

# IR イントロダクション

- 事業概要とビジネスモデルについて -

2024年9月期 第2四半期



2024年5月13日

第77回

## 当社ビジネスの特徴、持続的成長のメカニズム

市場	<ul style="list-style-type: none"><li>・裾野が広く成長余地の大きい決済市場<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 商取引において必ず発生し継続</li><li>✓ EC化率（日9%/欧米~30%）</li><li>✓ キャッシュレス化率（日36%/欧米~60%）</li><li>✓ FinTech、DX</li></ul></li></ul>	ポジショニング	<ul style="list-style-type: none"><li>・リーディングプレイヤー<ul style="list-style-type: none"><li>✓ GMV 14.9兆円（23年9月期）</li><li>✓ 売上 631億円（23年9月期）</li><li>✓ 従業員数 825名（23年9月末）</li></ul></li><li>・高い参入障壁</li></ul>
提供価値	<ul style="list-style-type: none"><li>・決済 + <math>\alpha</math> を通じた、<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 成長支援、業務革新（toB）</li><li>✓ 利便性向上（toC）</li><li>✓ 脱炭素、金融包摂（toSociety）</li></ul></li></ul>	優位性	<ul style="list-style-type: none"><li>・営業力、開発力、サポート力、信頼性</li><li>・スケールメリット</li><li>・独自のアプリケーション</li><li>・連結経営による多角化（対面、後払い、BaaS支援等）</li></ul>
顧客基盤	<ul style="list-style-type: none"><li>・クロスインダストリー</li><li>・成長力の高い業界リーダー</li><li>・公共セクター</li></ul>	収益モデル	<ul style="list-style-type: none"><li>・ストック &amp; トランザクション<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 成長性と安定性の両立</li></ul></li><li>・還流モデル（顧客の成長 = 決済増加）</li><li>・高い営業利益率（30%以上）</li><li>・低い解約率</li></ul>
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・事業領域の拡大<ul style="list-style-type: none"><li>✓ クレカ決済 ⇒ マルチ決済 ⇒ 対面 ⇒ FinTech ⇒ グローバル ⇒ DX</li></ul></li><li>・リバンドリング、業種別アプリケーションによる案件大型化</li></ul>	経営規律	<ul style="list-style-type: none"><li>・18期連続増収増益、業績目標達成</li><li>・成果業績に応じた報酬</li><li>・起業、事業化、経営（0 ⇒ 10 ⇒ 100）の経験豊富なリーダーシップチーム</li></ul>

1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.21

3. サステナビリティ p.41

4. 参考資料 p.48

当資料における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ

GMO-EP : GMOイプシロン

GMO-MR : GMO医療予約技術研究所

GMO-PS : GMOペイメントサービス

GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート

GMO-CAS : GMOカードシステム

PF : プラットフォーム

# 1.1 成長の軌跡

## 成長の持続性を重視した経営方針の成果



稼働店舗数*3*4	決済処理件数 (直近12カ月合計)*3*5		決済処理金額 (直近12カ月合計)*3	
連結	連結	オンライン決済	連結	オンライン決済
153,336店	68.0億件	60.3億件	16.7兆円	11.2兆円

\*1 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、売上収益、営業利益、及びEBITDAは非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

\*2 EBITDAについて、J-GAAPにおいては営業利益と減価償却費、のれん償却額の合計値、IFRSにおいては営業利益と減価償却費の合計値

\*3 稼働店舗数はGMO-PG・EP、決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PS、稼働店舗数は2024年3月末時点、決済処理件数(直近12カ月合計)連結および決済処理金額(直近12カ月合計)連結はGMO-FGにおける決済を含む。

\*4 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は634,831店(前年同期比+17.8%)

\*5 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ(仮売上)や実売上等1決済あたり複数件(1~3件)、対面は1決済あたり1件を計上。

## 1.2 連結経営

主要各社の事業環境に応じ緩急をつけた健全な業務運営によって、  
連結企業集団全体の安定的な成長を実現



経営理念・企業文化の共有、連結企業集団一体のリソースアロケーション

	GMO-PG	GMO-EP	GMO-FG	GMO-PS
主要事業	決済代行業業			後払い決済事業
	オンライン		対面	オンライン
顧客	自治体、大手～中堅企業	ロングテール	対面店舗、無人機器事業者	EC事業者、消費者
	非物販、物販	物販中心	非物販、物販	物販中心

# 1.3 3つの事業セグメント

## 決済代行事業を軸に周辺事業を展開し、営業利益25%以上成長を継続



### 決済代行事業

- ・オンライン決済\*
- ・対面決済
- ・「銀行Pay」／プロセッシング
- ・システム開発

### 金融関連事業

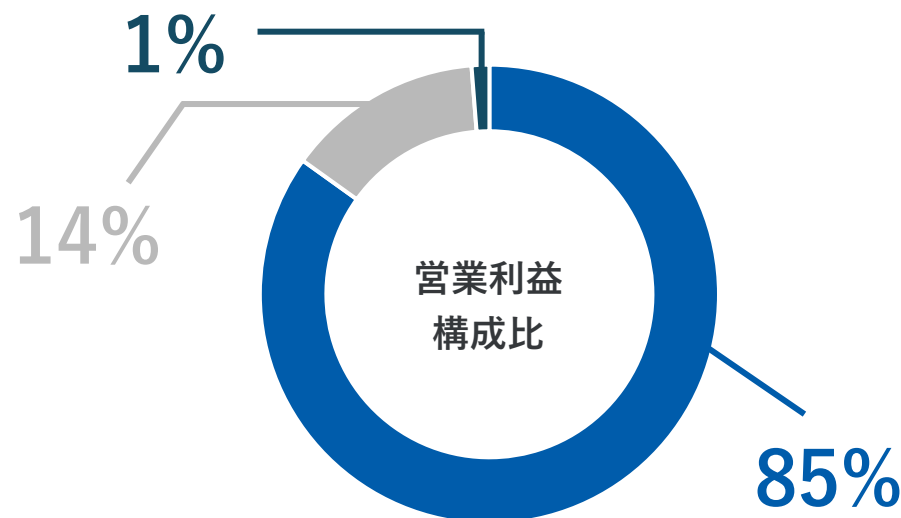
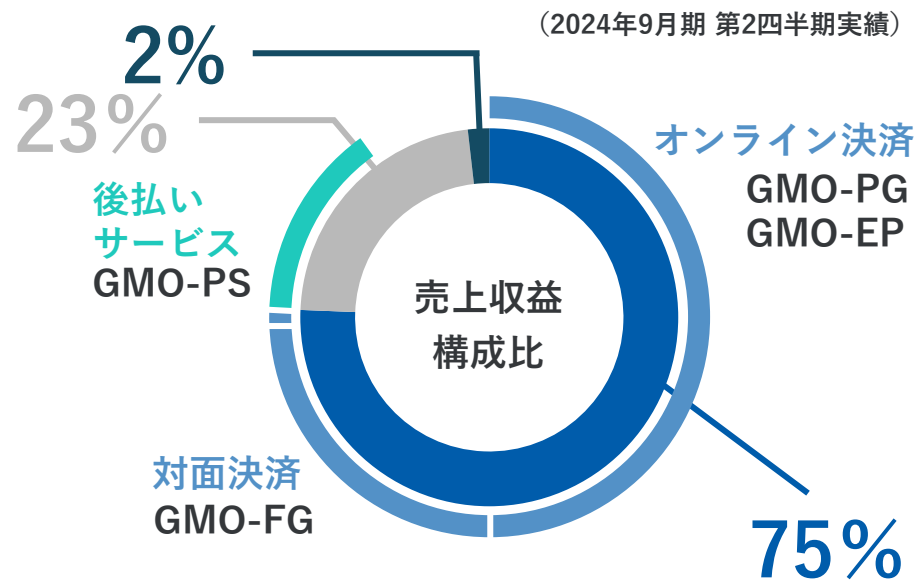


- ・「GMO後払い」／「GMO掛け払い」／「アトカラ」
- ・送金サービス／「即給 byGMO」
- ・海外レンディング
- ・早期入金サービス
- ・BtoBファクタリング
- ・トランザクションレンディング

### 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
- ・「メディカル革命 byGMO」



\* オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）

# 1.4 当社の提供価値

## 顧客ニーズに総合的に応える事業及びサービス

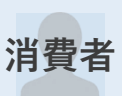
### 課題・ニーズ

### 提供価値

#### 決済代行事業



- ・決済手段の導入に手間がかかる
- ・決済関連の事務作業が多く本業に集中できない
- ・システムのトラブル発生が不安



- ・利用できる決済手段が限られている
- ・決済セキュリティが心配

- ・多様な決済手段の一括導入及び一元管理
- ・決済や請求業務の負荷及びコストの軽減
- ・高精度なシステム、充実したカスタマーサポート

- ・様々な決済手段の利用
- ・安全で円滑な決済の実現

#### 金融関連事業



- ・入金サイクルが遅い
- ・人員採用が進まない



- ・支払いタイミングが選べない

- ・売上金を早期に入金して資金繰りを改善
- ・就業者のニーズに応える給与前払いサービス

- ・「GMO後払い」により好きなタイミングで支払い

#### 決済活性化事業



- ・売上を伸ばしたい



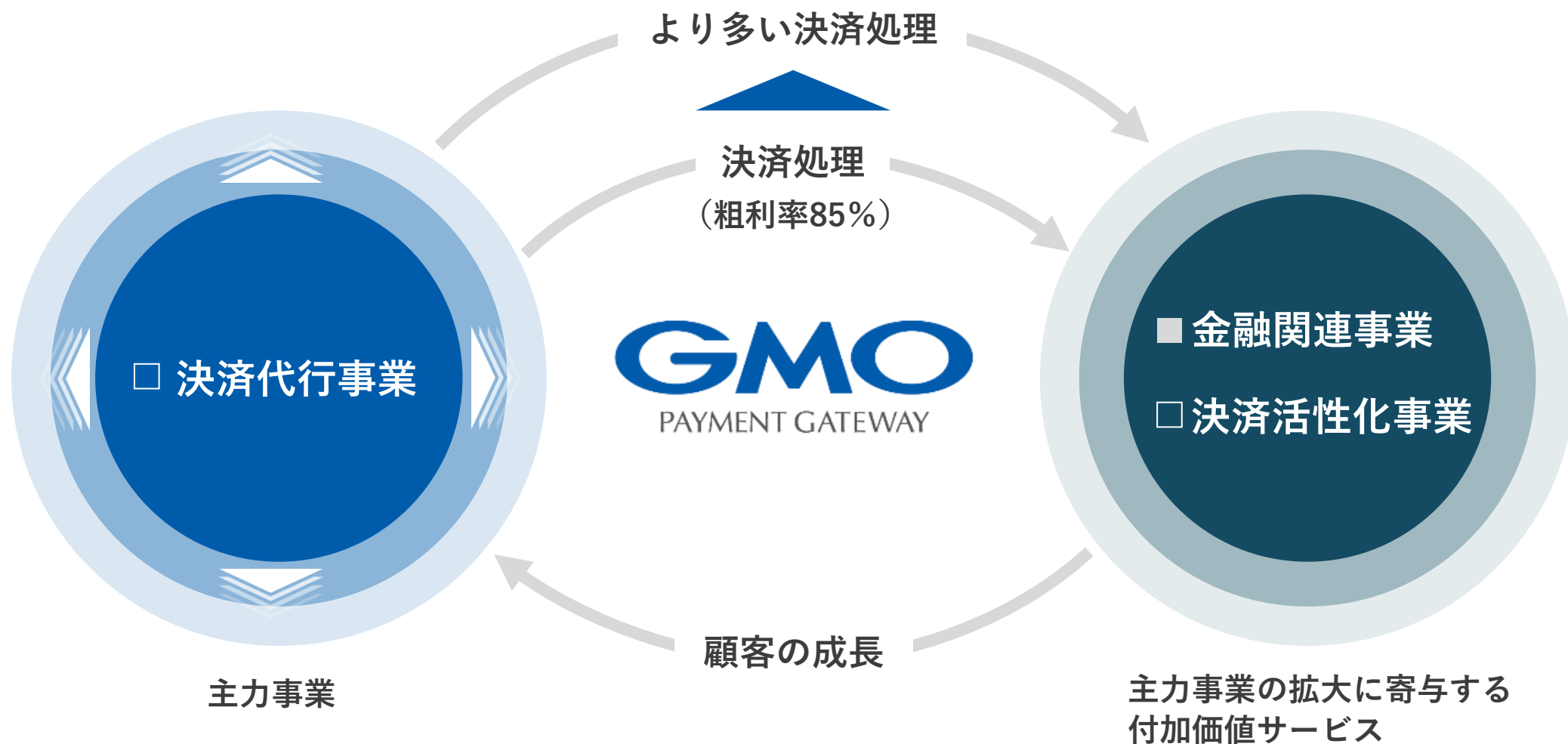
- ・医療機関での待ち時間が長い

- ・オンライン広告出稿による売上向上支援

- ・医療機関向け予約システムで、診察の予約から決済までシームレスに提供

## 1.5 還流モデル

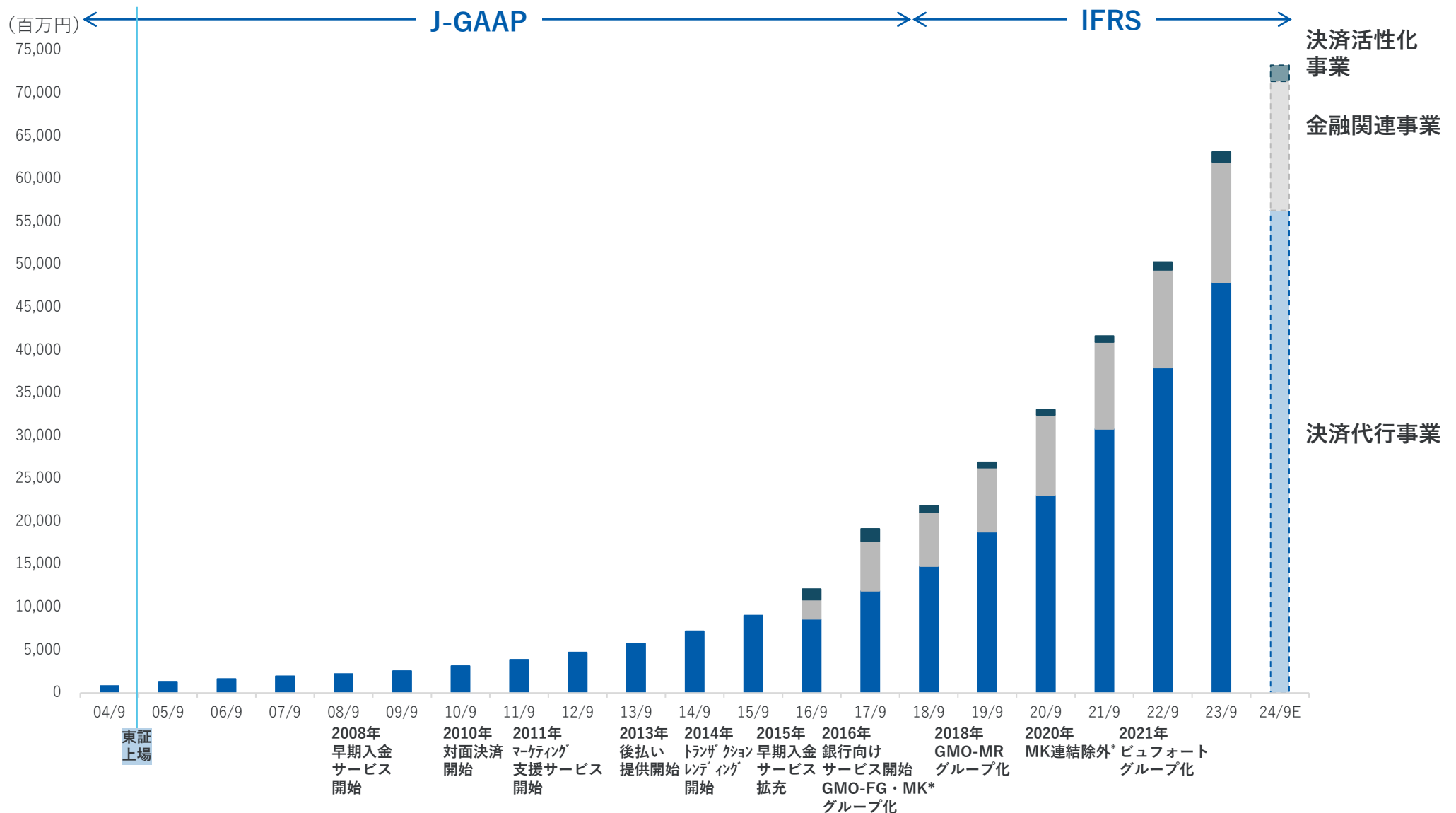
付加価値サービスが主力事業に還流し、拡大を続けるエコシステム





# 1.6 セグメント別売上推移

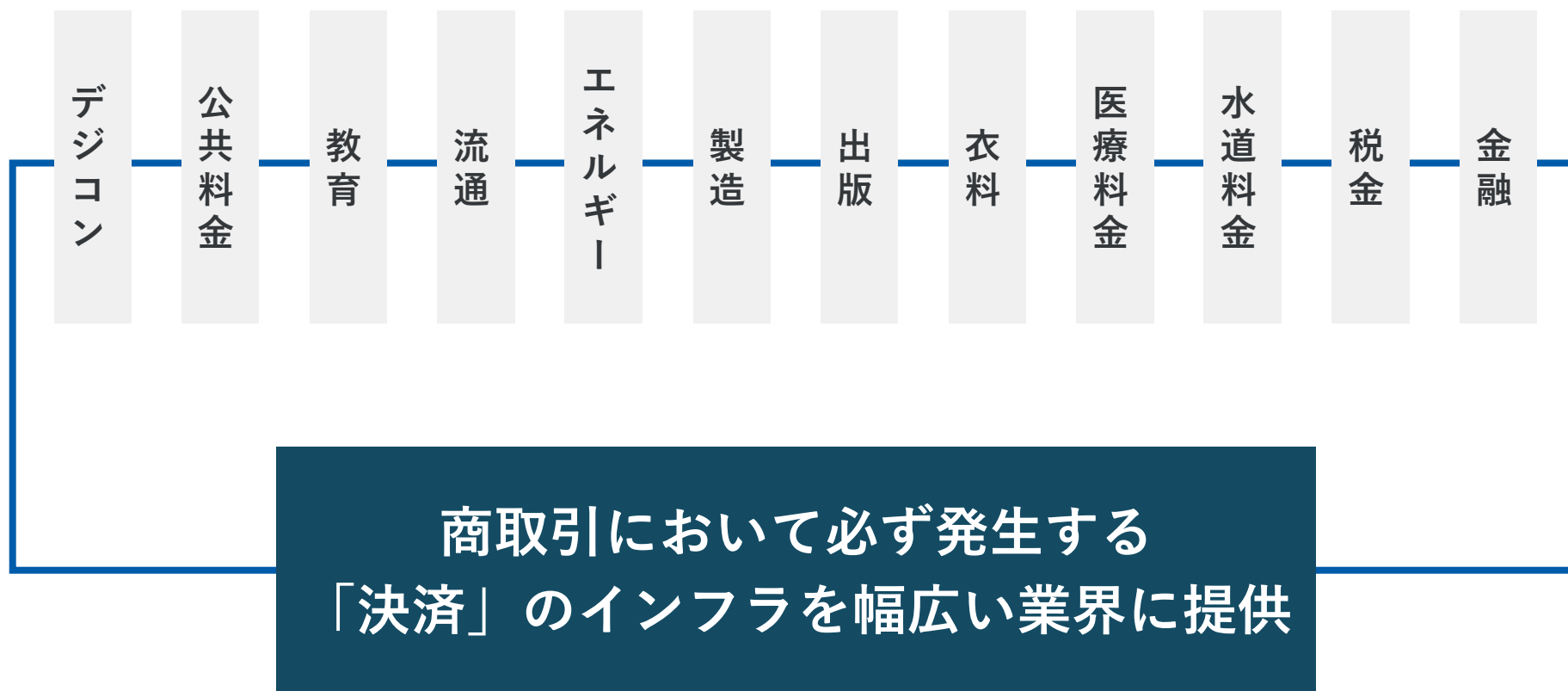
## 決済代行・金融関連・決済活性化の3セグメントで事業展開



\*2015年9月期まで決済代行事業のみを行う単一事業会社、2016年9月期よりセグメント開示を開始。MK：MACROKIOSK社  
2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業のセグメント別売上収益を表示

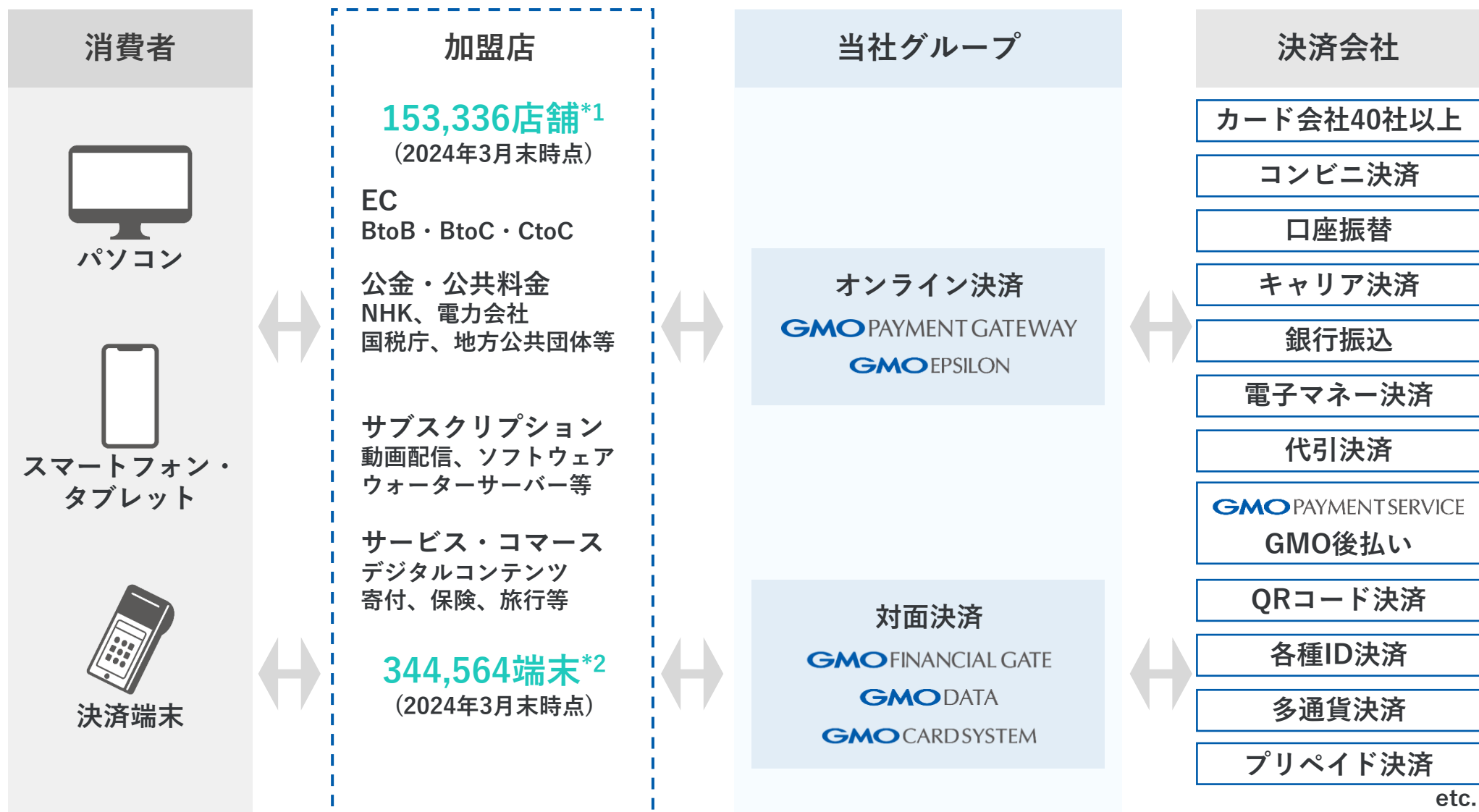
## 1.7 決済事業の特徴：クロスインダストリー

決済は購買活動で必要な行為であり、継続性の高いアプリケーション



# 1.8 当社グループの立ち位置

## 加盟店と各決済会社との“契約”“決済情報”“お金のやりとり”を繋ぐ



\*1 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は634,831店（前年同期比+17.8%）

\*2 稼働端末数：2021年9月期より提携先にて販売した端末及び組込型端末も含んだ稼働端末数を開示（前年同期比+47.3%）

# 1.9 決済代行事業：クレジットカードの収益モデル

## 収益モデルを加盟店の規模・形態別に設定

### ■ 4種類の収益（ビジネスモデル）

#### ①イニシャル（イニシャル売上）

端末売上

係数：端末販売数

売上：端末販売数 × ○円 / 導入時

#### ②ストック（固定費売上）

定額月次固定費

係数：稼動加盟店数

売上：稼動加盟店数 × ○円

#### ③フィー（処理料売上）

決済処理件数に応じた金額

係数：決済処理件数

売上：決済処理件数 × ○円

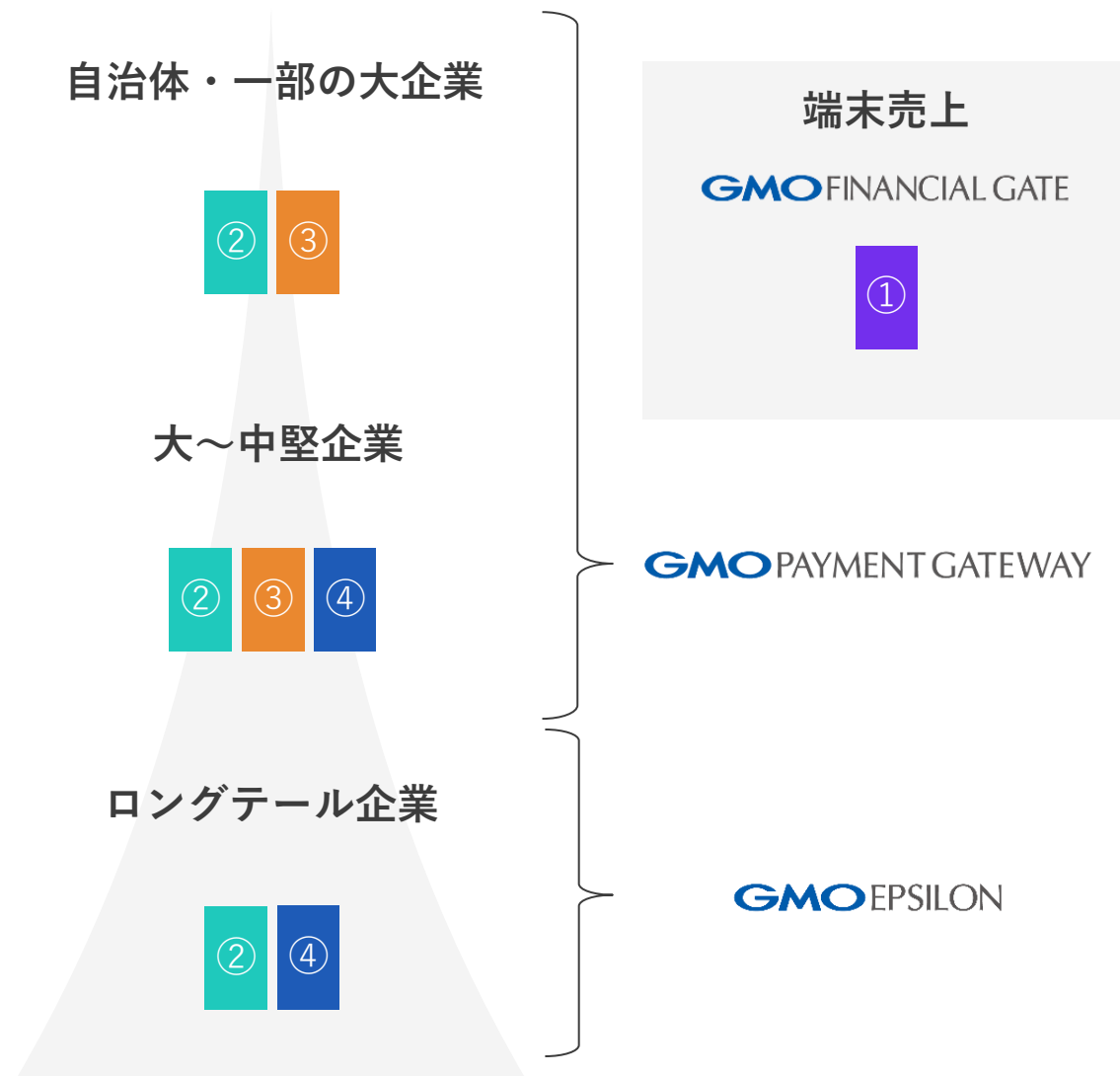
#### ④スプレッド（加盟店売上）

決済処理金額に応じた課金

係数：決済処理金額

売上：決済処理金額 × ○%

### ■ 加盟店の規模・形態に応じた収益モデル



# 1.10 決済代行事業：2種類の契約形態

## 直接加盟店契約

契約数  
決済会社との複数契約

料率  
決済会社と直接交渉

当社役割  
データ処理のみ



当社収益

② ストック

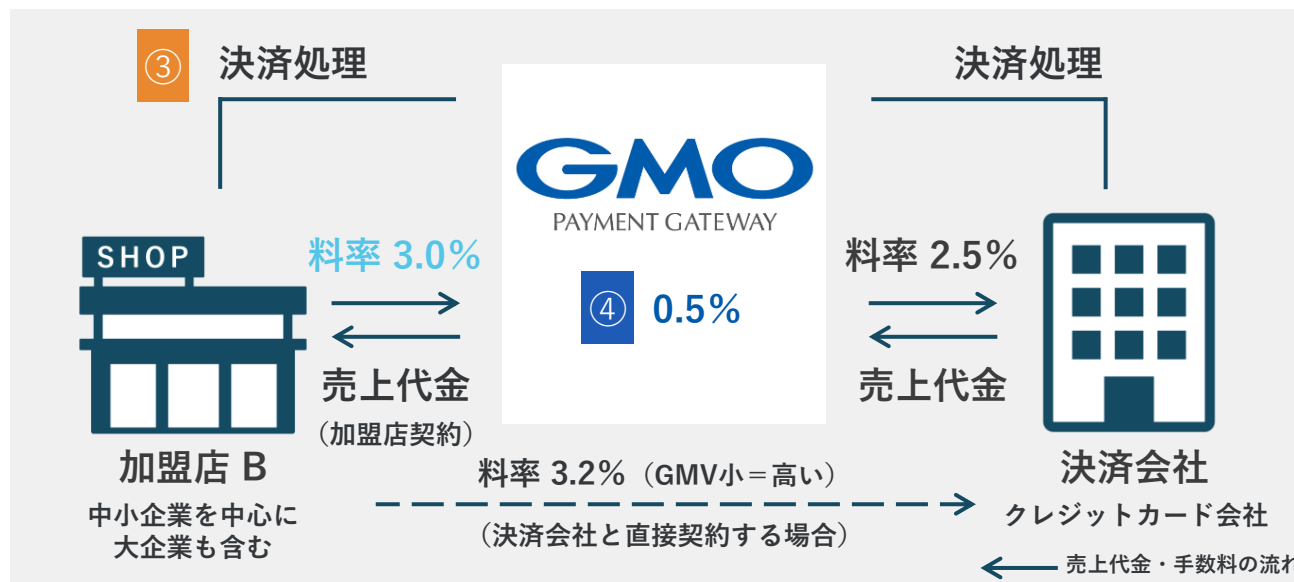
③ フィー

## 代表加盟店契約

契約数  
当社との単一契約のみ

料率  
当社を介し引き下げ可能

当社役割  
データ処理/売上代金入金



当社収益

② ストック

③ フィー

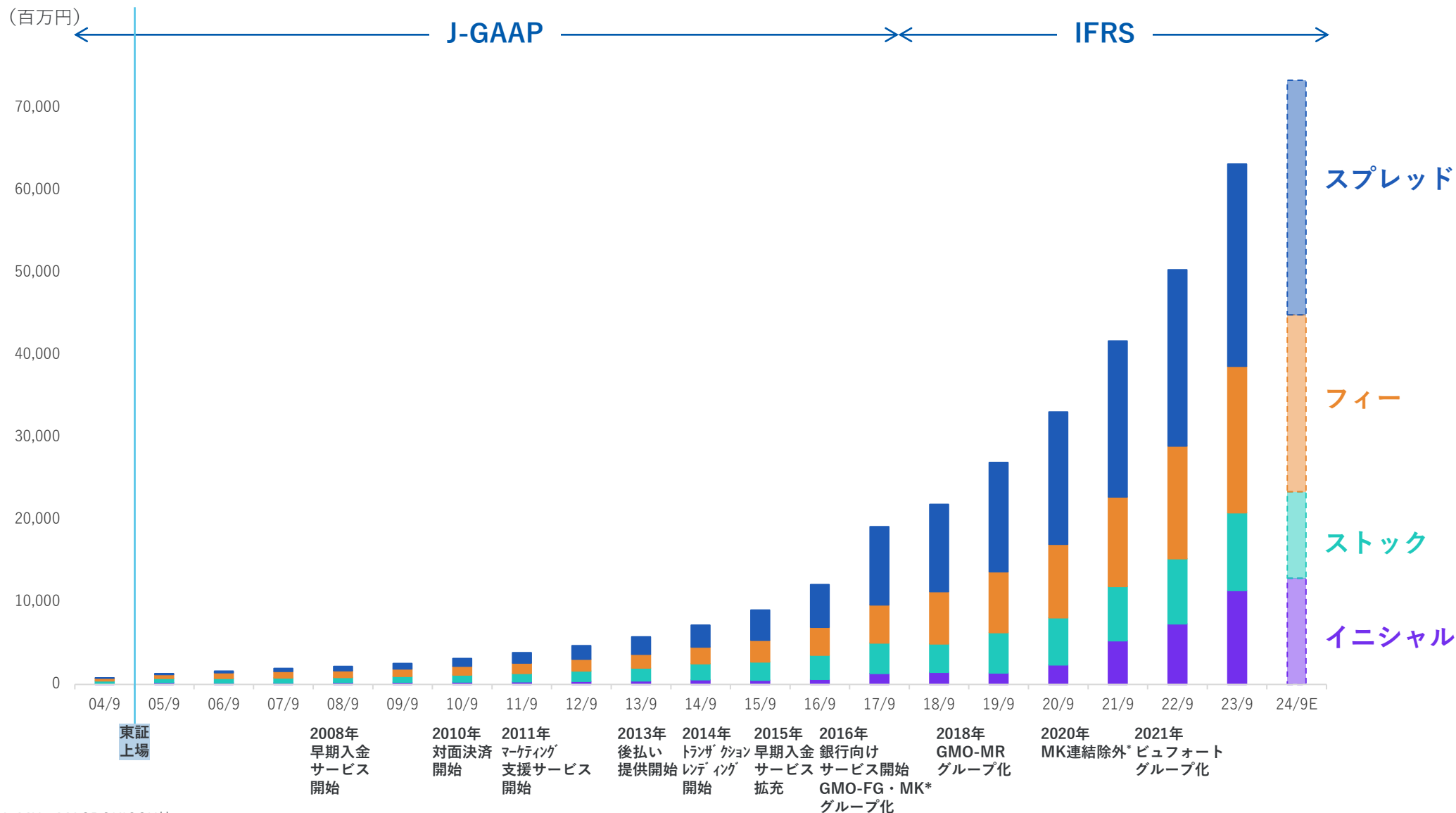
④ スプレッド

(加盟店開拓の対価)

\* 料率数値はスキームを理解しやすくするための参考値 \* 当図は当社のクレジットカード契約の形態を示すもの。GMOイプシロンはストック収益とスプレッド収益。(p.12参照)

# 1.11 ビジネスモデル別売上推移

## 各種施策によりバランスのとれた売上成長を目指す



\* MK : MACROKIOSK社

\* IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更。  
2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業のビジネスモデル別売上収益を表示

# 1.12 ビジネスモデル・セグメント・サービスの整理

## 4つのビジネスモデル、3つのセグメントの区分

### ビジネスモデル

<b>イニシャル (イニシャル売上)</b>	オンライン決済* 対面決済 SSLサービス
<b>ストック (固定費売上)</b>	オンライン決済 対面決済 「銀行Pay」/プロセッシング/「GCP」* システム開発 マーケティング支援サービス 「メディカル革命 byGMO」
<b>フィー (処理料売上)</b>	オンライン決済 対面決済 「GMO後払い」/「GMO掛け払い」/「アトカラ」 送金サービス/「即給 byGMO」 配送サービス 「メディカル革命 byGMO」
<b>スプレッド (加盟店売上)</b>	オンライン決済/「fincode byGMO」 対面決済 「GMO後払い」/「GMO掛け払い」/「アトカラ」 海外レンディング 早期入金サービス BtoBファクタリング トランザクションレンディング

### セグメント

<b>決済代行事業</b>	オンライン決済* / 「fincode byGMO」 対面決済 「銀行Pay」/プロセッシング/「GCP」* システム開発
<b>金融関連事業</b>	「GMO後払い」/「GMO掛け払い」/「アトカラ」 送金サービス / 「即給 byGMO」 海外レンディング 早期入金サービス BtoBファクタリング トランザクションレンディング
<b>決済活性化事業</b>	マーケティング支援サービス SSLサービス 配送サービス 「メディカル革命 byGMO」

\* オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）、GCP：GMO Cashless Platform

# 1.13 競争優位性とその成果

## 提供価値の拡大により競争優位性を確立し、顧客の成長に貢献

		過去 (2011年9月末時点)	現在 (2023年9月末時点)	
競争優位性    総合力	プロダクト	決済手段の数 1 クレジットカード(決済) 専業 (*2005年以前)	30超 マルチペイメント 2023/5「OpenAPIタイプ」導入	
	営業力	営業人数 約40名	295名*1 インダストリー毎の営業体制	
	開発力	エンジニア人数 約30名	247名*1	
	サポート力	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*		
	投資力	GMO Global Payment Fund：初期投資額の約20倍の市場価値を実現		
	信頼性	年間決済処理金額	約0.9兆円	約14.9兆円
		稼働店舗数	約2.6万店	約14.6万店
成果	営業利益	約14億円	約203億円	
	1人あたり 営業利益	約900万円	約2,500万円	

\*1 \*23/4Qより集計基準を変更。営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー数（外部協業者除く）

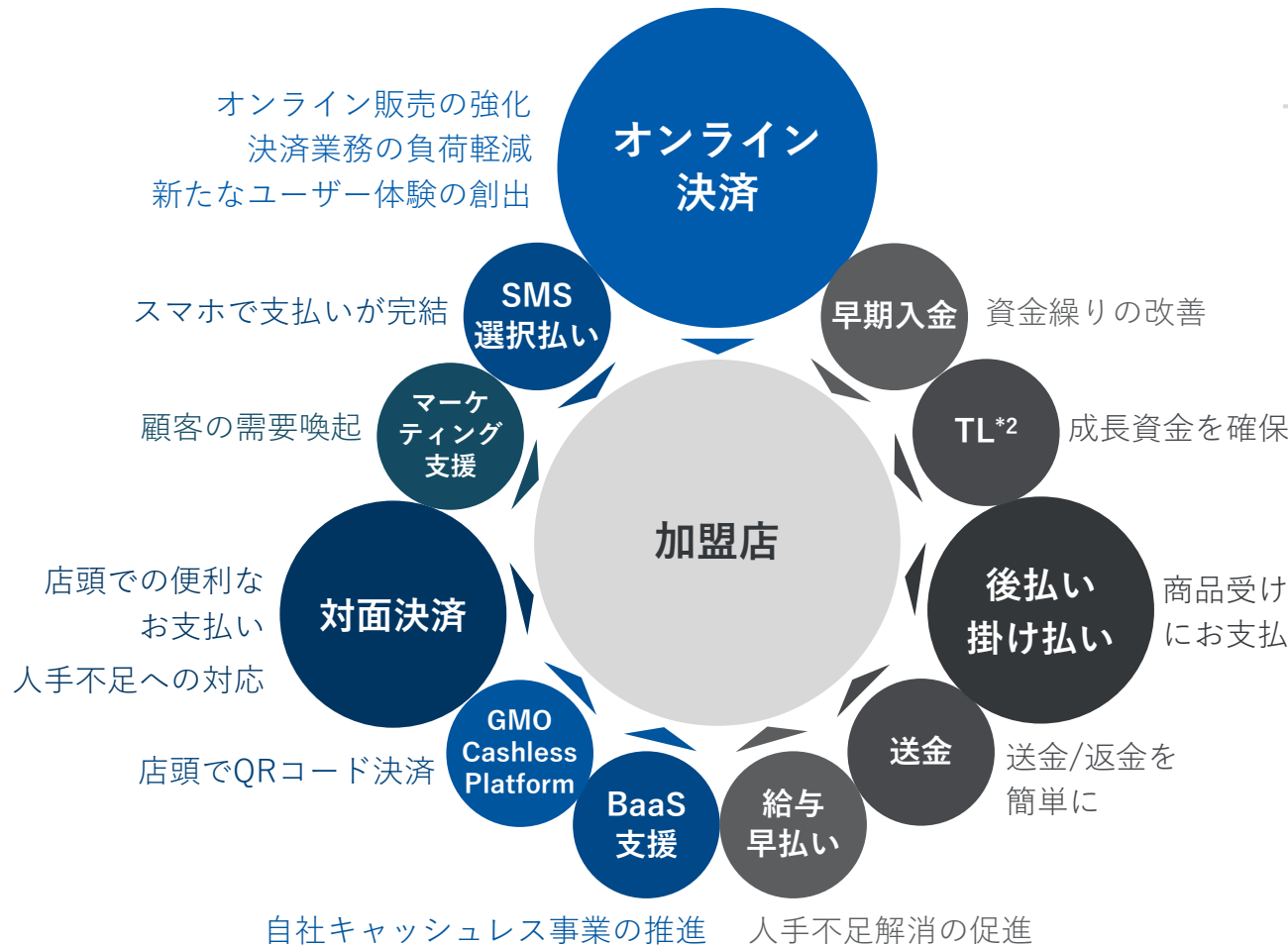
2 HDI：ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体



# 1.14 リバンドリング\*1

## プロダクト拡張で加盟店の成長を一体支援（結果、案件大型化）

加盟店へのプロダクト提供例、加盟店/ユーザーへの提供価値



### 加盟店成長支援の事例

加盟店視点で決済機能を「リバンドリング\*1」



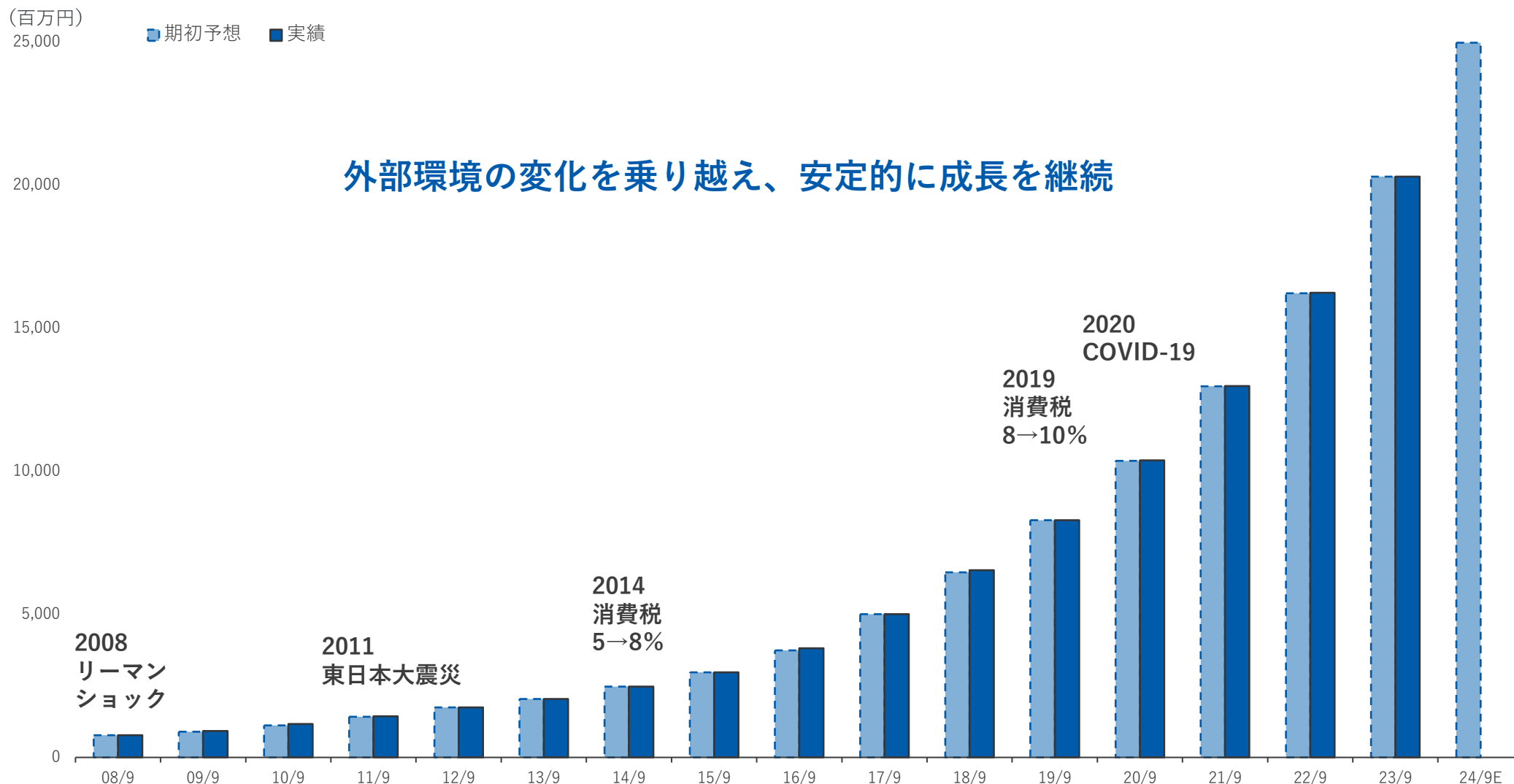
地方銀行、飲食チェーン、アパレル、ユーティリティ、急成長スタートアップ等で実績増加中

\*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

# 1.15 継続的な業績目標の達成

## 予見可能性の高い収益構造、規律ある業務運営により業績目標を達成

### 営業利益推移\*

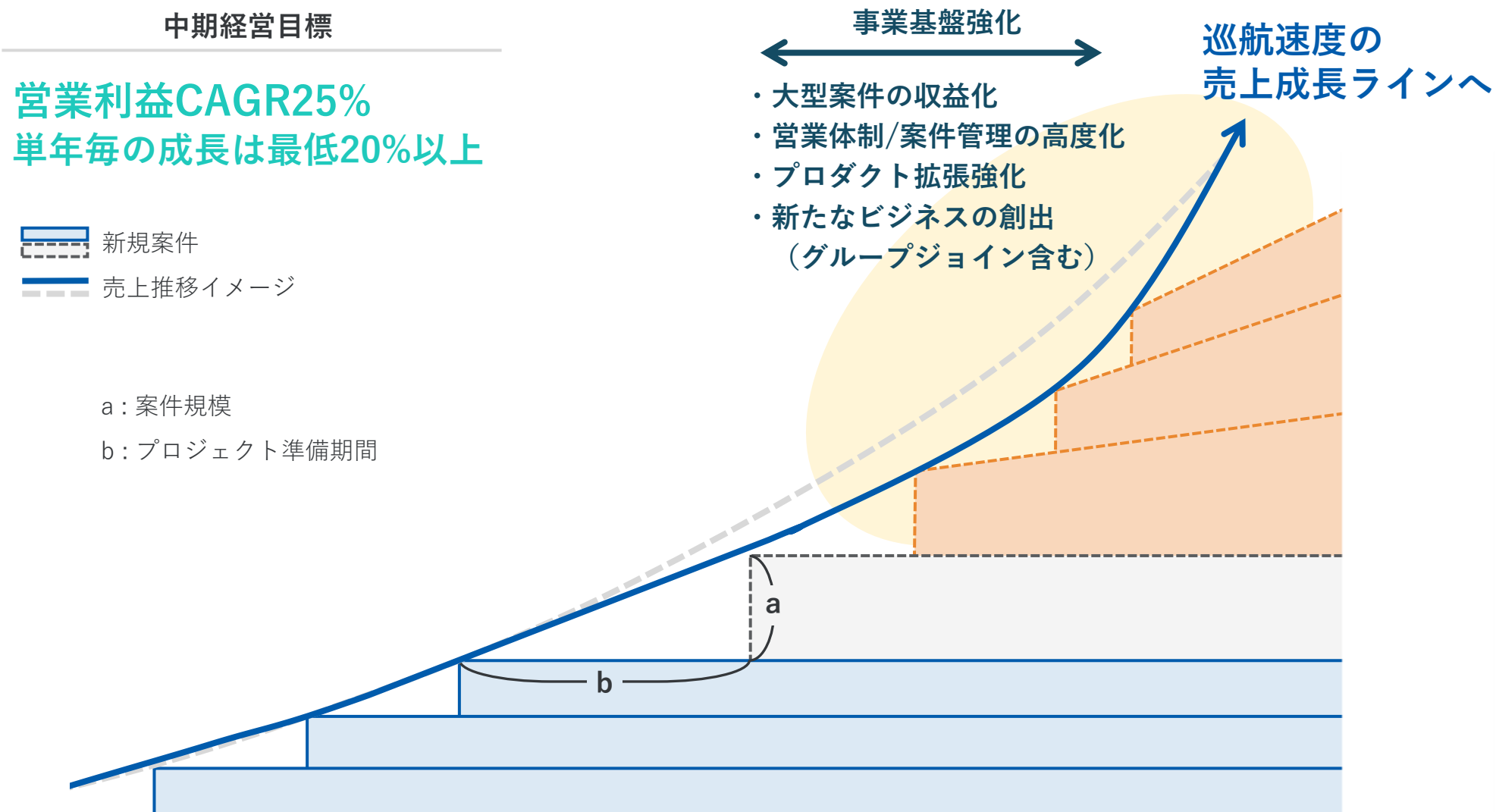


\* 18年9月期期初予想について、国際会計基準（IFRS）の任意適用に伴い新たに設定した業績予想。19年9月期以前について、MK社連結除外前における基準（継続事業＋非継続事業）における営業利益

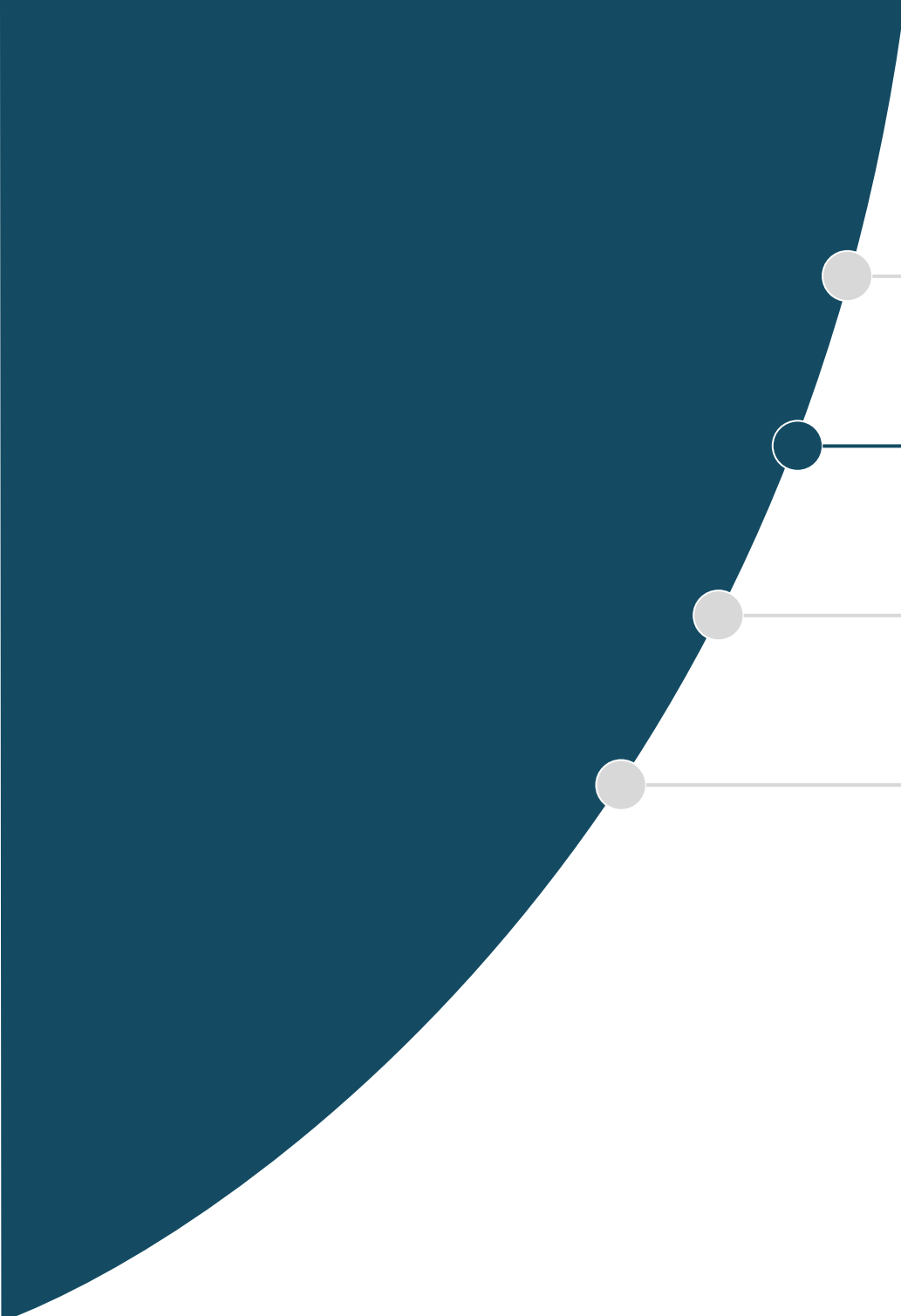
# 1.16 中期目標及び基本方針

## 事業基盤強化を経て営業利益の年平均成長率(CAGR)25%を目指す

売上推移イメージ及び基本方針



2023年11月14日 2023年9月期 決算発表会資料より抜粋



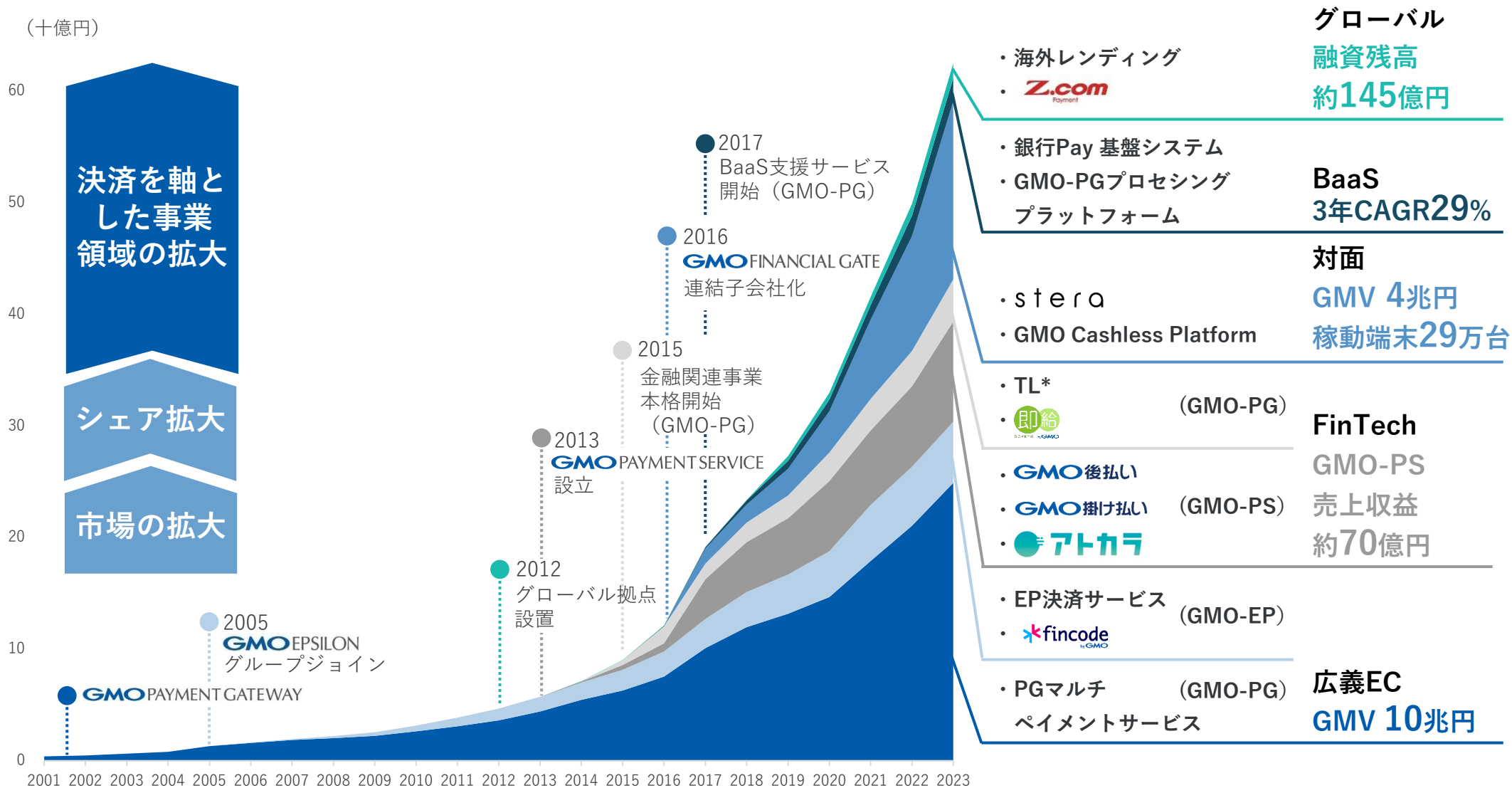
●	1. 事業概要	p.4
●	2. 注力分野	p.21
●	3. サステナビリティ	p.41
●	4. 参考資料	p.48

# 2.1 注力分野

## 新領域への進出及び各サービスの収益拡大により高成長を継続

### 注力5分野

(十億円)

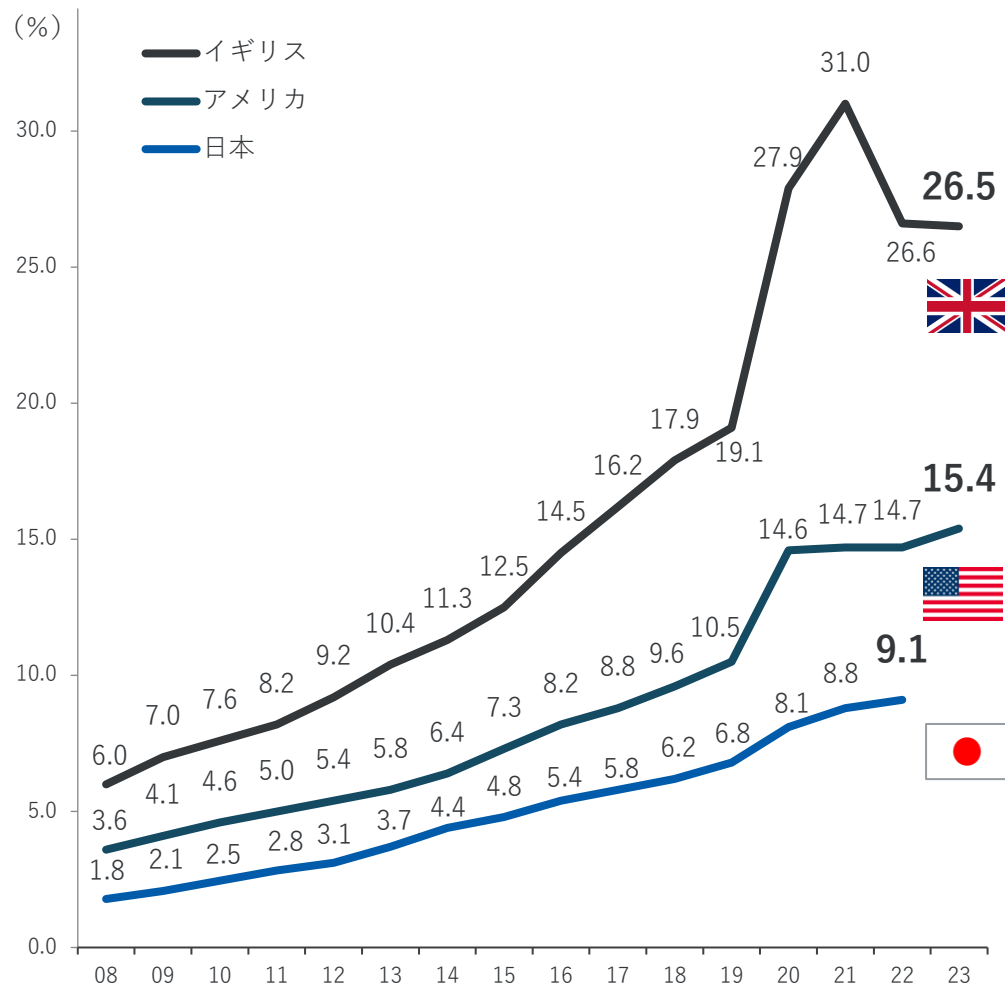


\* TL：トランザクションレンディング、数値は連結消去前

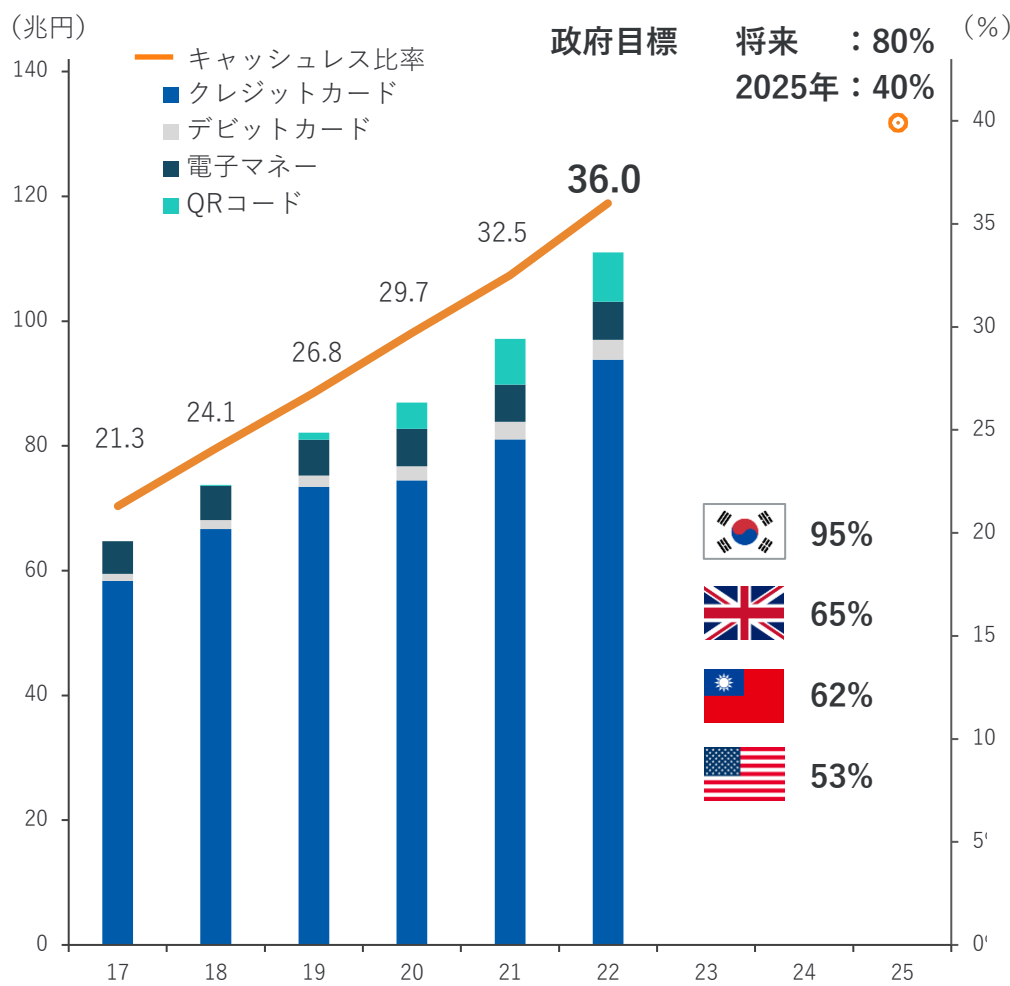
## 2.2 狭義EC：BtoC EC市場

# 欧米先進国と比べ低いEC化率・キャッシュレス比率

先進国のEC化率\*1



国内外のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）\*2 \*3



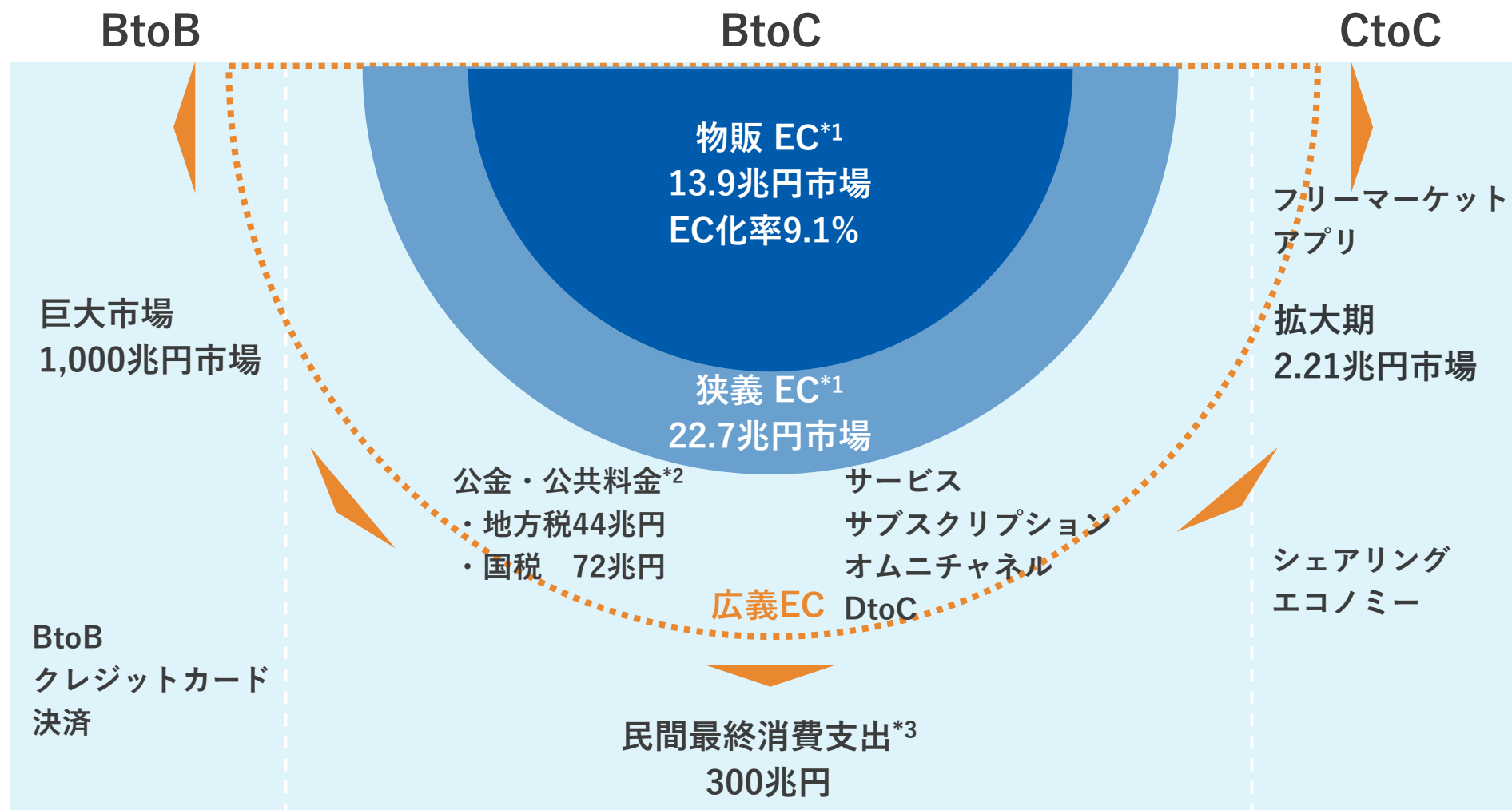
\*1 経済産業省「令和4年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、米国勢調査局「The 4th Quarter 2023 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計局「Retail Sales Index internet sales, April 2024」

\*2 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」

\*3 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

## 2.3.1 広義EC：事業領域の拡大

### 日本の決済キャッシュレス化が当社グループの成長加速に貢献



\*1 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）」、株式会社矢野経済研究所調査、EC化率は当社推計

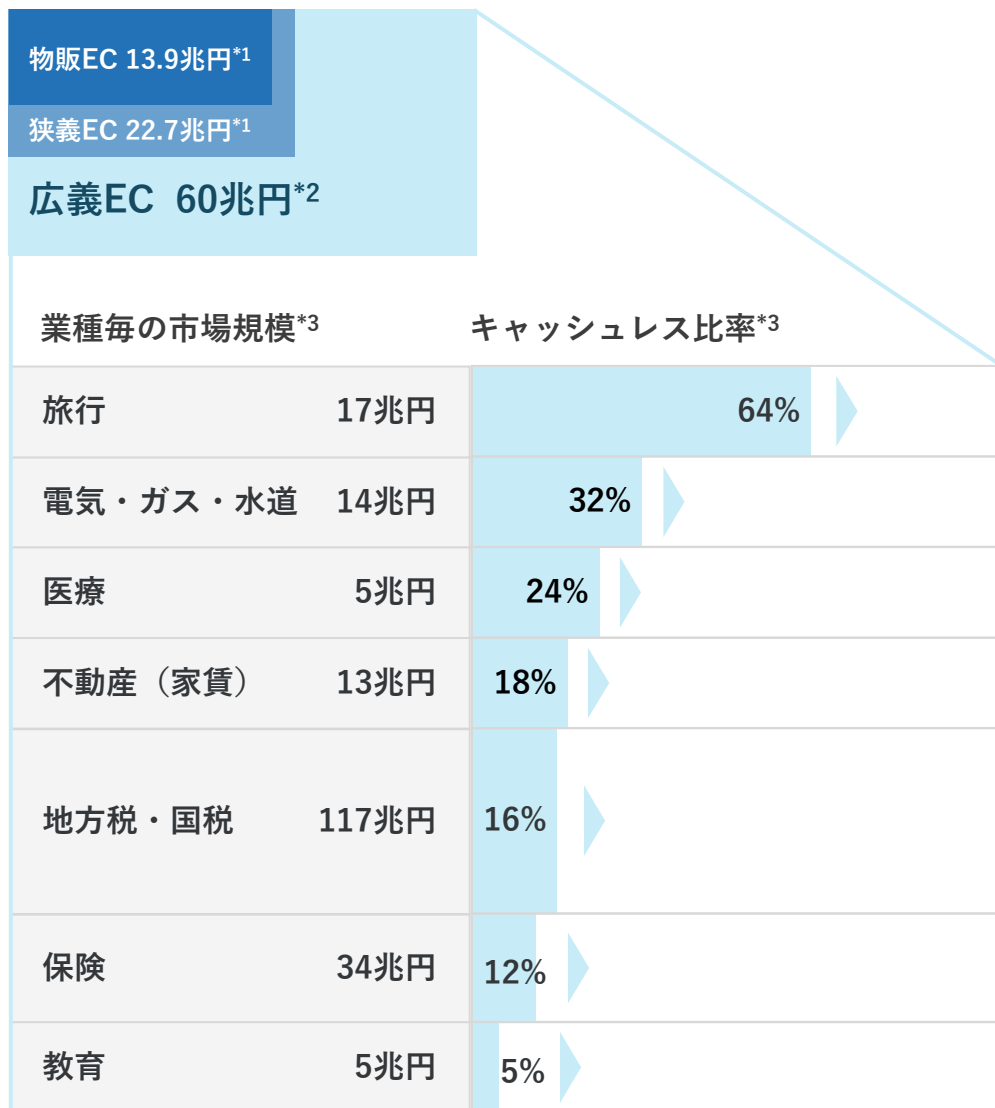
\*2 総務省「国税・地方税の税収内訳（令和6年度地方財政計画額）」 \*3 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

\*4 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2019」、矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」

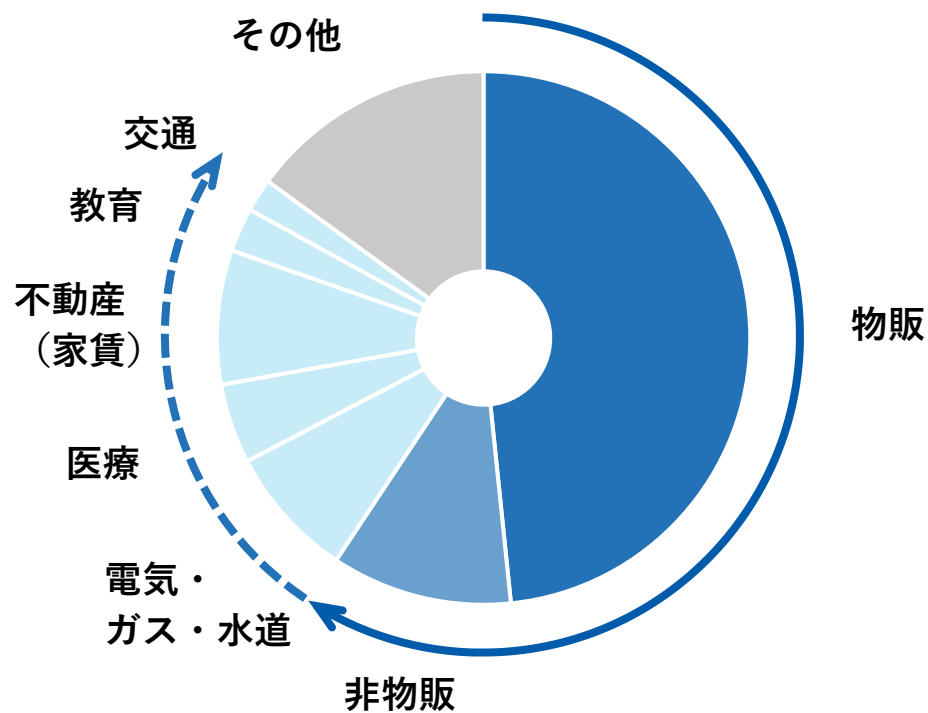
## 2.3.2 広義EC：ターゲット市場

# 巨大なホワイトスペースに対し、業種毎にアプローチ

業種毎キャッシュレス比率（クレジットカード）



業種別家計支出割合\*4



キャッシュレス化を推進し、  
家計支出の大半にリーチ

\*1 \*1 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」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 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 当社推計 \*4 消費者庁「家計調査報告[家計収支編]」をもとに当社集計



## 2.3.3 広義EC：公金・公共料金

### 2006年の地方自治法改正期より参入し、当分野のカード決済を開拓

税金・公共料金：国税クレジットカードお支払サイト  
国税スマホアプリ納付  
ふるさと納税  
水道料金 等

NHK : 放送受信料  
2022年度末カード利用率18.6%（前年比+0.5%）\*

電力・ガス : 電気料金支払い等のデジタル化を支援し、  
業務の大幅なペーパーレス化を実現  
サービスの横展開も着実に進捗

管理費、塾の月謝、駐車場の支払い、  
給食費などにも拡大が続く

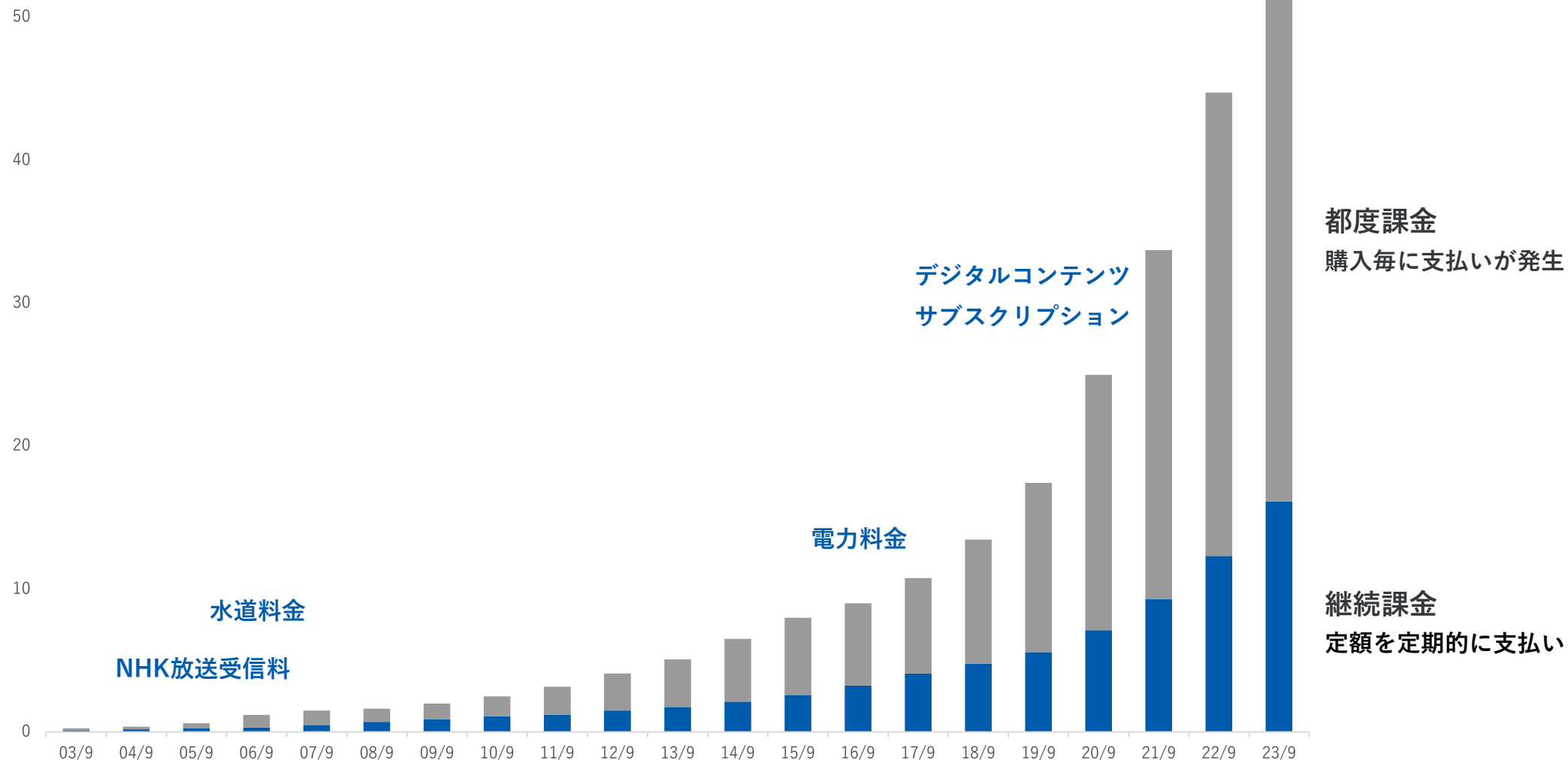


\* 日本放送協会「令和4年度業務報告書」

## 2.3.4 広義EC：決済処理件数\*

### 都度課金に加え継続課金も取り込み安定成長

(億件)

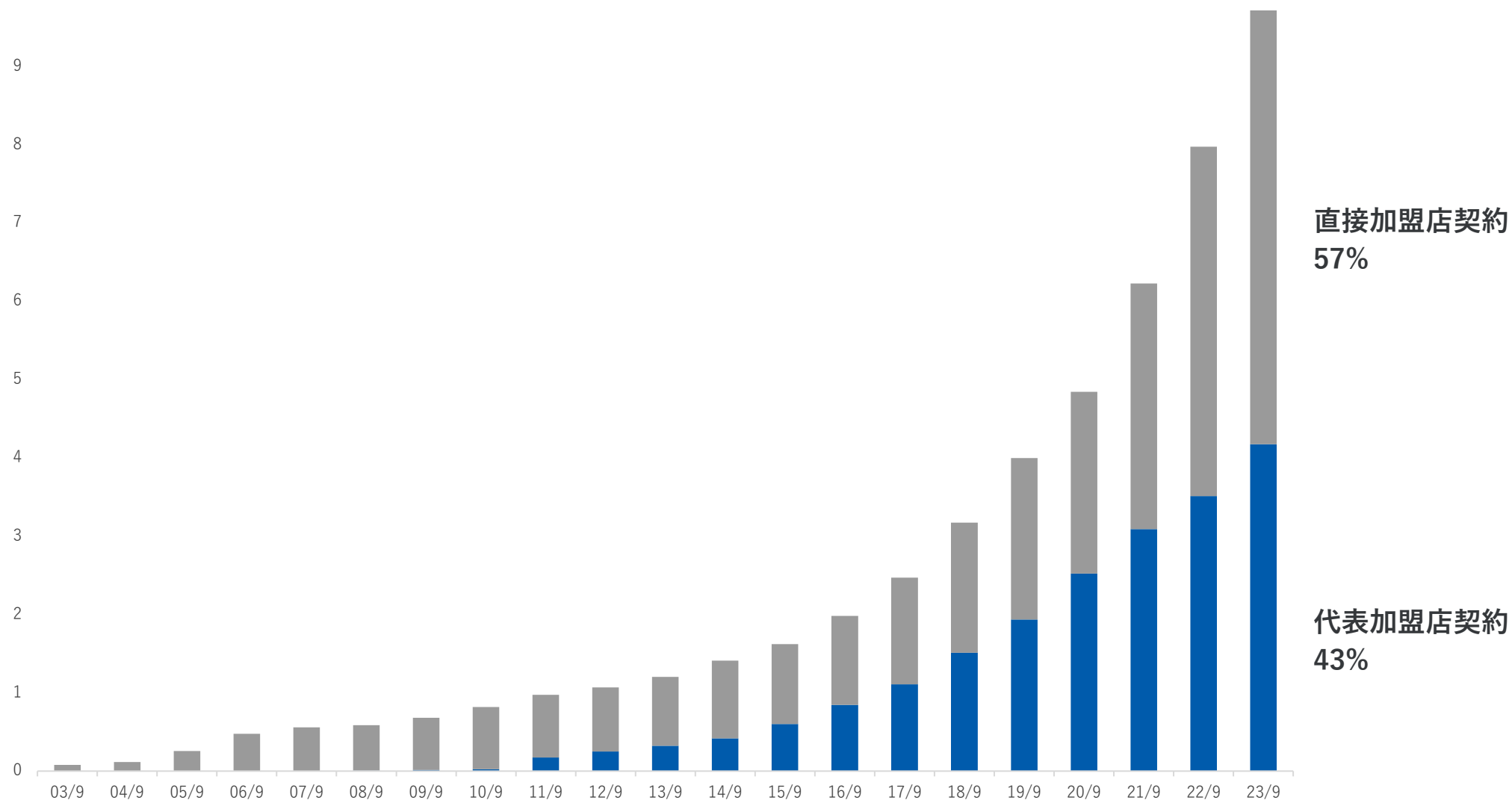


\* 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

## 2.3.5 広義EC：決済処理金額

決済処理金額 = 支援する加盟店の売上を継続的に拡大

(兆円)



## 2.4 広義EC：GMO医療予約技術研究所

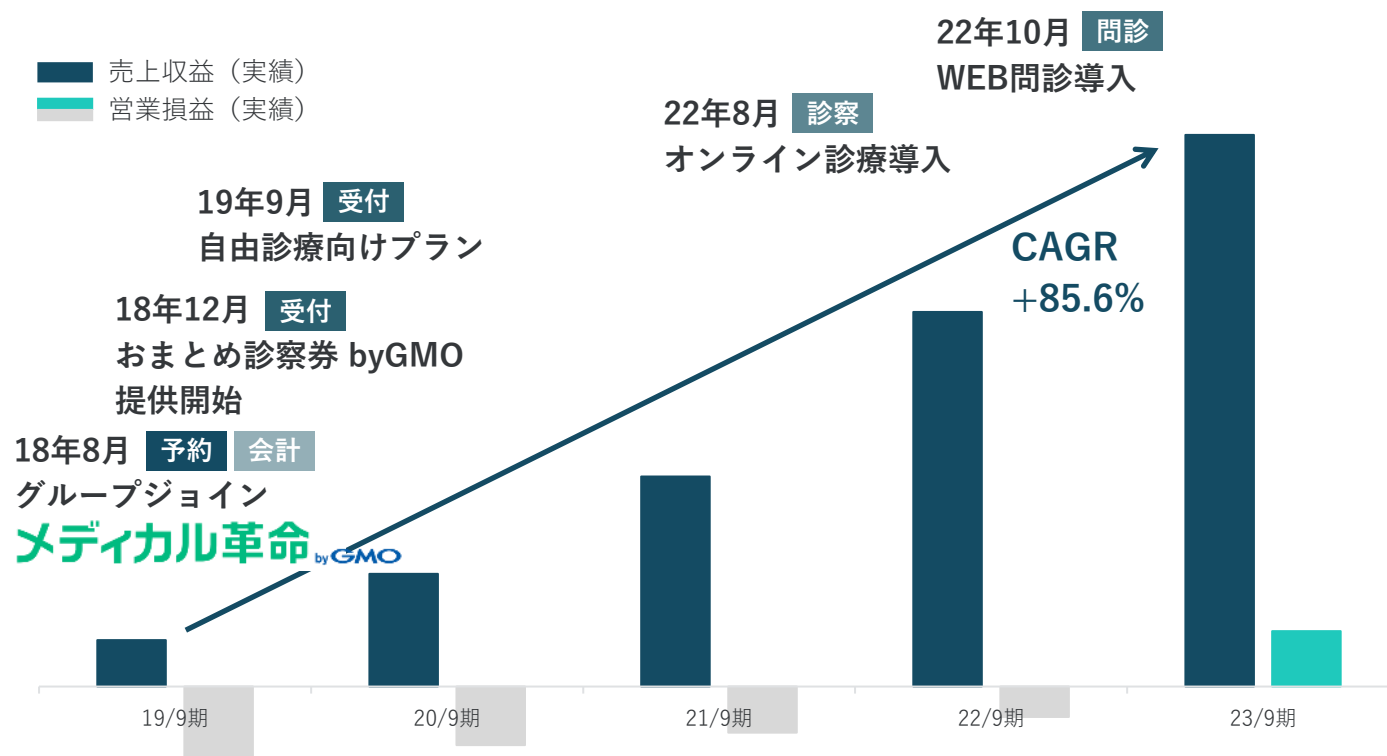
### 医療病院・クリニックの業務効率化を実現する予約管理システムを提供

#### プロダクト・提供価値

医療機関向け予約システムで、  
診察の予約から会計までシームレスに提供



#### GMO-MR 売上収益・営業利益（年推移）



#### 成長戦略

- ・ターゲット領域の拡大
- ・予約+αプロダクトの拡大
- ・GMO-PG連結各社とのシナジー創出  
(決済への還流)

#### FinTech

CtoB：全国医療機関（20万件）  
BtoE：医療従事者（1,070万人）\*1  
TAM\*2 5.6兆円

#### 医療DX SaaS (Vertical SaaS)

BtoB：大手医療法人、地域連携  
TAM\*2 2,000億円

#### 予約管理 SaaS

BtoB：クリニック  
TAM\*2 780億円

\*1 厚生労働省「令和4年版 厚生労働白書」 \*2 市場統計に基づき当社推計

## 2.5.1 FinTech：金融関連サービス

### 決済の拡大に寄与する金融関連サービス

	サービス内容	関連アセット	ビジネスモデル
✓ 「GMO後払い」 / 「GMO掛け払い」 / 「アトカラ」	購入者の入金前に売上金を払込	未収入金	③ フィー ④ スプレッド
✓ 早期入金サービス	入金日を早め キャッシュフロー改善	前渡金	④ スプレッド
✓ 海外レンディング / トランザクション レンディング	成長資金を融資	営業債権及びその他の債権 (短期貸付金)	④ スプレッド
✓ BtoBファクタリング	売掛金の早期資金化	未収入金	④ スプレッド
✓ 送金サービス	効率的かつセキュアな 送金・返金処理を実現	なし	③ フィー
✓ 「即給 byGMO」	給与を好きなタイミングで 受け取り	なし (デポジット型) 前渡金 (立替型)	③ フィー

## 2.5.2 FinTech：日本の後払い市場

# 成長する日本特有の後払いニーズを捉え、更なる事業拡大を目指す

### 後払いのニーズ



消費者

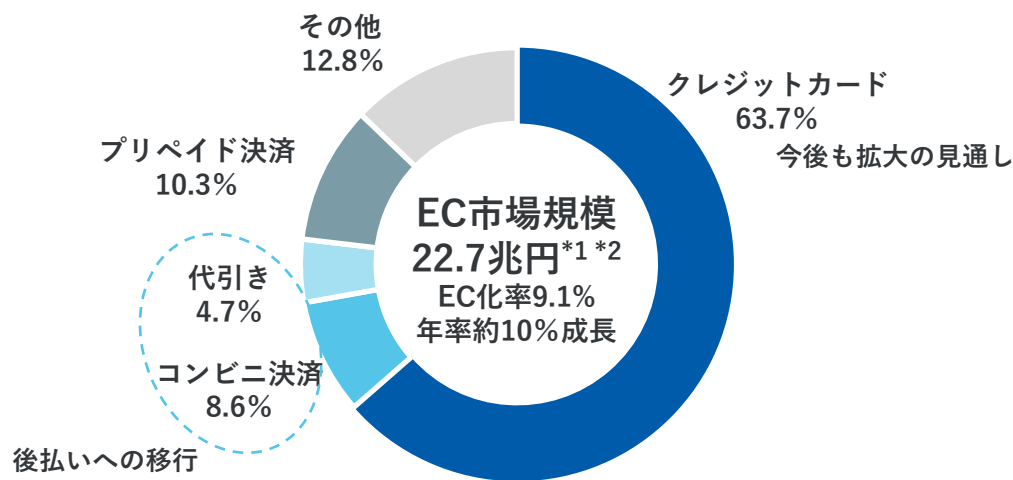
- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



加盟店

- ・多様な消費者層へのアクセス
- ・販売促進
- ・返品リスクの低減

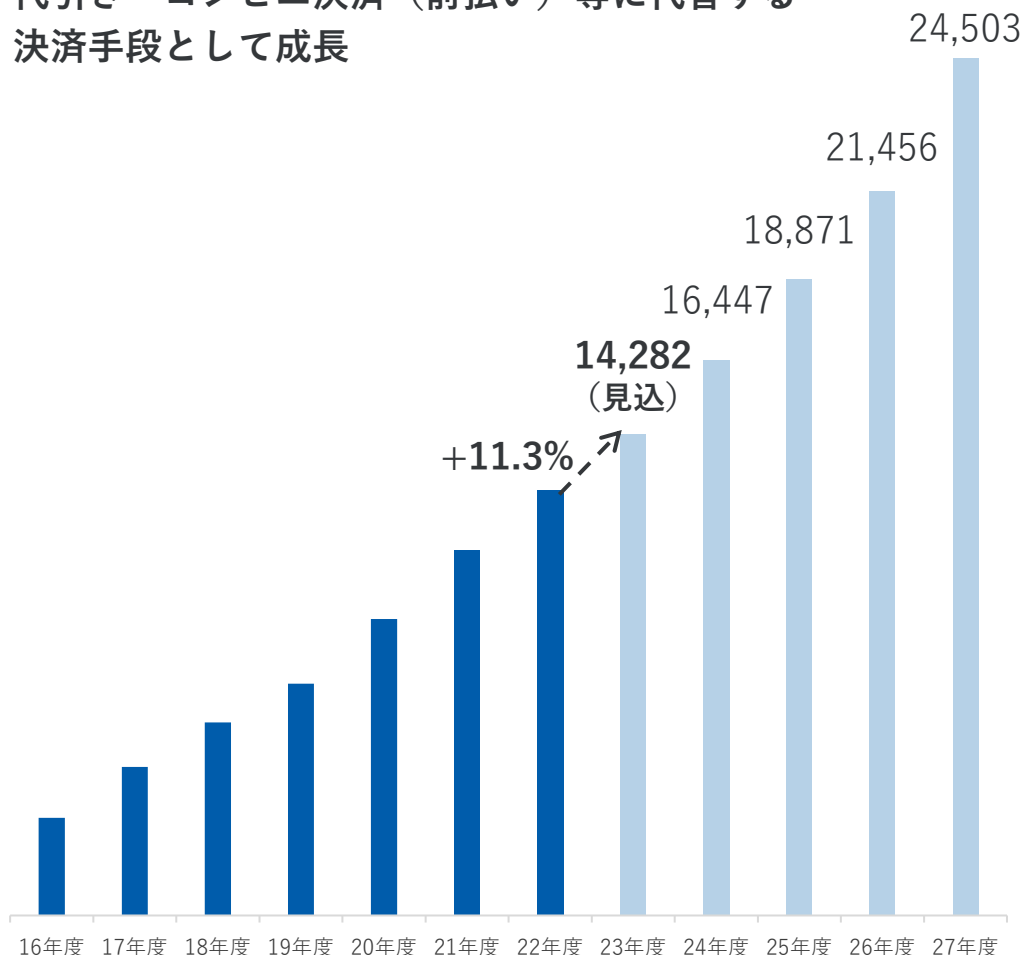
### 決済手段別EC市場シェア（金額ベース）



### 後払い市場の今後の見通し

EC拡大に加え、クレジットカードとの併用、代引き・コンビニ決済（前払い）等に代替する決済手段として成長

（単位：億円）

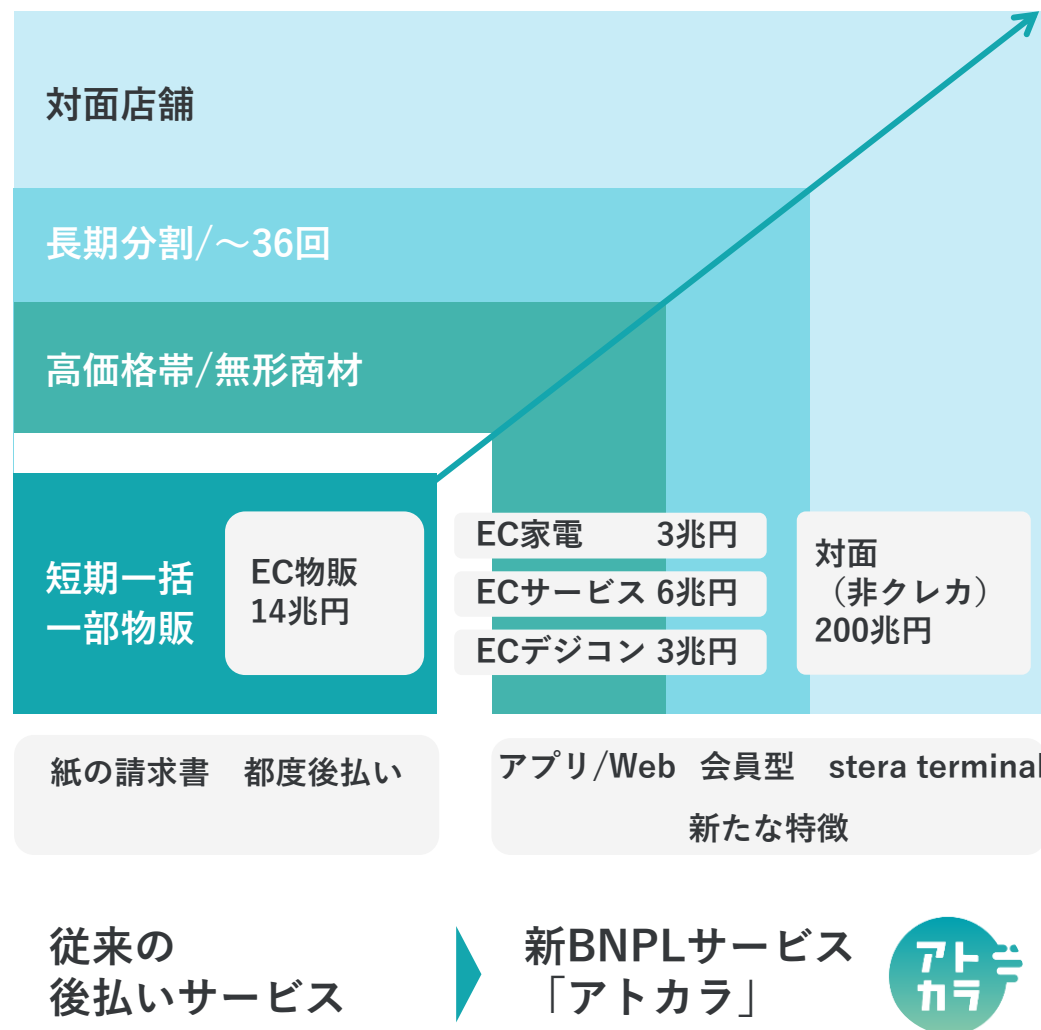


\*1 経済産業省「令和4年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」 \*2 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2023年版」 \*3 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2024年版」「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 2019年版」2023年度の数値は見込み、2024～2027年度の数値は予測

## 2.5.3 FinTech : BNPLサービス「アトカラ」

### 幅広い買い物シーンでの利用と、便利で柔軟な支払いを実現

「アトカラ」によるサービス領域の拡大（対象市場規模\*）



新事業の意義

- ・ 10年のデータ蓄積/システム基盤を活用したパートナー企業との事業創出
  - 三井住友カード x GMO-PS/GMO-PGの、顧客基盤・営業力・消費者事業知見・決済総合力
  - stera terminal設置加盟店での利用拡大
- ・ 会員基盤を有する消費者ビジネスへの参入
- ・ 商材/加盟店及び収益モデルの拡大

取引画面（会員型/対面取引）



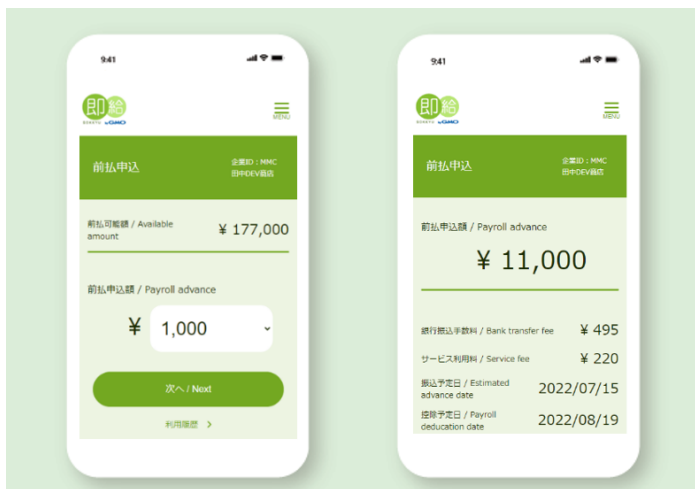
\* 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

## 2.5.4 FinTech：即給 byGMO（給与前払いサービス）

### 231兆円給与市場におけるデジタル・シームレス化のデファクトへ

#### サービス

就労した分の給与を、いつでも即時に受け取ることが可能



#### 成長戦略

- ・短期雇用市場の開拓
- ・業界内での横展開
- ・BtoE領域の開拓

#### ターゲット市場

- 給与振込市場：約231兆円
- ・給与デジタルマネー払い
  - ・給与プロセスのDX

#### 提供価値



従業員の健全な資金形成をサポート



採用力強化+従業員満足度向上



給与前払い業務のデジタル化による  
工数削減

給与送金範囲の拡大

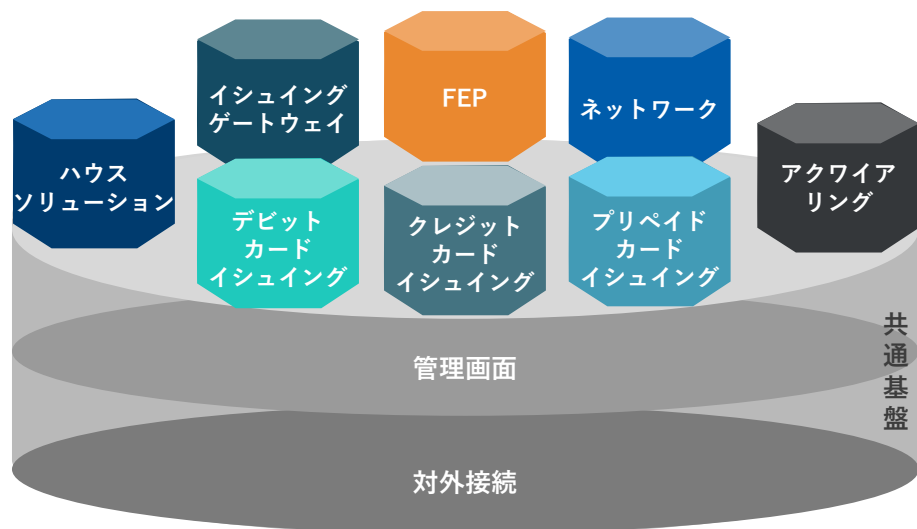
給与前払い利用者  
約200万人

主な業界：物流、警備、飲食、小売、引越  
雇用形態：派遣社員、パート、アルバイト 等



# 決済ノウハウ・実績を活用し、決済ソリューションを一括サポート

### GMO-PGプロセッシングプラットフォーム



#### 【背景】

- ・キャッシュレス・DXニーズの拡大
- ・事業会社による金融サービス提供

#### 【提供価値】

事業展開に必要な決済ソリューション・共通基盤を自由に選択可能

### 革新的なクレジットカード発行システム「H-ALIS」\*2



4社協働により2023年10月提供開始  
GMO-PGは開発、FEP提供及び日本国内営業を担う

#### 【背景】

キャッシュレス推進の中で、多彩なクレジットカードをスピーディーに発行したい事業者ニーズの拡大

#### 【提供価値】

- ・低コスト・短期間でのクレジットカード発行
- ・API基盤活用によるスムーズなシステム連携
- ・迅速な機能改修

\*1 Embedded Finance：埋込み型金融

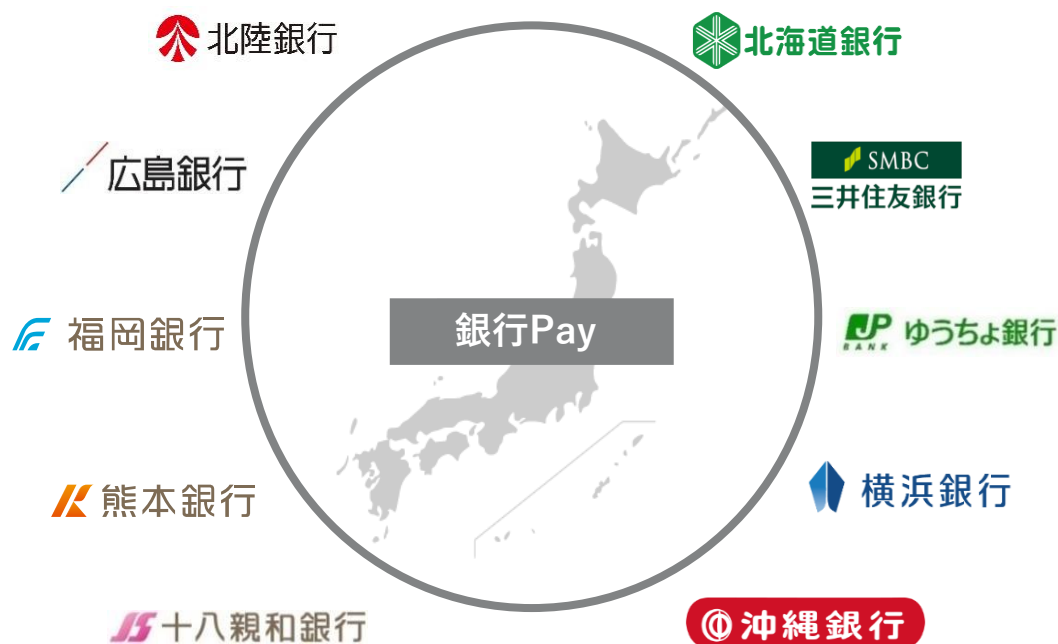
\*2 ヒョンデカード株式会社（HCC）、バンクウェアグローバル株式会社、株式会社エクサ、GMOペイメントゲートウェイ株式会社、H-ALIS：HCCが韓国で提供するクレジット基幹プラットフォーム、FEP：カード会社が外部ネットワークの接続に際し必要となるシステム

## 2.6.2 BaaS/対面IoT

# 個社を獲得し、サービスを結合し、インフラ化を目指す

### 銀行Pay

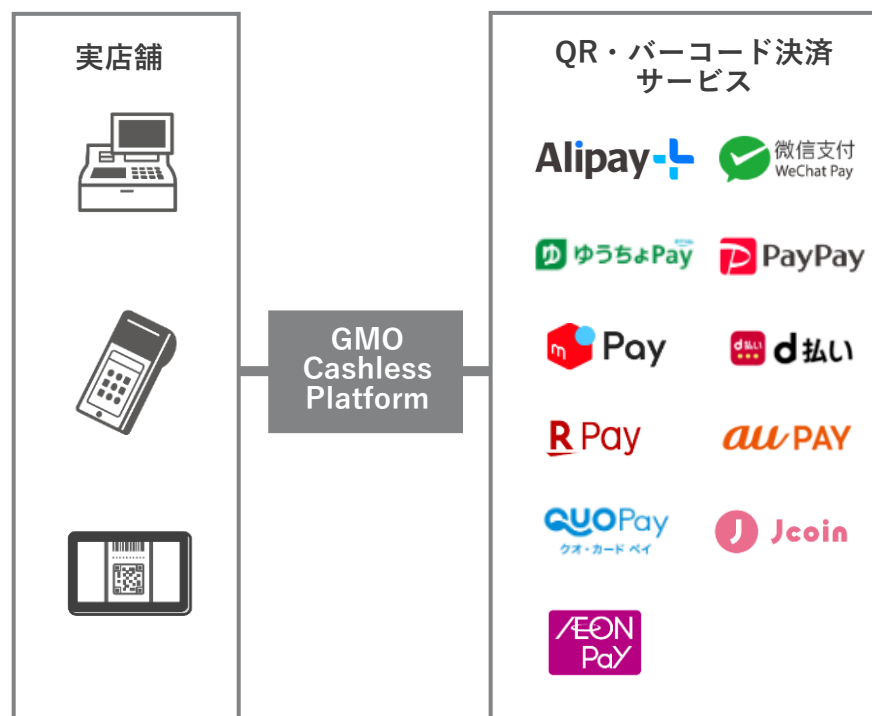
金融機関向けに即時に口座引き落とし等の支払いが可能なスマホアプリのシステムを提供



(2024年3月31日時点)

### GMO Cashless Platform

実店舗向けキャッシュレスソリューション、各種QR・バーコード決済サービスを一括提供、今後対応するキャッシュレス手段を拡大予定



## 2.7.1 対面IoT：対面決済市場

# キャッシュレス化&アライアンス戦略により、事業規模の拡大へ

対面決済：店舗における決済の端末等をグループ会社であるGMOフィナンシャルゲートが提供

### 【対面決済市場の成長要因】

行政による推進や決済手段の多様化等によるキャッシュレス需要

モバイル型決済端末



組込型EMV\*端末



### 【stera】

三井住友カードの新決済プロダクトの提供によって  
様々な決済にワンストップで対応



stera terminal standard

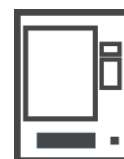
stera terminal unit

stera terminal mobile

stera fasstap

ターゲット：無人決済市場

物販機



券売機



コーヒーマシーン



精算機  
(ゴルフ場/ホテル)



自動販売機  
(飲料/食品)



EVチャージャー  
駐車場精算機



セルフレジ



コインランドリー



ガチャ



\* EMV：VisaとMasterCardが策定したICチップ搭載クレジットカードの統一規格

## 2.7.2 対面：「stera tap」

# 端末レス決済サービス「stera tap」提供支援開始

概要（2024年3月25日プレスリリース）

GMO-FGは、アジアで決済ソリューションを提供するマレーシアのフィンテック企業Soft Space社と提携し、2024年3月より最新のクレジットカードセキュリティ規格であるPCI MPoC\*取得の端末レス決済アプリ「stera tap」の提供支援を開始



### stera tapについて

Android OSを搭載したスマートフォン等にダウンロードいただくのみで、専用の決済端末を導入することなく加盟店様でのタッチ決済のお取り扱いが可能となる、中小企業向けのソリューション

### 日本初のPCI MPoC認定ソリューションサービス活用について

- ・世界で初めてPCI MPoC認定ソリューション・プロバイダーとして認定されたSoft Space社の技術を日本で初めて活用
- ・加盟店で利用している業務用端末に決済機能を付加することで、新たな決済シーンの創出が期待できる
  - └これまで端末導入に障壁のあった個人事業主様や、決済端末の持ち運びが難しい移動販売のシーンにおいても、本サービスを導入が可能
  - └今後は運送業者様、注文タブレット、移動販売等、様々な加盟店様での活用に向けてサービスを展開予定

### 各社の役割

Soft Space社：決済用アプリの開発/提供、決済関連システム提供

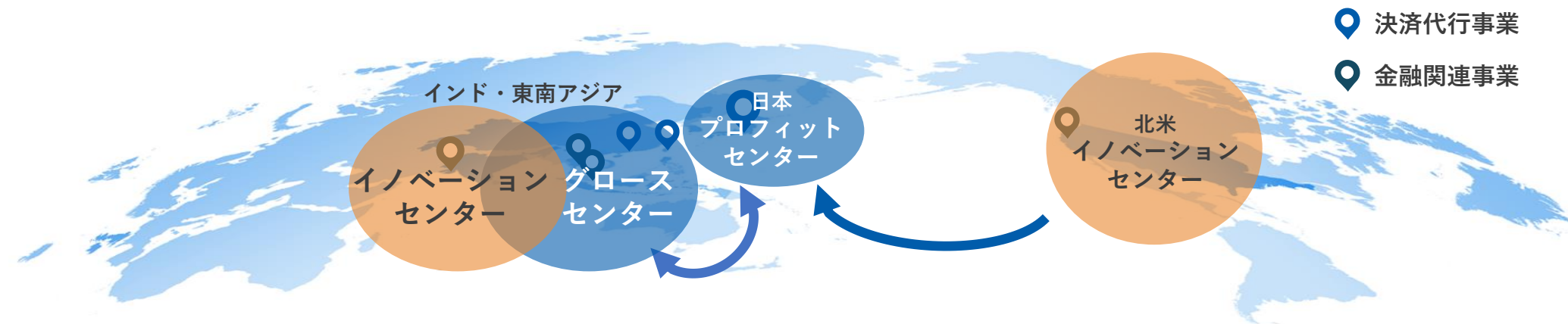
GMO-FG：決済センター事業、アプリ開発

\* PCI SSC（国際カードブランドによって設立された、PCI DSSをはじめとするクレジットカードのセキュリティ基準の管理・運用を担う独立機関）が2022年に発表した最新の規格であり、市販端末や外付け端末のセキュリティの基準を定めたもの。

## 2.8.1 グローバル：海外戦略

# 海外最新知見活用し、成長する東南アジア・インド市場に注力

### 事業展開エリア



### 戦略

#### 決済代行業業

投融資先と提携し、現地決済サービスの提供

#### 金融関連事業

北米・アジアの有力FinTech企業に  
成長資金を投融資

- ・最新知見の獲得・還元・移転
- ・投融資先との関係強化

決済代行業業

金融関連事業

### 投融資先\*1

国	主な投資実績	主な融資実績
	red dot payment *2	VALIDUS *2, funding societies *2
	NEWEB	
	2c2p *2	
	Mobikwik, Razorpay, Bureau, greyt	SATYA slice *2, LENDINGKART, GRO, Revfin, CreditWise Copira
	finAcel, GODA	finAcel, investree, CR, WDE *2
		billease
	APPOTA	
	taulia *2, PayNearMe, DRIPc	DRIPc flex. *2, reali *2, beatBread, negotiatus, Vero

\*1 GMOペイメントゲートウェイ及びGMO Global Payment Fundの投融資先 \*2 売却済み/回収済みの案件



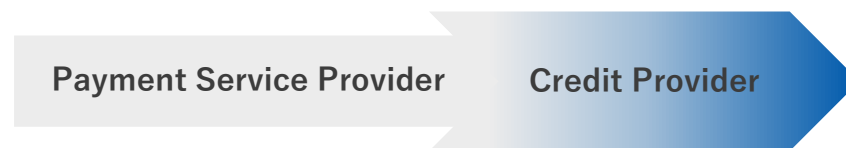
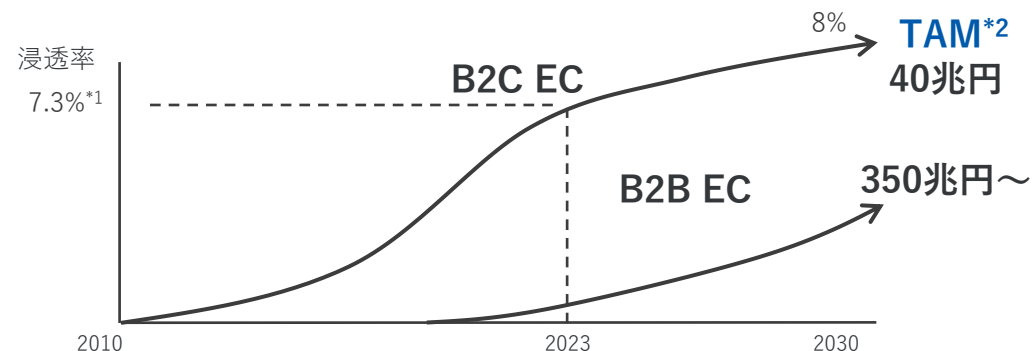
## 2.8.2 グローバル：海外投融資戦略 20年のトレンド

### インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

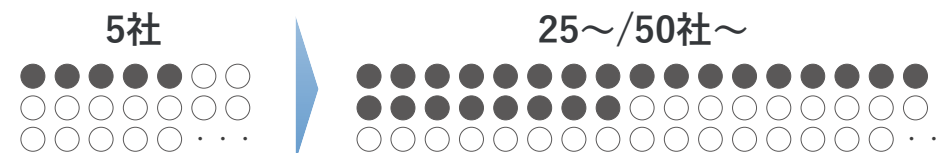
#### 主要海外投融資先ポートフォリオ



#### 東南アジア・インドにおける市場の拡大



#### 当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ



\*1 両地域の民間最終消費支出及びB2CEC市場化率をもとに算出 \*2 両地域のGDP予想及び日米のB2C/B2BEC市場化率等より当社推計

## 2.8.3 グローバル：投資戦略

### 決済領域 x 巨大北米市場への投資戦略の推進

#### マイノリティ出資の狙い

- ・ FinTech知見の獲得
- ・ シナジー創出
- ・ 北米決済領域への出資加速

#### 中期海外戦略

- ・ FinTech知見の他地域への還流
- ・ 海外決済事業の確立
- ・ 複数出資先からのマジョリティ投資



#### 会社の強み、特徴

- ・ 決済+「請求・支払管理」
- ・ 多様な決済手段に対応
- ・ 全米でキャッシュ払い



#### 会社の強み、特徴

- ・ 主にインド米国間の貿易ファイナンスを提供
- ・ SME向けに与信プロセスをAIでデジタル化/自動化
- ・ 累積融資実行額：6,000億円超

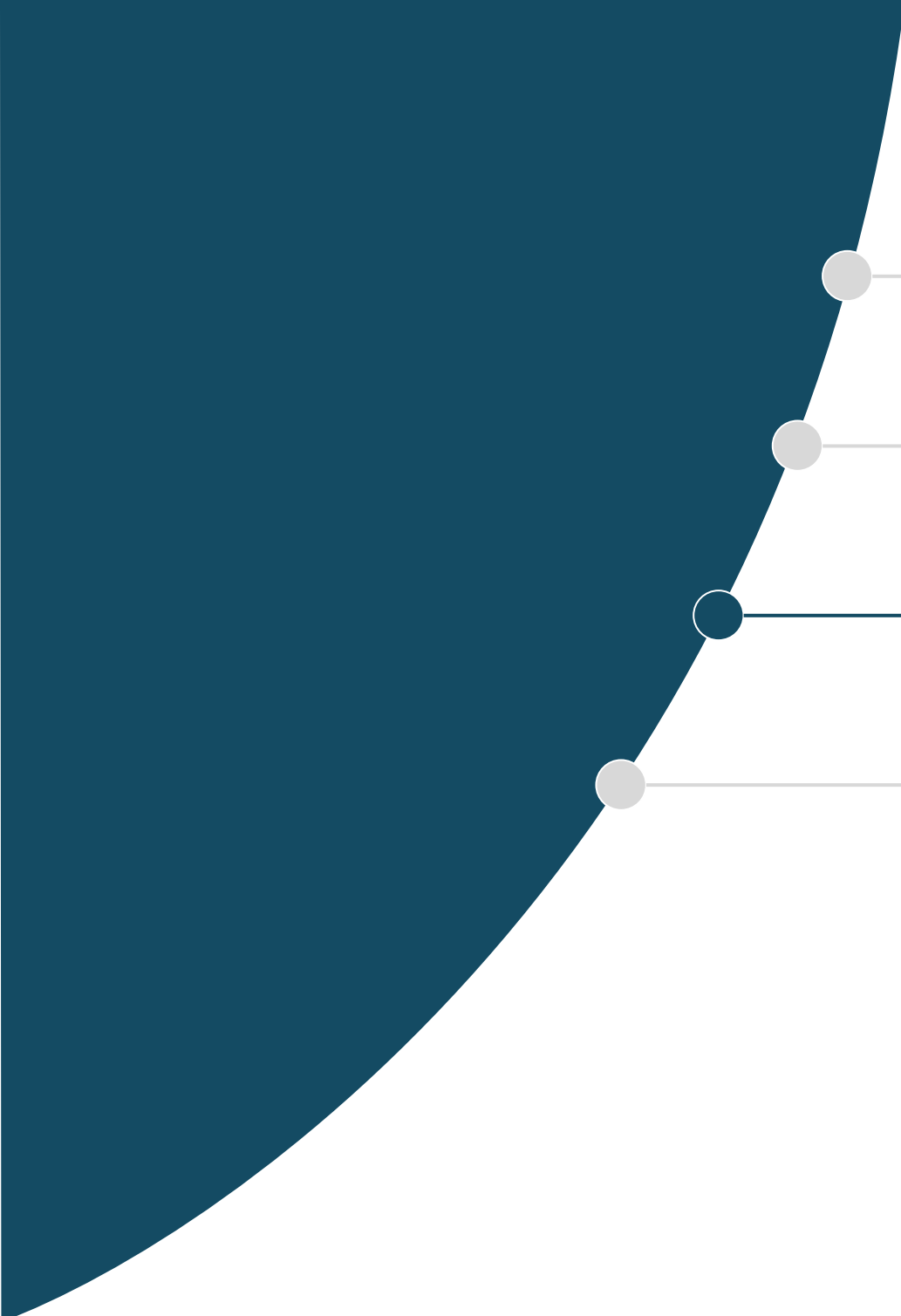
#### 市場ポテンシャル (TAM)

Bill Payment市場  
529兆円\*1

#### 市場ポテンシャル (TAM)

貿易決済市場  
68兆円\*2

\*1 PayNearMe社推計 \*2 商工省・通商情報統計局 (DGCI&S) 発表の2022年時点のインド輸出総額

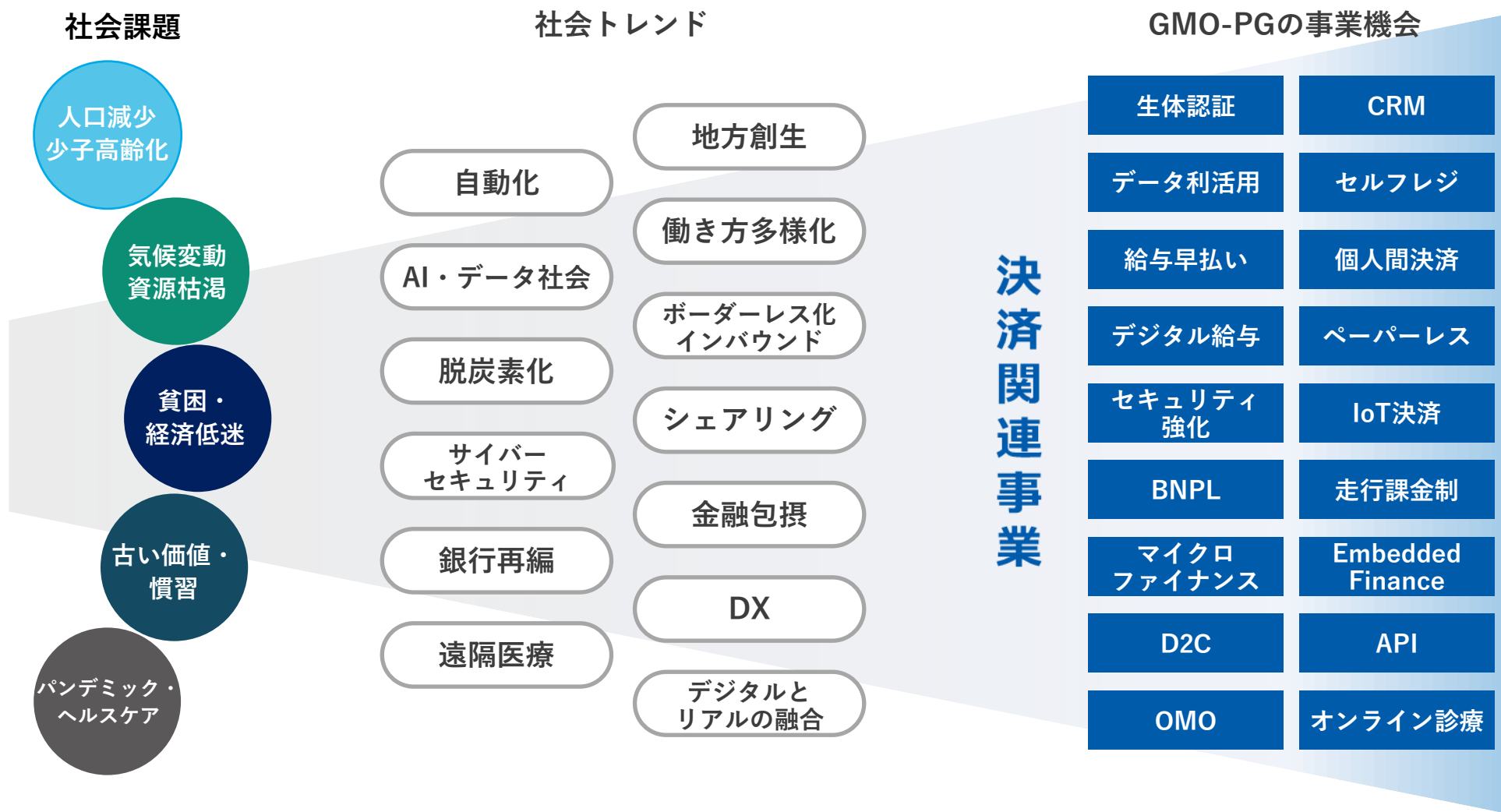


●	1. 事業概要	p.4
●	2. 注力分野	p.21
●	<b>3. サステナビリティ</b>	<b>p.41</b>
●	4. 参考資料	p.48



# 3.1 社会課題・環境変化に基づく事業機会

## 決済関連事業を通じて、社会の変化を当社のオポチュニティに



# 優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定

決済を起点とした事業の持続的成長を通じた「社会貢献」

持続的成長を支える「経営基盤」

### 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

### 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

### 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、CO2排出削減に注力

### ④人財/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

### ⑤ガバナンス/Governance

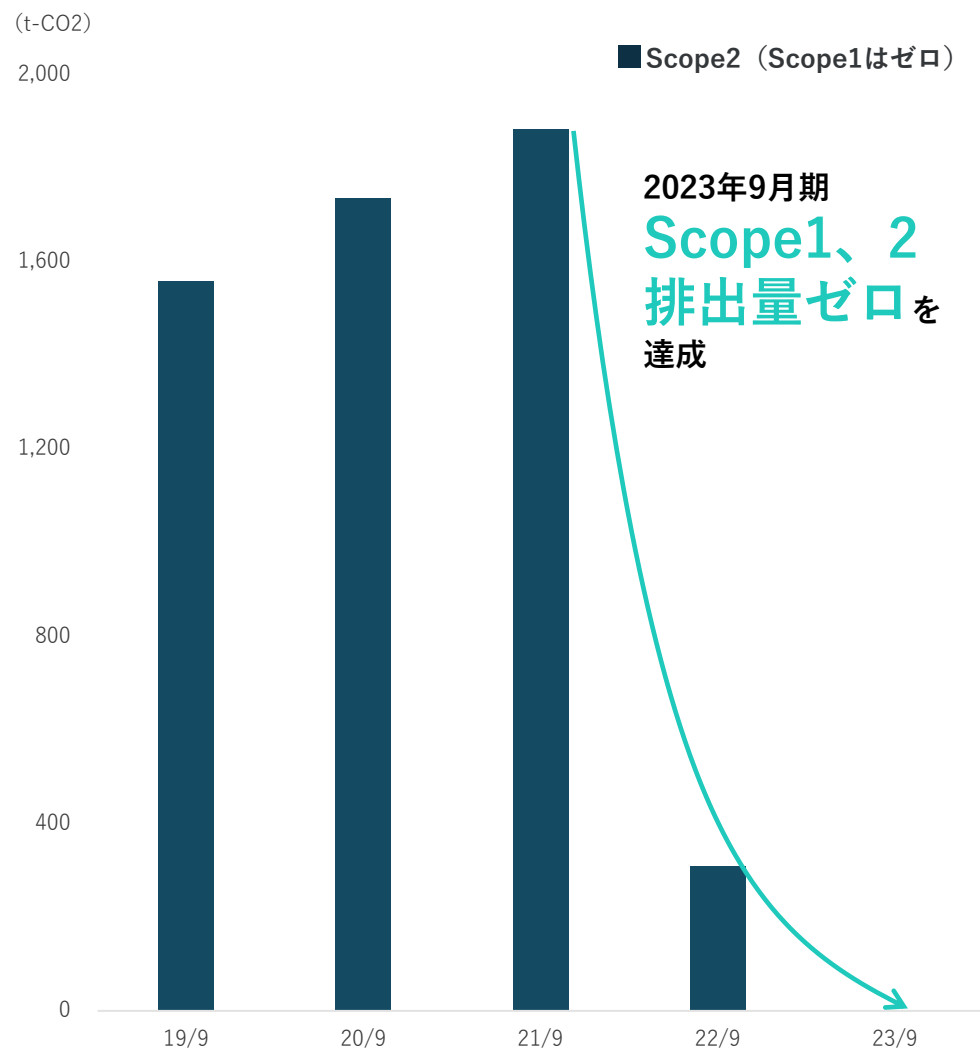
～健全で責任ある経営の実践～

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

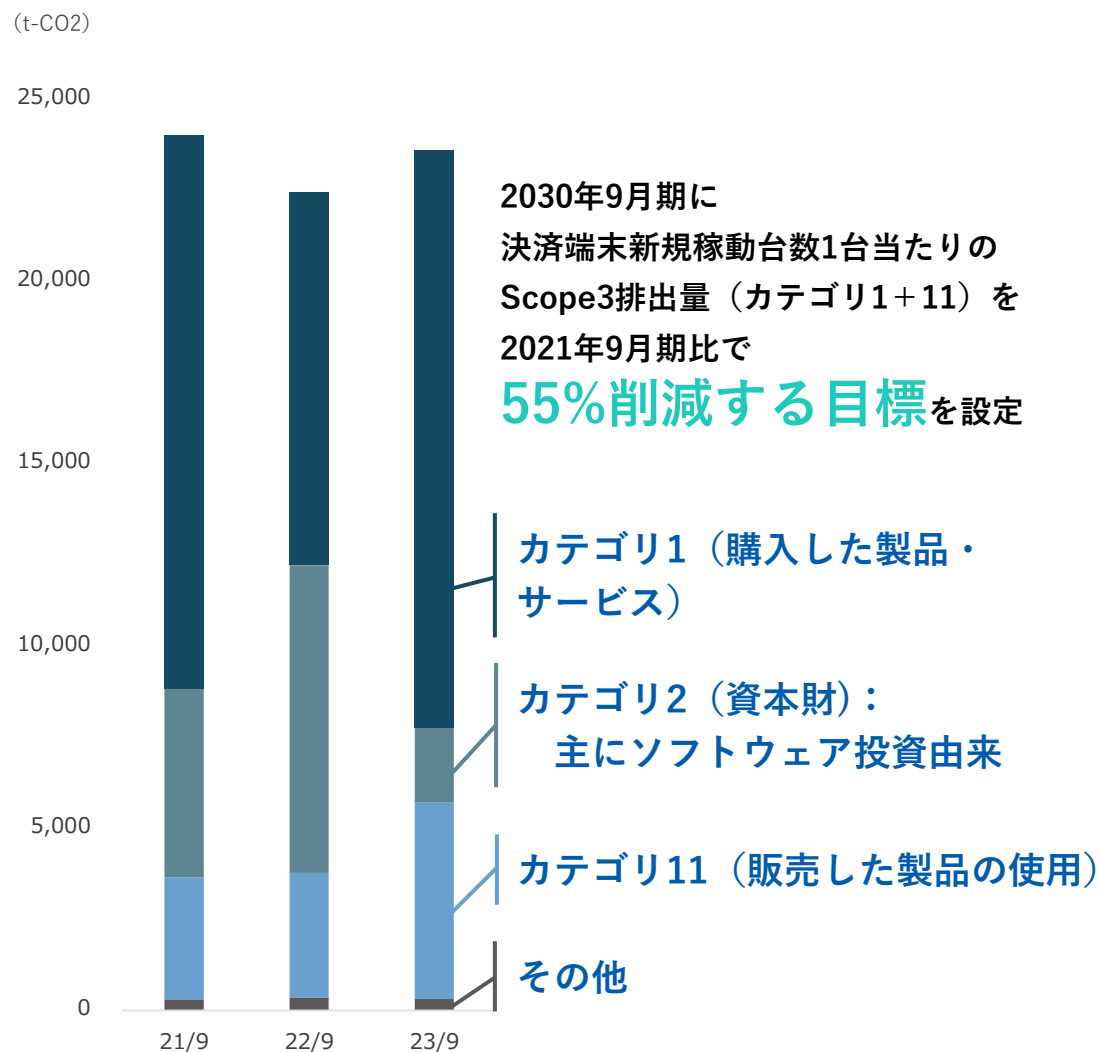
## 3.3 環境/Environment

# 23/9期、GHG排出量（Scope1、2）ゼロを達成

### GHG排出量（Scope1、2）



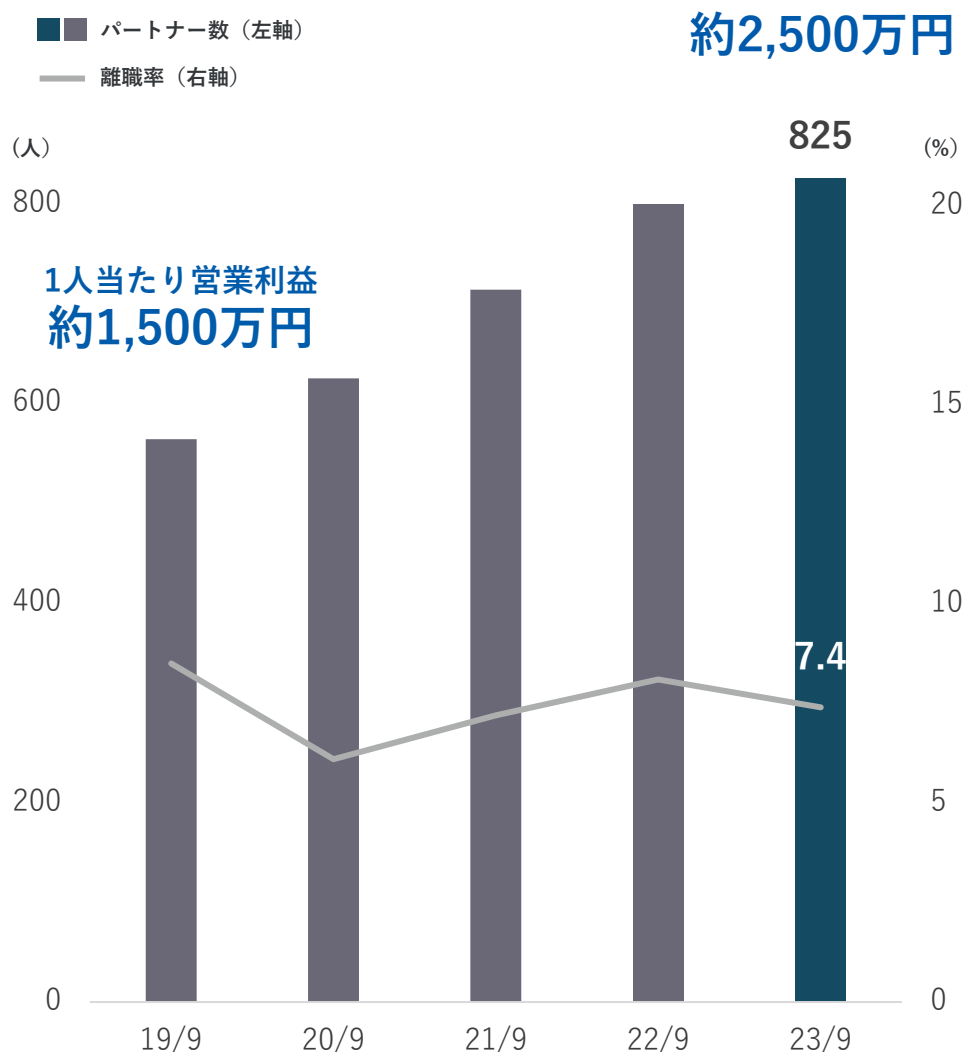
### GHG排出量（Scope3）



## 3.4 社会/Social

### 「企業は人なり」のもと、優秀な人材の採用と育成・働き甲斐の充実を図る

#### 人的資源



#### 外部からの評価



2023年7月にGreat Place to Work® Institute Japanが実施する「働きがいのある会社」認定において、「働きがい認定企業」に9回連続での選出



2022年3月に厚生労働省東京労働局長より「次世代育成支援対策推進法」に基づく子育てサポート企業認定 (愛称：くるみん) を取得



2024年3月に経済産業省主管・日本健康会議認定の健康経営優良法人 (大規模法人部門) に2年連続で認定



2023年7月に厚生労働省東京労働局長の認定を受け、女性活躍推進企業認定「えるぼし認定」の最高位である3つ星を取得

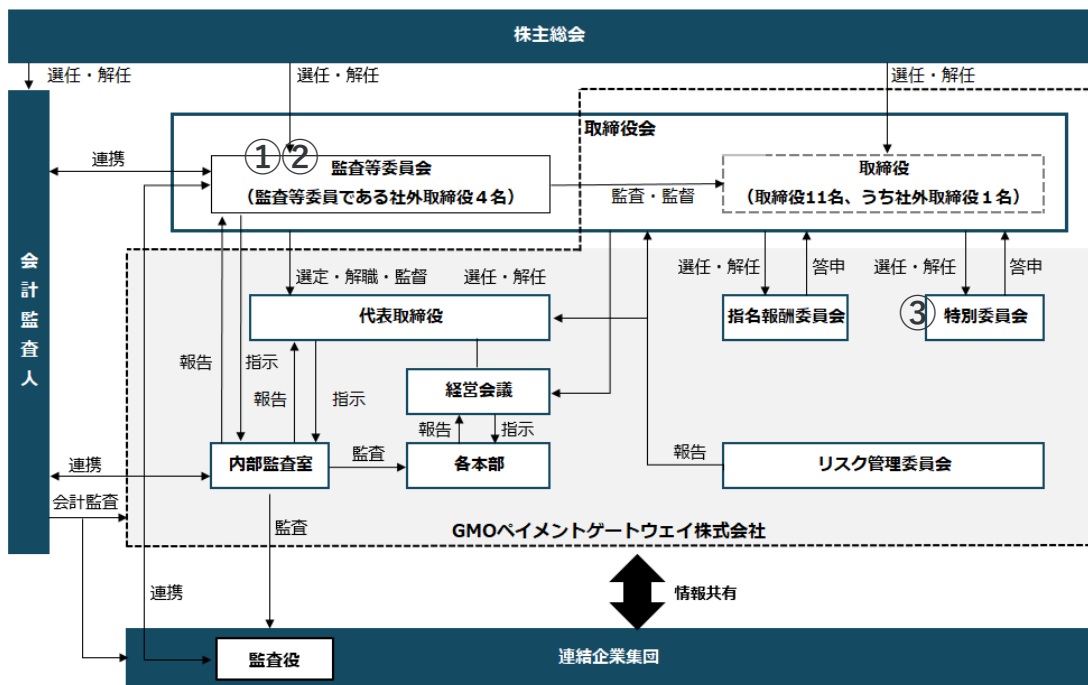


2023年9月に健康保険組合連合会 東京連合会より健康優良企業「銀の認定」を取得

# 3.5 ガバナンス体制の強化

## 取締役会の監督機能強化による、中長期的な企業価値向上の実現

コーポレート・ガバナンス体制図



① 監査等委員会設置会社

② 社外取締役比率3分の1

③ 特別委員会

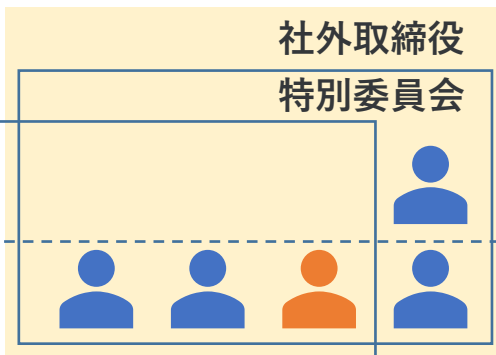
- ・ 独立社外取締役5名で構成
- ・ 少数株主の利益保護の強化
- ・ 支配株主と少数株主の利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行い、取締役会に答申

取締役



監査等委員である取締役

指名報酬委員会

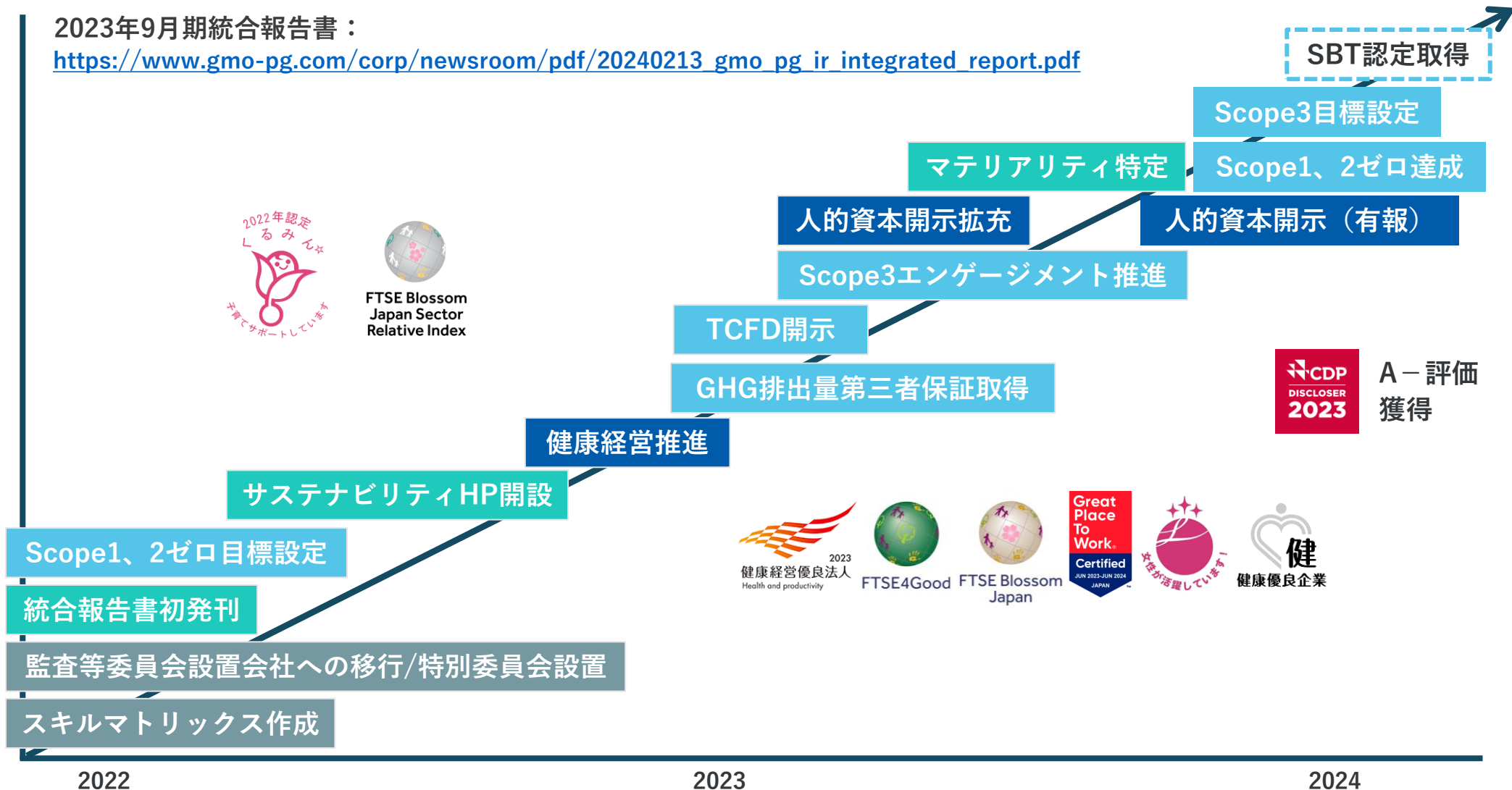


男性  
女性

# 3.6 サステナビリティ

## 持続可能な社会の実現、企業価値向上に向け、ESG経営を推進

サステナビリティ対応ロードマップ



\*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、FTSE4GoodIndex Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index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。



●	1. 事業概要	p.4
●	2. 注力分野	p.21
●	3. サステナビリティ	p.41
●	4. 参考資料	p.48



# 4.1 会社概要（2024年4月1日時点）

## ■会社名

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

## ■設立年月 1995年3月

## ■所在地

フクラスオフィス（本社）

東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス（総合受付15階）

ヒューマックスオフィス

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 133億23百万円

## ■主要株主

GMOインターネットグループ株式会社、株式会社三井住友銀行、  
相浦一成 ほか

## ■監査法人

EY新日本有限責任監査法人

## ■主な連結子会社

GMOイプシロン株式会社、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.（シンガポール）など

## ■主な持分法適用会社

SMBC GMO PAYMENT株式会社など

## ■役員構成

取締役会長

代表取締役社長

取締役副社長

取締役副社長

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

社外取締役

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

上席専務執行役員

上席専務執行役員

専務執行役員

専務執行役員

常務執行役員

常務執行役員

常務執行役員

上席執行役員

上席執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

熊谷 正寿

相浦 一成

村松 竜

磯崎 覚

安田 昌史

山下 浩史

川崎 友紀

新井 輝洋

稲垣 法子

島原 隆

甲斐 文朗

吉田 和隆

岡本 和彦

外園 有美

大川 治

杉山 真一

小出 達也

久田 雄一

三谷 隆

村上 知行

吉井 猛

向井 克成

吉岡 優

田口 一成

稲山 享伸

伊藤 慎悟

井ノ口 美徳

戸澤 宏文

畑田 泰紀

武田 真理子

犬童 淳平

増田 克伊

吉田 剛士

中山 悠介

福眞 総一郎

（企創戦本部 本部長）

（CS本部 本部長）

（システム本部 本部長）

（IS本部 本部長）

（IVP本部 本部長）

（システム本部 ITサービス統括部長）

（GMO-EP 代表取締役社長）

（IS本部 第2営業統括部長）

（GMO-PS 代表取締役社長）

（SGP 代表取締役会長）

（GMO-EP 取締役副社長）

（CS本部 人事統括部長）

（IS本部 イノベーション戦略統括部長）

（CS本部 法務・コンプライアンス統括部長）

（企創戦本部 IR部長）

（IS本部 第3営業統括部長）

（CS本部 経理財務統括部長）

（CS本部 法務部長）

（GMO-PS 常務取締役）

（システム本部 決済サービス統括部長）

（企創戦本部 経営企画統括部長）

（GMO-MR 代表取締役社長）

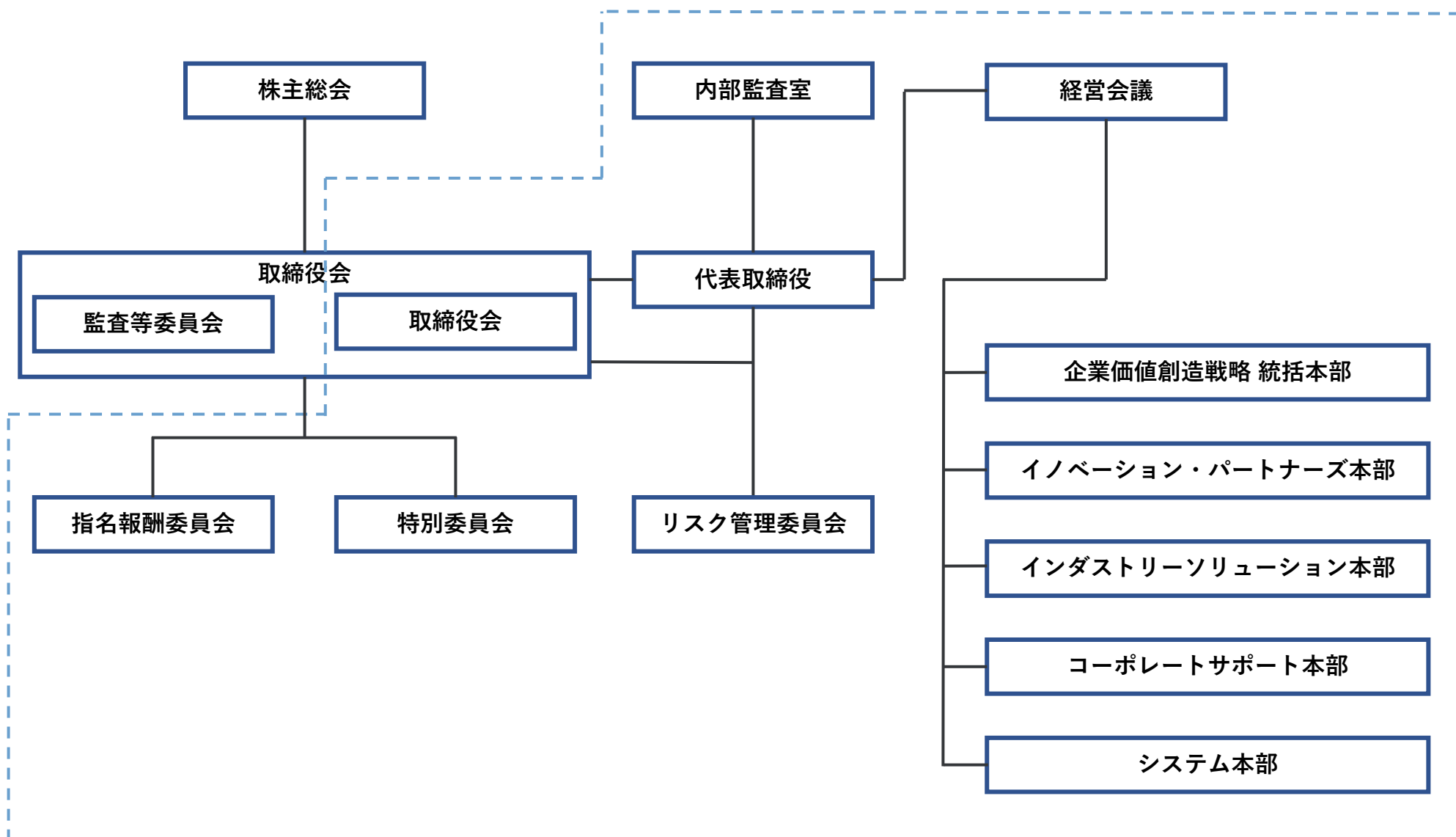
\*企創戦本部：企業価値創造戦略統括本部、CS本部：コーポレートサポート本部、IVP本部：イノベーション・パートナーズ本部、IS本部：インダストリーソリューション本部、SGP：SMBC GMO PAYMENT株式会社



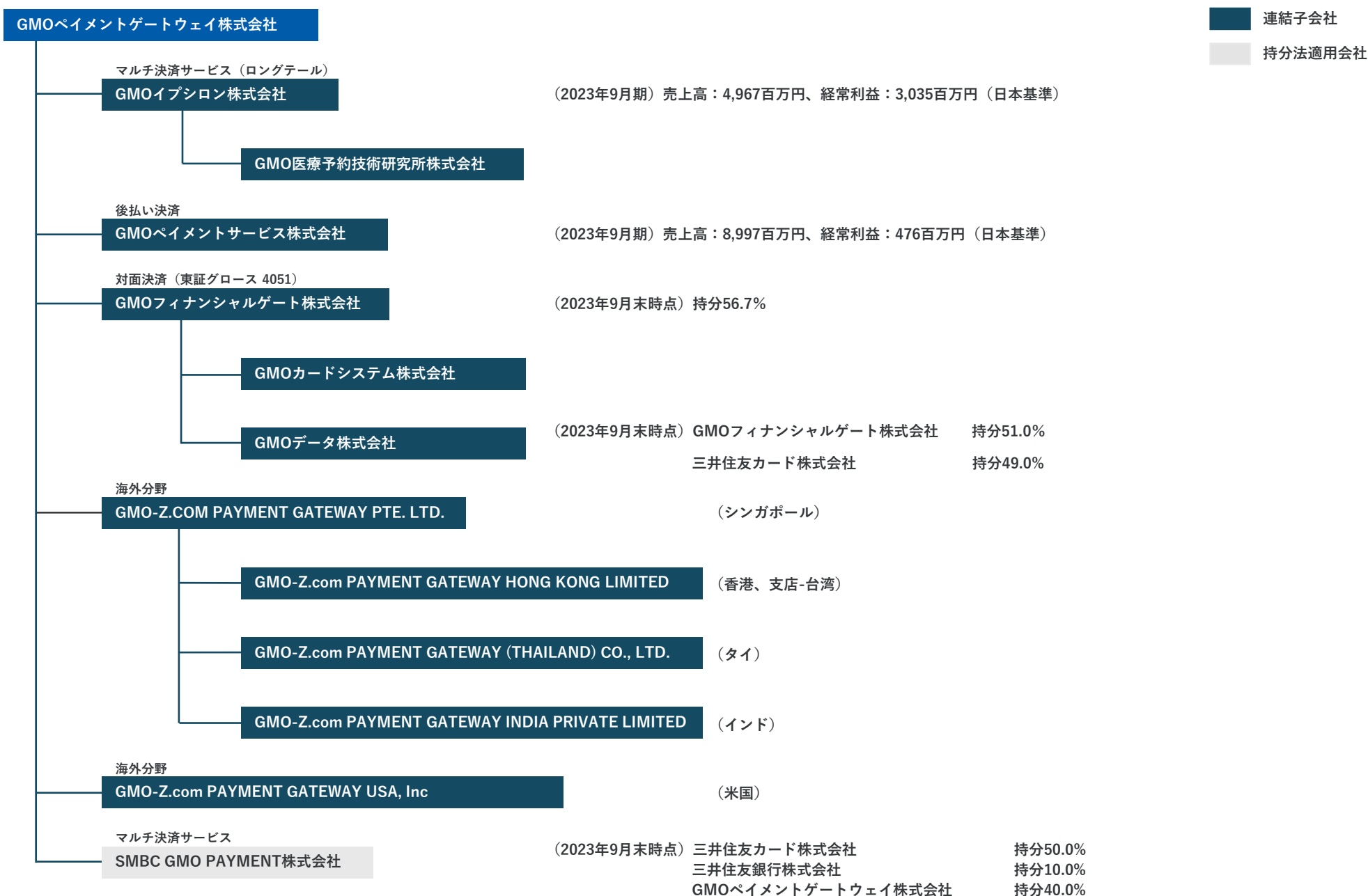
## 4.2 組織図

### GMOペイメントゲートウェイ株式会社

GMO-PG 社内組織



# 4.3 主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）



## 4.4 決済代行業界の特徴

### 高い参入障壁と低位の解約率による安定した業界

#### 高い参入障壁

法規制  
(改正割取法等)

- ・ 継続的な改正による厳格化への対応
- ・ 加盟店管理、セキュリティ強化

決済会社  
ネットワーク

- ・ 日本特有の決済慣行（多様な決済手段）の下、多数の決済会社との取引関係構築（P10参照）

事業規模

- ・ 取引単価が小さく、収益化には事業規模が必要
- ・ 加盟店開拓には、実績・営業力・開発力が必須

決済システム

- ・ 膨大な決済データの安定処理のため、年数十億円規模のシステム投資が必要

#### 低位の解約率

業務特性

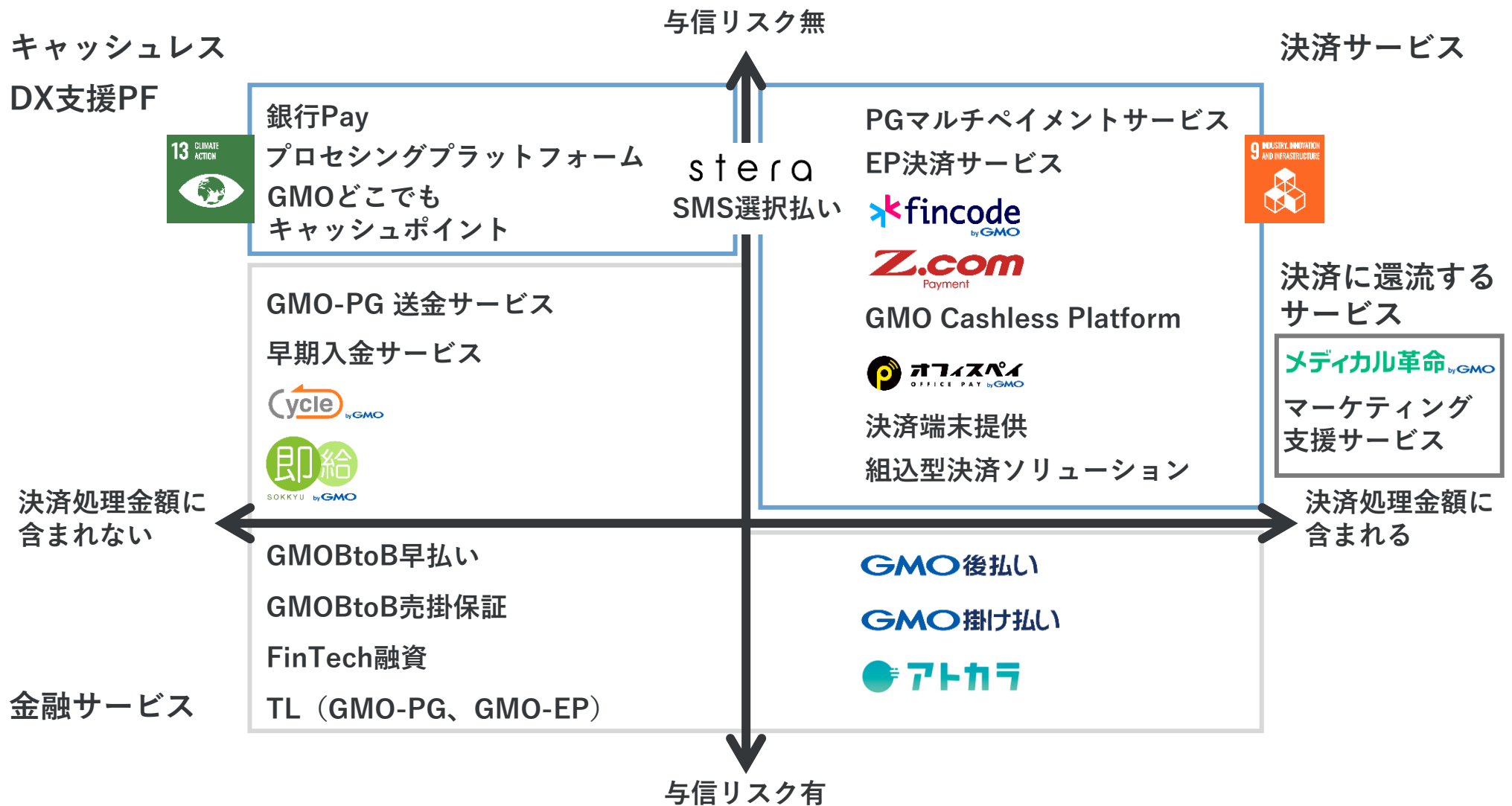
- ・ 決済は止めることが許されない基幹業務
- ・ クレジットカード情報など個人情報の共有

施策

- ・ 固有の業務フローやニーズを踏まえ、上流の開発から関与
- ・ 金融サービスなどニーズの高いサービスを併せて提供

# 4.5 プロダクトマップ

## 当社の「決済」定義；お金の流れをデジタル化するもの

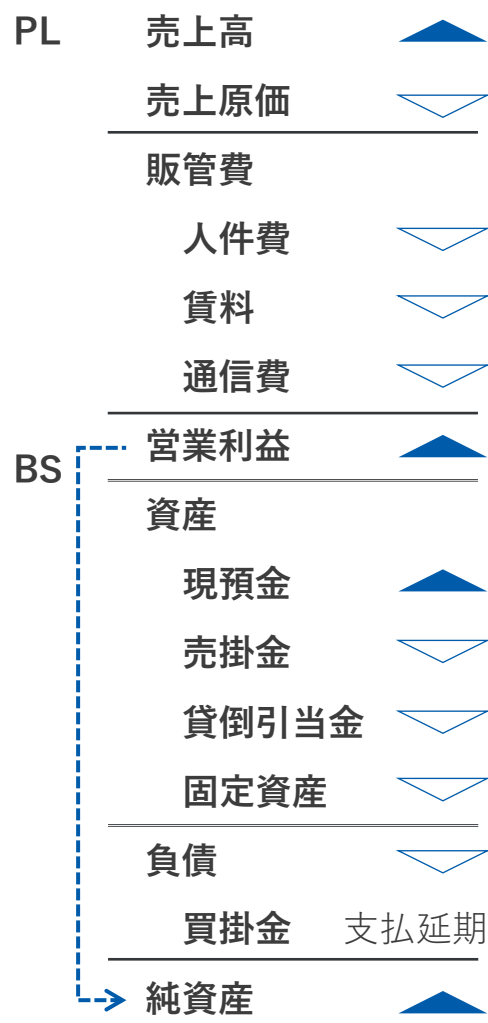


\* TL：トランザクションレンディング

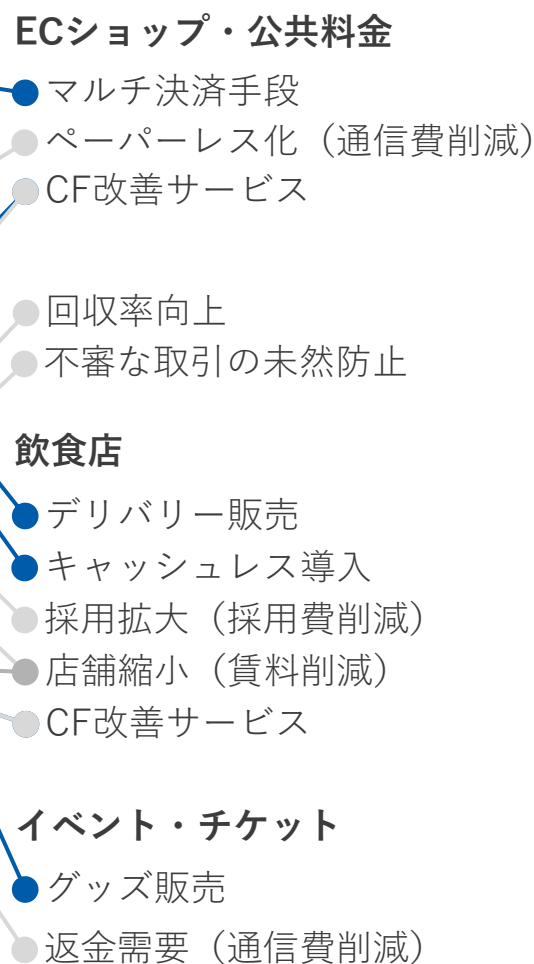
# 4.6 顧客のPL・BSを好転させるDX支援サービス

## 多様な顧客ニーズに応えるサービスラインナップ

顧客ニーズとPL・BS変化



顧客事例

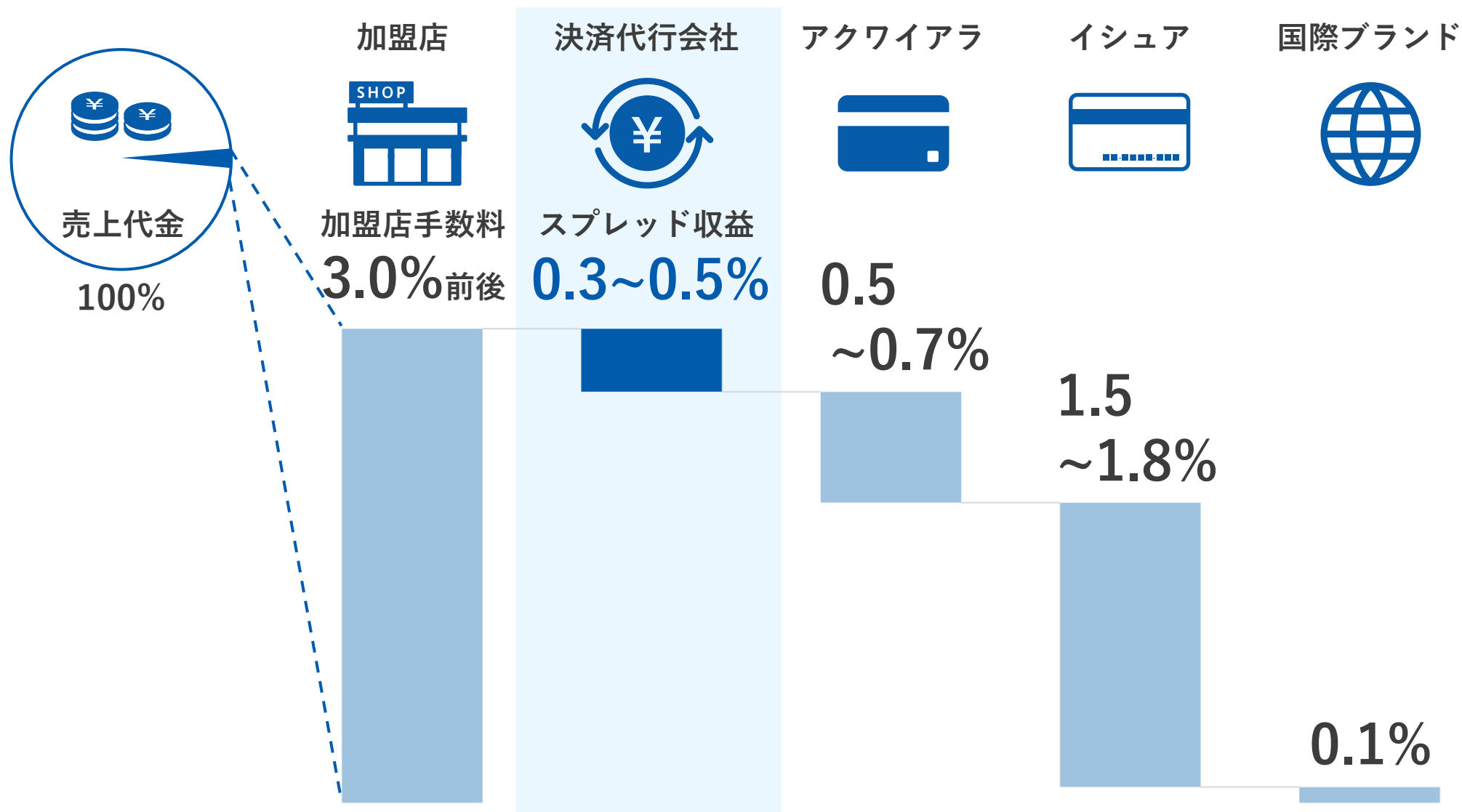


当社DX支援サービス

- PGマルチペイメントサービス
- 東京電力EP「SMS選択払い」
- Cycle byGMO
- GMO BtoB早払い
- 請求書スマホ支払い
- 不正防止サービス (Sift)
- オンライン販売支援
- GMO Cashless Platform
- 即給 byGMO
- 電子請求書早払い
- GMO BtoB売掛保証
- オンライン販売支援
- 送金サービス (返金利用)

# 4.7 クレジットカード業界の各プレイヤーの収益構造

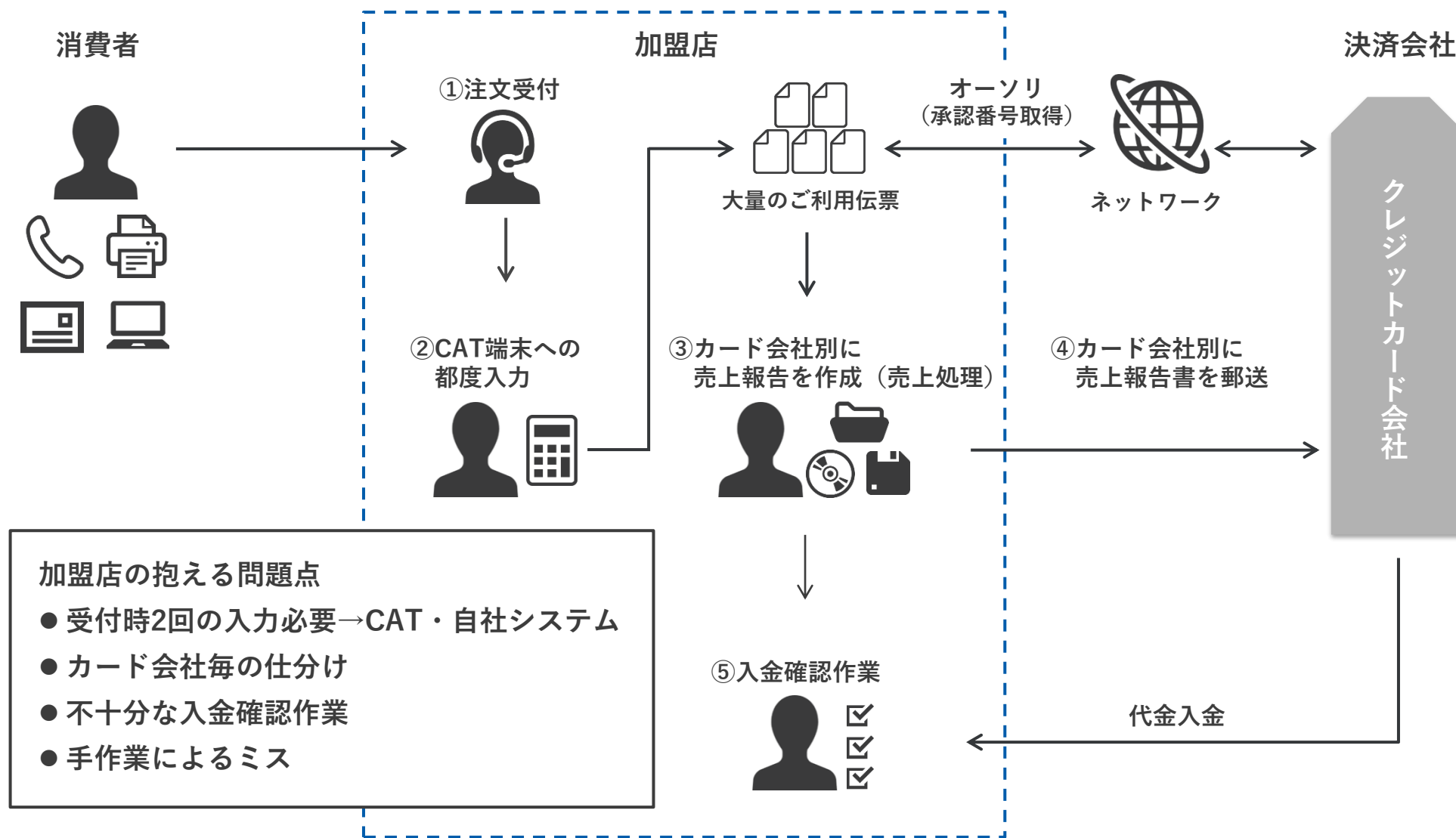
## ■各プレイヤーの収益イメージ



\*経済産業省「第四回の議論の振り返り、インターチェンジフィーに関する分析、ペーパーレスに向けた取組等について」を参考に、当社作成

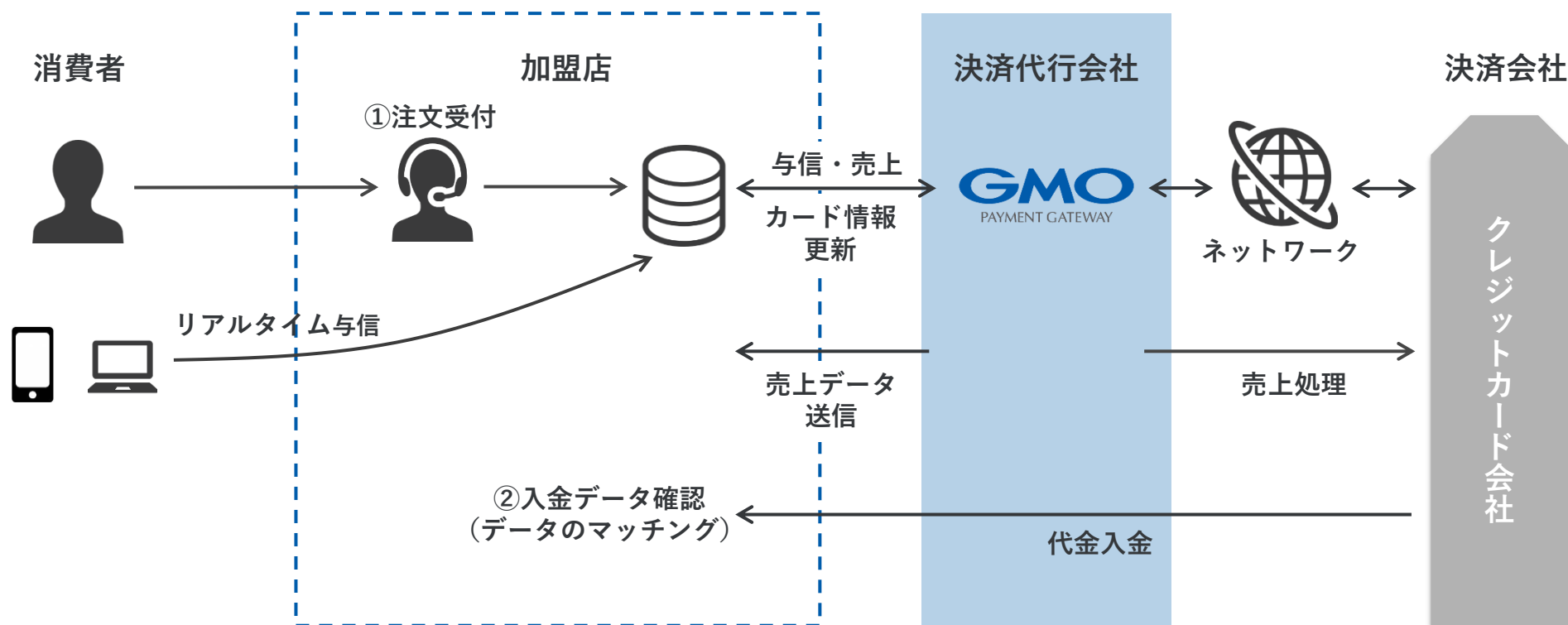
## 4.8.1 クレジットカード決済代行サービスとは (1)

### 黎明期のECにおけるクレジットカード決済の課題点



## 4.8.2 クレジットカード決済代行サービスとは（2）

### カード決済業務が効率よく実現出来る決済代行サービス



黎明期、ECのクレジットカード決済は加盟店とカード会社間においてオフライン処理が行われていたため、各社互いに業務負荷が発生していた。そこで問題の解決策として決済代行会社が設立され、仲介に入ることにより、加盟店とカード会社の業務負荷が軽減され現在に至る。