

2022年9月期 第3四半期決算説明会

環境に左右されにくい事業ポートフォリオにより計画以上の成長

2022年8月10日

第70回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

1. 2022年9月期 第3四半期業績サマリ
2. 成長戦略・注力分野の施策
3. サステナビリティ
4. 財務ハイライト・参考資料

本資料における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ、GMO-EP : GMOイプシロン、GMO-MR : GMO医療予約技術研究所、GMO-PS : GMOペイメントサービス、

GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート、GMO-CAS : GMOカードシステム

PF : プラットフォーム

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2022年8月10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。

1. 2022年9月期 第3四半期業績サマリ

1.1 業績サマリ

通期計画に対し順調な進捗、株式売却により最終利益+204.6%

IFRS (百万円)	2021年9月期 累3Q実績	2022年9月期 累3Q実績	前年同期比	2022年9月期 通期計画 (通期計画進捗率)	2022年9月期 単3Q実績 (前年同期比)
売上収益	30,535	36,956	+21.0%	50,000 (73.9%)	12,897 (+21.1%)
営業利益	10,222	12,788	+25.1%	16,234 (78.8%)	4,511 (+24.3%)
税引前利益	10,526	30,500	+189.8% <small>*4.2.2 参照</small>	31,538 (96.7%)	21,809 (+460.9%)
親会社の株主に帰属する 四半期利益	6,937	21,129	+204.6%	20,860 (101.3%)	15,610 (+464.0%)
EBITDA	11,614	14,360	+23.6%	—	—
	22/3Q末 稼働店舗数	22/単3Q 連結決済処理件数	22/単3Q 連結決済処理金額		
KPI (前年同期比)	138,119店 (+14.9%)	約12.5億件 (+39.3%) うちオンライン 約11.5億件 (+34.6%)	約2.9兆円 (+42.8%) うちオンライン 約2.2兆円 (+28.9%)		

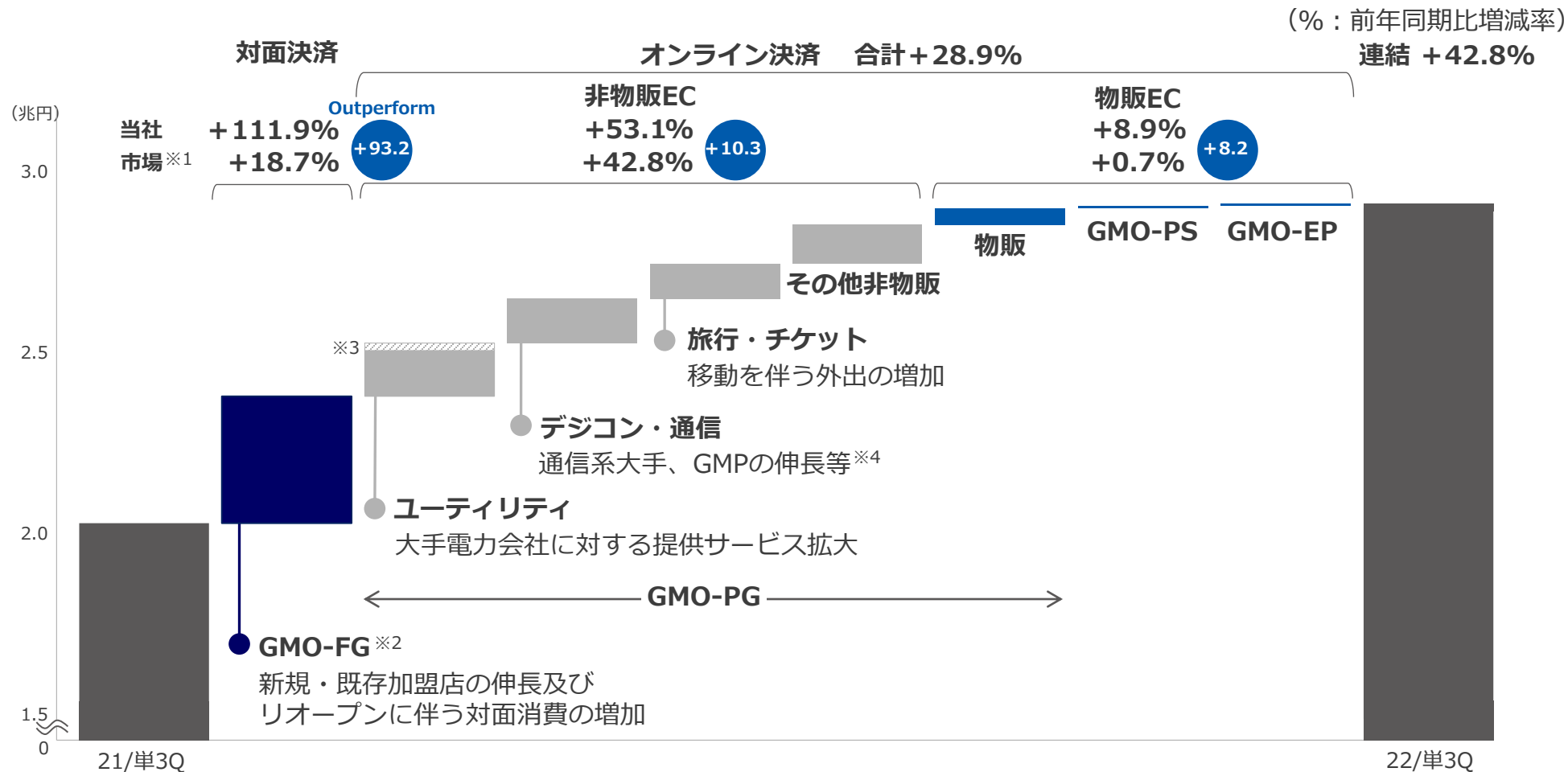
※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

※ 稼働店舗数はGMO-PG・EP、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値

※ 稼働店舗数は22/2Qより計上基準を変更。特定案件及び大手デリバリー加盟店に係る店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は427,446店（前年同期比+56.6%）

1.2 連結決済処理金額の増減要因（単3Q）

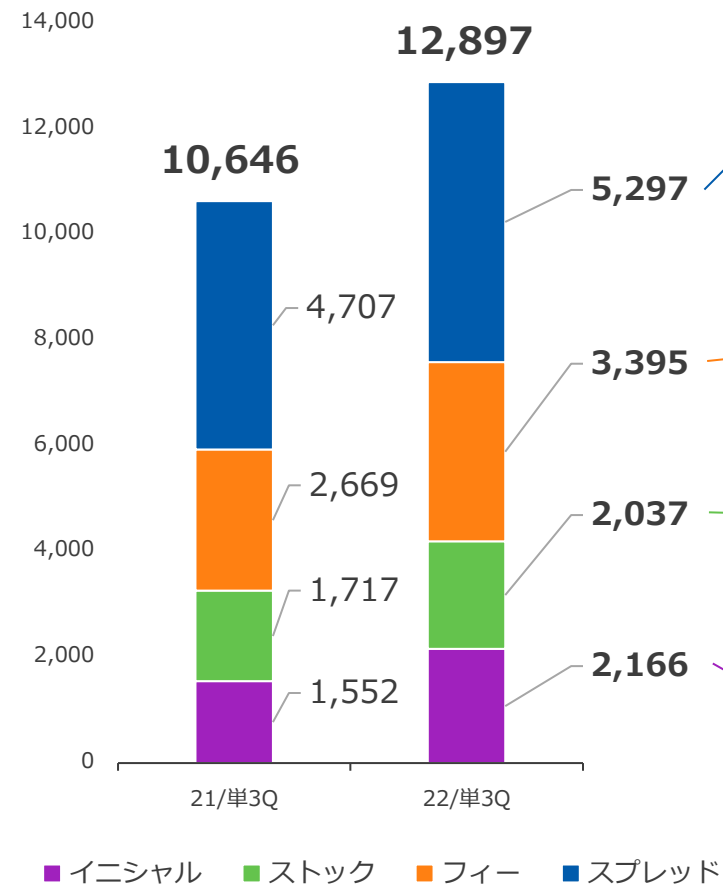
対面及び非物販オンライン決済の伸長により、市場を上回る成長



1.3 ビジネスモデル別売上収益（単3Q）

対面決済の増加等によりフィー収益が堅調

(百万円)



スプレッド

- + 対面決済
- + 早期入金サービス
- + 海外レンディング
- オンライン決済
- GMO後払い

前年同期比
 21/単3Q +9.7% ▶ 22/単3Q +12.5%

フィー

- + 対面決済
- + オンライン決済

+12.0% ▶ +27.2%

ストック

- + プロセッシングプラットフォーム
- + 対面決済
- + GMO-MR

+17.6% ▶ +18.6%

イニシャル

- + 対面決済の端末販売

+216.8% ▶ +39.6%

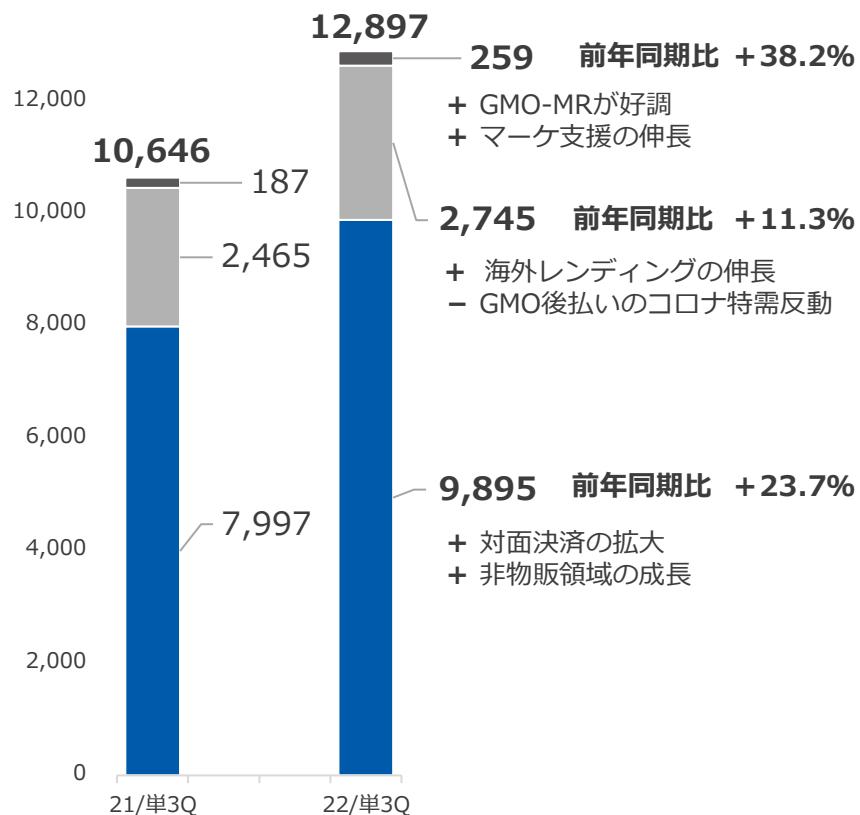
※ 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比 (%) よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

1.4 セグメント別業績 (単3Q)

通期計画達成に向け、各セグメントが着実に進捗

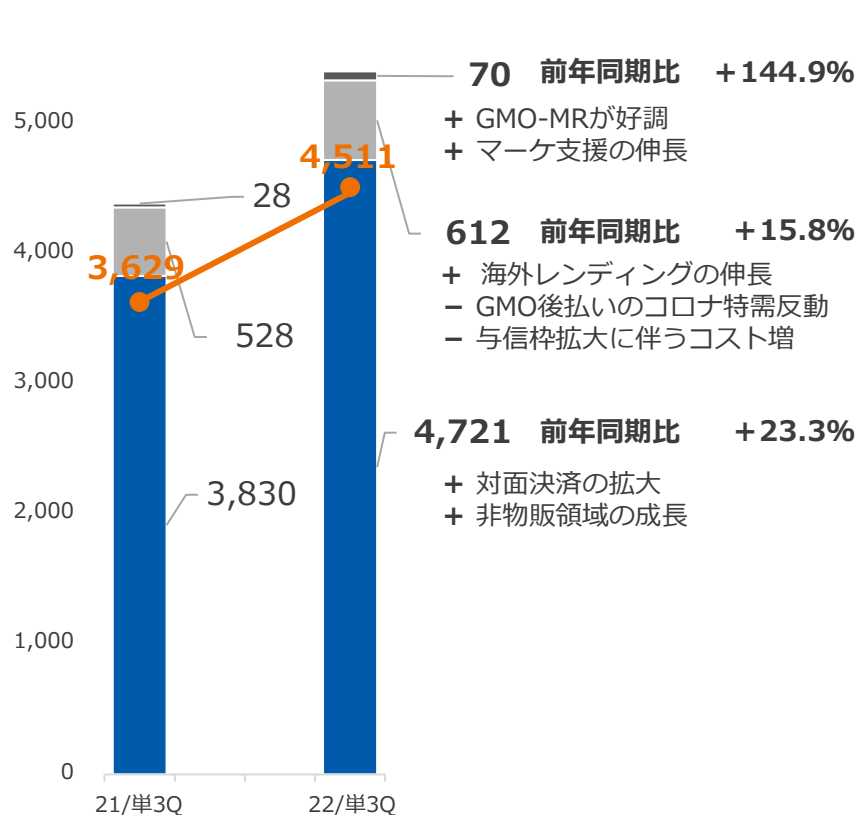
セグメント売上収益 前年同期比 +21.1% (連結)

(百万円)



セグメント損益 前年同期比 +24.3% (連結調整後)

(百万円)



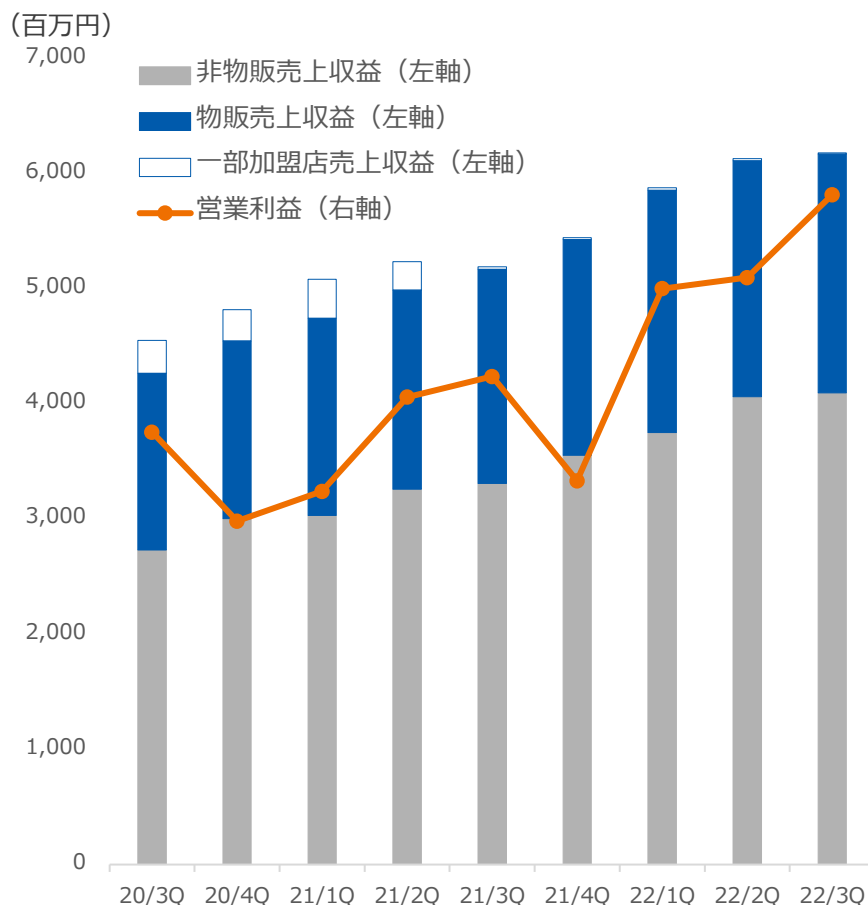
■ 決済代行業業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ● 営業利益

※ マーケ支援：マーケティング支援サービス

1.5.1 連結各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

売上19.2%増、非物販は前期高成長の反動を受けるも20%成長

GMO-PG単体 売上収益・営業利益 ※1



	前年同期比	
	21/単3Q	22/単3Q
売上収益	+13.6%	+19.2%
オンライン決済	+16.9%	+17.8%
物販EC	+0.0%	+9.7%
アパレル	-43.4%	-3.6%
食品・飲料	+39.9%	+21.4%
化粧品・健康食品	+9.3%	+2.6%
非物販EC	+29.6%	+20.6%
デジコン・通信	+21.4%	+13.8%
ユーティリティ	+70.4%	+3.9%
旅行・チケット	+42.9%	+54.6%
BaaS支援	+23.5%	+45.9%
金融関連事業	-5.0%	+16.4%
送金サービス	-16.2%	+13.6%
早期入金サービス	+58.0%	+26.1%
海外レンディング※2	+74.8%	+7.2%

※1 売上収益は連結消去前、オンライン決済売上は連結消去後の数値。BaaS支援は銀行Payとプロセッシングプラットフォームの合計値

※2 現地法人に計上される海外レンディング売上は含まない。連結では前年同期比22/単3Q+22.1%、21/単3Q+40.9%

1.5.2 連結各社の状況：GMO-EP / PS / FG（単Q）^{※1}

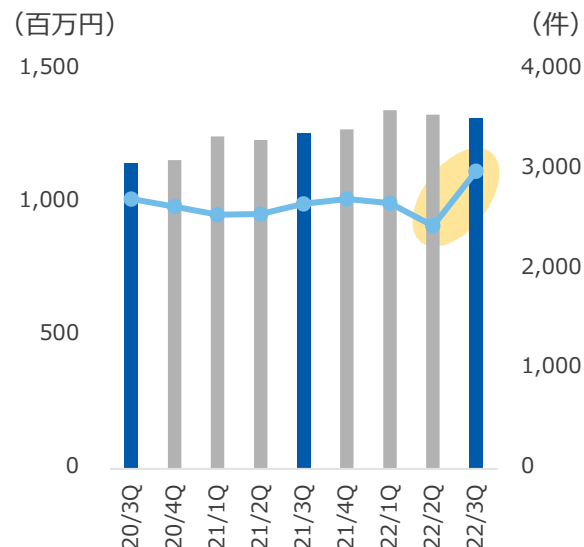
FGは好調持続、EP/PSは施策進捗により新規加盟店獲得が増加傾向

■ 売上収益（左軸） ● KPI（右軸）

GMO-EP連結

売上収益（前年同期比） +4.6%
（2年平均成長率） +7.1%

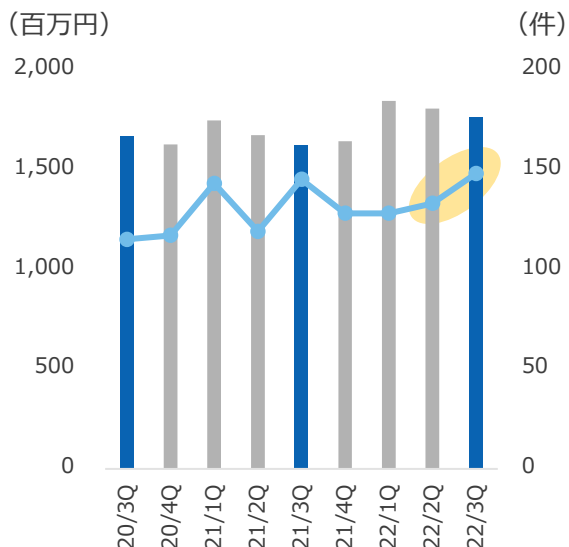
KPI：新規加盟店数



GMO-PS

売上収益（前年同期比） +8.4%
（2年平均成長率） +2.7%

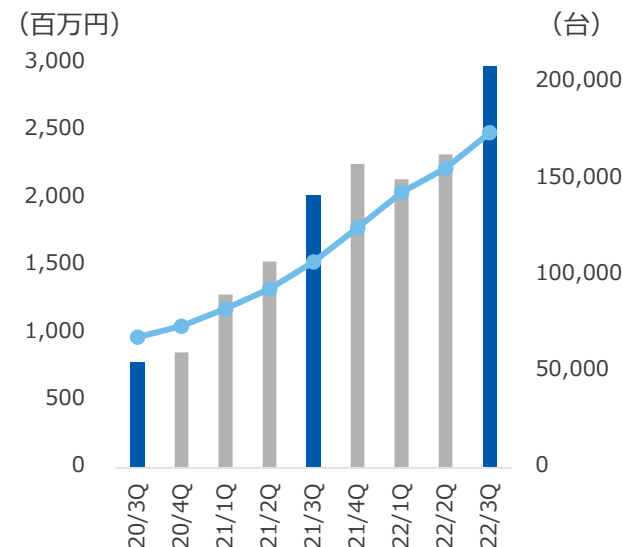
KPI：新規加盟店数



GMO-FG連結

売上収益（前年同期比） +47.2%
（2年平均成長率） +94.8%

KPI：稼働端末数



ローンチしたfincode byGMO等
新規加盟店獲得を拡大し成長回帰へ

掛け払いも徐々に収益貢献
新BNPLの来期開始に向け準備

リオープンに伴う対面消費の増加に
よりストック型収益 +66.3%^{※2}

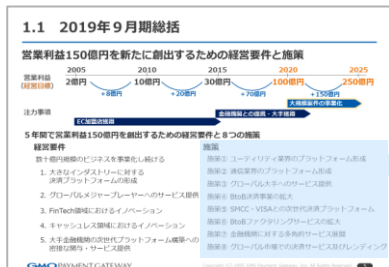
※1 各社売上は連結消去前の数値。GMO-EP連結：GMOイブシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム

※2 ストック型収益はGMO-PGにおける業績数値（連結消去後）、ストック型収益：ストック・フィー・スプレッド

1.6.1 Beforeコロナ時点の重点施策目標の振り返り

コロナ以前に策定した戦略が狙い通り進展

2019年9月期 決算説明会資料



当時の重点施策 (As of 2019/11/14)

- ① ユーティリティ業界プラットフォーム
- ② 通信業界のプラットフォーム
- ③ グローバル大手へのサービス提供
- ④ BtoB決済事業の拡大
- ⑤ 次世代決済プラットフォーム (stera)
- ⑥ BtoBファクタリングサービス
- ⑦ 金融機関向け多角的サービス展開
- ⑧ グローバル決済及びレンディング

評価基準 ○ 計画の実現 + 目標達成
 ✕ 目標未達
 ↳ リカバリープラン

現在の評価と理由 (As of 2022/8/10)

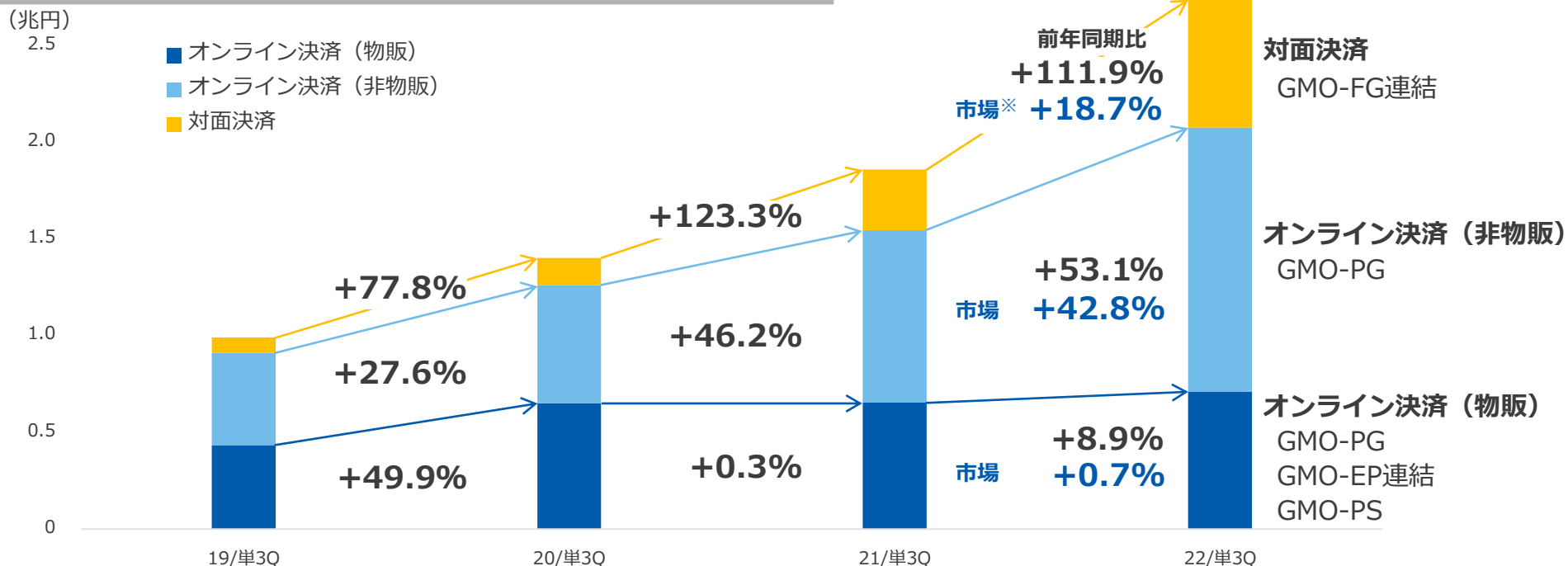
- 東京電力EPにSMS選択払いを提供
業界内で横展開予定
- 通信大手にプラットフォーム提供済
最大加盟店のGMV+78.0% (21/単3Q比)
- GMP A社の獲得及び※1
GMV+87.5% (21/累3Q比)
- ✕ 企業の業務フロー改革に時間を要する
↳ 金融サービスの商品拡充
- steraがスタートし
ストック型収益+66.3% (21/単3Q比)※2
- ✕ コロナにより対象顧客の事業環境急変
↳ 需要拡大した他の金融サービス拡大
- 金融機関に加え事業者向けにも提供
プロセッシングPF売上+64.4% (21/単3Q比)
- FinTechレンディング好調により計画以上
売上合計+32.4% (21/単3Q比) *2.9.3参照

※1 GMP: グローバルメジャープレーヤー ※2 ストック型収益はGMO-PGにおける業績数値(連結消去後)、ストック型収益: ストック・フィー・スプレッド

1.6.2 事業構造の変化

対面・非物販の強化により市場を上回る成長

対面・オンライン決済（物販/非物販）決済処理金額（単3Q）



コロナ禍以前
コロナ禍
現在～今後

オリンピック後の景気反動の影響を受け難い事業構造を構築
ユーティリティ、継続課金

物販ECが一時的に加速する中、より巨大市場である対面、非物販領域を強化

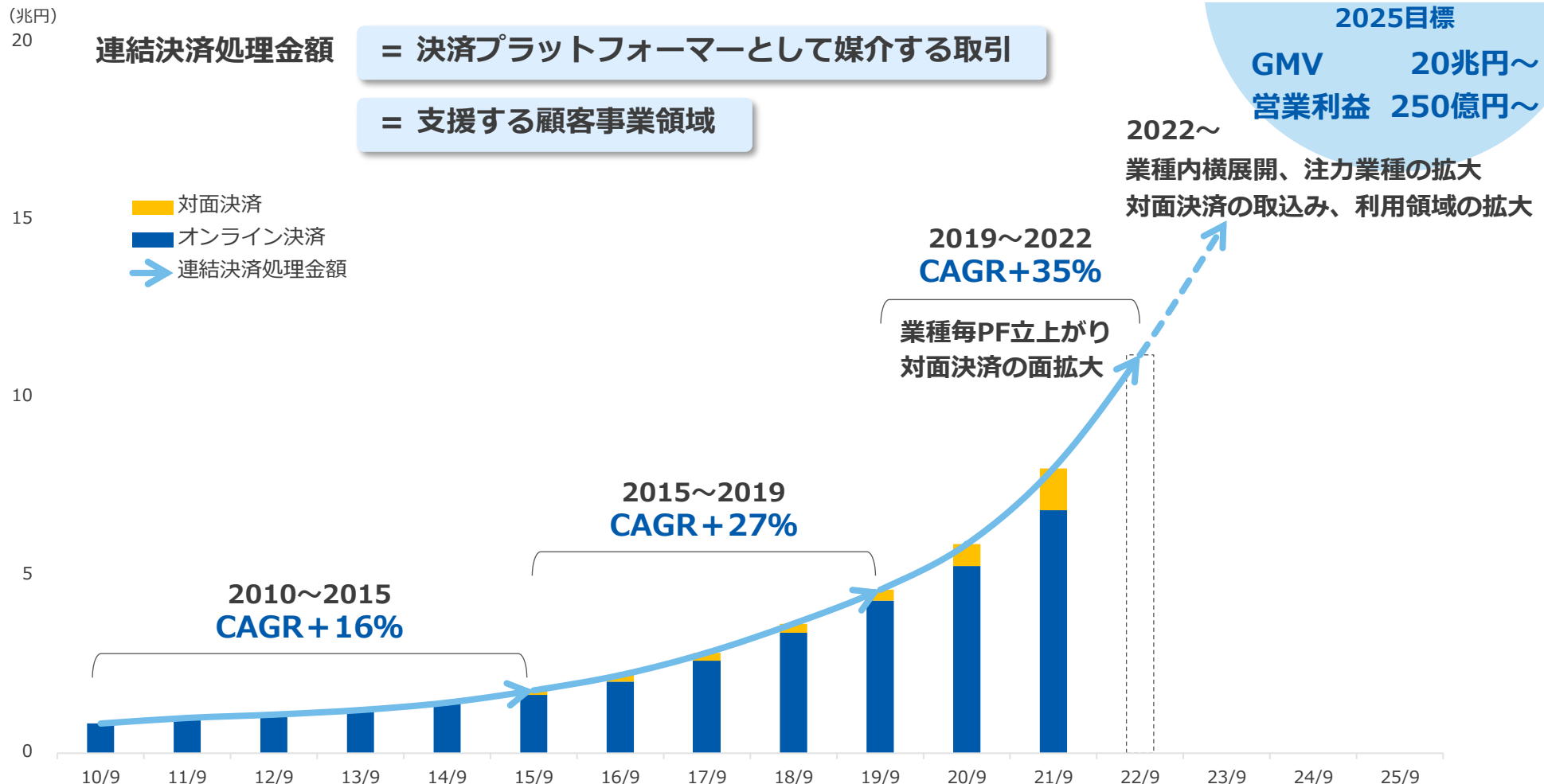
コロナ影響を受けるEC市場に依らず対面や非物販が成長を牽引

※ 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。対面市場は2022年6月の数値が現時点で未公表のため、4～5月の前年同期比成長率を記載。
EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額（22品目）を当社基準により物販・非物販に分類して集計

2. 成長戦略・注力分野の施策

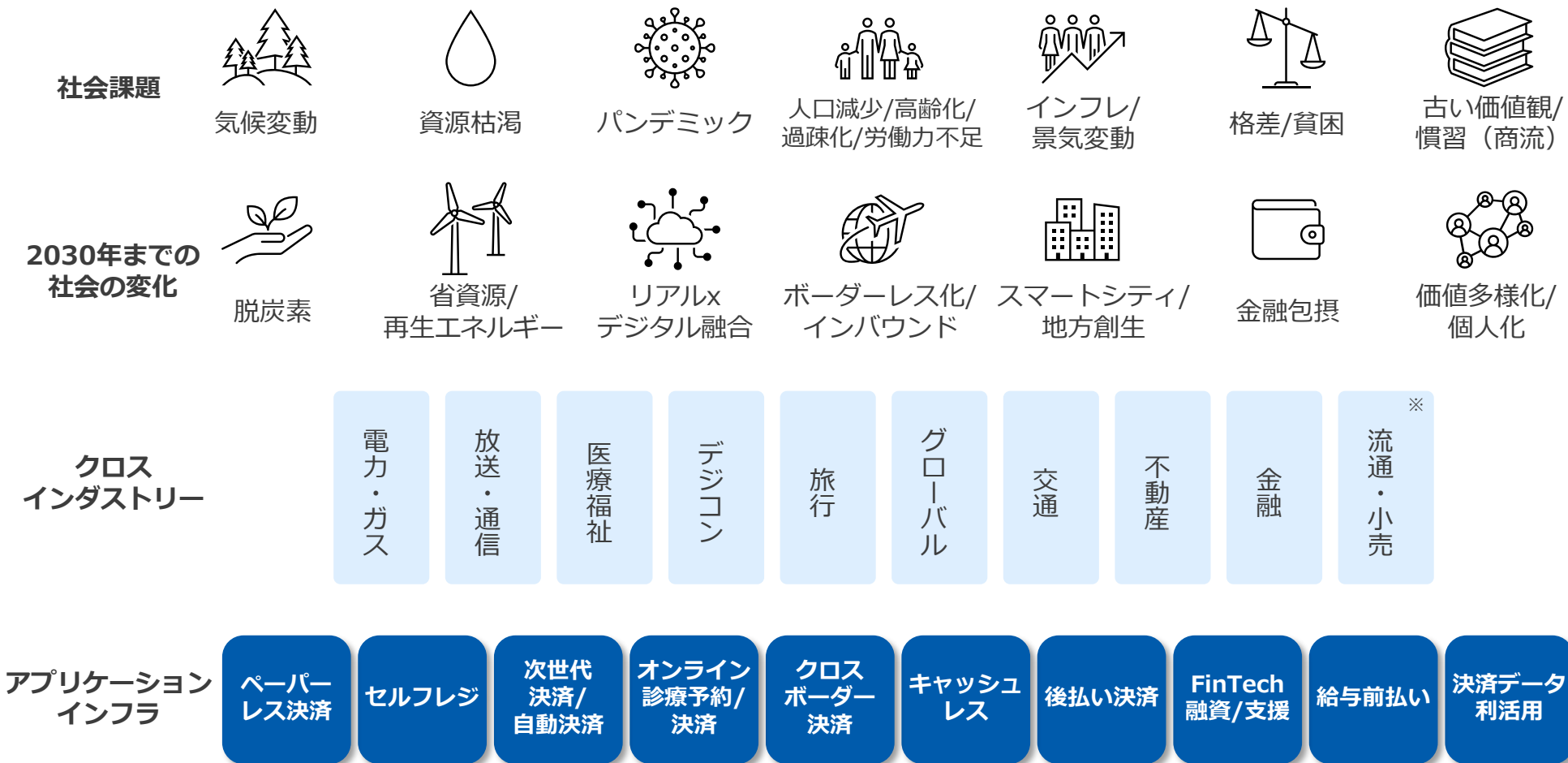
2.1 GMVの拡大 = 顧客事業の成長

GMV10兆円超を1年以上前倒しで達成、2025年20兆円超を目指す



2.2 社会の革新を牽引

社会の課題/変化に直面する顧客の革新を支援



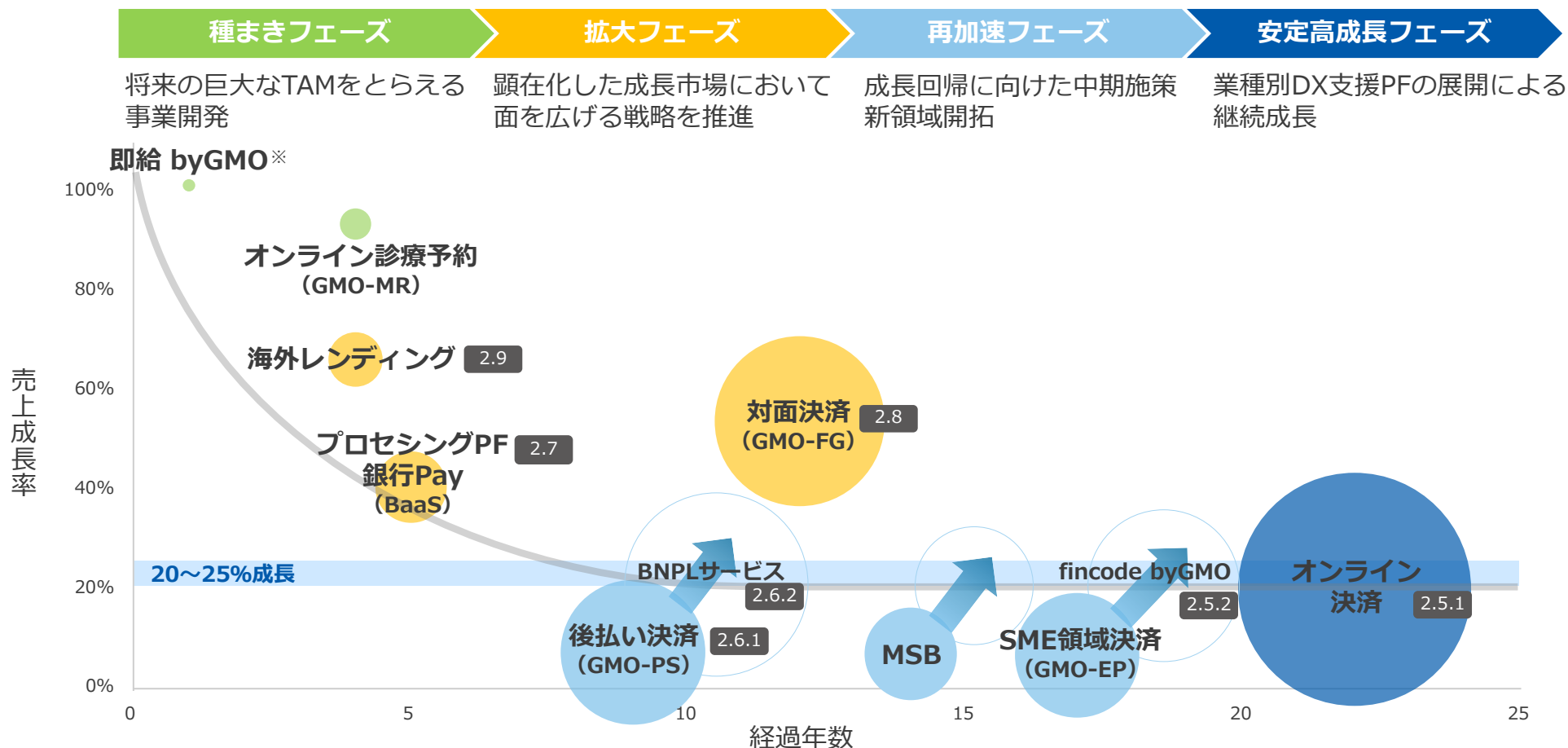
※ 4.9参照「小売業の課題と新たなビジネスモデル」

2.3.1 事業ポートフォリオ

経営目標の達成に資する事業の取捨選択により、中長期成長を継続

各プロダクトの成長フェーズ分布図（22/3Q累計売上実績ベース）

円の大きさ = 売上規模

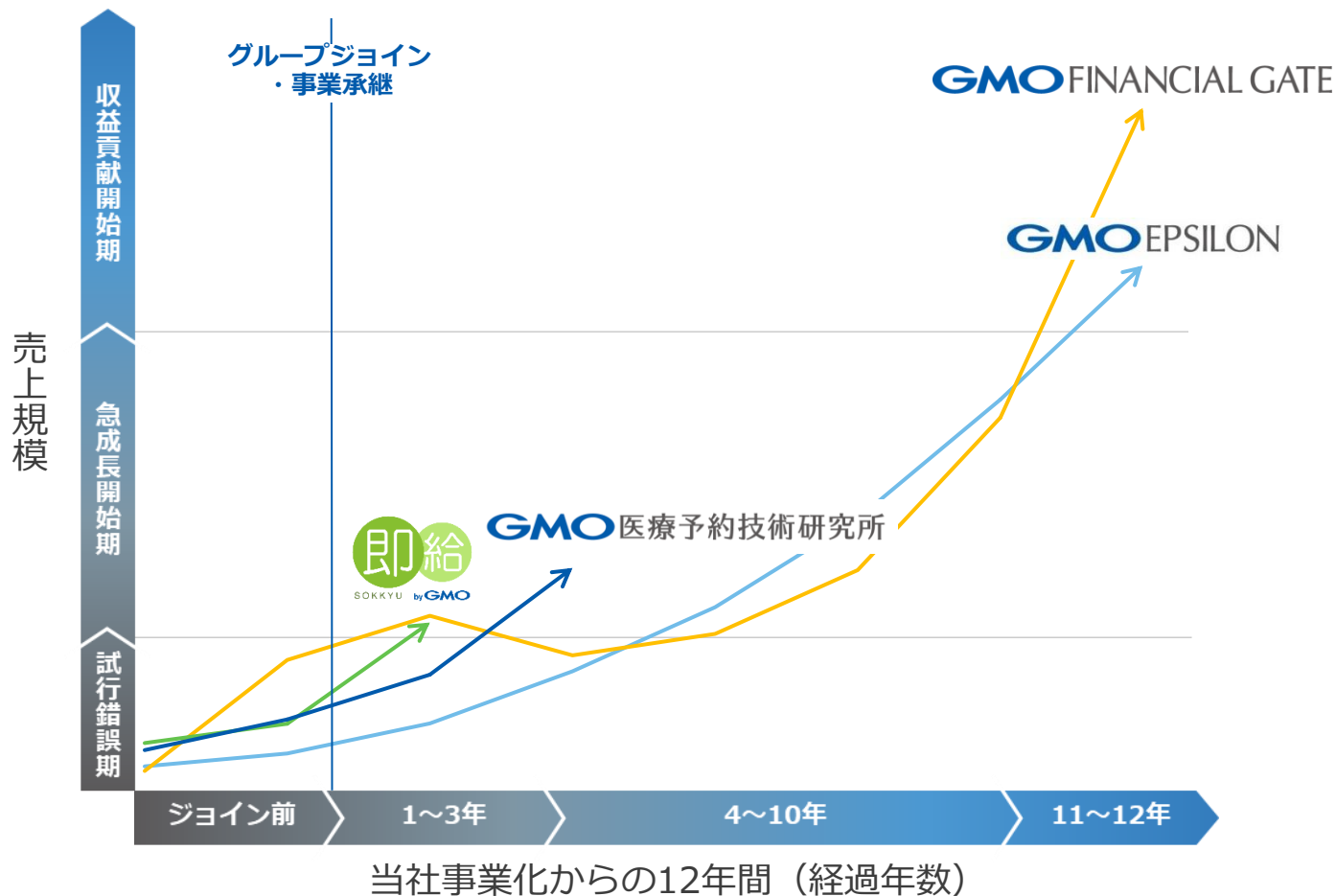


※ 即給 byGMOは前年同期においてサービス開始前のため、売上成長率はサービス提供期間を2分割し比較して算出

2.3.2 事業ポートフォリオ：国内投資戦略

独自のPMIにより経営実行力高め企業価値向上、好機を捉え投資拡大

グループジョイン・事業承継後の企業価値増大イメージ



2.4 重点施策の進捗

稼働済案件が堅調に推移、来期以降の収益に貢献する仕込みも着実に進捗

	営業利益（億円）		重点施策		進捗・実績
広義EC	2021 (実績)	2025 (2021策定目標)	ユーティリティ	東京電力EP	SMS選択払い開始済、決済GMVも急増
	95	180~220	B社 C社 税金決済スマホアプリ	GMP	SMS選択払い横展開、計画通り23/1Q開始予定 SMS選択払い横展開、計画通り23/1Q開始予定 システム開発中、23/1Q開始予定 前期累3Q比 GMV+87.5%
FinTech	20	30~	A社 B社 C社	外資系企業	第2、3弾稼働に向け交渉中 来期以降の契約を目指し交渉中
			後払い	通信	複数社の立ち上がり好調につき直前Q比GMV約8倍
対面・IoT	5.8	20~	stera Unattended Market	SME領域	第2弾 22/4Q開始予定 複数社への決済導入が順調に進捗 5月に「fincode byGMO」正式ローンチ
BaaS	6	10~	GMO-PGプロセッシングプラットフォーム		GMO掛け払いが徐々に収益貢献 SMCCと新BNPLサービスに関する基本合意締結 大口加盟店の獲得、端末導入 IoT端末稼働台数がYoY+32.7%
グローバル	-	30~	FinTechレンディング		新規加盟店獲得が進み23/1Q、24/1Q開始予定 融資残高YoY+38.2%、パイプラインも積上がり

※ GMP：グローバルメジャープレーヤー、SMCC：三井住友カード、対面・IoTの2025年営業利益目標はGMO-FG・GMO-CAS以外を含む

2.5.1 広義EC：営業力強化

広義EC
2025営業利益目標
180～220億円

質量両面の営業戦略を推進し、2025年に大手顧客売上構成比を4割に

High Value戦略

GMO-PG

業種特化営業体制強化、価値提案型営業
業種別ソリューション/PFの提供：※2
決済に至るフローの一括電子化/CRM強化等DX支援

KPI・目標

連結営業人数※1	約300人
大手顧客 売上構成比	2021年 30% ▶ 2025年 40%

High Volume戦略

GMO-PG

インサイドセールス導入：分業と専門化による生産性向上
パートナー戦略
Cross Sell/Up Sell

営業生産性 30%向上

GMO-PS

パートナー戦略
BNPL/GMO掛け払い

新規顧客獲得数 月50件

GMO-EP

パートナー戦略
fincode byGMO

新規顧客獲得数 月1,500件

※1 2022年6月末時点のGMO-PG連結営業人員数 ※2 CRM：Customer Relationship Management（カスタマー リレーションシップ マネジメント）

2.5.2 広義EC : fincode byGMOのポジショニング

成長市場/非物販領域の開拓により、来期以降の成長回帰へ



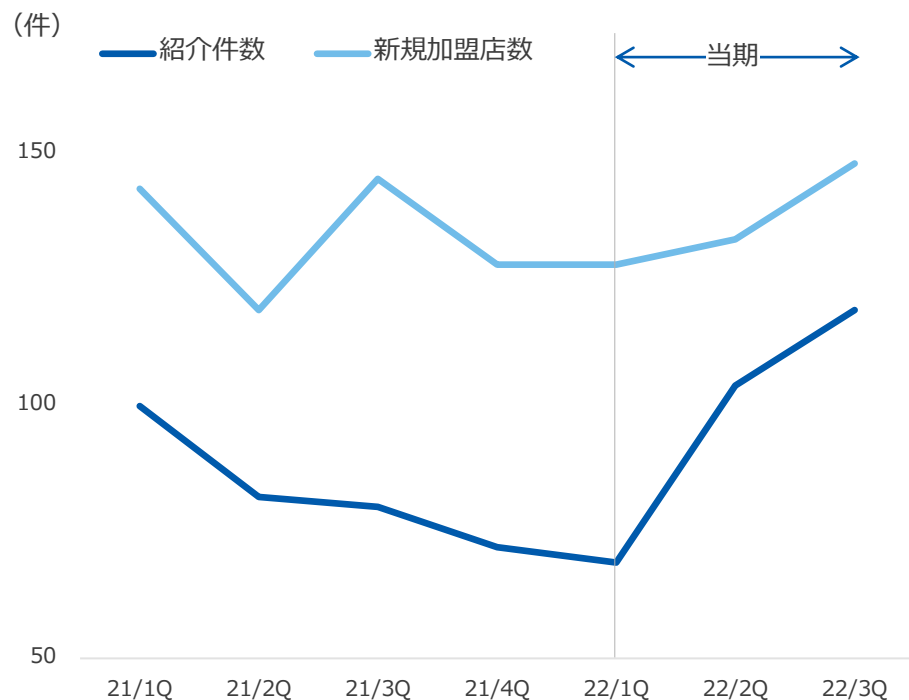
※ SLG : Sales-Led Growth (セールス・レッド・グロース) 、 PLG : Product-Led Growth (プロダクト・レッド・グロース)

2.6.1 FinTech : GMO後払い/掛け払い

FinTech
2025営業利益目標
30億円～

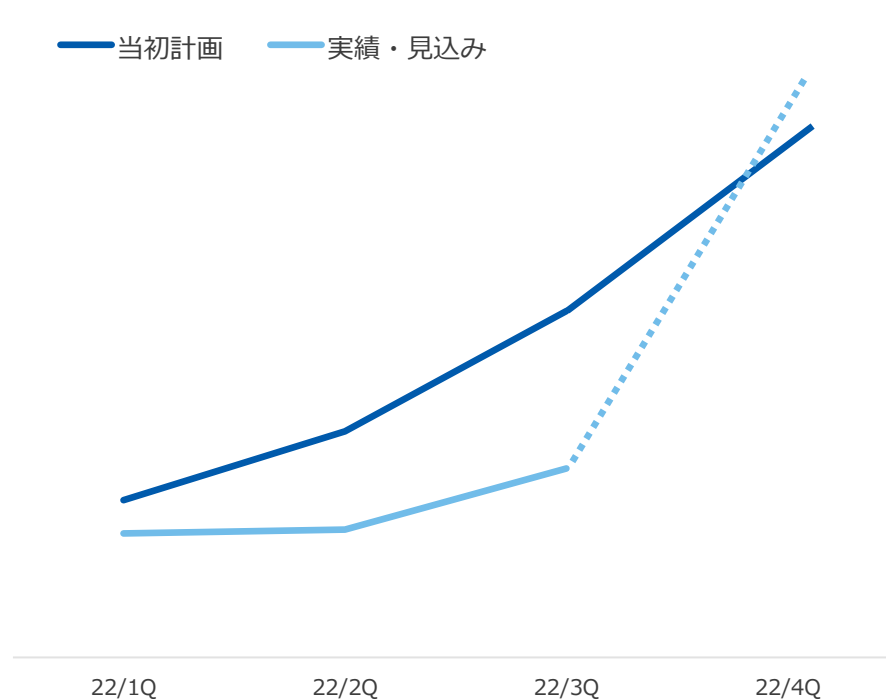
施策の効果により、新規顧客の獲得およびGMO掛け払いが増加傾向に

新規顧客獲得数およびパートナー紹介件数推移



アライアンス強化による紹介件数の増加で、
新規加盟店の獲得ペースが加速

GMO掛け払い 当初計画と実績・見込みの推移



施策が奏効し当初計画をキャッチアップできる見通し

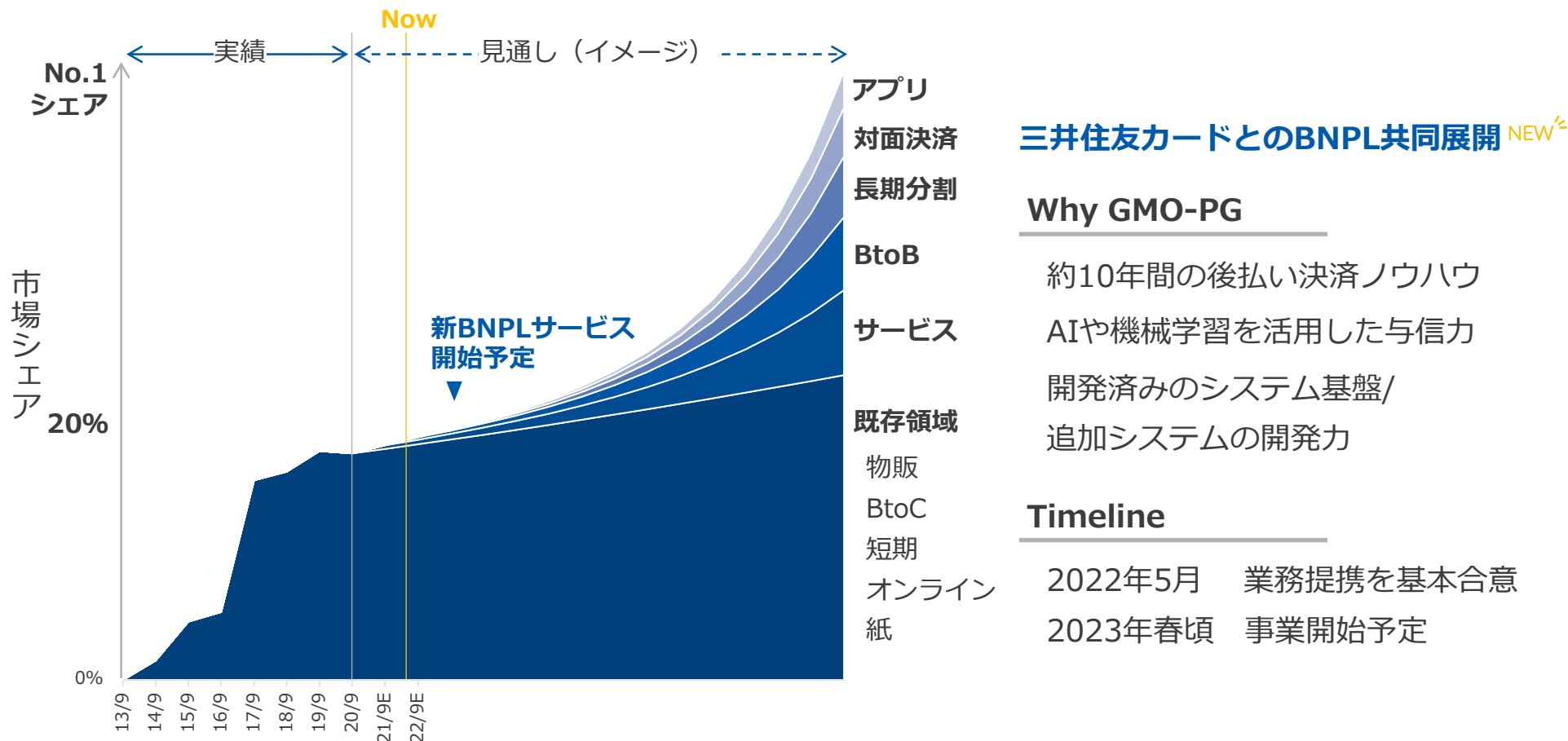
- ①大型案件の早期契約・稼動
- ②GMO-PGとのシナジー
- ③パートナーとのアライアンス強化

法人向けECサイト構築パッケージソフト「ecbeing BtoB」等と連携

2.6.2 FinTech：後払い事業領域の拡大

長期分割・対面取引等にサービス領域を拡大し、No.1シェアを目指す

後払い市場における当社シェアと事業領域の拡大（実績/イメージ）※



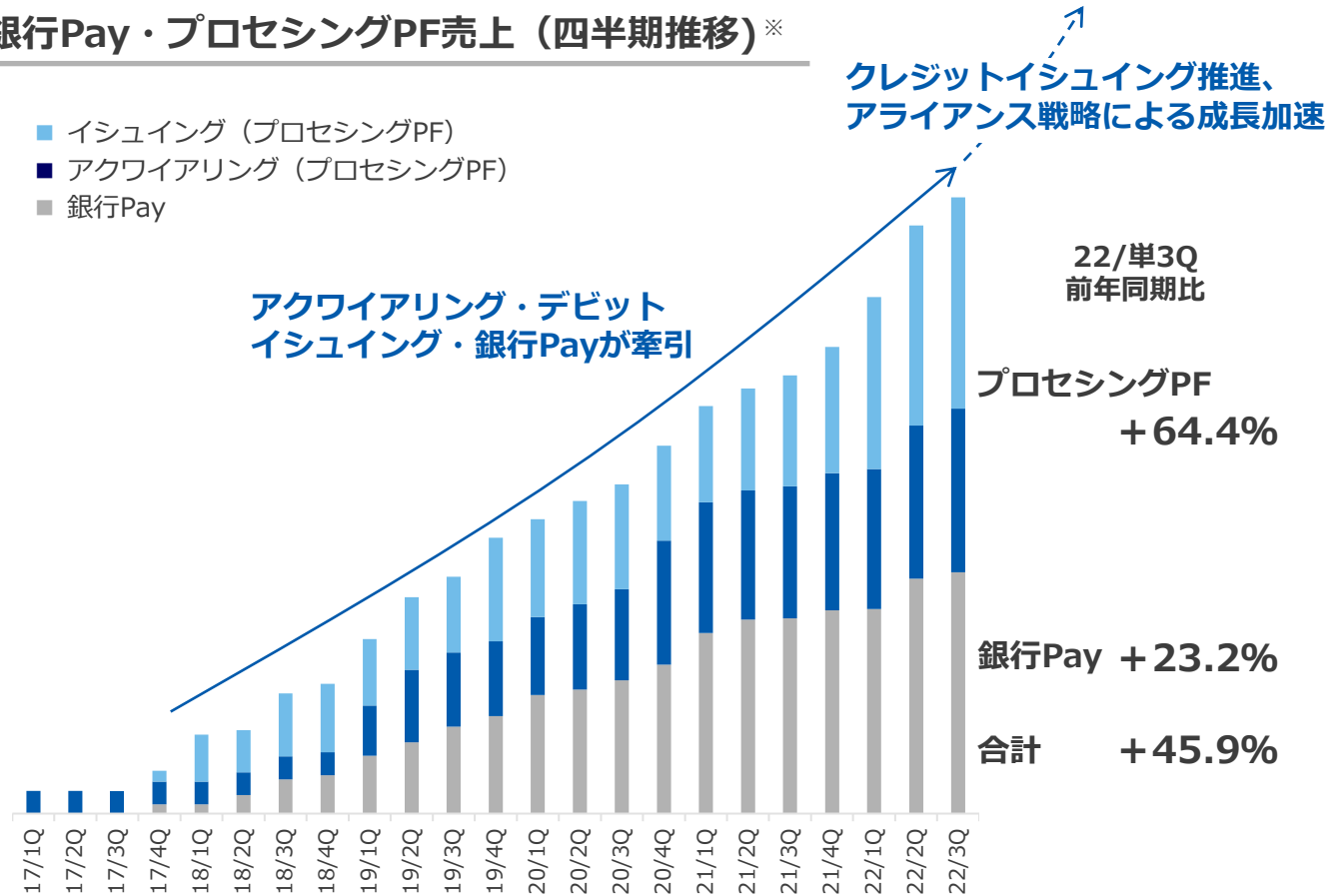
※ 2014/9～2020/9の後払い市場シェアは、後払いの市場規模（下記参照）及びGMO-PS決済処理金額より算出。後払い市場規模における2021年度の数値は見込み、2022～2025年度の数値は予測
引用：矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2022年版」「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 2019年版」

2.7 BaaS (Embedded Finance)

BaaS
2025営業利益目標
10億円～

顧客ニーズに合致したプロセッシングPFサービス拡大により成長加速

銀行Pay・プロセッシングPF売上（四半期推移）※



ASPサービスの提供価値

- 迅速な機能提供
- コストの最小化
- セキュリティ対応
- 機能拡張性

- 金融機関**
機動的な新サービス展開を支援
- 事業会社**
データを活用した金融事業参入を支援
- カード業界**
効率性改善/活性化

プロセッシングPFの顧客が拡大



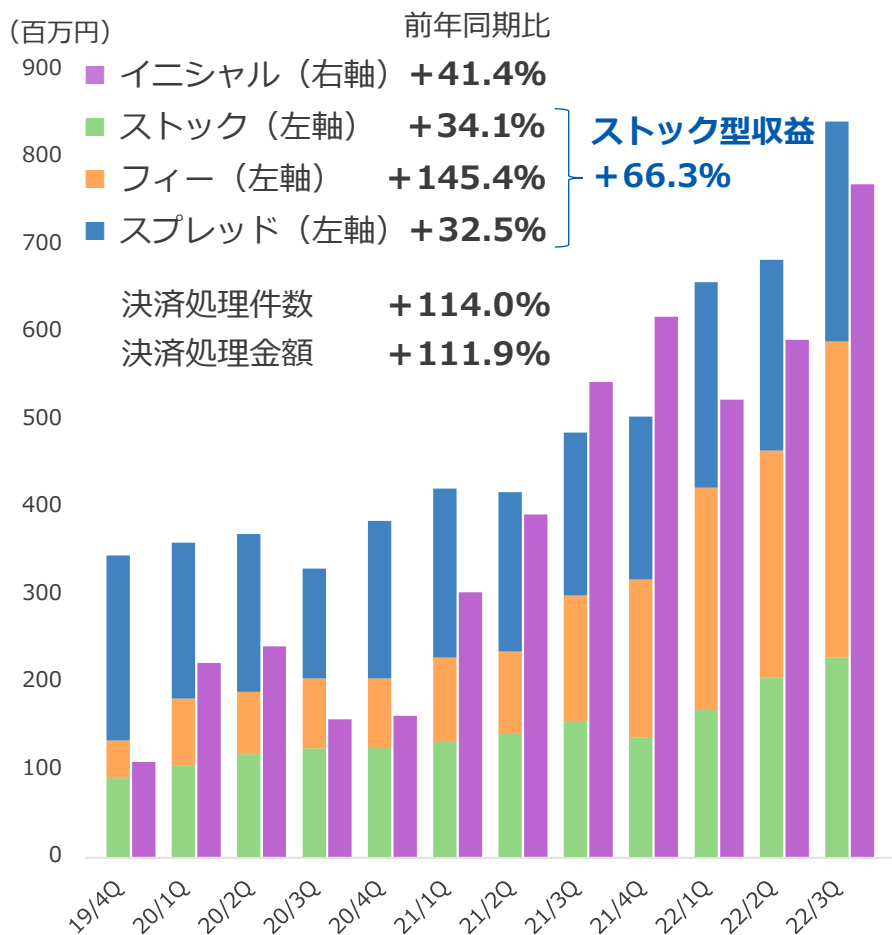
※ 銀行Pay及びプロセッシングプラットフォームにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

2.8.1 対面決済・IoT

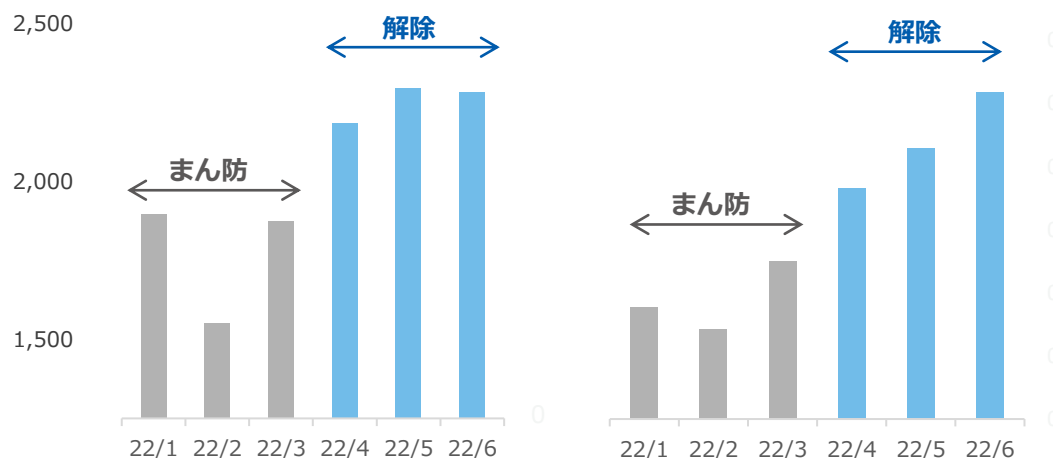
対面決済・IoT
2025営業利益目標
20億円※1

ストック型収益がイニシャル売上の成長率を上回る

GMO-FG/CASビジネスモデル別売上収益（単Q）※2



リオープンにより取扱高増加、キャッシュレスで支援
加盟店X（飲食店） 加盟店Y（旅行系）



非対面/対面双方でインフラ提供、顧客体験向上を支援

GMO-PG/FG共通加盟店

- コーヒーチェーン
- スーパー
- チケット
- ドラッグストア
- フィットネス
- アパレル

※1 2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム以外を含む ※2 売上収益はGMO-PGにおける業績数値（連結消去後）、ストック型収益：ストック・フィー・スプレッド

2.8.2 対面決済・IoT

キャッシュレスやIoTを通じて、社会の進歩発展を牽引



キャッシュレス



ホテル精算機/小売店等のセルフレジ
スマートストア等の無人決済



物販自販機、飲料自販機、
駐車場精算機等のIoT決済



モビリティ決済

決済業務フロー削減による省人化

キャッシュレス利用シーン拡大による利便性向上

決済データのDX/マーケティング活用



人口減少/高齢化/
過疎化/労働力不足



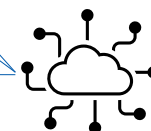
脱炭素



インバウンド



スマートシティ/
地方創生



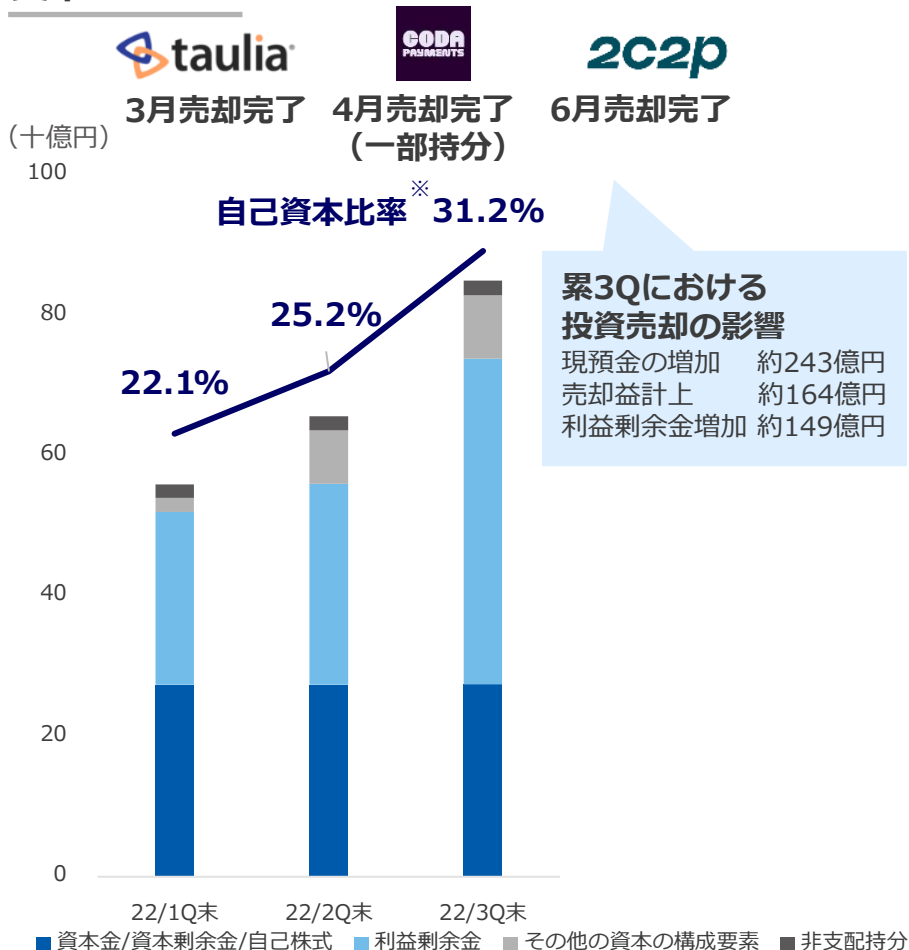
リアルx
デジタル融合

2.9.1 グローバル：海外投資戦略

グローバル
2025営業利益目標
30億円～

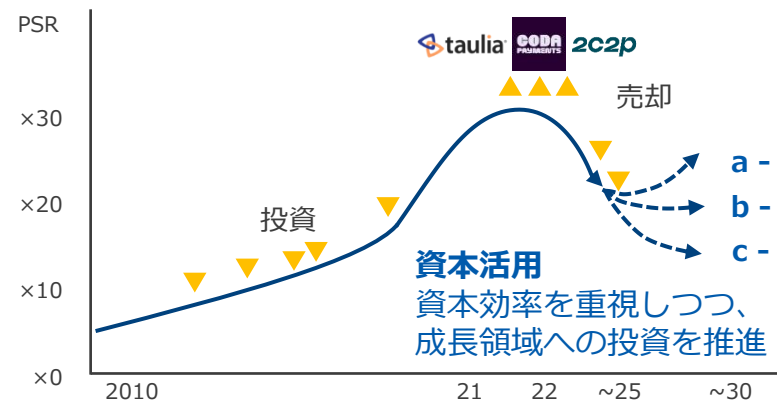
外部環境変化に対応、投資・目的・回収をバランスさせる

資本

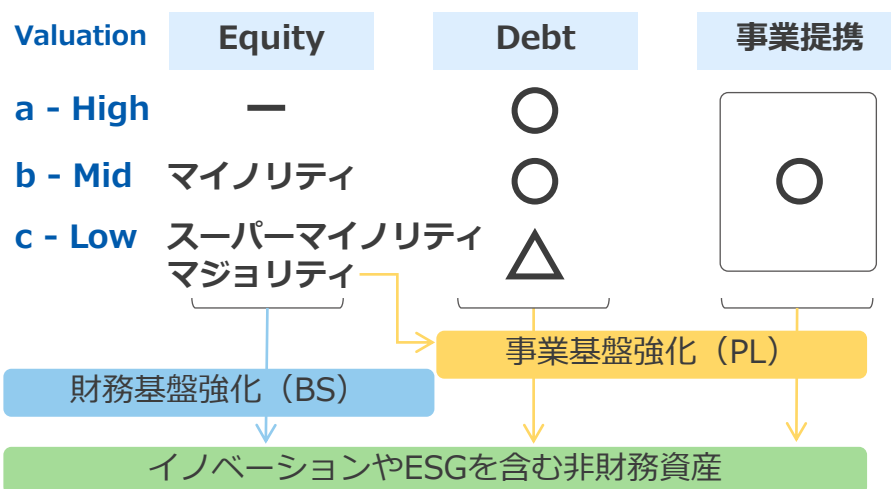


※ 自己資本比率：親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計/資産合計）

FinTechスタートアップのValuation動向



投資アプローチ方針



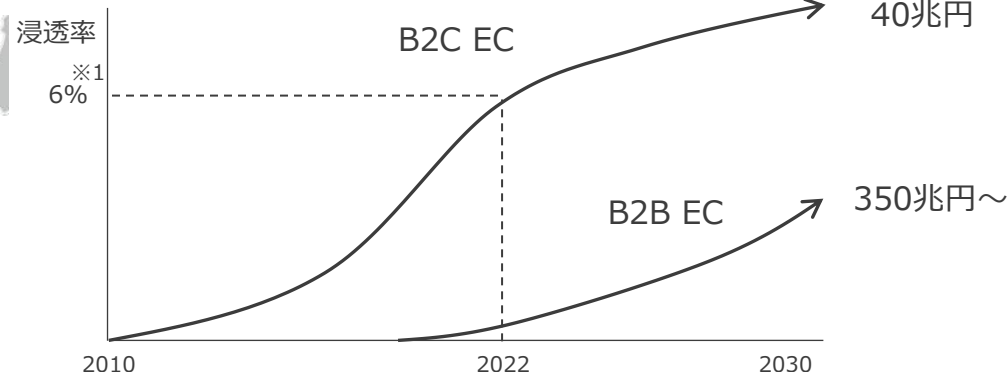
2.9.2 グローバル：海外投資戦略 20年のトレンド

インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

主要海外投融資先ポートフォリオ

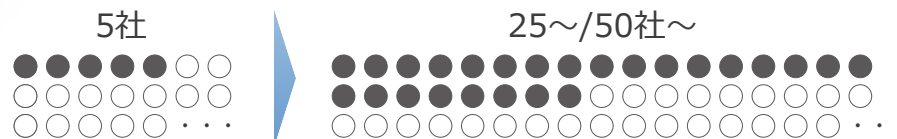


東南アジア・インドにおける市場の拡大



高成長FinTechの出現

当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ

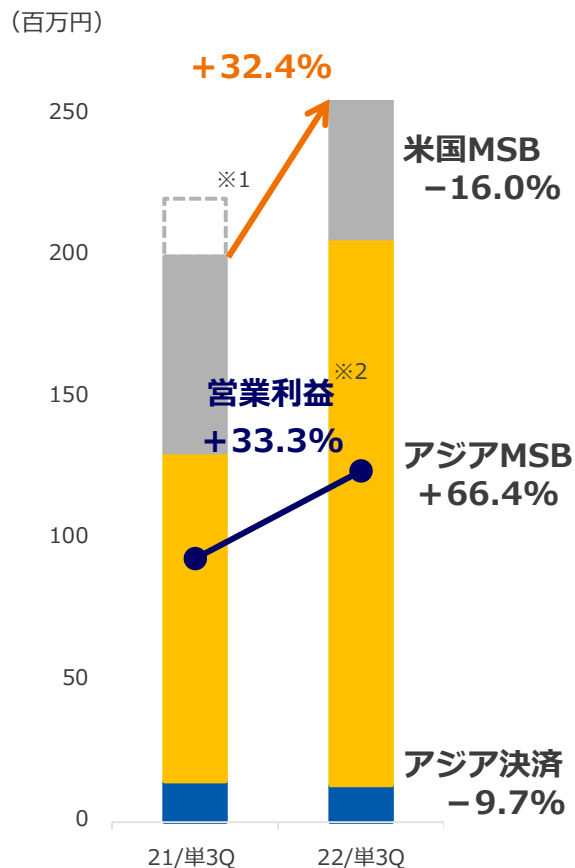


※1 両地域の民間最終消費支出及びB2CEC市場化率をもとに算出、※2 両地域のGDP予想及び日米のB2C/B2BEC市場化率等より当社推計

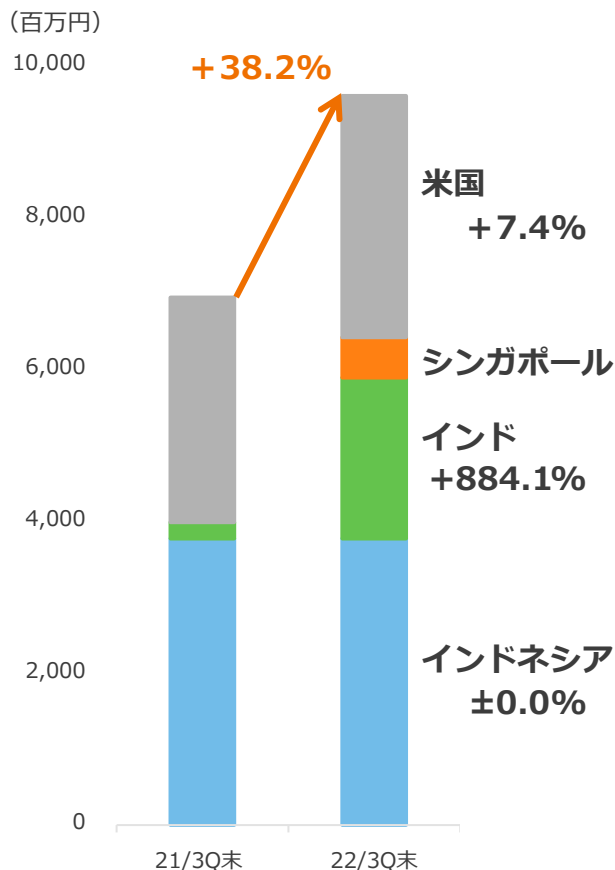
2.9.3 グローバル

経済成長とDX加速が重なる市場でFinTechレンディング拡大

売上収益（単3Q）



融資残高（6月末）



■ 有力FinTech企業に融資 (22年5月実行)

- SME向けオンラインレンディング
- ビックデータとアルゴリズムを用いて、信用力評価
- 申請プロセスをオンライン化し、3日以内に融資実行



■ 有力AgriTech企業に融資 (22年7月実行)

- 農業特化融資プラットフォーム
- 肥料や種子を提供し、収穫物で資金を回収
- 現地訪問やデータに基づく助言により回収率向上

※1 21/3Qのみ計上された一時的な売上収益 ※2 21/3Qのみ計上された一時的な売上収益を除く

3. サステナビリティ

3.1 サステナビリティ：金融包摂



海外FinTech企業への融資を通じて、金融包摂の実現を進める

**インド貧困層の経済的自立を支援
マイクロファイナンス企業**

社会課題

貧困率の高い農村部では、多くの人が銀行口座を持たず金融サービスを利用できない

提供価値

50万人以上の顧客（99%が女性）に対して、小規模事業用の小額無担保融資を提供。スマホアプリ等を活用し、迅速に利便性の高い金融サービスを提供

インパクト

社会経済的な自立、貧困からの脱却を支援

**インドネシアの農家を支援
FinTech x AgriTech企業**

社会課題

世界有数の農業国だが、農家の大半は銀行から融資を受けられない

提供価値

肥料や種子を提供し収穫物で資金を回収するユニークな融資事業モデル。アプリに登録したデータをもとに農業専門家がモニタリング

インパクト

小規模農家の生産性向上及び所得増加を支援

3.2 サステナビリティ：外部評価/脱炭素への取組み

GPIFが採用するESG指数の構成銘柄に選定 ※1



**FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index**

※2
FTSE Russell社により構築され、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス（ESG）への対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックス

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

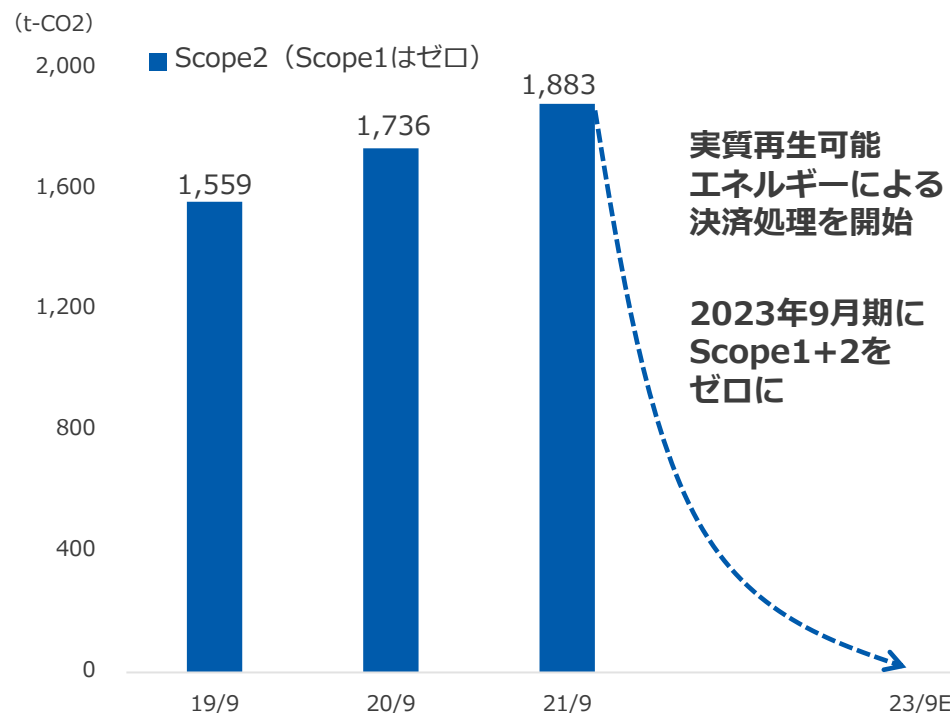


※3
MSCI社によるESG指数の一つで、時価総額上位700銘柄（MSCIジャパンIMIトップ700指数）の中から性別多様性に優れた日本企業で構築されるインデックス



S&P社と東証によるESG指数でTOPIXをユニバースとし、環境情報の開示状況、炭素効率性の水準に着目して、構成銘柄のウェイトを決定するインデックス

GHG排出量 ※4



※1 GPIF：年金設立金管理運用独立行政法人

※2 FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここにGMOペイメントゲートウェイ株式会社が第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

※3 GMOペイメントゲートウェイ株式会社のMSCI指数への組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名の使用は、MSCIまたはその関係者によるGMOペイメントゲートウェイ株式会社の後援、推薦またはプロモーションではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名前およびロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

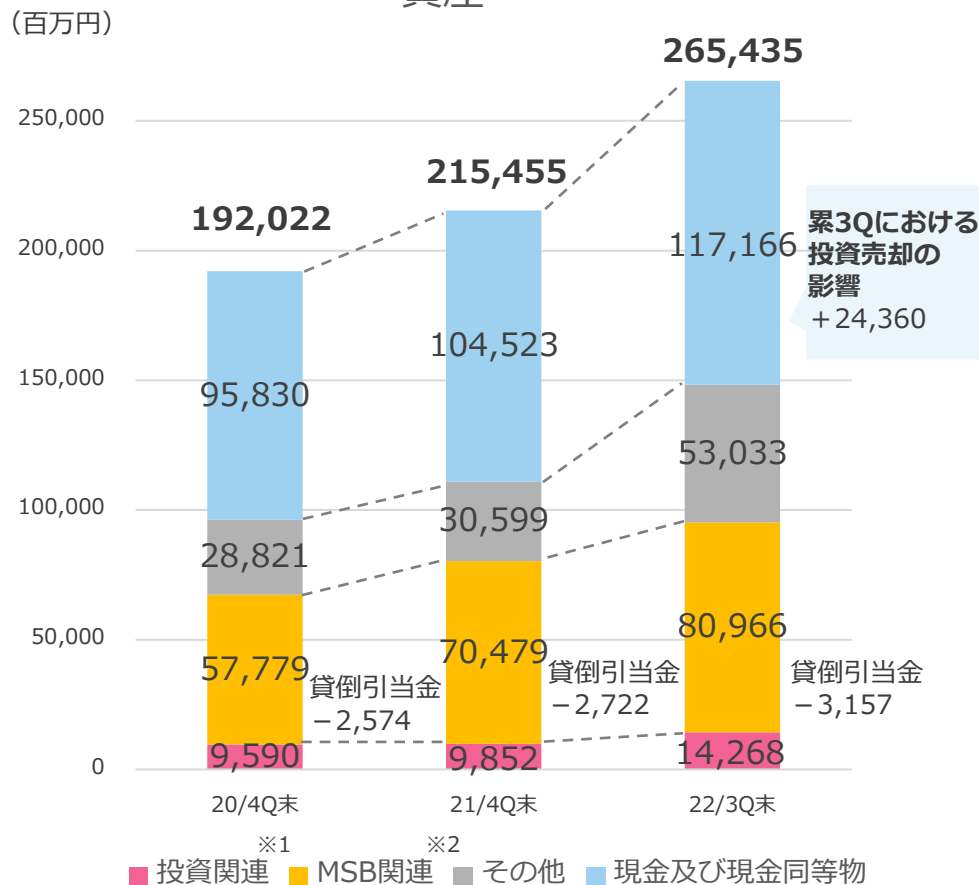
※4 当社主要各社のデータセンターならびにオフィスの電力消費量より集計、Scope1：企業が自ら排出するGHG排出量、Scope2：購入した電力・熱等の間接的なGHG排出量

4. 財務ハイライト・参考資料

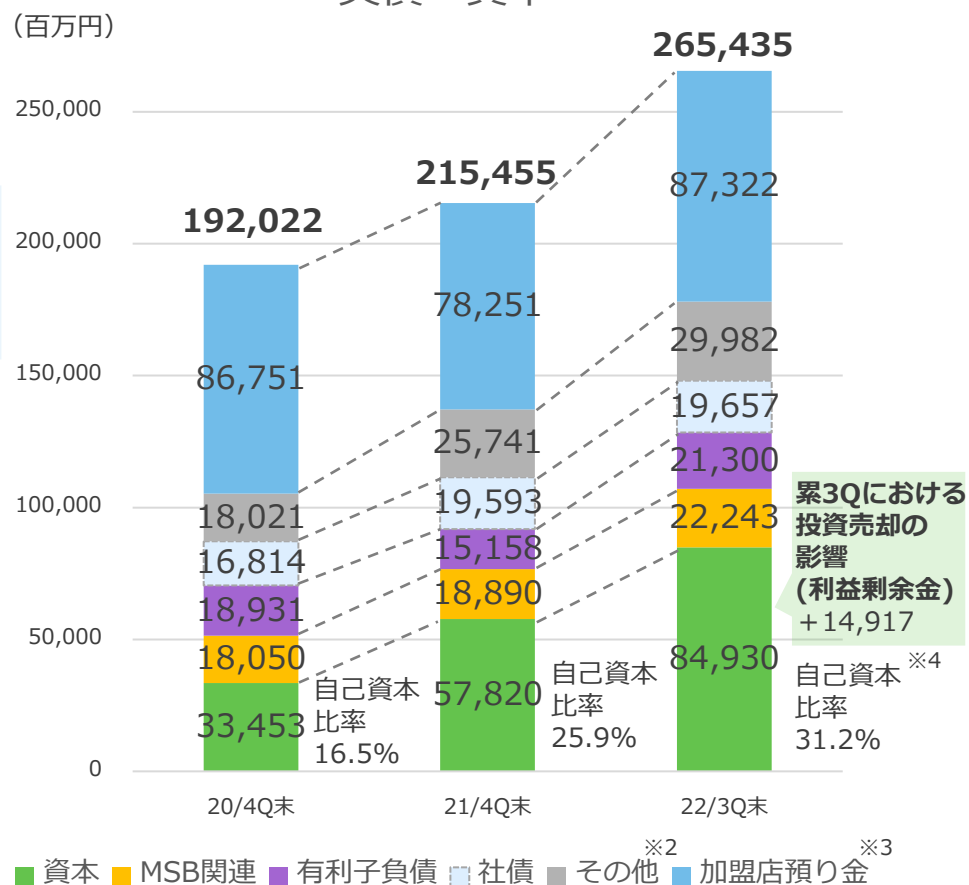
4.1.1 貸借対照表の変化

投資売却による財務基盤強化

資産



負債・資本



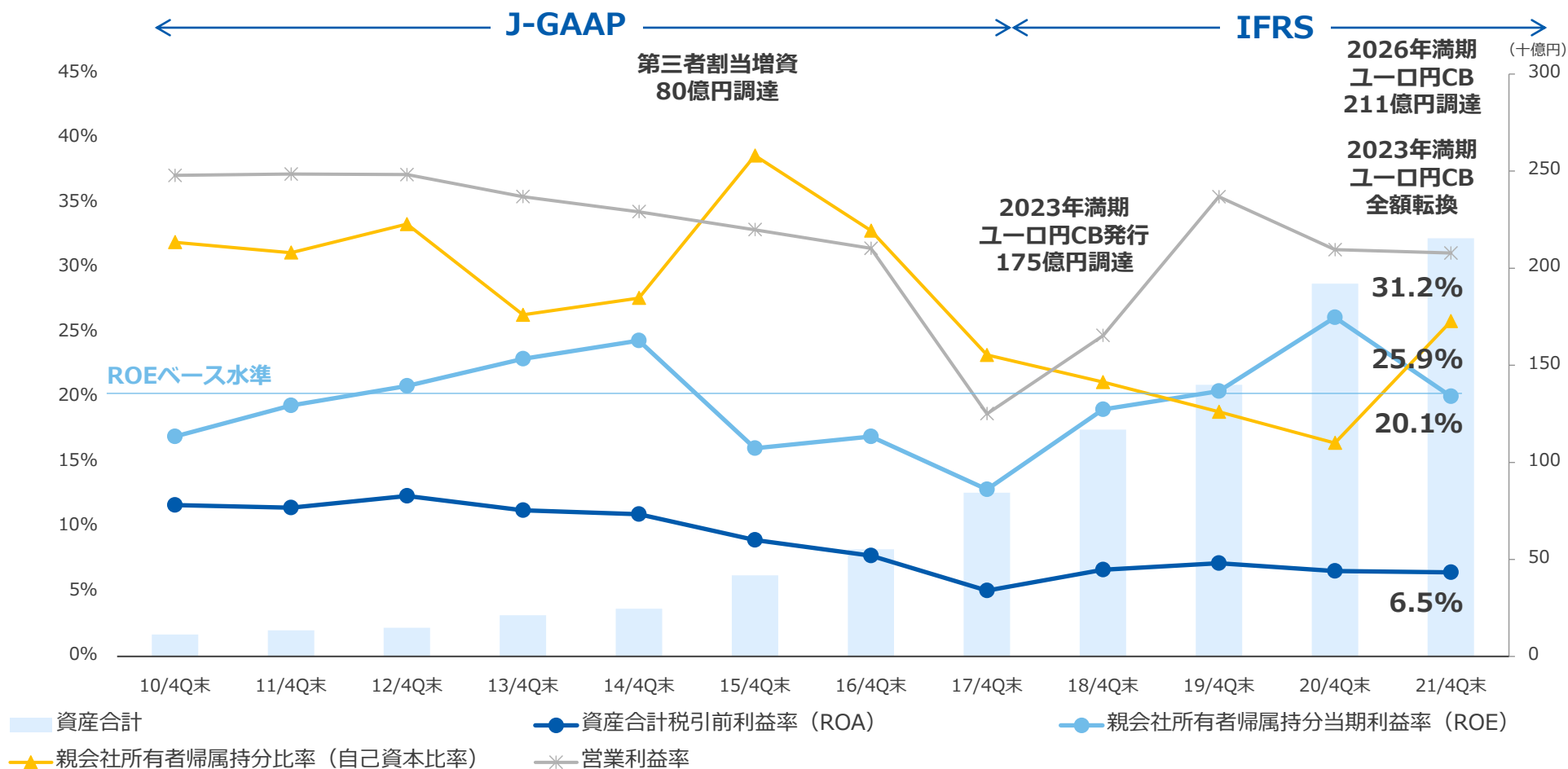
※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 ※3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

※4 自己資本比率：親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計/資産合計） ※5 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

4.1.2 主要財務指標

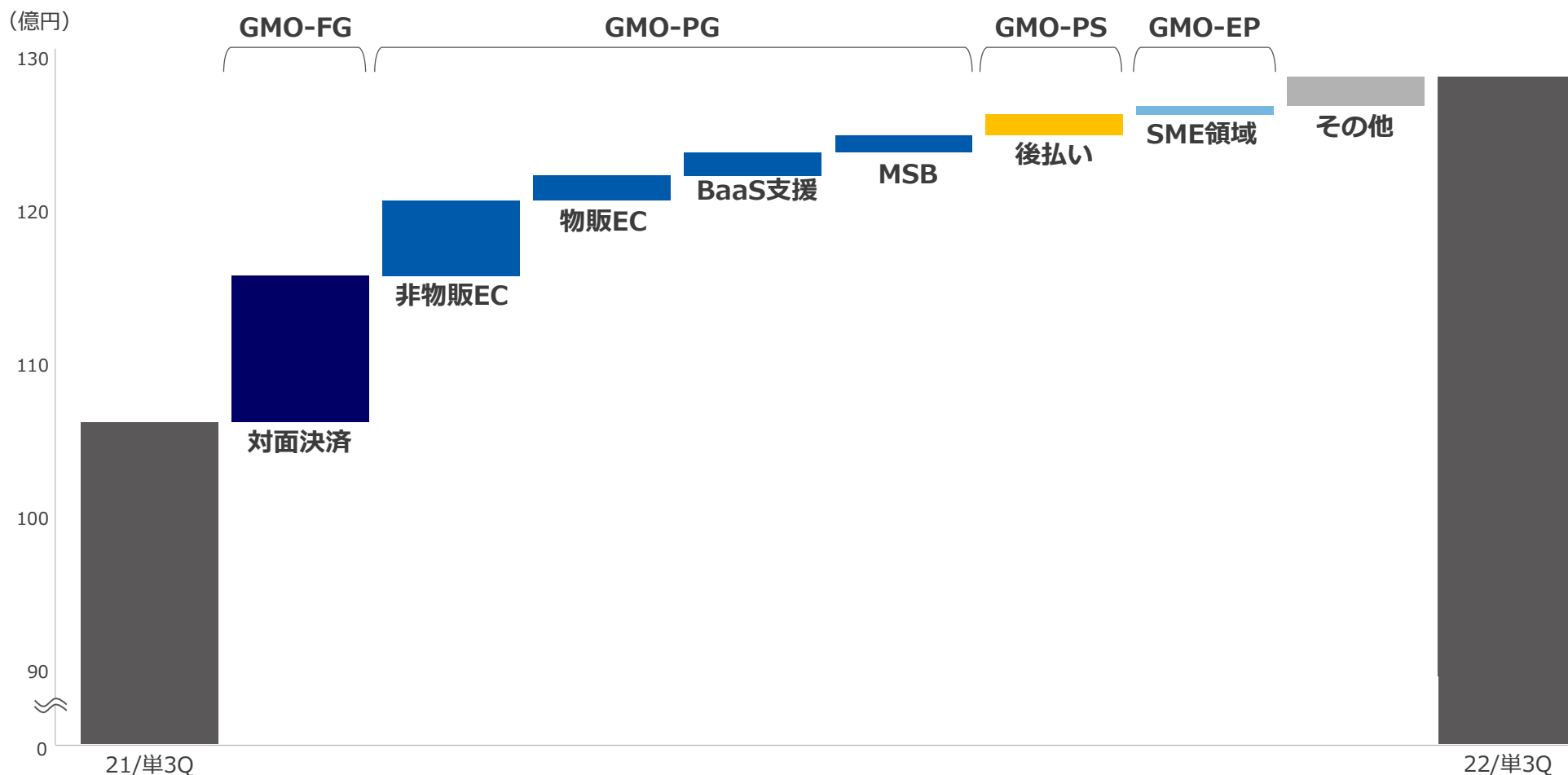
金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を增強



※2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) 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。
 ※2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期も国際会計基準に組み替えて表示。

4.2.1 連結売上の増減要因（単3Q）

対面と非物販の決済増加が、連結売上+21.1%に貢献



4.2.2 営業利益・税引前利益の変動要因（累3Q）

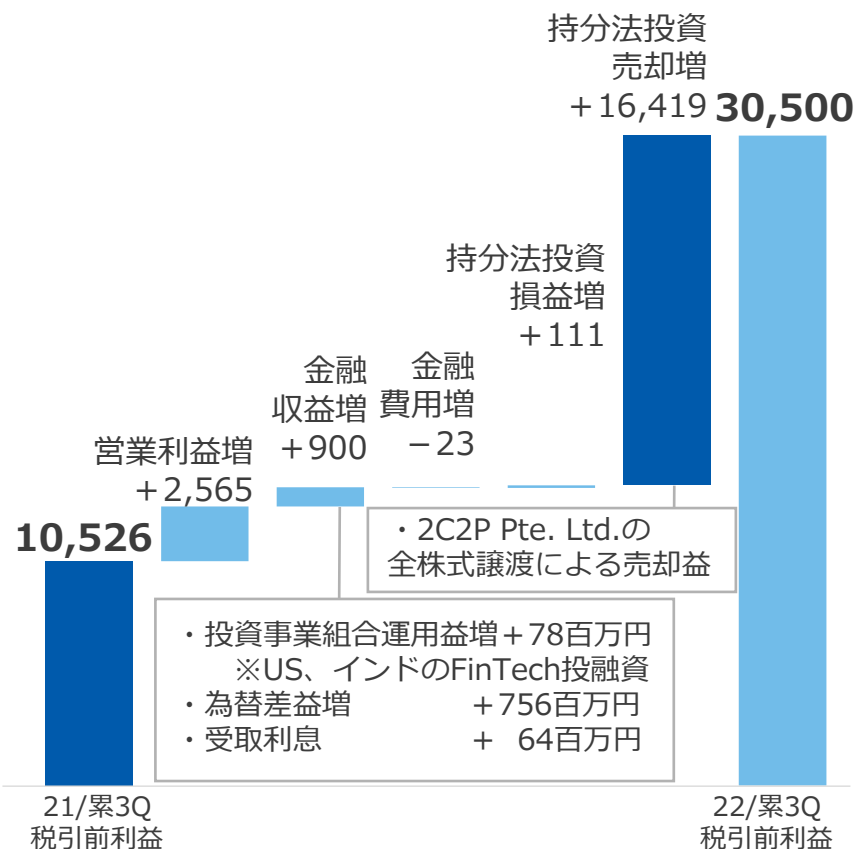
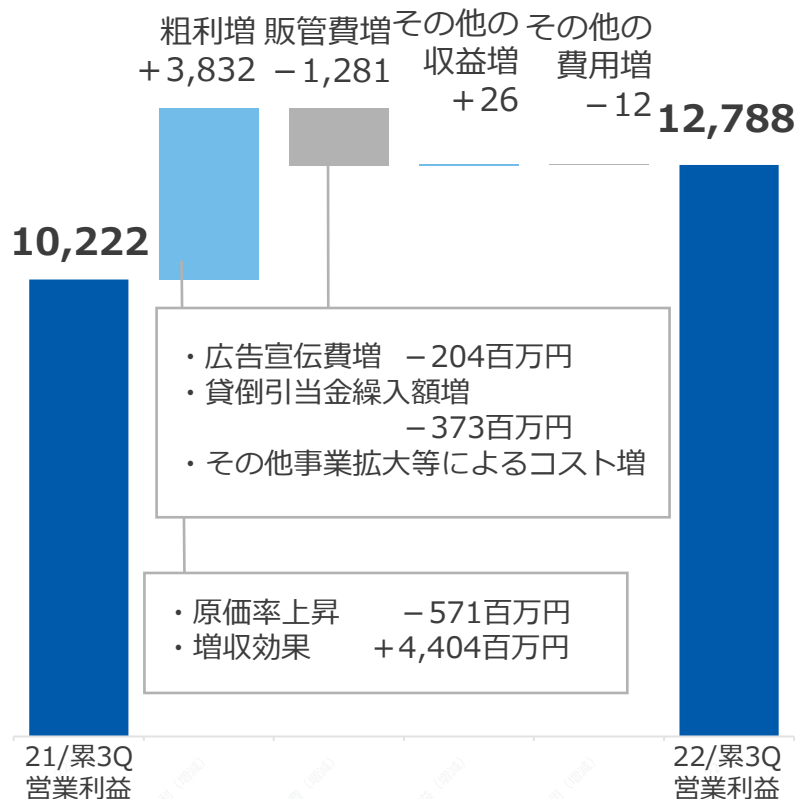
海外投資活動に関連する売却益等により税引前利益189.8%増

営業利益の増減要因
（前年同期比 +25.1%）

（百万円）

税引前利益の増減要因
（前年同期比 +189.8%）

（百万円）

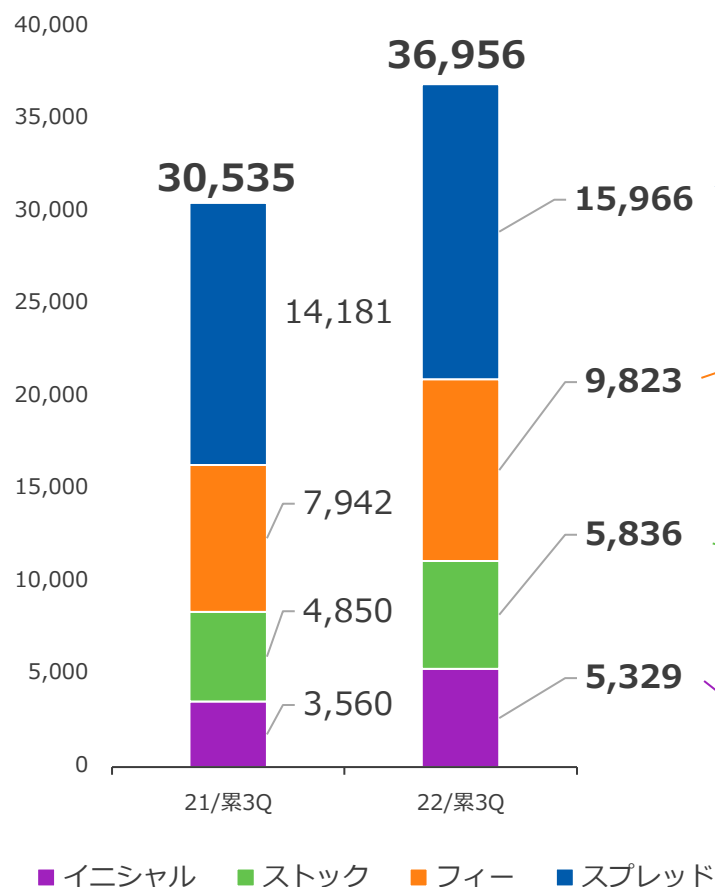


※ 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

4.3.1 ビジネスモデル別売上収益（累3Q）

プロセッシングプラットフォーム拡大により、ストック収益が堅調

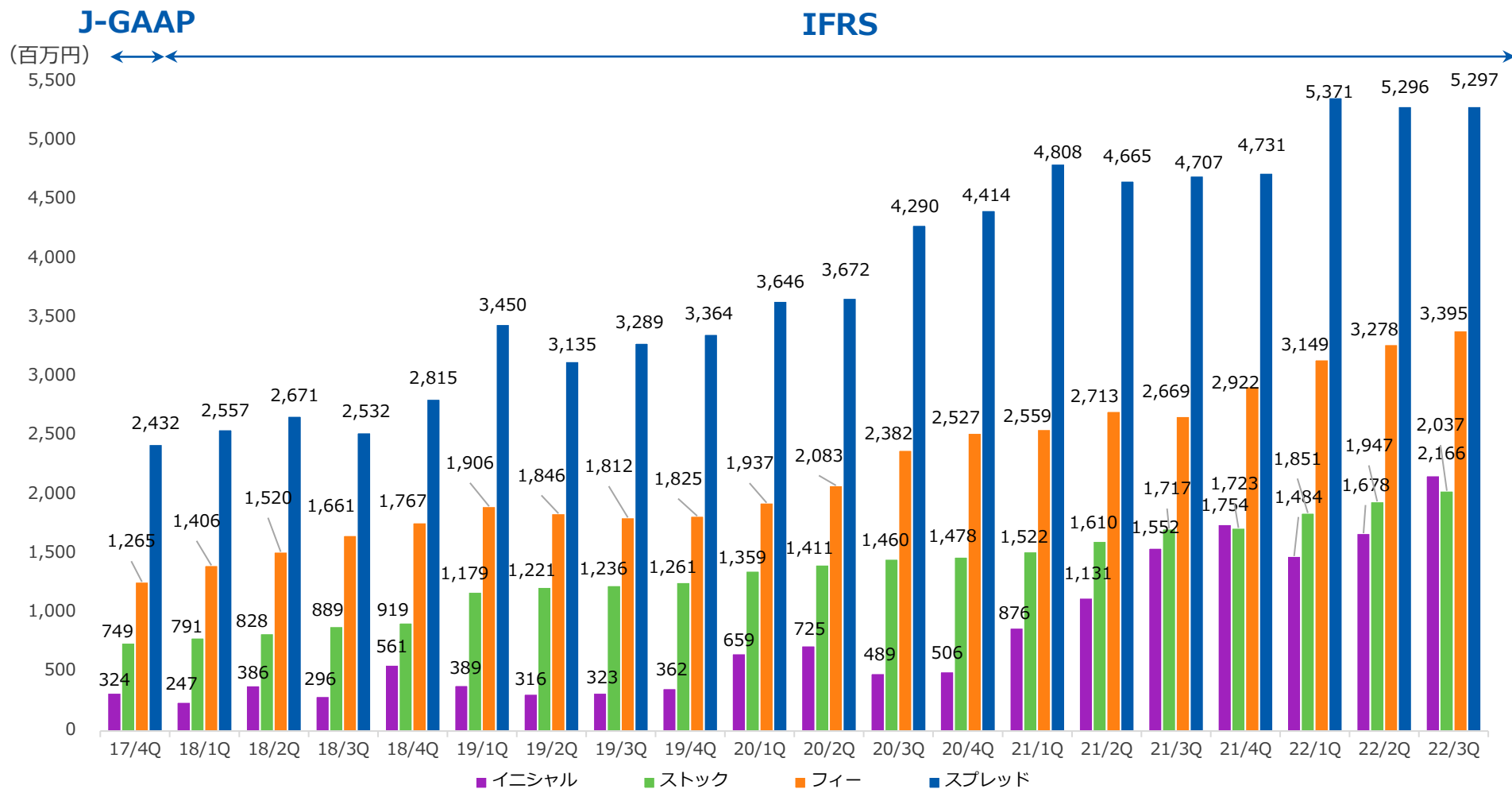
(百万円)



スプレッド	前年同期比	+ 12.6%
+ 対面決済		
+ 海外レンディング		
+ 早期入金サービス		
- オンライン決済		
- GMO後払い		
フィー	前年同期比	+ 23.7%
+ オンライン決済		
+ 対面決済		
- 送金サービス		
- GMO後払い		
ストック	前年同期比	+ 20.3%
+ プロセッシングプラットフォーム		
+ 対面決済		
+ GMO-MR		
イニシャル	前年同期比	+ 49.7%
+ 対面決済の端末販売		

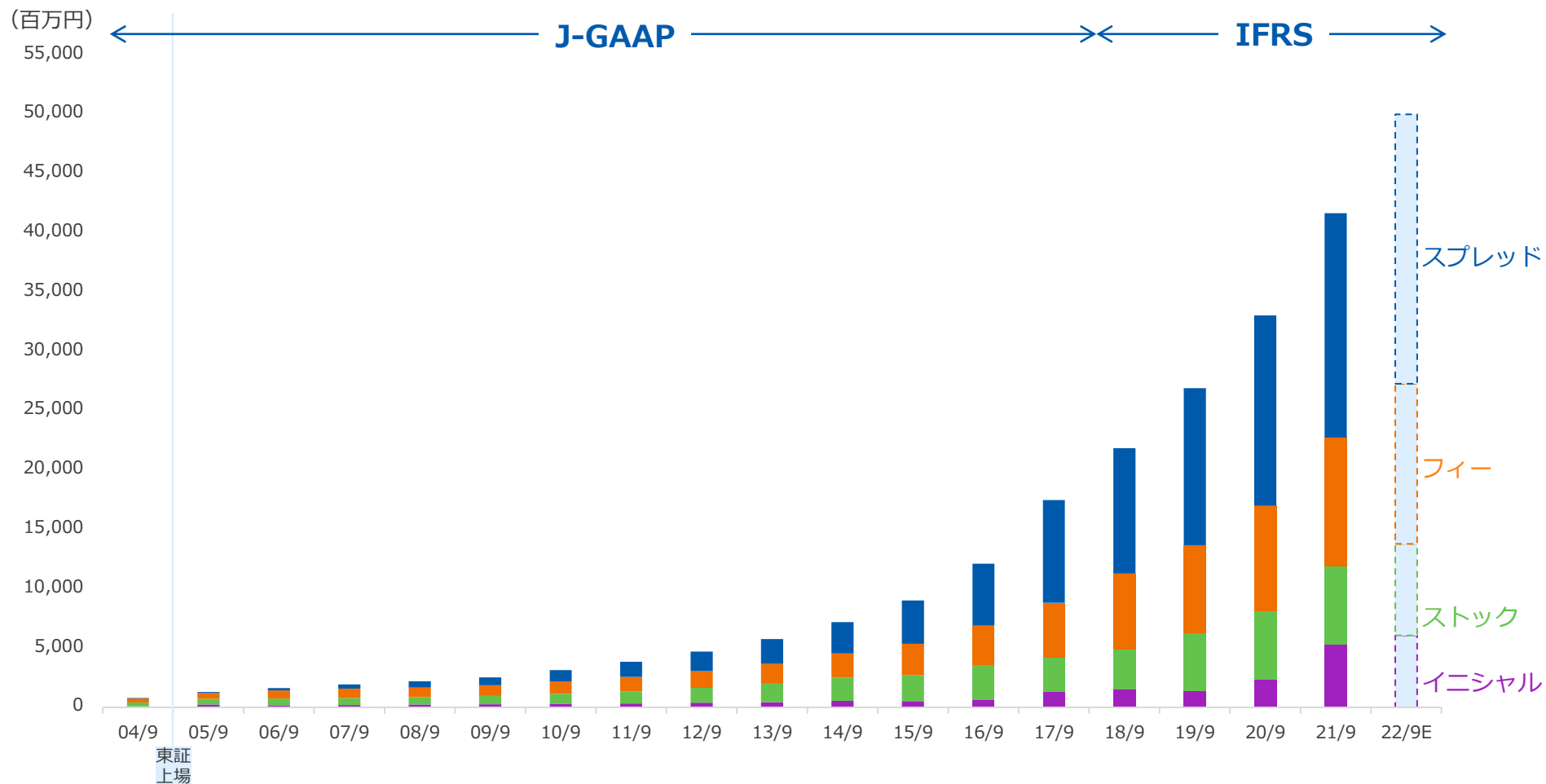
※ 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比 (%) よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

4.3.2 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。

4.3.3 ビジネスモデル別売上収益（年推移）



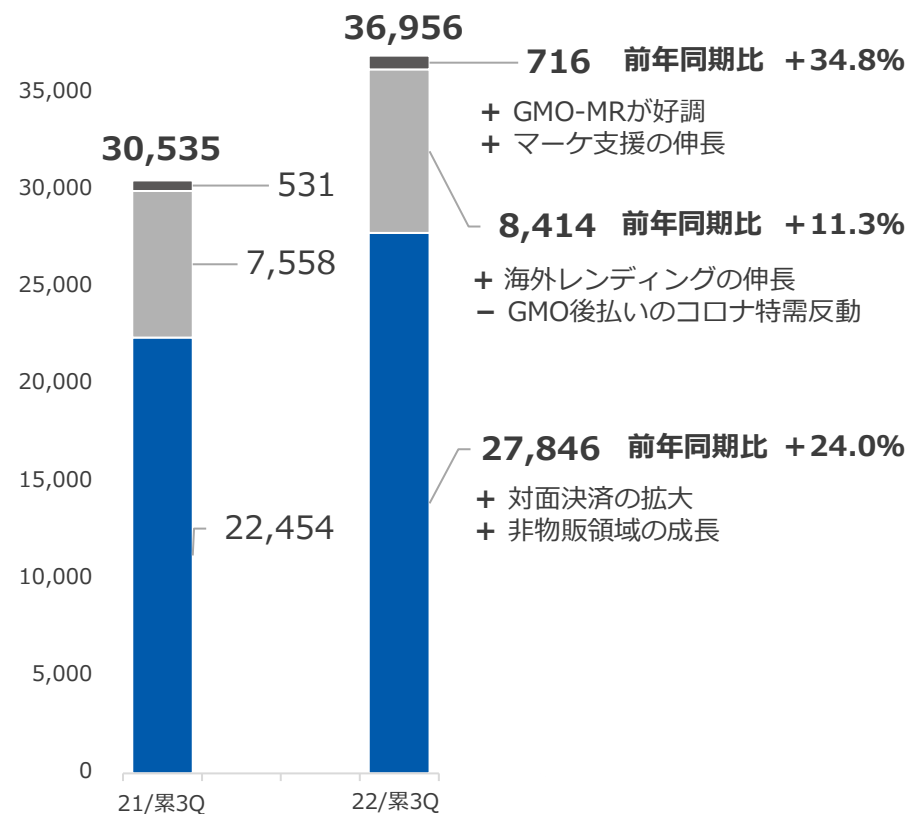
※ IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

4.4 セグメント別業績（累3Q）

通期計画達成に向け、各セグメント着実に進捗

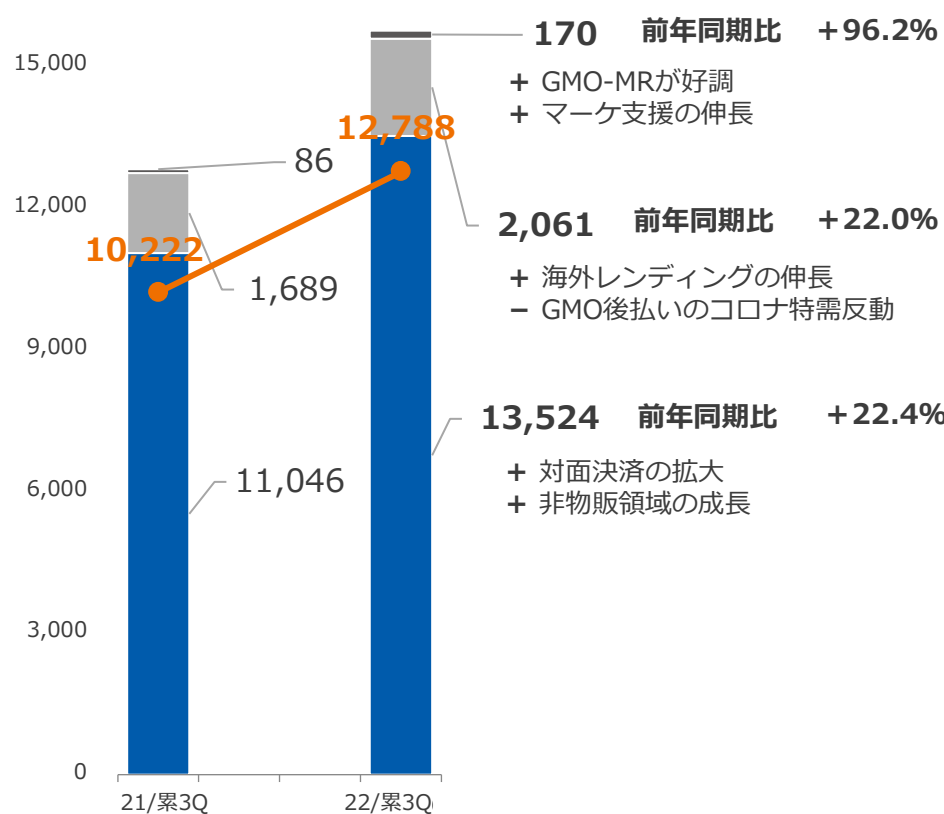
セグメント売上収益 前年同期比 +21.0%（連結）

（百万円）



セグメント損益 前年同期比 +25.1%（連結調整後）

（百万円）



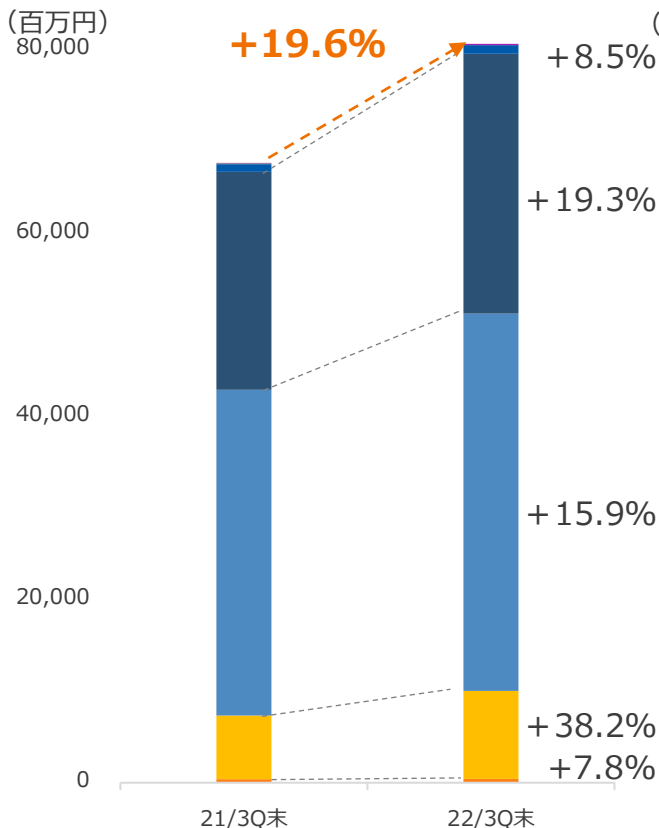
■ 決済代行業業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ● 営業利益

※ マーケ支援：マーケティング支援サービス

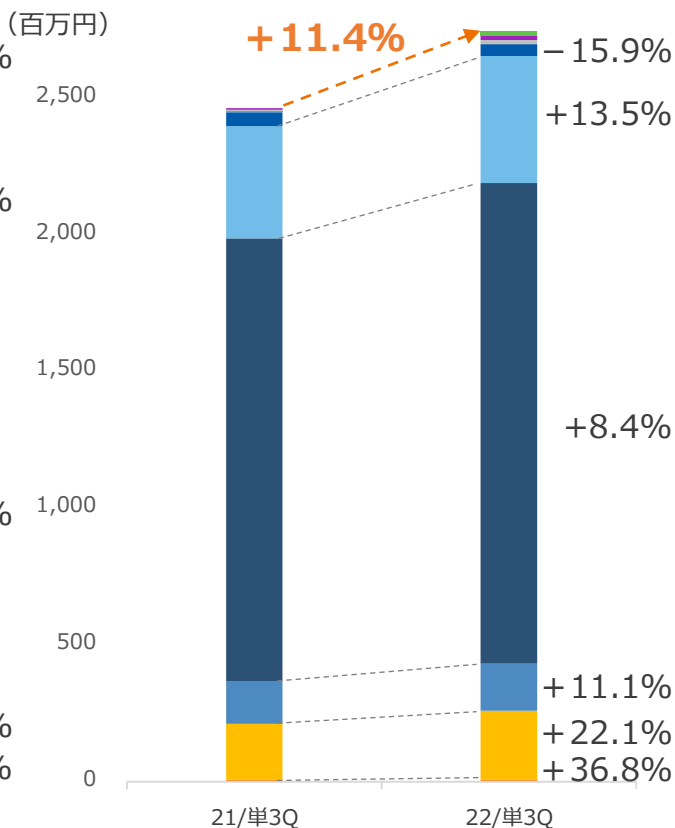
4.5.1 FinTech関連アセット及び収益（単3Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

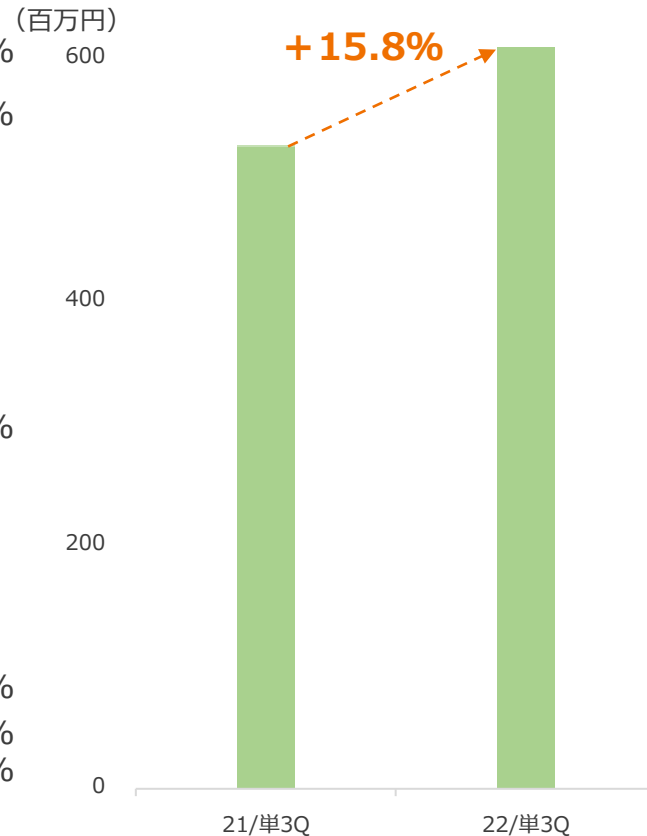
関連アセット（6月末）



セグメント売上



セグメント利益（%：前年同期比増減率）



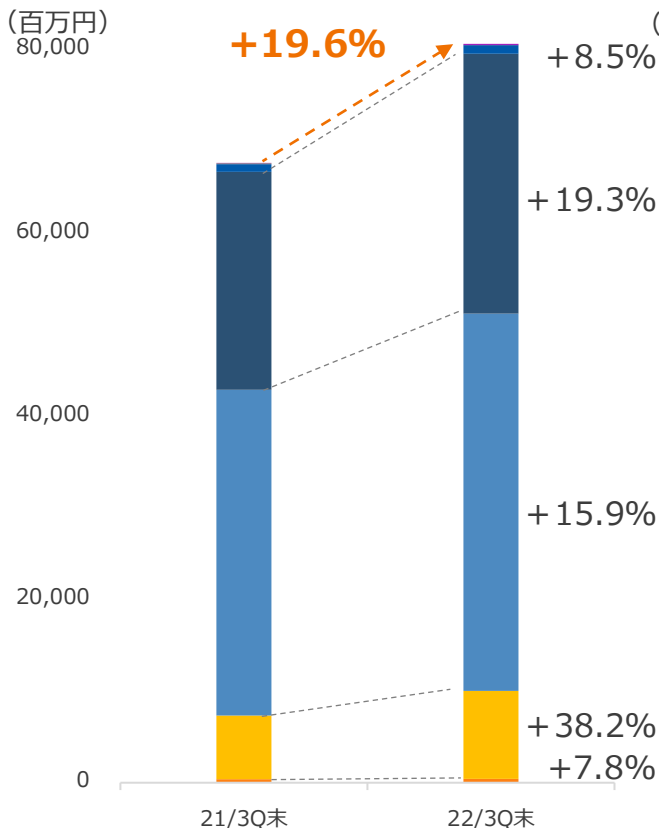
■ レンディング（国内）
 ■ レンディング（海外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース
 ■ BtoB売掛保証
 ■ こんど払い
 ■ 即給 byGMO

※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 ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払い、即給 byGMOの前年同期比増減率は未記載

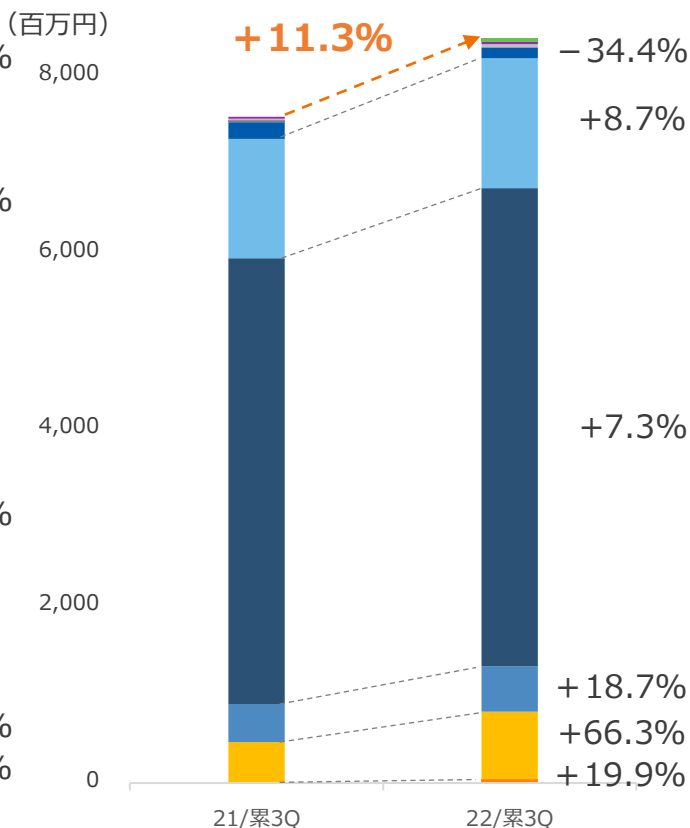
4.5.2 FinTech関連アセット及び収益（累3Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

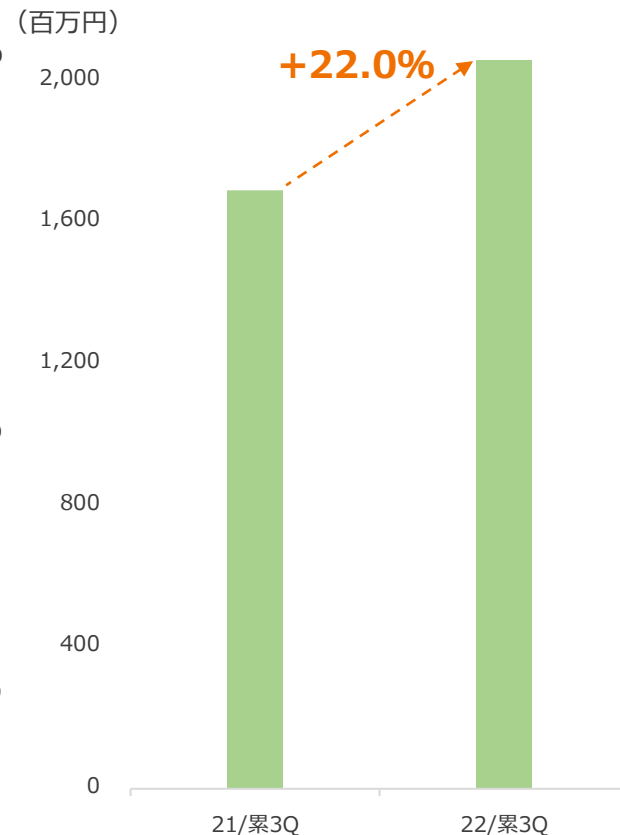
関連アセット（6月末）



セグメント売上



セグメント利益（%：前年同期比増減率）

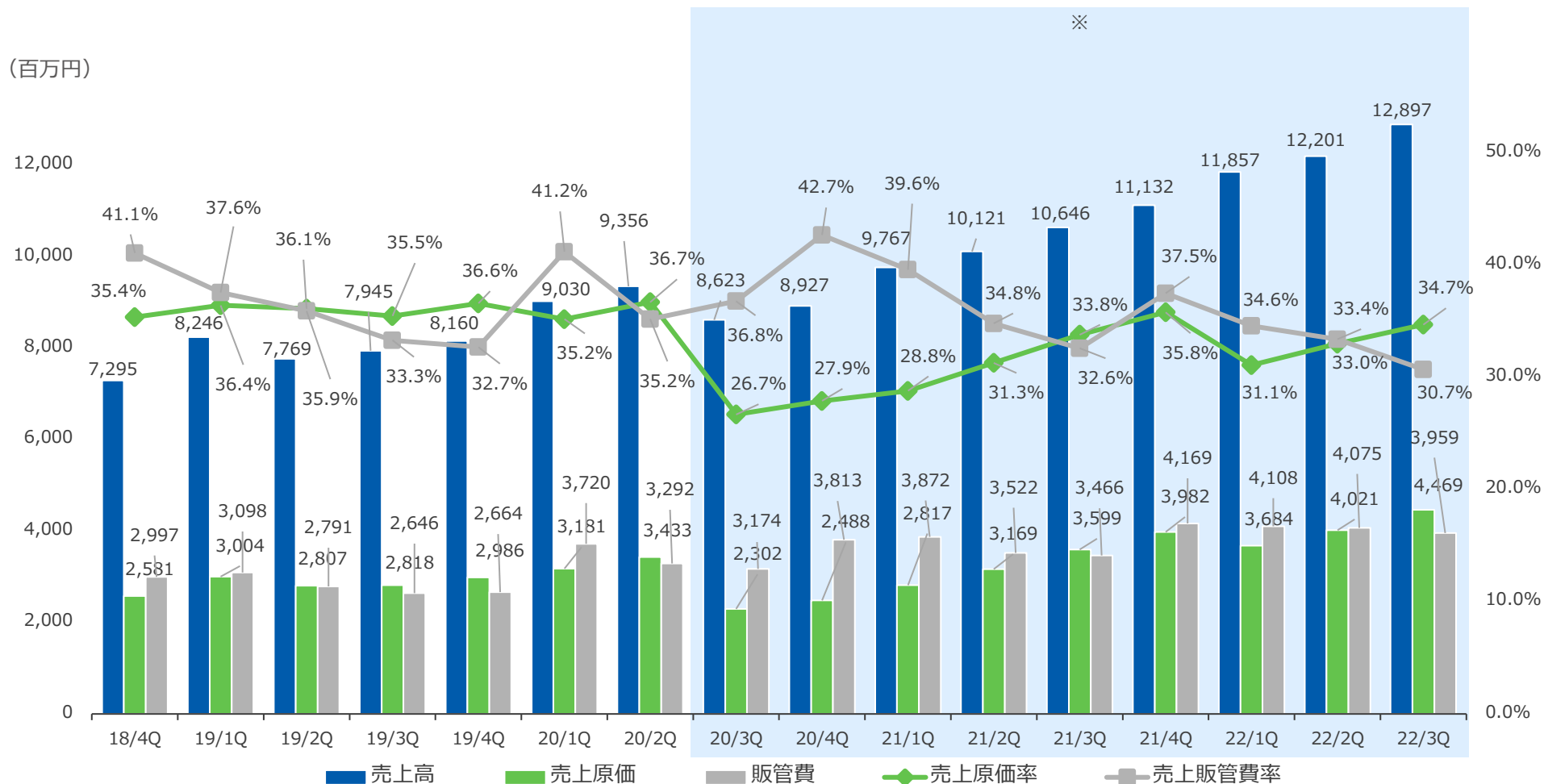


■ レンディング（国内）
 ■ レンディング（海外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース
 ■ BtoB売掛保証
 ■ こんど払い
 ■ 即給 byGMO

※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 ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払い、即給 byGMOの前年同期比増減率は未記載

4.6.1 売上原価率・販管費率（四半期推移）

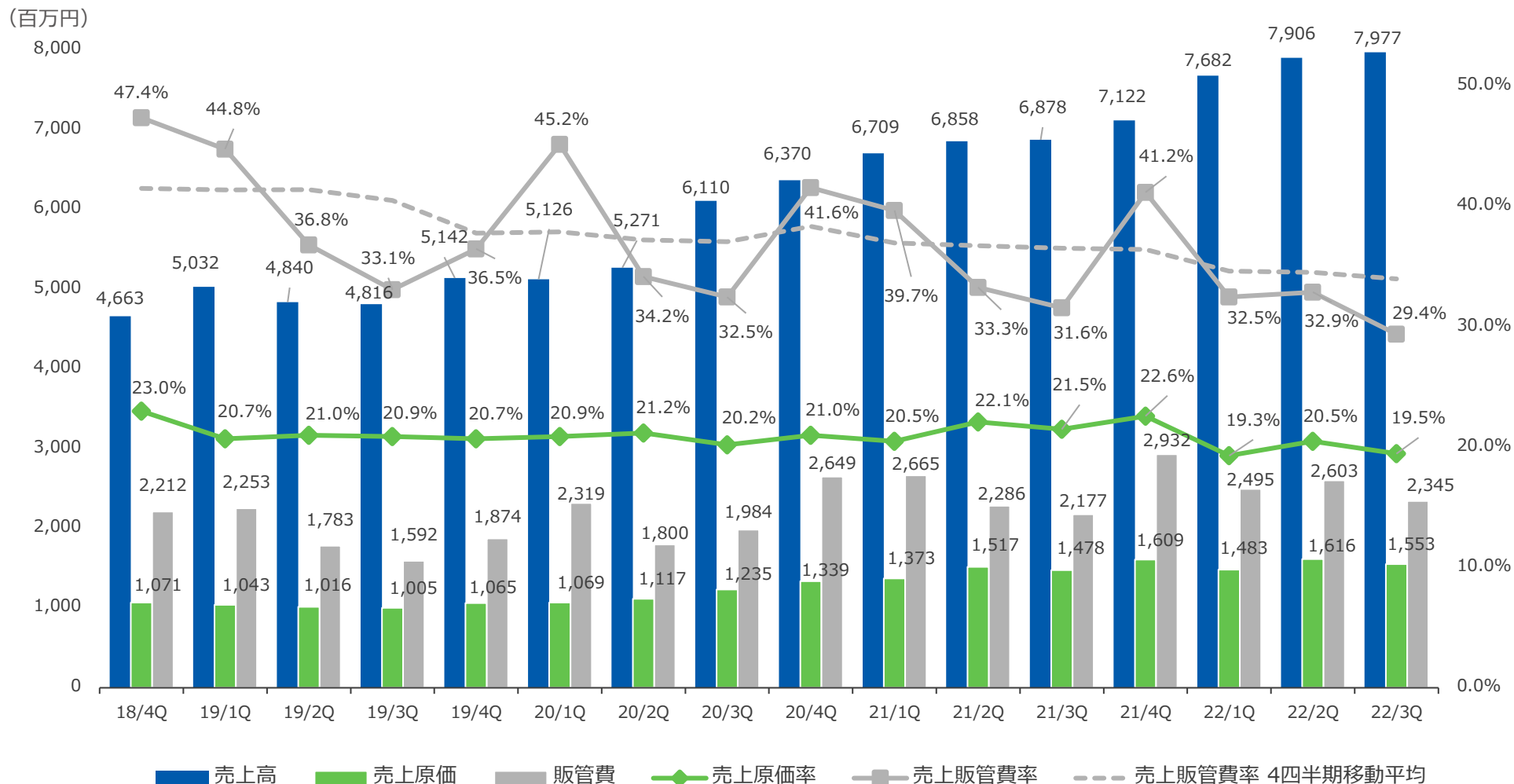
売上構成の変化により原価率が変動



※ 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。

4.6.2 PG・EPのみ売上原価率・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

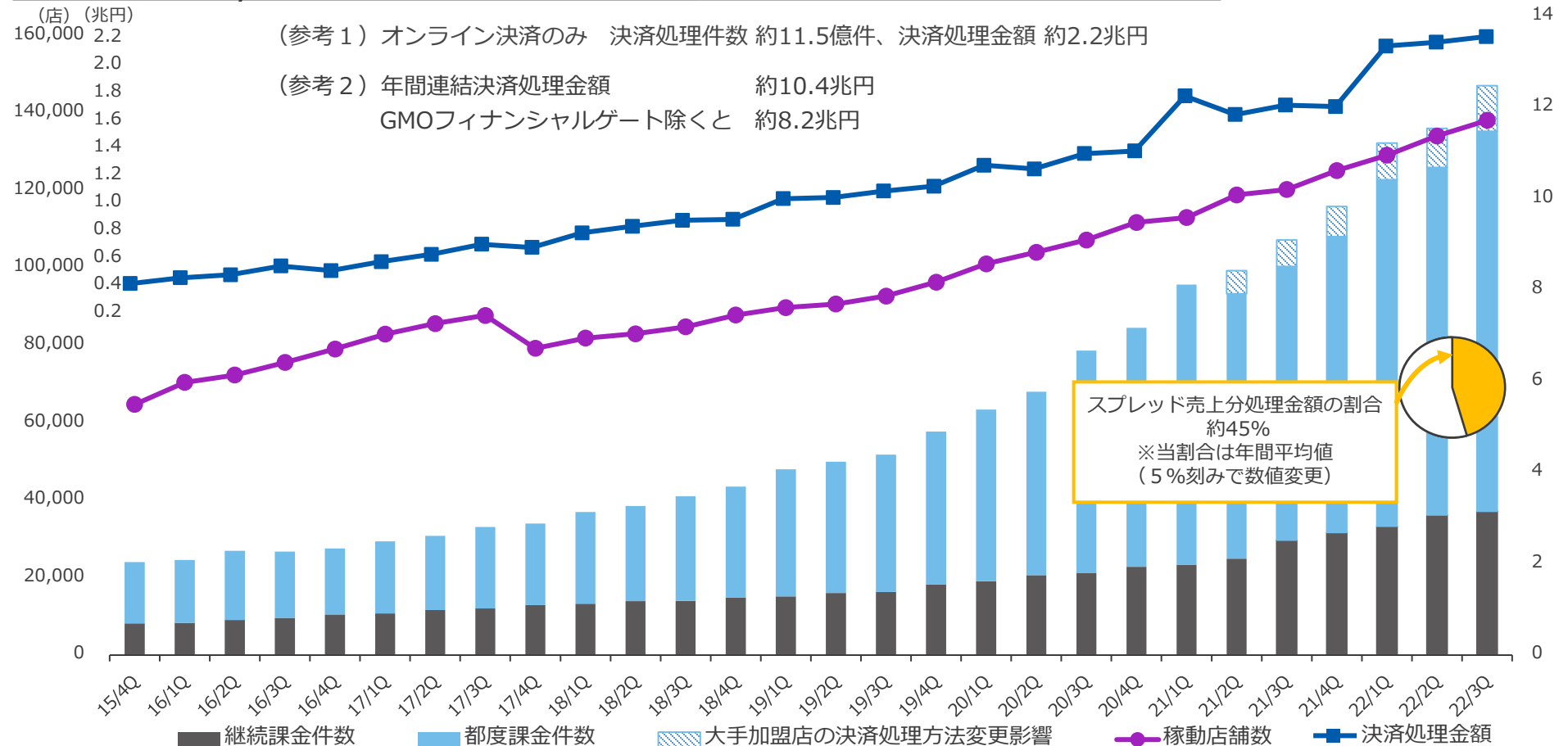


※ 連結消去前の数値

4.7.1 稼働店舗数・決済処理件数・金額（四半期推移）

連結全体での決済処理金額は年間約10.4兆円に

稼働店舗数 138,119店※1、連結決済処理件数 約12.5億件、連結決済処理金額 約2.9兆円※2



※1 稼働店舗数は特定案件に係る店舗数を除く。17/1Qより大手デリバリーに係る店舗数を除く。当該案件を含む同時期の稼働店舗数は427,446店（前年同期比+56.6%）

※2 稼働店舗数は四半期末時点、連結決済処理金額・件数は各四半期毎の実績。※3 グラフはオンライン決済のみの数値で作成。

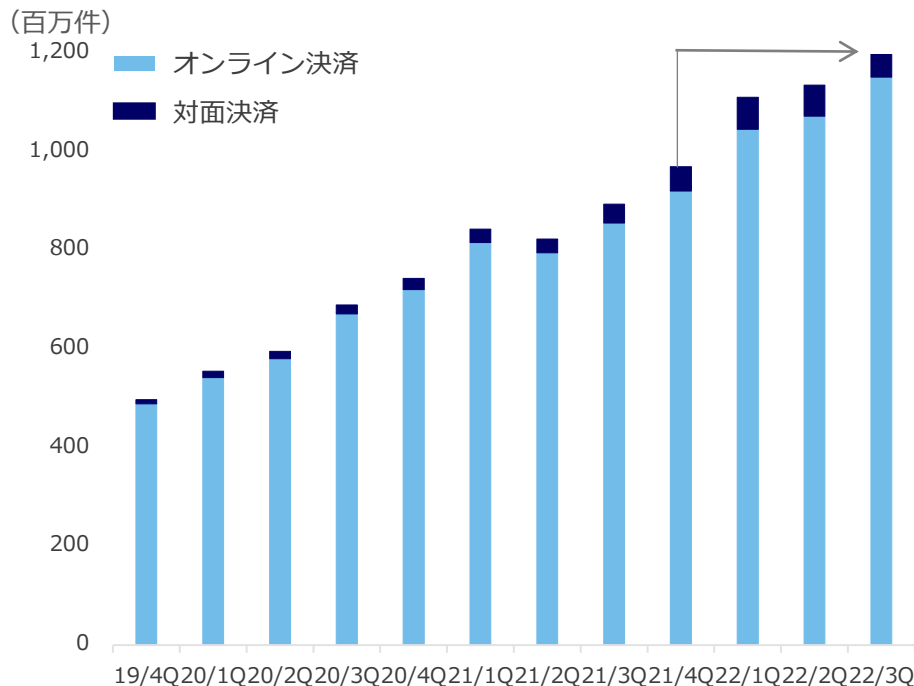
※4 22/2Qより稼働店舗数の計上基準を変更。伴って15/4Qより遡及的に数値を修正。

4.7.2 連結決済処理件数・金額（四半期推移）

対面・オンラインともに好調に推移し、件数・金額の高成長を継続

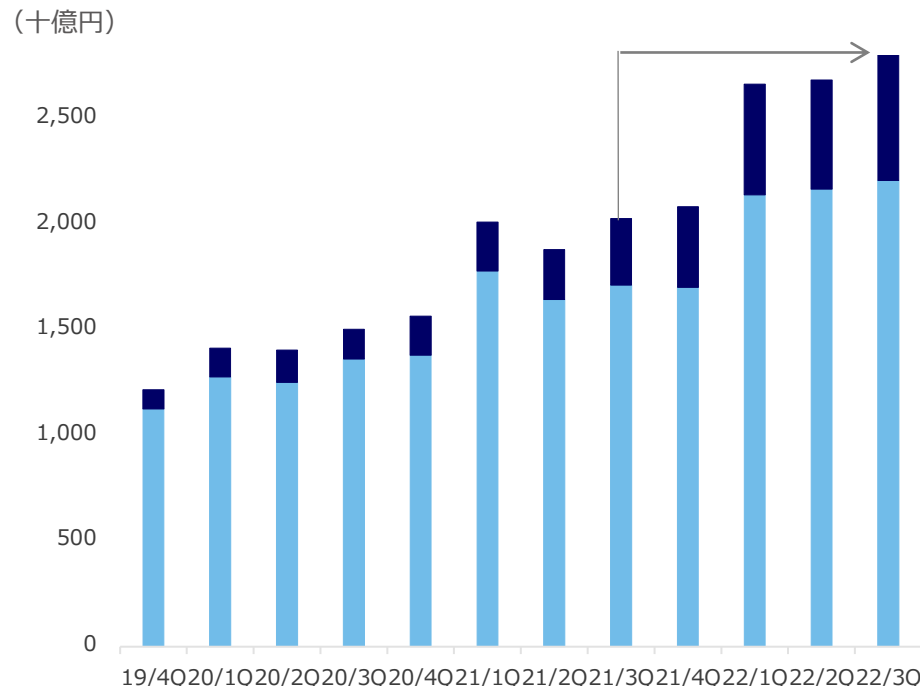
連結決済処理件数

前年同期比 +39.3%



連結決済処理金額

前年同期比 +42.8%



対面決済 (GMO-FG)※

+114.0%

オンライン決済

+34.6%

(内訳) デジコン・通信
ユーティリティ
会費・サービス利用

+41.2%
+134.0%
+163.4%

対面決済 (GMO-FG)※

+111.9%

オンライン決済

+28.9%

(内訳) デジコン・通信
ユーティリティ
旅行・チケット

+47.7%
+129.3%
+128.9%

※ GMO-PGの対面決済 (GMO Cashless Platform) は除く

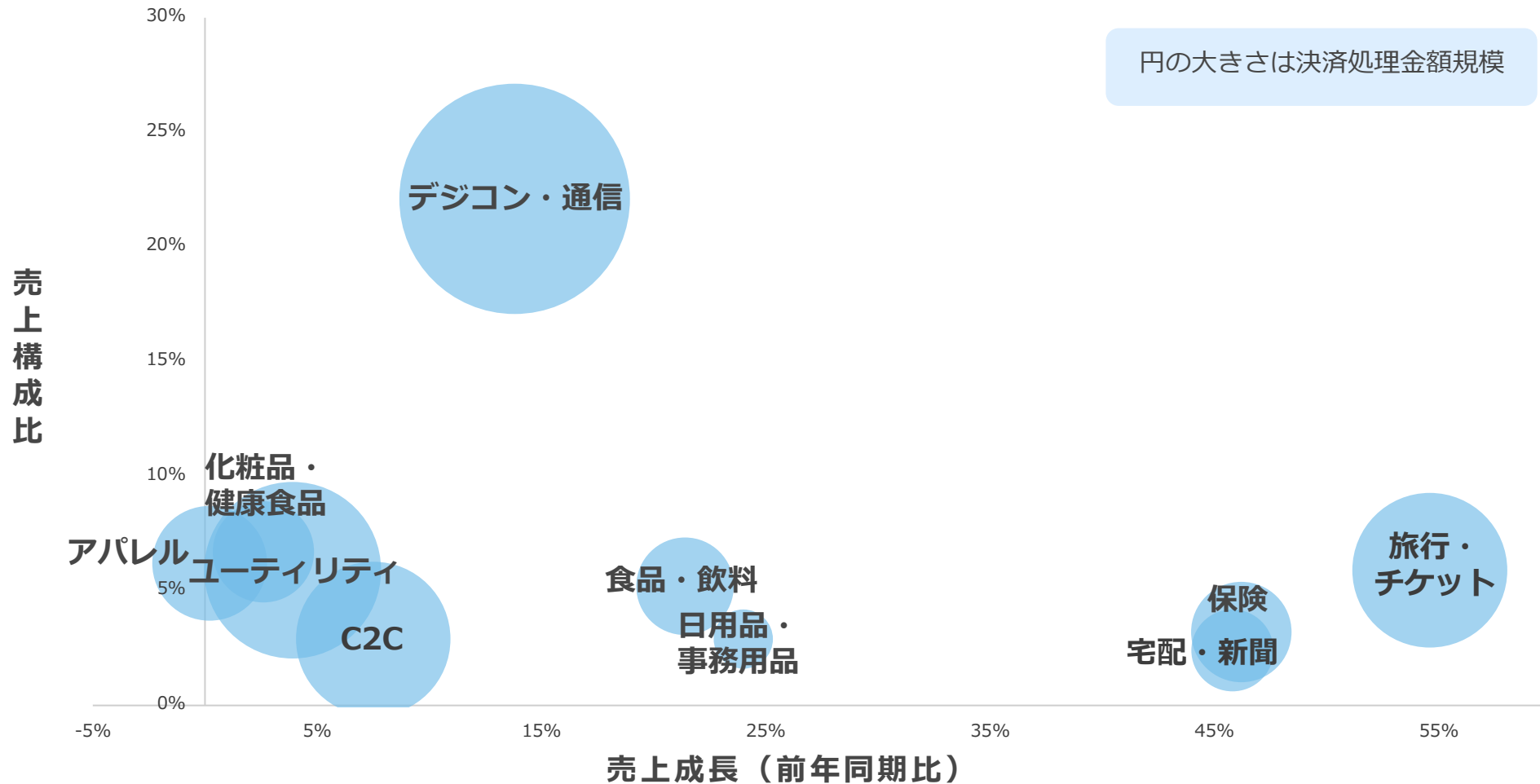
4.7.3 主な業種分布図

業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図

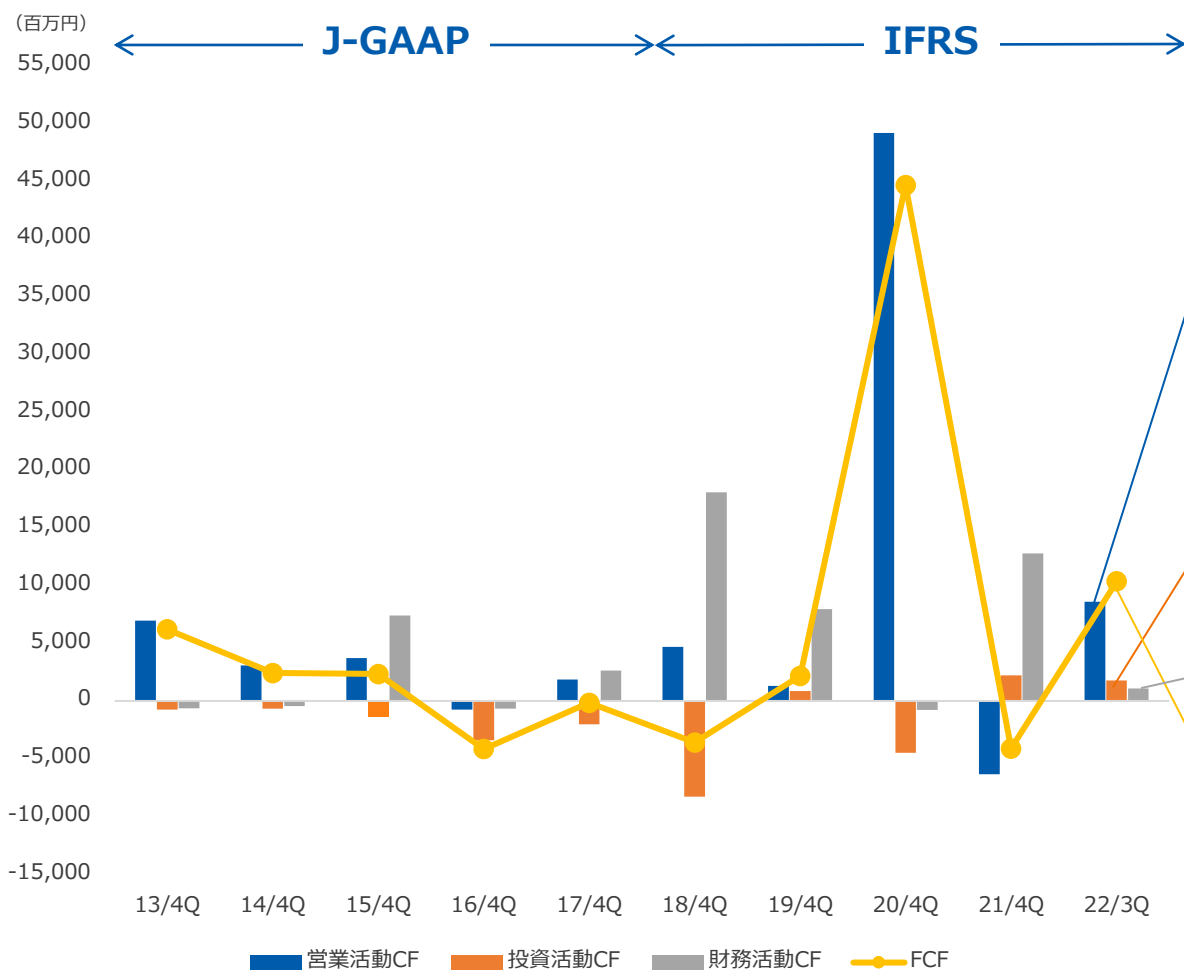
（2022年9月期第3四半期実績）

円の大きさは決済処理金額規模



※ アパレルは一部の加盟店除く。

4.8.1 連結キャッシュフロー計算書



2022年9月期 第3四半期 増減 (百万円)

営業活動CF :	+8,591
税引前利益	+30,500
持分法投資売却益	-16,419
前渡金	-5,043
未収入金	-5,540
未払金	+3,522
預り金	+8,146
法人所得税の支払	-5,210
投資活動CF :	+1,776
投資有価証券の売却による収益	+24,360
関係会社預け金の預入	-16,500
財務活動CF :	+1,087
短期借入金純増額	+6,300
配当金支払	-4,471

FCF :	+10,368
現金及び現金同等物	117,166

主に金融関連事業

※ 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の内訳は主な科目のみを記載

4.8.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

税引前利益による営業活動CFへの影響の他、主に以下の変動要素あり

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行業業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債



営業活動CF



ただし、年間数兆円の決済処理金額の期越え部分
となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産



営業活動CF



後払いサービス

未収入金（資産）

資産



営業活動CF



未払金（負債）

負債



営業活動CF



その他

関係会社預け金（資産）

資産

—

投資活動CF

—

GMOIグループのCMSへ一時的に預け入れた資金で
あり、当社資金ニーズに沿って随時引き出し可能

4.9 小売業の直面する課題と新たなビジネスモデル

ビジネスモデル転換が求められる中、決済を起点とした支援を進める

環境変化

マクロ環境の変化

- サプライチェーンの混乱/制約
- エネルギー/原料価格の高騰
- 人手不足の深刻化
- 人件費の上昇

生活者の行動/意識の変化

- オンライン化の定着
- 新たな価値観の浸透
- 不均一な回復

課題

経営テーマと取り組む上での課題

1. 省人化
2. サプライチェーンの構造改革
3. ビジネスモデルの変革
4. DX
5. サステナビリティ

ビジネスモデル転換の方向性

A. 店舗/販売モデルの進化

セル店舗運営の省人化

決済・会計のスマート化

- セルフレジ/スマートレジ
- スマートカート
- Grab&Go
- デジタルプライスタグによる自動精算

顧客体験のOMO化

店舗体験の進化

ラストマイルの捕捉

データ活用によるパーソナライゼーション

購買履歴に基づき販促オファーを最適化

B. バリューチェーンの構造変化

C. 新たな収益源の獲得

D. SDGsへの対応

※ 経済産業省/BCG「令和3年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業(小売業に係る国際動向等調査)」を元に当社作成

4.10 「fincode byGMO」 ローンチ

将来のリーディング企業の成長を支援

背景

オンライン経済の拡大を担う
スタートアップが増加

スタートアップが抱える
決済領域の課題

コアではなく導入に時間を要する

実装後に機能不足が発生

決済手段・課金形態の多様化

法規制・セキュリティ基準の変化

GMO-PG/GMO-EPの知見、開発力を活かした新領域の開拓



小さく早く立上げ・大きく育てるスタートアップの事業特性を踏まえた価値提供

利用開始手続きの手軽さ

豊富な開発支援アセット

実装の容易さ

高頻度でアップデート

成長フェーズに適した
拡張性の高さ

サブスク/プラットフォーム管理機能

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 プ ラ イ ム 3 7 6 9)

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