

2024年9月期 第3四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q3 of FY2024

リバンドリング戦略の推進による高成長の継続

2024年8月9日
第78回



当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。

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
GMP	: グローバルメジャープレーヤー

1. 2024年9月期 第3四半期 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3四半期 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

売上収益・営業利益ともに計画通りの進捗

(百万円)	23/累3Q実績	24/累3Q実績	前年同期比	24/9期業績予想 (進捗率)	24/単3Q実績 (前年同期比)
売上収益	47,000	54,196	+15.3%	73,286 (74.0%)	18,096 (+9.4%)
売上総利益	29,780	35,331	+18.6%	—	12,063 (+18.6%)
営業利益	16,022	19,518	+21.8%	25,000 (78.1%)	6,866 (+21.1%)
税引前利益	15,954	21,878	+37.1%	23,904 (91.5%)	8,759 (+43.6%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	10,515	14,249	+35.5%	15,523 (91.8%)	5,920 (+35.0%)
EBITDA*1	17,798	21,946	+23.3%	—	7,719 (+22.8%)
		24/3Q末 稼働店舗数*2*3/端末数*2		24/単3Q 決済処理件数*2*4	24/単3Q 決済処理金額*2
KPI (前年同期比)	オンライン決済 対面決済 連結	155,671店 (+7.9%) 361,367台 (+32.2%) —		約16.0億件 (+12.9%) 約2.6億件 (+64.9%) 約18.6億件 (+18.1%)	約2.9兆円 (+14.8%) 約1.7兆円 (+52.5%) 約4.7兆円 (+26.3%)

*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の数値。稼働端末数はGMO-FGの数値（端末レスのアクティブID数を含む。PGのGMO Cashless Platformは除く）。

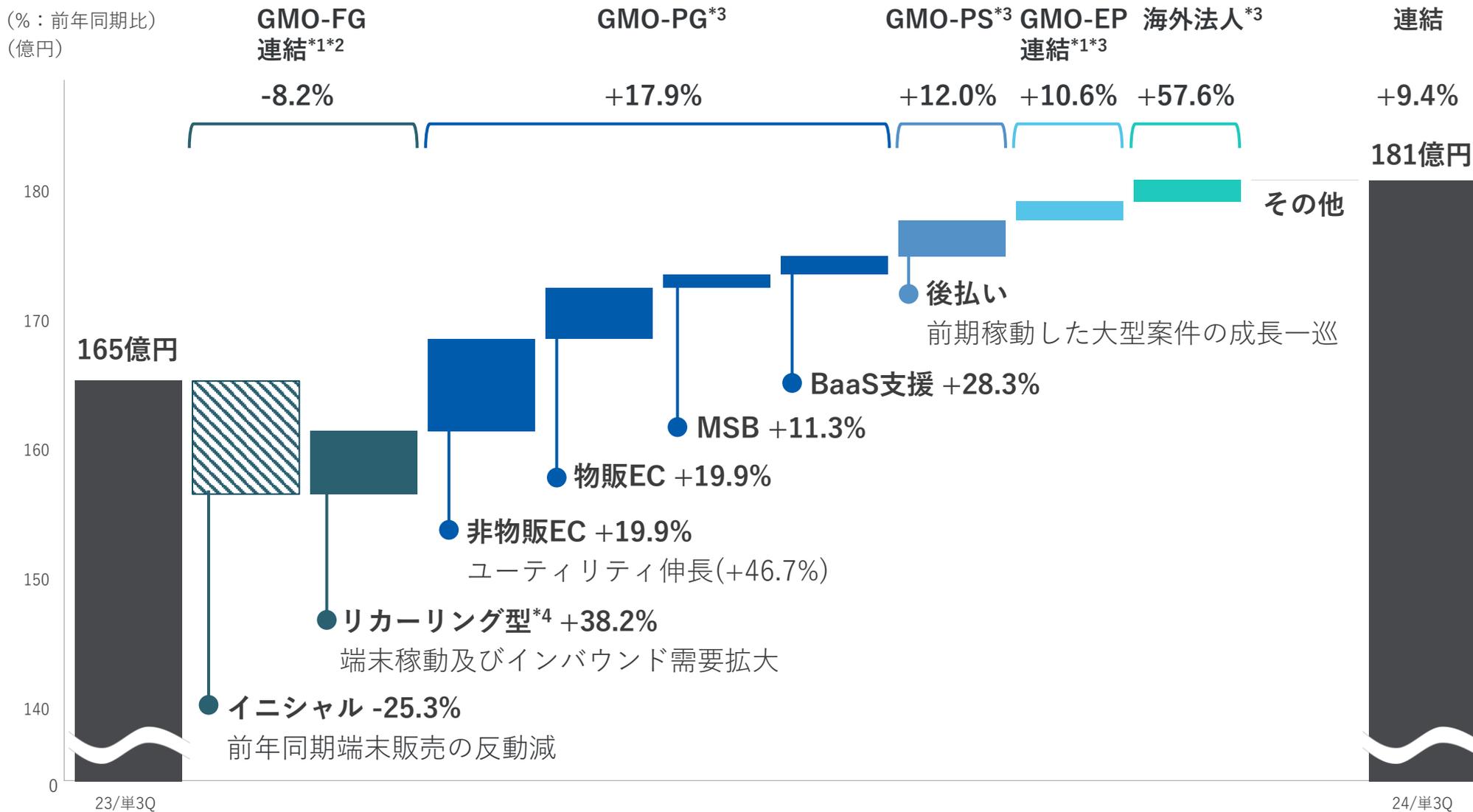
決済処理件数/金額について、オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

*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。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は665,675店（前年同期比+18.3%）

*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9.4%増の要因（前年同期比/単Q）

前年同期端末販売の反動によりイニシャル25.3%減



*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

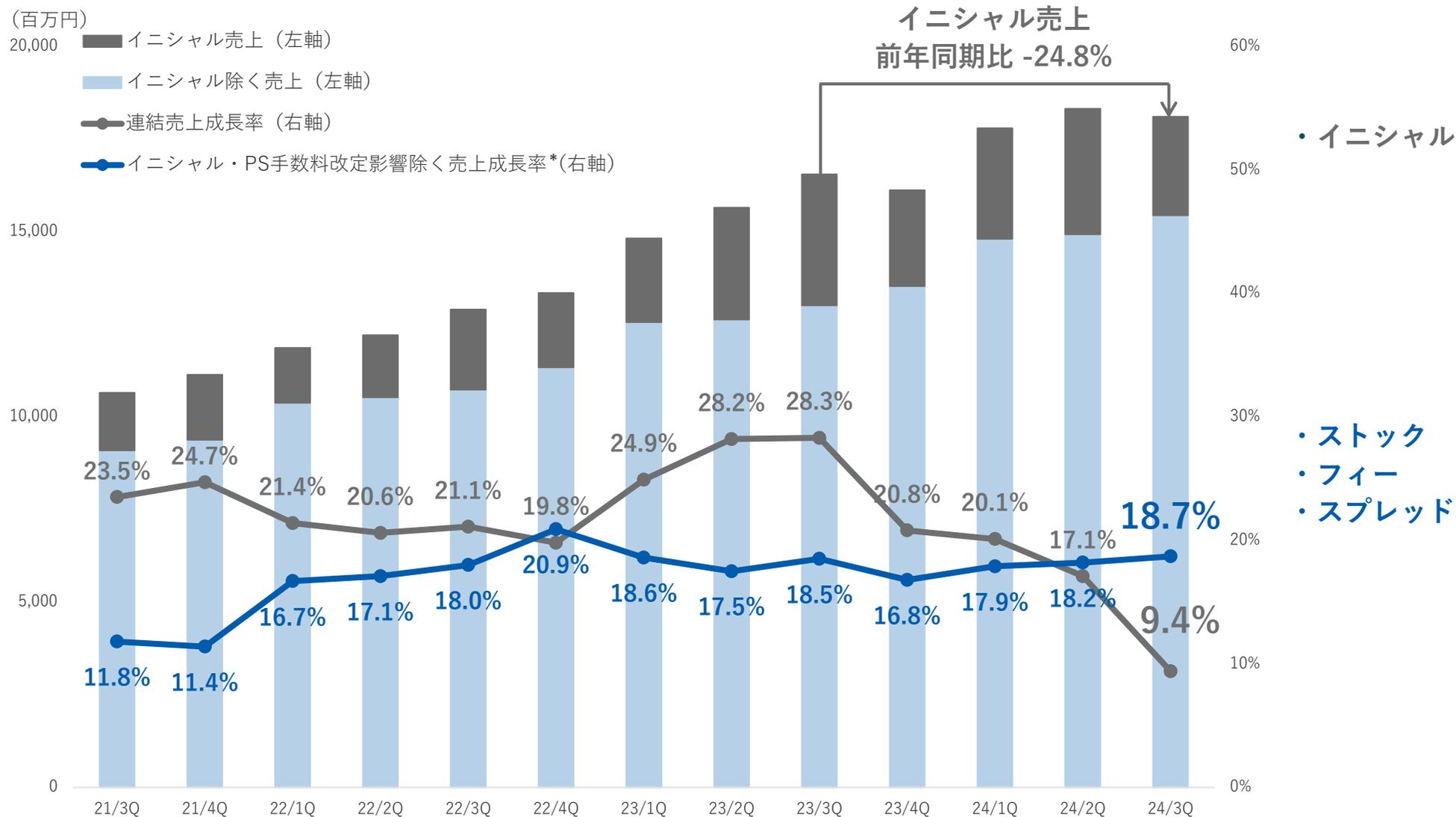
*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。

*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 連結売上及び売上成長率の推移（前年同期比/単Q）

イニシャル等を除く売上は18.7%増と安定的に推移

連結売上の構成及び前年同期比成長率（四半期推移）



* 23/1Q以降、コンビニ手数料値上げに伴うGMO-PSの売上影響を除いた成長率を表記

1.2.3 連結営業利益・税引前利益の増減要因（前年同期比/累計）

粗利増に加え貸倒引当金繰入減により営業利益21.8%増

営業利益の増減要因*1

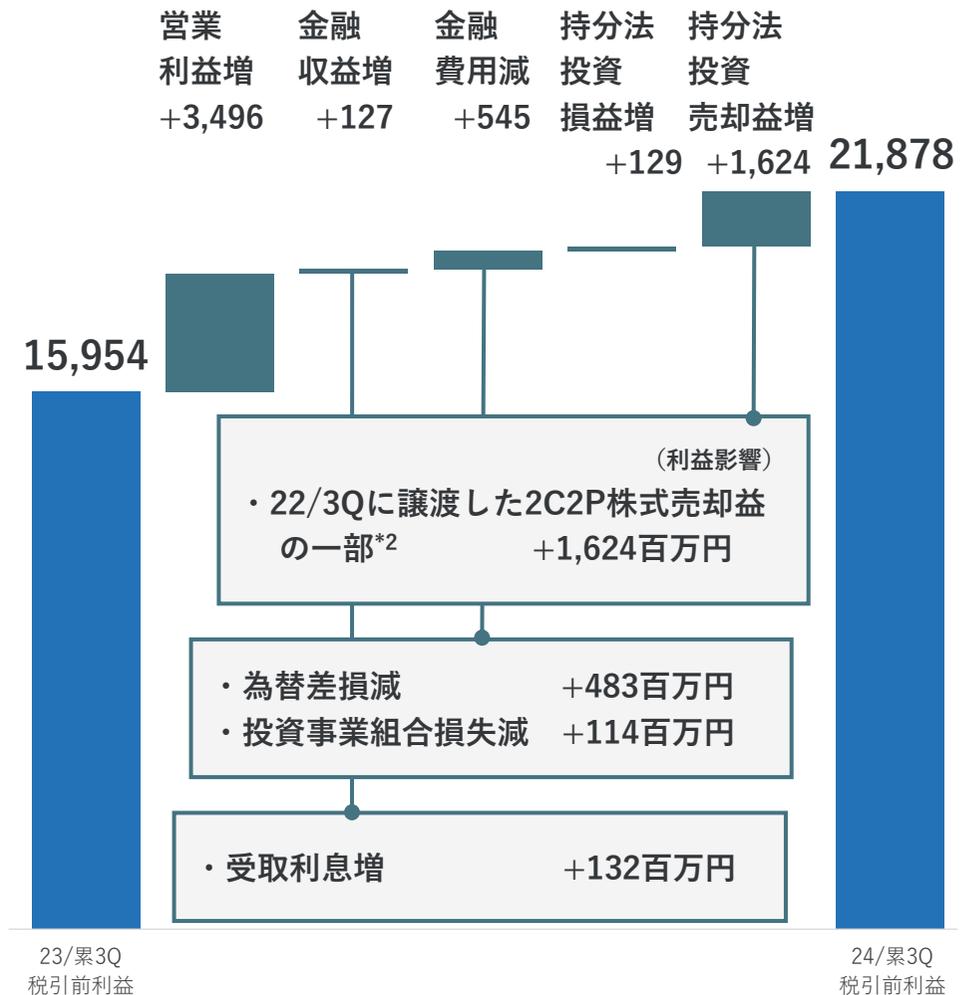
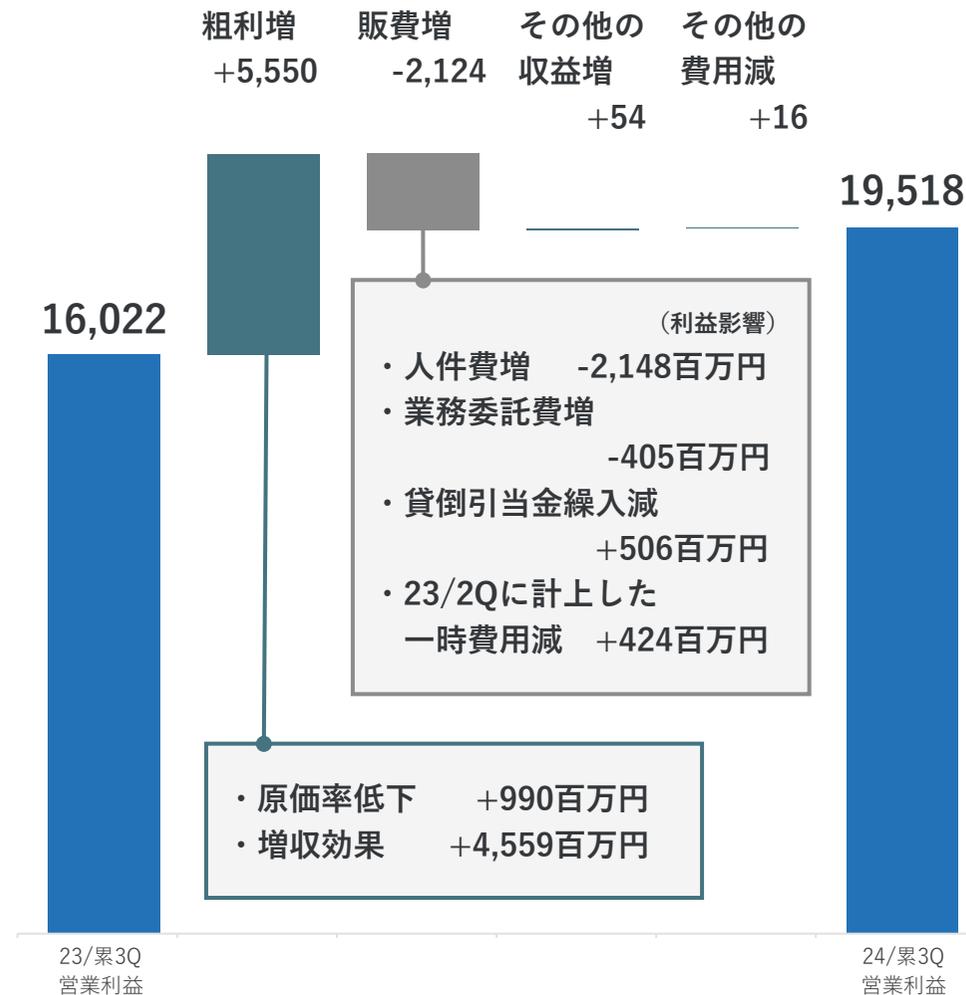
前年同期比 +21.8%

(百万円)

税引前利益の増減要因*1

前年同期比 +37.1%

(百万円)



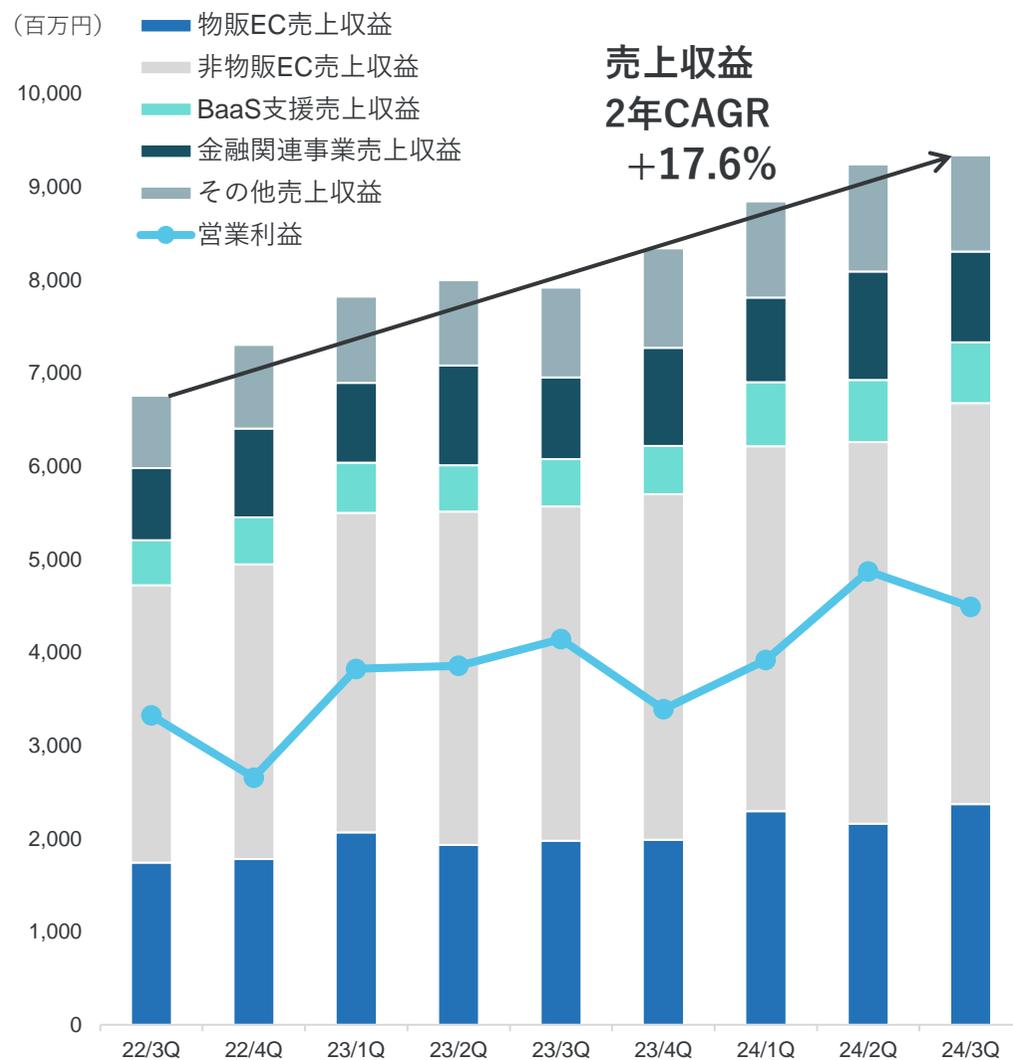
*1 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

*2 株式譲渡契約で定めた条件を満たしたため、エスクロー口座へ保管されていた譲渡価額の一部を売却益として計上したもの（参照：[2022年4月18日適時開示](#)）

1.3.1 GMO-PG単体の業績（前年同期比/単Q）

売上収益17.9%増、オンライン決済売上は19.9%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）*1



	前年同期比		
	24/1Q	24/単2Q	24/単3Q
売上収益*1	+13.1%	+15.6%	+17.9%
オンライン決済	+13.0%	+13.5%	+19.9%
物販EC	+10.9%	+11.9%	+19.9%
アパレル	+2.4%	+7.8%	+19.2%
食品・飲料	+15.3%	+13.6%	+19.1%
化粧品・健康食品	+7.1%	+10.2%	+16.2%
その他	+13.6%	+13.1%	+21.3%
非物販EC	+14.3%	+14.4%	+19.9%
デジコン・通信	+12.4%	+8.8%	+14.2%
ユーティリティ	+33.9%	+27.3%	+46.7%
旅行・チケット	+13.8%	+23.9%	+24.9%
その他	+11.4%	+13.6%	+17.5%
BaaS支援*2	+27.2%	+33.6%	+28.3%
金融関連事業	+6.1%	+9.0%	+11.3%
送金サービス	+6.3%	+9.8%	+10.5%
早期入金サービス	+17.5%	+20.4%	+16.1%
即給 byGMO*3	+35.5%	+57.0%	+68.7%
その他	-16.5%	-18.7%	-15.4%

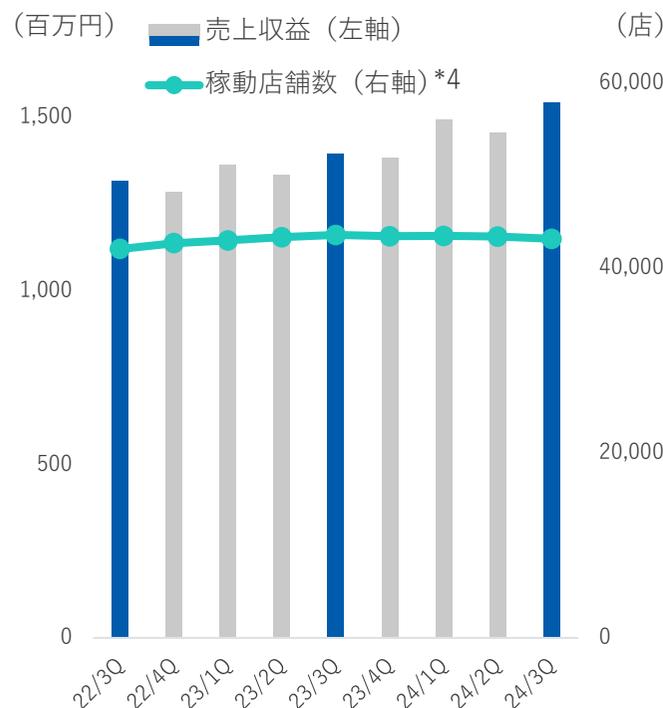
*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。 *2 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値
*3 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

1.3.2 GMO-EP/PS/FGの業績（前年同期比/単Q）

GMO-EPは計画以上、PSは計画線、FGは前年同期端末販売の反動

GMO-EP連結（四半期推移）*1*2

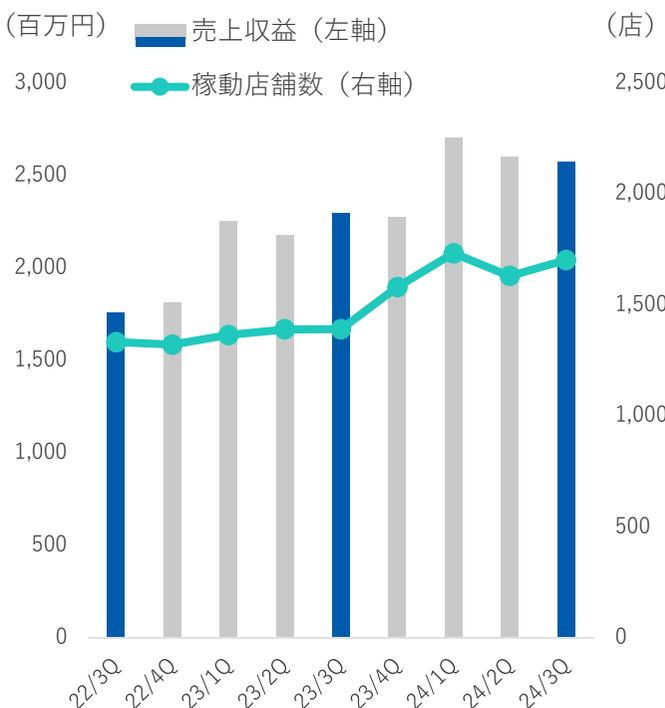
(%：前年同期比)	23/単3Q	24/単3Q
売上収益	+5.9%	+10.6%
営業利益	+7.2%	+9.3%



医療DXニーズを捉えMR+46.9%
EP単体は、収益モデルの転換等が
計画通り進捗し+6.6%

GMO-PS（四半期推移）*2

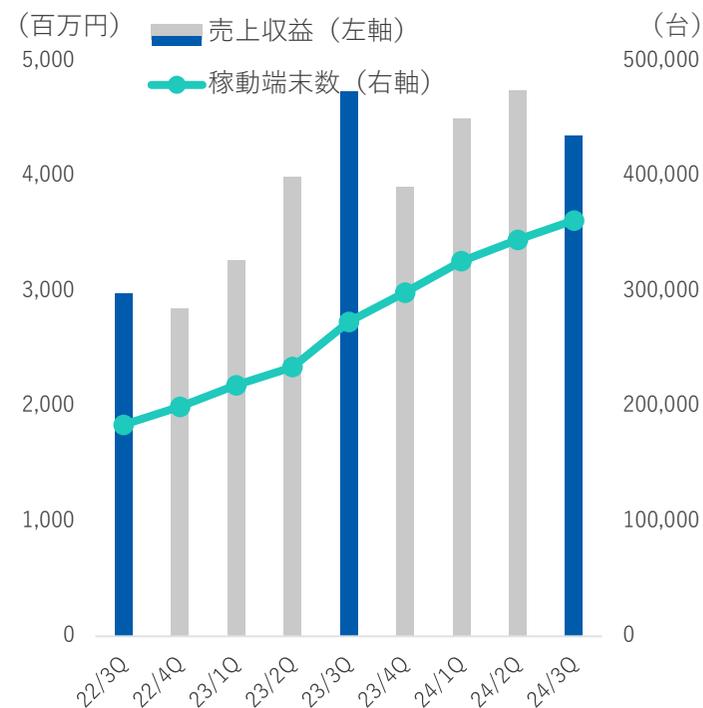
(%：前年同期比)	23/単3Q	24/単3Q
売上収益	+30.6%	+12.0%
営業利益	+215.3%	+513.2%



前期稼動した複数大型加盟店による
売上成長が一巡
与信費用の正常化により営利拡大

GMO-FG連結（四半期推移）*1*3

(%：前年同期比)	23/単3Q	24/単3Q
売上収益	+59.1%	-8.2%
営業利益	+76.9%	+39.8%



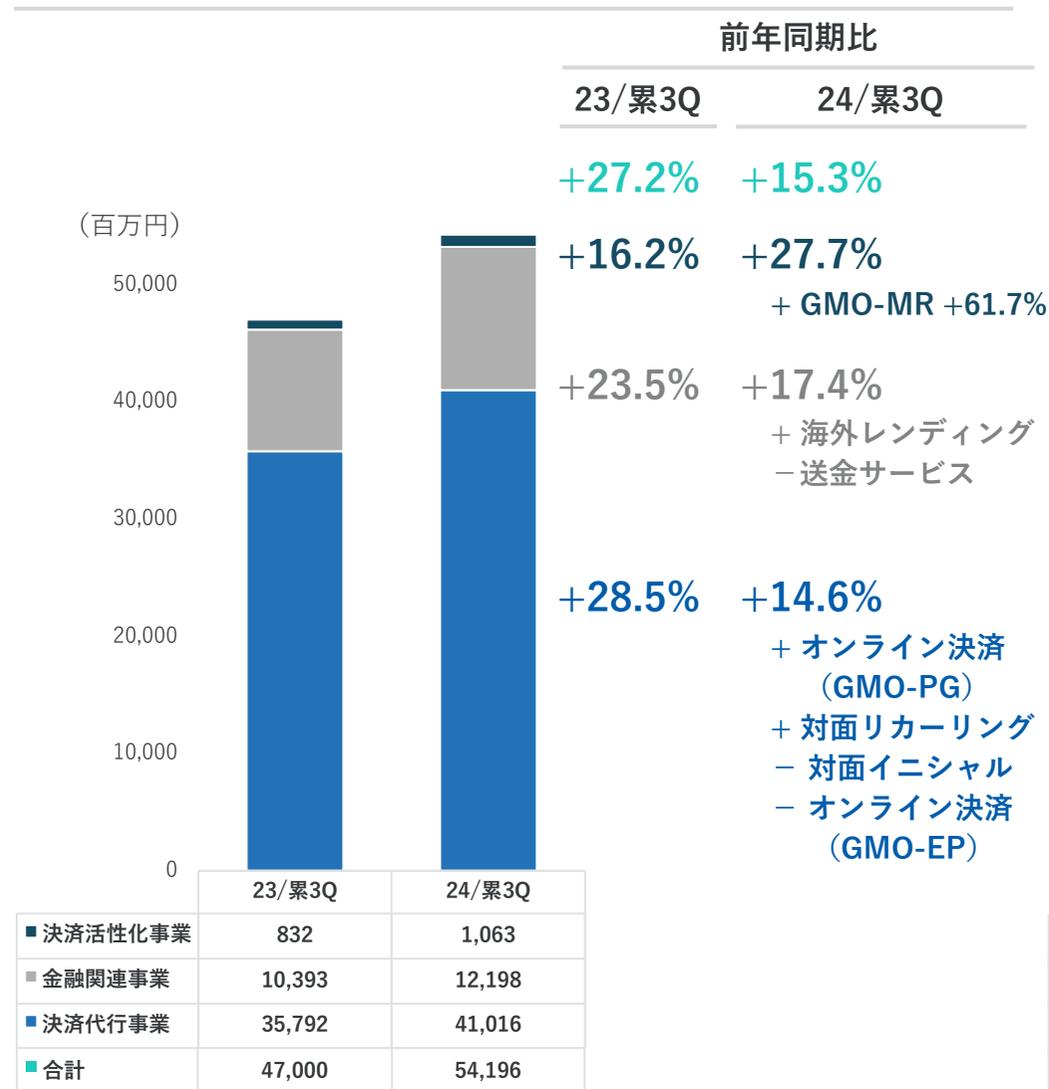
端末販売は反動減、リカーリング好調
イニシャル売上 -25.3%
リカーリング型売上*5 +38.2%

*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のプラットフォーム型店舗を1として計上 *5 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

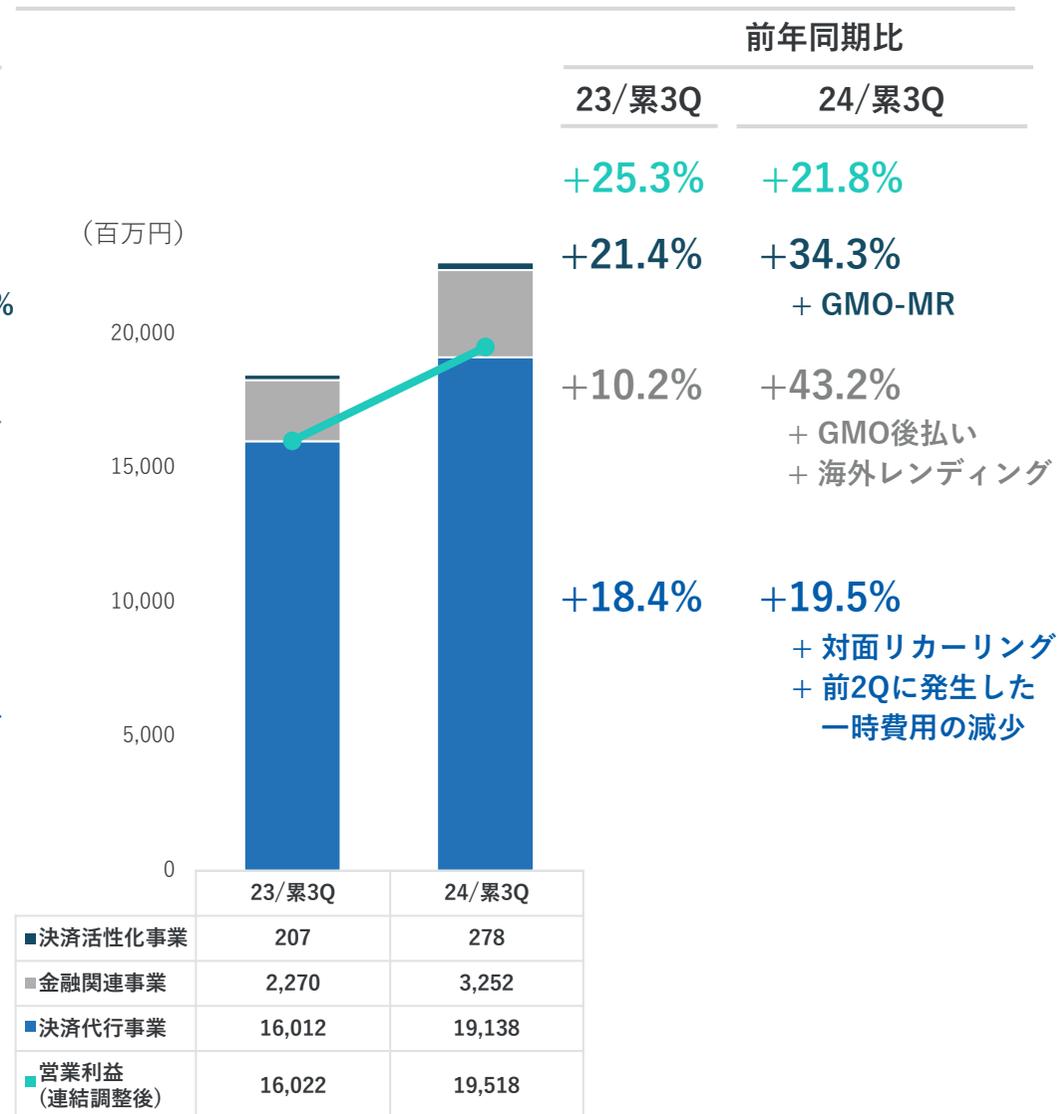
1.4 セグメント別連結業績（前年同期比/累計）

金融関連事業は与信費用の正常化により43.2%増益

セグメント別売上収益*



セグメント別損益*

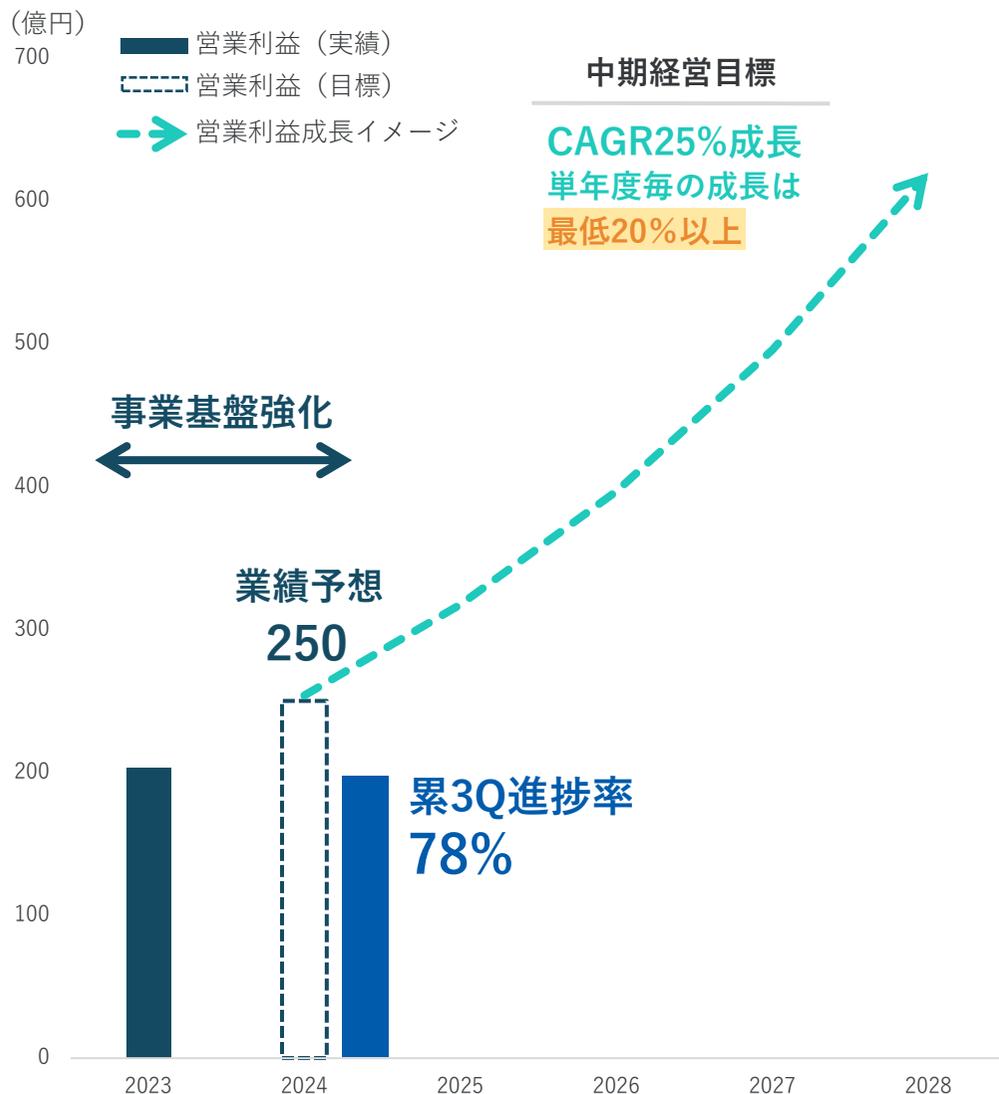


* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

1.5 営業利益目標及び進捗

事業基盤強化の施策を進め営業利益の進捗率78%

営業利益実績及び目標/進捗



事業基盤強化施策の進捗

大型案件の収益化

- 業種別大手顧客の開拓
- リバンドリング戦略

23/単3Q前年同期比

プロセッシングPF売上 +65.6%
1法人あたり
オンライン決済売上 +13.9%

営業体制/案件管理の高度化

- 営業組織再編
- インサイドセールス高度化

インバウンド受注件数 約2倍
専門部署への
事務集中化件数 約1.4倍

新たなビジネスの創出

- B2B、B2E領域の進展
- 印 greytHR 米 PayNearMe
米 Drip Capitalへマイノリティ出資

即給 byGMO売上* +68.7%

プロダクト拡張強化

- 24年2月 「アトカラ」リリース
- 24年3月～ steraラインナップの拡充
- 24年5月 主力決済プロダクトアップデート（トークン決済）

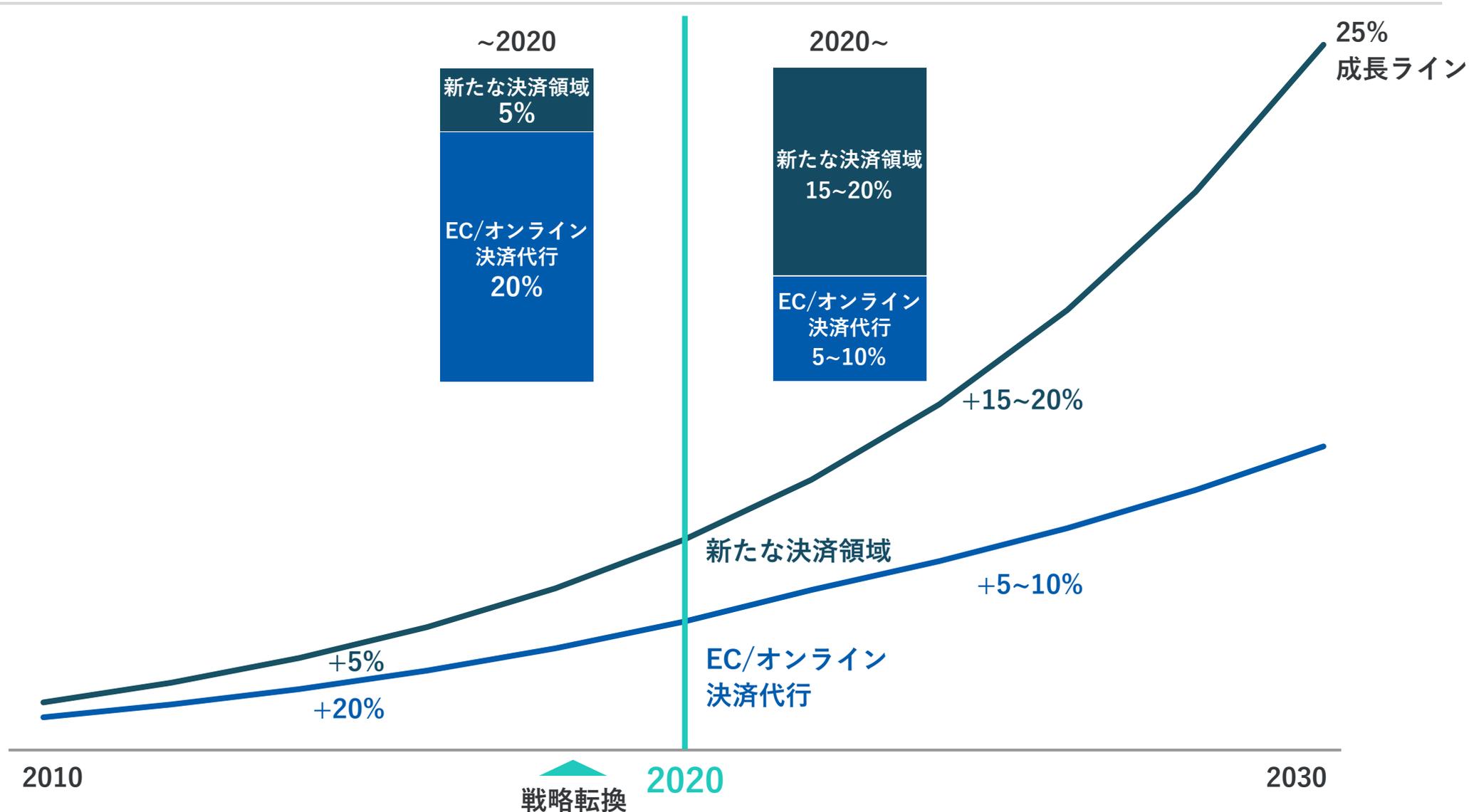
* 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記

2. 成長戦略・注力分野の施策

2.1.1 営業利益CAGR25%成長の前提

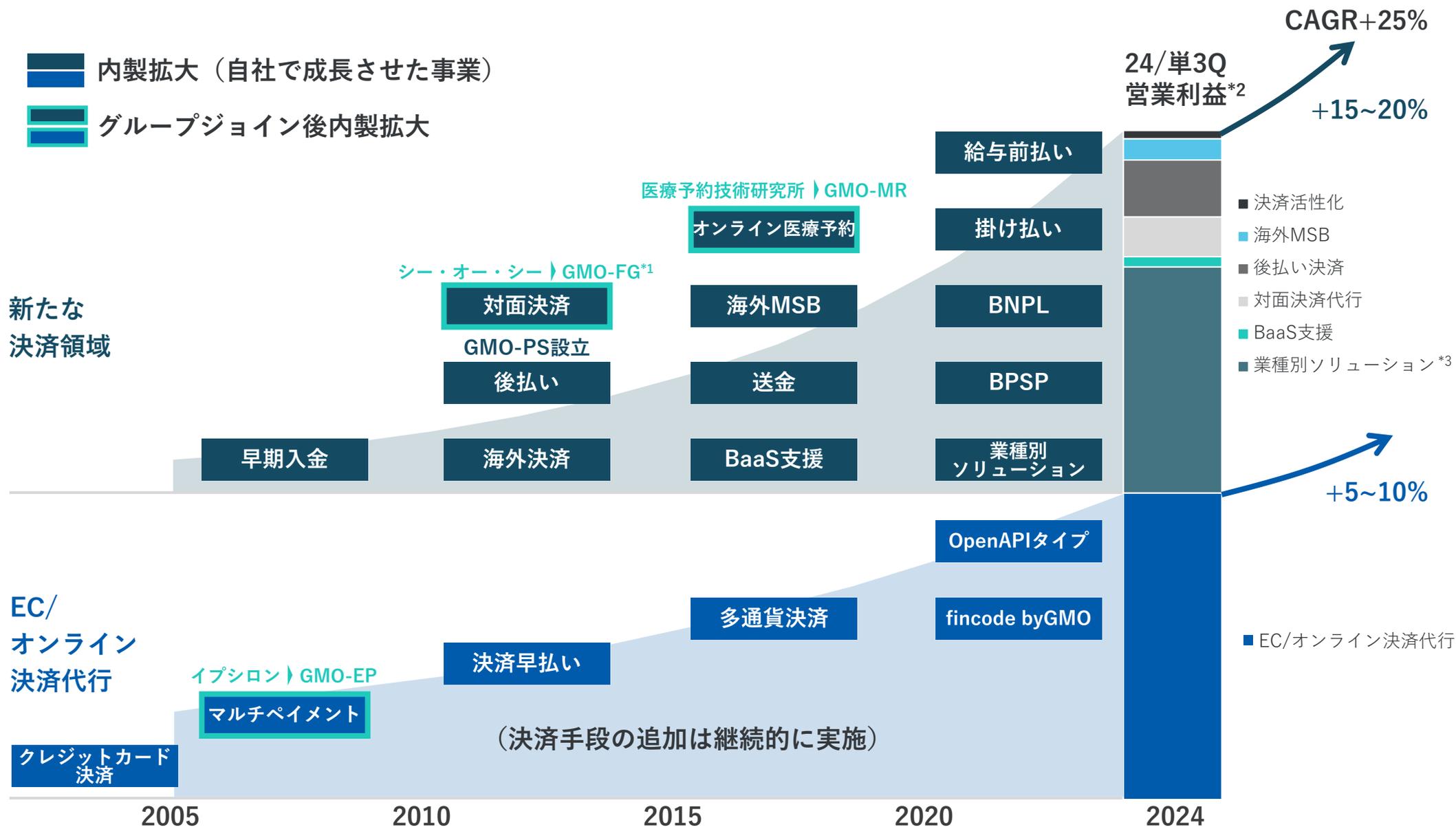
市場構造の変化に呼応した戦略の立案により営業利益CAGR25%を目指す

営業利益CAGR25%の構成（イメージ）



2.1.2 事業領域の拡大

グループジョインと内製拡大の組み合わせにより事業領域を拡大

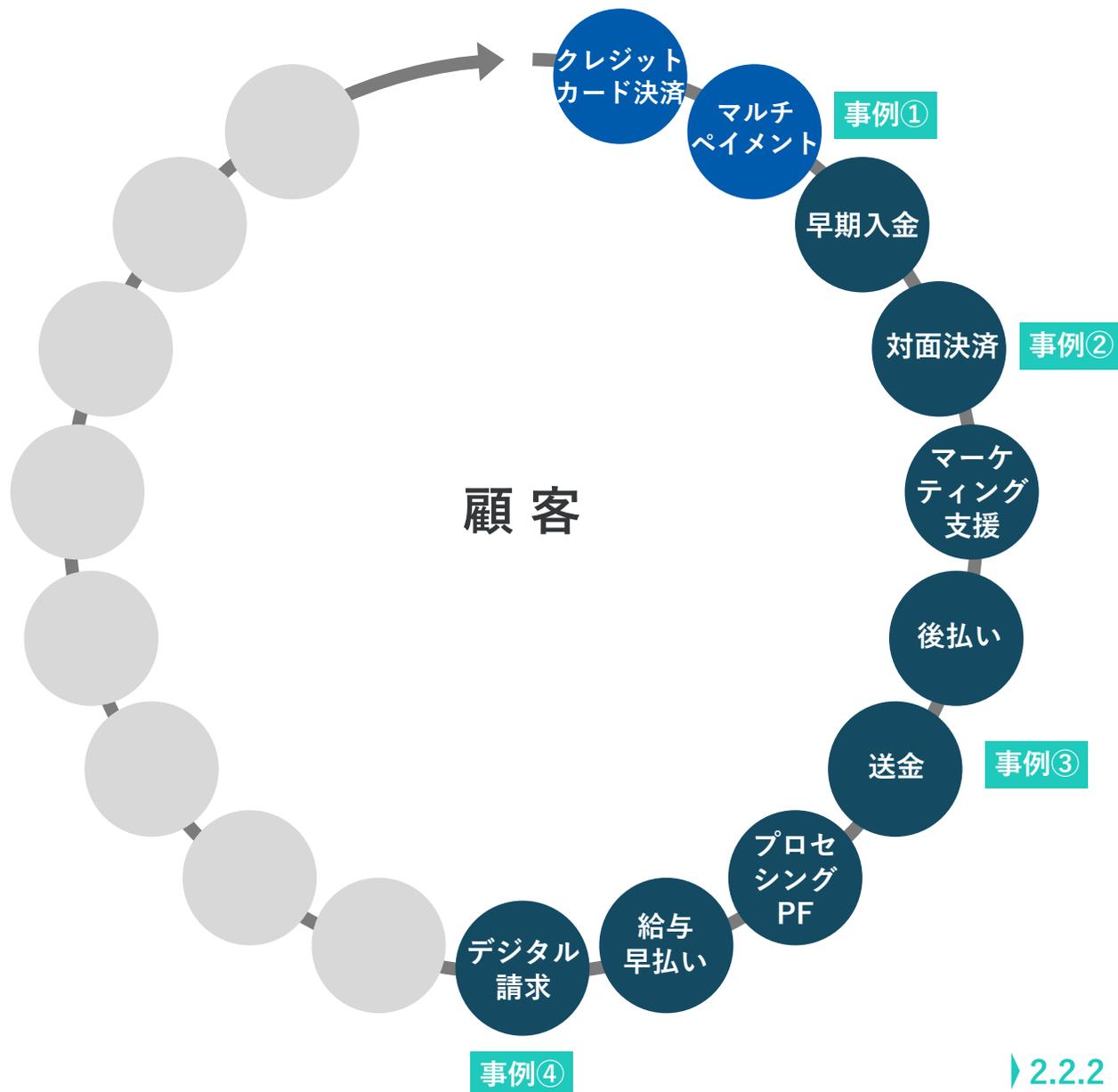


*1 2010年9月期に株式会社シー・オー・シー(現 GMOフィナンシャルゲート株式会社)を持分法適用関連会社化、2016年9月期に連結子会社化

*2 連結消去前の数値 *3 ラージ顧客向けオンライン決済代行に加えアプリケーションも含む

2.2.1 リバンドリング戦略

「顧客の成長 = 決済の拡大」に寄与する付加価値サービスを創出

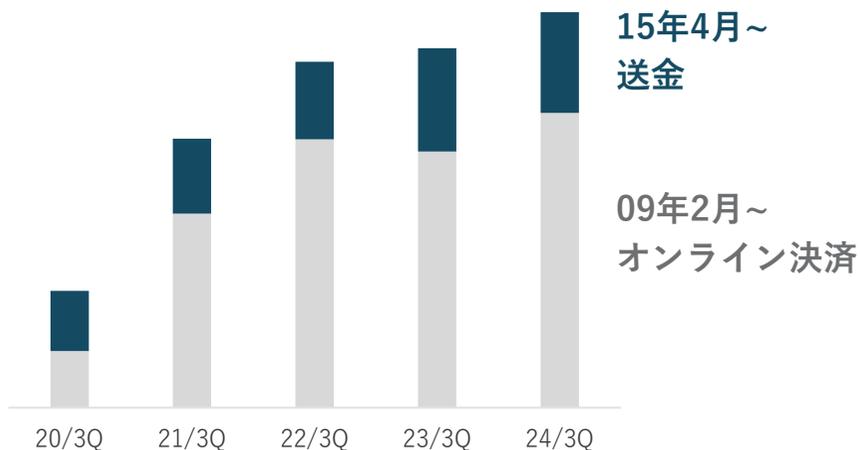


2.2.2 リバンドリング戦略：顧客事例

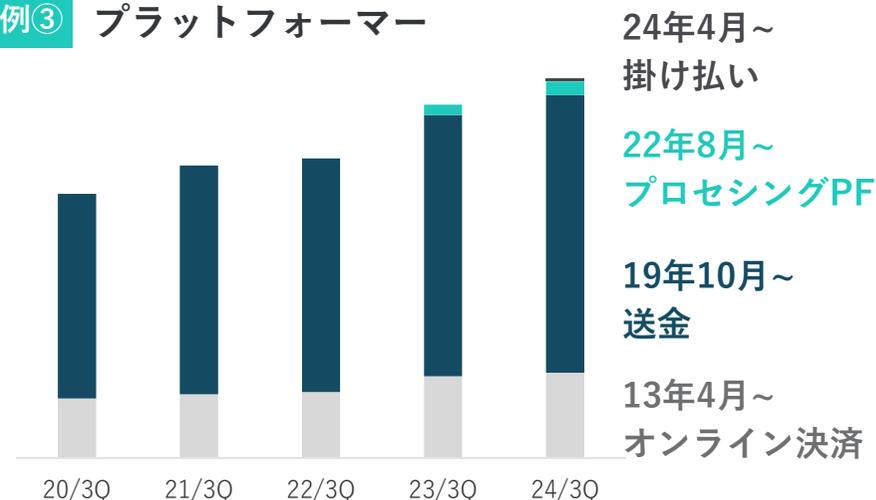
顧客視点でサービスをリバンドリングし顧客の成長を支援

リバンドリング戦略によるPG売上成長の事例（単3Q）

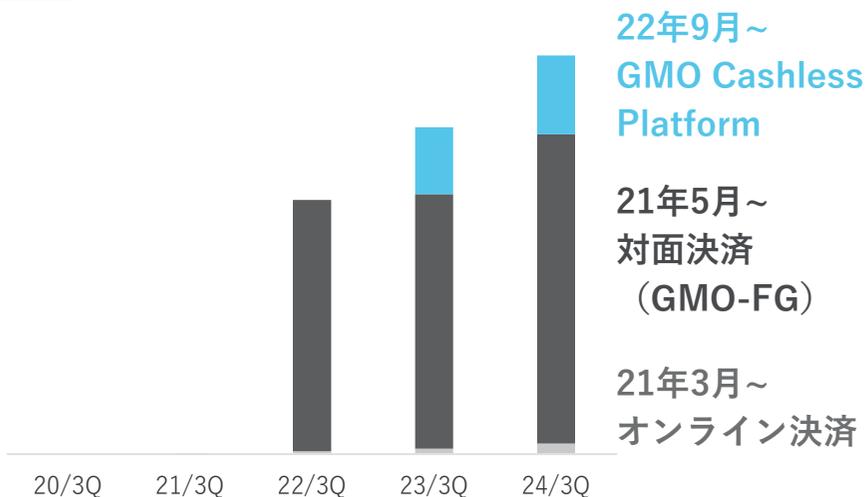
事例① 大手インターネットメディア



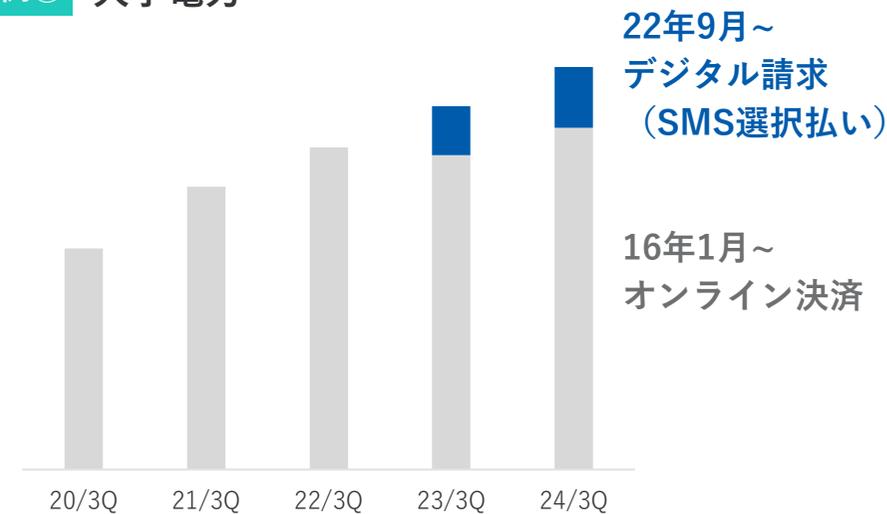
事例③ プラットフォーマー



事例② 地域密着型スーパーマーケット



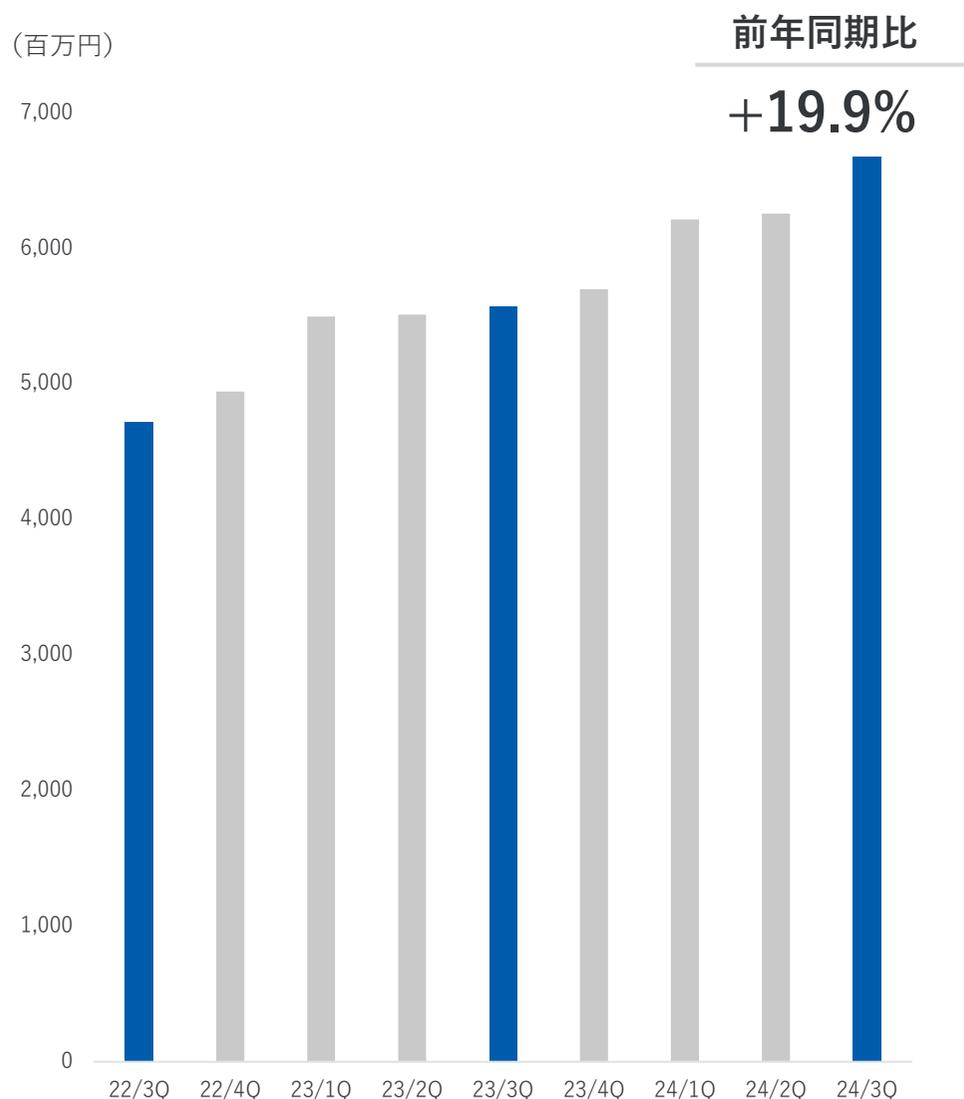
事例④ 大手電力



2.3.1 GMO-PG単体：オンライン決済

既存顧客の成長と新規案件稼働によりオンライン決済売上19.9%増

GMO-PG単体オンライン決済売上（四半期推移）



下期に売上貢献する案件（24/2Q資料 P.16）の進捗

ユーティリティ	自治体DX支援	稼働済
エンタメ	大型レジヤ施設	稼働済、計画上振れ
	FinTechとの協働	4Q稼働目標
	ファンクラブ	計画通り
デジコン	複数のスポーツ観戦アプリ	4Q以降、稼働目標
旅行・チケット	トラベルTech	稼働済、計画上振れ
	ビジネスホテルチェーン	稼働済、計画上振れ
保険	国内保険会社	計画通り
不動産	家賃保証（I社）	一部サービス提供開始
GMP	海外FinTech事業者（I社）	稼働済
	越境EC	来期以降、稼働目標
小売	ドラッグストア（QR決済）	計画通り
	アパレル（QR発行システム）	4Q稼働目標
BtoB	BPSP	計画上振れ

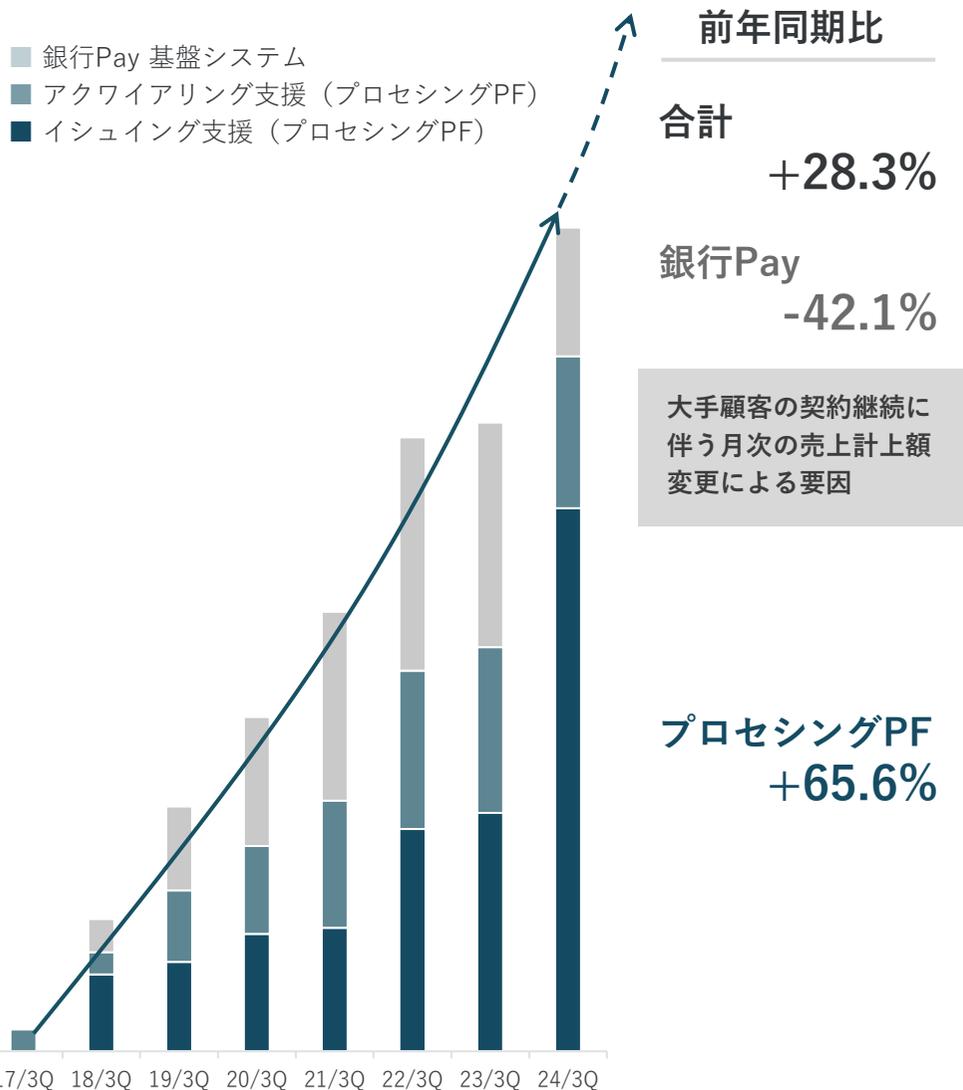
施策の進捗（23/2Q以降追加）



2.3.2 GMO-PG単体：BaaS支援/EF*1

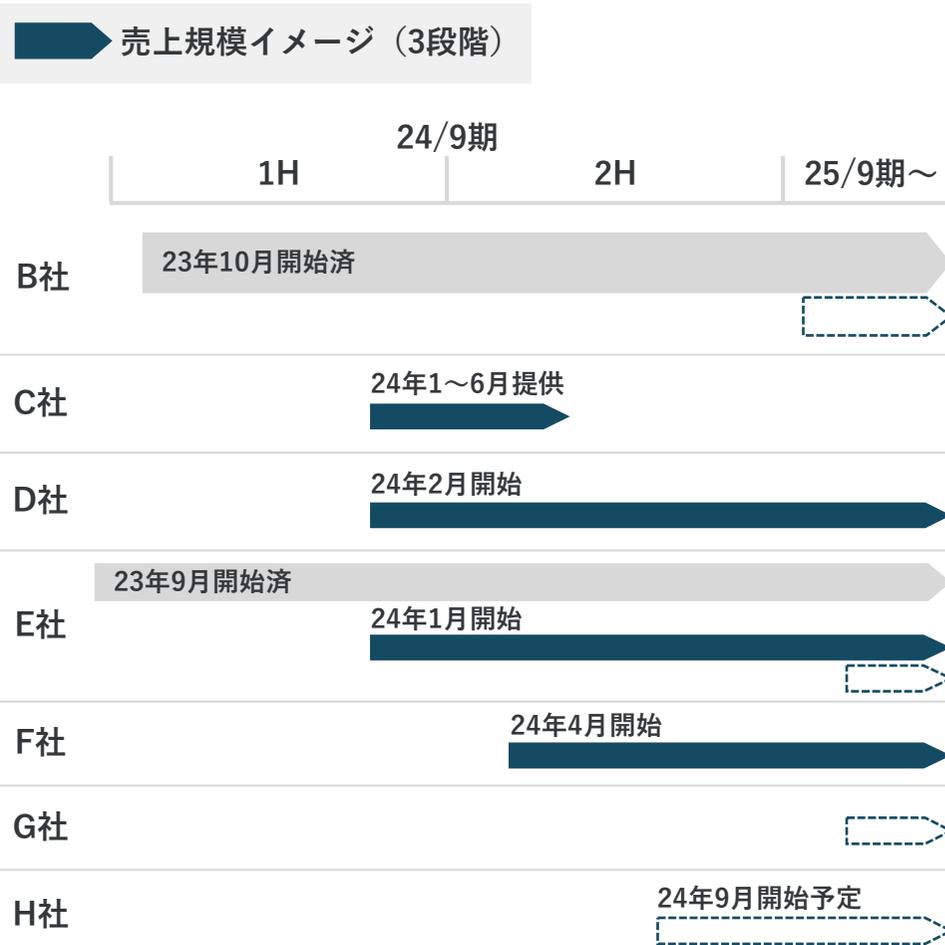
プロセッシングPF売上65.6%増によりBaaS支援売上28.3%増

BaaS支援サービス売上*2（単3Q）



プロセッシングPFの案件進捗

引き続き、ストック売上の拡大を目指す



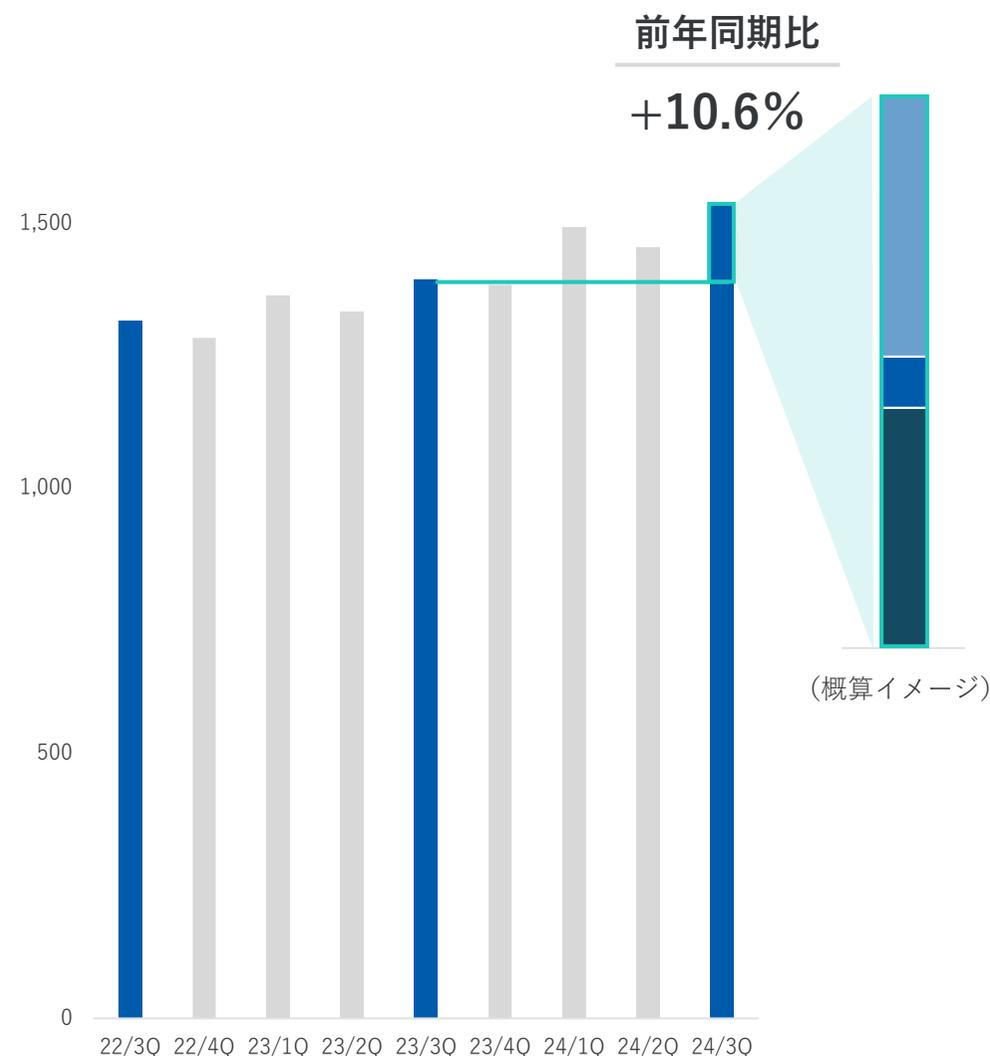
*1 Embedded Finance：埋込型金融 *2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

2.4 GMO-EP連結：オンライン決済（SME）/医療DX

収益モデルの転換が進捗しEP単体売上6.6%増、MRは46.9%増

GMO-EP連結売上収益（四半期推移）

(百万円)



施策の進捗

GMO-EP

- EP決済・その他
収益モデルの転換が計画通り進捗
累3Q計画進捗率：118.2%
- スタートアップ向け決済サービス「fincode byGMO」
アンカー顧客獲得を推進
単3Q売上前年同期比：+143.2%

GMO-MR

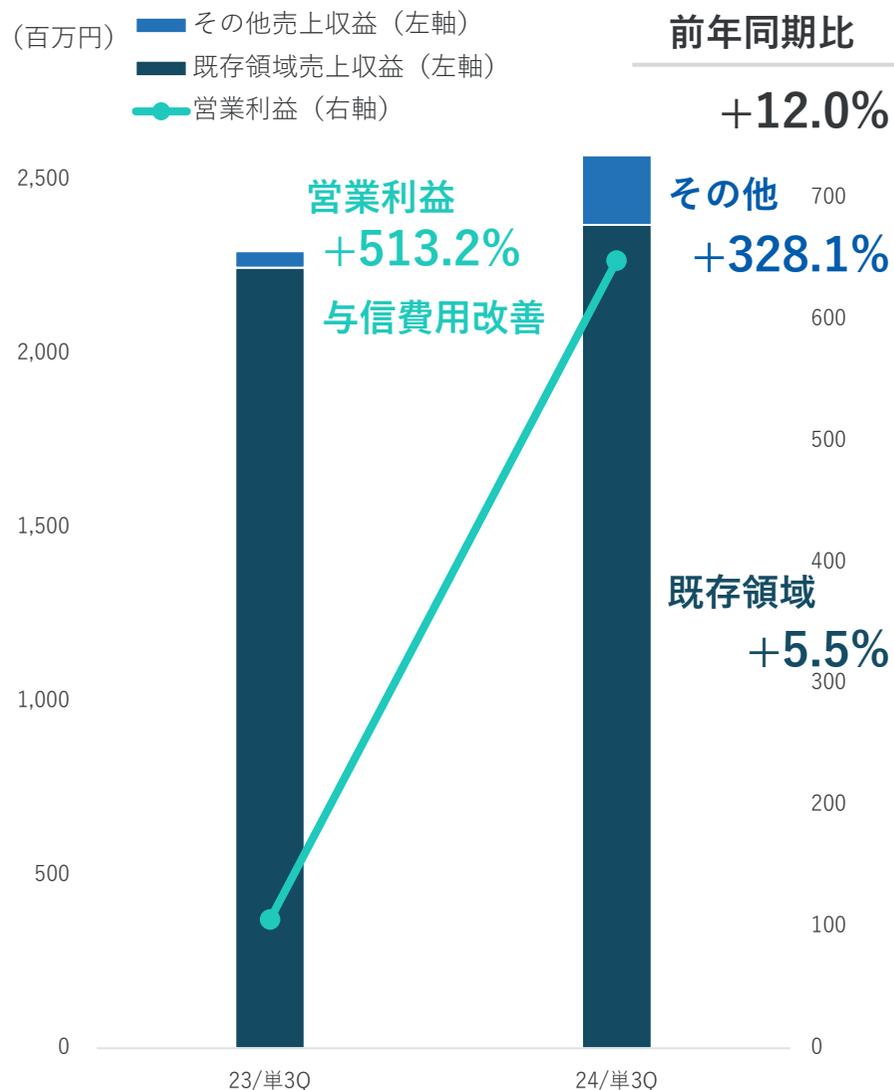
- GMO-EPと協働し、医療現場の生産性向上を支援
医療予約システムに決済サービスを組み込み提供
 - ・キャッシュレスの推進
 - ・待ち時間の解消



2.5 GMO-PS : 後払い/BNPL

与信費用が正常化し収益性が改善、新規案件の積み上げに継続注力

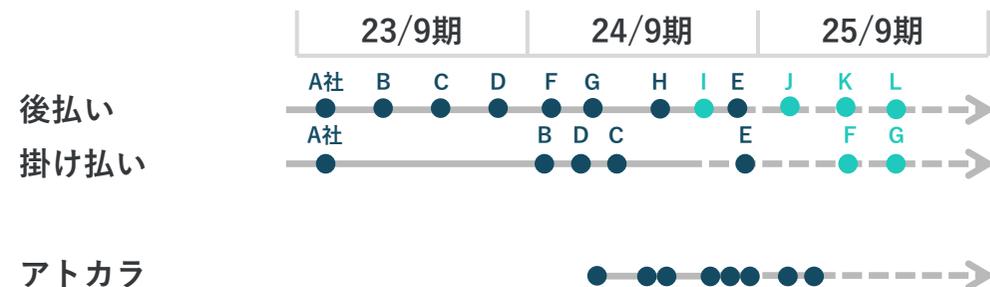
GMO-PS売上収益及び営業利益（単3Q）



未回収率の推移



施策の進捗（24/2Qより追加）

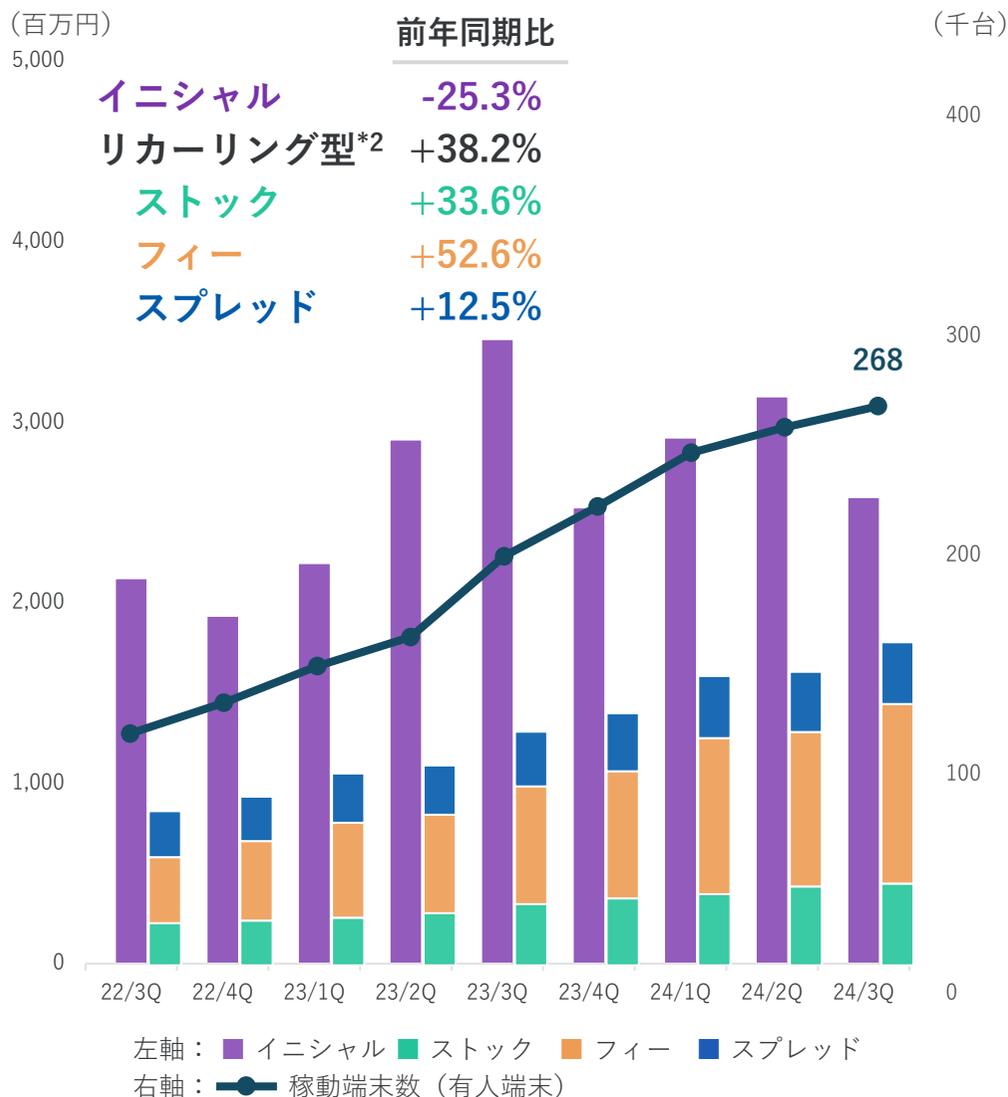


- ・ 慎重な運用を継続
- ・ 加盟店獲得は堅調に進捗
- ・ PG/パートナー顧客への拡販推進
- ・ 非物販領域への積極推進

2.6 GMO-FG連結：対面決済

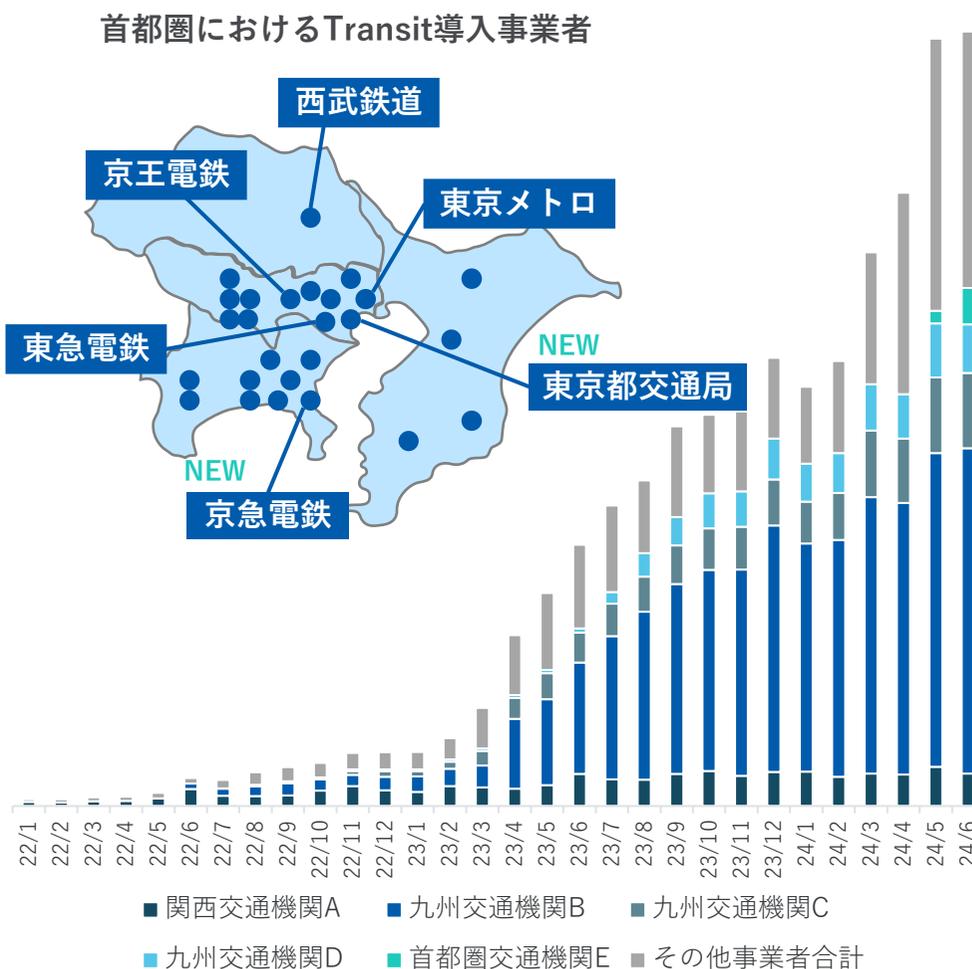
リカーリング型売上は38.2%増、モビリティ決済が首都圏に拡大

GMO-FG連結ビジネスモデル別売上収益*1（四半期推移）



モビリティ領域の拡大（導入状況及び決済件数推移）

開始予定も含め全国の122事業者に展開
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



*1 GMO-FG連結における業績数値

*2 リカーリング型売上：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

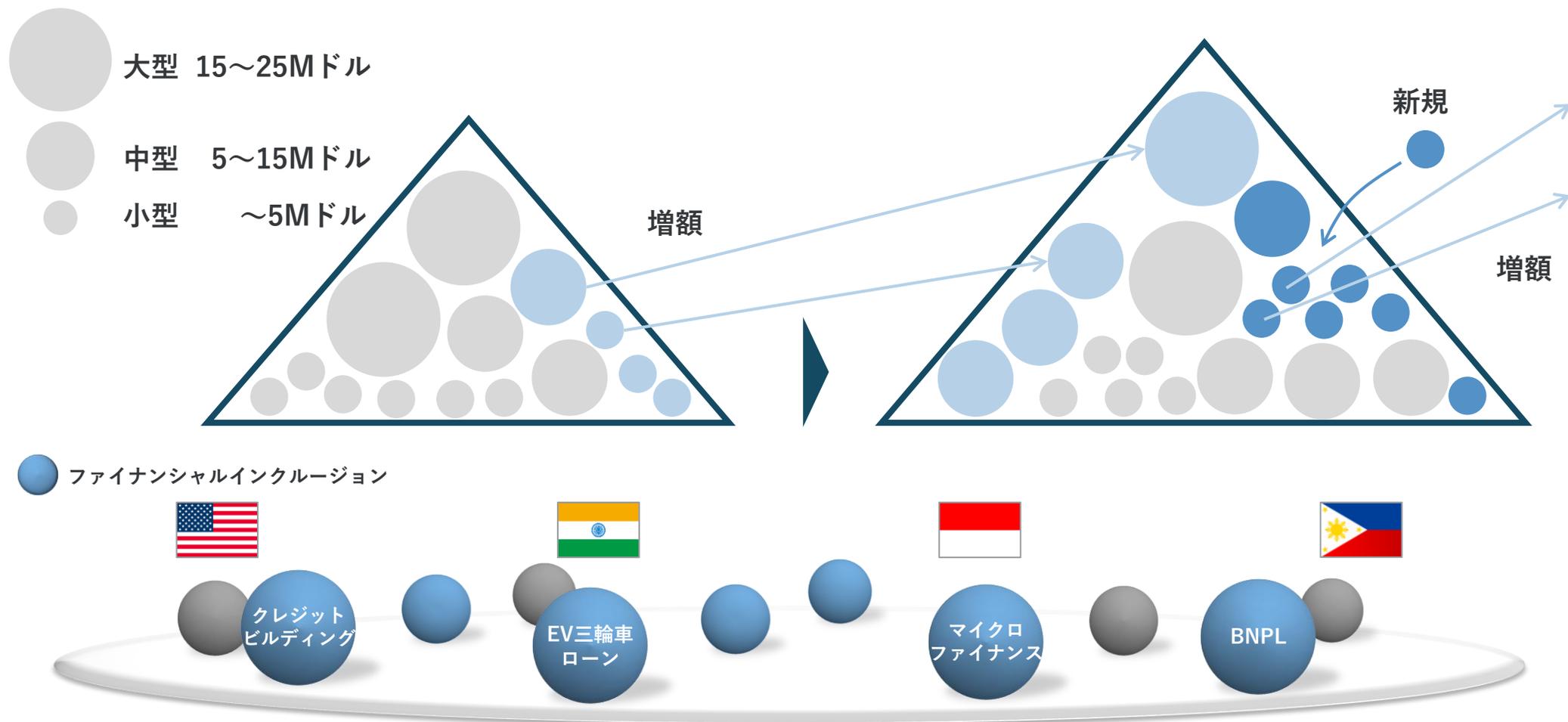
2.7.1 グローバル：融資戦略

変化する市場環境の中で安定・安全に融資残高を積み上げ

融資戦略

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

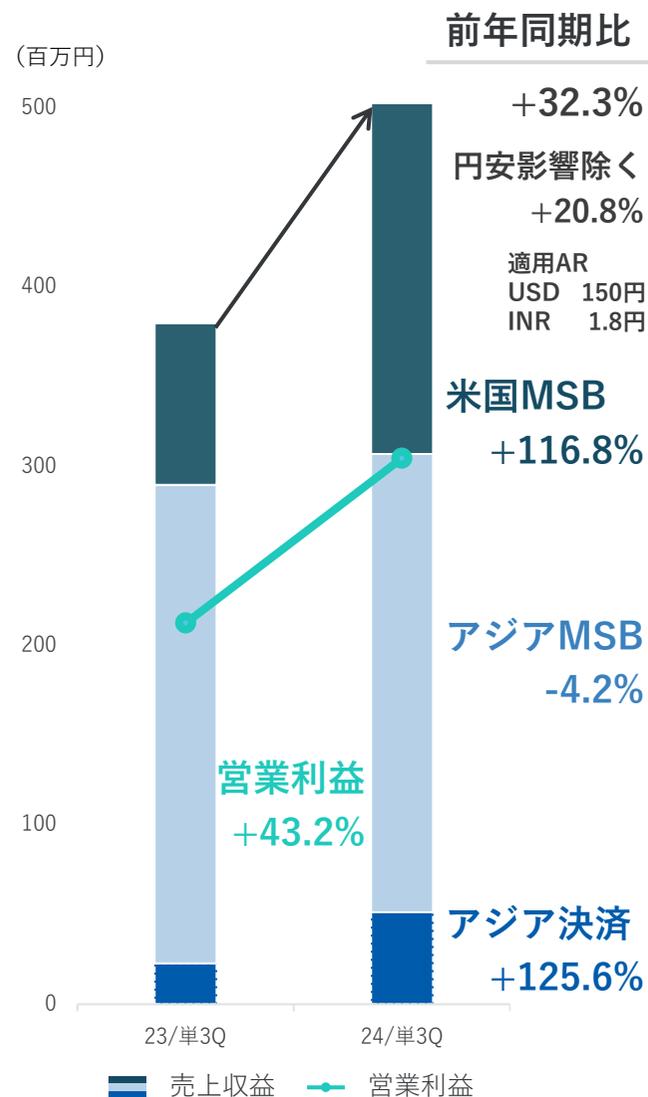
ポートフォリオ拡大イメージ



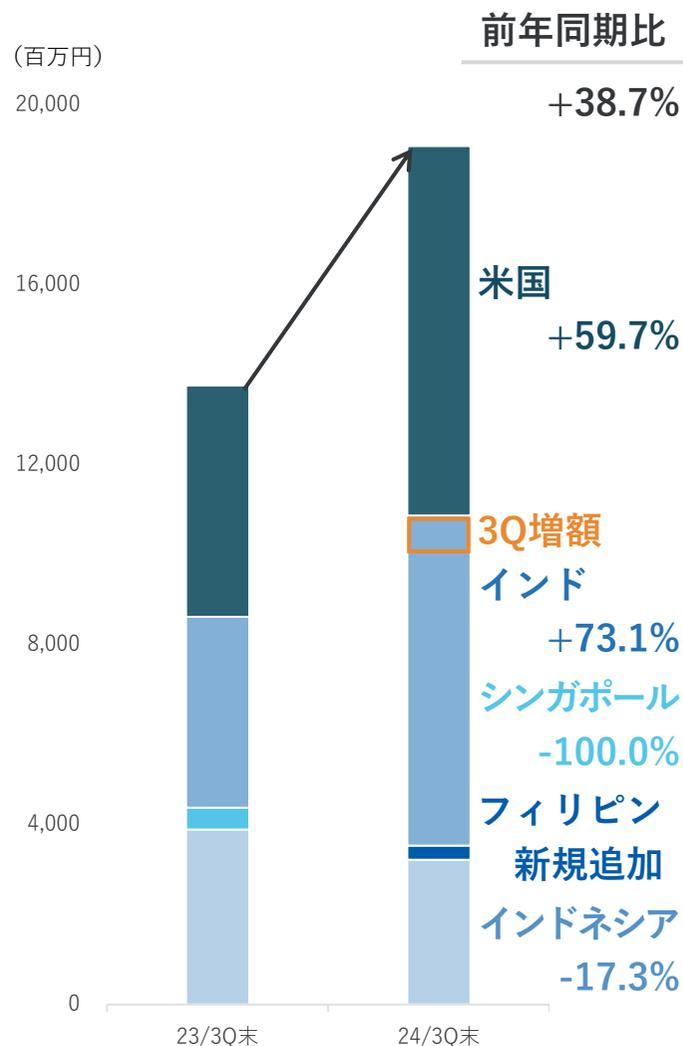
2.7.2 グローバル：業績サマリ

新規融資及び優良先への増額・円安効果もあり売上32.3%増

売上収益・営業利益（単3Q）



融資残高（6月末）



業績ハイライト

海外 MSB 米国・インドを中心に、新規/増額融資を積み上げ高成長

アジア 決済 Big Techへの送金サービスが安定的に高成長

新規融資実行案件（31期3Q以降）

NEOGROWTH（24年5月実行）
Lending simplified. Growth amplified.

SMEローンFinTech

- ・リテールへの深い業界知見に基づく独自の与信モデル
- ・累計融資総額：1,600億円以上

ATLAS（24年6月実行）

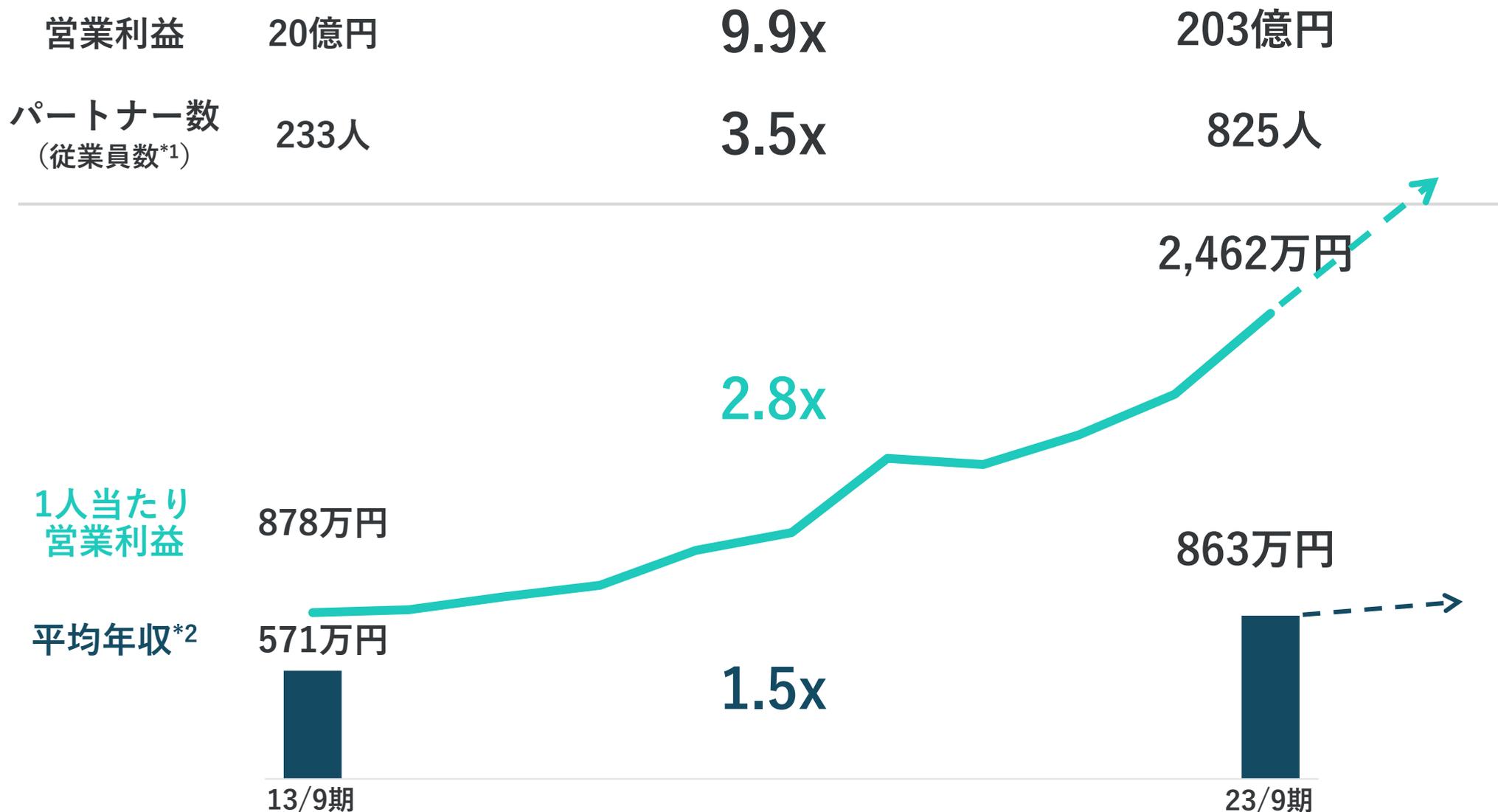
クレジットビルディング FinTech

- ・ロークレジット層向けに、信用力向上を目的としたカードを発行

3. サステナビリティ

3.1 サステナビリティ：人的資本への投資

人財への投資・還元を継続し稼ぐ力を向上



*1 連結従業員数（有価証券報告書）

*2 GMO-PG単体平均年間給与（有価証券報告書）

3.2 サステナビリティ：環境

GHG削減目標がSBTiによる「1.5°C目標」の認定を取得

SBTイニシアチブ



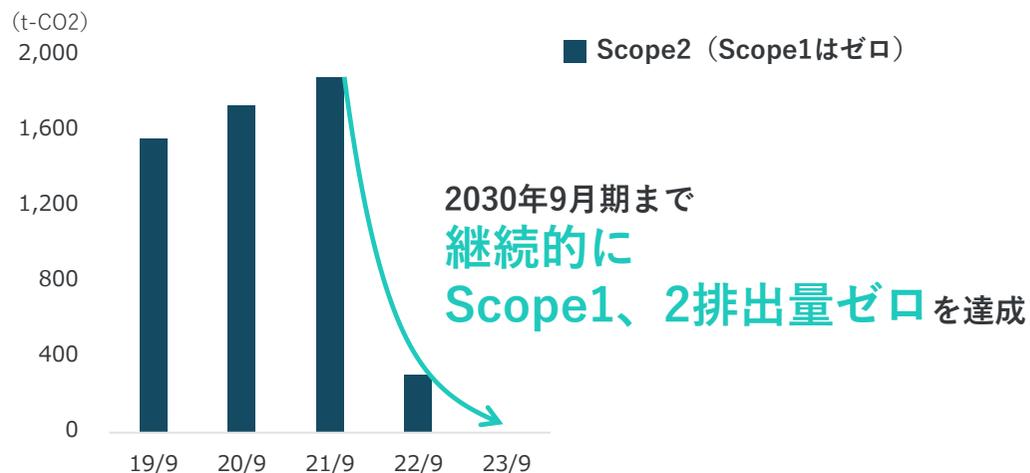
国内認定企業数
319社*

GHG削減目標が科学に基づく気候目標の設定を企業に促す世界的な団体「SBTイニシアチブ」から「1.5°C目標」と整合した目標であることの認定

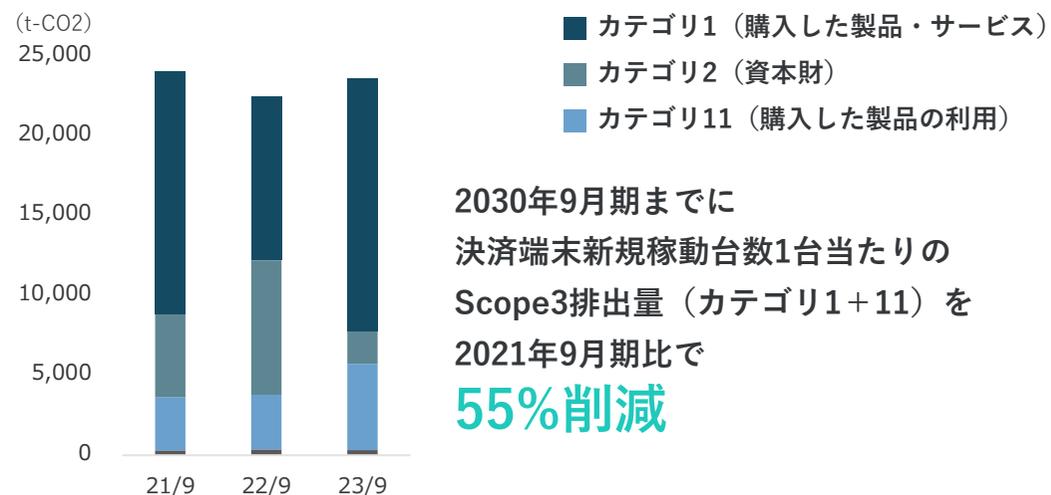
当社GHG削減目標がパリ協定における、世界の平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5°Cの抑えとする「1.5°C目標」に対して科学的に整合するものと実証

* 中小企業向けSBT認定企業を除く (Science Based Targets Initiative、2024年8月8日時点)

認定されたGHG削減目標 (Scope1、2)



認定されたGHG削減目標 (Scope3)



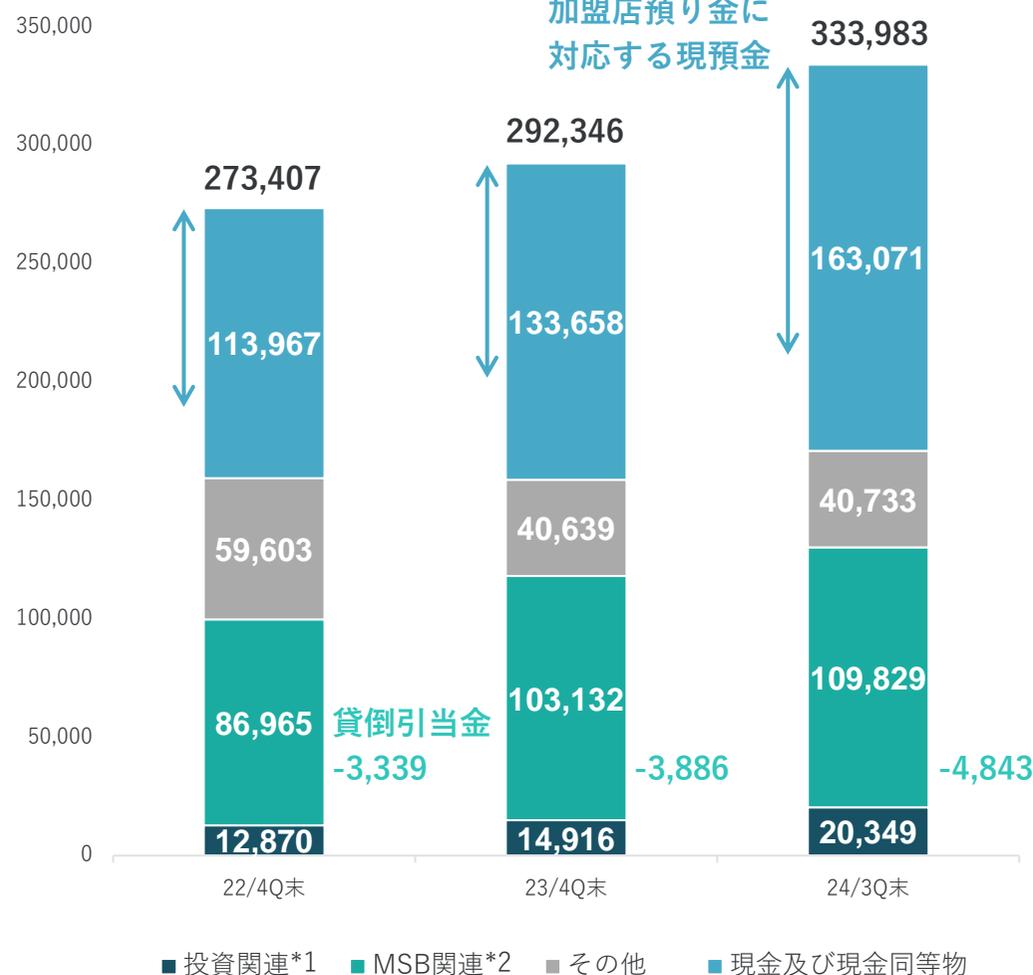
4. 財務ハイライト・参考資料

4.1.1 連結貸借対照表

事業拡大に伴い加盟店預り金及びMSB関連資産が増加

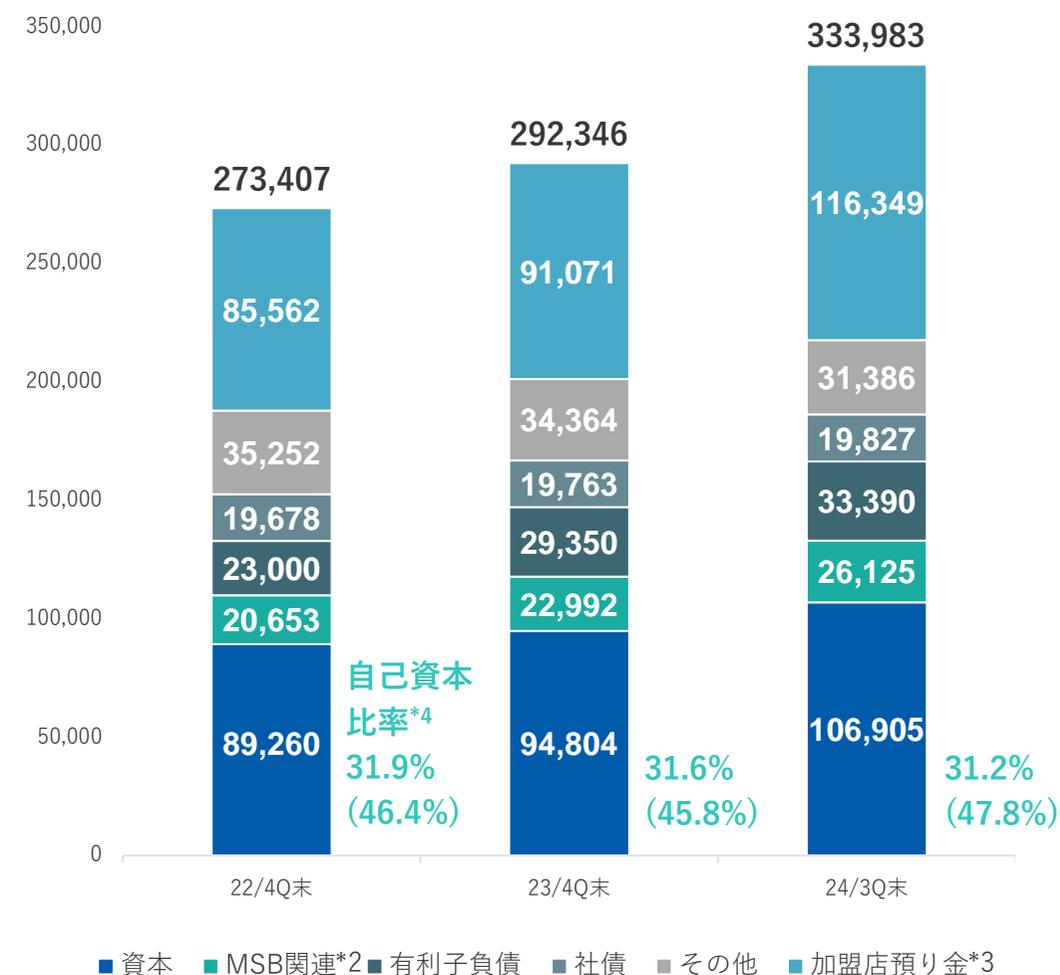
資産

(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

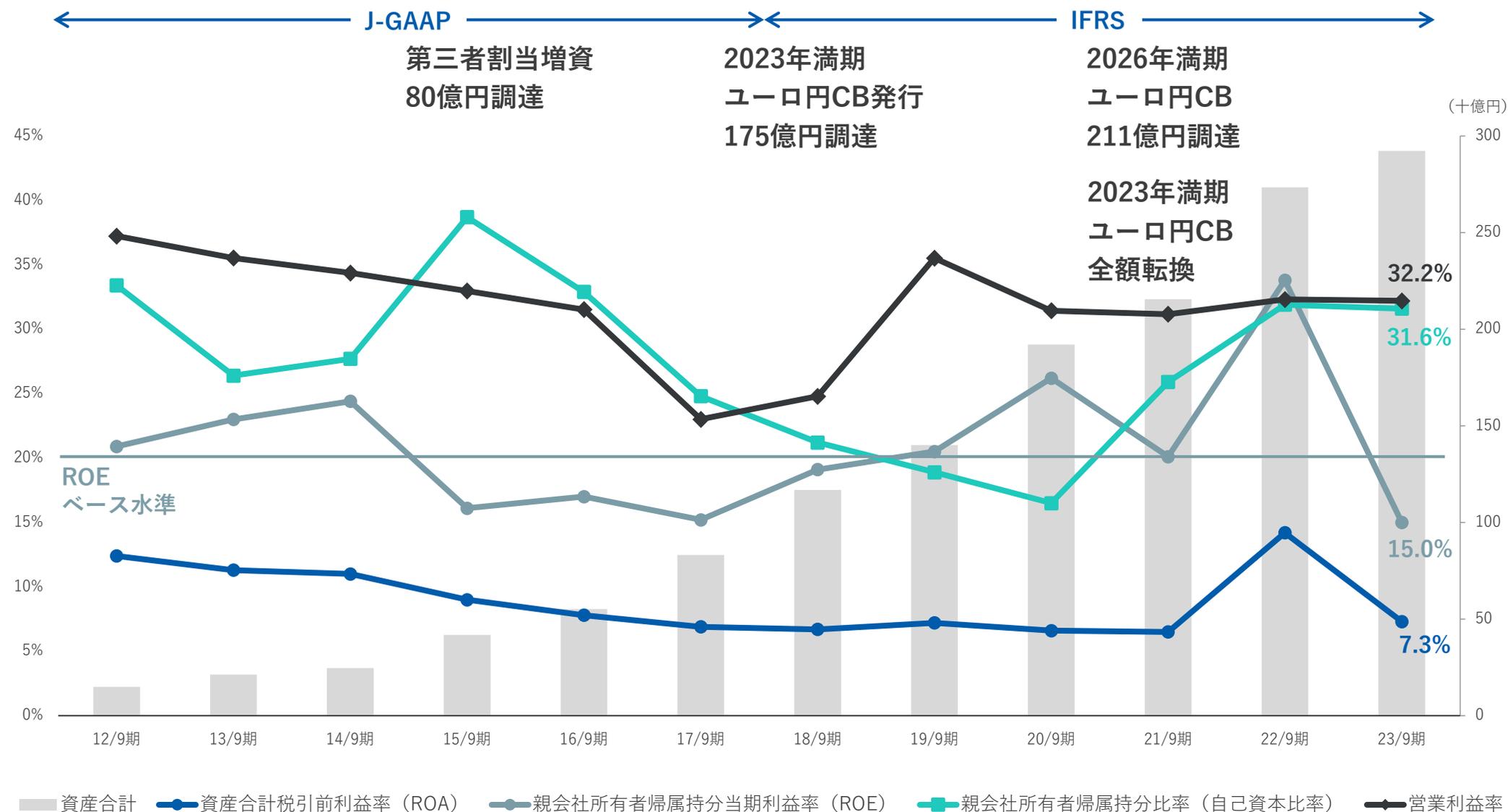
*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

*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）。括弧内は調整後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－加盟店預り金））

*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）

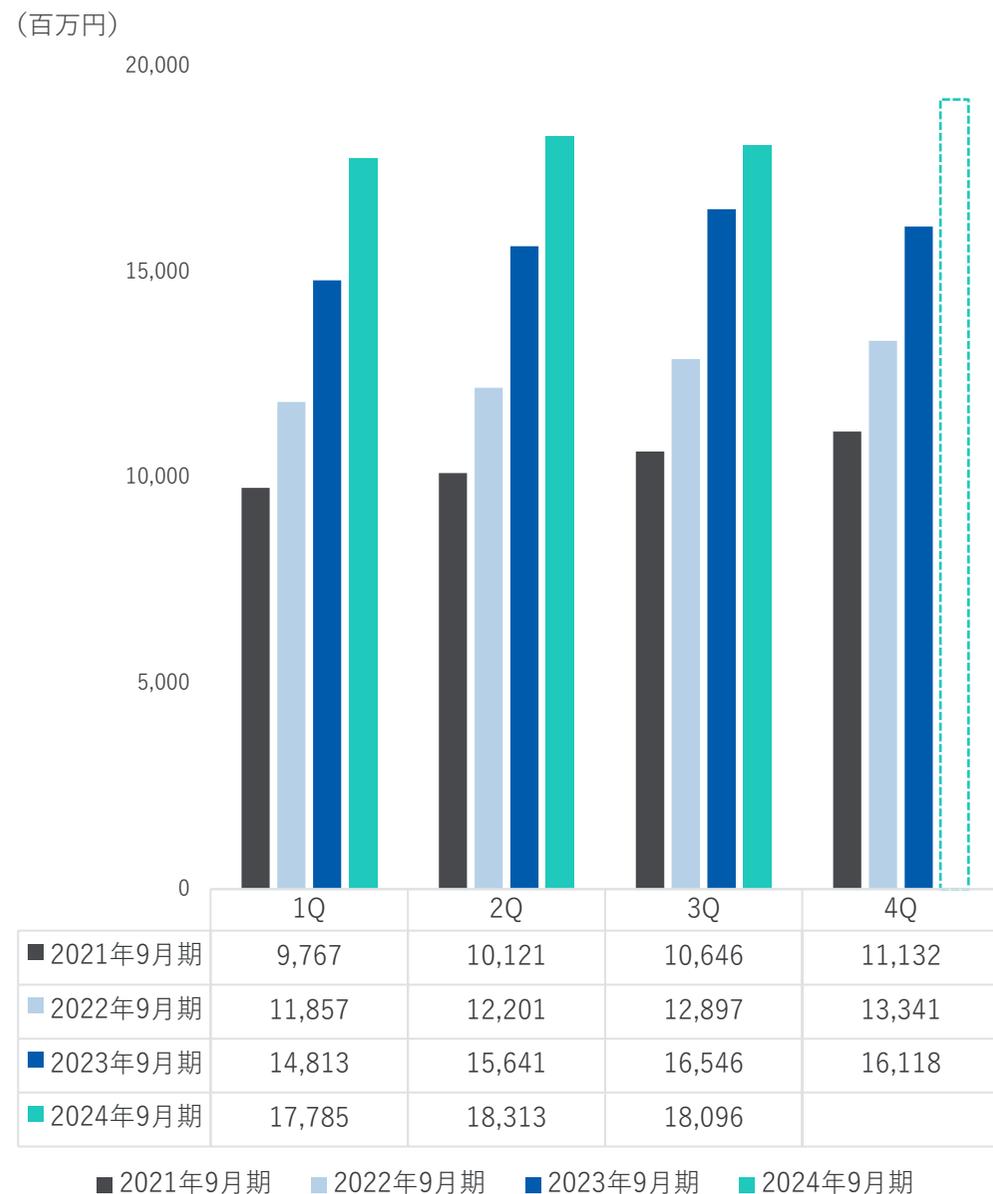
収益性・資本効率・資本基盤のバランスを図り事業運営



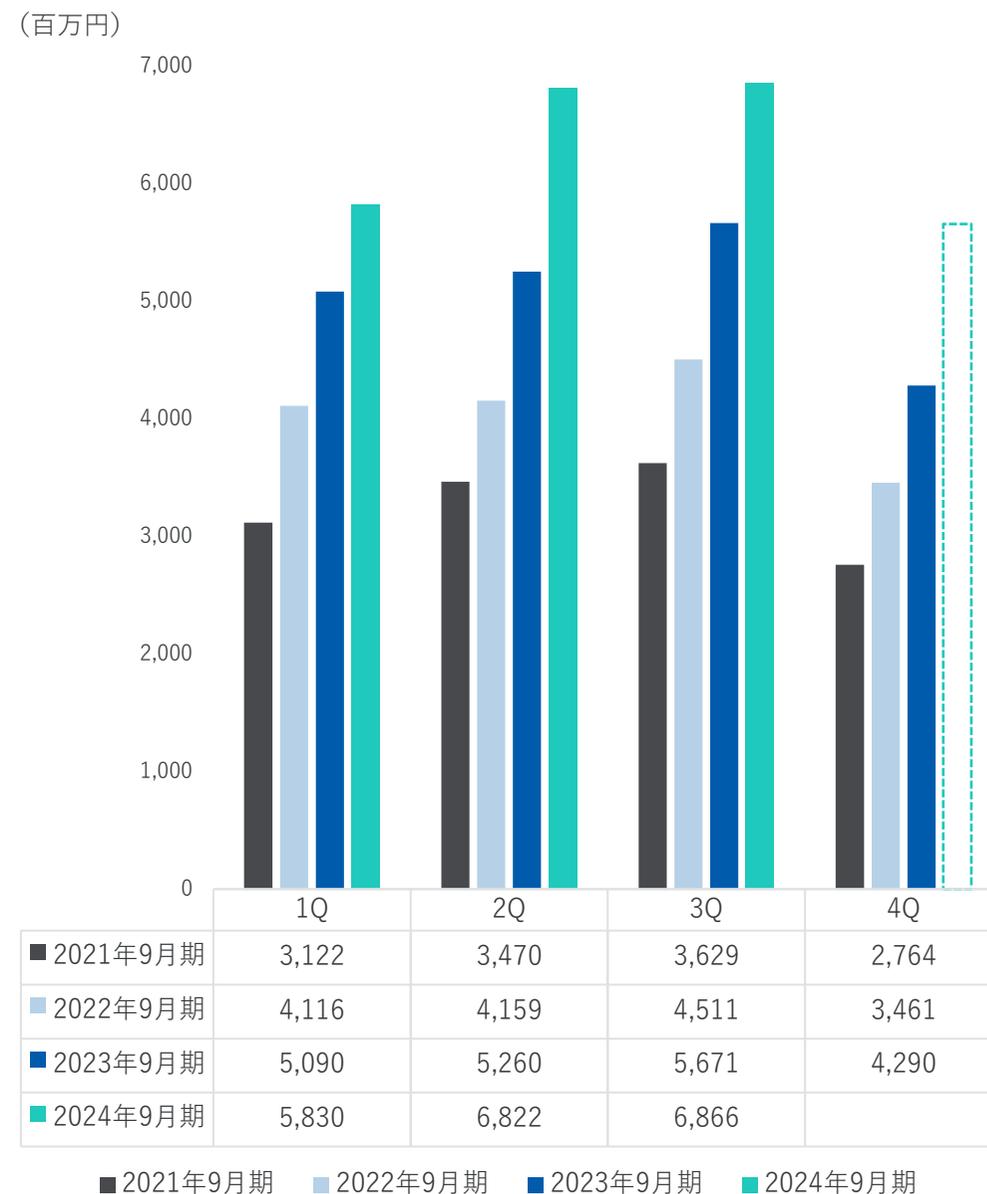
* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

4.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益



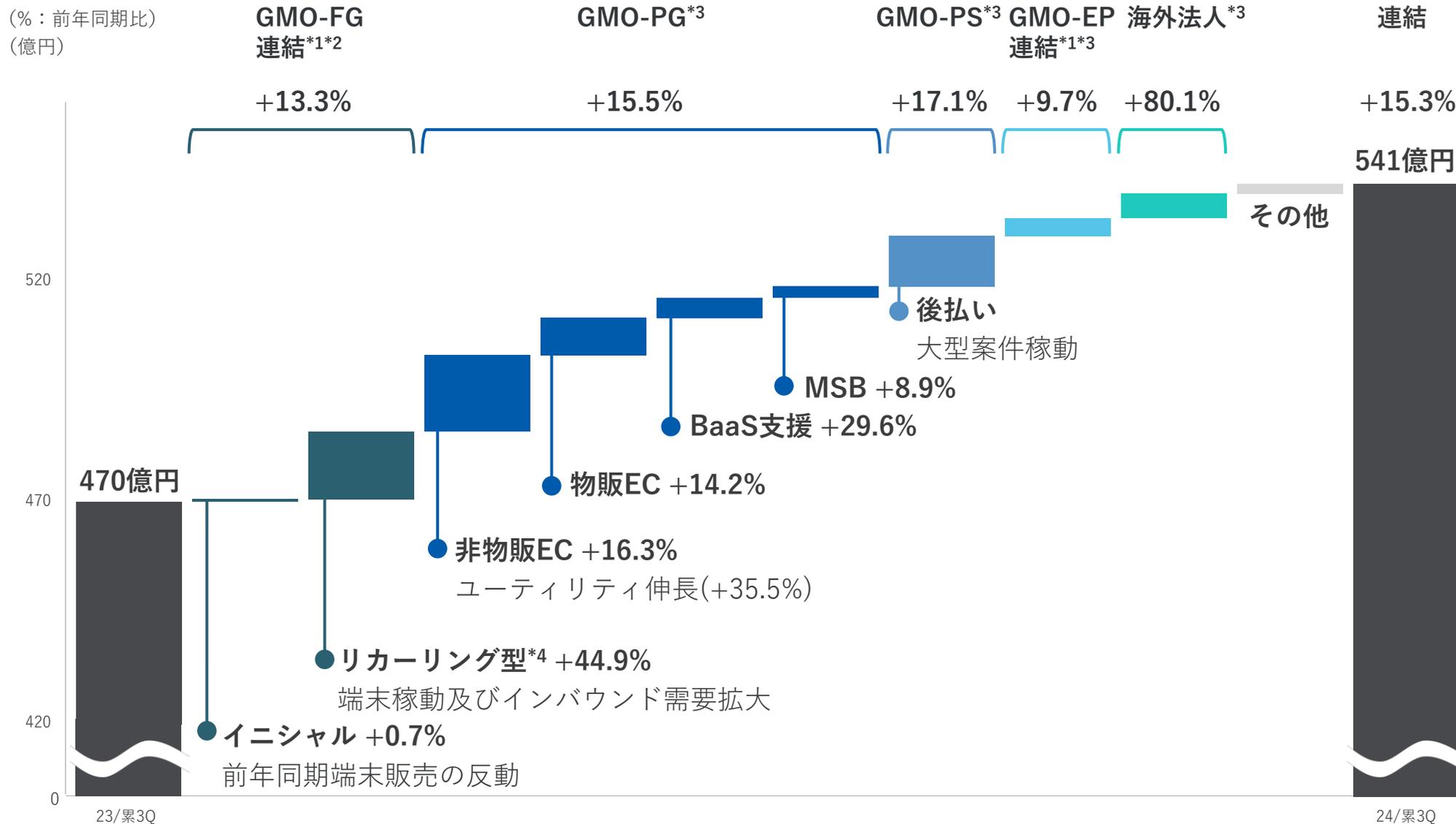
連結営業利益



* 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 連結売上収益の増減要因（前年同期比/累計）

前年同期端末販売の反動により連結売上15.3%増



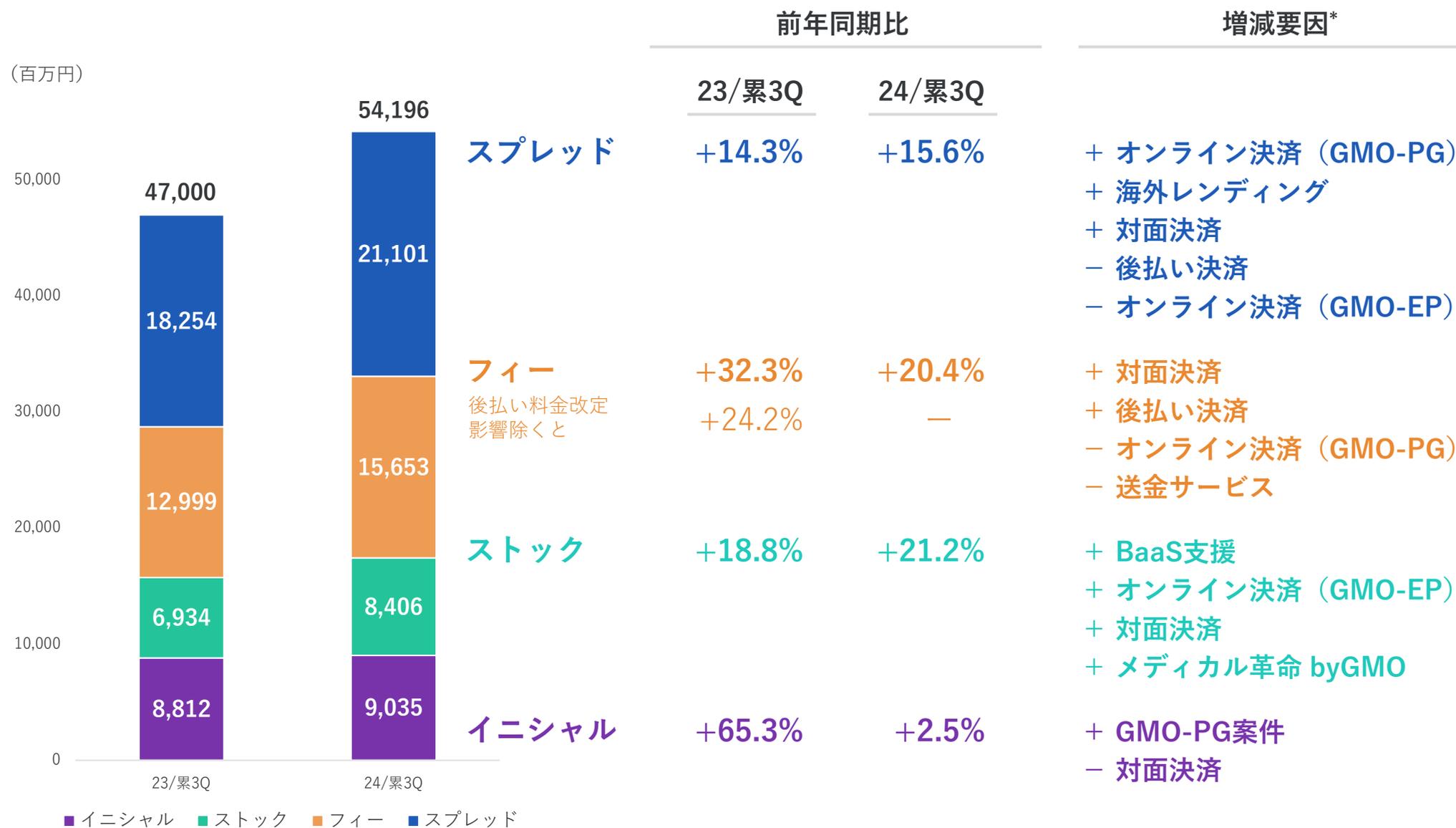
*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

*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 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

4.4.1 ビジネスモデル別連結売上収益（前年同期比/累計）

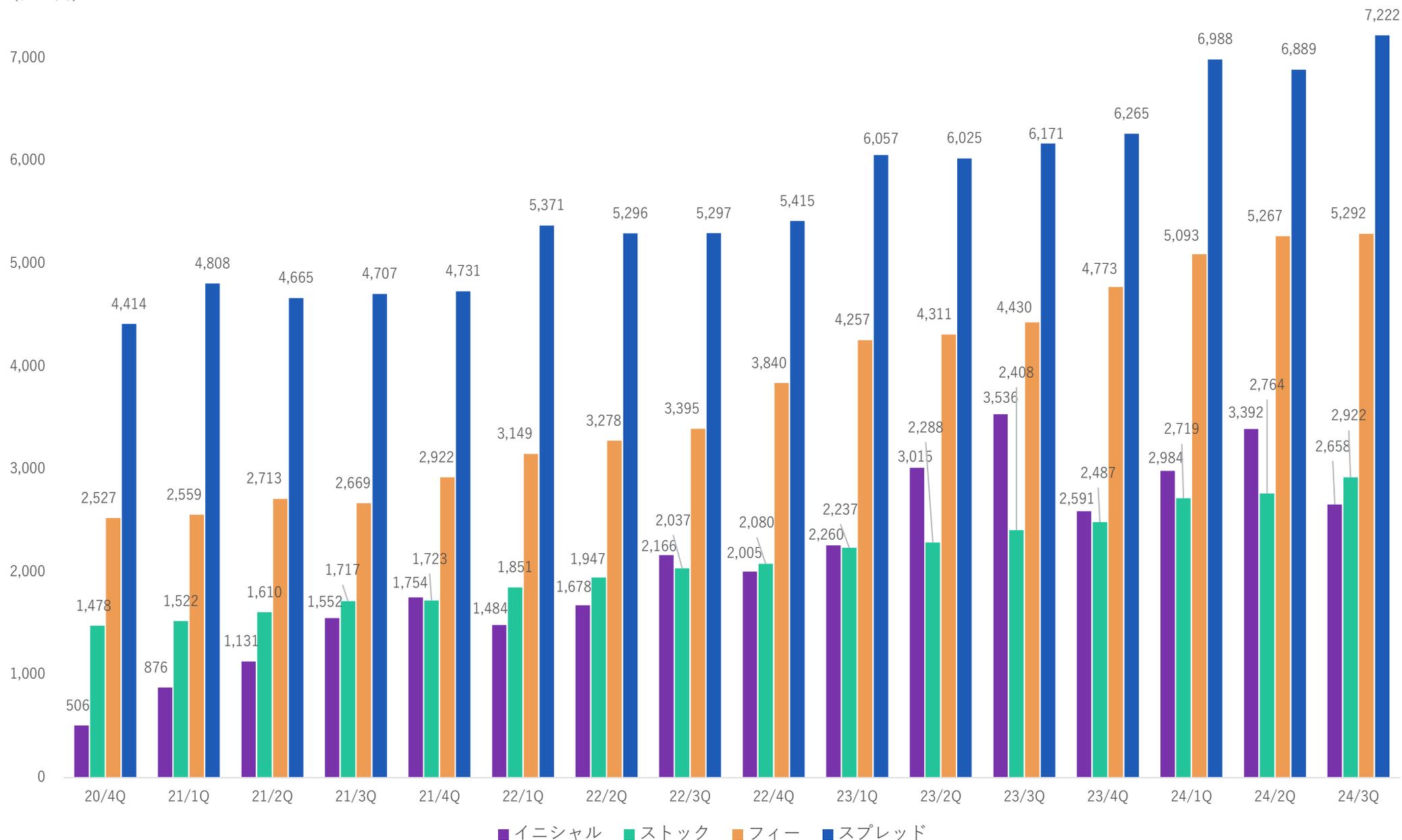
ストック・フィーは20%超の成長、スプレッドは成長率改善



* 連結売上収益の前年同期比（+15.3%）以上の項目を+、未達の項目を-と表記

4.4.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

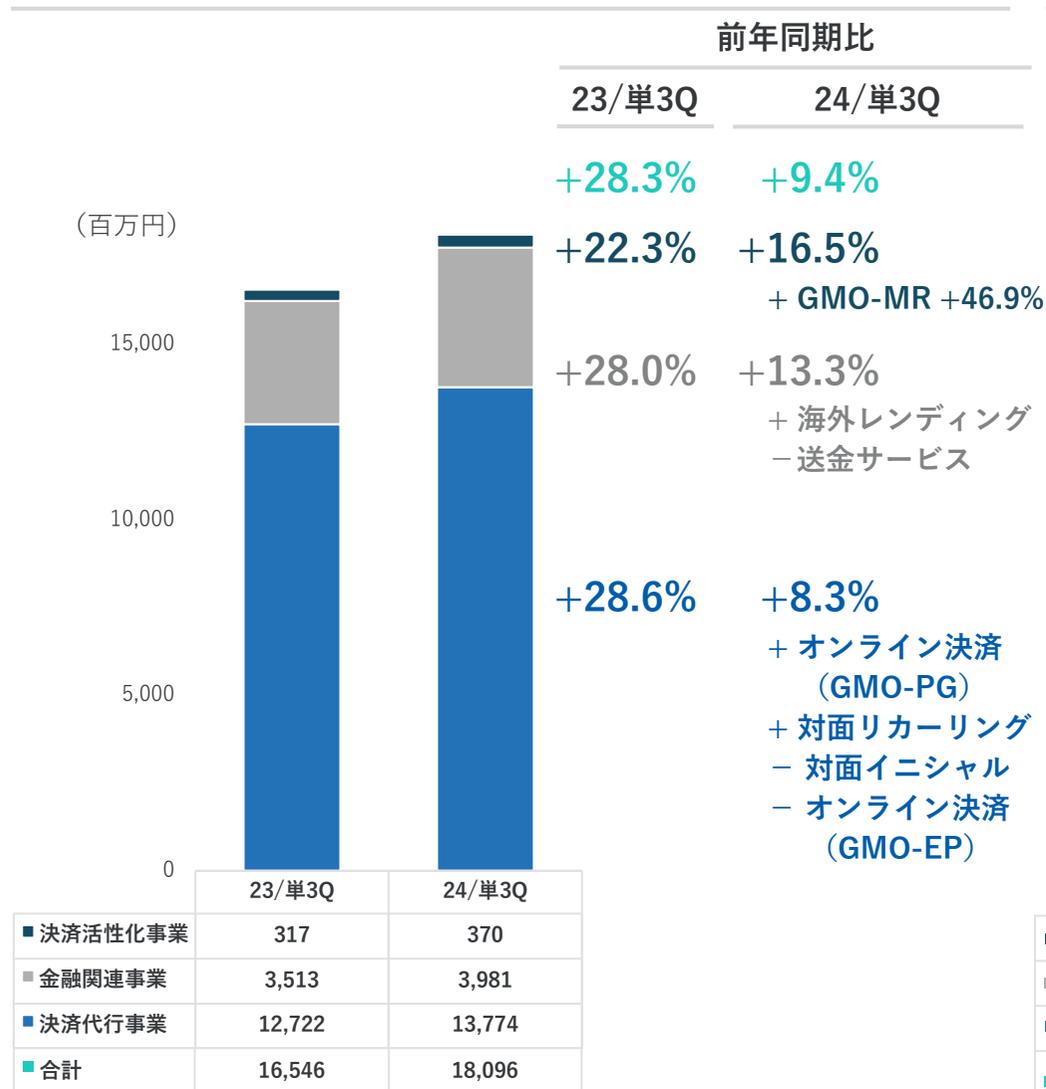
(百万円)



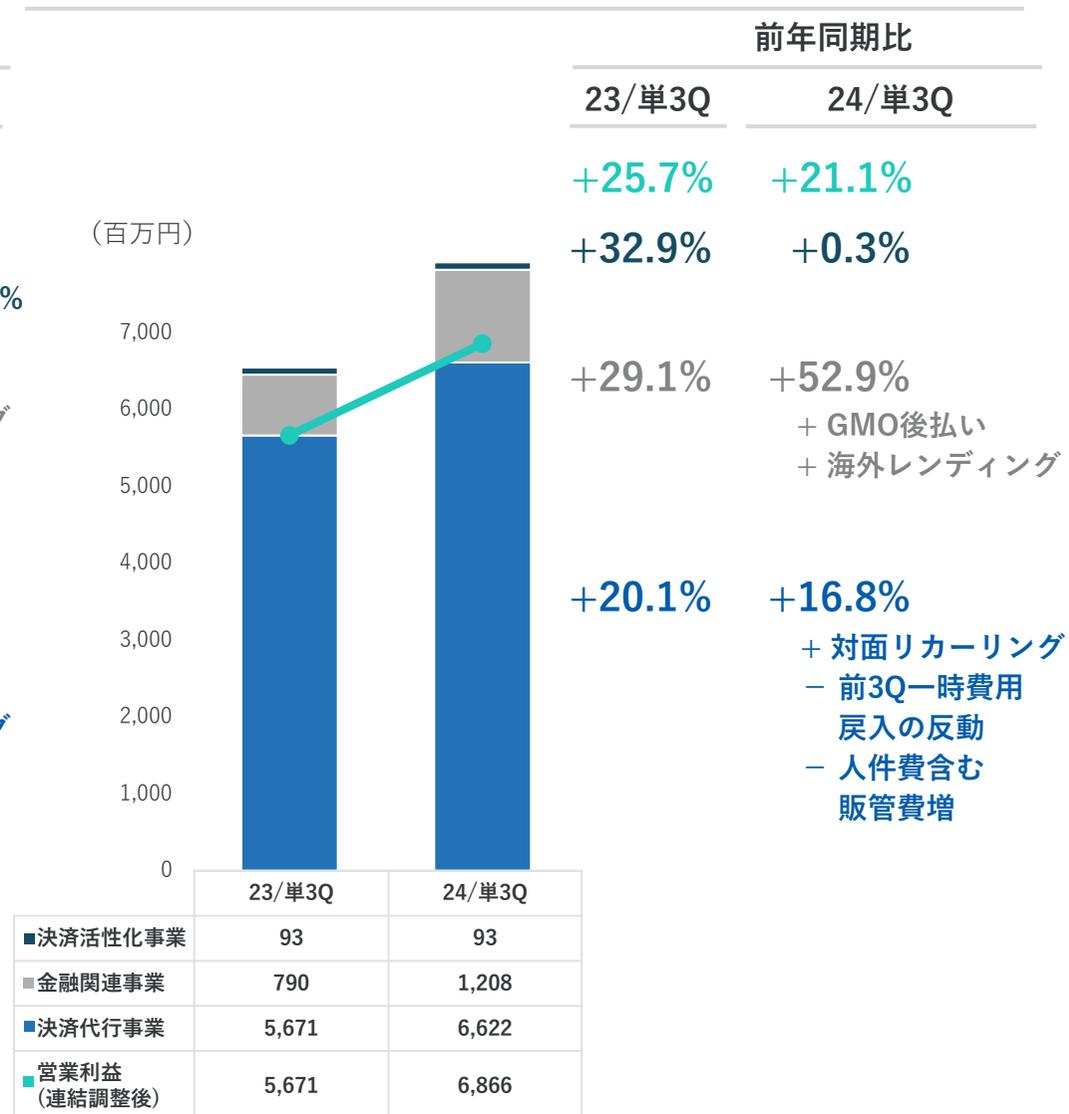
4.5 セグメント別連結業績（前年同期比/単Q）

金融関連事業は与信費用の正常化により52.9%増益

セグメント別売上収益*



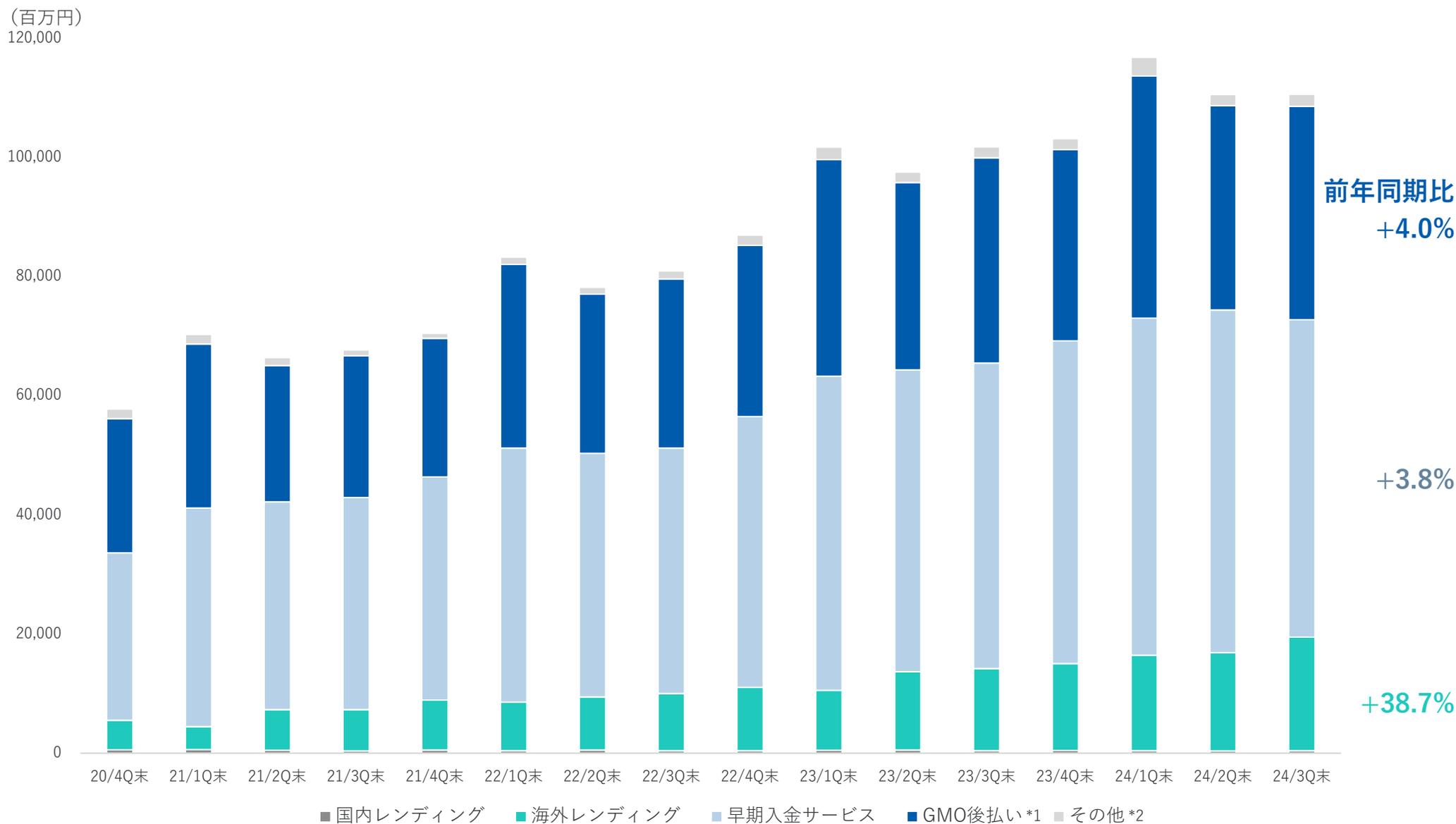
セグメント別損益*



* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

4.6.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

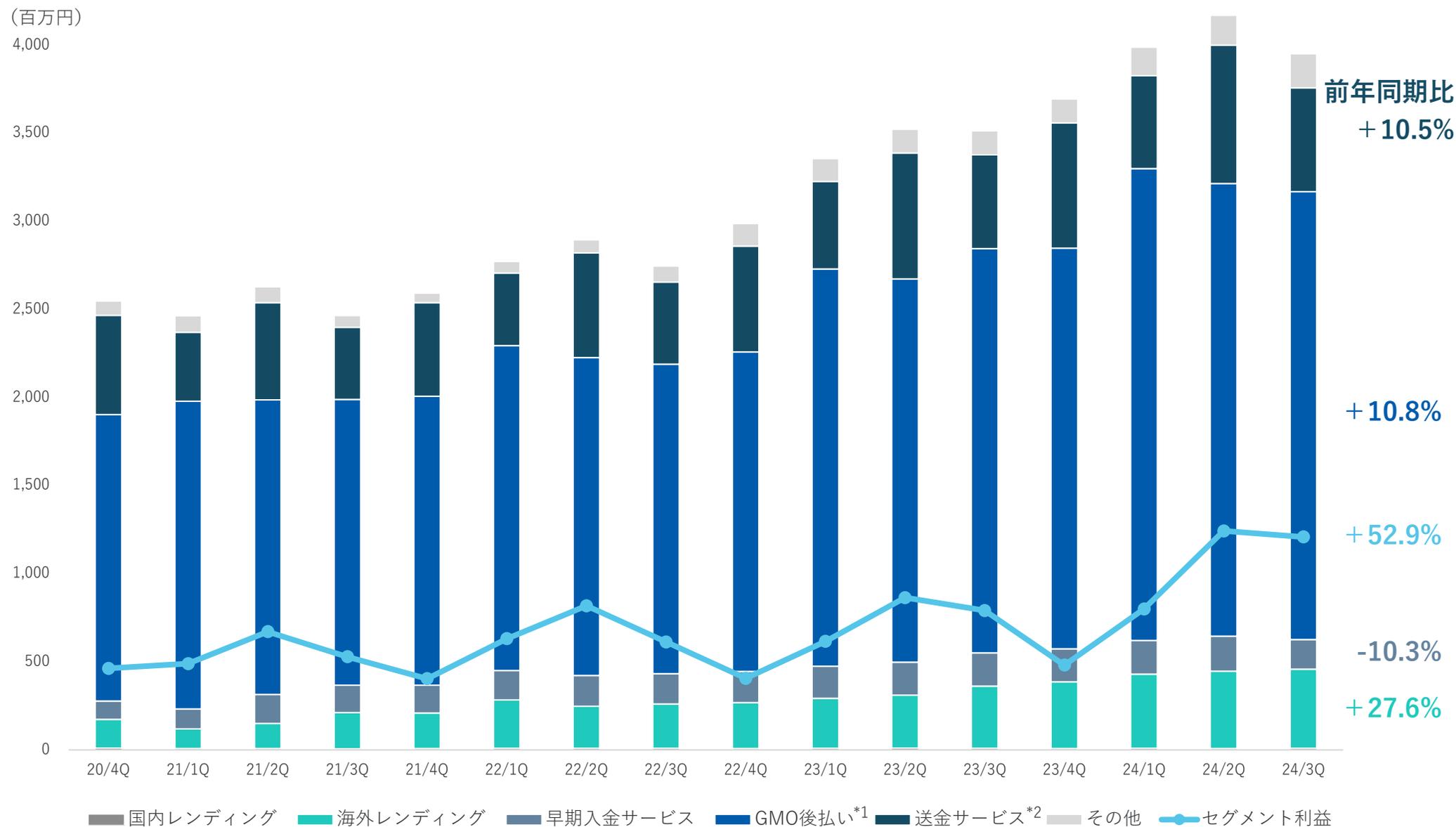
FinTech関連アセット



*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

4.6.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

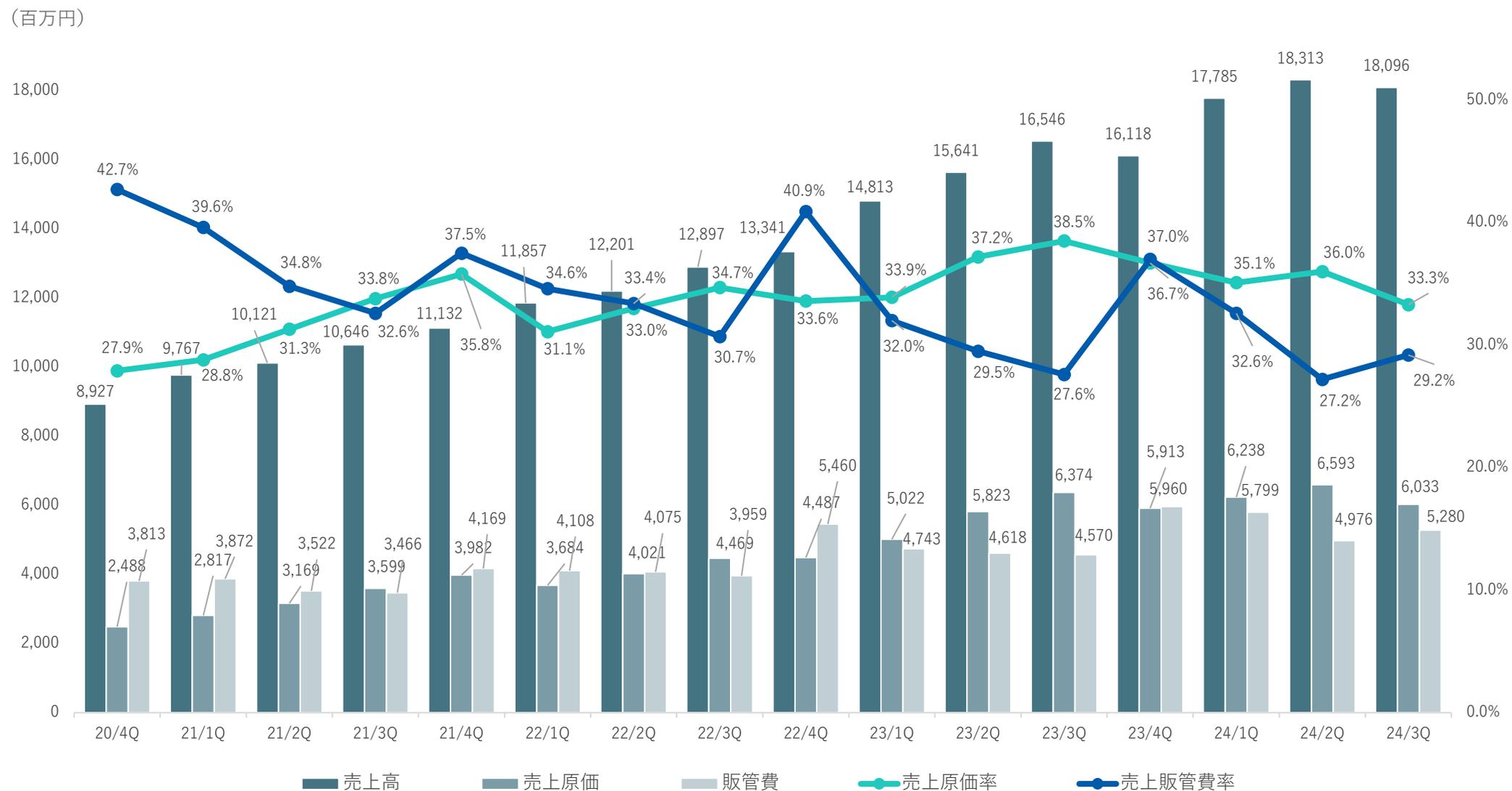
FinTechセグメント売上・利益



*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

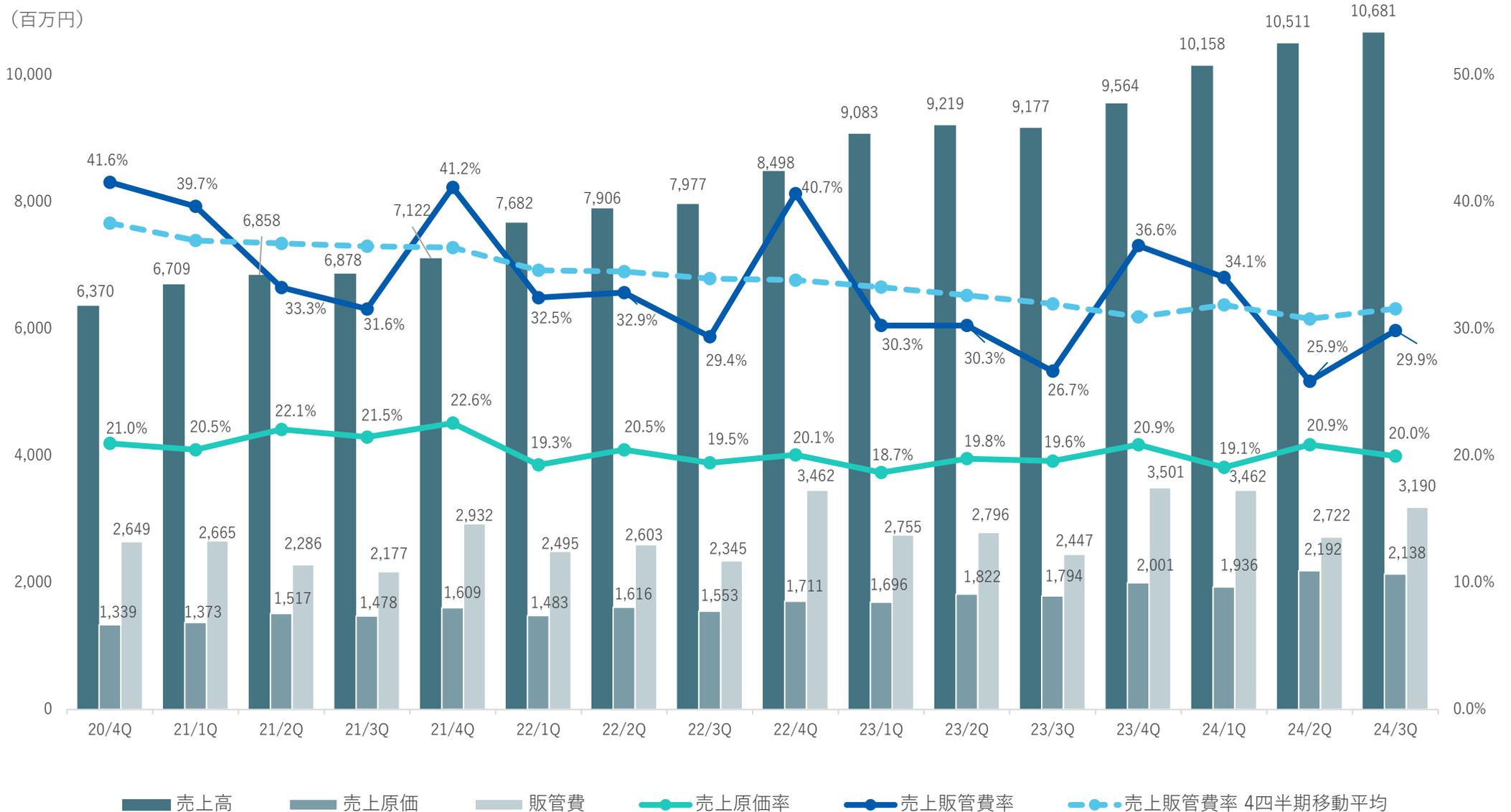
4.7.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



4.7.2 GMO-PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



* 連結消去前の数値

4.8.1 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17.7兆円に

	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	
	24/3Q末	24/単3Q	直近12カ月合計	24/単3Q	直近12カ月合計
連結	-	18.6億件	70.9億件	4.7兆円	17.7兆円
	前年同期比	-	+18.1%	+21.0%	+26.3%
オンライン	155,671店	16.0億件	62.1億件	2.9兆円	11.6兆円
	前年同期比	+7.9%	+12.9%	+16.6%	+14.8%
対面*2	361,367台	2.6億件	8.7億件	1.7兆円	6.1兆円
	前年同期比	+32.2%	+64.9%	+65.1%	+52.5%

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。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は665,675店（前年同期比+18.3%）

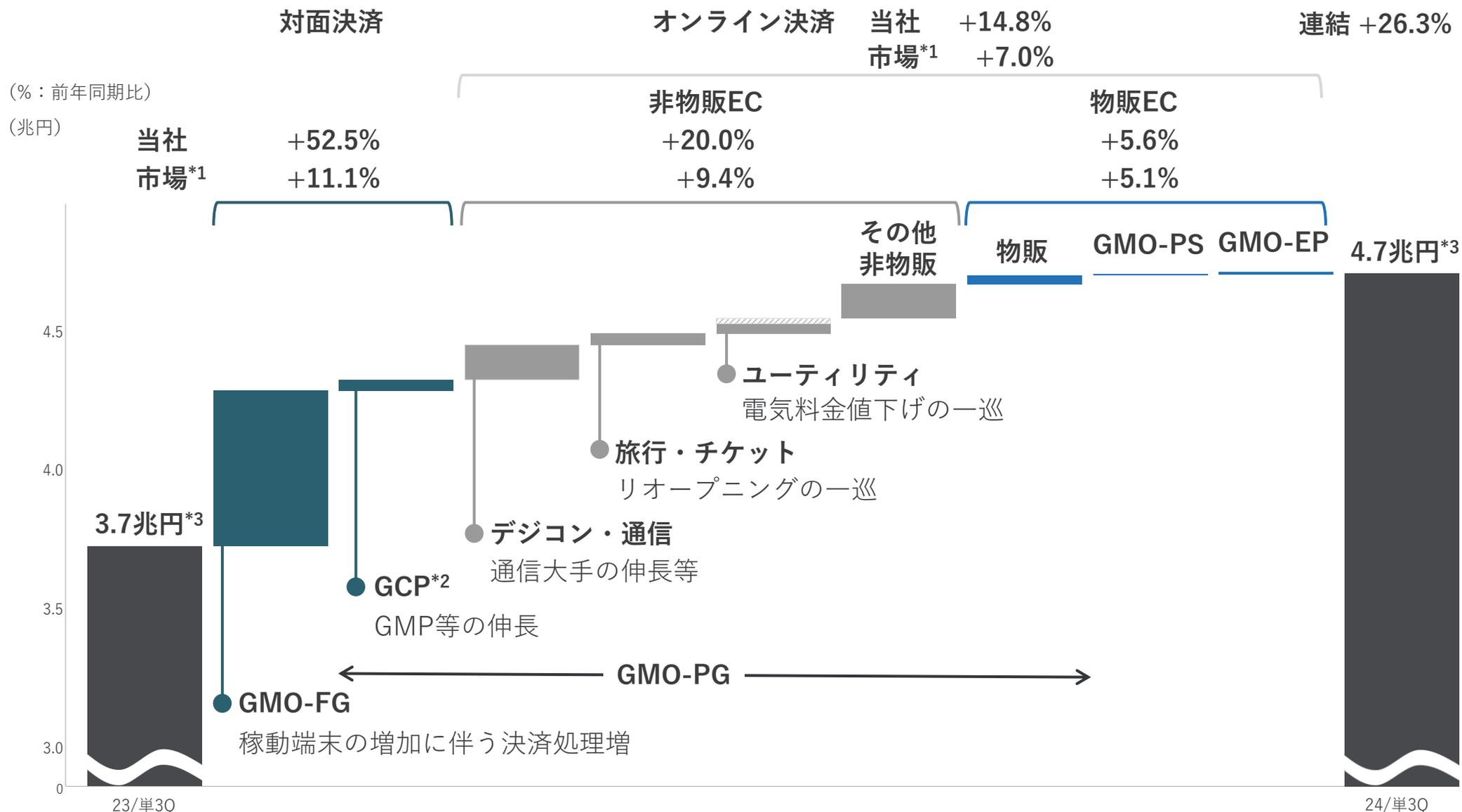
*2 稼働端末数はGMO-FGの数値（端末レスのアクティブID数を含む。PGのGMO Cashless Platformは除く）対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

*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）

4.8.2 連結決済処理金額の増減要因（前年同期比/単Q）

対面・非物販ECは市場を上回る成長

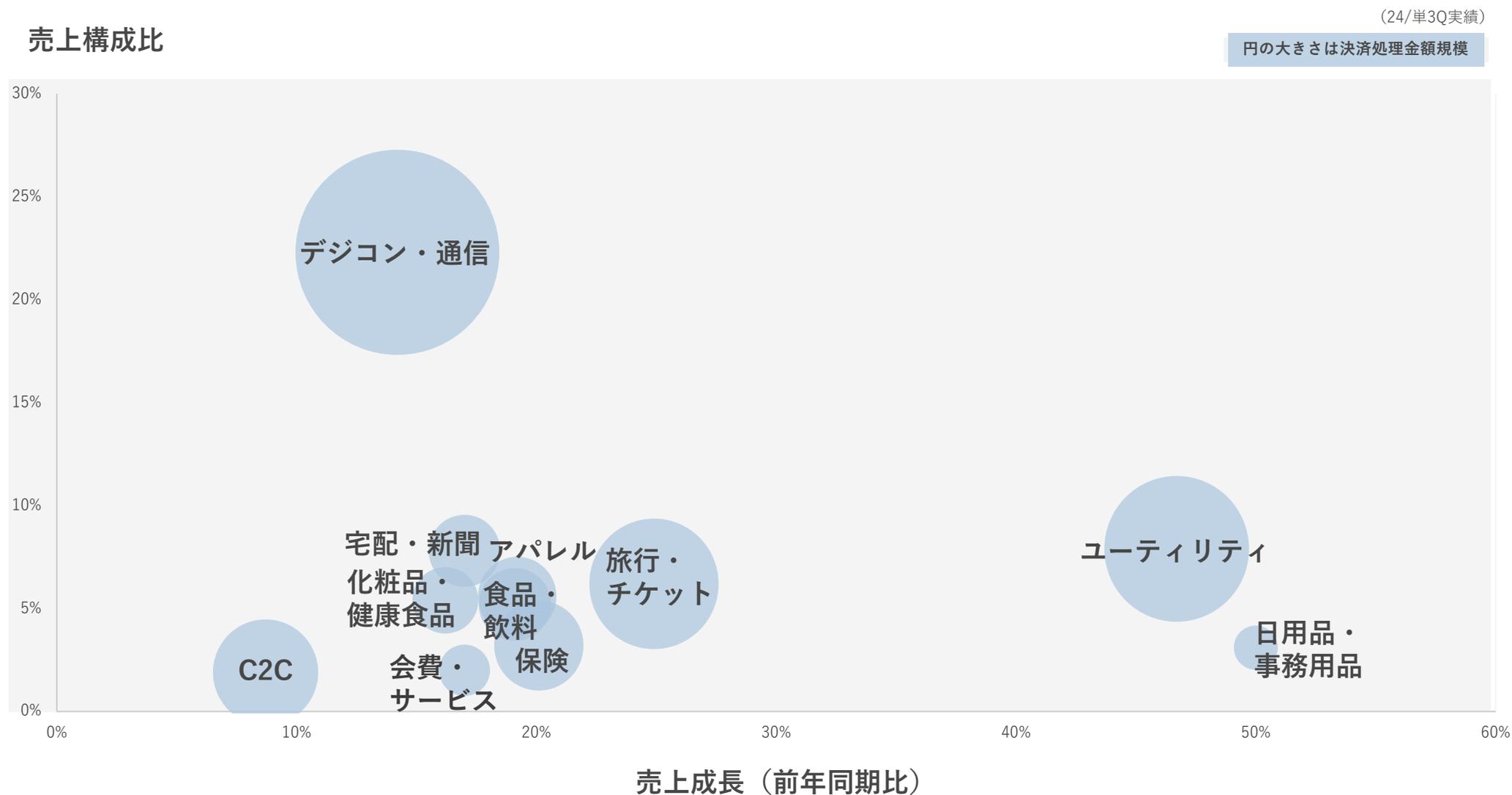


*1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。
対面市場は2024年6月の数値が現時点で未公表のため、4~5月の前年同期比成長率を記載。
*2 GMO Cashless Platform *3 兆円未満を四捨五入

4.8.3 主な業種分布図（単Q）

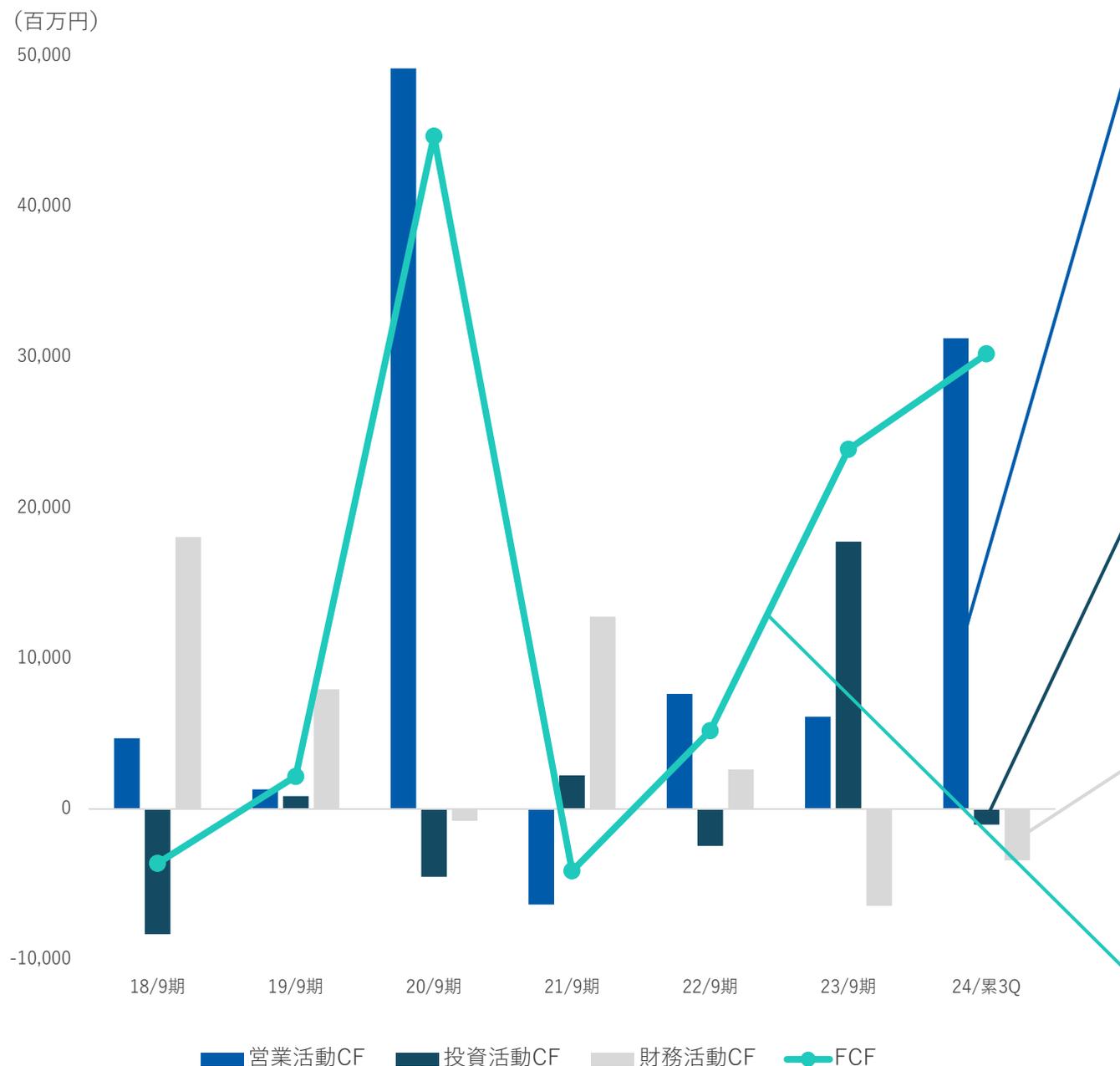
業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*



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

4.9.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）



2024年9月期3Q累計（百万円）

営業活動CF	：	+31,261
税引前利益		+21,878
減価償却費及び償却費		+2,427
持分法による投資の売却益		-1,624
営業債権及びその他の債権		-4,673
前渡金		+583
未収入金		-3,869
未払金		+3,008
預り金		+27,497
法人所得税の支払額		-13,759
投資活動CF	：	-1,034
無形資産の取得		-2,989
投資有価証券の取得		-4,509
投資有価証券の売却		+1,624
関係会社預け金の払戻		+5,300
財務活動CF	：	-3,412
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		-6,745
FCF	：	+30,227
現金及び現金同等物	：	163,071

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

4.9.2 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

決済代行事業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

ただし、年間数兆円の決済処理金額の
期越え部分となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

後払いサービス

未収入金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

その他

関係会社預け金（資産）

資産 ▼ 投資活動CF ▲

GMO-IG*のCMSへ一時的に預け入れた資金
(24/3Q末残高はゼロ)

* GMO-IG : GMOインターネットグループ

4.10 Webサイトリニューアルのお知らせ

トップページ

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

GMO PAYMENT GATEWAY

決済で、次をつくる。

お客様の決済をデジタル化し、もっと快適に、もっと価値ある社会へ。
新しい決済、新しいビジネス、新しいサービス、新しい未来をつくる。決済は、社会の未来。

SERVICE

決済サービスのデジタル化の推進により、オンライン決済や
決済インフラのデジタル化による決済の効率化を推進しています。
また、決済サービスのデジタル化の推進により、

- オンライン決済サービス
- ECサイト・アプリ決済の決済
- 決済インフラのデジタル化
- 決済インフラのデジタル化

VALUE PROPOSITION

顧客の価値

決済イノベーションの創出で、
お客様の成長と社会の進歩発展に
貢献する。

社会の進歩発展

単業会社

多業種会社

GMO

決済イノベーション

NEWS

2024.07.20 18:00 18:00
決済インフラのデジタル化を推進

2024.07.20 18:00 18:00
決済インフラのデジタル化を推進

投資家向け情報

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

GMO PAYMENT GATEWAY

INVESTOR RELATIONS

決算説明会動画
統合報告書
決算説明会資料

新着情報

2024.07.19	決算報告	2024年第2四半期決算発表
2024.07.18	決算報告	2024年第2四半期決算発表
2024.07.15	決算報告	2024年第2四半期決算発表

IRメニュー

- 経営方針 (MANAGEMENT POLICY)
- IR資料室 (IR LIBRARY)
- 株主情報 (STOCK INFORMATION)
- IRカレンダー (IR CALENDAR)
- 個人投資家の皆様へ (FOR INDIVIDUAL INVESTORS)
- 財務ハイライト (FINANCIAL HIGHLIGHTS)

サステナビリティ

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

GMO PAYMENT GATEWAY

SUSTAINABILITY

サステナビリティに対する
基本的な考え方

ESGの取り組み

- 環境 (ENVIRONMENT)
- 社会 (SOCIAL)
- ガバナンス (GOVERNANCE)

EVALUATION

外部からの評価

INTEGRATED REPORT

統合報告書

マテリアリティ

決済を起点とした事業の持続的成長を遂げた「社会貢献」

信託 (TRUST) 革新 (INNOVATION) 投資家 (INVESTORS)

人財 (Talent) ガバナンス (Governance)

持続的成長を支える経営基盤

4.11 サステナビリティ：社会

子育てサポート企業認定「プラチナくるみん」を取得

プラチナくるみん



「くるみん」認定企業 4,579社のうち、
「プラチナくるみん」認定企業は**645社**

「くるみん」認定を受けた企業の中で育児と仕事の両立支援の導入や利用が進んでおり、より高い水準の取り組みを行う企業と認定

「次世代育成支援対策推進法」に基づく
「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣より
「プラチナくるみん」に認定

評価された点

- ・時差出勤・短時間勤務・在宅勤務等の制度やキッズルーム「GMO Bears」（託児所）、専門相談窓口の常設、ベビーシッター利用補助の導入といった支援策の拡充

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/ir/>

