

2022年9月期 決算説明会

新領域の開拓・拡大により、中長期高成長回帰に道筋

2022年11月15日

第71回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

1. 2022年9月期 業績サマリ
2. 2023年9月期 業績予想
3. 成長戦略・注力分野の施策
4. サステナビリティ
5. 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11月15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 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

環境変化に依らず通期計画を達成、投資成果により特別配当を実施

IFRS (百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	前年同期比	2022年9月期 計画 (計画達成率)	2022年9月期 単4Q実績 (前年同期比)
売上収益	41,667	50,298	+20.7%	50,000 (100.6%)	13,341 (+19.8%)
売上総利益	28,098	33,635	+19.7%	—	8,854 (+23.8%)
営業利益	12,987	16,249	+25.1%	16,234 (100.1%)	3,461 (+25.2%)
税引前利益	13,285	34,756	+161.6%	31,538 (110.2%)	4,256 (+54.2%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	8,818	24,152	+173.9%	20,860 (115.8%)	3,022 (+60.7%)
EBITDA	14,889	18,403	+23.6%	—	—
一株あたり 配当金	普通配当 59円 特別配当 — 合計 59円	79円 81円 160円	+20円 +81円 +101円	66円 — 66円	

	2022年9月期末 (22/9末) 稼働店舗数	2022年9月期 (21/10~22/9) 連結決済処理件数	2022年9月期 (21/10~22/9) 連結決済処理金額
KPI (前年同期比)	142,396店 (+13.8%)	約48.6億件 (+37.2%) うちオンライン 約44.9億件 (+32.5%)	約11.3兆円 (+41.5%) うちオンライン 約8.7兆円 (+28.3%)

※ 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455,958店 (前年同期比+44.7%)

1.2 2022年9月期の総括

長期投資、各事業のバランスとシナジーにより、環境変化を克服

外部環境の変化 当社における振り返り

コロナ禍と
その反動減

円安/
資本市場の
変動

インフレ/
景気の
見通し難

ESG/
脱炭素への
要請

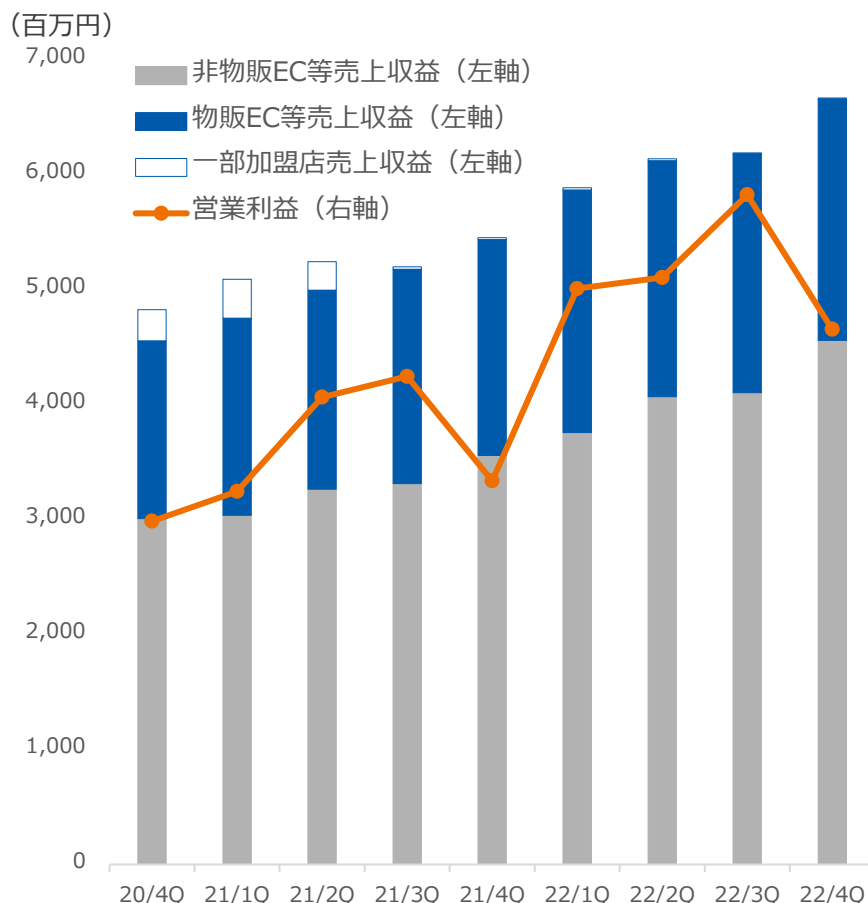
課題	<ul style="list-style-type: none"> 組織の階層のバランスが取れていない → 約2年間の営業フォースのOJT・対面営業の制約により、ミドルマネジメント含む若年層の人材育成が遅延 → 在宅勤務によるコミュニケーション・約束の形骸化 有事におけるロングテール・物販ECの販売力低下（GMO-EP売上成長率+2.3%）
	<ul style="list-style-type: none"> 連結決済処理金額が41.5%成長し11兆円超に GMO-PG：4Q売上成長率+23.6% <ul style="list-style-type: none"> 非物販EC 4Q+24.9%（通期+23.9%） 物販EC 4Q+10.8%（通期+5.9%）に改善 <p>大手・自治体・非物販への注力が奏功</p>
事業面	<ul style="list-style-type: none"> GMO-PS：信用リスクを取り営業組織強化し回復基調、来春のBNPL開発中 GMO-FG：端末の稼動好調によりストック型収益64.3%成長^{※1} 海外投資売却に伴う約169億円の利益計上により、特別配当81円
成果	
財務面	<ul style="list-style-type: none"> 資本合計が^{※2}約770億円、外貨約300億円を確保し、BS・リスク耐性強化 ESG経営進展、FTSEインデックス組入・外部評価向上（格付0.9 → 3.0）

※1 ストック型収益（ストック・フィー・スプレッド）は連結消去後 ※2 当期配当予定額を控除した金額

1.3.1 連結各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

売上23.6%増、大手非物販ECとBaaS支援が売上成長を牽引

GMO-PG単体 売上収益・営業利益 ※1



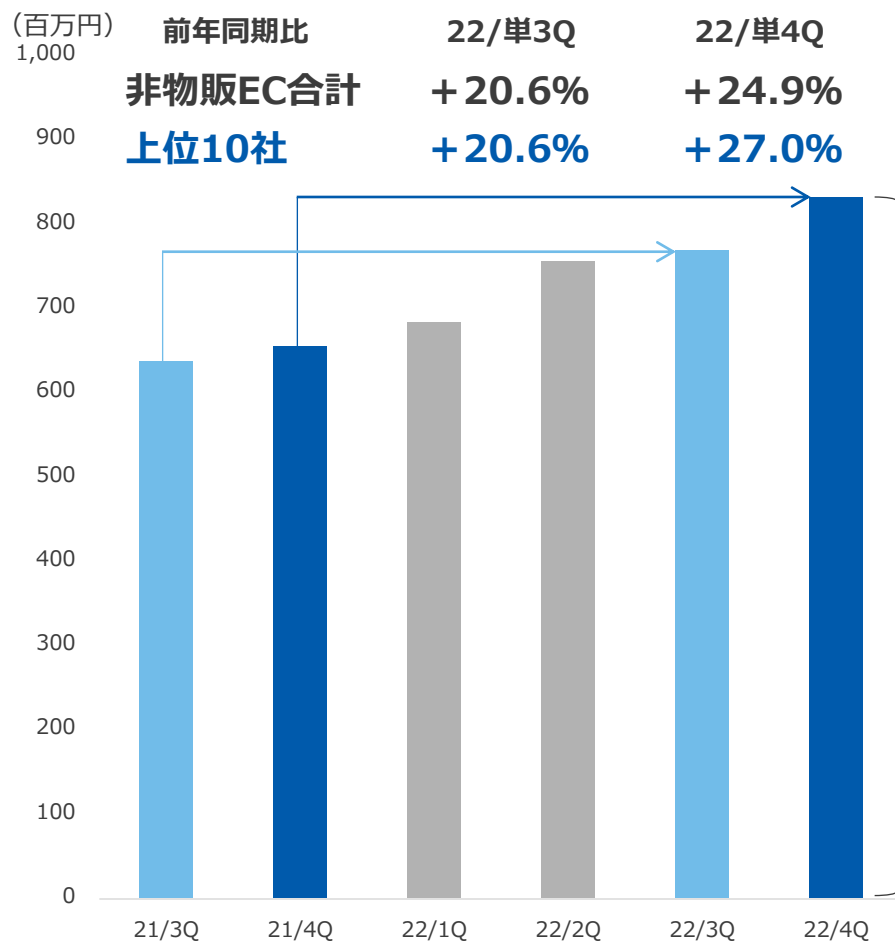
	前年同期比 ※2		
	21/単4Q	22/単3Q	22/単4Q
売上収益	+12.8%	+19.2%	+23.6%
オンライン決済	+14.1%	+17.8%	+22.7%
物販EC	+1.4%	+9.7%	+10.8%
アパレル	-45.1%	-3.6%	+4.3%
食品・飲料	+49.3%	+21.4%	+13.8%
化粧品・健康食品	+10.8%	+2.6%	+3.8%
非物販EC	+23.8%	+20.6%	+24.9%
デジコン・通信	+24.2%	+13.8%	+16.9%
ユーティリティ	+59.9%	+3.9%	+11.3%
旅行・チケット	+22.7%	+54.6%	+53.6%
BaaS支援	+27.5%	+45.9%	+43.0%
金融関連事業	+2.8%	+16.4%	+20.9%
送金サービス	-6.0%	+13.6%	+13.5%
早期入金サービス	+76.1%	+26.1%	+23.0%
海外レンディング ※3	+14.5%	+36.0%	+38.1%

※1 BaaS支援・金融関連事業の売上収益を含む ※2 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
 ※3 海外レンディングの連結売上。22/単3Qは、21/単3Qのみ計上された一時的な売上を除き算出。PG単体では前年同期比22/単4Q+2.2%、22/単3Q+7.2%、21/単4Q+64.8%

1.3.2 非物販EC大手の増加要因

大手向け営業戦略の成果が現れ、非物販EC上位10社売上+27%に加速

GMO-PG非物販EC売上上位10社売上推移



上位10社の成長を牽引した加盟店	22/単4Q 前年同期比
グローバルメジャープレーヤー 決済サービスの提供範囲拡大及び 決済処理金額の増加	4倍超
ユーティリティ 新電力の成長を取り込み	3倍超
保険 好調な保険契約に対する継続課金提供	1.5倍超
通信 加盟店経済圏における 決済プラットフォーム提供	1.5倍超

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

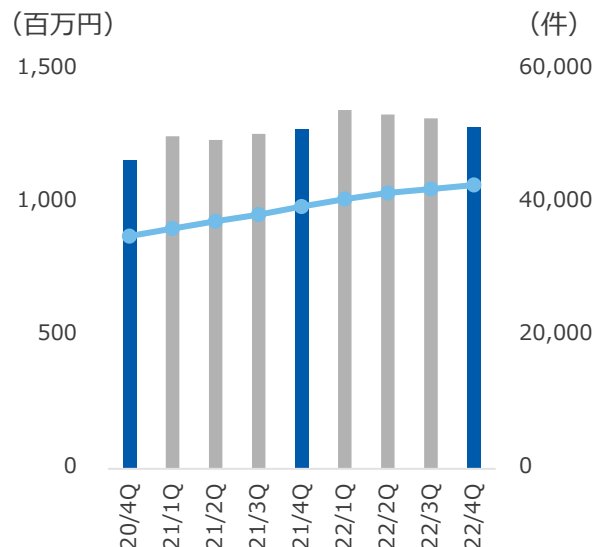
FG好調持続、PSも回復基調に、EPはパートナー戦略等を強化中

■ 売上収益（左軸） ● KPI（右軸）

GMO-EP連結

売上収益（前年同期比） +0.7%
（2年平均成長率） +5.2%

KPI：稼働店舗数 ^{※2}

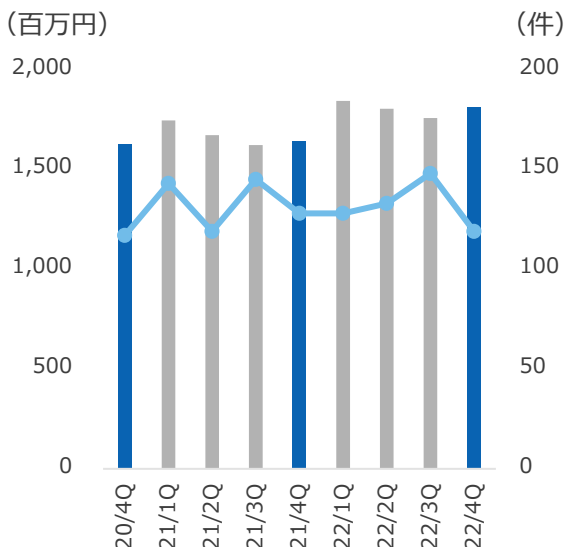


抜本的な戦略変更を推進中
新施策・パートナー戦略を強化

GMO-PS

売上収益（前年同期比） +10.5%
（2年平均成長率） +5.6%

KPI：新規加盟店数

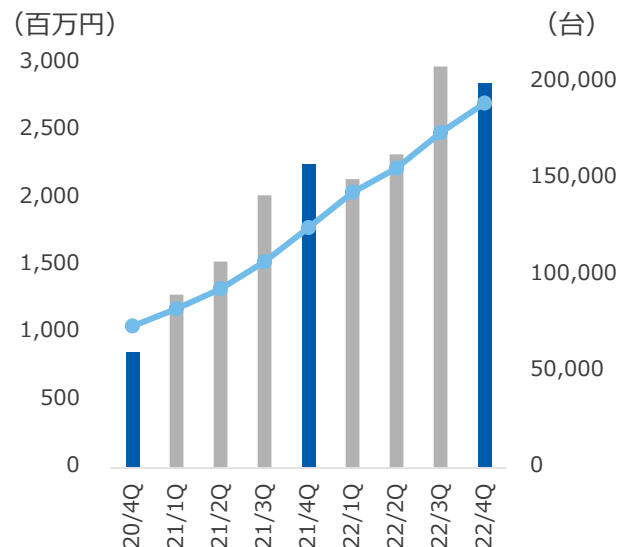


売上収益は回復傾向
来春のBNPL開始に向け開発中

GMO-FG連結

売上収益（前年同期比） +26.4%
（2年平均成長率） +82.3%

KPI：稼働端末数



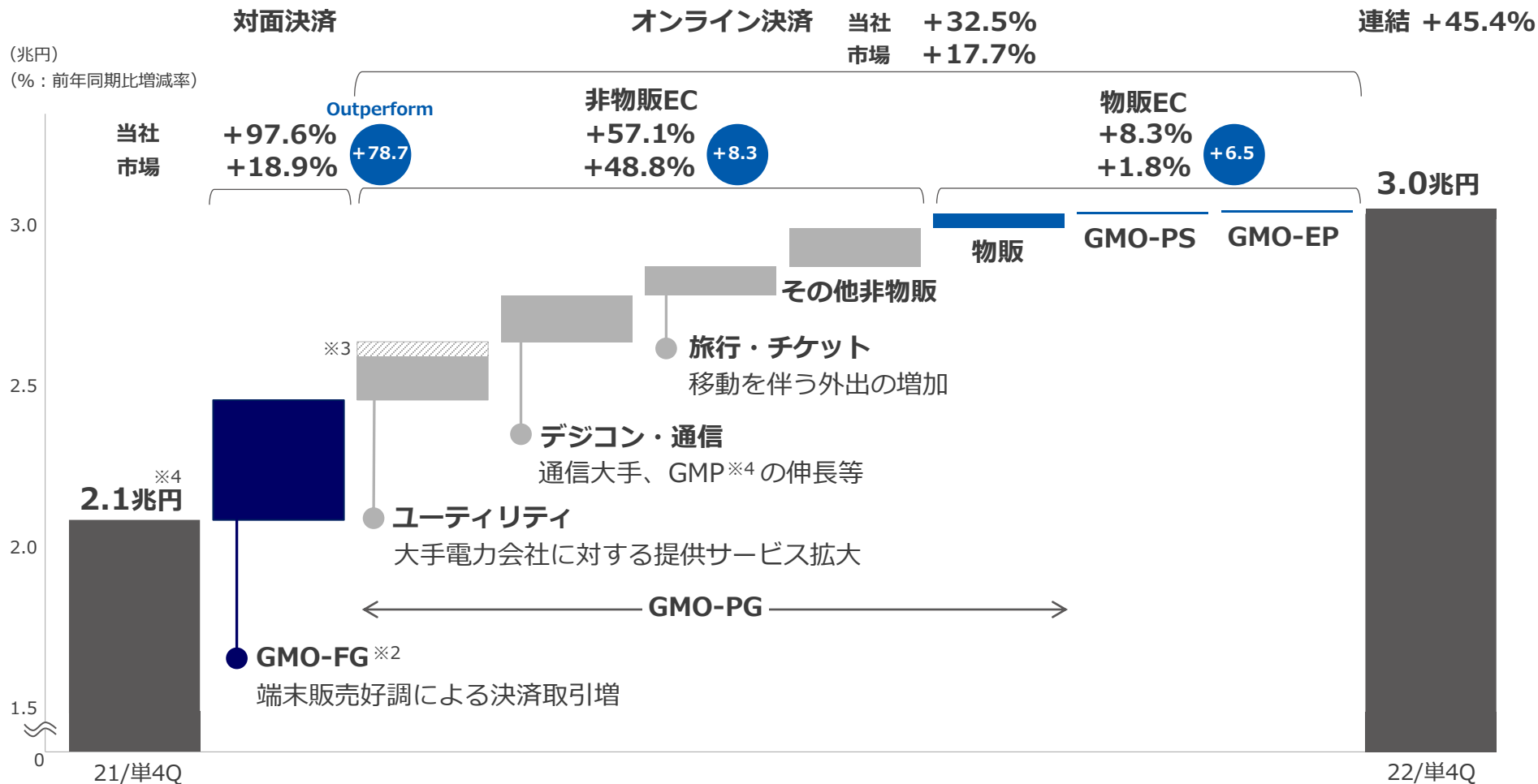
端末販売好調が決済TRX増に寄与
ストック型収益 +75.9% ^{※3}

※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 BtoC EC加盟店数 ※3 ストック型収益（ストック・フィー・スプレッド）は連結消去後

1.4 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

対面及び大手非物販ECの伸長により、市場を上回る成長 ※1



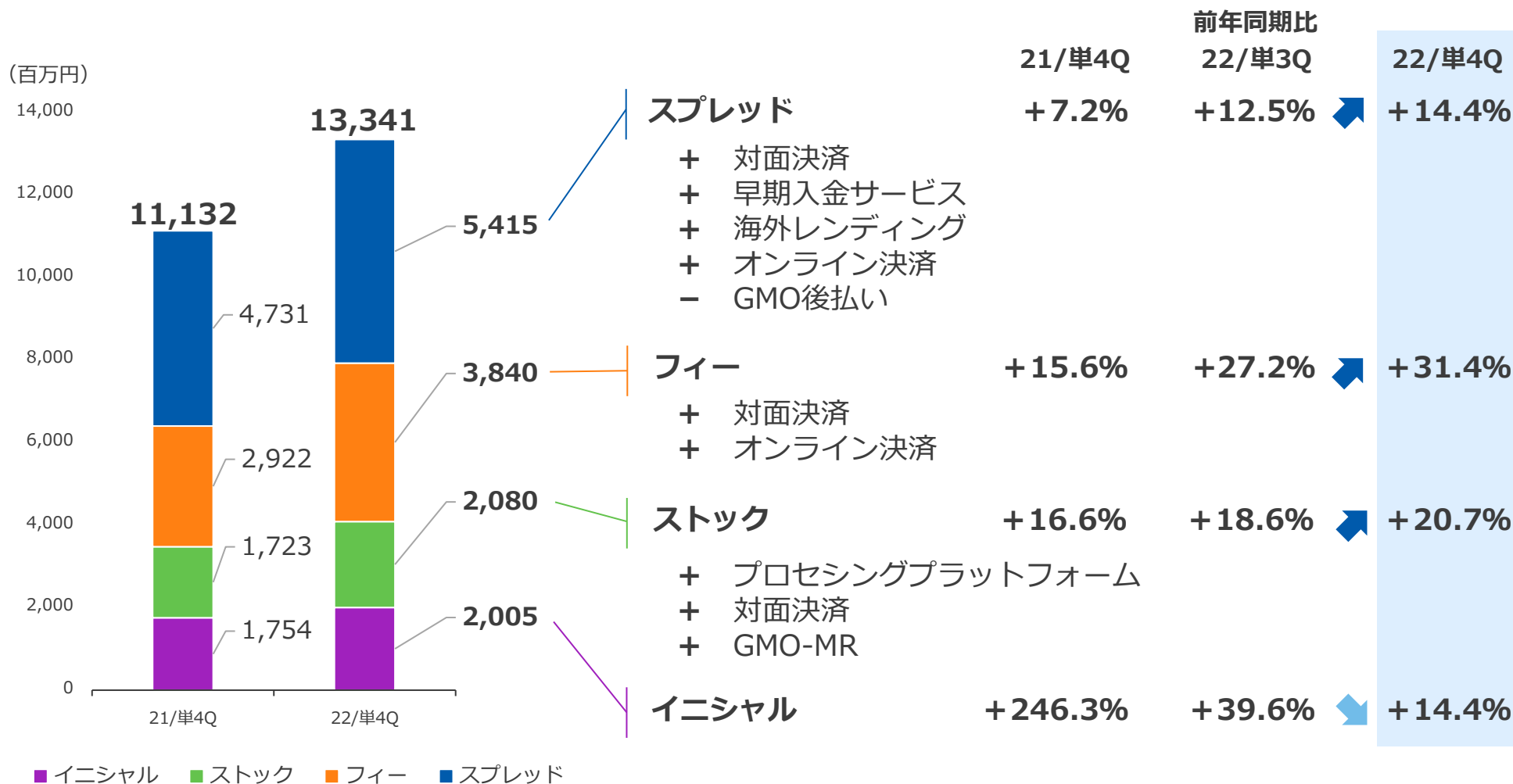
※1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。対面市場は2022年9月の数値が現時点で未公表のため、7～8月の前年同期比成長率を記載。

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を物販・非物販に分類して集計。

※2 GMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）は除く ※3 金融機関連携ユーティリティ ※4 GMP：グローバルメジャープレーヤー ※5 兆円未満を四捨五入

1.5 ビジネスモデル別連結売上収益推移（単Q）

対面決済の拡大等がストック・フィー・スプレッドの成長を牽引

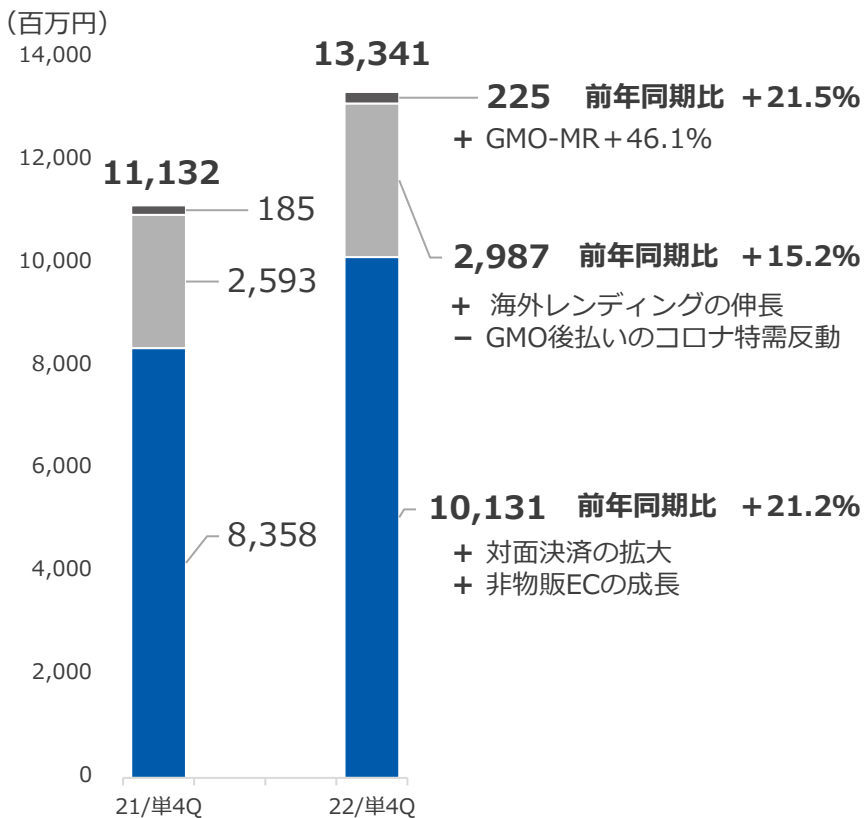


※ 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比（%）よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

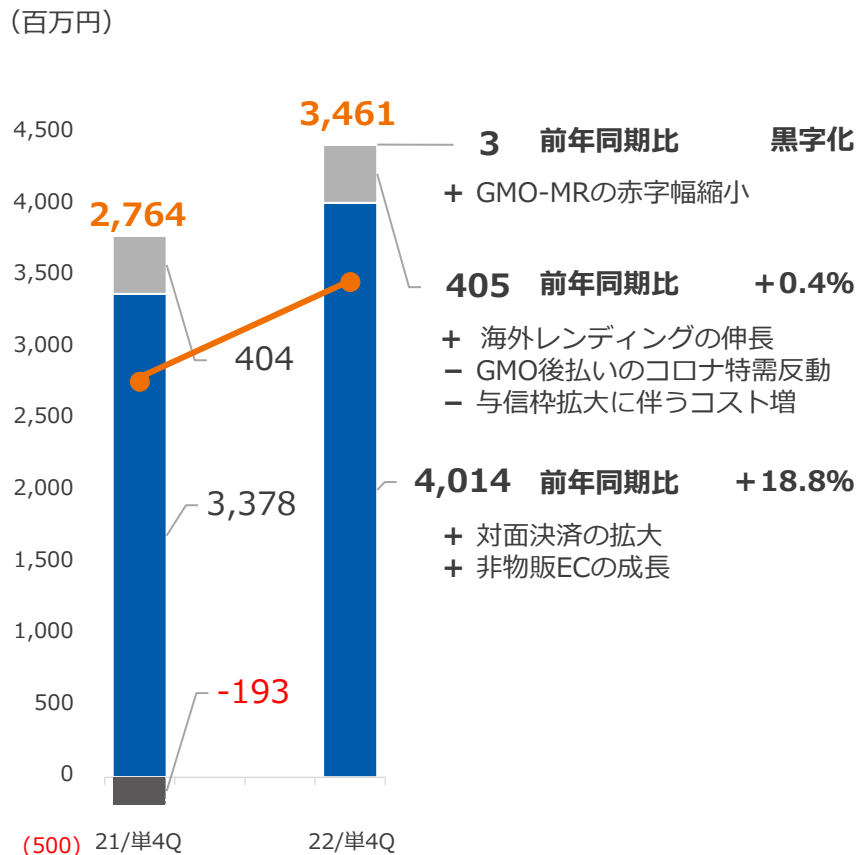
1.6 セグメント別連結業績推移（単Q）

コロナ特需の反動により低調なセグメント成長率

セグメント売上収益 前年同期比 +19.8%（連結）



セグメント損益 前年同期比 +25.2%（連結調整後）



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

2. 2023年9月期 業績予想

2.1 連結業績予想

売上収益17.5%成長、営業利益25%成長を計画

2023年9月期 連結業績予想

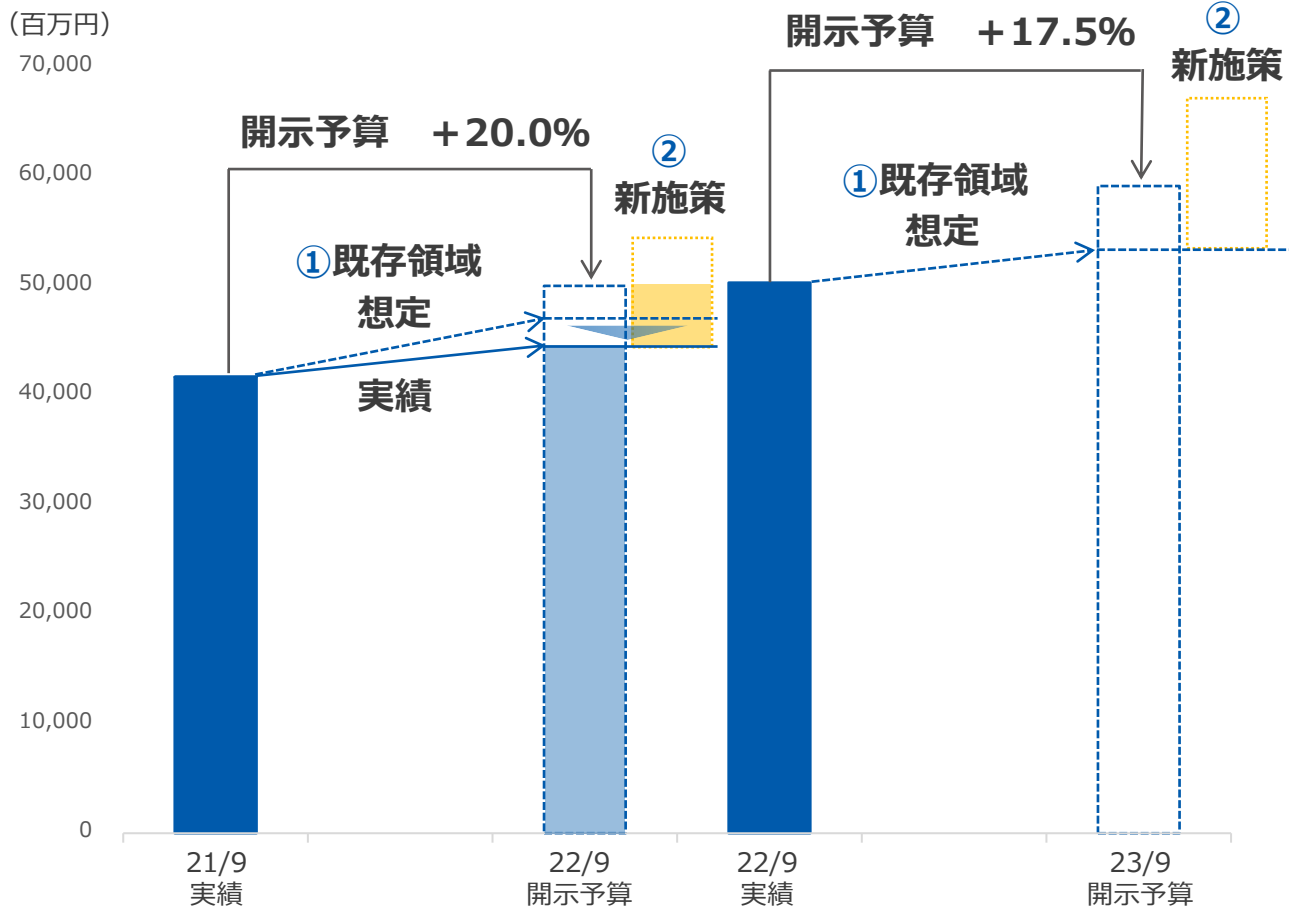
IFRS (百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 予想	前年同期比
売上収益	50,298	59,100	+17.5%
営業利益	16,249	20,311	+25.0%
税引前利益	34,756	18,837	-45.8%
特殊要因除く税引前利益※	16,802		+12.1%
当期利益	24,361	12,635	-48.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	24,152	12,368	-48.8%
一株あたり 普通配当	79円	82円	+3円
一株あたり 特別配当	81円	—	
一株あたり 配当金 合計	160円	82円	

※ 22/9期に発生した持分法投資売却益16,932百万円と為替差益1,022百万円を除く

2.2 連結売上予想の考え方

不透明なマクロ環境に鑑み、楽観を排除し蓋然性高い施策のみで予算策定

売上収益の実績/開示予算、新施策の関係



①既存領域の成長率想定

当期

コロナ環境急変により既存領域の成長率が期初想定より下回る

来期

マクロ環境の不透明さに鑑み保守的に想定

前提とする不透明要因

- ・物販ECにおけるコロナ特需の反動
- ・個人消費の落ち込み
- ・半導体不足、材料高騰 等

②開示予算に織込む新施策

当期

既存領域の未達分を新施策の伸長がカバーし計画達成

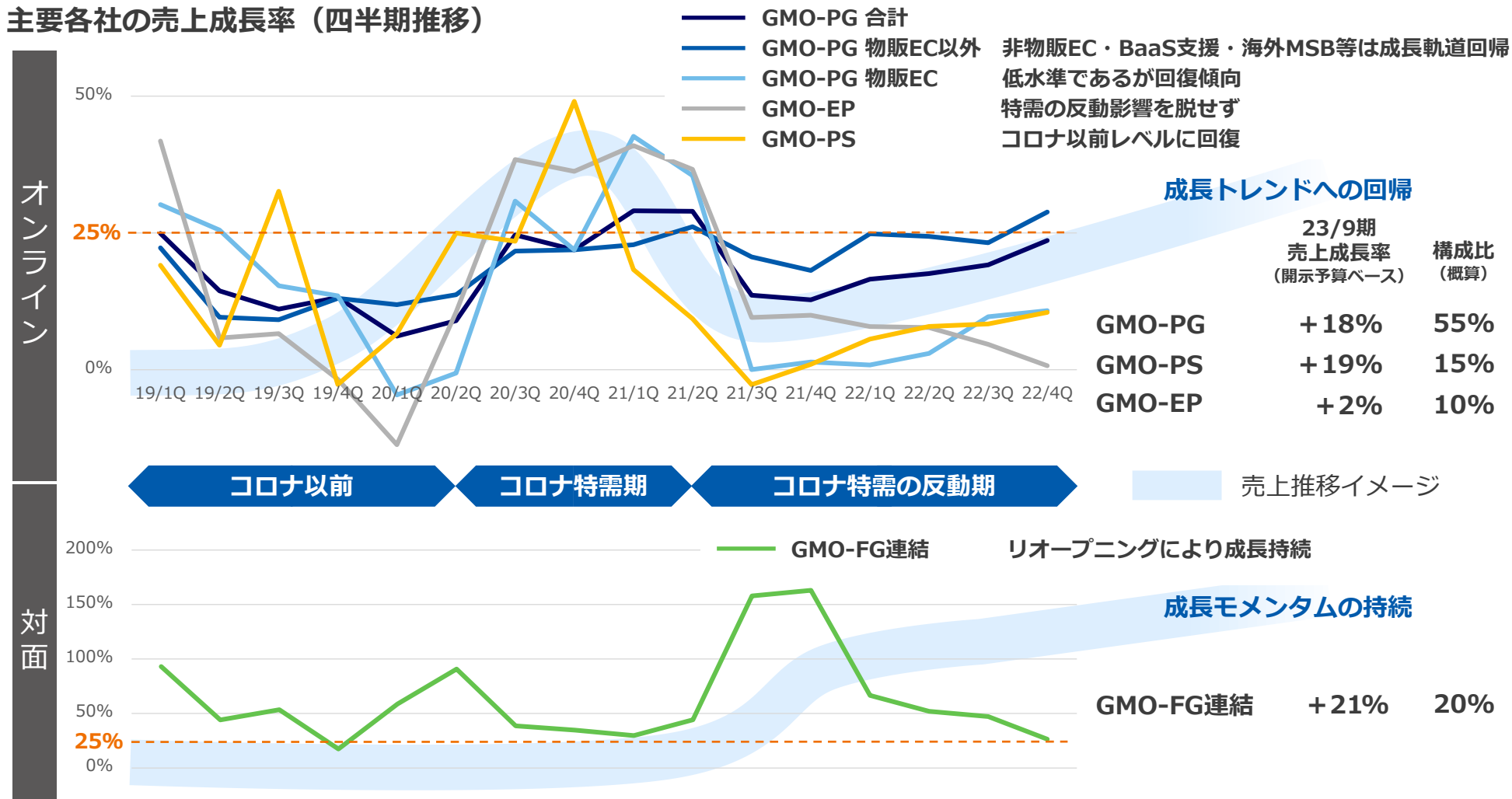
来期

新施策は拡大も、より蓋然性の高い案件のみ開示予算に織り込む

2.3 売上成長の見通し

対面決済好調、非物販ECやBaaS支援、海外MSB等は25%成長軌道へ

主要各社の売上成長率（四半期推移）

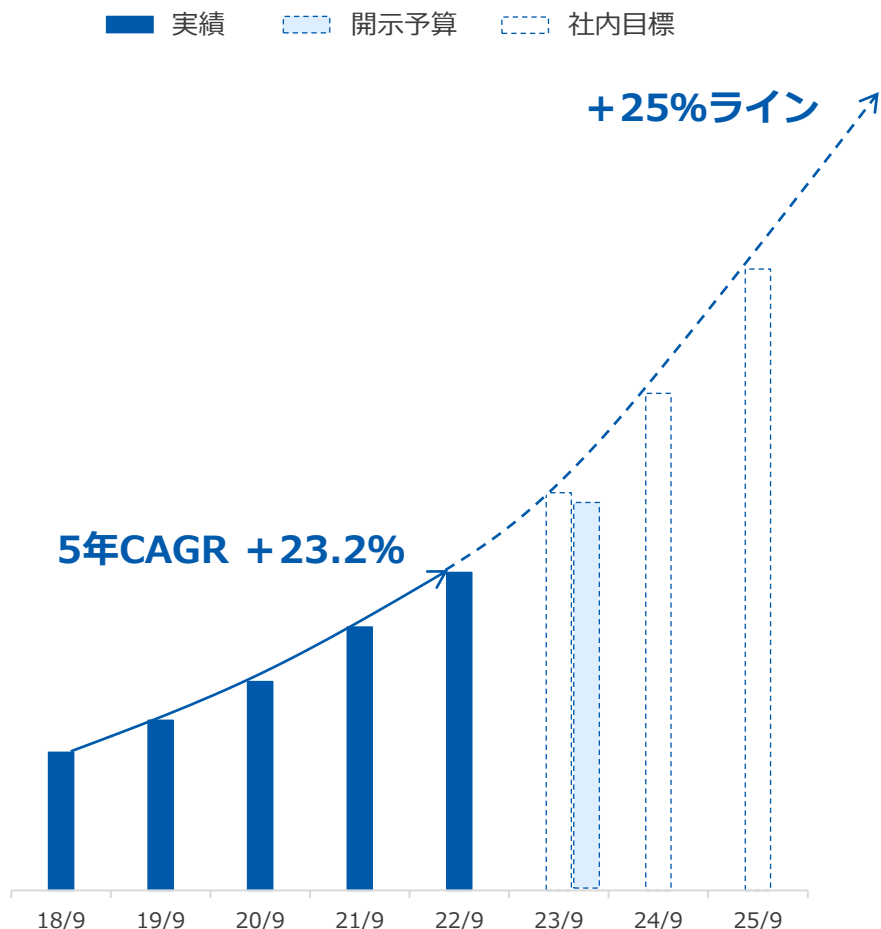


3. 成長戦略・注力分野の施策

3.1 売上25%成長トレンドへの回帰

中長期を見据えた各社施策により、売上25%成長への回帰を目指す

中長期売上成長



25%成長トレンド回帰の各事業戦略

GMO-PG単体

顧客数拡大戦略 (High Volume)

分業と専門化による営業生産性30%向上

大手向け営業戦略 (High Value)

業界毎の課題解決型提案営業の推進

- ・大手顧客比率を拡大：2025年4割を目標
- ・提案型案件の増加：全体の5割を目指す

GMO-EP

抜本的な戦略変更を推進中

新施策・パートナー戦略を強化

GMO-PS

物販以外の領域の開拓、パートナー戦略

来春のBNPL開始に向け開発中

GMO-FG連結

ストック型収益の拡大、stera推進

頁

3.4

3.5

3.7

3.8

3.4

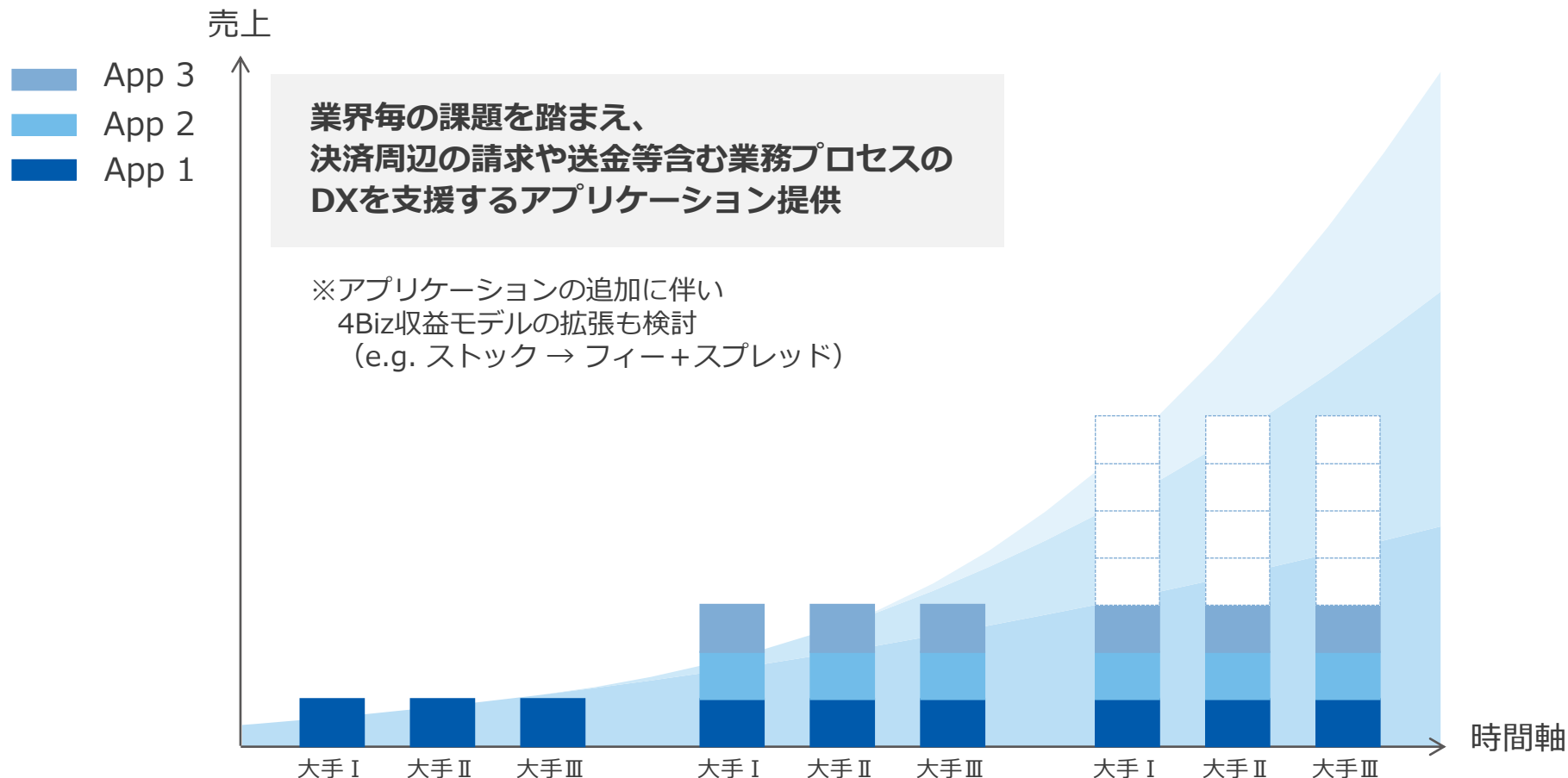
3.7

3.6

3.2.1 大手向け営業戦略（High Value）①

業種毎の課題に対するアプリケーションを構築し、水平展開

アプリケーション展開による売上拡大イメージ



3.2.2 大手向け営業戦略 (High Value) ②

決済周辺の請求や送金等含む、DX支援アプリケーションを複数提供

インダストリー	アプリケーション			ターゲット			目標売上
	1	2	3	I	II	III	27/9期
銀行・その他金融	銀行Pay	アクワイアリング	クレジット イシューイング	銀行	カード会社	事業会社	40～ (億円)
電力・ガス	クレジットカード 決済	使用料金の支払い	請求の ペーパーレス化	大手電力	地方電力	ガス会社	30～
グローバル	専用 決済ゲートウェイ	業務支援アプリケーション		GMP 外資系企業	プラット フォーマー	グローバル ブランド	30～
通信・放送	クレジットカード 決済	大手プラット フォームの決済	顧客経済圏の 決済一本化	大手通信	衛星放送	サービス プロバイダ	30～
デジタルコンテンツ	キャリア 決済	サブスク リプション	少額決済	既存深耕 新規大手	HR Tech	コンテンツ大手 ゲーム大手	50～
旅行・チケット	予約システム	クレジットカード 決済	商品券の デジタル化	大手旅行代理店	予約サイト ホテル	チケット 航空会社	15～
不動産	初期費用の決済	賃料の決済	生体認証決済	保証会社	仲介会社	デベロッパー	10～
保険	継続課金	契約・収納・督促等のDX支援		外資大手生損保	国内大手生損保	業界団体	20～
大手物販	マルチペイメント QRコード決済	サブスク リプション	加盟店経済圏の 独自Pay	既存深耕 新規大手	ドラッグストア	GMS	60～
地方自治体・その他	クレジットカード 決済	税金の QRコード決済	MaaS決済	国税庁	公共交通機関	スーパーシティ	130～

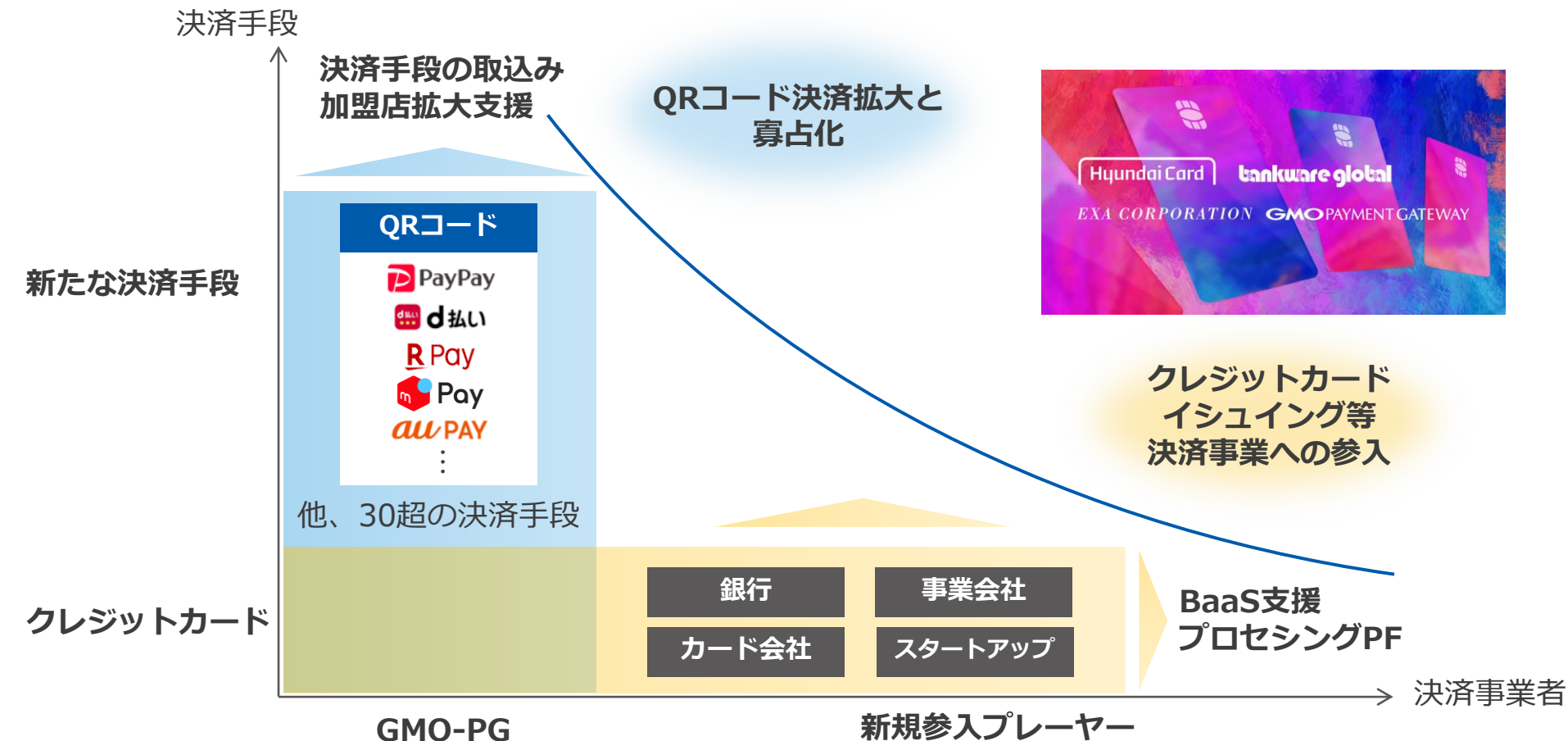
合計 415～

※ MaaS : Mobility as a Service、 GMP : グローバルメジャープレーヤー

3.3.1 当社事業領域とパートナーの拡大

新たな決済手段や新規参入事業者を取込み収益化

当社の顧客/パートナー



3.3.2 当社の差異化要素

差異化要素を備えつつ、独自のポジショニングで事業展開

他社		GMO-PG	
SIer	収益モデル フロー	ストック トランザクション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社保有の独自アプリケーションを展開 ・ DXに不可欠なデジタル決済の実装
決済代行 (国内外)	プロダクト 汎用	汎用/専用（開発）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業規模 ・ 法規制対応力（加盟店管理） ・ 日本特有の多様な決済手段提供 ・ 業務プロセスを理解する業種別営業
	事業領域 非対面中心	非対面/対面 後払い BaaS グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ・ 潜在ニーズを掘り起こす提案力 ・ ニーズを具現化する開発力 ・ プロダクトアウトではない総合力 ・ 連結経営によるサービスの多角化
	事業規模 中・小規模	大手	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決済 + α

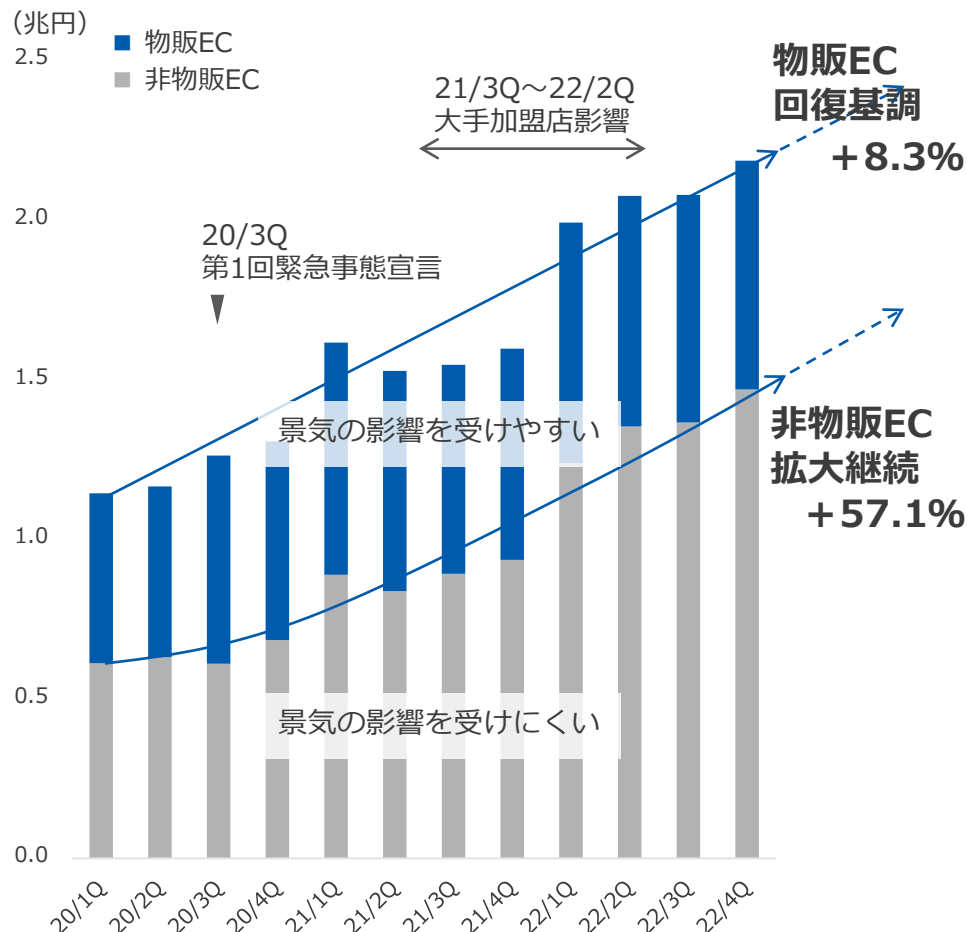
顕在化したニーズ（顧客からの発注）にとどまらず、
DX推進の潜在ニーズを開拓（当社から提案）

3.4 広義EC

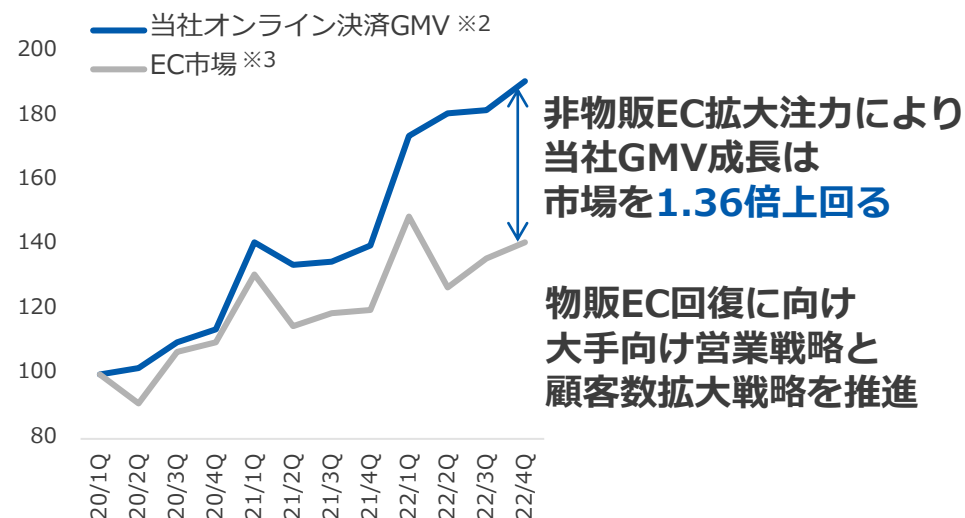
広義EC
2025営業利益目標
180~220億円

売上25%成長に向け、非物販EC注力継続、物販EC回復施策強化

物販^{※1}/非物販EC決済処理金額（四半期推移）



コロナ前~現在の市場/当社事業規模比較（指数）



2022年12月~NEW

「国税スマートフォン決済専用サイト」を当社が運営

- ・官公庁によるキャッシュレス・DX推進の取組みが加速
- ・納税者の決済手数料負担なし（官の負担）
- ・政府による国税キャッシュレス納付割合の引上げ推進

2021年 32% ▶ 2025年 40%^{※4}

※1 GMO-PG物販/EP/PS ※2 連結オンライン決済の決済処理金額（GMO-PG/EP/PS）

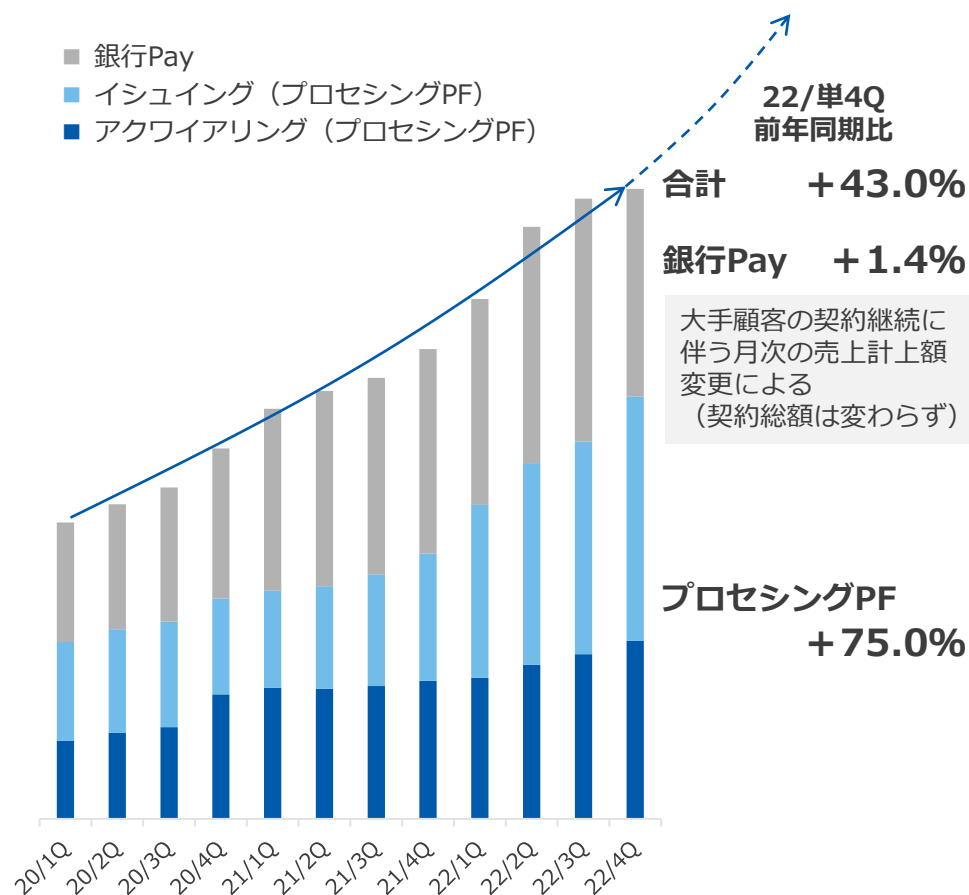
※3 総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。 ※4 国税庁「令和3年度におけるe-Taxの利用状況等について」

3.5 BaaS (Embedded Finance)

BaaS
2025営業利益目標
10億円～

クレジットイシューイング強化により、顧客課題を解決し成長継続

銀行Pay・プロセッシングPF売上（四半期推移）※1



当社サービスが選ばれる理由

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

中長期の収益拡大方針

- ・クレジットイシューイング等の機能強化
- ・Embedded Finance支援へアプリケーション拡大
- ・ストック収益モデルからの拡張も企図

2023年10月～^{NEW}

革命的なクレジットカード発行システムを提供
クレジットカード発行を低コスト・短期間で実現

ヒョンデカード社・BwG社・エクサ社と協業し
「H-ALIS」をGMO-PGプロセッシングPFとして提供※2

ターゲット顧客

金融機関

カード会社

事業会社

※1 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。

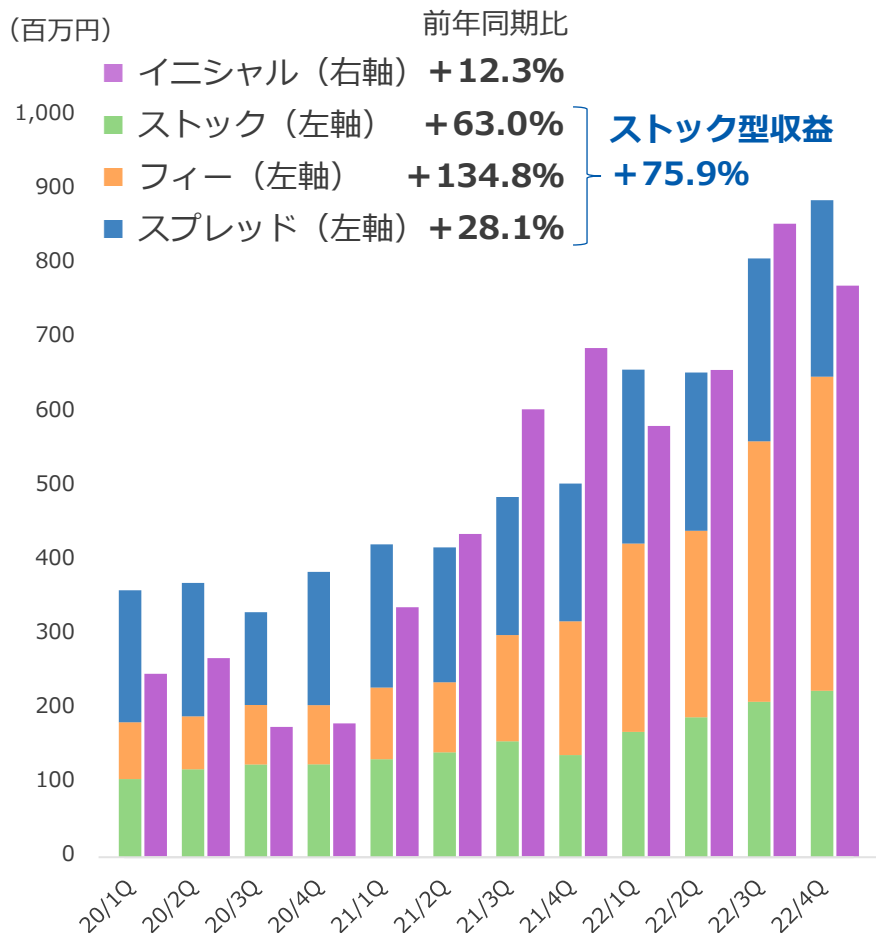
※2 BwG：バンクウェアグローバル、「H-ALIS」：ヒョンデカードが韓国で提供する柔軟性・高い拡張性が特徴のパッケージソフトウェア。国内への提供としては日本の特性に合わせローカライズ。

3.6 対面決済・IoT

対面決済・IoT
2025営業利益目標
20億円〜※1

業種拡大・業種特化のサービス拡充による大手開拓で成長実現

GMO-FG/CASビジネスモデル別売上収益（単Q）※2

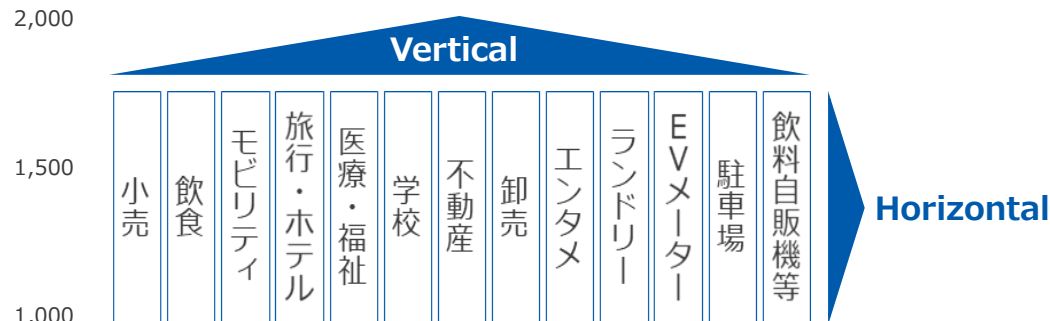


Horizontal 展開：各業種の大手にリーチ

①次世代マルチ決済端末 ②非接触化・無人化対応

Vertical 展開：業種毎のサービス拡充

③ハウスポイント開発や券売機領域へのQR決済提供
④決済センター機能強化



ホテル/旅行、アパレル等、リオープニング効果が顕在化

GMV上位30加盟店 構成（22/単4Q、前年同期比）

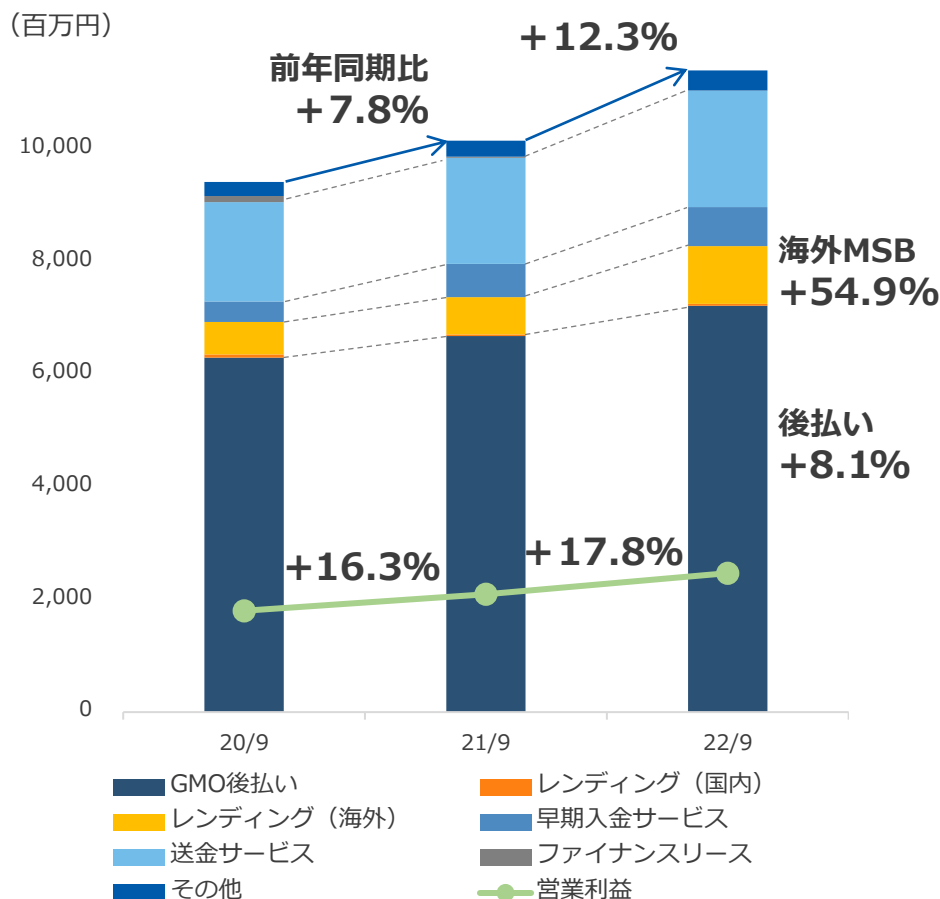
ホテル/旅行	1社 → 4社	計136億円	(9.9倍)
アパレル	1社 → 4社	計178億円	(12.7倍)
...			
30社合計		計1,464億円	(+60.5%)

※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 売上収益は連結消去後、ストック型収益：ストック・フィー・スプレッド

海外牽引により成長率向上、後払いは低調もニーズを捉える施策推進

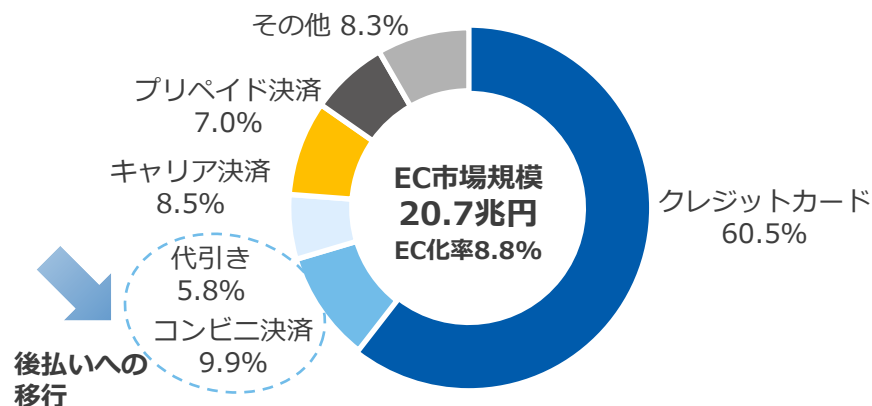
FinTech売上収益・営業利益



成長する日本特有の後払い決済ニーズ

- ・現金決済の残る市場における代替決済手段
- ・クレカを保有/利用しない層が一定数存在

決済手段別EC市場シェア (金額ベース) ※1 ※2



SMCC ※3 とのBNPL協働による分割払い提供

- ・利便性の高い長期分割払いの提供開始
- ・インフレ環境下での分割払いニーズ拡大見込み

後払い決済の紙請求書削減によるペーパーレス化推進

- ・GMO後払い「電子バーコードタイプ」の拡充

※1 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」

※2 経済産業省「令和3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 SMCC : 三井住友カード

3.8.1 グローバルMSB

グローバル
2025営業利益目標
30億円～

高いGDP成長率5%を背景にクレジット需要旺盛、12%の利回りを享受[※]

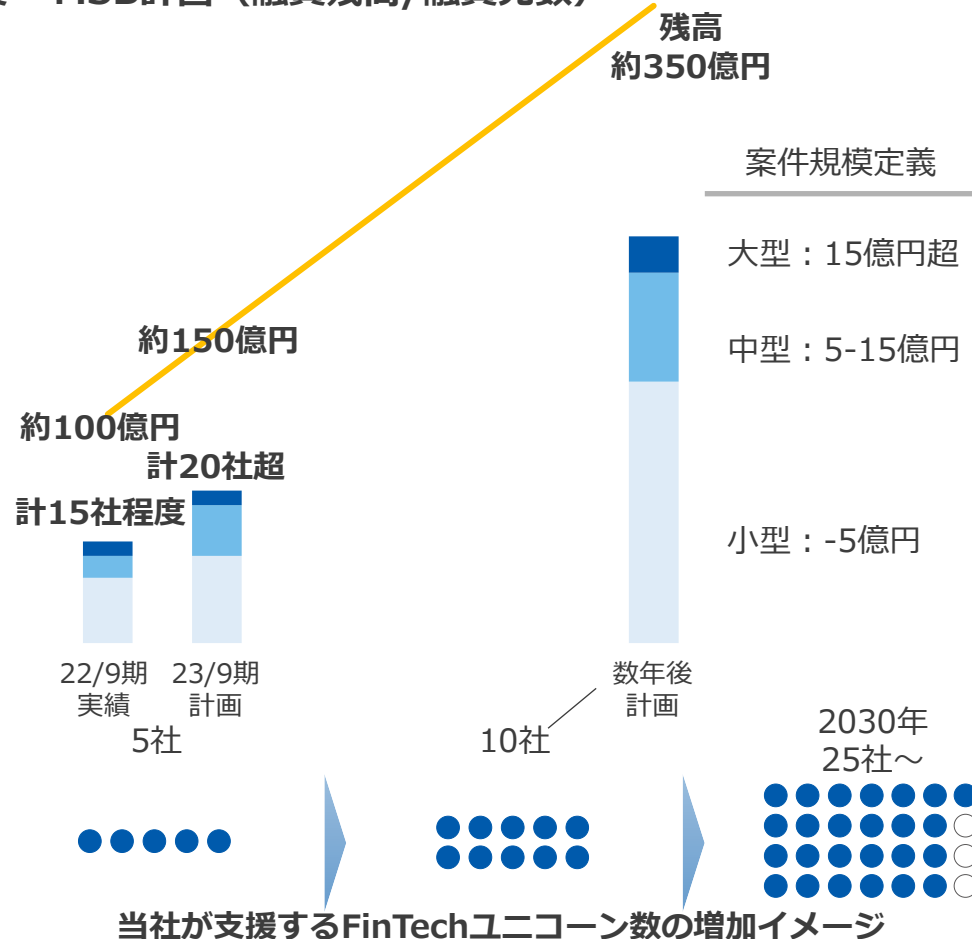
全アジア地域のECの必須基盤、Credit Providerを支援 MSB計画（融資残高/融資先数）

- 好調既存先に増額
- 新規は中小型案件化・分散し新規実行
- 現地活動強化、ソーシング多様化



次の10年 ECの必須基盤

	注力領域のパイプライン抜粋
	在庫ファイナンス 複数社 コンビニ決済早払い トランザクションレンディング
	SME向けローン 複数社 個人向けキャッシュローン 教育ローン
	小規模SME向けクレジットカード ギグワーカー向けファイナンス SME向け購買オーダーファイナンス

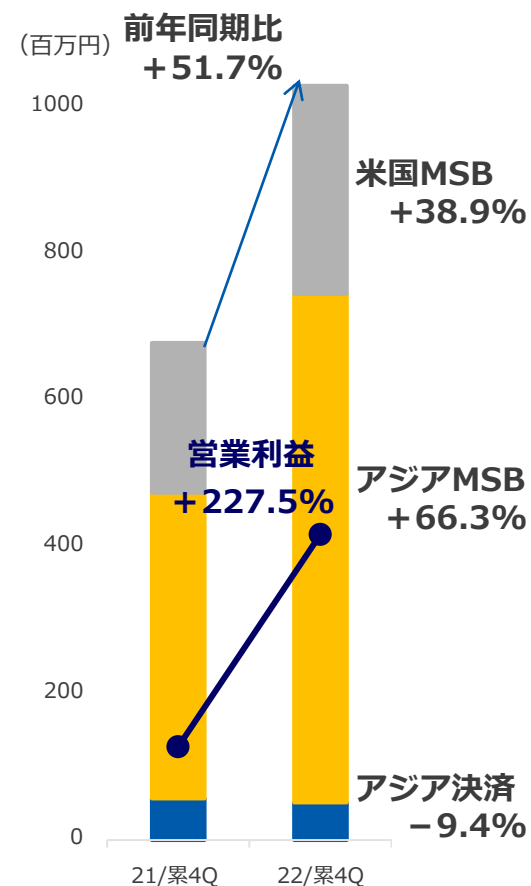


※ GDP成長率：インドネシア、インド、アメリカの平均GDP成長率、利回り：融資先への貸出金利を加重平均して算出

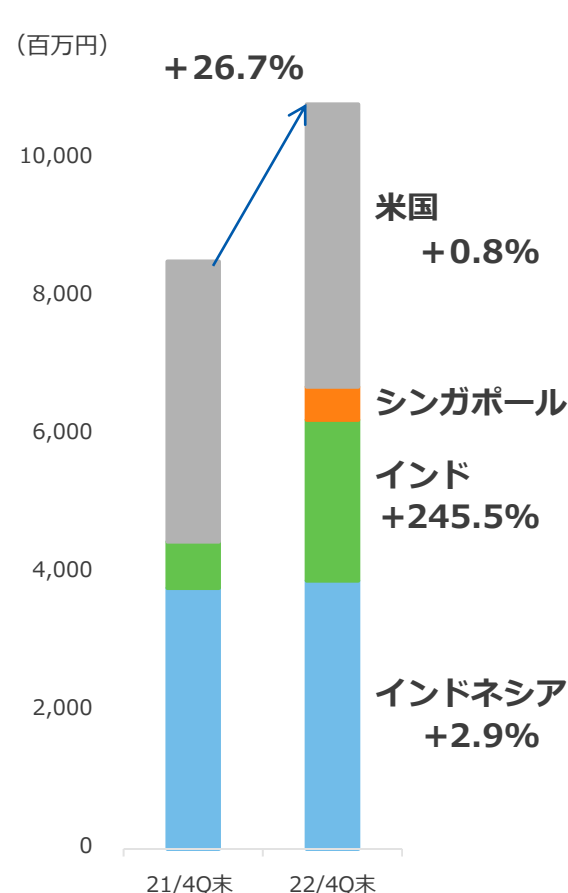
3.8.2 グローバル：業績サマリ

アジアMSBが通期売上約6割増、通期営業利益約2.5倍と業績を牽引

売上収益・営業利益（累4Q）※



融資残高（9月末）



22/9期 新規案件（FinTech各社概要）

グローバルMSB



SME向けP2P融資PF
年7.09%の投資収益率



デジタルキャッシュローン
利用者の75%がリピーター



デジタルクレジットカード
1,200万人超のユーザー



オンラインレンディング
4,000以上の都市で利用



Revenue Based Financing
融資先は平均50%超の成長



農業特化型融資PF
融資総額は2兆円を突破

アジア決済

3月 台湾版GMOこんど払いリリース
現地大手企業に送金サービス提供開始

※ 21/単3Q、22/単1Qに計上された一時的な売上収益・営業利益を除く

4. サステナビリティ

4.1 サステナビリティ

当期サステナビリティ経営を推進し、SDGsへ貢献

E



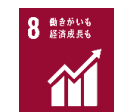
- 実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始
- ゼロエミッション目標を設定
- 請求書デジタル化により、顧客のペーパーレス化を支援（電力料金支払い、後払い決済）



S



- 金融包摂FinTechへのインパクトファイナンス推進
- 「働きがいのある会社」調査で8回連続「働きがい認定企業」に選出
- 仕事と育児の両立支援（くるみん認定）
- 健康経営の推進

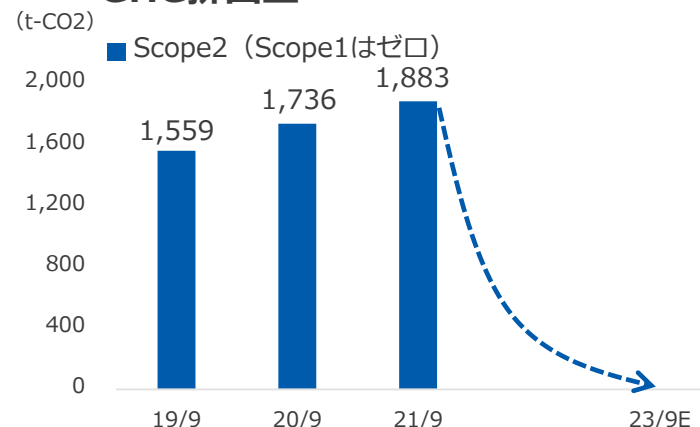


G



- 監査等委員会設置会社への移行
- 特別委員会の設置

GHG排出量 ※4



GPIFが採用する複数ESG指数の構成銘柄に選定 ※1



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index ※2

2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN) ※3



※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

4.2 GMO-PSによるペーパーレス化への取組



紙請求書削減によるペーパーレス化でSDGsの取組みを支援



背景

- 後払い決済業務の更なる利便性向上やSDGs実現に向けた紙請求書削減への要望

サービス拡充

- 紙請求書を必要としない請求方式「電子バーコードタイプ」を拡充
(既存の「スマホアプリ版」に「webブラウザ版」を追加)

効果

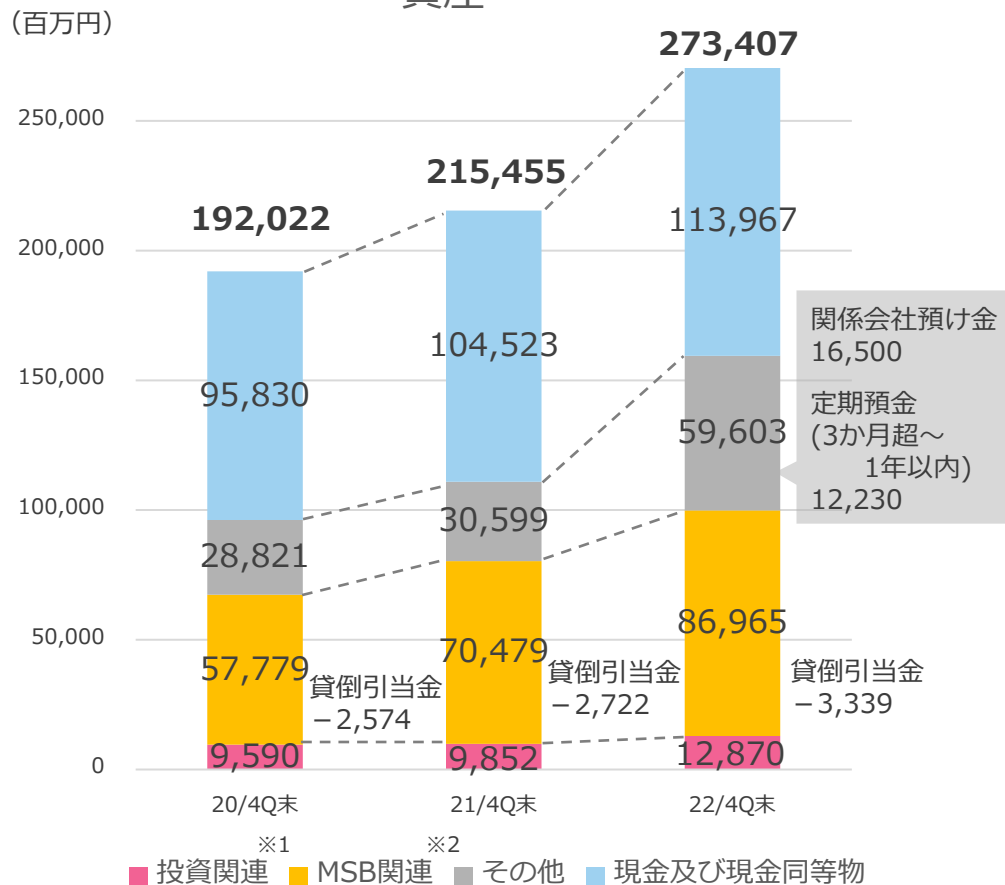
- 請求書の発行や送付・商品への同梱が不要となり、業務効率化やペーパーレス化を実現
- 自社アプリ不要となり、より多くのEC事業者が利用可能

5. 財務ハイライト・参考資料

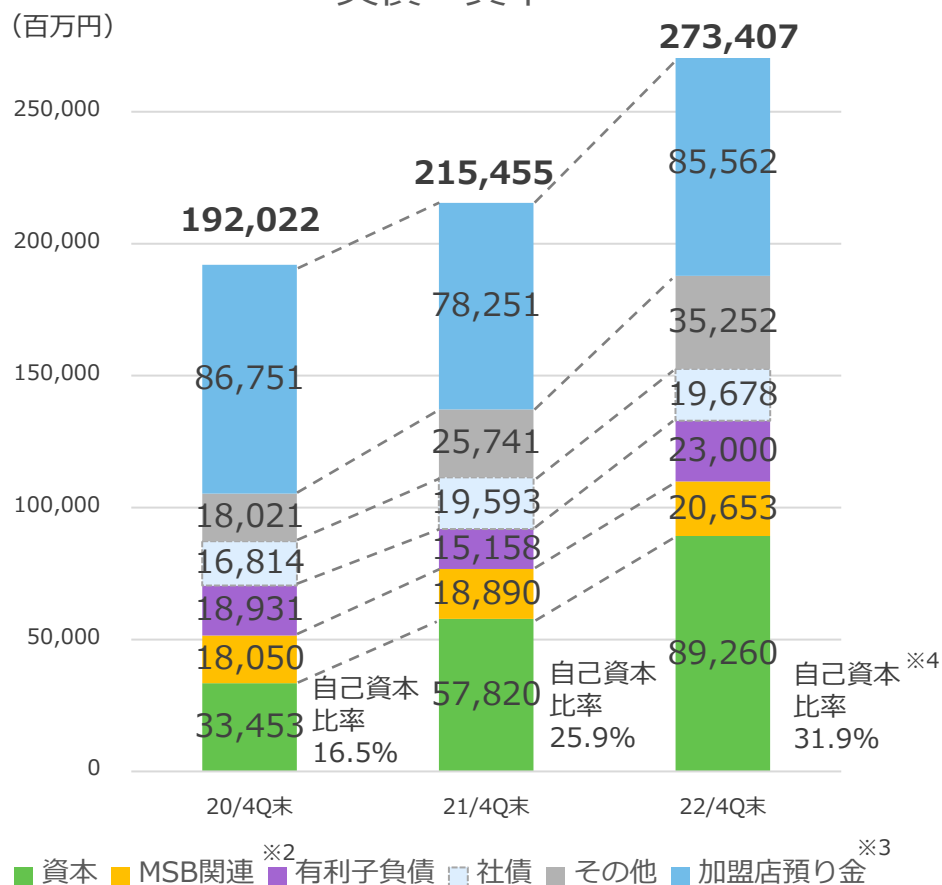
5.1.1 連結貸借対照表の変化

投資売却による投資資金・資本基盤強化

資産



負債・資本



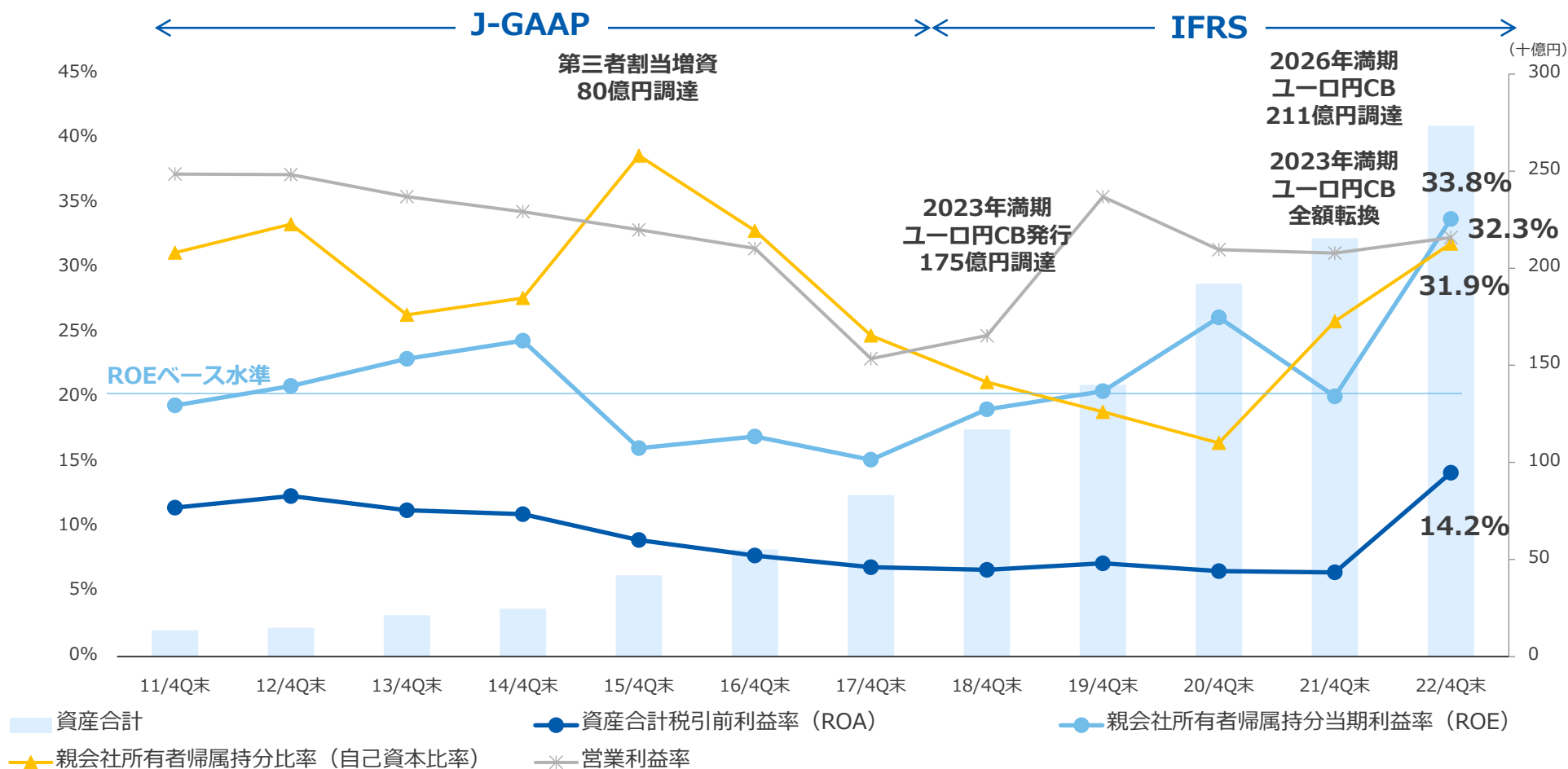
※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

※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

5.1.2 主要連結財務指標（年推移）

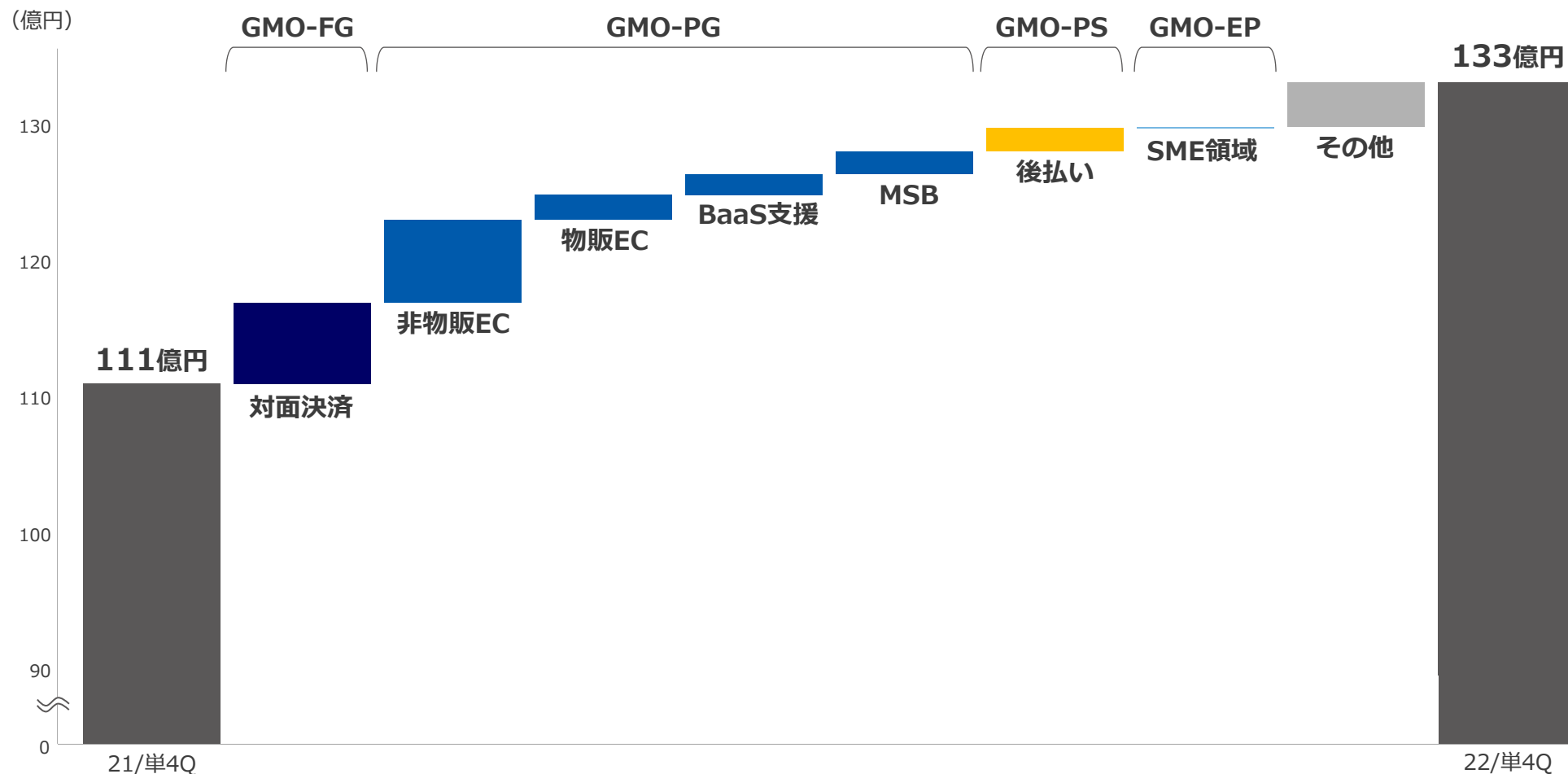
金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を增強



※2018年9月より国際会計基準（IFRS）を適用。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。

5.2.1 連結売上収益の増減要因（単4Q）

対面と非物販の決済増加が、連結売上+19.8%に貢献

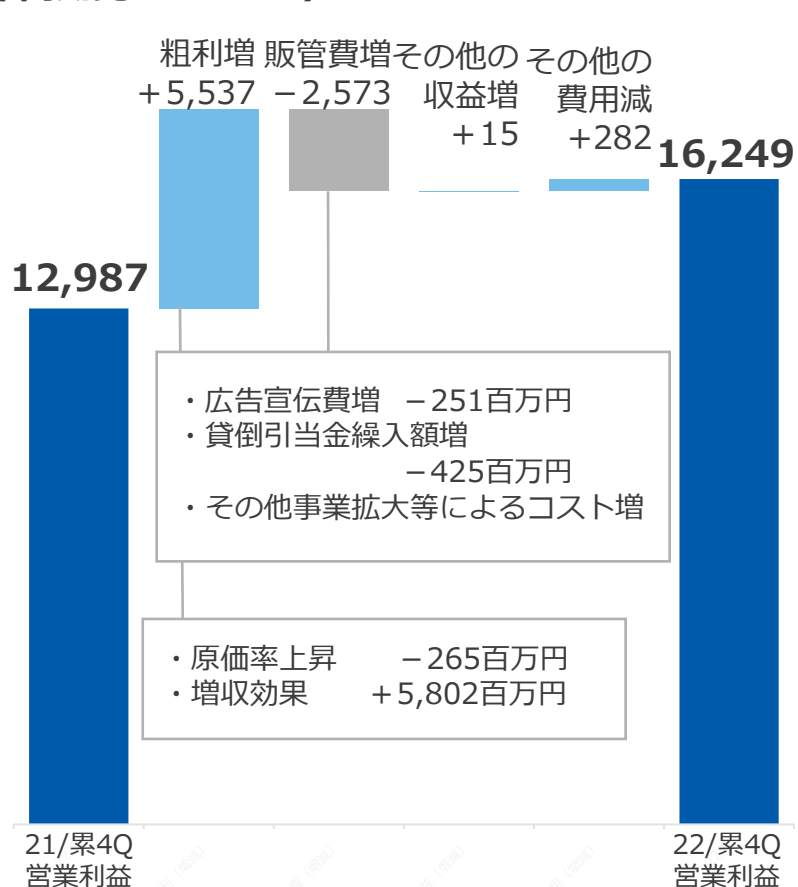


5.2.2 連結営業利益・税引前利益の変動要因（累4Q）

海外投資活動に関連する売却益等により税引前利益161.6%増

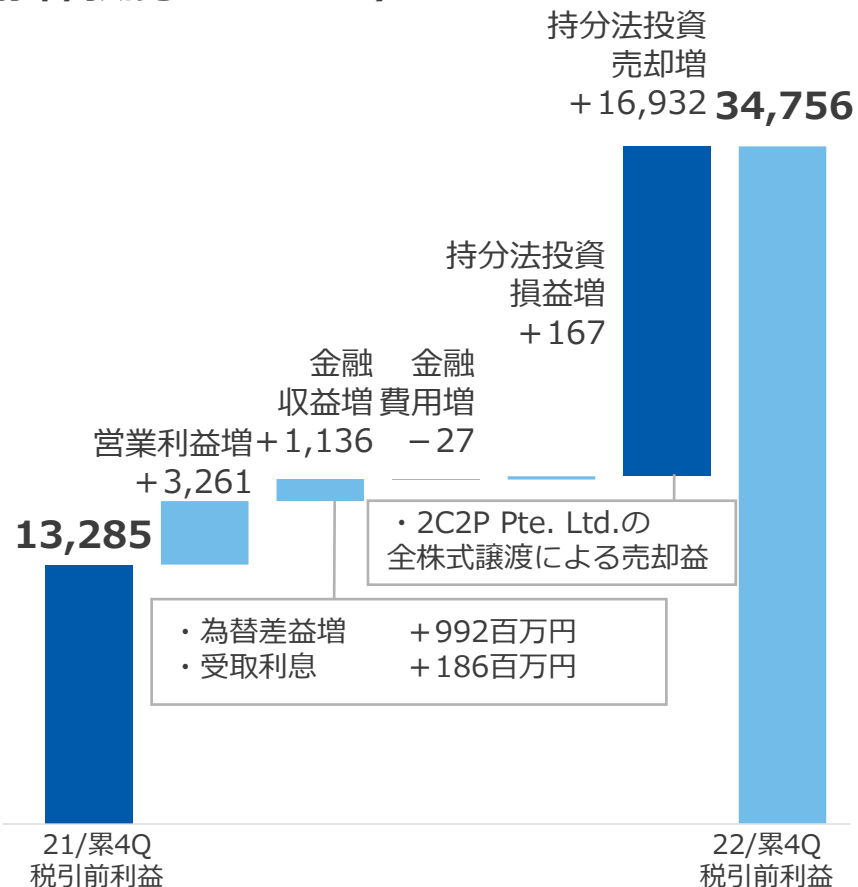
営業利益の増減要因
(前年同期比 +25.1%)

(百万円)



税引前利益の増減要因
(前年同期比 +161.6%)

(百万円)

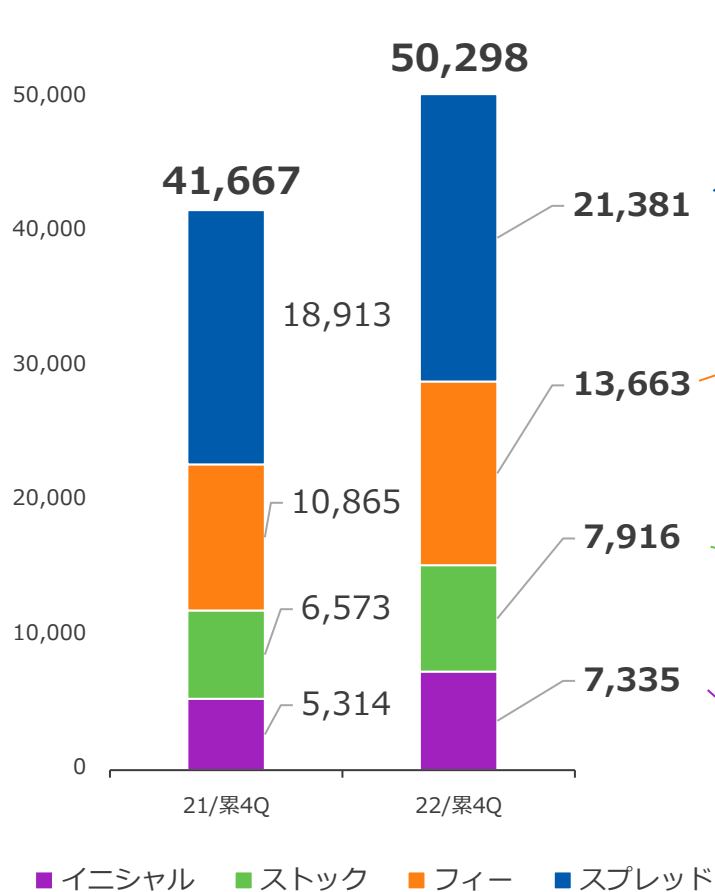


※ 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

5.3.1 ビジネスモデル別連結売上収益推移（累4Q）

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

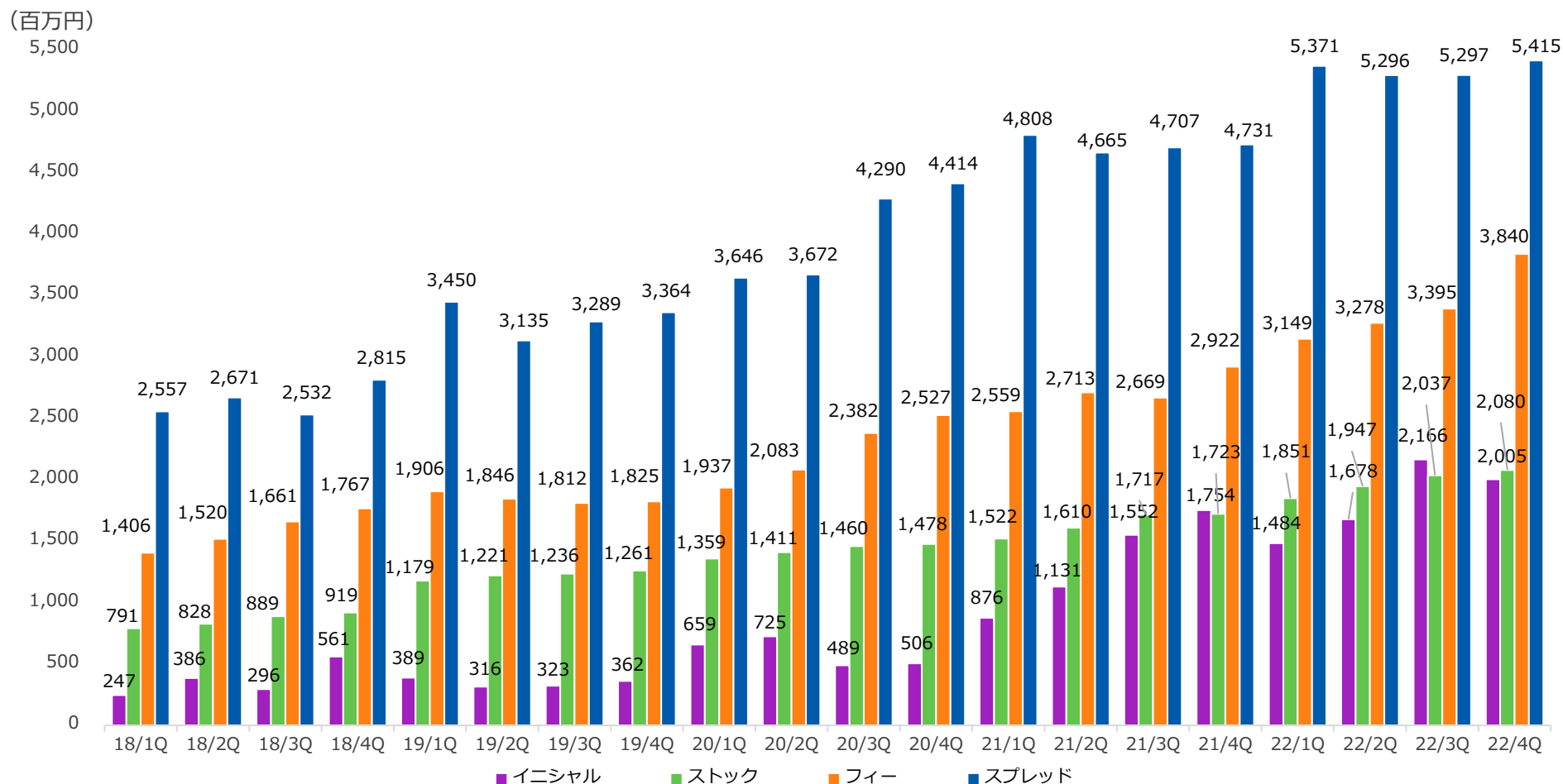
(百万円)



スプレッド	前年同期比	+ 13.1%
+ 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	+ 25.8%
+ 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	+ 20.4%
+ プロセッシングプラットフォーム		
+ 対面決済		
+ 送金サービス		
+ GMO-MR		
イニシャル	前年同期比	+ 38.0%
+ 対面決済の端末販売		

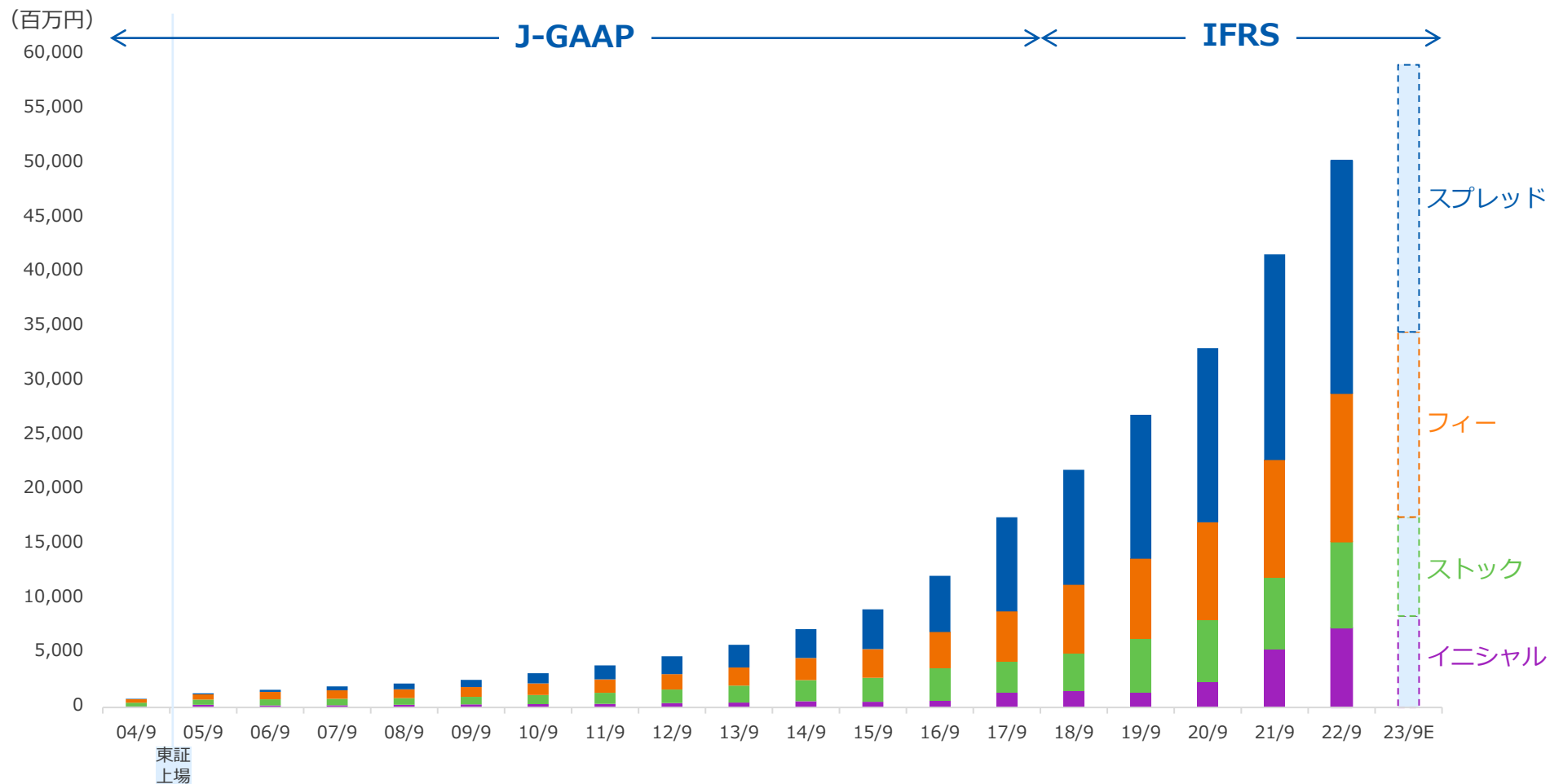
※ 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比（%）よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

5.3.2 ビジネスモデル別連結売上収益（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。

5.3.3 ビジネスモデル別連結売上収益（年推移）



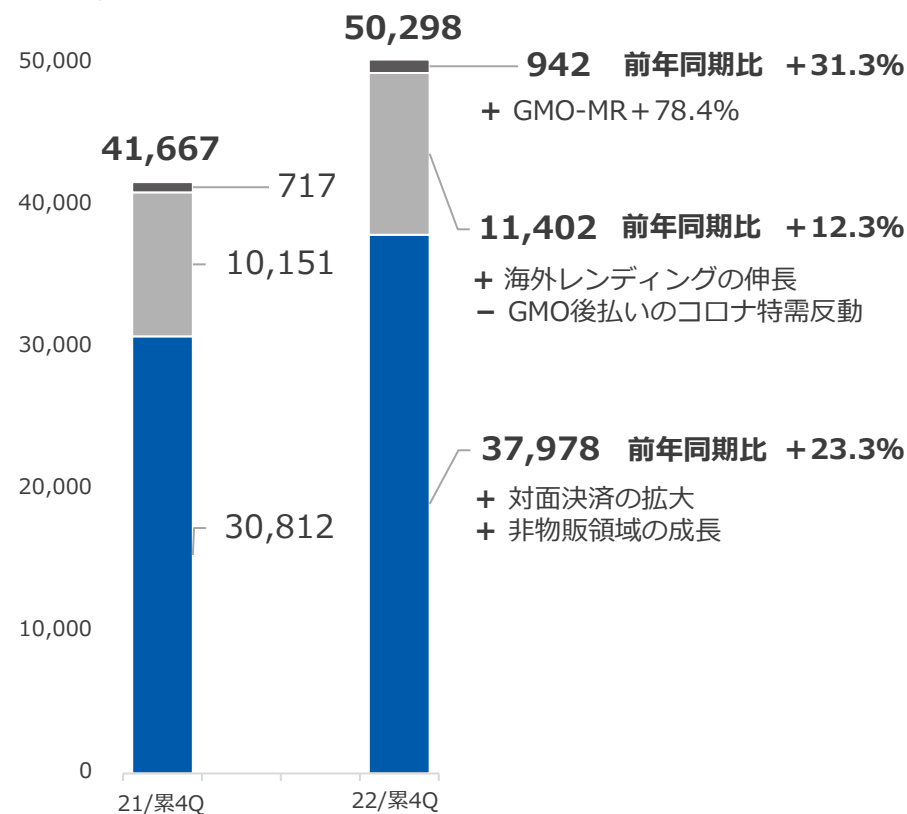
※ IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

5.4 セグメント別連結業績推移（累4Q）

コロナ特需の反動により低調なセグメント成長率

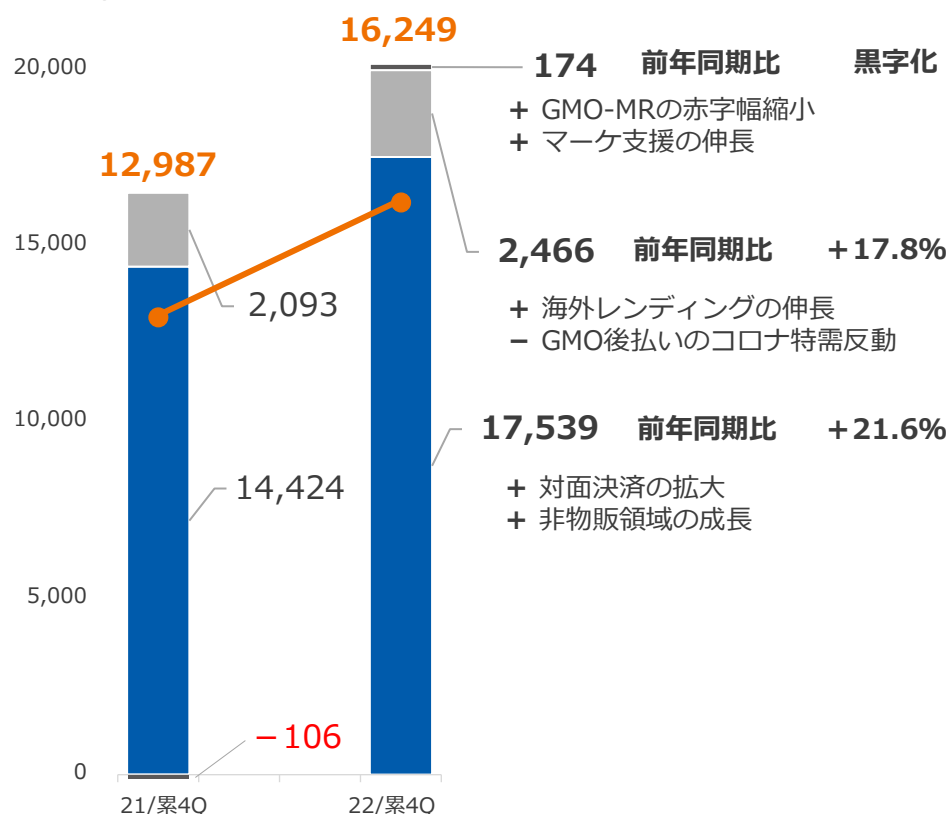
セグメント売上収益 前年同期比 +20.7%（連結）

（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）



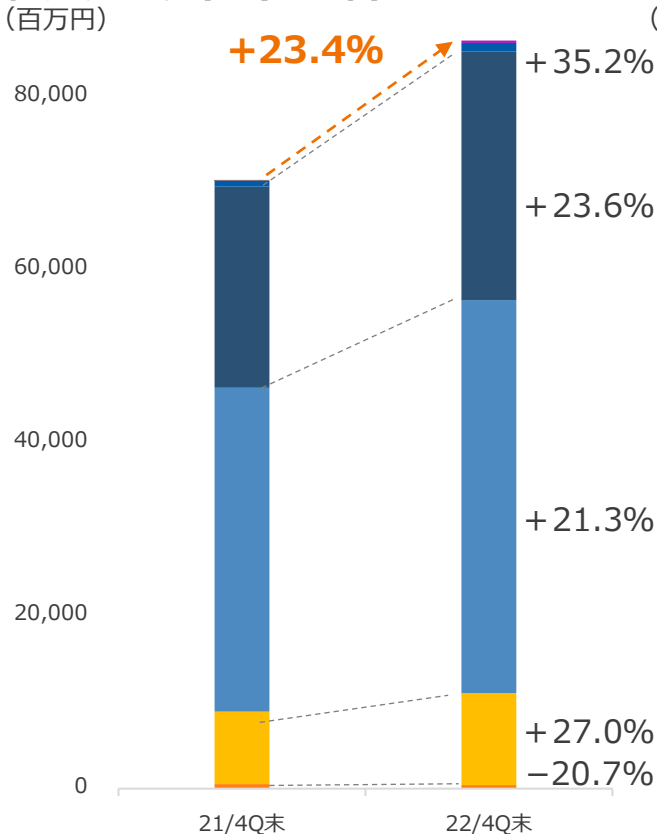
■ 決済代行業業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ● 営業利益

※ マーケ支援：マーケティング支援サービス

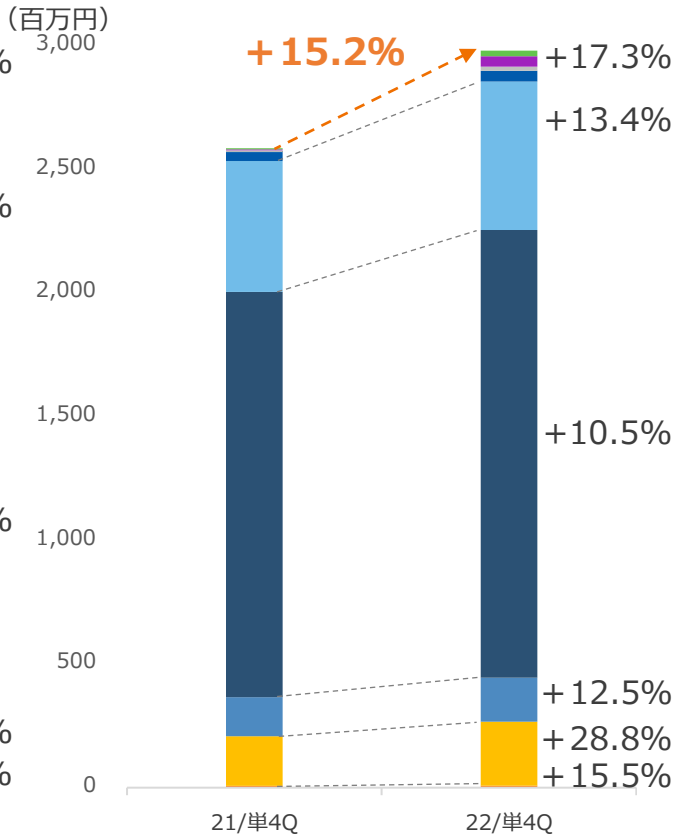
5.5.1 FinTech関連アセット及び収益（単4Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

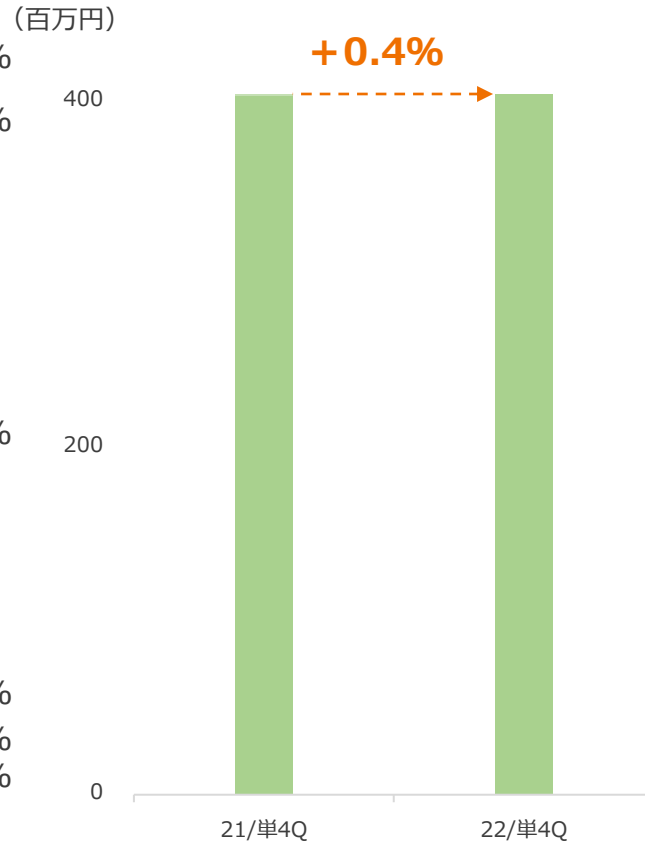
関連アセット（9月末）



セグメント売上



セグメント利益



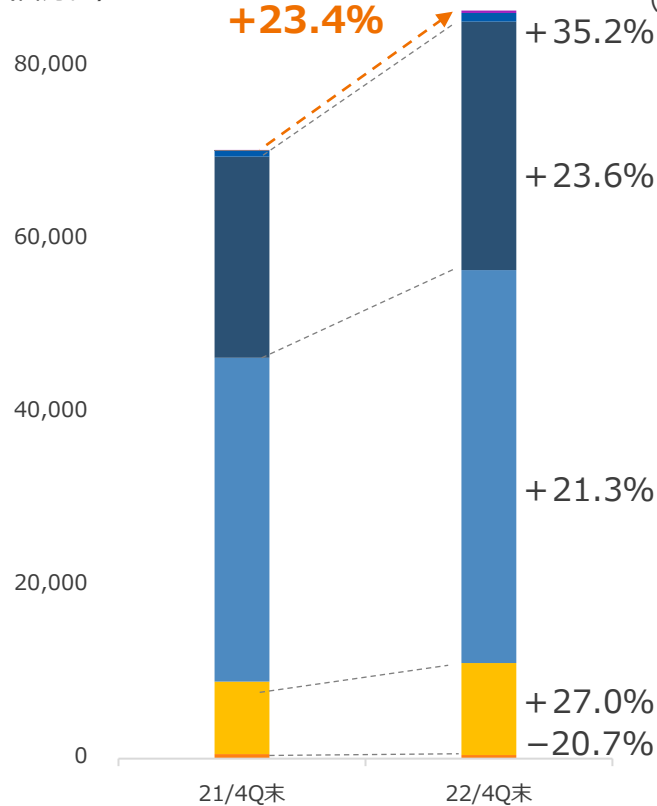
■ レンディング（国内）
 ■ レンディング（海外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース
 ■ BtoB売掛保証
 ■ こんど払い
 ■ 即給 byGMO

※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

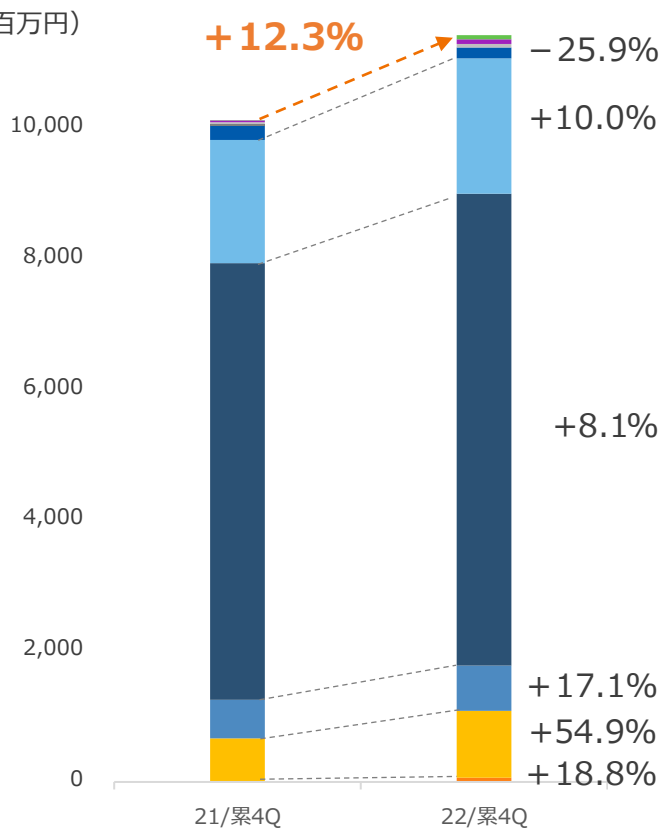
5.5.2 FinTech関連アセット及び収益（累4Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

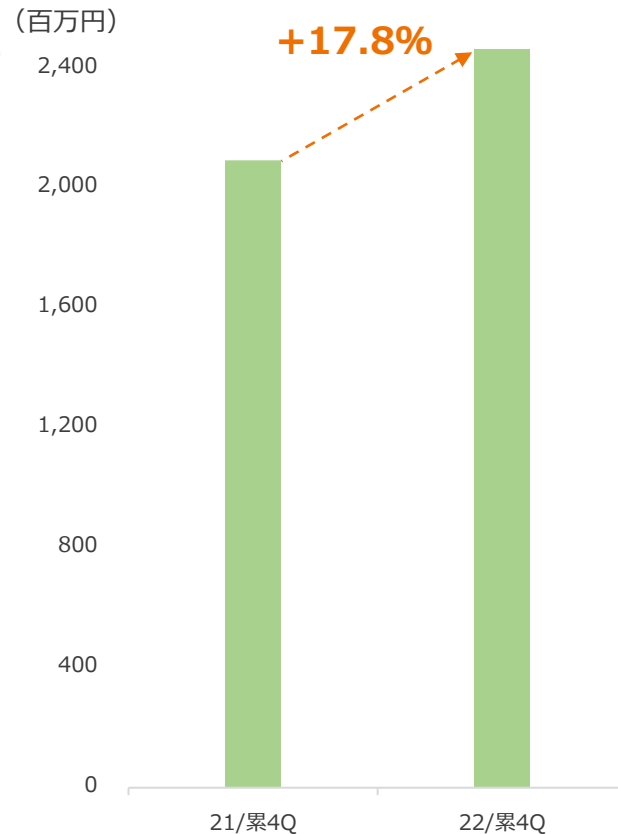
関連アセット（9月末）
（百万円）



セグメント売上
（百万円）



セグメント利益（%：前年同期比増減率）
（百万円）

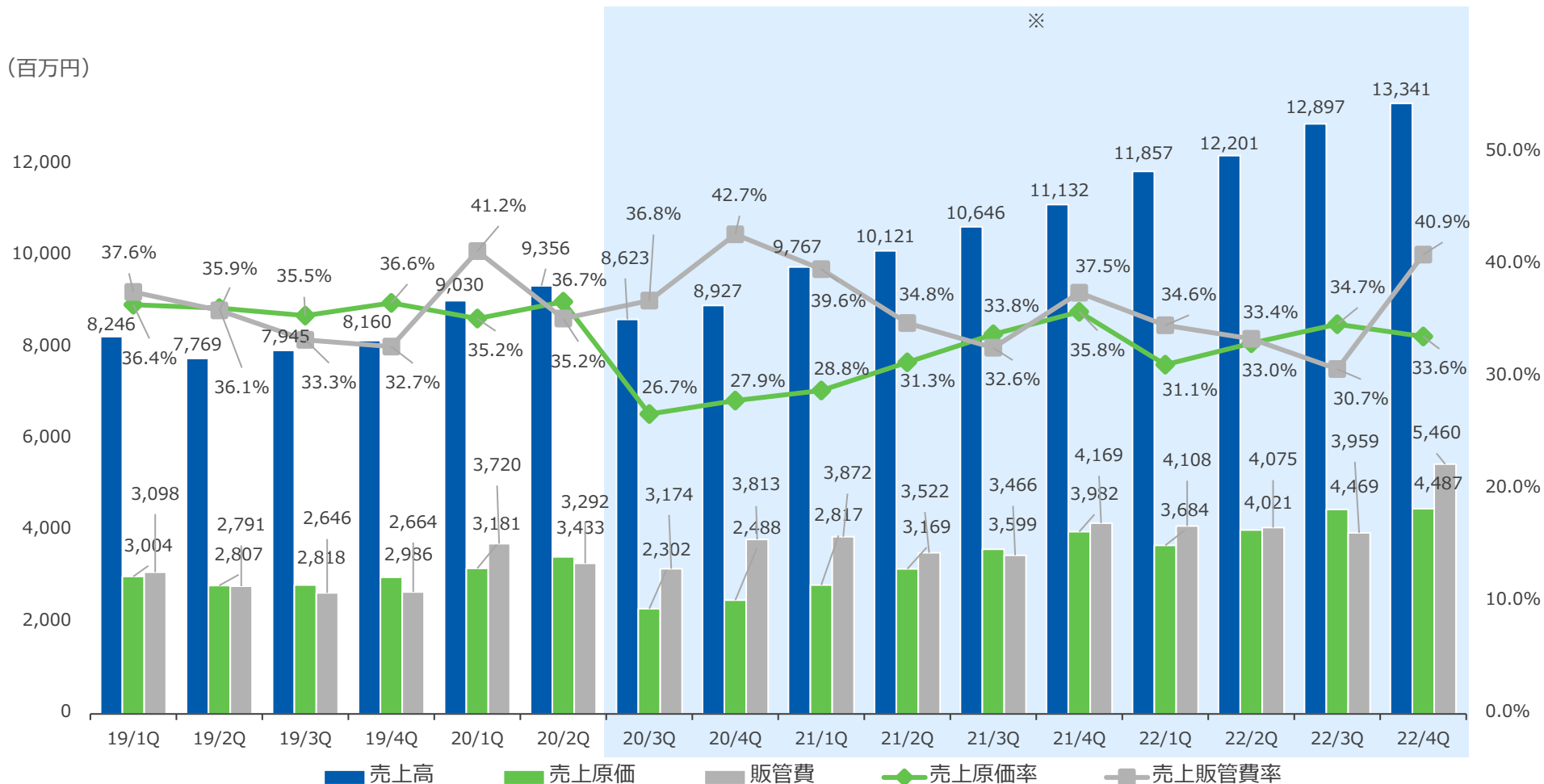


■ レンディング（国内） ■ レンディング（海外） ■ 早期入金サービス ■ GMO後払い ■ 送金サービス ■ BtoBファクタリング ■ ファイナンスリース ■ BtoB売掛保証 ■ こんど払い ■ 即給 byGMO

※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

5.6.1 連結売上原価率・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

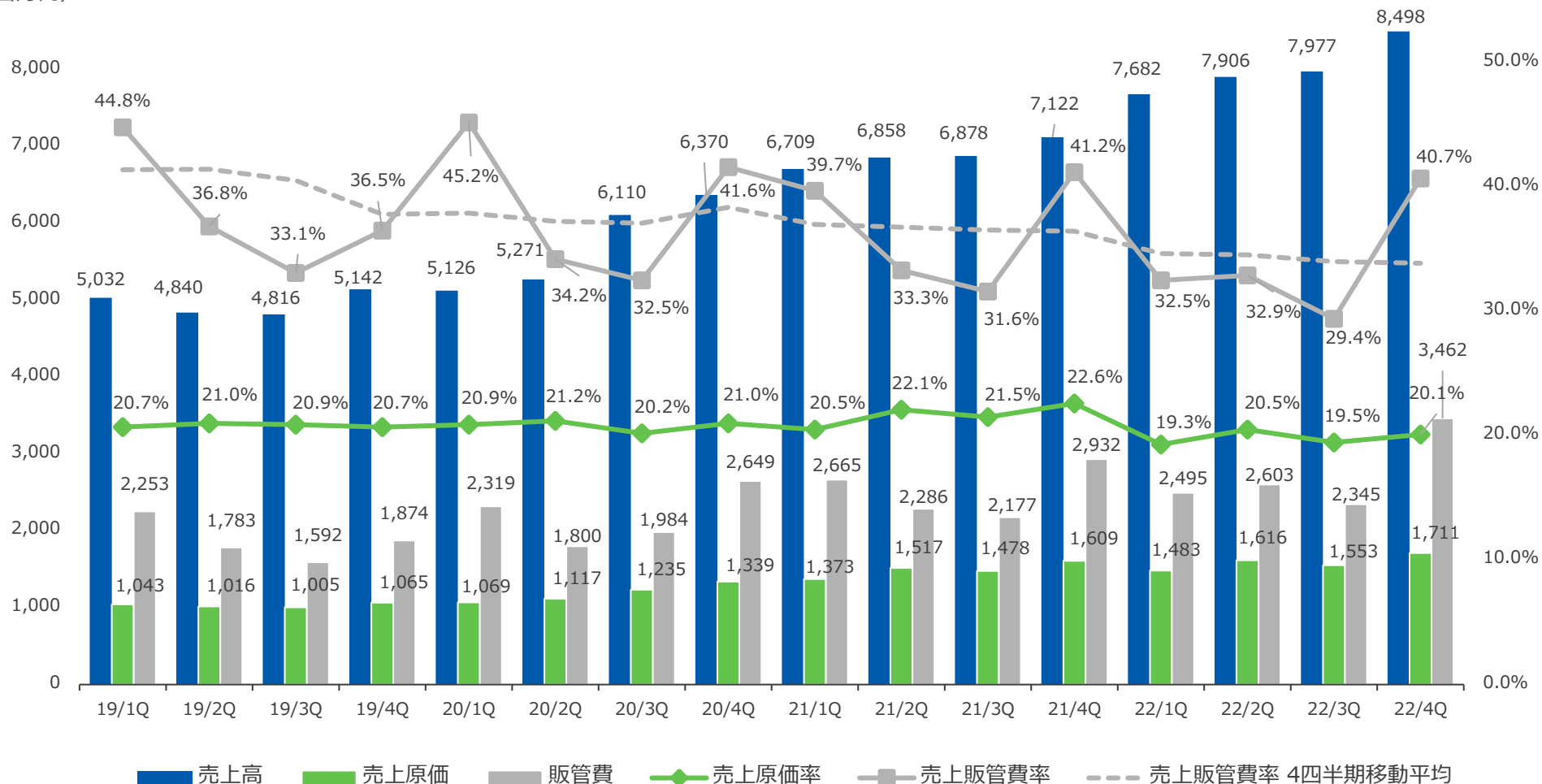


※ 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。

5.6.2 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

(百万円)

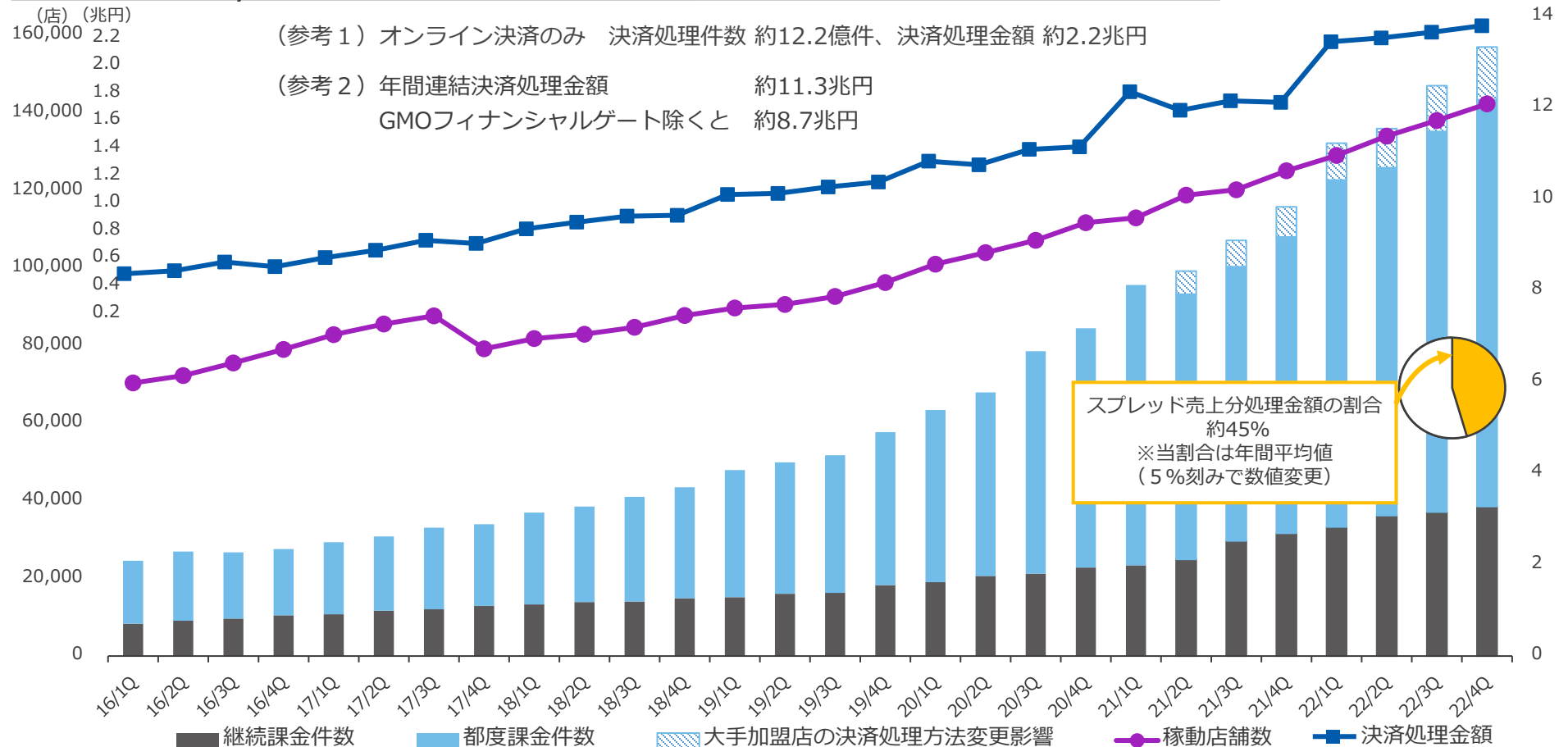


※ 連結消去前の数値

5.7.1 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11.3兆円に

稼働店舗数 142,396店※1、連結決済処理件数 約13.3億件、連結決済処理金額 約3.0兆円※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455,958店（前年同期比+44.7%）

※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。

5.7.2 連結決済処理件数・金額（四半期推移）

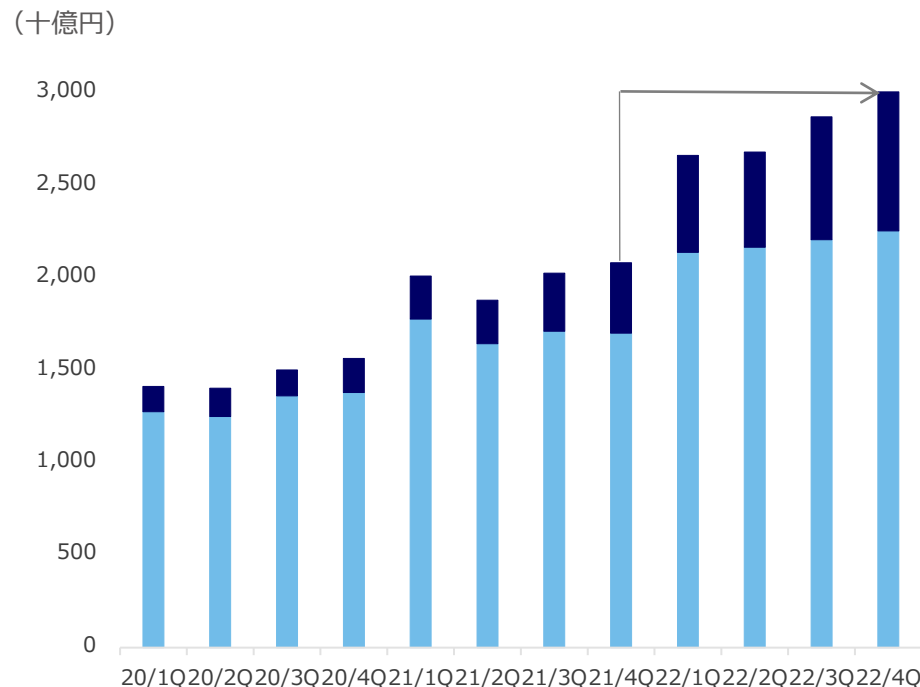
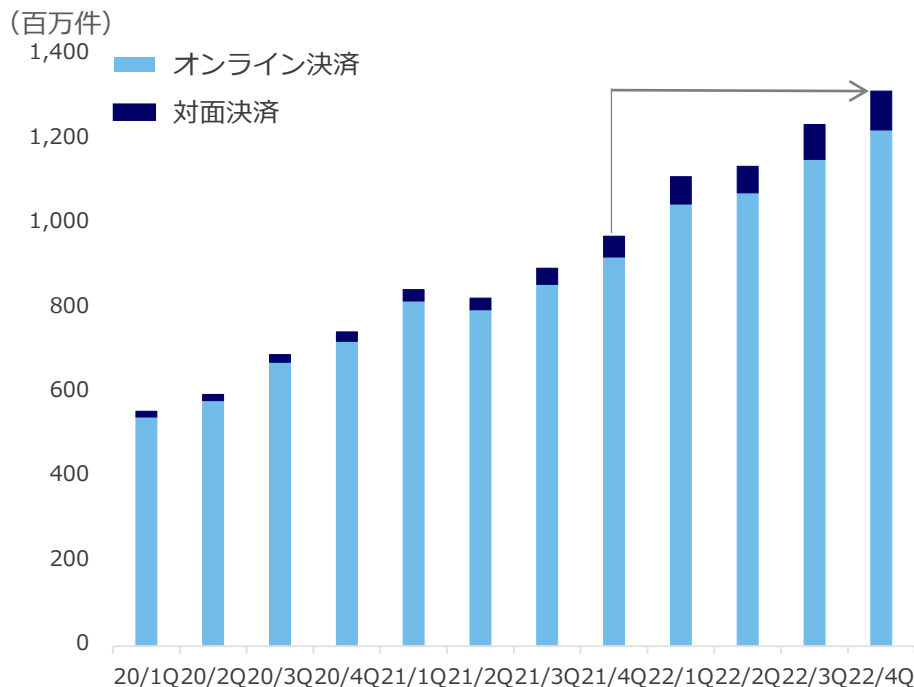
対面・オンラインともに好調に推移し、件数・金額の高成長を継続

連結決済処理件数

前年同期比 +36.6%

連結決済処理金額

前年同期比 +45.4%



対面決済 (GMO-FG)※ +87.7%

対面決済 (GMO-FG)※ +97.6%

オンライン決済 +32.6%

オンライン決済 +32.5%

(内訳) デジコン・通信 +40.6%

(内訳) デジコン・通信 +53.8%

ユーティリティ +128.5%

ユーティリティ +109.5%

会費・サービス利用 +157.2%

旅行・チケット +85.1%

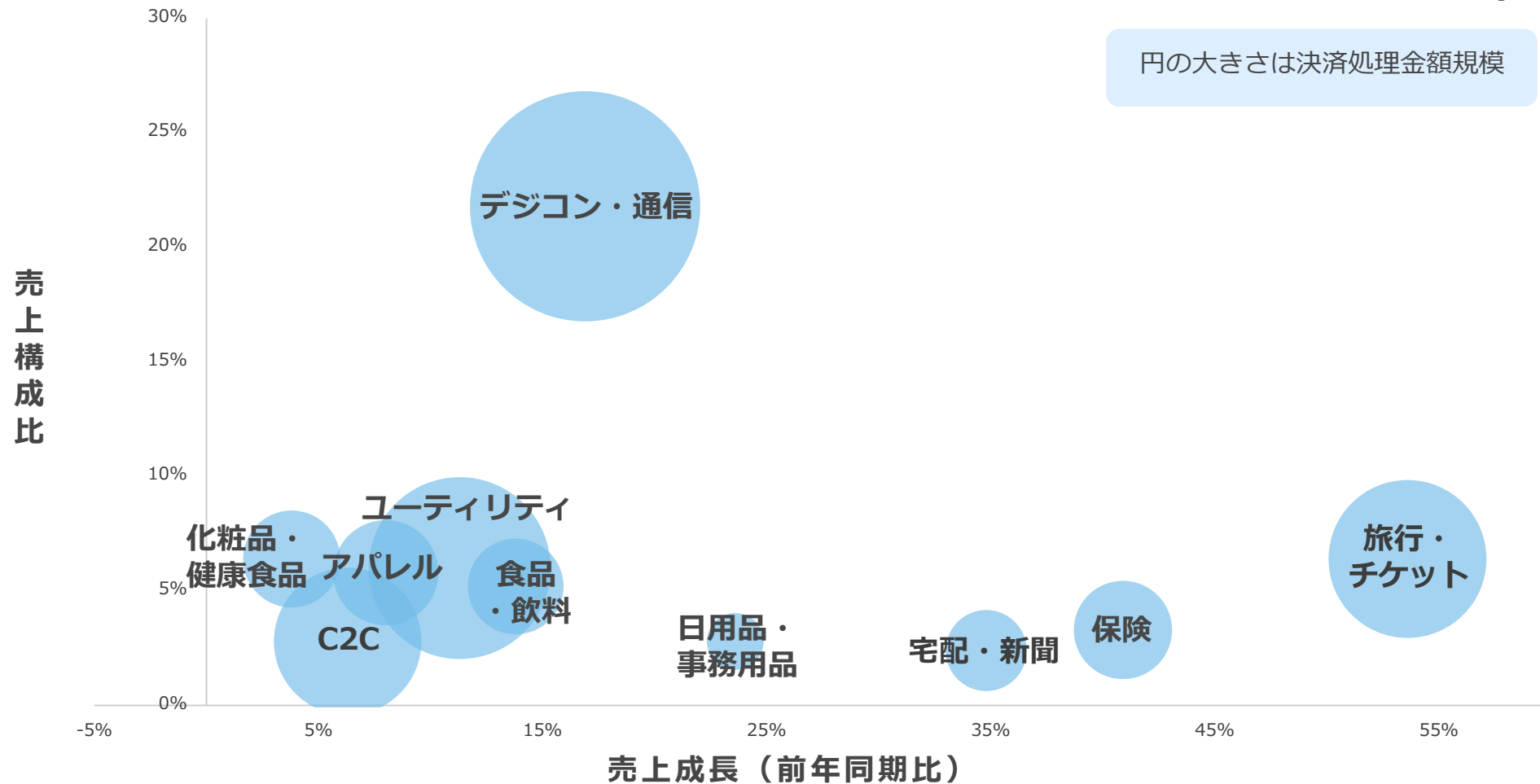
※ GMO-PGの対面決済 (GMO Cashless Platform) は除く

5.7.3 主な業種分布図（単4Q）

業種分散により安定性と成長性を両立

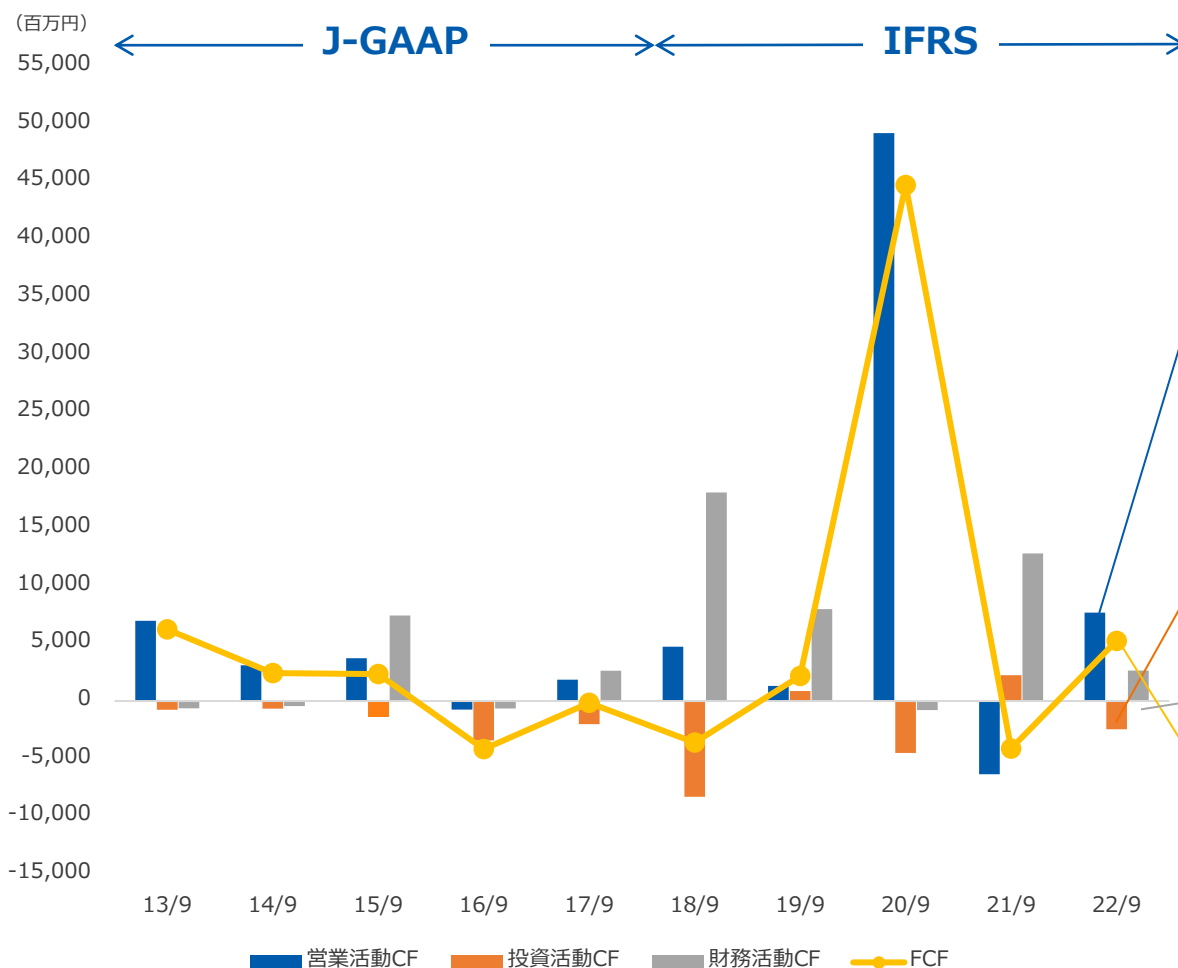
業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図

（22/単4Q実績）



※ PGマルチペイメントサービスにおける業種別売上及び決済処理金額を基に作成。アパレルは一部の加盟店除く。

5.8.1 連結キャッシュフロー計算書



2022年9月期 増減 (百万円)

営業活動CF :	+7,656
税引前利益	+34,756
持分法投資売却益	-16,932
前渡金	-9,101
未収入金	-6,018
未払金	+2,402
預り金	+6,810
法人所得税の支払	-5,231
投資活動CF :	-2,443
拘束性預金の預入	-11,499
投資有価証券の売却	+24,487
関係会社預け金の預入	-16,500
財務活動CF :	+2,635
長期借入れによる収入	+6,000
配当金支払	-4,471
FCF :	+5,212
現金及び	113,967
現金同等物	

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

5.8.2 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

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