

2020年9月期 第3四半期決算説明会

ビジネスモデルの特徴により、有事下でも高成長を継続

2020年8月13日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

第62回

GMO PAYMENT GATEWAY

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

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2020年8月13日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

アジェンダ

1. 2020年9月期第3四半期 業績サマリー
2. 当社の特徴と成長戦略
3. 財務ハイライト

1. 2020年9月期第3四半期 業績サマリー

1.1 業績サマリー (IFRS)

計画を上回る進捗、当第3四半期よりMKを非継続事業に区分

(百万円)	2019年9月期 3Q累計実績	2020年9月期 3Q累計実績	2020年9月期 3Q累計前年同期比	2020年9月期 通期計画進捗率	2020年9月期 単3Q実績 (前年同期比)
売上収益	20,108	24,118	+19.9%	76.7%	8,623 (+29.5%)
営業利益	6,932	7,778	+12.2%	75.0%	3,090 (+20.3%)
税引前利益	6,749	8,413	+24.7%	85.3%	3,165 (+25.9%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	4,252	5,750	+35.2%	94.1%	2,342 (+39.9%)
EBITDA ^{※1}	7,578	8,844	+16.7%	-	3,445 (+23.2%)
		稼働店舗数 (3Q末) ^{※3}	決済処理件数 (単3Q)	決済処理金額 (単3Q)	
KPI ^{※2}		129,404店 (+22.2%)	約6.7億件 (+53.1%)	約1.3兆円 (+24.9%)	

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※2 () 内は前年同期比。対面決済除く。対面決済含む決済処理件数は約6.8億件 (+53.6%)、決済処理金額は約1.4兆円 (+27.6%)

※3 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は305,004店 (前年同期比+65.3%)

1.2.1 当期業績のポイント①

当初計画は売上収益+25%回帰、営業利益+25%継続を企図したもの

■売上収益+25%回帰

前期2Q以降に発生した大手加盟店の影響を埋める施策として、複数の大型案件の開発に注力。当期後半に売上計上が集中する計画となった。当期売上計画を+14%とし、1年間で+25%トレンドへの回帰を企図

3Q時点：Q毎に増収率が着実に改善、+25%回帰に向け進捗中

■営業利益+25%継続

20年9月期計画策定時（昨年9月）はコロナ禍、MK売却は想定できず、着地見込83億円から25%成長となる103億円を開示

**3Q時点：通期計画に対し進捗度75%、達成に向け努力継続
来期以降の+25%継続のための予算策定中**

1.2.2 当期業績のポイント②

MKの非継続事業区分とPS貸引のイレギュラーな影響を除いた実質成長率[※]

【連結3Q累計】 前期営業利益にはPS貸引に関するプラスの影響が含まれる結果、
売上収益+19.9%
営業利益+12.2% **上記影響を除くと+20.4%**

【連結単3Q】 前期営業利益にはPS貸引に関するプラスの影響が含まれる結果、
売上収益+29.5%
営業利益+20.3% **上記影響を除くと+29.8%**

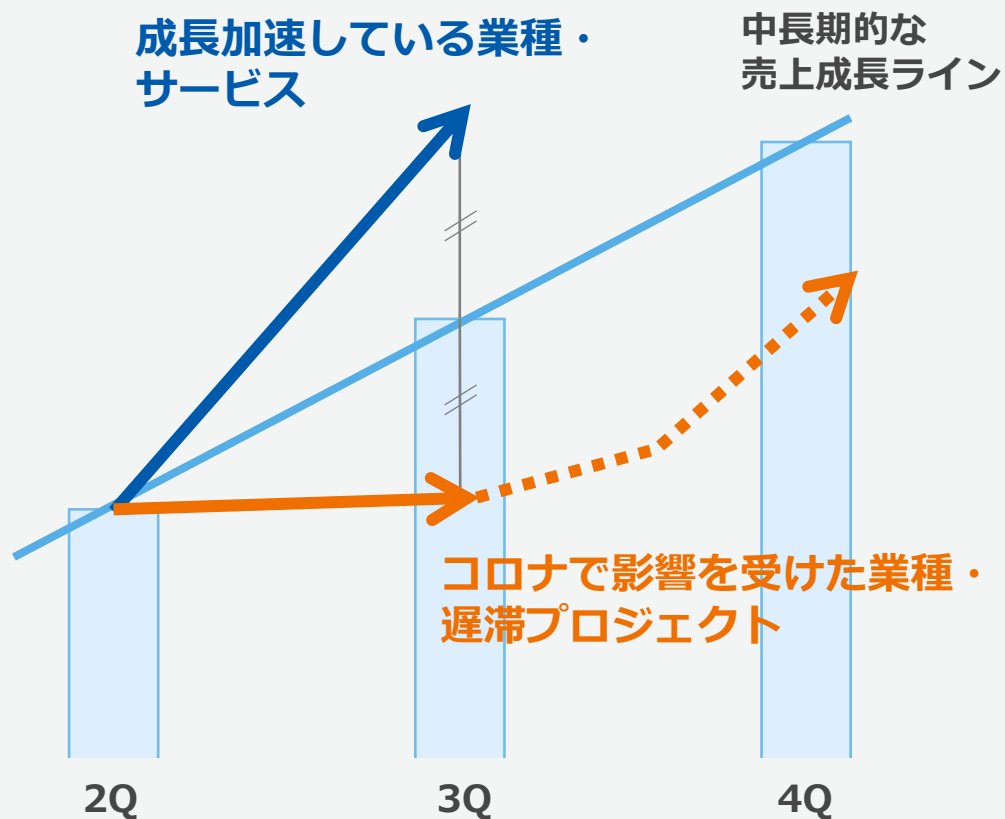
【通期業績】 前期営業利益にはMKの減損損失（4Q）及び通期損益が含まれるため、
MKを非継続事業に区分した結果、
継続事業の前期営業利益8,301百万円は9,562百万円に嵩上げ
営業利益計画 （修正前）+25.0% （修正後）+8.5%

※前期及び当期業績はMKの非継続事業への区分とPS貸引に関するイレギュラーな影響があるため、それを除いた実質的な増収・増益率

1.3 直近の売上成長分解

当社ビジネス特徴が作用しプラスマイナスが相殺され、計画通りに進捗中

■ 当期直近売上成長イメージ



成長加速している業種・サービス

- デジコン、アパレル、宅配等
 - 対面決済における端末販売
 - 後払い、送金サービス等
 - GMOイプシロンの獲得加盟店数増加
(小規模ネットショップ向け決済)
- 等

コロナで影響を受けた業種・遅滞プロジェクト

- 旅行・チケット等
 - stera (オンライン)
SMCC・Visaとの次世代決済プラットフォーム
 - DXプラットフォーム
金融機関、ユーティリティ、通信、流通
 - BtoBファクタリング
- 等

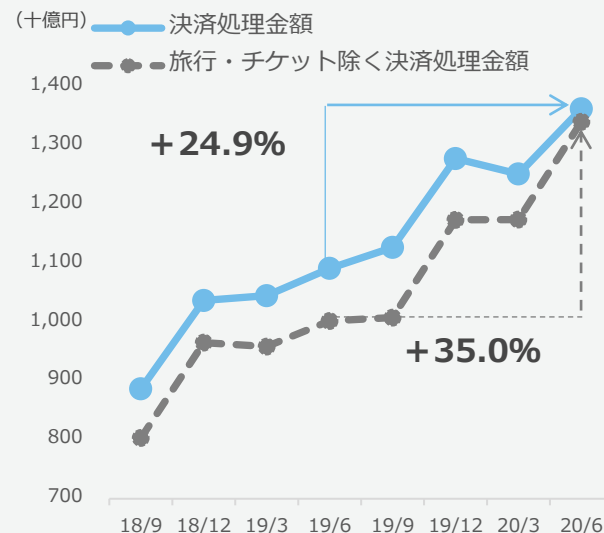
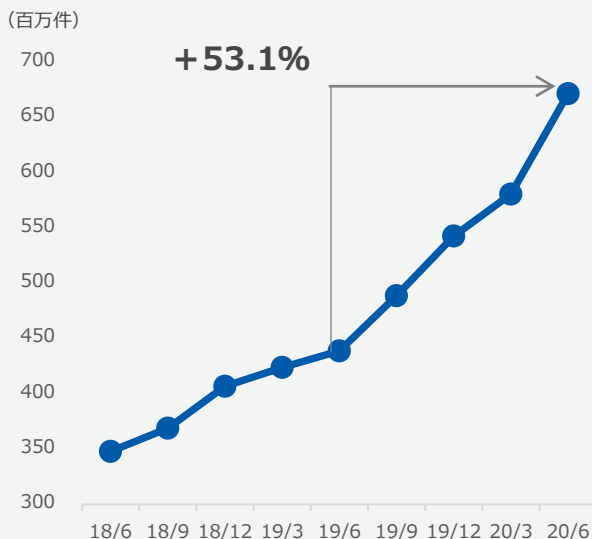
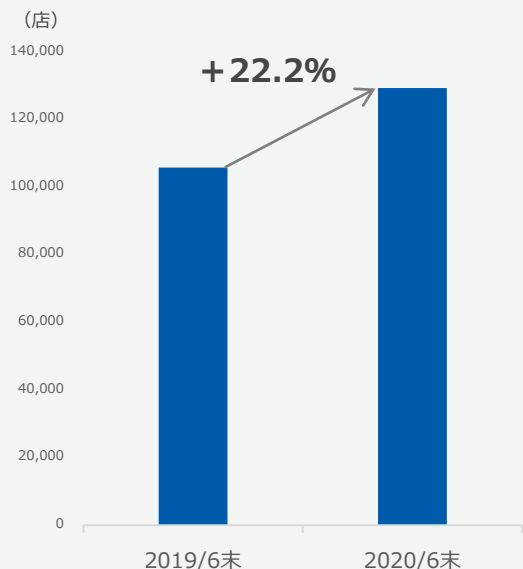
1.4 連結KPI分析 (単3Q比)

顧客・サービスのDX化が加速、処理件数急増、処理金額も増加基調に

稼働店舗数 +22.2%
前3Q実績 +16.0% ※2

決済処理件数 +53.1% ※1
前3Q実績 +26.1% ※2

決済処理金額 +24.9% ※1
前3Q実績 +24.0% ※2



- ・デリバリー関連の店舗数増加
影響除くと +17.1%
- ・通信関連の店舗数増加
影響除くと +20.6%

- ・主に下記業種の件数が急増 ※3

ユーティリティ	+188.2%
宅配・新聞	+185.1%
デジコン	+131.8%
アパレル	+112.0%

- ・単価の高い旅行・チケット業界の決済が減少
旅行・チケット除くと+35.0% ※3
- ・物販ECの成長が加速

※1 対面決済除く。対面決済含む第3四半期（4～6月）の決済処理件数は+53.6%（前3Q実績+26.4%）、決済処理金額は+27.6%（前3Q実績+23.5%）

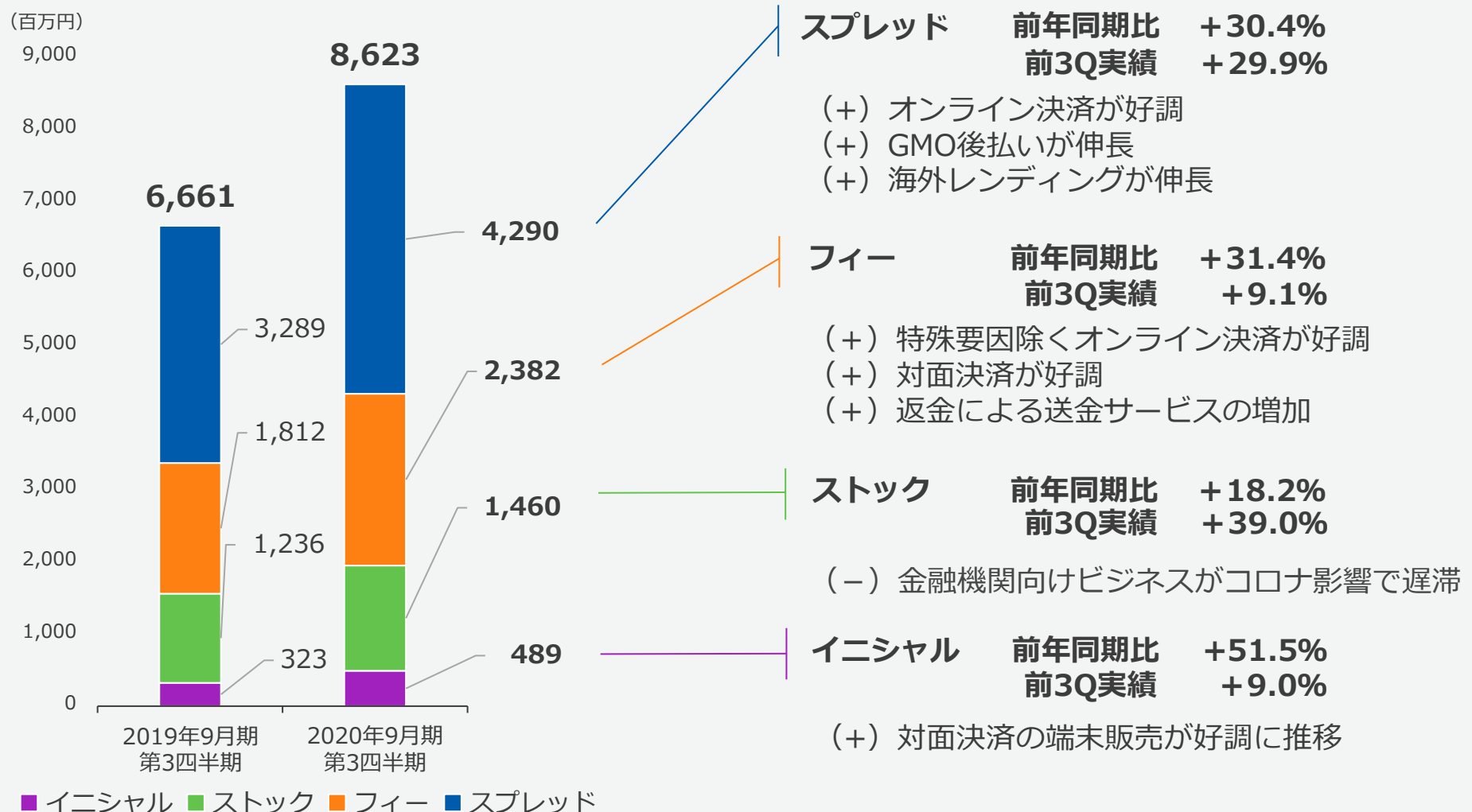
※2 2019年9月期第3四半期（4～6月、店舗数は6月末）における前年同期比増減率。

※3 PGマルチペイメントサービスにおける第3四半期（4～6月）における各業種の決済処理金額前年同期比。アパレルは一部の大手加盟店を除く。

1.5 ビジネスモデル別売上（単3Q比・継続事業）

単3Q（4-6月期）はフィー、スプレッドが30%超の増加

累計比： **3.5.1**



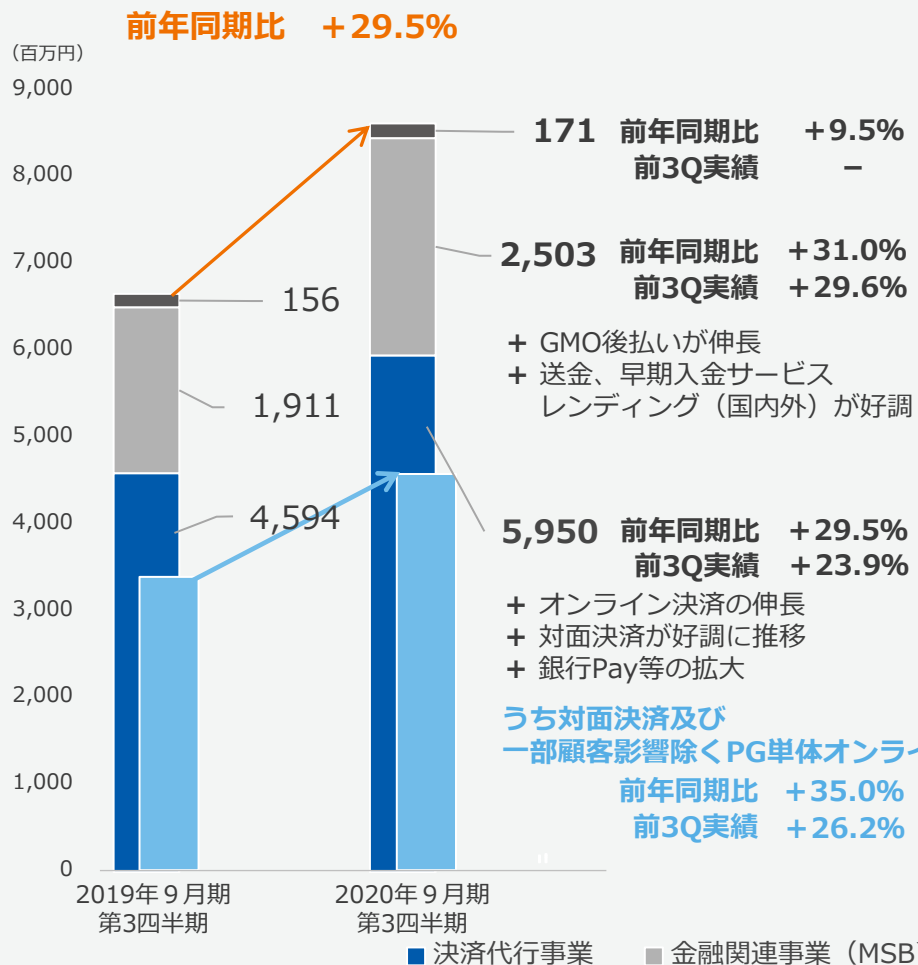
※前3Q実績：2019年9月期第3四半期（4～6月）における前年同期比増減率

1.6 セグメント別業績（単3Q比・継続事業）

全てのセグメントで会社計画を上回る進捗

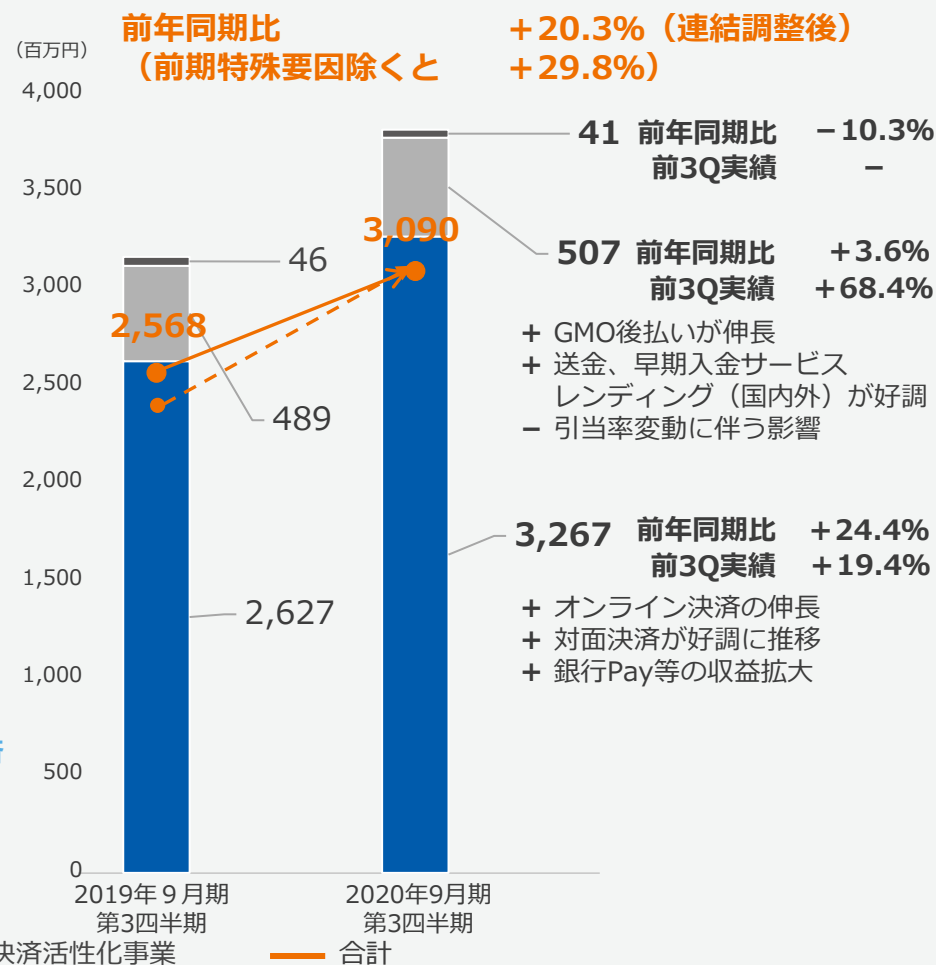
累計比： **3.6**

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

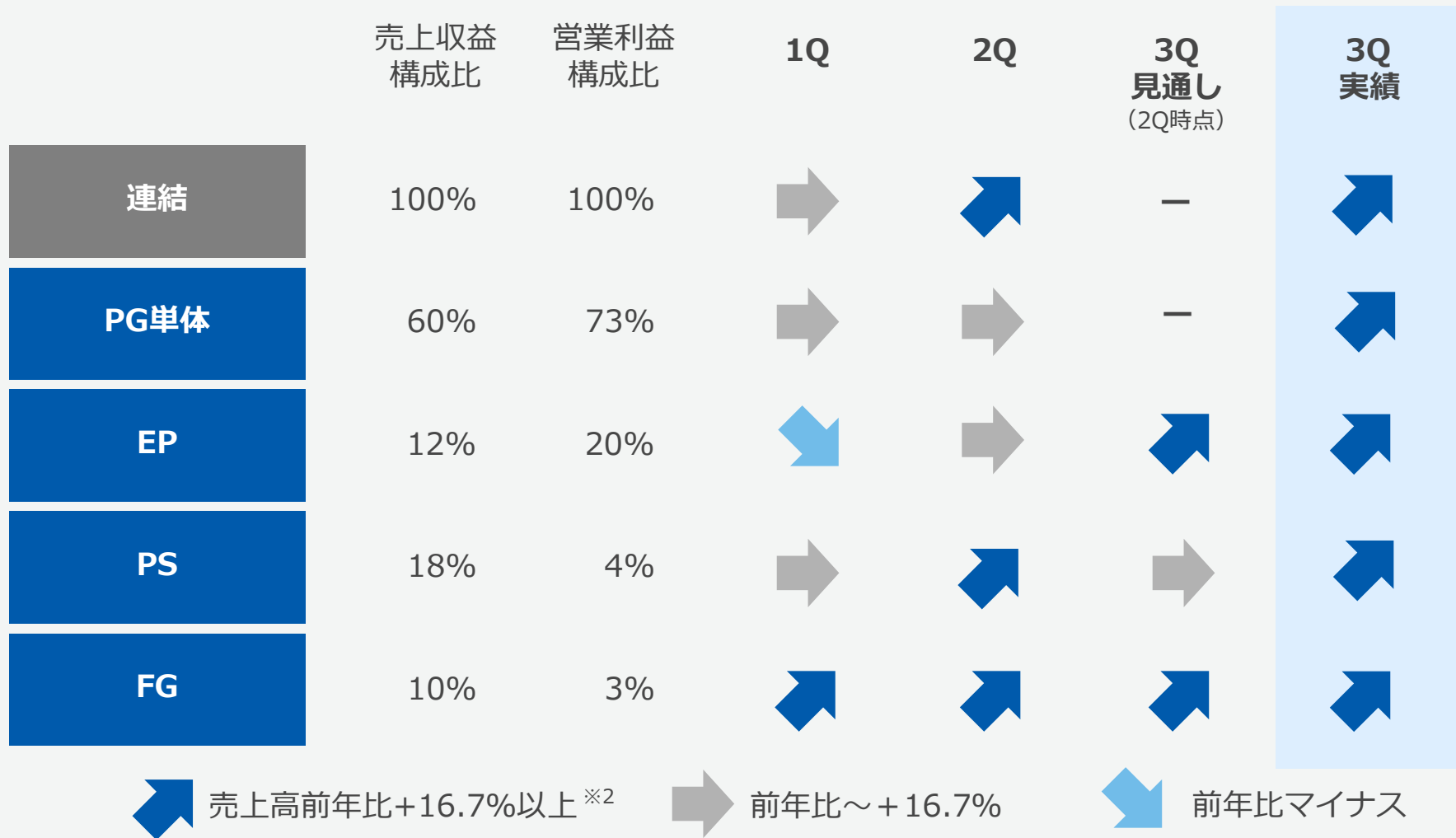
(単位：百万円)



※前3Q実績：2019年9月期第3四半期（4～6月）における前年同期比増減率。決済活性化事業については2018年9月期以前の継続事業数値が算出不可。
一部顧客影響：①前期2Qに発生した大手加盟店の解約 ②前期2Qに発生した特定加盟店の解約 ③当期1Qに発生した一部加盟店の条件変更

1.7 グループ各社の業績：構成比と実績及び見通し

各社ともに好調な3Q実績、通期計画（修正後）達成に向け進捗中



※1 PG単体：GMOペイメントゲートウェイ単体 EP：GMOイプシロン PS：GMOペイメントサービス FG：GMOフィナンシャルゲート
 ※2 +16.7%：当期の連結増収計画（業績予想修正後の数値）

2. 今後の取り組みの状況と成長戦略

2.1 ビジネスの特徴：有事対応力がある事業及び収益構造

過去の有事（経済危機）発生時にも20%以上の営業利益成長

■ 当社ビジネスの特徴

市場要因

成長市場
EC、DX、キャッシュレス、FinTech

市場規模の大きさ

参入障壁が高い

ビジネスモデル

クロスインダストリー

ストック&トランザクション

還流モデルの形成

事業領域の拡大

クレカ決済→マルチ決済→対面→FinTech→

収益構造

顧客セグメントに連動した売上構成

低原価率

オンライン決済事業：約15%

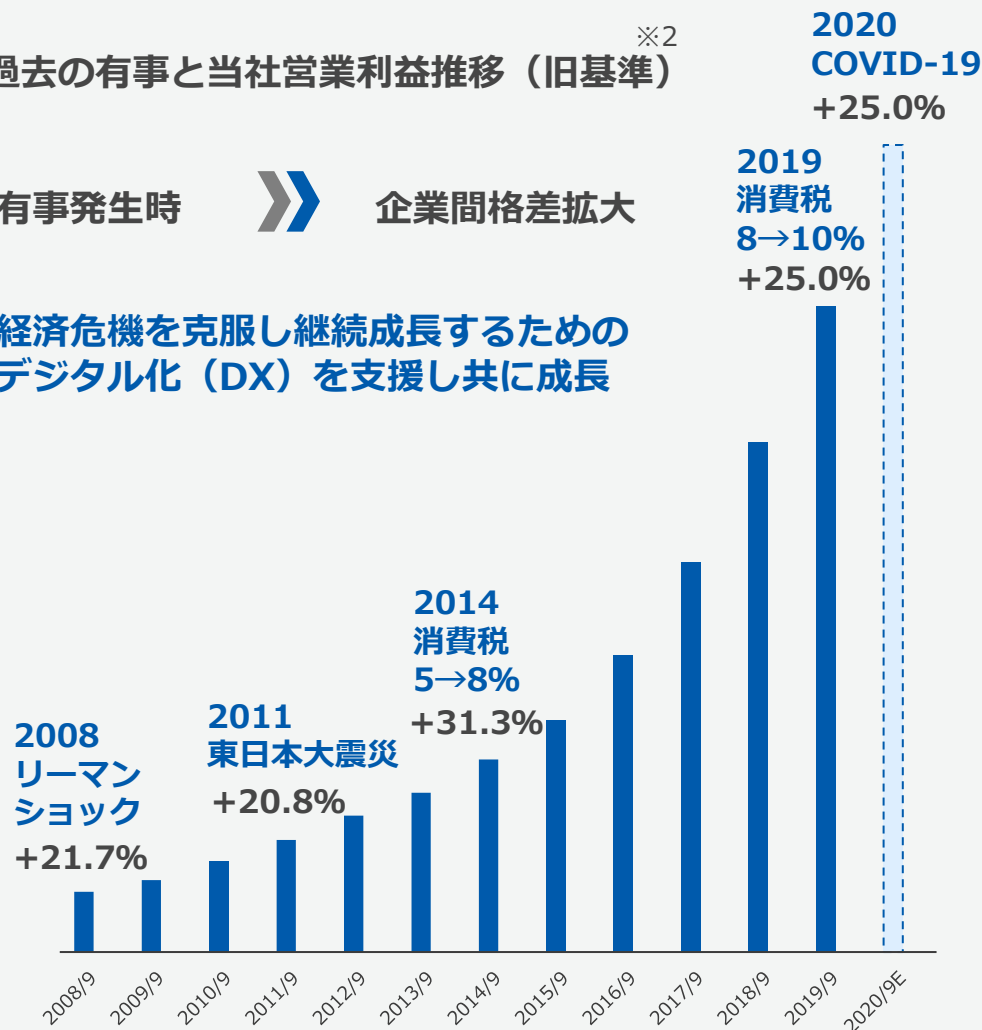
チャーンレート（解約率）1.3% ※1

スケールメリット

過去の有事と当社営業利益推移（旧基準）※2

有事発生時 >>> 企業間格差拡大

経済危機を克服し継続成長するためのデジタル化（DX）を支援し共に成長



※1 チャーンレート：GMO-PG単体の稼働店舗数（2020年6月末時点）における、同社の年間解約加盟店数（2019年7月～2020年6月）の割合を算出

※2 MACROKIOSK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

2.2.1 クロスインダストリー①

広範な業種・業種内の成長企業を獲得し、安定かつ高成長を継続

■ 日経業種分類における、当社の代表的な加盟店への提供サービス（予定含む）及び成長イメージ

日経業種分類	食 品	医 薬 品	電 気 機 器	不 動 産	電 力	ガ ス	金 融
加盟店	大手食材通販	外資医薬品メーカー	大手電機機器メーカー	大手不動産	大手電力会社グループ	大手ガス会社	外資保険会社 大手地銀
当社提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・食材セット定期宅配決済 ・有機野菜宅配決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・医薬品・サブプライム化粧品EC等の決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・公式EC決済 ・従業員向け制度の決済 	<ul style="list-style-type: none"> ・レンタル、シェアオフィス決済 	<ul style="list-style-type: none"> ・電力・ガス料金決済 ・サポートサービス決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ガス料金決済 ・キッチン機器EC決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・医療・自動車等保険料決済 ・銀行Pay ・アクワイアリング etc.
決済処理金額成長率 (単3Q前年同期比)	+80%	+55%	+15%	+30%	+940%	+40%	+60% ^{※3}

※1 日経業種分類より、当社が取引のある業種を抜粋

※2 PGマルチペイメントサービスにおける各業種の代表的な加盟店の2020年第3四半期（4～6月）における決済処理金額の前年同期比概算値

※3 当該数値は外資保険会社に提供しているサービスの決済処理金額の成長率

2.2.2 クロスインダストリー②

広範な業種・業種内の成長企業を獲得し、安定かつ高成長を実現

■ 日経業種分類における、当社の代表的な加盟店への提供サービス（予定含む）及び成長イメージ

日経業種分類	小 売 業			サ ー ビ ス			
	アパレル	百貨店 スーパー	化粧品	旅 行	デジコン	趣 味 スポーツ	会 費 サービス
加盟店	国内大手 ブランド	大手百貨店	大手化粧品	大手旅行会社	グローバル 動画配信	大手スポーツ メーカー	シェアリング エコノミー
当社提供 サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・複数ブランドEC決済 ・シェアエコ決済 ・後払い決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・百貨店EC決済 ・外商POSの決済 ・アクワイアリング etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・複数ブランドEC決済 ・お役立ちWebサービス決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ツアーパックEC決済 ・送金サービス（キャンセル返金） etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・動画サブスク決済 	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツグッズEC決済 ・会員サイト決済 etc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ファッションサブスク決済
決済処理金額 成長率 (単3Q前年同期比)	+45%	+110%	+65%	-95%	+110%	+30%	+35%

※1 日経業種分類より、当社が取引のある業種を抜粋

※2 PGマルチペイメントサービスにおける各業種の代表的な加盟店の2020年第3四半期（4～6月）における決済処理金額の前年同期比概算値

2.3 2025年経営目標

大規模案件の事業化を推進し、2025年営業利益250億円の達成へ

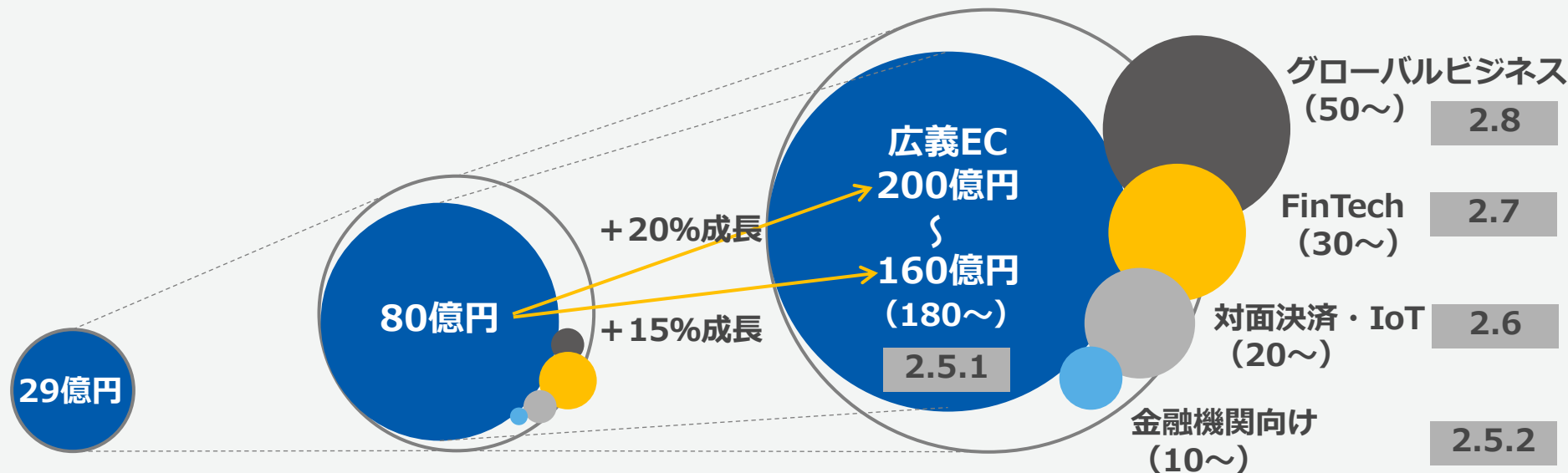
■注力分野別営業利益目標

() 営業利益ポテンシャル (単位：億円)

2015年9月期
29億円

2020年9月期
103億円

2025年9月期
250億円



EC化率 5%
EC市場 15兆円
GMV 2兆円

7%
20兆円
5兆円

14%~
40兆円~
12兆円~

※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年は当社予測、共に概算値

2.4 重点施策の進捗状況

一部案件に遅滞発生するも、当期業績への影響は軽微の見通し

- 開始済
-▶ 開始予定



※朱文字：遅滞プロジェクト

2.5.1 DXプラットフォーム：広義EC

DXが進み物販ECの成長が加速、新たなビジネスチャンスにも取り組み

■ 広義EC営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略と進捗

インダストリー毎のDXプラットフォーム形成

大手及び成長事業者の獲得 (エンタープライズ)

NEW 対面中心だった業界に向け、オムニチャネル対応

NEW グローバルメジャープレーヤー

GMOイプシロンにおける施策強化 (SME領域)

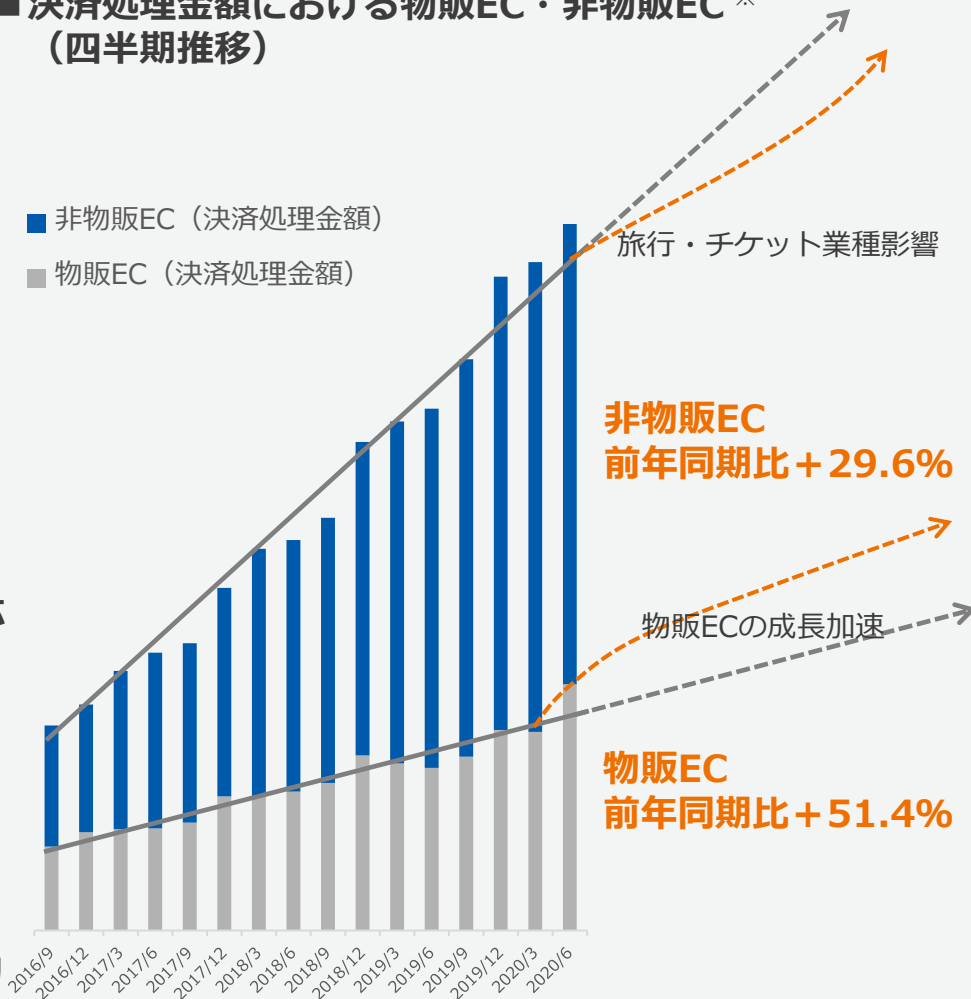
<遅滞プロジェクト>

stera (オンライン) : 一部機能の遅滞

ユーティリティ : 9月開始、来期前半本格始動

通信 : 9か月遅滞

■ 決済処理金額における物販EC・非物販EC ※ (四半期推移)

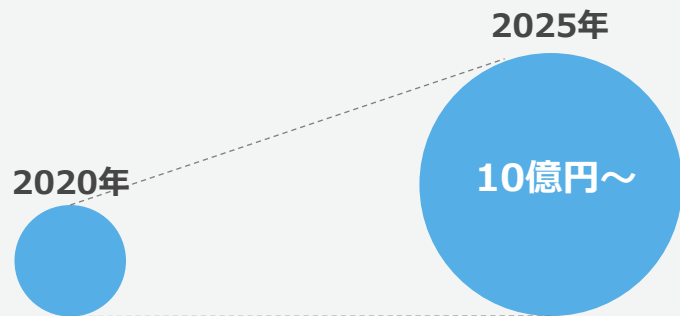


※ GMOペイメントゲートウェイのマルチペイメントサービスにおける決済処理金額

2.5.2 DXプラットフォーム：金融機関向け

金融機関あたりの提供サービス数を増やし、ストック収益拡大へ

■ 金融機関向けPF営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略と進捗

金融機関向けプラットフォームの拡大

銀行Pay
イシューイング/アクワイアリング

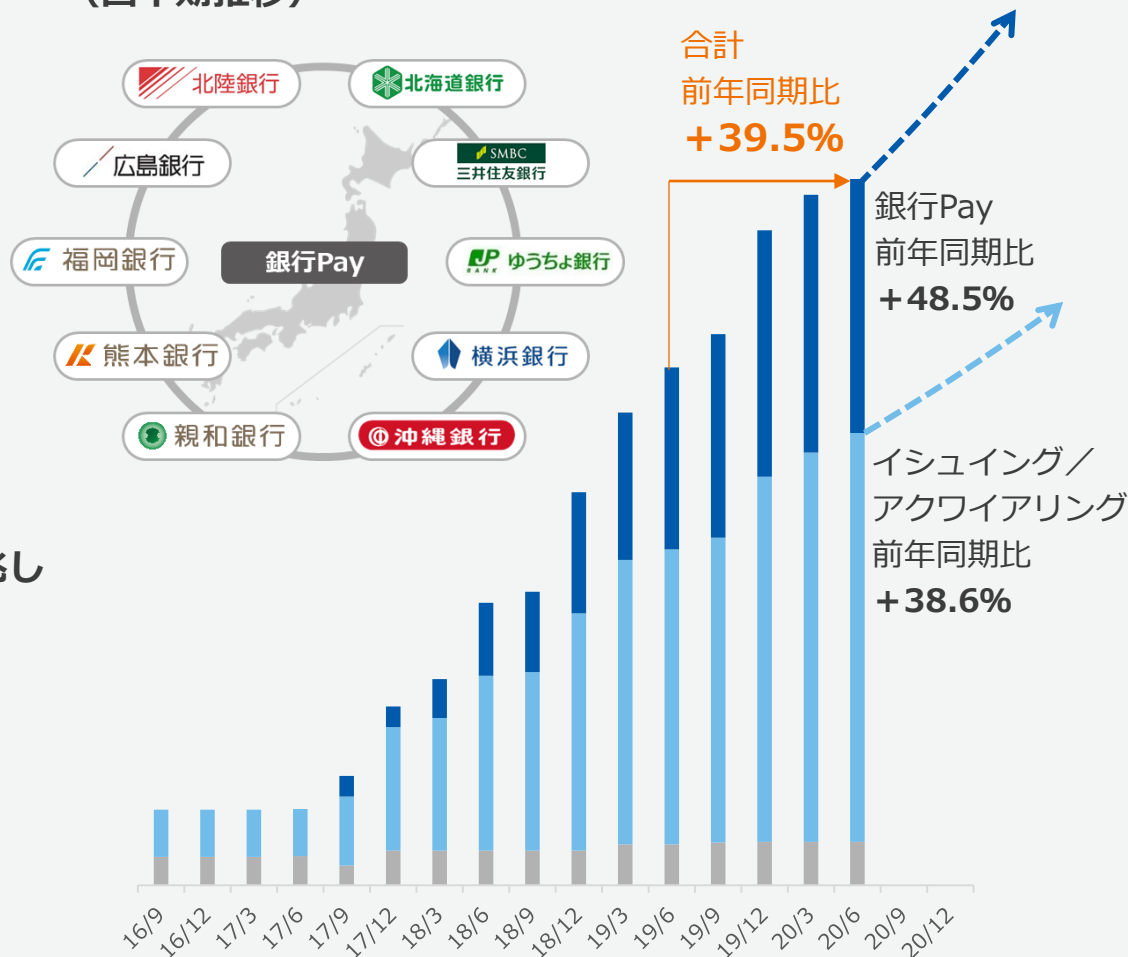
NEW マイナポイント等によるGCP需要回復の兆し

<遅滞プロジェクト>

イシューイング/アクワイアリング：
一部顧客の次案件検討のスピードダウン

対面店舗における売上の減少、
次案件検討のスピードダウン

■ 金融機関向けビジネスによるストック収益の拡大 (四半期推移)

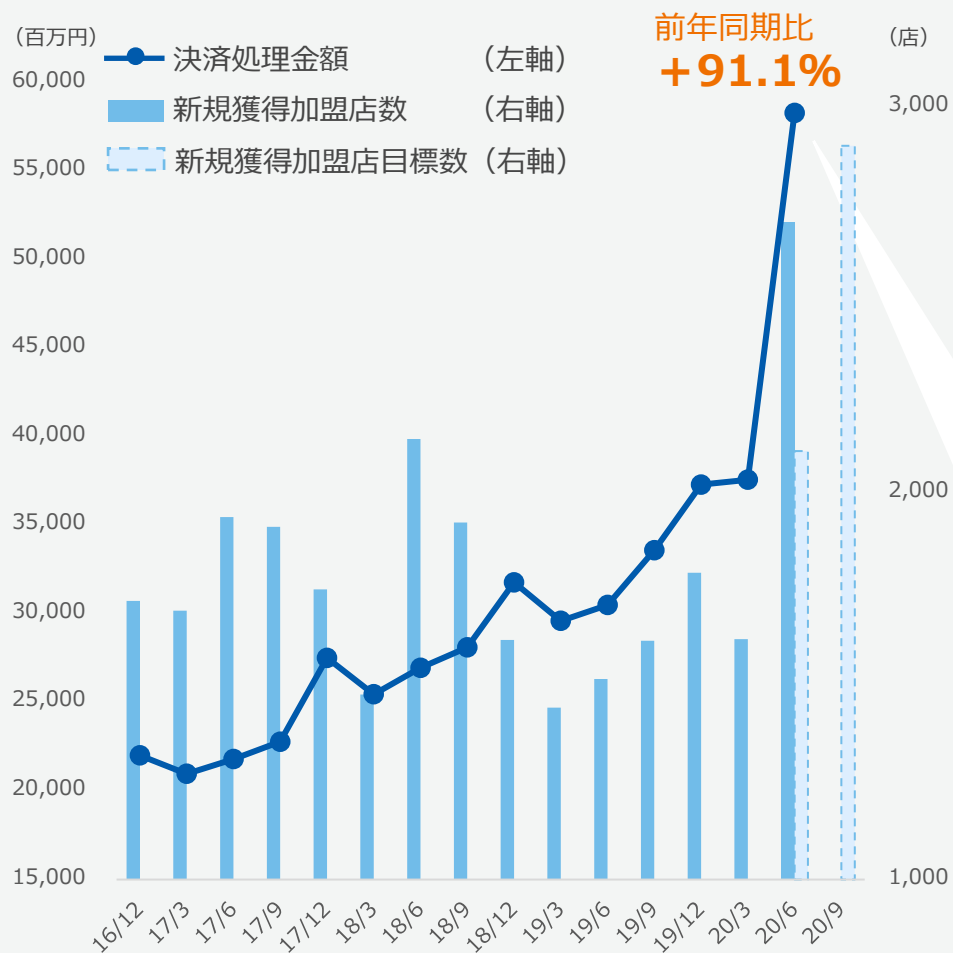


※GCP : GMO Cashless Platform

2.5.3 SME領域に対する取組みと進捗

決済金額が急増、25%成長基調回帰のため新規加盟店獲得に注力

■ GMO-EP 決済処理金額及び新規獲得加盟店数
(四半期推移)



■ 成長戦略と進捗

新規加盟店獲得施策の加速と新規事業の創出

パートナーとの連携による金融関連事業強化

NEW 金融関連サービス、ビジネスカード等新たな施策
2020年初秋「Cycle by GMO」提供開始

NEW パートナー間施策強化による加盟店獲得数の拡大
7/9 オンライン販売支援ポータルサービス開始

<決済処理金額前年同月比成長率上位業種>

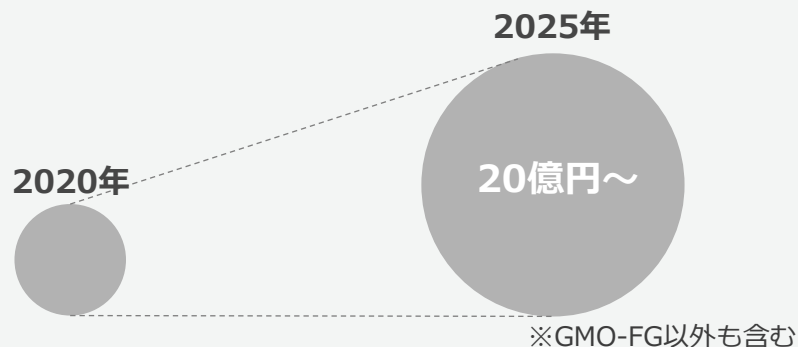
	3月	4-6月
酒類	+115%	+250%
バック・小物・ブランド雑貨	+70%	+105%
美容・コスメ・香水	+60%	+105%
メンズ：ファッション・靴	+55%	+100%
食品・スイーツ	+50%	+175%
本・雑誌・コミック	+40%	+115%
花・ガーデン・DIY	+35%	+80%

※概算値。4-6月は各月の平均値。

2.6 対面決済・IoT

無人決済テクノロジーとオムニチャネル化促進によりキャッシュレス加速

■ 対面決済・IoT営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略と進捗

GMO-FGの決済処理金額拡大

2020年 0.5兆円 → 2025年 5兆円

無人決済市場 (Unattended Market)

決済端末市場400万台に対し、450万台の市場

stera (対面)

次世代マルチ決済端末の拡販

5年間で30万台の端末販売を目指す

O2O、オムニチャネル戦略 (グループシナジー)

遅滞プロジェクトはキャッチアップ済

※ 2020年8月7日終値。当社持分60.8%相当で換算。

■ IoT領域の中核企業GMO-FG東証マザーズ上場

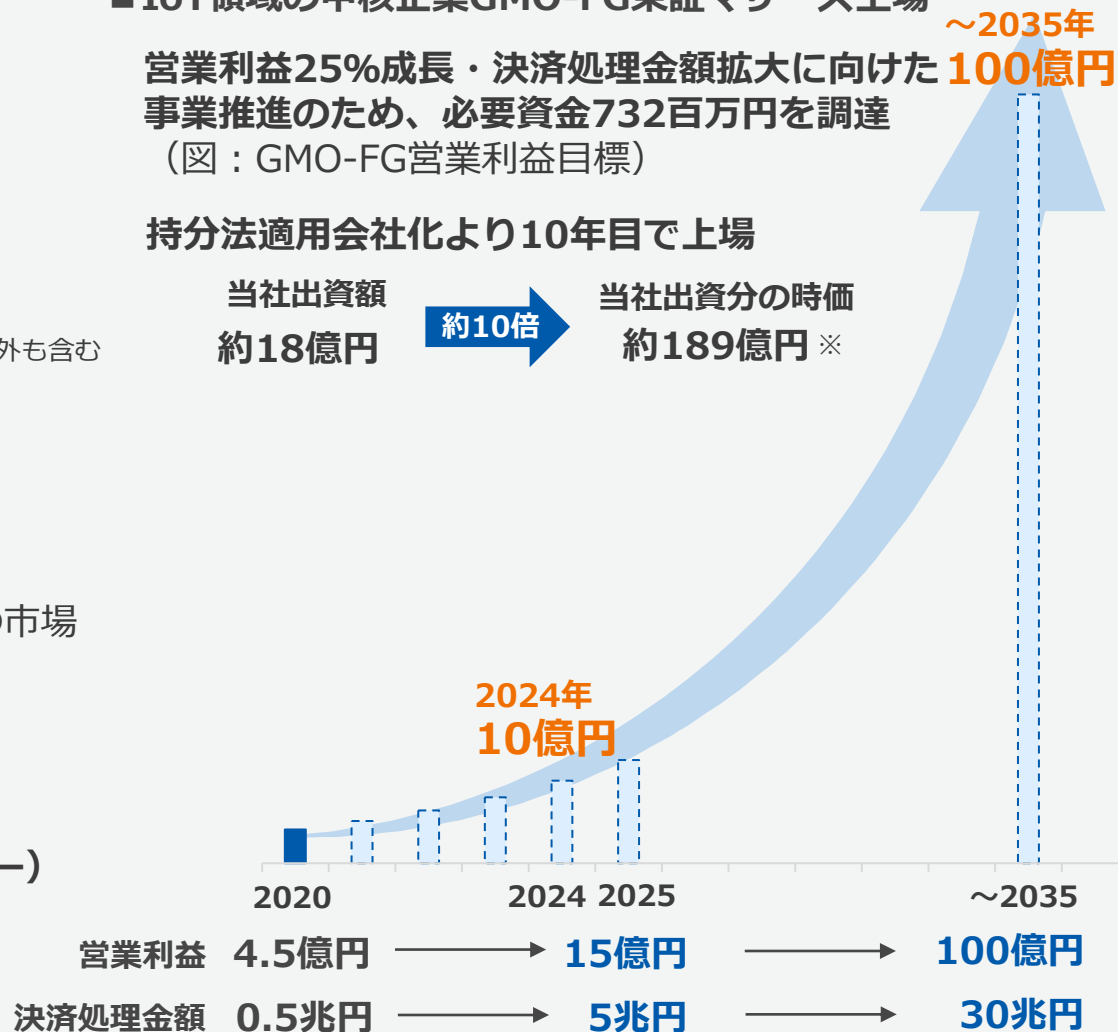
営業利益25%成長・決済処理金額拡大に向けた **100億円**
事業推進のため、必要資金732百万円を調達

(図：GMO-FG営業利益目標)

持分法適用会社化より10年目で上場

当社出資額 約18億円 → 当社出資分の時価 約189億円※

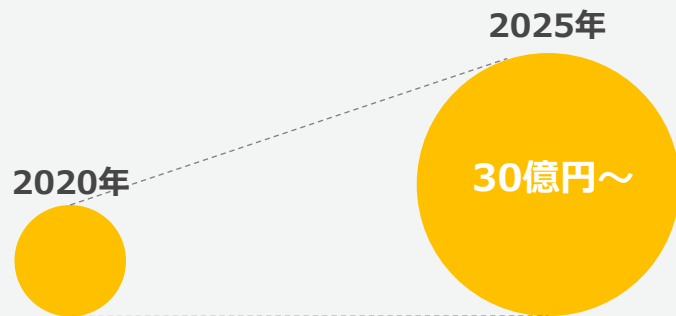
約10倍



2.7 FinTech

後払いや高収益性サービスを拡大し、収益成長及び資本効率向上の実現へ

■ FinTech営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略と進捗

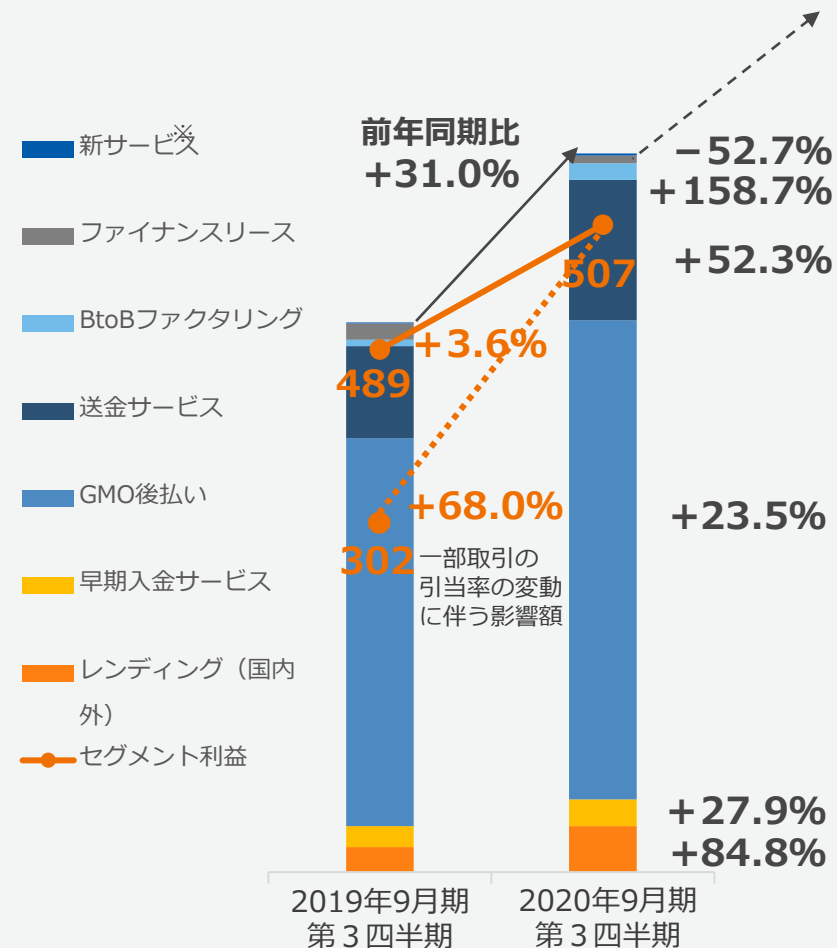
※1
収益性の高いサービスにアセットをシフト

- ➡ 物販ECの拡大に伴い後払いが拡大
- ➡ 海外レンディングが拡大
- ➡ 信用リスクの増加
リスクの変化を踏まえた与信の厳格化
- NEW 送金サービスにおける新たなスキーム
キャンセル返金に伴う利用増加 (2Q・3Q)

<遅滞プロジェクト>

BtoBファクタリング：流入件数が減少

■ セグメント売上・利益（単3Q）

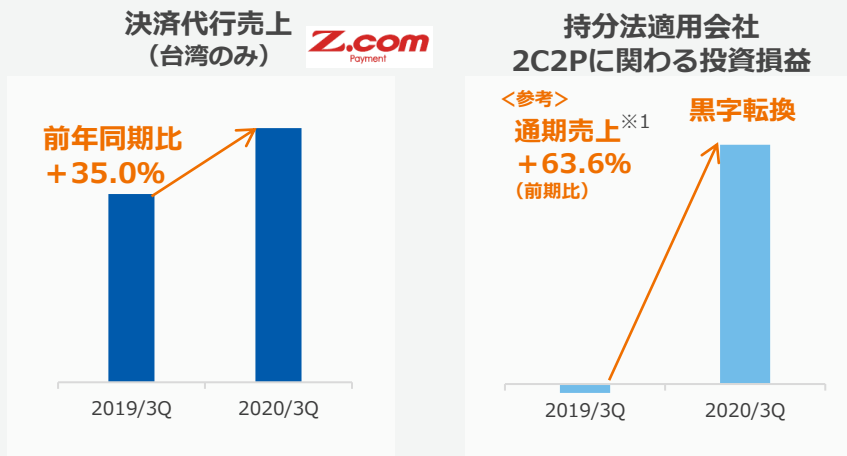


※1 ROICがWACCを上回るサービス：後払い、海外レンディング、BtoBファクタリング（請求書早払い、BtoB早払い）、BtoB売掛保証（ROIC= 税引後の年間推定営業利益 ÷ 月次平均BS残高）
 ※2 BtoB売掛保証（2018年5月開始）、こんど払い（2020年6月開始）。前年同期比は未記載

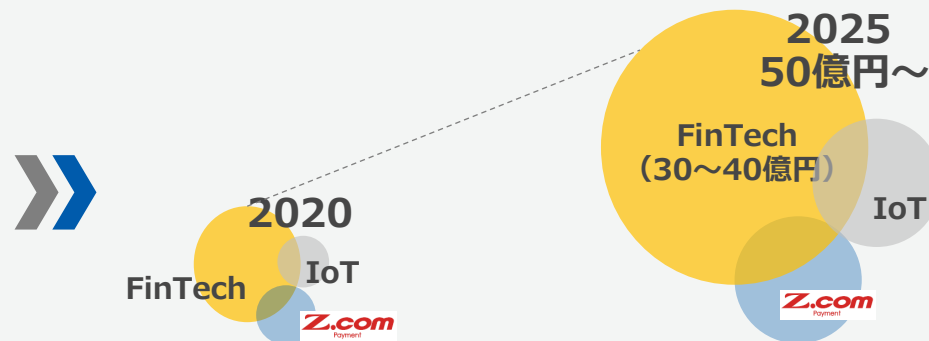
2.8.1 グローバル：5つの決済領域

決済 FinTechの還流モデルを中長期で創造

■ 2020年9月期第3四半期の進捗



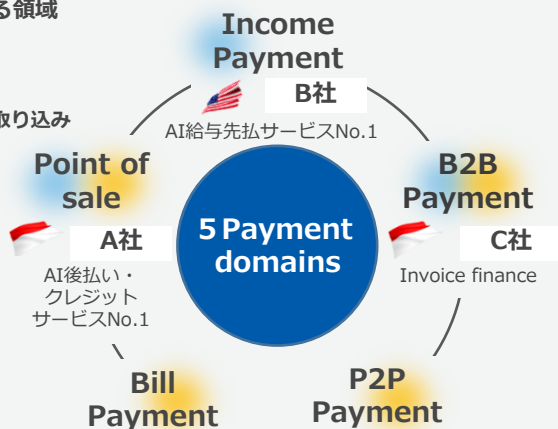
■ グローバル成長ポテンシャル



■ 海外で注目する5分野

当社が取り組んでいる領域

- 国内
- 海外 ※投融資による取り込み



■ 2025年に向けた成長戦略※2

- ▶ 手法：自社事業・投資・レンディング・M&A
↳ 経済状況・時期等に応じた組み合わせ
- ▶ 自社事業：Z.com Payment
↳ 台湾に集中、日系・台湾ローカル企業へ拡大
- ▶ インドネシア・アメリカのトップVC・金融機関と提携
↳ マイノリティ投資活動も含め約100社の候補先あり

※1 2C2Pの2019年7~2020年6月の累計売上前年同期比 ※2 出処：CB INSIGHTS “Payments Trends to Watch in 2019”

2.8.2 グローバル：FinTech支援MSB（レンディング）

戦略は不変、状況をモニターしながらも新規投融资先を開拓中

■成長戦略

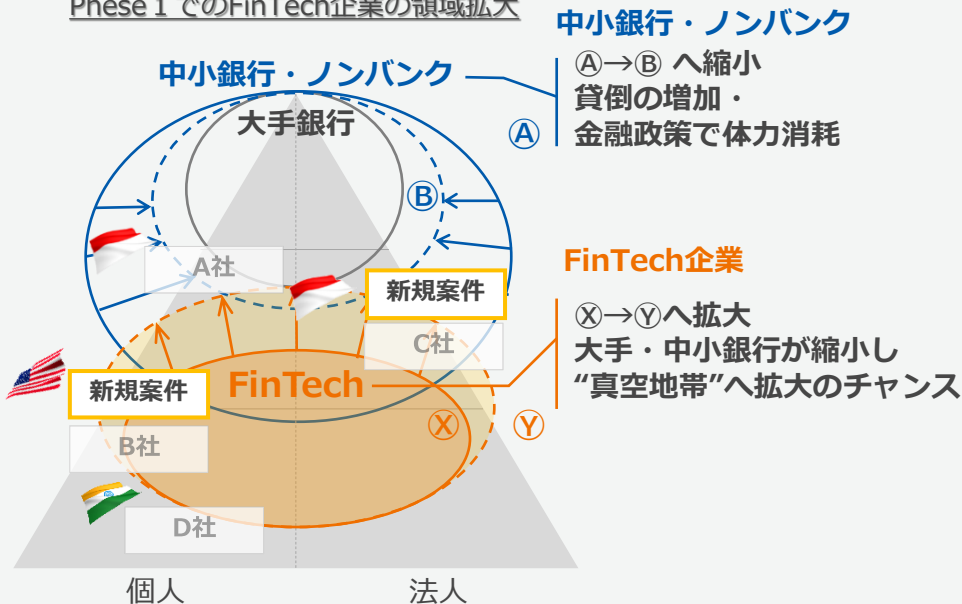
FinTech支援MSBの強化

Phase 1：慎重に①既存融資先をモニターしつつ
②新規融資先も開拓

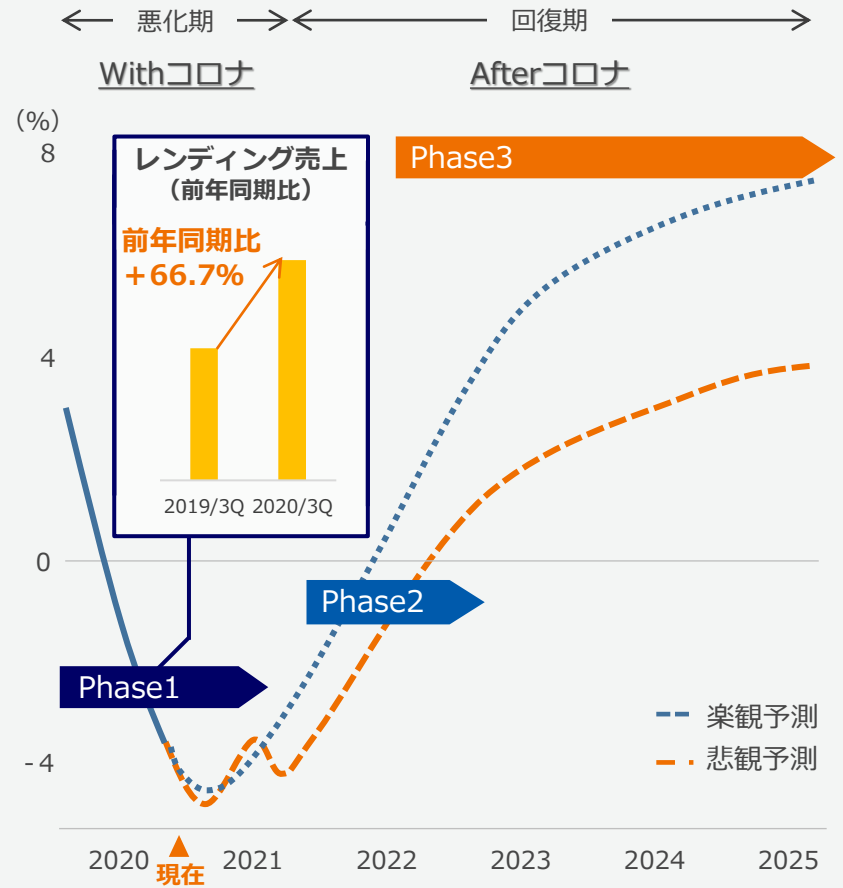
Phase 2：積極転換

Phase 3：積極拡大
Withコロナ時の仕込みの成果で急成長可能

クレジットスコアピラミッドにおける
Phase 1でのFinTech企業の領域拡大



■US・アジア※GDP成長率予測と施策

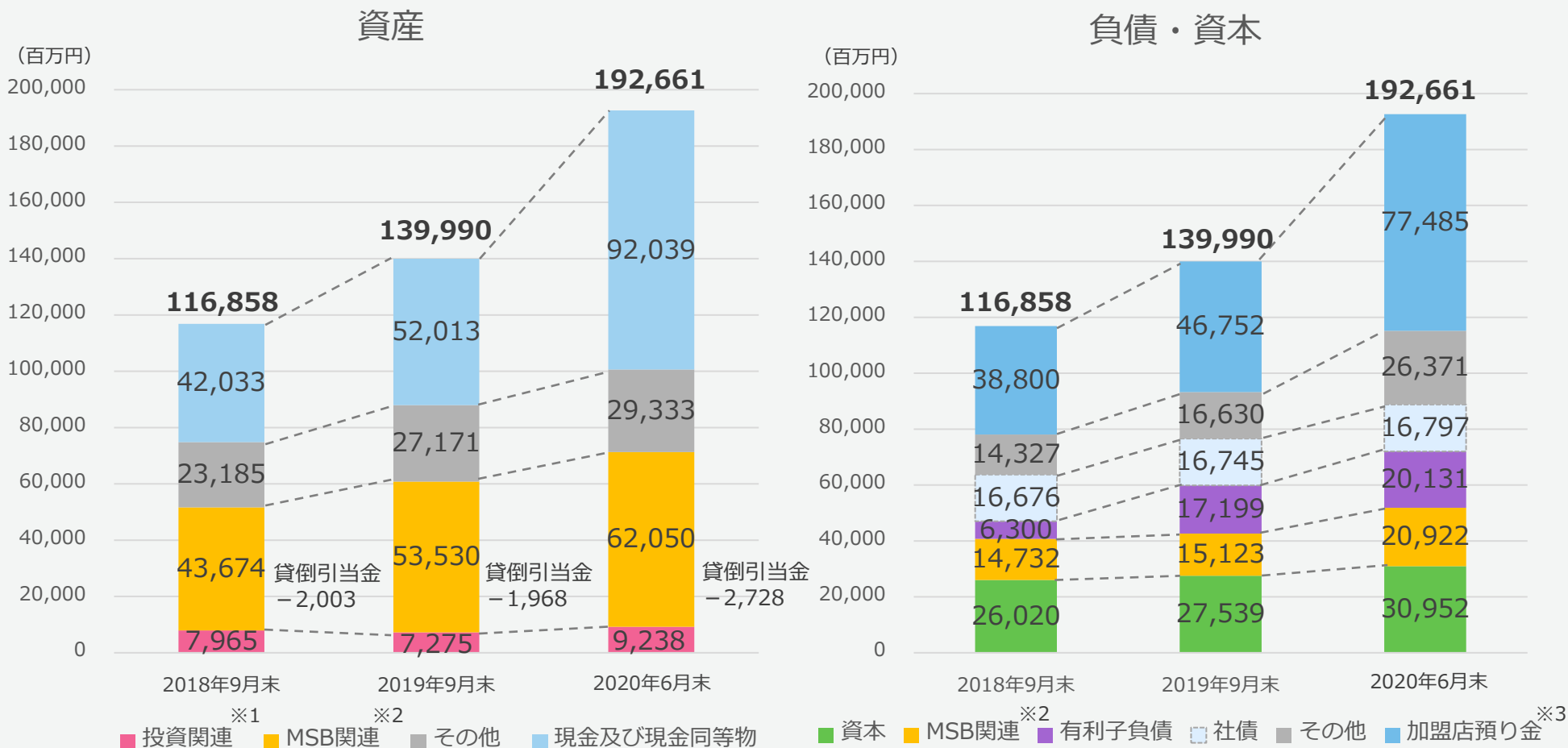


※日本、韓国、台湾、香港、シンガポールを除くアジア諸国のGDP成長率
IMF "World Economic Outlook, June 2020: The Great Lockdown"
を参考に2022以降は当社予測

3. 財務ハイライト

3.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



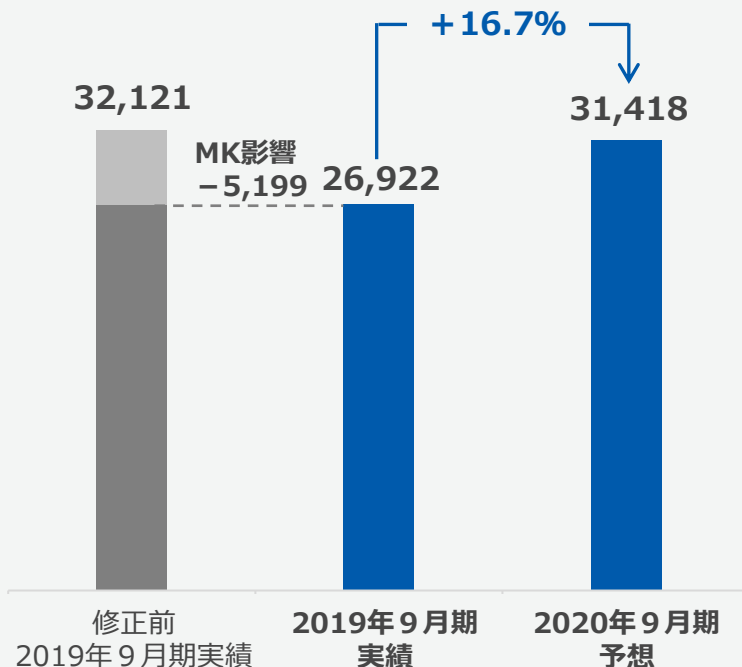
3.2 通期業績予想修正

IFRS基準に従いMK分を非継続事業に組替え、営業利益予想は変更なし

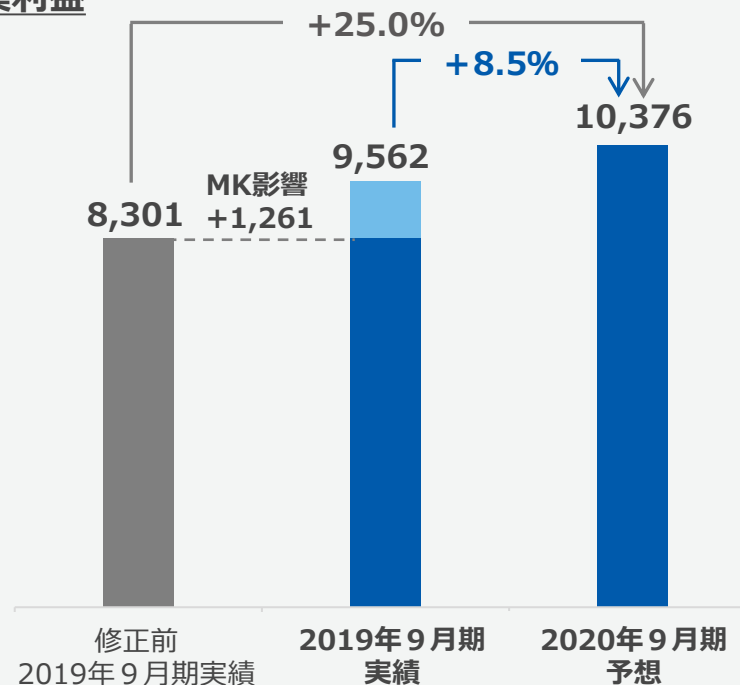
■ 2020年通期業績予想修正（百万円）

（%：前年同期比）

売上収益



営業利益



2020年5月にMACROKIOSK社が当社グループの連結範囲から除外されたことに伴って、IFRS会計基準に従い、同社の純損益を、継続事業と区分して「非継続事業からの純損益」として表示することになるため、業績予想及び前期実績における売上収益、営業利益及び税引前利益を、非継続事業を除いた継続事業の金額として表記いたします。

3.3 業績の変動要因：営業利益・税引前利益（累計比）

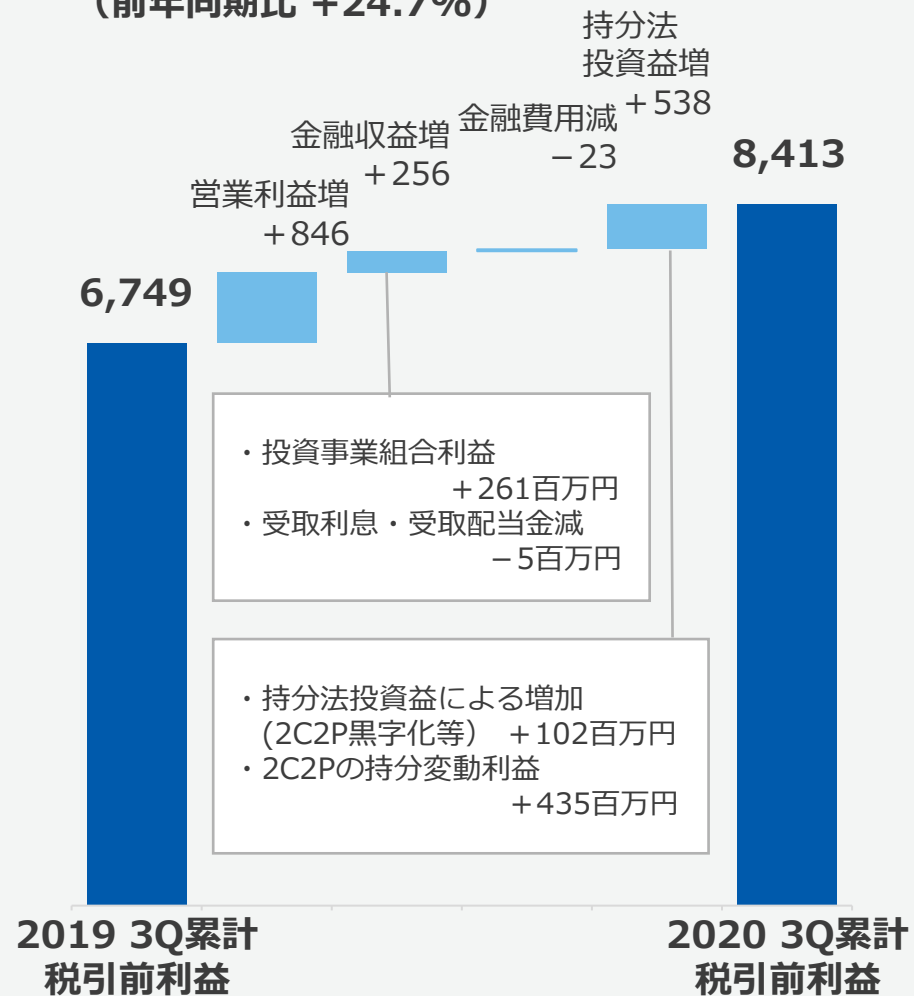
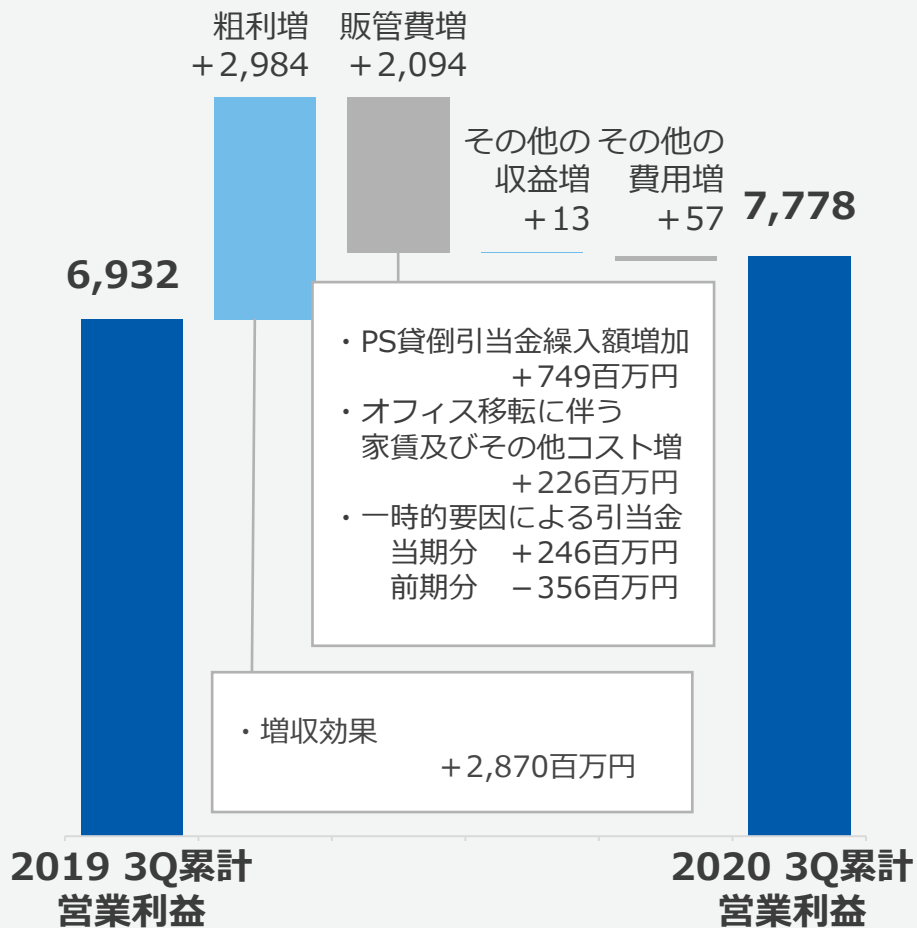
引当金繰入額増による販管費増と持分法投資益増等による税引前利益増

■ 営業利益の増減要因
(前年同期比 +12.2%)

(百万円)

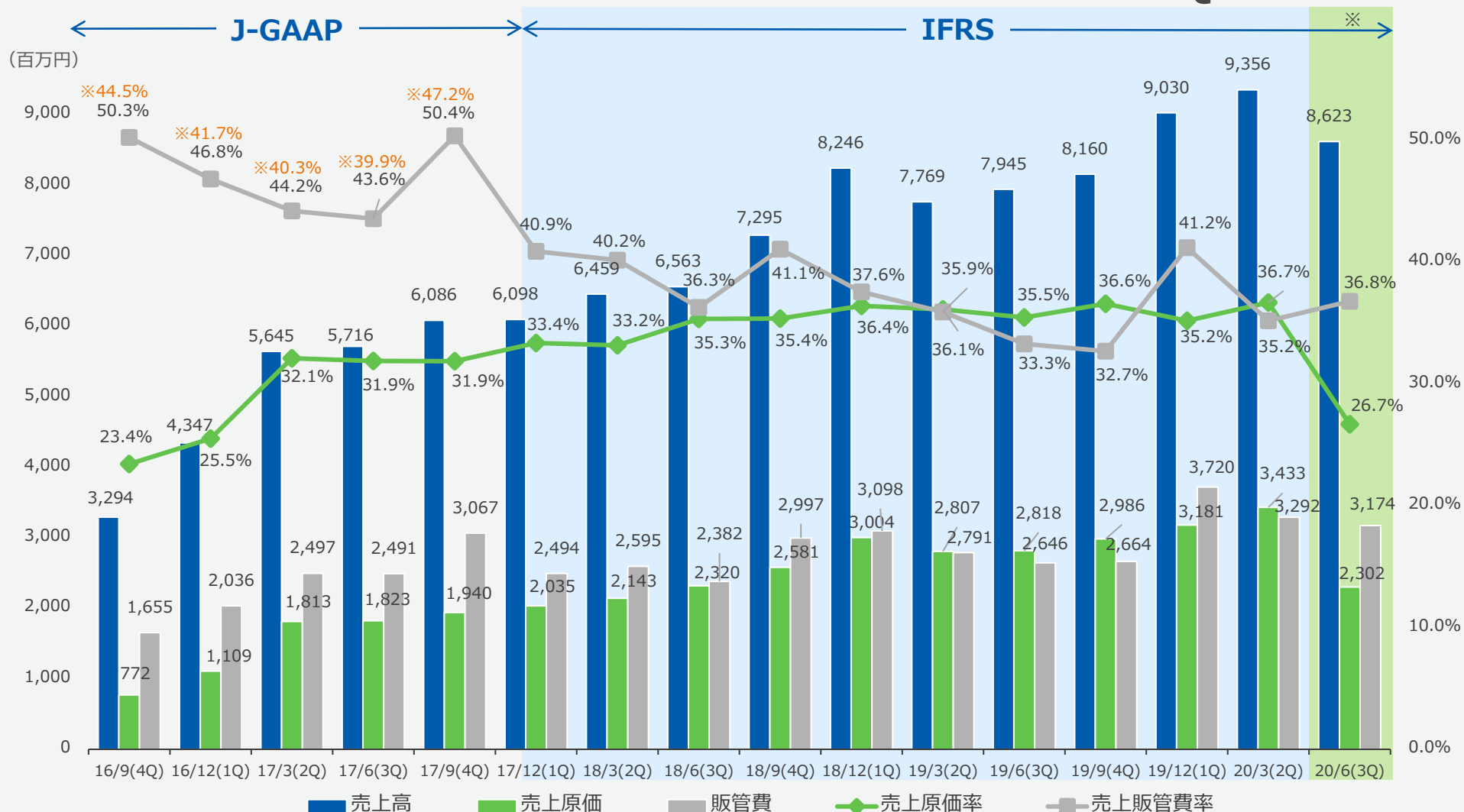
■ 税引前利益の増減要因
(前年同期比 +24.7%)

(百万円)



3.4.1 売上原価率・販管費率(四半期推移)

売上構成の変化により原価率の変動、MK社除外のため当3Qより低下

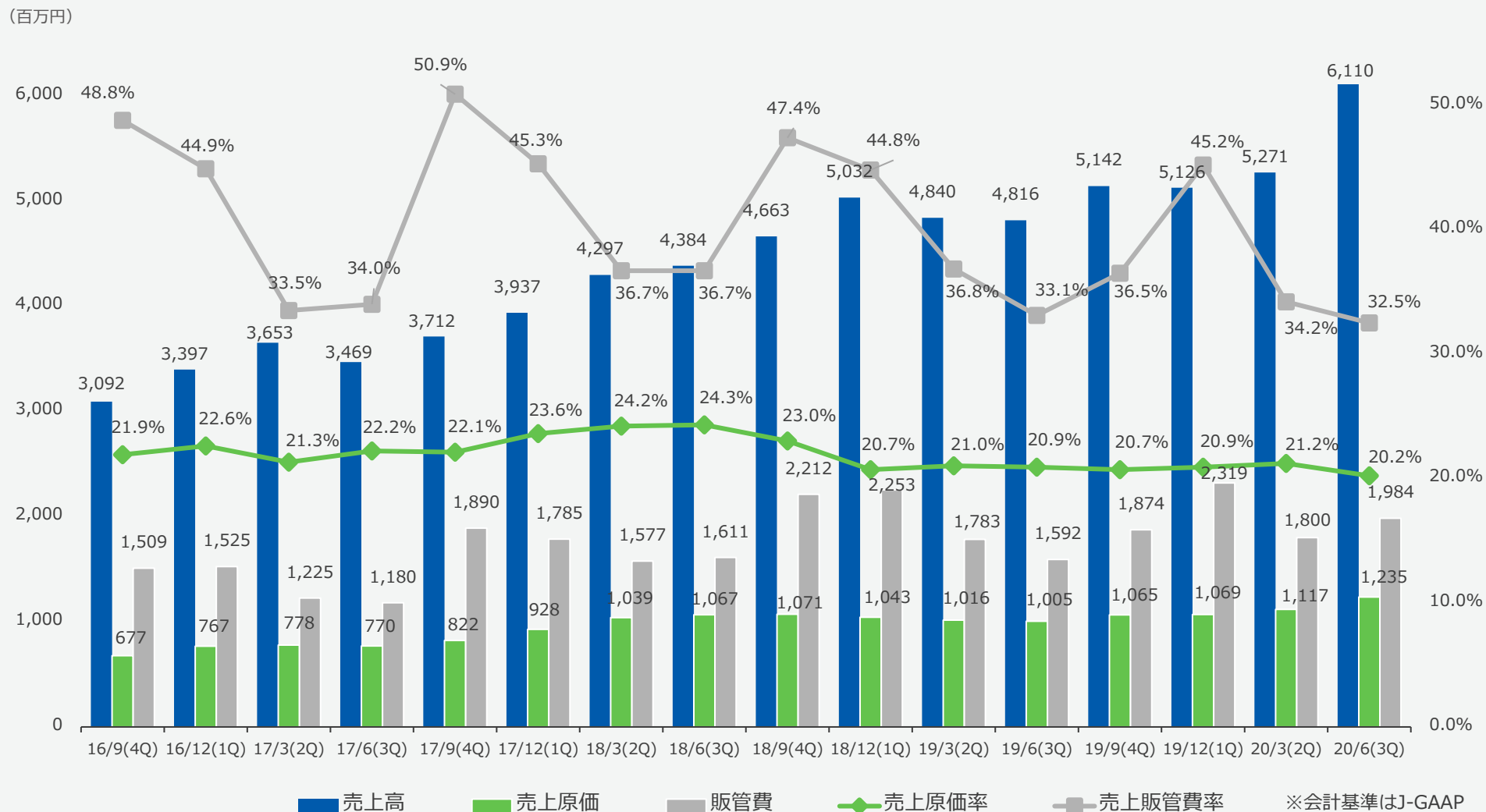


※MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

※2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。

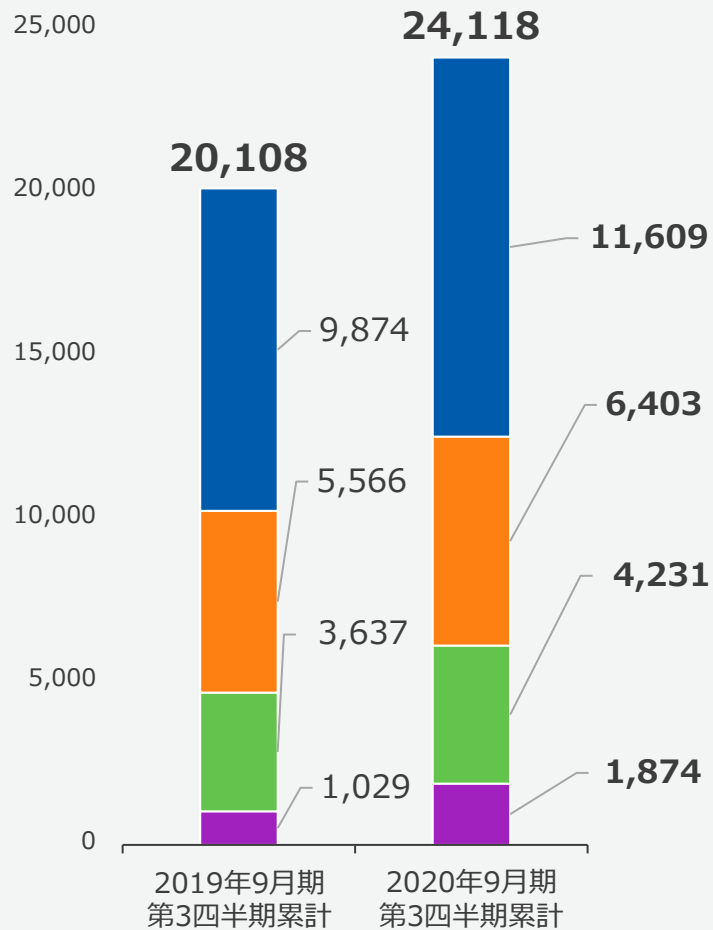
3.4.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率(四半期推移)

オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



3.5.1 ビジネスモデル別売上（累計比・継続事業）

(百万円)
25,000



■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド

※前3Q実績：2019年9月期第3四半期累計（19年10月～20年6月）における前年同期比増減率

- スプレッド**

前年同期比	+17.6%
前3Q実績	+27.2%

 - (+) 一部顧客影響除くオンライン決済が好調
 - (+) GMO後払いが伸長
 - (+) 海外レンディングが伸長
- フィー**

前年同期比	+15.0%
前3Q実績	+21.3%

 - (+) 特殊要因除くオンライン決済が好調
 - (+) 対面決済が好調
 - (+) 返金による送金サービスの増加（2・3Q）
- ストック**

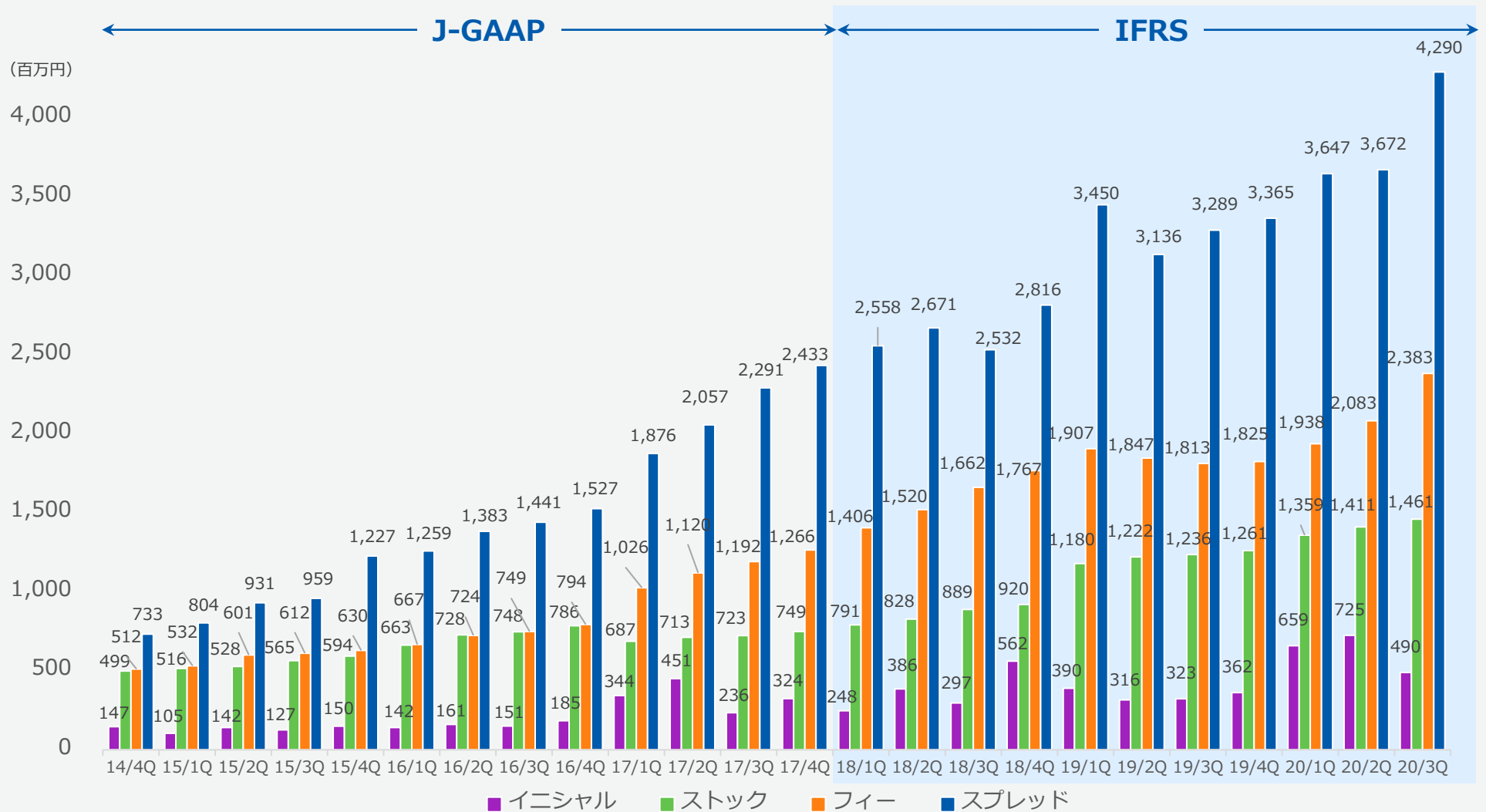
前年同期比	+16.3%
前3Q実績	+45.0%

 - (-) 金融機関向けビジネスがコロナ影響で遅滞
- イニシャル**

前年同期比	+82.0%
前3Q実績	+10.7%

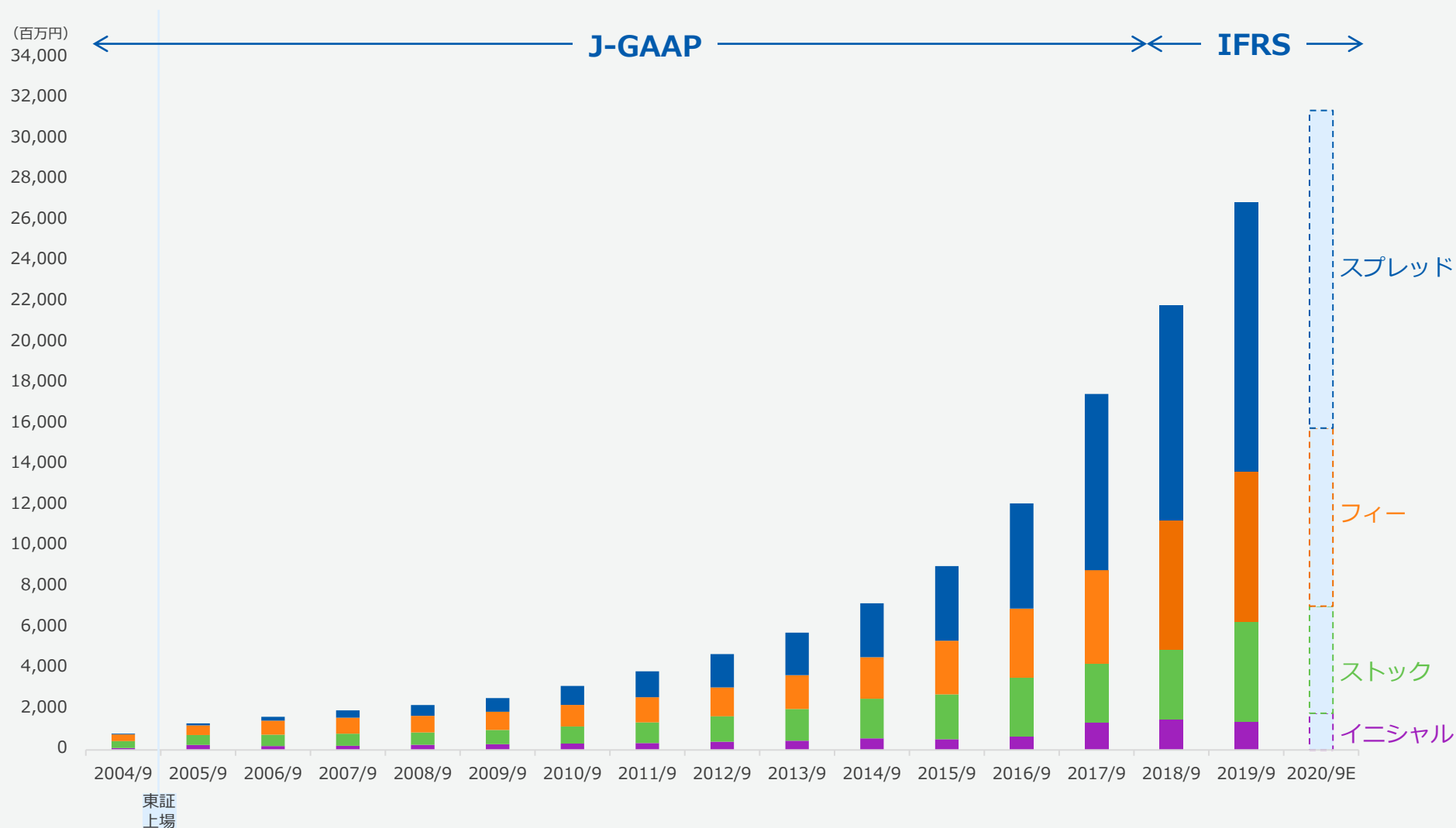
 - (+) 対面決済の端末販売が好調に推移

3.5.2 ビジネスモデル別売上収益（四半期推移）



※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5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

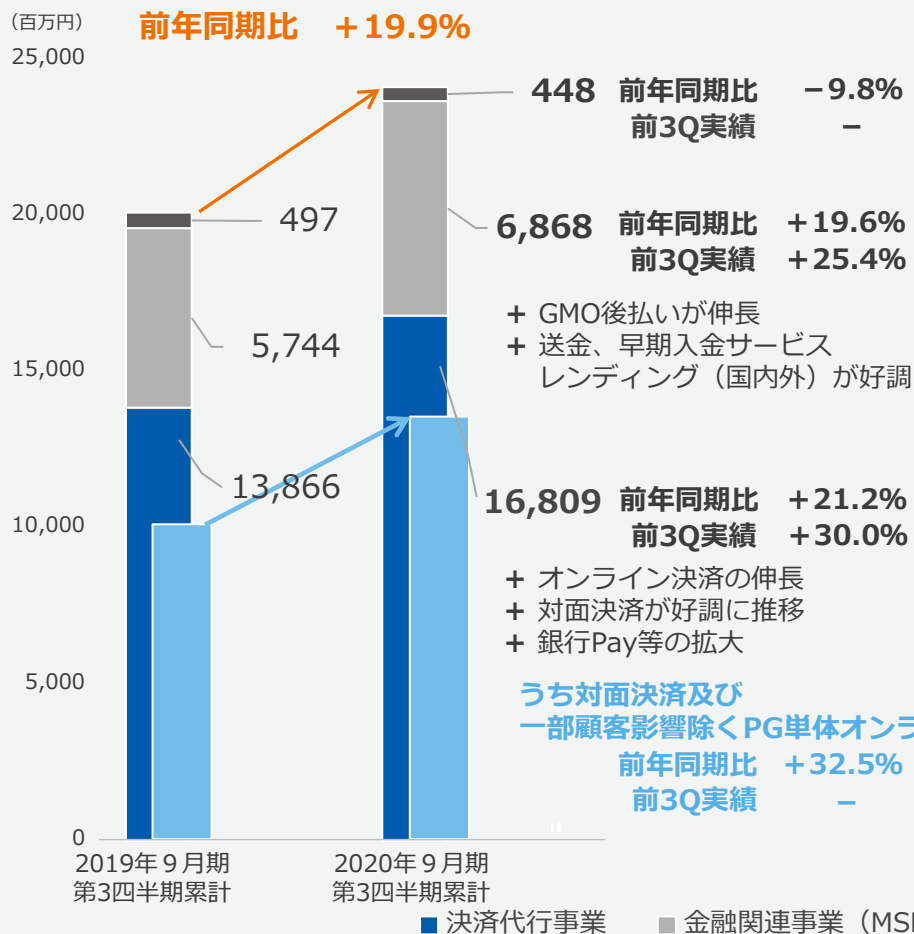
3.5.3 ビジネスモデル別売上推移（年推移）



※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5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

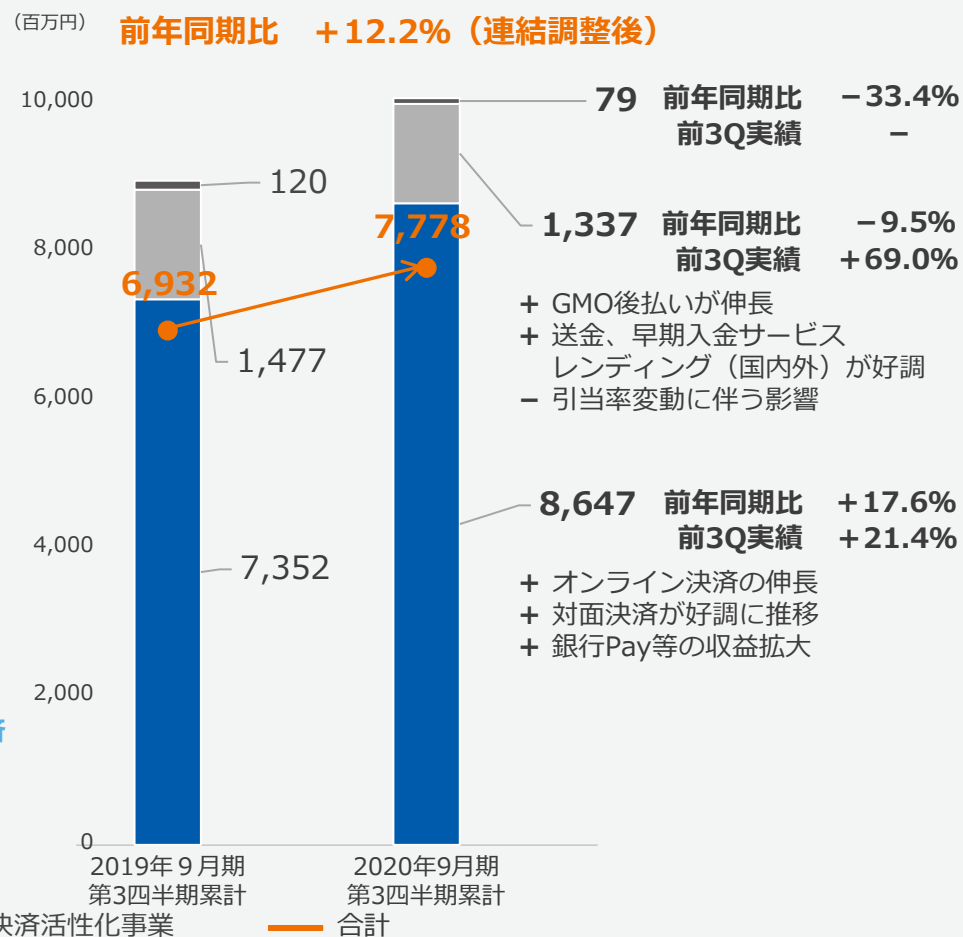
3.6 セグメント別業績（累計比・継続事業）

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

(単位：百万円)



※前3Q実績 : 2019年9月期第3四半期累計（19年10月～20年6月）における前年同期比増減率。決済活性化事業については2018年9月期以前の継続事業数値が算出不可。
 一部顧客影響：①前期2Qに発生した大手加盟店の解約 ②前期2Qに発生した特定加盟店の解約 ③当期1Qに発生した一部加盟店の条件変更。累計における2018年9月期以前の実績は算出不可。

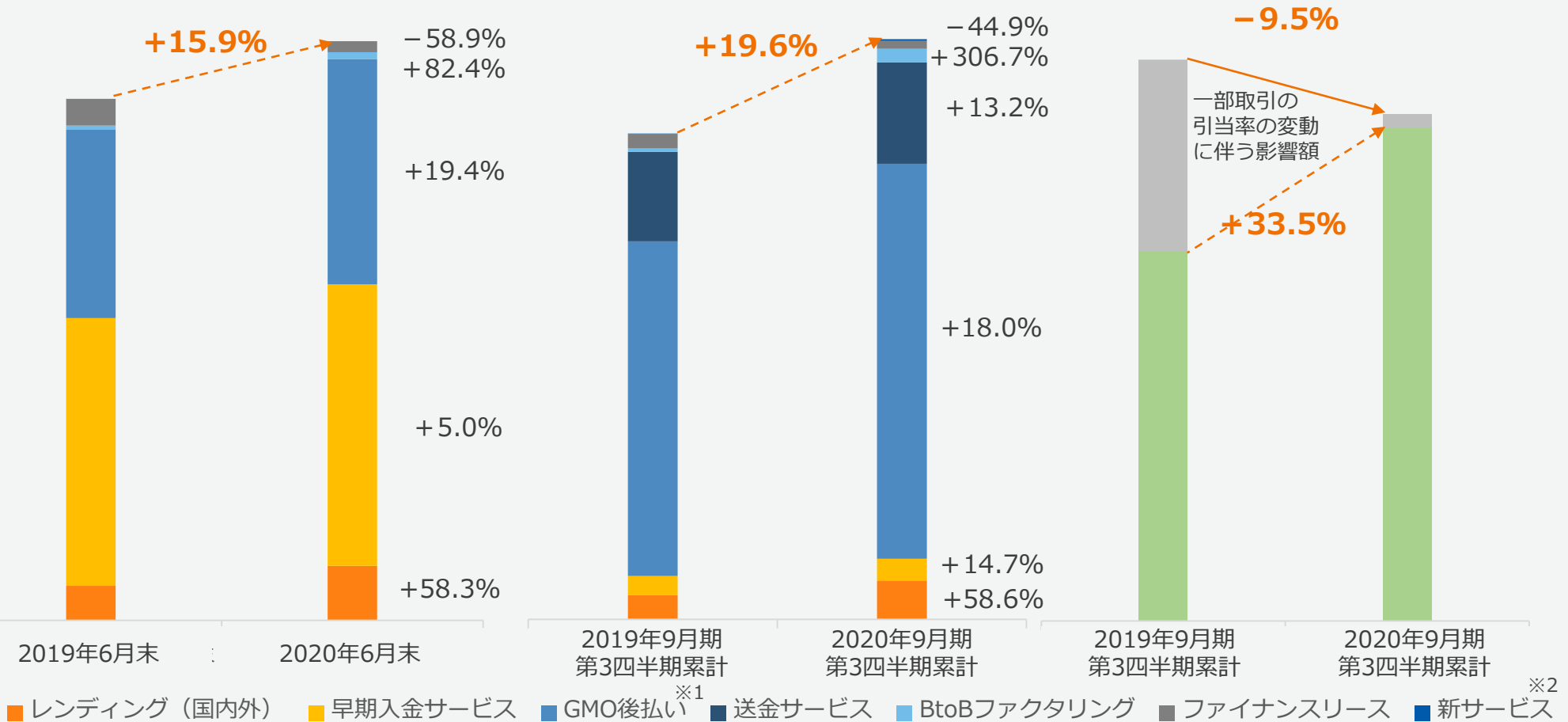
3.7.1 FinTech関連アセット及び収益（累計比）

収益性の高いサービスが順調に拡大、前期戻入益の反動で減益

■ 関連アセット（6月末）

■ セグメント売上（3Q累計）

■ セグメント利益（%：対前年同期増減率）



※1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値

※2 BtoB売掛保証（2018年5月開始）、こんど払い（2020年6月開始）。前年同期比は未記載。

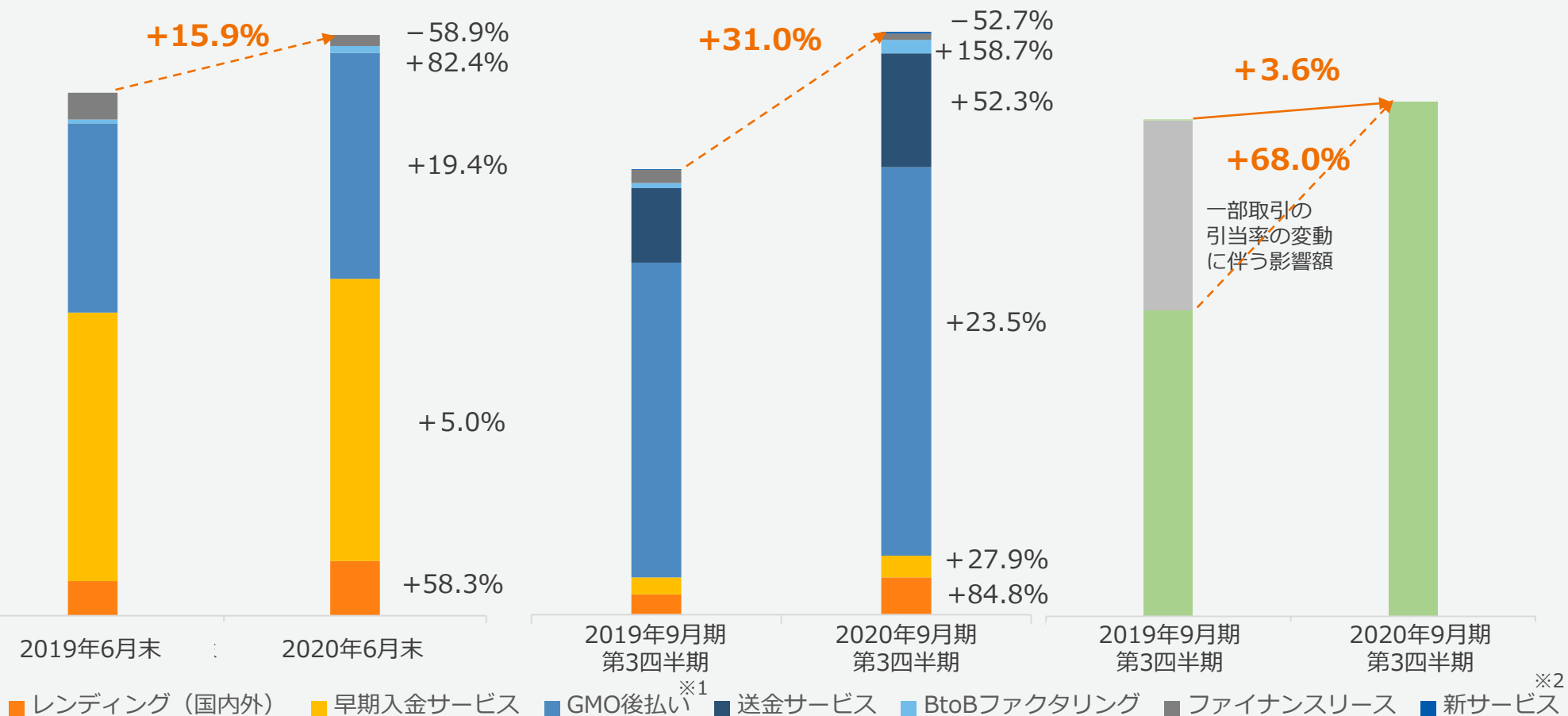
3.7.2 FinTech関連アセット及び収益（単3Q比）

収益性の高いサービスが順調に推移し増収増益

■ 関連アセット（6月末）

■ セグメント売上（単3Q）

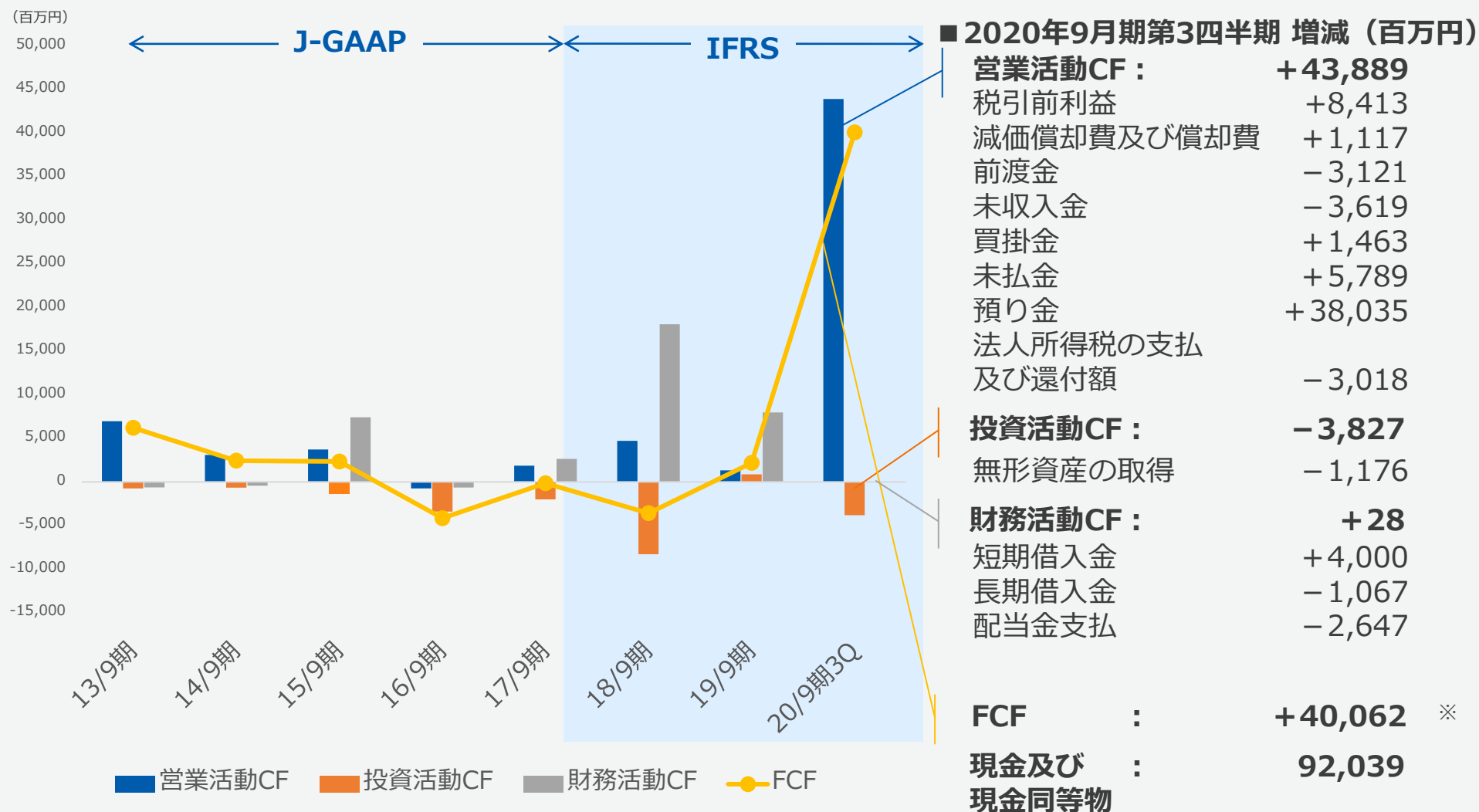
■ セグメント利益（%：対前年同期増減率）



※1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値

※2 BtoB売掛保証（2018年5月開始）、こんど払い（2020年6月開始）。前年同期比は未記載。

3.8 連結キャッシュフロー計算書

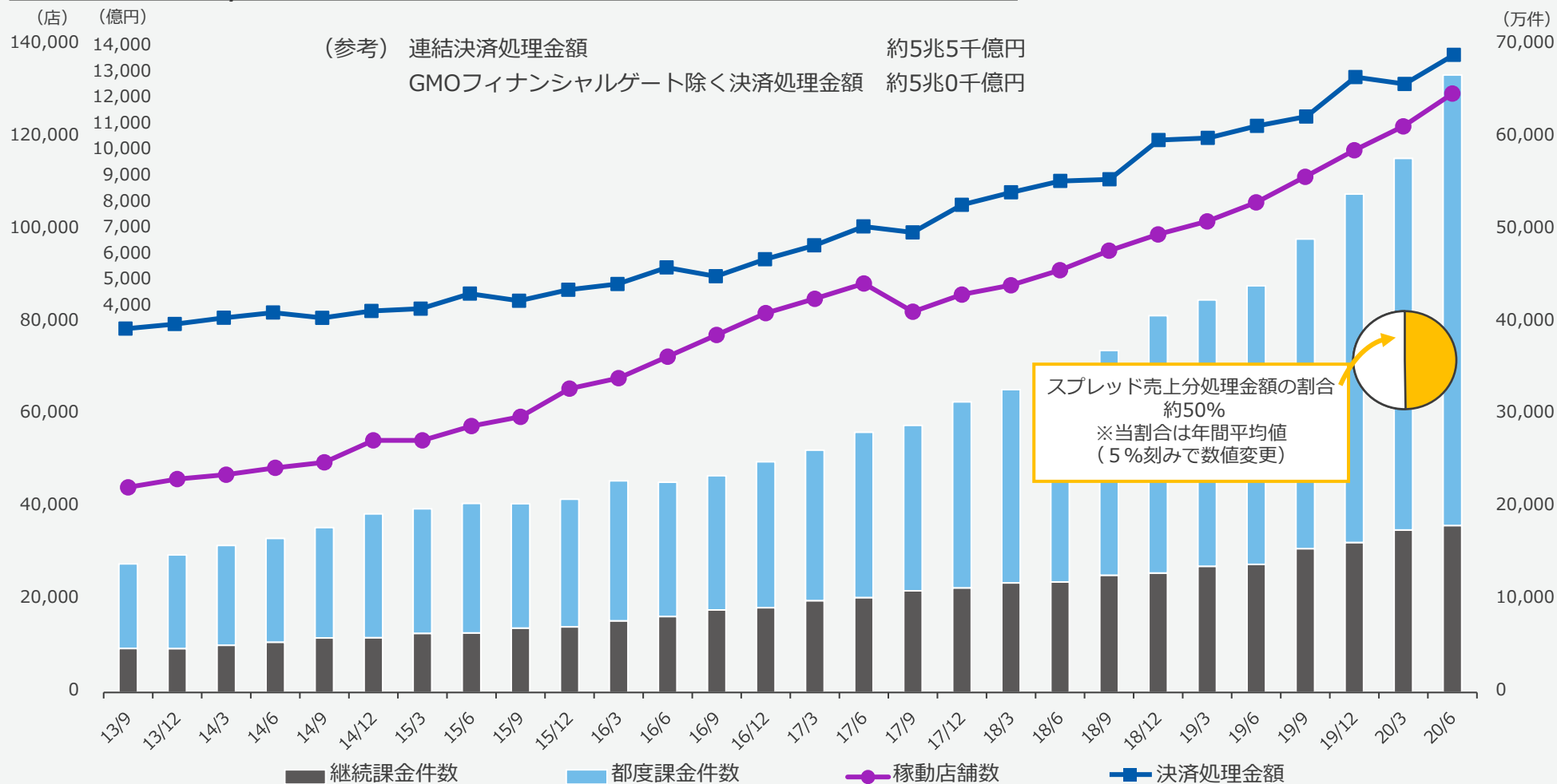


※ フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目（10億円以上の増減）のみを記載

3.9 KPI (四半期推移)

グループ全体での決済処理金額は年間約5兆5千億円に

稼働店舗数 129,404店※1 決済処理件数 6.7億件、決済処理金額 約1.3兆円※2



※1 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。なお、当該案件を含む2020年6月末時点の稼働店舗数は305,004店 (前年同期比+65.3%)

※2 稼働店舗数は四半期末時点、決済処理金額・件数は各四半期毎の実績

ありがとうございました

GMO PAYMENT GATEWAY

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

IRサイトURL <https://www.gmo-pg.com/corp/>

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略 統括本部 IR部までご連絡ください。

TEL : 03-3464-0182

E-mail : ir-contact@gmo-pg.com