

2024年9月期 通期決算説明会

通期利益計画を超過達成。中長期営業利益計画に対して1年前倒しで進捗

2024年11月13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)

第18回

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11月13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(前期) 総括
2. KPI推移
3. 事業ハイライト
4. 2025年9月期(今期) 業績予想
5. 成長戦略と取り組み状況

補足情報

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

2024年9月期(前期) 総括

1

1.1 2024年9月期 (前期) 総括

日本基準

営業利益はYoY+35.2%となり、同+25.9%の計画比大幅達成。リカーリングARPUの向上、加盟店エコシステムの拡大を実現。2030年50億円超の営業利益計画に向け確度が向上

2024年9月期 通期 P6

- 売上高 : **187.0億円(YoY+17.6%)** 通期計画比 97.4%
- 営業利益 : **15.1億円(YoY+35.2%)** 通期計画比 107.4%

品目別売上 通期 P8-9

- イニシャル : **119.0億円(YoY+7.1%)** - リカーリング型 : **67.9億円(YoY+ 41.8%)**

KPI P13-15

- 決済処理件数 : **7.4億件(YoY+52.6%)** - GMV : **6.3兆円(YoY+52.0%)**
- アクティブID数(4Q) : **37.5万ID (YoY+7.6万ID、YoY+25.6%)**

事業
トピック

- Horizontal : 決済コア×ソリューションの横展開により着実にアクティブIDを積み上げ P27
- Vertical : 決済業務DX×決済活性化ニーズ対応を強化。エコシステム形成によるARPU向上 P27

組織
トピック

- ESG : EMS*1を導入予定。事業の環境負荷を可視化し、ESG評価機関のスコア向上を目指す P31
- 24/9期通期決算よりIFRS*2導入開始。機動的かつ積極的な資本政策を推進 P32
- 日本アナリスト協会の「ディスクロージャー優良企業」に2年連続で選出。IR体制強化を継続 P33

1.2 業績サマリー

日本基準

売上総利益が大幅伸長。営業利益以下についても、積極的な将来投資を実施しつつ
通期計画を上回る水準で着地

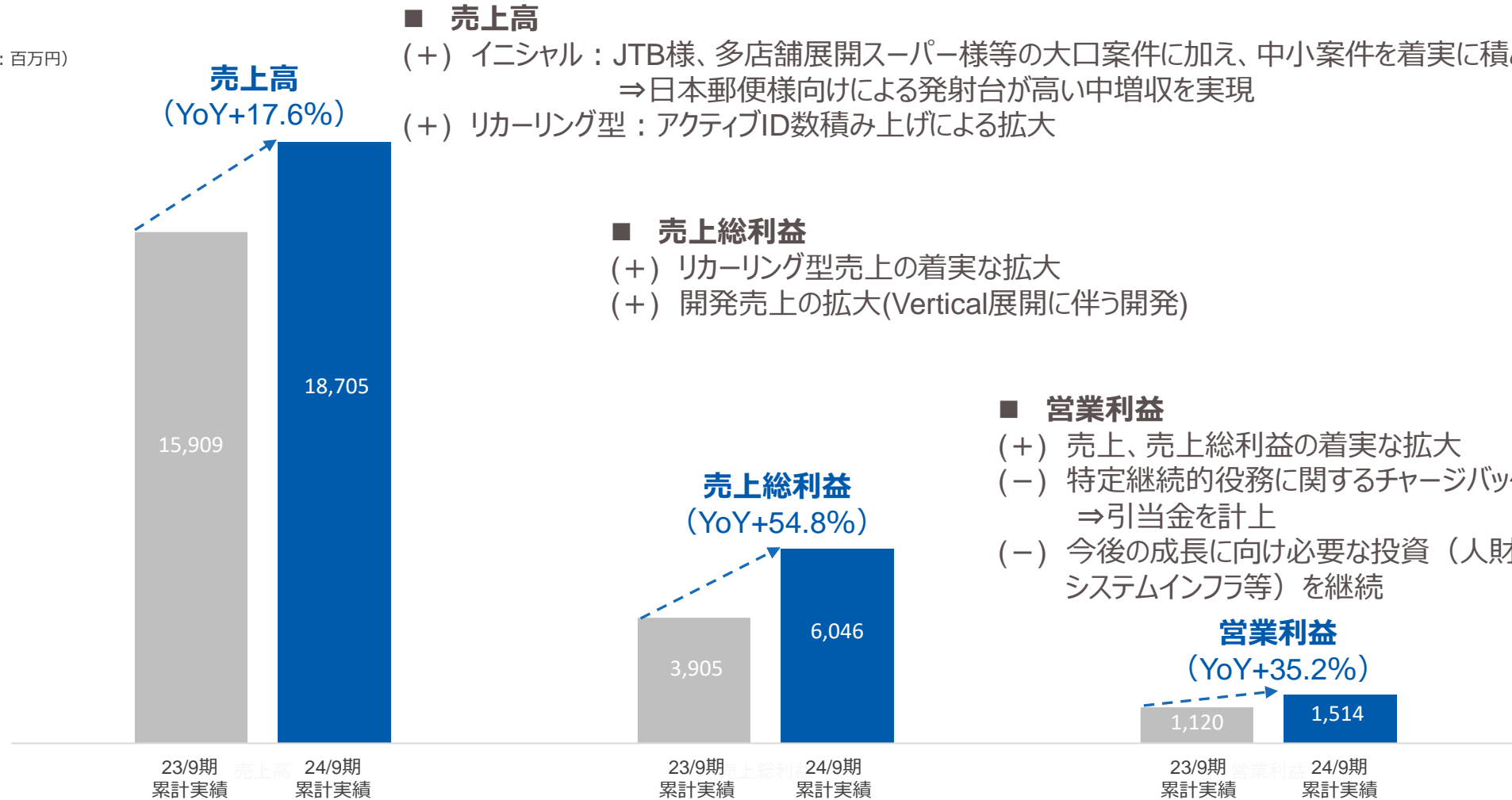
(単位:百万円)	2023年9月期 累計実績	2024年9月期 累計実績	前年同期間比	2024年9月期 通期計画	2024年9月期 通期計画対比
売上高	15,909	18,705	+17.6%	19,200	97.4%
売上総利益	3,905	6,046	+54.8%	5,095	118.7%
営業利益	1,120	1,514	+35.2%	1,410	107.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746	986 ^{*1}	+32.2%	859	114.9%
1株当たり 配当金*	46円	62円	+16円	52円	+10円

KPI	アクティブID数	決済処理件数	GMV
単4Q (YoY)	375,348 ID (+25.6%)	約2億1,066万件 (+45.9%)	約1兆7,000億円 (+42.5%)
通期 (YoY)	—	約7億4,490万件 (+52.6%)	約6兆3,026億円 (+52.0%)

1.3 業績の変動要因

23/9期に日本郵便様があり発射台が高い中イニシャル増収を確保。リカーリング型売上也アクティブIDの順調な積み上がりにより着実に伸長。売上総利益以下の利益成長に貢献

(単位：百万円)



■ 売上高

- (+) イニシャル：JTB様、多店舗展開スーパー様等の大口案件に加え、中小案件を着実に積み上げ
⇒日本郵便様向けによる発射台が高い中増収を実現
- (+) リカーリング型：アクティブID数積み上げによる拡大

■ 売上総利益

- (+) リカーリング型売上の着実な拡大
- (+) 開発売上の拡大(Vertical展開に伴う開発)

■ 営業利益

- (+) 売上、売上総利益の着実な拡大
- (-) 特定継続的役務に関するチャージバックリスクへの備え
⇒引当金を計上
- (-) 今後の成長に向け必要な投資（人財、ガバナンス体制整備、システムインフラ等）を継続

1.4 品目別売上実績 (YoY)

日本基準

イニシャル : 23年9月期に大口案件がありつつも増収を確保
 リカーリング型 : スtock・フィーを中心に着実に成長し、構成比が上昇

(単位:百万円)	2023年9月期 累計実績 (構成比%)	2024年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	11,116 (69.9%)	11,907 (63.7%)	+7.1%
リカーリング型売上	4,792 (30.1%)	6,797 (36.3%)	+41.8%
ストック売上	1,243 (7.8%)	1,737 (9.3%)	+39.7%
フィー売上	2,396 (15.1%)	3,709 (19.8%)	+54.8%
スプレッド売上	1,151 (7.2%)	1,349 (7.2%)	+17.2%
売上高合計	15,909 (100.0%)	18,705 (100.0%)	+17.6%

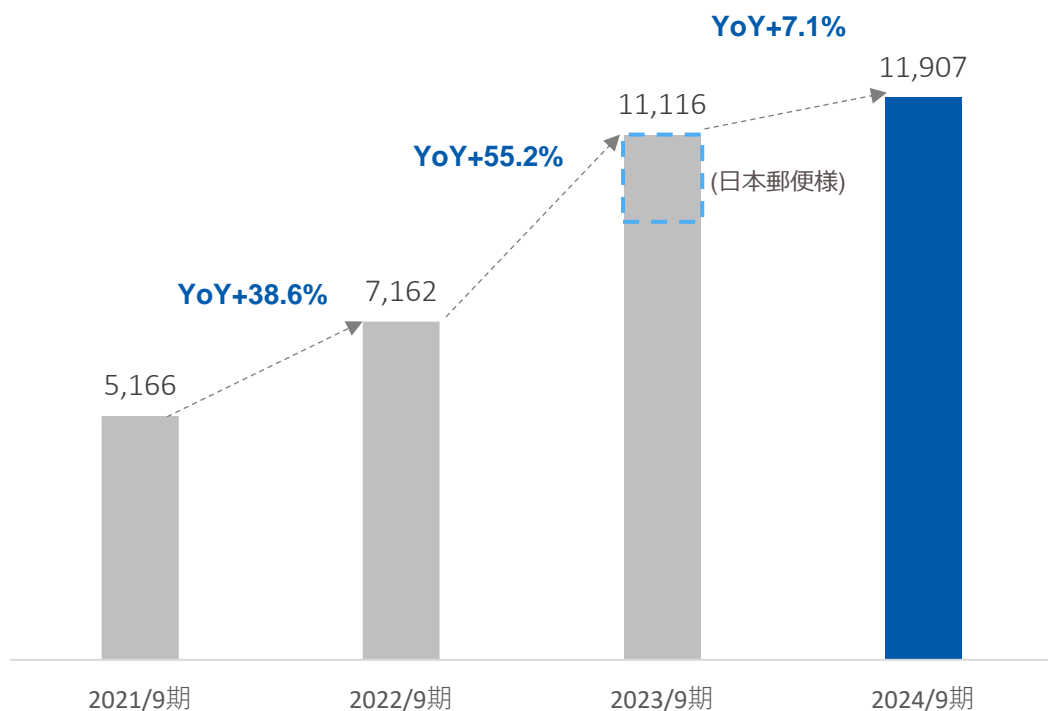
1.5 品目別売上 (通期)

日本基準

イニシャル : 23/9期に日本郵便様(stera2.6万台)があり発射台が高い中、増収確保
リカーリング型 : アクティブIDの積み上げにより着実拡大。フィーが伸びを牽引

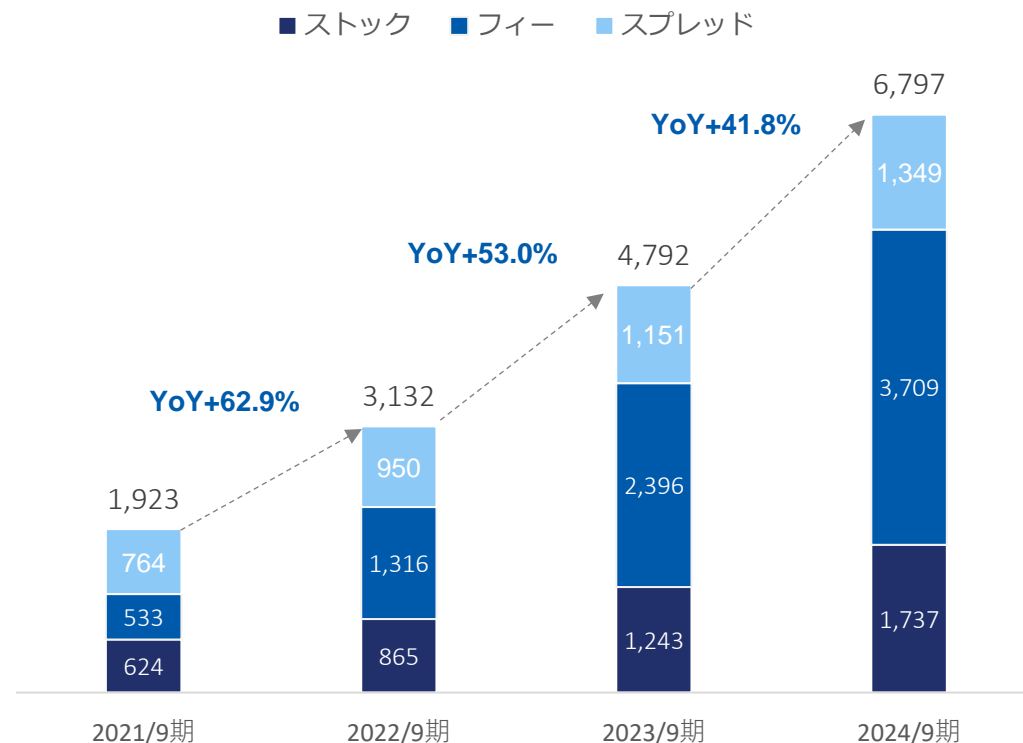
イニシャル売上

(単位: 百万円)



リカーリング型売上

(単位: 百万円)



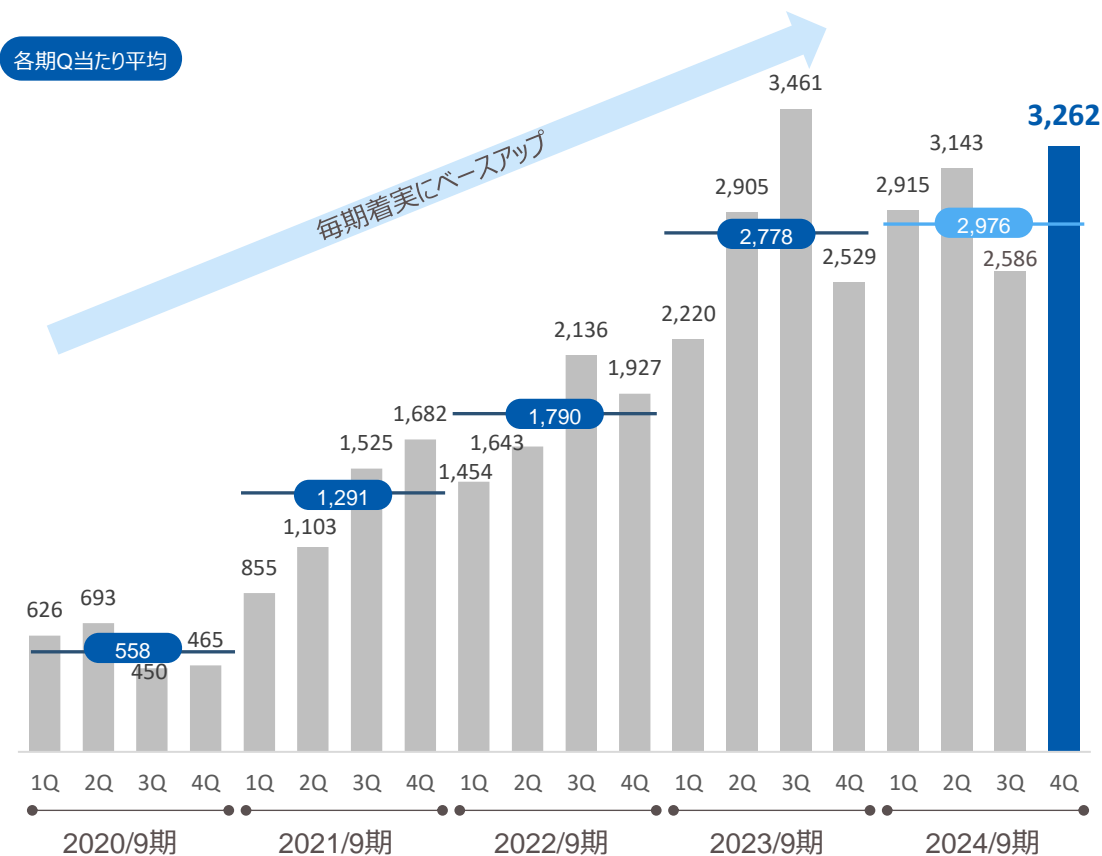
1.6 品目別売上 (4Q)

日本基準

イニシャル : 中小案件を中心に堅調な水準を確保。アクティブID拡大に向け種まきが進む
リカーリング型 : アクティブIDの着実な積み上がりを背景とし、高い成長を継続

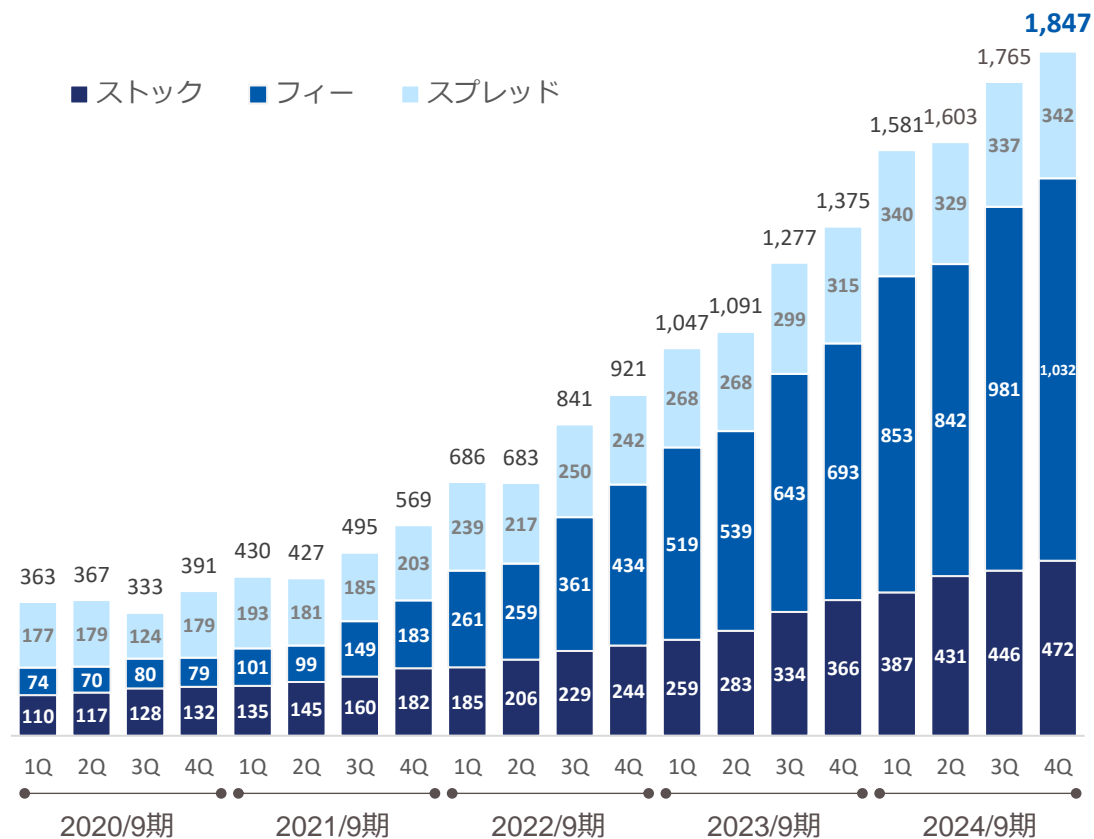
イニシャル売上

(単位: 百万円)



リカーリング型売上

(単位: 百万円)

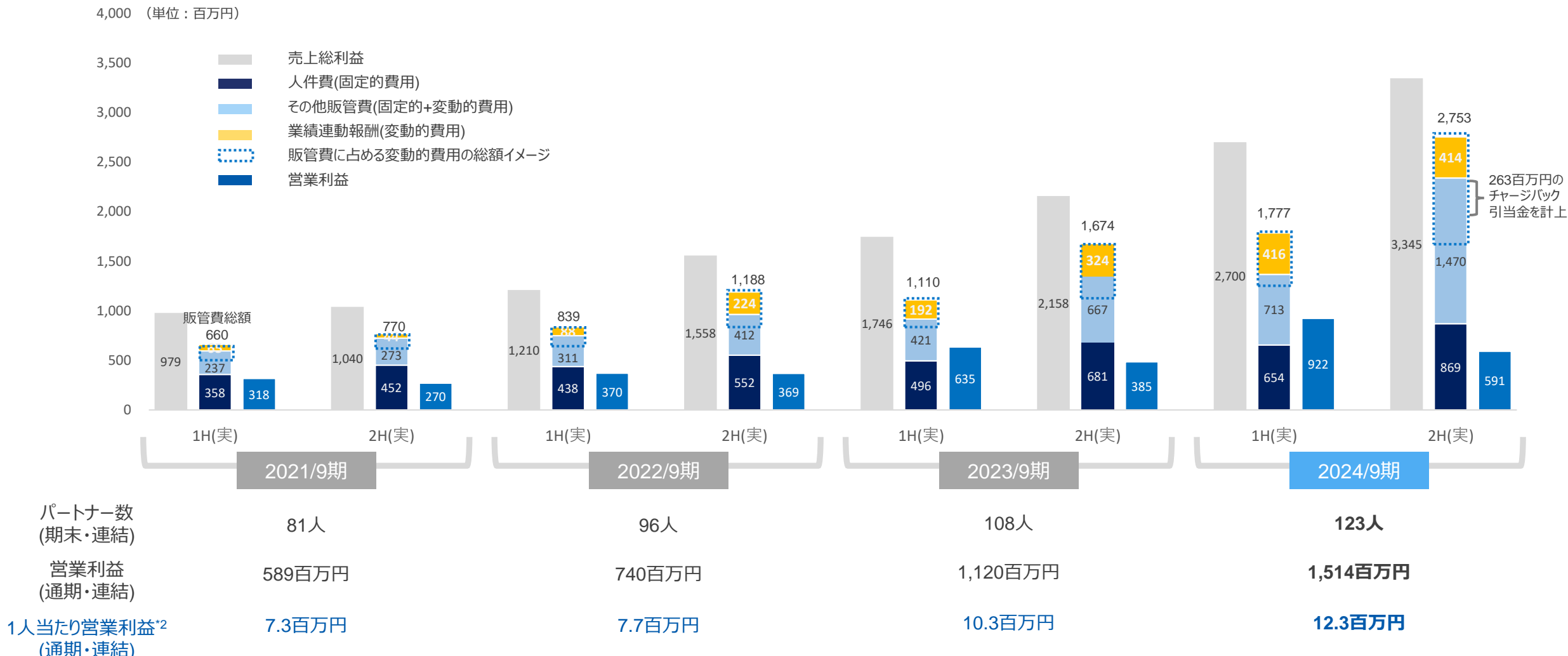


1.7 販管費・利益推移 (半期毎)

日本基準

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、オペレーティングレバレッジ*1により利益創出力が向上。4Qは一時的な引当金も計上

*1 売上高拡大が費用（固定費及び変動費）を吸収し、売上高成長率よりも利益成長率の方が高くなる（利益率が上昇する）構造・原理



*2: 1人当たり営業利益をモニタリングし、生産性・効率性を重視した少数精鋭の事業運営を追求

2

KPI推移

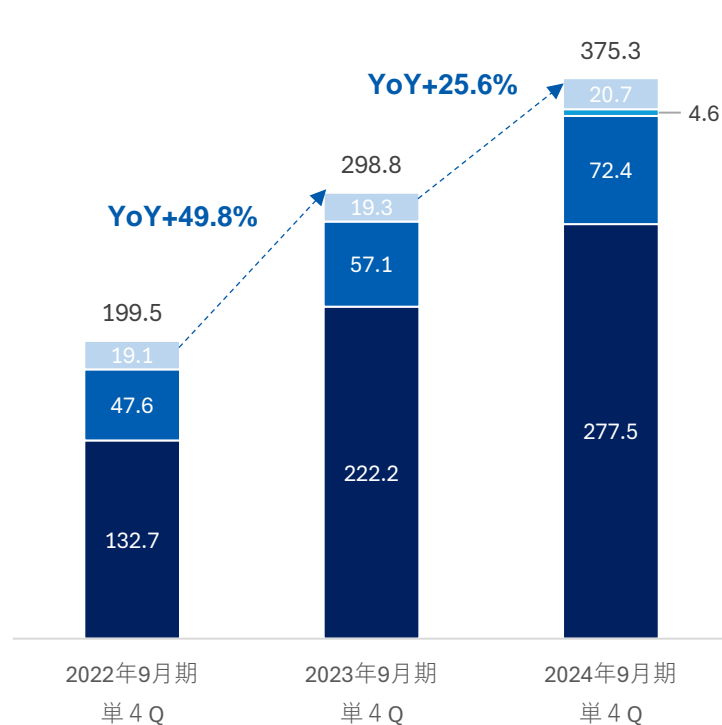
2.1 主要KPI (通期)

アクティブID数 : 有人・無人端末ともに順調に伸長し、アクティブID数が純増
決済処理件数・GMV : アクティブID数の純増を背景に、YoY+50%を超える水準で伸長

アクティブID数

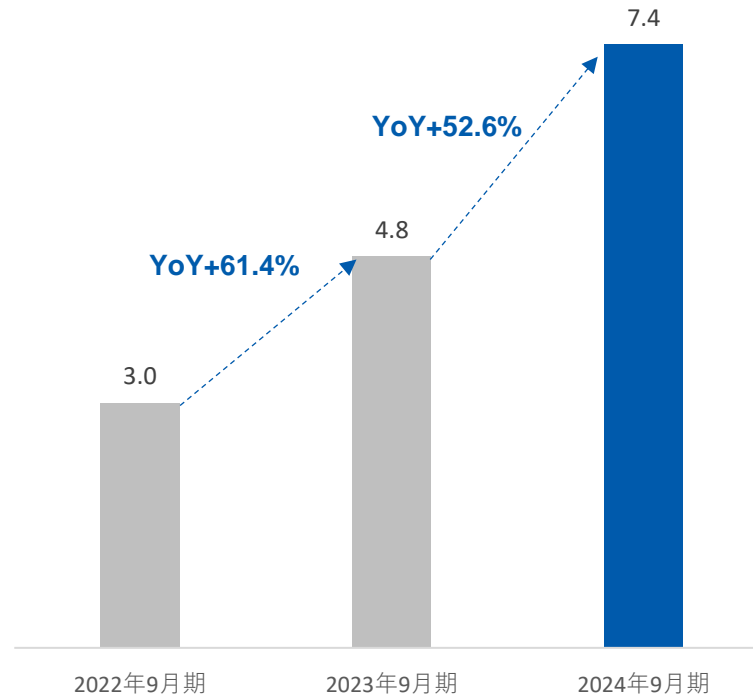
(単位: 千台)

■ 有人 ■ 無人(IoT) ■ 端末レス ■ 他社販売



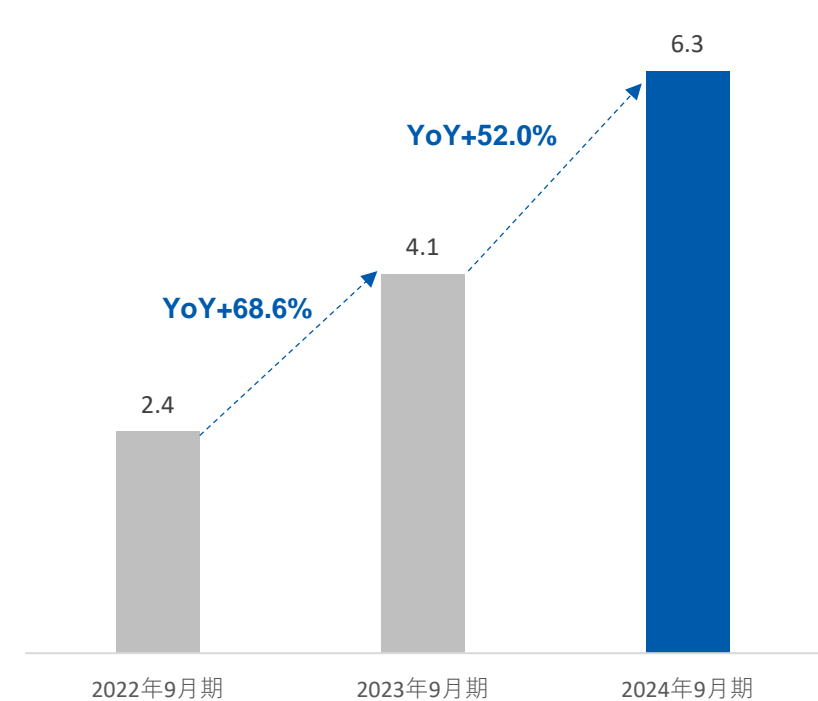
決済処理件数

(単位: 億件)



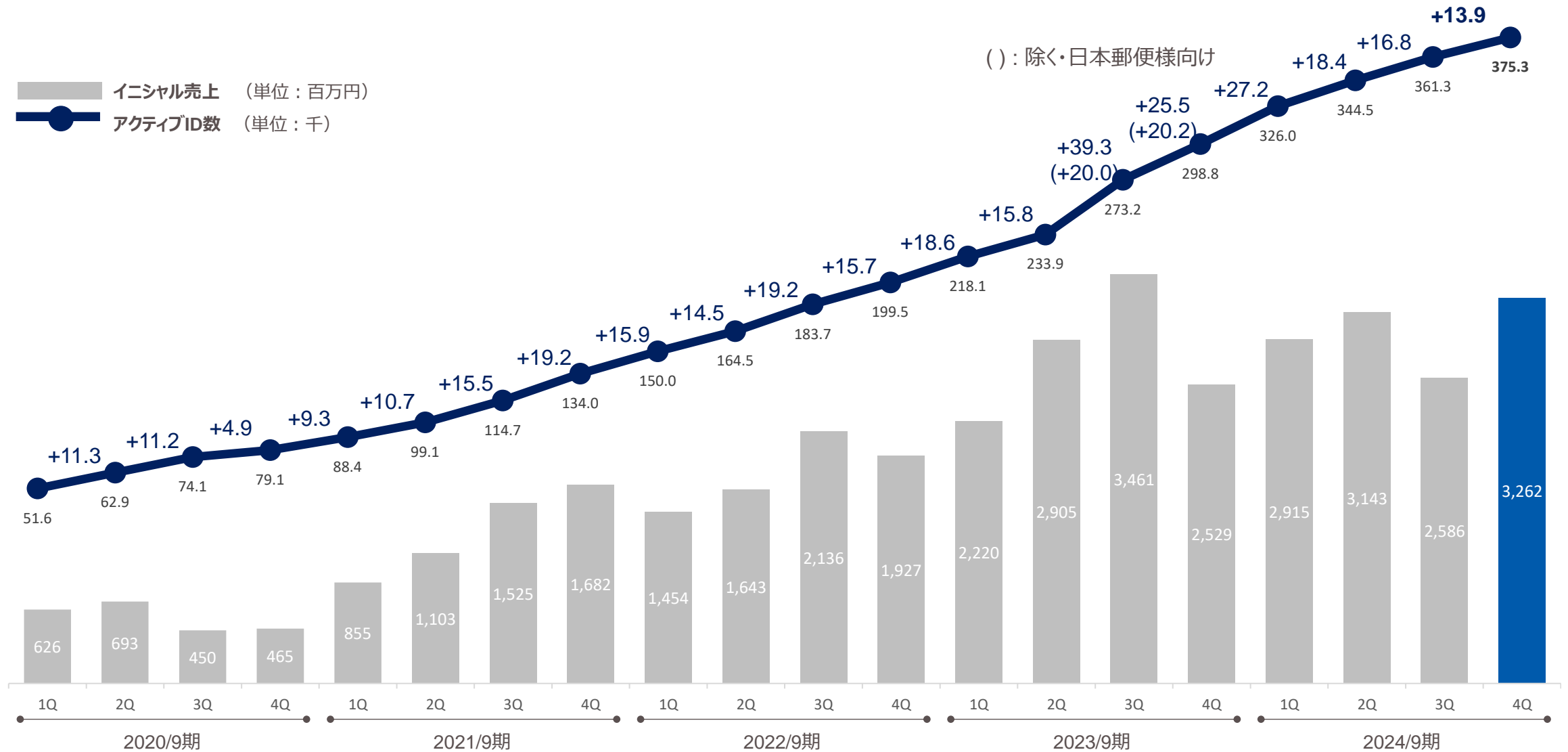
GMV

(単位: 兆円)



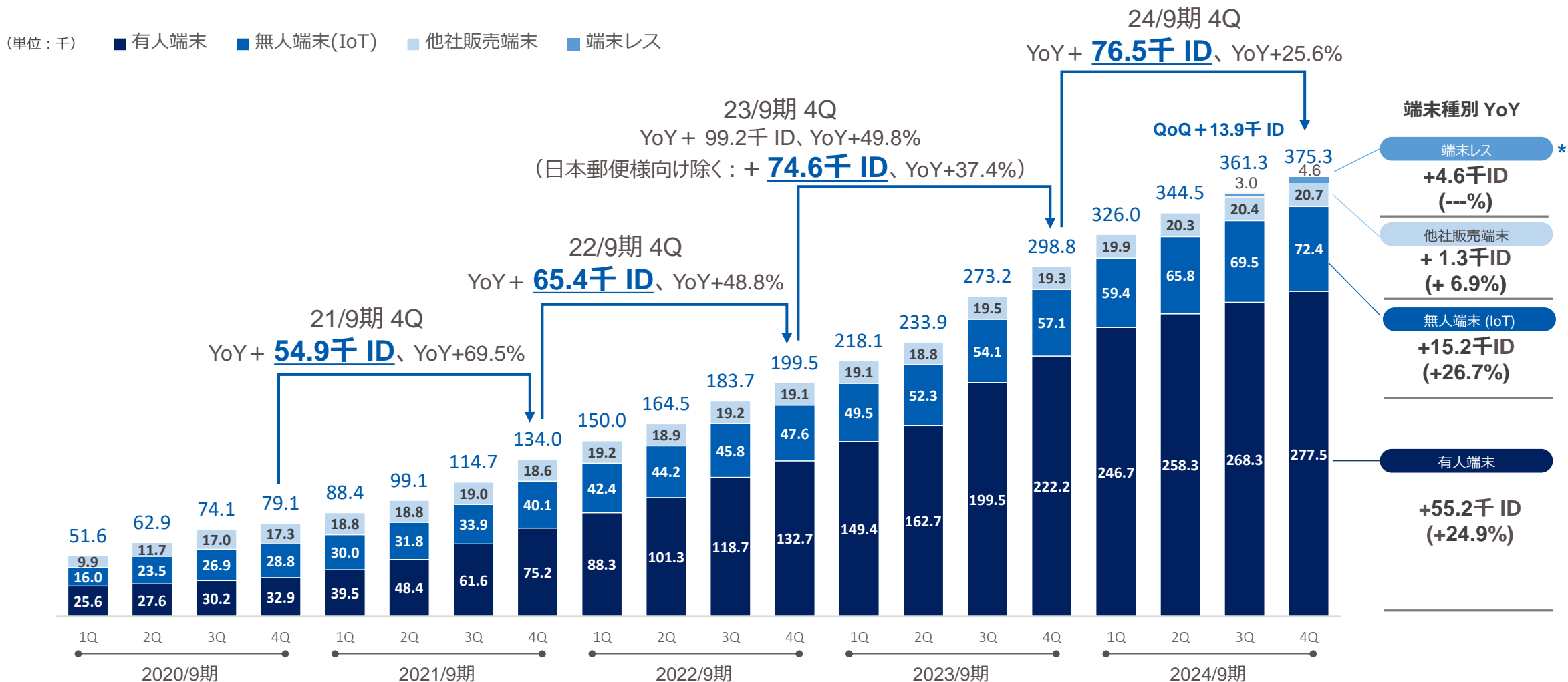
2.2 イニシャル売上とアクティブID数推移

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



2.3 連結KPI推移(アクティブID数)

22年9月期並みのアクティブID数の増加ペースに回帰



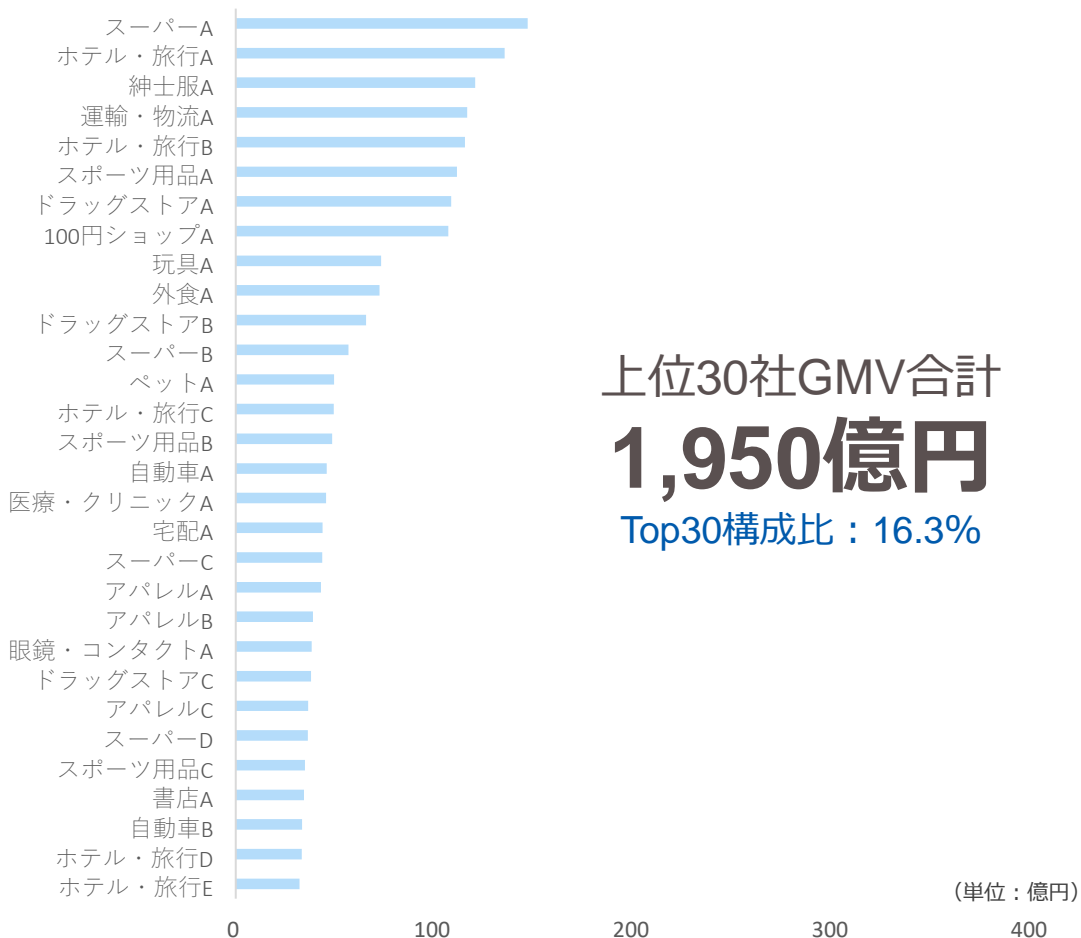
3

事業ハイライト

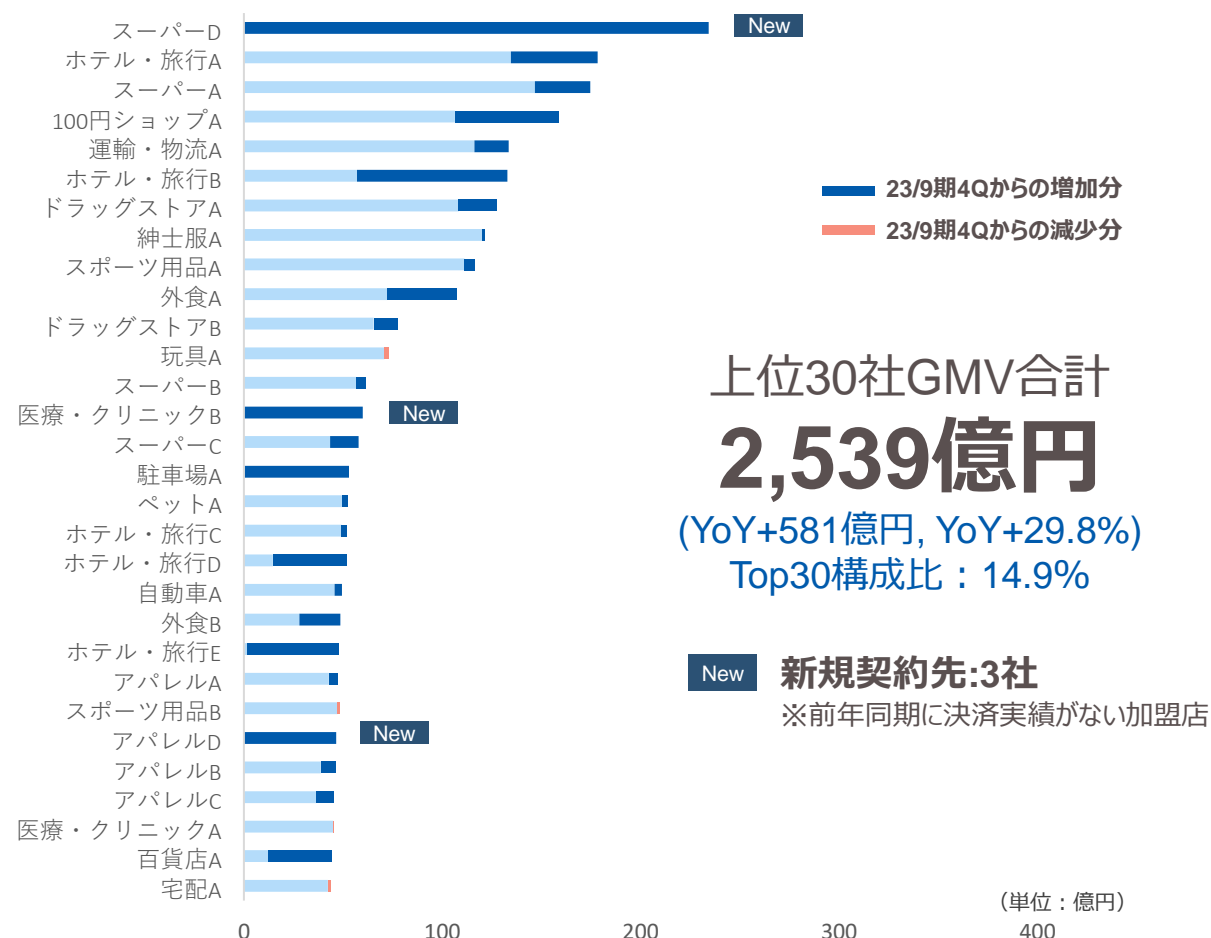
3.1 単4Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

2Qに稼働を開始した大手スーパーが引き続き首位
顧客基盤の拡大に伴いTop30への依存度は低下傾向

2023/9期 単4Q



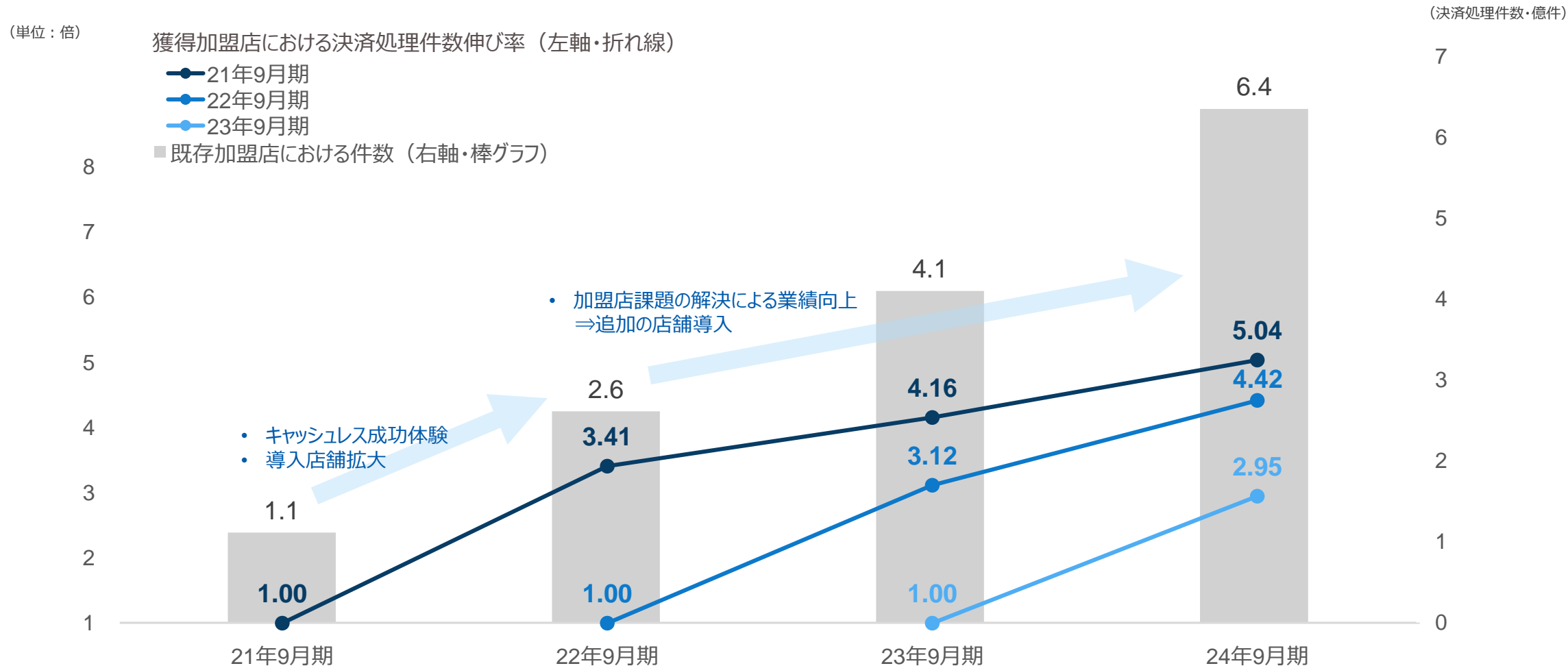
2024/9期 単4Q



3.2 既存加盟店の成長(決済処理件数)

既存加盟店における決済アクティビティが年々拡大。加盟店ニーズを的確に捉えたソリューション提供をワンストップで提供し、定着率の高い決済プラットフォームを構築

既存加盟店における決済処理件数の成長

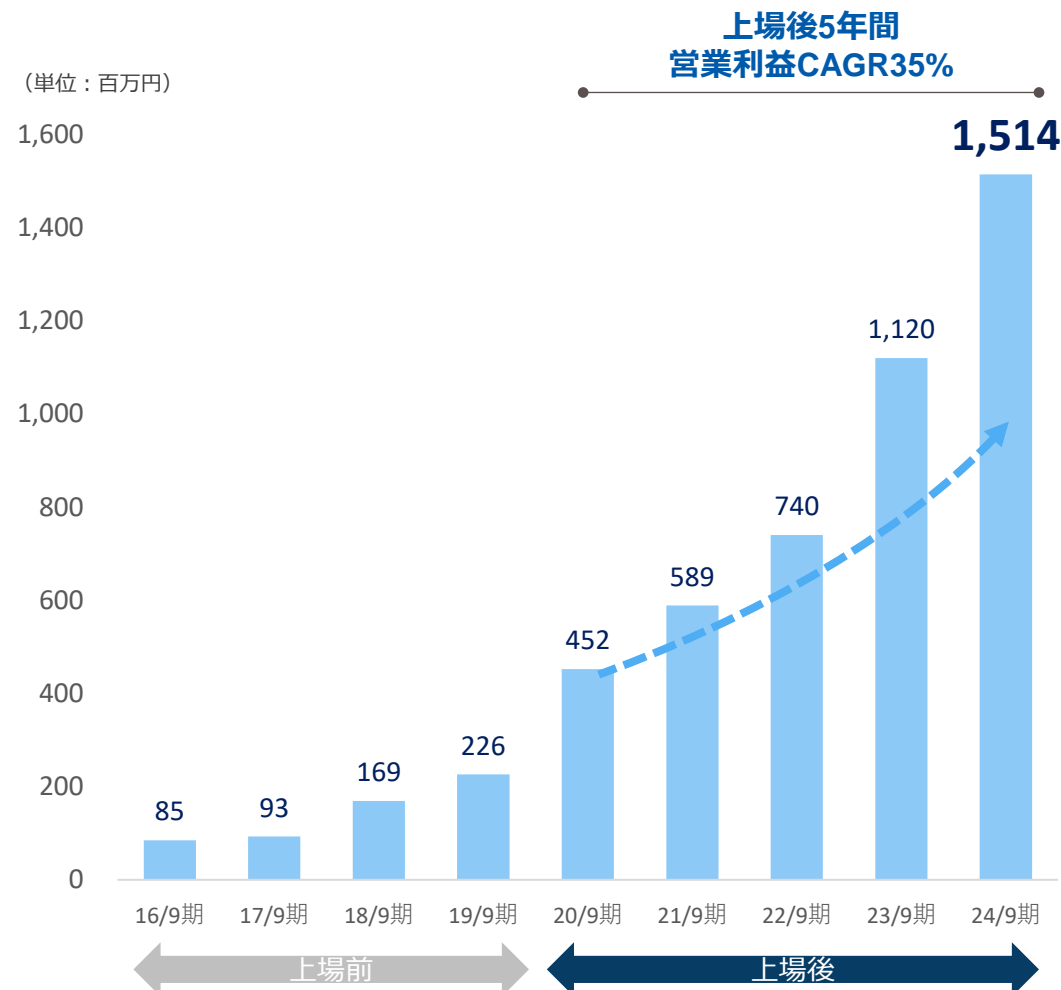
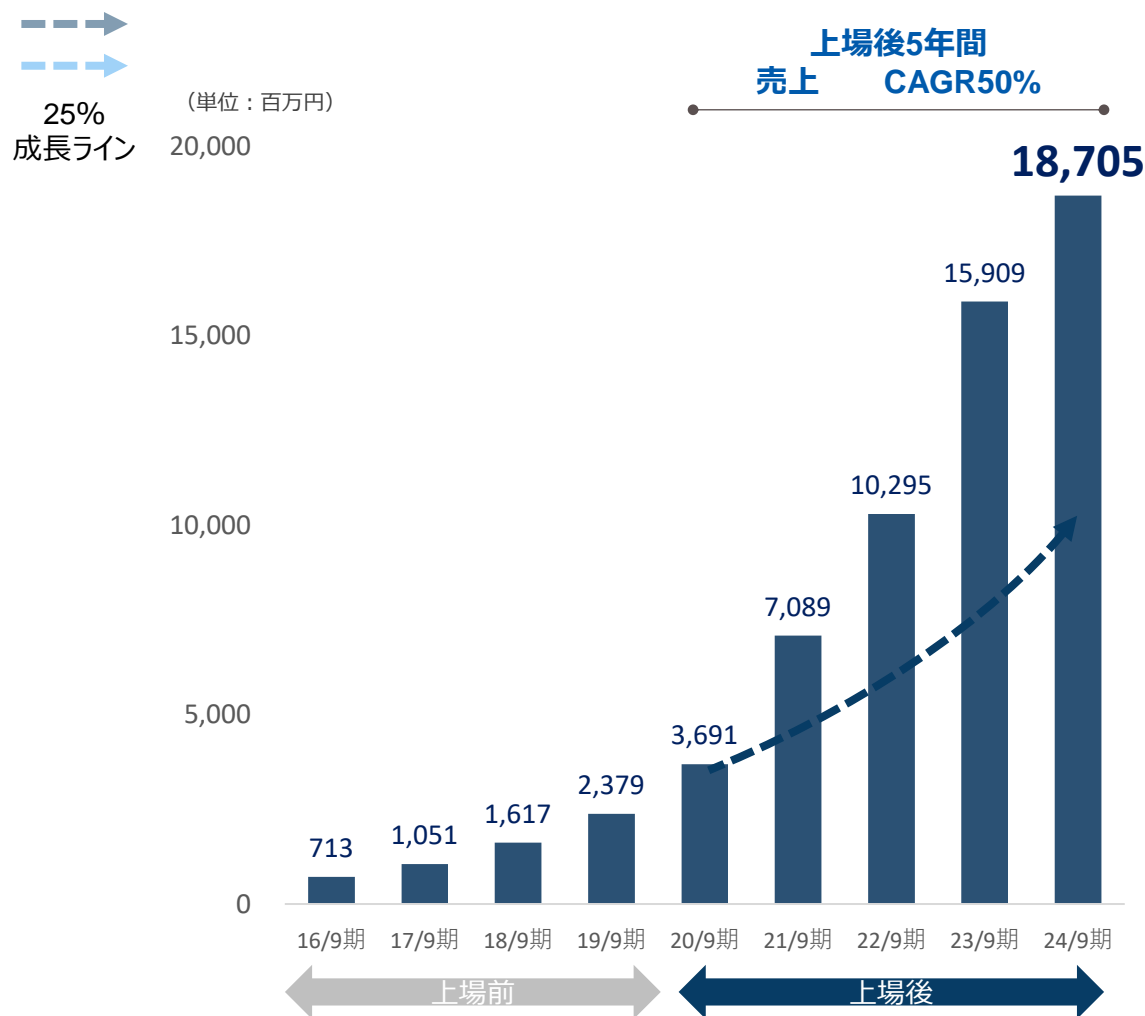


2025年9月期(今期) 業績予想

4

4.1 成長のトラックレコード

売上：CAGR+25%成長、営業利益：每期+25%以上成長を目標に掲げ事業を推進
売上・営業利益ともに25%成長を大きく上回るトラックレコードを蓄積

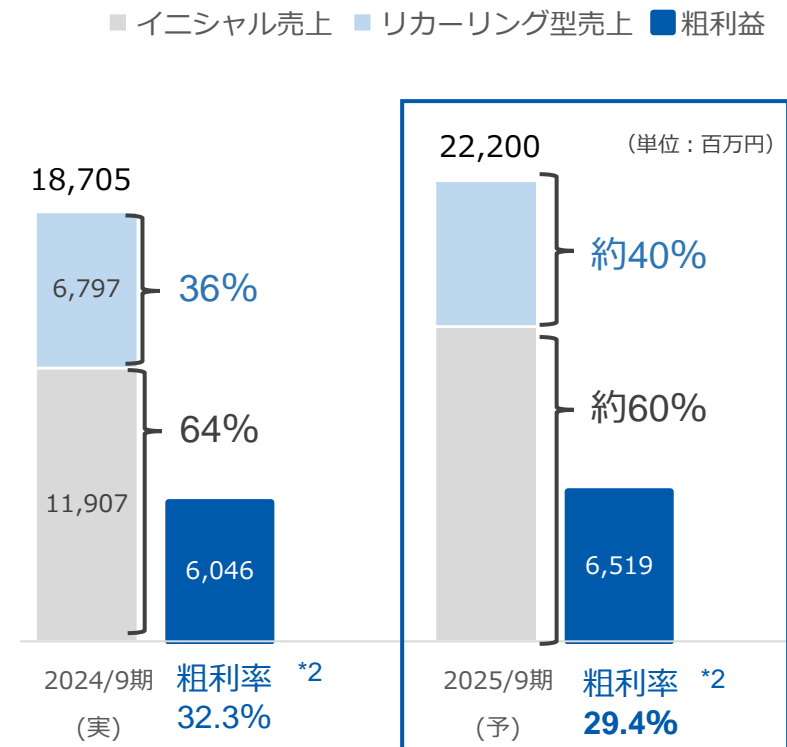


4.2 2025年9月期 業績予想 (IFRS^{*1}比較)

売上：イニシャル売上への貢献が大きい大口案件を下期に予定しており下期寄り

営利：リカーリング型売上の構成比上昇、将来投資の前期前倒し実施に伴いYoY+30%超

(単位:百万円)	2024年9月期 実績 ^{*1}	2025年9月期 業績予想			
		通期	上期	下期	通期 通期増減率
売上収益	18,705	9,677	12,522	22,200	+18.7%
売上総利益	6,046	2,914	3,583	6,498	+7.5%
営業利益	1,531	1,090	929	2,020	+31.9%
親会社の所有者 に帰属する 当期純利益	1,013	677	639	1,316	+30.0%
一株あたり 当期純利益	121.99円	81.37円	76.80円	158.17円	-
一株あたり 配当額	62円	-	-	80円	-



*1 IFRSベースの実績数値は現状未確定。確定数値は2024年12月に公表予定。掲載数値は見込値

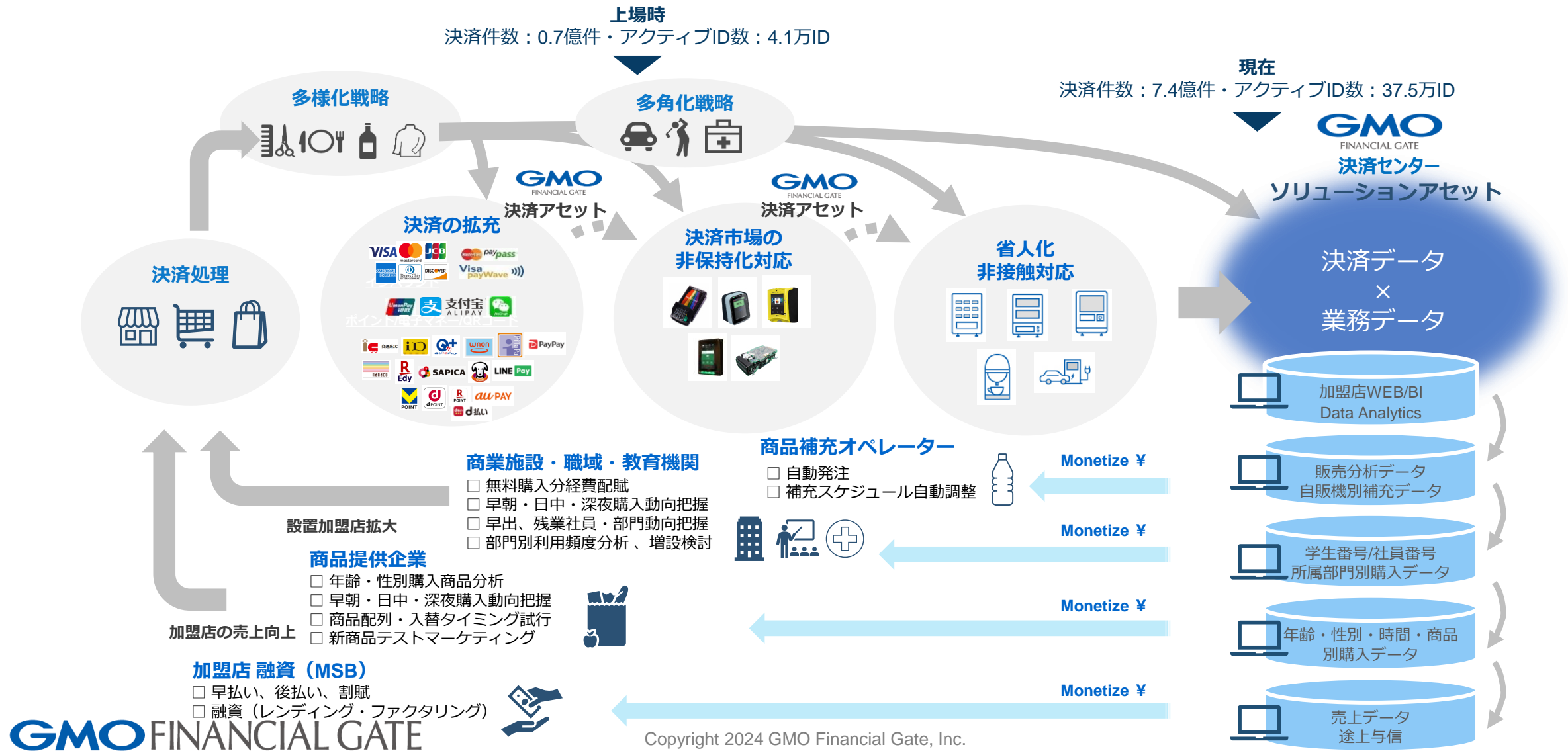
*2 イニシャル売上における端末売上構成比の変化により粗利率が前期比較で低下見込み

成長戦略と取り組み状況

5

5.1 上場時におけるエコシステム構想

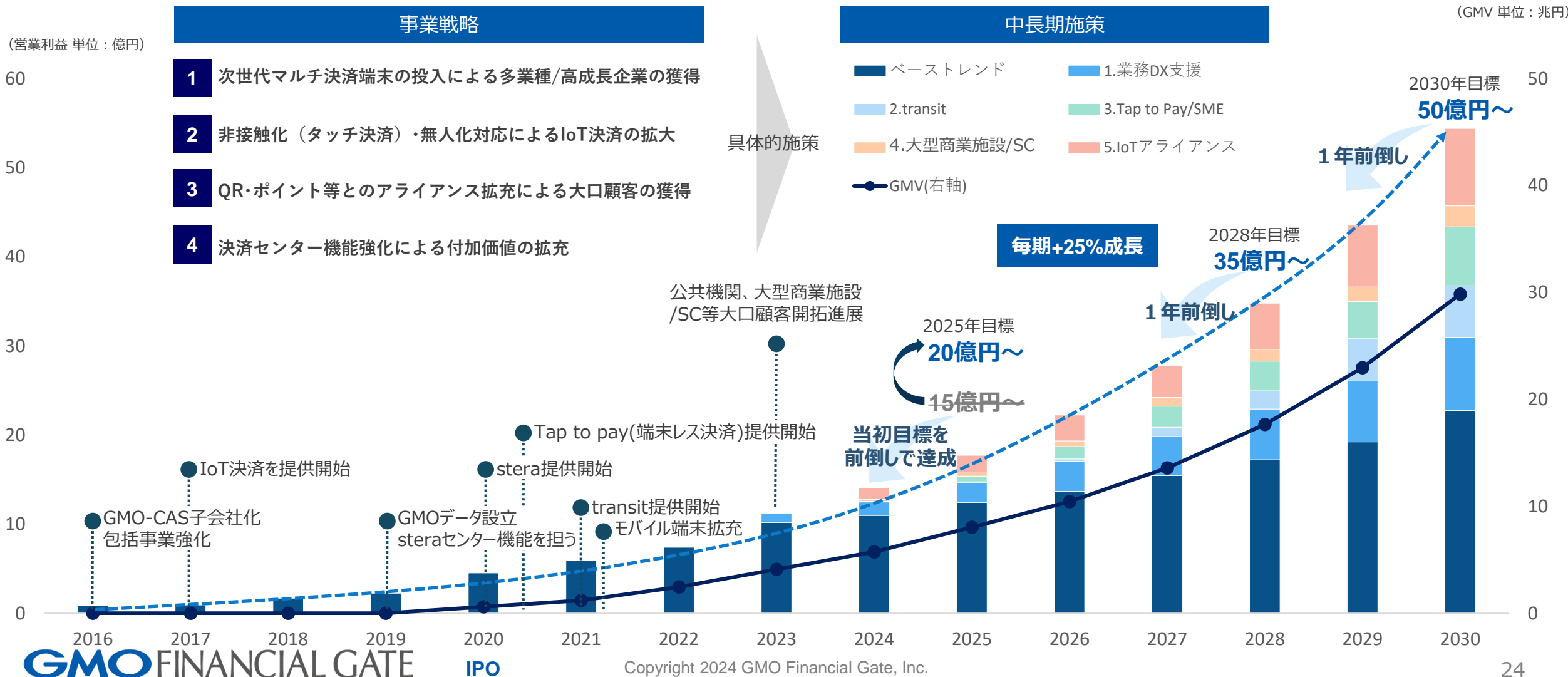
上場時ロードショーにてご説明したエコシステム構想は予定通り進捗。あらゆる決済シーンのアクティブIDが拡大。足元はより付加価値の高いソリューションアセット開発・提供に注力



5.2 中長期業績目標

中長期営業利益目標を1年前倒しすべく、2025年目標の営業利益15億円を前倒して達成
 節目となる2030年・営業利益目標50億円の1年前倒しを目指す

営業利益 成長曲線



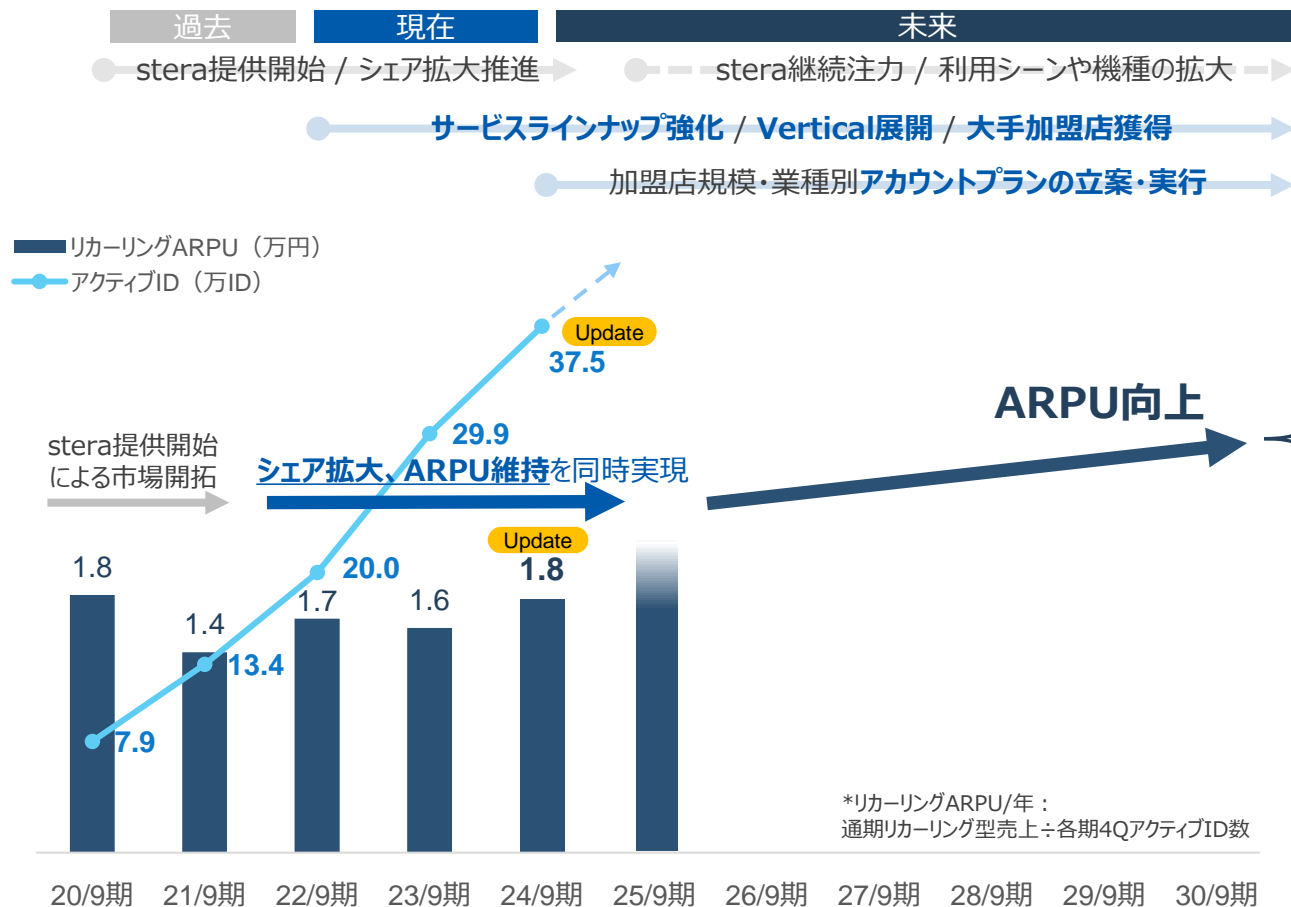
5.3 ARR拡大施策

24月9月期のARR*は継続拡大。大手企業グループに対するVertical×Horizontal施策を推進し、25年9月期以降もARPU向上を継続

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

*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*



*リカーリングARPU/年：
通期リカーリング型売上÷各期4QアクティブID数

ARPU向上施策

ARPU向上 リカーリングARPU: **2~3万円**

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

ARPU維持 リカーリングARPU: **1~1.5万円**

- 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

約2倍のリカーリングARPU

5.4 Win-Winのエコシステム形成事例

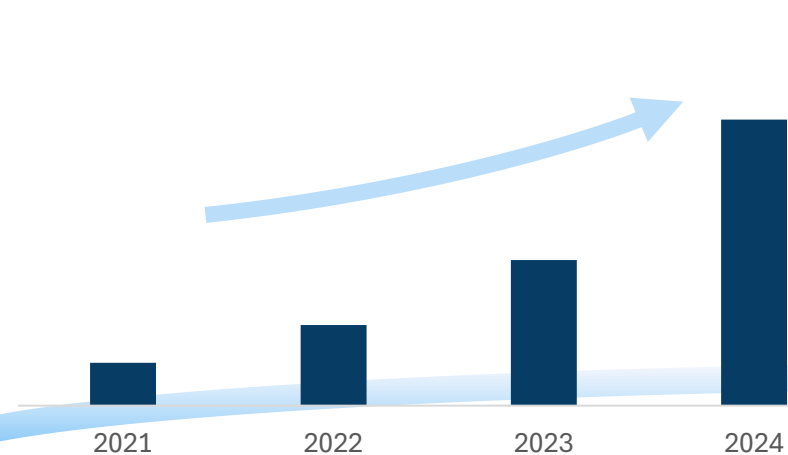
加盟店課題を解決すべく、段階的に当社ソリューションを追加提案
 加盟店売上と当社ARPUがともに成長するWin-Winのエコシステムを形成

加盟店Aの課題解決事例

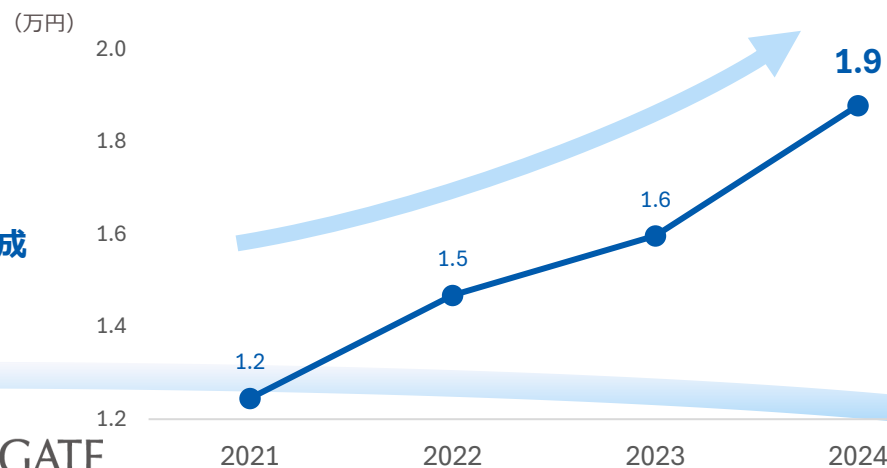


Win-Winのエコシステム形成

加盟店様における収益
 (加盟店Aの売上高)



当社ARPU
 (加盟店AからもたらされるリカーリングARPU)



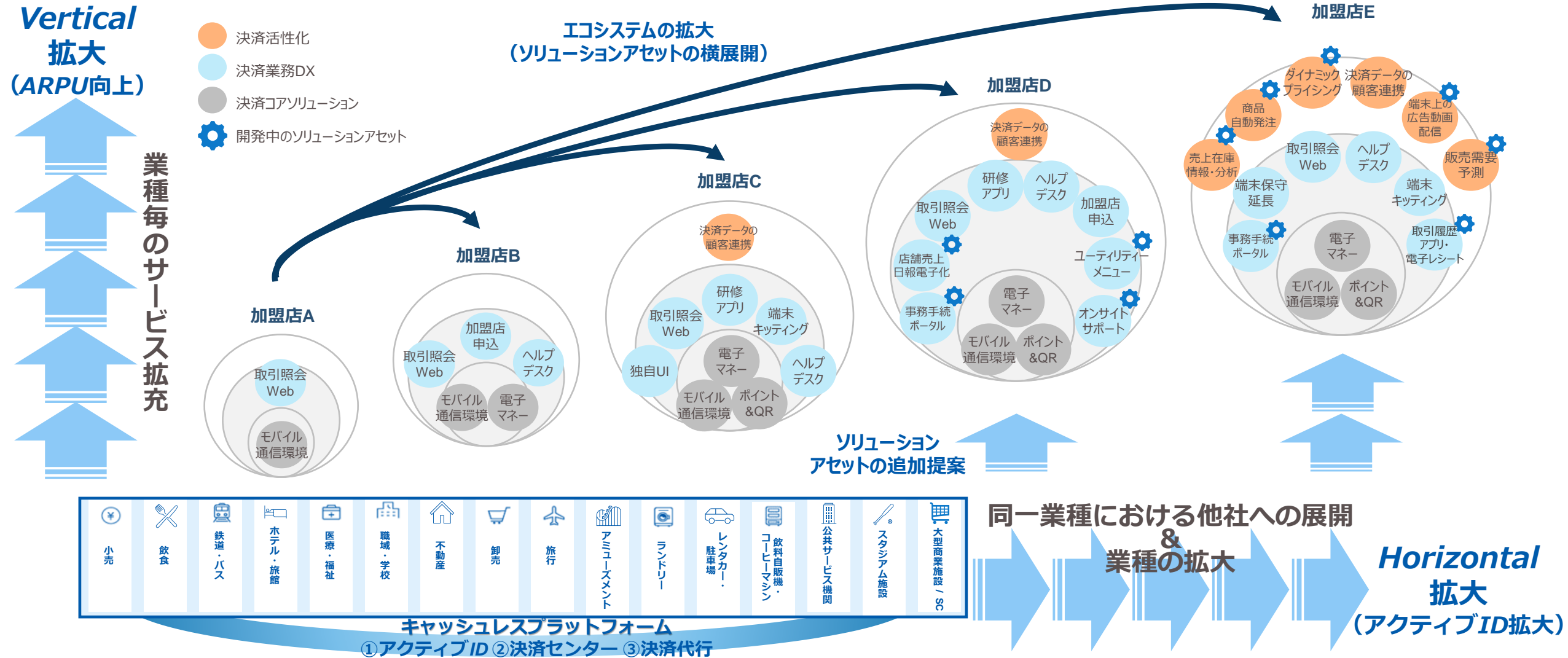
GMO FINANCIAL GATE
 キャッシュレス決済プラットフォーム

※2024年のARPUは見込み

5.5 エコシステムの拡大

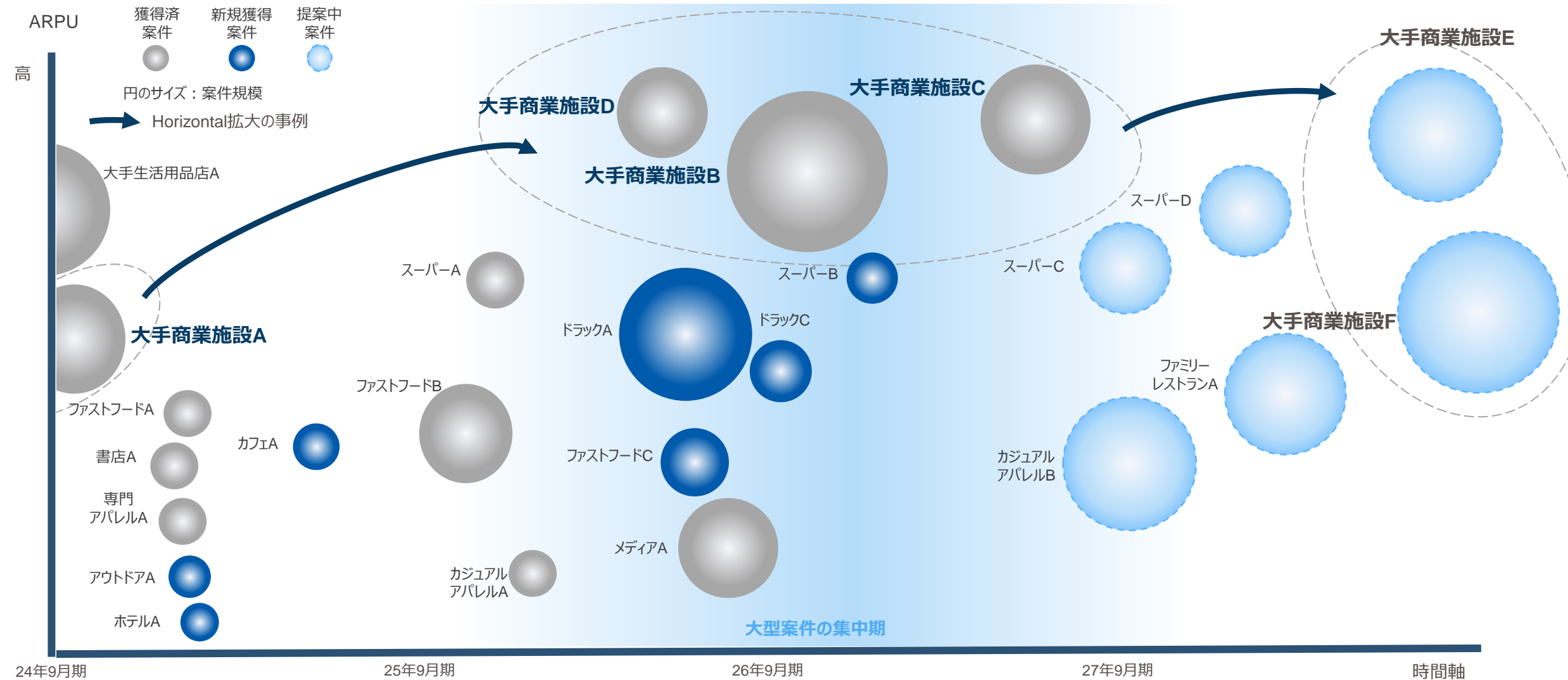
Horizontal：決済コア×ソリューションの横展開により着実にアクティブIDを積み上げ

Vertical：決済業務DX×決済活性化ニーズ対応を強化。エコシステム形成によるARPU向上



5.6 パイプラインの進捗状況

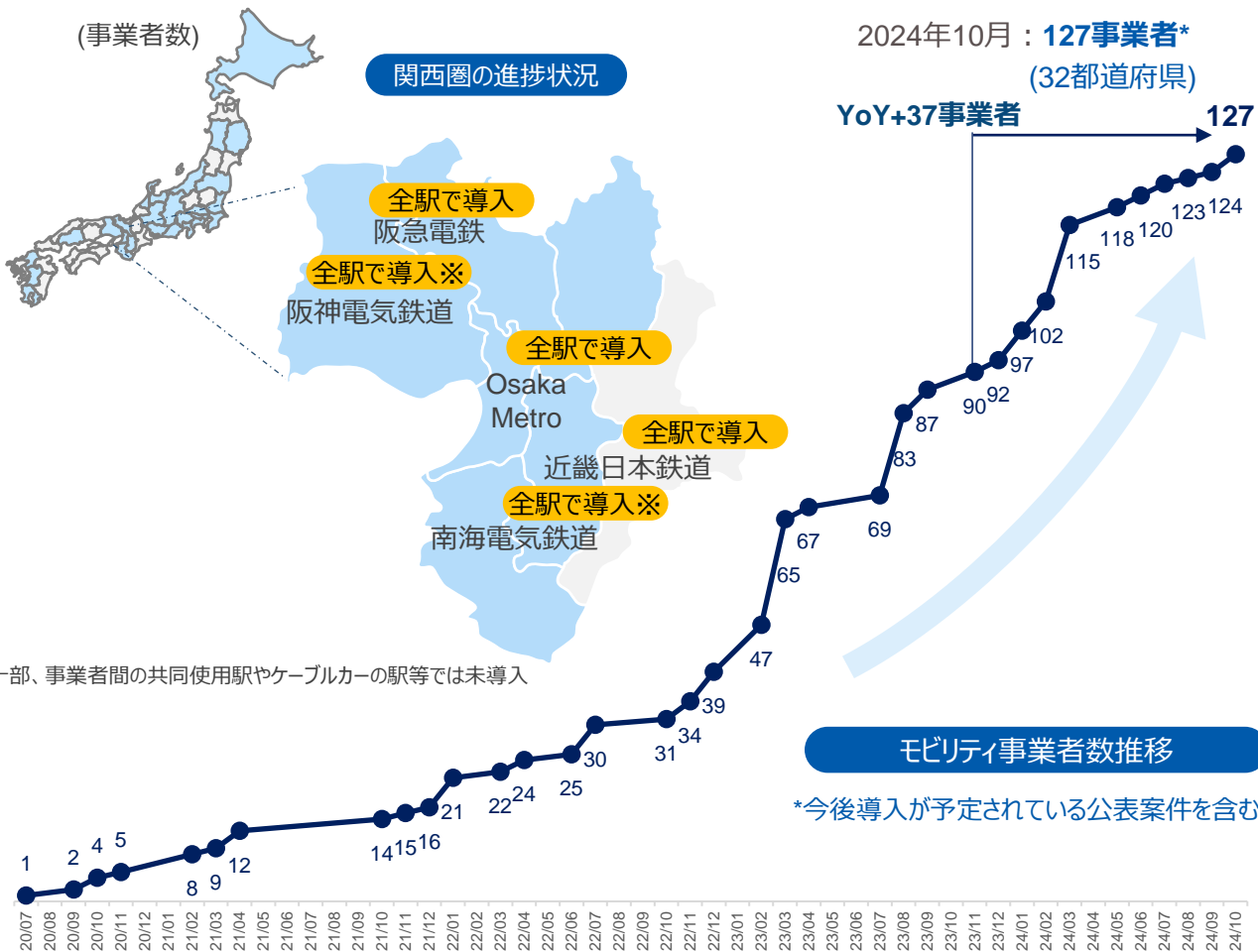
大手企業グループのパイプラインを拡充。27年9月期以降に新たに2社の獲得を企図
 25年9月期下期～26年9月期前半に大型案件の集中期を見込む



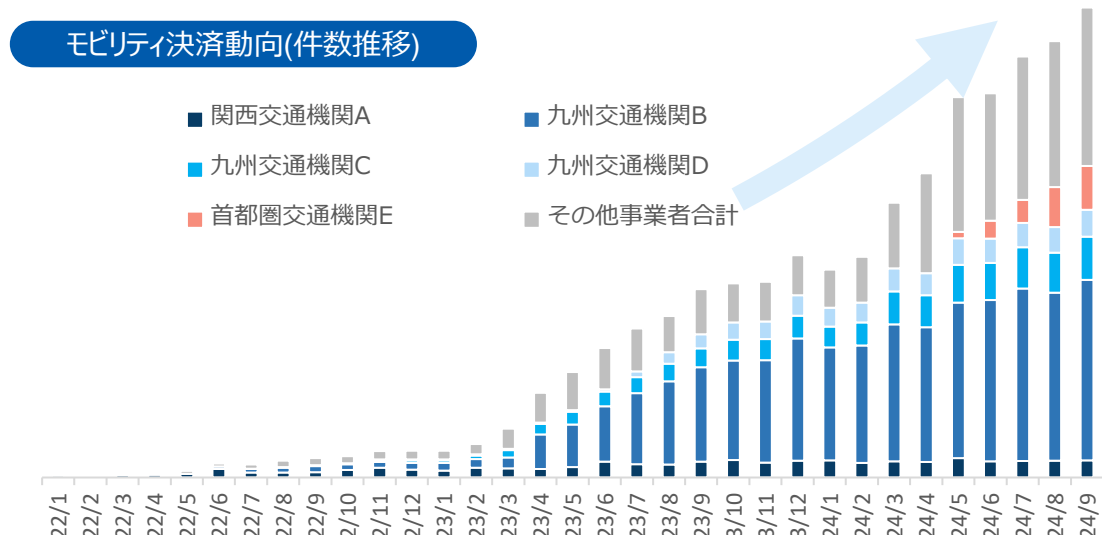
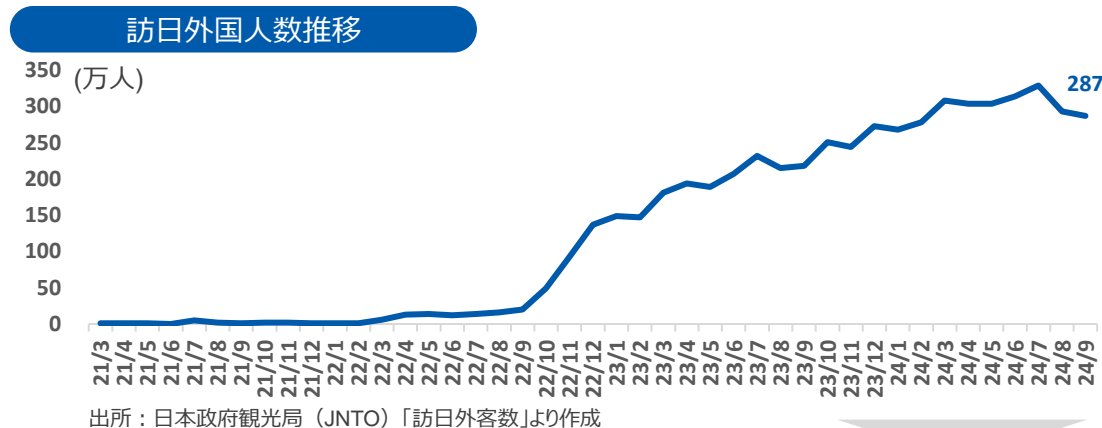
5.7 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

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127事業者に展開
 関西圏では5事業者の実証実験が完了し、548駅にてサービスイン

国内公共交通機関での導入状況



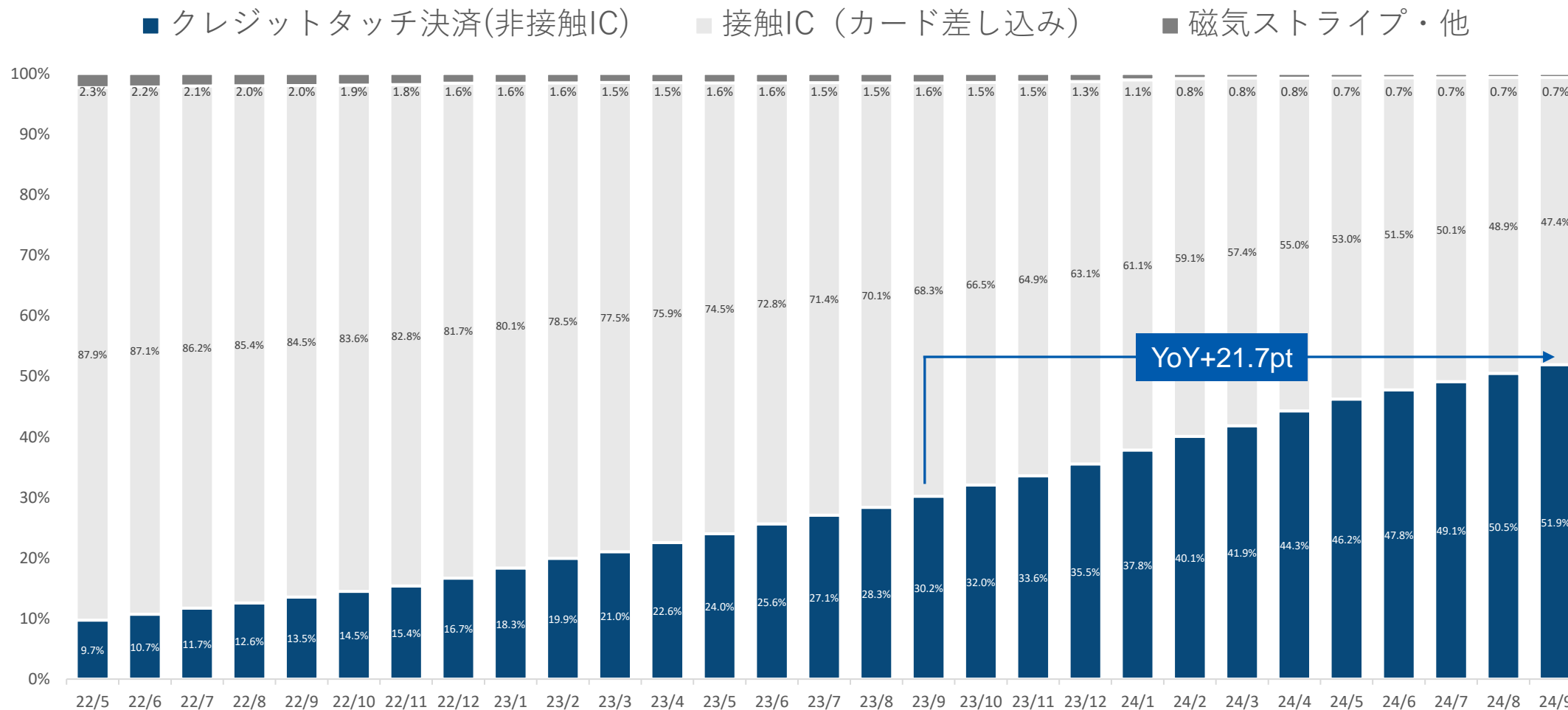
訪日外国人数推移とモビリティ決済動向



5.8 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50%を突破
 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

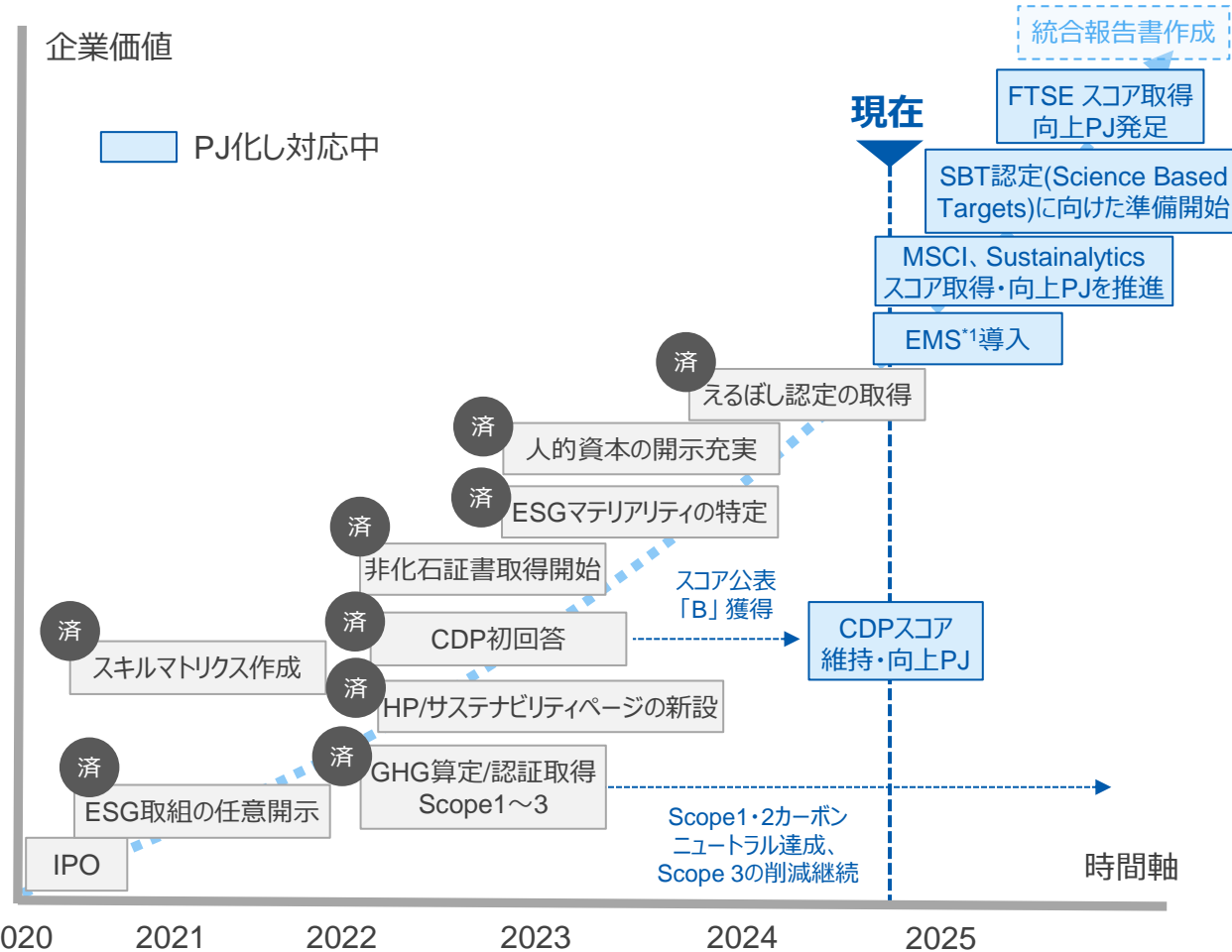
当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



5.9 ESG対応の高度化

8月に厚生労働省が定める女性活躍推進企業認定「えるぼし認定(2つ星)」を取得
ESG評価機関のスコア向上を目指すにあたり、EMS(環境マネジメントシステム)*1の導入を計画

ESG対応ロードマップ



今後の主要 To-Do

EMS*1の導入

- 当社のエネルギー使用状況を把握し、環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- EMS*1導入により、各ESG評価機関のスコア向上を目指す

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、外部コンサルとの協業継続
- 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を図る
- 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、EMS導入と同時に目標設定予定。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

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

5.10 国際財務報告基準(IFRS)の任意適用について

IFRSの導入により、グローバルにおける同業他社との比較容易性向上を目指す仲間づくり*1を含めた資本政策も積極的に推進

IFRS導入の目的

- のれんの取り扱い（規則的償却不要）に関するメリット享受
- 資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上
- 中長期的なグループ経営管理基盤の高度化等

財務への影響（見込み）*2

B/S、P/Lともに影響は軽微

（主な変更点）

B/S

- 本社ビルの賃借料契約、のれんの非償却、未払有給休暇の計上

P/L

- のれんの非償却、未払有給休暇引当金の計上

今後のスケジュール

開示時期	開示書類	会計基準
2024年11月	2024年9月期 決算短信	日本基準
2024年11月	2024年9月期 連結計算書類	日本基準
2024年12月	2024年9月期 有価証券報告書	IFRS

P/Lへの影響（24年9月期）

科目	日本基準	IFRS	差額
売上収益	18,705	18,705	0
営業利益	1,514	1,531	+17
親会社株主に帰属する当期純利益	986	1,013	+27

（百万円）

5.11 ディスクロージャー優良企業 選定

前年に続き、「証券アナリストが選ぶディスクロージャー優良企業」に2年連続で選出
 今後も市場との対話強化を継続

ディスクロージャー
 新興市場銘柄
 2024年度 優良企業



SAA 公益社団法人
 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/selection>



ディスクロージャー
優良企業選定
2024

30th
アナリストが
直接対話で
支援

一筆約550名のアナリストによる厳正な評価
ディスクロージャーは企業価値を発信します

<p>業種別</p> <p>建設・住宅・不動産  三井不動産 MITSUI FUDOSAN</p> <p>トインテラー・化粧品  FANCL</p> <p>保険・損害保険  UACJ Aluminum lights the world ファイナル・インシュアランス・グループ</p> <p>自動車・自動車・タイヤ  BRIDGESTONE Solutions for your journey</p> <p>通信・インターネット  SoftBank</p> <p>銀行  SMBC 三井住友フィナンシャルグループ</p> <p>広告・メディア・エンタテインメント  OLC</p>	<p>食品  Ajinomoto Ajinomoto</p> <p>医薬品  中外製薬 中外製薬</p> <p>電気・機械  EBARA</p> <p>エネルギー  idemitsu</p> <p>物流  K LINE 日本郵船</p> <p>小売業  MITSUI & CO. 三井物産</p> <p>情報・通信・ソフトウェア  NRI</p>	<p>化学・建設  三井化学</p> <p>鉄鋼・資源金属  NIPPON STEEL 日本製鉄</p> <p>建設・建設機械  HITACHI Inspire the Next</p> <p>建設  K LINE 日本郵船</p> <p>小売業  MITSUI & CO. 三井物産</p> <p>情報・通信・ソフトウェア  NRI</p>
---	--	---

本選定制度は、企業情報の作成者である企業と利用者である証券アナリストとの双方向の直接対話型であることを特色とし、1995年度より毎年実施しております。今年度(第30回目)の対象企業は、業種別が293社、新興市場銘柄30社、個人投資家向け情報提供が31社でした。

SpiderPlus & Co.

個人投資家向け情報提供

 Ajinomoto

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/selection/>

スマレジ

 NIPPON STEEL
日本製鉄

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

GMO FINANCIAL GATE

 東京海上ホールディングス

CMA* ABC*

補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

6

6.1 損益計算書

日本基準

(単位：千円)	2023/9期 通期 (実績)	2024/9期 通期 (実績)	前年同期比
売上高	15,909,069	18,705,381	+17.6%
売上原価	12,003,608	12,659,146	+5.5%
売上総利益	3,905,460	6,046,234	+54.8%
販売費及び一般管理費	2,785,136	4,531,743	+62.7%
営業利益	1,120,324	1,514,491	+35.2%
経常利益	1,114,159	1,497,027	+34.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746,433	986,682	+32.2%

6.2 品目別売上 四半期実績推移

日本基準

(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	24/9期 単4Q
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	3,262
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	1,847
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334	366	387	431	446	472
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643	693	853	842	981	1,032
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299	315	340	329	337	342
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	5,110

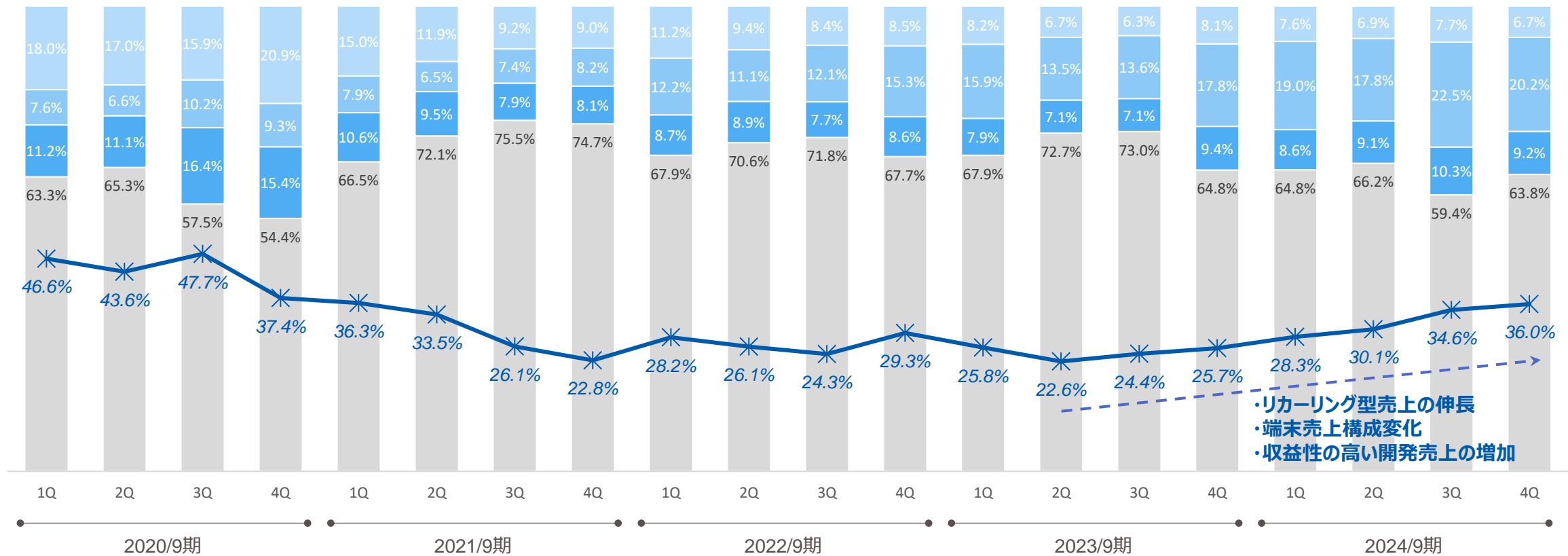
6.3 売上構成変化と粗利率推移

粗利率は売上構成次第で変動も、6四半期連続の上昇
 端末ミックス変化、収益性の高い開発売上の寄与もあり、イニシャルの粗利率が改善

イニシャル及び、イニシャル内のstera構成比上昇に伴う粗利率低下

売上構成次第で粗利率は変動も底打ちして回復基調へ

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド — 粗利率



・リカーリング型売上の伸長
 ・端末売上構成変化
 ・収益性の高い開発売上の増加

6.4 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 4Q末 (単位：千円)

現預金(36.3%) 5,072,458	流動負債 6,088,444
商品 3,169,957	固定負債 2,066,980
その他流動資産 3,394,881	純資産(41.6%) 5,799,818
固定資産 2,317,945	

資産

負債・純資産

■ ポイント

商品：31.6億円

3Q末比で2.1億円増加

仕入状況に問題はなし

流動負債：60.8億円

買掛金の増加などにより、3Q末比で25.6億円増加

固定負債：20.6億円

3Q末比で目立った変化なし

現預金：50.7億円

3Q末比で8.1億円増加

6.5 貸借対照表(推移)

日本基準

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	24/9期 4Q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	5,072	+815	+1,056
		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	3,169	+210	+773
		その他	741	868	1,007	884	990	1,527	1,520	1,412	1,093	1,555	1,557	2,111	3,394	+1,283	+2,301
	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	2,317	+406	+560
	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	13,955	+2,716	+4,693
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	6,088	+2,569	+3,483
	固定負債		40	37	33	30	39	39	539	1,540	1,541	2,042	2,062	2,064	2,066	+2	+525
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	5,799	+145	+684
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	13,955	+2,716	+4,693

6.6 連結KPI推移（アクティブID数）

日本基準

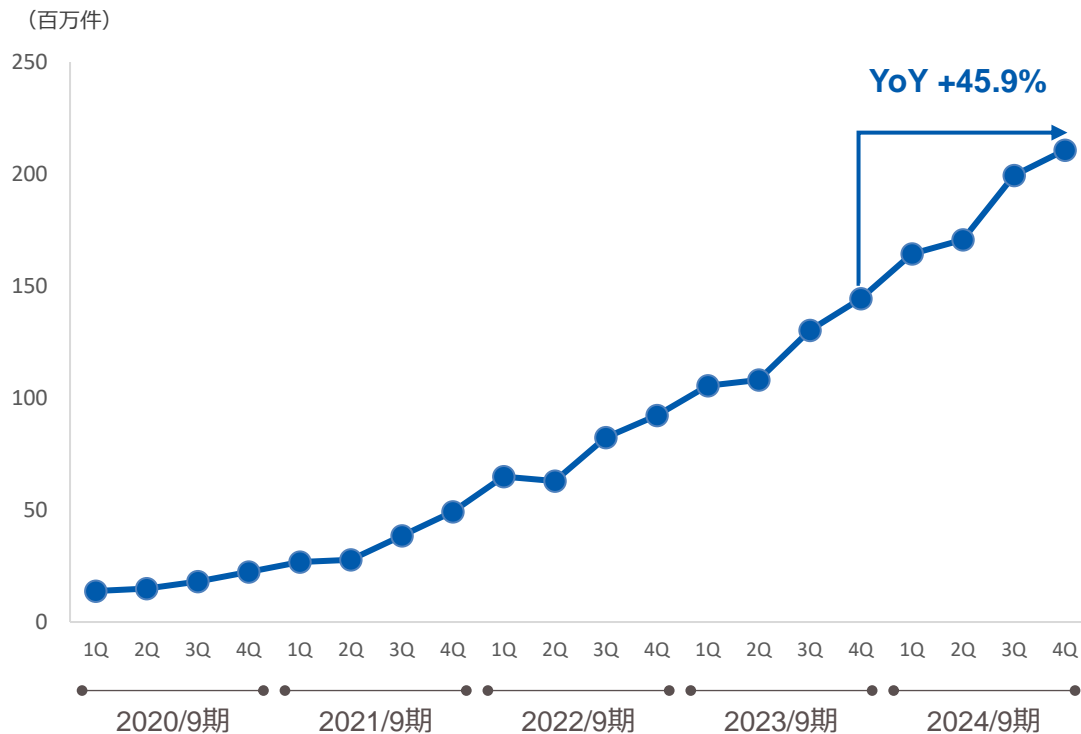
セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も増加基調を継続
3Qより端末レス決済のID数開示を開始

(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	24/9期 単4Q	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	277.5	+9.2 (+3.4%)	+55.2 (+24.9%)	
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	72.4	+2.8 (+4.1%)	+15.2 (+26.7%)	
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	20.7	+0.2 (+1.3%)	+1.3 (+6.9%)	
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	4.6	+1.6 (---%)	+4.6 (---%)
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	375.3	+13.9 (+3.9%)	+76.5 (+25.6%)	

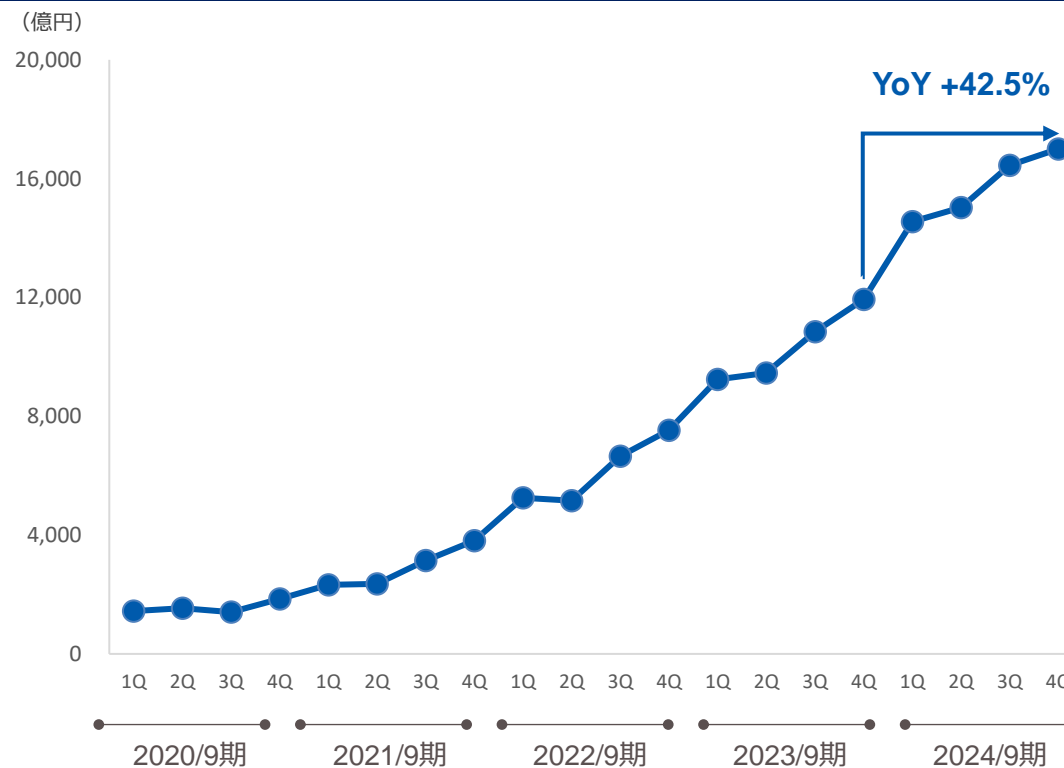
6.7 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに高い水準で順調に増加

決済処理件数



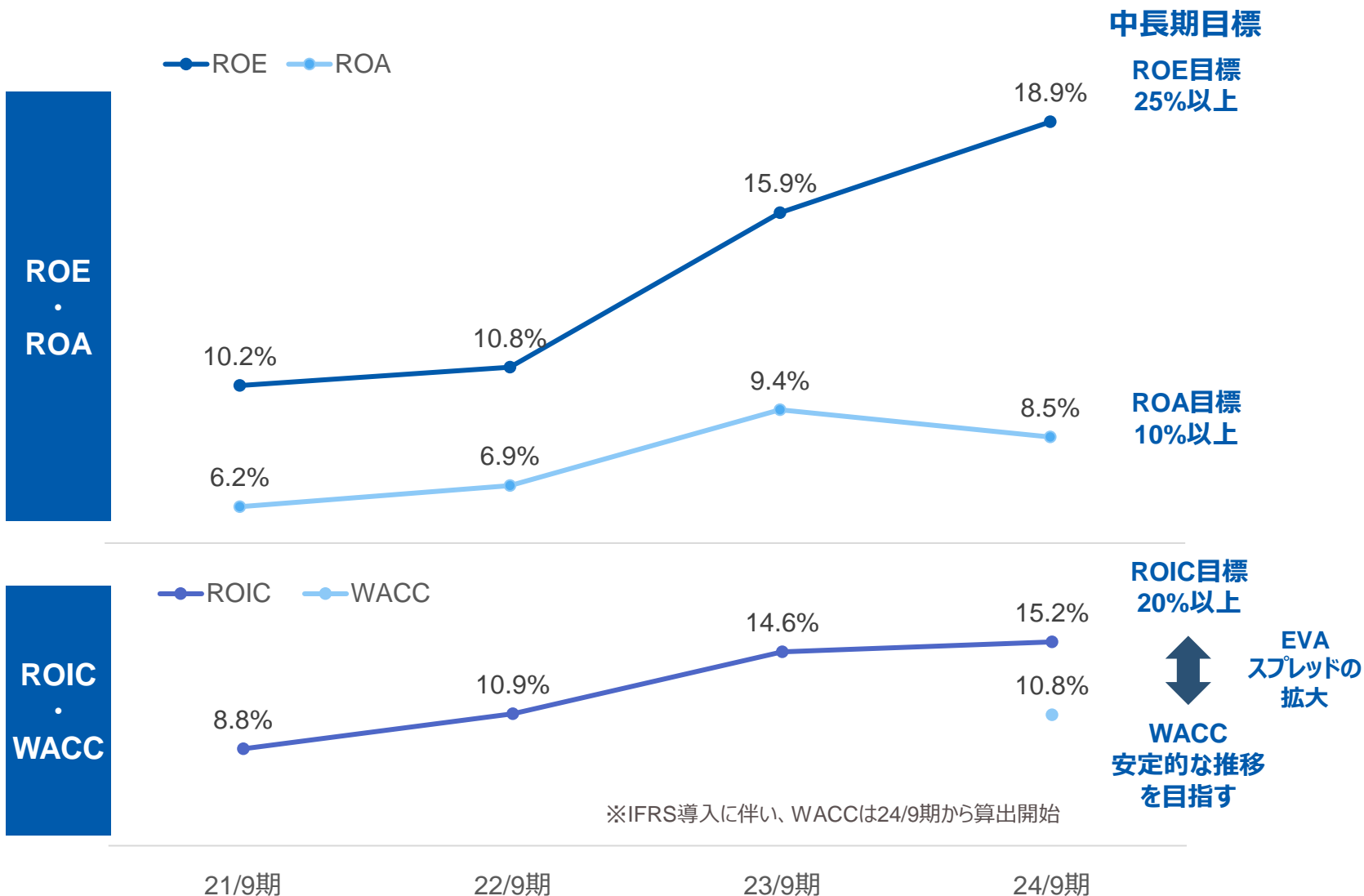
GMV



	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	24/9期 4Q
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	21,066
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	17,000
(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	8,070

6.8 効率性指標と資本コスト

効率性・投資リターン・資本コストを意識した経営を目指す



今後の施策

ROE

- リカーリング型売上の向上による利益水準の向上
- 利益成長に資する仲間づくり案件の実行

ROA

- 現預金の増加や、チャージバック引当金の計上により低下
- 今後は在庫管理の適正化や利益率の高いリカーリング型売上の拡大により改善を目指す

ROIC

- 投資リターンを意識した成長投資、仲間づくり案件の実行

WACC

- 財務健全性を維持しつつ、最適資本構成の追求や、適切な情報発信等により安定的な推移を目指す

6.9 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

6.10 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">● 仲間づくり（事業提携・資本提携等の方針を策定し、継続検討）● 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
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● 一定の財務規律を遵守した上での投資

6.11 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

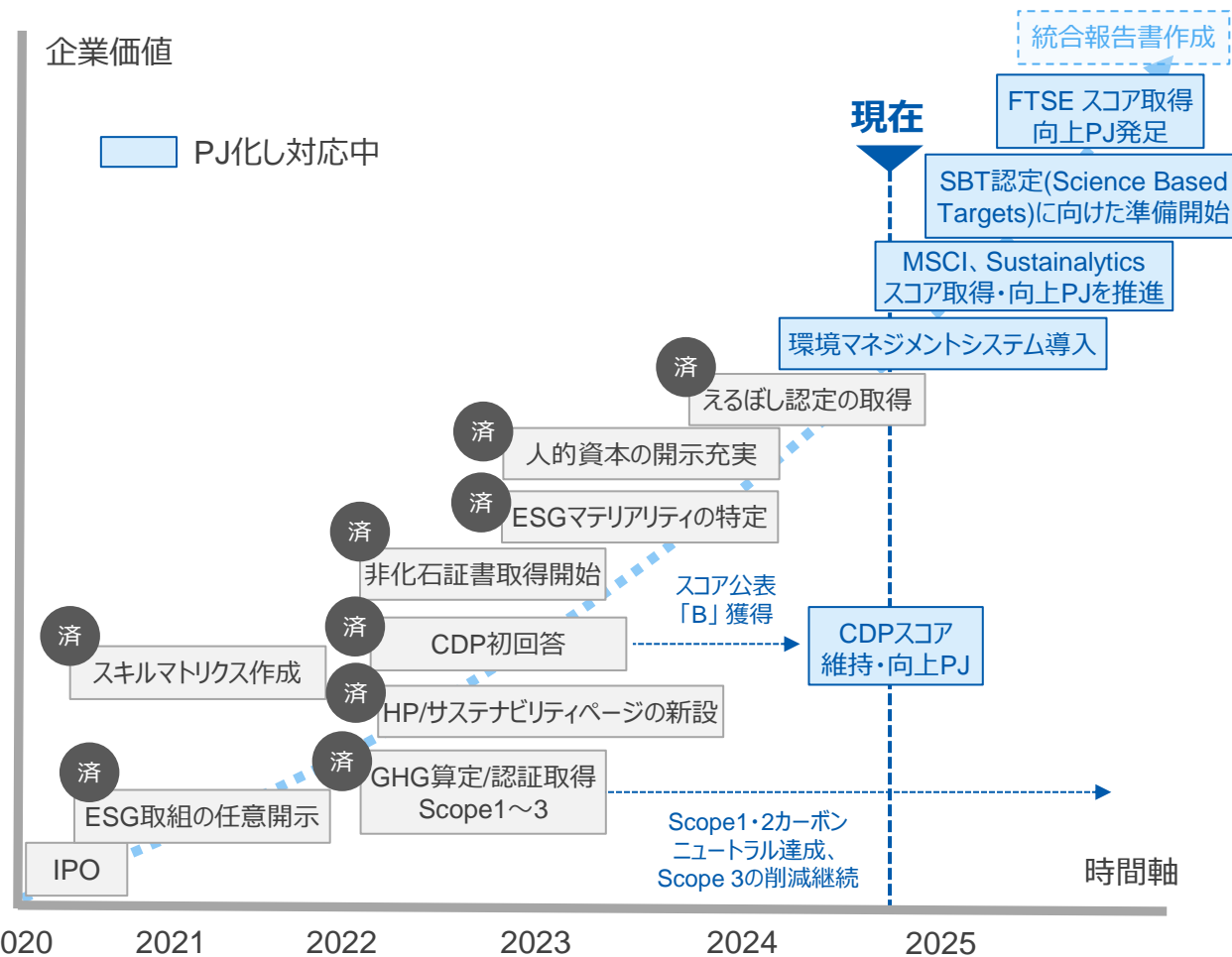
ESGに関する取り組み(詳細)

7

7.1 (再掲) ESG対応の高度化

8月には厚生労働省が定める女性活躍推進企業認定「えるぼし認定(2つ星)」を取得
ESG評価機関のスコア向上を目指すにあたり、環境マネジメントシステムの導入を計画

ESG対応ロードマップ



今後の主要 To-Do

環境マネジメントシステム(EMS)の導入

- 当社のエネルギー使用状況を把握し、環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- EMS導入により、各ESG評価機関のスコア向上を目指す

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、外部コンサルとの協業継続
- 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を図る
- 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、2年以内の目標設定に向け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

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

7.2 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

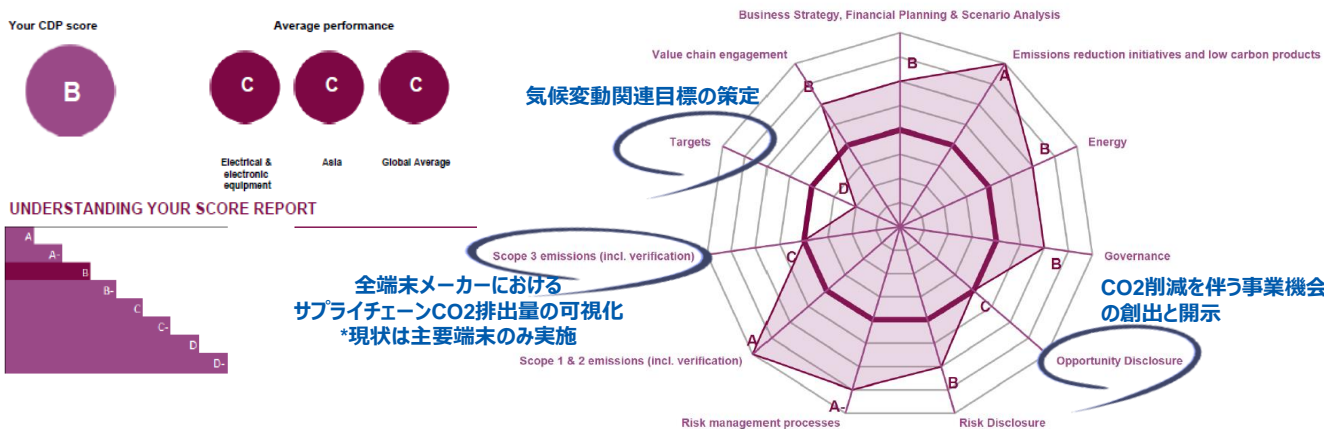
CDPとは

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



7.3 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
- サプライチェーン推進部を新設、決済端末やロール紙等の**サプライチェーンマネジメントの強化**を目指す

「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	2024/9期
SCOPE 1 (t-CO ₂)	0	0	算出次第、公表
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	206,963

*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 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

*SCOPE 3(カテゴリ1~11、カテゴリ上流と下流)は当社サステナビリティページ(ESG関連データ)にて公開

<https://gmo-fg.com/sustainability/esg-data/index.html>

7.4 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	2024/9期
パートナー数	124人	148人	161人
(内訳) 従業員パートナー数	96人	108人	123人
(内訳) 臨時雇用パートナー数	28人	40人	38人
従業員パートナーにおける女性比率	22.8%	32.4%	29.8%
管理職パートナーにおける女性比率	14.3%	13.6%	11.5%
平均勤続年数	3年7か月	3年10か月	3年10か月
平均年齢	40.9歳	42.7歳	39.9歳
離職率	9.5%	4.6%	6.5%

*「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

7.5 Governance/ガバナンス

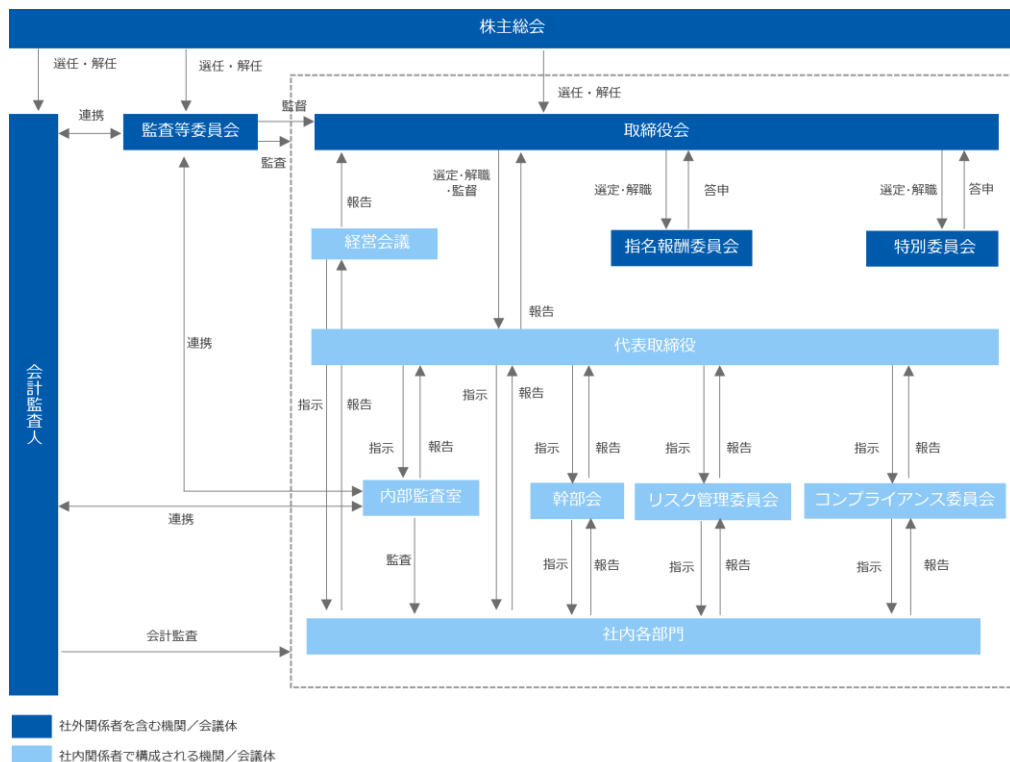
経営環境の変化に迅速かつ適正に対応した意思決定体制、公正で透明性があり効率的な業務執行体制を構築。監査等委員会設置会社、特別委員会の設置によるガバナンス強化

具体的な取り組み内容

・監査等委員会設置会社への移行(2023年12月)

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

・特別委員会の設置：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



「G」関連データ

独立社外取締役割合・女性割合

	2024/9期
取締役数	9人
独立社外取締役数 (%)	4人(44.4%)
女性取締役数 (%)	1人(11.1%)

*2024年9月期における在籍取締役を対象とした人数及び割合

取締役会出席率(2024/9期)

実施回数	回数・率	杉山	青山	福田	玉井	小出	嶋村	浅山	長澤	小澤
		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 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
17回	出席回数	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* 2024年9月期において在籍する取締役を対象として記載

監査等委員会(2024/9期)

実施回数	回数・率	嶋村	浅山	長澤	小澤
		独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
10回	出席回数	10回	10回	10回	10回
	出席率	100%	100%	100%	100%

指名報酬委員会(2024/9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 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
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	2024/9期
決算説明会	4回	4回	4回
1on1ミーティング	267件	232件	286件
証券会社主催のグループミーティング	3件	3件	7件

7.6 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9月30日時点における在籍役員について記載

7.7 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 社外 独立役員	浅山 理恵 社外 独立役員	長澤 孝吉 社外 独立役員	小澤 哲 社外 独立役員
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9月30日時点における在籍役員について記載

補足情報

Appendix

8

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

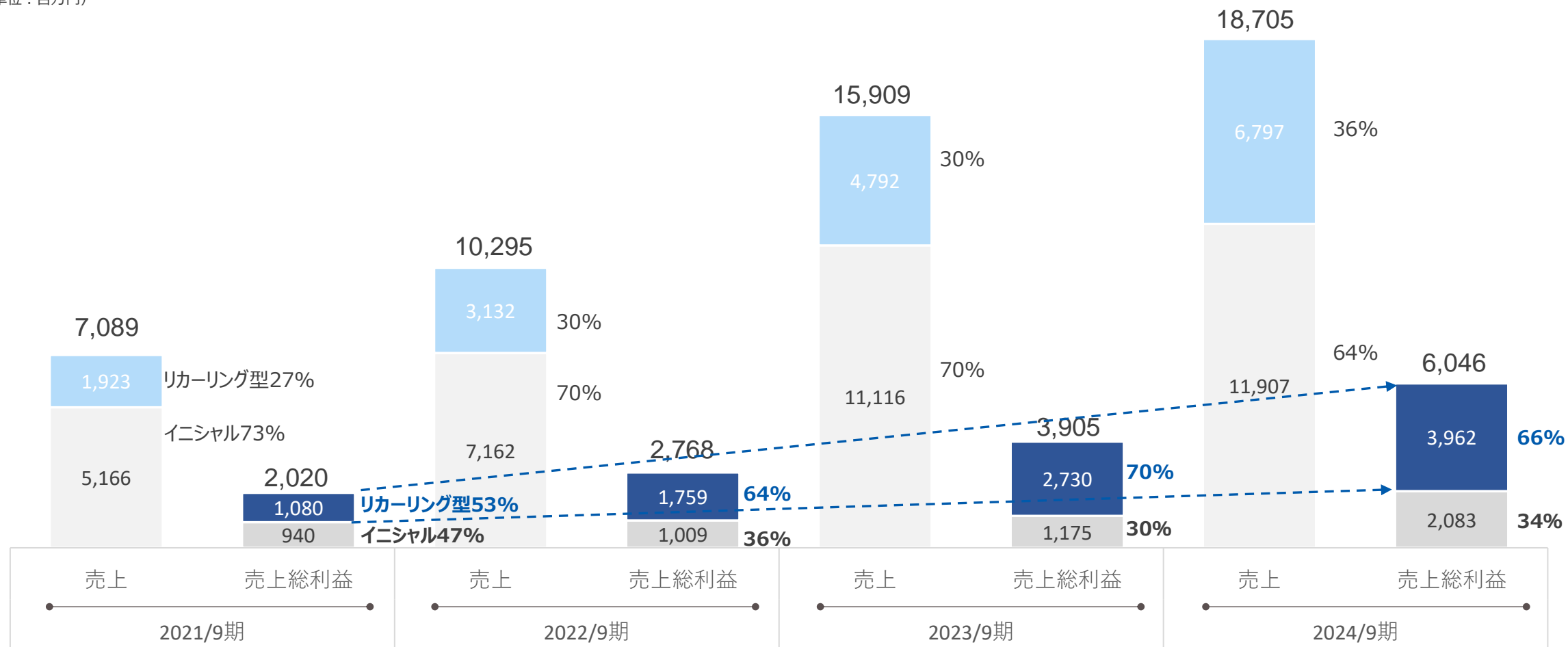
社名	GMO FINANCIAL GATE	GMO PAYMENT GATEWAY
決済対象	リアル店舗決済 + IoT決済	EC決済
決済手段	物理カードを渡す（かざす）決済 	PC・スマホへカード情報を入力し決済 
決済媒体	決済端末 端末ハードと物理的なネットワーク 独自の電文仕様・レギュレーション	EC決済（端末は基本不要）

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

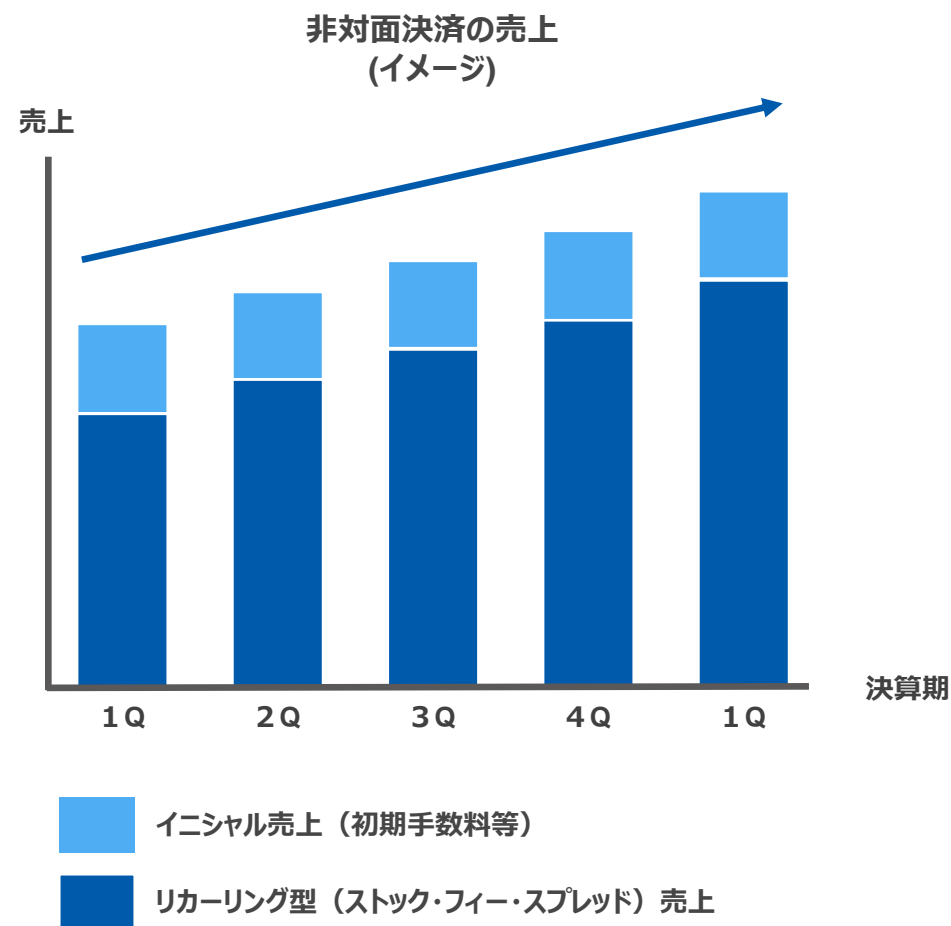
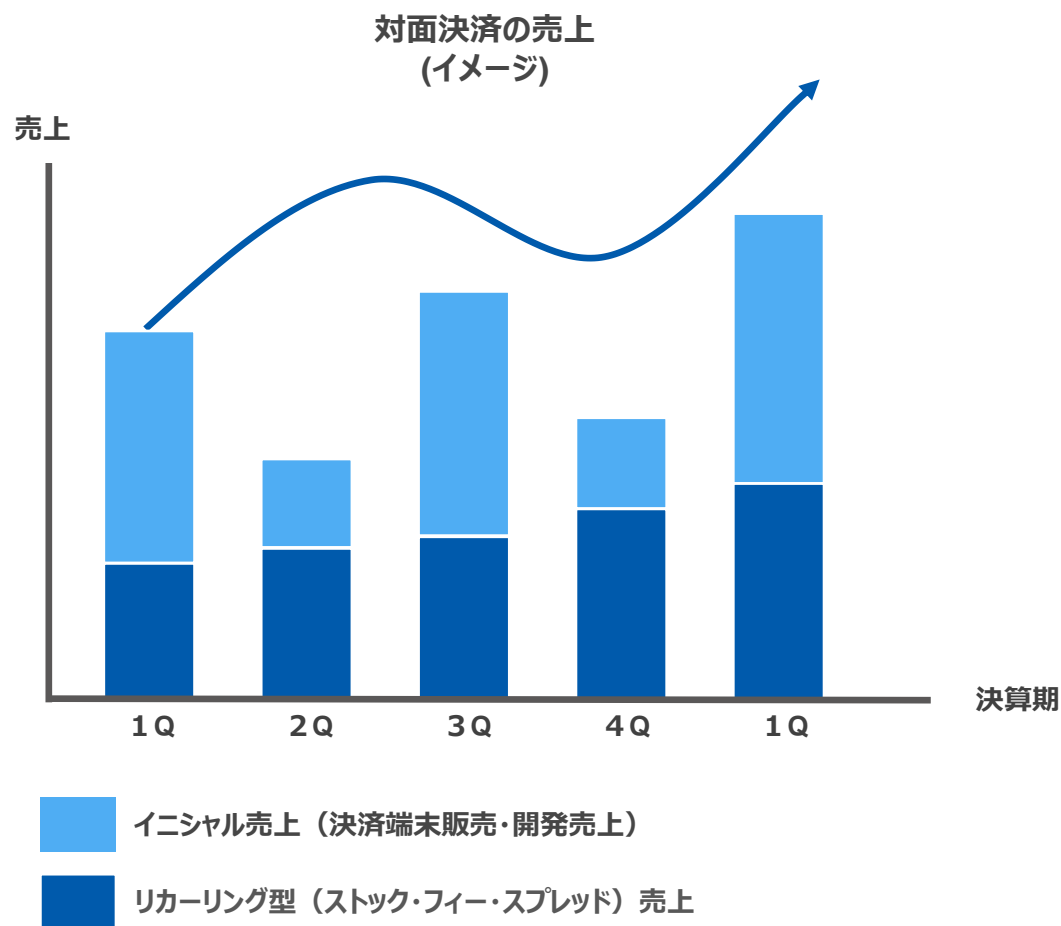
品目別構成比率（売上・売上総利益）

（単位：百万円）



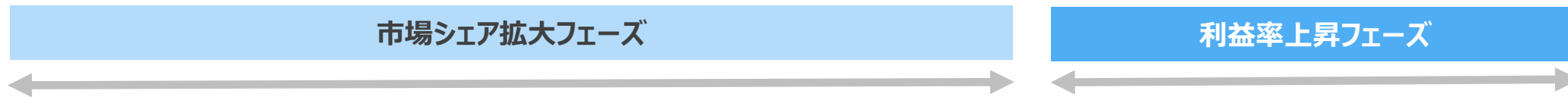
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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



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

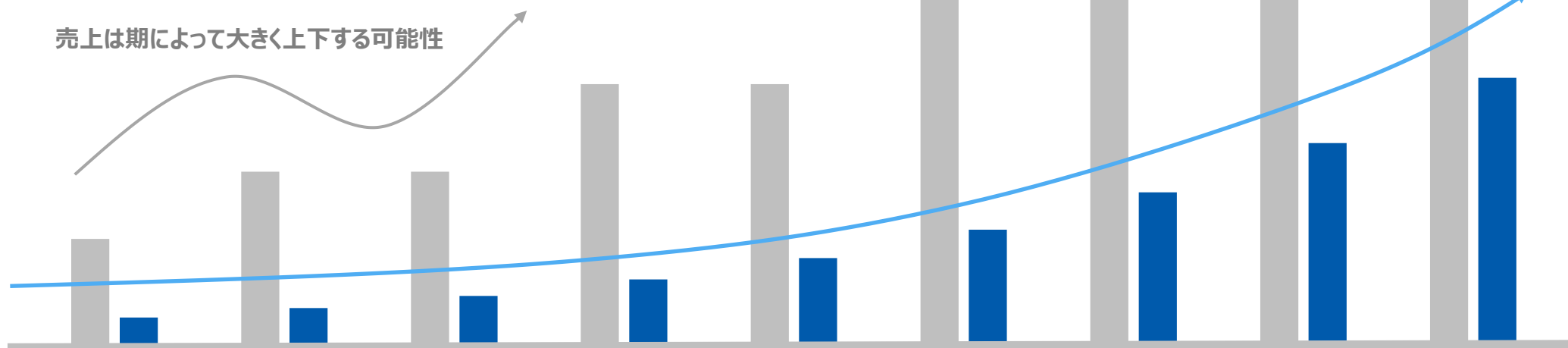
営業利益

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

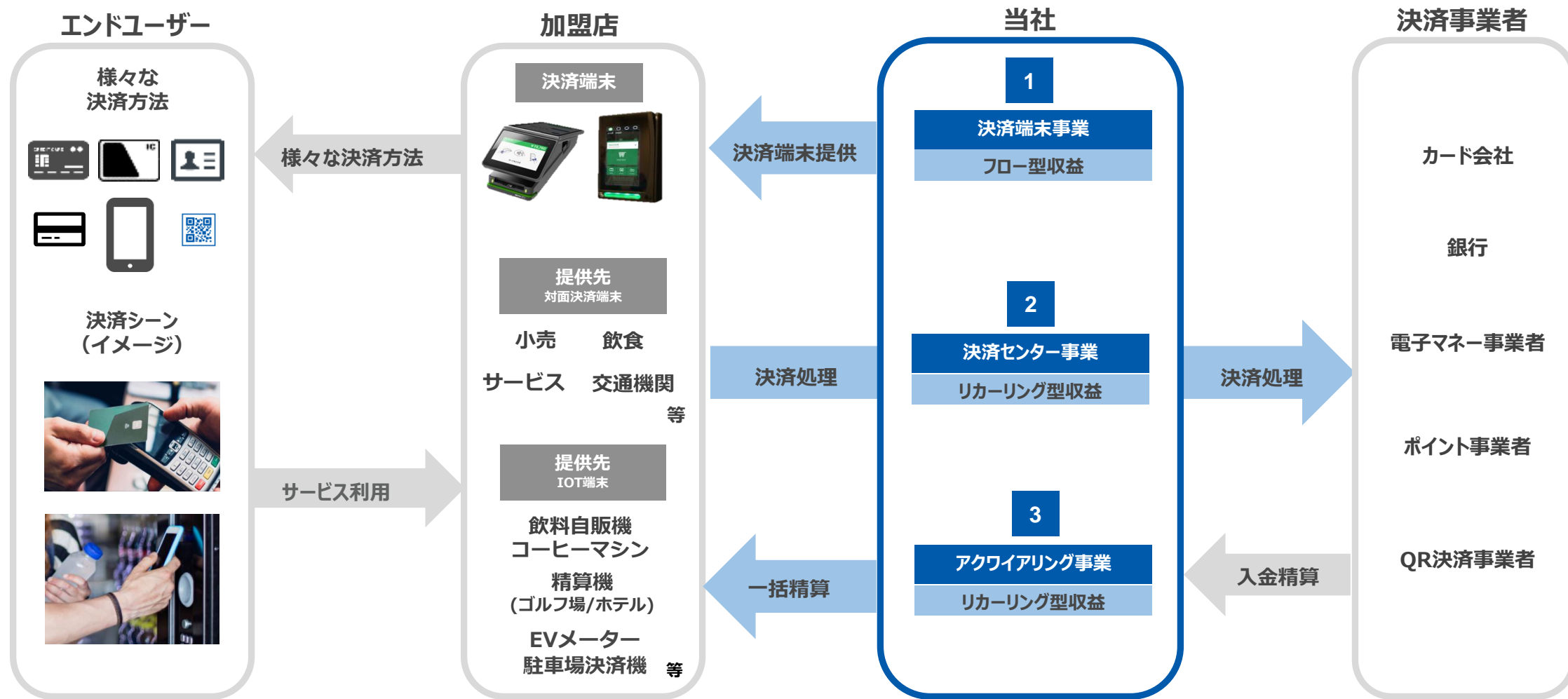
売上は期によって大きく上下する可能性

アクティブID数は
每期着実に積み上がり



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

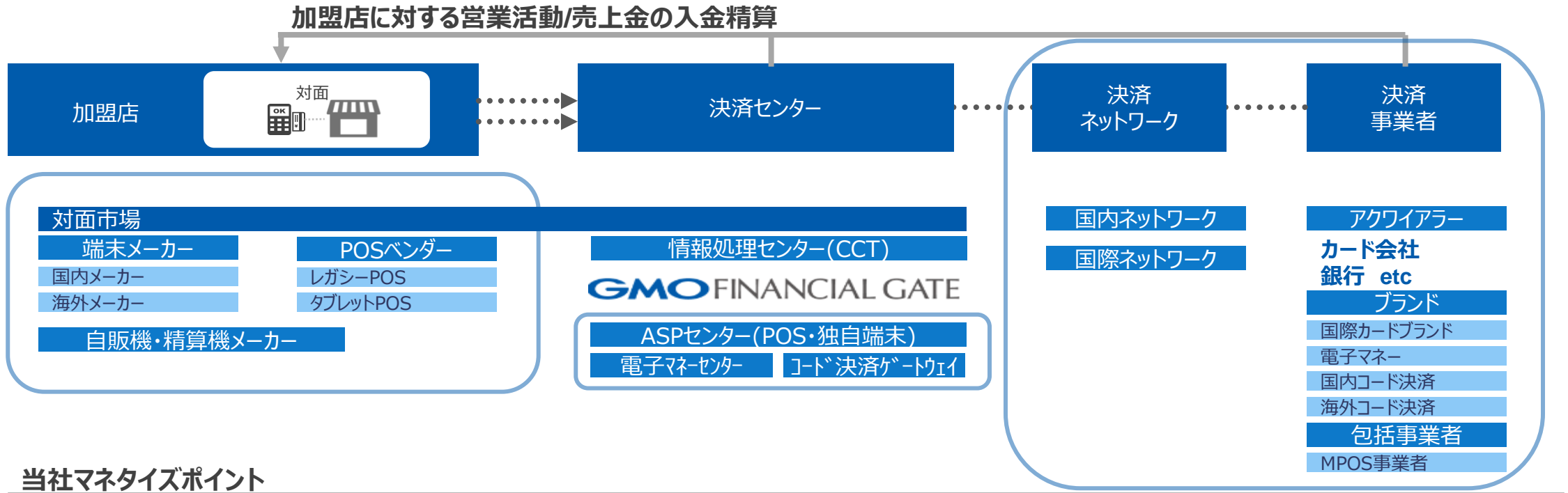


端末販売起点のリカーリング型収益拡大

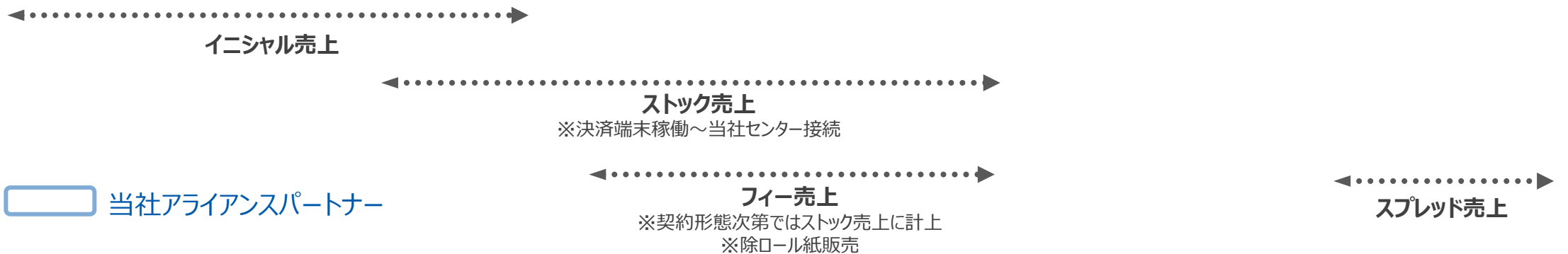
フロー型収益の端末販売を起点に、リカーリング型収益の基盤が拡大するモデル

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 通期)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	63.7%
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	19.8%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.2%

対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー



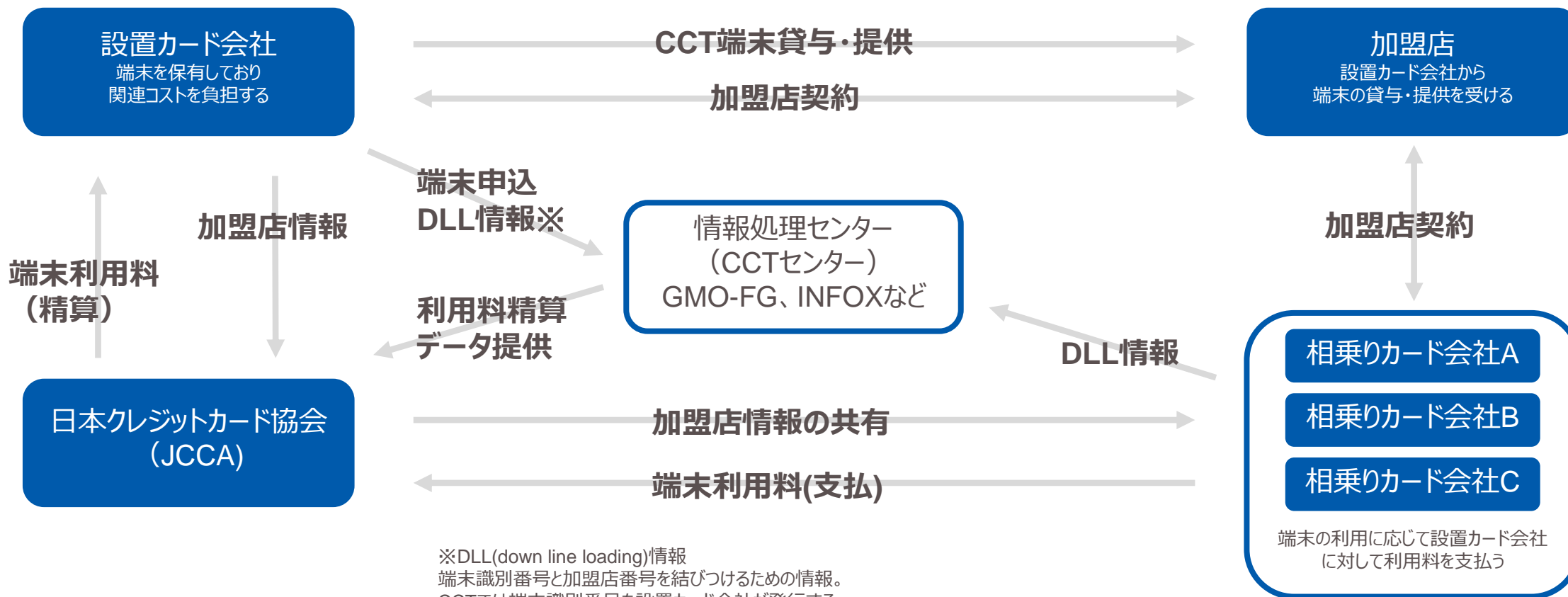
当社マネタイズポイント



CCT(共同利用端末) について

CCT(Credit Center Terminal)

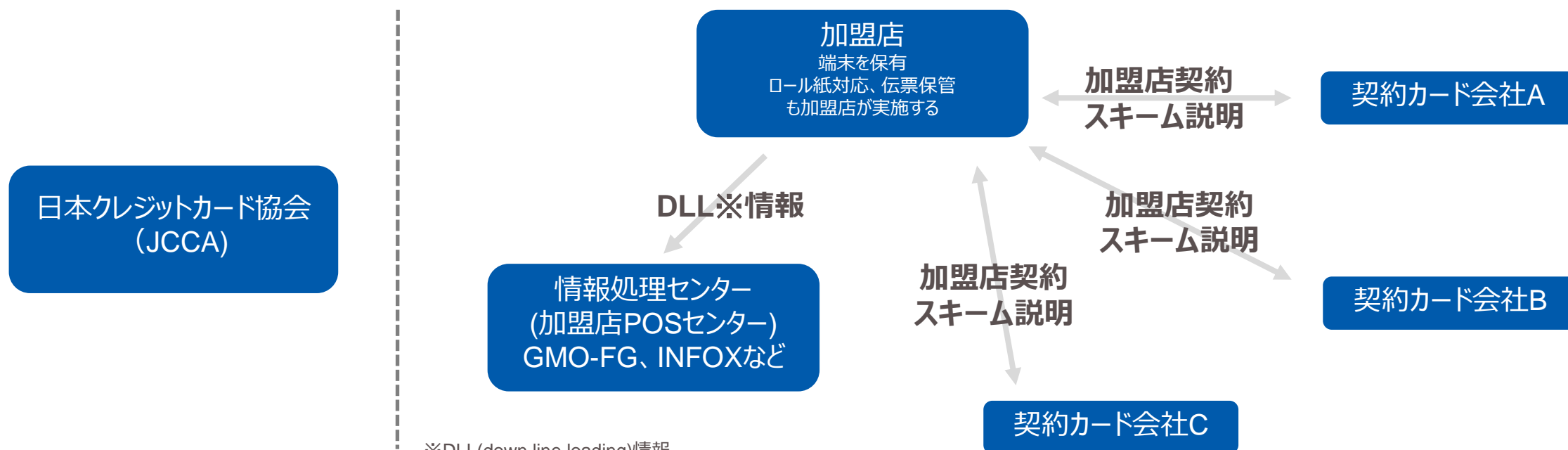
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



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をリリース。今後、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



New

24年9月リリース

stera
terminal
unit

レジなど無人機への組込型
 ほぼ全てのPOSレジに対応



stera
terminal
standard

従来機種は旗艦
 モデルとして販売継続



standardを親機、
 mobileを子機とした
 一体運用も可能に



New

24年12月リリース予定

stera
terminal
mobile

国内最小クラスの
 モバイル型端末

IoT

想定利用シーン

モバイル



セルフレジ



KIOSK

利用シーンの拡大



対面レジ

利用シーンの拡大



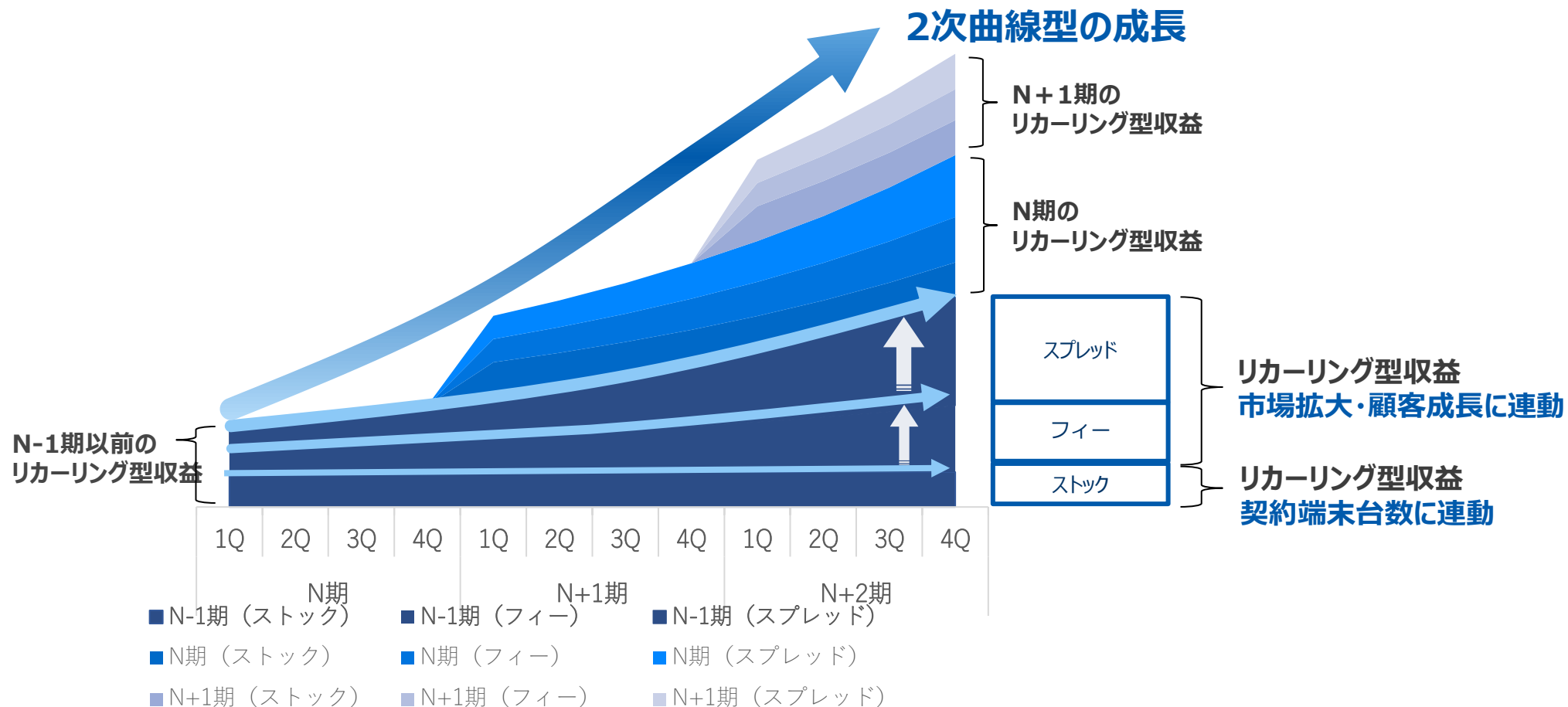
カートPOS



接客決済

2次曲線型成長の収益構造

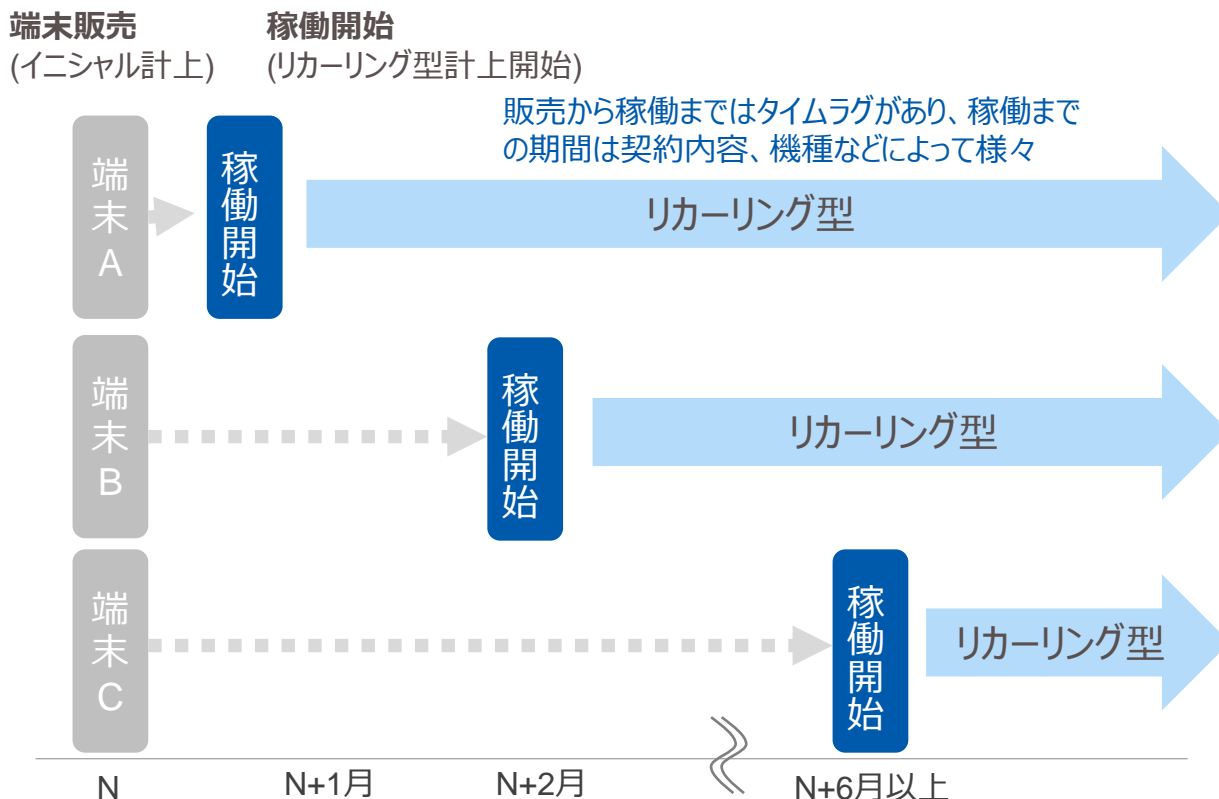
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



販売端末台数とアクティブID数の違いについて①

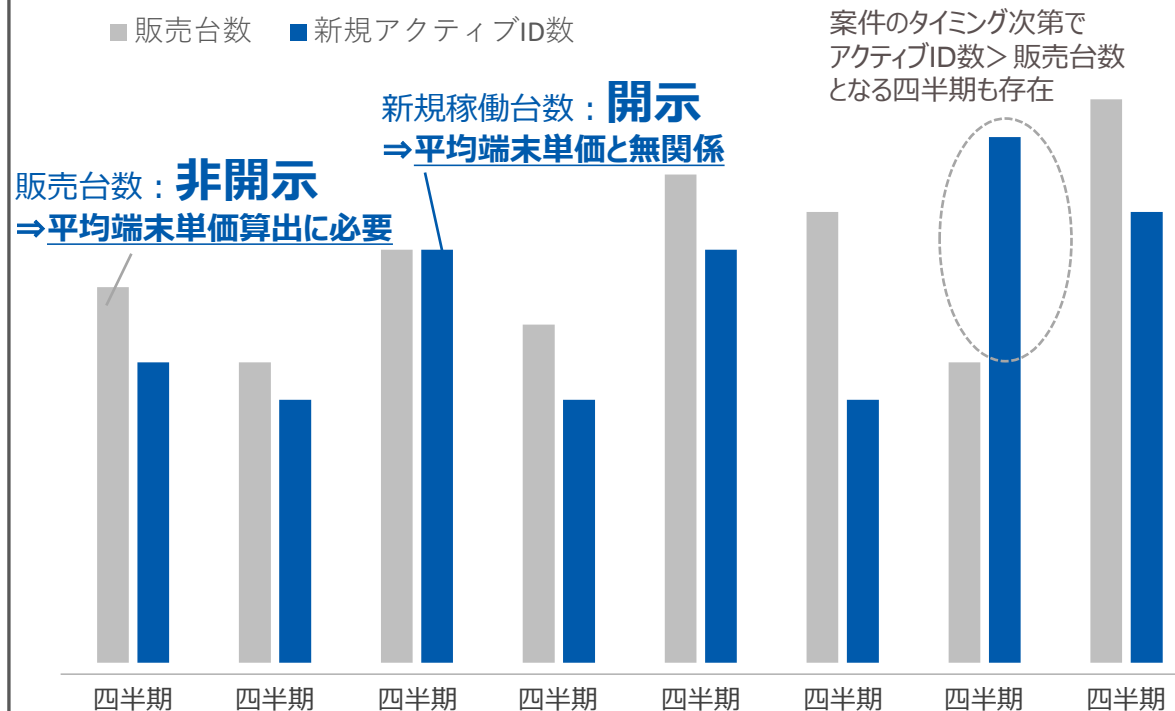
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上
アクティブID数 = 当該四半期に1回でも決済処理が行われたID数

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

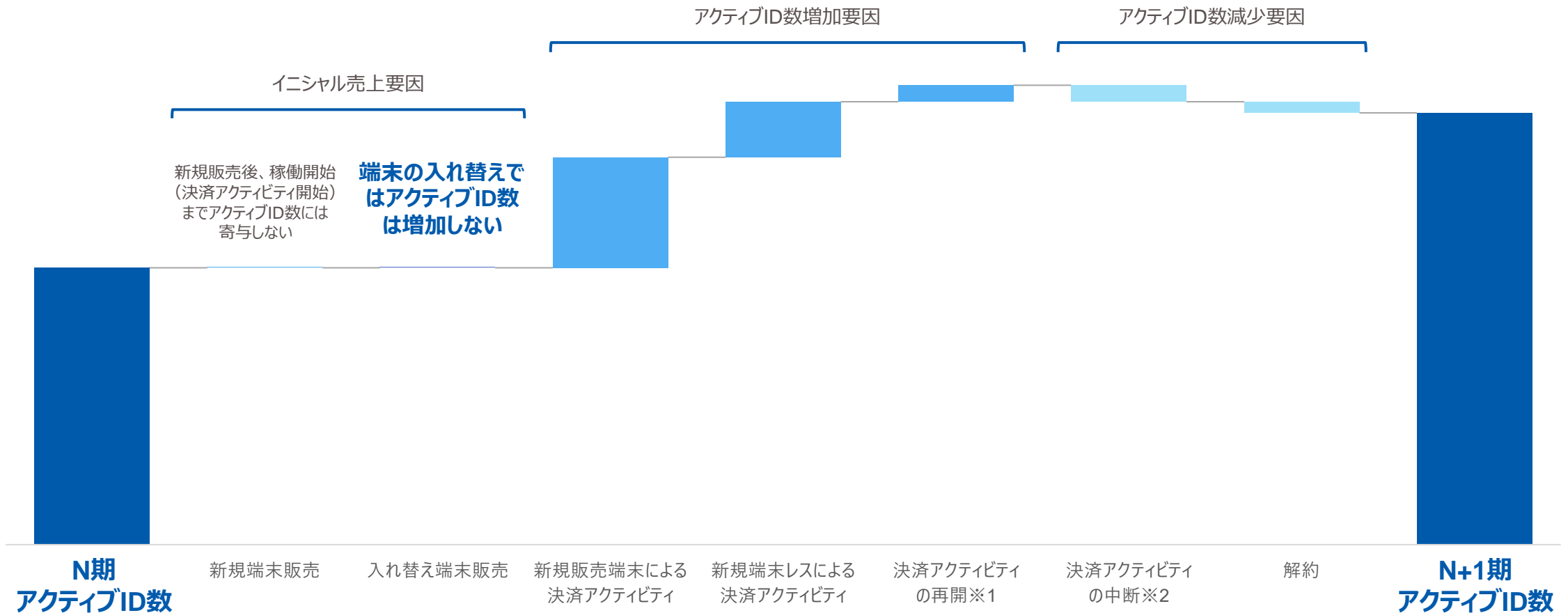
「販売台数」と「新規稼働台数」の四半期推移イメージ



- 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	
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>

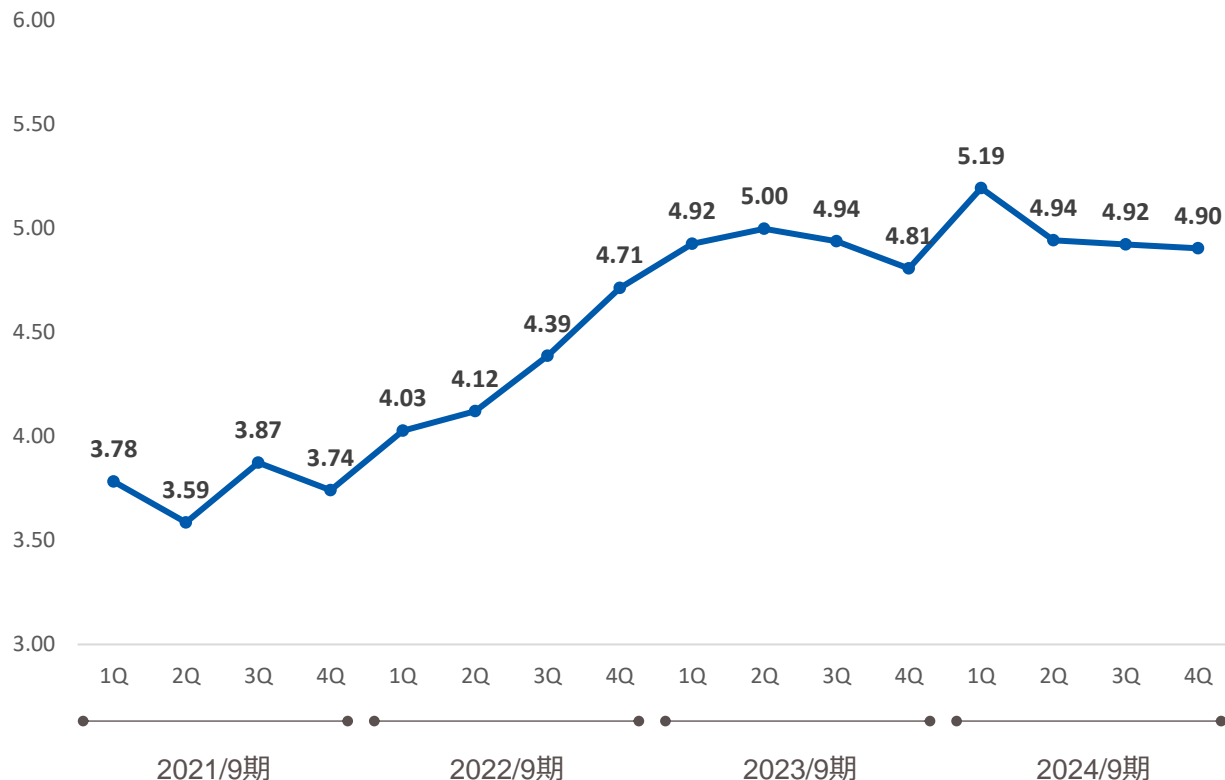
フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

フィー単価は5円前後での推移

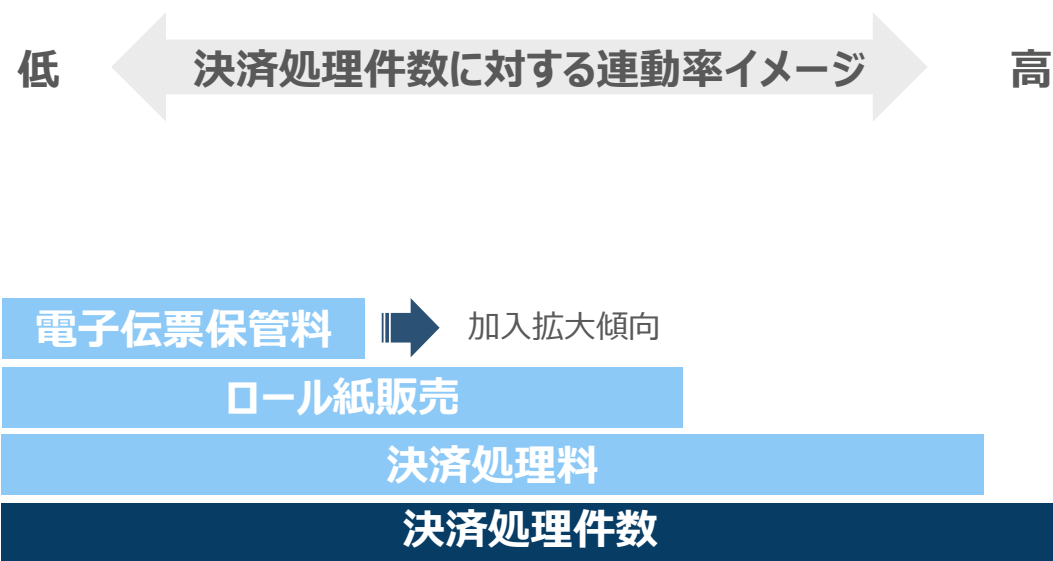
今後もロール紙の販売状況次第で変動するものと想定

■ 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



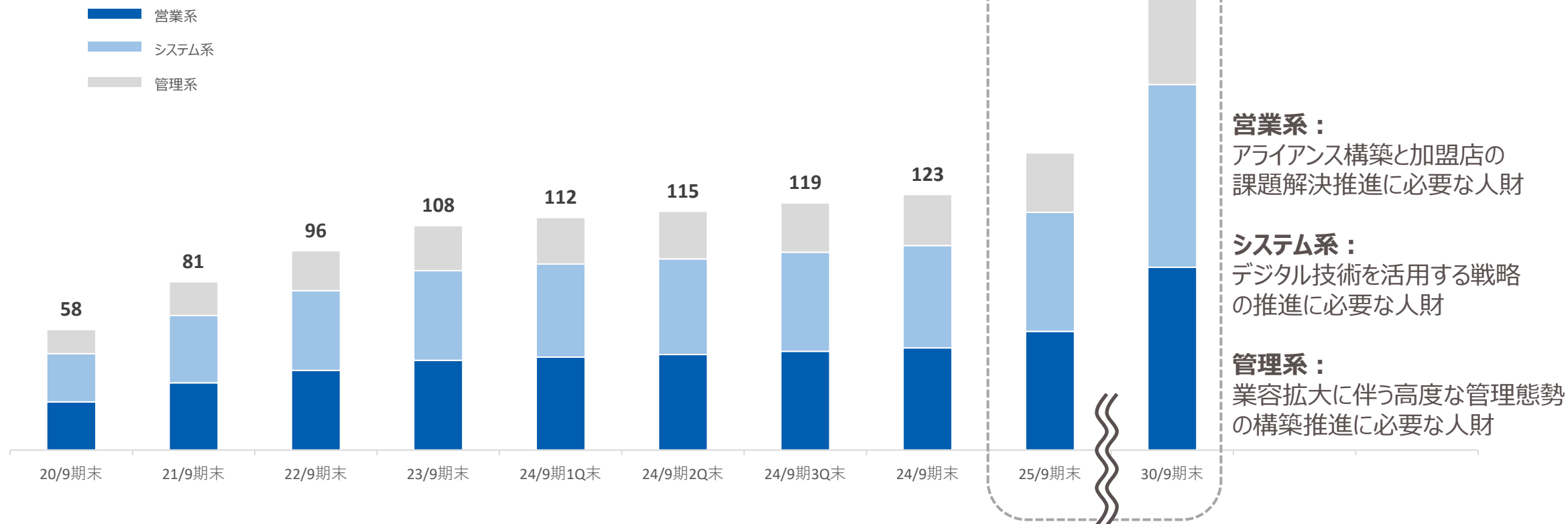
※長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

連結パートナース数推移

経営指標の達成に向け、毎期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

毎期15~20人(連結ベース)の純増を計画

推移イメージ



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



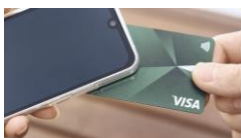
組込型決済型端末



加盟店POS端末

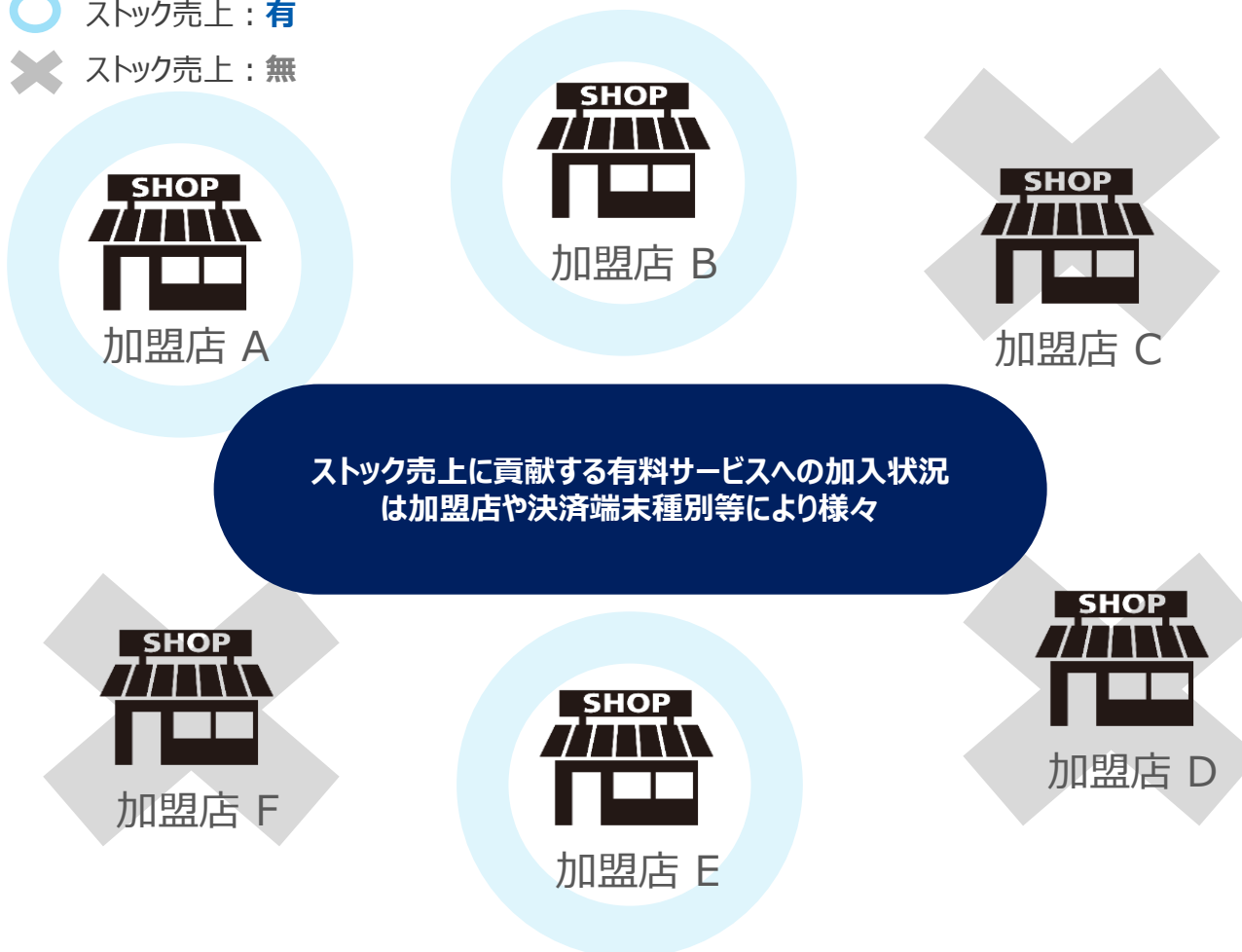


端末レス



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

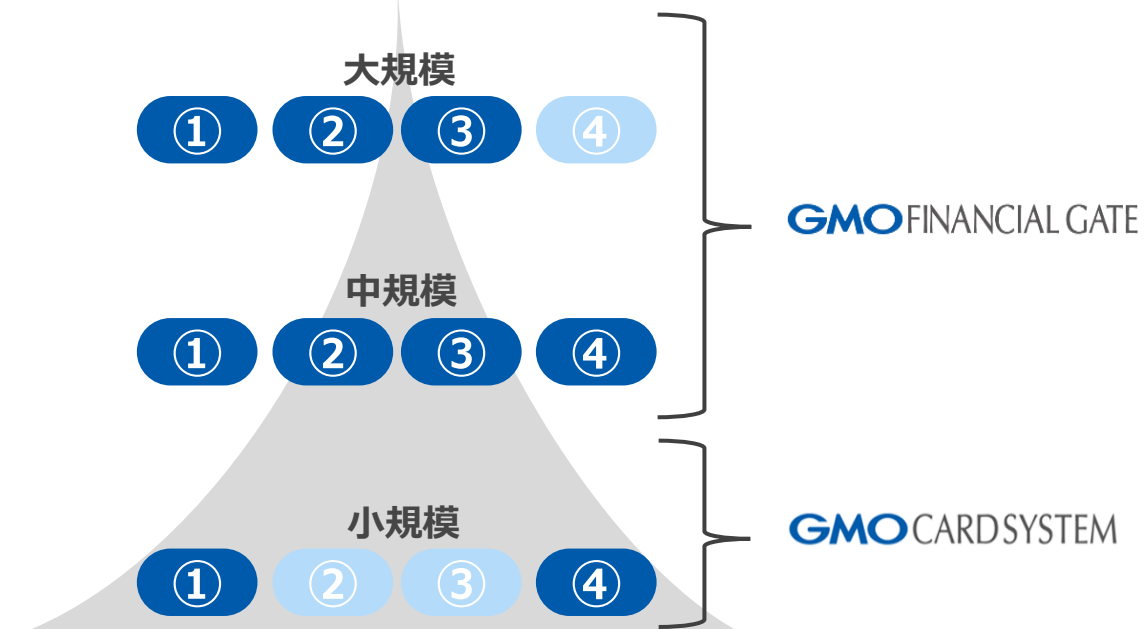
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



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



端末レス

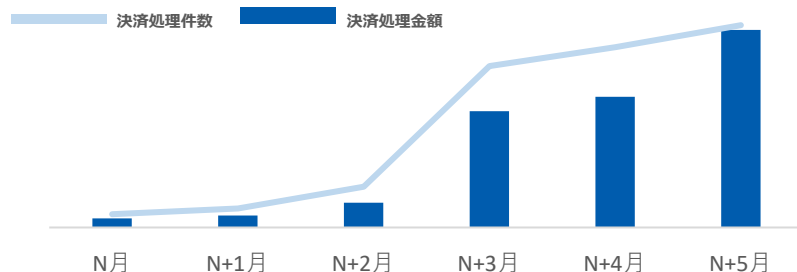


当社が提供するCashless Platform

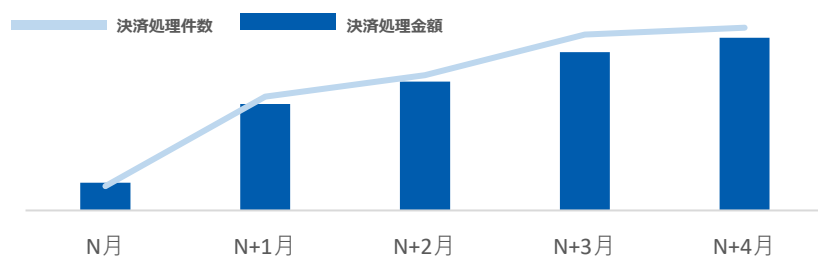
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

キャッシュレスを新規導入した加盟店では、数か月～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

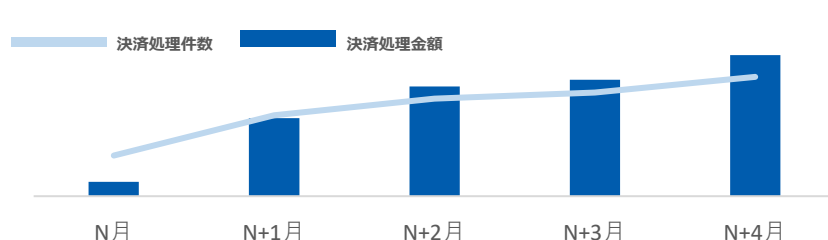
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

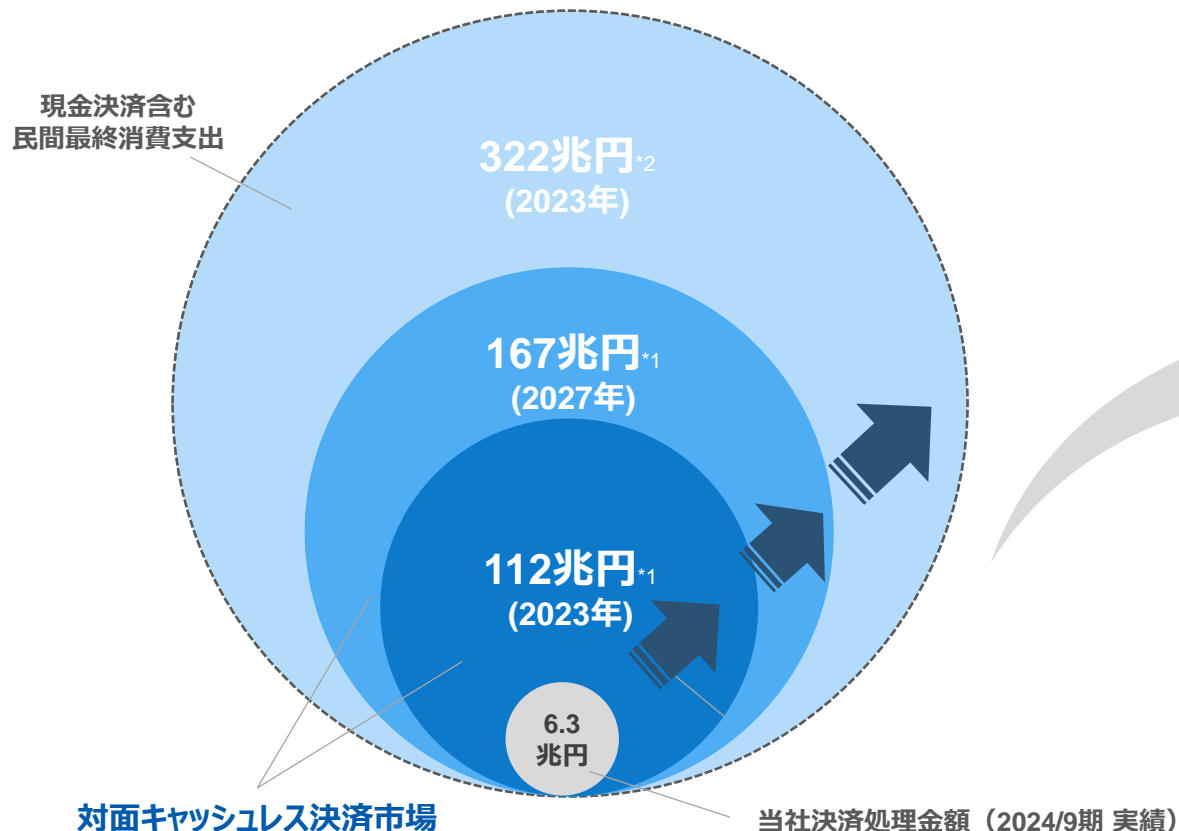
端末当たりの
決済処理件数・金額が増加

当社リカーリング型売上が拡大

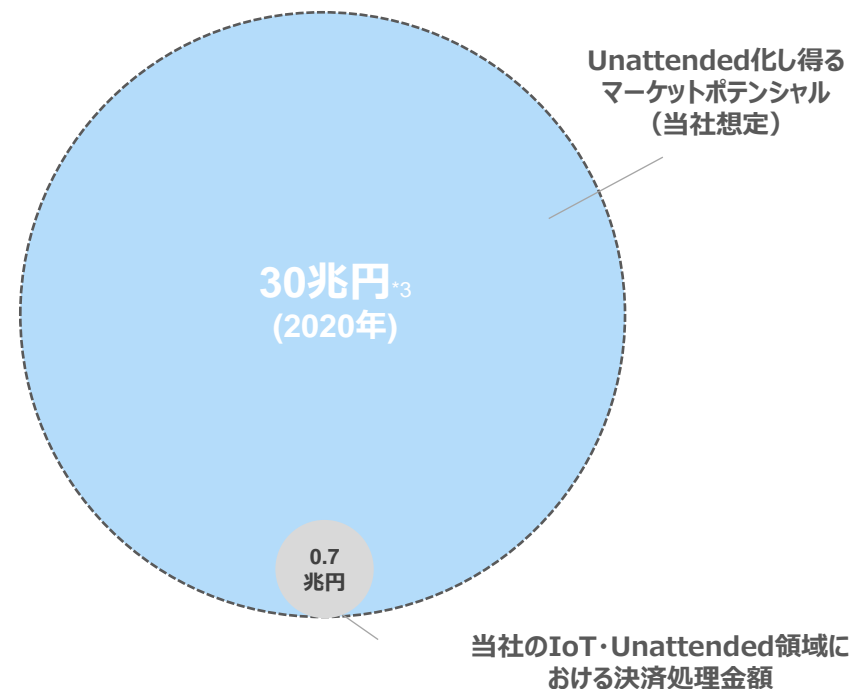
TAM(Total Addressable Market)

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

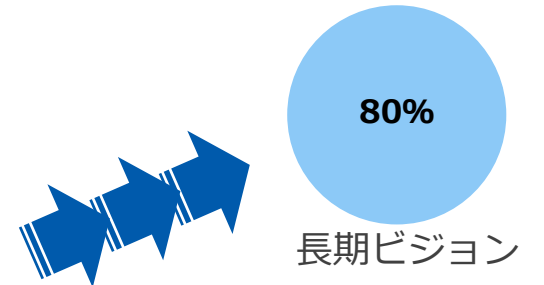
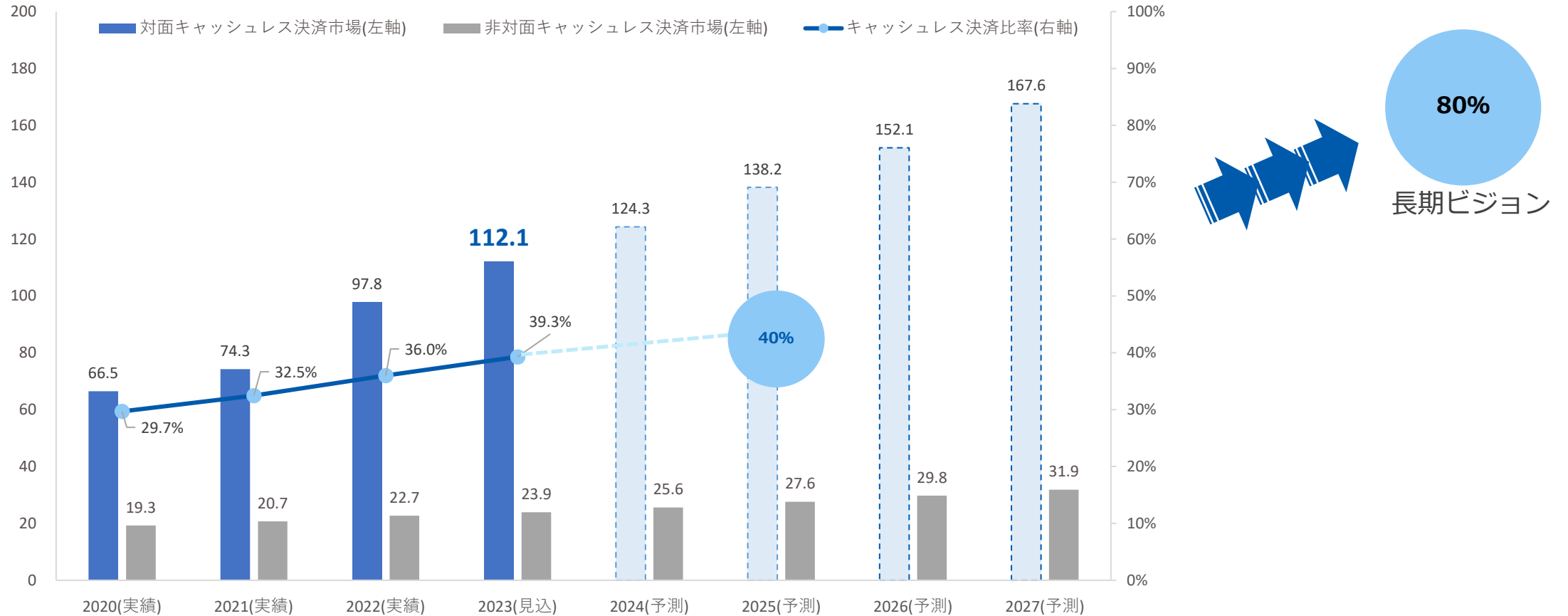
(*2) 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」より抜粋

(*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)

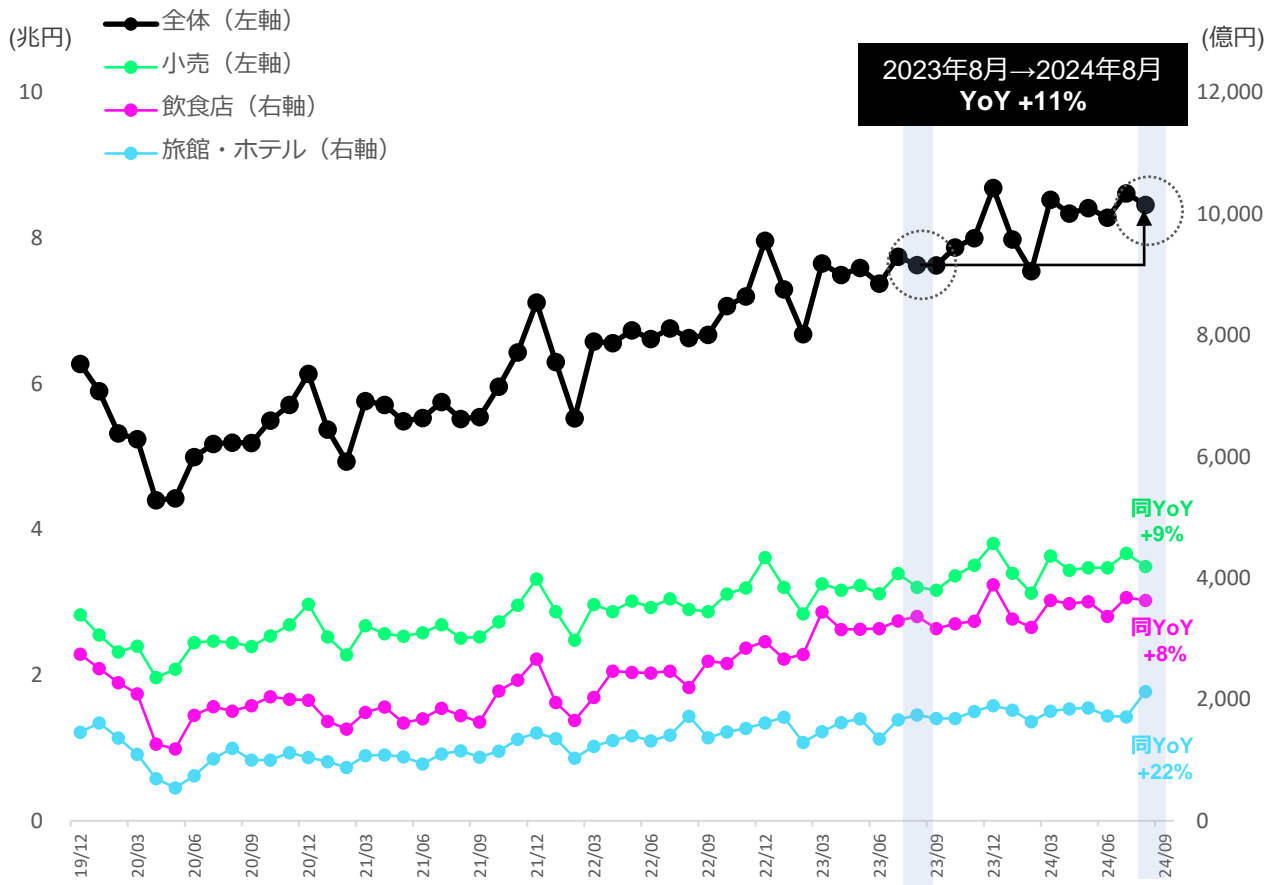


※ 経済産業省「2023年のキャッシュレス決済比率」
 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」
 矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」
 に基づき当社作成

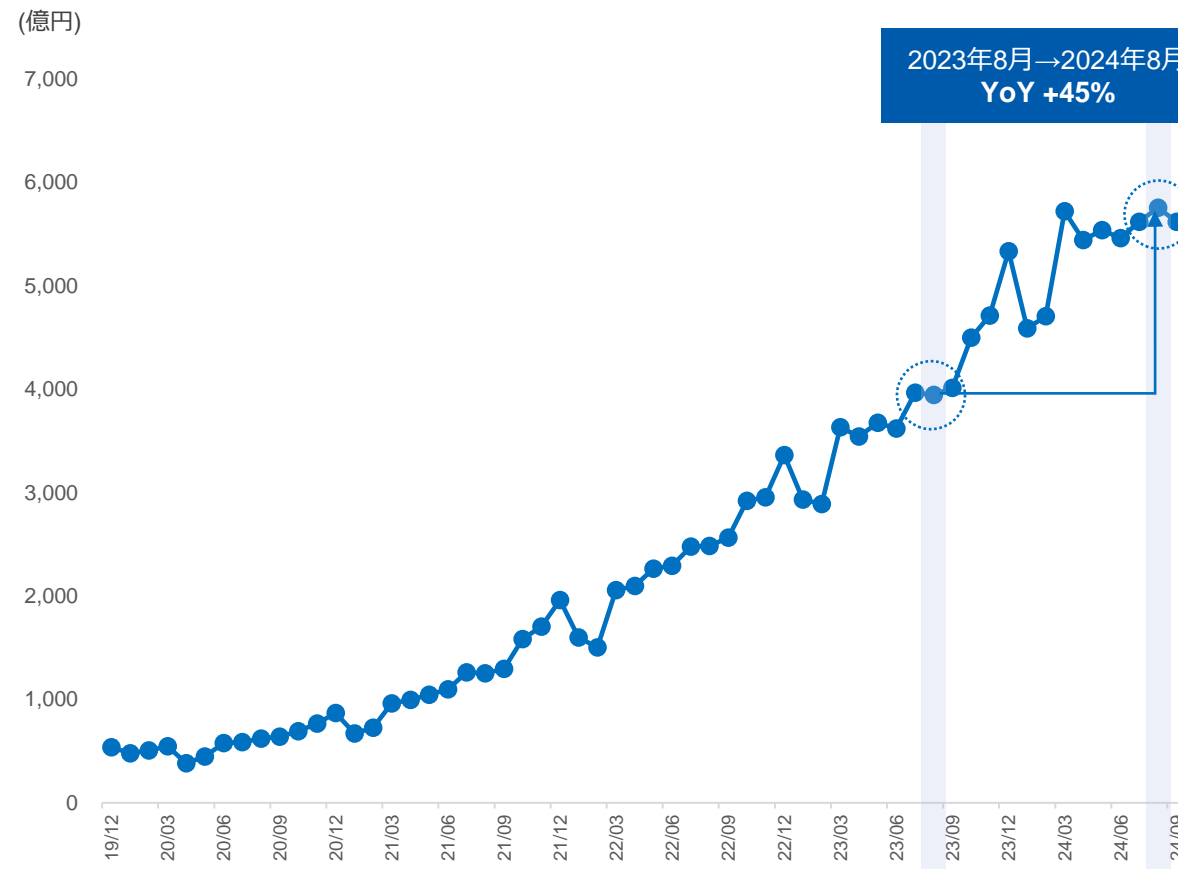
市場成長との比較 (8月単月比較)

市場全体は足もと+11%成長の一方、当社はYoY+45%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

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

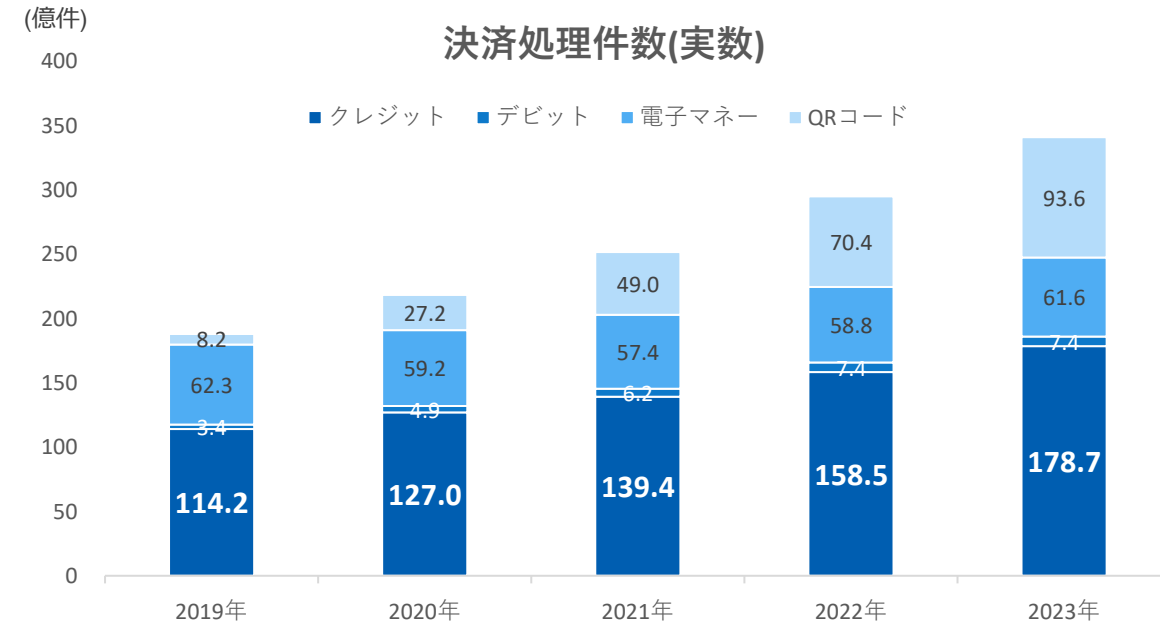
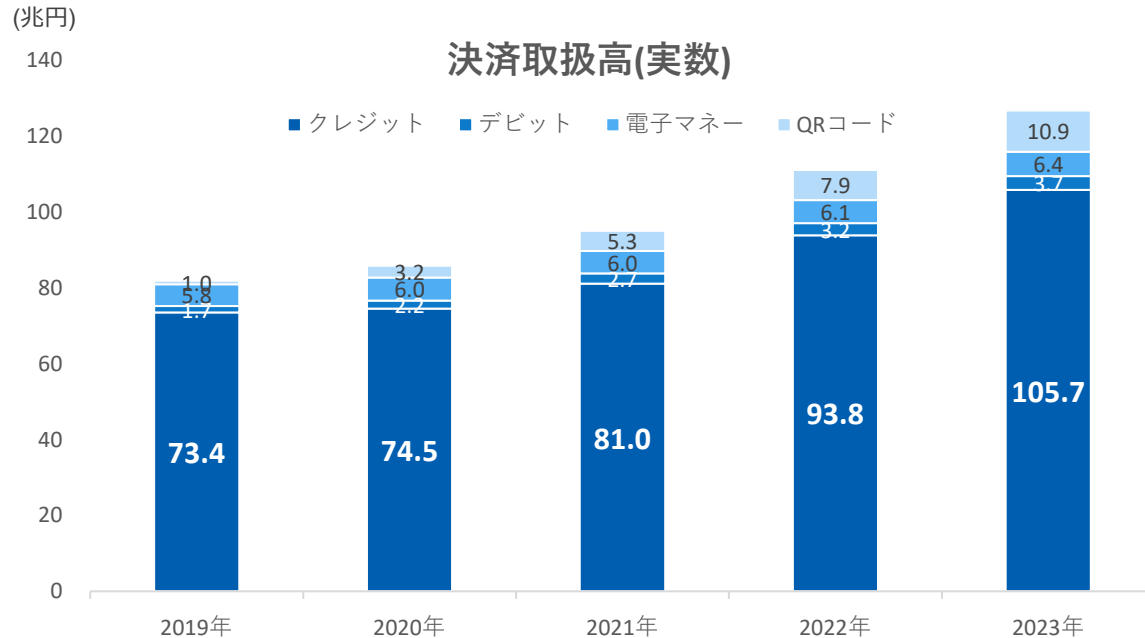
QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

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以降、高まった非接触ニーズ

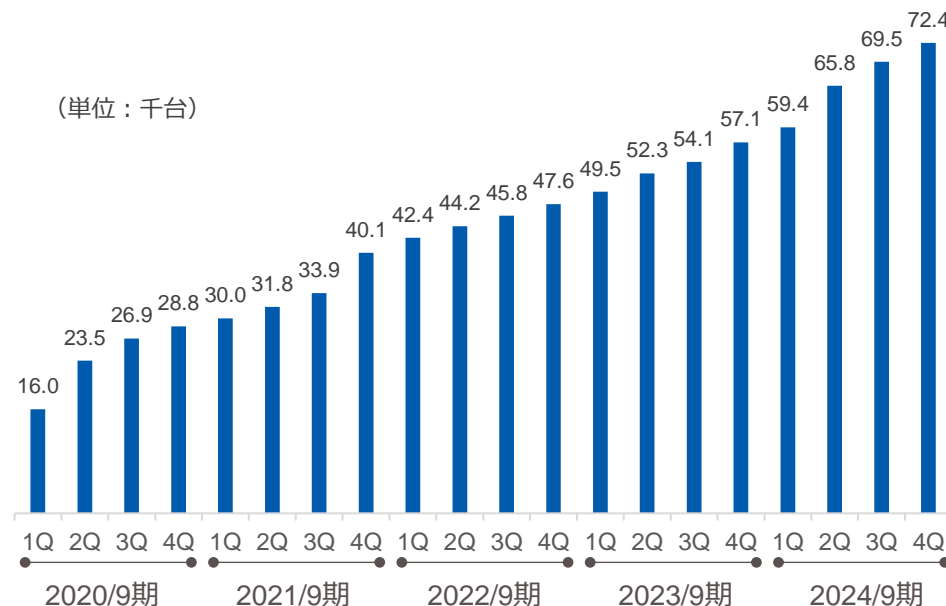


約400万台

リアル店舗の決
済端末市場

当社IoT決済端末のアクティブID数推移

4Qの純増ペースはQoQで (+2,8千台) と大口案件が一服しながらも高水準で四半期ごとに積み上がっている。今後はNext steraとして無人端末に属するunitの販売開始もあり、再加速を目指す。

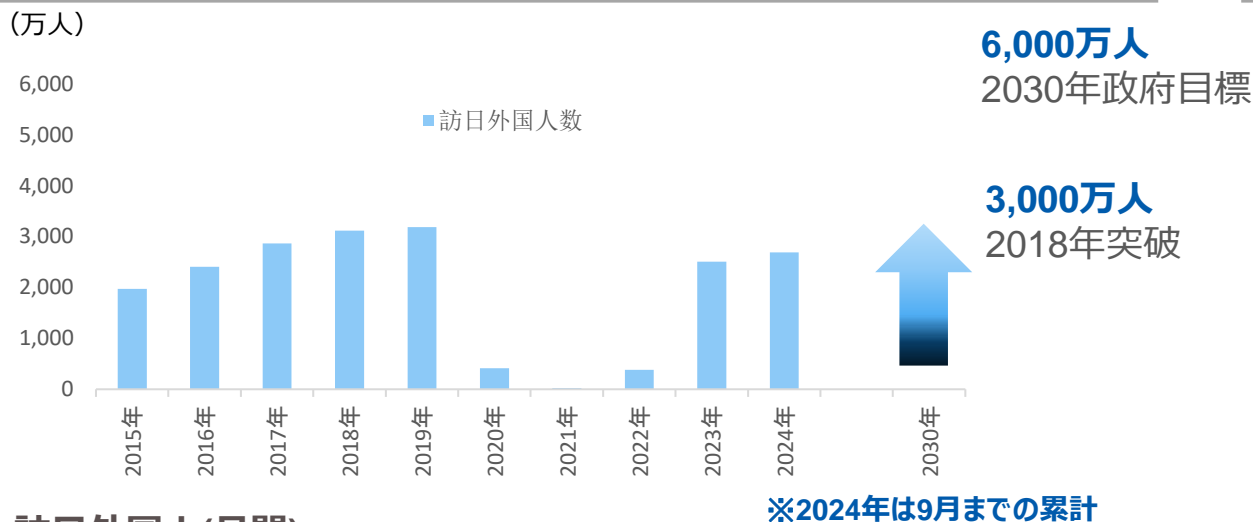


※ 日本自動販売システム機械工業会データ2018年版
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」
コイン式(時間貸)自動車駐車場市場に関する実態分析調査2018年版
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

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)

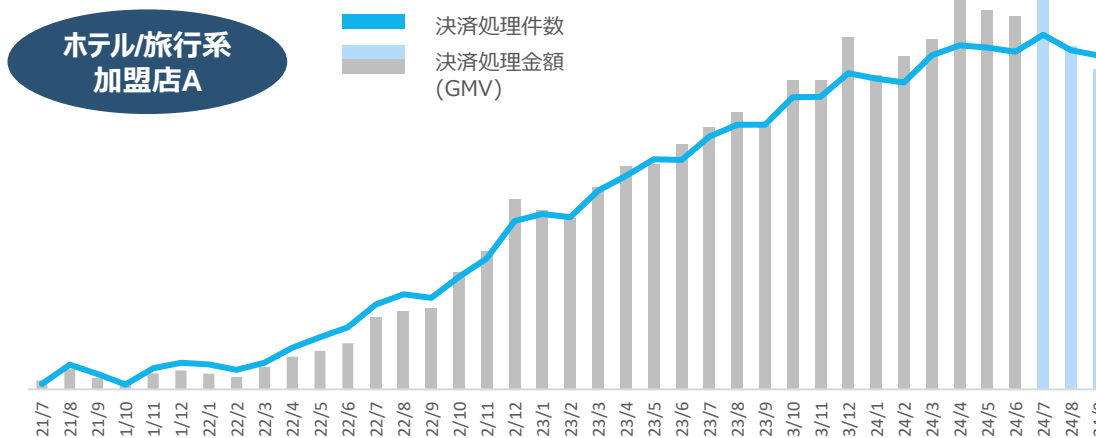
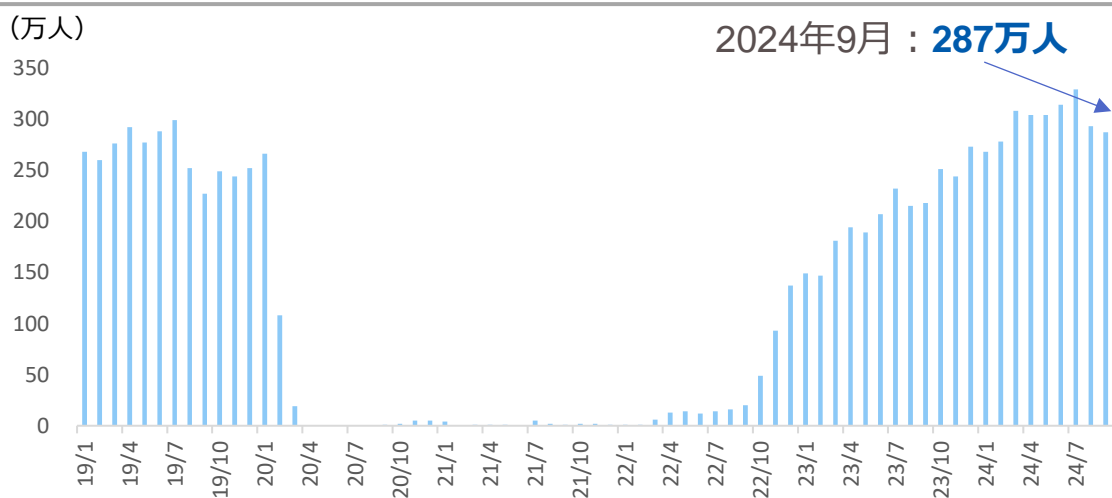


当社インバウンド関連業種加盟店

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

- ホテル/旅行
- ドラッグストア (薬/化粧品等)
- 高額小売/大型商業施設
- IoT 自販機/精算機
- サービス/レジャー
- 百円ショップ
- 家電量販店
- 医療/クリニック
- 公共交通機関 (電車/バス等)

訪日外国人(月間)



※日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数」より作成

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20億円)

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



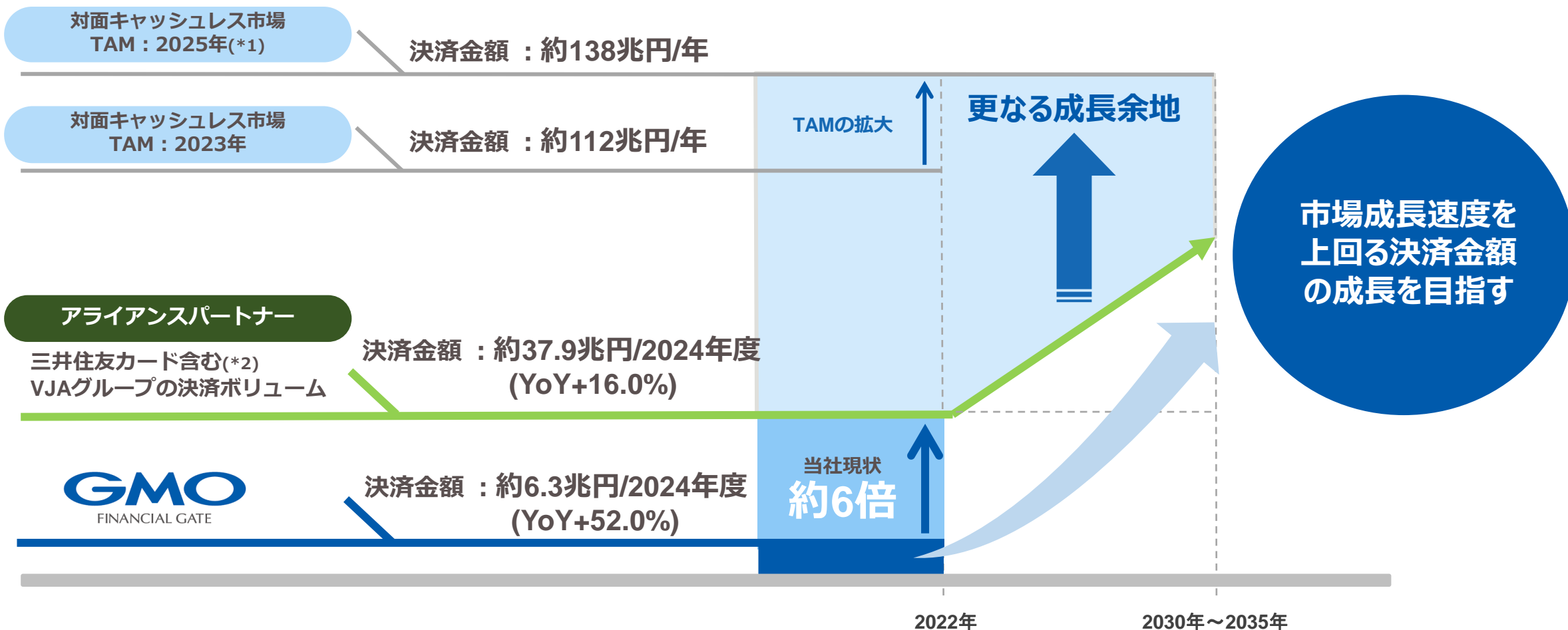
決済ボリューム拡大施策

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

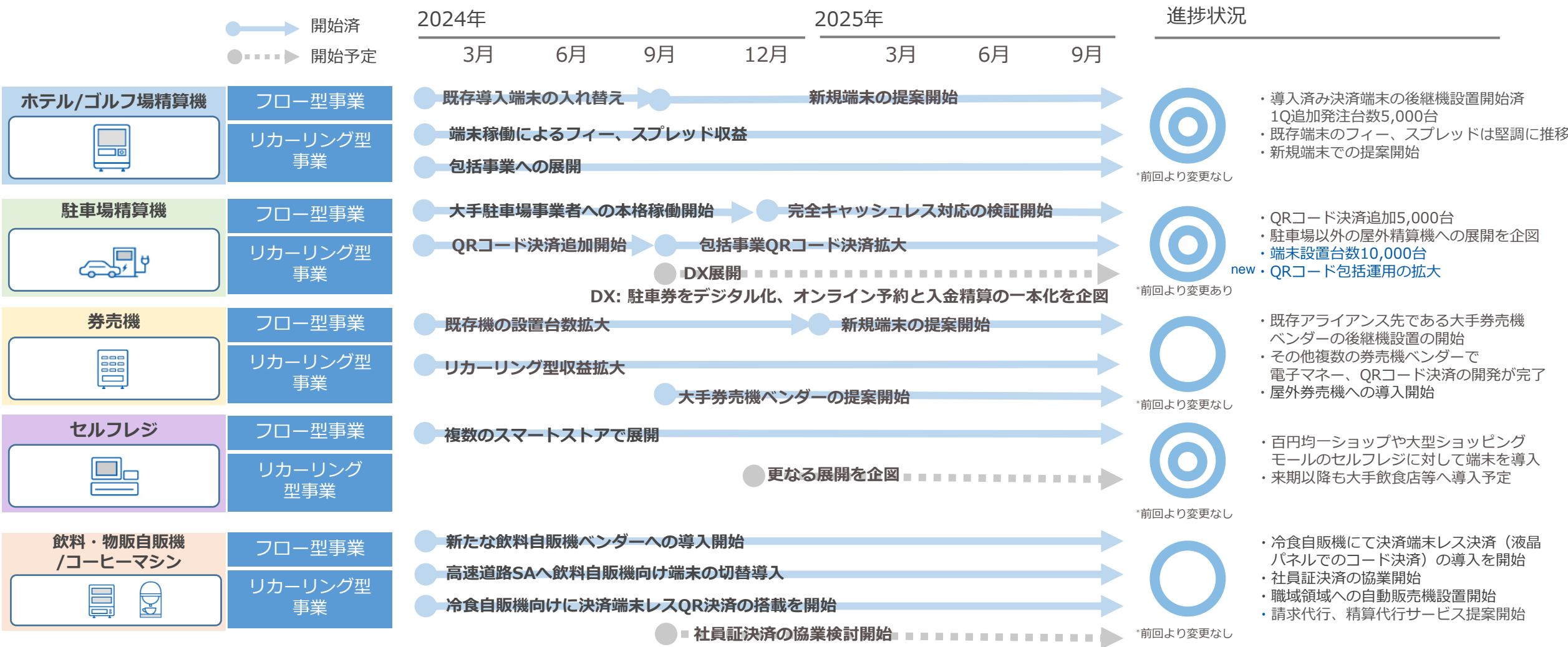
キャッシュレス化の浸透により、当社TAMは継続して拡大
新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



(*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

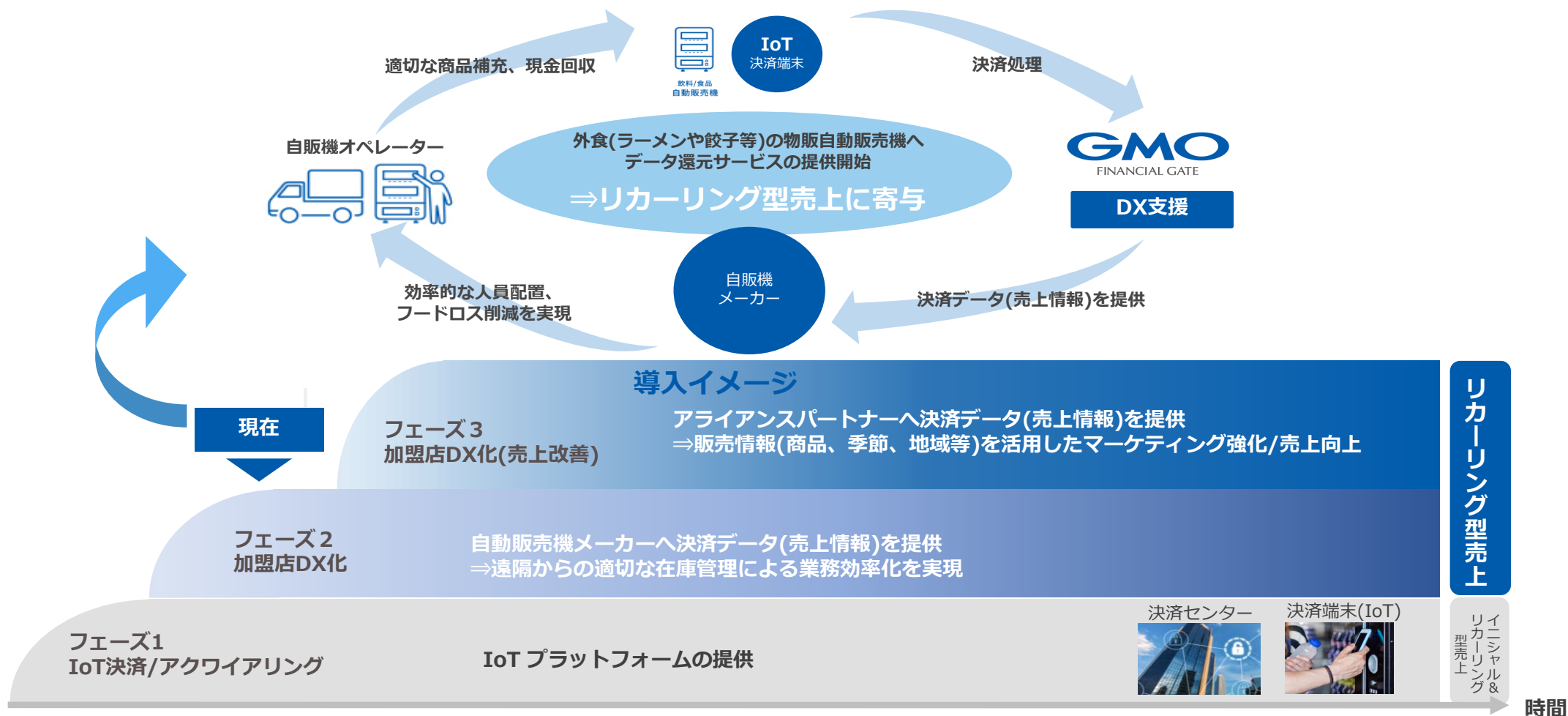
無人端末(IoT)事業における進捗状況

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



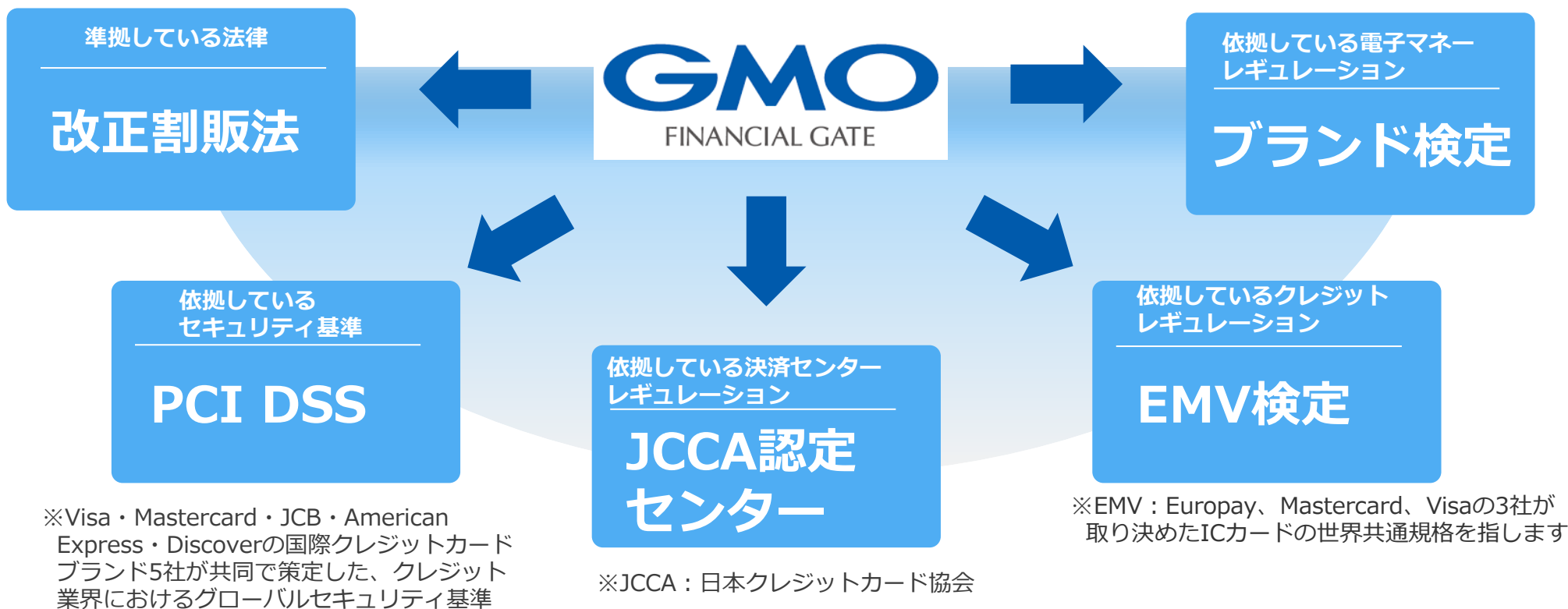
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 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）

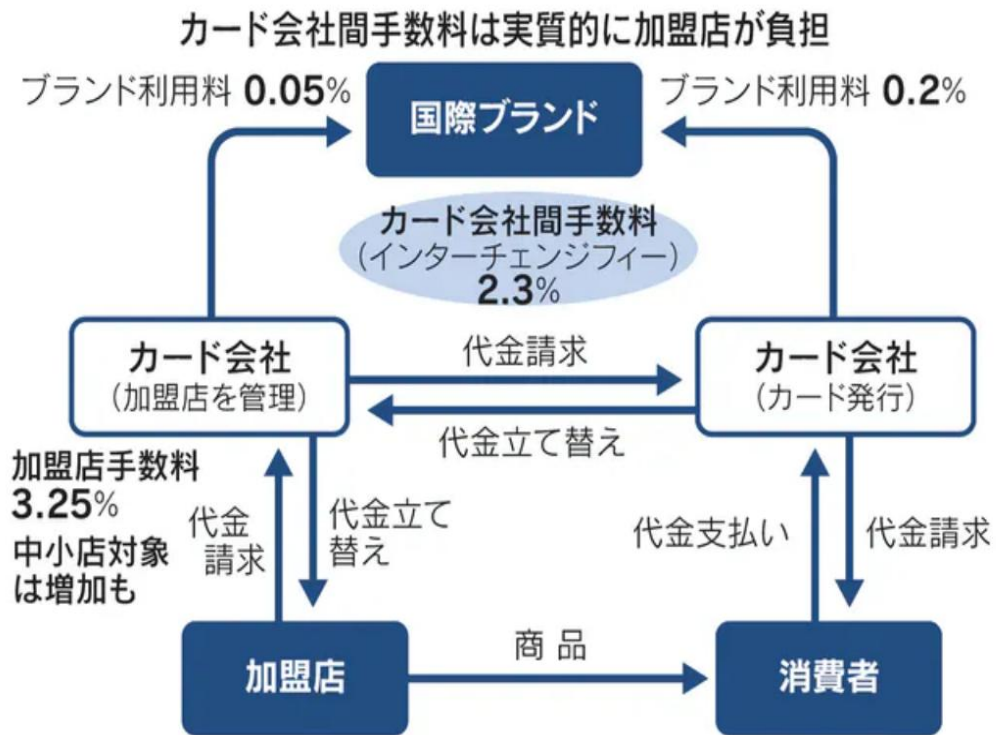
各種決済手段毎に準拠する法令・基準等のレギュレーションが存在且つ増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア



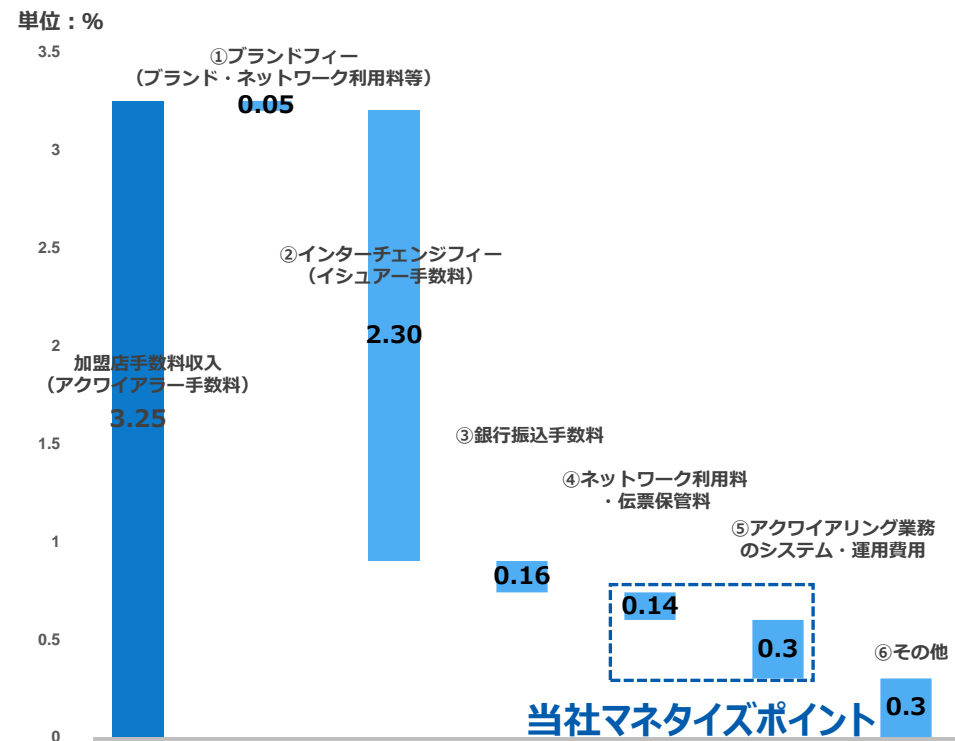
インターチェンジフィーの標準料率公開

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



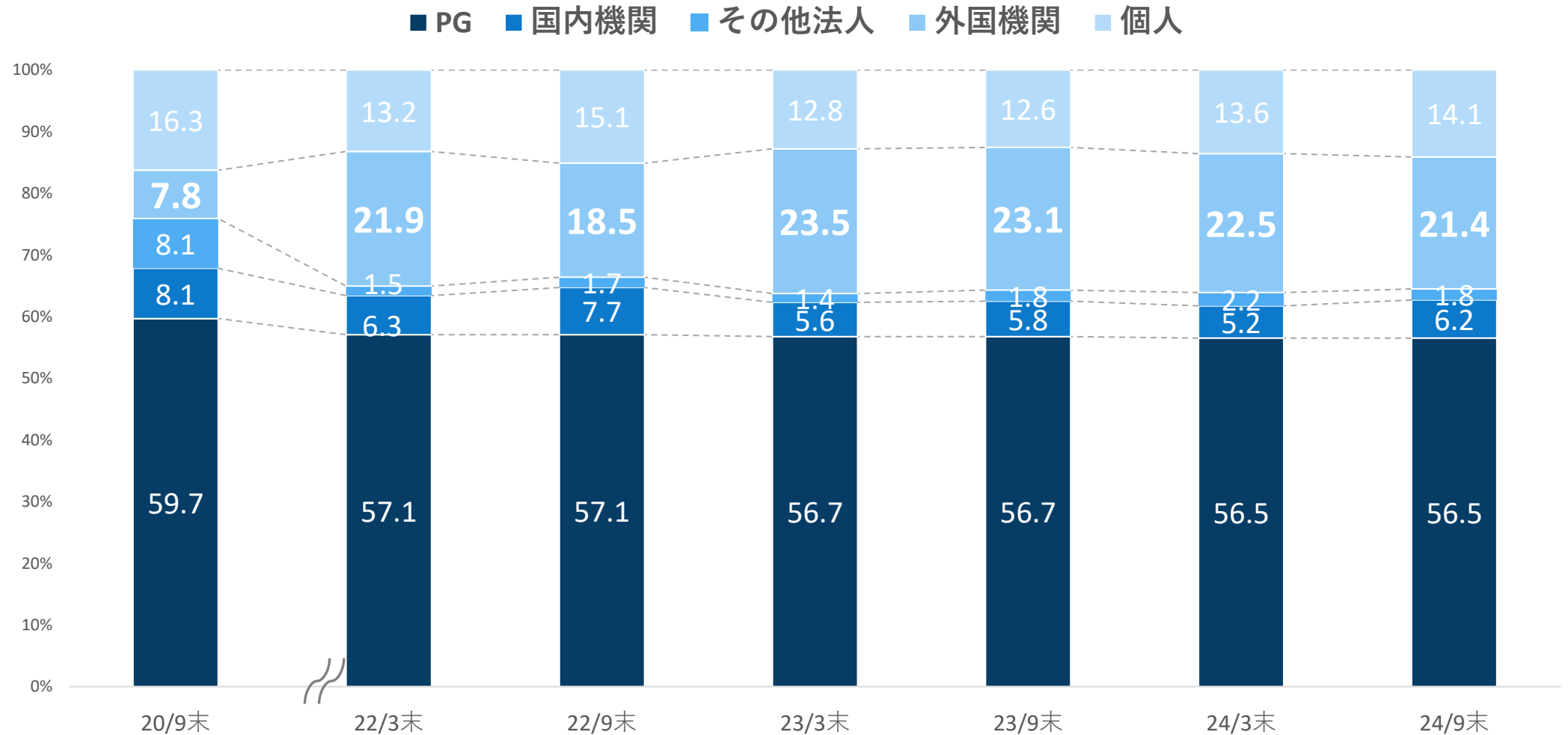
加盟店手数料率の内訳
(経済産業省が掲げるモデルケース)



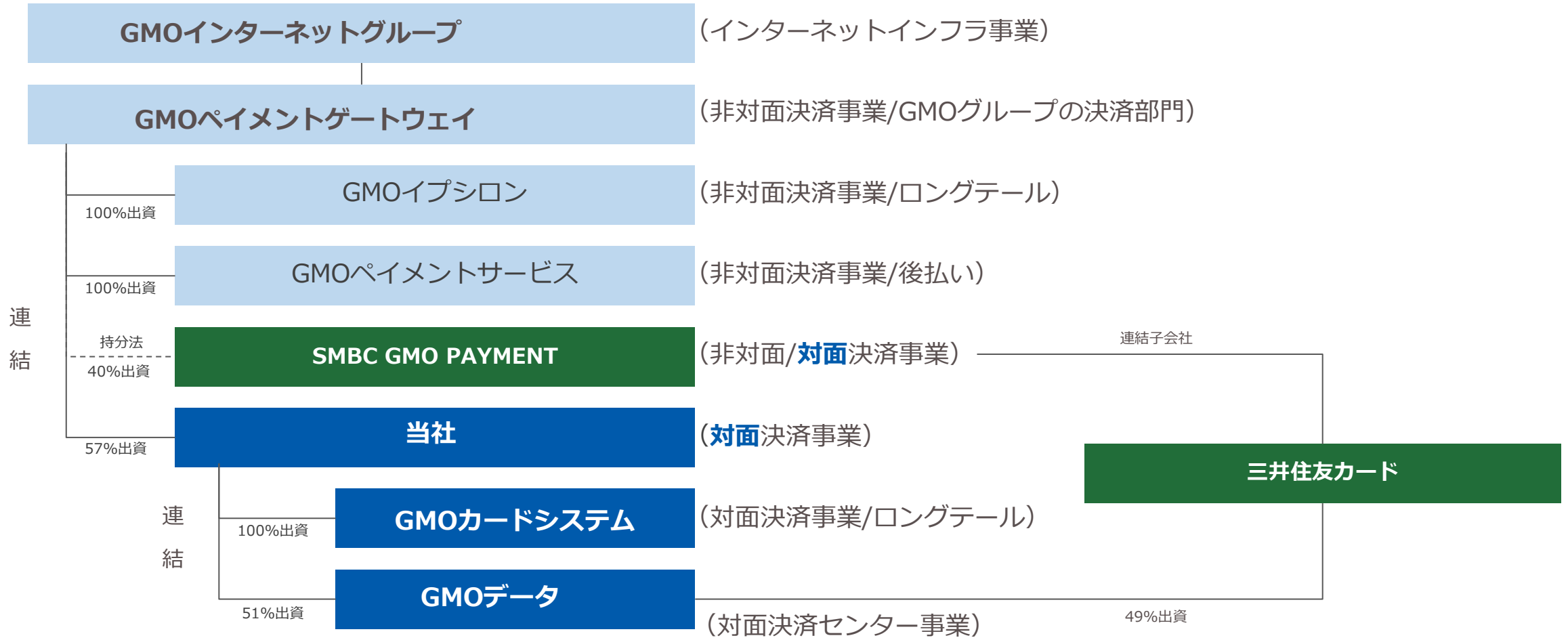
出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会
(図表3 モデルケース毎のアクワイアラのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

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9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



端末レス

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/>