

# 2023年9月期 第3四半期決算説明会

市場シェア拡大戦略が奏功し、利益率の高いリカーリング型売上が伸長

---

2023年8月10日

第13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8月10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. 2023年9月期 第3四半期 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

# 2023年9月期 第3四半期 業績サマリー

# 1.1 2023年9月期 第3四半期 総括

計画を超えるイニシャルに加え、大口案件の稼働開始に伴いリカーリング型も伸長  
好調な売上推移を踏まえ、売上高及び売上総利益を上方修正

## ● 2023年9月期 3Q累計 P 6、7

- 売上高 : **120.0億円(YoY+61.2%)** 通期進捗**88.1 %**
- 営業利益: **9.7億円(YoY+73.2%)** 通期進捗**95.8 %**

## ● 品目別売上 イニシャル**85.8億円(YoY+64.0%)**、リカーリング型\***34.1億円(YoY+54.5%)** P 8

\*「ストック型」から名称変更

## ● KPI P 13、14

- 稼働端末台数(3Q末): **273千台\*(YoY+89千台、YoY+48.7%)** \*「稼働端末」の定義変更 詳細はP.6参照
- 決済処理件数(単3Q): **1.3億件(YoY+58.1%)** 、GMV(単3Q): **1兆842億円(YoY+62.8%)**

## ● 2023/9期 通期計画の上方修正 P 23

- 売上: 136.2億円 ⇒ **150.0億円**(修正前比+10.1%)、売上総利益: 32.7億円 ⇒ **36.0億円**(〃+10.0%)

事業トピック

- ・上期から設置を進めてきた日本郵便様向け端末が3Q稼働開始 P 12
- ・大口案件に加え、SMB向けの決済ソリューションも伸長しイニシャル売上に貢献 P 16

組織トピック

- ・【成長投資】各種バックオフィス業務の効率化・仕組化に対し積極投資を実行 P 25
- ・【ESG対応高度化】CDP回答の実施。FTSEなどESGスコアリング向上に対するアクションを開始 P 30

# 1.2 業績サマリー

## 売上、利益とともに前回修正予想に対して順調に進捗

(単位:百万円)	2022年9月期 3Q累計実績	2023年9月期 3Q累計実績	前年同期間比	2023年9月期 通期進捗
売上高	7,446	12,003	+ 61.2%	88.1%
売上総利益	1,934	2,900	+ 49.9%	88.6%
営業利益	563	976	+ 73.2%	95.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	358	613	+ 71.3%	97.2%

	稼動端末台数*	決済処理件数	GMV
	(単3Q)	(単3Q)	(単3Q)
KPI (前年同期比)	273,298台 (+48.7%)	約1億3,027万件 (+58.1%)	約1兆842億円 (+62.8%)

\*【定義変更】

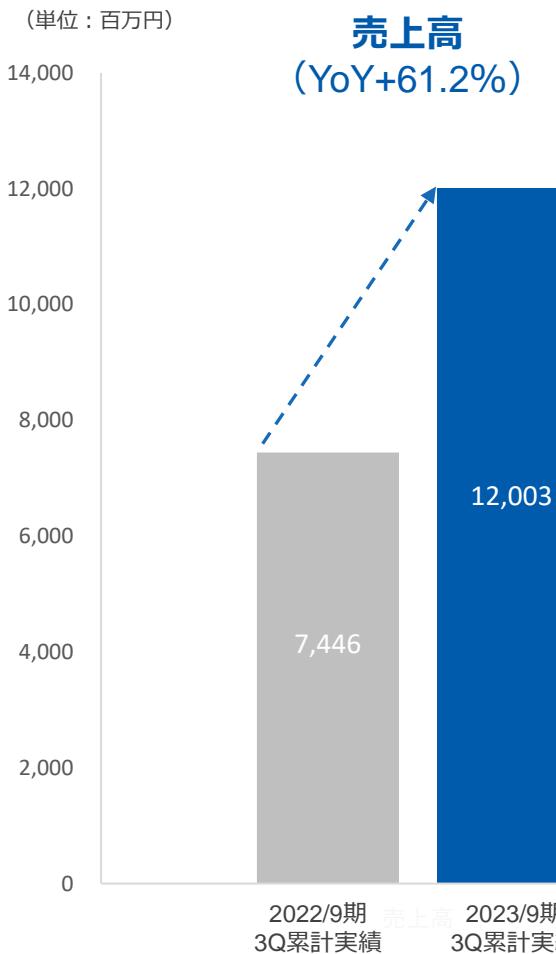
修正前：四半期末月に1回以上決済があった端末数

修正後：四半期間(3か月間)で1回以上決済があった端末数

# 1.3 業績の変動要因

イニシャル、リカーリング型ともに売上拡大に寄与

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を確保



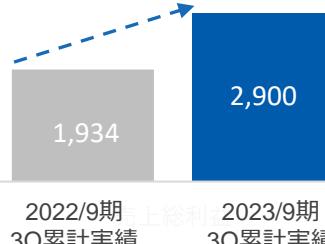
## ■ 売上高

- (+)日本郵便様などの大口案件に加え中小案件も寄与し、決済端末販売を中心としたイニシャル売上が拡大
- (+)稼働端末台数増加を背景としたリカーリング型売上の着実な伸長
- (+)インバウンド需要の回復もリカーリング型売上拡大に寄与

## ■ 売上総利益

- (+)売上高の拡大
- (+)利益率の高いリカーリング型売上の着実な拡大
- (-)低粗利率端末であるsteriaの売上構成比率上昇

**売上総利益**  
(YoY+49.9%)



## ■ 営業利益

- (+)売上、売上総利益の順調な拡大
- (-)計画対比での超過利益を再投資する方針継続

**営業利益**  
(YoY+73.2%)



# 1.4 品目別売上実績(YoY)

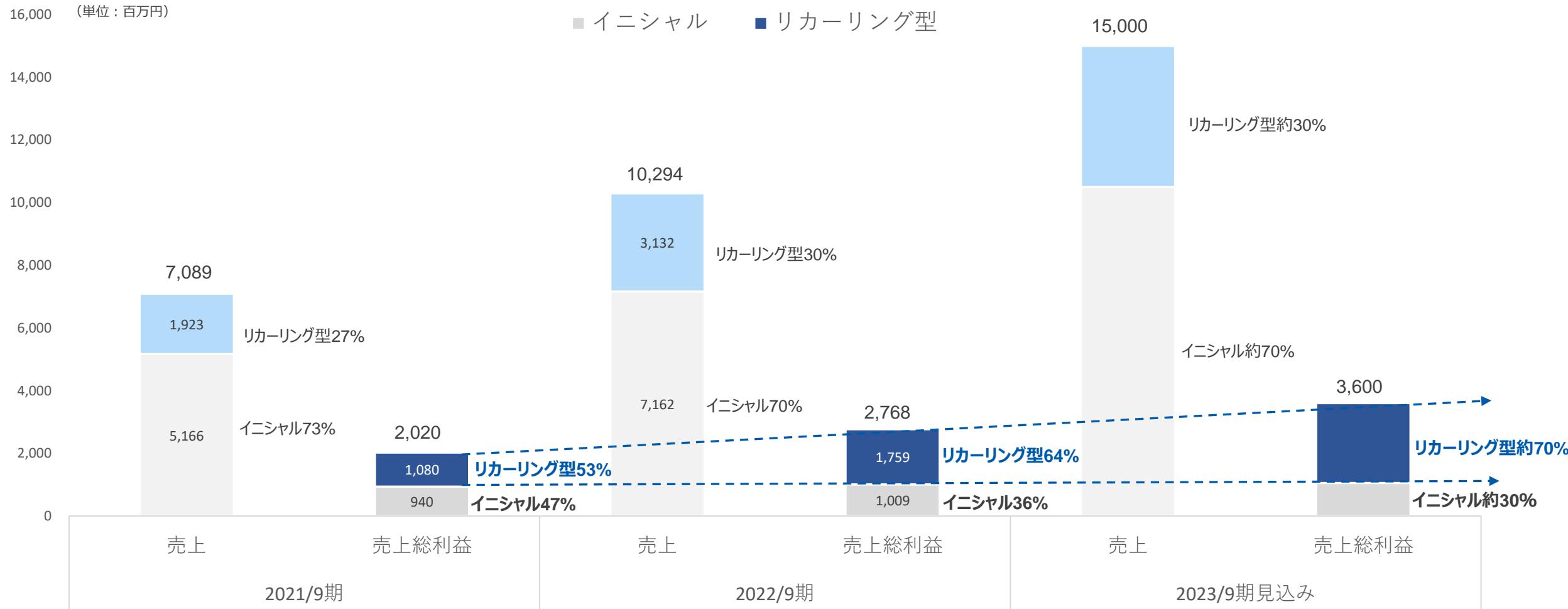
大口案件に加え中小案件の寄与もあり、イニシャル売上の構成比が上昇  
リカーリング型ではフィーの好調に加え、苦戦していたスプレッドも計画通り回復傾向

(単位:百万円)	2022年9月期 3Q累計実績 (構成比%)	2023年9月期 3Q累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	5,234 (70.3%)	8,587 (71.5%)	+64.0%
リカーリング型売上	2,211 (29.7%)	3,416 (28.5%)	+54.5%
ストック売上	621 (8.3%)	877 (7.3%)	+41.2%
フィー売上	882 (11.8%)	1,702 (14.2%)	+93.0%
スプレッド売上	707 (9.5%)	835 (7.0%)	+18.1%
売上高合計	7,446 (100.0%)	12,003 (100.0%)	+61.2%

# 1.5 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）



## 1.6 スプレッド売上向上施策

下記施策の実施により、今期はYoY+20~25%ラインまでキャッチアップ見込み  
現在は来期案件の仕込みを念頭に、来期1Q以降の案件積み上げに注力

カテゴリ	施策	進捗状況		
		2022/9期 実績	2023/9期 見込み	YoY成長率 (2023/9期)
既存 加盟店	有人端末領域	9.5億	高精度施策 10.7億 まで積み上げ ～11億円	12.0%
	無人端末(IoT)領域	—	～1億円 0.6億	17.3%
新規 加盟店	有人端末領域	—	～0.5億円 0.3億	18.1%
	無人端末(IoT)領域	—	25%	

既存加盟店

新規加盟店

有人端末領域

無人端末(IoT)領域

2022/9期 実績

2023/9期 見込み

YoY成長率 (2023/9期)

取組施策

高精度施策フォーキャスト

～11億円

高精度施策  
10.7億  
まで積み上げ

～1億円  
0.6億

～0.5億円  
0.3億

25%

20%

15%

10%

5%

0%

12.0%

17.3%

18.1%

20～25%

- 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
- 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

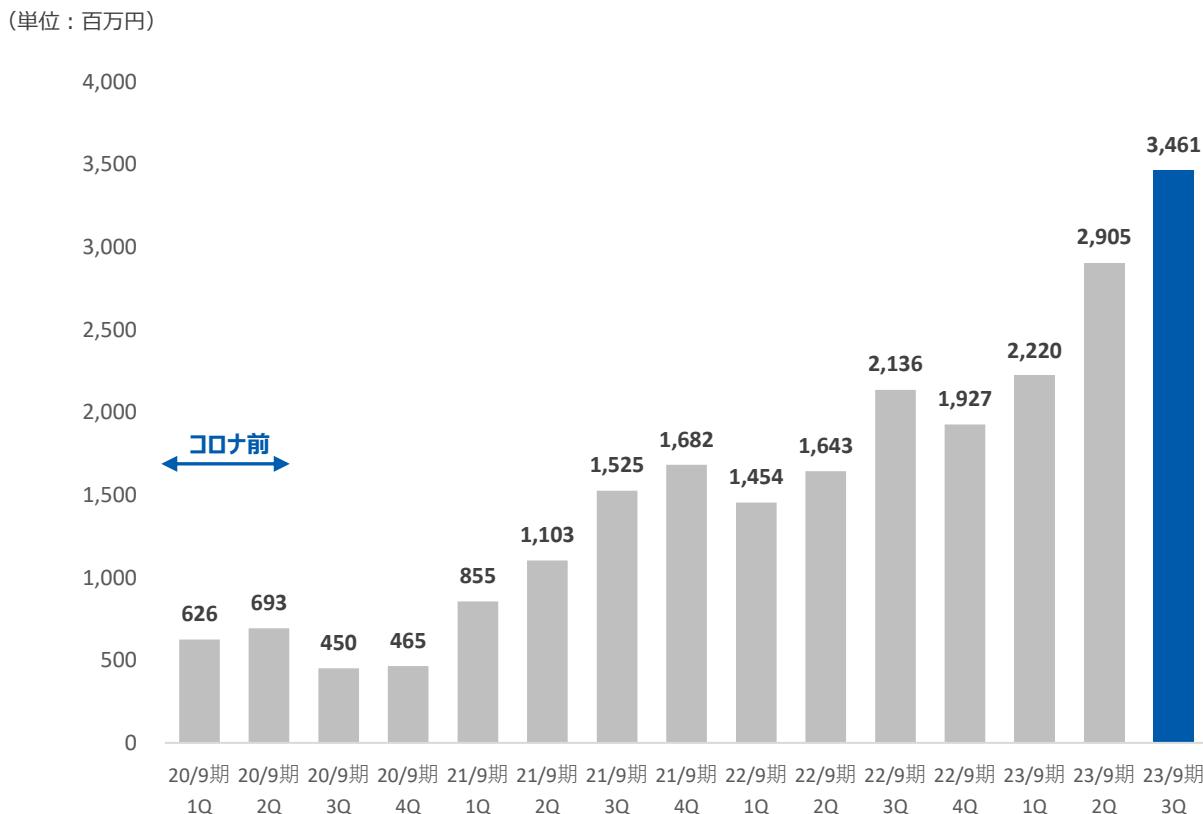
- 特定領域でのロングテール開拓
  - 流入向上のためのWeb導線の改善
  - リードタイム削減による見込み加盟店の離脱改善
- 自販機/精算機メーカーとのアライアンス強化
  - 電子マネーやQRコード決済等における新規包括契約の獲得

・ 施策実施により着実にキャッチアップ

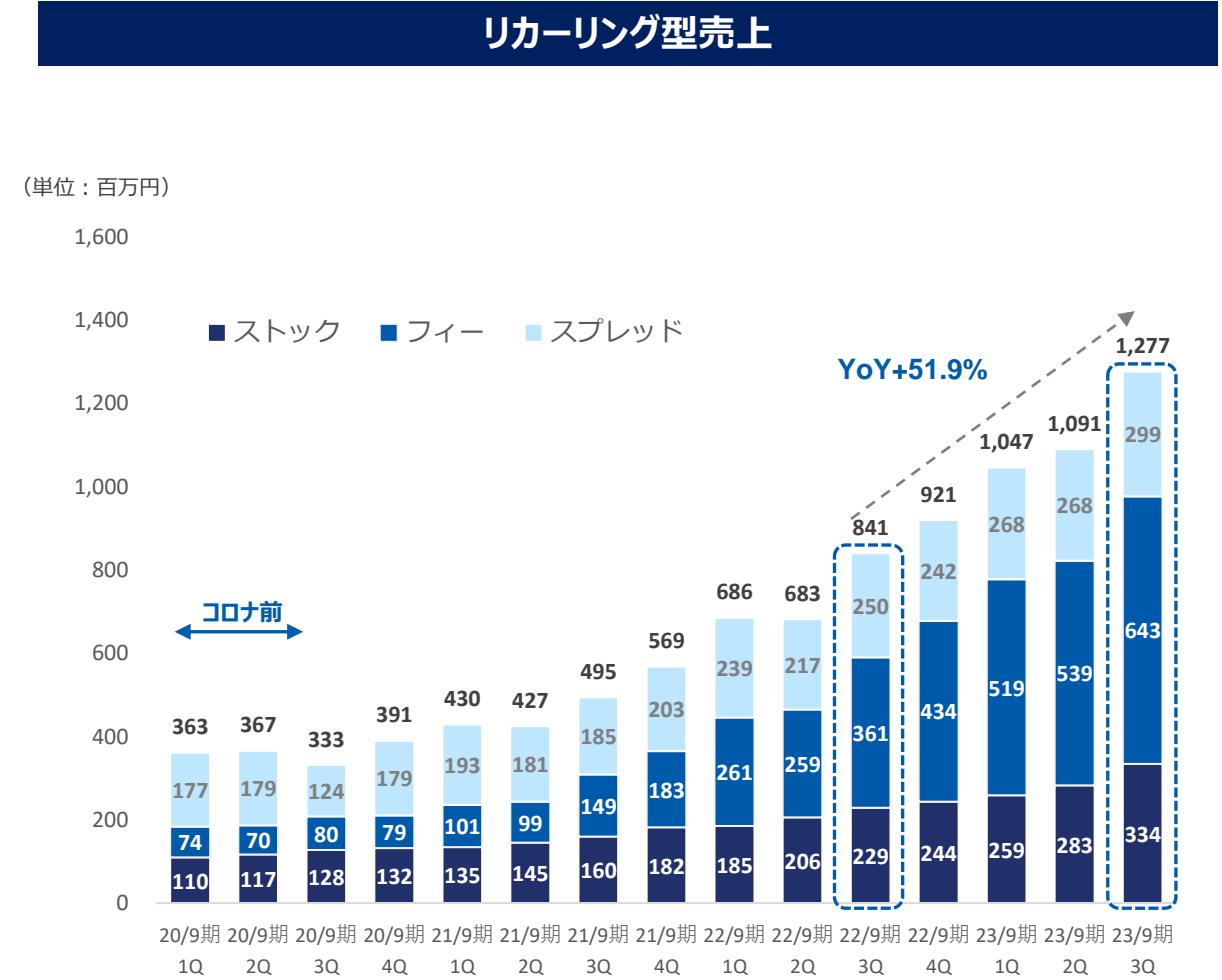
# 1.7 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：今1Qより始まる大型案件寄与に中小型案件の積み上げが重なり大幅伸長  
リカーリング型：稼働端末台数増を背景に順調な拡大、QoQでも高い伸びを記録

イニシャル売上

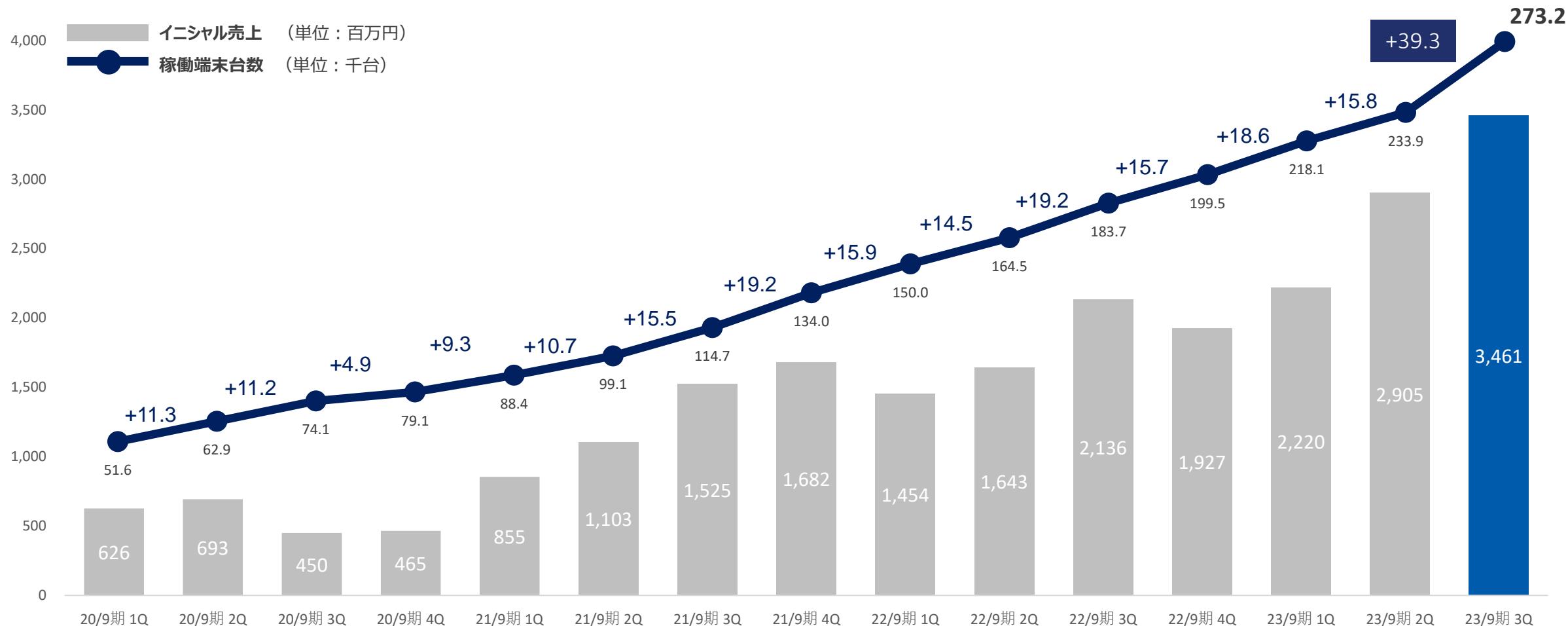


リカーリング型売上



# 1.8 イニシャル売上と稼働端末台数推移

大口の日本郵便様向け端末が3Qより稼働開始し、台数が急拡大。加えて中小加盟店向け端末も順調に増加しており、大口要因の日本郵便様向けを除いても過去最高の増加水準

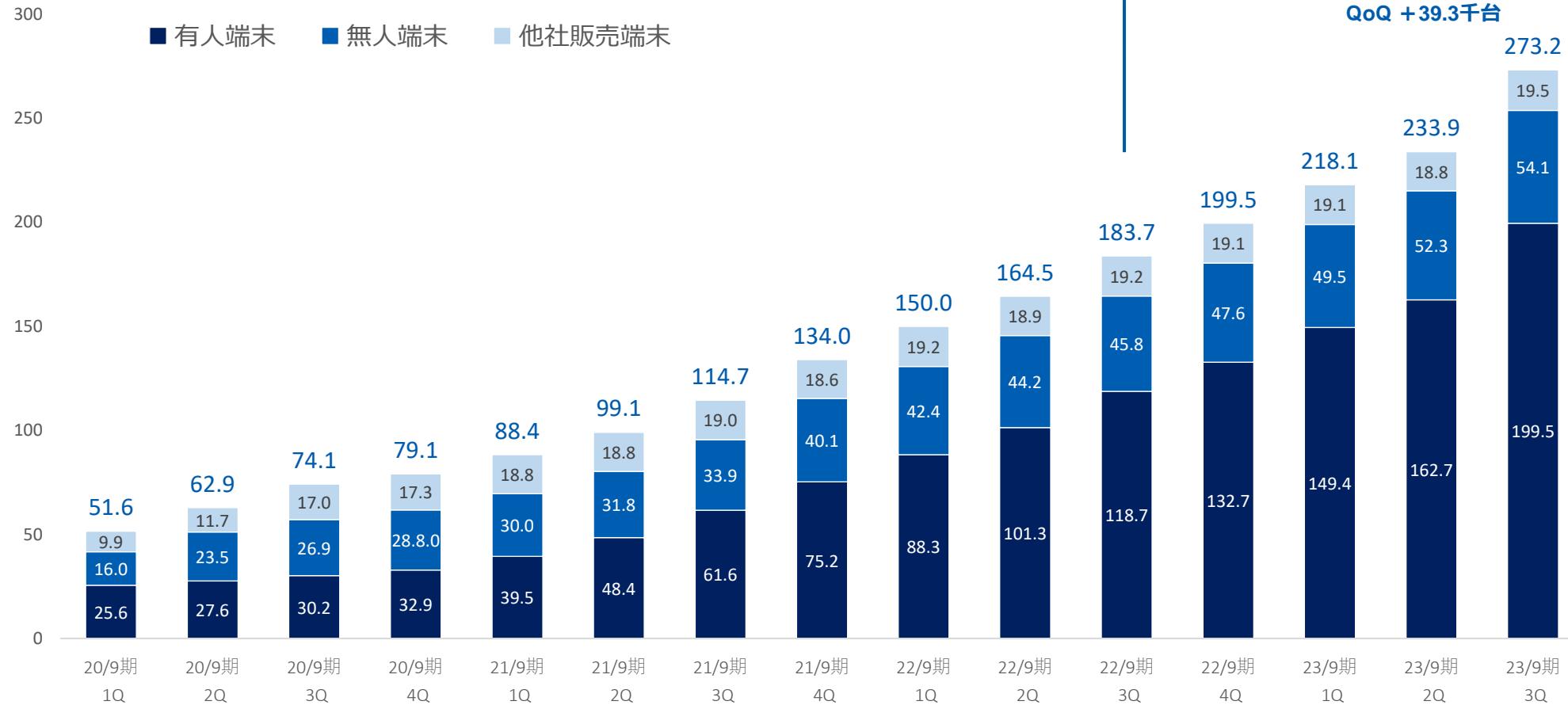


# 1.9 連結KPI推移（稼働端末台数）

有人端末を中心に過去にない稼働台数の増加を達成

稼働端末全体：YoY +89.5千台、YoY+48.7%

(単位：千台)



端末種別 YoY

他社販売端末

+0.3千台  
(+1.7%)

無人端末 (IoT)

+8.3千台  
(+18.2%)

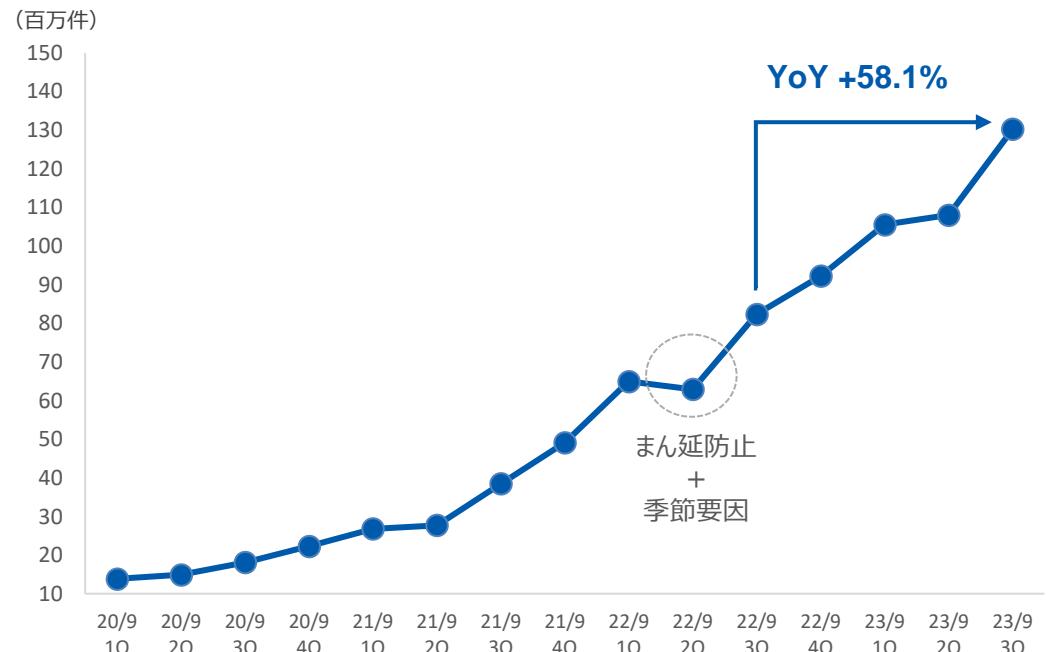
有人端末

+80.8千台  
(+68.1%)

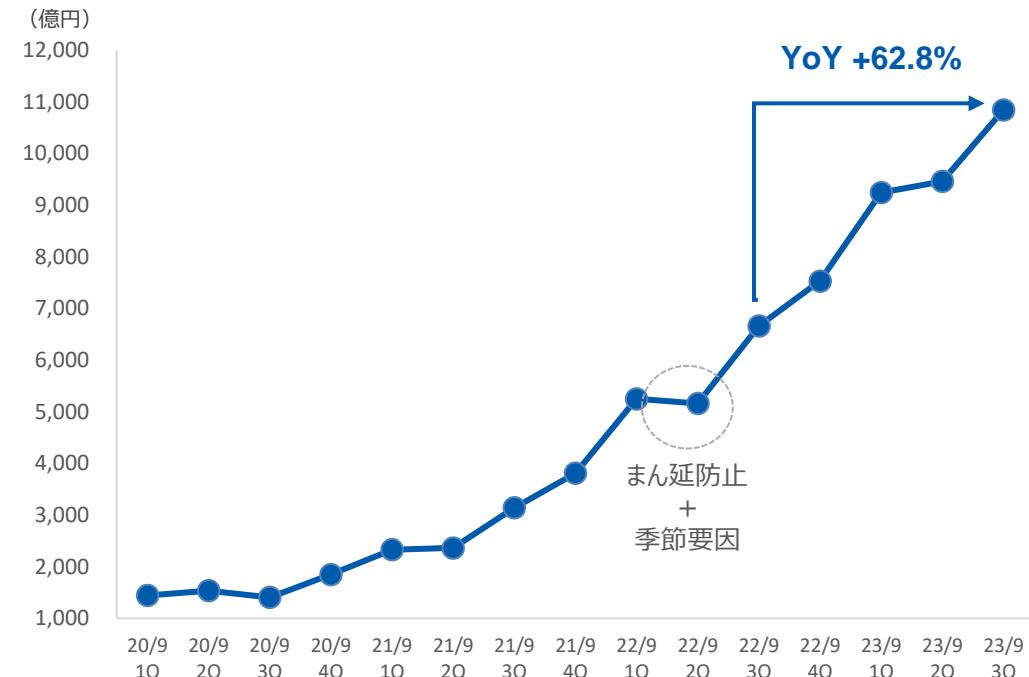
# 1.10 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

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  
閑散期である第2四半期との比較となり、QoQでも高成長を実現

決済処理件数



決済処理金額(GMV)



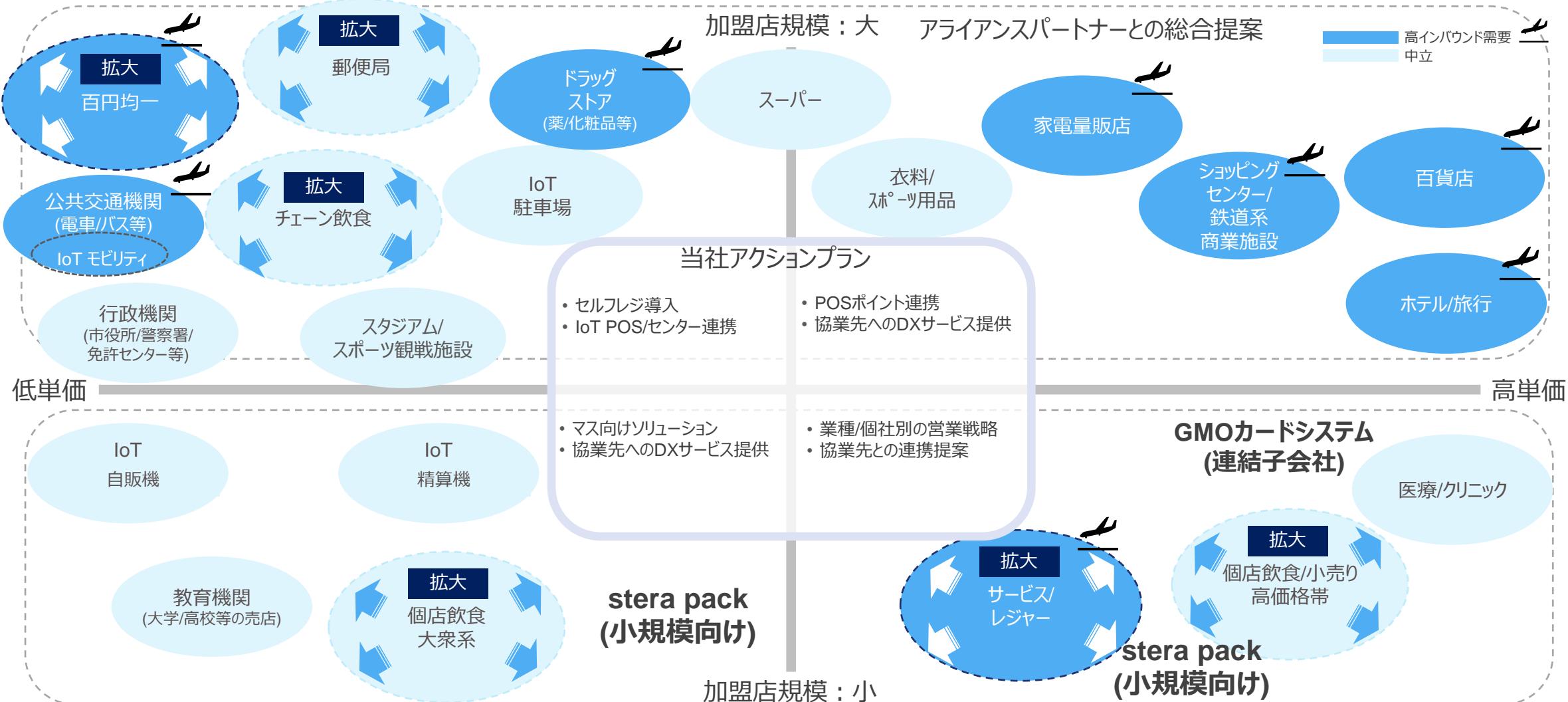
	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q	23/9期 1Q	23/9期 2Q	23/9期 3Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293	8,237	9,224	10,553	10,804	13,027
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162	6,658	7,530	9,242	9,460	10,842

## 事業ハイライト

## 2.1 当社加盟店の分布状況

日本郵便様向け端末が3Qにおいても拡大

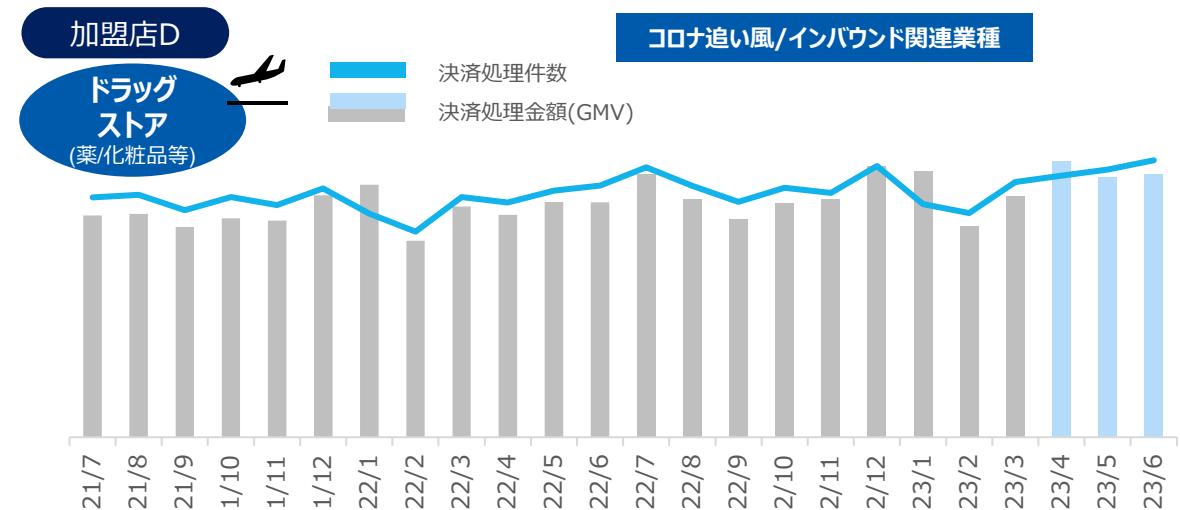
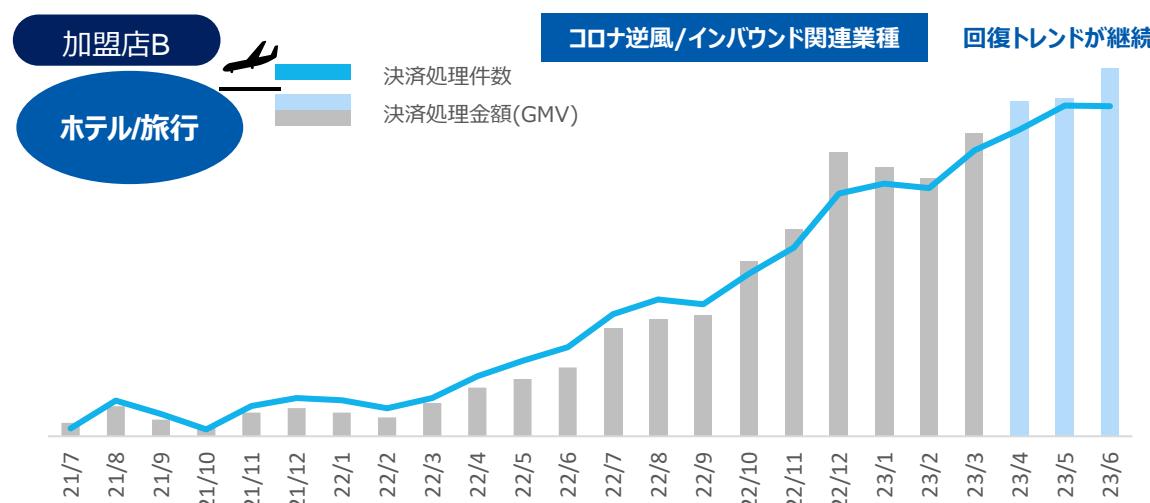
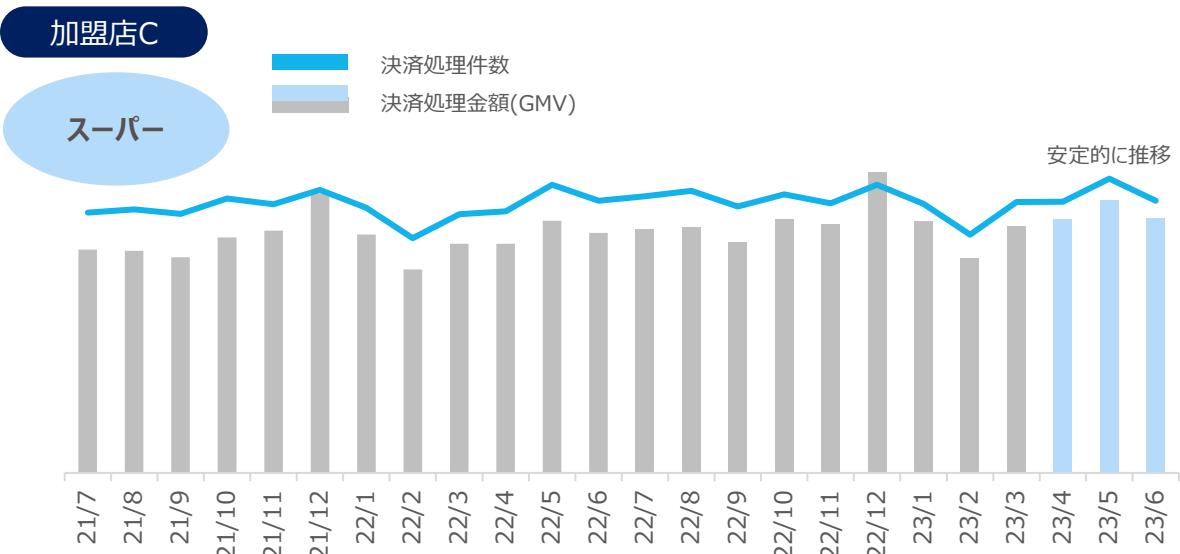
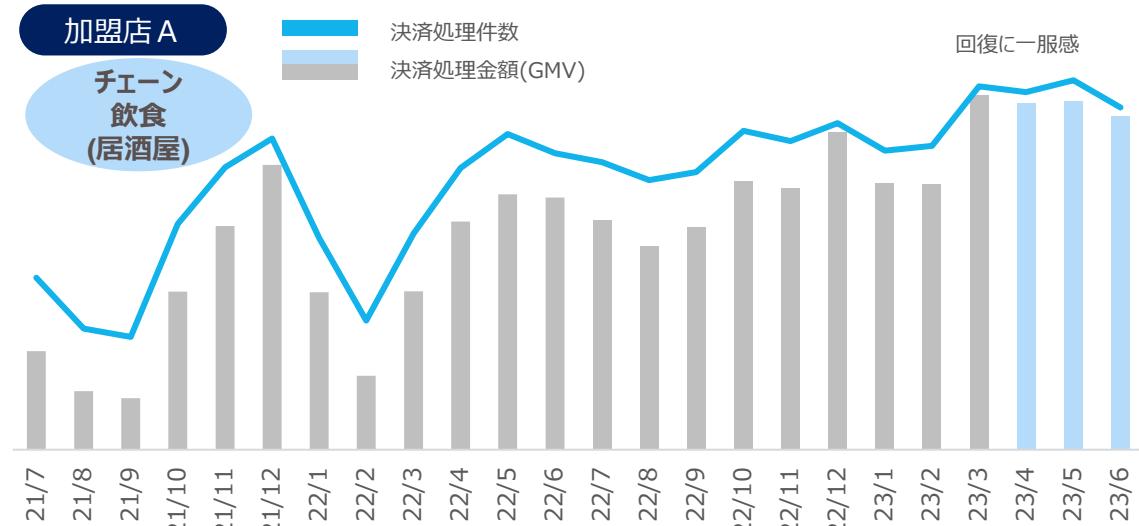
加えてsterapackによる小規模加盟店向けの台数積み上げトレンドも継続



## 2.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単3Q)

↗ : 高インバウンド需要

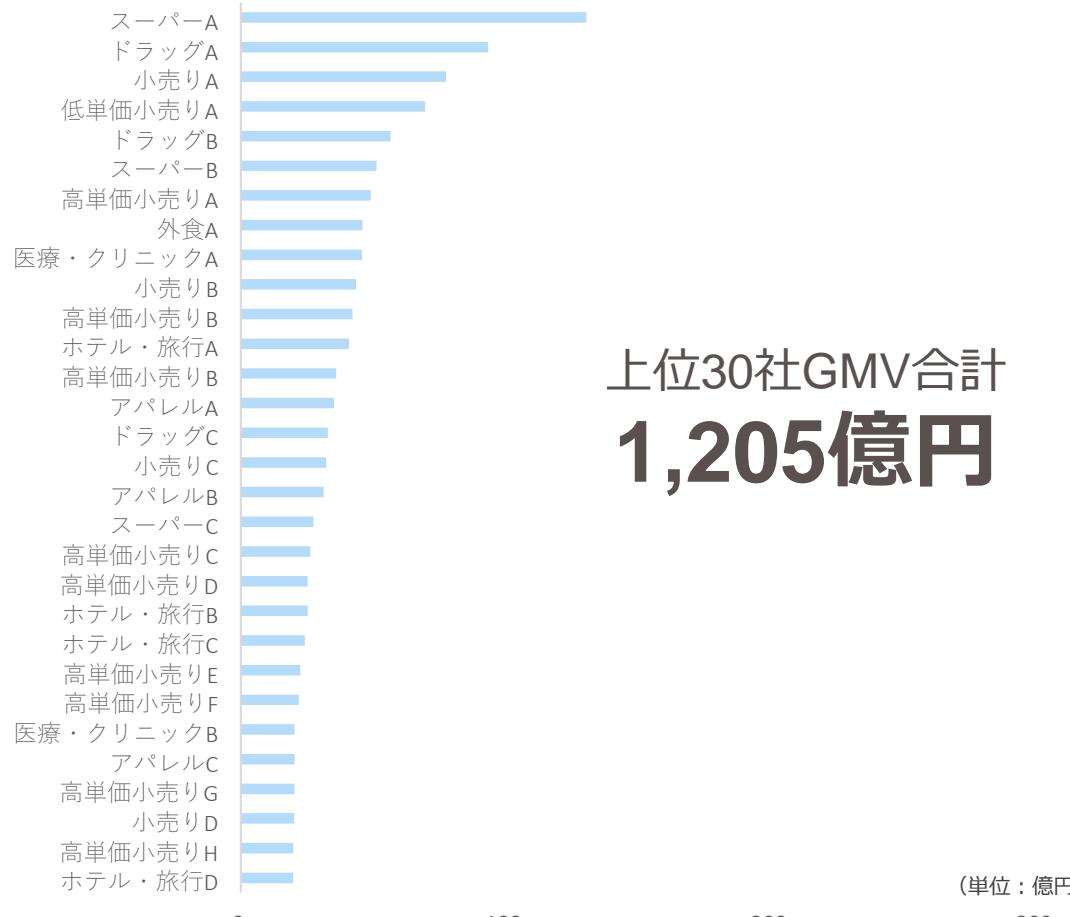
外食など回復にやや一服感も、インバウンド寄与が大きい業態の復調が継続



## 2.3 単3Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

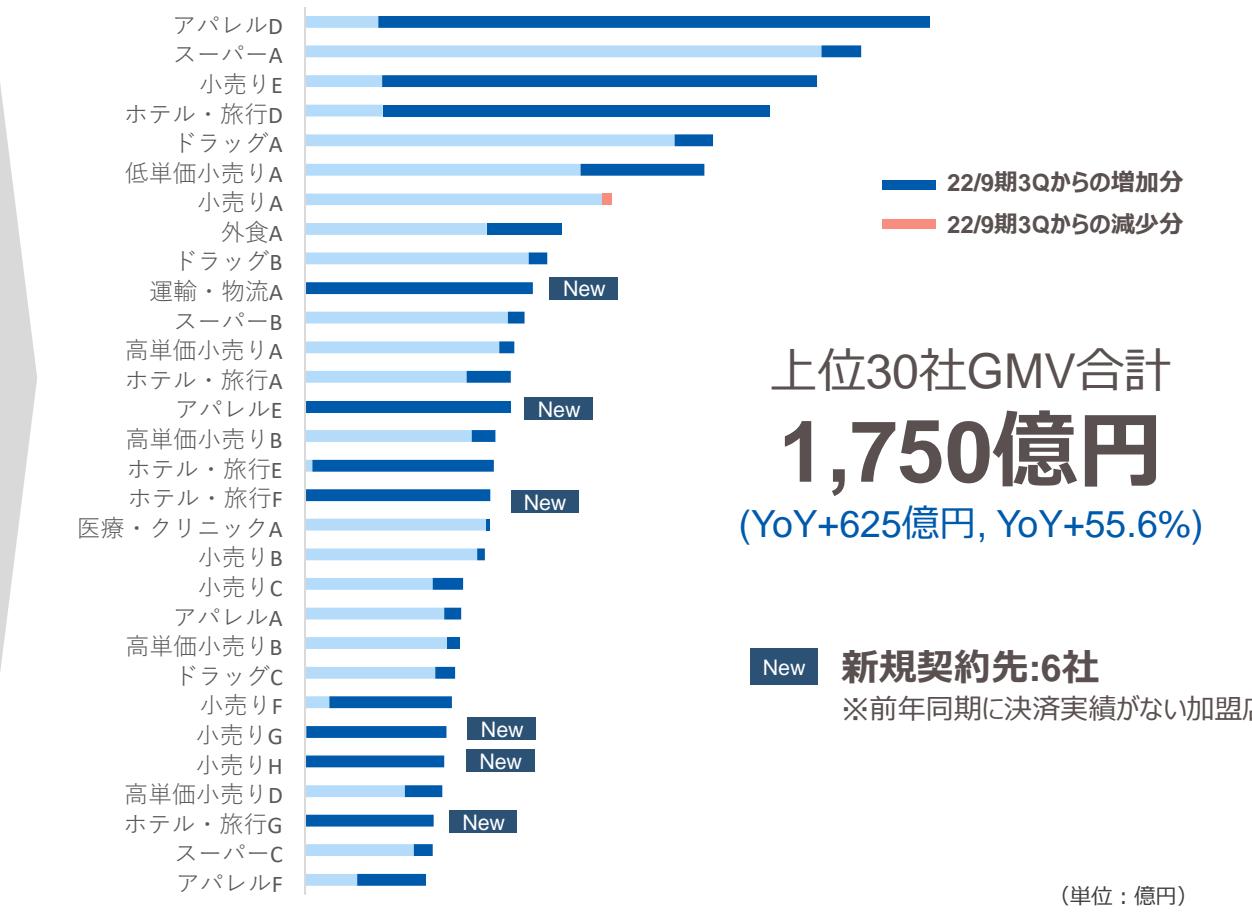
新規で運輸・物流カテゴリが上位入り  
アパレル、ホテル・旅行関連で上位入りした加盟店が多数みられる

2022/9期 単3Q



上位30社GMV合計  
1,205億円

2023/9期 単3Q



上位30社GMV合計  
1,750億円

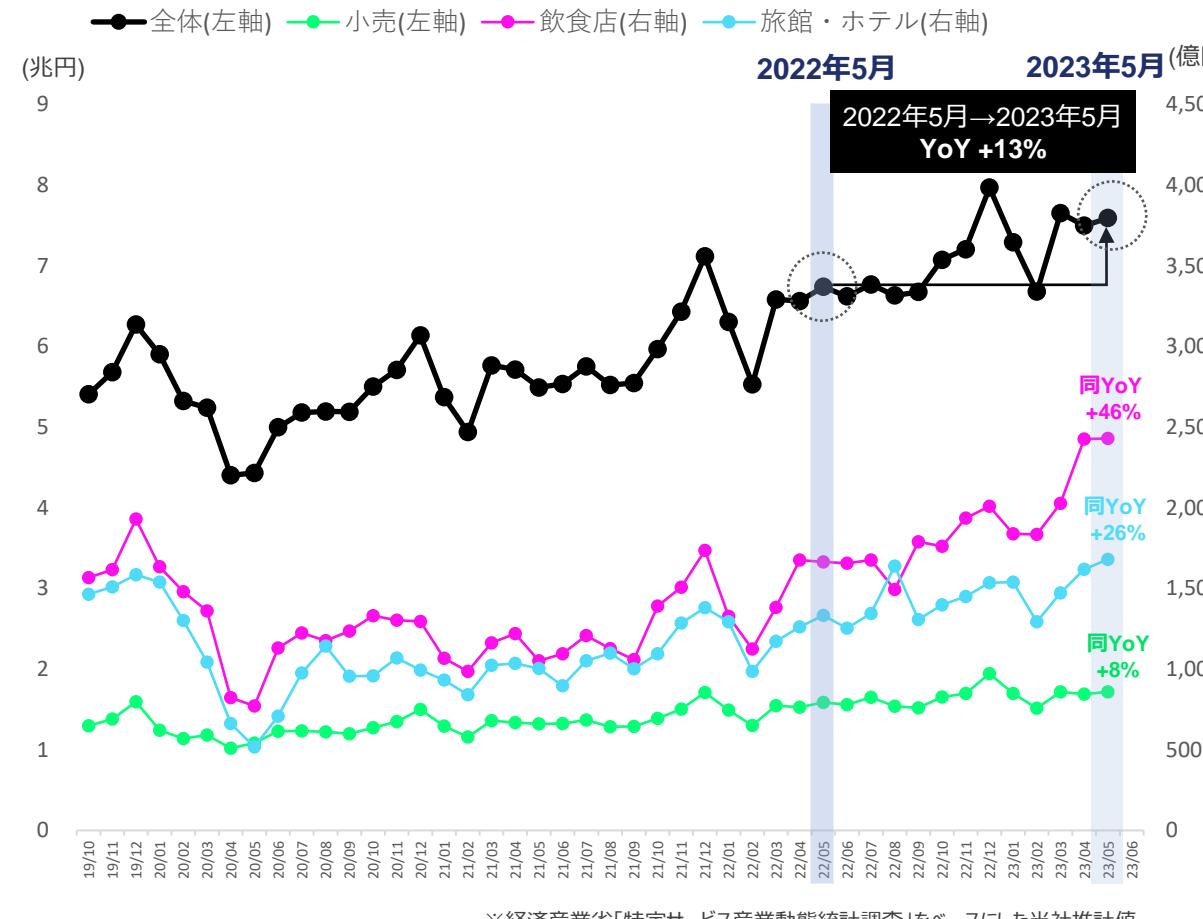
(YoY+625億円, YoY+55.6%)

New 新規契約先:6社  
※前年同期に決済実績がない加盟店

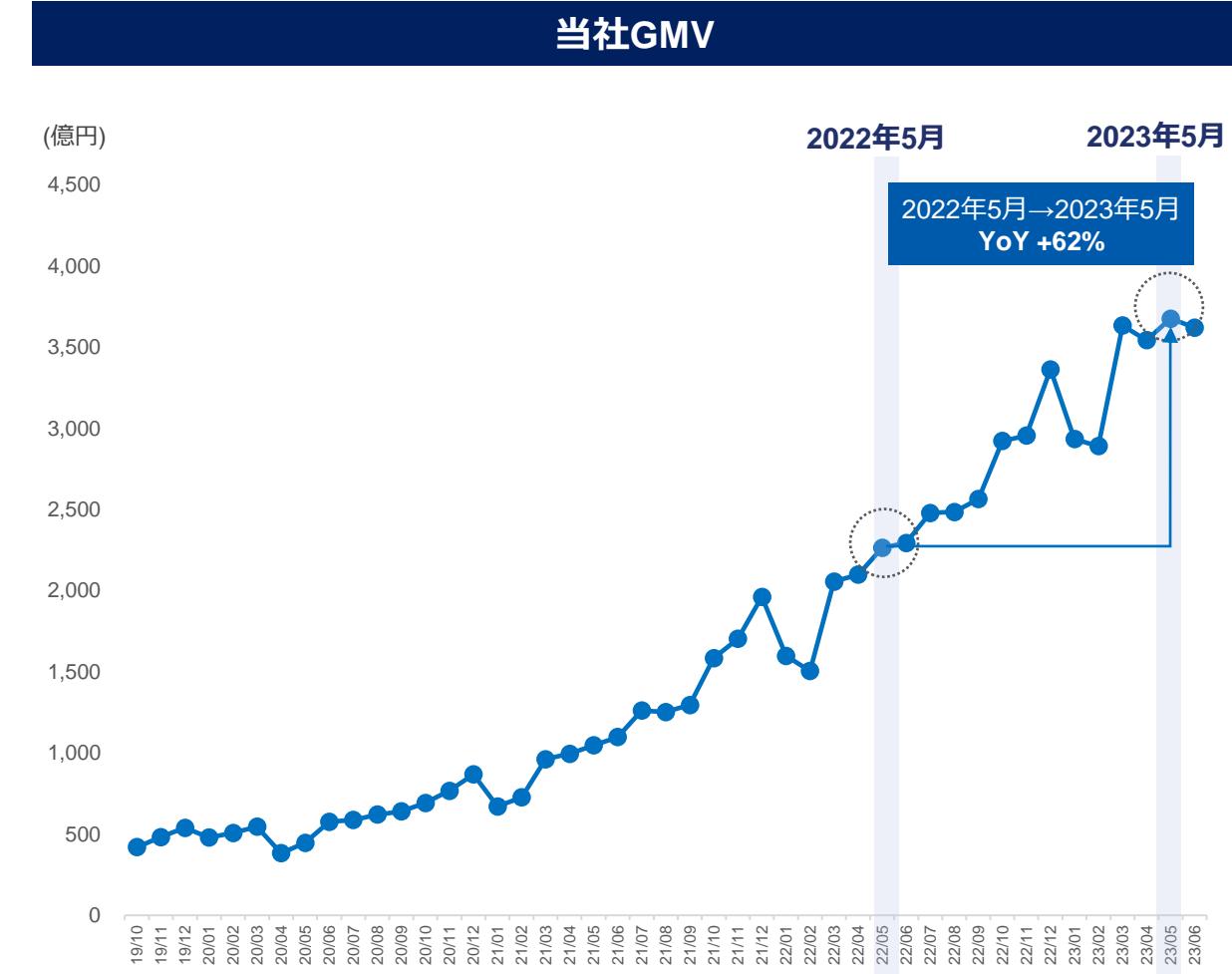
## 2.4 市場成長との比較(5月単月比較)

市場全体は足もと+13%成長である一方、当社のGMVはYoY+62%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)



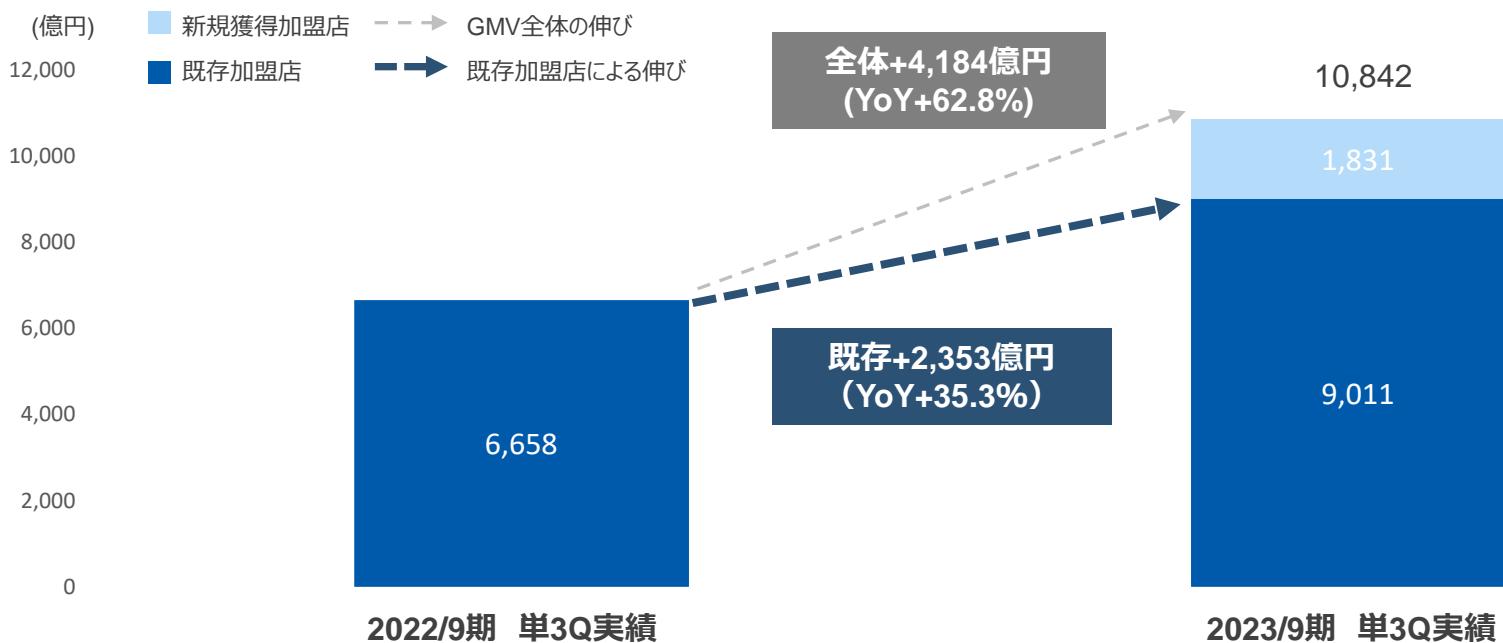
当社GMV



## 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3Qでは、当社GMV成長率は全体:+63%、既存:+35%  
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

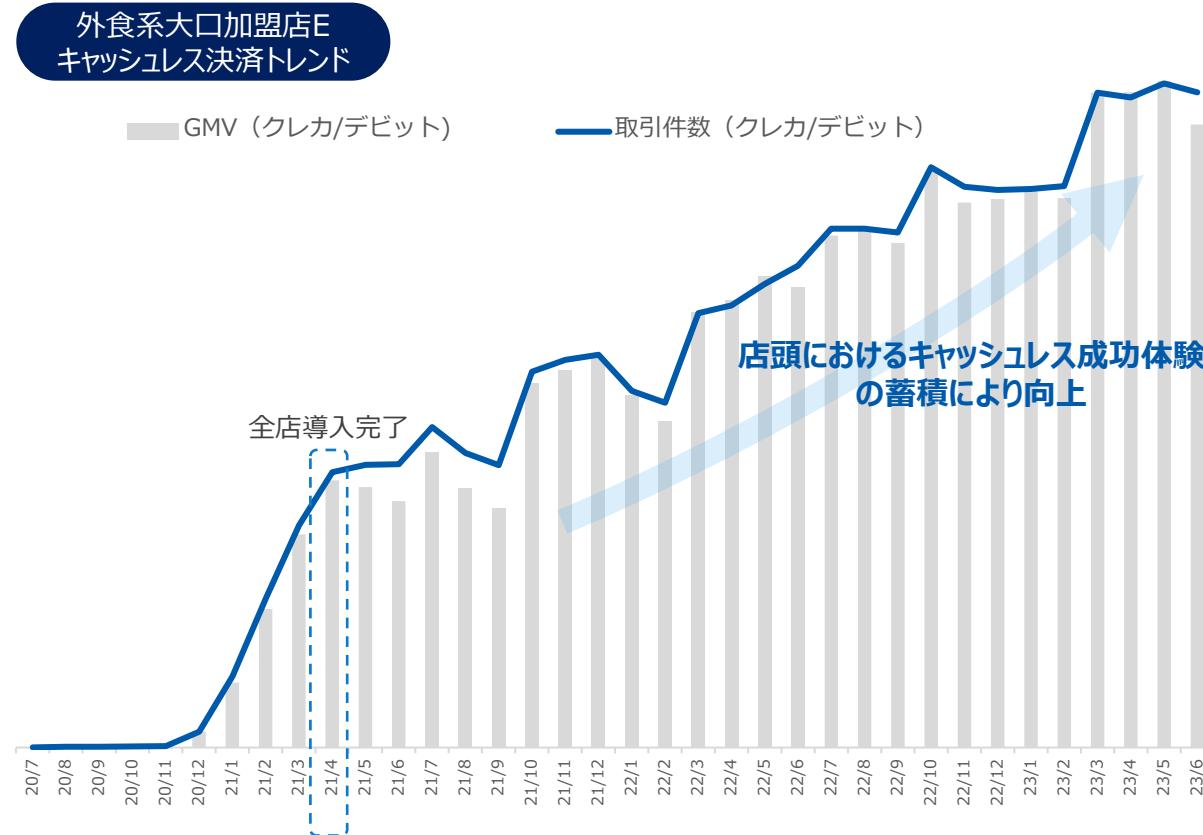


※前年同期における加盟店を「既存加盟店」として算出。既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」も、既存の成長として計算

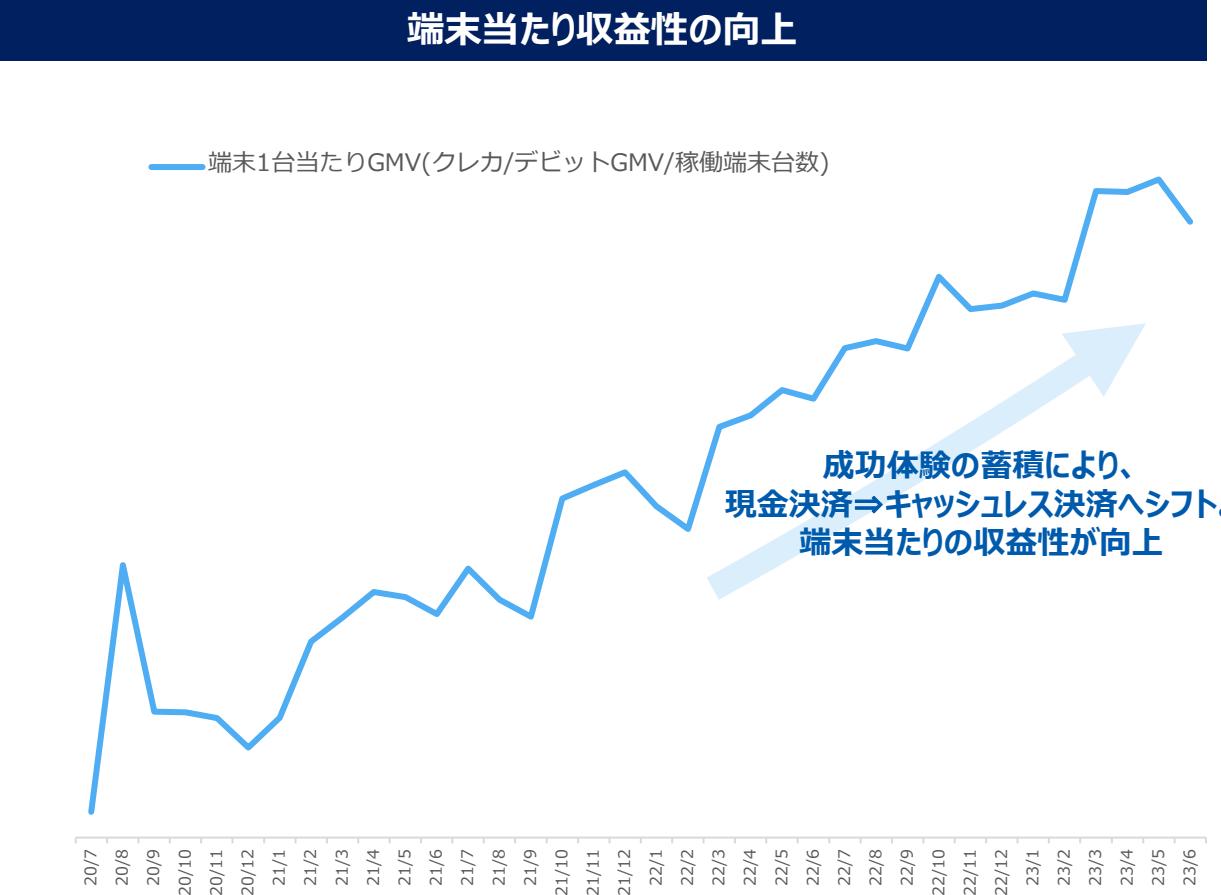
## 2.6 既存加盟店の成長

新規獲得に加え、既存加盟店においてもキャッシュレス決済の成功体験蓄積によりGMV・決済件数が継続拡大。加盟店と共に成長するキャッシュレスプラットフォームを構築

キャッシュレス決済トレンド



端末当たり収益性の向上



# 通期業績予想の修正

### 3.1 通期業績予想の修正

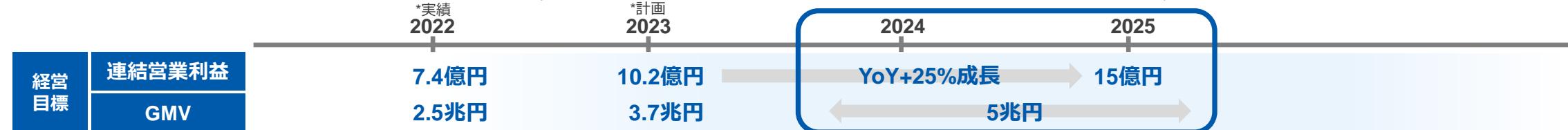
順調な進捗状況を受け3Q計画超過分に鑑み、売上及び売上総利益予想を上方修正  
営業利益以下については据え置き（積極的な将来投資を継続予定）

(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	13,620	修正 15,000	+45.7%	+10.1%
売上総利益	2,768	3,274	3,600	+30.1%	+10.0%
営業利益	740	1,020	1,020	+37.7%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	472	631	631	+33.5%	-
1株当たり 当期純利益	57.32円*	76.29円	76.29円	+33.1%	-
配当額	29円*	39円	39円	+10円	-

# 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

- 3Qも日本郵便様を中心とした大口加盟店へ導入が継続。sterapackを中心とした中小向けソリューションも加速し、イニシャル売上拡大に寄与
- Vertical展開の推進に伴い、SC・百貨店といった加盟店の獲得が進む
- JTB様と取り組むC→REXは今期4Qからのソリューション提供開始に向けオンスケで進捗

## 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

- MaaS(Transit)領域は、インバウンド需要の回復も追い風となり拡大が進む
- 対面領域においてもクレジットタッチ決済の認知度が向上し、利用率が継続向上

## 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

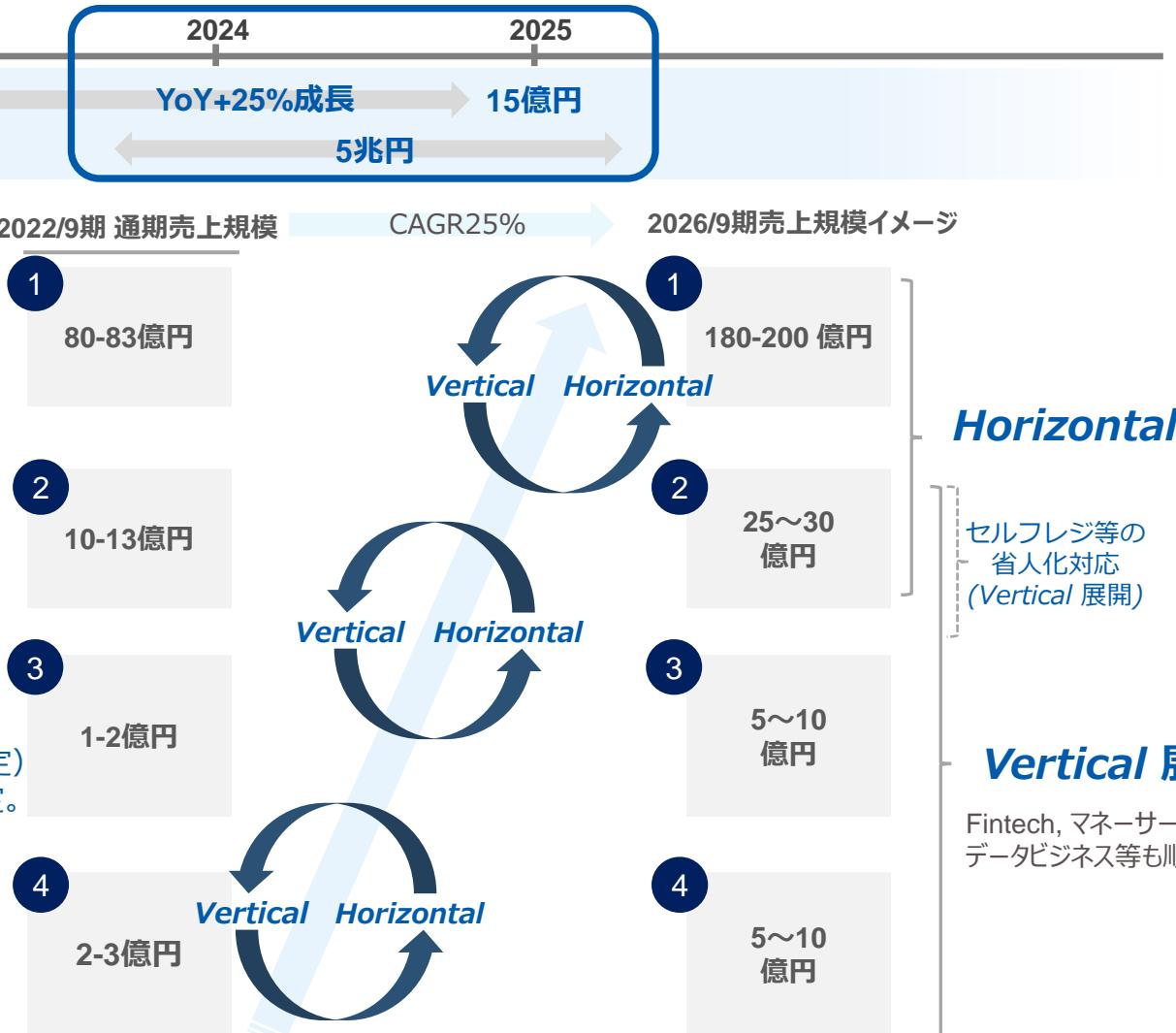
ストック、スプレッド

- 新・Vポイント\*へ対応に向けて準備中 (\* Tポイントと旧Vポイントの統合。2024年春予定)
- 大手SC・百貨店向け決済ソリューション提供を検討開始。独自ポイント関連開発を予定。
- ソリューションアセットが蓄積し、更なるVertical展開を推進

## 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、予定通り開発完了。リリース済み
- 加盟店に対する請求・支払機能は6月から自動システム化が完了し、社内業務効率化と加盟店DXに寄与



## 4.2 有人端末トピック

施策 : 1 2 3 4

日本郵便様への端末設置は2Q、3Qに集中。4月から稼働し各種KPI拡大に寄与  
現在は来期案件に注力し、業種業態に偏りなくバランス良くフォーキャストを積み上げ中

### 稼働端末台数推移（有人端末）

(単位:千台)	20/9期	21/9期	21/9期	21/9期	21/9期	22/9期	22/9期	22/9期	23/9期	23/9期	QoQ	YoY	
	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	1Q末	2Q末	(率)	(率)	
有人端末	stera販売開始 32.9	39.5	48.4	61.6	75.2	88.3	101.3	118.7	132.7	149.4	162.7	199.5 +36.8 (+22.6%)	+80.8 (+68.1%)

### 今期4Q～ JTB様 クレジット一括事業における端末リニューアル

#### JTBクレジット一括加盟店決済サービス :

JTB様が提供する宿泊・観光施設のためのカード決済サービス。本格的なキャッシュレス社会の到来に備え、多様化する支払手段、増大する手数料負担、業務効率化の課題に対して宿泊・観光施設のキャッシュレス化を強力にサポート

2023年夏、C→REX がリニューアルします

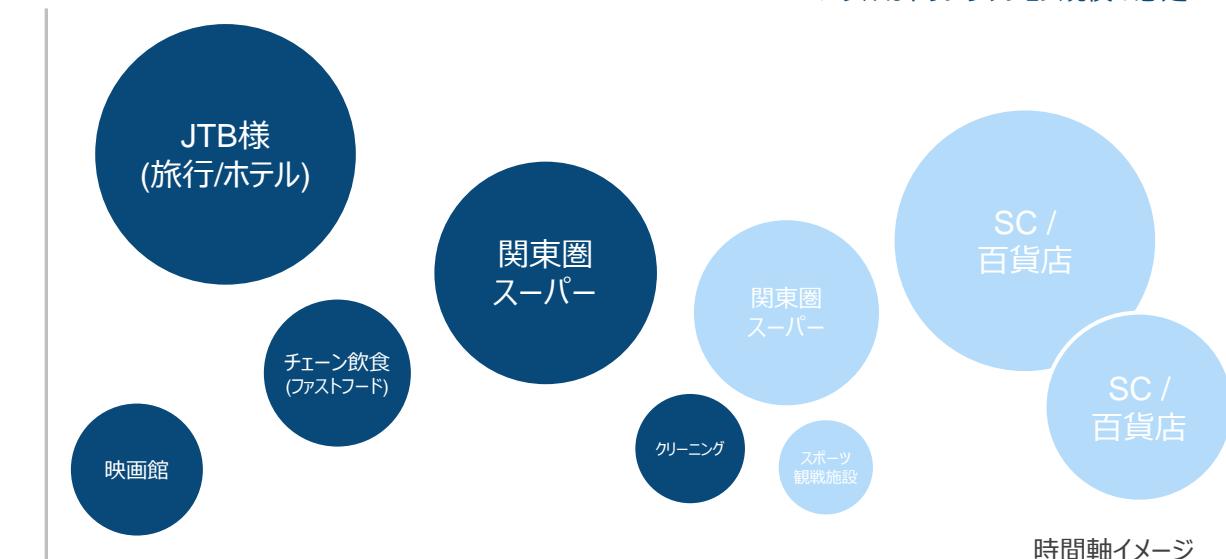
JTBクレジットカード  
一括加盟店決済サービス



### 来期以降 主要フォーキャスト案件

#### 設置台数規模イメージ

バブルはトランザクション規模の想定



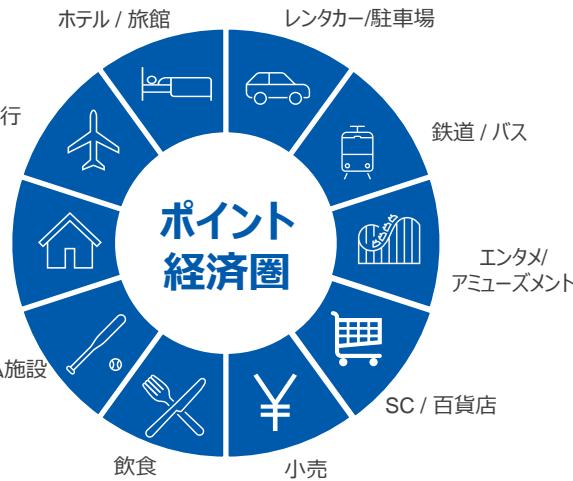
# 4.3 Vertical展開によるポイント経済圏ソリューション 施策：1 2 3 4

独自ポイント、共通ポイント開発により、粘着性の高い決済プラットフォームを形成

キャッシュレス化を通じたポイント経済圏形成イメージ

Vertical 展開

業種毎のサービス拡充



独自ポイント  
共通ポイント

ポイント事業者に対する開発事例

提供開始済		今後提供予定					
加盟店A	加盟店B	加盟店C	加盟店D	加盟店E	加盟店F	加盟店G	加盟店H
首都圏 2022~	東北圏 2022~	関西圏 2023秋~	関西圏 2023冬~	首都圏 2025~	中国圏 提案中	首都圏 提案中	西日本エリア 提案中
小売	¥	¥	¥	¥	¥	¥	¥
飲食	叉	叉	叉	叉	叉	叉	叉
スタジアム施設	笔	笔	笔	笔	笔	笔	笔
不動産	家	家	家	家	家	家	家
旅行	机	机	机	机	机	机	机
ホテル/旅館	床	床	床	床	床	床	床
レンタカー/駐車場	车	车	车	车	车	车	车
鉄道/バス	电	电	电	电	电	电	电
エンタメ/アミューズメント	游	游	游	游	游	游	游
SC/百貨店	零售	零售	零售	零售	零售	零售	零售

4QよりJTB様案件開始



# 4.4 決済プラットフォームの拡大 ~モビリティ領域~

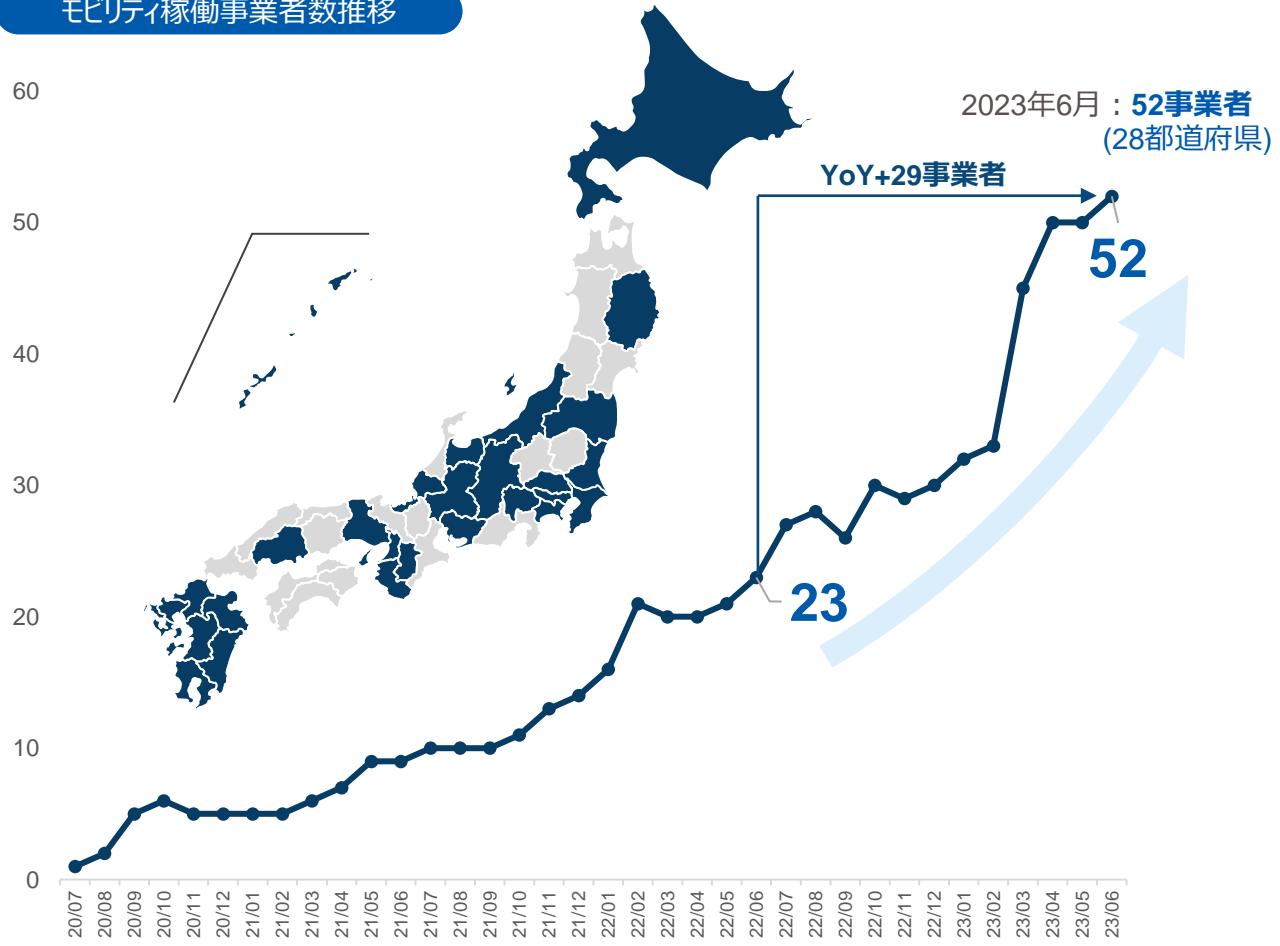
施策： 1 2 3 4

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

6月稼働実績で52事業者にサービスを提供。2024年度から東京メトロでの実証実験開始予定

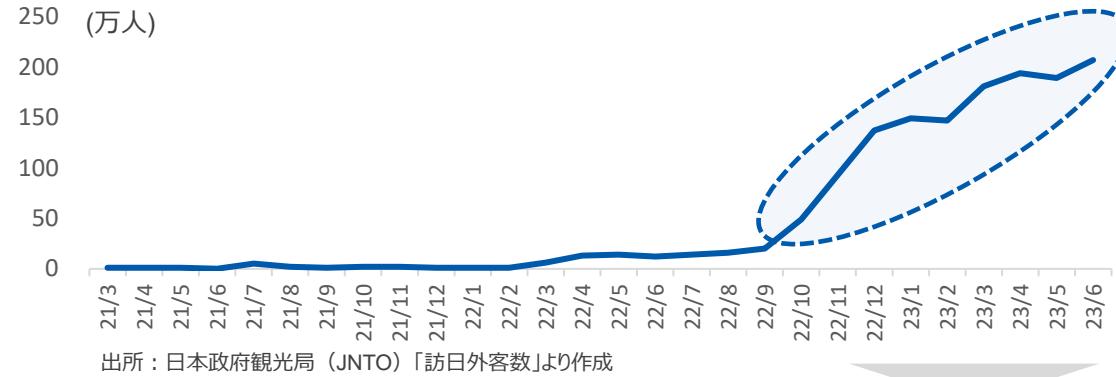
国内公共交通機関での導入状況

モビリティ稼働事業者数推移



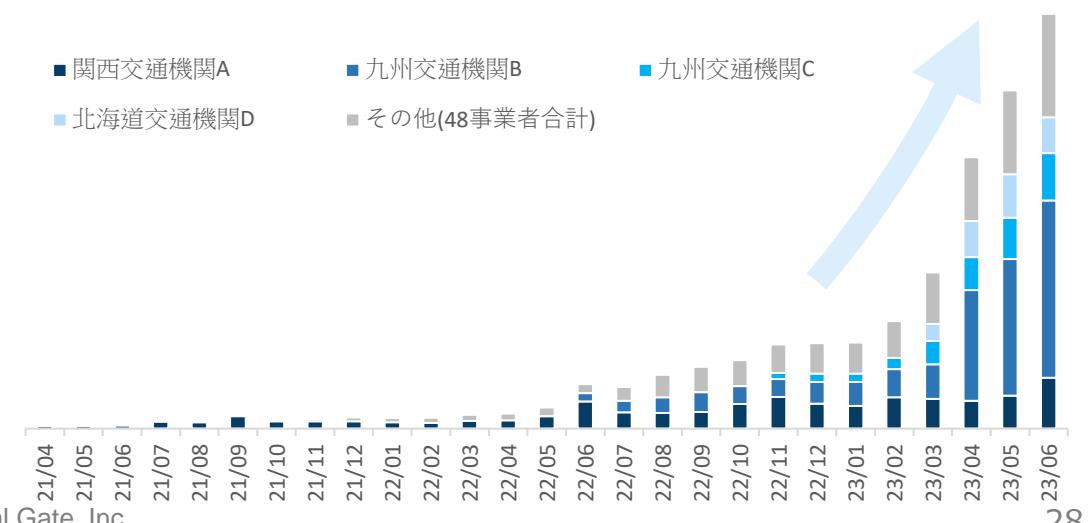
訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移



モビリティ決済動向(件数推移)

■ 関西交通機関A  
■ 九州交通機関B  
■ 北海道交通機関D  
■ その他(48事業者合計)

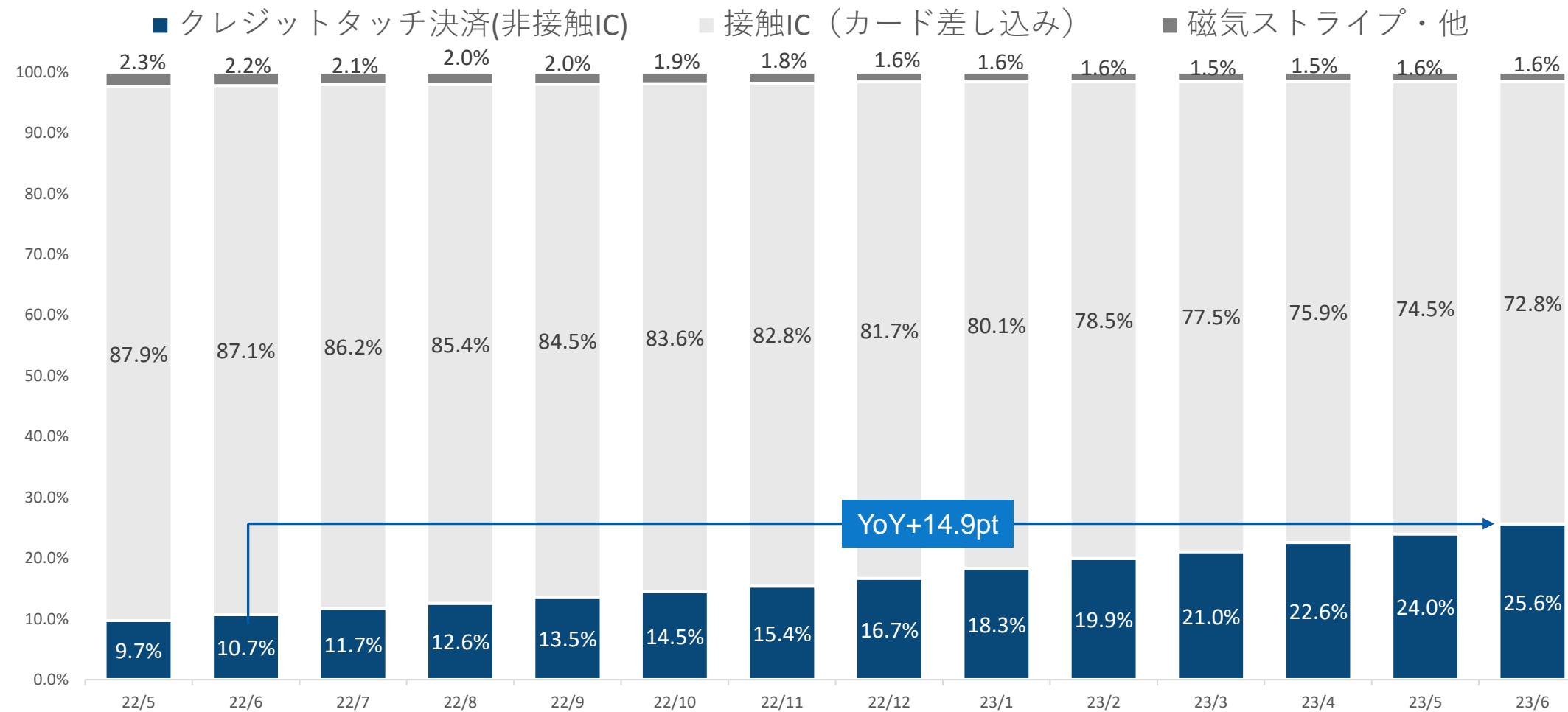


## 4.5 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

施策： 1 2 3 4

当社センター処理において、クレジットタッチ決済比率が拡大傾向。クレジットタッチの利便性について認知が拡大しており、今後のモビリティ領域のクレジットタッチ乗車普及を後押し

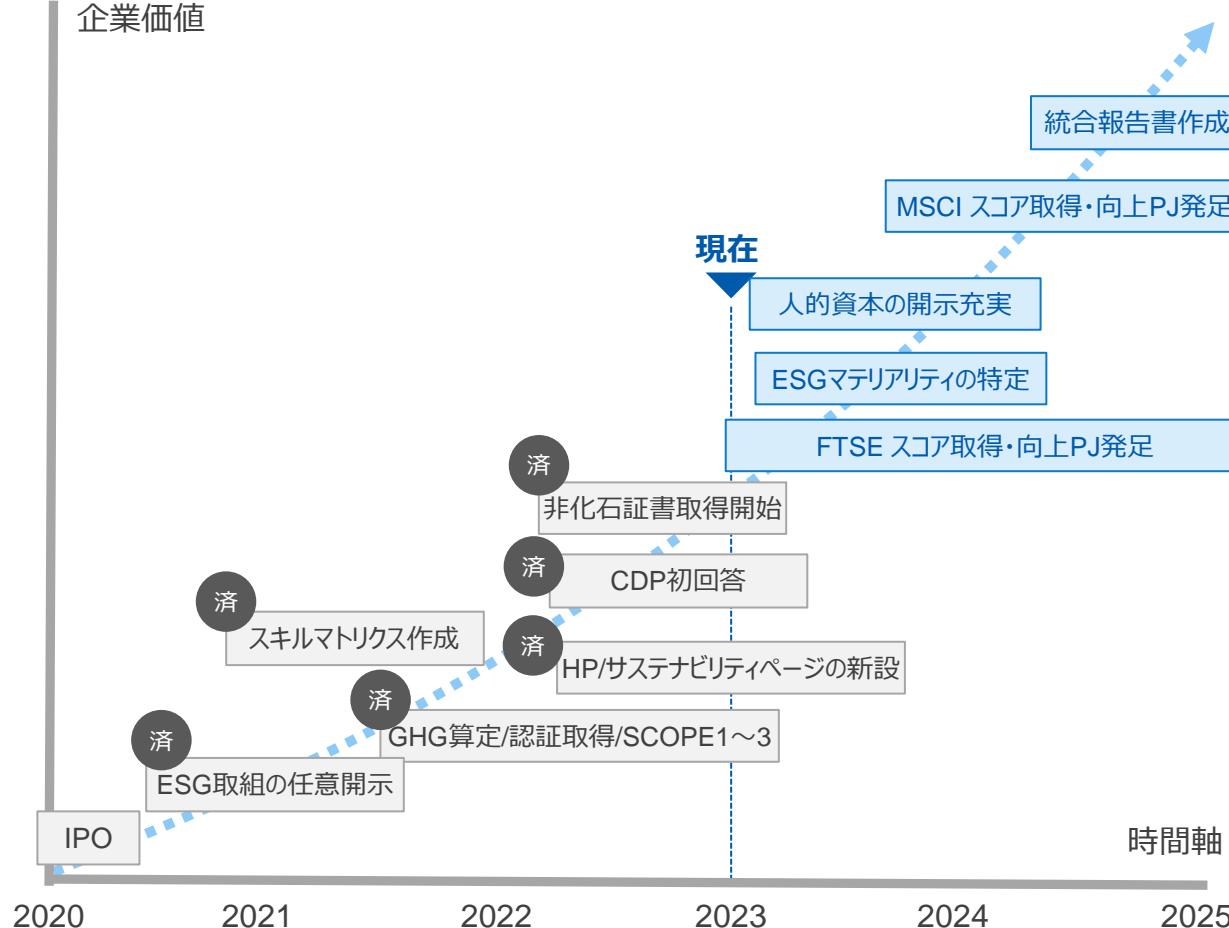
当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



## 4.6 ESG対応の高度化

継続的な企業価値向上を見据え、先手でESG対応を高度化。将来的なステップアップを見据え、ガバナンス体制の充実や人的本開示も積極的に実施

## ESG対応ロードマップ<sup>®</sup>



## 今後の主要todo

FTSE スコア取得・向上PJ発足

- 近い将来スコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
  - 対応策についての検討を開始

## ESGマテリアリティの特定

- 当社がESGを推進する意味・目的・課題の明文化を検討
  - 今後取締役会決議を行い、HPに開示予定

## 人的資本の開示充実

- 当社が最も重要であると位置づける経営資源の人財に関するデータを可視化
  - 2023/9期 有価証券報告書から開示充実を想定

## MSCI スコア取得・向上PJ発足

- ・将来的にスコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
  - ・相対評価のスコアリングとなることから、同業他社を意識した開示レベルの向上を目指す

## 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

# 補足情報

## 財務情報、投資・株主還元方針

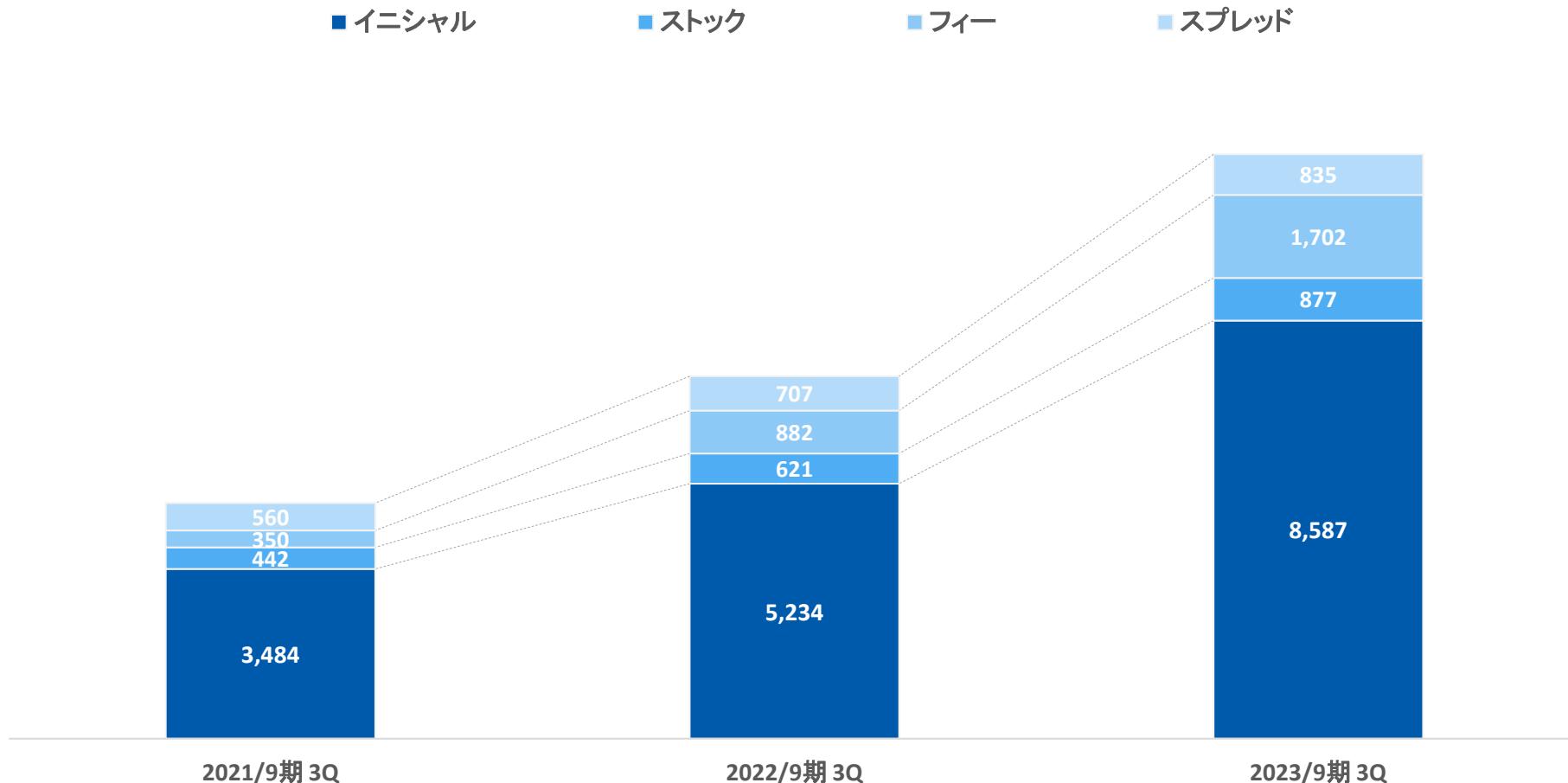
# 5.1 損益計算書

売上構成変化により売上総利益率が低下も、販売増を背景に営業利益率は若干改善

(単位：千円)	2022/9期 3Q (実績)	2023/9期 3Q (実績)	前年同期比
売上高	7,446,363	12,003,785	+61.2%
売上原価	5,511,729	9,103,131	+65.2%
売上総利益	1,934,633	2,900,654	+49.9%
販売費及び一般管理費	1,370,897	1,923,987	+40.3%
営業利益	563,736	976,666	+73.2%
経常利益	562,966	973,092	+72.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	358,129	613,308	+71.3%

## 5.2 品目別累計売上（前年同期間比）

各売上項目でバランスの良い成長が継続



## 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  
リカーリング型もそれぞれ伸長、出遅れていたスプレッドの回復基調が継続

まん延防止等  
重点措置

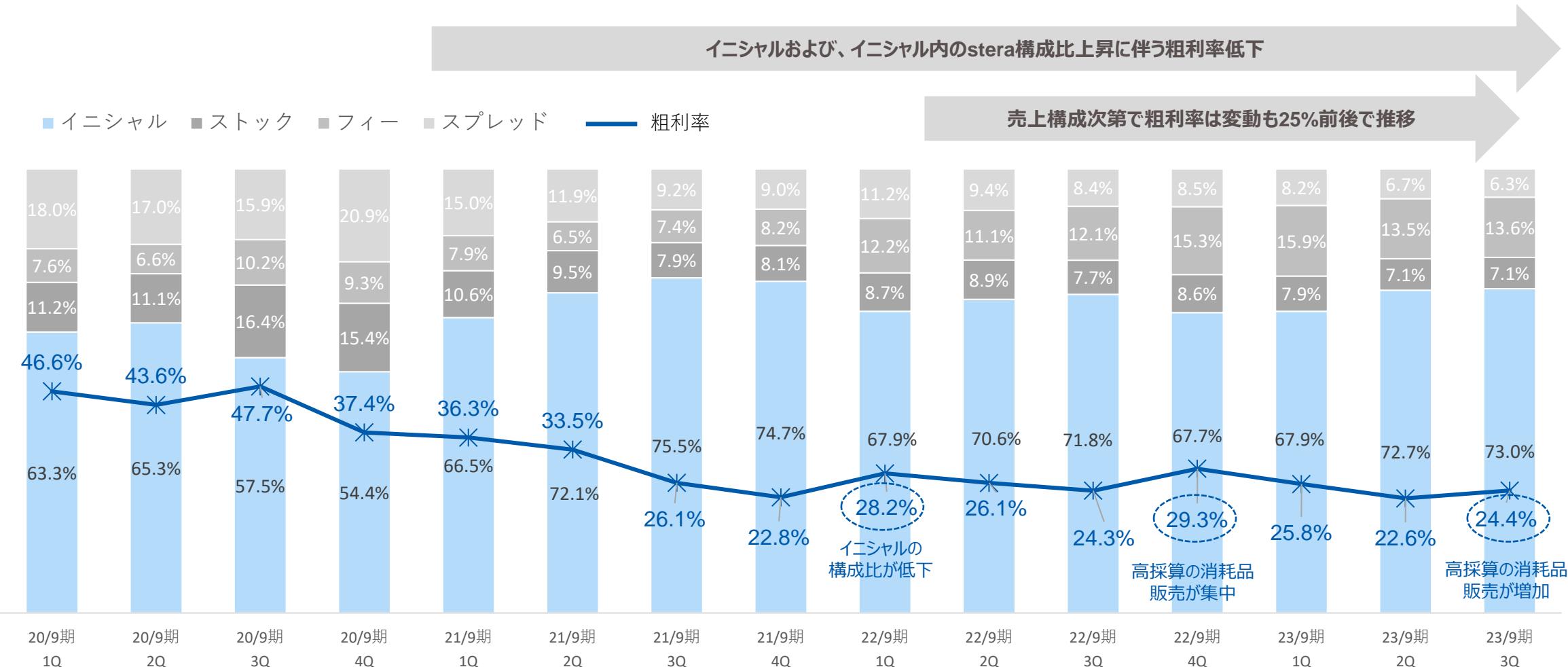
(単位:百万円)	2021/9期 単1Q実績	2021/9期 単2Q実績	2021/9期 単3Q実績	2021/9期 単4Q実績	2022/9期 単1Q実績	2022/9期 単2Q実績	2022/9期 単3Q実績	2022/9期 単4Q実績	2023/9期 単1Q実績	2023/9期 単2Q実績	2023/9期 単3Q実績
イニシャル売上	855	1,103	1,525	1,682	1,454	1,643	2,136	1,927	2,220	2,905	3,461
リカーリング型売上	430	427	495	569	686	683	841	921	1,047	1,091	1,277
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299
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

四半期で過去最高

## 5.4 売上構成変化と粗利率推移

売上構成変化により下落基調だったが徐々に下げ止まりの動き

3Q四半期はイニシャル売上増加も採算の良い消耗品販売が多く、粗利率はQoQ改善



## 5.5 貸借対照表

出荷が進んだことで在庫水準が下がったが、旺盛な需要に対応可能な水準を堅持  
金利動向も見据えた借り換え、手元流動性の確保を実施

### ■ ポイント

2023年9月期 3Q末 (単位:千円)

資産	負債・純資産
現預金(32.3%) 2,779,777	流動負債 2,114,779
商品 2,733,492	固定負債 1,540,780
その他流動資産 1,412,175	純資産(57.6%) 4,962,013
固定資産 1,692,127	

### 商品 : 27.3億円

旺盛な需要による出荷増で、2Q末比3.9億円減少  
仕入状況に問題はなし

### 流動負債 : 21.1億円

5億円の短期借入を長期借入に借り換え実施

### 固定負債 : 15.4億円

短期借入金の借換えを含め、新規に10億円の長期借入実施

### 現預金 : 27.7億円

在庫減と借入実施により、2Q末比5.9億円増加

# 5.6 貸借対照表(推移)

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	2023/9期 3Q末	QoQ	YoY	
資産	流動資産	現預金	3,434	1,425	1,618	2,231	2,519	1,720	2,190	2,779	+589	+548
		商品	1,615	2,177	2,523	1,545	1,507	2,511	3,131	2,733	-398	+1,188
		その他	741	868	1,007	884	990	1,527	1,520	1,412	-108	+528
	固定資産		1,347	1,409	1,445	1,497	1,622	1,567	1,651	1,692	+41	+195
	資産合計		7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	+124	+2,460
	負債		2,720	1,538	2,135	1,575	1,929	2,801	3,221	2,114	-1,107	+539
負債	流動負債		40	37	33	30	39	39	540	1,540	+1,000	+1,510
	固定負債		4,376	4,304	4,425	4,552	4,671	4,485	4,732	4,962	+230	+410
純資産			7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	+124	+2,460

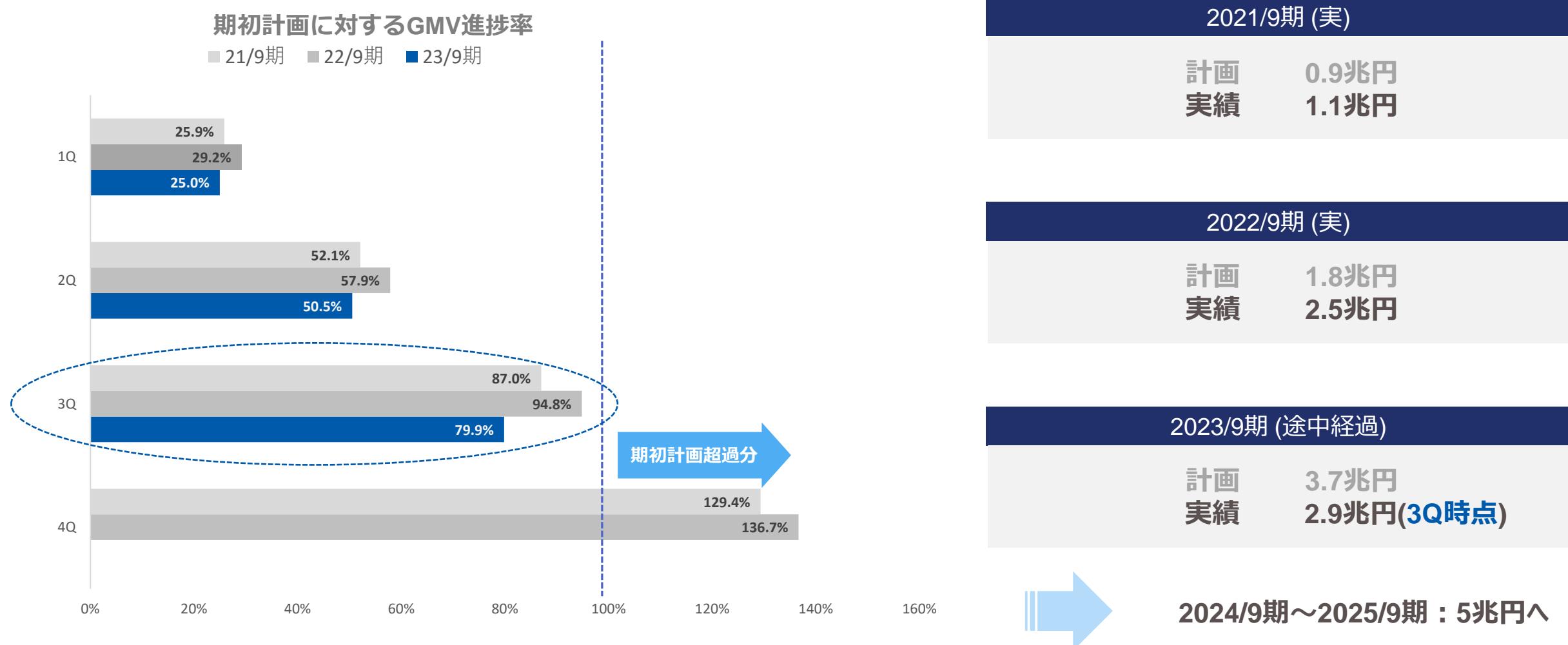
# 5.7 連結KPI推移（稼働端末台数）

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	2023/9期 単3Q実績	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	+36.8 (+22.6%)	+80.8 (+68.1%)
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	+1.8 (+3.5%)	+8.3 (+18.2%)
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	+0.6 (+3.4%)	+0.3 (+1.7%)
合計	88.4	99.1	114.7	134.0	150.0	164.5	183.7	199.5	218.1	233.9	273.2	+39.3 (+16.8%)	+89.5 (+48.7%)

# 5.8 四半期ごとの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、今期も当初計画を上回るペースで進捗



# 5.9 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

# 5.10 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

主な 投資対象	事業投資	成長投資
	<ul style="list-style-type: none"><li>● データセンター、端末開発、社内システムへの投資</li><li>● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等）</li><li>● 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援</li><li>● マネーサービス/決済関連の新規事業</li><li>● データサービス/マーケティング支援事業</li><li>● 仲間づくり(事業提携、資本提携など)</li></ul>
基本的な 投資方針	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証</li><li>● リーンかつスモールなスタートを基本とする</li><li>● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大</li></ul>

# 5.11 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

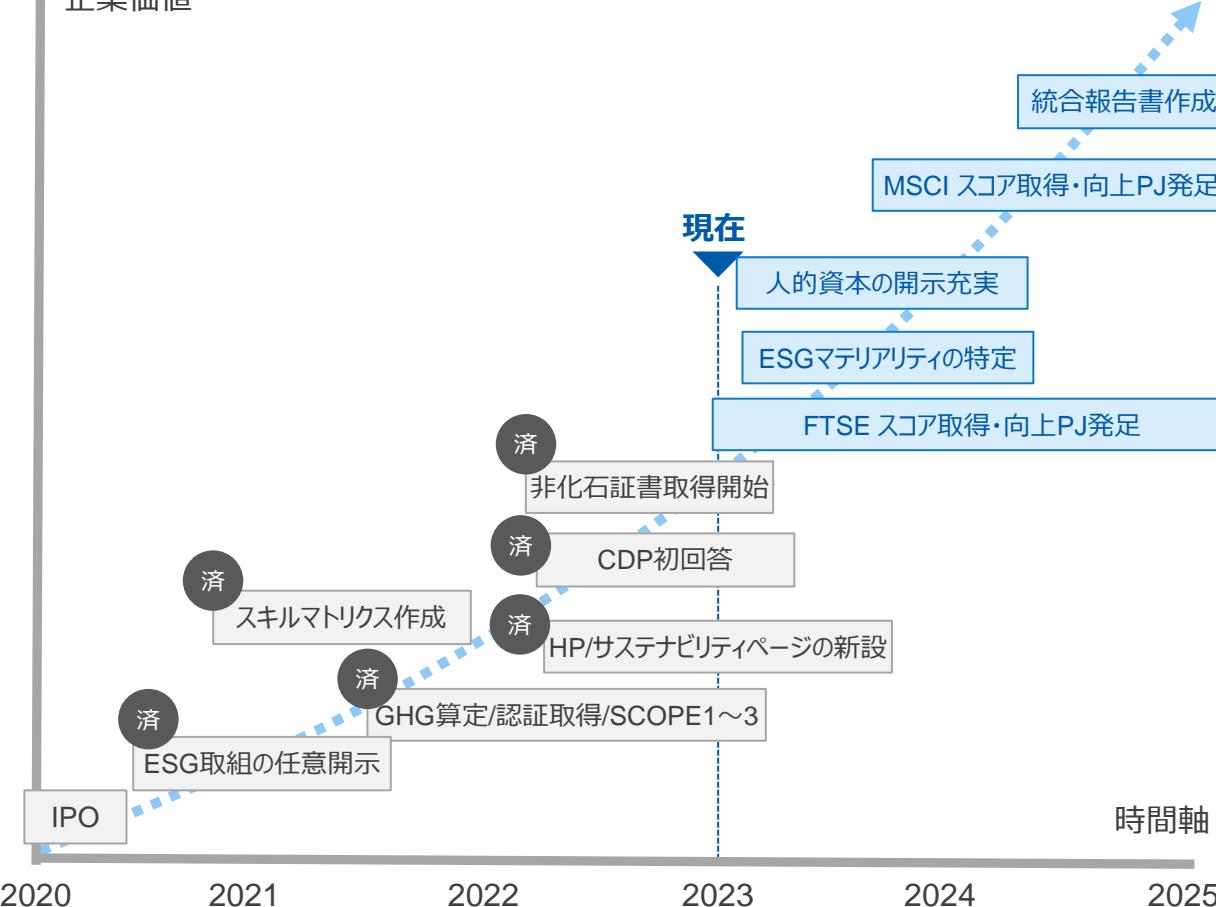
## ESGに関する取り組み(詳細)

# 6.1 (再掲)ESG対応の高度化

継続的な企業価値向上を見据え、先手でESG対応を高度化。将来的なステップアップを見据え、ガバナンス体制の充実や人的本開示も積極的に実施

## ESG対応ロードマップ

企業価値



## 今後の主要todo

(グロース市場のうちから先手で対応)

### FTSEスコア取得・向上PJ発足

- 近い将来スコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
- 対応策についての検討を開始

### ESGマテリアリティの特定

- 当社がESGを推進する意味・目的・課題の明文化を検討
- 今後取締役会決議を行い、HPに開示予定

### 人的資本の開示充実

- 当社が最も重要であると位置づける経営資源の人財に関するデータを可視化
- 2023/9期 有価証券報告書から開示充実を想定

### MSCIスコア取得・向上PJ発足

- 将来的にスコアリング対象となることを想定し、課題を可視化
- 相対評価のスコアリングとなることから、同業他社を意識した開示レベルの向上を目指す

### 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

## 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<sub>2</sub>排出量

2022/9期

SCOPE 1 (t-CO<sub>2</sub>)

0

SCOPE 2 (t-CO<sub>2</sub>)

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、今後開示を行な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

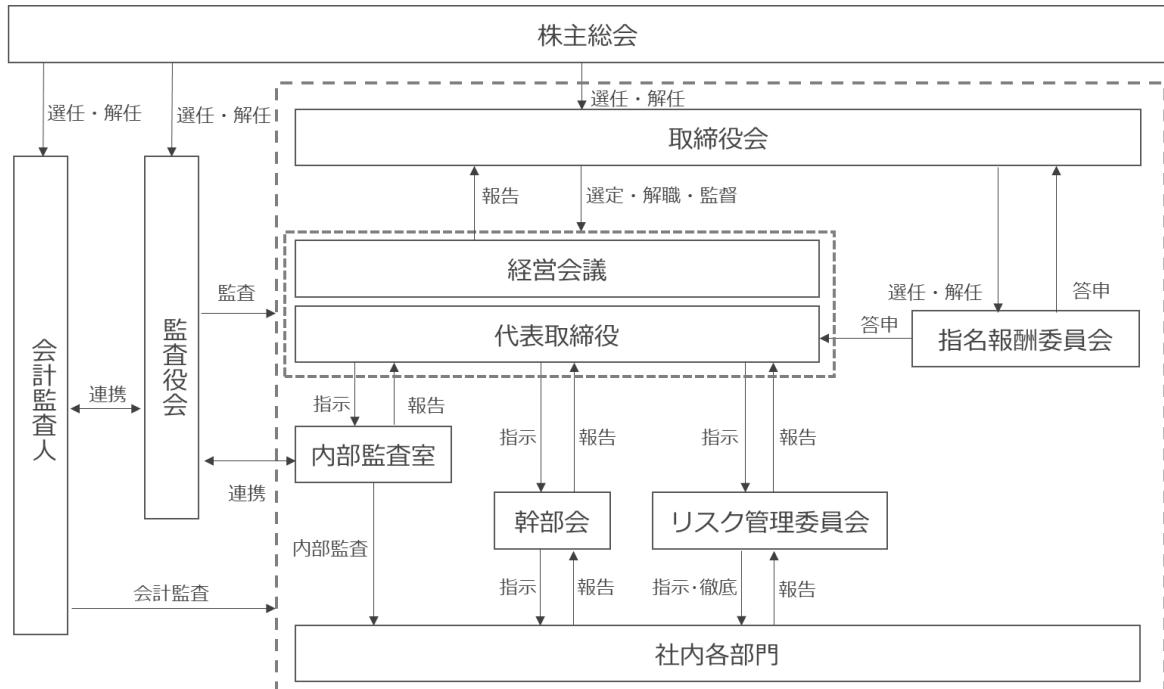
\*「平均勤続年数」、「平均年齢」、「離職率」は、GMOフィナンシャルゲート単体の数値

# 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取締役を兼任。2021年12月よりGMO-PG上席執行役員に就任



### 独立社外取締役

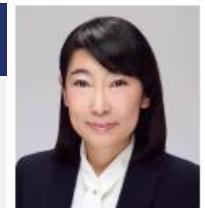
#### 嶋村 那生／社外取締役

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 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	飯沼 孝壯
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、 タイバーシティ					●		●			
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变の目標である「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

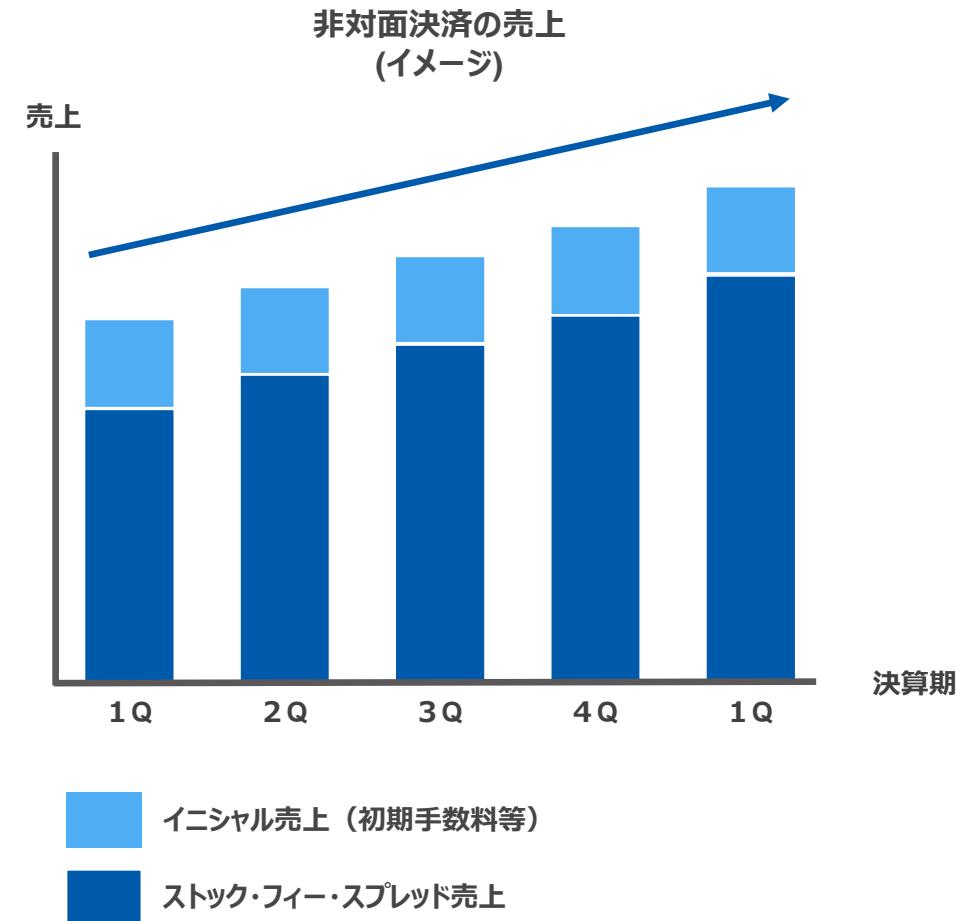
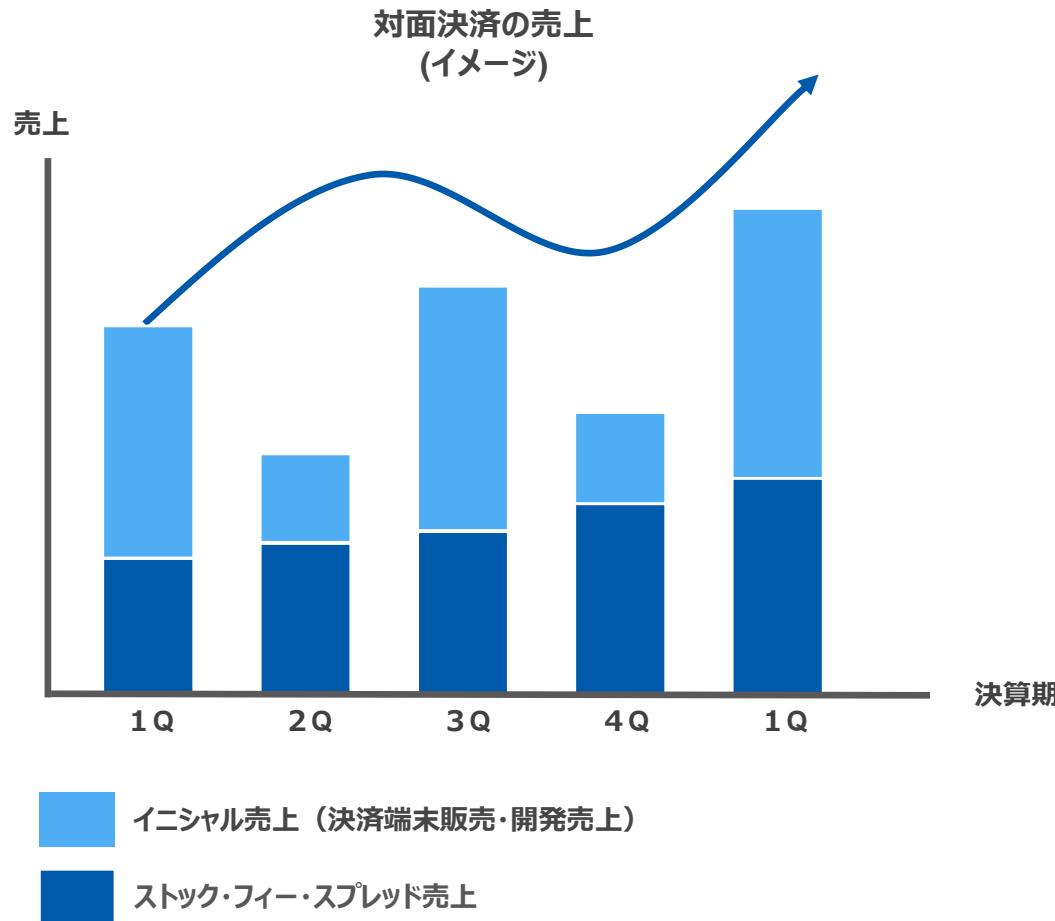
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の新旧「対面決済領域」を担う



# 決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

ビジネスモデル

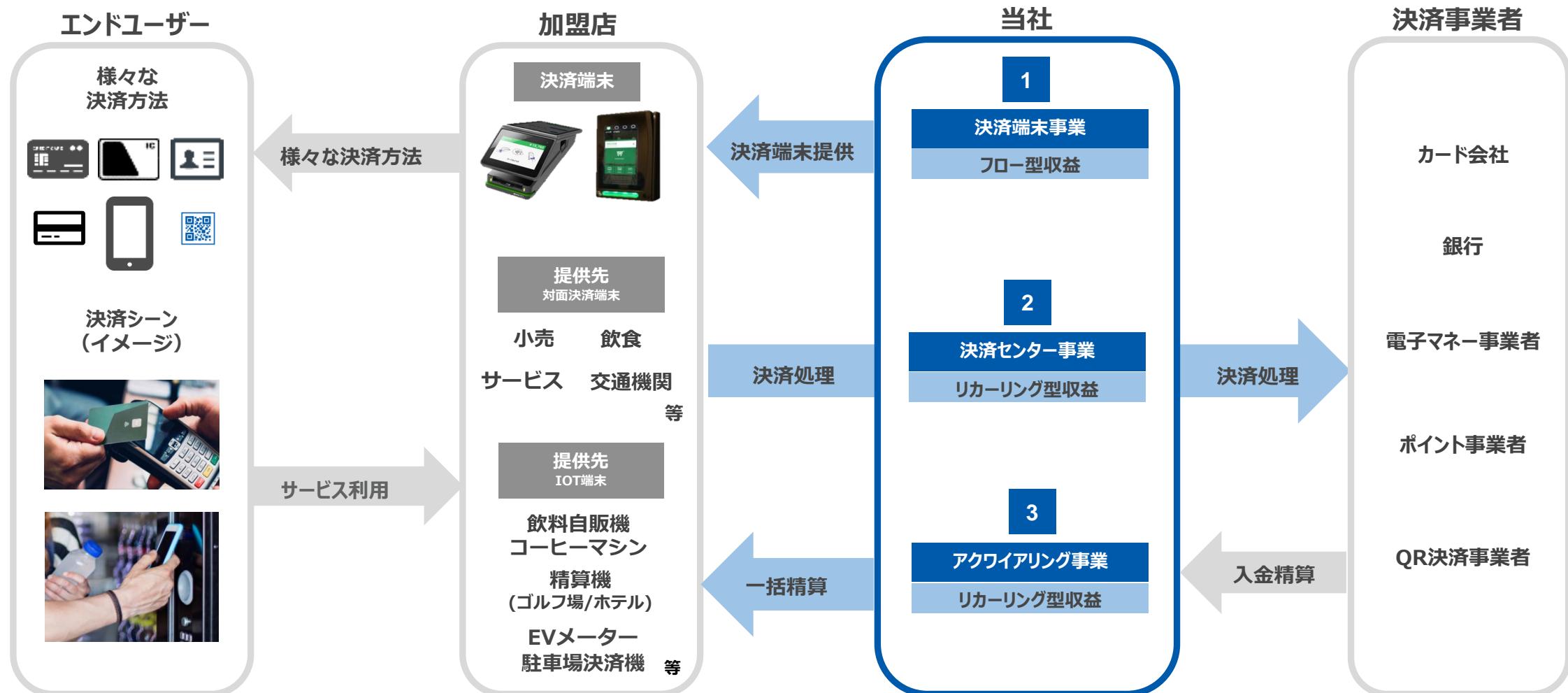
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴



# 3つの決済事業をワンストップ<sup>®</sup>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<sup>®</sup>提供



# 端末販売起点のリカーリング型収益拡大

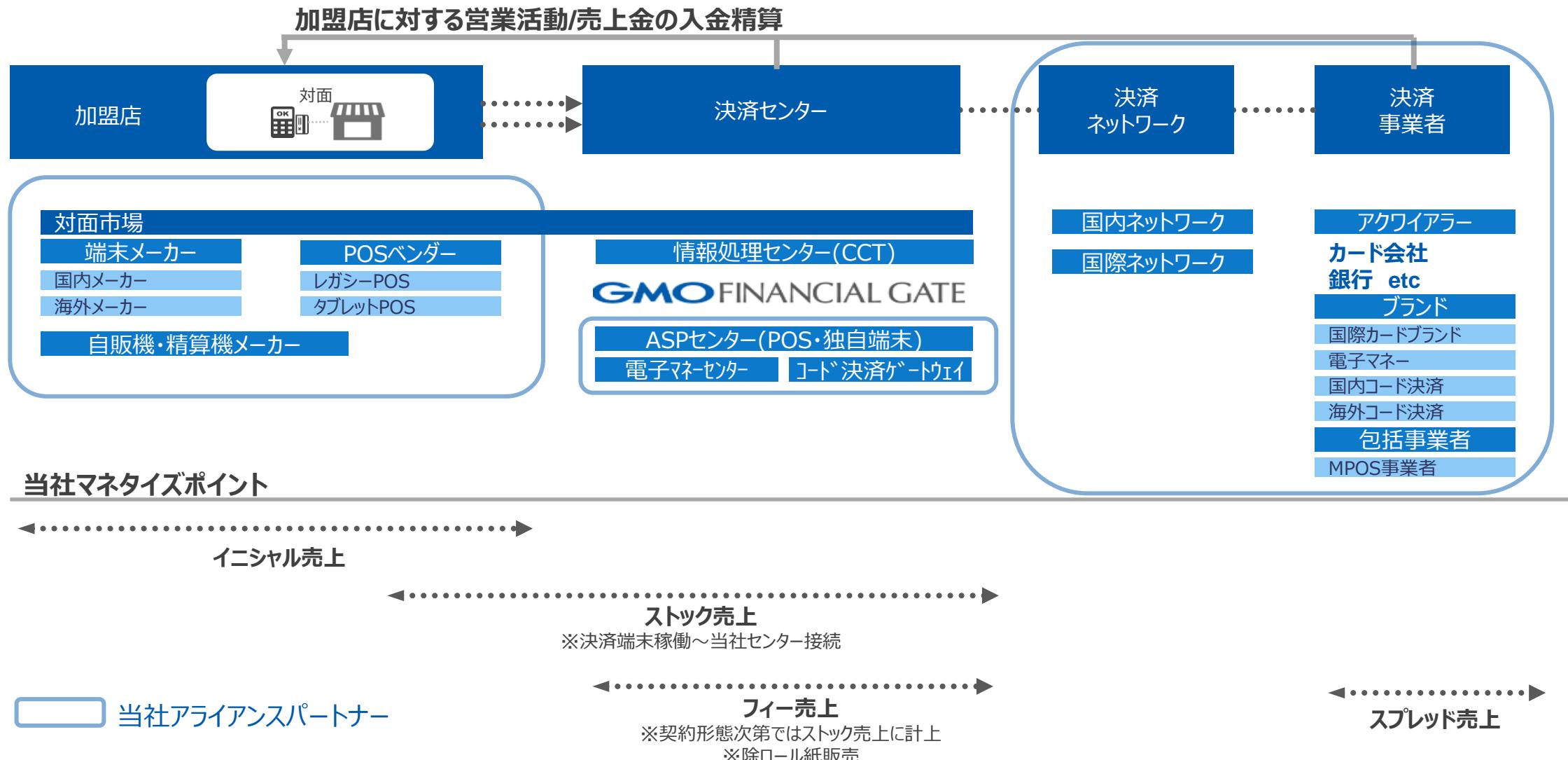
ビジネスモデル

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 (2023/9期3Q)
<b>フロー型収益</b>	①決済端末事業	イニシャル	71.5%
<b>リカーリング型 収益</b>	②決済センター事業	ストック	7.3%
	③アクワイアリング事業	フィー	14.2%
		スプレッド	7.0%

# 対面キャッシュレス決済におけるプレーヤー

ビジネスモデル

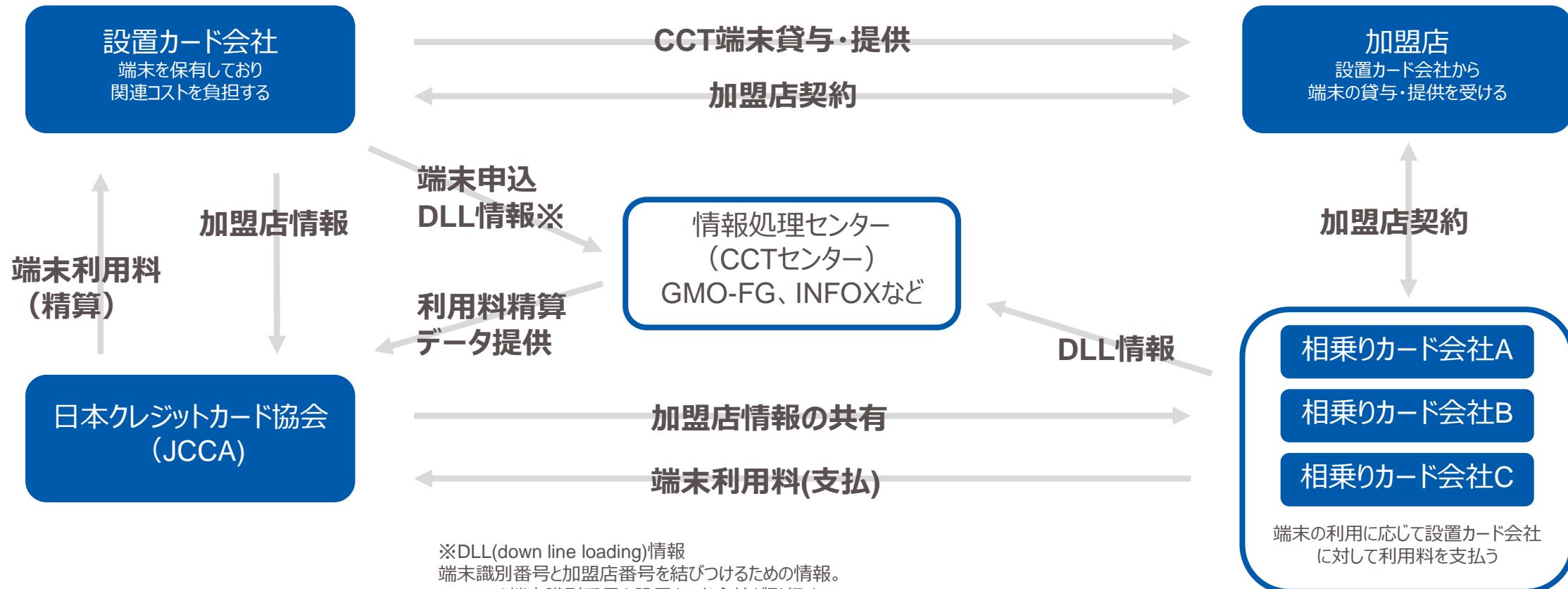


# CCT(共同利用端末)について

ビジネスモデル

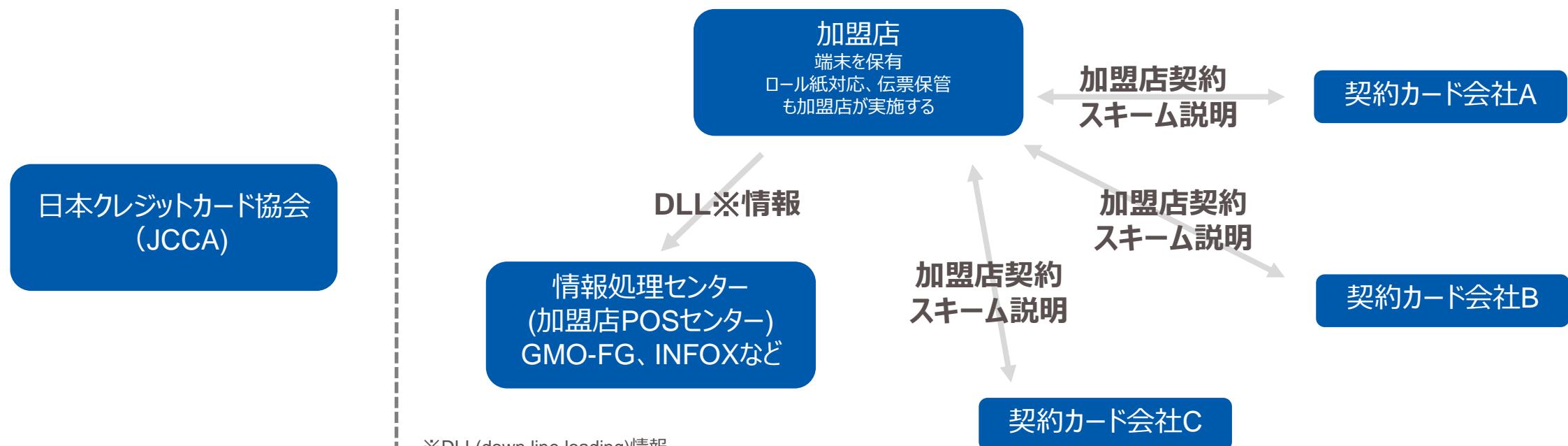
## CCT(Credit Center Terminal)

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



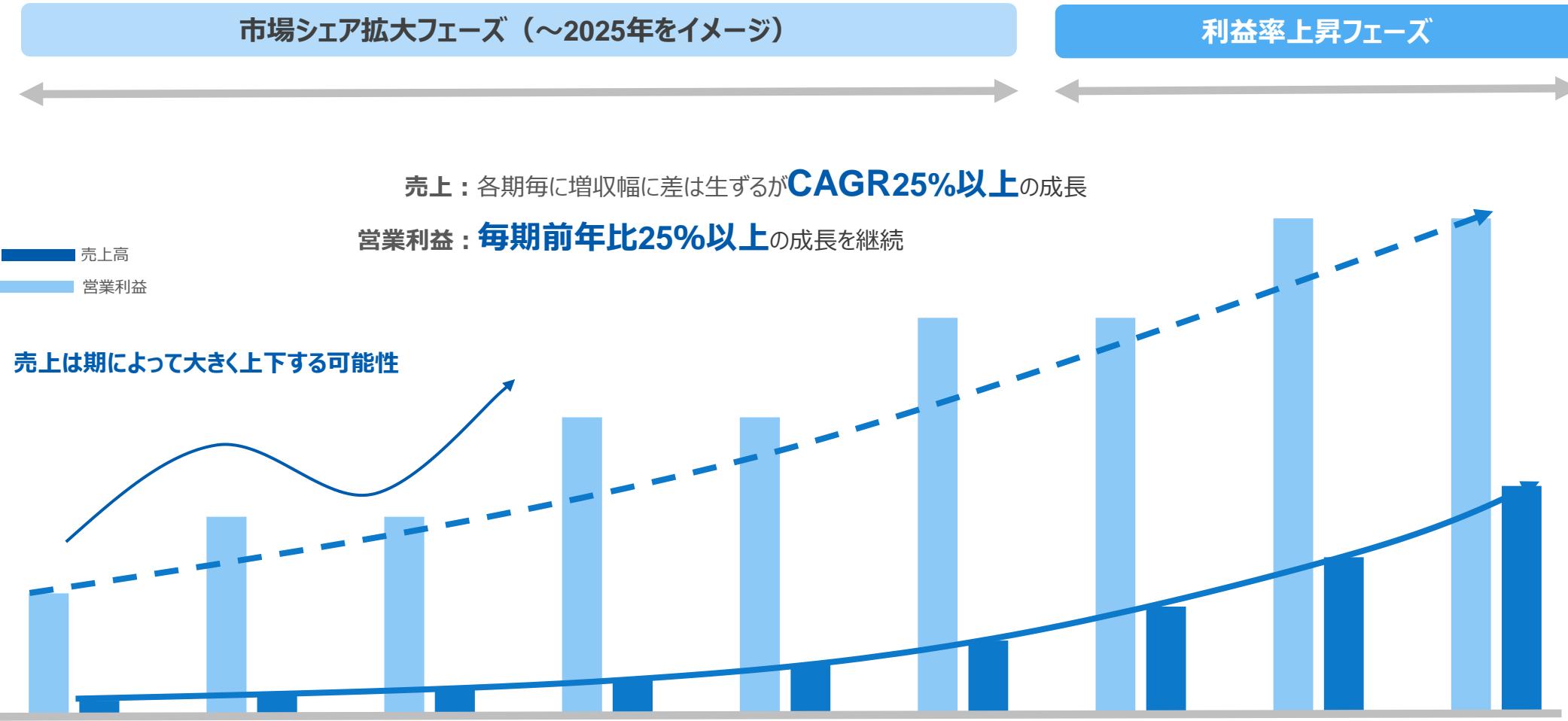
## 加盟店POS

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



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

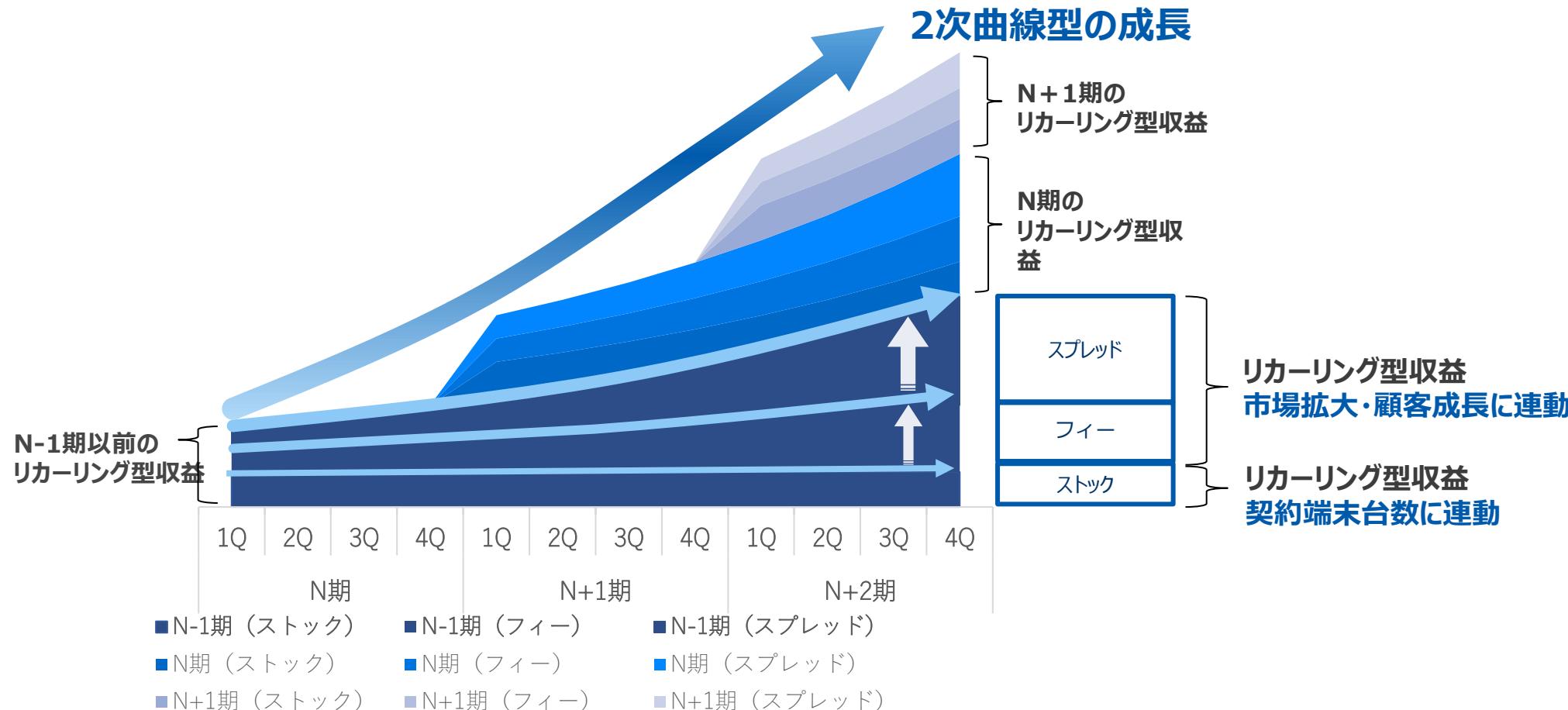
利益率上昇フェーズ：リカーリング型売上が拡大



# 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

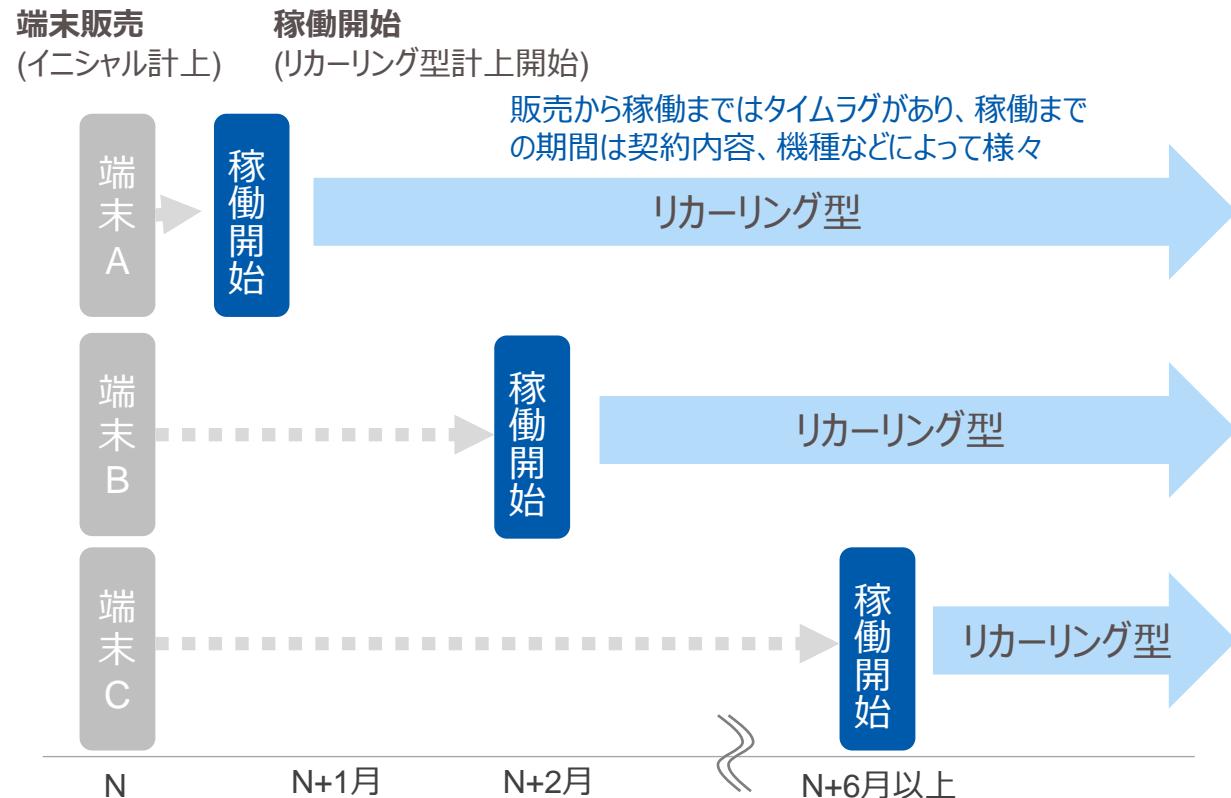


# 販売端末台数と稼働端末台数の違いについて

ビジネスモデル

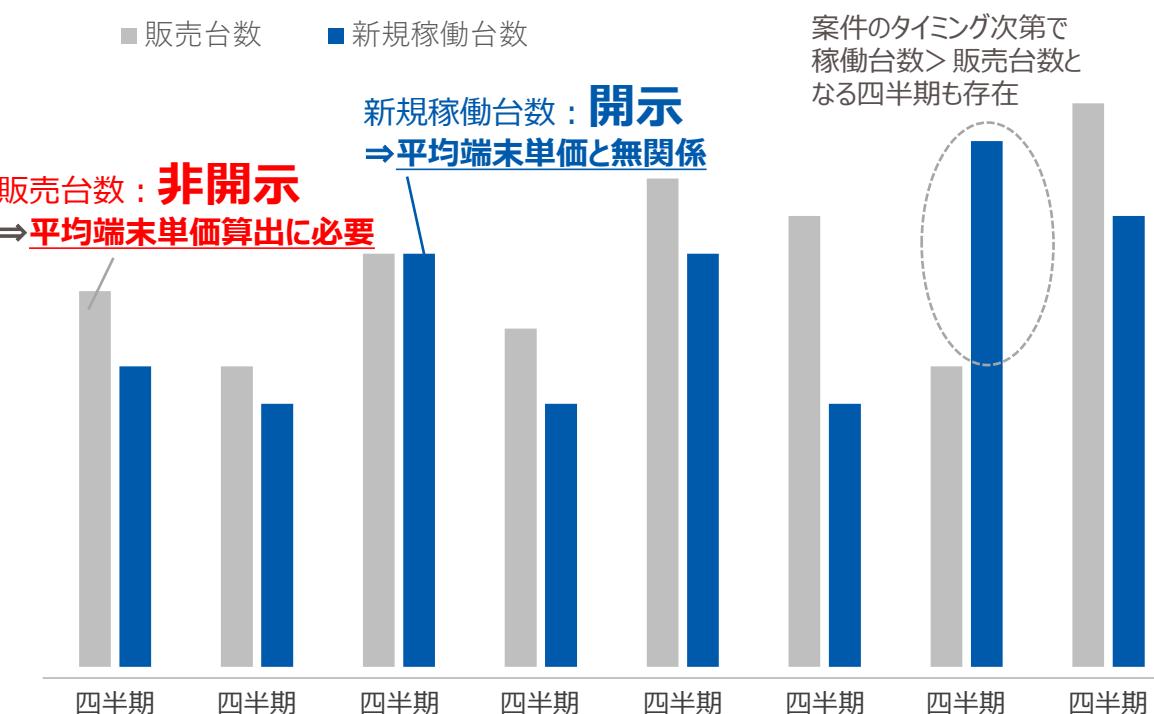
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上  
**稼働端末台数** = 当該四半期に1回でも決済処理が行われた端末の台数

## 端末販売と稼働のタイムラグ



- 販売をしても稼働までしなくてはリカーリング型収益に繋がらない。当社はリカーリング型収益の源泉である**稼働端末台数**を重視しKPIとして開示
- 「イニシャル売上 ÷ 稼働端末の増加台数」 ≠ 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、大型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、「**稼働端末台数の累積的な積み上げ**」を重視

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>端末価格×販売台数</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 約10種類超の端末ラインナップ</li> <li>✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々</li> </ul> </li> </ul>
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"> <li>・ <b>開発案件数×受注金額</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オーダーメイド開発のため、規模や利益率は様々</li> </ul> </li> </ul>

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"> <li>・ <b>契約数×サービス単価</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯</li> </ul> </li> </ul>
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 ※通常はフリー売上(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"> <li>・ <b>契約数×月額固定料金</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金（経済条件）は様々</li> </ul> </li> </ul>

※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"> <li>・ <b>決済処理件数×処理単価</b> ✓ 処理料単価は1件当たり2~3円程度</li> </ul>
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"> <li>・ <b>受注数量×ロール紙単価</b> ✓ 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</li> </ul>
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"> <li>・ <b>契約対象決済処理件数×処理単価</b> ✓ 処理料単価は1件当たり1円程度</li> </ul>

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 (<math>\alpha</math>) を乗じて得る売上</p> <p>➢ 当社が決済事業者から仕切料率(<math>N</math>)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(<math>N</math>)に上乗せした料率(<math>N + \alpha</math> = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓</p>	$\text{包括加盟店契約の決済処理金額} \times \text{当社手数料率(0.3~0.4%程度)}$

# フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

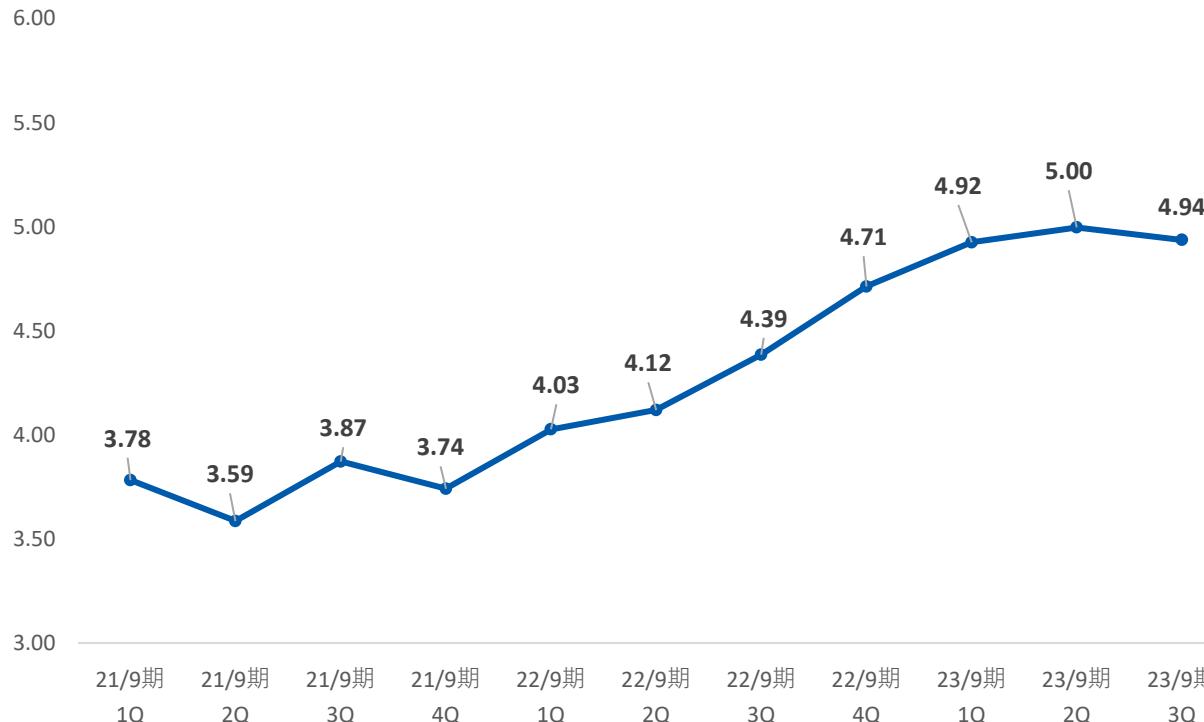
ビジネスモデル

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

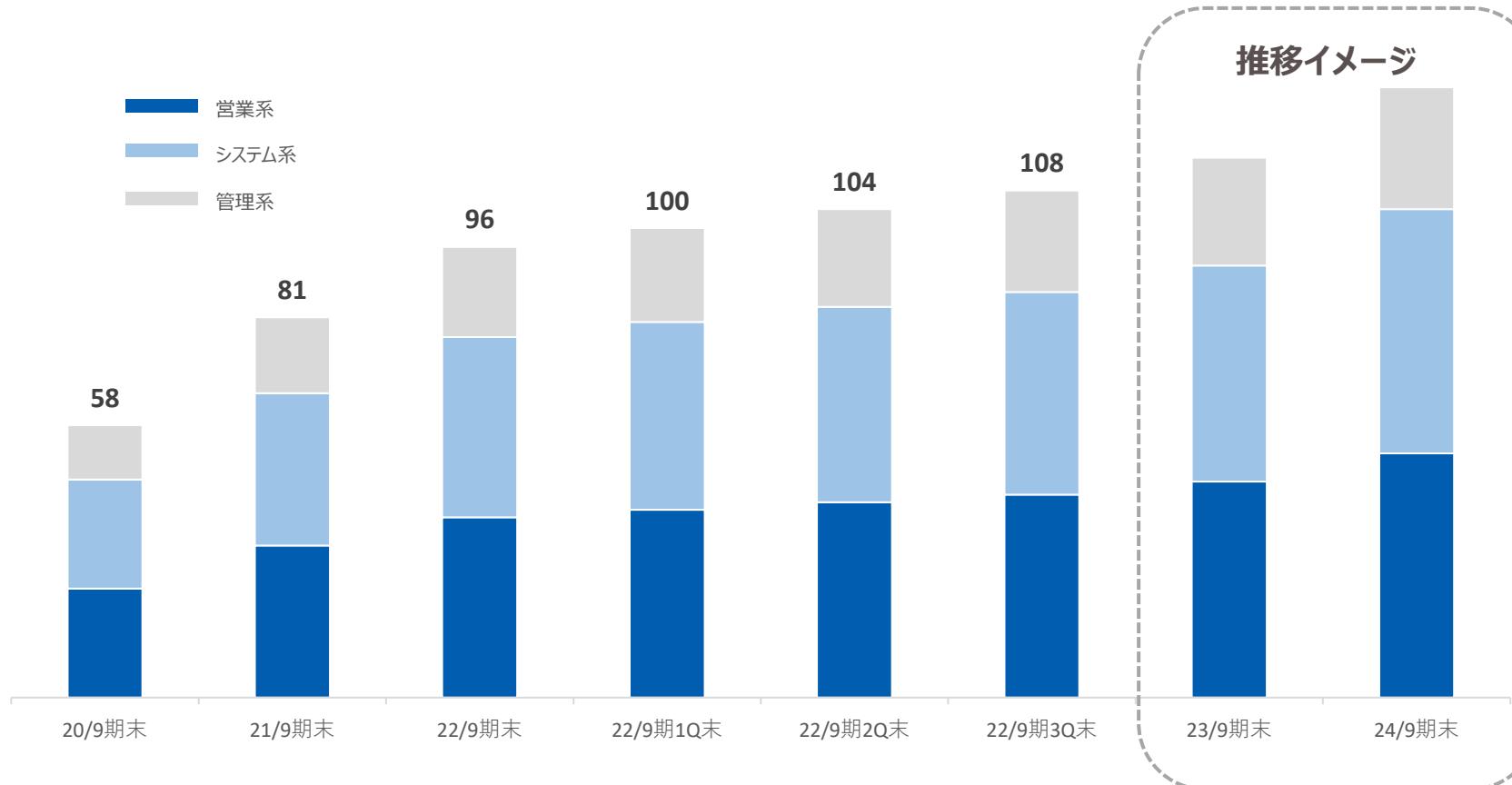
高

- ③ 電子伝票保管料
- ② ロール紙販売
- ① 決済処理料



経営指標の達成に向け、人員は毎期15～20人程度の純増を計画  
構成割合は、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：毎期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



加盟店 A



加盟店 B



加盟店 C



加盟店 F

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



加盟店 E

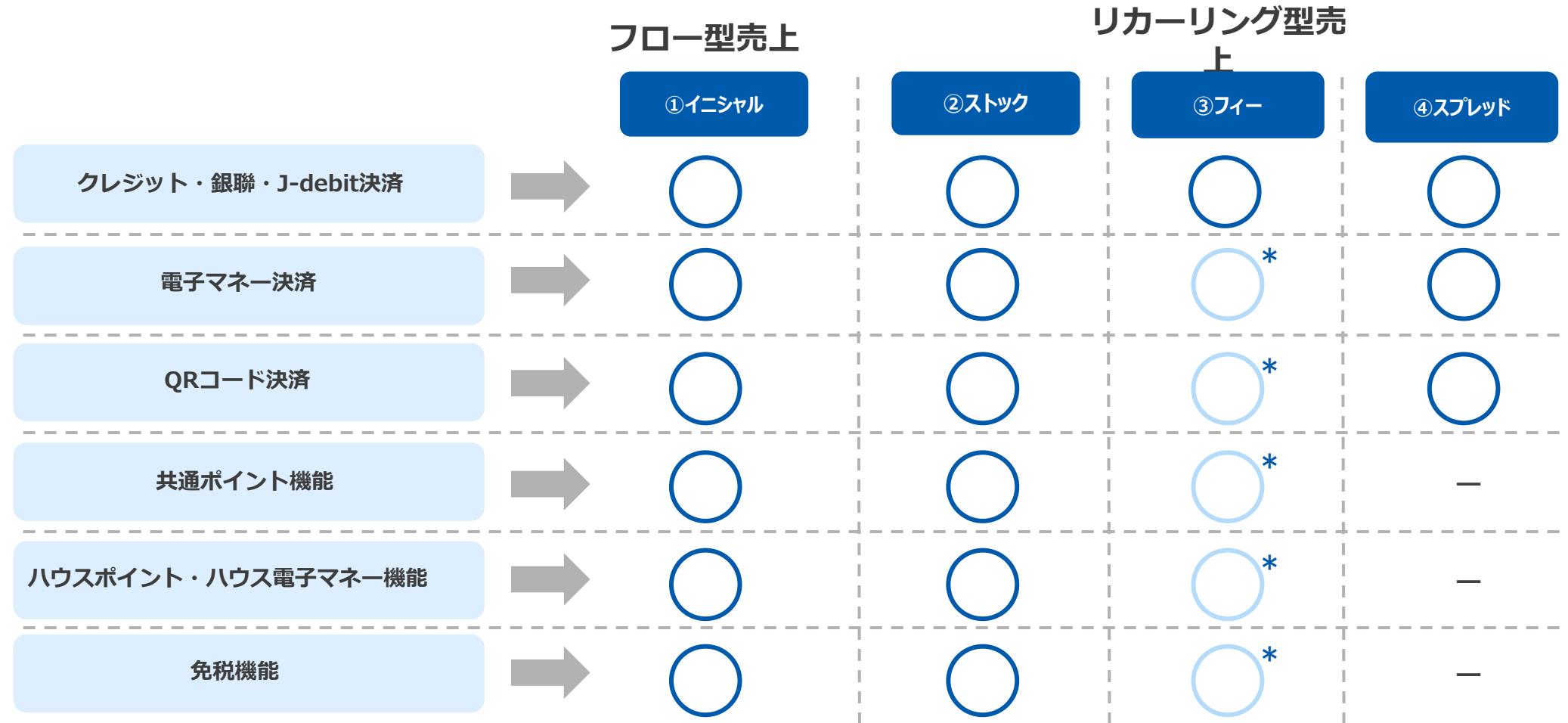


加盟店 D

# 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



\* 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

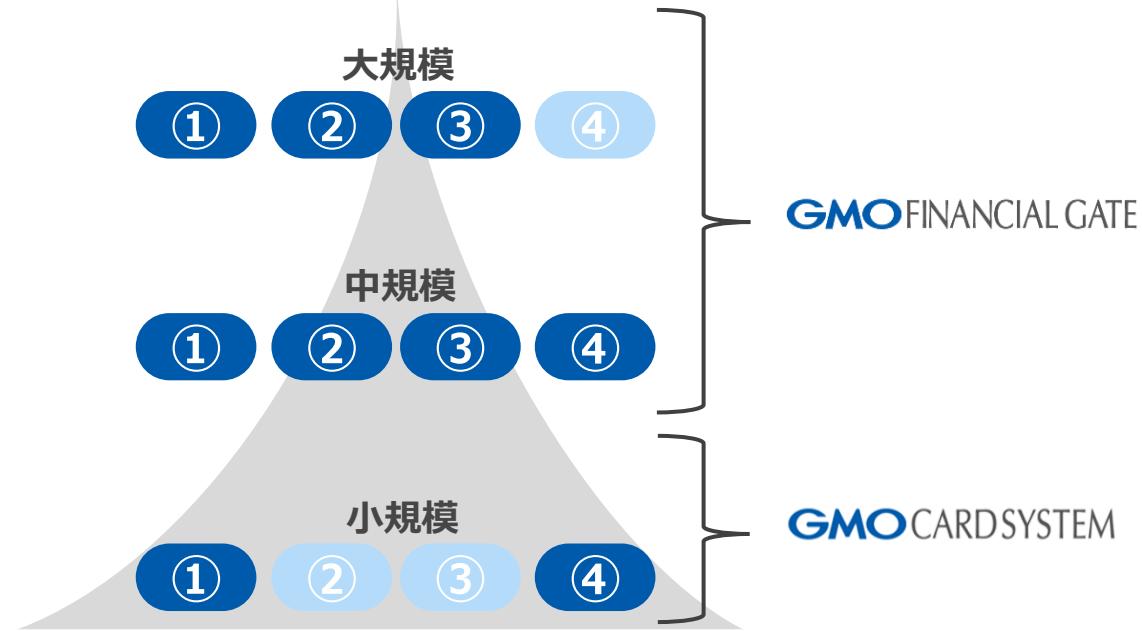
# 加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



## J-debit決済



## ハウスポイント・ハウス電子マネー



## 電子マネー決済



## 共通ポイント機能



## 免税機能



## QRコード決済



## 据置型決済端末



## モバイル決済型端末



## 組込型決済型端末



## 加盟店POS端末



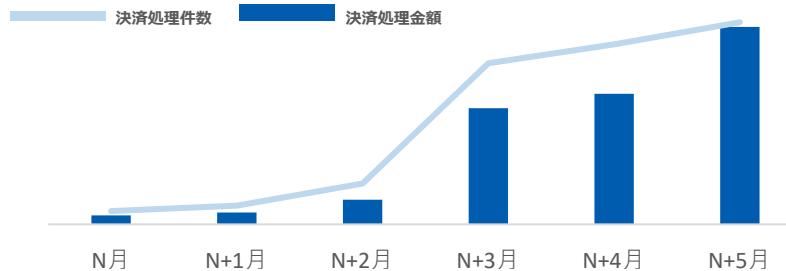
当社が提供する  
*Cashless Platform*

# キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

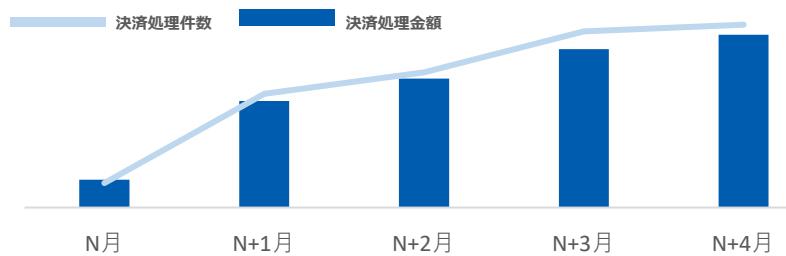
ビジネスモデル

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

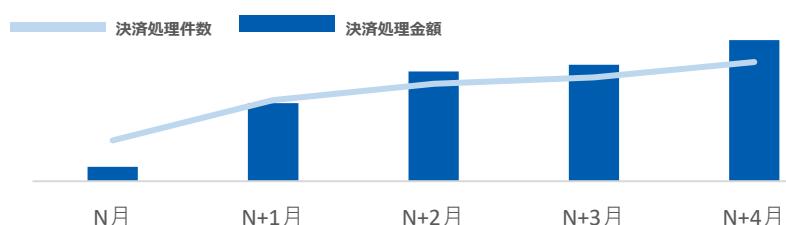
## ■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



## ■ 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

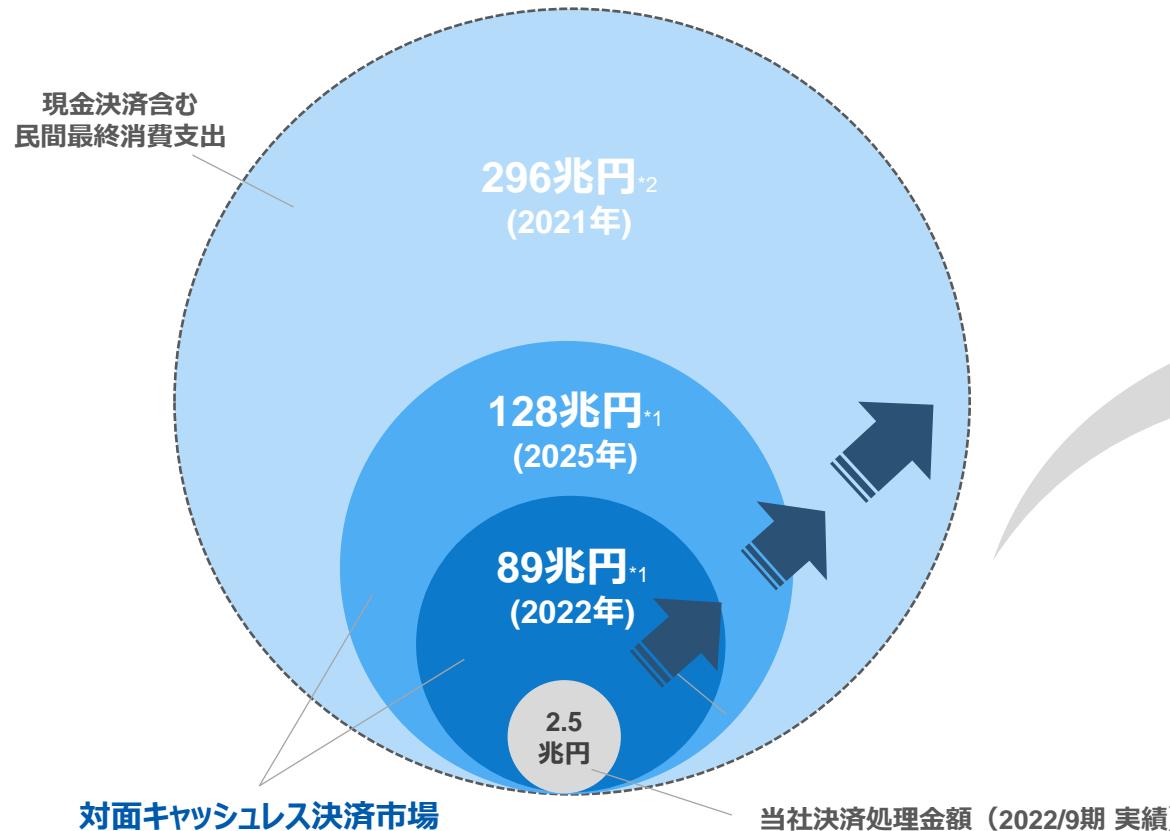
当社リカーリング型売上が拡大

# TAM(Total Addressable Market)

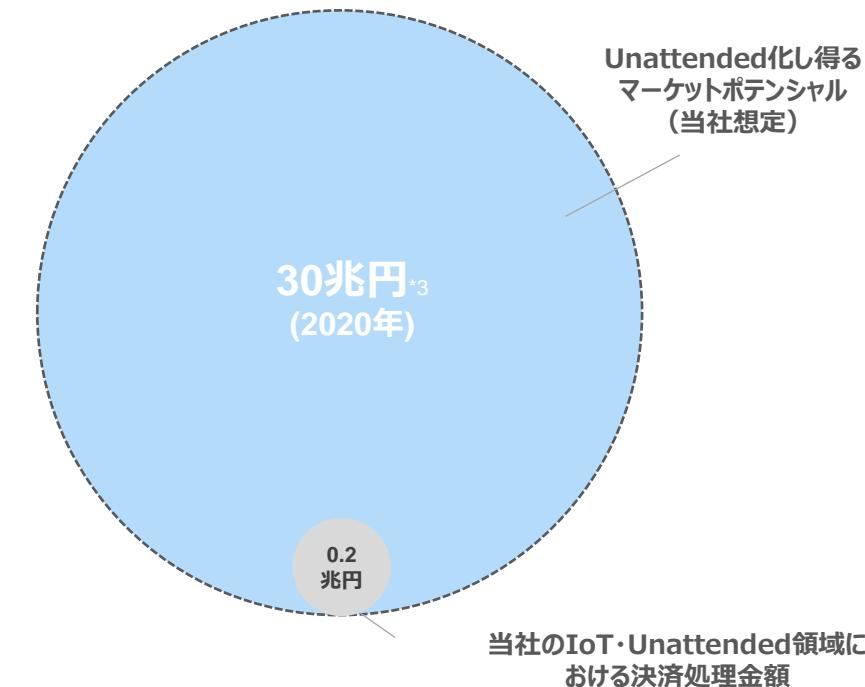
市場環境

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「2021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

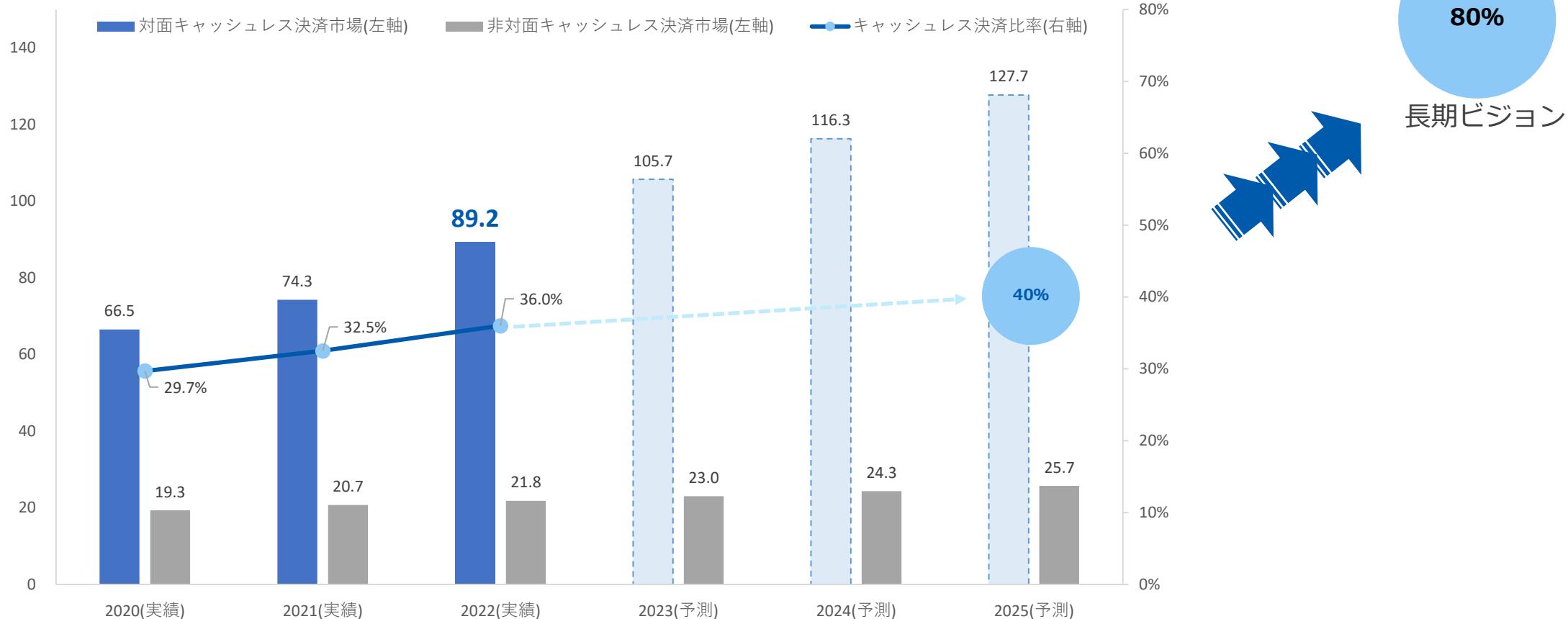
(\*3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

# 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

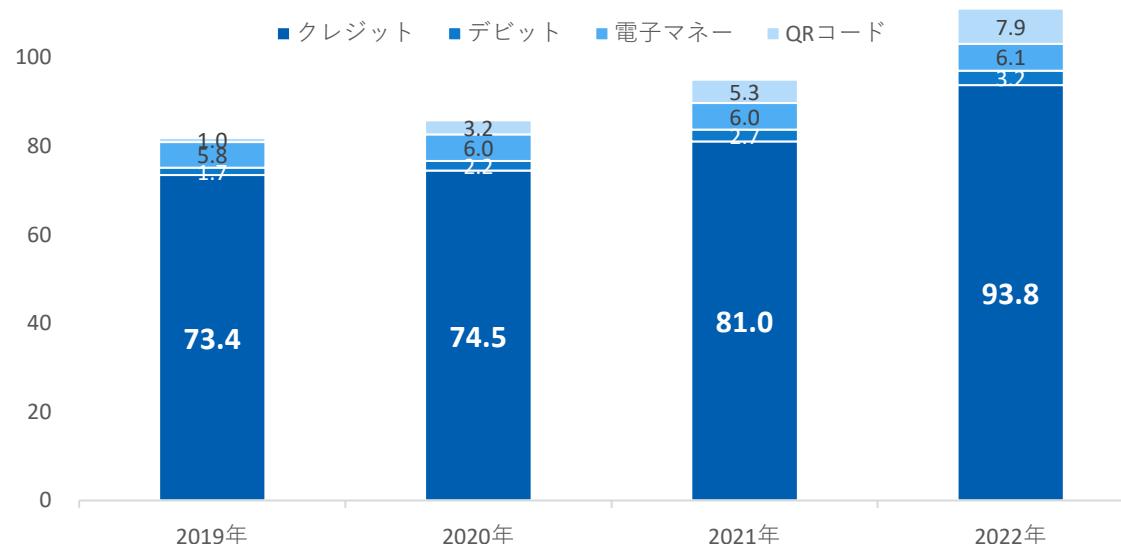
QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

## 決済取扱高

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%

(兆円)

## 決済取扱高(実数)



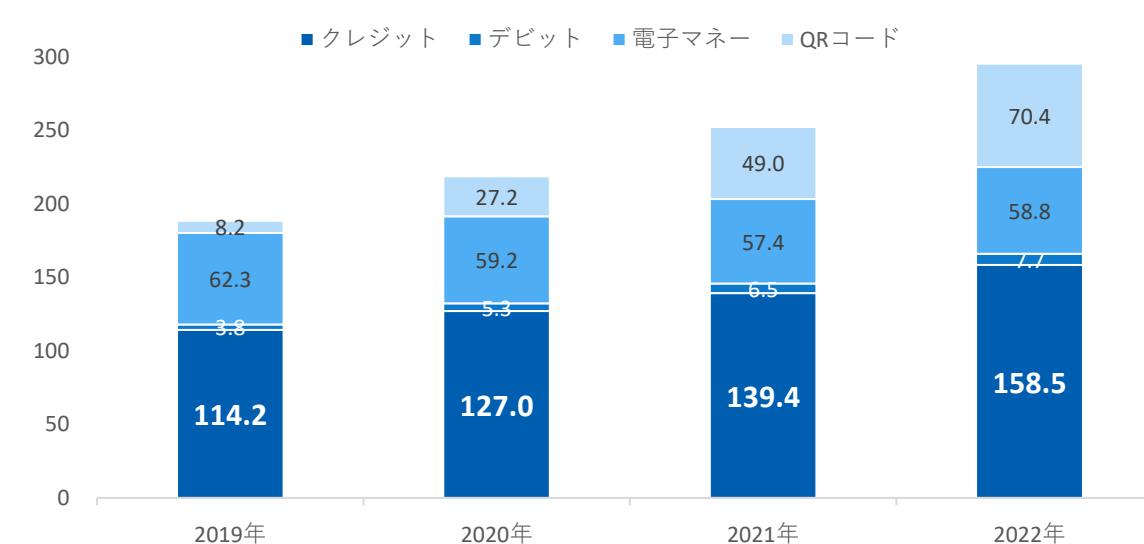
## 決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年
クレジット	60.6%	58.1%	55.2%	53.7%
デビット	2.0%	2.4%	2.6%	2.6%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	19.9%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	23.8%

(億件)

350

## 決済処理件数(実数)



※日本クレジット協会「クレジットショッピング動態調査」

日本銀行「決済動向」

一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」  
に基づき当社作成

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



リアル店舗の決  
済端末市場

約450万台



## ■ 外部環境変化に伴う押上要因

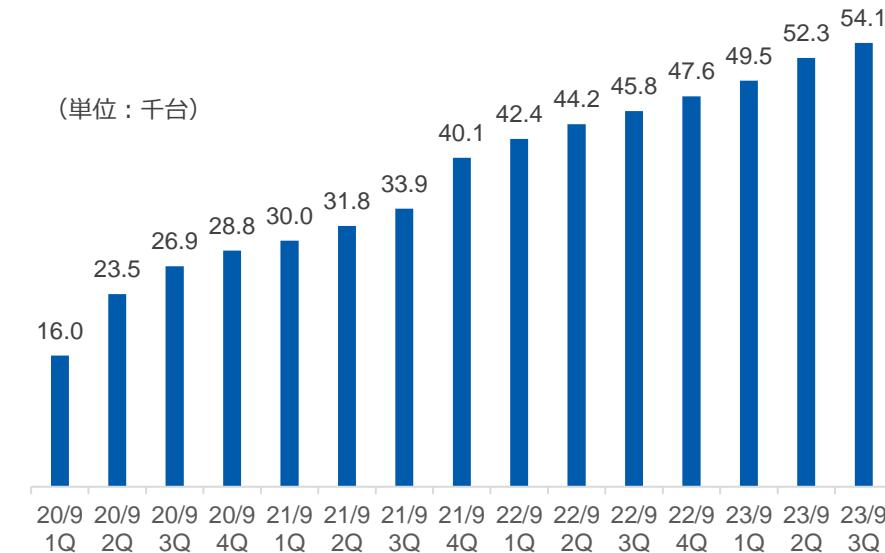
- ・労働人口減少
- ・省人化対応
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス進出
- ・割販法改正
- ・新型コロナウイルス



約400万台

## ■ 当社IoT決済端末の稼働台数推移

3Q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



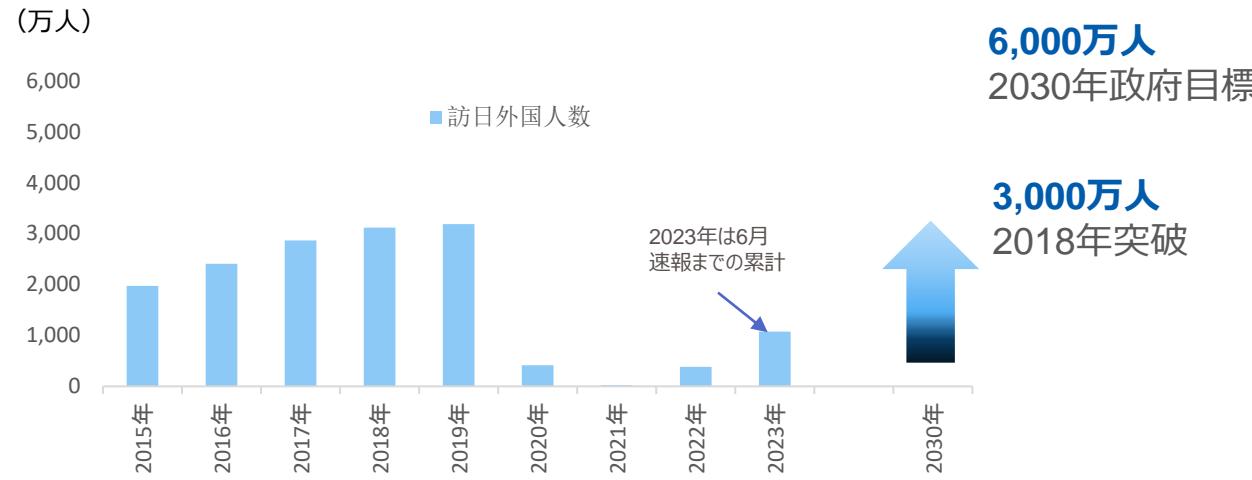
※ 日本自動販売システム機械工業会データ2018年版  
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」  
コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査2018年版  
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」  
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

# 訪日外国人數推移

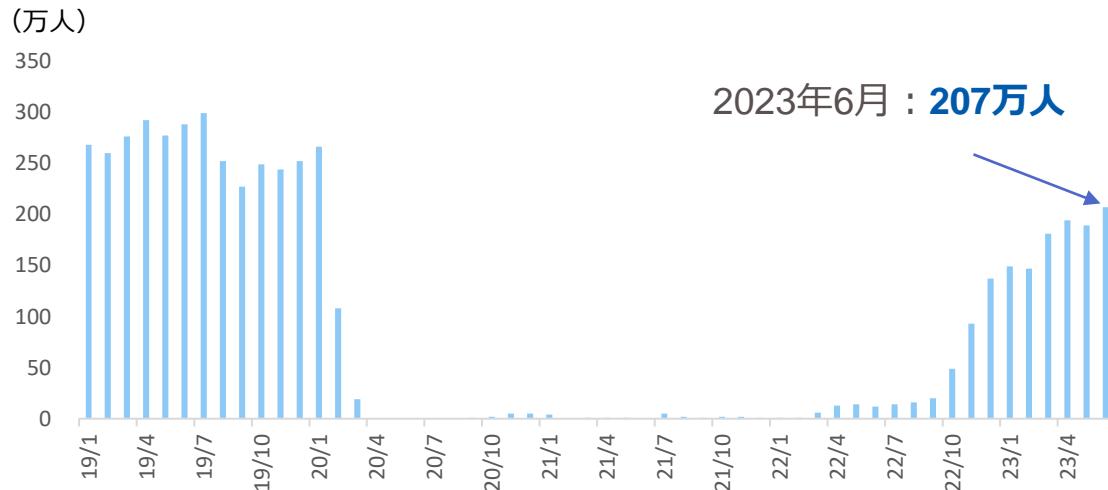
市場環境

訪日外国人數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)

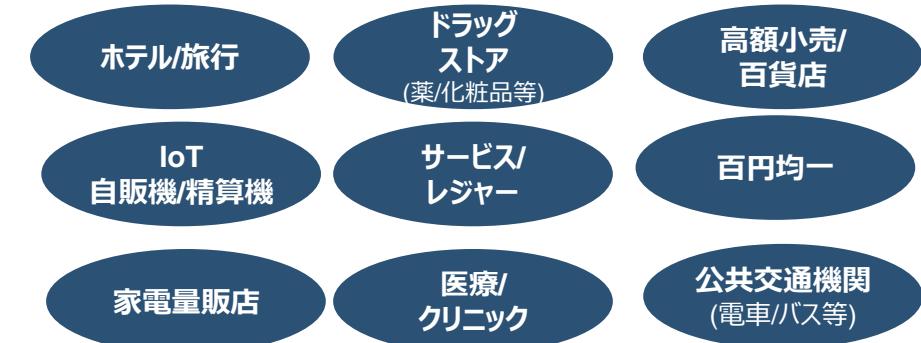


## 訪日外国人(月間)

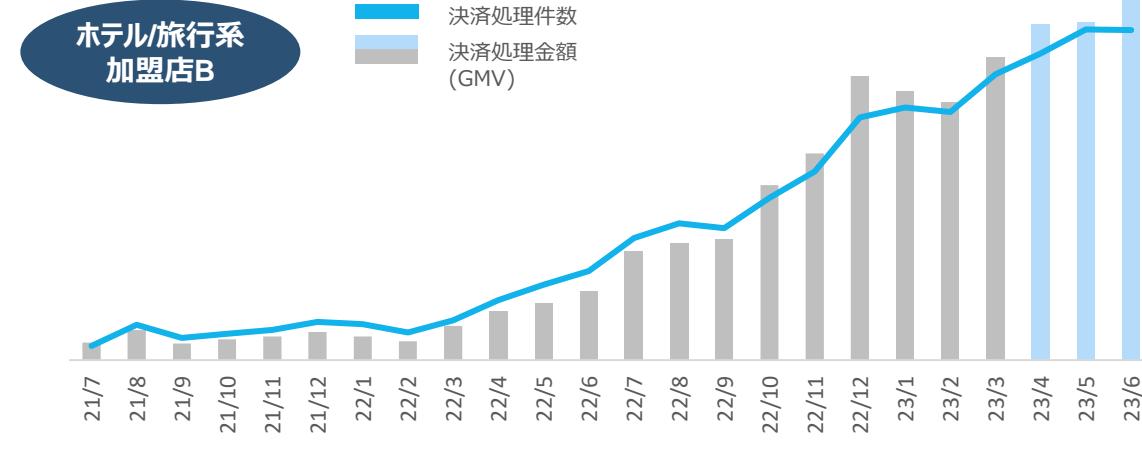


## 当社インバウンド関連業種加盟店

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

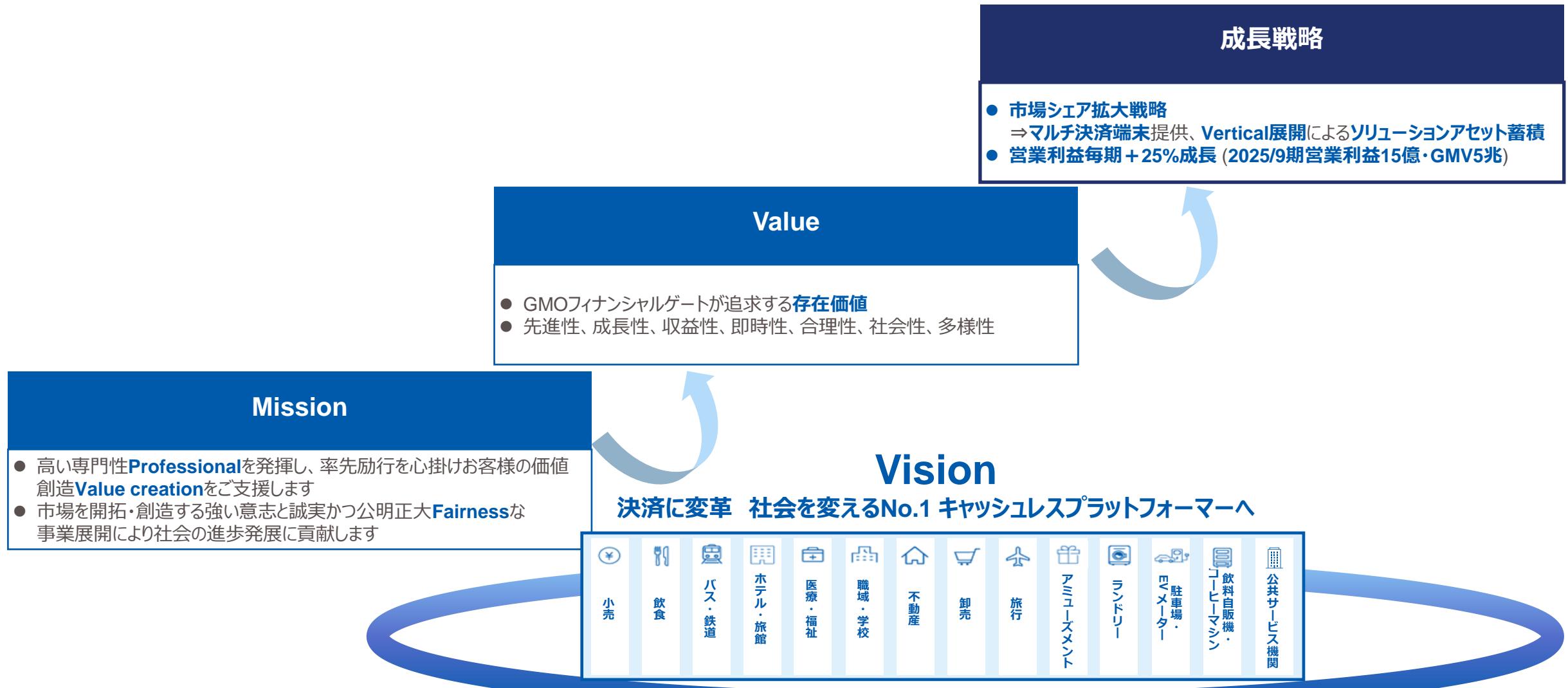


## ホテル/旅行系 加盟店B



※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マー」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



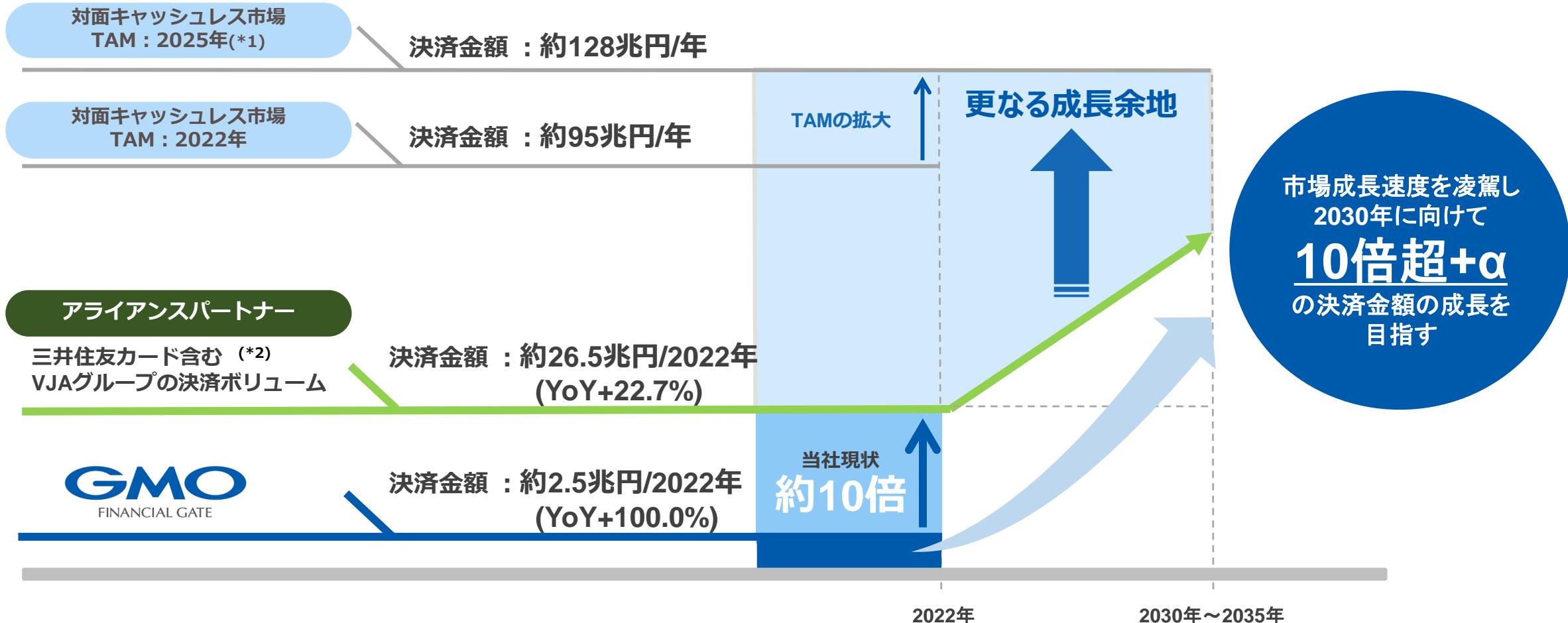
# 決済ボリューム拡大施策

新ルート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



(\*) 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」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  
(\*\*) 公表資料より当社作成

(\*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



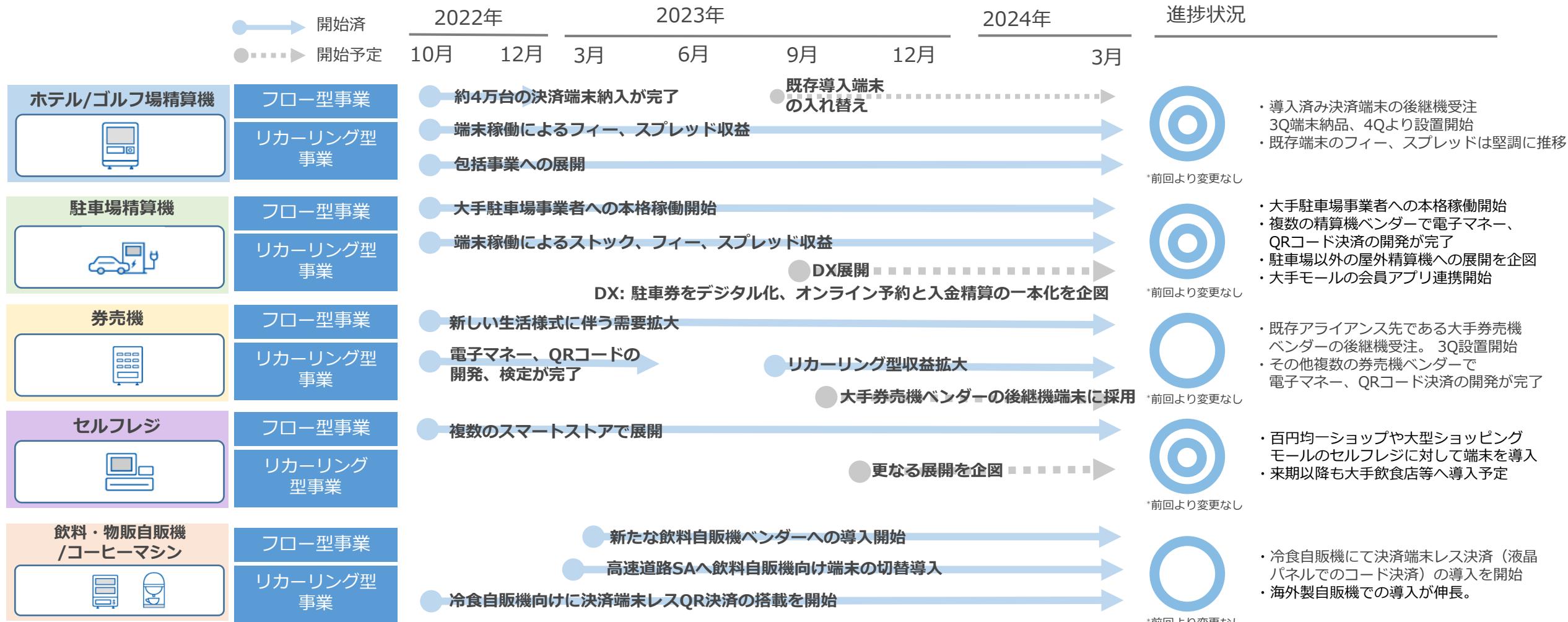
## スポーツ観戦施設等

- 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

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リカーリング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

## 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

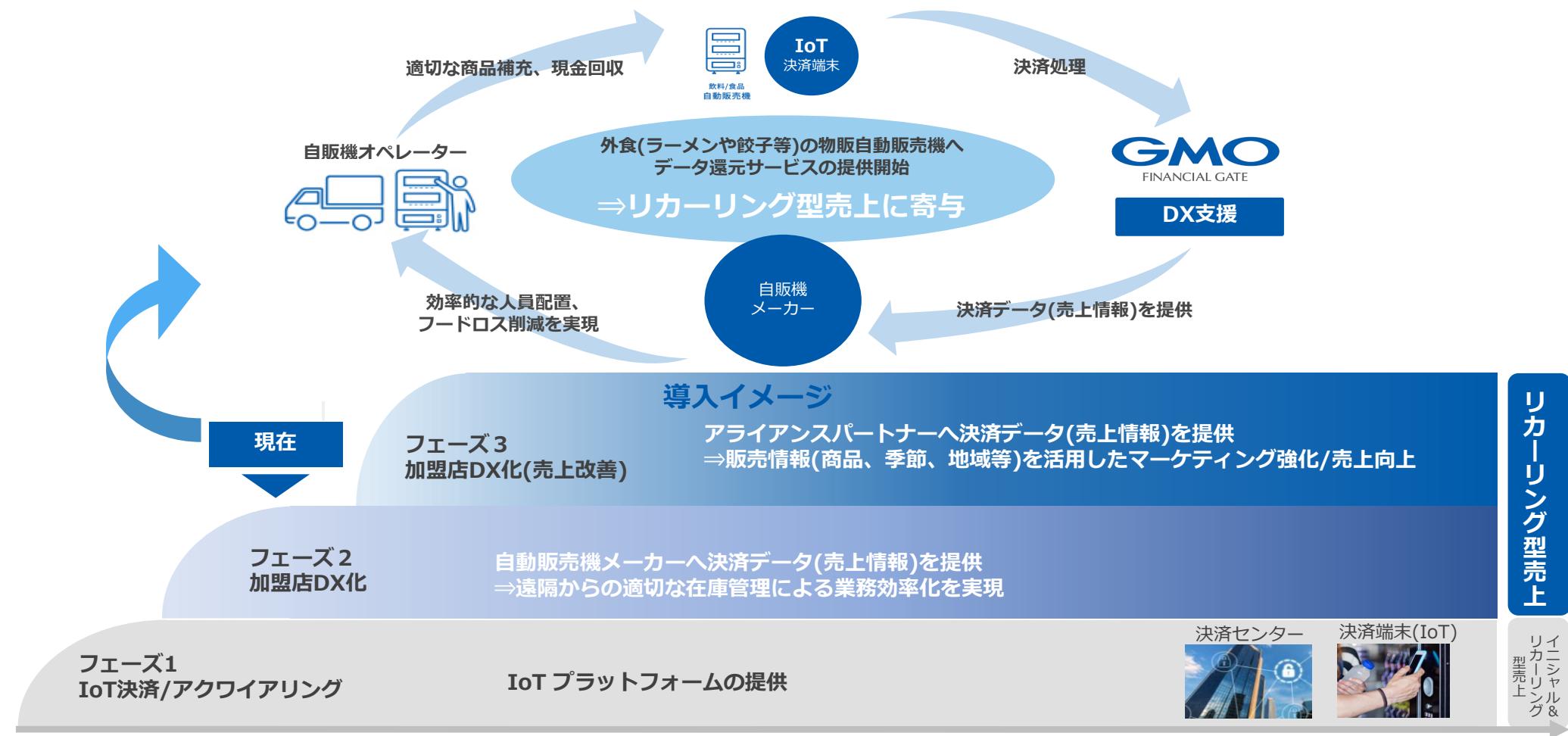
- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず  
バランスの良い加盟店開拓を継続

: 高インバウンド需要

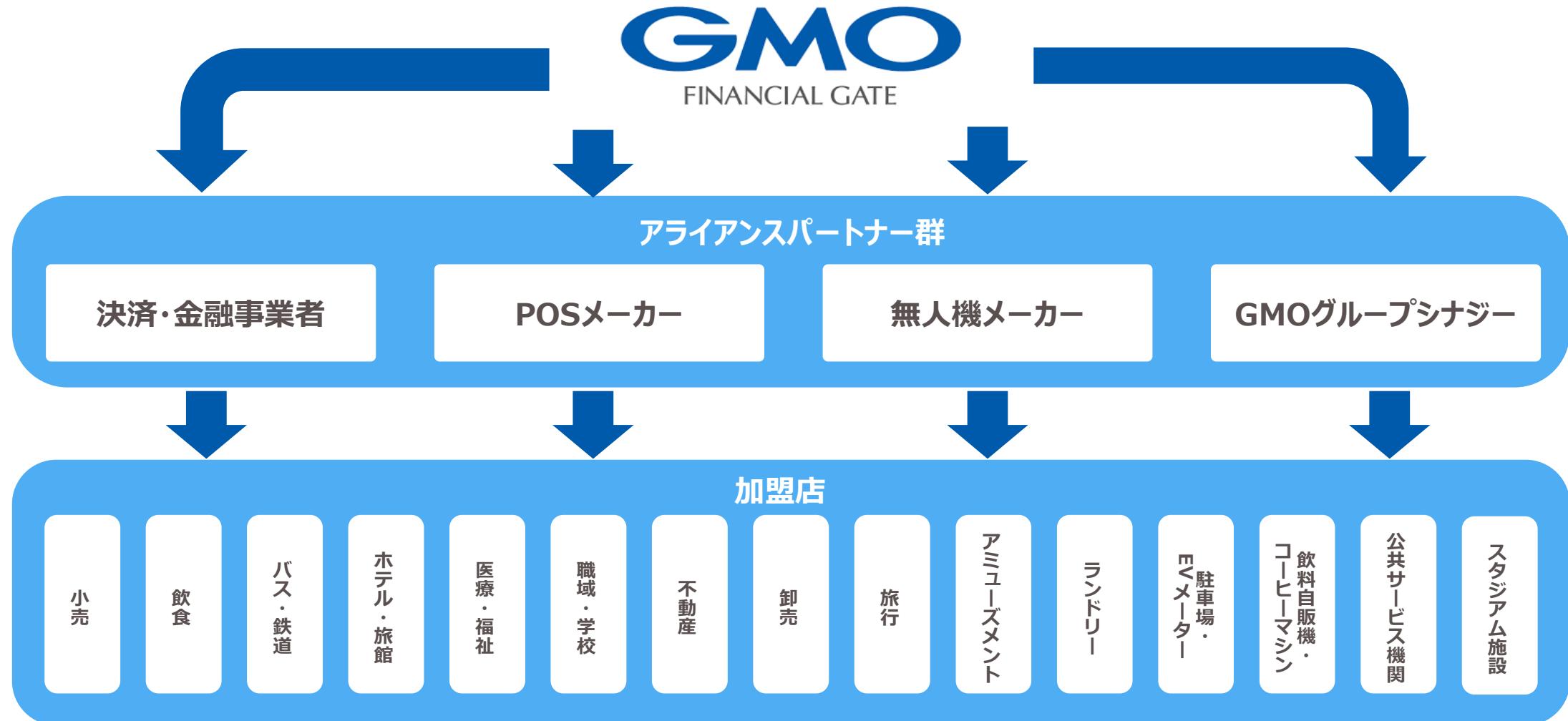
リカーリング型売上  
イニシャル&リカーリング型売上

# 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

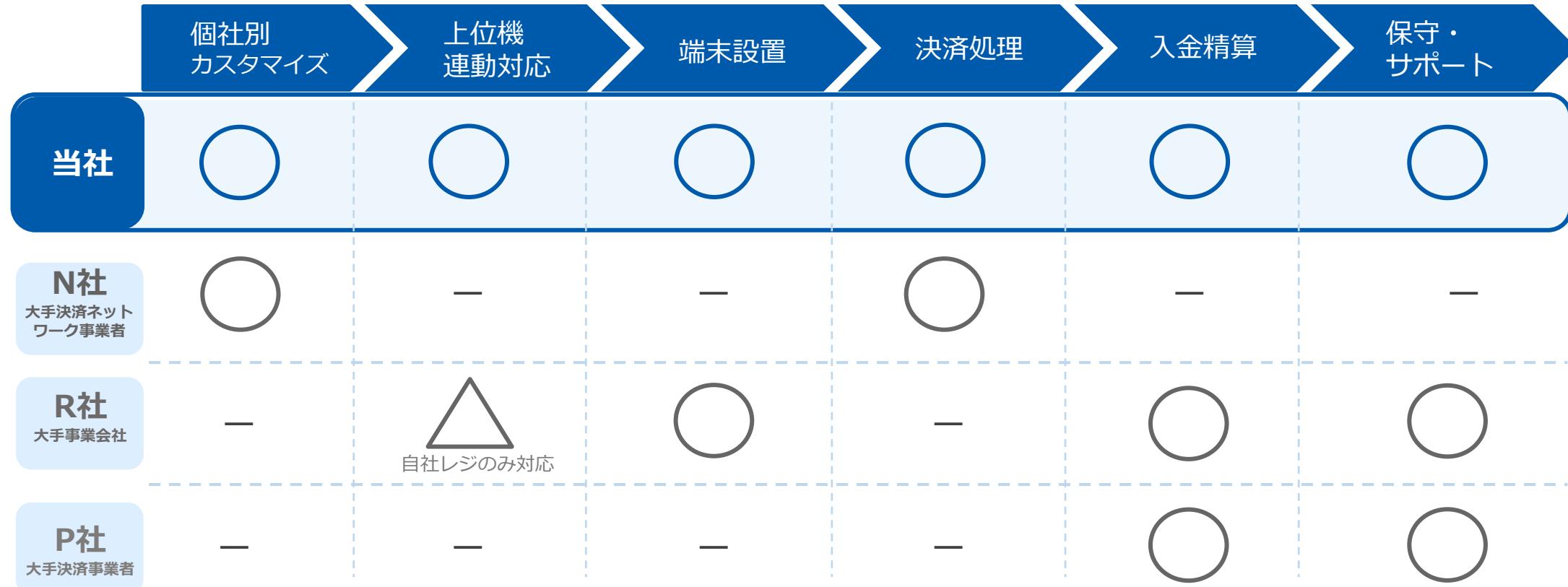


## アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



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



# 参入障壁（準拠すべき規制）

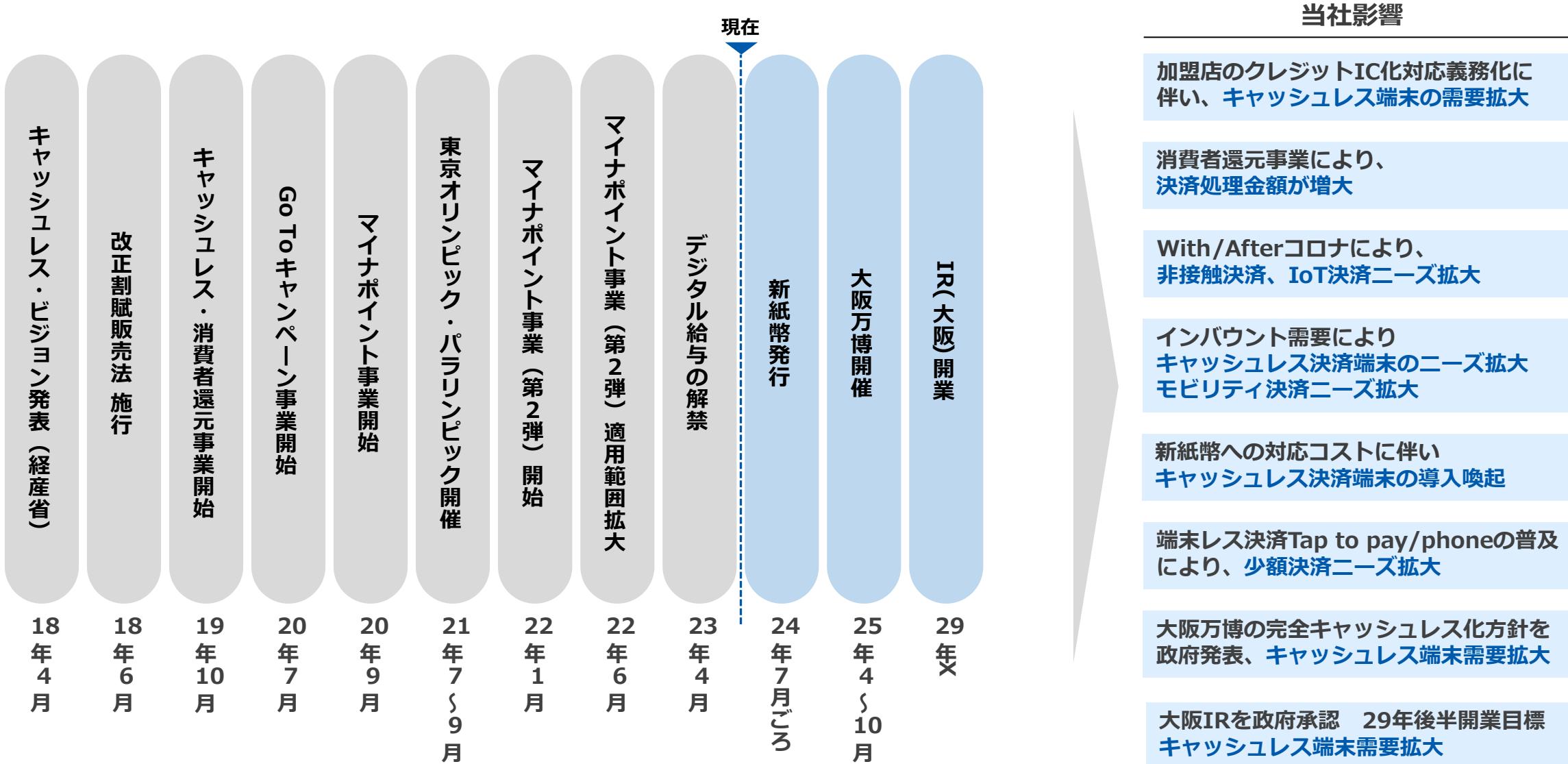
競争優位性

各種決済手段毎に準拠する法令・基準等の規制が存在且つ  
増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリー・バリア



# 国策による市場拡大の後押し

2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機に市場が拡大



# 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



08年2月～ 国民年金保険料

17年1月～ 国税

19年4月～ 特許料等手数料

21年7月～ 関税

21年12月～ 無人航空機登録手数料

22年度中 自動車検査登録手数料

22年度以降順次 旅券発給手数料

24年度以降 登記関連手数料

24年度以降順次 交通反則金

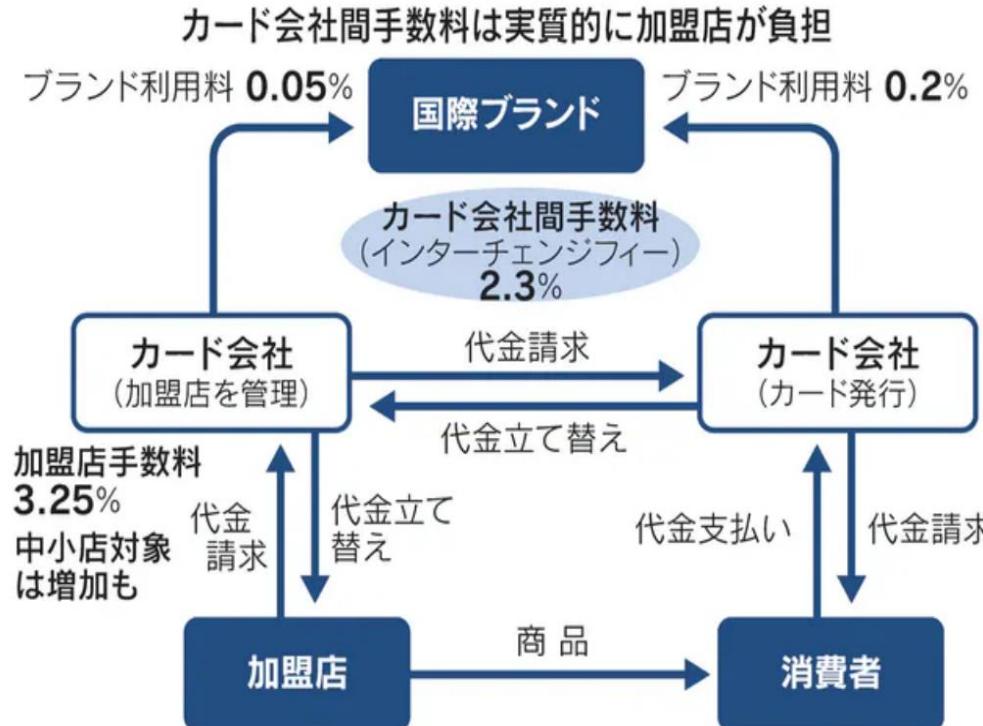
個別法の規定適用

キャッシュレス法  
の適用を想定

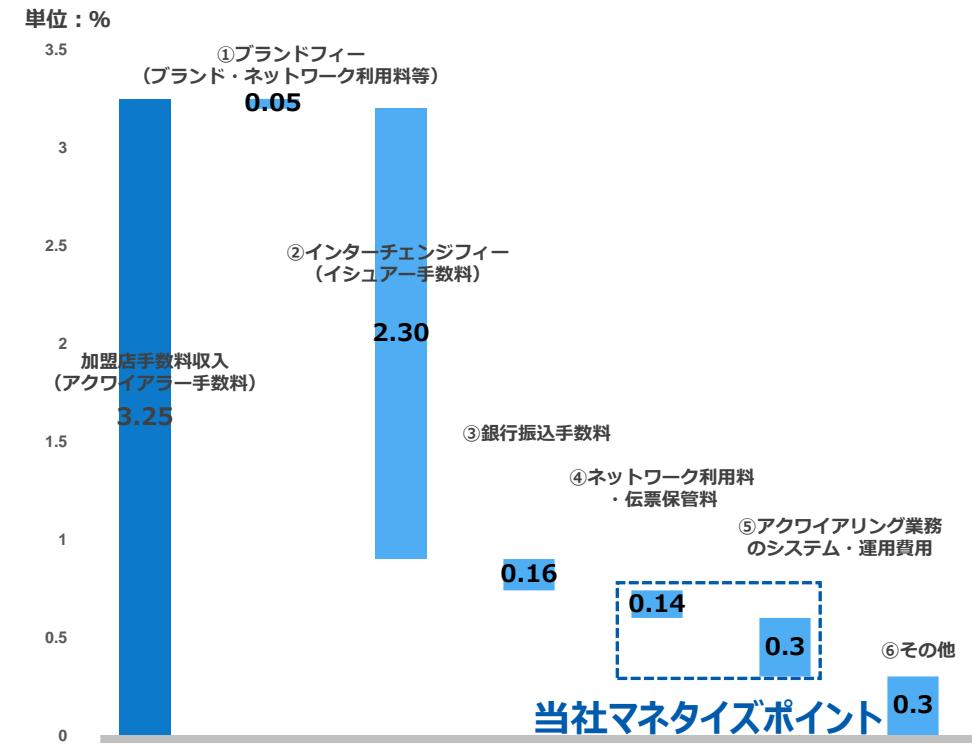
# インターチェンジフィーの標準料率公開

公正取引委員会からの要請を受け、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))

# 端末レス決済への取り組み

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「Fasstap(ファストタップ)」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

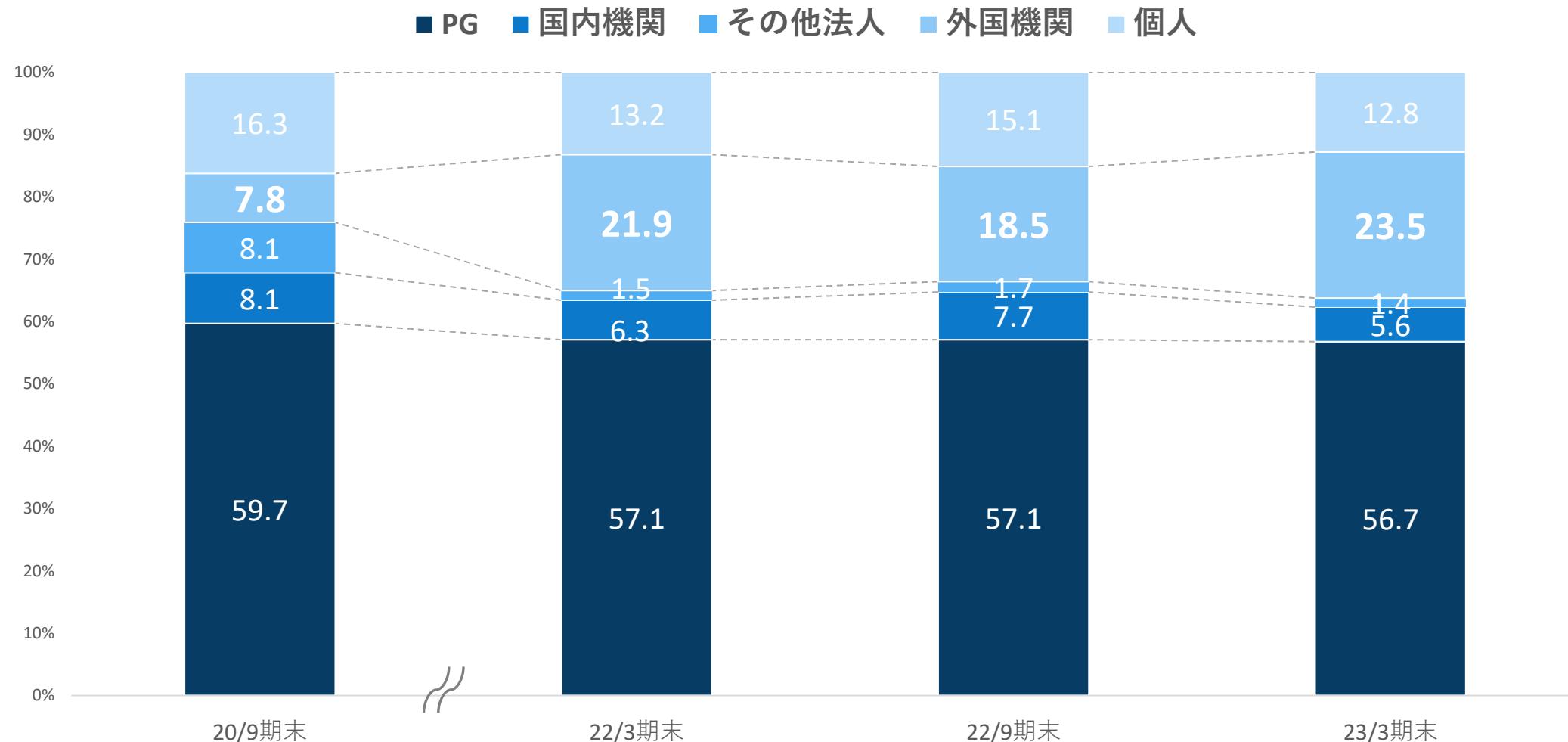
NFC : Near Field Communicationの略で、非接触ICチップを利用し、かざすだけで通信できる通信規格

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



# 業務効率化に向けたDX導入推進状況

DX推進

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*

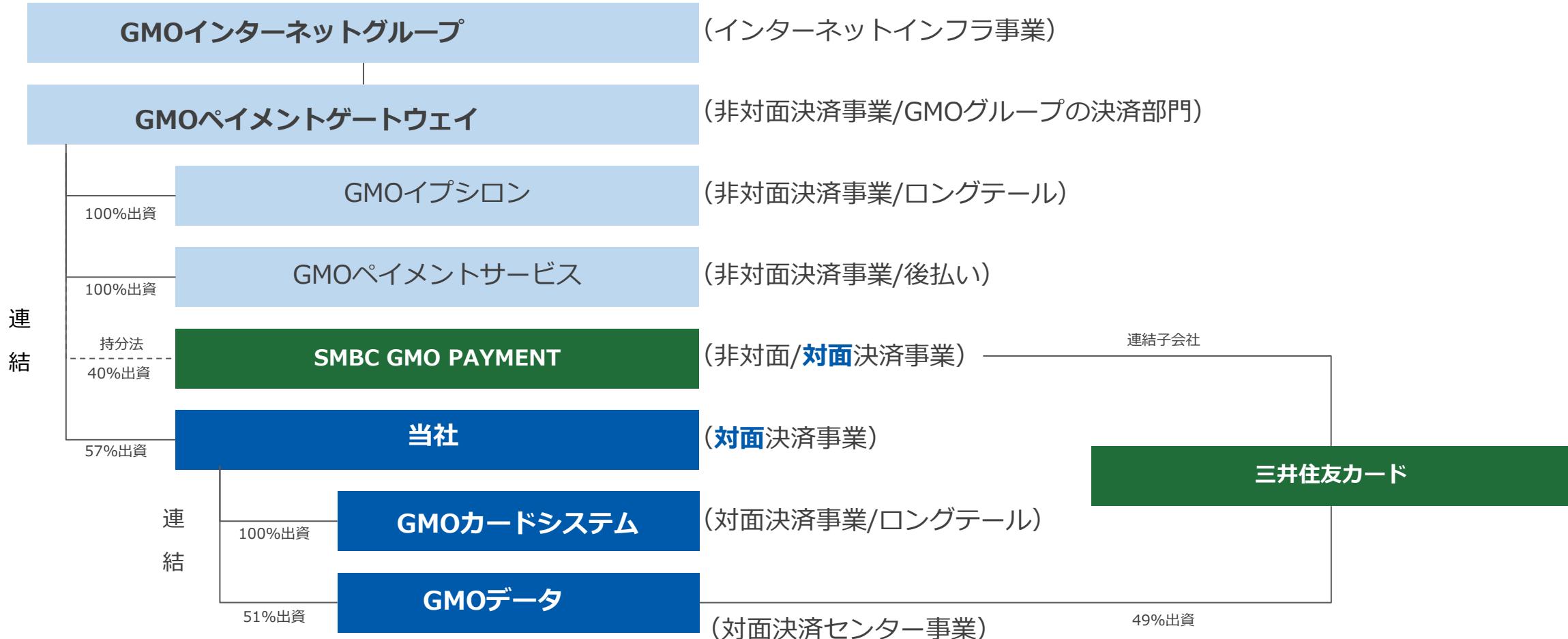


提供サービスのPCI DSS完全準拠



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6月30日現在)

■主要株主 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか

■役員構成 代表取締役社長 杉山 憲太郎

取締役 青山 明生 (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 孝壯 (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 CARD SYSTEM**

GMOデータ株式会社 持分51.0% (三井住友カード(株)49.0%) **GMO DATA**

■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8月10日時点)

# リンク集

サイト名	URL
GMOフィナンシャルゲート	<a href="https://gmo-fg.com/index.html">https://gmo-fg.com/index.html</a>
IRページ	<a href="https://gmo-fg.com/ir/index.html">https://gmo-fg.com/ir/index.html</a>
サステナビリティ	<a href="https://gmo-fg.com/sustainability/index.html">https://gmo-fg.com/sustainability/index.html</a>
採用情報	<a href="https://gmo-fg.com/recruit/index.html">https://gmo-fg.com/recruit/index.html</a>
GMOペイメントゲートウェイ	<a href="https://www.gmo-pg.com/">https://www.gmo-pg.com/</a>
キャッシュレスロードマップ2022	<a href="https://paymentsjapan.or.jp/publications/20220803-roadmap2022/">https://paymentsjapan.or.jp/publications/20220803-roadmap2022/</a>
特定サービス産業動態統計調査	<a href="https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/index.html">https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/index.html</a>
2022年のキャッシュレス決済比率	<a href="https://www.meti.go.jp/press/2023/04/20230406002/20230406002.html">https://www.meti.go.jp/press/2023/04/20230406002/20230406002.html</a>
訪日外客統計	<a href="https://www.jnto.go.jp/statistics/data/visitors-statistics/">https://www.jnto.go.jp/statistics/data/visitors-statistics/</a>

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/>