

2023年9月期 第2四半期決算説明会

経済活動再開を捉えストック型売上が拡大。イニシャル売上も大口案件の貢献で伸長
「必要な将来投資」と「高い利益成長」を両立する事業フェーズへ

2023年5月12日

第12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、2023年5月12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

目次

本編

1. 2023年9月期 第2四半期 業績サマリー
2. 事業ハイライト
3. 通期業績予想の修正
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

1

2023年9月期 第2四半期 業績サマリー

1.1 2023年9月期 第2四半期 総括

順調な売上/利益進捗により上期計画を達成。足元のトレンドと将来投資のバランスを加味して通期売上/利益計画を上方修正

定量

- 2023年9月期 2Q累計 P6
 - 売上高 : **72.6億円(YoY+62.6%)** 上期計画比**118.8%**、通期計画比**58.3%**
 - 営業利益: **6.4億円(YoY+71.4%)** 上期計画比**140.3%**、通期計画比**68.3%**
- 品目別売上 イニシャル**51.3億円(YoY+65.4%)**、ストック型**21.4億円(YoY+56.1%)** P8
- KPI P12、P13
 - 稼働端末台数(2Q末): **223千台(YoY+66千台、YoY+42.7%)**
 - 決済処理件数(単2Q): **1.1億件(YoY+71.7%)**、GMV(単2Q):**9,460億円(YoY+83.3%)**
- 2023/9期 通期売上/利益計画の上方修正 P21
 - 売上:124.7億円⇒**136.2億円(+9.2%)**、営業利益:9.3億円⇒**10.2億円(+9.7%)**

定性

事業トピック

- スタジアムや周辺商業施設のキャッシュレス導入事例が拡大 P26
- 今1Qから手掛ける公共サービス業の大口案件は、4月(3Q)から稼働開始 P27

組織トピック

- バックオフィス関連業務の高度化に向け、第三者機関によるアーキテクチャ評価を実施 P25
- ESG関連情報のGHG排出量に関し外部認証機関の保証書を取得。今後每期取得予定 P29

1.2 業績サマリー

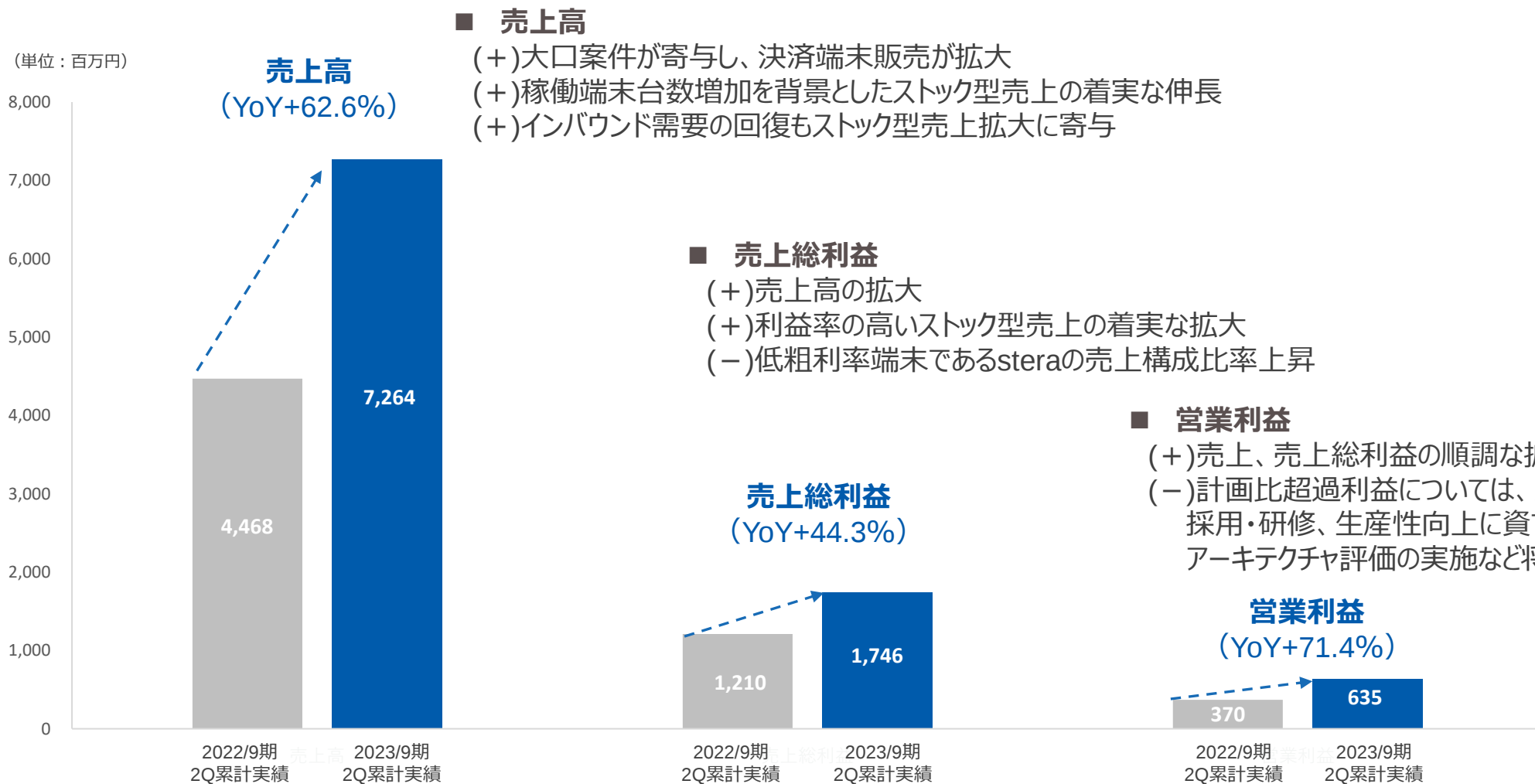
売上/利益ともに計画比順調な進捗。2Qは例年弱い季節性あるも、今2Q KPIは着実に拡大

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q累計実績	2023年9月期 2Q累計実績	前年同期間比	2023年9月期 上期計画 (期初通期計画)	2023年9月期 上期計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上高	4,468	7,264	+ 62.6%	6,115 (12,470)	118.8% (58.3%)
売上総利益	1,210	1,746	+ 44.3%	1,492 (3,136)	117.0% (55.7%)
営業利益	370	635	+ 71.4%	453 (930)	140.3% (68.3%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	234	394	+ 68.5%	283 (580)	139.2% (68.0%)

	稼動端末台数 (2Q末)	決済処理件数 (単2Q)	GMV (単2Q)
KPI (前年同期比)	223,041台 (+42.7%)	約1億804万件 (+71.7%)	約9,460億円 (+83.3%)

1.3 業績の変動要因

大口案件の寄与及びインバウンド関連加盟店開拓が奏功し、売上高は順調に拡大
積極的な将来投資を継続しつつも、営業利益は売上高を超える成長率を実現



1.4 品目別売上実績(YoY)

イニシャルの急伸でストック型売上の構成比が低下もフィーを中心に好調持続
期初から苦戦気味だったスプレッドも復調傾向

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q累計実績 (構成比%)	2023年9月期 2Q累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	3,098 (69.3%)	5,125 (70.6%)	+65.4%
ストック型売上	1,370 (30.7%)	2,139 (29.4%)	+56.1%
ストック売上	392 (8.8%)	543 (7.5%)	+38.5%
フィー売上	520 (11.7%)	1,059 (14.6%)	+103.4%
スプレッド売上	456 (10.2%)	536 (7.3%)	+17.3%
売上高合計	4,468	7,264	+62.6%

1.5 スプレッド売上向上施策

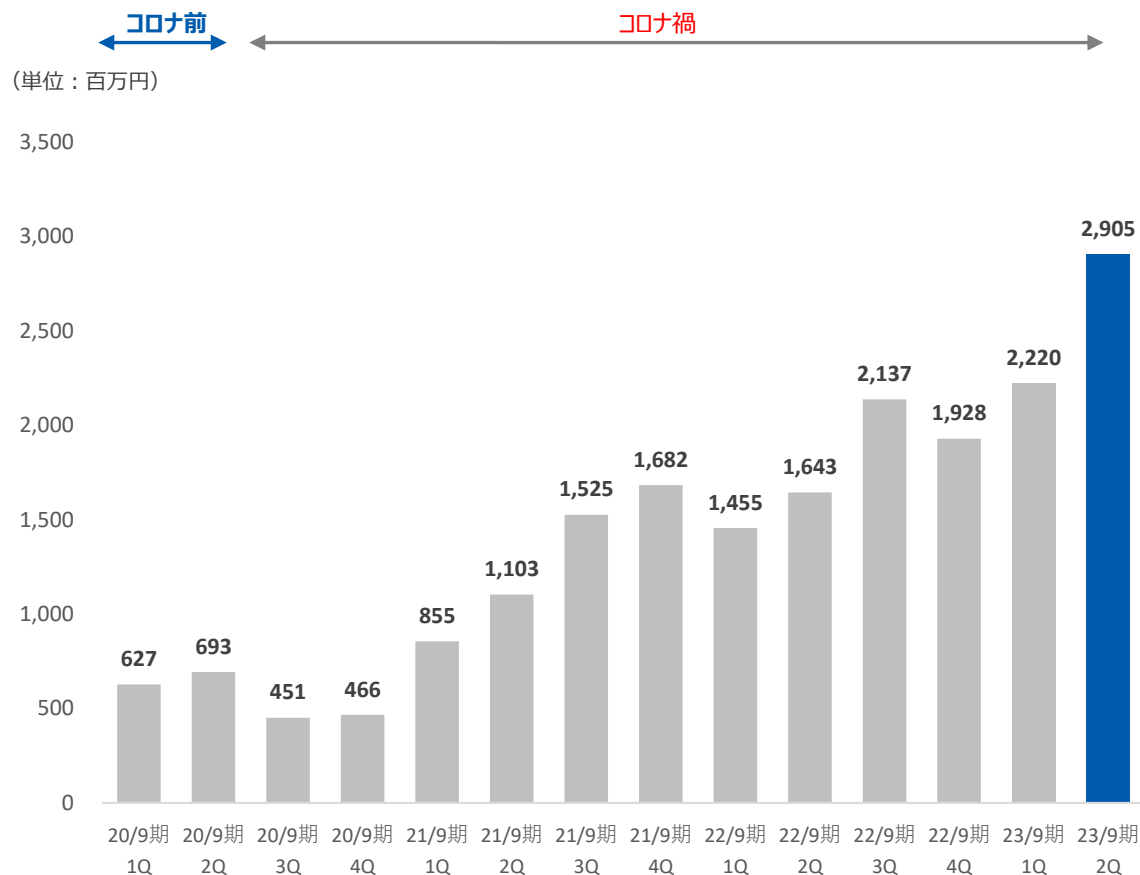
各施策の着実な遂行により、2Q累計スプレッド売上はYoY+17%まで回復(1Q同+12%)
3Q以降も案件積み上げに努め、+20～25%成長ラインへの回帰を目指す

カテゴリ	施策	取組状況		
		進捗トピック	2022/9期 実績	2023/9期 進捗状況
既存 加盟店	有人端末領域			
	● ARPU-Up - 支払手段・クレジットブランドの追加 - 加盟店アセットを活用した企業間決済のサポート	・加盟店に対して支払手段拡充提案強化 ・企業間決済サービスの提供開始に向けシステム投資を実施	9.5億	取組施策 高確度施策フォーキャスト ～11億円 高確度施策 10.5億 まで積み上げ
新規 加盟店	無人端末(IoT)領域			
	● ホテル/旅行、レジャー関連業種への積極展開 - 収益性の高いアクワイアラとの協業	・本格展開は来期も、今4Qからの開始に向けて調整中	—	～1億円 0.6億
新規 加盟店	有人端末領域			
	● 特定領域でのロングテール開拓 - 流入向上のためのWeb導線の改善 - リードタイム削減による見込み加盟店の離脱改善	・Web申し込みによるロングテール開拓が着実に進み安定的に加盟店が拡大	—	～0.5億円 0.3億
新規 加盟店	無人端末(IoT)領域			
	● 自販機/精算機メーカーとのアライアンス強化 - 電子マネーやQRコード決済等における新規包括契約の獲得	・空港/スタジアム駐車場における包括契約拡大	—	
			9.5億円	高確度施策 11.4億円 まで積み上げ

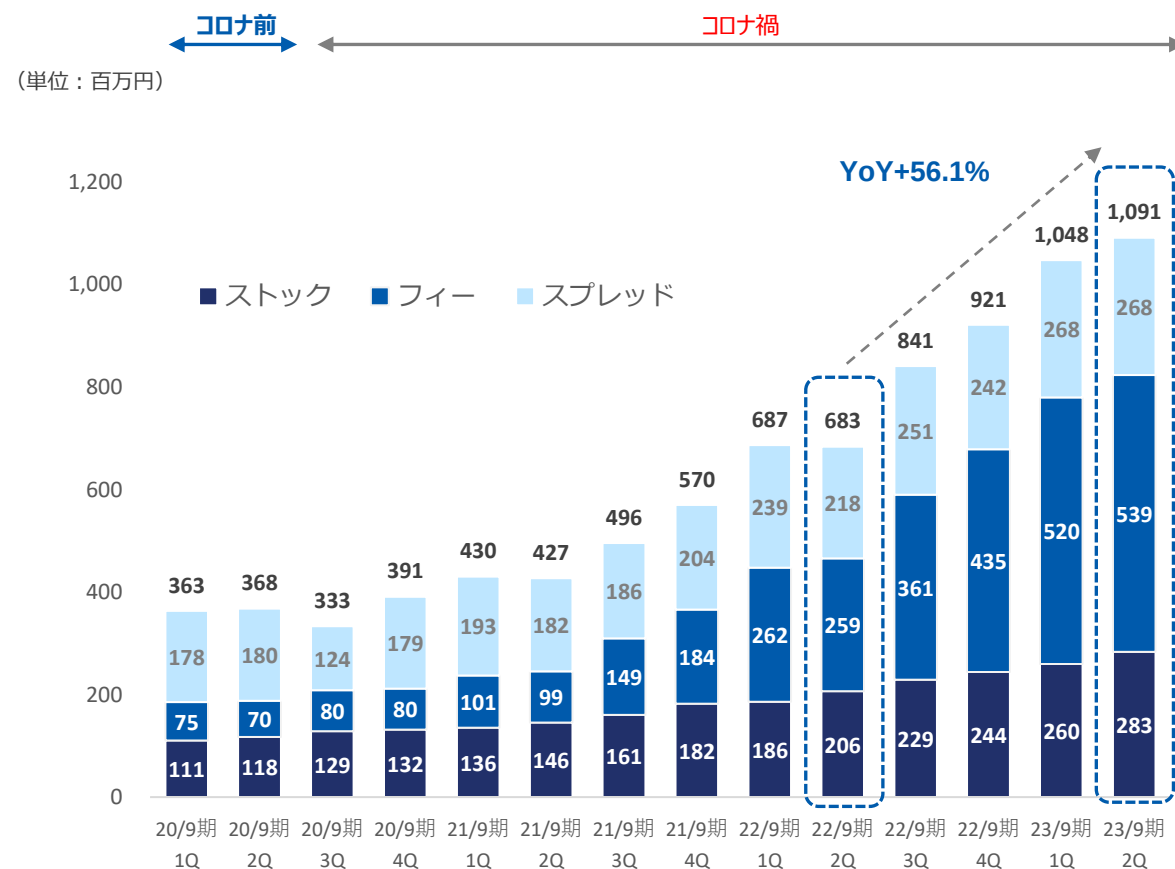
1.6 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：今1Qから寄与している大型案件の本格化を背景に大きく伸長
ストック型：閑散期ながらQoQでも繁忙期の1Qを上回る実績

イニシャル売上



ストック型売上

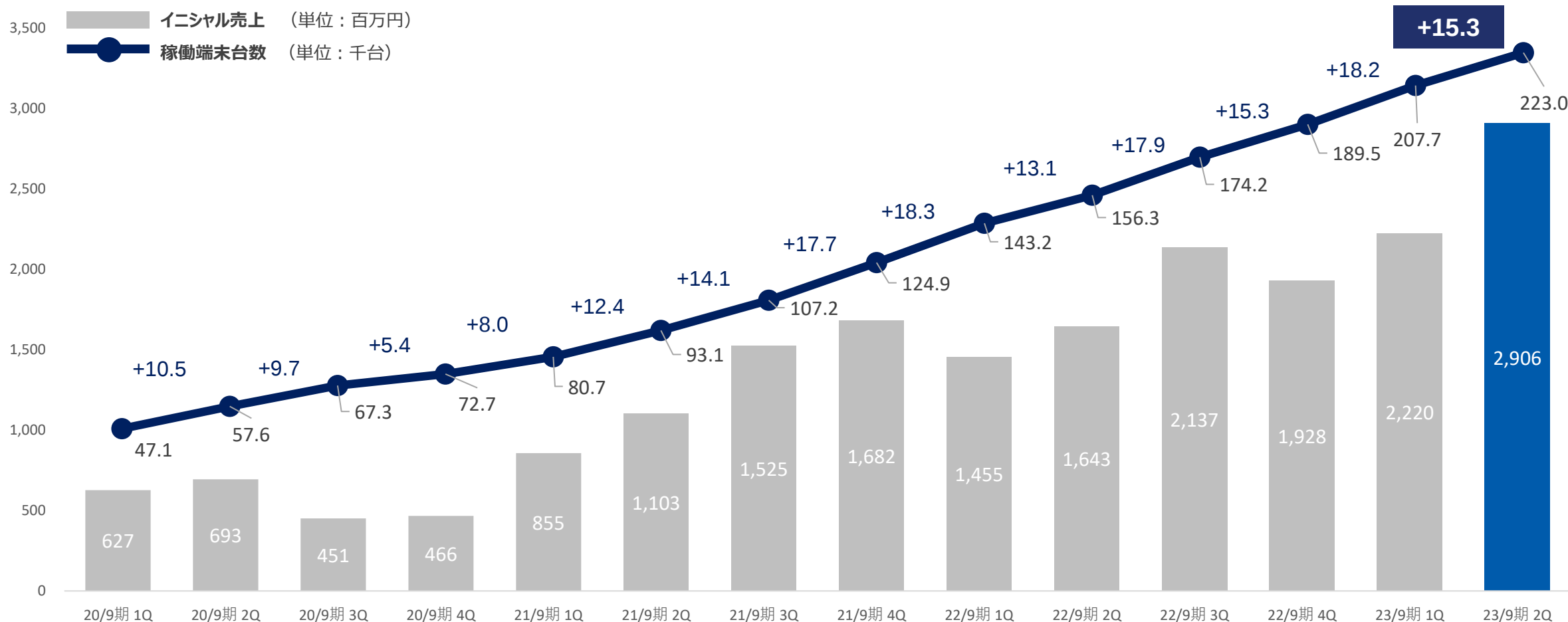


1.7 イニシャル売上と稼働端末台数推移

1Qに続いて大口案件が寄与し、イニシャル売上が急伸

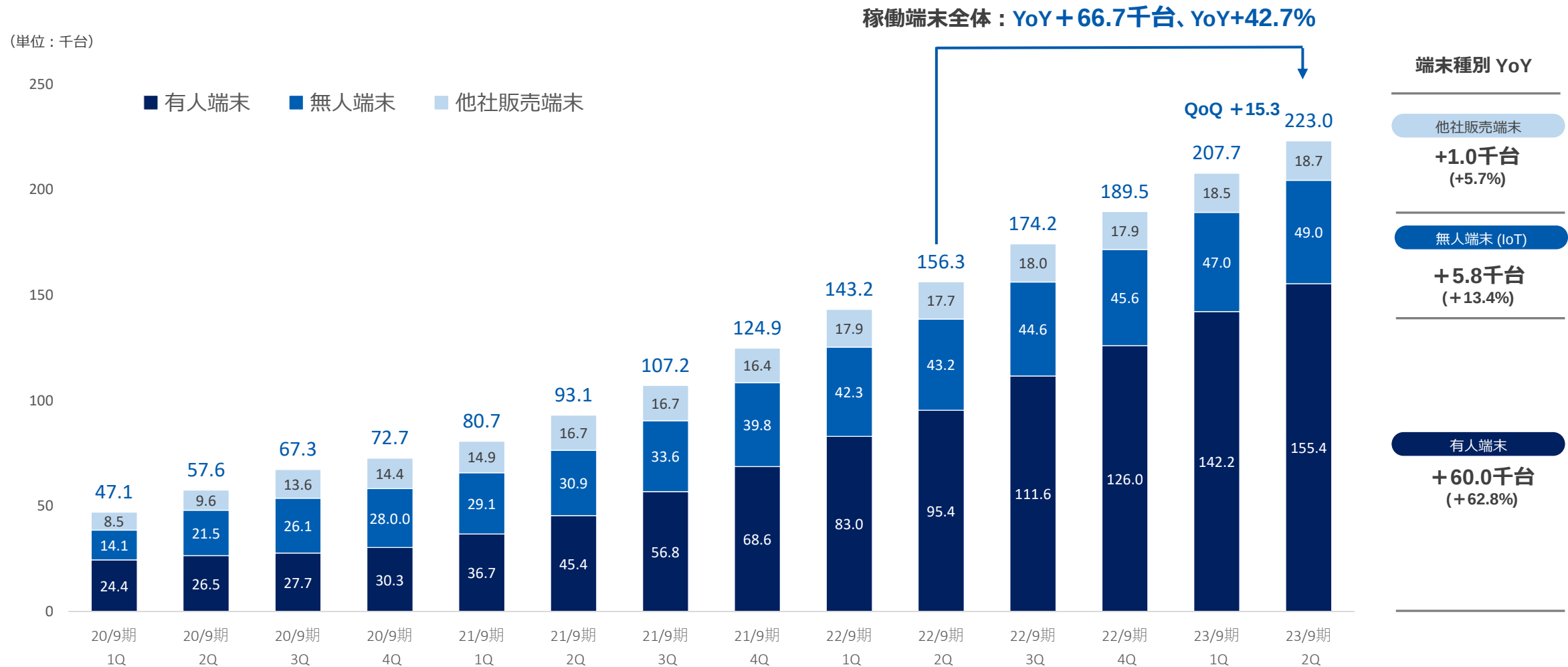
当該大口案件により販売した端末は今期3Q以降に稼働予定で稼働端末台数には未反映

2Qは閑散期につき、1Qに稼働していた端末の一時的な非稼働化の影響もあることから、増加数が鈍化する傾向。今期においては大型案件端末が3Q以降稼働予定の影響が大きい



1.8 連結KPI推移（稼働端末台数）

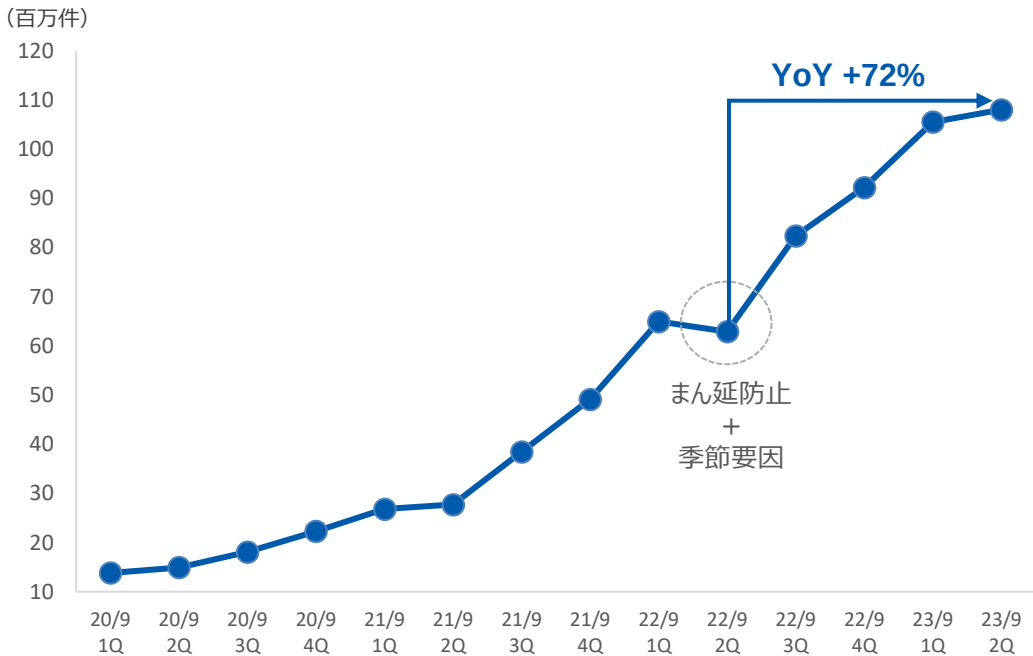
steraを中心とした有人端末の増加が全体を牽引する形が続く
無人端末も安定的に継続拡大



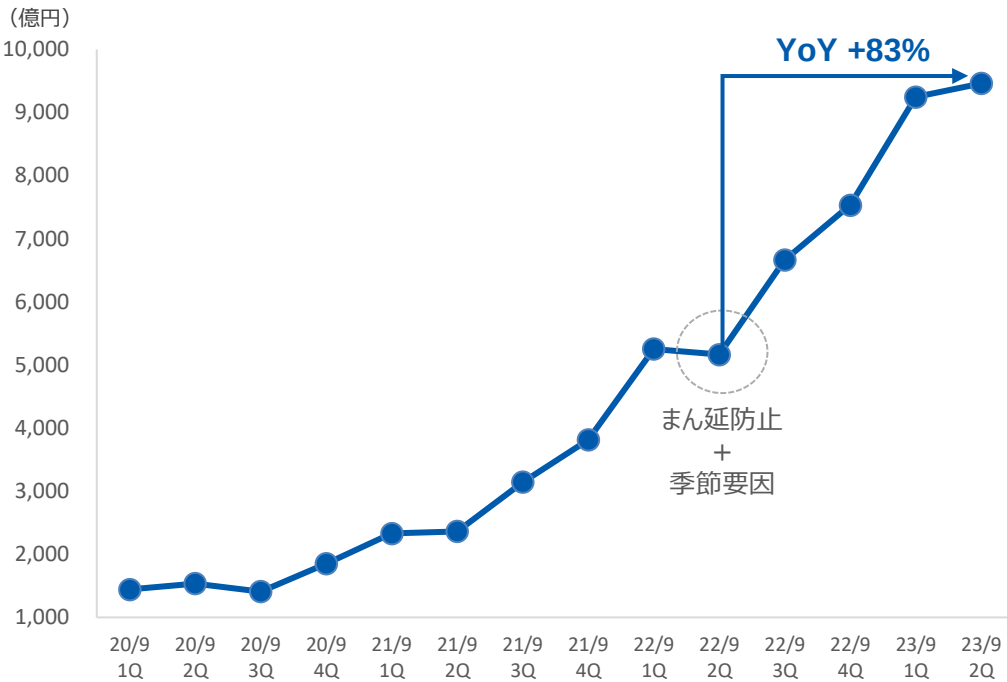
1.9 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに当社目標であるYoY + 50%を上回り推移
2Qは例年弱い四半期に当たるも、今2Qは稼働端末増を背景にQoQで着実に増加

決済処理件数



決済処理金額(GMV)



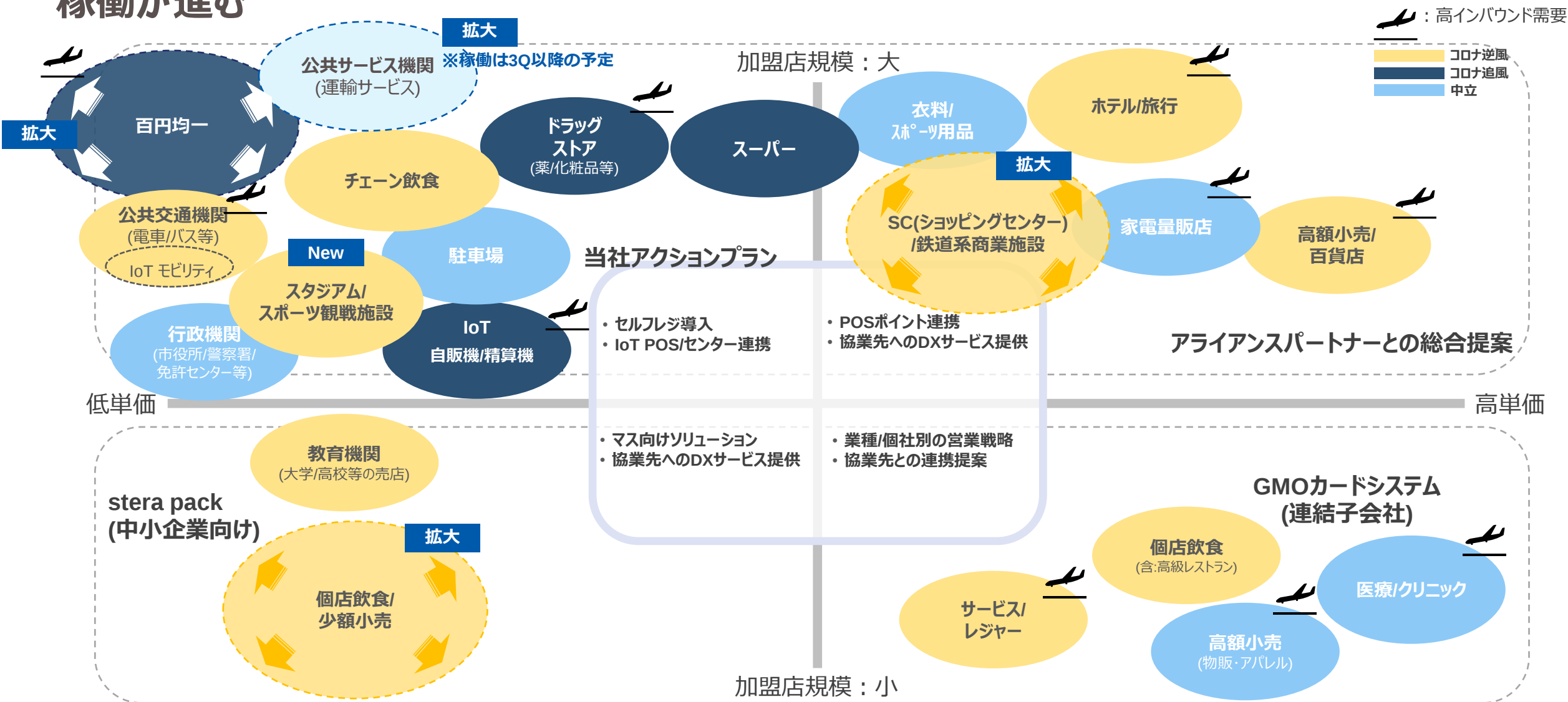
	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q	23/9期 1Q	23/9期 2Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293	8,237	9,224	10,553	10,804
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162	6,658	7,530	9,242	9,460

2

事業ハイライト

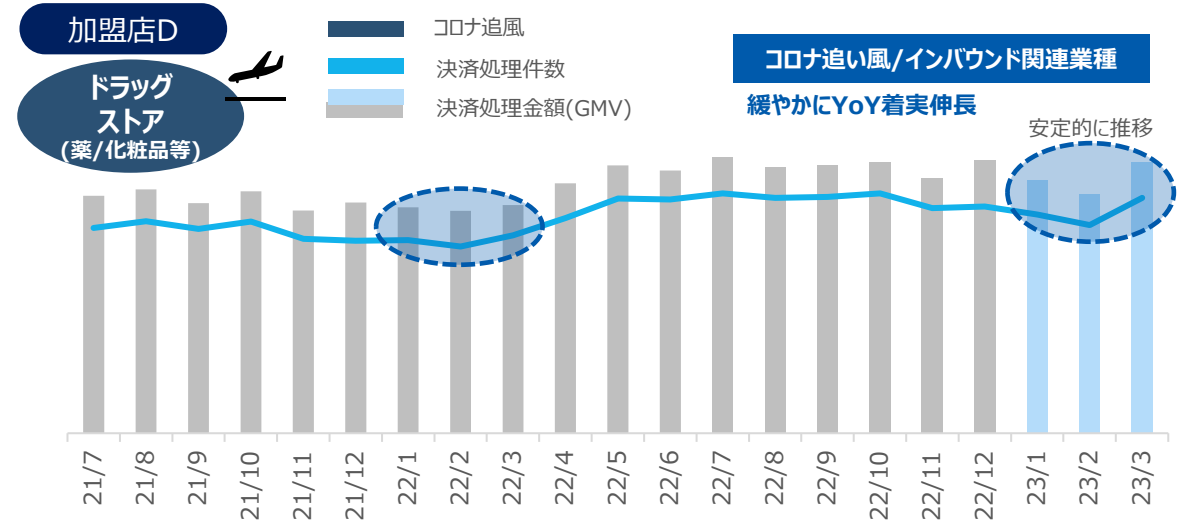
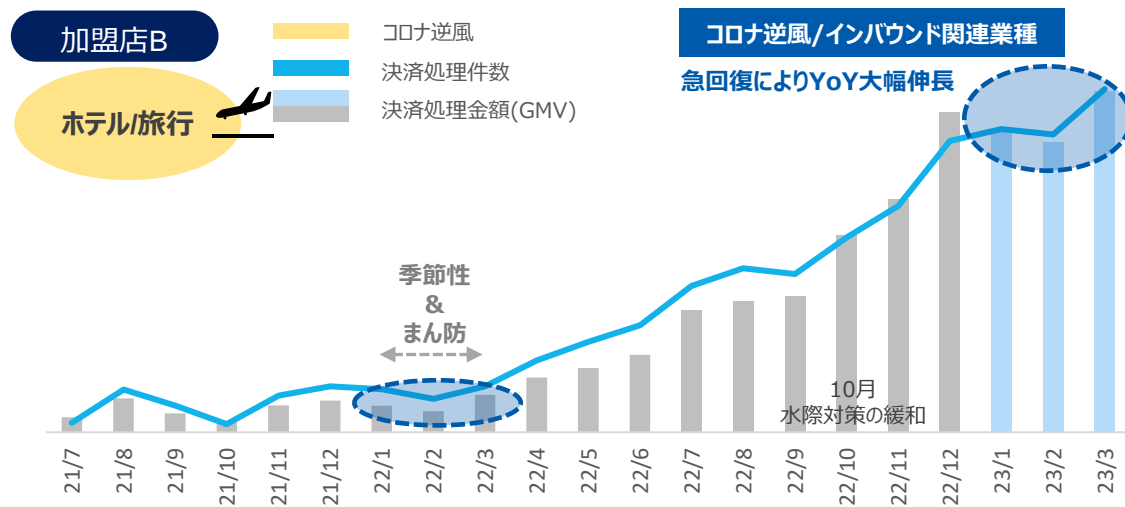
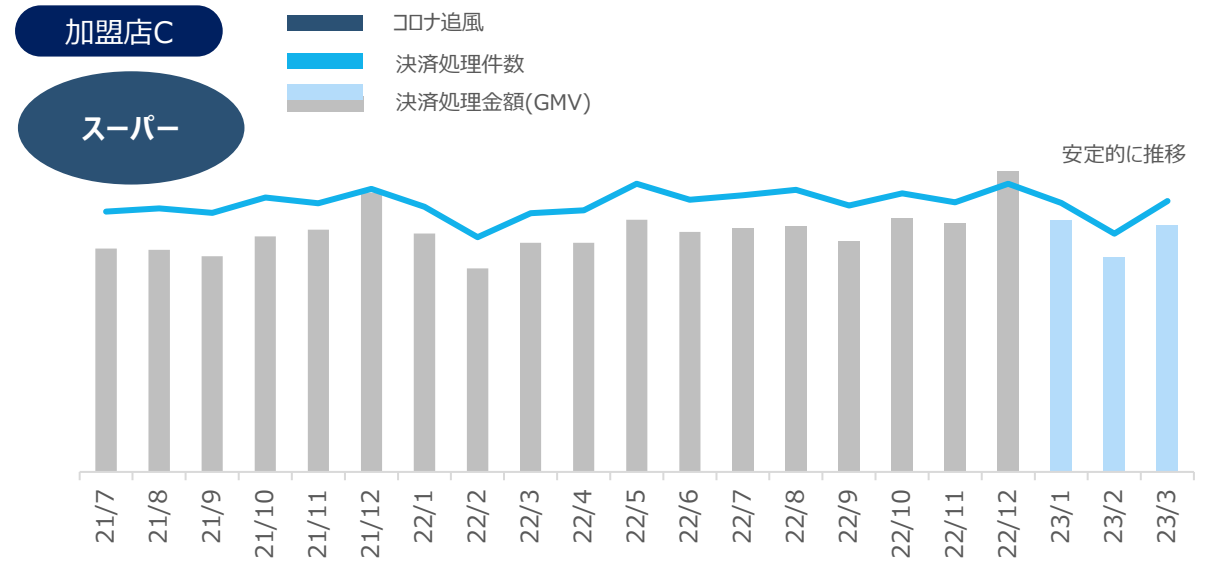
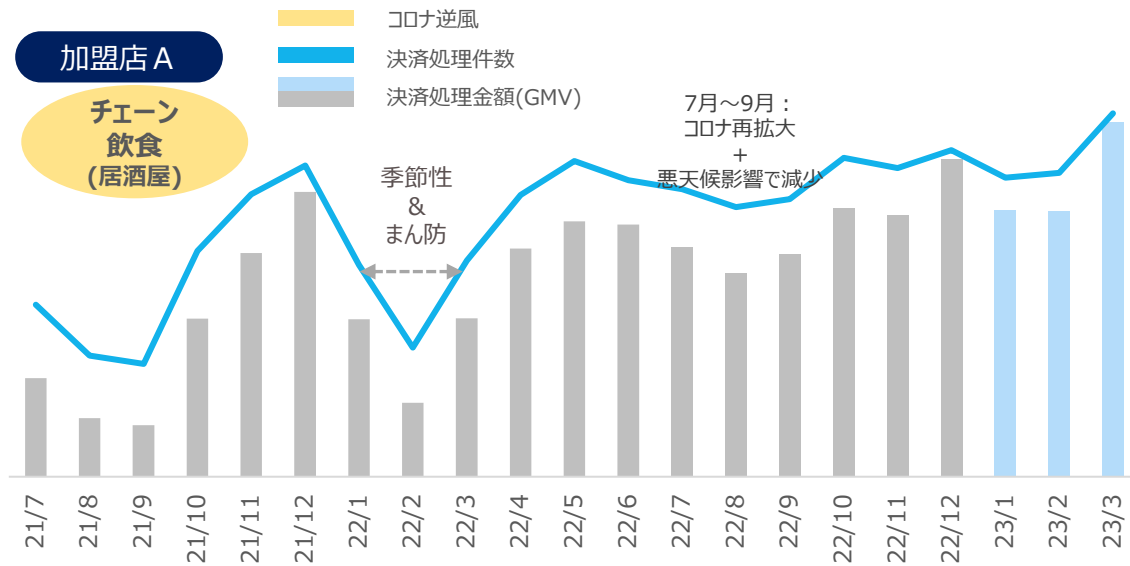
2.1 当社加盟店の分布状況

Afterコロナへの備えが奏功し、2Qはコロナ逆風業種だったSCや個店飲食等への端末設置・稼働が進む



2.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単2Q)

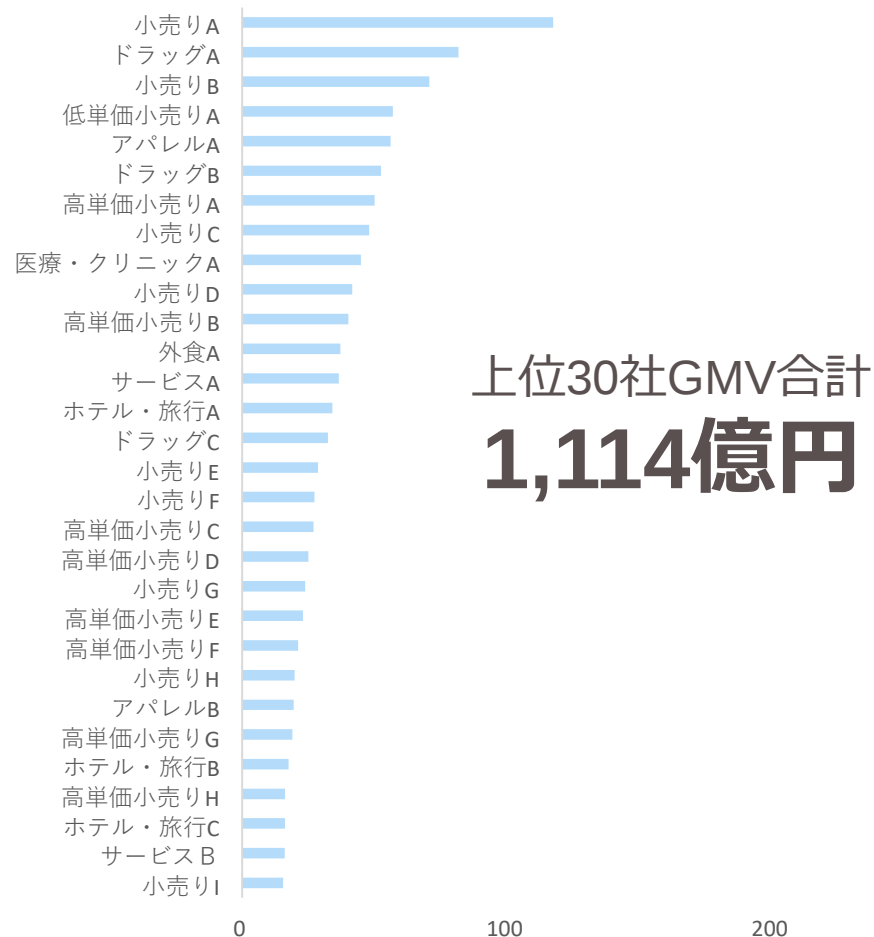
リオープンイングインバウンド需要回復により、コロナのマイナス影響を受けた加盟店が回復基調



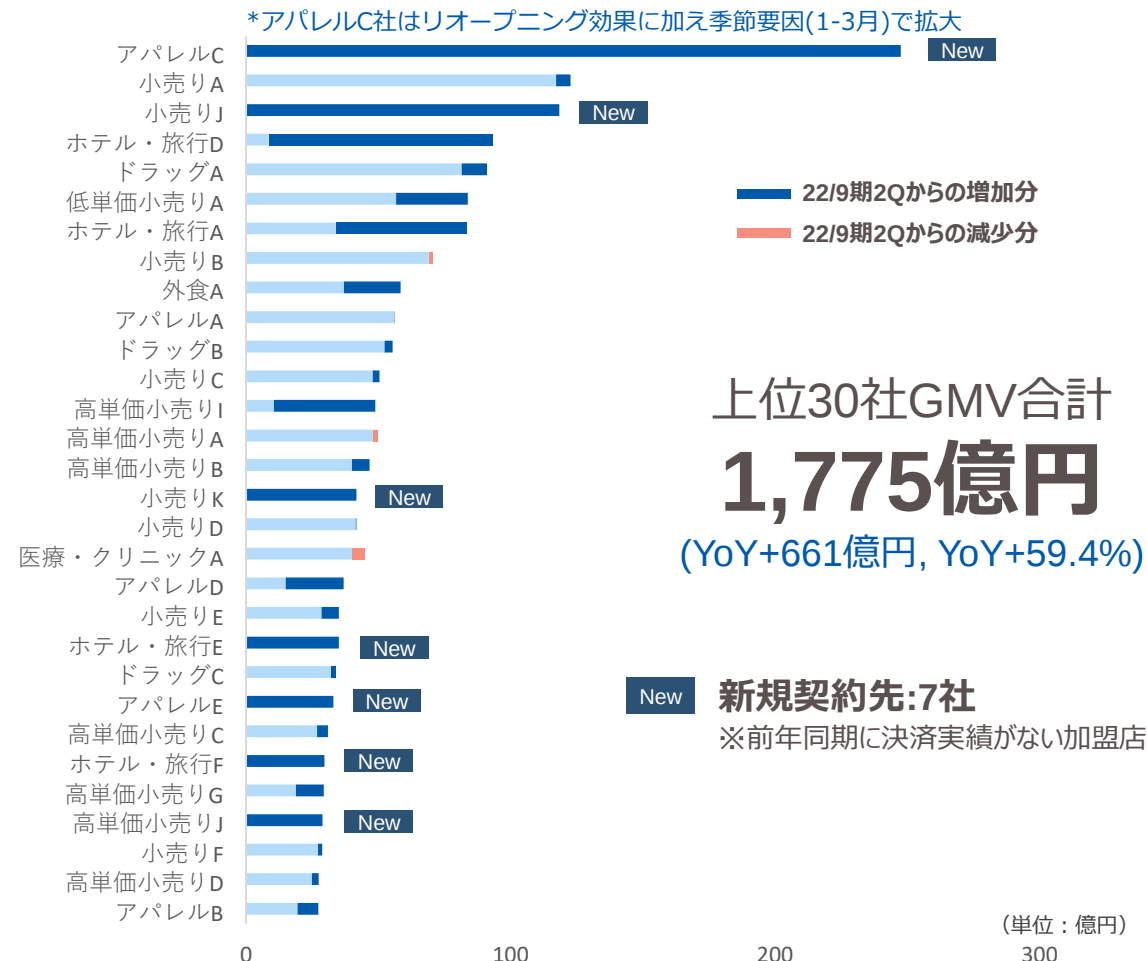
2.3 単2Q 上位30加盟店 構成割合（GMV）

決済プラットフォームのVertical展開が奏功し、着実に新規加盟店獲得が進む
既存加盟店もYoYで着実に成長し、当社決済プラットフォームが順調に拡大

2022/9期 単2Q



2023/9期 単2Q

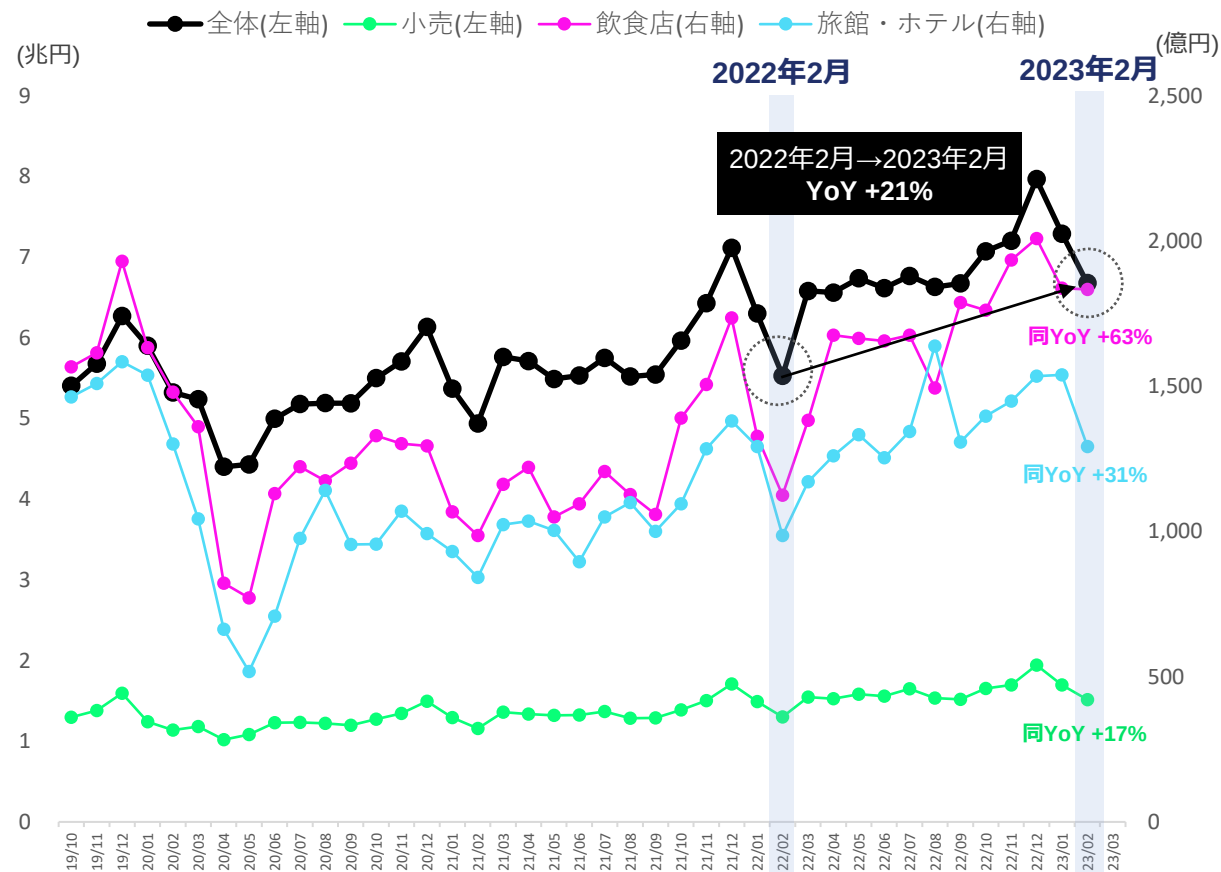


■ New **新規契約先:7社**
※前年同期に決済実績がない加盟店

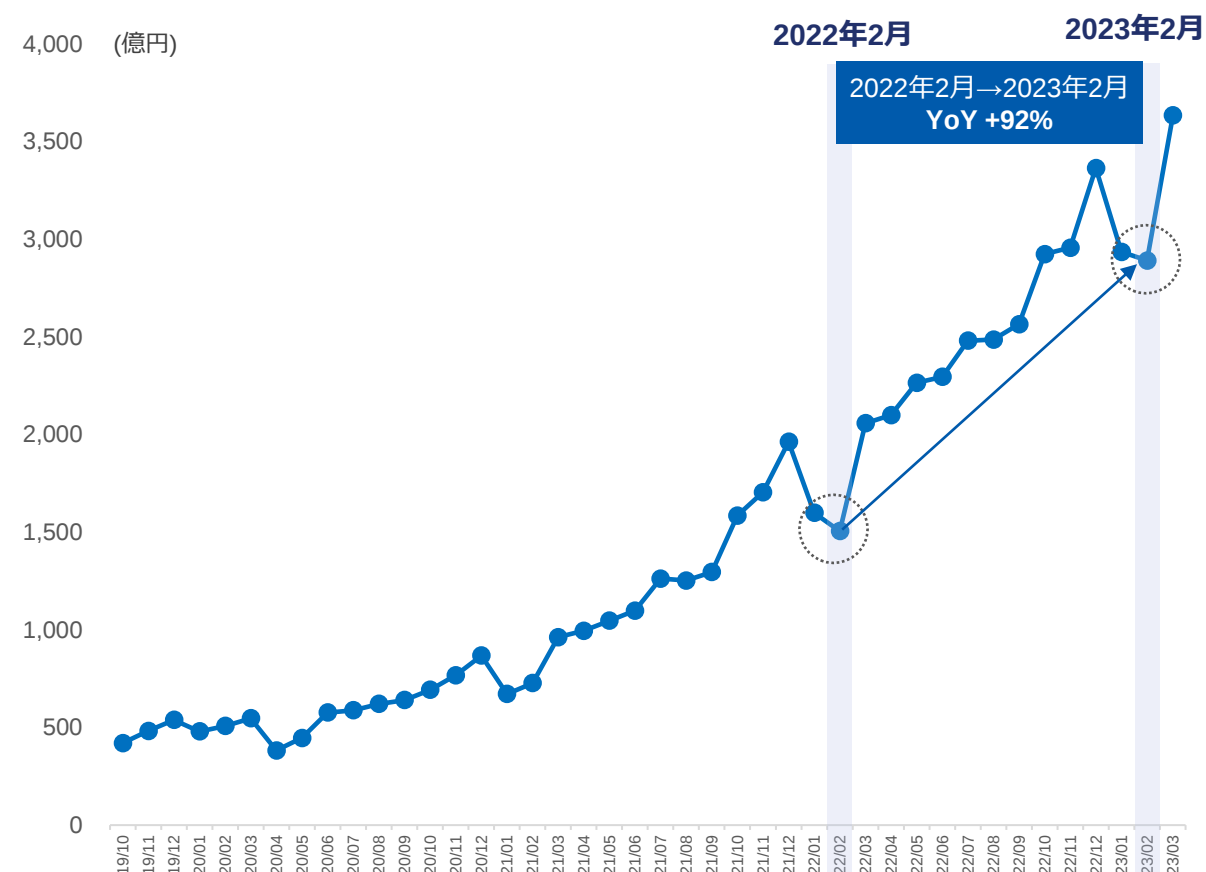
2.4 市場成長との比較(2月単月比較)

市場全体は足もと+21%成長である一方、当社のGMVは+92%成長
「既存加盟店の成長」及び「新規加盟店の獲得」の両要素が当社成長を牽引

市場GMV (クレジット決済取扱高)



当社GMV

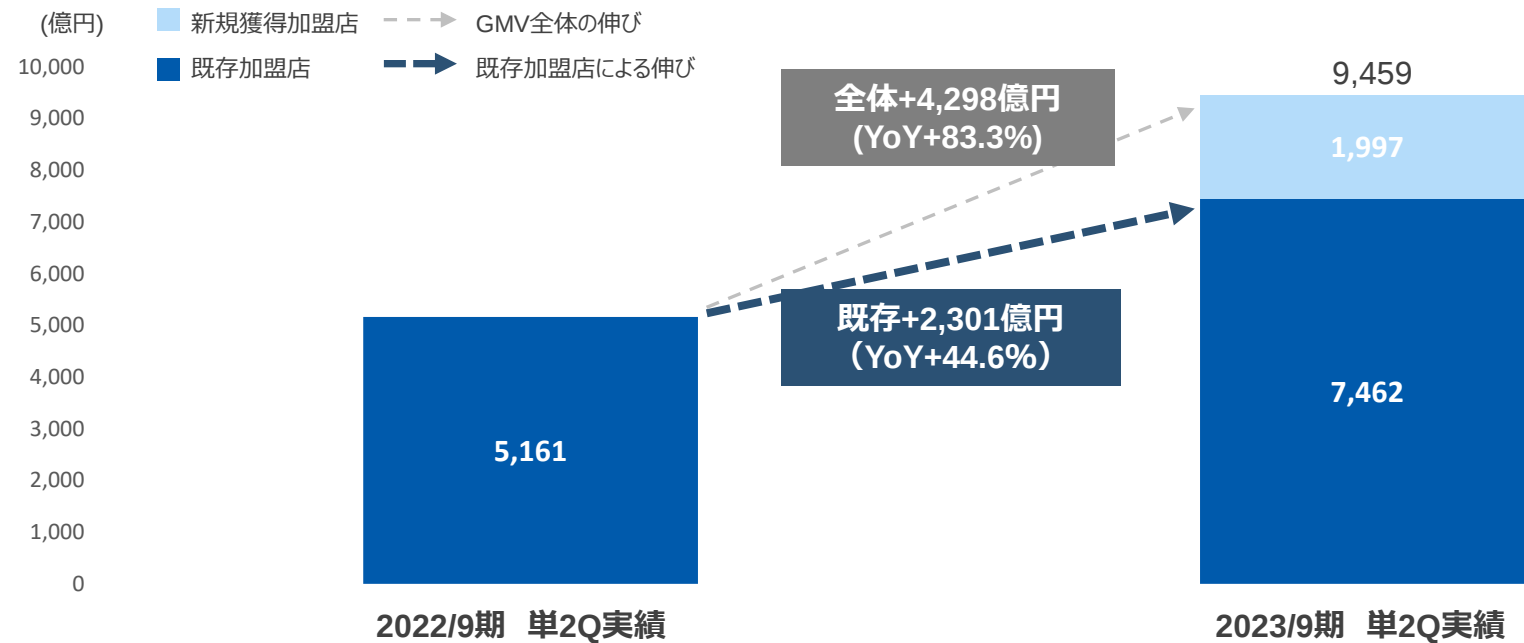


※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

2.5 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

単2Qでは、当社GMV成長率は全体:+83%、既存:+45%。既存加盟店のみで足もと(2月)の市場成長率+21%を上回り、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
※上記は解約店舗考慮後の数値

通期業績予想の修正

3.1 通期業績予想の修正

順調な進捗状況を受け、積極的な将来投資を継続しつつ、売上/利益共に上方修正

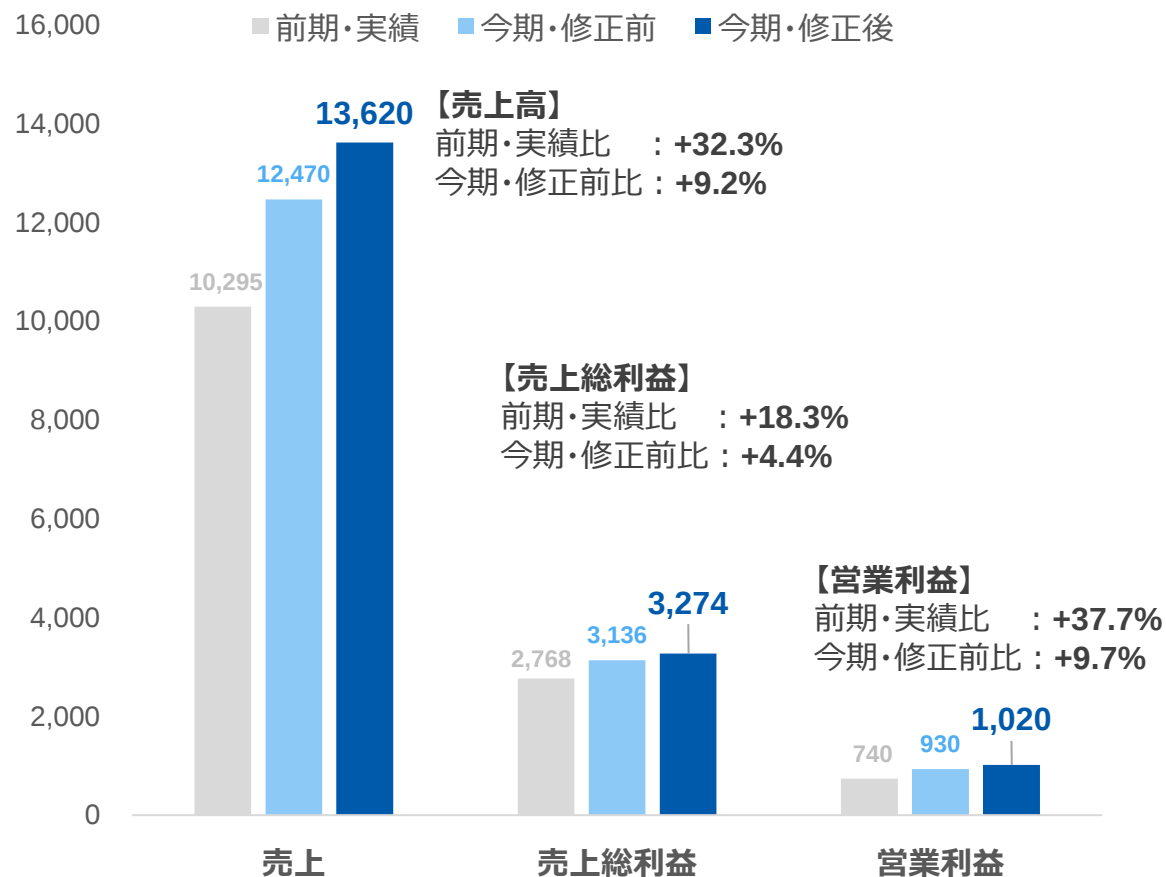
(単位:百万円)	2022年9月期 通期累計実績	2023年9月期 通期業績予想 (前回発表予想)	2023年9月期 通期業績予想 (今回修正予想)	前年同期間比 (今回修正予想後)	増減率 (前回発表対比)
売上高	10,295	12,470	13,620	+32.3%	+9.2%
売上総利益	2,768	3,136	3,274	+18.3%	+4.4%
営業利益	740	930	1,020	+37.7%	+9.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	472	580	631	+33.5%	+8.9%
1株当たり 当期純利益	57.32円* *1:2株式分割影響を遡及適用	70.39円	76.29円	+33.1%	+8.4%
配当額	29円* *1:2株式分割影響を遡及適用	36円	39円	+10円	—

3.2 修正計画の考え方

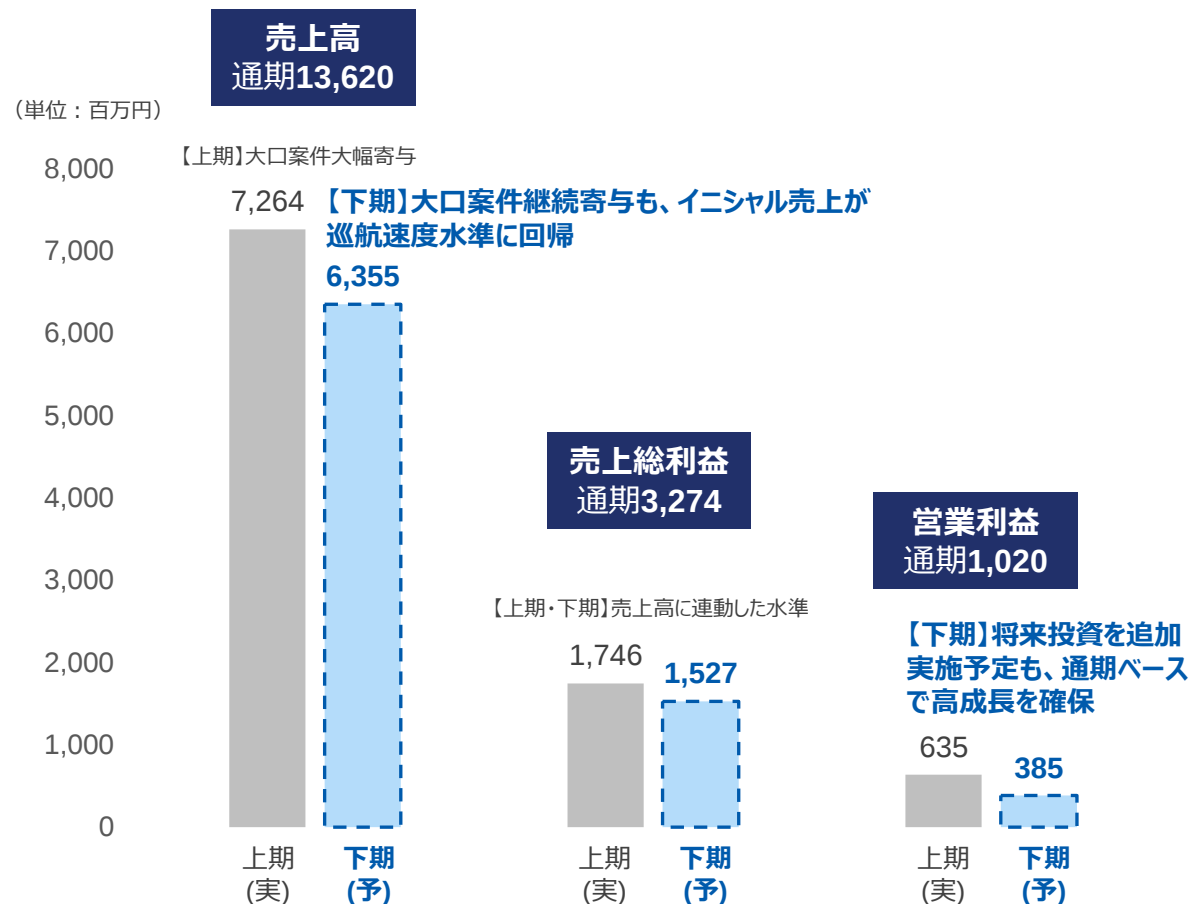
上・下バランスの背景:【売上】大口案件需要は上期に設置集中。下期にかけては巡航速度に
:【営業利益】来期以降の成長に向け追加投資予定

2023/9期 通期計画

(単位: 百万円)

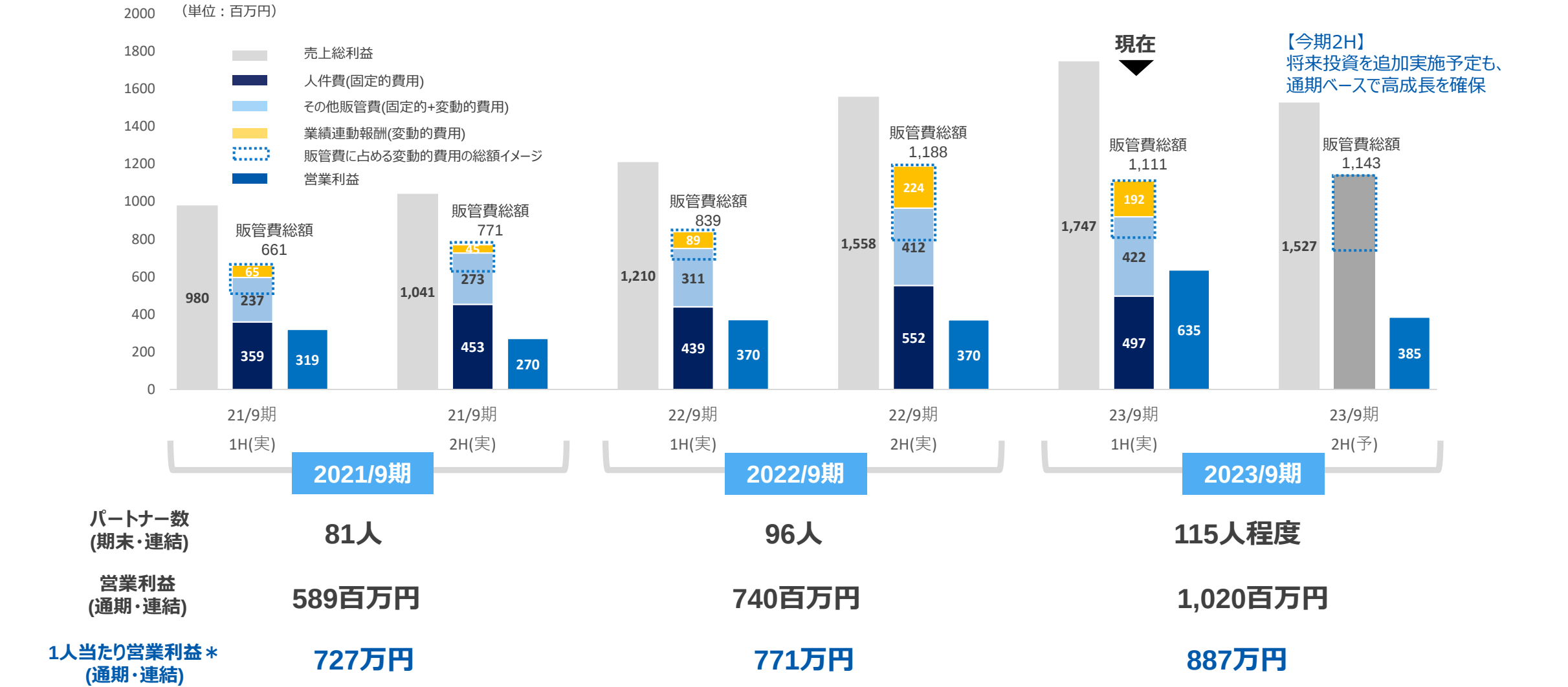


2023/9期
上期(実) vs 下期(予)



3.3 販管費・利益推移(半期毎)

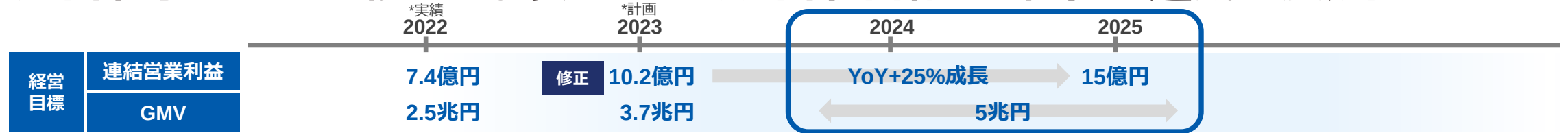
変動費要素である成長投資(①業績連動報酬、②その他販管費)を積極的に実施しつつも、事業レバレッジにより利益創出力が向上。今下期も成長投資を継続



成長戦略と取り組み状況

4.1 成長戦略別の中期業績イメージ

次世代マルチ決済端末による大口加盟店開拓が進展。市場シェア拡大戦略は着実に進捗
今期・営利予想の上方修正により、2025/9期 営利目標・15億円の達成確度が向上



1. 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得

イニシャル、ストック、フィー、スプレッド

- 2Qにおいても大口の公共サービス機関導入が継続。イニシャル売上拡大に寄与
- 経済活動再開を捉え、インバウンド関連加盟店のトランザクションが伸長(旅行/ホテル、家電量販店、アパレル、飲食店等)

2. 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

イニシャル、ストック、フィー

- 非接触決済(NFC)の認知向上に伴い、利便性に特化した決済ソリューションの提供強化。テーブル会計、移動体決済、個店加盟店決済などへの導入を企画
- スタジアム等のレジャー施設周辺におけるモビリティ(バス、電車)や駐車場へ導入進む
- 百円均一ショップのセルフレジ需要は引き続き強く、導入台数が着実に拡大

3. QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得

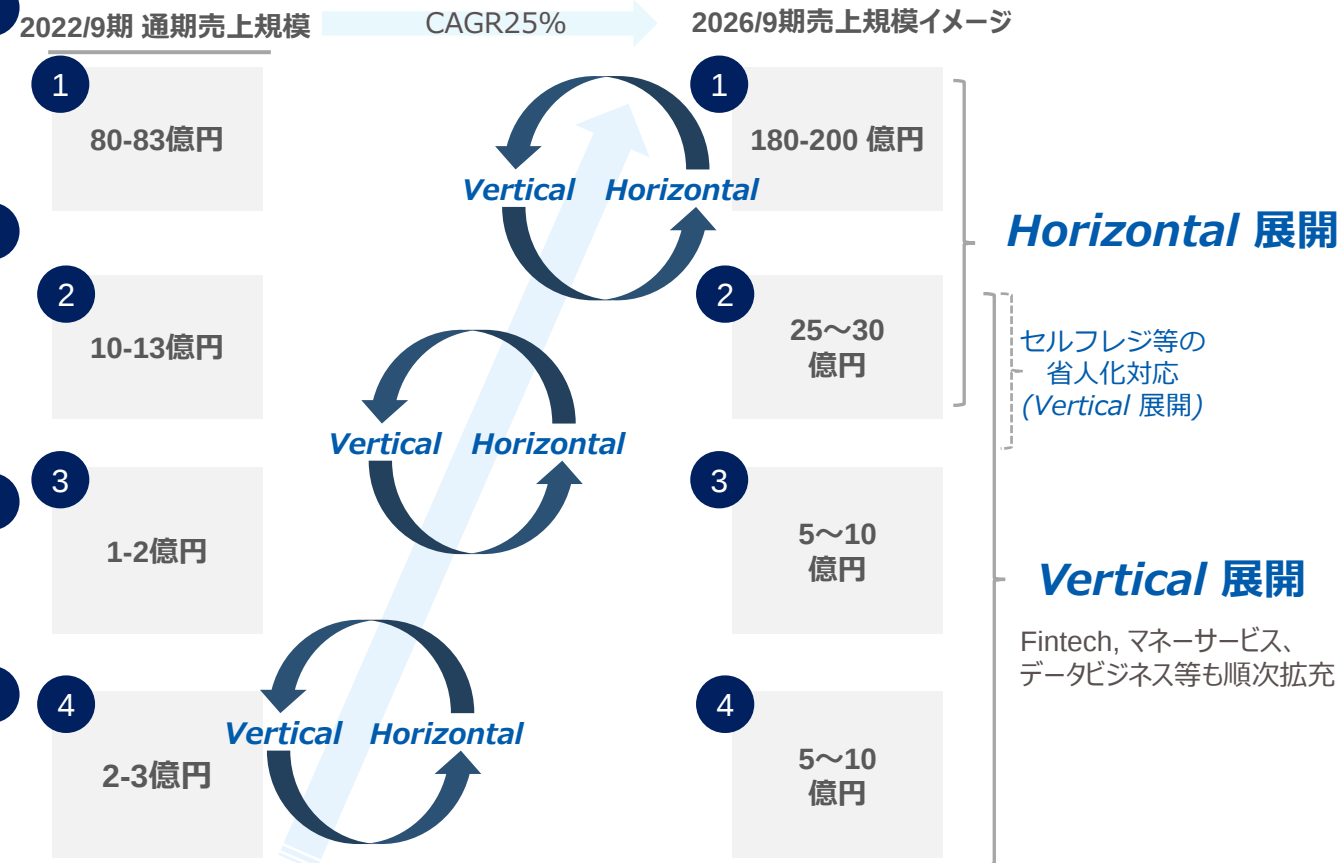
ストック、スプレッド

- 新たに関西圏における鉄道事業者(2社)の独自ポイント開発案件に着手
- 過去のポイント開発案件で培ったソリューションアセットを活用し、Vertical展開を強化

4. 決済センター機能強化による付加価値の拡充

ストック、フィー

- JTB様(C→REX端末)向けの決済プラットフォームは、今夏でのリリースに向け開発進捗
- 請求精算システムを中心とした当社バックオフィス業務に対し外部機関によるアーキテクチャ評価を実施(成長投資)



4.2 当社プラットフォームの拡張性

Vertical展開により培ったソリューションアセットの横展開により、同業種における大手加盟店獲得が進む。バイラルに加盟店基盤が拡大し、粘着質な決済プラットフォームを構築

Vertical 展開

業種毎のサービス拡充

1

バス・鉄道/不動産業界 ソリューションアセットの活用事例



- バス・鉄道 ・ 加盟店が独自に発行するポイントでの決済/ポイント付与を可能に
- 不動産 ・ 関連商業施設/ショッピングセンターへ端末設置

鉄道会社A
(関東圏、2022/5～)

鉄道会社B
(西日本エリア、2022/12～)

鉄道会社C
(関西圏、2023/9期 4Q～)

鉄道会社D
(関西圏、2023/9期 4Q～)

案件トラックレコード
が次の案件獲得に貢献

2

スタジアム施設 ソリューションアセットの活用事例



- スタジアム施設 ・ 数万人規模のイベント下でも安定稼働する決済通信ノウハウが次の案件獲得に寄与

スタジアムA
(首都圏エリア、2022/3～)

さいたまスーパーアリーナ
(GMO SONIC、2023/1)

スタジアムB
(関西エリア、2023/3～)

スタジアムC
(北海道エリア、2023/3～)

スタジアムD
(首都圏、2023/9期 3Q予定)

案件トラックレコード
が次の案件獲得に貢献

1



Horizontal 展開

① 決済端末 ② 決済センター ③ 決済代行

2

New

業種の拡大

各業種の大口加盟店にリーチ



4.3 有人端末トピック

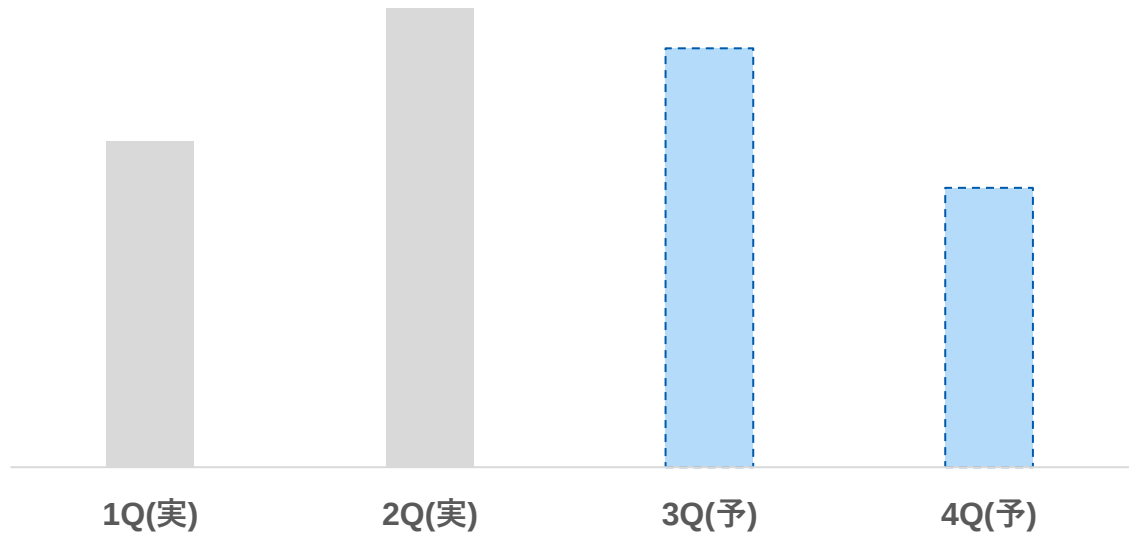
大口案件(＝運輸セクターの公共サービス機関)への端末設置は上期に集中。大口案件で設置した端末は4月(3Q)から稼働し、各種KPI拡大に寄与見込み

稼働端末台数推移（有人端末）

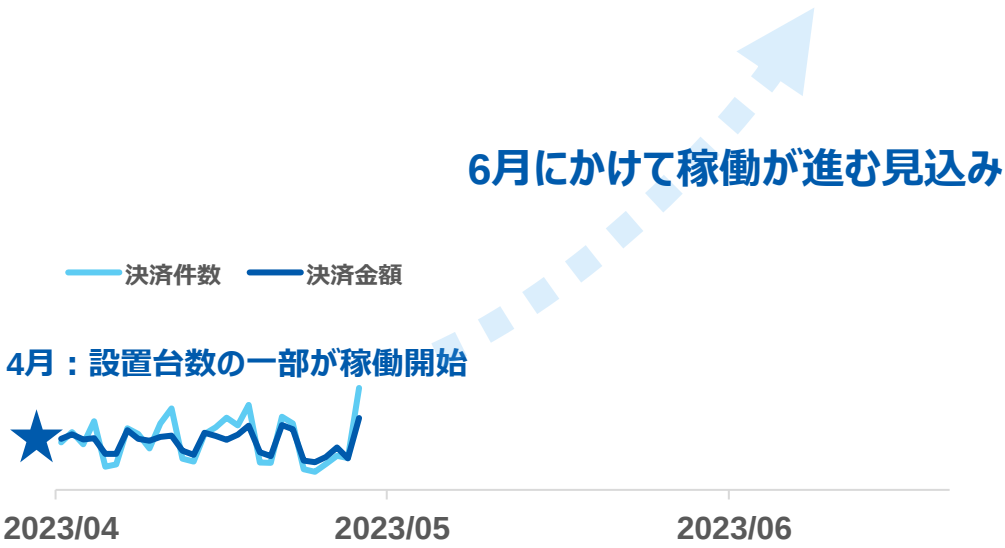
(単位:千台)	21/9期 4Q末	21/9期 1Q末	21/9期 2Q末	21/9期 3Q末	21/9期 4Q末	22/9期 1Q末	22/9期 2Q末	22/9期 3Q末	22/9期 4Q末	23/9期 1Q末	23/9期 2Q末	QoQ (率)	YoY (率)
	stera販売開始 30.3	36.7	45.4	56.8	68.6	83.0	95.4	111.6	126.0	142.2	155.4	+13.2 (+9.3%)	+60.0 (+62.8%)
有人端末		+6.4	+8.7	+11.4	+11.8	+14.4	+12.4	+16.2	+14.4	+16.2	+13.2		

端末売上全体* 推移イメージ (2023/9期)

*有人端末の他、無人端末(IoT) も含む端末売上全体の推移



特定の公共・運輸セクター大口案件 / 端末稼働状況



4.4 決済プラットフォームの拡大 ～モビリティ領域～

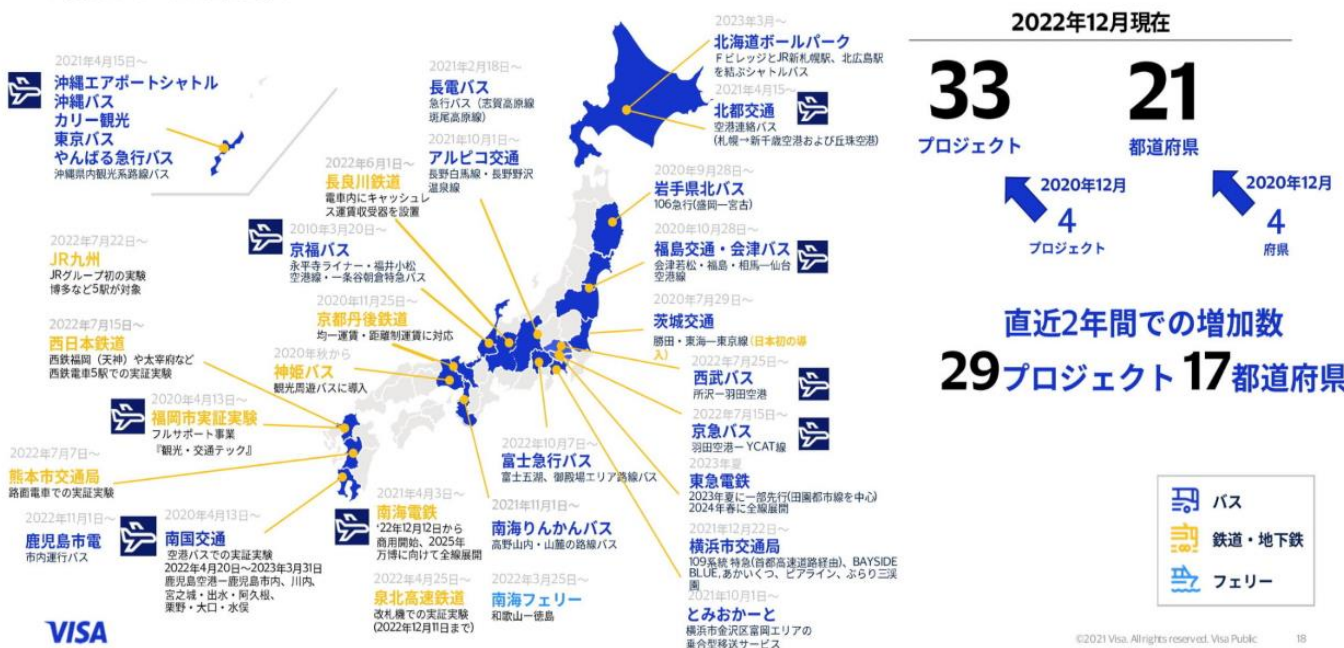
施策： 1 2 3 4

足もとにおける訪日外国人数の増加を受け、都市圏のモビリティ決済は増加傾向
今後も多くの鉄道/バスへ導入予定で、着実にAfterコロナのインバウンド需要回復を捉える

国内公共交通機関での導入状況 (Visa様ご公表資料)

国内での公共交通機関での導入状況

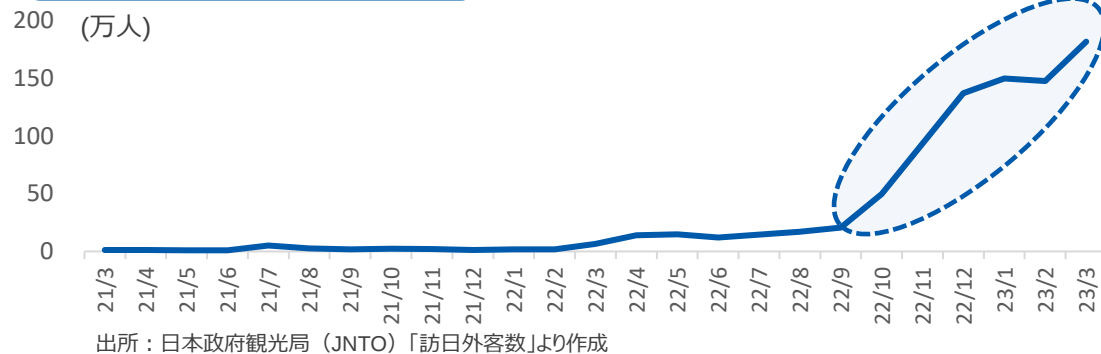
全国のパス・地下鉄・鉄道でのVisaタッチ決済の導入が拡大しており、2022年12月現在、21都道府県、33プロジェクトが発表もしくは展開済み



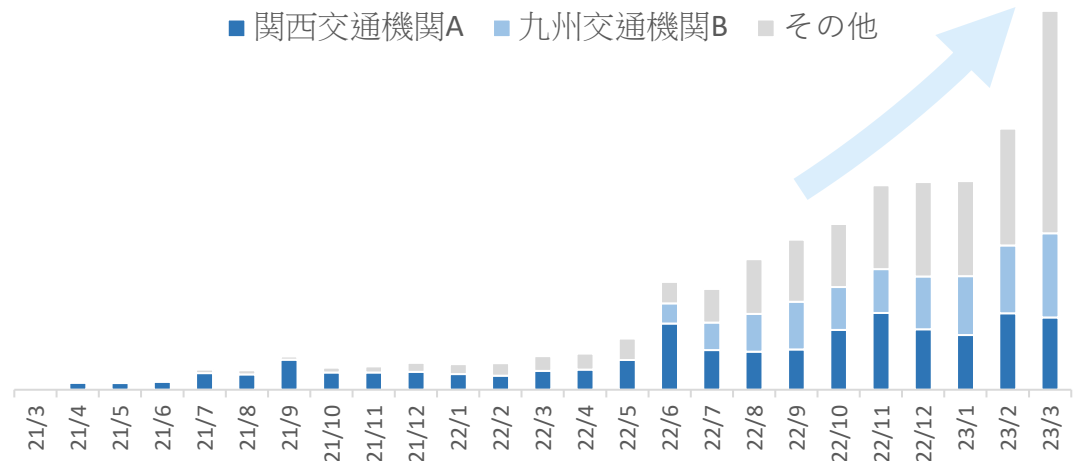
出所：Visa様作成 (2022年12月19日メディアブリーフィング配布資料より抜粋)

訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移



モビリティ決済動向(件数推移)



**2022/9期GHG排出量に関し、外部認証機関(ソコテック社)より保証書を取得
今後、每期外部認証を受け継続的な環境負荷評価を実施する予定**



補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

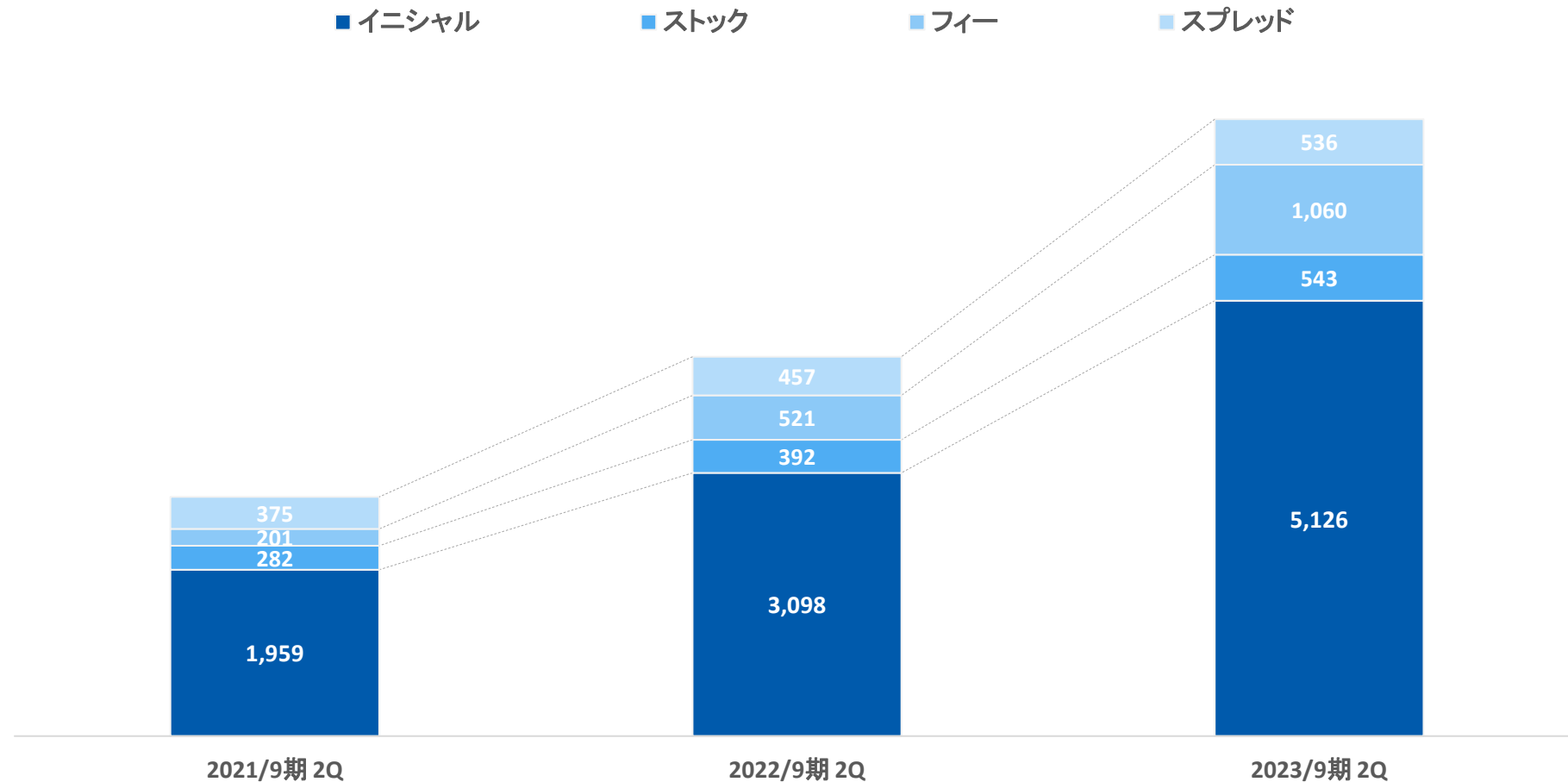
5.1 損益計算書

イニシャル売上の構成比上昇を主因に粗利率は低下も粗利の絶対額が増加
販管費増を吸収して営業利益率は改善

(単位：千円)	2022/9期 2Q（実績）	2023/9期 2Q（実績）	前年同期比
売上高	4,468,335	7,264,813	+62.6%
売上原価	3,258,241	5,518,272	+69.4%
売上総利益	1,210,093	1,746,541	+44.3%
販売費及び一般管理費	839,141	1,110,898	+32.4%
営業利益	370,952	635,643	+71.4%
経常利益	370,591	633,973	+71.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	234,115	394,368	+68.5%

5.2 品目別累計売上（前年同期間比）

2Qの販売急伸を受けて想定以上にインシャルの売上構成比率が上昇
ストック型の中ではフィーの好調が継続、苦戦気味だったスプレッドも復調傾向



5.3 品目別売上 四半期実績推移

イニシャルは大口加盟店開拓が寄与し、過去最高の四半期売上を大幅に更新
閑散期ながらフィー、ストックの増加が継続、スプレッドも繁忙期並みを維持できており復調

まん延防止等
重点措置

(単位:百万円)	2021/9期 単1Q実績	2021/9期 単2Q実績	2021/9期 単3Q実績	2021/9期 単4Q実績	2022/9期 単1Q実績	2022/9期 単2Q実績	2022/9期 単3Q実績	2022/9期 単4Q実績	2023/9期 単1Q実績	2023/9期 単2Q実績
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 四半期で過去最高
ストック型売上	430	427	495	569	687	683	841	921	1,047	1,091
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268 季節性から例年は減少傾向、 今期は1Q並みの水準を確保
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

5.4 貸借対照表

旺盛な需要を背景に1Qに続いて商品在庫の積み上げを実現
運転資金確保のため、長・短合わせて10億円の追加借り入れを実施

2023年9月期 2Q末（単位：千円）

現預金(19.4%) 2,190,347	流動負債 3,220,711
商品 3,131,357	固定負債 539,974
その他流動資産 1,520,248	純資産(55.7%) 4,732,654
固定資産 1,651,387	
資産	負債・純資産

■ ポイント

商品：

1Q末比620百万円増加。
今後の販売フォーキャストを基に在庫の積み上げを実施

流動負債：

500百万円の短期借入を実施

固定負債：

500百万円の長期借入を実施

現預金：

商品が増加も、借入実施により、1Q末比470百万円増加

5.5 貸借対照表(推移)

積極仕入れに伴う借り入れにより、1Qに続いてB/Sが拡大
流動資産でその他の増加は主に売掛金増加による

単位(百万円)			2021/9期 4Q末	2022/9期 1Q末	2022/9期 2Q末	2022/9期 3Q末	2022/9期 4Q末	2022/9期 1Q末	2023/9期 2Q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	+470	+572
		商品	1,615	2,177	2,523	1,545	1,507	2,511	3,131	+620	+608
		その他	741	868	1,007	884	990	1,527	1,520	▲7	+513
	固定資産		1,347	1,409	1,445	1,497	1,622	1,567	1,651	+84	+207
	資産合計		7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	+1,168	+1,900
負債	流動負債		2,720	1,538	2,135	1,575	1,929	2,801	3,221	+419	+1,085
	固定負債		40	37	33	30	39	39	540	+501	+507
純資産			4,376	4,304	4,425	4,552	4,671	4,485	4,733	+248	+308
負債・純資産合計			7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	+1,168	+1,900

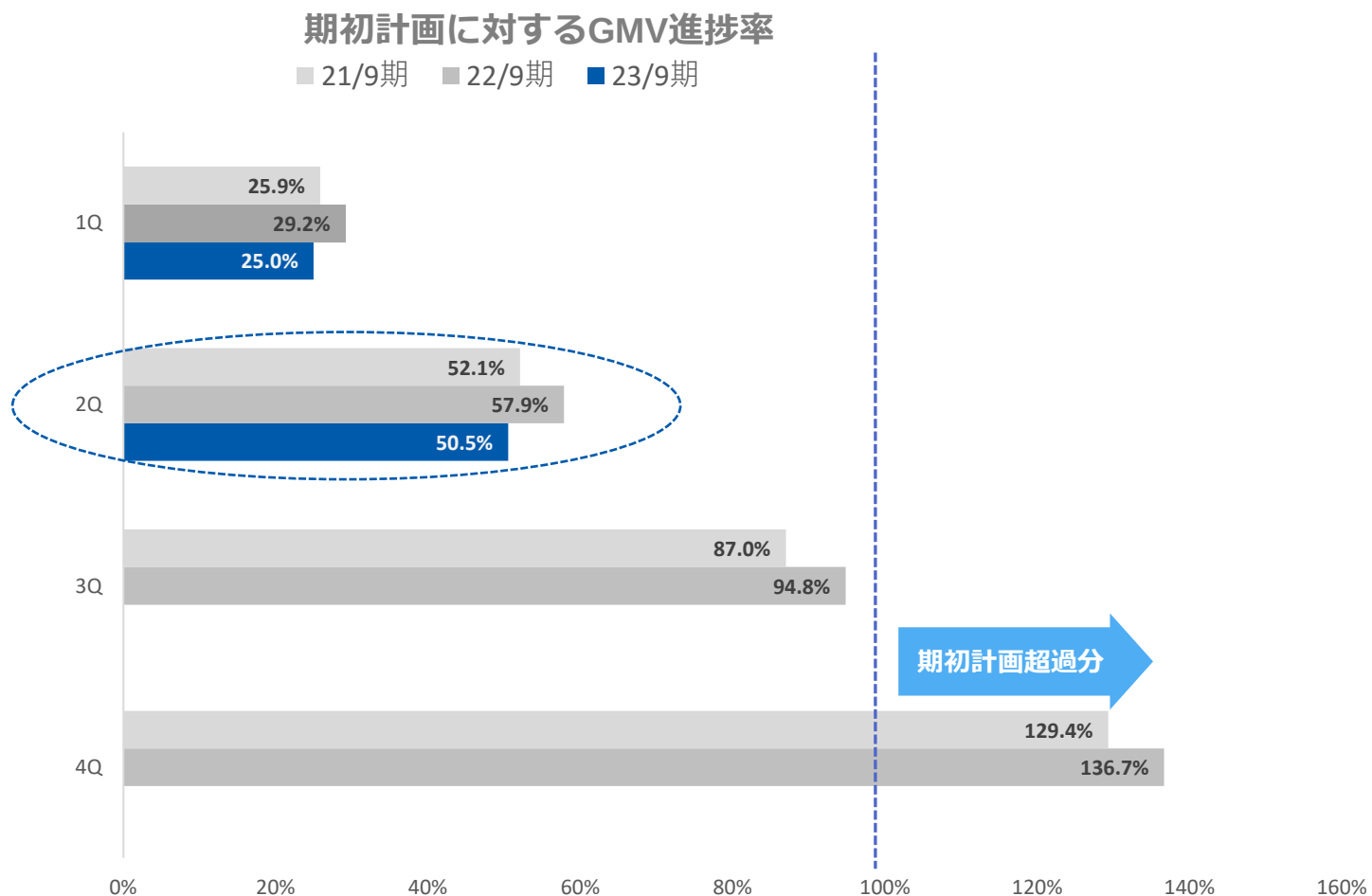
5.6 連結KPI推移（稼働端末台数）

有人端末が牽引し稼働端末台数が順調に拡大
セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も安定的に拡大

(単位:千台)	2021/9期 単1Q実績	2021/9期 単2Q実績	2021/9期 単3Q実績	2021/9期 単4Q実績	2022/9期 単1Q実績	2022/9期 単2Q実績	2022/9期 単3Q実績	2022/9期 単4Q実績	2023/9期 単1Q実績	2023/9期 単2Q実績	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	111.6	126.0	142.2	155.4	+13.2 (+9.3%)	+60.0 (+62.8%)
無人端末 (IoT)	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	43.2	44.6	45.6	47.0	49.0	+2.0 (+4.2%)	+5.8 (+13.4%)
他社販売端末	14.9	16.7	16.7	16.4	17.9	17.7	18.0	17.9	18.5	18.7	+0.2 (+0.9%)	+1.0 (+5.7%)
合計	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	156.3	174.2	189.5	207.7	223.0	+15.3 (+7.4%)	+66.7 (+42.7%)

5.7 Q毎のGMV進捗率(対 期初計画)

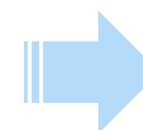
中期経営目標であるGMV5兆円に向けて順調に進捗
規模拡大を継続しつつ、今期も過去実績と遜色ないの進捗率で推移



2021/9期 (実)		
計画	実績	0.9兆円 1.1兆円

2022/9期 (実)		
計画	実績	1.8兆円 2.5兆円

2023/9期 (途中経過)		
計画	実績	3.7兆円 1.9兆円(2Q時点)



2024/9～2025/9期：5兆円へ

5.8 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

5.9 投資方針

中長期的な営業利益YoY+25%成長に必要な「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	● 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	● 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	● 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	● 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

5.10 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

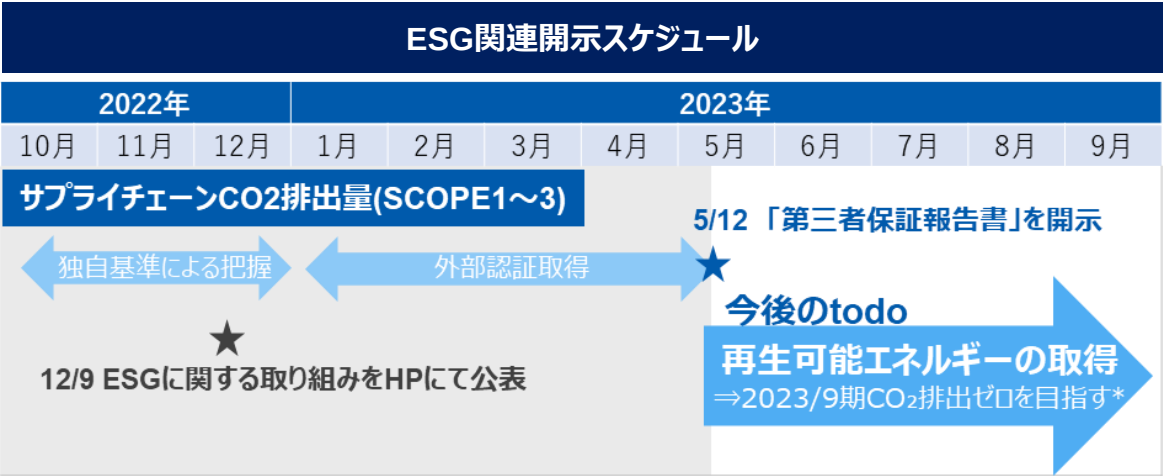
事業成長を支える資金需要と内部留保の確保しながら、
株主還元は**50%以上**を目安とする方針(現状実施済み)

補足情報

ESGに関する取り組み(詳細)

6.1 ESG取り組み状況

昨年12月に「当社グループの ESG に関する取り組み」をHP開示。現在はSCOPE3を含むサプライチェーンCO2排出量の外部認証を取得すべく、第三者機関のデータレビューを実施



*2023/9期にかかる事業拠点での消費電力を相殺する目的で、非化石証書の取得を検討中

- 環境配慮に関する当社の具体的な取り組み
- 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

当社のサプライチェーンCO2排出量

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

	2022/9期
SCOPE 1 (t-CO2)	0
SCOPE 2 (t-CO2)	105
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210

(ご参考) SCOPE 3については第三者認証機関と連携中であり、今期上期中に把握、下期中に開示を行うべくデータを収集中

*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

*SCOPE 1, 2については今後第三者検証機関によるデータ検証を予定

6.2 Environment/環境

当社は決済プラットフォームの提供において、環境負荷に配慮した業務運営を推進

具体的な取り組み内容

- 各決済端末利用時に使用される**レシート(ロール紙)に再生紙を利用**
- レシート(ロール紙)の削減につながる売上票の**電子保管サービスの提供**
- 決済端末部品に**環境配慮素材を利用**
- 加盟店から返却された決済端末を整備して新品に準じる品質を確認し、不具合発生時の**代替端末(リファービッシュ端末)として再利用** など

「E」関連データ

当社サプライチェーン

上流		自社		下流	
SCOPE 3		SCOPE 1	SCOPE 2	SCOPE 3	
調達・製造・流通		燃料燃焼	電気使用	利用・廃棄	
決済端末	ロール紙	該当無し	事業所、決済センター	決済端末の利用	決済端末の廃棄

サプライチェーンCO ₂ 排出量	2022/9期
SCOPE 1 (t-CO ₂)	0
SCOPE 2 (t-CO ₂)	105
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210

(ご参考) SCOPE 3については決済端末メーカー等と連携しながら、今後開示を行うべくデータを収集中

*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

*SCOPE 1, 2については今後第三者検証機関によるデータ検証を予定

6.3 Social/社会

企業価値の創造と社会課題の解決に向け、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

「S」関連データ

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

*「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2022/9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

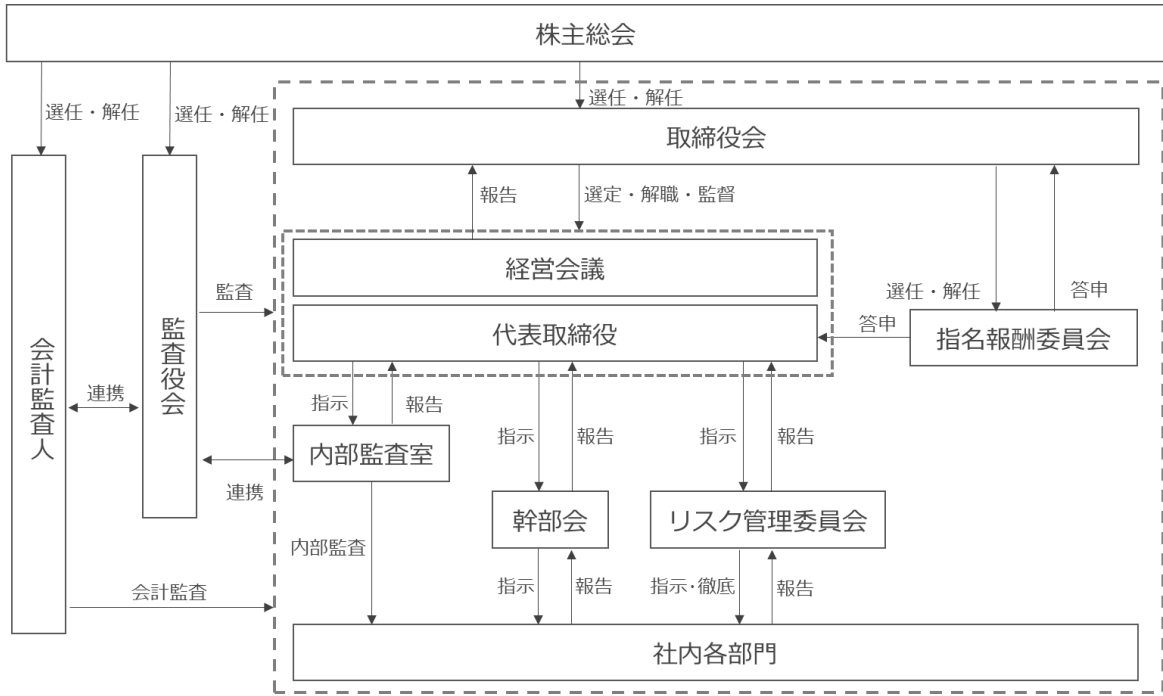
*「平均勤続年数」、「平均年齢」、「離職率」は、GMOフィナンシャルゲート単体の数値

6.4 Governance/ガバナンス

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

具体的な取り組み内容

- 機動的な経営判断のために**経営会議を新設**



「G」関連データ

独立社外取締役割合・女性割合	2022/12末
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%)

*2022/12末時点における想定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(2022/9期)

実施回数	回数・率	杉山	高野	青山	福田	小出	嶋村	浅山
		代表取締役社長	取締役会長	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	17回	14回	17回	14回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*本書提出日(2022/12/9)現在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(2022/9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
14回	出席回数	14回	14回	14回
	出席率	100%	100%	100%

IR活動

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

*1on1ミーティングには証券会社主催のカンファレンス（1on1形式）を含む

6.5 取締役体制

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 営業本部本部長

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、営業本部を管掌。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 システム本部本部長

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、システム本部を管掌



玉井 伯樹／取締役 管理本部本部長

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、管理本部を管掌



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

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、社外取締役に選任)



浅山 理恵／社外取締役

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、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

6.6 役員のスキルマトリックス

取締役会が有効に機能する体制構築を念頭に、企業価値向上に資する人財を役員として選任

氏名	杉山 憲太郎	青山 明生	福田 知修	玉井 伯樹	小出 達也	嶋村 那生	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲	飯沼 孝壮
						社外 独立役員	社外 独立役員	社外 独立役員	社外 独立役員	
役職名	代表取締役社長	取締役 営業本部本部長	取締役 システム本部本部長	取締役 管理本部本部長	取締役	取締役	取締役	常務監査役	監査役	監査役
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
*2023/3月末時点における在籍役員について記載

補足情報

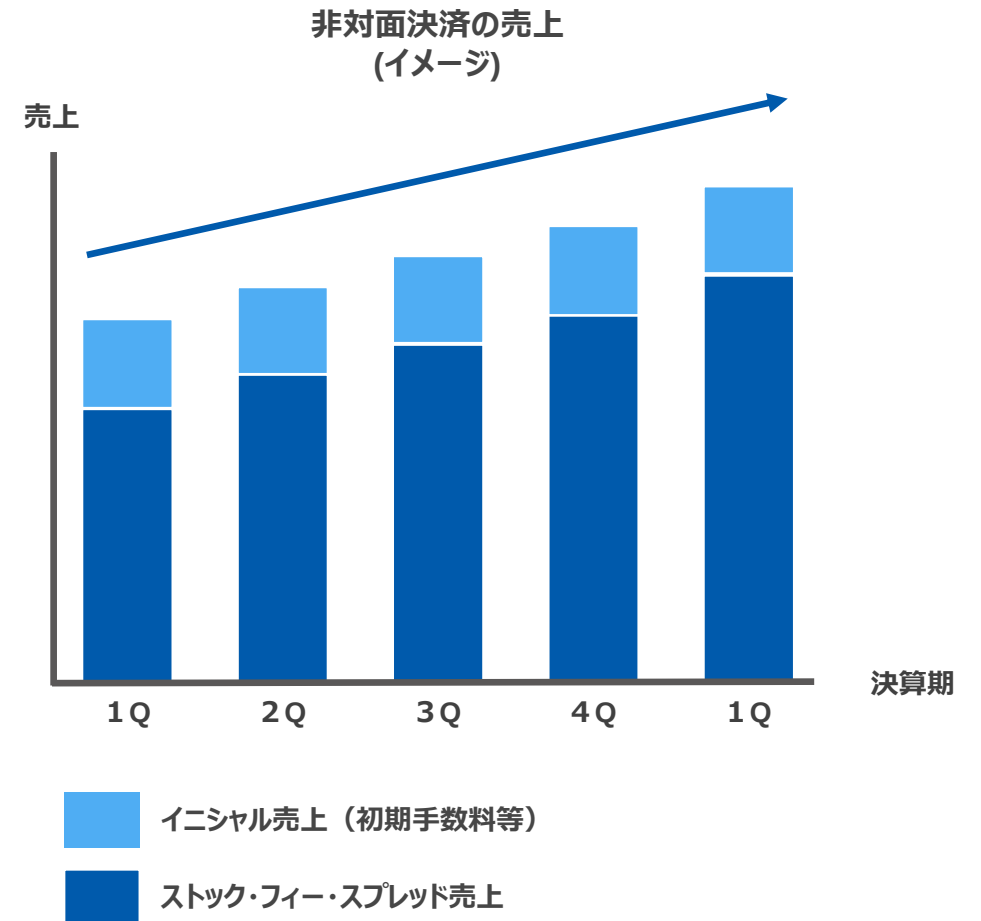
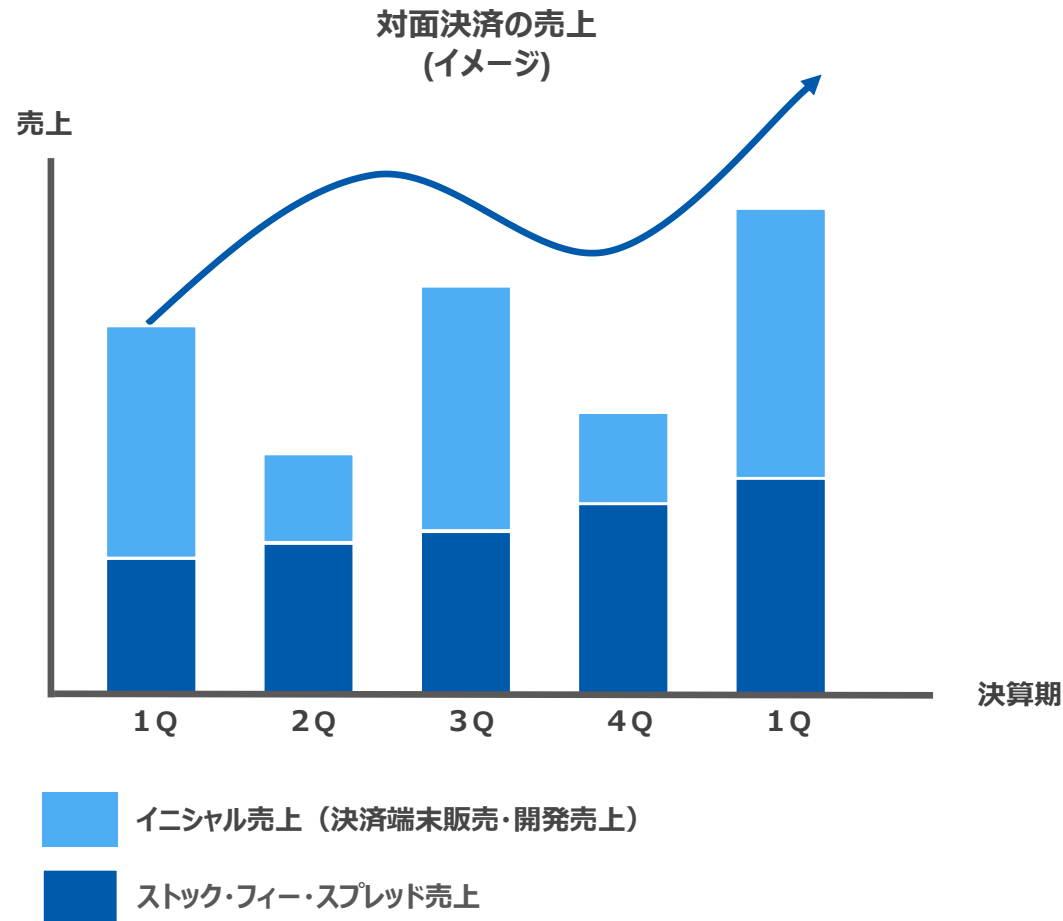
Appendix

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

決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

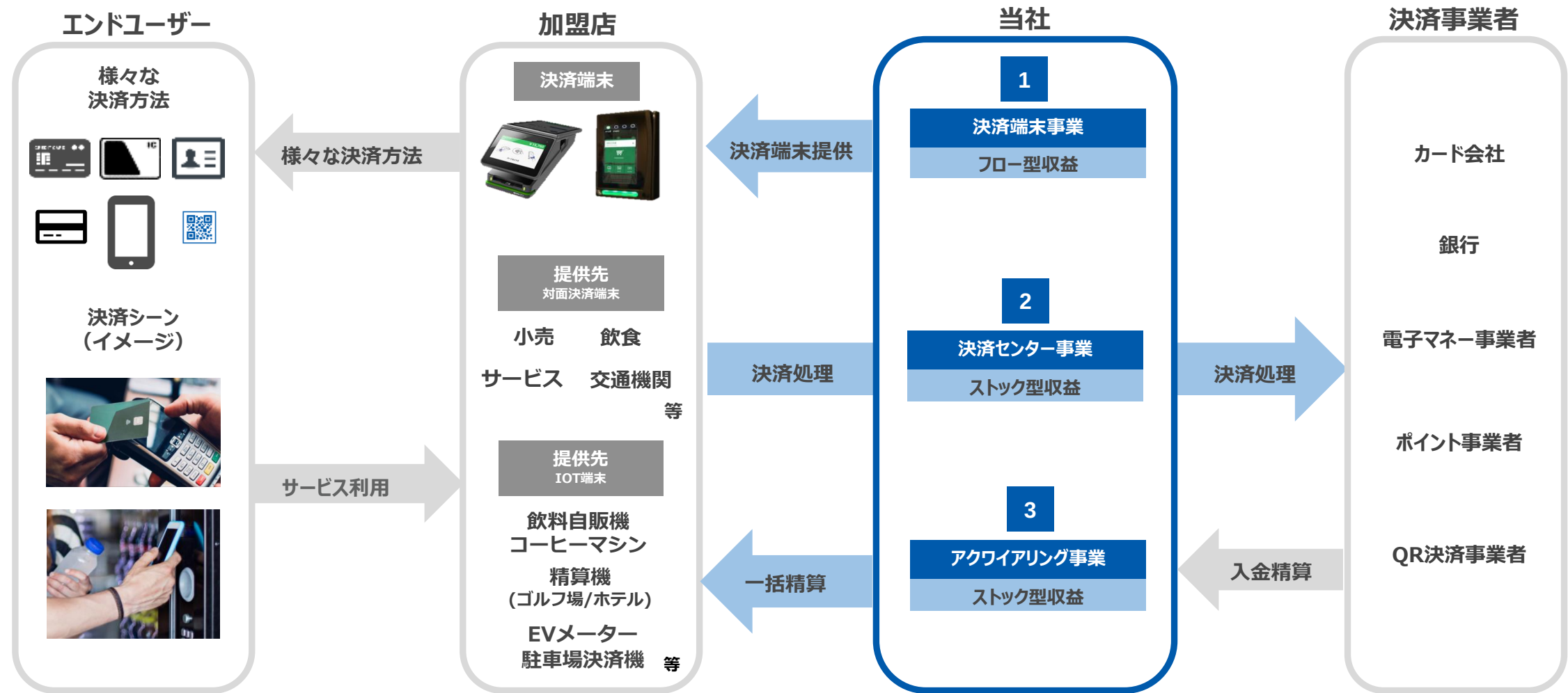
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴



3つの決済事業をワンストップ提供

ビジネスモデル

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



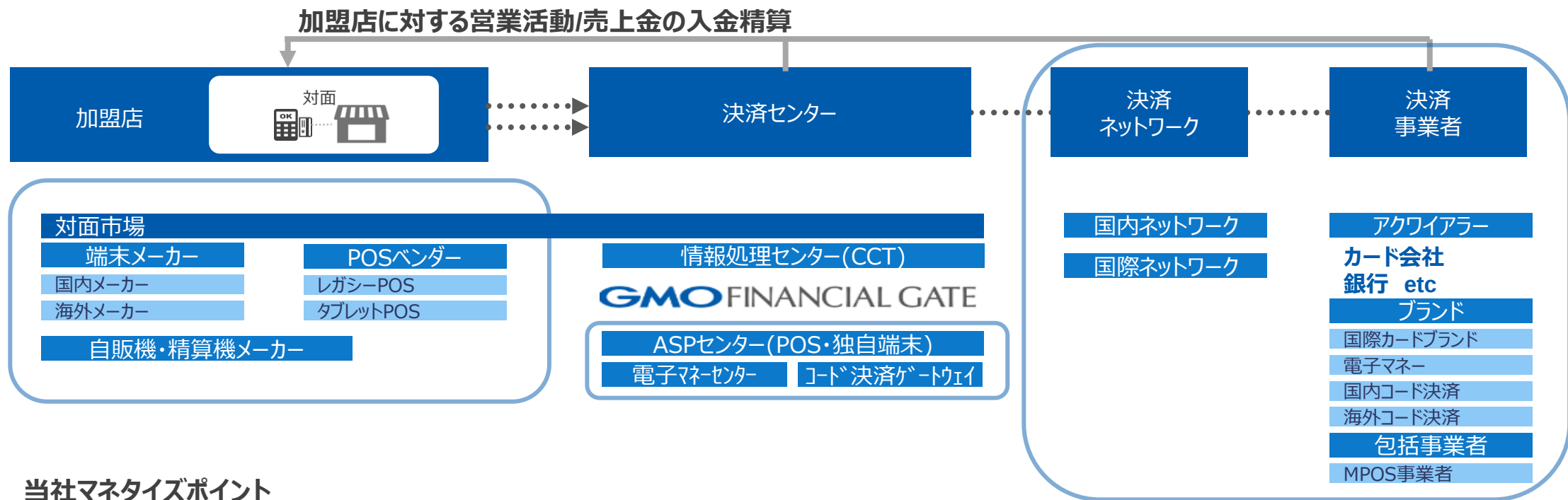
端末販売起点のストック型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、ストック型収益の基盤が拡大するモデル

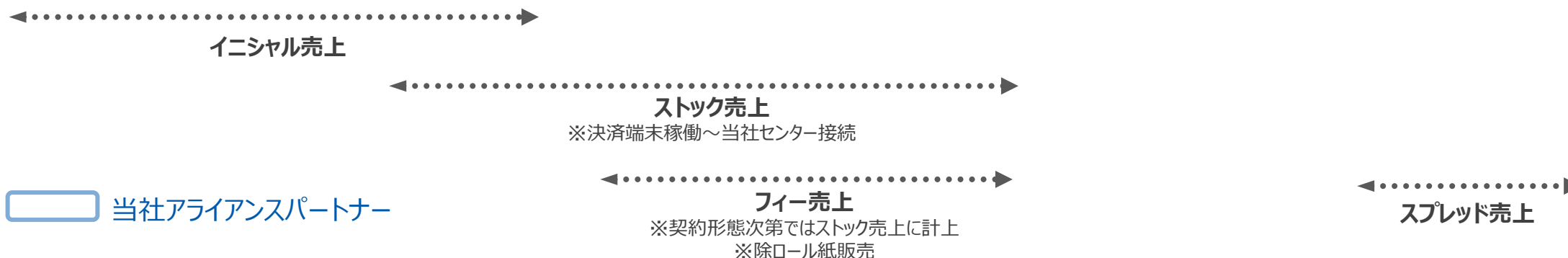
収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上構成比 (2023/9期2Q)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	70.6%
	② 決済センター事業	ストック	7.5%
		フィー	14.6%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.3%

対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー

ビジネスモデル



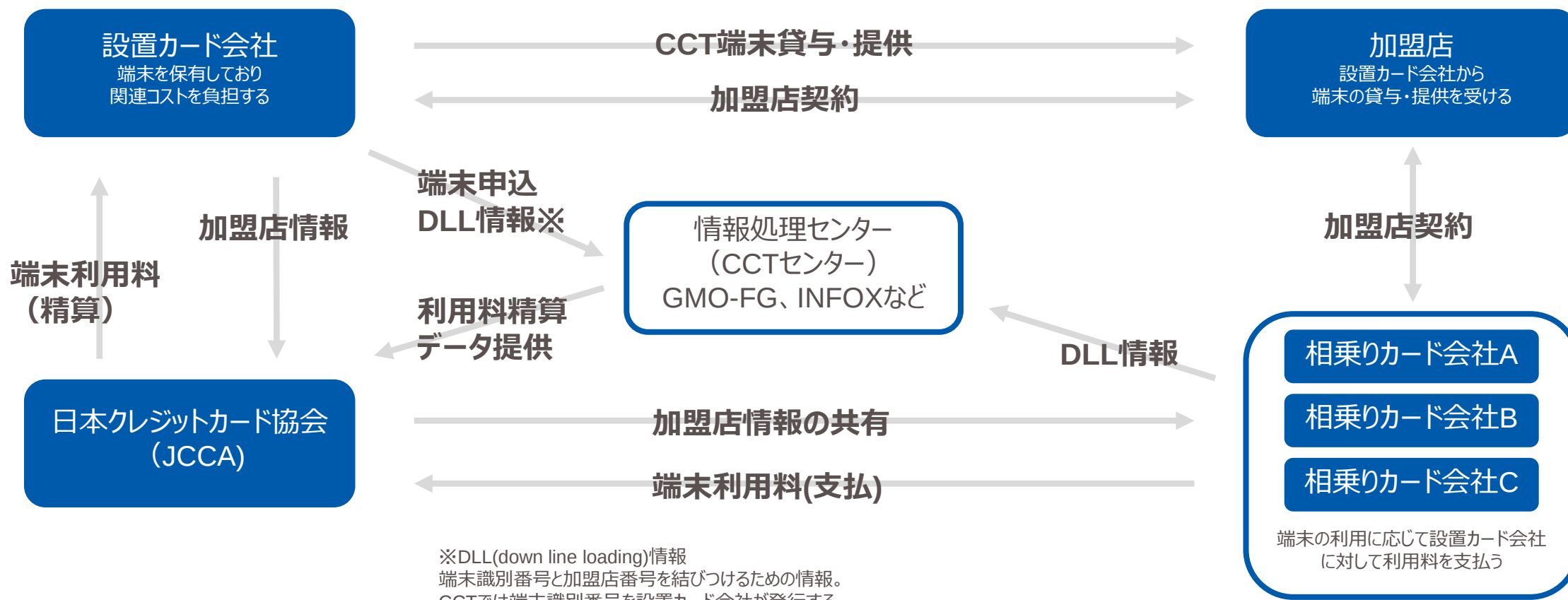
当社マネタイズポイント



CCT(共同利用端末) について

CCT(Credit Center Terminal)

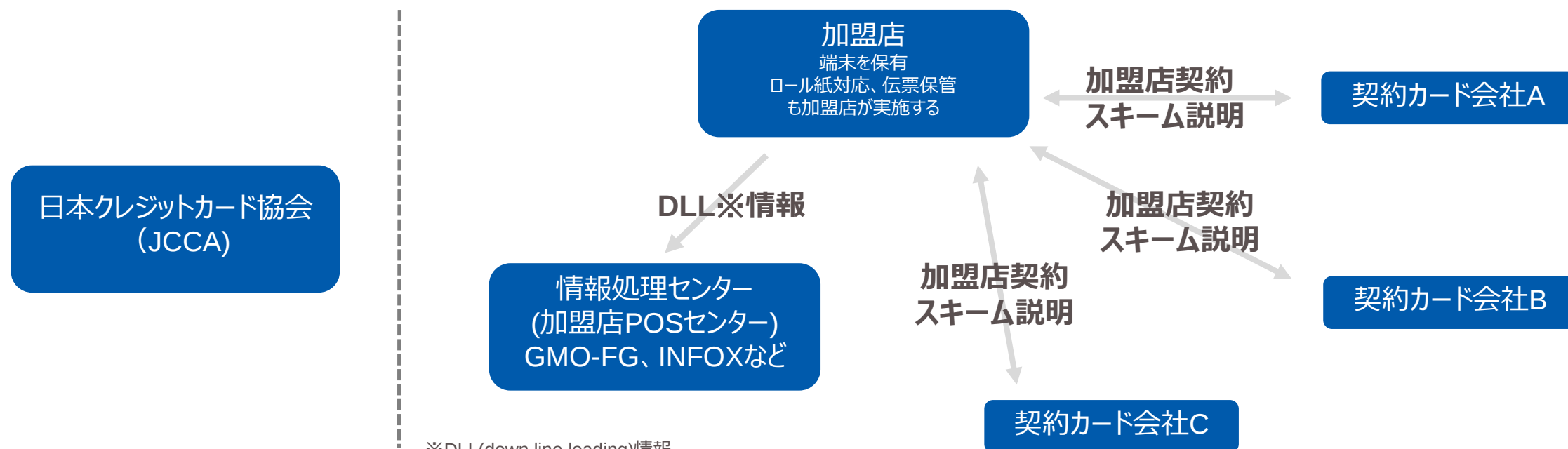
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



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

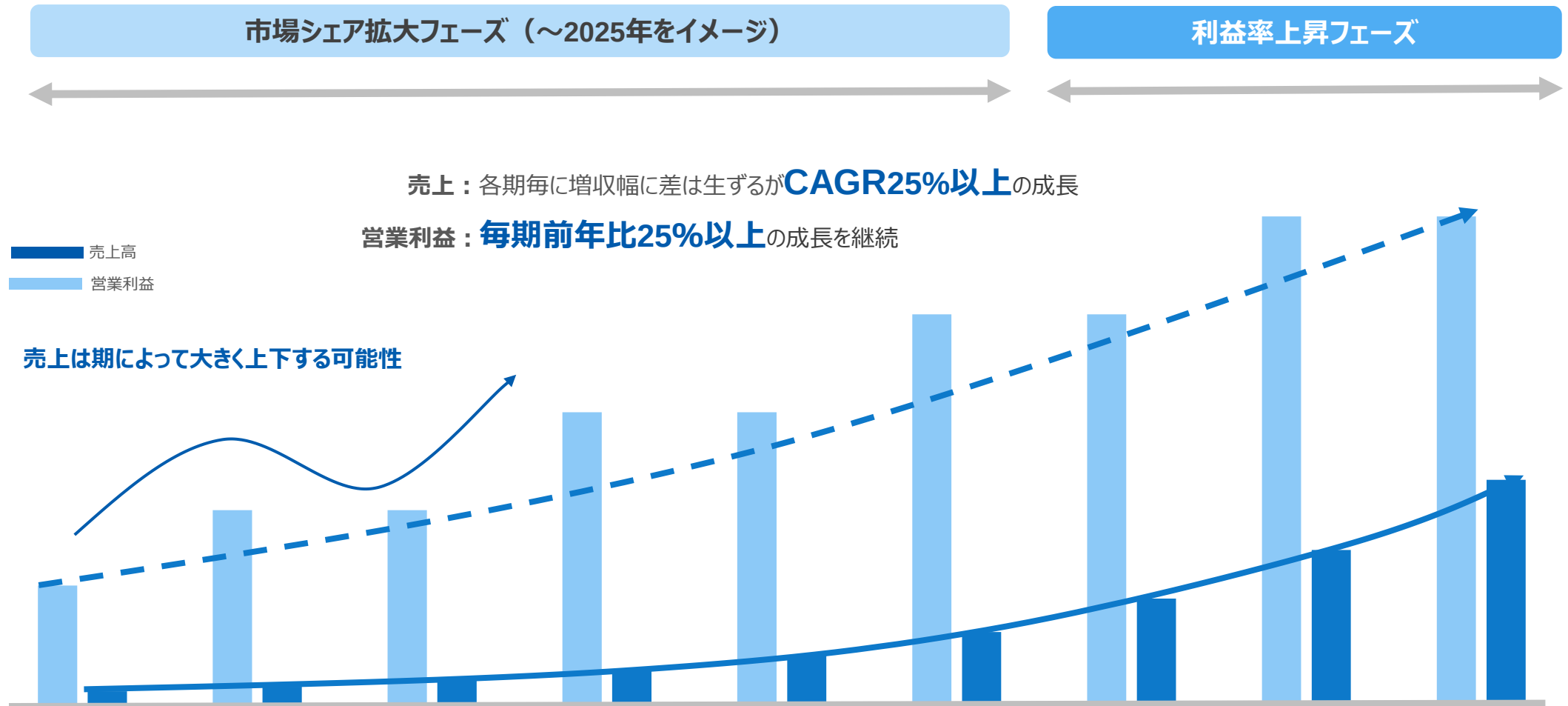


※DLL(down line loading)情報
端末識別番号と加盟店番号を結びつけるための情報。
加盟店POSでは端末識別番号を加盟店が発行する

業績推移のイメージ

ビジネスモデル

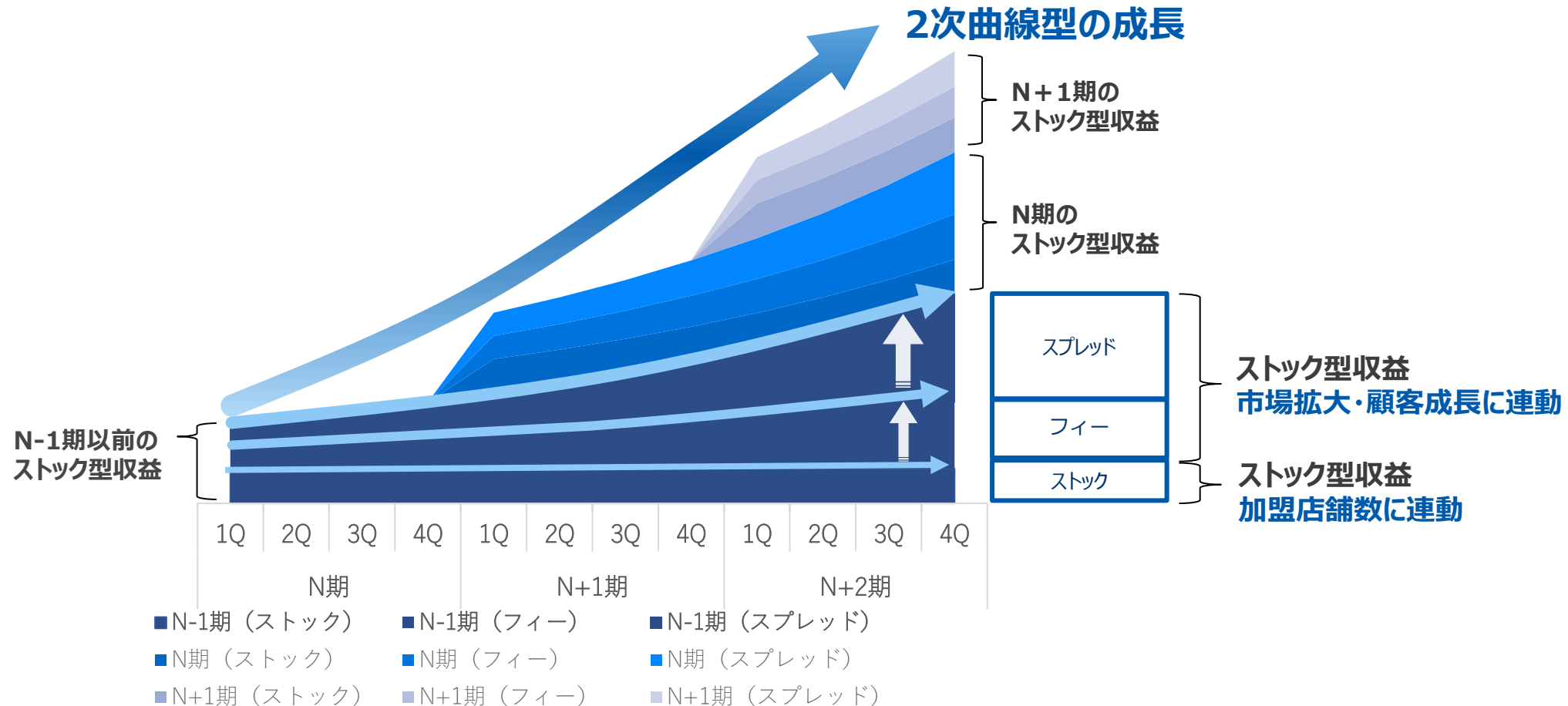
市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上変動
利益率上昇フェーズ：ストック型売上が拡大



2次曲線型成長の収益構造

ビジネスモデル

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



品目別売上の内容 ①

ビジネスモデル

イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者に販売することで得られる売上	• 端末価格×販売台数 ✓ 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	• 開発案件数×受注金額 ✓ 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	• 契約数×サービス単価 ✓ 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	
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	• 契約数×月額固定料金 ✓ 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	• 決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	• 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	• 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

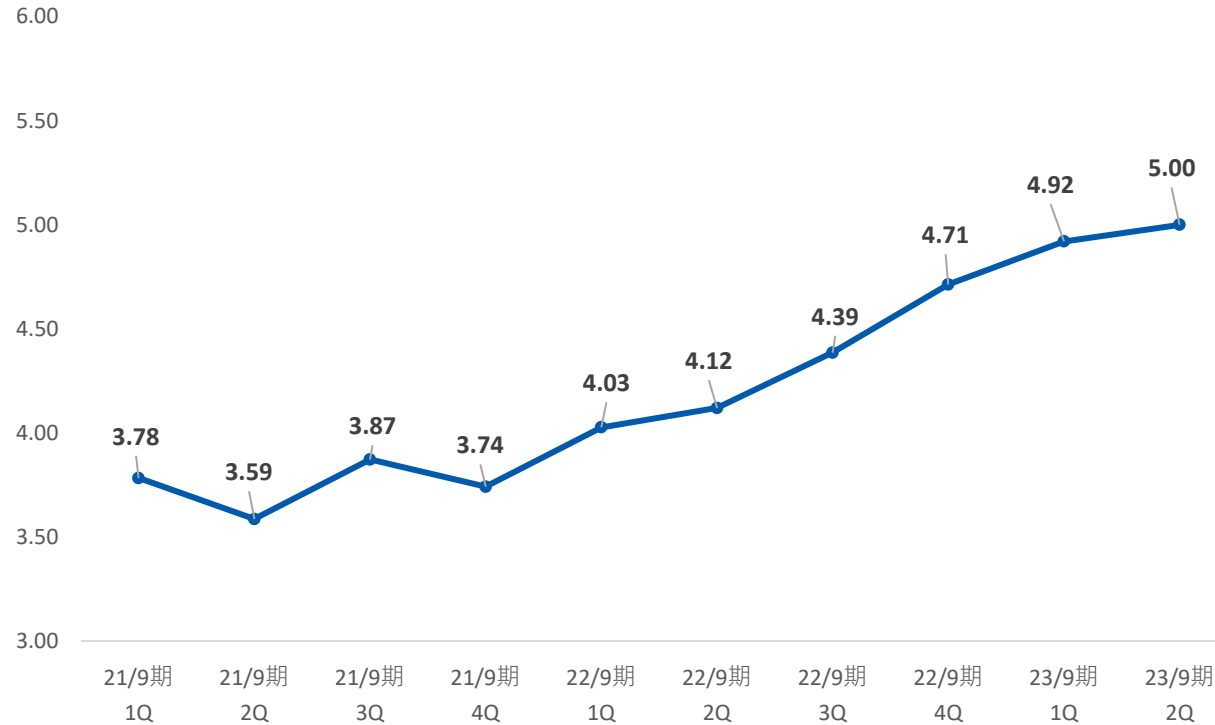
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（α）を乗じて得る売上 ➤ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率(N + α = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓	包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)

フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

今後のペーパーレス社会を見据えて電子伝票保管サービスを強化
将来的にはロール紙売上と相殺される可能性があるも、現状はフィー単価が上昇する要因に

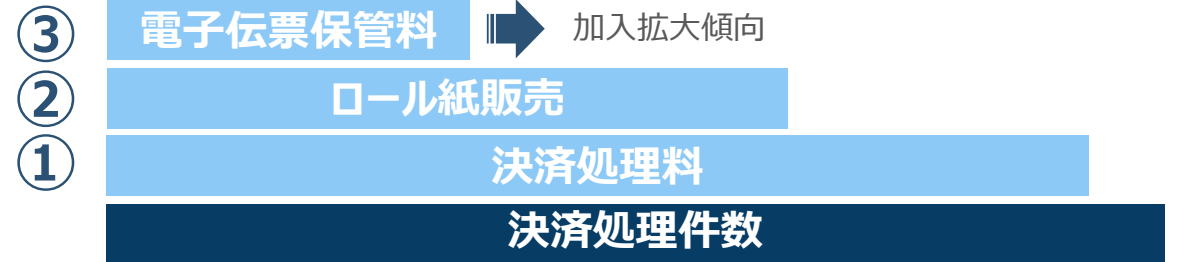
■ フィー単価（フィー売上/決済処理件数）

(単位：円)



■ フィー単価の構成内容

低 ← 決済処理件数に対する連動率イメージ → 高

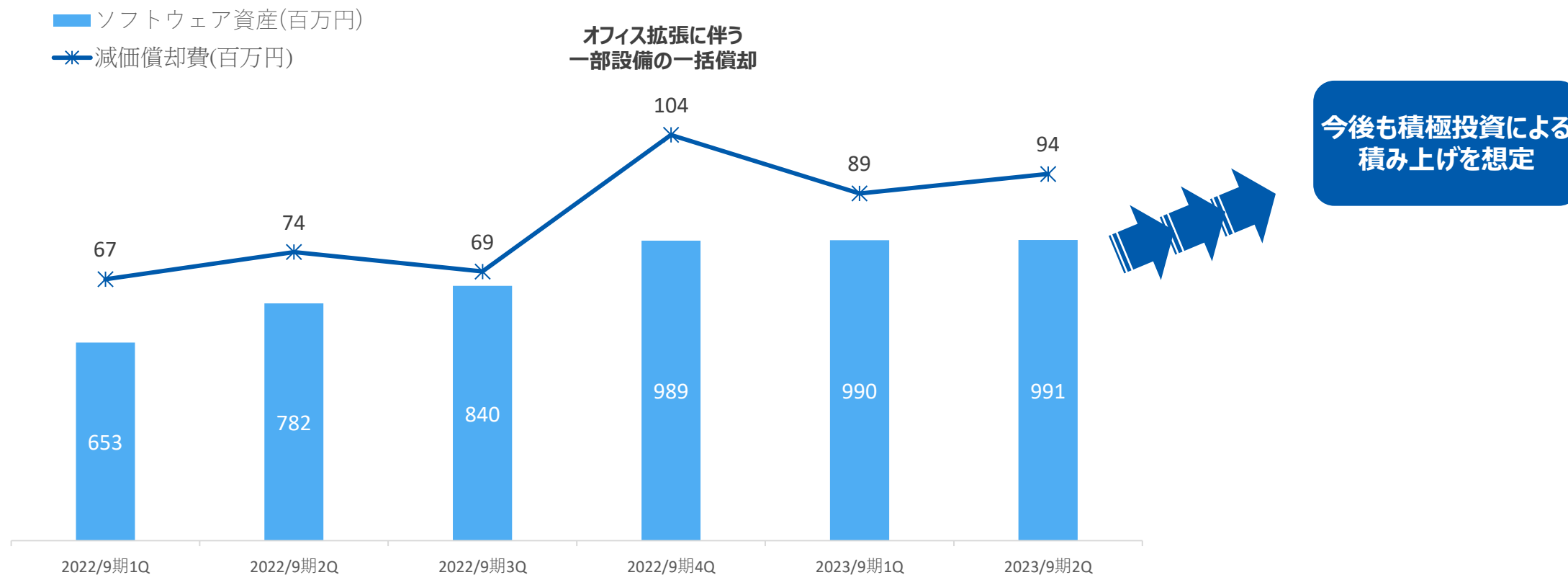


※長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

ソフトウェア資産と減価償却費

ビジネスモデル

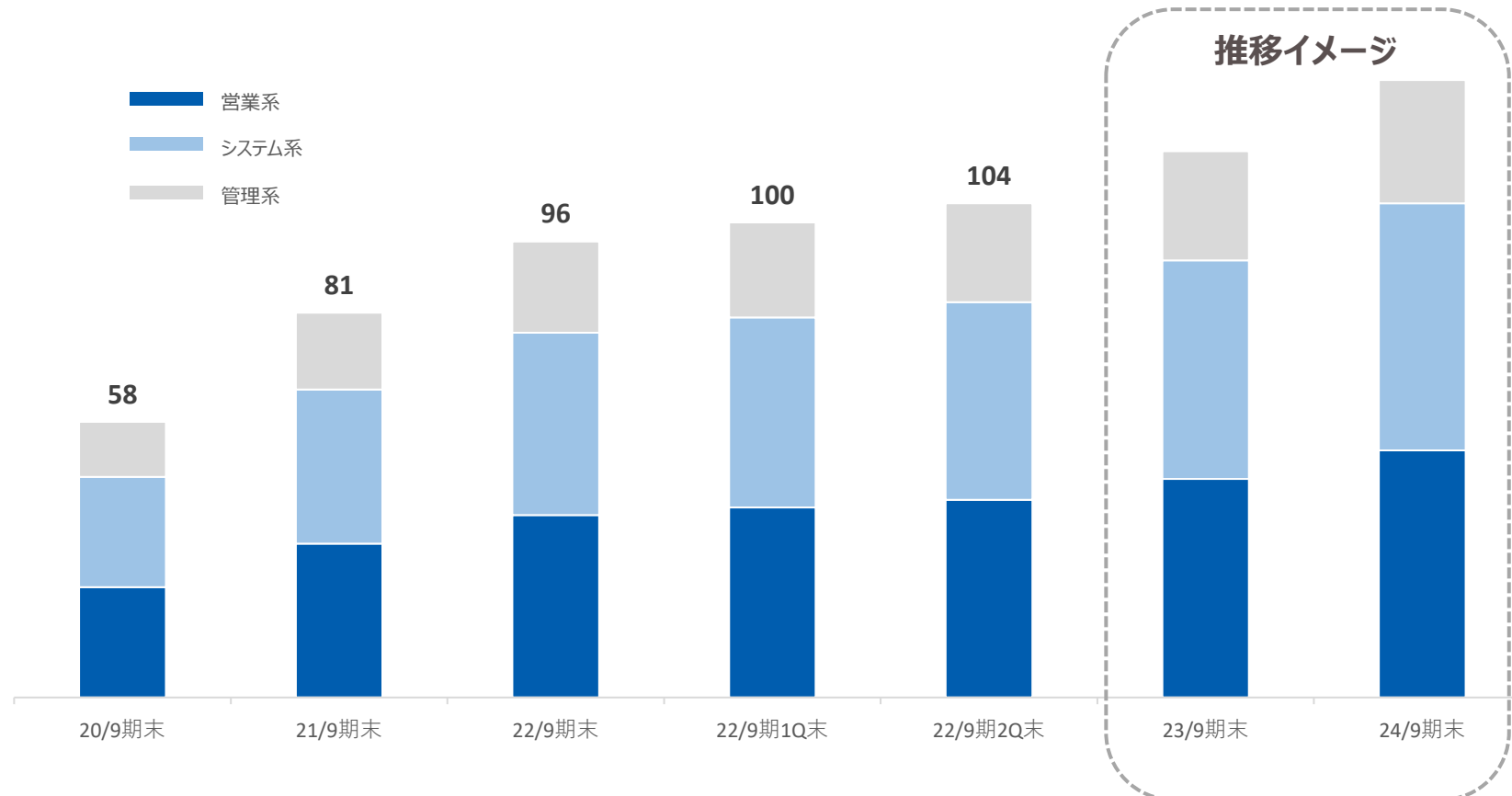
大口加盟店対応による開発投資などからソフトウェア資産を中心としたアセットが増加
これに伴い、減価償却費も増加傾向だが今後のストック型収入拡大に寄与



連結従業員数推移

経営指標の達成に向け、人員は每期15～20人程度の純増を計画
構成割合は、おおよそ営業4割、システム4割、管理2割での推移を想定

人員採用：每期15～20人(連結ベース)の採用を計画



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

ビジネスモデル

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



イニシャル

ストック

フィー

スプレッド

稼働端末数とストック売上の関連性について

ビジネスモデル

稼働端末台数の増加とともに、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

ビジネスモデル

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		ストック型売上	
		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

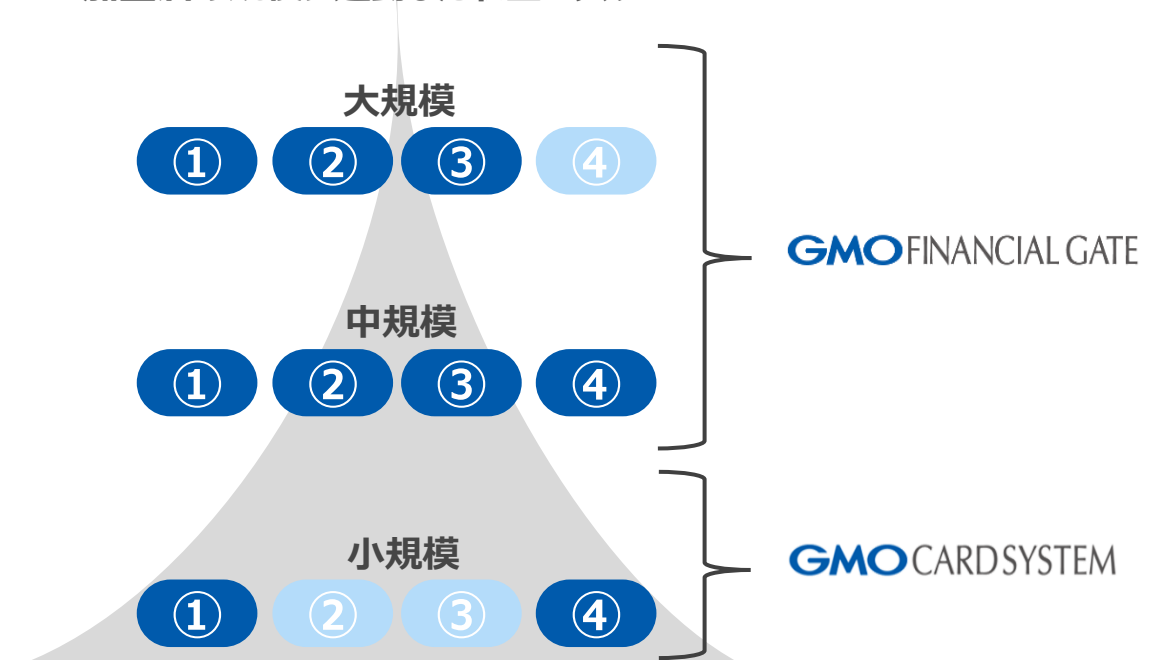
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

ビジネスモデル

クレジット決済に加え、QR・ポイント事業者等とのアライアンスにより、多様な決済手段・付加機能をデバイスに搭載し、大手企業のニーズに応える

クレジット決済



電子マネー決済



QRコード決済



J-debit決済



ハウスポイント・ハウス電子マネー



共通ポイント機能



免税機能



据置型決済端末



モバイル決済型端末



組込型決済型端末



加盟店POS端末



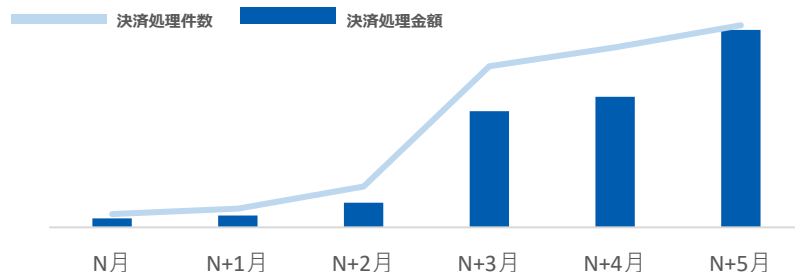
当社が提供する
Cashless Platform

キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

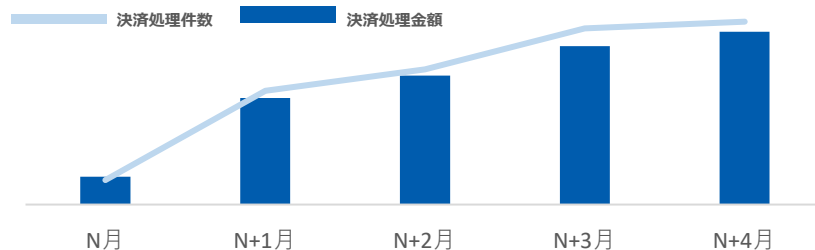
ビジネスモデル

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

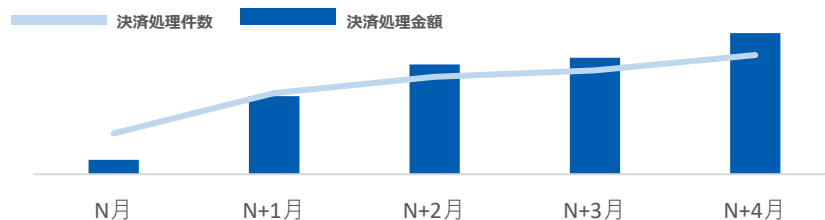
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

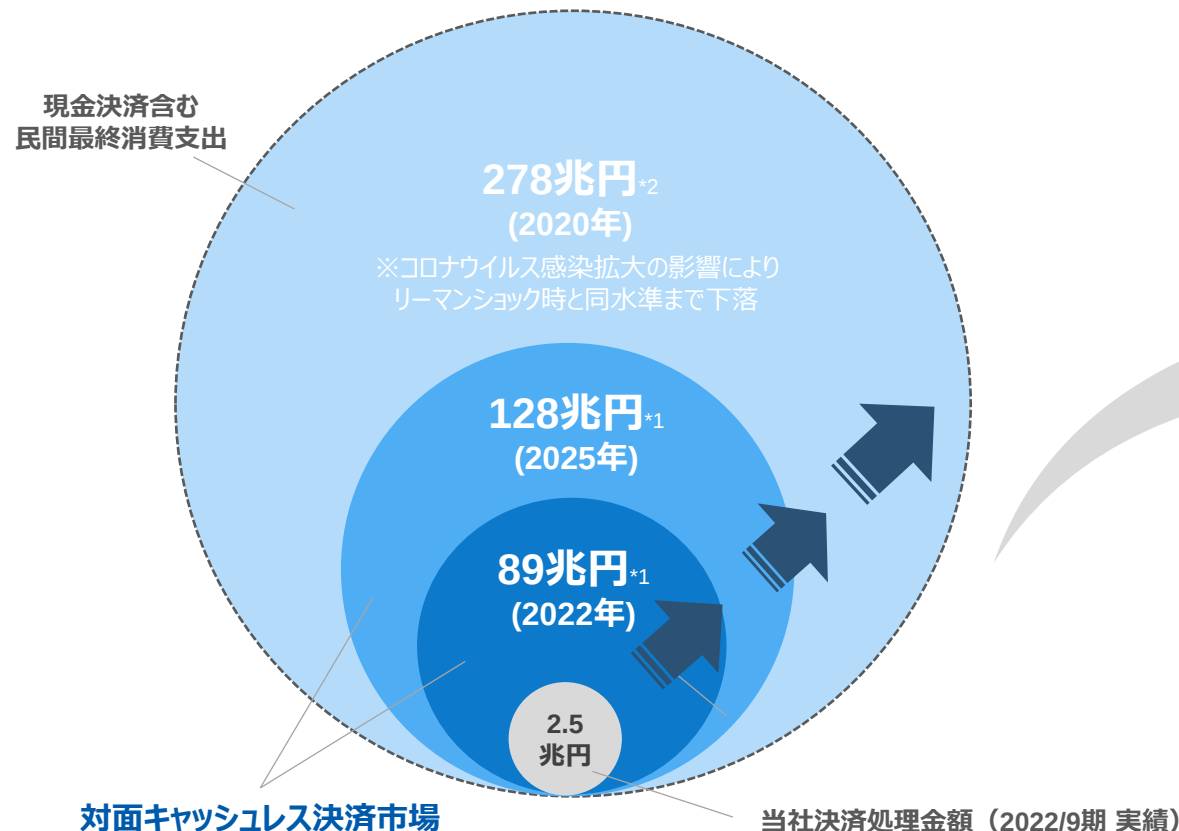
当社ストック型売上が拡大

TAM(Total Addressable Market)

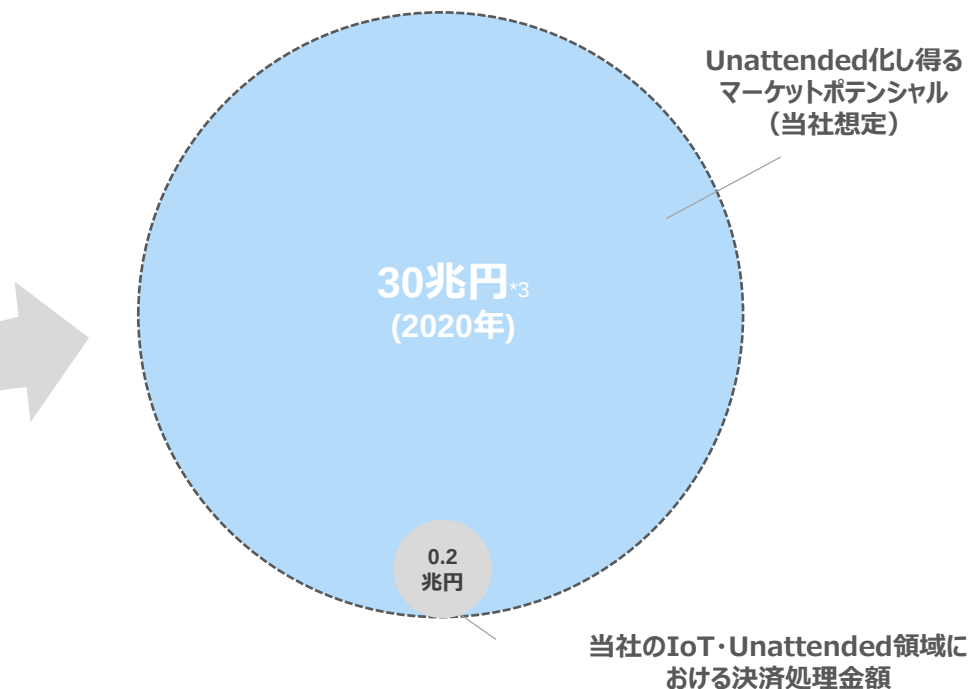
市場環境

巨大な対面決済市場におけるキャッシュレス化、Unattended領域拡大の潮流はより一層加速

■ 対面キャッシュレス決済市場



■ IoT・Unattended領域



■ 営業利益の飛躍に向けた施策の一つ： 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

(※1) 経済産業省「キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移（2010～2022年）」及び矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」に基づき当社作成

(※2) 内閣府「2020 年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

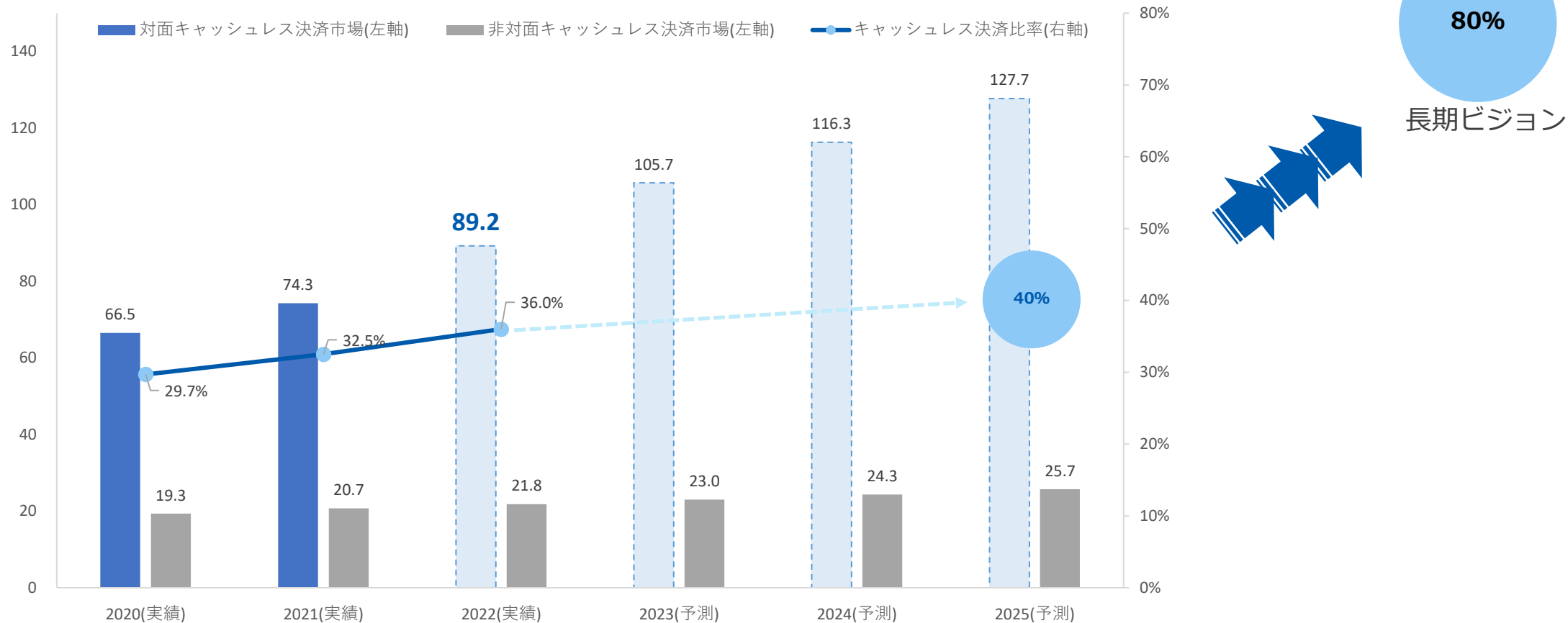
(※3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

国内対面キャッシュレス市場のトレンド

市場環境

対面キャッシュレス市場規模は非対面決済市場（EC）の4倍超に相当する約89兆円。国家政策で継続的なキャッシュレス決済比率の上昇を見込む

（単位：兆円）



※ 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」
経済産業省「令和3年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」
矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」に基づき当社作成

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

市場環境

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

New

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

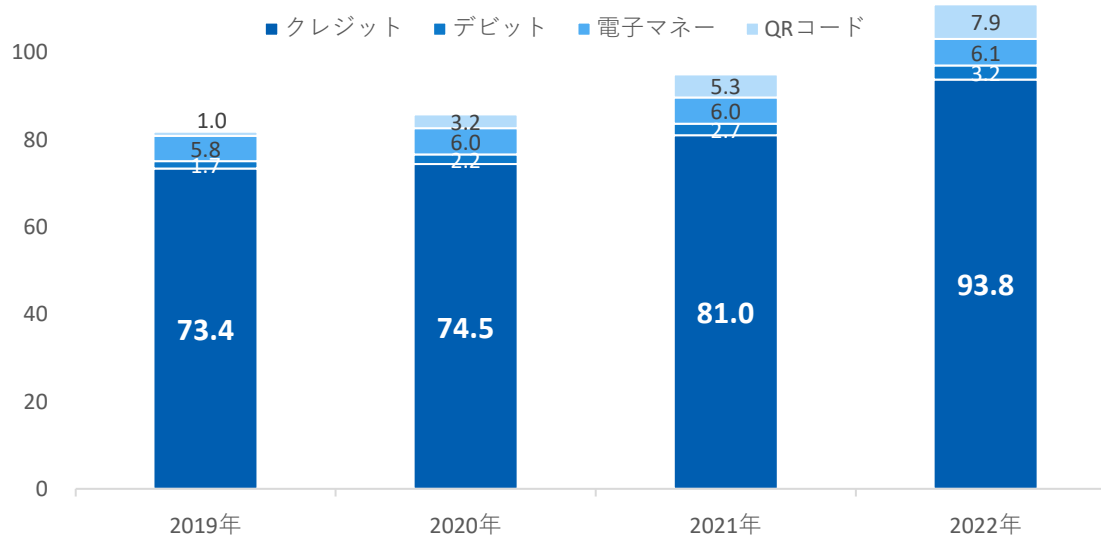
決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%	
デビット	1.8%	2.3%	2.5%	
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	

データ
未公表

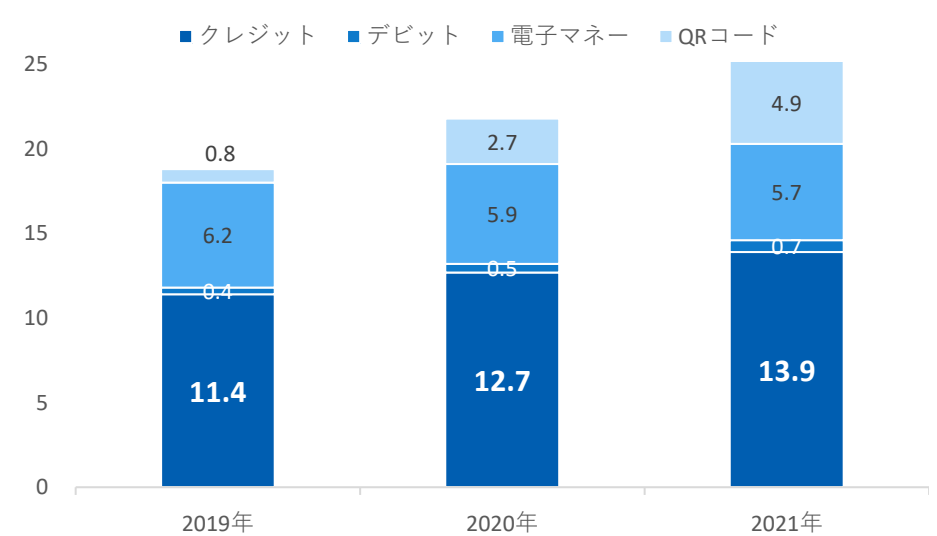
(兆円)

決済取扱高(実数)



(億件)

決済処理件数(実数)



無人(IoT)決済-市場拡大と稼働進捗状況

市場環境

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

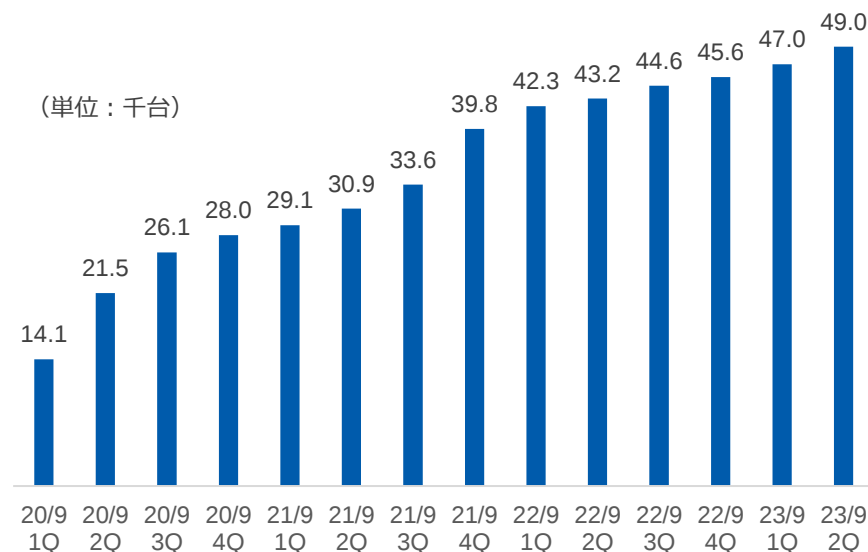


■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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

2Qの純増ペースはQoQで(+2,000台)と販売は堅調
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

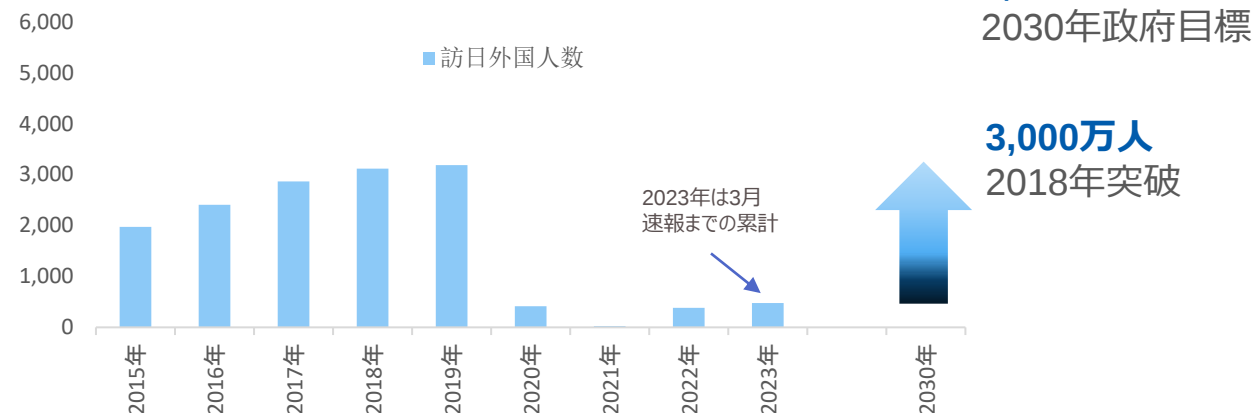
約400万台



訪日外国人数はコロナにより急減したが需要回復時への備えにも注力

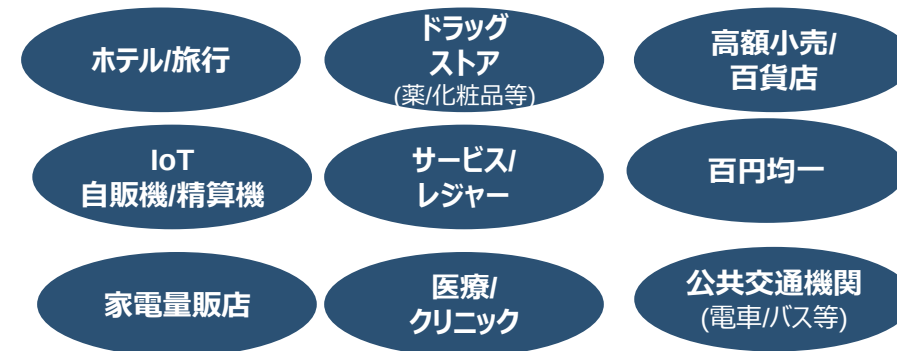
訪日外国人(年間)

(万人)



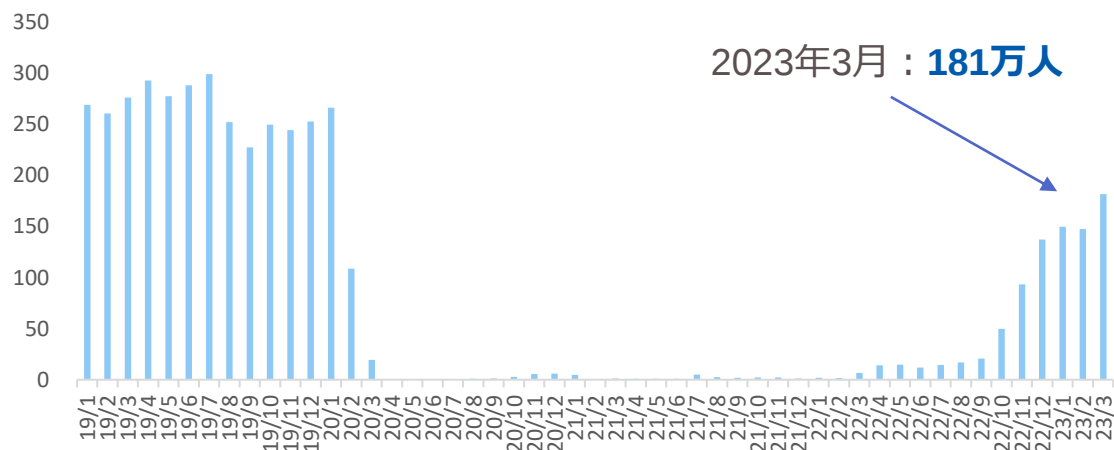
当社インバウンド関連業種加盟店

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

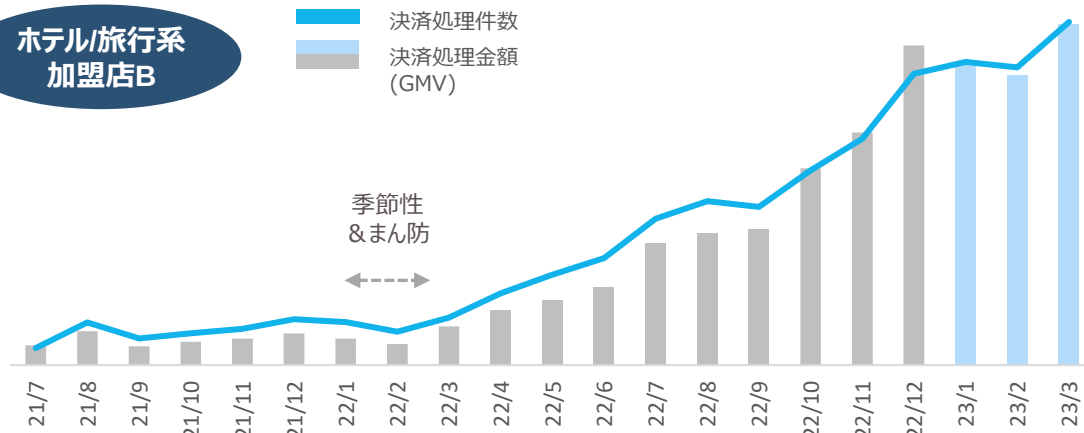


訪日外国人(月間)

(万人)

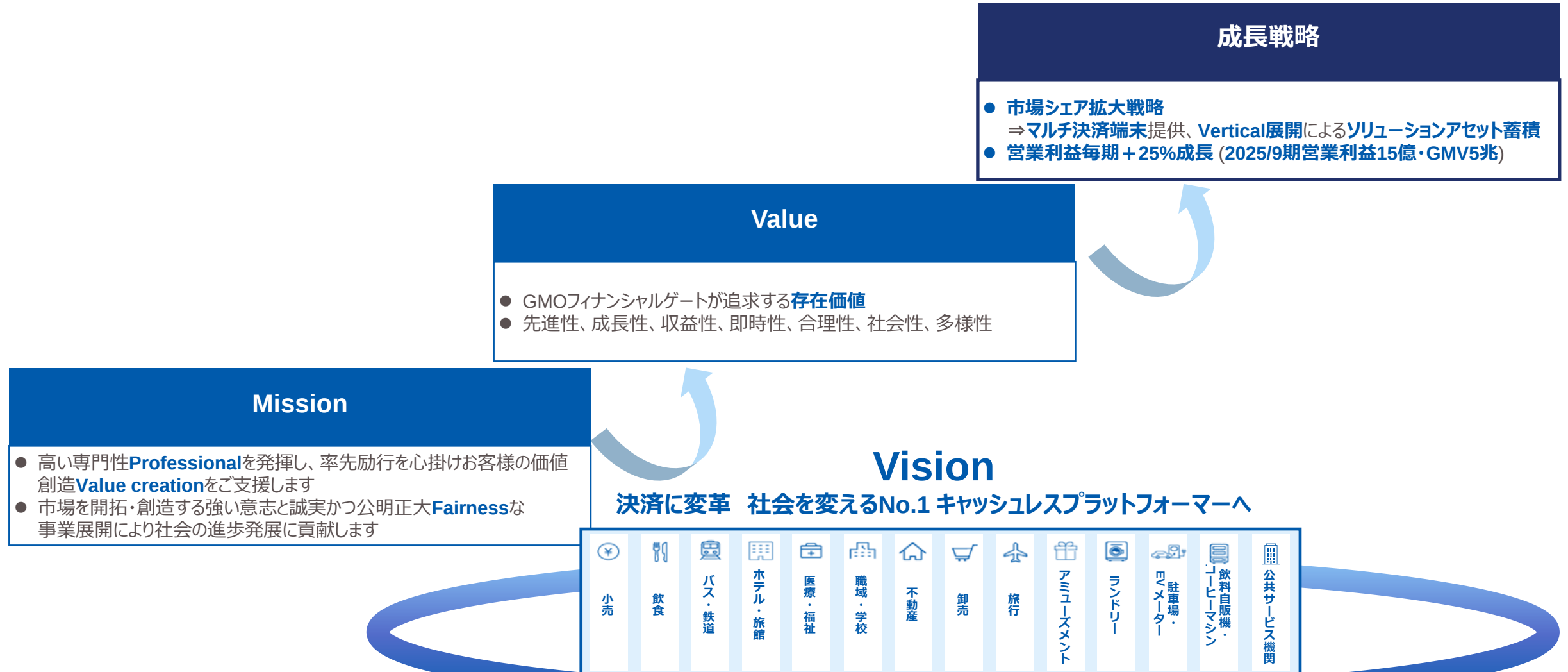


ホテル/旅行系
加盟店B



※日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数」より作成

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



決済ボリューム拡大施策

成長戦略

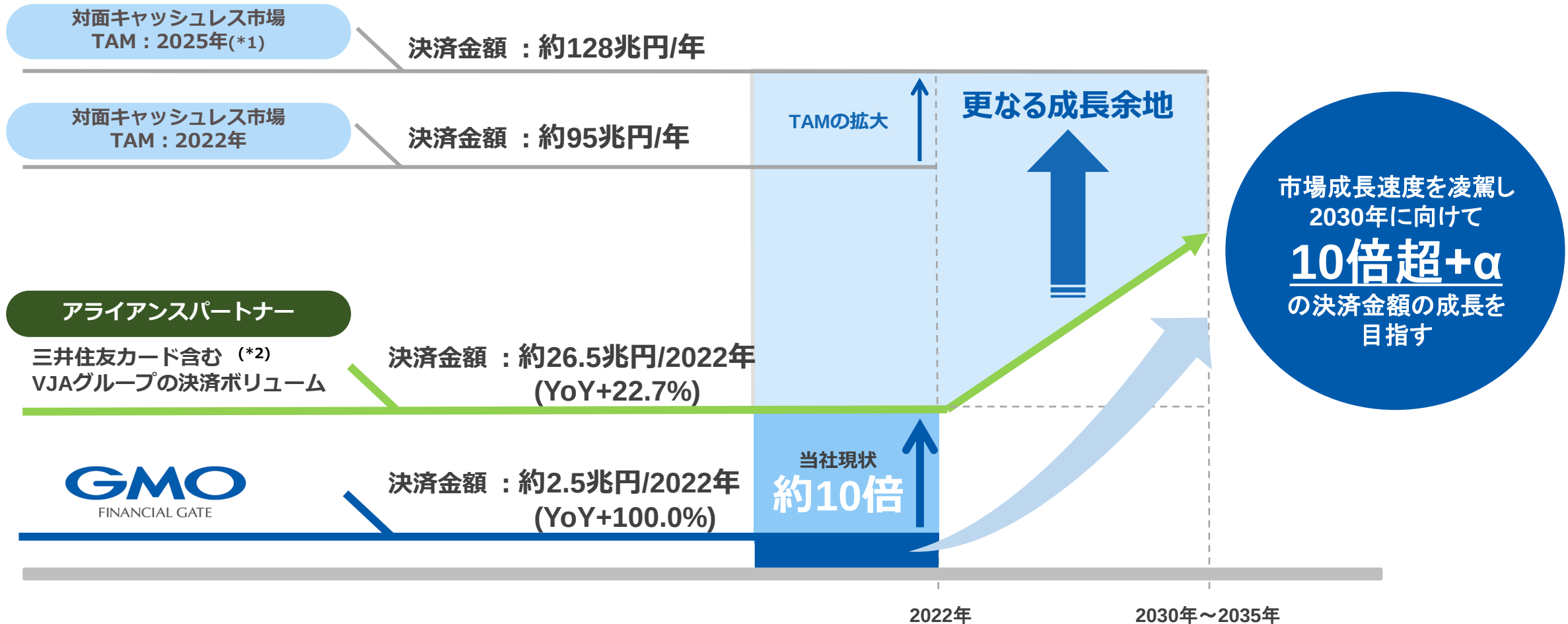
新ルート of 決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、
アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



決済ボリューム拡大施策

成長戦略

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



(*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成。キャッシュレス比率40%前提
(*2) 公表資料より当社作成

スタジアム設置事例拡大

成長戦略

経済活動再開の波を捉え、従来現金決済のみであったスタジアムの移動販売において、設置事例が順調に拡大

GMO SONIC 2023 (2023/1)

- 完全キャッシュレスの決済環境を整備



スポーツ観戦施設等

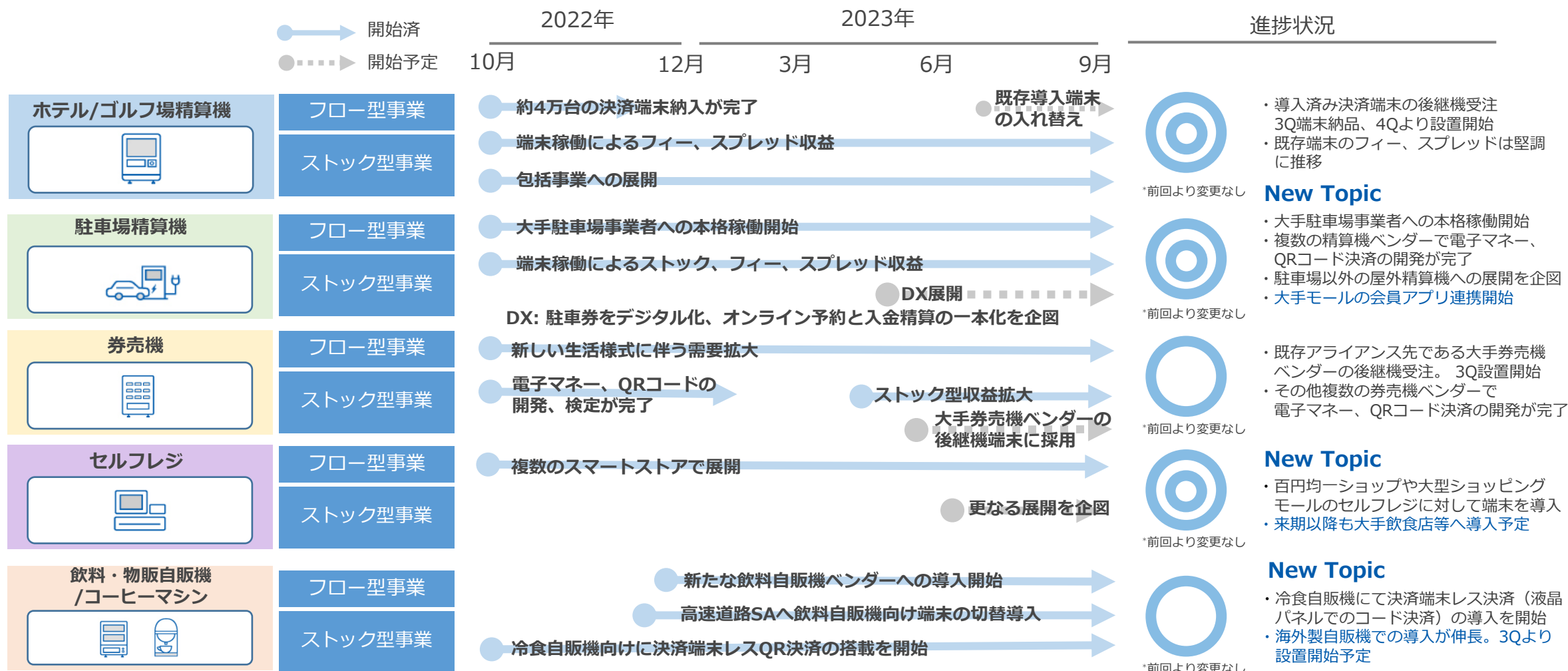
- プロスポーツ観戦施設等においてもキャッシュレス化を推進
- 現金管理コスト削減等の観点から、完全キャッシュレス化とする施設が増加
- 観戦者側としても「非接触」、「待ち時間の短縮」など、キャッシュレス決済の利便性は高く、成功体験の促進に寄与



無人端末(IoT)事業における進捗状況

成長戦略

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



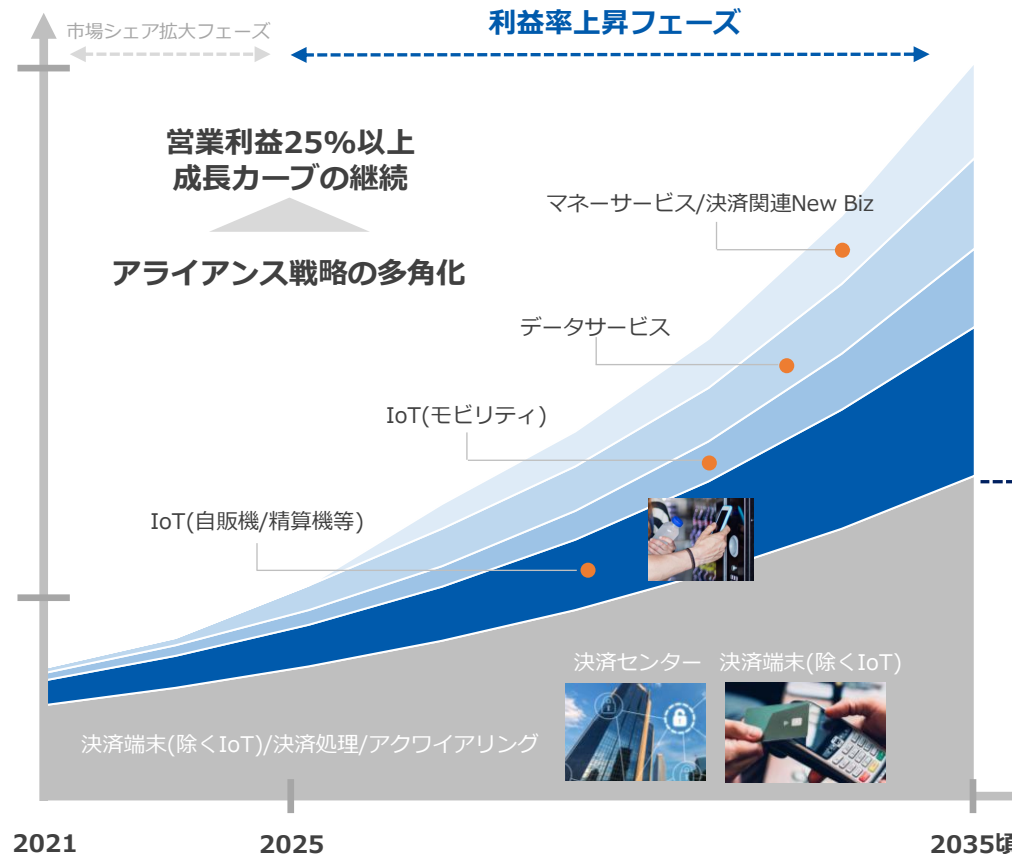
2025年以降の成長戦略

成長戦略

2025年以降は、決済関連分野におけるストック型売上の拡大を企図
事業の多角化を図り、継続的な営業利益25%成長を目指す

: 高インバウンド需要

サービス拡大イメージ



注力領域

マネーサービス/決済関連New Biz

- Fintech (レンディング/ファクタリング/BNPL等)

データサービス

- 決済データによるDX/マーケティング支援

IoT(モビリティ)

- 交通系(電車/バス等)のタッチ決済処理

IoT(自販機/精算機等)

- with & after コロナ/省人化/セルフ化対応

決済端末(除くIoT)/決済処理/アクワイアリング

- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず
バランスの良い加盟店開拓を継続

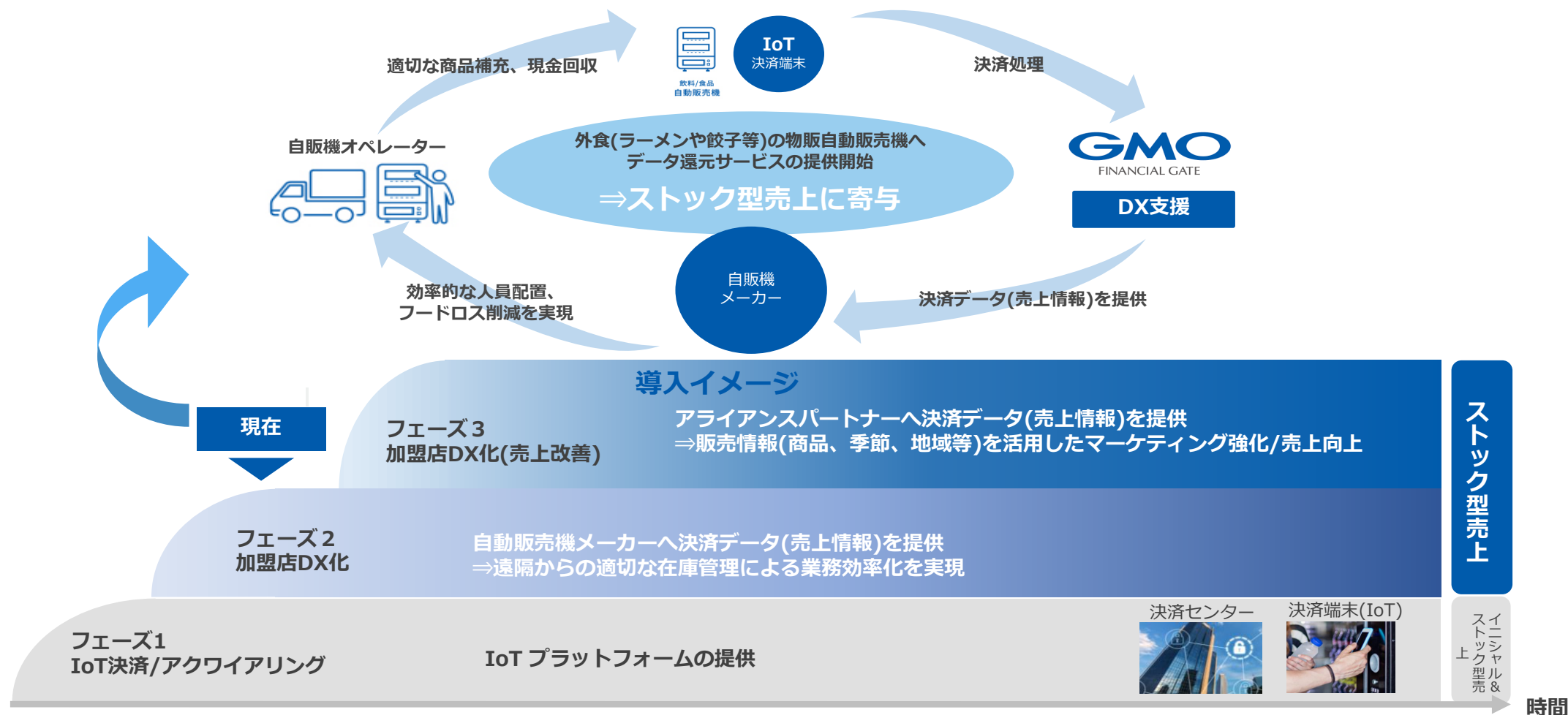
ストック型売上

イニシャル&ストック型売上

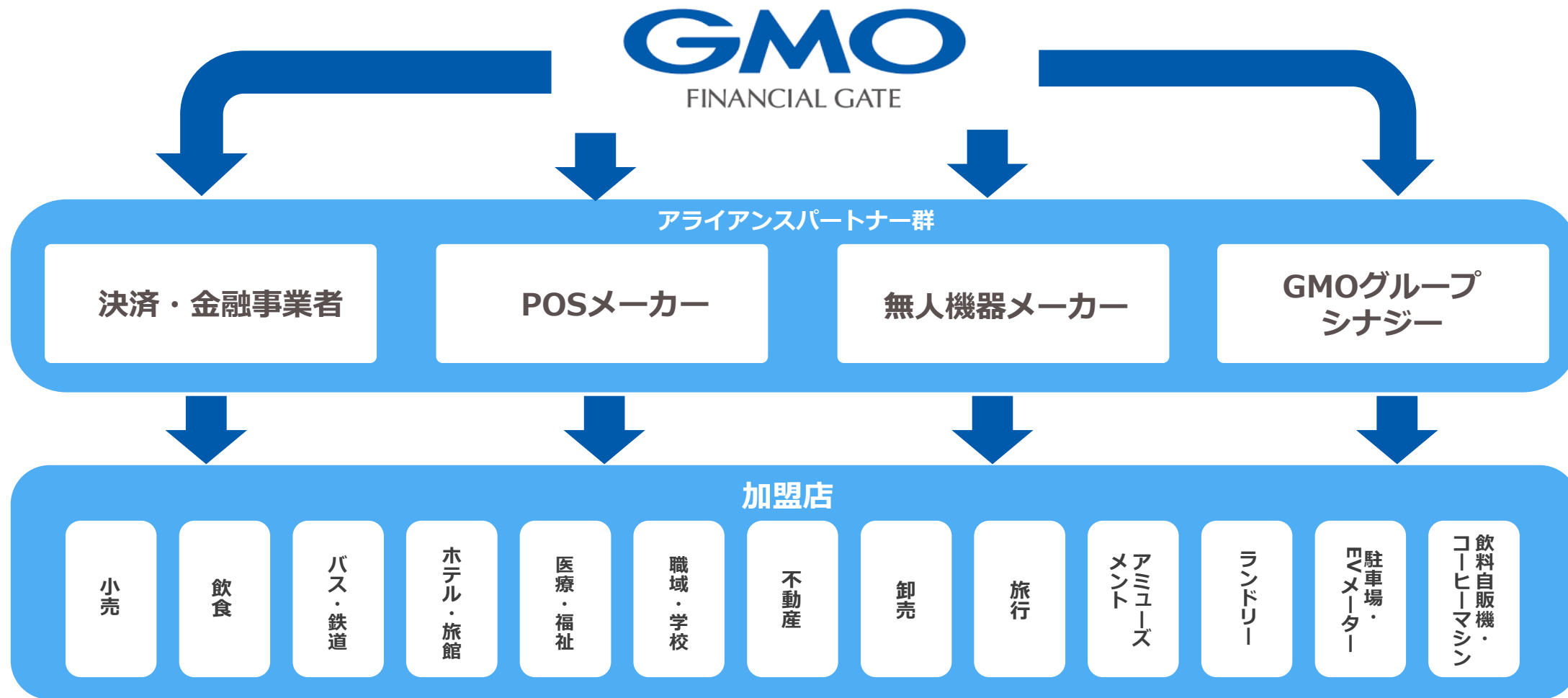
無人(IoT)領域におけるデータサービス

成長戦略

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



アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



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

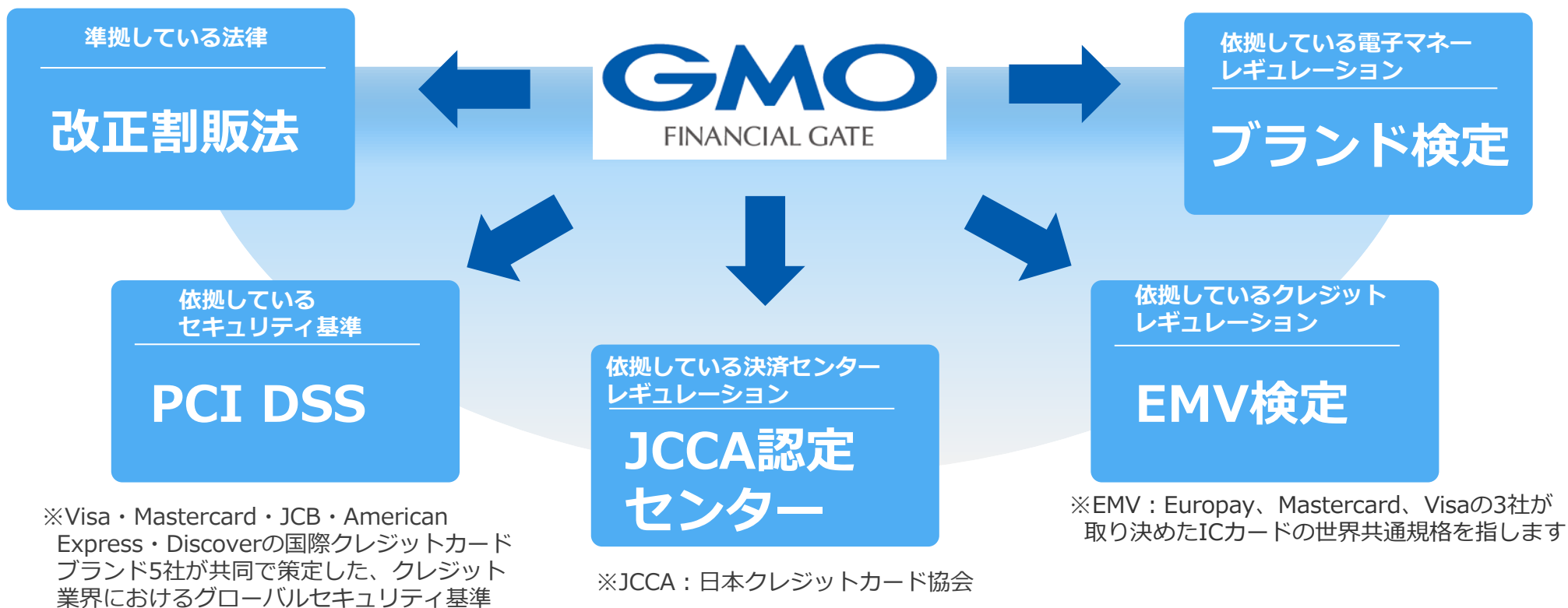
■ 対面決済事業におけるソリューション

	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）

競争優位性

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

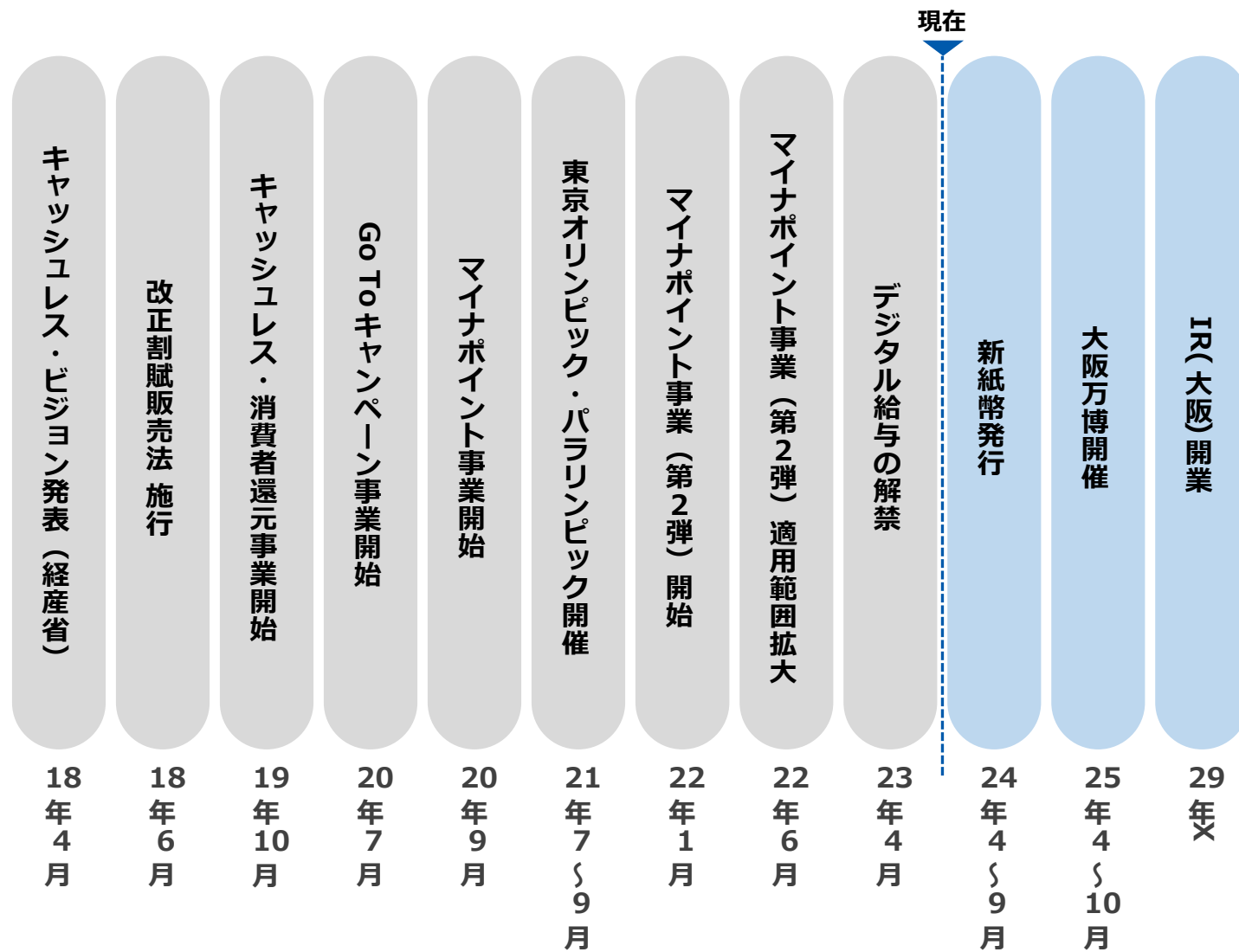


国策による市場拡大の後押し

業界トピック

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**

New

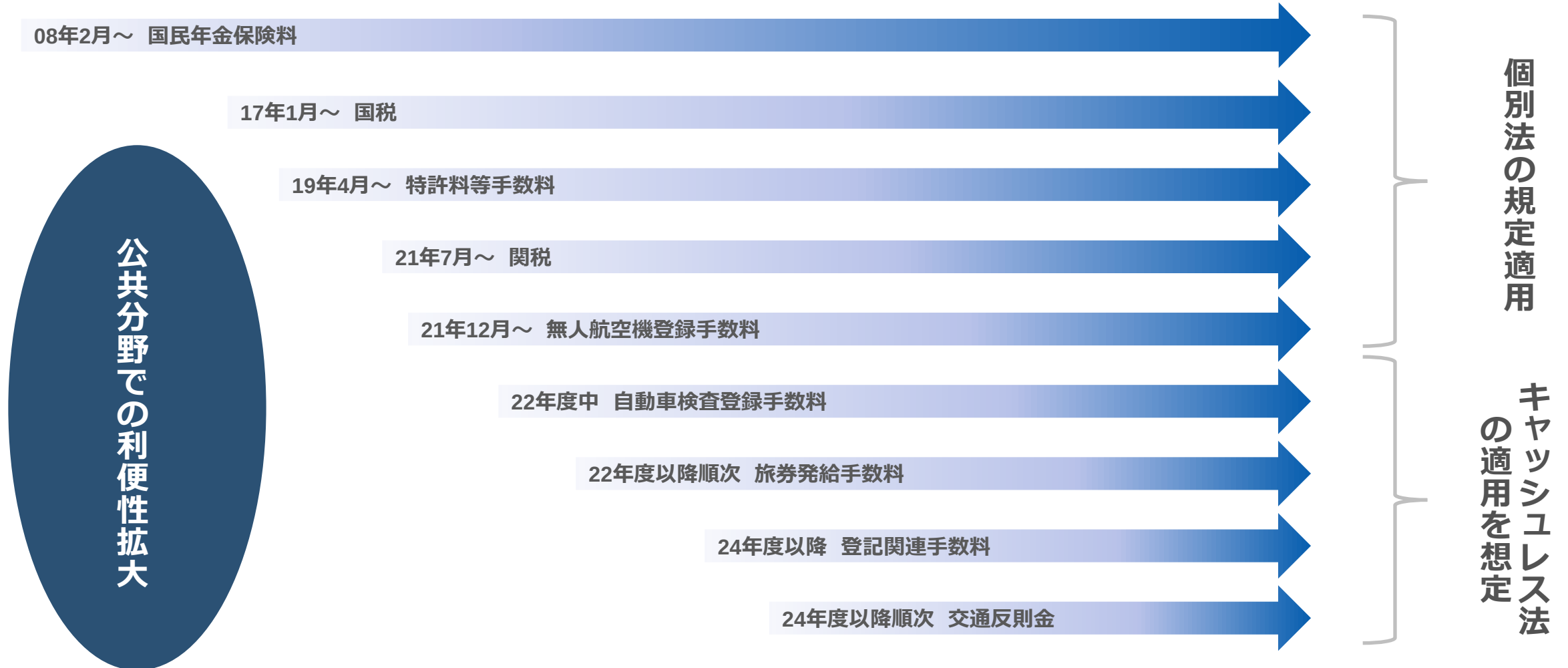
大阪万博の完全キャッシュレス化方針を政府発表、**キャッシュレス端末需要拡大**

New

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

クレジット納付可能対象の拡大

「キャッシュレス法」が22年11月より施行。クレジット決済による納付可能分野の拡大へ

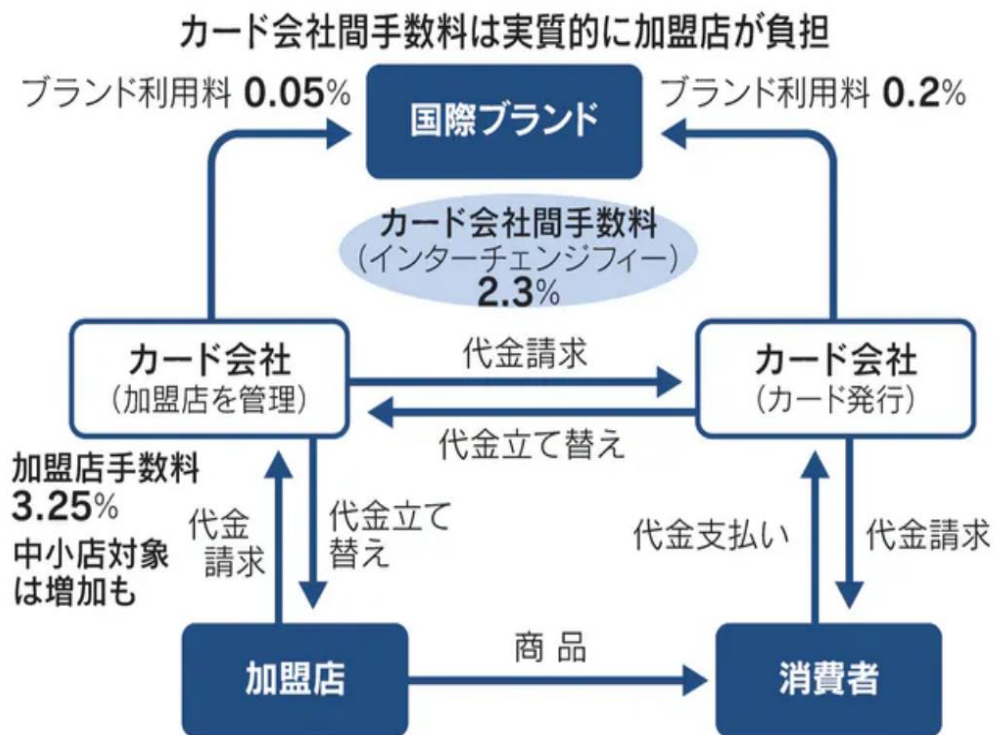


インターチェンジフィーの標準料率公開

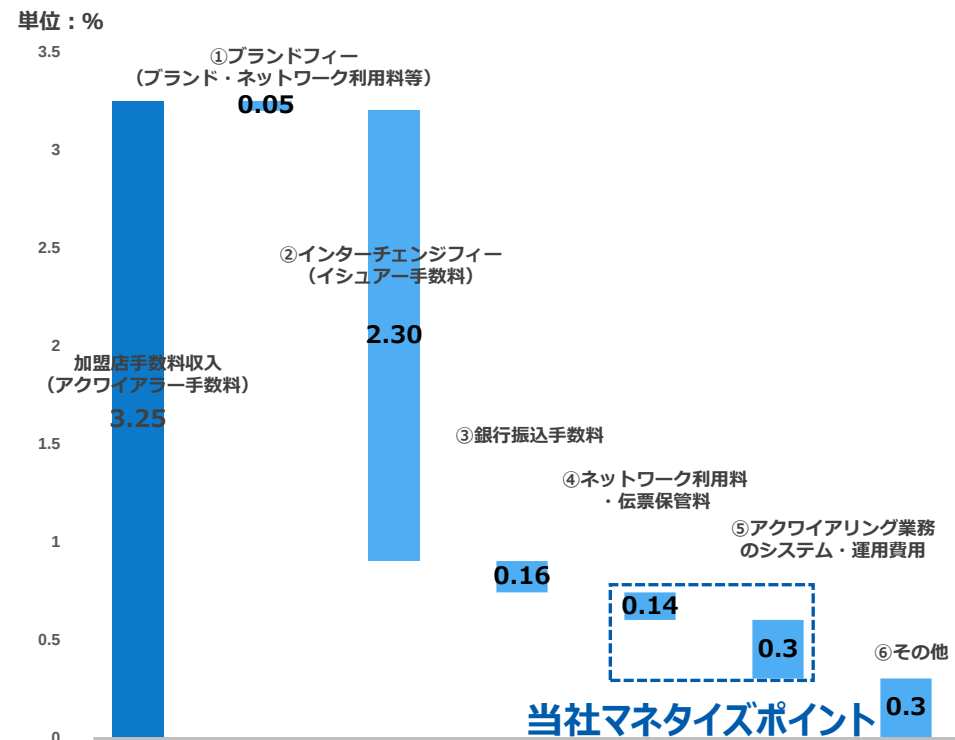
業界トピック

公正取引委員会からの要請を受け、Visa、Mastercard、銀聯が
2022年11月にインターチェンジフィーの料率を開示

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ーのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

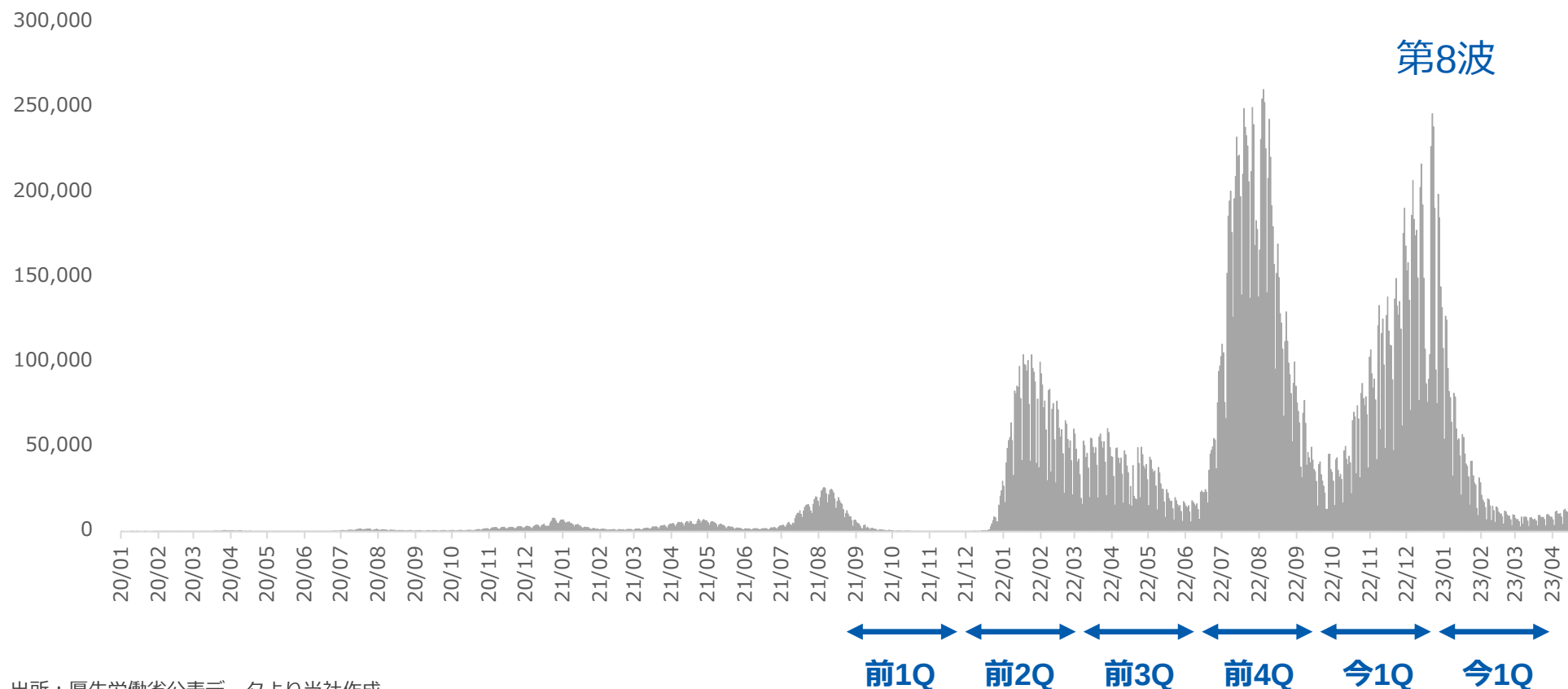
国内コロナ感染者状況

業界トピック

第8波でも高水準の感染者数を観測も経済活動正常化に向けた動きが継続

1日当たり新型コロナウイルス新規感染者数

(単位：人)



出所：厚生労働省公表データより当社作成

端末レス決済への取り組み

業界トピック

将来的な端末レス決済への備えとして各種施策を実行 モビリティ領域や飲料自動販売機における取り組みを強化

当社の取り組み状況

Tap to Phone

2021/12～

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2020/12～

Soft Space社と端末レスNFCタッチ決済サービスを提供開始

Soft Space社の「Fastap(ファスタップ)」が利用されている様子



NFCタグtouch決済

2023/1～

大手食品メーカーとのサービス提供を開始



自販機等のNFCタグ

決済端末不要



スマホをかざすと
ネットに自動接続

QRのような
アプリ不要



商品選択



商品受け取り



決済完了



生体認証で
支払い

(Apple Pay, Google Pay等)

高度なセキュリティ

Tap to Phone：加盟店が決済用のレジ・端末を用意する必要はなく、NFC(近距離無線通信)対応のデバイスを決済受付用端末として利用できるモバイル決済サービス

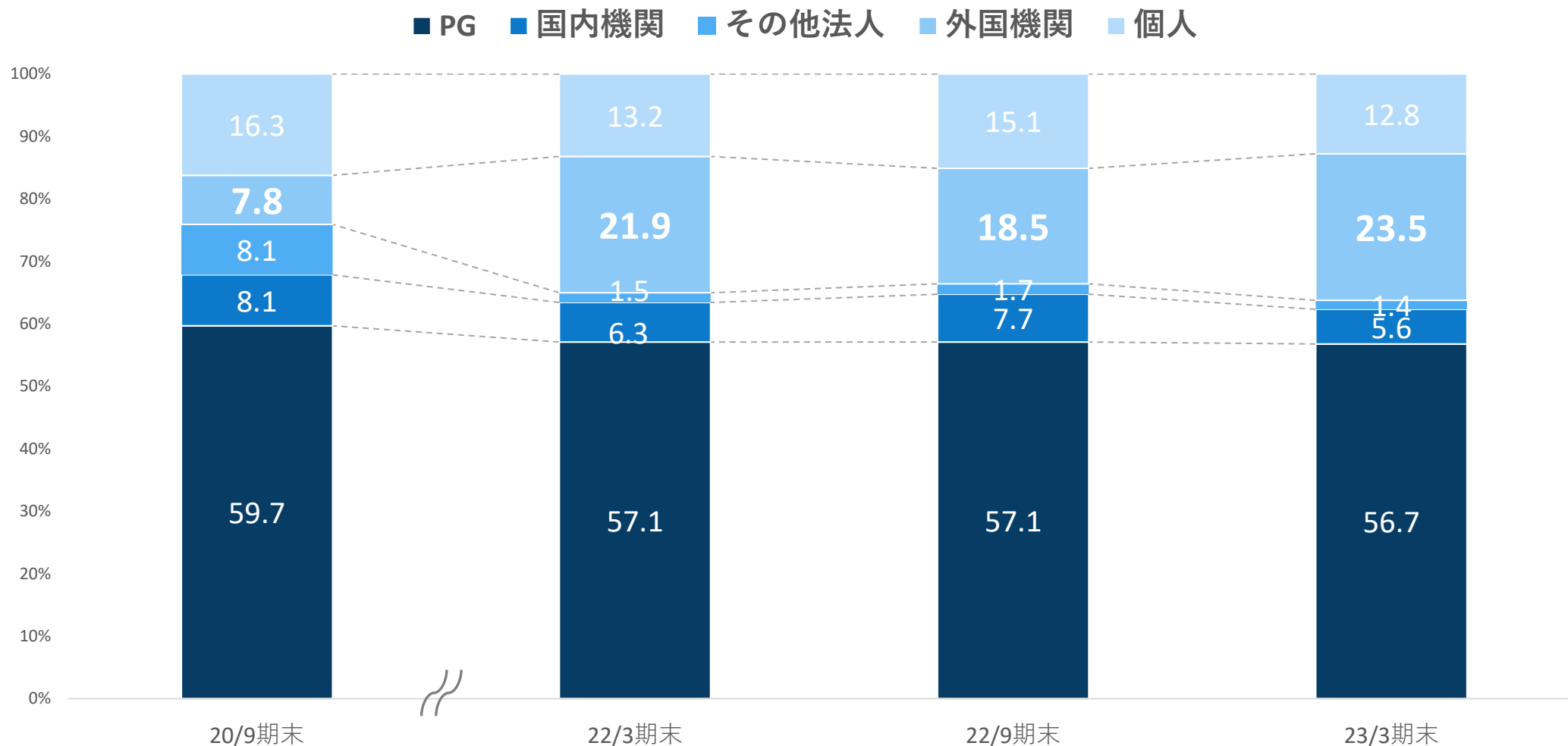
NFC：Near Field Communicationの略で、非接触ICチップを利用し、かざすだけで通信できる通信規格

NFCタグ：NFC対応スマートフォンをかざすだけで、NFC対応機器・デバイスにさまざまな動作を実行させられるタグのこと

当社株主構成

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、外国機関比率が再び上昇



対応部署	内容
全社	VDI(仮想デスクトップ)導入によるセキュリティ強化
全社	スケジュール、社内ポータル、ワークフロー、勤怠システム、経費精算の一体運用
全社	電子署名の導入推進によるペーパーレス化
法務	債権管理業務作業をRPA導入により自動化。月間で最大4日分の作業負荷軽減
経理・業務	支払い業務のシステム化、領収書などエビデンスの電子保管
総務・人事	新システム導入による人事システムの一元管理

GMO-FG
Cashless Platform

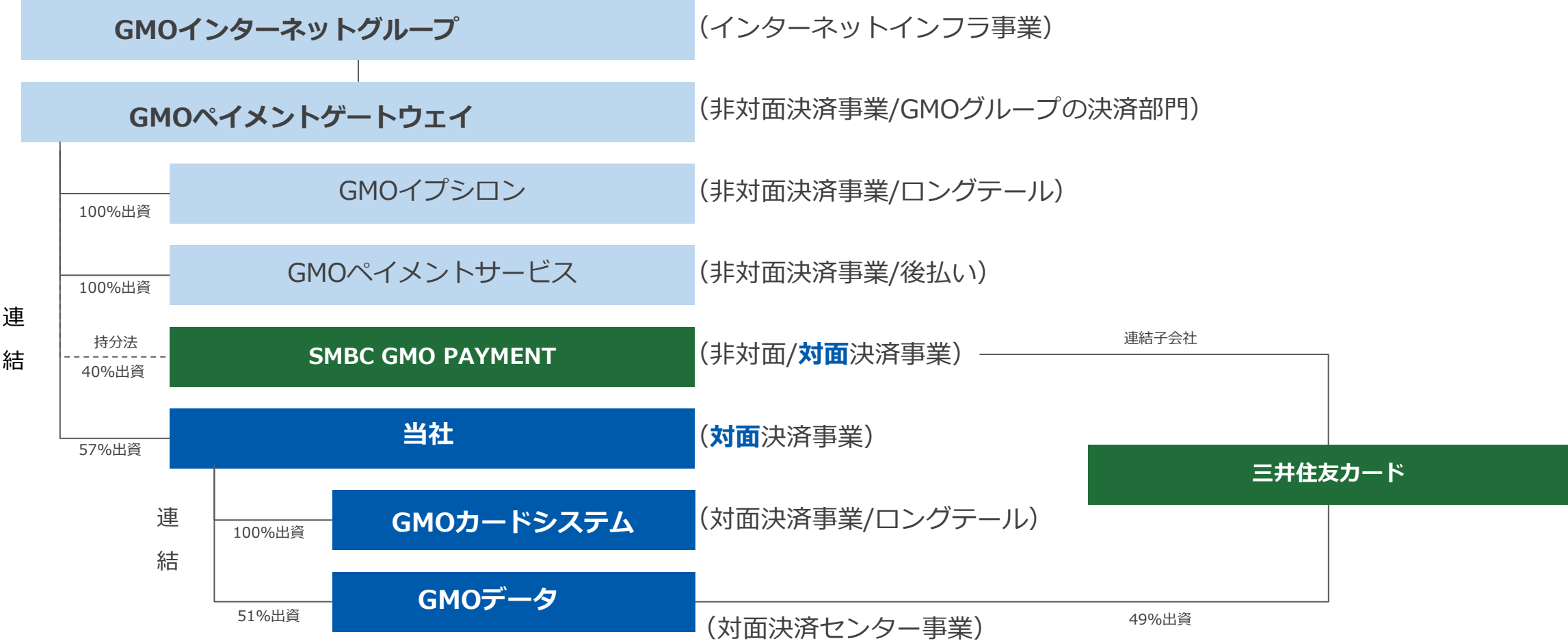


提供サービスのPCI DSS完全準拠



プライバシーマークの認定取得を継続

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 1,618百万円（2023年3月31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	（営業本部本部長）
取締役	福田 知修	（システム本部本部長）
取締役	玉井 伯樹	（管理本部本部長）
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	
社外監査役	長澤 孝吉	
社外監査役	小澤 哲	
監査役	飯沼 孝壮	（税理士法人飯沼総合会計代表社員 公認会計士）
- 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

（2023年5月12日時点）

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/>