

2023年9月期 通期決算説明会

稼働端末台数の増加がリカーリング型売上に寄与。市場シェア拡大と利益創出を共に実現

2023年11月14日

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証グロース市場 4051)

第14回

GMO FINANCIAL GATE

<https://gmo-fg.com/>

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2023年11月14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(前期) 総括
2. KPI推移
3. 事業ハイライト
4. 2024年9月期(今期) 業績予想
5. 成長戦略と取り組み状況

補足情報

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

1

2023年9月期(前期) 総括

1.1 2023年9月期(前期) 総括

計画を超える売上・利益成長を実現。KPIも伸長し、市場シェア拡大戦略は順調に進捗

定量

2023年9月期 通期 P 6

- 売上高 : **159.0億円**(YoY+54.5%、期初計画比+27.6%)
- 営業利益 : **11.2億円**(YoY+51.3%、期初計画比+20.5%)

品目別売上 P 8

- イニシャル : **111.1億円**(YoY+55.2%)
- リカーリング型 : **47.9億円**(YoY+53.0%)

通期KPI P 14~P 17

- 決済処理件数 : **4.8億件** (YoY+61.4%)
- GMV : **4.1兆円**(YoY+68.6%)
- 稼働端末台数(4Q): **29.8万台**(YoY+9.9万台、YoY+49.8%)

定性

事業トピック

- 日本郵便様向けに全国約2万局・2.6万台を設置完了。3Qから稼働開始しリカーリング型売上に寄与 P 10、P 15
- 大口案件のJTB様向けサービスを4Qから提供開始。今期2Qまでに設置完了予定 P 30

組織トピック

- 連結正社員数が100人を超過。少数精鋭を前提としつつ、事業拡大を支える人財採用を推進 P 12
- 日本アナリスト協会の「ディスクロージャー優良企業」に選出。IR体制強化を継続 P 35

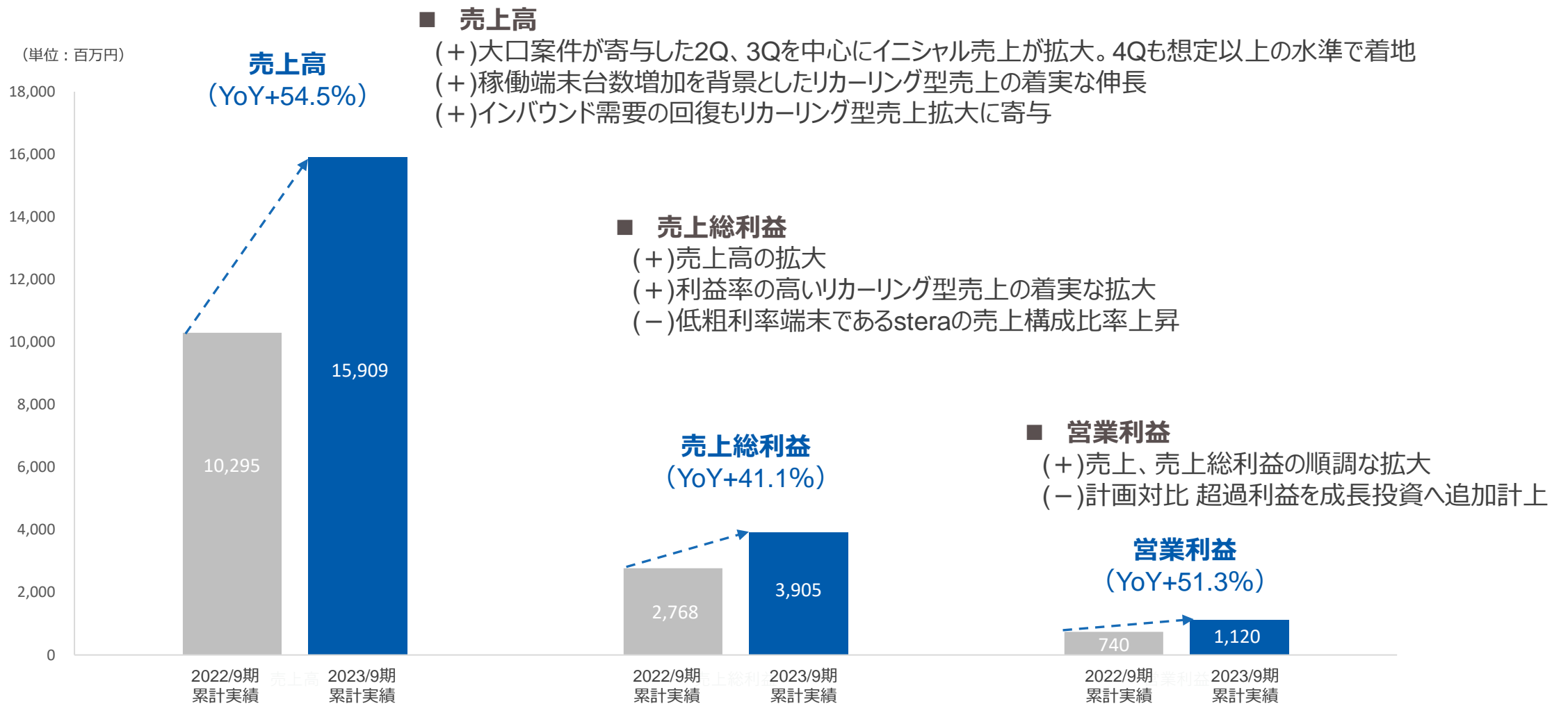
1.2 業績サマリー

8/9公表の上方修正予想を上回る着地
着実な利益成長に伴い、株主様とのプロフィットシェアの観点から増配を実施

(単位:百万円)	2022年9月期 累計実績	2023年9月期 通期修正計画(8/9公表) (期初計画)	2023年9月期 累計実績	2023年9月期 修正計画比 (期初計画比)	前年同期間比
売上高	10,295	15,000 (12,470)	15,909	106.1% (127.6%)	+54.5%
売上総利益	2,768	3,600 (3,136)	3,905	108.5% (124.5%)	+41.1%
営業利益	740	1,020 (930)	1,120	109.8% (120.5%)	+51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	472	631 (580)	746	118.3% (128.7%)	+58.0%
1株当たり 配当金	29円*	39円* (35.5円) <small>*1:2の株式分割を遡及して反映</small>	46円	修正計画比 期初計画比 +7円 (+11.5円)	+17円
KPI	稼働端末台数		決済処理件数		GMV
単4Q (YoY)	298,818台 (+49.8%)		約1億4,438万件 (+56.5%)		約1兆1,930億円 (+58.4%)
通期 (YoY)	-		約4億8,822万件 (+61.4%)		約4兆1,475億円 (+68.6%)

1.3 業績の変動要因

売上・売上総利益が計画を上回ったため、積極的な成長投資を実施するも、営業利益は前期比1.5x超の成長を実現



1.4 品目別売上実績(YoY)

大型案件もありイニシャル構成比が若干上昇も、リカーリング型がフィーを中心として、イニシャルに遜色のない売上成長を実現。スプレッドも累計で20%成長に回帰

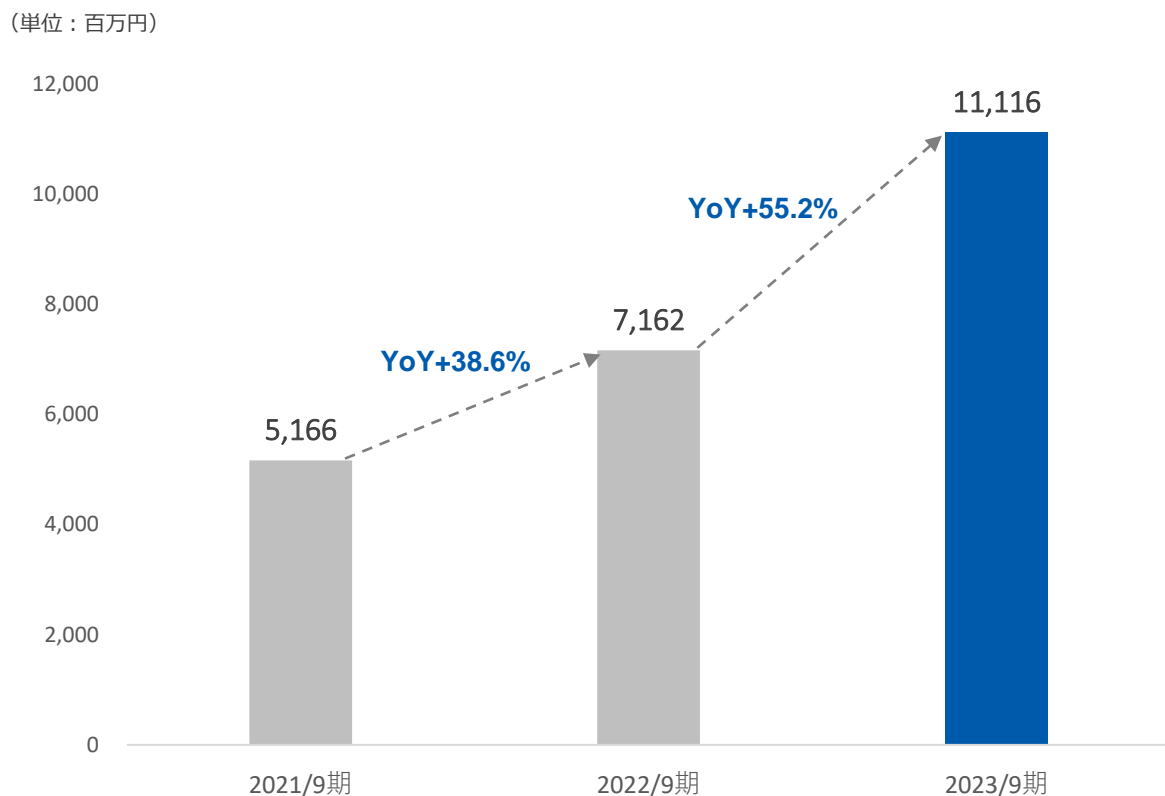
(単位:百万円)	2022年9月期 累計実績 (構成比%)	2023年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	7,162 (69.6%)	11,116 (69.9%)	+55.2%
リカーリング型売上	3,132 (30.4%)	4,792 (30.1%)	+53.0%
ストック売上	865 (8.4%)	1,243 (7.8%)	+43.7%
フィー売上	1,317 (12.8%)	2,396 (15.1%)	+82.0%
スプレッド売上	950 (9.2%)	1,151 (7.2%)	+21.2%
売上高合計	10,295 (100.0%)	15,909 (100.0%)	+54.5%

1.5 品目別売上 (通期)

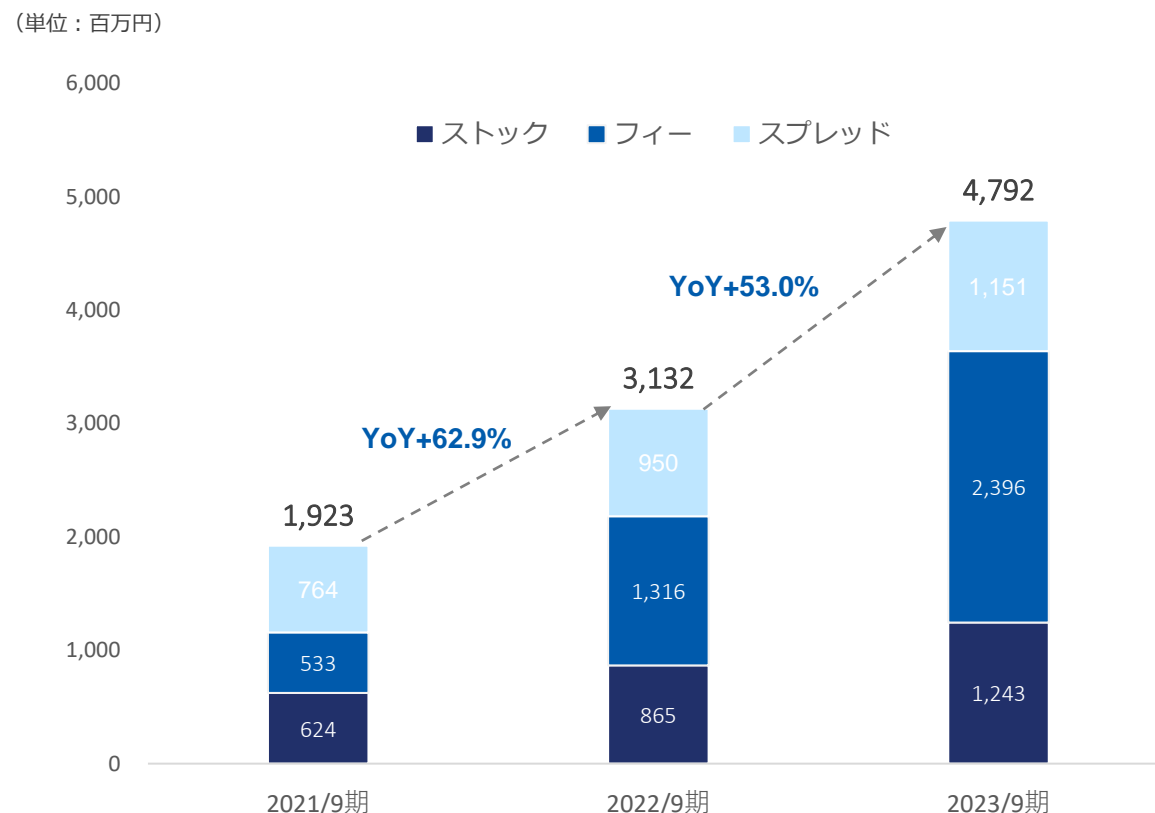
イニシャル・リカーリング共に着実なYoY成長を実現

案件状況や季節性でQoQでは凸凹が発生するも、通期ベースでは右肩上がりに成長

イニシャル売上



リカーリング型売上



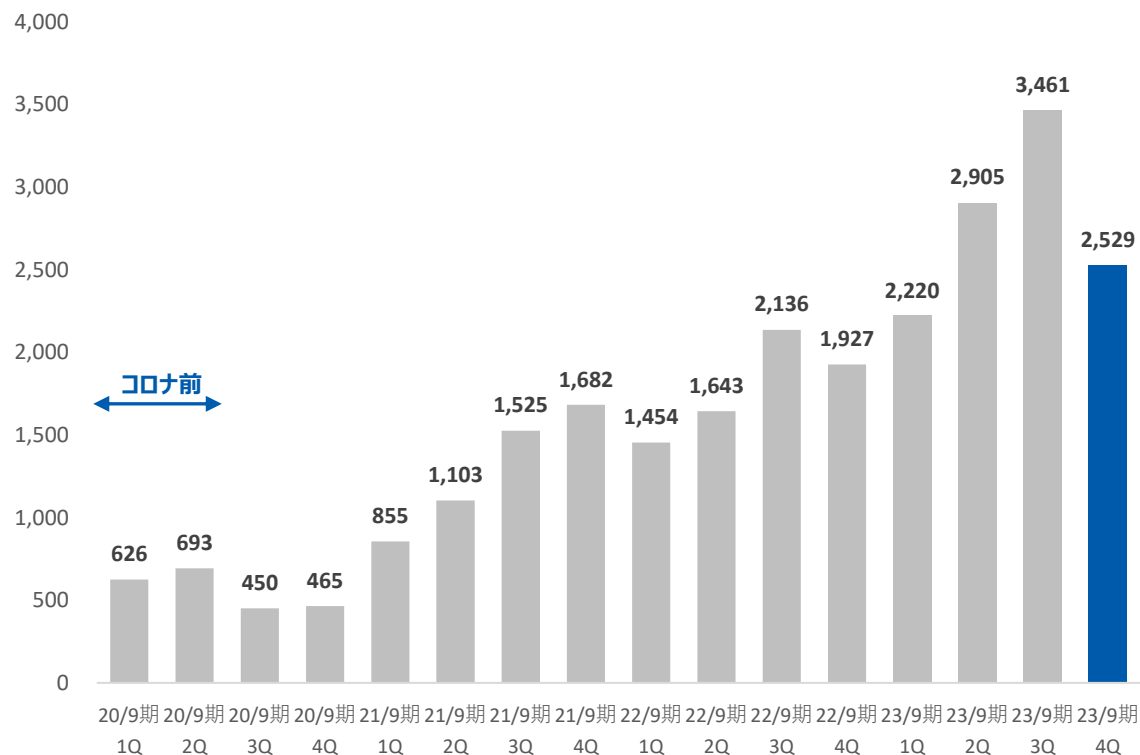
1.6 品目別売上 (四半期)

イニシャル：2Q、3Qに納入が集中したが、4Qも高水準が継続

リカーリング型：稼働端末台数増により、四半期ごとに順調な積み上げを実現

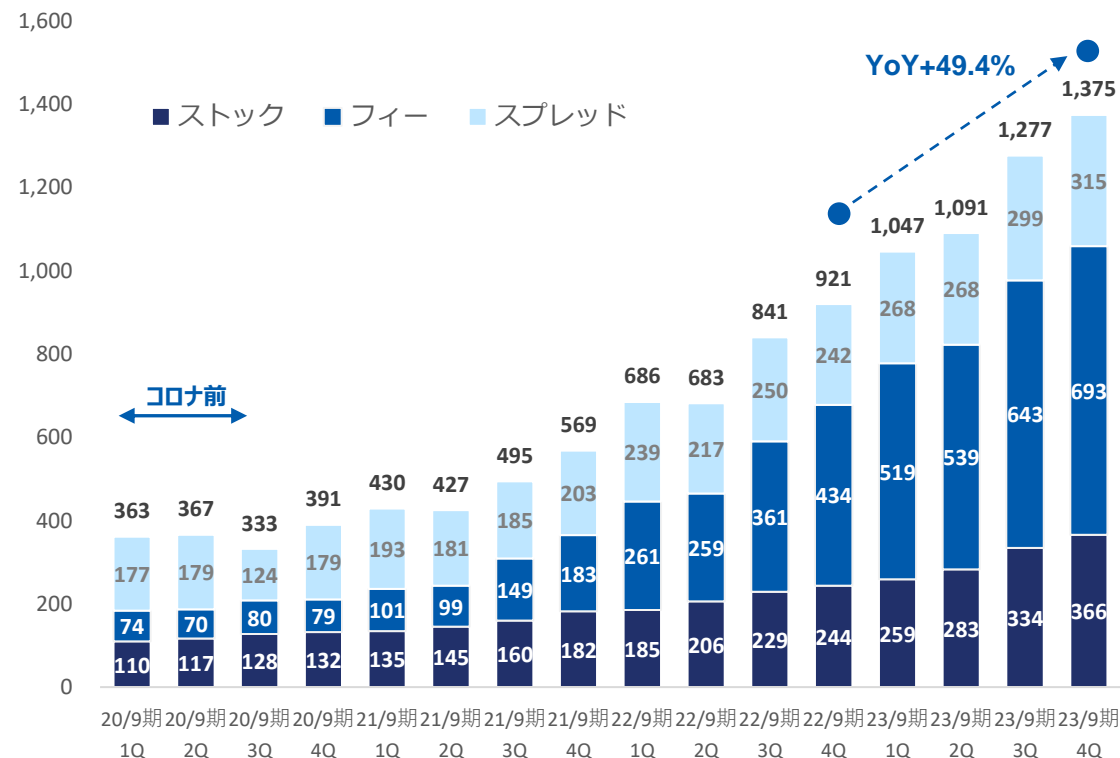
イニシャル売上

(単位：百万円)



リカーリング型売上

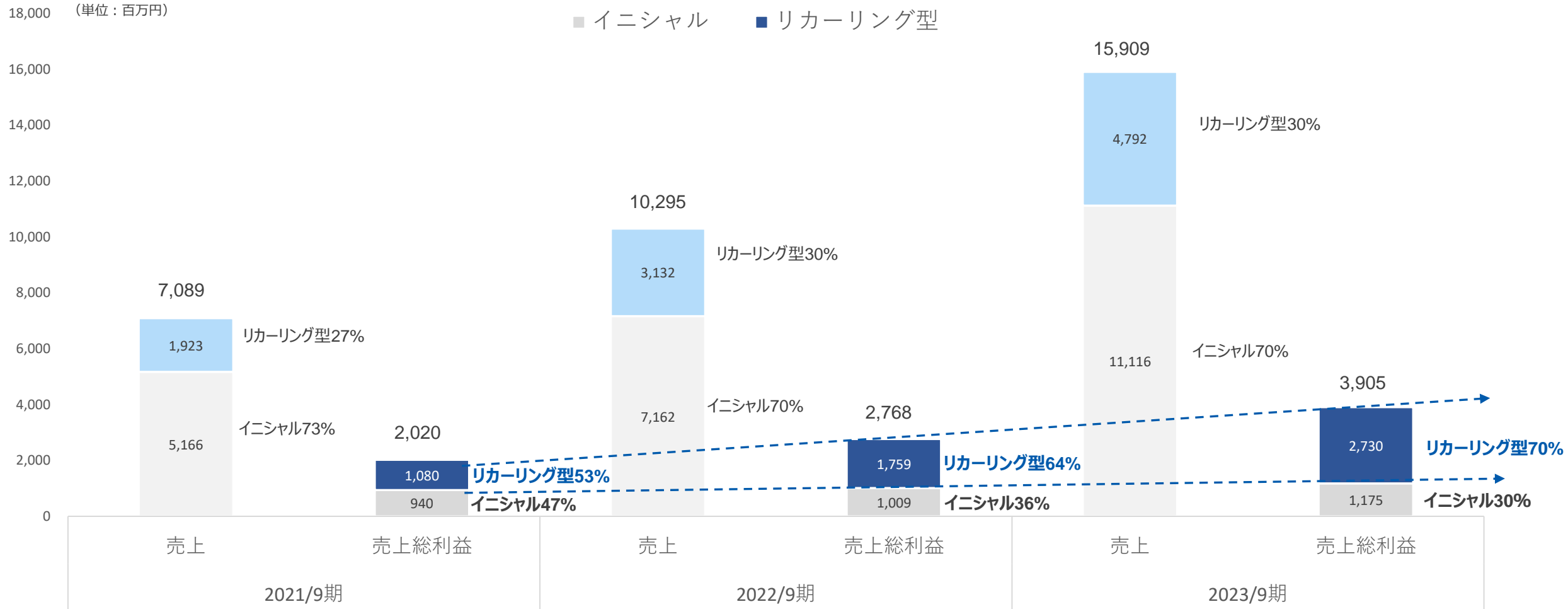
(単位：百万円)



1.7 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

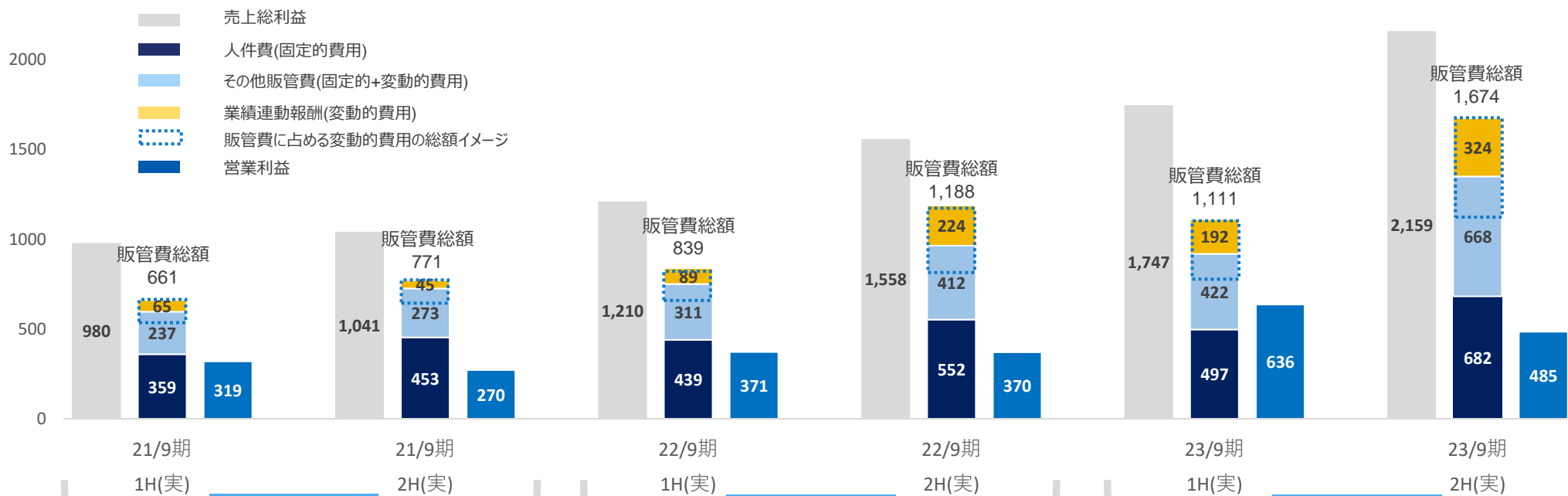
品目別構成比率（売上・売上総利益）



1.8 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

2500 (単位：百万円)



2021/9期

2022/9期

2023/9期

パートナー数
(期末・連結)

81人

96人

108人

営業利益
(通期・連結)

589百万円

740百万円

1,120百万円

1人当たり営業利益*
(通期・連結)

727万円

771万円

1,037万円

2

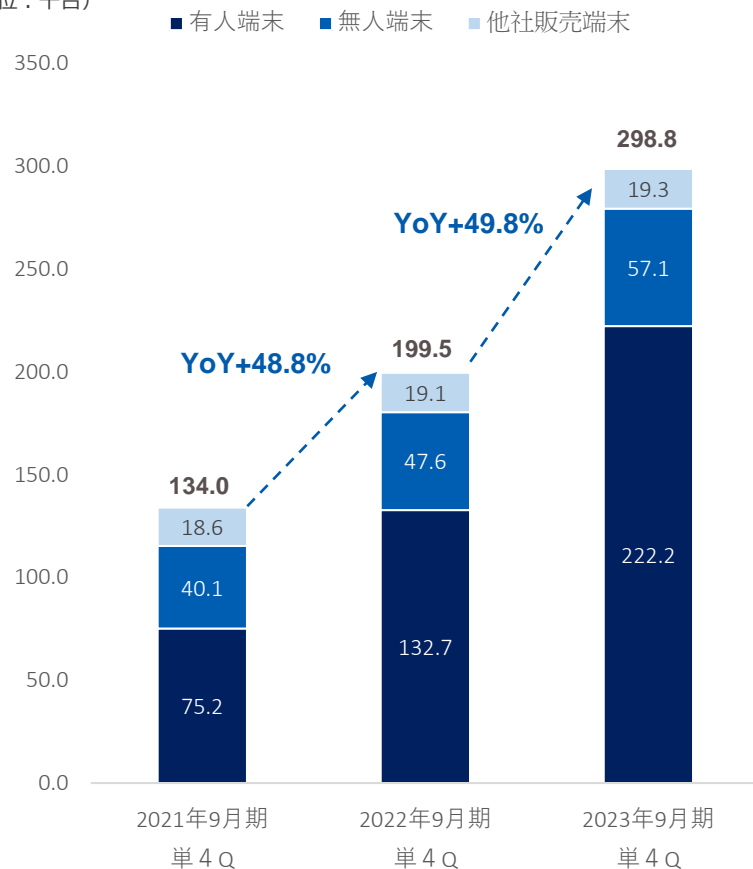
KPI推移

2.1 主要KPI (通期)

稼働端末台数 : 有人・無人端末共に伸長し、稼働端末台数が着実に増加
決済処理件数・GMV : 稼働端末台数の積み上げにより、当社目標(YoY+50%)を上回る伸長

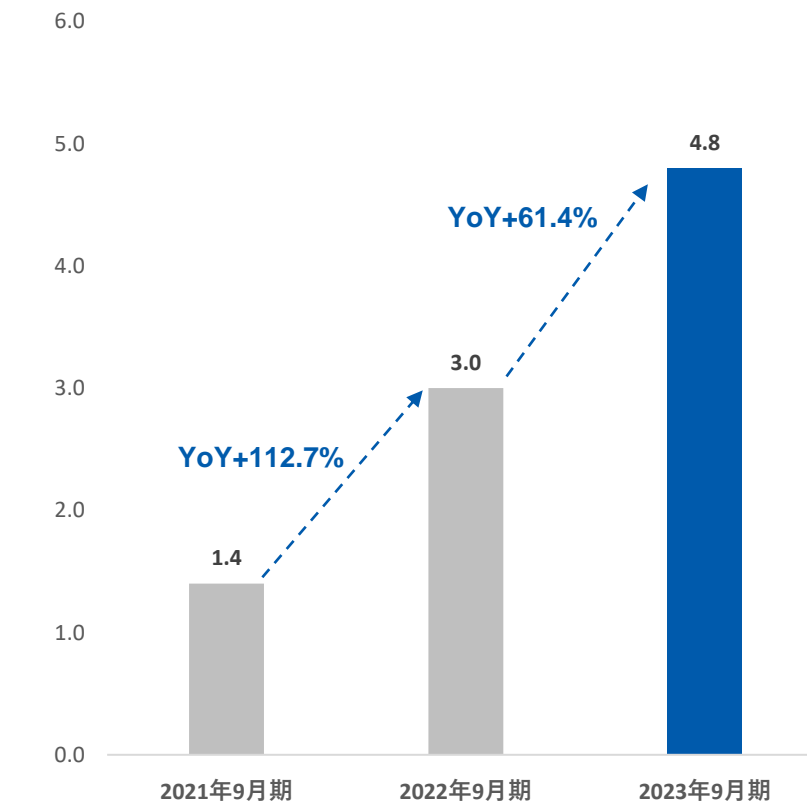
稼働端末台数

(単位: 千台)



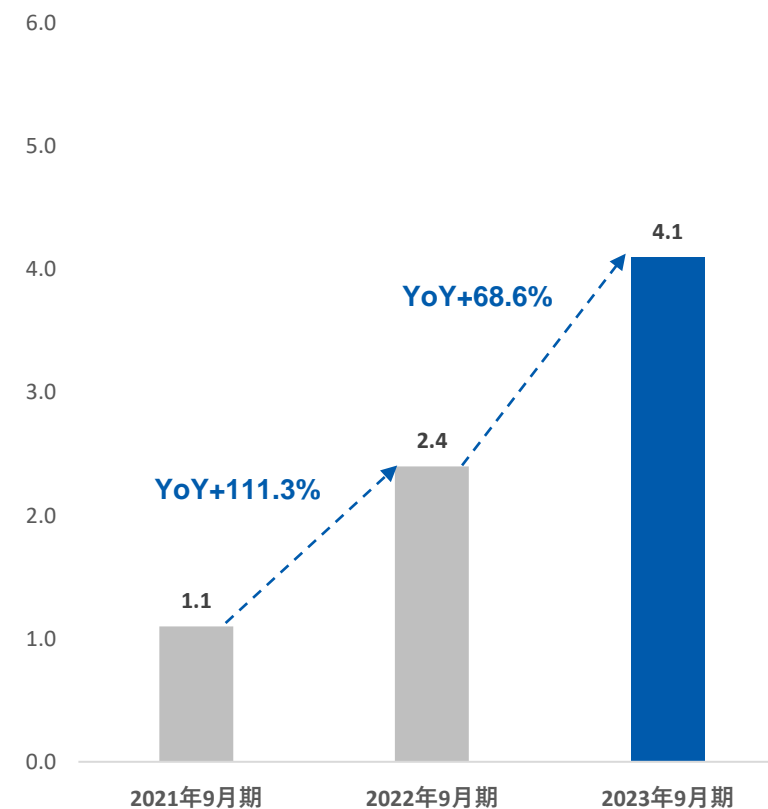
決済処理件数

(単位: 億件)



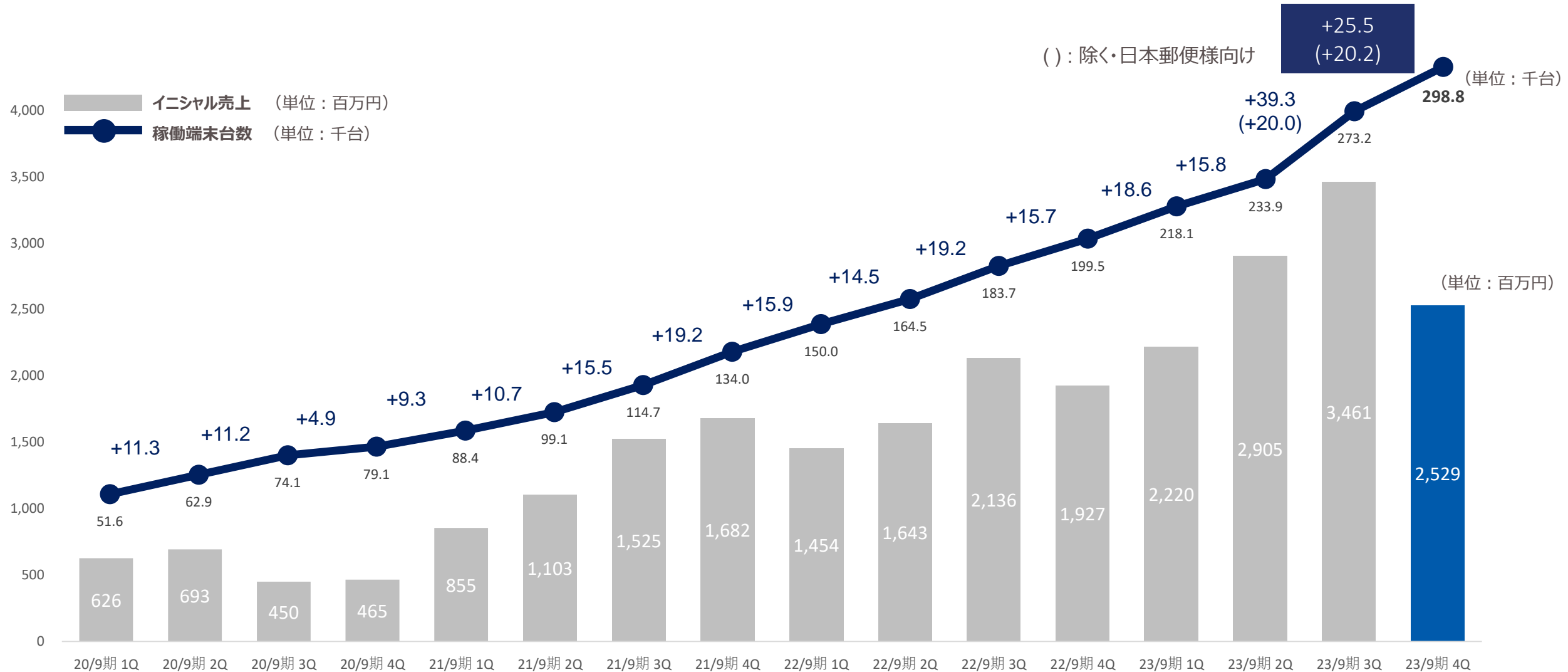
GMV

(単位: 兆円)



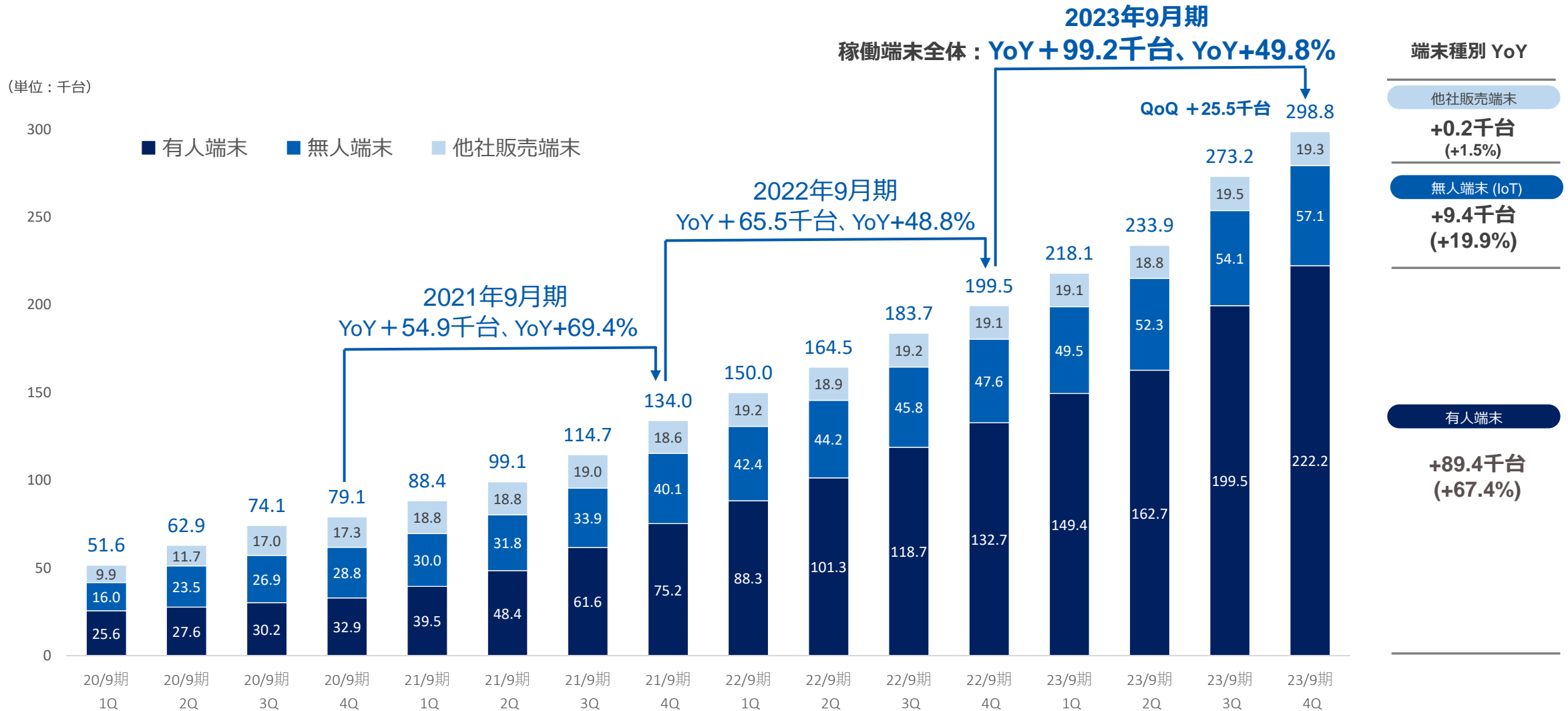
2.2 イニシャル売上と稼働端末台数推移

イニシャル売上は案件状況によりQoQでは凸凹あるも、稼働端末台数は着実に伸長



2.3 連結KPI推移 (稼働端末台数)

有人端末を中心に高成長を維持。無人端末(IoT)も着実に増加

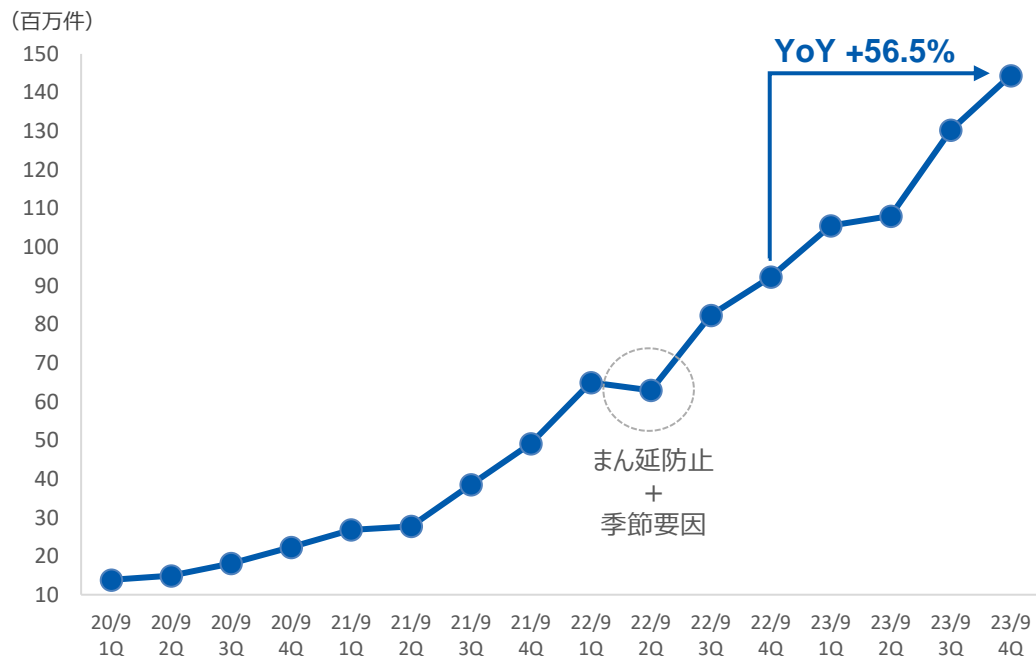


2.4 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

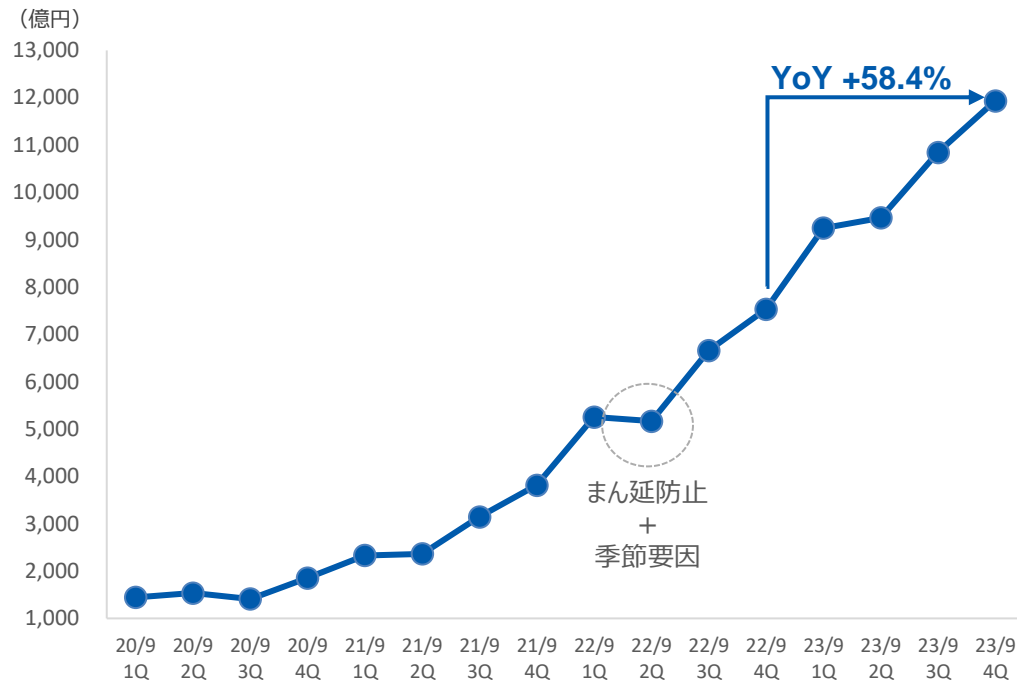
決済処理件数、GMVともに順調に増加

上期と比べて決済単価が下がったが少額決済領域への広がりや季節性によるもの

決済処理件数



GMV



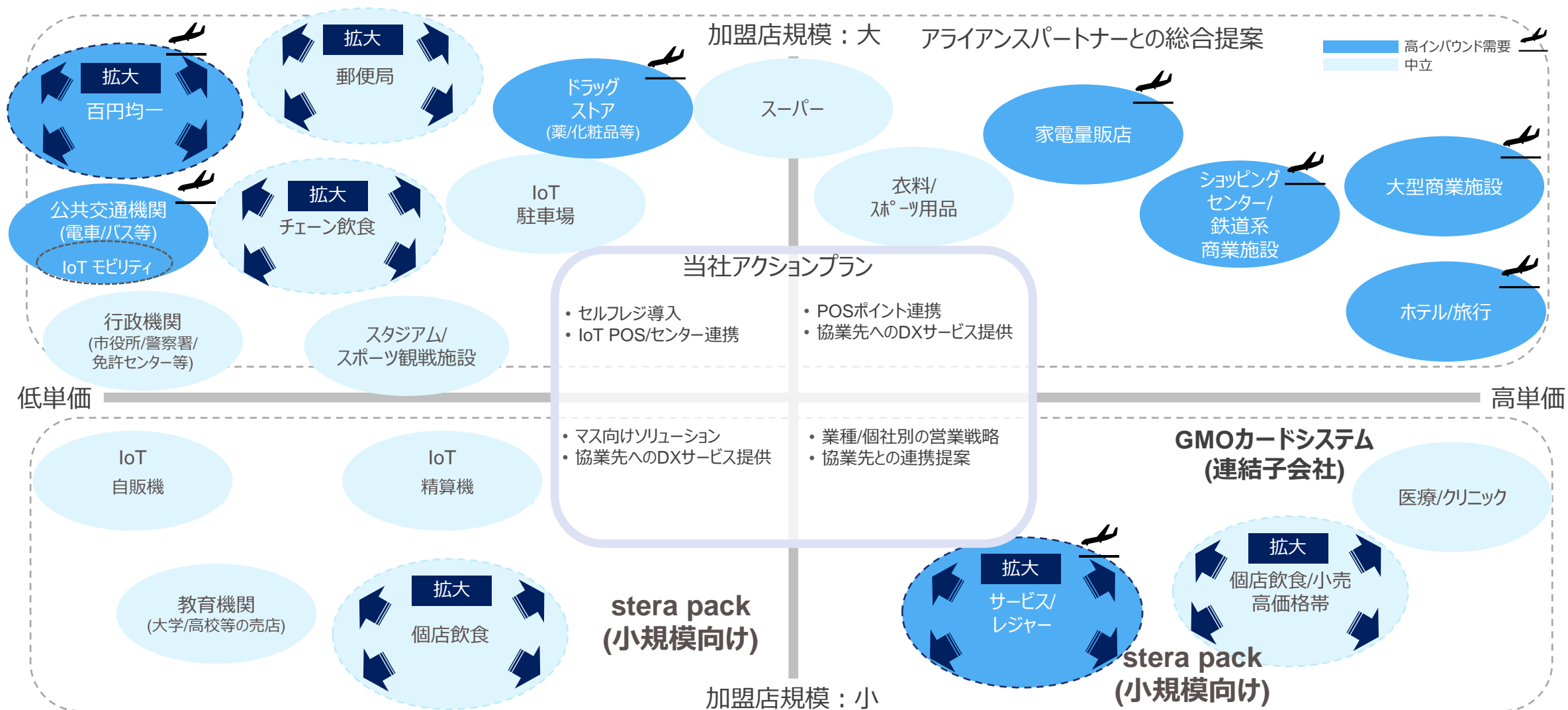
	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q	23/9期 1Q	23/9期 2Q	23/9期 3Q	23/9期 4Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,682	2,774	3,848	4,913	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,406	1,849	2,328	2,361	3,141	3,810	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930

3

事業ハイライト

3.1 当社加盟店の分布状況

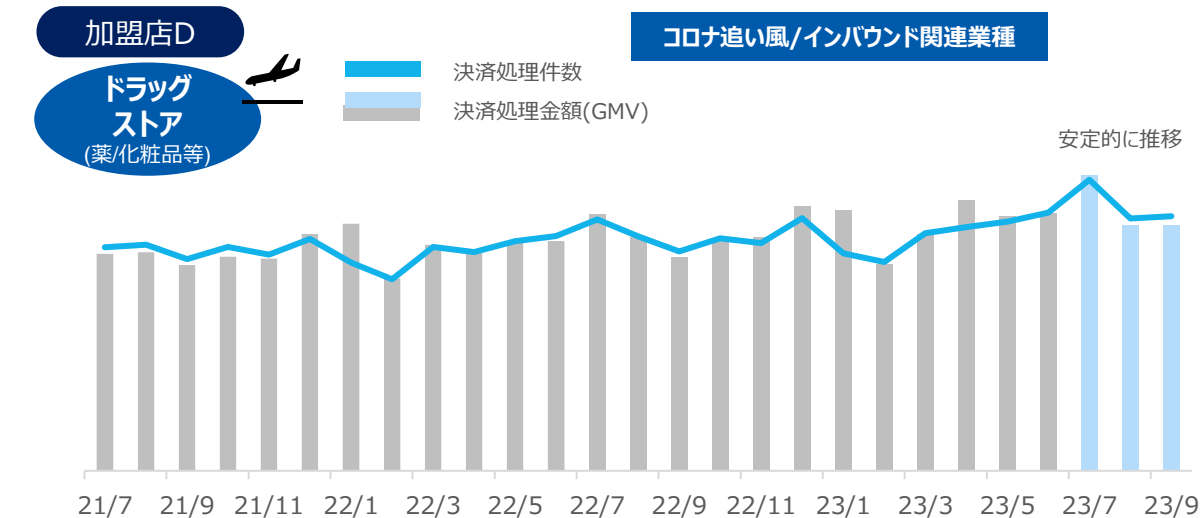
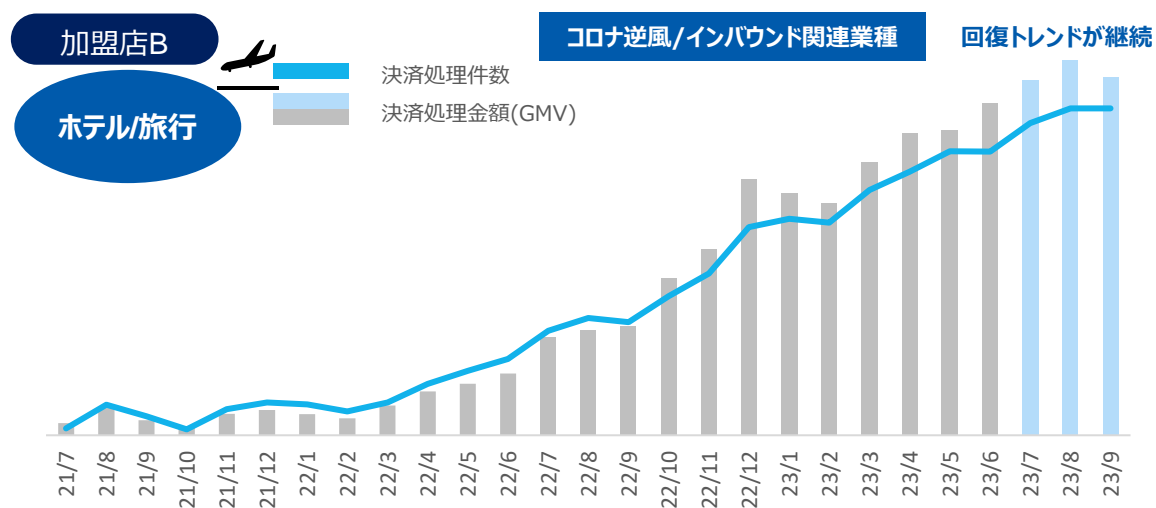
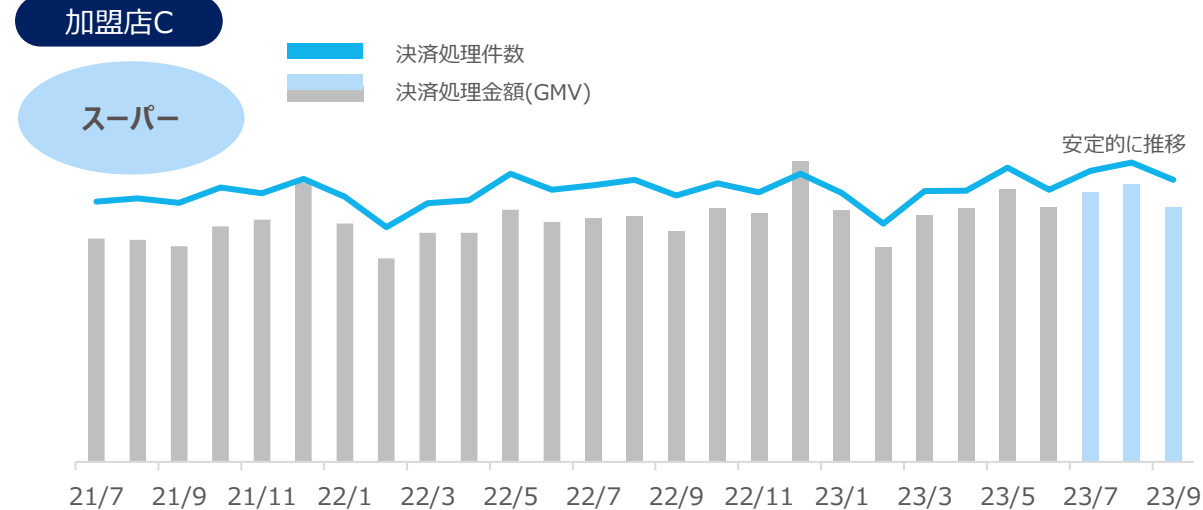
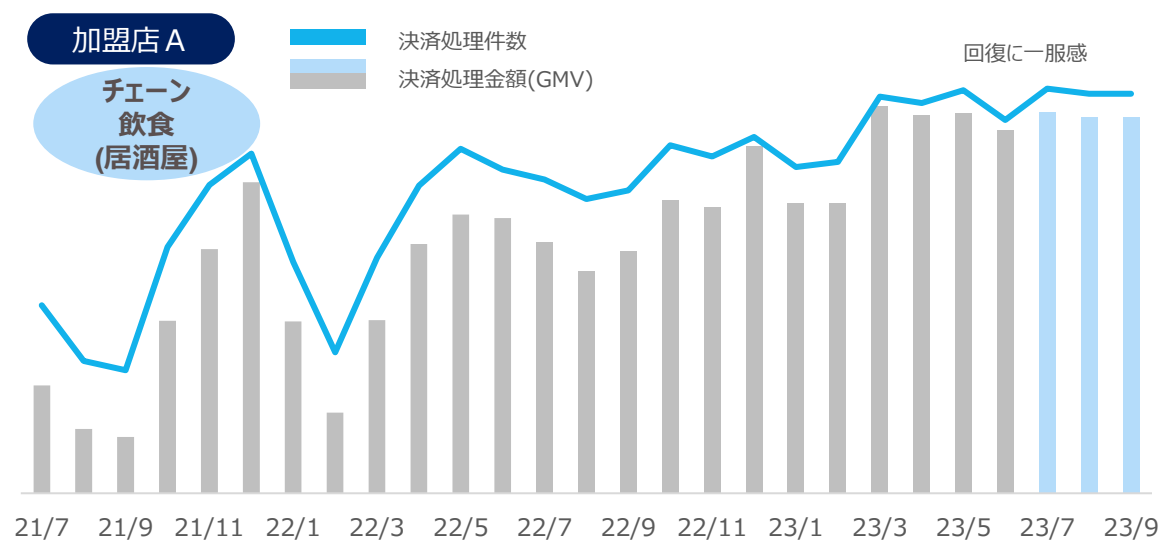
郵便局向けの設置が4Qも継続。端末設置先の傾向は3Qから大きく変化せず、特定業界に依存しないバランスの取れた成長を継続



3.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単4Q)

✈️ : 高インバウンド需要

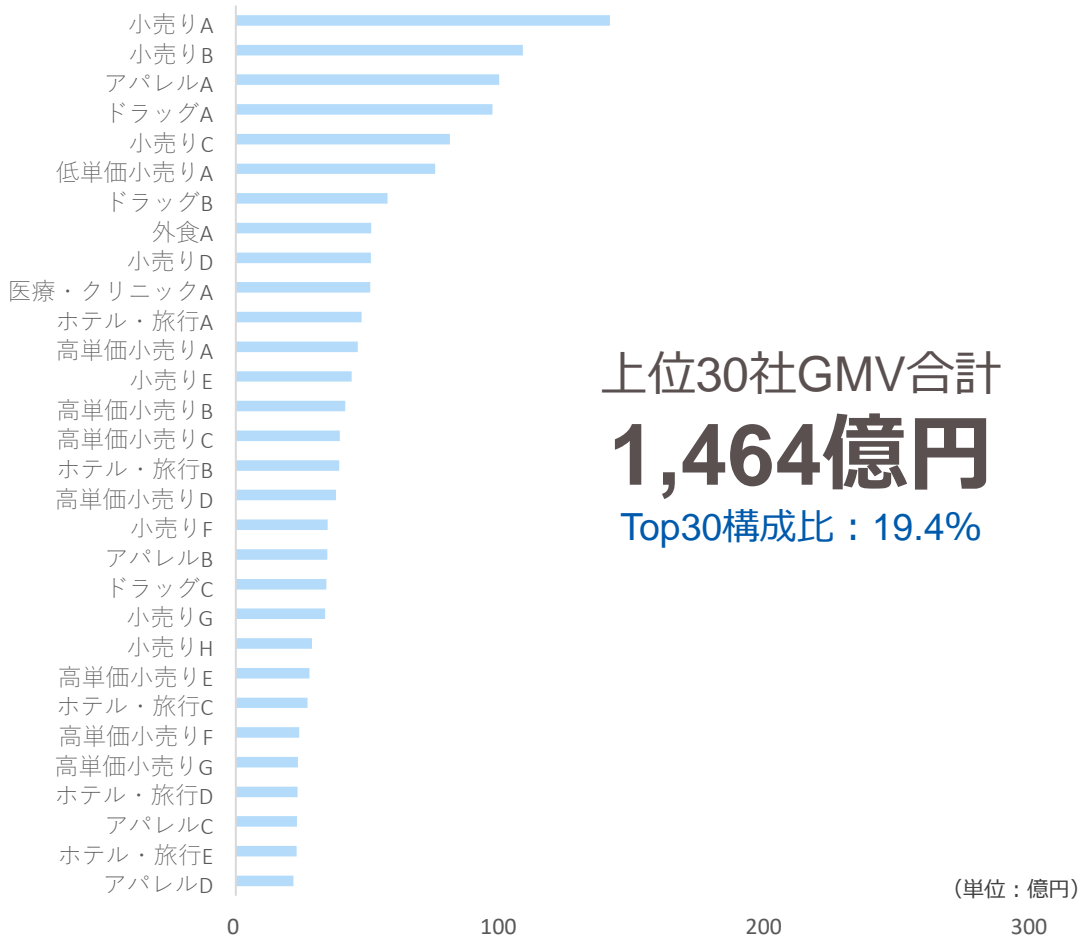
ホテル旅行業界の伸びが続くが、リオープン効果全体では一服感もみられる



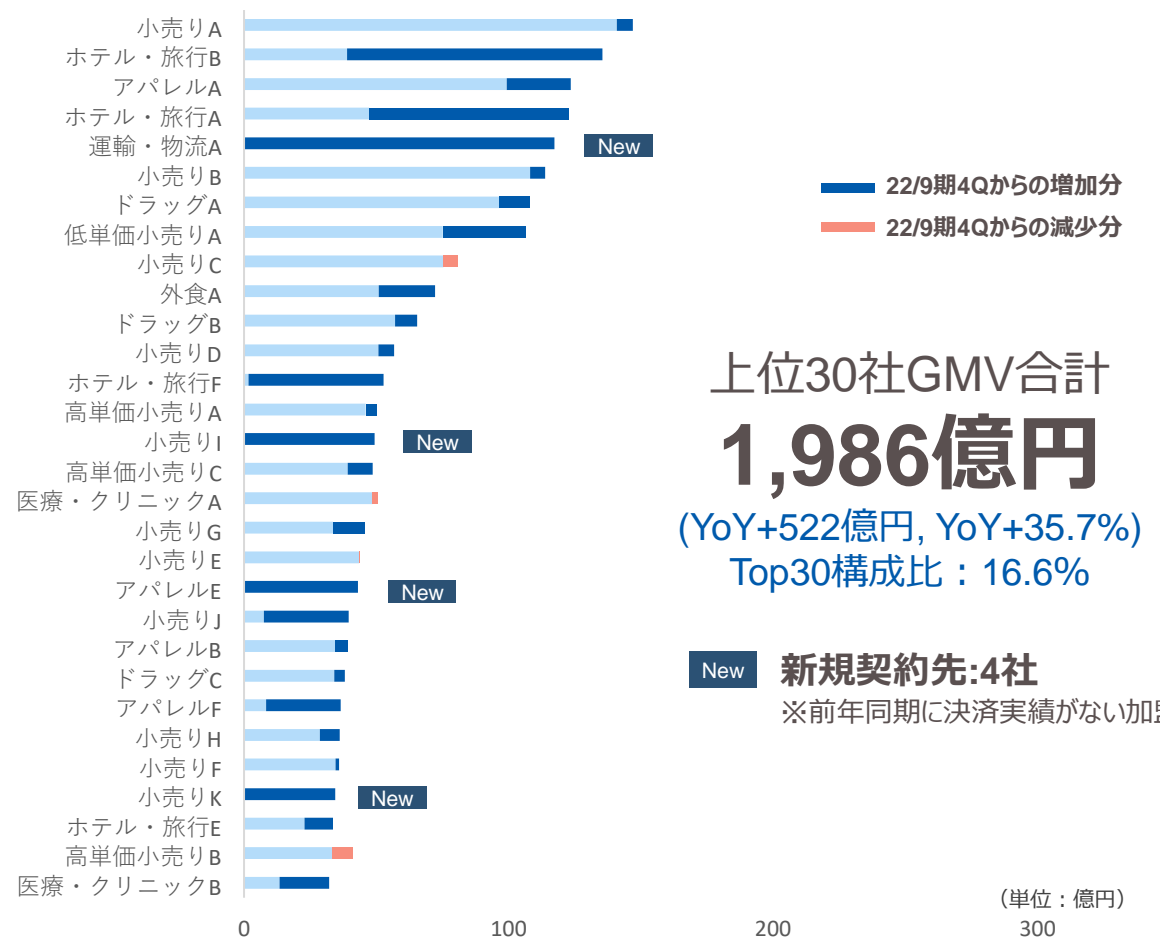
3.3 単4Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

リオープニングに伴い、前年と比べてホテル・旅行系が上位に多く登場大きく伸びているが、全体GMVの伸び率の方が高く、上位加盟店への依存度は低下

2022/9期 単4Q



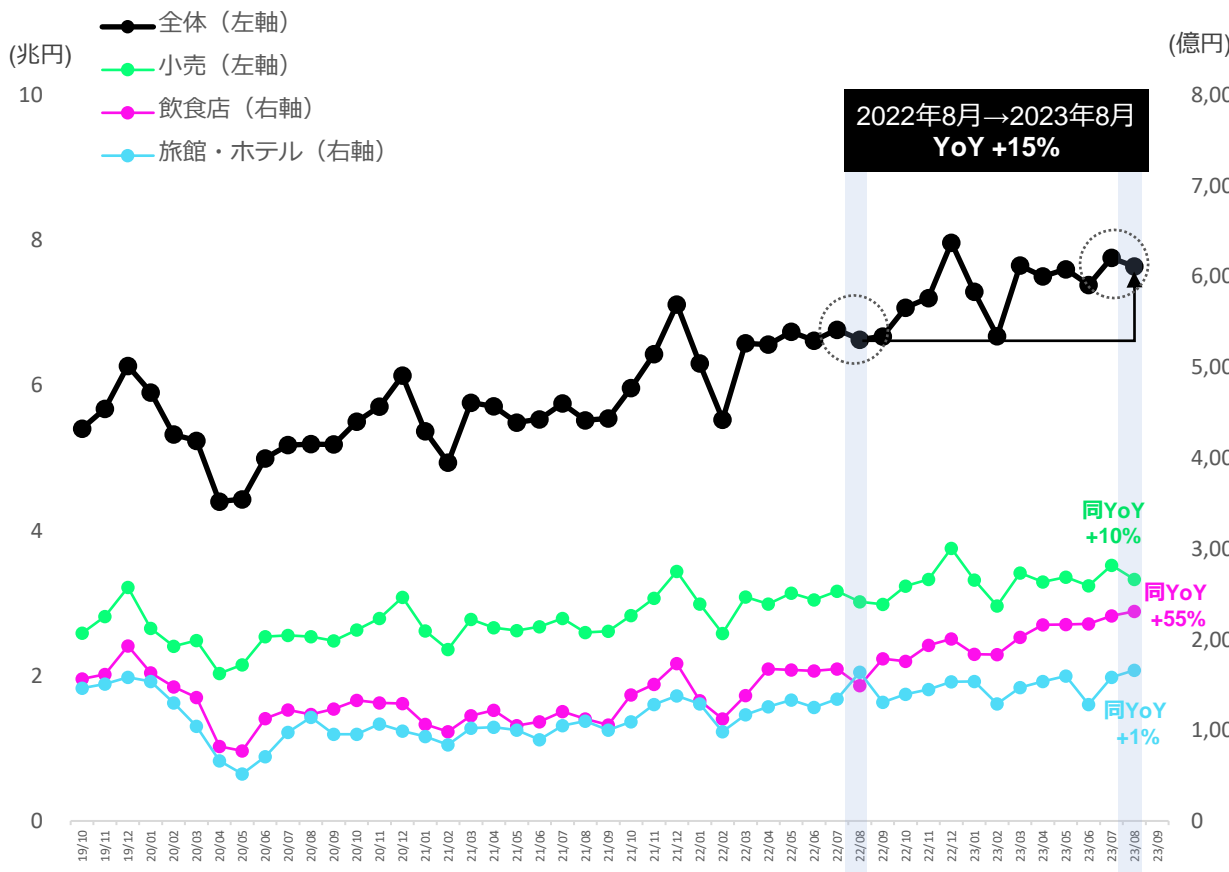
2023/9期 単4Q



3.4 市場成長との比較(8月単月比較)

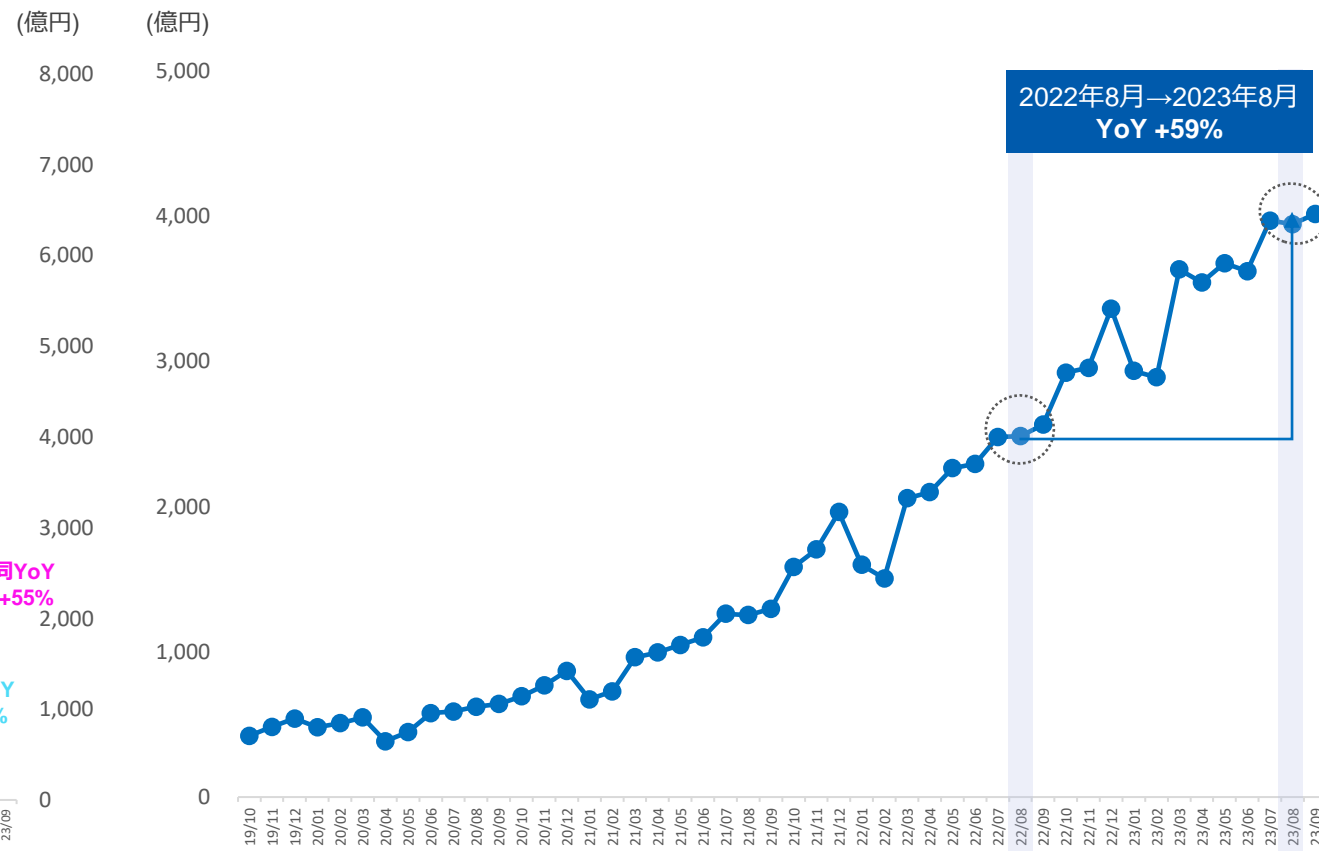
市場全体は足もと+15%成長である一方、当社のGMVはYoY+59%成長
 「既存加盟店の成長」及び「新規加盟店の獲得」の両要素が当社成長を牽引

市場GMV (クレジット決済取扱高)



※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」をベースにした当社推計値
 公表されている実数値は一部数値に変更が生じたため連続性がなくっており、当社にて補正

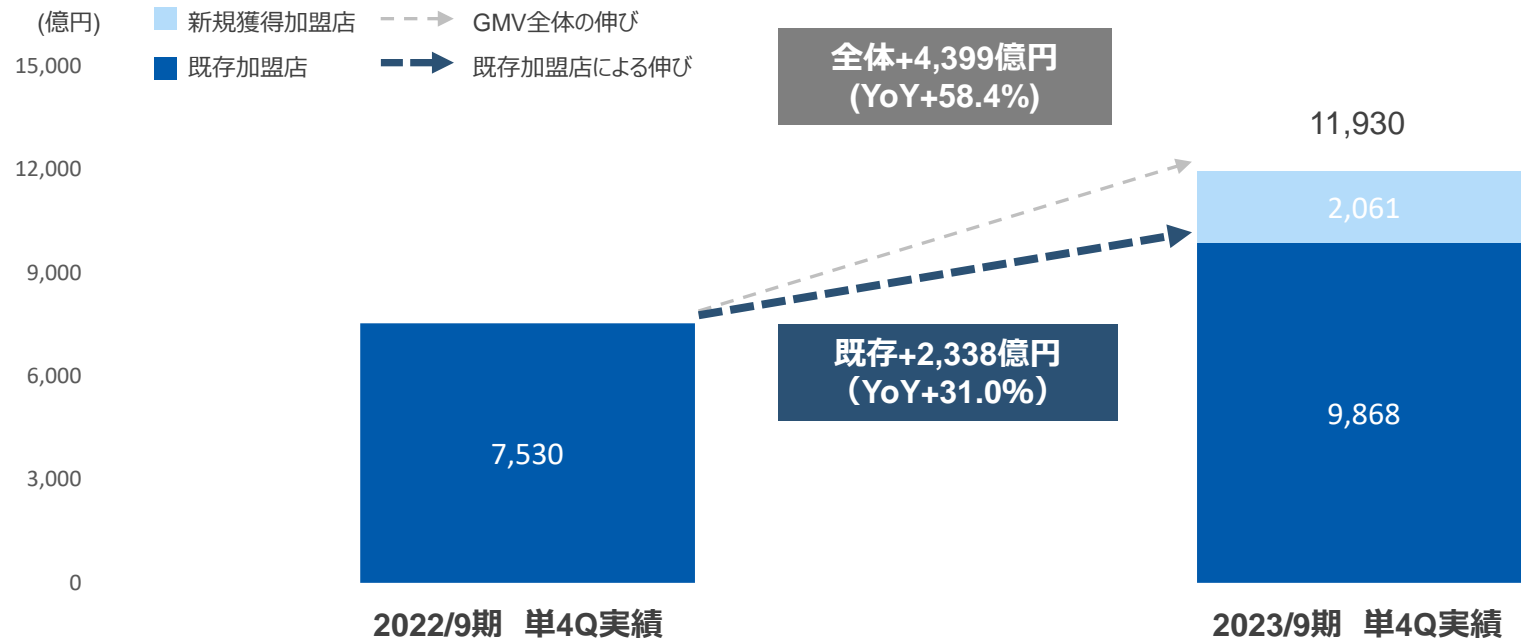
当社GMV



3.5 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

単4Qでは、当社GMV成長率は全体:+58%、既存:+31%
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



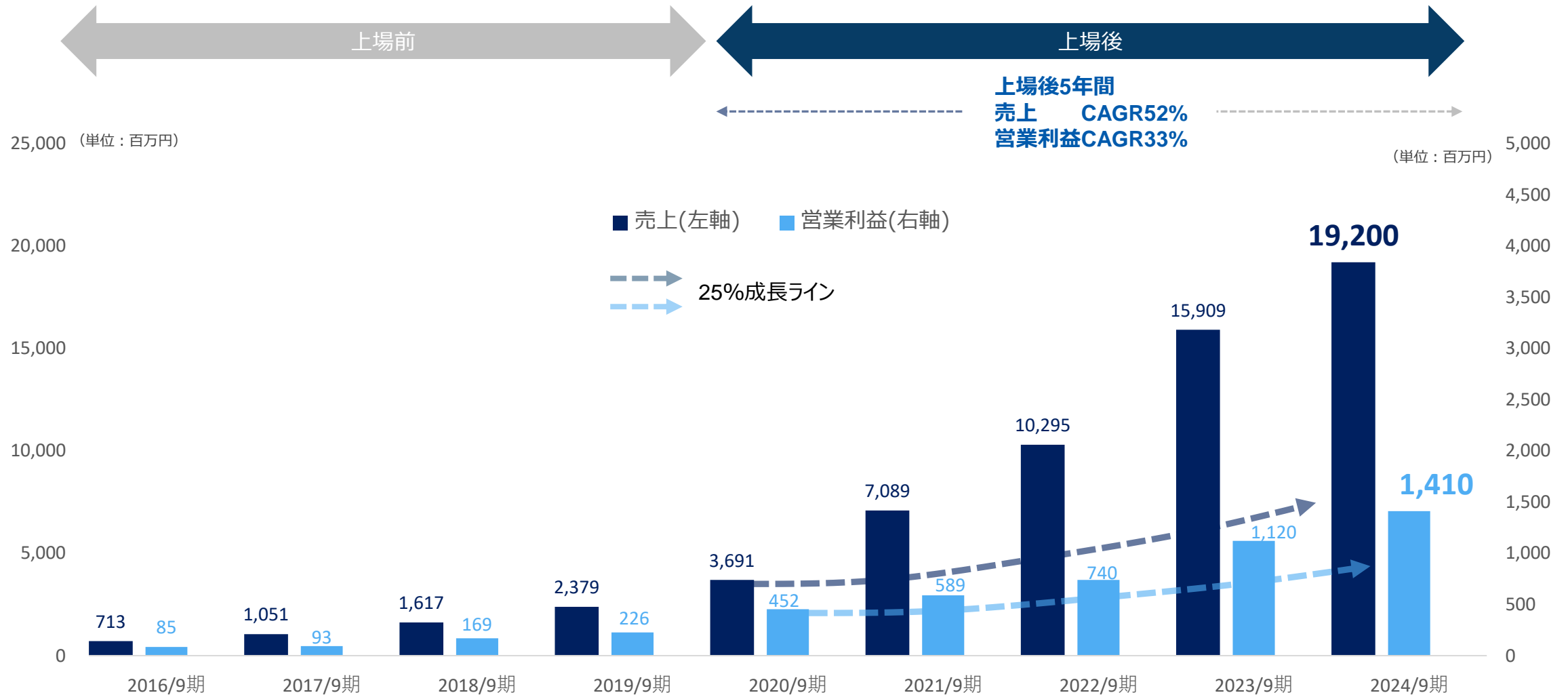
※前年同期における加盟店を「既存加盟店」として算出。既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」も、既存の成長として計算

2024年9月期(今期) 業績予想

4

4.1 成長のトラックレコード

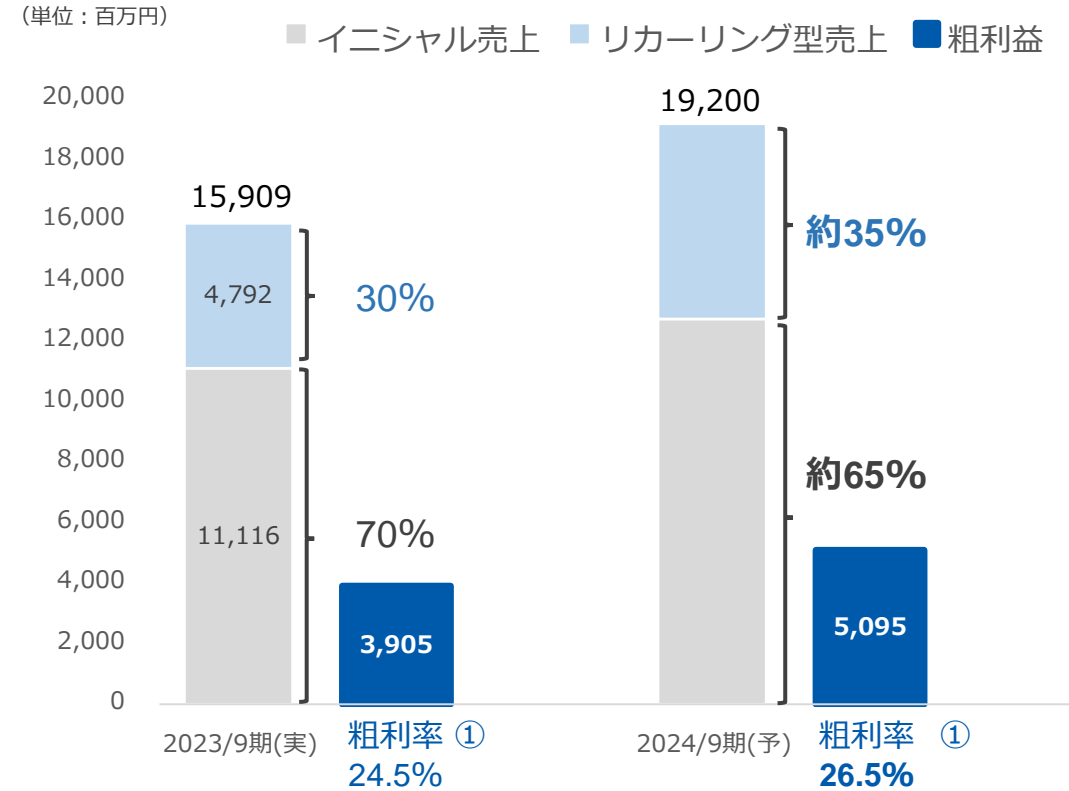
売上：CAGR+25%成長、営業利益：每期+25%以上成長を目標に掲げ事業を推進
売上・営業利益共に25%成長を大きく上回るトラックレコードを蓄積



4.2 2024年9月期 業績予想

大型案件反動をこなしてイニシャルも増収見込み
リカーリング型の構成比上昇により、通年では粗利率の改善を見込む

(単位:百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 業績予想	前年同期比
売上高	15,909	19,200	+20.7%
売上総利益	3,905	5,095	+30.5%
営業利益	1,120	1,410	+25.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746	859	+15.1% ②
一株あたり 当期純利益	90.25円	103.67円	—
一株あたり 配当額	46円	52円	—



*2024/9期 利益水準の考え方

- ① 【粗利】リカーリング型売上の構成比拡大で粗利率の改善を想定
- ② 【当期純利益】23年9月に税制優遇を受けたため、営業利益比で低位成長

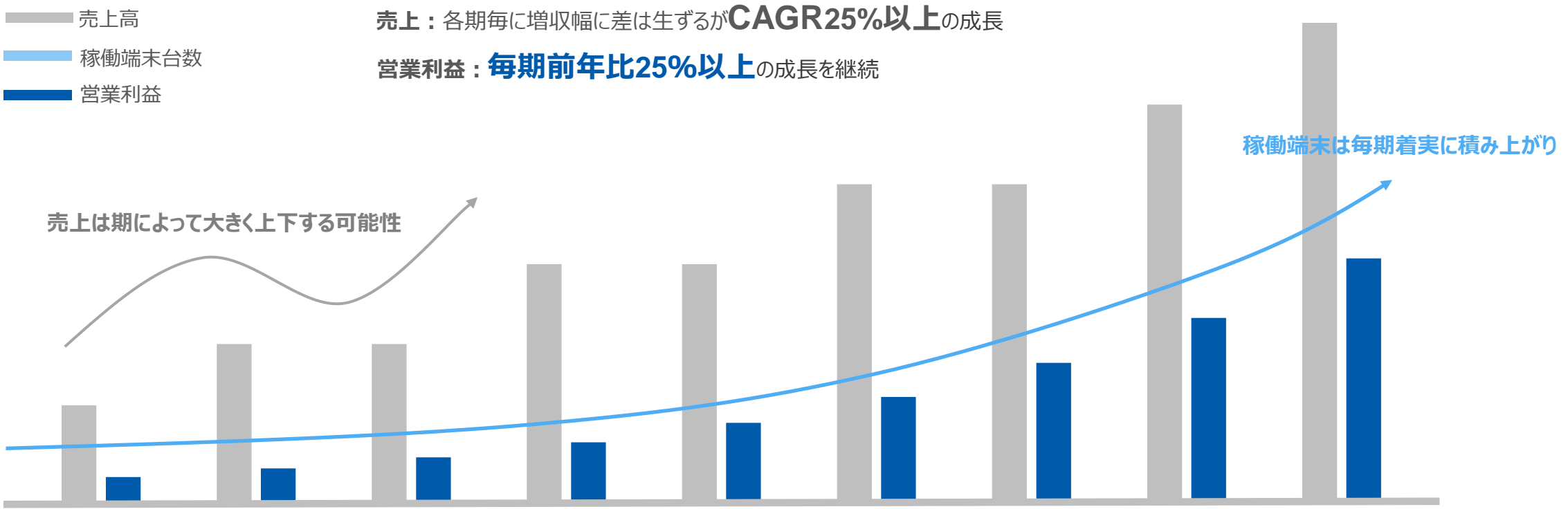
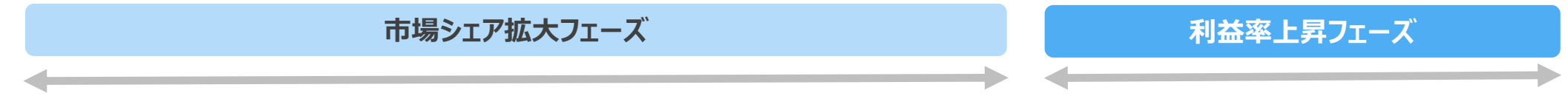
成長戦略と取り組み状況

5

5.1 業績推移のイメージ

市場シェア拡大フェーズ： 決済端末販売/稼働に注力し売上変動

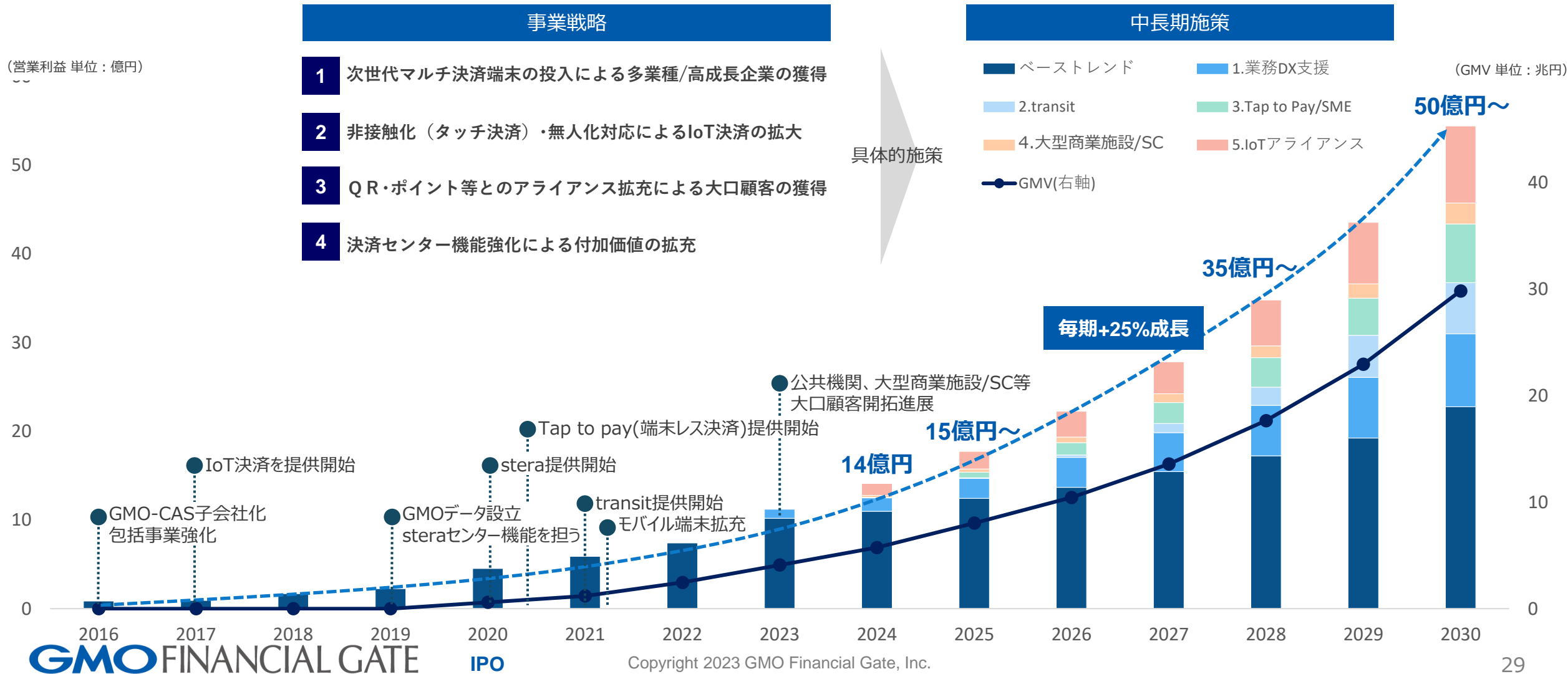
利益率上昇フェーズ： 稼働端末台数の積み上がりを背景にリカーリング型売上が拡大
⇒ 営業利益成長に貢献



5.2 中長期業績目標

上場時に策定した中期計画は前倒しで進捗。新たに5か年計画を策定し、加えて節目となる2030年・営業利益50億円の達成に向け、各種営業施策を推進

営業利益 成長曲線



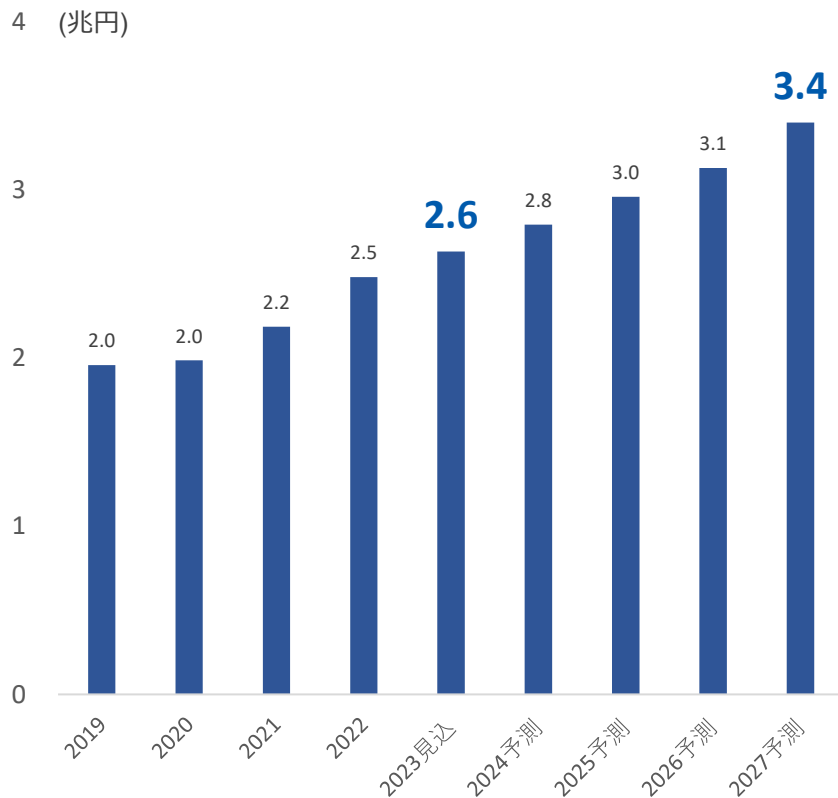
5.3 Vertical展開によるポイント経済圏ソリューション 施策: 1 2 3 4

キャッシュレスポイント*、共通ポイント、独自ポイントを中心としたポイント市場は継続成長
 ポイント開発のソリューションアセット蓄積が、各インダストリーの大口加盟店獲得に貢献

*クレジットカード、QRコード、電子マネー等の支払金額に応じて決済事業者が消費者に還元するポイント

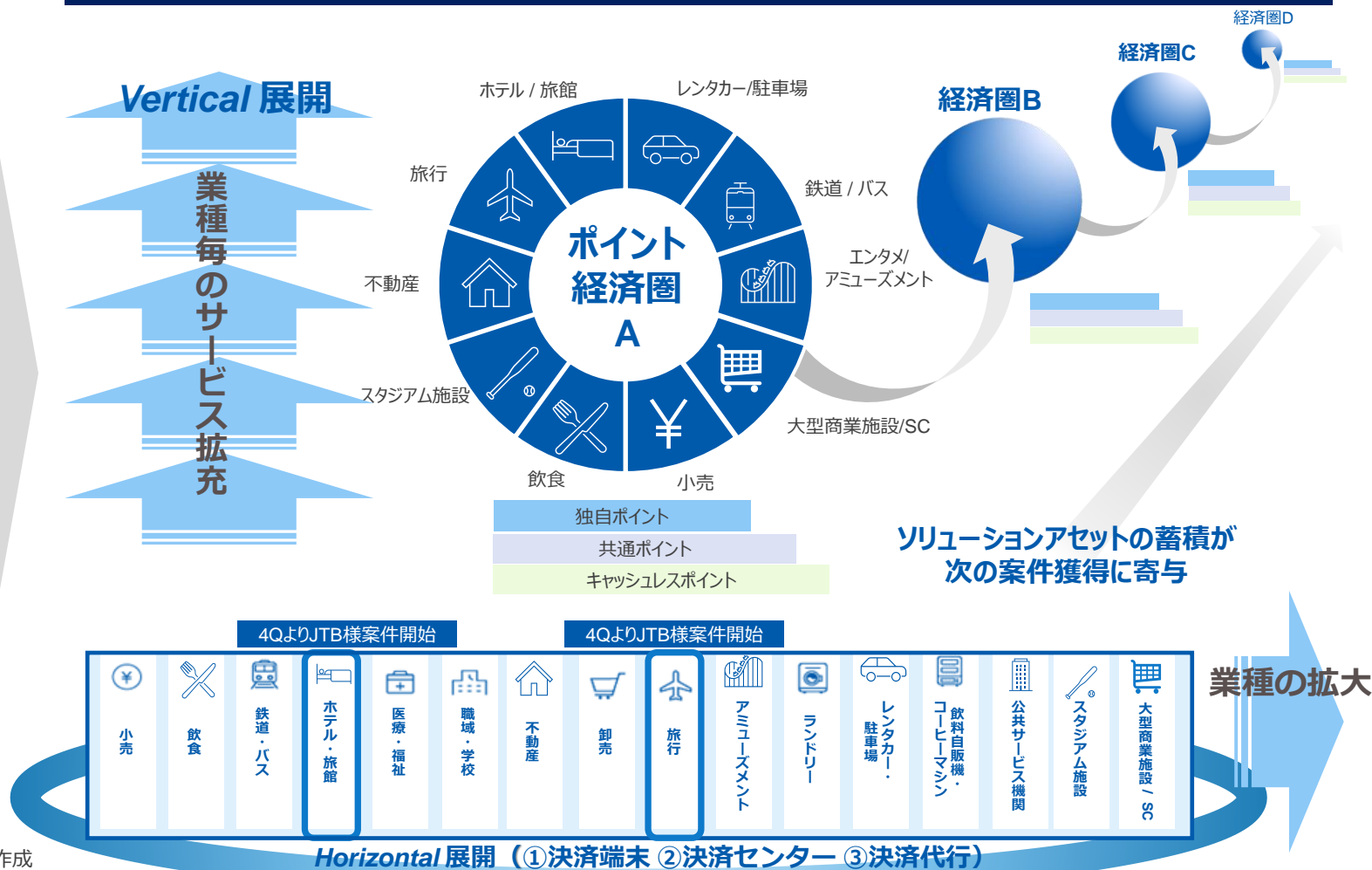
ポイント市場規模

市場規模: ①キャッシュレスポイント*、②共通ポイント、③独自ポイントの合計
 2.6兆円(2023年) ⇒ 3.4兆円(2027年)まで成長見込み



出所: 矢野経済研究所「ポイントサービス・ポイントカードの市場動向と展望2023年度」より当社作成

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

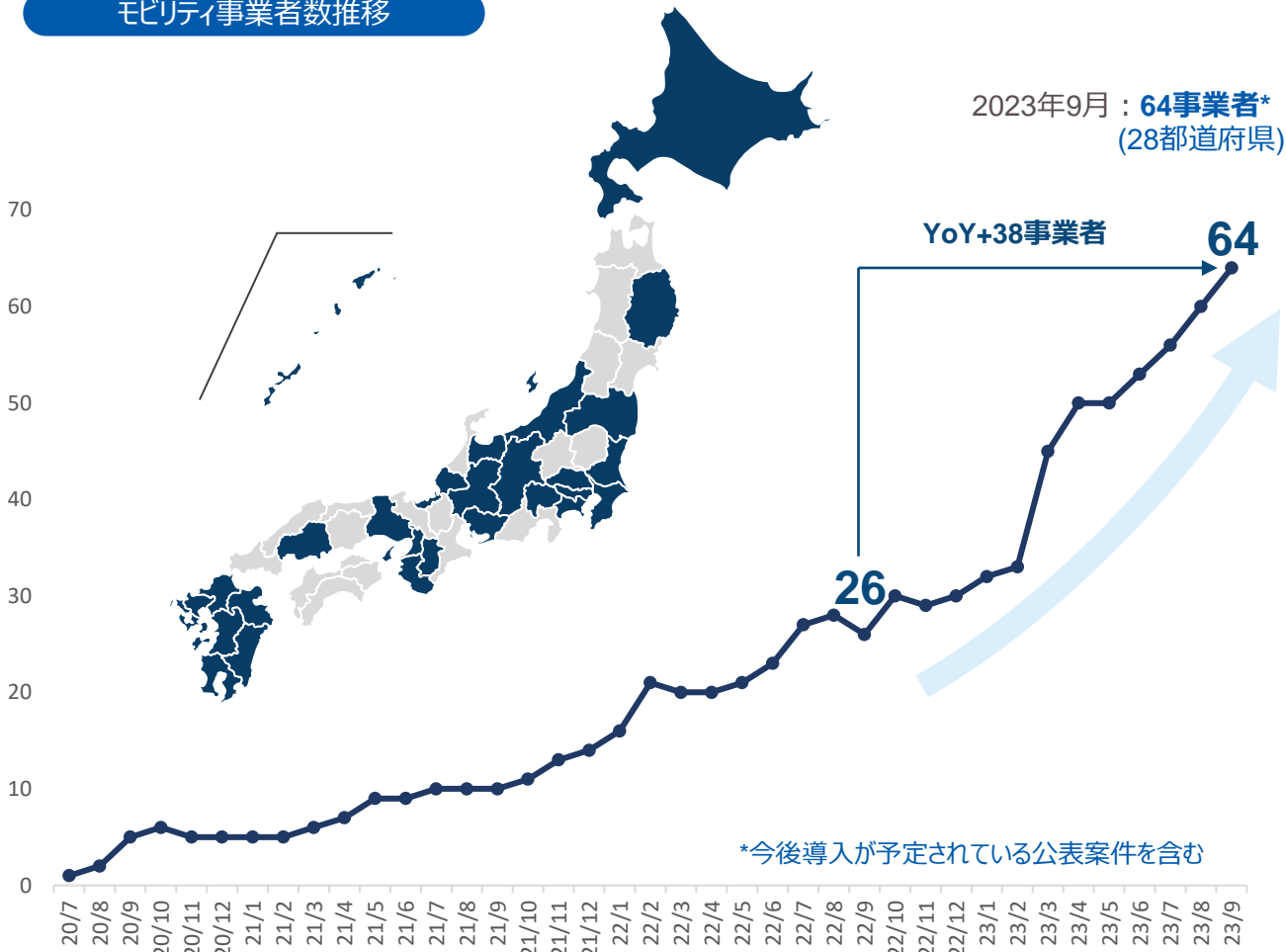


5.4 決済プラットフォームの拡大 ～モビリティ領域～

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
9月稼働実績で64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

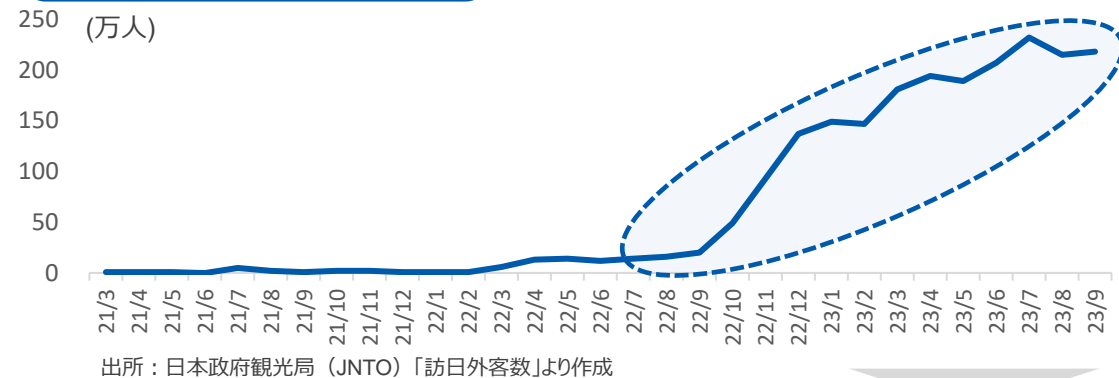
国内公共交通機関での導入状況

モビリティ事業者数推移

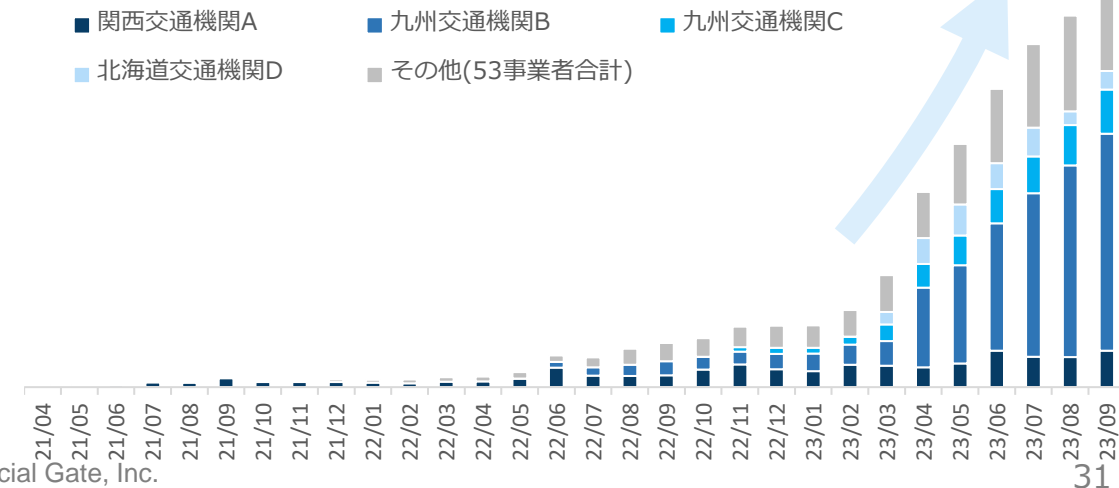


訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移



モビリティ決済動向(件数推移)



5.5 2025年 大阪・関西万博に向けた展開

stera terminal、stera mobileを合わせて1,000台設置予定 訪日外国人の増加に向けたTransitの拡大にも期待

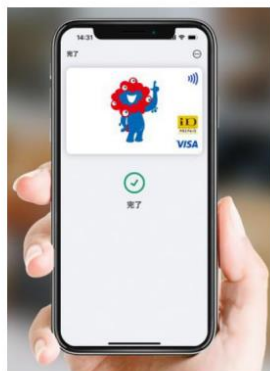


stera terminal



stera mobile

合計1,000台を提供予定



©Expo 2025 ※画面は開発中のものです

大阪・関西万博 独自電子マネー「ミyakube！」



銀行口座やクレジットカード等からチャージして使える電子マネーです。Visaタッチ決済とiD決済対応なので、万博会場の内外を問わず、交通機関やコンビニなど、会期前からご利用いただけます。

「iD」ロゴ及び「iD プレパイド」は株式会社NTTフィノの登録商標です。 iD決済（Apple Payのみ対応）

Osaka Metro様

2025年の大阪・関西万博に向けたキャッシュレス・チケットレス改札の取組みとして、「Visaのタッチ決済」の実証実験を2024年度から順次開始

三井住友カード様の公共交通向けソリューション「stera transit(ステラトランジット)」を活用し、Osaka Metro全線全駅で実証実験を行う計画。Visa以外のブランドにも対応する予定

関西大手私鉄 クレジットカードで改札タッチ決済導入の動き

11月09日 17時19分



関西の大手私鉄では、クレジットカードをかざすだけで改札を通過できる「タッチ決済」を導入しようという動きが相次いでいます。多くの外国人観光客が訪れると見込まれる再来年（2025年）の大阪・関西万博を前に、利便性の向上につなげることがねらいです。

<https://www3.nhk.or.jp/kansai-news/20231109/2000079430.html>



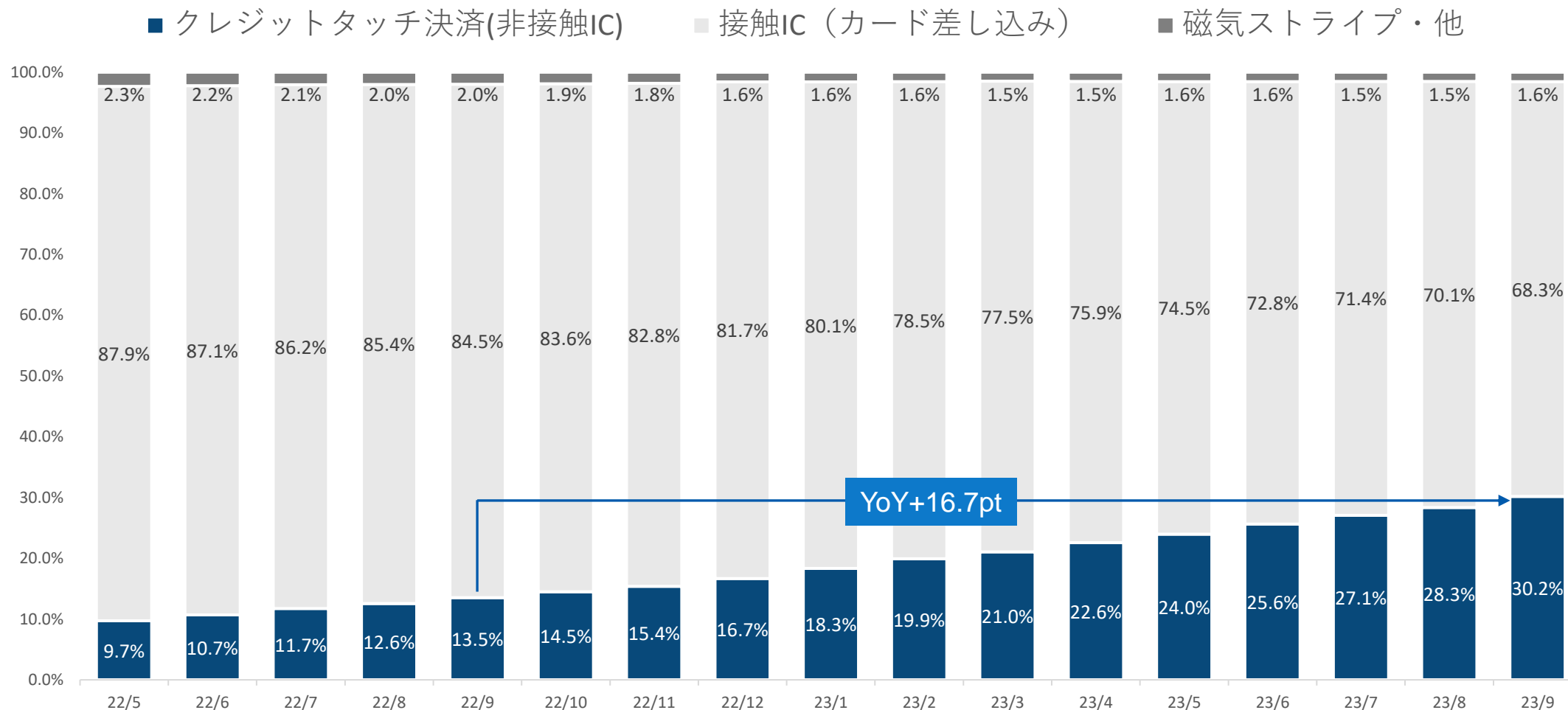
インバウンド

独自電子マネー「ミyakube！」に対応 サービス開始は2024年5月を予定

5.6 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

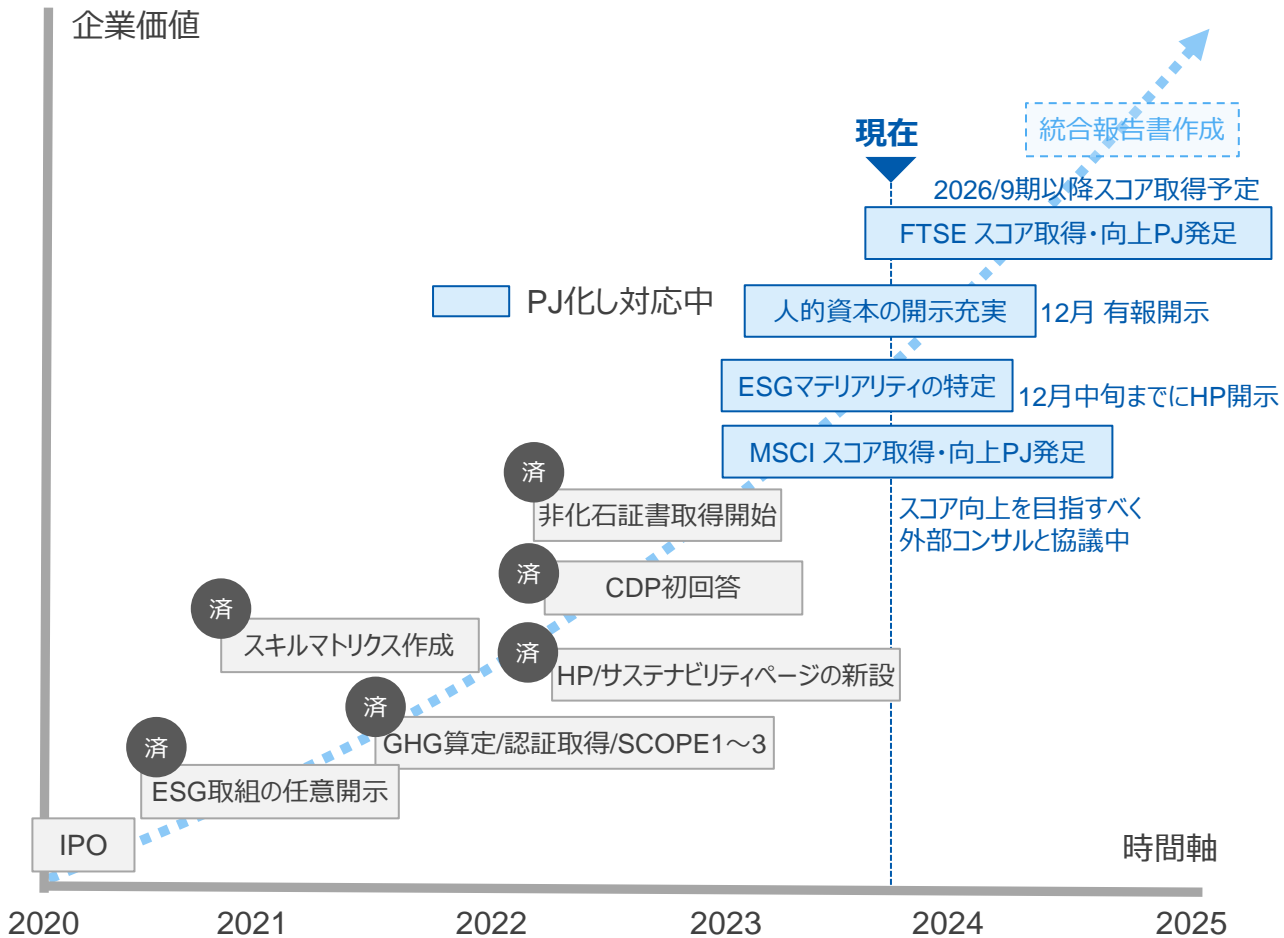
当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



5.7 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



今後の主要todo

MSCI スコア取得・向上PJ発足

- ・ 現在の評価2.4を向上させるべく外部コンサルと協議中
- ・ 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

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、社内・社外との議論を進める
- ・ 今後取締役会決議を行い、有価証券報告書・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材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

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

PJ化し対応中

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

5.8 ディスクロージャー優良企業 選定

「証券アナリストが選ぶディスクロージャー優良企業」において、2023年度 新興市場銘柄部門に選出。今後も市場との対話強化をマネジメントレベルでコミット

ディスクロージャー
新興市場銘柄
2023年度 優良企業



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

受賞メッセージ動画 <https://www.saa.or.jp/standards/disclosure/selectiont>

ディスクロージャー
優良企業選定2023
— 総勢約600名のアナリストによる厳正な評価 —
私たちは市場との対話を重視しています。

業種別	建設・住宅・不動産 SEKISUI HOUSE	食品 Asahi
化学・繊維	トイレットペーパー・化粧品 三井化学	医薬品 POLA ORBIS HOLDINGS
自動車・部品	電気・情報機器 KOBELCO	自動車・部品・タイヤ OMRON
エネルギー	航空 idemitsu	航空・インターネット JAL JAPAN AIRLINES
IT	ITサービス/ソフトウェア NRI	広告・メディア・エンタテインメント RECRUIT
新興市場銘柄	SpiderPlus & Co.	GMO FINANCIAL GATE
個人投資家向け情報提供	NRI	macbee Planet
	Est Web. Live Web. Aj HONMOTO	

本選定制度は、企業情報の利用者としての証券アナリストの立場から、企業の異なる制度的・受動的な情報開示にとどまらない、自発的・積極的な情報開示を促進することを目的として、1995年度より毎年実施しており、本年度で29回目となります。今年度の対象企業は、業種別275社、新興市場銘柄30社、個人投資家向け情報提供28社でした。

補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

6.1 損益計算書

売上構成変化により売上総利益利率が低下したが順調。
積極的な費用投下も販管費率は低下しており、営業利益率は若干の低下に留まる

(単位：千円)	2022/9期 通期（実績）	2023/9期 通期（実績）	前年同期比
売上高	10,295,454	15,909,069	+54.5%
売上原価	7,527,314	12,003,608	+59.5%
売上総利益	2,768,140	3,905,460	+41.1%
販売費及び一般管理費	2,027,612	2,785,136	+37.4%
営業利益	740,527	1,120,324	+51.3%
経常利益	745,831	1,114,159	+49.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	472,523	746,433	+58.0%

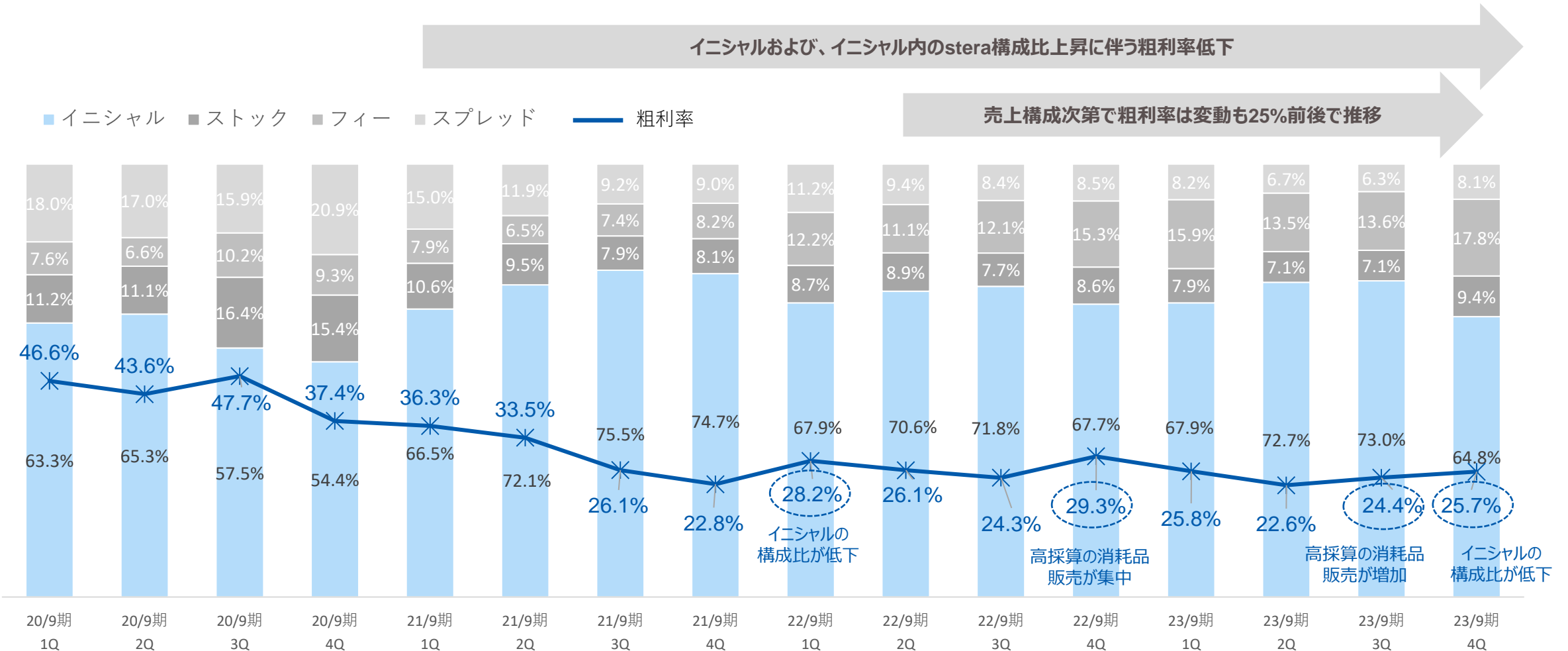
6.2 品目別売上 四半期実績推移

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

(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	2023/9期 単4Q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	2,529
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
ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334	366
フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643	693
スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299	315
売上高合計	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327	2,978	2,849	3,267	3,997	4,738	3,905

6.3 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



6.4 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

2023年9月期 4Q末 (単位：千円)

現預金(43.4%) 4,015,682	流動負債 2,604,857
商品 2,396,179	固定負債 1,541,587
その他流動資産 1,093,347	純資産(55.2%) 5,115,795
固定資産 1,757,031	

資産

負債・純資産

■ ポイント

商品：23.9億円

3Q末比3.3億円減少
仕入状況に問題はなし

流動負債：26.0億円

賞与引当金などを主因に3Q末比4.9億円増加

固定負債：15.4億円

大きな変動なし

現預金：40.1億円

在庫減、売掛金回収などにより、3Q末比12.3億円増加

6.5 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	2023/9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	+1,235	+1,496
		商品	1,615	2,177	2,523	1,545	1,507	2,511	3,131	2,733	2,396	-337	+889
		その他	741	868	1,007	884	990	1,527	1,520	1,412	1,093	-318	+103
	固定資産		1,347	1,409	1,445	1,497	1,622	1,567	1,651	1,692	1,757	+64	+135
	資産合計		7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	9,262	+644	+2,624
負債	流動負債		2,720	1,538	2,135	1,575	1,929	2,801	3,221	2,114	2,604	+490	+676
	固定負債		40	37	33	30	39	39	540	1,540	1,541	+0	+1,503
純資産			4,376	4,304	4,425	4,552	4,671	4,485	4,732	4,962	5,115	+153	+445
負債・純資産合計			7,136	5,879	6,593	6,157	6,638	7,326	8,493	8,617	9,262	+644	+2,624

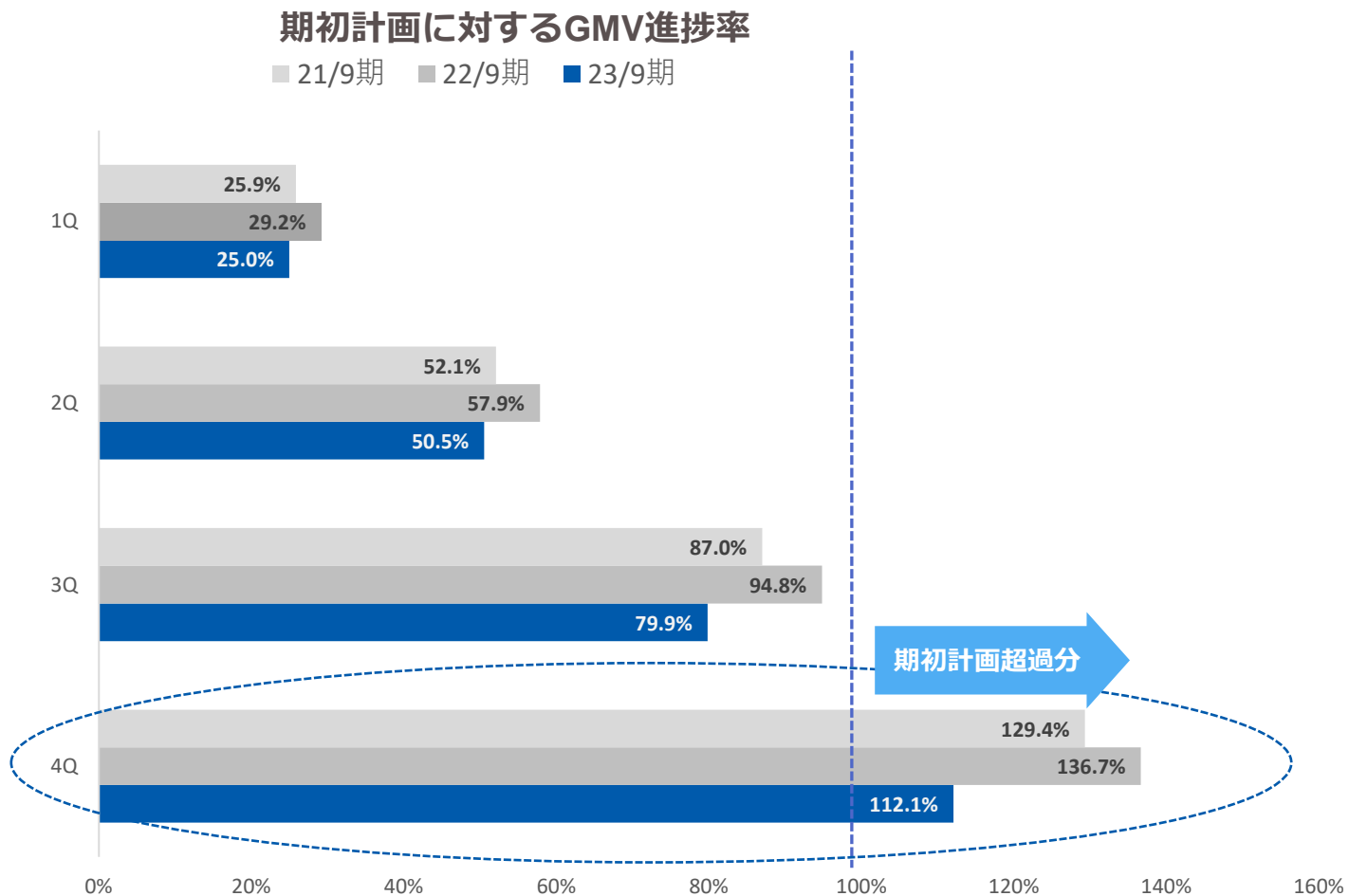
6.6 連結KPI推移（稼働端末台数）

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	2023/9期 単3Q実績	2023/9期 単4Q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	222.2	+22.6 (+11.4%)	+89.4 (+67.4%)
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	+2.9 (+5.5%)	+9.4 (+19.9%)
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	-0.1 (-0.8%)	+0.2 (+1.5%)
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	+25.5 (+9.3%)	+99.2 (+49.8%)

6.7 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

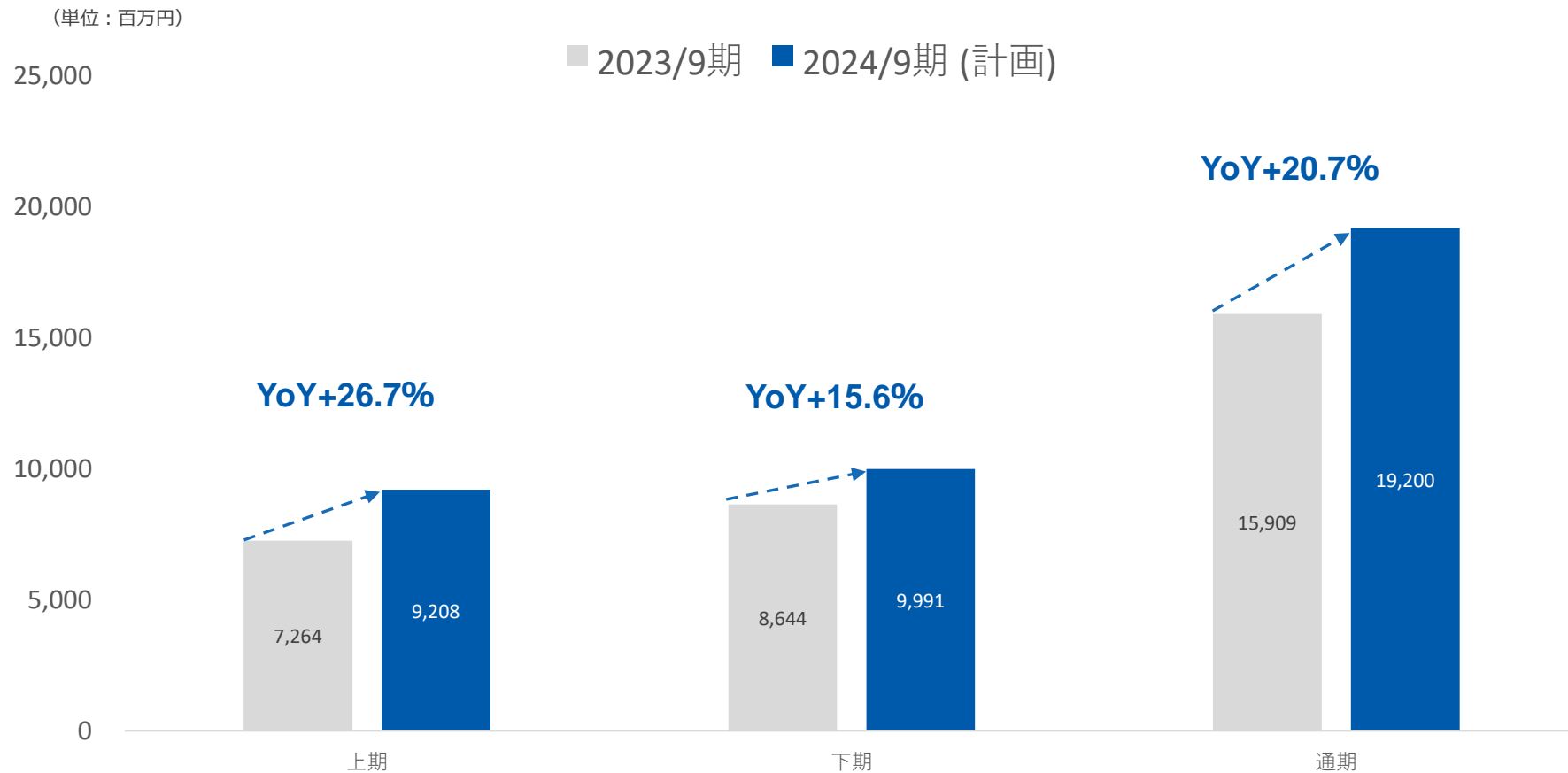


2021/9期 (実)	
計画	0.9兆円
実績	1.1兆円
2022/9期 (実)	
計画	1.8兆円
実績	2.5兆円
2023/9期 (実)	
計画	3.7兆円
実績	4.1兆円
2024/9期 (予)	
計画	5~6兆円
25年9月期目標を1年前倒し	

6.8 上期・下期別の売上成長率

イニシャル納入タイミングにより、前期発射台に差異があり上期と下期で伸び率に差異も、通年では20%を上回る売上成長を想定

上期・下期の売上バランス (2023/9期 vs 2024/9期)



6.9 キャピタルアロケーション方針

投資原資調達方針と資本配分方針に基づき、継続的な事業成長の実現を目指す

投資原資の調達方針

- 投資原資の優先順位
(1)営業キャッシュフロー、(2)有利子負債、(3)エクイティ

(1) 営業キャッシュフロー

- 継続的な利益成長から得られる営業CFを活用

(2) 有利子負債等

- 当社財務状況及び市場環境・金利水準を踏まえ投資方針に応じ柔軟に有利子負債の活用を検討

(3) エクイティ

- 株価水準、マーケット環境、財務状況等を総合的に判断のうえ、投資実行による継続的な事業成長の実現にむけた資本調達を検討

資本配分方針

- 事業戦略に応じ事業投資、成長投資への配分を優先するとともに、継続的かつ一定水準の株主還元を行う方針

事業投資

- 市場シェア拡大戦略を遂行するための事業投資を実施

成長投資

- 利益率上昇戦略に備えた戦略投資を実施

株主還元

- 継続的な事業成長を支える事業・成長投資を実行するための内部留保を確保のうえで、安定的・継続的な配当を実施

6.10 投資方針

中長期的な営業利益YoY+25%成長に必要となる「市場シェア拡大戦略」の遂行に向け、事業投資を積極的に実施

	事業投資	成長投資
主な投資対象	<ul style="list-style-type: none">● データセンター、端末開発、社内システムへの投資● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等）● IoT(モビリティ)、交通系(電車/バス等)におけるタッチ決済や省人化/セルフ化対応のための開発投資	<ul style="list-style-type: none">● 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	<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

6.11 株主還元方針

事業成長を通じて企業価値向上を実現しつつ、安定的かつ継続的な配当の実施も目指す

株主還元の基本方針

企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な時価総額増大**を目指す

売上高(CAGR25%)、営業利益(YoY+25%以上)の
事業成長を通じた、**株主に帰属する当期純利益の拡大**

安定的かつ継続的な配当

- 安定的・継続的な配当の実施

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

補足情報

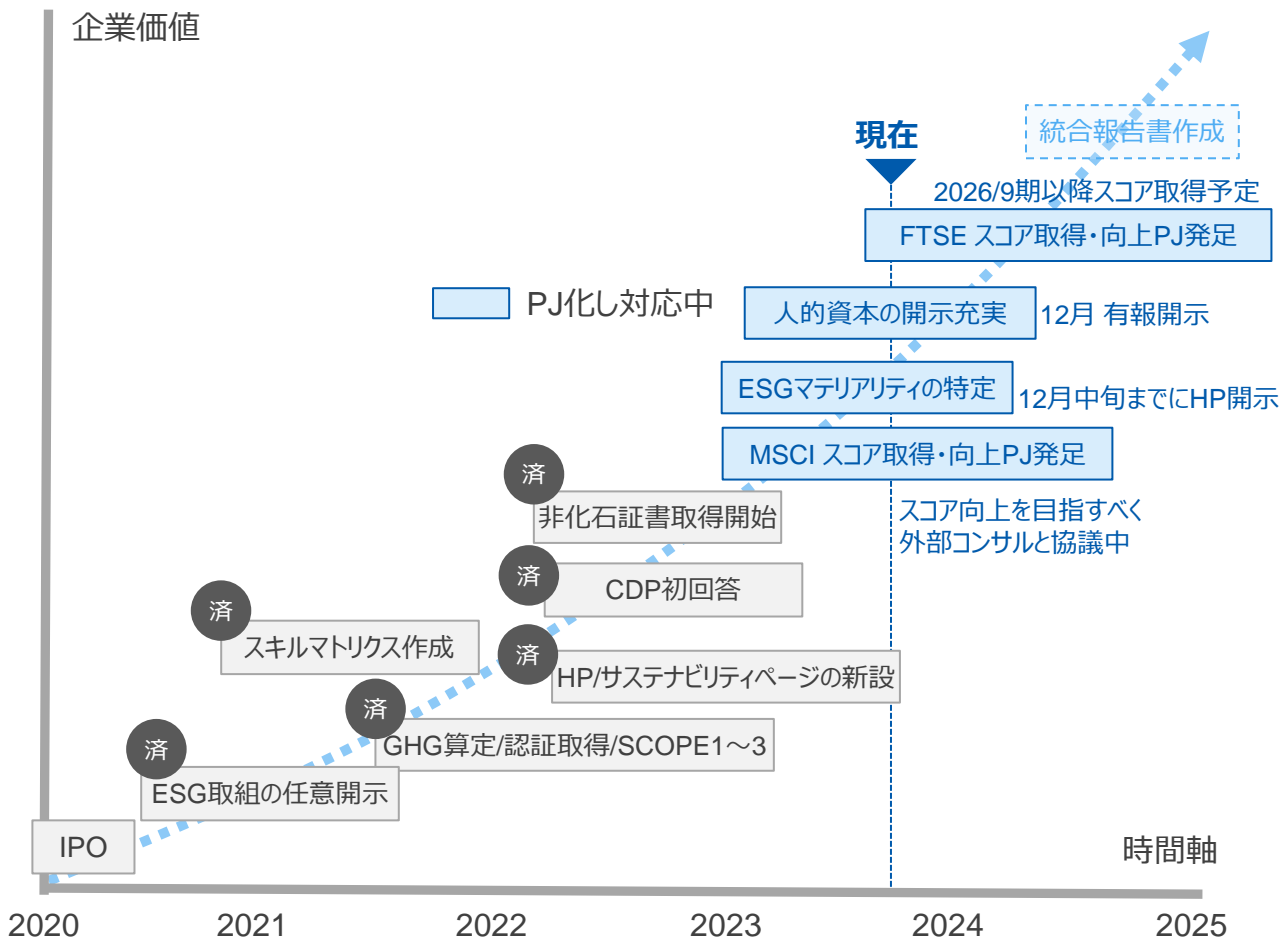
ESGに関する取り組み(詳細)

7

7.1 (再掲) ESG対応の高度化

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



今後の主要todo

MSCI スコア取得・向上PJ発足

- ・ 現在の評価2.4を向上させるべく外部コンサルと協議中
- ・ 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

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、社内・社外との議論を進める
- ・ 今後取締役会決議を行い、有価証券報告書・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材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

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

PJ化し対応中

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

7.2 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 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

「E」関連データ

当社サプライチェーン

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

サプライチェーンCO₂排出量

	2022/9期	2023/9期
SCOPE 1 (t-CO ₂)	0	0
SCOPE 2 (t-CO ₂)	105	0
SCOPE 3 (t-CO ₂)	13,927	19,388
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210	200,949

*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は第三者検証機関によるデータ検証を継続的に実施

*SCOPE 3(2023/9期)は第三者検証機関によるデータ検証が完了次第更新

*SCOPE 1・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

7.3 Social/社会

企業価値の創造と社会課題の解決に向け、高い専門性を有する優秀な人財の採用と全パートナー*の能力向上に資する各種制度の充実により持続的な成長を目指す

*当社では、従業員をはじめとした役職員のことを「パートナー」と呼称

具体的な取り組み内容

● 人財育成・福利厚生制度

- キャリアデザイン制度：キャリア形成に関する助言・支援を行う制度
- 360度多面評価制度：パートナーが上司を無記名で評価できる制度
- 少子化対策：結婚・育児など各段階での資金給付や勤務特例

● 働き方改革

- 役職員の安全に配慮したテレワーク業務体制の推進
- 産休・育休取得の促進
- 育児短時間勤務体制の奨励
- 定年後再雇用機会の提供
- 時間単位の年休制度の提供 など

● 障がい者雇用の推進

- 多様な人財を受入れ、働きやすい環境づくりを推進

「S」関連データ

	2022/9期	2023/9期
パートナー数	124人	148人
(内訳) 従業員パートナー数	96人	108人
(内訳) 臨時雇用パートナー数	28人	40人
従業員パートナーにおける女性比率	22.8%	32.4%
管理職パートナーにおける女性比率	14.3%	13.6%
平均勤続年数	3年7か月	3年10か月
平均年齢	40歳	40歳
離職率	9.5%	4.6%

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

*「従業員パートナー数」は2023/9期末時点における正社員、再雇用社員、契約社員、出向社員(当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む)の合計人数

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

*「従業員パートナーにおける女性比率」及び「管理職パートナーにおける女性比率」は、「従業員パートナー」を対象とした数値

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

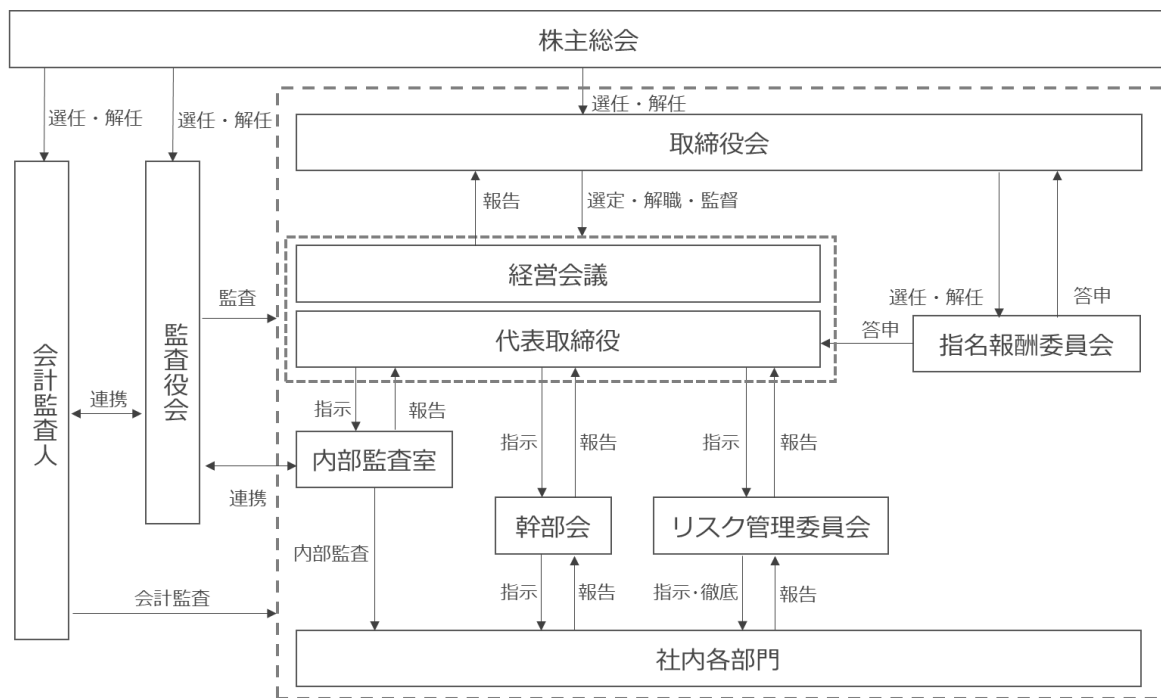
*「離職率」は2023年9月期より、契約・派遣パートナーを集計対象より除く

7.4 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	2022/9月	2023/9月
取締役数	7人	7人
独立社外取締役数 (%)	2人 (28.6%)	2人 (28.6%)
女性取締役数 (%)	1人 (14.3%)	1人 (14.3%)

*2023年11月14日における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(2023/9期)

実施回数	回数・率	杉山	青山	福田	玉井	小出	嶋村	浅山
		代表取締役社長	取締役	取締役	取締役	取締役	独立社外取締役	独立社外取締役
17回	出席回数	17回	17回	17回	14回	17回	17回	17回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*2023年11月14日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(2023/9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
13回	出席回数	13回	13回	13回
	出席率	100%	100%	100%

IR活動

	2022/9期	2023/9期
決算説明会	4回	4回
1on1ミーティング	267件	232件
証券会社主催のグループミーティング	3件	3件

7.5 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 ソリューションパートナー本部本部長

システム業界にて21年間、金融業界のクライアントに従事。2018年4月GMO-FG入社、2018年12月より取締役に就任、ソリューションパートナー本部を管掌。2019年8月よりGMOデータ代表取締役社長を兼任



福田 知修 / 取締役 ITプラットフォーム本部本部長

システム業界にて18年間、金融業界のクライアントに従事。2019年9月GMO-FG入社、2020年12月に取締役に就任、ITプラットフォーム本部を管掌



玉井 伯樹 / 取締役 コーポレートサポート本部本部長

大手銀行、事業会社にて営業・コーポレート業務に従事。2021年8月GMO-FG入社、2022年12月に取締役に就任、コーポレートサポート本部を管掌



GMO – PG 兼務取締役

小出 達也 / 取締役

システム業界にて35年間、公共・製造業界のクライアントに従事。2021年9月GMO-PG入社、GMO-FG取締役に兼任。2021年12月よりGMO-PG上席執行役員に就任



独立社外取締役

嶋村 那生 / 社外取締役

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

7.6 役員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 <small>社外 独立役員</small>	浅山 理恵 <small>社外 独立役員</small>	長澤 孝吉 <small>社外 独立役員</small>	小澤 哲 <small>社外 独立役員</small>	飯沼 孝壮
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	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
*2023/11月14日時点における在籍役員について記載

補足情報

Appendix

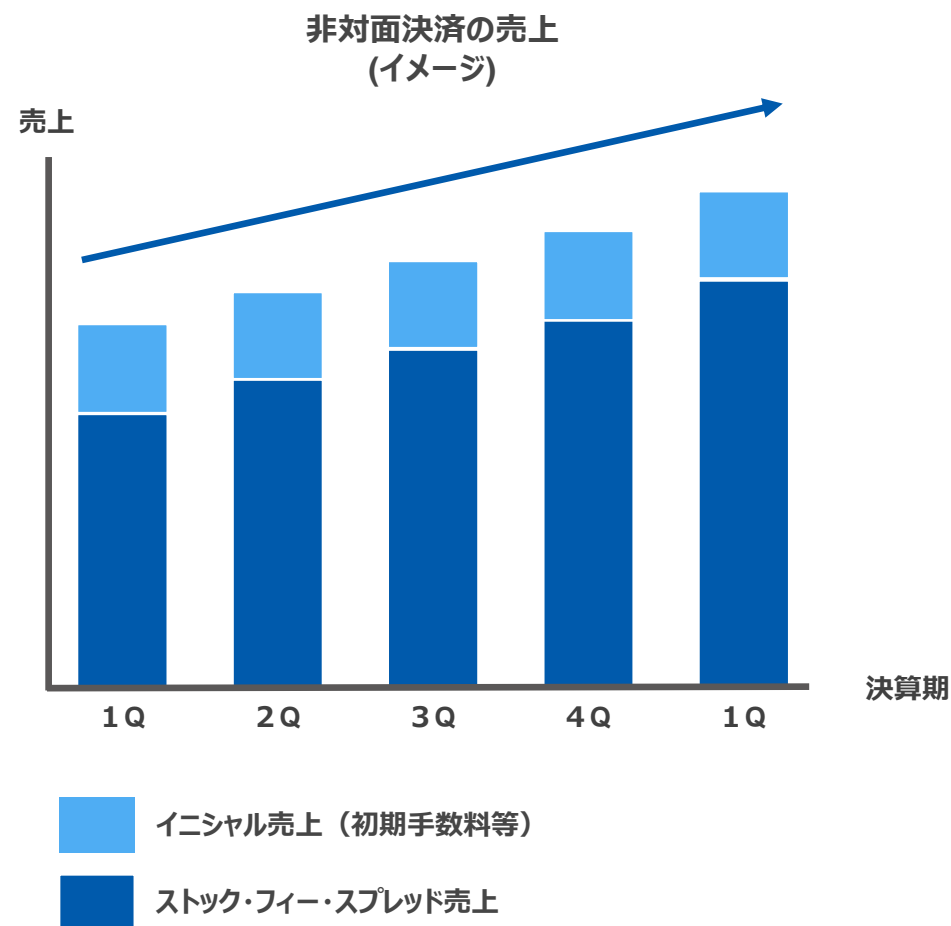
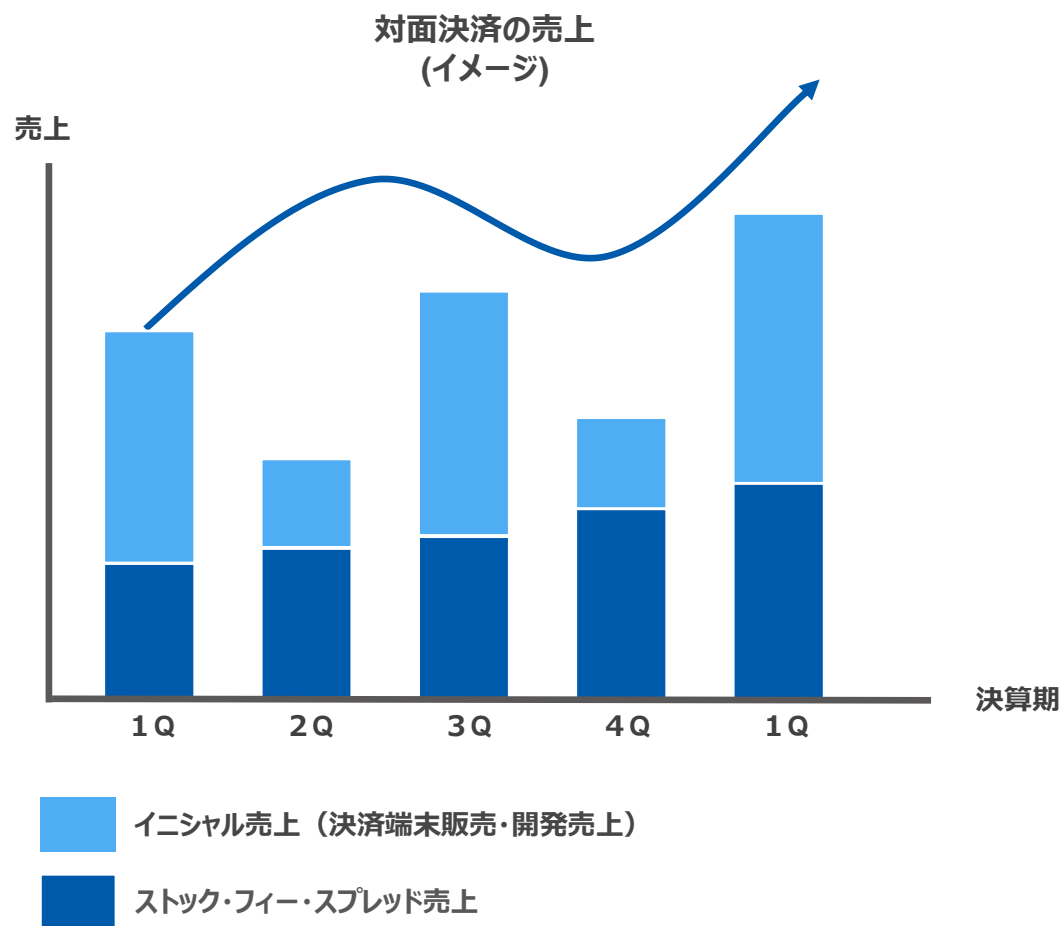
8

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

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

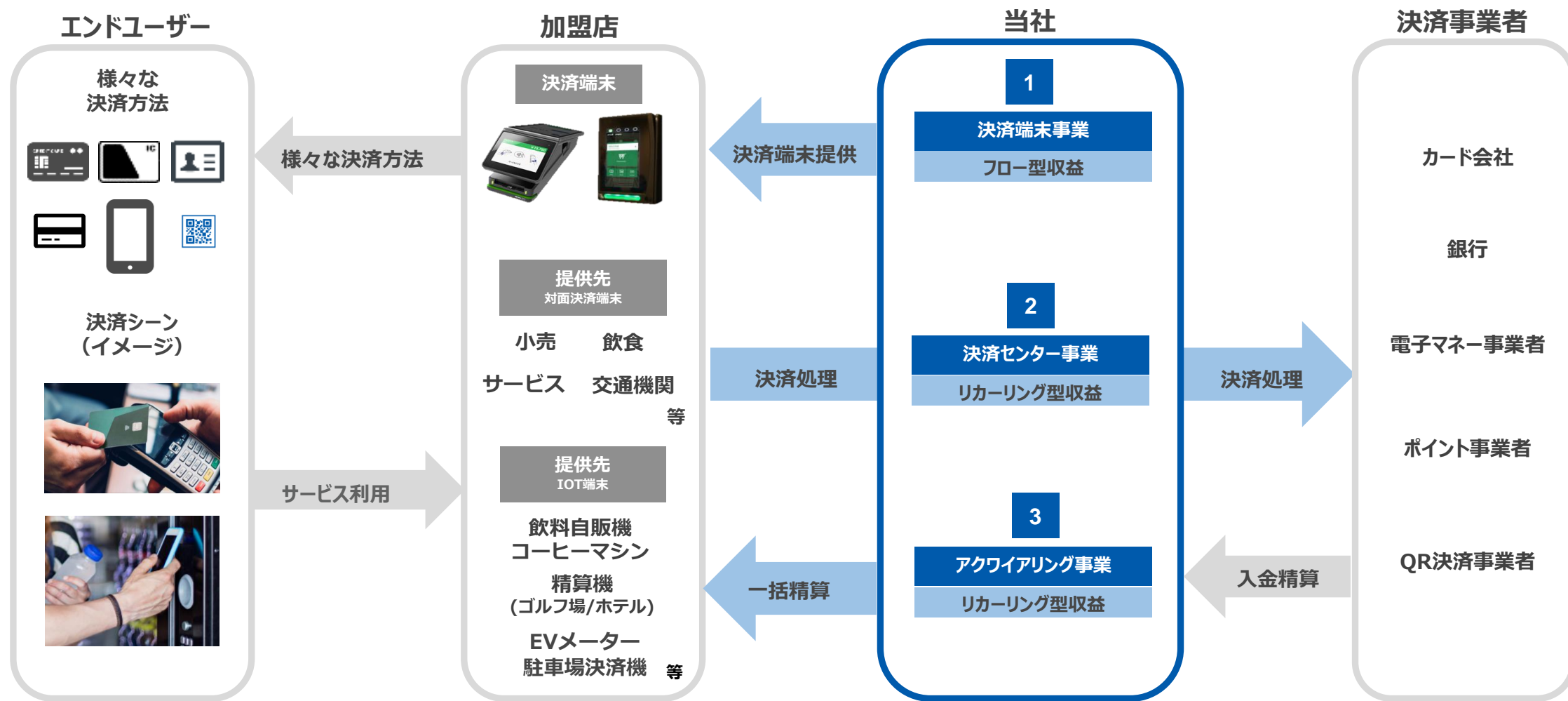
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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

加盟店と決済事業者の間で、決済に関わる全ての業務をワンストップ提供

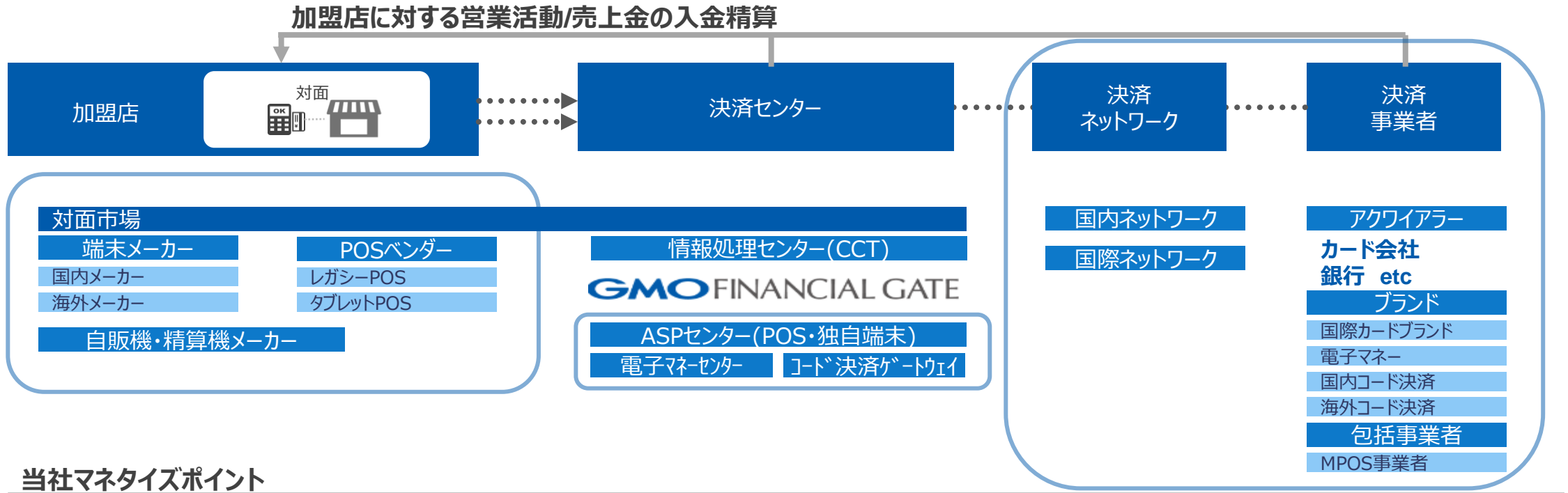


端末販売起点のリカーリング型収益拡大

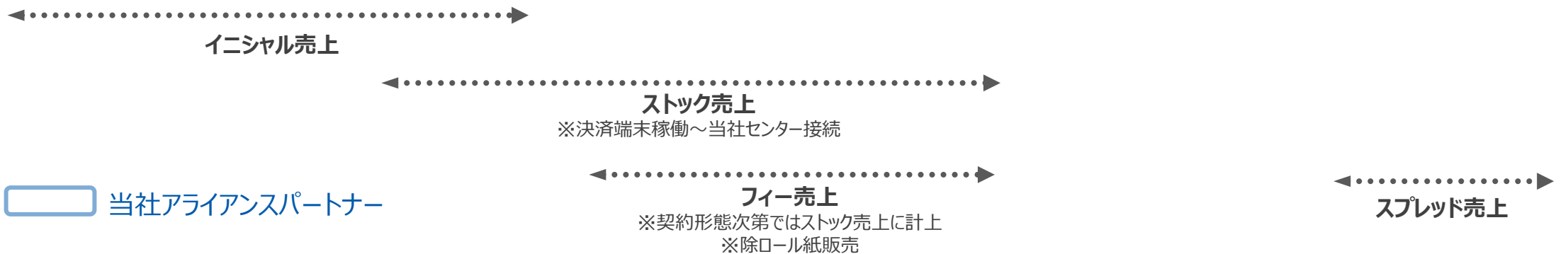
フロー型収益の端末販売を起点に、リカーリング型収益の基盤が拡大するモデル

収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上構成比 (2023/9期通期)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	69.9%
リカーリング型 収益	② 決済センター事業	ストック	7.8%
		フィー	15.1%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.2%

対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー



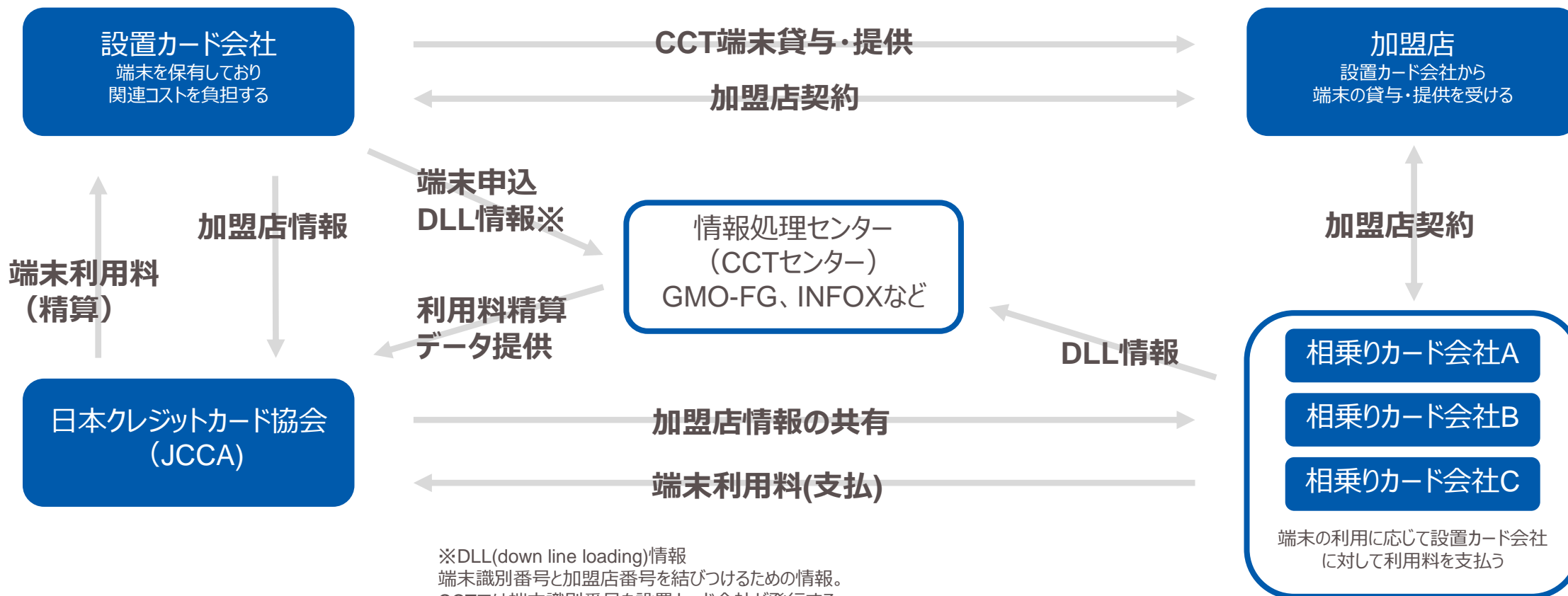
当社マネタイズポイント



CCT(共同利用端末) について

CCT(Credit Center Terminal)

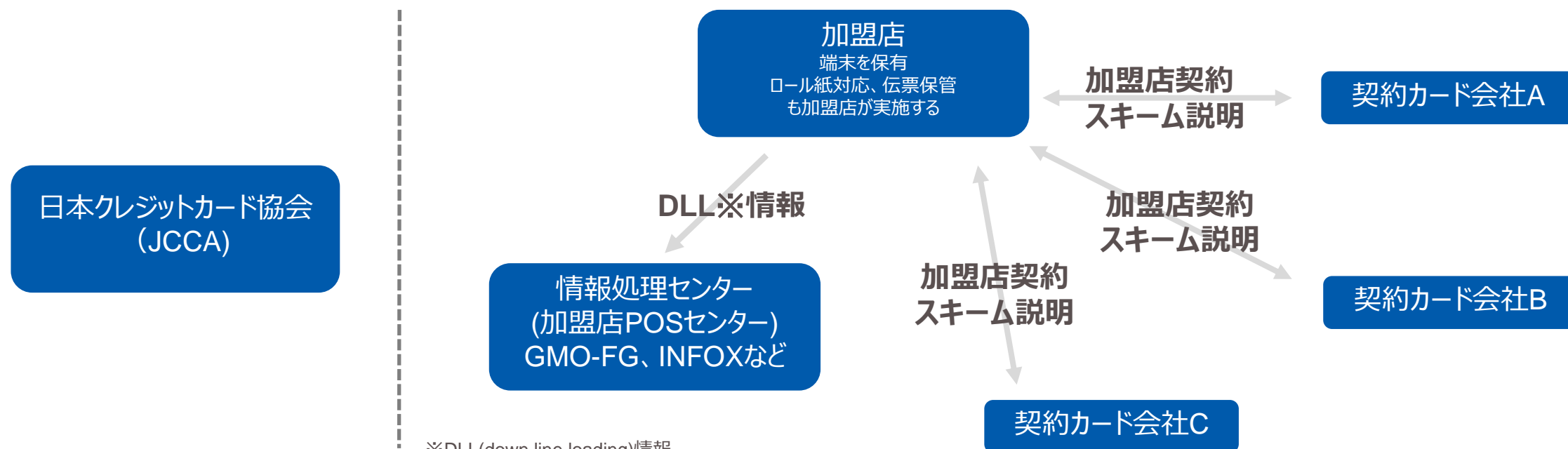
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



加盟店POS(独自端末)について

加盟店POS

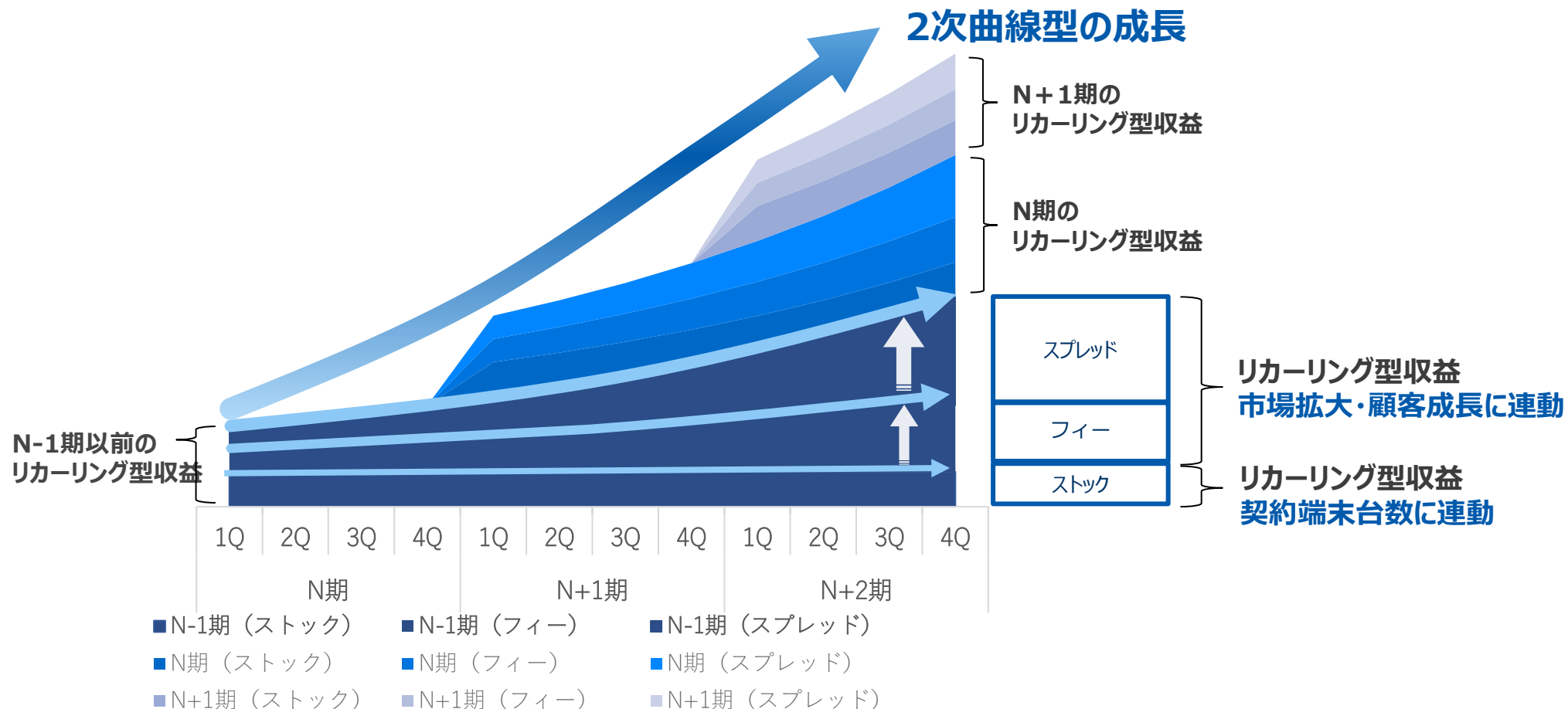
一般的にPOS(Point of Sales)とは商品が売れた日時や数量、価格などの販売実績動向を知るためのサービスの総称だが、クレジット業界では慣習的にCCT端末ではないクレジット処理が可能な端末を総称して加盟店POSという用語を使う。加盟店POSでは加盟店自身が端末を保有、カード決済環境も用意して、カード会社と個別に契約を行う。加盟店は手間がかかる反面、JCCA(日本クレジットカード協会)のガイドラインに縛られない柔軟な設計が可能となる



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

2次曲線型成長の収益構造

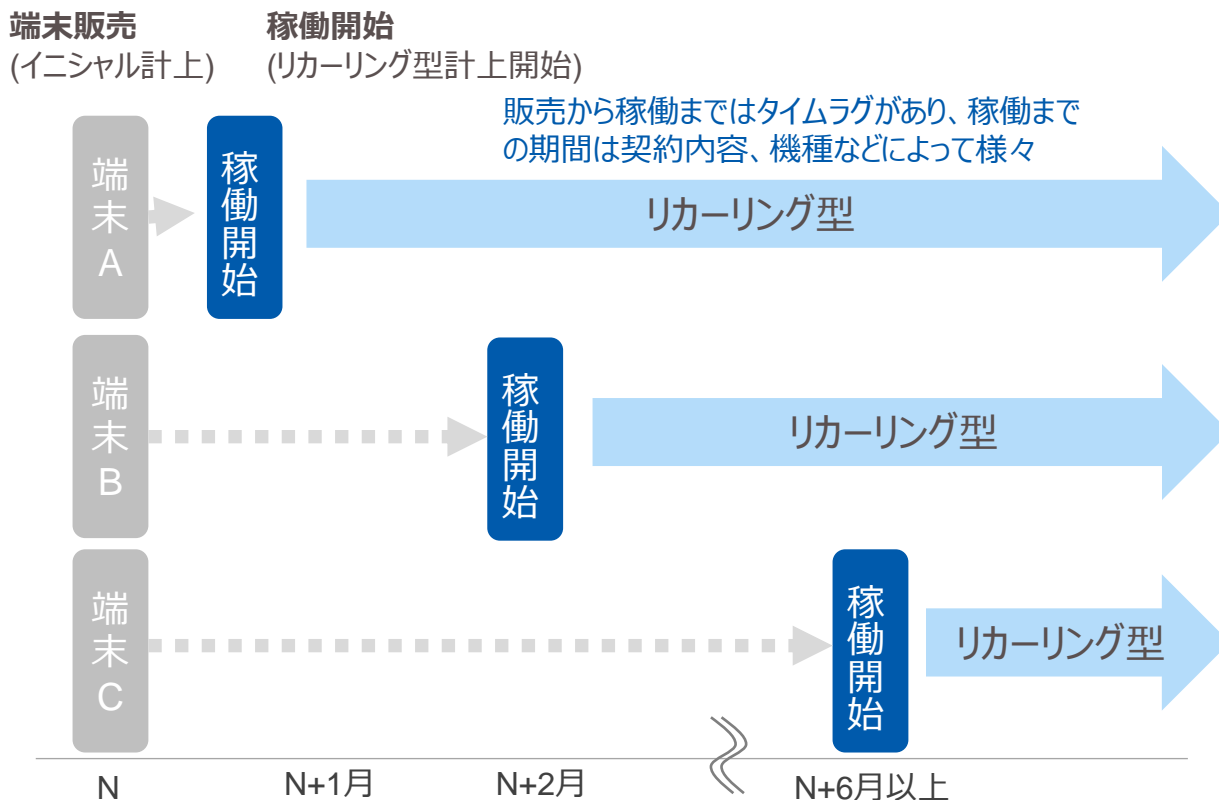
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



販売端末台数と稼働端末台数の違いについて

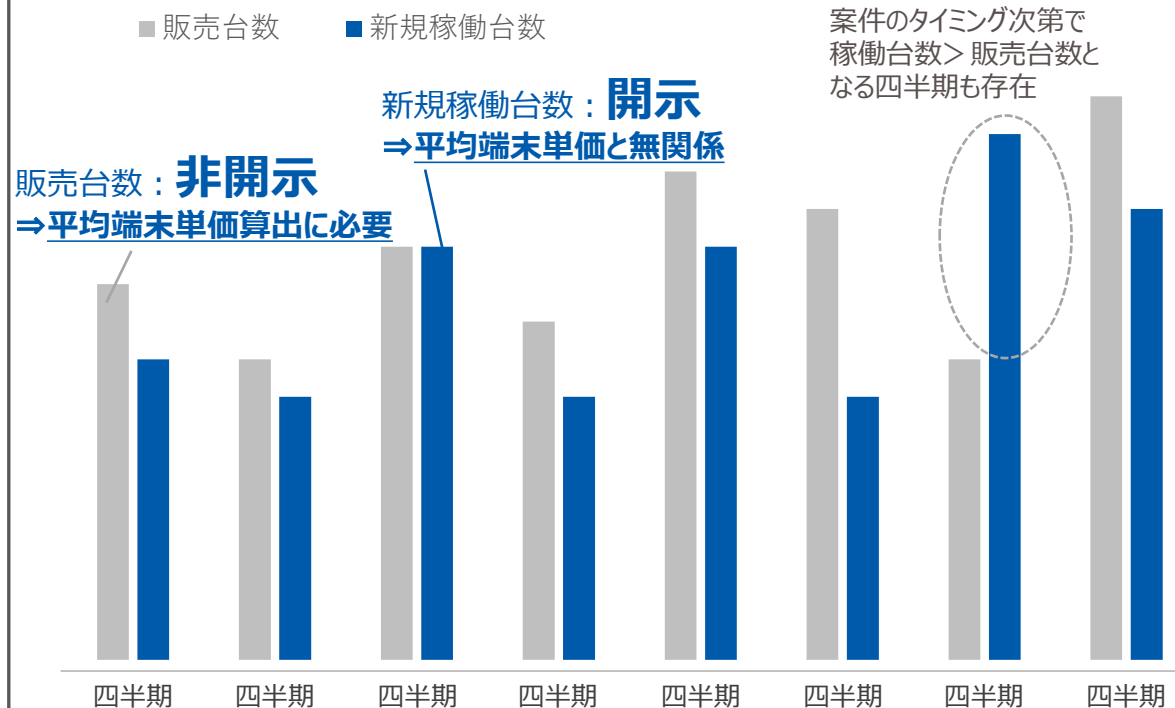
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上
稼働端末台数 = 当該四半期に1回でも決済処理が行われた端末の台数

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

品目別売上の内容 ①

イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者へ販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> • 端末価格×販売台数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 約10種類超の端末ラインナップ ✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> • 開発案件数×受注金額 <ul style="list-style-type: none"> ✓ オナーメイド開発のため、規模や利益率は様々

ストック	内容	収益モデル
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	<ul style="list-style-type: none"> • 契約数×サービス単価 <ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯
ポイント&QR	ポイント・QR決済利用を希望される加盟店へ当社決済アプリを提供することで得られる月額固定売上	
モバイル端末	屋外環境等で利用されるモバイル決済端末を加盟店へレンタルすることで得られる月額固定売上	
モバイル通信	モバイル決済端末の利用に必要なデータSIMを提供すること得られる月額利用売上	
New 業務DX化支援	加盟店の請求精算、登録情報変更、問い合わせ対応など決済に伴うバックオフィス業務をサポート	
決済処理 (月額固定契約)	カード会社や加盟店との月額固定契約に応じて得られる処理料売上 ※通常はフィー売上(決済処理売上)で計上されるが、月額固定契約の特性によりストック売上として計上	<ul style="list-style-type: none"> • 契約数×月額固定料金 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金(経済条件)は様々

※加盟店規模、業種ごとに経済条件が異なるため各加盟店の条件に合わせた契約形態、また、サービス加入されない加盟店も一部あり

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> • 決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり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	<ul style="list-style-type: none"> • 受注数量×ロール紙単価 ✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの凡そ130～200円程度
電子伝票保管	電子的に伝票を保管するオプションサービス、契約対象の決済処理件数に応じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> • 契約対象決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり1円程度

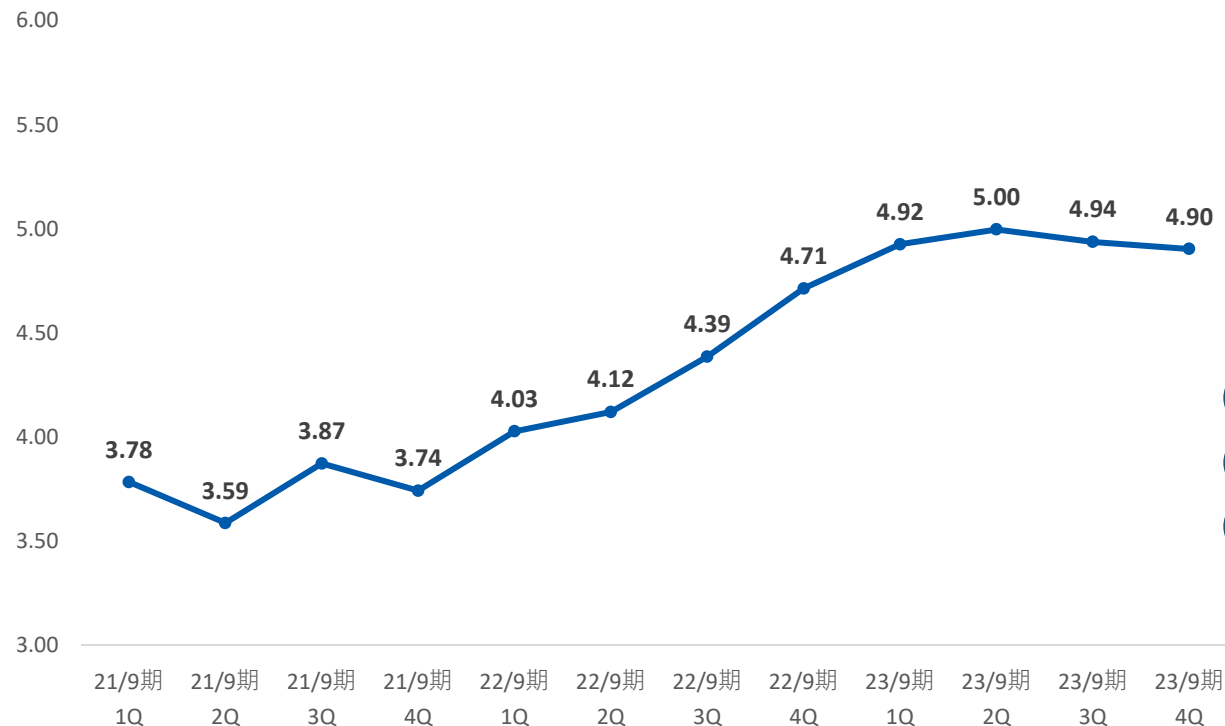
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（α）を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率($N + \alpha =$加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓 	<p>包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>

フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

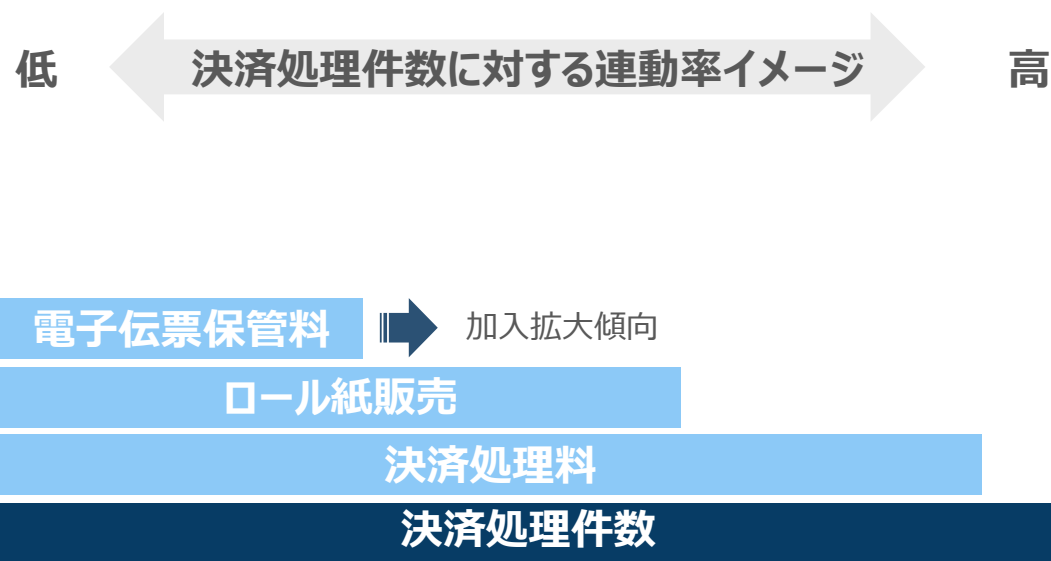
売上構成変化でフィー単価の上昇が続いたが落ち着いた動きに
 ロール紙売上の水準次第で四半期で変動するが継続上昇は想定せず

■ フィー単価 (フィー売上/決済処理件数)

(単位:円)



■ フィー単価の構成内容

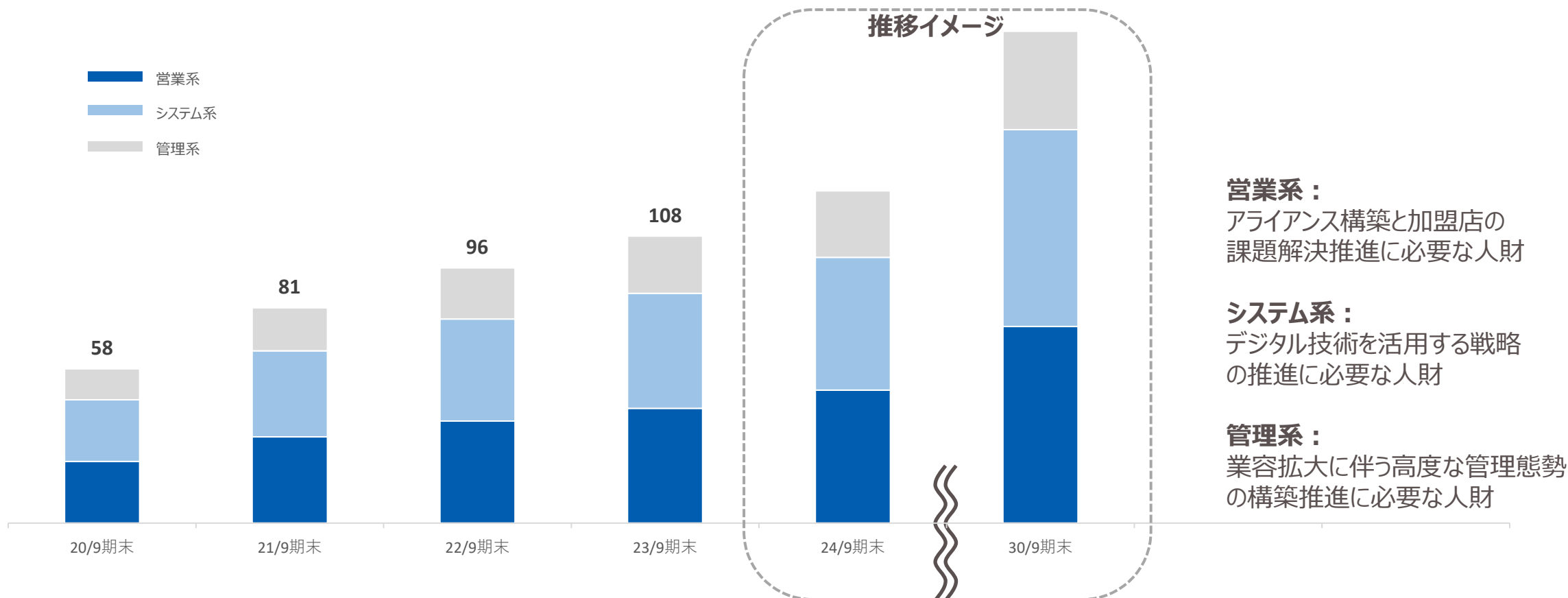


※長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

連結従業員数推移

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



GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

当社全体のGMVは下記①・②の合算値。スプレッド売上は②包括加盟店契約のケースのみ発生。①によるGMV貢献も大きい為、全体GMVとスプレッド売上の連動性は低下傾向

1 直接加盟店契約 ※大規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー

2 包括加盟店契約 ※中小規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー
 - スプレッド**

稼働端末数とストック売上の関連性について

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

主たるマネタイズポイントは最も利用される決済手段(クレジットカード)
 その他決済手段においても複数のマネタイズポイントを有する事が強み

	フロー型売上		リカーリング型売上	
	①イニシャル	②ストック	③フィー	④スプレッド
クレジット・銀聯・J-debit決済	○	○	○	○
電子マネー決済	○	○	○*	○
QRコード決済	○	○	○*	○
共通ポイント機能	○	○	○*	—
ハウスポイント・ハウス電子マネー機能	○	○	○*	—
免税機能	○	○	○*	—

* 当社決済センターでの処理ではないため、フィーを構成する「決済処理料」は無いが、決済に連動して消費されるロール紙分の売上としてフィーに寄与

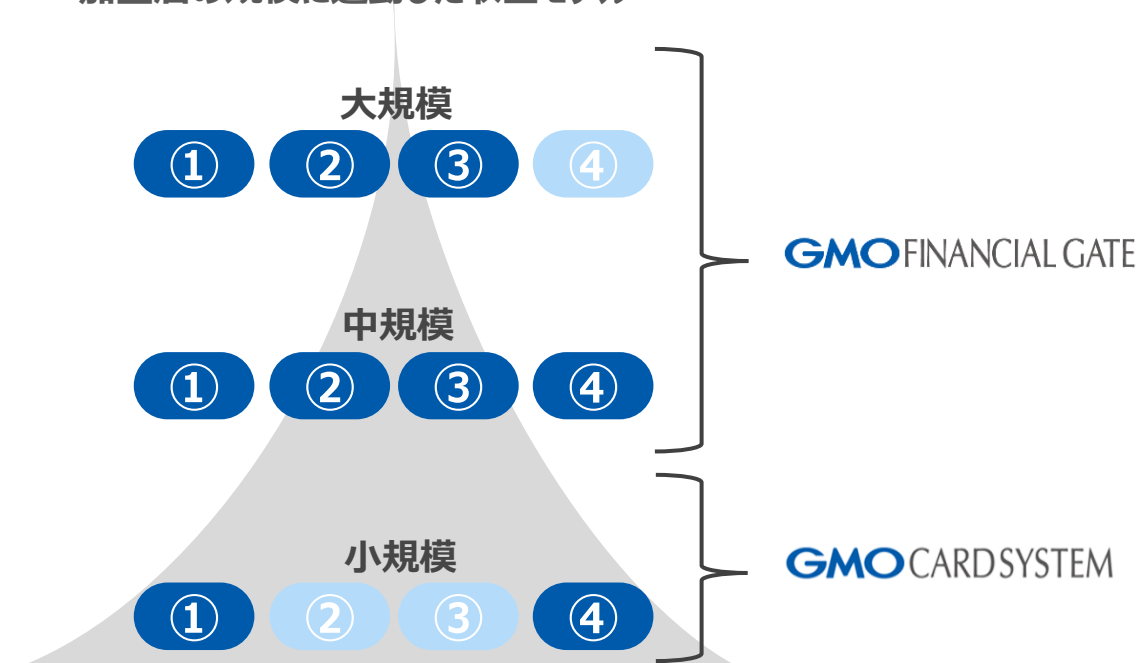
加盟店規模別の収益モデルイメージ

大手金融機関を通じたアライアンスにより中～大規模の加盟店を獲得
 小規模（ロングテール）加盟店のアクワイアリングは子会社を中心に対応

■ 4種類の収益モデル

①イニシャル	決済端末売上、開発受託売上、初期登録売上等
②ストック	月額固定売上 端末台数単位通信売上
③フィー	決済件数に応じた処理売上 ロール紙売上、電子伝票保管売上等
④スプレッド	決済金額に応じた手数料売上

■ 加盟店の規模に連動した収益モデル



● : 主たるマネタイズポイント

● : マネタイズ有無は契約次第

アライアンスによる大口顧客獲得

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

クレジット決済



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

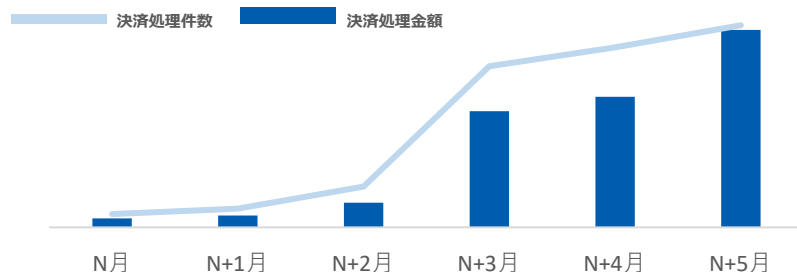


当社が提供する
Cashless Platform

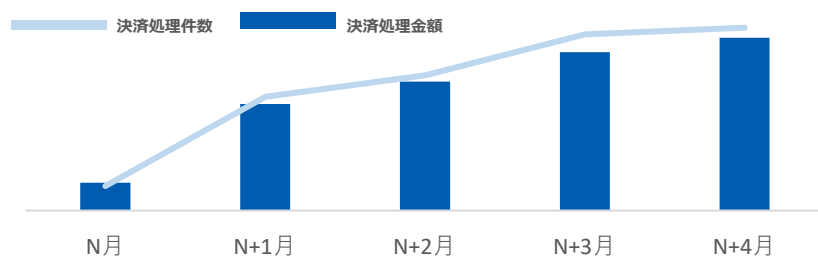
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

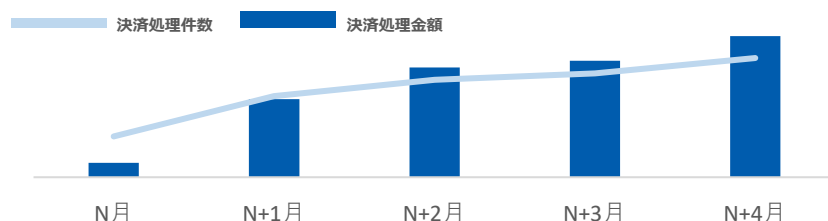
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

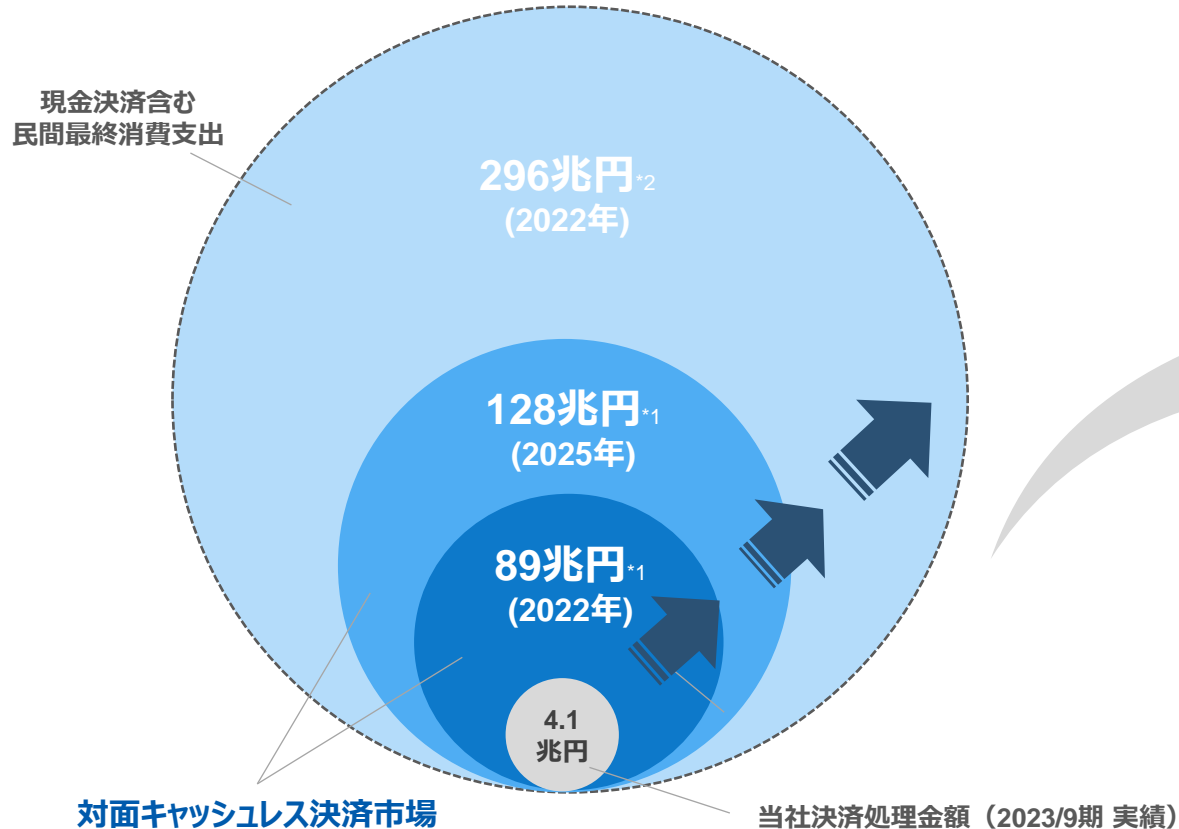
端末当たりの
決済処理件数・金額が増加

当社リカーリング型売上が拡大

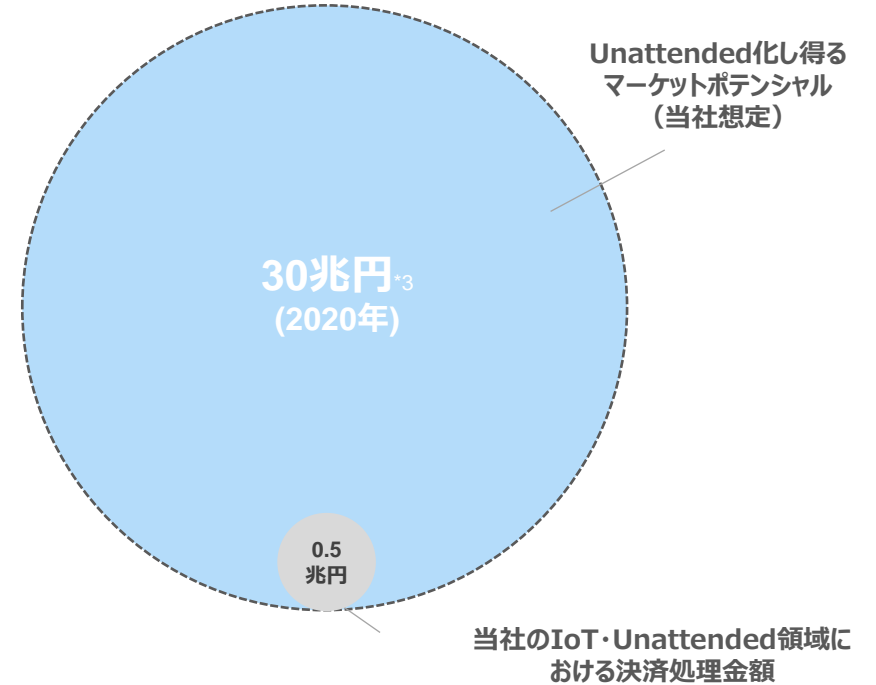
TAM(Total Addressable Market)

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

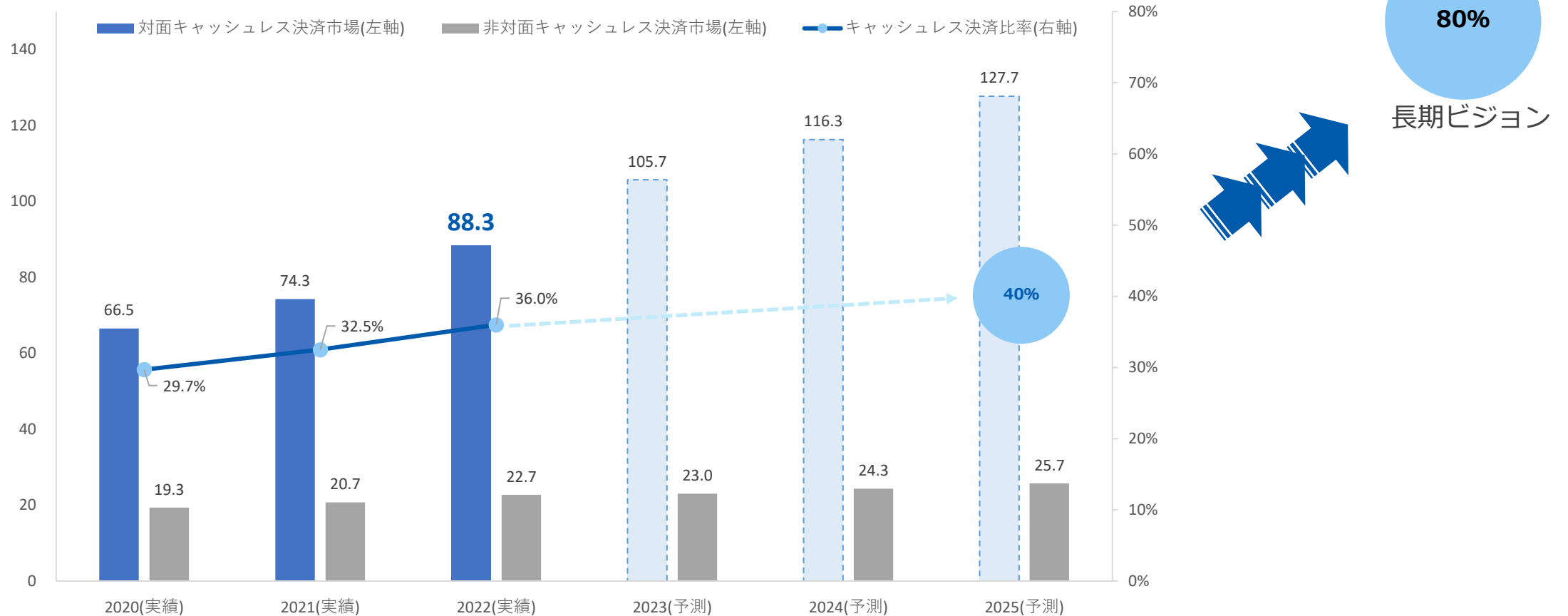
(*2) 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」より抜粋

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

国内対面キャッシュレス市場のトレンド

対面キャッシュレス市場規模は非対面決済市場（EC）の約4倍に相当する約88兆円。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2023」
 経済産業省「令和4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

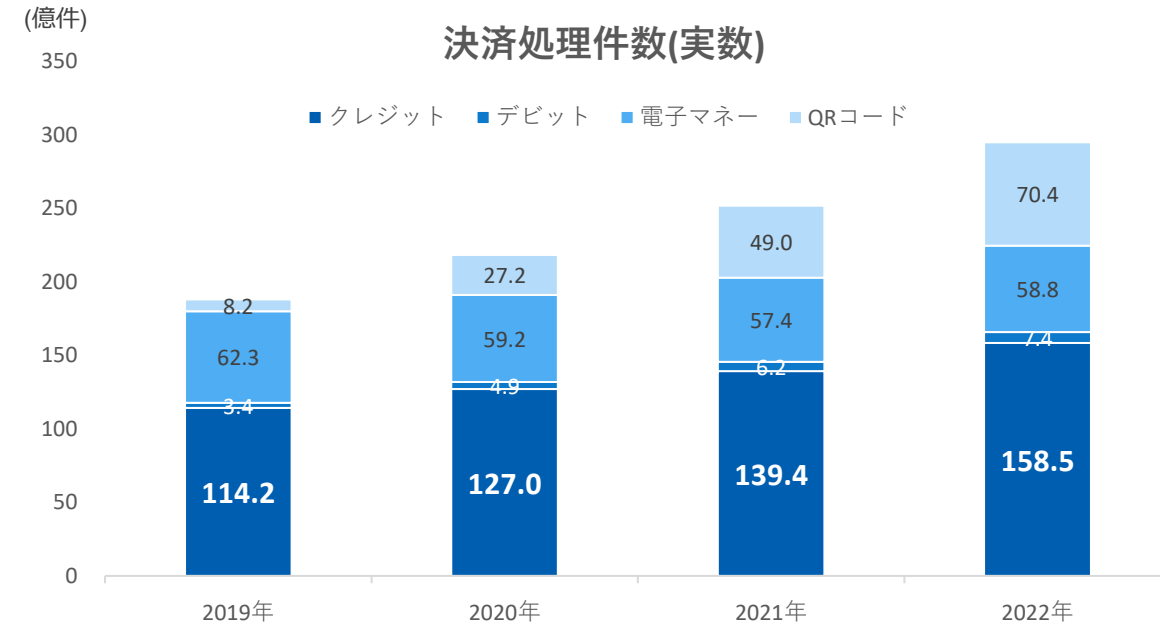
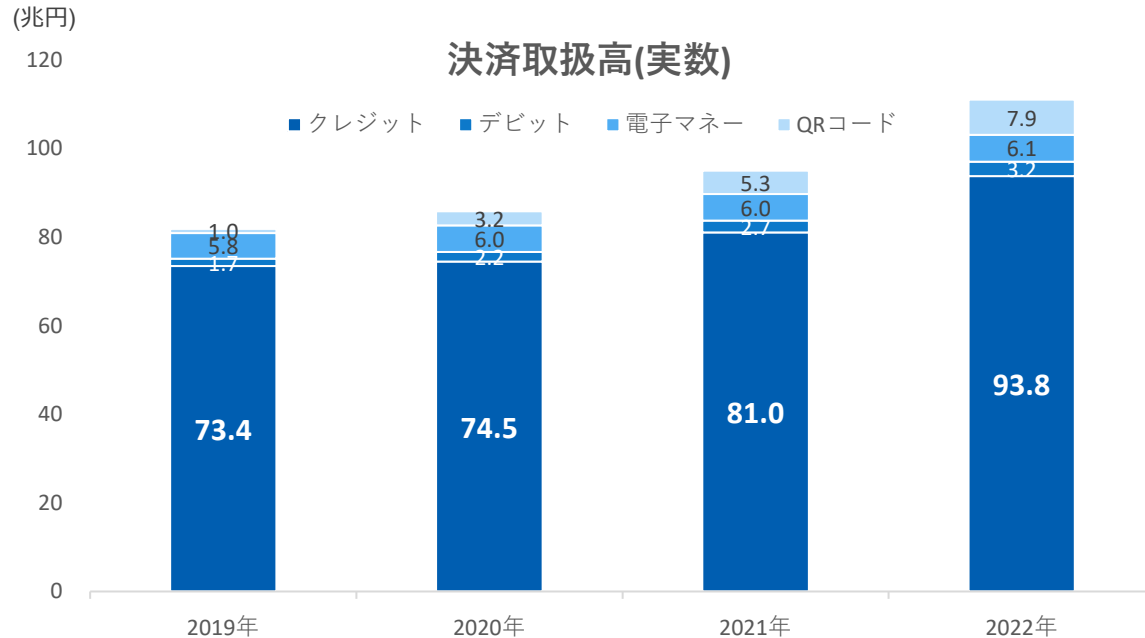
QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

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%

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%	53.7%
デビット	1.8%	2.2%	2.5%	2.5%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	19.9%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	23.9%



無人(IoT)決済-市場拡大と稼働進捗状況

Unattended Market (= 自動販売・サービス機市場の総称) は
労働人口減少等の外部環境変化により、更なる市場拡大の見通し

当社が捉える
Unattended
Market

約450万台

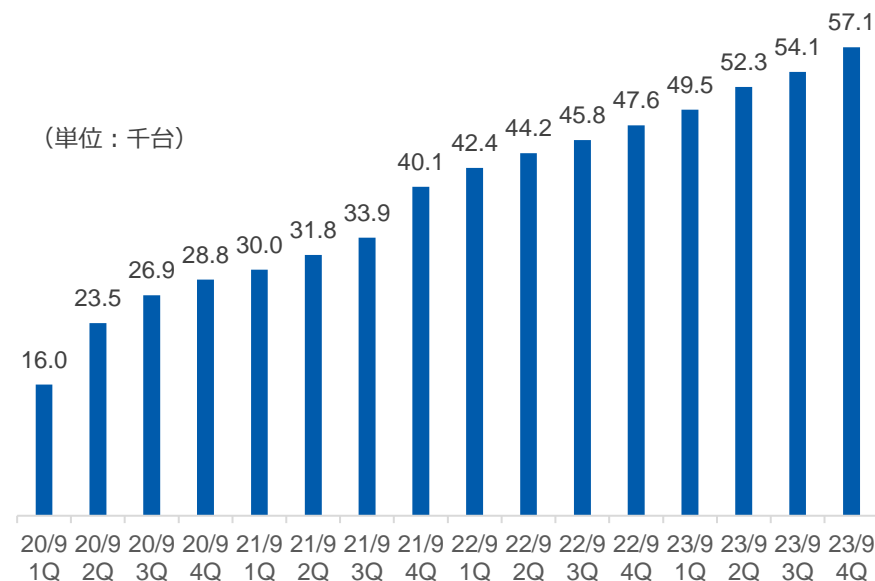


外部環境変化に伴う押上要因

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

当社IoT決済端末の稼働台数推移

4Qの純増ペースはQoQで (+2,900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

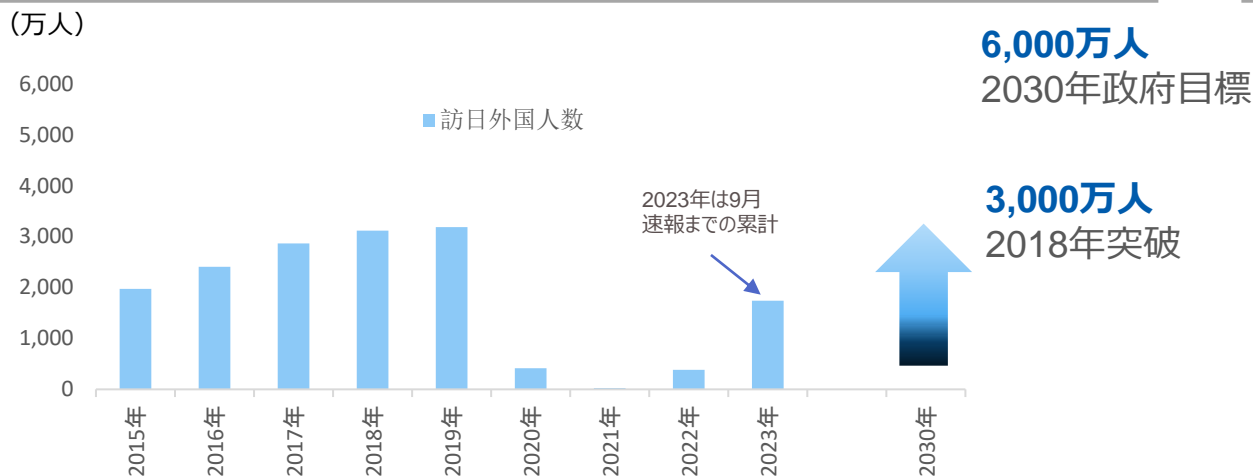
約400万台



訪日外国人人数推移

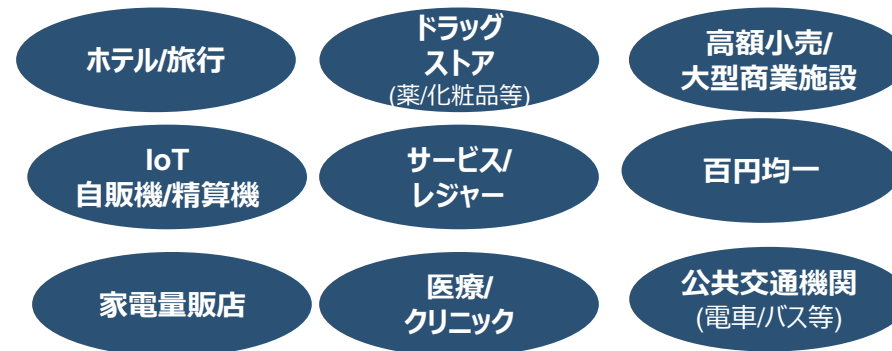
コロナ後の落ち込みから急回復だが、徐々に落ち着いた動きに

訪日外国人(年間)

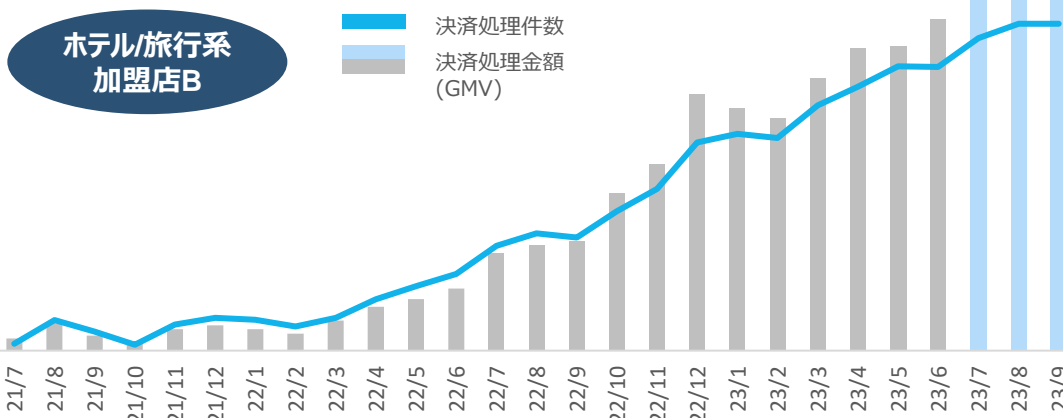
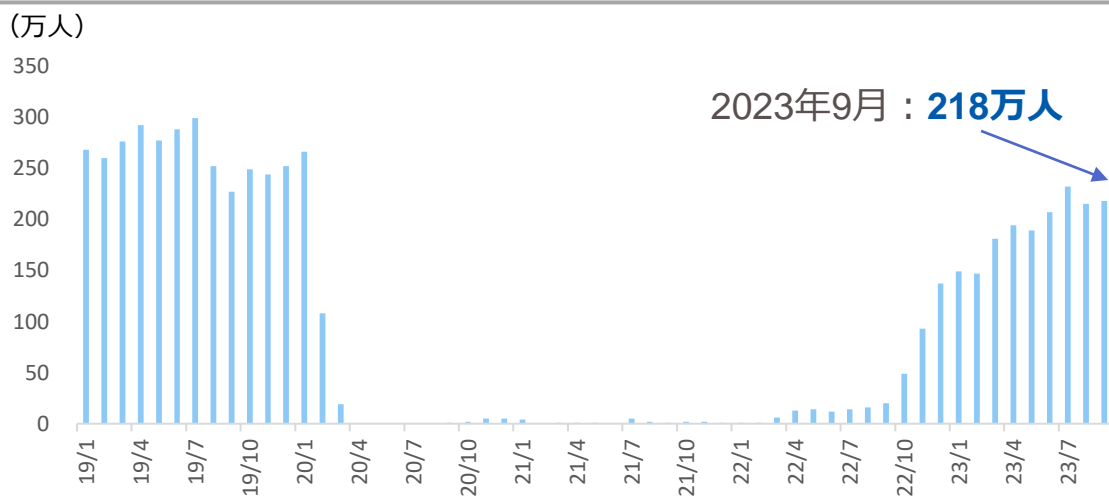


当社インバウンド関連業種加盟店

インバウンド需要回復に備え、関連業種加盟店を積極開拓



訪日外国人(月間)



成長戦略の位置づけ

当社成長戦略は、「社会に価値提供する決済プラットフォーム」の視点に立脚
キャッシュレス社会を支えるインフラ企業として、“価値提供”に拘った成長戦略を展開

成長戦略

- 市場シェア拡大戦略
⇒ マルチ決済端末提供、Vertical展開によるソリューションアセット蓄積
- 営業利益毎期+25%成長 (2025/9期営業利益15億・GMV5兆)

Value

- GMOフィナンシャルゲートが追求する**存在価値**
- 先進性、成長性、収益性、即時性、合理性、社会性、多様性

Mission

- 高い専門性**Professional**を発揮し、率先励行を心掛けお客様の価値創造**Value creation**をご支援します
- 市場を開拓・創造する強い意志と誠実かつ公明正大**Fairness**な事業展開により社会の進歩発展に貢献します

Vision

決済に変革 社会を変えるNo.1 キャッシュレスプラットフォームへ



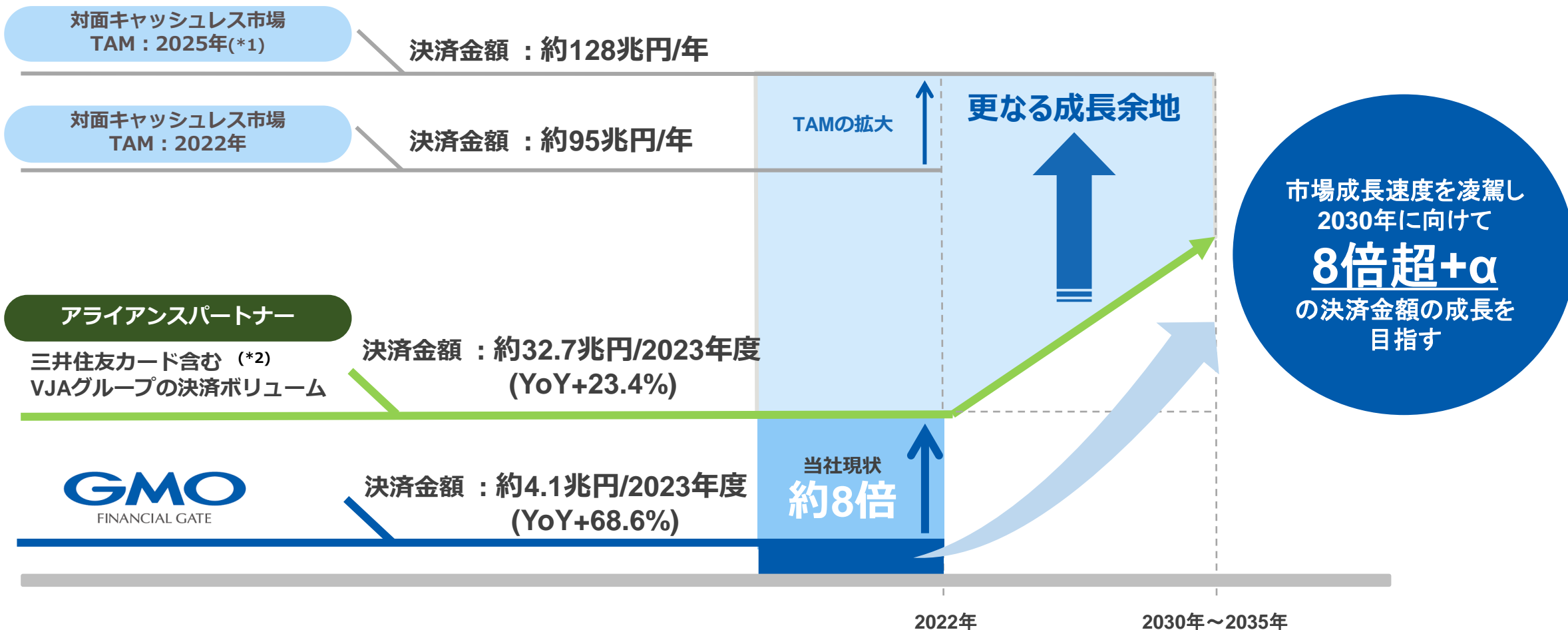
決済ボリューム拡大施策

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



決済ボリューム拡大施策

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



(*1) 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
 (*2) 公表資料より当社作成

スタジアム設置事例拡大

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



日本郵便様が3Qから本格稼働、押し上げ効果はひと段落も4Qは高水準の増加が継続

稼働端末台数推移（有人端末）

(単位:千台)	20/9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	23/9期 3Q末	23/9期 4Q末	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	32.9	39.5	48.4	61.6	75.2	88.3	101.3	118.7	132.7	149.4	162.7	199.5	222.2	+22.6 (+11.4%)	+89.4 (+67.4%)
		+6.5	+8.9	+13.1	+13.5	+13.1	+13.0	+17.3	+14.0	+16.6	+13.2	+36.8	+22.6		

前4Q～今2Q 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



有人端末の販売予測

24/9期は超大規模が減るも、小～大規模案件の積み上げにより販売台数の増加を想定



2023/9期 実績

2024/9期 予想

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

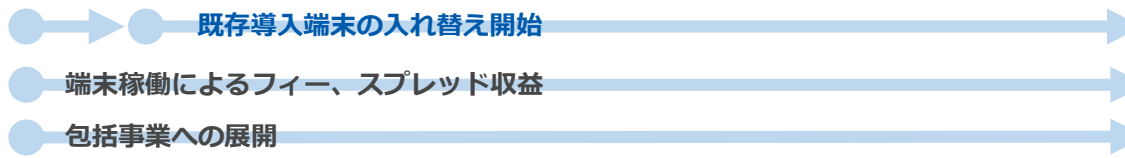
●→ 開始済
●.....▶ 開始予定

2023年 2024年
6月 9月 12月 1月 3月 6月 9月

進捗状況



ホテル/ゴルフ場精算機
フロー型事業
リカーリング型事業

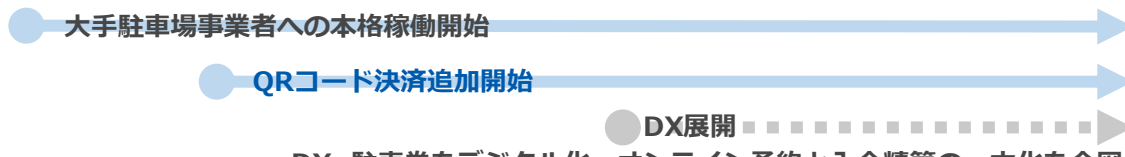


- 導入済み決済端末の後継機設置開始済 1Q追加発注台数5,000台
- 既存端末のフィー、スプレッドは堅調に推移

*前回より変更あり



駐車場精算機
フロー型事業
リカーリング型事業

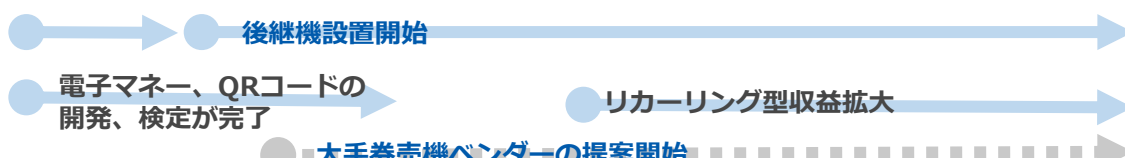


- 大手駐車場事業者への本格稼働開始
- QRコード決済追加5,000台
- 駐車場以外の屋外精算機への展開を企図
- 大手モールの会員アプリ連携開始

*前回より変更あり



券売機
フロー型事業
リカーリング型事業



- 既存アライアンス先である大手券売機ベンダーの後継機設置の開始
- その他複数の券売機ベンダーで電子マネー、QRコード決済の開発が完了
- 大手ベンダーへの提案開始

*前回より変更あり



セルフレジ
フロー型事業
リカーリング型事業

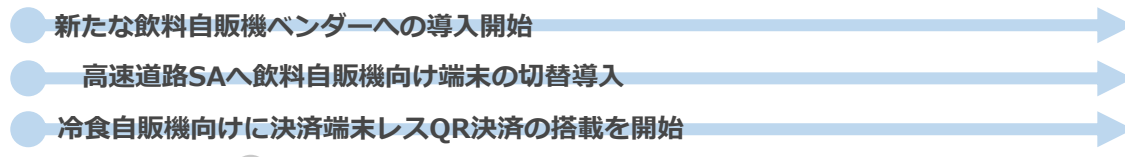


- 百円均一ショップや大型ショッピングモールのセルフレジに対して端末を導入
- 来期以降も大手飲食店等へ導入予定

*前回より変更なし



飲料・物販自販機/コーヒーマシン
フロー型事業
リカーリング型事業



- 冷食自販機にて決済端末レス決済(液晶パネルでのコード決済)の導入を開始
- 海外製自販機での導入が伸長
- 社員証決済の協業開始

*前回より変更あり

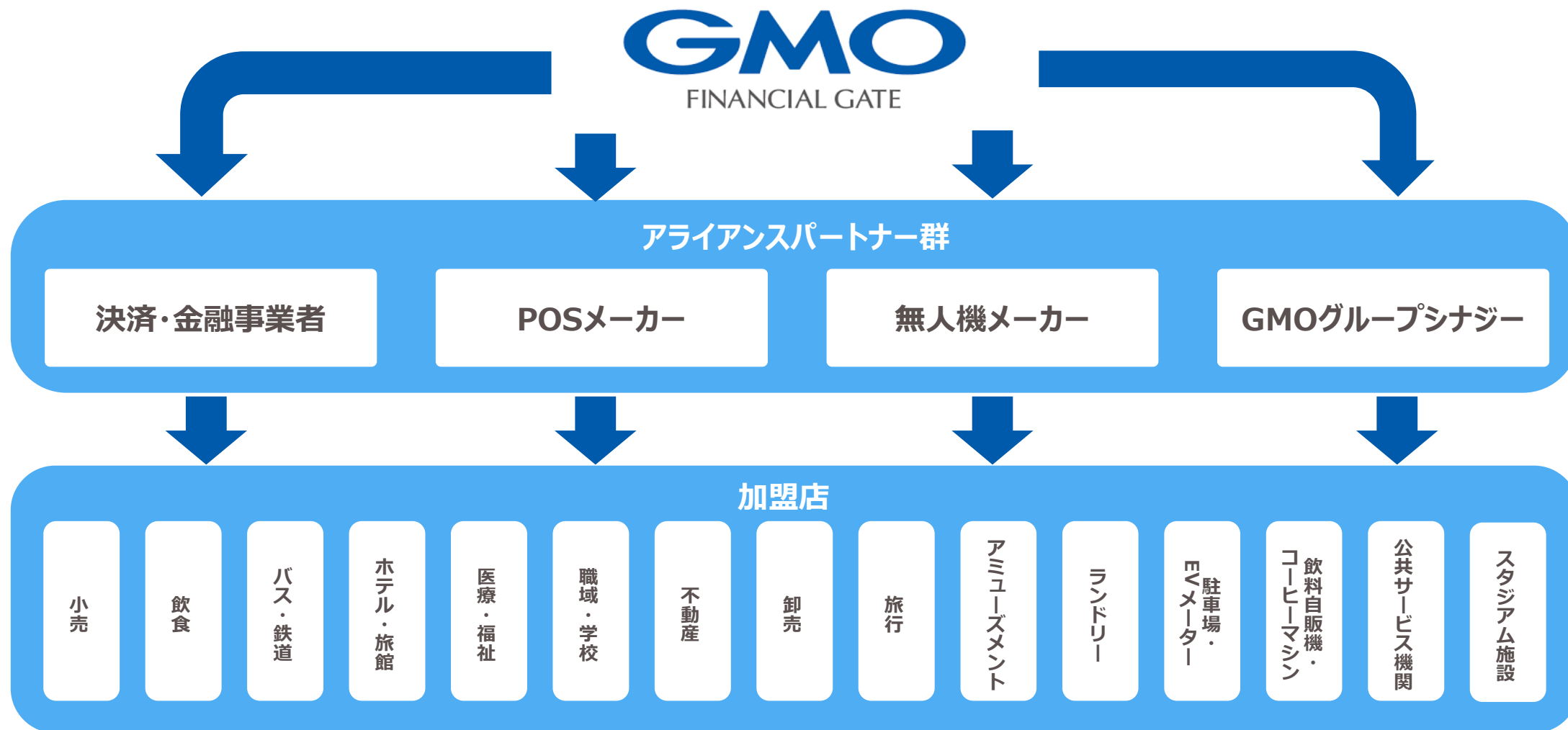
無人(IoT)領域におけるデータサービス

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



アライアンスの状況

アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



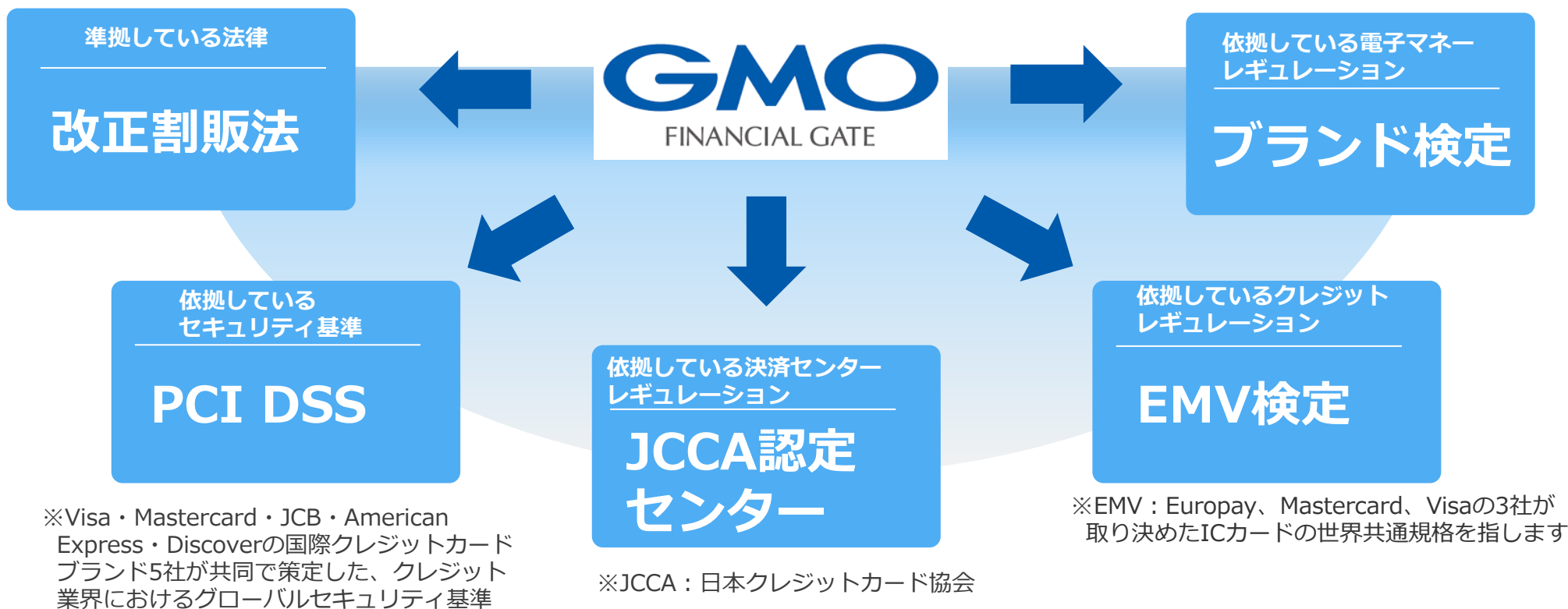
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 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	—	—	—	—	○	○

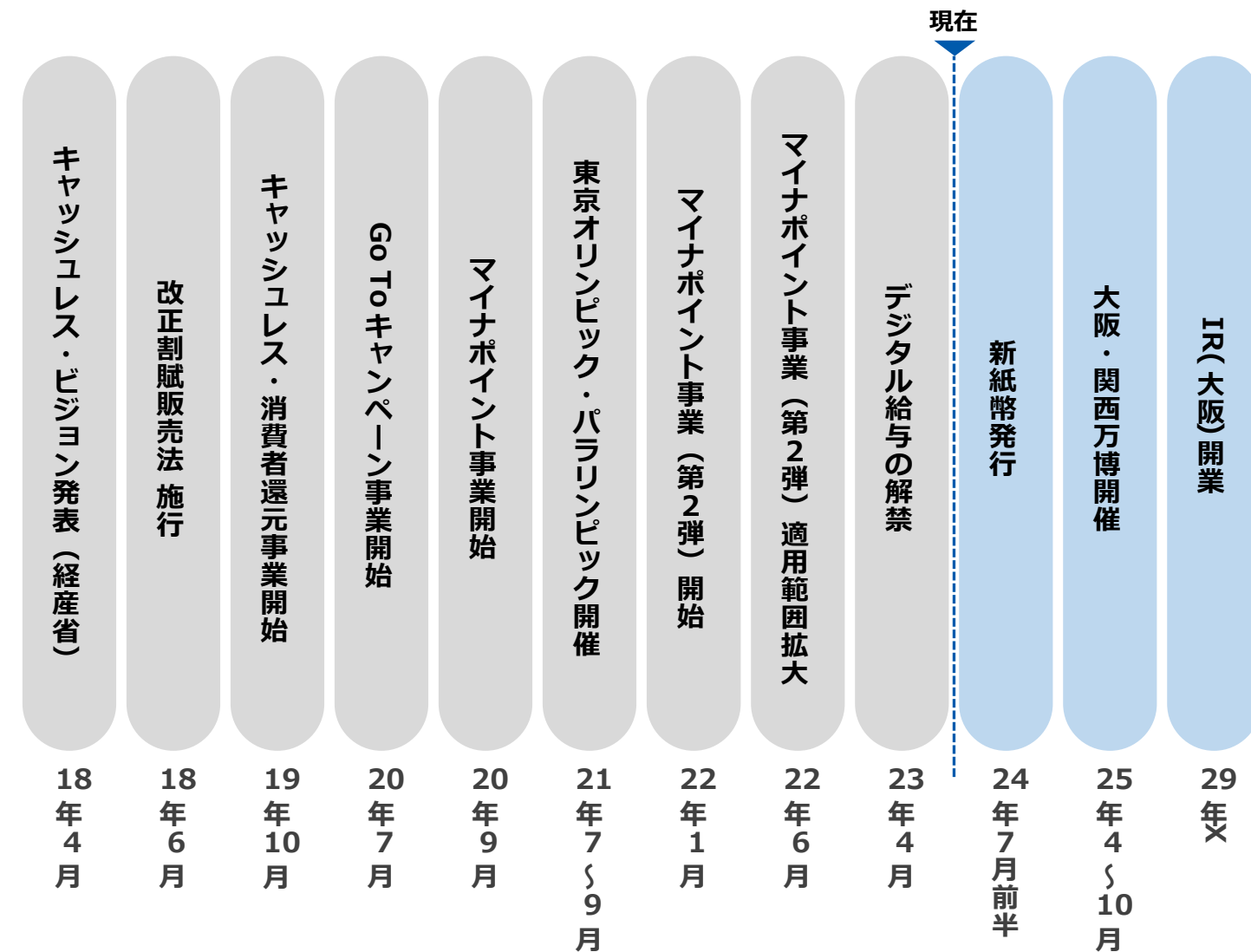
参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

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

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

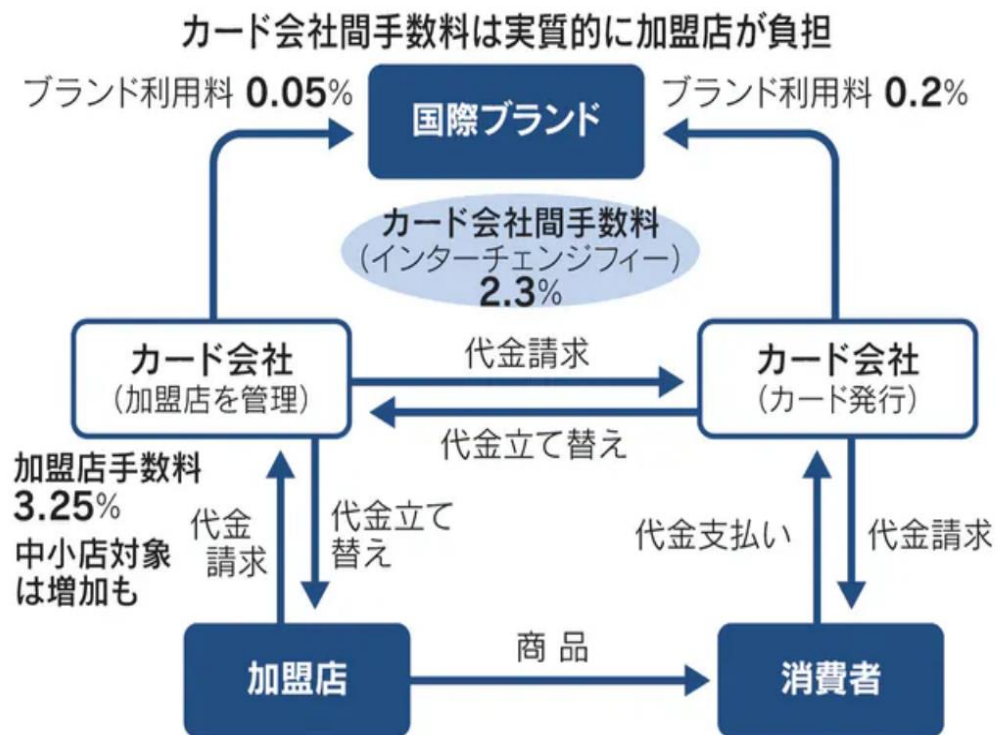
大阪・関西万博の完全キャッシュレス化方針を政府発表、端末1,000台設置予定

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

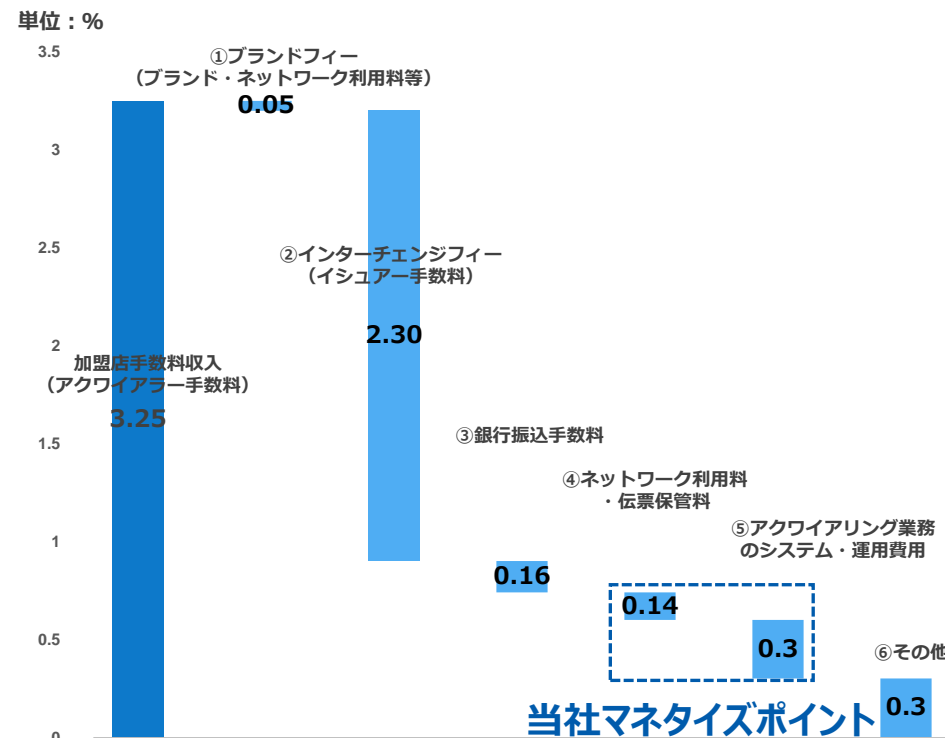
インターチェンジフィーの標準料率公開

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「Fastap(ファスタップ)」が利用されている様子



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

NFCタグtouch決済

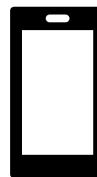
2023/1～

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



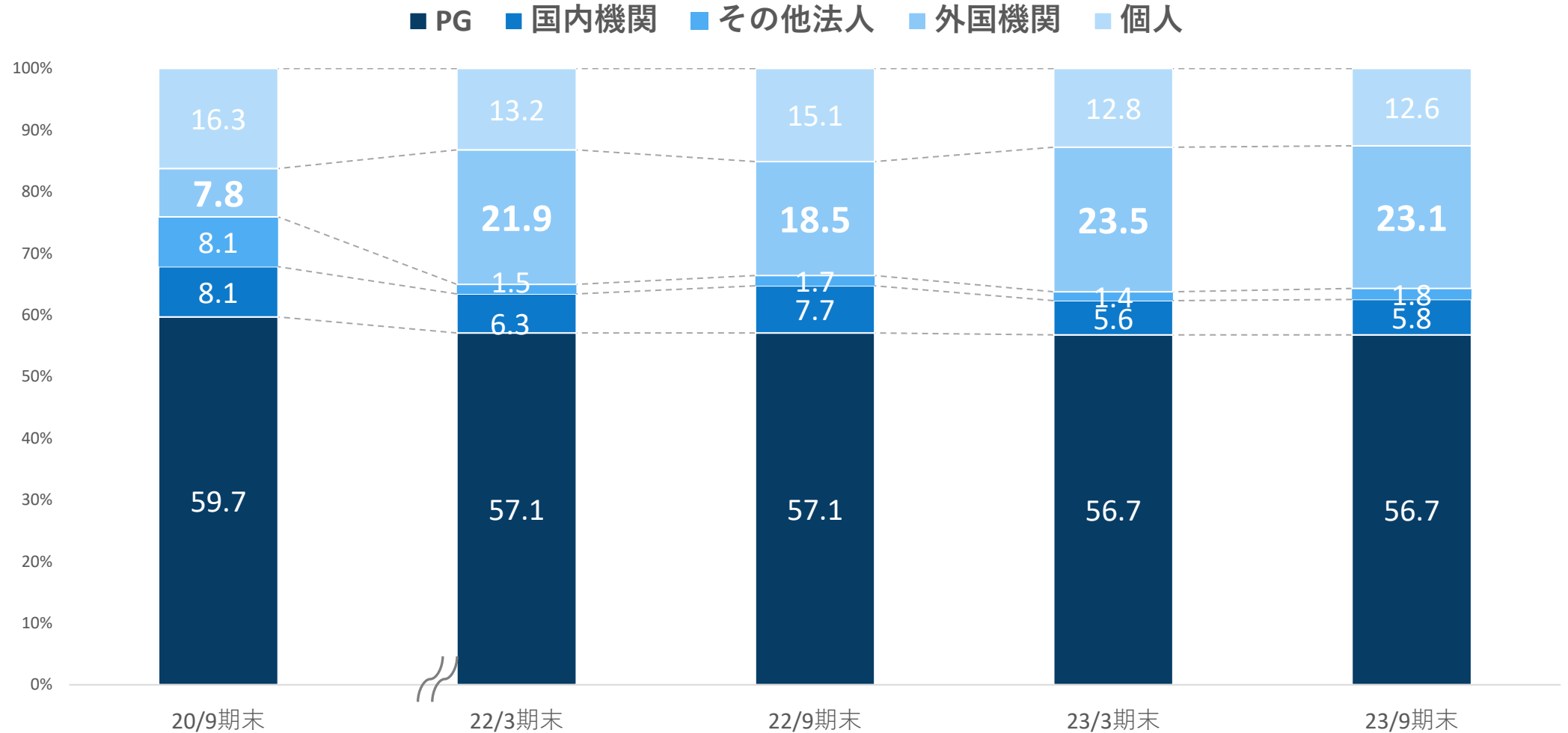
生体認証で
支払い

(Apple Pay, Google Pay等)

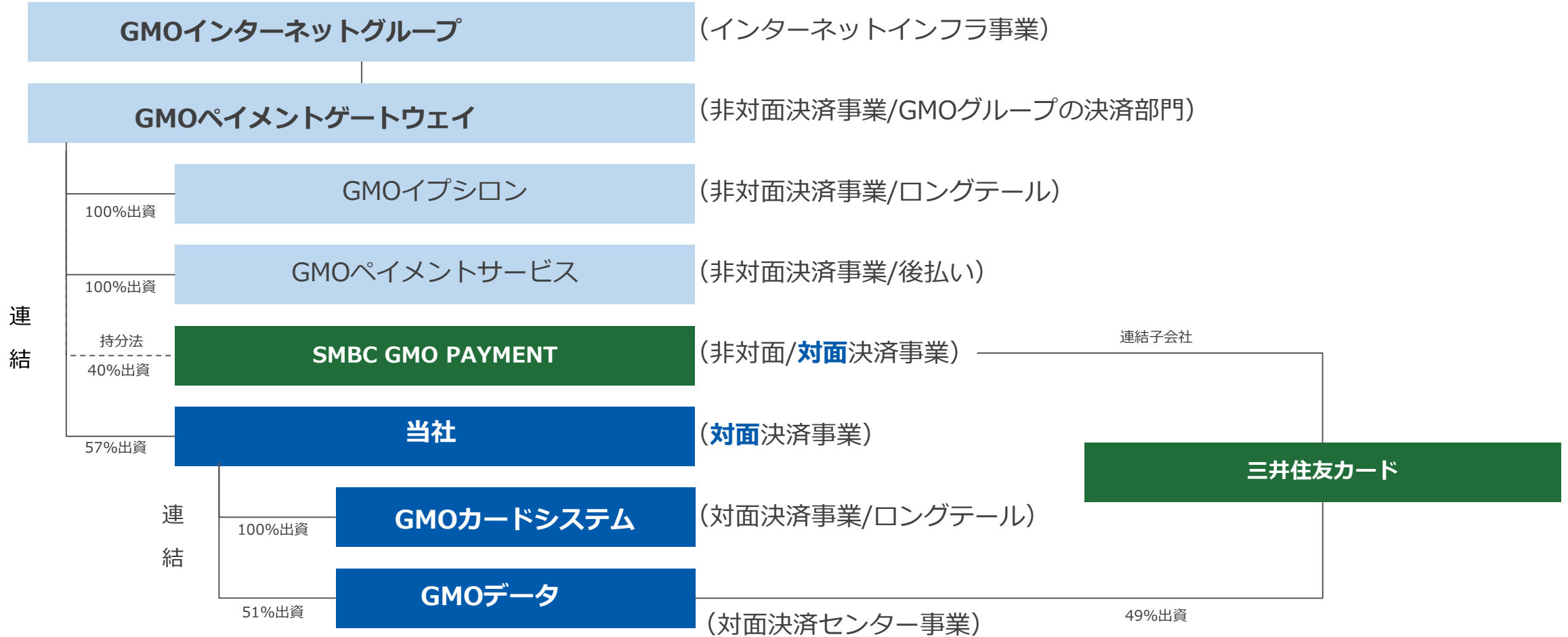
高度なセキュリティ

当社株主構成

1on1ミーティングやカンファレンス登壇を通じ、国内外の機関投資家に対するIR活動を積極展開した結果、外国機関比率は20%超を維持





GMO-PGの連結子会社として、当社グループは対面決済分野を担う



会社概要

- 会社名 GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証グロース市場 4051）
- 設立年月 1999年9月
- 所在地 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）
- 資本金 1,629百万円（2023年9月30日現在）
- 主要株主 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか
- 役員構成

代表取締役社長	杉山 憲太郎	
取締役	青山 明生	（ソリューションパートナー本部本部長）
取締役	福田 知修	（ITプラットフォーム本部本部長）
取締役	玉井 伯樹	（コーポレートサポート本部本部長）
取締役	小出 達也	（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 上席専務執行役員）
社外取締役	嶋村 那生	
社外取締役	浅山 理恵	
社外監査役	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11月14日時点）

リンク集

サイト名	URL
GMOフィナンシャルゲート	https://gmo-fg.com/
IRページ	https://gmo-fg.com/ir/
サステナビリティ	https://gmo-fg.com/sustainability/
採用情報	https://gmo-fg.com/recruit/
GMOフィナンシャルゲート（英語）	https://gmo-fg.com/en/
GMOペイメントゲートウェイ	https://www.gmo-pg.com/
キャッシュレスロードマップ2023	https://paymentsjapan.or.jp/publications/20230816_roadmap2023/
特定サービス産業動態統計調査	https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/index.html
2022年のキャッシュレス決済比率	https://www.meti.go.jp/press/2023/04/20230406002/20230406002.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/>