

# GMO-FG IRイントロダクション

---

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証プライム市場 4051)

**GMO** FINANCIAL GATE

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

## 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

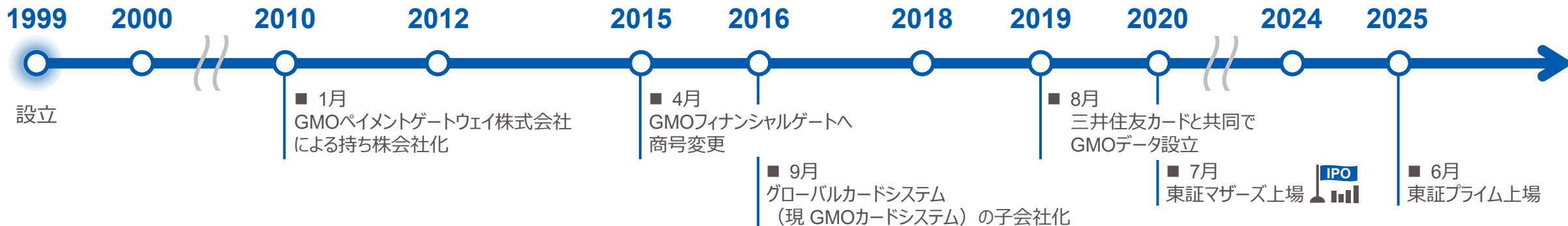
あらゆる業種業態のお客様の「決済という行為」を、もっと便利で簡単に、さらには事業に融合させることでより良い社会を創り出す。

当社はそれらを支援し、No.1 キャッシュレスプラットフォームを目指しています。



# 沿革

## 2010年GMOインターネットグループ入りし、成長を加速 2020年にIPO、2025年に東証プライム上場



決済  
センター

2000年1月

決済センター事業  
開始



アクワイア  
リング

2012年7月

包括代理事業  
提供開始



決済端末

2016年1月

決済端末  
提供開始

2018年1月

無人端末  
提供開始



端末レス

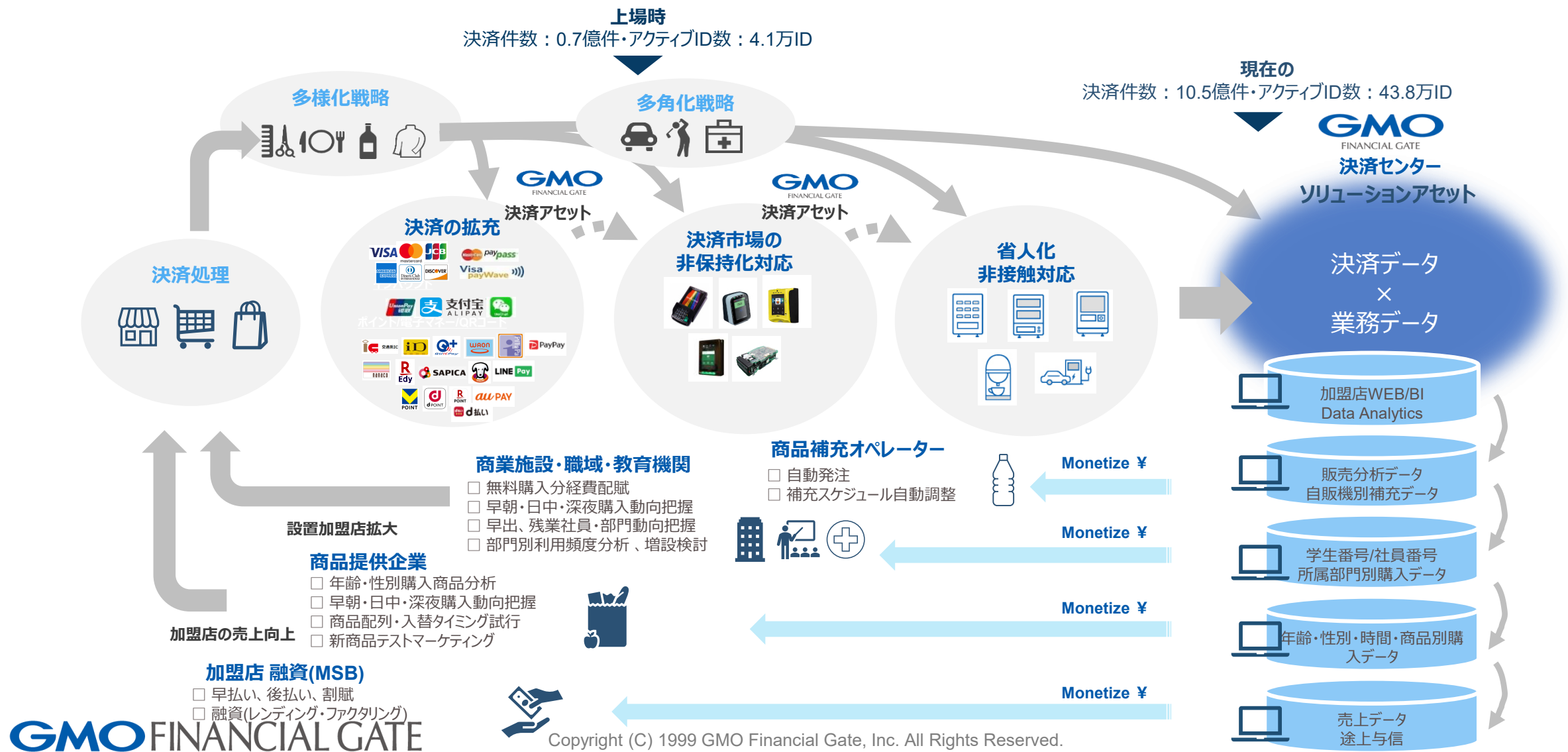
2024年5月

端末レス  
提供開始



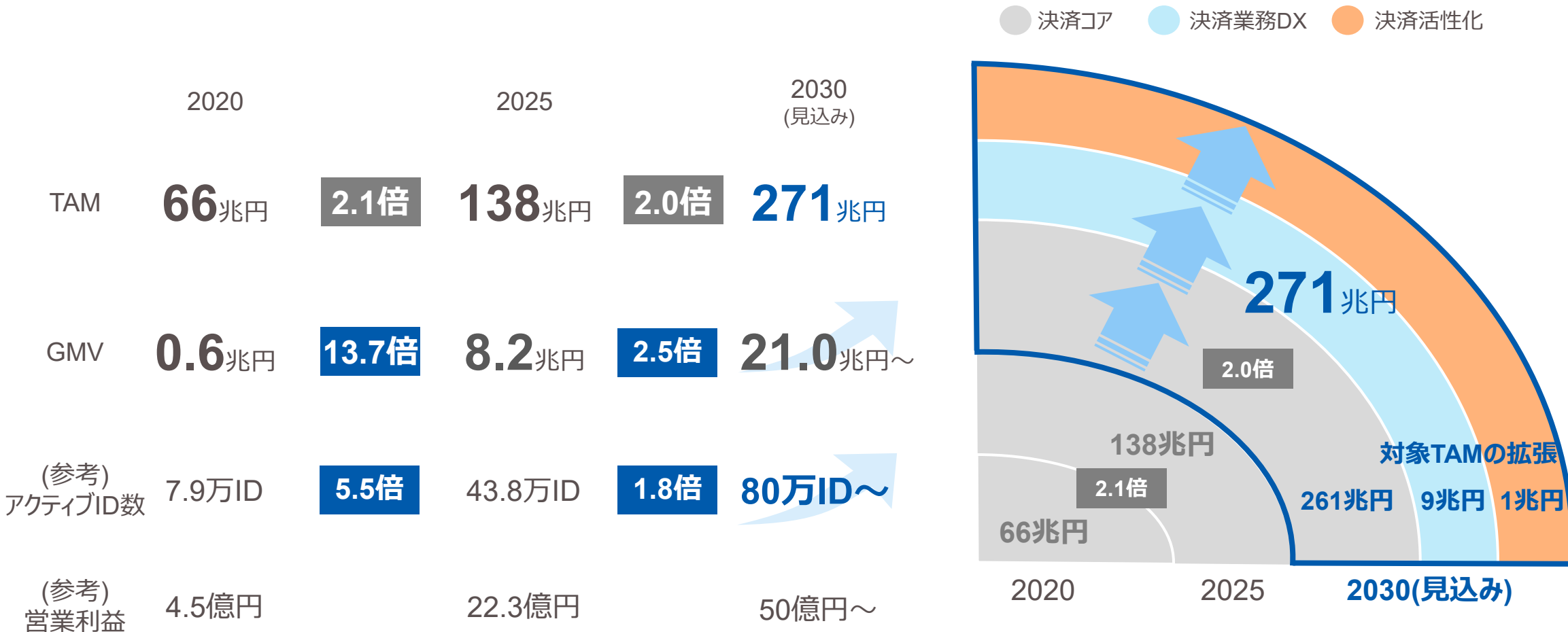
# 上場時(2019)におけるエコシステム構想

上場時ロードショーにてご説明したエコシステム構想は予定通り進捗。あらゆる決済シーンのアクティブIDが拡大。足元はより付加価値の高いソリューションアセット開発・提供に注力



# 利益成長に向けた対象TAMの拡張

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



参考資料：矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」、「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」、「デジタルマーケティング市場に関する調査(2024年)」、株式会社富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」に基づき当社作成

# 利益成長に向けたロードマップ

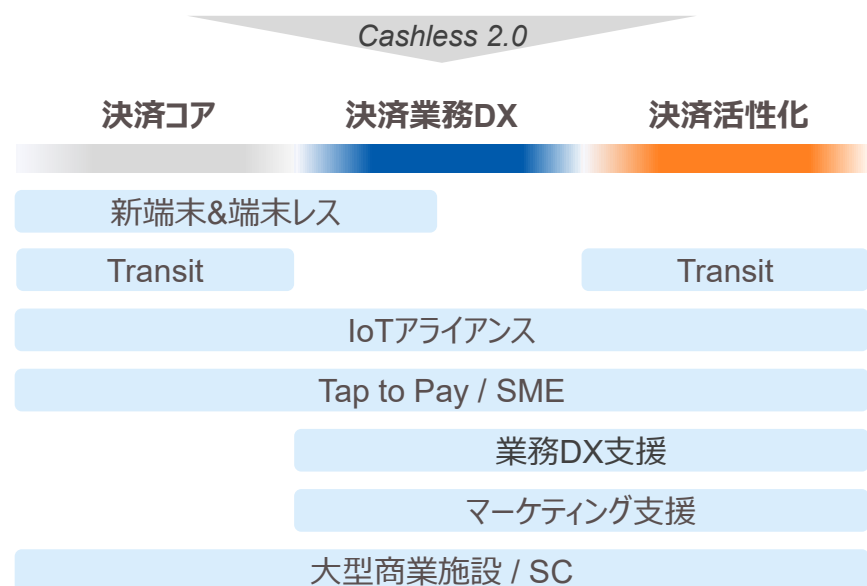
26年は営業利益28億円を計画。33年営業利益目標100億円に向けて前倒しで進捗

## 施策

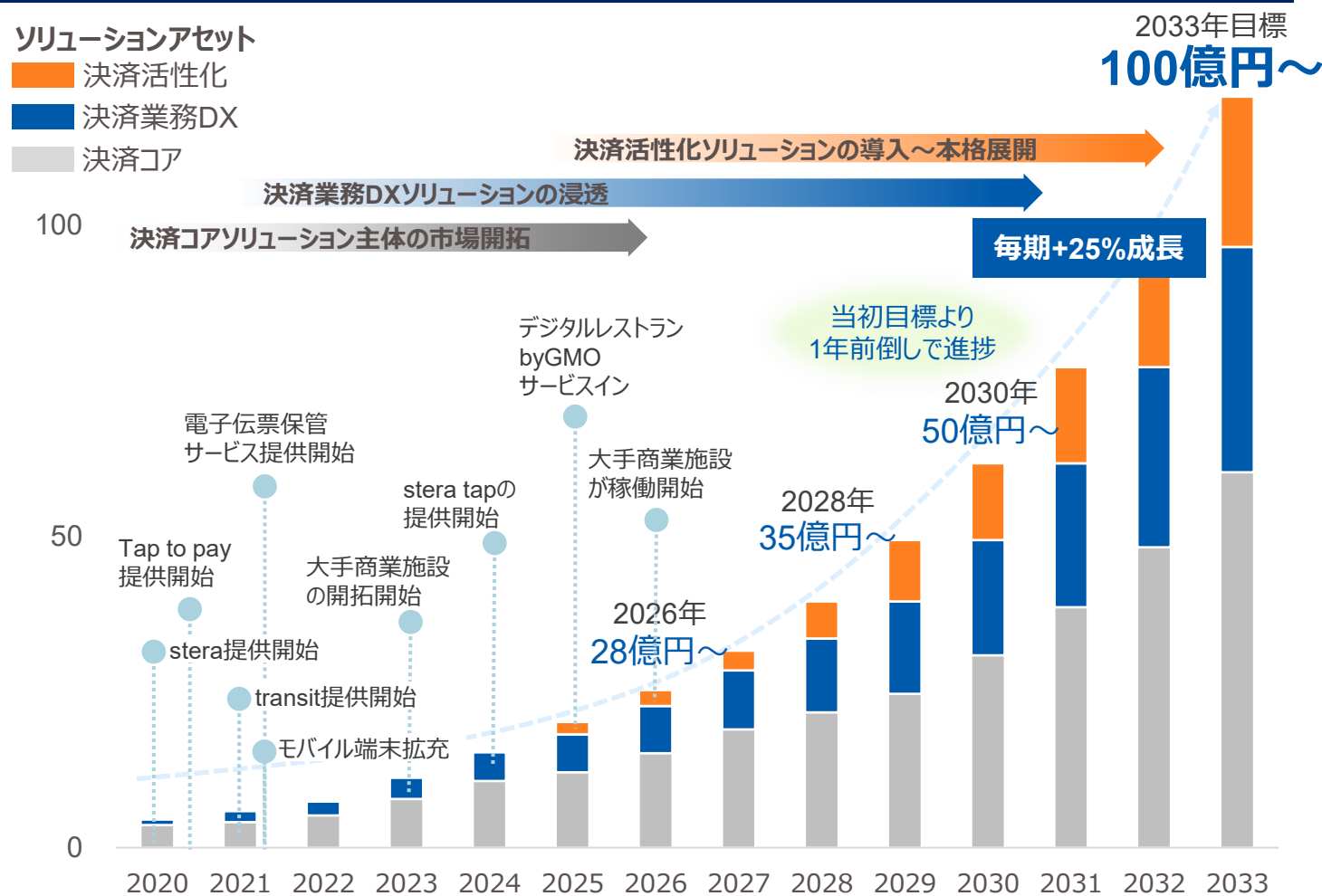
- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

事業戦略

中長期施策



## 営業利益 成長曲線



# エコシステムの拡大

Horizontal : 決済コア×ソリューションの横展開により着実にアクティブIDを積み上げ

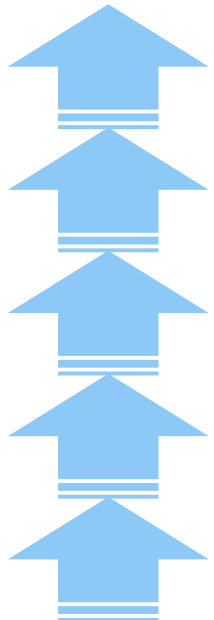
Vertical : 決済業務DX×決済活性化ニーズ対応を強化。エコシステム形成によるARPU向上

Vertical  
拡大  
(ARPU向上)

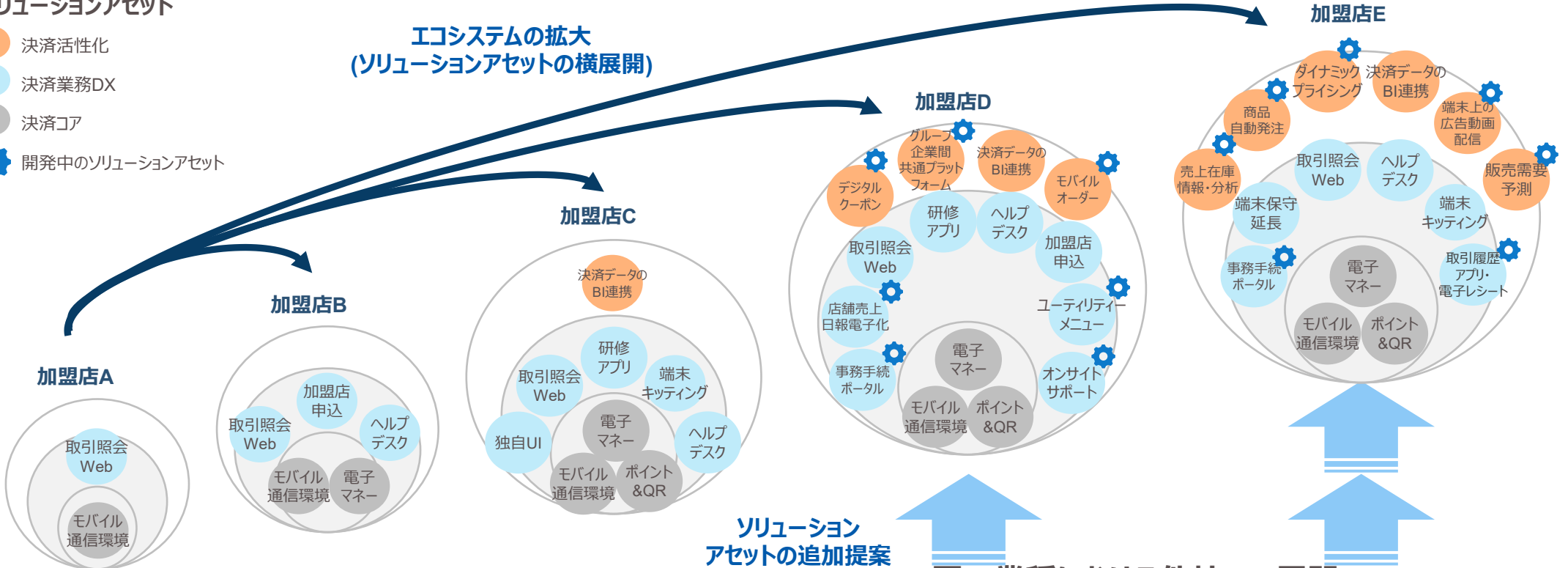
ソリューションアセット

- 決済活性化
- 決済業務DX
- 決済コア
- ⚙️ 開発中のソリューションアセット

エコシステムの拡大  
(ソリューションアセットの横展開)



業種毎のサービス拡充

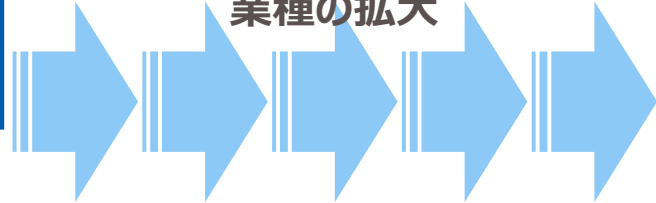


ソリューション  
アセットの追加提案

同一業種における他社への展開

&  
業種の拡大

Horizontal  
拡大  
(アクティブID拡大)



- |    |    |       |        |       |       |     |    |    |          |      |           |                      |          |         |             |
|----|----|-------|--------|-------|-------|-----|----|----|----------|------|-----------|----------------------|----------|---------|-------------|
| 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 | コンビニ | レンタカー・駐車場 | 飲料自販機・コピー・マシンのメンテナンス | 公共サービス機関 | スタジアム施設 | 大型商業施設 / SC |
|----|----|-------|--------|-------|-------|-----|----|----|----------|------|-----------|----------------------|----------|---------|-------------|

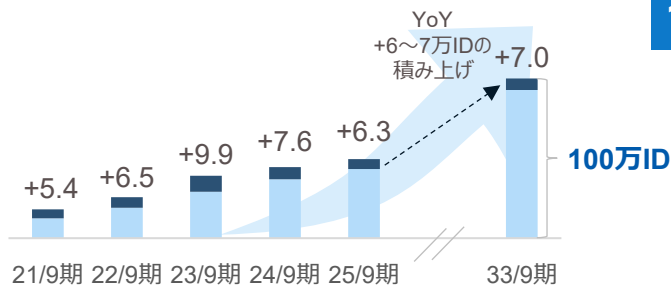
キャッシュレスプラットフォーム

①アクティブID ②決済センター ③決済代行

# トラックレコードに裏打ちされた利益成長サイクル

中長期・営業利益目標の達成に向け、3つのKPIは順調に推移

33/9期時点  
100万アクティブID  
の達成

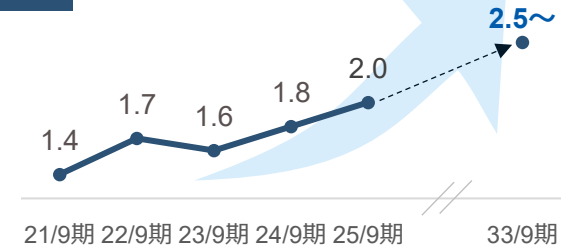


- ・ 大口加盟店の継続的な獲得
- ・ ターゲットとする業種業態に適したアライアンスの拡充
- ・ SME領域のベストレンド底上げ

1 アクティブID数

2 リカーリングARPU

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

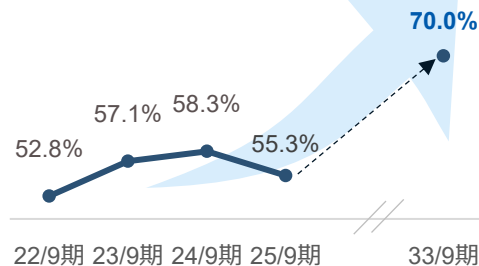


- ・ 大口加盟店に対するアカウントプラン強化
- ・ 決済周辺事業への展開(決済業務DX、決済活性化)
- ・ 高稼働加盟店の獲得

3 利益率向上

リカーリング型粗利率  
70%以上

への段階的な引き上げ



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



# インベストメント・ハイライト

## 01 GMOフィナンシャルゲート（連結）の現状\*1

売上収益 <b>179億円</b>	営業利益 <b>22億円</b>
アクティブID数 <b>43.8万ID</b>	ARPU <b>2.0万円</b>
決済処理件数 <b>10億件</b>	決済処理金額 <b>8.2兆円</b>

(\*1) 2025年9月期末時点

## 将来目指すKPI

02  2033年までに アクティブID数 <b>100万+α</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 新アライアンス構想： Visa様・三井住友カード様との協働により、 新たなアライアンス構想を実現</li><li>✓ IoT領域： キャッシュレス未開拓市場における 戦略的展開の加速</li></ul>
03  2033年までに ARPU <b>2.5万円</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プラント・オペレーション： 上場時の構想より事業展開は順調に進捗 今後はデータマネタイズへ</li><li>✓ エコシステム： 業態別のサービスラインナップを形成し、 ソリューションアセット展開を加速</li><li>✓ バリュープロポジション： 経営マネジメントを起点に経営ニーズを把握、 要件定義から実現まで伴走</li></ul>



# インベストメント・ハイライト

## 01 GMOフィナンシャルゲート（連結）の現状\*1

売上収益 <b>179億円</b>	営業利益 <b>22億円</b>
アクティブID数 <b>43.8万ID</b>	ARPU <b>2.0万円</b>
決済処理件数 <b>10億件</b>	決済処理金額 <b>8.2兆円</b>

(\*1) 2025年9月期末時点

## 将来目指すKPI

02  2033年までに アクティブID数 <b>100万+α</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 新アライアンス構想： Visa様・三井住友カード様との協働により、 新たなアライアンス構想を実現</li><li>✓ IoT領域： キャッシュレス未開拓市場における 戦略的展開の加速</li></ul>
03  2033年までに ARPU <b>2.5万円</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プラント・オペレーション： 上場時の構想より事業展開は順調に進捗 今後はデータマネタイズへ</li><li>✓ エコシステム： 業態別のサービスラインナップを形成し、 ソリューションアセット展開を加速</li><li>✓ バリュープロポジション： 経営マネジメントを起点に経営ニーズを把握、 要件定義から実現まで伴走</li></ul>

# 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

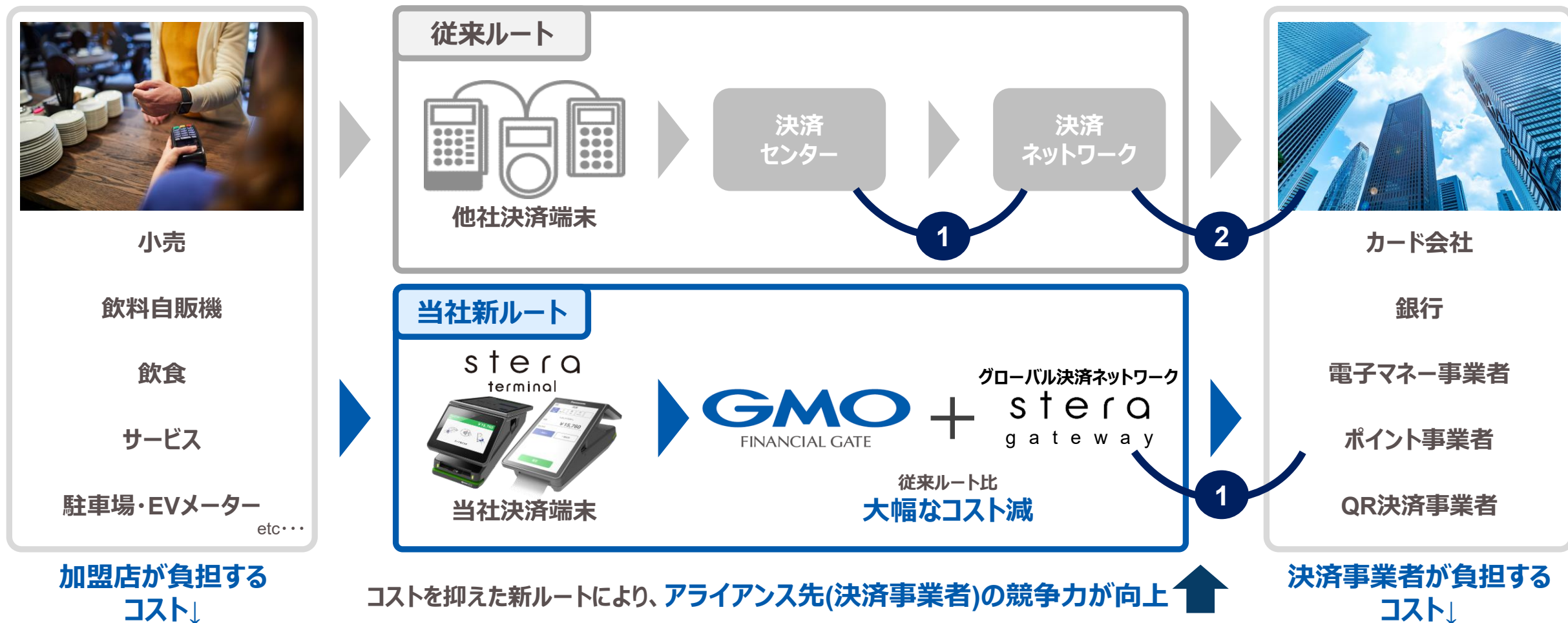


# 決済ボリューム拡大施策

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

加盟店

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





# インベストメント・ハイライト

## 01 GMOフィナンシャルゲート（連結）の現状\*1

売上収益 <b>179億円</b>	営業利益 <b>22億円</b>
アクティブID数 <b>43.8万ID</b>	ARPU <b>2.0万円</b>
決済処理件数 <b>10億件</b>	決済処理金額 <b>8.2兆円</b>

(\*1) 2025年9月期末時点

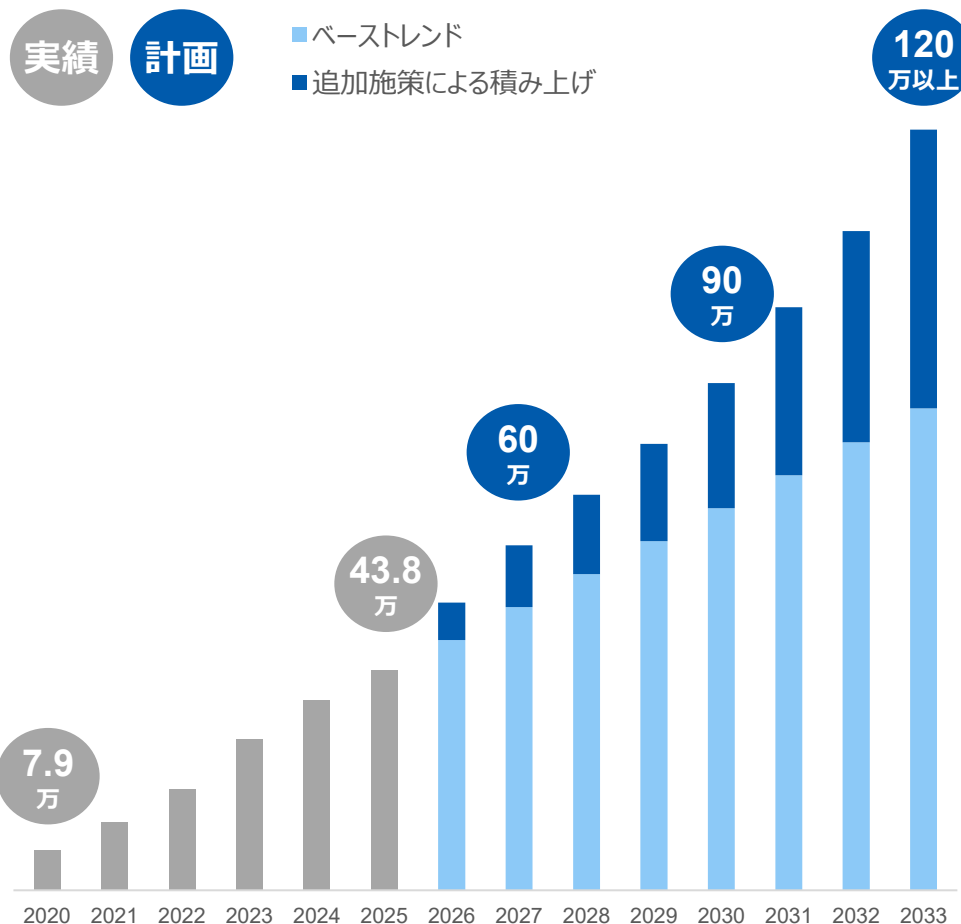
## 将来目指すKPI

02  2033年までに アクティブID数 <b>100万+α</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 新アライアンス構想： Visa様・三井住友カード様との協働により、 新たなアライアンス構想を実現</li><li>✓ IoT領域： キャッシュレス未開拓市場における 戦略的展開の加速</li></ul>
03  2033年までに ARPU <b>2.5万円</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プラント・オペレーション： 上場時の構想より事業展開は順調に進捗 今後はデータマネタイズへ</li><li>✓ エコシステム： 業態別のサービスラインナップを形成し、 ソリューションアセット展開を加速</li><li>✓ バリュープロポジション： 経営マネジメントを起点に経営ニーズを把握、 要件定義から実現まで伴走</li></ul>

# アクティブID数の拡大ポテンシャル

2033年までにアクティブID数を120万以上積み上げるべく、アクティビティを開始  
注力カテゴリごとの戦略的アプローチにより、ID獲得を加速度的に推進

## アクティブID数の積み上げイメージ



## ID獲得方針

カテゴリ	獲得方針	ID数最大ポテンシャル
1 大手企業グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界トップの大手商業施設、大手鉄道事業者への導入実績を突破口に、ソリューション開発を継続し、業界全体へスケール</li> </ul>	20万
2 IoT	<ul style="list-style-type: none"> <li>セルフレジ : スーパー、ドラッグストア、ファストフードでの導入加速</li> <li>コインパーキング : 広大な市場の更なる獲得</li> </ul>	20万
3 カード会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>Visa、三井住友カードとの協働によるノウハウの展開</li> </ul>	50万
4 端末レス	<ul style="list-style-type: none"> <li>宅配、テーブルオーダーなど現場ニーズに最適化し、効率的に展開</li> </ul>	30万
5 モバイルPOSベンダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>中規模 : stera packのパッケージ商品</li> <li>小規模 : ロングテール領域における効率的な展開</li> </ul>	40万

合計160万



# インベストメント・ハイライト

## 01 GMOフィナンシャルゲート（連結）の現状\*1

売上収益 <b>179億円</b>	営業利益 <b>22億円</b>
アクティブID数 <b>43.8万ID</b>	ARPU <b>2.0万円</b>
決済処理件数 <b>10億件</b>	決済処理金額 <b>8.2兆円</b>

(\*1) 2025年9月期末時点

## 将来目指すKPI

02  2033年までに アクティブID数 <b>100万+α</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 新アライアンス構想： Visa様・三井住友カード様との協働により、 新たなアライアンス構想を実現</li><li>✓ IoT領域： キャッシュレス未開拓市場における 戦略的展開の加速</li></ul>
03  2033年までに ARPU <b>2.5万円</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プラント・オペレーション： 上場時の構想より事業展開は順調に進捗 今後はデータマネタイズへ</li><li>✓ エコシステム： 業態別のサービスラインナップを形成し、 ソリューションアセット展開を加速</li><li>✓ バリュープロポジション： 経営マネジメントを起点に経営ニーズを把握、 要件定義から実現まで伴走</li></ul>

# Win-Winエコシステムの形成

決済業務DX、決済活性化を通じて、小売業態が抱える課題である標準化・省人化・売上拡大をサポートし、共に成長を実現

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化

## スーパー

## 生活用品店

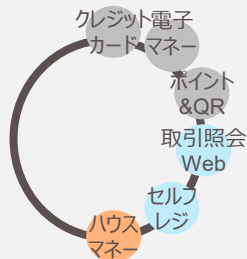
## 大型商業施設(大手企業グループ)

### エコシステム

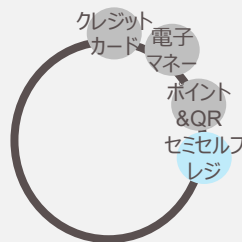
Before



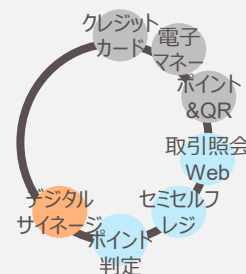
After



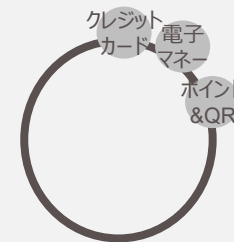
Before



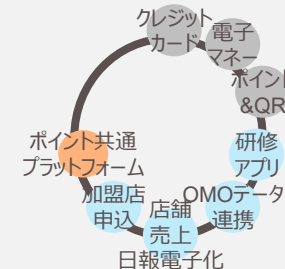
After



Before

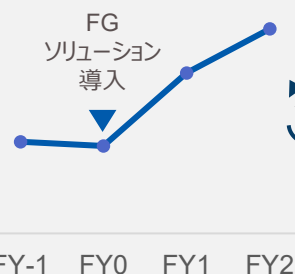


After



### 導入前後の 定量効果

加盟店売上高



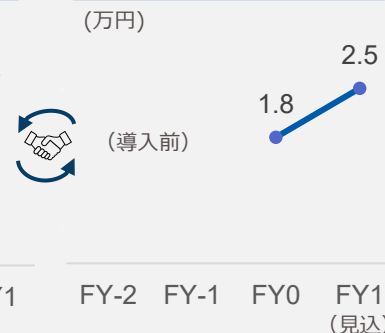
FG ARPU (万円)



加盟店売上高



FG ARPU (万円)



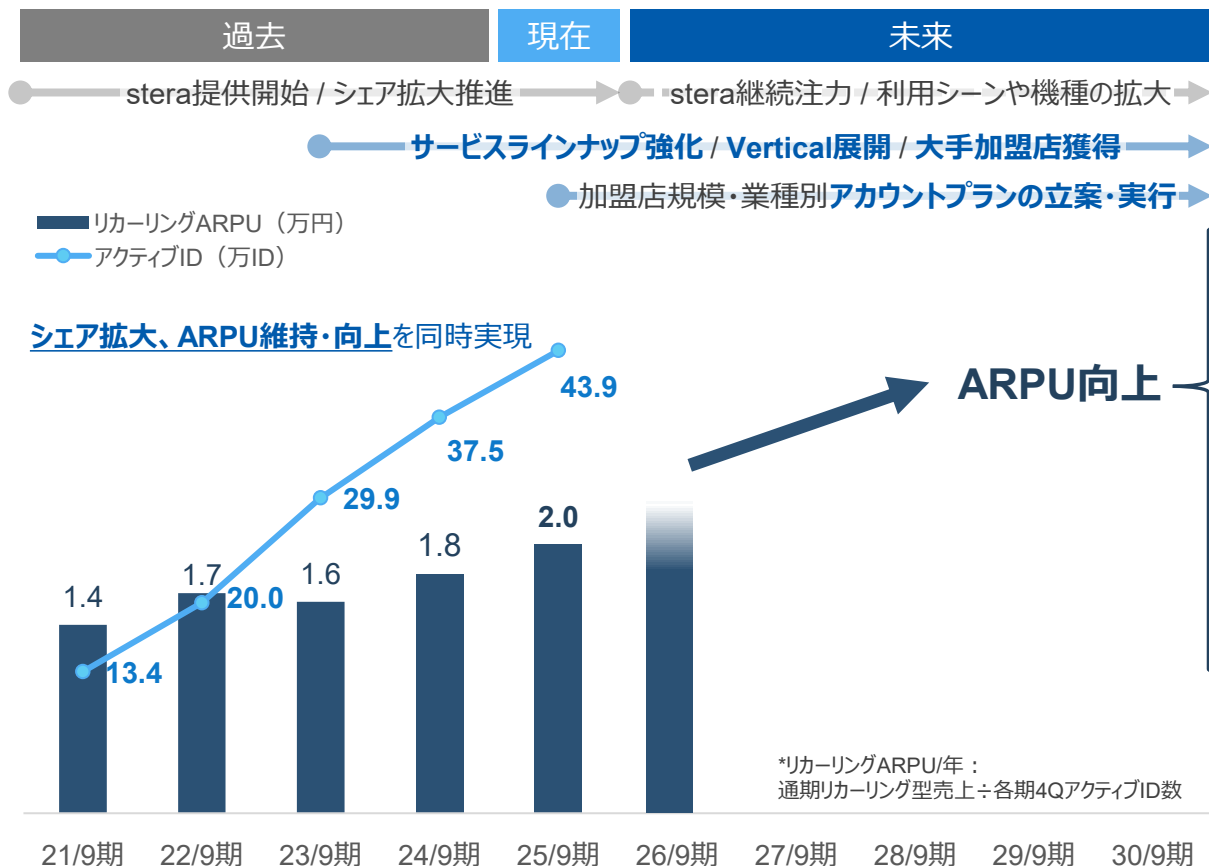
(今年度より順次稼働予定)

## 25年9月期のARR\*は継続拡大。大手企業グループに対するVertical×Horizontal施策を推進し、26年9月期以降もARPU向上を見込む

$$\text{ARR} = \text{アクティブID数} \times \text{ARPU}$$

\*ARR：Annual Recurring Revenue(年間リカーリング型売上)

### リカーリングARPU/年 推移\*



シェア拡大、ARPU維持・向上を同時実現

ARPU向上

### ARPU向上施策

**ARPU向上** リカーリングARPU: **2~3万円**

- Vertical × Horizontalにより、更なるアクティブID数増加とARPU向上を目指す (詳細は次ページ以降参照)

約2倍のリカーリングARPU

**ARPU維持** リカーリングARPU: **1~1.5万円**

- サブスクリプションモデルのパッケージ商品提供を拡充
- 稼働率の高い小~中規模加盟店をターゲティング

## Cashless Platform × 豊富なIT人財で経営課題へアプローチ 高確度で案件獲得を実現

01



### 構想・要件整理から伴走

- 経営課題の把握
- 業務要件・システム要件の具体化
- 他社がRFPを受領する間から支援

02



### 柔軟な対応力で受注・導入を実現

- 要件へ柔軟対応・精緻化
- GMO-FGソリューションの組み込み



03



### 他社より有利な立場で追加提案へ

- To-Beモデルのリリース
- 追加提案・他領域への展開

## 価値を支えるGMO-FGの強み



### Cashless Platform

多様な決済・サービスに  
接続可能なプラットフォーム



### 豊富なIT人材

構想から開発・導入まで  
対応できる組織耐性






### 継続提案による拡張力

追加提案・横展開に  
つなげる顧客深耕力

# バリュープロポジション②：Win-Winエコシステム インベストメントハイライト：01 | 02 | 03

加盟店課題を解決すべく、段階的に当社ソリューションを追加提案  
 加盟店売上と当社ARPUがともに成長するWin-Winのエコシステムを形成

## 加盟店課題の解決および当社ソリューションの拡充（加盟店Aの例）

Phase1：キャッシュレスニーズ（2021～）	Phase2：省人化ニーズ（2022～）	Phase3：データ活用・DX（現在～）
		
<p><b>背景</b>    キャッシュレス決済普及</p> <p><b>提案</b>    有人決済端末導入</p> <p><b>価値</b>    低コスト決済の実現 POS連携によるDX基盤構築</p>	<p><b>背景</b>    人件費高騰・感染症対策</p> <p><b>提案</b>    セルフレジ導入</p> <p><b>価値</b>    回転率向上・人手補完 感染拡大防止 接客人員の増員</p>	<p><b>背景</b>    店舗運営の高度化ニーズ</p> <p><b>提案</b>    加盟店様と協議中</p> <p><b>価値</b>    加盟店様と協議中</p>

## 加盟店売上とARPUの同時成長

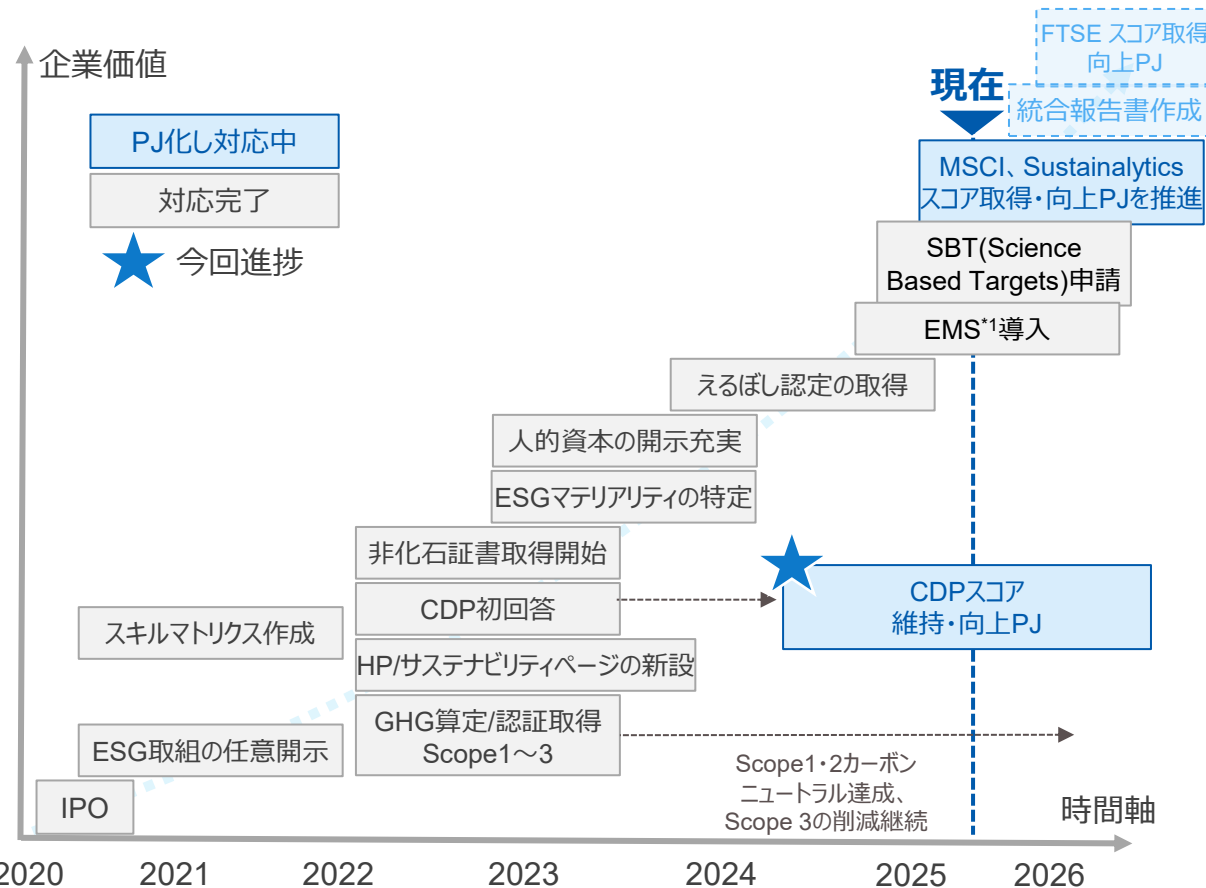


# ESGに関する取り組み

# ESG対応の高度化

SBTi認証取得し、CDPスコアがBからA-へ向上するなど着実に高度化が進捗  
2050年カーボンニュートラルに向けて、各アクション推進を継続

## ESG対応ロードマップ



(\*1) Environmental Management Systemの略。経営において自主的に環境保全に関する取組を進めるにあたり、環境に関する方針や目標を自ら設定し、実証できるようにする仕組みの構築を目的としたもの

## 今後の主要 To-Do

### CDPスコア向上PJを継続

- 当社として初めて気候変動「A-」評価を獲得。A-を維持するだけでなく、最上位のA評価獲得を目指す

### MSCI、Sustainalyticsスコア取得・向上PJを推進

- 将来的な指数組み込みを目指し、ESG評価機関対応(MSCI、Sustainalytics)からのアドバイスを基に改善を継続

### EMS\*1の運用継続

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

# ESG/マテリアリティ/CDPスコアA-獲得

サステナビリティに関する取組が認められ、初めてCDPスコア「A-」を獲得。

		マテリアリティの特定	
		マテリアリティ(重要課題)	SDGsへの貢献
社会的責任	1	インフラ・セキュリティ 安心・安全な対面キャッシュレス決済インフラの提供	11 住み続けられるまちづくりを
	2	脱炭素・環境 環境負荷に配慮した決済端末の提供	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナーシップで目標を達成しよう
	3	ビジネス・イノベーション 技術先進性を取り入れたキャッシュレス化の促進	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
経営体制	4	人財・人権 高い専門性を有する人財確保と育成投資の強化	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を實現しよう
	5	ガバナンス 公明正大なガバナンス体制の構築	16 平和と公正をすべての人に

## CDP気候変動スコア「A-」を獲得

### CDPとは

温暖化対策を調査している国際NGO。世界の主要上場企業を対象に、温室効果ガスの排出や気候変動による事業リスク・機会などの質問書を年1回送付し、その回答をもとに企業の気候変動問題への対応を評価。

気候変動スコアの評価はA、A-、B、B-、C、C-、D、D-の8段階

### CDPスコア



- 「A-」スコアは**リーダーシップレベル**とされ、「環境問題に対するベストプラクティスを実践している」と評価されたことを示すものです
- 当社が属する業種平均、アジア地域平均、並びに世界全体平均がいずれも「C」にとどまる中、これまでの「B」評価からさらにステップアップし、初めて「A-」スコアを獲得しました
- 今後もさらなる開示情報の充実に努め、最高ランクである「A」スコアの獲得を目指します



- 「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」は、気候変動に対するサプライチェーン全体への働きかけが特に優れている企業として**最高評価**を受けたことを示すものです
- ガバナンス、目標、スコープ3（サプライチェーン排出量）、およびバリューチェーンエンゲージメントの4項目が高く評価され、回答企業の上位数%のみが選定される「リーダー・ボード」に選出されました
- 今後もサプライヤーとの協働をさらに深め、サプライチェーン全体での脱炭素化・環境負荷低減を推進します

# サステナビリティ/トピックス

## SBTiより2030年までに2021年対比でCO<sub>2</sub>排出55%削減目標及び2050年のネットゼロ目標の認定を取得

### SBTiとは

SBTi(Science Based Targets initiative)気候変動対策における科学的目標の設定を推進する国際的団体。

2050年のネットゼロ目標の認定を受けているのは日本で90社\*1のみ。



### 認定された目標



認定取得の単位は、GMO-PG連結会社全体およびGMO-FG連結会社全体

**Scope1:** 企業が自ら排出するGHG排出量。

**Scope2:** 購入した電力・熱等の間接的なGHG排出量。

**Scope3:** サプライチェーン由来の間接的GHG排出量。GMO-PG連結およびGMO-FG連結の短期目標では、Scope3の大半を占める決済端末製品にかかわる、購入した商品・サービス(カテゴリ1)および、販売した製品の使用(カテゴリ11)が該当。

**実質ゼロ:** Scope1・2の排出量を再生可能エネルギーの導入などにより限りなく削減し、実質的な排出が発生しない状態。

**ネットゼロ:** Scope1・2・3の排出量を合計で90%以上削減し、残余排出量を除去により中和した状態。

(\*1) 2025年8月現在。当社調べ

# 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CO<sub>2</sub>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(リファーマッシュ端末)として再利用** など
- サプライチェーン推進部を新設、決済端末やロール紙等の**サプライチェーンマネジメントの強化**を目指す
- CO<sub>2</sub>排出量精緻化のため、取引先との**エンゲージメントを強化**

### 「E」関連データ

#### 当社サプライチェーン

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

サプライチェーンCO <sub>2</sub> 排出量	2022/9期	2023/9期	2024/9期	2025/9期
SCOPE 1 (t-CO <sub>2</sub> )	0	0	0	0
SCOPE 2 (t-CO <sub>2</sub> )	105	0	0	算定中
SCOPE 3 (t-CO <sub>2</sub> )	13,927	19,501	17,616	算定中
SCOPE 1・2の 電力使用量 (kwh)	231,210	200,949	206,963	算定中

\*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

\*SCOPE 1, 2, 3は第三者検証機関によるデータ検証を継続的に実施

\*SCOPE 2の電力使用量に相応する再生エネルギーを利用することで、実質100%の再エネ化を実現

\*SCOPE 3(カテゴリ1~11、カテゴリ上流と下流)は当社サステナビリティページ(ESG関連データ)にて公開

<https://gmo-fg.com/sustainability/esg-data/index.html>

# 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\*1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

## 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

(\*1) 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

## 「S」関連データ

	2021/9期	2022/9期	2023/9期	2024/9期	2025/9期
パートナー数	102人	124人	148人	161人	148人
(内訳) 従業員パートナー数	81人	96人	108人	123人	123人
(内訳) 臨時雇用パートナー数	21人	28人	40人	38人	25人
従業員パートナーにおける女性比率	29.8%	22.8%	32.4%	29.8%	30.8%
管理職パートナーにおける女性比率	10.5%	14.3%	13.6%	11.5%	4.7%
平均勤続年数	3.7年	3.6年	3.8年	3.7年	3.9年
平均年齢	39.9歳	40.9歳	42.7歳	39.9歳	39.7歳
離職率	10.2%	9.5%	4.6%	6.5%	11.1%
一人当たり研修時間	—	—	13.6時間	40.9時間	29.2時間

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

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

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

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

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

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



# Governance/ガバナンス

## テクノロジーと金融バックグラウンドを軸にしたガバナンス体制を構築

### 業務執行取締役

#### 杉山 憲太郎／代表取締役社長

システム業界にて14年間、金融業界のクライアントに従事。2014年よりGMO-PGを経て、2017年5月にGMO-FG入社。12月に代表取締役社長に就任



#### 青山 明生／取締役 ソリューションパートナー本部本部長

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



#### 福田 知修／取締役 ITプラットフォーム本部本部長

システム業界にて18年間、金融業界のクライアントに従事。2019年9月GMO-FG入社、2020年12月に取締役に就任、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（監査等委員）

法曹業界にて15年間、弁護士業務に従事。2019年9月社外取締役に就任(当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を的確かつ公正に遂行できる知識及び経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



#### 浅山 理恵／社外取締役（監査等委員）

大手銀行グループにて36年間、金融関連業務に従事。2021年12月社外取締役に就任(ダイバーシティの推進や一般事業会社の取締役副社長としての経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



#### 長澤 孝吉／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて36年間、金融・流通業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)2019年8月よりGMOデータ監査役を兼任



#### 小澤 哲／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて46年間、企業経営並びに銀行業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)



表記の定義：GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート、GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ  
\*2025年12月31日時点における在籍役員について記載

# 役員スキルマトリックス

企業価値向上に資する人財を役員として選任。監査等委員設置会社への移行とともに特別委員会を新設。ガバナンス体制の更なる強化に取り組む

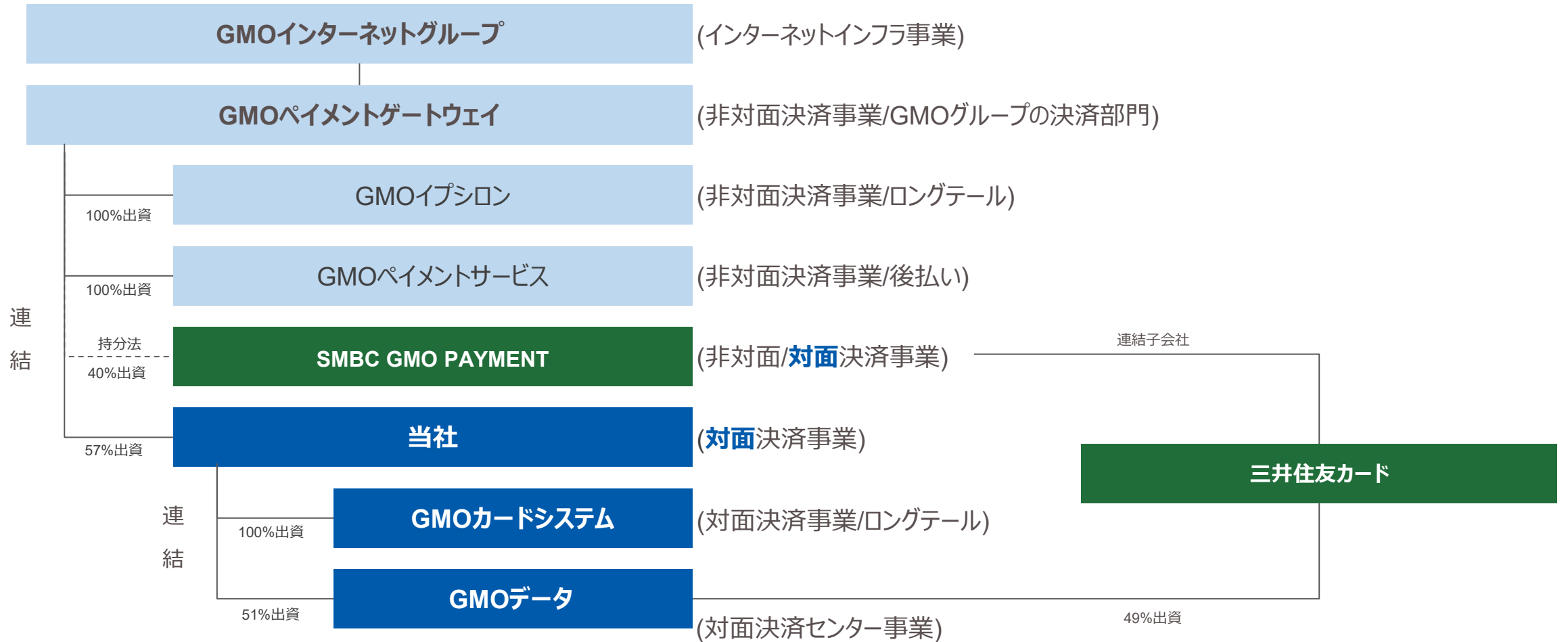
氏名 <sup>*1</sup>	杉山 憲太郎	青山 明生	福田 知修	玉井 伯樹	小出 達也	嶋村 那生 社外 独立役員	浅山 理恵 社外 独立役員	長澤 孝吉 社外 独立役員	小澤 哲 社外 独立役員
役職名	代表取締役社長	取締役 ソリューションパートナー本部 本部長	取締役 ITプラットフォーム本部 本部長	取締役 コーポレートサポート本部 本部長	取締役	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)
GMOイズム <sup>*2</sup> の実践	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●					●		●
システム・セキュリティ			●						
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				●		●	●		

(\*1) 2025年12月31日時点における在籍役員について記載



(\*2) 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

# 関係会社一覧

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 (東証プライム市場 4051)
- 設立年月 1999年9月
- 所在地 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル (受付7階)
- 資本金 1,638百万円 (2025年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
  - 社外取締役 長澤 孝吉
  - 社外取締役 小澤 哲
- 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- 連結子会社
  - GMOカードシステム株式会社 持分100% 
  - GMOデータ株式会社 持分51.0% (三井住友カード(株)49.0%) 
- 事業内容 クレジットカード、デビットカード、電子マネー等のキャッシュレス決済インフラ提供事業



据置決済型端末



モバイル決済型端末



組込型決済端末



加盟店POS端末



端末レス

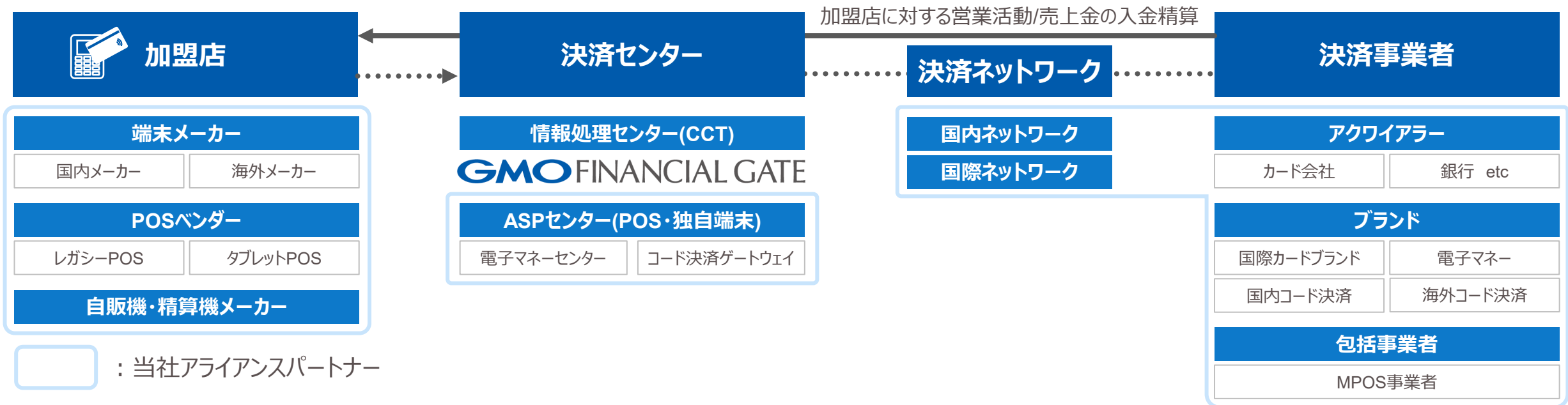
# Appendix

# 当社の事業領域

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	EC決済(端末は基本不要)
ネットワーク 電文 レギュレーション	対面特有	EC特有

# 対面キャッシュレス決済におけるプレーヤー



## 当社マネタイズポイント

←.....イニシャル売上.....→

←.....ストック売上.....→  
 ※決済端末稼働～当社センター接続

←.....フィー売上.....→  
 ※契約形態次第ではストック売上に計上  
 ※除ロール紙販売

←.....スプレッド売上.....→

# steraラインアップの拡充

従来型のstandardに加えて、2024年にunit及びmobileをリリース  
想定利用シーンが広がることで、自社競合を起こさない端末展開の加速が可能に



stera  
terminal  
unit

レジなど無人機への組込型  
ほぼ全てのPOSレジに対応



stera  
terminal  
standard

従来機種は旗艦  
モデルとして販売継続



stera  
terminal  
mobile

国内最小クラスの  
モバイル型端末



セルフレジ



KIOSK

利用シーンの拡大



対面レジ

利用シーンの拡大



カートPOS

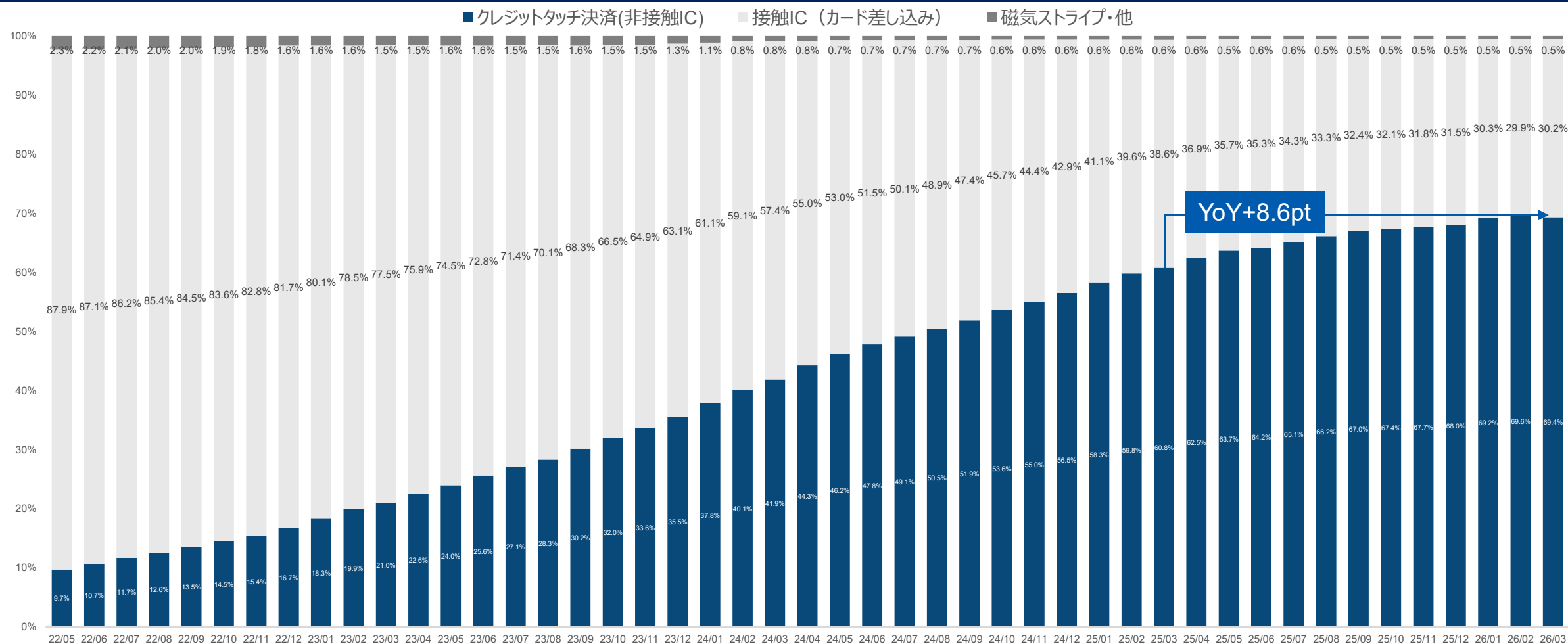


接客決済

# クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

当社センター処理における、クレジットタッチ決済比率は60%台後半へ到達し、更に拡大中  
利便性の認知拡大が今後のモビリティ、IoT、端末レス決済領域での普及を後押し

当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



# 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に販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 端末価格×販売台数               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 約10種類超の端末ラインナップ</li> <li>✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々</li> </ul> </li> </ul>
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 開発案件数×受注金額               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オナー・メイト開発のため、規模や利益率は様々</li> </ul> </li> </ul>
ストック	内容	
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 契約数×サービス単価               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯</li> </ul> </li> </ul>
ポイント&QR	ポイント・QR決済利用を希望される加盟店へ当社決済アプリを提供することで得られる月額固定売上	
モバイル端末	屋外環境等で利用されるモバイル決済端末を加盟店へレンタルすることで得られる月額固定売上	
モバイル通信	モバイル決済端末の利用に必要なデータSIMを提供すること得られる月額利用売上	
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 契約数×月額固定料金               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金(経済条件)は様々</li> </ul> </li> </ul>
決済処理 (月額固定契約)	カード会社や加盟店との月額固定契約に応じて得られる処理料売上 ※通常はフィー売上(決済処理売上)で計上されるが、月額固定契約の特性によりストック売上として計上	

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

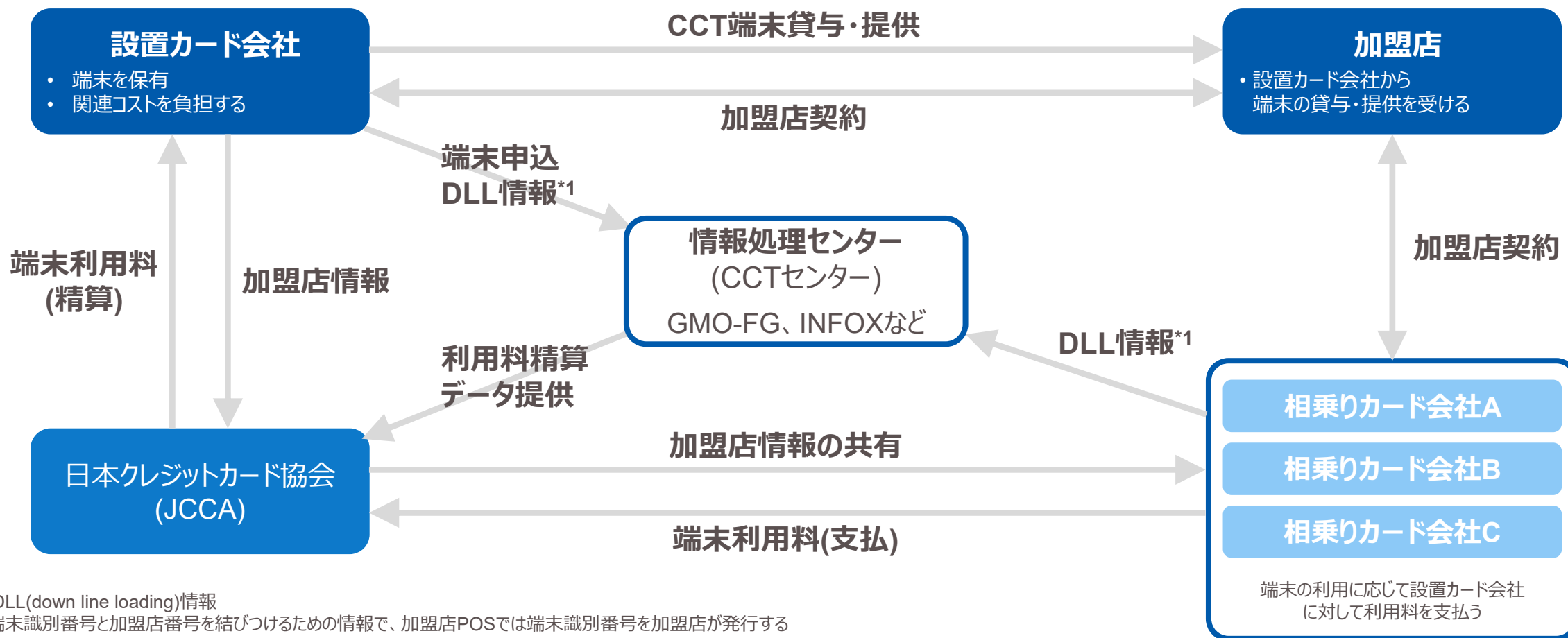
# 品目別売上の内容 ②

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 決済処理件数×処理単価</li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり3円程度</li> </ul>
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 受注数量×ロール紙単価</li> <li>✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの凡そ130～200円程度</li> </ul>
電子伝票保管	電子的に伝票を保管するオプションサービス、契約対象の決済処理件数に応じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 契約対象決済処理件数×処理単価</li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり1円程度</li> </ul>
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率 ( <math>\alpha</math> ) を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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 + <math>\alpha</math> = 加盟店手数料率)を以って 加盟店を開拓</li> </ul>	<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>

# CCT(共同利用端末) について

## CCT(Credit Center Terminal)

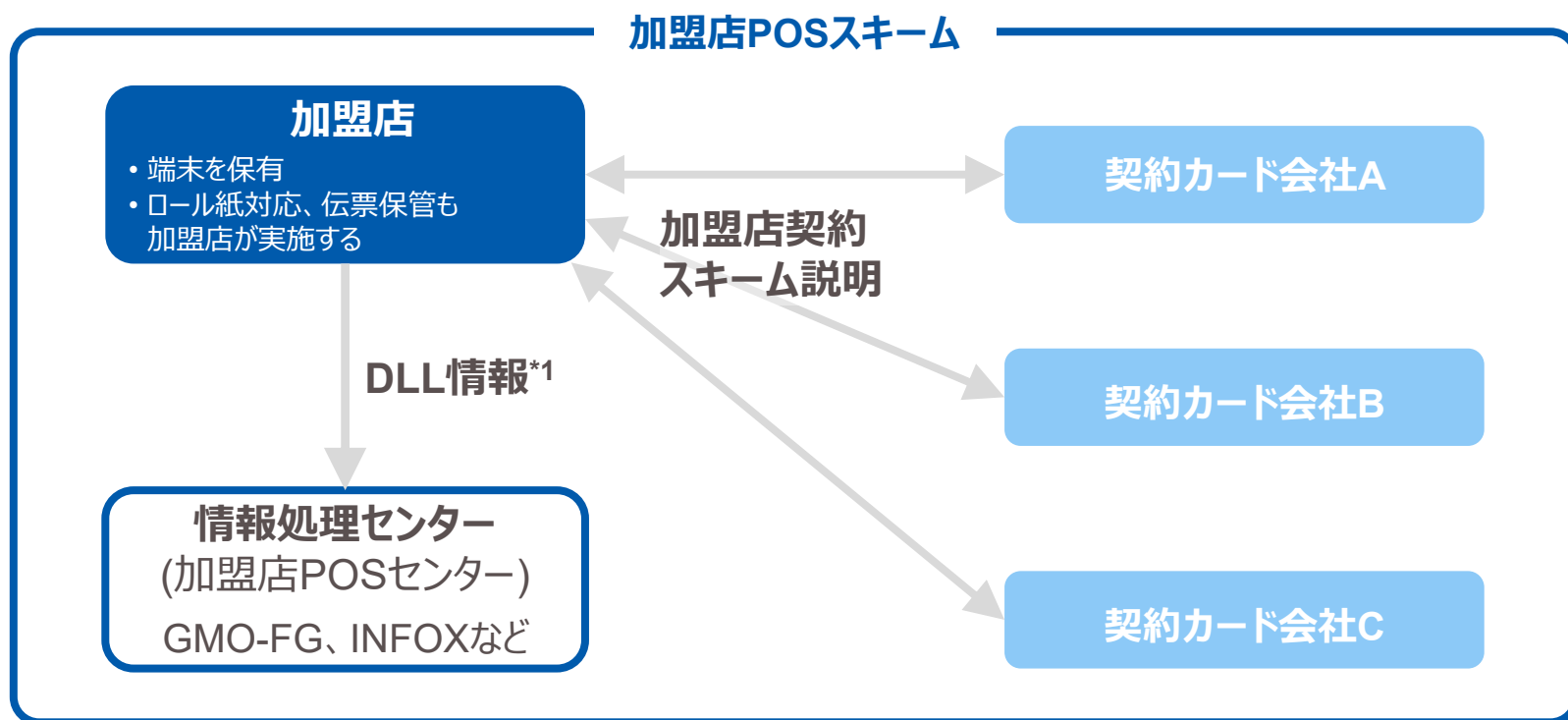
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。  
JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。  
複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



# 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



日本クレジットカード協会  
(JCCA)

\*1: 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で、加盟店POSでは端末識別番号を加盟店が発行する

# 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

ストック

フィー

スプレッド

イニシャル

## 2 包括加盟店契約 ※中小規模加盟店中心



当社収益

ストック

フィー

スプレッド

イニシャル

# 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	
	イニシャル	ストック	フィー	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	○	○	○ <sup>*1</sup>	○
共通ポイント機能	○	○	○ <sup>*1</sup>	—
ハウスポイント・ハウス電子マネー機能	○	○	○ <sup>*1</sup>	—
免税機能	○	○	○ <sup>*1</sup>	—

(\*1) 当社の処理センターを経由しないため、手数料は発生しませんが、取引に付随して消費されるロール紙が手数料収入の増加に寄与します

# 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



## 電子マネー決済



## QRコード決済



## J-debit決済



## ハウスポイント・ハウス電子マネー



## 共通ポイント機能



## 免税機能



## 据置型決済端末



## モバイル決済型端末



## 組込型決済型端末



## 加盟店POS端末



## 端末レス

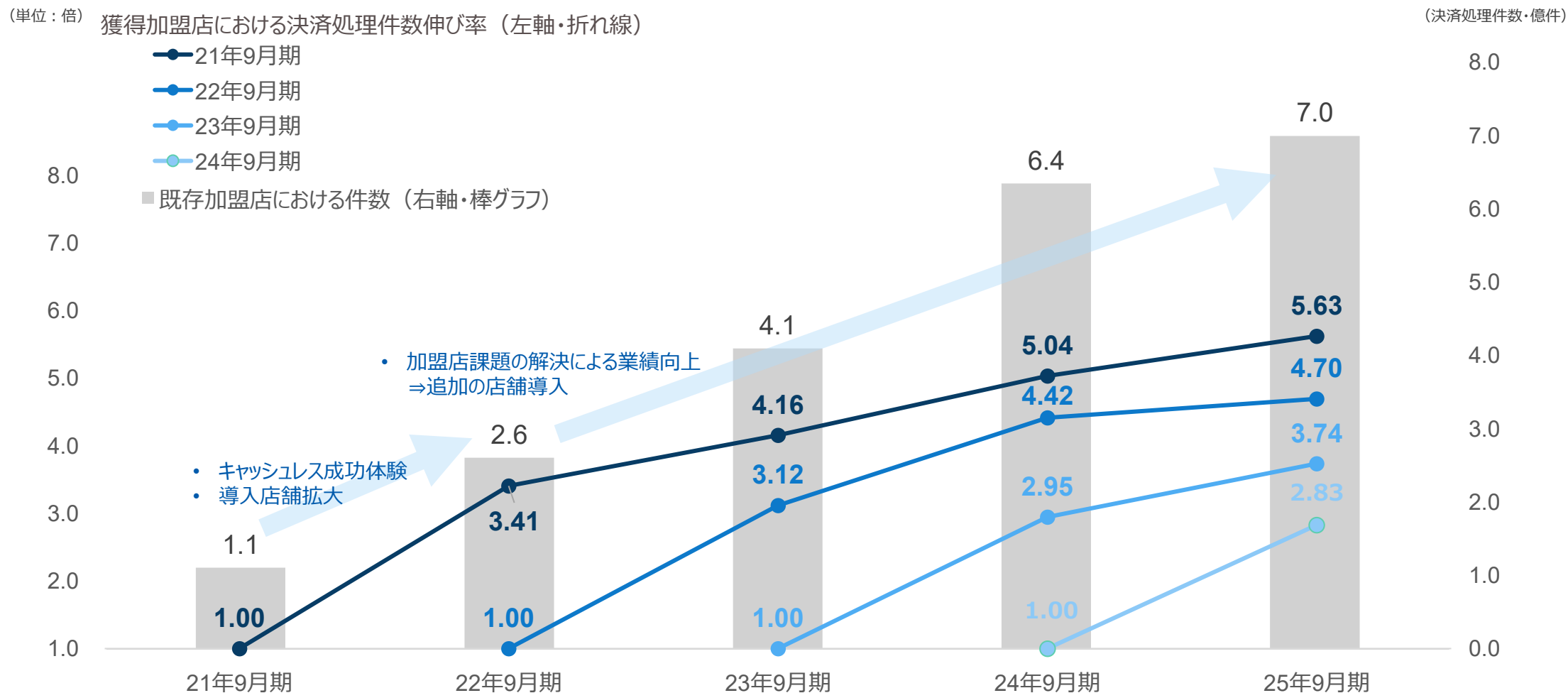


当社が提供するCashless Platform

# 既存加盟店の成長(決済処理件数)

既存加盟店における決済アクティビティが年々拡大。加盟店ニーズを的確に捉えたソリューションをワンストップで提供し、定着率の高い決済プラットフォームを構築

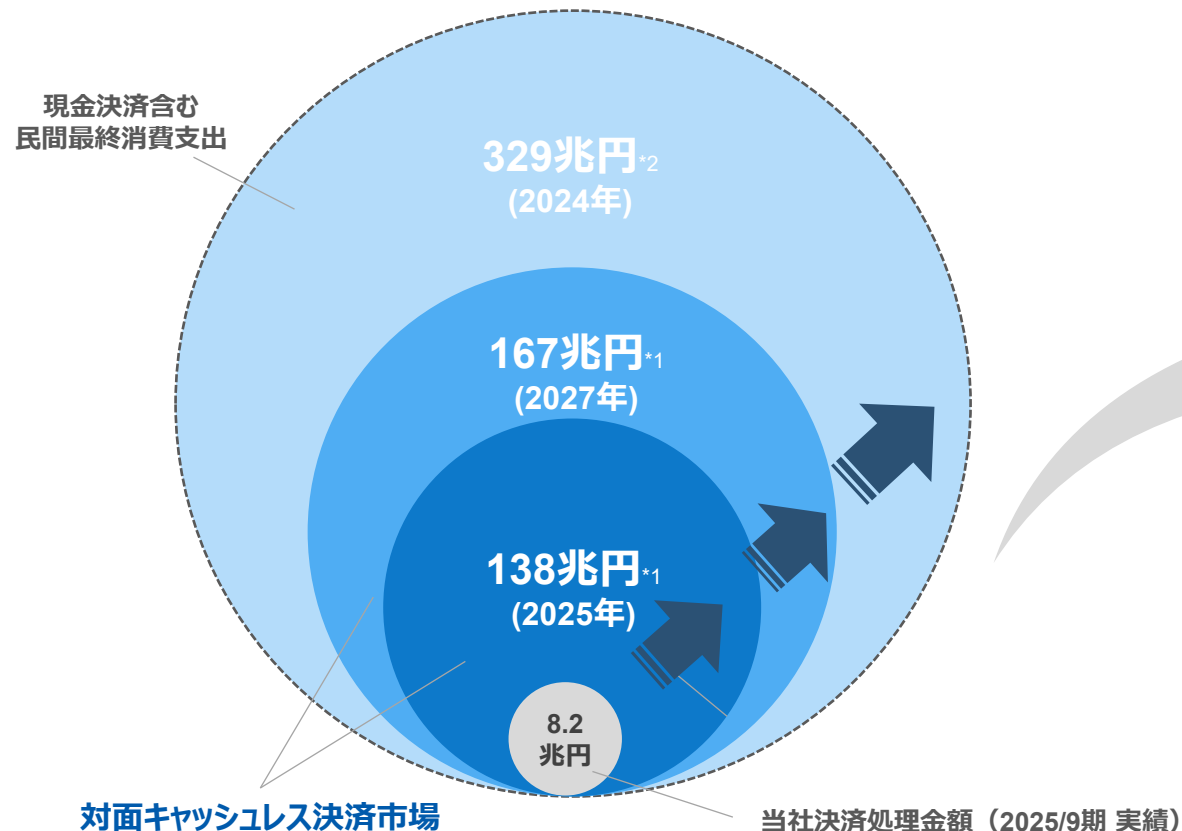
## 既存加盟店における決済処理件数の成長



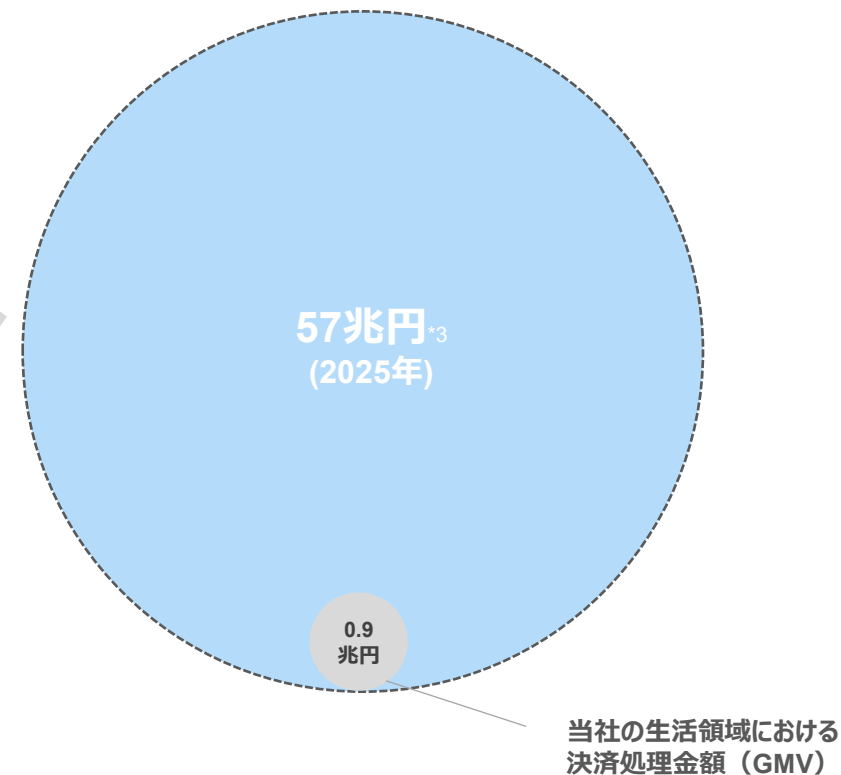
# TAM(Total Addressable Market)

巨大な対面決済市場におけるキャッシュレス化、  
生活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



## ■ 生活領域のTAM<sup>\*3</sup> (2025)



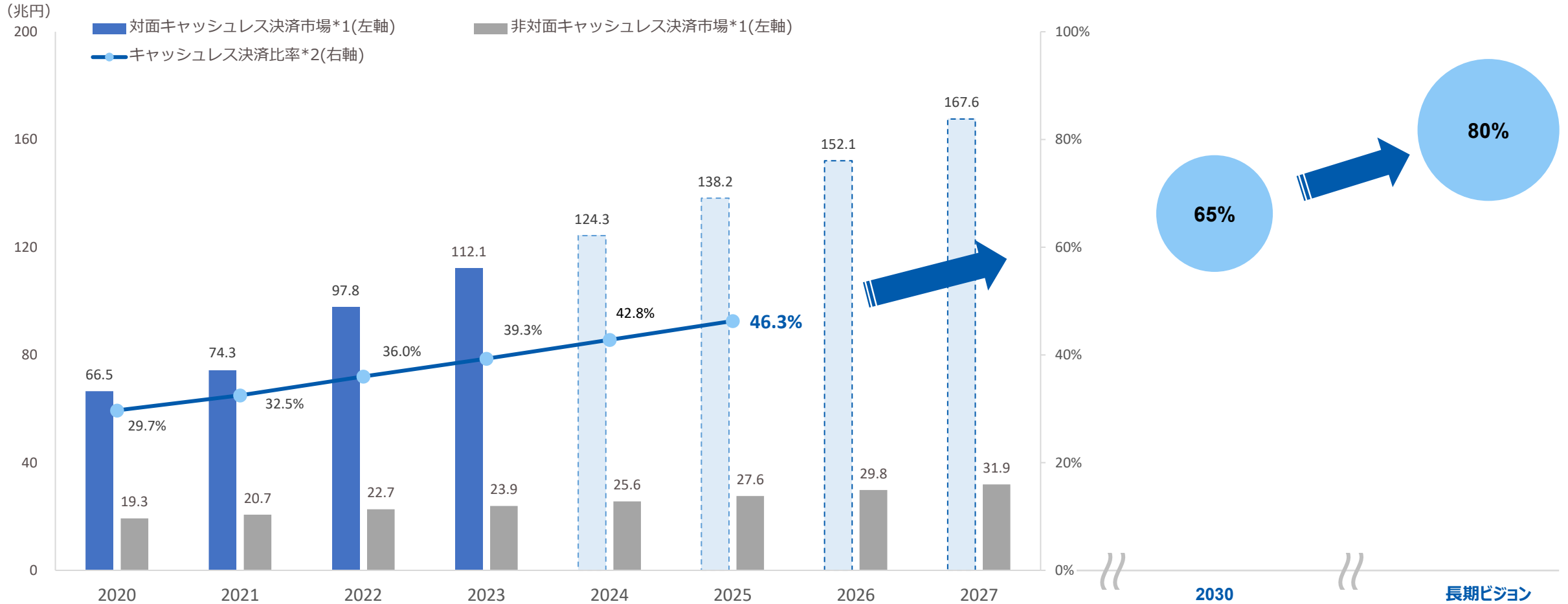
(<sup>\*1</sup>) 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」 に基づき当社作成

(<sup>\*2</sup>) 内閣府「国民経済計算 (GDP統計)」より抜粋

(<sup>\*3</sup>) 経済産業省「電子商取引に関する市場調査」に基づき当社推定

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



(\*1) 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」 に基づき当社作成

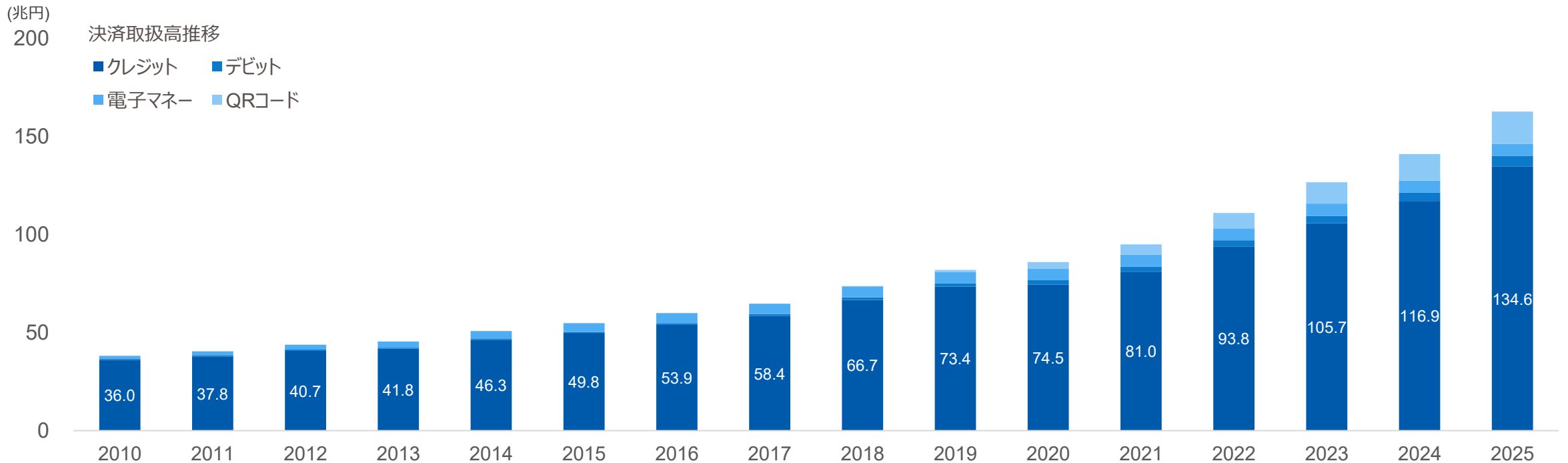
対面・非対面キャッシュレス決済市場は2023年は見込、2024年以降は予測

(\*2) 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」の国際比較指標を使用

# 国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

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

決済取扱高 構成比率	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
クレジット	94.1%	93.5%	93.0%	92.0%	91.2%	90.8%	89.9%	90.2%	90.7%	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%	82.9%	82.7%
デビット	1.7%	1.6%	1.3%	1.1%	0.9%	0.8%	1.5%	1.7%	1.8%	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%	3.1%	3.4%
電子マネー	4.3%	4.9%	5.6%	6.9%	7.9%	8.5%	8.6%	8.0%	7.5%	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%	4.4%	3.7%
QRコード	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2%	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%	9.6%	10.2%



\*経済産業省ニュースリリース「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」より基づき当社作成

# 当社の特長

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

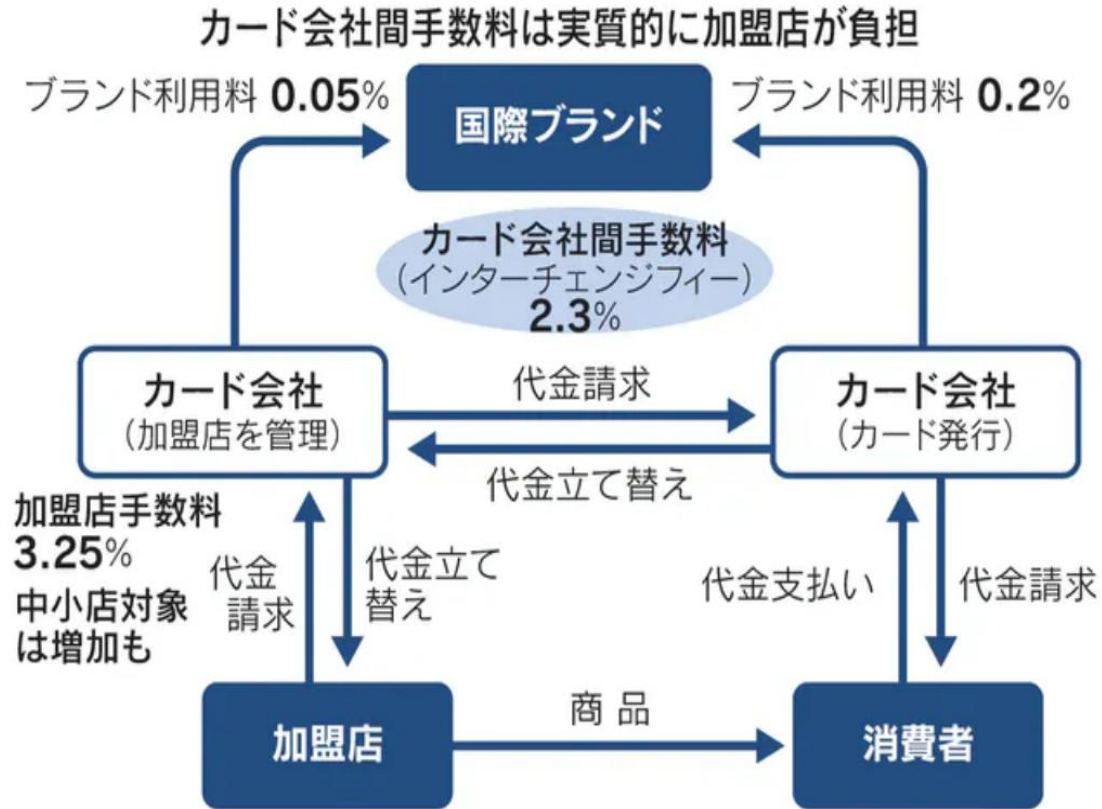
## ■ 対面決済事業におけるソリューション

	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	—	—	—	—	○	○

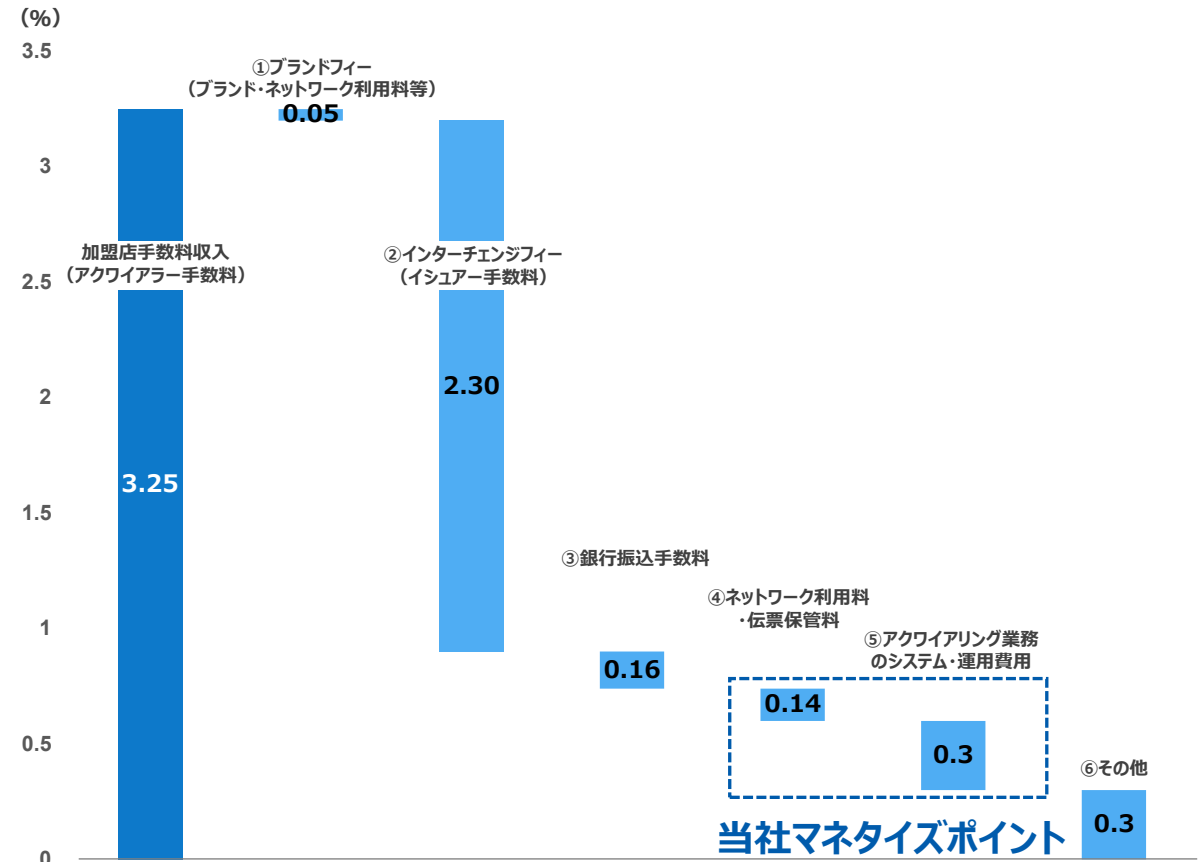
# インターチェンジフィーの標準料率公開

公正取引委員会からの要請を受け、主要国際ブランドが  
インターチェンジフィーの料率を公開

## カード会社間の手数料



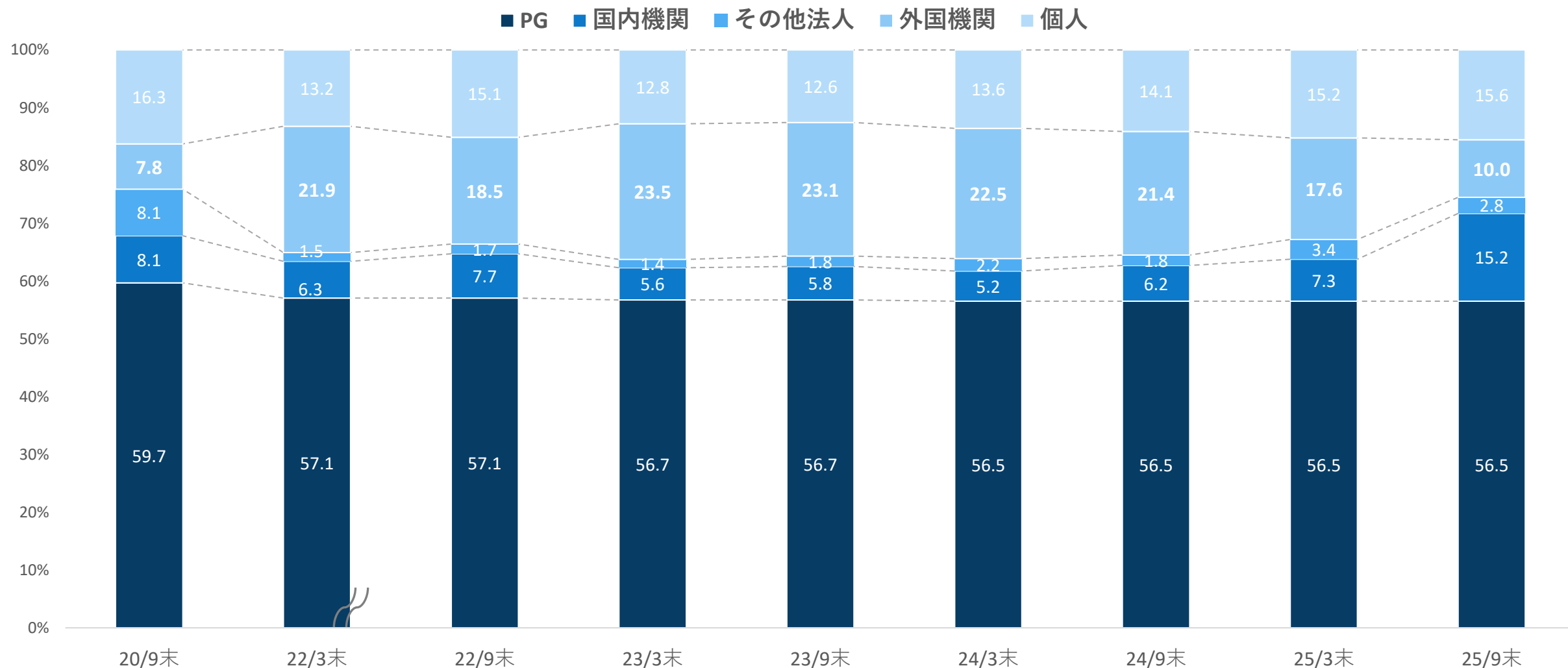
## 加盟店手数料率の内訳 (経済産業省が掲げるモデルケース)



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のコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

# 当社株主構成

1on1ミーティングや証券会社主催カンファレンス参加等、IR活動を積極展開



# 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

- リカーリング型売上を最大化するため、アクティブID数拡大、ARPU向上に資する事業投資を実施

### 成長投資

- 投資リターン(資本コストを上回るリターン)を意識した規律ある成長投資を実施

### 株主還元

- 配当性向50%以上の安定的・継続的な配当を実施

# 投資方針

## 中長期的な営業利益YoY+25%成長に向け、規律ある事業投資・成長投資を実施

	事業投資	成長投資
主な投資対象	<ul style="list-style-type: none"><li>● データセンター、端末開発、社内システムへの投資</li><li>● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等）</li><li>● IoT(モビリティ)、交通系(電車/バス等)におけるタッチ決済や省人化/セルフ化対応のための開発投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 仲間づくり(アクティブID数増加・ARPU向上に資する事業)</li><li>● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援</li><li>● マネーサービス/決済関連の新規事業</li><li>● データサービス/マーケティング支援事業</li></ul>
基本的な投資方針	<ul style="list-style-type: none"><li>● 原則として利益計画の達成を前提とし、予算枠内で事業投資を実施するとともに、実績進捗状況に応じ追加投資を実施</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証</li><li>● リーンかつスモールなスタートを基本とする</li><li>● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大</li><li>● 一定の財務規律を遵守した投資</li></ul>

# 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

## 企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な株主価値の向上**を目指す

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をしながら、  
配当性向は**50%以上**を目安とする

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  
(東証プライム市場 4051)

IRサイトURL <https://gmo-fg.com/ir/>