

# 事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

---

2022年12月9日

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証グロース市場 4051)

**GMO** FINANCIAL GATE

<https://gmo-fg.com/>

# 目次

1. ビジネスモデル	02
2. 市場環境	21
3. 競争力の源泉	25
4. 事業計画	33
5. リスク情報	40
6. ESGに関する取り組み	43
7. DXに関する取り組み	48

1

# ビジネスモデル

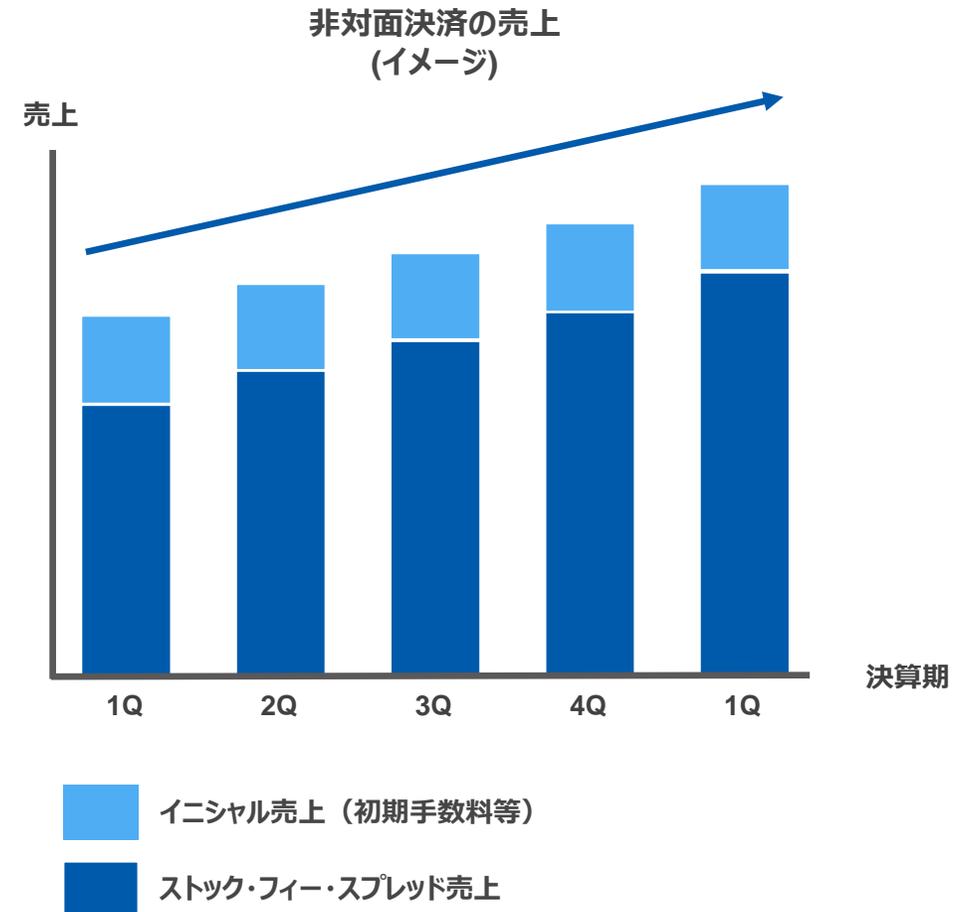
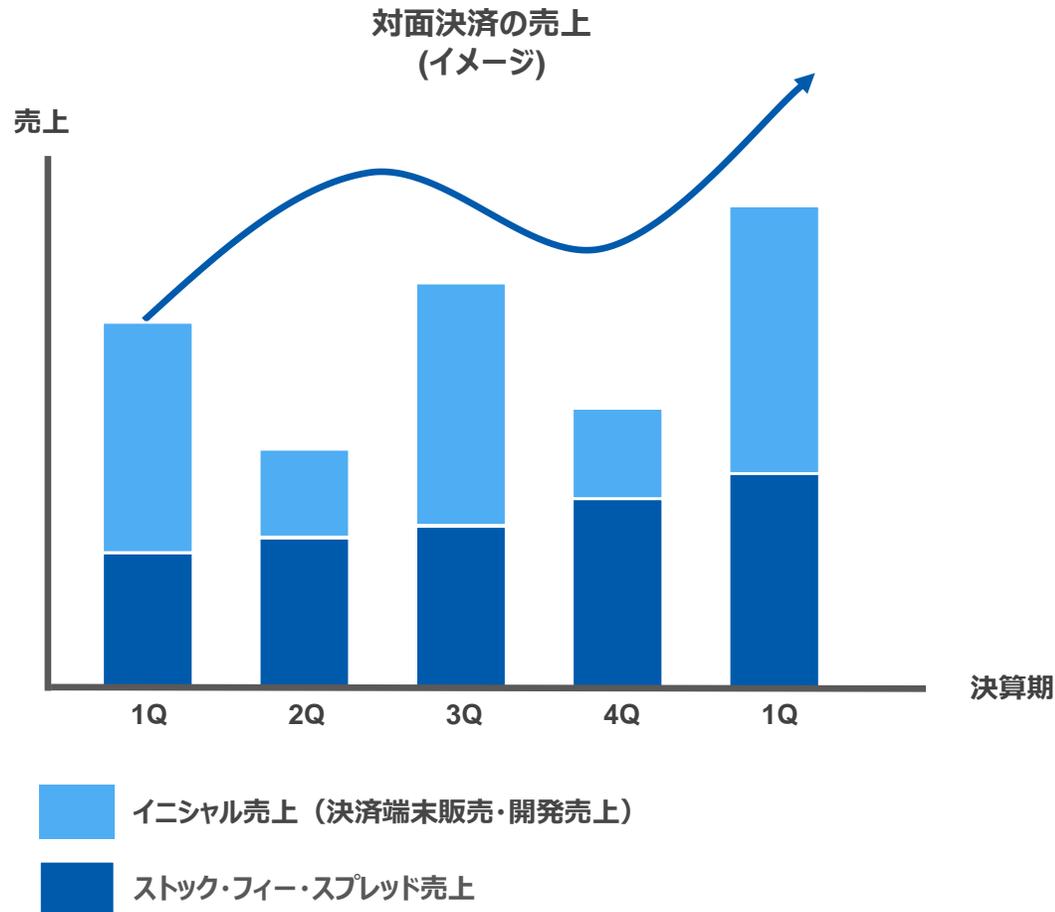
# 当社の事業領域

当社は「対面決済領域」におけるキャッシュレス・ソリューションを提供

社名	<b>GMO FINANCIAL GATE</b>	<b>GMO PAYMENT GATEWAY</b>
決済対象	リアル店舗決済 + IoT決済	EC決済
決済手段	物理カードを渡す（かざす）決済 	PC・スマホへカード情報を入力し決済 
決済媒体	決済端末 端末ハードと物理的なネットワーク 独自の電文仕様・レギュレーション	EC決済（端末は基本不要）

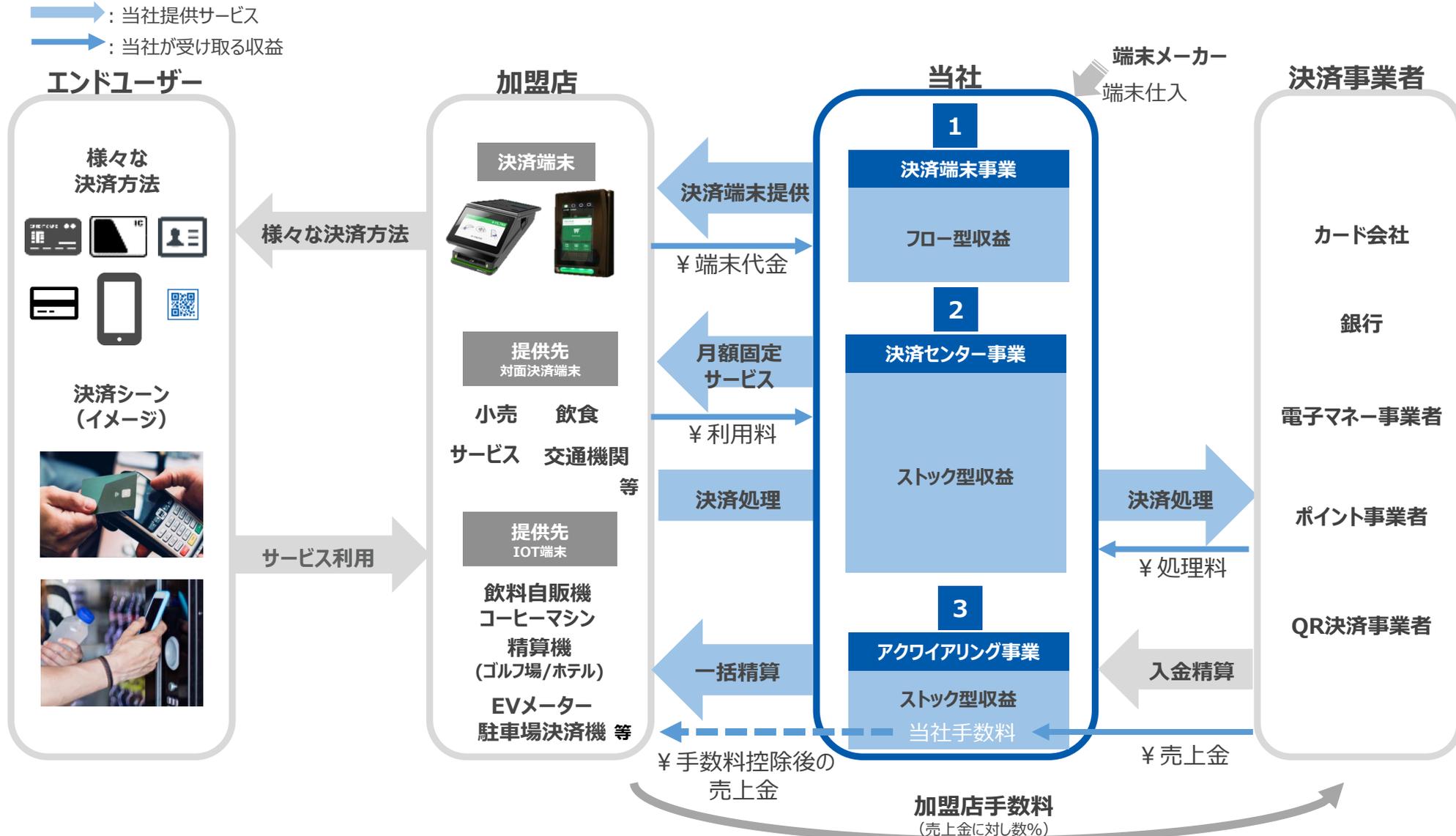
# 決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴



# 3つの決済事業をワンストップ提供

加盟店と決済事業者の間で、決済に関わる全ての業務をワンストップ提供



# 端末販売起点のストック型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、ストック型収益の基盤が拡大するモデル

収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上構成比 (2022/9期通期)
<b>フロー型収益</b>	① 決済端末事業	イニシャル	69.6%
<b>ストック型収益</b>	② 決済センター事業	ストック	8.4%
		フィー	12.8%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	9.2%

# 品目別売上の内容 ①

イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者へ販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 端末価格×販売台数               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 約10種類超の端末ラインナップ</li> <li>✓ 2万円代～10万円超の端末まで様々</li> </ul> </li> </ul>
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 開発案件数×受注金額               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々</li> </ul> </li> </ul>
ストック	内容	
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 契約数×サービス単価               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯</li> </ul> </li> <li>• 契約数×月額固定料金               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金（経済条件）は様々</li> </ul> </li> </ul>
ポイント&QR	ポイント・QR決済利用を希望される加盟店へ当社決済アプリを提供することで得られる月額固定売上	
モバイル端末	屋外環境等で利用されるモバイル決済端末を加盟店へレンタルすることで得られる月額固定売上	
モバイル通信	モバイル決済端末の利用に必要なデータSIMを提供すること得られる月額利用売上	
決済処理 (月額固定契約)	カード会社や加盟店との月額固定契約に応じて得られる処理料売上 ※通常はフィー売上(決済処理売上)で計上されるが、月額固定契約の特性によりストック売上として計上	

※加盟店規模、業種ごとに経済条件が異なるため各加盟店の条件に合わせた契約形態、また、サービス加入されない加盟店も一部あり

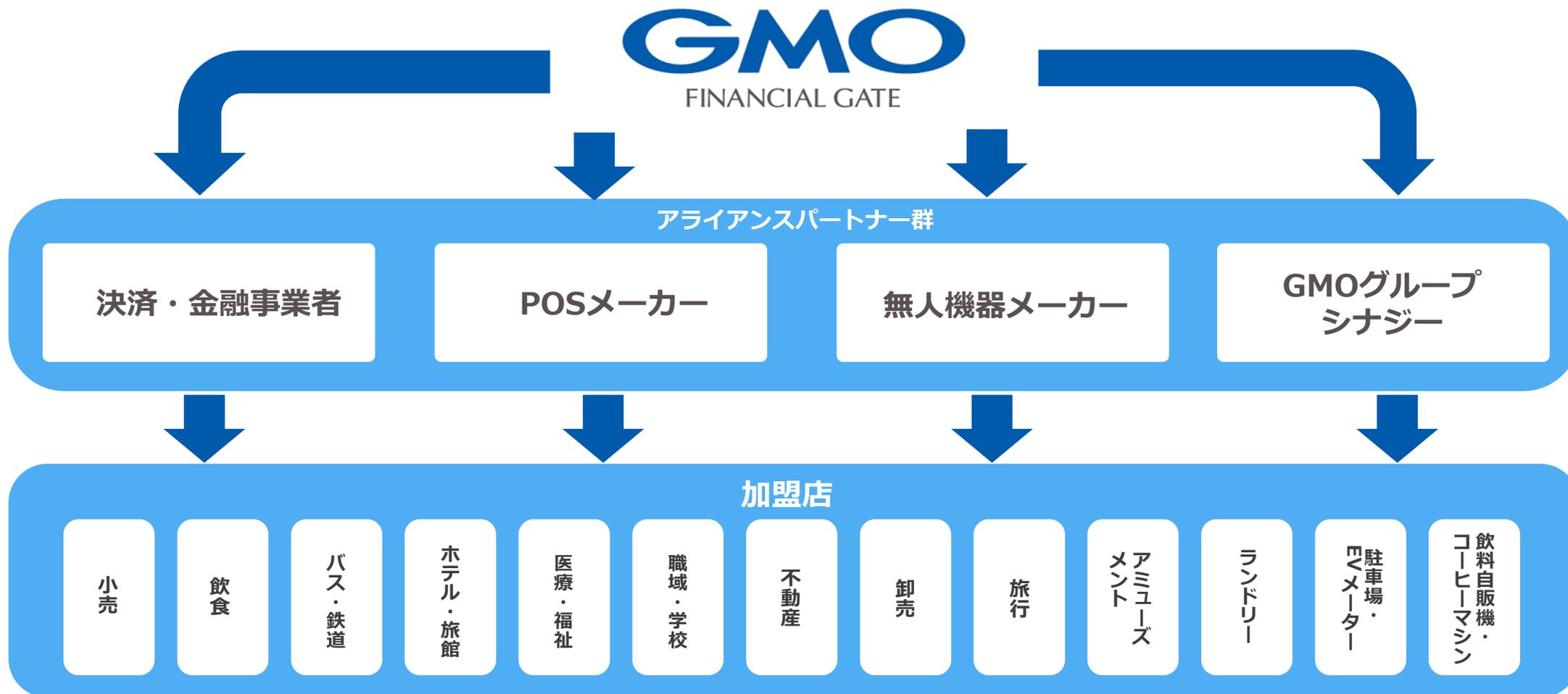
# 品目別売上の内容 ②

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 決済処理件数×処理単価</li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度</li> </ul>
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 受注数量×ロール紙単価</li> <li>✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの凡そ130～200円程度</li> </ul>
New 電子伝票保管	電子的に伝票を保管するオプションサービス、契約対象の決済処理件数に応じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 契約対象決済処理件数×処理単価</li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり1円程度</li> </ul>

スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（<math>\alpha</math>）を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率(<math>N + \alpha</math> = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓</li> </ul>	<p>包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>

# アライアンスの状況

アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



# 加盟店規模別の収益モデルイメージ

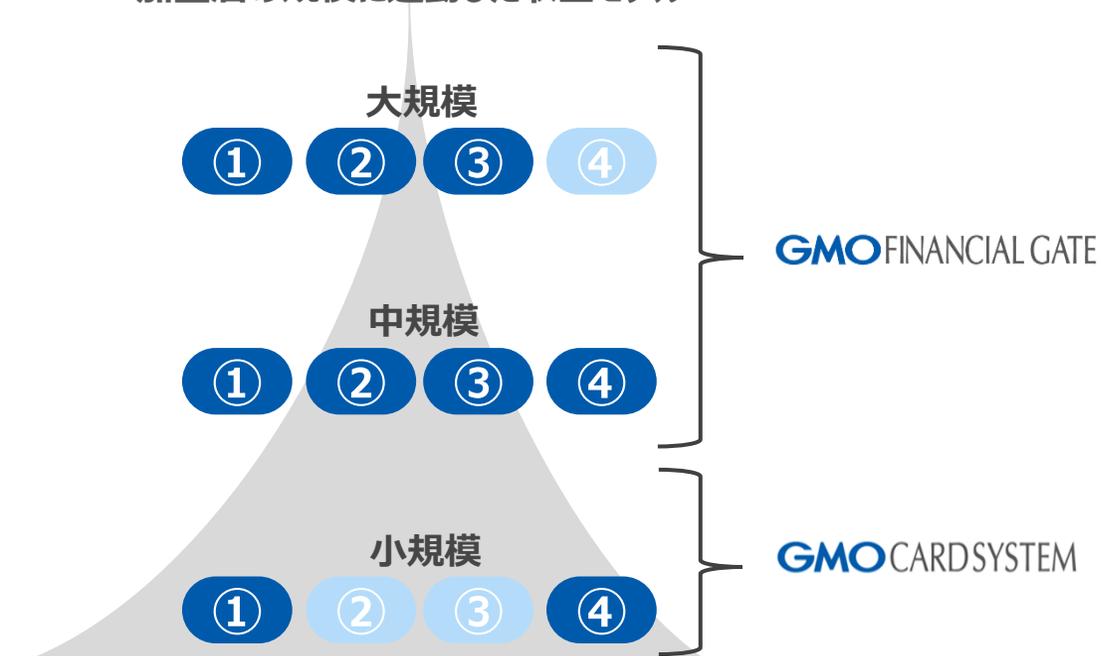
大手金融機関を通じたアライアンスにより中～大規模の加盟店を獲得  
小規模（ロングテール）加盟店のアクワイアリングは子会社を中心に対応

● : 主たるマネタイズポイント  
○ : マネタイズ有無は契約次第

## ■ 4種類の収益モデル

①イニシャル	決済端末売上、開発受託 売上、初期登録売上等
②ストック	月額固定売上 端末台数単位通信売上
③フィー	決済件数に応じた処理売上 ロール紙売上等
④スプレッド	決済金額に応じた手数料売上

## ■ 加盟店の規模に連動した収益モデル



# アライアンスによる大口顧客獲得

クレジット決済に加え、QR・ポイント事業者等とのアライアンスにより、多様な決済手段・付加機能をデバイスに搭載し、大手企業のニーズに応える

## クレジット決済



## 電子マネー決済



## 共通ポイント機能



## QRコード決済



## J-debit決済



## ハウスポイント・ハウス電子マネー



## 免税機能



### 据置型決済端末



### モバイル決済型端末



### 組込型決済型端末



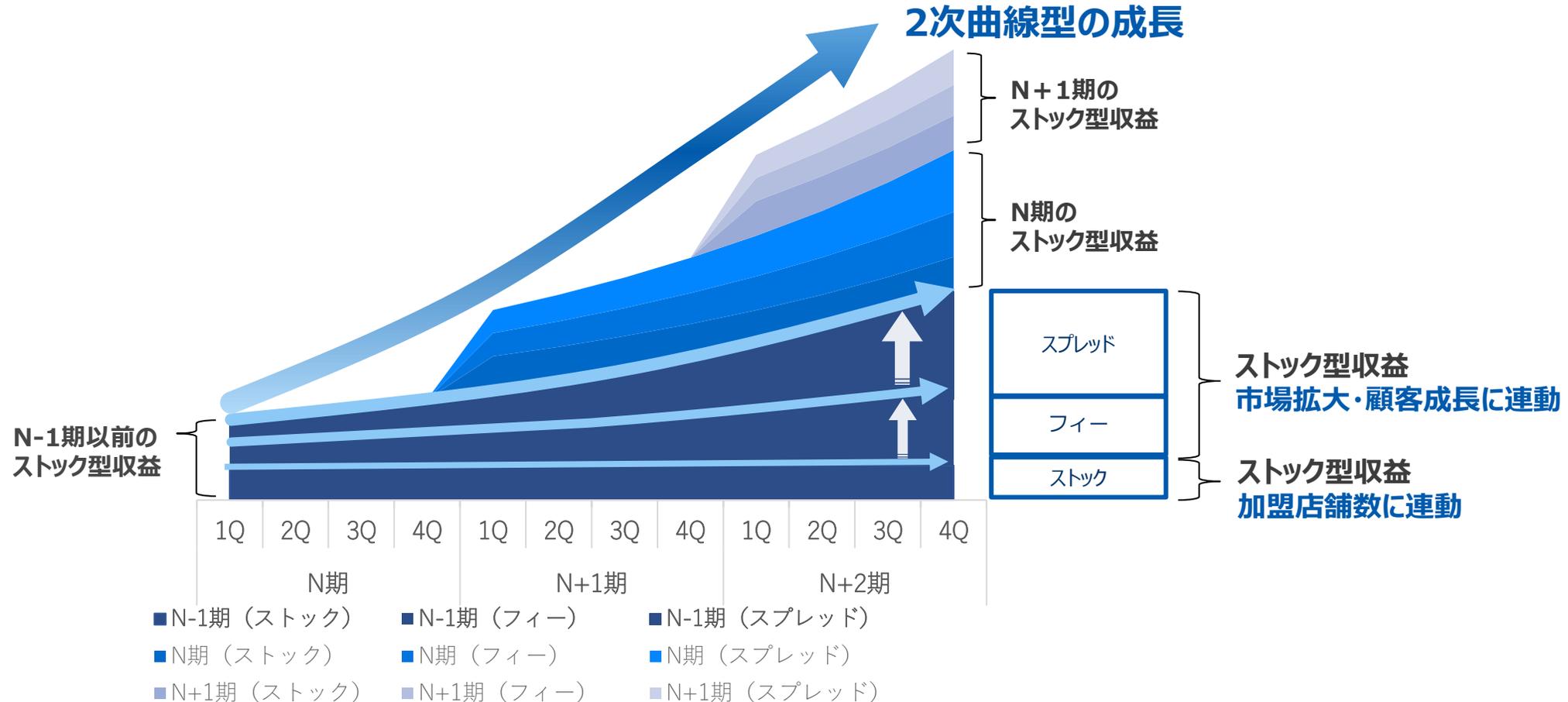
### 加盟店POS端末



当社が提供する  
*Cashless Platform*

# 2次曲線型成長の収益構造

市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



# 決済手段別のマネタイズポイント

主たるマネタイズポイントは最も利用される決済手段(クレジットカード)  
 その他決済手段においても複数のマネタイズポイントを有する事が強み

	フロー型売上		ストック型売上	
	①イニシャル	②ストック	③フィー	④スプレッド
クレジット・銀聯・J-debit決済	○	○	○	○
電子マネー決済	○	○	—	○
QRコード決済	○	○	—	○
共通ポイント機能	○	○	—	—
ハウスポイント・ハウス電子マネー機能	○	○	—	—
免税機能	○	○	—	—

# 2022/9期 業績サマリー

売上/売上総利益は計画を上回り、市場シェア拡大戦略が順調に進捗  
将来投資実施のため営業利益以下は計画線上での着地に

(単位:百万円)	2021年9月期 累計実績	2022年9月期 通期計画 (2022/8/8 修正分)	2022年9月期 累計実績	2022年9月期 通期計画進捗率 (2022/8/8 修正分)	前年同期間比
売上高	7,089	9,800	10,295	105.1%	+ 45.2%
売上総利益	2,020	2,421	2,768	114.3%	+ 37.0%
営業利益	589	737	740	100.5%	+ 25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	411	461	472	102.5%	+ 14.9%
1株あたり 配当金	51円	57円	58円	前期実績より 7円増配	

KPI (前年同期比)	稼働端末台数 (4Q末)	決済処理件数 (単4Q)	GMV (単4Q)
	189,506台 (1.5倍)	約9,224万件 (1.9倍)	約7,530億円 (2.0倍)

# 品目別売上実績(YoY)

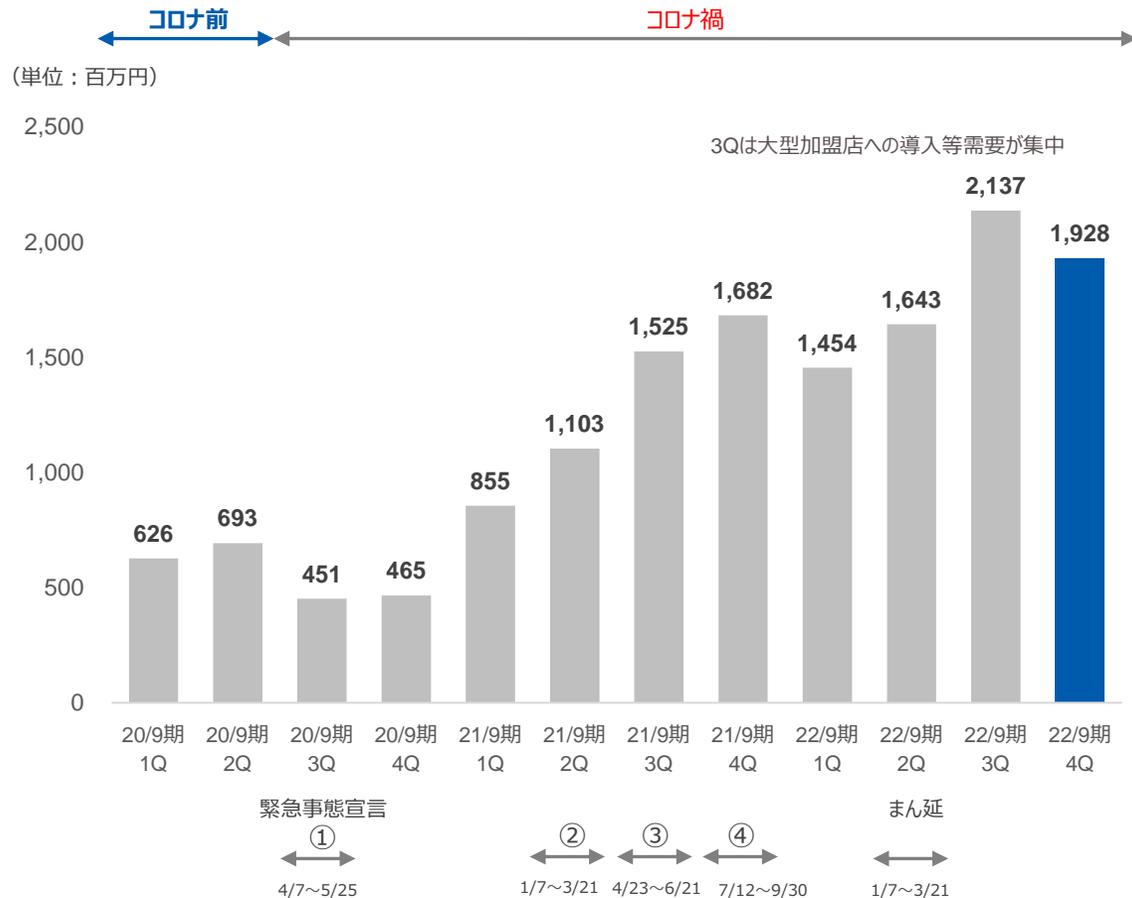
順調な決済端末販売・設置を背景とし、ストック型売上が着実に拡大

(単位:百万円)	2021年9月期 累計実績 (構成比%)	2022年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	5,166 (72.9%)	7,162 (69.6%)	+38.6%
ストック型売上	1,923 (27.1%)	3,132 (30.4%)	+62.9%
ストック売上	624 (8.8%)	865 (8.4%)	+38.6%
フィー売上	533 (7.5%)	1,317 (12.8%)	+146.7%
スプレッド売上	764 (10.8%)	950 (9.2%)	+24.2%
売上高合計	7,089	10,295	+45.2%

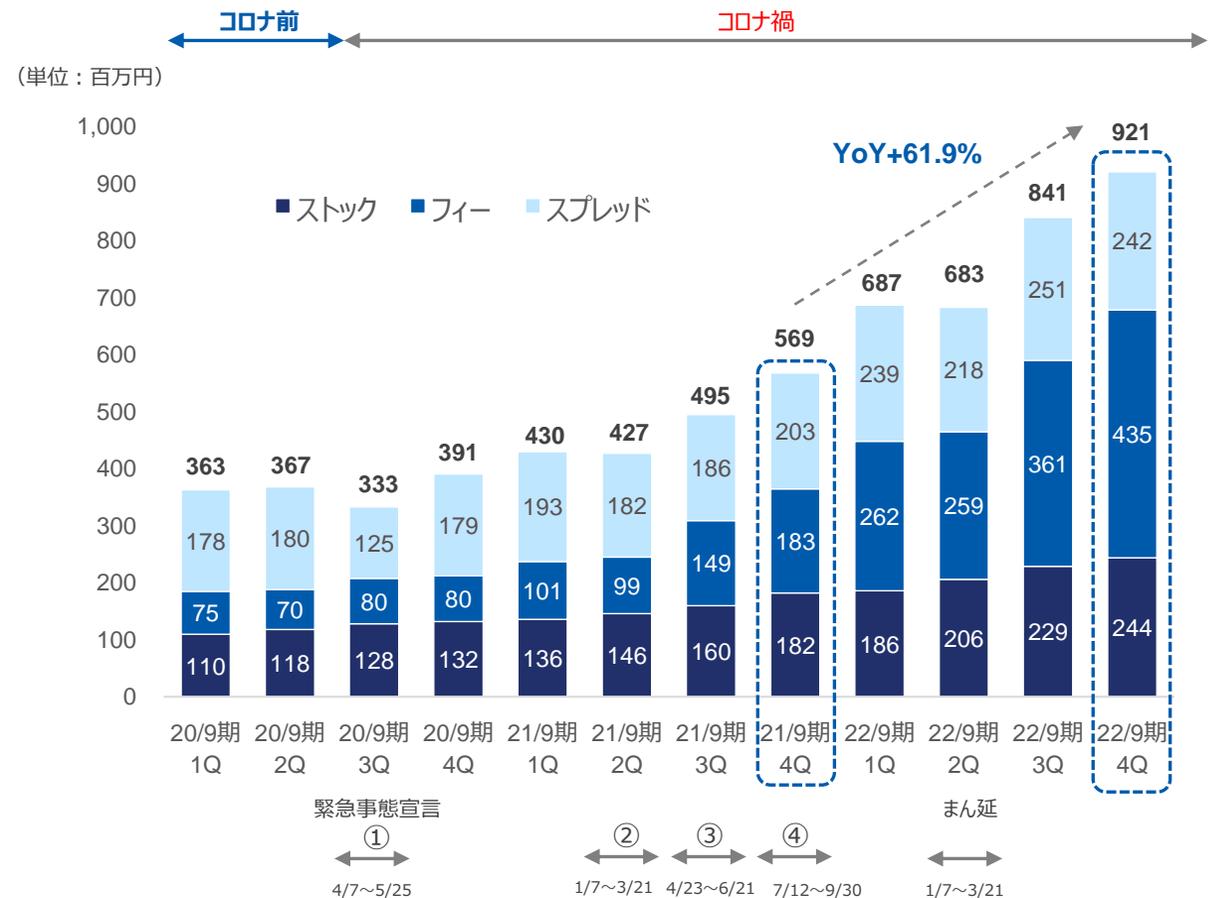
# 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：4Qも高い水準を維持して着地。23/9期以降もQ毎に凸凹あるも継続拡大目指す  
 スtock型：スプレッドがコロナ影響を受けるも、稼働端末増加/Re-Openingで安定拡大

## イニシャル売上



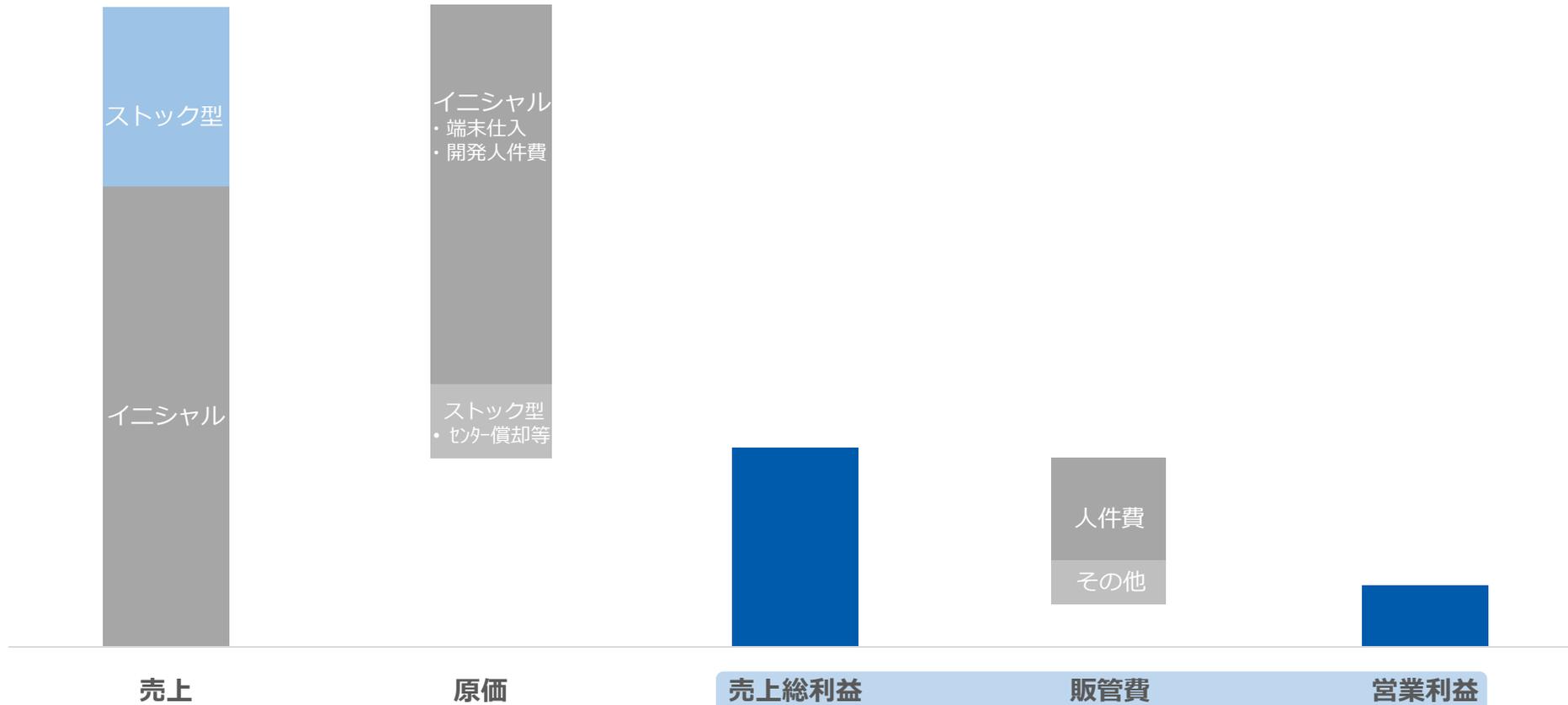
## Stock型売上



# 現在の収益構造

販管費は主に人件費。売上成長率の範囲内で販管費をマネージし、  
着実且つ継続的な営業利益成長を目指す

## 現状の収益構造イメージ

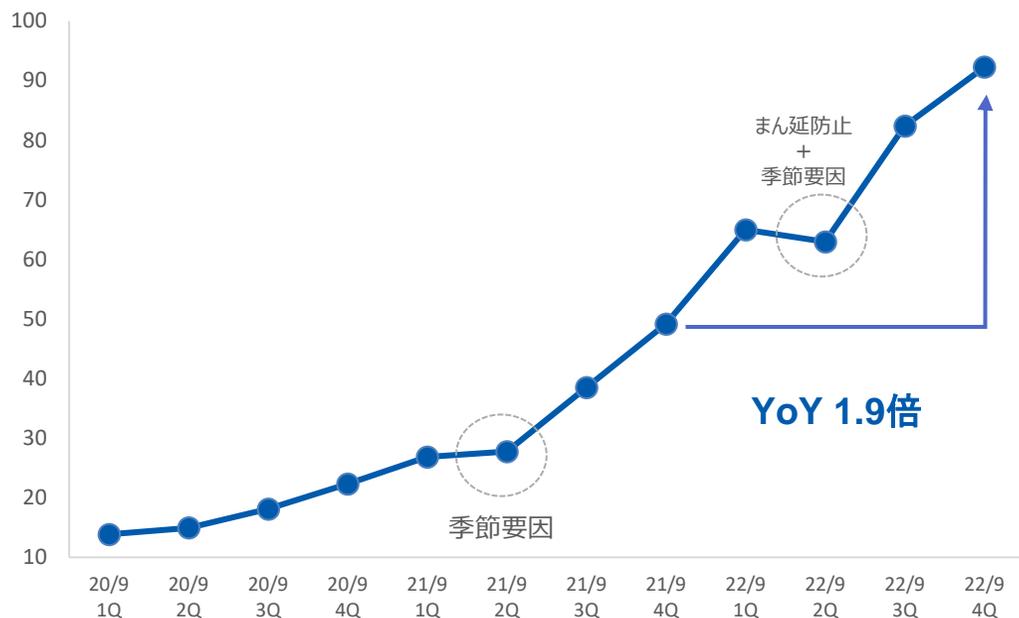


# 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

当社目標である YoY + 50%を大きく上回り推移

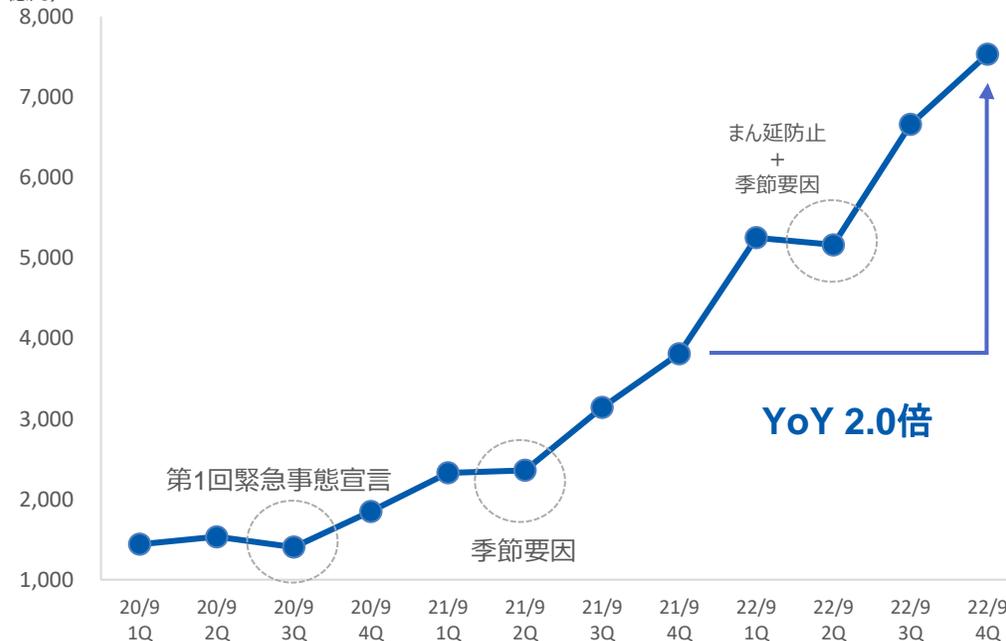
## ■ 決済処理件数

(単位：百万件)



## ■ 決済処理金額(GMV)

(単位：億円)

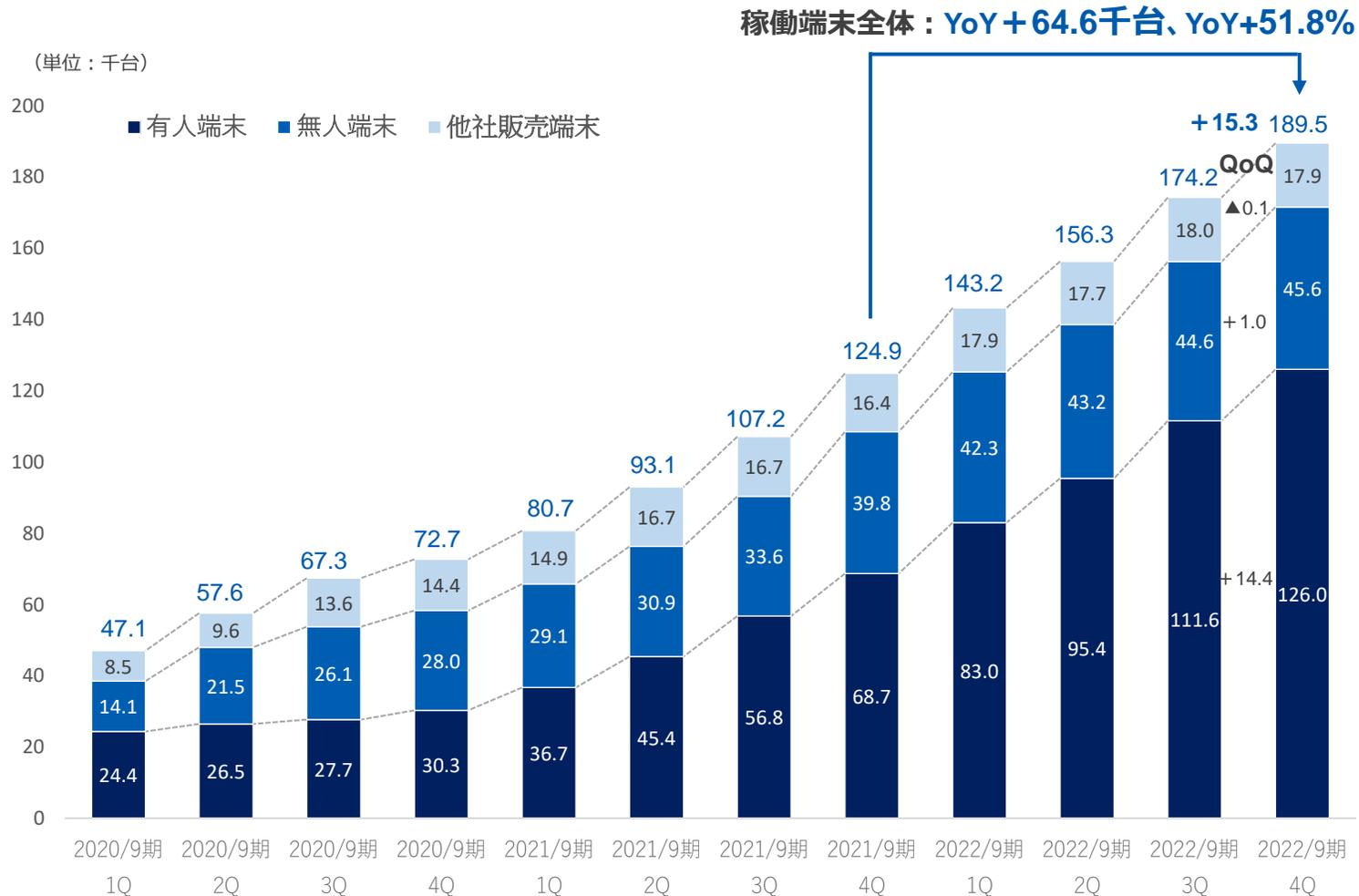


	2019期 1Q	2019期 2Q	2019期 3Q	2019期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293	8,237	9,224
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162	6,658	7,530

# 連結KPI推移（稼働端末台数）

稼働端末カテゴリ名称を変更(下記参照)。steraを中心とし有人端末が着実に拡大  
 端末カテゴリ種別に販売→稼働までの期間がばらつくも、ミックスで稼働台数の拡大に寄与

## 稼働端末 / 名称変更



## 端末種別 YoY

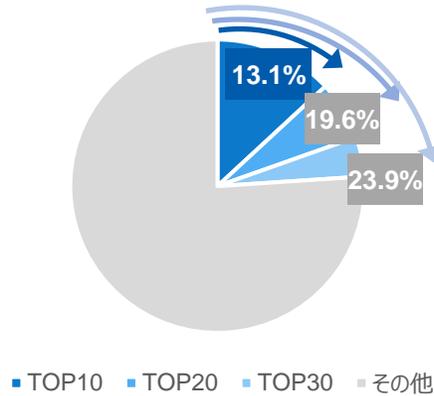
- 他社販売端末  
+1.5千台 (+9.1%)
- 無人端末 (IoT)  
+5.8千台 (+14.6%)
- 有人端末  
+57.3千台 (+83.6%)

# 2022/4期 単4Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

上位加盟店に対する依存度が継続的に低下。業種構成はRe-Opening効果で変動

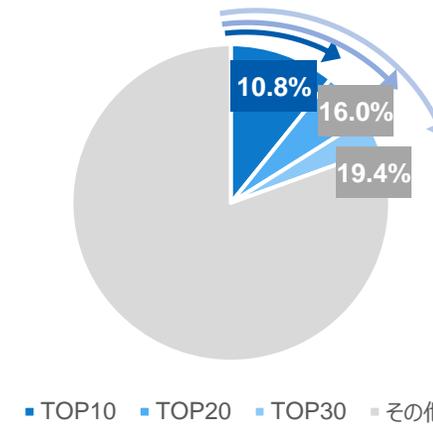
2021/9期単4Q(7月～9月) 上位30社のGMV構成割合

単4Q全体のGMV :3,811億円  
単4Q上位30社のGMV :912億円

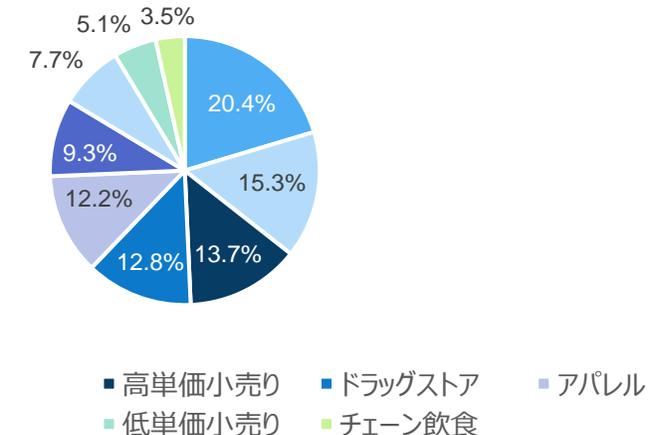
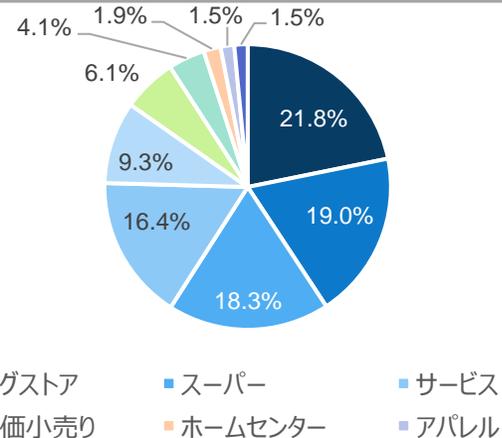


2022/9期単4Q(7月～9月) 上位30社のGMV構成割合

単4Q全体のGMV :7,530億円 (YoY+97.6%)  
単4Q上位30社のGMV :1,464億円 (YoY+60.5%)



上位30社の業種構成割合(GMVベース)



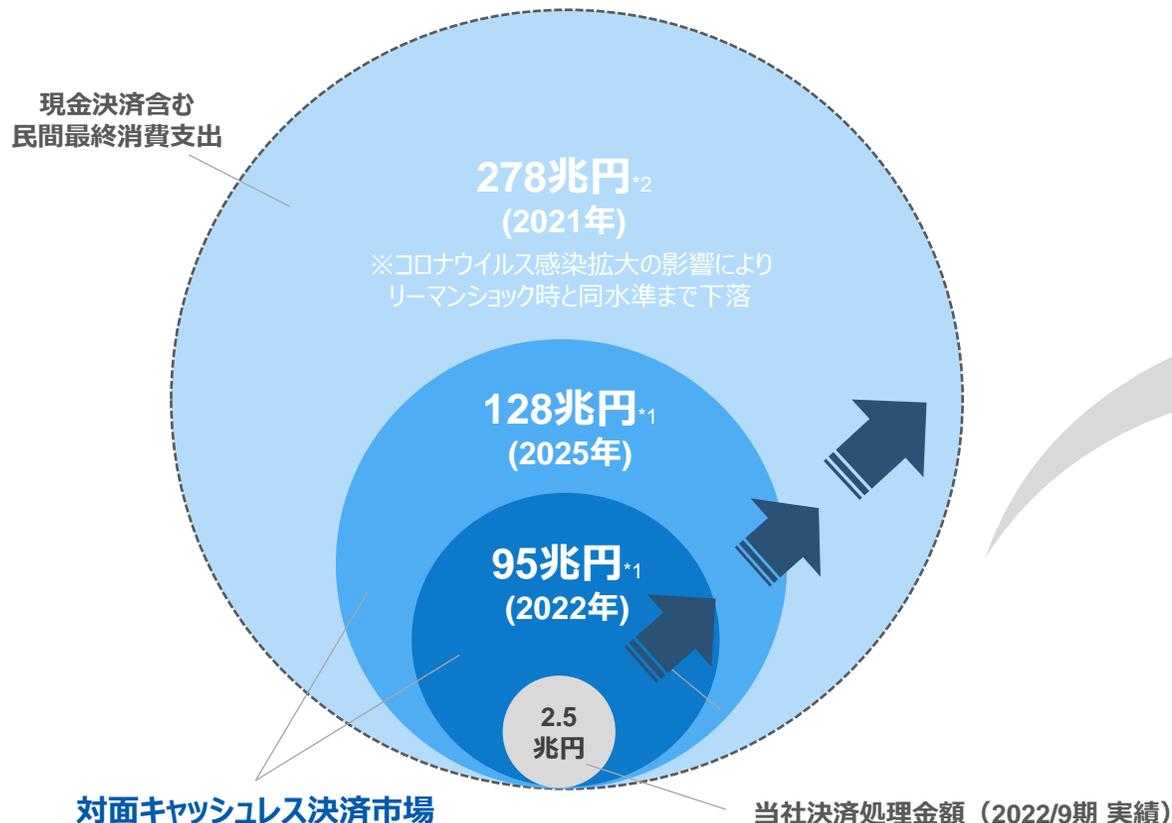
2

# 市場環境

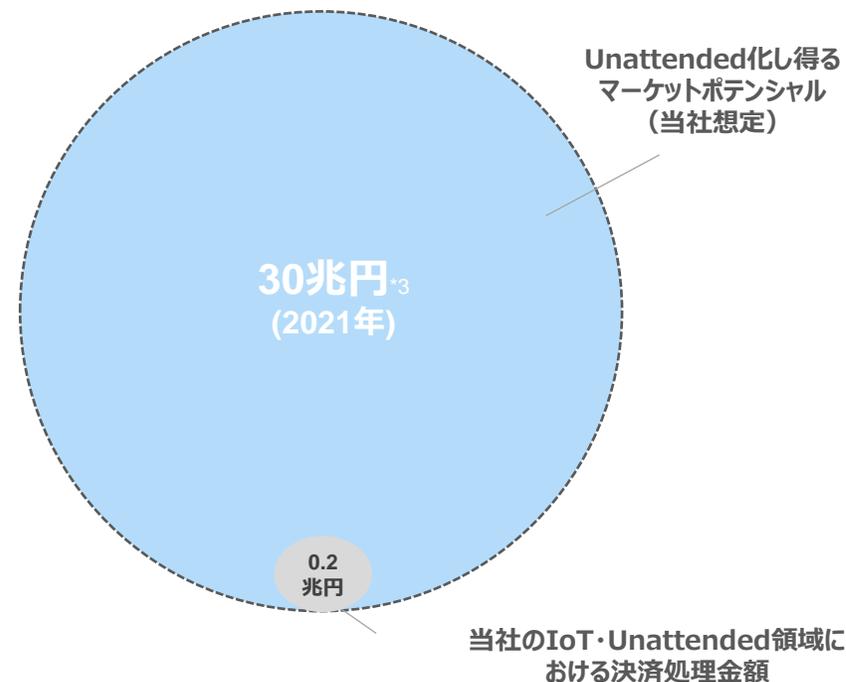
# TAM(Total Addressable Market)

## 巨大な対面決済市場におけるキャッシュレス化、Unattended領域拡大の潮流はより一層加速

### ■ 対面キャッシュレス決済市場



### ■ IoT・Unattended領域



- 営業利益の飛躍に向けた施策の一つ：  
非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

(\*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」に基づき当社作成

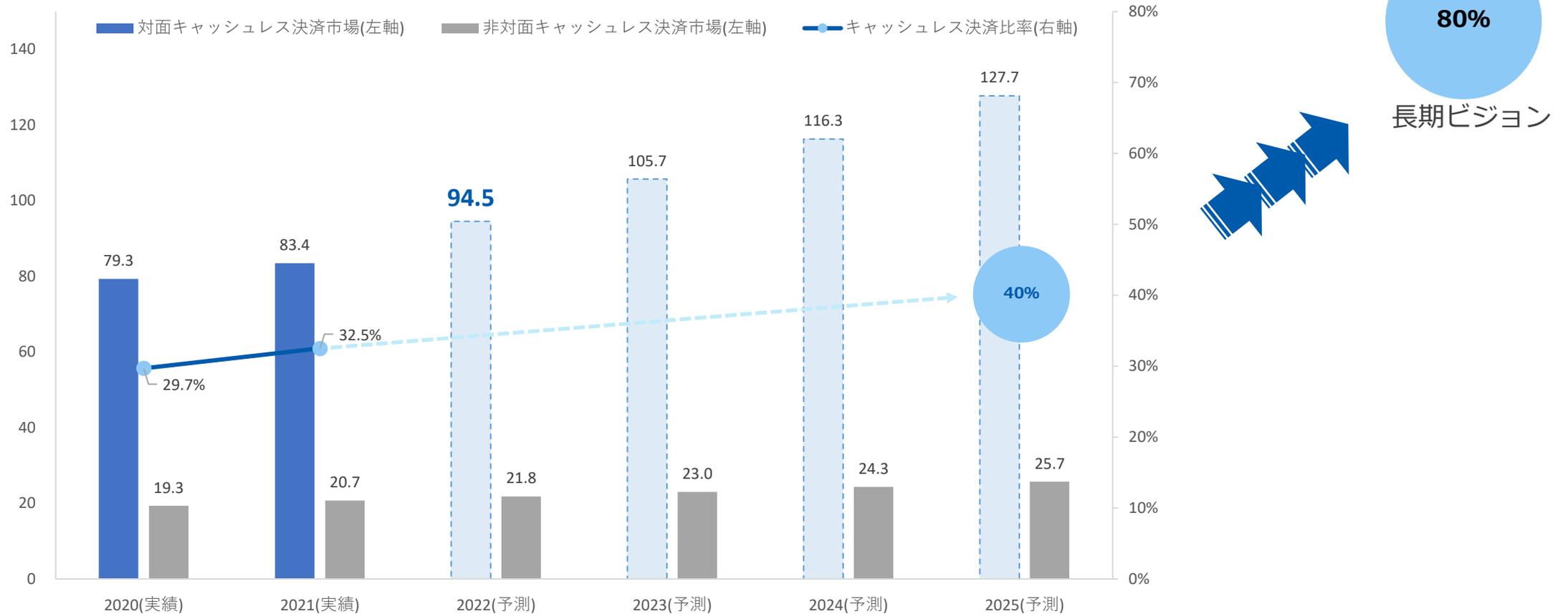
(\*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(\*3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

# 国内対面キャッシュレス市場のトレンド

対面キャッシュレス市場規模は非対面決済市場（EC）の4倍超に相当する約95兆円。国家政策で継続的なキャッシュレス決済比率の上昇を見込む

(単位：兆円)



※ 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」  
経済産業省「令和3年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」  
矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」に基づき当社作成

# 国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

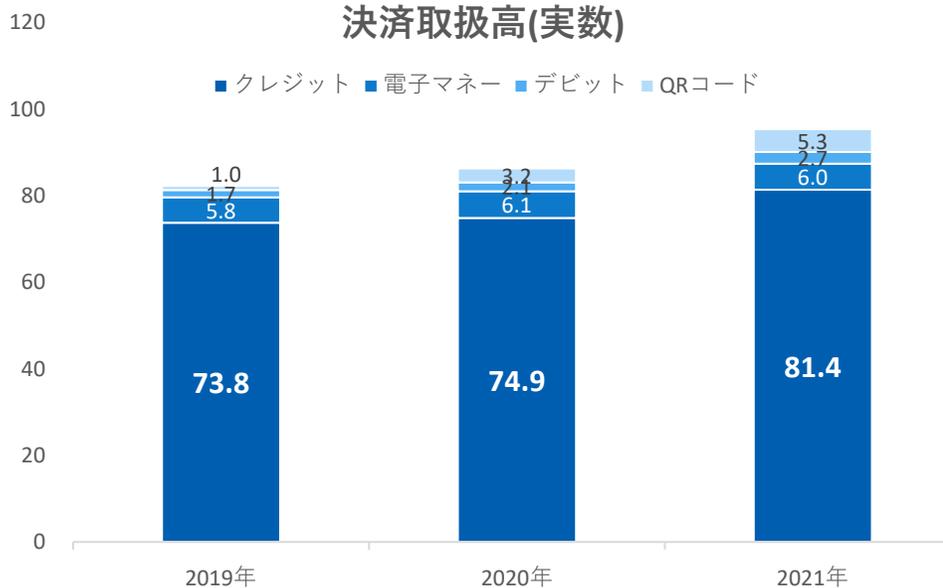
## 決済取扱高

構成比率	2019年	2020年	2021年
クレジット	89.7%	86.8%	85.3%
デビット	2.1%	2.5%	2.8%
電子マネー	7.0%	7.0%	6.3%
QRコード	1.2%	3.7%	5.6%

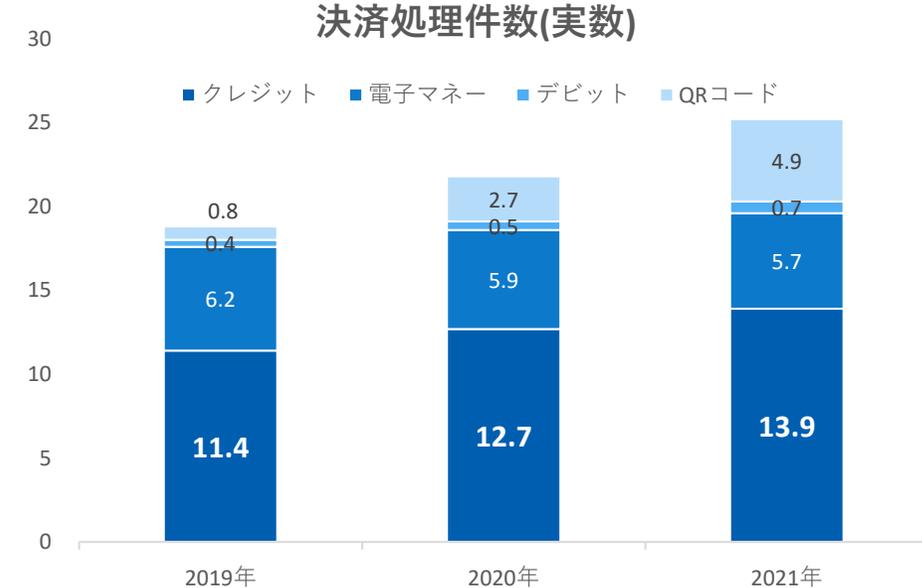
## 決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%
デビット	1.8%	2.3%	2.5%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%

(兆円)



(億件)



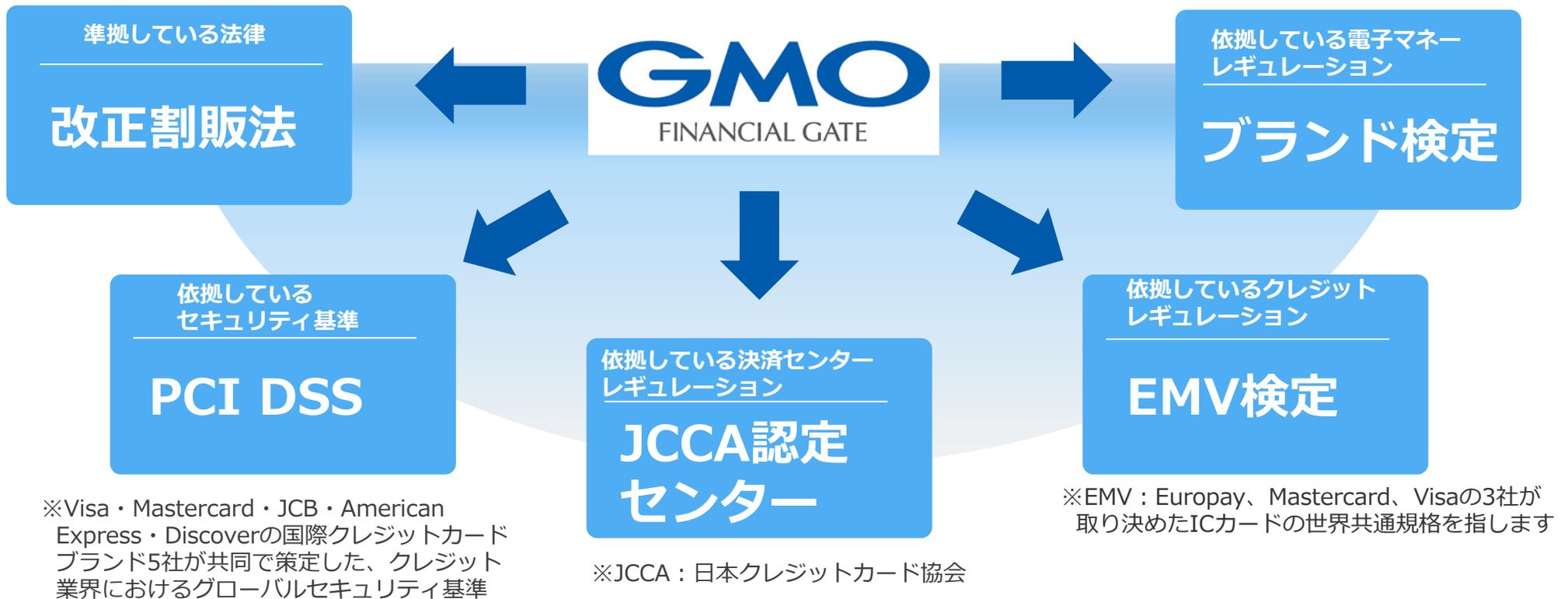
※一般社団法人キャッシュレス推進協議会、キャッシュレス・ロードマップ2022、内閣府：民間最終消費支出 より弊社推計

3

# 競争力の源泉

# 参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

各種決済手段毎に準拠する法令・基準等のレギュレーションが存在且つ増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア



# 当社の特長

ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

## ■ 対面決済事業におけるソリューション

	個社別 カスタマイズ	上位機 連動対応	端末設置	決済処理	入金精算	保守・ サポート
当社	○	○	○	○	○	○
N社 大手決済ネット ワーク事業者	○	—	—	○	—	—
R社 大手事業会社	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
P社 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

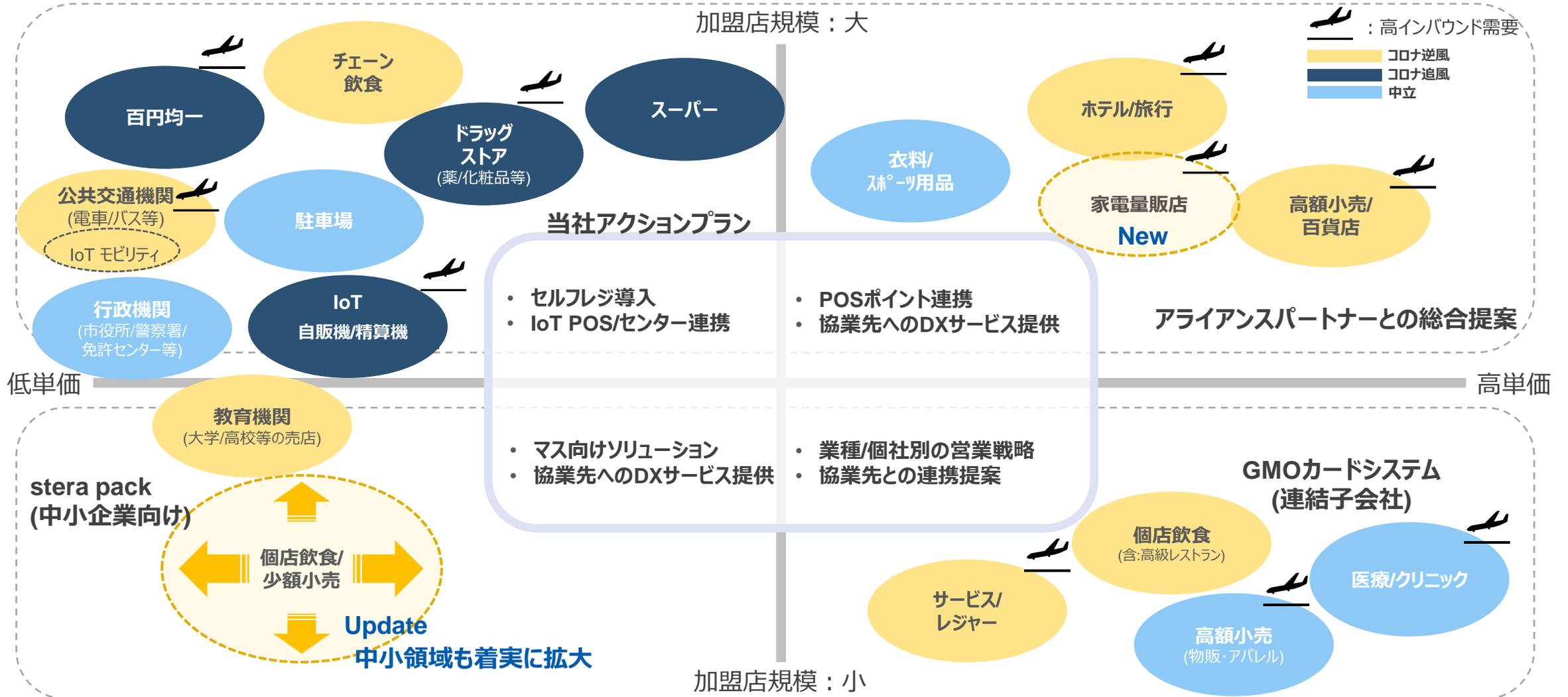
# 決済ボリューム拡大施策

新ルートでの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、  
アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



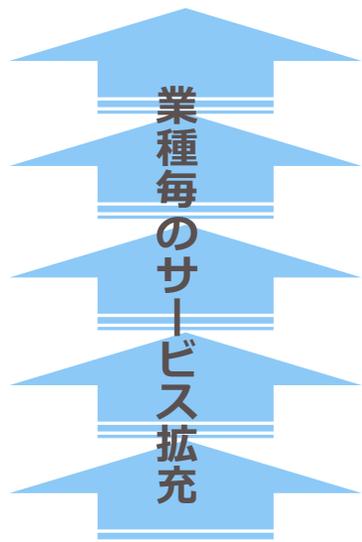
# 当社加盟店の分布状況

新たに家電量販店へ決済端末を導入するなど、Afterコロナに向けたインバウンド需要回復への備えは粛々と実施。stera packを中心とした中小領域も加盟店数が順調に拡大



# 当社プラットフォームの拡張性

Vertical (垂直)展開の推進により、リテンションの高い決済プラットフォームを構築  
 今後のインバウンド需要回復に備え、加盟店の課題解決をサポート



## Vertical 展開 2 3 4

足もとにおける特定業種の開発ニーズ例

- 小売り
    - ・省人化対応(セルフレジのニーズ等)、ハウスポイント/独自ポイント、決済データ還元は引き続き高い需要が存在
  - バス・鉄道
    - ・省人化対応(セルフレジのニーズ等)、ハウスポイント/独自ポイント、決済データ還元は引き続き高い需要が存在
  - 不動産
    - ・省人化対応(セルフレジのニーズ等)、ハウスポイント/独自ポイント、決済データ還元は引き続き高い需要が存在
- 
- バス・鉄道
    - ・Afterコロナに向け、インバウンド関連業種での決済プラットフォーム構築を推進
  - ホテル・旅館
    - ・Afterコロナに向け、インバウンド関連業種での決済プラットフォーム構築を推進
  - 旅行
    - ・Afterコロナに向け、インバウンド関連業種での決済プラットフォーム構築を推進

大口加盟店獲得に寄与  
実績が次の案件獲得にプラスに作用

New



## Horizontal 展開 1 2

①決済端末 ②決済センター ③決済代行

## 成長戦略(～2025)

- 1 次世代端末の提供
- 2 無人(IoT)決済領域の開拓
- 3 ポイント・QR連携による大口開拓
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

業種の拡大

各業種の大口径加盟店にリーチ

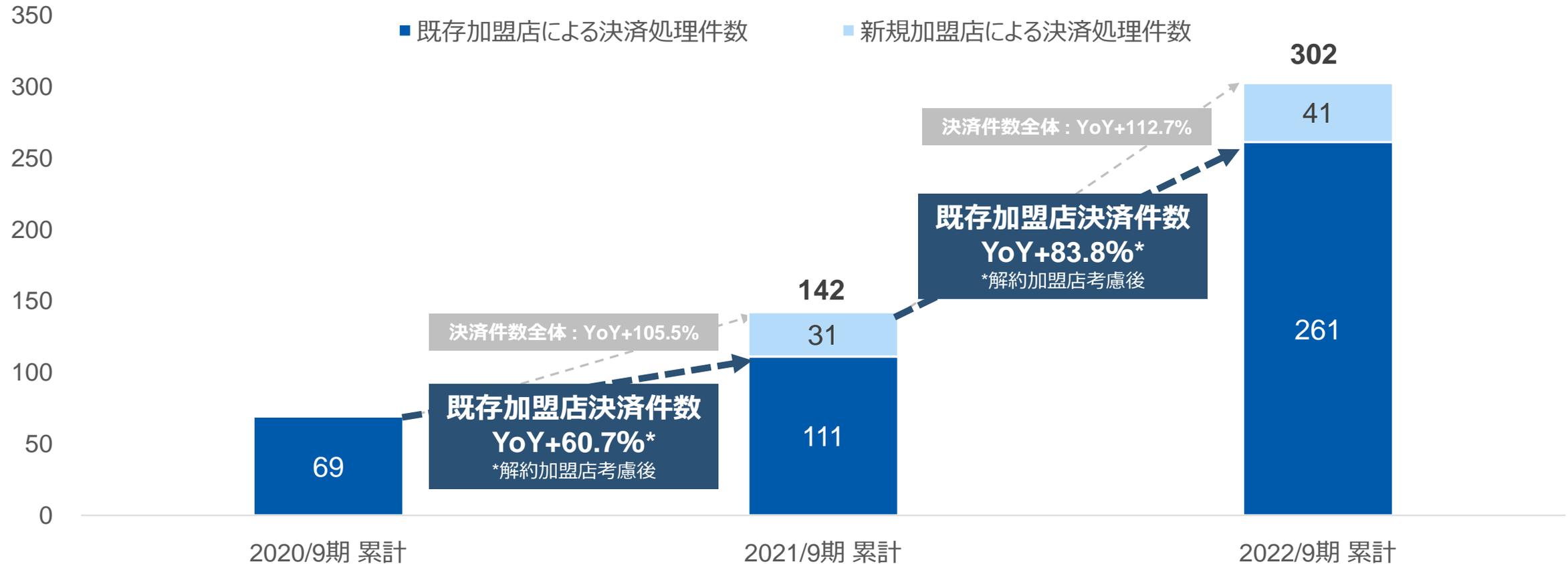
# 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

加盟店に対しリテンションの高い決済プラットフォームを提供。加盟店のキャッシュレス決済増加が当社成長にも寄与するWin-Winモデル

## 決済処理件数の成長 (前期加盟店を「既存」とした場合)

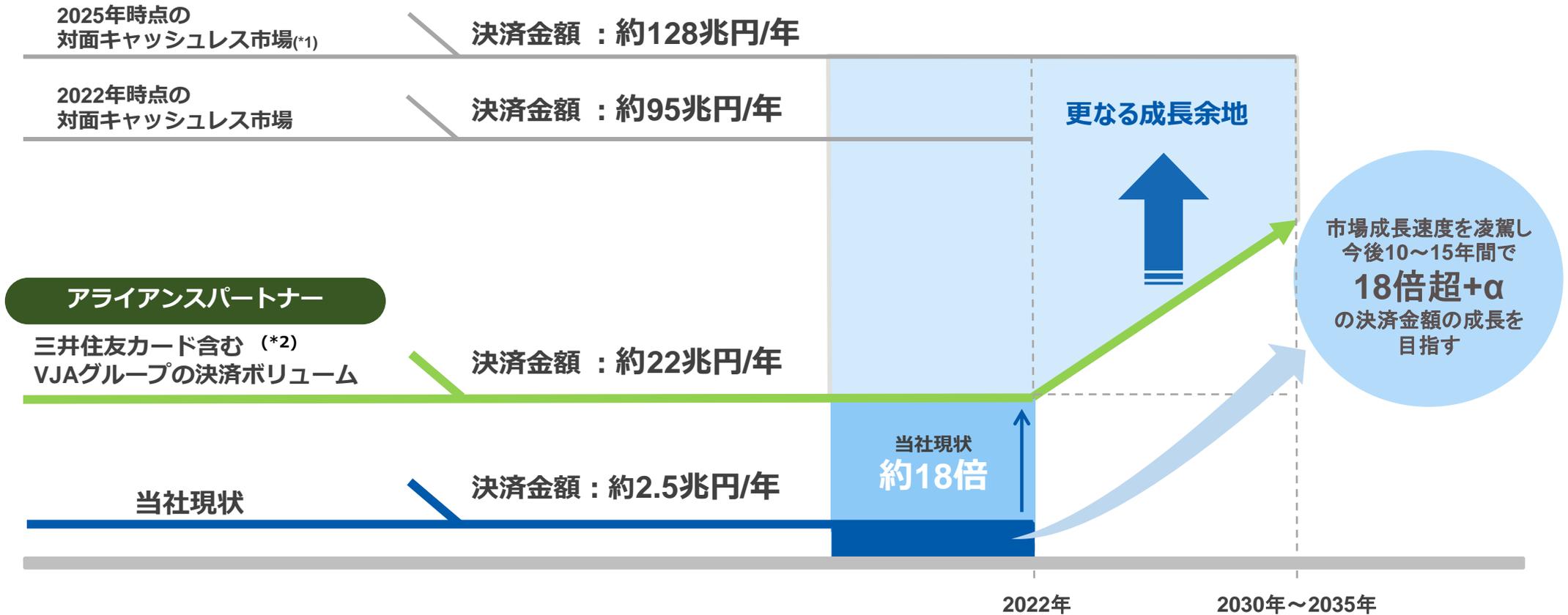
※既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」によるものも、既存の成長として計算

(単位：百万件)



# 決済ボリューム拡大施策

## 新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



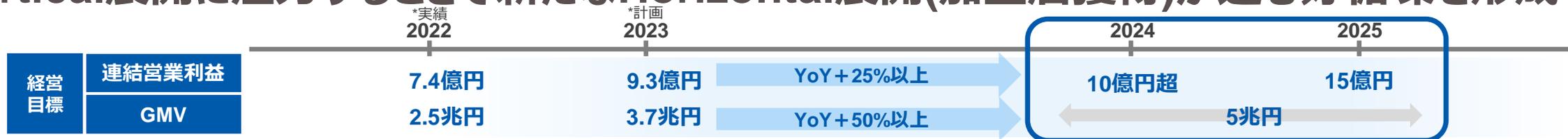
(\*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成。キャッシュレス比率40%前提  
(\*2) 公表資料より当社作成

4

# 事業計画

# 成長戦略別の中期業績イメージ

決済端末販売を起点とするシェア拡大戦略は目標に対し順調に進捗  
Vertical展開に注力することで新たなHorizontal展開(加盟店獲得)が進む好循環を形成



## 1. 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得

イニシャル、ストック、フィー

## 2. 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

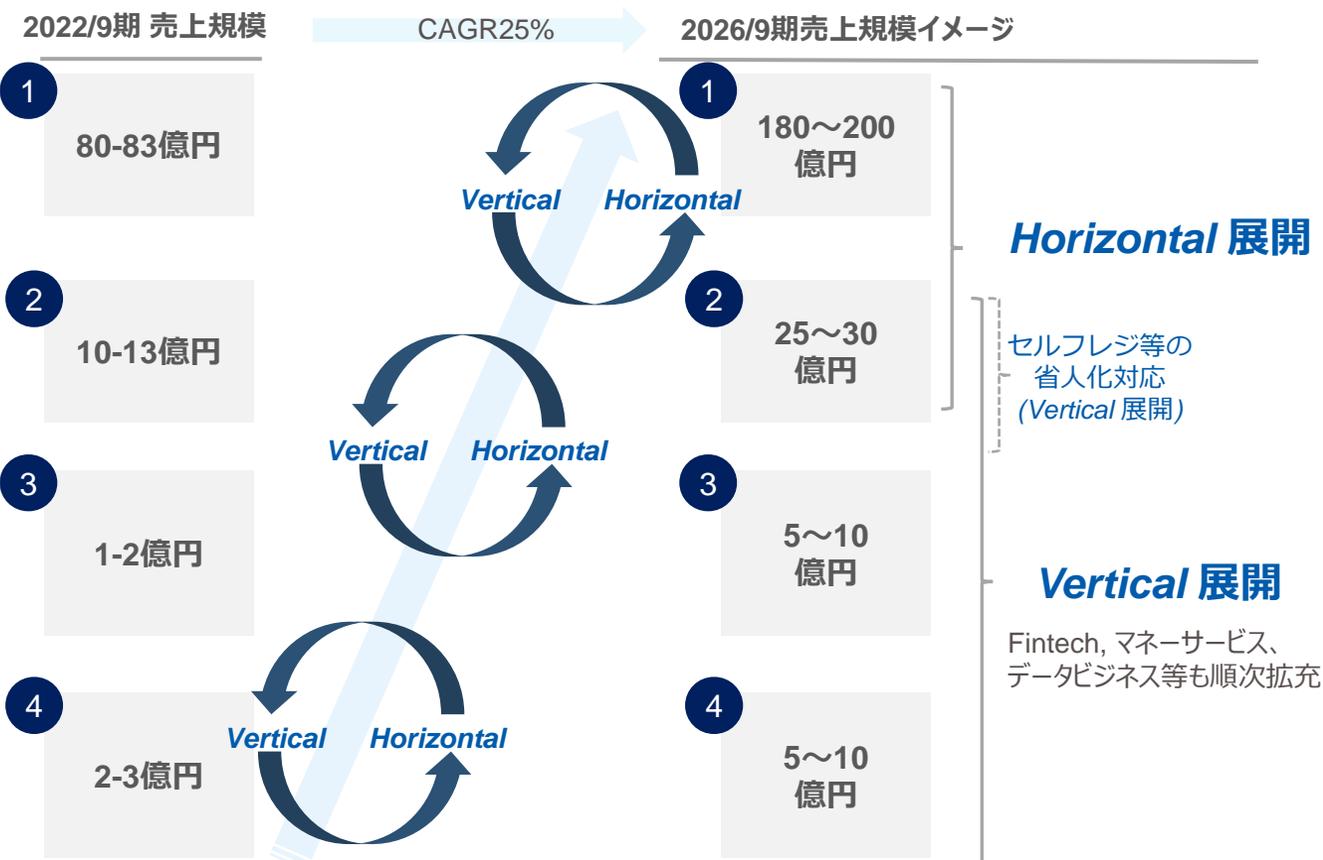
イニシャル、ストック、フィー

## 3. QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得

ストック、スプレッド

## 4. 決済センター機能強化による付加価値の拡充

ストック、フィー



# 成長戦略に対する進捗状況

## 2025年経営目標に向けた成長戦略

### 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得

- 大手加盟店に加え、中小領域(sterapack)における導入加盟店数も着実に拡大  
⇒2021/4～sterapackの提供開始。2022/9期4Qはsterapack経由の販売が加速
- 全国展開する調剤薬局/ドラッグストア、家電量販店等の大手加盟店も新たに獲得  
⇒大手開拓が進むも、上位30社加盟店割合は低下(21/9期4Q⇒22/9期4Q▲4.5pt)

### 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

- 物販自販機における端末レス決済(QR)の提供を開始  
⇒2022/12～ サンデン・リテールシステム(株)が提供する物販自販機にて提供開始
- 都市部におけるバス・鉄道等モビリティ領域(当社センター接続)の導入事例が増加  
⇒2020/11～ 順次拡大中。直近では関東・関西・九州を中心として都市圏でも拡大

### 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得

- 鉄道関連商業施設(百貨店・SC等)におけるハウスポイント開発を推進  
⇒2021/10～ 関連施設において鉄道会社ポイントでの決済が可能に。順次拡大中
- 券売機領域におけるQR決済も提供を開始し、マネタイズポイントが拡充  
⇒2022/9～ IoT領域の強化施策として券売機領域のサービス提供開始

### 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

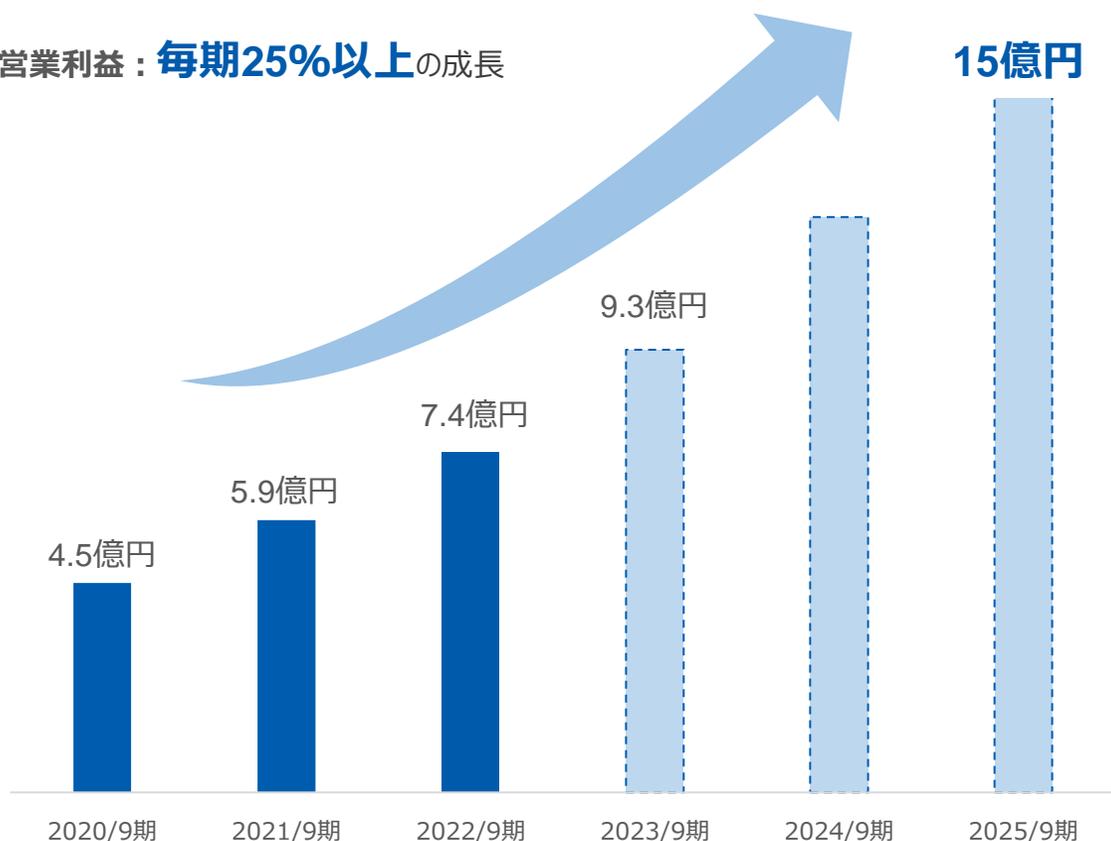
- ストック売上における取引照会WEBの構成比率が上昇  
⇒2021/9期から2022/9期にかけて、ストック売上における取引照会WEBの構成比率が4.0pt上昇
- 請求・支払管理システムによる当社内及び加盟店のDXを推進  
⇒支払システム：22/9期から稼働開始済み。請求システム：23/9期中に稼働開始予定

# GMV及び営業利益目標

毎期継続的な成長を目指し各種施策を推進

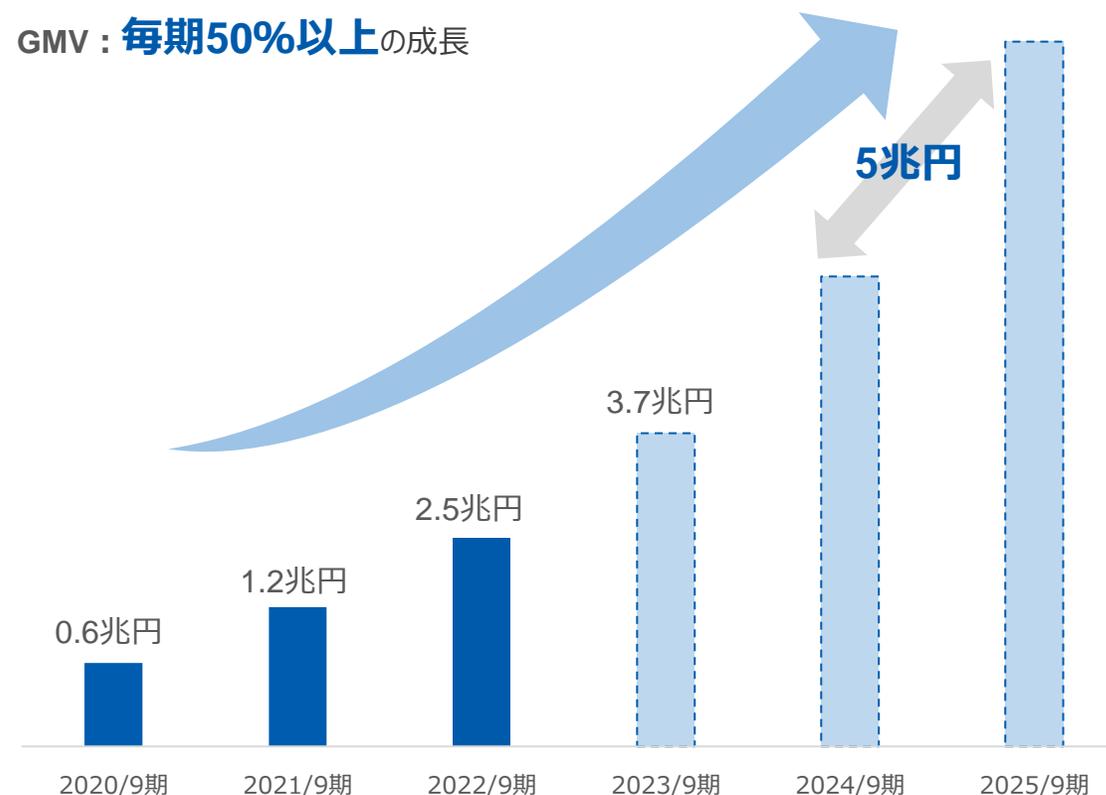
## 営業利益

営業利益：毎期**25%以上**の成長



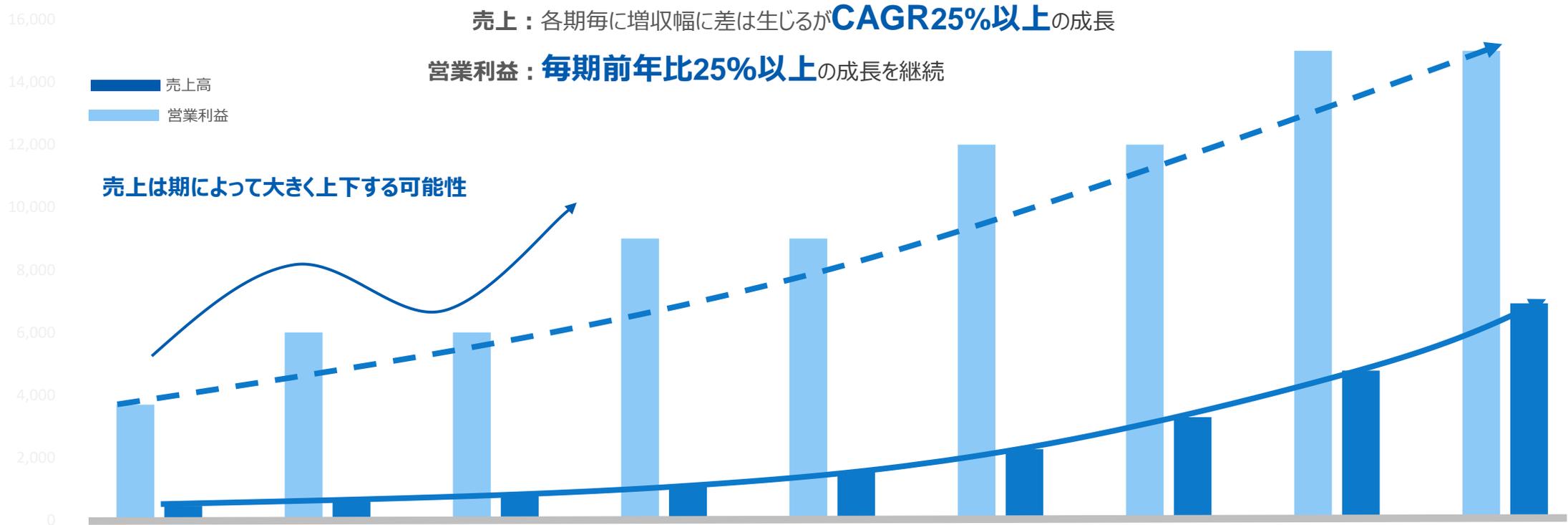
## GMV

GMV：毎期**50%以上**の成長



# 業績推移のイメージ

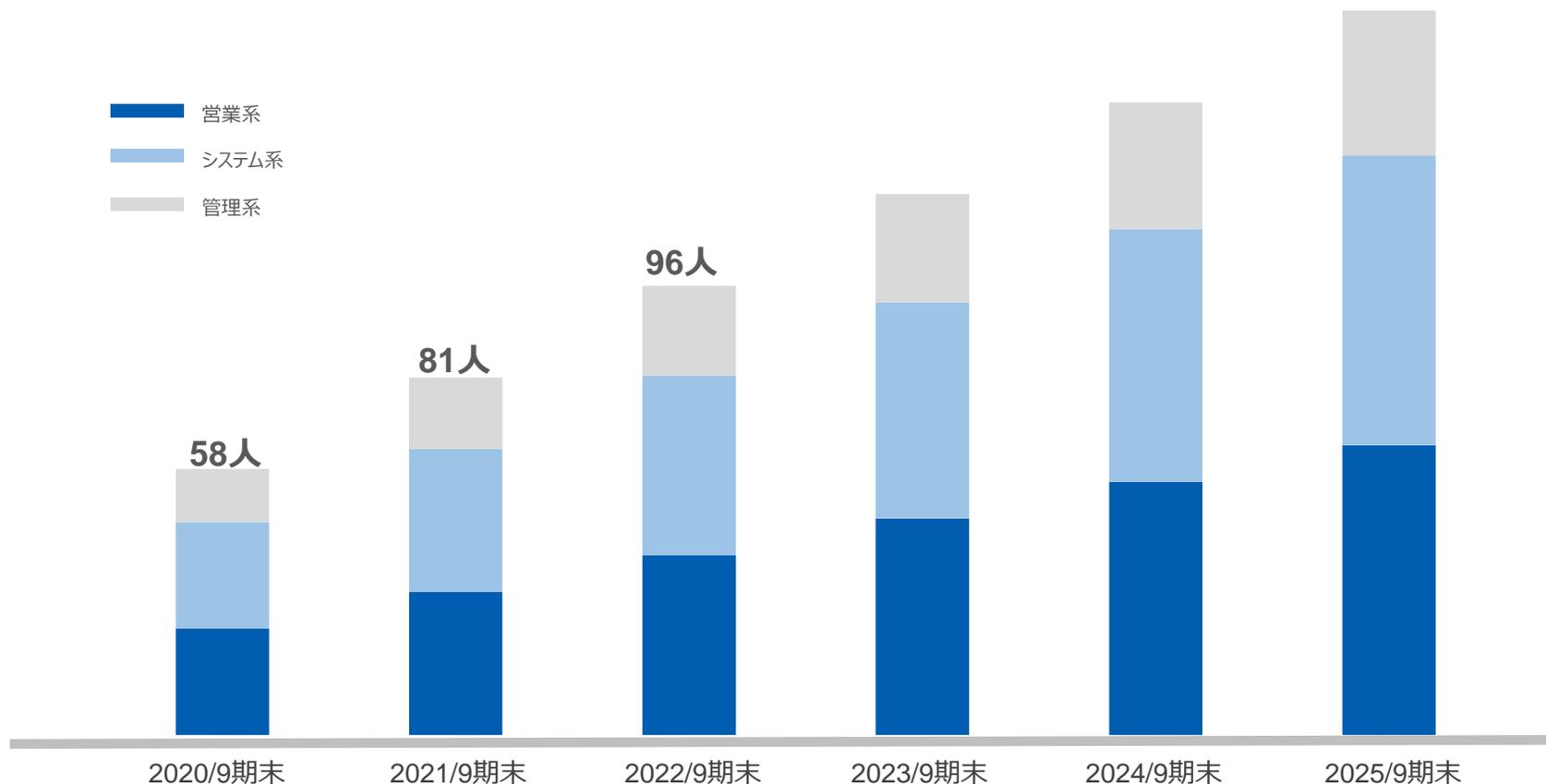
市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上変動  
利益率上昇フェーズ：ストック型売上が拡大



# 成長戦略の実行に必要な人員計画

経営指標の達成に向け、人員は每期10~15人程度の純増を計画  
構成割合は、おおよそ営業4割、システム4割、管理2割での推移を想定

人員採用：每期10~15名(連結ベース)の採用を計画



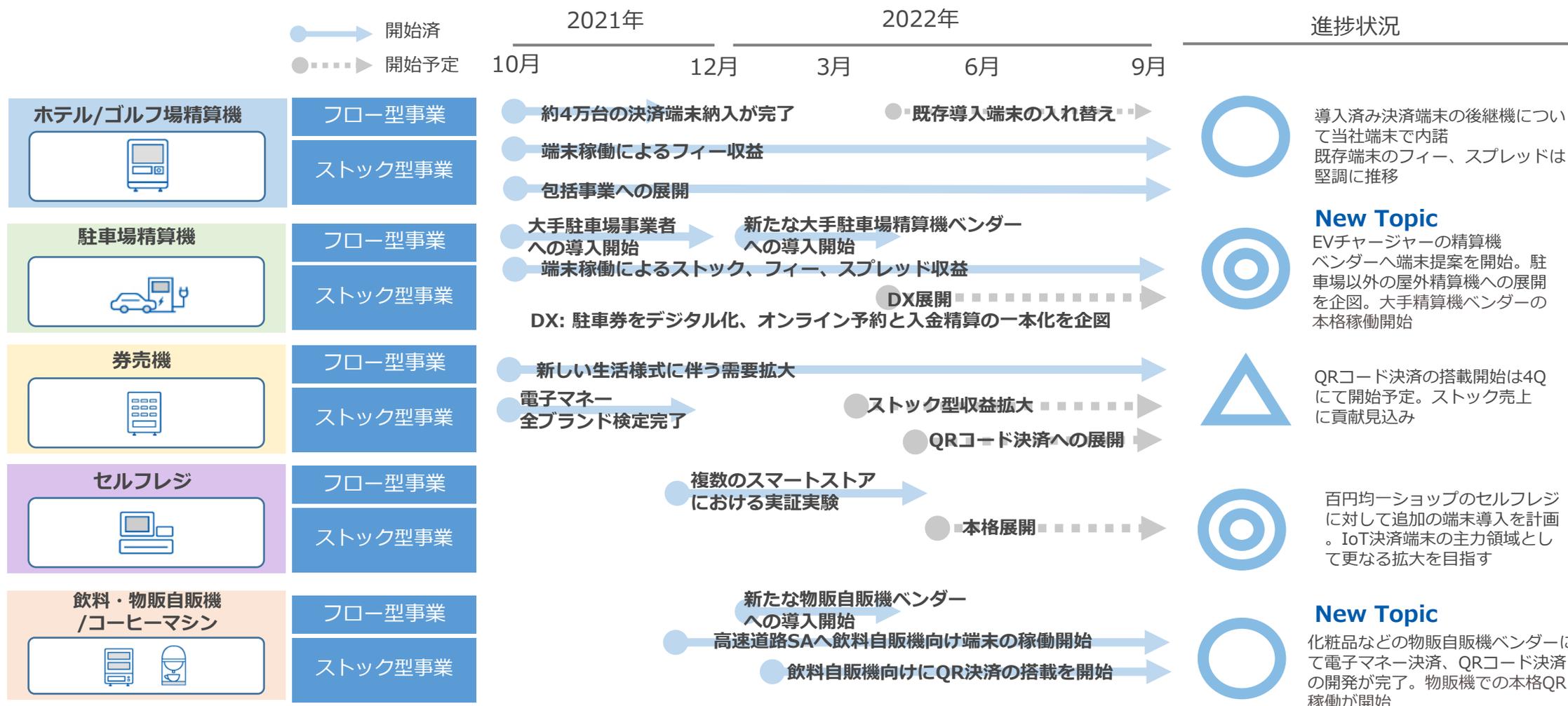
**営業系：**  
アライアンス構築と加盟店の課題解決推進に必要な人財

**システム系：**  
デジタル技術を活用する戦略の推進に必要な人財

**管理系：**  
業容拡大に伴う高度な管理態勢の構築推進に必要な人財

# 無人端末(IoT)事業における進捗状況

無人端末(IoT)は省人化の潮流を受け、各分野においてアライアンスを強化  
将来的なデータマネタイズを見据えつつ各種案件を推進中



5

# リスク情報

# リスク情報 1/2

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 経済環境の変化	・大規模な店舗や施設の開発計画変更、大規模イベント中止による大口の販売計画を見直す可能性	中／中長期	中	・決済端末を設置する加盟店の分散、販売計画の進捗管理の徹底、代替案を含む新規の案件積上げを行うことで対応
事業環境： 市場の競争激化	・当社の施策が想定どおりに奏功せず、優良取引先との取引状況に変化する可能性	中／中長期	中	・特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供、お客様のニーズに合致した端末やサービスの開発・提供等を通じた競合会社との差別化を行うことで対応
事業環境： 法令による規制	・割賦販売法の一部を改正する法律による加盟店管理の強化、犯罪収益移転防止法の適用、当社加盟店における特定商取引法の適用、当社グループの取引先における法令違反、行政指示・指導により事業制約を受ける可能性	中／不明	大	・弁護士や外部諸団体を通じ新たな法規制、加盟店を含めた取引関係先の法規制改正の情報を直ちに入手できる体制を整えることで対応
事業環境： 感染症のまん延	・メーカーや加盟店の稼働状況や個人消費の動向に及ぼす影響が増大する可能性	高／2年以内	中	・特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供、対人接触機会を減少させる自動精算機等の無人決済機の提供することで対応

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

# リスク情報 2/2

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業活動： 決済端末の 調達、販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決済端末メーカーの生産遅延や日本市場からの撤退、他社からの買収による事業戦略の見直しによる決済端末の調達に影響を及ぼす可能性</li> <li>・決済端末とアプリケーション開発の遅延による新型決済端末の販売が想定どおりに進まない可能性</li> </ul>	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外メーカーと調達契約を締結した購買ルートを分散化することで対応</li> <li>・当社の販売計画と新規案件積上げ状況、決済端末メーカーのサプライチェーン状況を常に把握し安全な在庫水準を確保することで対応</li> </ul>
事業活動： 情報処理センター ネットワークの 利用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワーク障害や仕様変更に対応できない場合や多額の対応費用が発生する可能性</li> </ul>	中／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社エヌ・ティ・ティ・データが運営するCAFIS、株式会社日本カードネットワークが運営するCARDNET、及び国際ブランドのVisaが提供するVisaNetを利用し決済処理サービスの提供することで対応※万が一、ネットワークの一つにおいて利用が困難になる事態が発生した場合、利用可能なネットワークに代替し接続</li> </ul>
事業活動： 情報システム への依存	<ul style="list-style-type: none"> <li>・想定を超えた災害等が発生、悪意のある攻撃を受けた場合など、システムに重大な支障が生じる可能性</li> <li>・システムの信頼性低下や、決済業務への支障を招く可能性</li> </ul>	中／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データセンターは耐震・防災設備を施し、入出館管理でのセキュリティ対策を実施することで対応</li> <li>・フォルトトレラントと呼ばれる無停止システムを採用、バックアップ・データを確保し適宜復元テストを行うことで対応</li> </ul>

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

# ESGに関する取り組み

# Environment/環境

## 当社は決済プラットフォームの提供において、環境負荷に配慮した業務運営を推進

### 具体的な取り組み内容

- 各決済端末利用時に使用される**レシート(ロール紙)に再生紙を利用**
- レシート(ロール紙)の削減につながる売上票の**電子保管サービスの提供**
- 決済端末部品に**環境配慮素材を利用**
- 加盟店から返却された決済端末を整備して新品に準じる品質を確認し、不具合発生時の**代替端末(リファービッシュ端末)として再利用** など

### 「E」関連データ

#### 当社サプライチェーン

上流		自社		下流	
SCOPE 3		SCOPE 1	SCOPE 2	SCOPE 3	
調達・製造・流通		燃料燃焼	電気使用	利用・廃棄	
決済端末	ロール紙	該当無し	事業所、 決済センター	決済端末の 利用	決済端末の 廃棄

#### サプライチェーンCO<sub>2</sub>排出量

2022/9期

SCOPE 1 (t-CO <sub>2</sub> )	0
SCOPE 2 (t-CO <sub>2</sub> )	105
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210

(ご参考) SCOPE 3については決済端末メーカー等と連携しながら、今後開示を行うべくデータを収集中

\*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

\*SCOPE 1, 2については今後第三者検証機関によるデータ検証を予定

# Social/社会

企業価値の創造と社会課題の解決に向け、優秀な人財の採用と全パートナー\*の能力向上に資する各種制度の充実により持続的な成長を目指す

\*当社では、従業員をはじめとした役職員のことを「パートナー」と呼称

## 具体的な取り組み内容

### ● 人財育成・福利厚生制度

- キャリアデザイン制度：キャリア形成に関する助言・支援を行う制度
- 360度多面評価制度：パートナーが上司を無記名で評価できる制度
- 少子化対策：結婚・育児など各段階での資金給付や勤務特例

### ● 働き方改革

- 役職員の安全に配慮したテレワーク業務体制の推進
- 産休・育休取得の促進
- 育児短時間勤務体制の奨励
- 定年後再雇用機会の提供
- 時間単位の年休制度の提供 など

## 「S」関連データ

	2022/9期
パートナー数	124人
（内訳）従業員パートナー数	96人
（内訳）臨時雇用パートナー数	28人
従業員パートナーにおける女性比率	22.8%
管理職パートナーにおける女性比率	14.3%
平均勤続年数	3年7か月
平均年齢	40歳
離職率	9.5%

\*「パートナー数」の対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

\*「従業員パートナー数」は2022/9期末時点における正社員、再雇用社員、契約社員、出向社員(当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む)の合計人数

\*「臨時雇用パートナー数」はパートタイマー、派遣社員の最近1年間における平均合計人数

\*「従業員パートナーにおける女性比率」及び「管理職パートナーにおける女性比率」は、「従業員パートナー」を対象とした数値

\*「平均勤続年数」、「平均年齢」、「離職率」は、GMOフィナンシャルゲート単体の数値



# Governance/ガバナンス (役員のスキルマトリックス)

取締役会が有効に機能する体制構築を念頭に、企業価値向上に資する人財を役員として選任

氏名	杉山 憲太郎	青山 明生	福田 知修	玉井 伯樹*	小出 達也	嶋村 那生	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲	飯沼 孝壮
				*今後新任決議を予定		社外 独立役員	社外 独立役員	社外 独立役員	社外 独立役員	
役職名	代表取締役社長	取締役 営業本部本部長	取締役 システム本部本部長	取締役 管理本部本部長	取締役	取締役	取締役	常務監査役	監査役	監査役
GMOイズムの実践	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●					●		●	
システム・セキュリティ			●							
リスク管理			●	●			●	●	●	
法務・ガバナンス				●		●		●	●	●
財務・会計・税務				●						●
営業・マーケティング		●			●					
投資 (M&A)				●						
金融事業							●			
人材育成・採用、 タイバシティ					●		●			
ESG・サステナビリティ				●		●	●			

\*GMOイズムとは、GMOインターネットグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社是・社訓の総称  
\*2022/12末時点における想定在籍役員について記載

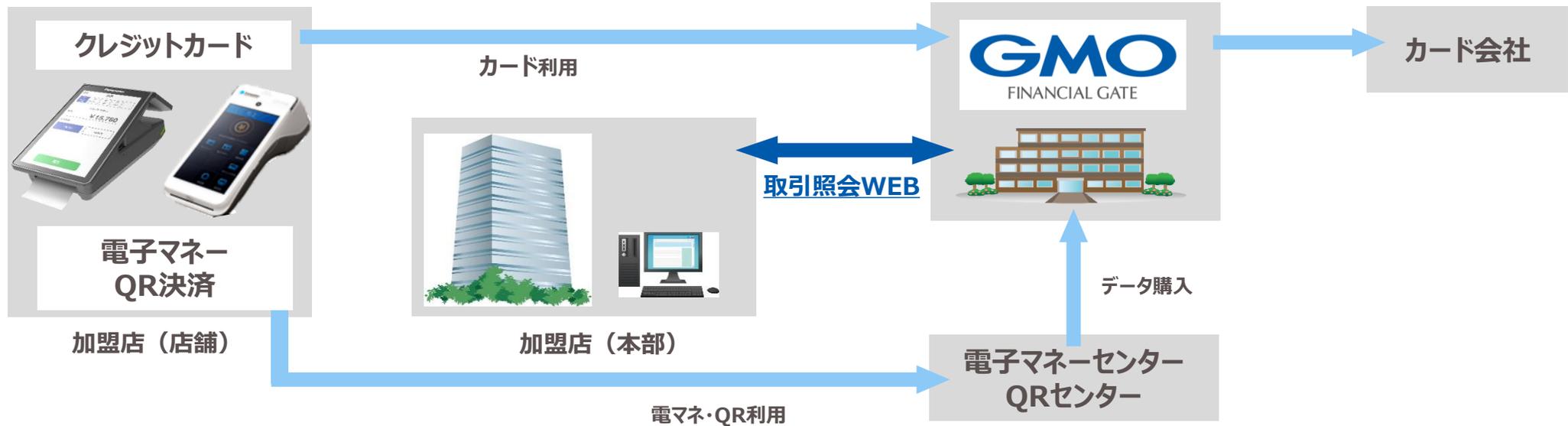
7

# DXに関する取り組み

# データ還元ビジネス ～取引照会Web～

DXによる収益力強化

端末で決済された各取引を弊社決済センターにて照会、還元するサービスを拡大  
取引情報がデータ化されることで、加盟店の業務効率化・負荷削減を実現



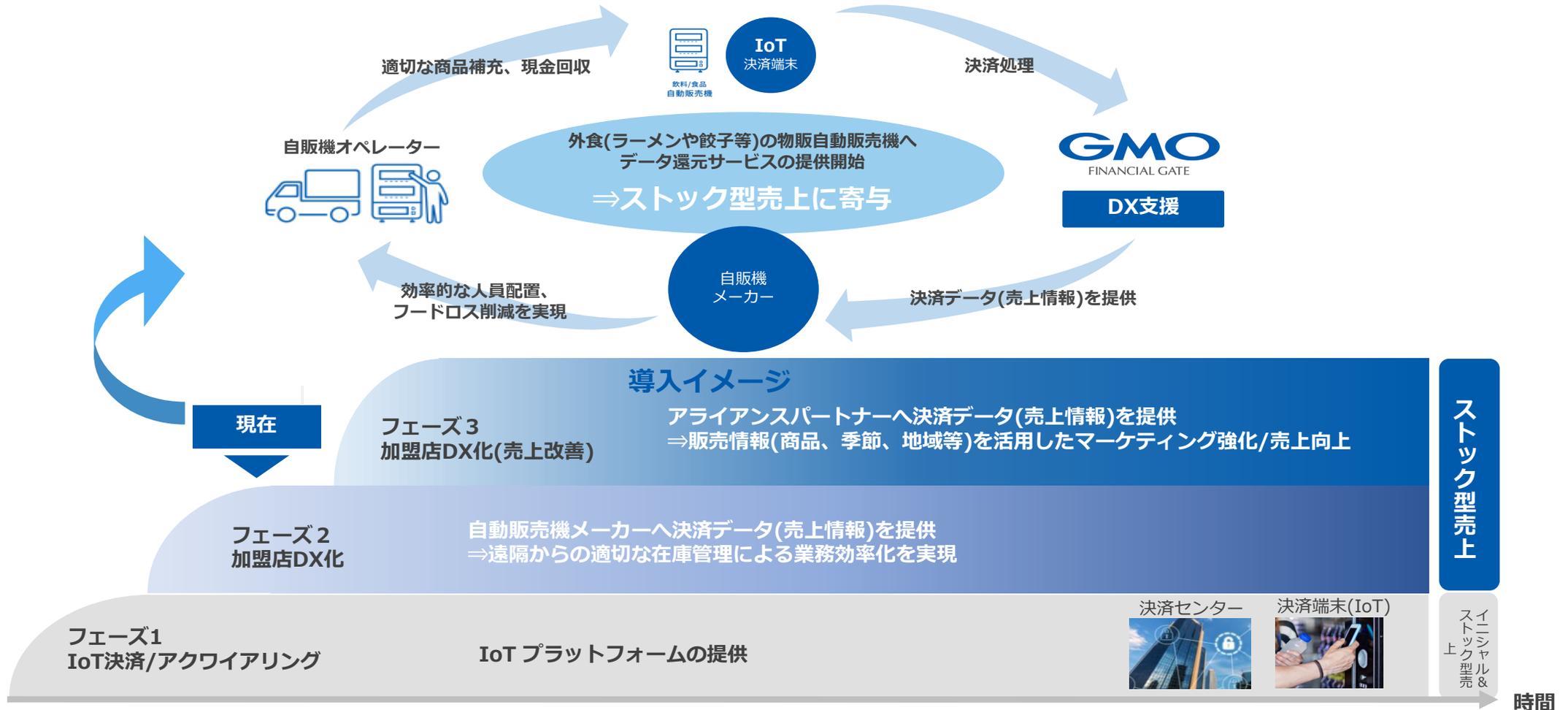
## ○サービス内容

	内容
取引照会WEB	クレジット、電子マネー、QR決済の各取引を照会、還元
取引照会WEB (CSV還元)	取引照会WEBをCSVファイルにて出力するサービス
取引照会WEB (データ伝送)	取引照会WEBをSFTP伝送にて還元するサービス
売上報告サービス	売上情報を端末から入力して取引照会WEBへ送信するサービス

# データ還元ビジネス ～無人端末(IoT)領域での展開～

DXによる収益力強化

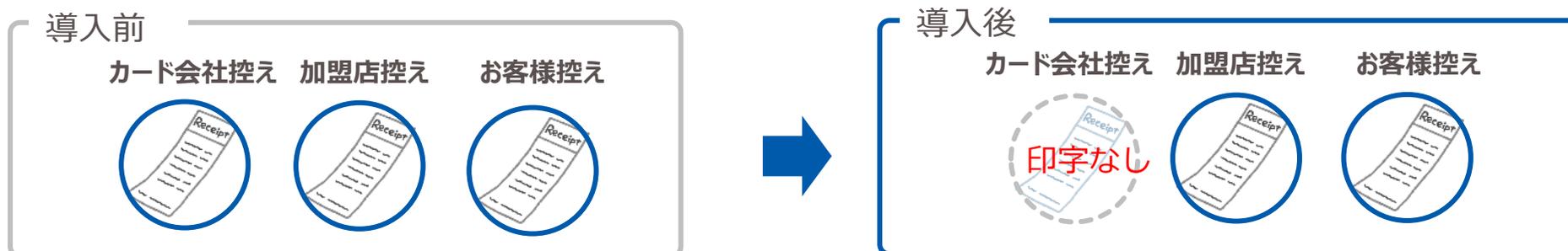
物販自販機での決済データサービスを提供開始。ストック型売上に貢献  
データ活用による加盟店の業務効率化/高度化(DX)をサポート



# カード会社のDX対応サポート ～電子伝票保管～

DXによる収益力強化

カード会社で保管が義務付けられている伝票を電子化  
カード会社控えが印字されず、業務の効率化、ペーパーレス化に貢献



## 導入メリット

ロール紙費用を削減



控えの保管・管理が不要



控えの送付事務が不要



## Compliance:

- PCI DSS 完全準拠  
(業界セキュリティ基準  
: PCI DSS完全準拠)

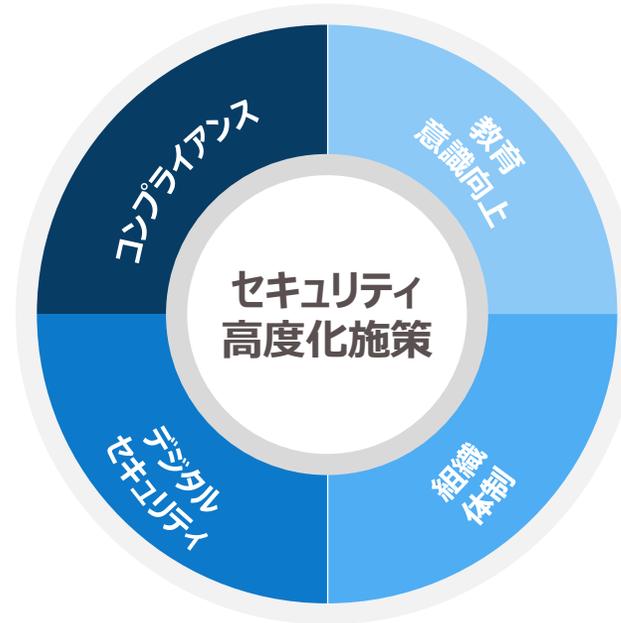


- プライバシーマーク認定  
(個人情報保護体制に  
対する第三者認定制度:  
プライバシーマーク認定取得済)



## Digital Security:

- デジタルセキュリティ対応  
コア業務機能 (決済端末・決済センター機能)  
だけでなく、バックオフィス機能なども含めたデジ  
タルセキュリティ対応の徹底
- 社内IT環境のデジタルセキュリティ向上  
VDI(仮想デスクトップ)の導入  
DLP(情報漏洩対策)の高度化



## Education:

- セキュリティ・インシデントの回避対応  
セキュリティインシデントの発生回避に向けて  
マネジメントより社員にメッセージ発信(週次)
- セキュリティに対する意識向上施策  
社員に対するセキュリティ研修実施(月次)

## Company organizational structure:

- CISO職の新設  
セキュリティ管理態勢の明確化・高度化に向けて  
CISOを任命・設置
- セキュリティ管理委員会の設置  
上記 CISO の元にセキュリティ管理委員会を設置

対応部署	内容
全社	スケジュール、社内ポータル、ワークフロー、勤怠システム、経費精算の一体運用
全社	電子署名の導入推進によるペーパーレス化
法務	債権管理業務作業をRPA導入により自動化。月間で最大4日分の作業負荷軽減
経理・業務	支払い業務のシステム化、領収書などエビデンスの電子保管
総務・人事	新システム導入による人事システムの一元管理

# ありがとうございました

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2023年12月頃を予定しております

## GMO FINANCIAL GATE

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証グロース市場 4051)

IRサイトURL <https://www.gmo-fg.com/ir/>