

2025年9月期 第2四半期決算説明会

SME獲得下振れによりイニシャル軟調も、リカーリング型の拡大により営業利益は順調。事業領域の拡大によりTAMの拡張を図る

2025年5月15日

第20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、2025年5月15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. 2025年9月期 第2四半期 業績サマリー
2. KPI推移・事業ハイライト
3. 成長戦略と取り組み状況

補足情報

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

2025年9月期 第2四半期 業績サマリー

1.1 2025年9月期 第2四半期 総括

リカーリング型および開発売上が順調に拡大し、各段階利益は大きく伸長
SME獲得の下振れ、前期大口案件の反動により売上は前期比微減

2025年9月期 1H P 6

-売上収益 : **90.4億円** (YoY ▲ 2.1%) 上期計画比 93.5%、通期計画比 40.7%
-営業利益 : **13.8億円** (YoY +48.5%) 上期計画比 126.8%、通期計画比 68.5%

品目別売上 P 8

-イニシャル : **50.2億円** (YoY ▲ 17.1%) -リカーリング型 : **40.2億円** (YoY +26.4%)

KPI P 14-16

-決済処理件数 : **2.3億件** (YoY +38.7%) -GMV : **1.9兆円** (YoY +28.0%)
-アクティブID数(2Q) : **41.1万ID** (YoY +6.6万ID、+19.3%)

定量

定性

事業
トピック

- ・イニシャル : SMEの獲得が想定以上に下振れ。大口案件の前倒し、SMEベーストレンド底上げにより積み上げを図る P 7-9
- ・リカーリング型 : 「決済コア」、「決済業務DX」、「決済活性化」の施策積み上げにより、今後の着実な成長継続へ P 10、21、23
- ・TAMの拡張 : 2033年営業利益100億円達成に向け「決済業務DX」、「決済活性化」を新たな対象事業領域に
今後も市場成長を上回る成長を継続 P 20

組織
トピック

- ・ESG : SBTへの申請を準備中。グロース企業初の2050年GHG排出量ネットゼロSBT取得を目指す P 27

1.2 業績サマリー

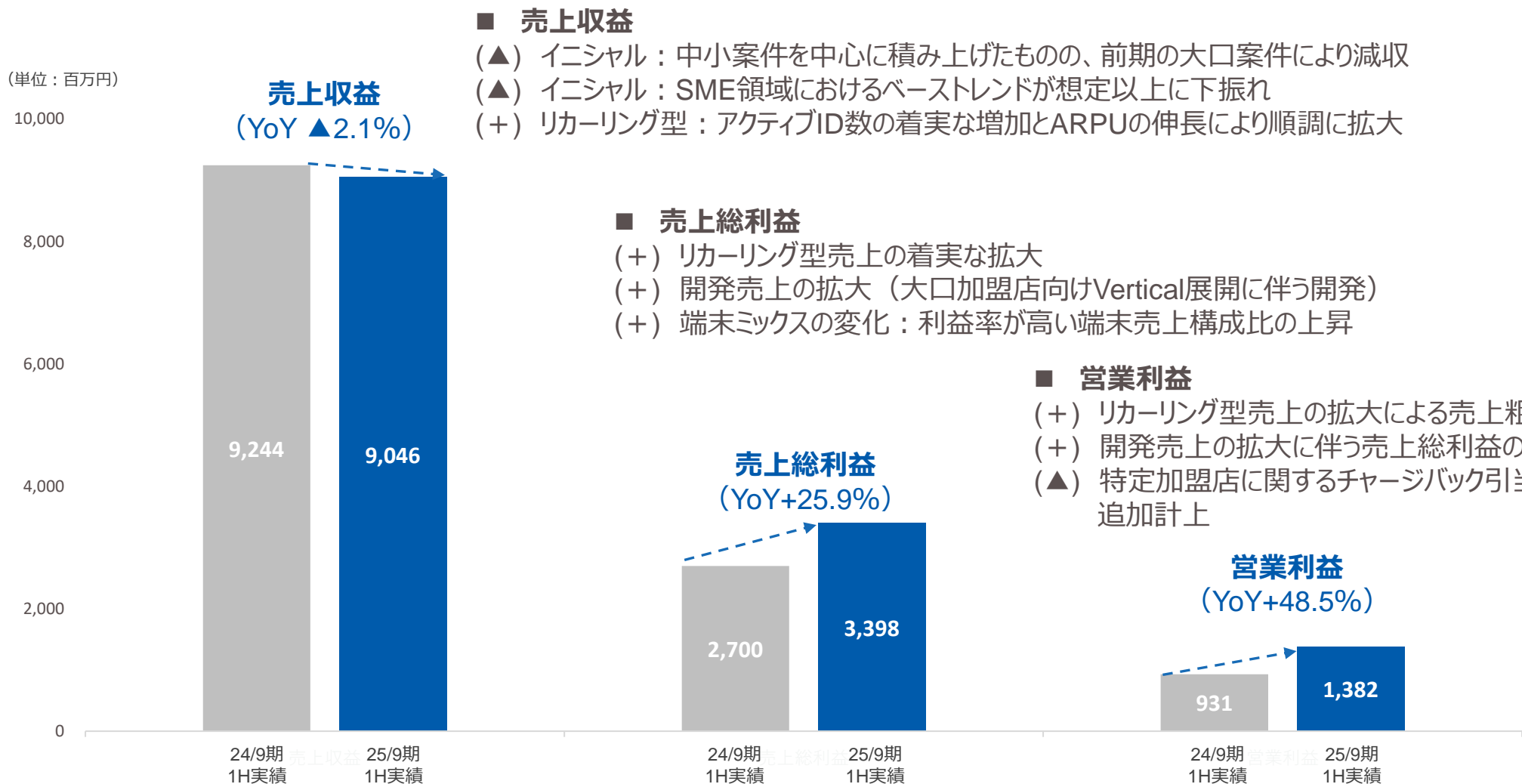
業績：イニシャルは軟調もリカーリング型売上および開発売上の拡大により各段階利益が成長
KPI：高稼働加盟店の獲得が進んだことにより決済処理件数・GMVが順調に拡大

(単位:百万円)	2024年9月期 1H 実績	2025年9月期 1H実績	前年同期間比	2025年9月期 1H 計画 (通期計画)	2025年9月期 1H 計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上収益	9,244	9,046	▲ 2.1%	9,677 (22,200)	93.5% (40.7%)
売上総利益	2,700	3,398	+25.9%	2,914 (6,498)	116.6% (52.3%)
営業利益	931	1,382	+48.5%	1,090 (2,020)	126.8% (68.5%)
税引前利益	924	1,379	+49.2%	1,081 (2,002)	127.5% (68.9%)
親会社の所有者に帰属する 中間利益	621	1,034	+66.4%	677 (1,316)	152.9% (78.6%)

KPI	アクティブID数	決済処理件数	GMV
単2Q (YoY)	411,163 ID (+19.3%)	約2億3,661万件 (+38.7%)	約1兆9,223億円 (+28.0%)

1.3 業績の変動要因

イニシャルはSME領域におけるベーストレンド下振れや、前期の大口案件の影響あるものの、利益はリカーリング型売上および大口加盟店向け開発売上の拡大により高い成長を継続



1.4 品目別売上実績 (YoY)

イニシャル : SME領域のベーストレンド下振れや前期の大口案件の影響により減収
リカーリング型 : 高稼働加盟店がフィー中心に貢献し、着実に成長を継続

(単位:百万円)	2024年9月期 1H 実績 (構成比%)	2025年9月期 1H 実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	6,059 (65.5%)	5,020 (55.5%)	▲17.1%
リカーリング型売上	3,185 (34.5%)	4,025 (44.5%)	+26.4%
└─ ストック売上	818 (8.9%)	986 (10.9%)	+20.5%
└─ フィー売上	1,695 (18.3%)	2,301 (25.4%)	+35.7%
└─ スプレッド売上	670 (7.3%)	737 (8.2%)	+10.0%
売上収益合計	9,244 (100.0%)	9,046 (100.0%)	▲ 2.1%

1.5 品目別売上 (1H)

イニシャル

： 軟調に推移。SME領域をターゲットとした施策を3Q以降に実施

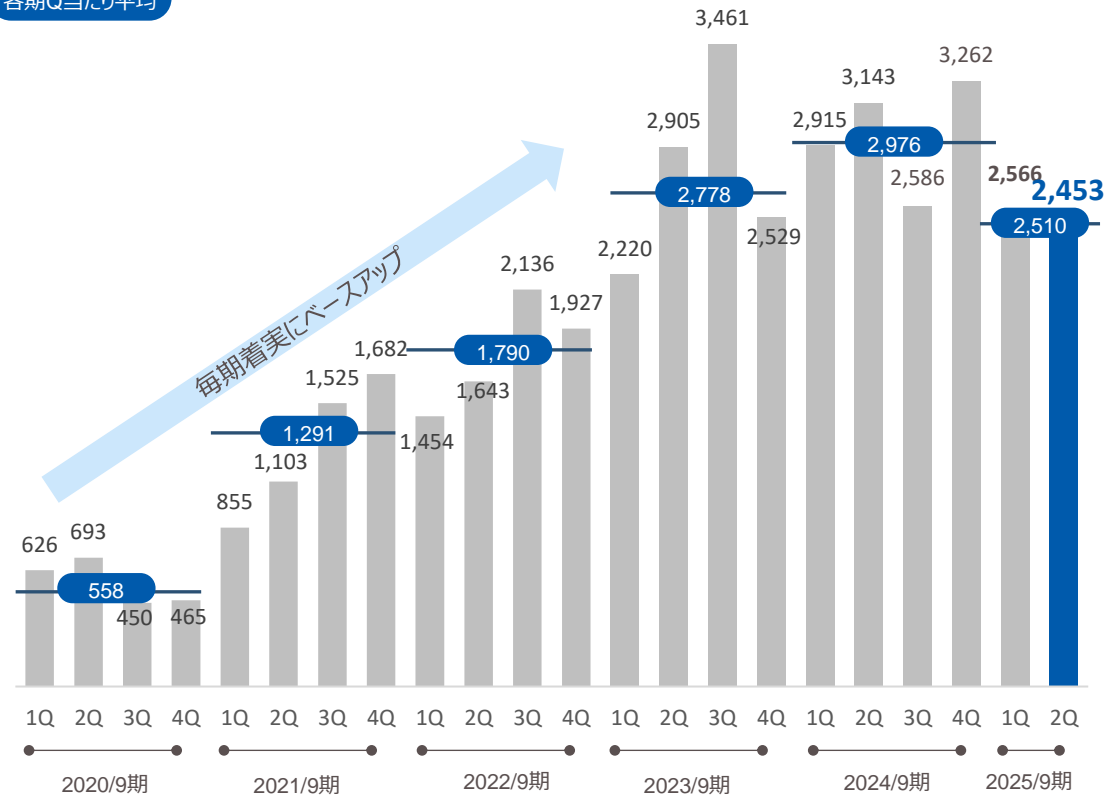
リカーリング型

： 季節性の影響あるも、大口案件の稼働が2Q後半に集中したことから、3Q以降に再加速予定

イニシャル売上

(単位：百万円)

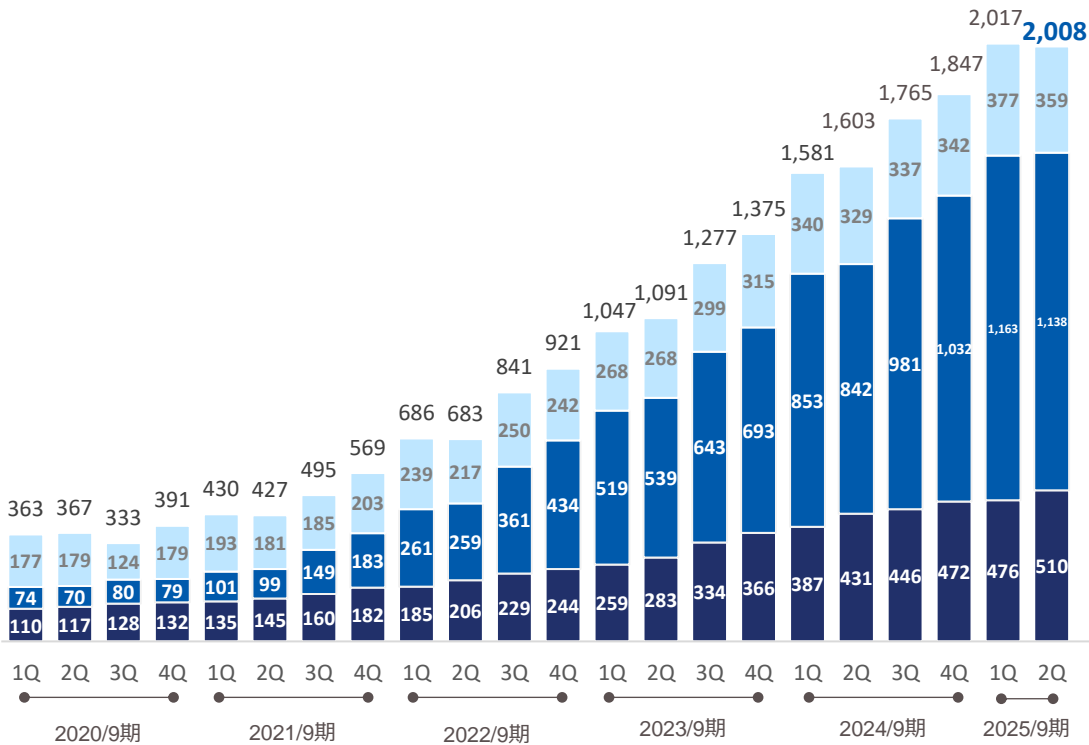
各期Q当たり平均



リカーリング型売上

(単位：百万円)

■ ストック ■ フィー ■ スプレッド



1.6 スtock売上拡大施策

決済コア・決済業務DX・決済活性化領域における取組強化により、定着率の高いキャッシュレス決済プラットフォームを提供。26/9期にYoY+25%以上の成長回帰を目指す

ストック売上拡大イメージ



売上向上施策

大口

SME

決済コア



IoTの設置ロケーションに応じた
契約締結のワンストップ化

決済活性化



モバイルオーダーシステムの開発継続

決済業務DX



加盟店アプリとの連携強化



本人確認ソリューションの強化



AIソリューションを活用した
日計業務のDX化

決済業務DX



カード会社向け契約管理システム
の開発

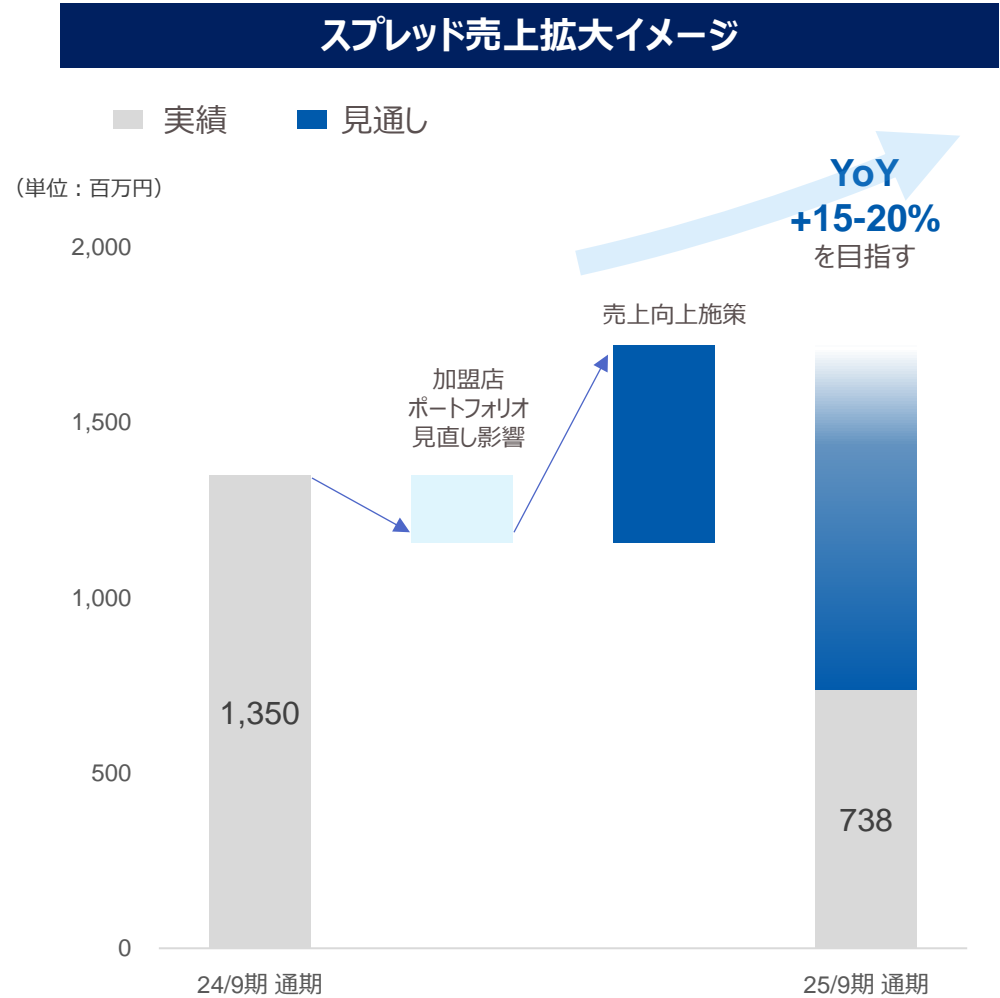
決済活性化



飲食店オペレーション支援
システムの提供

1.7 スプレッド売上向上施策

加盟店ポートフォリオの見直し影響を売上向上施策でカバー
各種施策が6月以降に売上寄与予定。YoY+15-20%の成長を目指す



売上向上施策			
カテゴリ	施策内容	売上寄与開始月	売上インパクト大
新規加盟店	ホテル・旅行 ・新たなソリューションをフックとした加盟店開拓の推進	4月	↑
	アパレル ・成長著しいインポートアパレルブランドの開拓	6月（予定）	
	インバウンド ・中国人観光客ニーズに合致した飲食店、高額医療、再生医療加盟店の開拓 ・中華系コード決済の導入	6月（予定）	
	ゲームセンター ・プライズゲームにて日本初のクレジット決済機能の搭載	8月（予定）	
既存加盟店	SME ・アクワイアラーとの取引条件変更による採算性の改善	3月	↑
	コインパーキング ・決済手段の拡充による、キャッシュレス比率の向上	7月（予定）	

1.8 売上収益・営業利益の3Q以降の見通し

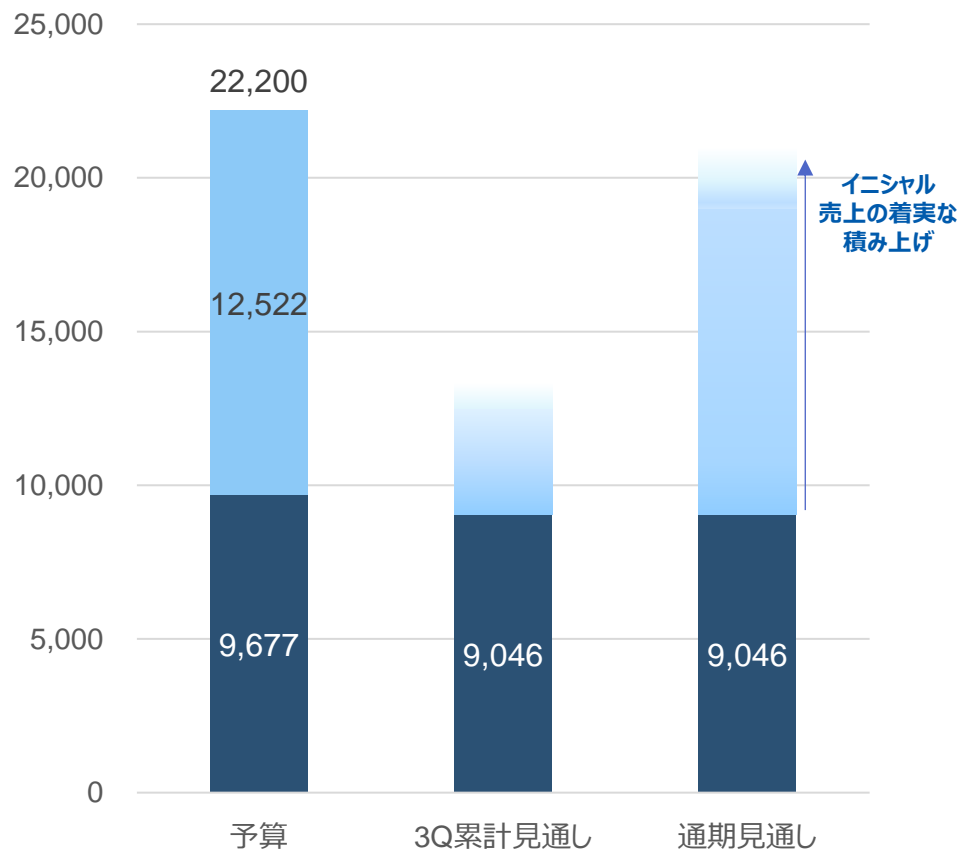
売上収益：イニシャル売上の着実な積み上げを図る

営業利益：予算を上回る進捗で推移。2Hは利益進捗見合いで将来投資を実施

売上収益

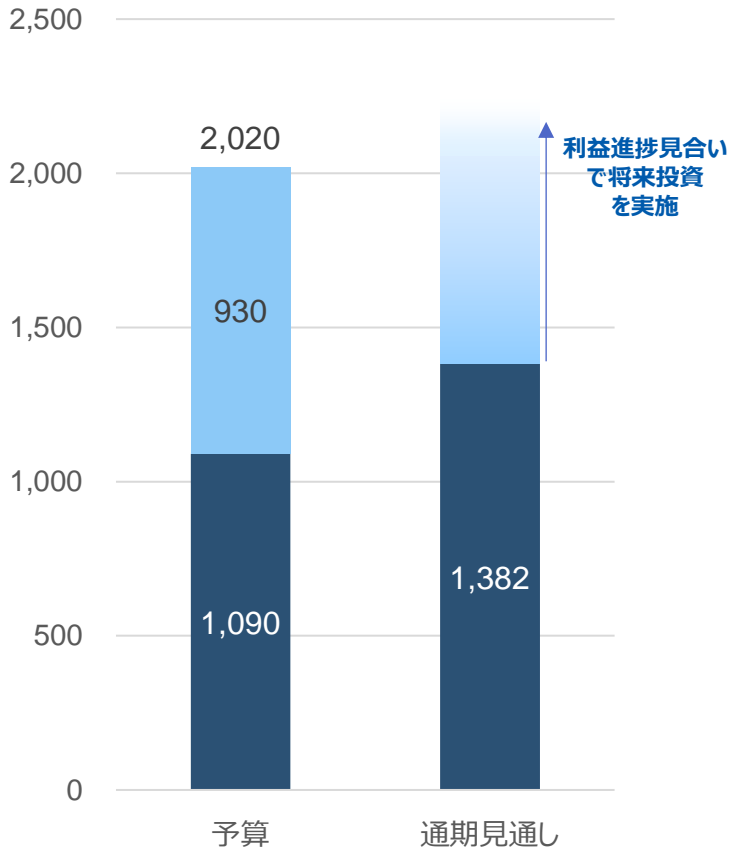
(単位：百万円)

■ 上期 ■ 下期



営業利益

(単位：百万円)



3Q以降の主要施策

売上収益

- イニシャル
(大口) 大型案件の前倒しによる積み上げ
(SME) アライアンスパートナーとの協業によるSMEベーストレンドの底上げ
- リカーリング型
(大口) ストック、フィーを中心とした高ARPU加盟店の獲得継続
(SME) 高スプレッドが見込める業種業態へのマーケティング強化

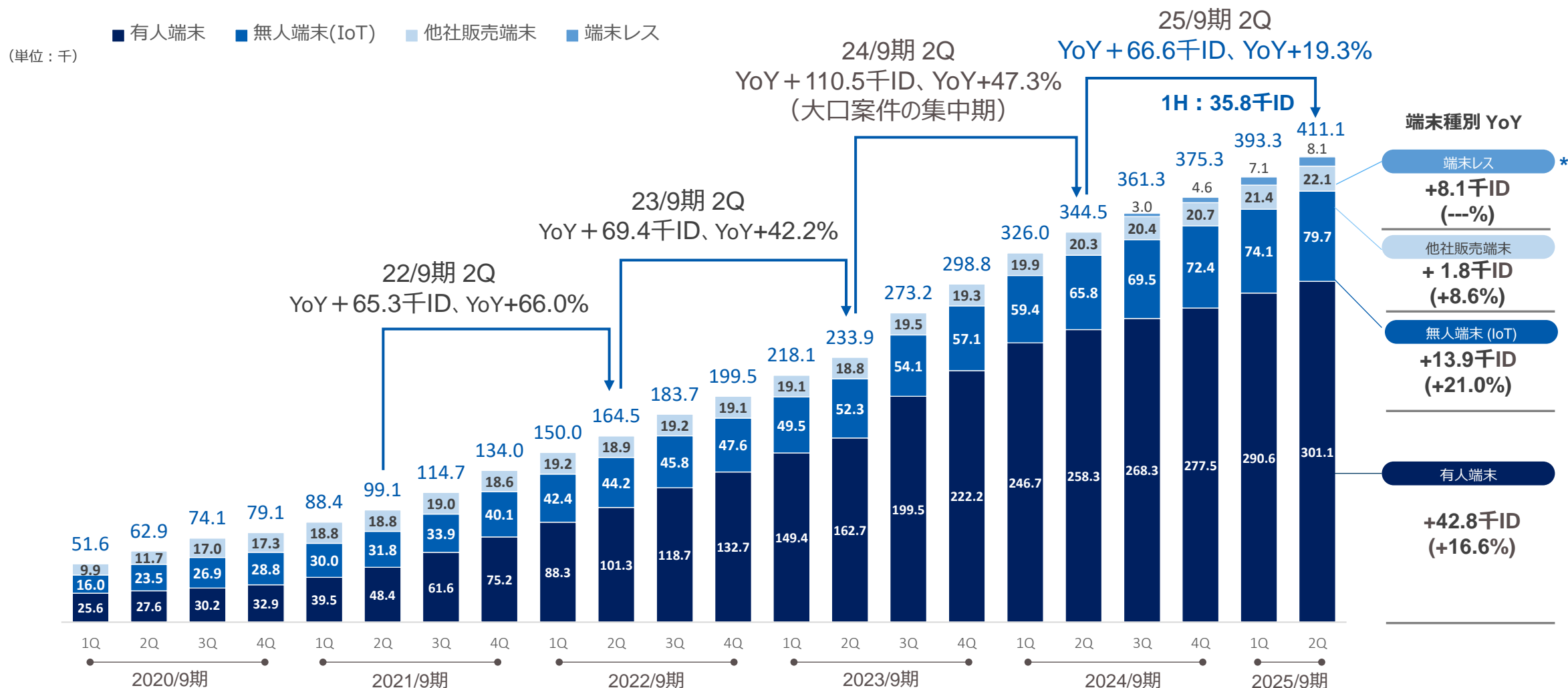
営業利益

- 下期業績進捗を確認しつつ、一定の将来投資を実施予定（人財、ガバナンス体制整備、システムインフラ、ESG等）

KPI推移・事業ハイライト

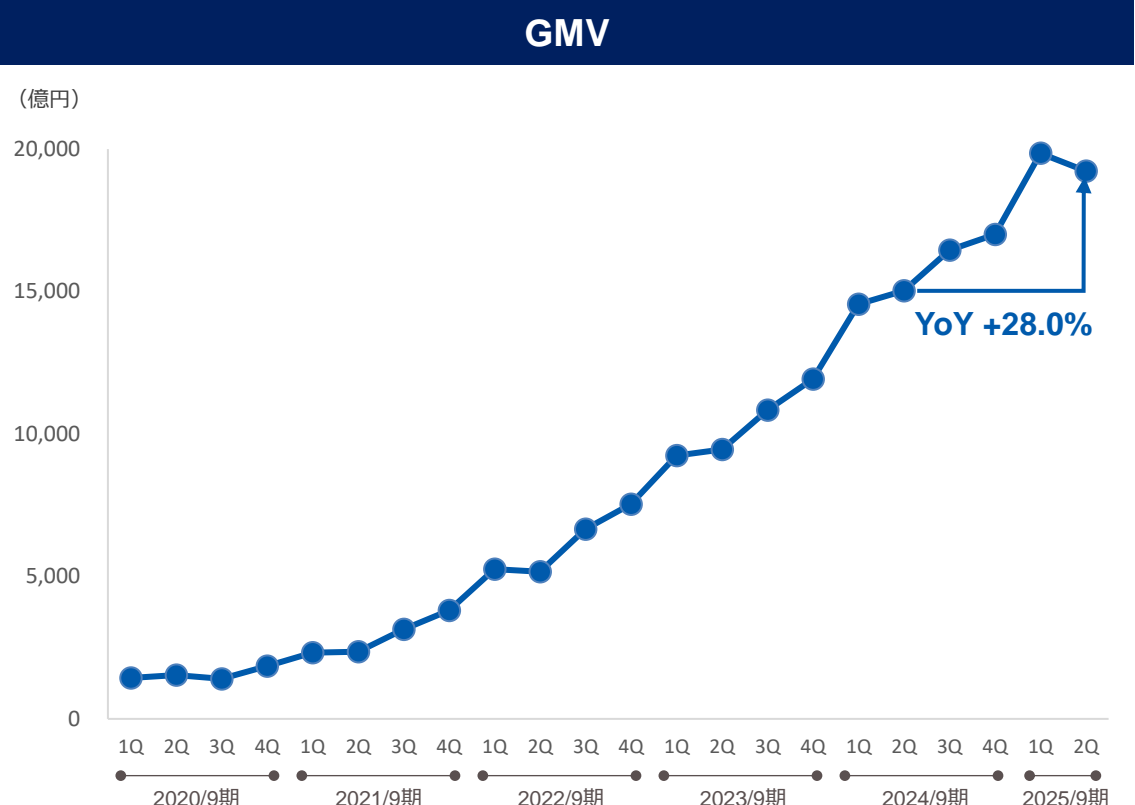
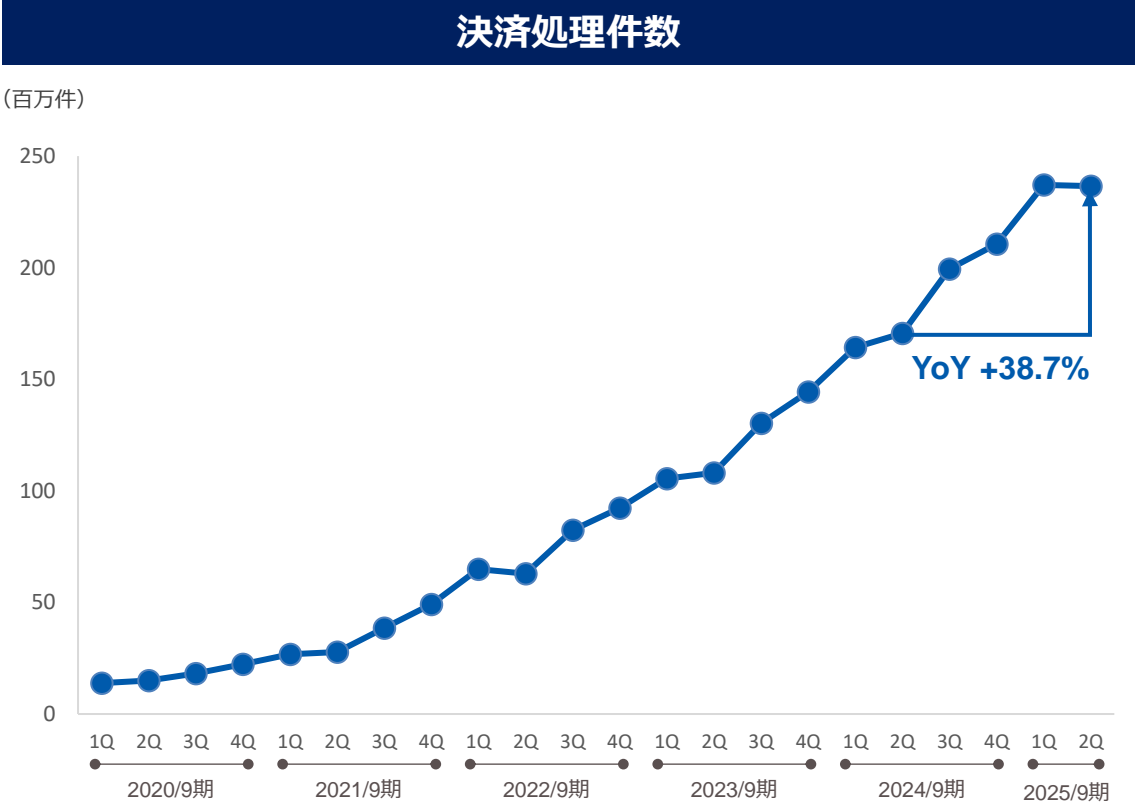
2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

大口加盟店の稼働も進み、アクティブID数は着実に増加
年間純増目標である6-7万IDに向け積み上げ継続



2.2 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

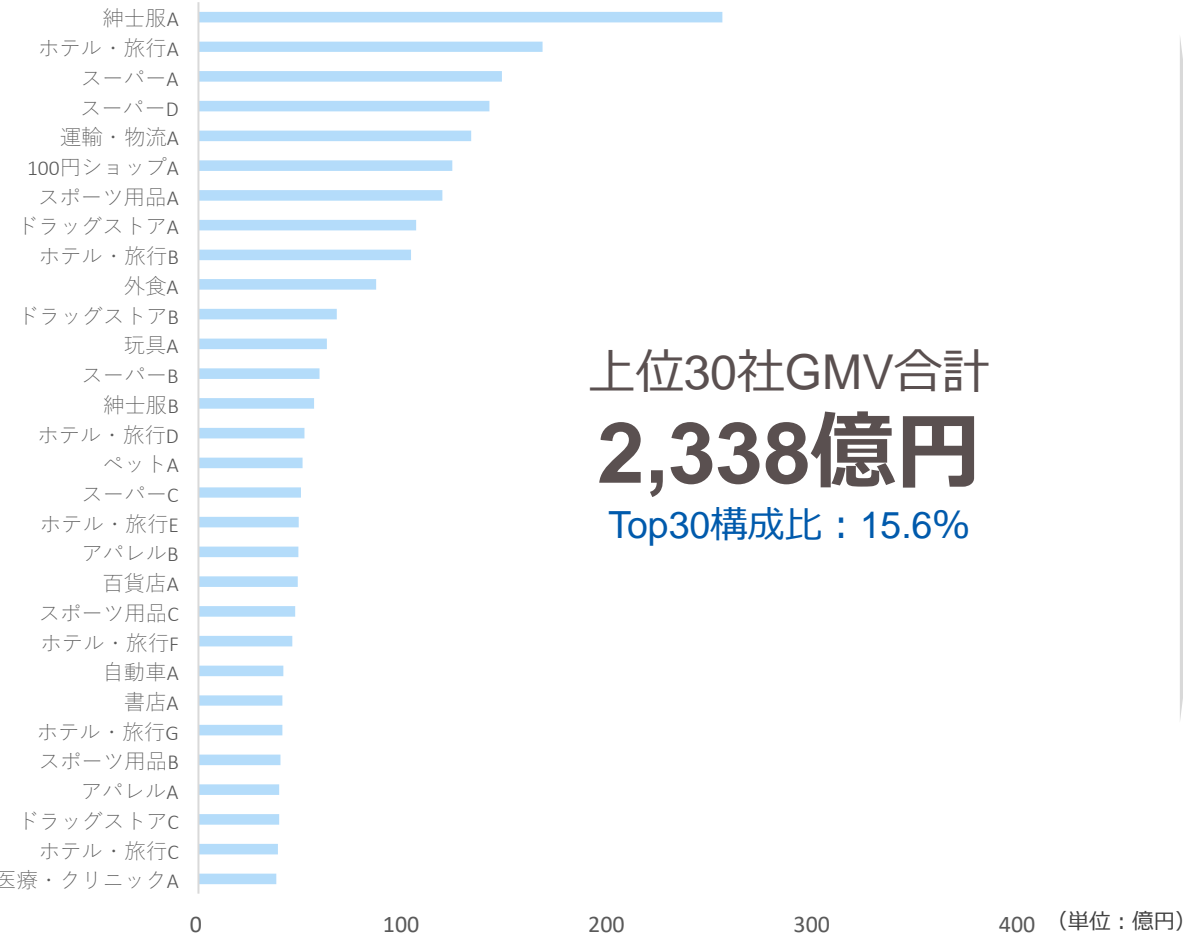
季節性に加え、大口加盟店の稼働が2Q末に集中したため、QoQでは減少
決済処理件数はYoYで每期着実に増加



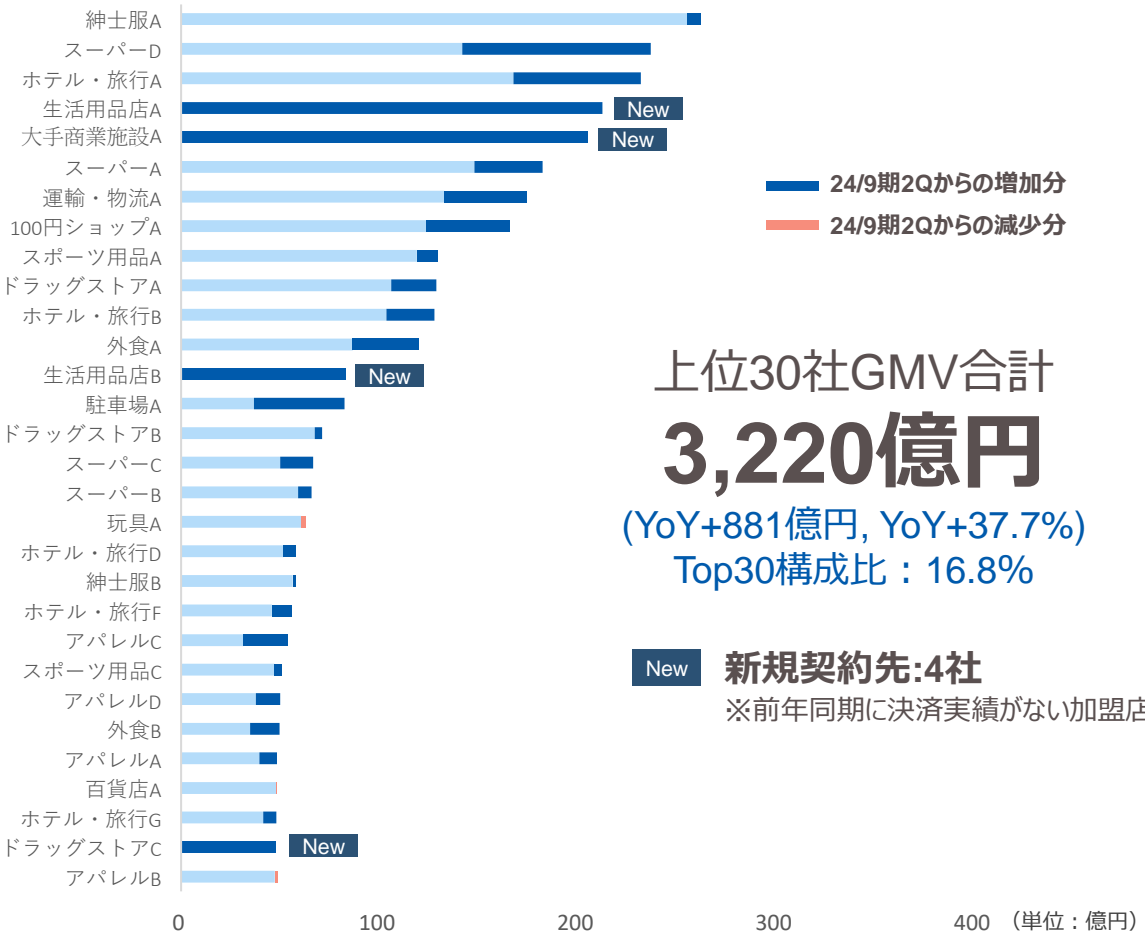
2.3 単2Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

生活用品店2社、大手商業施設、ドラッグストアが新たに上位ランクイン
既存加盟店では日常生活領域加盟店(スーパー、100円ショップ、外食等)が継続して拡大

2024/9期 単2Q

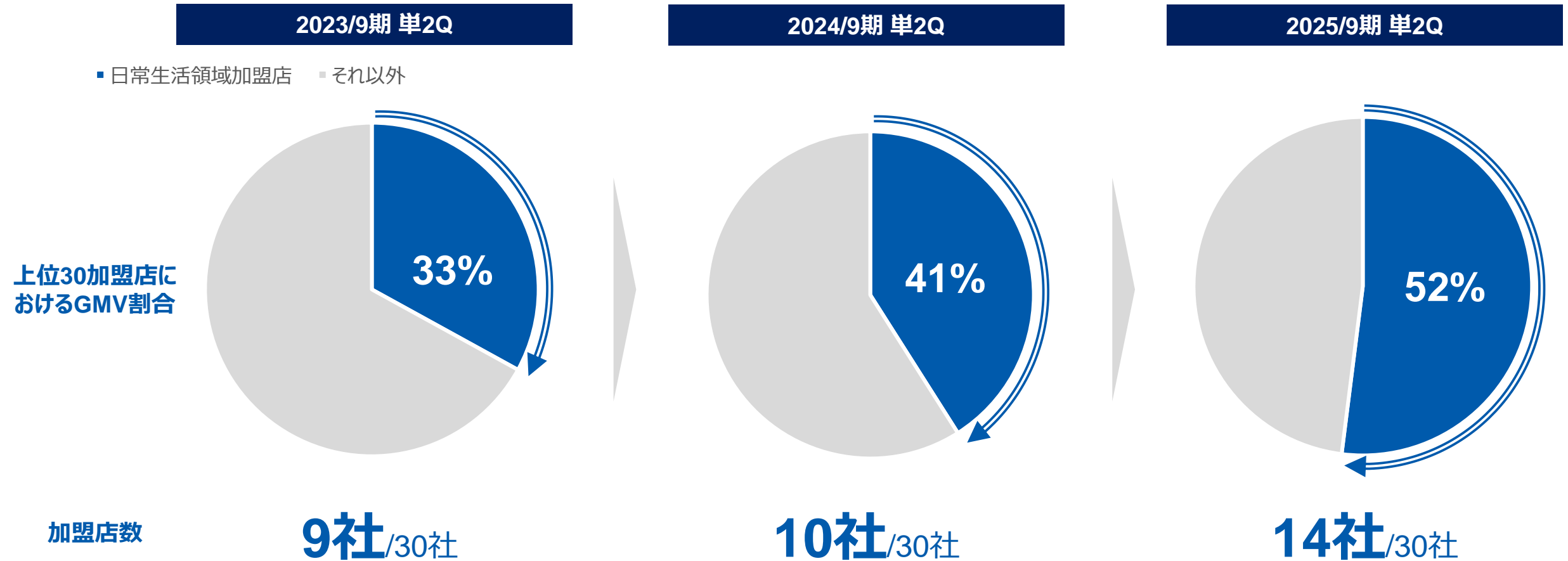


2025/9期 単2Q



2.4 日常領域加盟店ポートフォリオの拡大(上位30加盟店)

景気動向の影響を受けにくい日常生活領域(スーパー、生活用品店、ドラッグストア、100円ショップ等)の加盟店獲得が着実に加速



成長戦略と取り組み状況

3.1 利益成長に向けたロードマップ°

2033年営業利益100億円に向けて中長期施策を推進

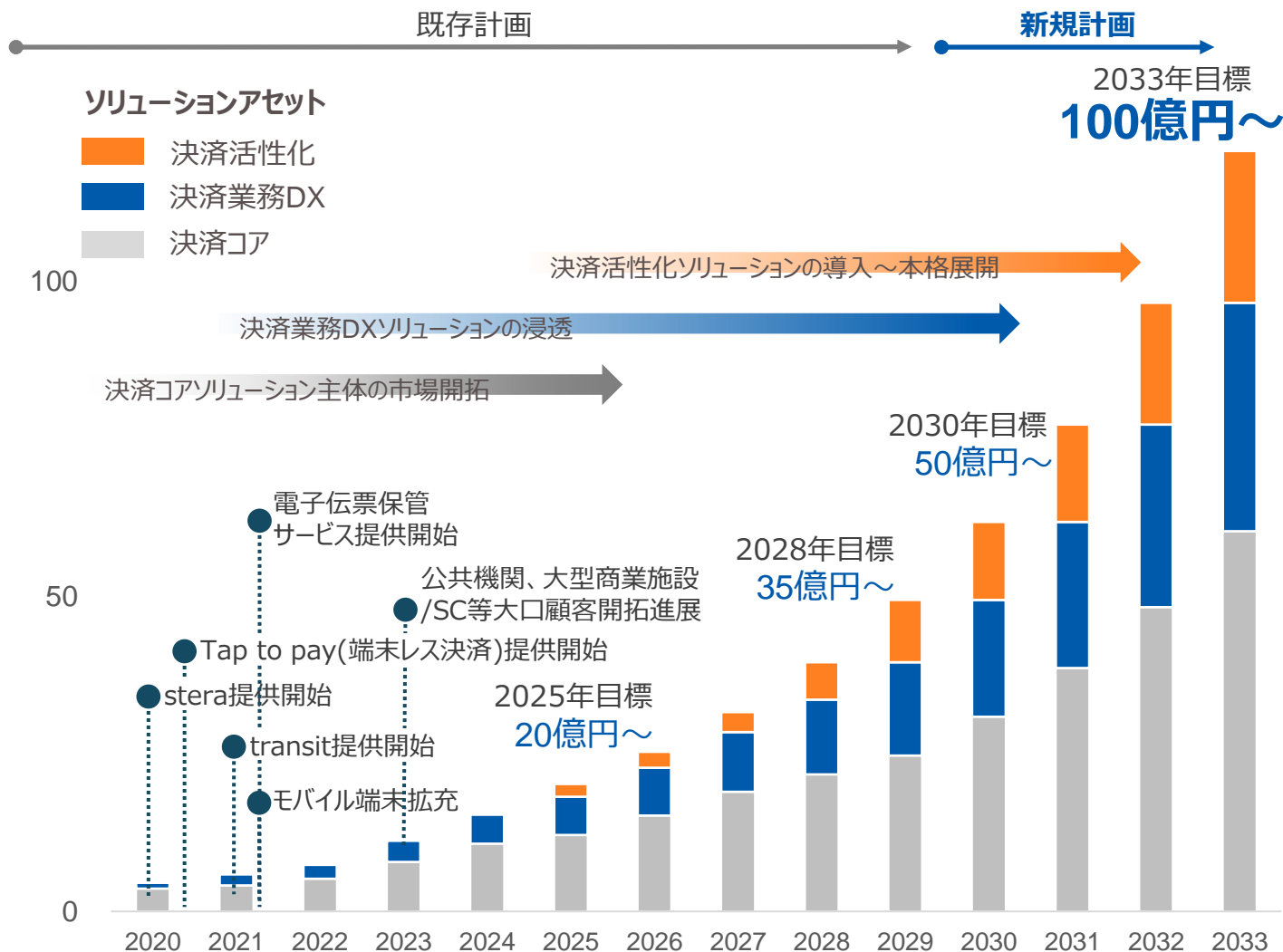
施策

- 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
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
- 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
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

具体的施策



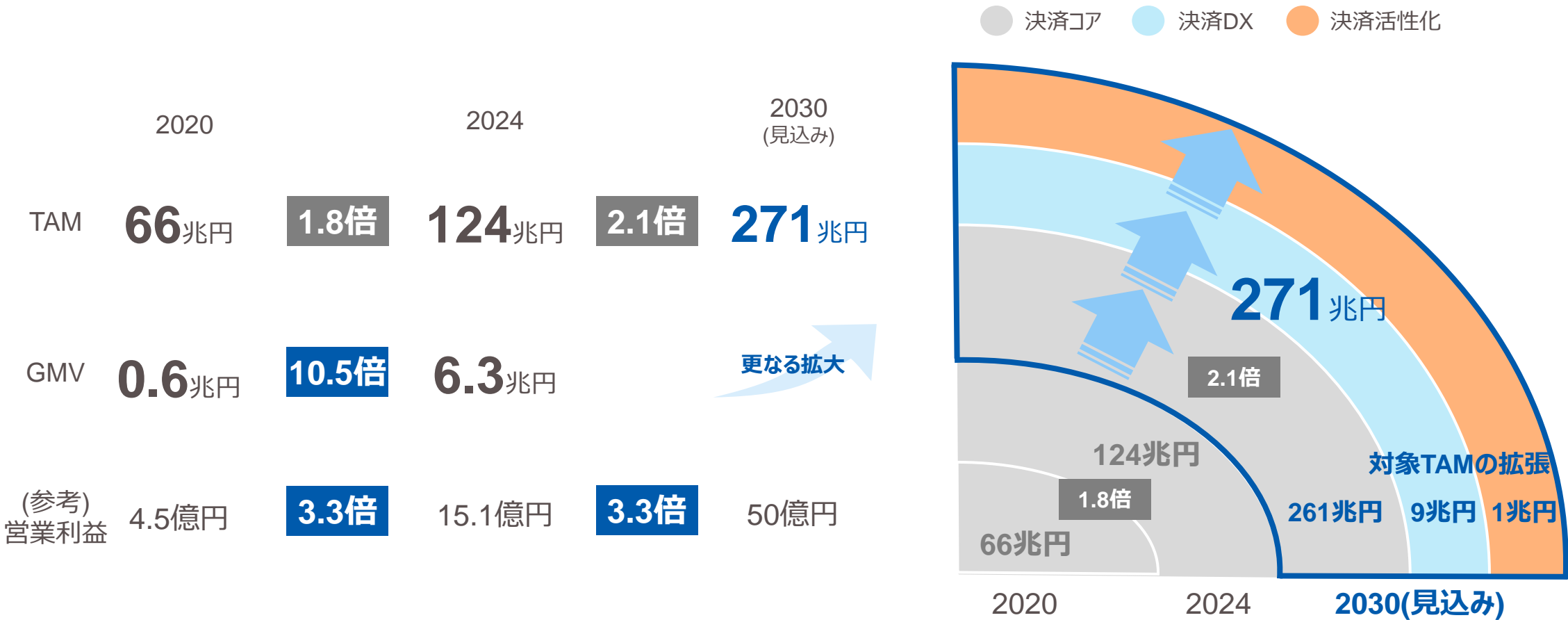
営業利益 成長曲線



(営業利益 単位：億円)

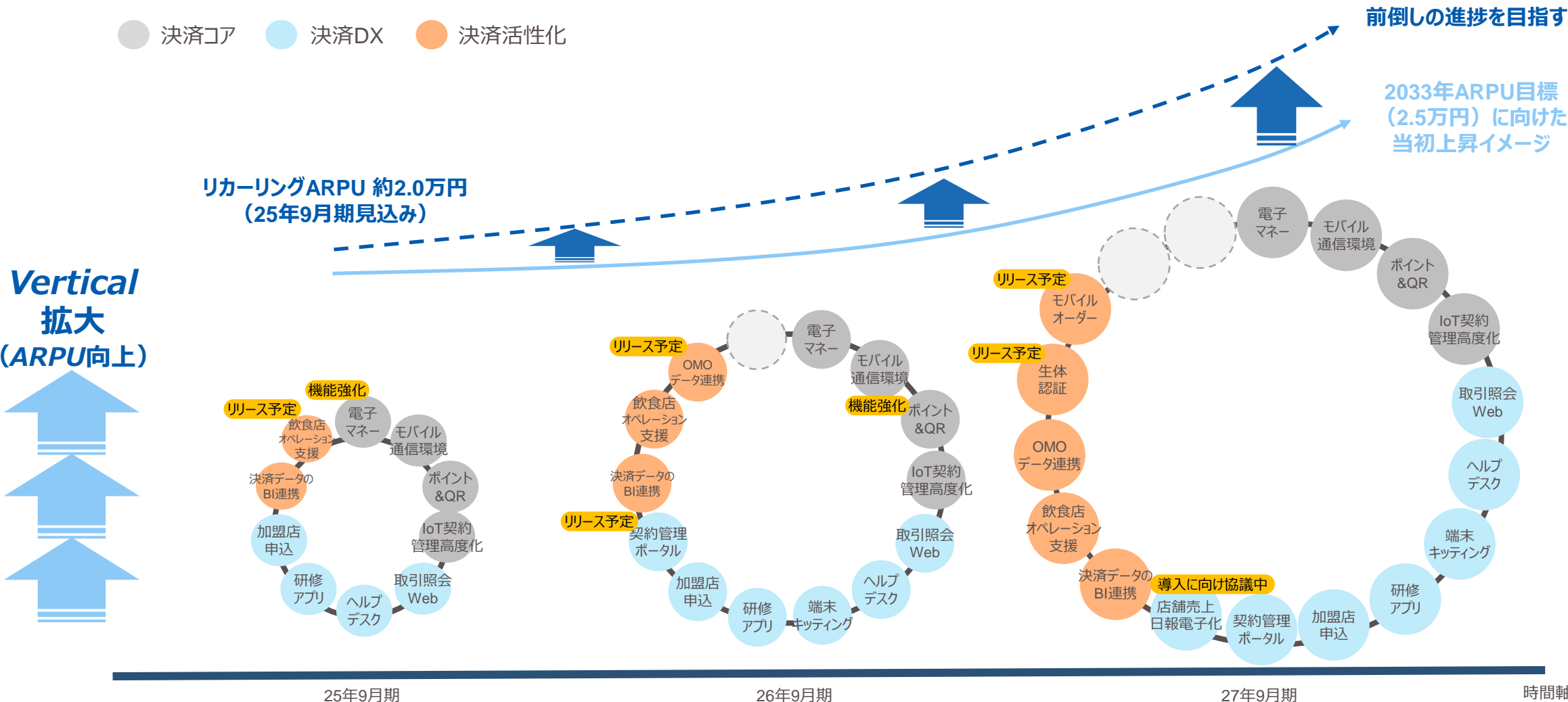
3.2 利益成長に向けた対象TAMの拡張

上場後は広大な決済コア領域で市場成長を上回る成長を実現
決済業務DX・活性化領域にTAMを拡大し、営業利益目標達成をより確実に



3.3 エコシステム拡大の進捗状況

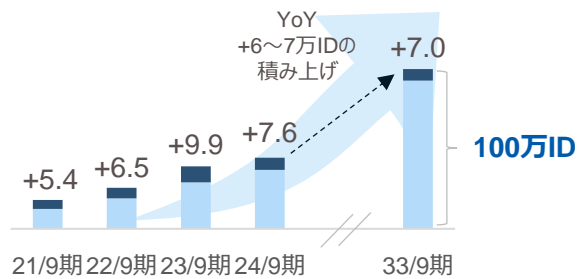
決済コア：機能強化によるマネタイズ領域拡大
決済DX、活性化：ソリューションアセットラインナップ拡充によるARPU向上継続



3.4 トラックレコードに裏打ちされた利益成長サイクル

中長期・営業利益目標の達成に向け、3つのKPIは順調に推移

33/9期時点
100万アクティブID
の達成



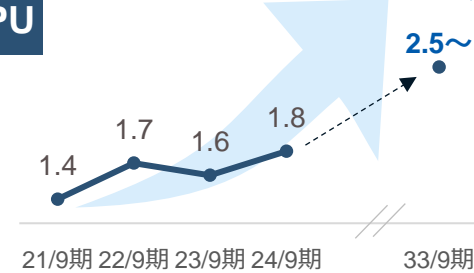
- ・大口加盟店の継続的な獲得
- ・ターゲットとする業種業態に適したアライアンスの拡充
- ・SME領域のベーストレンド底上げ

1H評価 :
3.5万ID

1 アクティブID数

1H評価 :
1.0万円
(通期2.0万円ペース)

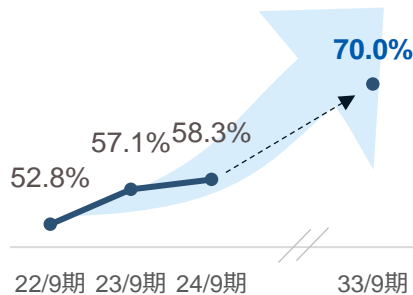
33/9期時点
リカーリングARPU
2.5万円以上
への段階的な引き上げ



- ・大口加盟店に対するアカウントプラン強化
- ・決済周辺事業への展開（決済業務DX、決済活性化）
- ・高稼働加盟店の獲得

3 利益率向上

リカーリング型粗利率
70%以上
への段階的な引き上げ



- ・固定費中心のレバレッジが効く事業モデルの構築に向け、共通アセットの開発継続
- ・AIの活用による開発の自動化・効率化推進
- ・ID当たりの採算性KPIの管理

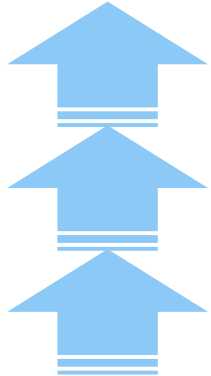
1H評価 :
56.8%

3.5 リカーリングARPU向上施策

安定して高稼働(高ARPU)が見込める加盟店を順調に獲得
+αのソリューション提案によりARPUを更に向上予定

リカーリングARPUの考え方・施策

Vertical
拡大
(ARPU向上)



大手企業グループにおけるリカーリングARPU

約2～3万円

- ・日常生活領域中心の高アクティビティが見込める加盟店の獲得
- ・決済周辺領域のソリューションアセット拡充
(決済DX、決済活性化)
- ・業種業態に特化したソリューションアセットの開発

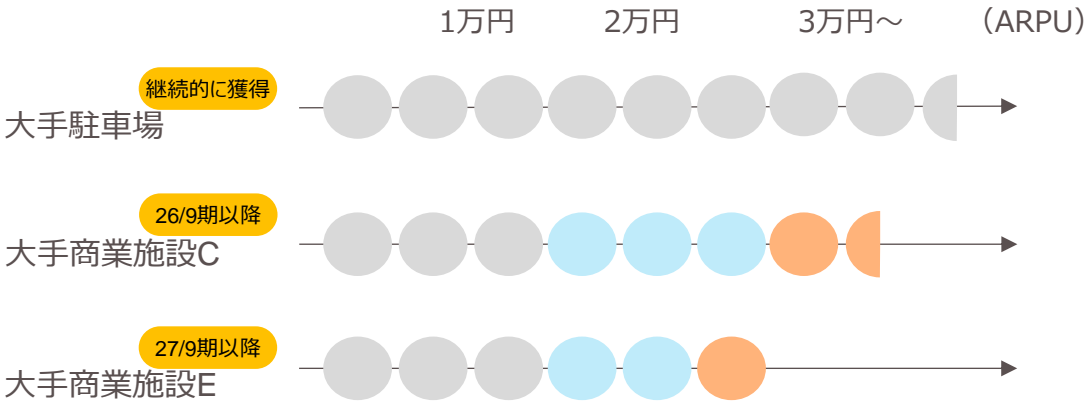
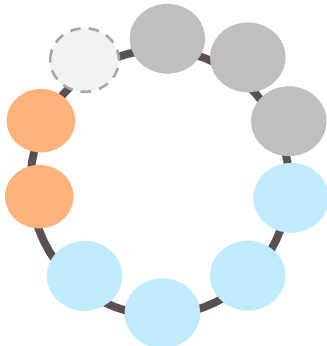
高ARPU加盟店の獲得状況/今後の見通し

決済コアを中心としたARPU + α

獲得済の高ARPU加盟店のリカーリングARPU

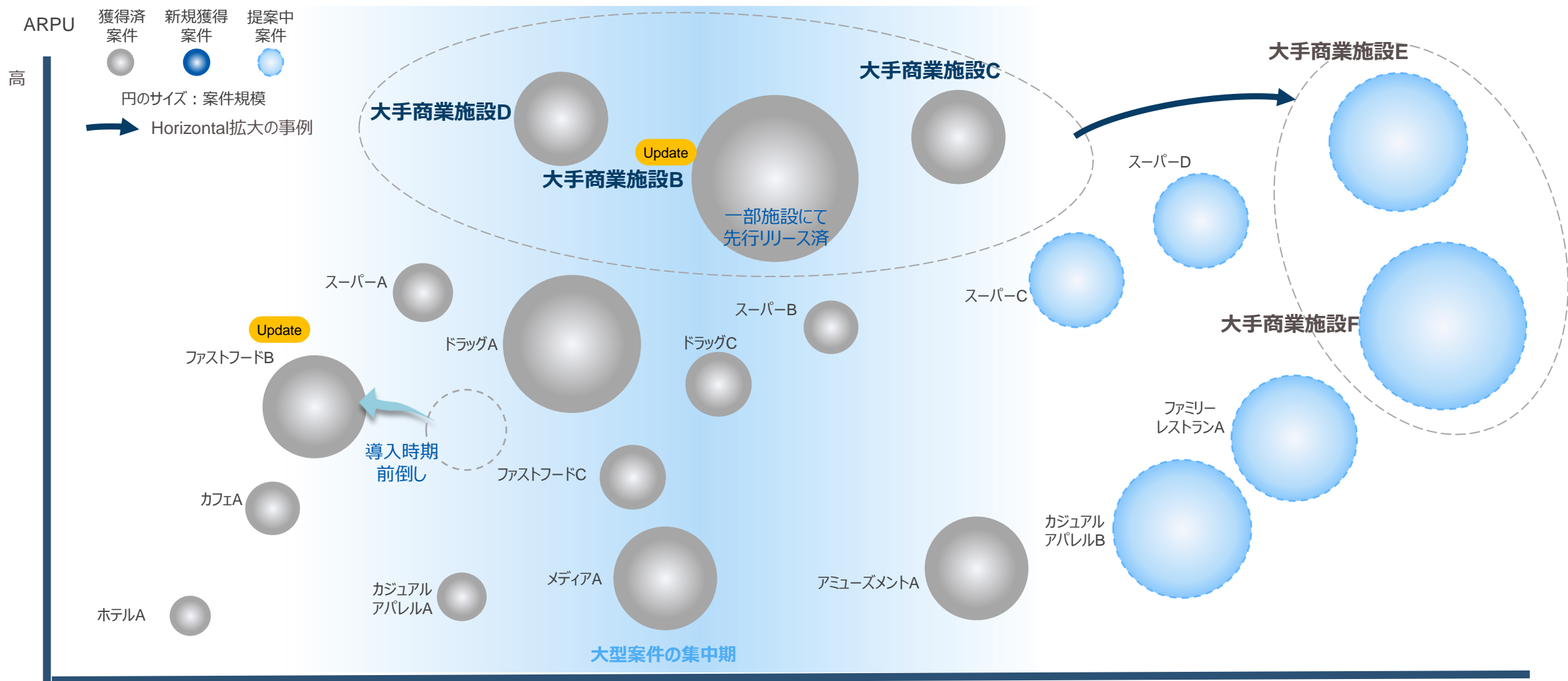
約2.3～4.4万円

今後の高稼働ARPU加盟店パイプラインの一例



3.6 大口案件のパイプライン進捗状況

大手商業施設Bの一部施設にて先行リリース済み



3.7 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148事業者に展開
札幌市営地下鉄の全駅でサービスインし、利用者数は更なる拡大へ

国内公共交通機関での導入状況

モビリティ事業者数推移

*今後導入が予定されている公表案件を含む
(事業者数)

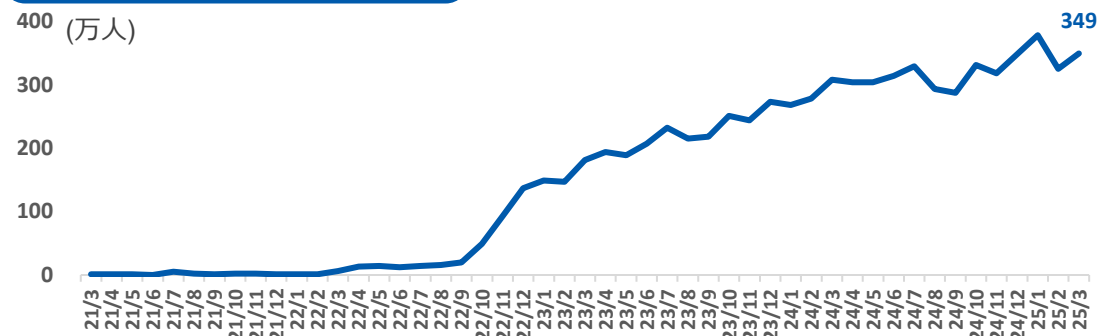


札幌市営地下鉄における全駅で取り扱い開始



訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

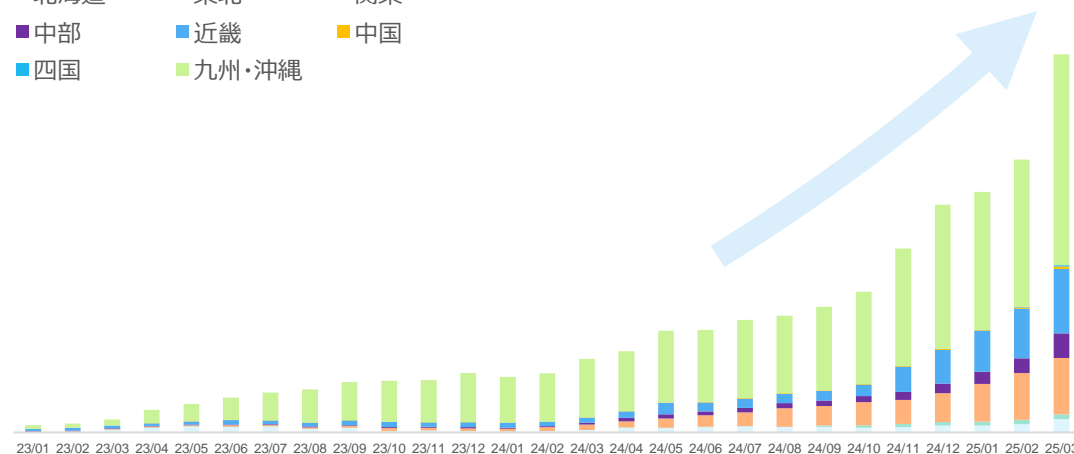
訪日外国人数推移



出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」より作成

モビリティ決済動向(件数推移)

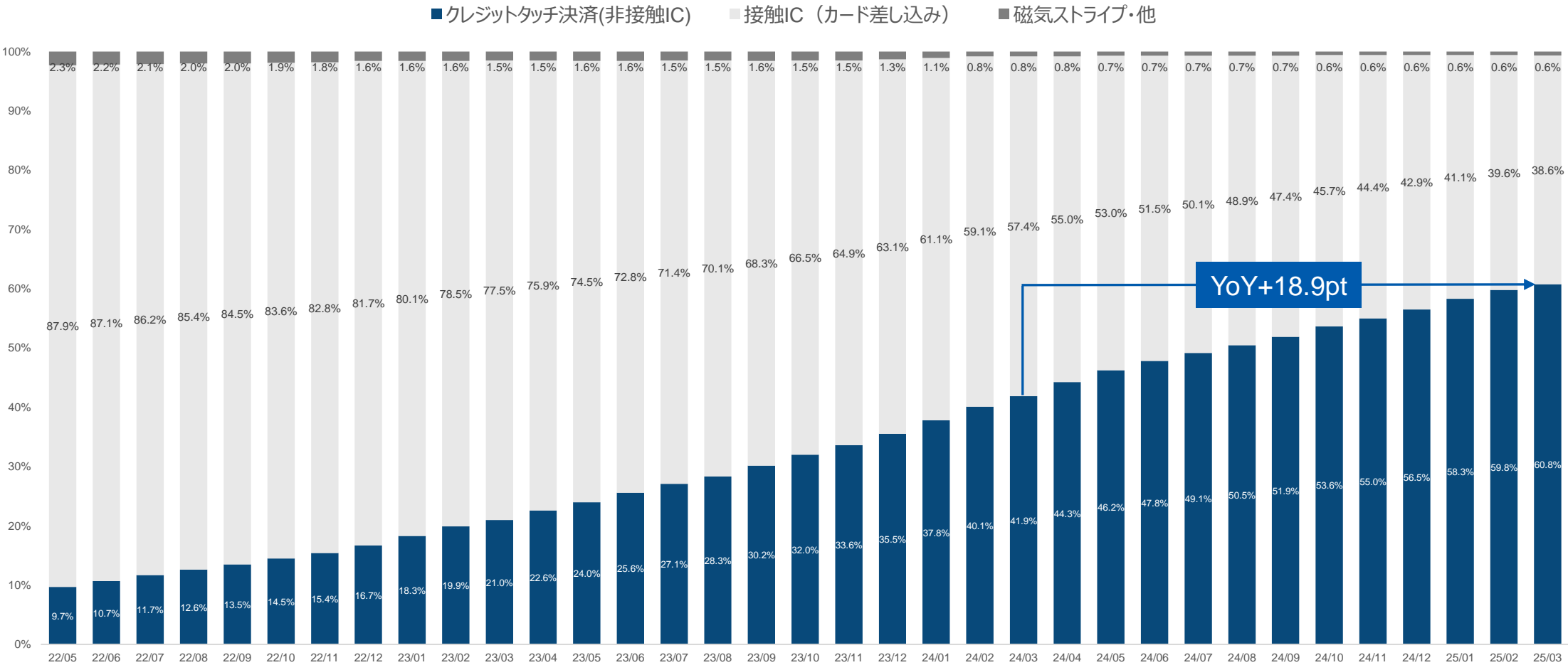
- 北海道
- 東北
- 関東
- 中部
- 近畿
- 中国
- 四国
- 九州・沖縄



3.8 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は60%を突破し、更に拡大中
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



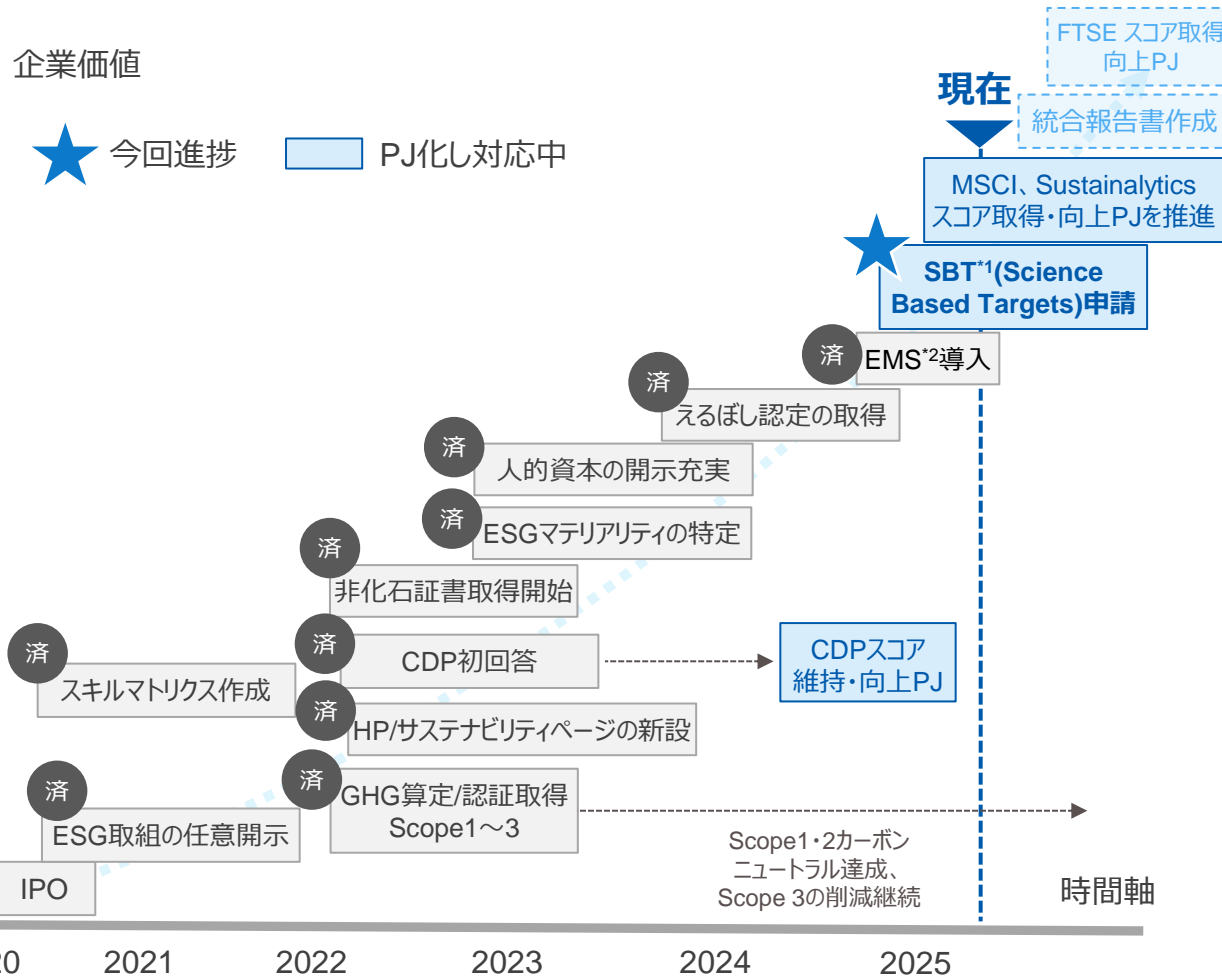
3.9 ESG対応の高度化

温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定 グロス企業初の2050年GHG排出量ネットゼロSBT*1取得予定

ESG対応ロードマップ

企業価値

★ 今回進捗 □ PJ化し対応中



今後の主要 To-Do

SBT*1認証の取得

- 外部コンサルを交え、温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定し、SBTへの申請が完了。CDP回答期限内での認証取得を目指す
- 削減目標達成に向け、決済端末メーカーやシステム開発委託会社等とのエンゲージメントを継続

CDPスコア向上PJを継続

- 2023年より2年連続でBを獲得しており、2025年もB以上の獲得を目指す
- 将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたスコア向上PJを継続

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のアドバイスを基に改善を継続
- 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を継続

PJ化し対応中

EMS*2の運用継続

- 当社が環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- 取組状況をホームページ上にて公開。各ESG評価機関のスコア向上を目指す

*1 : Science Based Targets initiativeの略。SBTi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する

*2 : Environmental Management Systemの略。経営において自主的に環境保全に関する取組を進めるにあたり、環境に関する方針や目標を自ら設定し、実証できるようにする仕組みの構築を目的としたもの

補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

4.1 損益計算書

(単位：千円)	2024/9期 1H（実績）	2025/9期 1H（実績）	前年同期比
売上収益	9,244,148	9,046,196	▲ 2.1%
売上原価	6,543,482	5,647,354	▲ 13.7%
売上総利益	2,700,665	3,398,842	+25.9%
販売費及び一般管理費	1,769,553	2,038,170	+ 15.2%
営業利益	931,263	1,382,864	+48.5%
税引前利益	924,400	1,379,388	+49.2%
親会社の所有権に帰属する 中間利益	621,770	1,034,854	+66.4%

4.2 品目別売上 四半期実績推移

(単位:百万円)	21/9期 単1Q	21/9期 単2Q	21/9期 単3Q	21/9期 単4Q	22/9期 単1Q	22/9期 単2Q	22/9期 単3Q	22/9期 単4Q	23/9期 単1Q	23/9期 単2Q	23/9期 単3Q	23/9期 単4Q	24/9期 単1Q	24/9期 単2Q	24/9期 単3Q	24/9期 単4Q	25/9期 単1Q	25/9期 単2Q
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	2,566	2,453
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	2,017	2,008
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334	366	387	431	446	472	476	510
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643	693	853	842	981	1,032	1,163	1,138
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299	315	340	329	337	342	377	359
売上収益合計	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	4,584	4,461

4.3 売上構成変化と粗利率推移

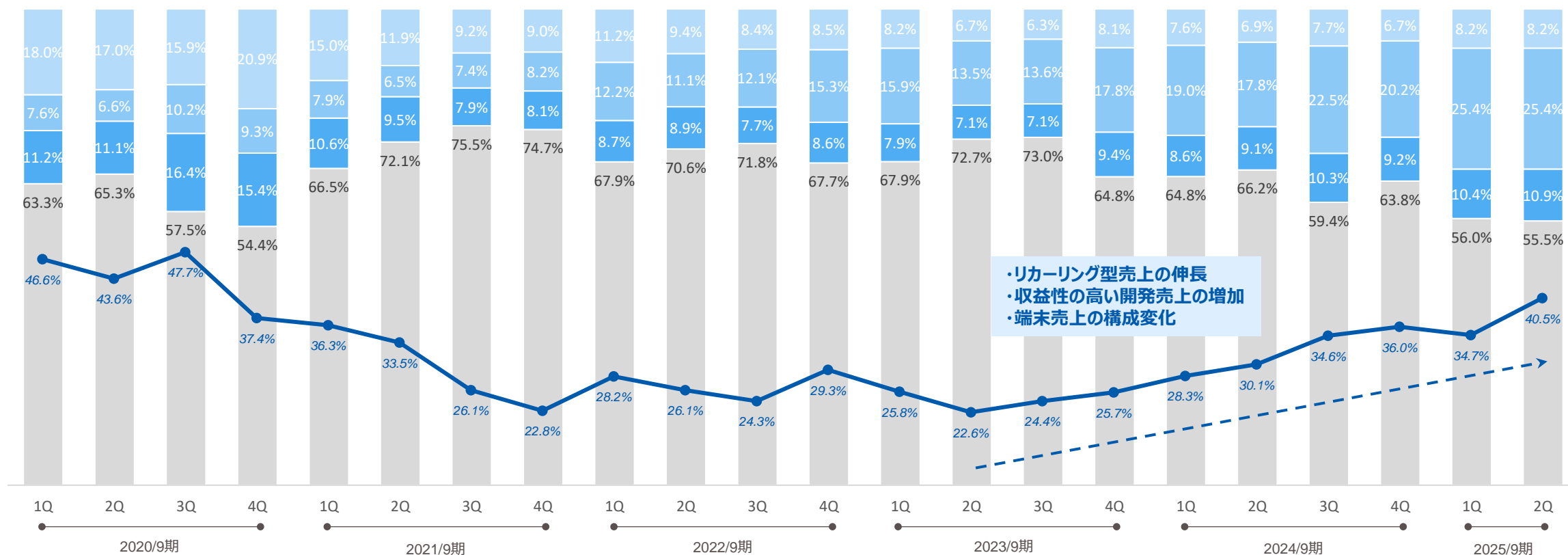
粗利率は売上構成により変動も、23/9期(2Q)より上昇トレンド

イニシャルの粗利率は端末ミックス変化と収益性の高い開発売上の寄与により改善が進む

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

端末ミックス及び開発売上の増加により粗利率が改善

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド — 粗利率



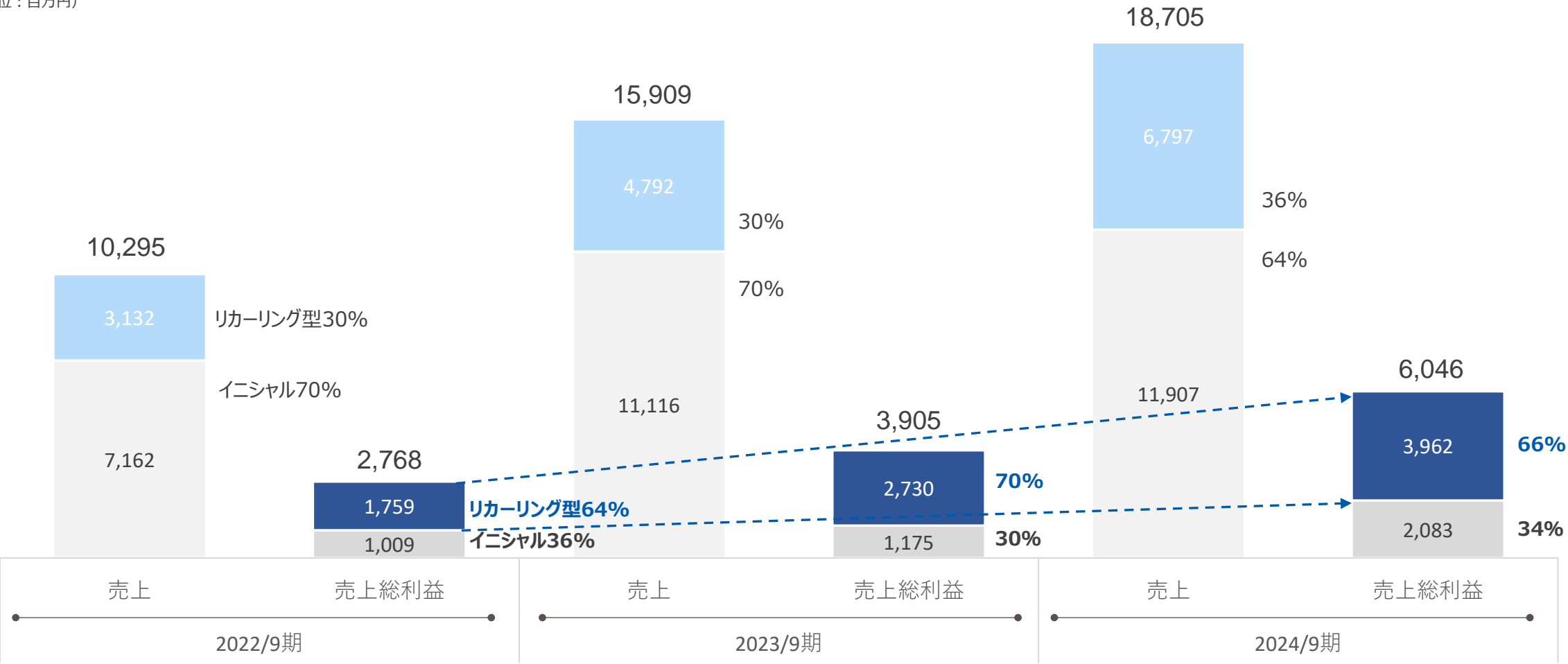
・リカーリング型売上の伸長
・収益性の高い開発売上の増加
・端末売上の構成変化

4.4 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）



4.5 貸借対照表

現金及び現金同等物：自己株式の取得と配当支払いにより減少
棚卸資産：安定的な在庫水準を確保

2025年9月期 2Q末 （単位：千円）	
現金及び現金同等物	流動負債
4,122,390	4,475,254
営業債権及びその他の債権	非流動負債
2,434,177	2,088,672
棚卸資産	資本合計
2,779,870	5,902,713
その他 457,696	
非流動資産	
2,672,504	

資産

負債及び資本

■ポイント

- 現金及び現金同等物：41.2億円
4Q末比9.4億円減少。自己株式の取得と配当金支払いが主
- 棚卸資産：27.7億円
4Q末比3.9億円減少も、安定的な在庫水準を確保
- 流動負債：44.7億円
4Q末比17.6億円減少、主に営業債務減少が影響
- 資本合計：59.0億円
4Q末比、大幅な変動なし

4.6 貸借対照表(IFRS)

(単位：百万円)			24/9期 4Q末	25/9期 1Q末	25/9期 2Q末	QoQ
資産	流動 資産	現金及び 現金同等物	5,060	3,653	4,122	+469
		営業債権及び その他の債権	3,166	2,186	2,434	+248
		棚卸資産	3,170	2,914	2,779	▲135
		その他	234	268	457	+189
	非流動資産		2,574	2,394	2,672	+278
	資産合計		14,206	11,417	12,466	+1,049
負債	流動負債		6,233	3,861	4,475	+614
	非流動負債		2,082	2,078	2,088	+10
資本合計			5,890	5,476	5,902	+426
負債及び資本合計			14,206	11,417	12,466	+1,049

4.7 貸借対照表(推移・日本会計基準)

(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
	非流動資産		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
	非流動負債		40	37	33	30	39	39	539	1,540	1,541	2,042	2,062	2,064	2,066	+2	+525
純資本			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・純資本合計			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

4.8 連結KPI推移(アクティブID数)

セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も増加基調を継続
端末レスID数の開示を24/3Qより開始

(単位:千台)	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	25/9期 単1Q	25/9期 単2Q	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	290.6	301.1	+10.5 (+3.6%)	+42.8 (+16.6%)
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	74.1	79.7	+5.6 (+7.6%)	+13.9 (+21.0%)
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	21.4	22.1	+0.7 (+3.1%)	+1.8 (+8.6%)
端末レス*	* 2024年9月期 3Q : stera tap始動 「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示														3.0	4.6	7.1	8.1	+1.0 (---%)	+8.1 (---%)
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	393.3	411.1	+17.7 (+4.8%)	+66.6 (+19.3%)

4.9 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

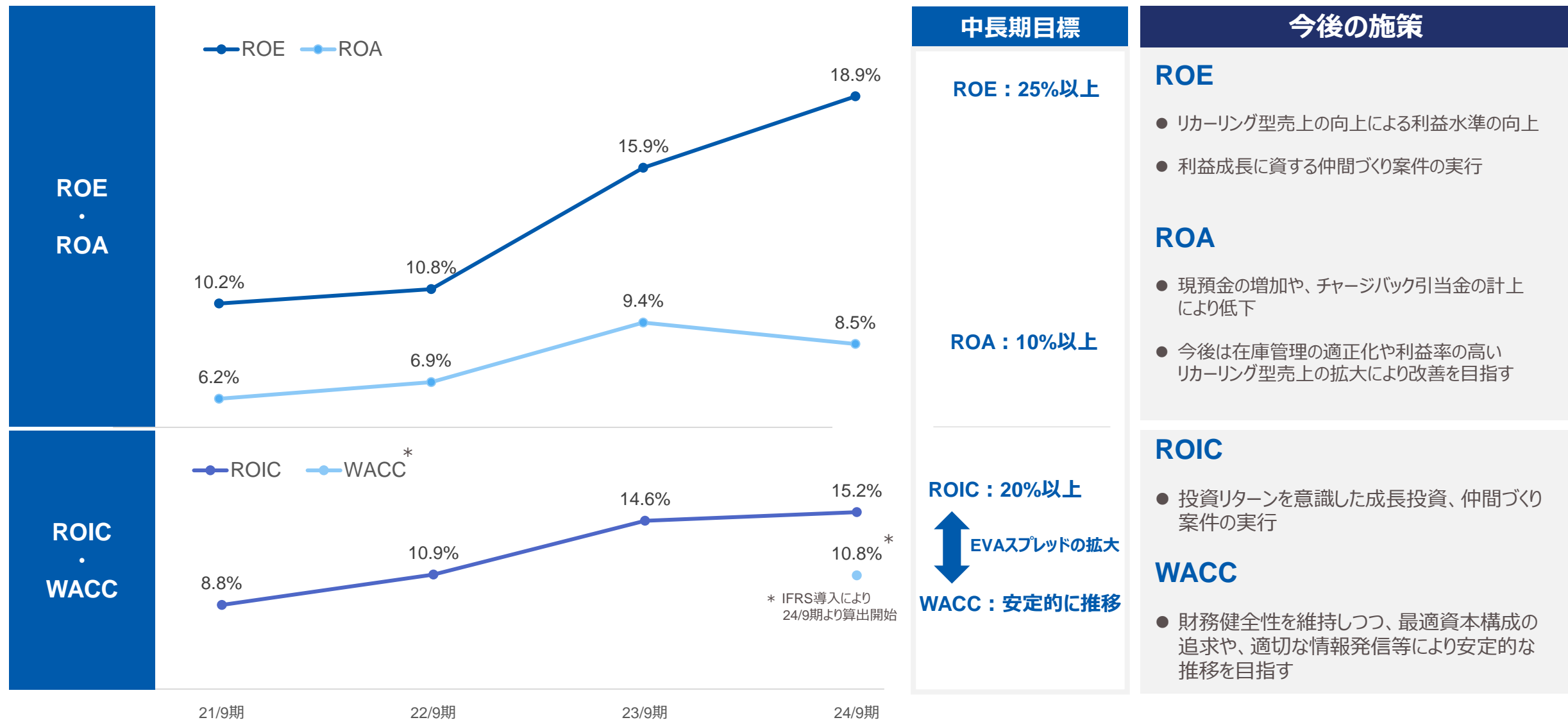
4.10 投資方針

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

4.11 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



4.12 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)

5.1 (再掲) ESG対応の高度化

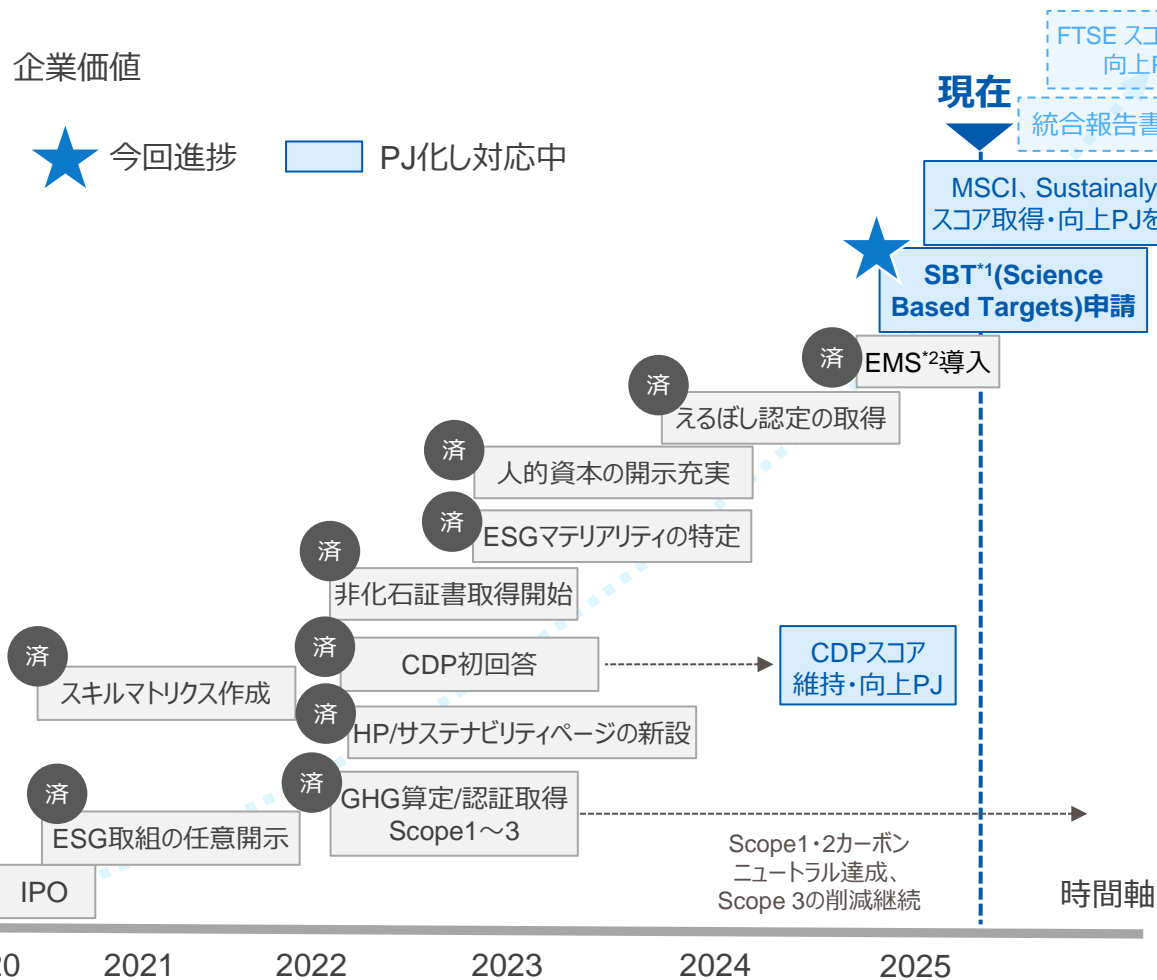
温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定
グロス企業初の2050年GHG排出量ネットゼロSBT*1取得予定

ESG対応ロードマップ

今後の主要 To-Do

企業価値

★ 今回進捗 □ PJ化し対応中



SBT*1認証の取得

- 外部コンサルを交え、温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定し、SBTへの申請が完了。CDP回答期限内での認証取得を目指す
- 削減目標達成に向け、決済端末メーカーやシステム開発委託会社等とのエンゲージメントを継続

CDPスコア向上PJを継続

- 2023年より2年連続でBを獲得しており、2025年もB以上の獲得を目指す
- 将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたスコア向上PJを継続

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のアドバイスを基に改善を継続
- 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を継続

PJ化し対応中

EMS*2の運用継続

- 当社が環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- 取組状況をホームページ上にて公開。各ESG評価機関のスコア向上を目指す

*1 : Science Based Targets initiativeの略。SBTi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する

*2 : Environmental Management Systemの略。経営において自主的に環境保全に関する取組を進めるにあたり、環境に関する方針や目標を自ら設定し、実証できるようにする仕組みの構築を目的としたもの

5.2 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、グロース市場において唯一2年連続でBスコアを獲得。低評価項目のスコア向上を図り、A獲得を目指す

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 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナリ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

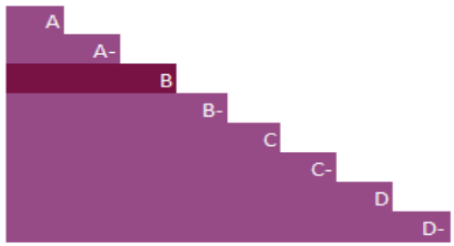
- 「B」スコアはマネジメントレベルとされ「自社の環境リスクや影響について把握し、行動している」と評価されたことを示す
- 当社が属する業種平均、アジア地域平均、並びに世界全体平均は「C」である一方、当社は **グロース市場上場企業において唯一2年連続「B」スコアを獲得**
- 今後も開示情報の充実に努め、Aスコアの獲得を目指す



Your CDP score



UNDERSTANDING YOUR SCORE REPORT



5.3 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CO ₂ 排出量	2022/9期	2023/9期	2024/9期
SCOPE 1 (t-CO2)	0	0	算出次第、公表
SCOPE 2 (t-CO2)	105	0	—
SCOPE 3 (t-CO2)	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>

5.4 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

	2021/9期	2022/9期	2023/9期	2024/9期
パートナー数	102人	124人	148人	161人
（内訳）従業員パートナー数	81人	96人	108人	123人
（内訳）臨時雇用パートナー数	21人	28人	40人	38人
従業員パートナーにおける女性比率	29.8%	22.8%	32.4%	29.8%
管理職パートナーにおける女性比率	10.5%	14.3%	13.6%	11.5%
平均勤続年数	3.7年	3.6年	3.8年	3.7年
平均年齢	39.9歳	40.9歳	42.7歳	39.9歳
離職率	10.2%	9.5%	4.6%	6.5%
一人当たり研修時間	—	—	13.6時間	40.9時間

*「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

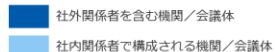
*「臨時雇用パートナー数」はパートタイマー、派遣社員の最近1年間における平均合計人数

*「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

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



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

5.6 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

5.7 役員の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	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲
						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 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

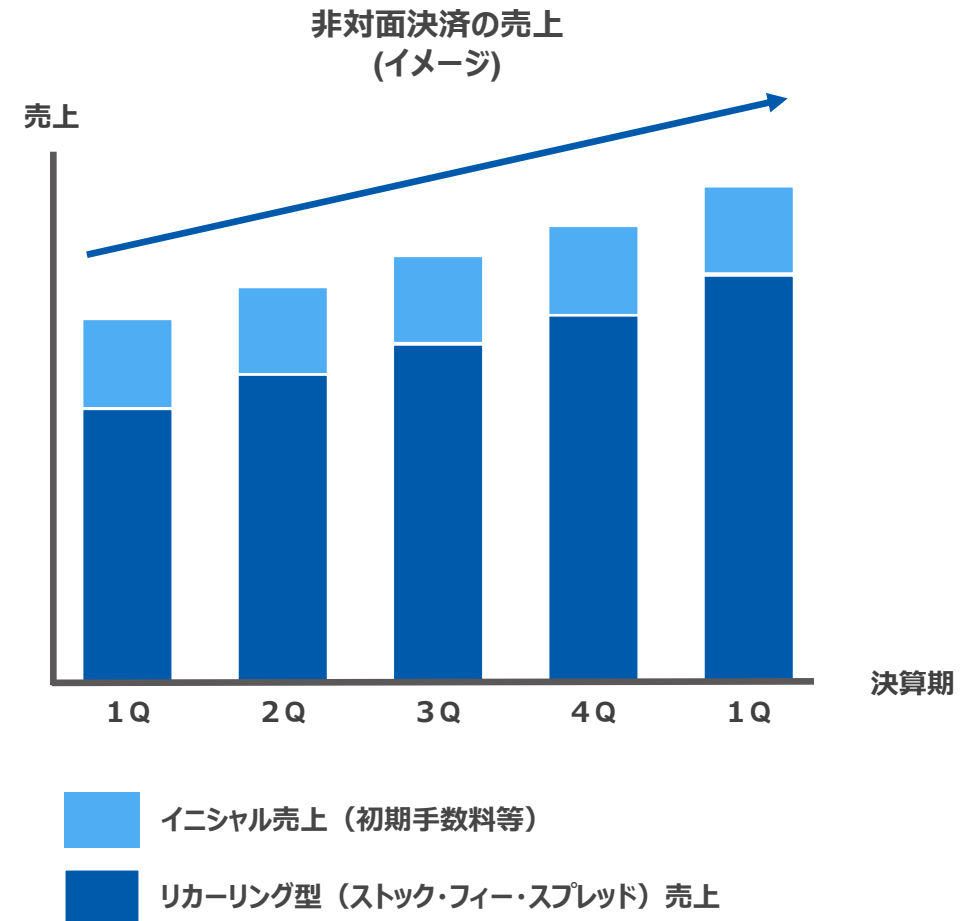
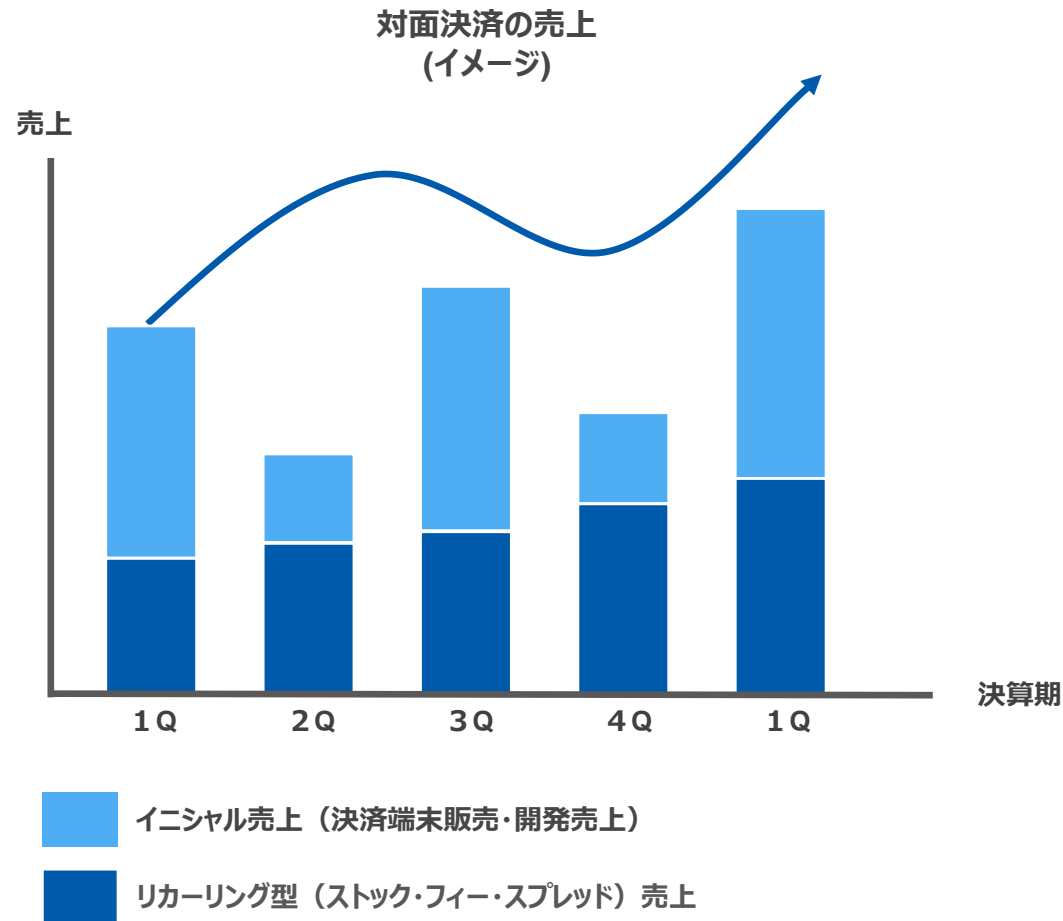
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群において有人・無人の新旧「対面決済領域」を担う



決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

ビジネスモデル

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で、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

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：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

市場シェア拡大フェーズ

利益率上昇フェーズ

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

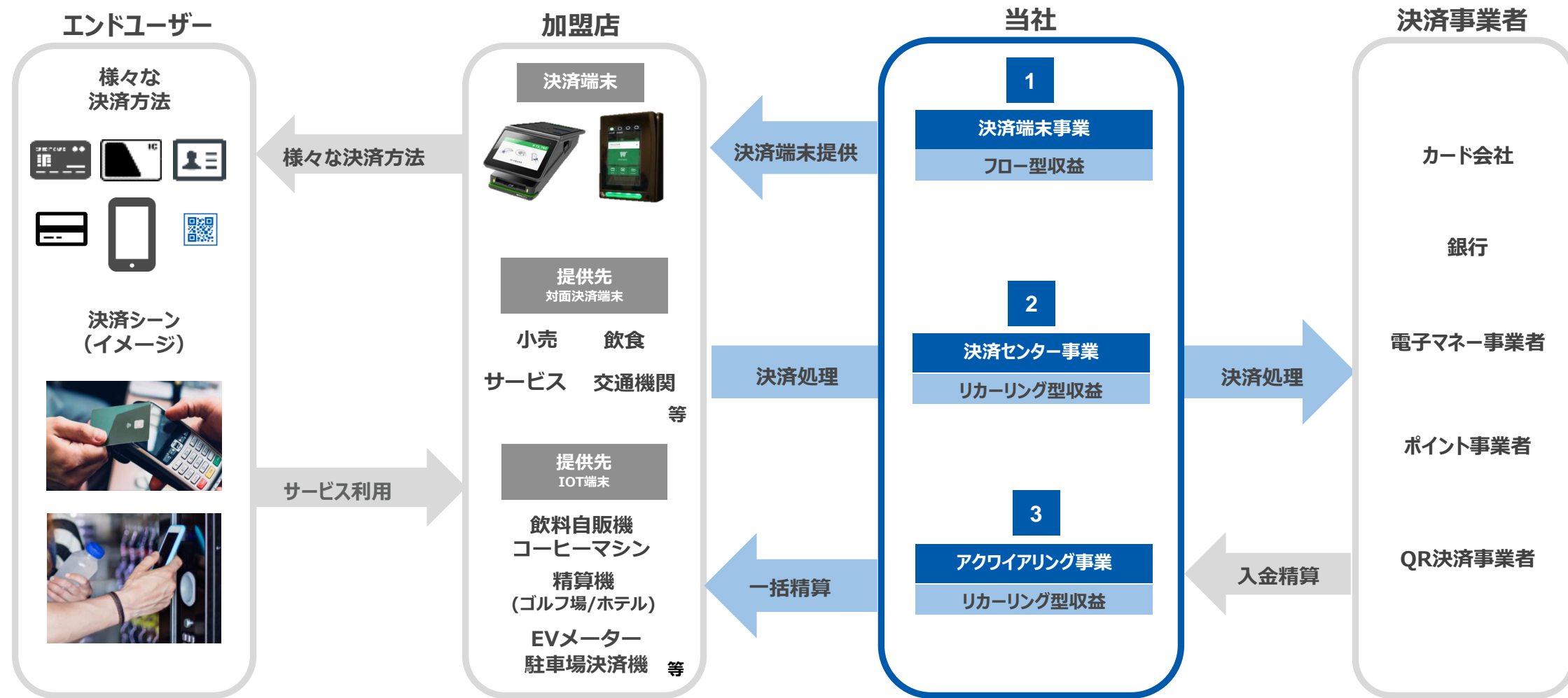
アクティブID数は
每期着実に積み上がり

売上は期によって大きく上下する可能性

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



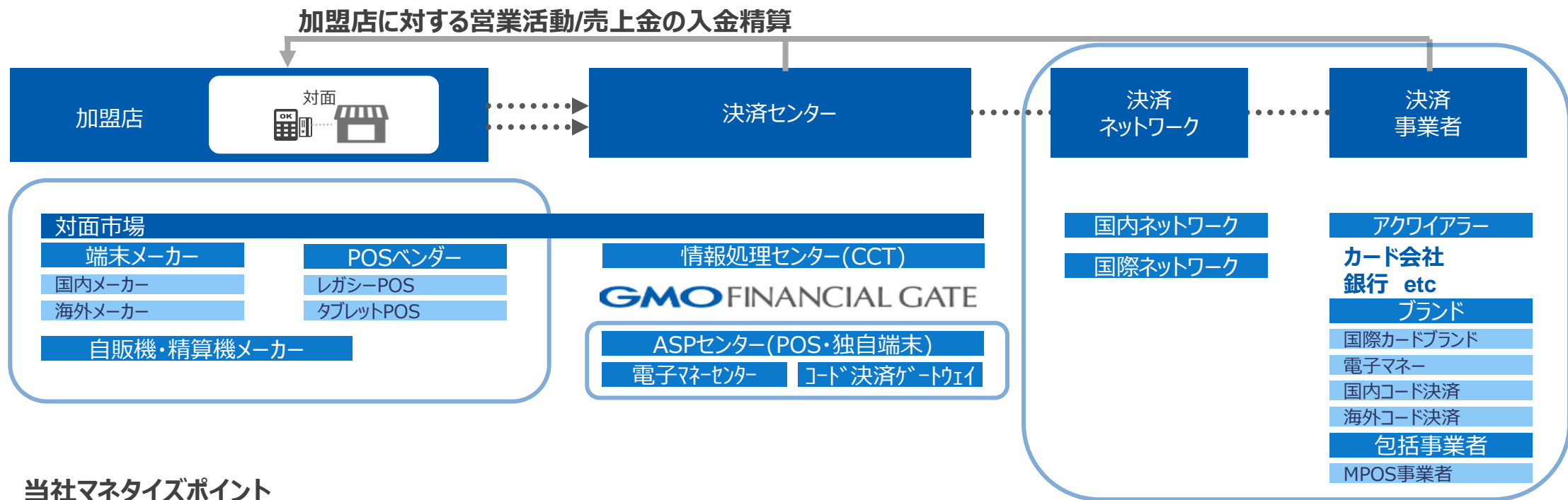
端末販売起点のリカーリング型収益拡大

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

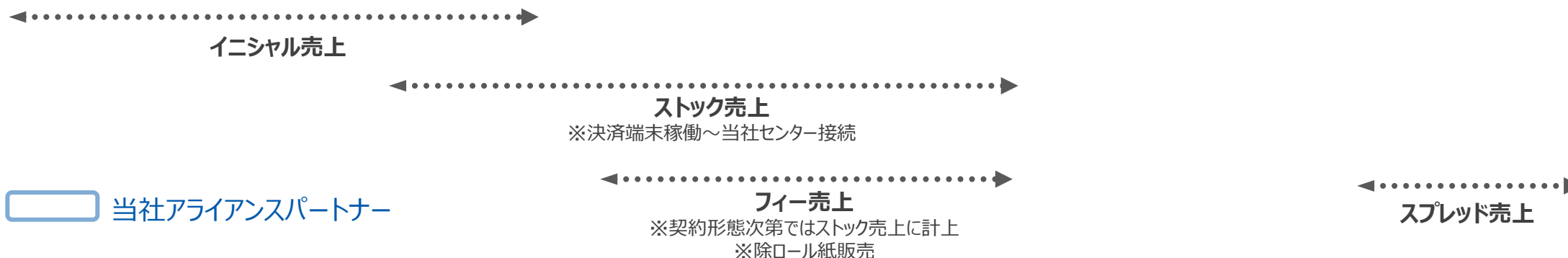
収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上収益 構成比 (2025/9期 1H)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	55.0%
リカーリング型 収益	② 決済センター事業	ストック	10.9%
		フィー	25.4%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	8.2%

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

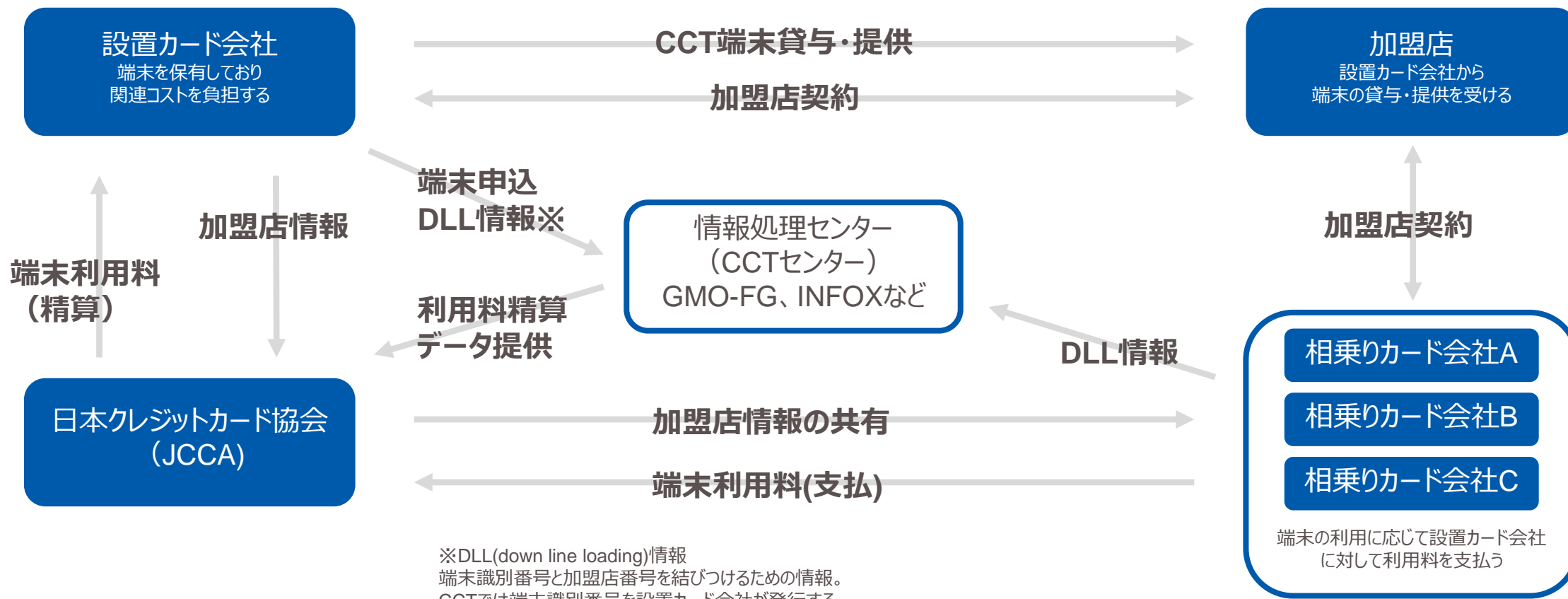


CCT(共同利用端末) について

ビジネスモデル

CCT(Credit Center Terminal)

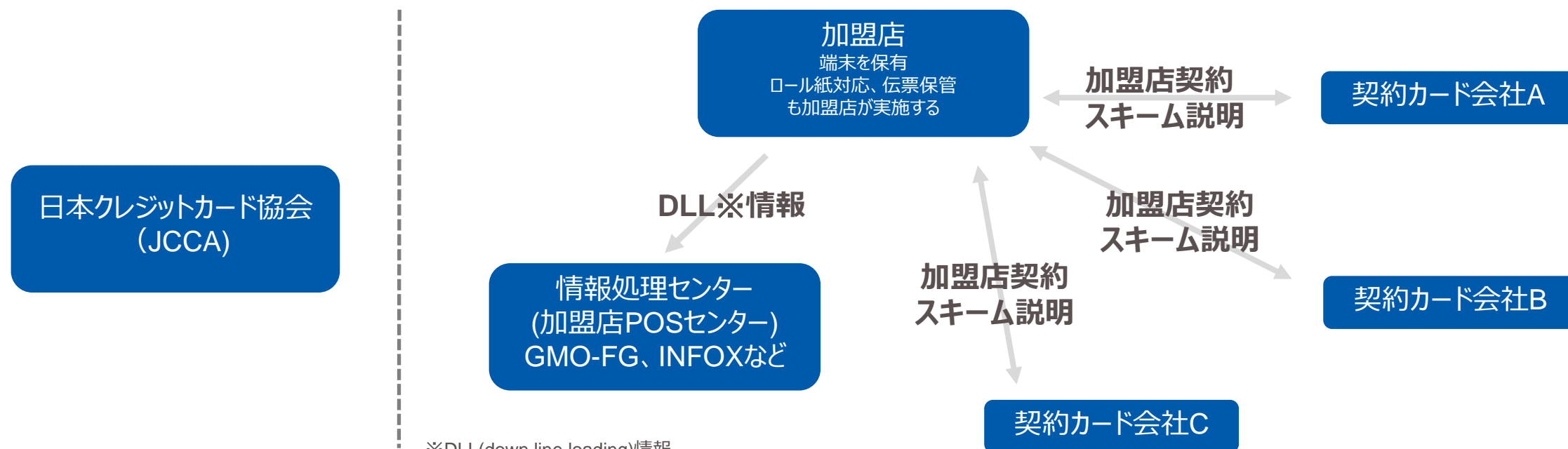
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



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

ビジネスモデル

従来型のstandardに加えて、2024年にunit及びmobileをリリース
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



New

24年12月リリース

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

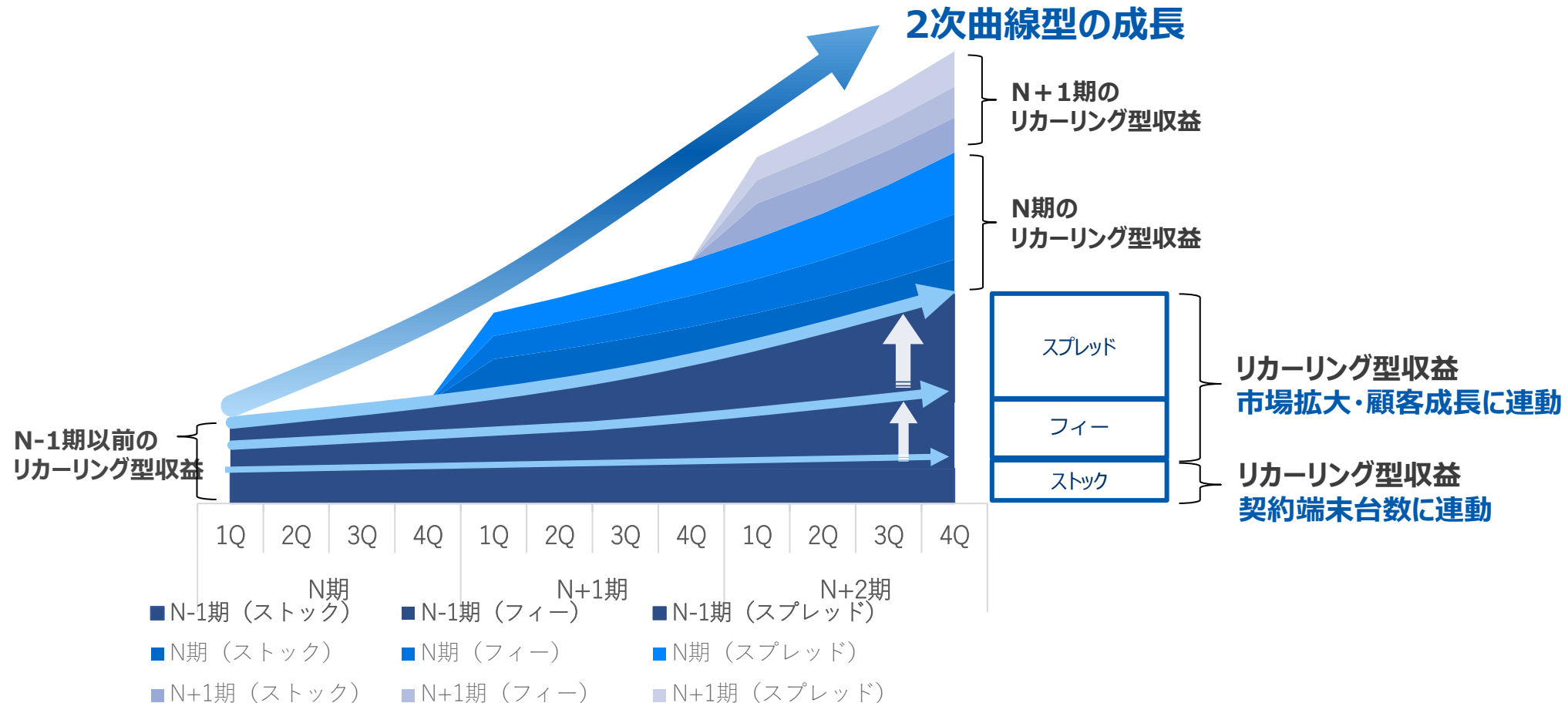


接客決済

2次曲線型成長の収益構造

ビジネスモデル

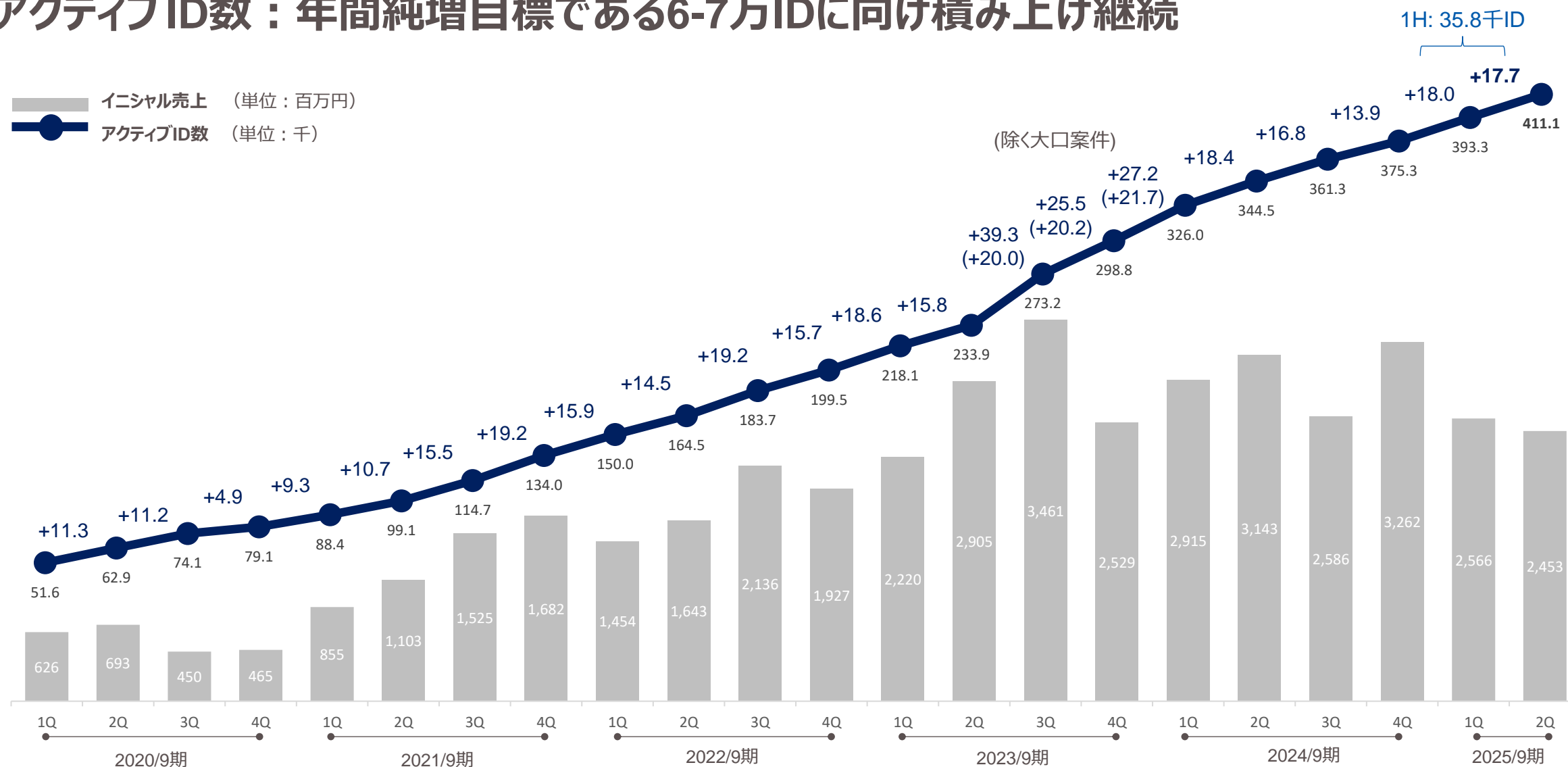
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



イニシャル売上とアクティブID数推移

ビジネスモデル

イニシャル売上：SMEの獲得ペース下振れも、中小案件を着実に積み上げ
アクティブID数：年間純増目標である6-7万IDに向け積み上げ継続

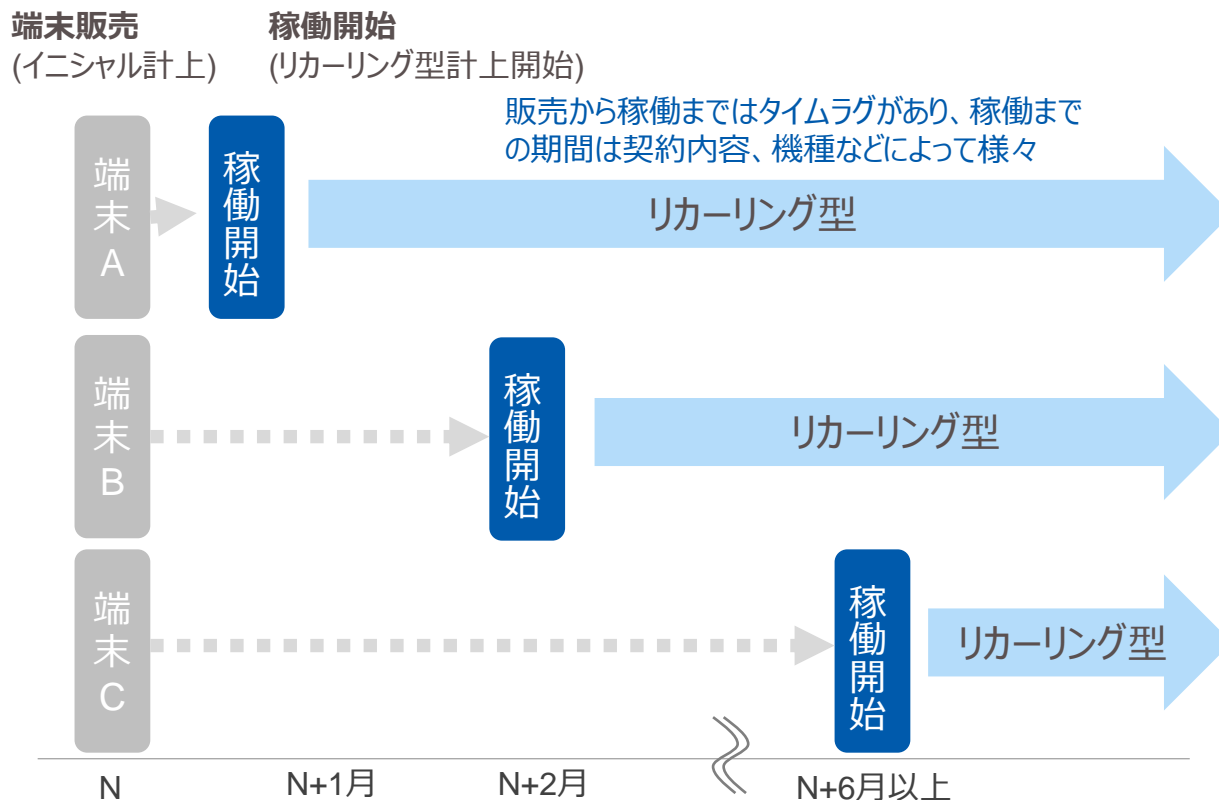


販売端末台数とアクティブID数の違いについて①

ビジネスモデル

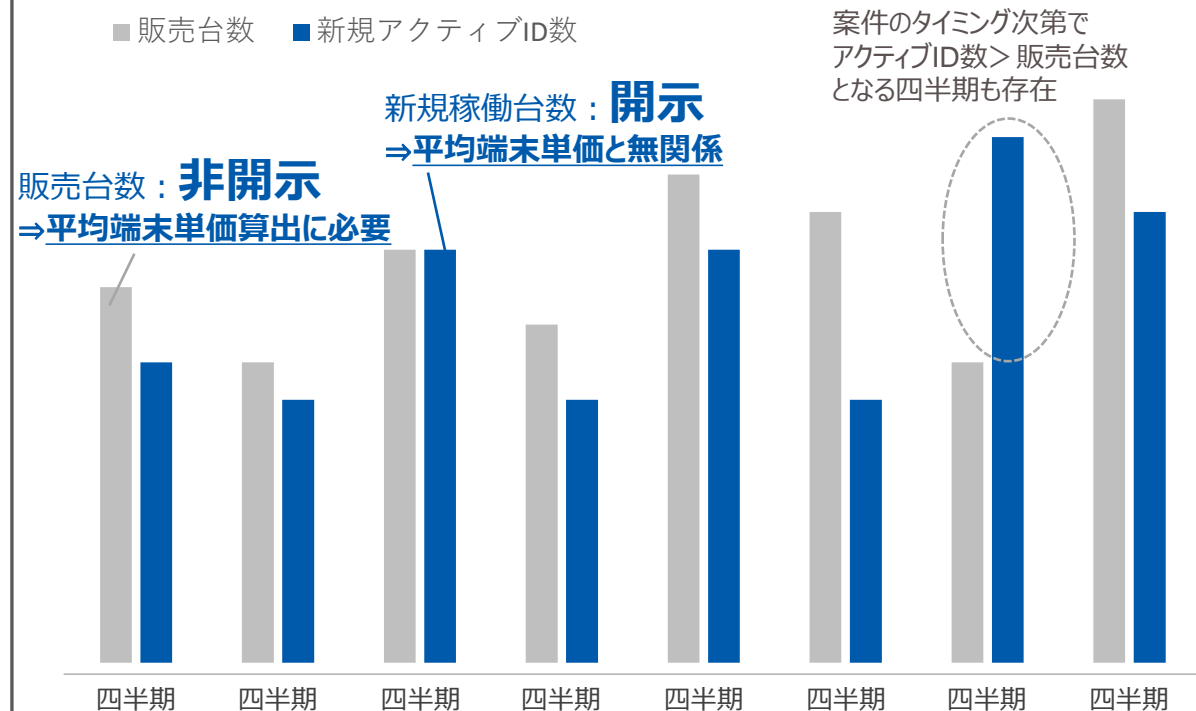
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上
アクティブID数 = 当該四半期に1回でも決済処理が行われたID数

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

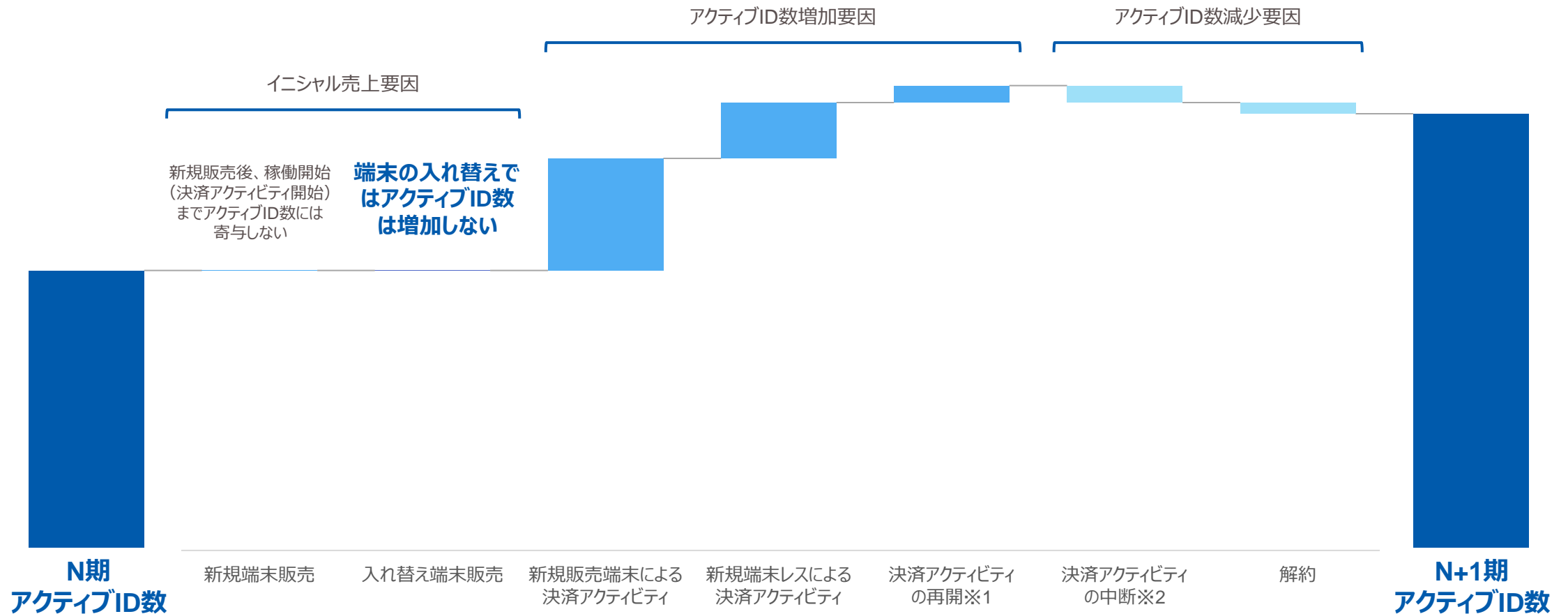


- 販売、稼働ともに**案件次第で四半期ごとにアップダウン**があり、**完全連動**はしない
- 販売が稼働に先行するため「販売 > 稼働」となる四半期が多いが、大口案件の一斉稼働などにより、「稼働 > 販売」となる四半期も存在
- 当社は、「**アクティブID数の累積的な積み上げ**」を重視

販売端末台数とアクティブID数の違いについて②

ビジネスモデル

アクティブID数は四半期毎に計算され、イニシャル売上と完全には連動しない
端末の入れ替えはイニシャ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



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	
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	・ 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
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	

※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</p> <p>×</p> <p>当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>

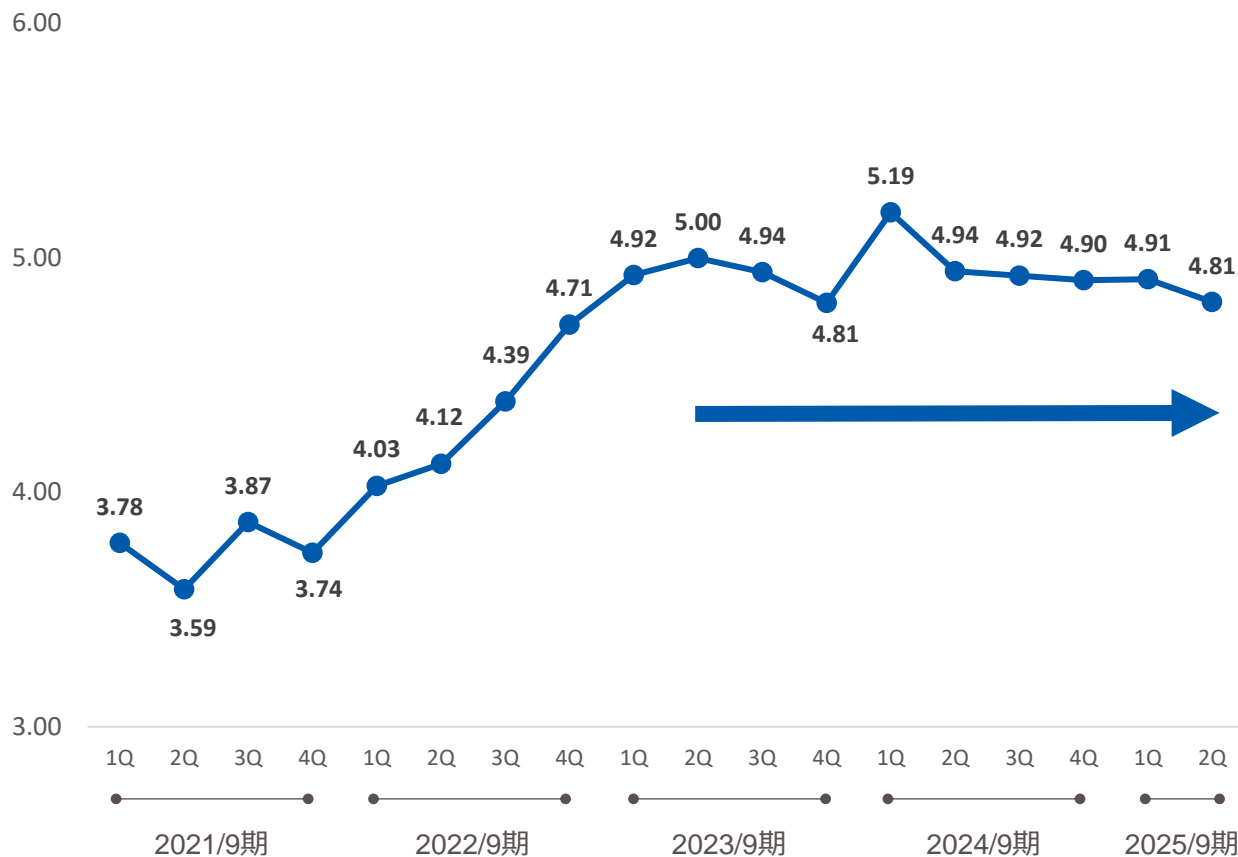
フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

ビジネスモデル

フィー単価は足元5円弱で推移、ロール紙販売がフィー単価の変動に寄与

■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

電子伝票保管料

加入拡大傾向

ロール紙販売

決済処理料

決済処理件数*

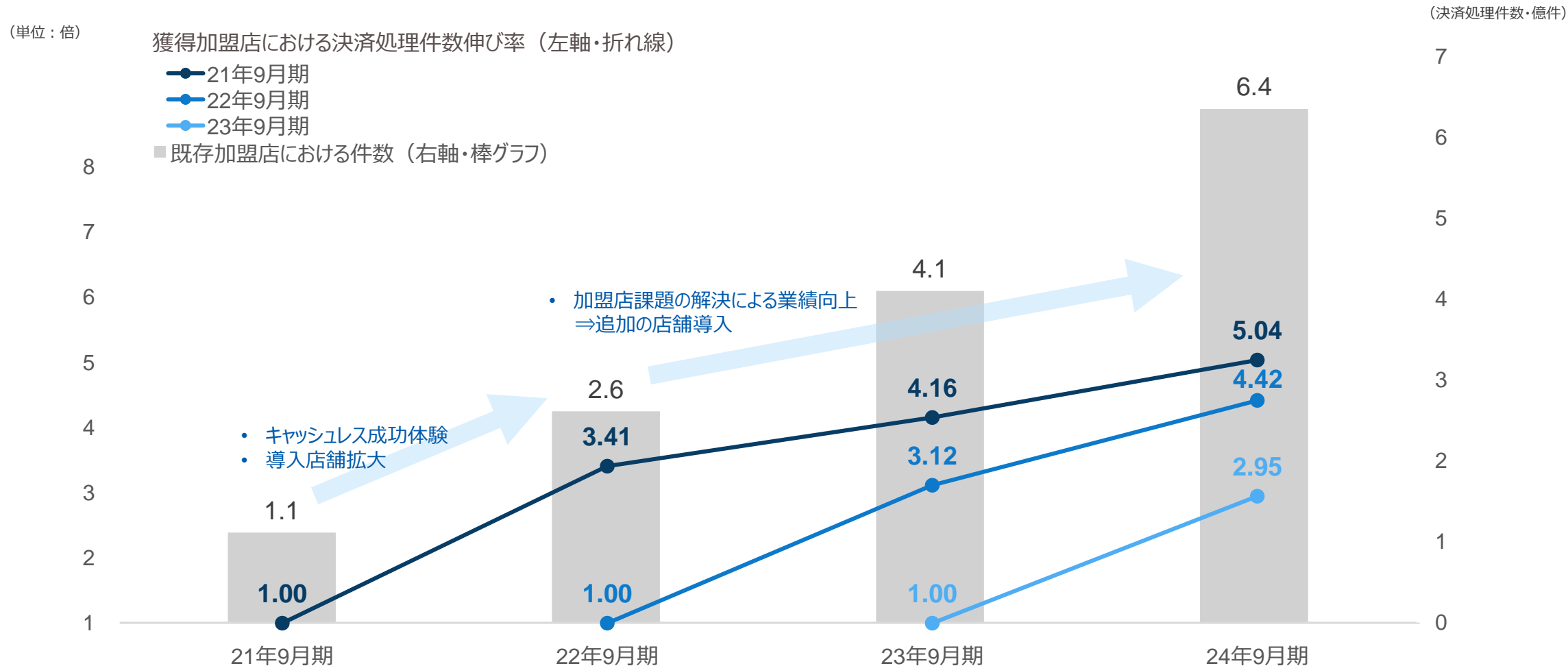
* 長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

既存加盟店の成長(決済処理件数)

ビジネスモデル

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



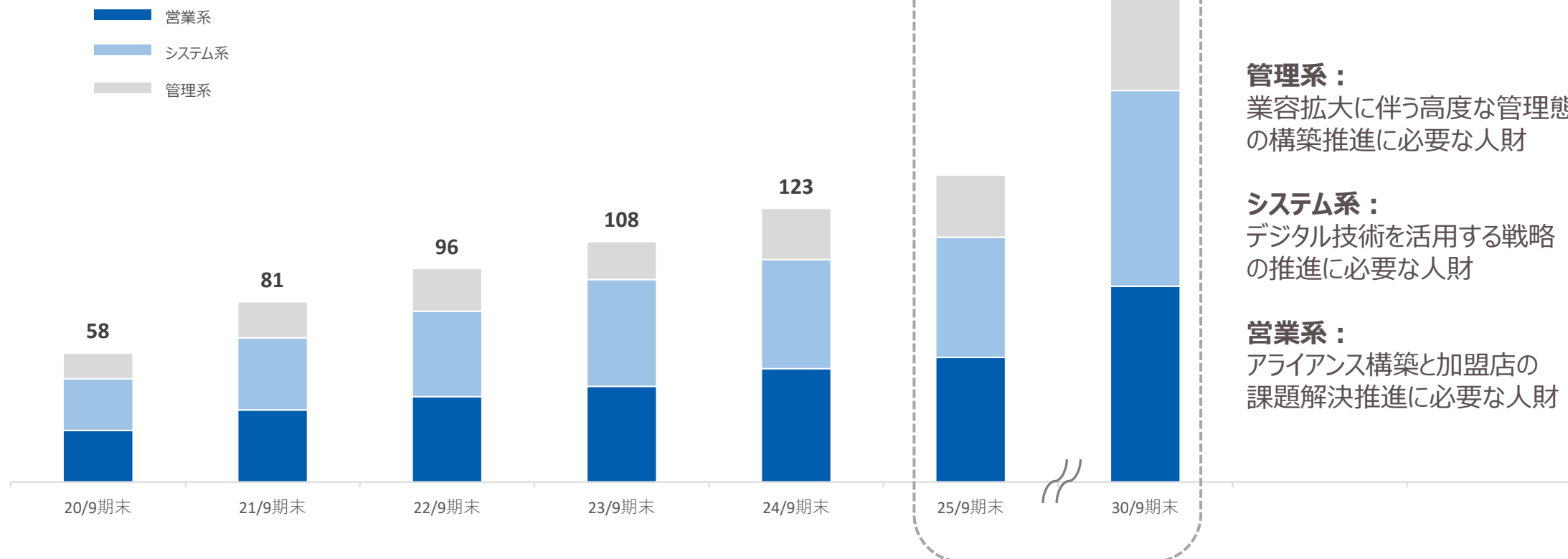
連結パートナー数推移

ビジネスモデル

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

每期15～20人(連結ベース)の純増を計画

推移イメージ



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

アクティブID数とストック売上の関連性について

ビジネスモデル

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



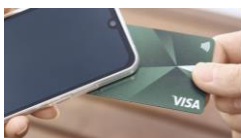
組込型決済型端末



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

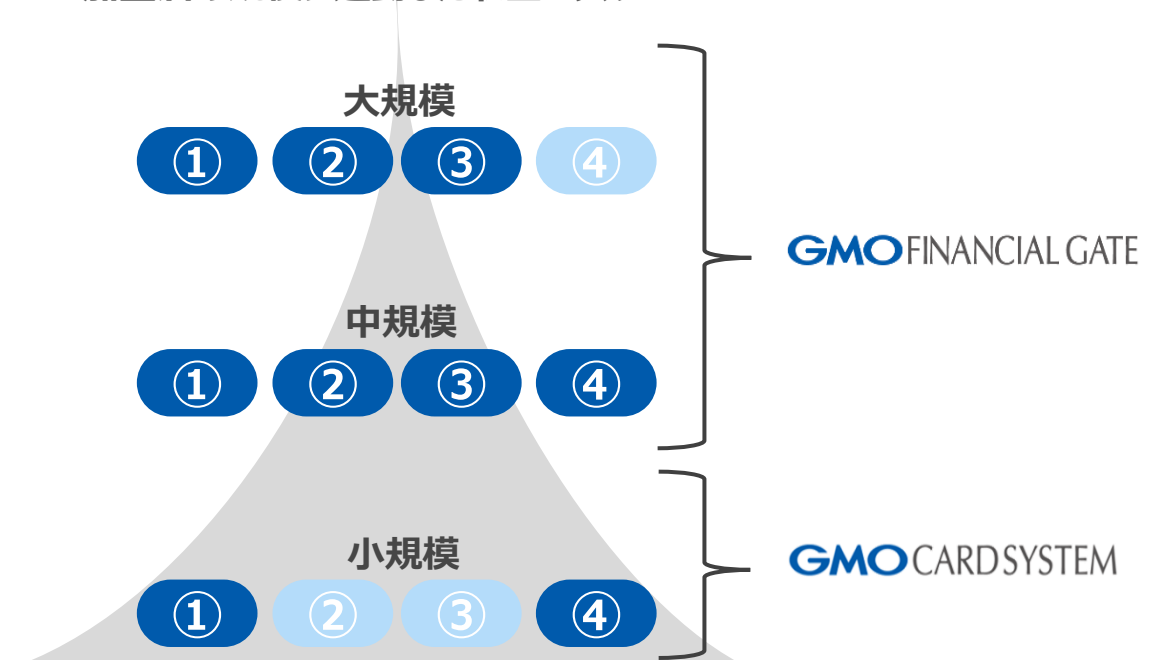
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

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



端末レス



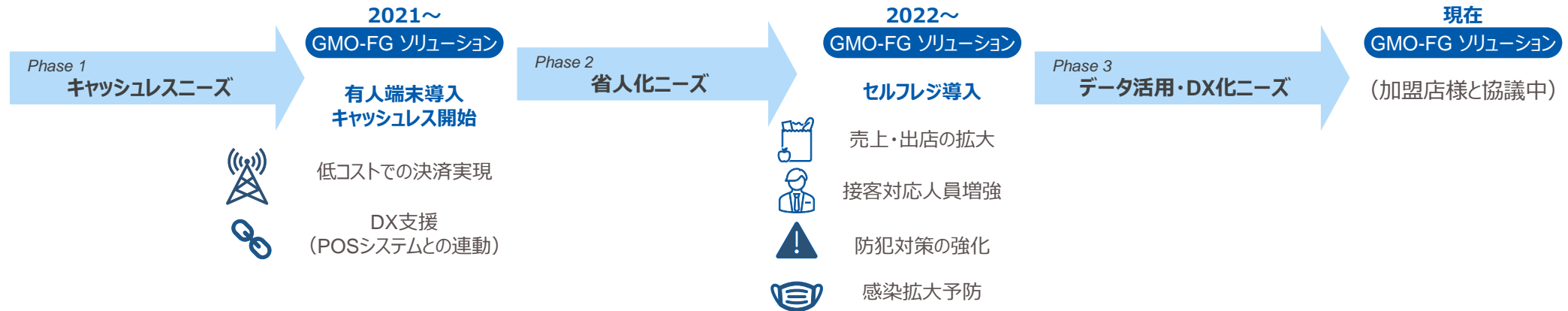
当社が提供するCashless Platform

Win-Winのエコシステム形成事例

ビジネスモデル

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)

2021

2022

2023

2024



GMO FINANCIAL GATE
キャッシュレス決済プラットフォーム

当社ARPU

(加盟店AからもたらされるリカーリングARPU)

(万円)

2.0

1.8

1.6

1.4

1.2

2021

2022

2023

2024

1.2

1.5

1.6

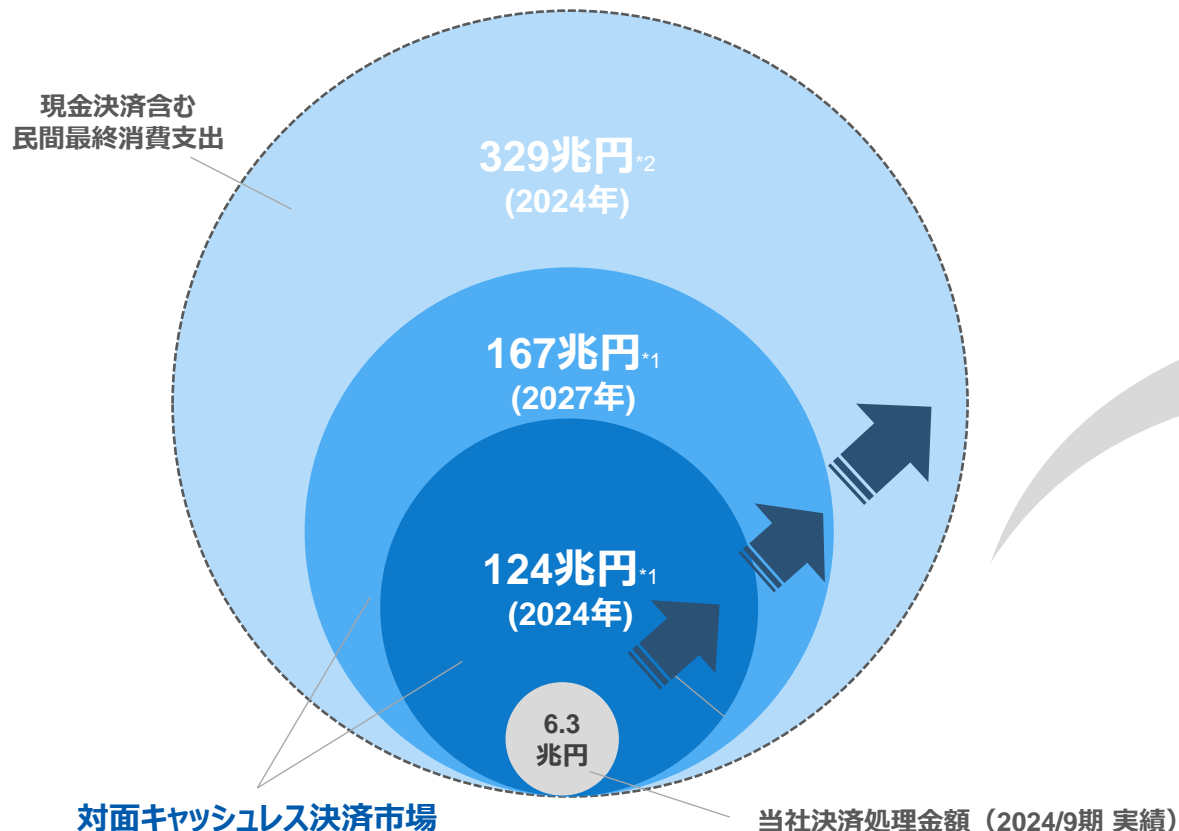
1.9

TAM(Total Addressable Market)

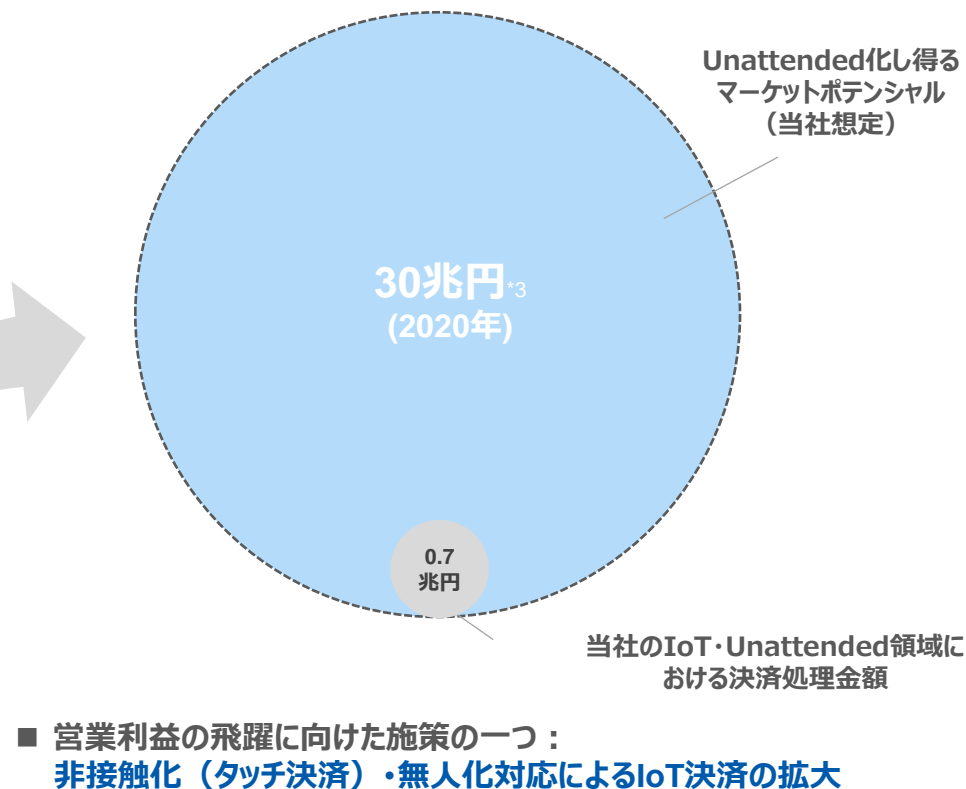
市場環境

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



(※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

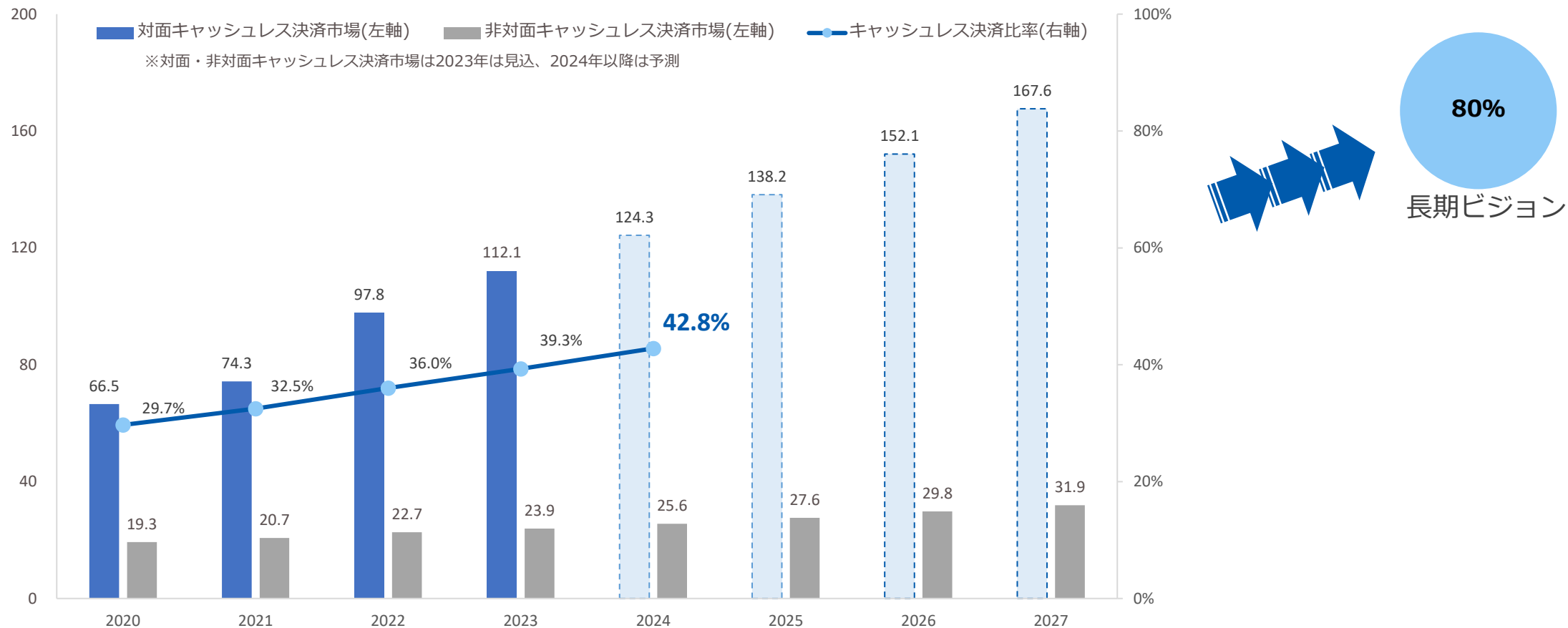
(※3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

国内対面キャッシュレス市場のトレンド

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）の約5倍に相当する約112兆円
キャッシュレス決済比率は政府目標の40%を達成。長期目標の80%に向け環境整備を継続

（単位：兆円）



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

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

QRコードの構成比が伸長しているものの、クレジットの決済取扱高の実数成長が続く

決済取扱高 構成比率	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
クレジット	94.1%	93.5%	93.0%	92.0%	91.2%	90.8%	89.9%	90.2%	90.7%	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%	82.9%
デビット	1.7%	1.6%	1.3%	1.1%	0.9%	0.8%	1.5%	1.7%	1.8%	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%	3.1%
電子マネー	4.3%	4.9%	5.6%	6.9%	7.9%	8.5%	8.6%	8.0%	7.5%	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%	4.4%
QRコード									0.2%	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%	9.6%

(兆円)

160.0

■クレジット ■デビット ■電子マネー ■QRコード

120.0

80.0

40.0

0.0

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

**当社が捉える
Unattended
Market**

リアル店舗の決 済端末市場

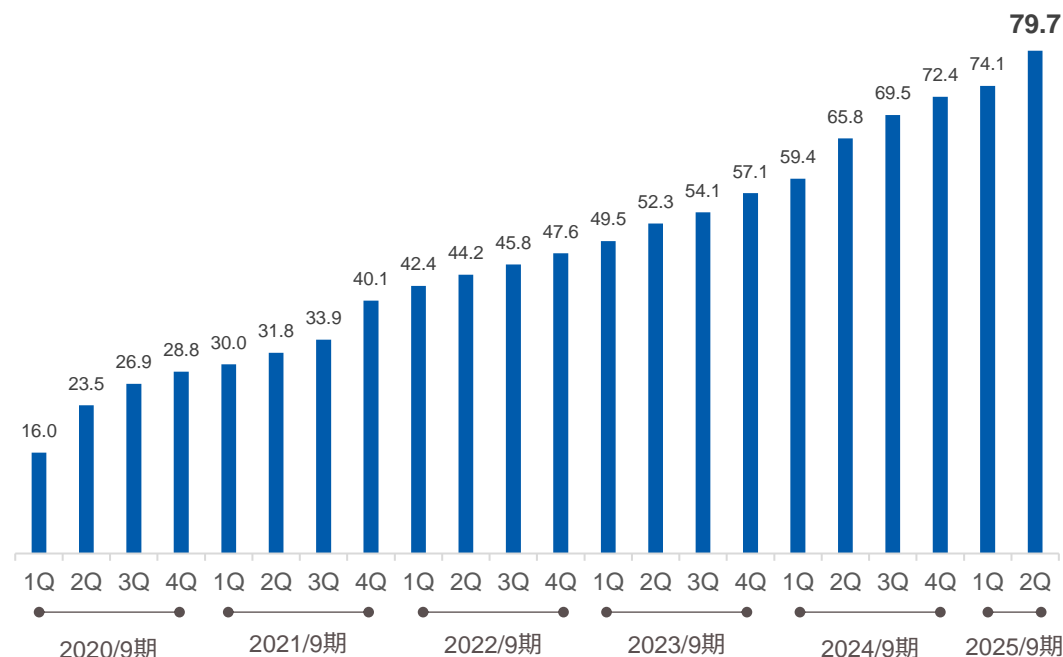


約400万台*

- ・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



(单位:千台)



矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」に基づき当社作成

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

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
- 営業利益每期+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

成長戦略

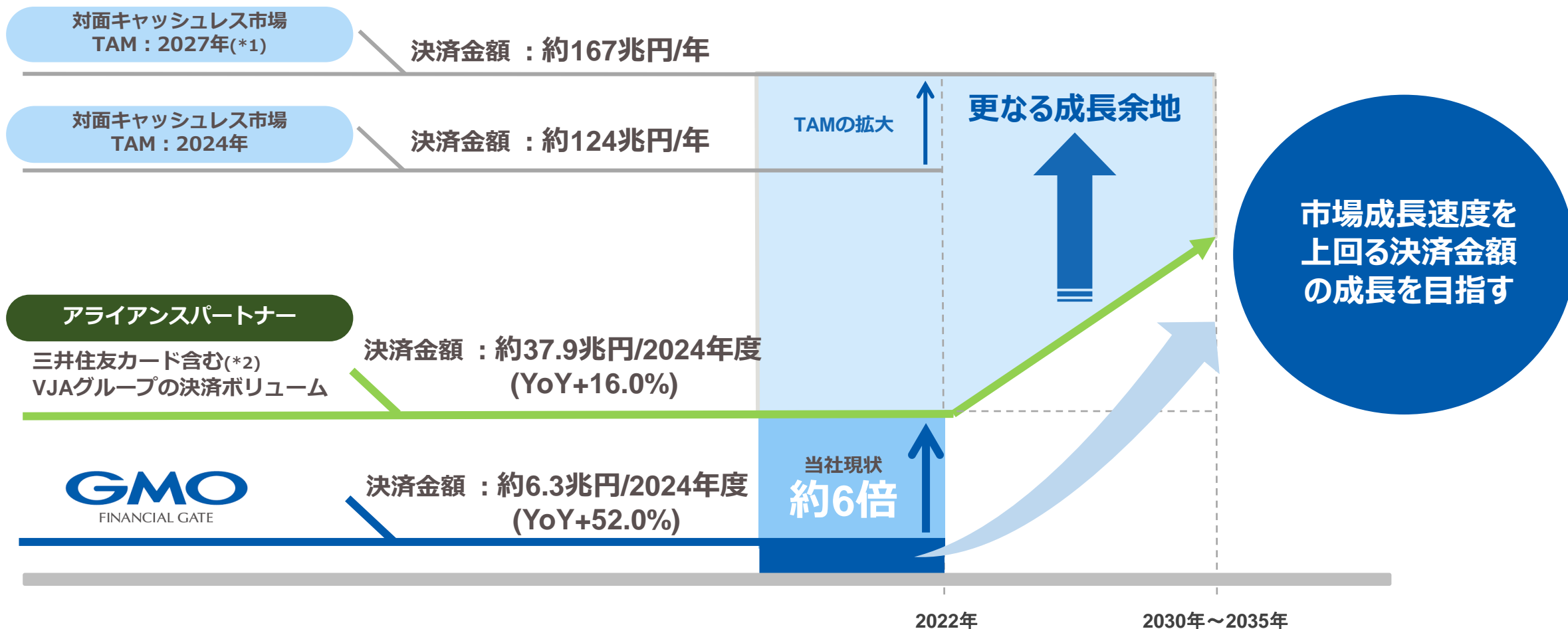
新ルート of 決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、
アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



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) 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

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

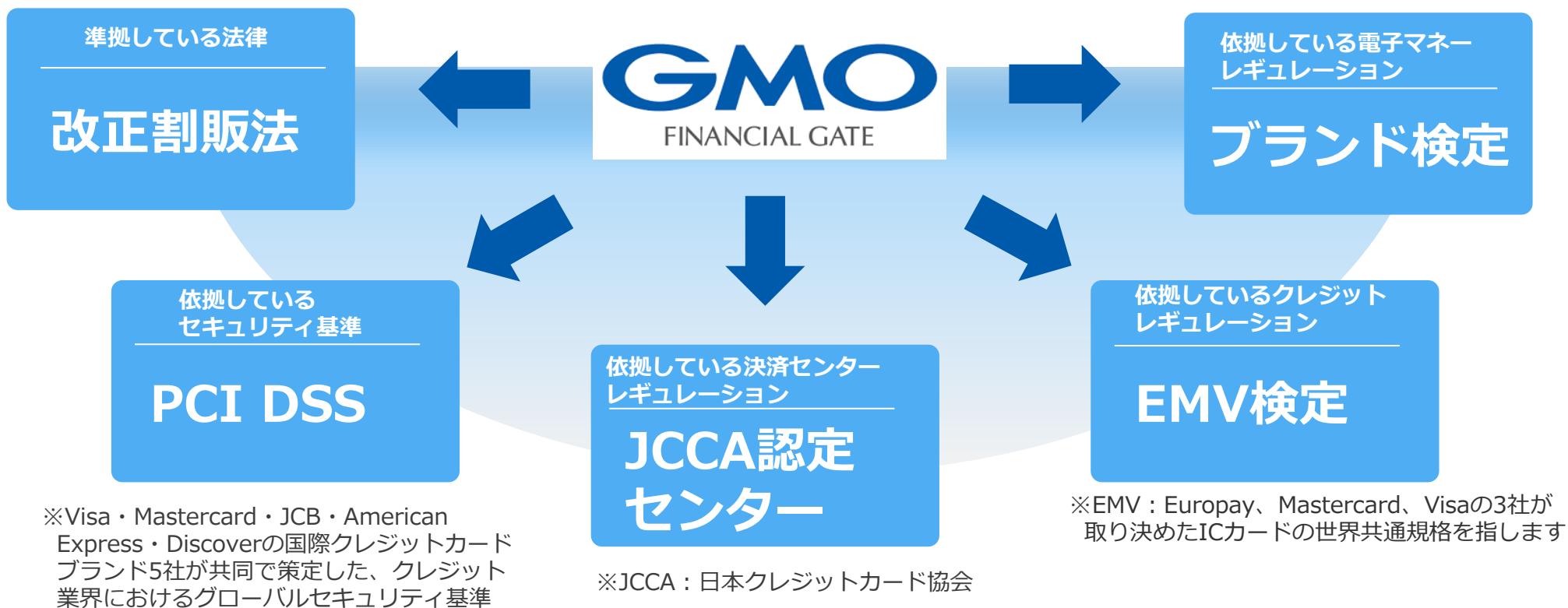
■ 対面決済事業におけるソリューション

	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

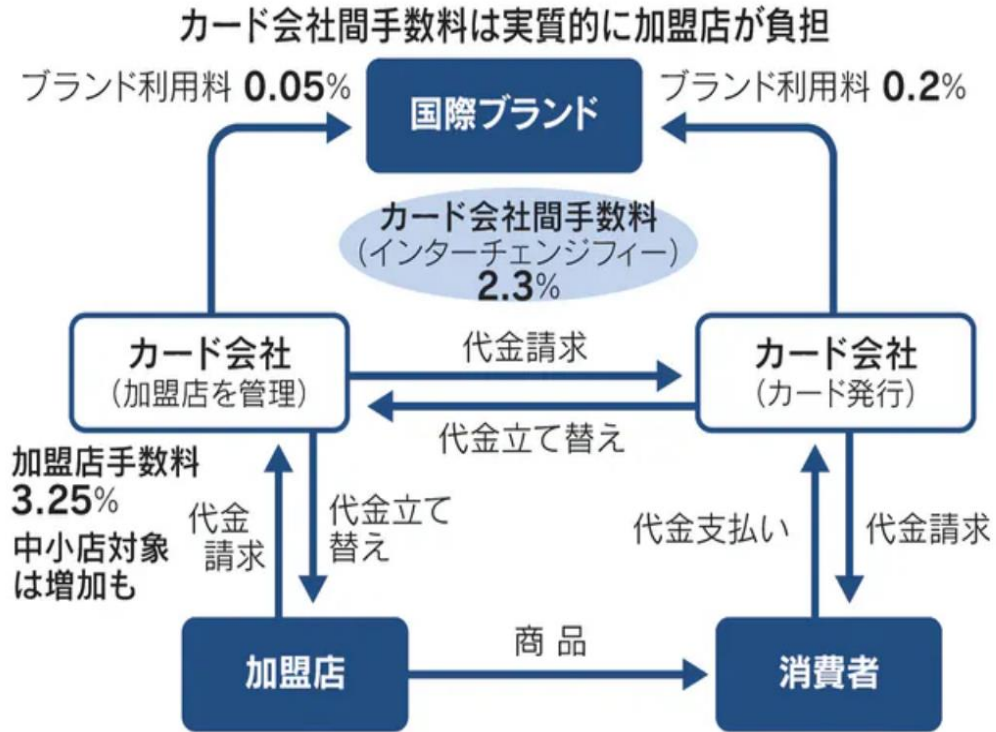


インターチェンジフィーの標準料率公開

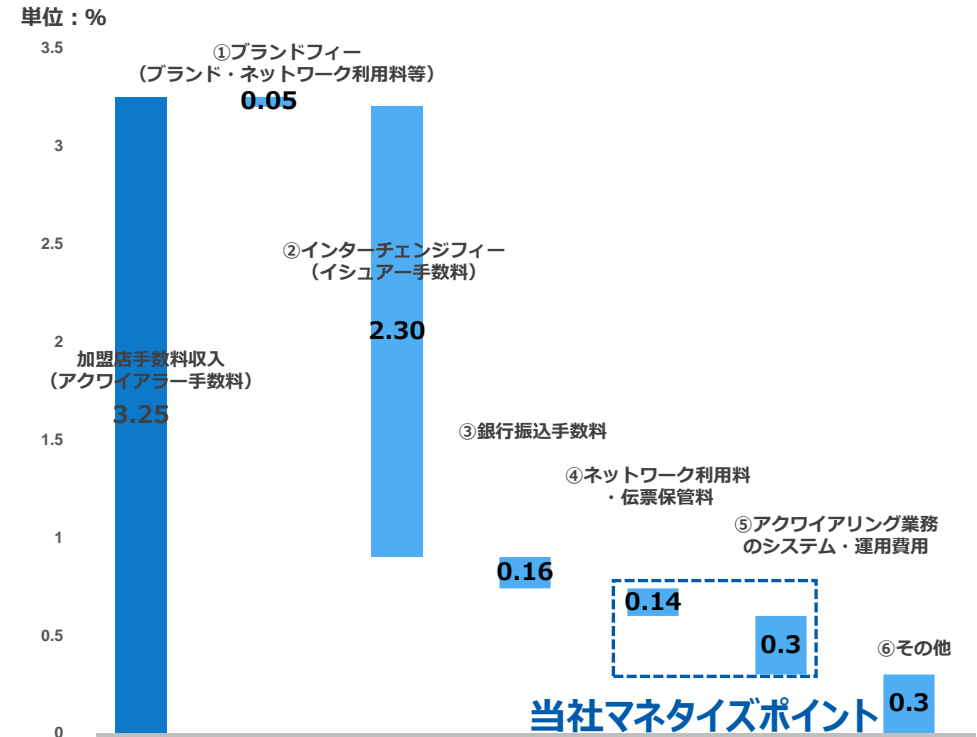
業界トピック

公正取引委員会からの要請を受け、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)

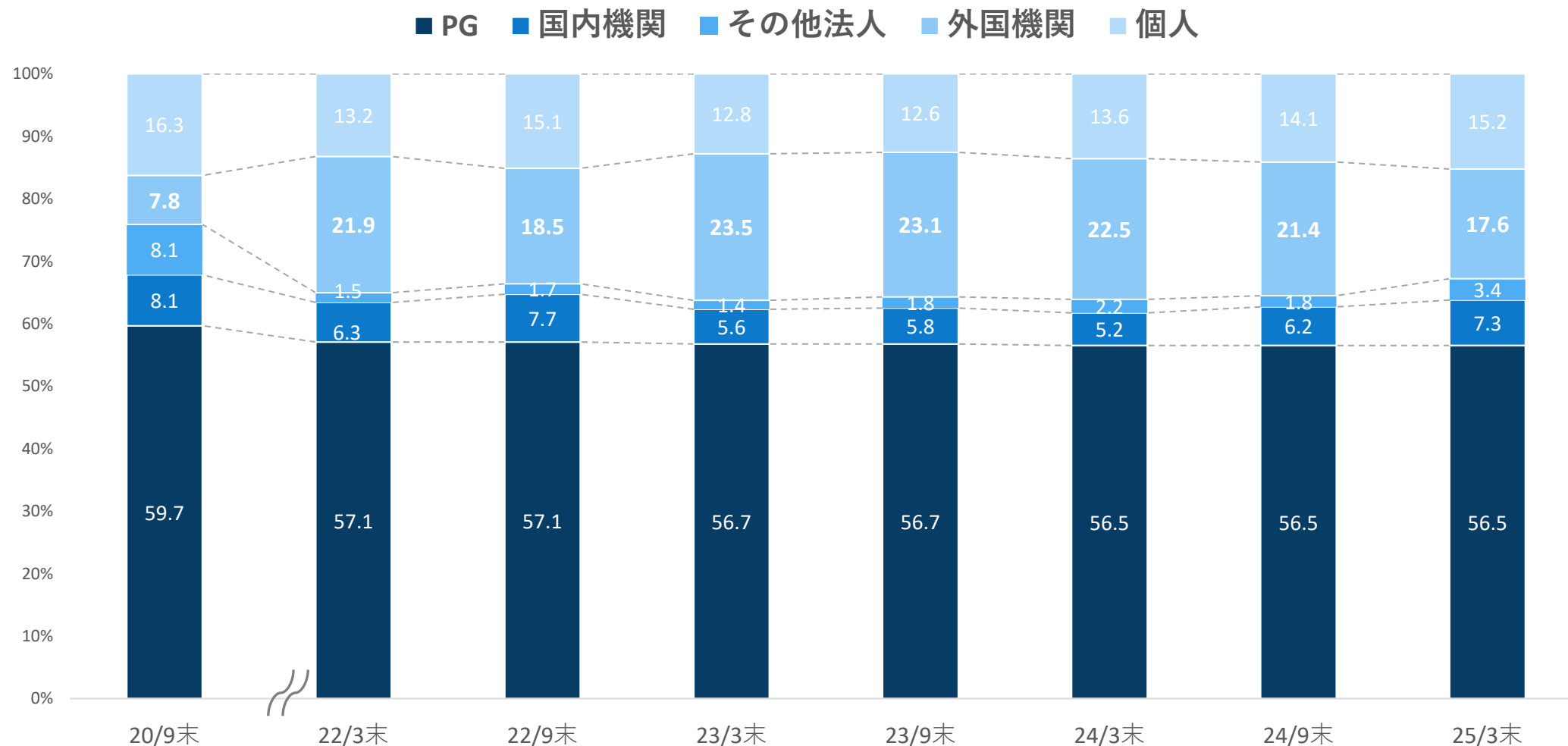


出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会
(図表3 モデルケース毎のアクワイアラーのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

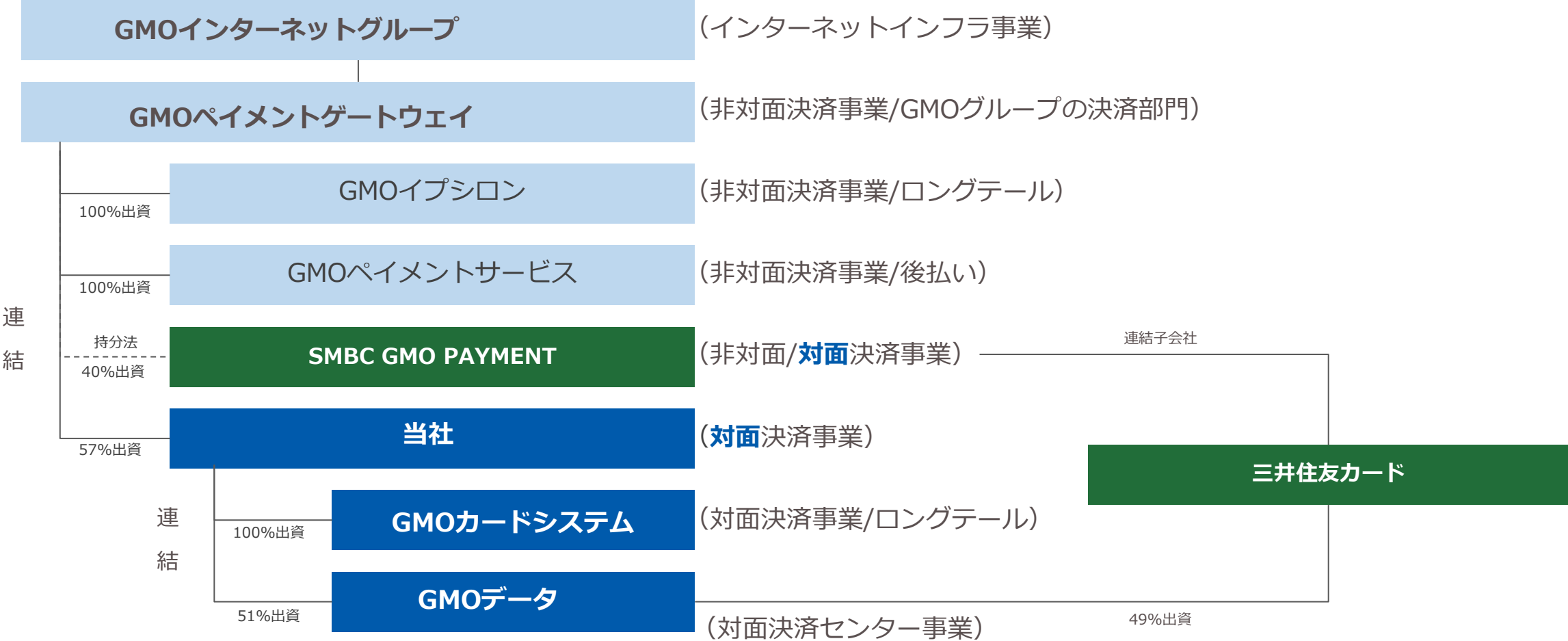
当社株主構成

株主構成

1on1ミーティングや証券会社主催カンファレンス参加等、IR活動を積極展開
外国機関の保有比率が高水準で推移





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（2025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	（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2024	https://paymentsjapan.or.jp/publications/20241225_rm2024/
特定サービス産業動態統計調査	https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/index.html
2024年のキャッシュレス決済比率	https://www.meti.go.jp/press/2024/03/20250331005/20250331005.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/>