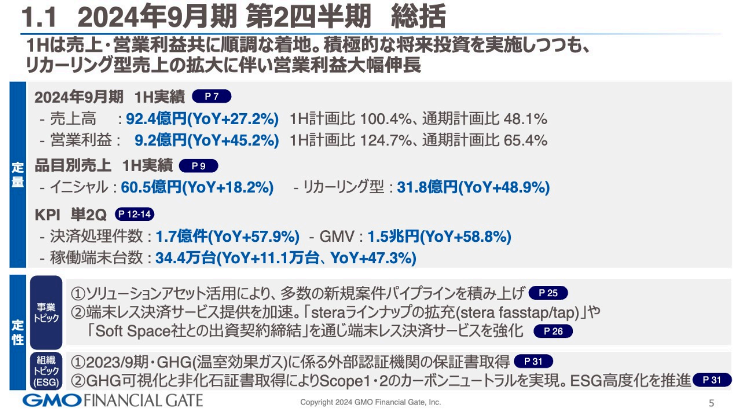


1.1 2024年9月期 第2四半期 総括

1Hは売上・営業利益共に順調な着地。積極的な将来投資を実施しつつも、リカーリング型売上の拡大に伴い営業利益大幅伸長

定量

2024年9月期 1H実績 P 7
- 売上高 : **92.4億円(YoY+27.2%)** 1H計画比 100.4%、通期計画比 48.1%
- 営業利益 : **9.2億円(YoY+45.2%)** 1H計画比 124.7%、通期計画比 65.4%

品目別売上 1H実績 P 9
- イニシャル : **60.5億円(YoY+18.2%)** - リカーリング型 : **31.8億円(YoY+48.9%)**

KPI 単2Q P 12-14
- 決済処理件数 : **1.7億件(YoY+57.9%)** - GMV : **1.5兆円(YoY+58.8%)**
- 稼働端末台数 : **34.4万台(YoY+11.1万台、YoY+47.3%)**

定性

事業トピック

①ソリューションアセット活用により、多数の新規案件パイプラインを積み上げ P 25
②端末レス決済サービス提供を加速。「steraラインナップの拡充(stera fasstap/tap)」や「Soft Space社との出資契約締結」を通じ端末レス決済サービスを強化 P 26

組織トピック(ESG)

①2023/9期・GHG(温室効果ガス)に係る外部認証機関の保証書取得 P 31
②GHG可視化と非化石証書取得によりScope1・2のカーボンニュートラルを実現。ESG高度化を推進 P 31

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

【QAあり】GMOフィナンシャルゲート、リカーリング売上の拡大に伴い営業利益が大幅伸長

提供：GMOフィナンシャルゲート株式会社 2024年9月期第2四半期決算説明

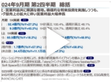
GMOフィナンシャルゲート株式会社

4051・東証グロース・情報・通信業

フォロー

2024年5月10日に発表された、GMOフィナンシャルゲート株式会社2024年9月期第2四半期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

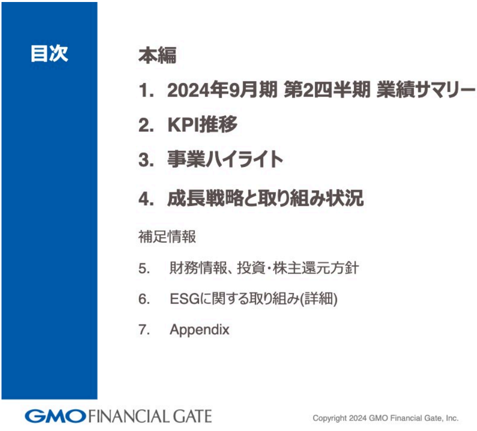
スピーカー	GMOフィナンシャルゲート株式会社 代表取締役社長　杉山憲太郎 氏 GMOフィナンシャルゲート株式会社 経営企画部長　榎本佑介 氏
提供	GMOフィナンシャルゲート株式会社
企業ホームページ	https://gmo-fg.com/



GMOフィナンシャルゲート株式会社 2024年9月期第2四半期決算説明

youtu.be

目次



目次

本編

1. **2024年9月期 第2四半期 業績サマリー**
2. **KPI推移**
3. **事業ハイライト**
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

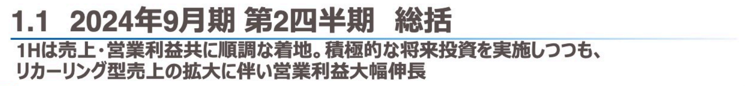
GMOFINANCIAL GATE

Copyright 2024 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代表取締役社長の杉山です。2024年9月期第2四半期の決算説明会を開始します。どうぞよろしくお願いします。

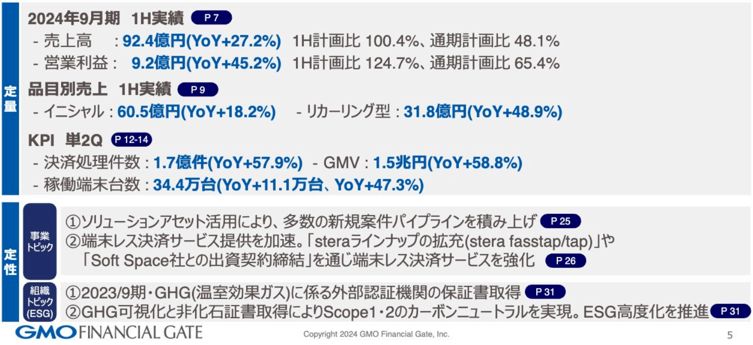
本日は、第2四半期の業績サマリー、KPI推移、事業ハイライト、成長戦略と取り組み状況についてご説明します。

1.1 2024年9月期 第2四半期 総括



1.1 2024年9月期 第2四半期 総括

1Hは売上・営業利益共に順調な着地。積極的な将来投資を実施しつつも、
リカーリング型売上の拡大に伴い営業利益大幅伸長



定量

2024年9月期 1H実績 P 7

- 売上高 : **92.4億円(YoY+27.2%)** 1H計画比 100.4%、通期計画比 48.1%
- 営業利益 : **9.2億円(YoY+45.2%)** 1H計画比 124.7%、通期計画比 65.4%

品目別売上 1H実績 P 9

- イニシャル : **60.5億円(YoY+18.2%)** - リカーリング型 : **31.8億円(YoY+48.9%)**

KPI 単2Q P 12-14

- 決済処理件数 : **1.7億件(YoY+57.9%)** - GMV : **1.5兆円(YoY+58.8%)**
- 稼働端末台数 : **34.4万台(YoY+11.1万台、YoY+47.3%)**

定性

事業トピック

①ソリューションアセット活用により、多数の新規案件パイプラインを積み上げ P 25
②端末レス決済サービス提供を加速。「steraラインナップの拡充(stera fasstap/tap)」や「Soft Space社との出資契約締結」を通じ端末レス決済サービスを強化 P 26

組織トピック(ESG)

①2023/9期・GHG(温室効果ガス)に係る外部認証機関の保証書取得 P 31
②GHG可視化と非化石証書取得によりScope1・2のカーボンニュートラルを実現。ESG高度化を推進 P 31

GMO FINANCIAL GATE Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc. 5

2024年9月期第2四半期の総括です。定量面と定性面に分けてご説明します。定量面では、売上高92億4,000万円、YoYプラス27.2パーセント、上期計画比100.4パーセント、通期計画比48.1パーセントです。営業利益は9億2,000万円、YoYプラス45.2パーセント、上期計画比124.7パーセント、通期計画比65.4パーセントです。

品目別売上は、イニシャルが60億5,000万円、YoYプラス18.2パーセント、リカーリング型が31億8,000万円、YoYプラス48.9パーセントとなっています。

KPIは、決算処理件数が1億7,000万件、YoYプラス57.9パーセント、GMV（決済処理金額）は1兆5,000億円、YoYプラス58.8パーセントです。稼働端末台数は34万4,000台で、YoYプラス11万1,000台、YoYプラス47.3パーセントとなりました。

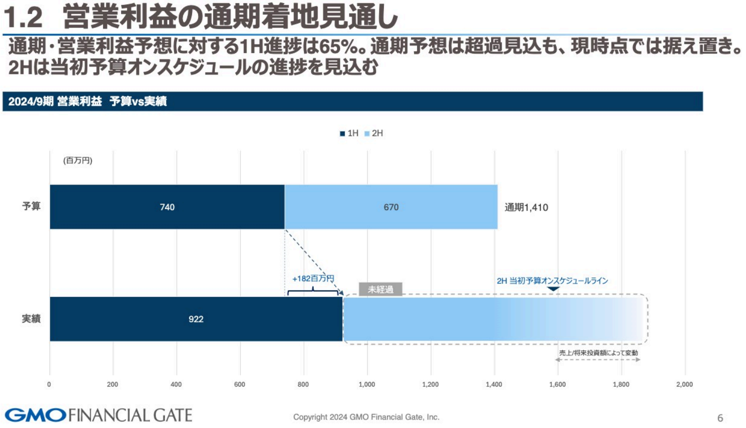
定性面について、事業トピックと組織トピックに分けてご説明します。事業トピックは2点です。

1点目は、大手顧客開拓のため、ソリューションアセットを活用しながら、新規案件のパイプラインを積み上げることができました。

2点目は、端末レス決済サービスの提供を加速させています。こちらは目途が立ちましたので、steraラインナップを拡充（stera fasstap/tap）したかたちでリリースしています。また後ほどご説明しますが、Tap決済におけるグローバルプレイヤーをリファレンスし、資本関係も結びながら、先進的決済の提供にチャレンジしています。

組織トピック（ESG）です。GHG（温室効果ガス）の外部認証機関の保証書を取得しました。加えて、GHG可視化と非化石証書取得により、Scope1・2のカーボンニュートラルを実現しています。引き続き、ESG高度化を推進していきます。

1.2 営業利益の通期着地見通し



1.2 営業利益の通期着地見通し

通期・営業利益予想に対する1H進捗は65%。通期予想は超過見込も、現時点では据え置き。2Hは当初予算オンスケジュールの進捗を見込む

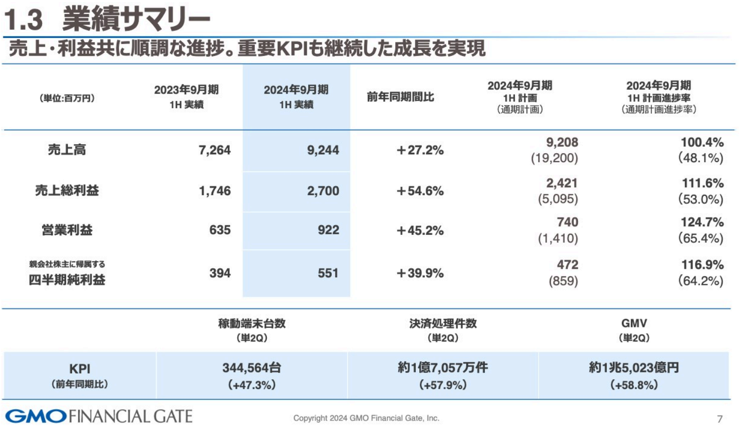
2024/9期 営業利益 予算vs実績

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

営業利益の通期着地見通しです。営業利益の上期進捗は65パーセントで、金額では1億8,200万円のプラスで着地する見込みです。

現時点での超過分を通期の着地とするべく、将来投資なども踏まえながら、下期のオンスケジュール着地を実現させていきます。

1.3 業績サマリー



1.3 業績サマリー

売上・利益共に順調な進捗。重要KPIも継続した成長を実現

(単位:百万円)	2023年9月期 1H 実績	2024年9月期 1H 実績	前年同期間比	2024年9月期 1H 計画 (通期計画)	2024年9月期 1H 計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上高	7,264	9,244	+27.2%	9,208 (19,200)	100.4% (48.1%)
売上総利益	1,746	2,700	+54.6%	2,421 (5,095)	111.6% (53.0%)
営業利益	635	922	+45.2%	740 (1,410)	124.7% (65.4%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	394	551	+39.9%	472 (859)	116.9% (64.2%)

	稼動端末台数 (単2Q)	決済処理件数 (単2Q)	GMV (単2Q)
KPI (前年同期比)	344,564台 (+47.3%)	約1億7,057万件 (+57.9%)	約1兆5,023億円 (+58.8%)

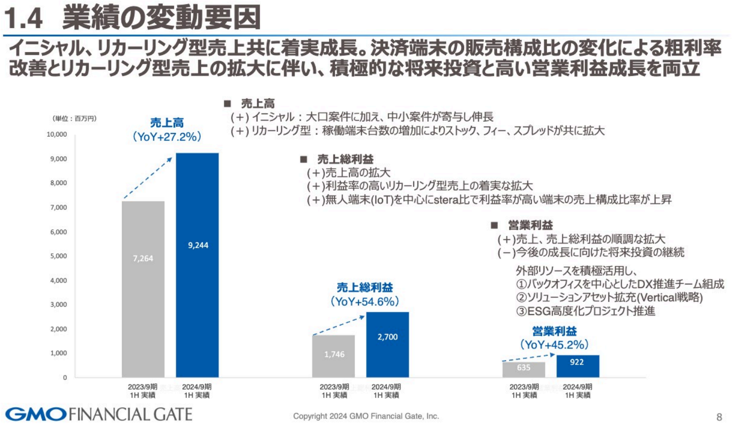
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

業績サマリーです。売上高と営業利益については、先ほどお話ししたとおりです。

売上総利益は27億円、前年同期比プラス54.6パーセント、上期進捗率111.6パーセント、通期進捗率53.0パーセントとなっています。

親会社株主に帰属する四半期純利益は5億5,100万円、前年同期比プラス39.9パーセント、上期進捗率116.9パーセント、通期進捗率64.2パーセントです。

1.4 業績の変動要因



1.4 業績の変動要因

イニシャル、リカーリング型売上共に着実成長。決済端末の販売構成比の変化による粗利率改善とリカーリング型売上の拡大に伴い、積極的な将来投資と高い営業利益成長を両立

■ **売上高**
(+) イニシャル：大口案件に加え、中小案件が寄与し伸長
(+) リカーリング型：稼働端末台数の増加によりストック、フィー、スプレッドが共に拡大

■ **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
(+)無人端末(IoT)を中心にstera比で利益率が高い端末の売上構成比率が上昇

■ **営業利益**
(+)売上、売上総利益の順調な拡大
(−)今後の成長に向けた将来投資の継続
外部リソースを積極活用し、
①バックオフィスを中心としたDX推進チーム組成
②ソリューションアセット拡充(Vertical戦略)
③ESG高度化プロジェクト推進

(単位：百万円)
10,000
9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0
売上高
(YoY+27.2%)
7,264
9,244
売上総利益
(YoY+54.6%)
1,746
2,700
営業利益
(YoY+45.2%)
635
922
2023/9期 1H 実績
2024/9期 1H 実績
2023/9期 1H 実績
2024/9期 1H 実績
2023/9期 1H 実績
2024/9期 1H 実績

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

業績の変動要因についてご説明します。売上高は、イニシャル、リカーリング型ともに、想定した目標をオンスケジュールで進捗しています。

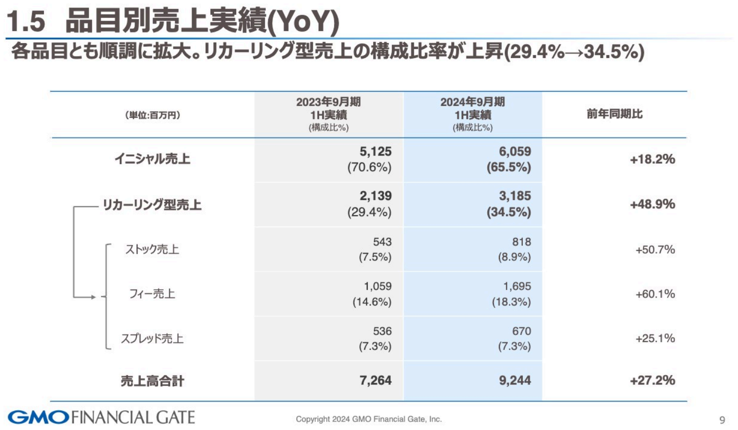
イニシャルは、大口案件をあまり想定していませんでしたが、中小案件が寄与し、目標どおりの着地となりました。リカーリング型は、稼働端末台数が順調に伸長し、ストック、フィー、スプレッドがともに拡大しました。

売上総利益は、スライドのプラス2つ目に記載のとおり、利益率の高いリカーリング型売上が着実に拡大しており、計画よりも若干上振れています。

営業利益も、売上、売上総利益の順調な拡大で想定を上回って着地しています。今後の成長に向けた将来投資の継続について、スライドに3つの戦略を記載しています。

1つ目は、外部リソースを積極的に活用しながら、バックオフィスを中心としたDX推進チームを組成します。2つ目は、ソリューションアセットの拡充を図ります。Vertical戦略は、後ほどご説明する成長戦略のキーとなる部分です。3つ目は、ESG高度化プロジェクトに対して投資し、将来的な成長を踏まえたコストコントロールを実施します。

1.5 品目別売上実績(YoY)



1.5 品目別売上実績(YoY)

各品目とも順調に拡大。リカーリング型売上の構成比率が上昇(29.4%→34.5%)

(単位:百万円)	2023年9月期 1H実績 (構成比%)	2024年9月期 1H実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	**5,125** (70.6%)	**6,059** **(65.5%)**	**+18.2%**
リカーリング型売上	**2,139** (29.4%)	**3,185** **(34.5%)**	**+48.9%**
ストック売上	543 (7.5%)	818 (8.9%)	+50.7%
フィー売上	1,059 (14.6%)	1,695 (18.3%)	+60.1%
スプレッド売上	536 (7.3%)	670 (7.3%)	+25.1%
売上高合計	**7,264**	**9,244**	**+27.2%**

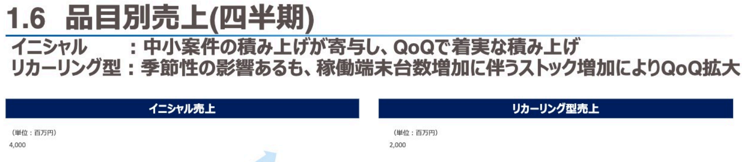
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

品目別売上実績です。イニシャル売上は60億5,900万円となりました。スライドには、2023年9月期上期の売上51億2,500万円を記載していますが、これは2022年と比較すると65.4パーセントの伸長でした。発射台が比較的高い部分において、前年同期比プラス18.2パーセントは1つの合格点かと思っています。

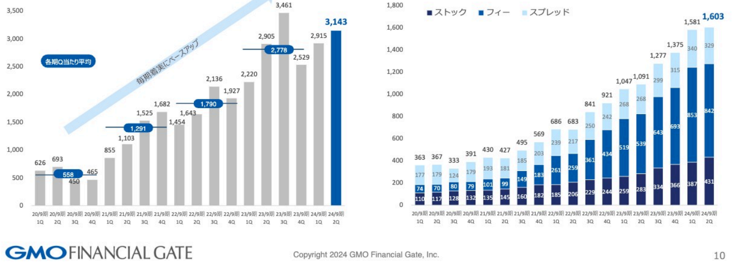
リカーリング型売上は31億8,500万円、前年同期比プラス48.9パーセントと、想定を若干上回る進捗となりました。分解すると、ストック売上が8億1,800万円、前年同期比プラス50.7パーセント、フィー売上が16億9,500万円、前年同期比プラス60.1パーセント、スプレッド売上が6億7,000万円、前年同期比プラス25.1パーセントとなっています。

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　　：中小案件の積み上げが寄与し、QoQで着実な積み上げ
リカーリング型：季節性の影響あるも、稼働端末台数増加に伴うストック増加によりQoQ拡大

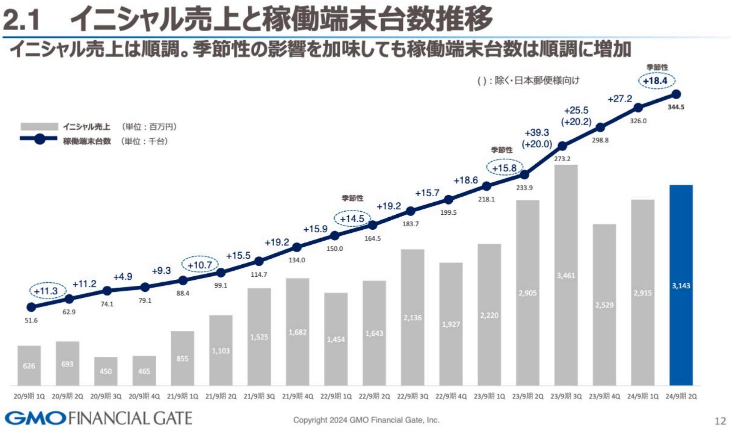


品目別売上です。スライドでは、四半期単位のイニシャル売上とリカーリング売上をグラフで掲載しています。

イニシャル売上は、スライド左側の棒グラフに青色で記載していますが、前期平均27億7,800万円を上回る31億4,300万円と、しっかりと積み上げることができました。

リカーリング型売上は、16億円を超えるかたちで着地しています。季節要因の影響を若干受ける部分ですが、しっかりと第1四半期を上回るベースアップができているため、異常値ではないと考えています。

2.1 イニシャル売上と稼働端末台数推移

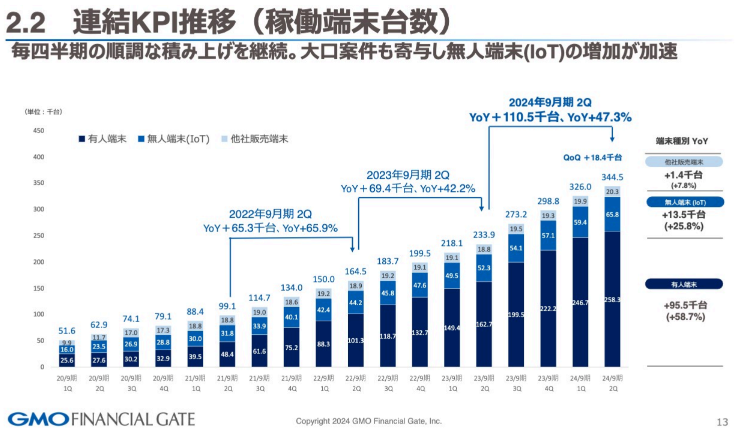


2.1　イニシャル売上と稼働端末台数推移

イニシャル売上は順調。季節性の影響を加味しても稼働端末台数は順調に増加

KPIの推移についてご説明します。まず、イニシャル売上と稼働端末台数の推移です。稼働端末台数はプラス1万8,400台となり、順調にベースアップを実現しています。イニシャル売上についても、しっかりと積み上げることができました。

2.2 連結KPI推移(稼働端末台数)



2.2　連結KPI推移（稼働端末台数）

毎四半期の順調な積み上げを継続。大口案件も寄与し無人端末(IoT)の増加が加速

2022年9月期 2Q
YoY＋65.3千台、YoY+65.9%

2023年9月期 2Q
YoY＋69.4千台、YoY+42.2%

2024年9月期 2Q
YoY＋110.5千台、YoY+47.3%

QoQ ＋18.4千台

端末種別 YoY

他社販売端末
+1.4千台
(+7.8%)

無人端末 (IoT)
+13.5千台
(+25.8%)

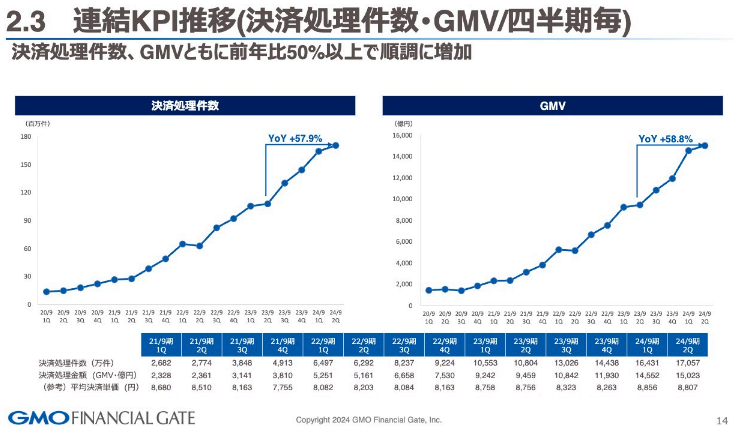
有人端末
+95.5千台
(+58.7%)

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

スライド右側には、稼働端末台数をカテゴリ別で記載しています。有人端末は前年同期比プラス58.7パーセントの成長となりました。無人端末（IoT）はプラス25.8パーセントの成長で、分解すると、セルフレジ並びにパーキングのキャッシュレス化の案件が導入できたことがトピックになるかと思います。

2.3 連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)



2.3　連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに前年比50%以上で順調に増加

決済処理件数

GMV

	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	24/9期 1Q	24/9期 2Q
決済処理件数（万件）	2,682	2,774	3,848	4,913	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057
決済処理金額（GMV・億円）	2,328	2,361	3,141	3,810	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930	14,552	15,023
（参考）平均決済単価（円）	8,680	8,510	8,163	7,755	8,082	8,203	8,084	8,163	8,758	8,756	8,323	8,263	8,856	8,807

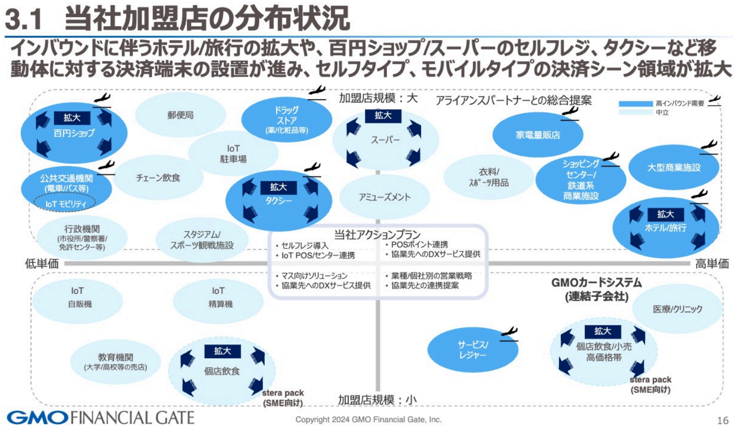
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

決済処理件数とGMVの推移です。こちらも前年比プラス50パーセント以上と、高い目標をしっかり

とクリアできました。

3.1 当社加盟店の分布状況



3.1 当社加盟店の分布状況

インバウンドに伴うホテル/旅行の拡大や、百円ショップ/スーパーのセルフレジ、タクシーなど移動体に対する決済端末の設置が進み、セルフタイプ、モバイルタイプの決済シーン領域が拡大

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
百円ショップ
郵便局
ドラッグ
ストア
(薬/化粧品等)
拡大
スーパー
家電量販店
IoT
駐車場
公共交通機関
(電車/バス等)
IoT モビリティ
チェーン飲食
拡大
タクシー
アミューズメント
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
拡大
ホテル/旅行
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
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
(SME向け)
サービス/
レジャー
拡大
個店飲食/小売
高価格帯
stera pack
(SME向け)
加盟店規模：小

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

GMO FINANCIAL GATE

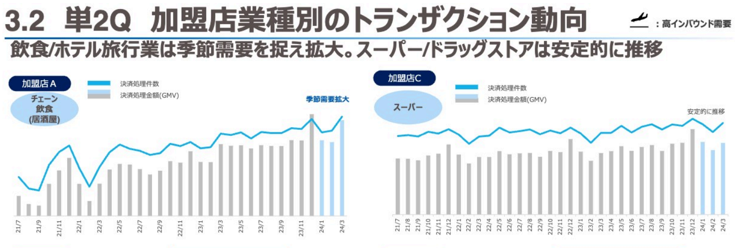
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

事業ハイライトです。スライドの図は、前回もご紹介した4象限マトリックスです。横軸が単価、縦軸が加盟店の規模を示しています。

アップデートとしては、「百円ショップ」のセルフレジが拡大傾向にあります。また、「拡大」のフラグを記載している「タクシー」などの移動体にも、決済端末を設置することができています。

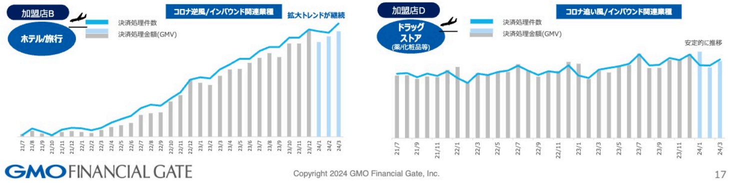
高単価としては、「ホテル／旅行」が引き続き拡大傾向です。加盟店の規模が小さな「個店飲食／小売」といった個店の案件もしっかりと設置が確認できています。

3.2 単2Q 加盟店業種別のトランザクション動向



3.2 単2Q 加盟店業種別のトランザクション動向

飲食/ホテル旅行業は季節需要を捉え拡大。スーパー/ドラッグストアは安定的に推移

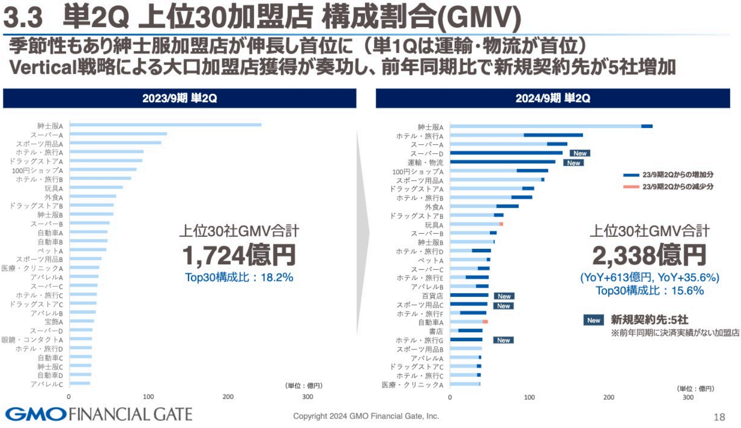


Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

17

単体第2四半期の加盟店業種別のトランザクション動向です。こちらも大きな異常値はなく、「チェーン・飲食」の加盟店に関しては、3月の卒業シーズンと期末のシーズンをしっかりととらえることができました。「ホテル／旅行」に関しても、拡大トレンドが続いており、インバウンドが牽引している部分です。

3.3 単2Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)



3.3 単2Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

季節性もあり紳士服加盟店が伸長し首位に（単1Qは運輸・物流が首位）
Vertical戦略による大口加盟店獲得が奏功し、前年同期比で新規契約先が5社増加

2023/9期 単2Q

上位30社GMV合計
1,724億円
Top30構成比：18.2%

2024/9期 単2Q

上位30社GMV合計
2,338億円
(YoY+613億円, YoY+35.6%)
Top30構成比：15.6%

New 新規契約先:5社
※前年同期に決済実績がない加盟店

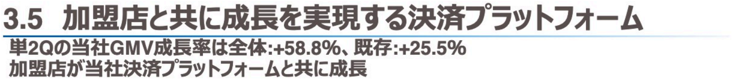
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

18

上位30加盟店の構成割合です。前期の単体第2四半期におけるGMV合計は1,724億円でした。足元の単体第2四半期に関しては、YoYプラス35.6パーセントの2,338億円まで成長することができています。

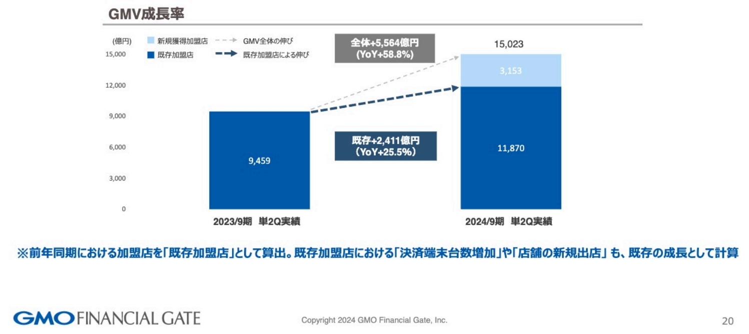
新しい加盟店も5社ランクインしていますので、シェア拡大戦略の結果、上位30加盟店のお客さま全体のGMV拡大にしっかりと寄与しているかと思います。

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2Qの当社GMV成長率は全体:+58.8%、既存:+25.5%
加盟店が当社決済プラットフォームと共に成長



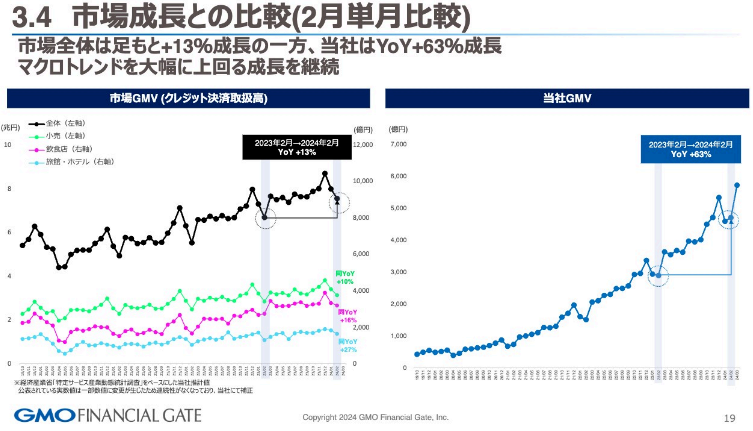
GMV成長率

※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

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

既存加盟店と新規加盟店の成長の内訳です。既存加盟店はYoYプラス25.5パーセントの成長となり、こちらも異常値はないと考えています。

3.4 市場成長との比較(2月単月比較)



3.4　市場成長との比較(2月単月比較)

市場全体は足もと+13%成長の一方、当社はYoY+63%成長
マクロトレンドを大幅に上回る成長を継続

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なっており、当社にて補正

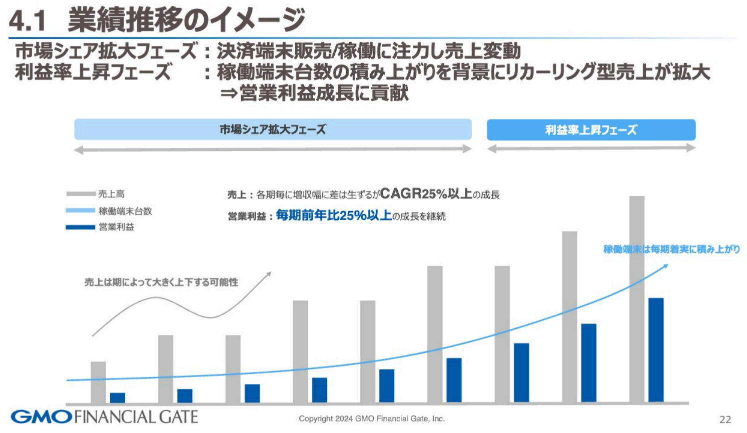
当社GMV

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

スライド左側の折れ線グラフのとおり、業界のトレンドとして、市場GMVはYoYプラス13パーセントとなりました。スライド右側の折れ線グラフは当社GMVを示しており、YoYプラス63パーセントの成長です。

スライド20ページでお示ししたとおり、既存加盟店の成長率はYoYプラス25.5パーセントと市場GMVの成長率を上回り、共存の関係性を継続しています。

4.1 業績推移のイメージ



4.1 業績推移のイメージ

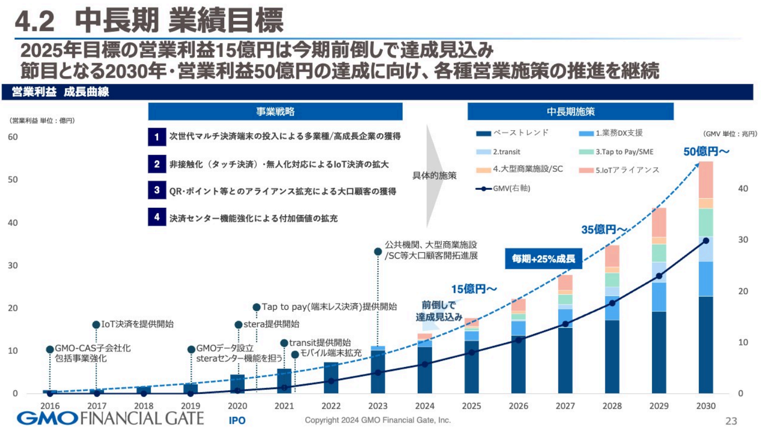
市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上変動
利益率上昇フェーズ　　：稼働端末台数の積み上がりを背景にリカーリング型売上が拡大
⇒営業利益成長に貢献

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

成長戦略と取り組み状況です。売上高と営業利益の成長イメージは、従前からご説明しているとおりです。足元の状況としては、市場シェア拡大フェーズですが、やや利益体質になってきています。

4.2 中長期 業績目標



4.2 中長期 業績目標

2025年目標の営業利益15億円は今期前倒しで達成見込み
節目となる2030年・営業利益50億円の達成に向け、各種営業施策の推進を継続

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

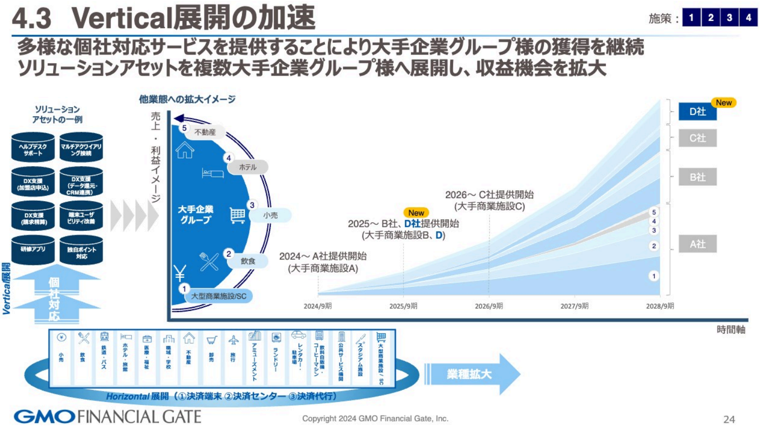
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

上場当初からの事業戦略である4点と、中長期戦略をブレークダウンした成長シナリオです。ポイントは、2030年に営業利益50億円達成という目標を、投資も含めていかに前倒しで対応していくかという点です。

現在2024年9月期ですが、2025年目標の営業利益15億円を前倒しで達成すべく、認知度向上にもしっかりと着手していきたいと考えています。

4.3 Vertical展開の加速


4.3 Vertical展開の加速

施策：1 2 3 4

多様な個社対応サービスを提供することにより大手企業グループ様の獲得を継続
ソリューションアセットを複数大手企業グループ様へ展開し、収益機会を拡大

ソリューションアセットの一例
ヘルプデスクサポート
マルチアクワイアリング接続
DX支援(加盟店申込)
DX支援(データ還元・CRM連携)
DX支援(請求精算)
端末ユーザビリティ改善
研修アプリ
独自ポイント対応
Vertical展開
個社対応
他業態への拡大イメージ
売上・利益イメージ
大手企業グループ
5 不動産
4 ホテル
3 小売
2 飲食
1 大型商業施設/SC
2024～ A社提供開始
(大手商業施設A)
New
2025～ B社、D社提供開始
(大手商業施設B、D)
2026～ C社提供開始
(大手商業施設C)
5
4
3
2
1
D社
New
C社
B社
A社
2024/9期
2025/9期
2026/9期
2027/9期
2028/9期
時間軸
小売
飲食
鉄道・バス
ホテル・旅館
医療・福祉
職域・学校
不動産
卸売
旅行
アミューズメント
ランドリー
レンタカー・駐車場
飲料自販機・コーヒーマシン
公共サービス機関
スタジアム施設
大型商業施設／SC
業種拡大
Horizontal展開（①決済端末 ②決済センター ③決済代行）

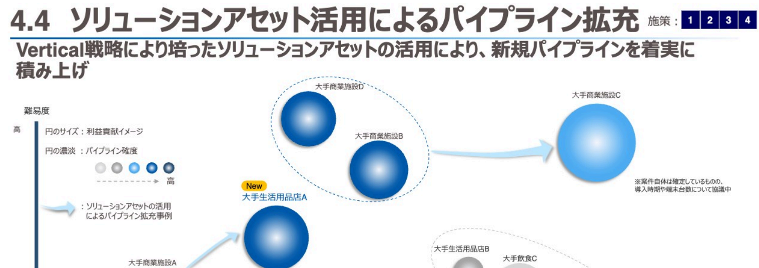
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

こちらも前回ご説明した資料です。アップデートとしては、Vertical展開の中でD社の大手企業グループをさらに獲得させていただきます。

ソリューションアセットのプラスアルファの部分として、引き続き大手企業の共通アセットに個社対応しながら、プラットフォーマーとしてノウハウを各企業に展開していくことが今後のアドバンテージになるかと考えています。

4.4 ソリューションアセット活用によるパイプライン拡充

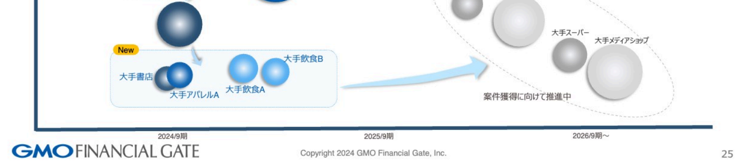

4.4 ソリューションアセット活用によるパイプライン拡充

施策：1 2 3 4

Vertical戦略により培ったソリューションアセットの活用により、新規パイプラインを着実に積み上げ

難易度
高
円のサイズ：利益貢献イメージ
円の濃淡 ：パイプライン確度
高
：ソリューションアセットの活用によるパイプライン拡充事例
大手商業施設D
大手商業施設B
大手商業施設C
New
大手生活用品店A
大手商業施設A
大手生活用品店B
大手飲食C

※案件自体は確定しているものの、導入時期や端末台数について協議中


New
大手書店
大手アパレルA
大手飲食A
大手飲食B
大手スーパー
大手メディアショップ
案件獲得に向けて推進中
2024/9期
2025/9期
2026/9期～
GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

こちらは、初めてお示しする資料です。ソリューションアセット活用によるパイプライン拡充についてです。前ページでお話ししたところをさらに広範化して積み上げていきます。

縦軸が案件の難易度、横軸が時間を示しています。円のサイズが利益貢献のイメージ、円の濃淡がパイプラインの確度、矢印がソリューションアセット活用によるパイプライン拡充のイメージです。

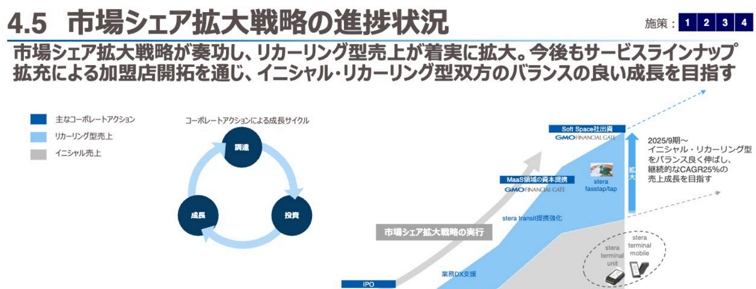
スライド左下の濃い円が、大手商業施設Aのノウハウです。その下に記載のとおり、大手書店や大手アパレル、大手飲食2社といった加盟店獲得につながるアセット展開の例です。右側に行くと、既存アセットを新たなプロダクトに転用することにより、生活用品店のお客さま獲得に寄与することができます。

スライド上部の難易度が高い案件は、前回もお話しした商業施設のお客さまの案件で、今まさにオンゴーイングのプロジェクトです。こちらをしっかりと作り上げることにより、さらなるソリューションアセットの展開で、時間、品質、価格を提案のアドバンテージにしていきます。それにより、決済プラットフォーマーとして、加盟店のDXに寄与していきたいと考えています。

スライド右下の部分はまだまだ柔らかい段階で、円の色は灰色または白色に近いです。今提案中の案件ということで、プロスペクトとして記載しています。

アセットを利用するかたちでしっかり作っていくことにより、難易度の高い案件の難易度を下げながら、リスクをミニマイズして提案・実装していくことを強みにしたいと考えています。

4.5 市場シェア拡大戦略の進捗状況



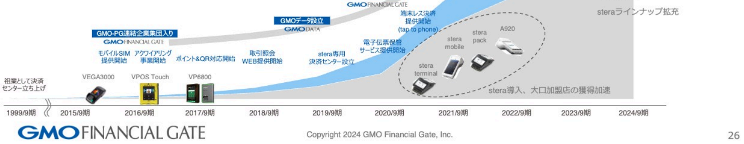
4.5 市場シェア拡大戦略の進捗状況

施策：1 2 3 4

市場シェア拡大戦略が奏功し、リカーリング型売上が着実に拡大。今後もサービスラインナップ拡充による加盟店開拓を通じ、イニシャル・リカーリング型双方のバランスの良い成長を目指す

主なコーポレートアクション
リカーリング型売上
イニシャル売上
コーポレートアクションによる成長サイクル
調達
投資
成長
Soft Space社出資
GMO FINANCIAL GATE
MaaS領域の資本提携
GMO FINANCIAL GATE
stera fasstap/tap
拡大
stera transit提携強化
市場シェア拡大戦略の実行
業務DX支援
IPO
stera terminal unit
stera terminal mobile

2025/9期～
イニシャル・リカーリング型をバランス良く伸ばし、継続的なCAGR25%の売上成長を目指す


GMO FINANCIAL GATE
GMO-PG連結企業集団入り
GMO FINANCIAL GATE
GMOデータ設立
GMO DATA
端末レス決済
提供開始
(tap to phone)
steraラインナップ拡充
祖業として決済
センター立ち上げ
モバイルSIM
提供開始
アクワイアリング
事業開始
ポイント&QR対応開始
取引照会
WEB提供開始
stera専用
決済センター設立
電子伝票保管
サービス提供開始
VEGA3000
VPOS Touch
VP6800
stera
terminal
stera
mobile
stera
pack
A920
stera導入、大口加盟店の獲得加速
1999/9期
2015/9期
2016/9期
2017/9期
2018/9期
2019/9期
2020/9期
2021/9期
2022/9期
2023/9期
2024/9期
GMO FINANCIAL GATE
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.
26

こちらも初めてご説明する資料です。我々は2010年から2015年にかけてグループジョインしましたが、そこから10年、15年と年月が経っていく中で、さまざまなプロダクトをローンチしました。ロードマップを整理していく意味も込めて、スライドの図を作成しました。

上場した時にもお話ししましたが、今までの振り返りとして、上場企業としてエクイティ、デットという調達に対して投資をして、成長でお返しするという循環モデルをしっかりと体現できました。

スライドの図の濃い青色の帯が主なコーポレートアクションで、資本政策です。水色がリカーリング型売上のプロット、灰色がイニシャル売上のプロットになります。

スライド左側の1999年9月期には、センター事業としてデビット決済を取り扱っていました。その後、GMOペイメントゲートウェイの連結企業として、GMOペイメントゲートウェイの営業ノウハウや経営ノウハウを学びました。

また、事業リファレンスとして、対面決済プラットフォームを作っていく覚悟を持ち、アクワイアリング事業や対面でのユニークな決済バリエーションの拡充を行ってきました。そして、ポイントやQRコード対応をデバイスとセンターで1つのワンストップサービスとして提供していく準備を行ってきました。

ターニングポイントとなったのは、やはり「stera」を提供する三井住友カードさまとのアライアンスです。最初のターニングポイントとして、「stera」専用の決済センターをGMOデータの中で投資をして、今に至ります。その中でIPOも進めながら、エクイティ調達を初めて行いました。

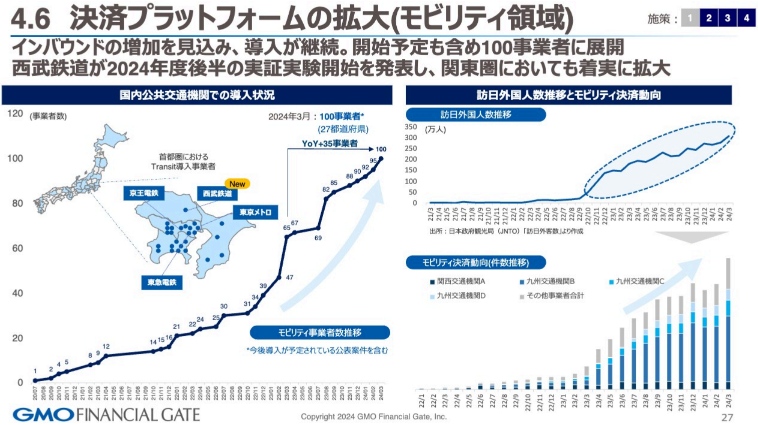
システムリソースや人財拡充を経て、現在、市場シェア拡大フェーズに進んでいます。その中で、さまざまなプロダクトをトリガーとしてさまざまなプロダクトをローンチしています。最近では資本政策として、MaaS領域とモビリティ領域の決済において、トランジットを見据えた資本提携をしています。

さらに今期は、タッチ決済のグローバルアセットを保有するSoft Spaceさまと資本提携し、スタートアップの部分において準備しました。

今後も、このような調達や投資において、最後は成長でしっかりとお返しする循環モデルを念頭に置き、各プロダクトのローンチと、ユーザーにとって便利で安全な決済環境を提供していく準備をしっかりとしていきたいです。

先ほどお伝えしたCAGR25パーセントの成長と、営業利益に関しては2030年9月期の目標を前倒しで進めようと思っています。

4.6 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)



4.6 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**

インバウンドの増加を見込み、導入が継続。開始予定も含め100事業者に展開
西武鉄道が2024年度後半の実証実験開始を発表し、関東圏においても着実に拡大

国内公共交通機関での導入状況

2024年3月：**100事業者***
(27都道府県)

YoY+35事業者

首都圏における
Transit導入事業者

モビリティ事業者数推移

*今後導入が予定されている公表案件を含む

訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移

出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」より作成

モビリティ決済動向(件数推移)

GMO FINANCIAL GATE

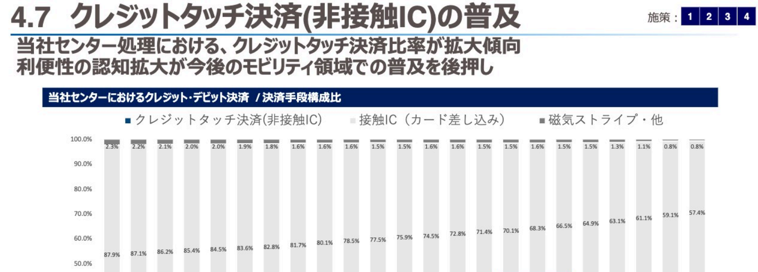
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

27

モビリティ領域のアップデートです。前回は関西地域のアップデートでしたが、今回は関東圏のアップデートです。今、京王電鉄さま、東急電鉄さま、東京地下鉄さまに続いて、西武鉄道さまにモビリティ導入を進めていただいています。

2024年3月で100事業者の参画を確認できており、YoYでは35事業者が増えている状況です。スライド右側には、訪日外国人数推移とモビリティ決済動向のグラフを掲載しています。ボリュームとしてはまだこれからであるものの、利用頻度は着実に上がっており、インバウンドを中心とした移動手段の決済について、しっかりと確認することができています。

4.7 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

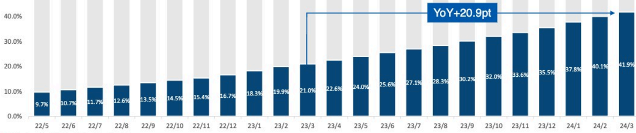


4.7 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

施策：**1** **2** **3** **4**

当社センター処理における、クレジットタッチ決済比率が拡大傾向
利便性の認知拡大が今後のモビリティ領域での普及を後押し

当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比

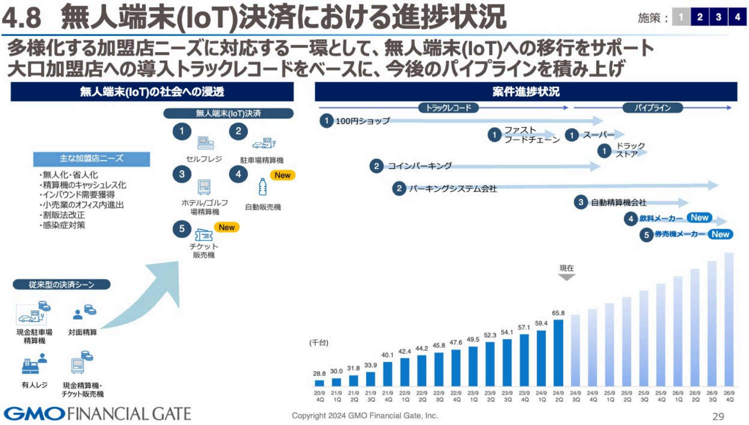


GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

当社センターで処理しているタッチ決済の割合です。すでに40パーセントを超えてきており、YoY20.9ポイント増加しています。モビリティとデバイスレスに加えて、タッチ決済の利用者が増えてくると思っています。

4.8 無人端末(IoT)決済における進捗状況



4.8 無人端末(IoT)決済における進捗状況

施策： 1 2 3 4

多様化する加盟店ニーズに対応する一環として、無人端末(IoT)への移行をサポート
大口加盟店への導入トラックレコードをベースに、今後のパイプラインを積み上げ

無人端末(IoT)の社会への浸透

主な加盟店ニーズ
- 無人化・省人化
- 精算機のキャッシュレス化
- インバウンド需要獲得
- 小売業のオフィス内進出
- 割販法改正
- 感染症対策

従来型の決済シーン
現金駐車場精算機
対面精算
有人レジ
現金精算機・チケット販売機
無人端末(IoT)決済
1 セルフレジ
2 駐車場精算機
3 ホテル/ゴルフ場精算機
4 自動販売機 New
5 チケット販売機 New

案件進捗状況

トラックレコード
パイプライン
1 100円ショップ
1 ファスト フードチェーン
1 スーパー
1 ドラック ストア
2 コインパーキング
2 パーキングシステム会社
3 自動精算機会社
4 飲料メーカー New
5 券売機メーカー New
現在
(千台)
28.8
30.0
31.8
33.9
40.1
42.4
44.2
45.8
47.6
49.5
52.3
54.1
57.1
59.4
65.8
20/9 4Q
21/9 1Q
21/9 2Q
21/9 3Q
21/9 4Q
22/9 1Q
22/9 2Q
22/9 3Q
22/9 4Q
23/9 1Q
23/9 2Q
23/9 3Q
23/9 4Q
24/9 1Q
24/9 2Q
24/9 3Q
24/9 4Q
25/9 1Q
25/9 2Q
25/9 3Q
25/9 4Q
26/9 1Q
26/9 2Q
26/9 3Q
26/9 4Q

GMO FINANCIAL GATE

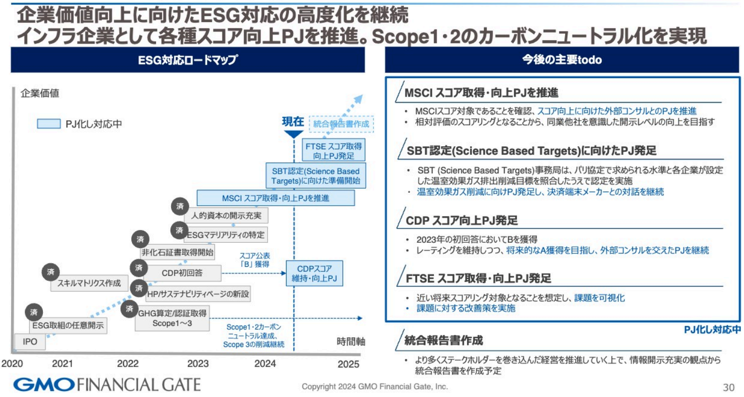
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

無人端末（IoT）決算における進捗です。前回からのアップデートとしては、自動販売機の設置とチケット販売機におけるキャッシュレスのアライアンスです。

引き続き、パイプラインを拡充しながら、6万5,800台の稼働端末を積み上げることができています。少しでも2次曲線型の成長にしていくことを推進していきます。

4.9 ESG対応の高度化

4.9 ESG対応の高度化



企業価値向上に向けたESG対応の高度化を継続
インフラ企業として各種スコア向上PJを推進。Scope1･2のカーボンニュートラル化を実現

ESG対応ロードマップ

企業価値
PJ化し対応中
現在
統合報告書作成
FTSE スコア取得 向上PJ発足
SBT認定(Science Based Targets)に向けた準備開始
MSCI スコア取得･向上PJを推進
済 人的資本の開示充実
済 ESGマテリアリティの特定
済 非化石証書取得開始
スコア公表 「B」獲得
済 CDP初回答
CDPスコア 維持･向上PJ
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 ESG取組の任意開示
済 GHG算定/認証取得 Scope1～3
Scope1･2カーボン ニュートラル達成、 Scope 3の削減継続
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を推進

- MSCIスコア対象であることを確認、スコア向上に向けた外部コンサルとのPJを推進
- 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

SBT認定(Science Based Targets)に向けたPJ発足

- SBT (Science Based Targets)事務局は、パリ協定で求められる水準と各企業が設定した温室効果ガス排出削減目標を照合したうえで認定を実施
- 温室効果ガス削減に向けPJ発足し、決済端末メーカーとの対話を継続

CDP スコア向上PJ発足

- 2023年の初回答においてBを獲得
- レーティングを維持しつつ、将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたPJを継続

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
- 課題に対する改善策を実施

PJ化し対応中

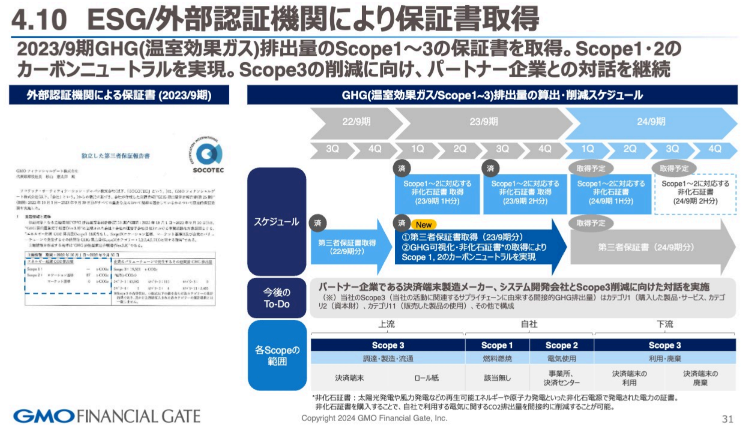
統合報告書作成

- 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

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

ESG対応のアップデートです。MSCIスコア取得に関して、外部コンサルとプロジェクトを推進しています。SBT認定（Science Based Targets）に関しても、プロジェクトの中で端末メーカーとScope3について対応を進めている状況です。CDPスコアに関しては、将来的に「A」を獲得するという目標を持ってプロジェクトを進めています。

4.10 ESG/外部認証機関により保証書取得



4.10 ESG/外部認証機関により保証書取得

2023/9期GHG(温室効果ガス)排出量のScope1～3の保証書を取得。Scope1･2のカーボンニュートラルを実現。Scope3の削減に向け、パートナー企業との対話を継続

外部認証機関による保証書 (2023/9期)

独立した第三者保証報告書

SOCOTEC

GHG(温室効果ガス/Scope1~3)排出量の算出･削減スケジュール

22/9期
23/9期
24/9期
3Q
4Q
1Q
2Q
3Q
4Q
1Q
2Q
3Q
4Q
スケジュール
済 Scope1～2に対応する 非化石証書 取得 (23/9期 1H分)
済 Scope1～2に対応する 非化石証書 取得 (23/9期 2H分)
取得予定 Scope1～2に対応する 非化石証書 (24/9期 1H分)
取得予定 Scope1～2に対応する 非化石証書 (24/9期 2H分)
済 第三者保証書取得 （22/9期分）
済 New
取得予定 第三者保証書（24/9期分）

①第三者保証書取得（23/9期分）
②GHG可視化･非化石証書*の取得により Scope 1, 2のカーボンニュートラルを実現

今後の To-Do

パートナー企業である決済端末製造メーカー、システム開発会社とScope3削減に向けた対話を実施

（※）当社のScope3（当社の活動に関連するサプライチェーンに由来する間接的GHG排出量）はカテゴリ1（購入した製品･サービス、カテゴリ2（資本財）、カテゴリ11（販売した製品の使用）、その他で構成

各Scopeの範囲

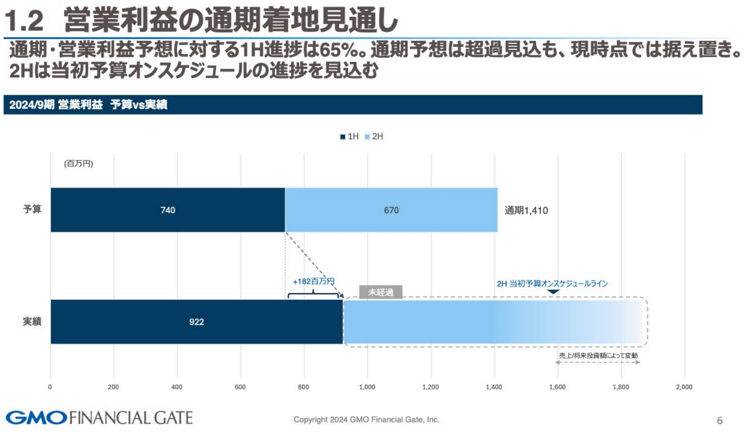
上流		自社		下流	
Scope 3		Scope 1	Scope 2	Scope 3	
調達･製造･流通		燃料燃焼	電気使用	利用･廃棄	
決済端末	ロール紙	該当無し	事業所、 決済センター	決済端末の 利用	決済端末の 廃棄

*非化石証書：太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギーや原子力発電といった非化石電源で発電された電力の証書。
非化石証書を購入することで、自社で利用する電気に関するCO2排出量を間接的に削減することが可能。

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

スライド中央の青い矢印が、アップデートの部分です。第三者保証書取得において、温室効果ガスの削減にしっかりと活動しています。

質疑応答：通期の営業利益見通しについて



1.2 営業利益の通期着地見通し

通期・営業利益予想に対する1H進捗は65%。通期予想は超過見込も、現時点では据え置き。
2Hは当初予算オンスケジュールの進捗を見込む

2024/9期 営業利益 予算vs実績

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

6

榎本佑介氏（以下、榎本）：「営業利益は現在まで好調に推移しています。今後の成長投資額によって、通期の着地はどのような水準になると想定していますか？」というご質問です。

杉山：上期に積み上げた1億8,200万円を通期でしっかりと反映すべく、コストマネジメントしていきたいと考えています。

質疑応答：「stera」の手数料引き下げの影響について

榎本：「『stera tap』および『stera pack』の加盟店手数料引き下げによるインパクトが、業績にどのような影響を及ぼすのか教えてください」というご質問です。

杉山：『日本経済新聞』で報道されているとおりです。我々からすると、対面における「stera」アライアンスの中ではプラスの部分かと思っています。基本的に「stera」は直接契約の加盟店が多いため、「stera」のトリガーを引く機会が増えていくことはプラスかと考えています。

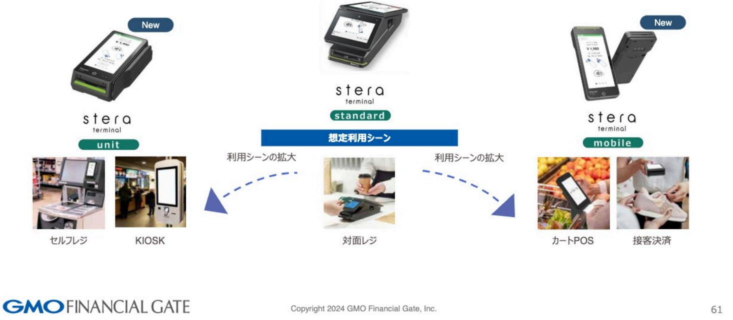
お相手のある話のためあまり言及できないのですが、全体的にはプラスの効果が見られてくると考えています。

質疑応答：「next stera」の業績への影響について

steraラインアップの拡充

ビジネスモデル

従来型のstera terminal standardに加えて、unit、mobileのリリースを発表
多様な決済シーンでの利用を推進


New
stera terminal unit
セルフレジ
KIOSK
利用シーンの拡大
stera terminal standard
想定利用シーン
対面レジ
利用シーンの拡大
New
stera terminal mobile
カートPOS
接客決済

GMO FINANCIAL GATE

Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.

61

榎本：「『next stera』による業績への影響について教えてください」というご質問です。

杉山：「next」は、今期ではあまりインパクトはないと考えています。今、プロジェクトは遅滞なく進んでいる状況です。

従来型の据え置きの「stera」から2つのプロダクトがリリースされています。スライドの左側が「next」の組み込み型、右側は「next」のモバイル型です。これらは来期以降、確度が上がってくると思っています。

質疑応答：大型顧客の現状について

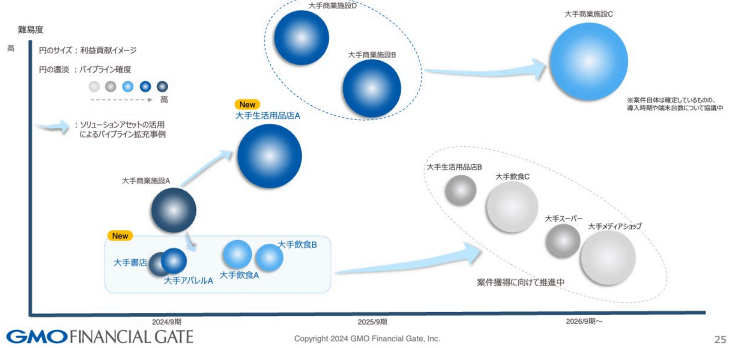
榎本：「2024年9月期第1四半期の決算説明会でご説明いただいた、第4四半期から稼働する大型顧客の現状を教えてください」というご質問です。

おそらく、大型商業施設Aの加盟店についてのご質問かと思われます。こちらは、オンスケジュールでプロジェクトを進めており、第4四半期と期末に向けてローンチできると考えています。ただし、本格的なリカーリングを中心とした業績貢献については来期以降とお考えください。

質疑応答：ソリューションアセットの開発について

4.4 ソリューションアセット活用によるパイプライン拡充 施策：1 2 3 4

Vertical戦略により培ったソリューションアセットの活用により、新規パイプラインを着実に積み上げ


難易度
高
円のサイズ：利益貢献イメージ
円の濃淡　：パイプライン確度
高
：ソリューションアセットの活用によるパイプライン拡充事例
大手商業施設D
大手商業施設B
大手商業施設C
※案件自体は確定しているものの、導入時期や端末台数について協議中
New
大手生活用品店A
大手商業施設A
New
大手書店
大手アパレルA
大手飲食A
大手飲食B
大手生活用品店B
大手飲食C
大手スーパー
大手メディアショップ
案件獲得に向けて推進中
2024/9期
2025/9期
2026/9期～
GMO FINANCIAL GATE
Copyright 2024 GMO Financial Gate, Inc.
25

榎本：「高難易度の案件におけるソリューションアセットの開発は、どの程度の時間がかかるものなのでしょうか？」というご質問です。

杉山：難易度によるのですが、提案から1年以上かかる案件が多いと考えています。お客さまのニーズも多岐にわたり、商業施設を多くお持ちのお客さまは、決算においてそれぞれ共通部分と個別部分がいろいろあります。その部分の整理も含めると、1年以上はかかると考えています。

Occurred on 2024-05-10, Published at 2024-05-15 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

GMOフィナンシャルゲート株式会社 2024年9月期第2四半期決算説明
youtu.be

Copyright © logmi All Rights Reserved.