

# 2023年9月期 第3四半期 決算説明会



Financial Results Briefing for Q3 of FY2023

当期計画達成に向け進捗、来期以降の成長のため課題に取り組み中

2023年8月10日  
第74回

当資料に記載された内容は、2023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。

## 当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                               |
| 物販EC    | : アパレル、食品・飲料、化粧品・健康食品、宅配・新聞、日用品・事務用品、CtoC等 |
| 非物販EC   | : デジコン・通信、ユーティリティ、旅行・チケット、保険、会費・サービス等      |
| PF      | : プラットフォーム                                 |
| MSB     | : マネーサービスビジネス（金融関連事業）                      |
| BaaS    | : Banking as a Service                     |

1. 2023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

# 1. 2023年9月期 第3四半期 業績サマリ

---

# 1.1 連結業績サマリ

## 対面領域が売上成長を牽引し、計画を上回る進捗

| (百万円)                 | 22/累3Q実績 | 23/累3Q実績 | 前年同期比  | 23/9期通期計画<br>(進捗率) | 23/単3Q実績<br>(前年同期比) |
|-----------------------|----------|----------|--------|--------------------|---------------------|
| 売上収益                  | 36,956   | 47,000   | +27.2% | 59,100<br>(79.5%)  | 16,546<br>(+28.3%)  |
| 売上総利益                 | 24,781   | 29,780   | +20.2% | —                  | 10,171<br>(+20.7%)  |
| 営業利益                  | 12,788   | 16,022   | +25.3% | 20,311<br>(78.9%)  | 5,671<br>(+25.7%)   |
| 税引前利益                 | 30,500   | 15,954   | -47.7% | 18,837<br>(84.7%)  | 6,098<br>(-72.0%)   |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 21,129   | 10,515   | -50.2% | 12,368<br>(85.0%)  | 4,386<br>(-71.9%)   |
| EBITDA*1              | 14,360   | 17,798   | +23.9% | —                  | 6,288<br>(+24.3%)   |

|             | 23/3Q末<br>稼働店舗数*2*3/稼働端末数*2            | 23/単3Q<br>連結決済処理件数*2*4                     | 23/単3Q<br>連結決済処理金額*2                     |
|-------------|--|--|--|
| KPI (前年同期比) | 155,598店 (+12.7%)<br>273,298台 (+48.7%) | 約15.8億件 (+26.4%)<br>うちオンライン約14.2億件(+23.6%) | 約3.7兆円 (+28.4%)<br>うちオンライン約2.5兆円(+17.3%) |

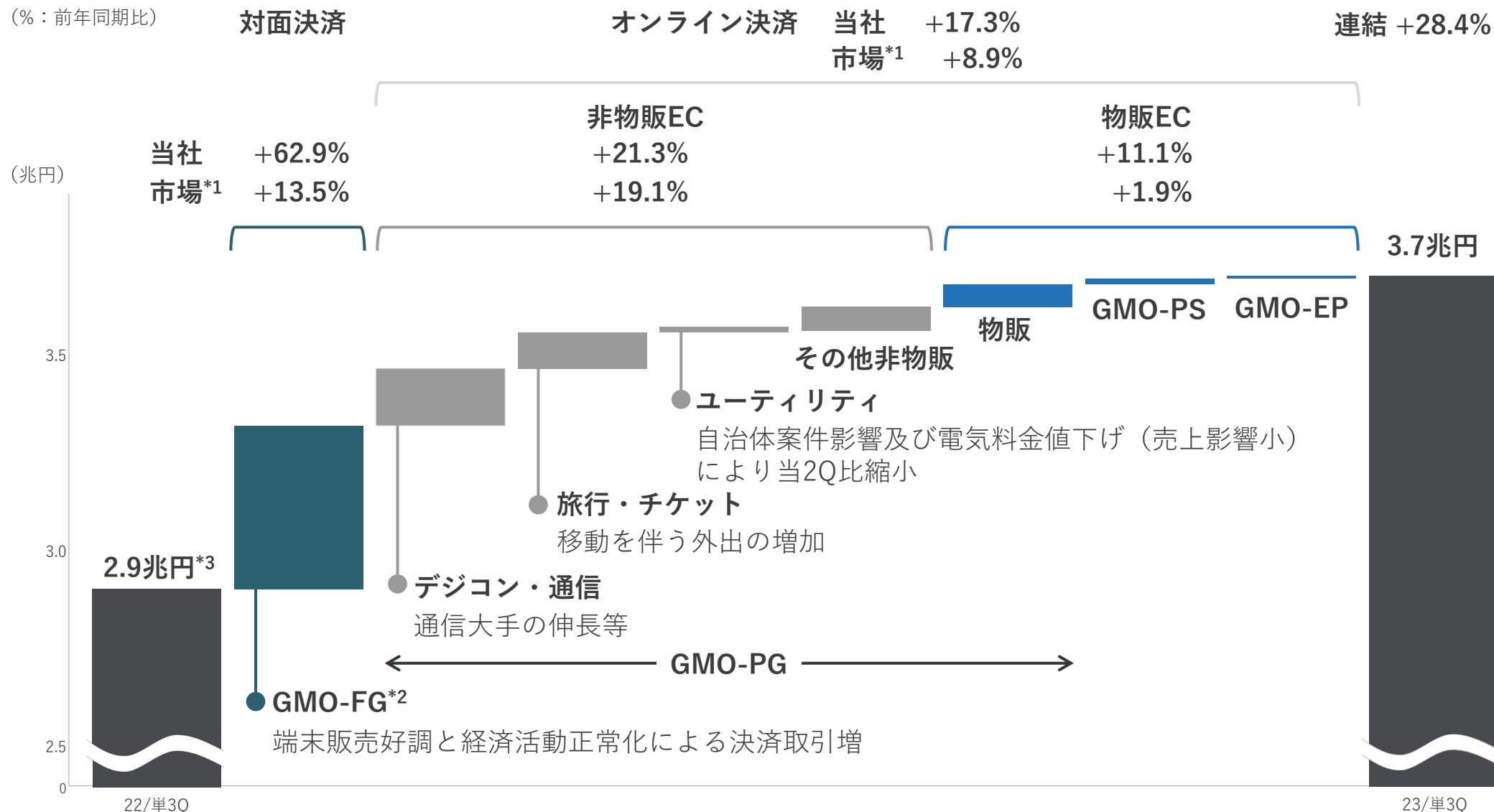
\*1 営業利益と減価償却費の合計値 \*2 稼働店舗数はGMO-PG・EP、稼働端末数はGMO-FG、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値

\*3 稼働店舗数は23/3Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は562,598店（前年同期比+31.6%）

\*4 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオンソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

# 1.2 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

## 自治体案件や電気料金値下げの影響よりオンライン決済17.3%増



\*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2023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。

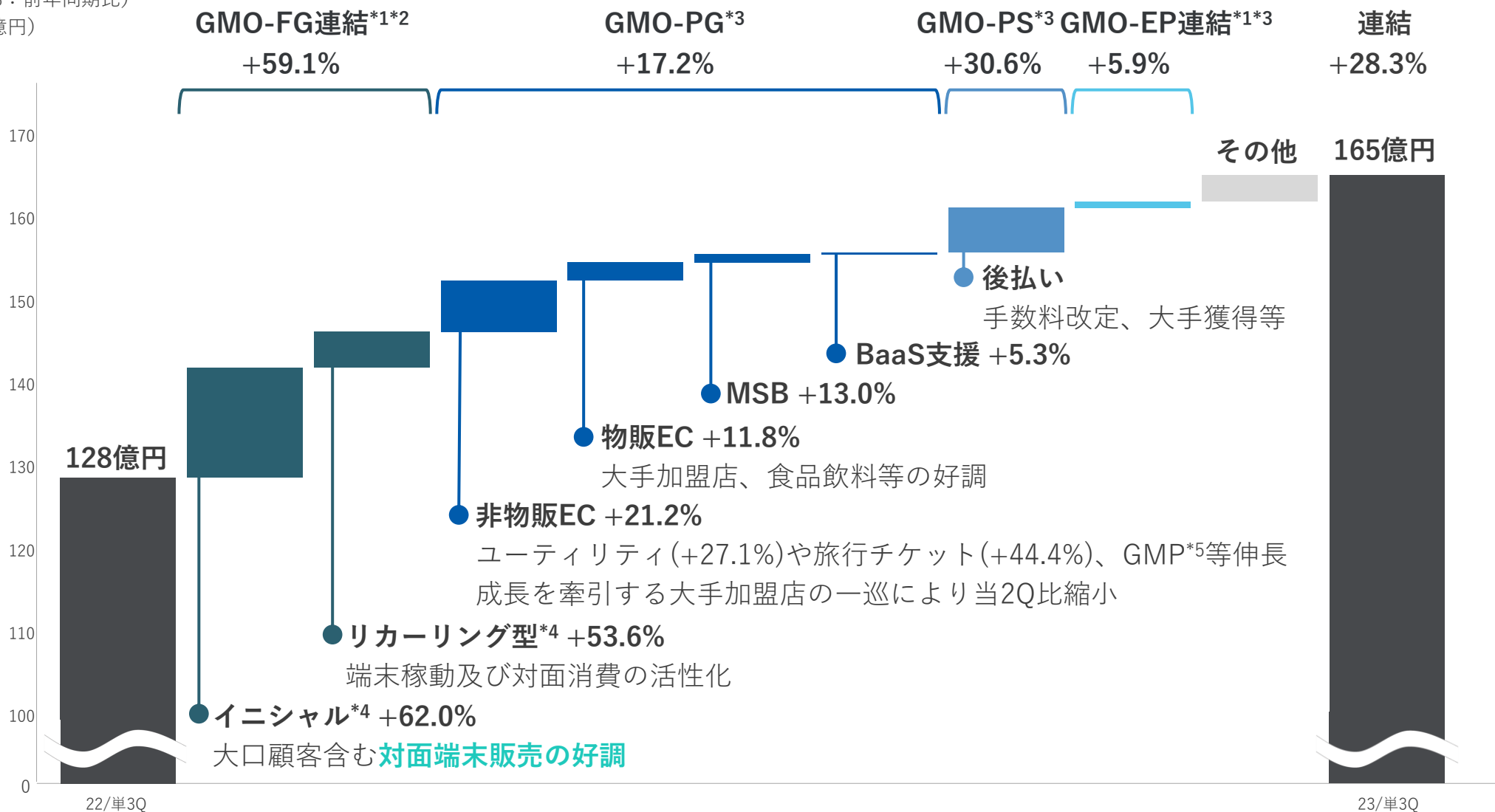
EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

\*2 GMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）は除く \*3 兆円未満を四捨五入

# 1.3.1 連結売上収益の増減要因（単Q）

## 非物販ECが一時的に停滞するが、対面端末販売が牽引し28.3%増

(%：前年同期比)  
(億円)

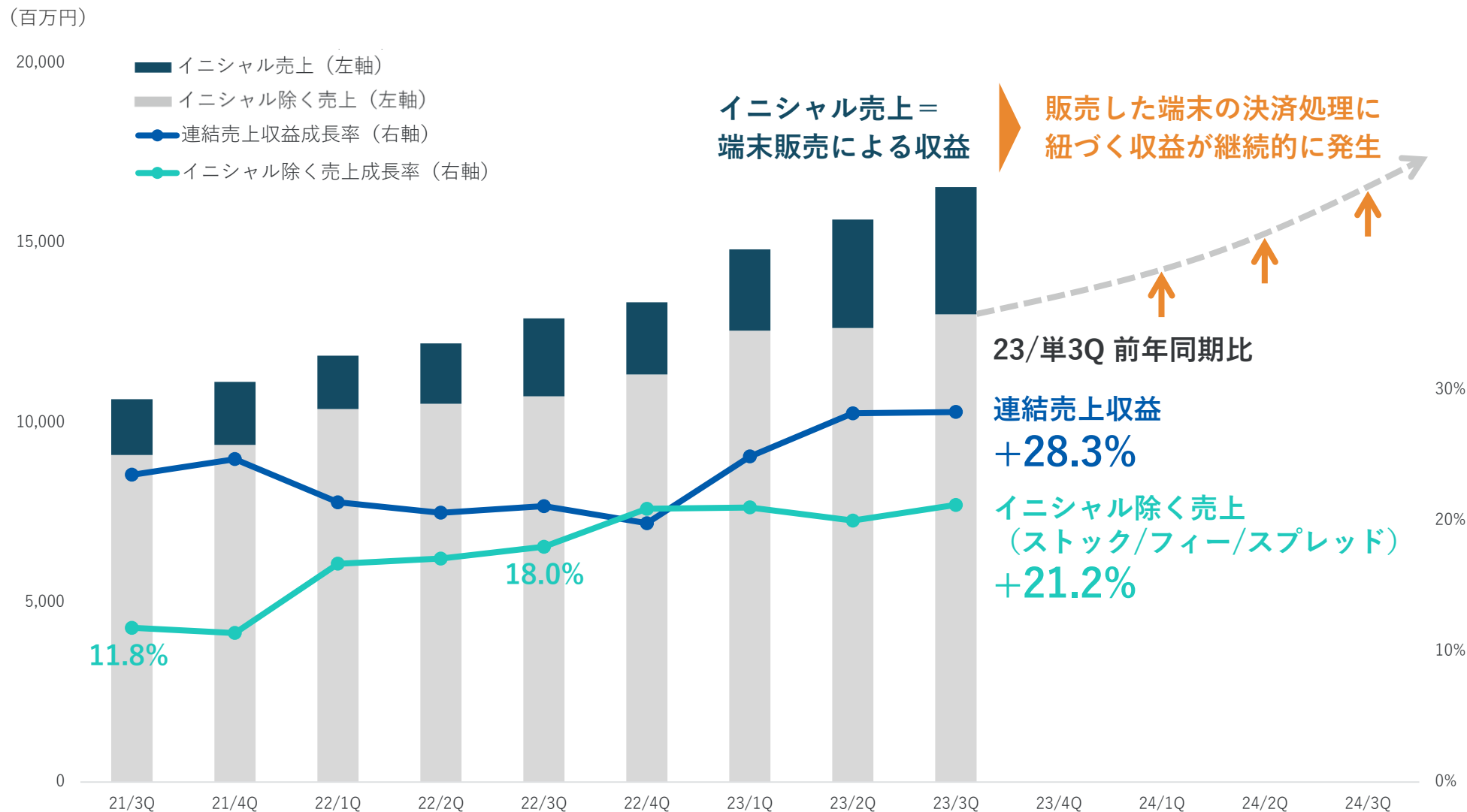


\*1 GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム、GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMO医療予約技術研究所 \*2 GMO-FG連結における業績数値 \*3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。  
\*4 イニシャル、リカーリング型収益（主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益）はGMO-PG連結消去後の数値 \*5 GMP：グローバルメジャープレイヤー

# 1.3.2 連結収益構造の変化

## イニシャル除く売上の前年同期比成長率は21/3Qから9.4%上昇

連結売上の構成及び前年同期比成長率（四半期推移）





# 1.3.3 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

## 売上拡大による粗利増が販管費の増加を吸収し、営業利+25.3%

### 営業利益の増減要因

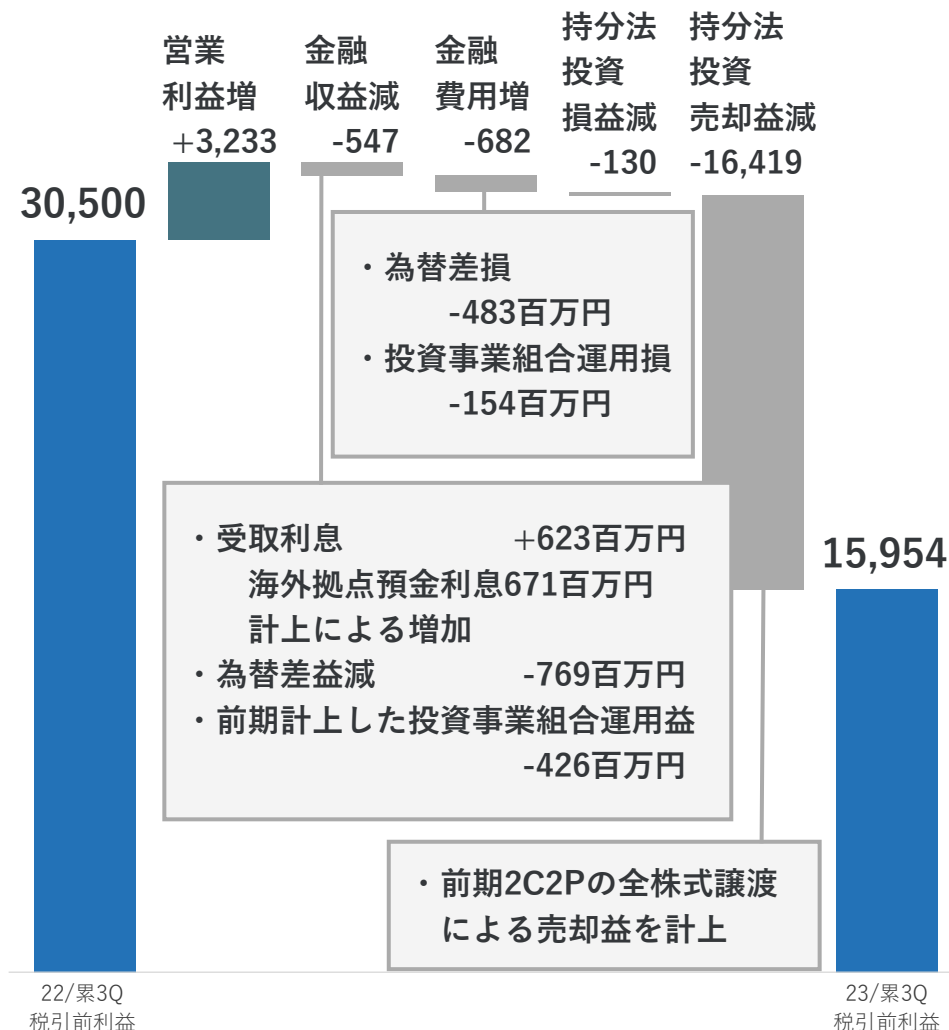
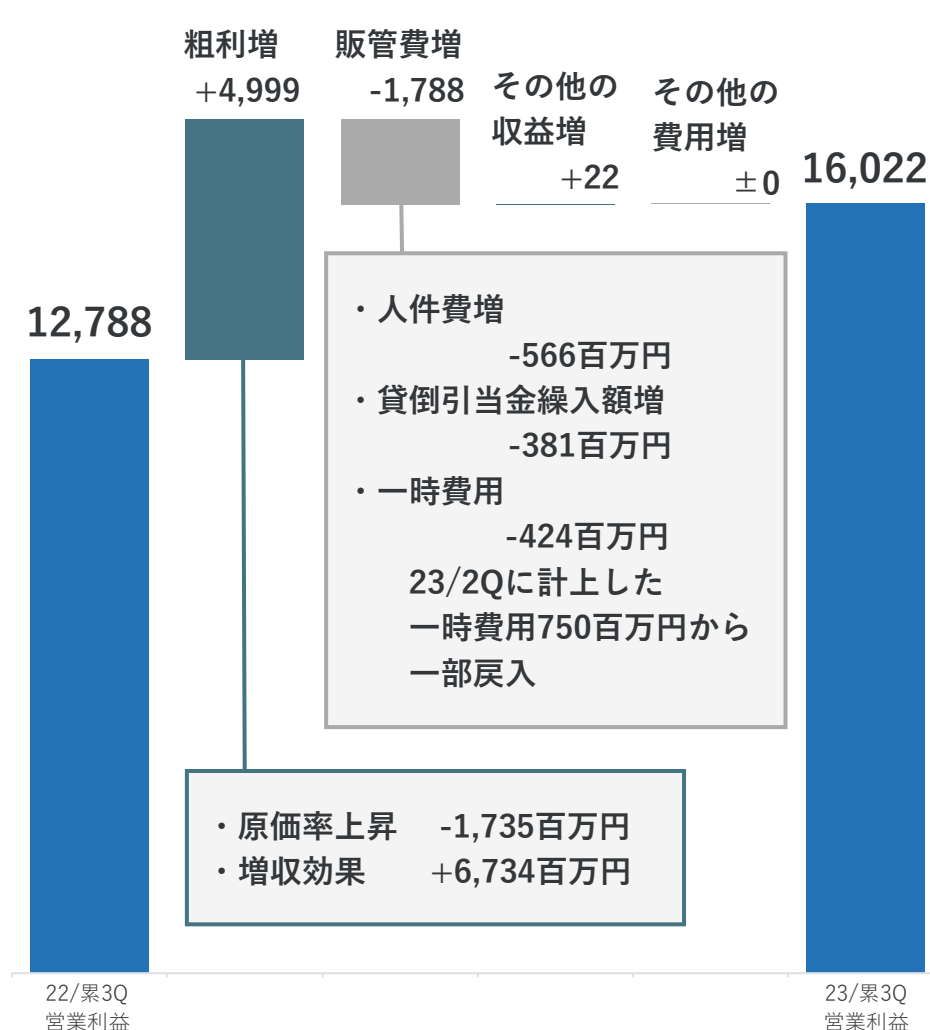
前年同期比 +25.3%

(百万円)

### 税引前利益の増減要因

前年同期比 -49.3%

(百万円)

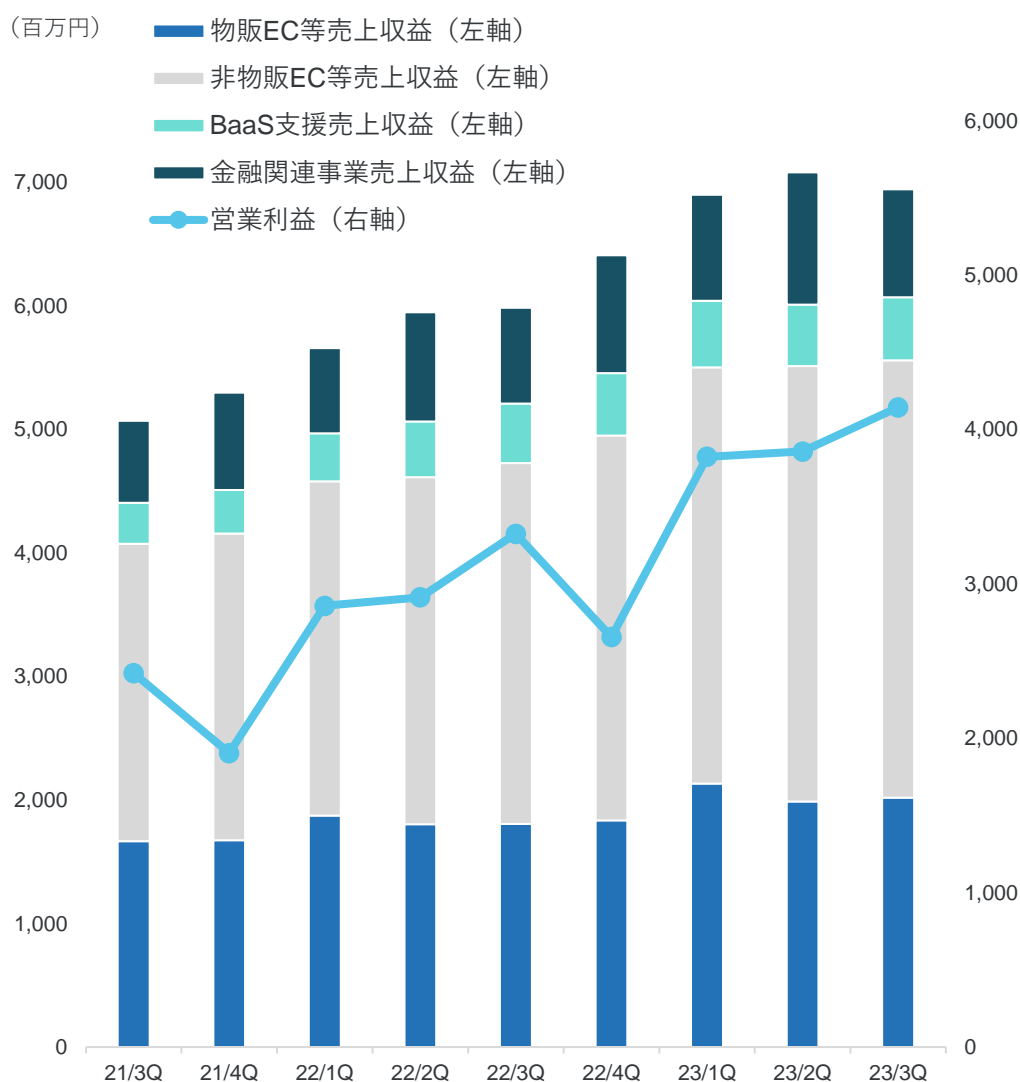


\* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

# 1.4.1 GMO-PG単体の業績

## 過去1年間の成長率上昇を牽引した大型案件が一巡、売上17.2%増

### GMO-PG単体 売上収益・営業利益



■ 前年同期比25%以上

### 前年同期比

|            | 23/単2Q | 23/単3Q |
|------------|--------|--------|
| 売上収益*1     | +20.1% | +17.2% |
| オンライン決済    | +19.5% | +17.6% |
| 物販EC       | +10.1% | +11.8% |
| アパレル       | -2.1%  | +0.9%  |
| 食品・飲料      | +22.5% | +20.6% |
| 化粧品・健康食品   | +4.3%  | +7.0%  |
| 非物販EC      | +25.5% | +21.2% |
| デジコン・通信    | +16.5% | +19.9% |
| ユーティリティ    | +35.2% | +27.1% |
| 旅行・チケット    | +55.9% | +44.4% |
| BaaS支援*2   | +10.4% | +5.3%  |
| 金融関連事業     | +21.2% | +13.0% |
| 送金サービス     | +20.3% | +14.6% |
| 早期入金サービス   | +18.3% | +15.7% |
| 海外レンディング*3 | +25.8% | +41.4% |
| 営業利益*1     | +32.4% | +24.6% |

\*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。 \*2 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値

\*3 海外レンディングの連結売上。前期以前に一時的に計上された売上を除き算出。PG単体では、23/単2Q前年同期比-8.8%、23/単3Q-19.7%

# 1.4.2 GMO-EP/PS/FGの業績

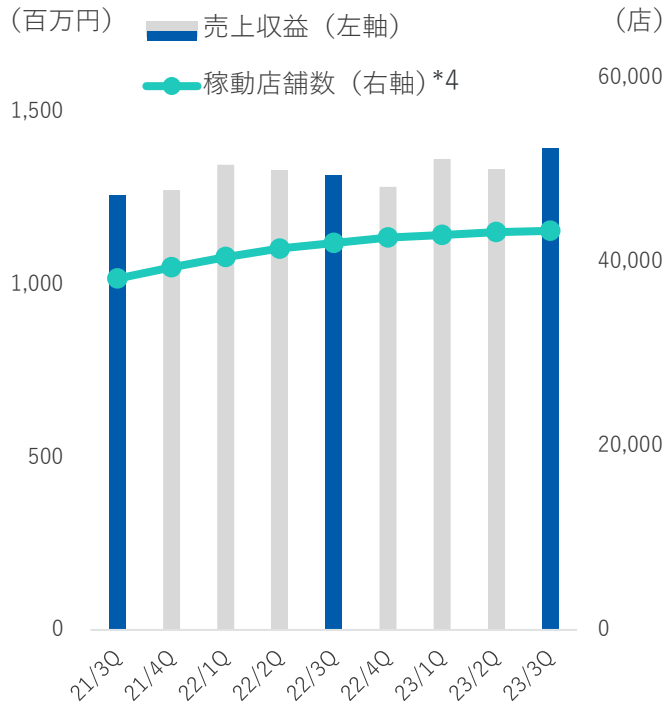
## GMO-EP/PSが4月以降に成長率改善、FGは高成長継続

### GMO-EP連結<sup>\*1\*2</sup>

(%：前年同期比)

23/単2Q 23/単3Q

|      |       |       |
|------|-------|-------|
| 売上収益 | +0.3% | +5.9% |
| 営業利益 | -0.4% | +7.2% |

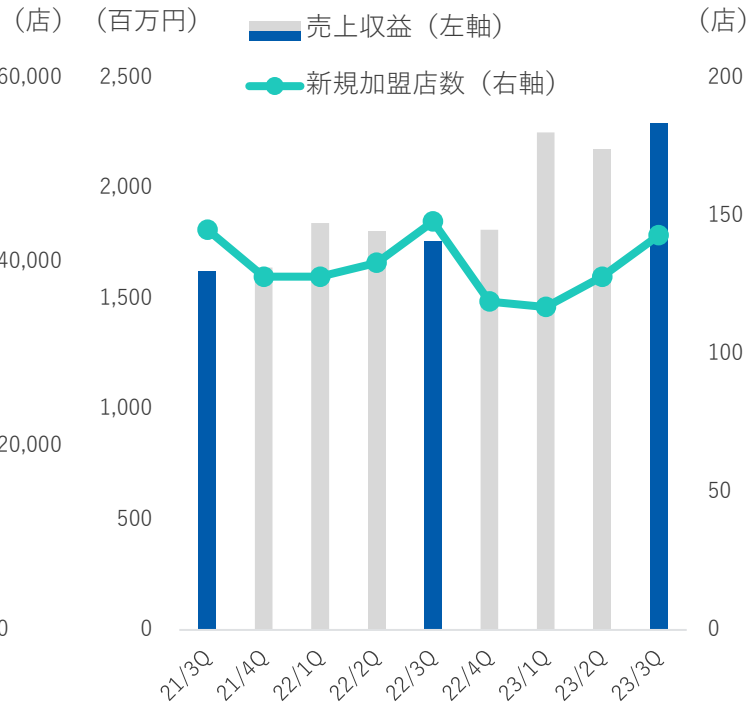


一時的な押し上げ要因により売上伸長  
(当要因除く売上+3.3%)  
なお、GMO-MRは+40.1%

### GMO-PS<sup>\*2</sup>

23/単2Q 23/単3Q

|      |        |         |
|------|--------|---------|
| 売上収益 | +20.5% | +30.6%  |
| 営業利益 | -50.5% | +215.3% |

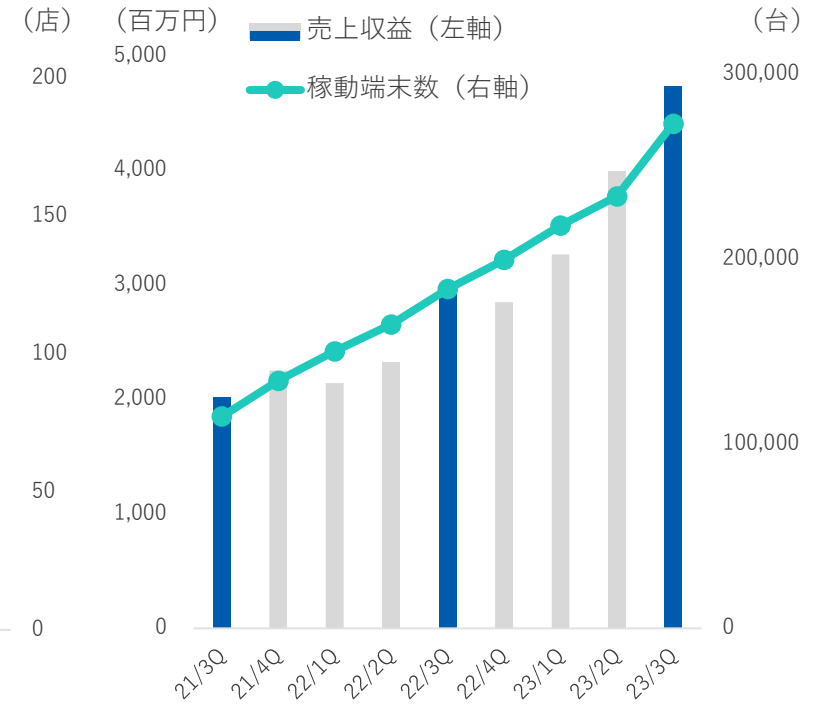


手数料改定影響及び  
大手加盟店稼働により売上増  
与信を引き続き調整中

### GMO-FG連結<sup>\*1\*3</sup>

23/単2Q 23/単3Q

|      |         |        |
|------|---------|--------|
| 売上収益 | +71.8%  | +59.1% |
| 営業利益 | +119.6% | +76.9% |



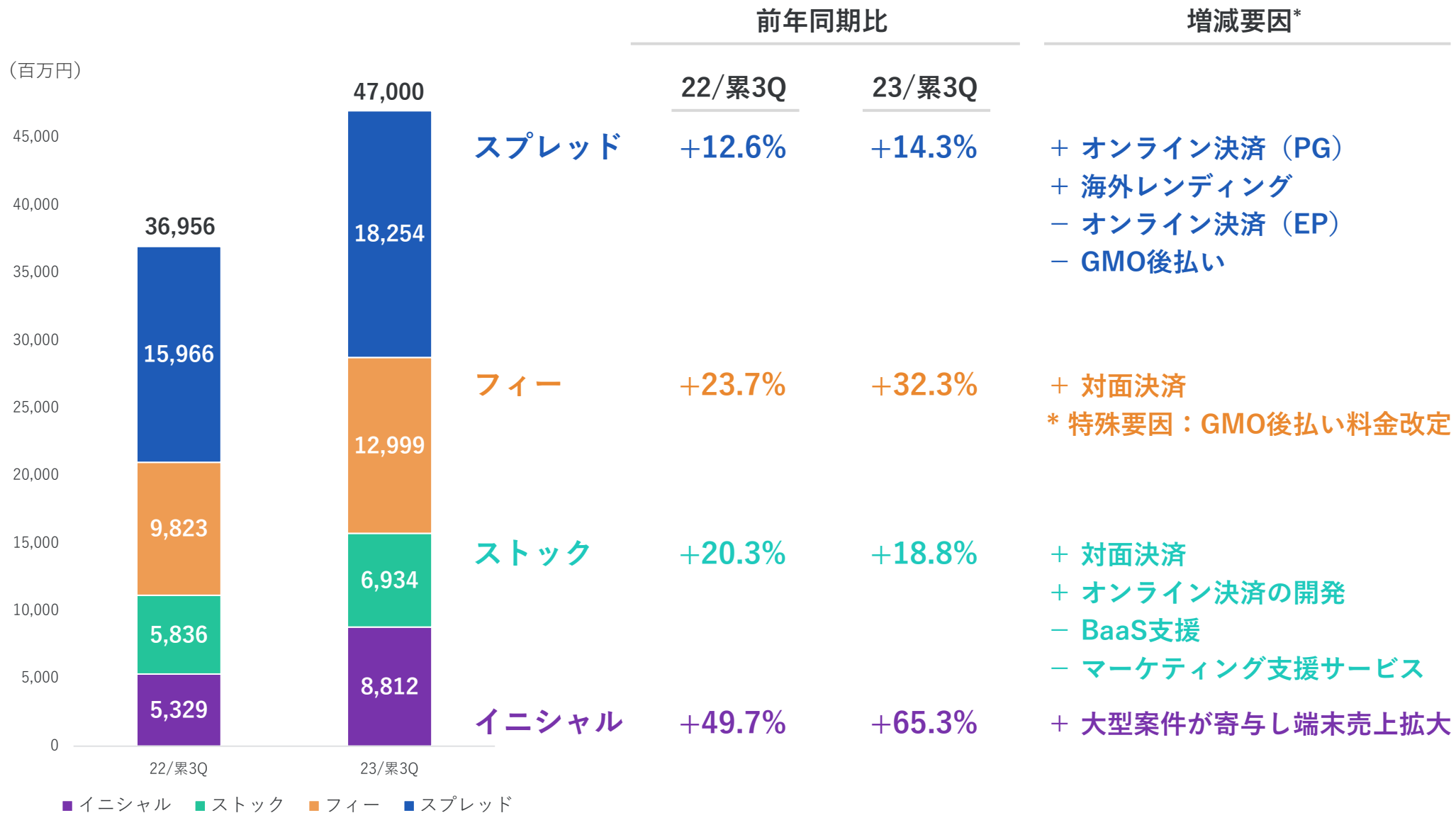
日本郵便へstera terminal提供  
(通期見込み 約26,000台)  
リカーリング型収益<sup>\*5</sup> +53.6%

\*1 GMO-EP連結：GMOイプシロン・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 GMO-PG連結消去前の数値。

\*3 GMO-FG連結における業績数値 \*4 BtoC EC加盟店数 \*5 リカーリング型収益（主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益）はGMO-PG連結消去後の数値

# 1.5 ビジネスモデル別連結売上収益推移（累計）

## 対面決済の決済処理件数が続伸し、フィー32.3%増

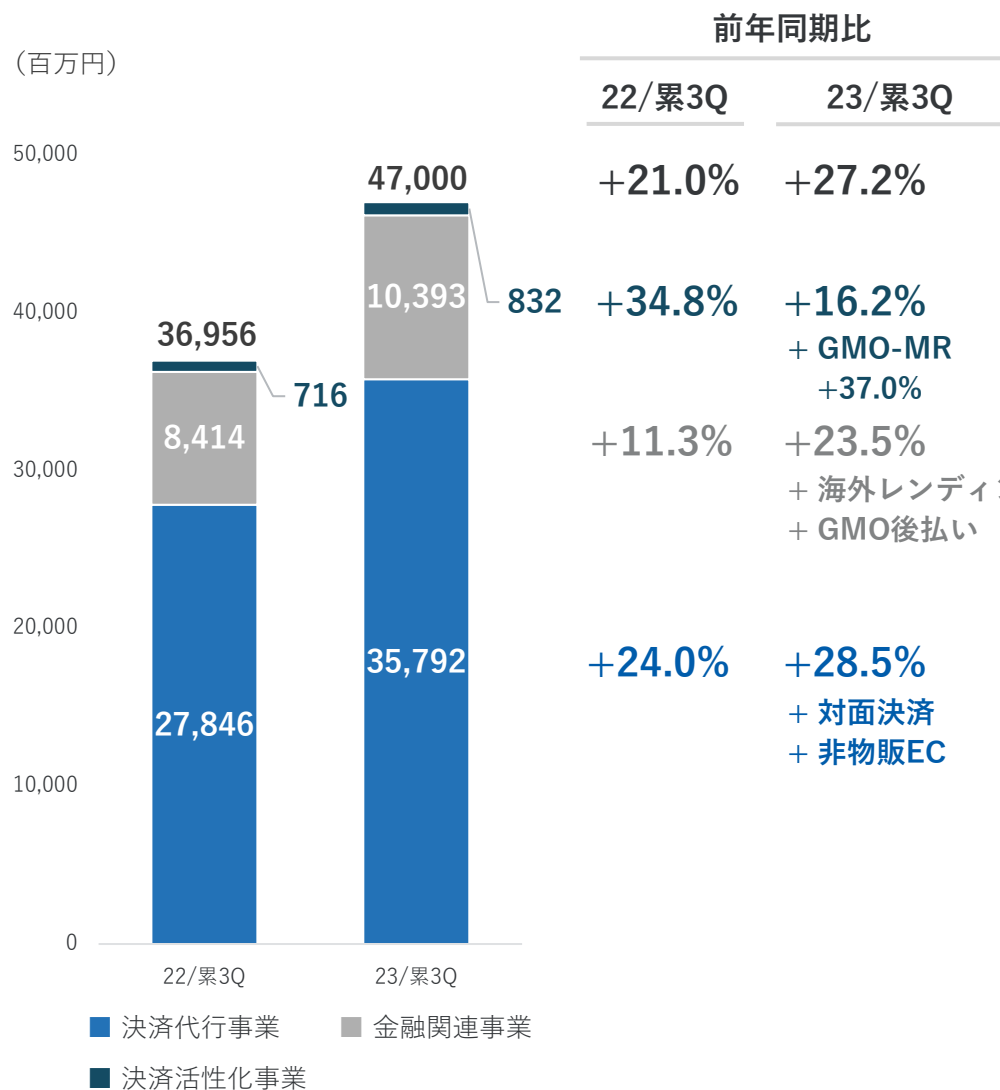


\* 各サービスの前年同期比が25%以上の成長もしくは各ビジネスモデルの前年同期比よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

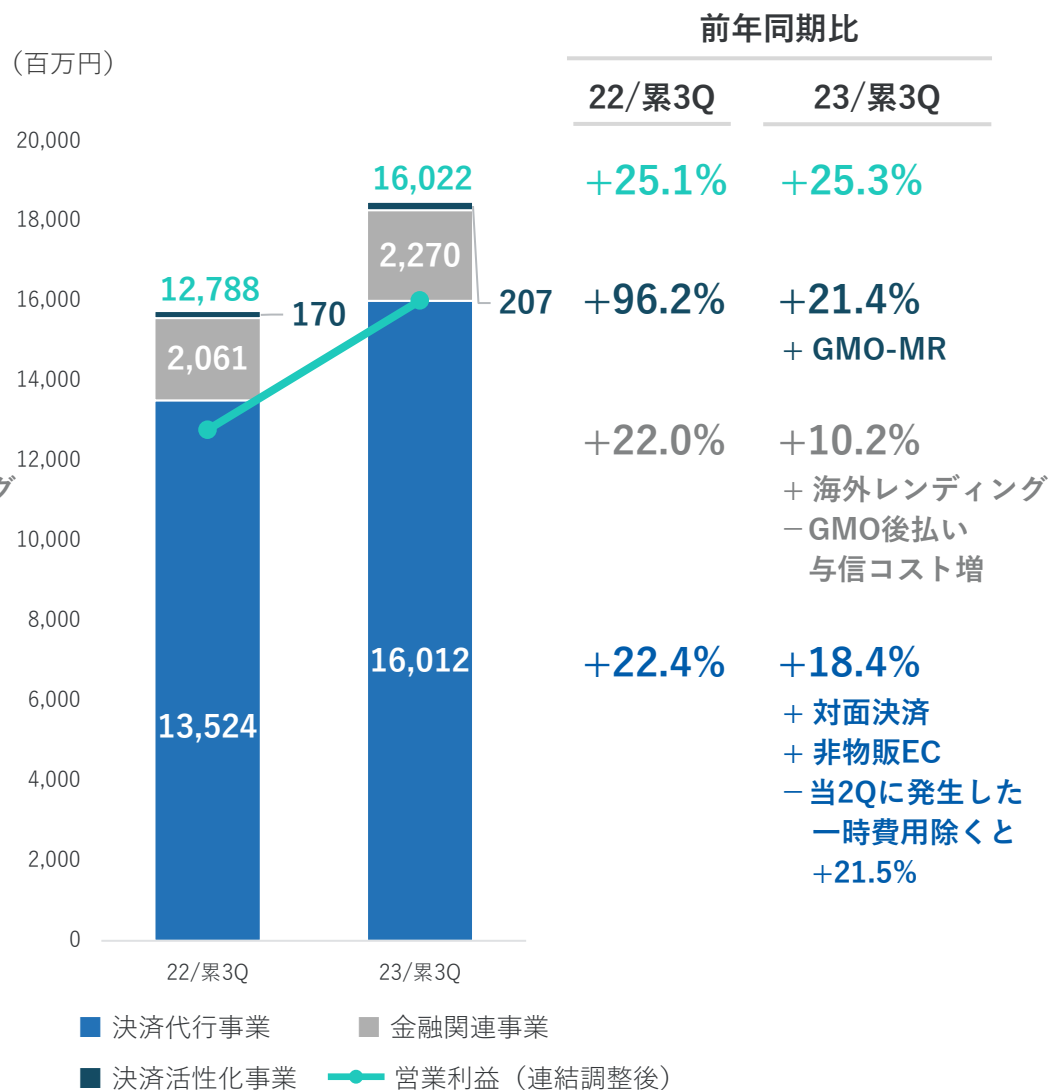
# 1.6 セグメント別連結業績推移（累計）

## 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



### セグメント損益



## 2. 成長戦略・注力分野の施策

---

## 2.1.1 主要事業ポートフォリオの状況

### 連結各社の売上成長率からみる課題と対策

主要各社の成長性の課題と対策

|           | 前年同期比  |        | 課題/要因   | 対策  | 成長施策         |
|-----------|--------|--------|---|---|--------------|
|           | 22/単3Q | 23/単3Q |   |   |              |
| GMO-PG    | +19.2% | +17.2% | <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトの遅延</li> <li>案件採算の改善</li> <li>外的要因</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>PM能力の強化</li> <li>個社別採算管理の徹底</li> </ul>                                 | 2.3.1<br>2.4 |
| GMO-EP連結* | +4.6%  | +5.9%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>SME物販の不振</li> <li>成長領域に対する施策が後手に</li> <li>既存パートナーへの高依存度</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>非物販領域の開拓</li> <li>プロダクトと営業体制の強化</li> <li>新たなパートナーとアンカー顧客の獲得</li> </ul> | 2.3.2        |
| GMO-PS    | +8.4%  | +30.6% | <ul style="list-style-type: none"> <li>新BNPLの遅延</li> <li>利益率の改善</li> <li>与信最適化の途上</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>PM能力の強化</li> <li>与信精度の向上</li> </ul>                                    | 2.6          |
| GMO-FG連結* | +47.4% | +59.1% | <ul style="list-style-type: none"> <li>端末販売高成長維持への施策</li> <li>クロスセル商材</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>大手顧客や事業パートナーの開拓</li> <li>加盟店への付加価値向上/ARPU向上</li> </ul>                 | 2.5          |

\* GMO-EP連結：GMOイプシロン・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



## 2.1.2 売上成長停滞の要因

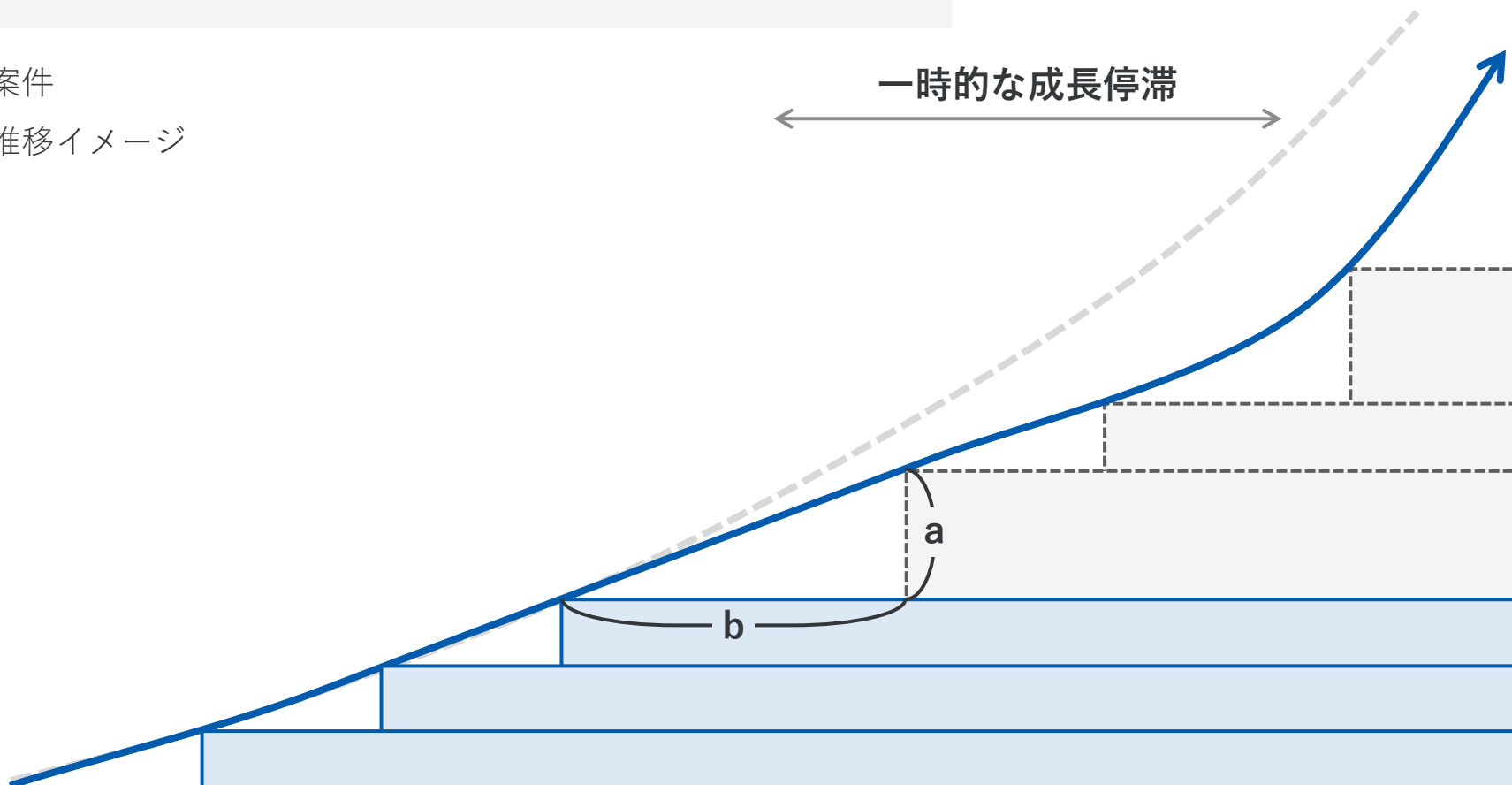
# 新規案件収益化の谷間による一時的な停滞を埋める施策を推進中

### 新規案件稼働と売上推移イメージ

高い成長率継続のためには、1契約あたりの売上・利益規模の拡大が必要  
一方、案件規模(a)を大きくするとプロジェクト準備期間(b)が長くなり、  
従来のような単年度毎の高成長は難易度が高くなる

巡航速度の  
成長ライン

 新規案件  
 売上推移イメージ





## 2.2 各注力分野の施策

# 高成長回帰のための大型案件創出及び稼働、新規開拓の効率化

### 基本戦略

1. 粗利の高い大型案件を創出し、スケジュール通りに稼働
2. シンプルな決済サービスの新規開拓を効率よく行い歩留まり率を上げる

### 業種毎の新規大型案件積み上がり状況

注力分野 ■ 広義EC ■ FinTech ■ BaaS ■ 対面決済

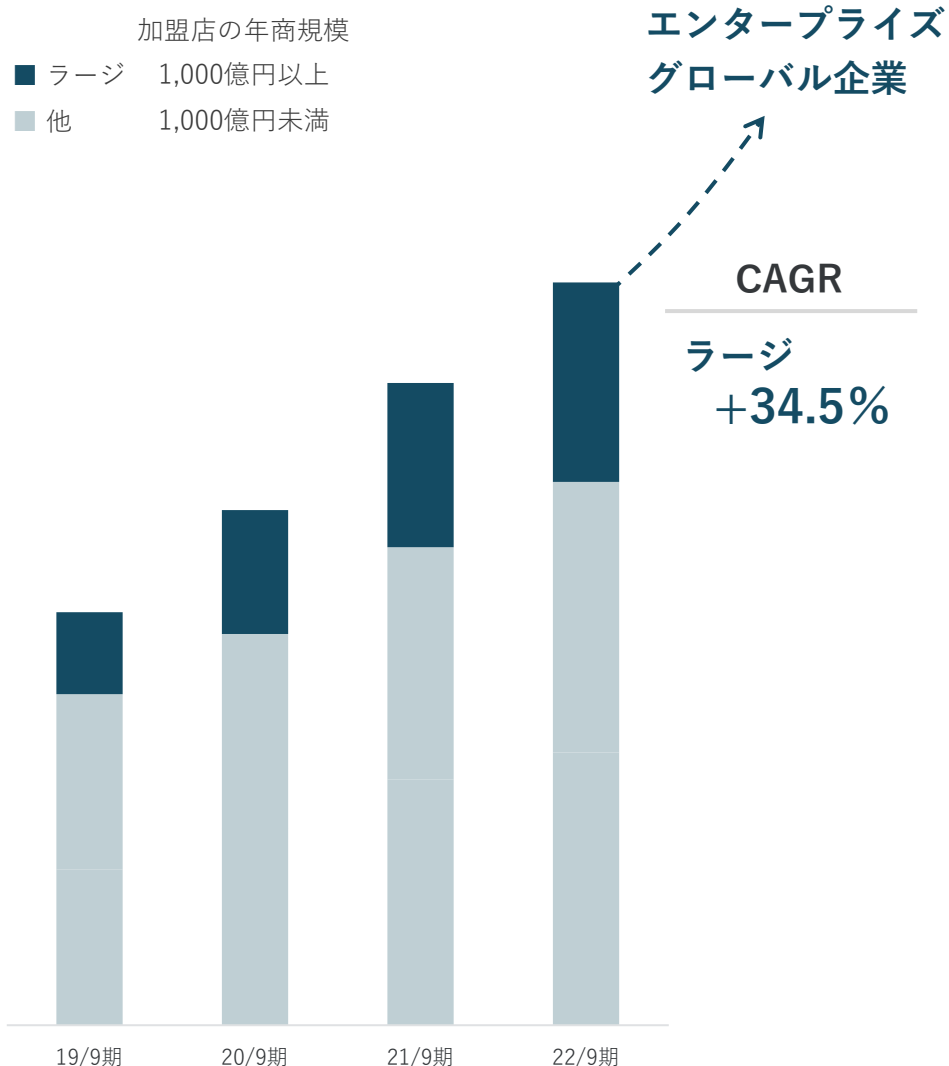
★ 2.3～2.7に記載の案件

|                          |                |                      |                 |                    |                   |
|--------------------------|----------------|----------------------|-----------------|--------------------|-------------------|
| 市役所・区役所・★<br>日本郵便stera提供 | 商業施設・<br>駅関連施設 |                      |                 |                    | JTB<br>宿泊施設向け決済PF |
| デジタル地域通貨                 | イシューング<br>サポート | クレジットカード★<br>イシューング  |                 |                    | モビリティ決済★          |
| 後払い/掛け払い                 | 給与DX           | フィー/スプレッド<br>モデルへの拡張 | 無人端末<br>(駐車場等)  |                    | fincode byGMO★    |
| 顧客関連業務DX                 | 後払いOEM★        | 大手銀行向けPF             | 後払い/掛け払い        | 早期入金サービス           | デジタル商品券           |
| 国税庁<br>スマホアプリ納付          | 飲食PFへの掛け払い     | プロセッシングPF★           | 不動産運用関連<br>業務DX | 中華系大手への★<br>送金サービス | 顧客経済圏への<br>サービス展開 |
| SMS選択払い                  | 独自ブランド決済       | SMCCとの新BNPL★         | 賃貸/保証DX         | 決済手段拡充             | BPSP              |
| クレジットカード<br>決済           | 無人販売機決済        | BPSP                 | 電子契約            | OpenAPIタイプ★<br>導入  | 保険料支払の<br>キャッシュレス |
| ユーティリティ                  | 小売・物販          | 金融                   | 不動産             | GMP*1              | その他非物販*2          |

\*1 GMP：グローバルメジャープレーヤー \*2 その他非物販：保険、デジタルコンテンツ、放送・通信、トラベル・交通

## 主力プロダクトの競争力を高め、グローバル大手顧客開拓を加速

### GMO-PG/GMO-EP 加盟店規模別売上収益推移



### 成長のための施策

- ・大手加盟店の獲得
- ・業界PFの展開

### PGマルチペイメントサービスメジャーアップデート

2023年5月

先端的な「OpenAPIタイプ」(世界標準仕様)を導入★

- ・決済手段追加コストを**10分の1\***に
- ・多様化する日本独自の決済手段を容易に追加可能



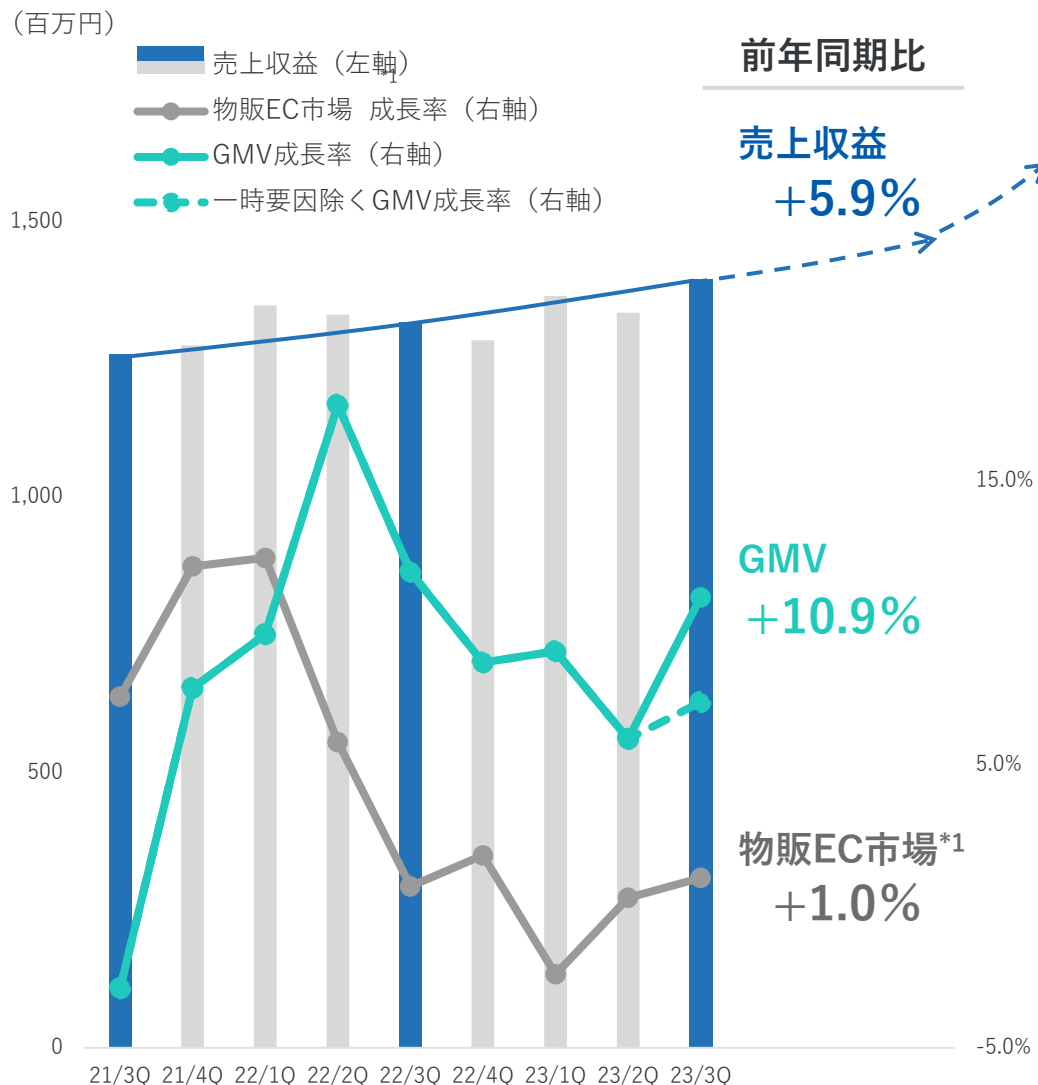
記者向け説明会を通じ、EC事業者に優位性を発信

\* 当社調べ

## 2.3.2 広義EC：ロングテール領域の成長回帰

# 成長トレンド回帰を目標に、ターゲット領域及びサービス拡大

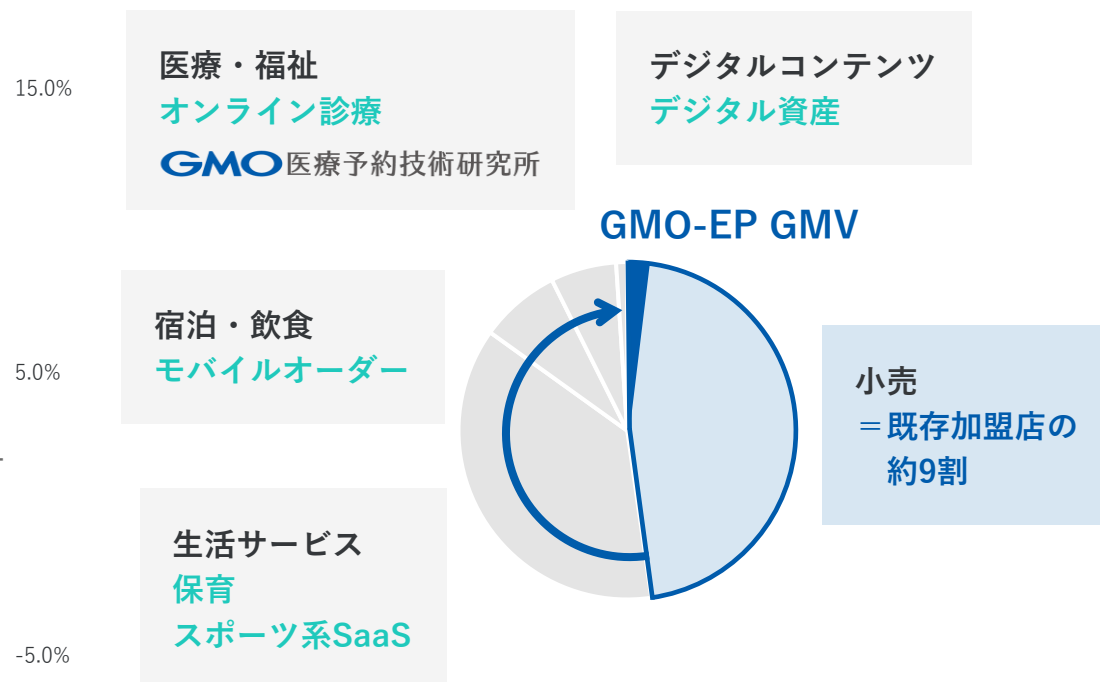
### GMO-EP連結売上及びGMV成長率



### 成長のための施策

- ・ 非物販領域の深耕  
各業種に特化したPFを通じ加盟店獲得  
fincode byGMO★
- ・ 金融サービスの拡大

### ターゲット市場 (SME EC) \*2

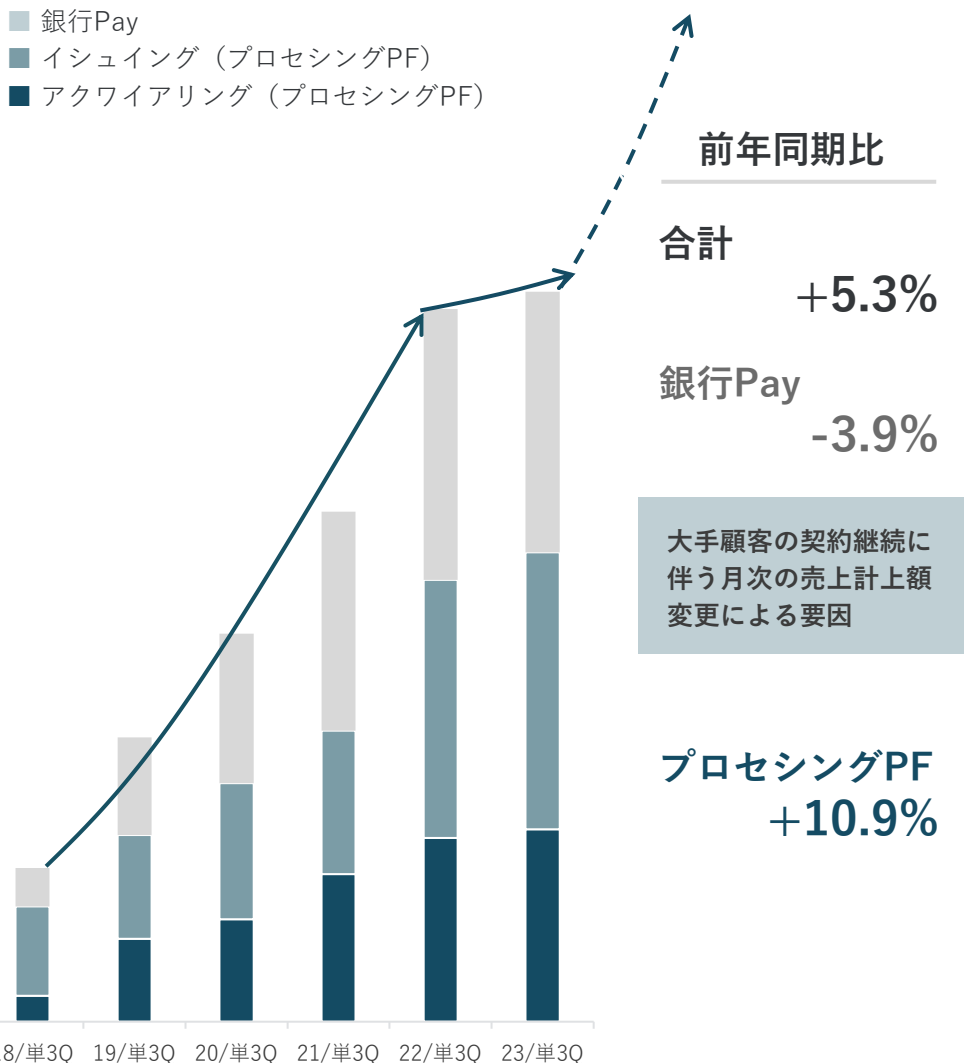


\*1 総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。\*2 当社推計

## 大型案件により来期成長回帰の見通し、収益モデル拡張も図る

### 銀行Pay・プロセッシングPF売上\*2(単3Q)

### 成長のための施策



- ・イシューイングPFの拡大
- ・銀行以外の事業者へのサービス提供
- ・収益モデルの拡張

### 案件の進捗状況

#### 銀行Pay

- ・当期から来期、複数行にて契約継続
- ・機能追加  
2023年4月「ことら税公金サービス」を接続  
地方税統一QRコードに対応した地方税納付を可能に

#### プロセッシングPF★

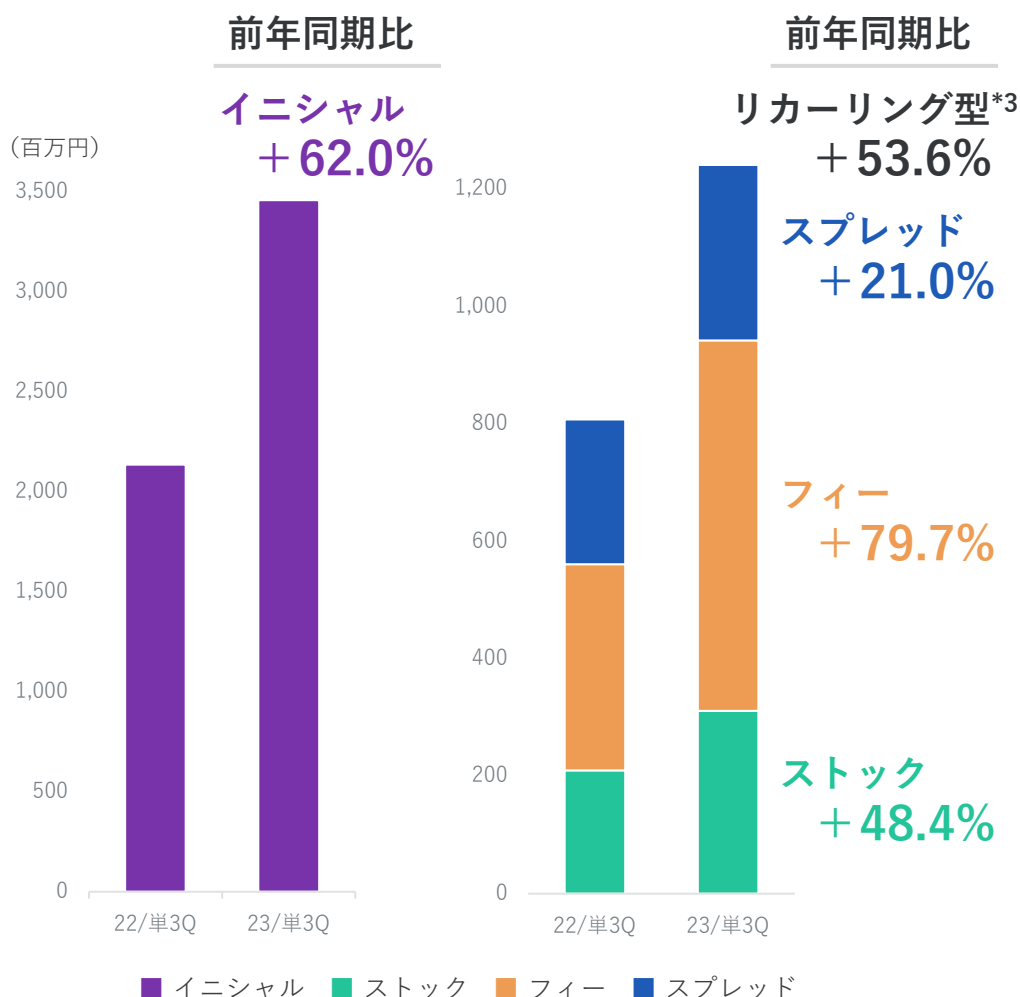
- Y社 24/1Q ● ..... →  
「H-ALIS」を活用したクレジットカード  
イシューイングシステム機能提供開始★
- Z社 24/3Q ● ..... →
- A社 24/4Q ● ..... →

\*1 Embedded Finance：埋込型金融 \*2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

## 中長期の高成長継続に向け、新たな領域の開拓に注力

### GMO-FG/CASビジネスモデル別売上収益\*2 (単Q)

日本郵便へstera terminal提供 (通期見込み 約26,000台)★

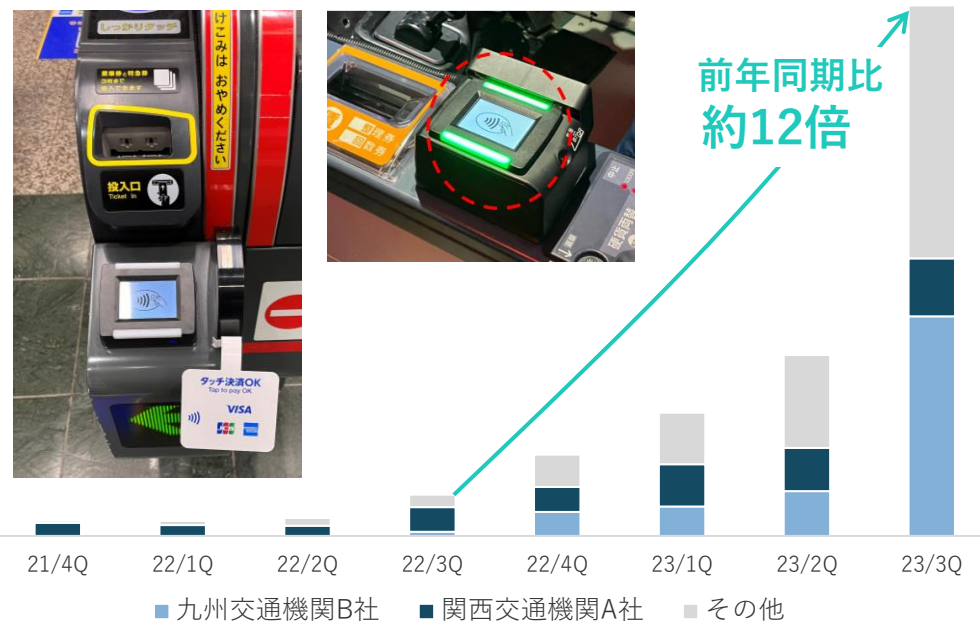


### 成長のための施策

- ・ 新たな領域開拓  
交通機関/大型商業施設/インバウンド/SME等
- ・ 付加価値サービス提供及び新たなビジネスの創造  
加盟店のARPU向上

### モビリティ領域における決済処理件数の拡大

訪日外国人数増加を受け、都市圏のモビリティ決済は増加  
2024年度から東京メトロでの実証実験開始予定★

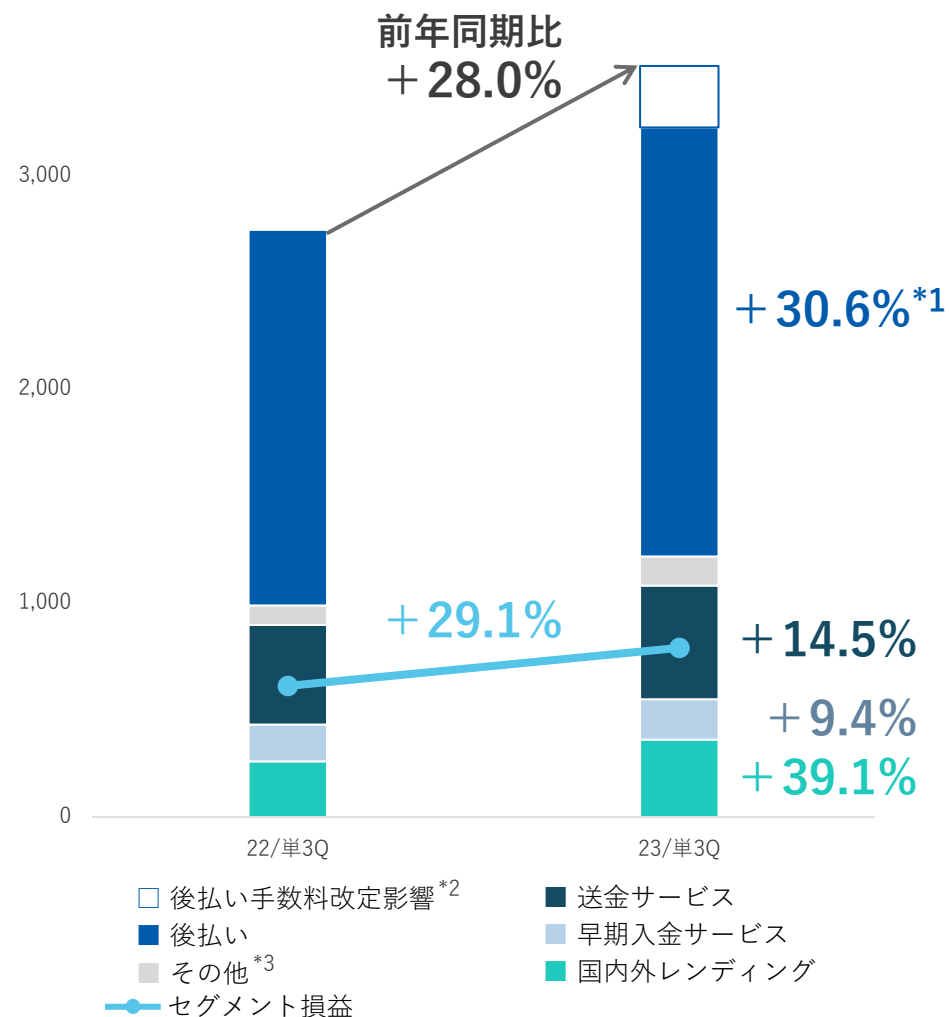


\*1 2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム以外を含む \*2 GMO-PG連結消去後  
\*3 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

## 与信引締め影響を新規加盟店稼動がカバーし、売上は拡大傾向

### FinTech売上収益及び損益（単Q）

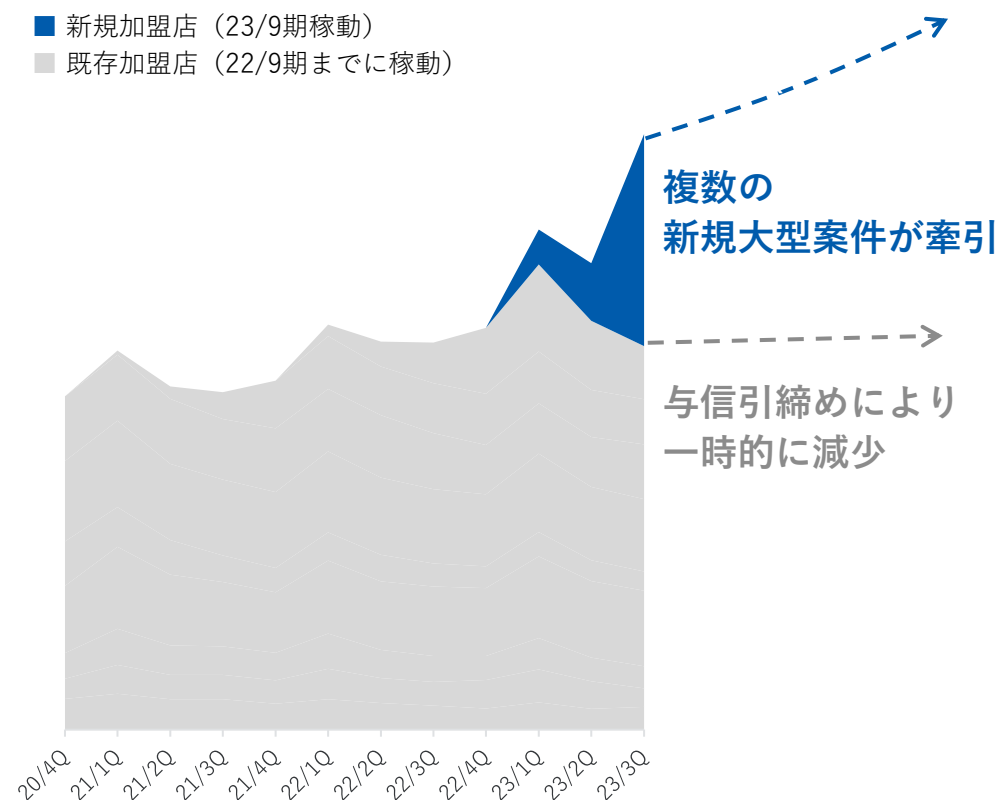
(百万円)



### 成長のための施策

- ・ サービス拡張によるシェア拡大  
SMCCとの新BNPL★ 後払いOEM提供★
- ・ 与信精度の向上

### GMO後払い 新規/既存加盟店毎GMV推移



\*1 後払い手数料改定影響を含む \*2 コンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料改定 \*3 その他：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の合計



## 中華系大手獲得によりアジア決済高成長。融資は重点地域を強化

### アジア決済事業の状況

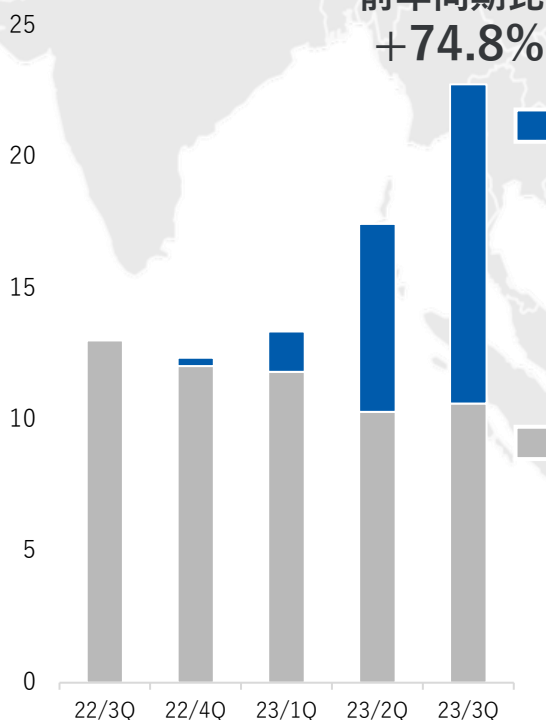
- 中華系グローバル大手への送金業務が成長牽引★
- ①サービス安定性、②マルチ言語対応力を発揮

### グローバル融資事業のターゲット市場

- 規制や金利動向を注視、地域分散を図りつつ、インド/アメリカ中心に拡大

### アジア決済売上収益（単Q）

(百万円)



- 送金**
  - 中華系大手への横展開
  - 大手に対するクロスセル

- 決済**
  - 台湾以外の事業停止/コスト削減
  - 大型案件稼動見込み



他東南アジア

成長性



市場規模



2024年GDP  
成長率予測\*1

6.3%

5.1%

4.5%\*2

1.0%

人口

14億人

2.7億人

3.2億人\*3

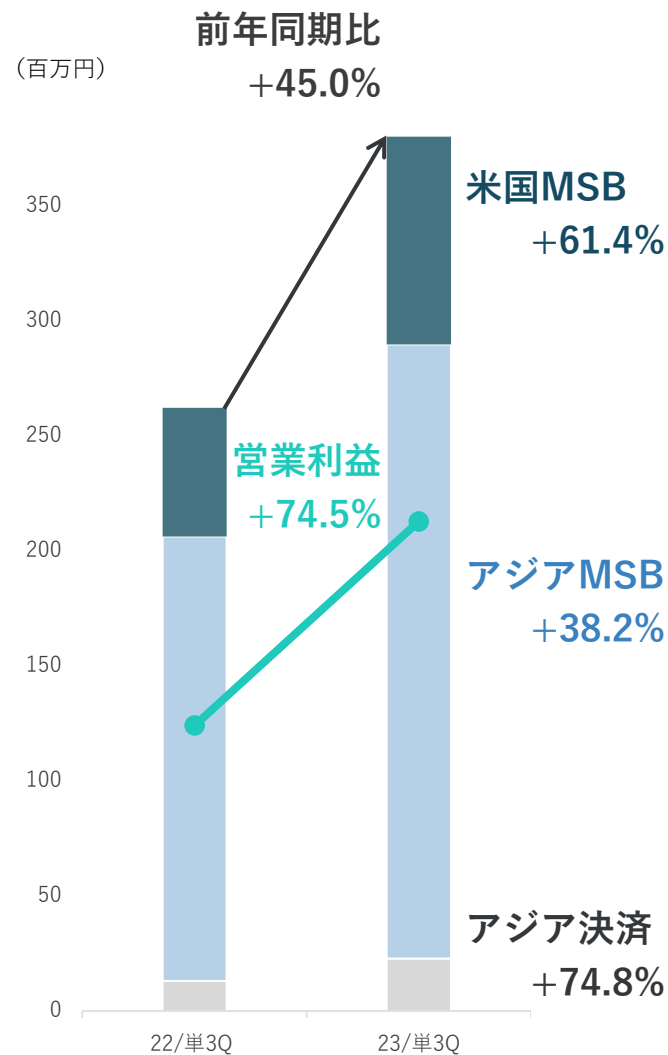
3.3億人

\*1 2023年7月IMF公表（インドネシアは2023年4月公表予想）。\*2 ASEAN-5 \*3 フィリピン、ベトナム、タイ、マレーシア、シンガポール

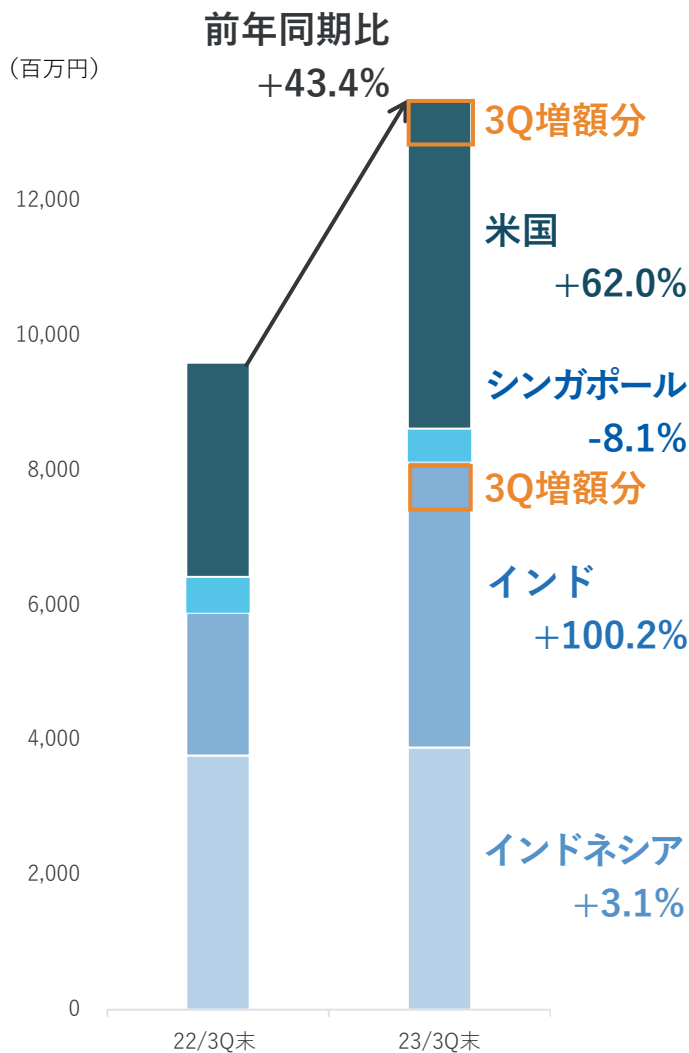
## 2.7.2 グローバル：業績サマリ

# 注力地域において、有望FinTechへの新規投融資・増額融資が進展

売上収益\*1・営業利益\*2（単Q）



融資残高（6月末）



新規投融資実行案件



米 Music funding FinTechに融資  
(23年7月実行)

- ・ 楽曲の将来収益に対するファイナンス
- ・ ストリーミングデータ等に基づきアーティストに自動与信
- ・ 成長するストリーミング市場に立脚



インド KYC Techにマイノリティ出資  
(23年6月実行)

- ・ KYC/不正検知PFを銀行等に提供
- ・ 決済と密接に関連する領域の知見獲得

足元のパイプライン



\*1 前期に一時的に計上された売上を除き算出。当該数値を含む売上収益の前年同期比は43.8%。

\*2 前期に一時的に計上された売上を除き算出



## 2.8 ファンド出資戦略

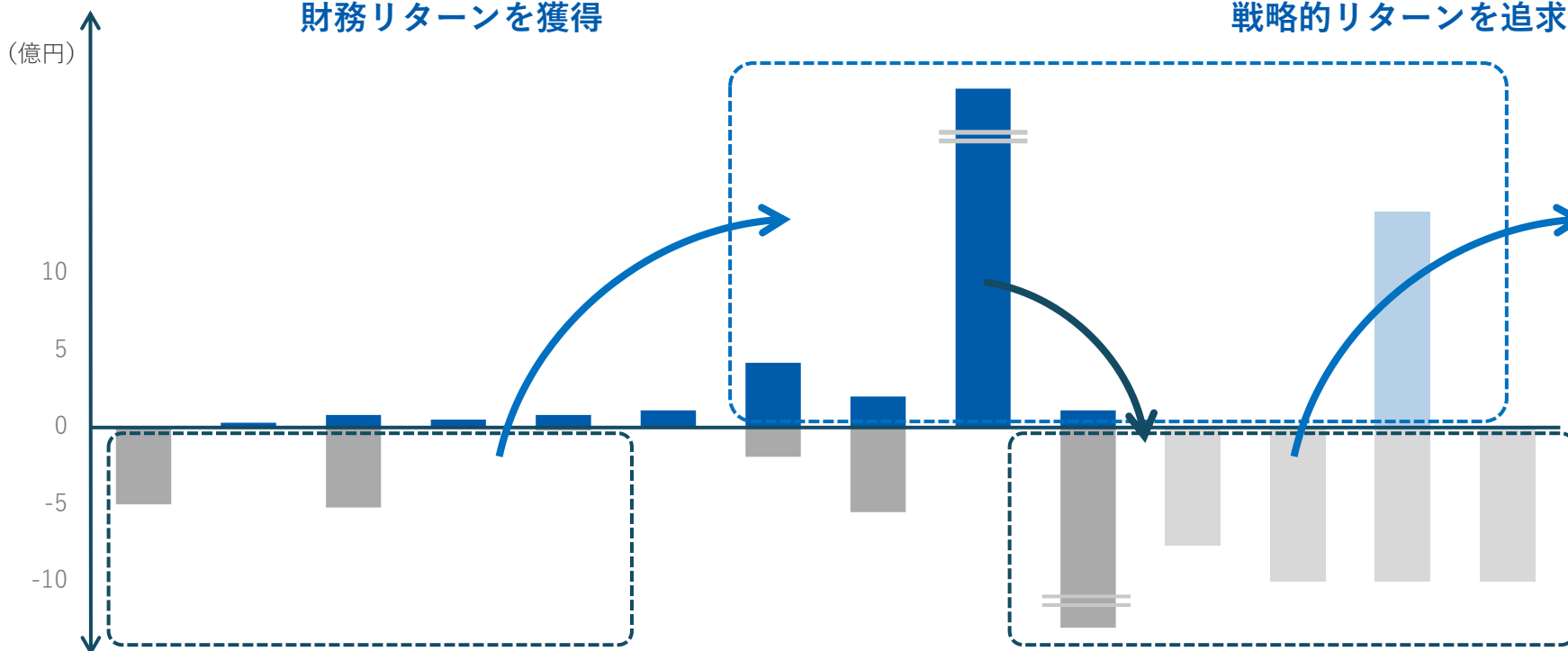
# 出資リターンの循環再投資により、成長企業へのリーチを更に拡大

ファンド出資及びリターン実績

13/9 14/9 15/9 16/9 17/9 18/9 19/9 20/9 21/9 22/9 23/9 24/9 25/9 26/9

分配金リターン

(億円)



②過去出資ファンドの回収期が到来し、財務リターンを獲得

④急成長企業との事業機会を拡大し、戦略的リターンを追求

ファンド出資



①シード/アーリー期の多数の投資先、強力なコミュニティを有する内外有力VCに出資 (国内外のVCおよびDebt Fund)  
出資総額約50億円 (出資約束金ベース、海外約9割)

③リターンを原資に複数ファンドへの再投資を継続

### 3. サステナビリティ

---

# 3. サステナビリティ：外部からの評価

## ESG指数の構成銘柄に複数選定

### ESG指数への組み入れ



FTSE4Good



FTSE Blossom  
Japan



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

「FTSE Blossom Japan Index」及び「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、GPIFがESG投資のベンチマークとして採用

### 主な取り組み

- ・環境負荷の低いキャッシュレス決済の推進
- ・2022年9月期、主要データセンターのGHG排出量ゼロを実現
- ・気候変動への対応、人材開発やコンプライアンス体制等 ESG情報の開示拡充

### 外部評価の獲得



厚生労働省東京労働局長の認定を受け、女性活躍推進企業認定「えるぼし認定（3つ星）」を取得

### 評価された点

- ・「キャリア相談窓口」「パパ・ママ産休・育休相談窓口」等の専用相談窓口の開設や長期的なキャリア形成を創出できる環境作り

\* 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、FTSE4GoodIndex Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの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。

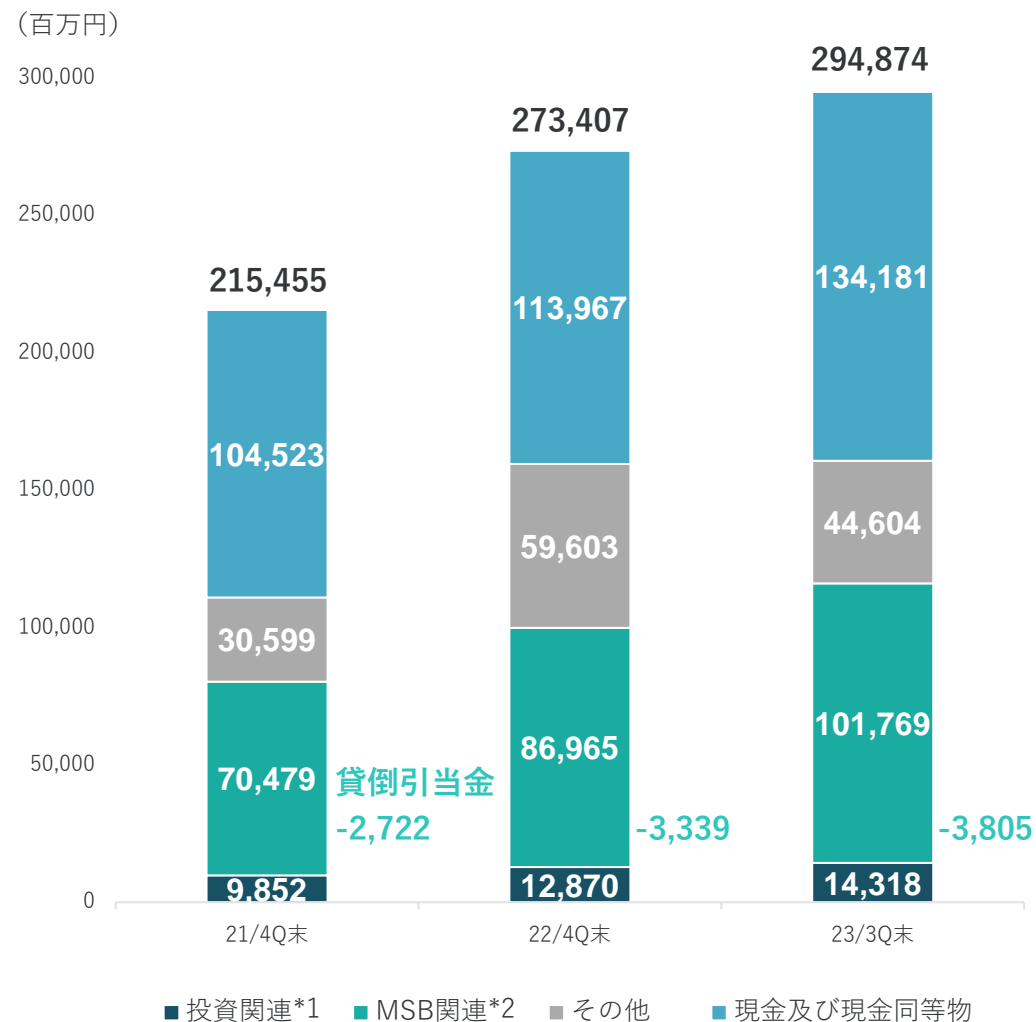
## 4. 財務ハイライト・参考資料

---

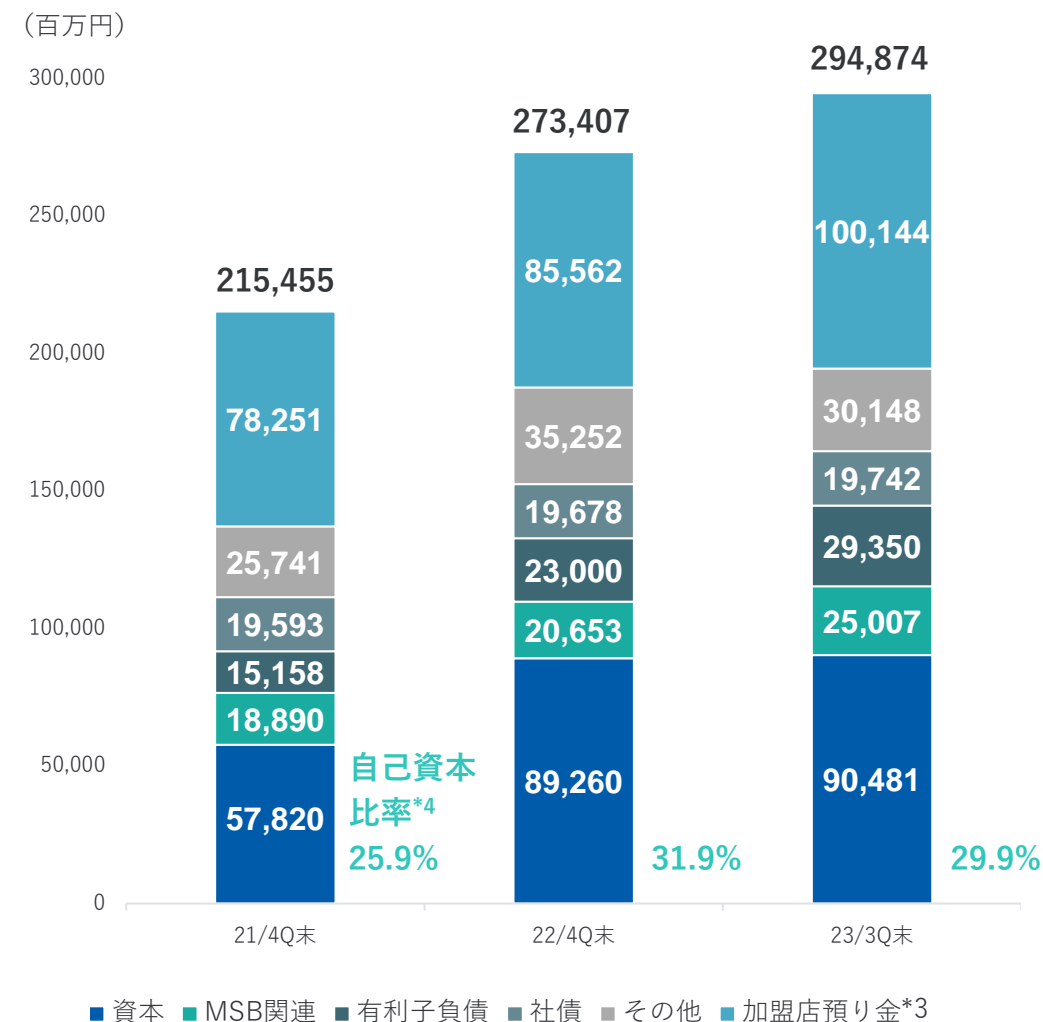
# 4.1.1 連結貸借対照表の変化

## 預り金及びMSB関連アセットの増加

### 資産



### 負債・資本



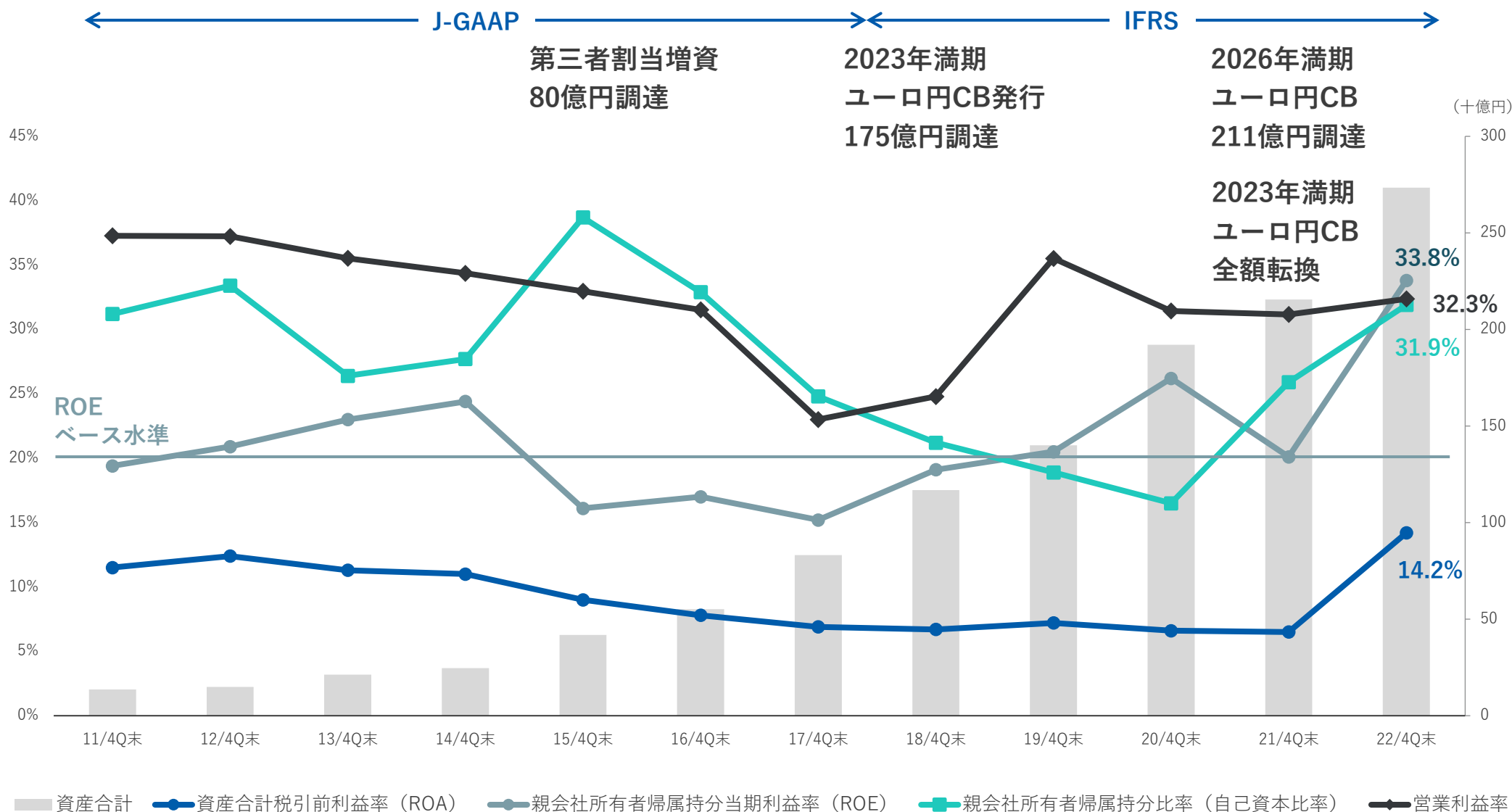
\*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

\*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）

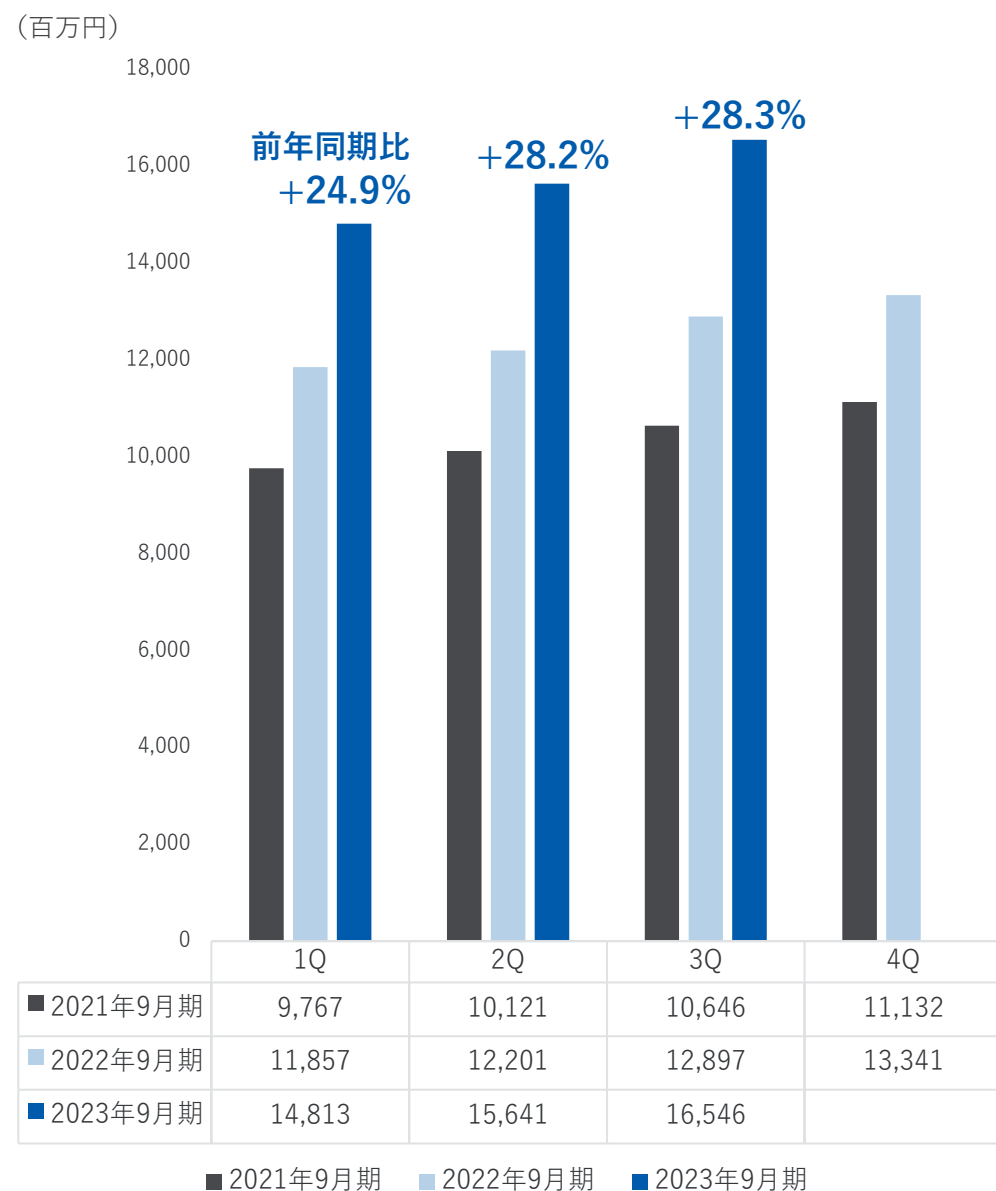
### 金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を增強



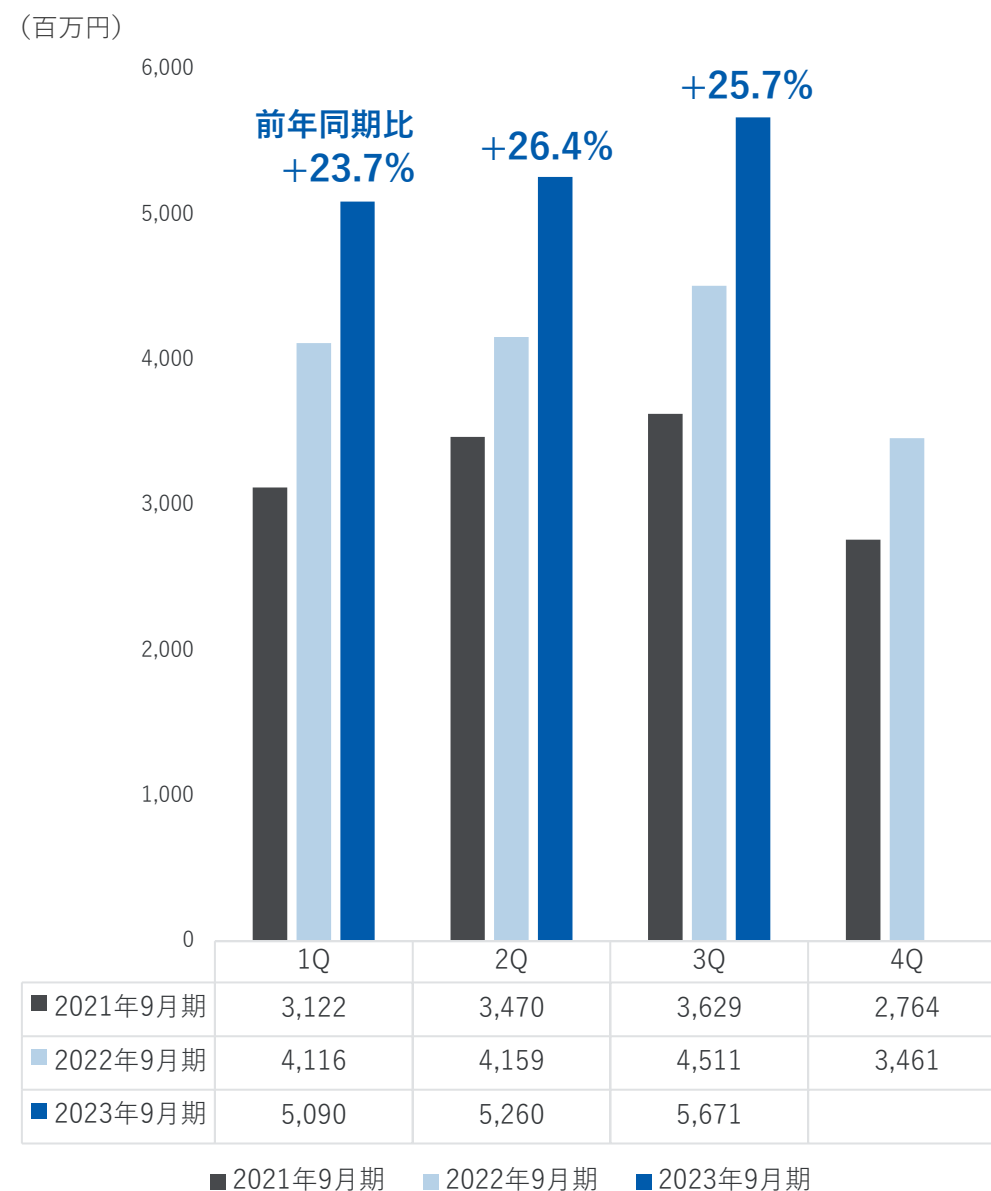
\* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

## 4.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

### 連結売上収益

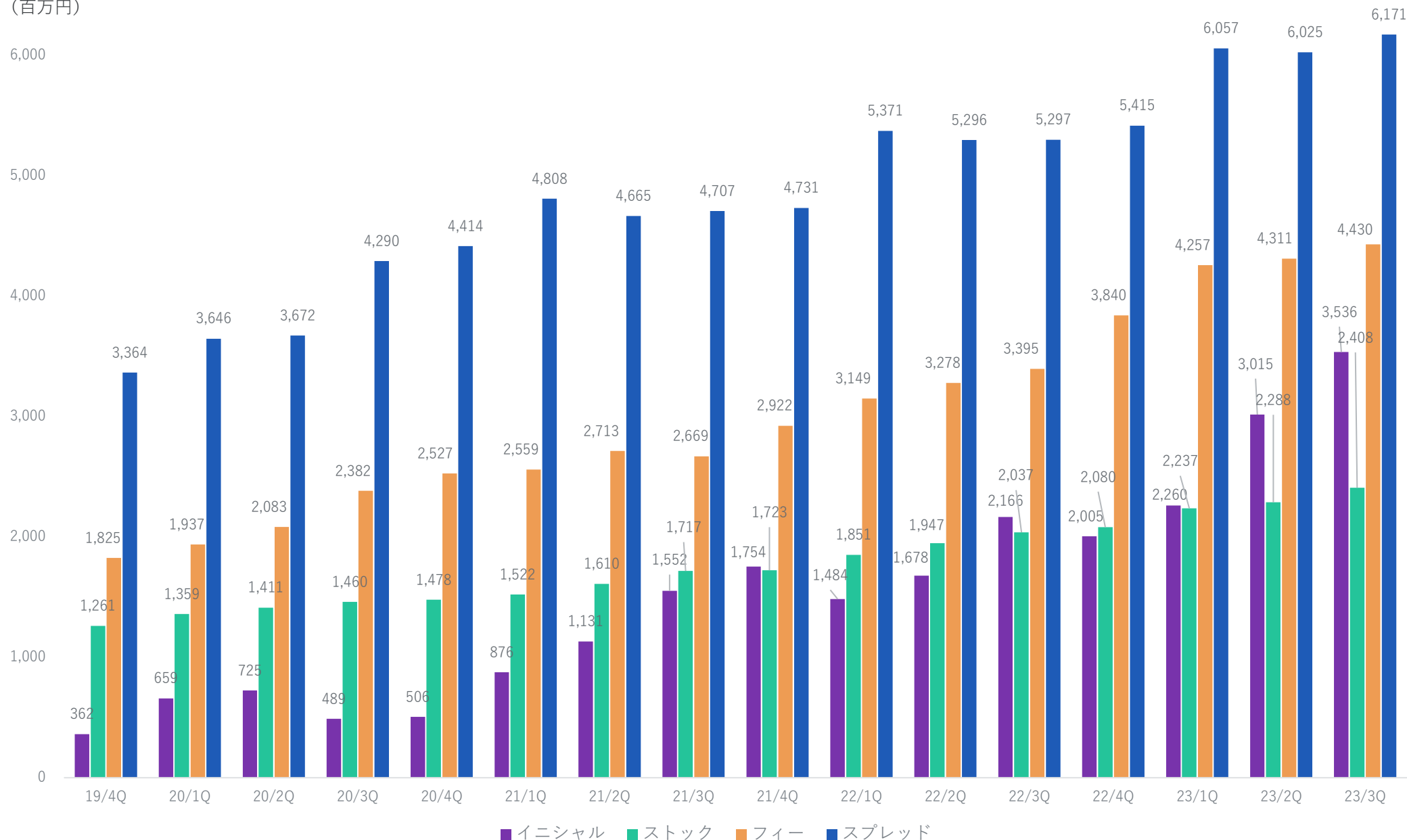


### 連結営業利益



# 4.3 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

(百万円)



\* 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。

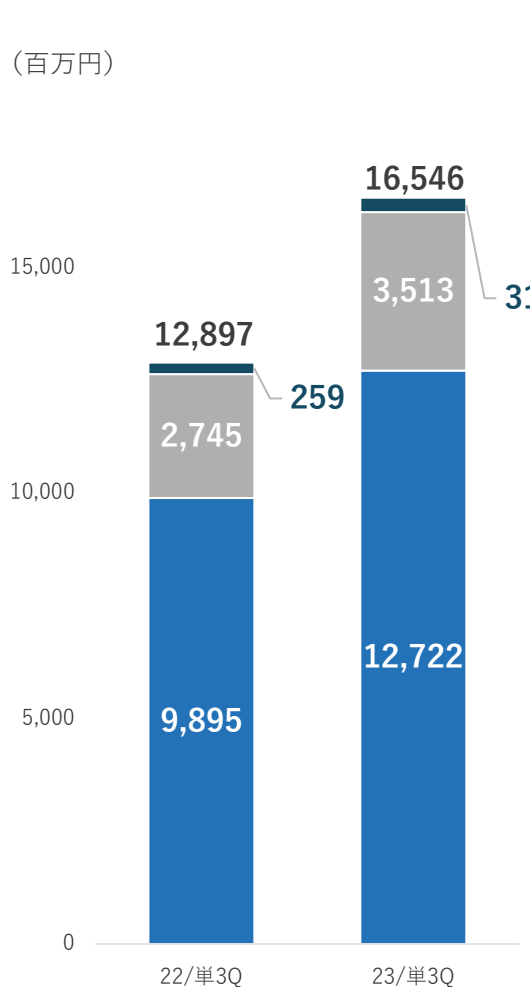


# 4.4 セグメント別連結業績推移（単Q）

## 決済代行事業、金融関連事業ともに25%以上の増収

セグメント売上収益

(百万円)

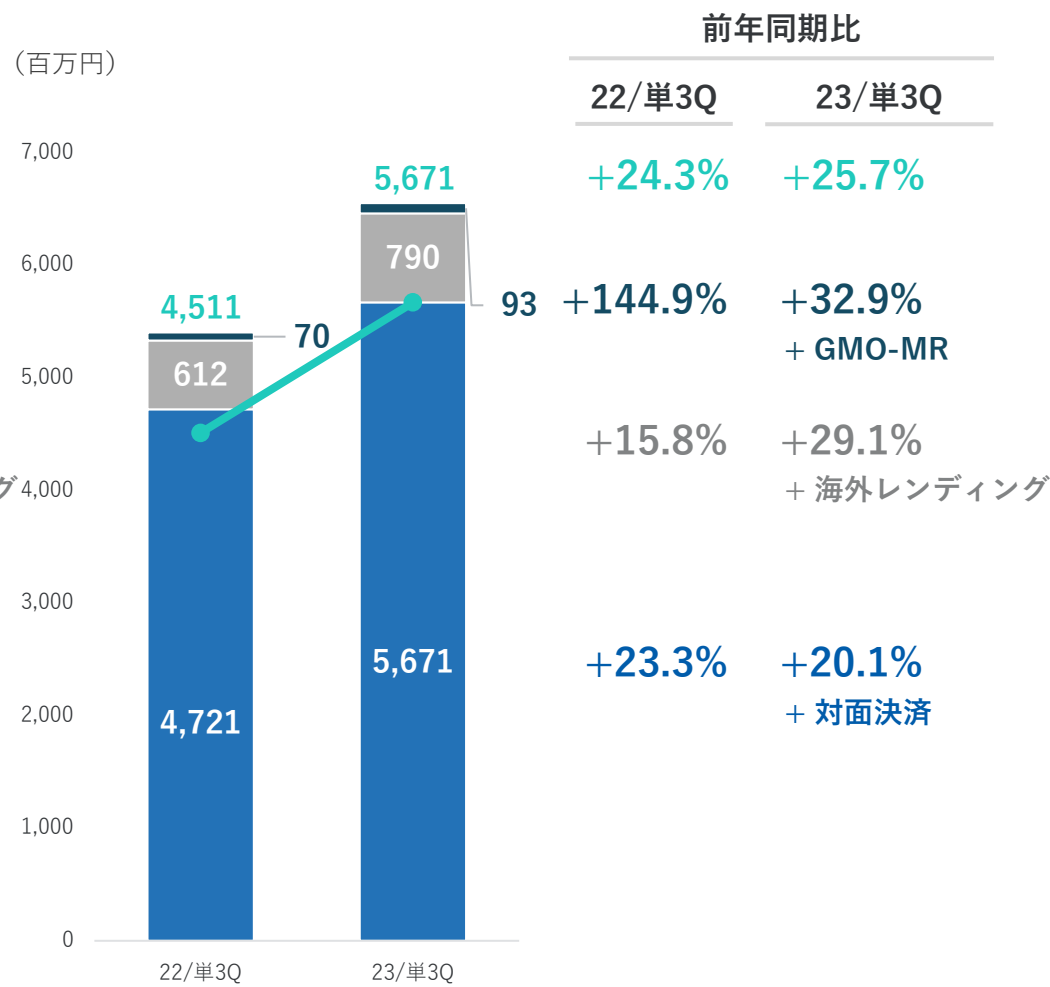


■ 決済代行事業 ■ 金融関連事業 ■ 決済活性化事業

|         | 前年同期比  |                     |
|---------|--------|---------------------|
|         | 22/単3Q | 23/単3Q              |
| 決済代行事業  | +21.1% | +28.3%              |
| 金融関連事業  | +38.2% | +22.3%              |
| 決済活性化事業 | +11.3% | +28.0%              |
|         |        | + GMO-MR +40.1%     |
|         |        | + 海外レンディング + GMO後払い |
| 合計      | +23.7% | +28.6%              |
|         |        | + 対面決済              |

セグメント損益

(百万円)

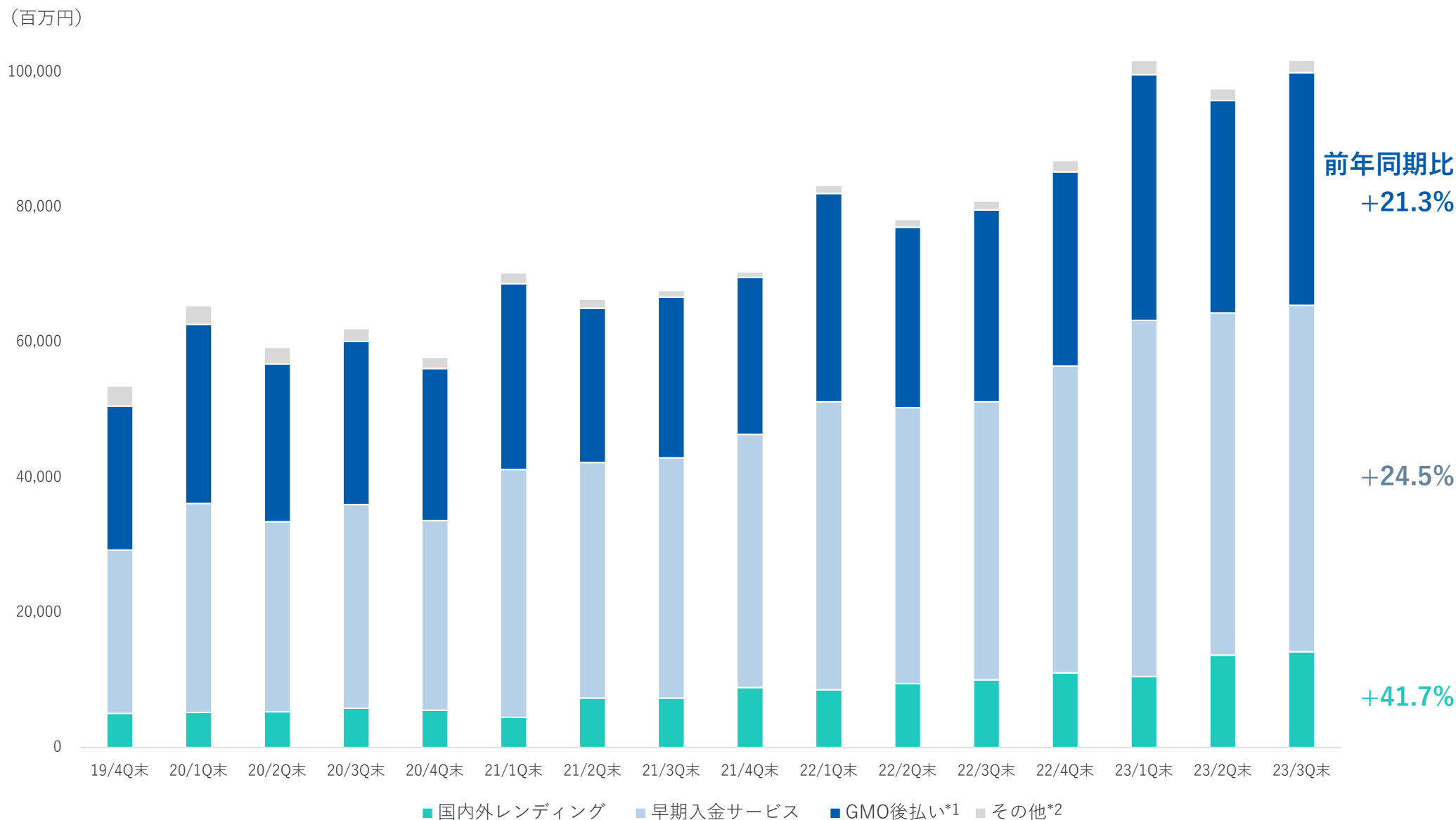


■ 決済代行事業 ■ 金融関連事業 ■ 決済活性化事業 ● 営業利益（連結調整後）

|         | 前年同期比   |            |
|---------|---------|------------|
|         | 22/単3Q  | 23/単3Q     |
| 決済代行事業  | +24.3%  | +25.7%     |
| 金融関連事業  | +144.9% | +32.9%     |
| 決済活性化事業 | +15.8%  | +29.1%     |
|         |         | + 海外レンディング |
| 合計      | +23.3%  | +20.1%     |
|         |         | + 対面決済     |

# 4.5.1 FinTech関連アセット

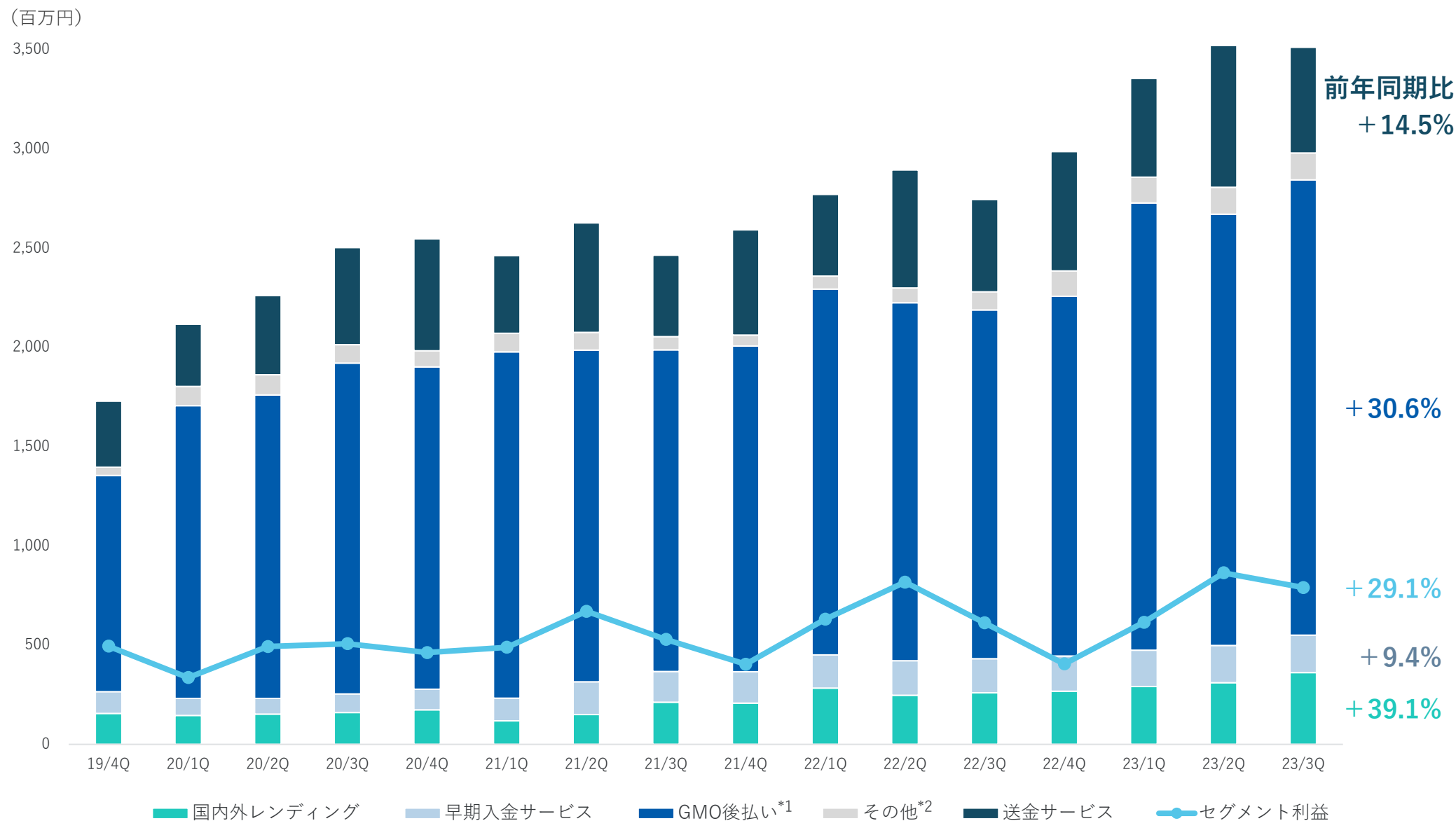
## FinTech関連アセット（四半期推移）



\*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 その他：BtoBファクタリング、ファイナンスリース、こんど払い、即給 byGMOの合計

# 4.5.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

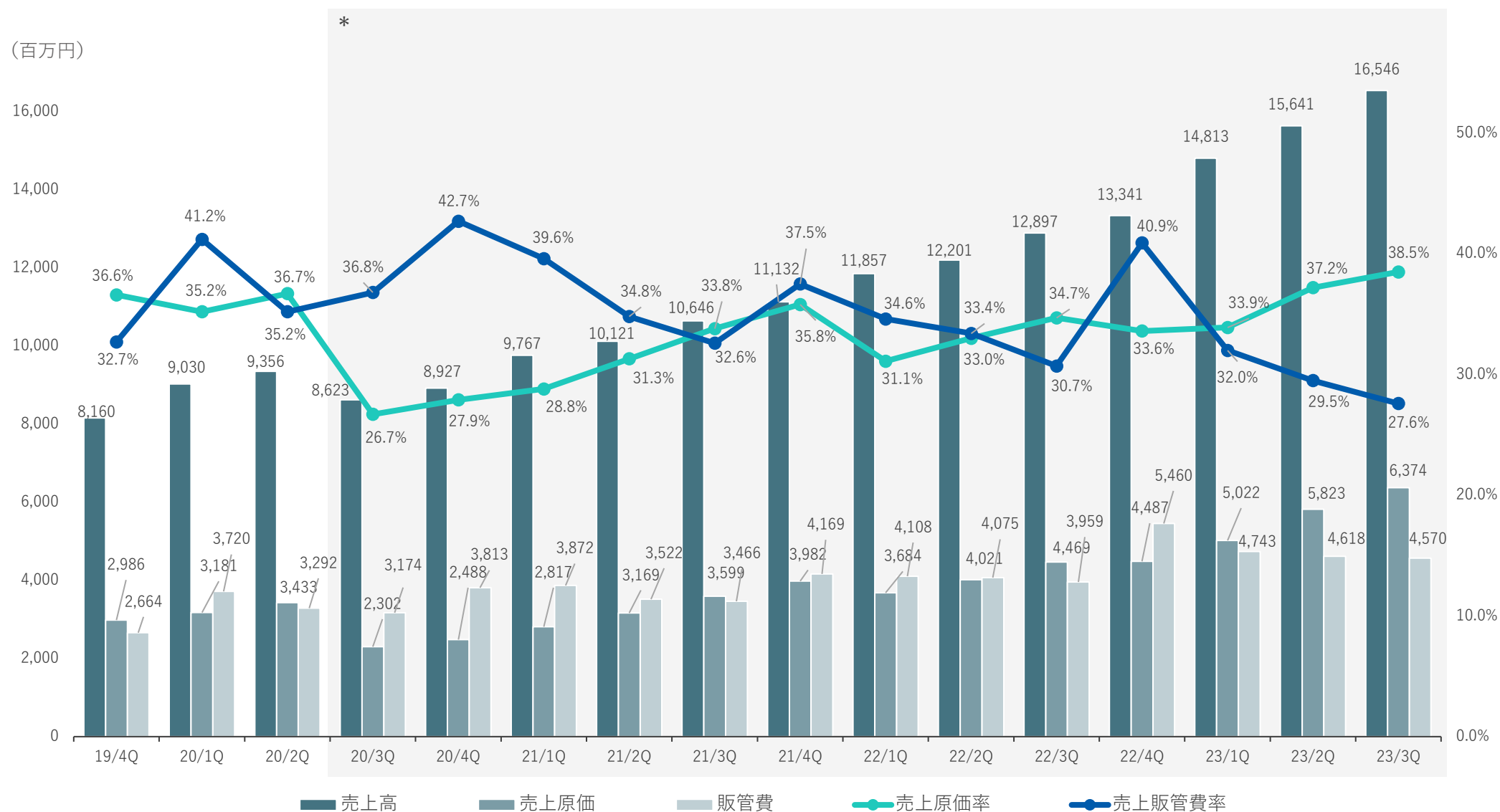
## FinTechセグメント売上・利益



\*1 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定 \*2 その他：BtoBファクタリング、ファイナンスリース、BtoB売掛保証、BtoB支払保証、こんど払い、即給byGMOの合計

## 4.6.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

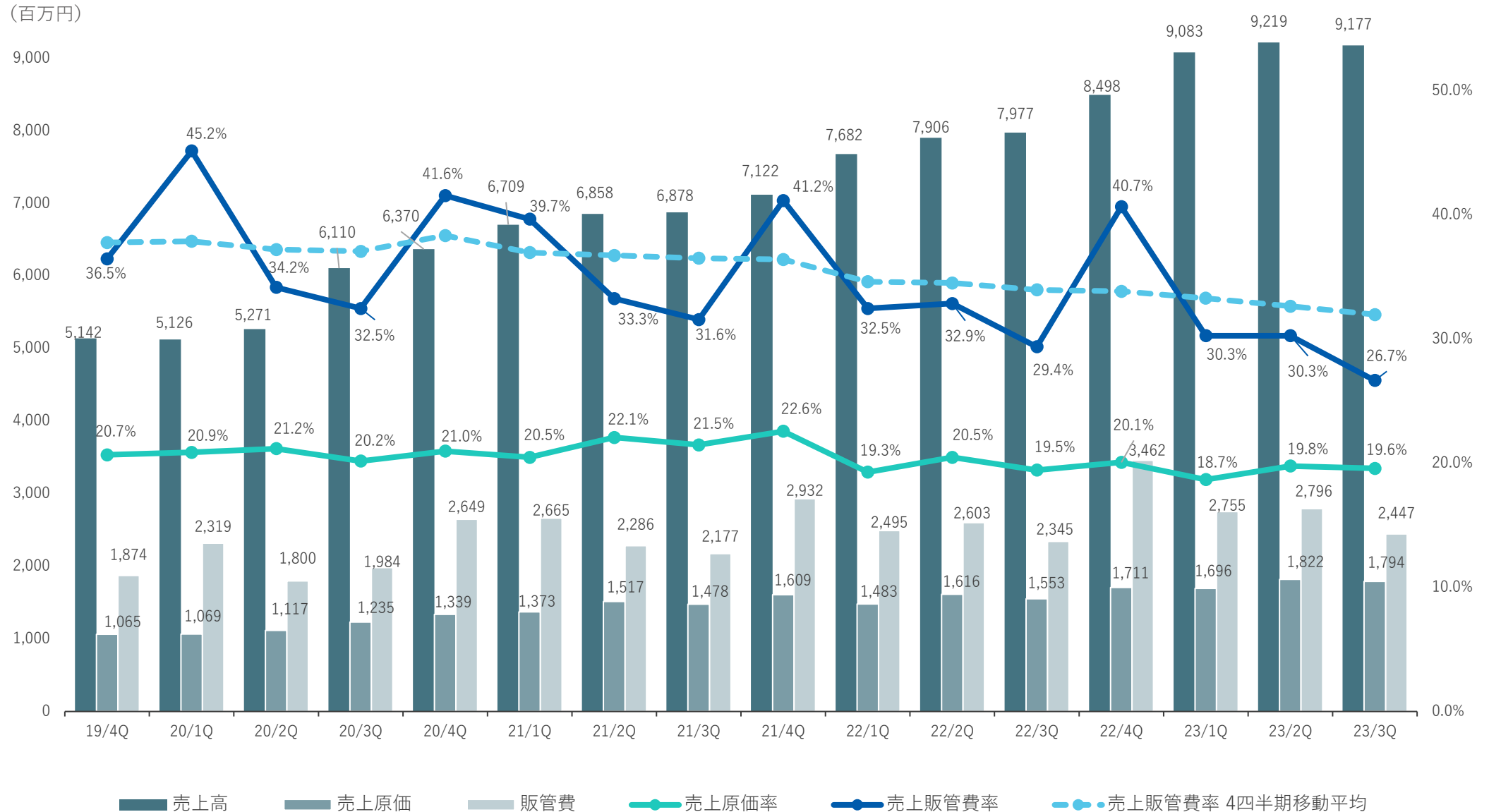
### スケール効果と経費コントロールにより販管費率が27.6%に低下



\* 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 GMO-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

### 直近12カ月合計の連結決済処理金額は約14.0兆円に

|       | 稼働店舗数*1/端末数*2 | 決済処理件数*2*3 |          | 決済処理金額*2 |          |
|-------|---------------|------------|----------|----------|----------|
|       | 23/3Q末        | 23/単3Q     | 直近12カ月合計 | 23/単3Q   | 直近12カ月合計 |
| 連結    | -             | 15.8億件     | 58.6億件   | 3.7兆円    | 14.0兆円   |
|       | 前年同期比         | -          | +26.4%   | +30.1%   | +28.4%   |
| オンライン | 155,598店      | 14.2億件     | 53.3億件   | 2.5兆円    | 10.1兆円   |
|       | 前年同期比         | +12.7%     | +23.6%   | +27.0%   | +17.3%   |
| 対面*2  | 273,298台      | 1.5億件      | 5.3億件    | 1.1兆円    | 3.9兆円    |
|       | 前年同期比         | +48.7%     | +59.8%   | +71.6%   | +63.6%   |

オンライン決済処理金額における代表加盟店契約の割合\*4：約40%

\*1 稼働店舗数は23/3Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含むオンラインの稼働店舗数は562,598店（前年同期比+31.6%）

\*2 稼働端末数はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）除く。対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

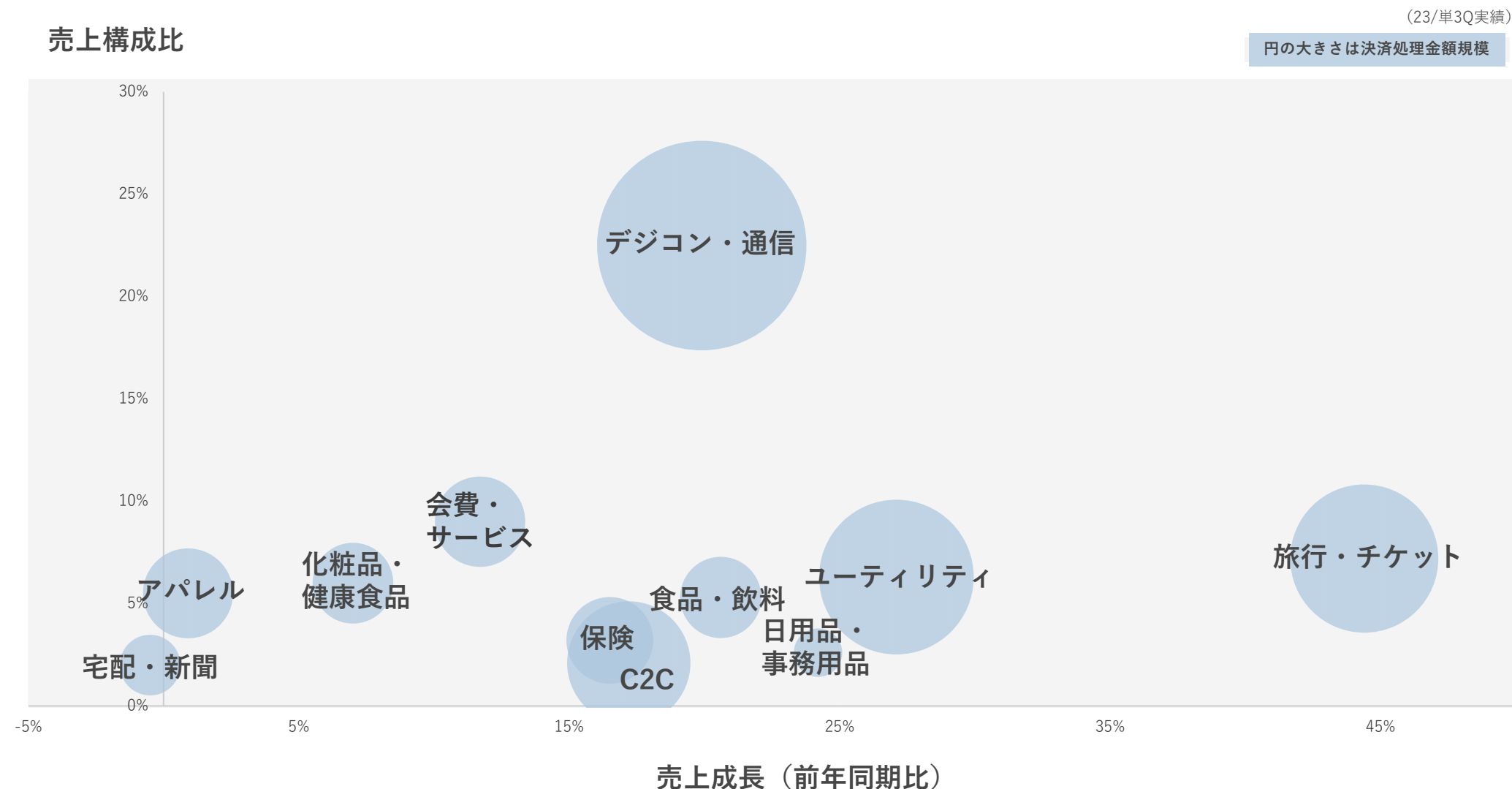
\*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（販売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

\*4 年間平均値（5%刻みで表記）

## 4.7.2 主な業種分布図（単Q）

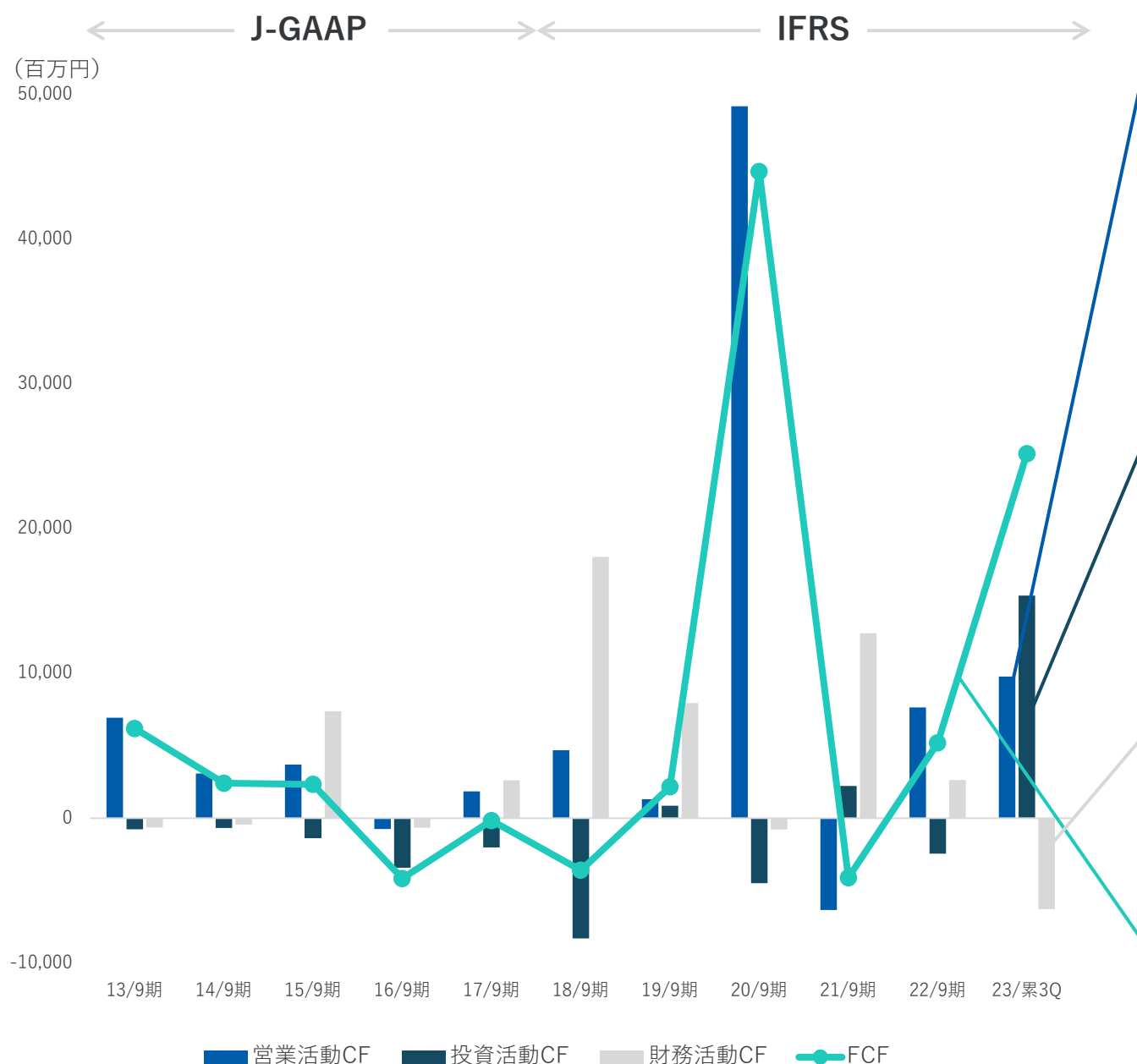
### 業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図\*



\* 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。

# 4.8.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）



## 2023年9月期3Q累計（百万円）

|                  |   |                |
|------------------|---|----------------|
| <b>営業活動CF</b>    | : | <b>+9,797</b>  |
| 税引前利益            |   | +15,954        |
| 営業債権及びその他の債権     |   | -4,202         |
| 前渡金              |   | -6,058         |
| 未収入金             |   | -5,882         |
| 未払金              |   | +3,819         |
| 預り金              |   | +14,723        |
| 法人所得税の支払額        |   | -8,917         |
| <b>投資活動CF</b>    | : | <b>+15,386</b> |
| 無形資産の取得          |   | -3,220         |
| 拘束性預金の預入         |   | -12,533        |
| 拘束性預金の払戻         |   | +20,916        |
| 関係会社預け金の預入       |   | -5,300         |
| 関係会社預け金の払戻       |   | +16,500        |
| <b>財務活動CF</b>    | : | <b>-6,287</b>  |
| 短期借入金の純増減額       |   | +2,900         |
| 長期借入れによる収入       |   | +3,450         |
| 配当金支払額           |   | -12,127        |
| <b>FCF</b>       | : | <b>+25,184</b> |
| <b>現金及び現金同等物</b> | : | <b>134,181</b> |

\* 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

### 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 ▲

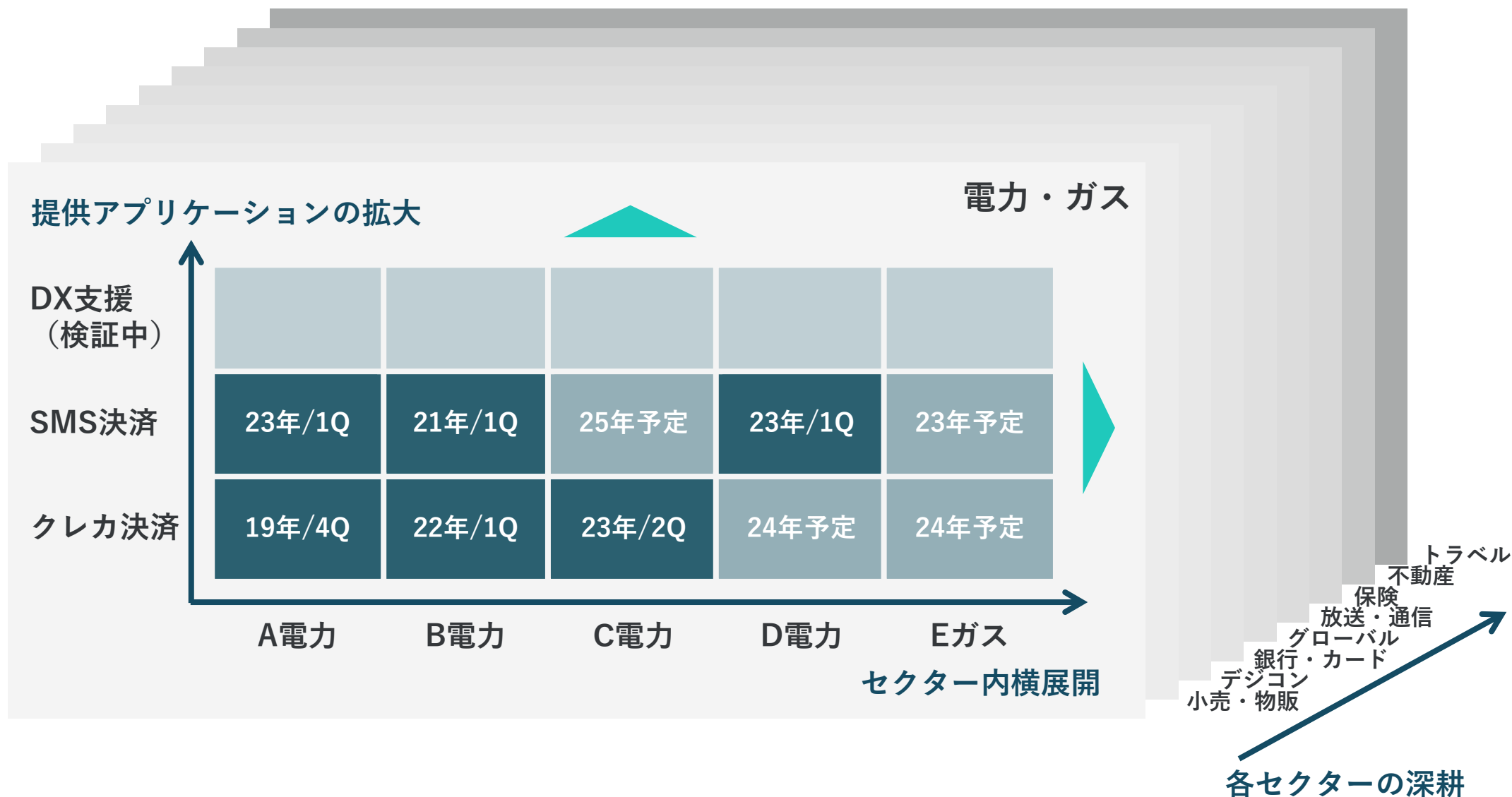
GMO-IG\*のCMSへ一時的に預け入れた資金であり、  
当社資金ニーズに沿って随時引き出し可能

\* GMO-IG：GMOインターネットグループ

# 4.9 広義EC：業界プラットフォームの展開

## 複数アプリケーションのセクター内横展開が進展

アプリケーション、顧客、セクターの三軸による業界プラットフォームの拡大戦略



# 4.10 PGマルチペイメントサービスのメジャーアップデート

## 記者向け説明会を通じ、EC事業者に優位性を発信

PGマルチペイメントサービスに新接続方式「OpenAPIタイプ」を導入

- ・世界標準の技術仕様のため、特に大手加盟店、グローバル加盟店獲得の競争力向上
- ・エンジニアの学習コスト、開発コストを低減
- ・決済手段の追加工数が従来の**10分の1\***となるため、色々な決済手段を気軽に試せる



### 国内オンライン市場の課題

決済手段追加のコスト負担により、消費者ニーズをカバーしきれない



某Pay決済追加期間

約1カ月

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

### 新しい決済Web APIの特徴 世界標準の技術仕様

OpenAPI Specification(OAS)に完全対応  
Web APIのお作法、データフォーマットはWeb標準(RFC)を多く採用



エンジニアの学習時間の短縮



コーディングやテストなどの自動化支援



APIリファレンスから最新情報を取得

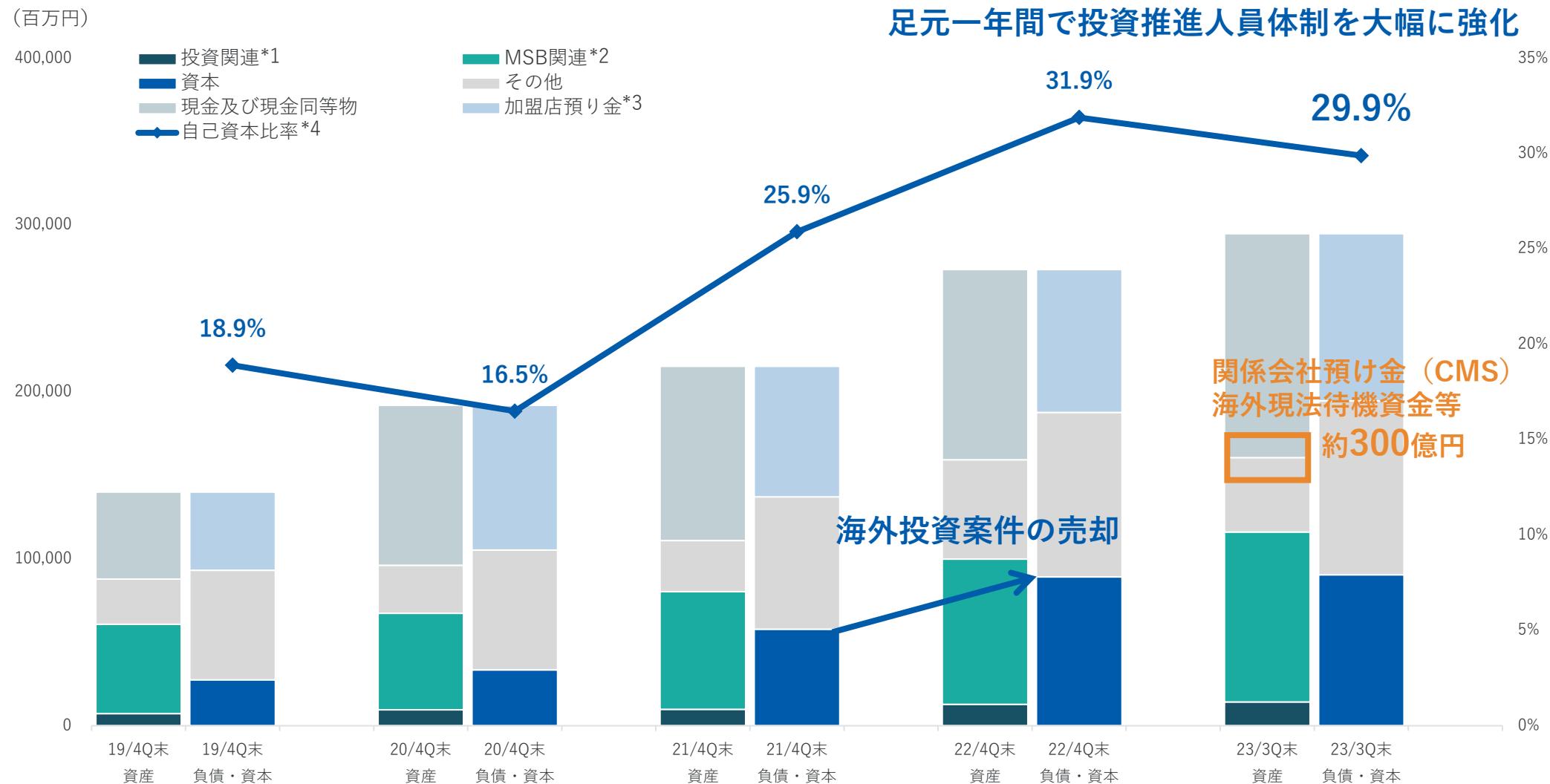
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

\* 当社調べ

# 4.11 投資戦略

## 投資成果等のBS強化により、金融事業を含む投資余力を確保

### 連結貸借対照表の推移



\*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）

\*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）

# ありがとうございました

---

## GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

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](mailto:ir-contact@gmo-pg.com)

IRサイトURL

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

