



GMO PAYMENT GATEWAY

# Annual Report

第27期 年次報告書

2019.10.1-2020.9.30

# 決済を起点に社会の革新を支援



## 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

決済プラットフォームの地位を確立し、  
DX支援サービスによる顧客価値の創造と、  
企業価値の最大化を図ってまいります。

### 2005年の上場以来、15期連続の増収増益

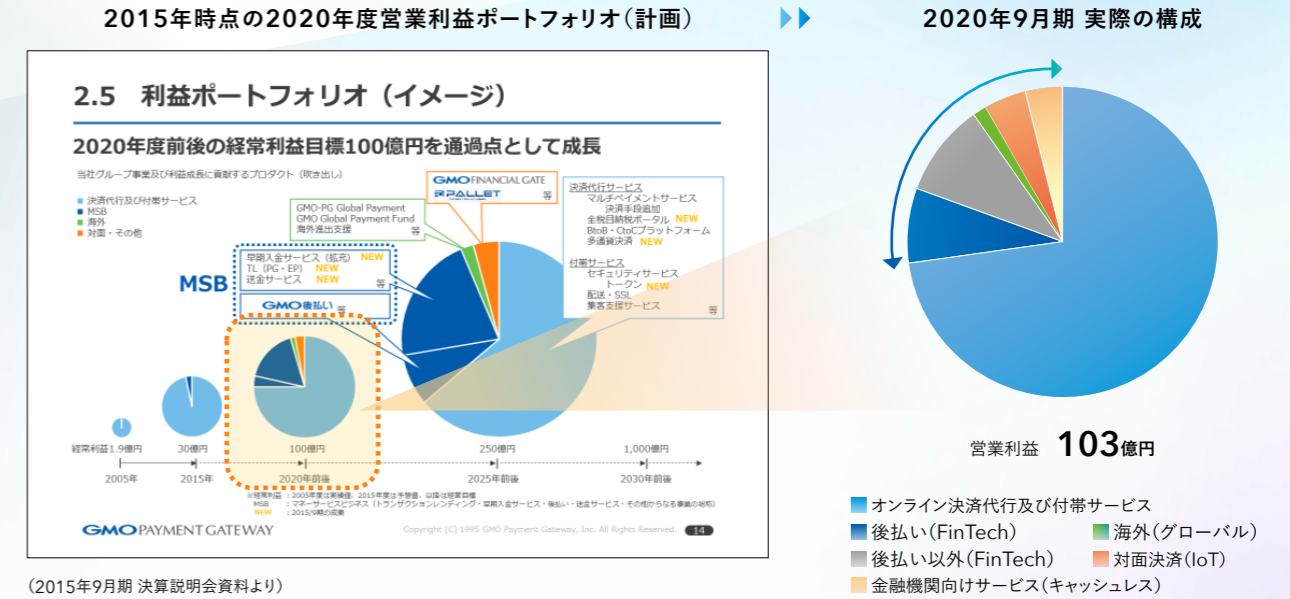
まず、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)により影響を受けられた方々には、心よりお見舞い申し上げます。また、感染症の拡大防止や社会インフラの維持にご尽力されている皆さまには深く感謝申し上げます。当社グループの2020年9月期業績は、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大に伴い、一部加盟店様の取扱高減少や開発等を伴うプロジェクトの遅滞等が発生する一方、巣籠需要に伴うEC市場の

伸長を背景にオンライン決済分野は堅調に推移いたしました。対面決済分野はキャッシュレス化の流れを捉え、特に端末販売が好調に推移し、「GMO後払い」や国内外企業向けのレンディングサービス等の金融サービスも収益拡大に貢献した結果、2005年東証マザーズ上場以来15期連続の増収増益を達成することができました。

これも株主様をはじめとするステークホルダーの皆様のご支援の賜物と、深く感謝申し上げます。



▶ 2005年上場以来、目標としていた営業利益100億円と事業ポートフォリオの拡大を実現



**2020年目標の営業利益100億円を計画通り達成**

当社の前身である株式会社カードコマースサービスの社長に就任した2000年において、私は2010年10億円、2020年100億円、2030年には1,000億円の営業利益をあげる企業になるという長期目標を掲げ、2005年のIPO以降は、目標達成要件である25%成長のための戦略・施策を株式市場に向け説明してまいりました。

決済代行専業で営業利益30億円でしかなかった2015年には、5年後に事業ポートフォリオを拡大させ利益を3倍強の100億円にする目標の内訳と具体的な戦略を開示し(P.03の2015年9月期決算説明会資料からの抜粋参照)、この2020年9月期、当初の目標通り営業利益100億円を達成することができました。

**コロナ禍における事業活動及び業績への影響について**

世界保健機関(WHO)が「世界的な緊急事態」と宣言した2020年1月30日以前の1月27日より、当社グループはリモートワークによる在宅勤務体制を基本とし、70%からスタートした在宅比率は4月7日の「緊急事態宣言」発令時には90%に達しました。その間、数度にわたり全パートナーに対して在宅勤務状況に関するアンケートを実施し、「業務効率」「コミュニケーション」「在宅勤務環境」等の課題を汲み取る一方、経営目標達成のため、平時における事業KPIに加え、「生産性」「ロイヤリティ」「健康」に関する新たなKPI管理を順次試行しております。業績面では、「クロスインダストリー」「ストック&トランザクション」「還流モデル」という言葉で表現されるビジネスモデル自体がマクロ経済の影響を受けにく

い特長があることに加え、決済のオンライン化、キャッシュレス化の流れに後押しされる環境にもあることから、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の当社グループの業績に対する影響は、現時点においては軽微と判断しております。

**お客様のDX化を支援し、持続的な成長を目指す**

「有事の際には企業間格差が広がる」。この言葉は、コロナ禍において私が繰り返しパートナーに向け言い続けた言葉の一つです。社会全体がパンデミックにより引き起こされた変化に適応するため、デジタル技術とデータを駆使したデジタルトランスフォーメーション(DX)化を加速しております。

当社グループは「お客様ファースト」をモットーに、決済サービスを通じ社会課題の解決と顧客価値を創造し、企業価値の最大化と持続的な成長を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社グループの事業活動に引き続きご理解いただき、ご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2020年12月  
代表取締役社長  
**相浦 一成**

# 当社グループのサービスと注力分野

**公金**  
自動車税や  
水道料金の納付

**公共料金**  
電気代・ガス代などの  
定期的なお支払い

**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

**ネットショッピング**  
日用品や生鮮食料品等  
購入時のお支払い  
事業者の広告運用支援

暮らしの中で  
展開しているサービス

**コンテンツ販売**  
音楽・ゲーム・電子書籍など  
コンテンツ購入時のお支払い

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。

**各種サービスの利用料**  
旅行チケットやレンタカー、  
宅配サービス等のお支払い

外出先でもご利用  
いただけるサービス

▶当社グループでは、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

### 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)



## 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

## 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

多様な決済手段への  
セキュアな対応

券売機での  
キャッシュイン・キャッシュアウト  
キャッシュレス時代における  
現金ニーズへの対応



自動販売機でのキャッシュレス決済  
多様な決済手段への  
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

## 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

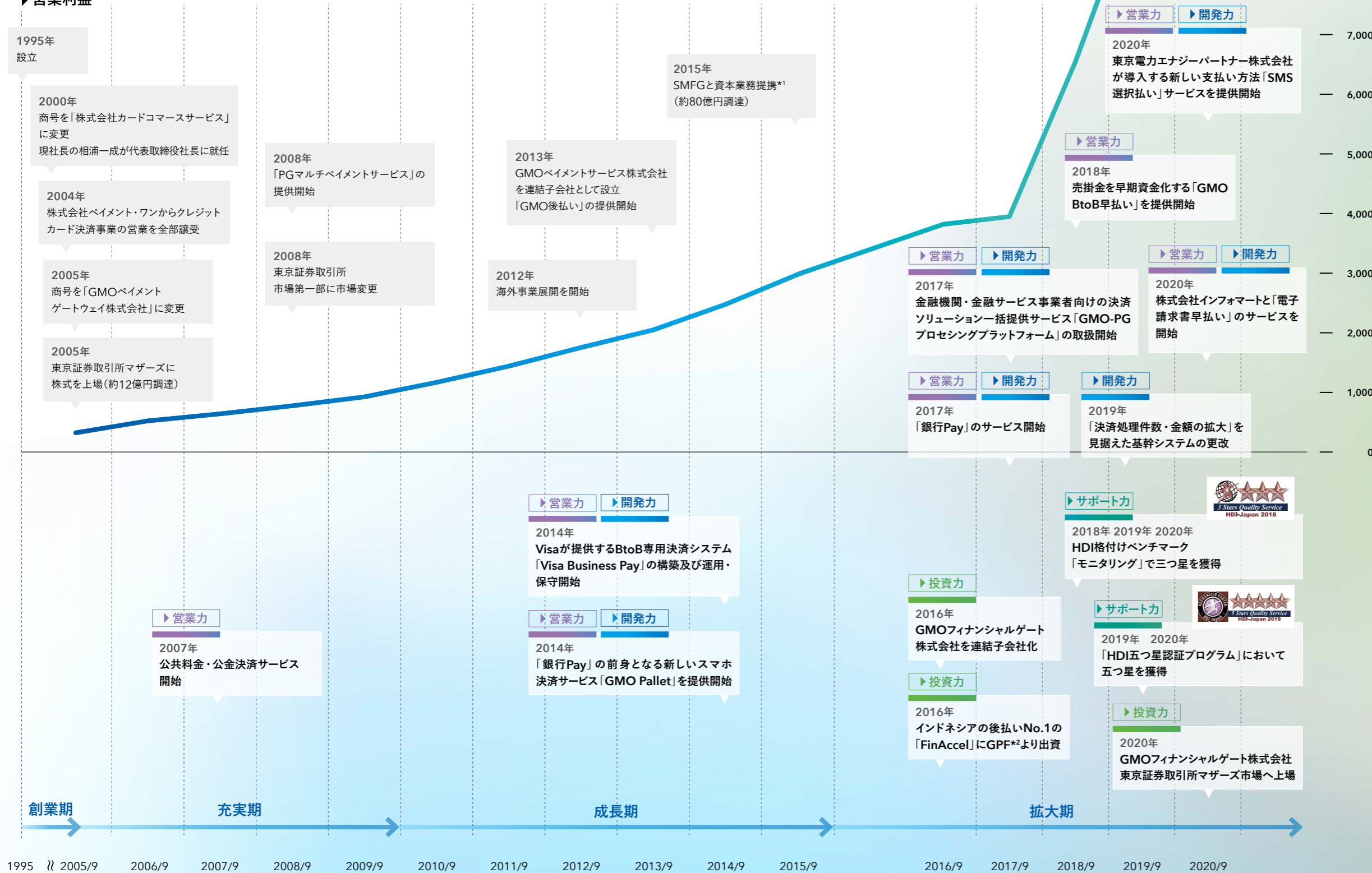


グローバル市場で決済インフラを担う  
世界中で安全かつ便利な  
決済サービスを提供

# 歴史の中で培った強み

GMOペイメントゲートウェイは、「決済を軸に世の中を豊かにする」ことを信念とし、様々なサービスを世の中に提供しながら、市場を開拓してきました。会社の成長とともに培ってきた独自の強みを組み合わせ、これからも新しい価値を創造してまいります。

## ▶ 営業利益



\*1 株式会社三井住友フィナンシャルグループ・株式会社三井住友銀行・GMOインターネット株式会社・GMOペイメントゲートウェイ株式会社における資本業務提携  
 \*2 GPF: GMO Global Payment Fund投資事業組合  
 (注) 2018年9月期より国際会計基準(IFRS)を適用しております。なお、当グラフは2017年9月期もIFRSベースで作成しております。

## 4つの強み



### 営業力

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

▶ パートナー数  
 2004年 40人 ▶ 2020年 625人(連結)



### 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



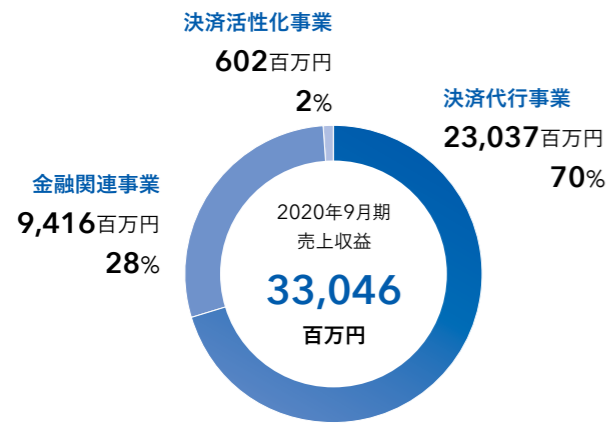
### 投資力

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

# GMOペイメントゲートウェイ at a Glance

当社グループ事業は、サービス別に3つのセグメントから構成されています。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"> <li>オンライン決済                             <ul style="list-style-type: none"> <li>都度課金(物販・デジタルコンテンツ等)</li> <li>継続課金(公金・公共料金等)</li> </ul> </li> </ul>		
FinTech		<ul style="list-style-type: none"> <li>GMO後払い</li> <li>送金サービス</li> <li>早期入金サービス</li> <li>トランザクションレンディング</li> <li>BtoBファクタリング</li> </ul>	
CASHLESS	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行Pay</li> <li>GMO-PGプロセッシングプラットフォーム</li> </ul>		
IoT	<ul style="list-style-type: none"> <li>対面決済</li> </ul>		
GLOBAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>Z.com Payment(海外決済サービス)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外レンディング</li> </ul>	

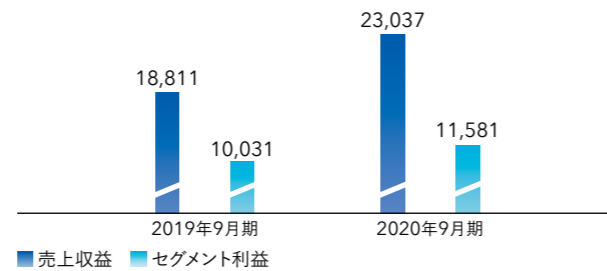


## 決済代行事業

EC市場の順調な成長のもと、特に大手加盟店の開拓や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)の影響により新規プロジェクトの遅滞等が発生しながらもEC市場やキャッシュレス決済の拡大により決済処理件数・金額が増加、対面分野においては、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、steraプロジェクトも始動しております。

### ▶ 売上収益/セグメント利益

(単位:百万円)

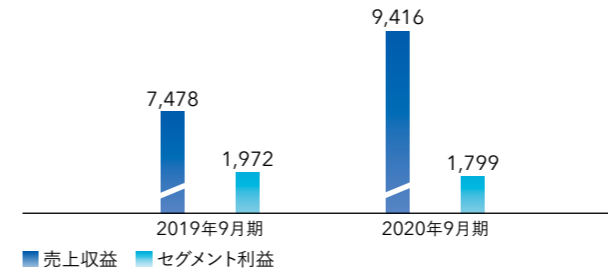


## 金融関連事業

新規顧客の開拓に加え、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大に伴う巣籠り需要もあり、決済サービスである「GMO後払い」は順調に推移、またイベント等の中止による返金需要から送金サービスが伸長。海外事業者に向けたレンディングサービスや「GMO BtoB 早払い」「GMO BtoB 売掛保証」等のBtoB領域に向けた新サービスも好調に推移いたしました。

### ▶ 売上収益/セグメント利益

(単位:百万円)

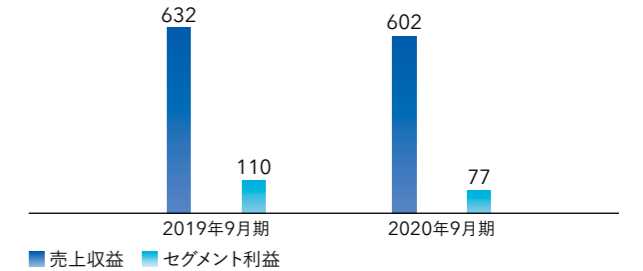


## 決済活性化事業

事業再構築中のマーケティング支援サービスは、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大の影響によりインターネット広告への需要が高まっていることから、前期比では減収ながらも社内計画は上回る結果となりました。なお、当社は2020年5月18日に、連結子会社であったMacro Kiosk Berhadの全株式を譲渡しております。

### ▶ 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。



イノベーション・パートナーズ本部  
第3営業統括部 第1営業部 部長

海口 晶平

パートナーからキーパーソンへインタビュー

▶ 注力分野



# E-COMMERCE

## ビジョン

時代の変化に伴い  
多様化するニーズに応える  
イノベーション・パートナーとして、  
お客様に寄り添い、  
課題解決と成長に貢献



### 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？

常に心掛けていることは、お客様のビジネスにどう貢献するか、です。お客様は、ただ「決済手段が欲しい」訳ではありません。我々がご提供するシステムやサービス等を通じ、お客様にとってのお客様（消費者、ユーザー等）への新たな付加価値（UIやUXの向上等\*）の提供をお手伝いする結果として、お客様の成長への貢献はもとより、ビジネス全体の付加価値を向上させることを強く意識しています。

### Q.2 当社においてどのような自己実現を目指していますか？

当社のビジネスは、いわば総合格闘技のようなものと考えています。お客様のビジネスを成功に導くには、当社の決済サービス提供のみならず、SC・MD\*・物流・ECシステム等、様々な事業パートナーとの連携も非常に重要です。

お客様の業務の本質を深く学び、凄いスピードで変化していく業界動向、最新テクノロジーもキャッチアップすることで、多角的なスキルが磨かれ、自身が目指す「お客様やパートナー様から常に必要とされる人財」であり続けたいと思っています。

\* UI: ユーザーインターフェース、UX: ユーザーエクスペリエンス、SC: サプライチェーン、MD: マーチャンダイジング

## 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

2019年 19.3兆円 → 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: 2019年19.3兆円\*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: 2019年353兆円\*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、以上、当社グループが注力する

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。

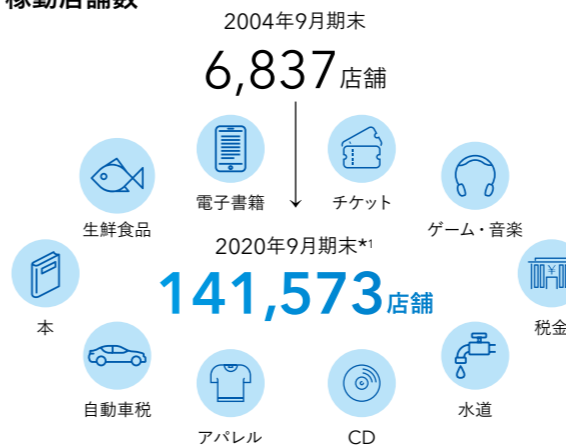
このような事業環境の下、当社グループは成長戦略として、

- 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プラットフォームの支援サービス拡大
  - 新規サービスの早期収益化
- 等により、市場成長率を上回る成長の実現を目指してまいります。

\*1 TAM: Total Addressable Market

\*2 経済産業省「令和元年度 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年度の値は当社予測

## 稼働店舗数



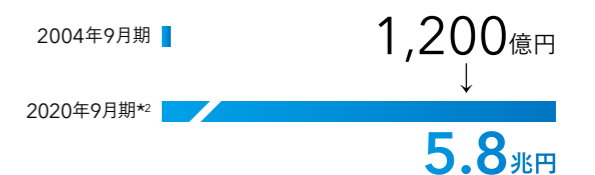
\*1 2020年9月期末の稼働店舗数は、直近の著しい増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。

\*2 2020年9月期の決済処理件数及び決済処理金額はGMOフィナンシャルゲート株式会社における決済を含む。

## 決済処理件数



## 決済処理金額



## TOPIC

### ▶ 東京電力エナジーパートナーに「SMS選択払い」を提供、電気料金支払い等のデジタル化を支援

日本では、公共料金や税金などの支払いにおいてもオンライン決済の導入が進みつつあります。特に新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大防止のため3密(密閉・密集・密接)を避ける行動が求められる昨今においては、この流れがさらに加速していくと考えられております。当社は、東京電力エナジーパートナー株式会社の電気料金等のお支払い方法について、2020年11月より順次、従来の紙媒体からスマートフォン上での決済方法へと変更するにあたり、決済画面及び決済処理サービスの提供を開始いたしました。今回、東京電力エナジーパートナー株式会社が「SMS選択払い\*」を新しく導入したことにより、完全ペーパーレスでのお手続きが可能となります。今後も、当社は日本の産業界のデジタル化を決済面より支援してまいります。



\* スマートフォンのショートメッセージサービス(SMS)に、請求情報と利用者専用の決済画面のURLを通知し、クレジットカード決済とPAYSLE決済の2通りから選んでお支払いいただくシステムです。また、PAYSLE決済とは、URLにアクセスし、インストールしたPAYSLEアプリ内に表示されるバーコードを使って、コンビニエンスストアでお支払いいただく仕組みです。



GMOペイメントサービス株式会社  
カスタマーサービス部 部長  
阿久津 寛生

パートナーからキーパーソンへインタビュー

# FinTech

## ビジョン

お客様事業の成長と効率化に資する  
金融関連サービスの拡充と、  
事業領域の拡大により、  
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？

「GMO後払い」は、クレジットカードをお使いにならない方、お持ちでない方に対し、当社独自の審査を通してクレジットカード同様のお買い物、商品を受け取った後でのお支払いができる決済サービスです。現金決済比率が高い日本ではニーズが高い決済手段となっており、特にコロナ禍においては、巣籠消費により後払い決済での購入者が急増したため、グループ企業が在宅勤務体制を取るなか、当社はお問合せに対応するため通常通り窓口を開設していました。お客様が便利に安心してご利用いただけるようクオリティの向上に努めること、それが当社が提供できる価値であると考えています。

### Q.2 当社においてどのような自己実現を目指していますか？

私は前職でもITヘルプデスクやコールセンターなどのカスタマーサポート業務に携わっていましたが、当社におけるカスタマーサポートは、単にお問合せに答えるだけでなく、一人ひとりがお問い合わせいただいた内容を分析し、分析結果を「GMO後払い」のサービス向上や拡張性に活かそうと思考しています。自分たちの手でこの「GMO後払い」を育てていくという姿勢が根底にあるのです。「後払い」という決済手段をより多くの方にご利用いただき、喜んでいただけるよう一貫して取り組むこと、サービスそのもののクオリティアップに貢献することで自己実現を果たしていきたいと考えています。

## 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)

2019年 0.7兆円 → 2025年 3兆円

\*後払い決済の市場規模

FinTech領域においては、主にEコマース事業者に対し、キャッシュ・フロー改善に資する早期入金サービスや送金サービスのほか、国内外の企業向けレンディングサービスやBtoBファクタリングに加え、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。特に後払い決済の市場規模は、2019年7,550億円(見込)から2023年には2兆円、2025年には約3兆円まで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下、当社グループは、

- 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)

等を進め、お客様の成長を支援してまいります。

なお当社グループは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。この資金を有効活用し、一層の資本効率向上を目指してまいります。

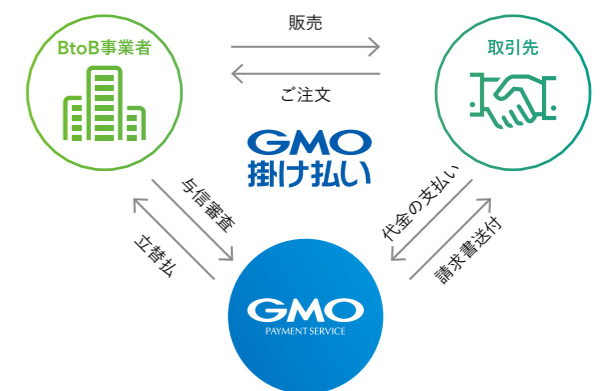
\*矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2020年版」「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 2019年版」2019年度の数値は見込み、2023年度の数値は同社予測、2025年度の数値は当社予測

## TOPIC

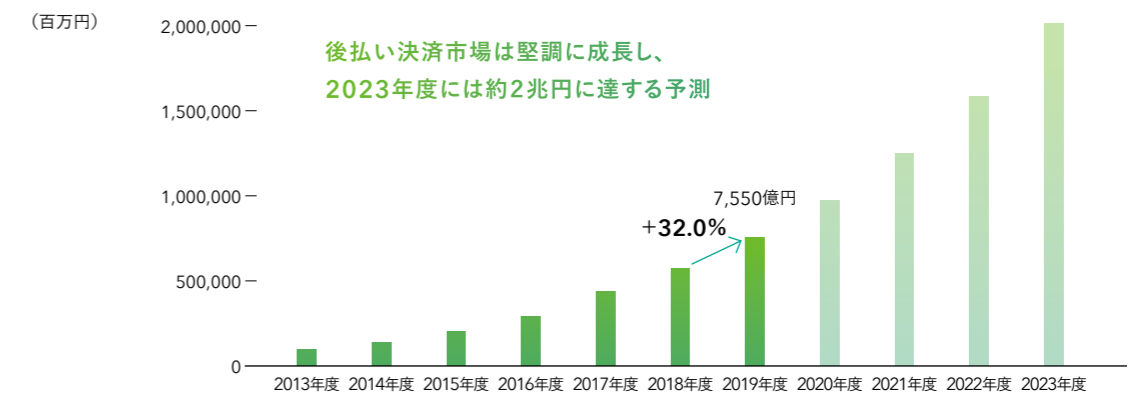
### ▶ GMOペイメントサービス、BtoB事業者向けの「GMO掛け払い」の提供開始

GMOペイメントサービスは、2013年5月から提供しているBtoC EC取引向けの後払い決済サービス「GMO後払い」の知見やノウハウを活かし、BtoB取引向けの後払い決済サービス「GMO掛け払い」を2020年11月より提供開始いたしました。

「GMO掛け払い」はBtoB取引にかかわる様々な業務を当社が代行するため、お客様は本業に注力していただけるほか、売掛金の未回収リスクも軽減できるなどのメリットがあります。



### ▶ 後払い決済の市場規模推移\*







パートナーからキーパーソンへインタビュー

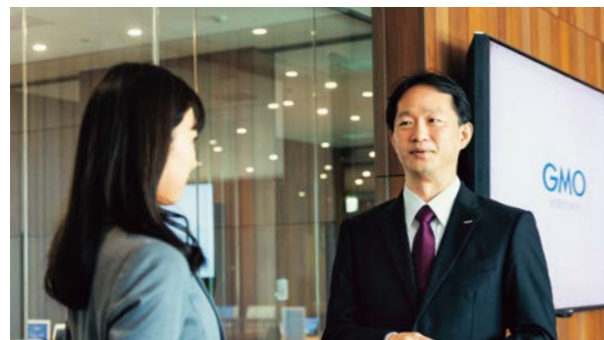
イノベーション・パートナーズ本部  
デジタルトランスフォーメーション事業統括部  
プロセッシング事業部 部長

橋本 豪

# CASHLESS

## ビジョン

金融機関による  
キャッシュレス・ビジネスや  
デジタルトランスフォーメーション  
(DX) 推進をサポート、  
新たなビジネス創出を積極推進



### 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？

金融機関のみならず、それ以外の事業者においてもキャッシュレス社会への対応やデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進など、対処すべき課題は尽きません。そのような状況下において、常に当社に出来ることは何か、多くのお客様と一緒に事業の成長について議論を重ねるなかで、お客様が気づいていない課題をも解決していく有益なパートナーでありたいと考え行動しています。その結果としてお客様の企業価値向上に直接・間接に貢献すること、それが当社の価値であると考えます。

### Q.2 当社においてどのような自己実現を目指していますか？

政府が掲げる2025年キャッシュレス決済比率目標40%の実現に向け、その推進役であり当社のお客様である金融機関には「銀行Pay」やイシューイング／アクワイアリングサービスなどを、また金融機関以外の事業者様には「事業者型Pay」を提供しています。政府目標達成への貢献だけでなく、決済インフラのあるべき姿をお客様と共有し、日本の決済インフラ改革に貢献すること、このようなアクティビティを通じて自己実現することを目指しています。

### 事業環境と成長戦略

日本政府は、2016年に20%であった日本のキャッシュレス決済比率を2025年に40%まで引き上げることを目指しています\*。

当社グループ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・ビジネスやデジタルトランスフォーメーション(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、

当社グループが関わり得る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下、当社グループは成長戦略として、

- 金融機関向けプラットフォームのさらなる拡大
- 事業者社へのサービス展開

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。

\*経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(2018年4月)

## TOPIC

### ▶実店舗でのキャッシュレスソリューションを一括提供する「GMO Cashless Platform」の取り扱い開始

近年、オンライン事業者の実店舗進出や、実店舗事業者からのキャッシュレス化に関するお問合せが相次ぐなど、ECと実店舗を統合したビジネスが増えてきております。当社は、領域の垣根なく広く事業者のキャッシュレス化を支援するべく、実店舗でのキャッシュレスソリューションを一括提供する「GMO Cashless Platform」の提供を2019年11月より開始いたしました。各種QR・バーコード決済サービスを一括導入・運用できるサービスのほか、今後は取り扱うキャッシュレス手段を順次拡大していく予定です。本サービスにより、実店舗の事業者は、複数の決済サービスを取り扱う業務の煩雑さが改善されます。当社は、このようなサービスの提供を通じて、安全性が高く便利な決済プロセスのインフラになることを目指してまいります。



### ▶トヨタが提供するスマホ向け決済アプリ「TOYOTA Wallet」の決済方法に「銀行Pay」が採用

消費者の日常決済の利便性向上及びモビリティ社会の基盤づくりへの貢献を目指した決済アプリ「TOYOTA Wallet\*」の決済方法の一つとして、当社が基盤システムを提供する「銀行Pay」が採用されました。「銀行Pay」の搭載は、株式会社三井住友銀行が展開する「事業者型Pay」の利用により実現しております。そのため、「銀行Pay」のマルチバンク決済機能(銀行間の相互乗り入れ)により、「TOYOTA Wallet」で「銀行Pay」の支払いを選択するユーザーは、マルチバンク対応の「銀行Pay」加盟店で順次ご利用可能となる予定です。



\*「TOYOTA Wallet」は、プリペイド型電子マネー「TOYOTA Wallet残高」、クレジット型サービス「TOYOTA TS CUBIC Origami Pay」、デビット型サービス「銀行Pay」という3つの支払い手段を搭載した、スマートフォン決済アプリです。利用者は、用途に合わせて自由に決済手段を選ぶことができます。

▶注力分野



パートナーからキーパーソンへインタビュー

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
経営企画部 執行役員 部長

小泉 領雄南

## IoT

### ビジョン

決済場面における無人化／省人化を  
キャッシュレス化やDX化により支援し  
お客様の生産性向上に寄与することで  
新たな顧客価値を創出する

#### 事業環境と成長戦略

あらゆる身の回りの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する機運となっております。またsteraプロジェクトも本格的に始動、新たな事業領域として、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)も拡大しております。GMOフィナンシャルゲート株式会社の東証マザーズ上場を機に、グループ全体で対面決済市場に注力し事業拡大を目指してまいります。

### 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？

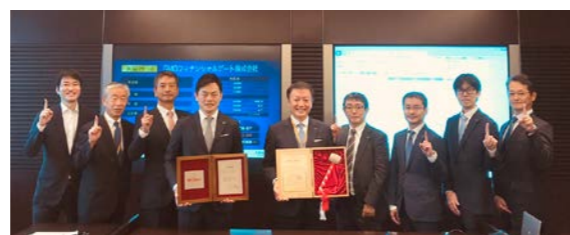
IoTの領域における取り組みとしては、「ヒトによる精算事務をなくした分野=無人決済市場」における組込型決済端末の展開が主となります。お客様は労働人口が減少していく中で、店舗の無人化／省人化を考えられており、それを進めていく際に突き当たる課題が「キャッシュレス」化です。

有人を前提とした従来のシステムやオペレーションではどうしても出てきてしまう歪みを、デジタルトランスフォーメーション(DX)化の支援サービスを提供することにより、お客様の生産性向上ひいては企業価値向上に寄与できます。

### Q.2 当社においてどのような自己実現を目指していますか？

仕事には人生の半分以上の時間を使っており、仕事を通じて社会における自分の存在価値が感じられるよう努力することが重要だと思っています。お客様に対して期待以上の価値を提供し、お客様の成長をご支援する、その結果、お客様から「ありがとう」と言われ、自己実現ができていると感じられる瞬間です。

#### TOPIC ▶GMOフィナンシャルゲート、 東京証券取引所マザーズ市場へ上場



新規上場の主幹証券である大和証券本社にて(2020年7月15日)

▶注力分野



パートナーからキーパーソンへインタビュー

企業価値創造戦略統括本部  
グローバルMSB推進・企画部 部長

渡辺 学

## GLOBAL

### ビジョン

アジア、北米のトップFinTech企業との  
提携や体制強化を推進し、  
決済ビジネス及びレンディング  
サービスの拡大を図る

#### 事業環境と成長戦略

アジア地域、特に台湾市場を中心として展開する決済サービス「Z.com Payment」と、米国・インドネシア・インド等、重点市場において成長著しい出資先やビジネスパートナー企業の成長を支援するレンディングサービスの拡大に向け、体制強化し、一層の事業拡大を目指してまいります。

### 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？

私の業務は特にFinTech分野で成長が期待される北米のベンチャー企業に対して、成長のために必要な資金を当社のレンディングサービスを通じて提供することです。新しいテクノロジーを使って未来の社会を変えていこうとする彼らのビジネスを正確に評価し、成長の可能性に見合った資金を提供する、「未来志向」の素晴らしい仕事だと思っています。

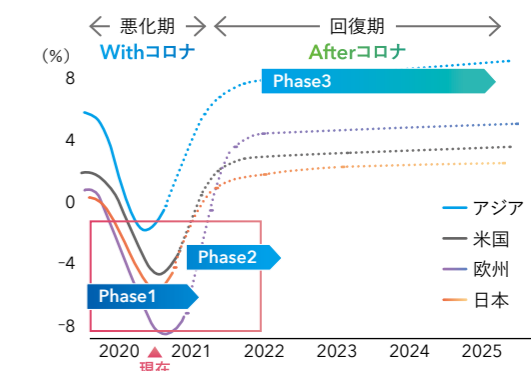
### Q.2 当社においてどのような自己実現を目指していますか？

「未来志向」のベンチャー企業と対峙し、成長を目指すパートナーとして当社サービスを提供する、このような仕事を成功させるにはポジティブな思考が何より重要だと考えています。とはいえ、必ず失敗はありますし、そのときには反省をしますが、そこで立ち止まることなく、さらに前向きに思考・行動することが、最終的な成功に通じる唯一の道であると考えています。

#### TOPIC ▶コロナ禍における各国の回復時期の差に応じ、 Afterコロナに向けたパイプラインを構築

現在、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響で世界各国の経済は打撃を受けており、その回復時期も国によって差が生まれております。当社のグローバル戦略としては、世界各国に有望な投資先はあるものの、昨今の経済状況を鑑み、今は投資を慎重に進めるべきと認識しております。  
まずは第一段階として今後の成長につながるパイプラインを積み上げ、数年間の平均で営業利益成長率30%以上という目標に向けて進んでまいります。

#### ▶国・地域別アプローチ戦略 ※世界のGDP成長率当社予測



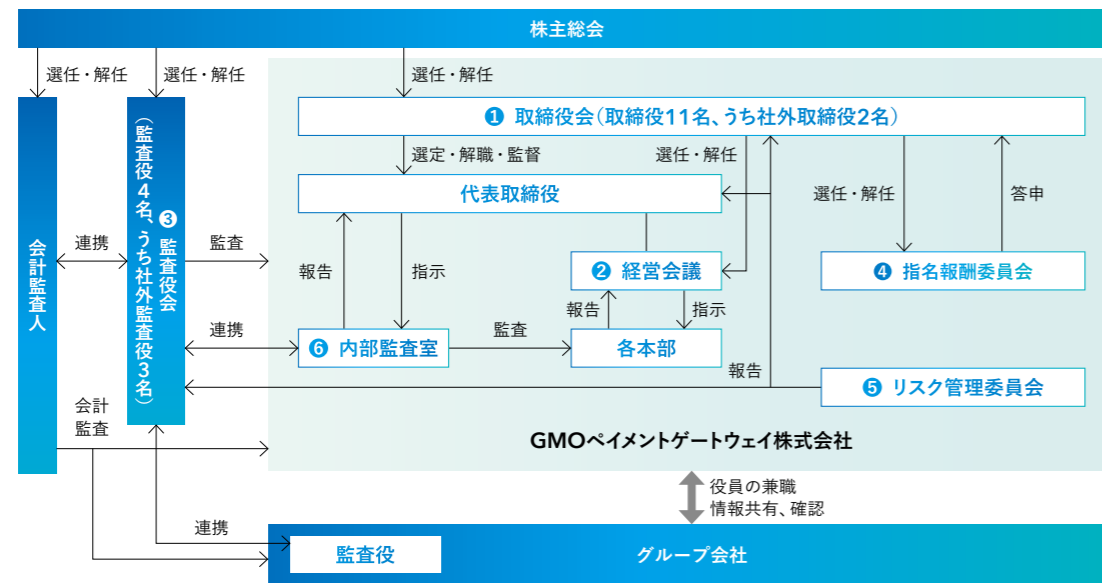
# 持続可能な成長を支えるシステム: ガバナンス

## コーポレート・ガバナンス

### ■ 基本的な考え方

当社グループは「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」を経営理念とし、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。当社グループのコーポレート・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。

- 取締役会において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**

### ▶ 監査役会

監査役会は、監査役4名(うち、社外監査役3名)で構成されております。各監査役は、監査役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**



常勤監査役  
吉田 和隆



監査役  
飯沼 孝壮



社外監査役  
岡本 和彦



社外監査役  
外園 有美

### ■ 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

社外取締役及び社外監査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、社内外の取締役・監査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、役員賞与については代表取締役社長に答申され、決定されます。監査役の報酬は、監査役会の協議により決定されます。 **体制図 ⑤**

#### ● 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。

### ■ 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。

#### ▶ 2020年9月期の活動実績(2019年10月1日～2020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	5回

#### 外部からの評価: 「ディスクロージャー優良企業」に2年連続選定

日本証券アナリスト協会ディスクロージャー研究会が企画する、2020年度(第26回)「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」(通信・インターネット部門)において、2019年度の初エントリー・初受賞に続き、2020年度も優良企業に選定されました。当選定は、ディスクロージャーの促進、特に企業の自発的・積極的な情報開示を目的としており、500名超の経験豊富な証券アナリストが、「経営陣のIR姿勢等」、「説明会等」、「フェア・ディスクロージャー」、「コーポレート・ガバナンス関連」、「自主的情報開示」の5項目において厳正なる評価を実施した結果となります。



# 持続可能な成長を支えるシステム: 機会とリスク

## GMOペイメントゲートウェイの機会

### 環境負荷の低いサービスを通じた社会課題の解決

当社グループはGMOインターネットグループにジョインした2004年以降、グループシナジー追及のもと、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、社会や事業者の課題解決と成長に資するべく取り組んでおります。また金融関連サービスにおいては、事業者のキャッシュ・フロー改善に資する早期入金サービスや、当社グループ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。

欧米先進国と比べEC化率、キャッシュレス化比率の低い日本の経済環境を成長機会と捉え、その向上と新たな市場の開拓に向けた継続的な投資により、営業利益25%成長の継続を目指してまいります。

## GMOペイメントゲートウェイのリスク

### 情報セキュリティ

#### ■ 基本的な考え方

当社グループは、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、当社グループ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まいります。

#### ■ 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など決済事業者のシステムダウンや当社グループの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	当社グループ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、当社グループ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、当社グループでは、クレジットカード情報を加盟店等ではなく当社グループ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。
-----	--	-----	---

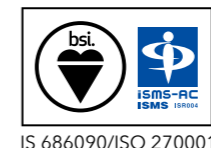
##### 3 個人情報の流出の可能性及び影響について

リスク	当社グループの管理下にあるデータベースにて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等の重要な情報が外部に流出するリスク	対応策	当社グループ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、当社グループ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、取締役会及び監査役会に報告しております。 <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">体制図 5</span>
-----	--	-----	--

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

#### ■ 基本的な考え方

当社グループでは、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、全従業員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、是正状況についても引き続き確認を行ってまいります。なお、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。 体制図 6

## 持続可能な成長を支えるシステム: 人財・働き方

「企業は人なり」の考え方のもと、全パートナーのビジョン共有と、当社独自の人財育成・福利厚生制度により「人」の成長を支援し、経営目標として掲げる「営業利益25%成長の継続」の実現に向け、ともに前進する組織づくりを行っております。

### 人的資源

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、優秀な人財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。

	単位	2018年9月末	2019年9月末	2020年9月末
パートナー数(全体)	人	442	500	577
うち女性パートナー数	人	183	195	213
うち女性管理職数	人	22	23	26
新規採用人数(全体)	人	103	92	110
うち新卒採用数	人	33	22	30
平均勤続年数	年	4.0	4.1	4.3

(注)上記はGMOペイメントゲートウェイ社が雇用した正社員のデータであり、有価証券報告書等の開示データとは異なる

### 人財育成・福利厚生制度

- 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グループ会社を回り、ビジョンや雰囲気を感じ、自ら配属先を選択。
- 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。
- 親孝行手当** 社会性の原点となる「家族」を大切にすることの意識付けと支援制度。
- 少子化対策** 結婚から育児にいたる各段階での資金・給付や勤務特例など。

## 4つの強みを担う人財



▶ 営業力

イノベーション・パートナーズ本部

第1営業統括部  
第2営業部 部長

高橋 祐太郎

### 成長の秘訣はお客様に寄り添い続けること

「営業力」の根本は営業担当一人ひとりがお客様にとっての「イノベーション・パートナー」であることです。お客様のビジネスを徹底的に理解し、TREND(ビジネス環境や最新技術・サービス)を把握した上で、DIRECTION(成長・成功への道筋)を提案するだけでは不十分で、実際の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い続けることが重要となります。一人ひとりの営業が、誠実さと責任感を持ち、お客様と当社がWin-Winの関係を実現していること、これこそ当社の「営業力」の根幹であると考えています。

### 高精度なシステムの開発・運用を内製化し成長を支える

より高度なシステム開発・運用を内製化していること、それが「開発力」が当社の強みと表現される所以だと思います。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、システム本部の人員一人ひとりがアンテナを高く張り市場・技術の動向をキャッチし、高スピードで変化する決済・金融領域で常にナンバーワンであり続けることを目指しています。

決済サービス統括部  
統括部長

鈴木 隆志

システム本部

▶ 開発力



▶ サポート力

コーポレートサポート本部

経理財務部  
執行役員 部長

武田 真理子

### 社内外に細やかなサポートを提供しております

「サポート力」の中核はコーポレートサポート本部が担っております。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個々が有機的に関わることで強みがさらに強化されます。特に法的・会計的に新しいFinTech分野で価値を創出していくには、前例のない取引にもチャレンジする必要があります。上場企業としての安全性を担保しながら事業を推進し、継続した高い利益成長を支えています。

### 投資先企業とともに成長、Win-Winの関係を構築

当社グループの成長は、新しい技術・コンセプトを打ち出し、社会を変革していくテック系スタートアップ企業のほか、多様な企業様との連携によって支えられています。当社における「投資力」とは、様々な企業様への戦略的出資や業務提携を通じ、社会に新しい革新が根付くことを最大限にサポートすることであり、翻って当社自身の提供サービスのさらなる進化につながる、双方向性に特徴があると考えています。FinTechスタートアップの集積地であるアメリカ、アジアを中心に、出資先ポートフォリオが全世界にわたっている点も、当社が絶え間なく新サービスを提供し続けられている秘訣の一つだと考えています。

経営企画・  
新領域創造部 部長

中山 悠介

企業価値創造戦略統括本部

▶ 投資力



### 働き方改革

企業は人を育てる場である、という考え方のもと、その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、独自の人財育成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」ランキングにおいて、5年連続ベストカンパニーに選出されました。



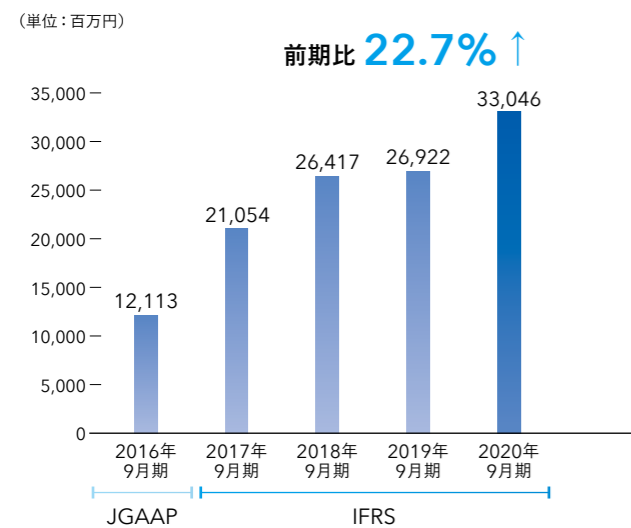
### コロナ禍における当社グループの勤務体制

時間軸	在宅比率	運用施策
2020年 1月27日	70%	在宅勤務命令 東京都渋谷区、大阪市、福岡市を対象に在宅勤務体制開始
1月30日	80%	WHO「世界的な緊急事態」を宣言
4月7日	90%	在宅・外出禁止命令 日本「緊急事態宣言」発令
5月25日	70%	在宅勤務体制を維持しながら出社を再開 日本「緊急事態宣言」解除

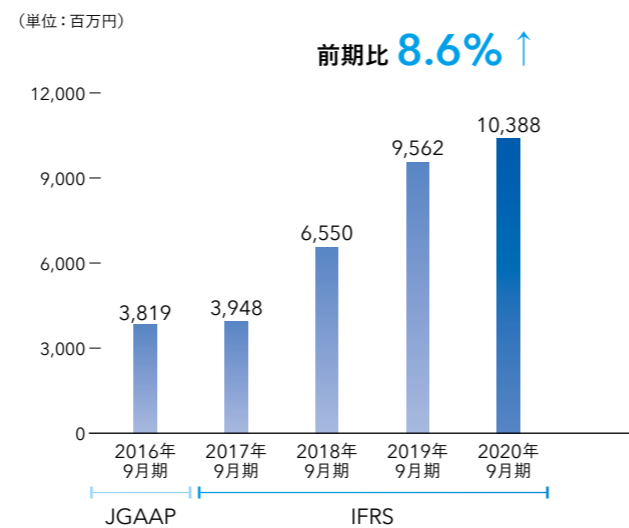
# 連結財務ハイライト

2005年上場以来、15期連続増収増益、  
想定外の事業環境のもと、DXプラットフォームの地位を確立し、営業利益100億円を達成

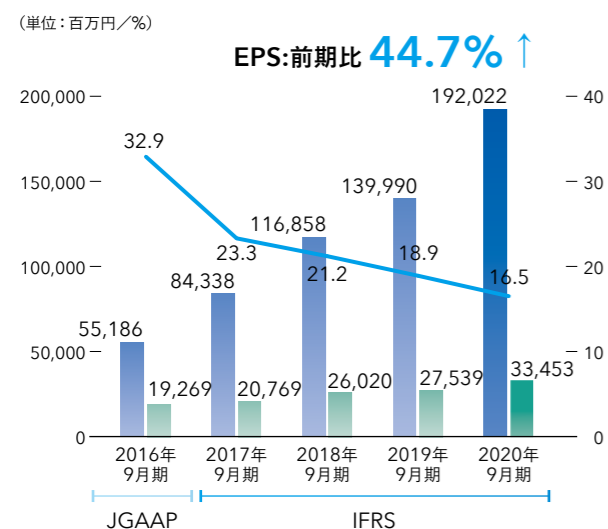
## ▶ 売上収益\*



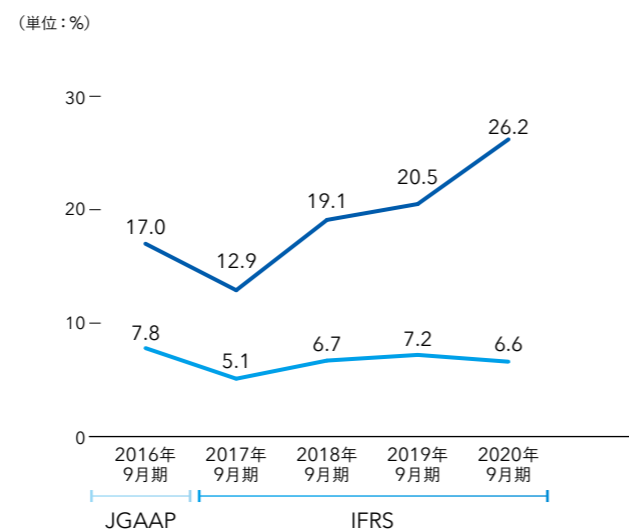
## ▶ 営業利益\*



## ▶ 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を鑑み、2019年9月期の配当金から1株につき16円増配し、52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、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、対応する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。  
(注)2018年9月期より国際会計基準(IFRS)を適用しております。なお、当グラフは2017年9月期もIFRSベースで作成しております。

# 連結財務諸表

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年9月期 自2018年10月1日 至2019年9月30日	2020年9月期 自2019年10月1日 至2020年9月30日
<b>継続事業</b>		
売上収益 <b>1</b>	26,922	33,046
売上原価	△ 7,652	△ 9,199
売上総利益	19,270	23,846
その他の収益	152	159
販売費及び一般管理費	△ 9,764	△ 13,424
その他の費用	△ 95	△ 193
営業利益 <b>2</b>	9,562	10,388
金融収益	43	336
金融費用	△ 289	△ 253
持分法による投資損益 (△は損失)	△ 19	517
税引前利益 <b>3</b>	9,297	10,989
法人所得税費用	△ 3,044	△ 3,116
継続事業からの当期利益	6,253	7,872
<b>非継続事業</b>		
非継続事業からの 当期利益(△は損失)	△ 1,200	△ 179
当期利益	5,052	7,693
<b>当期利益の帰属</b>		
親会社の所有者	5,267	7,624
非支配持分	△ 215	69
当期利益	5,052	7,693

\* 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、営業利益及び税引前利益は非継続事業を除いた継続事業の金額で表示しており、対応する前期数字についても同様に組み替えて記載しております。

## 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、対面分野で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22.5%増収となりました。金融関連事業は「GMO後払い」の好調やイベント中止等に伴う返金需要を取り込んだ送金サービスや海外レンディング等も伸長し25.9%増収となりました。決済活性化事業は、マーケティング支援サービスにおいて、感染症拡大の影響によるインターネット広告需要増を取り込んだものの事業再構築の途上にあり4.9%減収となりました。なお、感染症拡大は、旅行・チケットサービス等の一部業種や対面決済加盟店の取扱高減少があったものの、巣籠需要の増加により全体としては限定的な影響となりました。

### 2 営業利益

収益性の高いオンライン決済が順調に伸長し決済代行事業のセグメント利益は前期比15.4%、また金融関連事業はサービスの収益性は改善したものの、前期に生じた一時的な費用の減少が発生していないこと等の影響によりセグメント利益は前期比8.8%減となりました。一方、決済活性化事業は減収の影響によりセグメント利益は前期比29.8%減となりました。

以上の結果、営業利益は10,388百万円、前期比8.6%増となり、売上収益営業利益率は31.4%となりました。

\* 2019年9月期決算短信において公表した前期の営業利益8,310百万円と比較した増減率は前期比25.1%増となります。

### 3 税引前利益

2C2P社の黒字化等に伴い持分法による投資利益が517百万円発生したことに加え、投資事業組合運用益により金融収益が前期比293百万円増の336百万円となったことにより、税引前利益は10,989百万円となり、増減率は営業利益の8.6%増を大幅に上回る18.2%増となりました。

## 連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2019年9月期 自2018年10月1日 至2019年9月30日	2020年9月期 自2019年10月1日 至2020年9月30日
当期利益	5,052	7,693
<b>その他の包括利益</b>		
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	△ 522	570
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	△ 4	248
純損益に振り替えられることのない項目合計	△ 527	819
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	△ 11	△ 279
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	△ 87	25
純損益に振り替えられることのある項目合計	△ 99	△ 254
税引後その他の包括利益	△ 626	565
当期包括利益	4,426	8,258
<b>当期包括利益の帰属</b>		
親会社の所有者	4,630	8,187
非支配持分	△ 204	70
合計	4,426	8,258

連結財政状態計算書

	(単位:百万円)	
	2019年9月期 (2019年9月30日現在)	2020年9月期 (2020年9月30日現在)
<b>資産</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び現金同等物 <b>4</b>	52,013	95,830
営業債権及び その他の債権	13,663	10,782
前渡金 <b>4</b>	32,496	31,039
未収入金 <b>4</b>	21,566	23,585
棚卸資産	207	1,440
関係会社預け金 <b>4</b>	-	5,000
その他の金融資産	165	1,163
その他の流動資産	956	537
<b>流動資産合計</b>	<b>121,069</b>	<b>169,379</b>
<b>非流動資産</b>		
有形固定資産	517	3,714
のれん及び無形資産	4,359	4,854
持分法で会計処理 されている投資	3,001	3,740
営業債権及び その他の債権	-	1,975
関係会社預け金	5,000	-
その他の金融資産	4,803	6,711
繰延税金資産	1,124	1,530
その他の非流動資産	116	115
<b>非流動資産合計</b>	<b>18,921</b>	<b>22,642</b>
<b>資産合計</b>	<b>139,990</b>	<b>192,022</b>

	(単位:百万円)	
	2019年9月期 (2019年9月30日現在)	2020年9月期 (2020年9月30日現在)
<b>負債及び資本</b>		
<b>負債</b>		
<b>流動負債</b>		
買掛金 <b>5</b>	4,688	4,296
未払金 <b>5</b>	16,118	19,385
預り金 <b>5</b>	50,834	87,059
借入金 <b>5</b>	15,800	18,800
その他の金融負債	108	400
未払法人所得税等	1,569	2,491
引当金	396	352
その他の流動負債	2,229	3,383
<b>流動負債合計</b>	<b>91,746</b>	<b>136,169</b>
<b>非流動負債</b>		
社債	16,745	16,814
借入金	1,398	131
その他の金融負債	223	3,013
引当金	35	260
繰延税金負債	85	54
その他の非流動負債	2,215	2,124
<b>非流動負債合計</b>	<b>20,704</b>	<b>22,399</b>
<b>負債合計</b>	<b>112,451</b>	<b>158,569</b>
<b>資本</b>		
資本金	4,712	4,712
資本剰余金	5,847	5,675
利益剰余金	15,884	20,725
自己株式	△ 1,181	△ 1,149
その他の資本の 構成要素	1,231	1,769
親会社の所有者に 帰属する持分合計	26,494	31,734
非支配持分	1,044	1,719
<b>資本合計</b>	<b>27,539</b>	<b>33,453</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>139,990</b>	<b>192,022</b>

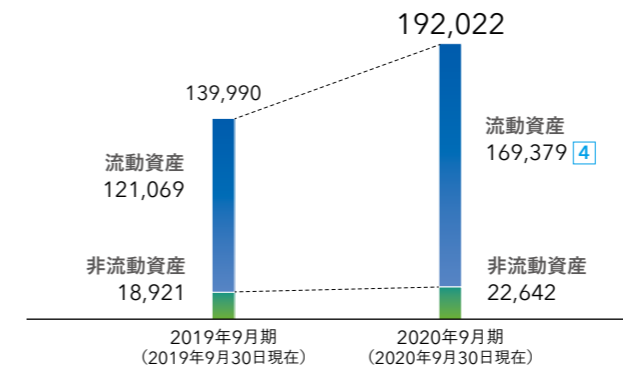
連結財政状態計算書のポイント

▶ 資産の部 **4** 流動資産

決済代行事業の拡大等に伴う現金及び現金同等物の増加、「GMO後払い」の取扱高拡大等による未収入金の増加により、資産合計は前期末と比べて52,032百万円増加し、192,022百万円となりました。

▶ 資産

(単位:百万円)

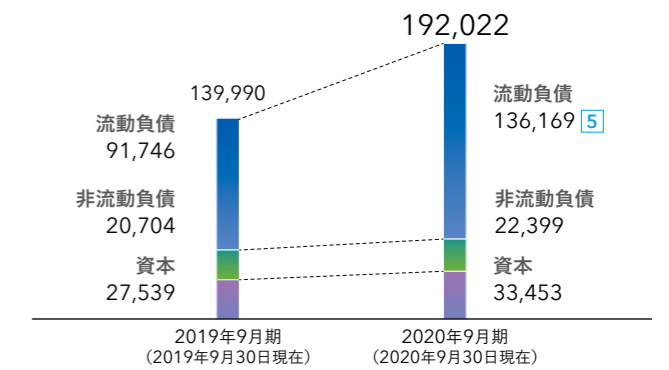


▶ 負債の部 **5** 流動負債

決済代行事業における決済処理金額増加に伴う預り金の増加36,224百万円のほか、「GMO後払い」の取扱高拡大等に伴う未払金の増加等により、負債合計は前期末と比べて46,117百万円増加し、158,569百万円となりました。

▶ 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49,188百万円となりました。これは主に棚卸資産や未収入金の増加、法人所得税の支払により資金が減少したものの、税引前利益、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△4,493百万円となりました。これは主に無形資産の取得による支出や、その他の金融資

産の取得による支出、連結範囲の変更に伴う子会社株式の売却による支出により資金が減少したものです。  
財務活動によるキャッシュ・フローは△785百万円となりました。これは主に短期借入金の純増減により資金が増加したものの、長期借入金の返済による支出や、配当金の支払により資金が減少したものです。

	(単位:百万円)	
	2019年9月期 自 2018年10月1日 至 2019年9月30日	2020年9月期 自 2019年10月1日 至 2020年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,311	49,188
投資活動によるキャッシュ・フロー	858	△ 4,493
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,959	△ 785
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 148	△ 93
現金及び現金同等物の増減額	9,980	43,817
現金及び現金同等物の期首残高	42,033	52,013
現金及び現金同等物の期末残高	52,013	95,830

# 取締役会・経営会議メンバー (2020年12月20日現在)

取締役会メンバー 経営会議メンバー

 <p>取締役会長 熊谷 正寿</p>	 <p>代表取締役社長 相浦 一成</p>	 <p>取締役副社長 企業価値創造戦略統括 本部 本部長 兼 GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD. 代表 村松 竜</p>	 <p>取締役副社長 コーポレート サポート本部 本部長 磯崎 寛</p>
 <p>専務取締役 イノベーション・ パートナーズ本部 本部長 久田 雄一</p>	 <p>取締役 安田 昌史</p>	 <p>取締役 山下 浩史</p>	 <p>取締役 金子 岳人</p>
 <p>取締役 川崎 友紀</p>	 <p>社外取締役 小名木 正也</p>	 <p>社外取締役 佐藤 明夫</p>	
 <p>専務執行役員 システム本部 本部長 杉山 真一</p>	 <p>常務執行役員 SMBC GMO PAYMENT株式会社 代表取締役社長 兼 COO 村上 知行</p>	 <p>常務執行役員 イノベーション・ パートナーズ本部 戦略営業統括部長 吉岡 優</p>	 <p>常務執行役員 イノベーション・ パートナーズ本部 第2営業統括部長 吉井 猛</p>
 <p>常務執行役員 システム本部 CTO ITサービス統括部長 三谷 隆</p>	 <p>常務執行役員 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</p>	 <p>常務執行役員 GMOイブシロン 株式会社 代表取締役社長 田口 一成</p>	

# 会社情報

## 会社概要 (2020年9月30日現在)

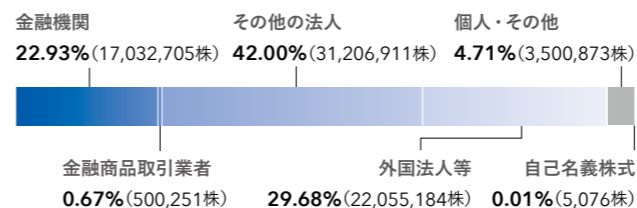
会社名 GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(英語表記: GMO Payment Gateway, Inc.)  
上場市場 東京証券取引所市場第一部(証券コード3769)  
設立年月 1995年3月  
本社所在地 東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)  
資本金 47億12百万円  
資本剰余金 56億75百万円  
従業員数 625名(連結)  
事業概要 総合的な決済関連サービス及び金融関連サービス

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.  
グループ会社数 12社(+持分法4社)

## 株式の状況 (2020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 74,301,000株  
株主数 7,489名

### ▶所有者別株式数



## 大株主の状況 (2020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	41.95
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,712,900	6.34
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,848,100	5.17
株式会社三井住友銀行	2,501,600	3.36
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	1,193,183	1.60
J.P.MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 385576	1,085,400	1.46
相浦一成	1,000,200	1.34
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	885,148	1.19
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	865,700	1.16
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	829,377	1.11

(注)持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(5,076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 FAX: 03-3464-2387

## 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 FAX: 03-3464-2387

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: 06-7634-3070 FAX: 06-6374-0150

九州 〒810-0001 福岡市中央区天神3-4-7 天神旭ビル 5階  
TEL: 092-688-9018 FAX: 092-688-9019

