

2023年9月期 第2四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q2 of FY2023

経済活動正常化を見据えた戦略の進捗による着実な成長

2023年5月12日
第73回



当資料に記載された内容は、2023年5月12日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当資料における表記の定義

GMO-PG	: GMOペイメントゲートウェイ
GMO-EP	: GMOイプシロン
GMO-MR	: GMO医療予約技術研究所
GMO-PS	: GMOペイメントサービス
GMO-FG	: GMOフィナンシャルゲート
GMO-CAS	: GMOカードシステム
物販EC	: アパレル、食品・飲料、化粧品・健康食品、宅配・新聞、日用品・事務用品、CtoC等
非物販EC	: デジコン・通信、ユーティリティ、旅行・チケット、保険、会費・サービス等
PF	: プラットフォーム
MSB	: マネーサービスビジネス（金融関連事業）
BaaS	: Banking as a Service

- 1 2023年9月期 第2四半期 業績サマリ
- 2 成長戦略・注力分野の施策
- 3 サステナビリティ
- 4 財務ハイライト・参考資料

1 2023年9月期 第2四半期 業績サマリ

1-1 連結業績サマリ

事業バランスと経費コントロールにより計画過達

(百万円)	22/1H実績	23/1H実績	前年同期比	23/1H計画 (達成率)	23/単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	24,059	30,454	+ 26.6%	28,491 (106.9%)	15,641 (+ 28.2%)
売上総利益	16,353	19,609	+ 19.9%	—	9,818 (+ 20.0%)
営業利益	8,276	10,350	+ 25.1%	10,330 (100.2%)	5,260 (+ 26.4%)
税引前利益	8,691	9,856	+ 13.4%	9,648 (102.2%)	5,169 (+ 17.7%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	5,518	6,129	+ 11.1%	5,952 (103.0%)	3,681 (+ 22.7%)
EBITDA*1	9,300	11,509	+ 23.8%	—	5,852 (+ 24.8%)

	23/2Q末 稼働店舗数*2*3	23/単2Q 連結決済処理件数*2*4	23/単2Q 連結決済処理金額*2
KPI (前年同期比)	160,721店 (+ 19.9%)	約14.8億件 (+ 28.7%) うちオンライン約13.5億件(+ 25.7%)	約3.6兆円 (+ 36.3%) うちオンライン約2.7兆円(+ 24.6%)

*1 営業利益と減価償却費の合計値 *2 稼働店舗数はGMO-PG・EP、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値

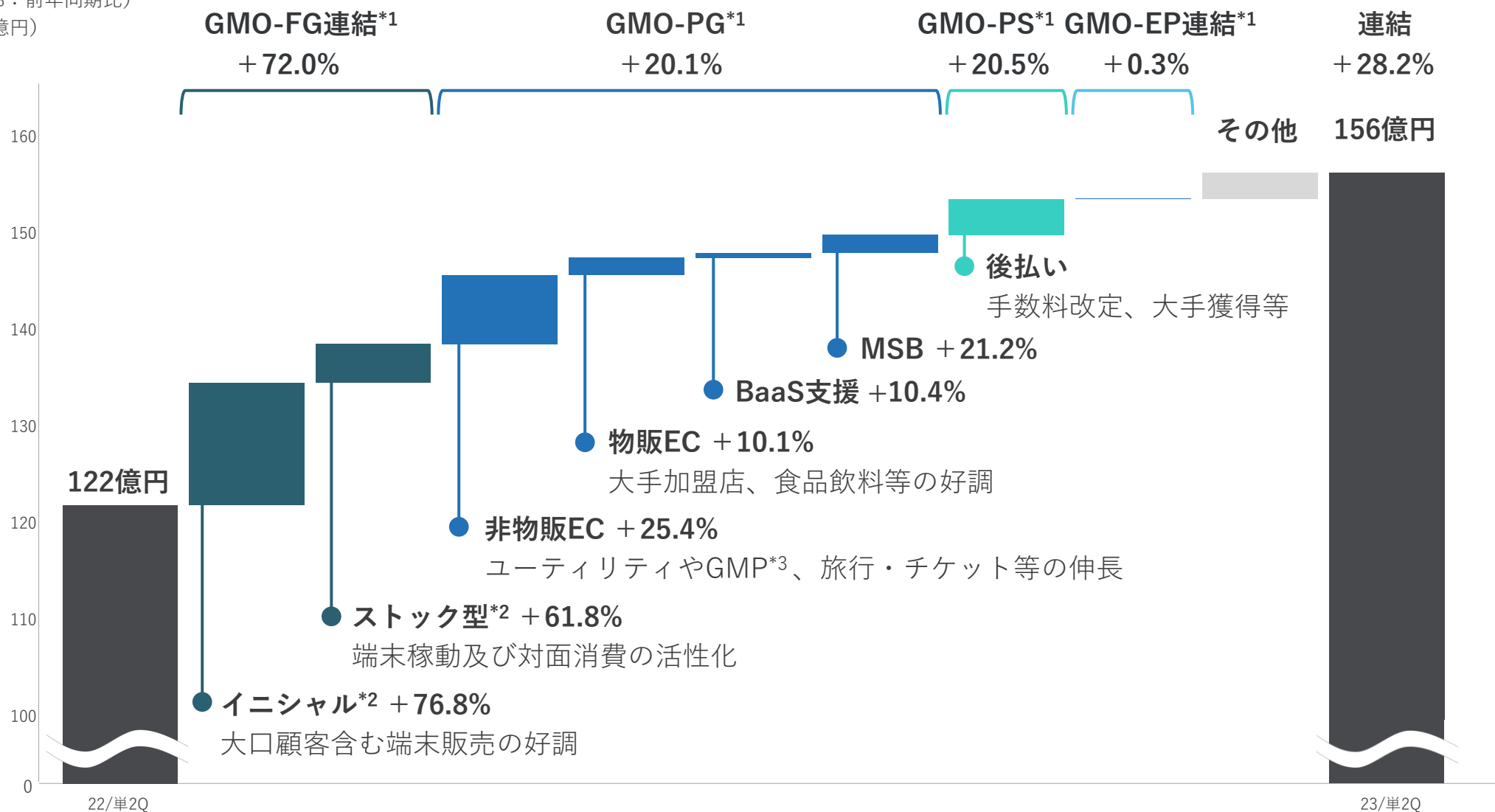
*3 稼働店舗数は23/1Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は539,093店（前年同期比+35.6%）

*4 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオンソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

1-2-1 連結売上収益の増減要因（単Q）

物販領域は課題継続も、非物販EC/対面が続伸し28.2%増

(%：前年同期比)
(億円)



*1 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム、GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMO医療予約技術研究所
*2 イニシャル、ストック型収益（ストック・フィー・スプレッド収益）はGMO-PG連結消去後の数値 *3 GMP：グローバルメジャープレーヤー

1-2-2 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

一時費用の発生及び貸引増も経費コントロールにより営業利25.1%増

営業利益の増減要因

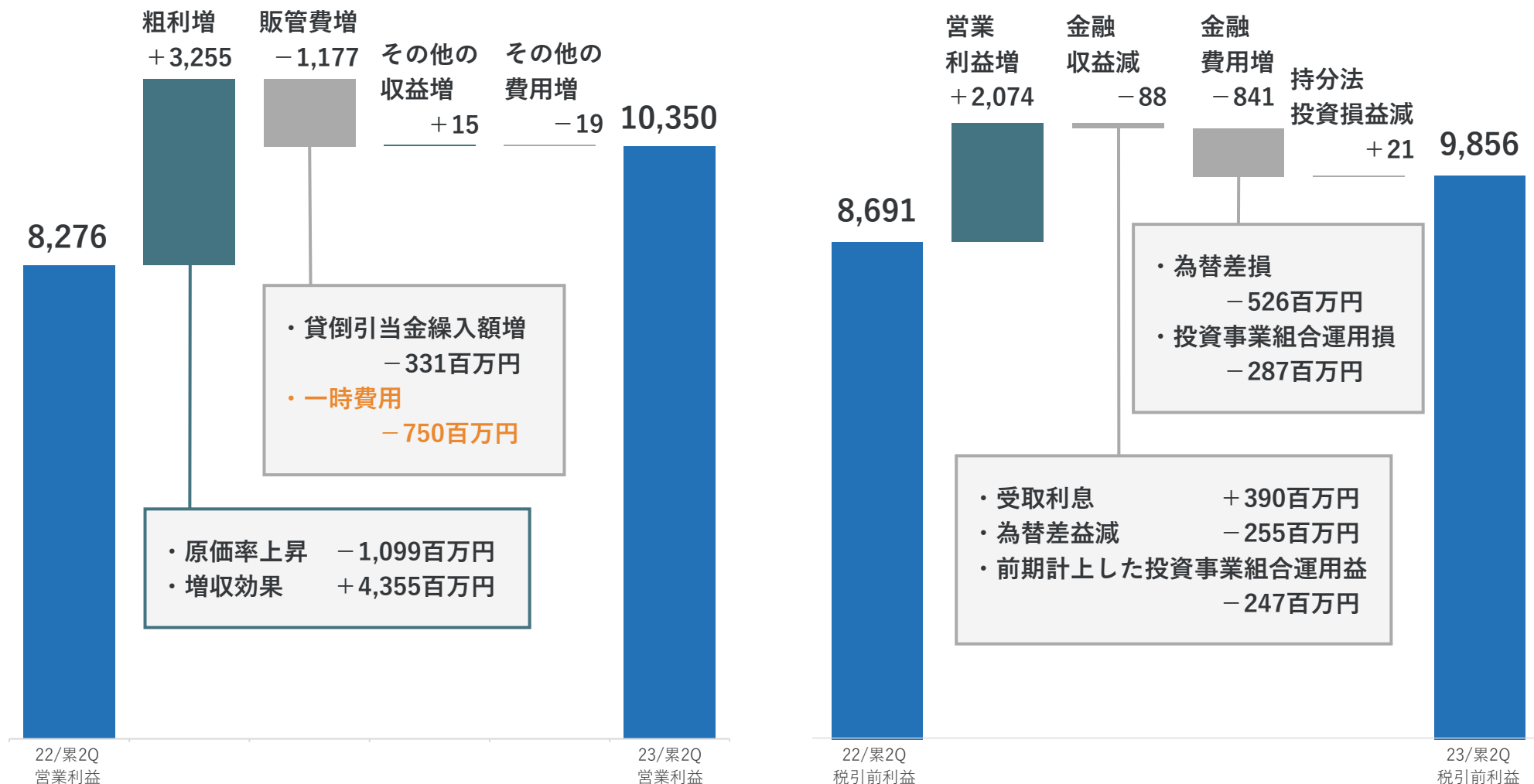
前年同期比 +25.1%

(百万円)

税引前利益の増減要因

前年同期比 +13.4%

(百万円)

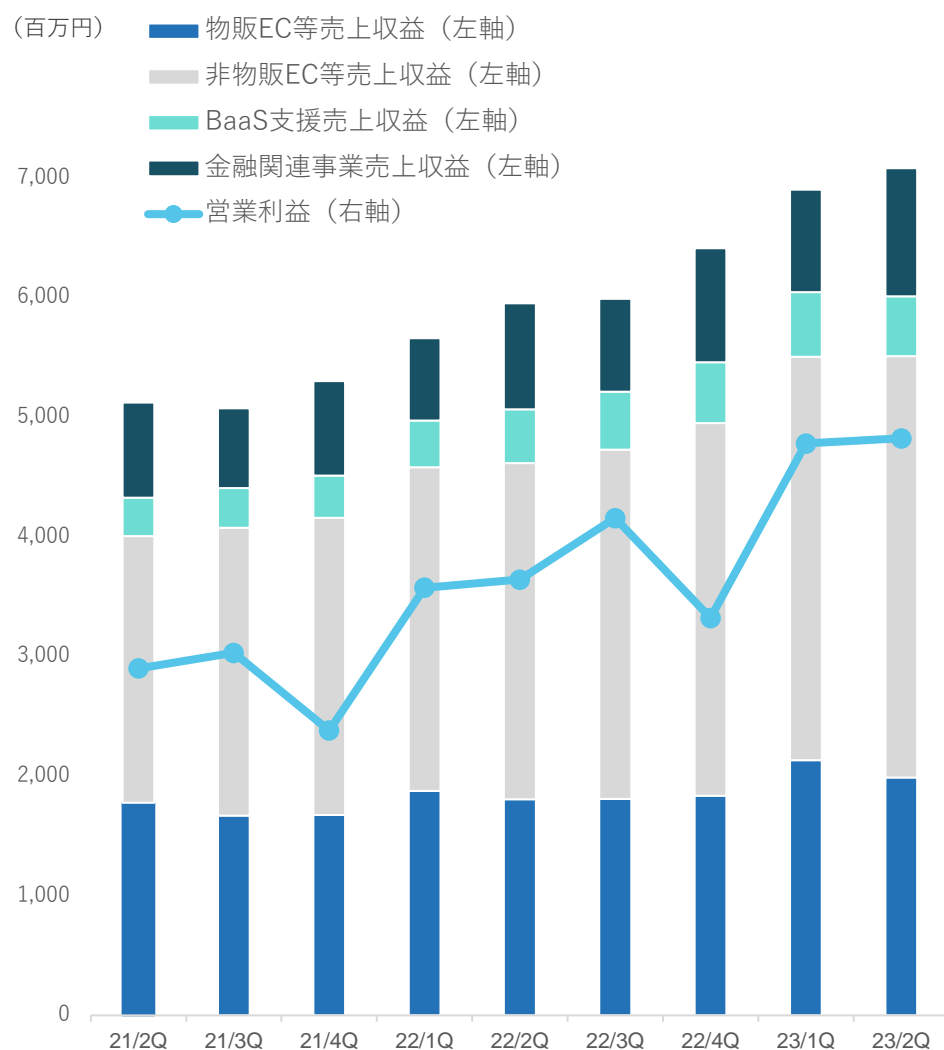


* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

1-3-1 GMO-PG単体の業績

非物販ECの拡大により売上収益20.1%増、営業利益32.4%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益*1



	22/単2Q	23/単2Q
売上収益	+17.6%	+20.1%
オンライン決済	+15.2%	+19.4%
物販EC	+1.7%	+10.1%
アパレル	-38.7%	-2.1%
食品・飲料	+28.1%	+22.5%
化粧品・健康食品	+8.5%	+4.3%
非物販EC	+25.9%	+25.4%
デジコン・通信	+18.1%	+15.5%
ユーティリティ	+21.1%	+35.2%
旅行・チケット	+47.7%	+55.9%
BaaS支援	+40.6%	+10.4%
金融関連事業	+11.3%	+21.2%
送金サービス	+8.0%	+20.3%
早期入金サービス	+40.3%	+18.3%
海外レンディング*2	+74.1%	+25.8%
営業利益	+25.6%	+32.4%

*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値

*2 海外レンディングの連結売上。前期以前に一時的に計上された売上を除き算出。PG単体では、22/単2Q前年同期比+40.2%、23/単2Q-8.8%

1-3-2 GMO-EP/PS/FGの業績

物販EC市場の低迷下、EP/PSの課題継続、FGは高成長

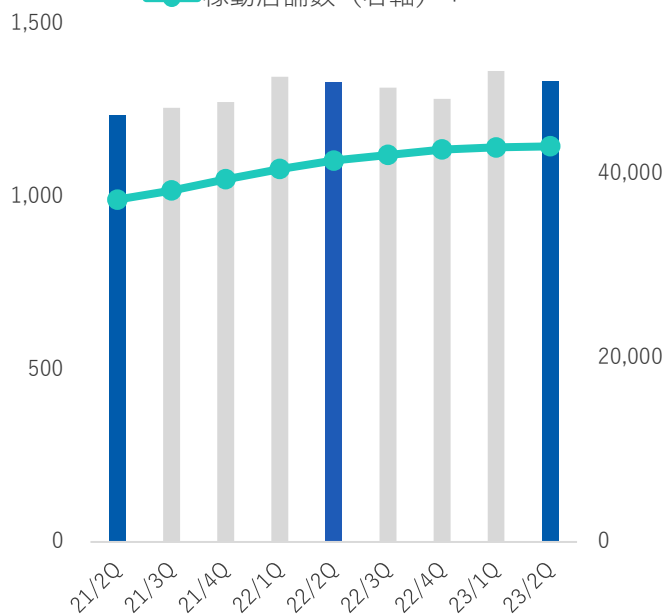
GMO-EP連結^{*1*2}

(%：前年同期比)

22/単2Q 23/単2Q

売上収益	+7.7%	+0.3%
営業利益	+4.2%	-0.4%

(百万円) ■ 売上収益 (左軸)
● 稼動店舗数 (右軸)*4



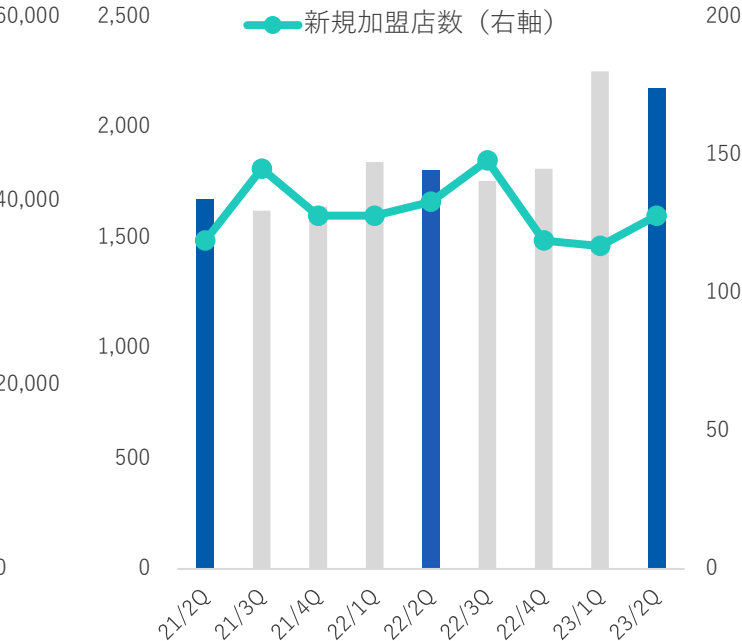
新施策が進展するも目標には至らず
コスト効率を意識し、
高い営業利益率は維持

GMO-PS^{*2}

22/単2Q 23/単2Q

売上収益	+7.9%	+20.5%
営業利益	-12.5%	-50.5%

(店) (百万円) ■ 売上収益 (左軸)
● 新規加盟店数 (右軸)



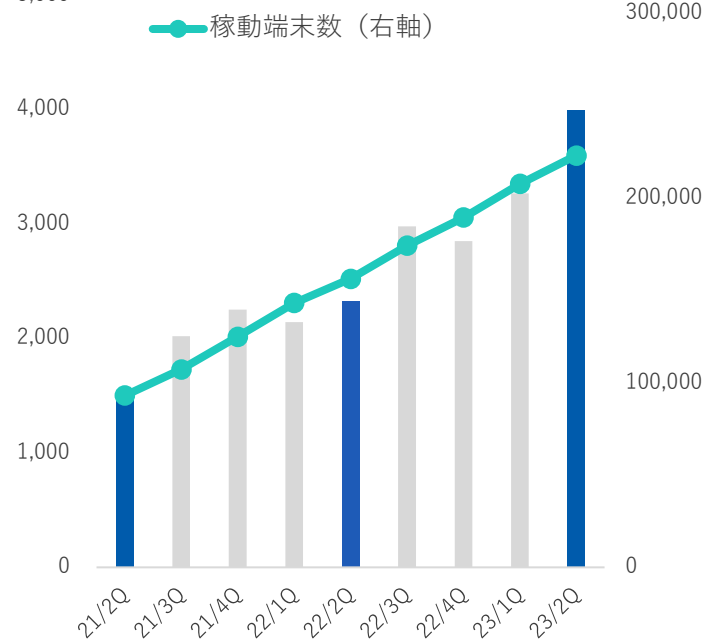
手数料改定影響により売上増
複数大手加盟店の獲得が進展
与信コスト増に伴い利益減

GMO-FG連結^{*1*3}

22/単2Q 23/単2Q

売上収益	+52.0%	+71.8%
営業利益	+3.0%	+120.5%

(百万円) ■ 売上収益 (左軸) (台) ● 稼動端末数 (右軸)



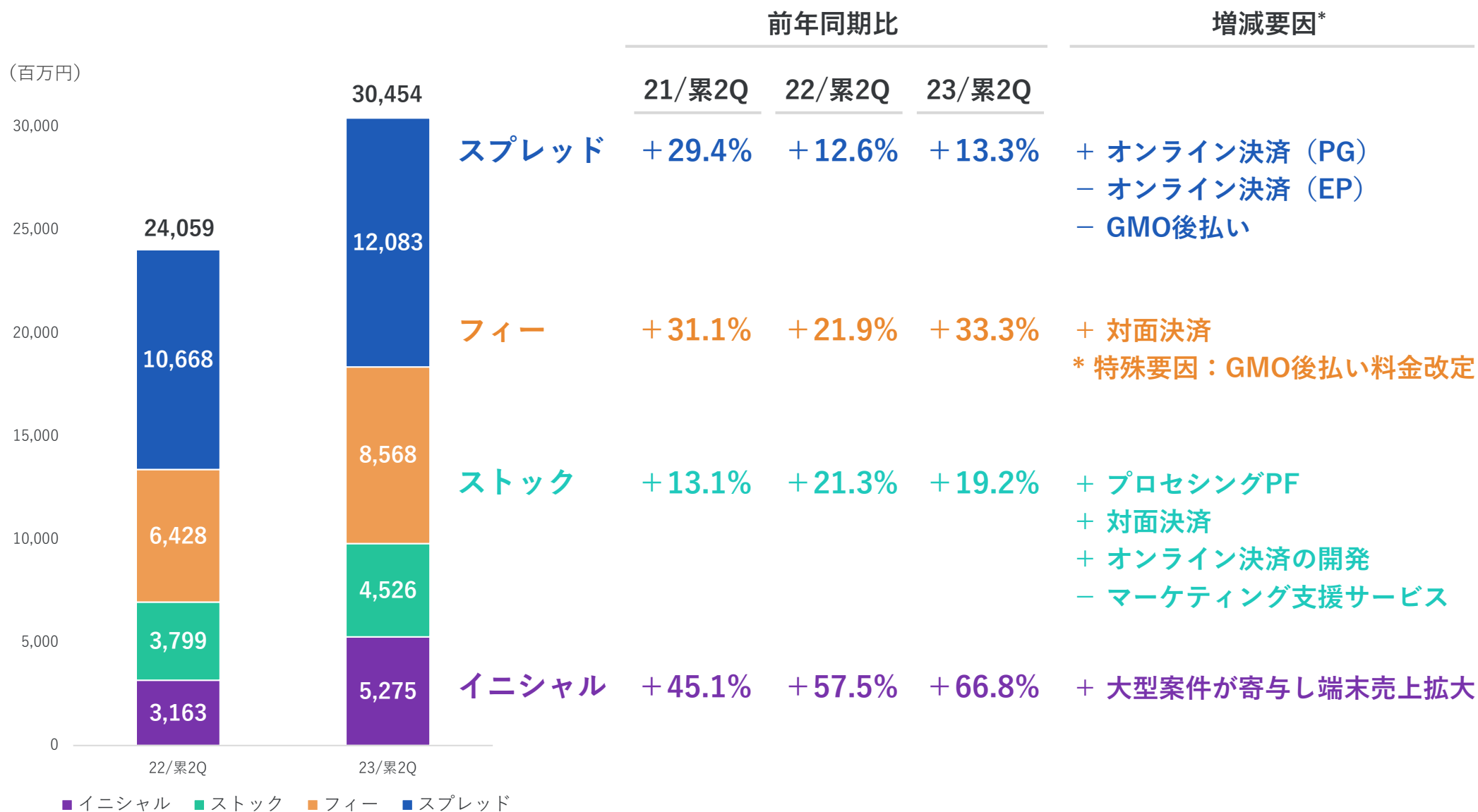
大型顧客への端末販売伸長
決済処理件数/金額も拡大し、
ストック型収益^{*5} +61.8%

*1 GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム *2 GMO-PG連結消去前の数値。

*3 GMO-FG連結における業績数値 *4 BtoC EC加盟店数 *5 ストック型収益（端末販売によるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益）はGMO-PG連結消去後の数値

1-4 ビジネスモデル別連結売上収益推移（累計）

ユーティリティ/対面等の決済処理件数が続伸し、フィー33.3%増

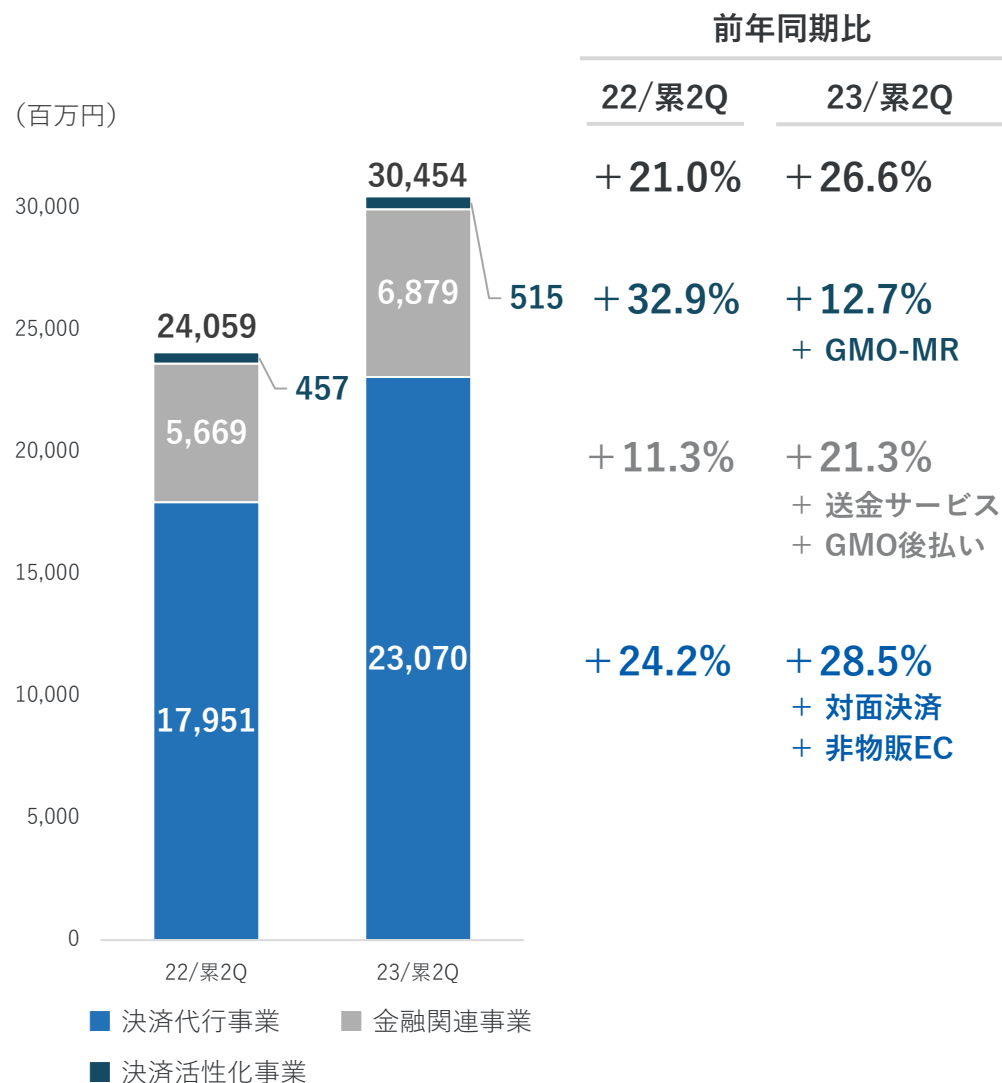


* 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比 (%) よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

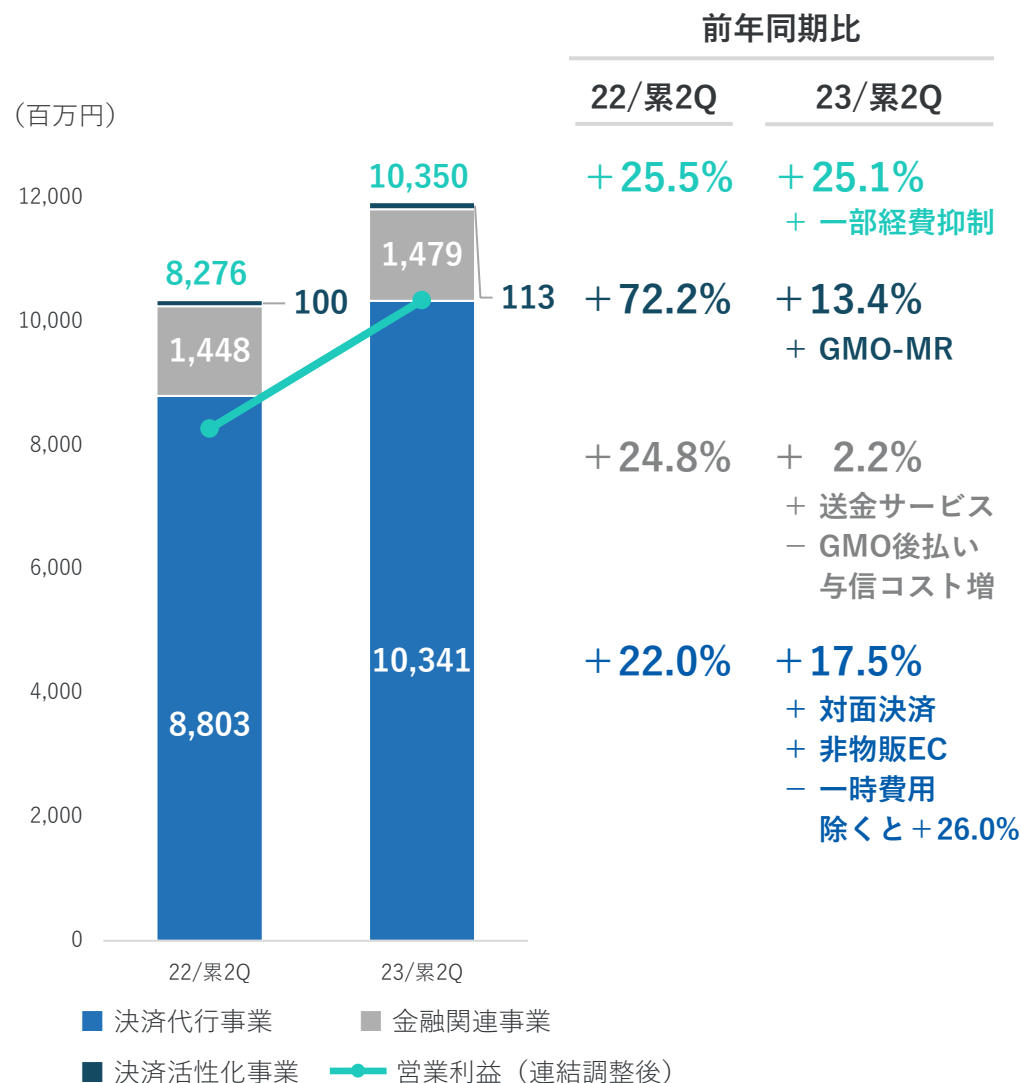
1-5 セグメント別連結業績推移（累計）

全セグメント売上続伸も、一時費用及び与信費用増等により利益率低下

セグメント売上収益



セグメント損益

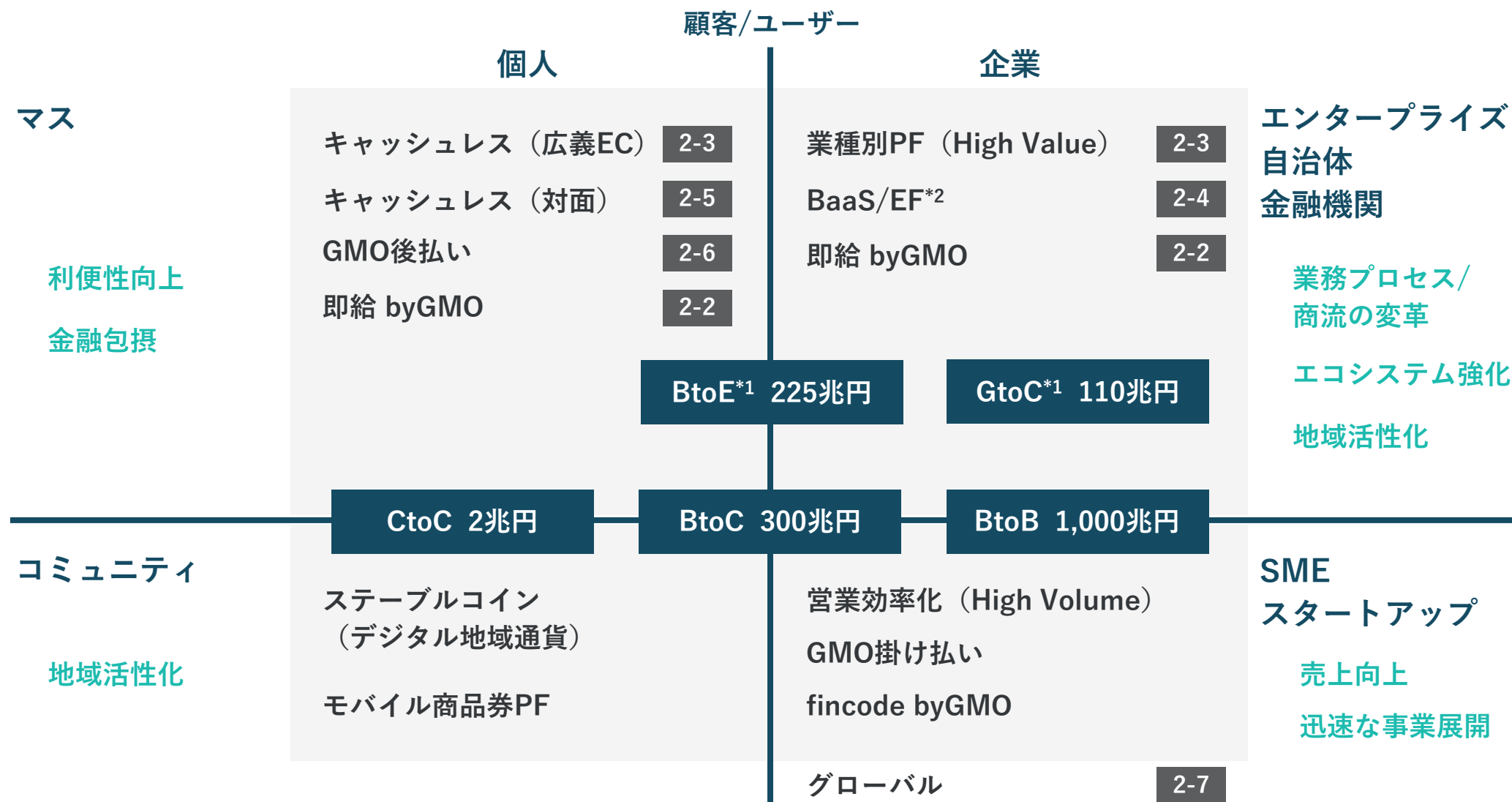


2 成長戦略・注力分野の施策

2-1 顧客セグメント別戦略

顧客セグメント毎のニーズに即した戦略の展開により収益を最大化

顧客セグメントマトリックス



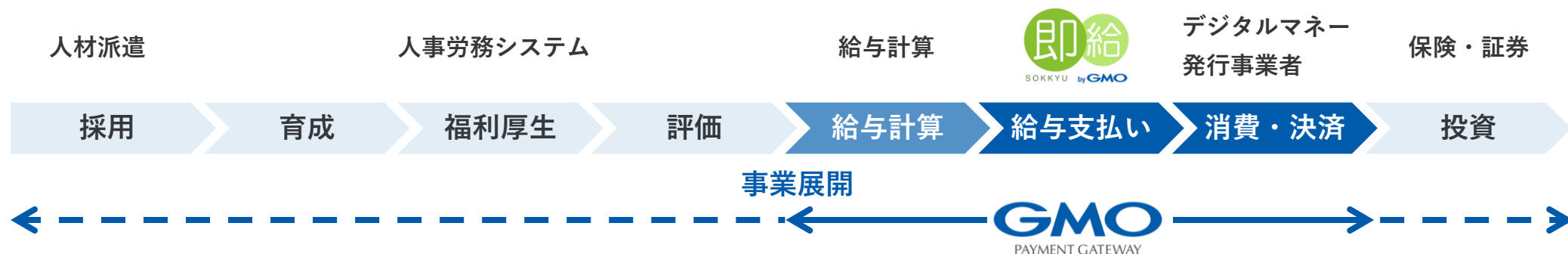
*1 G (Government)、E (Employee) *2 Embedded Finance : 埋込型金融

2-2 「給与デジタルマネー払い」領域への参入

BtoC市場の外側にある巨大なお金の流れ、BtoE市場を開拓

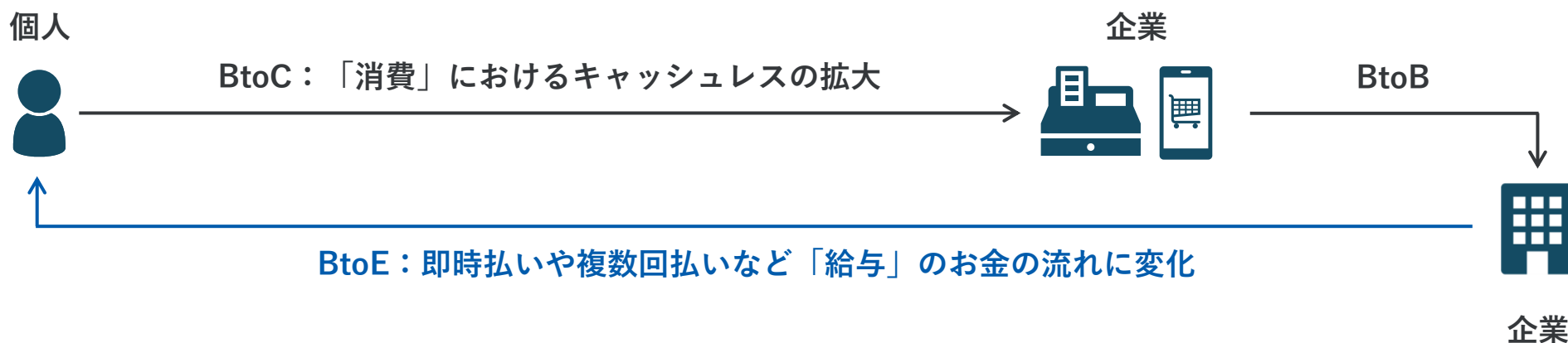
当社戦略

- ・ 給与前払いや給与送金により、BtoE領域のお金のデジタル化を推進
- ・ 人事労務オペレーションに係るパートナー企業と連携しビジネス展開



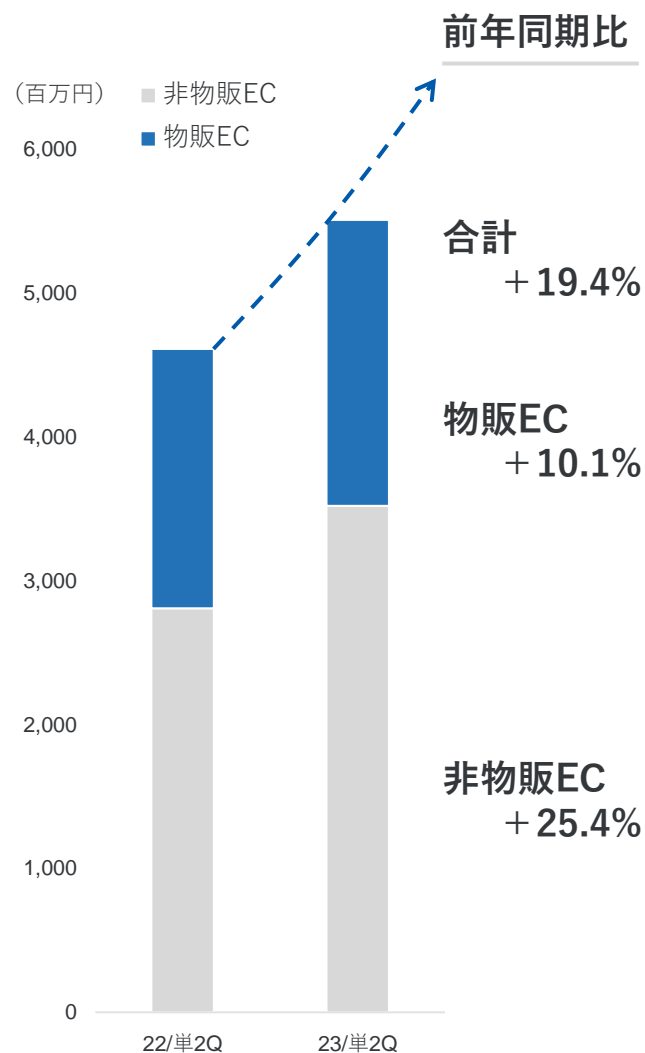
市場機会

- ・ 2023年4月 給与デジタルマネー払いの解禁

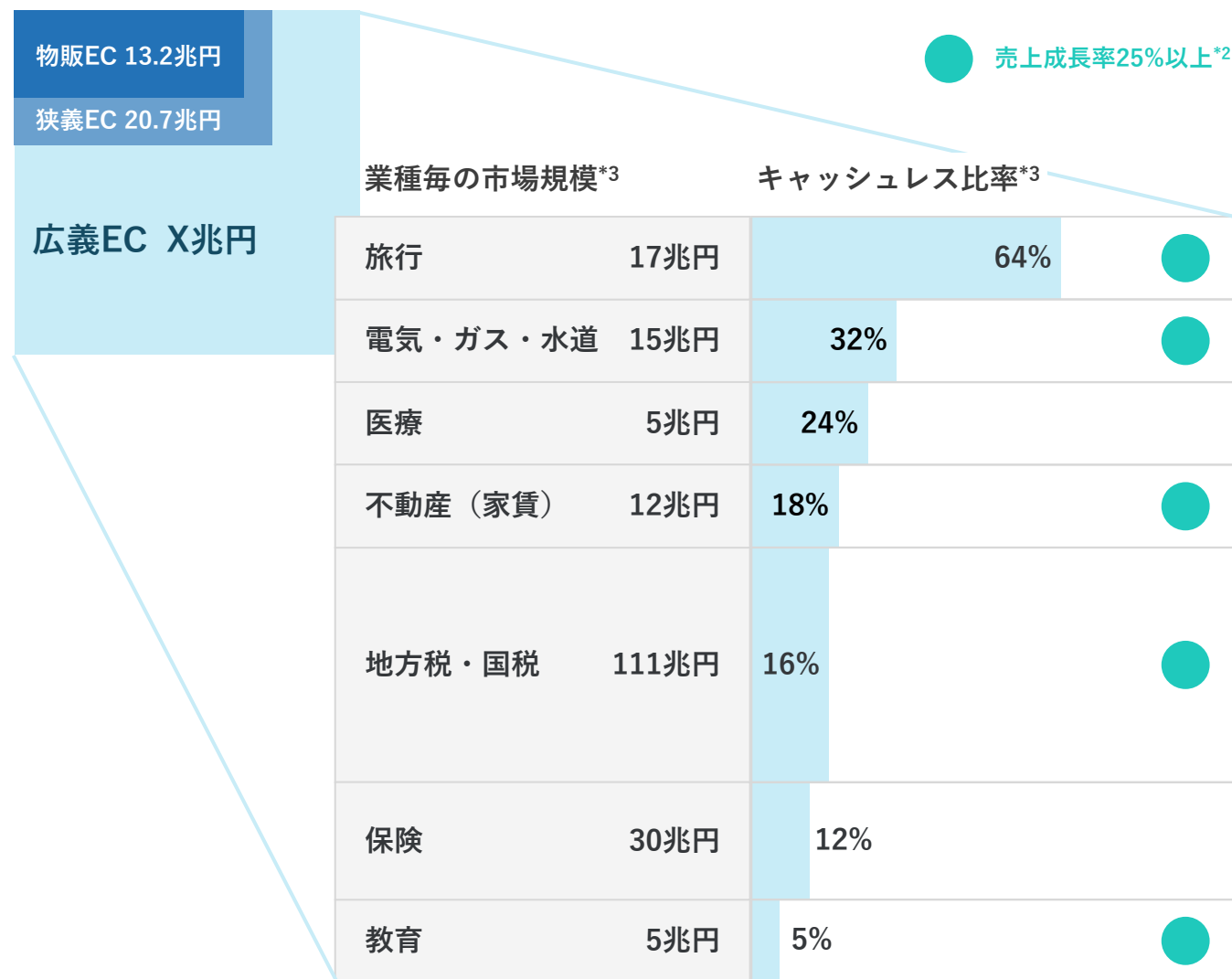


巨大なホワイトスペースに対し、業種毎にアプローチ

物販／非物販EC売上収益*1（単Q）



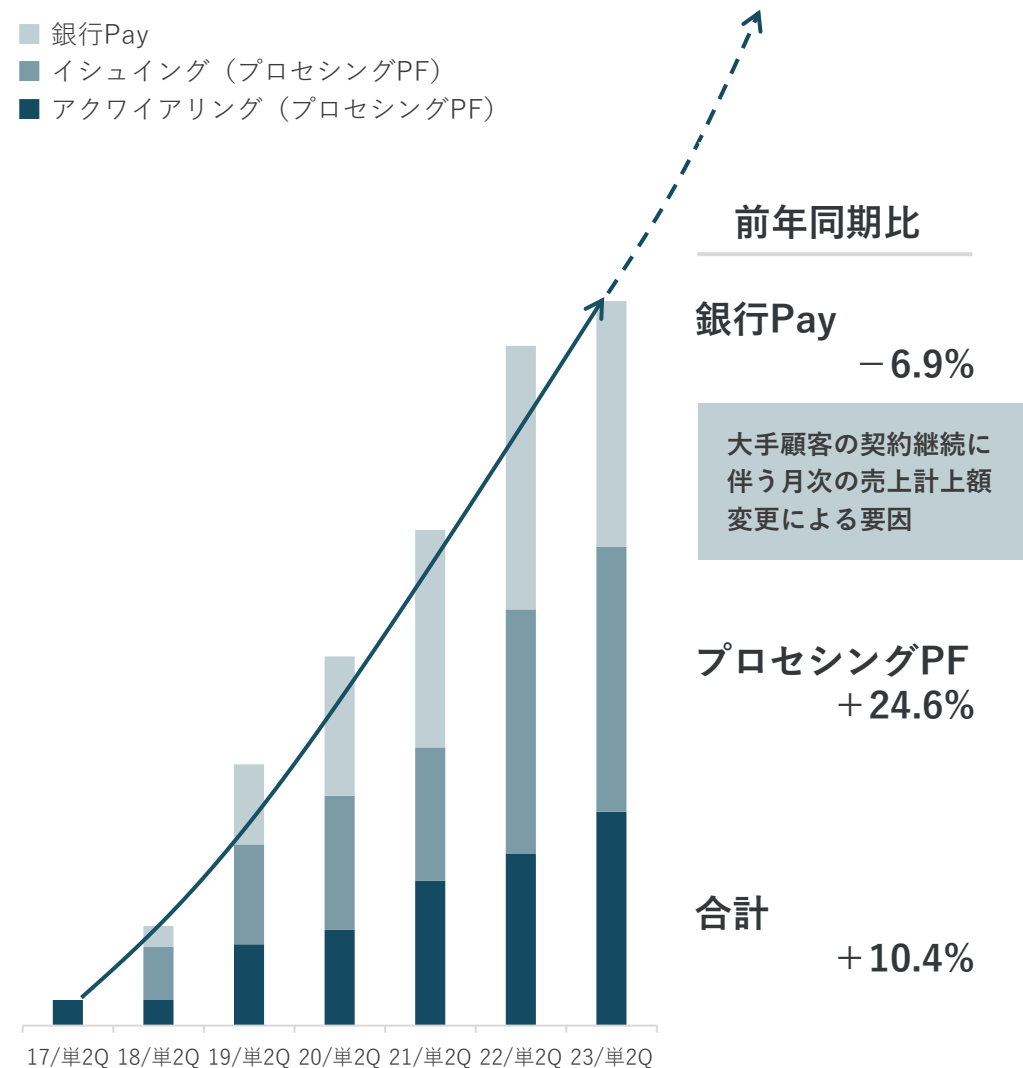
広義ECにおける業種毎キャッシュレス比率（クレジットカード）



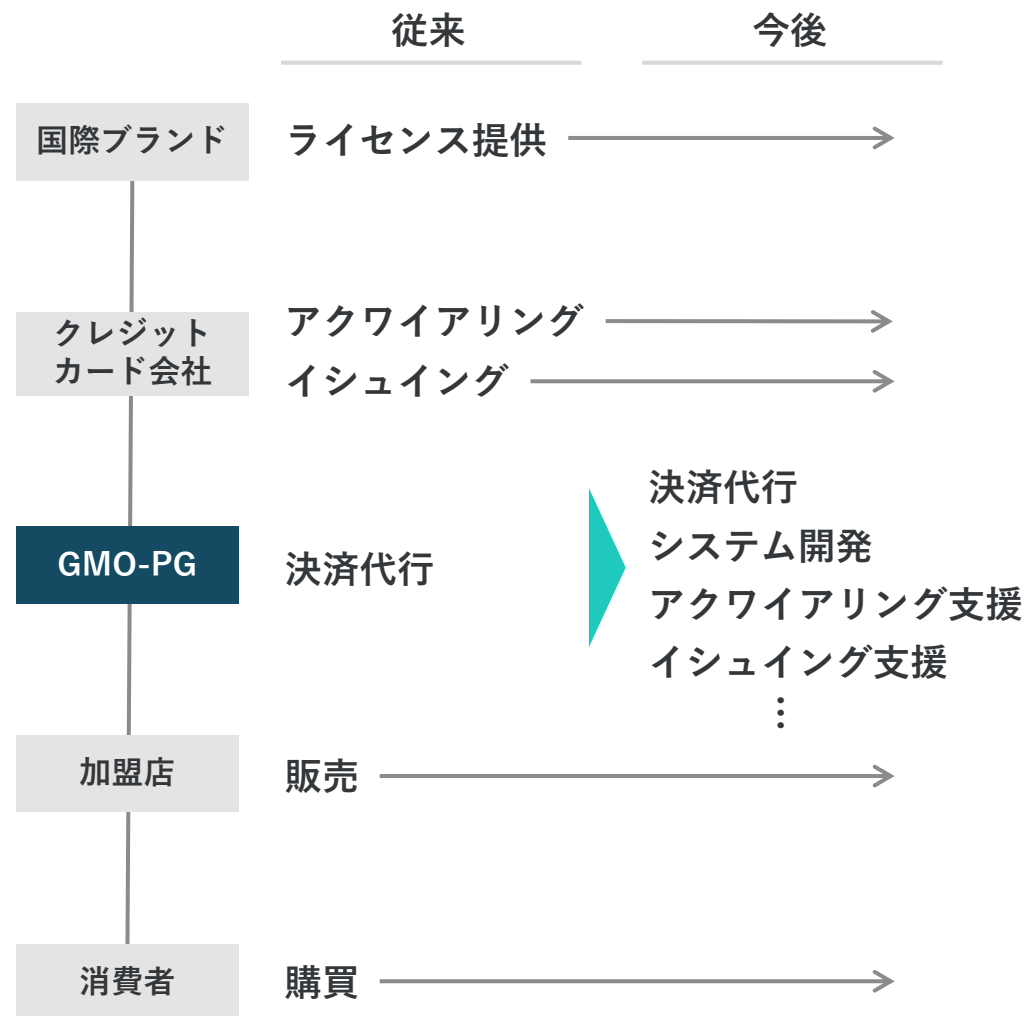
*1 GMO-PG単体オンライン決済における物販EC/非物販ECの売上収益 *2 GMO-PG単体における23/単2Q売上前年同期比 *3 出典一覧はP.37に記載

顧客へのBaaS/EF支援を通じ、より広範囲の収益にアクセス

銀行Pay・プロセッシングPF売上*2(単2Q)



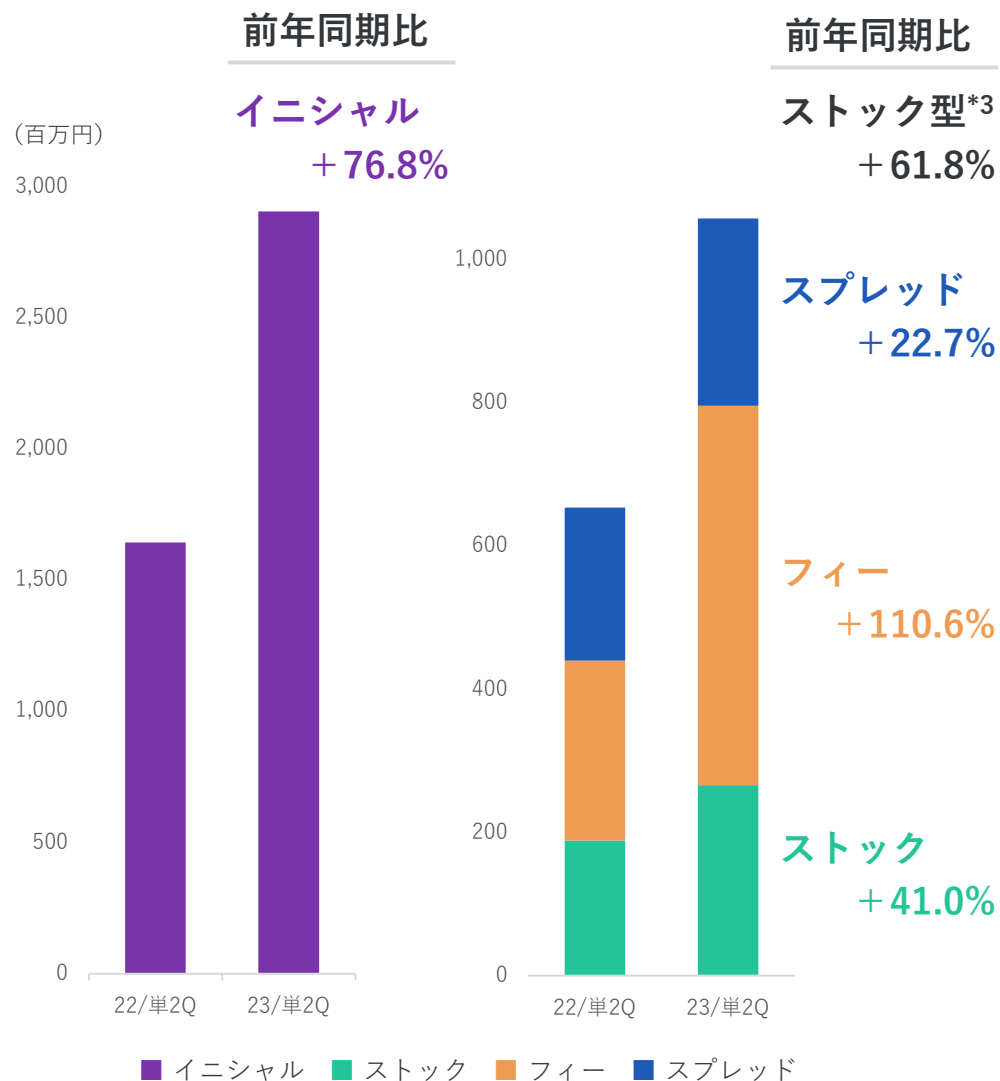
関連事業者のロール



*1 Embedded Finance：埋込型金融 *2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

ストック型収益*2伸長中、さらにモビリティが将来の成長ドライバーに

GMO-FG/CASビジネスモデル別売上収益*2 (単Q)

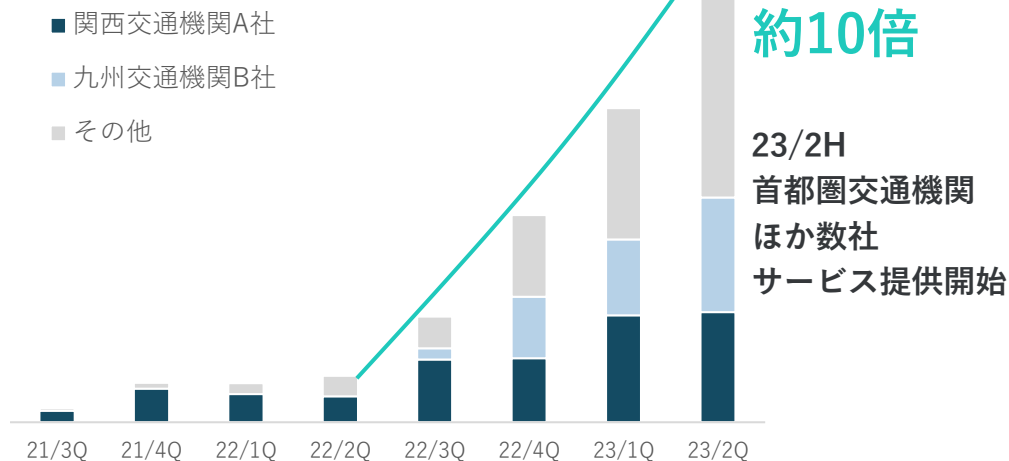


交通系(電車/バス等)のタッチ決済が浸透



交通機関における決済処理件数

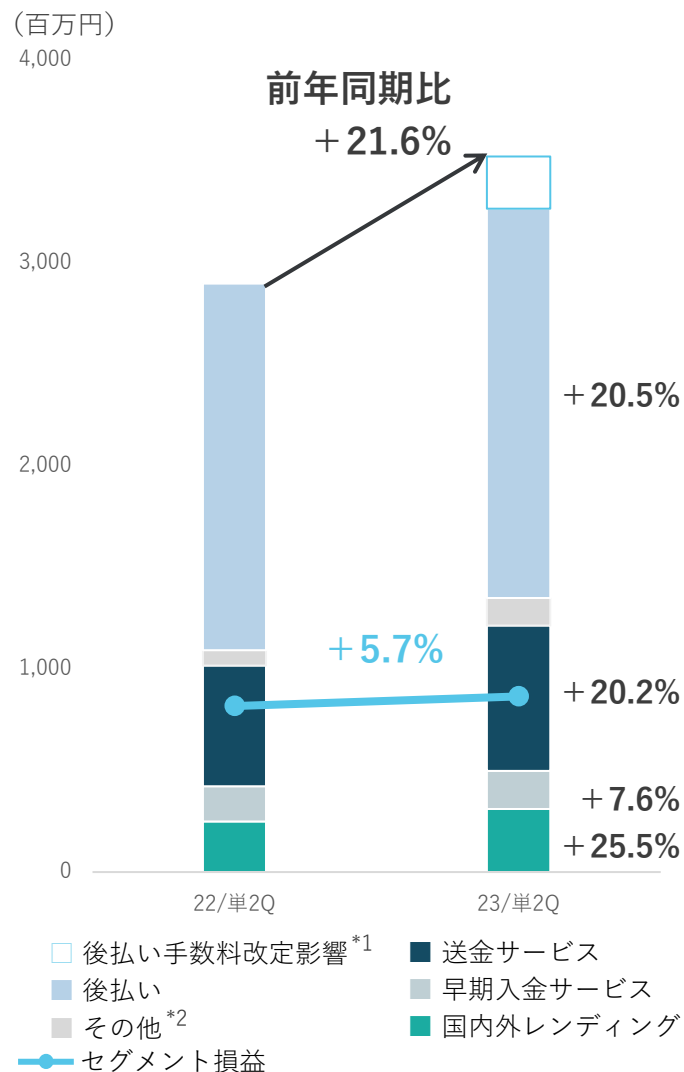
全国都道府県の約半数で交通系NFC提供
今後も主要電鉄会社を中心に拡大予定



*1 2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム以外を含む *2 GMO-PG連結消去後 *3 ストック型収益：端末販売によるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

後払いの与信コスト増も、送金や海外伸長により増益転換

FinTech売上収益及び損益（単Q）

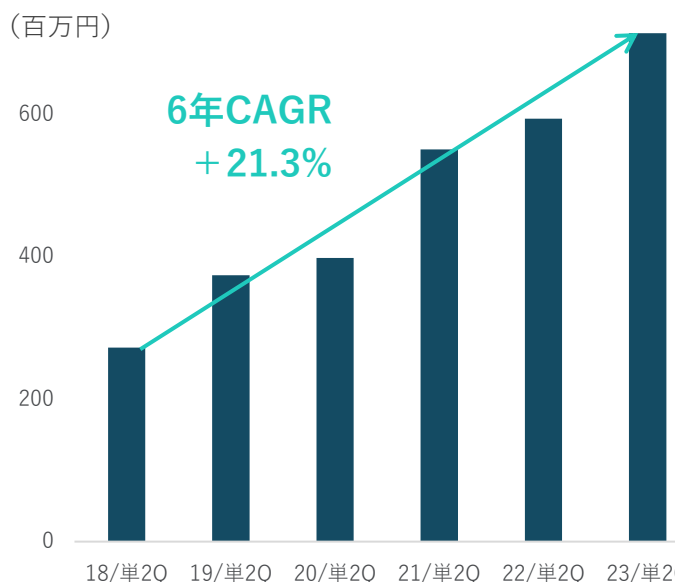


GMO後払い上位加盟店（売上順）

22/2Q末時点	現時点
1 アパレルA社	1 アパレルA社
2 日用雑貨B社	2 新規F社
3 アパレルC社	3 新規G社
4 化粧品D社	4 化粧品D社
5 化粧品E社	5 アパレルC社

営業力強化、
グループ総合力発揮により、
大型加盟店を複数獲得

送金サービス売上（単2Q）



新たな送金ニーズの取込みや
大手ユーザーの取引量増加

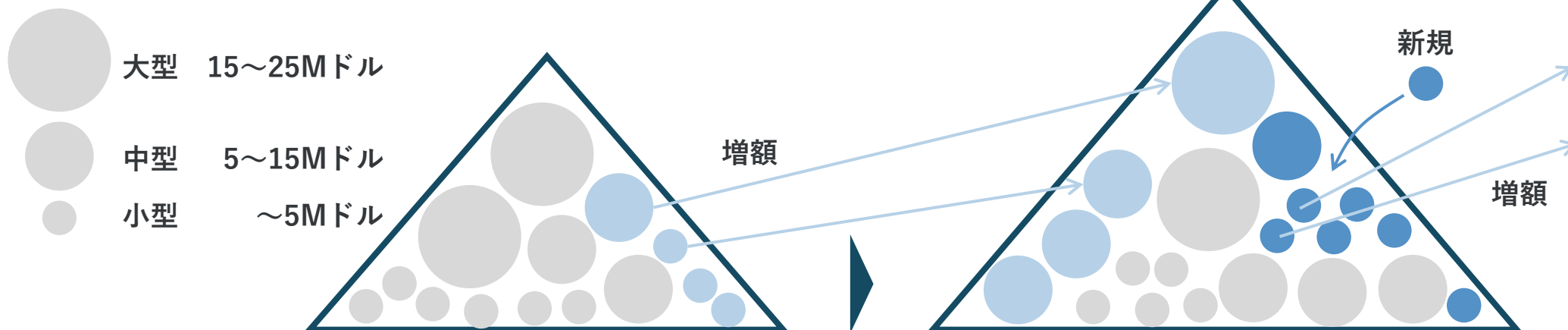
*1 コンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料改定 *2 その他：BtoBファクタリング、ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払い、即給 byGMOの合計

現地での当社実績蓄積に伴いインド、北米ともに案件流入増加中

融資戦略

少額の新規融資先を増やしポートフォリオ分散。既存融資先のうち成長する優良先に対して融資増額

ポートフォリオ拡大イメージ



融資対象及び競争環境（米国）

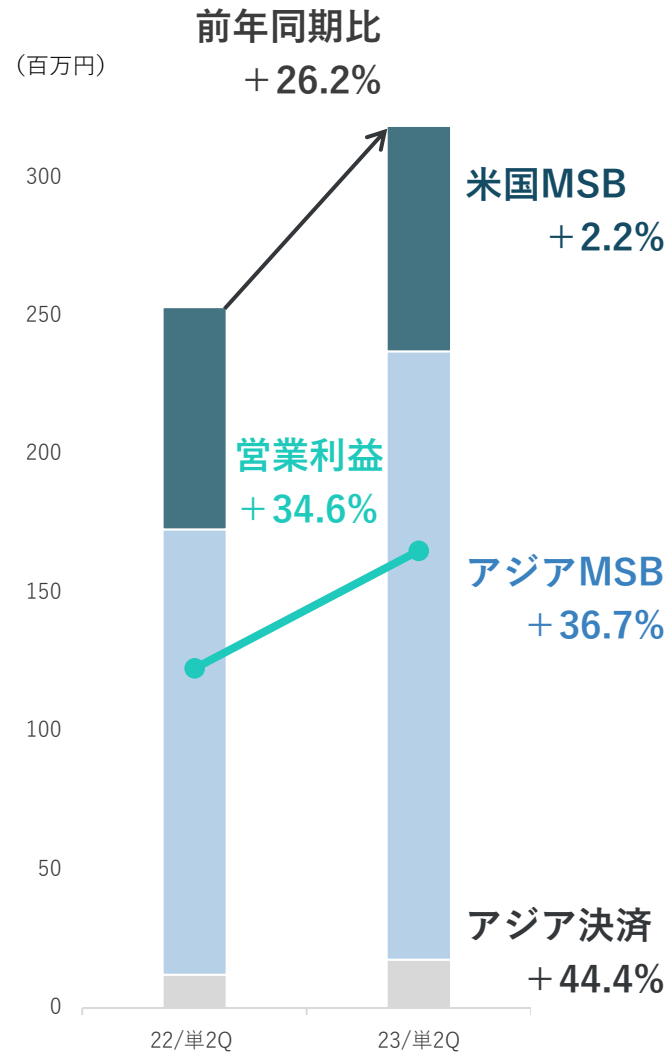


- ・ Silicon Valley Bank (svb) 破綻による直接の影響なし、交流進めつつ今後の運営を注視
- ・ 成長資金の提供元が、銀行からオルタナティブレンダーへのシフトが一層進む可能性高、事業機会増加
- ・ 他の大手デットファンドとの関係強化促進中（案件紹介増加傾向）

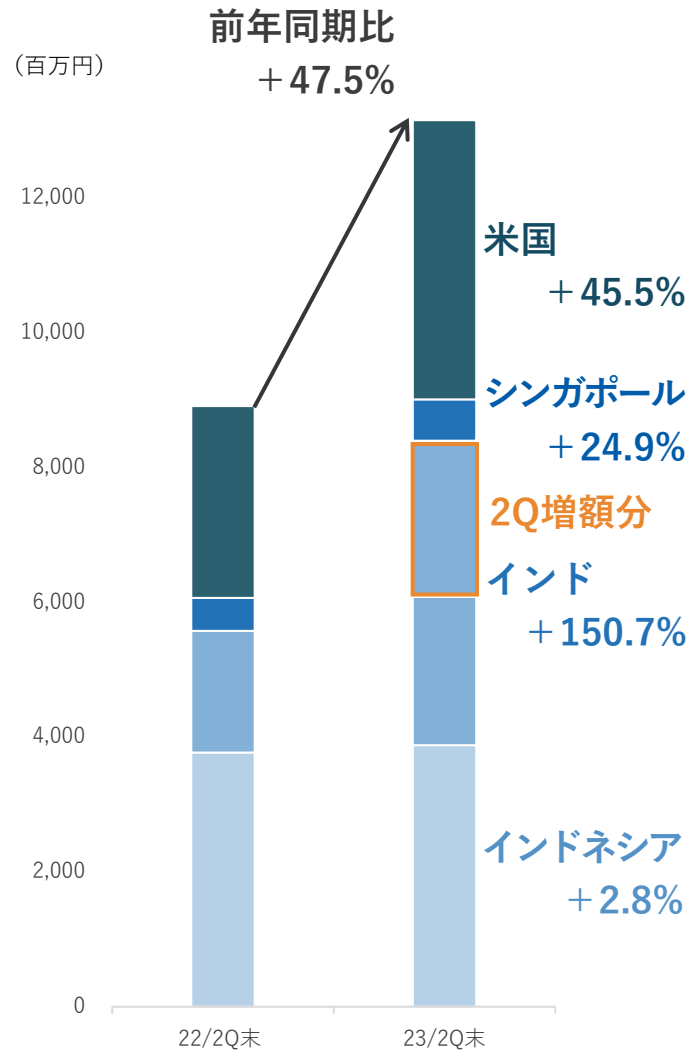
2-7-2 グローバル：業績サマリ

新規融資に加え優良先への増額融資推進、体制強化・人員増強中

売上収益*1・営業利益*2（単Q）



融資残高（3月末）



新規融資実行案件



- ・個人ローンFinTechスタートアップ
- ・ペーパーレスで最短10分即時融資実行
- ・アプリのダウンロード数5,000万超
- ・総融資額は4,800億円超*3

台湾を除くアジア決済事業の停止

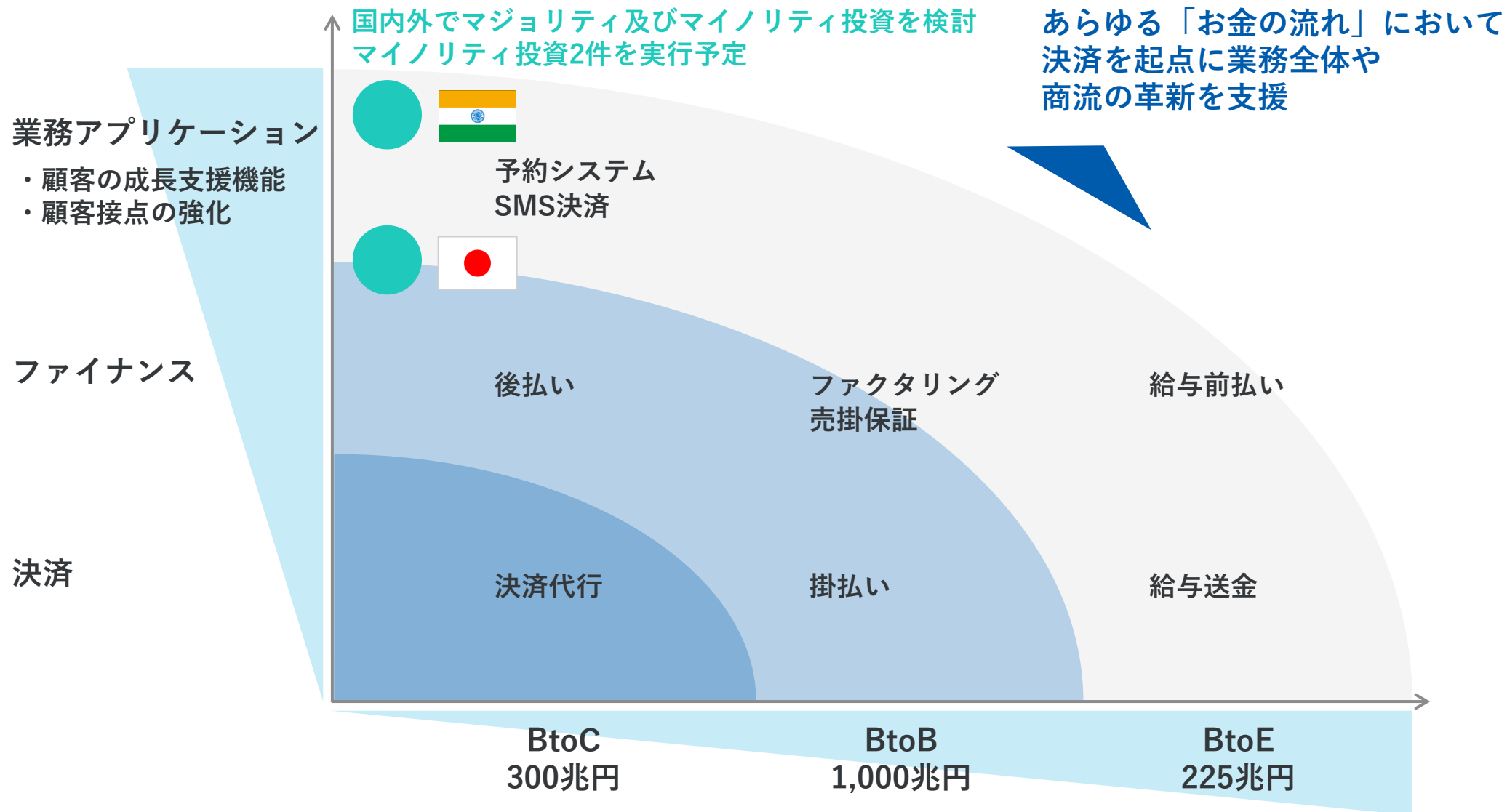
- ・日系加盟店のアジア進出減少を受け、タイ/シンガポール/マレーシア/香港の決済事業停止（年内想定）
- ・アジア決済事業売上の約9割を占め、成長中の台湾事業は継続
- ・運営コスト削減により営業利益増
- ・将来の海外決済事業再開に向け、投融資を通じたパートナー開拓に注力

*1 前期に一時的に計上された売上を除き算出。当該数値を含む売上収益の前年同期比は25.9%。
 *2 前期に一時的に計上された売上を除き算出 *3 2023年3月31日時点のレート（1インド・ルピー=1.62円）で換算

2-8 事業領域拡大

自社開拓に加え資本も活用し、既存事業強化 & 隣接領域に事業拡大

ターゲット領域

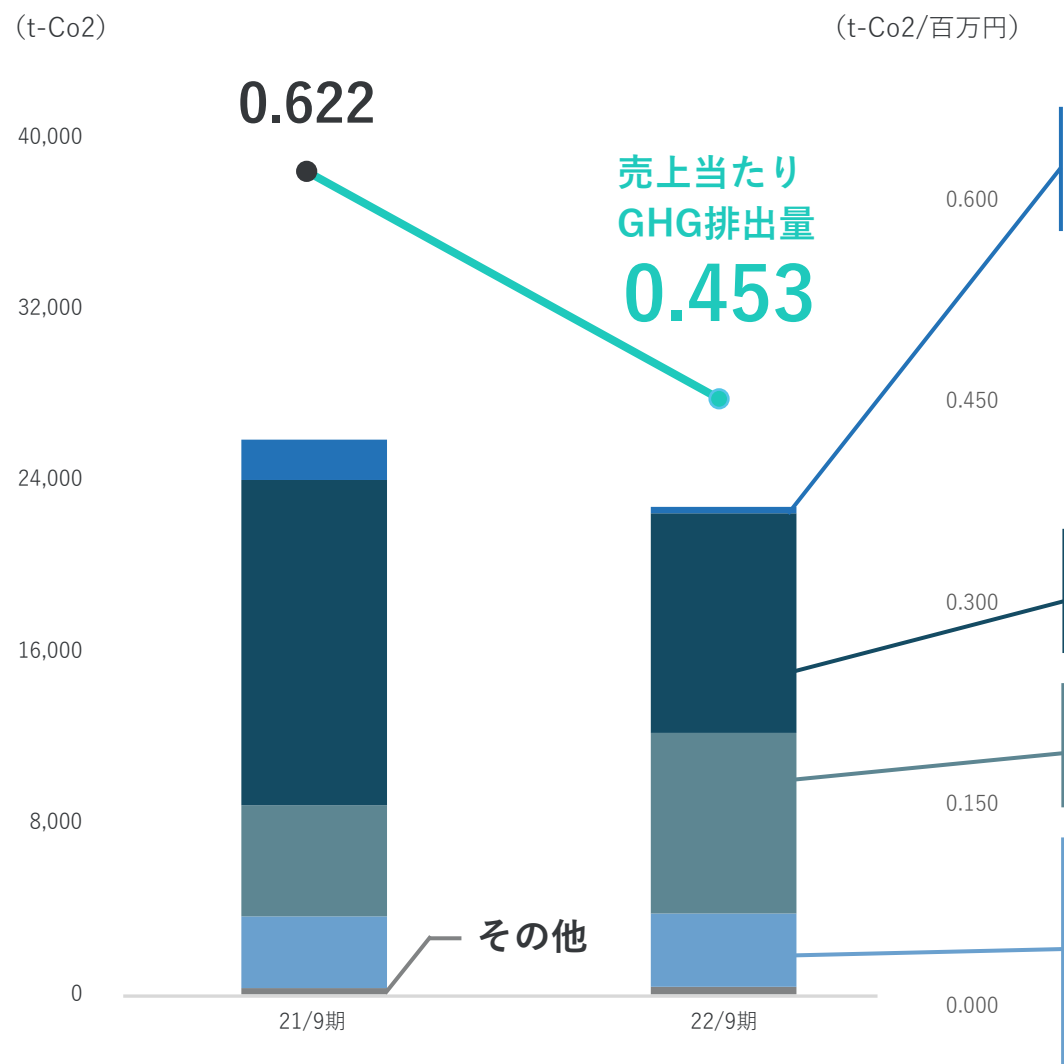


3 サステナビリティ

3 GHG排出量削減状況

サプライチェーン全体の炭素効率性向上を推進

GHG排出量推移



GHG排出量削減に向けた取組み

Scope1：排出量はゼロ

Scope2

- ・実質再生可能エネルギーを導入しGHG排出量を8割削減

Scope3

- ・適切な測定及び削減に向け、サプライチェーンエンゲージメントを実施
- ・報告内容に対する信頼性確保のため、第三者保証を取得

カテゴリ1（購入した製品・サービス）

- ・決済端末部品に環境配慮素材を利用

カテゴリ2（資本財）：主にソフトウェア投資由来

- ・サプライチェーンへの働きかけを検討

カテゴリ11（販売した製品の使用）

- ・ロール紙に再生紙を使用
- ・ロール紙削減に繋がる売上票電子保管サービス提供
- ・返却済端末を整備し、不具合時に代替として再利用

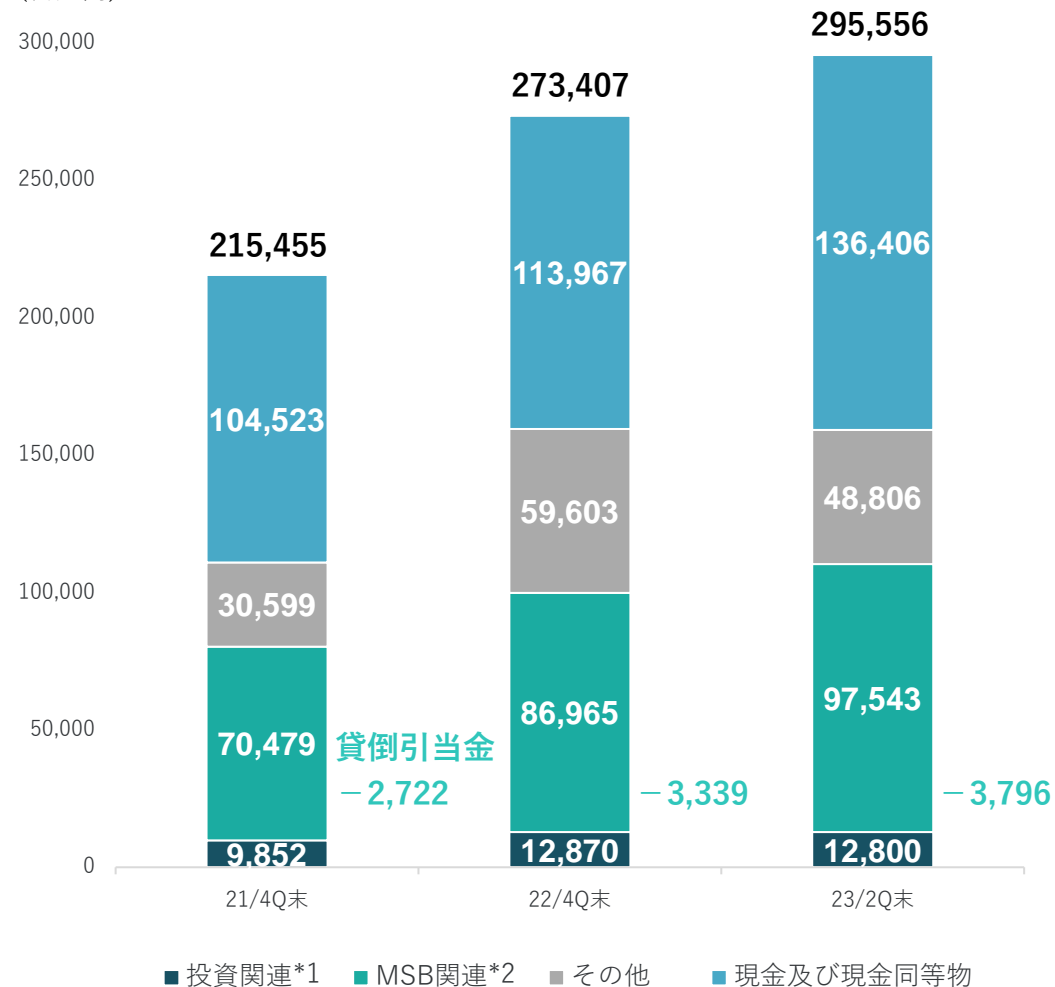
4 財務ハイライト・参考資料

4-1-1 連結貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加

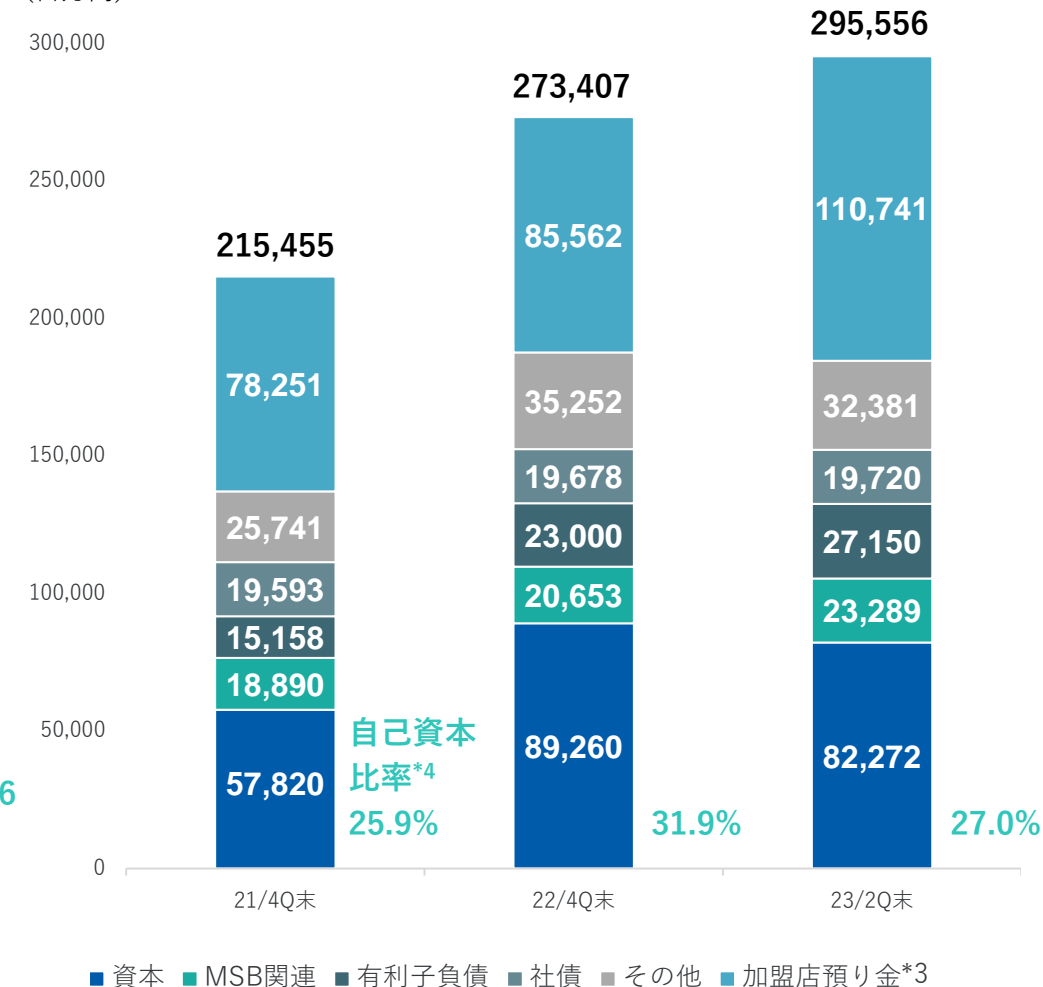
資産

(百万円)



負債・資本

(百万円)



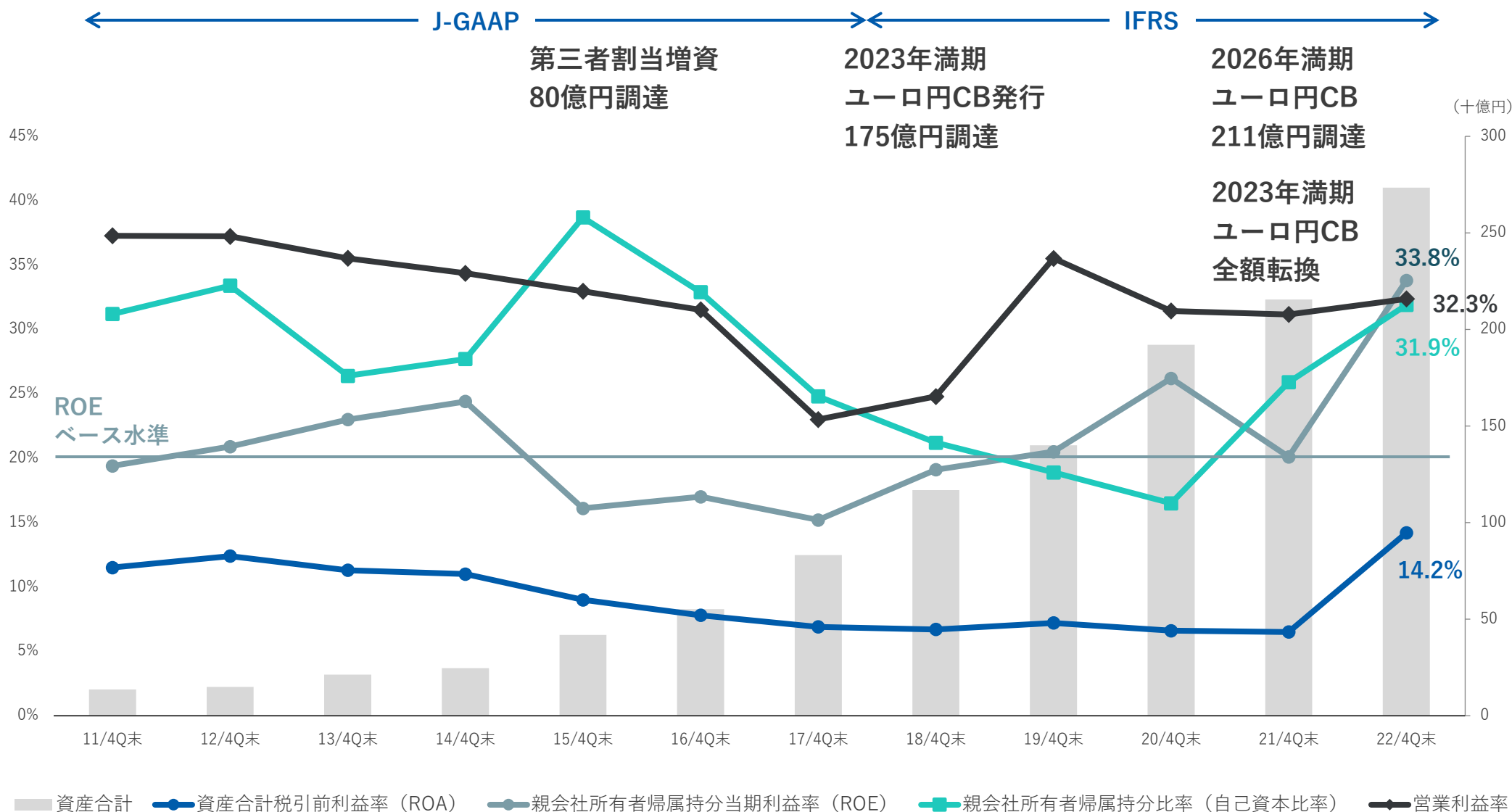
*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

*4 自己資本比率：親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計/資産合計） *5 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

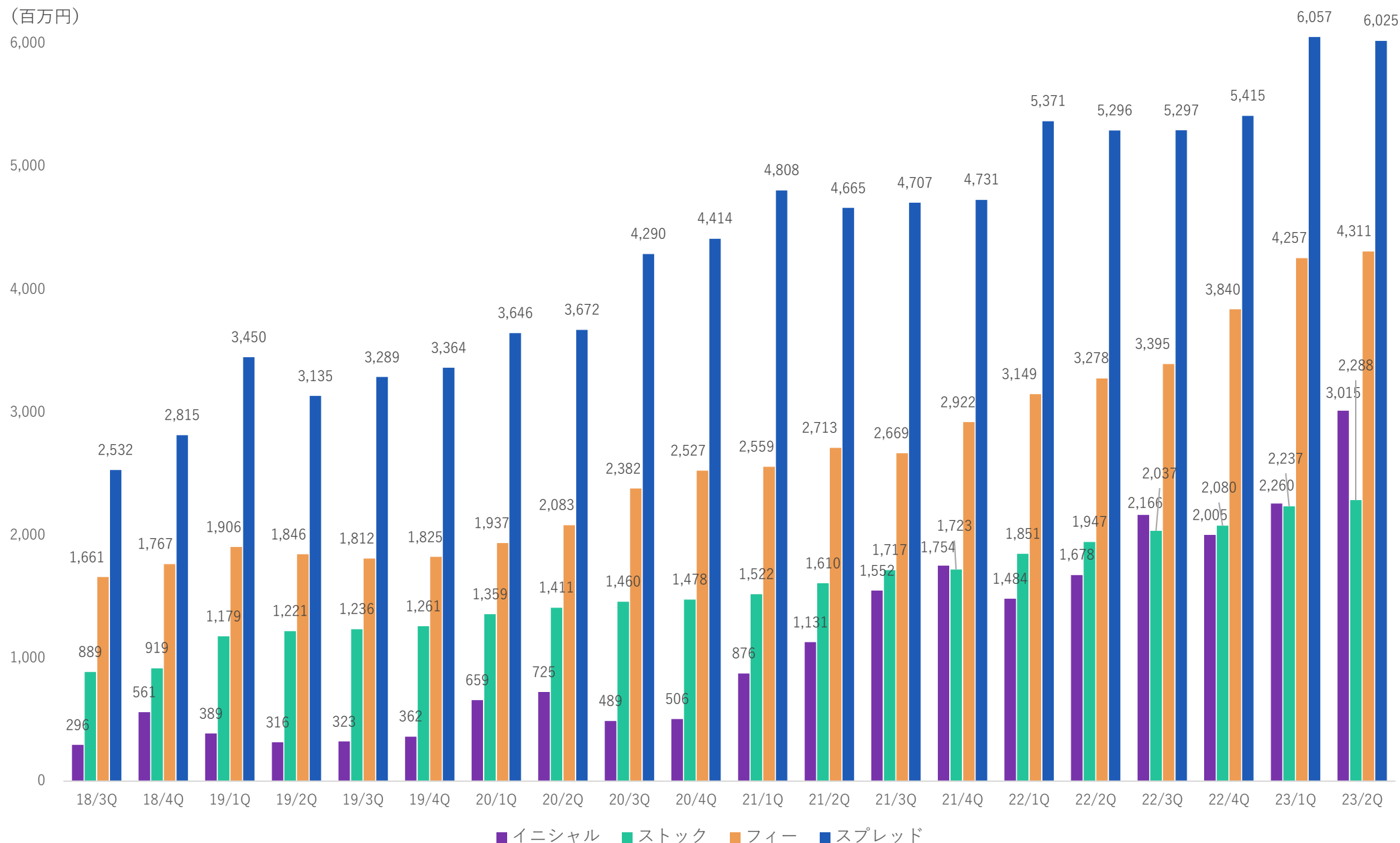
4-1-2 主要連結財務指標（年推移）

金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を增強



* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

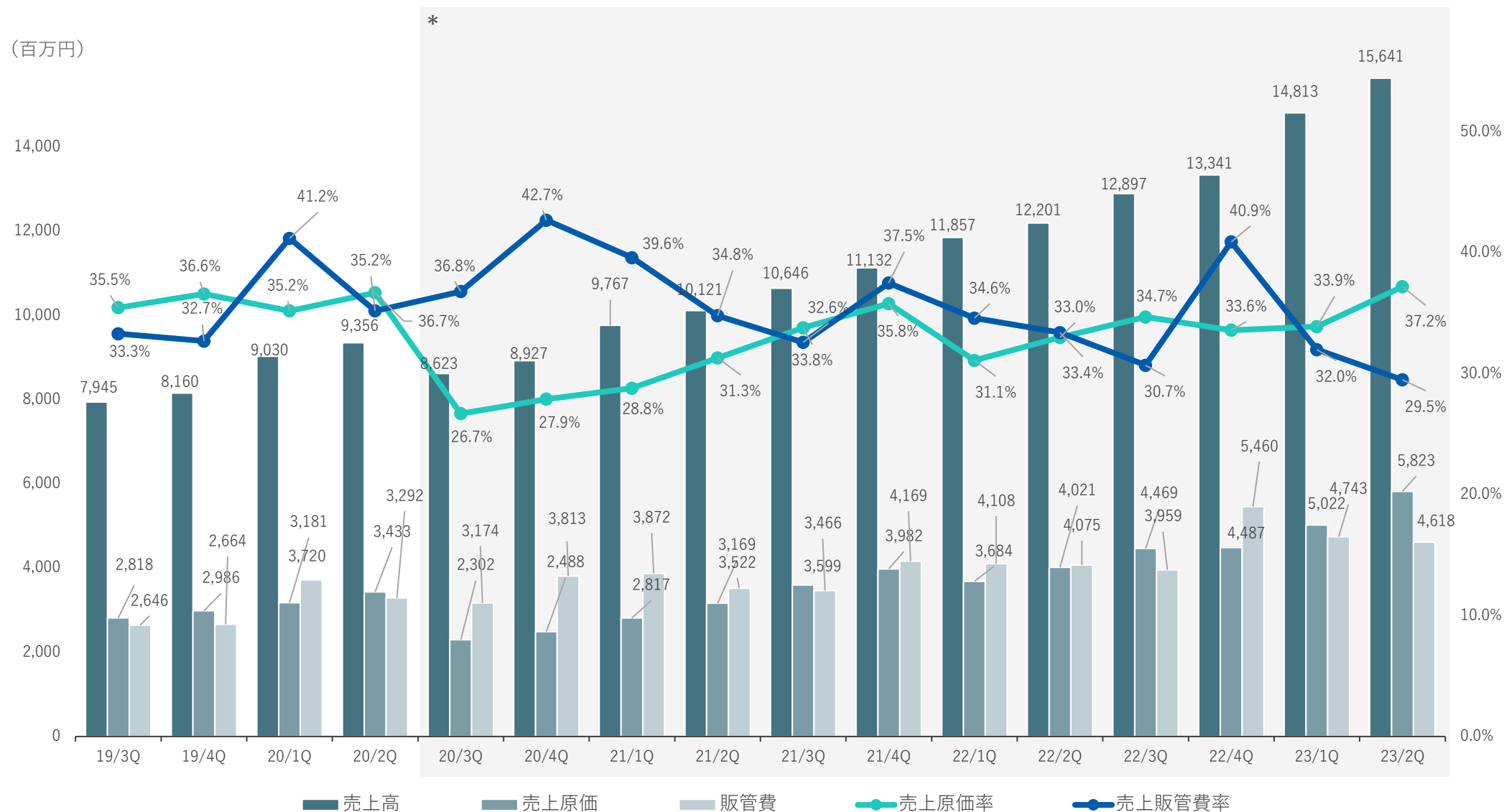
4-2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）



* IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

4-3-1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

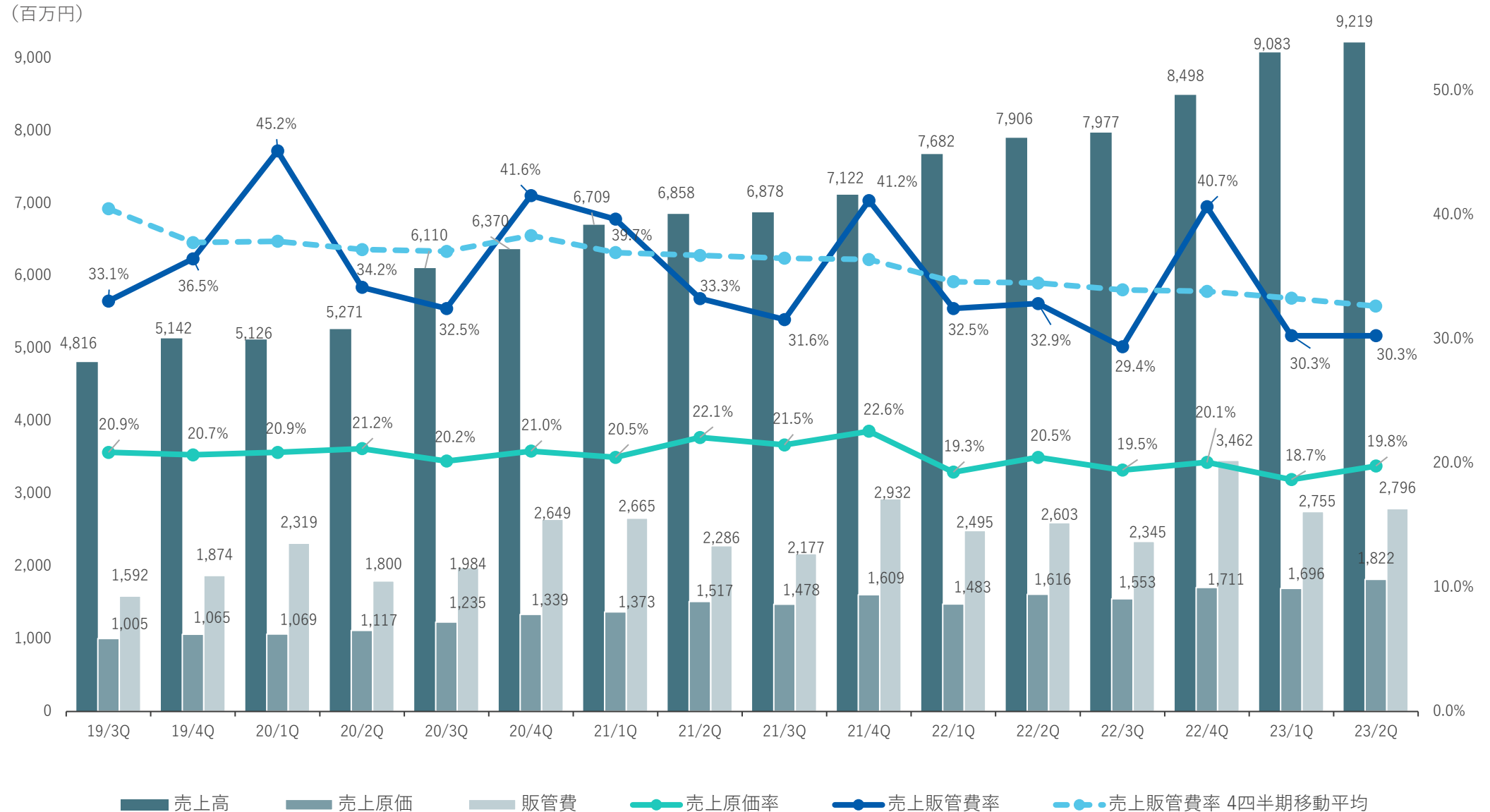
スケール効果と経費コントロールにより販管費率が29.5%に低下



* 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。

4-3-2 GMO-PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



* 連結消去前の数値

4-4-1 稼働店舗数・決済処理件数・金額

直近12カ月合計の連結決済処理金額は約13.2兆円に

	稼働店舗数*1/端末数*2	決済処理件数*2*3		決済処理金額*2	
	23/2Q末	23/単2Q	直近12カ月合計	23/単2Q	直近12カ月合計
連結	-	14.8億件	55.3億件	3.6兆円	13.2兆円
	前年同期比	-	+28.7%	+33.2%	+36.3%
オンライン	160,721店	13.5億件	50.5億件	2.7兆円	9.8兆円
	前年同期比	+19.9%	+25.7%	+29.7%	+24.6%
対面*2	223,041台	1.3億件	4.7億件	0.9兆円	3.4兆円
	前年同期比	+42.7%	+70.0%	+86.9%	+82.8%

オンライン決済処理金額における代表加盟店契約の割合*4：約40%

*1 稼働店舗数は23/1Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含むオンラインの稼働店舗数は539,093店（前年同期比+35.6%）

*2 稼働端末数はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）除く。対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

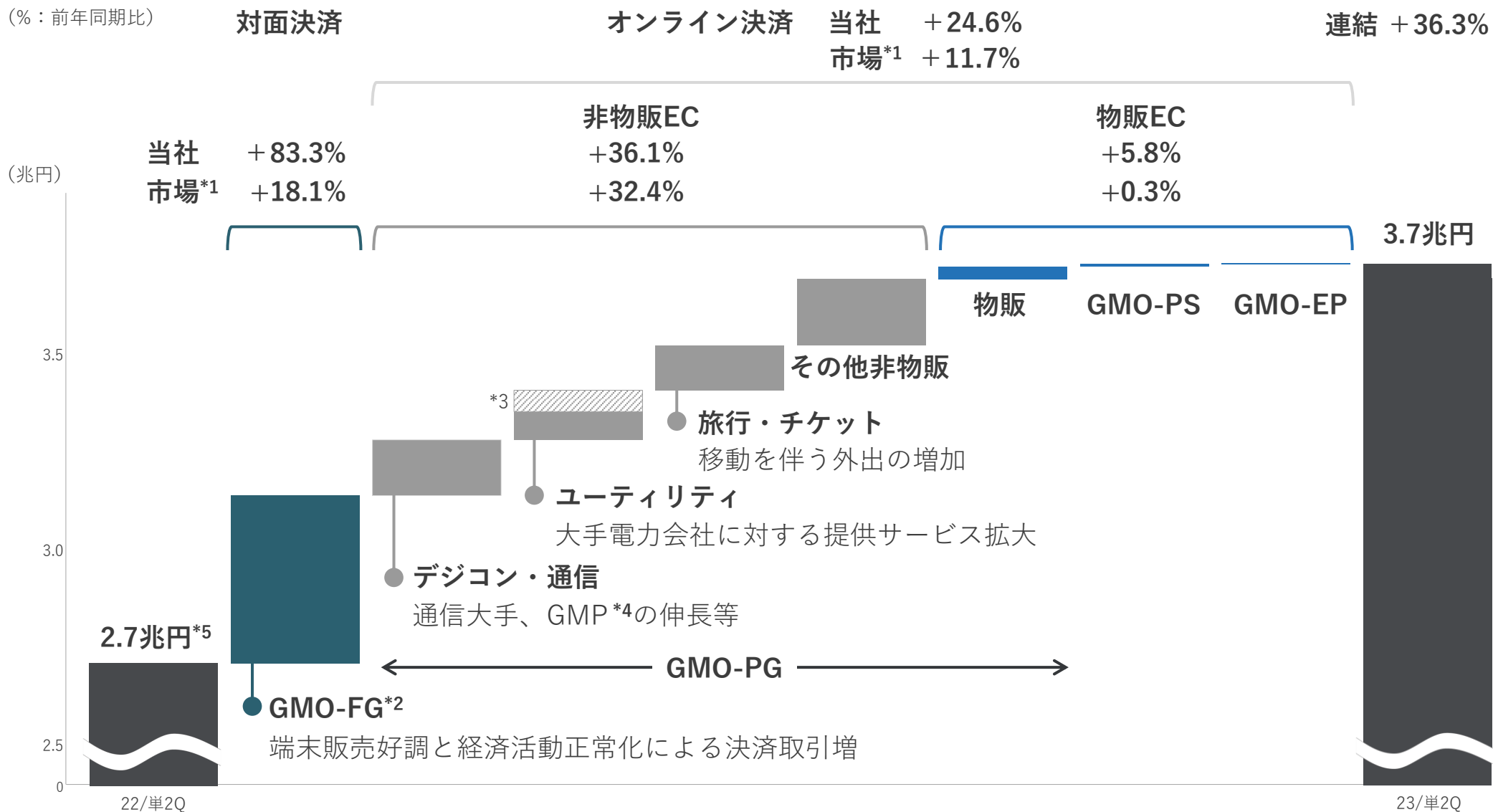
*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（販売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

*4 年間平均値（5%刻みで表記）

4-4-2 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

対面及び大手非物販ECの伸長により、市場*1を上回る成長

(%：前年同期比)



*1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。対面市場は2023年3月の数値が現時点で未公表のため、1～2月の前年同期比成長率を記載。

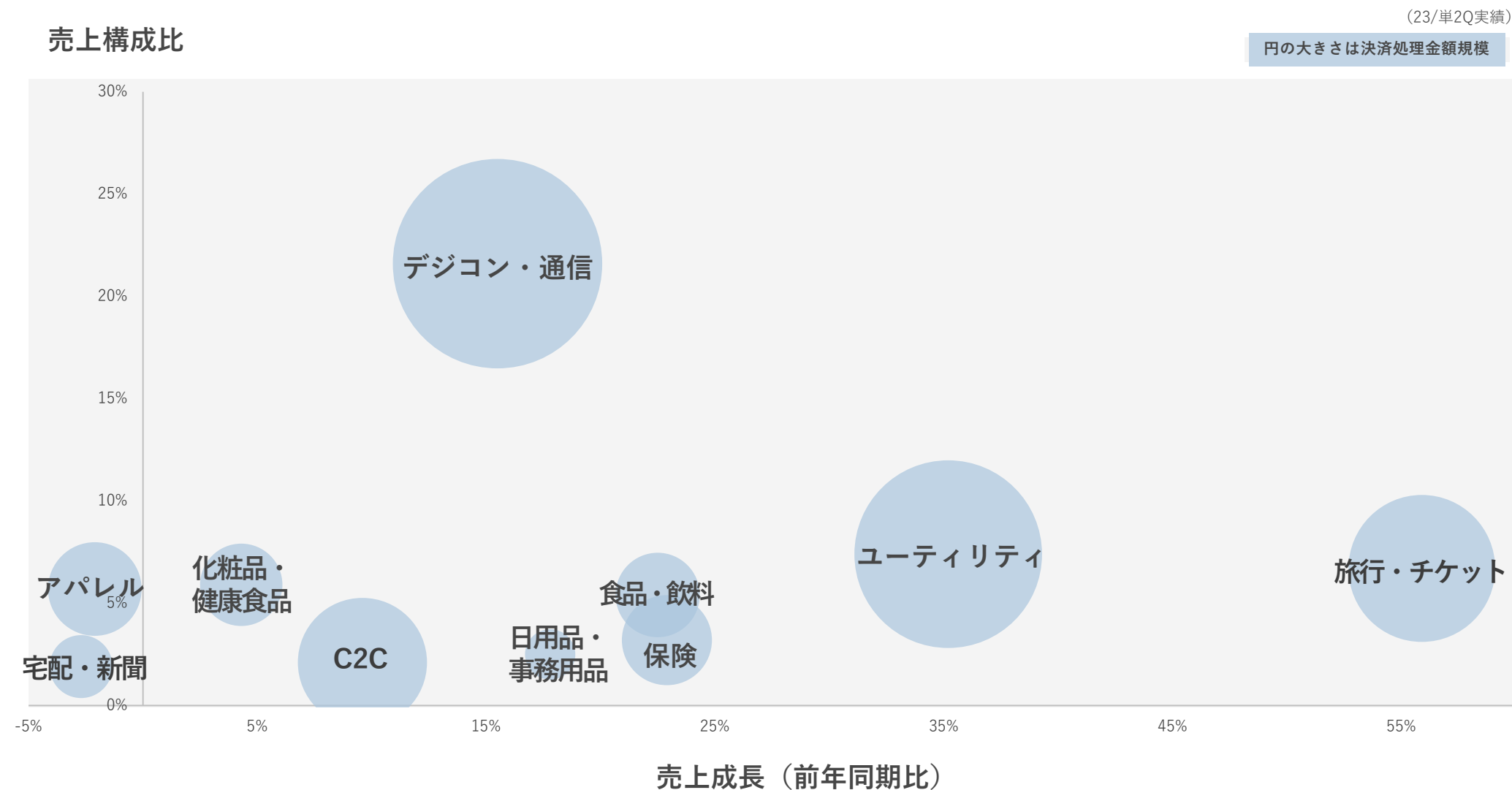
EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

*2 GMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）は除く *3 金融機関連携ユーティリティ *4 GMP：グローバルメジャープレイヤー *5 兆円未満を四捨五入

4-4-3 主な業種分布図（単Q）

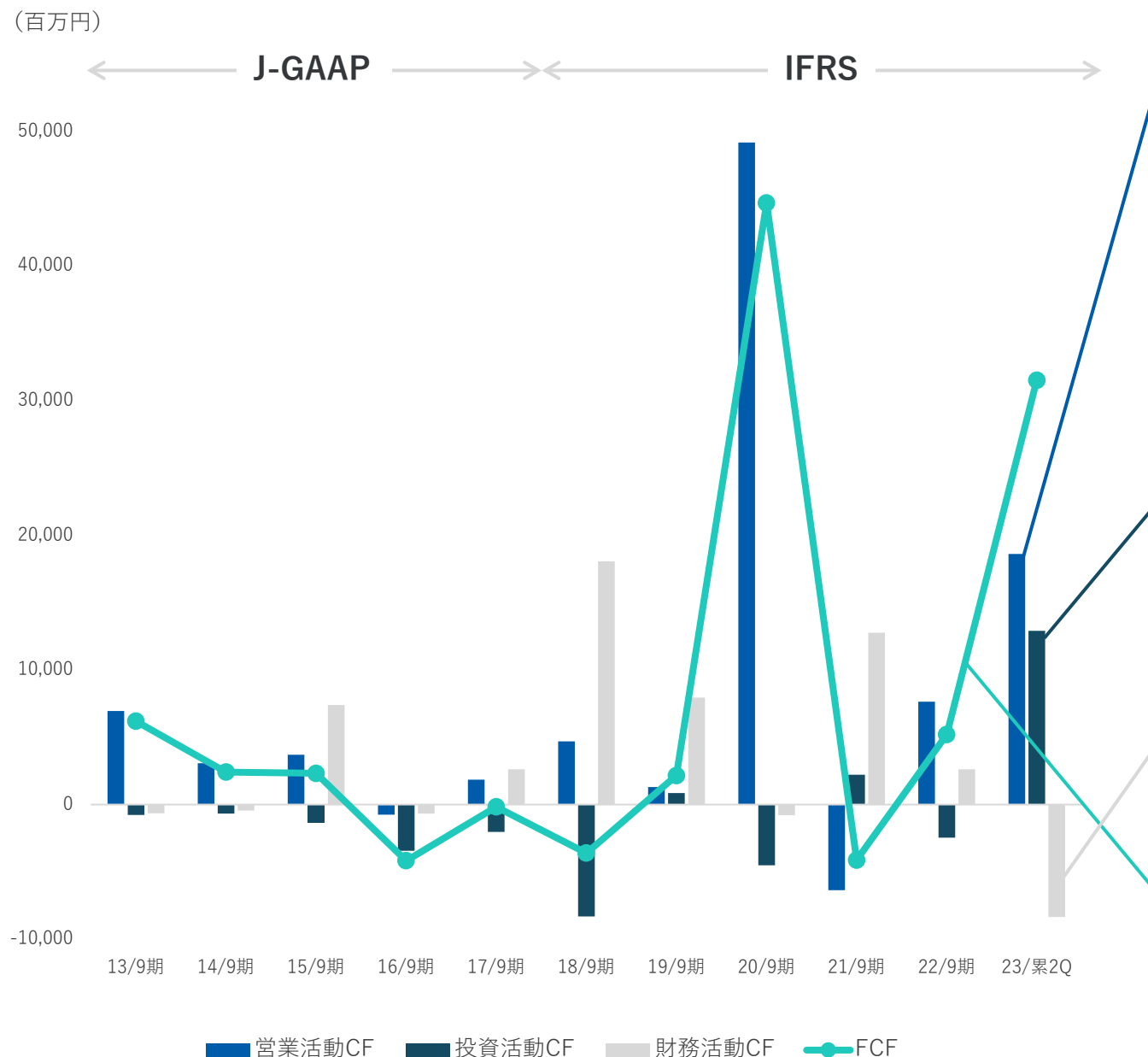
業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図



* PGマルチペイメントサービスにおける業種別売上及び決済処理金額を基に作成。

4-5-1 連結キャッシュフロー計算書（累計）



2023年9月期2Q累計（百万円）

営業活動CF	:	+18,625
税引前利益		+9,856
営業債権及び その他の債権		-5,059
前渡金		-5,349
未収入金		-2,675
未払金		+2,232
預り金		+25,186
法人所得税の支払額		-5,310
投資活動CF	:	+12,904
拘束性預金の預入		-9,088
拘束性預金の払戻		+13,763
関係会社預け金の預入		-5,300
関係会社預け金の払戻		+16,500
財務活動CF	:	-8,338
長期借入れによる収入		+2,450
配当金支払		-12,121
FCF	:	+31,529
現金及び現金同等物	:	136,406

主に金融関連事業

* フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

4-5-2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

税引前利益による営業活動CFへの影響の他、主に以下の変動要素あり

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行事業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債



営業活動CF



ただし、年間数兆円の決済処理金額の
期越え部分となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産



営業活動CF



後払いサービス

未収入金（資産）

資産



営業活動CF



未払金（負債）

負債



営業活動CF



その他

関係会社預け金（資産）

資産



投資活動CF

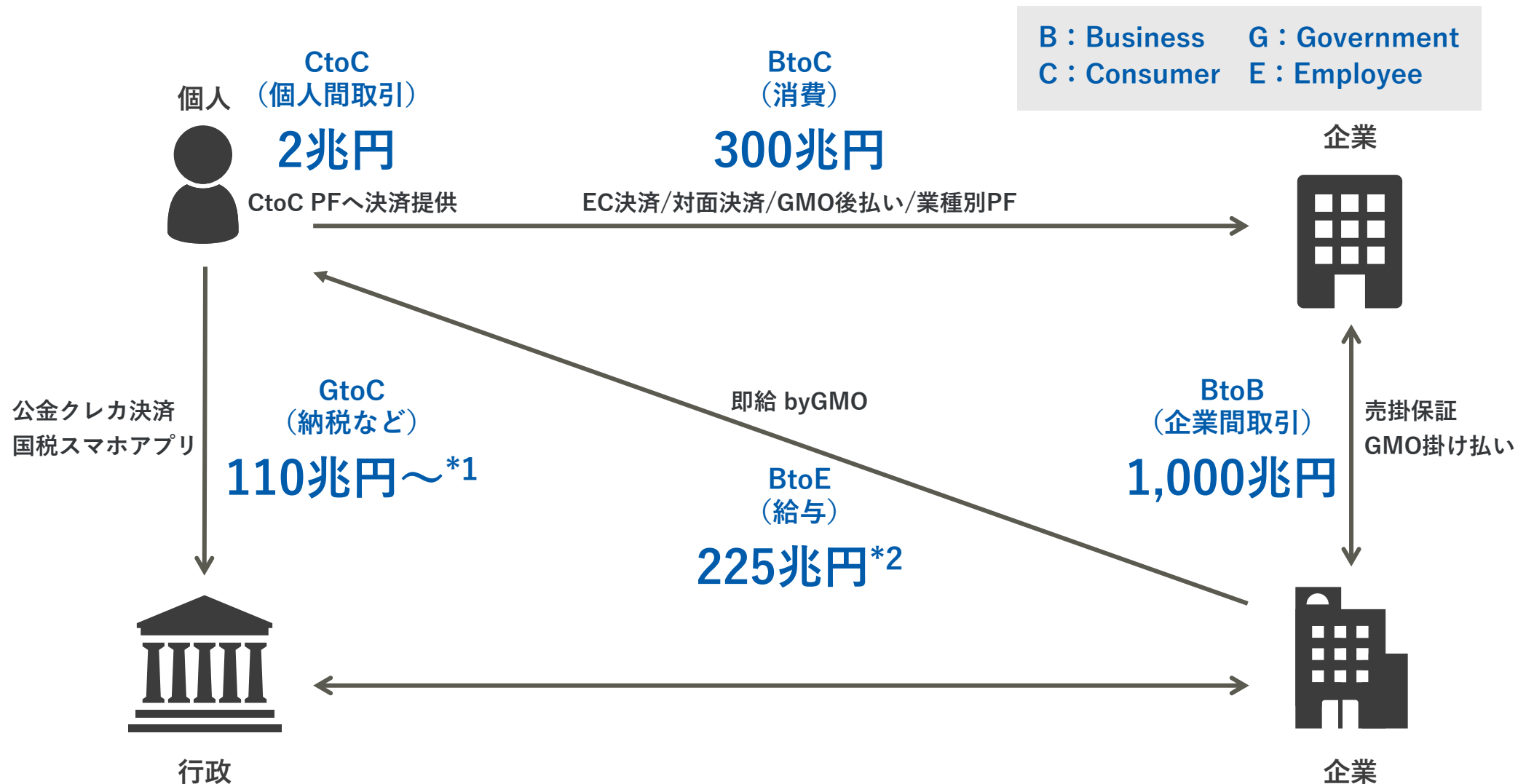


GMOIグループのCMSへ一時的に預け入れた資金で
あり、当社資金ニーズに沿って随時引き出し可能

4-6 当社のターゲット市場

個人や企業、行政の間のお金の流れをとらえ、事業領域を拡大

お金の流れ

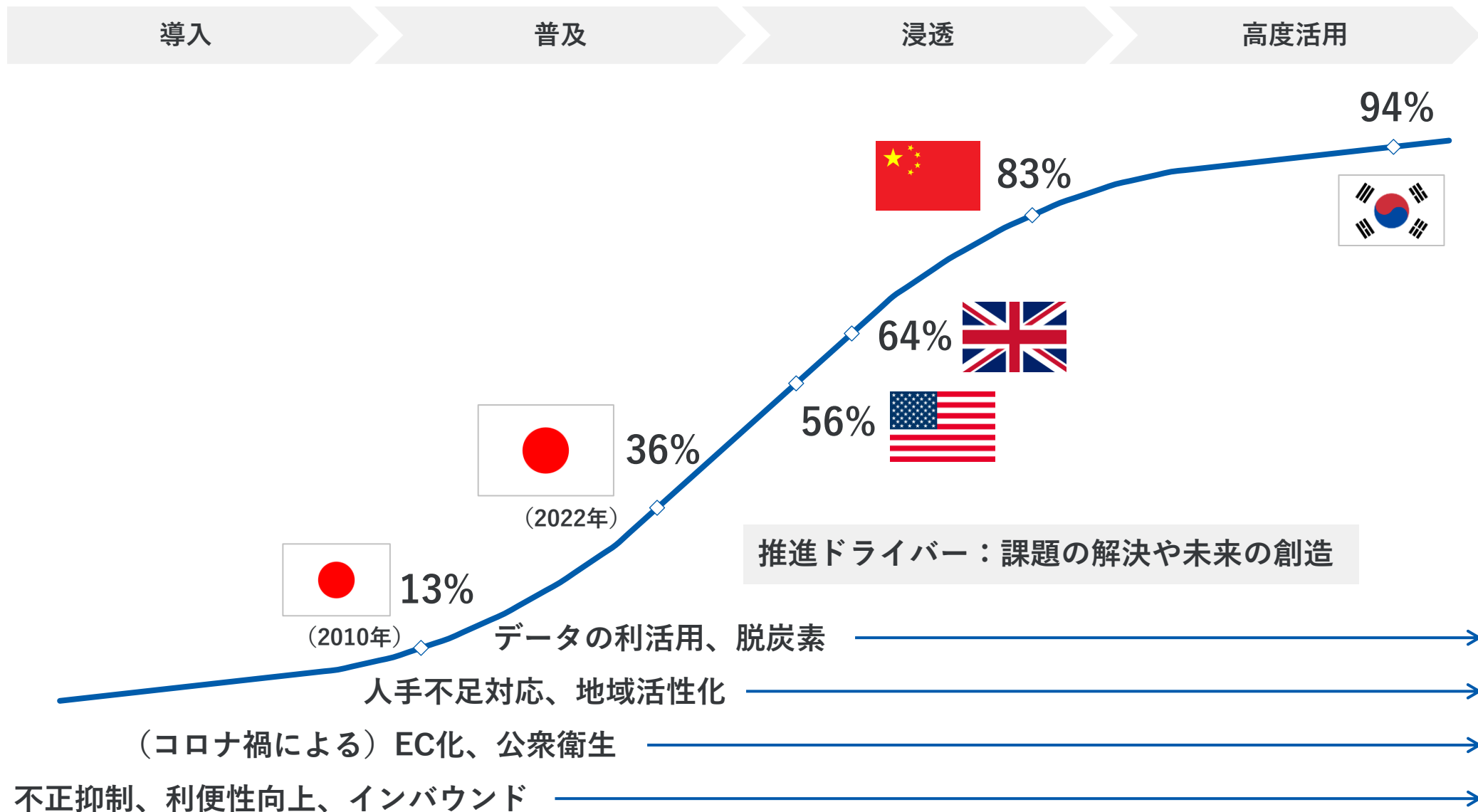


*1 総務省「国税・地方税の税収内訳（令和4年度地方財政計画）」 *2 国税庁「令和3年分 民間給与実態統計調査 調査結果報告」

4-7 キャッシュレスの進展

社会課題を背景に、キャッシュレスは更に進展

キャッシュレス比率*1



*1 経済産業省「キャッシュレスの将来像に関する検討会」

4-8 広義EC：業種毎の市場規模及びキャッシュレス比率 出典一覧

市場規模

旅行	観光庁「旅行・観光消費動向調査2022年年間値（確報）」
医療	厚生労働省「令和2（2020）年度 国民医療費の概況」 国民医療費患者等負担分(2020年)
不動産（家賃）	全国賃貸住宅新聞「賃貸住宅市場とは ～データで読み解く市場構造と課題～」及び 全国賃貸管理ビジネス協会「全国家賃動向 2023年3月調査」より 民間賃貸住宅数に平均賃料を乗じて推計
地方税・国税	総務省「国税・地方税の税込内訳（令和4年度地方財政計画額）」
保険	一般社団法人 生命保険協会「2021年版 生命保険の動向」2020年保険料等収入
電気・ガス・水道/教育	国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集(2022)」及び 総務省「家計調査 / 家計収支編 総世帯 年報」より 世帯数に1世帯当たりの各支出を乗じて推計

キャッシュレス比率

各業種のキャッシュレス比率	日本クレジットカード協会 株式会社野村総合研究所 「キャッシュレス社会実現に向けた消費実態の客観的把握調査報告書」及び 経済産業省「消費者実態調査の分析結果（サマリー）」のクレジットカード比
---------------	---

ありがとうございました

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略 統括本部 IR部までご連絡ください。

TEL : 03-3464-0182

E-mail : ir-contact@gmo-pg.com

IRサイトURL

<https://www.gmo-pg.com/corp/>

