

2024年9月期 第1四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q1 of FY2024



期初業績予想に対し計画以上の進捗、事業基盤強化のための施策を推進

2024年2月14日
第76回

当資料に記載された内容は、2024年2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. 2024年9月期 第1四半期 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. 2024年9月期 第1四半期 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

売上収益・営業利益とも1Q計画を上回る進捗

(百万円)	23/1Q実績	24/1Q実績	前年同期比	24/9期業績予想	24/9期業績予想 進捗率
売上収益	14,813	17,785	+20.1%	73,286	24.3%
売上総利益	9,791	11,547	+17.9%	—	—
営業利益	5,090	5,830	+14.5%	25,000	23.3%
税引前利益	4,687	5,919	+26.3%	23,904	24.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,447	3,447	+40.9%	15,523	22.2%
EBITDA*1	5,657	6,594	+16.6%	—	—

	24/1Q末 稼働店舗数*2*3/稼働端末数*2	24/1Q 連結決済処理件数*2*4	24/1Q 連結決済処理金額*2
KPI (前年同期比)	151,519店 (+11.3%) 326,072台 (+49.5%)	約17.6億件 (+20.9%) うちオンライン約15.5億件(+16.5%)	約4.4兆円 (+23.7%) うちオンライン約2.9兆円(+11.2%)

*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、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

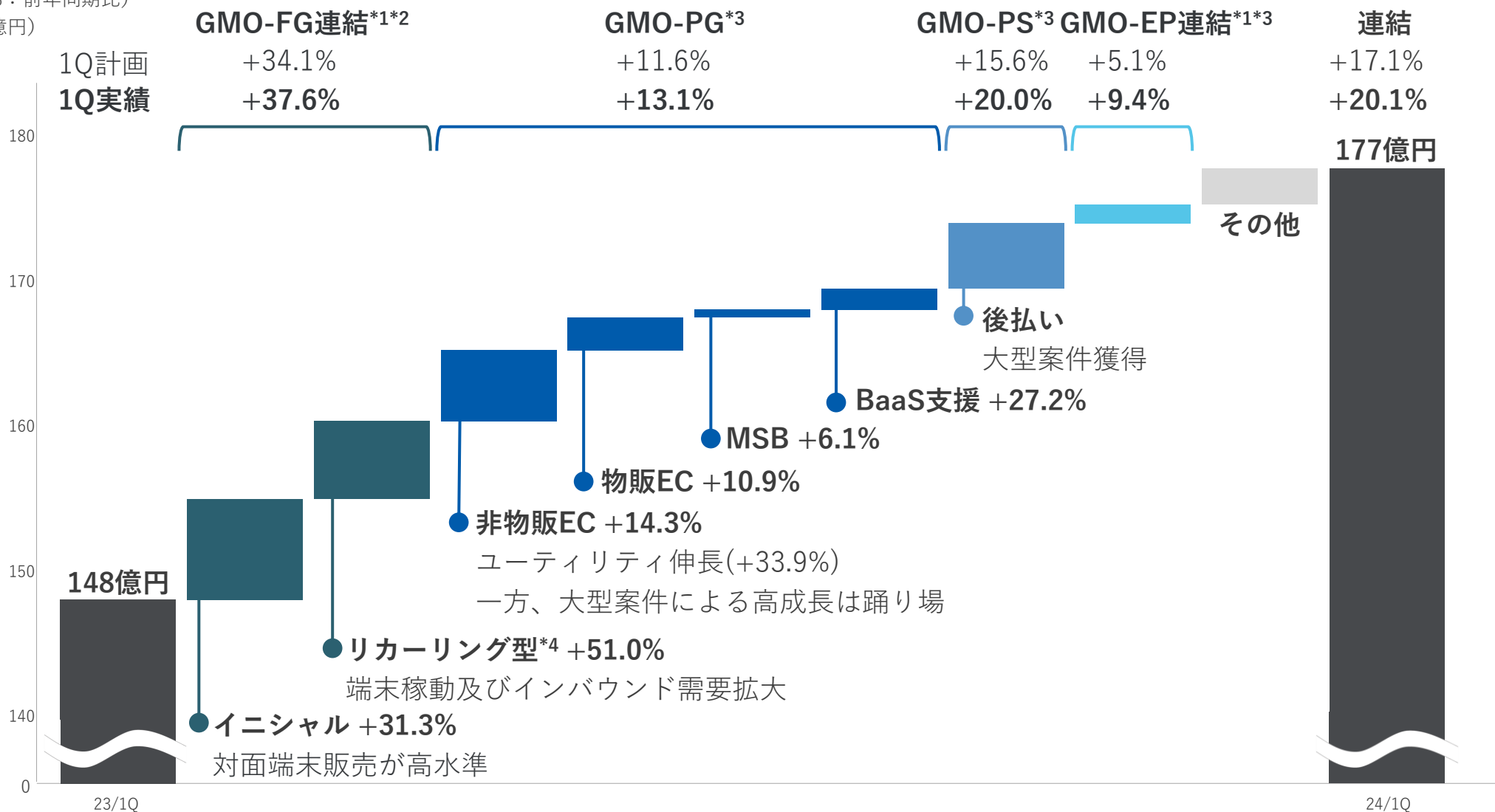
*3 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は606,262店（前年同期比+20.7%）

*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

対面・後払いが好調、オンライン決済も計画以上

(%：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

1.2.2 連結営業利益・税引前利益の増減要因

粗利の増分を追加的な人件費に充て、計画通りの営業利益

営業利益の増減要因

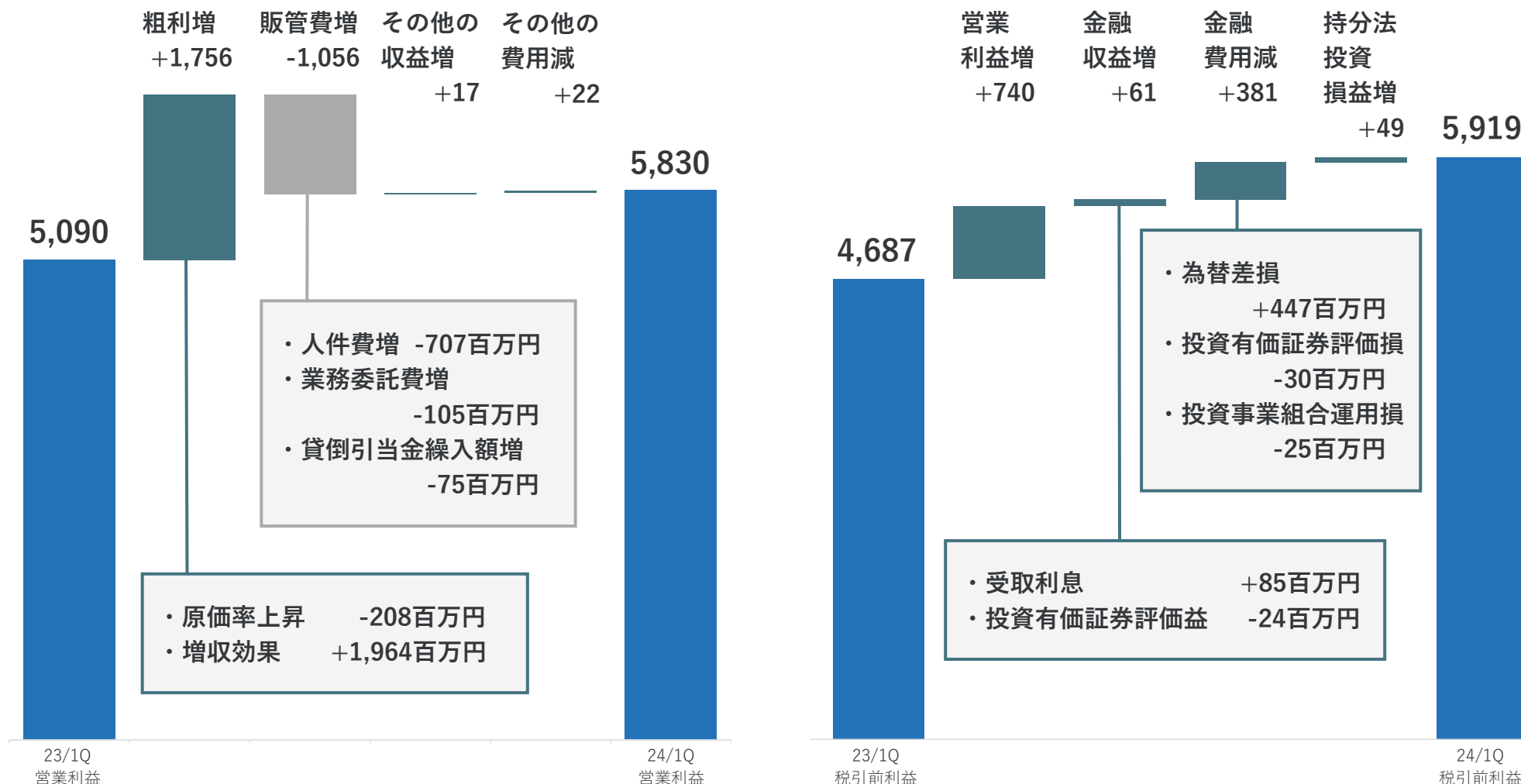
前年同期比 +14.5%

(百万円)

税引前利益の増減要因

前年同期比 +26.3%

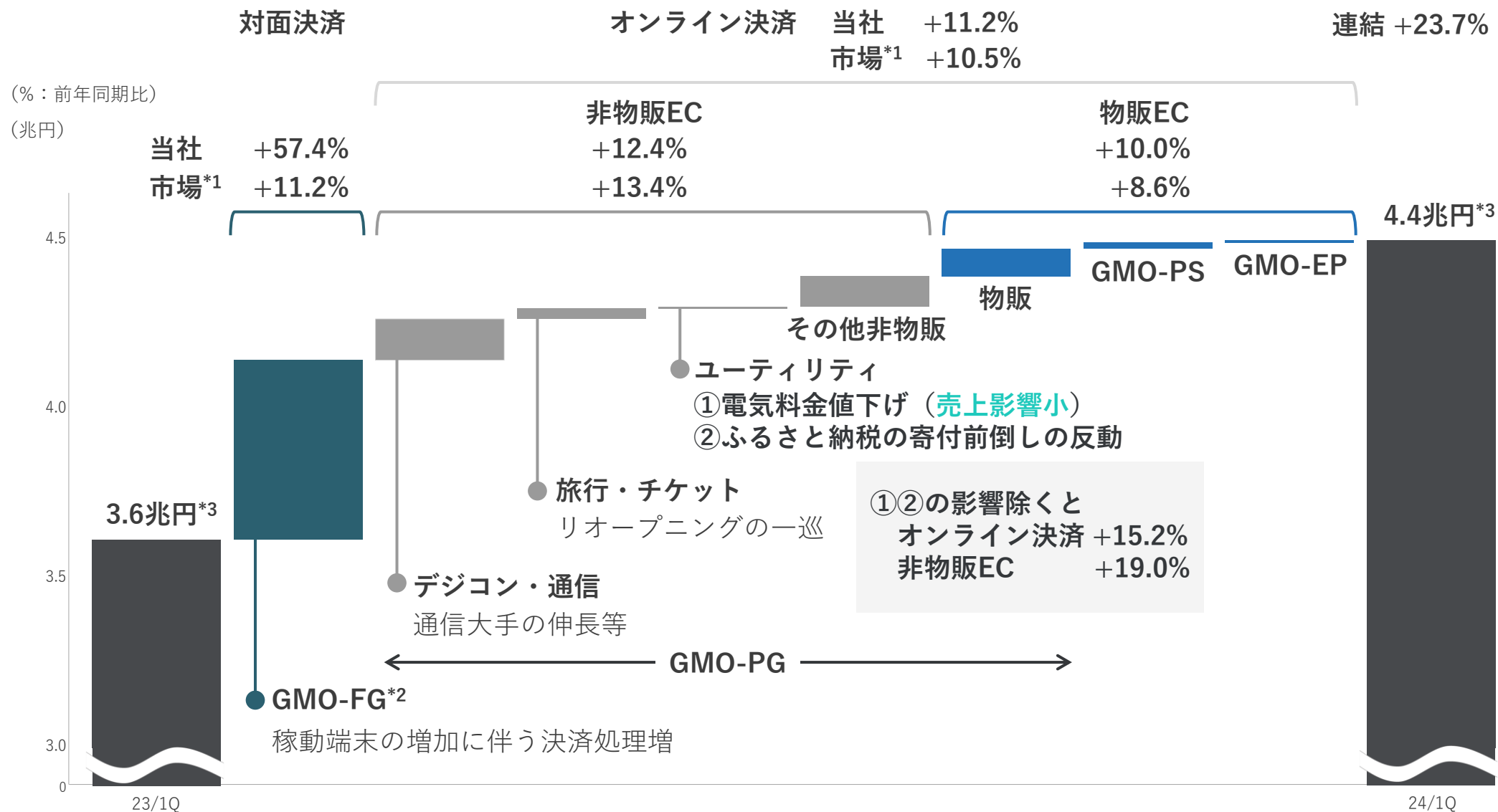
(百万円)



* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

1.3 連結決済処理金額の増減要因

電気料金値下げ等の影響を受けオンライン決済11.2%増に止まる



*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12月の数値が現時点で未公表のため、10～11月の前年同期比成長率を記載。

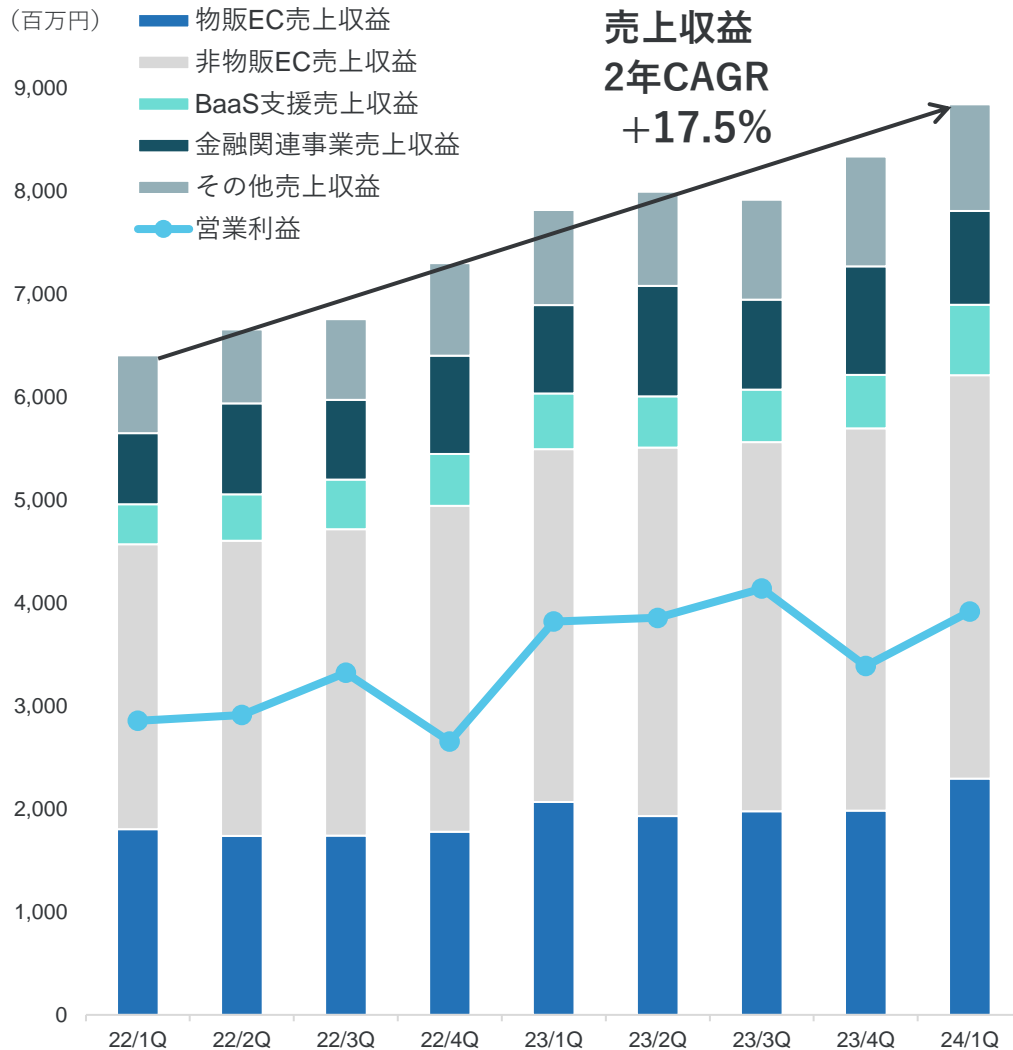
EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

*2 GM0-PGの対面決済（GM0 Cashless Platform）は除く *3 兆円未満を四捨五入

1.4.1 GMO-PG単体の業績

1Q計画は達成、前期発射台の高さにより売上前期比は13.1%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益*1



	前年同期比	
	23/1Q	24/1Q
売上収益*1	+22.1%	+13.1%
オンライン決済	+20.2%	+13.0%
物販EC	+14.7%	+10.9%
アパレル	+9.5%	+2.4%
食品・飲料	+23.1%	+15.3%
化粧品・健康食品	+6.6%	+7.1%
その他	+16.9%	+13.6%
非物販EC	+23.8%	+14.3%
デジコン・通信	+12.9%	+12.4%
ユーティリティ	+18.8%	+33.9%
旅行・チケット	+44.7%	+13.8%
その他	+31.6%	+11.5%
BaaS支援*2	+38.1%	+27.2%
金融関連事業	+24.8%	+6.1%
送金サービス	+20.9%	+6.3%
早期入金サービス	+23.5%	+17.5%
海外レンディング(単体)*3	+0.5%	-20.6%
即給 byGMO*4	+262.2%	+35.5%
その他	+69.8%	-10.7%

*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 GMO-PG単体に計上される海外レンディング売上。US・インド・シンガポール法人における売上は含まない。

連結売上は、24/1Q前年同期比+48.9%、23/1Q+26.2% (22/1Qに計上された一時的な売上を除き算出。当該売上含むと+2.8%)。

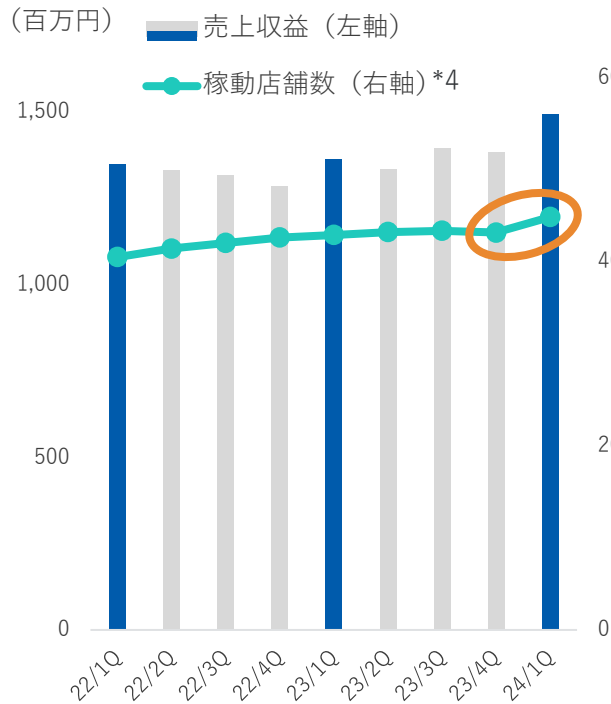
*4 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

1.4.2 GMO-EP/PS/FGの業績

EPは改善の兆し、PSは収益性が改善、FG高成長継続

GMO-EP連結*1*2

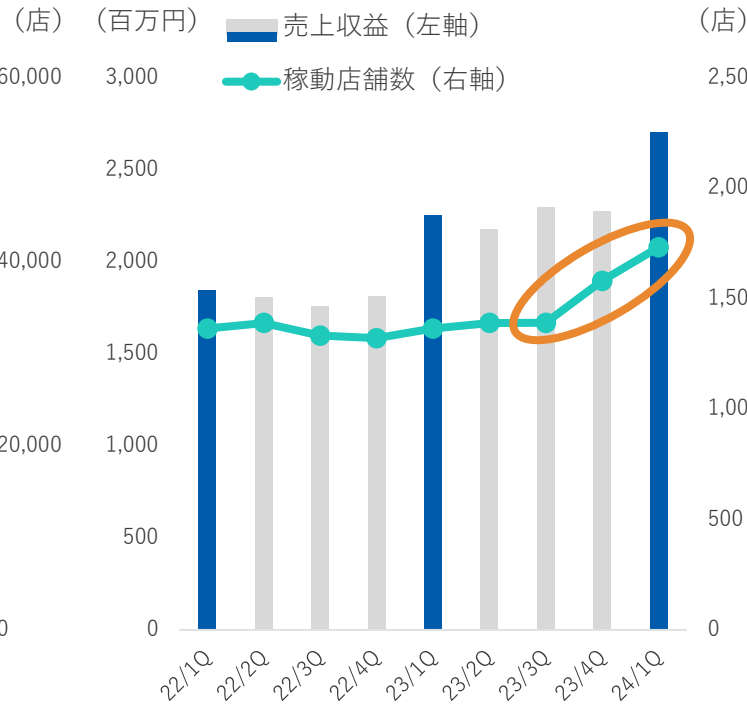
(%：前年同期比)	23/1Q	24/1Q
売上収益	+1.2%	+9.4%
営業利益	-3.7%	+10.6%



売上向上施策が奏功し、
EP単体の増収率に改善の兆し
(GMO-EP単体 +4.0%/MR+76.2%)

GMO-PS*2

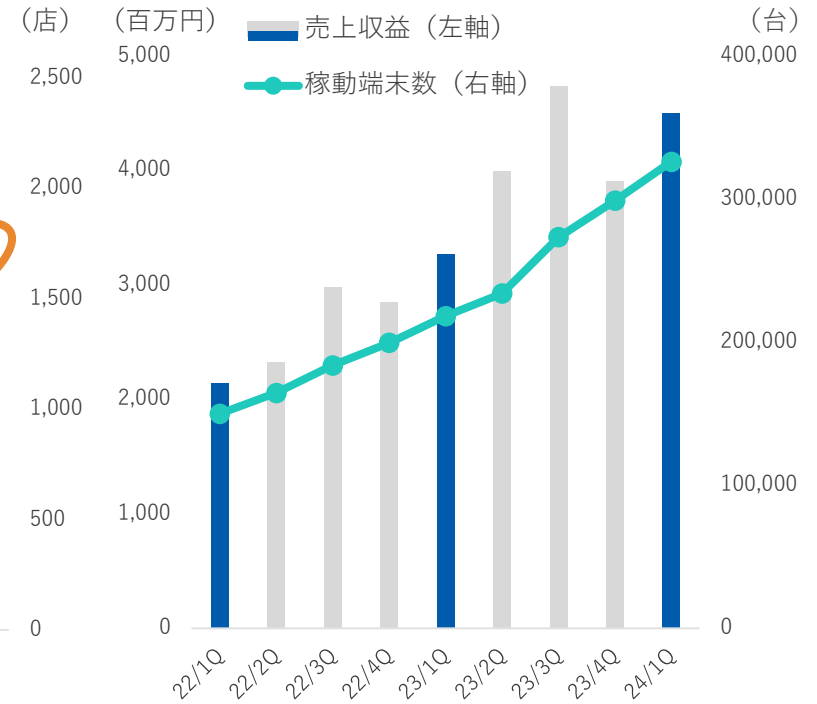
	23/1Q	24/1Q
売上収益	+22.3%	+20.0%
営業利益	-65.8%	+416.9%



大型加盟店の稼動により売上伸長
与信費用を抑制し収益性改善

GMO-FG連結*1*3

	23/1Q	24/1Q
売上収益	+52.6%	+37.6%
営業利益	+34.5%	+71.9%



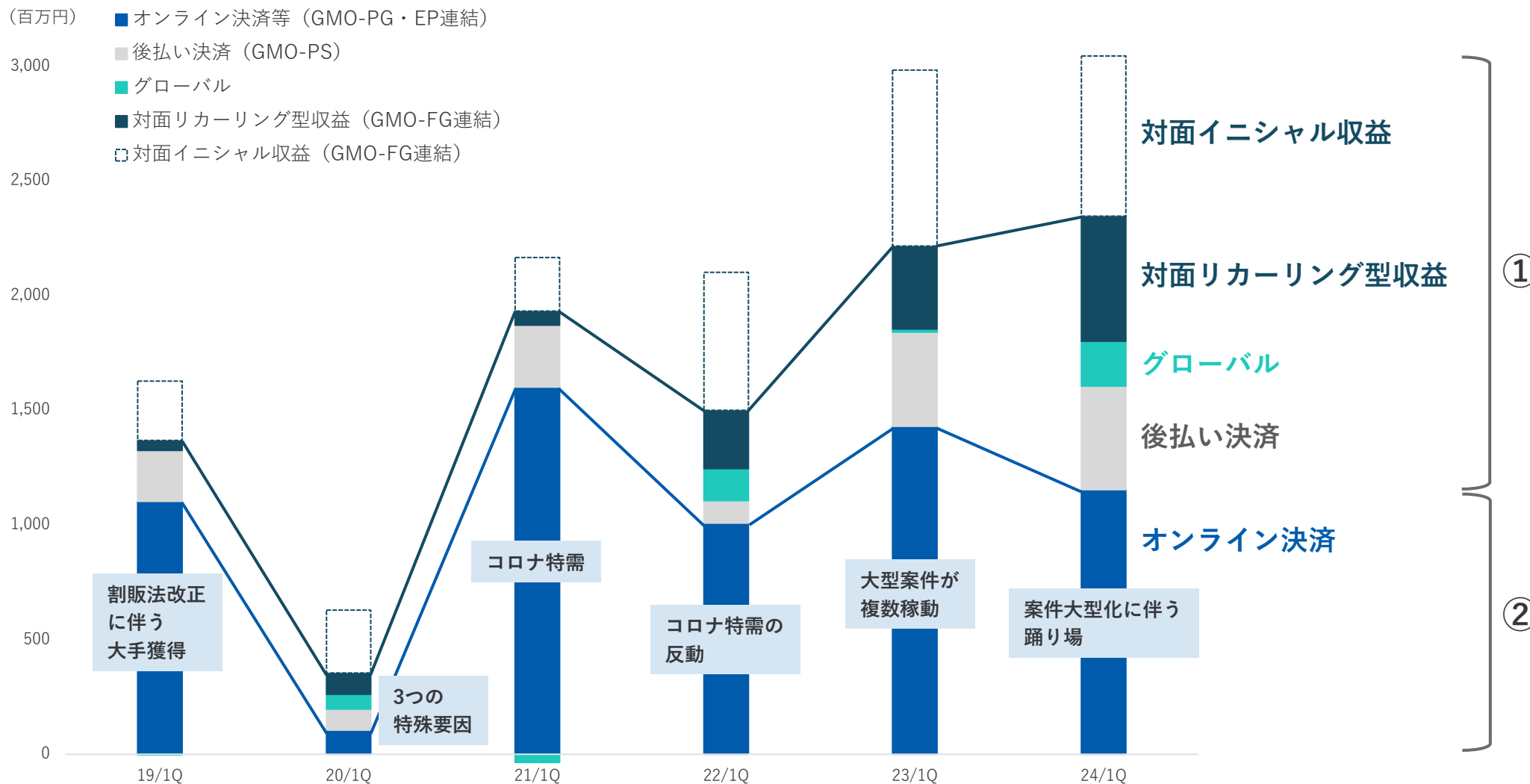
stera以外の端末販売も好調
リカーリング型収益*5 +51.0%

*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・GMOデータ *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

1.4.3 サービス別売上増加額のトレンド

オンライン決済の案件大型化によるボラティリティを連結でカバー

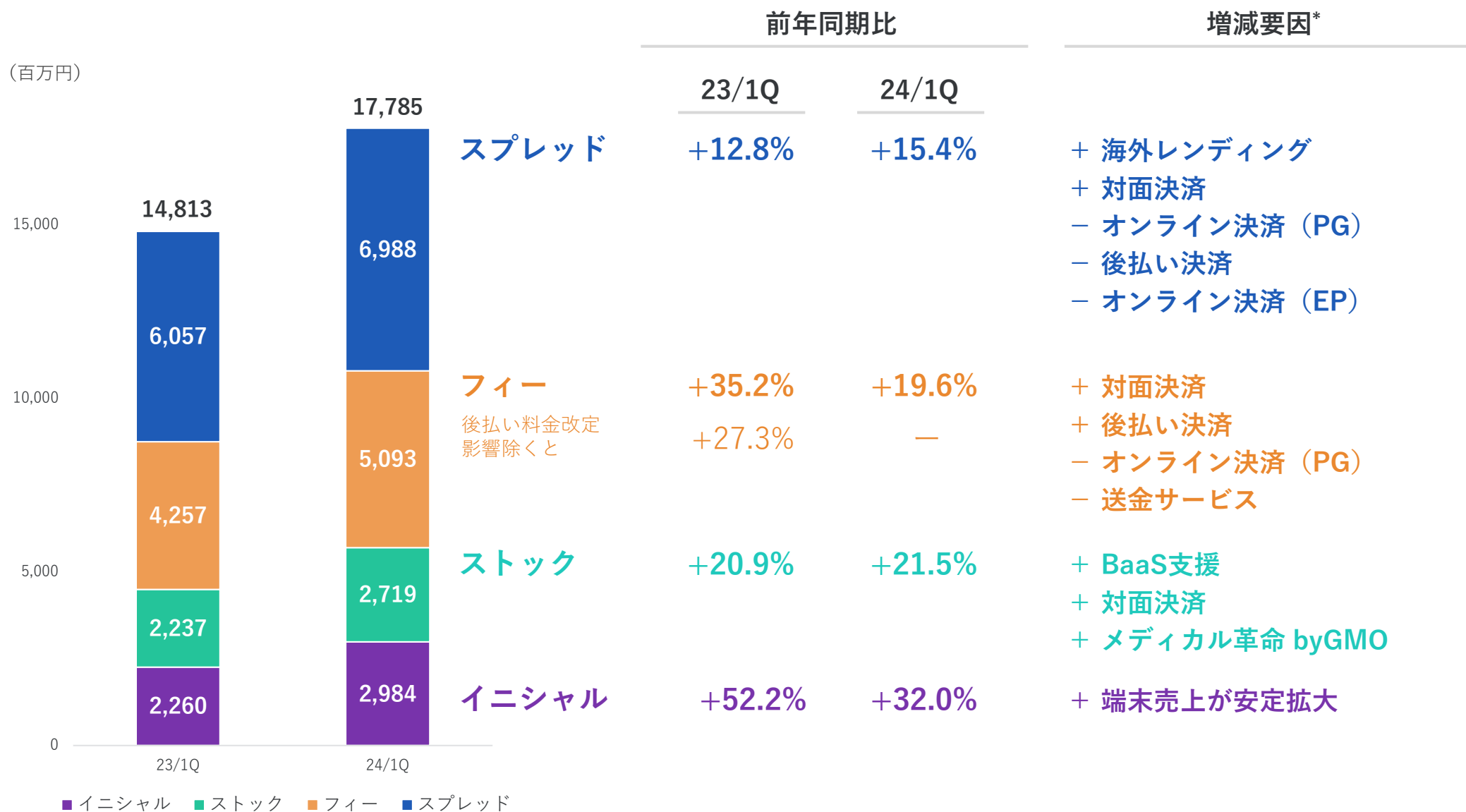
サービス別売上収益の前年同期比増減額推移* (1Q)



* 連結消去前の数値。2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業の売上収益増加額を表記。

1.5 ビジネスモデル別連結売上収益推移

新規案件の積み上げにより、フィー・スプレッドの改善を図る



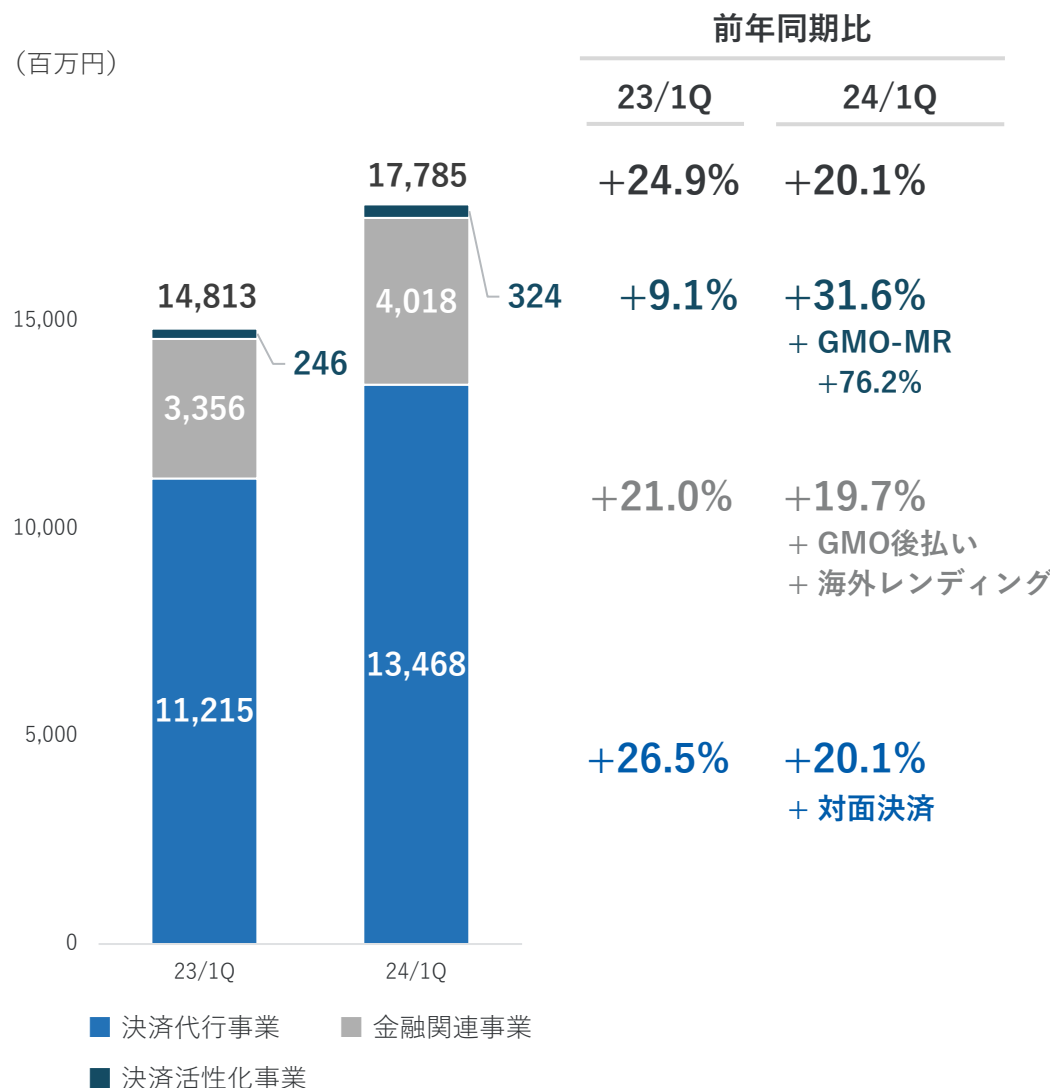
* 連結売上収益の前年同期比 (+20.1%) 以上の項目を+、未達の項目を-と表記

1.6 セグメント別連結業績推移

与信費用の抑制等により金融関連事業は30.1%増益

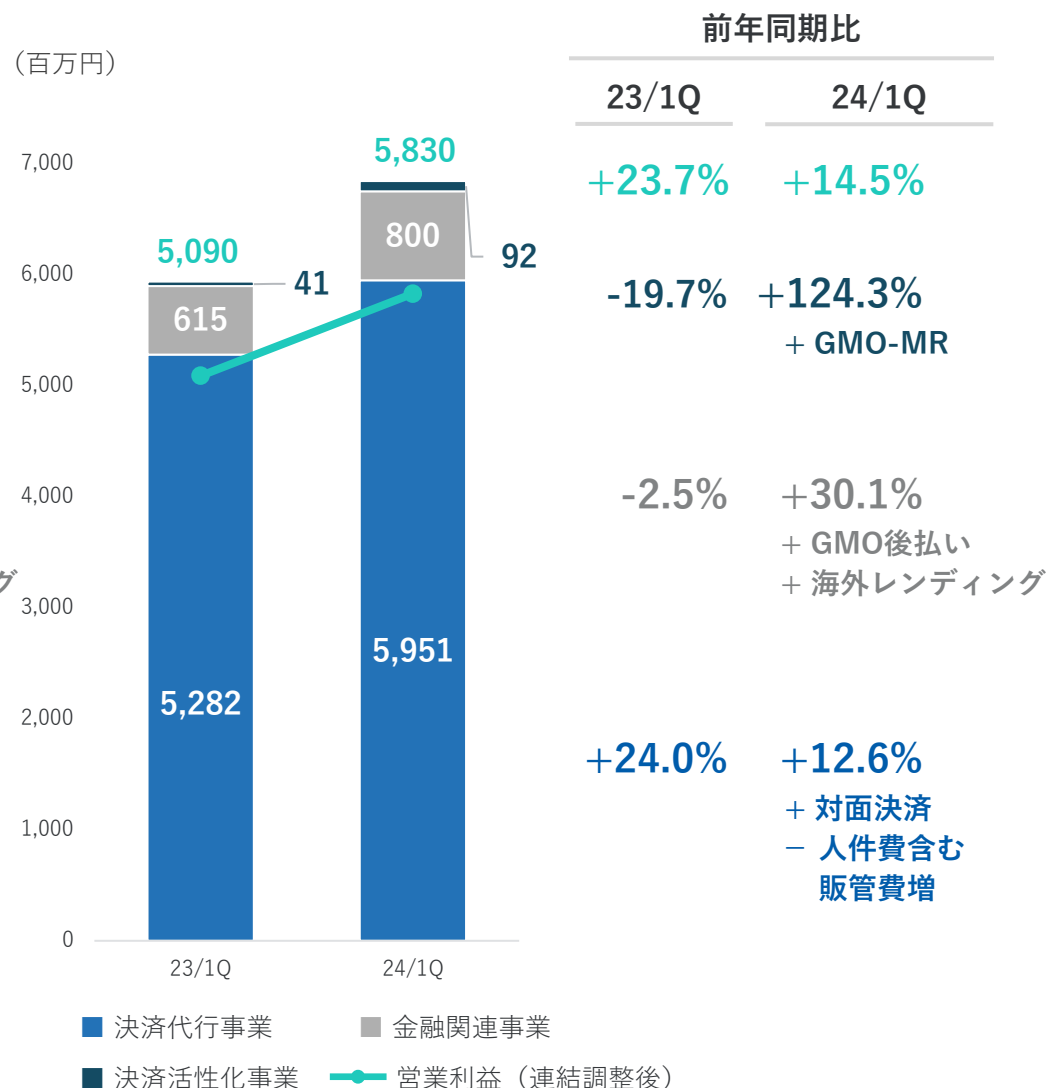
セグメント売上収益

(百万円)



セグメント損益

(百万円)

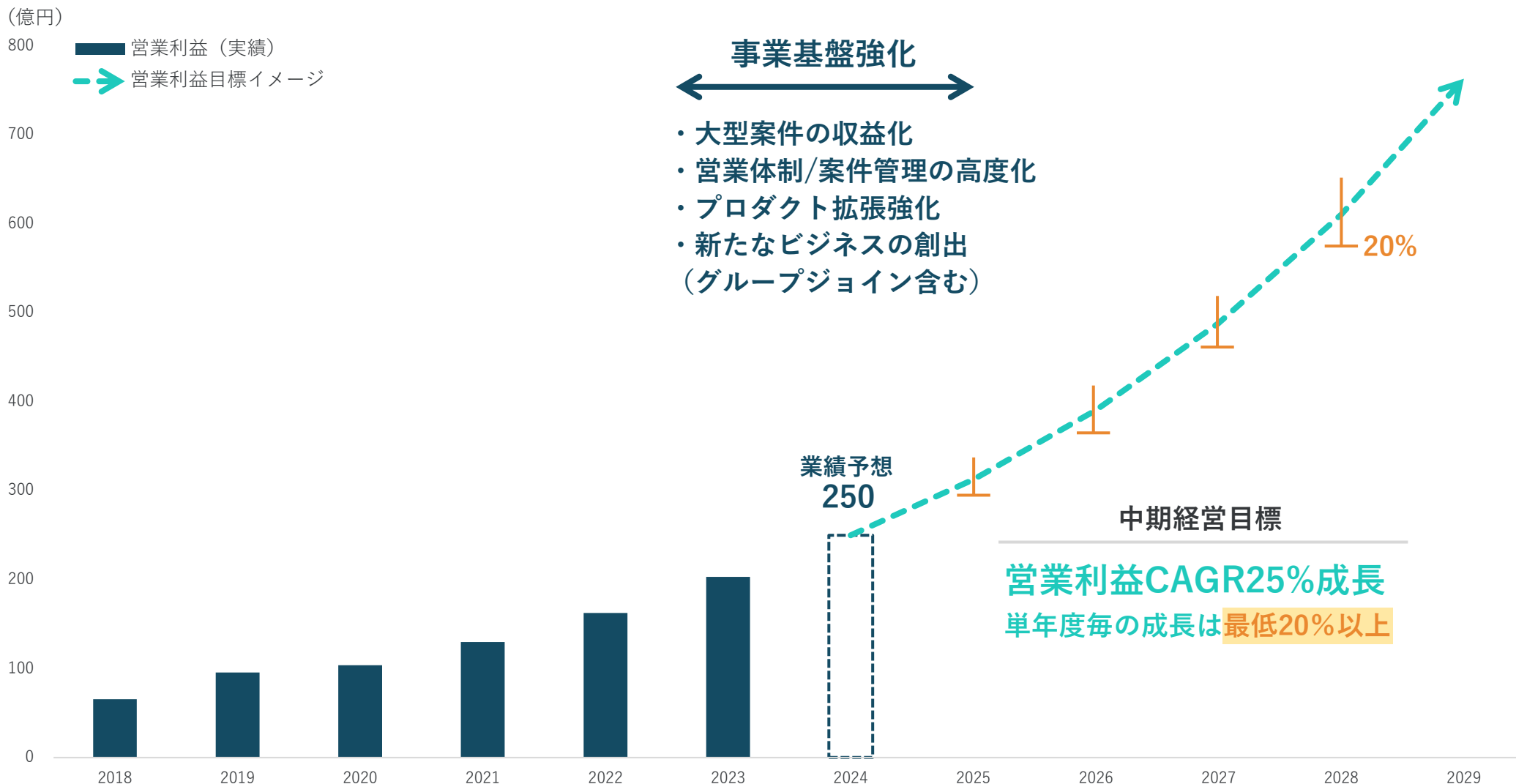


2. 成長戦略・注力分野の施策

2.1 中期経営目標及び当期の位置づけ

巡航速度の売上成長ラインへ回帰するための事業基盤強化に注力

営業利益実績及び目標*1*2



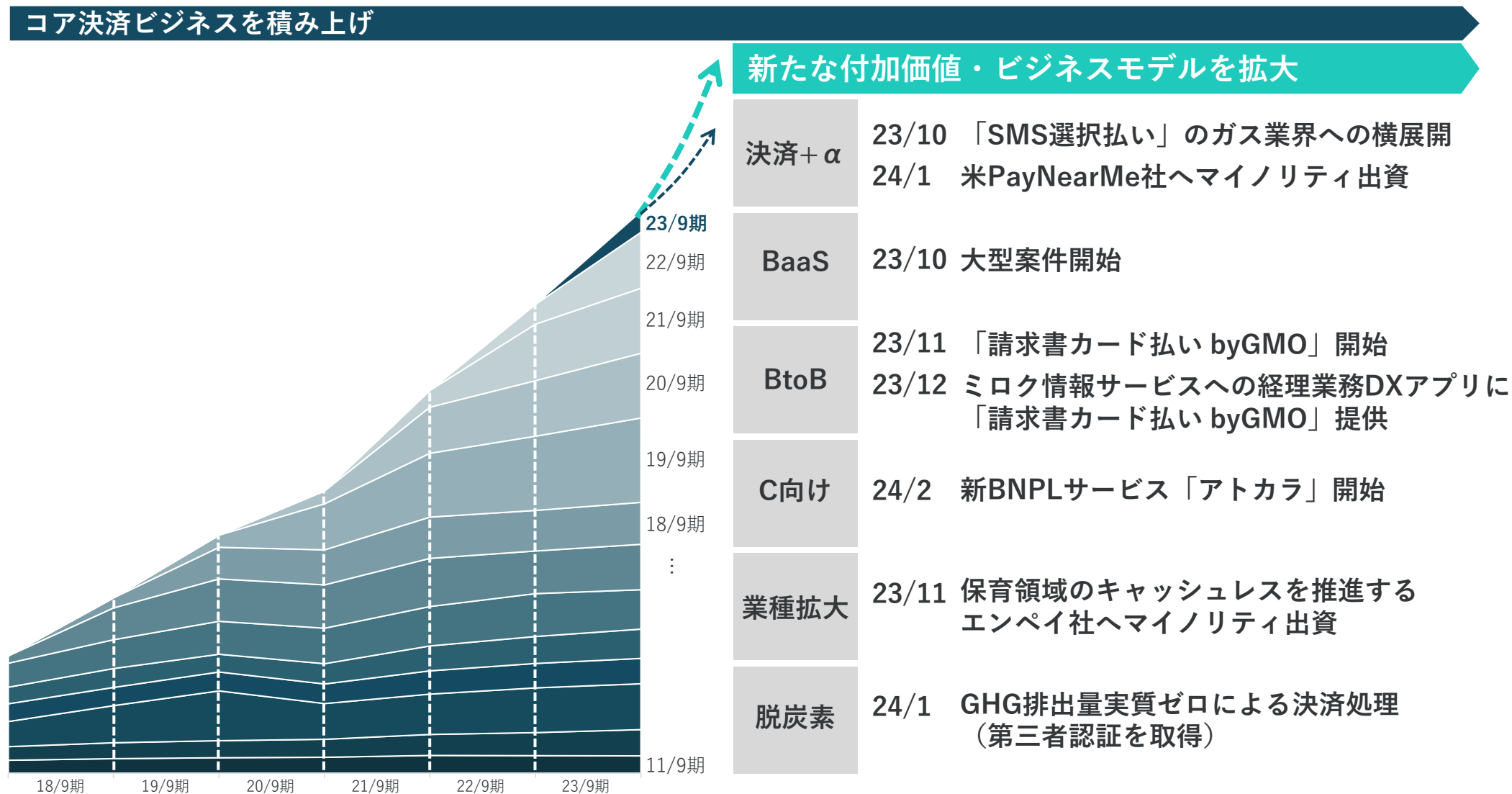
*1 2018年9月期より国際会計基準（IFRS）を適用。2017年9月期もIFRS基準に組み替えて表示。

*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。

2.2 事業基盤強化への取り組み

来期、再来期の売上拡大に資する新たな取り組みが計画通り進展

PGオンライン決済 サービス開始期毎売上（11/9期以降）*及び当1Qに進捗した主な取り組み

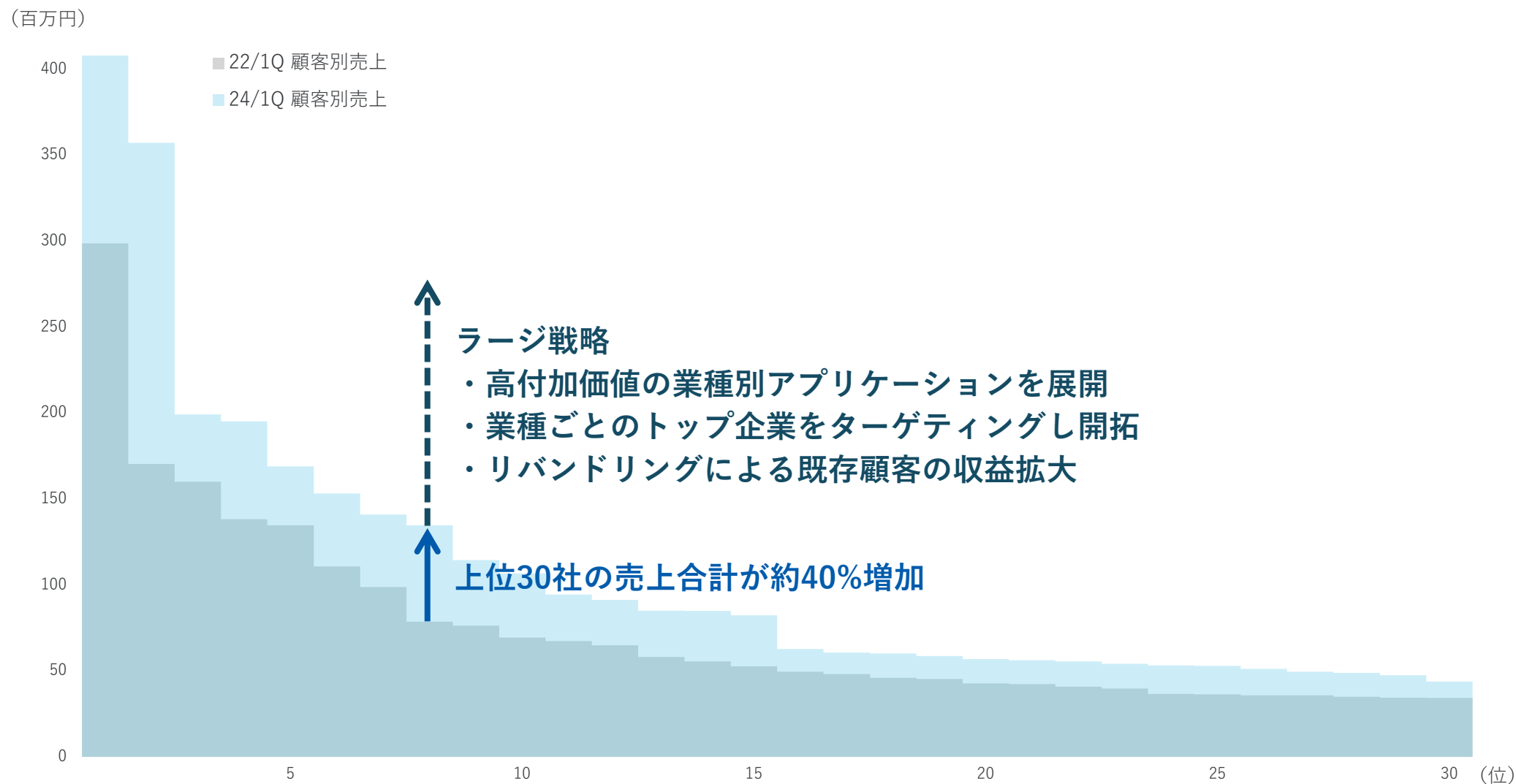


* PGマルチペイメントサービスにおける、サービス開始期毎売上収益

2.3 案件大型化の取り組み

案件大型化に向けたラージ戦略をさらに推進

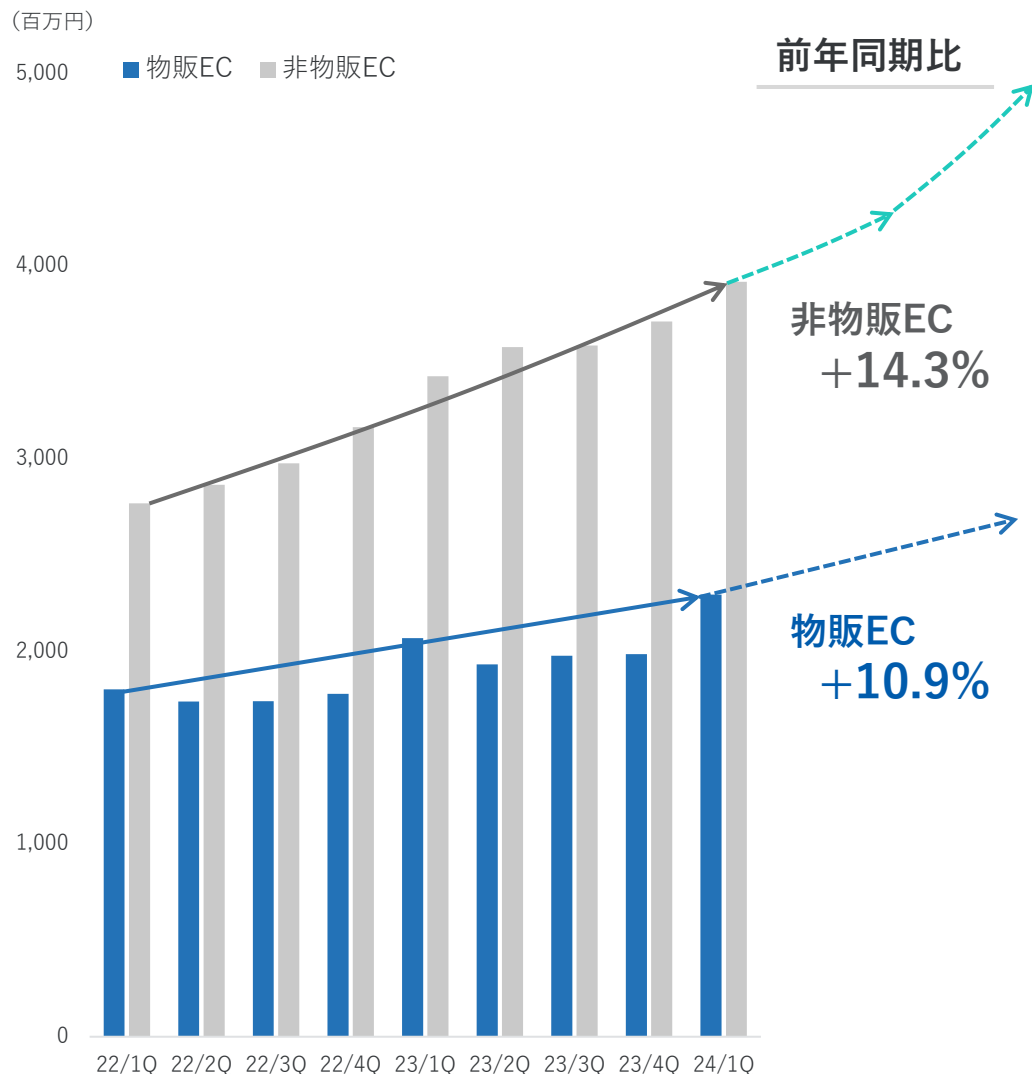
GMO-PG 上位30社顧客別売上 (22/1Q vs 24/1Q)



2.4.1 GMO-PG単体：広義EC

非物販ECの再拡大に向け、業種別PF展開をさらに強化

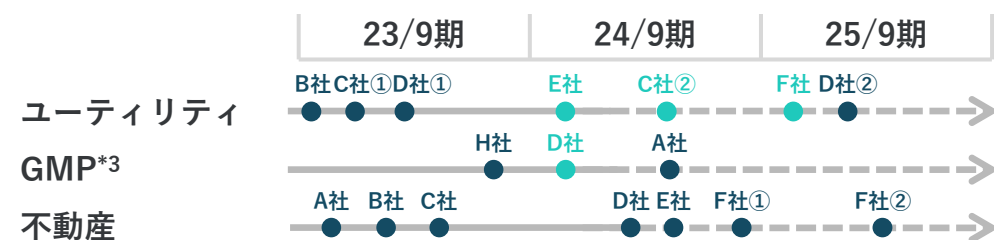
PGオンライン決済 物販EC/非物販EC売上（四半期推移）



非物販EC売上再拡大のための基本戦略

- ・業界内横展開・業種の拡大
業界のデファクトとして確立し横展開
現金決済比率の高い市場を開拓（不動産、教育等）
- ・アプリケーションの拡充
決済のオンライン化・キャッシュレスに加え、
業務プロセスのDXを支援

施策の進捗



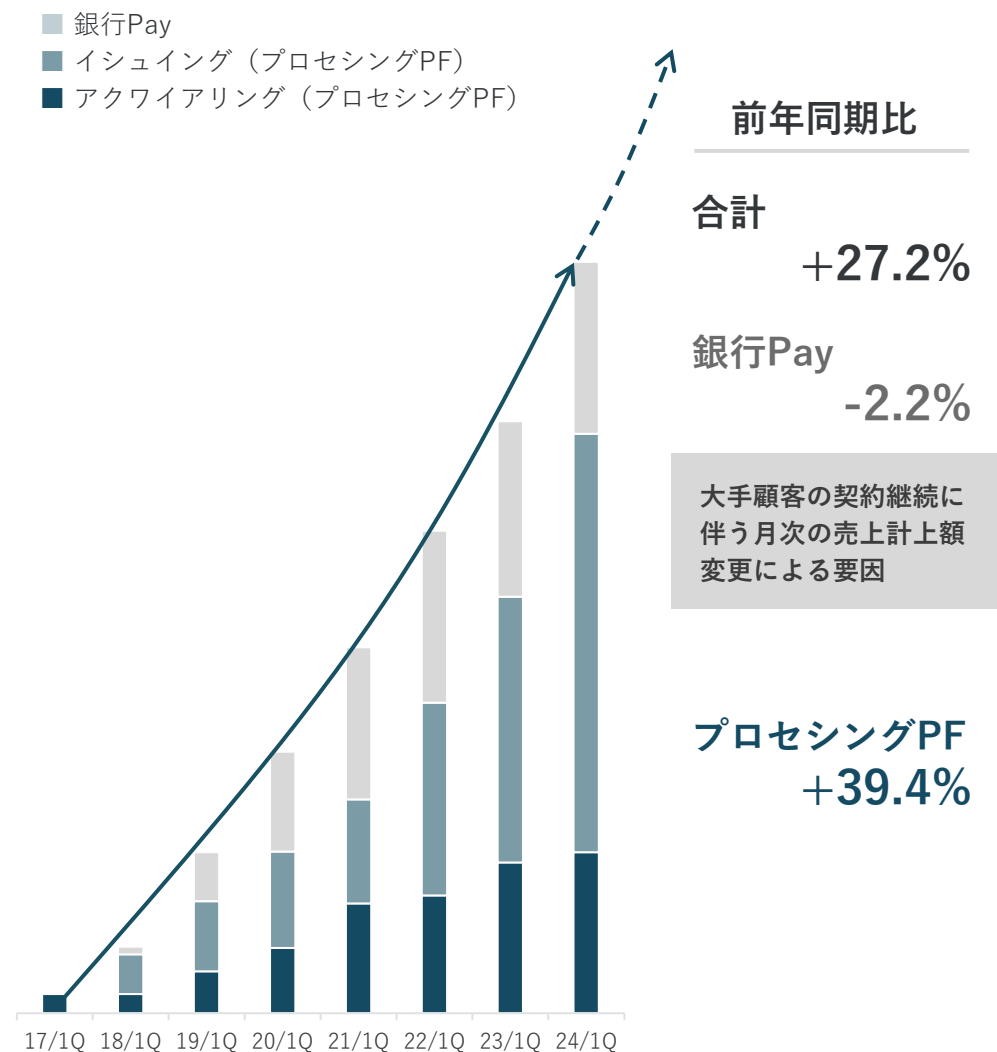
23/4Q決算発表以降の進展

- ・ユーティリティE社（ガス）：24/1Q SMS選択払い開始
- ・GMP D社（飲食）：24/1Q QR決済提供開始
- ・ユーティリティC社②（電力）：開始予定時期前倒し
- ・ユーティリティF社（ガス）：SMS決済提供予定

2.4.2 GMO-PG単体：BaaS/EF*1

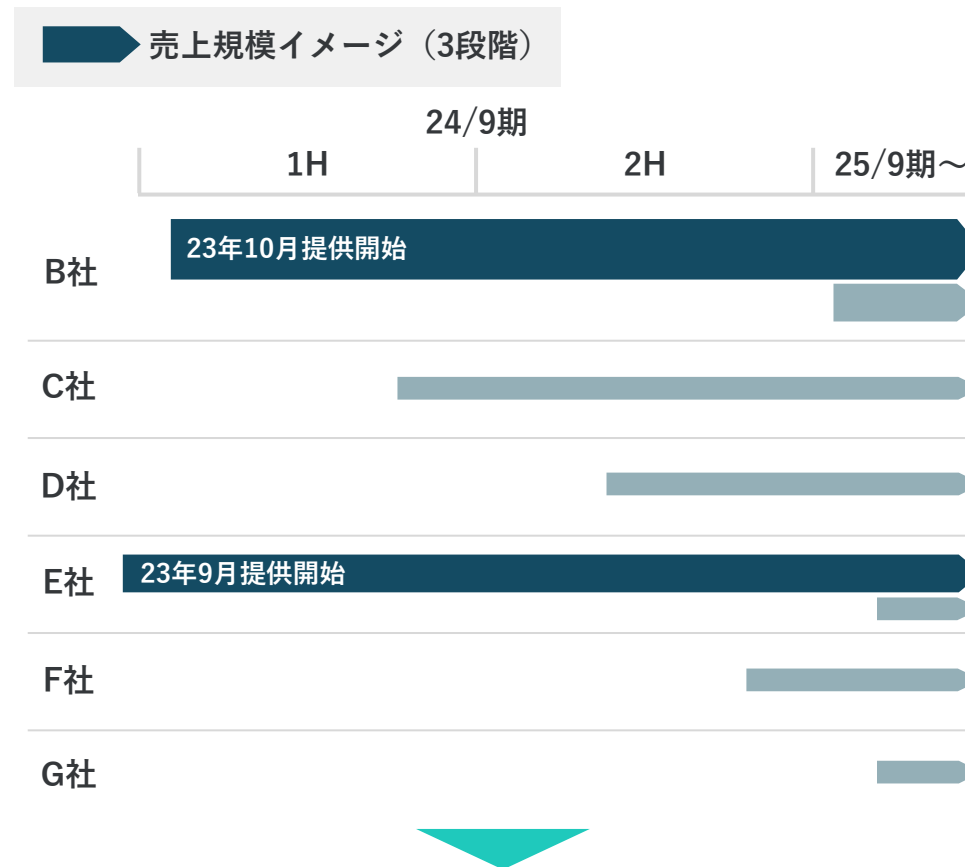
1Qより大型案件が売上計上開始、2Q以降も複数案件の稼働を予定

BaaS支援サービス売上*2 (1Q)



プロセッシングPFの案件進捗状況

2Q以降も複数案件が開始予定
引き続き、ストック売上の拡大を目指す



顧客基盤を有する事業者・金融機関へアプローチ中

*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。

2.4.3 GMO-PG単体：即給 byGMO（給与前払いサービス）

企業の採用強化ニーズを捉え高成長継続、巨大BtoE領域を開拓

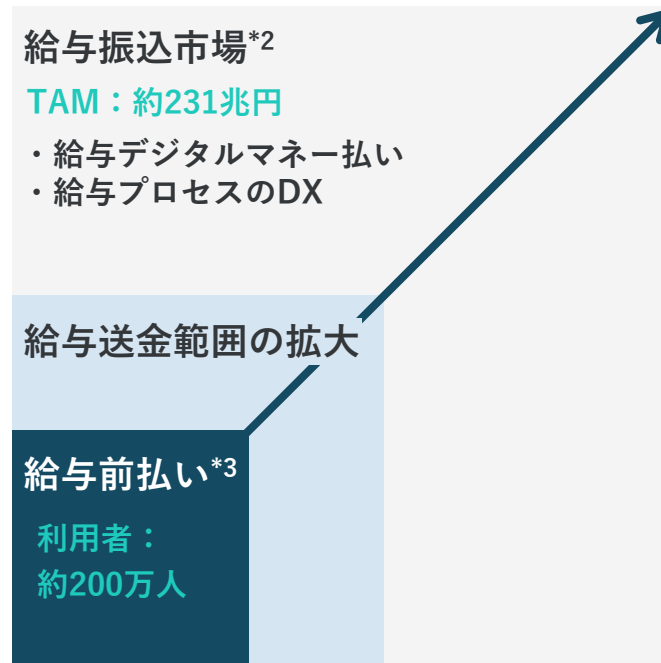
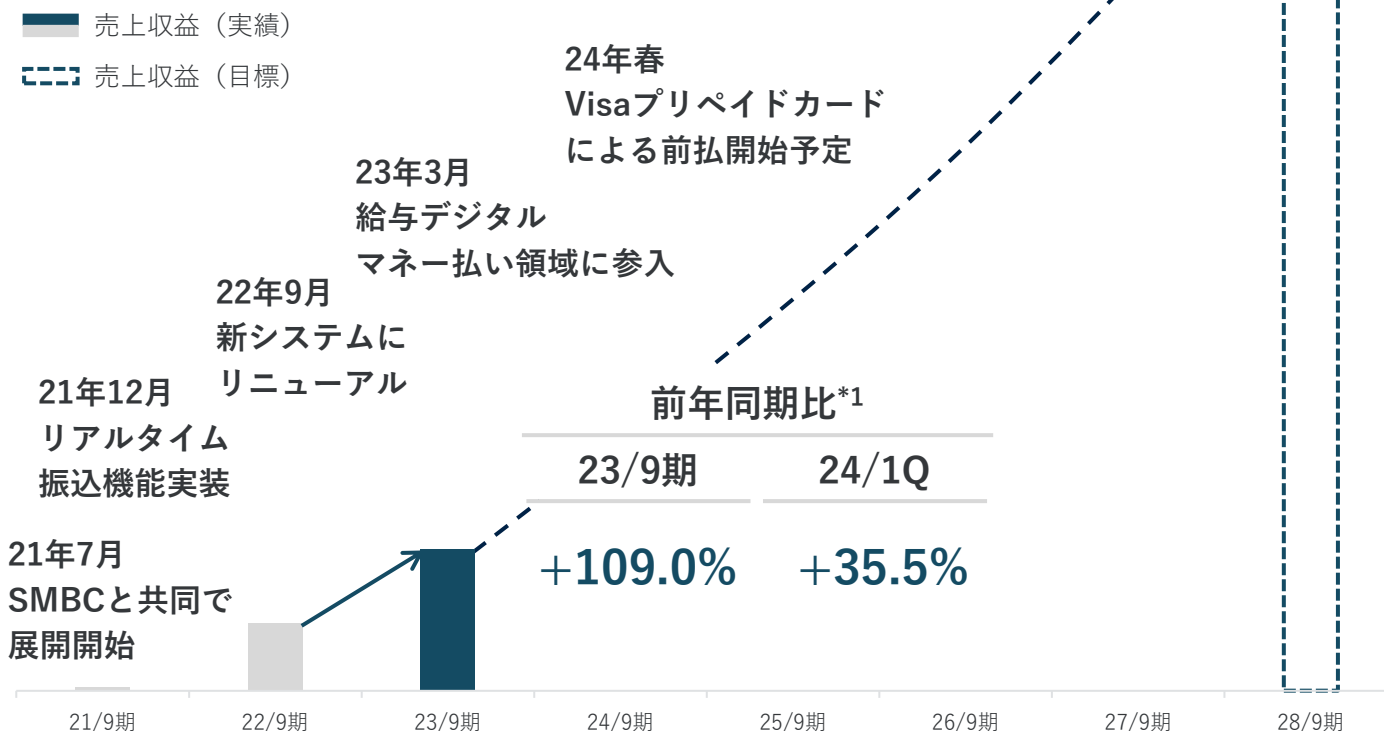
プロダクト・提供価値

- ・ 就労した分の給与を、いつでも即時に受け取ることが可能
- ・ 人手不足に対する企業の採用力強化
(主な業種例：派遣、警備、物流、飲食、小売、引越)
- ・ 決済加盟店の成長支援（200社以上が利用）

成長戦略

- ・ 短期雇用市場の開拓
- ・ 業界内での横展開（コンビニチェーン）
- ・ BtoE領域の開拓

即給 byGMO 売上収益実績及び目標（年推移）



*1 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

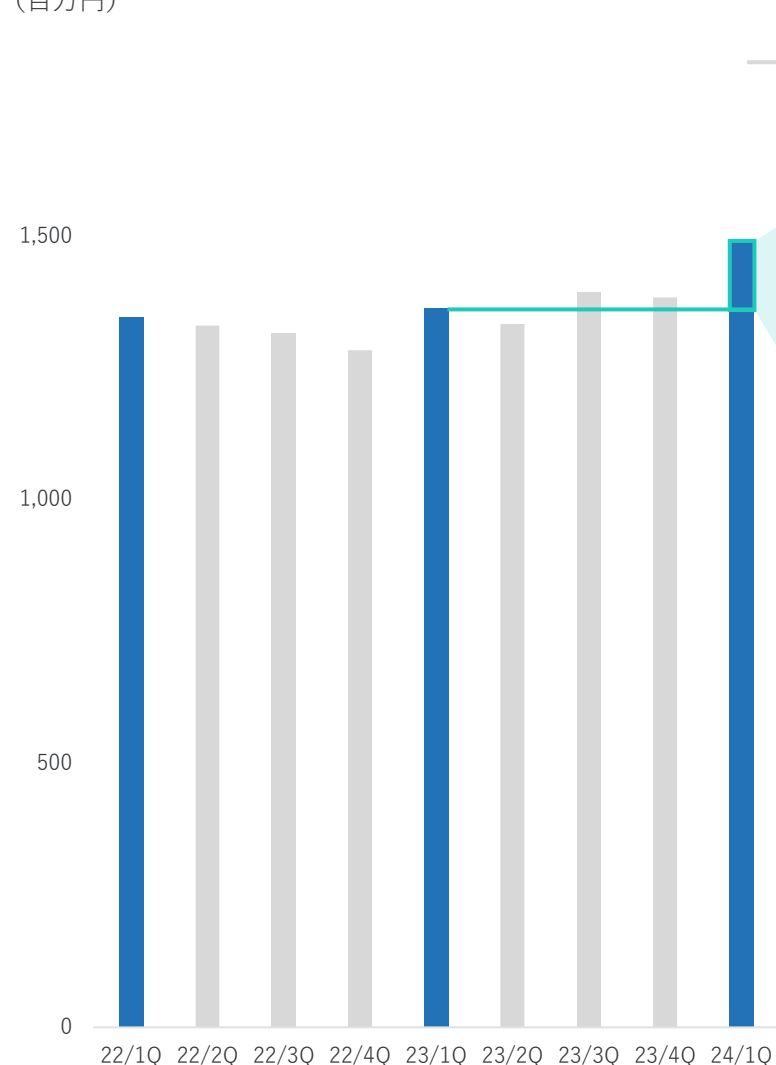
*2 国税庁「令和4年分 民間給与実態統計調査」 *3 当社推計

2.5.1 GMO-EP連結：広義EC（SME領域）

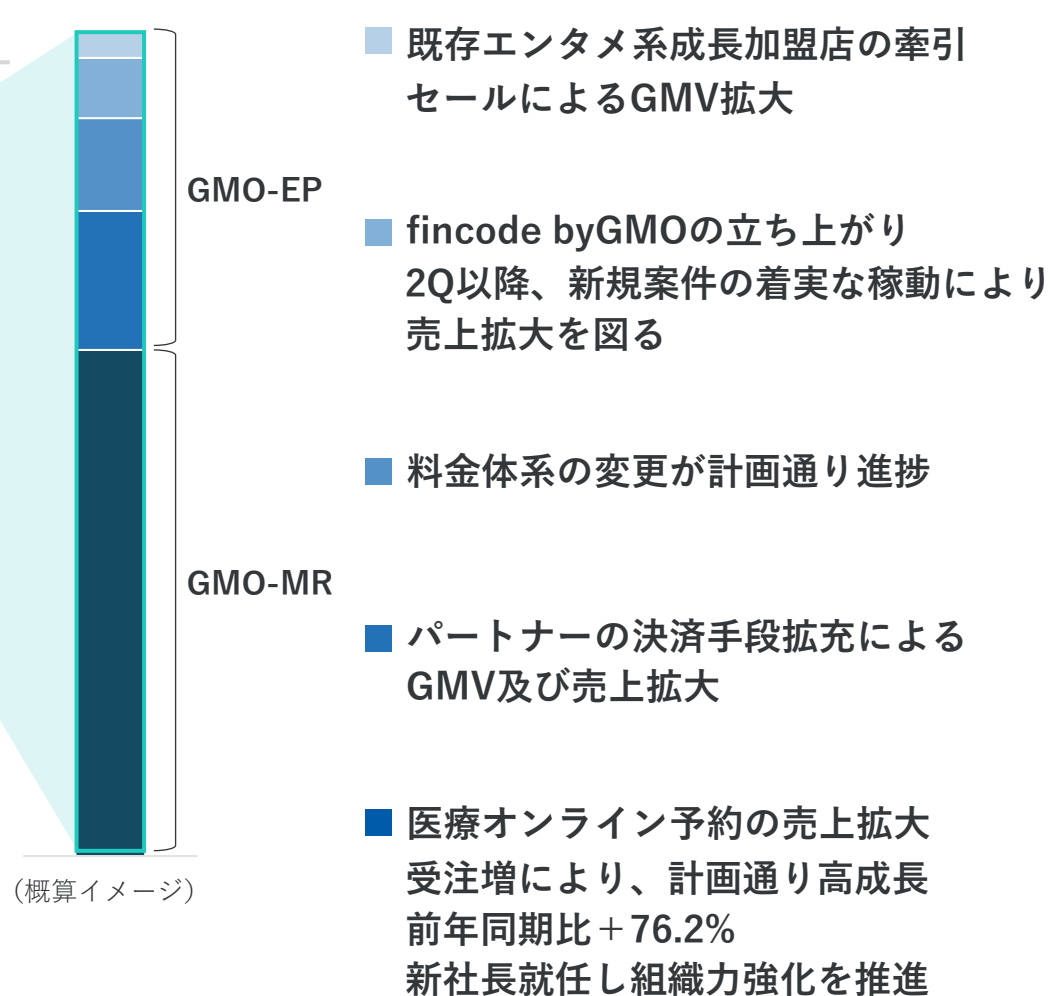
注力している施策が奏功し、売上成長率が改善傾向に

GMO-EP連結売上収益（四半期推移）

(百万円)



1Q売上増加に寄与した注力施策



2.5.2 GMO-EP連結：GMO-MR（医療予約SaaS）

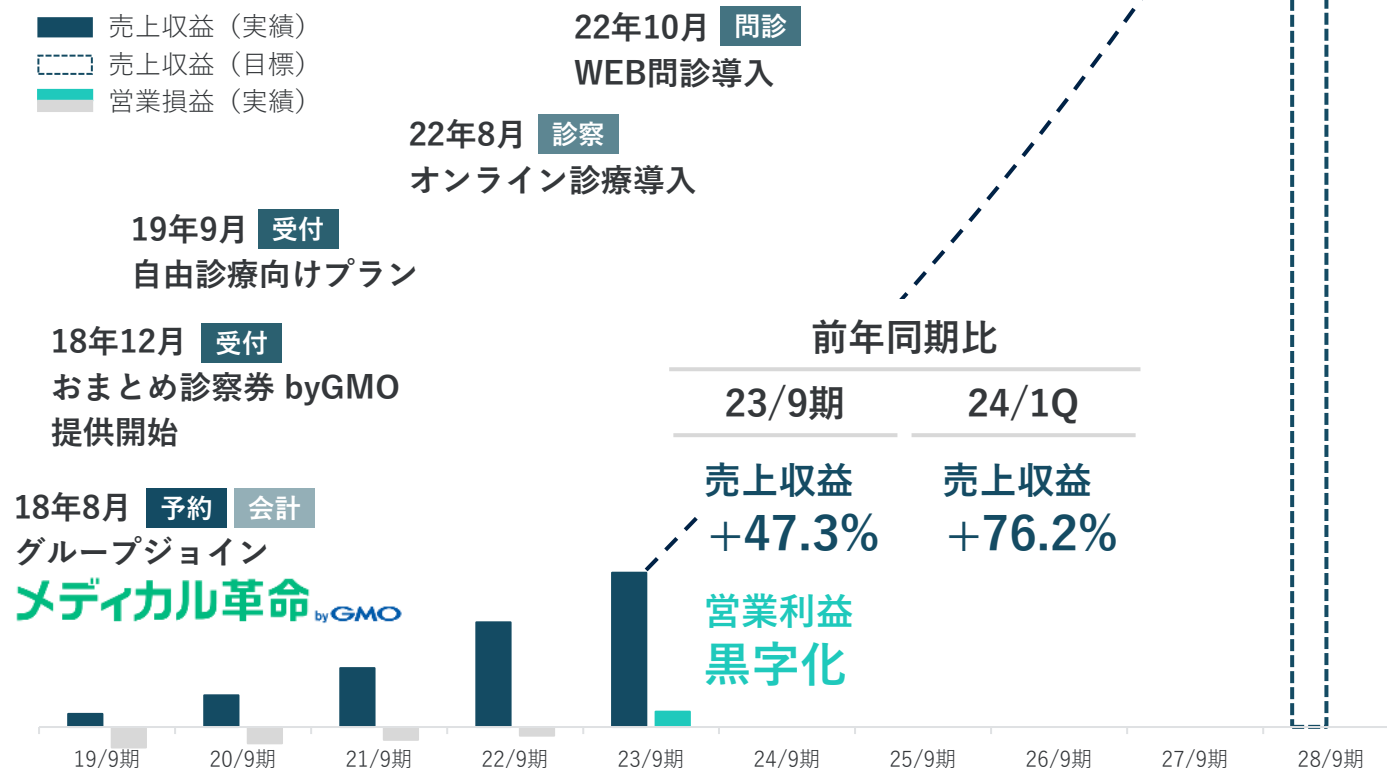
医療現場のDXニーズを捉え高成長継続、予約を軸に事業領域を拡大

プロダクト・提供価値

医療機関向け予約システムで、
診察の予約から会計までシームレスに提供



GMO-MR 売上収益・営業利益（年推移）



成長戦略

- ・ターゲット領域の拡大
- ・予約+αプロダクトの拡大
- ・GMO-PG連結各社とのシナジー創出（決済への還流）

FinTech

CtoB：全国医療機関（20万件）
BtoE：医療従事者（1,070万人）*1
TAM*2 5.6兆円

医療DX SaaS (Vertical SaaS)

BtoB：大手医療法人、地域連携
TAM*2 2,000億円

予約管理 SaaS

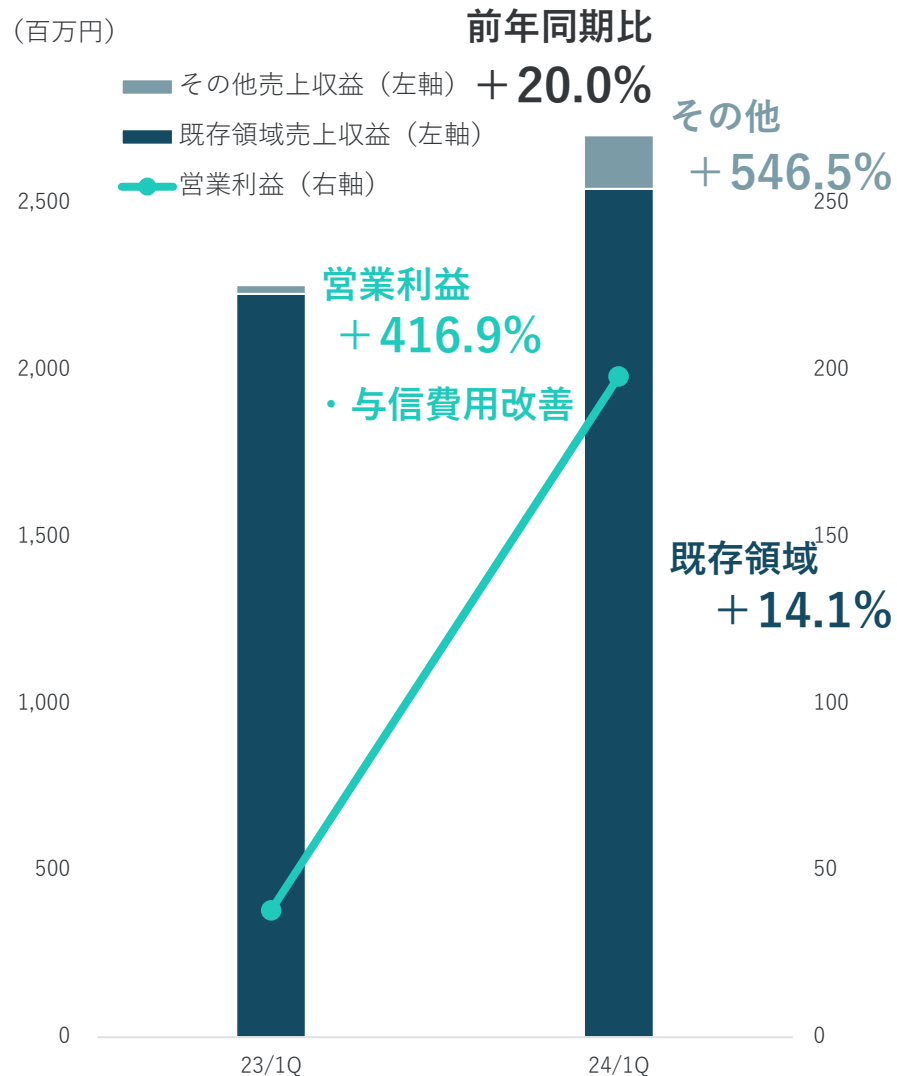
BtoB：クリニック
TAM*2 780億円

*1 厚生労働省「令和4年版 厚生労働白書」 *2 市場統計に基づき当社推計

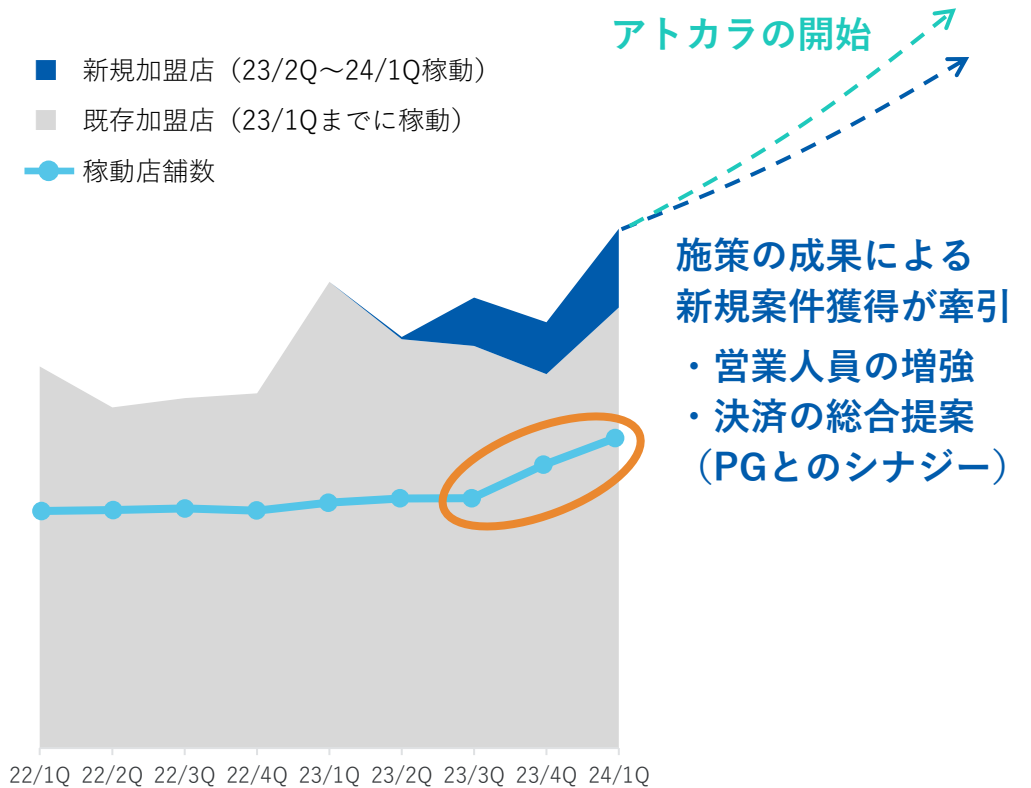
2.6.1 GMO-PS : FinTech

収益性改善を伴いながら、新規案件獲得継続により成長回帰

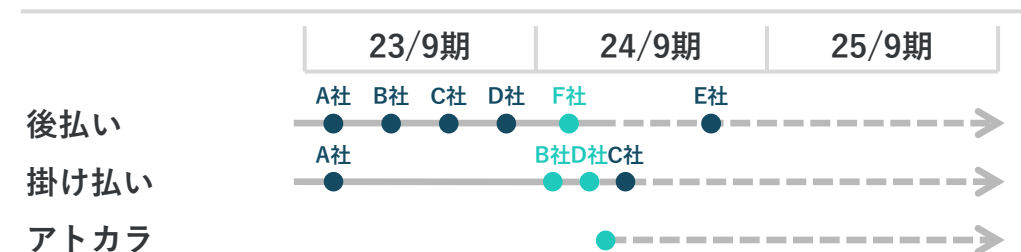
GMO-PS 売上収益及び営業利益



新規・既存加盟店毎売上推移



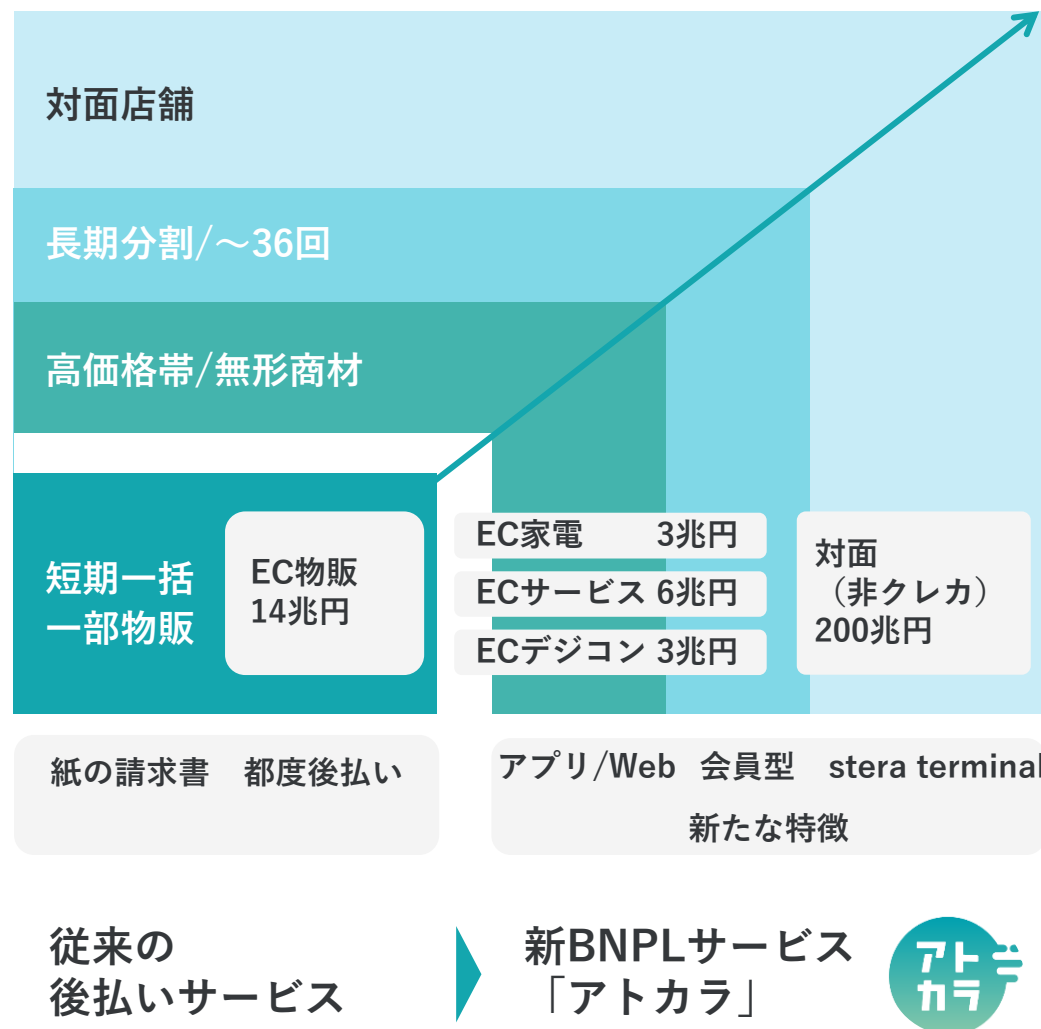
施策の進捗



2.6.2 GMO-PS：新BNPLサービス「アトカラ」提供開始

三井住友カードとの協働により、BNPL No.1ポジションへ

「アトカラ」によるサービス領域の拡大（対象市場規模*）



新事業の意義

- ・ 10年のデータ蓄積/システム基盤を活用したパートナー企業との事業創出
 - 三井住友カード x GMO-PS/GMO-PGの、顧客基盤・営業力・消費者事業知見・決済総合力
 - stera terminal設置加盟店での利用拡大
- ・ 会員基盤を有する消費者ビジネスへの参入
- ・ 商材/加盟店及び収益モデルの拡大

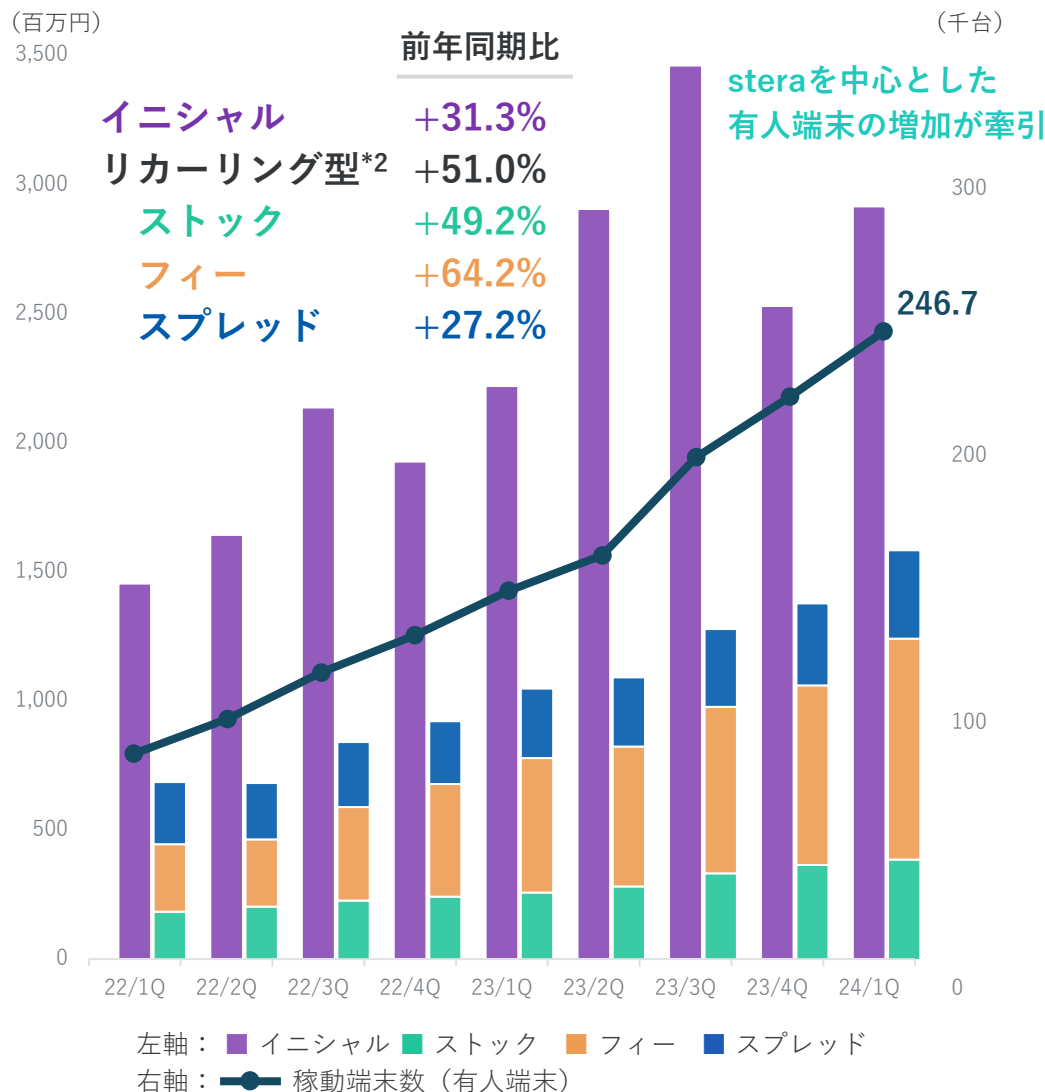
導入ECサイト	導入時期
4°C JEWELRY ONLINE SHOP	2月7日
アイリスプラザ	2月下旬
アカチャンホンポ Online Shop	3月以降
ベルーナ Online Store	4月
XPRICE（エクспライス）	5月
コーナン e ショップ	5月下旬
ジャパネットたかた【公式】	調整中
ミズノ公式オンライン	調整中

* 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」、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」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

2.7 GMO-FG：対面決済

Vertical戦略の推進により複数の大型パイプラインを積み上げ

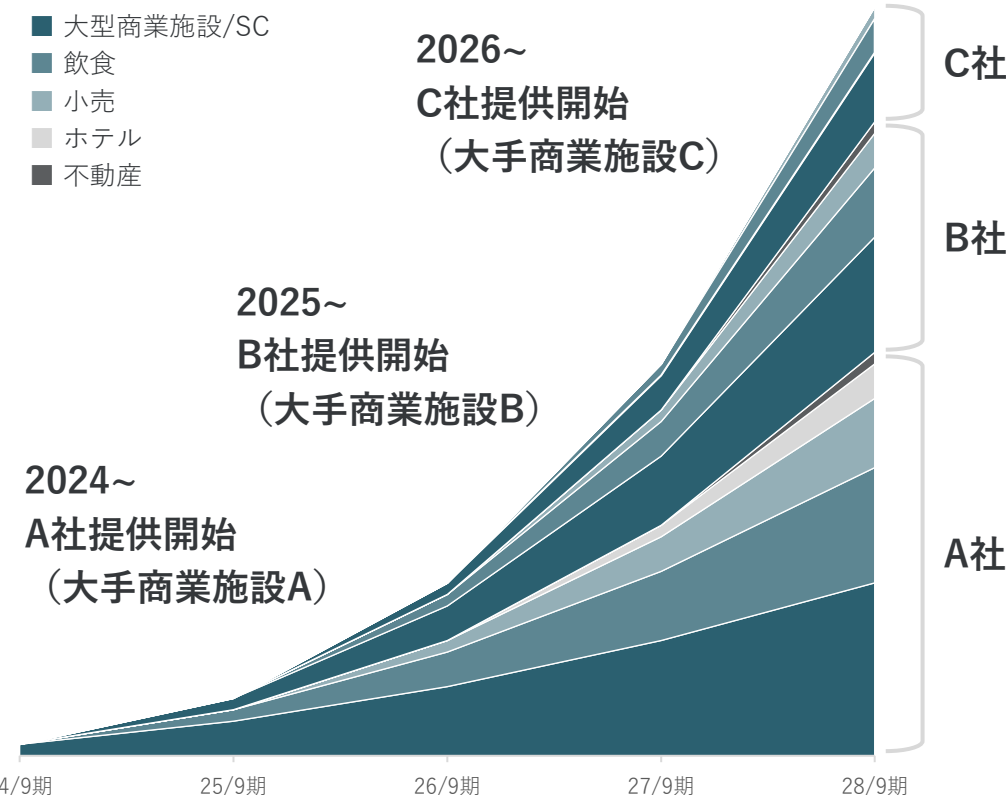
GMO-FG連結ビジネスモデル別売上収益*1（単Q）



Vertical展開の加速

多様な個社対応サービスを提供することにより
大手企業グループ様の獲得を加速
業種に特化したソリューションを展開し、収益機会を拡大

売上・利益イメージ



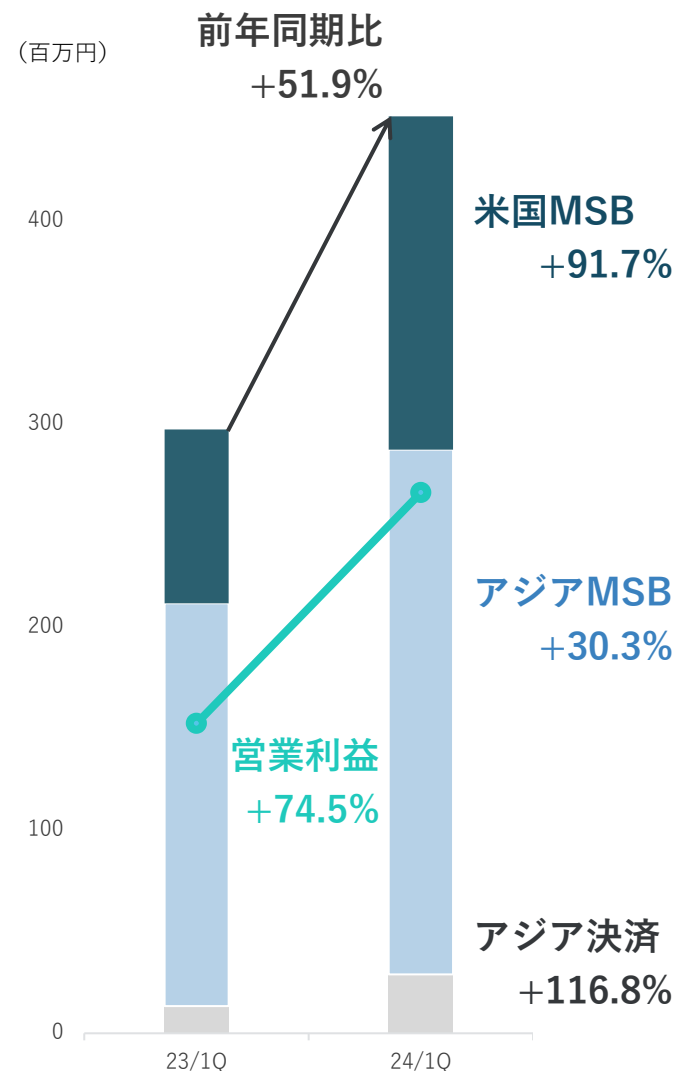
*1 GMO-FG連結における業績数値

*2 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

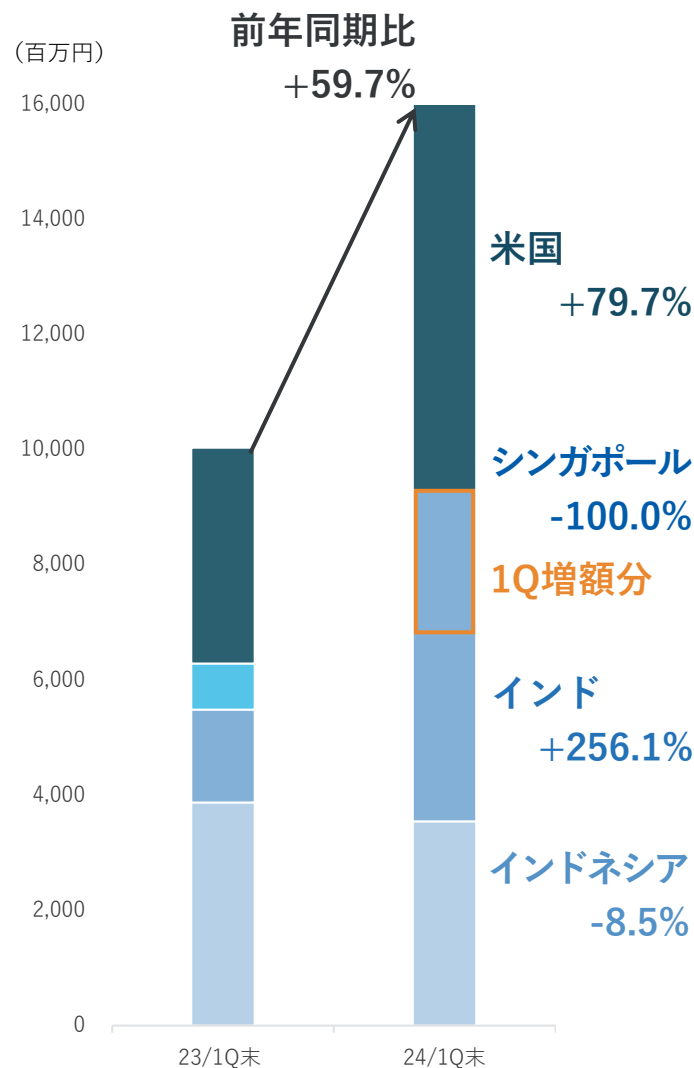
2.8.1 グローバル：業績サマリ

融資残高を拡大し、売上・利益とも50%超成長


売上収益・営業利益



融資残高（12月末）



増額融資の進展

 新規融資実行より8-9ヶ月のモニタリングを経て2件増額

- インド法人の取り組み
- ・組織体制の拡充
 - ・ソーシング活動の強化

直近のパイプライン

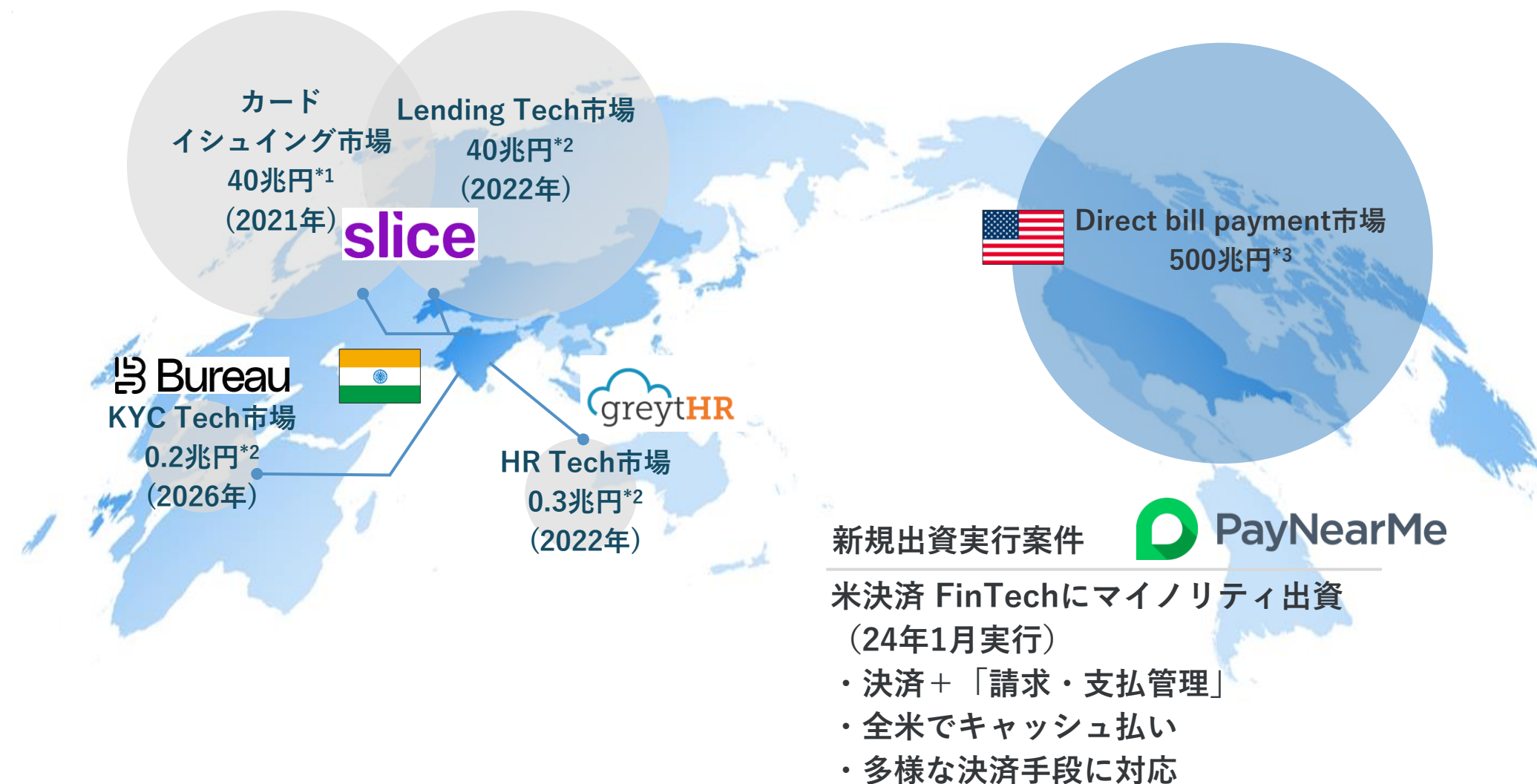
-  マイクロファイナンスFinTech
-  商用電動三輪車ローンFinTech
- 二輪車ローンFinTech
- MSME向けローンFinTech

アジア決済

- ・アジアのBig Techへの送金サービス成長牽引
- 同社の他事業の支援も開始見込み

2.8.2 グローバル：投資戦略

北米の有望なカテゴリークリエイターへの投資を実行



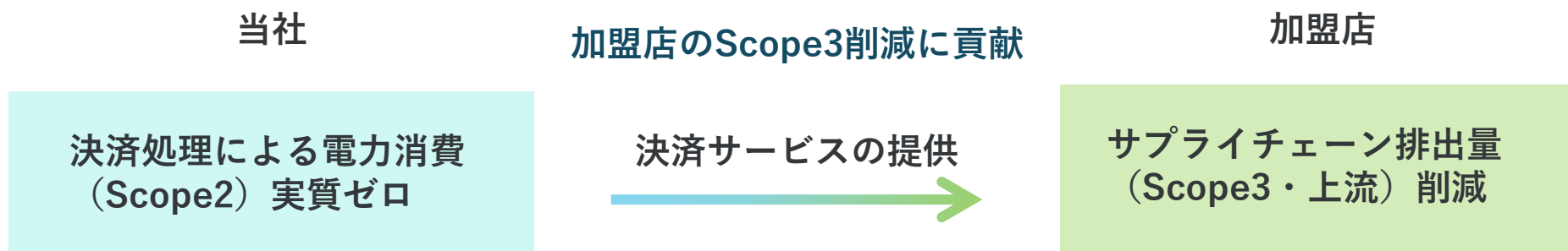
*1 GlobalData : total transaction value of US digital payments *2 弊社推計。 *3 PayNearMe社推計

3. サステナビリティ

3.1 サステナビリティ：環境

Scope1、2のGHG排出量実質ゼロ*1を達成、カーボンニュートラルを実現

	Scope1、2（自社オペレーション）	Scope3（サプライチェーン由来）
目標	2023年9月期のGHG排出量実質ゼロを達成 ・ 第三者認証を取得*2	パリ協定に準じた削減目標を設定 ・ 2030年9月期に決済端末新規稼働台数1台当たりのScope3排出量（カテゴリ1+11）を2021年9月期比で55%削減する目標を設定
施策	データセンターの電力に実質再生可能エネルギーを導入し、年間約15兆円の決済システムを処理	GHG排出量削減に向けた対話の実施 ・ 決済端末製造メーカー（カテゴリ1、11） ・ システム開発会社（カテゴリ2）



*1 Scope2はマーケット基準 *2 GHG排出量の報告内容に対する信頼性確保のため、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者保証を受けています。

3.2 サステナビリティ：統合報告書

非財務情報の開示を拡充した統合報告書を発刊

2023年9月期 統合報告書

URL : https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/20240213_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf



主要コンテンツ

- ・ 価値創造モデル
- ・ マテリアリティの特定
- ・ 連結各社の事業戦略
- ・ 活躍するパートナー（従業員）の声
- ・ 社外取締役座談会
- ・ 環境
 - GHG排出量（Scope1、2）実質ゼロ
 - カーボンニュートラルを実現
 - CO₂排出量削減に貢献
- ・ 人材戦略
 - KPIの設定

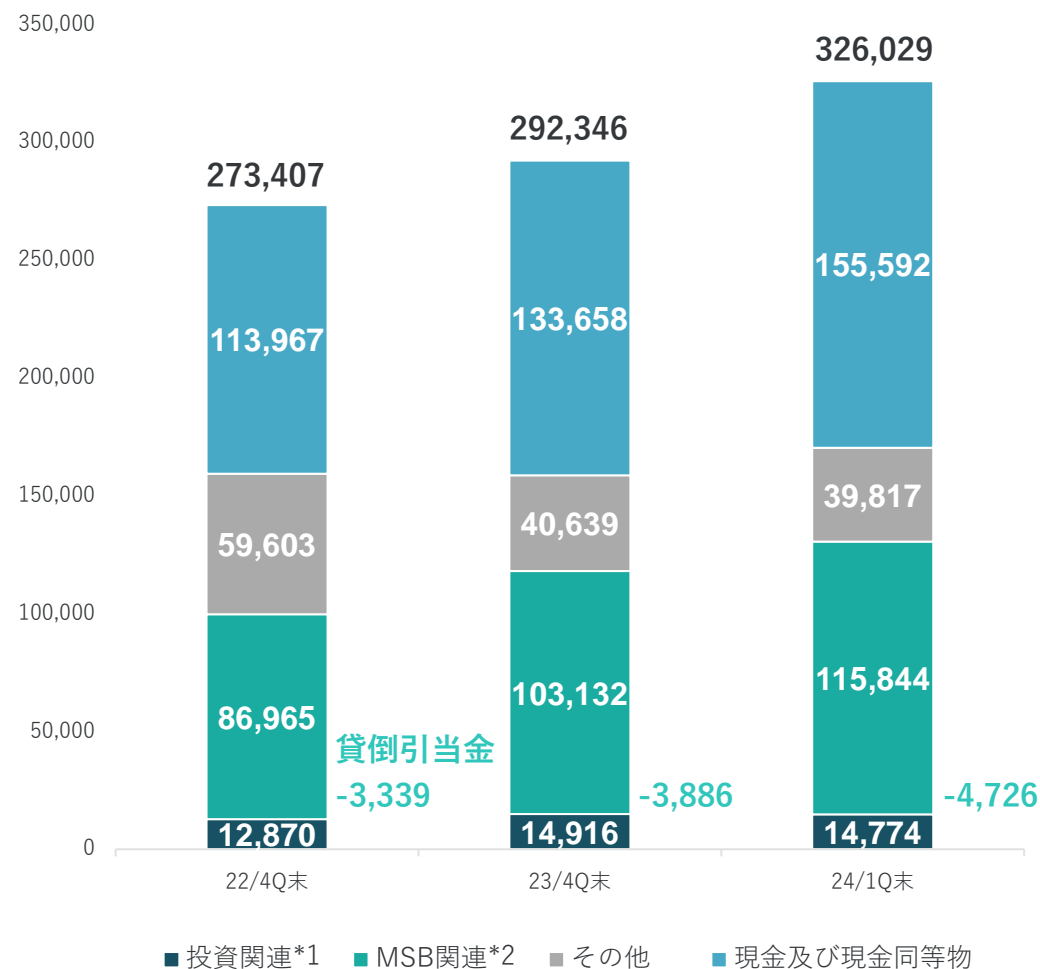
4. 財務ハイライト・参考資料

4.1.1 連結貸借対照表の変化

事業拡大に伴い、加盟店預り金及びMSB関連資産が増加

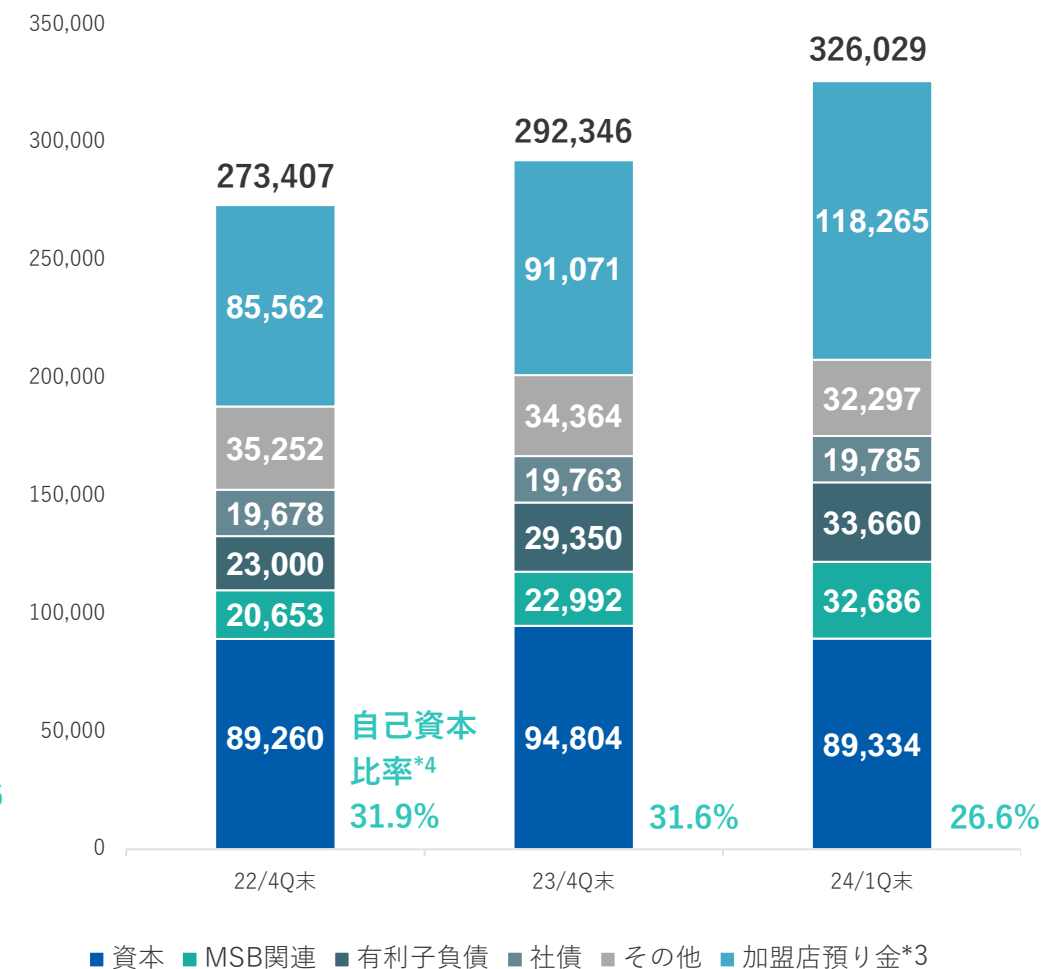
資産

(百万円)



負債・資本

(百万円)



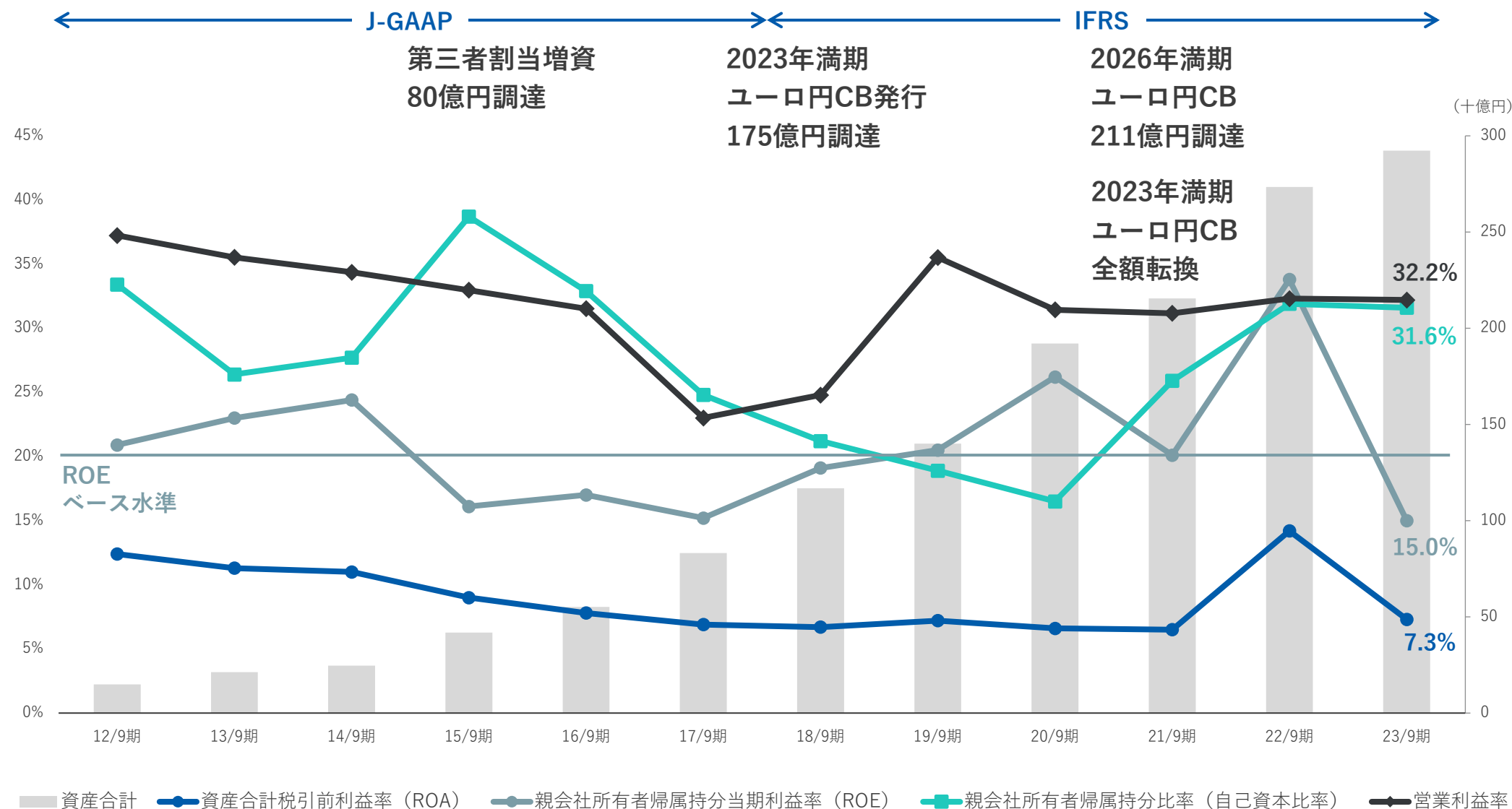
*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

*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）

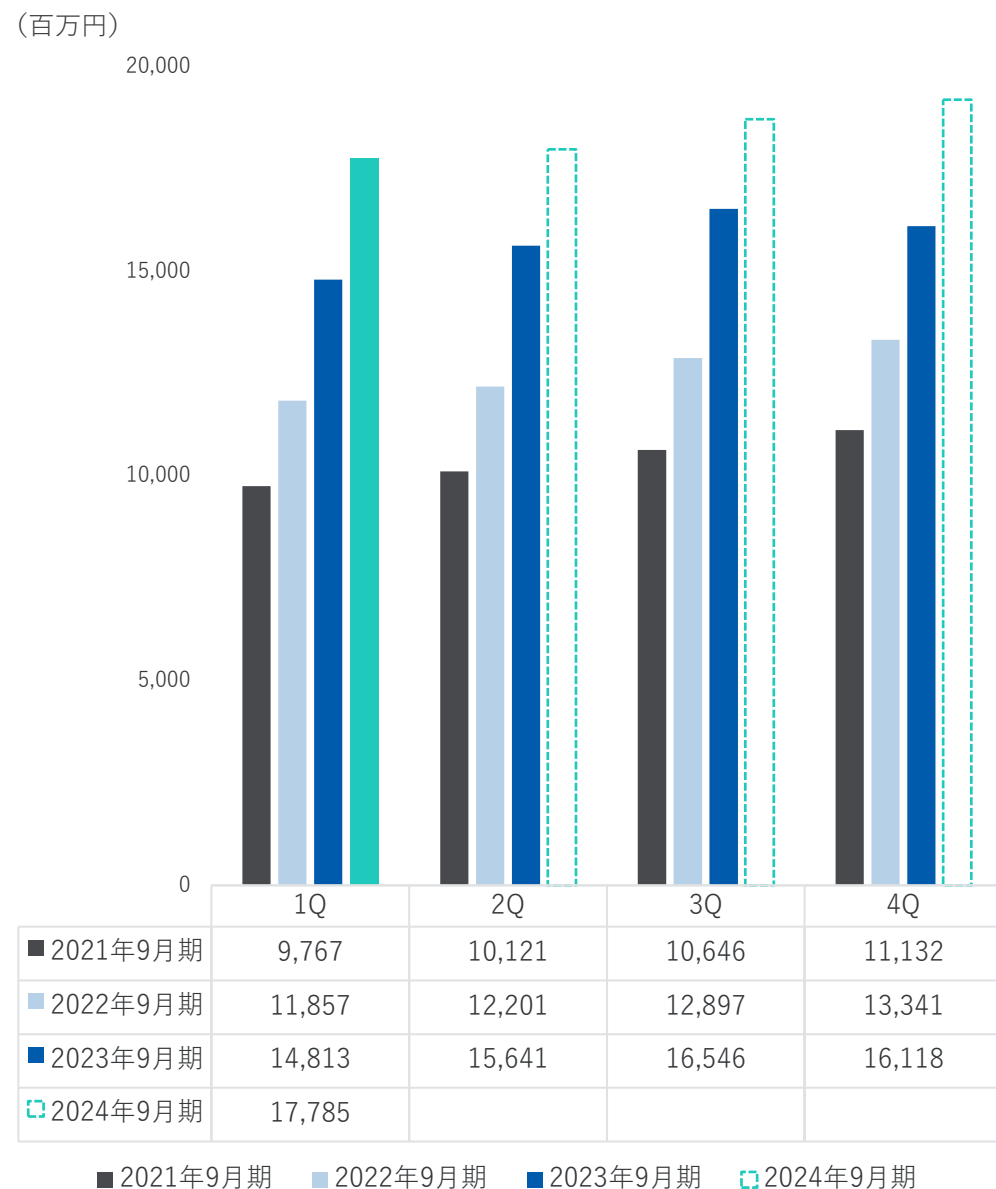
収益性や資本効率、資本基盤のバランスを図り事業運営



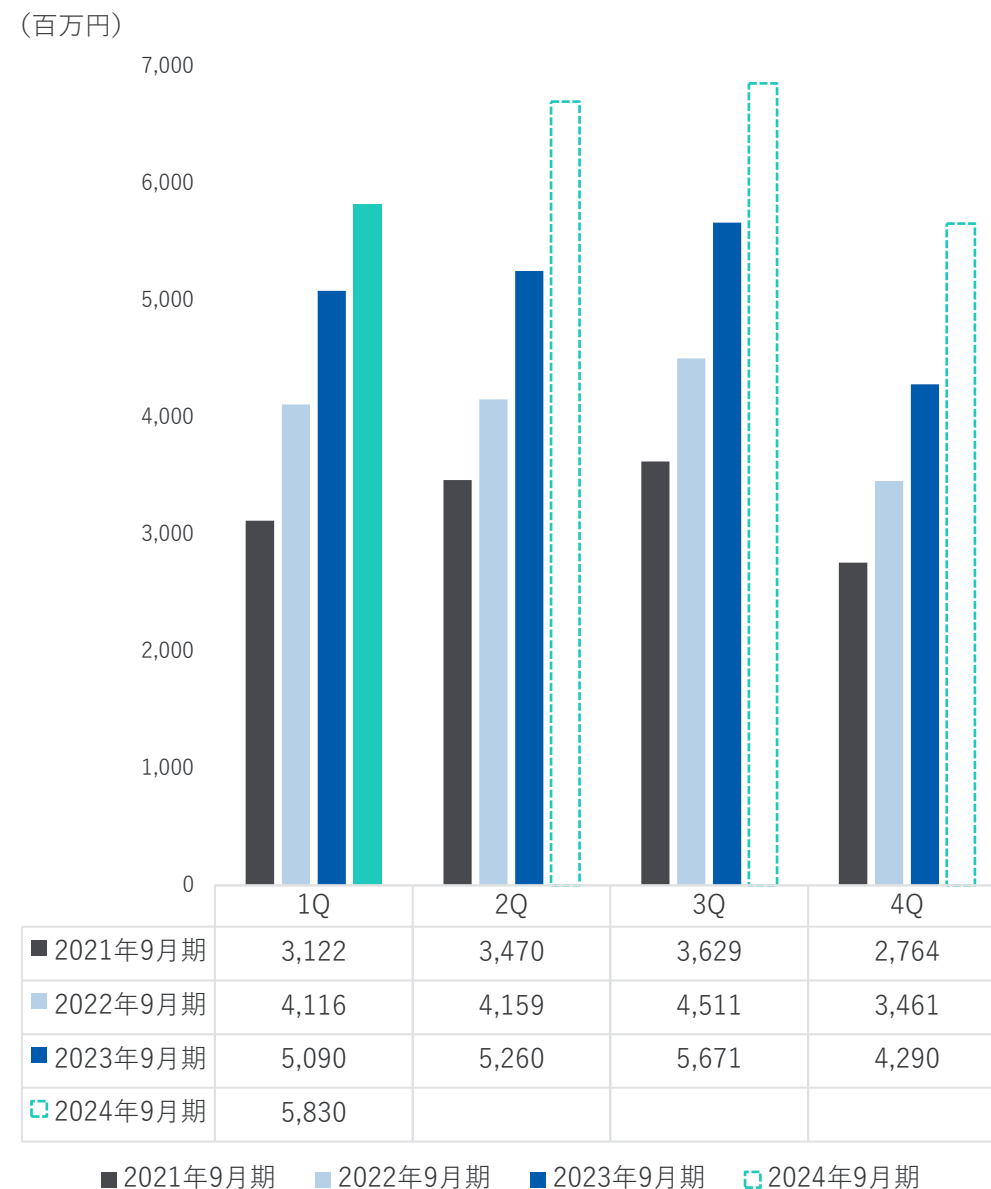
* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

4.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益

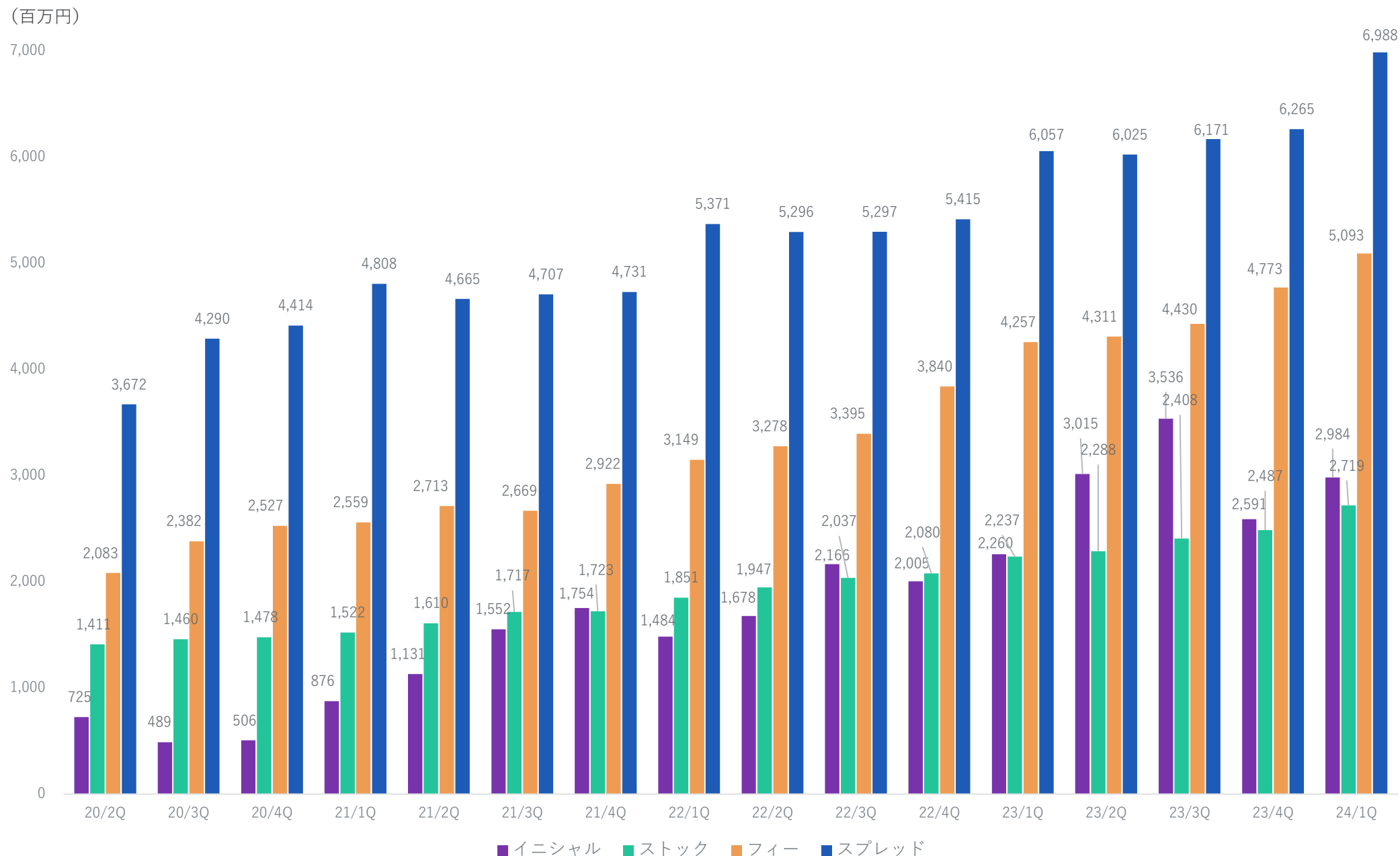


連結営業利益



* 2024年9月期 2Q~4Qの連結売上収益・営業利益は、期初業績予想に基づく数値

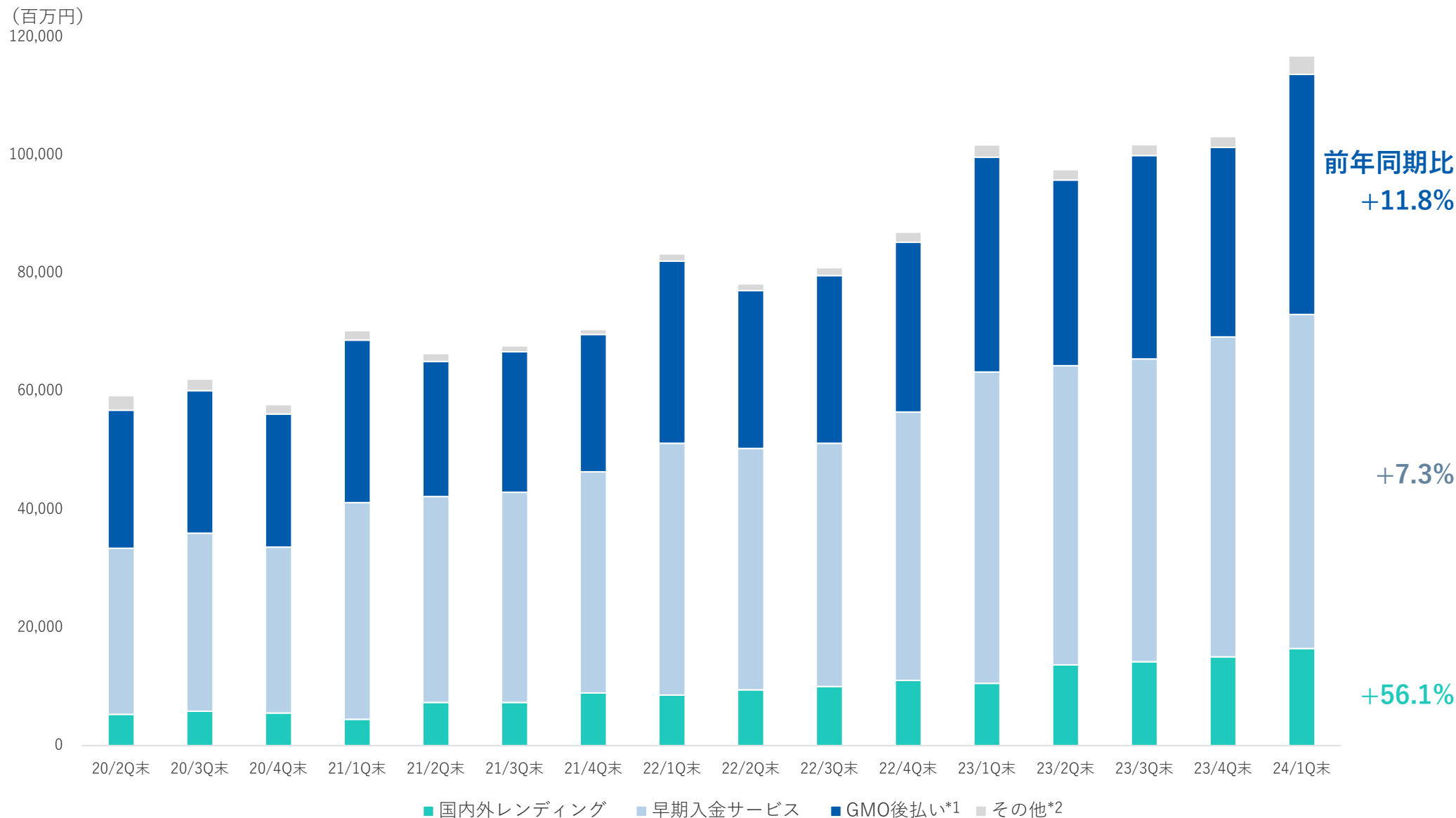
4.3 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）



* 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。

4.4.1 FinTech関連アセット

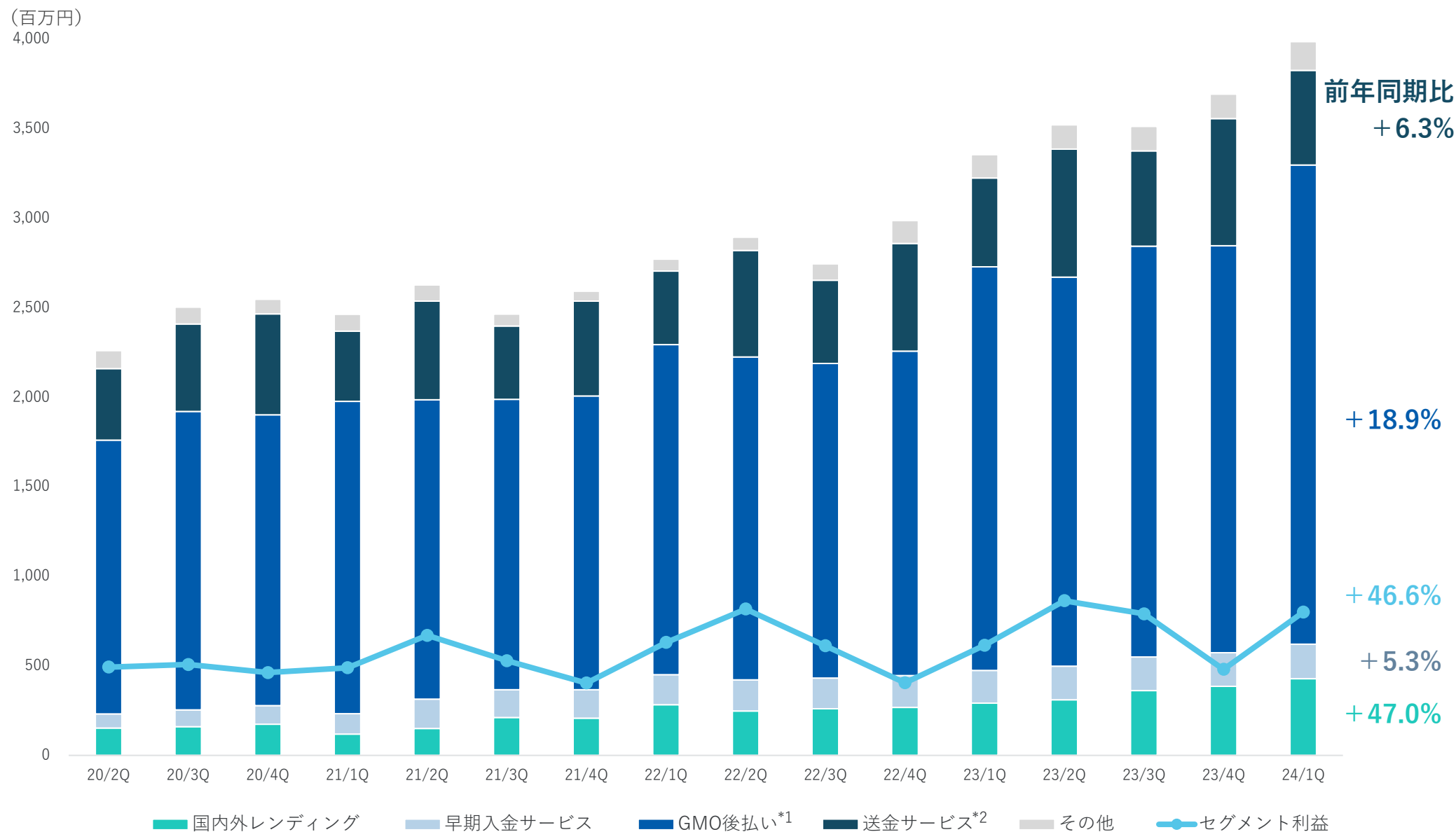
FinTech関連アセット（四半期推移）



*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

4.4.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

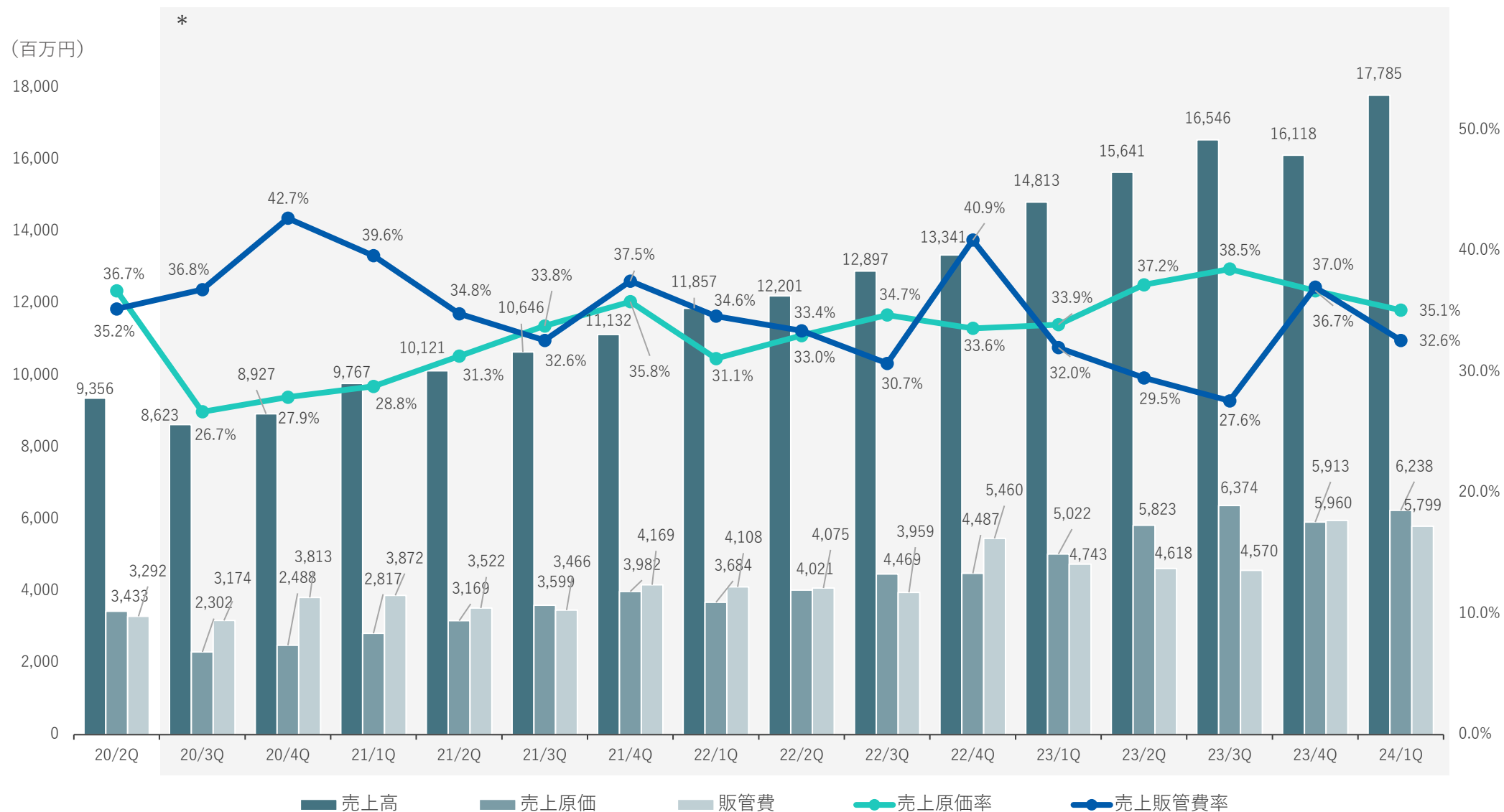
FinTechセグメント売上・利益



*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

4.5.1 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

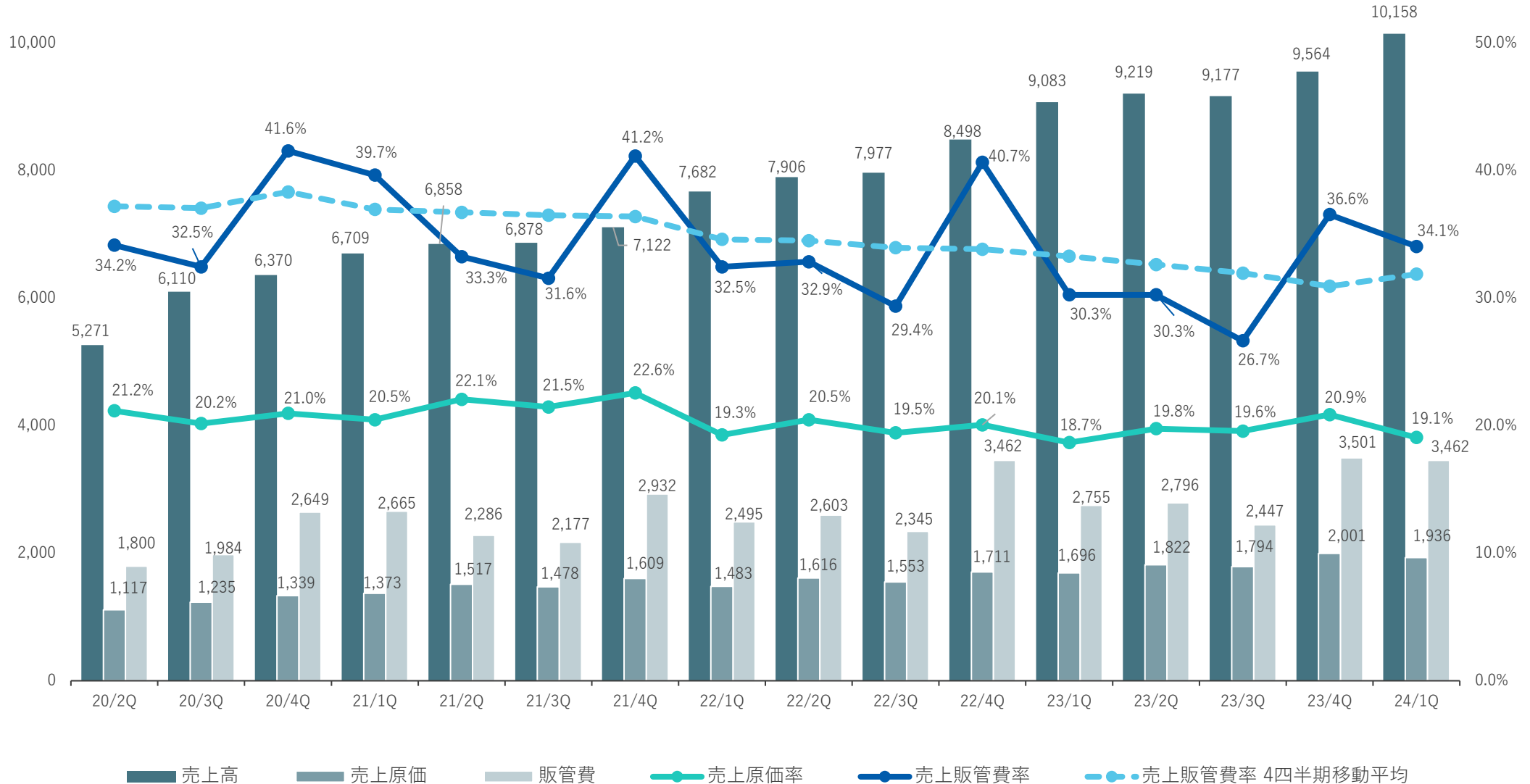


* 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。

4.5.2 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

(百万円)



* 連結消去前の数値

4.6.1 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15.8兆円に

	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	
	24/1Q末	24/1Q	直近12カ月合計	24/1Q	直近12カ月合計
連結	-	17.6億件	65.1億件	4.4兆円	15.8兆円
	前年同期比	-	+20.9%	+25.2%	+23.7%
オンライン	151,519店	15.5億件	58.3億件	2.9兆円	10.9兆円
	前年同期比	+11.3%	+16.5%	+21.9%	+11.2%
対面*2	326,072台	2.1億件	6.8億件	1.5兆円	4.9兆円
	前年同期比	+49.5%	+66.3%	+63.2%	+57.7%

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606,262店（前年同期比+20.7%）

*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。

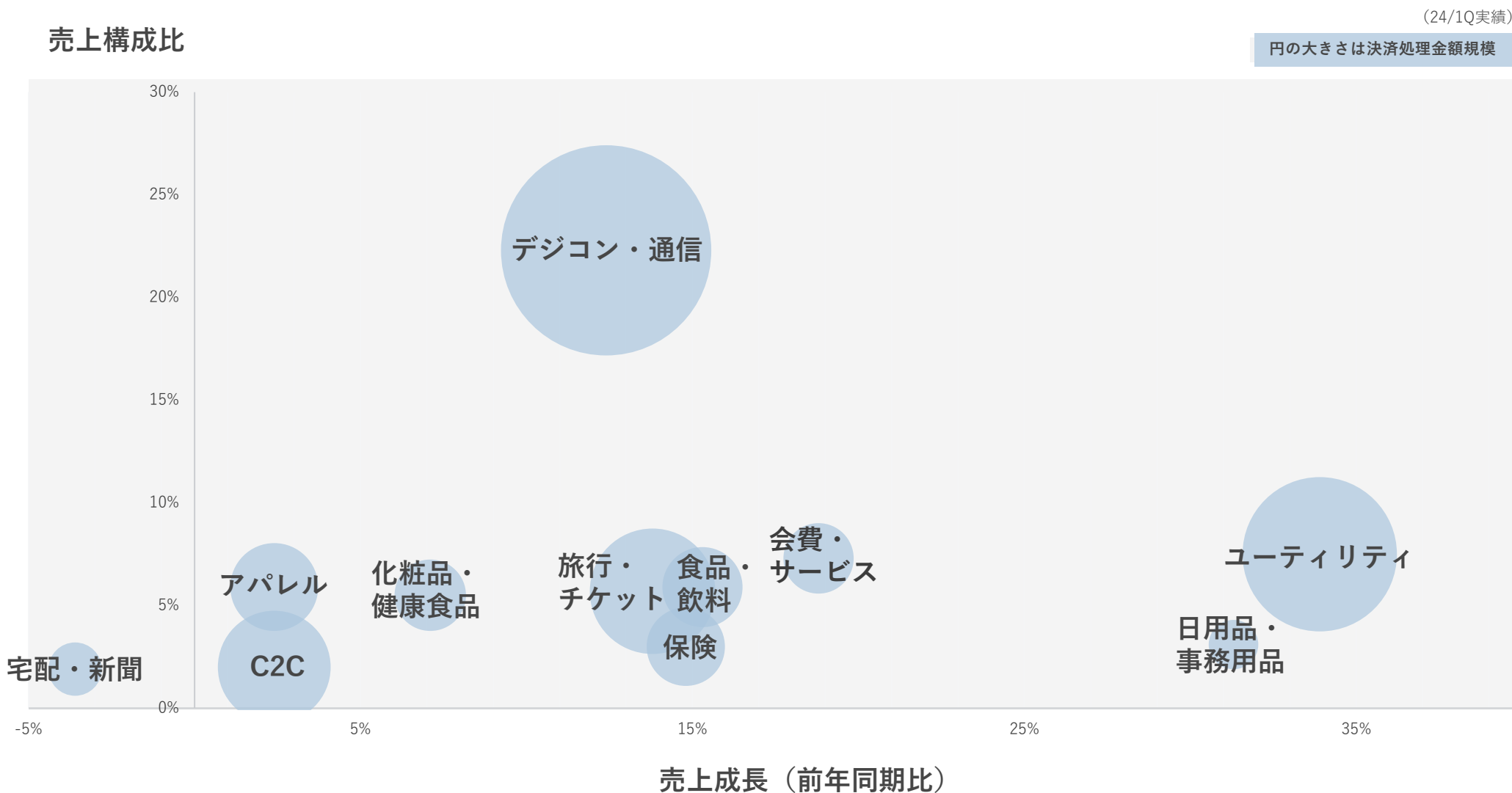
*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

*4 年間平均値（5%刻みで表記）

4.6.2 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

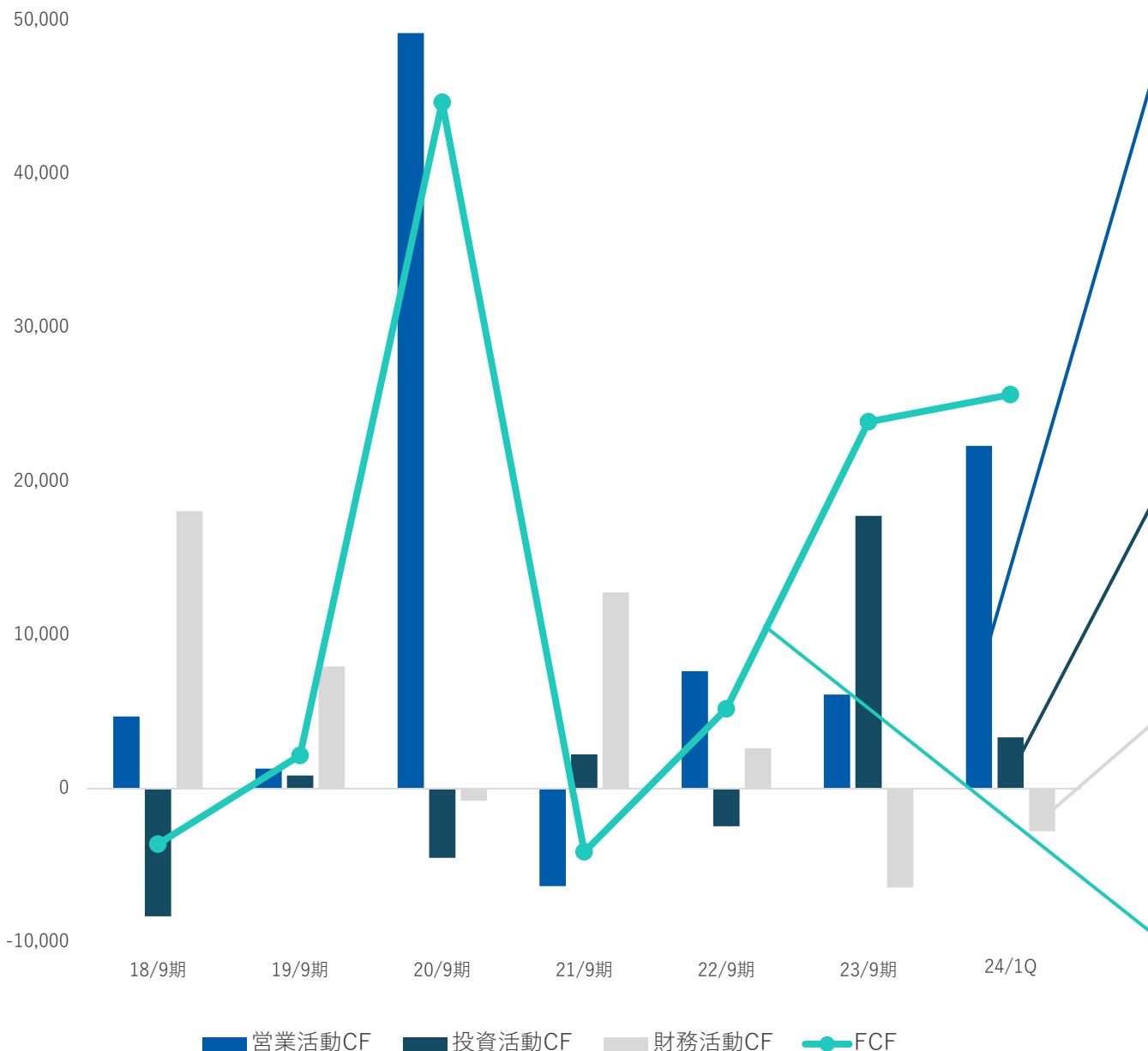
業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*



* 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。

4.7.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）

(百万円)



2024年9月期 第1四半期（百万円）

営業活動CF	:	+22,314
税引前利益		+5,919
減価償却費及び償却費		+763
営業債権及びその他の債権		-3,876
前渡金		-2,681
未収入金		-8,666
未払金		+9,458
預り金		+28,377
法人所得税の支払額		-7,810
投資活動CF	:	+3,341
無形資産の取得		-1,101
投資有価証券の取得		-732
関係会社預け金の払戻		+5,300
財務活動CF	:	-2,771
短期借入金の純増減額		+3,900
長期借入れによる収入		+500
配当金支払額		-6,715
FCF	:	+25,656
現金及び現金同等物	:	155,592

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

4.7.2 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
(24/1Q末残高はゼロ)

* 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/>

