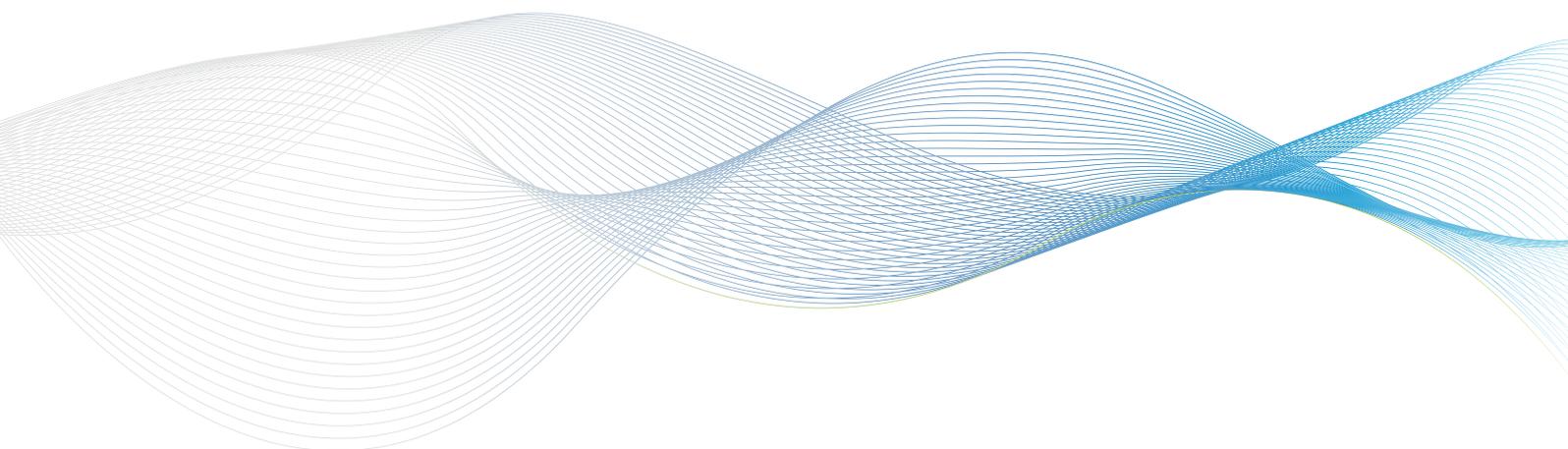


GMOペイメントゲートウェイ株式会社

統合報告書2023

第30期(2022.10.1–2023.9.30)



経営理念

社会の進歩発展に貢献する事で、 同志の心物両面の豊かさを追求する

市場を開拓・創造する強い意思と誠実かつ公明正大な事業展開により、社会の進歩発展に貢献します。

同志とは、信じあえる高潔な役職員、お客様、及びお取引いただいている事業関連者を指します。

当社役職員は、豊かな心、真の問題解決力、高い専門性を発揮し、お客様と価値の交換を行う事により、心物両面の豊かさを追求します。

経営方針

GLOBAL LEADERSHIP

高い志を持った同志で、日本を牽引し、やがて世界に新しい価値を示していく、会社。

BUSINESS MODEL

30年スパンで成長し続ける、世界のプロ投資家が評価する、将来性が突出して高い、会社。

OWNERSHIP MODEL

若くしてチャレンジできる=任され、オーナーシップが持てる=驚異的速度で成長できる、会社。



革新

決済イノベーション創出による お客様の成長と社会の発展

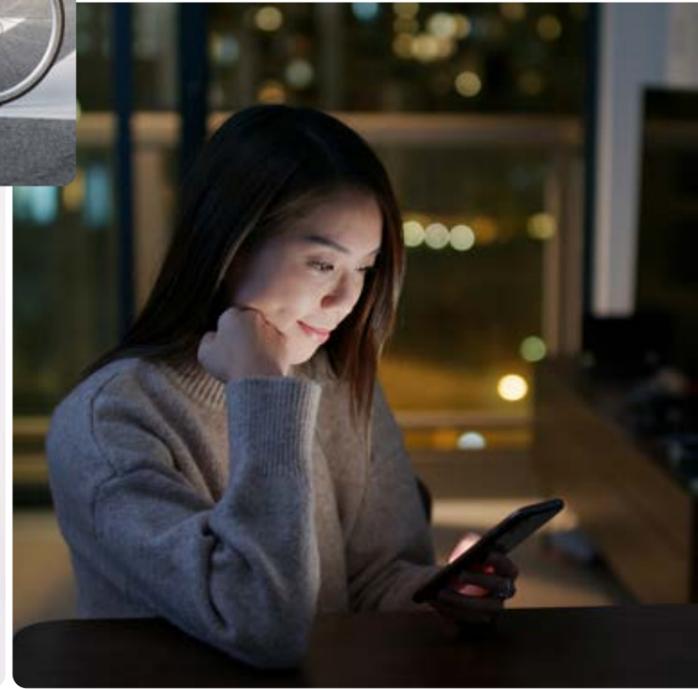
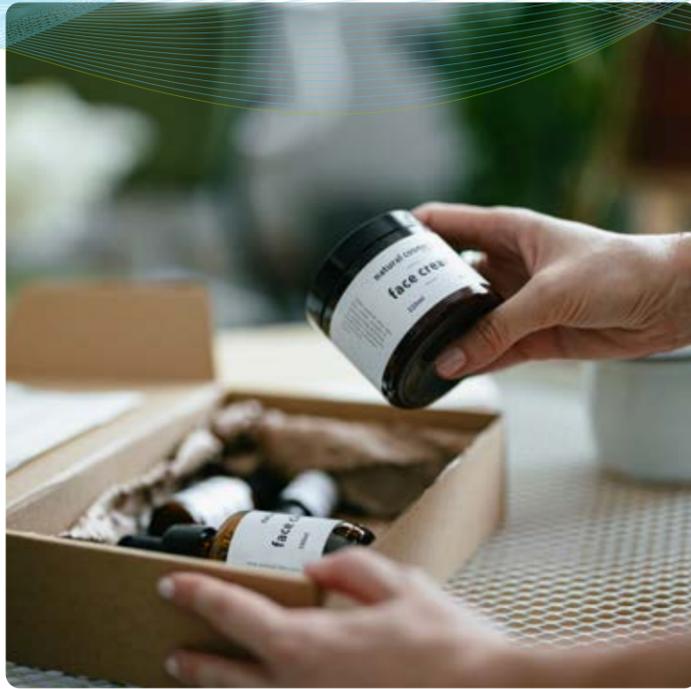
あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、
広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、
お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。
キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与



生活の中のGMOペイメントゲートウェイ

様々なシーンでキャッシュレスを推進し、
便利で快適な社会を支えております。

自宅での決済シーン



外出先での決済シーン



「統合報告書2023」発行にあたって

「統合報告書2023」は、当社の持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、財務情報と非財務情報の双方をステークホルダーの皆様に発信することで、対話を通じた相互理解の醸成と経営の高度化を促進することを目的としています。持続的成長のために取り組むべき重要課題(マテリアリティ)や、経営指標である営業利益25%成長を継続するための戦略を、経営陣や社外取締役、現場のパートナーの声と併せて掲載し、当社が目指す価値創造を分かりやすくお伝えできるよう努めております。株主をはじめとしたステークホルダーの皆様に、当社の価値創造を深くご理解いただく一助となりますと幸いです。

取締役副社長
企業価値創造戦略統括本部 本部長
村松 竜



編集方針

「統合報告書2023」は、業績や経営戦略などの財務情報に加え、持続的成長を支える基盤としての環境・社会・ガバナンス(ESG)といった見えない資産である非財務情報を統合的に報告することで、当社が社会に対してどのような価値を提供し持続可能な社会の実現に貢献しているか、またどのように当社事業の成長を継続して企業価値向上を図っているか、当社の価値創造モデルの理解に資するよう編集・制作しております。作成にあたっては、IFRS財団による「統合報告フレームワーク」と、経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しました。

将来見通しに関する注意事項

本報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは、将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測であり、これらは現時点で入手可能な情報による判断及び仮定に基づいています。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、本報告書の記載とは異なる可能性があります。

詳細なサステナビリティ関連情報は当社Webサイトを併せてご参照ください。
<https://www.gmo-pg.com/corp/sustainability/>

開示体系



CONTENTS

価値創造ストーリー

- 8 | TOP MESSAGE
- 12 | 価値創造の歩み
- 14 | 価値創造モデル
- 16 | サステナビリティ

- 20 | 事業環境
- 22 | 強み
- 24 | 事業セグメント
- 25 | 事業ポートフォリオ

事業戦略

- 26 | リバンドリング
- 28 | GMOペイメントゲートウェイ
- 34 | GMOイプシロン

- 35 | GMOペイメントサービス
- 36 | GMOフィナンシャルゲート

価値創造の基盤

- 38 | 社外取締役座談会
- 42 | 環境
- 46 | 人材戦略

- 50 | ガバナンス
- 54 | 取締役会・経営会議メンバー

データ

- 56 | 連結財務ハイライト
- 57 | 連結財務諸表
- 60 | 会社情報

本統合報告書における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ株式会社
GMO-EP : GMOイプシロン株式会社
GMO-PS : GMOペイメントサービス株式会社
GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート株式会社
当社 : GMO-PG及び国内・海外の連結子会社、持分法適用関連会社からなる連結企業集団
パートナー : 当社では、従業員に敬意を込めて接したいとの想いから、従業員をパートナーと呼称しております
 グラフにおける年度の表記は、当社の事業年度(同年9月期)を表す

TOP MESSAGE

事業基盤をさらに強化し25%成長を継続、
決済を起点としたサービスを通じて
社会課題に取り組みながら、持続的成長を図り
企業価値を向上してまいります。

18期連続増収増益

2023年9月期は、コロナ禍からの脱却により経済活動が正常化し消費が回復傾向となる一方、物価の高騰や労働需給の逼迫等を背景としたインフレ圧力が高まるなど、事業環境は大きく変化いたしました。このような環境のもと、先行きが見通し難しく多くの課題に遭遇した厳しい一年ではございましたが、業績面では、売上収益は期初目標対比106.8%、営業利益も同100.0%の達成率、前期比では売上収益、営業利益とも25%以上の成長率となりました。

事業面では、継続的な成長に向けた様々な取り組みが進展し、決済代行事業は、オンライン領域において各インダストリーを代表する企業とのリレーション強化による案件の大型化や主力決済プロダクトのアップデートを進めました。対面領域においては、実店舗

での購買に回帰する動きに加えインバウンド消費の回復や働き手不足への対応が求められる中、全国の郵便局に「stera terminal」を設置するなど、キャッシュレス決済の拡大を牽引し、収益も大きく伸ばいたしました。なお、オンラインに対面を加えた決済処理金額は前期比31.8%増の約15兆円まで拡大しております。金融関連事業は、信用リスクに配慮をしながら「GMO後払い」や海外企業向け融資サービスの拡大に注力いたしました。

以上の結果、2005年の東証マザーズ上場以来、18期連続の増収増益を達成することができました。これも株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様の温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。



代表取締役社長
相浦 一成

持続的成長へ向けた基盤強化と成長戦略

2024年9月期以降の営業利益につきましては、単年度は最低20%以上、中長期的には平均25%の成長を経営目標に掲げ、その達成を目指してまいります。近年、案件の大型化により売上計上時期のボラティリティが生じやすい収益構造になる中で、大・中規模事業者に対しては決済を中心に各業種の課題に対応したアプリケーションの開発と業界内の横展開、公共交通機関におけるタッチ決済のようなインフラ案件を推進してまいります。小規模事業者に対しては、営業効率の向上を図りながら、スタートアップ向けの決済

サービス「fincode byGMO」などニーズに沿った有効なプロダクトを提供すること、また新たなBNPLサービス「アトカラ」や事業パートナーとの協働強化などにより売上成長ペースを引き上げてまいります。連結各社が多様なサービスを展開する中で、相互の連携・協業を深めクロスセルを推進することで、お客様の成長を支援するパートナーとしての確固たるポジションの確立に努めます。また毎期の目標を確実に達成すると同時に、将来に向けた種をまいていくことで、持続的成長を実現してまいります。

「全員社長主義」の徹底で強い集団に



当社のイズムを表す言葉の一つに「全員社長主義」があります。すべてのパートナーがオーナーシップを持ち、指示を待つことなく主体的に考え能動的に行動すること、社内外の変化を敏感に察知し、リスクに対して警鐘を鳴らし迅速に施策を講じること、そのような行動の浸透を図るべく、私は連日パートナーと直接向き合い、対話を繰り返しております。これらの継続と徹底により、環境変化を乗り越え持続的に成長できる、他に類を見ない強い組織、企業集団を創り上げてまいります。

サステナビリティ経営の推進

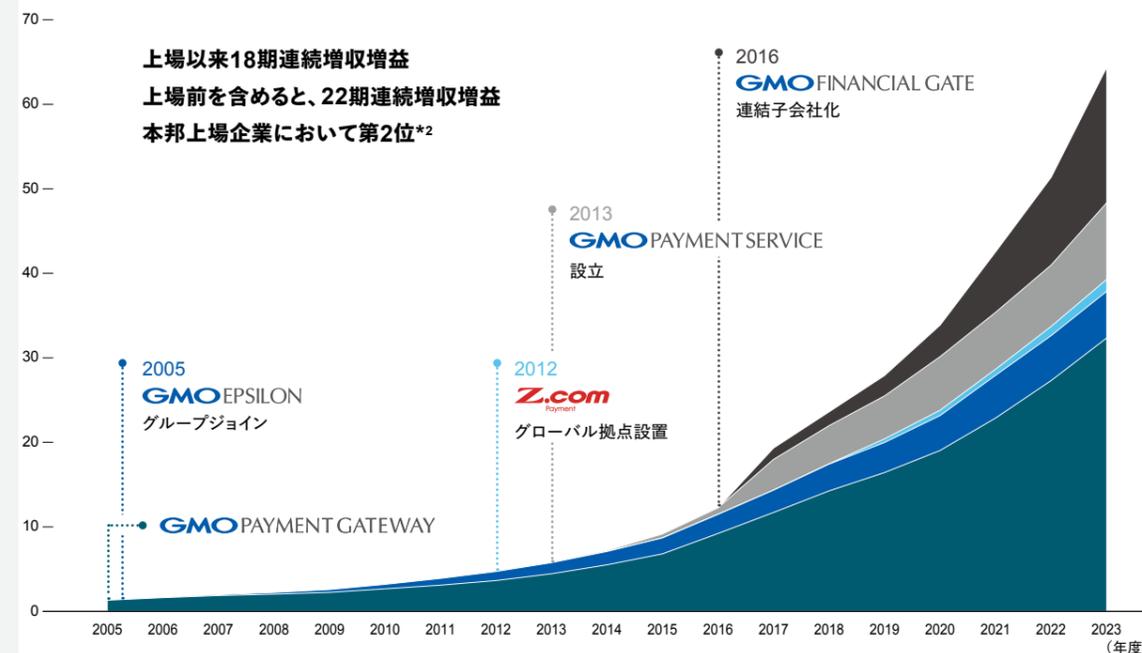
2023年9月期はサステナビリティ経営が大きく前進した一年でした。脱炭素への取り組みや健康経営の推進などの実務に加え、ESG開示を拡充し外部評価を向上させることができました。また優先的に取り組むべき重要課題、マテリアリティを特定し公表いたしました。決済を起点とした社会の進歩発展への貢献を軸とし、多様な企業活動の支援やキャッシュレスを推進する当社事業を通じて、人口

減少に直面する社会において、革新の創出や経済活動の安全の確保、環境負荷の軽減といった、広範な社会課題の解決に取り組んでまいります。当社はこれからも、持続可能な社会の実現に貢献し、一層の企業価値向上を目指してまいります。株主並びにステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

連結経営による成長の軌跡

▶ 連結各社毎の売上収益*1

(単位：十億円)



*1 各社売上収益は連結消去前。グローバルは融資及び決済の合計。

*2 当社調べ

*3 GMO-EP及びGMO医療予約技術研究所

*4 GMO-FG及びGMOカードシステム

価値創造の歩み

当社は、クレジットカード決済専門で事業を開始した後、事業領域を拡大し、現在では3つのセグメントにおいて新たな市場を開拓しております。これからも事業領域を拡大し、新たな価値を創造してまいります。

決済活性化事業

2011年 マーケティング支援サービス

2018年「メディカル革命 byGMO」

250
億円
(期初業績予想)

2018年に掲げた2025年9月期の営業利益目標250億円を、2024年9月期の連結業績予想として一年早い達成を目指しております。

2013年9月期 2023年9月期

金融関連事業



2015年 送金サービス
2014年 トランザクションレンディング

2021年「即給 byGMO」

2018年 BtoB向け金融関連サービスの展開

2018年 海外レンディング 2021年 金融包摂FinTech企業へのインパクトファイナンス

2013年「GMO後払い」

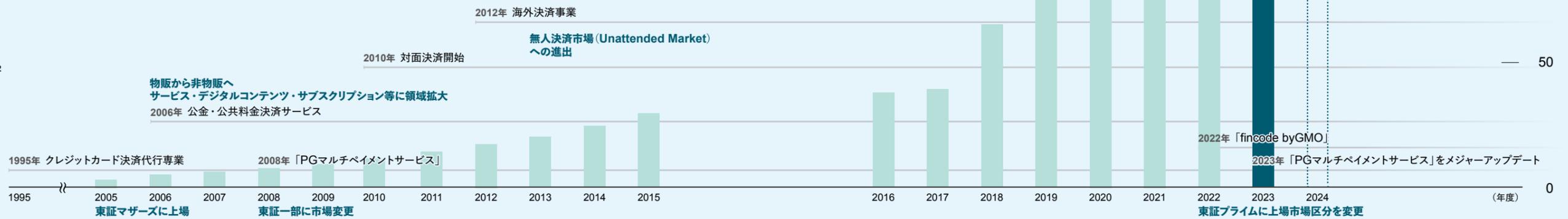
2020年「こんど払い byGMO」「GMO掛け払い」

2022年 三井住友カード株式会社と「Buy Now Pay Laterサービス」提供に関する基本合意書を締結

2008年「早期入金サービス」
2015年「早期入金サービス」機能拡張

決済代行事業

▶ 営業利益*2 (単位：億円)



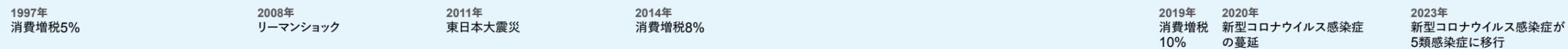
▶ 社会に提供する価値と果たす役割

EC・オンライン化支援

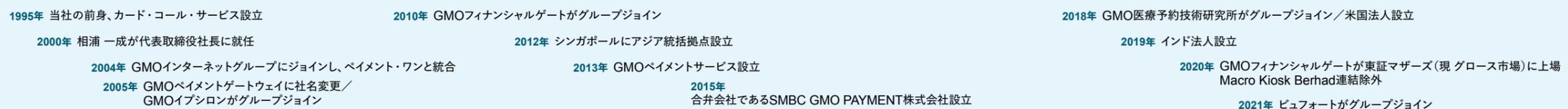
DX支援

脱炭素社会への転換を支援

▶ 主な世間の出来事



▶ 沿革

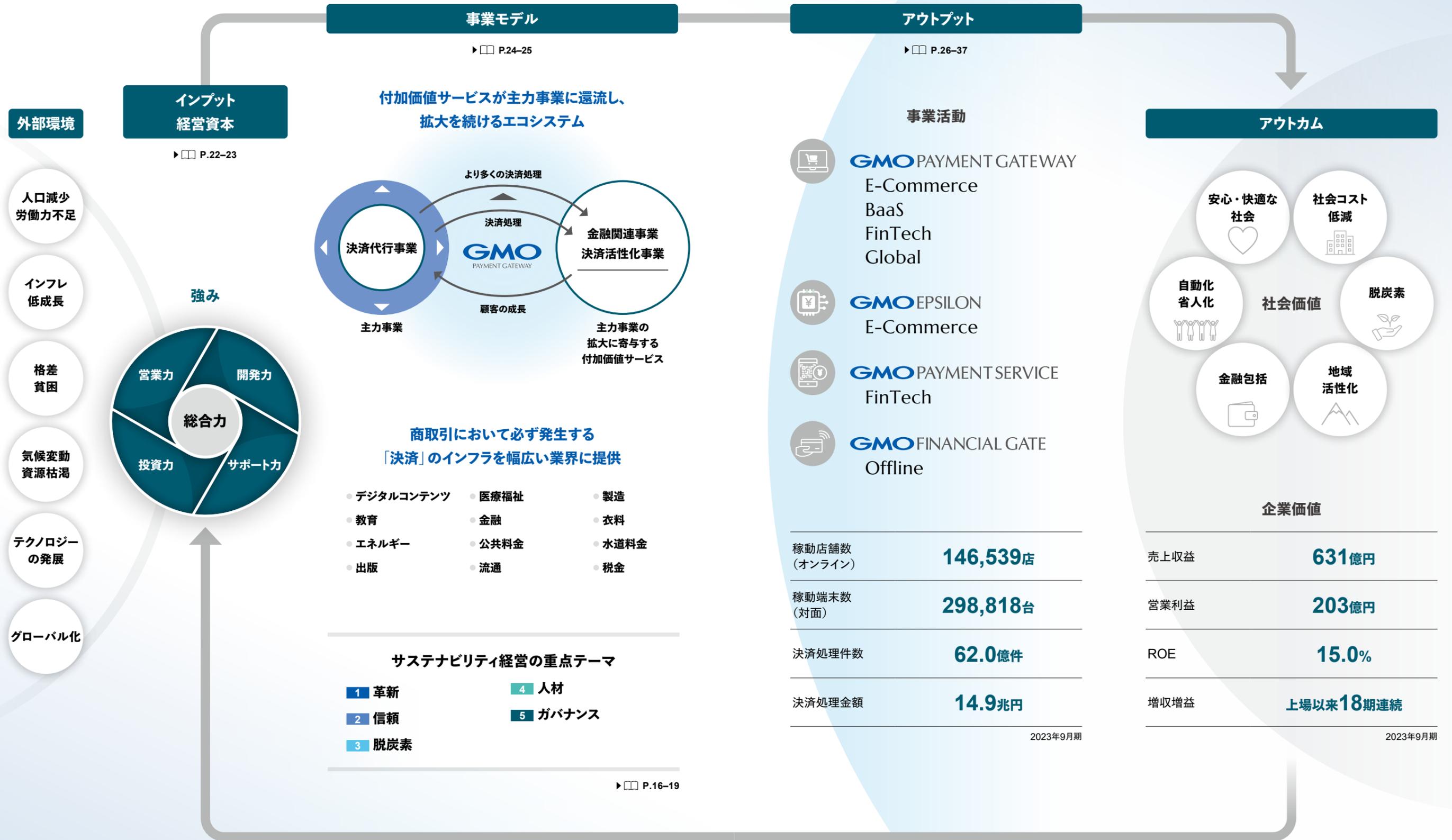


*2 2020年9月期にMacro Kiosk Berhadが連結除外されたため、同社の事業を非継続事業に分類しております。営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しております。また、2019年9月期についても同様に組み替えて表示しております。

2016年 東南アジアの大手決済事業者、2C2P Pte. Ltd. を持分法適用関連会社化 Macro Kiosk Berhadがグループジョイン

2022年 ビュフォートを吸収合併 2C2P Pte. Ltd.の全株式を譲渡

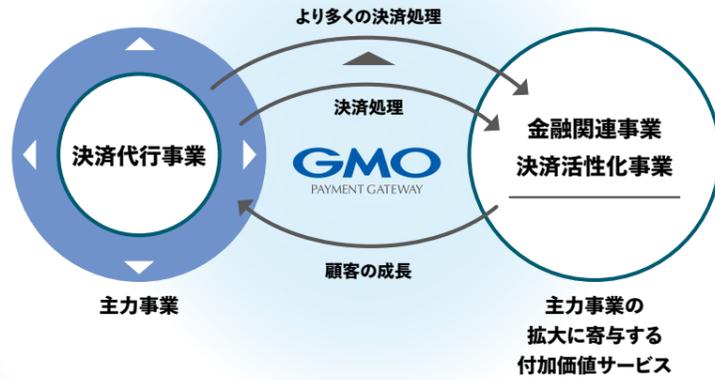
価値創造モデル



事業モデル

▶ □ □ P.24-25

付加価値サービスが主力事業に還流し、
拡大を続けるエコシステム



商取引において必ず発生する
「決済」のインフラを幅広い業界に提供

- デジタルコンテンツ
- 医療福祉
- 製造
- 教育
- 金融
- 衣料
- エネルギー
- 公共料金
- 水道料金
- 出版
- 流通
- 税金

サステナビリティ経営の重点テーマ

- 1 革新
- 2 信頼
- 3 脱炭素
- 4 人材
- 5 ガバナンス

▶ □ □ P.16-19

アウトプット

▶ □ □ P.26-37

事業活動

- GMO PAYMENT GATEWAY
E-Commerce
BaaS
FinTech
Global
- GMO EPSILON
E-Commerce
- GMO PAYMENT SERVICE
FinTech
- GMO FINANCIAL GATE
Offline

稼働店舗数 (オンライン) **146,539店**

稼働端末数 (対面) **298,818台**

決済処理件数 **62.0億件**

決済処理金額 **14.9兆円**

2023年9月期

アウトカム



企業価値

売上収益 **631億円**

営業利益 **203億円**

ROE **15.0%**

増収増益 **上場以来18期連続**

2023年9月期

サステナビリティ

サステナビリティに対する基本的な考え方

当社は、GMOインターネットグループで共有する「GMOイズム」のもと、経営理念「社会の進歩発展に貢献する事で、同志の心物両面の豊かさを追求する」を掲げ、決済業界のリーディングカンパニーとして、各種決済・金融関連のソリューションやプラットフォームの提供、決済インフラの構築などを行い、オンライン化・キャッシュレス化・ペーパーレス化・DX・金融包摂などを支援する事業活動を推進しております。

このような決済を起点としたイノベーションにより、多様な企業活動を支援する当社事業の推進を通じて、企業の競争力向上や社会経済活動の活性化など広範な社会課題の解決に取り組んでおります。

当社の事業活動を支えるステークホルダーの皆さまとともに、社会課題の解決に取り組みながら、お客様の成長や持続可能な社会の実現に貢献し、当社の持続的な高成長、企業価値の向上を実現してまいります。

サステナビリティに関するガバナンス

取締役会におけるサステナビリティ経営推進の責任者は企画業務を管掌する取締役副社長であり、サステナビリティに関する課題を当社の経営戦略や経営目標に反映させる責任を負っています。代表取締役社長、取締役副社長を含む経営陣で、気候変動を含むサステナビリティ活動に関する方針の議論、計画の審議や進捗レビューを行い、取締役会へ業務進捗を報告しており、そこで受けたフィードバックに基づき、施策を推進しています。また、取締役会は、リスク管理委員会で議論・検証した結果について定期的に報告を受けることにより、全社に関わるサステナビリティ関連の課題及び事業への影響、その対応状況等について、モニタリングを行っています。

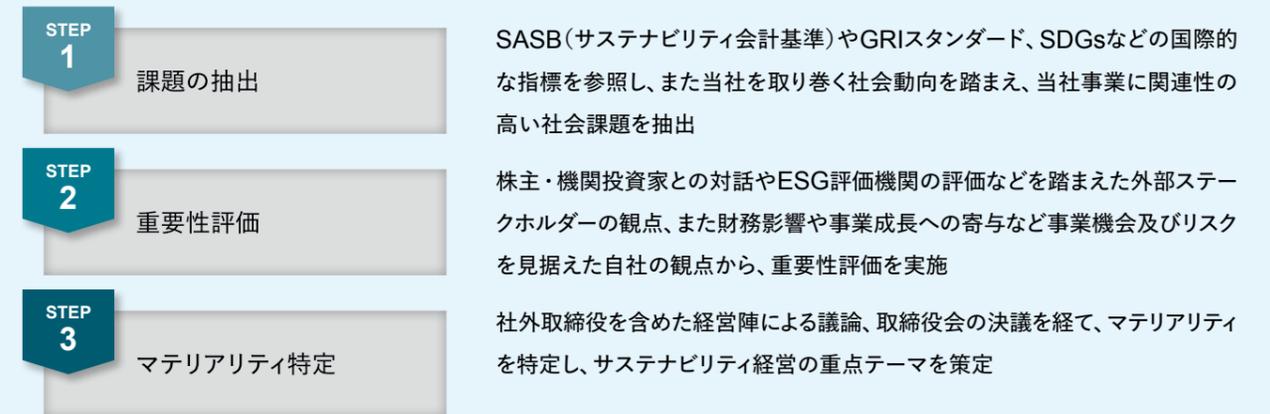
サステナビリティに関するリスク管理

当社グループでは、サステナビリティに関するリスクを全社的なリスク管理に組み込み、効果的かつ効率的に実施するために、四半期に1回の頻度でリスク管理委員会を開催しております。リスク事象を金額基準での影響度及び発生頻度の2つの尺度でそれぞれ6段階に分けて数値評価しており、想定されるリスク並びに一般的なリスクを社内のある一定の役職者にて全社横断的に評価・選定した上で、一定の水準を超えるリスク事象を重大なリスクと捉え、各部門において対応策を検討・実施しております。

当該フローで検討・実施された重大リスクの対応策は社外専門家の意見も踏まえて担当部署にて検討を行い、リスク管理委員会において点検・議論を行った上で、取締役会に報告しております。

マテリアリティ特定プロセス

事業活動を通じて社会課題の解決によって、持続可能な社会発展への貢献と持続的な企業価値向上を実現するため、下記のプロセスを経て、中長期に当社事業へ影響を及ぼし優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しました。



▶ マテリアリティ・マトリックス

高 ↑ ステークホルダーにおける重要性	<ul style="list-style-type: none"> 1 多様な決済手段の提供や金融アクセスによる金融包摂推進 3 キャッシュレスによる環境負荷の低減 4 健康的で働きやすい環境整備を通じた自己実現の支援 5 情報開示を通じた透明で公正な経営の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 2 インフラである決済システムの安定継続稼働 2 安全な決済取引を支える情報セキュリティ強化 	<ul style="list-style-type: none"> 4 25%成長を牽引する人的資本の抜本的な強化 1 キャッシュレス推進による社会コスト低減 5 健全な高成長を担保するコーポレートガバナンスの構築
	<ul style="list-style-type: none"> 1 決済インフラ整備による地域社会の活性化 4 組織を強化するダイバーシティ&インクルージョンの実現 1 決済の自動化による労働人口減少への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 5 高成長を支える予防的リスク管理の徹底 2 犯収法など法令に基づく不正な取引の排除 	<ul style="list-style-type: none"> 1 決済起点の商流や業務プロセスの再構築 1 決済プロセス円滑化による顧客体験/サービス向上
	当社における重要性 → 高		

サステナビリティ経営の重点テーマ

特定したマテリアリティを5つの領域に整理し、サステナビリティ経営の重点テーマを明確化しました。

重点テーマに沿って、持続可能な社会発展への貢献と持続的な企業価値向上を追求してまいります。

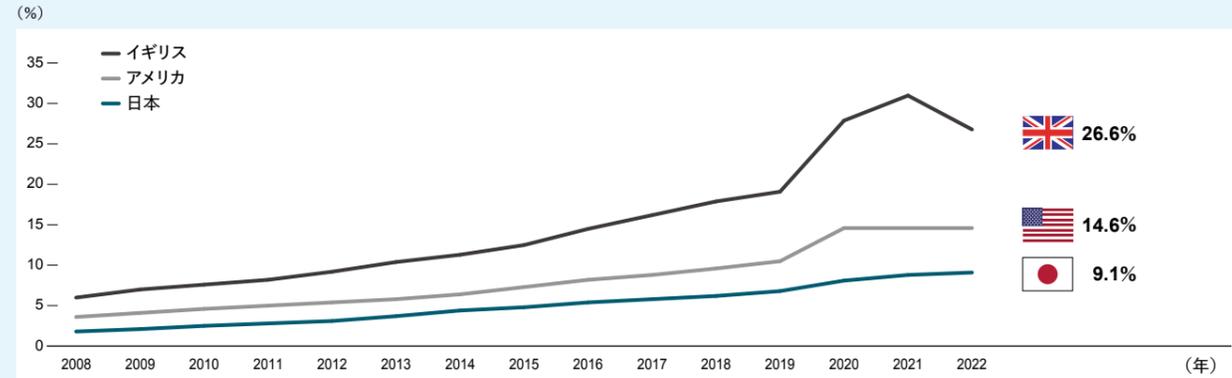
重点テーマ	マテリアリティ	取り組み	SDGsへの貢献	
決済を起点とした事業の持続的成長を通じた「社会貢献」	1. 革新／Innovation ～決済イノベーション創出による お客様の成長と社会の発展～ あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 決済起点の商流や業務プロセスの再構築 ▶ 決済プロセス円滑化による顧客体験／サービス向上 ▶ 決済の自動化による労働人口減少への対応 ▶ キャッシュレス推進による社会コスト低減 ▶ 多様な決済手段の提供や金融アクセスによる金融包摂推進 ▶ 決済インフラ整備による地域社会の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> 業種別営業体制により、決済を起点に業種毎の課題に応じたソリューションを提供 ECショップ、デリバリーなど、多様な販売形態の加盟店を決済サービスで支援 店舗や交通でのタッチ決済、モバイルオーダーの導入 GMO医療予約技術研究所による医療特化型予約管理システムの提供 セルフレジや自動販売機による無人決済の推進 「即給 byGMO」による採用強化の支援 トランザクションレンディングやBtoB取引等における決済付随の融資業務推進 決済から売上入金までの時間差を埋める融資提供によりお客様の資金効率向上に寄与 「即給 byGMO」で好きなタイミングでの給与受取を実現 後払い決済を通じた、クレジットカード非保有者等のECへのアクセス支援 インドや東南アジア、米国における金融包摂を推進するFinTech企業への投融資 BaaS事業（「銀行Pay」、アクワイアリングサポート）による地域のキャッシュレス支援 	   
	2. 信頼／Reliability ～社会を支える決済インフラの持続的運営～ 決済という社会インフラを担う企業として、自らの業務の安定性、信頼性の向上を通じ、社会経済活動の安心、安全の確保に貢献	<ul style="list-style-type: none"> ▶ インフラである決済システムの安定継続稼働 ▶ 安全な決済取引を支える情報セキュリティ強化 ▶ 犯税法など法令に基づく不正な取引の排除 	<ul style="list-style-type: none"> 24時間のシステム監視態勢、システム構成の冗長化 高度なレベルでの情報セキュリティ対策の実現 顧客のECセキュリティ強化への支援 加盟店管理審査体制の継続的強化 	
	3. 脱炭素／Decarbonization ～キャッシュレスを通じた地球環境への貢献～ 現金や紙を伴うプロセスを変革し、CO ₂ 排出削減に注力	<ul style="list-style-type: none"> ▶ キャッシュレスによる環境負荷の低減 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレス推進による現金取引に基づく社会のCO₂排出の削減 請求書のペーパーレス化やDX支援を通じて加盟店の脱炭素化を支援 実質再生可能エネルギーによる決済処理の推進 	 
持続的成長を支える「経営基盤」	4. 人材／People ～25%成長にコミットし挑戦する組織力の追求～ 環境変化を乗り越え持続的な成長を図るうえで、決定的に重要な人的資本拡充を組織の最重要課題として注力	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 25%成長を牽引する人的資本の抜本的な強化 ▶ 健康的で働きやすい環境整備を通じた自己実現の支援 ▶ 組織を強化するダイバーシティ&インクルージョンの実現 	<ul style="list-style-type: none"> 25%成長を支える人材を質・量の両面で確保する採用・育成戦略の策定と実行 事業領域の広がりに応じた人材の多様性（専門性、性別、国籍等）の確保 健康経営の推進 	
	5. ガバナンス／Governance ～健全で責任ある経営の実践～ 健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 健全な高成長を担保するコーポレートガバナンスの構築 ▶ 高成長を支える予防的リスク管理の徹底 ▶ 情報開示を通じた透明で公正な経営の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の多様性の確保と実効性向上策の実施 少数株主保護のための社外取締役で構成された特別委員会の実効性確保 リスク管理委員会による統合的リスク管理（高いレベルでのリスク・リターンバランスの実現） IR活動によるエンゲージメントの推進 	

事業環境

EC市場の拡大

足元の日本のEC化率は、欧米先進国と比べて依然低い水準にあり、日本の物流網の整備や日常生活へのサブスクリプションの浸透、Online Merges with Offline(OMO)の導入により、中長期的なEC市場の拡大が見込まれます。

▶ 先進国のEC化率*



* 経済産業省「令和4年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)」
米国情勢調査局「The 2nd Quarter 2023 Retail E-Commerce Sales Report」
英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, October 2023」

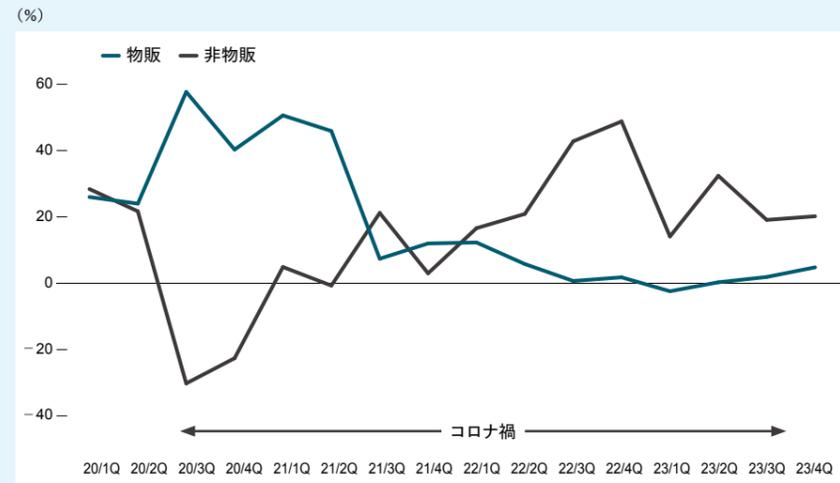


D2Cの拡大



食料品や飲料など、日常生活へのサブスクリプションの浸透

▶ EC市場の物販・非物販の成長率推移

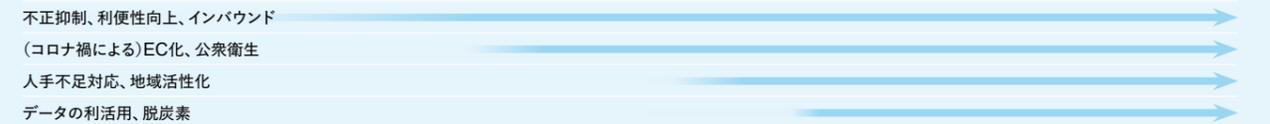
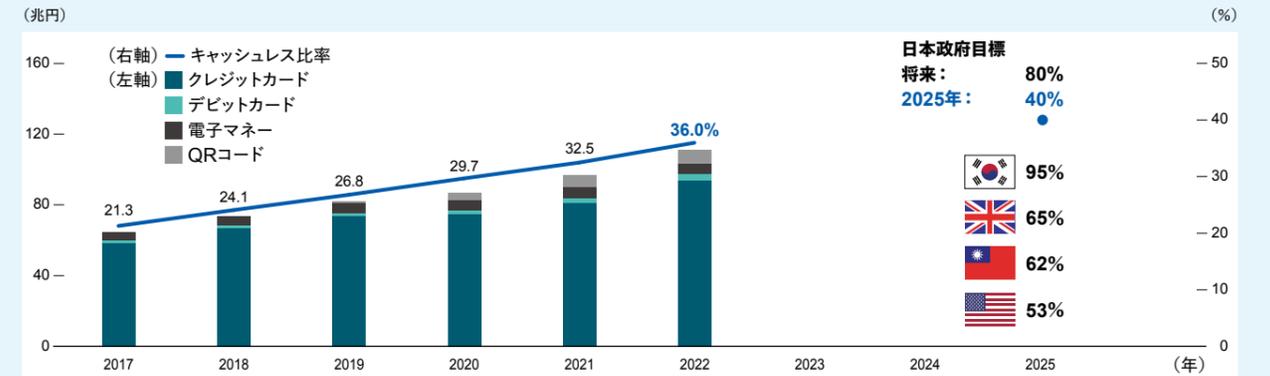


新型コロナウイルス感染症の拡大時、物販EC市場が巣籠需要により急成長した一方、非物販EC市場は行動制限により旅行・チケットの消費が大きく減少し低迷しました。その後の行動制限の緩和・解除以降、物販EC市場は巣籠需要の反動による停滞が継続しております。一方で、非物販EC市場は旅行・チケットの消費回復を受け、コロナ禍の前の成長水準に回帰しております。

キャッシュレスの進展

日本のキャッシュレス決済市場は、インバウンドへの対応や政府方針を受け拡大の一途にあります。しかし、足元のキャッシュレス決済比率は欧米先進国と比べて依然低い水準にあり、日本が直面する人口減少や地域活性化等の社会課題への解決策として、中長期的に大きな成長余地を有しております。

▶ 国内外のキャッシュレス比率(対民間最終消費支出比)*



現金取り扱い業務の削減やセルフレジ導入による人手不足への対応



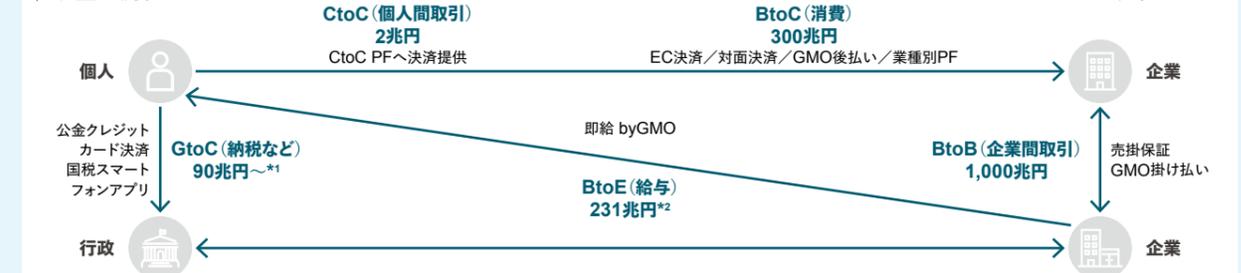
店舗や宿泊施設、交通機関におけるインバウンド顧客の獲得

* 内閣府「国民経済計算」、一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」、日本銀行「決済動向」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」
日本/韓国/イギリス/アメリカ：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」、台湾：国家発展委員会、台湾は2019年、韓国/イギリス/アメリカは2021年、日本は2022年実績

当社の関わる市場の拡大

個人や企業、行政間のお金の流れを捉え、事業領域を拡大

▶ お金の流れ



*1 総務省「国税・地方税の税収内訳(令和5年度地方財政計画額)」
*2 国税庁「令和4年分 民間給与実態統計調査 調査結果報告」

強み

お客様の成長を支援する**営業力・開発力・サポート力・投資力**、

これらを一体となって備えた**総合力**が当社の優位性であり、成長の源泉となっております。

多様な業種や規模にわたる広範な顧客基盤に対し、業種毎に編成した営業チームが、各業界の動向や商習慣・課題を理解しノウハウを蓄積、プロダクトの拡充や新たな事業の創出に反映しております。

お客様の課題・ニーズに即し、複数の決済・金融サービスを組み合わせることで、決済のオンライン化にとどまらず、コスト削減や資金繰り改善、売上向上、人手不足解消等、広範に経営課題の解決を支援しております。

▶ 業種毎に特化した営業チームを組成



*1 GMP: グローバルメジャープレーヤー
*2 外部協業者除く

▶ 営業人数*2



2023年9月末時点

各業種特有の課題を理解しニーズを掘り起こす

“決済+α”のソリューションを具現化

高い専門性を有する人材で構成されたシステム部門では、開発から決済処理まで一気通貫でソリューションを提供しております。蓄積した豊富な実績・ノウハウにより、業務の変革を実現するアプリケーションを低コストかつスピーディに提供しており、圧倒的な優位性を築いております。

また、年間約15兆円の決済を処理するシステムの安定稼働性、厳格な国際基準に準拠した情報セキュリティ等、決済インフラとしての信頼性を高くご評価いただいております。

▶ エンジニア人数*



2023年9月末時点

▶ 主な開発の実績

2014年 BtoB専用決済システム「Visa Business Pay」の構築及び運用・保守開始	2017年 金融機関・事業者向けに決済ソリューションを一括提供する「GMO-PG プロセッシングプラットフォーム」を提供開始
2020年 東京電力エナジーパートナー株式会社に「SMS選択払い」サービスを提供開始	2023年 オンライン総合決済サービス「PGマルチペイメントサービス」に新たな接続方式「OpenAPIタイプ」を導入

* 外部協業者除く



米国やアジアのFinTech先進地域で、新しい技術やビジネスモデルを創造し社会の変革をリードする有力スタートアップを発掘、投融資や業務提携を通じて成長を支援しております。また、最先端の事業から得た知見を当社プロダクトの進化や新事業の創出に還元しております。

決済及び決済と親和性の高い金融や業務アプリケーション領域の有力スタートアップに対して、当初はマイノリティ出資を通じて関係を強化、成長やシナジーの創出を見極めながら出資持分の引き上げを図っております。

▶ 拠点及び出資先



* 当社がGP (General Partner) として共同運営するVCファンド

先端的な投資先の知見を自社事業に還元

サポート品質を向上し続け加盟店の成長を支援

お客様の日々の売上を支える決済機能を担っており、問題を迅速かつ適切に解決するサポート体制の高度化を追求しております。PDCA運用の成果として、国際認定機関よりカスタマーサポート品質に対する最高評価を獲得しております。

コーポレートサポート部門においては、経理財務、法務・コンプライアンス、人事等の各部門における経験豊富な人材が有機的に連携して組織運営を担うことで、上場企業としての安全かつ健全な経営を推進しております。

▶ 決済代行業界初、「HDI サポートセンター国際認定(七つ星認定)」を獲得*



▶ HDI格付けベンチマークの「クオリティ格付け」において最高評価である三つ星を6年連続獲得*



* HDI: ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体

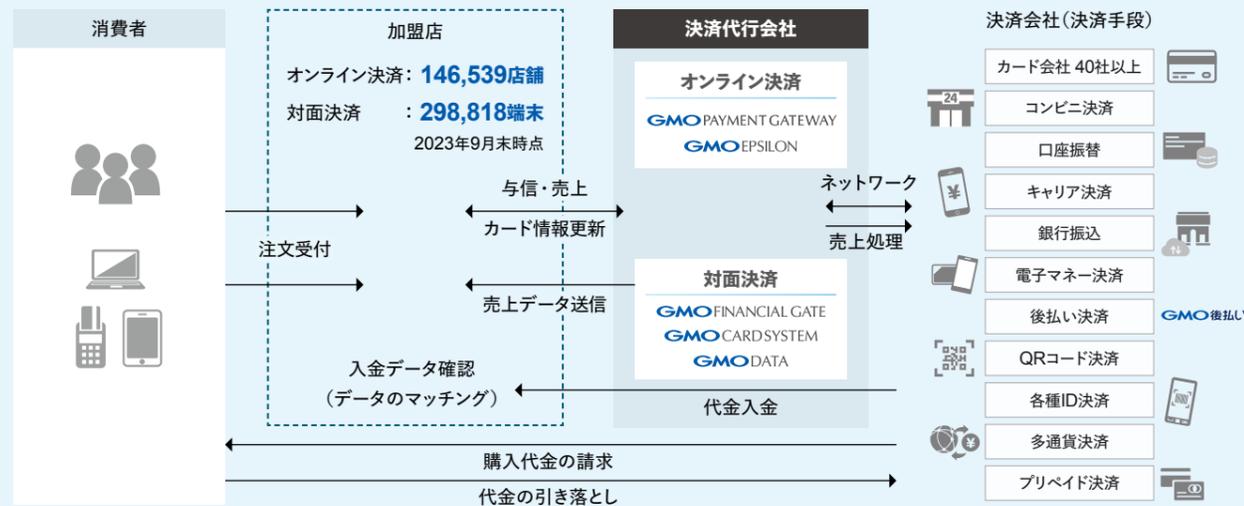
事業セグメント

当社は、コア事業である決済代行サービスを利用する加盟店に対し、売上拡大に貢献する付加価値サービスを提供しております。加盟店の決済処理が増大することで、当社のコア事業も拡大する「還流モデル」を確立しております。

決済代行業業

消費者がクレジットカード決済や後払い決済など様々な決済方法を利用できるよう、加盟店に対して総合決済システムを提供

▶ 決済代行サービスの仕組み



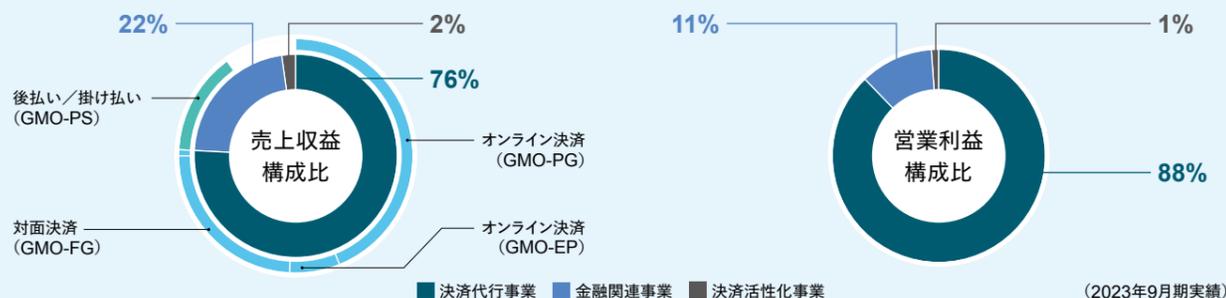
金融関連事業及び決済活性化事業

加盟店の成長、決済拡大に貢献するサービスを提供

▶ サービス一覧

金融関連事業	▶ GMO後払い／GMO掛け払い	▶ 送金サービス	▶ 海外レンディング／トランザクションレンディング	▶ 早期入金サービス	▶ 即給 byGMO
	購入者の入金前に売上金を払込	効率的かつセキュアな送金・返金処理を実現	成長資金を融資	入金日を早め、キャッシュ・フロー改善	給与を好きなタイミングでの受け取りを実現
決済活性化事業	▶ メディカル革命 byGMO	▶ マーケティング支援サービス			
	Web予約から会計までシームレスに提供	加盟店の売上向上につなげるネット広告運用・分析			

▶ セグメント毎の構成比



事業ポートフォリオ

主要4社により、決済代行を中心に広範な領域で事業を展開しております。

社名	GMO PAYMENT GATEWAY	GMO EPSILON	GMO PAYMENT SERVICE	GMO FINANCIAL GATE
主要事業	決済代行業業 オンライン		後払い決済事業	決済代行業業 対面
主要顧客	自治体、大手～中堅企業 非物販、物販	SME 物販中心、非物販に拡大	EC事業者、消費者	対面店舗、無人機器事業者 非物販、物販
サービス	決済代行業業 ・PGマルチペイメントサービス ・都度課金 (物販・デジタルコンテンツ等) ・継続課金 (公金・公共料金等) ・銀行Pay 基盤システム ・GMO-PG プロセッシングプラットフォーム ・GMO Cashless Platform ・Z.com Payment (海外決済サービス)	決済代行業業 ・イプシロン決済サービス ・fincode byGMO		決済代行業業 ・対面決済 ・有人決済 ・無人 (lot) 決済
	金融関連事業 ・送金サービス ・トランザクションレンディング ・海外レンディング ・早期入金サービス ・GMO BtoB早払い ・即給 byGMO	金融関連事業 ・送金サービス ・トランザクションレンディング ・早期入金サービス ・GMO BtoB早払い ・Cycle byGMO	金融関連事業 ・GMO後払い ・GMO掛け払い ・アトカラ	
	決済活性化事業 ・マーケティング支援サービス ・SSLサービス ・配送サービス	決済活性化事業 ・配送サービス ・メディカル革命 byGMO		
				オムニチャネル戦略 多様な顧客層のカバー 決済手段の拡充 顧客基盤の共有

▶ 収益モデル

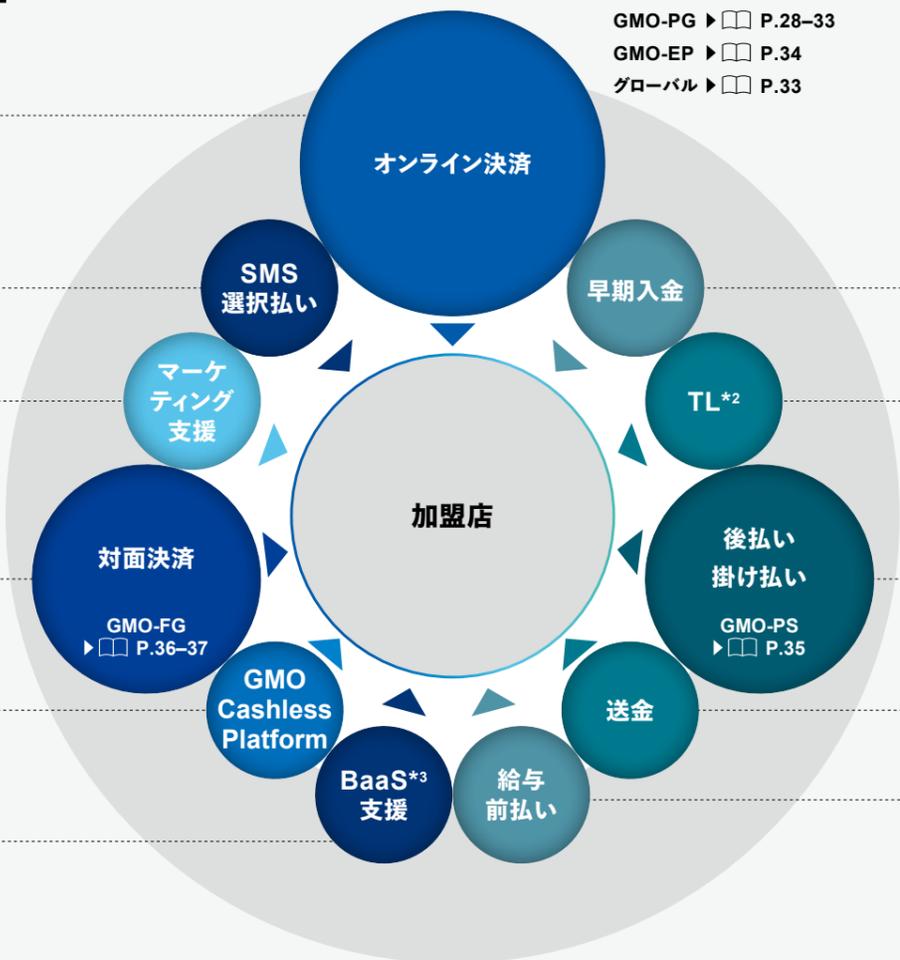


リバンドリング

私たちは、企業が手作業や紙で行っている業務をDX・オンライン化するためのプロダクトを拡張してきました。これらの機能を、連結各社で一体となりまとめて提供することで、お客様(加盟店)の成長を支援しております。お客様(加盟店)視点に立ち、決済・金融機能を「リバンドリング*1」することで、案件の大型化を本格化してまいります。

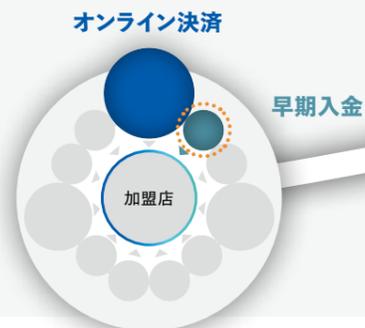
私たちの提供する機能・価値

- オンライン販売の強化
決済業務の負荷軽減
新たなユーザー体験の創出
- スマートフォンで支払いが完結
- 顧客の需要喚起
- 店頭での便利なお支払い
人手不足への対応
- 店頭でQRコード決済
- 自社キャッシュレス事業の推進



▶ お客様(加盟店)への成長支援事例

→ お客様(加盟店)の売上成長イメージ



資金繰りの改善

成長資金を確保

商品受け取り後にお支払い

送金・返金を簡単に

人手不足解消の促進

BaaS支援

キャッシュレス事業開始によるエコシステム強化

送金サービス

ユーザーの返金・現金引き出しニーズへの対応



給与前払い
人材採用の強化



後払い
請求業務の効率化

*1 リバンドリング：金融サービスを個別の機能に分解(アンバンドリング)し、利用者視点に立って組み合わせて提供(リバンドリング)すること

*2 TL：トランザクションレンディング

*3 BaaS：Banking as a Service

GMO PAYMENT GATEWAY



レンジ・マス戦略を軸とした
業界特化ソリューション営業により、
お客様の成長を支援

上席専務執行役員
イノベーション・パートナーズ本部 本部長
小出 達也

業種に特化した提案営業で課題解決を支援

あらゆる企業において、売上向上や業務効率化を目的としたDX、新規事業創出、人材確保等のニーズが高まり当社事業機会も拡大しています。このようなお客様のニーズ・課題をタイムリーに発掘し解決へ導くため、業種に特化したチームの担当者をお客様毎に配置し、顔が見える営業に拘っています。顧客接点を密に設けて業界動向や要望等を蓄積し、自社のプロダクト開発に反映しています。例えば当期、主力サービスであるPGマルチペイメントサービスへ新接続方式「Open APIタイプ」を導入しました。これは「開発コストとスケジュールが制約となり、新しい決済手段を試すことができない」というお客様の課題に応え具現化したアップデートで、早速に「開発工数を削減し、本来の業務へ専念できる」「最適な決済手段導入により売上向上につながる」と高くご評価いただき手応えを感じています。膨大な顧客基盤を有し、日々の対話を通じて様々な情報や示唆をいただいていることが、いち早くプロダクト強化や新事業の創出を実現する原動力となっています。

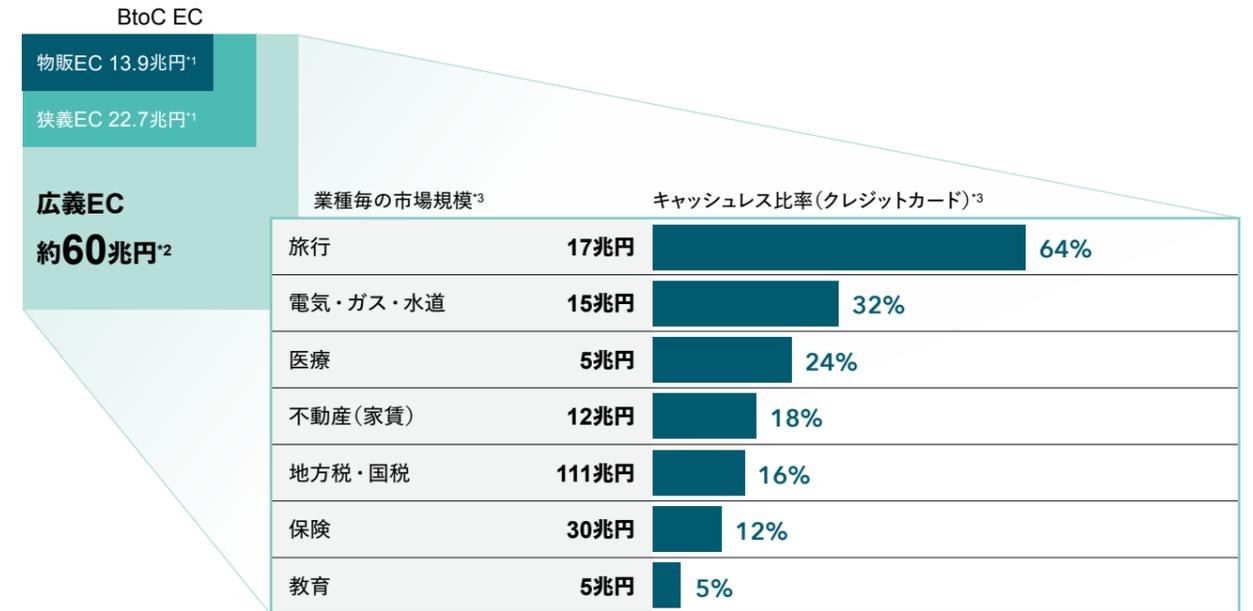
レンジ・マス戦略の推進

事業規模が拡大する中、経営目標である営業利益25%成長を継続するため、売上規模の一層の大型化が必須です。そこで、お客様の属性に合わせソリューションを展開する「レンジ・マス戦略」を柱として事業を推進しています。多様なお客様の成長を支援するためには、画一的な決済プロダクトの提供では不十分であり、決済・金融関連の様々なサービスをお客様のニーズに応じて組み合わせ提供することが重要です。

▶ 成長戦略の核となるレンジ・マス戦略

レンジ	高付加価値・高単価
社会の改革を推進する企業 ・エンタープライズ／金融機関／自治体 ・グローバル企業	
マス	課題解決型・低単価
成長に向け課題に直面する企業／個人 ・SME／スタートアップ ・消費者／勤労者	

▶ 当社がターゲットとする広義ECの市場規模



*1 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」本図における狭義ECは、物販ECに加え、一部のサービス及びデジタルコンテンツを含む市場
*2 狭義BtoC EC市場に加え、当社の主なターゲット業種におけるキャッシュレス市場規模(一部対面決済含む)を合計した当社推計の概算値
*3 各市場統計に基づき当社推計

レンジ戦略では、社会の改革を推進する企業に対し、更なる差別化や生産性向上のために付加価値の高いアプリケーションを提供します。業界のトップ企業と業界の標準として確立した上で、横展開する戦略を進めています。マス戦略では、成長に向けて取り組むSMEやスタートアップのお客様に対し、PL・BS・CF改善に資する課題解決型のソリューションを提供します。ニーズに即したプロダクトの投入やKPIマネジメントの強化により、営業の生産性を高めてまいります。

強いソリューションを持つ決済プラットフォームへ

これからの決済業界は、個社の経営課題や社会課題を解決に導く強いソリューションを持つ会社が選ばれる時代になると思います。電力会社に「SMS選択払い」を提供し、印刷・郵送などの請求に係るコストやCO₂排出の削減を通じて高い付加価値を提供しているように、EC化や決済のオンライン化にとどまらず、決済に隣接する業務プロセスのDX・効率化を支援することで、社会の進歩発展へ貢献してまいります。このようなソリューションを強化して、まだキャッシュレス化が十分に進んでいない非物販領域に加え、金融・鉄道等のインフラ領域や

巨大市場であるBtoB(企業間取引)領域にアプローチします。企業間取引においては、紙の請求書払い等非効率な決済、事務作業が残っており、DXや資金繰りの改善等多面的にご支援できると考えています。また、当社の成長の源泉は人材です。経営目線で悩み事に応えソリューションを創出できるよう、提案品質の向上を目指しています。新たな価値を創出する知恵を持ちプロアクティブに提案を行う営業パートナーを育成して、社会に革新を起こす決済プラットフォームとしてお客様とともに成長してまいります。



「PGマルチペイメントサービス」のメジャーアップデート

Q. 新たな接続方式「OpenAPIタイプ」導入によるお客様への新たな価値と反響はいかがですか。

日本には多くの決済手段があり、消費者のニーズは多様です。決済手段の追加には少なくない開発工数・コストを要していましたが、アップデートにより10分の1*まで軽減し、

より迅速で柔軟な導入が可能となりました。業界に先駆けた取り組みとして、多くのお客様からご好評をいただいています。世界標準の接続仕様としたことで、グローバル企業への訴求力も高まりました。

Q. このプロジェクトを通じた難しさ、ご自身の成長はありましたか。

新卒で入社し未経験からエンジニアとしての経験を積み重ねてきた中で、最も大規模かつ難易度が高いプロジェクトでした。社内外の関係者の認識合わせや慣れない仕様の理解に苦労しましたが、新たな技術的知見を得られたことや、一からプロダクトを作る過程を経験できたことは、大きな財産となりました。

* 当社調べ



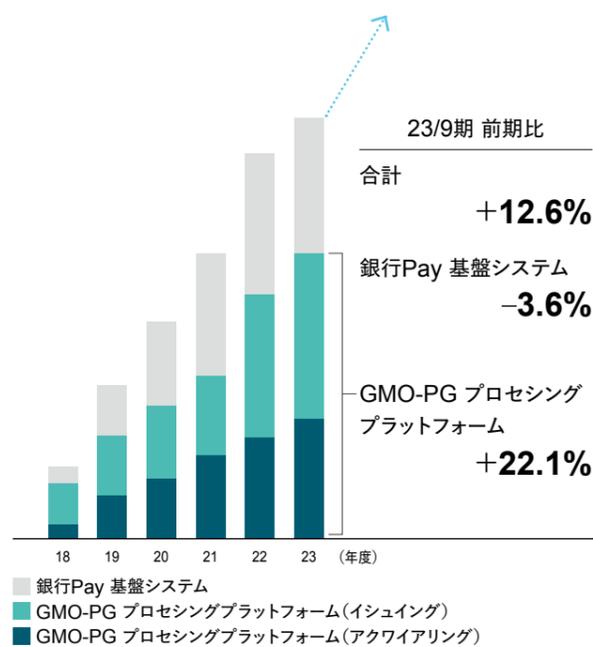
システム本部
決済サービス統括部
マルチペイメントサービス部

BaaS支援

低コストかつスピーディなキャッシュレス事業の展開を支援

銀行やカード会社等の金融機関は、金融機能をサービスとして提供するBaaS (Banking as a Service) の取り組みを強化しており、当社はこのBaaSを支援する「GMO-PG プロセッシングプラットフォーム」を提供しております。金融機関に加え、顧客基盤を有する事業者がキャッシュレス事業を新たに開始または強化する際、迅速な事業展開を目指す一方で、高度なセキュリティやシステムの安定性が求められ、障壁・負担となります。当社はこのような要件を充足するサービスを低コストで提供しており、事業負担の大幅な軽減を実現しております。キャッシュレス化が進展する中、自社の経済圏を強化するためキャッシュレス事業に取り組む事業者が増加しており、当社サービスへのニーズが拡大しております。2024年9月期以降、クレジットカードイシューングサポートの大型案件を含む複数の新規案件が稼動する見込みであり、高成長への回帰を目指しております。当サービスにより、大手事業者の経済圏を通じて、キャッシュレスの成長機会を捉え、中長期の成長ドライバーとして事業を推進してまいります。

▶ BaaS支援サービス売上収益



TOPIC：顧客ニーズや事業環境の変化を捉えたユーティリティ領域の拡大



イノベーション・パートナーズ本部
第2営業統括部 公益・公共営業部長

過去から当社の高成長を牽引する重点領域で、ラージ戦略が最も進展するユーティリティ領域のキーパーソンに、これまでの事業拡大の振り返りと今後の展望を聞きました。

公的領域の開拓

当社のユーティリティ領域への取り組みは、2006年にNHK放送受信料のクレジットカード決済を受託したことより、本格的に始まりました。同年、地方自治法の改正により、公金・公共料金のクレジットカード決済が解禁となり、2007年には東京都水道局より水道料金のクレジットカードによる料金収納を受託しました。NHK、東京都水道局を支援する中で、お客様のご要望に沿って個別にカスタマイズしたシステムを構築するようになり、開発の柔軟性が向上しました。このような公的領域の実績と開発力をてこに、次にターゲットした領域が電力業界でした。



業界課題に対するアプリケーション

2016年の電力自由化を好機と捉え、数年前より大手電力会社へのアプローチを始める中で、ユーティリティ領域に特化した営業とシステムのチームを編成し一体となった提案活動により、大手電力会社の開拓が進みました。中でもその後の事業展開を加速させた戦略的な施策が、東京電力エナジーパートナー株式会社に提供した「SMS選択払い」です。2020年のスマートメーターの導入に伴う検針員の廃止により、電力会社ではこれまで検針員がポストインしていた払込票を、利用者に郵送する必要が生じました。そこで、当社は払込票に代えてSMSで請求情報を送付し、スマートフォン上でキャッシュレス決済へ誘導する「SMS選択払い」を開発、決済のみならず請求業務のペーパーレス化・DXを実現しました。

業界内での横展開

このような業界の課題に対する提案力や先進性をご評価いただき、取引範囲の拡大や電力業界における横展開が順調に進捗しています。今後、ガス業界など払込票が利用されている他業界に展開するとともに、業界構造の変化を注視しお客様との対話を重ね、付加価値の高いサービスを創出してまいります。

FinTech

多様な金融ニーズに応えお客様の成長を支援し、新たな領域を開拓

当社では、従来の金融サービスでは充足されない資金需要、資金移動のニーズを捉え、主に決済代行サービスの加盟店に対して、キャッシュ・フロー改善に資する早期入金サービスやレンディングサービス、個人口座への振込や返金などを代行する送金サービス等のFinTechサービスを提供しております。特に、送金サービスは決済のオンライン化や新たなビジネスモデルの登場に伴い事業機会が拡大しており、注力しております。また、巨大なBtoB市場やBtoE市場(企業から就業者である個人へのお金の流れ)等の新領域を開拓すべく、企業間取引や給与支払いに係る金融サービスを戦略的に拡充しております。給与前払いサービス「即給 byGMO」は、事業者の採用

力強化のニーズを捉え高成長を継続しております。2024年春には、株式会社ペイロールと勤務実績に応じた給与相当額をVisaカードで利用できる新サービスを提供開始予定であり、その後も協働を通じてHRTech×FinTechの新世界を切り拓いてまいります。

FinTechサービス拡大のため、過去にユーロ円建転換社債型新株予約権付社債の発行等により調達した資金を有効活用し、インフレ等のマクロ環境下における加盟店ニーズに応えるサービス創造及び収益性の高いサービスへの資産シフト等を推進し、お客様の成長を支援してまいります。

BtoE FinTechを通じて社会課題に向き合う「即給 byGMO」チーム

Q. 業務を通じたやりがいやチームの魅力はどのような点ですか。

事業計画策定から営業開拓、事務フローやシステムの要件定義まで、すべてのプロセスに携わっており、当社リソースの支援を得ながらも、新規事業の全体を推進している点が貴重な経験です。また、最終利用者は個人であるものの、雇用者である企業の要望に応えながら関係を構築していく点に、難しくもやりがいを感じています。「即給 byGMO」はまだスタートアップのビジネスで、機動的な運営が求められます。チーム内で垣根を設けず、遠慮なく意見を交わしているからこそ、迅速に課題に対処し速い速度で成長できています。このようなチームプレイが、一番の魅力です。

Q. 当社サービスの差別化された価値はどこにありますか。

本サービスは、総合金融グループである株式会社三井住友フィナンシャルグループと決済No.1企業である当社が協働して提供しており、システムやセキュリティも含めた「信頼」を強みとして訴求しています。また、今後、デジタルマネーによる給与支払いなど新たな展開も見据えており、サービスの広がりや新たな価値の創出も当社に期待いただいている点だと考えています。

Q. 今後の更なる事業成長の展望はいかがですか。

労働人口が縮小し、いずれの業種においても現場の人手不足が課題となっている中で、給与前払いサービスは採用を強化する有効なソリューションです。まだまだ始まったばかりであり、大企業をはじめとして導入余地は大きいと考えています。また、給与前払いにとどまらず、給与関連業務のデジタル化を推進して、今後は、決済同様に給与領域でも当社の名前を真っ先に挙げていただけるよう、チーム一同邁進してまいります。



企業価値創造戦略統括本部 経営企画統括部
経営企画・新領域創造部「即給 byGMO」チーム

Global

強靱なチームを構築し、 有望FinTechスタートアップへの 投融資を通じて、 世界のイノベーションを支援

取締役副社長
企業価値創造戦略統括本部 本部長

村松 竜

Q. 当社海外事業の狙いはどこにありますか。

当社は、最先端の事業知見の獲得や海外経済成長の取り込み、海外決済事業拡大に向けたパートナー開拓を目的として、成長著しい米国及びアジア各国の有力FinTechスタートアップに対して、投融資を通じ成長を支援しています。足元では、米国金利上昇等を背景にスタートアップの資金調達環境は厳しさを増しており、「Funding Winter」の環境下にあります。当社はこの環境を好機と捉え、強みを活かし、過去の投資成果である資金の再投資を含め戦略を加速しています。

Q. 当社投融資戦略の特徴や強みはどのような点ですか。

投資環境を踏まえ、融資あるいはマイノリティ・マジョリティ投資を戦略的に選択しています。様々なスタートアップ・エコシステムへのアクセスを強化して対象企業を開拓し、投資では、基本的にマイノリティ出資から始め、投資先の目標達成力や相性などを見極めて徐々に持分を引き上げる方針です。融資では、少額の新規融資先を増やし分散を図りながら、経過が好調な既存融資先への増額によりポートフォリオを拡大し、

約11%の高い利回りを実現しています。各国の経済や規制環境を踏まえて、成長性の高いインド、市場規模の大きい米国を中心に優良ポートフォリオを構築してまいります。当社自身がFinTech事業を拡大してきた経験や、ビジネスやテクノロジーの進展に差がある複数地域への投融資を通じて得られた知見が、有望なFinTech企業を見極める強みとなっています。また、資金提供にとどまらず、FinTech事業者として事業に係る本質的な対話を投融資先企業と継続しており、互いに一目置く深い関係を構築しています。

Q. 事業を通じた社会への貢献について、 どのように考えていますか。

現在、インド・太平洋圏のFinTech企業は、経済成長を支える新たな金融インフラとして発展しつつあります。新興国は成長資金が不足しているため、日本にある豊富な資金をこうした会社へ提供することで、日本のプレゼンス拡大に貢献したい。日本の確固たる立場の一端を担うべく、現在の10倍以上の事業規模を推進できる強い集団を目指してまいります。



**変化を選択し、SME領域の
デジタル化を牽引する
イノベーターへ**

GMOイブシロン株式会社
代表取締役社長

村上 知行

変化への挑戦

足元の数年、GMO-EPが立脚するSME領域の物販EC市場は、巣籠特需の反動を受けた停滞が続いており、我々もその影響を受けている状況です。環境変化の中で再び成長トレンドへ回帰するには、我々自身が能動的に変化を選択し挑戦していく必要があります。従来、顧客としてきた物販事業者はSME事業者全体の2割程度であり、他に飲食や宿泊、サービス、医療等多様な事業者がいます。そのような広範な領域への拡大や、お客様の事業に必要な周辺領域への事業展開、収益モデルの改革が不可欠であり、積極的に推進しています。



2022年5月に提供を開始したスタートアップ向けのオンライン決済インフラ「fincode byGMO」は、高い機動性や拡張性に対する評価を得て、非物販領域開拓の橋頭堡となりつつあります。各業種のアンカー顧客を開拓するなど、成長のドライバーとして注力しています。また、売上連動型ビジネスカード「Cycle byGMO」など、お客様のキャッシュ・フロー改善に資するFinTechサービスの拡大に取り組んでいます。過去を是とせず、絶えず変化することへの挑戦を続けてまいります。

SME市場の事業機会と成長への回帰

SME事業者は全体としてデジタル活用に課題があり、成長に停滞も見られますが、日本全国の事業者数の大半を占め日本経済を支える存在です。少子高齢化が進行する中で事業効率を高めることが求められており、デジタル化の推進に対して大きな事業機会があります。GMO-EPの決済代行サービスは、お客様の事業や資金の効率性、回転速度を高め成長を支援しています。また、GMO医療予約技術研究所は医療クリニックにオンライン予約システムを提供しており、医療機関のデジタル化を支援し快適な診療現場の実現に貢献しております。SME市場の課題をしっかりと捉え解決していくことで、25%成長への回帰を目指します。



**決済代行から決済事業、
後払いからBNPLへ、
ビジネスモデルの進化を継続**

GMOペイメントサービス株式会社
代表取締役社長

向井 克成

シナジー発揮による成長の加速

「GMO後払い」はクレジットカードを持たない、使いたくない方々に人気の現金決済に代わる利便性の高い決済手段です。現金決済比率が高い日本においてニーズが拡大しており、後払い決済市場は毎年10%超の成長を続けている、大きなポテンシャルを持つ市場であると捉えています。「GMO後払い」の強みは総合的な決済プレイヤーであるGMO-PG連結企業集団のサービスの一つとして提供している点にあります。後払い決済の提供を含めた、決済の運用に係る総合的な提案・支援が可能であり、様々なニーズにワンストップで応えることで、お客様に選ばれています。また、長年GMO-PG連結企業集団として積み上げてきた信頼やリレーション、リソースを活用することで、着実に顧客基盤を拡大し成長を加速しています。更なる成長の加速に向けて、成長を支える組織の強化にも注力してまいります。

ビジネスモデルの発展

2024年2月より、三井住友カード株式会社と新たなBNPLサービス「アトカラ」の提供を開始いたします。本サービスでは当社が培ってきた後払い決済のノウハウやシステム基盤に、

三井住友カード株式会社のクレジットカード事業のノウハウを加えることで、長期の分割払いや対面取引へとサービス領域を拡大します。従来の「GMO後払い」では一部の物販商材に利用が限られていましたが、新サービスではスマホアプリでの利用やユーザーの審査を通じて、非物販サービスを含めより広範な商材にご利用いただけます。収益モデルの多角化も視野に入ります。新サービスの拡大を通じて、後払い決済市場におけるGMO-PSの確固たるポジションを確立してまいります。また、決済代行業業と異なり、後払い決済事業は個人ユーザーと直接向き合うビジネスです。新BNPLサービス「アトカラ」を通じて会員基盤を有することで、消費者向けビジネスのノウハウをさらに蓄積してまいります。



GMO FINANCIAL GATE



キャッシュレスの価値を最大化し、新しい決済のスタンダードを創るインフラ企業へ

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

事業機会を捉え市場成長を凌駕する成長を実現

政府はキャッシュレス比率を2025年に40%、将来的に80%に引き上げる目標を掲げており、対面キャッシュレス市場は2025年に128兆円規模まで拡大すると予想しています*。加えて、IoTの発展や労働人口減少等の環境変化によって省人化や無人化へのニーズが拡大しており、GMO-FGの事業機会も拡大の一途にございます。このような事業環境の中、決済端末の販売から決済処理センター機能までワンストップで提供できる強みや、三井住友カード株式会社、ビザ・ワールドワイド・ジャパン株式会社とGMO-FGの3社協働により構築

した次世代決済プラットフォーム「stera」等の独自のライアンス戦略による付加価値の高いサービスが奏功し、市場成長を上回る高成長を継続しています。

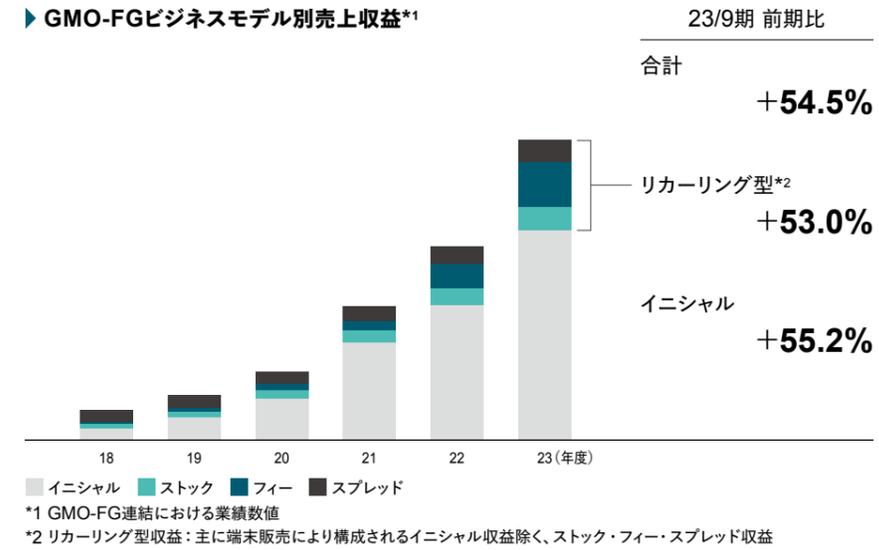
* 市場統計に基づき当社推計

キャッシュレスにより価値を創出し社会の革新を牽引

あらゆる業種に対する対面キャッシュレス決済プラットフォームの提供に加え、今後拡大が見込まれるMaaS (Mobility as a Service) 領域や生体認証、端末レス決済等の新しい領域を開拓することで、全国のキャッシュレスを担うインフラになることを目指しています。まだまだ社会全体でキャッシュレス活用の余地は大きく、キャッシュレスを通じて企業や社会の発展に貢献できると考えています。例えばセルフレジを導入することで店員の方が精算業務ではなく商品説明等の接客業務に時間を使い、顧客接点を強化できます。特に、全国に店舗を有する大手事業者の要望に応え、キャッシュレスによる店舗業務改善のノウハウを積み上げています。今では当たり前ですが、初めて駅の無人改札に切符を通した際、とても感動したことを覚えています。そのような劇的な変化を生み新たな社会を創る、その最先端を私たちが切り拓いていきたいです。



▶ GMO-FGビジネスモデル別売上収益**



2020年9月期以降、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う行動制限により対面消費が低迷した環境下においても、感染防止や業務効率化等キャッシュレスのニーズを捉え、「stera terminal」を中心とした決済端末を戦略的に拡販し、決済端末販売に係るイニシャル収益を伸長してきました。行動制限の解除後は、リオープニングによる対面消費の活性化を受け、決済端末の販売後に継続的に発生する収益であるリカーリング型収益も大きく成長しました。今後、売上収益全体におけるリカーリング型収益の構成比はさらに高まる見込みです。

社会インフラとしての事業基盤強化に注力

社会インフラを担う覚悟を持ち、事業基盤の強化に取り組んでいます。一つ目に組織の強化。人材の採用に加え、中長期の成長に必要な機能や人材を明確にすべく、部門の名称を含め組織を再編成しました。組織運営において最も注意を払って

いる点は、パートナー全員が部門の垣根を越えて同じ熱量で仕事に取り組むことです。皆が一枚岩となってお客様に向き合う組織を目指しています。二つ目に決済処理センター機能の強化。年々、決済処理の規模が拡大しており、インフラとして安定稼動するために十分な手当が必要です。大量の決済を処理するためのパフォーマンス、可用性の向上に対し計画的に投資し社会インフラを守ってまいります。

日本郵便株式会社への「stera terminal」約2.6万台導入

Q. 社会全体のキャッシュレス化を後押しした手応えはありますか。

地方ではキャッシュレス化の進展が遅れており、全国各地にあって老若男女の方が利用される郵便局に「stera terminal」が置かれたことの意義は大きいと感じています。「stera terminal」を通じた手軽なキャッシュレス決済を体験していただくことで、地方でもキャッシュレス化が前進するのではと期待しています。今後もキャッシュレスの浸透に貢献してまいります。

絶対にミスできないという緊張感のもと困難もありましたが、新卒1年目から挑戦の場をいただき、成長を実感することができました。相手の疑問や懸念を汲み取ったコミュニケーションを大切に、今後も営業として成長したいです。

Q. このプロジェクトを通して学んだことはありますか。

様々な状況を想定しながら慎重に導入のテストを進める必要があり、「一歩先を考え行動する」ことを心掛けました。



GMOフィナンシャルゲート株式会社
ソリューションパートナーズ本部
アライアンス一部

社外取締役座談会

持続的成長及び中長期的な企業価値向上に向けたサステナビリティ経営

当期、持続可能な社会発展への貢献と持続的な企業価値向上を実現するため、マテリアリティを特定しました。社外取締役の皆様にお集まりいただき、当社が目指すべきサステナビリティ経営についてお話しいただきました。

決済を起点とした事業の推進が社会課題の解決につながり当社の成長へ

Q. 特定したマテリアリティについて、どのように評価されていますか。

岡本 マテリアリティは、言い換えると企業の存在意義。当社は、政府が推進するDXやFinTech、CO₂の排出削減等の社会的ニーズに適った事業を担っていると自負しています。

外園 策定過程の議論を通じて、往々にして社会課題と事業推進が逆方向になることがある中、当社の場合は同じ方向を向いて進める点が強みであると実感しました。

甲斐 その通りですね。社会的課題に応えるという要請は随分前からありますが、その対応をコストと捉えている

会社がまだあります。当社の場合、決済を起点としたイノベーション創出という本業自体が社会貢献となり、自身の成長にもつながります。非常に有利なポジションと言えます。策定したマテリアリティは当社の特徴をよく表しており、大きく二つの構成で、まず決済を起点として、効率性と安全性、脱炭素の要請に応えることを挙げ、次に、このような時代の要請に応じて高成長を続ける中で、それを支える基盤となる人材とガバナンスに触れています。大切にすべき方向が端的に表されています。

キャッシュレスにより効率性・利便性・安全・衛生の向上や脱炭素を推進

Q. 決済企業として、キャッシュレスを通じた社会への貢献に、期待は大きいでしょうか。

甲斐 決済はあらゆる企業の活動で必須です。受発注、契約の後に必ず決済があり、経理処理につながっていく。当社は決済からその周辺にも業務を展開して、様々な業種の課題解決を支援しています。決済のキャッシュレス化・データ化を推進し、企業経営全体の効率化を支援することで社会に貢献しています。

吉田 個人やお店の立場からも、キャッシュレスは利便性や効率性の向上につながりますね。当社は、そのメリットを享受いただくためのプラットフォームを提供しており、社会の発展に寄与していると言えるのではないのでしょうか。

外園 法人カードが出てきて、経理処理も漏れなく円滑になってきました。また、昔は本社の目が届かない地方の拠点で現金に絡む不正がよくありましたが、起きなくなっています。

岡本 犯罪の抑止ですね。現金を狙った凶悪犯罪を防止できるし、出来心による不正もなくなる。お金を扱う現場では従業員の不正が生じ得て、新たな人員の採用教育が

隠れたコストになっています。業務処理の合理化と併せ人手不足を補えます。また、コロナ禍でタッチ決済が喜ばれました。日銀券にどれだけのウイルスがついていることか。日常生活の安全衛生にもプラスです。

吉田 子供のころお金を触ったら手を洗いなさいと、よく注意されたものですね。

甲斐 現金はモノですので物流等その扱いに多くのコストがかかり、その結果CO₂も出ます。金利のある時代になると、金利の付かない現金の保有を避けようとするので、今よりも日銀券に動きが出て社会的コストが上がる可能性もあります。

岡本 コインの鋳造も相当なエネルギーを使うし、金属を滞留させていますね。

甲斐 広範なキャッシュレスの意義を分かりやすく伝えていきたいですね。様々な社会課題の解決が当社の成長機会、オポチュニティとなり得る訳で、期待しています。

社外取締役
監査等委員会委員長
指名報酬委員

吉田 和隆

日本アイ・ビー・エム株式会社執行役員、株式会社JSOL常務執行役員技術本部長などの要職を歴任。2016年12月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役に就任。

社外取締役
監査等委員
指名報酬委員会委員長

岡本 和彦

アメリカン・エクスプレス・ジャパン株式会社GNES部門日本・韓国担当副社長、ビザ・ワールドワイド・ジャパン株式会社代表取締役などの要職を歴任。2017年6月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役に就任。



社外取締役
監査等委員
指名報酬委員

外園 有美

太田昭和監査法人(現EY新日本有限責任監査法人)を経て2013年7月より外園有美公認会計士事務所代表。2018年12月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役に就任。

社外取締役

甲斐 文朗

日本銀行の金融機構局参事役や秋田支店長、預金保険機構預金保険部長などの要職を歴任。フィデアホールディングス株式会社社外取締役を務める。2021年12月に当社社外取締役に就任。



決済インフラとしての信頼を保持し社会の安心・安全を守る使命を担う

Q. 決済インフラを担う立場として、どのような点を注視していますか。

甲斐 決済は安全で確実である必要があります。当社はセキュリティや取引の確実性を非常に重視し、それが社会経済活動の安定につながっています。顧客のニーズをよく理解したシステムを開発し、安定稼働を実現できていると思います。一方で、サイバー攻撃が増えるなど時代とともに信頼性確保に求められるものは変化します。世の中の変化に迅速に対応して、社会をリードする存在であり続けたいですね。

岡本 当社が担う決済プラットフォームは、乱れると社会的混乱が生じます。経済安全保障の観点からも重要で、国境を跨ぐサイバー攻撃があっても混乱を招かないよう、安全性を担保する体制・システムを保持していくことが一番に求められます。現実には世の中では大きな障害が起きています。積み上げた信頼も崩れるときは早く、回復に大変な時間

とコストがかかります。このようなことを絶対に避けるため、しっかりとした仕組みの維持や教育が重要です。

吉田 昨今の社会的要請に応える上で、社会基盤である決済システムを確実に動かす重責を担っており、「信頼」は一つの軸となります。システム開発において、お客様の要望を受けて作り込む時代から、今はERPやSaaSのように既成のシステムを上手に組み合わせて活用する時代にシフトしています。既に実績のあるプラットフォームを持っている点は当社の強みです。より多くのお客様に利用していただくべく、信頼性を維持することが大切になります。少子高齢化で技術者の確保も難しい中、お客様の要望を理解し既成のシステムに落とし込んで有効に活用することが求められます。逆説的に言うと、新しいモノを作らないことで、信頼性の確保ができるのではないのでしょうか。

成長の追求に人材戦略が最重要であり成長の場として組織の魅力を高める

Q. 持続的な成長を支える上で重要な、人材への取り組みをどのように見えていますか。

甲斐 今後、人的資本の確保が決定的に重要になります。新卒が減り、人口の多い世代が退出していく中で成長を

続けるには、効率性を高めつつ5年から10年単位で人材をしっかりと確保していく必要があります。投資家も注目しており、戦略を具体的に示すことが重要です。



吉田 根本的な話ですが、まずこの会社に入って仕事をしたいと思っていただくこと、魅力ある会社だとアピールすることが大切です。次には入った人が辞めないことが重要です。昨今、自由に転職できる時代だからこそ、優秀な人材を引き留めて活躍してもらうための体制整備を一層進めてほしいですね。

外園 働く母の立場からは、働きやすい環境整備が進んでいる点も重要。やる気がある人を支えてほしいです。

岡本 同感です。成長を実感できる、仕事が面白い、そのような想いがあるうちは辞めない。制度も給料も大切ですが、加えて精神的なもの、やりがいと成長機会を提供できることが重要です。

リスク管理や内部統制の強化を継続し成長に応じた最適な姿を追求

Q. 同様に成長を支えるガバナンスの強化について、進展や課題はどのような点ですか。

岡本 社外取締役としては、少数株主の立場からものを見る意識を持っています。当社は上場する会社が三層に重なっており、株主からすると特異で、期待や懸念に応えられるようガバナンスを保持しなければなりません。これを各社に伝えていく必要があります。

甲斐 当期は見直しが進みました。リスク管理では、リスク事象を深掘りし、他部署も含めて同様の事例が再発しないような対策が取られました。プロアクティブな対応が重要で、防ぐべき事故の特定、防止するためのシナリオ分析にも取り組み、先手を打った検討も始まっています。取締役会報告も充実してきました。内部統制にも進展があり、執行部による総合的な評価に我々社外の視点も入れた点検を取締役会で行う仕組みが整ってきました。必要な水準は確保していますが、急成長する中で常に見直しは必要です。

吉田 これまで内部統制システムの基本方針は、あまり変わらずに推移しており、反省としては、時代の要請やビジネスの状況、人的充足度に応じて、PDCAを回して常に見直

す必要があります。また、当期は各部門各社から重要事項を経営層に報告するルールと細則が整いました。今後は積極的に実践されることが重要で、注視していきます。

外園 内部監査室がデュアルレポートラインになったことで、組織的監査の実効性も向上しました。

甲斐 急成長している故に状況変化を注視することが重要です。報告の問題やエンゲージメントの向上にしても、経営層とパートナー全体のコミュニケーション上の課題ですが、急成長を遂げて多様な人材が増え、千人近い規模となっています。組織運営のロジックも変わり得ます。規程や組織を変えるなど試行錯誤しながら、成長度合いに応じた適切な姿を探っていきたいと思っています。

岡本 当社はスタートアップの精神とインフラを担う責任ある立場の両立を株主から期待されています。成長を追い求めながら、資本市場から求められる水準のガバナンスを維持していく、そのバランスを注視していきます。



気候変動への対応

当社は、従来の決済サービスに比べ環境負荷の低いオンライン化やキャッシュレス化、ペーパーレス化を推進し、また金融関連サービスにおいては、当社と同様に環境負荷の低いオンラインビジネスやFinTechサービスを提供する国内外の事業者の成長に資するべく融資サービス等を提供しております。これらの当社サービスを通じてお客様及び社会の環境負荷軽減に取り組み、脱炭素社会への転換、持続可能な社会の実現を目指します。

また、2023年1月に、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明いたしました。今後も、TCFD提言に基づき、気候変動に関する情報開示の拡充を図ってまいります。

TCFD提言に基づく情報開示については、当社Webサイトをご参照ください。
<https://www.gmo-pg.com/corp/sustainability/environment/>

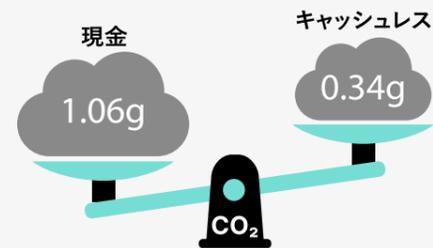
社会の脱炭素への貢献

キャッシュレスの推進を通じて、当社事業からのGHG排出量にとどまらず、社会全体のGHG排出量削減に貢献してまいります。現金による決済では、紙幣・硬貨・ATM等に係る製造、決済・利用、廃棄の各プロセスにおいて、CO₂が排出されております。2023年8月に一般社団法人キャッシュレス推進協議会より公表された分析では、現金決済に比してキャッシュレス決済のCO₂排出量は約3分の1という試算結果であり、キャッシュレス利用の方が環境負荷が低いことが確認されております。イギリスやオランダでも同様にキャッシュレス推進によりCO₂排出量を削減できるとの研究結果が公表されております。

キャッシュレス・ロードマップ2023／一般社団法人キャッシュレス推進協議会より
 千円あたりの支払いにおいて、キャッシュレスのCO₂排出量は0.34g

今回の「キャッシュレス・ロードマップ2023」では、様々な公表データを活用し、キャッシュレスと現金の利用における二酸化炭素排出量を試算しました。十分なデータのない中での試算となりましたため、必ずしも正確な値とは言えませんが、少なくとも今回の試算においては、千円のお支払いにおいて、現金利用に関する二酸化炭素排出量が「1.06g」となるのに対し、キャッシュレス利用においては「0.34g」との結果を得ることができました。今回の試算により、日々のお支払いにおいてキャッシュレス利用の方が環境負荷は低いことが確認できました。これにより、キャッシュレスをご利用いただくことが、より環境に優しい行動であることが確認できました。

現金とキャッシュレスの
 二酸化炭素排出量の比較(千円あたり)



(出典) キャッシュレス・ロードマップ2023／一般社団法人キャッシュレス推進協議会

実質再生可能エネルギーにより
 年間約15兆円*1の決済をシステム処理
 当社のカーボンニュートラル*2を実現し、
 加盟店の皆様との
 CO₂排出量削減に貢献*3

環境負荷の低い
 キャッシュレス決済*4の推進を通じて、
 日本のCO₂排出量削減を牽引

*1 2023年9月期、連結数値。
 *2 自社の事業活動に伴うGHG排出量(Scope1、2)、ゼロ、Scope2はマーケット基準。
 *3 当社の決済サービスをご利用いただく加盟店のScope3。
 *4 2023年8月に一般社団法人キャッシュレス推進協議会より公表された分析では、現金決済に比してキャッシュレス決済のCO₂排出量は約3分の1という試算結果が出ております。

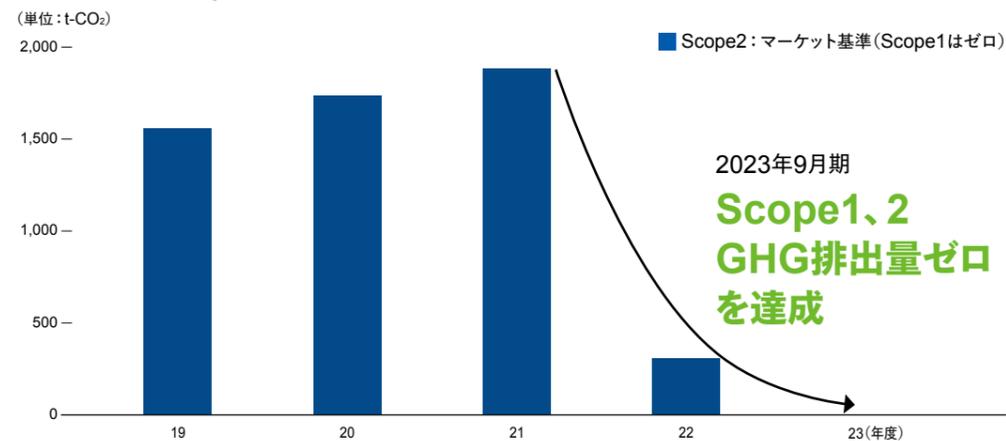
自社のGHG排出量削減への取り組み

当社は、持続可能な社会の実現に貢献すべく、GHG排出量の削減に向けた取り組みを推進しております。2022年9月期に、当社事業における電力の大半を消費する主要データセンターの電力に実質再生可能エネルギーを導入し、2023年9月期に他のデータセンターやオフィスも含めた自社オペレーションのGHG排出量 (Scope1、2) を実質ゼロにする目標を達成しました。2030年9月期に向けても、GHG排出量 (Scope1、2) 実質ゼロを継続してまいります。

なお、GHG排出量の報告内容に対する信頼性確保のため、検証機関による第三者保証を受けています (2022年9月期及び2023年9月期のScope1、2、2022年9月期のScope3)。



▶ GHG排出量 (Scope1、2)



サプライチェーンのGHG排出量削減への取り組み

当社サプライチェーン由来のGHG排出量 (Scope3) においては、2030年9月期までに、決済端末新規稼働台数1台当たりのScope3排出量 (カテゴリ1+11) を2021年9月期比で55%削減する目標を設定しました。当該目標は、パリ協定に準じた目標値となります。

目標達成に向けて、GHG排出量 (Scope3) の大半を占める対面決済の提供に必要となる決済端末製品の購入並びに製品の使用に係るGHG排出量 (カテゴリ1、11)、及びソフトウェア開発に係るGHG排出量 (カテゴリ2) の削減に向けたサプライチェーンエンゲージメントに取り組んでいます。

具体的には、決済端末製造メーカーに対して、端末製造に係るGHG排出量や対面決済時の消費電力の適切な測定並びに削減に向けた対話を実施しております。

同様に、取引先のシステム開発会社に対して、ソフトウェア開発に係るGHG排出量 (カテゴリ2) の適切な測定並びに削減に向けた対話を実施しております。

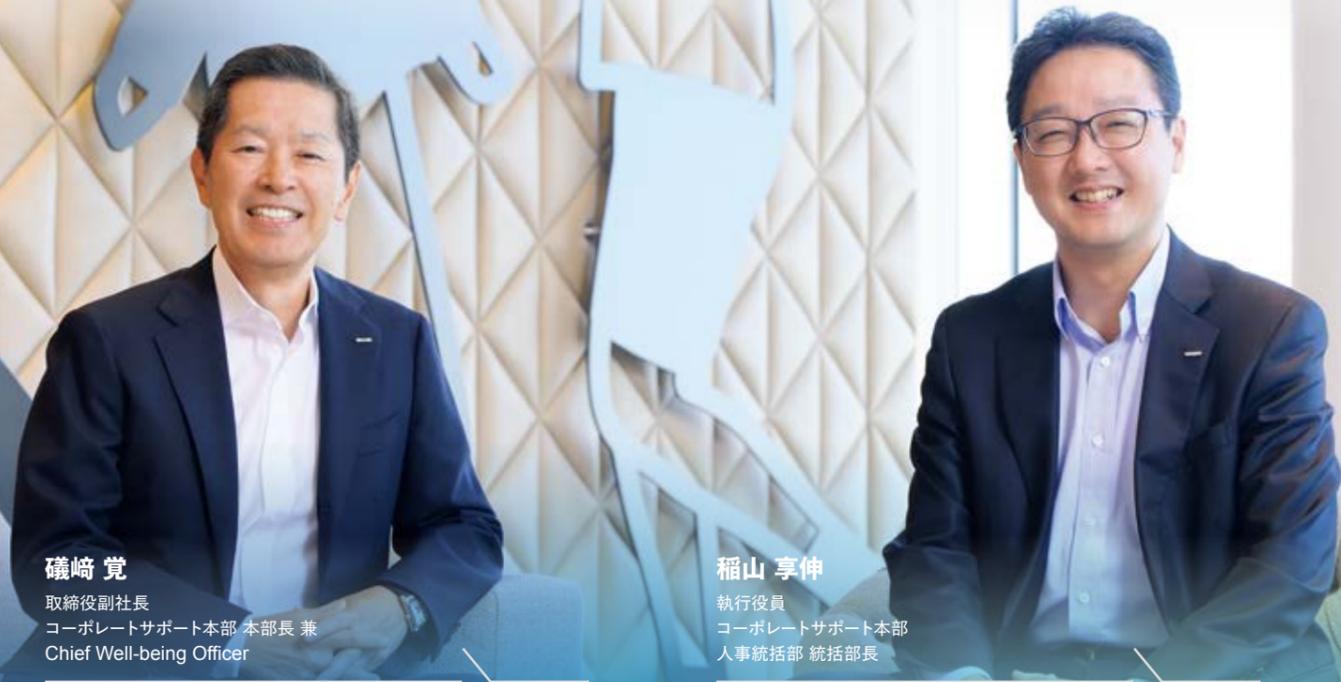


▶ GHG排出量 (Scope3)



人材戦略

成長の源泉＝「企業は人なり」



磯崎 覚

取締役副社長
コーポレートサポート本部 本部長 兼
Chief Well-being Officer

稲山 享伸

執行役員
コーポレートサポート本部
人事統括部 統括部長

決済というサービスを中心とした当社の事業においては、成長の源泉は人材であると考え、人的資本への投資を推進しています。

パートナー一人ひとりが仕事への誇りと働きがいを持ち、能力を最大限に発揮できるよう「**多様な人材の尊重**」「**自発的なキャリア形成支援**」「**Well-beingの向上**」を掲げてパートナーの成長を後押しし、ステークホルダーの期待を超える価値創造を実現します。

持続的な成長の背景にはビジネスモデルの強みに加え、「**企業は人なり**」の企業文化が根底にあります。パートナーに求める心構えや行動は「**業務の心得**」という規範にまとめ、「**全員社長主義**」「**他責も自責**」のようなキーワードをパートナーと共有し、同じベクトルに向かうことで成長力を高めます。

人材戦略 推進構図

パートナーの声はすべての経営層メンバーが参画し週1回開催する、「人事」に特化した戦略会議である「**人事戦略会議***」で共有することで、高い推進力と実効性を担保しています。

* 参加者：副社長、上席専務執行役員、GMO-EP社長、GMO-PS社長、GMO-FG社長、人事



「**キャリアは自ら形成する**」という考え方を基本として、全社で「従業員満足度調査」「キャリアデザイン制度(キャリアに関するアンケート)」を起点に、パートナーとの対話機会を創出し、**パートナーの声**をもとにして働き方改革や社内環境の改善、新たなジョブアサインや部門異動による成長支援等を推進しています。

持続的な成長の実現に向けた人材戦略とKPI

人的資本の活用、制度・環境の構築状況を定量的に測定しています。KPI*は外部環境や人材戦略の浸透状況等の変化に応じて見直し可能な動的KPIとし、人事戦略会議で議論を重ね、具体的施策の改善等も踏まえながらモニタリングします。

* KPIは、GMO-PG単体、実績は2023年9月末時点

多様な人材の尊重

「全員で採用して全員で育てる」
最高のポテンシャルを秘めた人材の採用を全社一丸で行い、多様性を尊重する組織風土を醸成。

施策 開発力強化
KPI エンジニア数

2023年9月期実績	2024年9月期目標
212名	230名

施策 育児と仕事の両立支援
KPI 男性育児休業取得率

2023年9月期実績	2024年9月期目標
70.3%	100%

自発的なキャリア形成支援

「企業は人を育てる場所」
すべてのパートナーが継続的な事業成長を推進するビジネスリーダーになるための独自の育成プログラムを構築。

施策 従業員満足度調査(GPTW)
KPI 働きがい認定回数

2023年9月期実績	2024年9月期目標
9回連続	10回連続

施策 能力開発支援
KPI 研修受講時間

2023年9月期実績	2024年9月期目標
31.2h/人	35.0h/人

Well-beingの向上

「Well-being With Partners」
パートナーの健康で活動的な生活を、「食」「癒」「躍」「医」の豊富なプログラムで支援。

施策 過重労働防止
KPI 平均残業時間

2023年9月期実績	2024年9月期目標
22.9h/月	20.0h以下/月

施策 健康維持増進
KPI 定期健康診断受診率+ストレスチェック受検率

2023年9月期実績	2024年9月期目標
100%	100%

■ パートナーの声

「社内短期留学制度」
とは？

パートナーのキャリアチェンジ体験と成長機会の提供、社内組織間の人材交流を実現するため、部門間異動を行うものです。



営業から人事へ
コーポレートサポート本部
人事統括部 人材開発部

営業から経営企画へ
企業価値創造戦略統括本部
経営企画統括部 経営企画・新領域創造部

本制度を通じ、キャリアチェンジ体験と成長実感、社内組織間の人材交流は実現しましたか？

採用・育成に接する機会が多く関心を持っていたところ、PGイズム「チャンスは自分でつかみ取るもの」を体現した制度が始まり、長期のキャリアも考え手を挙げました。人事では経営陣の組織や人に対する想いに触れる機会が多く、学びとなっています。後輩の成長がとても嬉しく、営業職に復帰後も人材育成やPGイズムの浸透に貢献していきたいです。(左)

営業として足りない力を身に付け角度をつけて成長したいと考え、新規事業を創出する部署への留学に応募しました。「全員で採用し、全員で育てる」の通り、日々高い熱量で指導いただき、また経営陣と近く全社的・経営的な視点を学んでいます。学びを糧に新しい領域を開拓したい、一日でも早く役員を担えるよう大きな課題を解決できる人材を目指します。(右)



イノベーション・パートナーズ本部
第2営業統括部 公益・公共事業部 課長

コーポレートサポート本部
経理財務統括部長

育児と仕事の
両立支援

長期的なキャリア形成の創出のため、時差出勤・短時間勤務・在宅勤務等の制度化やキッズルーム「GMO Bears」(託児所)及び専門相談窓口の常設、ベビーシッター利用補助の導入といった支援策を拡充しております。

男性の育休に関して、社内の意識・環境整備に変化を感じますか？

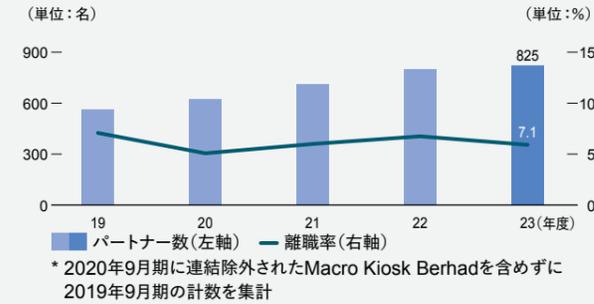
課長としてお客様やチームへの責任があり不安でしたが、周囲の温かい言葉や支えがあり、また仕事を任せて、メンバーが主体的に業務に臨むきっかけになったと思います。第一子で手探りの大事な時期を家族で過ごし、育児への意識が高まりました。今後も制度を活用しながら仕事とのバランスを図ってまいります。部内でもこの半年で男性3名が育休を取得し、環境が整ってきたと思います。(左)

環境や制度を通じ、安心して出産し、マネジメント職として働き続けるビジョンは描けましたか？

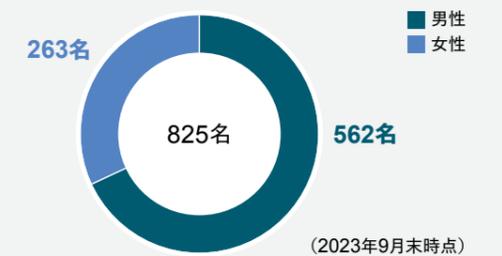
上司やメンバーの理解やサポートにより育休取得と復帰が円滑に進み、感謝するとともに当社の組織力を頼もしく感じました。部内には子育て中のメンバーも多いのですが、出産して初めて、育児と仕事の両立において何が大変か、十分に理解できていなかったと痛感しました。当事者にもなり、育児しながらも思い切り仕事に取り組める環境を、意識してつくっていききたいと思います。(右)

■ 人材戦略の歩み

▶ 連結パートナー数×離職率



▶ 連結パートナー数×男女別内訳



▶ 外部からの評価

働きがい認定回数: 9回連続

男性育休取得率: 70.3%
女性育休取得率: 100%

女性管理職比率: 15.6%

平均残業時間: 22.9h/月
定期健康診断受診率+ストレスチェック受検率: 100%

健康優良企業

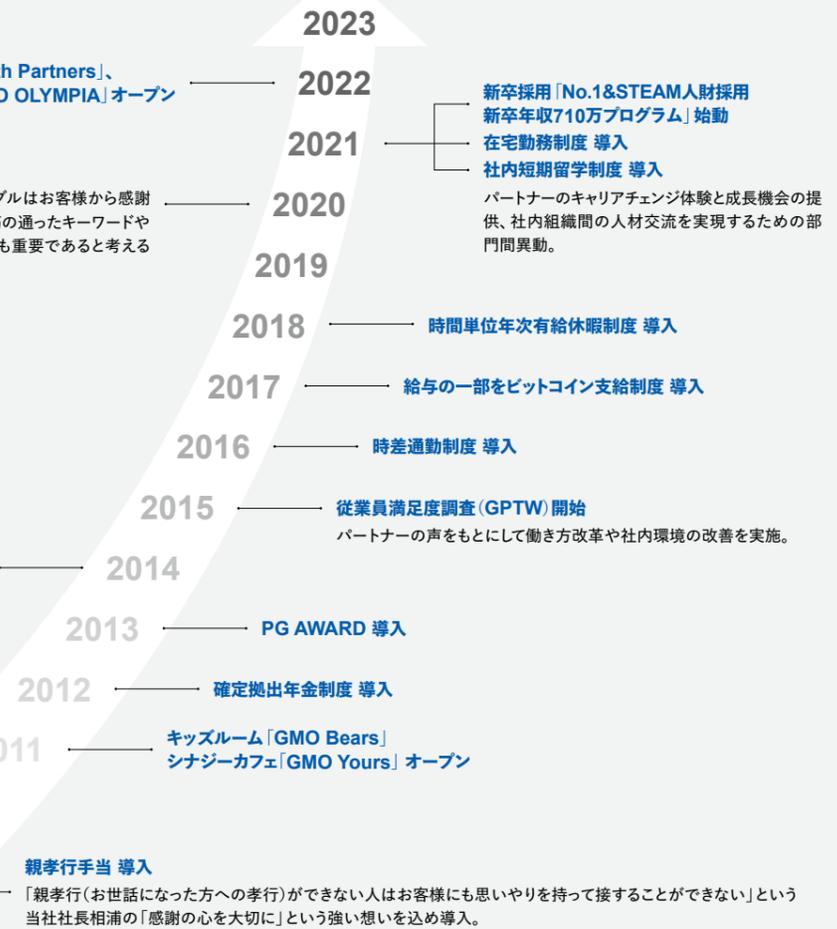
* 女性管理職比率は連結、その他は単体、実績は2023年9月期

健康宣言「Well-being With Partners」、社内フィットネスGYM「GMO OLYMPIA」オープン

業務の心得 策定

パートナーに求める心構えや行動をまとめた規範。「トラブルはお客様から感謝されるまで対応する」といった一見ユニークでありながら筋の通ったキーワードや「全員社長主義」「他責も自責」のようなキーワード等、最も重要であると考えられる11箇条を策定。

ファミリーサポート(不妊治療支援)手当・特別休暇 導入
不妊治療のために通院を必要とするパートナーを支援すべく導入。



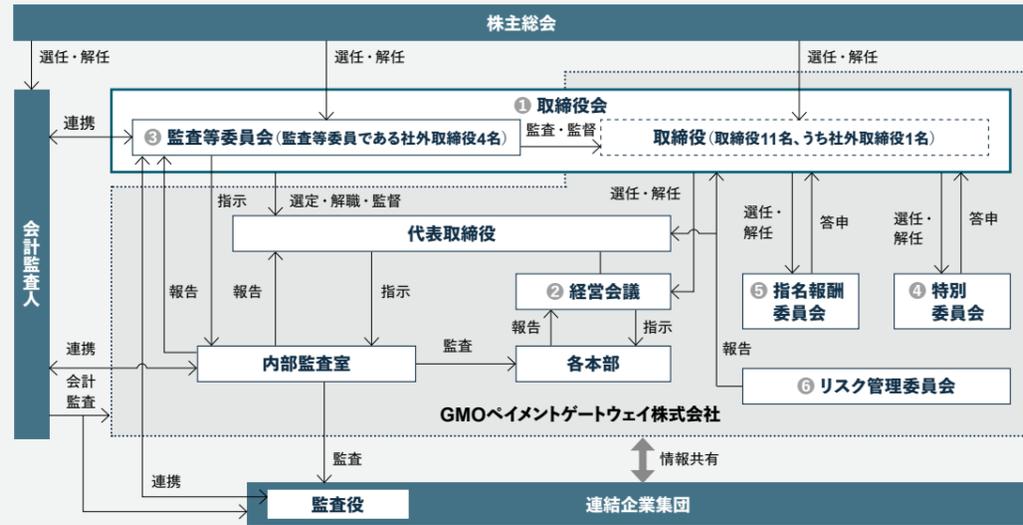
ガバナンス

コーポレート・ガバナンス(企業統治)

基本的な考え方

当社経営理念のもと、その実現を効果的、効率的に図ることができるガバナンス体制を構築いたします。当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、経営の効率性と適法性を同時に確保しつつ、健全に発展するために必要な経営統治体制の整備や施策を実施することであり、経営上の最も重要な課題の一つと位置付けております。

コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会・経営会議

当社を取り巻く環境の変化に適切に対応し監督と執行の分離による経営監督機能を強化するため、以下の取り組みを行っております。

- 取締役会は法定事項及び経営上重要な事項について決定すると共に、取締役の職務執行を監督し、意思決定の透明性、効率性及び公平性の確保に努めております。 **体制図 ①**
- 経営会議は、監督と執行の分離による経営監督機能を強化するための重要な業務執行の意思決定機関として、取締役会で定められた基本方針に基づき業務執行に関する重要事項を審議し、適切かつ迅速な意思決定と効率的な業務執行に資するために実施しております。 **体制図 ②**

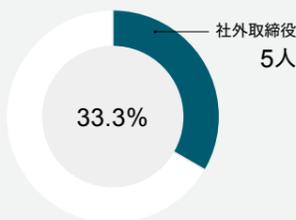
監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である社外取締役4名で構成されております。監査等委員会は、監査等委員会規則に基づき、各監査等委員が、取締役会はもとより、重要な会議へ出席し、業務及び財産状況等の調査を分担して行うと共に、内部監査室に対して必要な指示を行うこと及び報告を受けること等により、監査を行っております。 **体制図 ③**

特別委員会

取締役会の諮問機関として、社外取締役5名で構成される委員会であり、少数株主の利益保護を図り、取締役会のガバナンス強化を図るため、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行っております。 **体制図 ④**

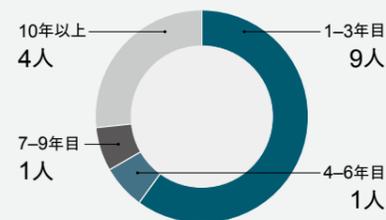
▶ 社外取締役比率



▶ 女性取締役比率



▶ 在任期間構成比



ガバナンスの継続的な改善

取締役の選任方法及び指名手続・指名報酬委員会

取締役の選任については、取締役がその役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を備え、各取締役相互及び管理職による360度評価制度の結果も総合判断し、取締役会の多様性(国籍・性別・年齢)と適正規模を両立させる形で構成されるよう留意しております。取締役候補者は、この考え方を踏まえて選定し、指名報酬委員会の審議を経た上で、取締役会に上申され、決定されます。 **体制図 ⑤**

社外役員の独立性基準

社外取締役を独立役員として指定するにあたっては、その独立性を判断するため、当社が独自に定めた「社外役員の独立性基準細則」を満たした者を独立役員として指定しております。

取締役会の実効性評価

当社グループは、毎年1回取締役会の実効性についての分析・評価に取り組み、取締役会の機能の向上に努めております。具体的には、社内外の取締役全員へのアンケート等の客観的・定量的な手法も取り入れつつ、取締役会の実効性に関する評価に取り組み、取締役会の構成や運営面にとどまらず、機関設計や各取締役の指名・報酬などの幅広い観点から実効性が適切に確保されるように努めております。同時に、更なる機能強化を目指し、評価の過程で浮き彫りとなった取締役会を巡る課題については、継続的に改善策を立案し実践を図っております。

役員の報酬・指名報酬委員会

取締役の報酬は、企業価値の継続的な向上を可能とするよう、短期のみでなく中長期的な業績向上への貢献意欲を高める目的で設計しており、職務執行の対価として毎月固定額を支給する固定報酬、当該事業年度の業績に連動した役員賞与及び中長期的業績と連動した株式報酬によって構成されております。また、業務執行から独立した立場である社外取締役には固定報酬のみを支払う方針としております。

当社では、役員報酬の妥当性と決定プロセスの透明性を担保するため、取締役会の諮問機関として社外取締役を委員長とする指名報酬委員会を設置しております。取締役の報酬(賞与等を含む)は指名報酬委員会での審議を経た上で、取締役会により決定しております。

取締役の個人別の報酬等の内容の決定にあたっては、指名報酬委員会が決定方針との整合性を含めた多角的な検討を行っているため、取締役会も基本的にその答申を尊重し決定方針に沿うものであると判断しております。

なお、当社グループの支払方針として、原則としてグループ会社の役員を兼任している取締役の報酬は主たる会社から支払う方針です。 **体制図 ⑥**

IR活動によるエンゲージメントの推進

コーポレート・ガバナンスの目的を実現するため、株主や投資家の方々に対する経営情報の適時開示(タイムリー・ディスクロージャー)及び投資家向け広報(インベスター・リレーションズ)活動を通じ、より透明性のある経営を行ってまいります。

▶ 2023年9月期の活動実績

(2022年10月1日～2023年9月30日)

活動	回数
▶ 決算発表・説明会	4回
▶ 1 on 1 ミーティング	約400回
▶ 証券会社主催カンファレンス参加	15回
▶ グループMTG含む面談延べ社数	約590社

▶ ESGインデックスへの組み入れ状況



* FTSE Russell (FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標)はここにGMOペイメントゲートウェイ株式会社が第三者調査の結果、FTSE4 Good Index Series, FTSE Blossom Japan Index, FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。

リスク管理

リスク管理体制の整備状況

当社は事業運営における様々なリスクに対し、最適かつ経常化されたコストで適切な事前対策を行うことによって事業の継続と安定的発展を確保するため、リスク管理体制を整備しております。

具体的には、当社の定める「リスク管理規程」に基づき、当社各本部及び各社毎の長を委員とするリスク管理委員会を設置し、四半期に一回以上開催する当該委員会においてリスクのアセスメント、対策の検討及び実行、実行状況のモニタリングを実施しております。当該委員会では、腐敗防止等のコンプライアンスに関するリスク、気候変動等も含む災害対策に関するリスク、システムセキュリティに関するリスク等、多岐にわたるリスクを網羅的に評価・管理しております。

また、当社取締役会は、当該委員会で議論・検証した結果について定期的に報告を受けることにより、当社全体のリスク管理に関するプロセスの適切性・有効性を監督しております。

なお、上記取り組みにより、2023年9月期に重大な不正・不祥事は発生しておりません。 体制図 ⑥

情報セキュリティ

基本的な考え方

当社は、日本の決済プロセスのインフラを目指し、消費者と事業者にとって安全で便利な決済の実現に貢献することを使命としております。この使命に則った企業活動を営むにあたり、当社固有の情報資産を活用する一方、情報資産を外部の脅威から保護することは、経営の最重要課題であるとの認識に立ち、情報セキュリティ対策に取り組んでおります。

具体的には、不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃等を防ぐため、外部・内部からの不正侵入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視態勢、並びに社内規程の整備運用等により然るべき対応を図っております。

また、年度毎に教育・啓蒙活動をスケジュール化し、しっかりと対策が組織内に根付くよう運用管理しております。情報セキュリティ対策徹底への啓蒙動画や情報セキュリティマネジメントシステム(ISO27001)として規定する当社のセキュリティルールを中心に、基本方針やルールの目的及び手順について理解を深め確実に遵守するための研修を、入社時に加え定期的を実施するなど教育を徹底しています。また、専門的知識を有する人員を内部監査室へ配置、リスク管理委員会には外部専門家が参加し、リスクアセスメントの実効性を高めております。

リスク管理体制強化の一環として情報セキュリティに係る以下の各種認証を取得しております。



ISO27001の適合認証の取得

当事業所すべてを対象範囲として、情報セキュリティ管理のグローバル・スタンダード基準とされるISO/IEC 27001:2013(国内規格JIS Q27001:2014)の適合認証を取得しております。



プライバシーマークの取得

個人情報の取り扱いに関しては、日本工業規格「JIS Q 15001:2017 個人情報保護マネジメントシステム—要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を認定するプライバシーマークを取得しております。



PCI DSSに完全準拠

当社のサービスは、JCB・American Express・Discover・MasterCard・VISAの国際クレジットカードブランド5社が共同で策定した、クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準PCI DSS Ver3.2.1に完全準拠しております。すべてのお客様に、安全なクレジットカード決済とともに安心をお届けいたします。

事業等のリスクと対応策

分類	リスク	対応策
事業環境	決済代行業界の動向変化	変化への早期対応、セキュリティ・取引の安全性・導入時の簡便性の更なる向上
	EC市場の停滞	情報セキュリティ対策の強化、法規制への対応等によるEC市場の健全な拡大の推進
	競争環境の変化	加盟店ニーズに合致した商品やサービスの開発・提供、付加価値サービスの提供やサポート体制、安定的な基幹システムの構築・運用等による継続的な競争力の向上
	技術革新によるサービスの陳腐化	より堅牢なサービスの追求、新たなサービスの開発のためのマーケティング活動の強化、米国シリコンバレーに拠点を置く等最新技術及びサービスに関する情報の入手、スタートアップへの出資活動等による技術革新への対応
	法規制の変更	弁護士や外部諸団体を通じた情報収集体制の強化、法務部門の拡充、マネー・ローンダリング対策等の管理態勢の構築
事業活動	物価高騰による消費の低迷	安定的な収益基盤をベースにした事業運営、多種多様な加盟店顧客基盤、グループ全体でのマクロ影響を受けにくいビジネスモデルの強化
	稼働店舗数の減少	乗り換えが容易ではないシステム・サービス特性 きめ細かい顧客対応、業務提携型ビジネスの強化
	情報処理センターネットワークの障害発生	複数ネットワークへの接続
	決済代行に関する契約の変更・解除	クレジットカード会社との連携緊密化、機能強化による強固な関係性の構築
	加盟店の不正な売上請求や倒産等によるチャージバックリスク	加盟店契約時のクレジットカード会社による審査、特定商取引に関するサイト上の表記確認や契約後の途上与信審査、月毎に滞留債権管理の実施
	知的財産権の侵害による損害賠償及び差止請求	啓蒙及び社内管理体制の強化、解決体制の整備
	事業投資先の経営状態悪化	投資先選定時の詳細なデューデリジェンス実施、定期的なモニタリング
	子会社の業績悪化、不祥事等の発生	関係会社規程を整備、取締役派遣による経営指導、月次・四半期等での業績・外部環境の変化及び財政状況のモニタリングの強化
	信用リスク	規定に従った慎重な審査、信用供与先の分散化
	海外事業展開国における環境の急変	現地拠点でのモニタリング強化、投融資の分散化
	災害やテロ行為等による事業停止	システム構成の冗長化の対応、BCPの構築
	人材採用や育成の遅滞及び人材流出	安定的な新卒採用及び専門人材の中途採用の継続、社内研修制度や評価制度、福利厚生等の充実
	事業・オペレーションリスク	社内規範や事務手続きの標準化及び文書化、事務・オペレーションのシステム化
決済端末の調達遅延・不可	複数メーカーからの調達による購買ルートの分散化	
情報セキュリティ	システムダウン及び情報セキュリティ	情報セキュリティ方針の策定及び情報セキュリティ委員会の設置、不正侵入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視態勢、システム構成の冗長化、保険への加入並びに社内規程の整備、教育・啓蒙活動の実施
	個人情報の流出の可能性及びその影響	情報セキュリティに係る各種認証の取得、プライバシーマークの取得
	加盟店等からのカード情報の流出	クレジットカード情報を加盟店等ではなく当社が保持するサービスの促進、情報を保持する加盟店等の管理強化

取締役会・経営会議メンバー

(2023年12月17日定時株主総会終結時点)

— 取締役会メンバー — ● 経営会議メンバー



▶ 取締役スキルマトリックス

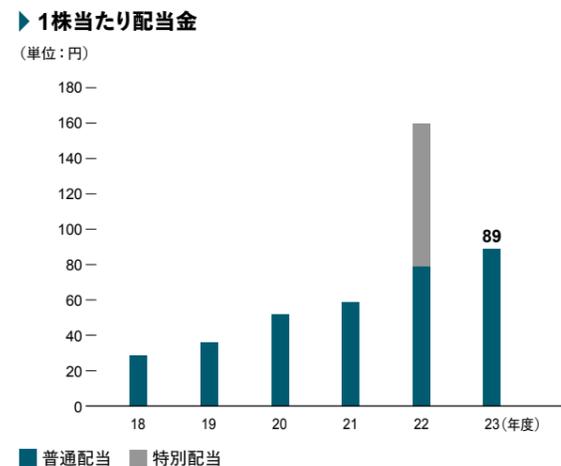
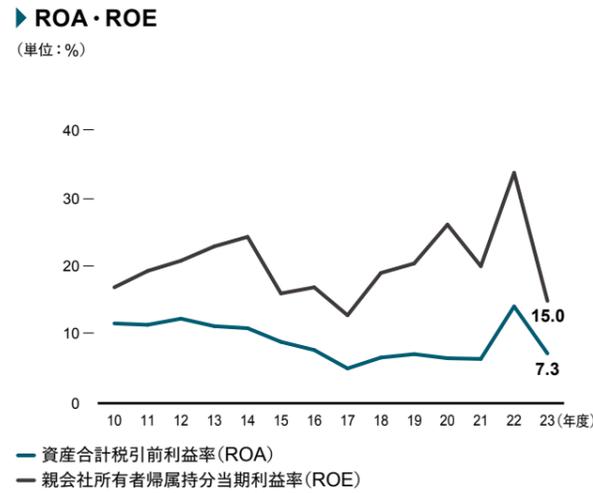
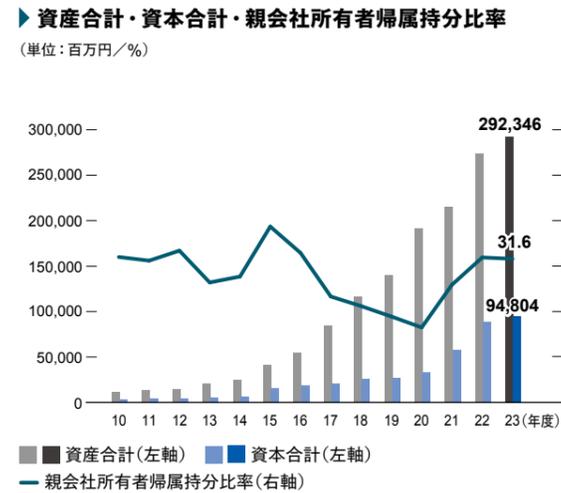
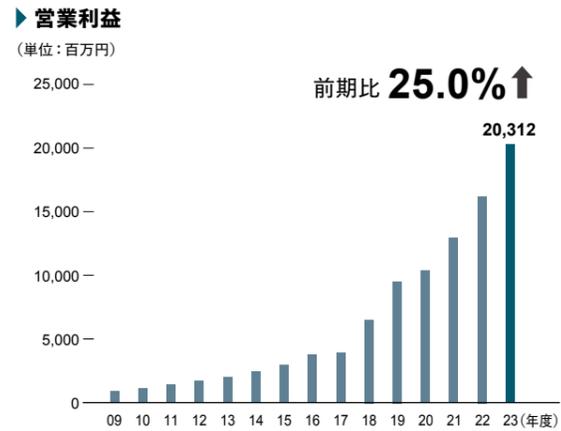
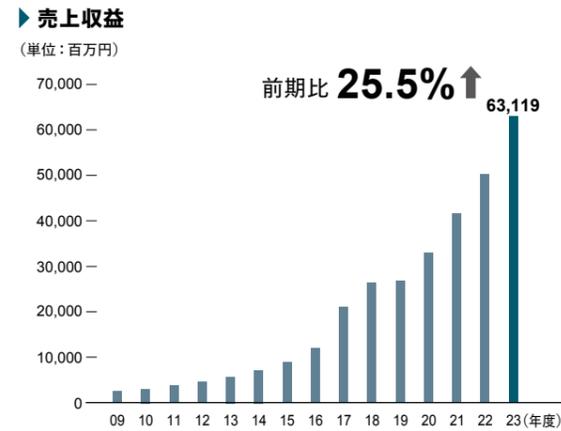
	地位	GMO イズム ^{*1} の実践	企業経営	IT・ セキュリティ	リスク管理	法務	財務・会計	決済代行 事業	金融	グローバル	投資 (M&A)	ESG・ サステナ ビリティ	取締役会 への 出席率 ^{*2}	監査等 委員会への 出席率 ^{*2}	指名報酬 委員会への 出席率 ^{*2}
相浦 一成	代表取締役社長	●	●										94%	—	—
熊谷 正寿	取締役会長	●	●										100%	—	—
村松 竜	取締役副社長	●						●		●	●	●	100%	—	—
磯崎 覚	取締役副社長	●		●	●			●				●	100%	—	100%
安田 昌史	取締役	●					●					●	100%	—	100%
山下 浩史	取締役	●		●									100%	—	—
新井 輝洋	取締役	●					●				●		94%	—	—
稲垣 法子	取締役	●					●						100%	—	—
川崎 友紀	取締役	●				●							100%	—	—
島原 隆	取締役	●			●				●	●			94%	—	—
甲斐 文朗	社外取締役	●			●				●			●	100%	100%	—
吉田 和隆	社外取締役 監査等委員	●		●	●								100%	100%	100%
岡本 和彦	社外取締役 監査等委員	●	●					●		●			94%	94%	100%
外園 有美	社外取締役 監査等委員	●					●						100%	100%	100%
大川 治	社外取締役 監査等委員	●			●	●							—	—	—

*1 GMOイズムとは、GMOインターネットグループの不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55ヵ年計画」のほか、「幹部の心得」「勝利の法則」を表現した社是・社訓の総称です。

*2 2023年9月期における取締役会開催数：17回 監査等委員会開催数：19回 指名報酬委員会開催数：2回

連結財務ハイライト

2005年上場以来、18期連続増収増益
案件の大型化や、新たな領域・サービスの創造により、営業利益200億円を達成



- ▶ **高ROEの実現**
1. 収益性/資本効率の高い決済ビジネスを確立
 2. 各事業にて、資本コストを上回る ROIC(投下資本利益率)を追求
 3. 資本効率や必要な内部留保の確保と共に、安定した株主還元を継続
 4. 資本を有効に活用し、高成長を継続して達成

連結財務諸表

連結損益計算書

	2022年9月期 自 2021年10月1日 至 2022年9月30日	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日
売上収益 1	50,298	63,119
売上原価	△16,662	△23,133
売上総利益	33,635	39,985
その他の収益	278	303
販売費及び一般管理費	△17,604	△19,892
その他の費用	△60	△83
営業利益 2	16,249	20,312
金融収益	1,621	1,021
金融費用	△230	△804
持分法による投資利益	184	107
持分法による投資の売却益	16,932	—
税引前利益 3	34,756	20,636
法人所得税費用	△10,395	△6,813
当期利益	24,361	13,822
当期利益の帰属		
親会社の所有者	24,152	13,475
非支配持分	208	347
当期利益	24,361	13,822

連結損益計算書のポイント

1 売上収益
 決済代行事業のうち、オンライン決済は、物販領域の小規模事業者において集約消費需要の反動の影響を受けたものの、経済活動の正常化により特に非物販領域における旅行やチケットの決済が伸長しました。加えて、対面分野においてキャッシュレス決済市場の拡大が進み、大型案件の決済端末出荷が高水準で推移したことにより、決済代行事業は前期比26.2%増となりました。
 金融関連事業は、海外FinTech事業者に向けたレンディングサービスの拡大や、大手加盟店獲得や手数料改定影響による「GMO後払い」の伸長により、前期比23.6%増となりました。
 決済活性化事業は、医療特化型予約管理システム「メディカル革命 byGMO」の需要の高まり等から、前期比21.9%増となりました。
 以上の結果、売上収益は63,119百万円、前期比25.5%増となりました。

2 営業利益
 決済代行事業は収益性の高いオンライン決済の伸長に加え、対面決済も拡大しました。一方で、第2四半期連結会計期間に発生した一時的な費用が第3四半期連結会計期間において一部戻入されました。以上により、決済代行事業のセグメント利益は前期比20.3%増となりました。
 金融関連事業は送金サービスや「即給 byGMO」が順調に推移したものの、「GMO後払い」の与信関連コストの増加と一部海外融資先への引当等により、同セグメント利益は前期比11.6%増となりました。
 決済活性化事業は「メディカル革命 byGMO」を提供するGMO医療予約技術研究所が伸長したことにより、同セグメント利益は前期比65.6%増となりました。
 以上の結果、営業利益は20,312百万円、前期比25.0%増となり、売上収益営業利益率は32.2%となりました。

3 税引前利益
 前期に、持分法適用関連会社であった2C2P Pte. Ltd.の全株式を譲渡したこと等により持分法による投資の売却益を16,932百万円計上したことから、税引前利益は20,636百万円、前期比40.6%減となりました。

連結包括利益計算書

	2022年9月期 自 2021年10月1日 至 2022年9月30日	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日
当期利益	24,361	13,822
その他の包括利益		
純損益に振り替えられないことのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	669	332
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	5,986	459
純損益に振り替えられることのない項目合計	6,655	792
純損益に振り替えられることのある項目		
在外営業活動体の換算差額	5,060	3,047
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	△186	—
純損益に振り替えられることのある項目合計	4,874	3,047
税引後その他の包括利益合計	11,530	3,839
当期包括利益	35,891	17,662
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	35,671	17,316
非支配持分	219	346
合計	35,891	17,662

連結財政状態計算書

		(単位：百万円)				(単位：百万円)		
		2022年9月期 (2022年9月30日)	2023年9月期 (2023年9月30日)			2022年9月期 (2022年9月30日)	2023年9月期 (2023年9月30日)	
資産				負債				
流動資産				流動負債				
現金及び現金同等物	113,967	133,658	買掛金	5,595	6,555	未払金	23,280	25,371
営業債権及び その他の債権	13,964	18,953	預り金	91,410	97,231	借入金	17,000	20,395
前渡金	54,422	63,387	その他の金融負債	1,014	388	未払法人所得税等	4,916	7,888
未収入金	30,331	33,395	引当金	320	320	その他の流動負債	4,281	5,138
棚卸資産	1,532	2,405	流動負債合計	147,820	163,290	非流動負債		
関係会社預け金	16,500	5,300	社債	19,678	19,763	借入金	6,000	8,955
その他の金融資産	12,917	650	借入金	6,000	8,955	その他の金融負債	2,342	2,128
その他の流動資産	620	717	引当金	130	130	繰延税金負債	5,642	1,221
流動資産合計	244,256	258,467	繰延税金負債	5,642	1,221	その他の非流動負債	2,531	2,051
非流動資産				非流動負債合計				
有形固定資産	3,542	3,353	非流動負債合計	36,326	34,251	負債合計		
のれん及び無形資産	6,942	9,310	負債合計	184,146	197,541	資本		
持分法で会計処理 されている投資	8,608	9,194	資本金	13,323	13,323	資本剰余金	15,272	15,247
営業債権及び その他の債権	3,501	3,622	資本剰余金	15,272	15,247	利益剰余金	49,424	50,768
その他の金融資産	5,095	6,615	利益剰余金	49,424	50,768	自己株式	△1,152	△1,153
繰延税金資産	1,342	1,700	自己株式	△1,152	△1,153	その他の資本の 構成要素	10,255	14,088
その他の非流動資産	117	83	その他の資本の 構成要素	10,255	14,088	親会社の所有者に 帰属する持分合計	87,122	92,274
非流動資産合計	29,150	33,879	親会社の所有者に 帰属する持分合計	87,122	92,274	非支配持分	2,137	2,530
資産合計				負債及び資本合計				
資産合計	273,407	292,346	負債及び資本合計	273,407	292,346			

連結財政状態計算書のポイント

資産の部

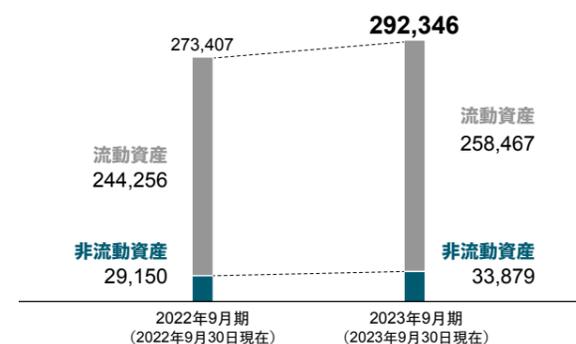
決済代行事業の拡大に伴う現金及び現金同等物の増加、金融関連事業の前渡金の増加や営業債権及びその他の債権が増加したこと等により、資産合計は前期末と比べて18,939百万円増加し、292,346百万円となりました。

負債の部

「GMO後払い」の取扱高増加等による未払金の増加、また預り金や借入金が増加したこと等により、負債合計は前期末と比べて13,395百万円増加し、197,541百万円となりました。

▶ 資産

(単位：百万円)

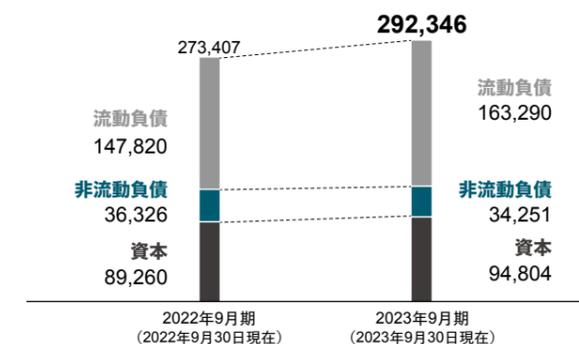


資本の部

剰余金の配当により12,134百万円減少した一方、当期利益13,822百万円、その他の包括利益3,839百万円を計上したことにより、資本合計は前期末と比べて5,544百万円増加し、94,804百万円となりました。

▶ 負債・資本

(単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは6,128百万円となりました。これは主に営業債権及びその他の債権の増加や前渡金の増加、未収入金の増加、法人所得税の支払により資金が減少した一方、税引前利益や、減価償却費及び償却費、未払金の増加、預り金の増加により資金が増加したものです。投資活動によるキャッシュ・フローは17,762百万円となりました。これは主に拘束性預金の預入による支出や無形資産の取

得による支出、関係会社預け金の預入による支出により資金が減少した一方、拘束性預金の払戻による収入や関係会社預け金の払戻による収入により資金が増加したものです。財務活動によるキャッシュ・フローは△6,419百万円となりました。これは主に短期借入金の純増や長期借入れによる収入により資金が増加した一方、配当金の支払いにより資金が減少したものです。

(単位：百万円)

	2022年9月期 自 2021年10月1日 至 2022年9月30日	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,656	6,128
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,443	17,762
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,635	△6,419
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,596	2,218
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	9,443	19,690
現金及び現金同等物の期首残高	104,523	113,967
現金及び現金同等物の期末残高	113,967	133,658

会社情報

会社概要 (2023年9月30日現在)

会社名	GMOペイメントゲートウェイ株式会社 (英語表記: GMO Payment Gateway, Inc.) 上場市場 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード3769)	主な加入団体	一般社団法人日本クレジット協会(JCA) 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会 (JAMPA) EC決済協議会 一般社団法人ジャパンEコマース コンサルタント協会(JECCICA)
設立年月	1995年3月	主な連結子会社	GMOイブシロン株式会社 GMOペイメントサービス株式会社 GMOフィナンシャルゲート株式会社 GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD.
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)	関係会社数	連結子会社 14社 持分法適用関連会社 3社
連結資本金	133億23百万円		
連結資本剰余金	152億47百万円		
連結従業員数	825名		
事業概要	総合的な決済関連サービス及び 金融関連サービス		

株主メモ

事業年度	10月1日～翌年9月30日	上場証券取引所	東京証券取引所
剰余金の配当の 基準日	12月31日、3月31日、6月30日、9月30日	公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL https://www.gmo-pg.com/corp/ir/ (ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合 は、日本経済新聞に掲載して行う)
定時株主総会	毎年12月		
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社		
同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 0120-782-031(通話料無料)		

お知らせ

1. ご注意

- (1)株主様の住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
(2)未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行本支店でお支払いいたします。

2. 配当金計算書について

「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づき作成する「支払通知書」を兼ねております。配当金をお受取りになった後の配当金額のご確認や確定申告の資料としてご利用いただけます。なお、配当金を証券口座でお受取り(株式数比例配分方式)の株主様は、お取引のある証券会社へご確認ください。

3. 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては特別口座の管理機関である東京証券代行株式会社にお問合せください。

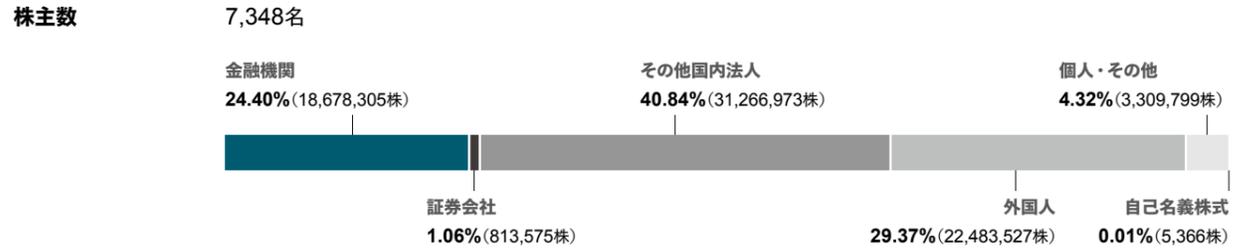
郵便物送付先・連絡先
〒168-8522
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
東京証券代行株式会社 事務センター
0120-49-7009(通話料無料)

* 2015年12月20日開催の定時株主総会において、剰余金の配当の決定機関を取締役会とし、また、剰余金の配当の基準日を、毎年12月31日、3月31日、6月30日、9月30日とすることを決議しております。これにより当社は年4回の剰余金の配当を行うことができることとなりますが、企業体質の強化のために必要な内部留保を確保するため、期末配当の年1回の剰余金の配当を計画しております。

株式の状況 (2023年9月30日現在)

発行可能株式総数 102,400,000株 **発行済株式の総数** 76,557,545株

▶所有者別株式数

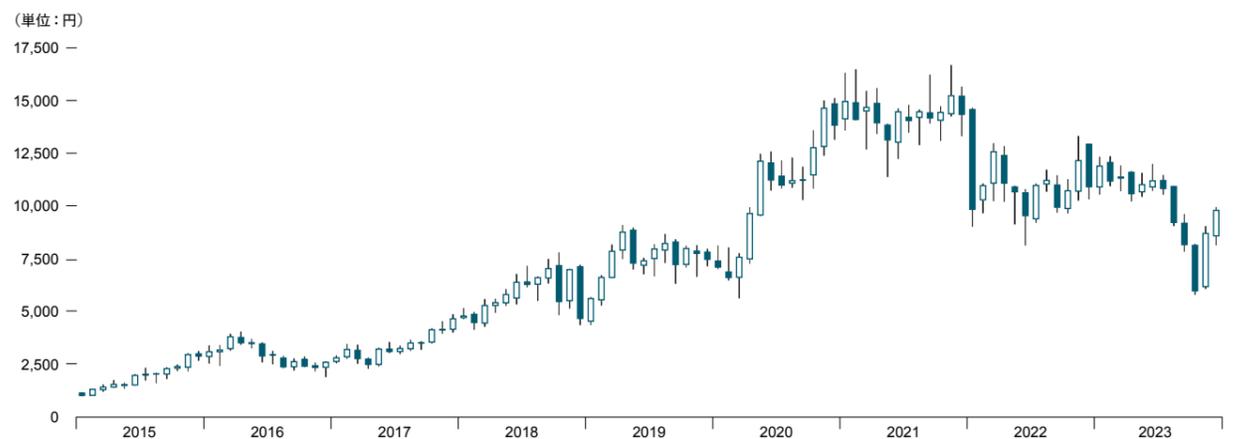


大株主の状況 (2023年9月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
GMOインターネットグループ株式会社	31,172,200	40.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,237,200	9.45
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,303,900	8.23
株式会社三井住友銀行	2,501,600	3.26
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	969,848	1.26
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	957,822	1.25
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	878,798	1.14
GOVERNMENT OF NORWAY	816,224	1.06
相浦 一成	800,000	1.04
THE BANK OF NEW YORK 134088	767,400	1.00

* 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(5,366株)を控除して計算しております。

株価推移



* 2018年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、当該株式分割以前の株価についてはその影響を考慮し調整しております。

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

東京 フクラスオフィス(本社)

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)

TEL: 03-3464-2740

ヒューマックスオフィス

〒150-0043

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)

TEL: 03-3464-2740

大阪 〒530-0011

大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪タワーB 23階

九州 〒810-0041

福岡市中央区大名2-2-13 ビーロッド大名ビル 5階



投資家向け情報

<https://www.gmo-pg.com/corp/ir/>



Corporate Movie | 決済で次をつくる会社

<https://www.youtube.com/watch?v=4Qf2cvoaDPs>

