

2023年9月期 決算説明会

Financial Results Briefing for FY2023



営業利益の年平均成長率25%の継続に向け事業基盤を強化

2023年11月14日
第75回

当資料に記載された内容は、2023年11月14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 業績サマリ
2. 2024年9月期 業績予想
3. 成長戦略・注力分野の施策
4. サステナビリティ
5. 財務ハイライト・参考資料

1. 2023年9月期 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

期初時点では不確実だった案件を獲得/収益化し、25%以上成長

(百万円)	22/累4Q実績	23/累4Q実績	前年同期比	23/9期通期計画 (達成率)	23/単4Q実績 (前年同期比)
売上収益	50,298	63,119	+25.5%	59,100 (106.8%)	16,118 (+20.8%)
売上総利益	33,635	39,985	+18.9%	—	10,204 (+15.2%)
営業利益	16,249	20,312	+25.0%	20,311 (100.0%)	4,290 (+24.0%)
税引前利益 特殊要因除く税引前利益*1	34,756 16,802	20,636	-40.6% +22.8%	18,837 (109.6%)	4,681 (+10.0%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	24,152	13,475	-44.2%	12,368 (109.0%)	2,959 (-2.1%)
EBITDA*2	18,403	22,731	+23.5%	—	4,932 (+22.0%)
一株あたり 配当金	普通配当 81円 特別配当 — 合計 160円	89円 — 89円	+10円 (計画比7円増配) — -71円		—
	23/4Q末 稼働店舗数*3*4/稼働端末数*3	23/単4Q 連結決済処理件数*3*5	23/単4Q 連結決済処理金額*4		
KPI (前年同期比)	146,539店 (+11.0%) 298,818台 (+49.8%)	約16.7億件 (+25.8%) うちオンライン約15.0億件 (+22.9%)	約3.9兆円 (+28.9%) うちオンライン約2.6兆円 (+19.2%)		

*1 22/9期に発生した持分法投資売却益16,932百万円と為替差益1,022百万円を除く *2 営業利益と減価償却費の合計値

*3 稼働店舗数はGMO-PG・EP、稼働端末数はGMO-FG、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

*4 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は579,164店（前年同期比+23.2%）

*5 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。

課題に対処しながら、高成長継続のための足場固めが進展

ハイライト

ローライト

連結

- ・売上前期比**25%**増、営利**25%**増で計画達成
(イニシャル除く売上**20.4%**増)
- ・連結決済処理金額約**15兆円** (前期比**31.8%**増)

- ・物販ECの決済処理金額が前期比**8.6%**増に留まる
→非物販領域への展開及びパートナー戦略の強化

GMO-PG

- ・主力決済サービス*1への「OpenAPIタイプ」導入
- ・業種特化、ラージシフト戦略が進展
- ・B2E領域開拓の足掛かり
- ・インド/USが牽引し海外レンディング売上
前期比**36.3%**増*2

- ・23/2Q、システムトラブルにより一時費用発生
3Qに保険適用による戻入あり、総額**-424百万円**
→原因が特定され、再発防止の対策済み
- ・下期、オンライン決済売上の前年同期比**16.5%**増
→新規案件収益化の谷間を埋める施策を推進

GMO-EP

- ・スタートアップ/非物販向け決済サービス*3が
立ち上がり、顧客獲得が徐々に進展

- ・SME領域の売上前期比**0.7%**増*5
→非物販における各業種のアンカー顧客獲得に注力
収益モデルの更新に着手

GMO-PS

- ・新規大型加盟店獲得により売上成長が加速
(売上前期比 上期：**21.4%**増、下期：**28.0%**増)

- ・新BNPLの開始遅延
- ・与信コストの拡大
→与信最適化により下期改善傾向

GMO-FG

- ・日本郵便様中心とした大型案件の稼動により、
稼動端末数 前期比約**10万台**、**49.8%**増
- ・決済処理増、リカーリング型収益*4前期比**54.6%**増

- ・中長期の事業拡大のための人材リソース増強
→採用力の強化及び人材育成

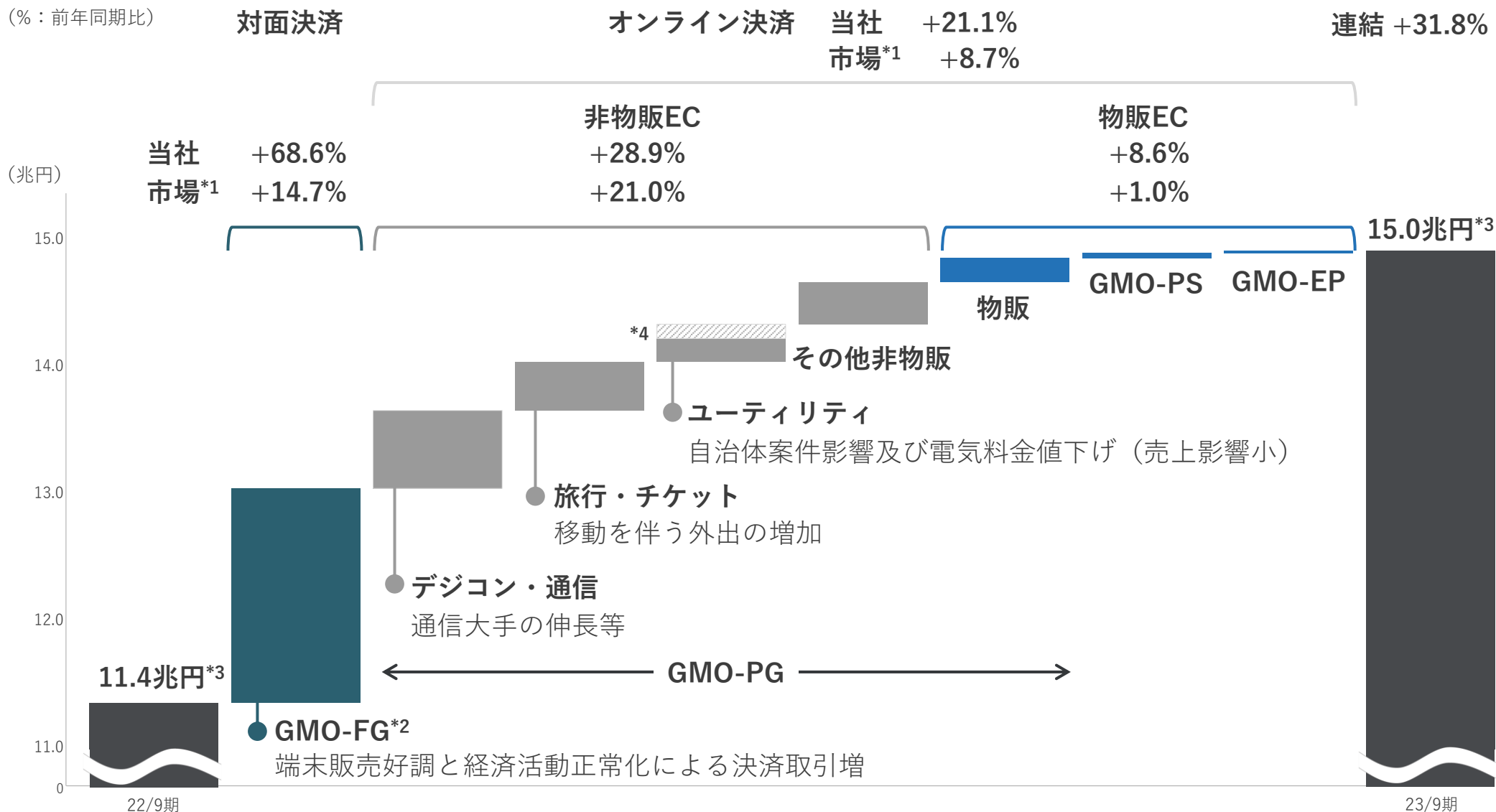
*1 PGマルチペイメントサービス *2 前期に一時的に計上された売上を除き算出。当該数値を含む売上収益の前年同期比は+28.9%。*3 fincode byGMO

*4 リカーリング型収益 (主に端末販売により構成され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連結除去後の数値 *5 GMO-EP単体

1.3 連結決済処理金額の増減要因（累Q）

ユーティリティの増加幅縮小により、オンライン決済金額21.1%増

(%：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9月の数値が現時点で未公表のため、2022年10月～2023年8月の前年同期比成長率を記載。

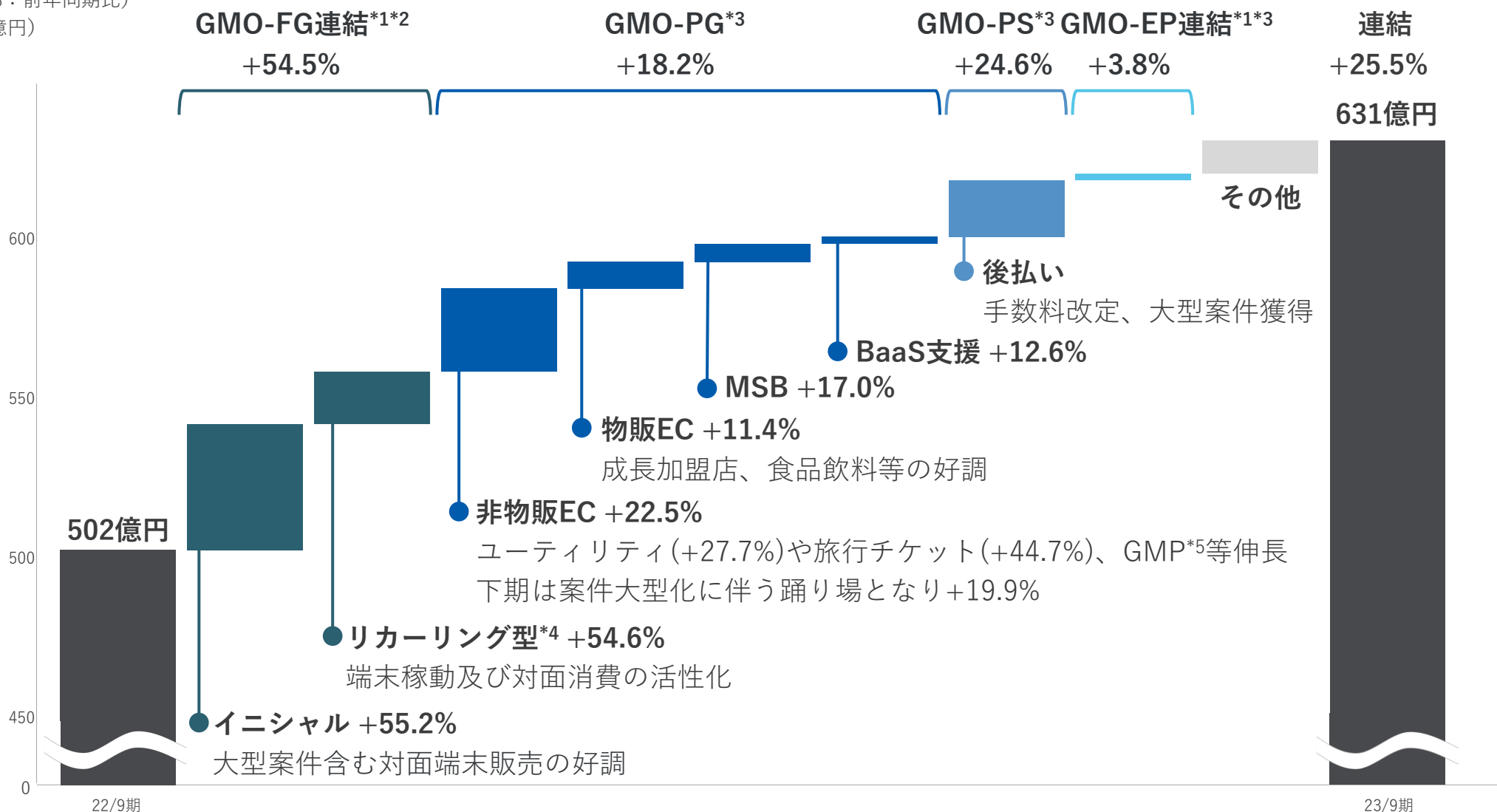
EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

*2 GMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）は除く *3 兆円未満を四捨五入 *4 金融機関連携ユーティリティ

1.4.1 連結売上収益の増減要因（累Q）

物販ECの低成長を対面・後払い等でカバーし、25.5%増

(%：前年同期比)
(億円)



*1 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 GMO-FG連結における業績数値 *3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。

*4 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益 *5 GMP：グローバルメジャープレーヤー

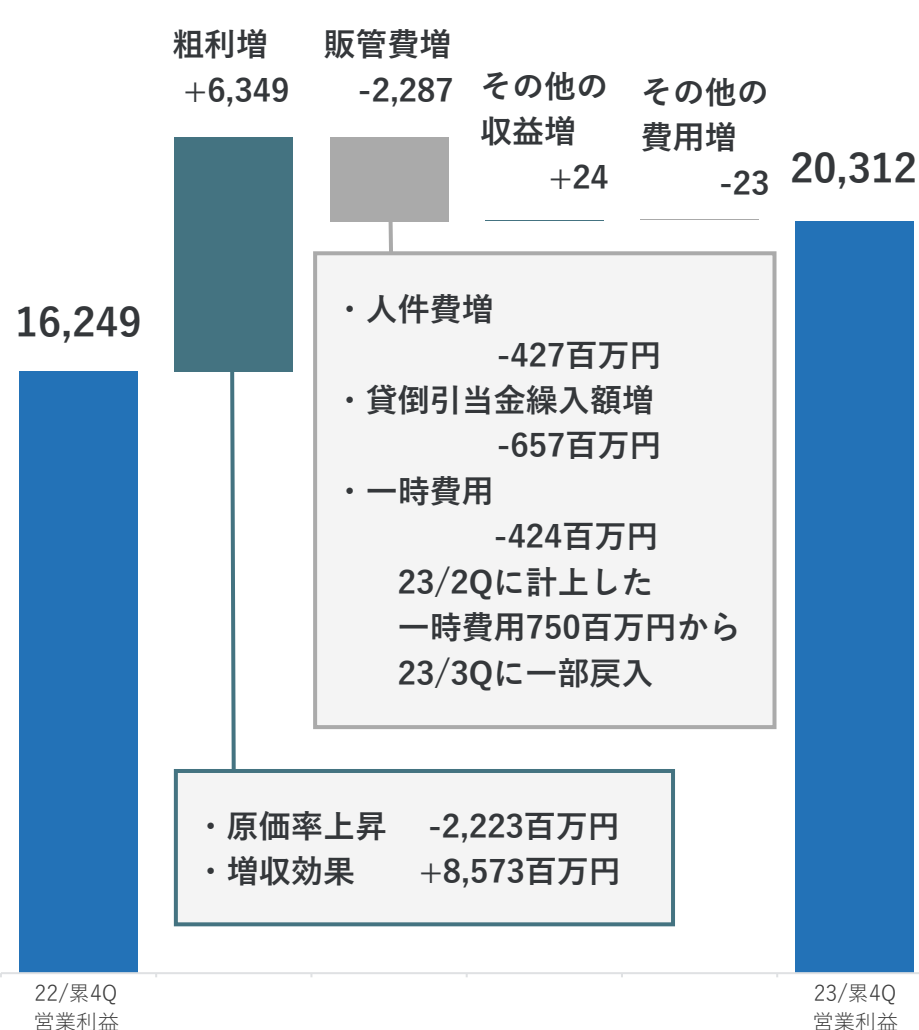
1.4.2 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

一部の販管費増を増収効果等により吸収し、営業利益25%増

営業利益の増減要因

前年同期比 +25.0%

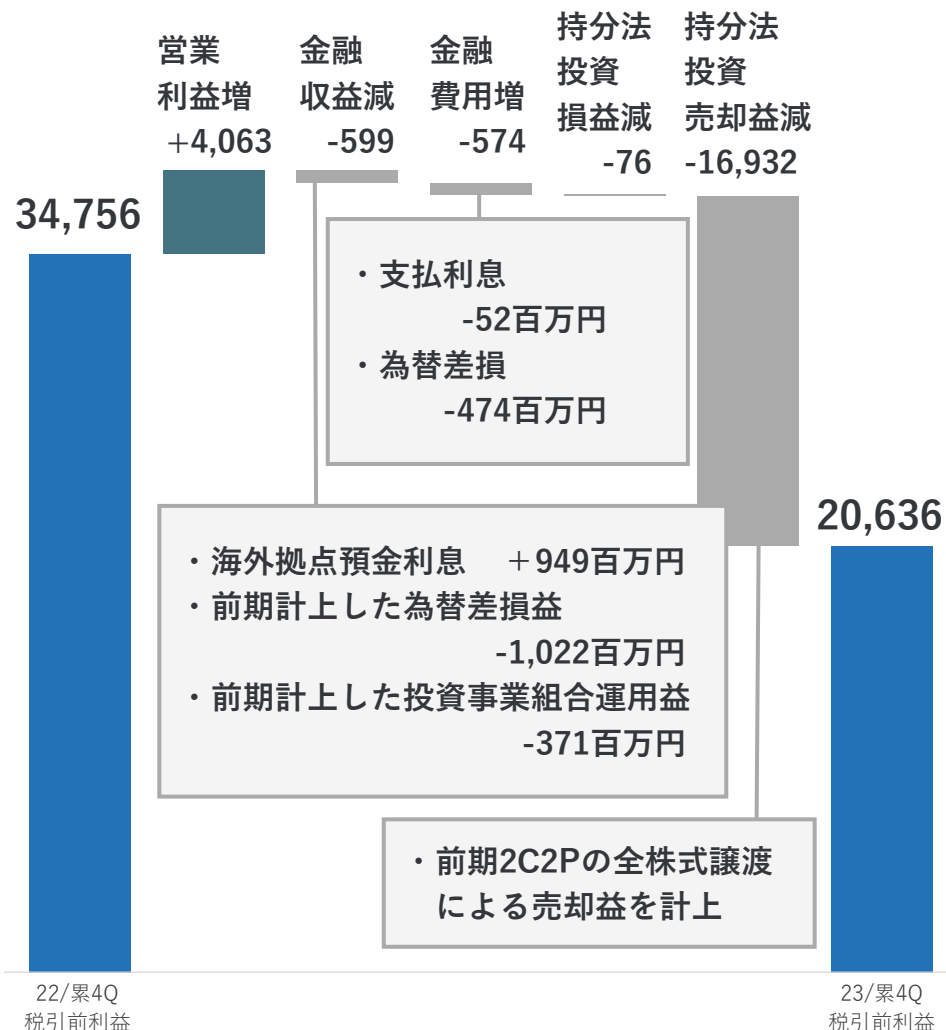
(百万円)



税引前利益の増減要因

前年同期比 -43.2%

(百万円)

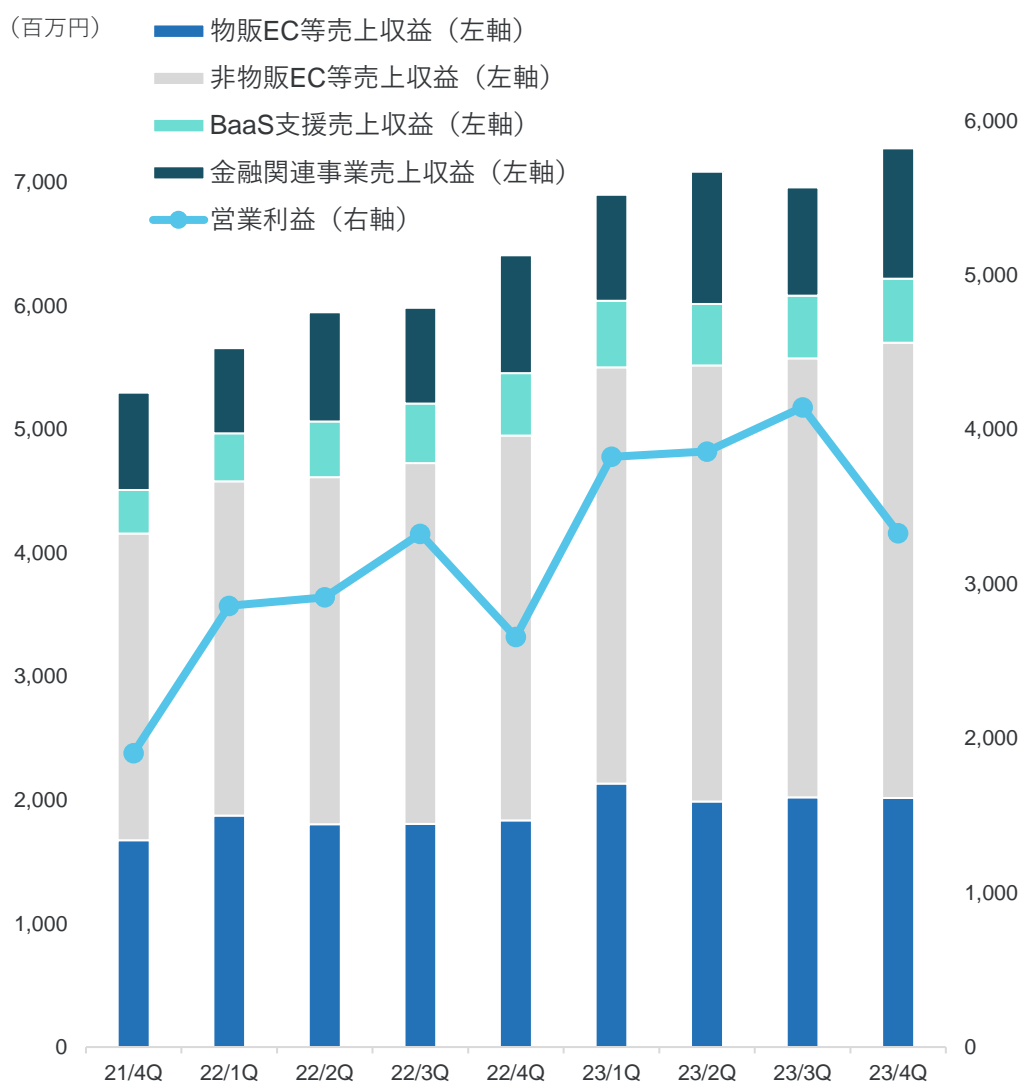


* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

1.5.1 GMO-PG単体の業績

成長を牽引する大型案件の端境期により、売上14.2%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益*1



■ 前年同期比25%以上

前年同期比

	22/単4Q	23/単3Q	23/単4Q
売上収益*1	+23.6%	+17.2%	+14.2%
オンライン決済	+19.1%	+17.9%	+15.2%
物販EC	+9.5%	+11.8%	+9.9%
アパレル	+4.4%	+0.9%	+2.3%
食品・飲料	+13.8%	+20.6%	+17.8%
化粧品・健康食品	+3.8%	+7.3%	+8.7%
非物販EC	+25.5%	+21.2%	+18.3%
デジコン・通信	+16.9%	+20.0%	+18.7%
ユーティリティ	+11.3%	+27.1%	+28.6%
旅行・チケット	+53.6%	+44.4%	+36.9%
代理店・その他	+34.9%	+17.6%	+9.3%
BaaS支援*2	+43.0%	+5.3%	+2.1%
金融関連事業	+20.9%	+13.0%	+10.8%
送金サービス	+13.5%	+14.6%	+18.2%
早期入金サービス	+23.0%	+15.7%	+16.1%
海外レンディング	+37.0%	+41.4%	+47.1%*3

*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。 *2 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値

*3 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4Q前年同期比+2.2%、23/単3Q-19.7%、23/単4Q-22.1%

1.5.2 GMO-EP/PS/FGの業績

当期、EPは底打ち、PSは改善が進展、FGは高成長を継続

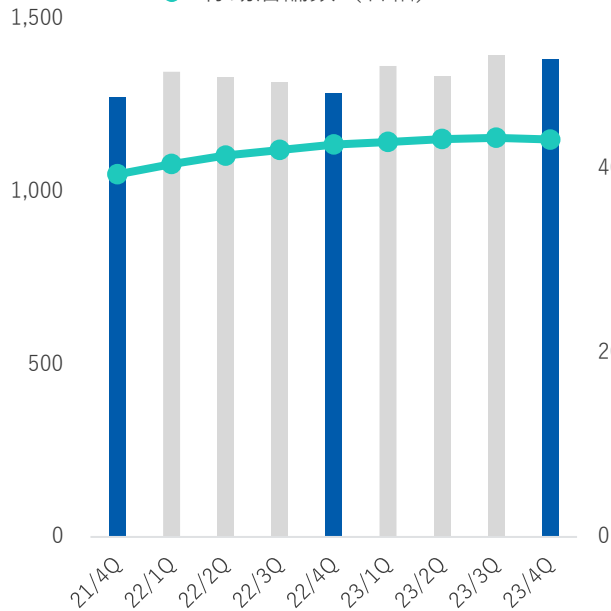
GMO-EP連結*1*2

(%：前年同期比)

22/単4Q 23/単4Q

売上収益	+0.7%	+7.8%
営業利益	-0.1%	+5.3%

(百万円) ■ 売上収益 (左軸)
● 稼働店舗数 (右軸)*4



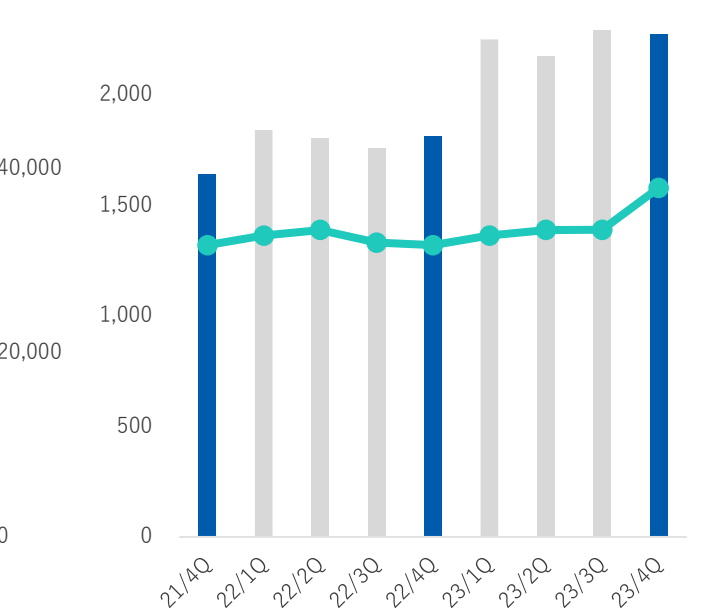
スタートアップの新規獲得が進展
物販EC市場環境の影響を受ける
(GMO-EP単体+2.6%/MR+76.1%)

GMO-PS*2

22/単4Q 23/単4Q

売上収益	+10.5%	+25.4%
営業利益	-	-

(店) (百万円) ■ 売上収益 (左軸)
● 稼働店舗数 (右軸)



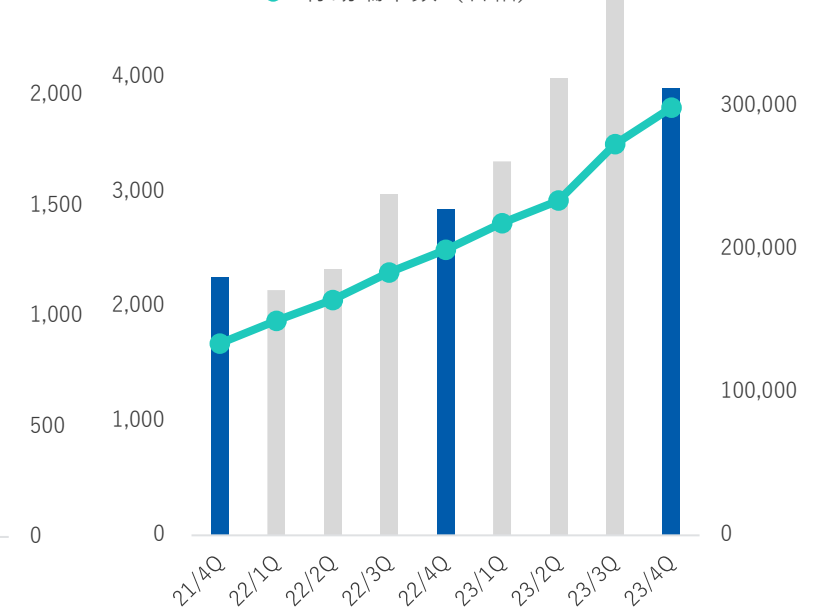
手数料改定/新規稼動により売上増
与信費用の増加抑制
単4Qは赤字幅縮小、通期は黒字

GMO-FG連結*1*3

22/単4Q 23/単4Q

売上収益	+26.5%	+37.1%
営業利益	+44.1%	-18.7%

(店) (百万円) ■ 売上収益 (左軸)
● 稼働端末数 (右軸)

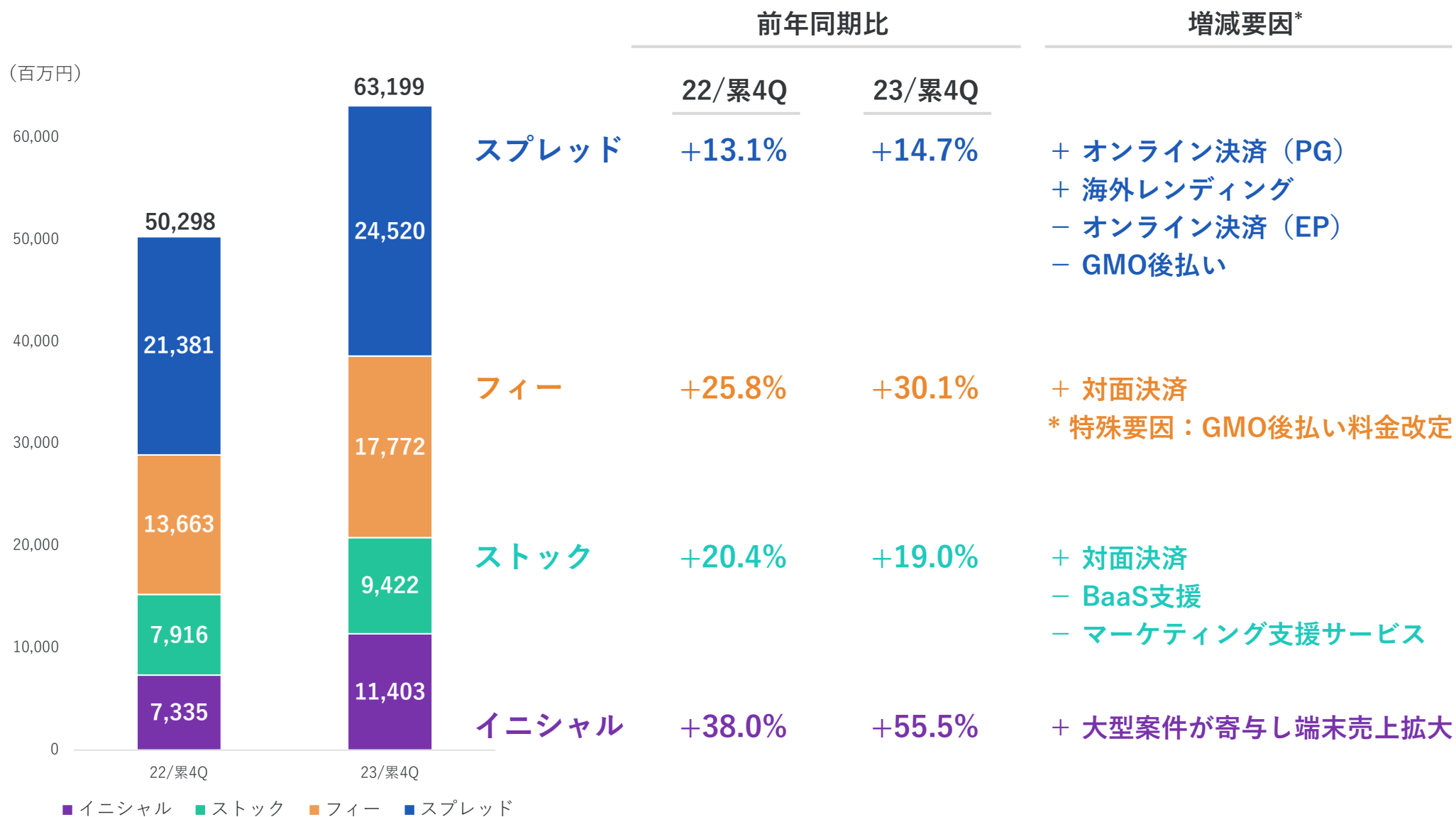


4Qも計画を上回る着地
リカーリング型収益*5 +49.4%
通期の営業利益は+51.3%

*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 fincode byGMOを除く *5 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

1.6 ビジネスモデル別連結売上収益推移（累計）

対面領域の伸長によりイニシャル55.5%増、フィーは30.1%増

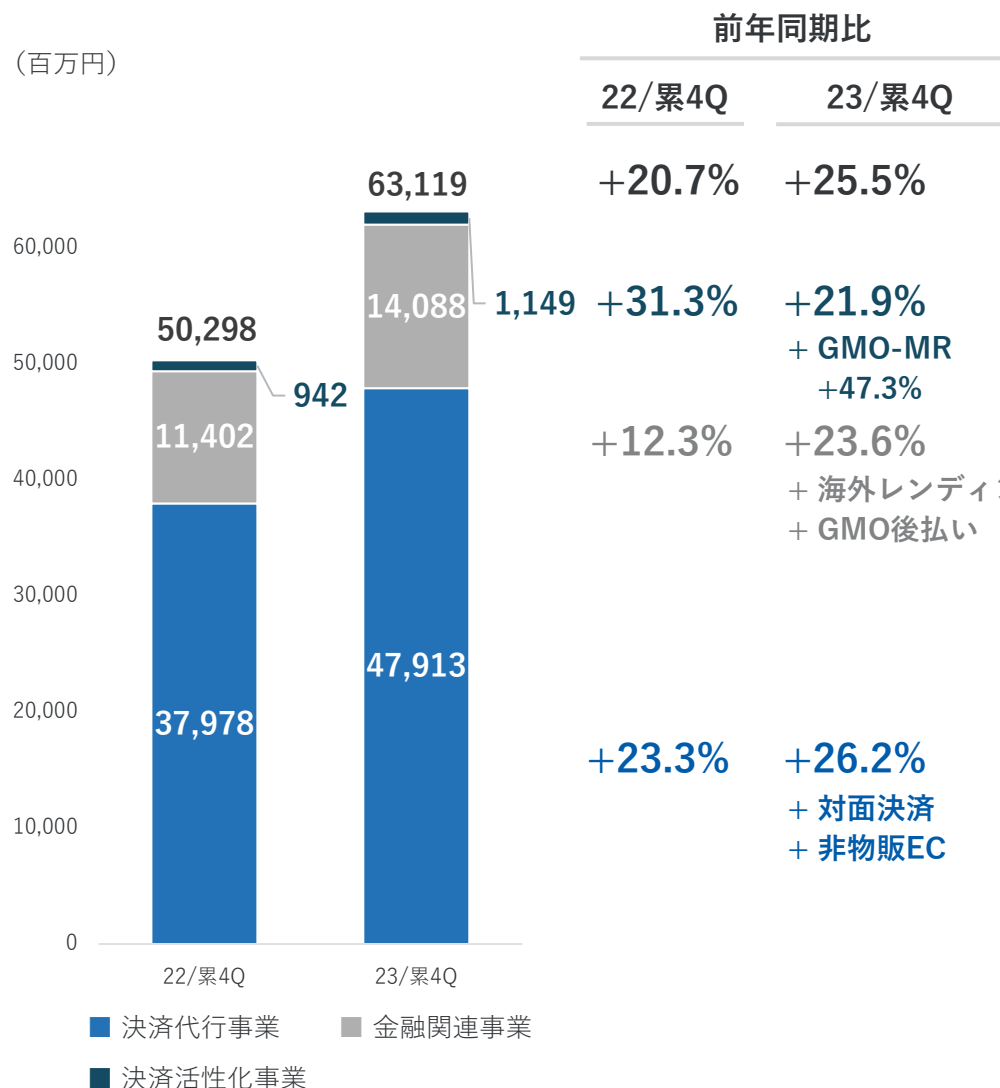


* 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

1.7 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与信費用増等により金融関連は11.6%増益

セグメント売上収益



2. 2024年9月期 業績予想

2.1 2024年9月期業績予想

2024年9月期の営業利益目標は250億円

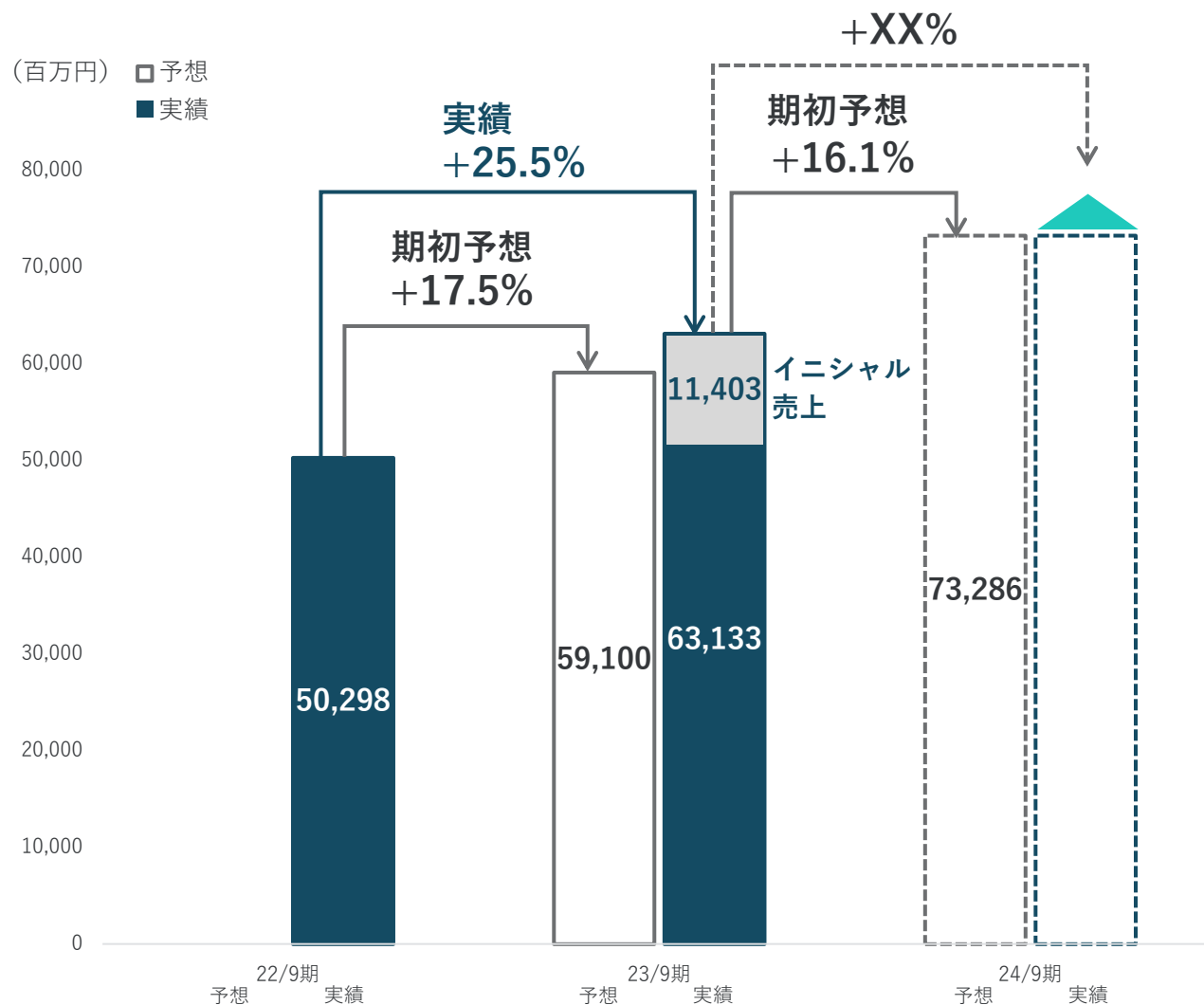
2024年9月期 連結業績予想

(百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 予想	前年同期比
売上収益	63,119	73,286	+16.1%
売上総利益	39,985	45,496	+13.8%
営業利益	20,312	25,000	+23.1%
税引前利益	20,636	23,904	+15.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	13,477	15,523	+15.2%
一株あたり 配当金	89円	103円	+14円

2.2 売上ガイダンスの考え方

成長率+16.1%は高い発射台と不透明な環境を踏まえた目標設定

売上収益予想及び実績



前提とした不透明な事業環境

- ・物販EC市場/SMEの停滞
- ・インフレ継続/実質賃金低下
- ・スタートアップ事業環境の変調

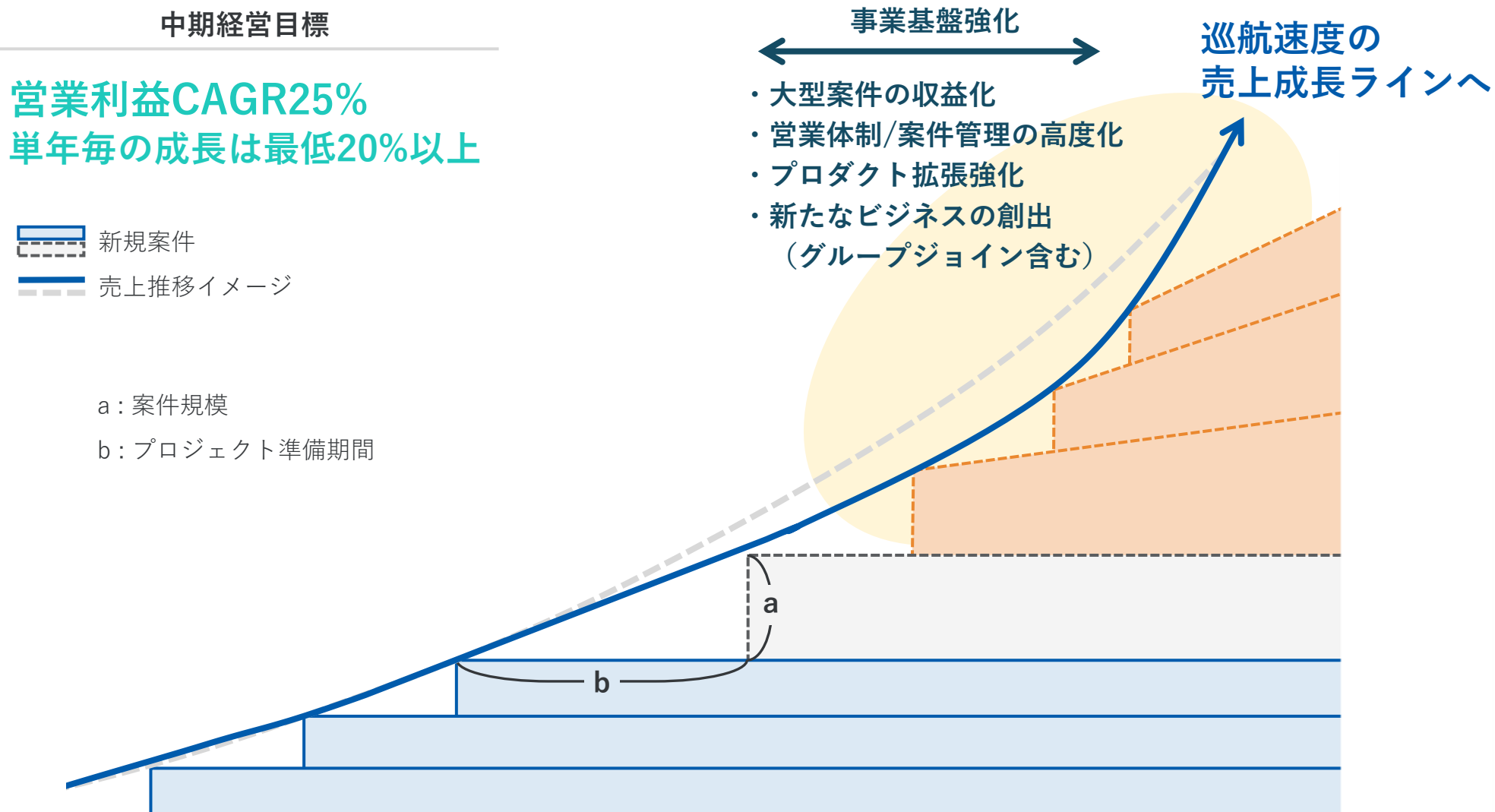
各社売上来期予想 (ガイダンスベース)

	前期比	構成比
GMO-PG	+18%	52%
GMO-EP連結	+6%	8%
GMO-PS	+15%	14%
GMO-FG連結	+21%	26%

2.3 2024年9月期以降の方針

事業基盤強化を経て営業利益の年平均成長率(CAGR)25%を目指す

売上推移イメージ及び基本方針

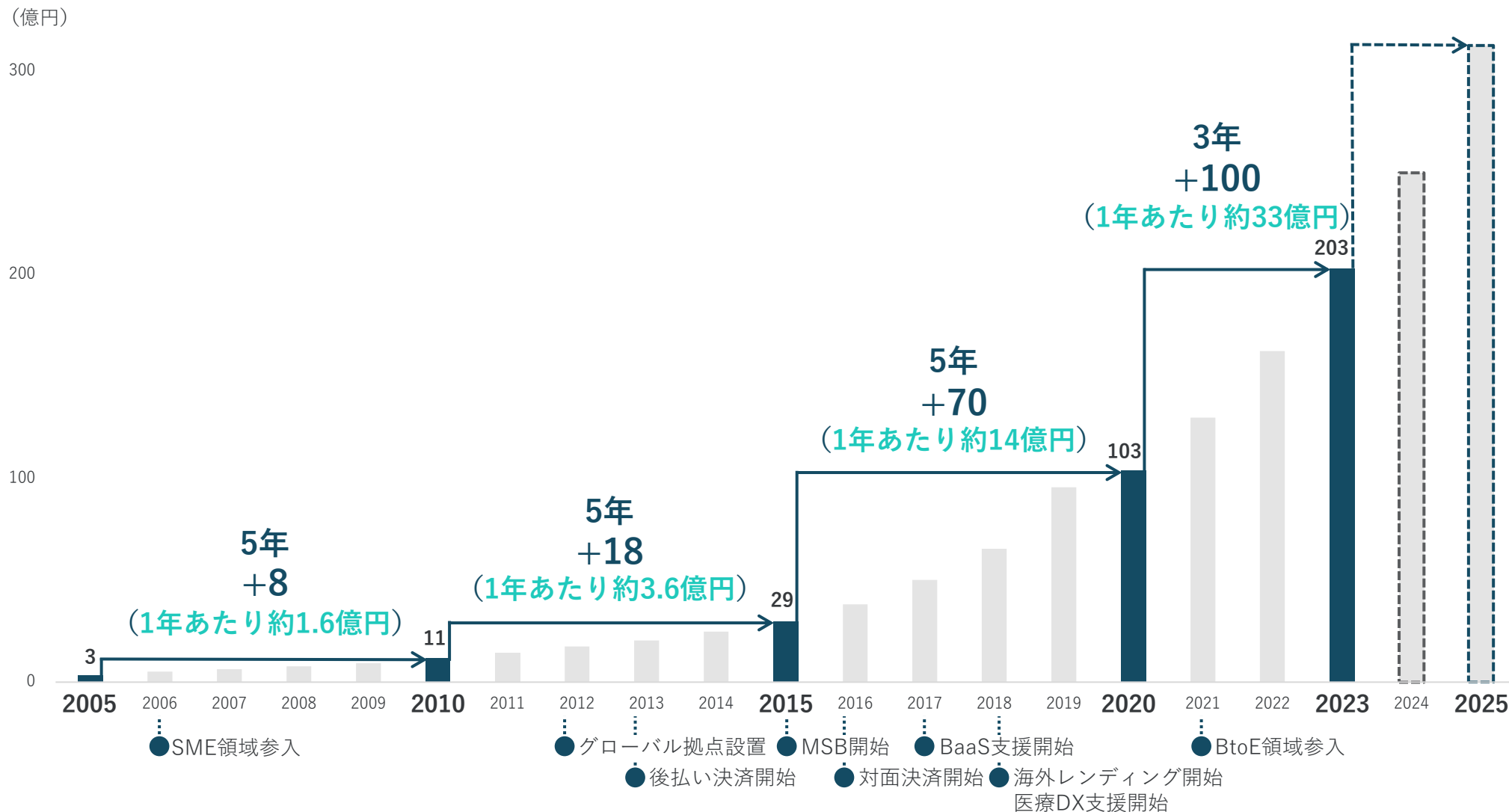


3. 成長戦略・注力分野の施策

3.1 成長の軌跡

事業領域を拡大し、営業利益の増益ペースが加速

営業利益実績/目標及び営業利益の積み上げ額*1*2

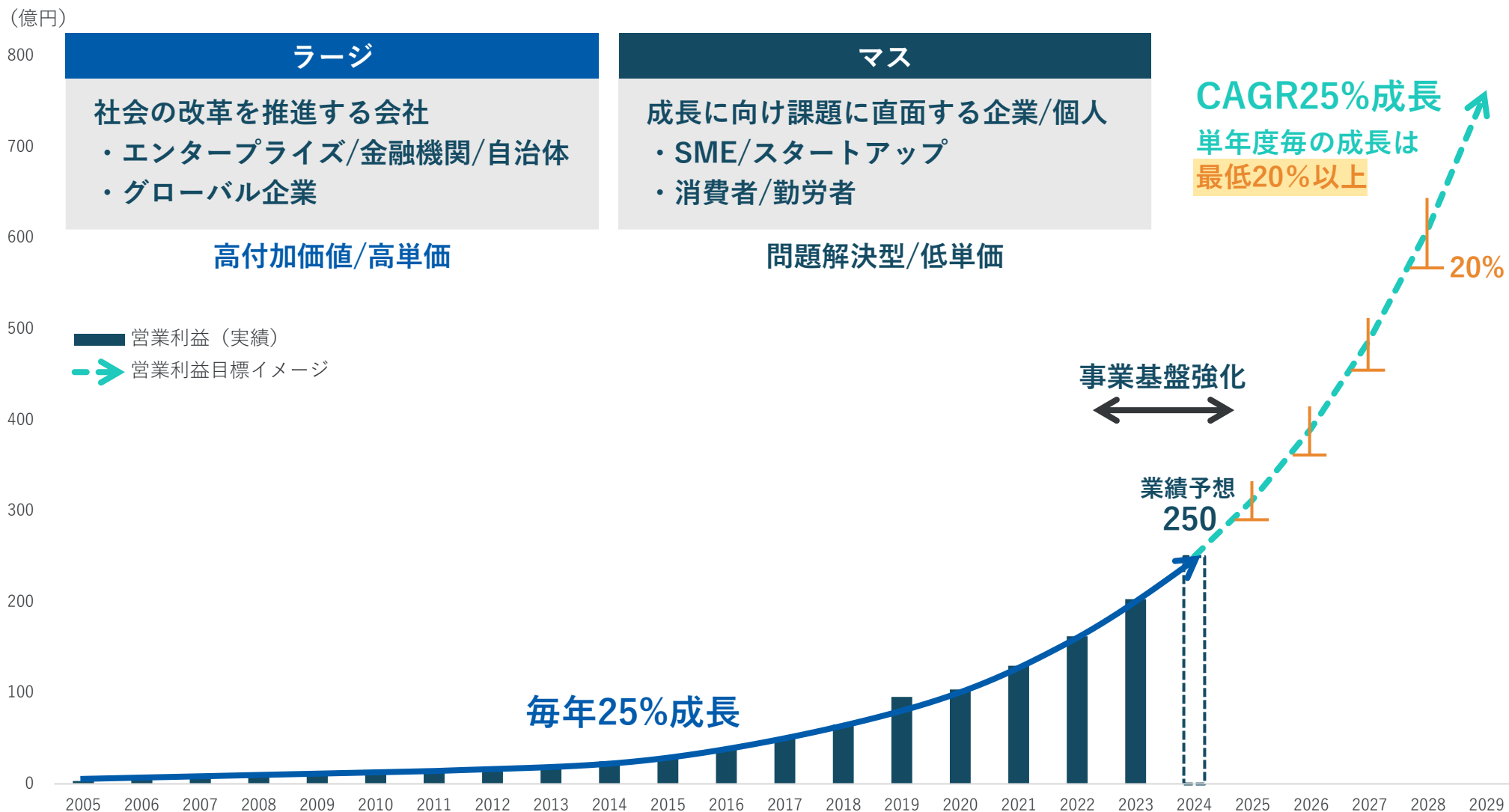


*1 2018年9月期より国際会計基準（IFRS）を適用。2017年9月期もIFRS基準に組み替えて表示。
 *2 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示。

3.2 中期目標と成長戦略

レンジ/マス毎の戦略を推進し、中期目標の達成を目指す

営業利益実績/目標及び成長戦略*1*2



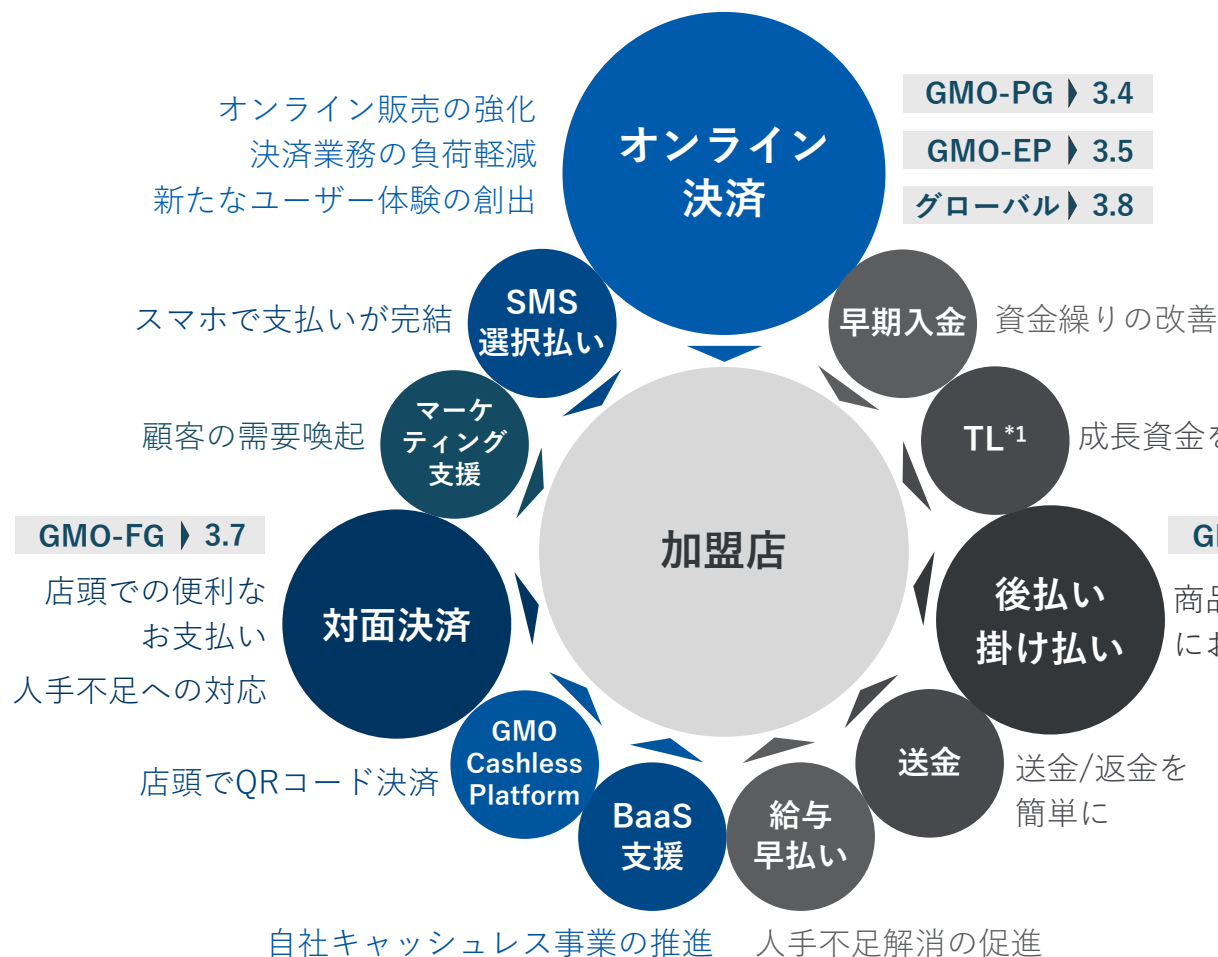
*1 2018年9月期より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期もIFRS基準に組み替えて表示。

*2 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示。

3.3 成長の源泉

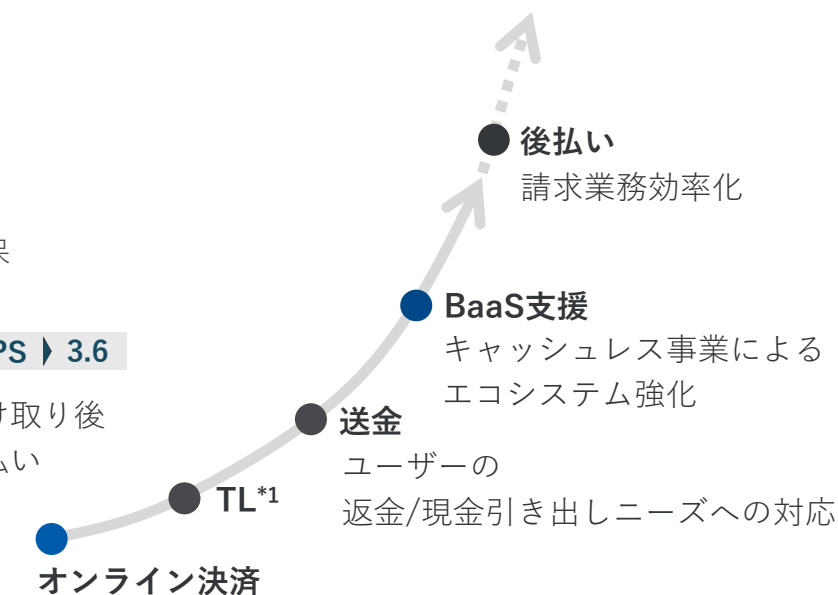
プロダクト拡張で加盟店の成長を一体支援（結果、案件大型化）

加盟店へのプロダクト提供例、加盟店/ユーザーへの提供価値



加盟店成長支援の事例

加盟店視点で決済機能を「リバンドリング*2」



地方銀行、飲食チェーン、アパレル、ユーティリティ、急成長スタートアップ等
実績増加中

*1 TL: トランザクションレンディング *2 リバンドリング: 金融サービスを個別の機能に分解（アンバンドリング）し、利用者視点に立って組み合わせて提供（リバンドリング）すること

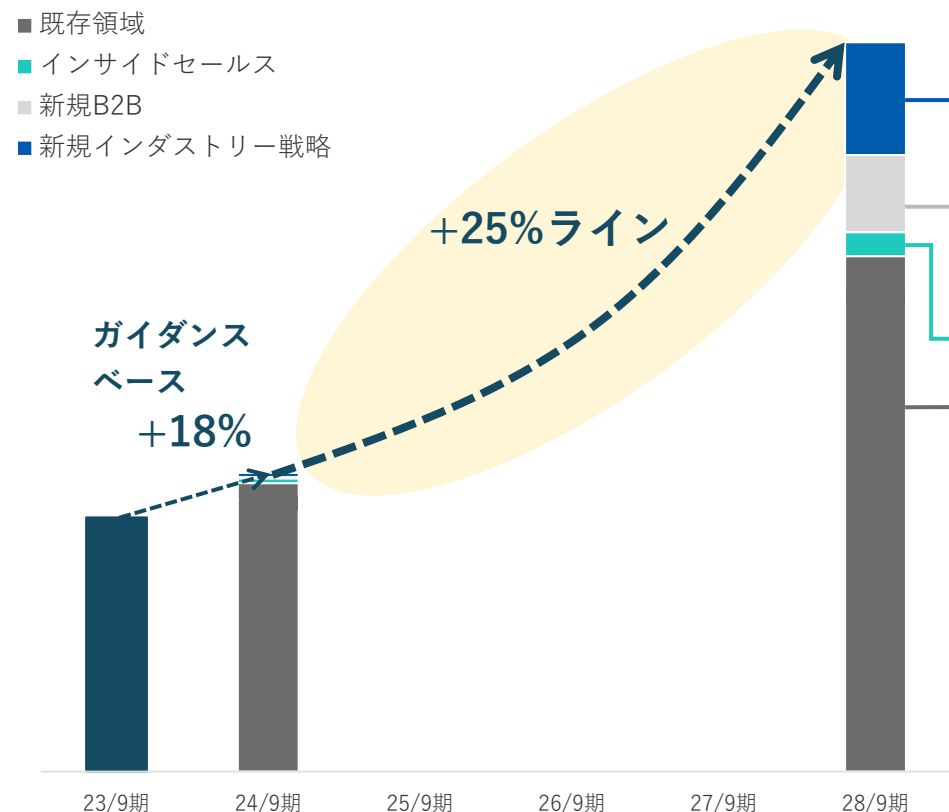
3.4 GMO-PG単体

外部環境を捉えインダストリー戦略を加速

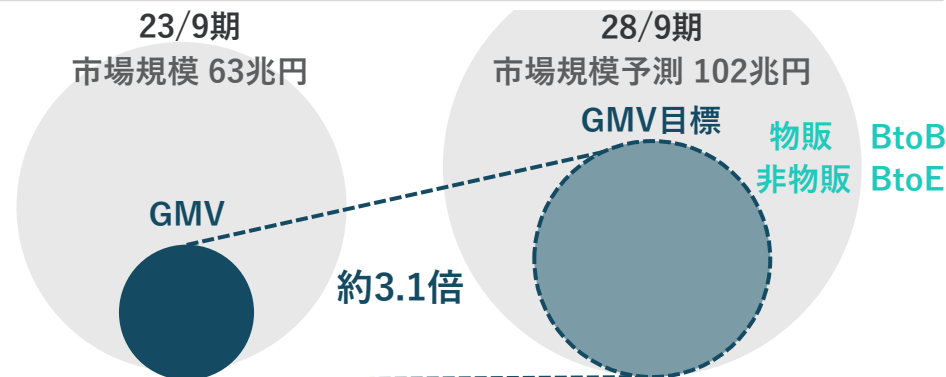
売上成長継続のための要件

- ・ 案件の大型化
- ・ 新規成長顧客獲得の効率性向上

5年後の売上目標イメージ*1



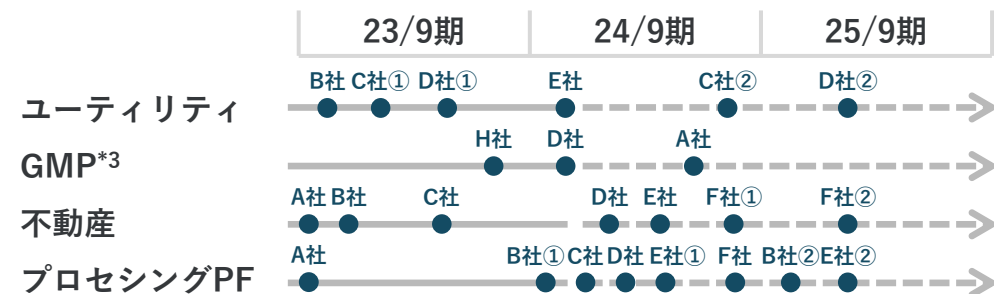
28/9期のターゲット市場規模とGMV目標



中期売上成長のための施策

- ・ 業種別プラットフォーム展開加速 ラージ
- ・ 新規BtoB事業の立ち上げ、専担営業部を組成 ラージ
- ・ パートナー協業/営業効率化/顧客データ基盤整備 マス
- ・ 主力決済サービス*2を中心とした既存領域の拡大 ラージ
マス

施策の進捗



*1 即給 byGMOを除く *2 PGマルチペイメントサービス *3 GMP: グローバルメジャープレーヤー

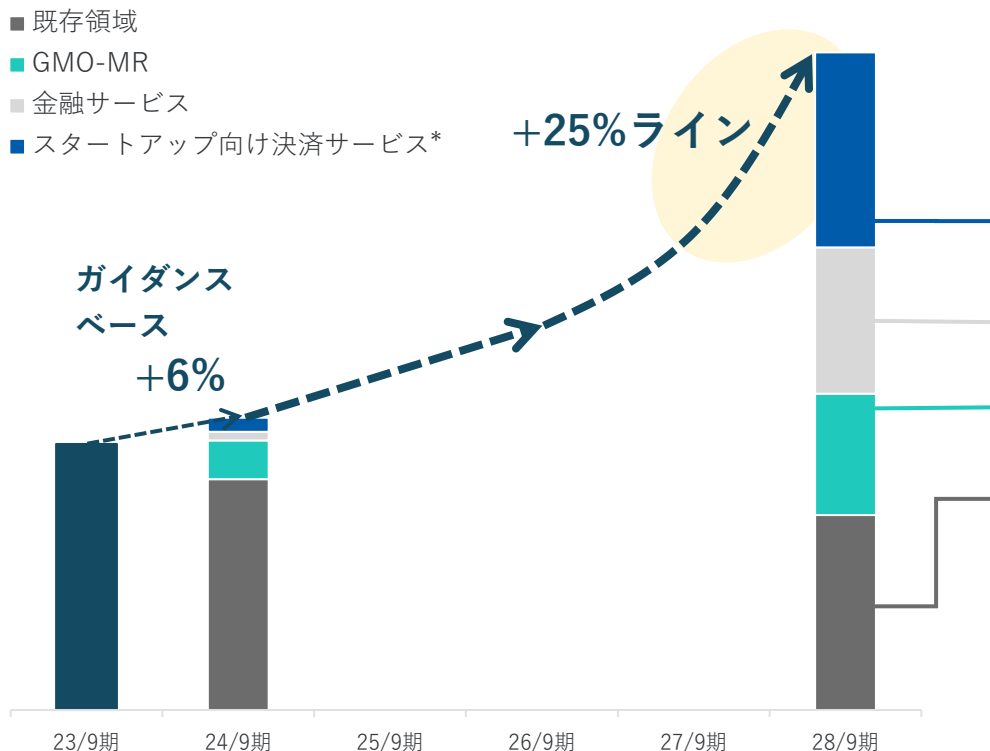
3.5 GMO-EP連結：SME領域

新たな柱となる事業の拡大による成長率向上

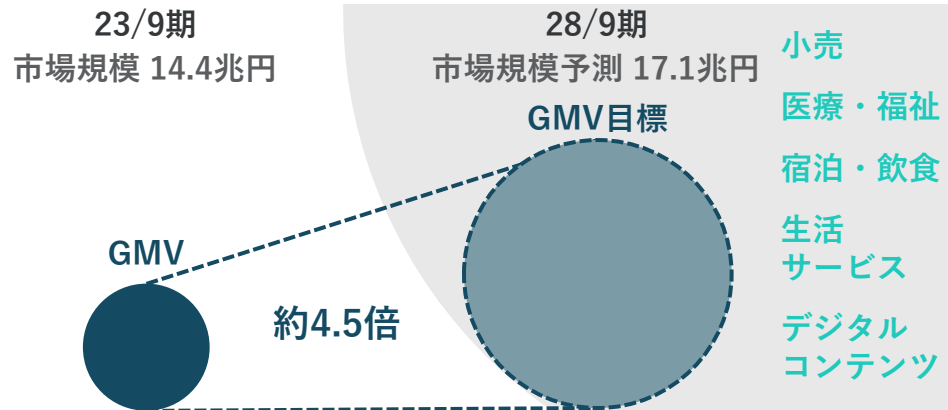
売上成長継続のための要件

- ・物販から非物販への事業領域拡大
- ・取扱高シェアの拡大
- ・成長加盟店の獲得
- ・新たな柱となる事業の拡大

5年間の売上目標イメージ



28/9期のターゲット市場規模とGMV目標



中期売上成長のための施策

- ・ スタートアップ/非物販向け決済サービス*による各業種のアンカー顧客開拓加速 **マス**
- ・ 金融サービスの拡大 **マス**
- ・ 医療DX/ペーパーレス推進、医療系パートナー戦略 **マス**
- ・ 収益構造の改革（固定費モデルへの転換） **マス**

施策の進捗



* fincode byGMO

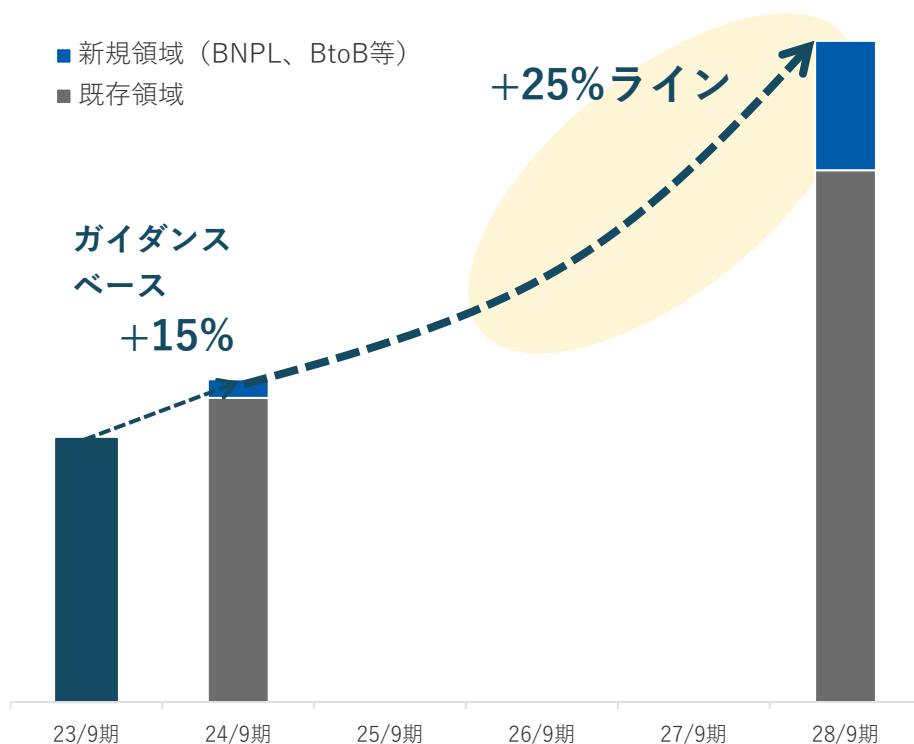
3.6 GMO-PS : 後払い

事業モデル発展による成長と収益性向上

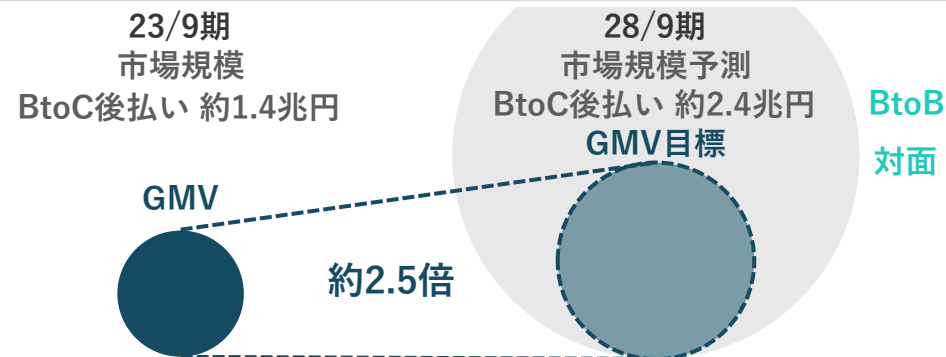
売上成長継続のための要件

- ・新しい領域へのアプローチ
- ・事業モデルの発展
- ・収益構造の改革
- ・与信管理の高度化

5年間の売上目標イメージ



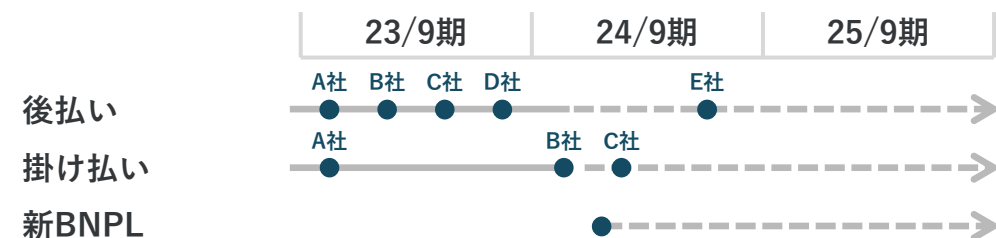
28/9期のターゲット市場規模とGMV目標



中期売上成長のための施策

- ・新BNPLサービスを含む事業領域の拡大 **マス**
- ・OEMモデルの推進 **レンジ**
- ・BtoB領域のサービス推進 **マス**
- ・手数料モデルアップデート **マス**
- ・自社与信システムの本格稼働 **マス**

施策の進捗



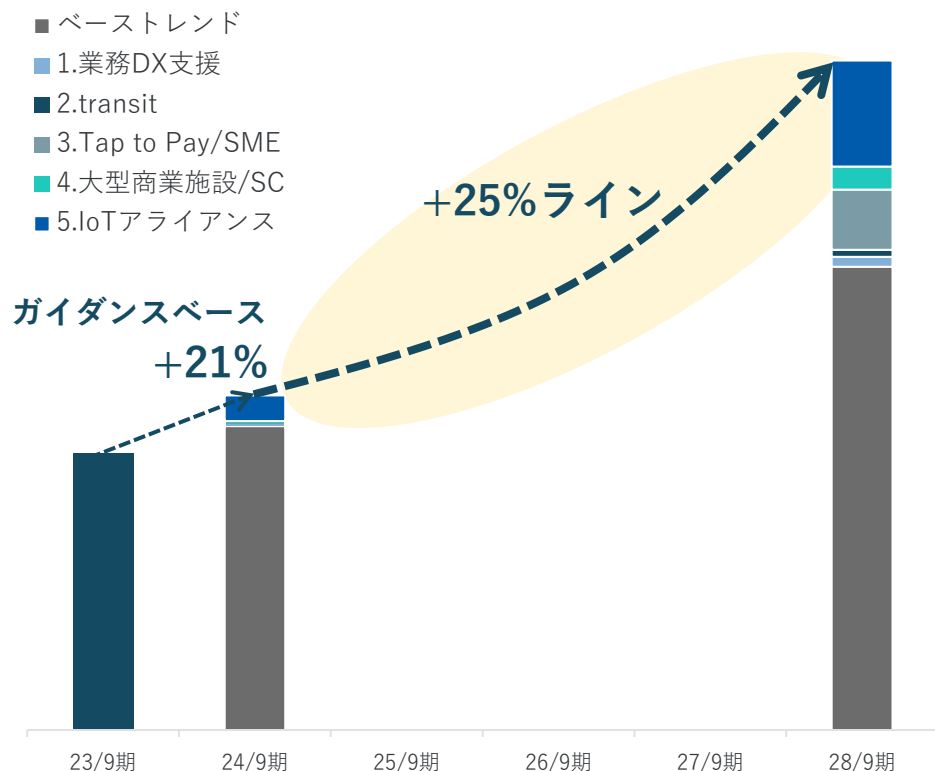
3.7 GMO-FG連結：対面決済

成長市場を捉えた新たな柱の推進による着実な成長継続

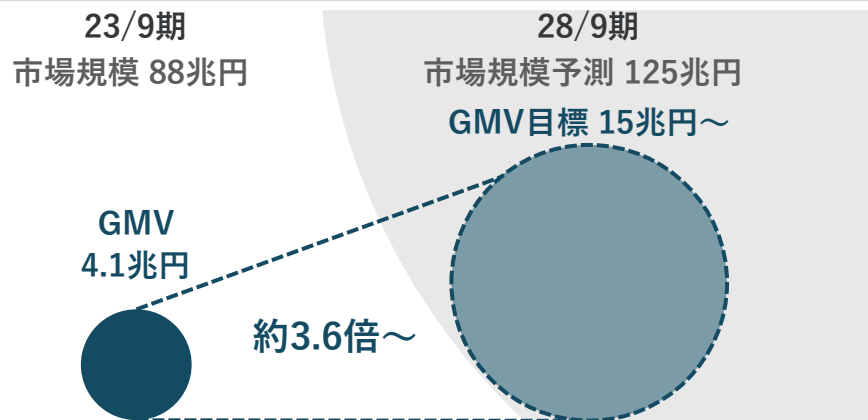
売上成長継続のための要件

- ・リカーリング型収益の拡大
- ・大規模市場でのシェア拡大
- ・新たな柱となる事業の確立

5年間の売上目標イメージ



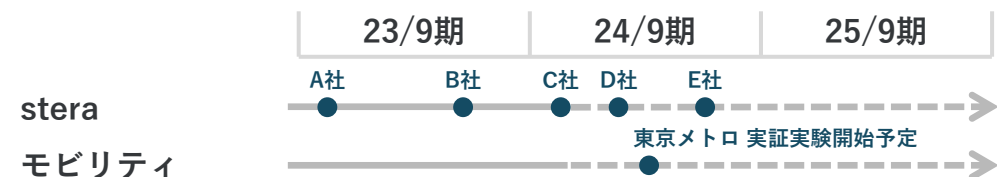
28/9期のターゲット市場規模とGMV目標



中期売上成長のための施策

- ・ stera：多業種/成長企業の獲得（大型商業施設等） **ラージ**
- ・ MaaS領域（モビリティ決済）/Tap to Pay **ラージ**
- ・ QR・ポイント等とのアライアンス拡充 **ラージ**
- ・ 決済センター機能強化によるARPU向上 **ラージ**
- ・ 多業種ロングテール開拓 **マス**

施策の進捗



中長期の海外FinTech事業拡大に向けた投融資の推進

売上成長継続のための要件

- ・ 長期成長のためのローカル法人体制強化
- ・ 融資与信管理の高度化
- ・ 事業拡大のため第2,3弾の有望事業の探索継続

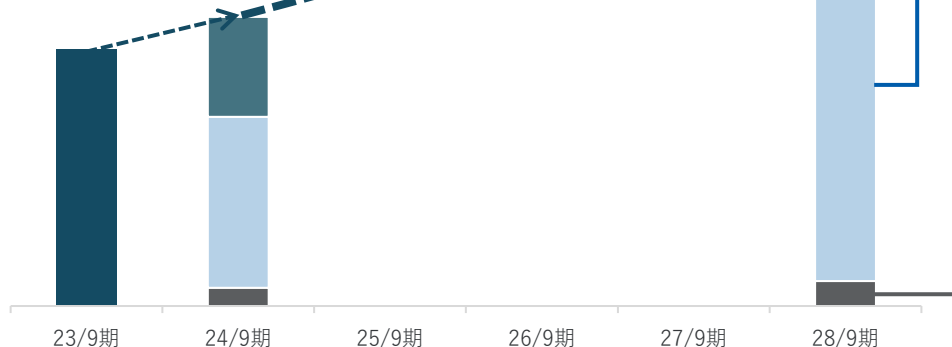
中長期売上成長のための施策

- ・ 重点国での優良ポートフォリオの構築の加速
インド/米国の強化
外部パートナー連携や独自案件組成力の強化
- ・ 審査/リスク管理の工数・担当者拡充
- ・ 低調な投資環境を捉えた好条件投資推進
- ・ グローバル企業の開拓強化

5年間の売上目標イメージ（現事業のみ）

売上 CAGR 20%以上
営業利益 CAGR 25-30%
(23/9期～28/9期)

- 米国MSB
- アジアMSB
- アジア決済



アジアFinTechスタディセッション

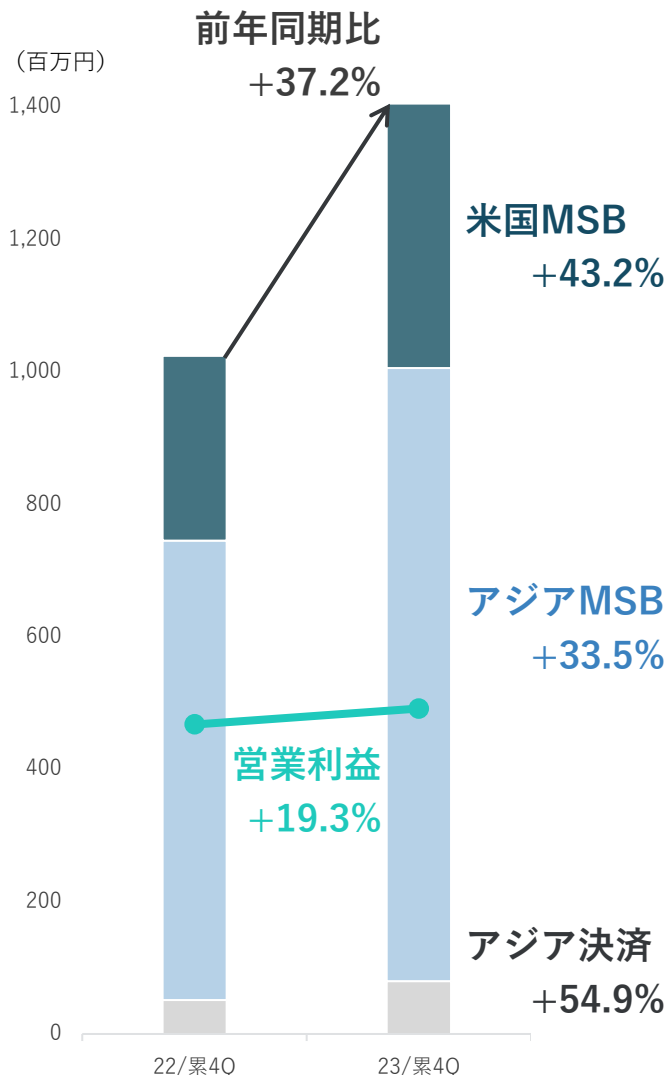


- ・ 海外先端FinTech知見の国内プロダクト開発への反映

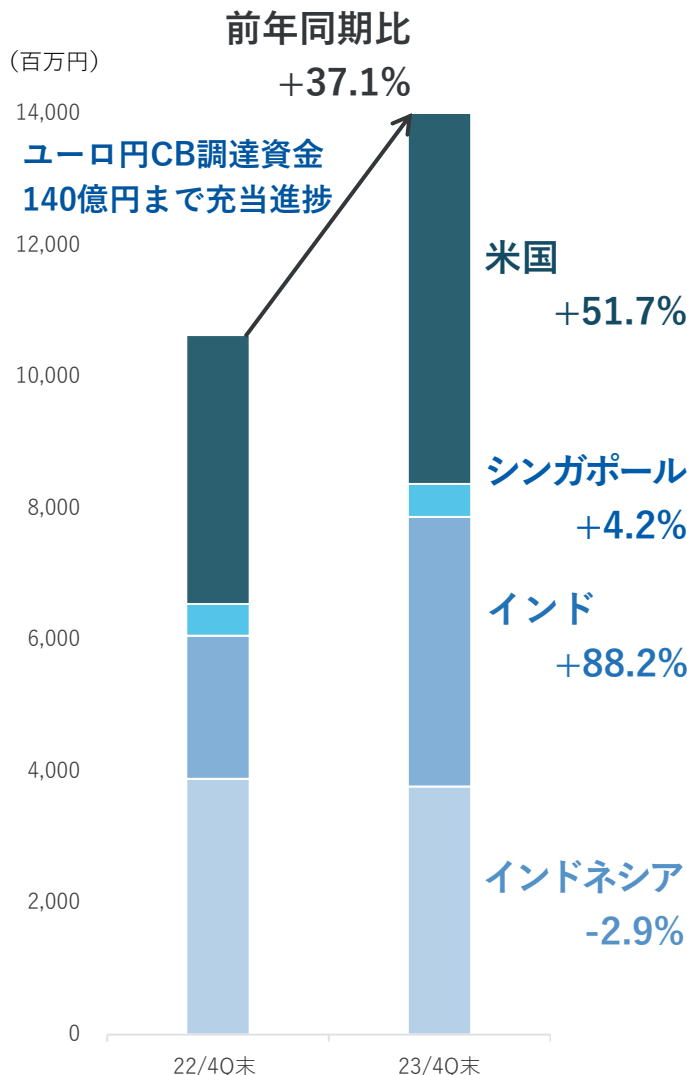
3.8.2 グローバル：業績サマリ

有力案件発掘力強化で残高積み上げ、売上37.2%増(円安効果もあり)

売上収益*1・営業利益*2 (累Q)



融資残高 (9月末)



新規融資実行案件



米 中古車在庫ローンFinTechに融資 (23年10月実行)

- ・ディーラー向けに在庫購入資金及び在庫管理ソフトウェアを提供



インド SME向けローンFinTechに融資 (23年9月実行)

- ・独自与信モデルで信用調査機関や銀行等の膨大なデータを分析しローン実行
- ・AUMは約1,210億円*3

引き続き、高利回りを維持 (平均年利 約11%*4)

*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+30.1%。 *2 前期に一時的に計上された売上を除き算出

*3 2023年6月時点のAUM。2023年9月30日時点のレート (1インド・ルピー=1.79円) で換算。

*4 全融資先の実質金利、23/単4Q平均値

4. サステナビリティ

4.1 2023年9月期総括：サステナビリティ経営

決済を通じた社会課題の解決により、持続可能な社会の実現に貢献

サステナビリティ経営の推進

- ・マテリアリティの特定（31ページ参照）
- ・FTSEの複数ESG指数構成銘柄への選定*1
- ・TCFD提言に基づき、気候変動への対応に係る情報を開示
- ・GHG排出量（Scope1,2）ゼロを達成見込み*2
- ・GHG排出量（Scope3）の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推進
- ・GHG排出量（22/9期）に対する第三者保証を取得
- ・健康経営推進など働く環境の整備



FTSE4Good



FTSE Blossom Japan



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



2023
健康経営優良法人
Health and productivity



健
健康優良企業



女性が活躍しています！

社会課題に基づく事業機会



人口減少/
労働力不足



地方創生



スマートシティ



インバウンド



リアルx
デジタル融合



気候変動/
脱炭素

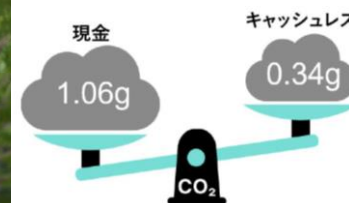
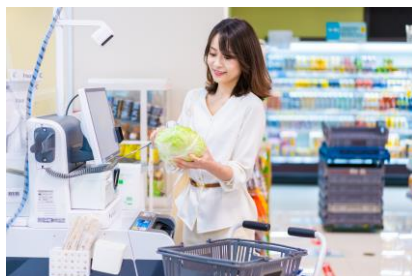
決済の省人化

給与前払いによる
採用力強化

宿泊施設への
キャッシュレス推進

デジタル決済による
新たな顧客体験

キャッシュレスによる
CO2排出量削減*3



*1 FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここにGMOペイメントゲートウェイ株式会社が第三者調査の結果、FTSE4GoodIndex Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。 *2 第三者保証取得前の速報値 *3 一般社団法人キャッシュレス推進協議会

4.2 マテリアリティ

優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定

決済を起点とした事業の持続的成長を通じた「社会貢献」

①革新/Innovation

～決済イノベーション創出によるお客様の成長と社会の発展～

あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与

②信頼/Reliability

～社会を支える決済インフラの持続的運営～

決済という社会インフラを担う企業として、自らの業務の安定性、信頼性の向上を通じ、社会経済活動の安心、安全の確保に貢献

③脱炭素/Decarbonization

～キャッシュレスを通じた地球環境への貢献～

現金や紙を伴うプロセスを変革し、CO2排出削減に注力

④人財/People

～25%成長にコミットし挑戦する組織力の追求～

環境変化を乗り越え持続的な成長を図るうえで、決定的に重要な人的資本拡充を組織の最重要課題として注力

⑤ガバナンス/Governance

～健全で責任ある経営の実践～

健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力

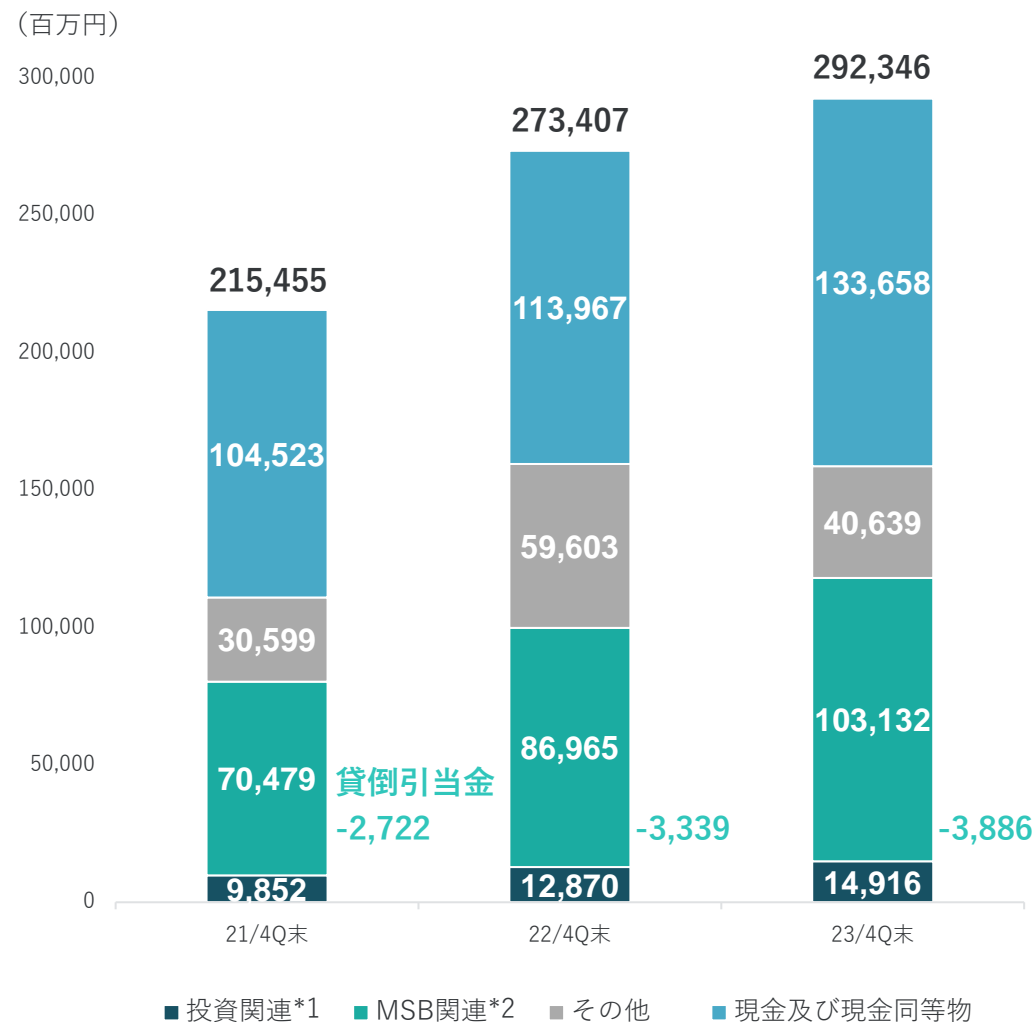
持続的成長を支える「経営基盤」

5. 財務ハイライト・参考資料

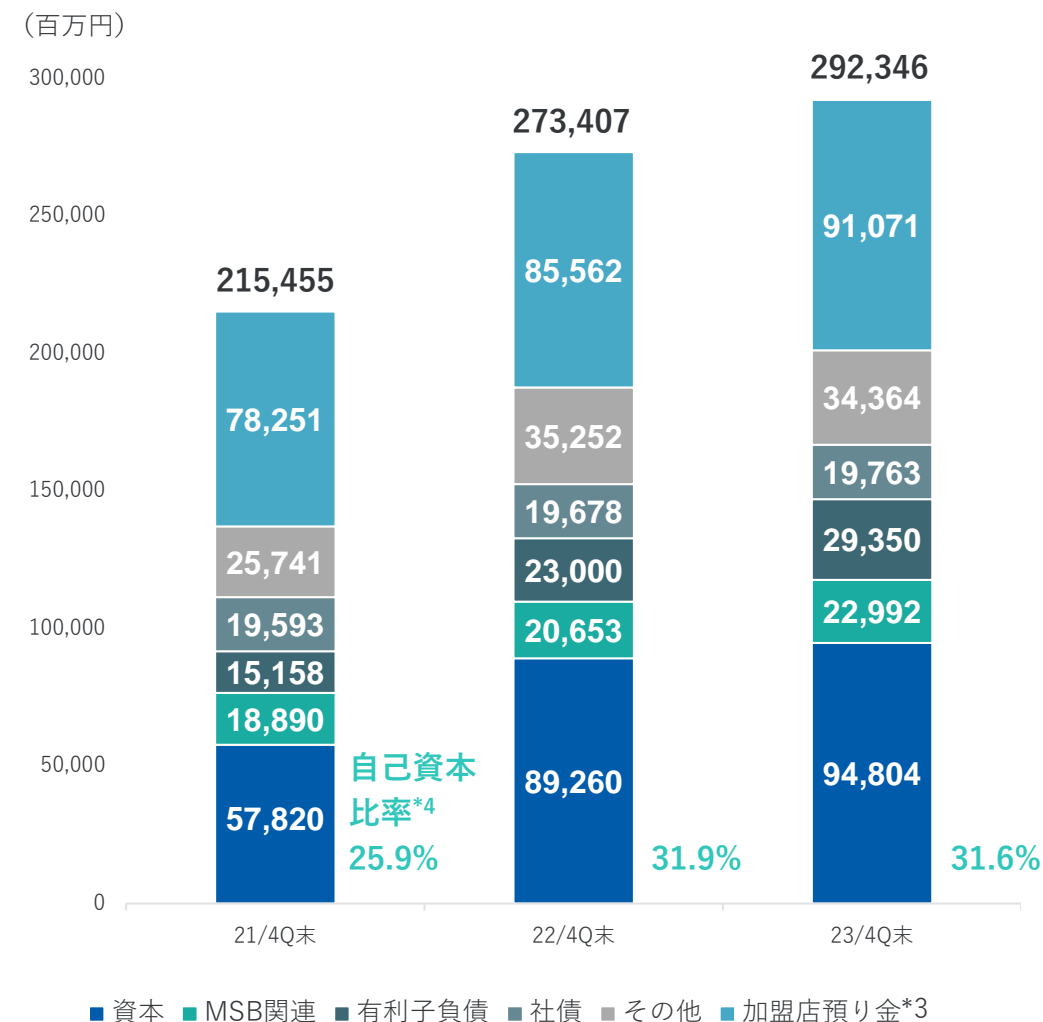
5.1.1 連結貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加

資産



負債・資本



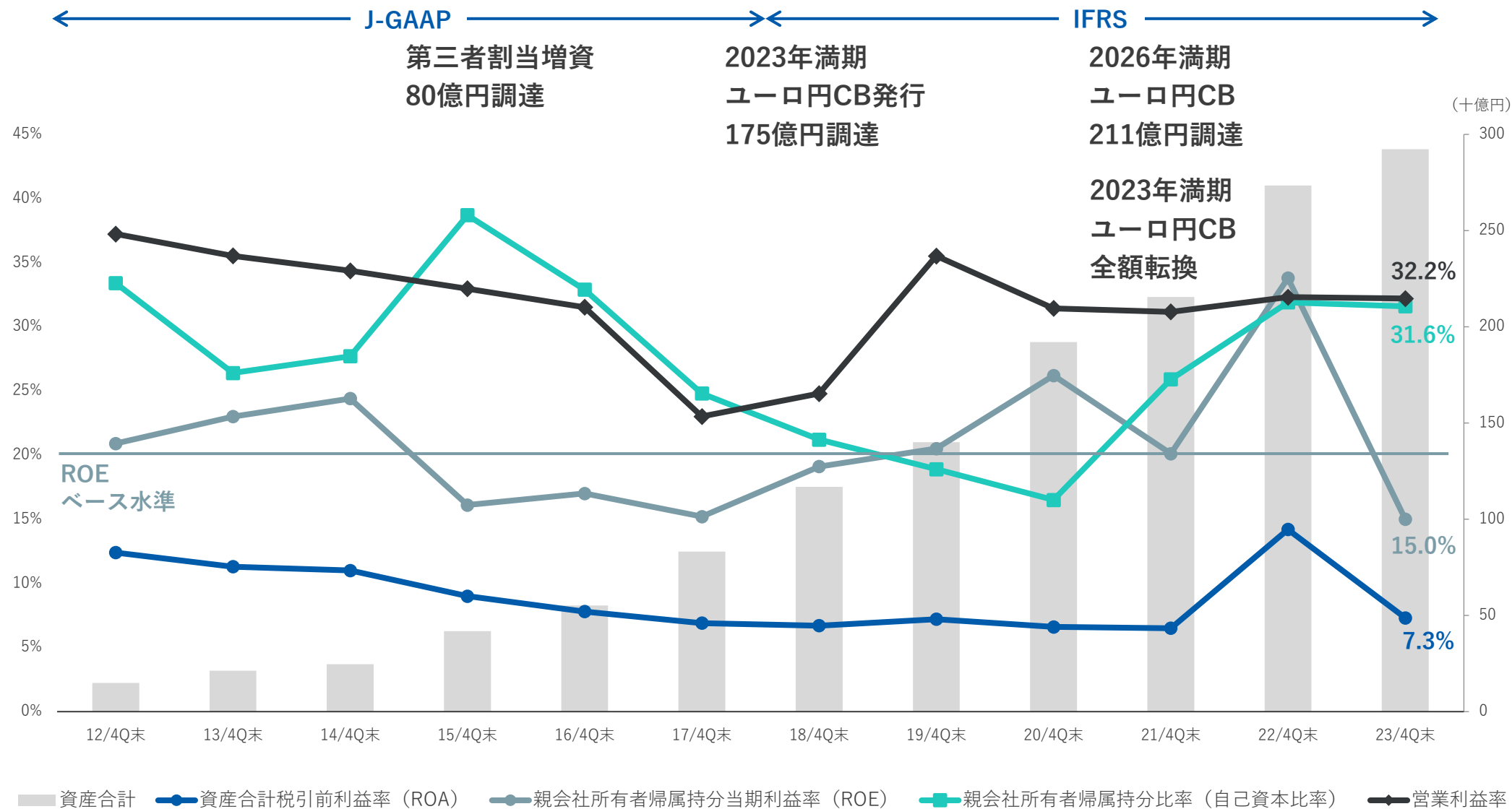
*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

*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

5.1.2 主要連結財務指標（年推移）

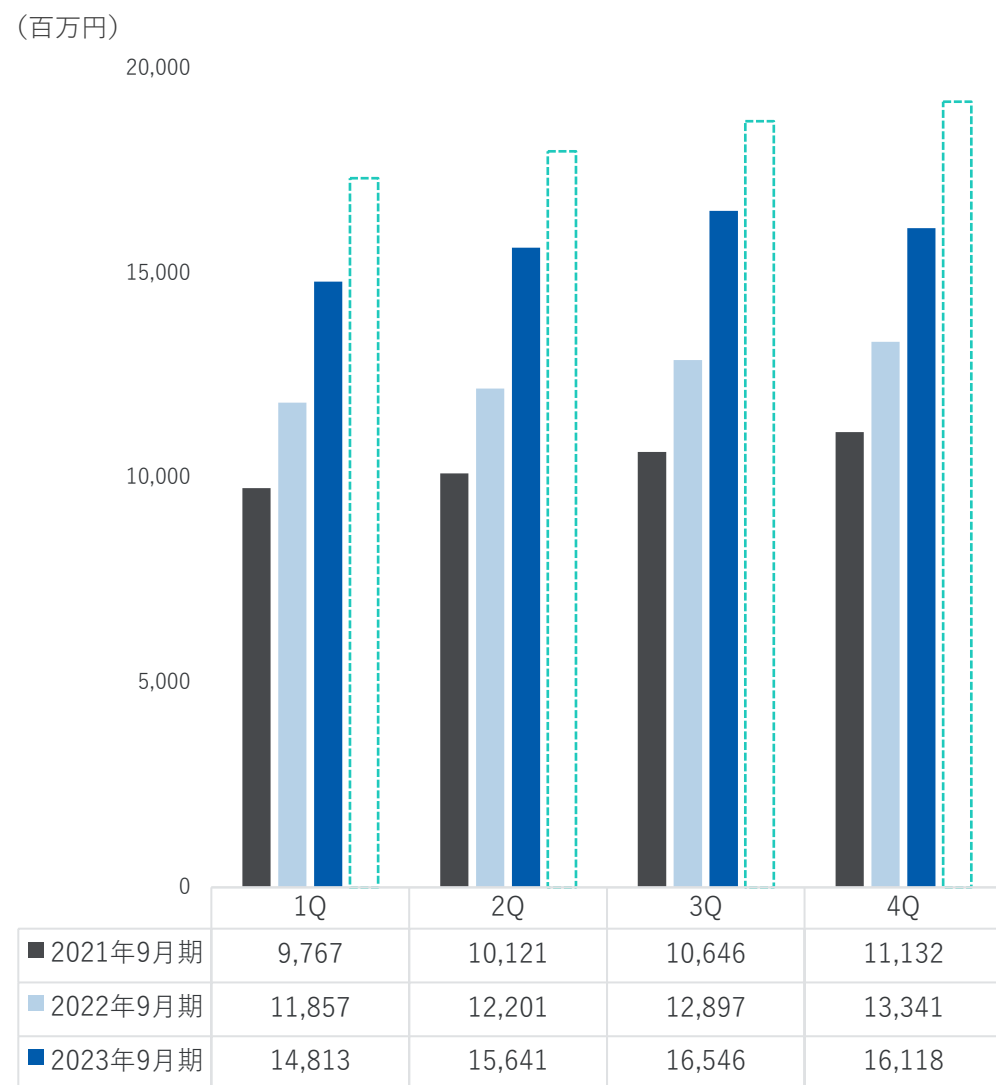
金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を增強



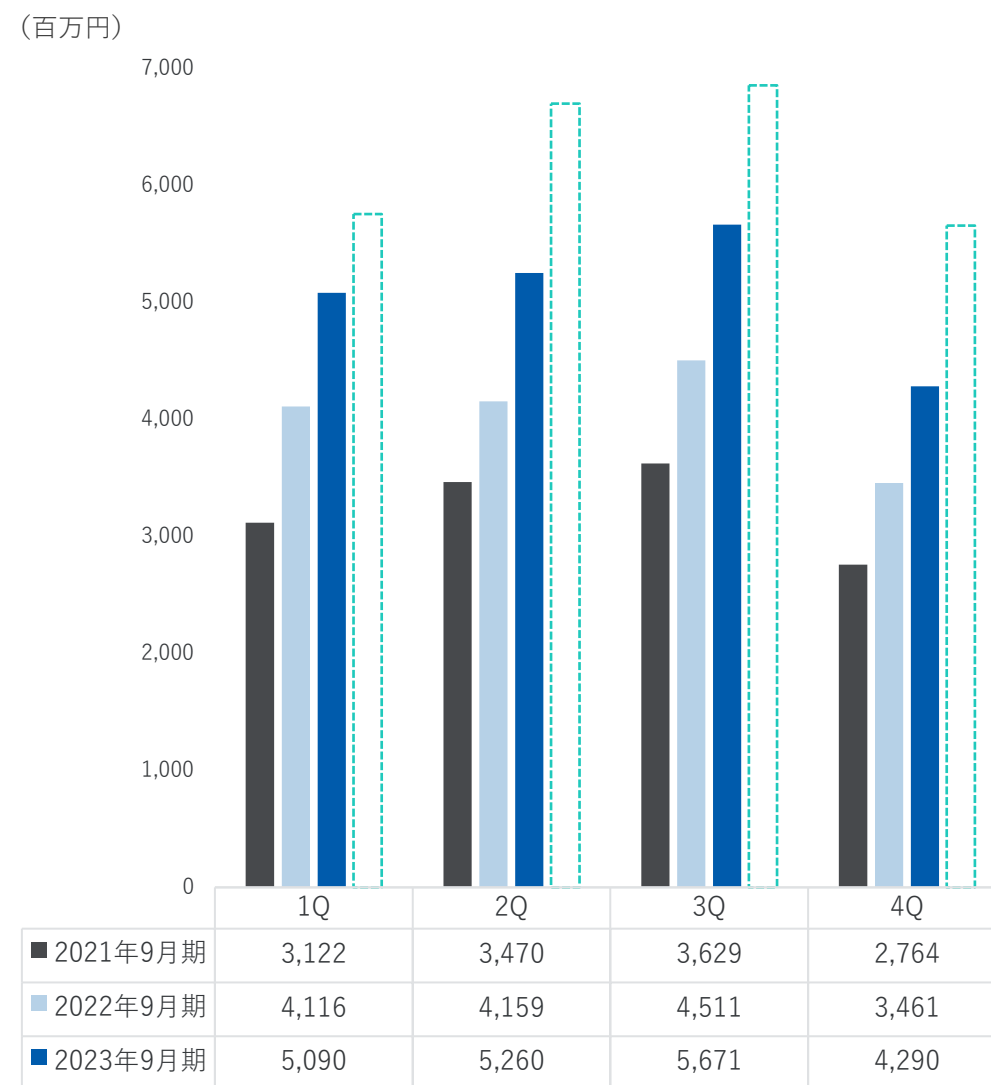
* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

5.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益



連結営業利益



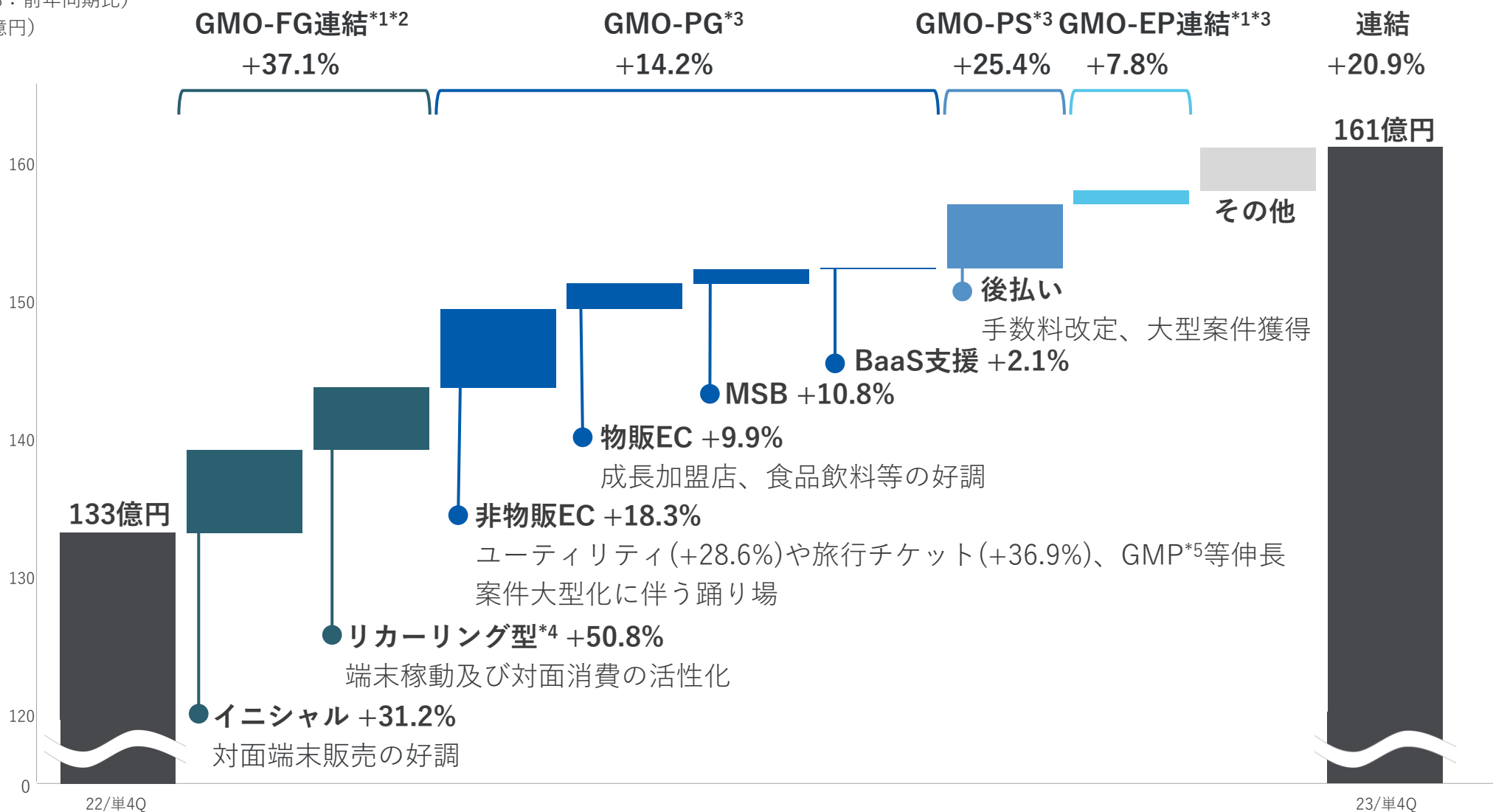
■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期 □ 2024年9月期

■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期 □ 2024年9月期

5.3 連結売上収益の増減要因（単Q）

物販ECの低成長を対面・後払い等でカバーし、20.9%増

(%：前年同期比)
(億円)



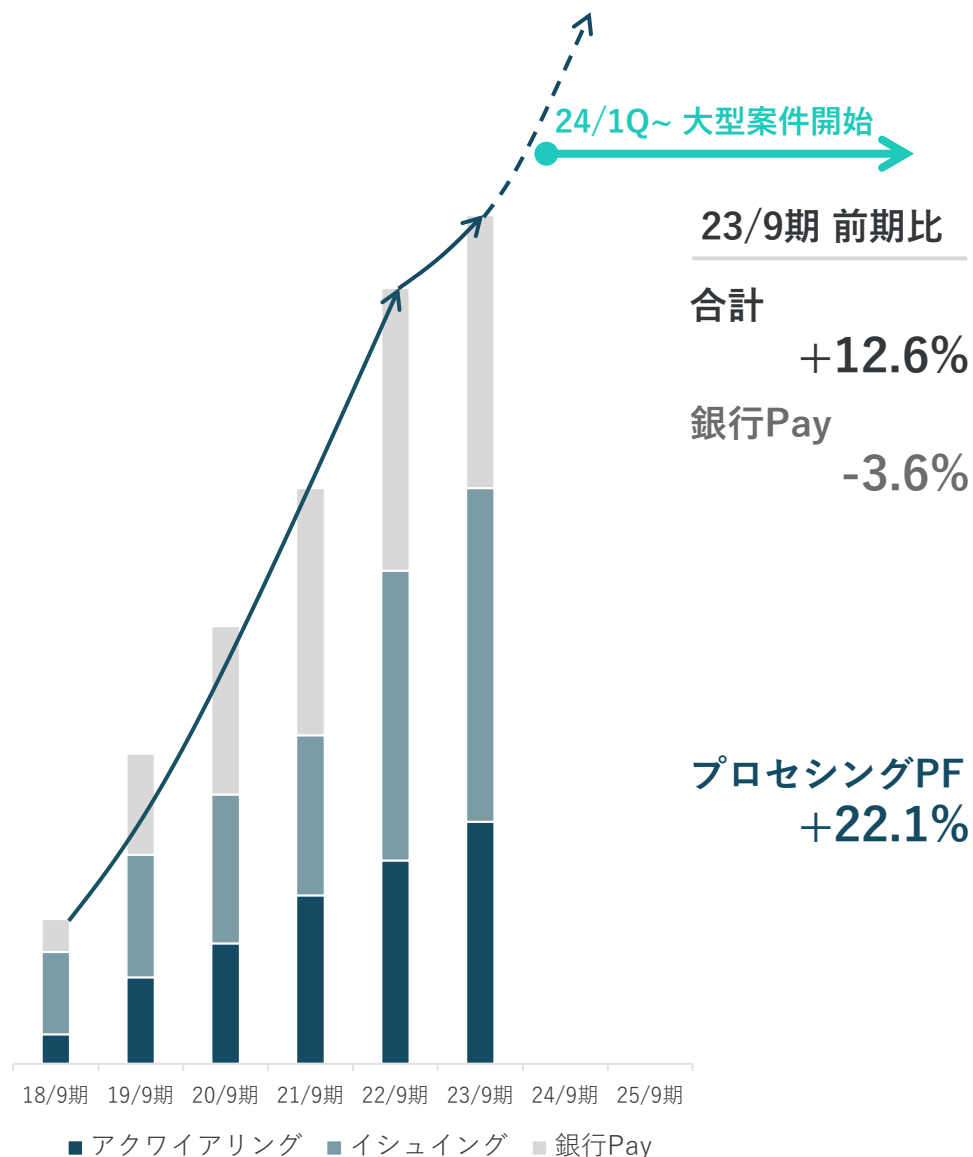
*1 GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム、GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMO医療予約技術研究所

*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。

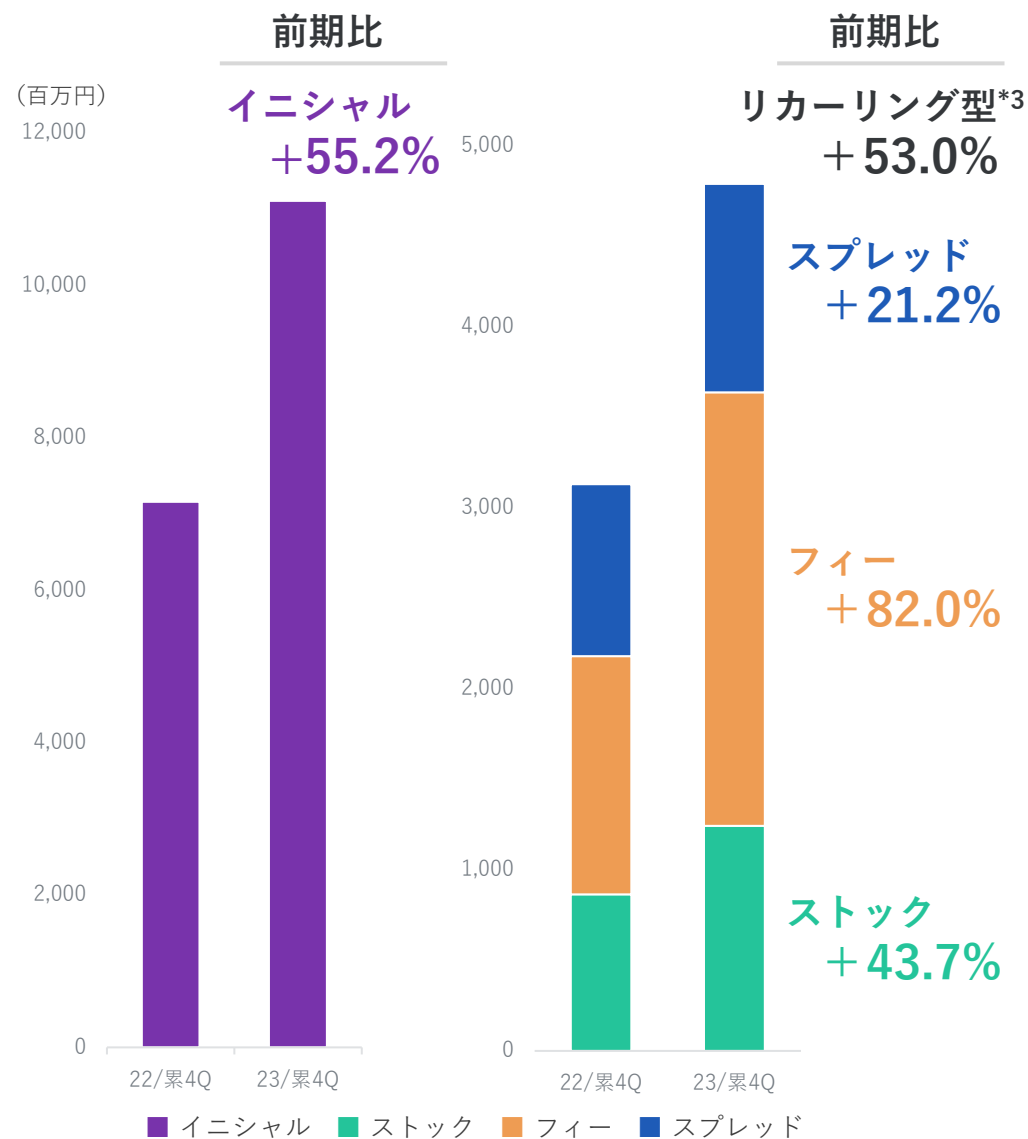
*4 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益 *5 GMP：グローバルメジャープレーヤー

5.4 BaaS支援（年推移） ・ 対面決済売上収益（累計）

銀行Pay・プロセッシングPF売上*1



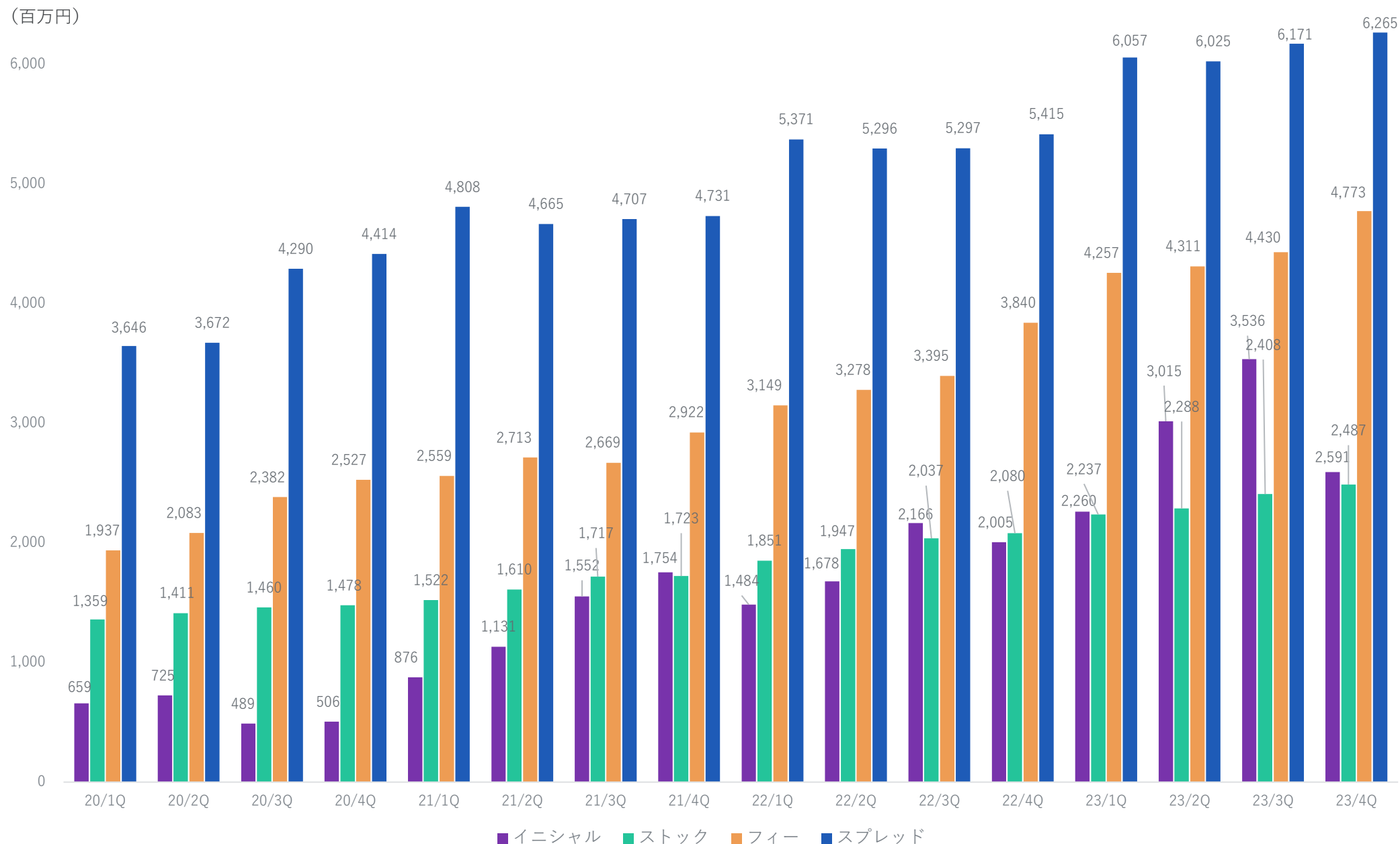
GMO-FG/CASビジネスモデル売上収益*2



*1 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。

*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

5.5 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）



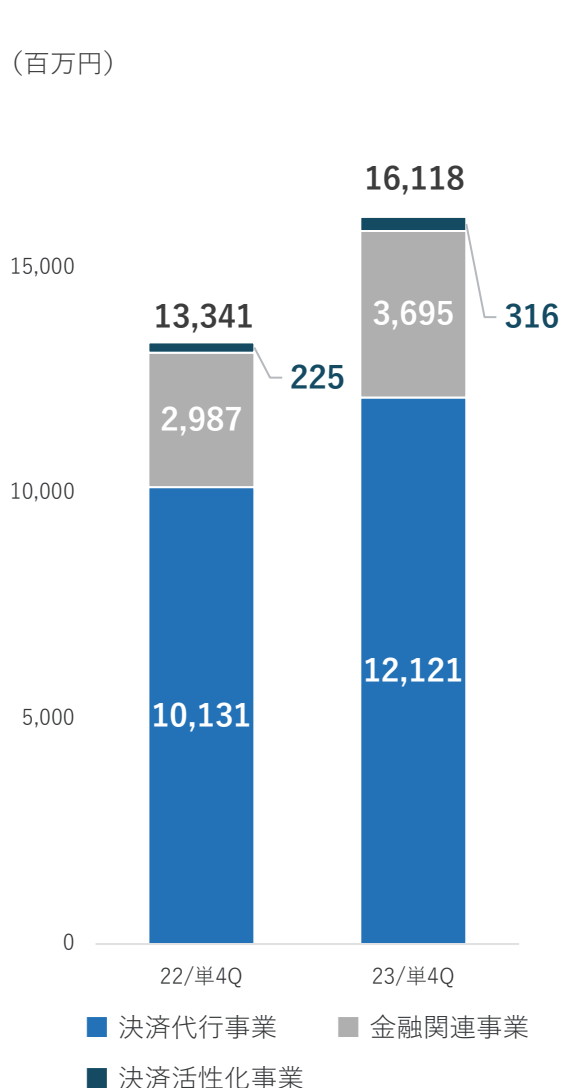
* 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

5.6 セグメント別連結業績推移（単Q）

全セグメントで売上続伸

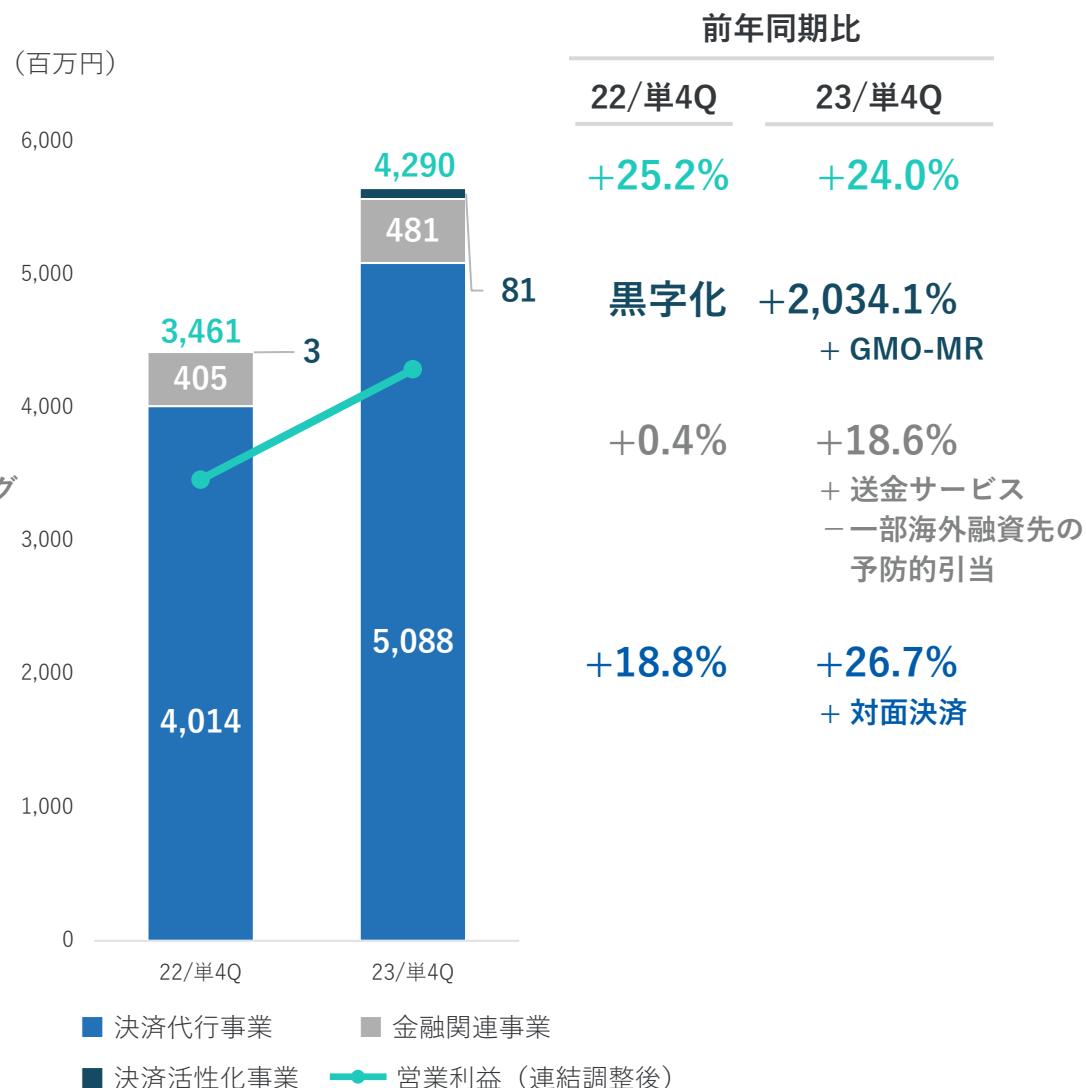
セグメント売上収益

(百万円)



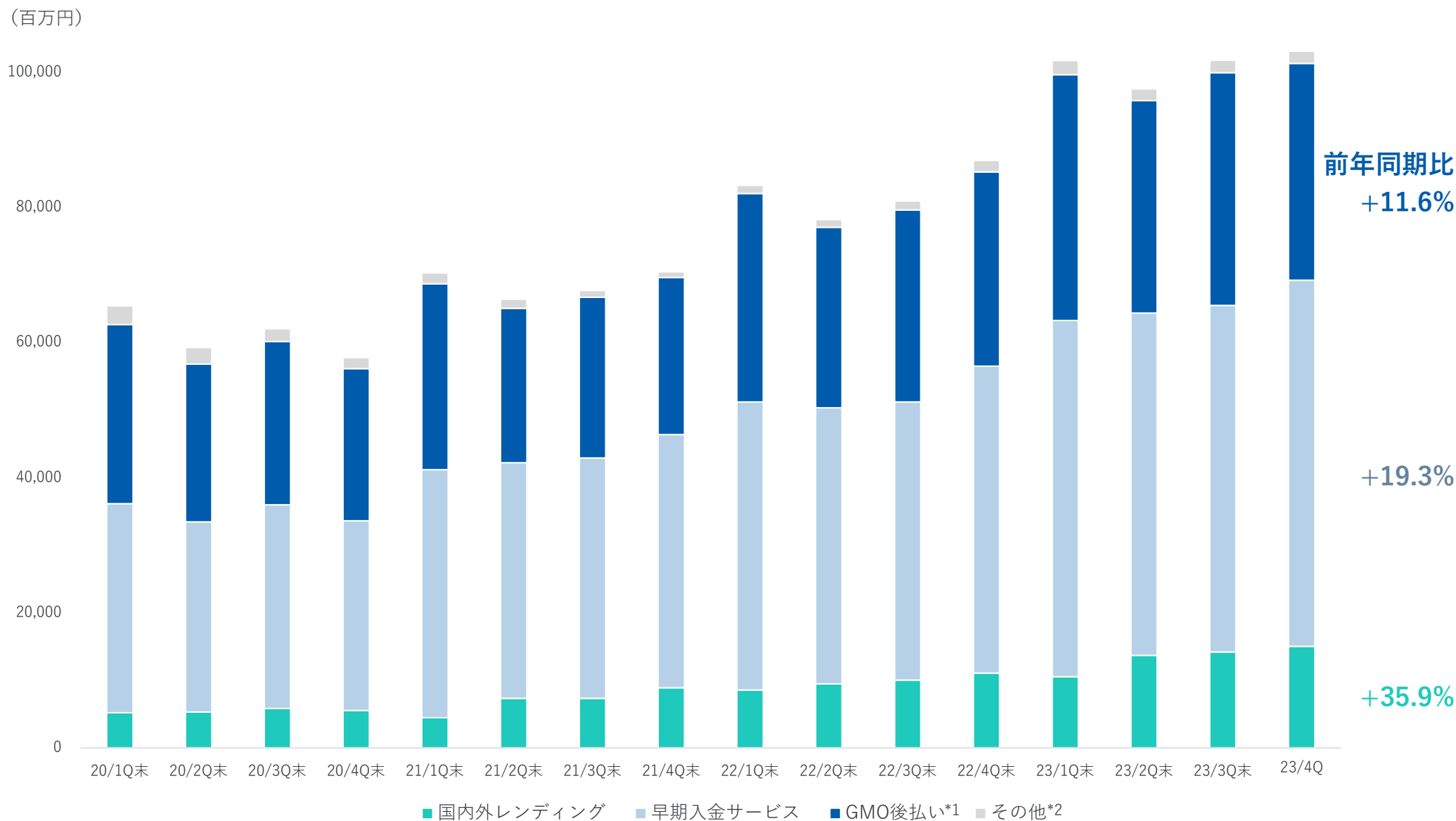
セグメント損益

(百万円)



5.7.1 FinTech関連アセット

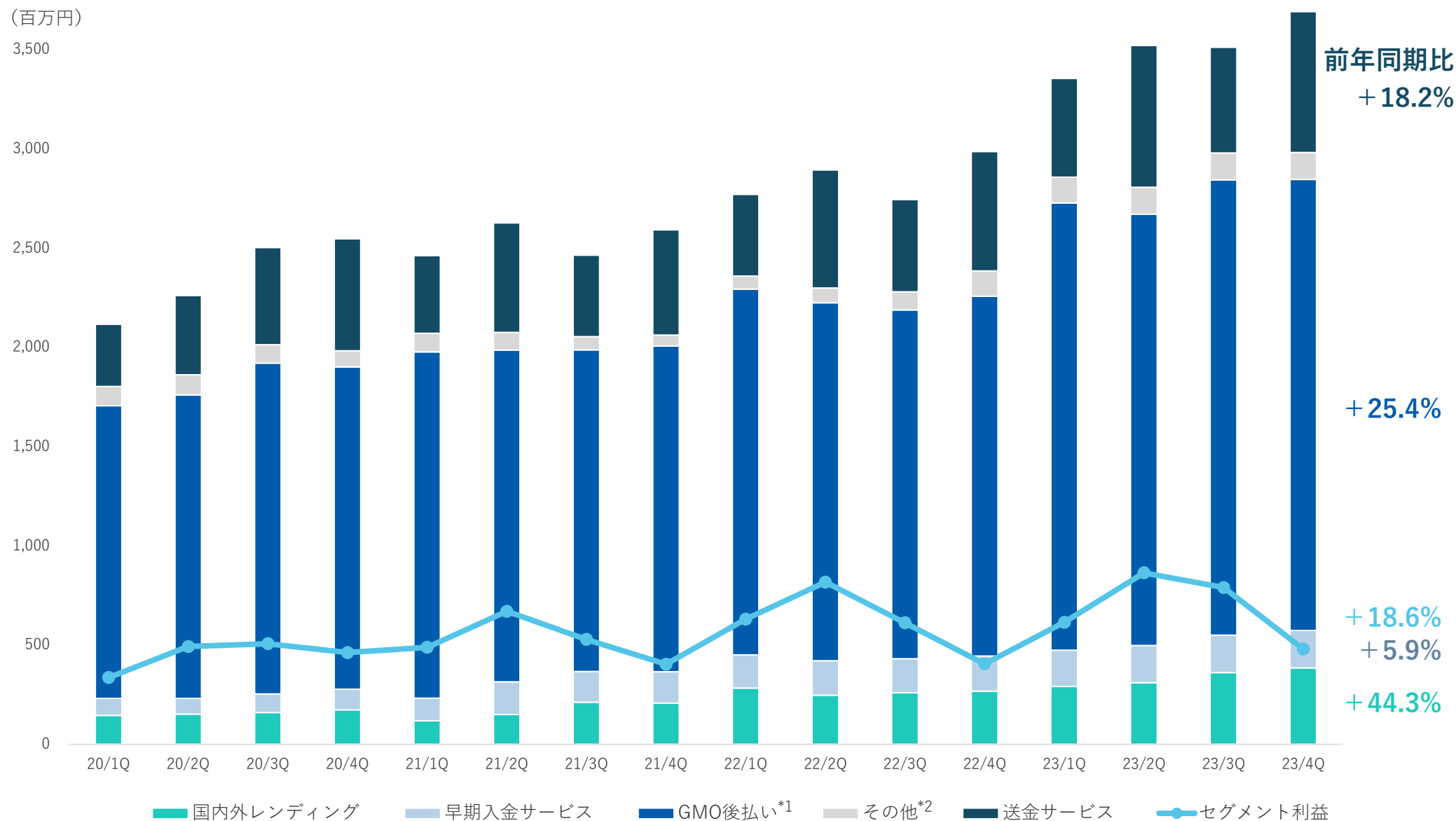
FinTech関連アセット（四半期推移）



*1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 *2 その他：BtoBファクタリング、ファイナンスリース、こんど払い、即給 byGMOの合計

5.7.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

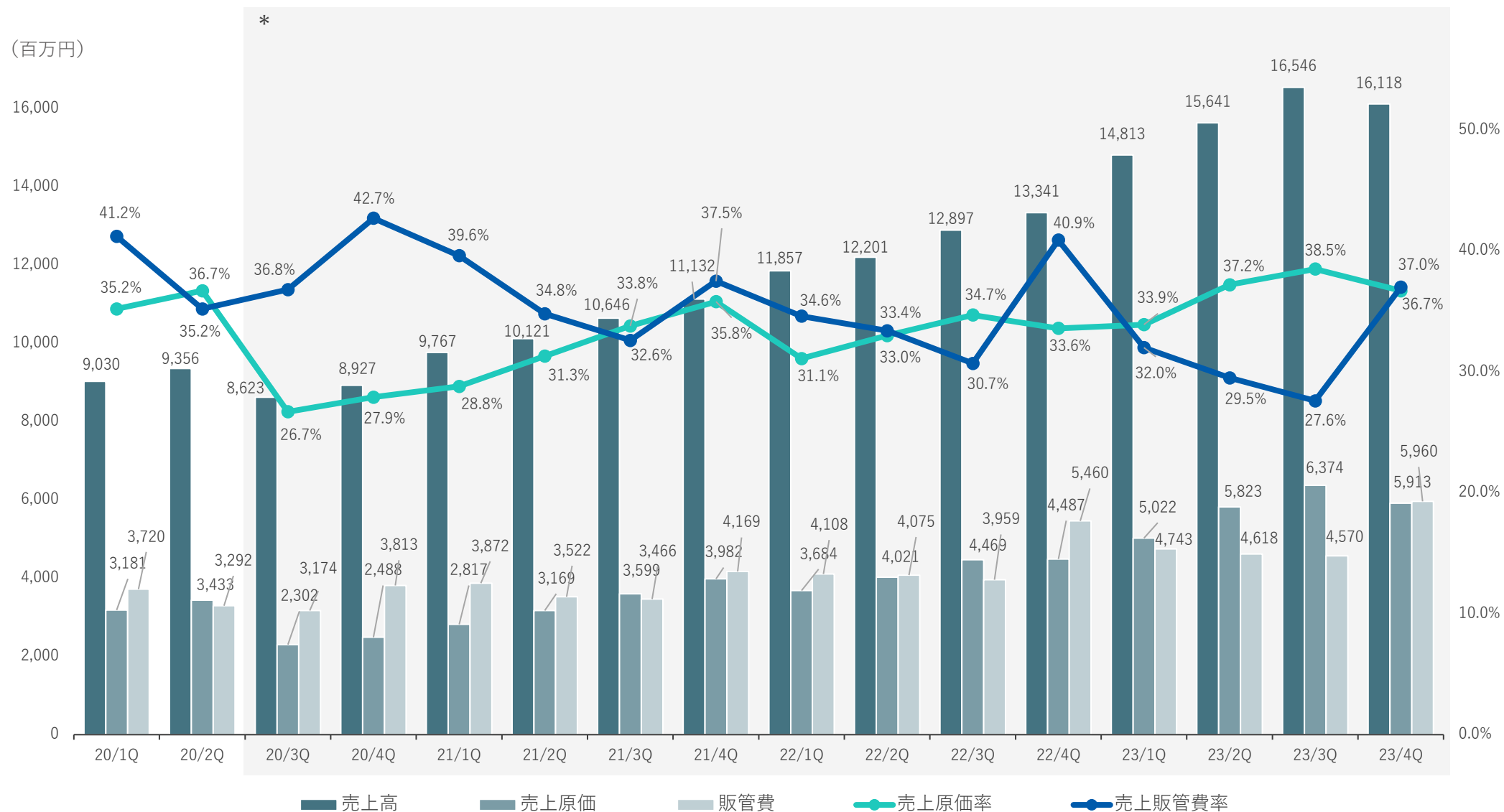
FinTechセグメント売上・利益



*1 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定 *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、BtoB支払保証、こんど払い、即給byGMOの合計

5.8.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

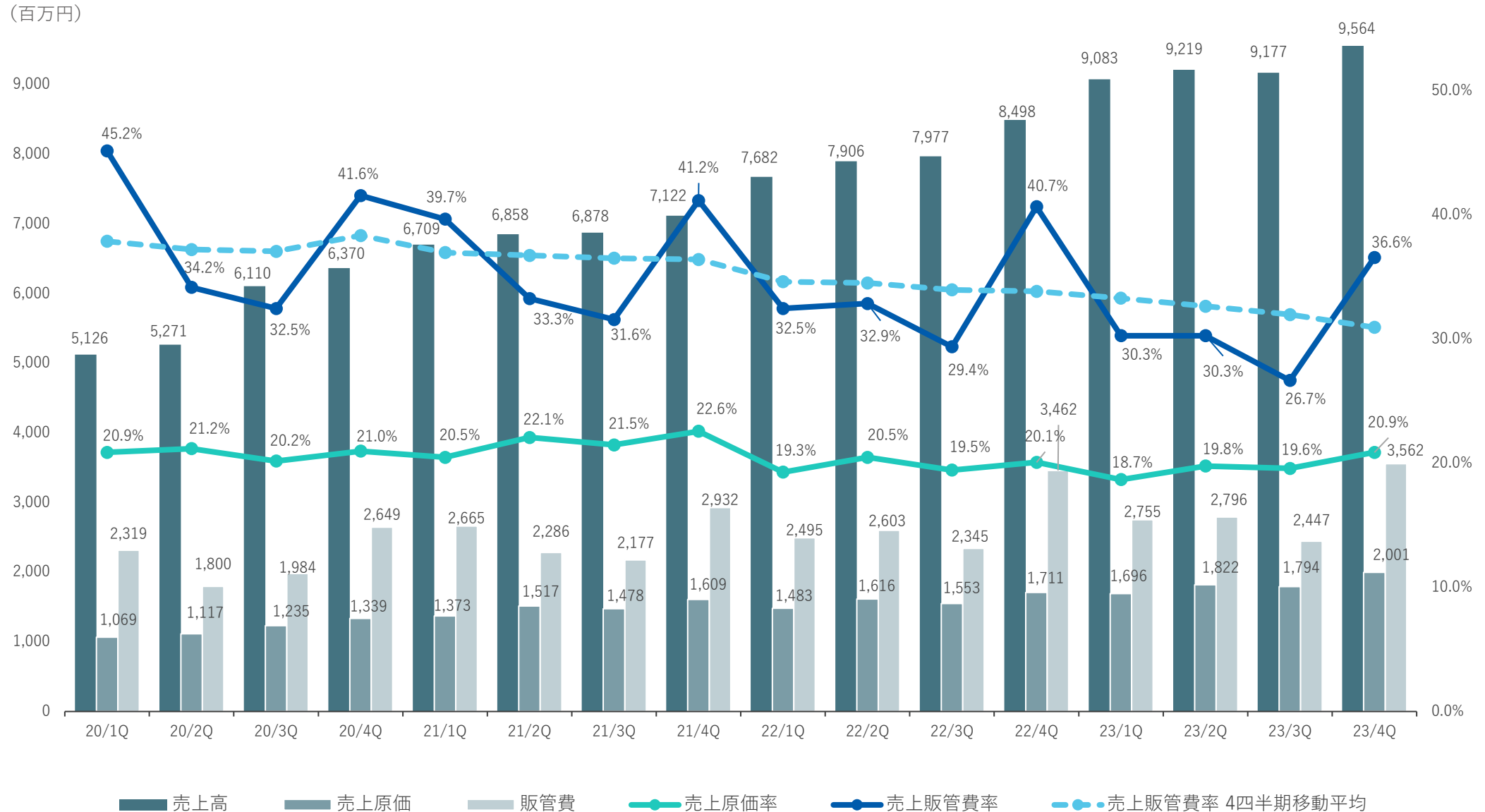
売上構成比の変化により原価率が変動



* 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。

5.8.2 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

5.9.1 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14.9兆円に

	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	
	23/4Q末	23/単4Q	直近12カ月合計	23/単4Q	直近12カ月合計
連結	-	16.7億件	62.0億件	3.9兆円	14.9兆円
	前年同期比	-	+25.8%	+27.6%	+28.9%
オンライン	146,539店	15.0億件	56.1億件	2.6兆円	10.6兆円
	前年同期比	+11.0%	+22.9%	+24.7%	+19.2%
対面*2	298,818台	1.7億件	5.9億件	1.2兆円	4.3兆円
	前年同期比	+49.8%	+57.9%	+62.5%	+56.5%

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23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。当該案件を含むオンラインの稼働店舗数は579,164店（前年同期比+23.2%）

*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。

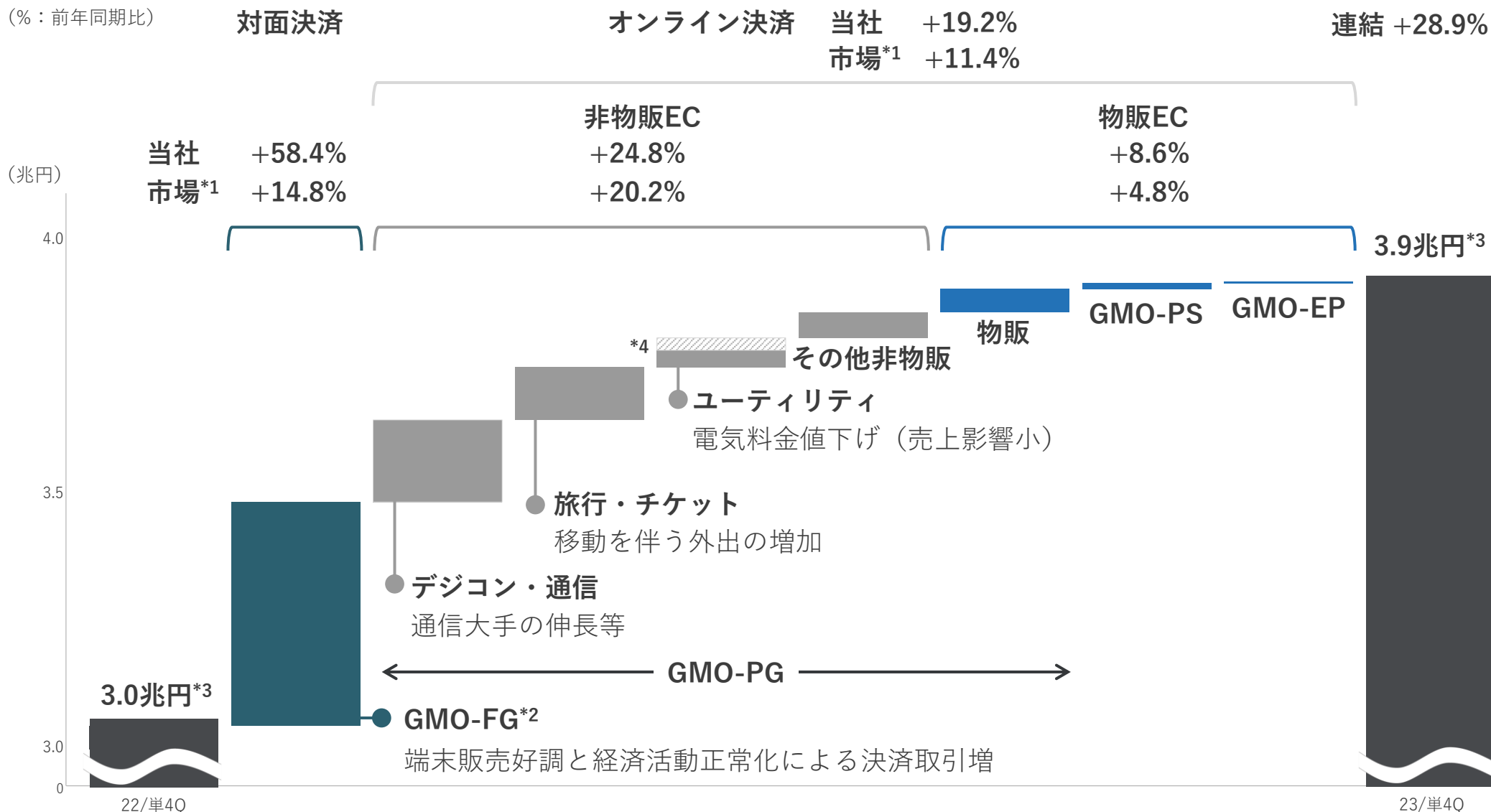
*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（販売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

*4 年間平均値（5%刻みで表記）

5.9.2 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

電気料金値下げの影響により、オンライン決済19.2%増

(%：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9月の数値が現時点で未公表のため、7～8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 兆円未満を四捨五入 *4 金融機関連携ユーティリティ

5.9.3 主な業種分布図（単Q）

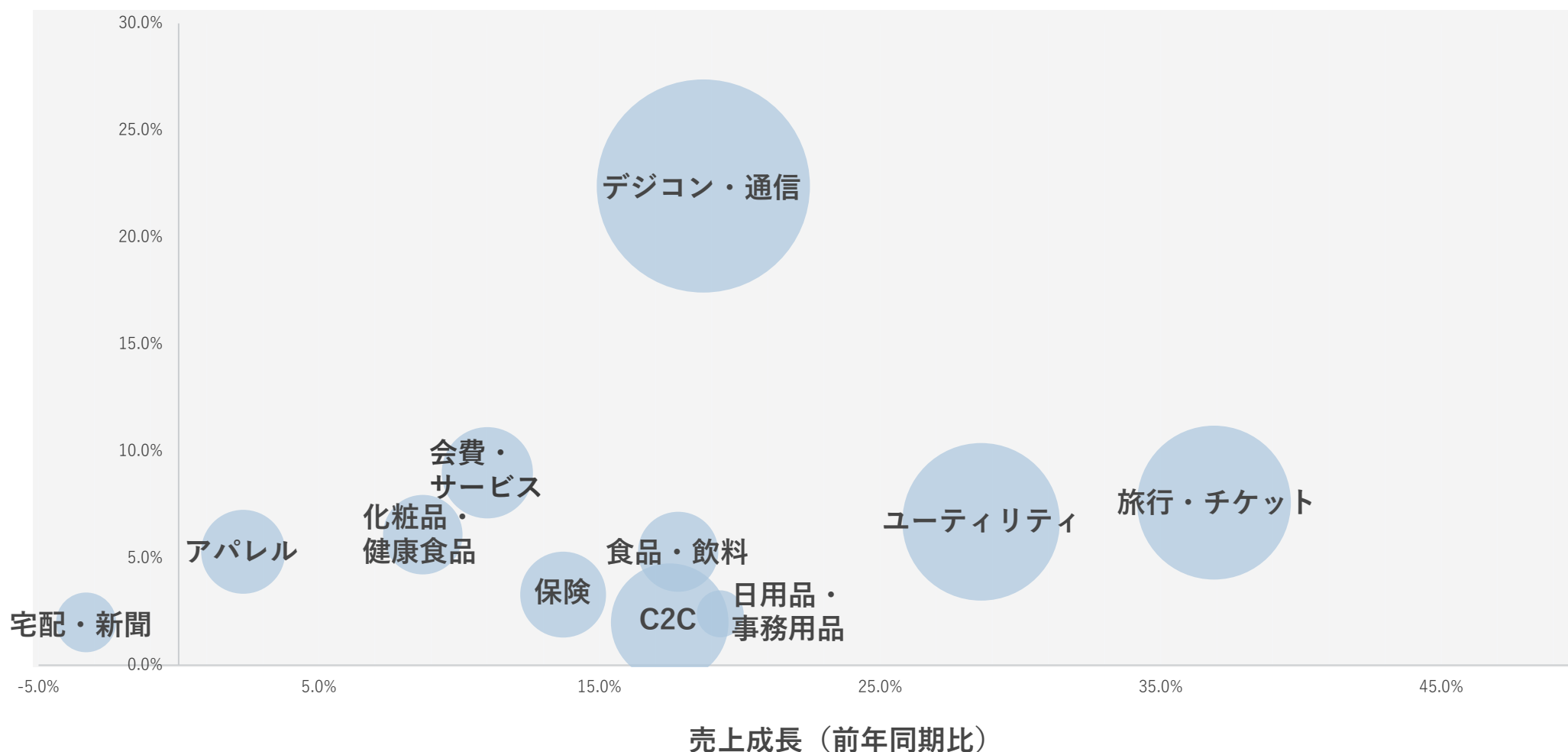
業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*

(23/単4Q実績)

売上構成比

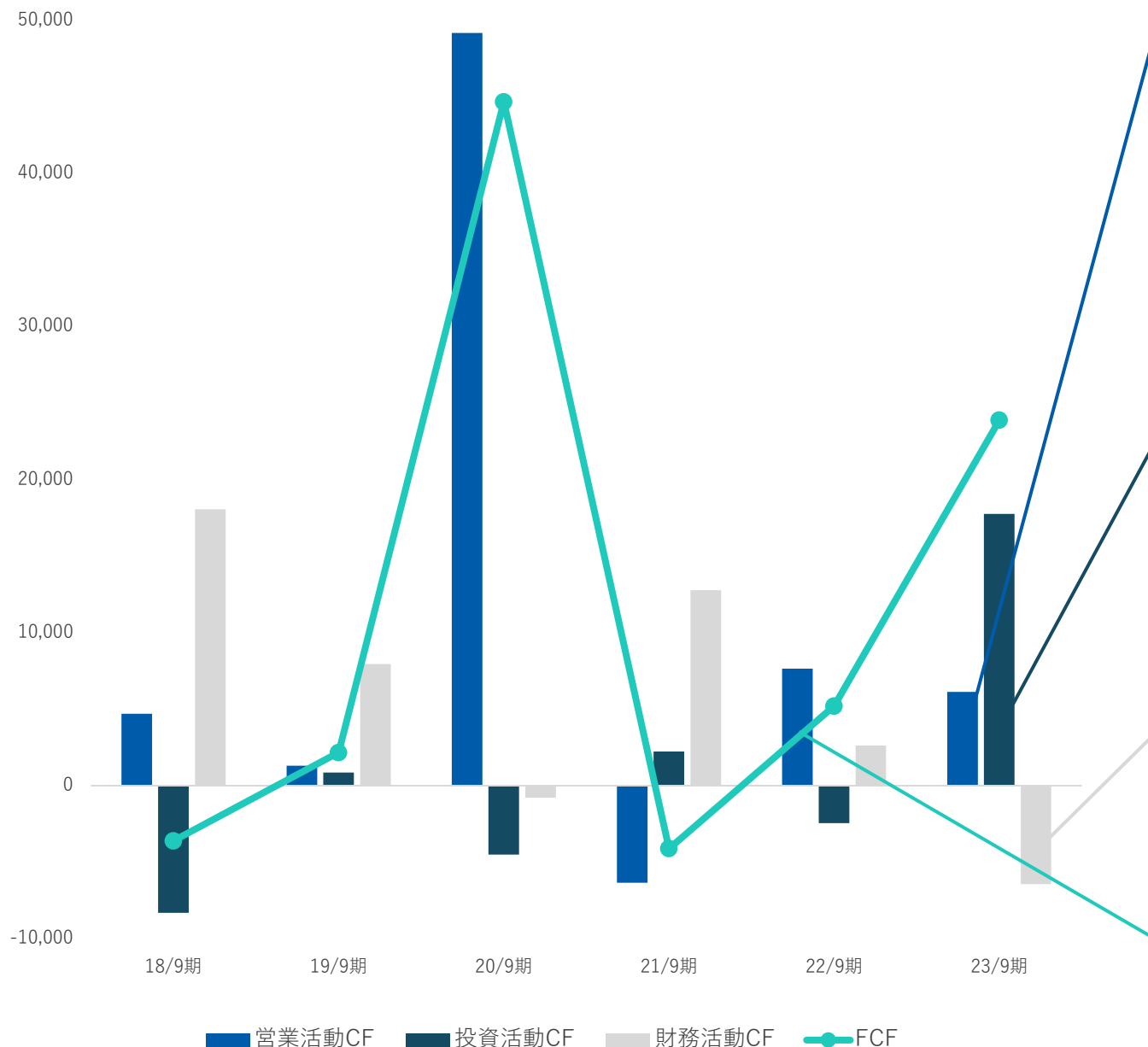
円の大きさは決済処理金額規模



* 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。

5.10.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）

(百万円)



2023年9月期累計（百万円）

営業活動CF	:	+6,128
税引前利益		+20,636
減価償却費及び償却費		+2,413
営業債権及びその他の債権		-4,624
前渡金		-8,964
未収入金		-3,167
未払金		+2,327
預り金		+5,821
法人所得税の支払額		-9,010
投資活動CF	:	+17,762
拘束性預金の預入		-12,707
拘束性預金の払戻		+24,650
無形資産の取得		-4,098
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	:	-6,419
短期借入金の純増減額		+2,900
長期借入れによる収入		+3,450
配当金支払額		-12,127
FCF	:	+23,890
現金及び現金同等物	:	133,658

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

5.10.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行業業

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 ▲

GMO-IG*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

* GMO-IG：GMOインターネットグループ

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/>

