

2024年9月期 第3四半期決算説明会

各段階利益は通期計画に向けて前倒し進捗。足もとは来期以降のパイプライン積み上げに注力

2024年8月9日

第17回

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/>

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2024年8月9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

本編

1. 2024年9月期 第3四半期 業績サマリー
2. KPI推移
3. 事業ハイライト
4. 成長戦略と取り組み状況

補足情報

5. 財務情報、投資・株主還元方針
6. ESGに関する取り組み(詳細)
7. Appendix

2024年9月期 第3四半期 業績サマリー

1

1.1 2024年9月期 第3四半期 総括

売上はインラインで進捗し、営業利益は通期計画を概ね達成
足もとは積極的な将来投資の継続に加え、来期以降のパイプライン積み上げに注力

2024年9月期 3Q累計 P6

- 売上高 : **135.9億円(YoY+13.3%)** 通期計画比 70.8%
- 営業利益 : **13.9億円(YoY+ 43.3%)** 通期計画比 99.3%

品目別売上 3Q累計 P8

- イニシャル : **86.4億円(YoY+0.7%)** - リカーリング型 : **49.5億円(YoY+44.9%)**

KPI 単3Q P12-14

- 決済処理件数 : **1.9億件(YoY+53.0%)** - GMV : **1.6兆円(YoY+51.7%)**
- アクティブID数* : **36.1万ID (YoY+8.8万、YoY+32.2%)**

*決済端末を必要としない決済ソリューションの拡大を踏まえ、
今3Qより、「稼働端末台数」を「アクティブID数」に名称変更

定量

定性

事業
トピック

- Horizontal × Vertical展開により大手企業グループ向けにエコシステムを形成。ARR*拡大に注力 P21-22
- パイプラインを着実に積み上げ。今期寄与案件に加え、来期以降における案件も着実に拡大 P23
- モビリティ領域における首都圏導入事例が増加。全駅展開した首都圏私鉄の決済件数が着実に伸長 P24

組織
トピック

- ESG : MSCI、Sustainalyticsのスコア向上プロジェクトを発足。外部アドバイザーとの連携強化 P27

1.2 業績サマリー

売上はインライン、各段階利益は計画に対し前倒しで進捗
 アクティブID数は前期の日本郵便様案件により発射台が高い中、順調な拡大を継続

(単位:百万円)	2023年9月期 3Q累計実績	2024年9月期 3Q累計実績	前年同期間比	2024年9月期 通期計画	2024年9月期 通期進捗率
売上高	12,003	13,595	+13.3%	19,200	70.8%
売上総利益	2,900	4,206	+45.0%	5,095	82.6%
営業利益	976	1,399	+43.3%	1,410	99.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	613	860	+40.3%	859	100.2%

KPI (前年同期比)	アクティブID数 (単3Q)	決済処理件数 (単3Q)	GMV (単3Q)
	361,367 ID (+32.2%)	約1億9,935万件 (+53.0%)	約1兆6,451億円 (+51.7%)

1.3 業績の変動要因

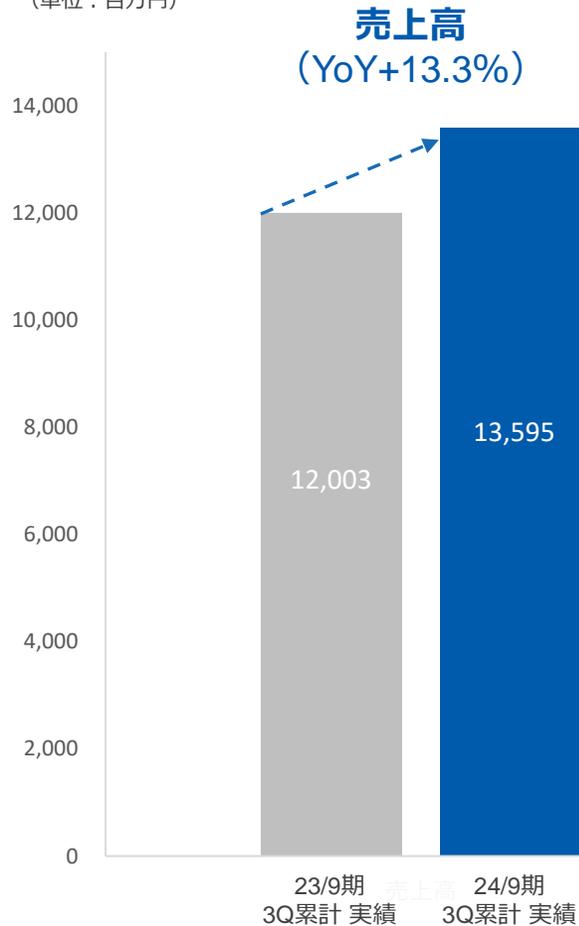
売上高は前期に日本郵便様がありつつも着実に成長。リカーリング型売上の拡大が寄与し、将来投資を継続しながらも各段階利益は目標を超過する高い成長を実現

■ 売上高

(±) イニシャル：前期大口案件がありつつも同水準を堅持

(+) リカーリング型：着実なアクティブID数の増加により計画通り拡大

(単位：百万円)

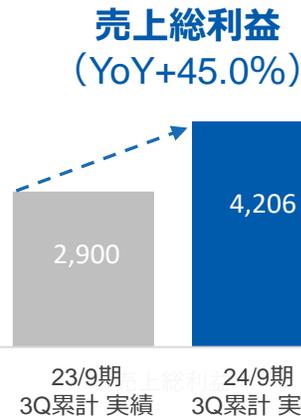


■ 売上総利益

(+) 売上高の拡大

(+) 利益率の高いリカーリング型売上の着実な拡大

(+) 無人端末(IoT)を中心とした利益率が高い端末の売上構成比上昇



■ 営業利益

(+) 売上、売上総利益の順調な拡大

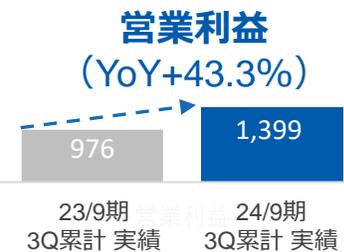
(-) 今後の成長に向けた将来投資の継続

外部リソースを積極活用し、

①ソリューションアセット拡充 (Vertical戦略)

②システムインフラ基盤の強化

③ESG高度化プロジェクト推進



1.4 品目別売上実績(YoY)

イニシャル : 前期大口案件がありつつも増収を確保

リカーリング型 : 各品目ともバランス良く成長。売上構成比が上昇し、利益創出力が向上

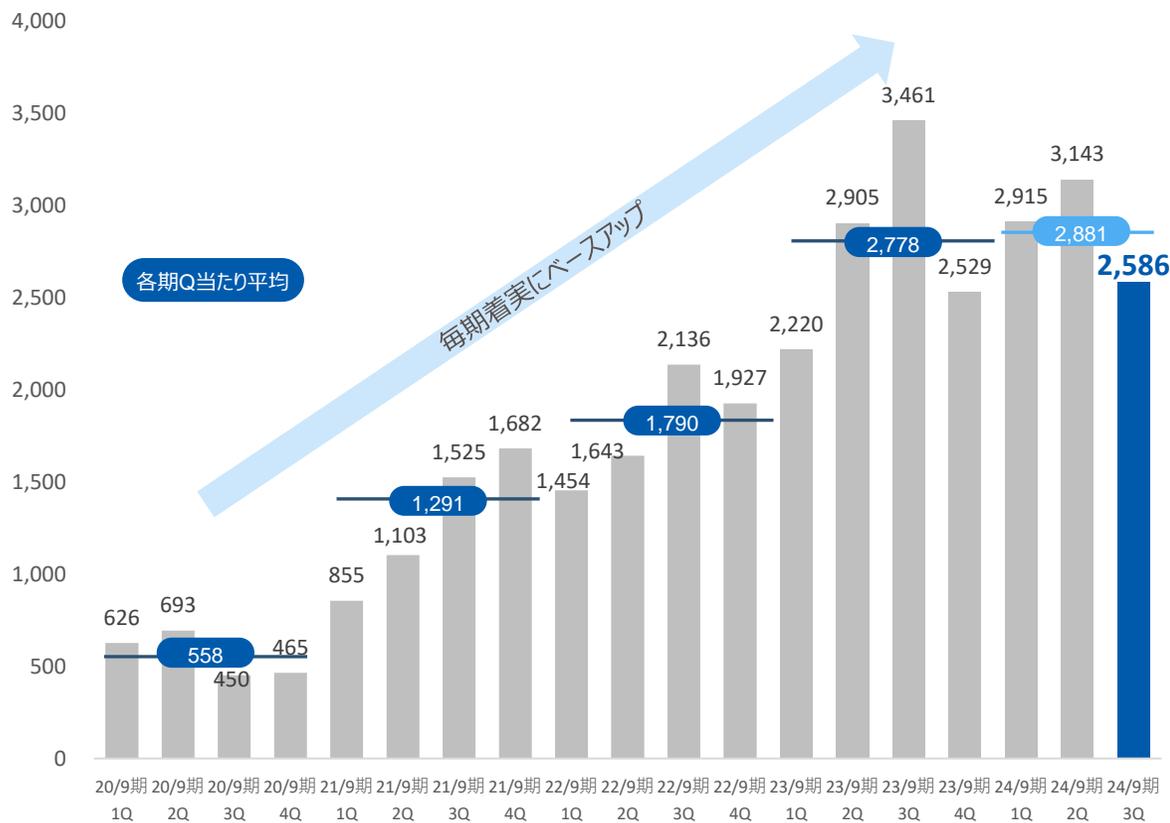
(単位:百万円)	2023年9月期 3Q累計実績 (構成比%)	2024年9月期 3Q累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	8,587 (71.5%)	8,645 (63.6%)	+0.7%
リカーリング型売上	3,416 (28.5%)	4,950 (36.4%)	+44.9%
ストック売上	877 (7.3%)	1,265 (9.3%)	+44.2%
フィー売上	1,702 (14.2%)	2,677 (19.7%)	+57.2%
スプレッド売上	835 (7.0%)	1,007 (7.4%)	+20.5%
売上高合計	12,003 (100.0%)	13,595 (100.0%)	+13.3%

1.5 品目別売上(四半期)

イニシャル : 計画通り、3Qは大口案件少なく中小案件を中心とした積み上げ
 リカーリング型 : アクティブID数の増加を背景に順調な拡大を継続

イニシャル売上

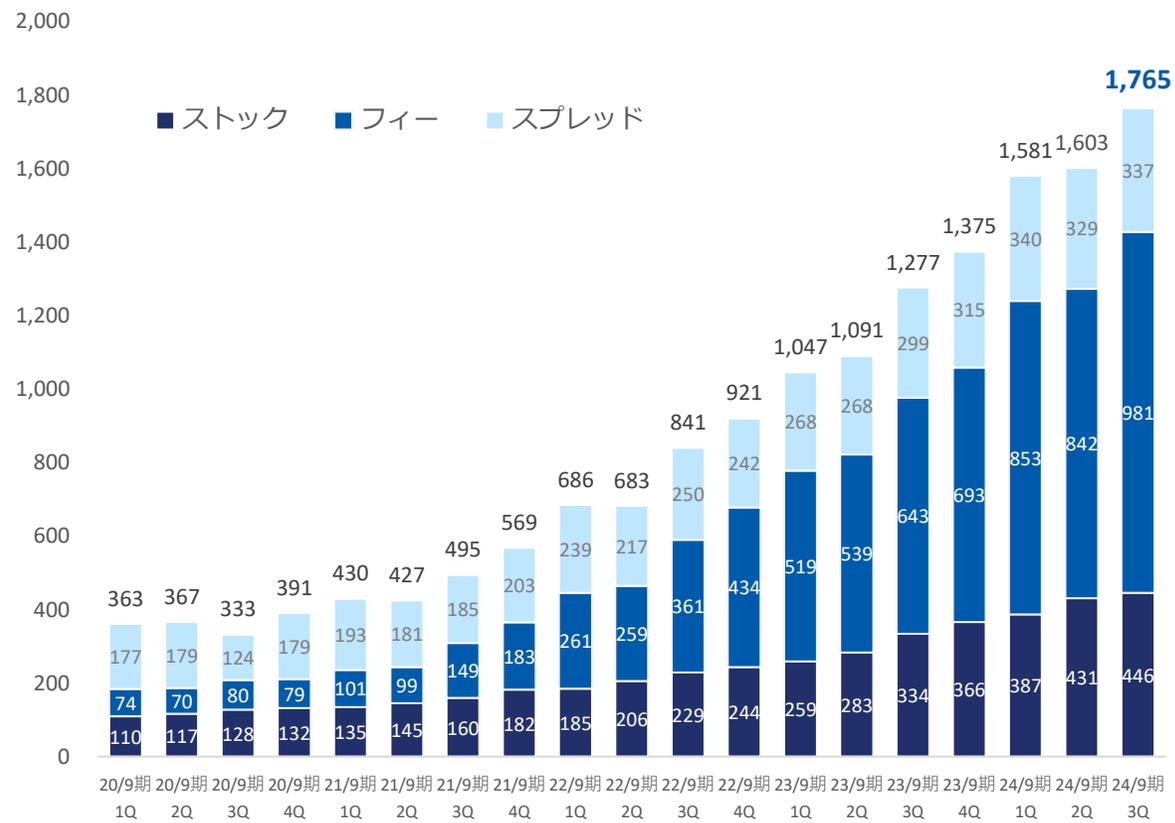
(単位: 百万円)



*今期は3Q累計の平均値

リカーリング型売上

(単位: 百万円)

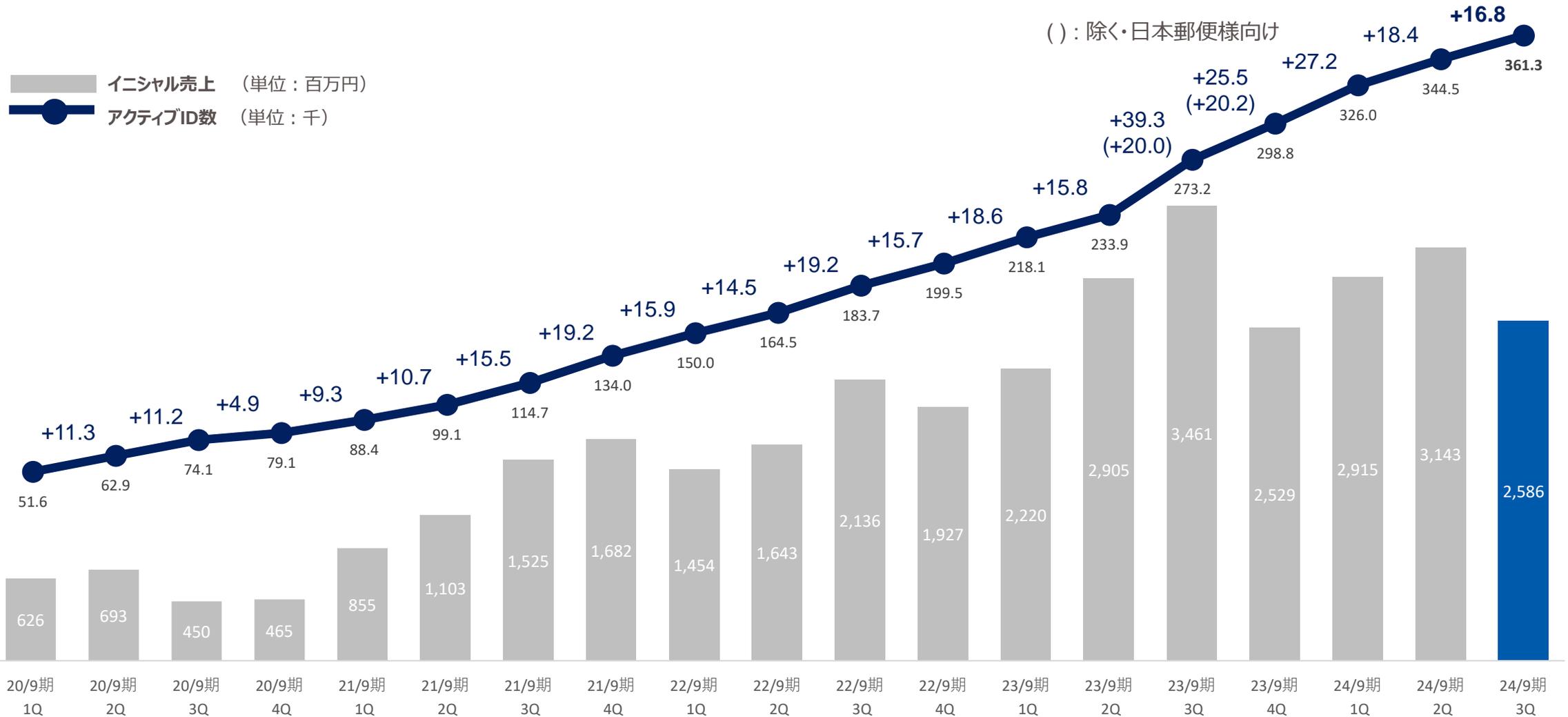


2

KPI推移

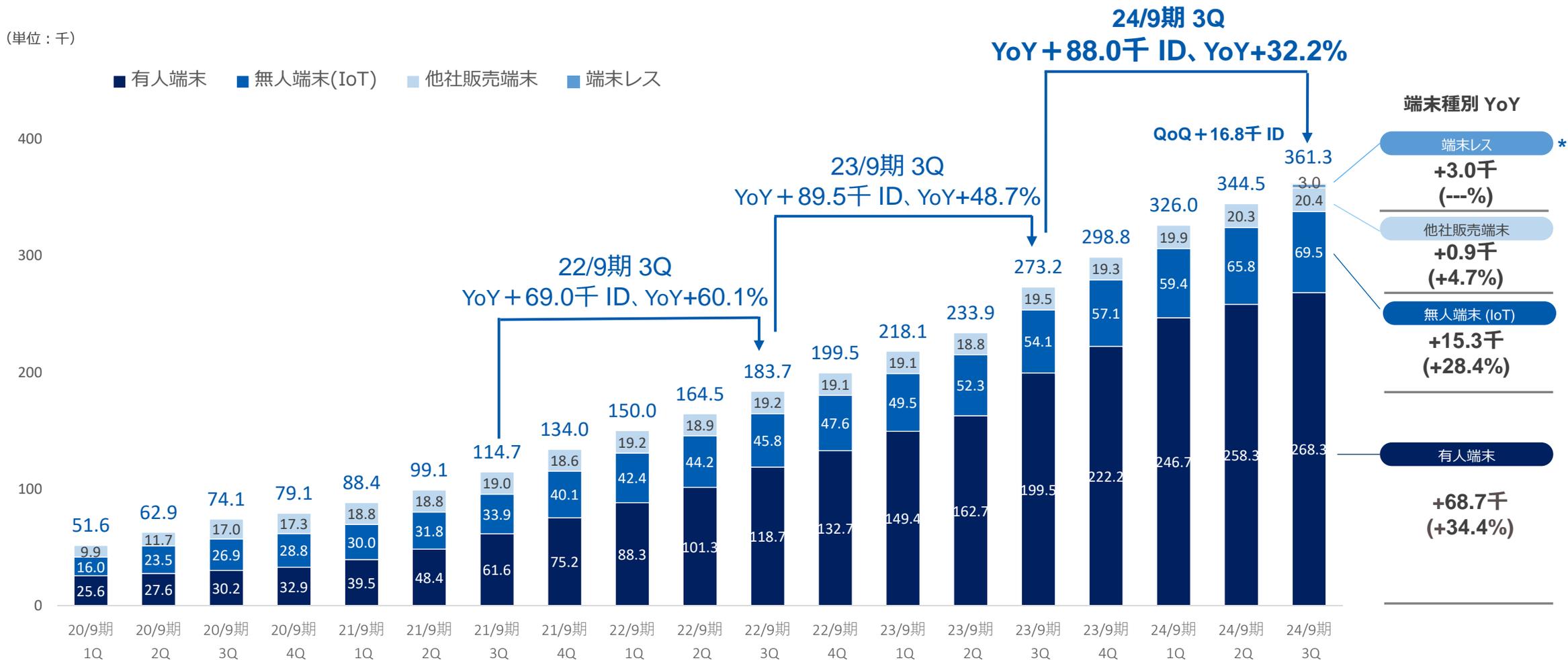
2.1 イニシャル売上とアクティブID数推移

イニシャル売上は中小案件の積み上げを中心とした推移。アクティブID数も着実に増加



2.2 連結KPI推移(アクティブID数)

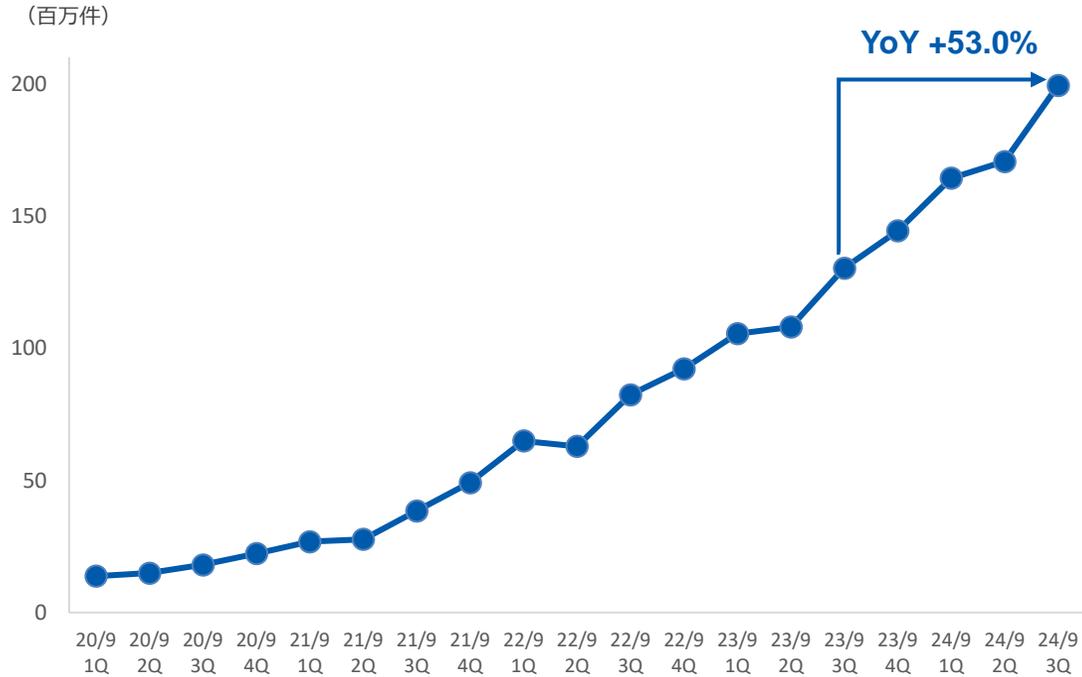
前期の大口案件の影響により発射台が高い中、アクティブID数は順調に増加
3Qより開始した端末レスも3千ID寄与



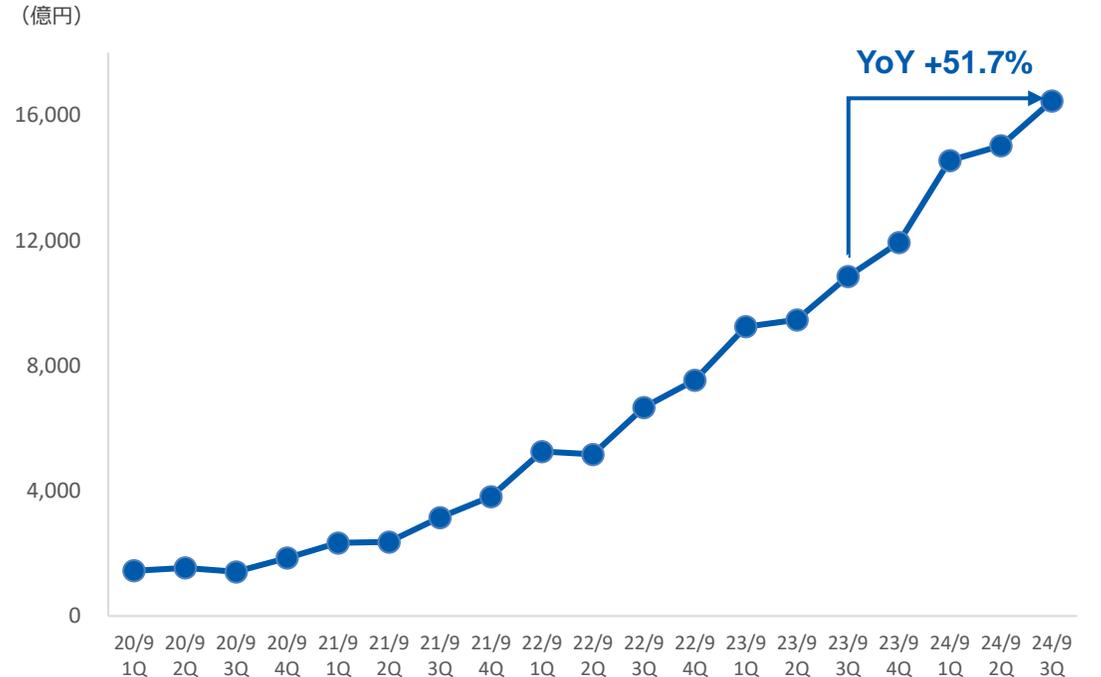
2.3 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに前年比50%以上で順調に増加

決済処理件数



GMV



	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	24/9期 1Q	24/9期 2Q	24/9期 3Q
決済処理件数 (万件)	2,682	2,774	3,848	4,913	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935
決済処理金額 (GMV・億円)	2,328	2,361	3,141	3,810	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930	14,552	15,023	16,451
(参考) 平均決済単価 (円)	8,680	8,510	8,163	7,755	8,082	8,203	8,084	8,163	8,758	8,756	8,323	8,263	8,856	8,807	8,252

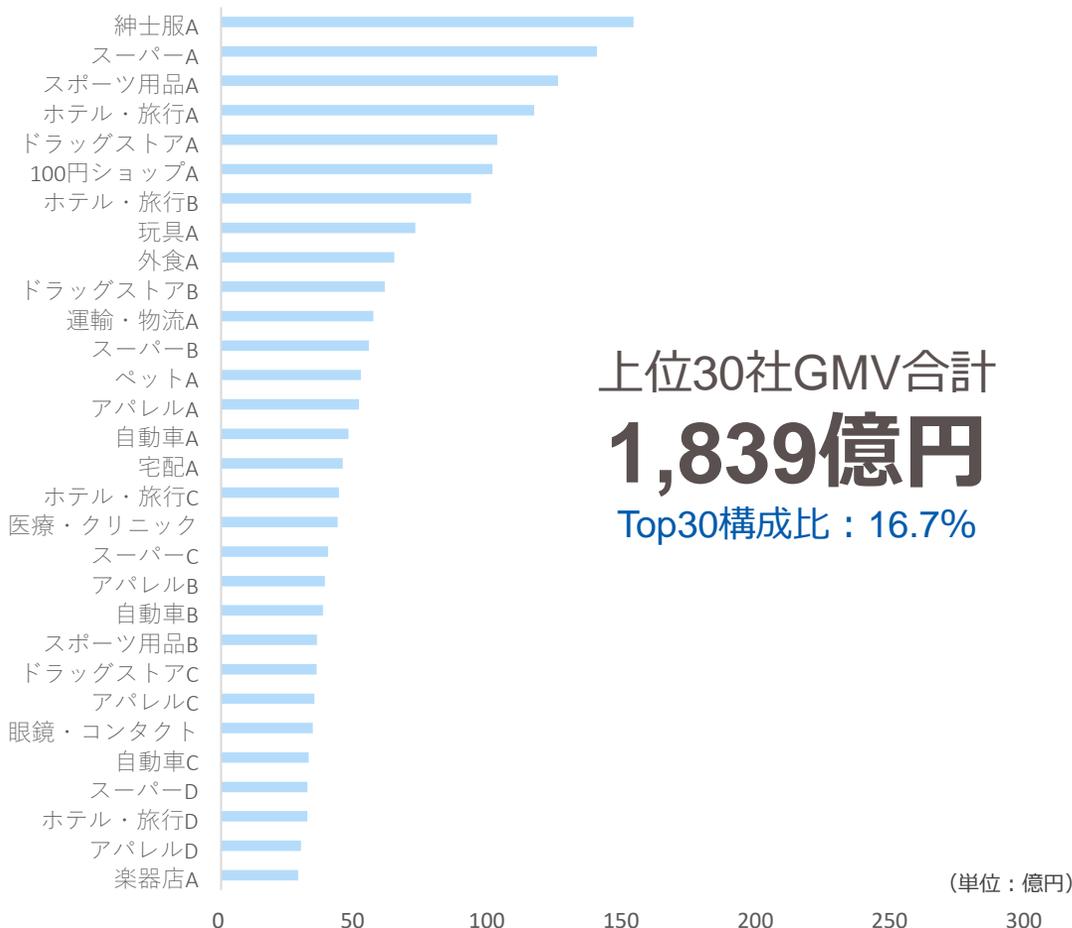
3

事業ハイライト

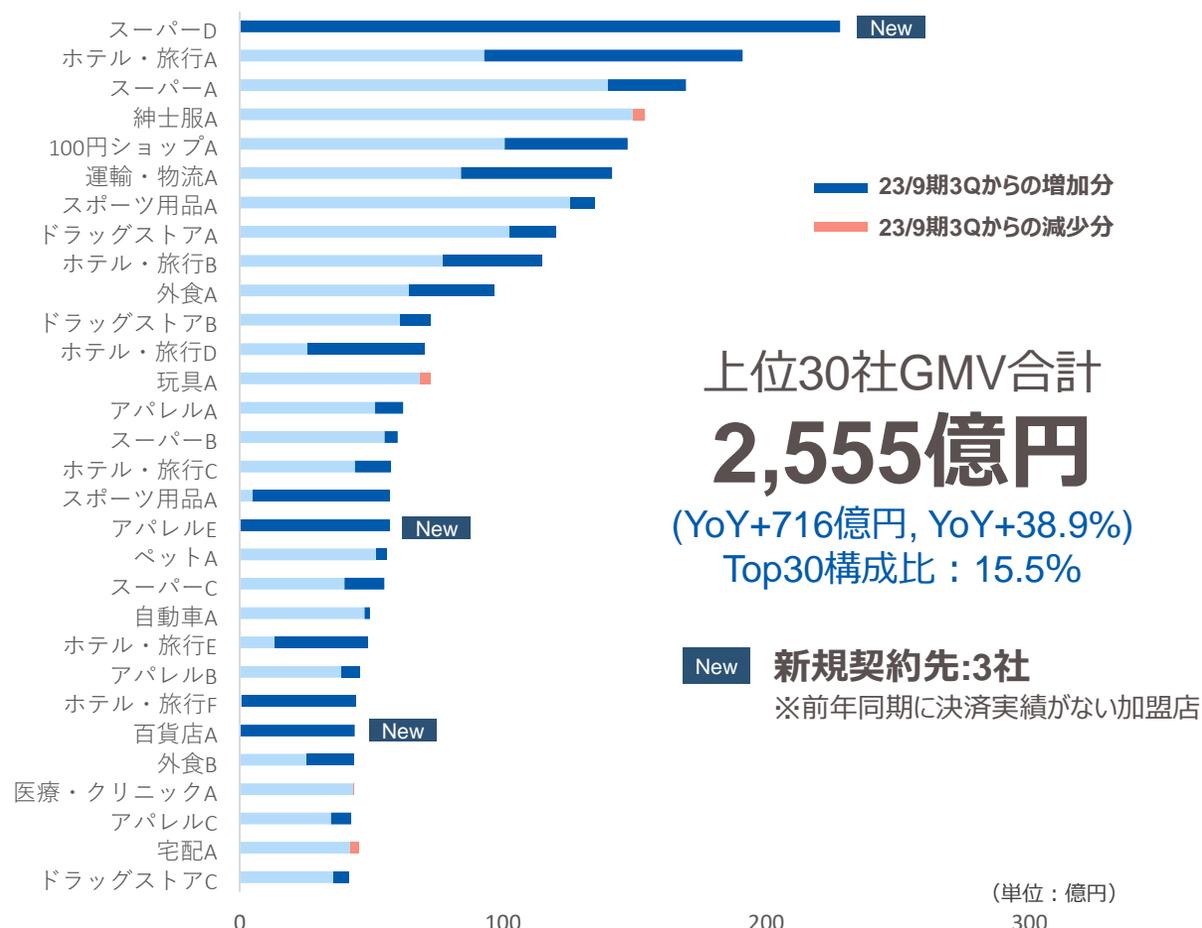
3.1 単3Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

2Qに稼働を開始した大手スーパーが首位に浮上。前年同期比で新規加盟店が3社増加。Top30構成比が低下し、決済プラットフォーム拡充による加盟店ポートフォリオの分散が進む

2023/9期 単3Q



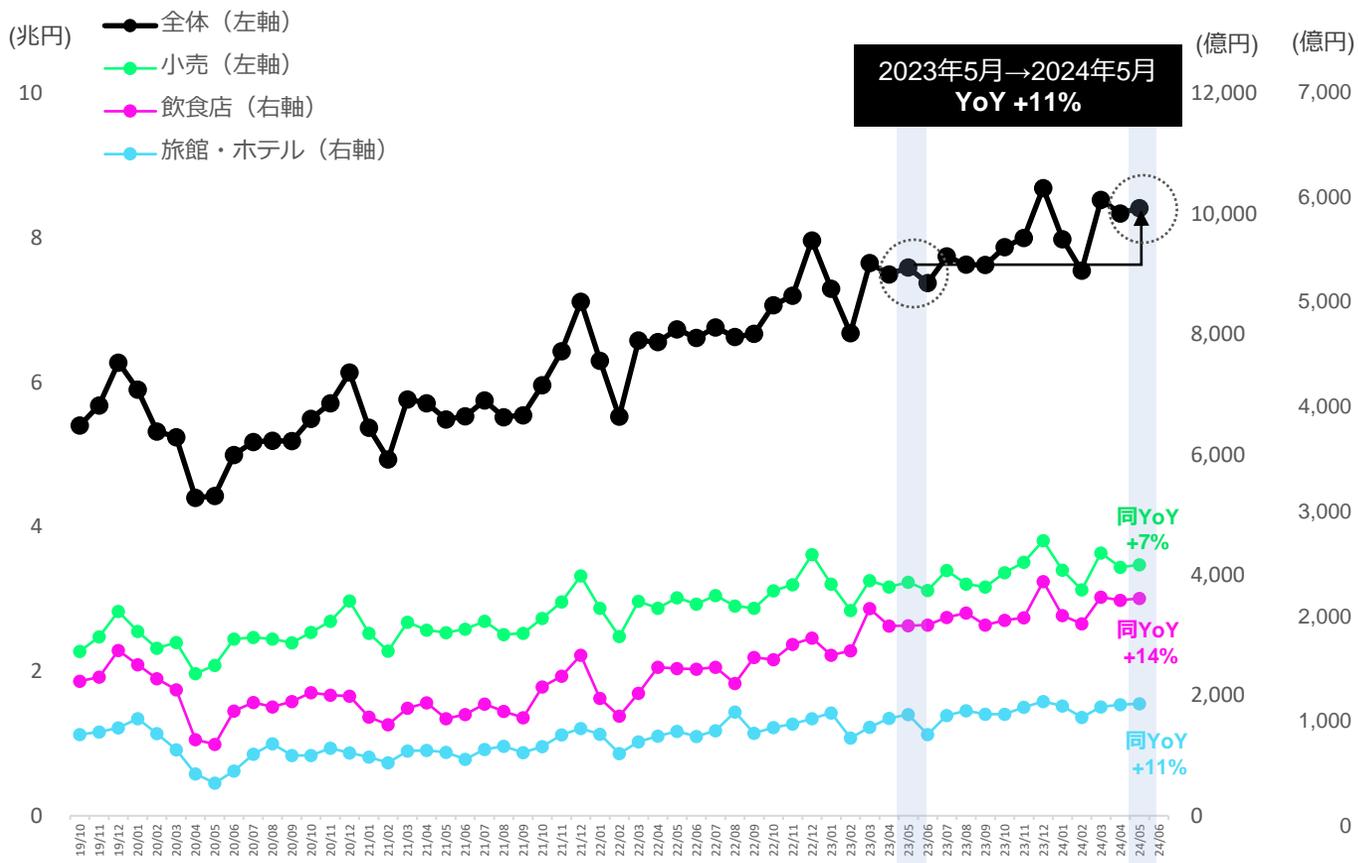
2024/9期 単3Q



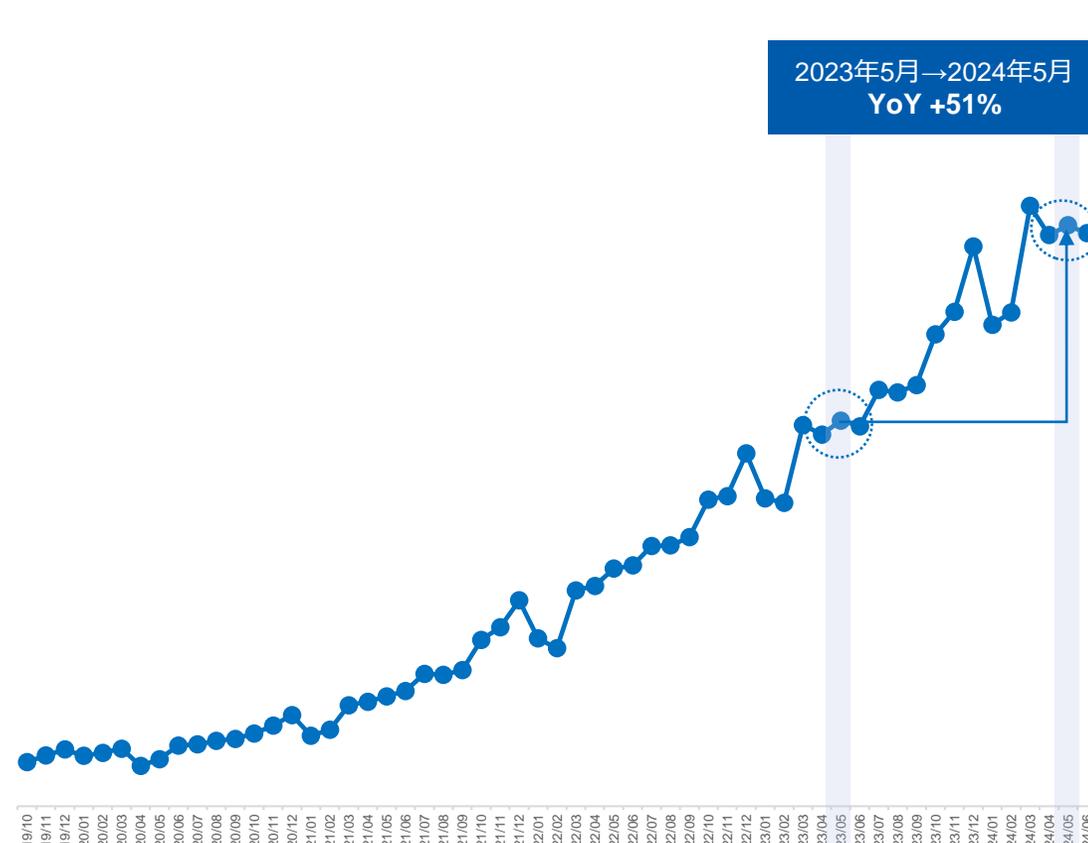
3.2 市場成長との比較(5月単月比較)

市場全体は足もと+11%成長の一方、当社はYoY+51%成長
マクロトレンドを大幅に上回る成長を継続

市場GMV (クレジット決済取扱高)



当社GMV

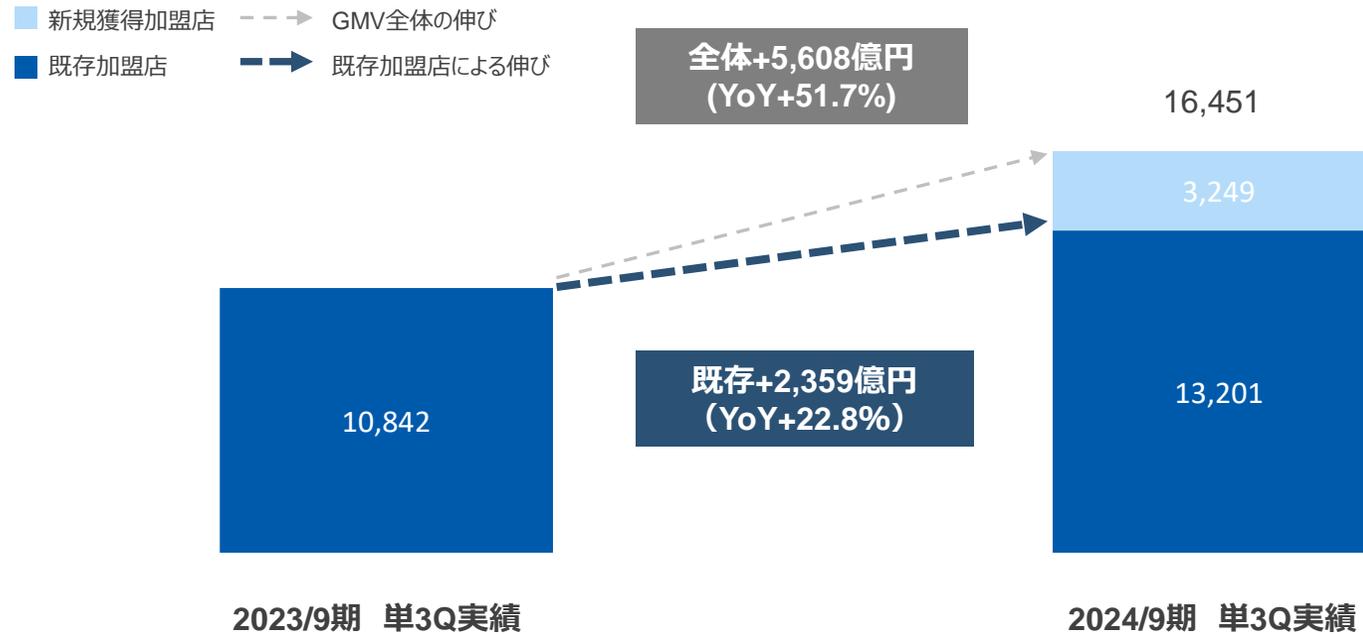


※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」をベースにした当社推計値
公表されている実数値は一部数値に変更が生じたため連続性がなく、当社にて補正

3.3 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

単3Qの当社GMV成長率は全体+51.7%、既存+22.8%
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

成長戦略と取り組み状況

4

4.1 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

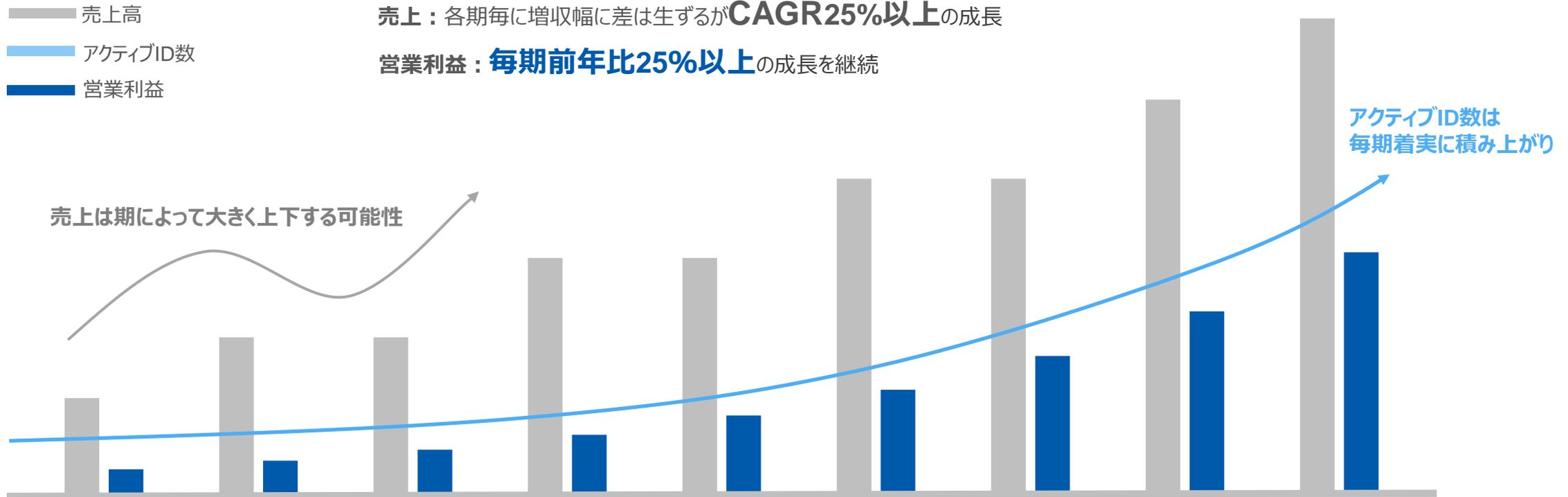
利益率上昇フェーズ： アクティブID数の積み上がりを背景にリカーリング型売上が拡大
⇒ 営業利益成長に貢献



- 売上高
- アクティブID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

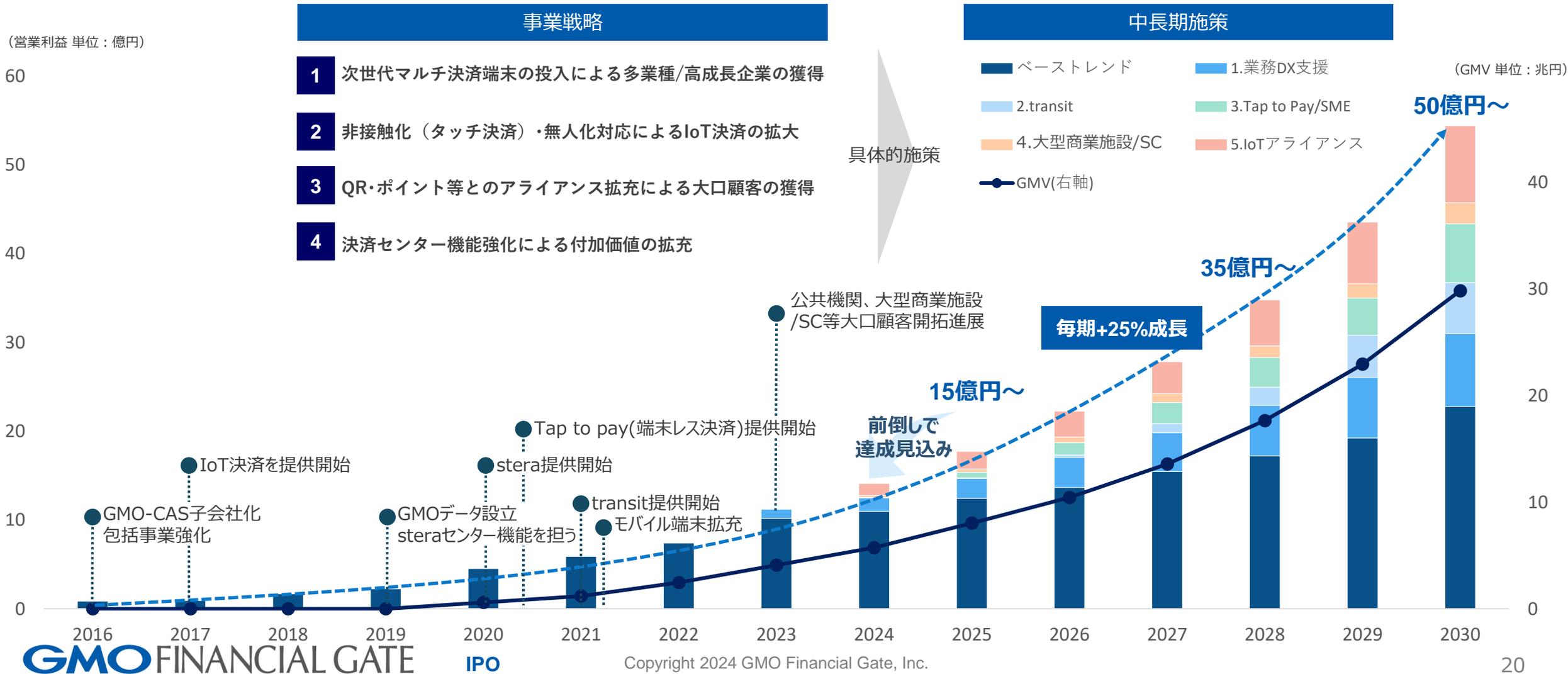


4.2 中長期業績目標

2025年目標の営業利益15億円は今期前倒しで達成見込み

節目となる2030年・営業利益50億円の達成に向け、各種営業施策の推進を継続

営業利益 成長曲線



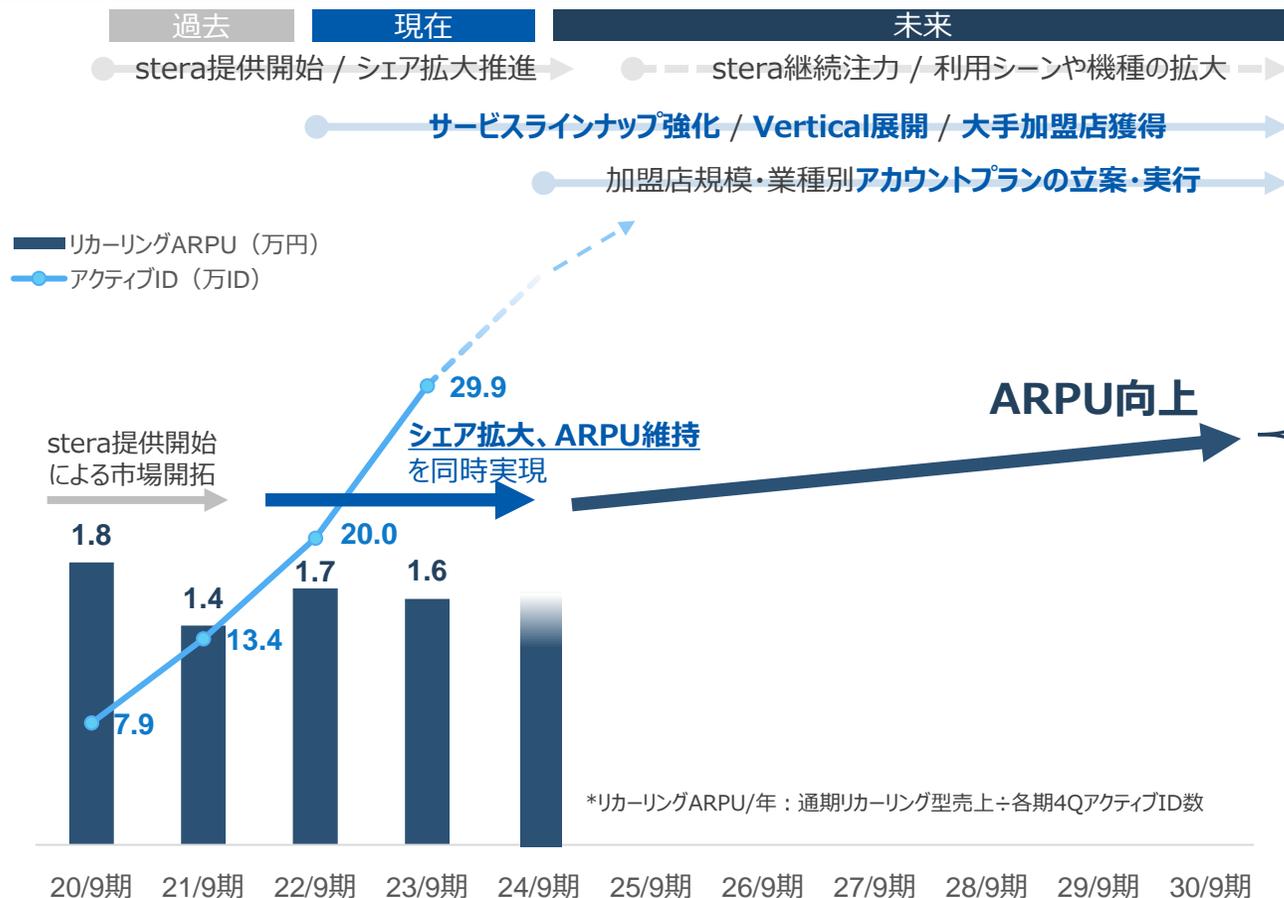
4.3 ARR拡大施策

ARR*最大化に向け、アクティブID数とARPUの向上に注力。大手企業グループ / SME毎にARPUの維持・向上施策を講じ、ARR拡大を目指す

$$\text{ARR} = \text{アクティブID数} \times \text{ARPU}$$

*ARR：Annual Recurring Revenue（年間リカーリング型売上）

リカーリングARPU/年 推移*



ARPU向上施策

ARPU向上 リカーリングARPU: **2~3万円**程度

大手企業グループ

- Horizontal × Verticalにより、更なるアクティブID数増加とARPU向上を目指す (詳細は次ページ参照)

約2倍のリカーリングARPU

ARPU維持 リカーリングARPU: **1~1.5万円**程度

SME

- サブスクリプションモデルのパッケージ商品提供を拡充
- 稼働率の高い小~中規模加盟店をターゲティング

4.4 大手企業グループにおけるARR拡大施策

Horizontal：既存ソリューションアセットの横展開によるアクティブIDの拡大

Vertical：ソリューションアセットの追加提案によるARPUの向上

Horizontal 拡大イメージ

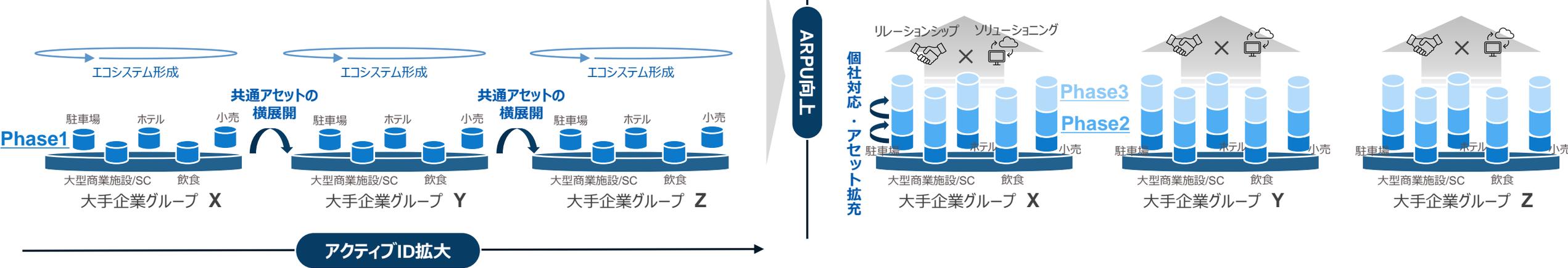
Vertical 拡大イメージ

Phase1 ソリューションアセット一例

- ヘルプデスク / 独自ポイント対応 / 取引照会WEB(決済データ還元・CRM連携) / POS連動
- 決済基幹システム(マルチアクワイアリング)

Phase2,3 ソリューションアセット一例

- +α(省人化・IoT、CRM連携の高度化、ペーパーレス化など)
- 加盟店申込 / 請求精算等のDX支援



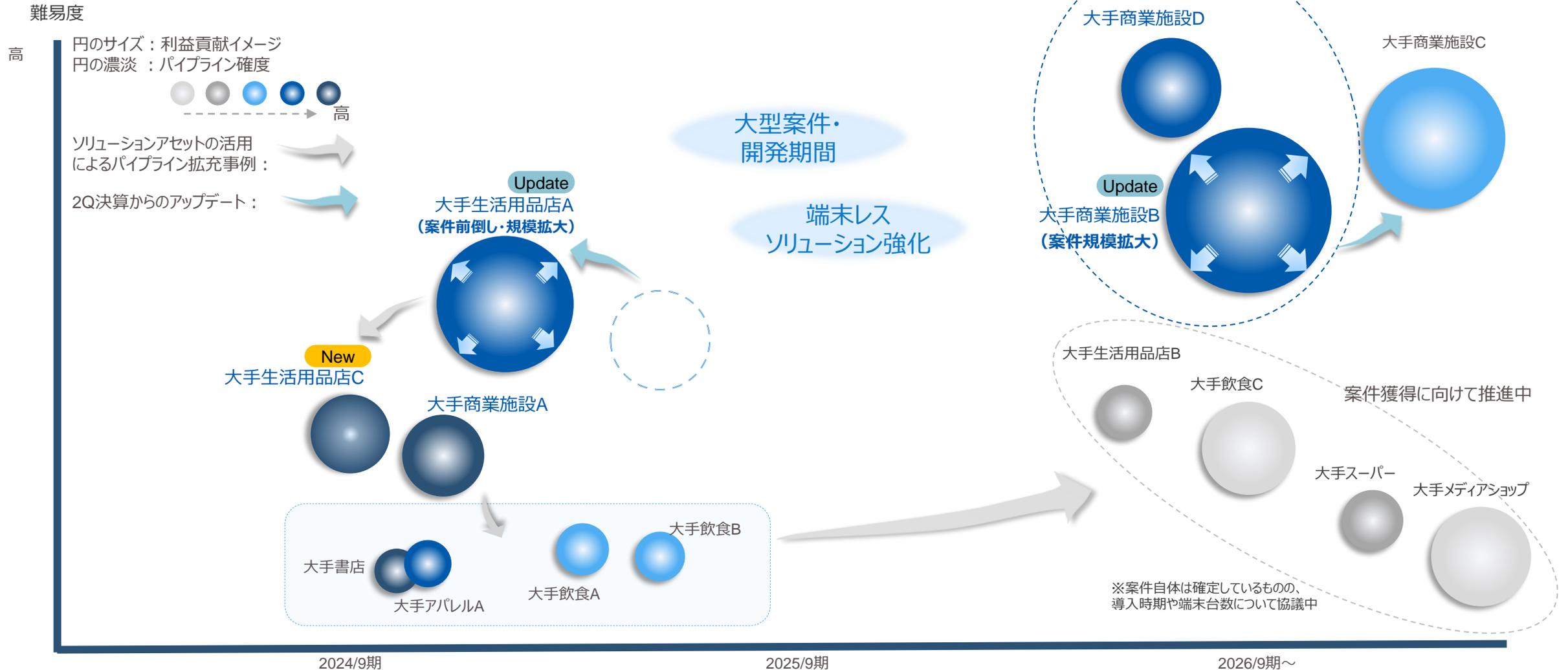
パイプライン案件のエコシステム形成状況



- ・ エコシステム形成が見込める大手企業グループの獲得に継続注力
- ・ Horizontal × VerticalによりアクティブID拡大 / ARPU向上を目指す

4.5 エコシステム形成による案件パイプライン状況

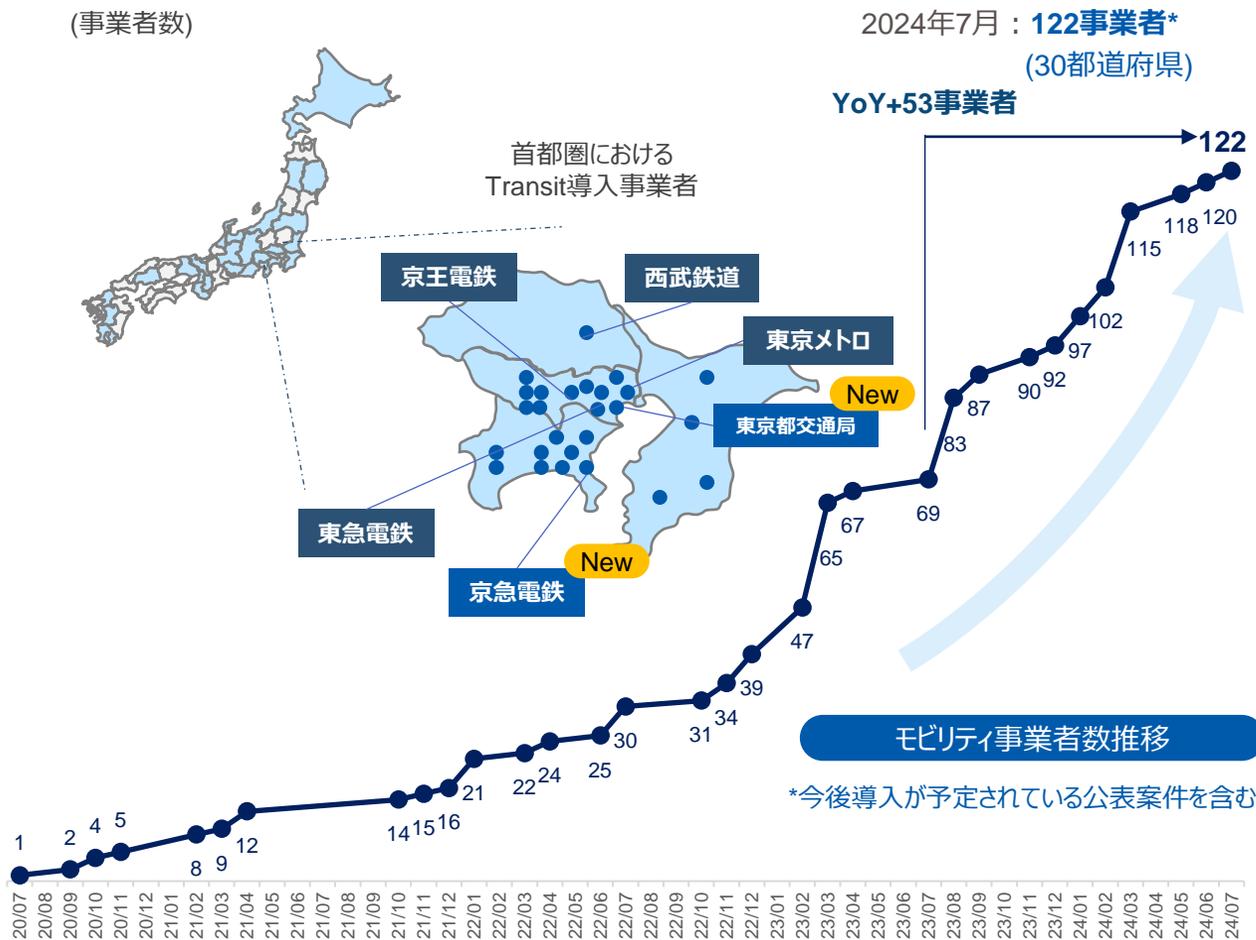
リードタイムが短い新規案件も受注し、今期のパイプラインを拡充
ソリューションアセットが高く評価され、追加受注を複数獲得



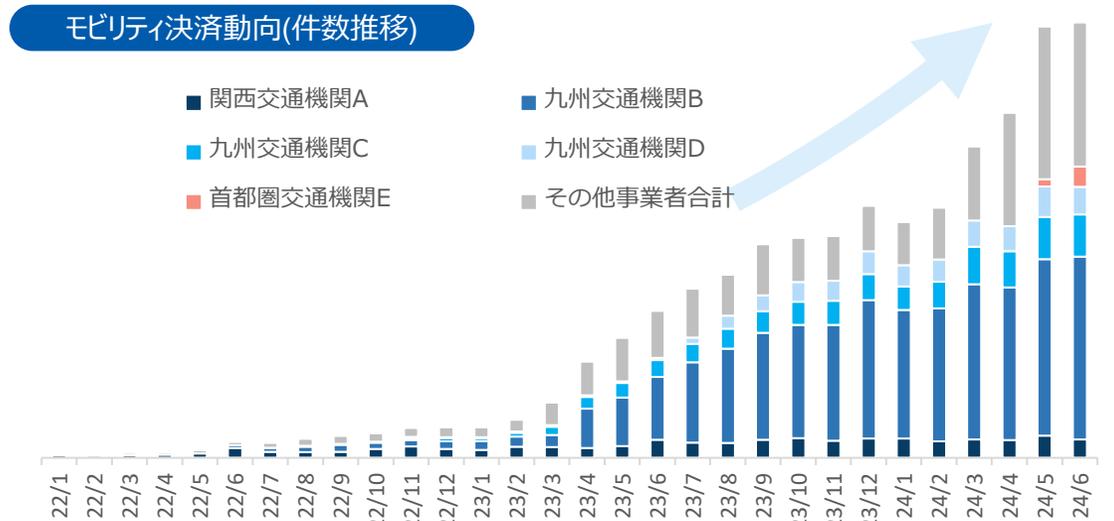
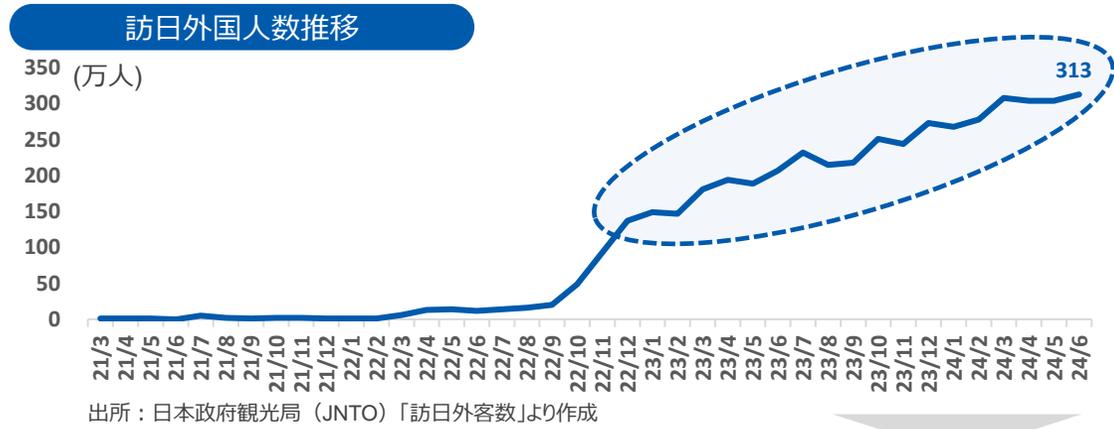
4.6 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

インバウンドの増加を見込み、導入が継続。開始予定も含め122事業者に展開
 主な首都圏の事業者では東京都交通局、京急電鉄が2024年内の実証実験を新たに発表

国内公共交通機関での導入状況



訪日外国人数推移とモビリティ決済動向



4.7 端末レス決済の推進

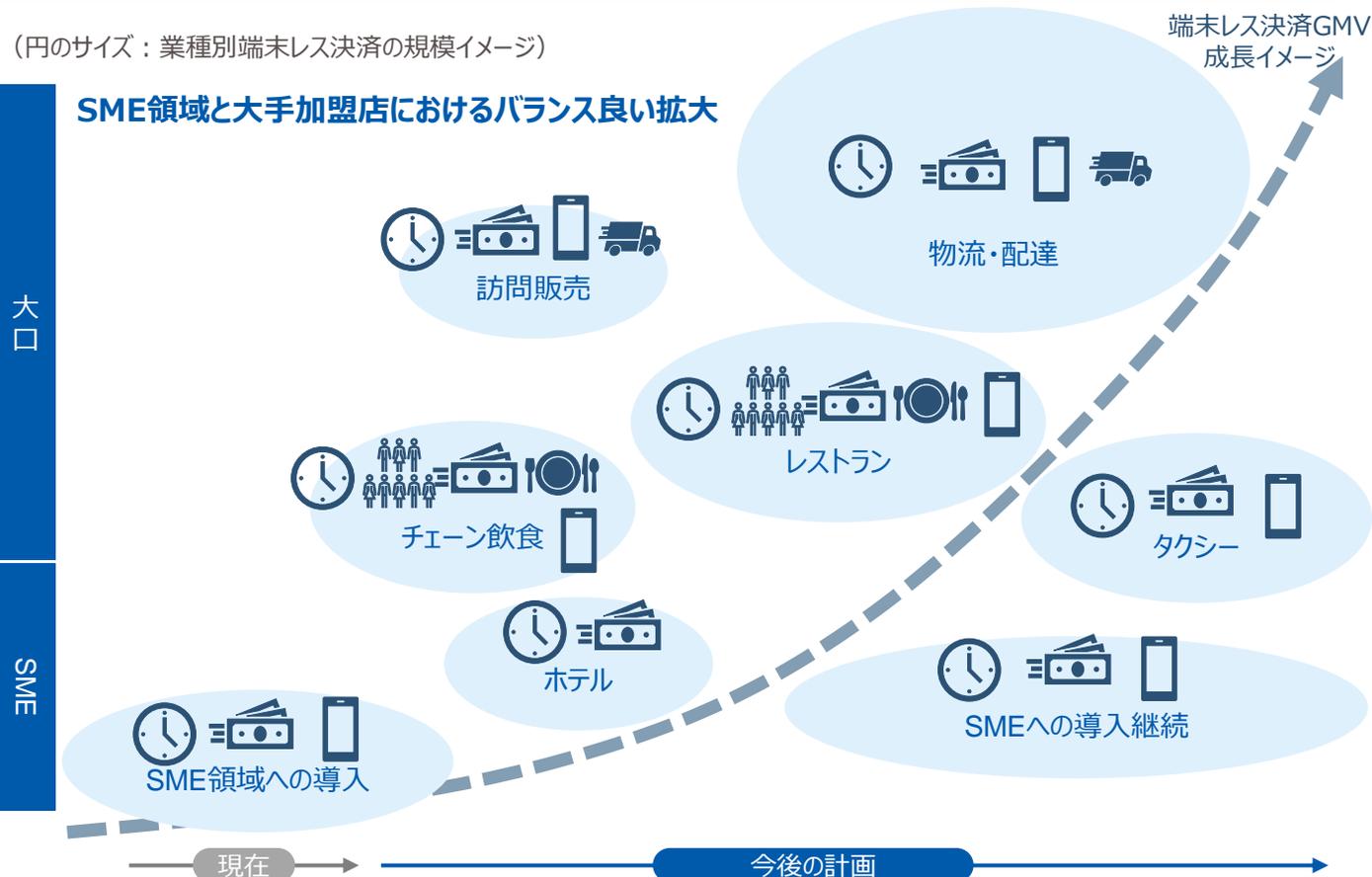
端末レス決済サービス「stera fasstap/tap」を提供開始。足もとではSMEへの導入が進む
様々なニーズに対応すべく、幅広い規模・業種への導入を企図

主な加盟店ニーズ



端末レス決済 パイプライン

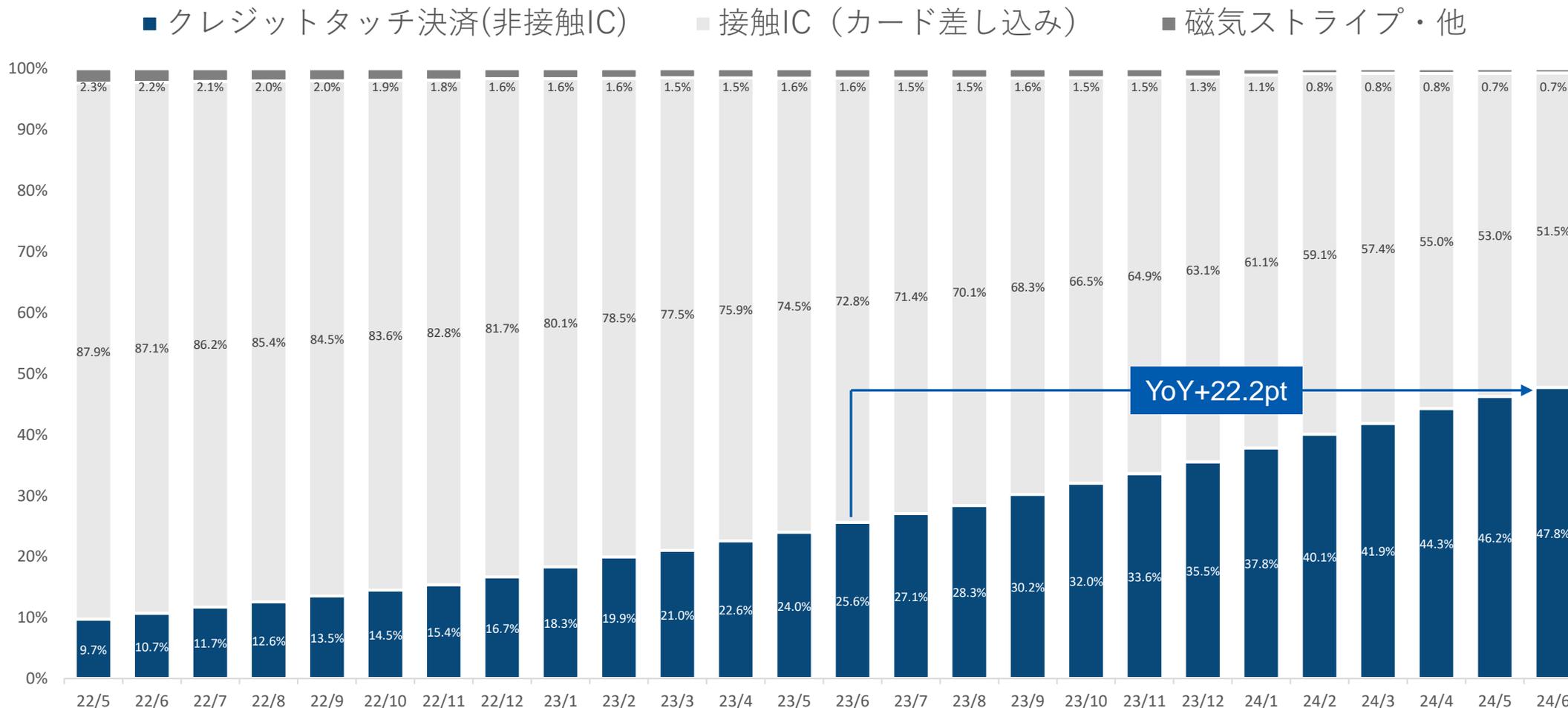
(円のサイズ：業種別端末レス決済の規模イメージ)



4.8 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ける、クレジットタッチ決済比率が拡大傾向
利便性の認知拡大が今後のモビリティ、IoT、端末レス決済領域での普及を後押し

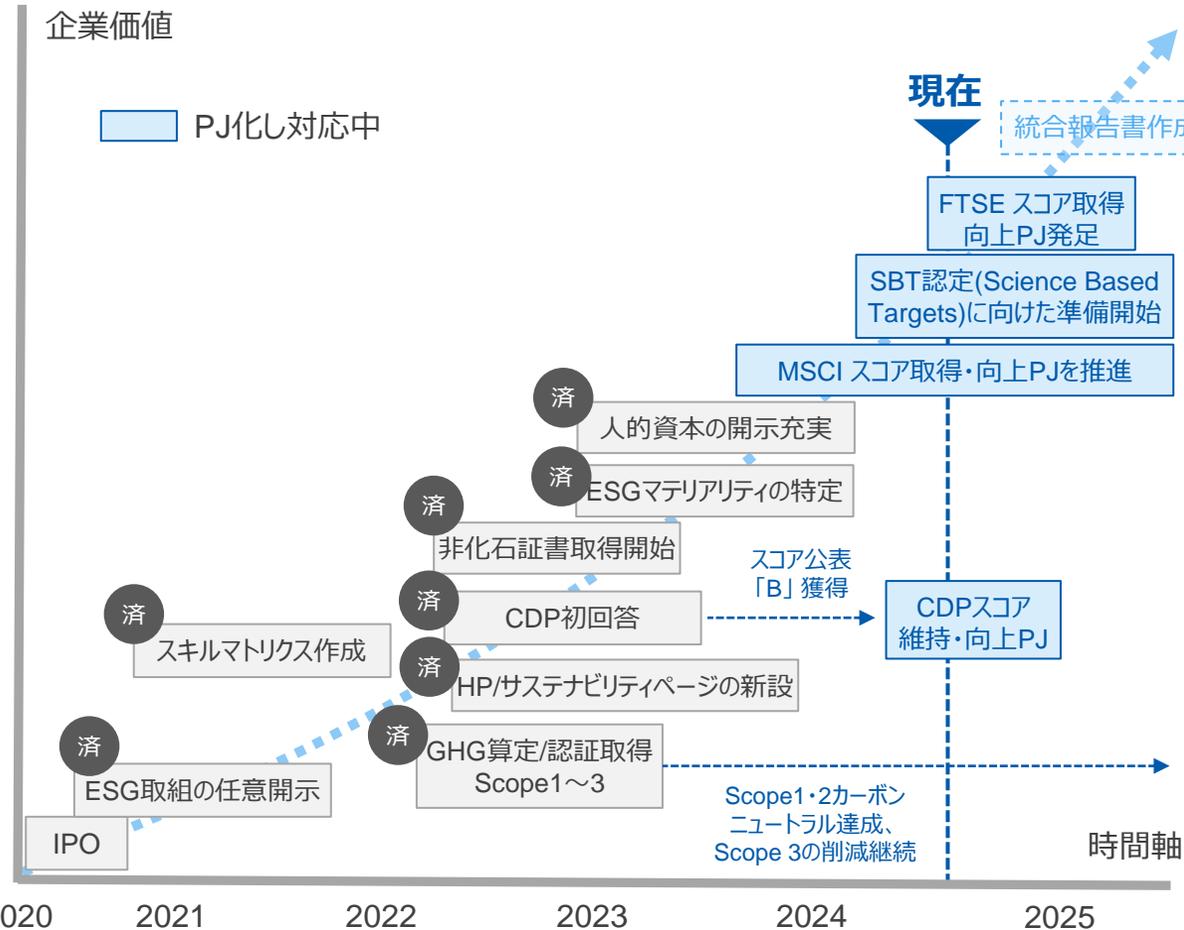
当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



4.9 ESG対応の高度化

外部コンサルとの契約を新たに締結し、MSCI、Sustainalyticsのスコア向上を目指す
企業価値向上に向けたESG対応の高度化を継続

ESG対応ロードマップ



今後の主要 To-Do

MSCI、Sustainalyticsスコア取得・向上PJを推進

- ESG評価機関対応(MSCI、Sustainalytics)について、外部コンサルとの契約締結
- スコアの向上により、MSCI指数組入の対象(2025年9月期)を目指す

SBT認定(Science Based Targets)に向けたPJ発足

- SBT (Science Based Targets)事務局は、パリ協定で求められる水準と各企業が設定した温室効果ガス排出削減目標を照合したうえで認定を実施
- 温室効果ガス削減に向けPJ発足し、決済端末メーカーとの対話を継続

CDPスコア向上PJを推進

- 2023年の初回答においてBを獲得
- レーティングを維持しつつ、将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたPJを継続

FTSEスコア取得・向上PJ発足

- 近い将来スコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
- 課題に対する改善策を実施

統合報告書作成

- より多くステークホルダーを巻き込んだ経営を推進していく上で、情報開示充実の観点から統合報告書を作成予定

PJ化し対応中

補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

5.1 損益計算書

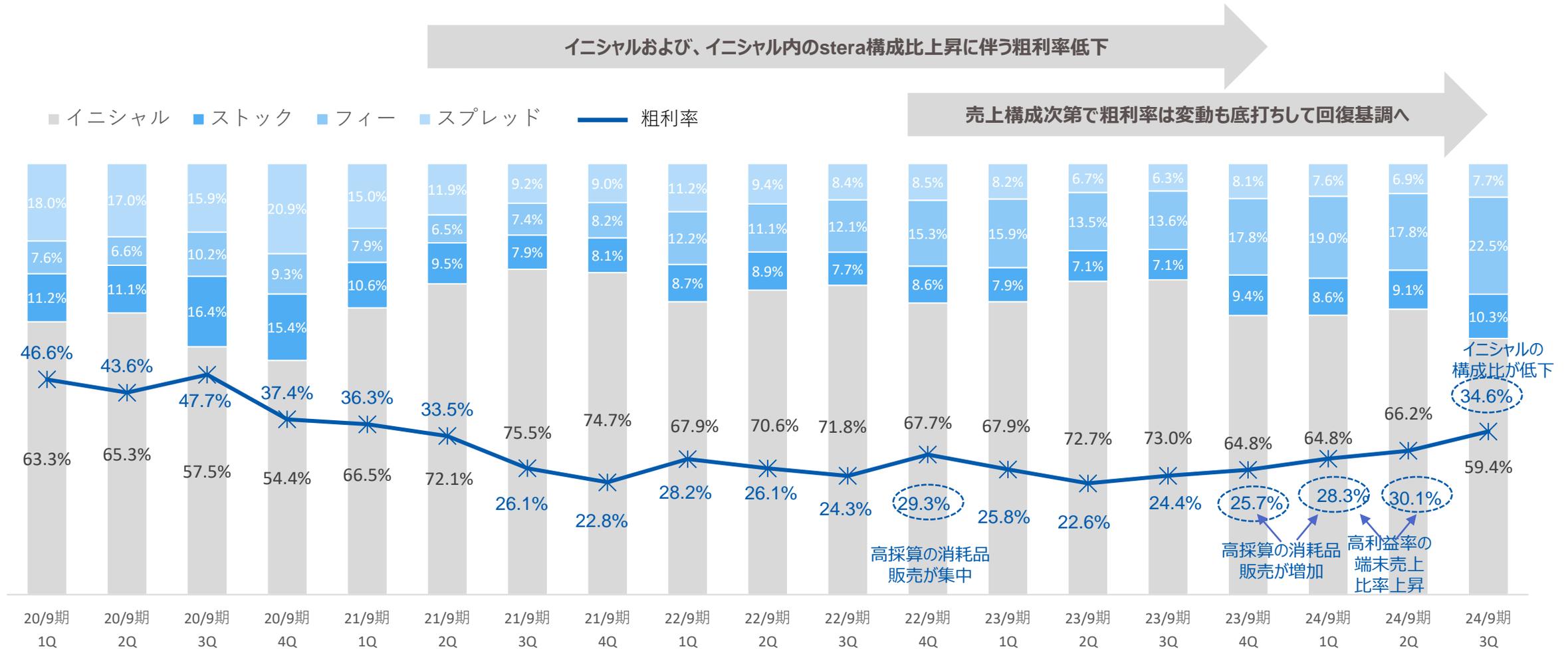
(単位：千円)	2023/9期 3Q (実績)	2024/9期 3Q (実績)	前年同期比
売上高	12,003,785	13,595,283	+13.3%
売上原価	9,103,131	9,389,064	+3.1%
売上総利益	2,900,654	4,206,219	+45.0%
販売費及び一般管理費	1,923,987	2,806,677	+45.9%
営業利益	976,666	1,399,541	+43.3%
経常利益	973,092	1,391,449	+43.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	613,308	860,300	+40.3%

5.2 品目別売上 四半期実績推移

(単位:百万円)	21/9期 単1Q	21/9期 単2Q	21/9期 単3Q	21/9期 単4Q	22/9期 単1Q	22/9期 単2Q	22/9期 単3Q	22/9期 単4Q	23/9期 単1Q	23/9期 単2Q	23/9期 単3Q	23/9期 単4Q	24/9期 単1Q	24/9期 単2Q	24/9期 単3Q
イニシャル売上	855	1,103	1,525	1,682	1,454	1,643	2,136	1,927	2,220	2,905	3,461	2,529	2,915	3,143	2,586
リカーリング型売上	430	427	495	569	686	683	841	921	1,047	1,091	1,277	1,375	1,581	1,603	1,765
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334	366	387	431	446
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643	693	853	842	981
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299	315	340	329	337
売上高合計	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327	2,978	2,849	3,267	3,997	4,738	3,905	4,496	4,747	4,351

5.3 売上構成変化と粗利率推移

粗利率は売上構成次第で変動も、5四半期連続の上昇
無人端末の販売増などでイニシャルの粗利率が改善



5.4 貸借対照表

現預金、商品がQoQで若干増加も目立った変化なし

2024年9月期 3Q末 (単位：千円)

現預金(37.9%) 4,256,739	流動負債 3,519,035
商品 2,959,082	固定負債 2,064,896
その他流動資産 2,111,303	純資産(50.3%) 5,654,760
固定資産 1,911,566	

資産

負債・純資産

■ ポイント

商品：29.5億円
2Q末比で3.8億円減少
仕入状況に問題はなし

流動負債：35.1億円
大きな変化なし

固定負債：20.6億円
大きな変化なし

現預金：42.5億円
大きな変化なし

5.5 貸借対照表(推移)

単位(百万円)			21/9期 4Q末	22/9期 1Q末	22/9期 2Q末	22/9期 3Q末	22/9期 4Q末	22/9期 1Q末	23/9期 2Q末	23/9期 3Q末	23/9期 4Q末	24/9期 1Q末	24/9期 2Q末	24/9期 3Q末	QoQ	YoY
資産	流動 資産	現預金	3,434	1,425	1,618	2,231	2,519	1,720	2,190	2,779	4,015	3,897	4,216	4,256	+40	+1,476
		商品	1,615	2,177	2,523	1,545	1,507	2,511	3,131	2,733	2,396	3,077	3,344	2,959	-385	+225
		その他	741	868	1,007	884	990	1,527	1,520	1,412	1,093	1,555	1,557	2,111	+553	+699
	固定資産		1,347	1,409	1,445	1,497	1,622	1,567	1,651	1,692	1,757	1,846	1,893	1,911	+18	+219
	資産合計		7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	9,262	10,376	11,011	11,238	+226	+2,621
負債	流動負債		2,720	1,538	2,135	1,575	1,929	2,801	3,220	2,114	2,604	3,298	3,619	3,519	-100	+1,404
	固定負債		40	37	33	30	39	39	539	1,540	1,541	2,042	2,062	2,064	+2	+524
純資産			4,376	4,304	4,425	4,552	4,671	4,485	4,732	4,962	5,115	5,036	5,329	5,654	+325	+692
負債・純資産合計			7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	9,262	10,376	11,011	11,238	+226	+2,621

5.6 連結KPI推移（アクティブID数）

セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も増加基調を継続
 端末レス決済のID数開示を開始

(単位:千)	21/9期 単1Q	21/9期 単2Q	21/9期 単3Q	21/9期 単4Q	22/9期 単1Q	22/9期 単2Q	22/9期 単3Q	22/9期 単4Q	23/9期 単1Q	23/9期 単2Q	23/9期 単3Q	23/9期 単4Q	24/9期 単1Q	24/9期 単2Q	24/9期 単3Q	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	39.5	48.4	61.6	75.2	88.3	101.3	118.7	132.7	149.4	162.7	199.5	222.2	246.7	258.3	268.3	+10.0 (+3.9%)	+68.7 (+34.4%)
無人端末 (IoT)	30.0	31.8	33.9	40.1	42.4	44.2	45.8	47.6	49.5	52.3	54.1	57.1	59.4	65.8	69.5	+3.6 (+5.6%)	+15.3 (+28.4%)
他社販売端末	18.8	18.8	19.0	18.6	19.2	18.9	19.2	19.1	19.1	18.8	19.5	19.3	19.9	20.3	20.4	+0.1 (+0.5%)	+0.9 (+4.7%)
端末レス	※「stera tap」の始動により、24年9月期3Qより、「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示														3.0	+3.0 (---)	+3.0 (---)
合計	88.4	99.1	114.7	134.0	150.0	164.5	183.7	199.5	218.1	233.9	273.2	298.8	326.0	344.5	361.3	+16.8 (+4.9%)	+88.0 (+32.2%)

5.7 キャピタルアロケーション方針

投資原資調達方針と資本配分方針に基づき、継続的な事業成長の実現を目指す

投資原資の調達方針

- 投資原資の優先順位
(1)営業キャッシュフロー、(2)有利子負債、(3)エクイティ

(1) 営業キャッシュフロー

- 継続的な利益成長から得られる営業CFを活用

(2) 有利子負債等

- 当社財務状況及び市場環境・金利水準を踏まえ投資方針に応じ柔軟に有利子負債の活用を検討

(3) エクイティ

- 株価水準、マーケット環境、財務状況等を総合的に判断のうえ、投資実行による継続的な事業成長の実現にむけた資本調達を検討

資本配分方針

- 事業戦略に応じ事業投資、成長投資への配分を優先するとともに、継続的かつ一定水準の株主還元を行う方針

事業投資

- 市場シェア拡大戦略を遂行するための事業投資を実施

成長投資

- 利益率上昇戦略に備えた戦略投資を実施

株主還元

- 継続的な事業成長を支える事業・成長投資を実行するための内部留保を確保のうえで、安定的・継続的な配当を実施

5.8 投資方針

中長期的な営業利益YoY+25%成長に必要となる「市場シェア拡大戦略」の遂行に向け、事業投資を積極的に実施

	事業投資	成長投資
主な投資対象	<ul style="list-style-type: none">● データセンター、端末開発、社内システムへの投資● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等）● IoT(モビリティ)、交通系(電車/バス等)におけるタッチ決済や省人化/セルフ化対応のための開発投資	<ul style="list-style-type: none">● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援● マネーサービス/決済関連の新規事業● データサービス/マーケティング支援事業● 仲間づくり(事業提携、資本提携など)
基本的な投資方針	<ul style="list-style-type: none">● 原則として利益計画の達成を前提とし、予算枠内で事業投資を実施するとともに、実績進捗状況に応じ追加投資を実施	<ul style="list-style-type: none">● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証● リーンかつスモールなスタートを基本とする● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大

5.9 株主還元方針

事業成長を通じて企業価値向上を実現しつつ、安定的かつ継続的な配当の実施も目指す

株主還元の基本方針

企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な時価総額増大**を目指す

売上高(CAGR25%)、営業利益(YoY+25%以上)の
事業成長を通じた、**株主に帰属する当期純利益の拡大**

安定的かつ継続的な配当

- 安定的・継続的な配当の実施

事業成長を支える資金需要と内部留保の確保しながら、
株主還元は**50%以上**を目安とする方針(現状実施済み)

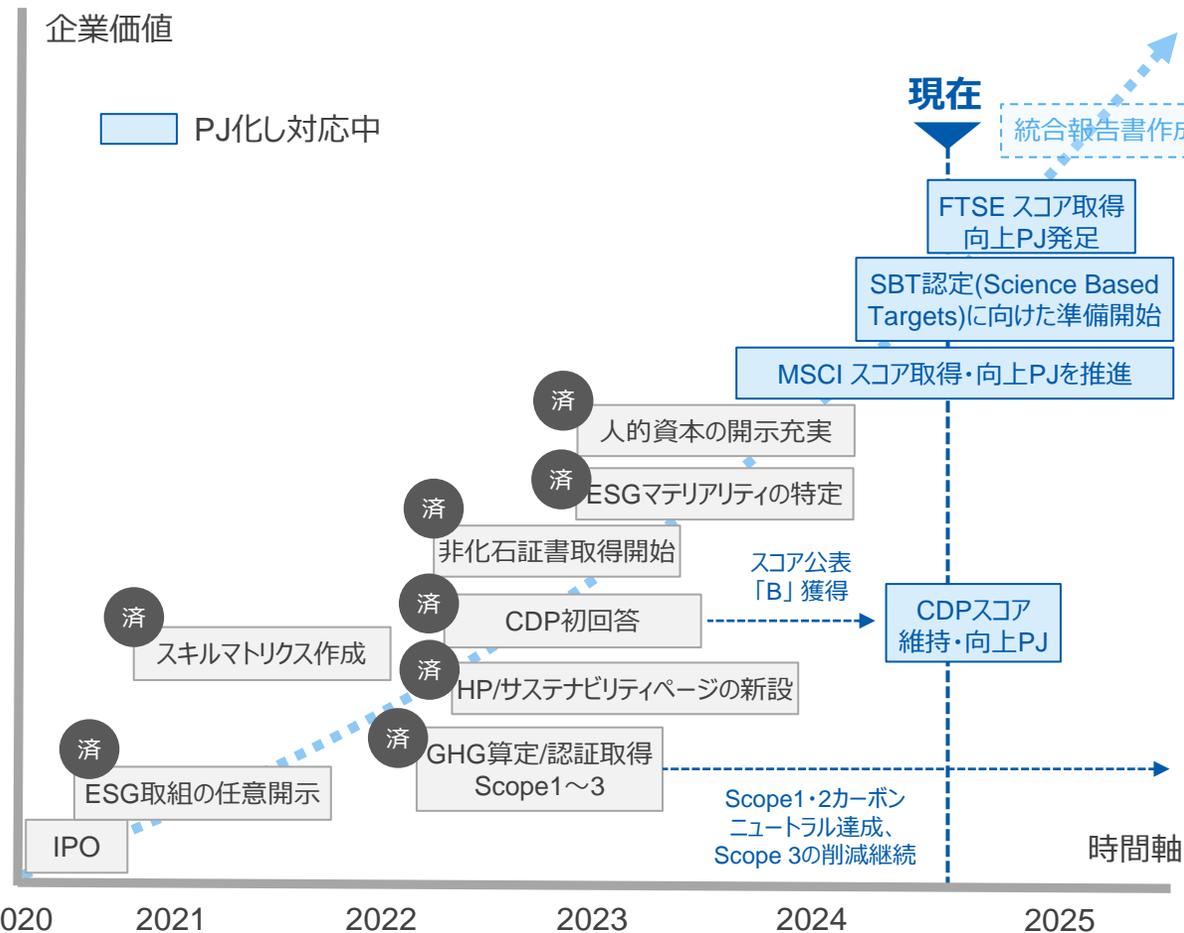
補足情報

ESGに関する取り組み(詳細)

6.1 (再掲) ESG対応の高度化

外部コンサルとの契約を新たに締結し、MSCI、Sustainalyticsのスコア向上を目指す
企業価値向上に向けたESG対応の高度化を継続

ESG対応ロードマップ



今後の主要 To-Do

MSCI、Sustainalyticsスコア取得・向上PJを推進

- ESG評価機関対応(MSCI、Sustainalytics)について、外部コンサルとの契約締結
- スコアの向上により、MSCI指数組入の対象(2025年9月期)を目指す

SBT認定(Science Based Targets)に向けたPJ発足

- SBT (Science Based Targets)事務局は、パリ協定で求められる水準と各企業が設定した温室効果ガス排出削減目標を照合したうえで認定を実施
- 温室効果ガス削減に向けPJ発足し、決済端末メーカーとの対話を継続

CDPスコア向上PJを推進

- 2023年の初回答においてBを獲得
- レーティングを維持しつつ、将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたPJを継続

FTSEスコア取得・向上PJ発足

- 近い将来スコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
- 課題に対する改善策を実施

統合報告書作成

- より多くステークホルダーを巻き込んだ経営を推進していく上で、情報開示充実の観点から統合報告書を作成予定

PJ化し対応中

6.2 ESG/マテリアリティ/CDPスコアB獲得

①マテリアリティを特定。②プライム企業を中心とするCDPにて、業種平均、アジア平均、世界全体平均を超える「B」を獲得。今後はAを目指し、低評価項目のスコア向上を目指す

マテリアリティの特定

	マテリアリティ(重要課題)	SDGsへの貢献
社会的責任	1 インフラ・セキュリティ 安心・安全な対面キャッシュレス決済インフラの提供	11 住み続けられるまちづくりを
	2 脱炭素・環境 環境負荷に配慮した決済端末の提供	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナーシップで目標を達成しよう
	3 ビジネス・イノベーション 技術先進性を取り入れたキャッシュレス化の促進	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
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	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を實現しよう
	5 ガバナンス 公明正大なガバナンス体制の構築	16 平和と公正をすべての人に

CDPスコア：Bを獲得

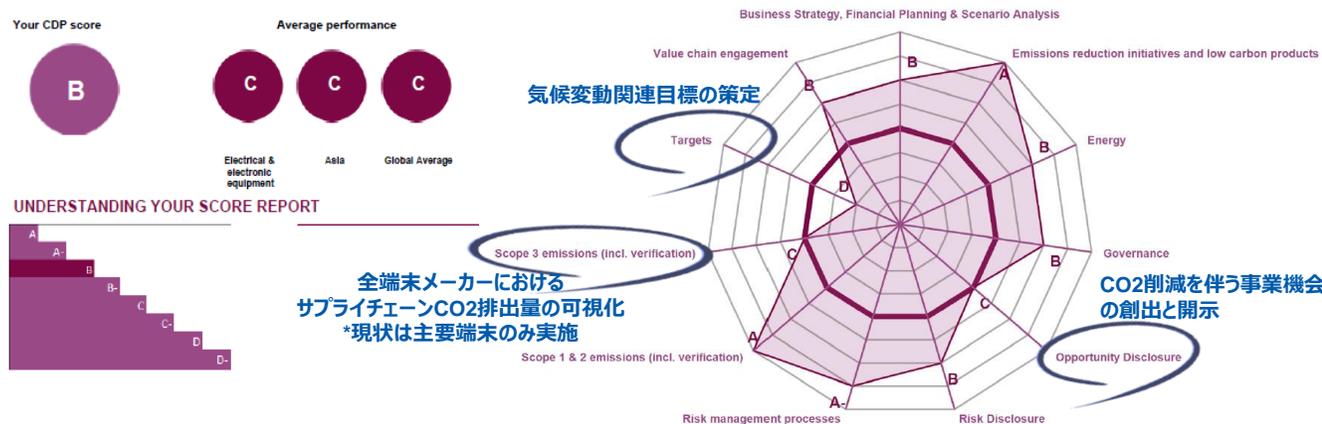
CDPとは

温暖化対策を調査している国際NGO。世界の主要上場企業を対象に、温室効果ガスの排出や気候変動による事業リスク・機会などの質問書を年1回送付し、その回答をもとに企業の気候変動問題への対応を評価。評価はA、A-、B、B-、C、C-、D、D-の8段階で付与（B評価は上から3番目）

Bスコアの位置づけ

- 「B」スコアはマネジメントレベルとされ「自社の環境リスクや影響について把握し、行動している」と評価されたことを示す
- 当社が属する業種平均、アジア地域平均、並びに世界全体平均は「C」である一方、当社はグロース市場企業にして、これら水準を上回る「B」スコアを獲得
- 今後も開示情報の充実に努め、Aスコアの獲得を目指す

CDP SCORE REPORT - CLIMATE CHANGE 2023



6.3 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 当社事業に関連するCO₂排出量の削減に取り組む

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	0
SCOPE 3 (t-CO ₂)	13,927	19,501
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210	200,949

*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, 3は第三者検証機関によるデータ検証を継続的に実施

*SCOPE 1, 2の電力使用量に相応する再生エネルギーを利用することで、実質100%の再エネ化を実現

6.4 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	40.9歳	42.7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

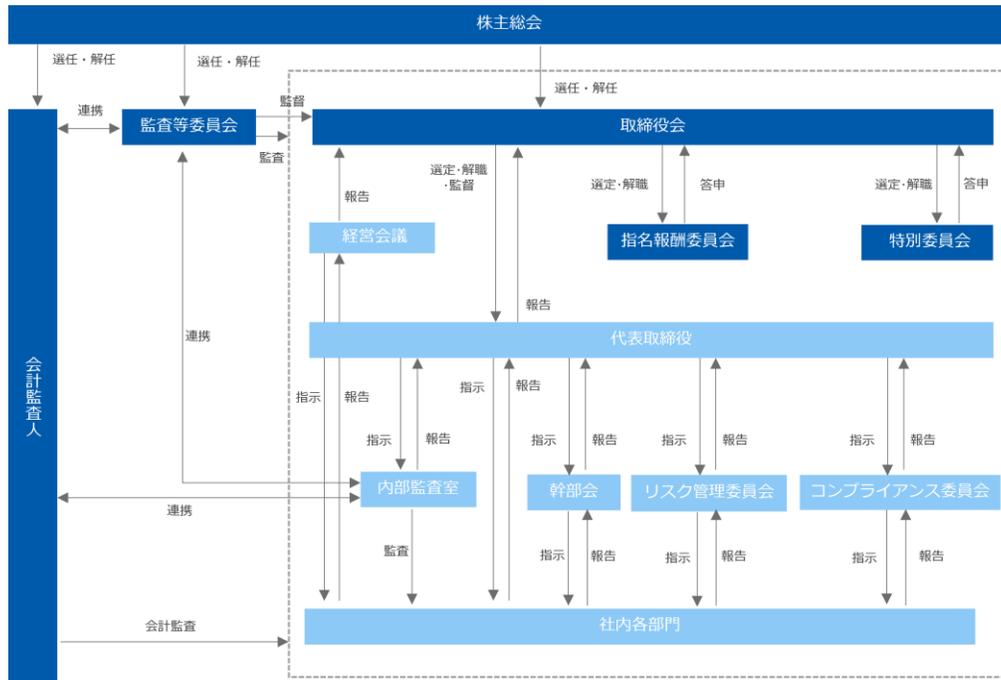
*「離職率」は2023年9月期より、契約・派遣パートナーを集計対象より除く

6.5 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。監査等委員会設置会社、特別委員会の設置によるガバナンス強化

具体的な取り組み内容

- **監査等委員会設置会社へ移行**：取締役会の1/3以上を社外取締役が占め、株主の皆様と利益相反にあたる意思決定を排除
- **特別委員会の新設**：取締役会のガバナンス強化と少数株主の利益保護を図る



■ 社外関係者を含む機関/会議体
■ 社内関係者で構成される機関/会議体

「G」関連データ

独立社外取締役割合・女性割合	2023/9期
取締役数	7人
独立社外取締役数 (%)	2人(28.6%)
女性取締役数 (%)	1人(14.3%)

*2023年9月期における在籍取締役を対象とした人数および割合

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%

* 2023年9月期において在籍する取締役を対象として記載

* 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

6.6 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
*2024年6月30日時点における在籍役員について記載

6.7 役員スキルマトリックス

企業価値向上に資する人財を役員として選任。監査等委員設置会社への移行とともに特別委員会を新設。ガバナンス体制の更なる強化に取り組む

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

* 2024年6月30日時点における在籍役員について記載

補足情報

Appendix

7

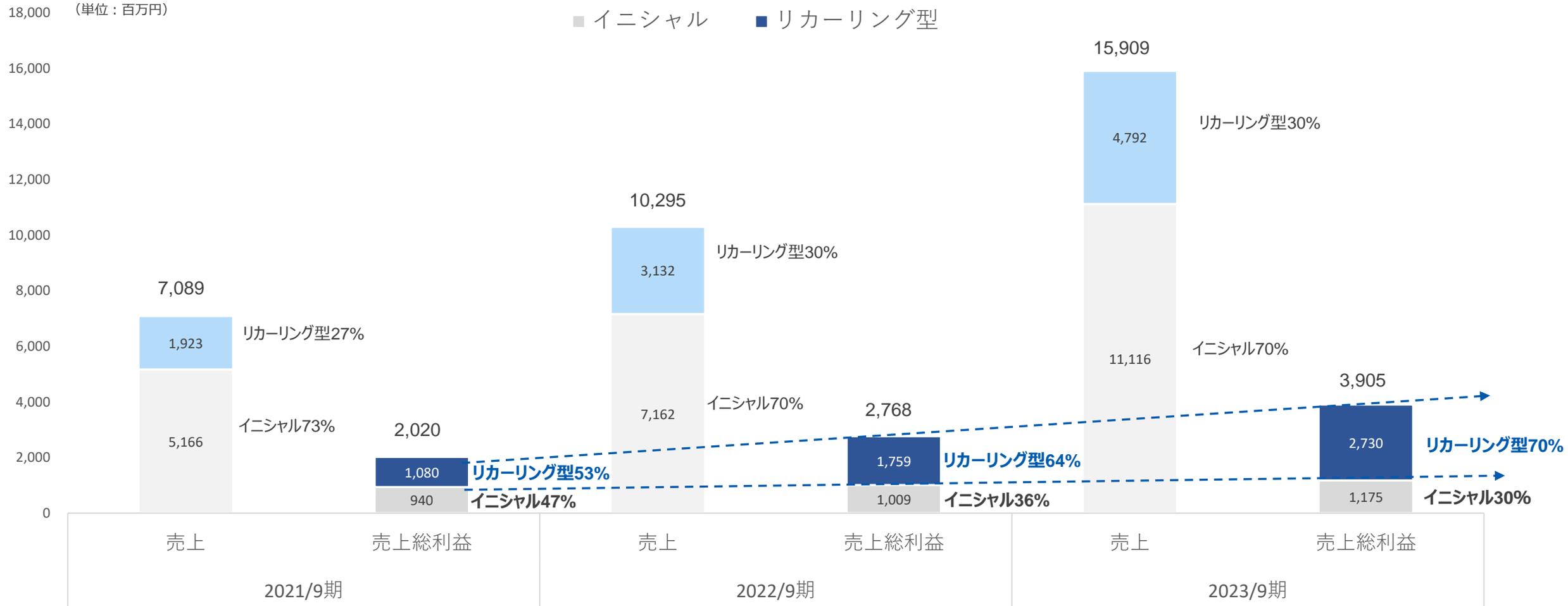
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の新旧「対面決済領域」を担う

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）

売上総利益 構成比率

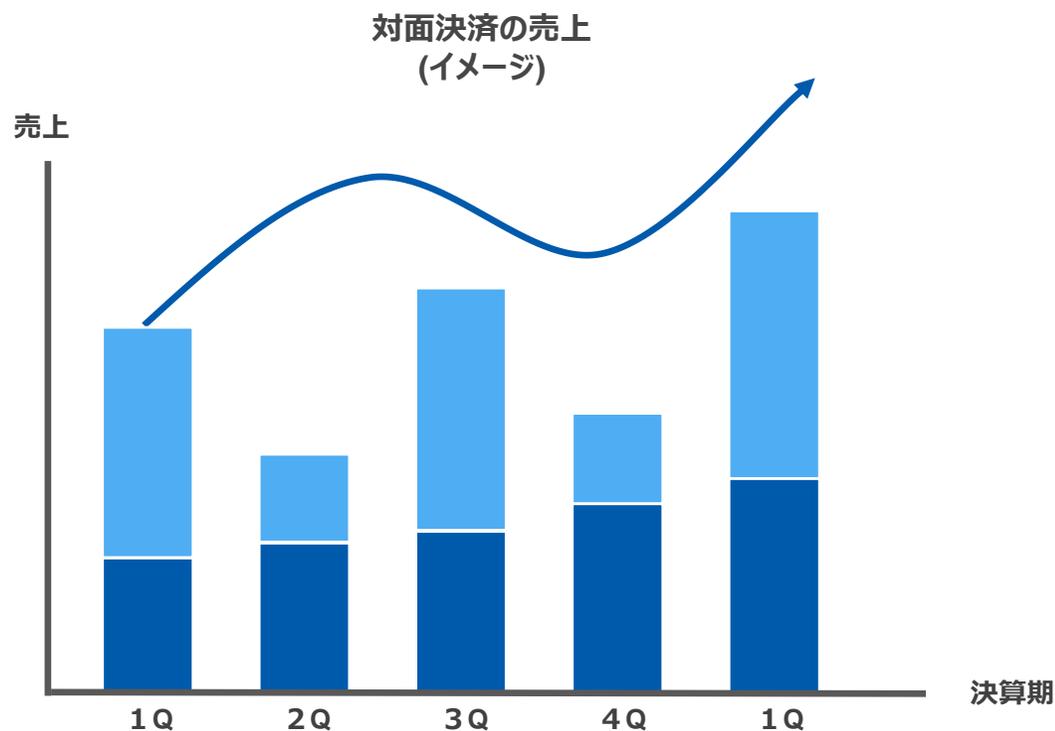
利益率の高いリカーリング型売上の伸長により、安定した利益基盤を構築

品目別構成比率（売上・売上総利益）

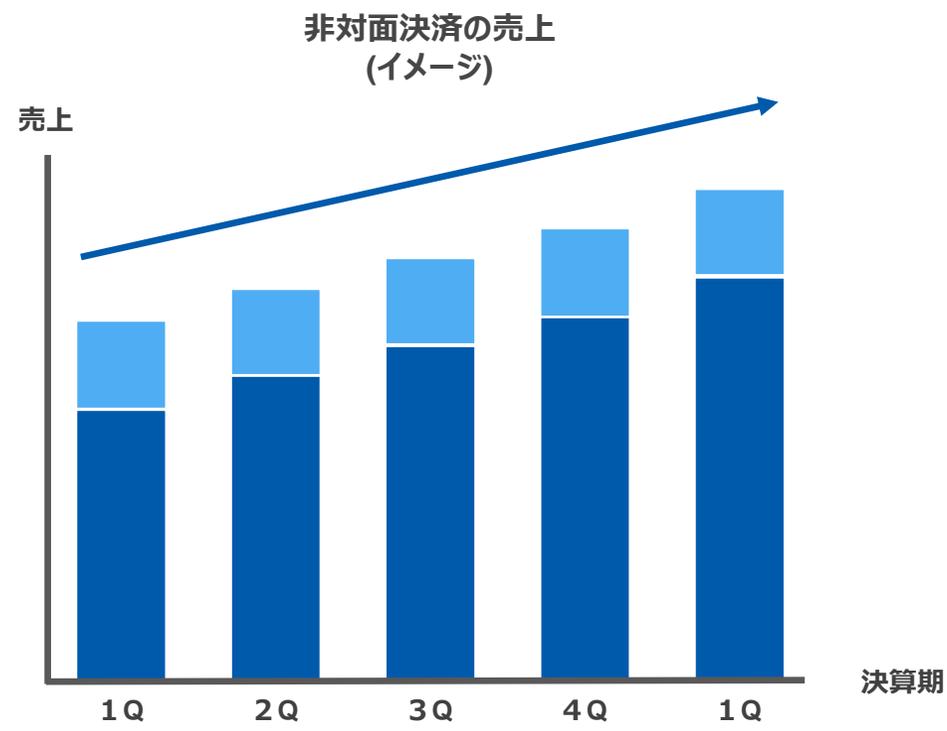


決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

対面決済ではイニシャル売上の構成比が高く、納入時期次第での四半期変動が特徴
 リカーリング型売上を積み上げることにより、全社で見た四半期変動の緩和が可能となる



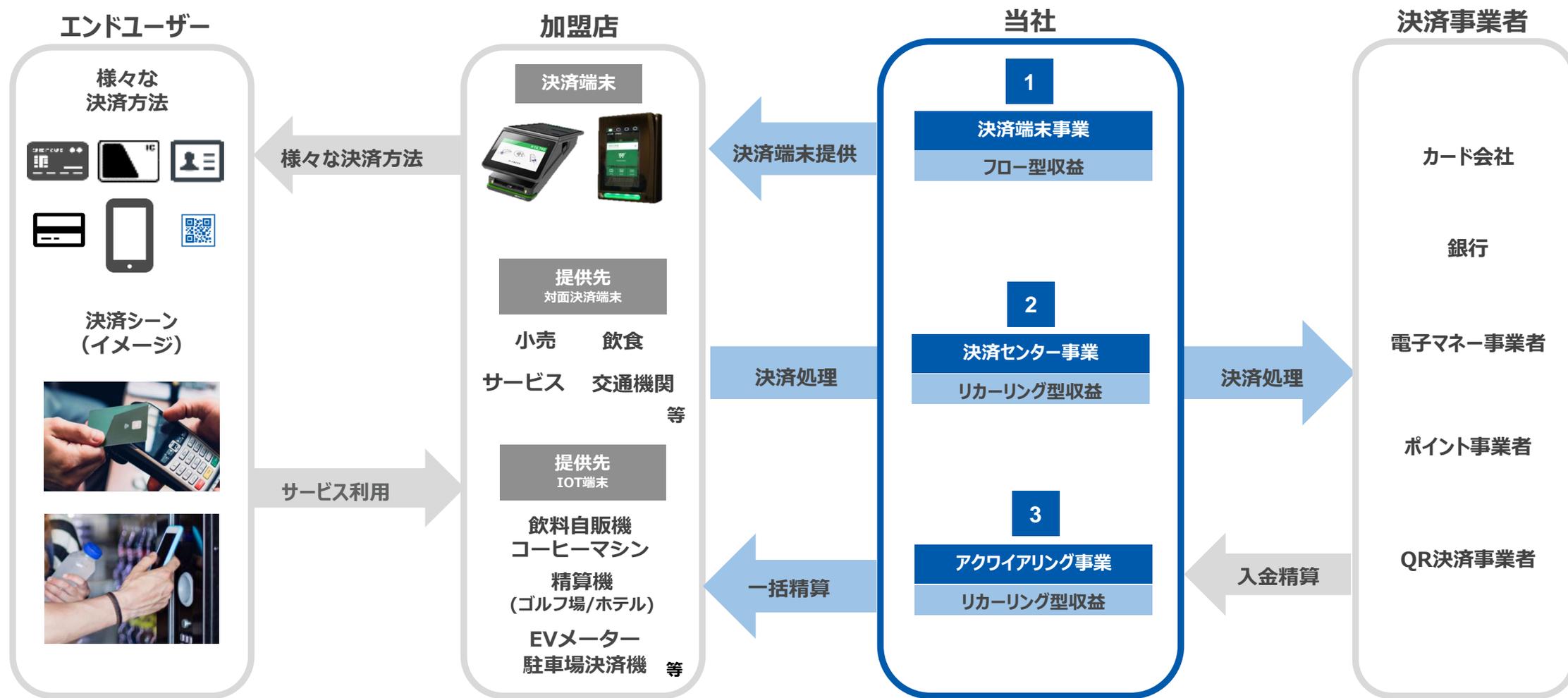
- イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)
- リカーリング型 (ストック・フィー・スプレッド) 売上



- イニシャル売上 (初期手数料等)
- リカーリング型 (ストック・フィー・スプレッド) 売上

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

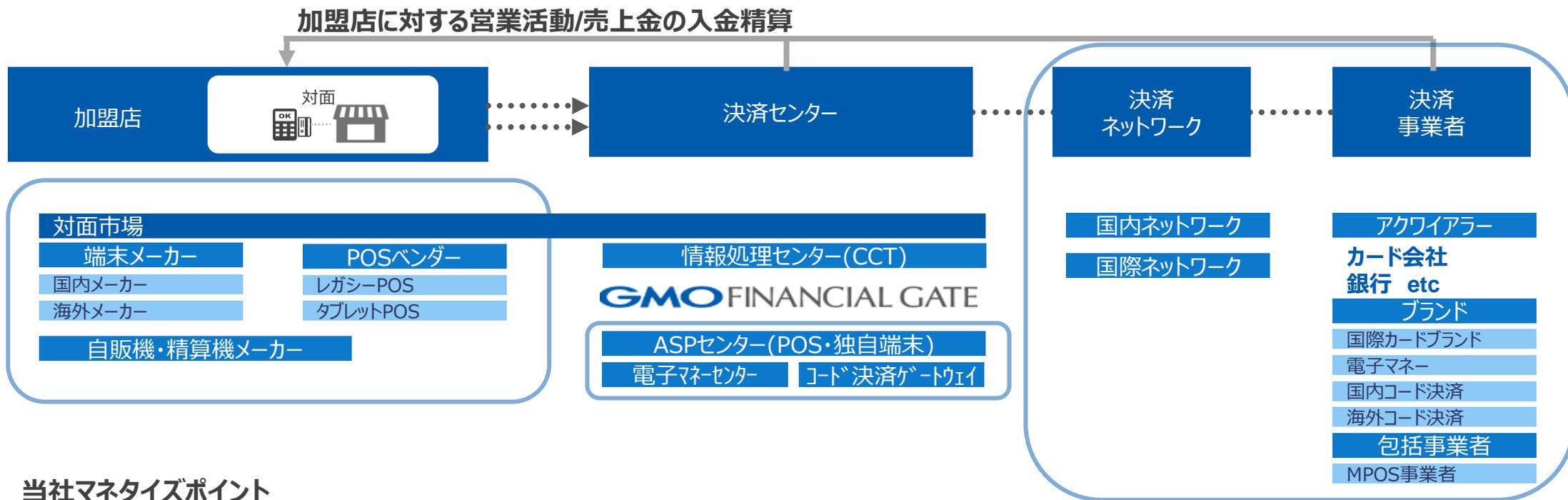


端末販売起点のリカーリング型収益拡大

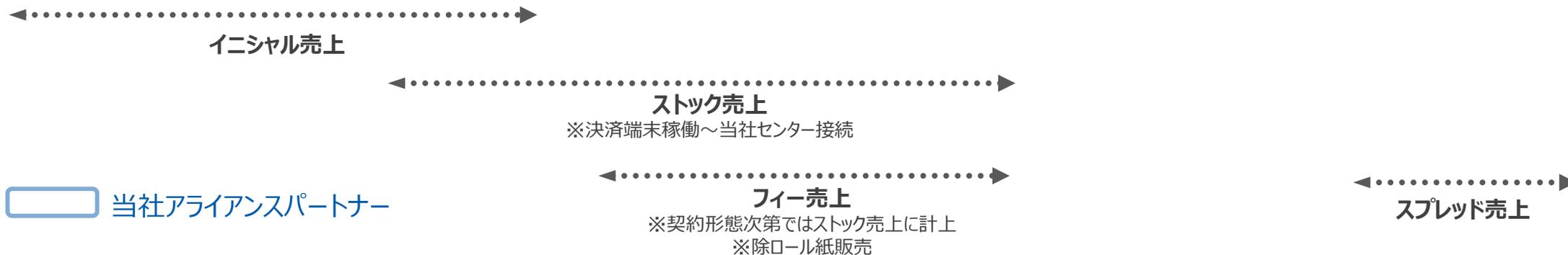
フロー型収益の端末販売を起点に、リカーリング型収益の基盤が拡大するモデル

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 (2024/9期 3Q累計)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	63.6%
リカーリング型 収益	② 決済センター事業	ストック	9.3%
		フィー	19.7%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.4%

対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー



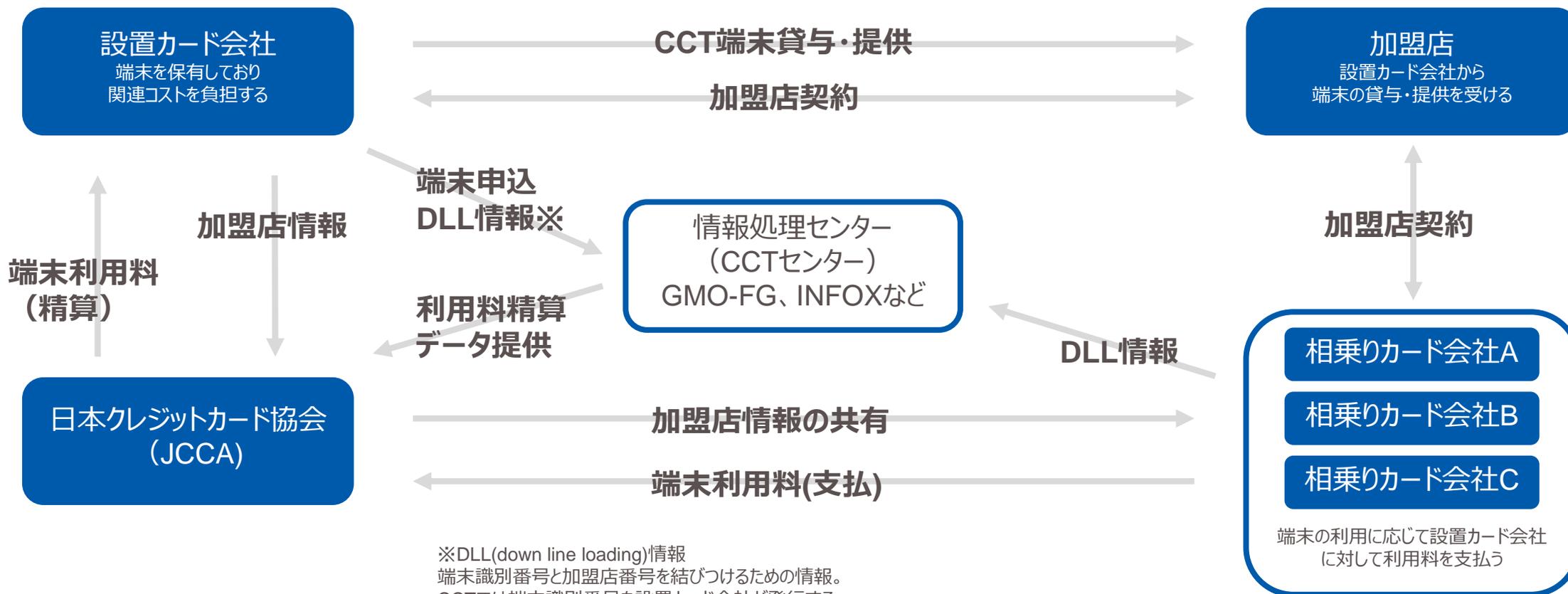
当社マネタイズポイント



CCT(共同利用端末) について

CCT(Credit Center Terminal)

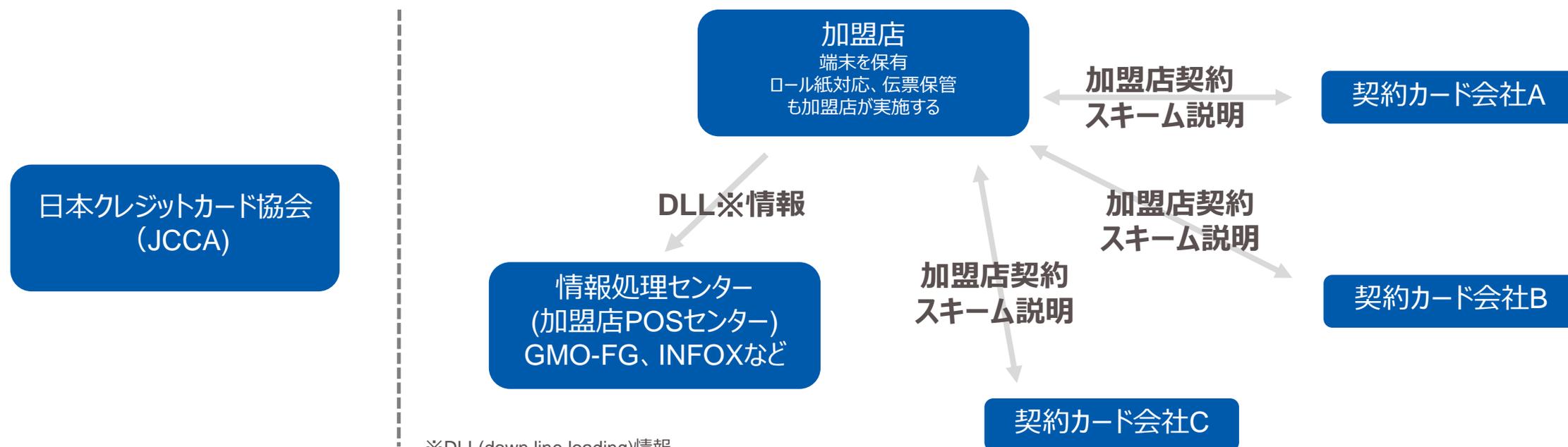
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



加盟店POS(独自端末)について

加盟店POS

一般的にPOS(Point of Sales)とは商品が売れた日時や数量、価格などの販売実績動向を知るためのサービスの総称だが、クレジット業界では慣習的にCCT端末ではないクレジット処理が可能な端末を総称して加盟店POSという用語を使う。加盟店POSでは加盟店自身が端末を保有、カード決済環境も用意して、カード会社と個別に契約を行う。加盟店は手間がかかる反面、JCCA(日本クレジットカード協会)のガイドラインに縛られない柔軟な設計が可能となる



※DLL(down line loading)情報
 端末識別番号と加盟店番号を結びつけるための情報。
 加盟店POSでは端末識別番号を加盟店が発行する

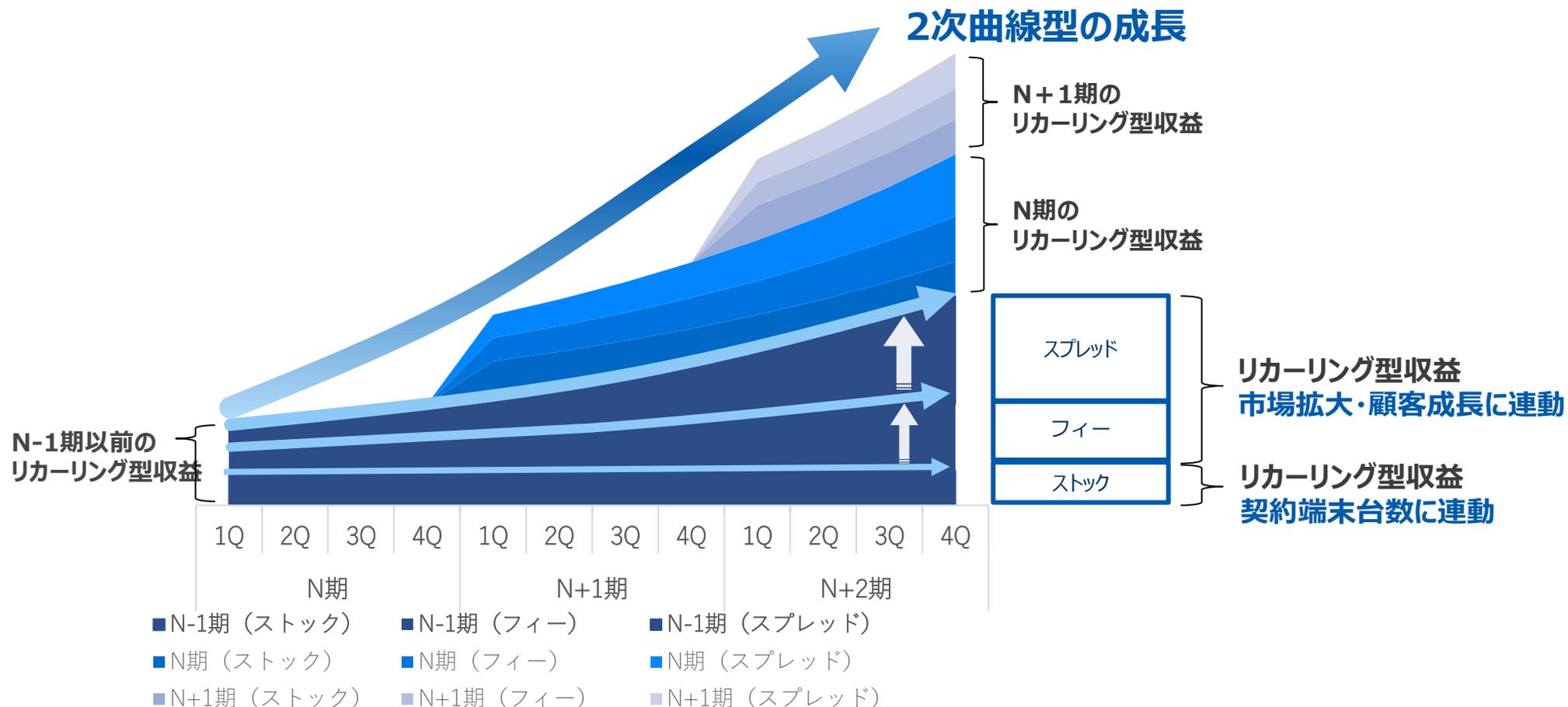
steraラインアップの拡充

従来型のstandardに加えて、unit、mobileをリリース予定
 想定利用シーンが広がることで、自社競合を起こさない端末展開の加速が可能に



2次曲線型成長の収益構造

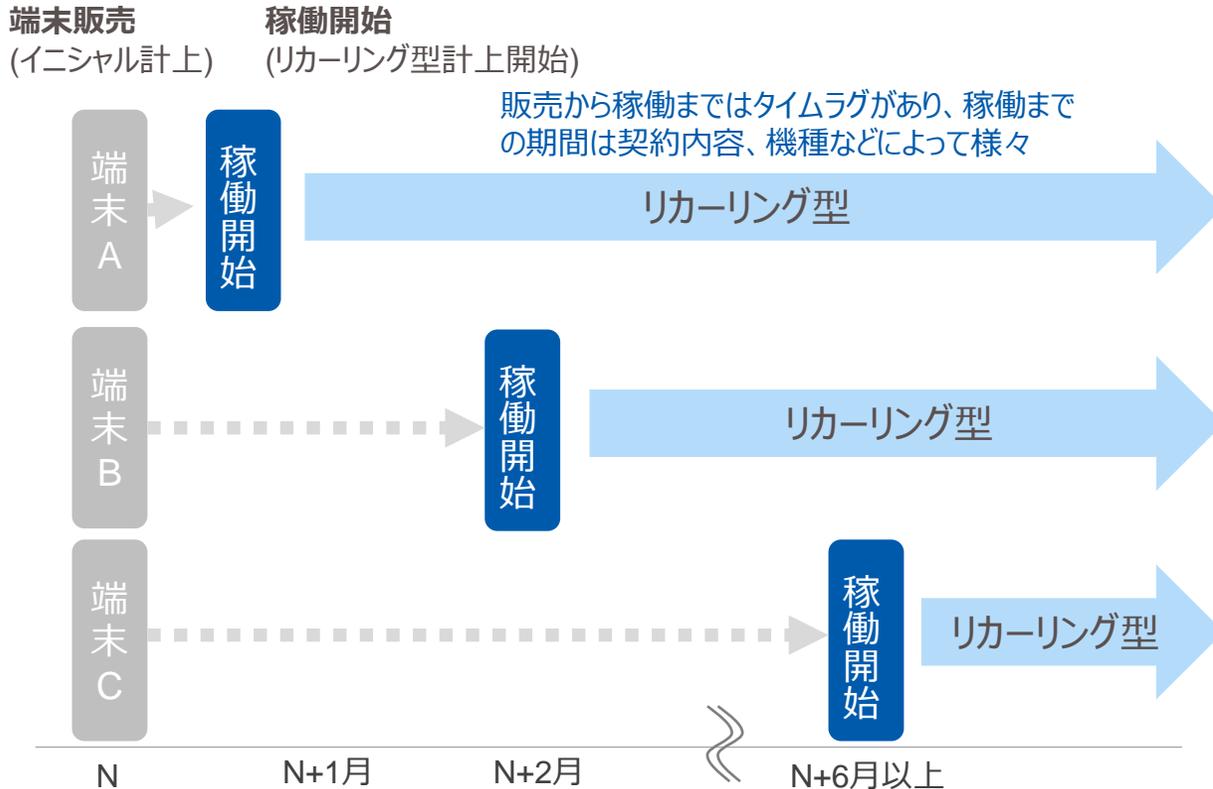
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



販売端末台数とアクティブID数の違いについて①

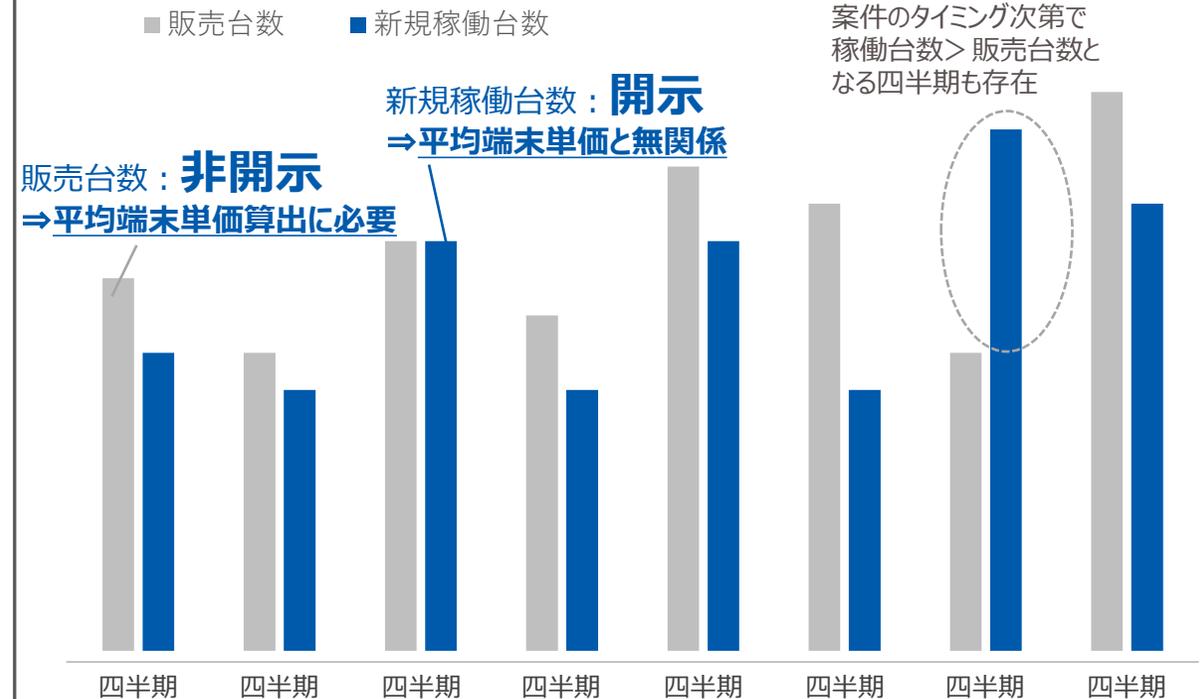
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上
アクティブID数 = 当該四半期に1回でも決済処理が行われた端末の台数

端末販売と稼働のタイムラグ



- 販売をしても稼働までしなくてはリカーリング型収益に繋がらない。当社はリカーリング型収益の源泉である**アクティブID数**を重視しKPIとして開示
- 「イニシャル売上 ÷ アクティブIDの増加数」≠ 平均端末単価

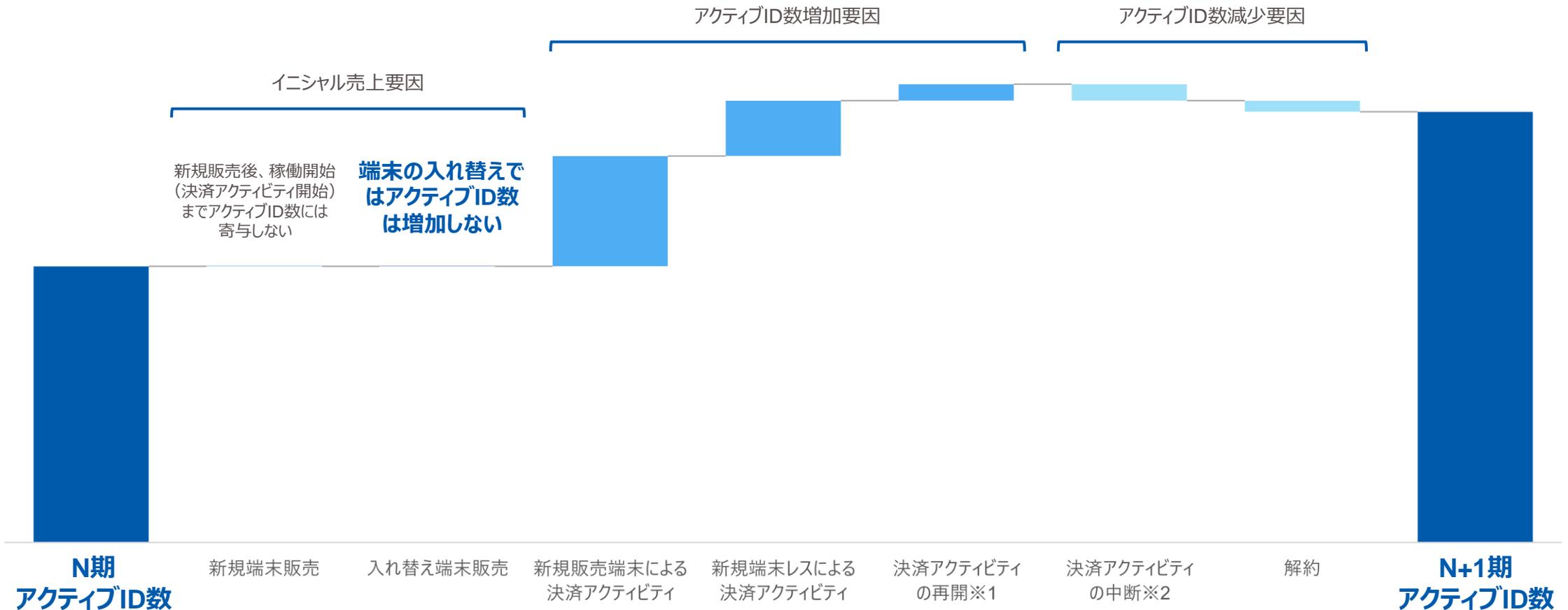
「販売台数」と「新規稼働台数」の四半期推移イメージ



- 販売、稼働ともに**案件次第で四半期ごとにアップダウン**があり、完全連動はしない
- 販売が稼働に先行するため「販売 > 稼働」となる四半期が多いが、大口案件の一斉稼働などにより、「稼働 > 販売」となる四半期も存在
- 当社は、「**アクティブID数の累積的な積み上げ**」を重視

販売端末台数とアクティブID数の違いについて②

アクティブID数は四半期毎に計算され、インシヤル売上と完全には連動しない
端末の入れ替えはインシヤル売上に寄与するが、アクティブID数の増減には影響しない



※1：N期で決済に使用されなかったIDが、N+1期で使用された場合
※2：N期で決済に使用されたIDが、N+1期では使用されなかった場合
(店舗の長期改修、閑散期での一部レジレーン閉鎖等による一時的要因が多い)

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"> • 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"> ✓ オナーメイド開発のため、規模や利益率は様々

ストック	内容	収益モデル
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	
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	<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

※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

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

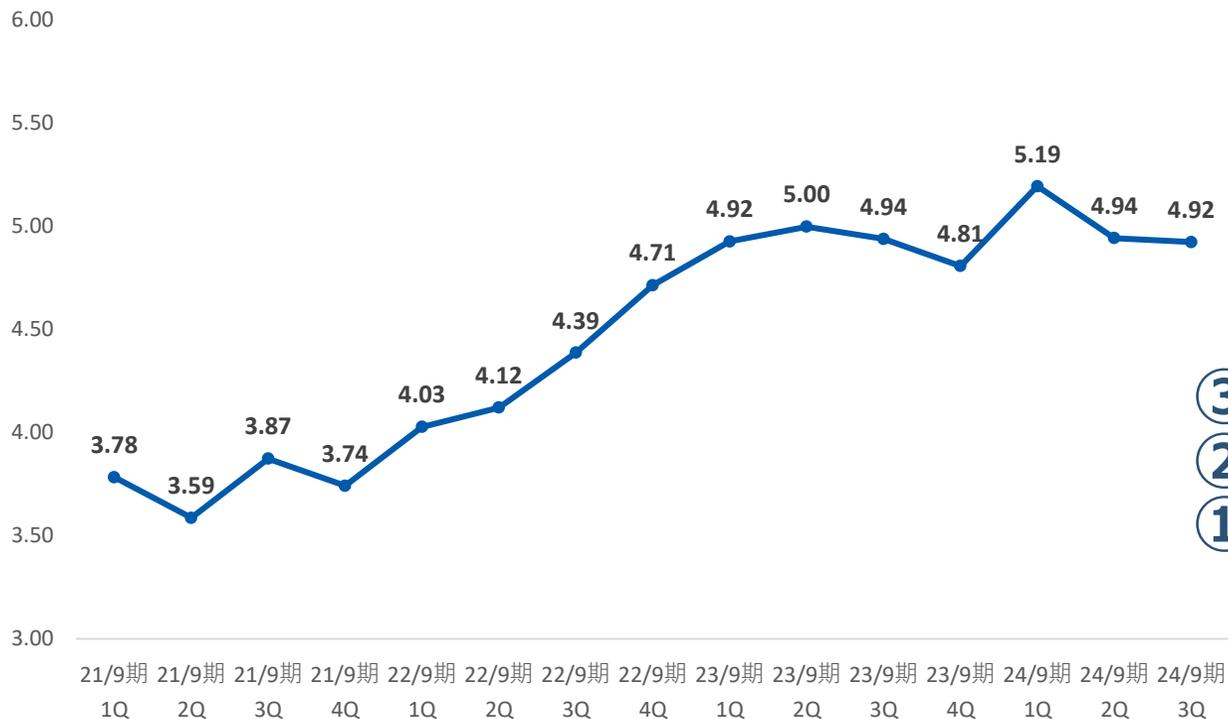
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（α）を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率($N + \alpha$ = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓 	<p>包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>

フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

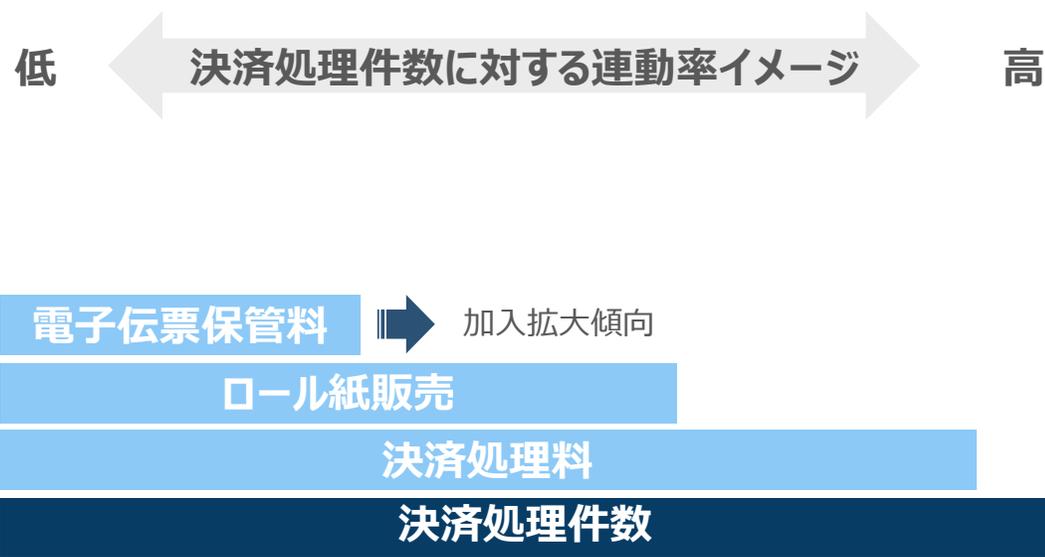
第3四半期のフィー単価はほぼ第2四半期並みの水準で推移
 今後もロール紙の販売状況次第で変動するものと想定

■ フィー単価 (フィー売上/決済処理件数)

(単位: 円)



■ フィー単価の構成内容



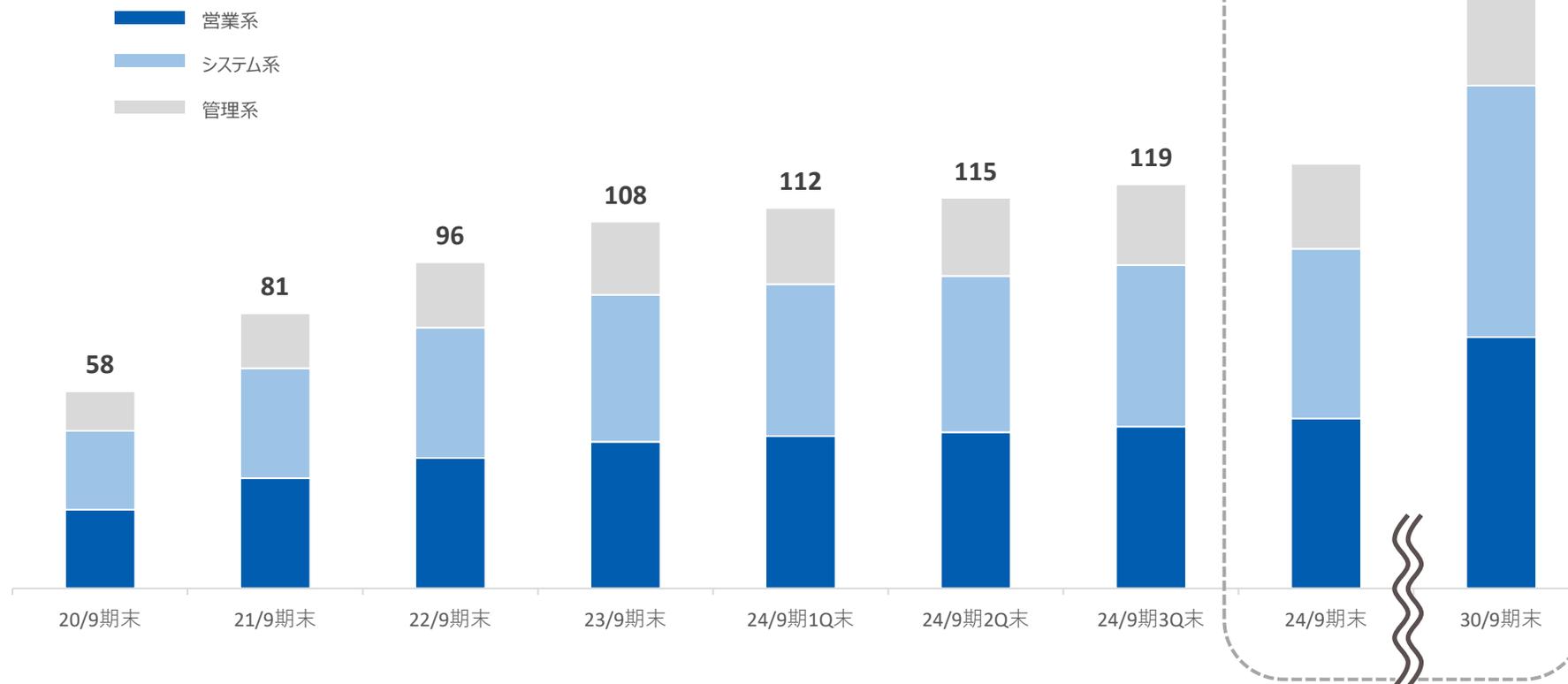
※長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

連結パートナース数推移

経営指標の達成に向け、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

每期15～20人(連結ベース)の純増を計画

推移イメージ



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

GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

当社全体のGMVは下記①・②の合算値。スプレッド売上は②包括加盟店契約のケースのみ発生。①によるGMV貢献も大きい為、全体GMVとスプレッド売上の連動性は低下傾向

1 直接加盟店契約 ※大規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー

2 包括加盟店契約 ※中小規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー
 - スプレッド**

アクティブID数とストック売上の関連性について

アクティブID数の増加とともに、ストック売上の収益機会は増えるものの、実際の有料サービスの加入状況は加盟店ニーズによって様々

当社稼働端末

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



加盟店（ストック売上の獲得イメージ）

- ストック売上：有
- ✕ ストック売上：無



ストック売上に貢献する有料サービスへの加入状況は加盟店や決済端末種別等により様々



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

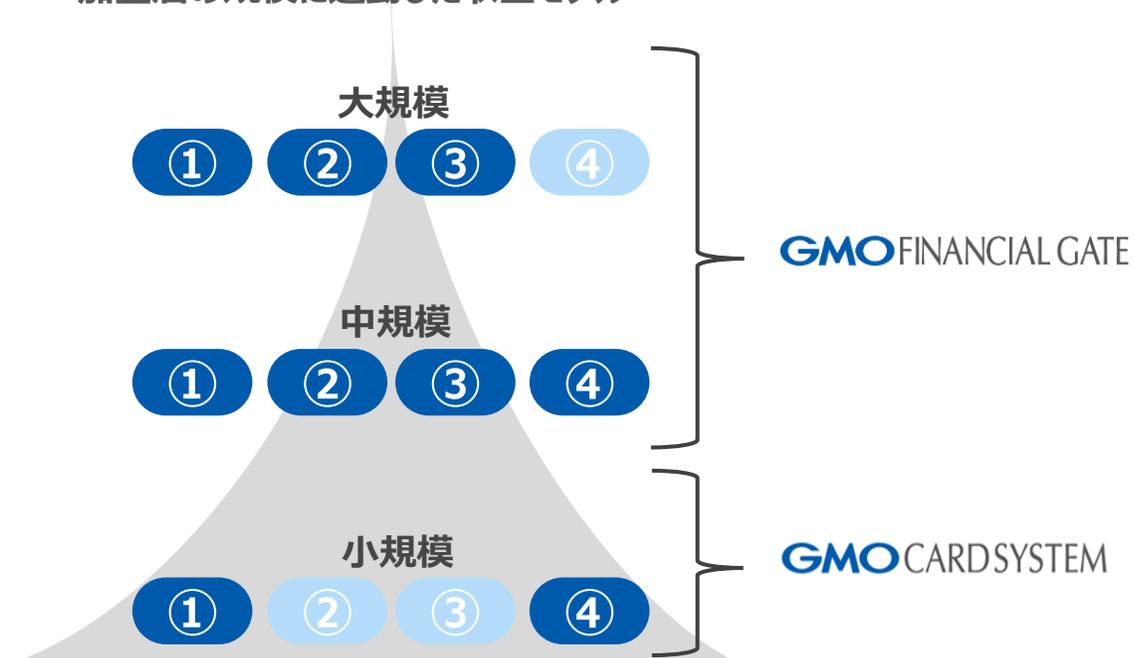
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



● : 主たるマネタイズポイント

● : マネタイズ有無は契約次第

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



J-debit決済



ハウスポイント・ハウス電子マネー



電子マネー決済



共通ポイント機能



免税機能



QRコード決済



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

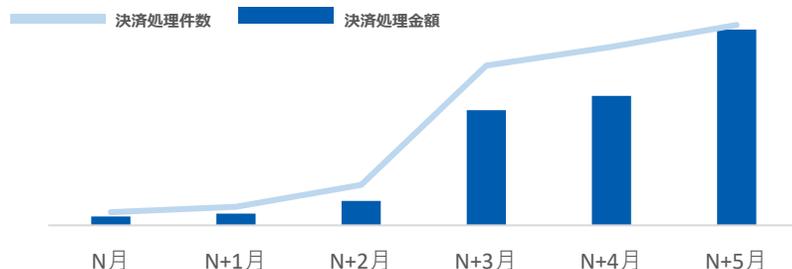


当社が提供する
Cashless Platform

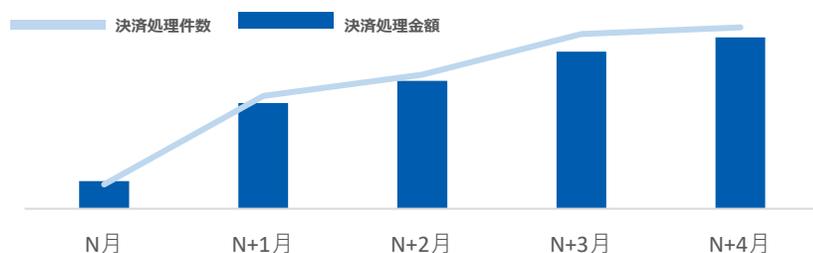
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

キャッシュレスを新規導入した加盟店では、数ヶ月～半年程で認知・浸透が進み、決済処理件数・金額が伸長する傾向

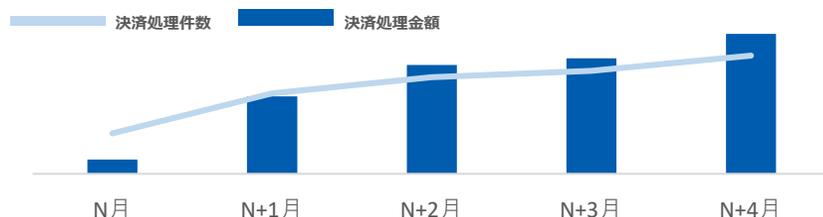
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店B（宮城）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店C（和歌山）における決済処理件数・金額の推移



加盟店

現金決済のみ⇒キャッシュレス導入

消費者

利便性を認知
(成功体験⇒決済手法の変化)

加盟店

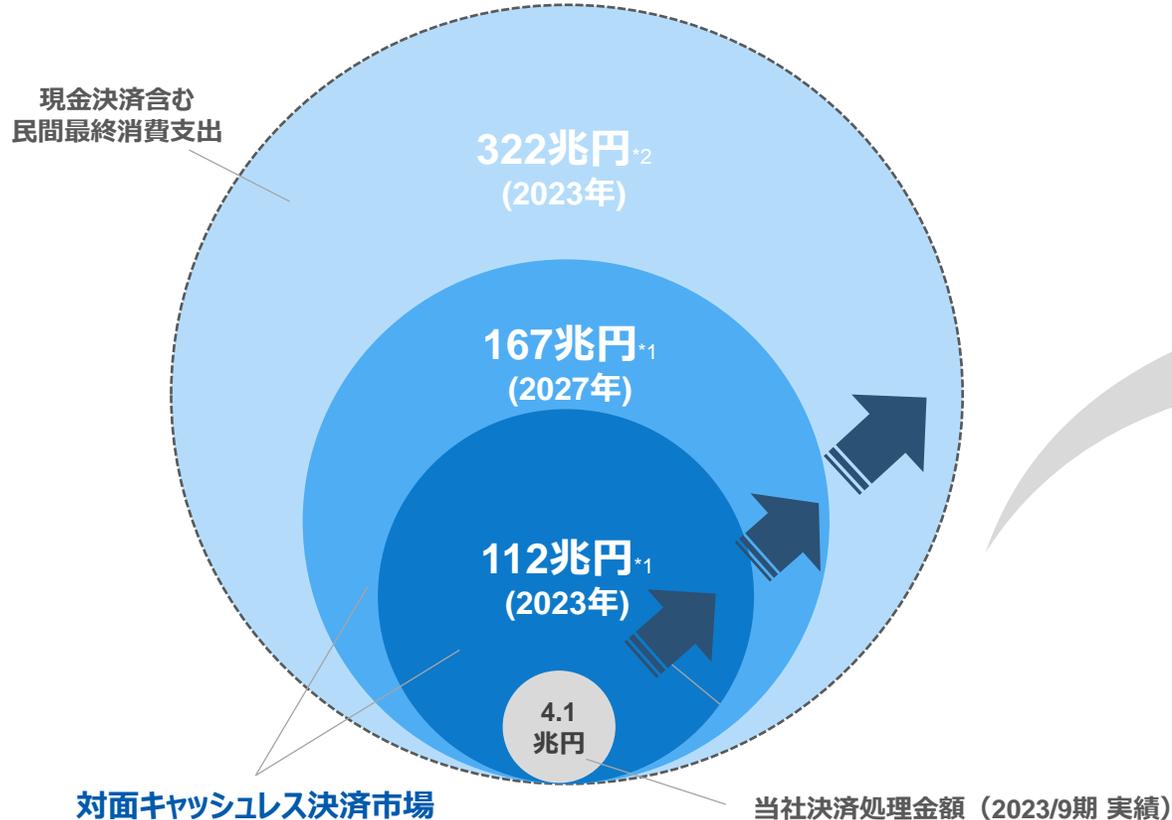
端末当たりの
決済処理件数・金額が増加

当社リカーリング型売上が拡大

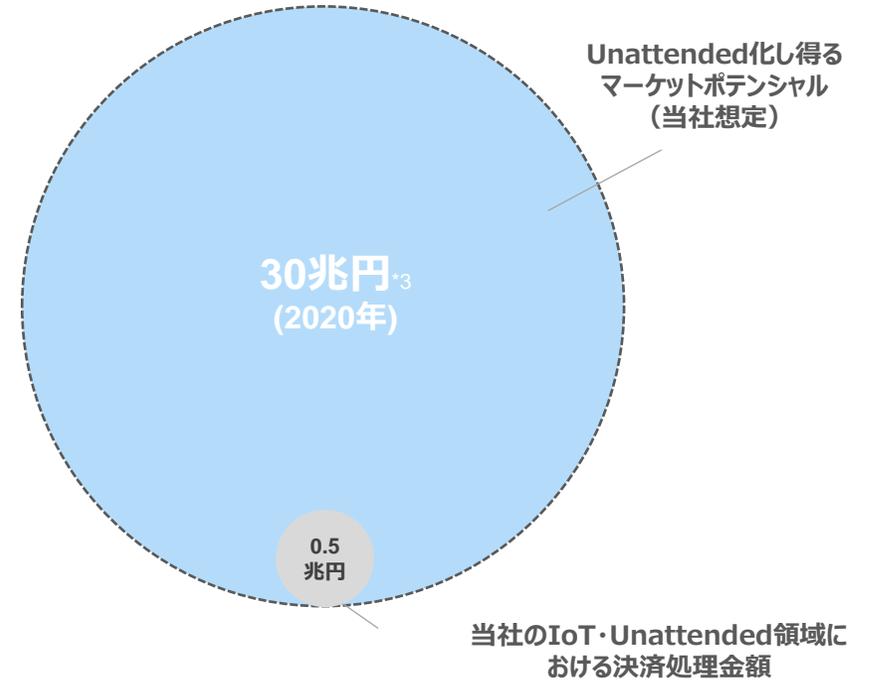
TAM(Total Addressable Market)

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) 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 矢野経済研究所「2024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

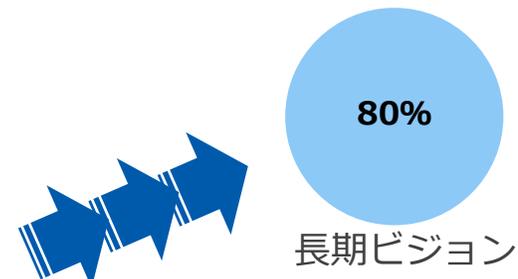
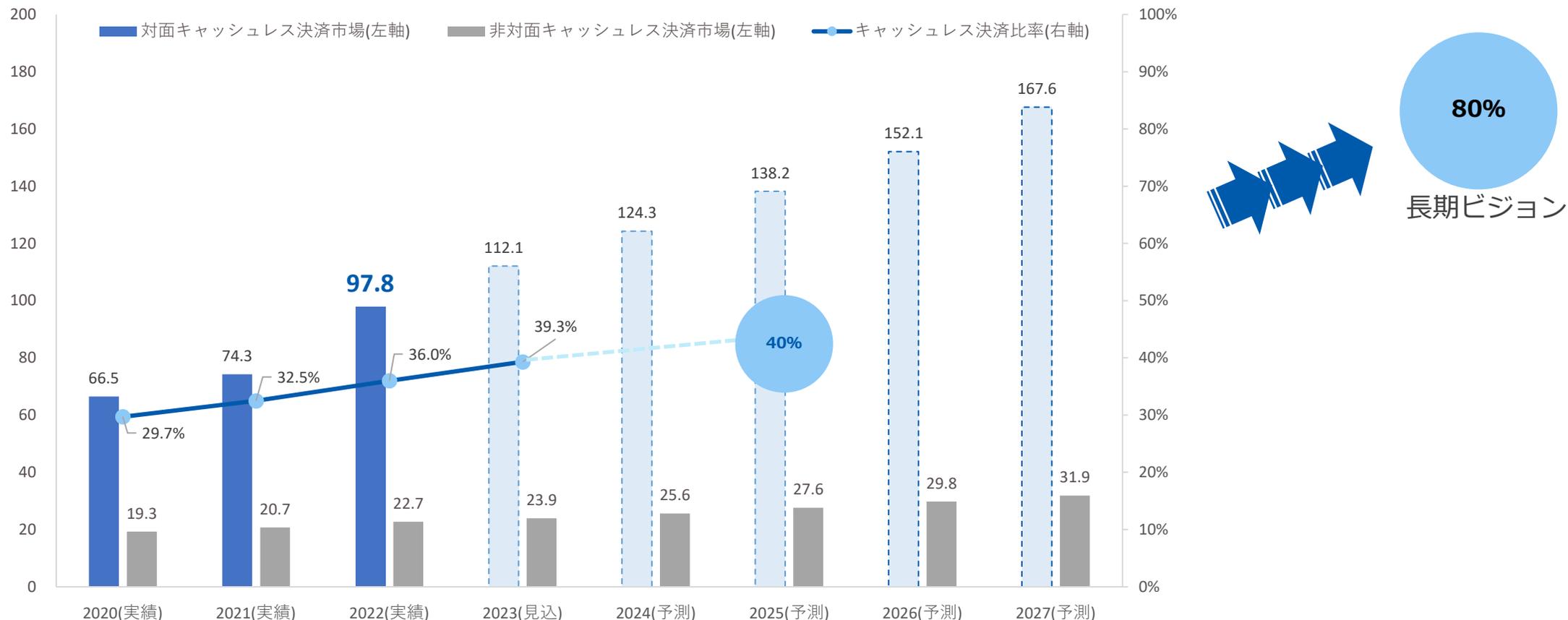
(*2) 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」より抜粋

(*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98兆円。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)



※ 経済産業省「2023年のキャッシュレス決済比率」
 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」
 矢野経済研究所「2024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

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

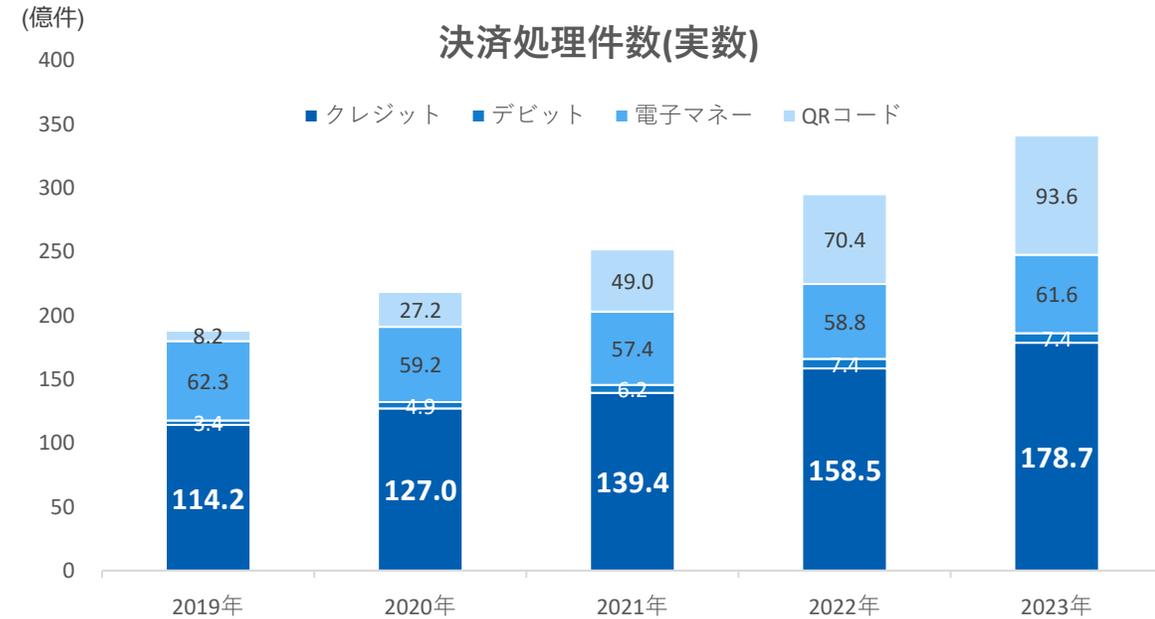
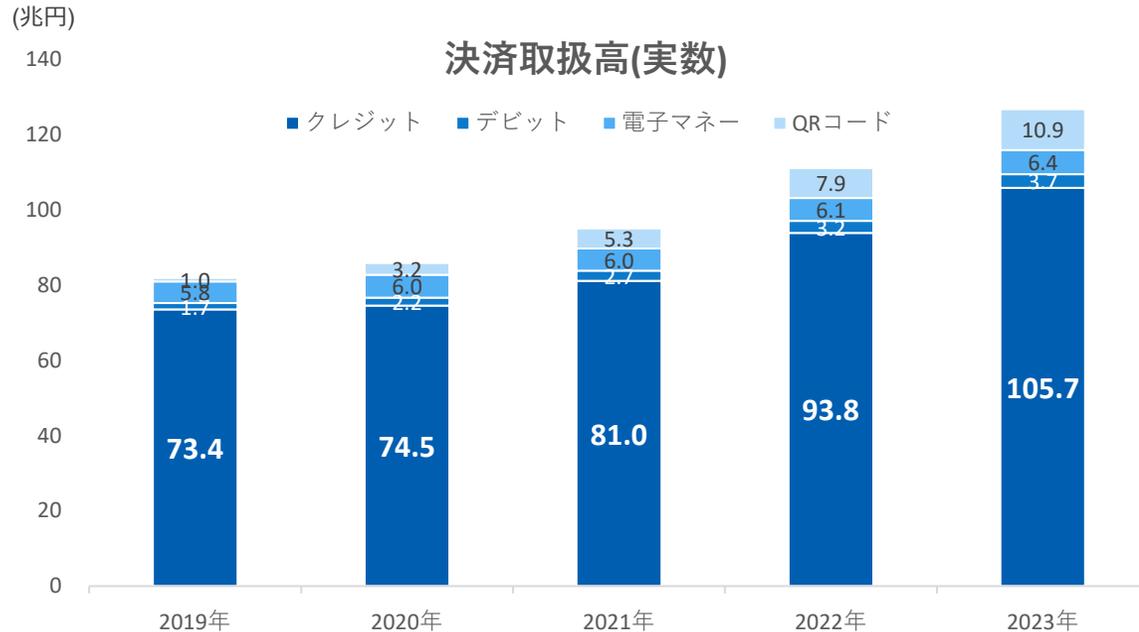
QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

決済取扱高

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
クレジット	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%
デビット	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%
電子マネー	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%
QRコード	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%

決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%	53.7%	52.4%
デビット	1.8%	2.2%	2.5%	2.5%	2.2%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	19.9%	18.0%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	23.9%	27.4%



無人(IoT)決済-市場拡大と稼働進捗状況

Unattended Market (= 自動販売・サービス機市場の総称) は労働人口減少等の外部環境変化により、更なる市場拡大の見通し

当社が捉える
Unattended
Market

約450万台

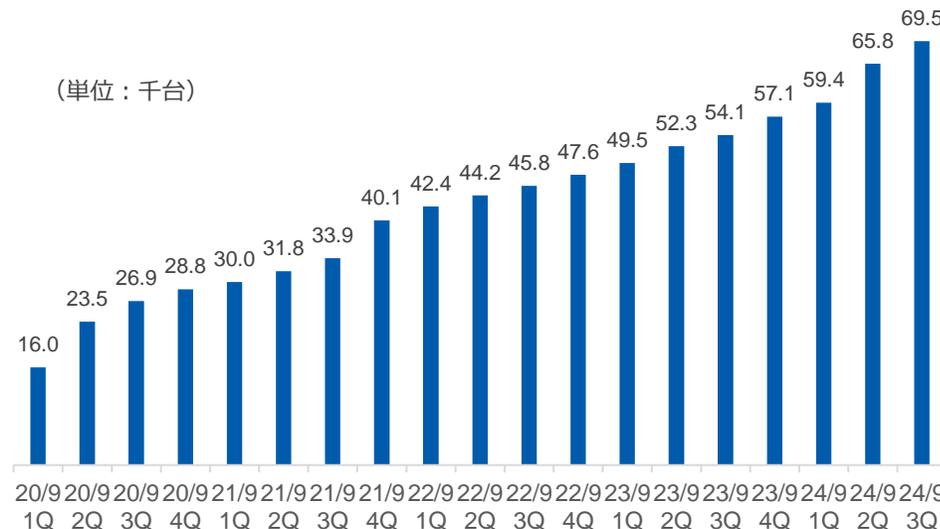


外部環境変化に伴う押上要因

- ・労働人口減少
- ・省人化対応
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス進出
- ・割販法改正
- ・新型コロナウイルス

当社IoT決済端末の稼働台数推移

3Qの純増ペースはQoQで (+3,600台) と大口案件が寄与した2Qほどではないものの高水準。四半期ごとに積みあがっている。今後、もう一段の加速を目指す



※ 日本自動販売システム機械工業会データ2018年版
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」
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2018年版
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

リアル店舗の決
済端末市場

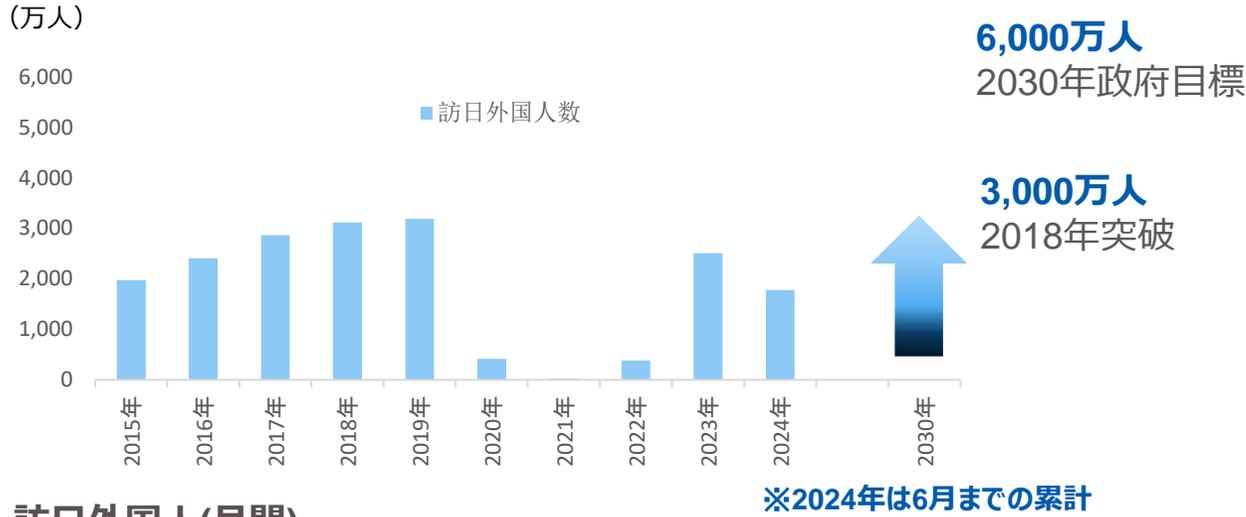
約400万台



訪日外国人人数推移

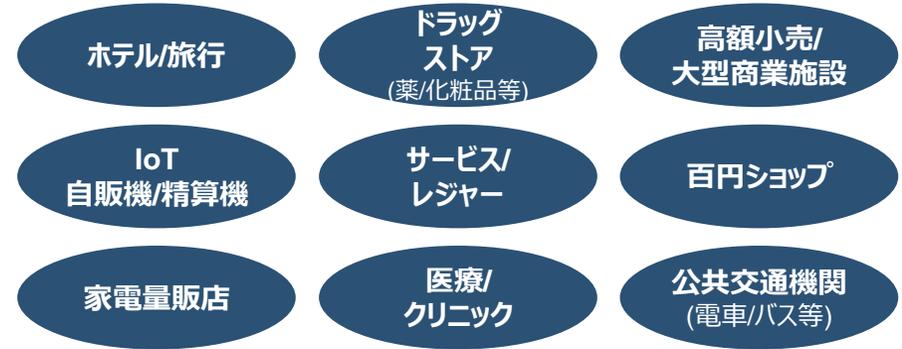
コロナ後の落ち込みから急回復後、徐々に落ち着いた動きに

訪日外国人(年間)

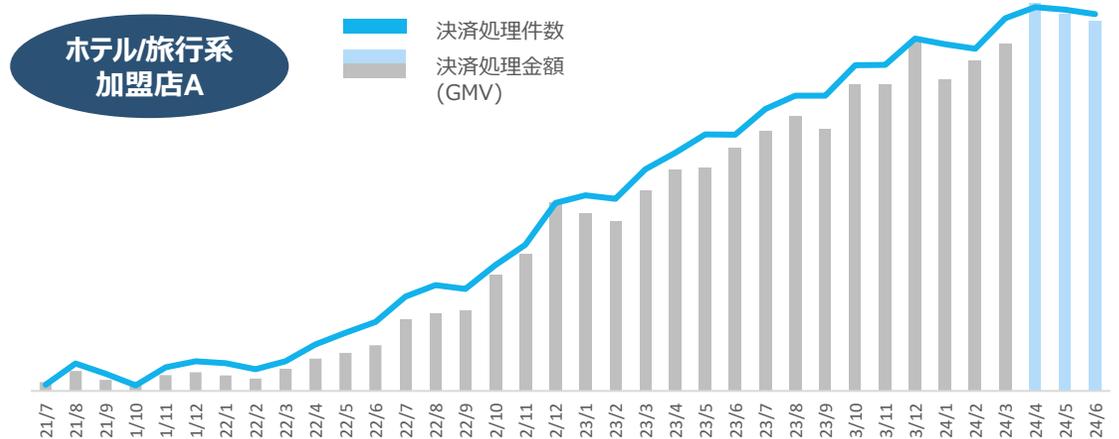
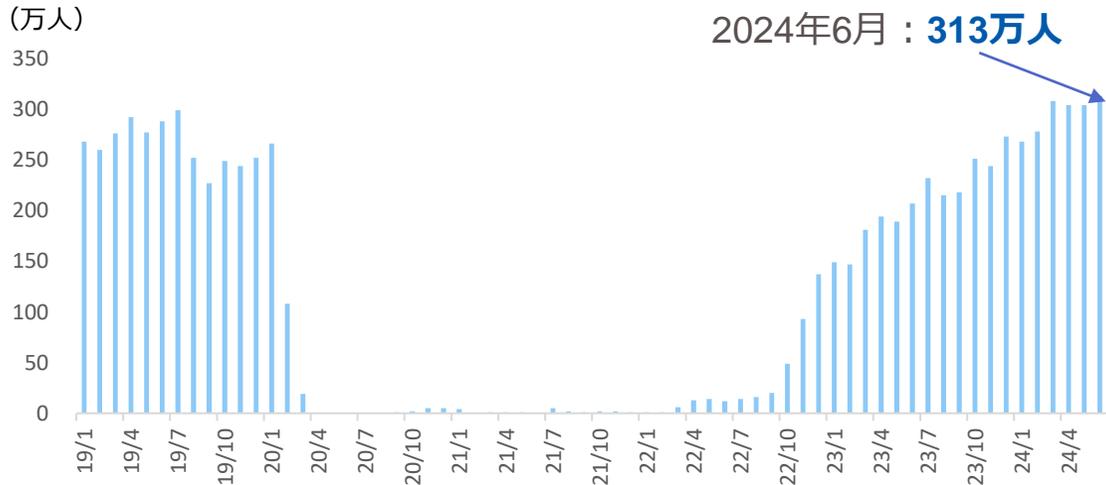


当社インバウンド関連業種加盟店

インバウンド需要回復に備え、関連業種加盟店を積極開拓



訪日外国人(月間)



成長戦略の位置づけ

当社成長戦略は、「社会に価値提供する決済プラットフォーム」の視点に立脚
キャッシュレス社会を支えるインフラ企業として、“価値提供”に拘った成長戦略を展開

成長戦略

- 市場シェア拡大戦略
⇒ マルチ決済端末提供、Vertical展開によるソリューションアセット蓄積
- 営業利益毎期+25%成長 (2025/9期営業利益15億・GMV5兆)

Value

- GMOフィナンシャルゲートが追求する**存在価値**
- 先進性、成長性、収益性、即時性、合理性、社会性、多様性

Mission

- 高い専門性**Professional**を発揮し、率先励行を心掛けお客様の価値創造**Value creation**をご支援します
- 市場を開拓・創造する強い意志と誠実かつ公明正大**Fairness**な事業展開により社会の進歩発展に貢献します

Vision

決済に変革 社会を変えるNo.1 キャッシュレスプラットフォームへ



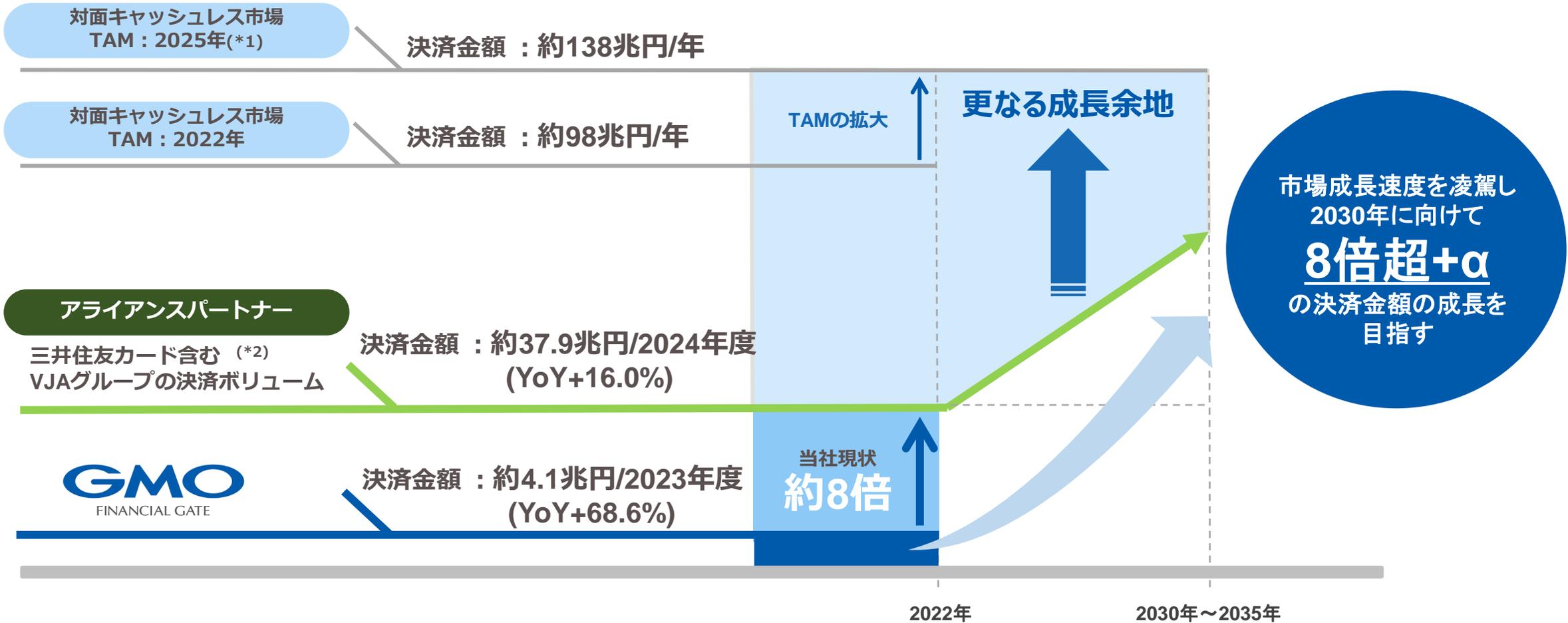
決済ボリューム拡大施策

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

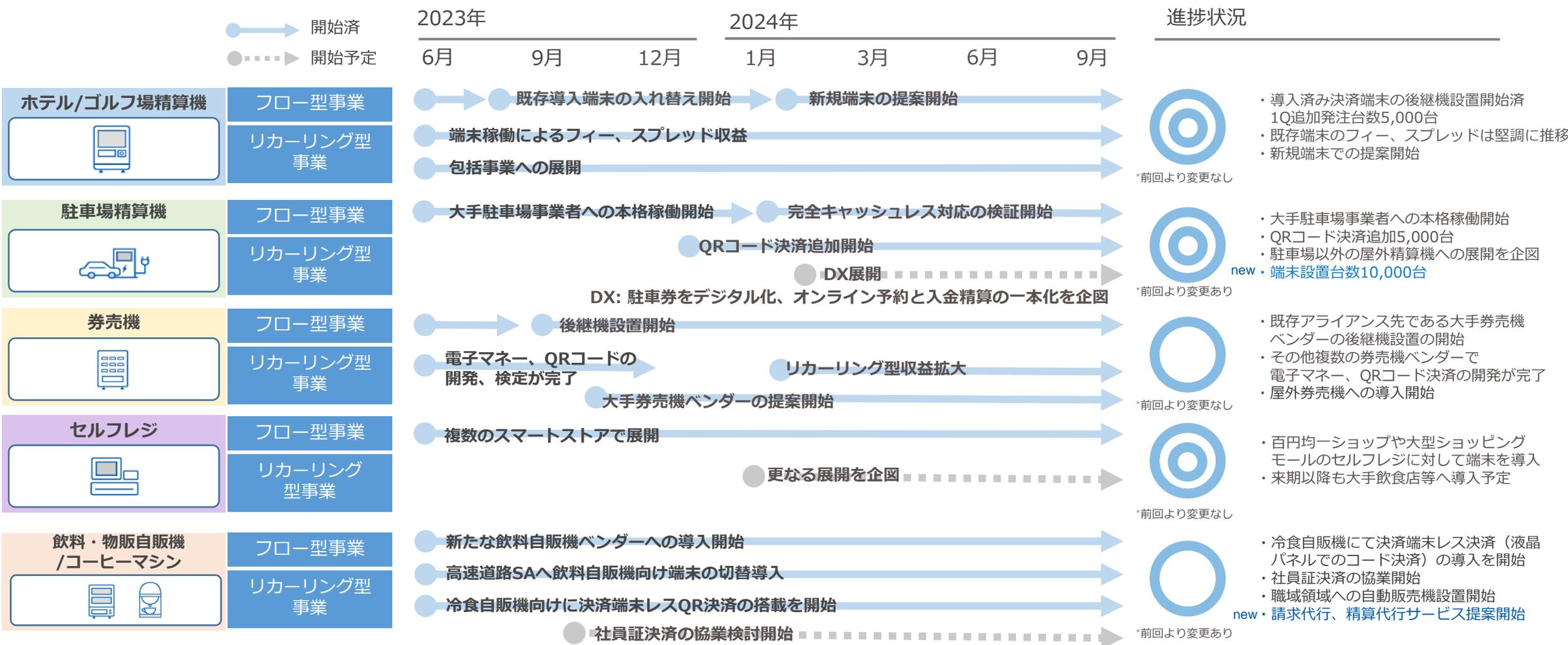
キャッシュレス化の浸透により、当社TAMは継続して拡大
 新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



(*1) 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」及び矢野経済研究所「2024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
 (*2) 公表資料より当社作成

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



無人(IoT)領域におけるデータサービス

物販自販機での決済データサービスを提供開始。リカーリング型売上に貢献
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



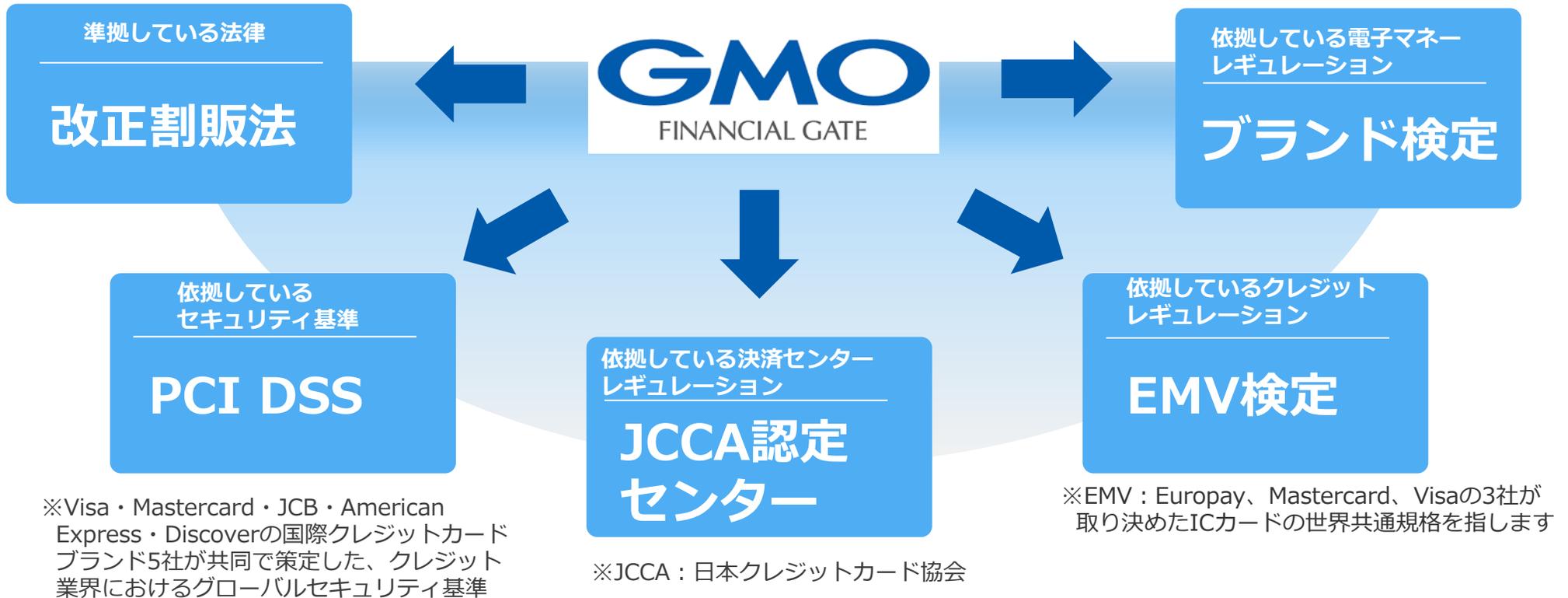
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 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	—	—	—	—	○	○

参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

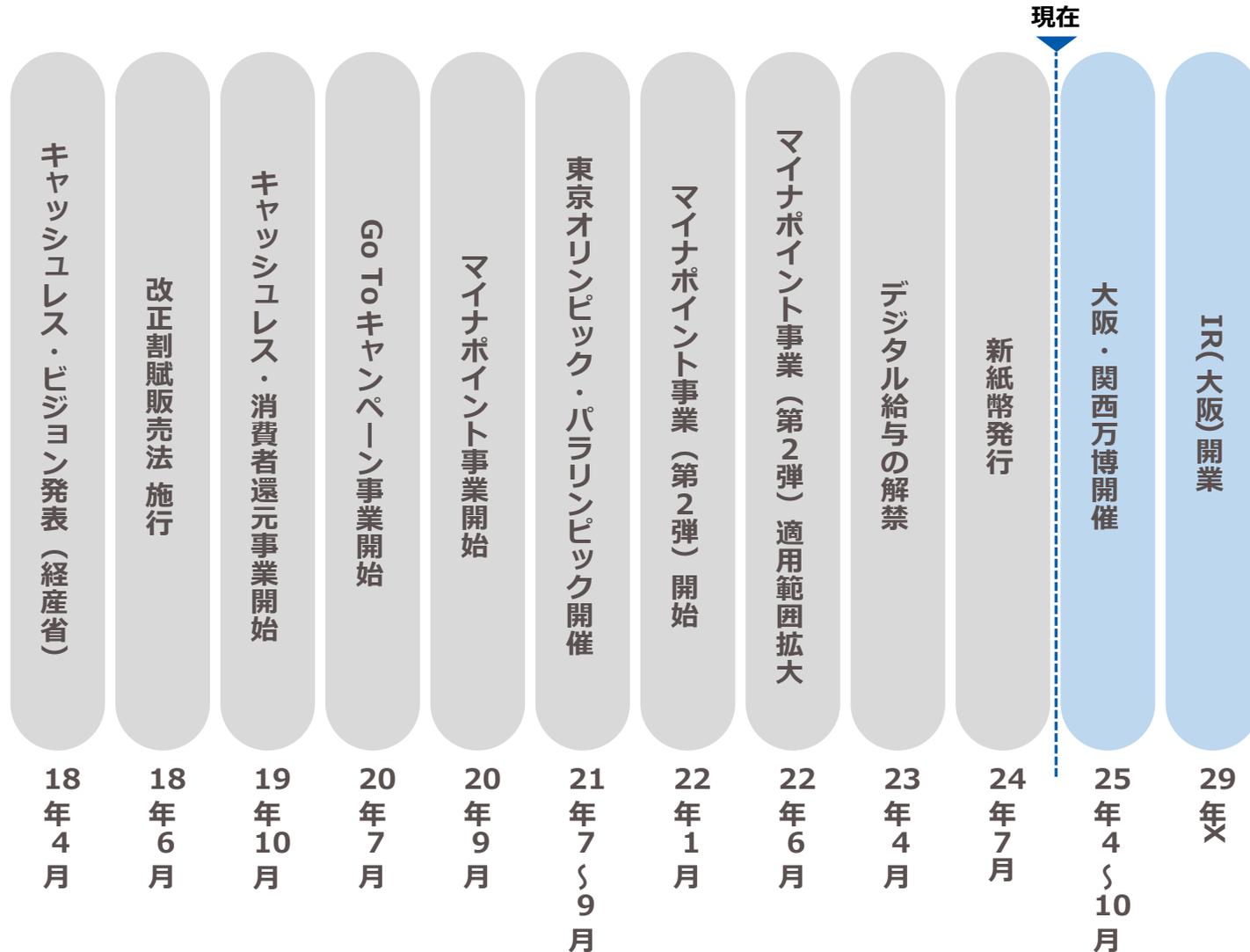
各種決済手段毎に準拠する法令・基準等のレギュレーションが存在且つ増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア



国策による市場拡大の後押し

2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機に市場が拡大

当社影響



加盟店のクレジットIC化対応義務化に伴い、キャッシュレス端末の需要拡大

消費者還元事業により、決済処理金額が増大

With/Afterコロナにより、非接触決済、IoT決済ニーズ拡大

インバウンド需要により
キャッシュレス決済端末のニーズ拡大
モビリティ決済ニーズ拡大

新紙幣への対応コストに伴い
キャッシュレス決済端末の導入喚起

端末レス決済Tap to pay/phoneの普及により、少額決済ニーズ拡大

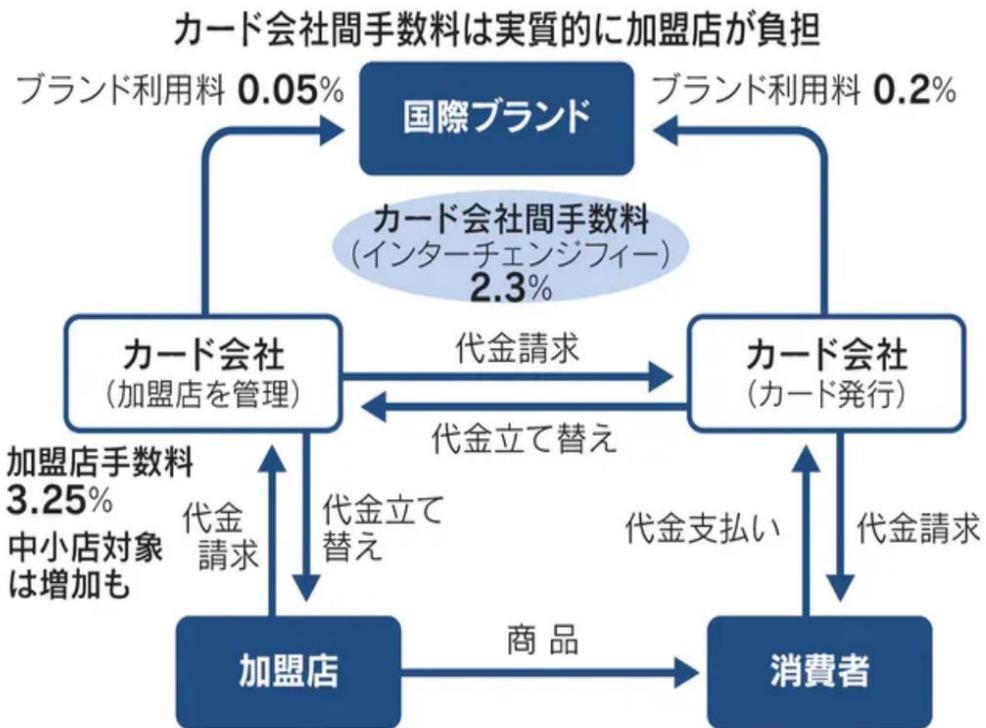
大阪・関西万博の完全キャッシュレス化方針を政府発表、端末1,000台設置予定

大阪IRを政府承認 29年後半開業目標
キャッシュレス端末需要拡大

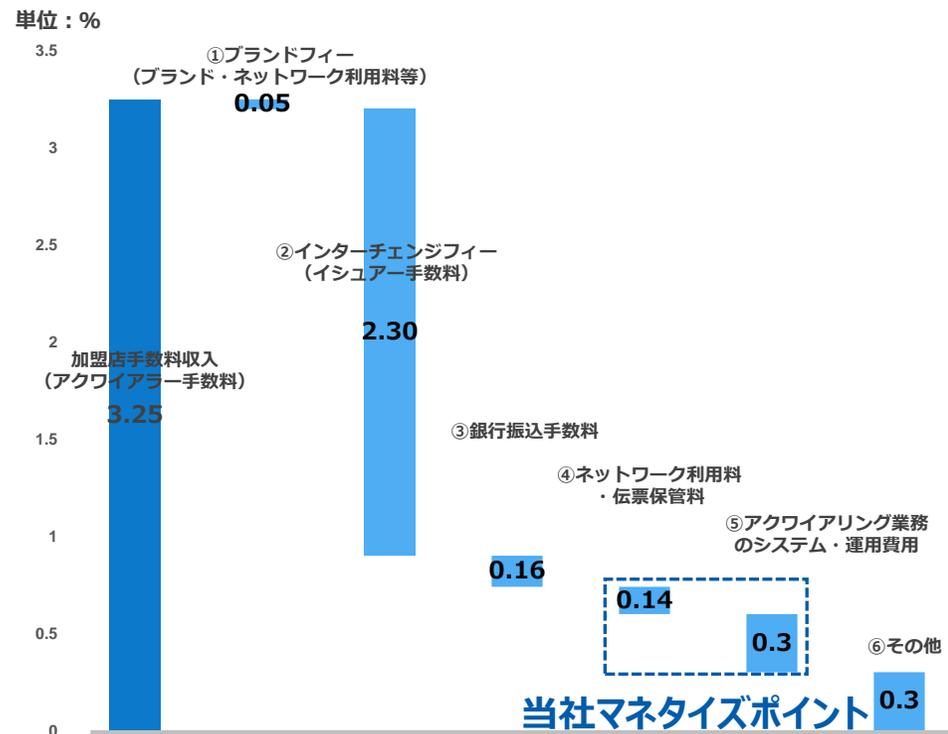
インターチェンジフィーの標準料率公開

公正取引委員会からの要請を受け、主要国際ブランドが
インターチェンジフィーの料率を公開

経済産業省、カード会社間の手数料の開示要請へ



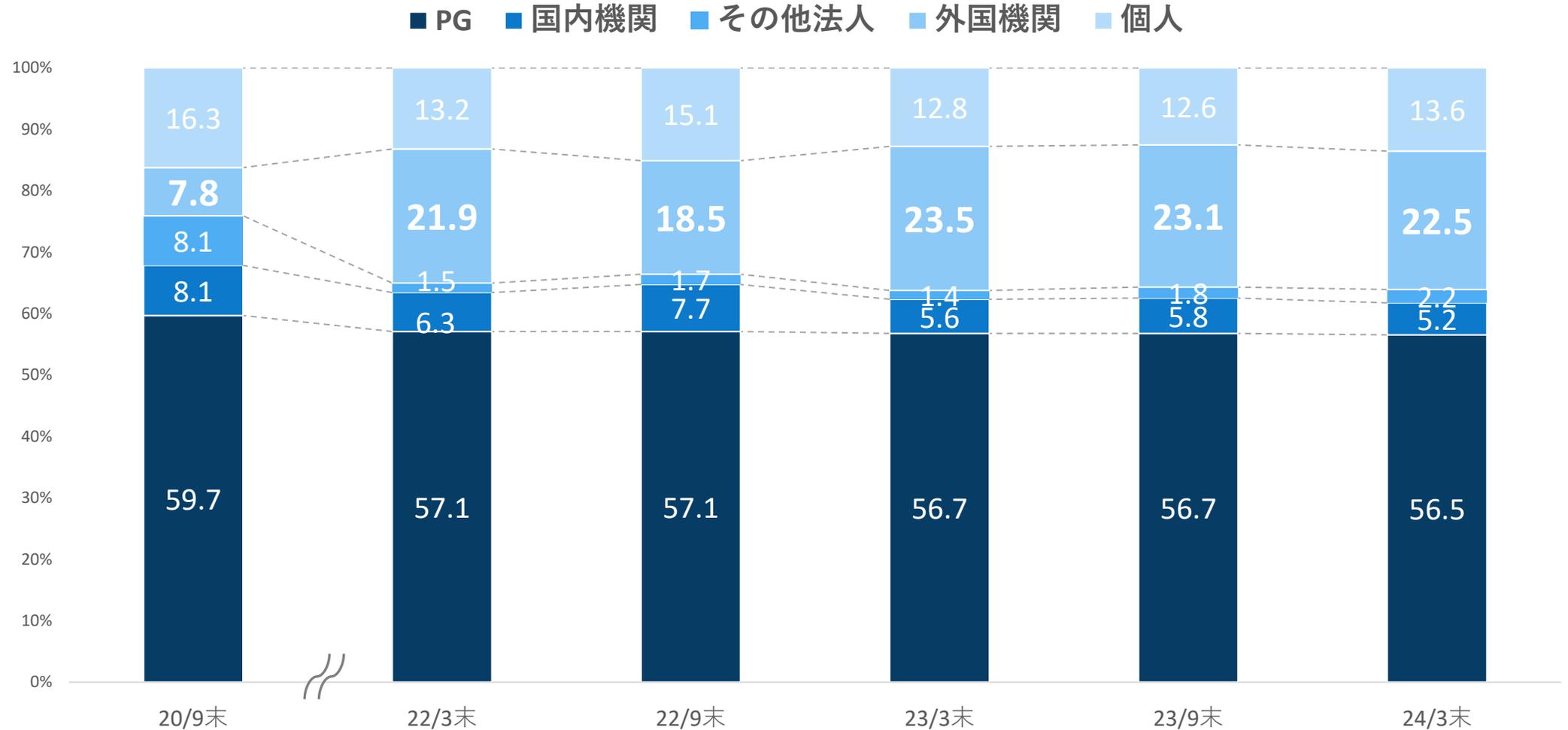
加盟店手数料率の内訳
(経済産業省が掲げるモデルケース)



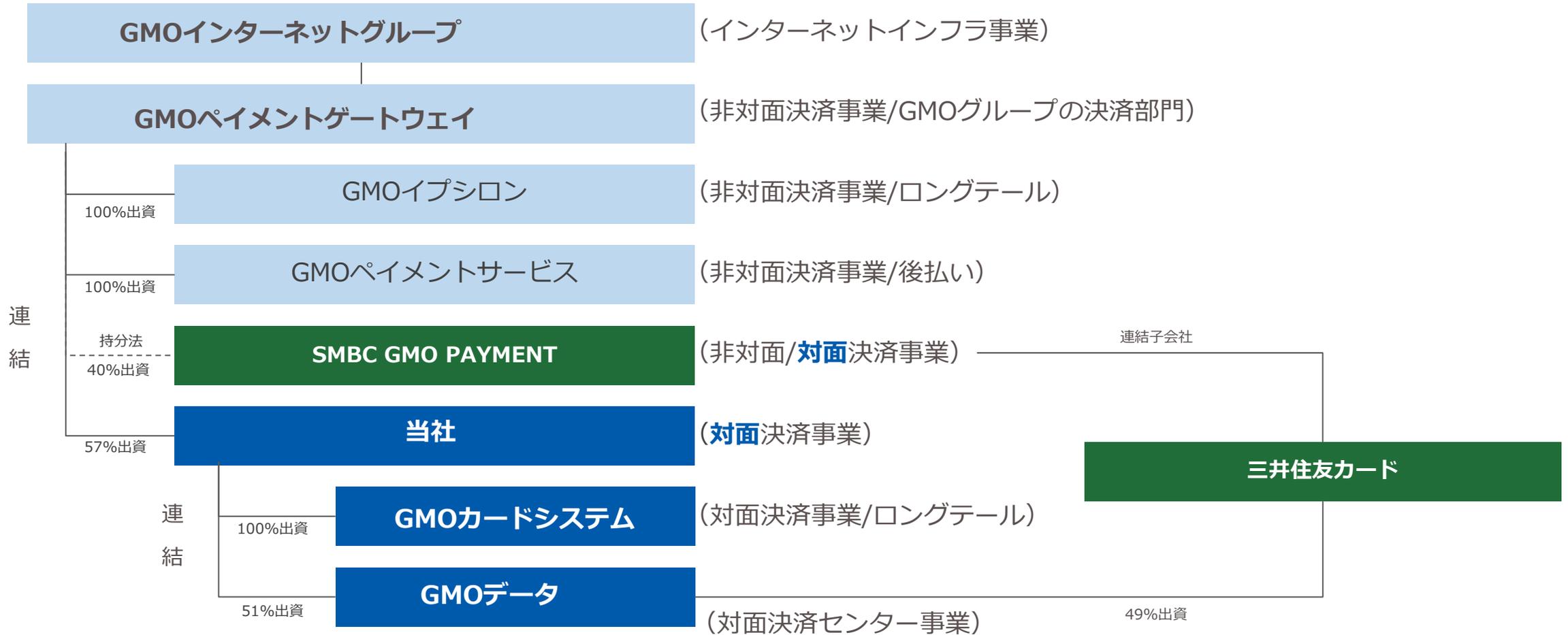
出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会
(図表3 モデルケース毎のアクワイアラのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

当社株主構成

1on1ミーティングやカンファレンス登壇を通じ、国内外の機関投資家に対するIR活動を積極展開した結果、外国機関比率は20%超を維持



GMO-PGの連結子会社として、当社グループは対面決済分野を担う



会社概要

- 会社名 GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証グロース市場 4051）
- 設立年月 1999年9月
- 所在地 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）
- 資本金 1,638百万円（2024年6月30日現在）
- 主要株主 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか
- 役員構成

代表取締役社長	杉山 憲太郎	
取締役	青山 明生	（ソリューションパートナー本部本部長）
取締役	福田 知修	（ITプラットフォーム本部本部長）
取締役	玉井 伯樹	（コーポレートサポート本部本部長）
取締役	小出 達也	（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 上席専務執行役員）
社外取締役	嶋村 那生	
社外取締役	浅山 理恵	
社外取締役	長澤 孝吉	
社外取締役	小澤 哲	
- 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- 連結子会社

GMOカードシステム株式会社	持分100%	
GMOデータ株式会社	持分51.0%	（三井住友カード(株)49.0%） 
- 事業内容 クレジットカード、デビットカード、電子マネー等のキャッシュレス決済インフラ提供事業



据置決済型端末



モバイル決済型端末



組込型決済端末



加盟店POS端末

（2024年2月14日時点）

リンク集

サイト名	URL
GMOフィナンシャルゲート	https://gmo-fg.com/
IRページ	https://gmo-fg.com/ir/
サステナビリティ	https://gmo-fg.com/sustainability/
採用情報	https://gmo-fg.com/recruit/
GMOフィナンシャルゲート（英語）	https://gmo-fg.com/en/
GMOペイメントゲートウェイ	https://www.gmo-pg.com/
キャッシュレスロードマップ2023	https://paymentsjapan.or.jp/publications/20230816_roadmap2023/
特定サービス産業動態統計調査	https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/index.html
2023年のキャッシュレス決済比率	https://www.meti.go.jp/press/2023/03/20240329006/20240329006.html
訪日外客統計	https://www.jnto.go.jp/statistics/data/visitors-statistics/

ありがとうございました

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/>