

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2023年12月11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	14
3. 競争力の源泉	19
4. 実績および、中期事業計画	29
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	52

ビジネスモデル

1

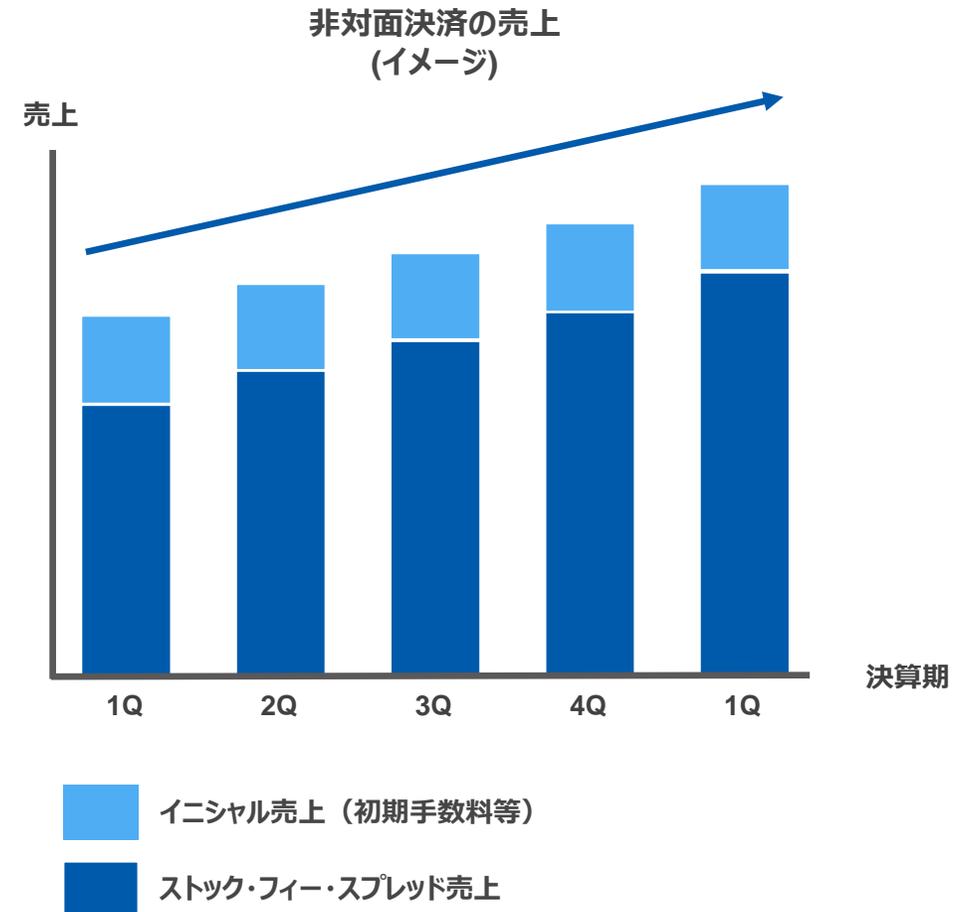
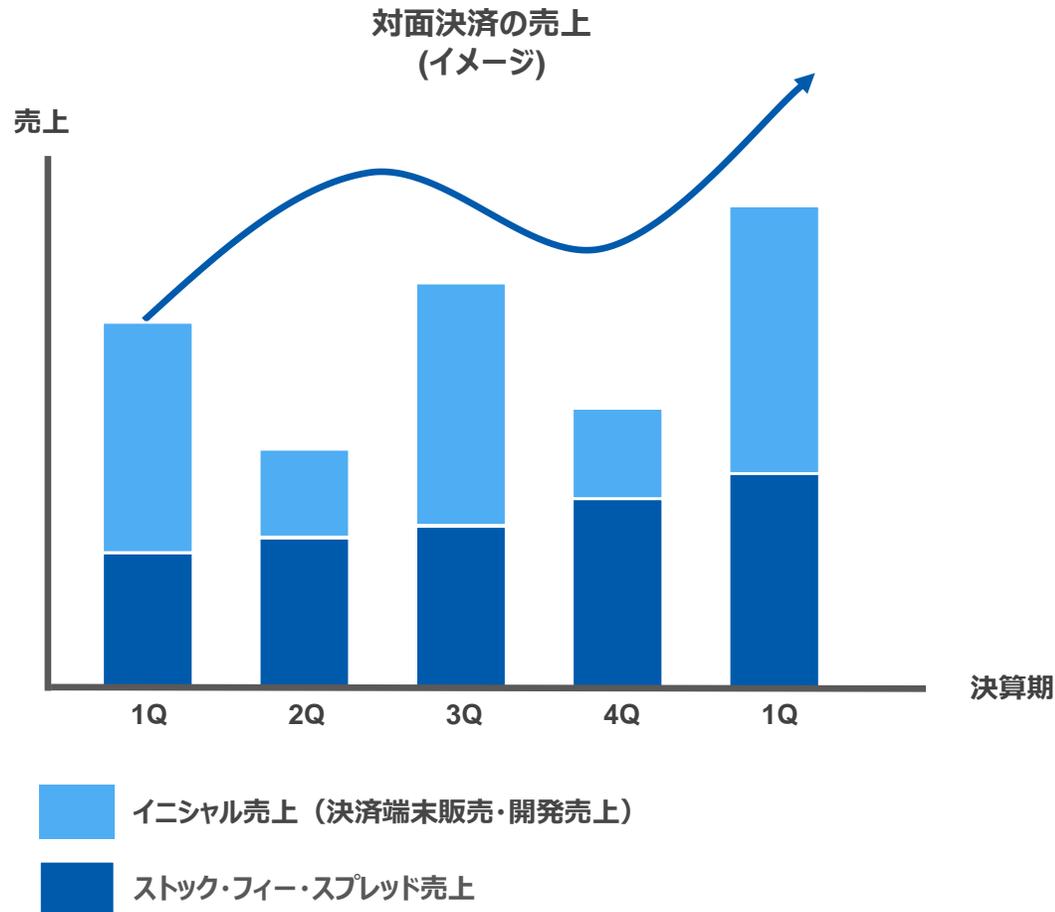
当社の事業領域

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	GMO FINANCIAL GATE	GMO PAYMENT GATEWAY
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）

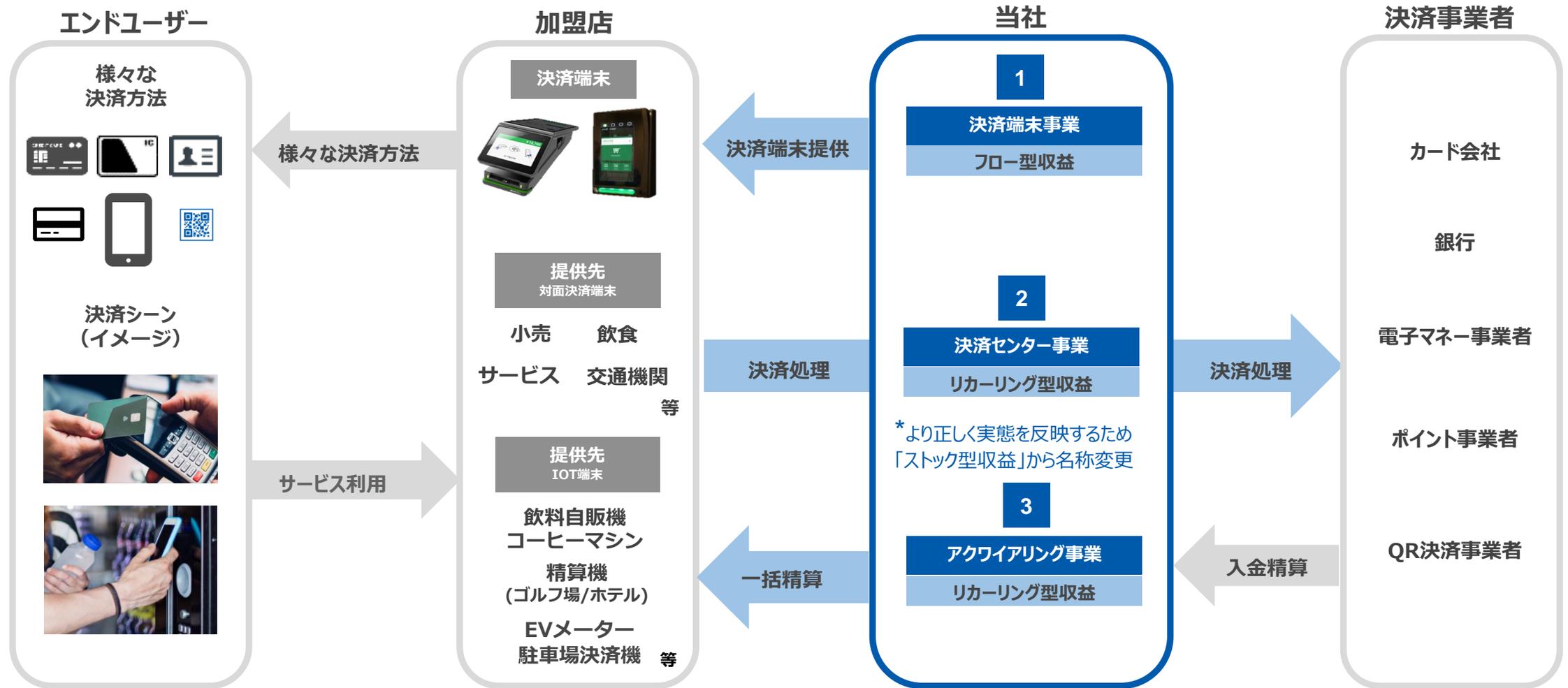
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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



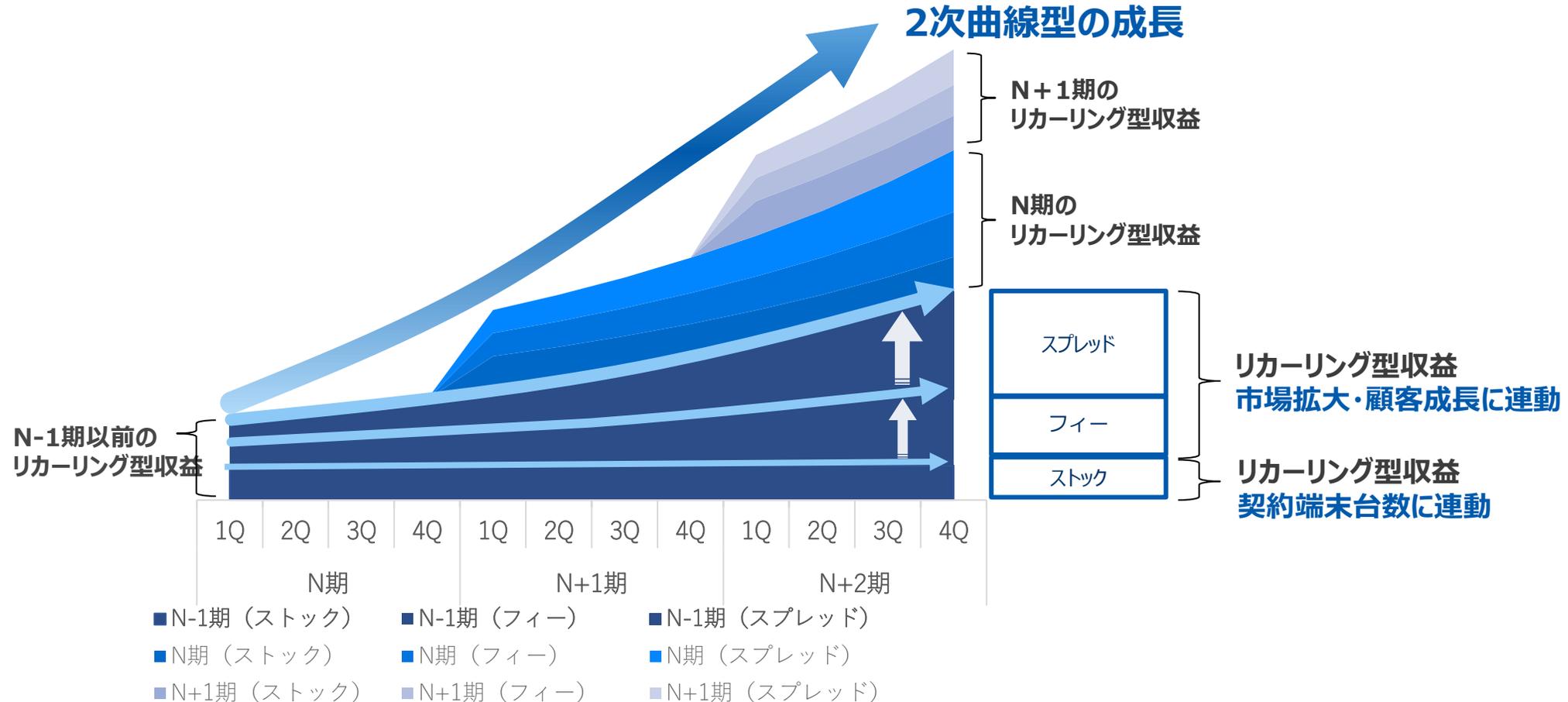
3つの決済事業をワンストップ提供

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



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



端末販売起点のリカーリング型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、リカーリング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 (2023/9期通期)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	69.9%
リカーリング型 収益	② 決済センター事業	ストック	7.8%
		フィー	15.1%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.2%

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に販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> • 端末価格×販売台数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 約10種類超の端末ラインナップ ✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々
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"> • 開発案件数×受注金額 <ul style="list-style-type: none"> ✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々
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"> • 契約数×サービス単価 <ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯
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	
業務DX化支援	加盟店の請求精算、登録情報変更、問い合わせ対応など決済に伴うバックオフィス業務をサポート	<ul style="list-style-type: none"> • 契約数×月額固定料金 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金（経済条件）は様々
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"> • 決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度
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"> • 受注数量×ロール紙単価 ✓ 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
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"> • 契約対象決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり1円程度

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（α）を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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($N + \alpha =$ 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓 	<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>

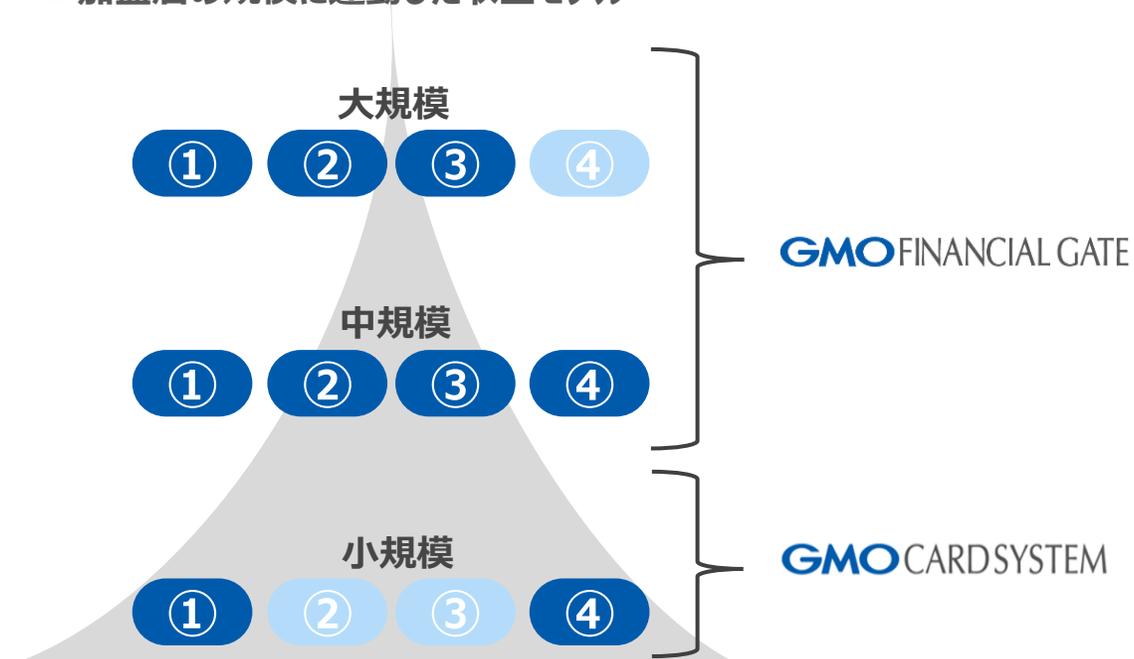
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

■ 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、電子伝票保管売上等
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



①②③④ : 主たるマネタイズポイント

④ : マネタイズ有無は契約次第

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		リカーリング型売上	
	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	○	○	○*	—

* 当社決済センターでの処理ではないため、フィーを構成する「決済処理料」は無いが、決済に連動して消費されるロール紙分の売上としてフィーに寄与

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



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



共通ポイント機能



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



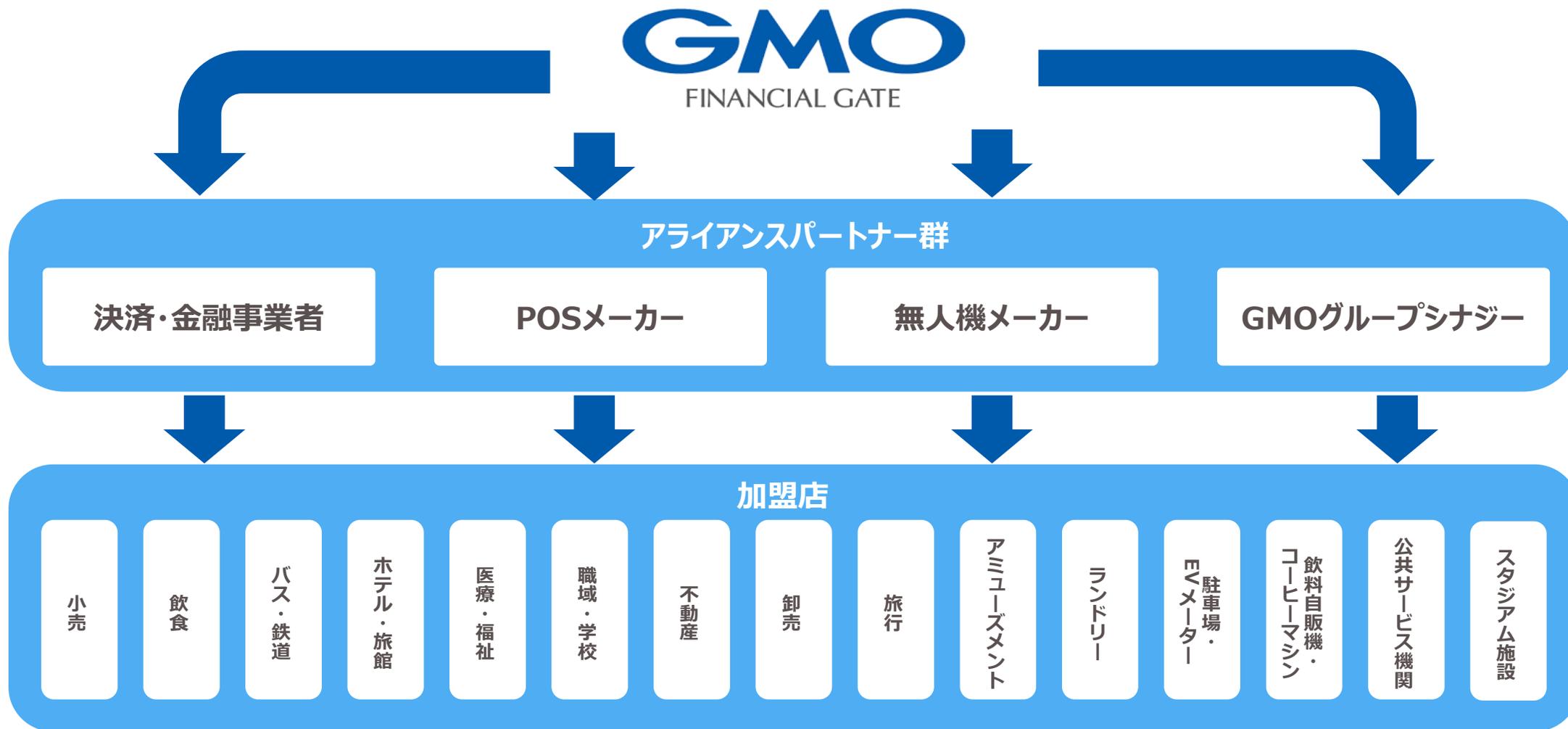
加盟店POS端末



当社が提供する
Cashless Platform

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



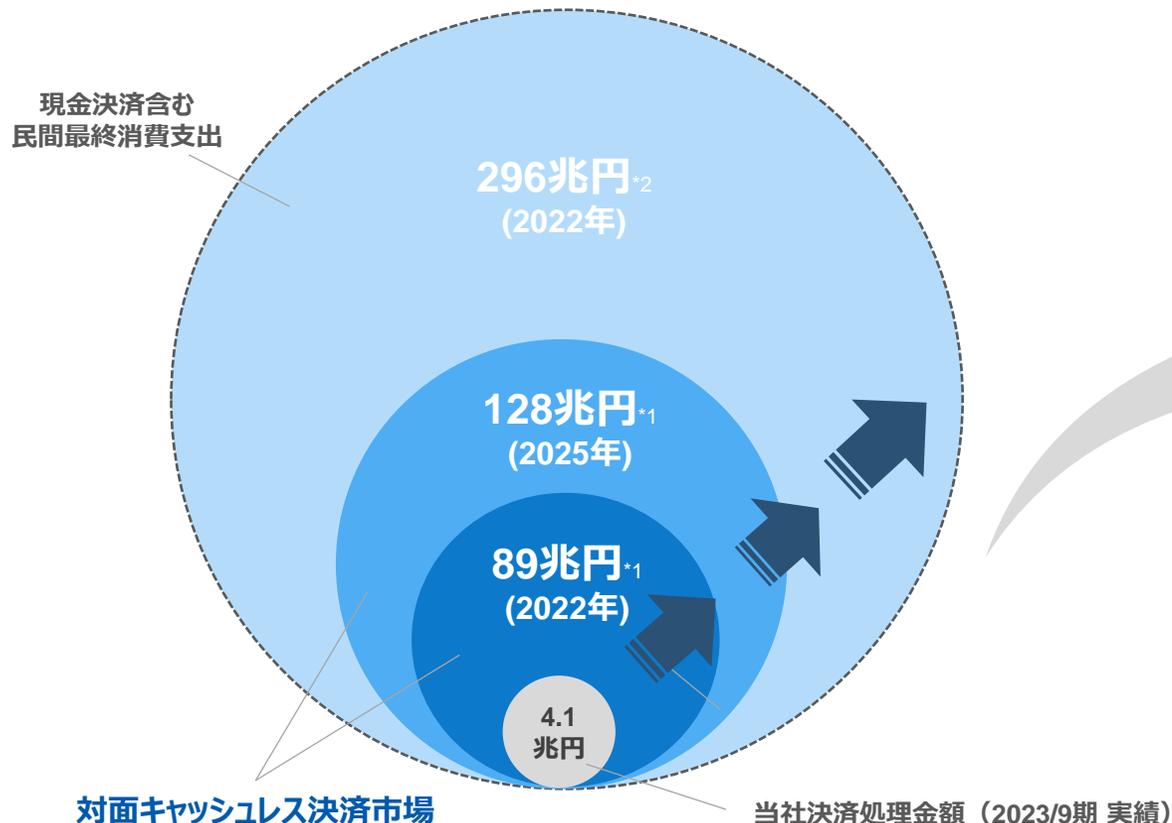
2

市場環境

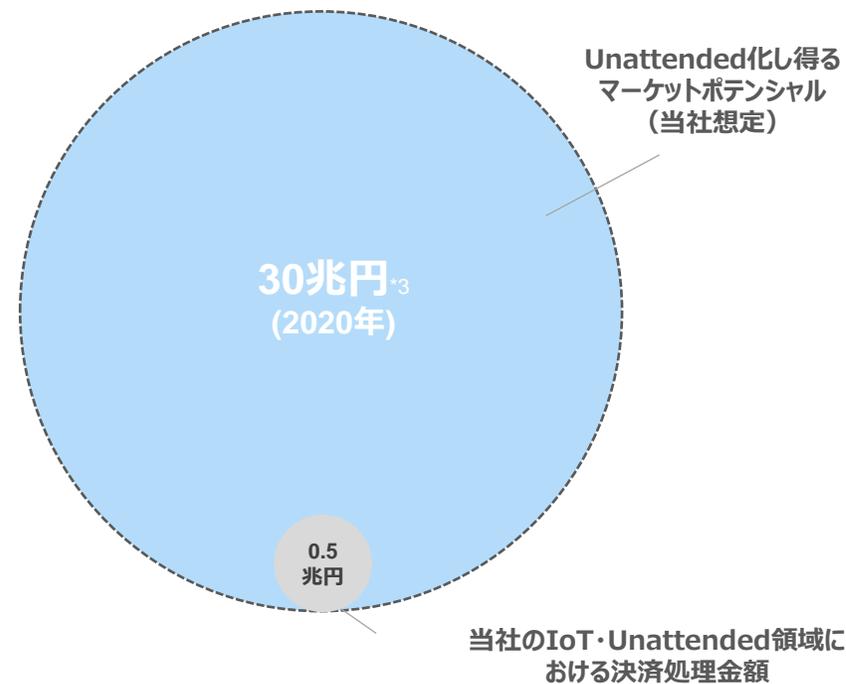
TAM(Total Addressable Market)

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) 経済産業省「キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移 (2010～2022年)」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

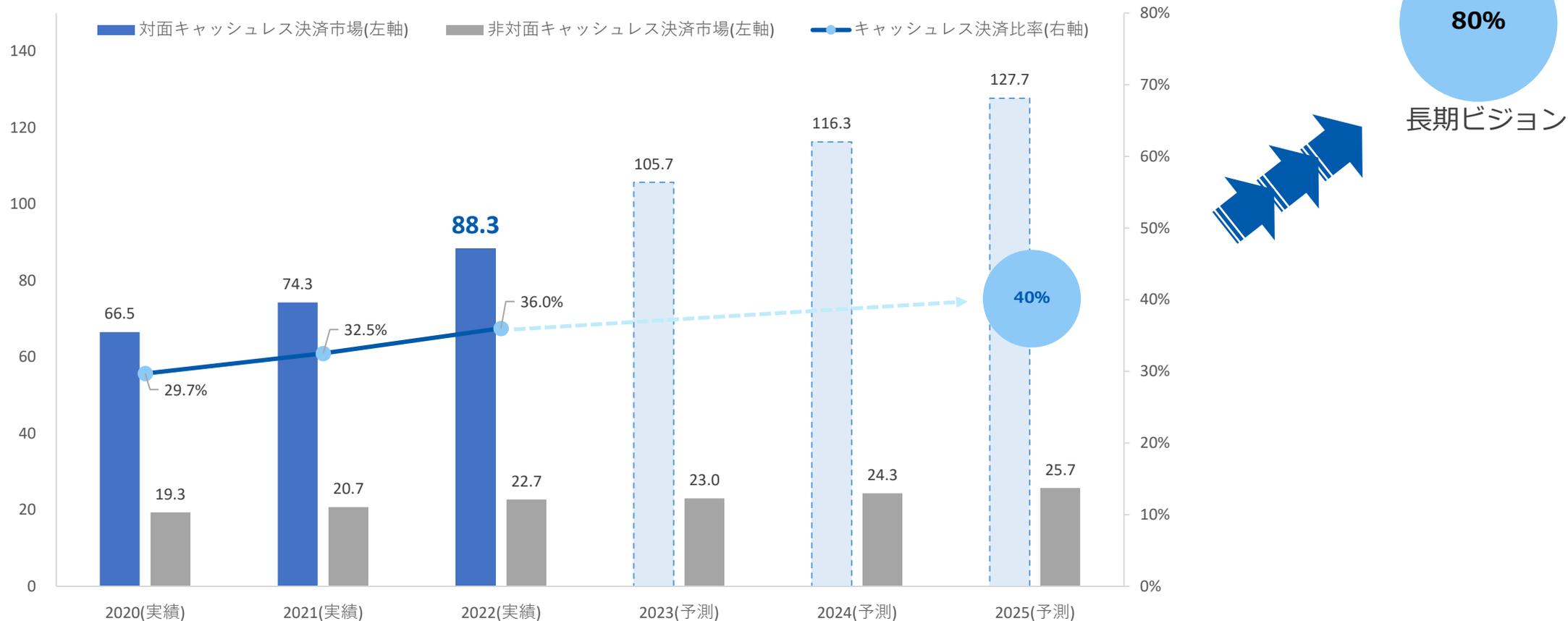
(*2) 内閣府「国民経済計算 (GDP統計)」より抜粋

(*3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、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）の約4倍に相当する約88兆円。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2023」
経済産業省「令和4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

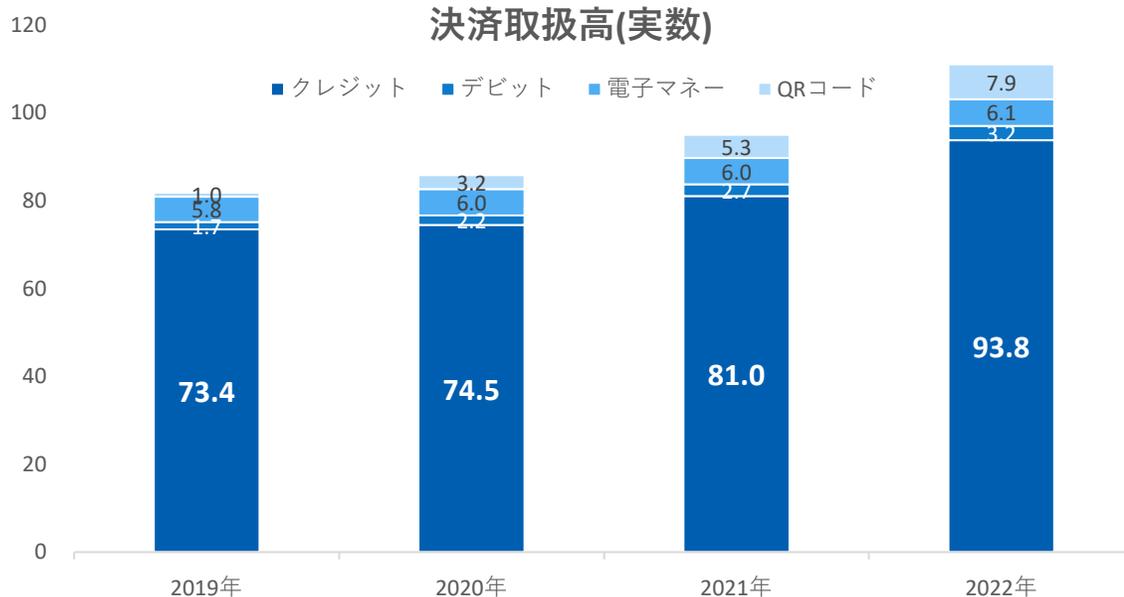
国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

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	2022年
クレジット	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%
デビット	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%
電子マネー	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%
QRコード	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%

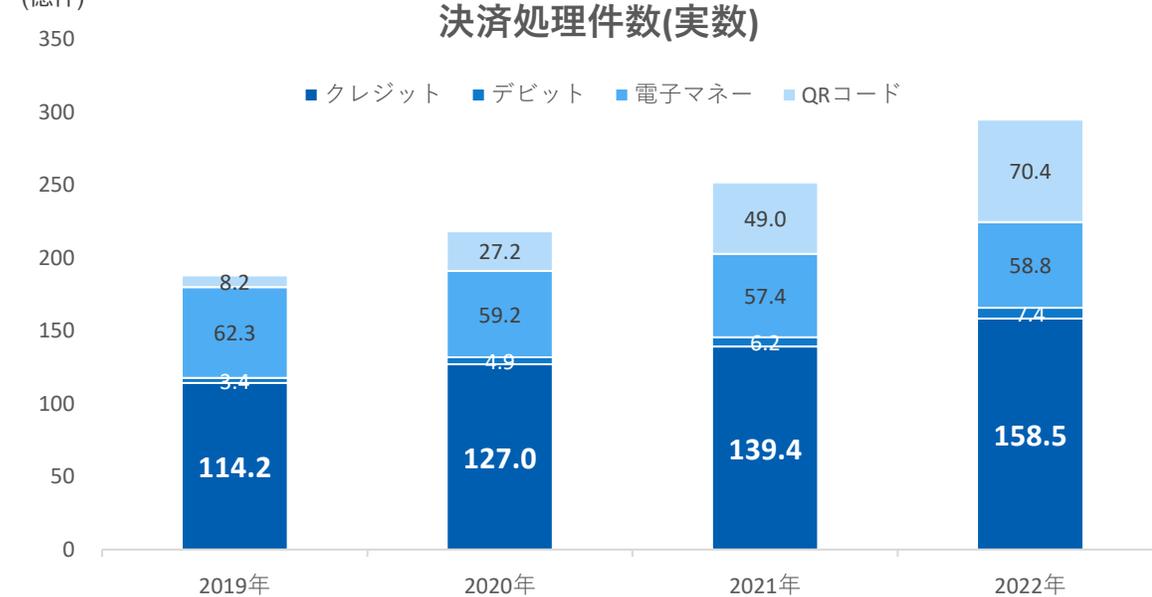
(兆円)



決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%	53.7%
デビット	1.8%	2.2%	2.5%	2.5%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	19.9%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	23.9%

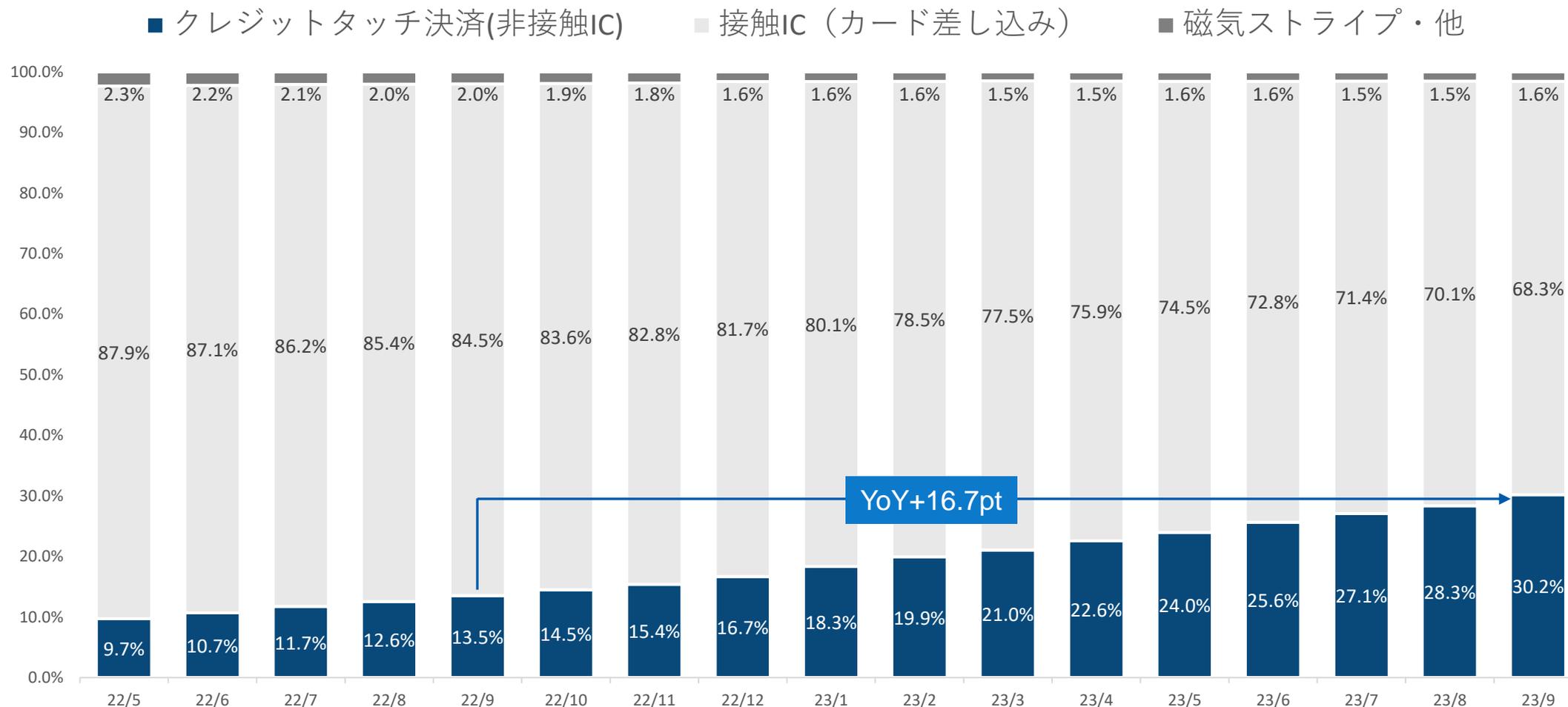
(億件)



クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

当社センター処理において、クレジットタッチ決済比率が拡大傾向。クレジットタッチの利便性について認知が拡大しており、今後のモビリティ領域のクレジットタッチ乗車普及を後押し

当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比

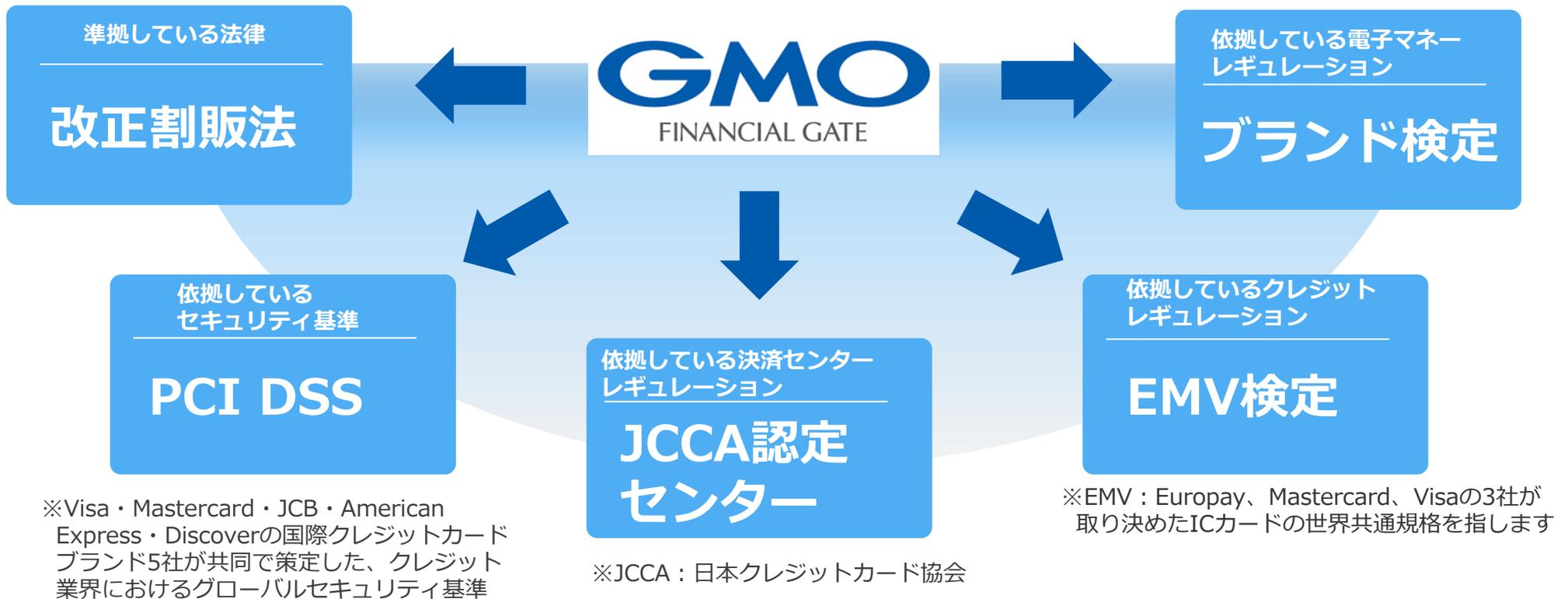


3

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	—	—	—	—	○	○

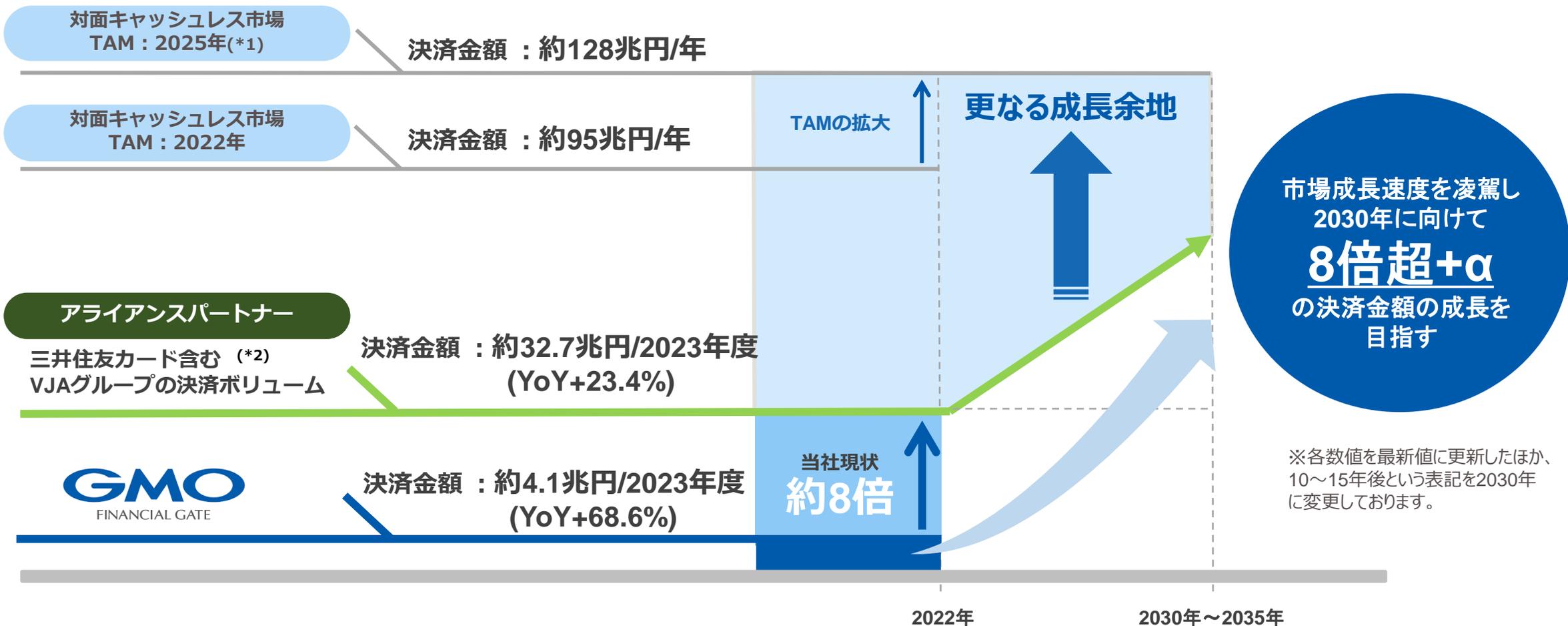
決済ボリューム拡大施策

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



決済ボリューム拡大施策

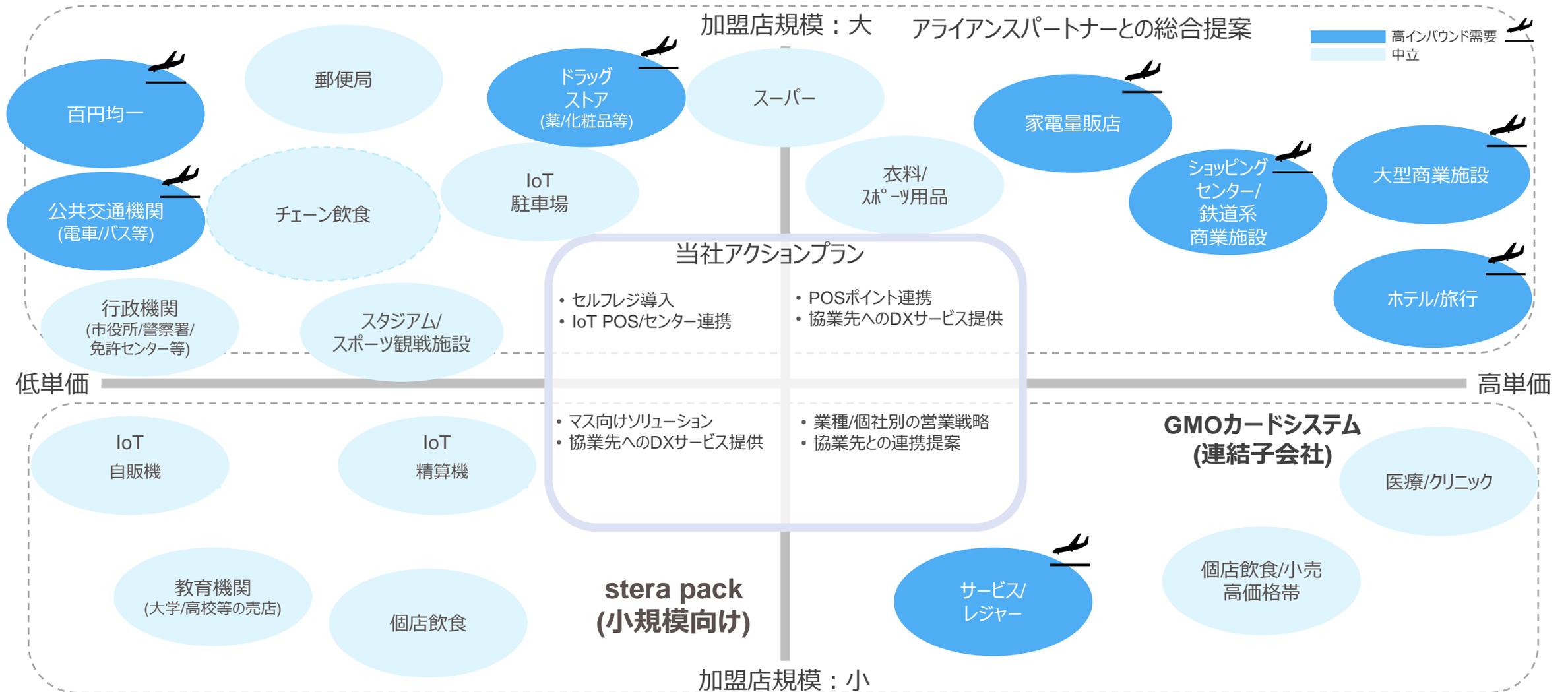
キャッシュレス化の浸透により、当社TAMは継続して拡大
新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



(*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2022」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

当社加盟店の分布状況

特定業界に依存しないバランスの取れた成長を継続



Vertical展開によるポイント経済圏ソリューション

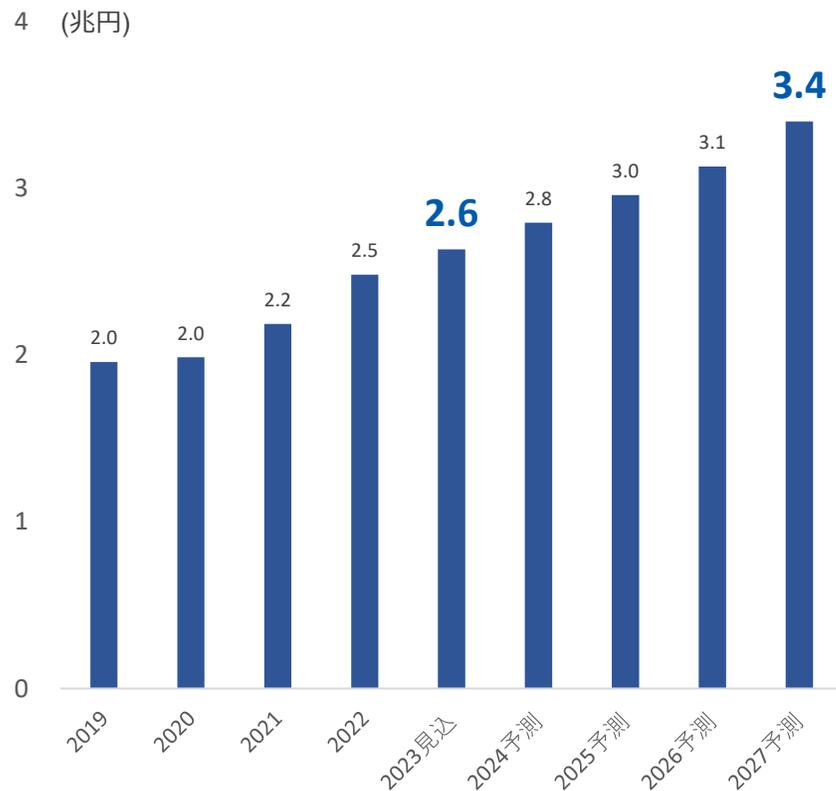
キャッシュレスポイント*、共通ポイント、独自ポイントを中心としたポイント市場は継続成長
 ポイント開発のソリューションアセット蓄積が、各インダストリーの大口加盟店獲得に貢献

*クレジットカード、QRコード、電子マネー等の支払金額に応じて決済事業者が消費者に還元するポイント

ポイント市場規模

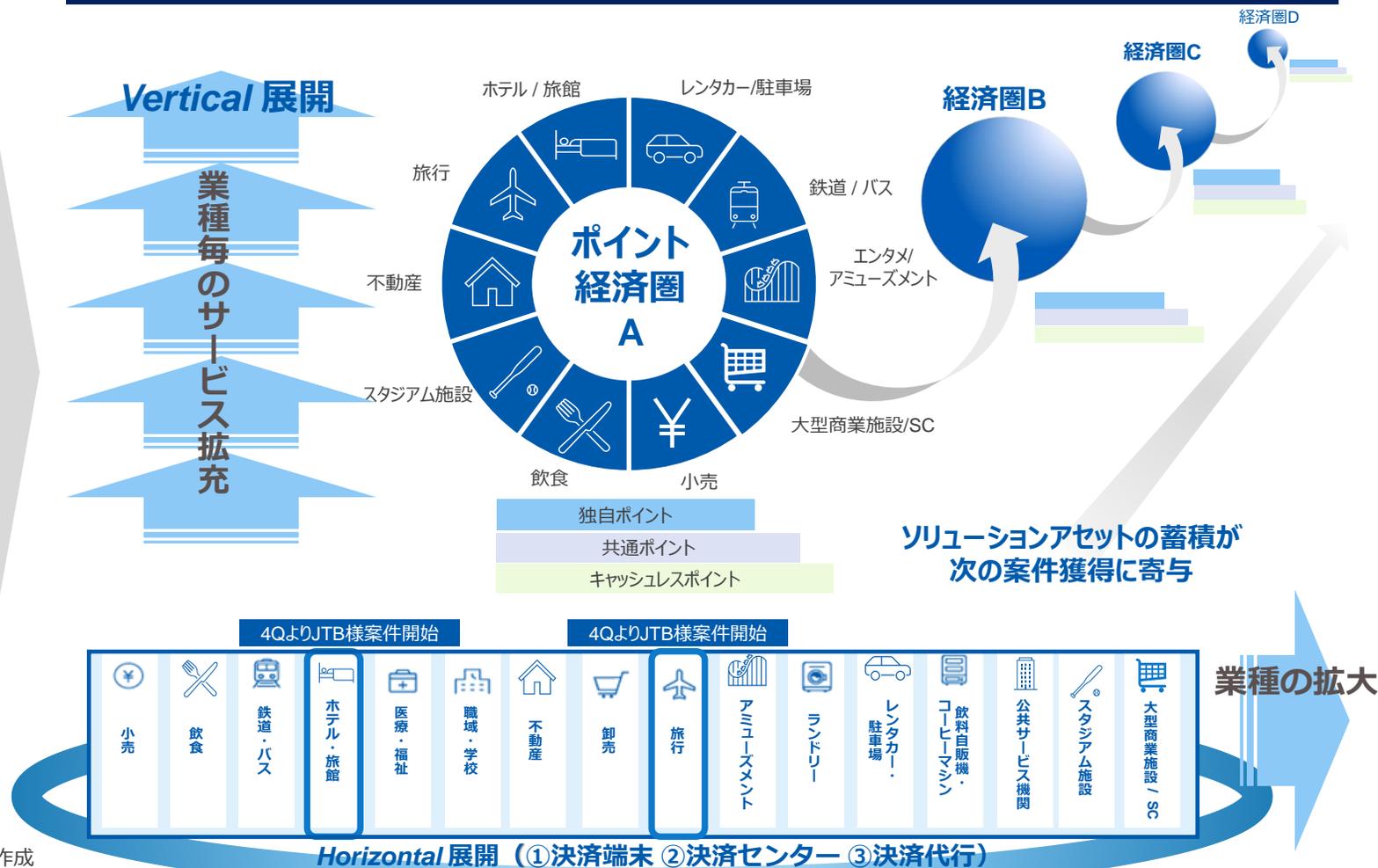
市場規模: ①キャッシュレスポイント*、②共通ポイント、③独自ポイントの合計

2.6兆円(2023年) ⇒ 3.4兆円(2027年)まで成長見込み



出所：矢野経済研究所「ポイントサービス・ポイントカードの市場動向と展望2023年度」より当社作成

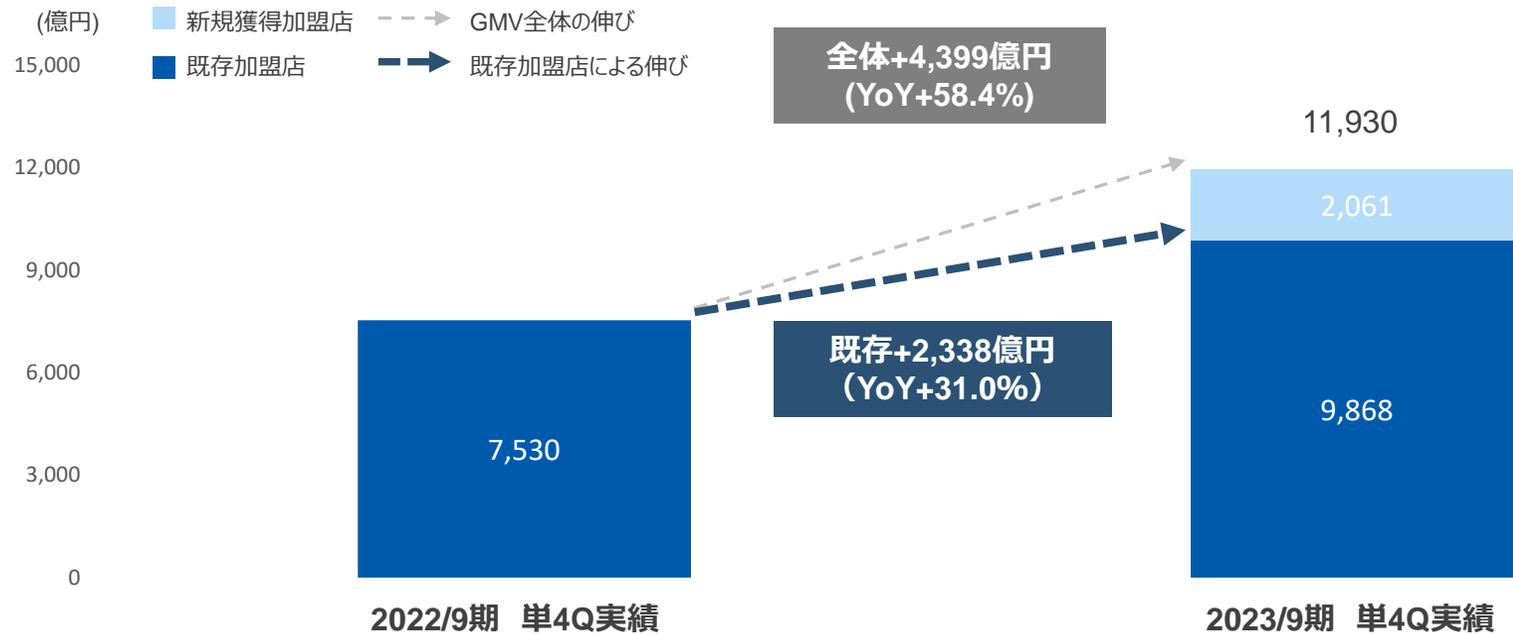
キャッシュレス化を通じたポイント経済圏形成イメージ



加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

単4Qでは、当社GMV成長率は全体:+58%、既存:+31%
加盟店が当社決済プラットフォームと共に成長

GMV成長率



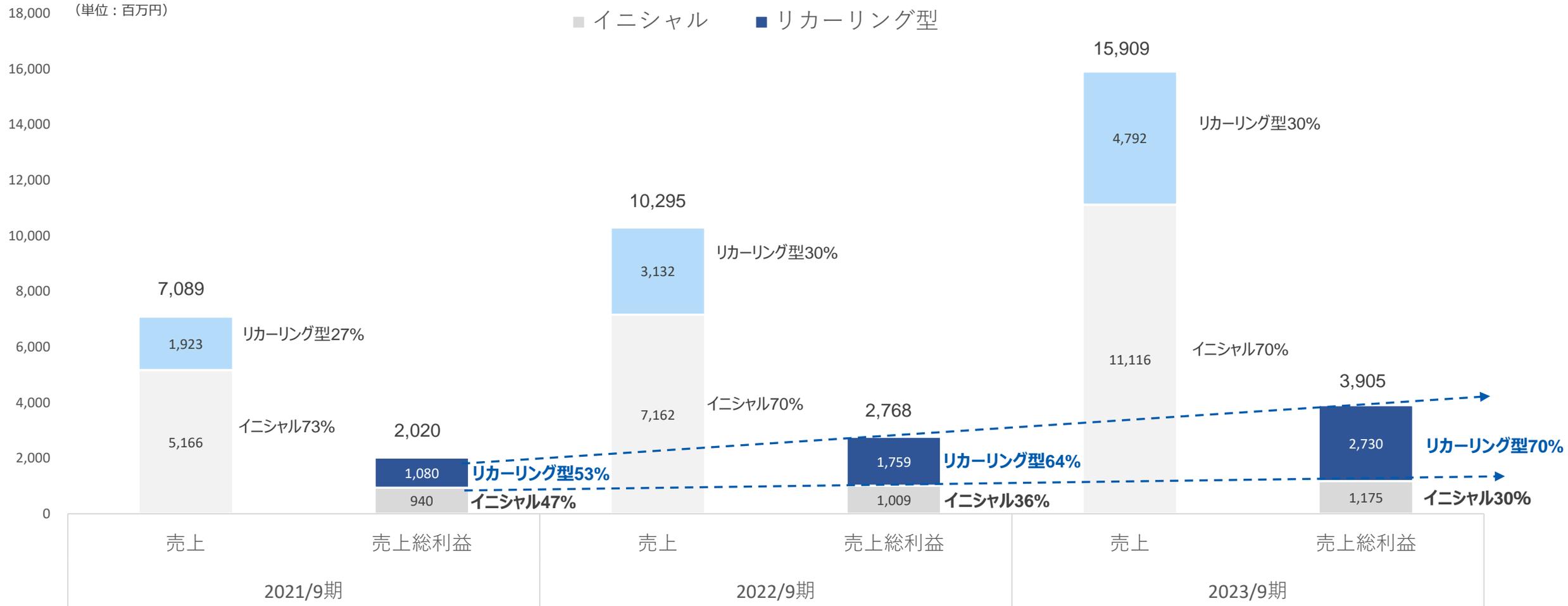
※前年同期における加盟店を「既存加盟店」として算出。既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」も、既存の成長として計算

前回開示では決済処理件数を記載しておりましたが、有価証券報告書記載の通り、目標とする経営指標としてGMVを設定させて頂いていることから、開示対象を変更しております。決済処理件数とGMVは概ね、同じトレンドでの動きとなっております（P.33参照）

売上総利益 構成比率

利益率の高いリカーリング型売上の伸長により、安定した利益基盤を構築

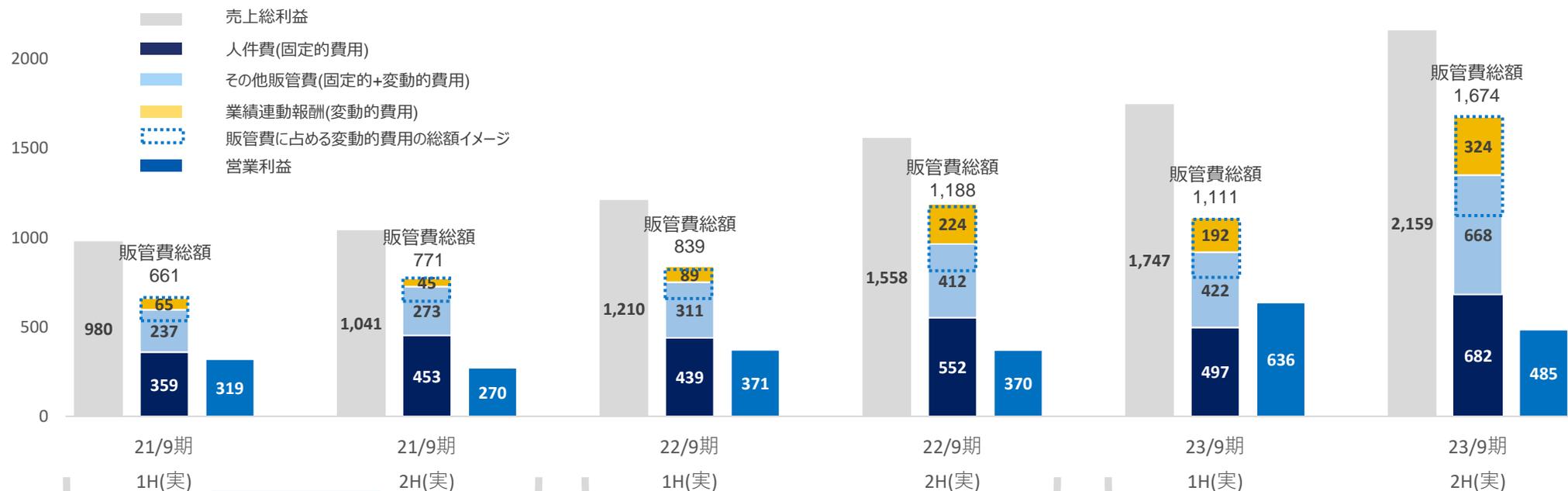
品目別構成比率（売上・売上総利益）



販管費・利益推移(半期毎)

変動費要素である成長投資(①業績連動報酬、②その他販管費)を積極的に実施しつつも、事業レバレッジにより利益創出力が向上

2500 (単位：百万円)



2021/9期

2022/9期

2023/9期

パートナー数
(期末・連結)

81人

96人

108人

営業利益
(通期・連結)

589百万円

740百万円

1,120百万円

1人当たり営業利益*
(通期・連結)

727万円

771万円

1,037万円

4

実績および、中期事業計画

2023/9期 業績サマリー

8/9公表の上方修正予想を上回る着地
着実な利益成長に伴い、株主様とのプロフィットシェアの観点から増配を実施

(単位:百万円)	2022年9月期 累計実績	2023年9月期 通期修正計画(8/9公表) (期初計画)	2023年9月期 累計実績	2023年9月期 修正計画比 (期初計画比)	前年同期間比
売上高	10,295	15,000 (12,470)	15,909	106.1% (127.6%)	+54.5%
売上総利益	2,768	3,600 (3,136)	3,905	108.5% (124.5%)	+41.1%
営業利益	740	1,020 (930)	1,120	109.8% (120.5%)	+51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	472	631 (580)	746	118.3% (128.7%)	+58.0%
1株当たり 配当金	29円*	39円* (35.5円)	46円	修正計画比 期初計画比 +7円 (+11.5円)	+17円
	*1:2の株式分割を遡及して反映				
KPI	稼働端末台数		決済処理件数		GMV
単4Q (YoY)	298,818台 (+49.8%)		約1億4,438万件 (+56.5%)		約1兆1,930億円 (+58.4%)
通期 (YoY)	-		約4億8,822万件 (+61.4%)		約4兆1,475億円 (+68.6%)

品目別売上実績(YoY)

大型案件もありイニシャル構成比が若干上昇も、リカーリング型がフィーを中心として、イニシャルに遜色のない売上成長を実現。スプレッドも累計で20%成長に回帰

(単位:百万円)	2022年9月期 累計実績 (構成比%)	2023年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	7,162 (69.6%)	11,116 (69.9%)	+55.2%
リカーリング型売上	3,132 (30.4%)	4,792 (30.1%)	+53.0%
ストック売上	865 (8.4%)	1,243 (7.8%)	+43.7%
フィー売上	1,317 (12.8%)	2,396 (15.1%)	+82.0%
スプレッド売上	950 (9.2%)	1,151 (7.2%)	+21.2%
売上高合計	10,295 (100.0%)	15,909 (100.0%)	+54.5%

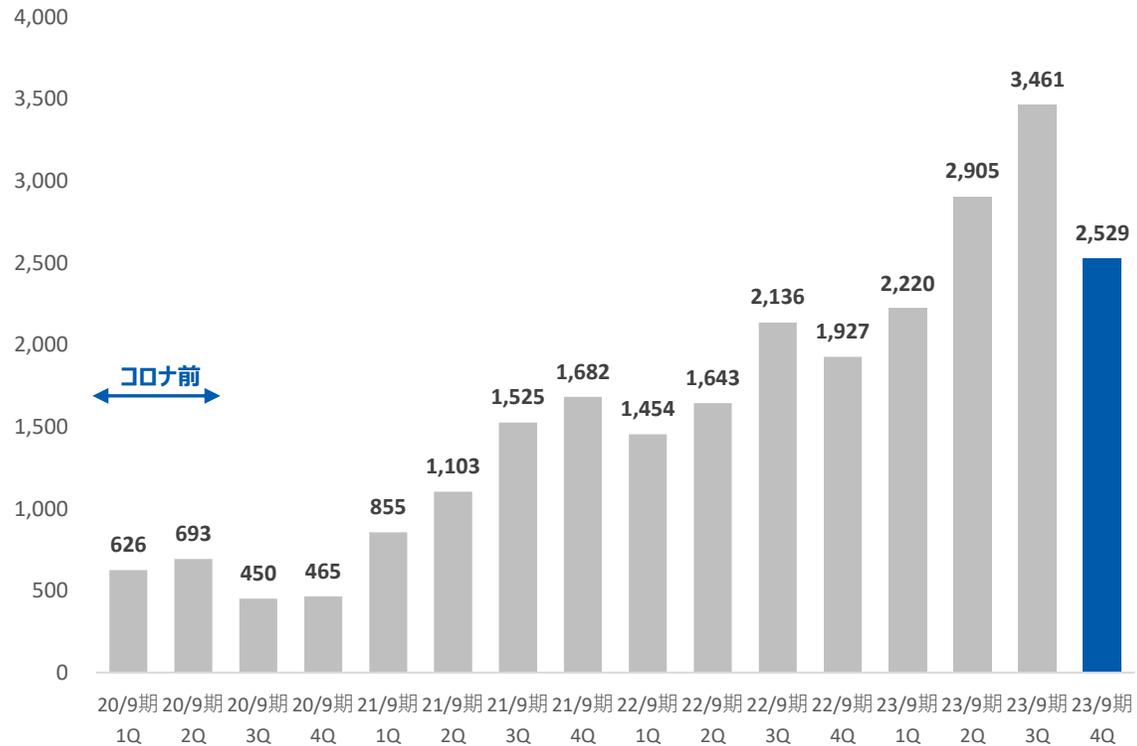
品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：2Q、3Qに納入が集中したが、4Qも高水準が継続

リカーリング型：稼働端末台数増により、四半期ごとに順調な積み上げを実現

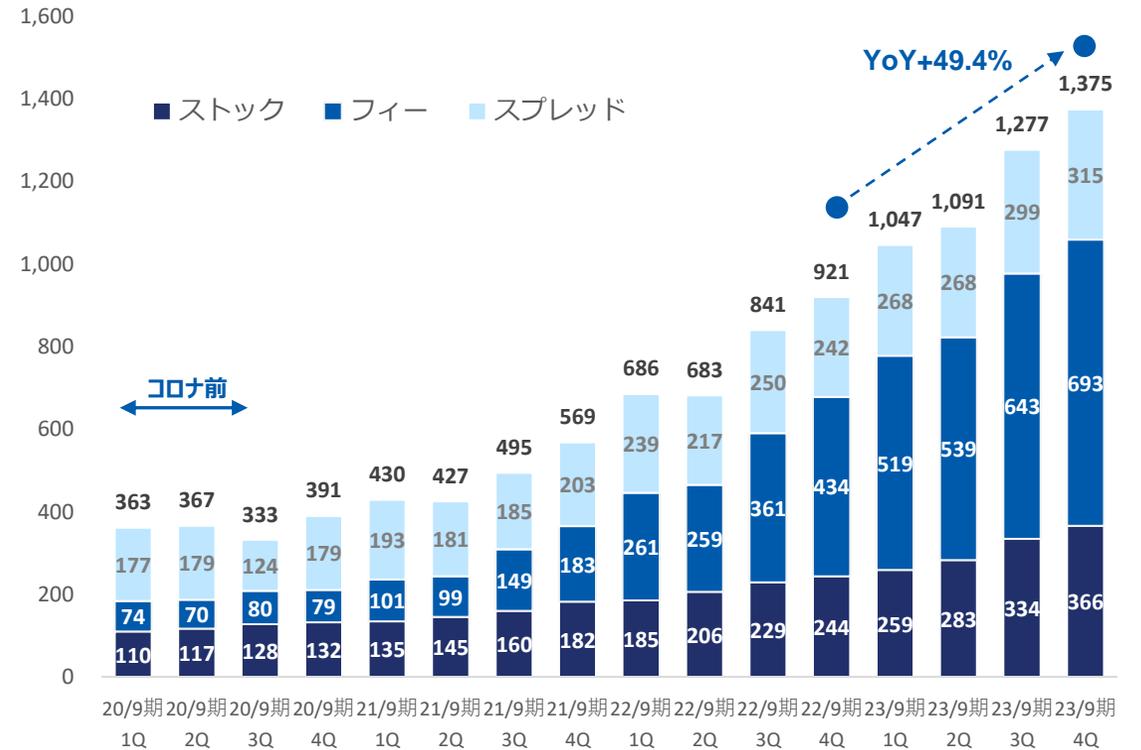
イニシャル売上

(単位：百万円)



リカーリング型売上

(単位：百万円)

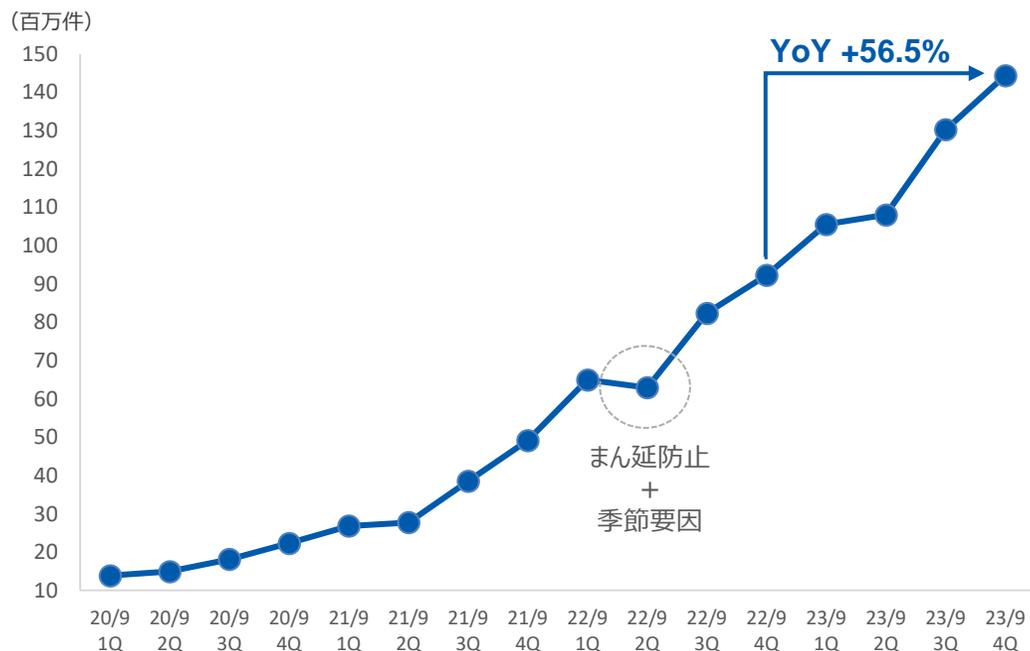


連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

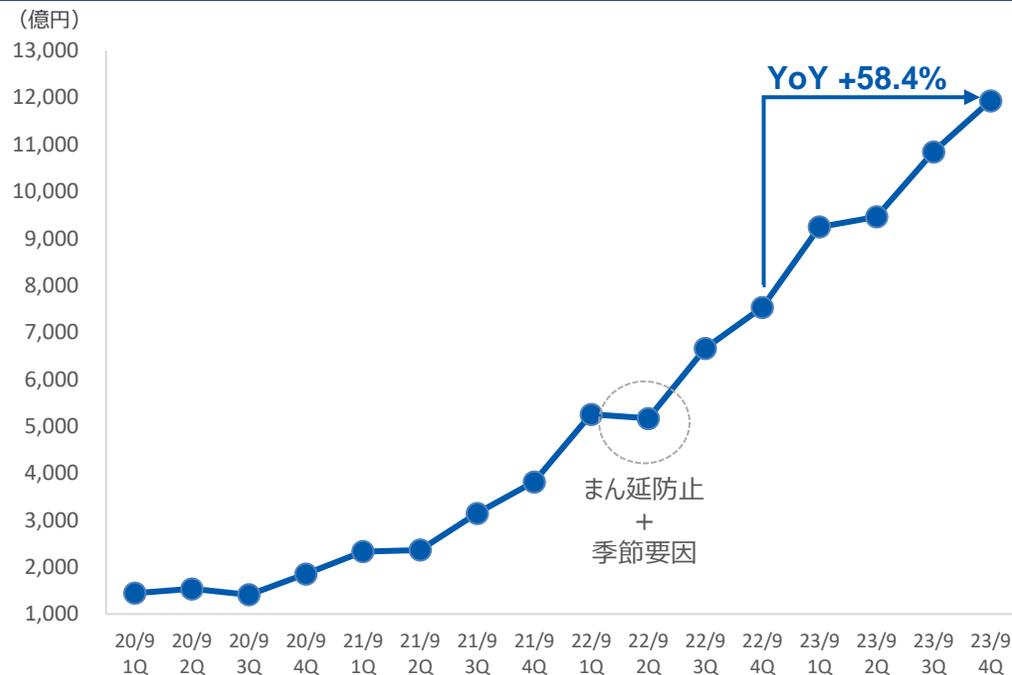
決済処理件数、GMVともに順調に増加

上期と比べて決済単価が下がったが少額決済領域への広がりや季節性によるもの

決済処理件数



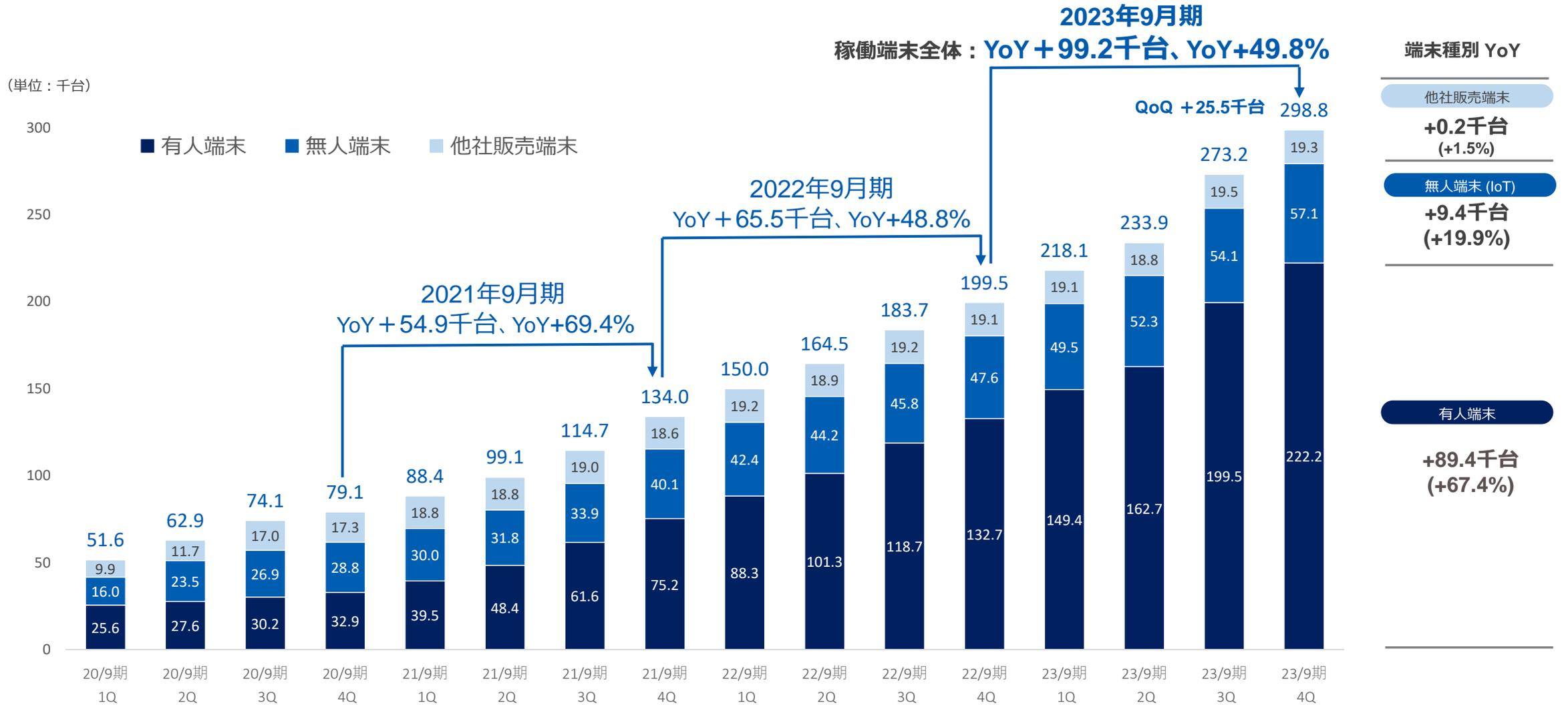
GMV



	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9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	23/9期 1Q	23/9期 2Q	23/9期 3Q	23/9期 4Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,682	2,774	3,848	4,913	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,406	1,849	2,328	2,361	3,141	3,810	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930

連結KPI推移（稼働端末台数）

有人端末を中心に高成長を維持。無人端末(IoT)も着実に増加



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： 稼働端末台数の積み上がりを背景にリカーリング型売上が拡大
⇒ 営業利益成長に貢献



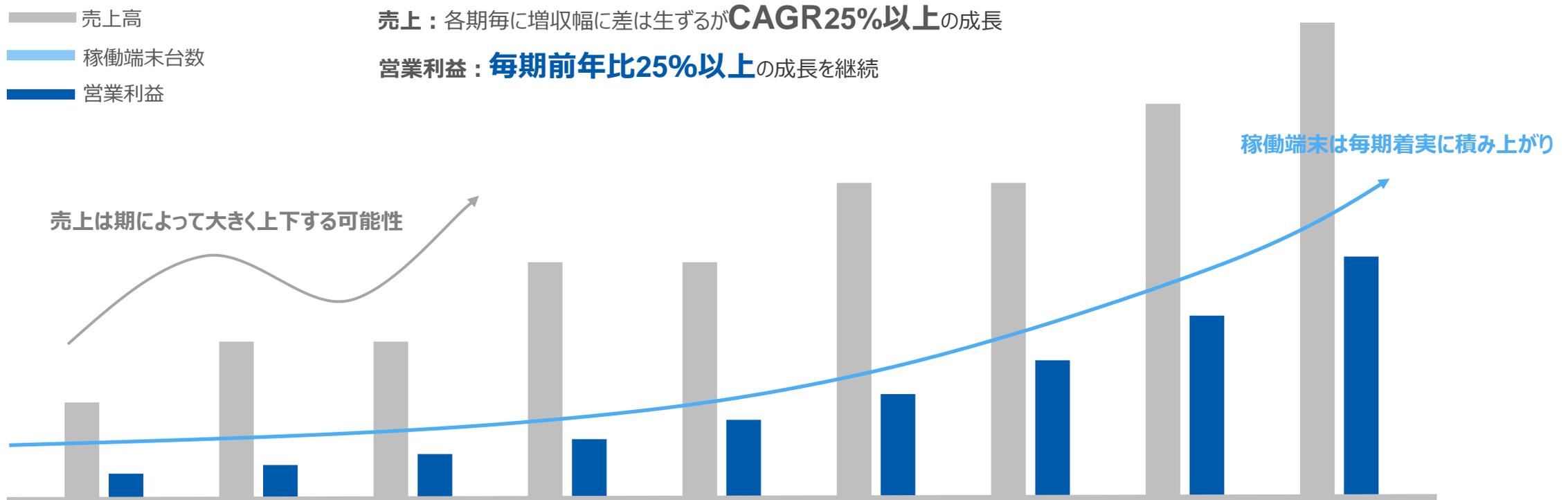
売上高

稼働端末台数

営業利益

売上： 各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長

営業利益： **每期前年比25%以上**の成長を継続



中長期 業績目標

上場時に策定した中期計画は前倒しで進捗。新たに5か年計画を策定し、加えて節目となる2030年・営業利益50億円の達成に向け、各種営業施策を推進

営業利益 成長曲線

(営業利益 単位：億円)

60

50

40

30

20

10

0

事業戦略

- 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
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
- 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
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

中長期施策

- ベーストレンド
- 1.業務DX支援
- 2.transit
- 3.Tap to Pay/SME
- 4.大型商業施設/SC
- 5.IoTアライアンス
- GMV(右軸)

(GMV 単位：兆円)

50億円～

40

35億円～

每期+25%成長

具体的施策

● 公共機関、大型商業施設/SC等
大口顧客開拓進展

● Tap to pay(端末レス決済)提供開始

● stera提供開始

● GMOデータ設立
steraセンター機能を担う

● transit提供開始

● モバイル端末拡充

● IoT決済を提供開始

● GMO-CAS子会社化
包括事業強化

● 14億円

● 15億円～

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

2026

2027

2028

2029

2030

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

具体的な施策・進捗状況

- 大手加盟店に加え、中小領域(sterapack)における端末設置が加速
⇒2021/4～sterapackの提供開始。2023/9期はsterapack経由の端末設置が加速
- 郵便局など公共機関に対する設置事例も拡大。イニシャル売上に大きく寄与
⇒全国20,000局へ26,000台のstera terminalを設置

2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

- スーパーや百円均一店におけるセルフレジの導入
⇒2021/9期～ コロナウイルス対策、省人化対策の観点からセルフレジ導入を積極実施。現在も安定的に拡大
- バス・鉄道等モビリティ領域(当社センター接続)におけるクレジットタッチ導入事例が増加
⇒2020/11～ 順次拡大中。直近では導入事業者数が64まで拡大

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

- 鉄道関連など商業施設(百貨店・SC等)におけるハウスポイント開発の推進
⇒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

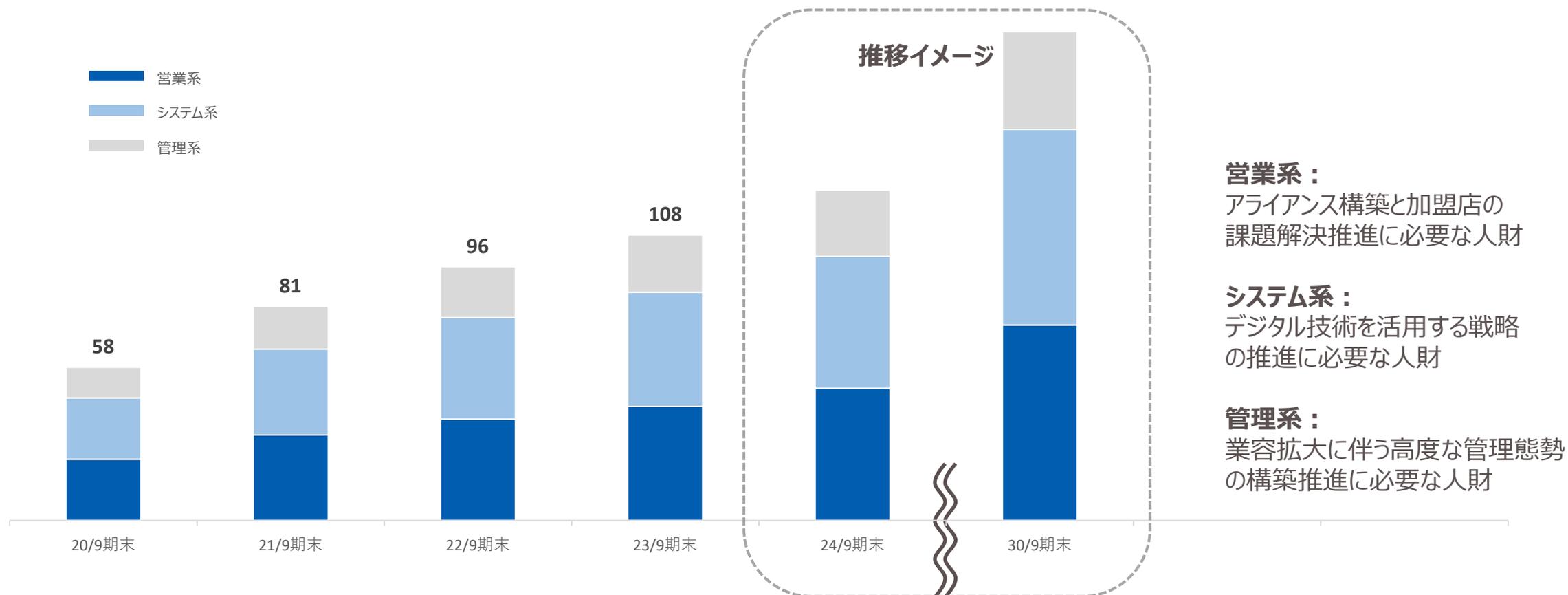
4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

- スtock売上における取引照会WEBの構成比率が上昇
⇒2022/9期から2023/9期にかけて、Stock売上における取引照会WEBの構成比率が5.0pt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、請求システムともに23/9期に稼働済み

連結従業員数推移

経営指標の達成に向け、人員は每期15～20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15～20人(連結ベース)の採用を計画



※ 前回開示では純増を10～15人程度としておりましたが、業容拡大を受けて計画を変更しております。

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

●→ 開始済
●.....▶ 開始予定

2023年 6月 9月 12月 2024年 1月 3月 6月 9月

進捗状況



ホテル/ゴルフ場精算機
フロー型事業
リカーリング型事業



- 導入済み決済端末の後継機設置開始済 1Q追加発注台数5,000台
- 既存端末のフィー、スプレッドは堅調に推移

*前回より変更あり



駐車場精算機
フロー型事業
リカーリング型事業



- 大手駐車場事業者への本格稼働開始
- QRコード決済追加5,000台
- 駐車場以外の屋外精算機への展開を企図
- 大手モールの会員アプリ連携開始

*前回より変更あり



券売機
フロー型事業
リカーリング型事業



- 既存アライアンス先である大手券売機ベンダーの後継機設置の開始
- その他複数の券売機ベンダーで電子マネー、QRコード決済の開発が完了
- 大手ベンダーへの提案開始

*前回より変更あり



セルフレジ
フロー型事業
リカーリング型事業

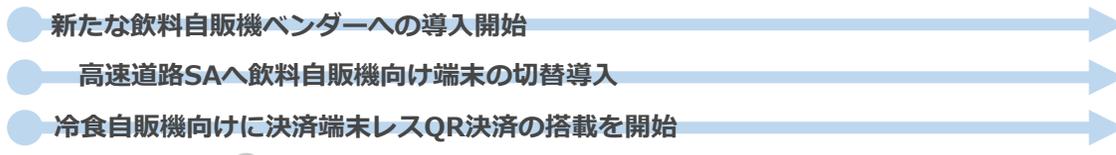


- 百円均一ショップや大型ショッピングモールのセルフレジに対して端末を導入
- 来期以降も大手飲食店等へ導入予定

*前回より変更なし



飲料・物販自販機 / コーヒーマシン
フロー型事業
リカーリング型事業



- 冷食自販機にて決済端末レス決済（液晶パネルでのコード決済）の導入を開始
- 海外製自販機での導入が伸長。
- 社員証決済の協業開始

*前回より変更あり

5

リスク情報

リスク情報（事業環境） 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
経済環境の変化	<ul style="list-style-type: none"> 大規模な店舗や施設の開発計画の変更 大規模イベントの中止による大口の販売計画の見直し 	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 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 代替案を含む新規案件の積上げ
市場の競争激化	<ul style="list-style-type: none"> 競争の激化に伴い、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が変化する可能性 	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 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・提供による競合との差別化
法令による規制	<ul style="list-style-type: none"> 割賦販売法の更なる改正による加盟店管理の強化 当社加盟店による犯罪収益移転防止法、特定商取引法の違反 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	<ul style="list-style-type: none"> 弁護士や外部諸団体から、加盟店を含めた取引関係先に関する新たな法規制改正の情報を直ちに入手できる体制の構築
感染症のまん延	<ul style="list-style-type: none"> 端末メーカーにおける生産体制の変化や加盟店における店舗開発計画の変更 決済処理件数や決済処理金額の減少 	中／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 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

※ 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（事業活動） 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
決済端末の調達、販売	<ul style="list-style-type: none"> 経済安全保障※、地政学的リスクの顕在化、自然災害や感染症等の要因による、決済端末メーカーにおける生産体制への支障 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への影響 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計画の見直し 	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 国内及び海外双方のメーカーに対して、品質・セキュリティの観点で精査・管理を行ったうえで端末仕入れすることで対応 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 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
情報処理センターネットワークの利用	<ul style="list-style-type: none"> 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のネットワークが利用困難となる事態が発生し、決済処理サービスが困難となる可能性 ネットワーク障害発生時における代替ネットワーク利用時に、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 	中／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 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て接続することで対応
情報システムへの依存	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	中／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 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 フォルトトレラント（無停止システム）の採用 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 マネジメントレベルを交えた会議の開催を通じた運用の安全性の確保

※ 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

※国際情勢の複雑化、社会経済構造の変化等に伴う企業の経済活動を害するリスク

ESGに関する取り組み

Materiality/マテリアリティ(重要課題)

優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定。社会課題の解決に対する継続的な貢献と当社企業価値向上の両立を目指す

		マテリアリティ(重要課題)	SDGsへの貢献
社会的責任	1	セキュリティ・インフラ ● 安心・安全な対面キャッシュレス決済インフラの提供 キャッシュレス決済の普及に伴い社会インフラとなったキャッシュレスプラットフォームを安定的に運営。セキュリティ面にも配慮した事業運営を行い、高い専門性と安心・安全な対面決済インフラを提供。具体的には、消費者・加盟店双方における犯罪リスクなどの安全面、効率性や管理コストの業務面、現金対比で環境負荷低減が図れる環境面などにおいて、大きな安心と高い利便性を提供	
	2	脱炭素・環境 ● 環境負荷に配慮した決済端末の提供 キャッシュレス決済は現金決済と比較しCO2排出量が約1/3との調査結果もあり、当社事業の持つ社会的意義は非常に大きいと認識。また、当社が仕入・販売を行う決済端末についてもサプライヤーとの協議を通じて、環境負荷に配慮した部材を利用いただくなど、ライフサイクルアセスメントに基づいたサプライチェーンCO2排出量の継続的な低減を目指す	   
	3	イノベーション・ビジネス ● 技術先進性を取り入れたキャッシュレス化の促進 労働人口の減少や少子高齢化の進展に伴い、現金決済は消費者・加盟店双方にとってハンドリングコストが上昇。セルフレジや無人精算機等を通じ、消費者には新たな決済体験を、加盟店には効率的な運営を提供	 
経営体制	4	人財・人権 ● 高い専門性を有する人財確保と育成投資の強化 安心・安全なキャッシュレス決済インフラを安定的に提供するには、それを支える優秀な人財が必要不可欠。働きがいがあり、成長を促す環境を提供するために、年齢・国籍・性別・言語等を問わず、高い専門性を有した多様な人財を迎え入れダイバーシティを推進し、加えて多様な人財が即戦力として活躍できる各種社内制度と研修制度を整備し、インクルーシブな企業運営を実現	 
	5	ガバナンス ● 公明正大なガバナンス体制の構築 増加するステークホルダーの期待に応えるために、経営の透明性と健全性を高めるべくコーポレートガバナンスコードに沿った体制構築を推進。独立社外取締役の補強に加え、リスク管理体制強化に資する任意の特別委員会等の設置を通じ、ガバナンス体制を強化	

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CO₂排出量

	2022/9期	2023/9期
SCOPE 1 (t-CO ₂)	0	0
SCOPE 2 (t-CO ₂)	105	87
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210	201,766

(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は第三者検証機関によるデータ検証を継続的に実施

Social/社会

企業価値の創造と社会課題の解決に向け、高い専門性を有する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

● 障がい者雇用の推進

- 多様な人財を受入れ、働きやすい環境づくりを推進

「S」関連データ

	2022/9期	2023/9期
パートナー数	124人	148人
(内訳) 従業員パートナー数	96人	108人
(内訳) 臨時雇用パートナー数	28人	40人
従業員パートナーにおける女性比率	22.8%	32.4%
管理職パートナーにおける女性比率	14.3%	13.6%
平均勤続年数	3年7か月	3年10か月
平均年齢	40歳	40歳
離職率	9.5%	4.6%

*「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2023/9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

*「離職率」は2023年9月期より、契約・派遣パートナーを集計対象より除く

Governance/ガバナンス

テクノロジーと金融バックグラウンドを軸にしたガバナンス体制を構築

業務執行取締役

杉山 憲太郎／代表取締役社長

システム業界にて14年間、金融業界のクライアントに従事。2014年よりGMO-PGを経て、2017年5月にGMO-FG入社。12月に代表取締役社長に就任



青山 明生／取締役 ソリューションパートナー本部本部長

システム業界にて21年間、金融業界のクライアントに従事。2018年4月GMO-FG入社、2018年12月より取締役に就任、ソリューションパートナー本部を管掌。2019年8月よりGMOデータ代表取締役社長を兼任



福田 知修／取締役 ITプラットフォーム本部本部長

システム業界にて18年間、金融業界のクライアントに従事。2019年9月GMO-FG入社、2020年12月に取締役に就任、ITプラットフォーム本部を管掌



玉井 伯樹／取締役 コーポレートサポート本部本部長

大手銀行、事業会社にて営業・コーポレート業務に従事。2021年8月GMO-FG入社、2022年12月に取締役に就任、コーポレートサポート本部を管掌



GMO-PG兼務取締役

小出 達也／取締役

システム業界にて35年間、公共・製造業界のクライアントに従事。2021年9月GMO-PG入社、GMO-FG取締役に兼任。2021年12月よりGMO-PG上席執行役員に就任



独立社外取締役

嶋村 那生／社外取締役（監査等委員）

法曹業界にて15年間、弁護士業務に従事。2019年9月社外取締役に就任(当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を的確かつ公正に遂行できる知識及び経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



浅山 理恵／社外取締役（監査等委員）

大手銀行グループにて36年間、金融関連業務に従事。2021年12月社外取締役に就任(ダイバーシティの推進や一般事業会社の取締役副社長としての経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



長澤 孝吉／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて36年間、金融・流通業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)2019年8月よりGMOデータ監査役を兼任



小澤 哲／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて46年間、企業経営並びに銀行業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)



表記の定義：GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート、GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ
*12/17開催の定時株主総会で予定通り議案が承認可決されたことを前提に記載しています。

Governance/ガバナンス

監査等委員設置会社へ移行予定、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 <small>社外 独立役員</small>	浅山 理恵 <small>社外 独立役員</small>	長澤 孝吉 <small>社外 独立役員</small>	小澤 哲 <small>社外 独立役員</small>
役職名	代表取締役社長	取締役 ソリューションパートナー 本部本部長	取締役 ITプラットフォーム 本部本部長	取締役 コーポレートサポート 本部本部長	取締役	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)
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、 ダイバーシティ					●		●		
ESG・サステナビリティ				●		●	●		

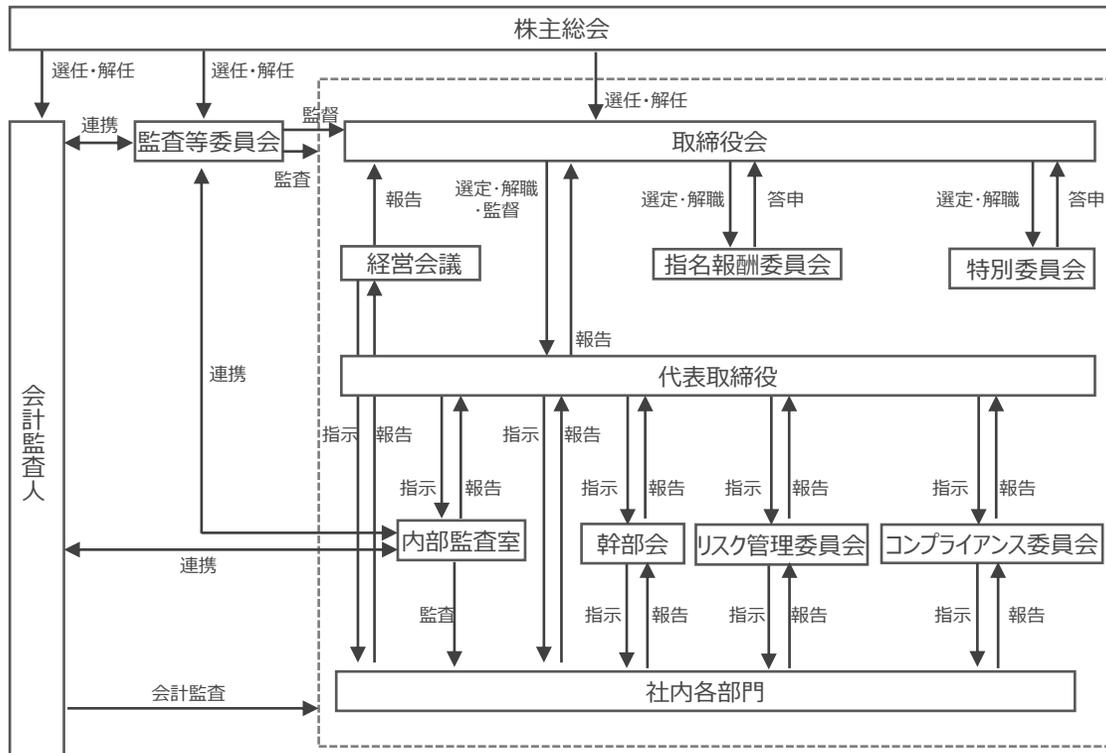
*GMOイズムとは、GMOインターネットグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社是・社訓の総称

Governance/ガバナンス

経営環境の変化に迅速かつ適正に対応した意思決定体制、公正で透明性があり効率的な業務執行体制を構築し、コーポレート・ガバナンスの充実に注力

具体的な取り組み内容

- 機動的な経営判断のために**経営会議**を新設



「G」関連データ

独立社外取締役割合・女性割合

	2022/9月	2023/9月
取締役数	7人	7人
独立社外取締役数 (%)	2人 (28.6%)	2人 (28.6%)
女性取締役数 (%)	1人 (14.3%)	1人 (14.3%)

取締役会出席率(2023/9期)

実施回数	回数・率	杉山	青山	福田	玉井	小出	嶋村	浅山
		代表取締役社長	取締役	取締役	取締役	取締役	独立社外取締役	独立社外取締役
17回	出席回数	17回	17回	17回	14回	17回	17回	17回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*期中に就任した取締役については、就任以降の出席回数・出席率を記載

監査役会(2023/9期)

実施回数	回数・率	長澤	小澤	飯沼
		独立社外監査役	独立社外監査役	監査役
13回	出席回数	13回	13回	13回
	出席率	100%	100%	100%

指名・報酬委員会(2023/9期)

実施回数	回数・率	玉井	小出	嶋村	浅山	長澤
		取締役	取締役	独立社外取締役	独立社外取締役	独立社外監査役
4回	出席回数	4回	4回	4回	4回	4回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%

IR活動

	2022/9期	2023/9期
決算説明会	4回	4回
1on1ミーティング	267件	232件
証券会社主催のグループミーティング	3件	3件

Governance/ガバナンス

「証券アナリストが選ぶディスクロージャー優良企業」において、2023年度 新興市場銘柄部門に選出。今後も市場との対話強化をマネジメントレベルでコミット

ディスクロージャー
新興市場銘柄
2023年度 優良企業



公益社団法人
SAAJ 日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan

受賞メッセージ動画 <https://www.saa.or.jp/standards/disclosure/selectiont>

ディスクロージャー
優良企業選定2023
— 総勢約600名のアナリストによる厳正な評価 —
私たちは市場との対話を重視しています。

業種別	業種別	業種別
SEKISUI HOUSE	Asahi	
三井化学	POLA ORBIS HOLDINGS	astellas
KOBELCO	OMRON	BRIDGESTONE Solutions for your journey
idemitsu	JAL JAPAN AIRLINES	NTT
MITSUI & CO.	MARUI GROUP	MUFG 三菱UFJフィナンシャル・グループ
NRI	RECRUIT	
SpiderPlus & Co.	GMO FINANCIAL GATE	macbee Planet
NRI	Aj JINOMOTO	

個人投資家向け情報提供

受賞企業からのメッセージが、動画でご覧いただけます。
<https://www.saa.or.jp/standards/disclosure/selectiont/>

公益社団法人
SAAJ 日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan **CMA***

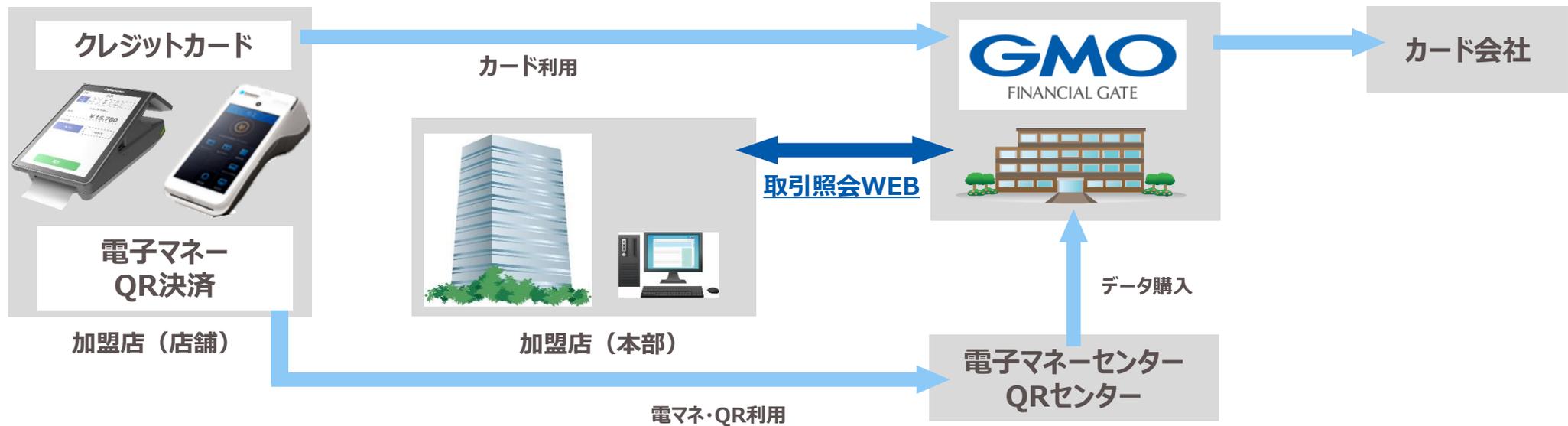
本選定制度は、企業情報の利用者としての証券アナリストの立場から、企業の異なる制度的・実態的な情報開示にとどまらない、自発的・積極的な情報開示を促進することを目的として、1995年度より毎年実施しており、本年度で29回目となります。今年度の対象企業は、業種別275社、新興市場銘柄30社、個人投資家向け情報提供28社でした。

7

DXに関する取り組み

データ還元ビジネス ～取引照会Web～

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

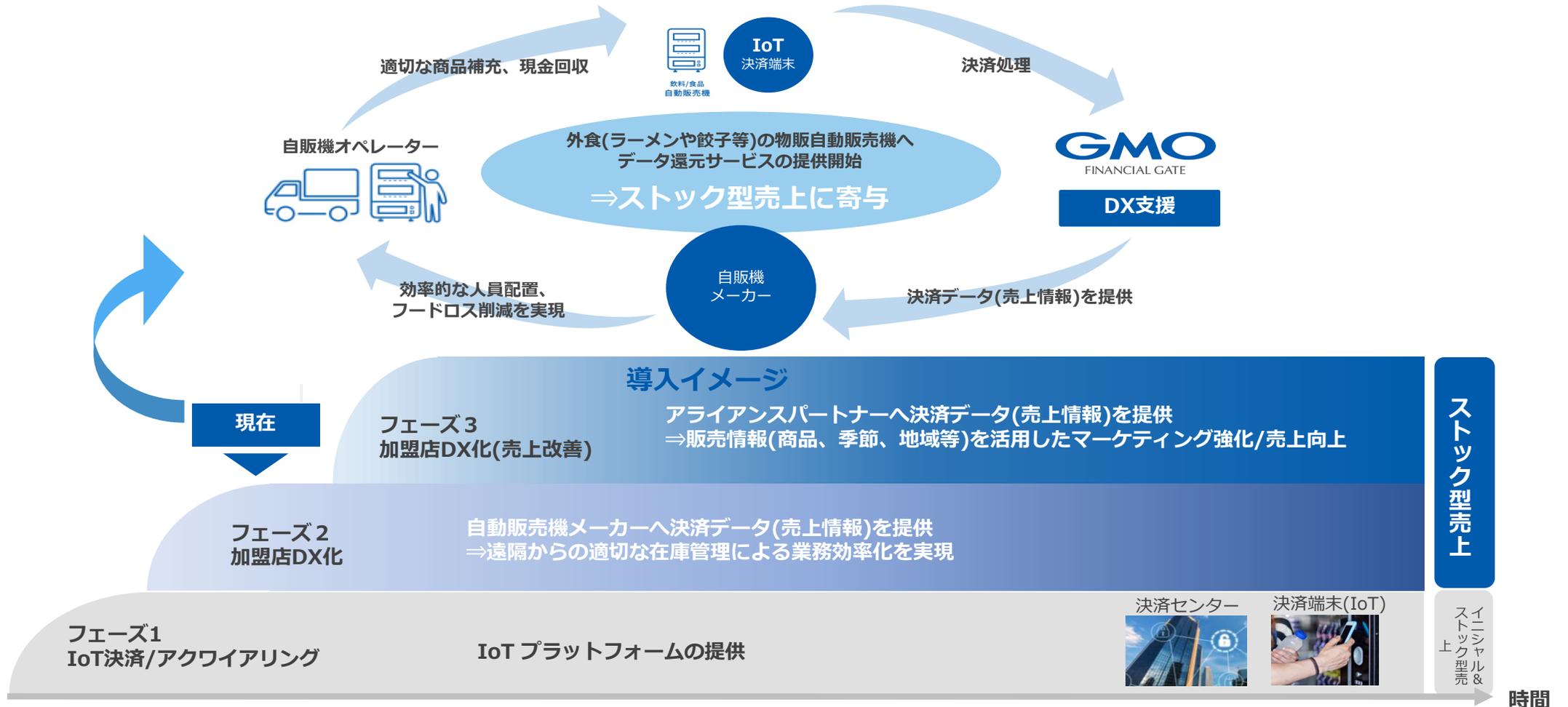


○サービス内容

	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～

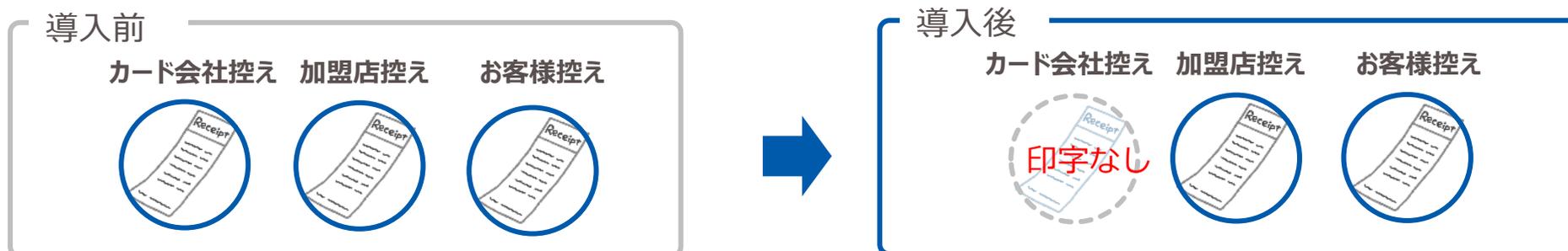
物販自販機での決済データサービスを提供開始。ストック型売上に貢献
データ活用による加盟店の業務効率化/高度化(DX)をサポート



カード会社のDX対応サポート ～電子伝票保管～

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



セキュリティ高度化施策

Compliance:

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

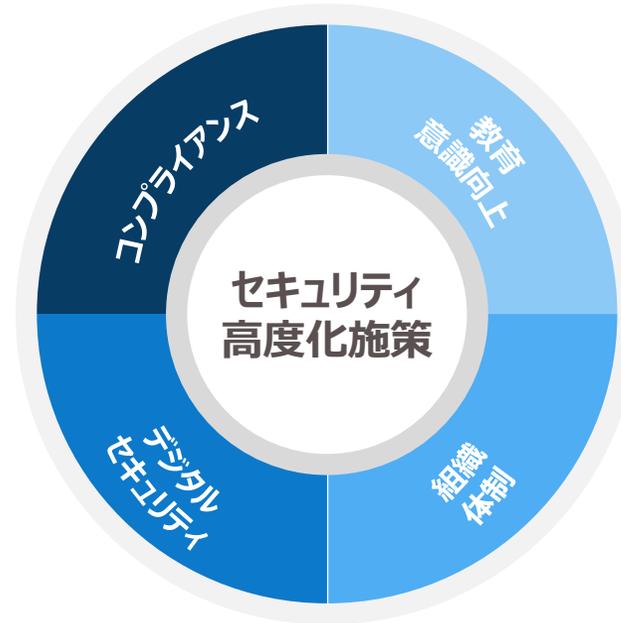


- プライバシーマーク認定
(個人情報保護体制に
対する第三者認定制度:
プライバシーマーク認定取得済)



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

業務効率化に向けたDX推進

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2024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/>