

GMO PAYMENT GATEWAY

Integrated Report

第28期 統合報告書

2020.10.1-2021.9.30



革新のとなりに、決済を

GMO

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。



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。

トップメッセージ



代表取締役社長
相浦 一成

決済を起点に社会の革新を支援。
加速する社会の変化を捉え持続的成長を図り、
ステークホルダーへの長期的な価値を創出してまいります。

2005年の上場以来、16期連続の成長を継続

2021年9月期は既存加盟店の売上伸長、新規加盟店の獲得、決済処理件数・金額の順調な拡大に加え、国内外の大手企業に向けた新たなサービス提供の開始により、決済代行サービスはオンライン決済分野、対面決済分野ともに堅調に推移いたしました。金融関連サービスにおいては、加盟店のキャッシュ

フロー改善に資する早期入金サービスが順調に拡大する一方、一部の与信を伴うサービスについては信用リスクの上昇に適切に対処することに努めました。以上の結果、2005年東証マザーズ上場以来16期連続となる増収増益を達成することができました。

資本政策面では、2018年に発行したユーロ円建転換社債型新株予約権付社債が2年前倒しの2021年6月に、全額株式に転換され資本増強を達成すると同時に、同スキームでの新たな社債発行により今後の金融関連事業の拡大及びM&A戦略実行のための成長資金を調達いたしました。

これも株主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。

決済を中心に複数事業が
成長を競う連結企業集団

当社は、決済代行サービスを利用する加盟店に対し売上増加に貢献する金融関連サービス・決済活性化サービスを提供することで、当社が関わる決済処理件数・金額をさらに拡大させる「還流モデル」を確立しております。

さらに近年では、当社の主要各社が着実に成長し事業の柱が複数育っており、それぞれが事業環境に応じ緩急をつけた健全な業務運営を行うことにより、

当社全体として安定的な経営及び業績の達成を実現しております。

各社の自律的な組織運営を担保しつつ、一体性の維持と最大のシナジー発揮により事業成長を加速し当社全体として25%成長を継続すること、それが私に課せられたミッションであると強く認識しております。

GMOペイメントゲートウェイ連結企業集団



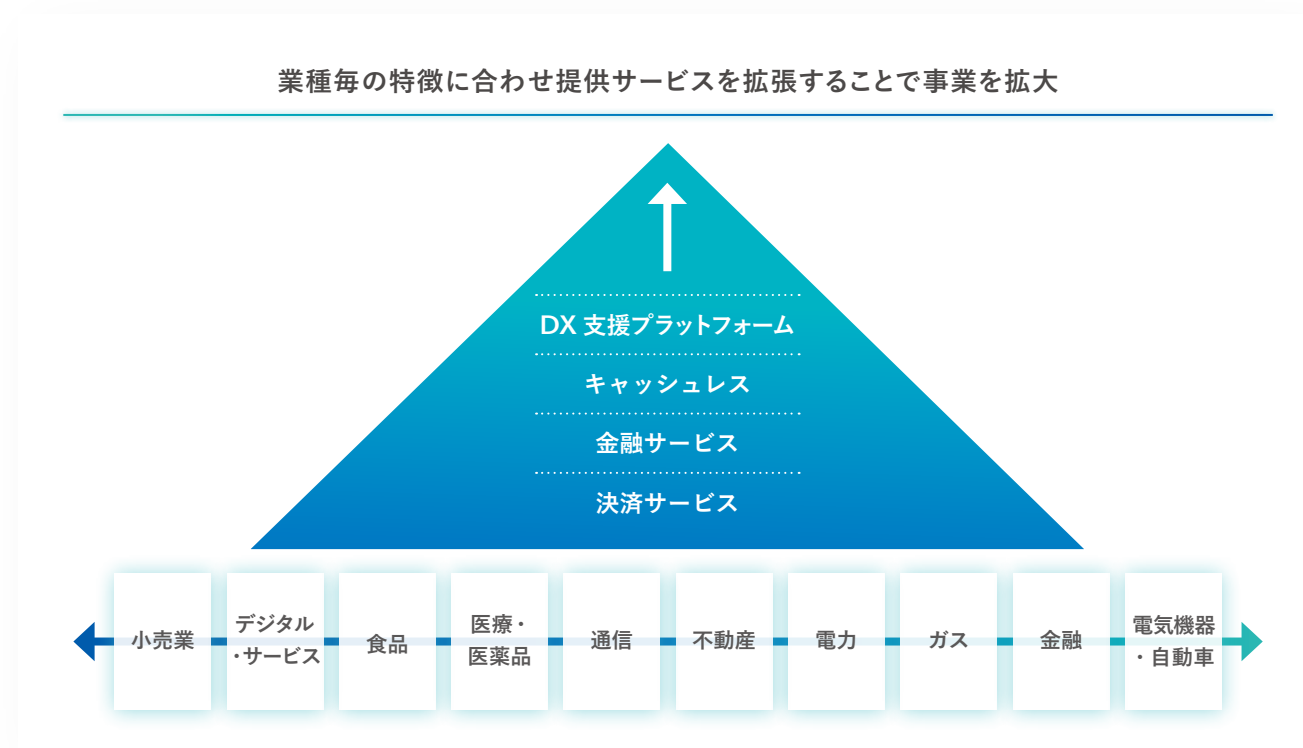
本統合報告書における表記の定義

当社：GMO-PGおよび以下3社を含むその連結子会社、持分法適用会社から成る連結企業集団 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

* 対面とオンラインの融合

トップメッセージ



社会の変化を捉え
持続的成長を目指す

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)拡大を契機に、社会及び企業活動においてデジタル技術による変革(デジタル・トランスフォーメーション:DX)が加速する一方、日常生活においてはECの利用や決済のキャッシュレス化が定着するなど、当社を取り巻く事業環境はかつてないスピードで変化し、新たな事業機会も増加しております。

当社はこれまで、広く決済サービス、金融サービス等を提供してまいりましたが、そこで培った深い顧客理解に基づく営業力やサポート力、開発力等を基礎に、近年は各インダストリーに特化した業務のアプリケーションやインフラの提供を通じたプラットフォームビジネスを展開しております。

人を育て組織を強化し、
「磁力のある会社」を創る

「企業は人なり」、誰もが口にする言葉に誰よりもこだわり実践しているのが当社です。

持続的な成長の源泉は組織を支える人材と組織力という信念のもと、私はじめ全パートナー(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。)が事業・会社の将来像や心構え・行動を共有し、「誇れる会社」となるために日々努力することで、新たなイノベーションを生み出す組織力が強化されます。

おのずと良い人材が集まっていく「磁力のある会社」を目指すことが持続的な成長を実現すると確信しております。



サステナビリティへの取り組み

近年、環境問題への対応をはじめとした持続可能な社会の実現に対する企業の取り組みへの要請が増しております。当社は商取引のEC化や決済のキャッシュレス化、ペーパーレス化など経済活動のデジタル化支援を通じ、本来的に環境負荷の軽減、脱炭素化に貢献する事業を運営しております。データセンター電力の實質再生可能エネルギー利用など、今後さらにSDGs等への取り組みを強化しつつ、ステークホルダーを通じ地域・社会・地球環境とのつながりを強く認識し、持続可能な社会の実現と進歩発展に貢献してまいります。

そして、決済を起点にさらに事業拡大を図り、2025年250億円、2030年1,000億円の営業利益目標の達成に向け取り組んでまいります。

株主様をはじめとするステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2021年12月

代表取締役社長
相浦 一成

価値創造モデル

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

外部環境

▶ P.10-11

- ▶ キャッシュレス化
- ▶ オンライン(EC)化
- ▶ 消費行動／販売形態の変化
- ▶ デジタル・トランスフォーメーション(DX)
- ▶ AI/IoT技術の進化
- ▶ 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)
- ▶ 気候変動への対応
- ▶ グローバル化

強み

▶ P.12-13

営業力

黎明期から強化し続けてきた提案力と交渉力
圧倒的人材リソースでお客様の成長を支援

開発力

大量かつ集中する決済にも対応する磐石なシステムへの信用
お客様のニーズに応える開発力

サポート力

潜在的課題まで解決を試みる、お客様視点のサポート対応

投資力

優良なスタートアップ企業の発掘
投資先企業の成長に資する総合的なサポート力

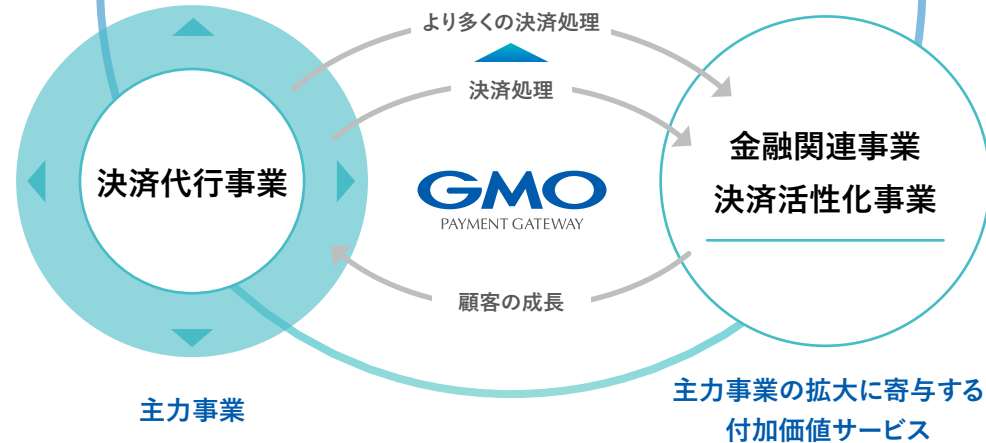
事業モデル

▶ P.14-15



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

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



主力事業

主力事業の拡大に寄与する付加価値サービス

サステナビリティ経営

▶ P.30-39

デジタル・インクルージョン

フィナンシャル・インクルージョン

環境への貢献

人材への貢献

健全な経営の実践

注力分野

▶ P.20-29

- E-COMMERCE
- FinTech
- CASHLESS
- IoT
- GLOBAL

株主

消費者

加盟店

決済会社／事業パートナー

パートナー(従業員)

自治体

地域社会

価値創造

稼働店舗数
123,938店*
2021年9月期末

決済処理件数
約35.4億件
2021年9月期

決済処理金額
約8.0兆円
2021年9月期

営業利益
129億円
2021年9月期

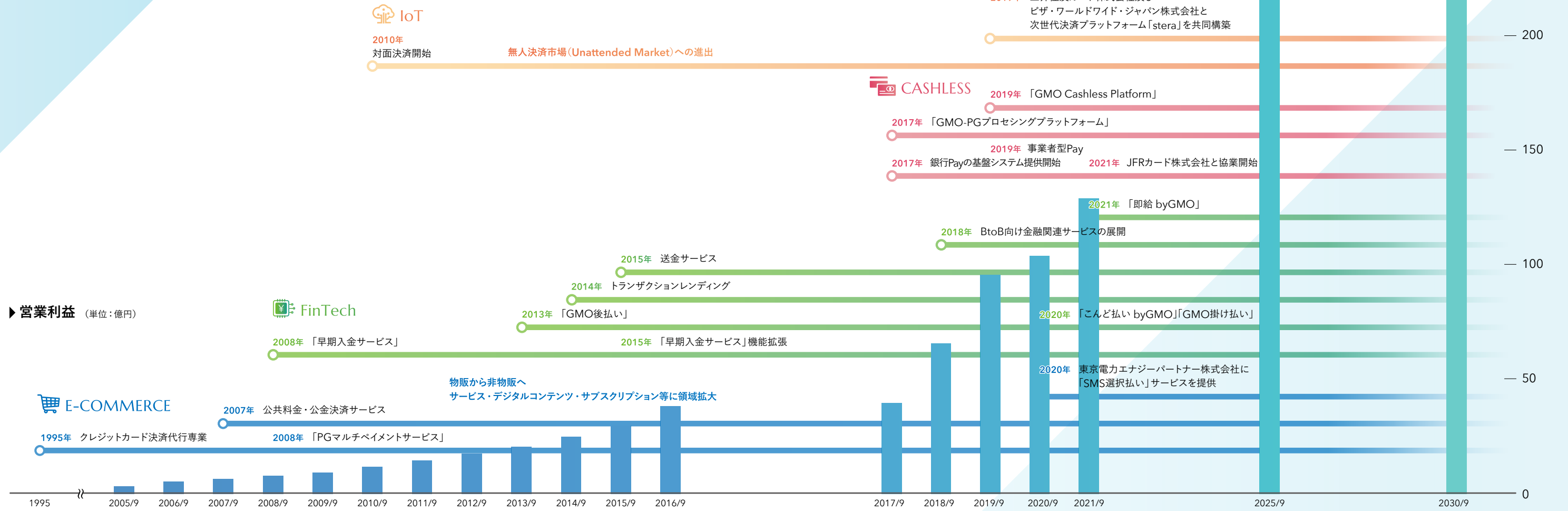
増収増益
上場以来**16期連続**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

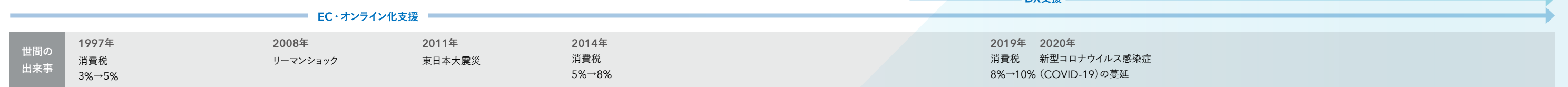
* 特定案件を含む同時点の稼働店舗数311,477店

価値創造の歩み

当社は、クレジットカード決済専業で事業を開始した後、事業領域を拡大し、現在では5つの注力分野において新たな市場を開拓しております。経営目標である2025年250億円、2030年1,000億円の営業利益達成を目指すとともに、これからも新たな価値を創造してまいります。



▶ 社会に提供する価値と果たす役割



▶ 沿革

1995年 当社の前身、カード・コール・サービス設立	2010年 GMOフィナンシャルゲートがグループジョイン	2018年 GMO医療予約技術研究所がグループジョイン/米国法人設立
2000年 相浦一成が代表取締役社長に就任	2012年 シンガポールにアジア統括拠点設立	2020年 GMOフィナンシャルゲートが東証マザーズに上場
2004年 GMOインターネットグループにジョインし、ペイメント・ワンと統合	2013年 GMOペイメントサービス設立	2021年 ビュフォートがグループジョイン
2005年 「GMOペイメントゲートウェイ」に社名変更/東証マザーズに上場/GMOイブシロンがグループジョイン	2015年 合併会社であるSMBC GMO PAYMENT株式会社設立	
2008年 東証一部に市場変更	2016年 東南アジアの大手決済事業者、2C2P Pte Ltdを持分法適用会社化	

事業環境

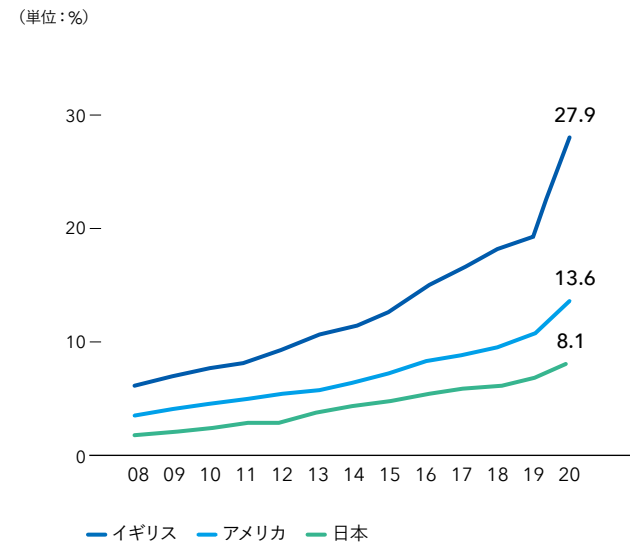
加速する社会の変化を捉え
事業を拡大し、持続的成長を追求



EC・キャッシュレスの進展

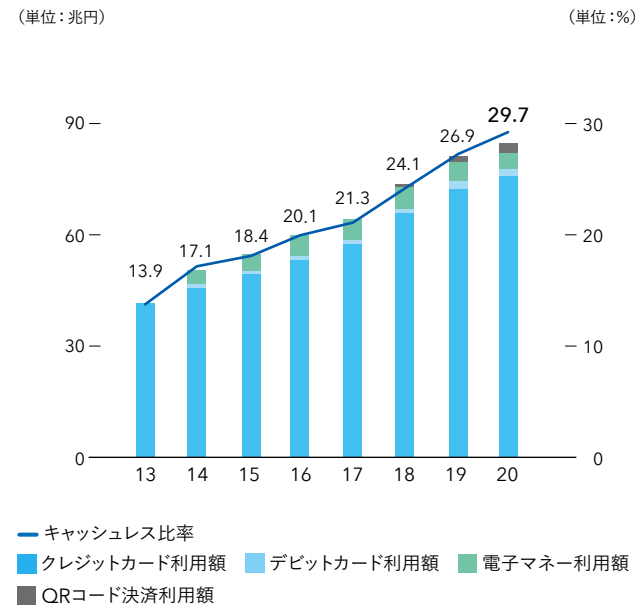
- 日本のEC市場やキャッシュレス決済市場は、インターネット環境の整備や政府方針を受け高成長を継続しています。しかしながら、足元のEC化率・キャッシュレス比率は欧米先進国と比べ依然低い水準にあり、中長期的に大きな拡大余地を有しています。
- コロナ禍は、消費者の生活様式や購買行動、また事業者の販売活動に不可逆的な変化をもたらし、それらを通じて拡大した巣籠消費(オンライン消費)は、飲料・食品や日用品を中心に足元でも定着している状況が伺えます。
- 今後も、サービスのデジタル化(オンラインによる提供)や対面販売におけるキャッシュレスの導入、オムニチャネルの推進など商活動における継続的な変化が見込まれ、当社の事業機会として捉えていきます。

▶ 日本と欧米先進国のEC化率の比較



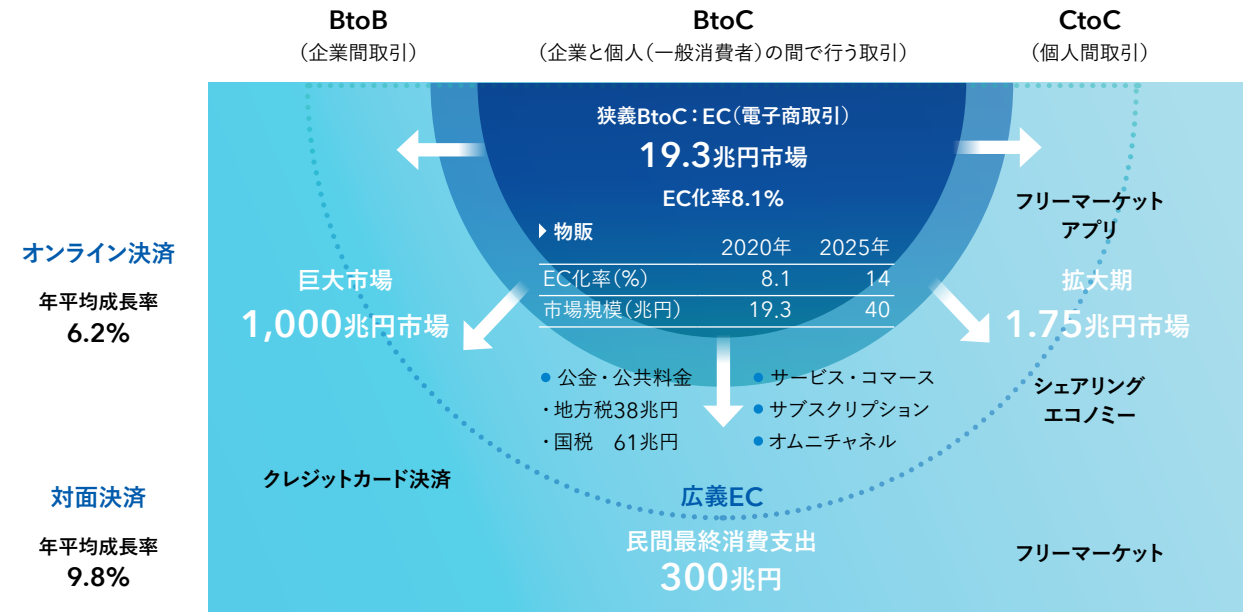
* 経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)」
米国国勢調査局「The 2nd Quarter 2021 Retail E-Commerce Sales Report」
英国国家統計局「Retail Sales Index internet sales, October 2021」

▶ 日本のキャッシュレス決済市場 / キャッシュレス比率(対民間最終消費支出比)



* 比率はクレジットカード利用額・デビットカード利用額・電子マネー利用額・QRコード決済利用額を民間最終消費支出で割って算出
* 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」

▶ 日本のキャッシュレス化の進展とともに拡大する当社のビジネス



* 経済産業省「令和2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)」、2025年は当社予測
総務省「国税・地方税の税収内訳(令和2年度地方財政計画額)」
THE WORLD BANK "Household final consumption expenditure(current USD)"
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「2018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」

日本政府によるキャッシュレス推進

日本政府は、「キャッシュレス決済比率を2025年までに4割程度、将来的には世界最高水準の80%を目指す」とする目標を掲げています。キャッシュレス化の推進が日本の成長における重要施策となっており、法整備や規制緩和により決済インフラの見直し及びキャッシュレスの環境整備を推進しています。当社は決済インフラの高度化に資するサービスを主要事業としており、事業推進を通じて日本社会の発展に貢献していきます。



DXの加速

企業が事業成長や生産性向上を求めるとともに、最新のデジタル技術を活用した業務の変革に対するIT投資が増加しています。政府においても行政のデジタル化を推進しており、あらゆるセクターにおいて変革が加速しています。決済領域を中心にDXを支援する当社においても、このような変化を捉え新たな事業機会を創出していきます。

気候変動への対応

近年、気候変動問題が深刻さを増す中、環境負荷の軽減に対する社会の要請が一層拡大しています。当社は、環境負荷の低い決済サービスや、決済・請求等業務のデジタル化を支援するインフラを提供しており、脱炭素社会への転換を通じた大きな事業機会を見込んでおります。また、当社の事業活動による環境負荷を軽減すべく、データセンター電力の実質再生可能エネルギー化等に取り組んでいきます。

4つの強み

当社では、25%成長及び他社との差別化の源泉として4つの強みを強化しております。

営業力



圧倒的人材リソースにより業界毎の営業体制を構築し、各業界特有のトレンドや課題を捉えたソリューションを提案しています。加えて、サービスリリースからその後のサポートに至るまでパートナーとして寄り添うことで、お客様(加盟店)の成長を支援しております。

顧客理解と信頼関係をもとに、業界のリーディングプレイヤーとともに、新たな決済プラットフォーム展開などの戦略的な施策を構想・推進し、Win-Winの関係を実現しております。

▶ 幅広い業種・業態のお客様



▶ 営業人数

約**40**名 2011年9月末時点 ▶ 約**200**名 2021年9月末時点

開発力



高精度なシステムの開発・運用を内製化し、当社の継続成長を支えています。品質、キャパシティ、可用性、セキュリティ、性能等を高いレベルで提供し続けるため、開発を担うシステム本部では、市場・技術の動向をいち早くキャッチし、変化する市場ニーズに応じています。近年では、高度化するお客様の要望に対して開発から携わり、業務の変革に必要なアプリケーションを提供しております。

2021年4月には、金融・決済領域のシステム開発に強みを持つ株式会社ビュフォートをがグループジョインしました。システム開発に携わる人材を拡充し、開発力の一層の強化を図っております。

▶ エンジニア人数

約**30**名 2011年9月末時点 ▶ 約**200**名 2021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
新たなスマホ決済サービスアプリの開発

2017年
金融機関向け「GMO-PGプロセッシングプラットフォーム」提供開始

2016年
株式会社横浜銀行と「銀行Pay」を共同開発

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

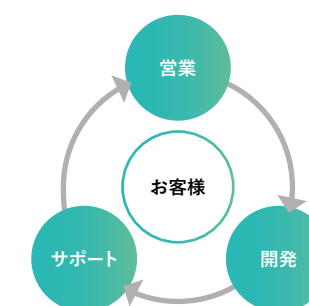
サポート力



カスタマーサポートを内製化し、お客様の問題解決に資するより良いサービスの提供に向けた改善を絶えず追求しています。営業、開発、サポートが連携し一貫して価値提供することで、お客様の成長に寄与しています。その結果、カスタマーサポートの対応力について、外部機関より最高評価を獲得しております。

また、経理財務、法務、人事総務それぞれの分野における経験豊富なプロフェッショナルが有機的に関わることで強みをさらに強化し、上場企業として安全性を担保しながら事業を推進しております。

▶ サポート体制図



提案から運用までお客様の成長に寄与

▶ 表彰実績

決済代行業界で唯一、**HDI「五つ星認証」**を2回連続取得



投資力



当社は、新しい技術やコンセプトを打ち出し社会を変革していく優良なFinTech系スタートアップを全世界で発掘、戦略的出資や業務提携を通じて、成長を支援すると同時に当社自身の提供サービスの進化や新たなサービスの創出を図っております。

また海外決済事業の構築に向けてASEAN地域を中心に、各国のナンバーワン決済事業会社への投資を実行、パートナーとして関係を構築、成長を支援しております。

▶ 海外拠点及び出資先



主要事業／事業ポートフォリオ

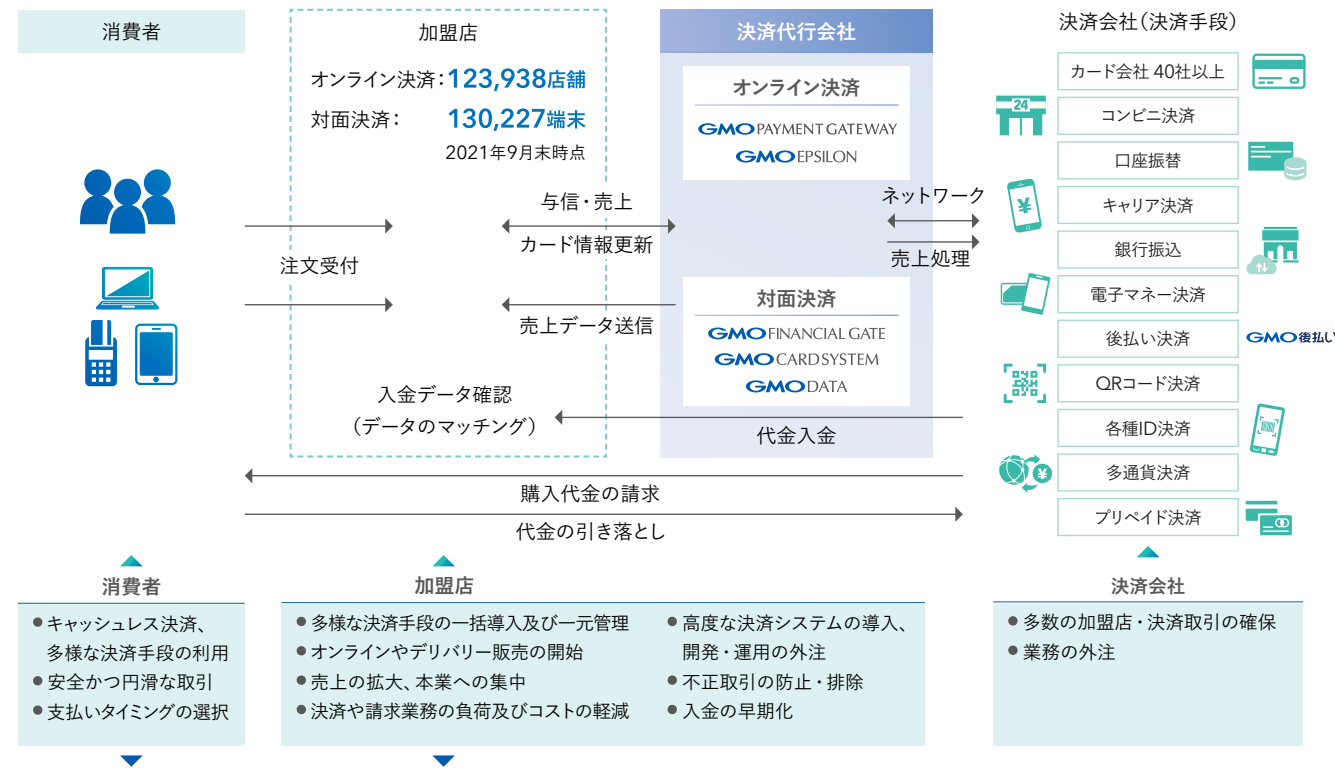
主要事業

決済代行事業

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金融関連サービス及び決済活性化サービスを提供



▶ 主要な金融関連サービス及び決済活性化サービス一覧

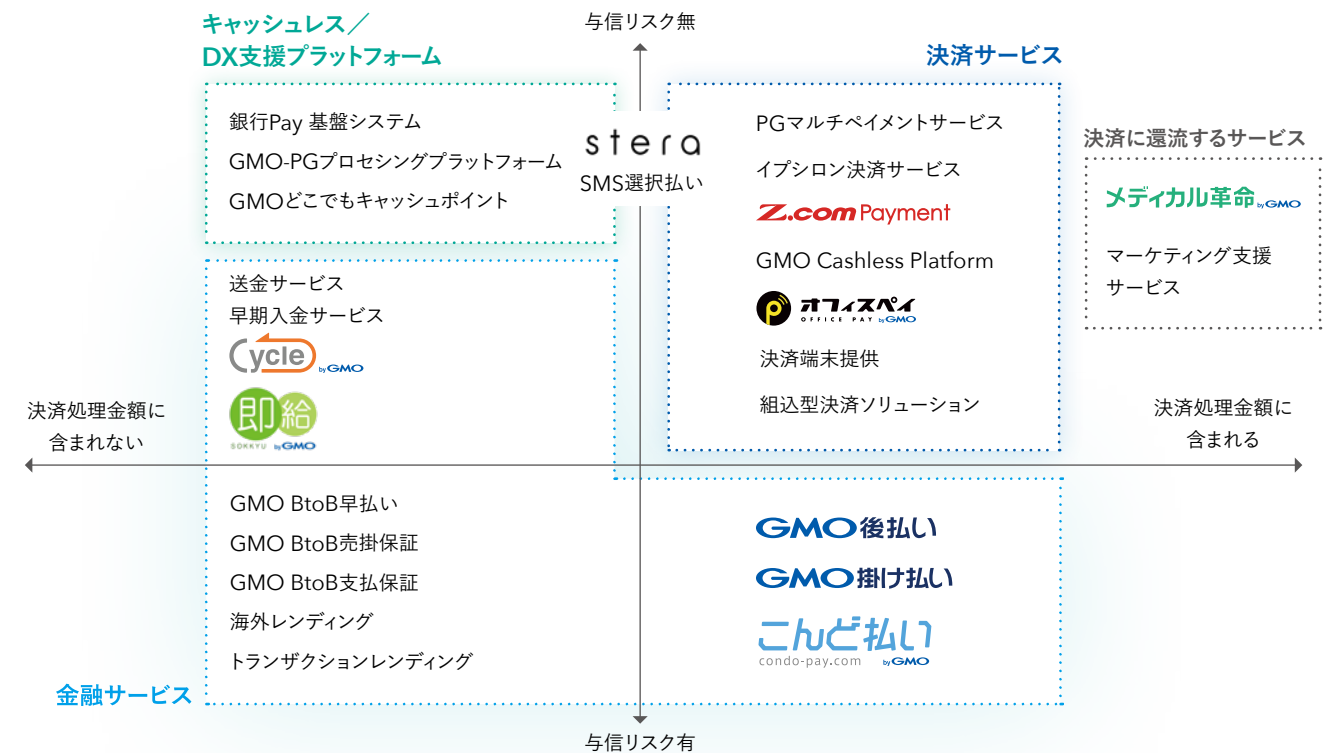
サービス名	▶ GMO後払い／GMO掛け払い	▶ 送金サービス	▶ 海外レンディング／トランザクションレンディング	▶ 早期入金サービス	▶ マーケティング支援サービス
サービス内容	購入者の入金前に売上金を払込	効率的かつセキュアな送金・返金処理を実現	成長資金を融資	入金日を早め、キャッシュフロー改善	加盟店の売上向上に繋げるネット広告運用・分析

事業ポートフォリオ

当社は、決済代行業業・金融関連事業・決済活性化事業の3つの事業を行っており、各社の各サービスを様々な業種のお客様に提供することで、事業を拡大してきました。各社の強みを合わせることで、ビジネスをより確固たるものとしていきます。

▶ プロダクトマップ

連結企業集団でプロダクトを拡大(決済サービスから金融サービス、DX支援へ)



▶ 主要4社(2021年9月期)

社名	GMO PAYMENT GATEWAY (単体)	GMO EPSILON (単体)	GMO PAYMENT SERVICE (単体)	GMO FINANCIAL GATE (連結)
主要事業	オンライン決済代行業業	オンライン決済代行業業	後払い決済事業	対面領域の決済代行業業
顧客	自治体、大～中堅企業 (非物販、物販)	ロングテール(物販中心)	物販・非物販事業者、消費者	対面店舗、無人機器事業者
売上高(百万円)	22,743	4,824	6,680	7,089
当期純利益(百万円)	6,860	1,872	694	411
総資産(百万円)	154,264	26,917	29,696	7,136

当社のサービスと注力分野



毎月の定額費用
水の宅配や新聞・雑誌などの定期的なお支払い

公共料金
電気代・ガス代などの定期的なお支払い

各種サービスの利用料
旅行チケットやレンタカー等のお支払い

コンテンツ販売
動画・ゲーム・電子書籍などコンテンツ購入時のお支払い

暮らしの中で展開しているサービス



デリバリー
菓籠消費における宅配・デリバリー

公金
国税や自動車税、ふるさと納税の納付

かつてない速さで変動する時代に即応し、常に未来を見据え、決済を軸に新しい価値を創造してまいります。



外出先でもご利用いただけるサービス

キャッシュレス
対面での現金を使わない決済

セルフレジ
実店舗での無人化・省人化に資するサービス

▶ 当社では、注力分野を以下の5つに定めて活動しております。

E-COMMERCE

Eコマース
ネットショッピングをはじめ、オンラインでの税金や公共料金のお支払いなど、あらゆる場面で、利便性・安全性の高い決済手段を提供



スマートフォンでのショッピング
外出先で物品・サービスを購入した時のお支払い

FinTech

フィンテック
加盟店に向け、金融技術を活用した決済手段や、資金ニーズに対応し成長を支援するサービスを展開



決済サービスの提供
商品受け取り後のお支払い (GMO後払い)

CASHLESS

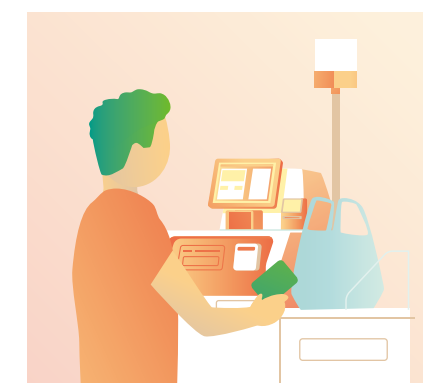
キャッシュレス
今後ますます加速する決済のキャッシュレス化に対応し、金融機関や事業会社に向けたサービス提供を拡大



実店舗での会計
多額の決済手段へのセキュアな対応

IoT

アイオーティー
決済のキャッシュレス化やコンタクトレス化の推進、また無人決済市場の拡大に伴い、一層の拡大が期待される対面決済領域において、安全性の高いサービスを提供



セルフレジでのキャッシュレス決済
無人化・省人化を実現する組込型ソリューション

GLOBAL

グローバル
決済・金融に関する知見、ノウハウ及びサービスをグローバルに展開、出資によるパートナー戦略も積極推進

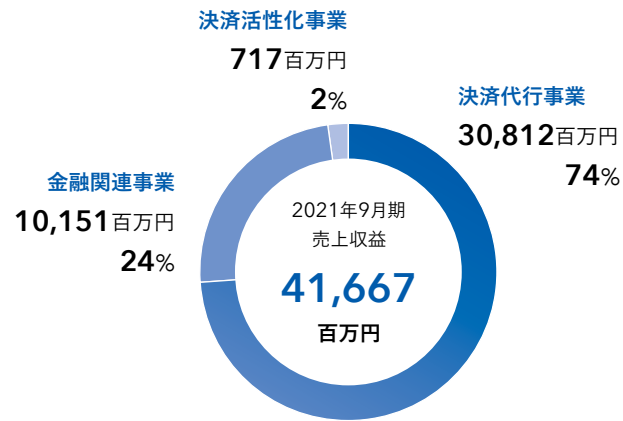


グローバル市場で決済インフラを担う
アジアを中心に海外で安全かつ便利な決済サービスを提供

GMOペイメントゲートウェイ at a Glance

当社事業は、サービス別に3つのセグメントから構成されております。その中で、事業を拡大していくために注力する分野を以下の5つに定めて活動しております。

▶ 売上収益構成比



▶ 注力分野

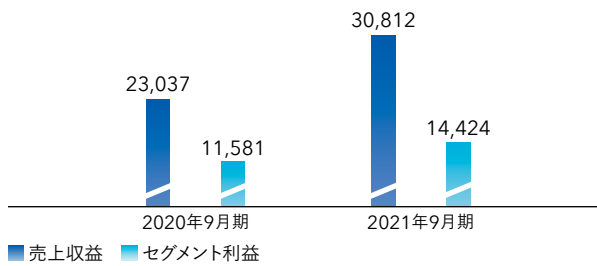
E-COMMERCE	<ul style="list-style-type: none"> オンライン決済 <ul style="list-style-type: none"> 都度課金(物販・デジタルコンテンツ等) 継続課金(公金・公共料金等) 		
FinTech		<ul style="list-style-type: none"> GMO後払い/GMO掛け払い 送金サービス 早期入金サービス 即給 byGMO GMO BtoB早払い等 トランザクションレンディング 	
CASHLESS	<ul style="list-style-type: none"> 銀行Pay 基盤システム GMO-PGプロセッシングプラットフォーム GMO Cashless Platform 		
IoT	<ul style="list-style-type: none"> 対面決済 		
GLOBAL	<ul style="list-style-type: none"> Z.com Payment(海外決済サービス) 	<ul style="list-style-type: none"> 海外レンディング 	



決済代行事業
EC市場の順調な成長のもと、大手から中小までのあらゆる規模の加盟店開拓やEC以外の幅広い事業者におけるサービス利用の拡大に注力。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大の影響は限定的にとどまり、EC市場やキャッシュレス決済の拡大により少額決済が増加、また巣籠消費の定着による日用品、デジタルコンテンツや公金・公共料金等の決済も増加した結果、決済処理件数・金額が増加。

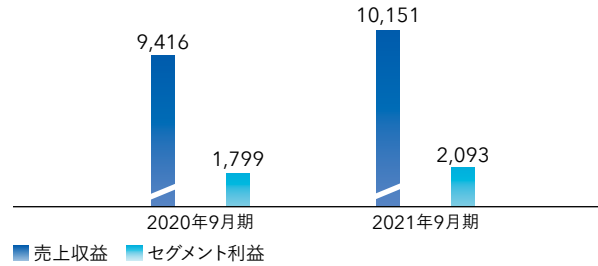
対面分野においては、次世代決済プラットフォーム「stera」端末の販売が好調に推移し、また注力市場である自動精算機や券売機の無人決済市場での案件受注も順調に進捗いたしました。

▶ 売上収益/セグメント利益 (単位:百万円)



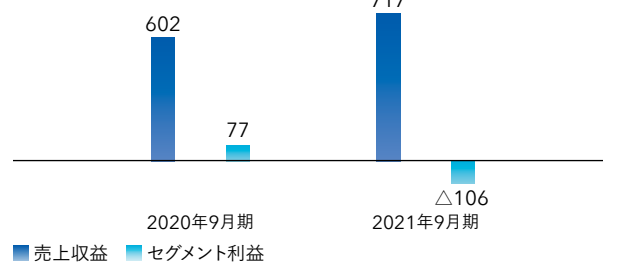
金融関連事業
与信リスクを伴う決済サービスである「GMO後払い」は、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大の影響を勘案し慎重な運用としたことや巣籠需要の反動から売上収益の成長率が低下。一方で、与信関連費用を抑えることができたことから、セグメント利益の拡大に貢献いたしました。早期入金サービスは決済代行事業の拡大に伴い好調に推移し、海外事業者に向けたレンディングサービスも、今後安定的な収益性が見込める新たな融資先の開拓が進捗しております。また、給与即時受取サービスの「即給 byGMO」を当期より提供開始いたしました。

▶ 売上収益/セグメント利益 (単位:百万円)



決済活性化事業
医療受付現場の業務効率化につながる医療特化型予約管理システム「メディカル革命 byGMO」を中心としたGMO医療予約技術研究所株式会社が提供する医療機関向けサービスにおいて、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大による需要が高まり、売上収益の増加に貢献いたしました。なお、直近の事業運営及び計画に対する乖離の状況に鑑み、のれん等の減損損失を計上しております。また、SSLクーポン及び配送サービスは取扱い減少に伴い減収となりました。

▶ 売上収益/セグメント利益* (単位:百万円)



* 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。これにより、当セグメントにおいて、売上収益、セグメント利益(営業利益)については、非継続事業を除いた継続事業の金額を記載しております。

注力分野

E-COMMERCE

GMOイプシロン株式会社
プロダクト推進室 室長

倉本 北斗

パートナーからキーパーソンへインタビュー

ビジョン

幅広いお客様の多様化するニーズに応えるソリューションを提供し、イノベーション・パートナーとしてお客様の成長と成功に貢献

Q.1 お客様に対してどのような価値を提供していますか？

私は、お客様にぴったりのソリューションをご提供することで、“お客様にとっての成長と成功”に貢献することを心がけています。スーツ選びでも、時間をかけてオーダーメイドにしたい時もあれば、手軽さを重視してレディメイドにしたい時もあるかと思います。当社は、大規模な開発を伴う総合的な決済・金融ソリューションからスタートアップでも導入しやすいモダンデザインのプロダクトまで、お客様がその時最も重視する価値にフォーカスしたご提案ができることが強みです。



Q.2 当社においてどのような自己実現をしていますか？

当社では「同じ=衰退」が合言葉になっており、私自身も過去の成功体験に囚われず学び続け、変化し続ける人材でありたいと常々考えています。当社のビジネスには、お客様の声や決済という人々の消費行動を通して、テクノロジーの進化、社会の価値観の変容そして法規制の変更など、世の中の変化がニュースより早く現れます。こうした変化にワクワクしながら対応し、関わる全ての人の「笑顔」と「感動」を生み出し続けることが、私にとっての自己実現にもつながっています。

事業環境と成長戦略

広義EC市場のTAM(獲得可能な最大市場規模)*1

2020年 19.2兆円*2 → 2025年 45兆円*2

広義EC領域の中心となるBtoC-EC(消費者向け電子商取引:2020年19.2兆円*2)市場は、スマートフォンの利便性の高まりや、物流改革の進展などにより今後も高成長の継続が予想されます。また、BtoC-EC統計に含まれない物販以外のサービスコマース領域や、公共料金・税金などの公金、医療等の生活に密着した分野など非物販における決済のオンライン化も着実に進行しております。加えて、BtoB-EC(企業間電子商取引:2020年1,000兆円*2)市場でのビジネス展開にも大きなポテンシャルがあり、当社が注力する3分野のTAMは2025年には45兆円規模に拡大することを想定しております。

このような事業環境のもと、当社は成長戦略として、

- 国内外の大手及び成長性のある加盟店や金融機関等の開拓
- システム開発を伴う大型案件の獲得
- DX支援プラットフォームの拡大
- 新規サービスの早期収益化等

またSME*3領域に注力するGMOイプシロンは成長戦略として、

- GMOインターネットグループとのグループシナジー強化
- 新規事業の開拓
- UIUXの改善/新決済プランの開始

等により、市場成長率を上回る成長の実現を目指しております。

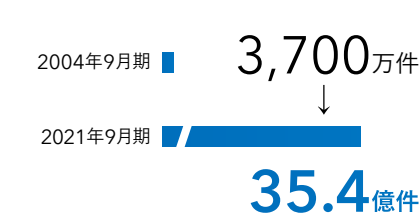
*1 TAM: Total Addressable Market
*2 経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)」
*3 SME: 中堅中小企業(Small and Medium Enterprises)

▶ 稼働店舗数

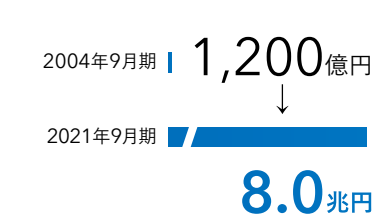


*特定案件を含む同時点の稼働店舗数311,477店

▶ 決済処理件数



▶ 決済処理金額



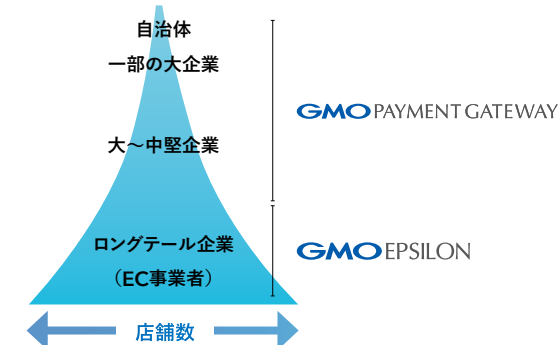
TOPIC

▶ 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」の導入メリット

多くの加盟店・パートナーと日本のEC市場を活性化

- 様々な決済手段を一括導入できるため、通販・ECサイトでの消費者の利便性が向上
- 契約を一本化することで複数の決済の締め日や入金日が統一でき、入出金管理の手間を削減可能
- 複数の決済手段や機能を一元管理でき、効率的な運用が可能
- カード情報は当社が預り管理することにより加盟店は情報漏洩等のリスクを回避

規模・形態に応じた戦略で多様な加盟店を開拓



注力分野

FinTech

企業価値創造戦略統括本部
経営企画・新領域創造部
経営企画課 課長

肥沼 良治

パートナーからキーパーソンへインタビュー

ビジョン

社会の新たなニーズに対応する金融関連サービスの拡充と、調達資金の活用による事業拡大により、収益及び資本効率のさらなる向上を目指す

Q.1 お客様に対してどのような価値を提供していますか？

給与の前払いサービスである「即給 byGMO」を利用することで、急な出費が生じた場合でも給与支払い日まで待たずに対応できるようになります。また昨今増加しているフリーランスや副業をされる方などの給与の受取り方法のニーズにも応えることができます。そして企業様にとっても働いている皆さまへの福利厚生として、お役に立てるサービスだと考えています。今後も変化するお客様のニーズをしっかりとキャッチし、変化に合わせた価値を提供していきます。



Q.2 当社においてどのような自己実現をしていますか？

私自身が常に大切にしていることは「変化への対応」です。給与前払いサービスにおいても、世の中の変化に対応したサービスだからこそニーズがあるのだと考えています。金融・決済の領域は特にここ数年変化が激しい領域です。市場やお客様の変化に合わせて私自身の考え方や行動が変化していかないと、ご満足いただけるサービスをご提供することはできません。もちろん、礼節を重んじること、常に周りの皆さんに感謝すること等の基本は大切にしつつ、必要な際は恐れず変化することで、私自身の成長、ひいてはお客様と一緒に働く皆さんに喜んでいただける存在であり続けたいです。

事業環境と成長戦略

FinTech市場のTAM(獲得可能な最大市場規模)

- 後払い決済
2020年 0.8兆円*1 → 2025年 3兆円*1
- 早期入金サービス・トランザクションレンディング
2020年 2.5兆円*2 → 2025年 8兆円*2

FinTech領域においては、主にEC事業者に対し、キャッシュ・フロー改善に資する早期入金サービスや返金サービスのほか、国内外の企業向けにレンディングサービスやGMO BtoB早払い等に加え、企業向けの給与の即時受取サービス「即給 byGMO」や決済サービス「GMO後払い」などのFinTechサービスを提供しております。特に後払い決済のTAMは、2020年8,820億円から2023年には2兆円、2025年には3兆円まで拡大することを想定しております*1。

*1 矢野経済研究所「2021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」(2020年の数値は見込み、2023年の数値は当社予測、2025年の数値は当社予測)
*2 早期入金サービス・トランザクションレンディングのTAMは、オンライン決済のうち、代表加盟店契約による決済処理金額により算出。2025年の数値は当社予測

このような事業環境のもと、当社は、

- より収益性の高いサービスへの資産シフト
- 新サービスの創造(BtoCからBtoBへのサービス領域の拡張)
- 各インダストリーの事業者及び金融機関とのパートナー戦略

等を進め、お客様の成長を支援してまいります。なお当社はFinTech領域の事業拡大のため、2015年は第三者割当増資により約80億円、2018年にはユーロ円建転換社債型新株予約権付社債の発行により約175億円の資金調達をしております。さらに、今後の持続的な成長に向け、FinTech領域の事業拡大、決済及びFinTech分野の企業のM&A戦略実行、または投資資金を資金使途として、2021年6月に2026年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債を発行し、約210億円の資金を調達いたしました。この資金の有効活用により、当事業の成長と一層の資本効率向上を目指しております。

TOPIC

▶ 企業向けの給与の即時受取サービス「即給 byGMO」を提供開始

当社は、三井住友銀行グループのさくら情報システム株式会社が2007年より展開してきた給与前払事務代行サービスの「即給」アセットに当社の決済や送金サービスの知見を掛け合わせ、企業向けに給与の即時受取サービス「即給 byGMO」の提供を開始いたしました。企業の給与業務プロセスのデジタル化による工数削減などをはじめ、企業と就業者双方にとって最適な給与の支払い・受取りの仕組みを創出することにより、約220兆円といわれる給与振込市場において、事業拡大を推進し、フィナンシャル・インクルージョン(金融包摂)の実現を目指してまいります。

給与振込市場

TAM 220兆円



即給 byGMO
給与支払い日に先立ち、働いた分の給与支払いをすぐに受け取ることができるサービス

主な導入業界：物流・運輸、デリバリー、引越し
利用者の主な雇用形態：派遣社員、パート、アルバイト等



注力分野

CASHLESS

イノベーション・パートナーズ本部
デジタルトランスフォーメーション
戦略部
決済商品グループ グループ長

入口 慎平

パートナーからキーパーソンへインタビュー

ビジョン

金融機関や事業会社によるキャッシュレス・ビジネスやDXを支援、
業界内での横展開とサービス多様化を積極推進

Q.1 お客様に対してどのような価値を提供していますか？

お客様は業種業態ごとに、異なる経営課題を抱えています。私たちは日々お客様に寄り添い、共通の課題認識を持って伴走し、解決策を模索しています。当社の事業ドメインは決済軸ではありますが、お客様にとって決済そのものはツールでしかありません。お客様課題を解決するストーリーを自ら創り上げ、ステークホルダーを巻き込み、苦楽を共にして初めてパートナーとして認められ価値を生みます。結果として、お客様の企業価値向上に寄与することこそが当社の提供価値と認識しています。

Q.2 当社においてどのような自己実現をしていますか？

当社には各業界のリーディングカンパニーやベンチャー企業など、多種多様なお客様がいらっしゃいます。前者とはスケールの大きい仕事を、後者とはイノベティブな仕事を一緒にすることができ、エキサイティングな日々を送っています。多くのお客様からインスピレーションを受け、5年後、10年後の世の中に必要不可欠なソリューションが何か、常に自問自答していますが、新規ソリューションの創出は容易ではありません。失敗も成功も自身の成果として受け止め、“世の中の当たり前”を生み出すことに今後もチャレンジしていきたいです。



事業環境と成長戦略

当社が注力するキャッシュレス領域は具体的にはBaaS (Bank as a Service)とも表現され、金融機関・金融サービス事業者がキャッシュレス・ビジネスやDX推進を行う上で必要なアプリケーション、株式会社横浜銀行と共同開発した「銀行Pay」のほかイシューイング/アクワイアリングサービス等を提供しており、当社が関わり得るTAM(獲得可能な最大市場規模)は、金融機関のシステム投資額である2兆円規模と試算しております。

このような事業環境のもと、当社は成長戦略として、

- 金融機関向けプラットフォームのさらなる拡大
- 事業会社への展開とサービスの多様化
- 大手含む業界内での横展開

等を進め、日本の決済のキャッシュレス化に貢献してまいります。

TOPIC

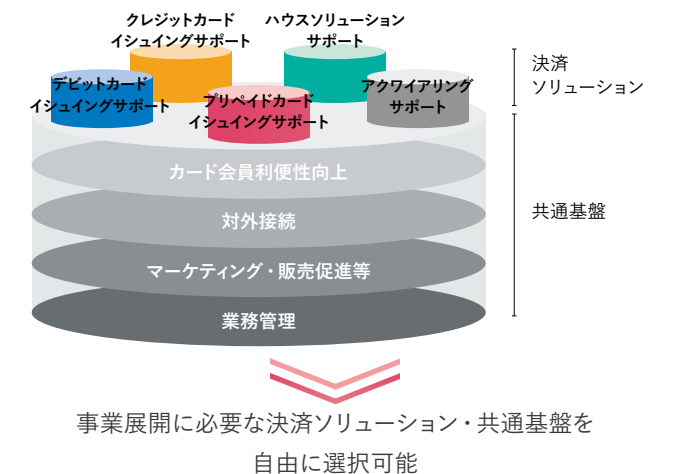
▶ JFRカード株式会社に「アクワイアリングサポート」機能を提供、加盟店事業で協業し
地域活性化を共同で推進



当社は、EC事業者向けの決済サービスの提供で培ってきた実績・ノウハウを活かし、金融機関や金融サービス事業者が、クレジットカード等のイシューイング*1事業やアクワイアリング*2事業を展開する際の各種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」を展開しております。JFRカード株式会社が加盟店網の拡大をスタートするにあたり、「GMO-PG プロセッシングプラットフォーム」の「アクワイアリングサポート」機能を提供し、J. フロントリテイリンググループ商業施設の周辺店舗へのカード加盟店網の拡大を共同で推進してまいります。エリア全体のキャッシュレス環境を整備し、街の活性化を支援してまいります。

*1 カード会員の募集およびカード発行を行い、カード会員向けにサービス提供とカード利用代金の請求を行う業務のこと
*2 加盟店募集を行い、その加盟店の契約管理及び精算、カード取引の決済処理を行う業務のこと

▶ GMO-PGプロセッシングプラットフォーム



注力分野

IoT



GMOフィナンシャルゲート株式会社
営業本部 第二営業部長

根本 悠平

パートナーからキーパーソンへインタビュー

ビジョン

実店舗における無人化・省人化を支援し、
お客様の生産性向上及び新しいキャッシュレスの普及を推進

Q.1 お客様に対してどのような価値を提供していますか？

「決済は目立ってはいけない」これが私の信念です。あらゆる経済活動には決済がつきものですが、その経済活動の目的が「決済をすること」ではない以上、決済のシームレス化が目指すべき方向と考えています。当社が提供するキャッシュレスサービスを安全・安心にご利用いただく(=目立たない)ということはもちろん、便利で使いやすいサービスを提供する(=決済を意識させない)ことが私たちの使命です。お客様に合ったプランやサービスを一緒に考え、コロナ禍でさらに加速する非接触決済、無人決済といったキーワードを軸にお客様の事業効率や成長を支援することで、当社の価値を提供しています。

Q.2 当社においてどのような自己実現をしていますか？

目まぐるしく変化する決済業界に身を置くことは、常に変革を求められることを意味します。5年前には日本でQRコード決済がここまで浸透することを予見しなかったと思います。今後5年後10年後どのような決済様式であるべきかを常に考え、パートナー各社様と新たなサービス、仕組みを提供していく。これが当社の最大の使命であり、その結果として関わる全ての方が幸せになることが自己実現につながっていると感じています。



事業環境と成長戦略

対面キャッシュレス市場のTAM
(獲得可能な最大市場規模)

2020年 87兆円* → 2025年 118兆円*

身の回りのあらゆるモノがインターネットにつながるIoT (Internet of Things) が進展し、決済・課金システムは様々な場面で急速に拡大する中、対面決済市場においては政府によるキャッシュレス化推進のもと、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大によりその動きが加速しております。

* 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」及び矢野経済研究所「2018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」に基づき当社推計

このような事業環境のもと、2020年7月に東証マザーズに上場したGMOフィナンシャルゲートを中心に成長戦略として、

- 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共同で構築した決済プラットフォーム「stera」
- 駐車場の自動精算機や自動販売機、券売機などの無人決済市場(Unattended Market)に対する決済ソリューション

を拡大しております。

今後は、当社内のシナジーを發揮し、対面キャッシュレス市場及びオンライン決済市場におけるシームレスな価値提供を目指してまいります。

TOPICS

▶ 次世代決済プラットフォーム「stera」における新たな取り組みを開始

新しいキャッシュレスを実現



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共同で構築した事業者向け次世代決済プラットフォーム「stera」の営業活動が、当期本格的に開始いたしました。この取り組みにより、当社としてはコア事業であるオンライン決済サービスに加え、約90兆円といわれる対面キャッシュレス市場においても、本格的な事業拡大を推進しております。さらに当期は、コロナ禍を機とした店舗対面、非対面双方のシーンでキャッシュレスを利用したいというニーズへ一元的に対応するため、サブスクリプションサービス「stera pack」の取り組みや、無線(LTE)対応による持ち運びが可能なモバイル端末「stera mobile」の提供も開始いたしました。

stera
pack

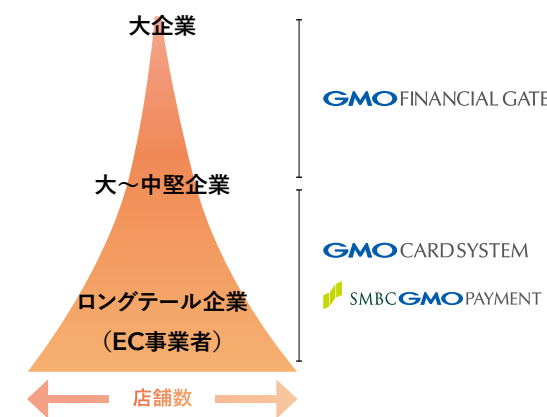


機能・決済手段の追加が容易に可能なオールインワン端末「stera terminal」

▶ SMBC GMO PAYMENT株式会社の事業再編(対面市場進出)に伴い、各社間の提携を強化

オンライン決済サービスを提供すべく株式会社三井住友銀行と合併で設立したSMBC GMO PAYMENT株式会社(当社の持分法適用会社)が、2021年4月、対面キャッシュレス市場に進出いたしました。これにより、巨大な市場でのキャッシュレス化促進のため、GMOフィナンシャルゲート株式会社、GMOカードシステム株式会社、SMBC GMO PAYMENT株式会社の三社による営業体制が整備されました。株式会社三井住友銀行の顧客基盤、三井住友カード株式会社の決済ノウハウ・加盟店層、当社の最新決済技術という各社の強みを最大限活用し、さらなる事業シナジーを發揮してまいります。

▶ 加盟店規模別の営業体制



注力分野

GLOBAL 

企業価値創造戦略統括本部
アジア事業統括部
アジアMSB推進部
東南アジア課 課長

猪鼻 悟

パートナーからキーパーソンへインタビュー

ビジョン

インドを含むアジアや北米の有望スタートアップへの投融資による成長支援を推進、インパクトファイナンスを実行し金融包摂を推進

Q.1 お客様に対してどのような価値を提供していますか？

アジアの有望FinTech系スタートアップに対し、当社のレンディングサービスを通じて成長資金を提供しています。FinTech企業はテクノロジーを活用することで、伝統的な金融機関が支援できていない貧困層や中間層、中小企業に金融サービスを提供しており、我々の提供資金はFinTech企業の事業を通じて各国の金融包摂に活用されています。現地の人々の生活向上、ビジネスの発展を陰で支える、素晴らしい仕事だと思っています。また、当社は海外進出をされている日本のEC事業者様に対して「Z.com Payment」を通じアジア各国で決済代行事業を展開しています。私の取り組む金融関連事業では、後払い等を提供するFinTech企業への成長資金の提供も多く、金融関連事業でありながらも決済の要素が強いことが特徴です。海外事業全体の戦略として、金融関連事業の決済への還流を通じ、アジア地域の高い潜在成長力を当社の成長に取り込むことも目指しています。

Q.2 当社においてどのような自己実現をしていますか？

文化や国籍を問わず、深い信頼関係が築ける人になることを目指しています。海外企業への資金提供においては、双方向の信頼関係が一番大切であると考えています。彼らの事業の本質や今後の戦略を理解した上で、私が相手を、また相手が私をどれだけ信頼してくれるか。文化的な背景や住む国が違う中でも、そんな人間関係が築けるよう、日々心がけて仕事をしています。



事業環境と成長戦略

アジアを中心にEC化の動きが加速する中、日本国内から海外へビジネスを展開する事業者が増加しております。また、決済インフラの整備状況や必要とされる決済手段は国により異なっております。足元では、東南アジア・インドにおいて、FinTech企業への投資が活発化しております。

このような事業環境のもと、当社は成長戦略として、

- 台湾市場を中心としたアジア各国・地域において、EC等のビジネスに進出する国内事業者に対する決済サービス「Z.com Payment」の伸長
- アジア・米国の重点市場における、決済・FinTech企業に対する出資戦略
- 成長著しい出資先やビジネスパートナー企業へのレンディングによる成長支援

により、事業拡大を目指しております。

TOPIC

▶ 金融包摂FinTech企業へのインパクトファイナンスを推進
～インドマイクロファイナンス大手のSATYA社に融資～



五常・アンド・カンパニー株式会社のインドにおけるグループ会社SATYA MicroCapital Ltd.は、インド農村部で銀行口座・預金を持っていないといった金融サービスを受けられない人々に対してマイクロファイナンスの提供により経済的自立の道を開き、スマホアプリ等のテクノロジーを強みに、迅速かつ利便性の高い金融サービスや社会経済的な自立をもたらすサービスへのアクセスを提供し、何百万人もの人々の貧困からの脱却を支えています。

当社はこの活動に賛同し、世界の貧困問題の解決につなげたいという思いで、2019年に設立したインド法人GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY INDIA PRIVATE LIMITEDが運営するファンドGMO-Z.Com Payment Gateway India Credit Fundより、約3億インドルピー（4.5億円相当*）のNon-Convertible Debentures (NCDs)を通じて、融資を行いました。今後も、社会の進歩発展に貢献するべく、金融包摂FinTech企業に対する投融資を推進してまいります。

*1インドルピー=1.5円で換算（2021年9月30日時点）



金融包摂 FinTech 企業へのインパクトファイナンスを推進
～五常のインドグループ会社、マイクロファイナンス大手のSATYA社に融資～

GMO PAYMENT GATEWAY

サステナビリティ経営

DX・脱炭素化支援により、社会の進歩発展を牽引
クレジット × デジタル技術で社会的包摂を推進

当社は、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」のもと、オンライン化・キャッシュレス化・ペーパーレス化・DXなどを支援する決済を起点としたサービス提供、決済・金融技術での社会イノベーションの牽引などによりSDGsへの取り組みを行っています。また、多様性を認め合い、誰もが参加し支え合う社会の実現(インクルージョン:包摂)に貢献してまいります。

▶ サステナビリティ実現に向けた注力領域

当社では、当社事業内容やステークホルダーの意見を踏まえ、持続可能な社会の実現に向け以下領域の取り組みに注力しております。今後、様々な社会課題の中で当社において中長期的視点で優先的に取り組むべく重要な課題(マテリアリティ)を適切に特定し、サステナビリティ経営の高度化に努めます。

注力領域	関連するESG	SDGsへの貢献	具体的な取り組み
 <p>デジタル・インクルージョン*1</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">E 環境</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">S 社会</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">9 産業と技術革新の基盤をつくろう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">17 パートナーシップで目標を達成しよう</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ EC化率向上、キャッシュレス化推進による便利・快適な社会の実現 ▶ ECショップ、デリバリーなど、デジタルを活用した多様な販売形態の加盟店を決済サービスでサポート ▶ 多数の事業パートナーとのオープンイノベーション
 <p>フィナンシャル・インクルージョン*2</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">E 環境</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">S 社会</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">1 貧困をなくそう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">8 働きがいも経済成長も</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">9 産業と技術革新の基盤をつくろう</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 金融包摂FinTech企業(マイクロファイナンス)へのインパクトファイナンスを推進 ▶ 給与を好きなタイミングで受け取り「即給 byGMO」 ▶ 後払い決済を通じ、クレジットカード非所有者もECへアクセス ▶ レンディングサービスによる、事業者への運転資金融資
 <p>環境への貢献</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">E 環境</div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">13 気候変動に具体的な対策を</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ペーパーレス化等、DX支援を通じた加盟店の脱炭素化支援 ▶ 実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始
 <p>人材への貢献</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">S 社会</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">8 働きがいも経済成長も</div>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 多種多様な人的資源の活用(ダイバーシティ推進) ▶ 「企業は人なり」の考え方のもと、ビジョン共有と、当社独自の人材育成制度により「人」の成長を支援 ▶ 企業は人を育てる場所である、という考えのもと、その能力を最大限発揮できる場を提供(働き方改革)
 <p>健全な経営の実践</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">G ガバナンス</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">17 パートナーシップで目標を達成しよう</div>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 実質的なコーポレートガバナンス(企業統治)体制の構築 ▶ 最重要課題として、情報セキュリティ対策を強化 ▶ コンプライアンス(法令遵守)の強化

*1 デジタル技術へのアクセスに対する格差を解消し、誰もが取り残されることなく、デジタル技術の恩恵を享受できる社会の実現に対する取り組み
*2 金融サービスへのアクセスに対する格差を解消し、誰もが取り残されることなく、金融サービスの恩恵を享受できる社会の実現に対する取り組み

E 環境

■ 気候変動問題と当社サービス

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低減に取り組み、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。

■ 気候変動に係るリスクと機会

近年、気候変動問題が深刻さを増す中、当社のサービスにおいても電力エネルギー消費に伴うCO₂排出などにより、地球資源と気候に影響を与える可能性があります。当社ではリスク管理委員会の活動を通して気候変動を含む災害リスクへの統合的な検討及び対応を行っております。

—— リスク

異常気象・自然災害によるデータセンターの倒壊やデータの消失、人的損害の発生により業務サービスが停止する可能性を短期から中長期のリスクとして捉えています。

—— 対策

自然災害への備えとして、システム構成の冗長化等の然るべき対応を適宜図っており、平常時に行うべき準備活動や緊急時における事業継続のための方法や手段を取り決めています。

—— 機会

環境に配慮した経営への社会的要請の高まりから、当社が提供する、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するサービスへの需要が増加する可能性を、足元から中長期にわたる機会として捉えています。

■ 気候変動に対する取り組み

当社は、電気料金などの支払いにおける、払込票デジタル化サービスの提供により、加盟店のペーパーレス化を支援しております。



▶ 温室効果ガス(GHG)排出量削減目標

2022年9月期に、当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ます。2023年9月期までに、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)をゼロにします。

▶ GHG排出量

(単位:t-CO ₂)	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
Scope1*1	0	0	0
Scope2*2	1,559	1,736	1,883

*1 Scope1: 企業が自ら排出するGHG排出量
*2 Scope2: 購入した電力・熱等の間接的なGHG排出量

* 当社主要各社のデータセンターならびにオフィスの電力消費量より集計

S 社会・人材・働き方

■ 人権の尊重

当社は、国連の「国際人権章典」や「ビジネスと人権に関する指導原則」「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」をはじめとする人権に関する国際規範を支持し、尊重します。また、全パートナー(従業員)が遵守すべき役員行動規範など社内規程において、基本的人権を尊重し、差別的な取り扱いを行わないことなどの指針を定め、人権尊重の責任を果たしてまいります。GMOインターネットグループの一員として行動指針とする「スピリットベンチャー宣言」では、「人種・国籍・性別・学歴・言葉・宗教、すべての差別を排除する。実力本位。」を掲げ、多様性を尊重し機会均等の実現に努めております。また、パートナーとは必要に応じて意思疎通の機会を設け、公正な労働条件の確保に努めます。

■ 人的資源

▶ ダイバーシティ

企業の総合力・競争力の源泉は多種多様な人的資源とその活用です。企業価値の創造と社会課題の解決に導くイノベーション創出とミッションの実現に向け、優秀な人材の採用と全てのパートナーの能力向上に資する育成制度により持続的な成長の実現を目指しております。

採用においては、性別・学歴・文系理系・国籍は問わず、人物面をベースに、「考え方」「熱意」「能力」を総合的に評価しております。

	単位	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
パートナー数(連結)	人	564	625	714
うち女性パートナー数	人	205	226	240
	%	38.7	36.8	36.2
うち女性管理職数	人	16	17	22
新規採用者数(連結)	人	108	123	105
うち新卒採用	人	22	30	23
うち女性新卒採用	人	8	8	10
離職率(連結)	%	8.5	6.1	7.2
非正社員数(連結)	人	16	17	21
	%	2.9	2.7	3.1
障がい者雇用率(連結)	%	1.2	2.2	2.3
平均勤続年数(単体)	年	4.1	4.2	4.6
平均年齢(単体)	歳	33.6	34.3	35.3
平均年間給与(単体)	万円	785	686	955

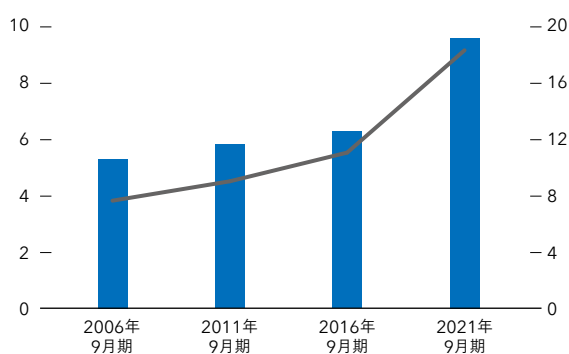
* 2019年9月期において、2020年9月期に連結除外されたMacro Kiosk Berhadを含めず集計

* パートナー数(連結)以外の項目において、外部企業からの出向受入者数を含めず集計

* 2021年9月期において、2021年4月(2021年9月期下期)にグループジョインした株式会社ビュフォートの新規採用人数及び離職者数を含めず集計

▶ 平均年収/1人当たり営業利益

(単位:百万円)



■ 平均年収(単体)(左軸) — 1人当たり営業利益(右軸)

* 2017年9月期まで日本基準、2018年9月期より国際会計基準

S 社会・人材・働き方

企業理念の実践に向けた基本方針

GMOインターネットグループの一員として、グループの創業の精神である「スピリットベンチャー宣言」を、定期的に集まる場での唱和や冊子を通じて、全パートナー(従業員)に共有し行動指針としております。

「企業は人を育てる場所である。」を掲げ、事業成長を通じたパートナーの成長や自己実現を重視し、働きがいの充実に努めております。

人材育成制度

- 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
- アドバイザー制度** 育成計画書を策定し、毎月の振り返りを行うことで、早期にビジネスパーソンとしての自立を支援する制度
- キャリアデザイン制度** 一人ひとりが自分自身のキャリアをどのように考えているかを申告する制度
- マンツーマン研修** 新卒パートナーが全ての部署や各社を回り、ビジョンや雰囲気を感じ、自ら配属先を選択
- PGビジネス研修** 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スキル開発を目的とした研修制度

	コアスキル(選抜/上長推薦/公募)	本部スキル	キャリア形成
部長～	リーダーシップ研修(部長)	グロービス 学び放題 (eラーニング)	PGパートナーメンタリング・クロス面談・1ON1
課長	新任課長リーダーシップ研修 人事労務研修	外部研修 TOEIC	キャリアデザイン制度
↑ 2年目～	PGビジネス研修	本部研修 各部門・各社で 高いパフォーマンスを 発揮するために 必要なスキル を開発	自己啓発セミナー！役員勉強会
	セルフリーダーシップ研修	Schoo (eラーニング)	
入社時	新卒 アドバイザー制度 社長勉強会 座学・マンツーマン研修	中途 中途フォローアップ研修 社長勉強会 中途入社オリエンテーション	

働き方改革

企業は人を育てる場所である、という考えのもと、能力を最大限発揮できる場の提供と、事業・会社の組織成長に向けてパートナー全員でビジョンを共有し、独自の人材育成制度や福利厚生等の整備を含む働き方改革に継続して取り組んでおります。その結果、Great Place to Work® Institute Japanが実施する「働きがいのある会社」調査において、2021年7月に「働きがい認定企業」に認定され、7回連続でベストカンパニーに選出されました。



人材活躍のための体制整備

コンプライアンス徹底を目的として、内部通報制度を設けています。通報者の秘密・匿名性を確保したうえで公平かつ客観的な調査を実施する体制を整えております。また、リスク・コンプライアンス部門により、管理職を含めたパートナー全員への定期的なハラスメント研修を実施しております。

出産育児支援

パートナーインタビュー



Q1. 産休育休は取得しやすかったですか。

A 私は過去2回取得しているのですが、産休育休は取得して当たり前といった雰囲気があり、いずれも気持ちよく利用することができました。理解のある職場でありがたかったです。1回目に約4か月間のお休みを取得した際は、海外の慣行より随分長いので「こんなに長く休んで大丈夫だろうか」と思いましたが、周囲の皆さんからは「そんなに短くて大丈夫か」と心配していただき、2回目は12か月間のお休みをいただきました。

Q2. 産休育休の取得また復職に際して、キャリアへの不安はありませんでしたか。

A 正直なところ、1回目の取得前は「業務に同じように復帰できるのか」「復帰後に自分のやりたい仕事ができるのか」「今後のキャリアアップに影響は出ないのか」といった気持ちもありました。ただ、復職に向けての面談など休暇中も手厚くフォローアップしていただき、復職するにあたっての不安はほとんどありませんでした。育休2回目からの復職時は、新たに希望していた部署への配属がかない、よりチャレンジングな仕事に挑戦できています。

福利厚生制度

■ 社内託児所施設(GMO Bears)

働く親のために、社内に託児所を設けています。男女関係なく利用でき、朝子どもと一緒に出勤し託児所に子どもを預けて、夕方一緒に帰るといったライフスタイルをとっているパートナーも数多くおります。

■ マタニティ休暇

産前休暇に入る前までの期間、体調不良時(つわりなど)や定期健診を受診する際に、8労働日まで休暇(特別有給休暇)を取得できます。

■ 配偶者出産休暇

配偶者が出産する際は、出産(予定)日を含め前後30日以内に最大5労働日まで特別有給休暇を取得できるので、配偶者の出産サポートや立会いなどをすることができます。

Q3. キャリアと育児の両立についてはいかがですか。

A 子育てと責任ある業務の両立に難しさを感じることもありますが、ただ、家族の支えはもちろん、同じ親として理解・共感してくれる同僚のサポートもあって、キャリアと育児の両方をポジティブに追求できる環境にあると感じています。また、個人的には時差出勤制度が非常にありがたいです。30分刻みで入社・退社時間を柔軟に調整できるため、子どもの送り迎えなどに利用して助かっています。

Q4. 当社のカルチャーをどのように感じていますか。

A 「企業は人なり」に表される、パートナー一人ひとりを大切にしているカルチャーを強く実感しています。日頃より、同僚の間では互いに気遣いや思いやりを持って接していますし、社長からも「子どものために早く帰ってあげなさい」とお声がけいただきました。このような人を大切にしているカルチャーが会社全体に浸透しているところが、当社の良さだと思いますね。

■ ライン転換制度

育児や介護などが理由で通常就業が困難なパートナーは、会社に申請することで「短時間勤務」や「原則残業ナシ」といった就業ラインに都度変更することができます。

■ 育児休業

パートナー及びパートタイマーは、子どもが3歳に達する日まで休業することができます。

■ 親孝行手当

両親(家族)に対する感謝の気持ちを表すために使用することを目的とした手当を支給しています。

■ その他制度

- ・ファミリーサポート制度(妊活支援)
- ・出産祝金

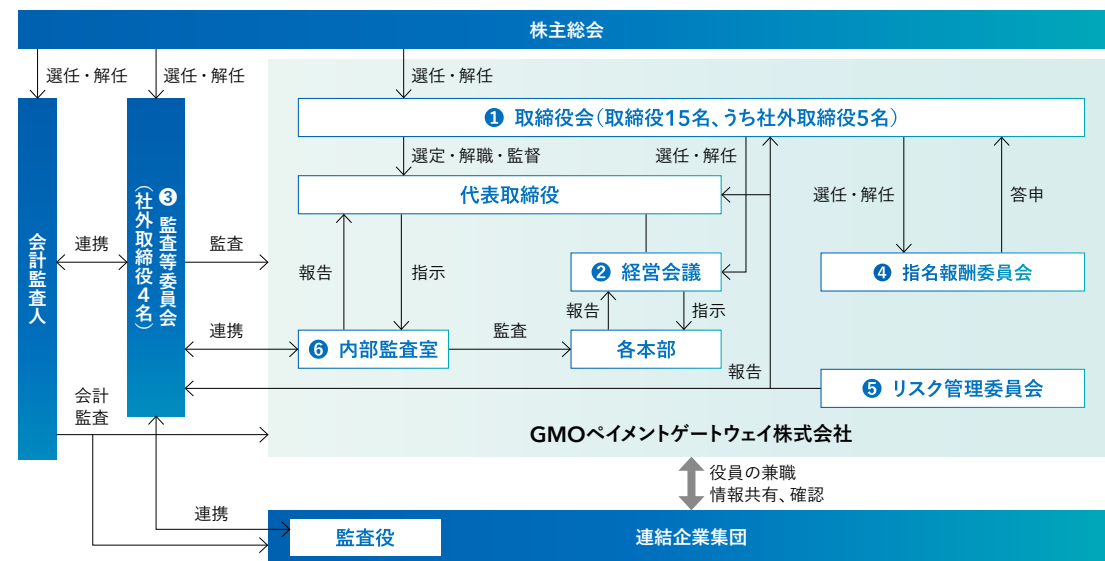
G ガバナンス

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ともに、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を行っております。 **体制図 ②**

▶ 監査等委員会

取締役4名(うち、社外取締役4名)で構成されており、各監査等委員である取締役は、監査等委員会で策定した監査計画に基づき実施する調査や取締役会等の重要会議への出席等を通じて、取締役の職務執行を監査しております。 **体制図 ③**

ガバナンスの継続的な改善

▶ 取締役の選任方針及び指名手続

取締役の選任につきましては、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、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、この方針に従って選定し、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 ④**

▶ 社外役員の独立性基準について

監査等委員であるものを含む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

当社では、監査等委員であるものを含む社内外の取締役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を実施しており、取締役会の構成や運営面にとどまらず、機関設計や指名・報酬などの幅広い観点から実効性が適切に確保されていることを確認しております。同時に、さら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諸課題については、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

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、取締役会等の諮問機関として、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。取締役の報酬は指名報酬委員会での審議を経た上で、固定報酬については取締役会により決定されます。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。 **体制図 ④**

● 役員報酬BIP信託

当社は、役員に対する業績連動報酬制度として役員報酬BIP(Board Incentive Plan)信託を採用しております。毎年の業績目標の達成度に応じた株式が取締役の退任時に交付される中長期インセンティブ・プランであり、当社の取締役が中長期的な視点で株主の皆様との利益意識を共有し、中長期的な視野での業績や株価を意識した経営を動機づける内容となっております。

取締役スキルマトリックス

氏名	地位	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	2021年9月期の出席率*		
												取締役会	監査役会	指名報酬委員会
相浦 一成	代表取締役社長	○										100%	-	-
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		○									94%	-	-
川崎 友紀	取締役				○							100%	-	-
佐藤 明夫	取締役				○			○				88%	-	-
新井 輝洋	取締役					○				○		-	-	-
稲垣 法子	取締役					○						-	-	-
島原 隆	取締役			○				○	○			-	-	-
吉田 和隆	取締役 監査等委員		○	○								100%	100%	100%
岡本 和彦	取締役 監査等委員	○					○		○			100%	100%	-
外園 有美	取締役 監査等委員					○						100%	100%	-
甲斐 文朗	取締役 監査等委員			○					○			-	-	-

* 2021年9月期の監査役会における出席状況を記載(2021年12月19日より監査等委員会設置会社に移行)
取締役会開催数: 18回 監査役会開催数: 13回 指名報酬委員会開催数: 3回

IR活動によるエンゲージメントの推進

IR活動

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。

▶ 2021年9月期の活動実績(2020年10月1日~2021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330回
▶ 証券会社主催カンファレンス参加	9回

G ガバナンス

リスク管理

■ リスクの管理体制の整備状況

当社は事業運営におけるさまざまなリスクに対し、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、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・検証した結果を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、2021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 5**

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、年度ごとに教育・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、入社時また定期的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。

■ 情報セキュリティにおけるリスクと対応策

1 システムダウン及び情報セキュリティについて

リスク	自然災害または事故・外部からの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・サイバー攻撃等による通信ネットワークの切断やアプリケーションの動作不良、また予期せぬクレジットカード会社等決済事業者のシステムダウンや当社システムの欠陥により、サービスが停止するリスク	対応策	リスク回避のため、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、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運用等により然るべき対応を適宜図っております。
------------	---	------------	--

2 加盟店等からのカード情報の流出について

リスク	当社の加盟店等からクレジットカード情報が漏洩し、加盟店等に賠償負担する支払い能力がない場合に、当社が連帯責任としてクレジットカード再発行手数料等を賠償するリスク	対応策	当該リスクを軽減するため、当社では、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、及び情報を保持する加盟店等の管理強化などを行っております。
------------	--	------------	---

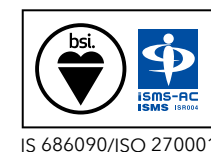
3 個人情報の流出の可能性及び影響について

リスク	当社の管理下にあるデータベースで保管されるクレジットカード番号や、氏名・住所・電話番号・メールアドレス等の個人情報の重要な情報が外部に流出するリスク	対応策	当社では一般社団法人日本クレジット協会へ加入し、同協会で義務化されている個人情報保護指針に基づく個人情報管理の運用を実施しているほか、プライバシーマークを取得するなど万全な体制を整備しております。一方、当社はリスク管理を効果的かつ効率的に実施するためにリスク管理委員会を設け、四半期に1回以上委員会を開催し、検討したリスク管理の状況を適宜、代表取締役、取締役会及び監査等委員会に報告しております。 体制図 5
------------	--	------------	---

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

■ ISO27001の適合認証を取得

当社事業所全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/IEC27001:2013(国内規格JIS Q27001:2014)への適合認証を取得しております。



IS 686090/ISO 270001

■ 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。



17000337

■ 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 DSSVer3.2.1に完全準拠しております。全てのお客様に、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。



SP-009-1812

コンプライアンス(法令遵守)

■ 基本的な考え方

当社では、コンプライアンスの対象をa.法令等、b.倫理・社会規範、c.諸規程・規則、手続等、d.経営ビジョン等と捉え、法令の遵守を含めた「社会的要請への適応」(いわゆるフルセットコンプライアンス)であるとの認識のもと、全パートナーに対してコンプライアンス遵守意識の向上を図っております。

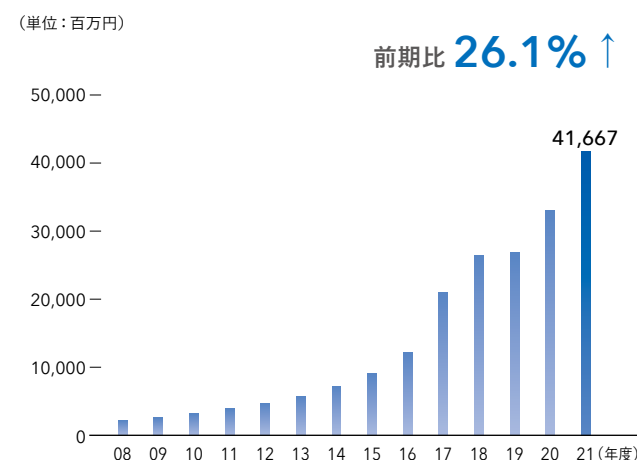
また内部監査室は年間の監査計画のもと、関連法令・定款及び社内規程等の遵守状況を確認し、改善を要求する状況が確認された場合には是正措置を講じた上、是正状況についても引き続き確認を行ってまいります。社内においてコンプライアンス違反と思われる事例が発生した場合については、通常の指揮命令系統に基づく報告体制のみならず、内部通報制度を構築・運用しております。

なお、2021年9月期にコンプライアンス違反等に関するコストは発生しておりません。 **体制図 6**

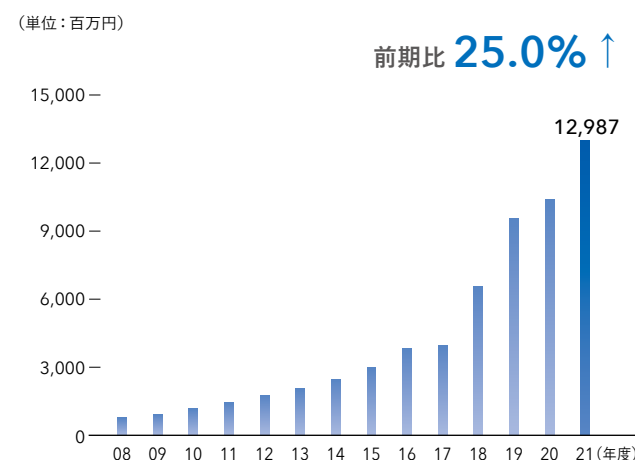
連結財務ハイライト

2005年の上場以来、16期連続増収増益、
多角化による各事業の緩急ある業務運営の結果、営業利益25%成長を継続

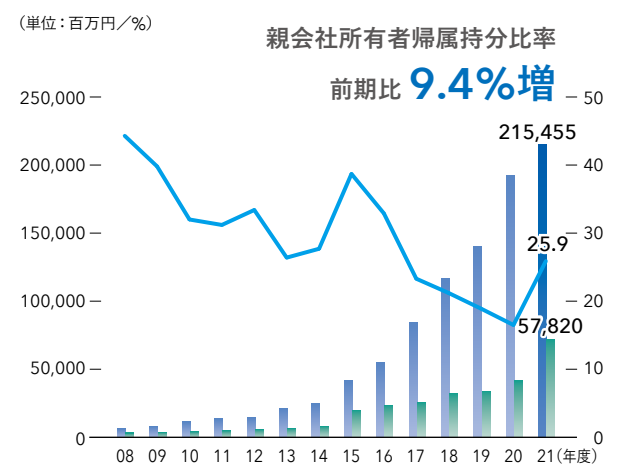
▶ 売上収益*



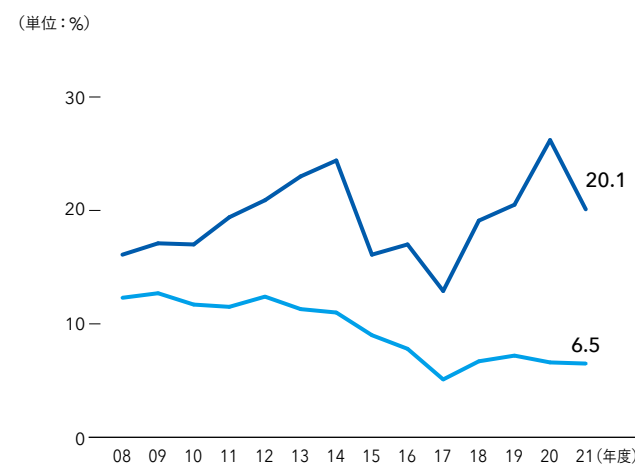
▶ 営業利益*



▶ 資産合計・資本合計・親会社所有者帰属持分比率



▶ ROA・ROE



■ 資産合計(左軸) ■ 資本合計(左軸)
— 親会社所有者帰属持分比率(右軸)

— 資産合計税引前利益率(ROA)
— 親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)

将来の事業展開と企業体質の強化のために必要な内部留保を継続するとともに、株主に対する安定した利益還元も継続していくことを経営の重要課題と考えております。

当期の配当については、当期の業績が業績予想として開示した数値を上回ったことから、株主の皆様への利益還元に鑑み、2020年9月期の配当金から1株につき7円増配し、59円とさせていただきます。

* 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。これにより、売上収益及び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。
* 各タイトルはIFRS基準。2017年9月期以前のJ-GAAP基準において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率(ROA)は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)は自己資本当期利益率を表示しております。
(注)2018年9月期より国際会計基準(IFRS)を適用しております。また、2017年9月期もIFRS基準に組み替えて表示しております。

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位: 百万円)

	2020年9月期 自 2019年10月1日 至 2020年9月30日	2021年9月期 自 2020年10月1日 至 2021年9月30日
継続事業		
売上収益 1	33,046	41,667
売上原価	△ 9,199	△ 13,568
売上総利益	23,846	28,098
その他の収益	159	263
販売費及び一般管理費	△ 13,424	△ 15,031
その他の費用	△ 193	△ 343
営業利益 2	10,388	12,987
金融収益	336	484
金融費用	△ 253	△ 202
持分法による投資損益 (△は損失)	517	17
税引前利益 3	10,989	13,285
法人所得税費用	△ 3,116	△ 4,302
継続事業からの当期利益	7,872	8,982
非継続事業		
非継続事業からの 当期利益(△は損失)	△ 179	—
当期利益	7,693	8,982
当期利益の帰属		
親会社の所有者	7,624	8,818
非支配持分	69	164
当期利益	7,693	8,982

* 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、連結損益計算書において、継続事業とは区分して非継続事業からの当期損益として表示しております。

連結包括利益計算書

(単位: 百万円)

	2020年9月期 自 2019年10月1日 至 2020年9月30日	2021年9月期 自 2020年10月1日 至 2021年9月30日
当期利益	7,693	8,982
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
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	570	102
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	248	546
純損益に振り替えられることのない項目合計	819	648
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	△ 279	271
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	25	79
純損益に振り替えられることのある項目合計	△ 254	350
税引後その他の包括利益	565	999
当期包括利益	8,258	9,982
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	8,187	9,814
非支配持分	70	167
合計	8,258	9,982

連結損益計算書のポイント

1 売上収益

EC市場の順調な成長に加え、対面分野においても当社のサービス提供を拡大したことにより、決済代行事業は前期比33.7%増収となりました。金融関連事業は、決済代行事業の拡大に伴い早期入金サービスが好調に推移した一方、後払い型の決済サービス「GMO後払い」は新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大の影響を勘案し与信を保守的にしたこと等から、前期比7.8%増収となりました。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」を中心とした医療機関向けサービスにおいて、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大による需要が高まったこと等から、前期比19.2%増収となりました。

以上の結果、売上収益は41,667百万円、前期比26.1%増となりました。

2 営業利益

収益性の高いオンライン決済が順調に伸長、加えて対面決済が拡大したことにより、決済代行事業のセグメント利益は前期比24.6%増となりました。また与信関連費用を一定水準に抑制できたことから金融関連事業のセグメント利益は前期比16.3%増となりました。一方、決済活性化事業は、直近の事業運営の状況に鑑み、GMO医療予約技術研究所に係るのれん等の減損損失を計上したこと等から106百万円のセグメント損失となりました。

以上の結果、営業利益は12,987百万円、前期比25.0%増となり、売上収益営業利益率は31.2%となりました。

3 税引前利益

営業利益が前期比で2,598百万円増加した一方、主に持分法投資損益が前期比500百万円減少したこと等から税引前利益は13,285百万円となりました。

連結財務諸表

連結財政状態計算書

(単位:百万円)		(単位:百万円)			
	2020年9月期 (2020年9月30日)	2021年9月期 (2021年9月30日)		2020年9月期 (2020年9月30日)	2021年9月期 (2021年9月30日)
資産					
流動資産					
現金及び現金同等物	95,830	104,523	買掛金	4,296	5,230
営業債権及び その他の債権	10,782	10,308	未払金	19,385	20,537
前渡金	31,039	45,321	預り金	87,059	84,593
未収入金	23,585	24,893	借入金	18,800	15,138
棚卸資産	1,440	1,664	その他の金融負債	400	621
関係会社預け金	5,000	2,000	未払法人所得税等	2,491	2,602
その他の金融資産	1,163	455	引当金	352	327
その他の流動資産	537	335	その他の流動負債	3,383	3,662
流動資産合計	169,379	189,503	流動負債合計	136,169	132,714
非流動資産					
有形固定資産	3,714	3,948	社債	16,814	19,593
のれん及び無形資産	4,854	5,521	借入金	131	20
持分法で会計処理 されている投資	3,740	4,593	その他の金融負債	3,013	2,889
営業債権及び その他の債権	1,975	4,231	引当金	260	130
その他の金融資産	6,711	6,005	繰延税金負債	54	78
繰延税金資産	1,530	1,529	その他の非流動負債	2,124	2,209
その他の非流動資産	115	122	非流動負債合計	22,399	24,920
非流動資産合計	22,642	25,952	負債合計	158,569	157,635
資本					
			資本金	4,712	13,323
			資本剰余金	5,675	15,191
			利益剰余金	20,725	26,546
			自己株式	△ 1,149	△ 1,152
			その他の資本の 構成要素	1,769	1,937
			親会社の所有者に 帰属する持分合計	31,734	55,845
			非支配持分	1,719	1,974
			資本合計	33,453	57,820
資産合計	192,022	215,455	負債及び資本合計	192,022	215,455

連結財政状態計算書のポイント

▶ 資産の部

社債の発行に伴う現金及び現金同等物が増加、決済代行事業の拡大に伴う金融関連事業の前渡金の増加により、資産合計は前期末と比べて23,433百万円増加し、215,455百万円となりました。

▶ 負債の部

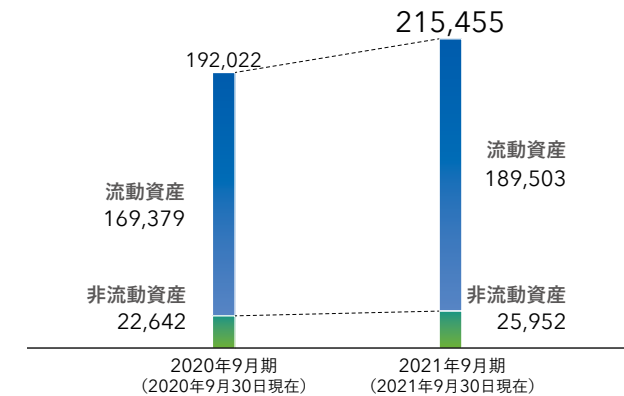
社債が2,778百万円増加した一方、借入金が3,773百万円減少したこと等により、負債合計は前期末と比べ933百万円減少し、157,635百万円となりました。

▶ 資本の部

主に転換社債型新株予約権付社債の転換17,040百万円により、資本合計は前期末と比べ24,366百万円増加し、57,820百万円となりました。

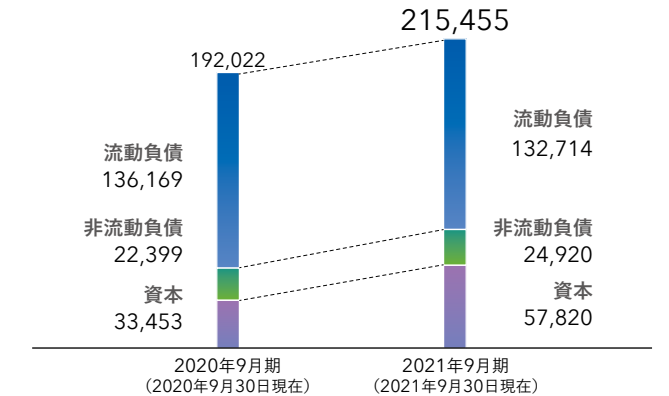
▶ 資産

(単位:百万円)



▶ 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△6,343百万円となりました。これは主に税引前利益により資金が増加した一方、前渡金の増加及び法人所得税の支払により資金が減少したものです。投資活動によるキャッシュ・フローは2,230百万円となりました。これは主に無形資産の取得による支出や、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、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12,781百万円となりました。これは主に短期借入金の純減少及び配当金の支払により資金が減少した一方、社債の発行により資金が増加したものです。

(単位:百万円)

	2020年9月期 自 2019年10月1日 至 2020年9月30日	2021年9月期 自 2020年10月1日 至 2021年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	49,188	△ 6,343
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,493	2,230
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 785	12,781
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 93	23
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	43,817	8,693
現金及び現金同等物の期首残高	52,013	95,830
現金及び現金同等物の期末残高	95,830	104,523

取締役会・経営会議メンバー (2021年12月20日現在)

取締役会メンバー 経営会議メンバー



会社情報

会社概要 (2021年9月30日現在)

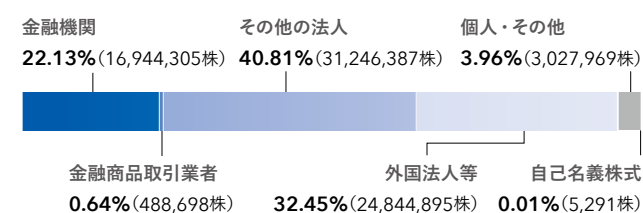
会社名 GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(英語表記: GMO Payment Gateway, Inc.)
上場市場 東京証券取引所市場第一部
(証券コード3769)
設立年月 1995年3月
本社所在地 東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)
連結資本金 133億23百万円
連結資本剰余金 151億91百万円
従業員数 714名(連結)
事業概要 総合的な決済関連サービス及び金融関連サービス

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)
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.
関係会社数 連結子会社 14社
持分法適用会社 4社

株式の状況 (2021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
株主数 6,721名

▶所有者別株式数



大株主の状況 (2021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)	5,999,300	7.83
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,691,700	6.12
株式会社三井住友銀行	2,501,600	3.26
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	1,486,176	1.94
THE BANK OF NEW YORK 134088	1,199,700	1.56
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	961,248	1.25
第一生命保険株式会社	816,300	1.06
相浦一成	800,000	1.04
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	698,512	0.91

(注)持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(5,291株)を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度 10月1日～翌年9月30日
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
定時株主総会 毎年12月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
0120-232-711(通話料無料)
上場証券取引所 東京証券取引所
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)

▶お知らせ

- 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お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(三菱UFJ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、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お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)

(注)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。

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

URL <https://www.gmo-pg.com/>

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
TEL: 050-3201-4020

九州 〒810-0001 福岡市中央区天神3-4-7 天神旭ビル 5階
TEL: 03-3464-2323

