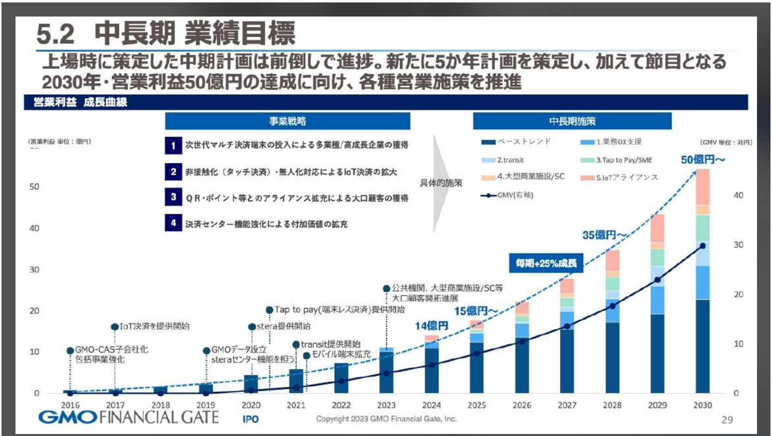


5.2 中長期 業績目標

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

事業戦略

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

中長期施策

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

【QAあり】GMOフィナンシャルゲート、上場時に策定した中計は大幅進捗 2030年営業利益50億円達成に向け各種営業施策を推進

提供：GMOフィナンシャルゲート株式会社 2023年9月期通期決算説明

2
B!

GMOフィナンシャルゲート株式会社

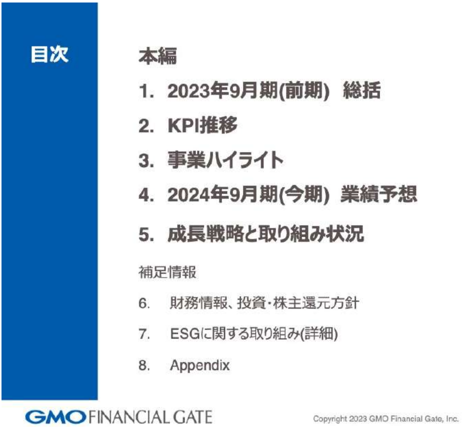
4051・東証グロース・情報・通信業

フォロー

2023年11月14日に発表された、GMOフィナンシャルゲート株式会社2023年9月期通期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

スピーカー	GMOフィナンシャルゲート株式会社 代表取締役社長　杉山憲太郎 氏 GMOフィナンシャルゲート株式会社 経営企画部部長　榎本佑介 氏
提供	GMOフィナンシャルゲート株式会社
企業ホームページ	https://gmo-fg.com/index.html

目次



目次

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

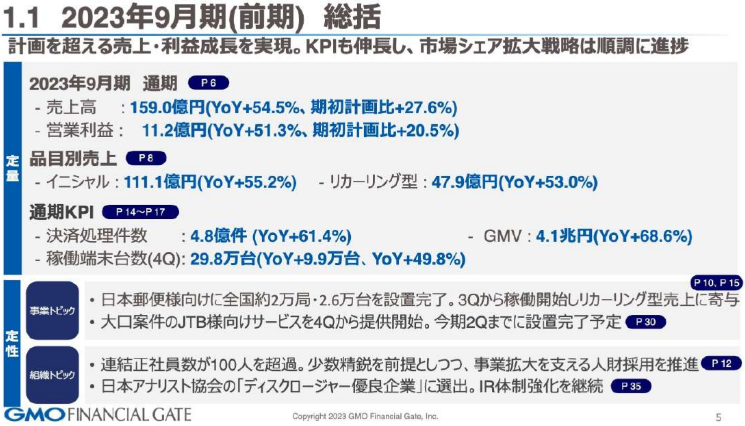
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

杉山憲太郎氏（以下、杉山）：GMOフィナンシャルゲート株式会社代表取締役社長の杉山です。2023年9月期通期決算説明会を始めます。どうぞよろしくお願いします。

本日のアジェンダはスライドのとおりです。

1.1 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

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

まず、2023年9月期の通期総括です。定量面と定性面からご説明します。定量面では、売上高が159億円、YoYでプラス54.5パーセント、期初計画比プラス27.6パーセント、営業利益は11億2,000万円、YoYでプラス51.3パーセント、期初計画比プラス20.5パーセントとなっています。

品目別売上は、イニシャルが111億1,000万円、YoYでプラス55.2パーセント、リカーリング型は47億9,000万円、YoYでプラス53パーセントでした。

これらを支えるKPIについては、決済処理件数4億8,000万件、YoYでプラス61.4パーセント、GMVは4兆1,000億円、YoYでプラス68.6パーセントとなっています。第4四半期の稼働端末台数は29万8,000台、YoYプラス9万9,000台の純増、プラス49.8パーセントの成長でした。

続いて定性面では、事業トピックが2点あります。1点目は日本郵便さま向けの案件で、全国の郵便局さま2万局に2万6,000台の端末を無事に設置完了しました。第3四半期からは稼動も確認し、今後のリカーリング型売上に寄与する案件となりました。

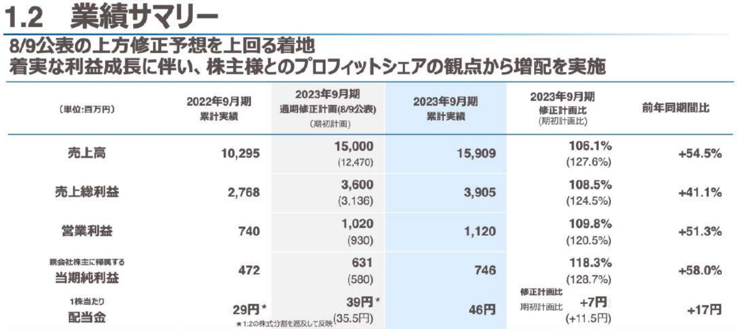
キャッシュレスは設置して半年から1年でフル稼働するのではなく、成功体験の積み上げで伸びていくところがあるため、引き続き注視していきます。

2点目は大口案件であるJTBさま向けサービスです。第4四半期から提供しており、今期第2四半期までに設置を完了する予定です。

組織トピックも2点あります。1点目は、我々がパートナーと呼んでいる連結正社員数が100人を超えました。経営テーマとしては、少数精鋭でしっかりと仕組みを作り、省人化も進めながら、事業拡大を支える人財の採用と教育を引き続き推進していきます。

2点目は、本日もご参加いただいているアナリストのみなさまのご支援により、「ディスクロージャー優良企業」に選出されました。引き続きIR体制を強化し、公明正大かつタイムリーなディスクローズを継続していきます。

1.2 業績サマリー

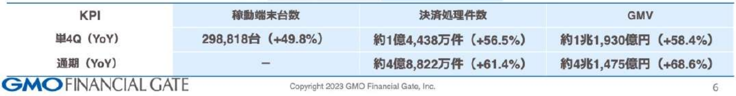


1.2　業績サマリー

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)	46円	修正計画比 +7円 期初計画比 (+11.5円)	+17円

★1:2の株式分割を遡及して反映



KPI	稼動端末台数	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%）

GMO FINANCIAL GATE

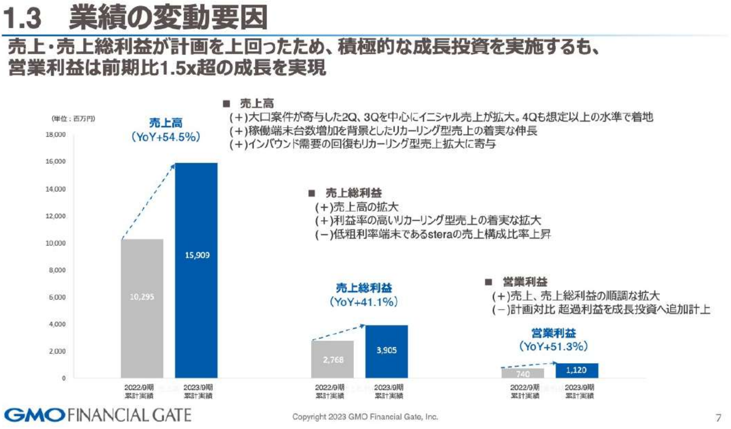
Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

業績サマリーです。売上高に関しては先ほどお伝えしたとおりです。売上総利益は修正計画の36億円に対して39億500万円と、前年同期間比でプラス41.1パーセントとなっています。

営業利益も先ほどお伝えしたとおりです。親会社株主に帰属する当期純利益は修正計画の6億3,100万円に対して7億4,600万円の着地です。こちらは税制優遇の調整も入ったため、プラス58パーセントと高い成長率になっています。

配当金は39円に対して46円で、2022年9月期との比較では17円の増額です。KPIはスライドに記載のとおりです。

1.3 業績の変動要因



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

■ 売上高
(+)大口案件が寄与した2Q、3Qを中心にイニシャル売上が拡大。4Qも想定以上の水準で着地
(+)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steraの売上構成比率上昇

■ 営業利益
(+)売上、売上総利益の順調な拡大
(−)計画対比 超過利益を成長投資へ追加計上

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

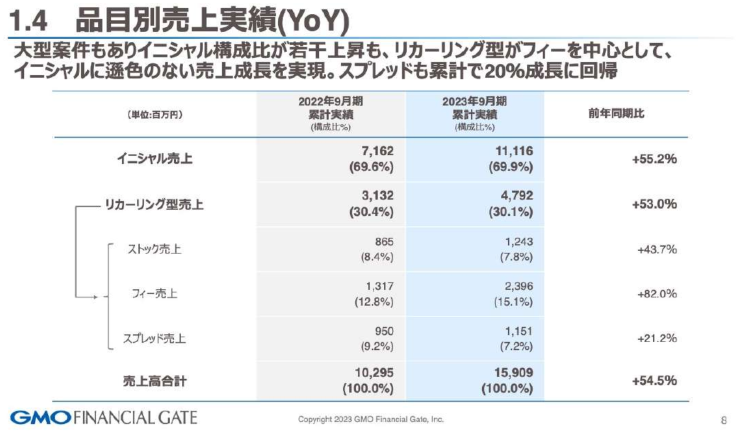
業績の変動要因です。主なトピックやトレンドに大きな変動はありませんが、特にリカーリング型売上は成長が一段階上がっています。

売上高に関しては、大口案件が第2四半期、第3四半期を中心にイニシャル売上に寄与しています。さらに、リカーリング型売上の着実な伸長とインバウンドの回復等がトップラインを押し上げています。

売上総利益に関しても、リカーリング型売上が利益率の高い部分である一方で、面を取っていく「stera」の事業に関しては、イニシャルは低粗利率での提供によるインパクトがありました。

営業利益は、第4四半期で将来投資も含めてマネージしています。今期のスタートダッシュの準備も兼ねて、人財並びに将来必要なコストを使って着地を迎えている状況です。

1.4 品目別売上実績(YoY)



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%**

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

イニシャル売上・リカーリング型売上とその区分による実績です。イニシャル売上は先ほどお伝えしたとおりの着地です。

リカーリング型売上をストック売上・フィー売上・スプレッド売上の区分別にすると、ストック売上は12億4,300万円、YoYでプラス43.7パーセントの成長でした。フィー売上は23億9,600万円、YoYでプラス82パーセントと高い成長を実現できました。

スプレッド売上に関しては、期初の説明会でもご説明したとおり成長が若干鈍化し始めたところでしたが、課題解決のための施策等が奏功し、開示している累計20パーセント成長はクリアしました。今期もスプレッド売上の成長を継続させていく準備をしています。

1.5 品目別売上 (通期)

1.5　品目別売上 (通期)

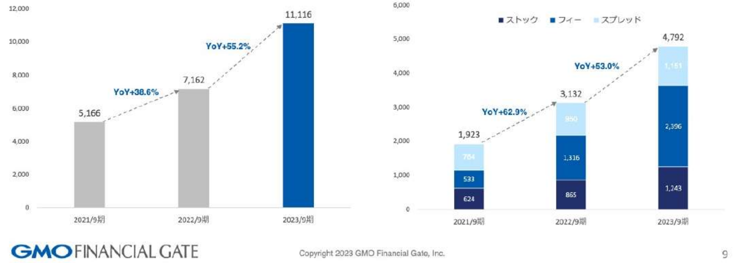
イニシャル・リカーリング共に着実なYoY成長を実現
案件状況や季節性でQoQでは凸凹が発生するも、通期ベースでは右肩上がりに成長

イニシャル売上

(単位：百万円)

リカーリング型売上

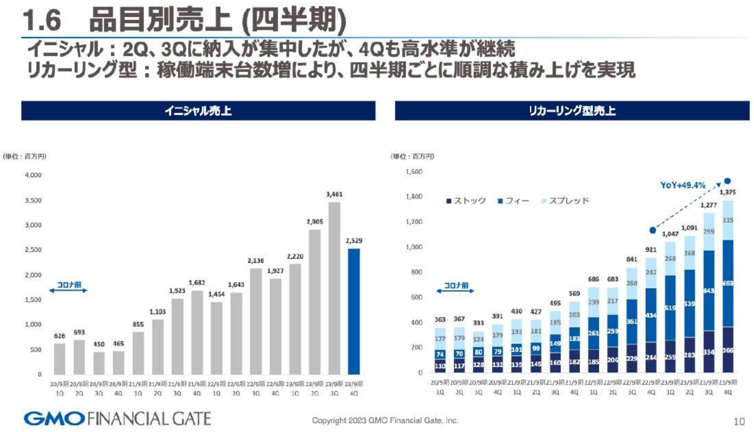
(単位：百万円)



Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

品目別売上をYoYで示したものです。イニシャル・リカーリング型ともにプラス50パーセントを大きく上回る成長となり、合格点だと思います。

1.6 品目別売上 (四半期)



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

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

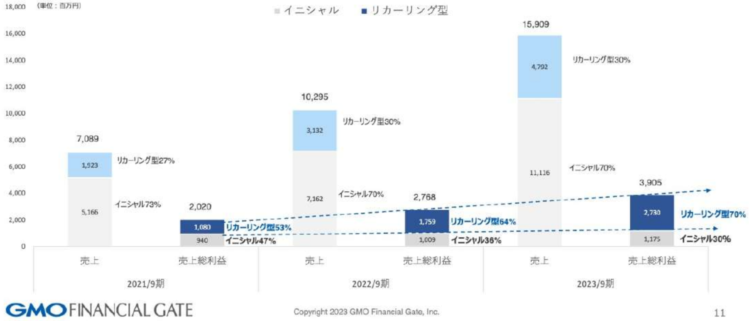
品目別売上を四半期別に表した資料です。リカーリング型は、QonQ並びにYoYでもプラス50パーセント近い成長ができています。イニシャルに関しても、第4四半期はもう少し保守的に見ていたのですが、今期のガイダンスも含めてベーストレンドが上がってきており、25億円を超える着地ができました。

1.7 売上総利益 構成比率

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）



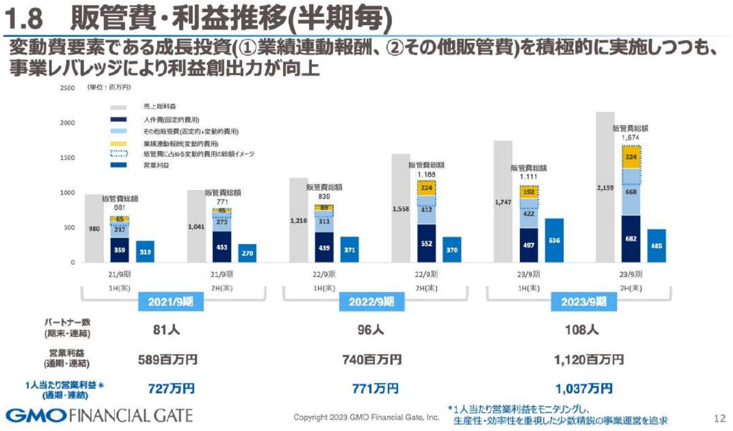
Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

11

売上と売上総利益の構成比率です。スライドのグラフには2021年から3年分を記載しています。2021年当初の売上に関しては、イニシャル対リカーリング型が7対3の構成比と、現在と変わりませんが、売上総利益はイニシャルが47パーセント、リカーリング型が53パーセントでした。

今期の着地では、売上の構成比は変わらないものの、売上総利益はリカーリング型が7割を占めてきています。まず面を広げ、そこから収益性の高いリカーリングビジネスにつなげていく取り組みが奏功した結果だと思います。

1.8 販管費・利益推移(半期毎)



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

	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

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

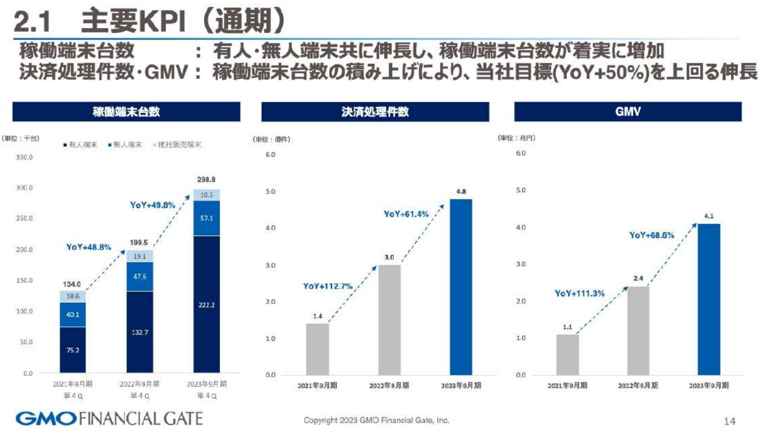
＊1人当たり営業利益をモニタリングし、生産性・効率性を重視した少数精鋭の事業運営を追求

12

半期ごとの販管費・利益推移です。ここはこだわりを持ち重要な経営テーマとして注視している部分です。冒頭でパートナー数が100人を超えたとお伝えしましたが、仲間が増えてくる中でも生産性を上げながら、リカーリング型の高粗利の収益を広げて、1人当たりの営業利益、生産性を確認しています。営業利益は1,000万円を超えるかたちとなってきました。

こちらはしっかりモニタリングして、KPIのバランスを考えながら成長投資と仕組み作りを引き続き推進していきます。

2.1 主要KPI（通期）


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

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

14

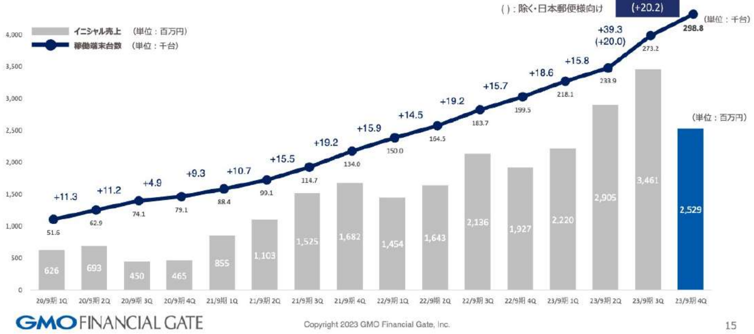
通期の主要KPIです。まず稼働端末台数は、有人端末・無人端末（IoT）ともに、ベーストレンドも含めて少しずつ上がってきています。こちらが奏功してこのような稼働につながっているのではないかと思います。

決済処理件数・GMVに関しては、当社の内部的指標をプラス50パーセントとしていたのですが、それを上回る伸長を見せています。

2.2 イニシャル売上と稼働端末台数推移

2.2　イニシャル売上と稼働端末台数推移

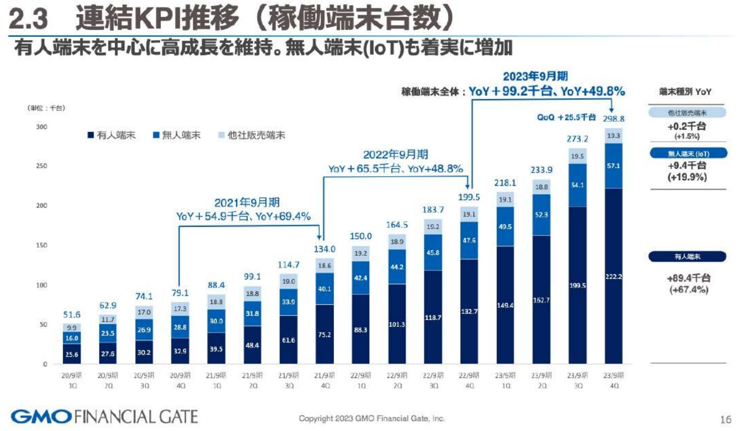
イニシャル売上は案件状況によりQoQでは凸凹あるも、稼働端末台数は着実に伸長



イニシャル売上と稼働端末台数推移です。ミスリードしないよう、日本郵便さま向け案件を除いた純増台数を括弧書きで記載しています。

第4四半期に関しては、2万台純増と多くの稼動を確認できました。イニシャルとのバランスはボラティリティがありますが、稼動にこだわってKPIを着実に達成していくところがポイントかと思います。稼働が確認されることによって、今期のリカーリングの準備がしっかりできました。

2.3 連結KPI推移（稼働端末台数）



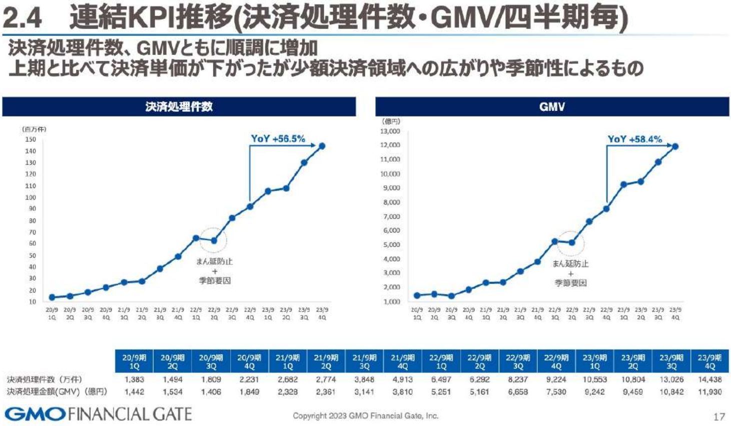
2.3　連結KPI推移（稼働端末台数）

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

スライドのグラフは連結KPIの推移（稼働端末台数）を第4四半期時点でのYoYで表したものです。こちらも2021年から3年分を記載していますが、2021年9月期はプラス5万4,900台、2022年9月期がプラス6万5,500台でした。前期2023年はプラス9万9,200台と、稼働端末台数の純増分がベースアップしていることを示す資料です。

有人端末・無人端末（IoT）・他社販売端末を含めた稼動がリカーリング型売上に寄与し、積み上がっている部分です。

2.4 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)



2.4 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

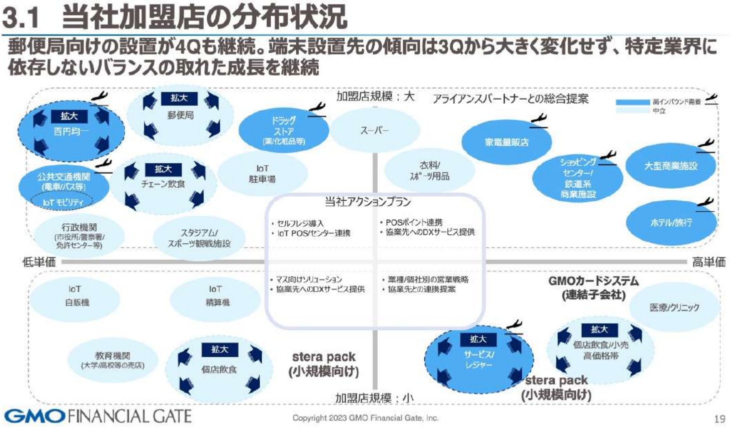
決済処理件数、GMVともに順調に増加
上期と比べて決済単価が下がったが少額決済領域への広がりや季節性によるもの

	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

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

決済処理件数・GMVは、先ほどお伝えしたとおり、プラス50パーセントを上回る成長ができているため、合格だと思っています。

3.1 当社加盟店の分布状況



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

加盟店規模：大
アライアンスパートナーとの総合提案
高インバウンド需要
中立
拡大
百円均一
拡大
郵便局
ドラッグストア(薬/化粧品等)
スーパー
家電量販店
公共交通機関(電車/バス等)
IoT モビリティ
拡大
チェーン飲食
IoT 駐車場
衣料/ｽﾎﾟｰﾂ用品
ショッピングセンター/鉄道系商業施設
大型商業施設
行政機関(市役所/警察署/免許センター等)
スタジアム/スポーツ観戦施設
ホテル/旅行
当社アクションプラン
- セルフレジ導入
- IoT POS/センター連携
- POSポイント連携
- 協業先へのDXサービス提供
- マス向けソリューション
- 協業先へのDXサービス提供
- 業種/個社別の営業戦略
- 協業先との連携提案

低単価
高単価
IoT 自販機
IoT 精算機
GMOカードシステム(連結子会社)
医療/クリニック
教育機関(大学/高校等の売店)
拡大
個店飲食
stera pack(小規模向け)
拡大
サービス/レジャー
拡大
個店飲食/小売 高価格帯
stera pack(小規模向け)
加盟店規模：小

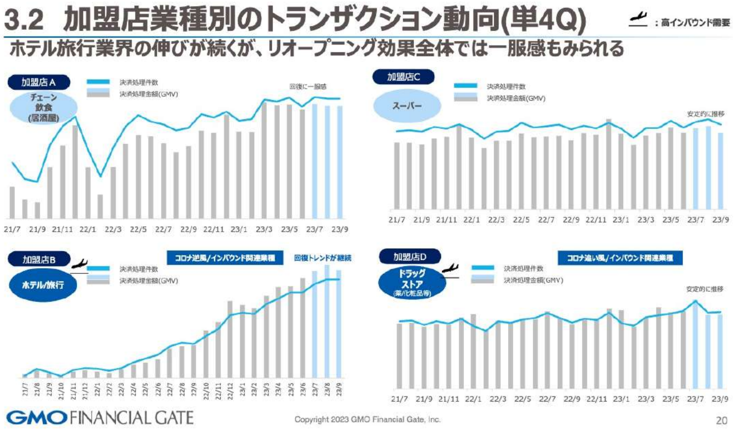
Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

続いて事業ハイライトに移ります。まずスライドのバブルチャートに関しては、左が低単価、右にいくほど高単価となり、縦軸が加盟店の規模を表しています。

当社アクションプランのブレイクダウンを4象限にして戦略を練っているところですが、引き続き、低単価かつ加盟店規模の大きな「百円均一」を中心とした拡大が実現できています。

また、「郵便局」や生活インフラの部分においても、我々のプラットフォームをご利用いただくことになります。「個店飲食」や「サービス／レジャー」など、加盟店規模が小さなお客さまも着実に拡大しており、SMEの戦略が奏功していると思います。

3.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単4Q)



3.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単4Q)

ホテル旅行業界の伸びが続くが、リオープニング効果全体では一服感もみられる

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

スライドのグラフは、ホテル旅行業界でインバウンド需要が高い加盟店さまの、空港内施設のトランザクション動向です。回復トレンドが継続していますが、チェーン飲食、スーパー、ドラッグストアは大きな影響を受けず、特にチェーン飲食は一服感が少し見られます。

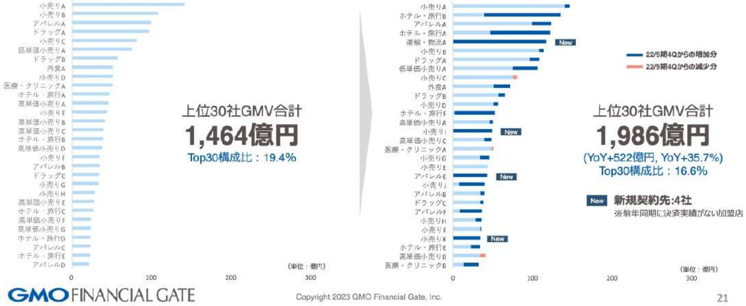
引き続き、インバウンドの方々が多く訪れる決済シーンにおいて、プラットフォームをしっかり届けることに注力していきます。

3.3 単4Q 上位30加盟店 構成割合（GMV）

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



上位30社GMV合計
1,464億円
Top30構成比：19.4%

上位30社GMV合計
1,986億円
(YoY+522億円, YoY+35.7%)
Top30構成比：16.6%

New **新規契約先:4社**
※前年同期に決済実績がない加盟店

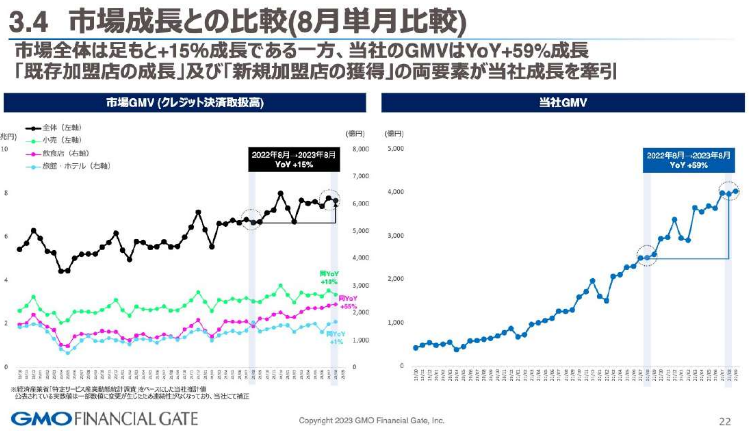
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

第4四半期における加盟店上位30社の構成割合（GMV）です。上位30社GMV合計は、2022年9月期の1,464億円から2023年9月期が1,986億円、Top30構成比は、2022年9月期の19.4パーセントから2023年9月期が16.6パーセントとシェアが薄まっており、依存度が低下しています。

新規契約先4社も確認しており、こちらも依存度を低下させながら、引き続き多くの業種・業態に対するプラットフォームの提供を進めていきます。

3.4 市場成長との比較(8月単月比較)



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)

当社GMV

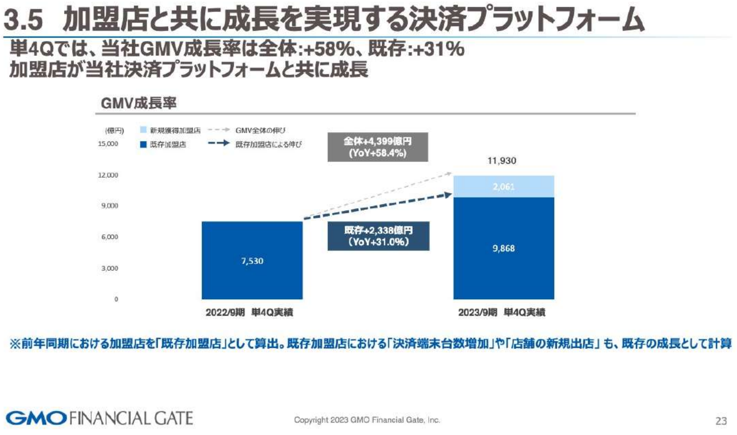
※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」をベースにした当社推計値
公表されている実数値は一部数値に変更が生じたため連続性がなくなっており、当社にて補正

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

業界トレンドとのギャップです。トレンドとしては、クレジットカード決済の取扱高はYoYでプラス15パーセントです。それに対し当社の加盟店、または当社が新しく獲得した加盟店の成長がプラス59パーセントであるため、市場を上回る成長が継続できています。

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



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

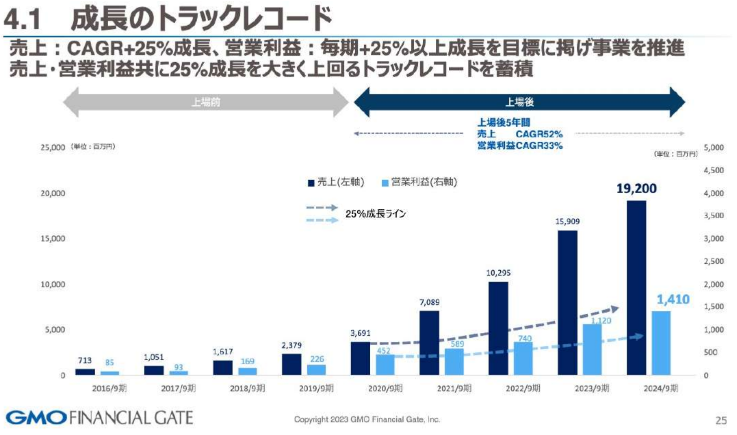
※前年同期における加盟店を「既存加盟店」として算出。既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」も、既存の成長として計算

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

スライドのグラフには、既存のお客さまの成長と全体の成長を分けて示しています。既存のお客さまはYoYでプラス31パーセントであり、トレンドの15パーセントを上回る成長です。我々のプラットフォームが成長中のお客さま、または回復基調にあるお客さま、そして新しく店舗を拡大していくお客さま等々に多く使われていることが、このギャップに現れていると考えています。

4.1 成長のトラックレコード



4.1 成長のトラックレコード

売上：CAGR+25%成長、営業利益：毎期+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

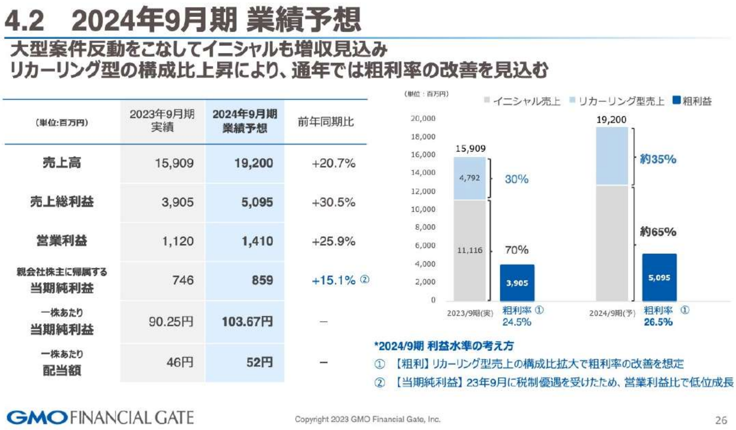
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

2024年9月期（今期）業績予想についてご説明します。はじめに成長のトラックレコードです。スライドのグラフは2016年からの当期売上と営業利益の推移です。まず、上場後5年間を振り返ると、

CAGRは売上で52パーセント、営業利益で33パーセントでした。引き続き、好成長ができる準備と、中長期的なロードマップに対する対応を進めていきます。

4.2 2024年9月期 業績予想



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	–

(単位：百万円)
▨ イニシャル売上
▨ リカーリング型売上
■ 粗利益
20,000
18,000
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
15,909
4,792
11,116
30%
70%
3,905
2023/9期(実)
粗利率 ①
24.5%
19,200
約35%
約65%
5,095
2024/9期(予)
粗利率 ①
26.5%

*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

GMO FINANCIAL GATE

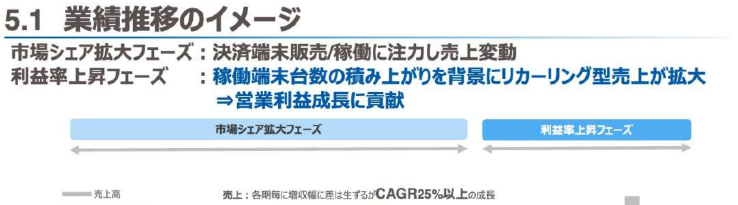
Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

2024年9月期の業績予想です。売上は192億円で、前年同期比プラス20.7パーセントです。売上総利益は50億9,500万円でプラス30.5パーセント、営業利益は14億1,000万円でプラス25.9パーセント、親会社株主に帰属する当期純利益は税制優遇の兼ね合いもあり、8億5,900万円でプラス15.1パーセントです。

一株あたり当期純利益は103円67銭、一株あたり配当金は52円と、こちらも中長期のロードマップから逆算し、「2024年9月期に何を準備しなければいけないか」を落とし込みます。定量的なガイダンスとしては、こちらの数字を目指していきます。

粗利率に関しても、2023年9月期と比較すると上がってきています。これはリカーリング売上が一段上がってきたところがポイントになると思います。

5.1 業績推移のイメージ

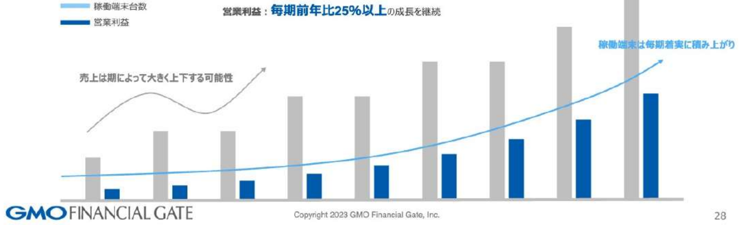


5.1　業績推移のイメージ

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

市場シェア拡大フェーズ
利益率上昇フェーズ
売上高

売上：各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長



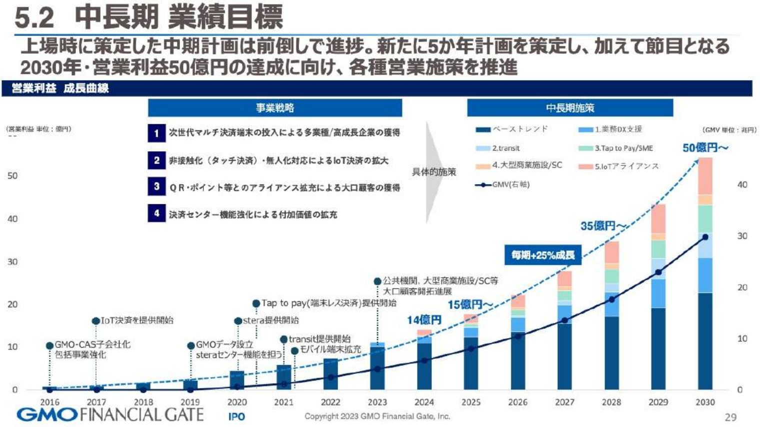
成長戦略のアップデートです。まずは業績推移のイメージについてご説明します。売上高の多くは決済端末の販売によるものです。こちらはプロダクトミックスで、高単価なものも低単価なものもあります。

決済は今、ハードウェアの端末がトリガーとなっています。それを加盟店がテクノロジーシフトによってソフトウェアで実現するなど、業種・業態、または決済バリエーションで変わっていくものだと思っています。

プロダクトが変わっていく、または加盟店のニーズが変化していく上では、ボラティリティーが生まれてきます。我々がコミットしていく部分は、やはり稼働端末台数です。そのトリガーを引く稼働と、我々のセンターにつながる部分については、しっかりと純増させていきます。

ひいてはリカーリング売上、または利益にミートすることができる部分においては、引き続き拡大・上昇それぞれのフェーズにおいて、加盟店のニーズに応じたプロダクトを提供し、利益率を上げていきたいと考えています。

5.2 中長期 業績目標


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

事業戦略

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

中長期施策

中期業績目標のアップデートです。2025年に営業利益15億円、GMVで5兆円の定量的なコミットをしていましたが、今回のガイダンスも含め、約1年の前倒しの計画になっています。それを踏まえ、今後の中期的な目標である2030年の営業利益50億円、GMVで30兆円を達成していくべく、アクティビティにガイダンスを切り替えています。

4つの大きな事業戦略は不変であり、まずこの戦略の軸をもって、さらに中長期施策に落とし込んでいくことで、営業利益を積み上げていくといったグラフになっています。

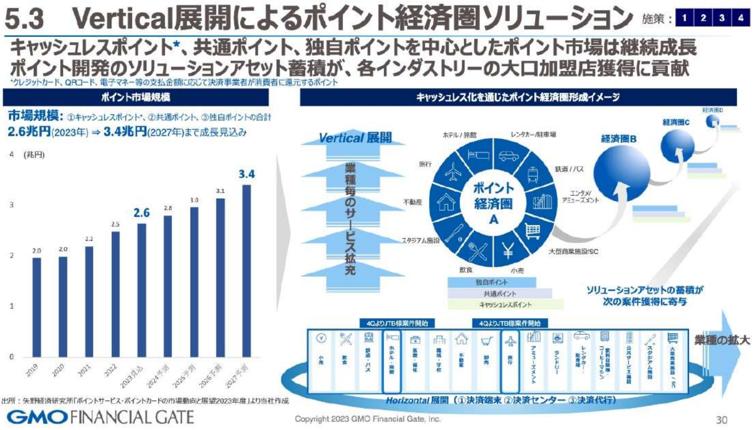
事業戦略の1つ目は、次世代マルチ決済端末、またそれをご利用いただく高成長企業の獲得です。端末のプロダクト、ソフトウェア決済も含め準備しています。2つ目が、タッチ決済のIoTを中心とした無人のエリアに対するソリューションです。

3つ目はポイント・QRなどの事業者や、経済圏を持つ企業とのアライアンスの拡大です。そして4つ目が、決済センター機能の強化という守りの部分と、その機能を付加価値としてSaaSを提供していく準備をしています。

これらが中長期施策に置き換わってブレークダウンされています。1つ目が「業務DX支援」です。これはSaaSサービスの拡大と、データ関係の成長といった部分です。2つ目が「transit」で、MaaSの決済といった部分です。3つ目は「Tap to Pay」、これはSMEの領域に含めた部分です。4つ目は「大型商業施／SC」といったターゲットに対するソリューションの提供です。5つ目が「IoTアライアンス」です。

引き続き、この2030年の50億円を超える営業利益に向けたアクティビティを逆算して準備し、1年でも2年でも前倒しできるよう共有できればと思います。

5.3 Vertical展開によるポイント経済圏ソリューション



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

ソリューションアセットの蓄積が次の案件獲得に寄与

Horizontal展開（①決済端末 ②決済センター ③決済代行）

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

先ほどご説明した、ポイント・QR等々の経済圏を持つ事業者とのアライアンスが成長エンジンの1つとなると考えています。キャッシュレスとポイントについては、日本の市場においてはこれから成長していくところであり、ただ単に決済バリエーションを提供するだけでは、なかなかその経済圏に入り込めません。

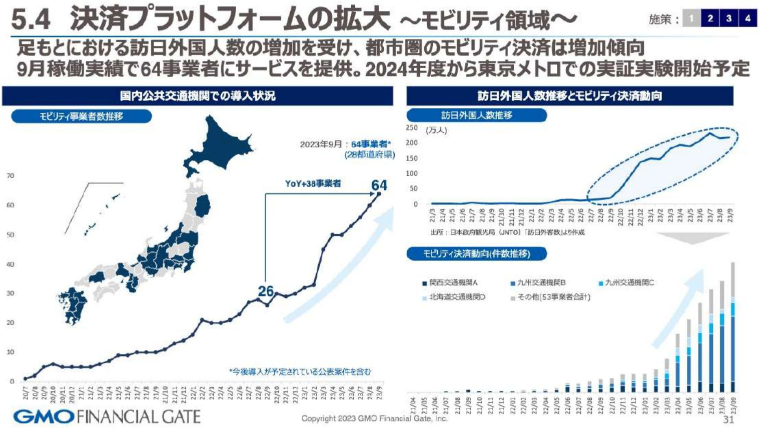
これは矢野経済研究所が提供しているデータです。ポイントの市場規模は2023年に2.6兆円でした。これはキャッシュレスポイントや共通ポイント、ハウスポイント、独自ポイントも含めた金額です。

それが2027年には3.4兆円に成長します。その約26パーセントの成長において、我々がそのポイントの仕組みをキャッシュレスにプラスして提供していきます。

スライドにあるとおり、Vertical展開の中でポイントのアライアンス、そしてデータ還元のDXなどの業務も含む部分にしっかりとサービスを提供し、この小売、飲食、鉄道・バス、ホテル・旅館等々の業種・業態、さまざまなポイント経済圏で、我々のプラットフォームをご利用いただくべくサービスを拡充しています。

スライドに示したようなソリューションアセットを、交通インフラや社会インフラを持つ事業者に展開することにより、我々の経済圏を広げていきます。ここは1つの重要な成長エンジンとして、投資も含めしっかりと成長できるように構築しています。

5.4 決済プラットフォームの拡大 ～モビリティ領域～


5.4 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
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

*今後導入が予定されている公表案件を含む

訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」より作成

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

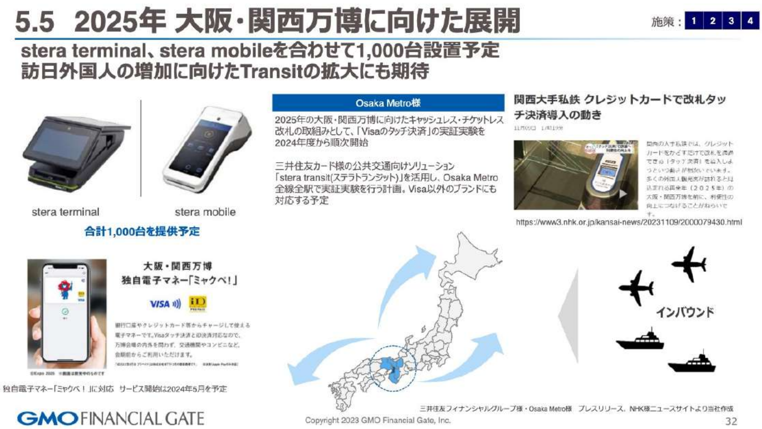
31

MaaSのモビリティ領域における決済プラットフォームの拡大についてご説明します。こちらも64事業者まで広がっています。YoYでプラス38事業者と、インバウンドの方々が回復することに比例するかたちで決済が伸びています。

今後、その回復に応じてしっかりと使われるシーンを増やしていくことで、まずは九州、関西、そし

て東京を含む関東へとエリアを広げていくロードマップとなっています。

5.5 2025年 大阪・関西万博に向けた展開



5.5 2025年 大阪・関西万博に向けた展開

施策：1 2 3 4

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

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

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

大阪・関西万博
独自電子マネー「ミャクペ！」

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。

独自電子マネー「ミャクペ！」に対応　サービス開始は2024年5月を予定

三井住友フィナンシャルグループ様・Osaka Metro様　プレスリリース、NHK様ニュースサイトより当社作成

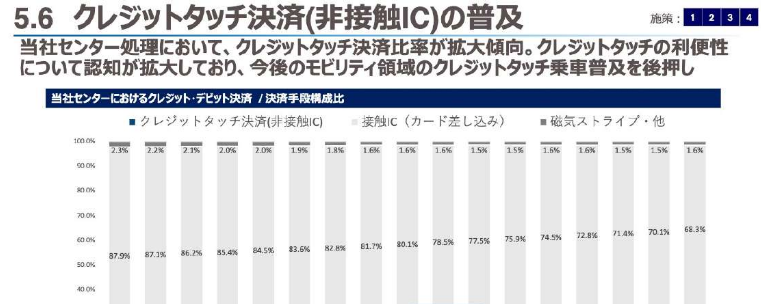
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

大阪・関西万博に向けたアクティビティとして、こちらも「stera」の事業を中心とした端末の設置、並びにサポートをする予定となっています。Osaka Metroさまもリリースされていましたが、インバウンドの方々が大阪・関西万博に向けて関西を中心に訪日されることについては、鉄道が移動手段の1つとなるため準備しています。

スライド右上は先日放送されたNHKのニュースです。私も偶然このニュースを目にしたのですが、外国の方が実際にタッチ決済し、乗り換えも含めてシームレスに利用しているところが印象的でした。

5.6 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

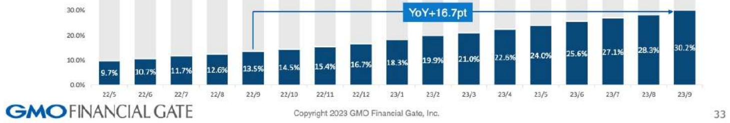


5.6 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

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



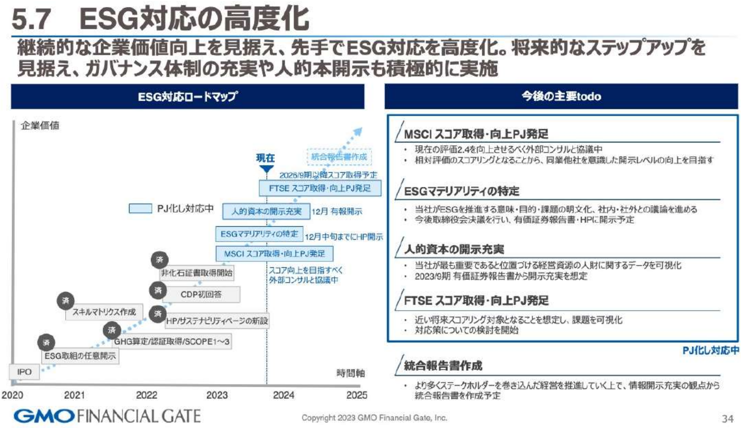
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

タッチ決済になくてはならないトレンドである接触ICの普及ということで、スライドのグラフには当社センターのデータを示しています。2022年9月の時点で13.5パーセントだったものが、足元は30パーセントを超えており、YoYでプラス16.7ポイントの普及が進んでいます。

こちらもしっかり注視し、セキュリティ面も含め、タッチ決済やカード、または端末の故障率を減らす部分においても、我々のプラットフォームとしてしっかり推進していきます。

5.7 ESG対応の高度化



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

企業価値
現在
統合報告書作成
2026/9期以降スコア取得予定
FTSE スコア取得・向上PJ発足
🟦 PJ化し対応中
人的資本の開示充実　12月 有報開示
ESGマテリアリティの特定　12月中旬までにHP開示
MSCI スコア取得・向上PJ発足
スコア向上を目指すべく外部コンサルと協議中
済 非化石証書取得開始
済 CDP初回答
済 スキルマトリクス作成
済 HP/サステナビリティページの新設
済 GHG算定/認証取得/SCOPE1~3
済 ESG取組の任意開示
IPO
時間軸
2020　2021　2022　2023　2024　2025

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

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

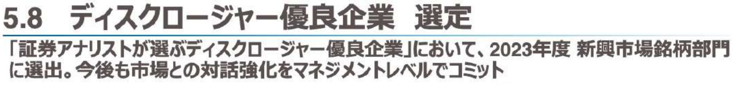
統合報告書作成
- より多くステークホルダーを巻き込んだ経営を推進していく上で、情報開示充実の観点から統合報告書を作成予定

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

ESG対応について、まずは12月の有価証券報告書に向けた人的資本の開示や、ESGのマテリアリティの特定などを進めている状況です。MSCIやFTSEのスコア取得に関しても遅滞なく進めていきます。

5.8 ディスクロージャー優良企業 選定



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
日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan

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

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

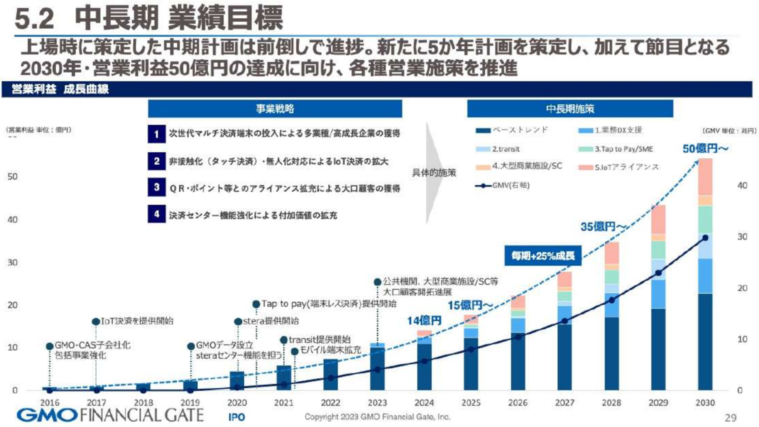
出所：週刊東洋経済2023年11月4日号 日本証券アナリスト協会様記事広告

35

ディスクロージャー
優良企業選定2023

冒頭にお伝えしたとおり、みなさまのご支援もいただきながら、我々が「ディスクロージャー優良企業」として選定されました。これをもって引き続き、市場との対話を強化していくとともに、みなさまから忌憚のないご意見をいただきながらマネジメントレベルでコミットしていきます。引き続き、どうぞよろしくお願いします。

質疑応答：中長期施策における「stera」以外の割合について



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

事業戦略

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

中長期施策

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

29

榎本佑介氏（以下、榎本）：まず、いただいたコメントをご紹介します。「決算当日のデータブックを開示していただき、本当にありがとうございます。日々のディスクロージャーに感謝します。引き続きよろしくお願いします」

本通期決算から、決算開示と同時に、投資家アナリストのみなさまの分析に資するヒストリカルデータを、KPIと併せて開示しています。当社のホームページ、IRページをご参照いただけますと幸いで

す。それでは、質疑応答に移ります。

「中長期業績目標の更新をありがとうございます。中長期施策の1番から5番の中にどのくらい『stera』が入っているのでしょうか？　中長期施策を「stera」とそれ以外に分解して教えてください」というご質問です。

杉山：足元の構成比は、おおまかに7割くらいのイニシャルが、「stera」事業に関するところです。もちろん「stera」以外のアライアンスも成長曲線に入っており、お相手もあることですので何割とはなかなか言いにくいところですが、「stera」がトレンドになっています。ただし、それ以外のところでも、今いろいろな仕掛けをしています。

アクワイアラーとしていろいろな企業を選定できるという、マルチアクワイアリングの仕組みが当社の強みでもあります。加盟店さまのニーズに応じたソリューショニングとして、今期もそのようなRFPに対するお答えを数件しています。アクワイアラーを選定した結果が、どのような割合になるかについては、今は計れない部分がありますので、そのような表現にしています。

質疑応答：中長期施策「大型商業施設／SC」と「IoTアライアンス」の利益規模について

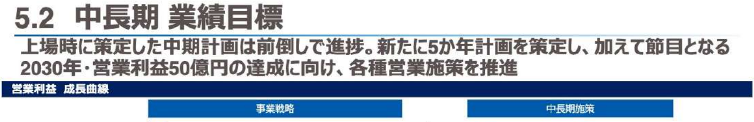
榎本：「中長期施策により、2023年9月期から業務DX支援が一部寄与し、2024年9月期には大型商業施設／SCとIoTアライアンスが入っているように見えます。この利益規模の物差しで測った場合、概ね正しいと思ってよいでしょうか？　また、どのような案件なのでしょうか？」というご質問です。

こちらは私から回答します。「利益規模の物差しで測った場合」ということですが、中長期施策は営業利益ベースで開示していますので、一部のコストアロケーションを精緻化してお伝えするのが難しい部分があります。したがって、おおよそのイメージとして捉えていただければと考えています。

また、業務DX支援や、大型商業施設／SC、IoTアライアンスに関しては、ご質問の後に杉山からご説明したところですので割愛します。

杉山：大手FCを獲得するための取り組みは、実は3年前から始めています。先ほどご説明したポイントアライアンスのように、フィジビリティが向上した局面に入ってきたため、このように開示しています。

質疑応答：中長期 業績目標について



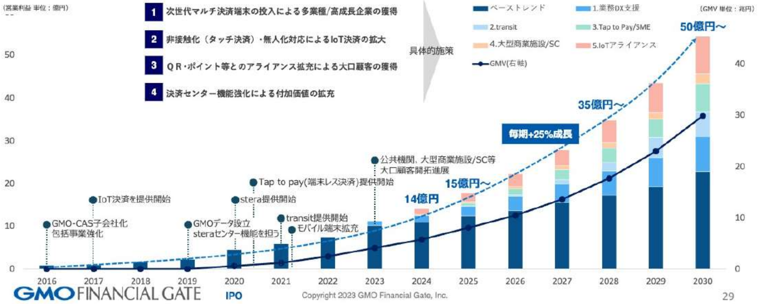
5.2 中長期 業績目標

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

事業戦略

中長期施策


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

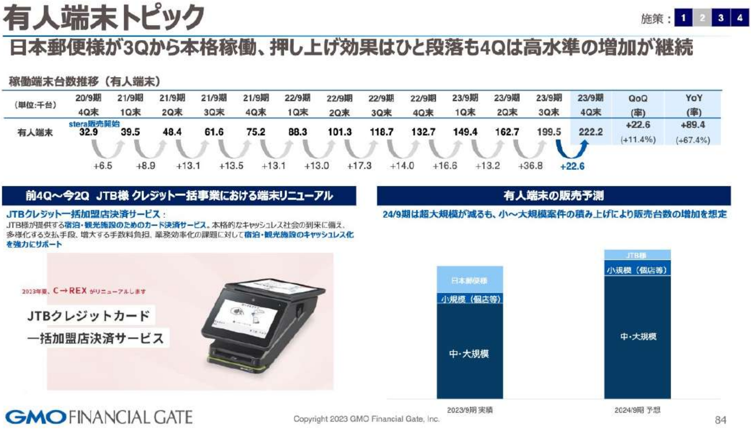
3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得

4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

榎本：「『5.2 中長期 業績目標』のグラフ上の営業利益において、2030年の『50億円～』の他に、2028年に『35億円～』と記載があるのはなぜでしょうか？」というご質問です。

杉山：そちらは中長期の通過点として、必ずこの数字以上のものを積み上げるべきマイルストーンとして記載しています。

質疑応答：今期の有人端末のフォーキャストについて


有人端末トピック

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	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	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

有人端末の販売予測

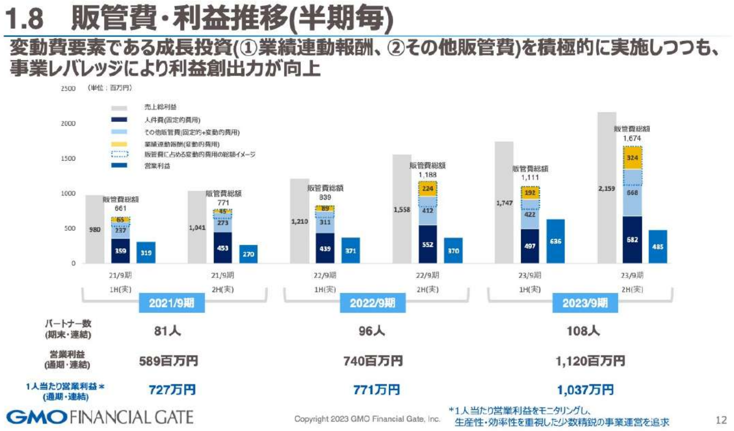
24/9期は超大規模が減るも、小～大規模案件の積み上げにより販売台数の増加を想定

榎本：「今期業績に係る有人端末のフォーキャストがないように見えます。有人端末における今期の会社計画の前提となる案件や、フォーキャストの状況を教えてください」というご質問です。

杉山：稼働端末台数推移は毎回公表している純増数を示しており、スライド右下がフォーキャスティングとなっています。左下のトピックスに記載したJTBさまの案件は、従前から共有している部分です。

積み上げとしては、日本郵便さまの2万6,000台のような大型規模はないものの、1,000台規模の案件がいくつかあり、先ほどご説明したように、アライアンスの奏効やロングテールの需要によりベースアップできています。そのような部分で「高水準の増加が継続」というガイダンスをしています。

質疑応答：成長投資の内訳について



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

	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

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

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

榎本：「第4四半期に将来に向けた成長投資をしたとご説明がありましたが、具体的に何にどのくらいの投資を行ったのか教えてください」というご質問です。

成長投資について「1.8 販管費・利益推移(半期毎)」で示しているのは、第3四半期と第4四半期の合算にはなりますが、変動的な要素である業績連動の賞与と、一部のシステムインフラなどに対して、外部の知見をお借りし、第三者レビューを行っています。青の点線で囲った「販管費に占める変動的費用の総額イメージ」を、おおよその変動費的な追加成長投資と捉えていただければと考えています。

質疑応答：今期ガイダンスの前提要素について

榎本：「2023年度は売上・利益ともに大幅に上振れて着地しましたが、今期のガイダンス策定において保守的な、あるいはストレッチした前提要素はありますか？」というご質問です。

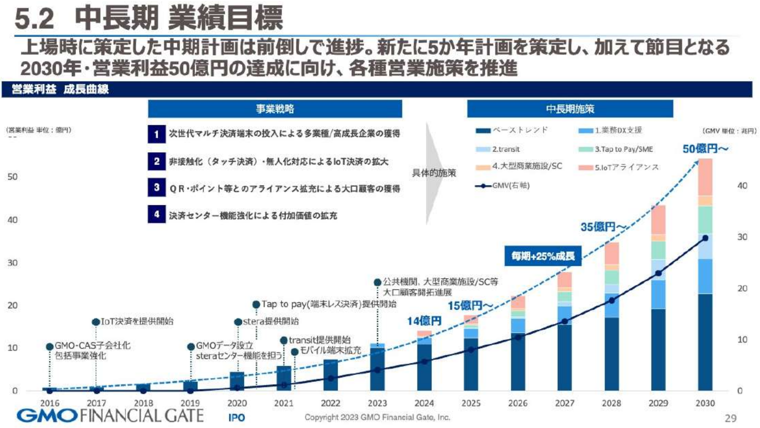
杉山：トップラインに関してはど真ん中といいますか、ストレッチしていくものも含めて今回のガイダンスに出しています。決して余裕があるわけではありませんが、コミットしている数字です。いろいろな最悪のシナリオも考え、オルタネーションプランを発動できるよう準備をしながら、達成すべきトップラインだと考えています。

質疑応答：イニシャルのベーストレンドが向上した要因について

榎本：「イニシャルのベーストレンドが上がってきているとご説明がありましたが、その要因を教えてください」というご質問です。

杉山：アライアンス先さまにおいてベースアップしていることや、ロングテールもこの2年、3年でかなり広がっているためです。ベースアップが一定量確認できたところがポイントとなります。

質疑応答：長期営業利益の内訳について



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

事業戦略

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

中長期施策

Copyright 2023 GMO Financial Gate, Inc.

29

榎本：「2023年9月期までは営業利益のほとんどがベーストレンドですが、2030年9月期はベーストレンドが全体の4割に満たない構造に変化しているように見えます。この変化を実現させるために、M&Aなどインオーガニックな成長投資は必要でしょうか？　また、IoTアライアンスの成長期待が大きいですが、この分野における貴社の競争優位性について、補足していただけますでしょうか？」というご質問です。

おっしゃるとおり、ベーストレンドのみに注目すると、成長を他で補う部分が大きいように見えます。しかし、施策に含まれるアクションアイテムにはすでに取り組んでいるものもあります。まったく新しいインオーガニックなものというよりは、既存事業プラスアルファの施策として伸ばしていくものです。

したがって、ベーストレンドとは切り離して、非連続なもので伸ばすものではないとご理解いただければと思います。

杉山：50億円の営業利益を出すためには、フォーキャスティングが50億円では当然達成できません。ある程度確度の高い積み上げと、それを上回るフォーキャスティング、いわゆる将来的な可能性のあるものは除いています。そのためぴったり張り付いて見えますが、それも踏まえてベーストレンドは保守的な部分を含むため、そのような表現になっています。

榎本：IoTアライアンスの成長期待について、コメントはありますか？

杉山：IoTアライアンスに関しては、ロードマップで示しているように2017年に提供を開始し、苦労した部分ではあります。日本品質の自販機、精算機、券売機において、すでにキャッシュで提供している事業者さまとのアライアンスや品質を確保することと、キャッシュレスとの連動というノウハウを、失敗も含めて蓄積していくテスト・アンド・ラーンで、我々は比較的優位に立っていると思っています。

加えて、省人化への取り組みや働く方々の賃上げ等々が進んでいくのと同時に、この省人化施策に少しずつ対応していかなければ難しくなるだろうと思っています。将来的にIoTは、キャッシュレスの中心になるだろうという考えで、積み上げているところです。

このように、他の事業者さまとの比較ではなく、我々自身がいろいろな勉強をさせていただきながら、ようやくサービス展開できたのがIoTです。

昨今、セルフレジも含めてスーパーなどで見かけるようになっています。そのようなトレンドが追い風になるだろうと思います。

質疑応答：端末ビジネスのリスクについて

榎本：「端末依存が引き続き強いものの、競争力も高いと思います。端末ビジネスはしばらくなくならないと思いますが、何かリスクはあるでしょうか？」というご質問です。

杉山：先ほどお話ししたテクノロジーシフトは、リスクというよりもチャンスだと思います。高単価の端末はトップラインに寄与しますが、「必ず設置しなければキャッシュレスができない」というのは我々の本望ではなく、そのようなテクノロジーシフトを指す場合はリスクといえるかもしれません。

我々にとっては、よりハードルを下げてキャッシュレスが提供できる、または、決済バリエーションを少し抑えて低単価でキャッシュレスを実現するチャンスだと考え、この技術革新に向け、セキュリティ面も含め準備している状況です。

質疑応答：今期のガイダンスの傾向について

榎本：「ガイダンスに関して、昨年のハードルは高く感じましたが、今期は保守的でミニマムなコミットメントラインという理解でよろしいでしょうか？」というご質問です。

杉山：売上については、先ほどご説明したとおり、ど真ん中です。トップラインは営業利益も含め必ず実現します。1年前倒しと表現しましたが、フルスイングすれば15億円は出せます。しかし将来投資も含め、今期も中長期計画に基づいたコストマネジメントを行っていきたいと思っています。

Occurred on 2023-11-14, Published at 2023-11-20 08:00 ↩

企業をフォローして通知を受け取る

GMOフィナンシャルゲート株式会社
4051・東証グロース・情報・通信業

フォロー

関連タグ

#決算説明会

参照リンク

IR資料
gmo-fg.com

Copyright © logmi All Rights Reserved.