

2024年9月期 決算説明会

Financial Results Briefing for FY2024

2025年営業利益目標250億円は一年前倒しで到達、
営業利益CAGR25%を目指す

2024年11月13日
第79回



当資料に記載された内容は、2024年11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。

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
GMP	: グローバルメジャープレーヤー

1. 2024年9月期 業績サマリ
2. 2025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

1. 2024年9月期 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

売上収益16.9%増、営業利益24.0%増と計画通り、計画比21円増配

(百万円)		23/累4Q実績	24/累4Q実績	前期比	24/9期通期計画 (達成率)	24/単4Q実績 (前年同期比)
売上収益		63,119	73,785	+16.9%	73,286 (100.7%)	19,588 (+21.5%)
売上総利益		39,985	48,103	+20.3%	45,496 (105.7%)	12,771 (+25.2%)
営業利益		20,312	25,187	+24.0%	25,000 (100.7%)	5,668 (+32.1%)
税引前利益		20,636	27,504	+33.3%	23,904 (115.1%)	5,626 (+20.2%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益		13,475	18,705	+38.8%	15,523 (120.5%)	4,456 (+50.6%)
一株あたり 配当金	普通配当	89円	116円	+27円	+35円 (計画比21円増配)	—
	特別配当	—	8円	+8円		
合計		89円	124円	+35円		
		24/4Q末 稼働店舗数*1*2/端末数*1		24/単4Q 決済処理件数*1*3		24/単4Q 決済処理金額*1
KPI (前年同期比)		オンライン決済	156,575店 (+6.8%)	約17.0億件 (+13.6%)		約3.1兆円 (+16.7%)
		対面決済	375,348台 (+25.6%)	約2.8億件 (+60.3%)		約1.8兆円 (+46.6%)
		連結	—	約19.8億件 (+18.4%)		約4.9兆円 (+26.1%)

*1 稼働店舗数はGMO-PG・EPの数値。稼働端末数はGMO-FGの数値（端末レスのアクティブID数を含む。PGのGMO Cashless Platformは除く）。

決済処理件数/金額について、オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

*2 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は689,884店（前年同期比+19.1%）

*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。

連結各社において事業基盤強化が進捗

ハイライト

ローライト (→対処)

連結

- ・売上収益/営業利益とも計画達成、2025年営利目標250億円に一年前倒しで到達
- ・R&Iの発行体格付け「A-」を取得

GMO-PG

- ・オンライン決済GMV前期比+14.0%
市場統計を4.9pt上回る
- ・プロセッシングPF大型案件開始 売上前期比+55.4%
- ・アクワイアリング機能を承継

- ・PG単体売上計画比-0.8%
特にSME領域の成長が停滞
→4月に営業組織再編
オンライン決済売上成長率 4Q22.3%増と回復の兆し

GMO-EP

- ・EP単体売上計画比+3.2%
収益モデルの転換が進捗 計画比+10.4%
- ・医療領域の開拓好調 MR売上計画比+6.2%

- ・EP単体稼働店舗数前期比-1.2%
非物販領域は開拓途上
→業種別プラットフォーム等を開拓

GMO-PS

- ・PS売上計画比+1.2%
- ・与信精度向上により営業利益計画比4.7倍
- ・新BNPLサービス「アトカラ」提供開始

- ・特定業種における既存加盟店の成長減速
→後払いに加え掛け払い・BNPLを成長の柱に

GMO-FG

- ・対面決済GMV前期比+52.9% 市場統計の4倍
- ・リカーリング型売上*+41.8%
- ・営業利益*計画比+7.4%

- ・FG連結売上*計画比-2.6%
→ソリューションアセットを活用した
パイプライン拡充

* GMO-FG連結における業績数値、リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

1.3 連結営業利益・税引前利益の増減要因（前期比/累計）

粗利増に加え貸倒引当金繰入減により営業利益24.0%増

営業利益の増減要因*1

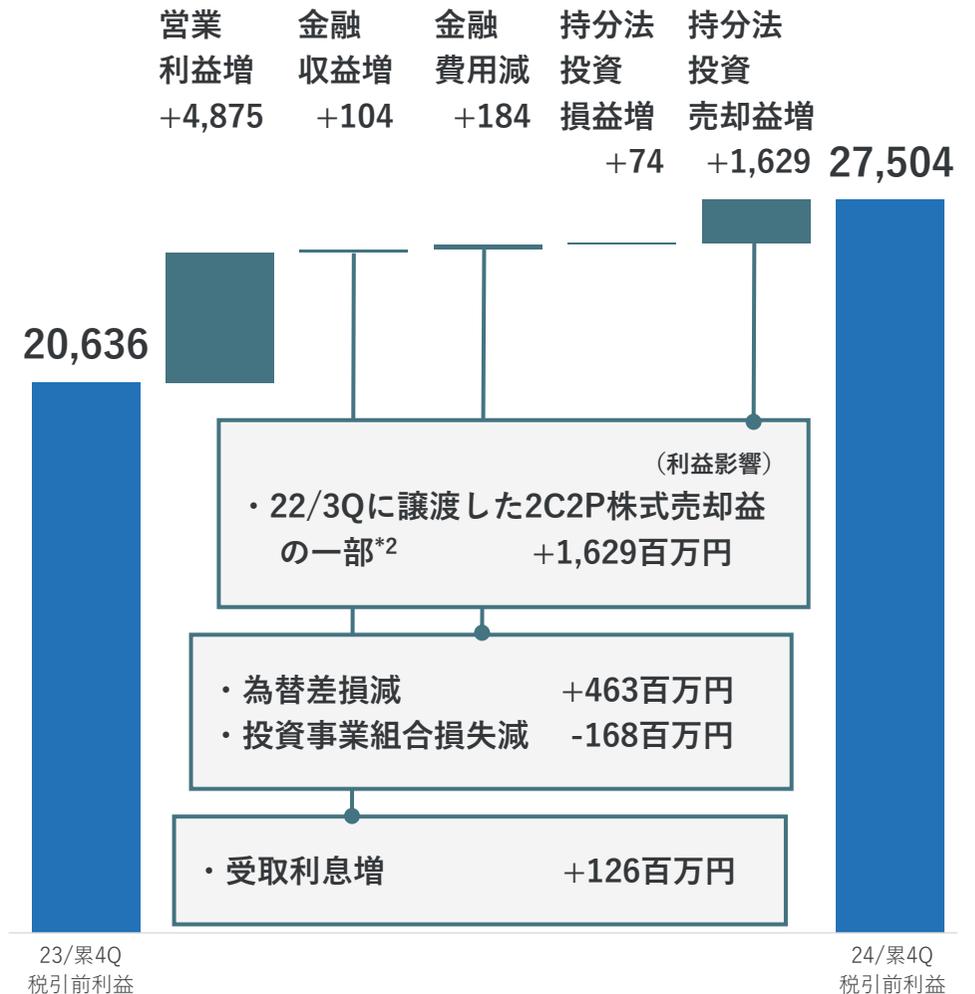
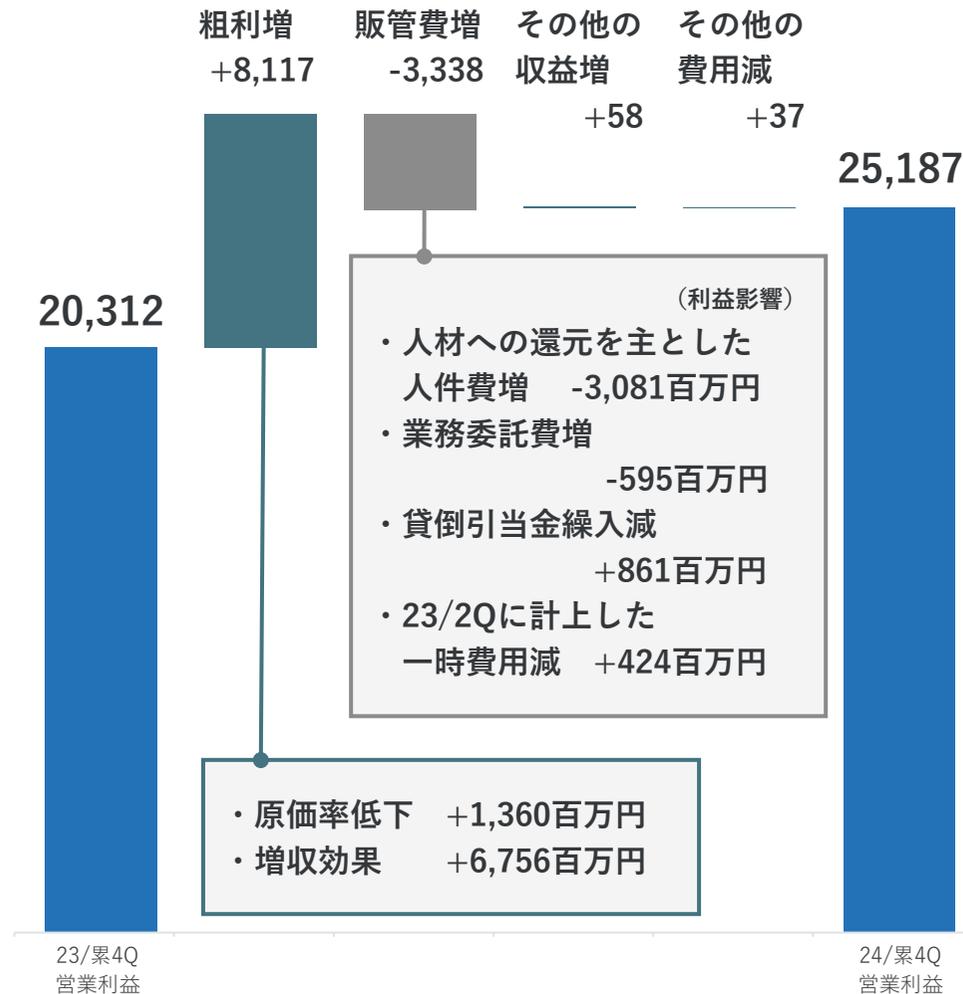
前期比 +24.0%

(百万円)

税引前利益の増減要因*1

前期比 +33.3%

(百万円)

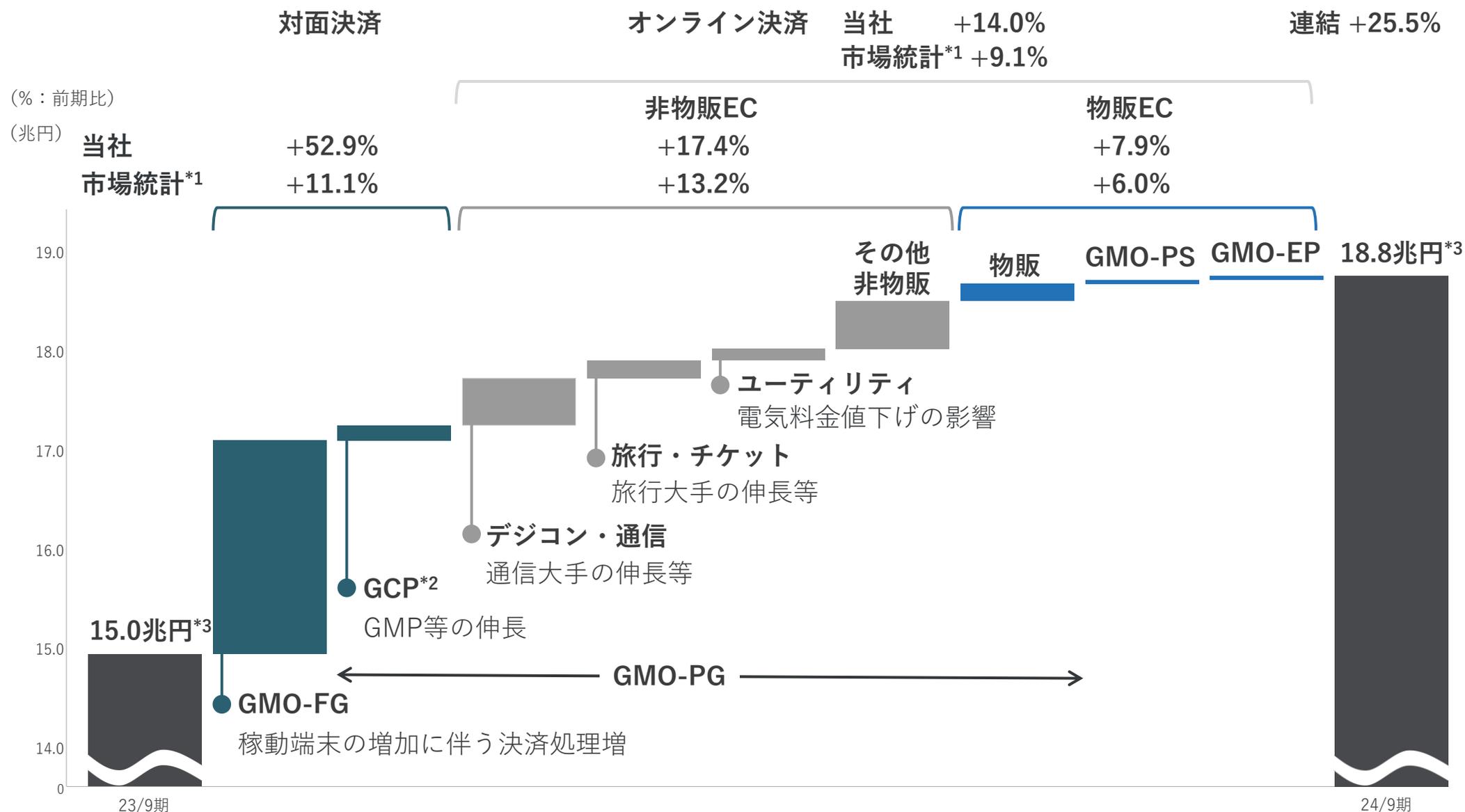


*1 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

*2 株式譲渡契約で定めた条件を満たしたため、エスクロー口座へ保管されていた譲渡価額の一部を売却益として計上したもの（参照：[2022年4月18日適時開示](#)）

1.4 連結決済処理金額の増減要因（前期比/累計）

対面・オンライン決済の市場を上回る成長により20兆円に迫る

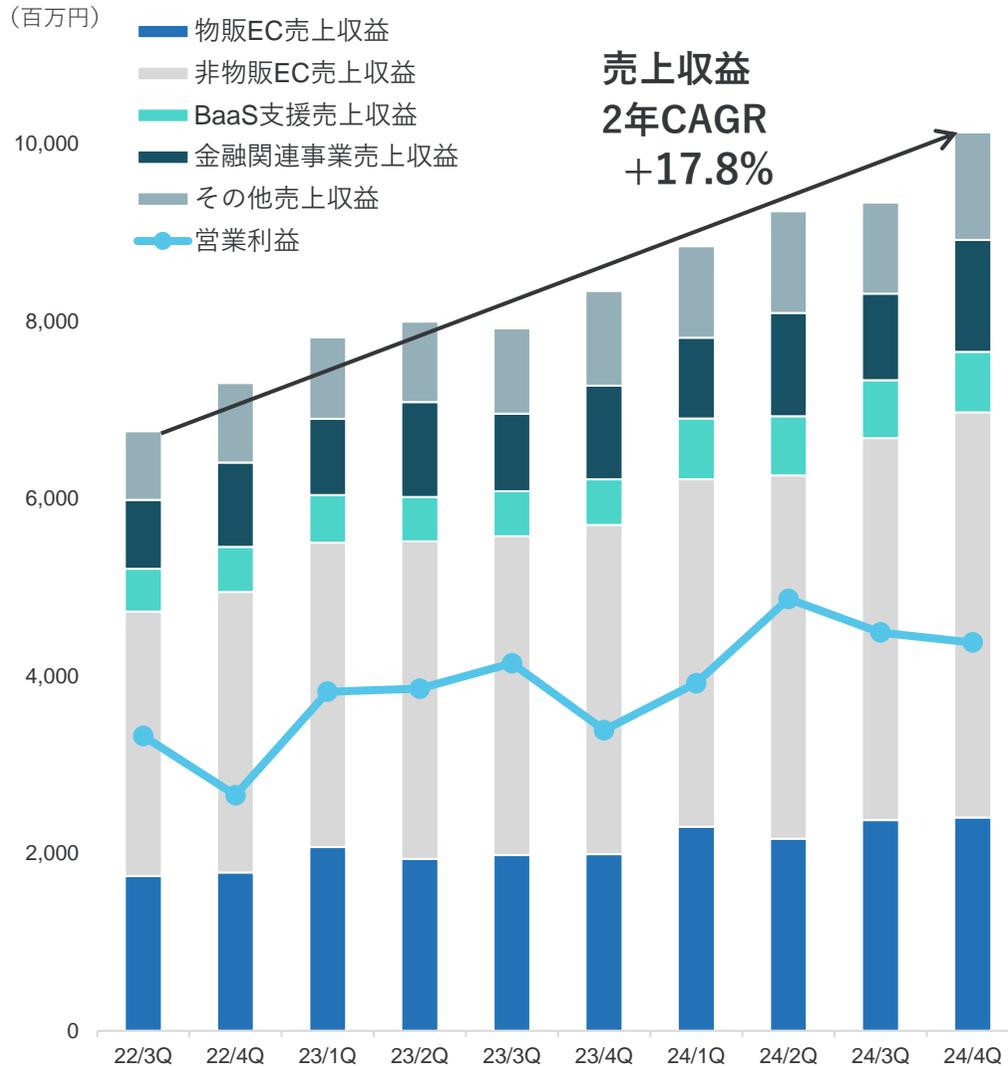


*1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。
対面市場は2024年9月の数値が現時点で未公表のため、2023年10月～2024年8月の前年同期比成長率を記載。
*2 GMO Cashless Platform *3 兆円未満を四捨五入

1.5.1 GMO-PG単体の業績（前年同期比/単Q）

オンライン決済売上が回復し22.3%増、売上収益21.5%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）*1



売上収益*1

オンライン決済 (EC市場*2)

物販EC

(物販EC市場*2)

- アパレル
- 食品・飲料
- 化粧品・健康食品
- その他

非物販EC

(非物販EC市場*2)

- デジコン・通信
- ユーティリティ
- 旅行・チケット
- その他

BaaS支援*3

金融関連事業

- 送金サービス
- 早期入金サービス
- 即給 byGMO*4
- その他

	前年同期比		
	23/単4Q	24/単3Q	24/単4Q
売上収益*1	+14.2%	+17.9%	+21.5%
オンライン決済 (EC市場*2)	+15.2%	+19.9%	+22.3%
物販EC (物販EC市場*2)	+11.6%	+19.9%	+20.8%
アパレル	+8.3%	+19.2%	+16.9%
食品・飲料	+18.9%	+19.1%	+19.0%
化粧品・健康食品	+5.4%	+16.1%	+18.5%
その他	+12.6%	+21.4%	+23.1%
非物販EC (非物販EC市場*2)	+17.3%	+19.9%	+23.1%
デジコン・通信	+16.2%	+14.1%	+13.8%
ユーティリティ	+23.6%	+46.7%	+48.2%
旅行・チケット	+33.0%	+24.8%	+35.8%
その他	+13.8%	+17.5%	+21.8%
BaaS支援*3	+2.2%	+28.3%	+31.8%
金融関連事業	+10.8%	+11.4%	+19.7%
送金サービス	+18.2%	+10.5%	+16.8%
早期入金サービス	+16.1%	+16.1%	+13.9%
即給 byGMO*4	+79.1%	+68.7%	+90.3%
その他	-18.8%	-15.4%	-2.1%

*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。

*2 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。

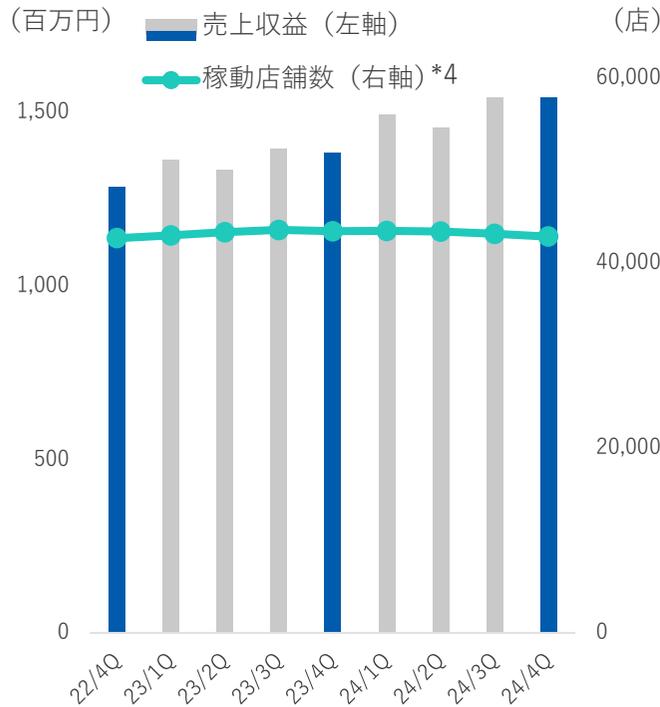
*3 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値 *4 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

1.5.2 GMO-EP/PS/FGの業績（前年同期比/単Q・累計）

各社の営業利益貢献拡大、EP+5.2%・PS6倍・FG+35.2%(累計)

GMO-EP連結（四半期推移）*1*2

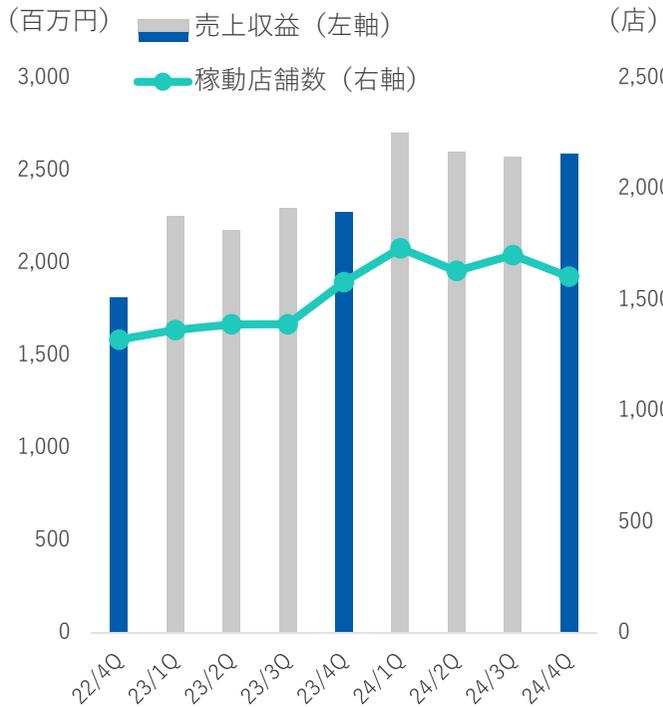
(%：前年同期比)	24/単4Q	24/累4Q
売上収益	+11.3%	+10.1%
営業利益	-0.2%	+5.2%



収益モデルの転換等が進捗し
EP単体売上+5.5%(累計)
医療DXニーズを捉えMR+54.7%(累計)

GMO-PS（四半期推移）*2

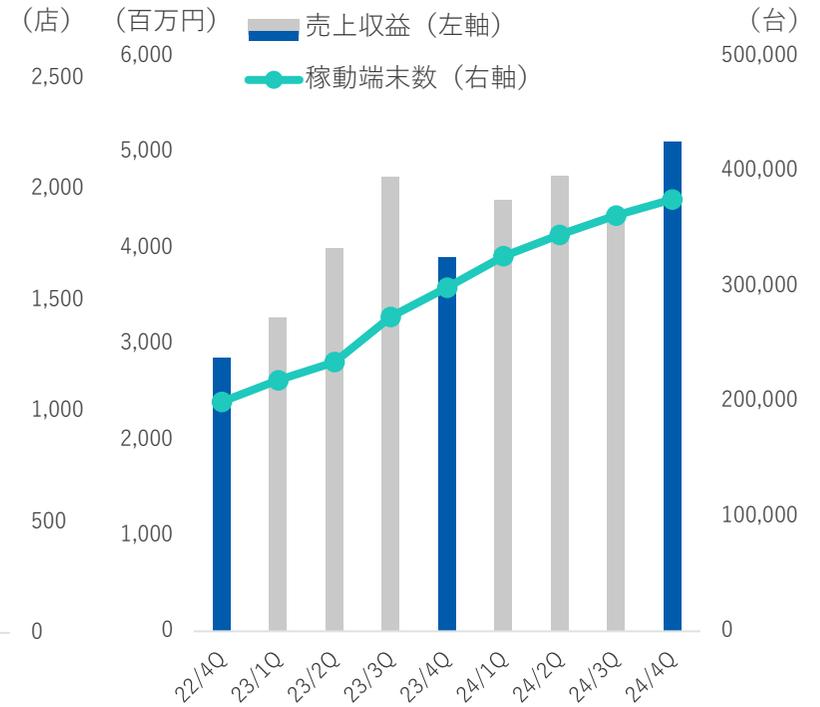
	24/単4Q	24/累4Q
売上収益	+13.8%	+16.3%
営業利益	-(黒字)	+530.9%



特定業種における既存加盟店の
成長減速
与信精度向上により収益性改善

GMO-FG連結（四半期推移）*1*3

	24/単4Q	24/累4Q
売上収益	+30.9%	+17.6%
営業利益	-20.0%	+35.2%

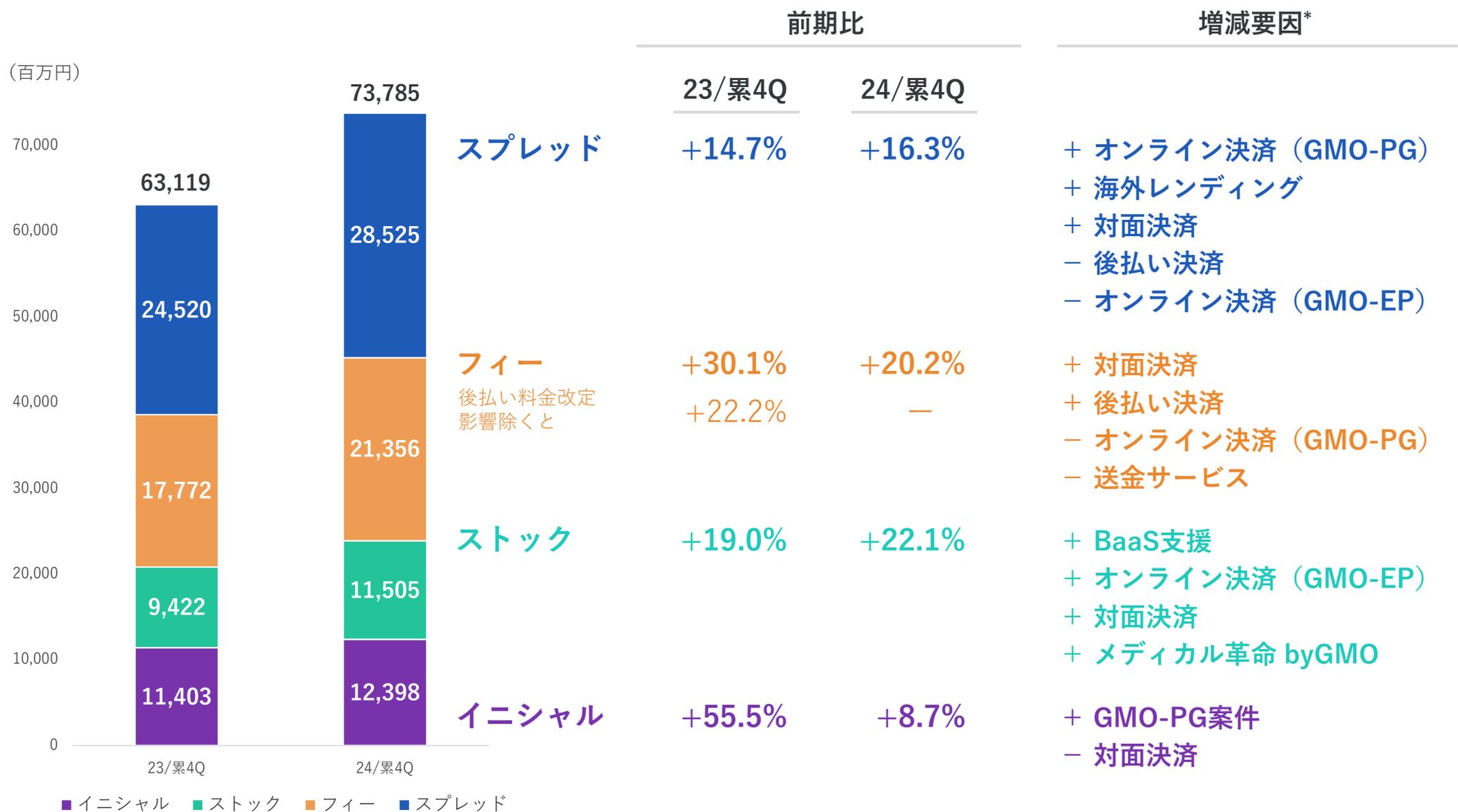


稼動端末数が伸長しリカーリング伸長
イニシャル売上 +7.1% (累計)
リカーリング型売上*5 +41.8% (累計)

*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・GMOデータ *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 fincode byGMOのプラットフォーム型店舗を1として計上 *5 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

1.6 ビジネスモデル別連結売上収益（前期比/累計）

ストック・フィーは20%以上の増収、スプレッドは16.3%増に改善



* 連結売上収益の前年同期比 (+16.9%) 以上の項目を+、未達の項目を-と表記

2. 2025年9月期 業績予想

2.1 2025年9月期業績予想

売上収益13.0%増、営業利益20.0%増を計画

2025年9月期 連結業績予想

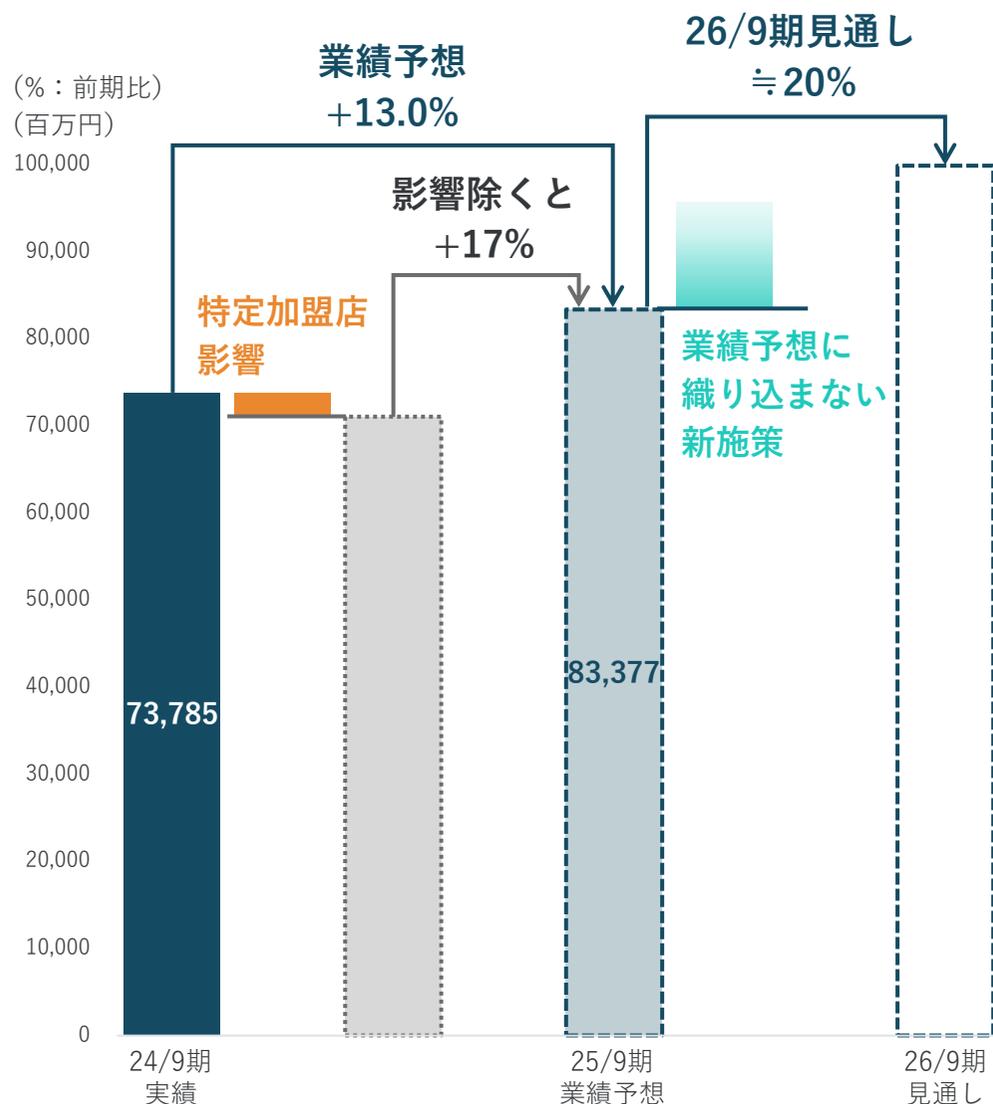
(百万円)	2024年9月期 実績	2025年9月期 予想	前期比	
売上収益	73,785	83,377	+13.0%	▶ 2.2
売上総利益	48,103	52,319	+8.8%	▶ 2.2
営業利益	25,187	30,225	+20.0%	
税引前利益	27,504	28,722	+4.4%	
特殊要因除く税引前利益*	25,875		+11.0%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	18,705	18,511	-1.0%	
一株あたり 配当金	普通配当 116円 特別配当 8円 合計 124円	124円 - 124円	+8円 -8円 ±0円	

* 24/9月に発生した持分法投資売却益1,629百万円を除く

2.2 業績予想の前提

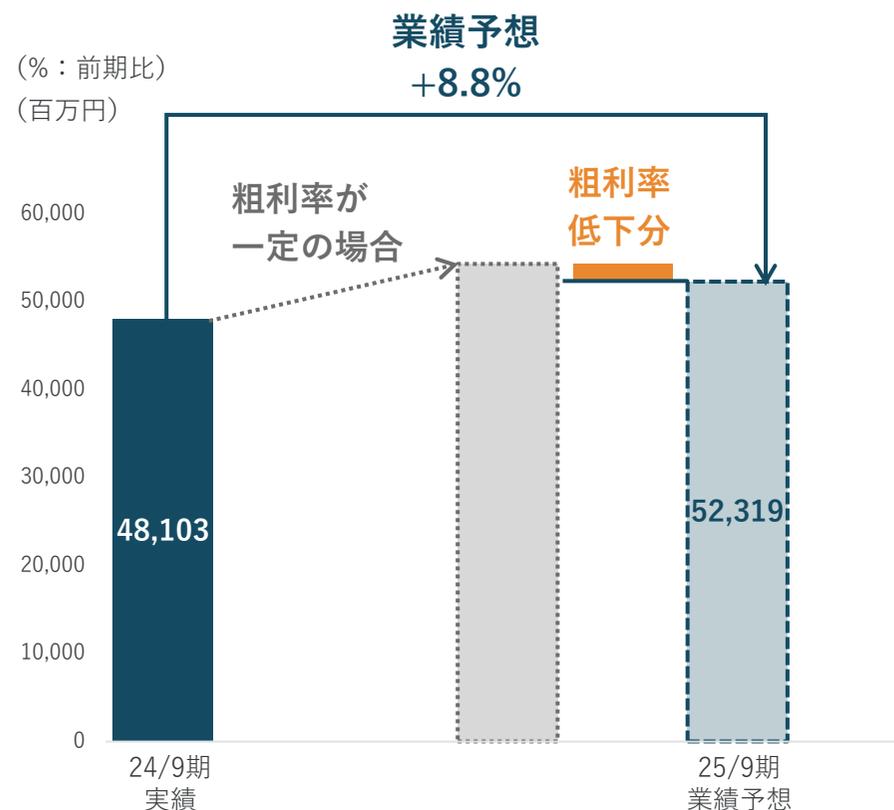
リスクを織り込み楽観を排除した業績予想、来期売上成長率回復へ

売上収益+13.0%の前提



売上総利益（粗利益）+8.8%の前提

- ・ 特定加盟店影響
- ・ GMO-FGイニシャル売上における端末ミックス
- ・ 新プロダクトの拡大とシステム更改に伴う原価増



3. 成長戦略・注力分野の施策

3.1.1 経営目標

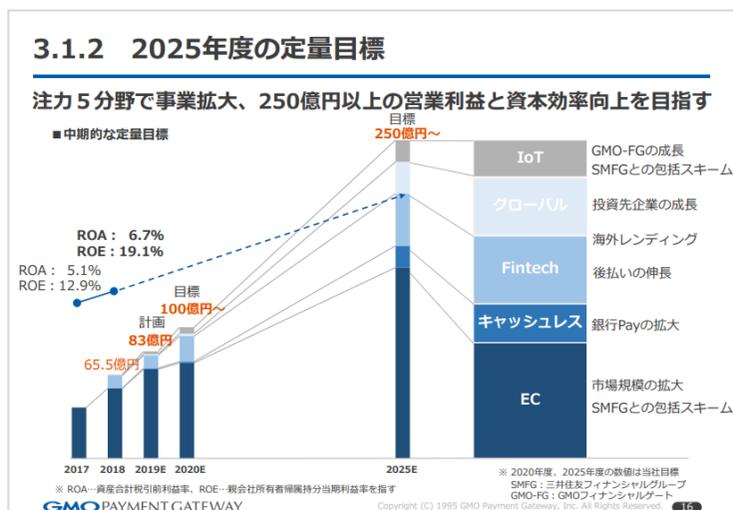
2025年営利目標に一年前倒しで到達、CAGR25%成長目標は不変

営業利益実績及び目標*

(億円)

2025年経営目標 (2018年公表)

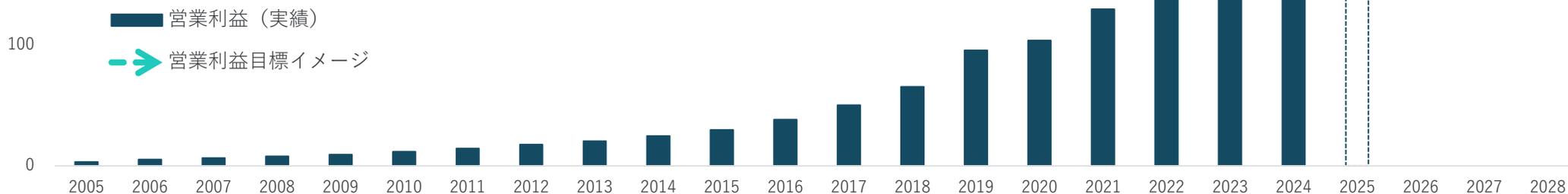
営業利益250億円以上



(2018年9月期 決算説明会資料)

中期経営目標 (2023年公表)

営業利益CAGR25%成長
 単年度毎の成長は最低20%以上

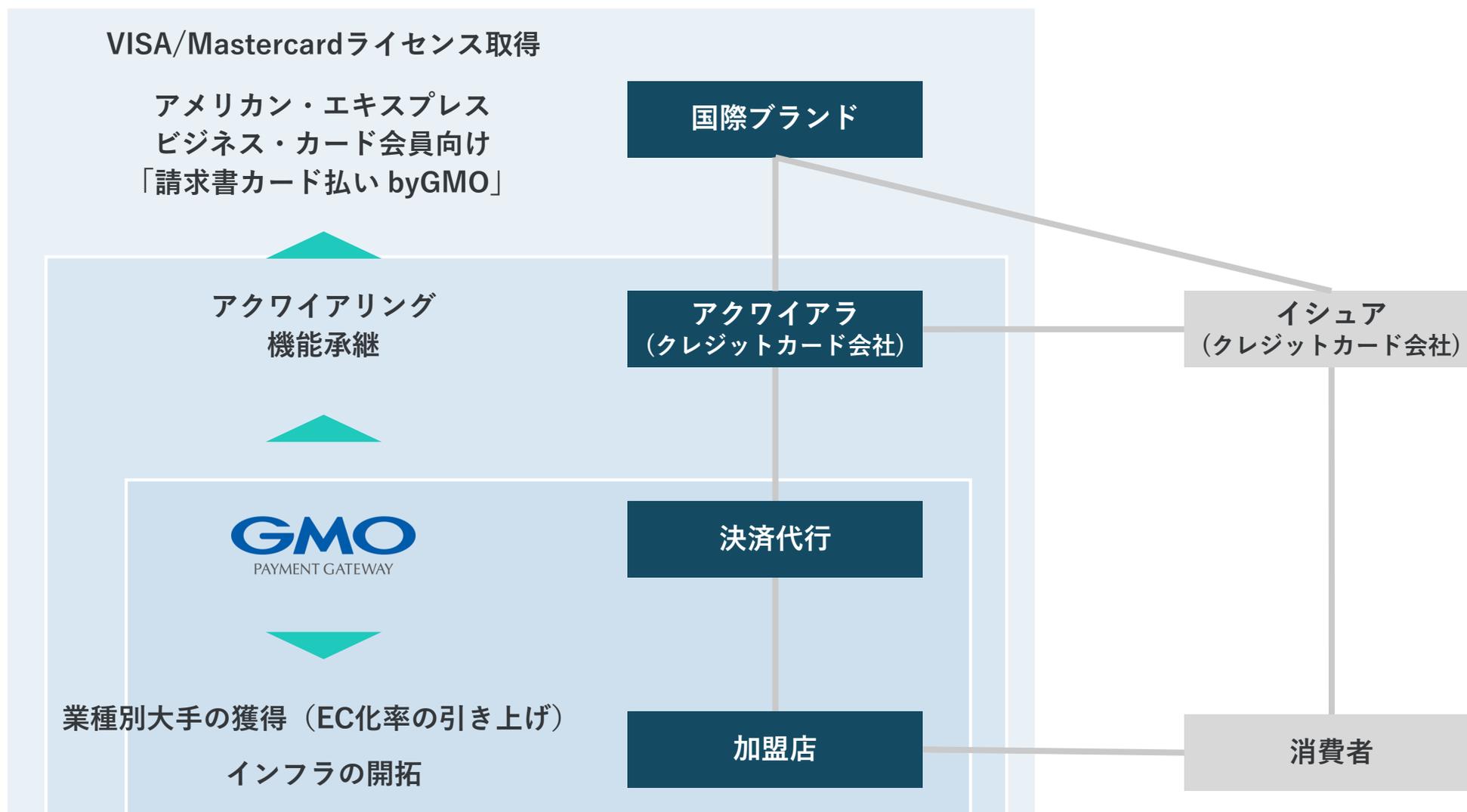


* 2018年9月期より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期もIFRS基準に組み替えて表示。
 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示。

3.1.2 事業領域の拡大と既存領域の深耕

大手・インフラの開拓と上流・国際ブランドとの協業

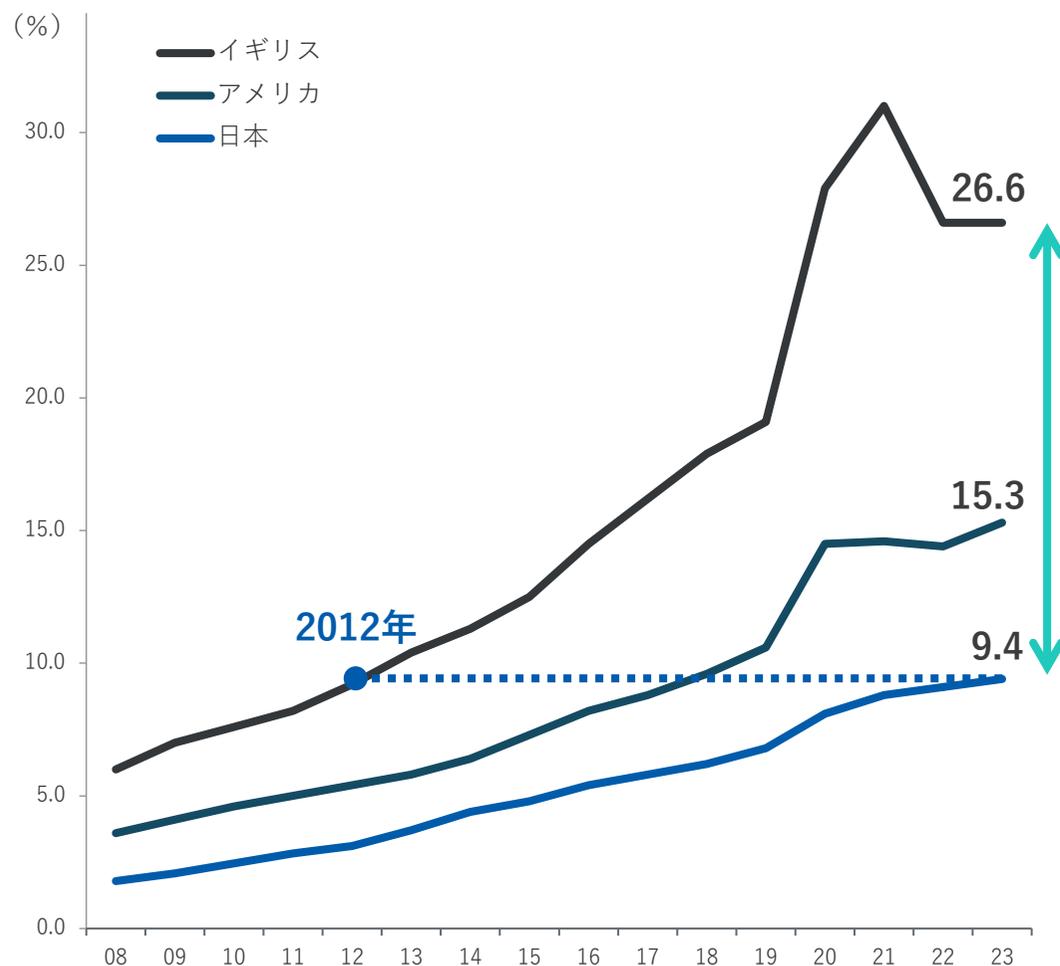
クレジットカード業界における事業領域拡大の取り組み



3.1.3 市場機会

EC市場の拡大余地を各領域キープレーヤーとの共創で開拓

先進国のEC化率*1



EC化率引き上げに向けた当社戦略

1. 高齢層の低EC利用率

	英	日
高齢層EC利用率*2	65%	27%

- ・ 大手企業に対するEC推進支援
- ・ 後払い等多様な決済手段の浸透 [▶ 3.1.4](#)
- ・ ECのセキュリティ強化支援 [▶ 3.1.4](#)

2. 生産性向上/DXへの投資遅れ

- ・ 業種毎DXアプリケーションの展開

3. 消費者行動の相違

	英	日
食品・飲料EC化率*3	31%	4%

- ・ O2O推進 [▶ 3.1.4](#)

*1 経済産業省「令和5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）」、米国勢調査局「The 2nd Quarter 2024 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, October 2024」

*2 英国：Statista「Share of individuals who made purchases online in Great Britain from 2012 to 2020, by age」65歳以上の割合（2020年）

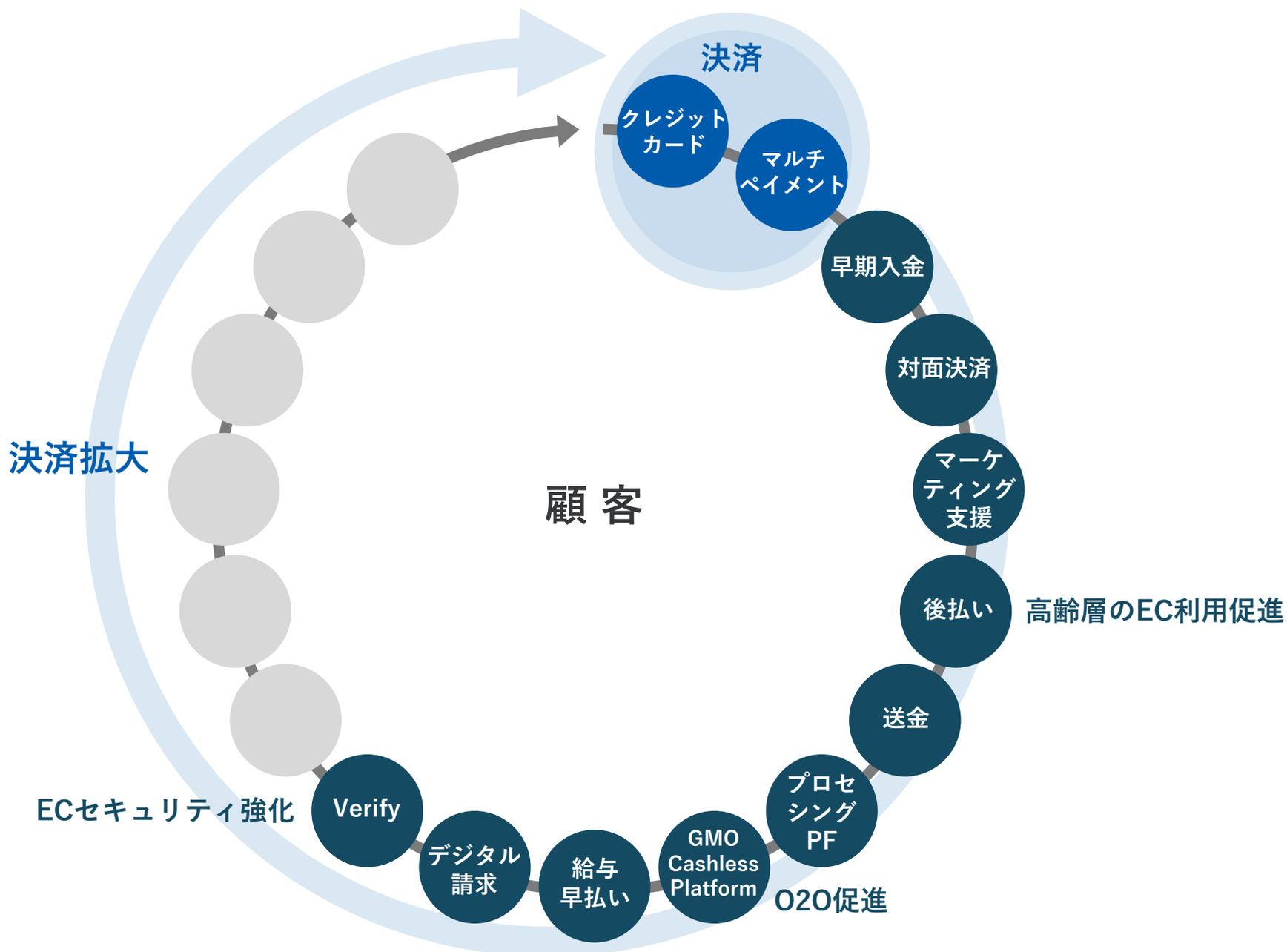
日本：総務省「家計消費状況調査」60歳以上の集団世帯数のうちインターネットを通じて注文をした世帯数の割合（2023年）

*3 英国：Statista「Most popular categories for online purchases in the UK as of September 2024」

日本：経済産業省「令和5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）」

3.1.4 エコシステムの発展

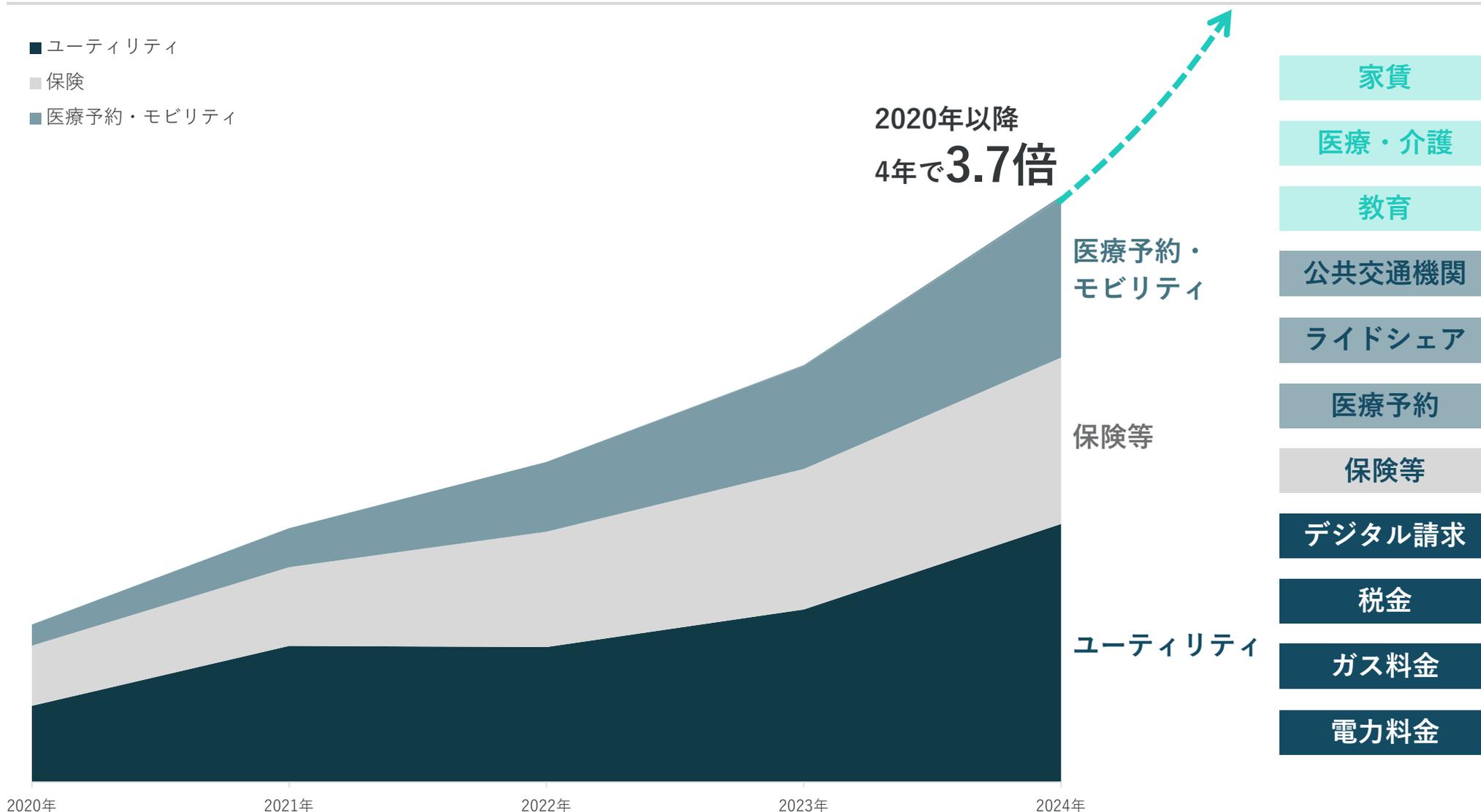
エコシステムの発展により大手を獲得し決済拡大・EC化率向上



3.1.5 インフラ領域

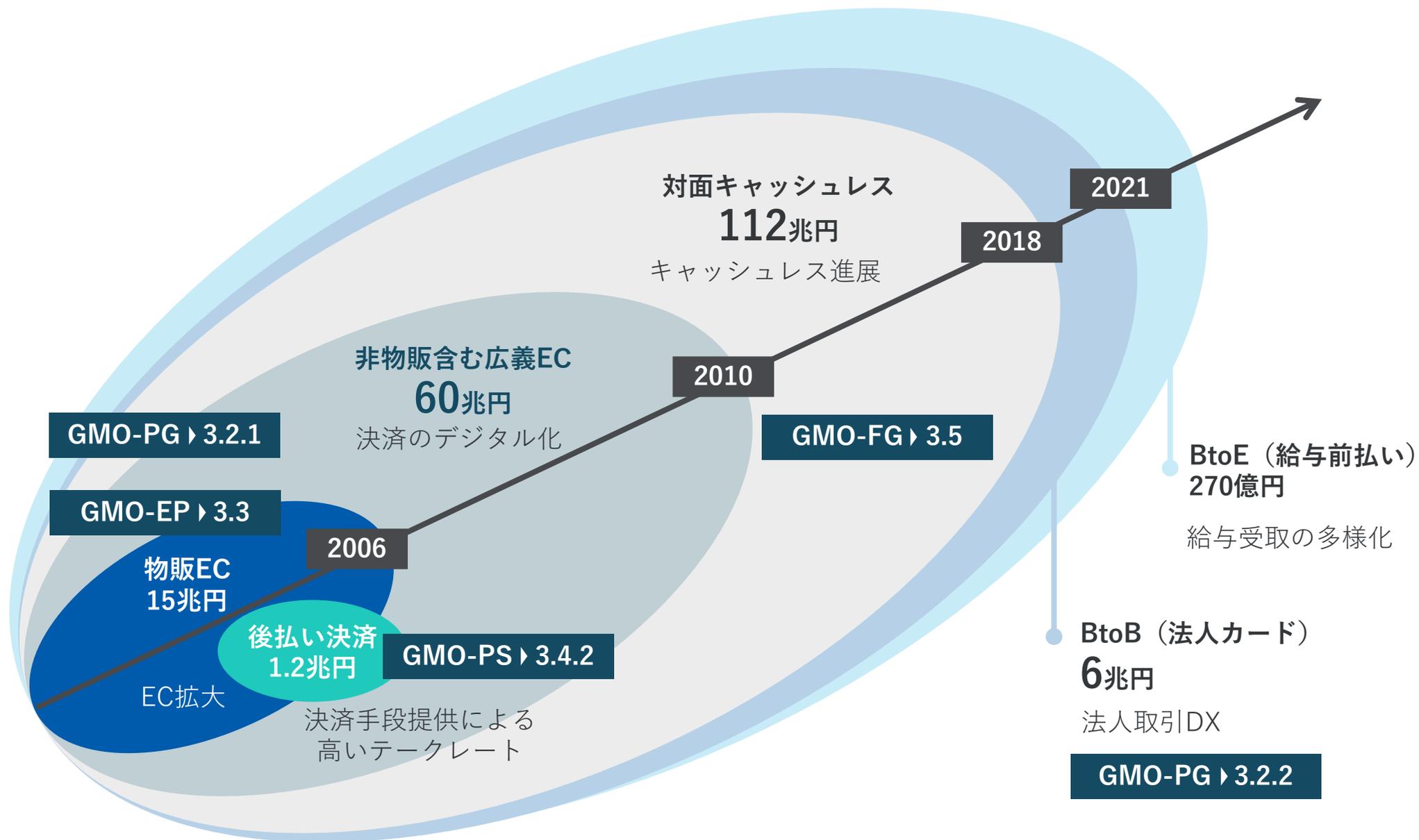
景気変動に左右されない生活密着領域を対面・オンラインで拡大

インフラ領域における売上収益



3.1.6 立脚市場

178兆円の立脚市場の更なる拡大を牽引



* 上記は決済や金流をデジタル化する当事業の取扱高ベースの対象市場規模。成長領域としてBaaS支援事業で対象とする決済システム市場も対象市場として開拓。

3.2.1 GMO-PG単体

①業種別PF拡大②プロダクト強化で来期成長率引き上げ

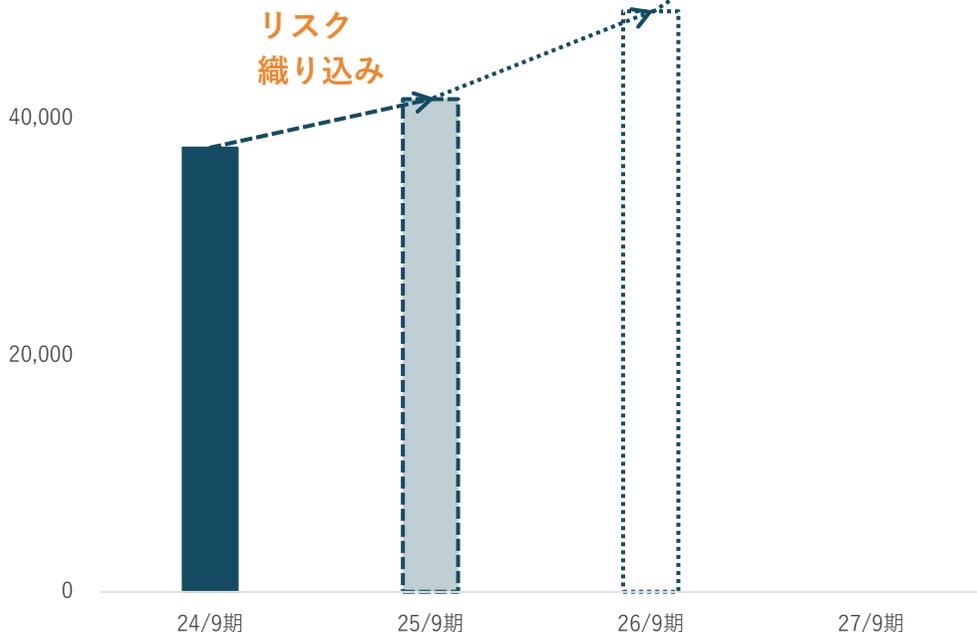
売上成長継続のための要件

- ・ 案件の大型化/営業生産性の向上
- ・ エコシステムの強化

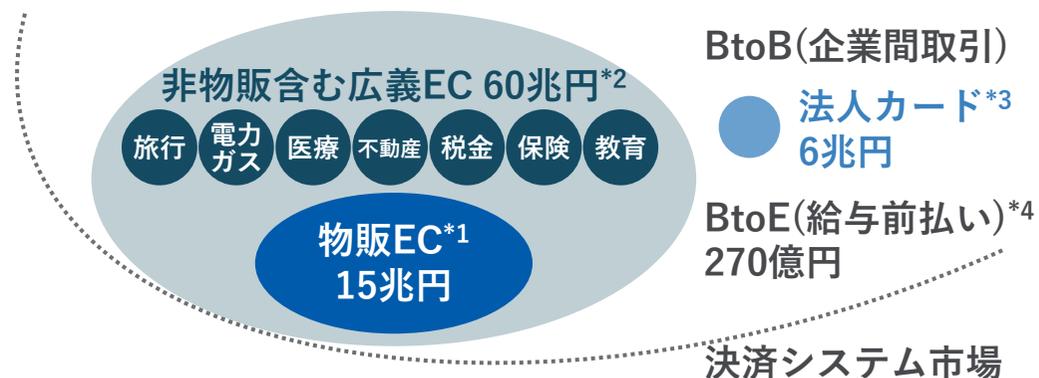
25/9期売上収益ガイダンス及び26/9期以降見通し

(%：前期比)
(百万円)
60,000

非物販含むEC市場成長率：+9% (24/9期)
既存顧客の想定成長率：+8%



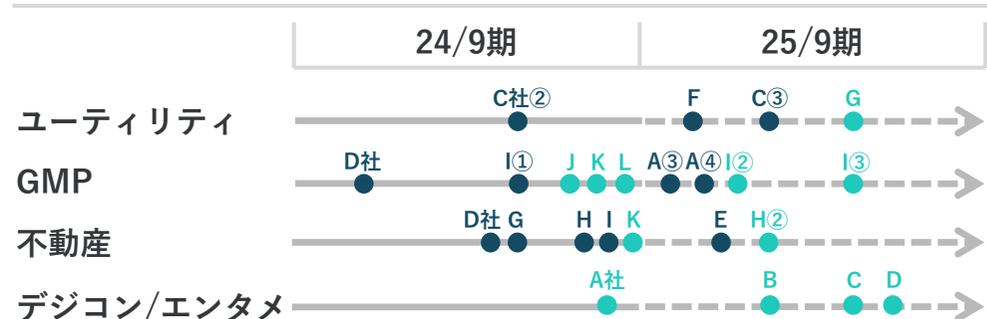
ターゲット市場規模



戦略及び施策

- ①業種毎にアンカー顧客獲得/セグメント別パートナーシップ推進
- ②プロダクト強化
BtoB(BPSP)・BtoE(給与早払い)本格展開/プロセッシングPF/インフラ領域/ブランドライセンス活用推進

施策の進捗



*1 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」 *2 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」 BtoC EC市場に加え、当社の主なターゲット業種に係る各統計に基づき当社推計
*3 次頁参照 *4 当社推計

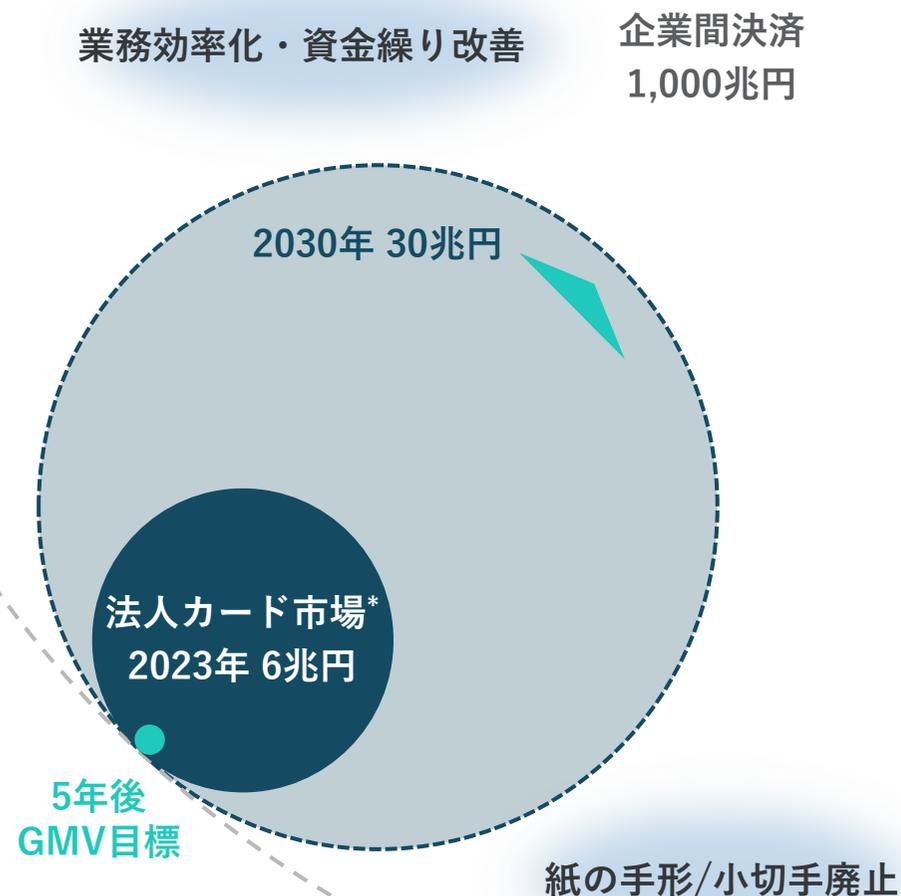
3.2.2 GMO-PG単体：②プロダクト強化の一例

AMEXの独占的パートナーとして企業間のカード決済を推進

企業間決済におけるアメリカン・エクスプレスとの協働

2024年10月開始：
AMEXのビジネスカード会員に
GMO-PG「請求書カード払い byGMO」を展開
ユーザーカードに続く連携拡大

意義・役割分担



* 矢野経済研究所「令和4年度商取引・サービス環境の適正化等に係る事業（民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済データ流通の促進に係る調査事業）」等に基づき当社推計

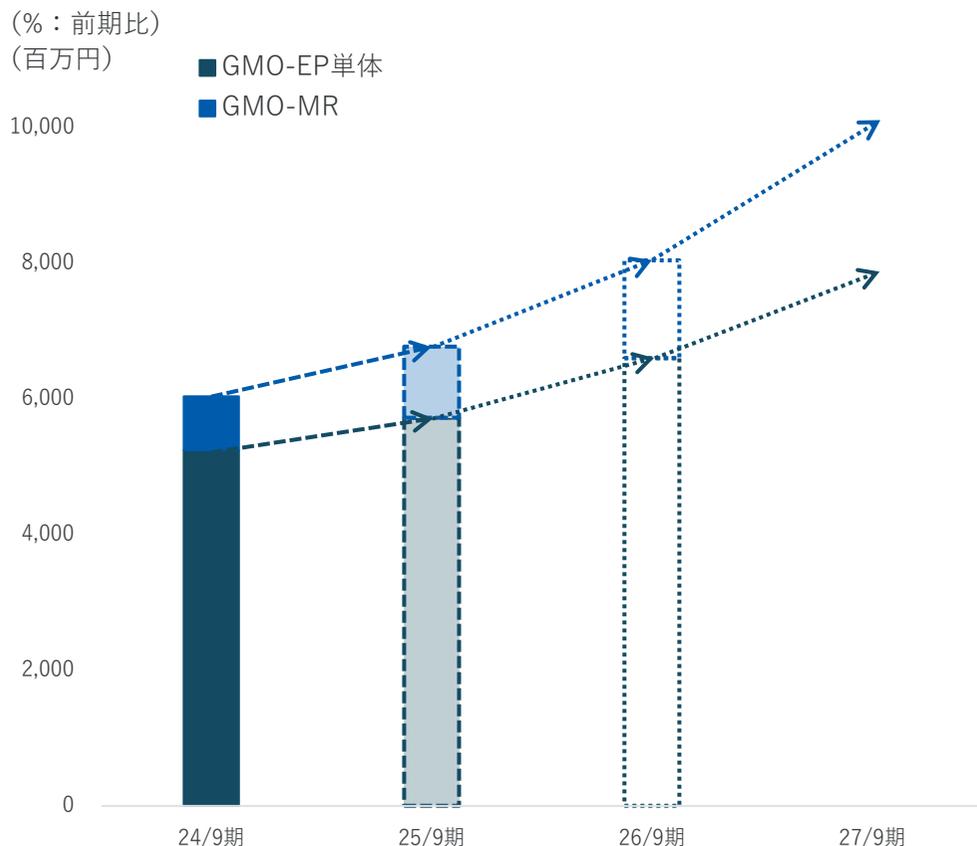
3.3 GMO-EP連結

非物販市場・医療分野の開拓等で成長率改善を継続

売上成長継続のための要件

- ・ 非物販及びB2Bへの領域拡大
- ・ 医療分野での垂直ビジネス確立

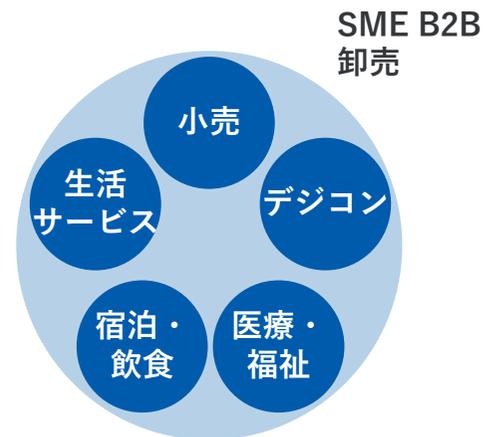
25/9期売上収益ガイダンス及び26/9期以降見通し



ターゲット市場規模

SME B2C EC市場*1
14兆円

医療DX市場*2



医療DX SaaS
2,000億円

予約管理
SaaS
780億円

戦略及び施策

- ・ スタートアップ/非物販向け決済サービス*3推進体制強化



- ・ 予約SaaSの機能強化 + 新プロダクト
- ・ アライアンス強化によるSME領域/医療分野の顧客開拓

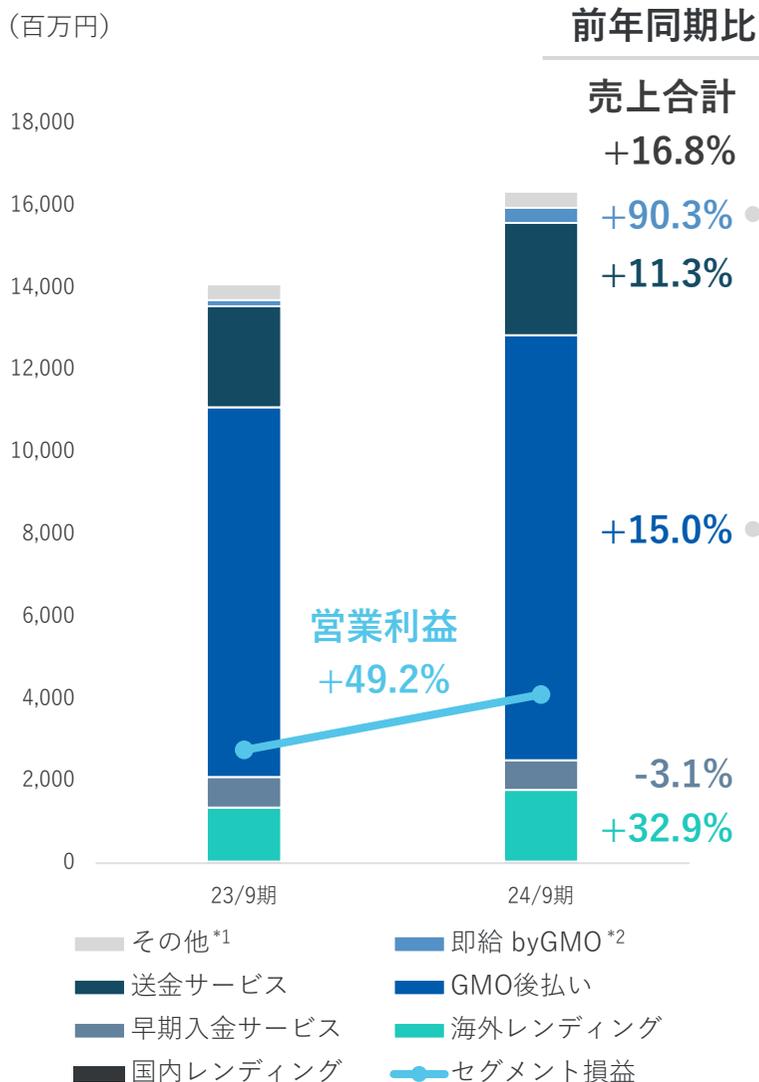


*1 中小企業庁「2024年版中小企業白書」等に基づき当社推計 *2 市場統計等に基づき当社推計 *3 fincode byGMO

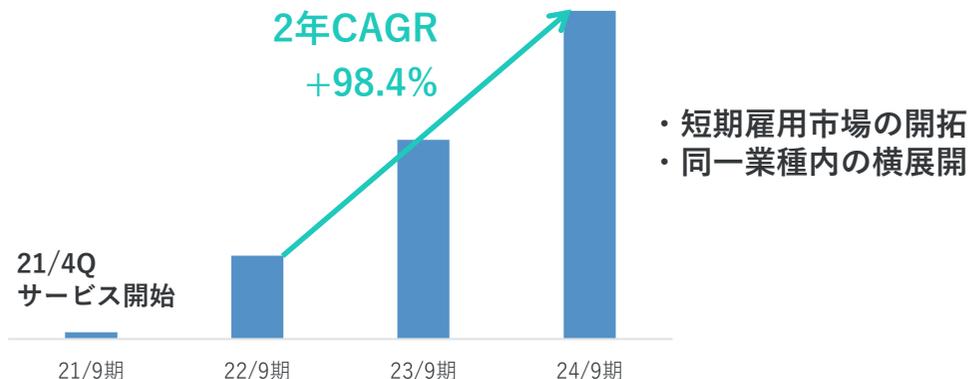
3.4.1 FinTechの拡大

後払いの収益性改善・海外レンディング等が牽引し営業利+49.2%

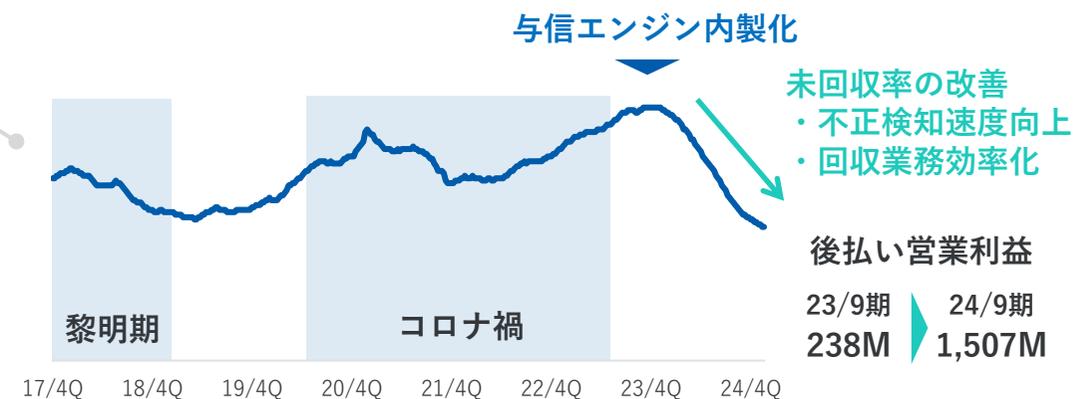
FinTech売上収益及び損益



即給 byGMO売上*2



後払い未回収率の推移



2024年11月8日 R&Iの発行体格付け「A-」を取得
資金調達手段の多様化を図る

*1 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、こんど払いの合計
*2 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記

3.4.2 GMO-PS

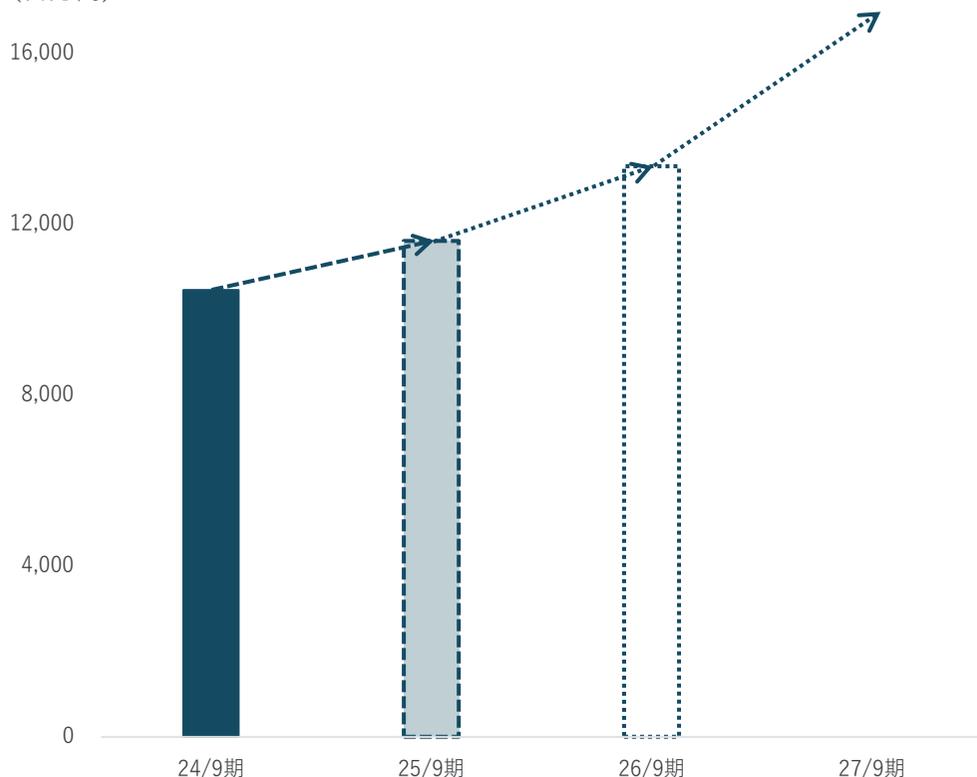
掛け払い・BNPLを軸に新市場を開拓し来期成長率引き上げ

売上成長継続のための要件

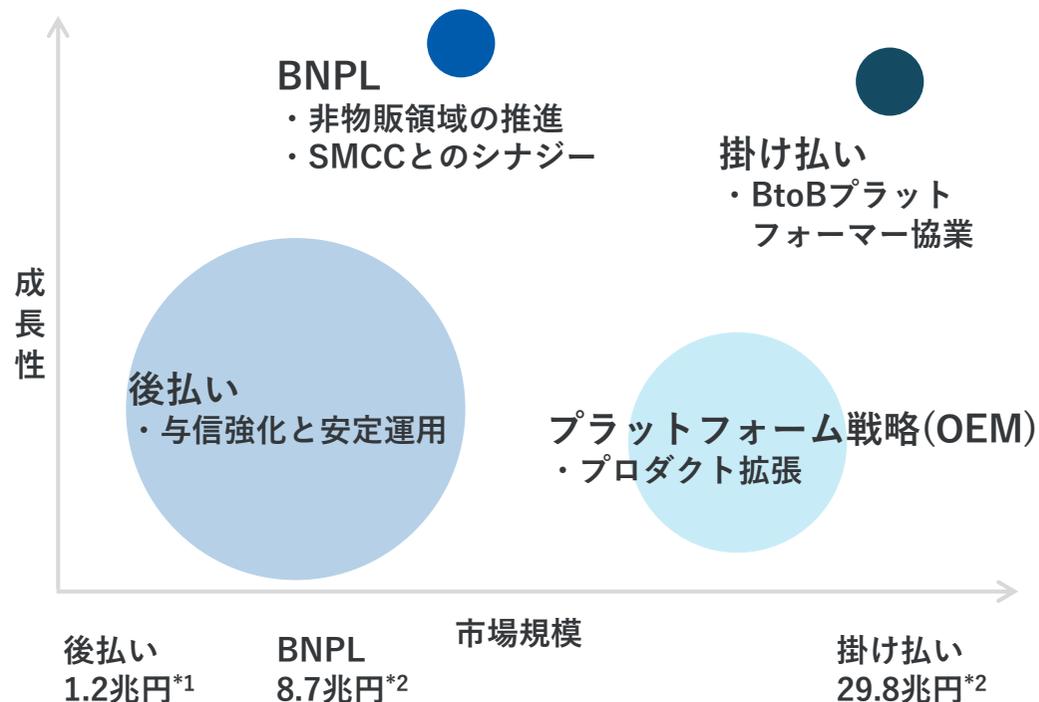
- ・新たな柱としての掛け払い及びBNPLの拡大
- ・与信管理の高度化

25/9期売上収益ガイダンス及び26/9期以降見通し

(%：前期比)
(百万円)



事業ポートフォリオと戦略



施策の進捗



*1 矢野経済研究所「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 2024年版」

*2 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書」に基づき当社推計

3.5 GMO-FG連結

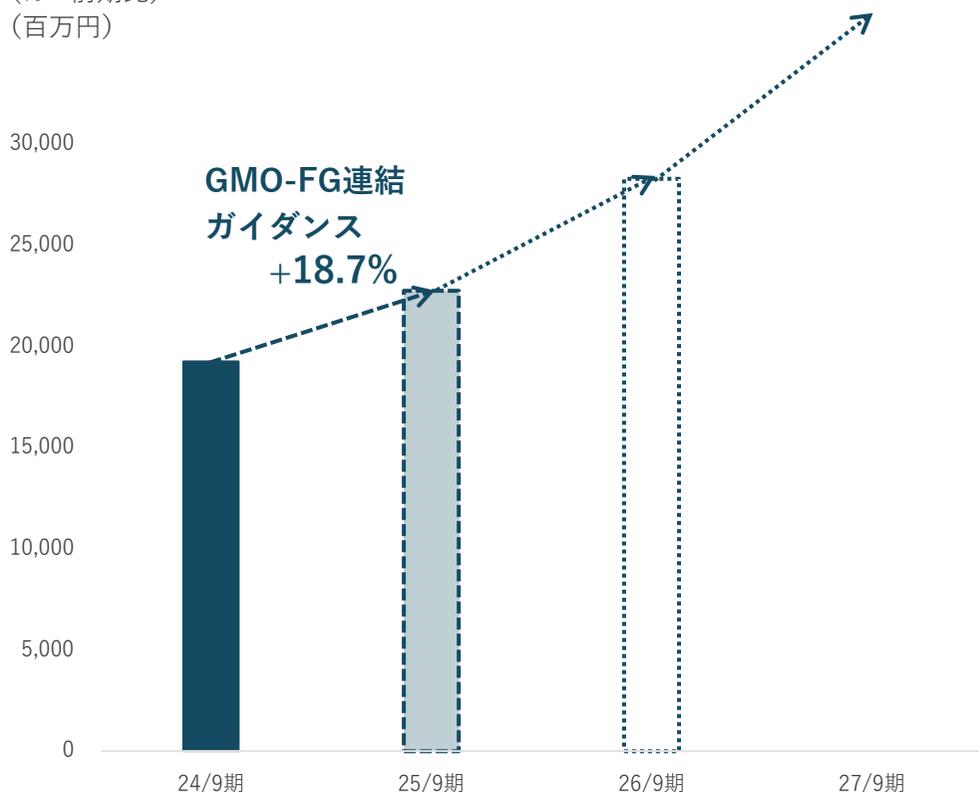
ソリューションアセット活用し巨大市場でのシェア拡大を目指す

売上成長継続のための要件

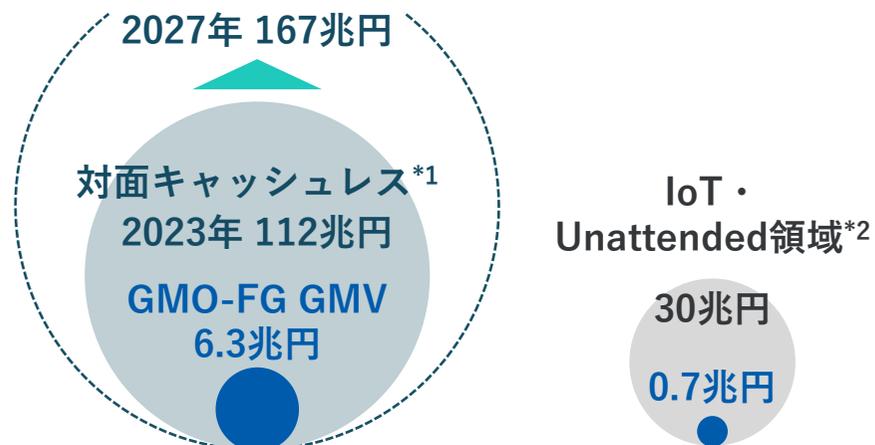
- ・ 大手企業グループの開拓
- ・ ARPU向上及びリカーリング型収益拡大

25/9期売上収益ガイダンス及び26/9期以降見通し

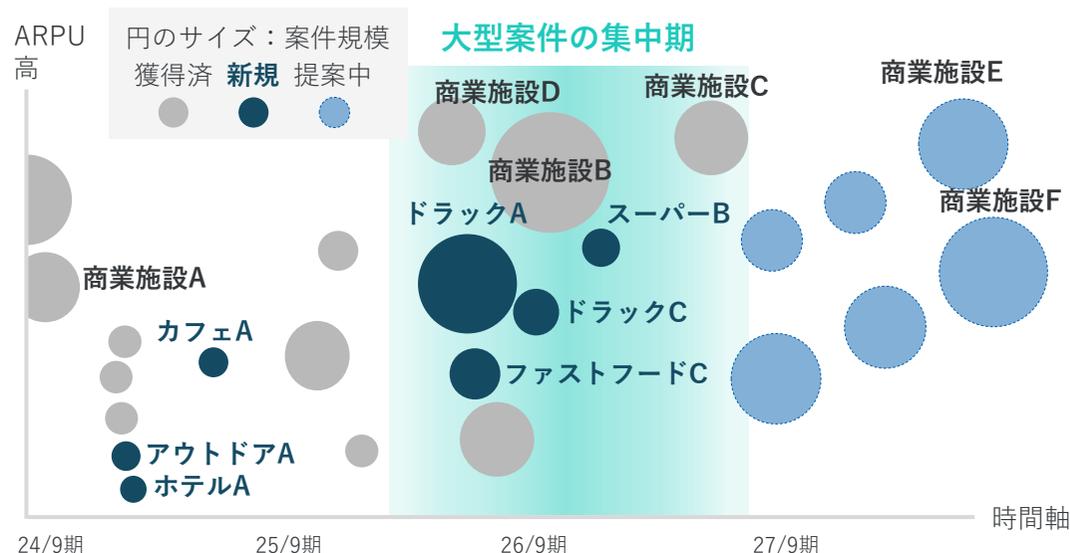
(%：前期比)
(百万円)



ターゲット市場規模



パイプラインの進捗状況



*1 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」、矢野経済研究所「2024年版 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」に基づきGMO-FG作成

*2 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等に基づきGMO-FG作成

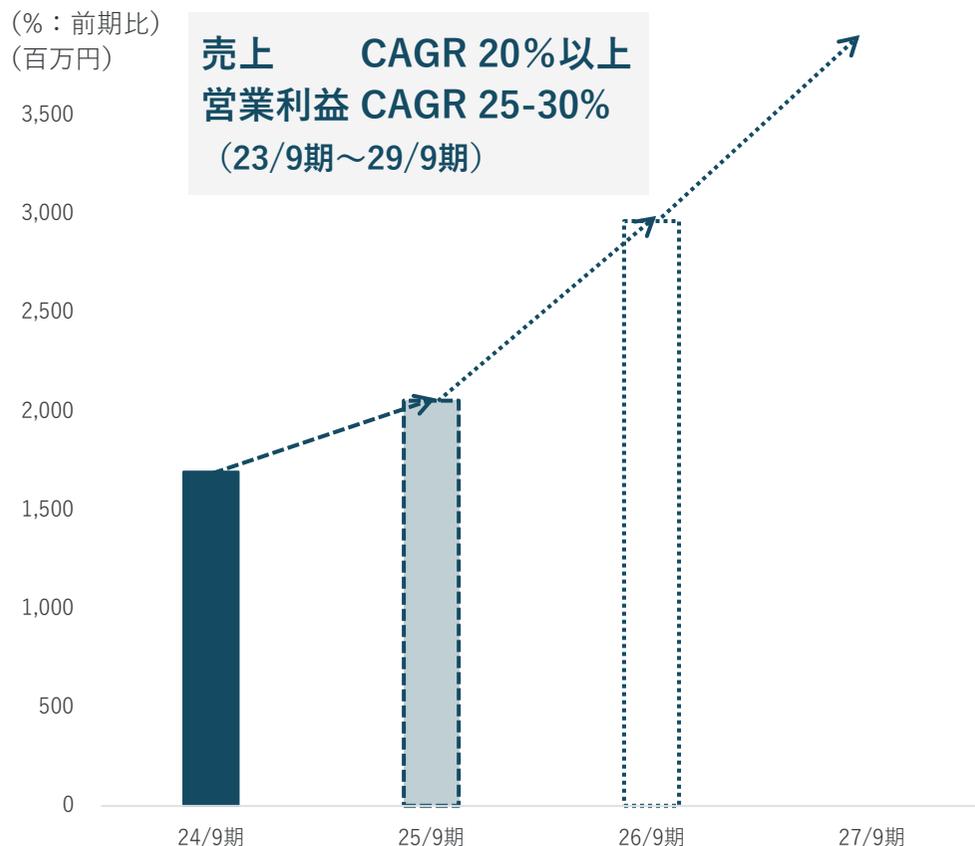
3.6.1 グローバル

海外成長機会を捉え営業年平均成長率25-30%を目指す

売上成長継続のための要件

- ・ 融資与信管理の高度化
- ・ 第2,3弾の有望事業の探索継続

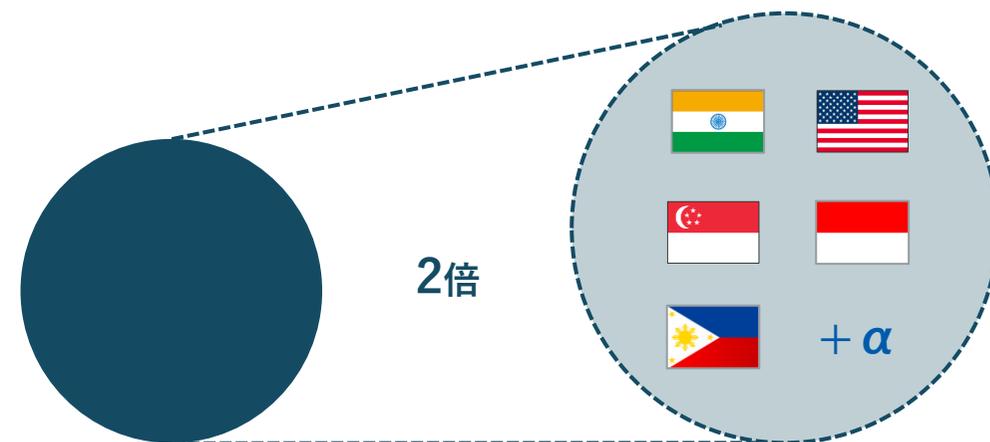
25/9期売上収益ガイダンス及び26/9期以降見通し



* 2024年9月30日時点のレート (1ドル=143円) で換算

海外MSBの市場規模* (Lending FinTechへの総金利収益)

24/9期 3,000億円
29/9期予想 6,000億円



中長期売上成長のための戦略及び施策

融資

重点国での優良ポートフォリオ構築を加速
インド/米国を強化しつつ他国にも展開

投資

今後1-2年、低調な投資環境を捉えた好条件投資推進

事業連携高度化 (～30/9期)

海外先端FinTech知見を国内プロダクト開発へ反映
→グローバル還流/ローカル還流

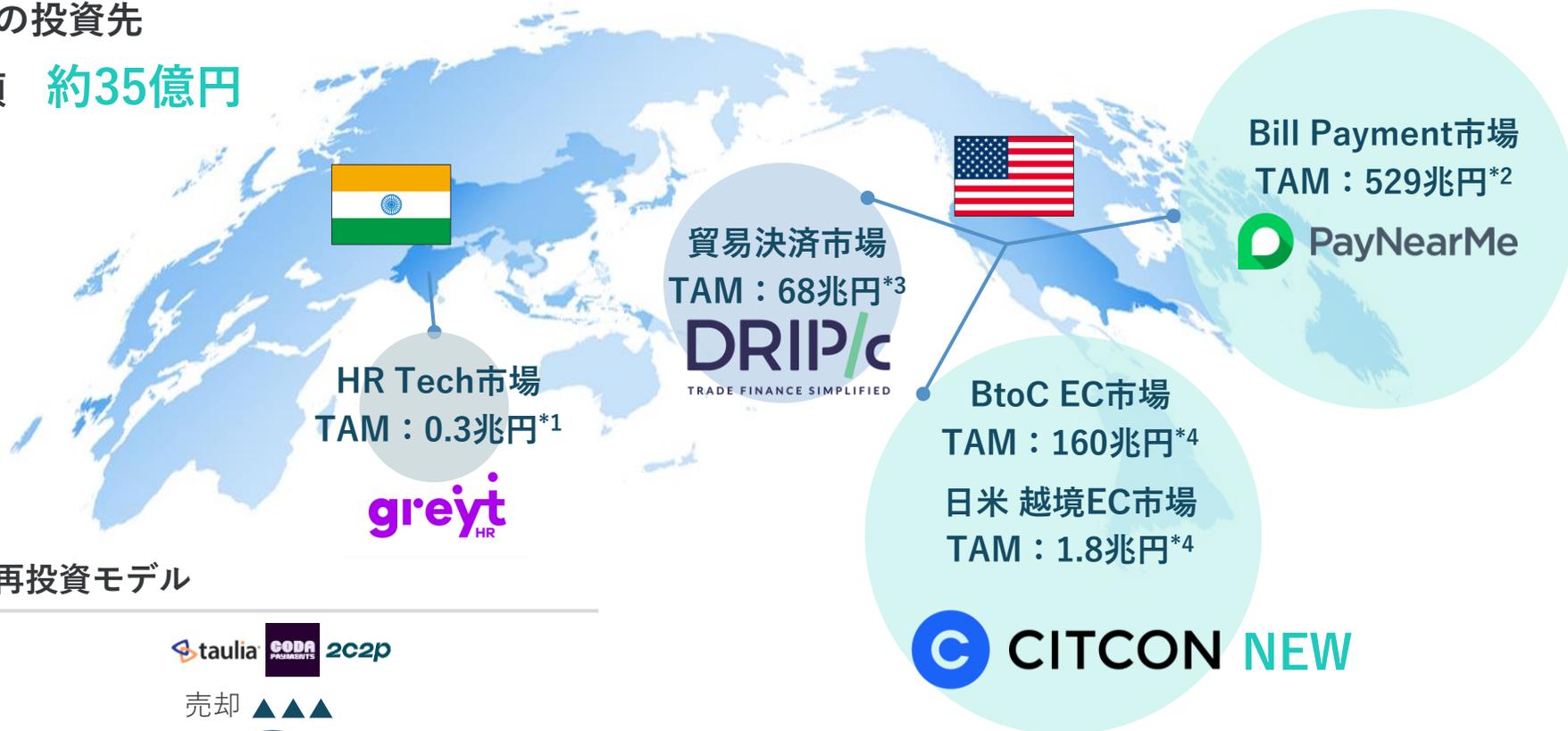
3.6.2 グローバル：グローバル事業開発/投資戦略

低調な投資環境を捉え決済FinTechへ投資実行

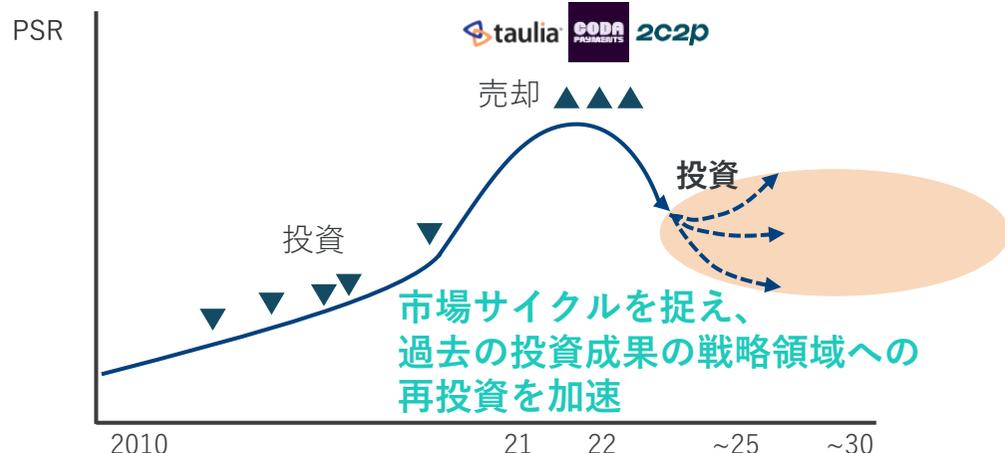
過去一年間の投資先

出資総額 **約35億円**

- 決済 ●
- 金融 ●
- 周辺業務 ●



投資・回収・再投資モデル



新規出資実行案件

決済代行FinTechにマイノリティ出資（24年9月実行）

- ・ 中華系決済手段を軸に多様な決済手段を網羅
- ・ 日米間の越境ECを模索（グローバル還流）

*1 弊社推計 *2 PayNearMe推計 *3 商工省・通商情報統計局（DGCI&S）発表の2022年時点のインド輸出総額
*4 経済産業省「令和5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）」

4. サステナビリティ

4. 2024年9月期総括：サステナビリティ経営

当期サステナビリティ経営を推進

NEW 4Q(7~9月)の新たな成果

環境

- ・ 23/9期 GHG排出量実質ゼロ (Scope1,2) を達成し、カーボンニュートラルを実現
- ・ 24/9期 GHG排出量実質ゼロ (Scope1,2) を継続達成見込み*1



24年2月
A-評価



24年5月

社会

複数の外部評価を獲得



24年3月



24年5月



24年6月



24年8月



24年9月

ガバナンス

IR活動によるエンゲージメントを推進

- ・ 海外ロードショーの実施
- ・ 1on1ミーティング回数

約400回
23/9期

約**490**回
24/9期

- ・ 面談延べ社数

約590社
23/9期

約**640**社
24/9期

ESG格付け及びESG指数への組み入れ

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB **A** AA AAA

24年8月
BBBより格上げ*2

2024 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

24年6月
初選定*2



FTSE4Good

24年6月



FTSE Blossom
Japan

24年6月



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

24年6月
3年連続選定*3

*1 第三者保証取得前の速報値 *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、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。

*3 GMOペイメントゲートウェイ株式会社のMSCI指数への組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークや指数名称の使用は、MSCIまたはその関係会社によるGMOペイメントゲートウェイ株式会社の後援、宣伝、販売促進ではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称とロゴは、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。

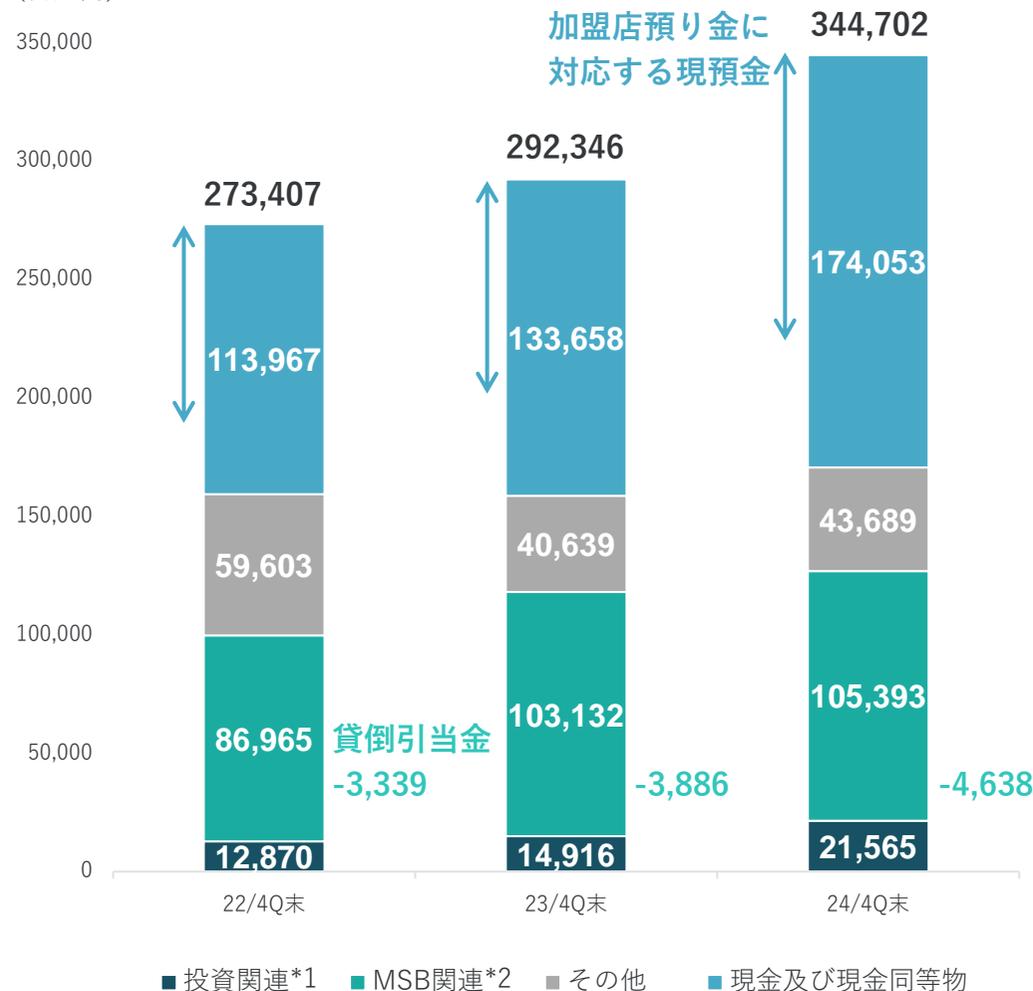
5. 財務ハイライト・参考資料

5.1.1 連結貸借対照表

事業拡大に伴い加盟店預り金及びMSB関連資産が増加

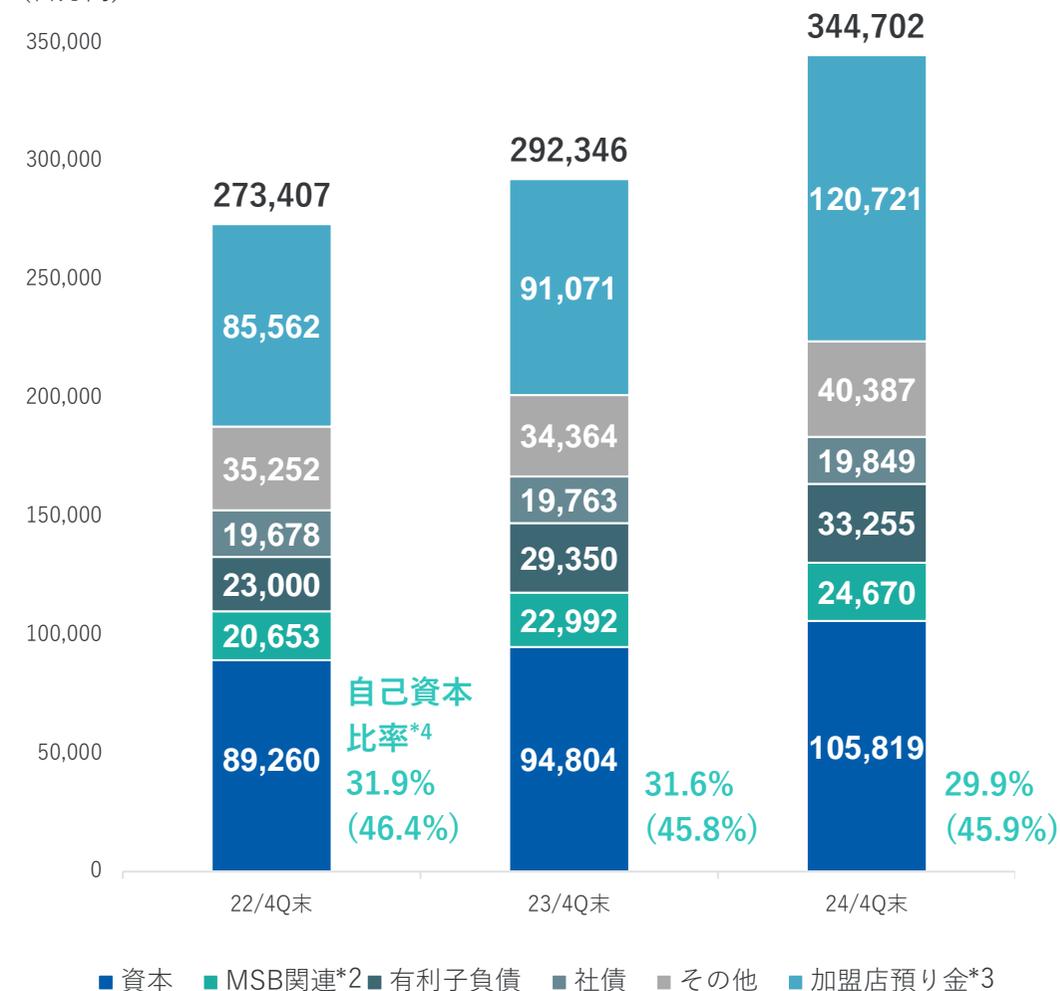
資産

(百万円)



負債・資本

(百万円)



*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

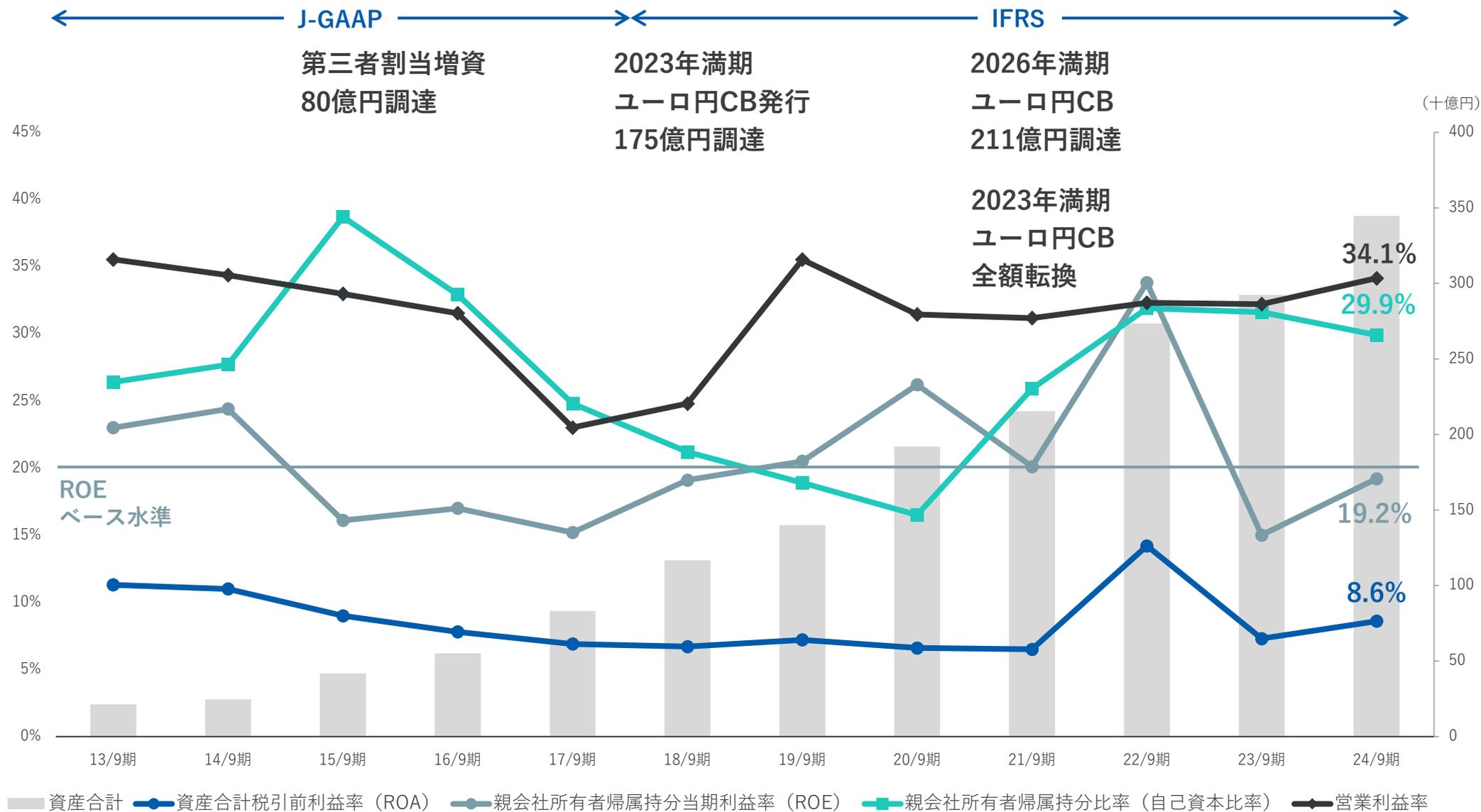
*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

*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）。括弧内は調整後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－加盟店預り金））

*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）

収益性・資本効率・資本基盤のバランスを図り事業運営

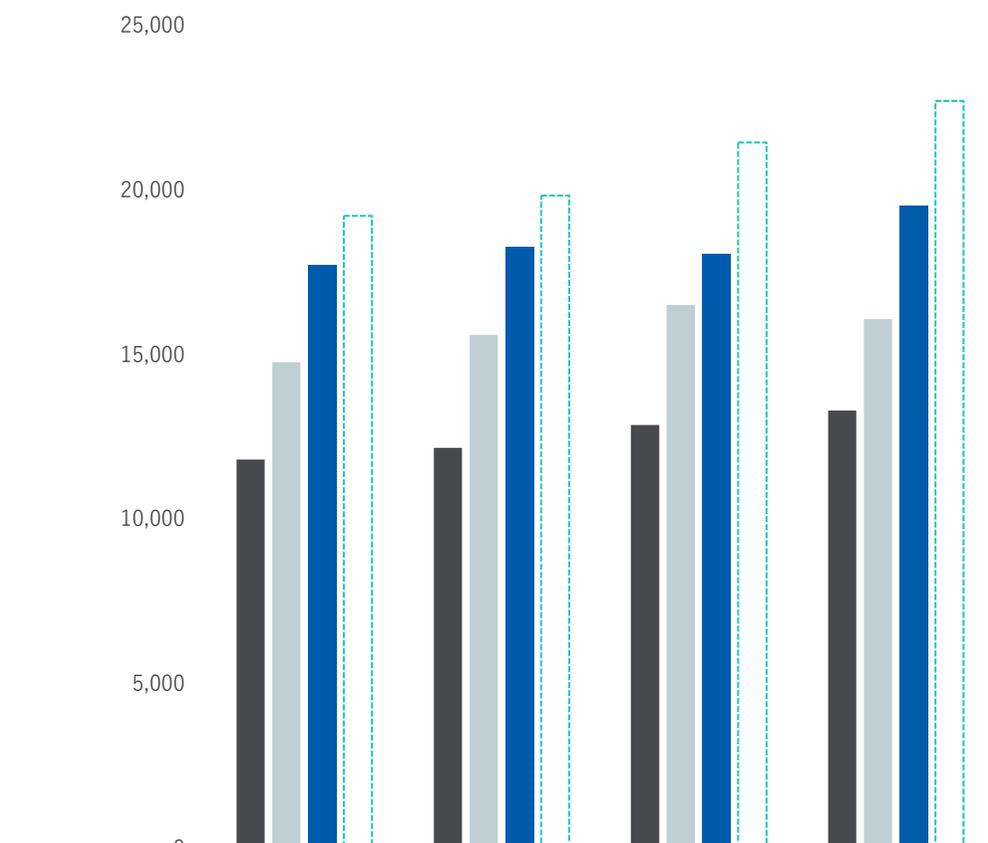


* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

5.2.1 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益

(百万円)

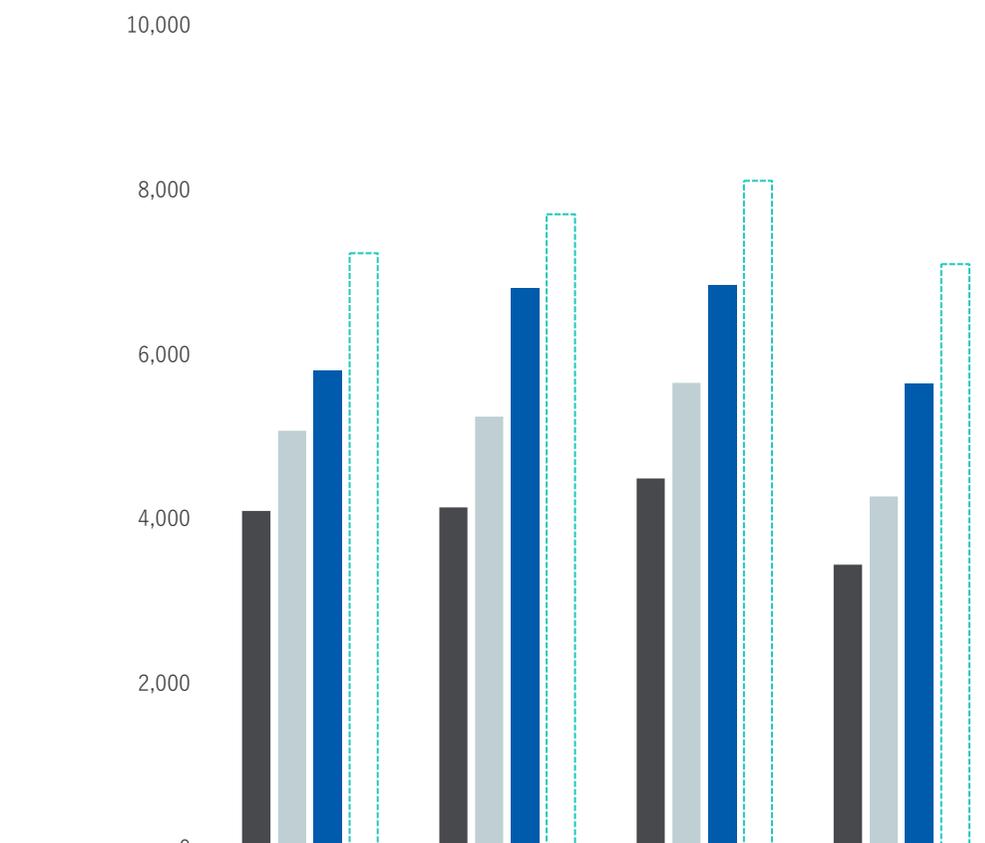


	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 2022年9月期	11,857	12,201	12,897	13,341
■ 2023年9月期	14,813	15,641	16,546	16,118
■ 2024年9月期	17,785	18,313	18,096	19,588
□ 2025年9月期				

■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期 □ 2025年9月期

連結営業利益

(百万円)



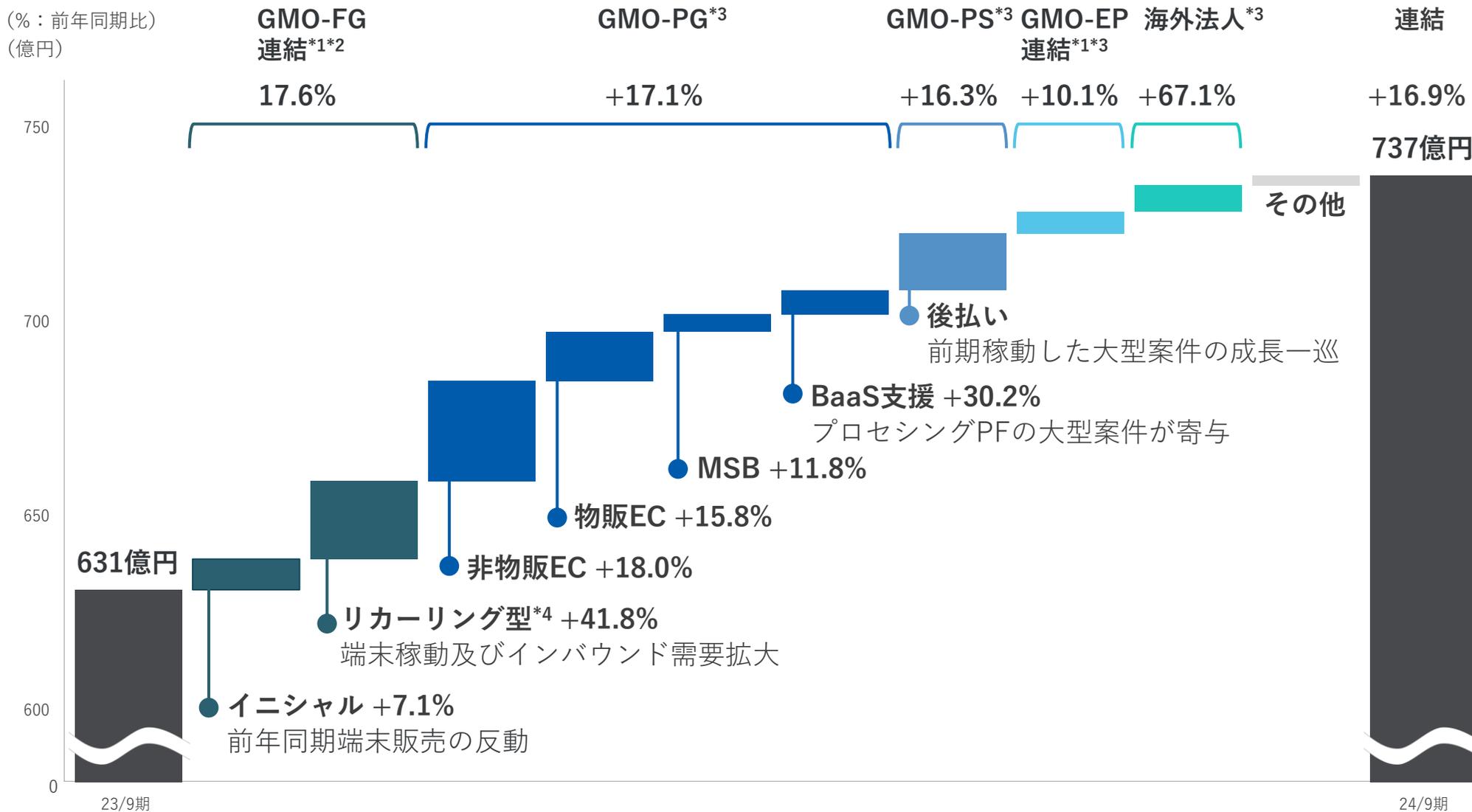
	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 2022年9月期	4,116	4,159	4,511	3,461
■ 2023年9月期	5,090	5,260	5,671	4,290
■ 2024年9月期	5,830	6,822	6,866	5,668
□ 2025年9月期				

■ 2022年9月期 ■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期 □ 2025年9月期

* 2025年9月期の連結売上収益・営業利益は、期初業績予想に基づく数値

5.2.2 連結売上収益の増減要因（前年同期比/累計）

対面リカーリング・BaaS支援・海外法人が牽引し連結16.9%増



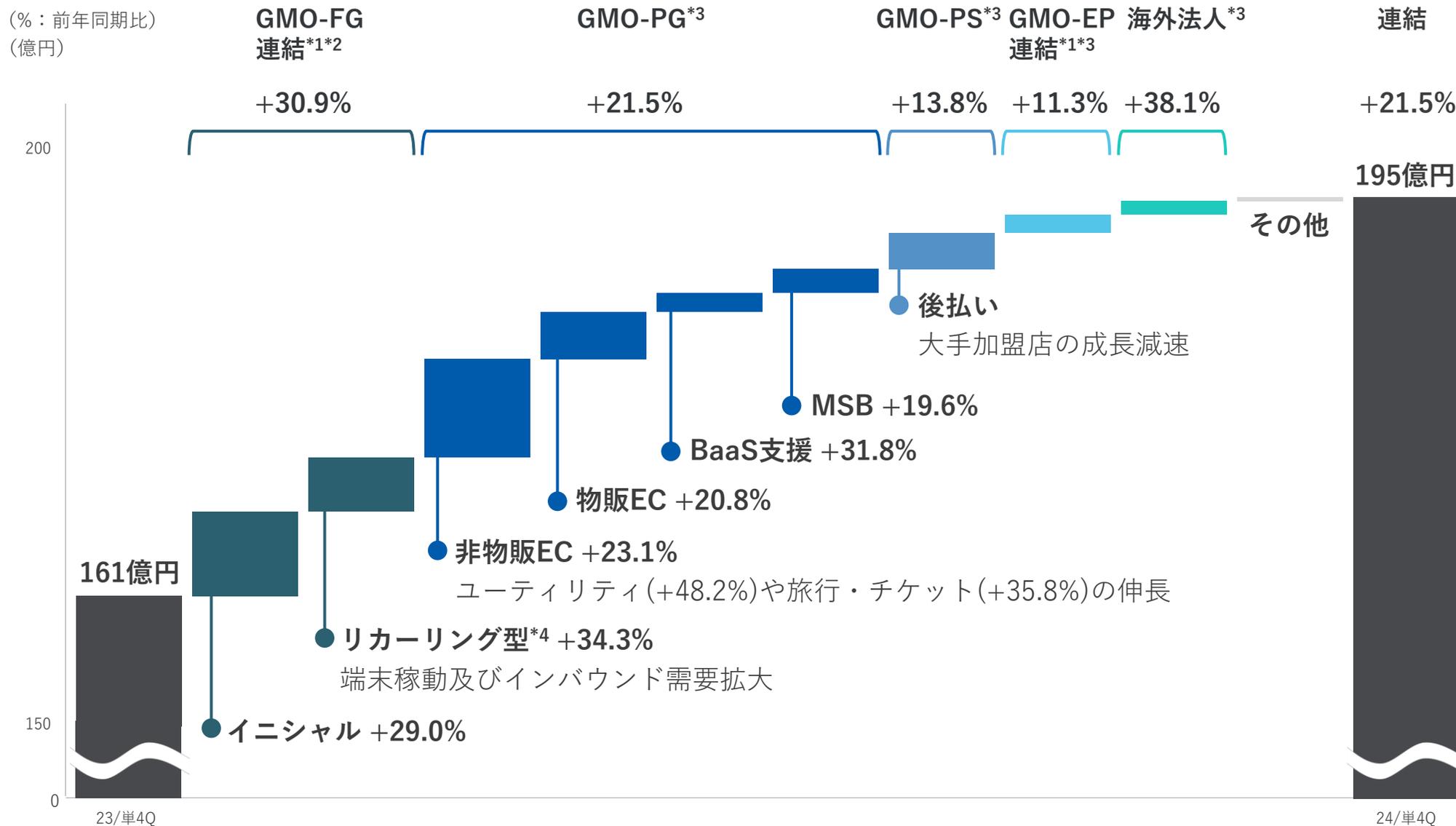
*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

*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 リカーリング型売上：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

5.2.3 連結売上収益の増減要因（前年同期比/単Q）

PG・FGが成長を牽引し連結売上21.5%増



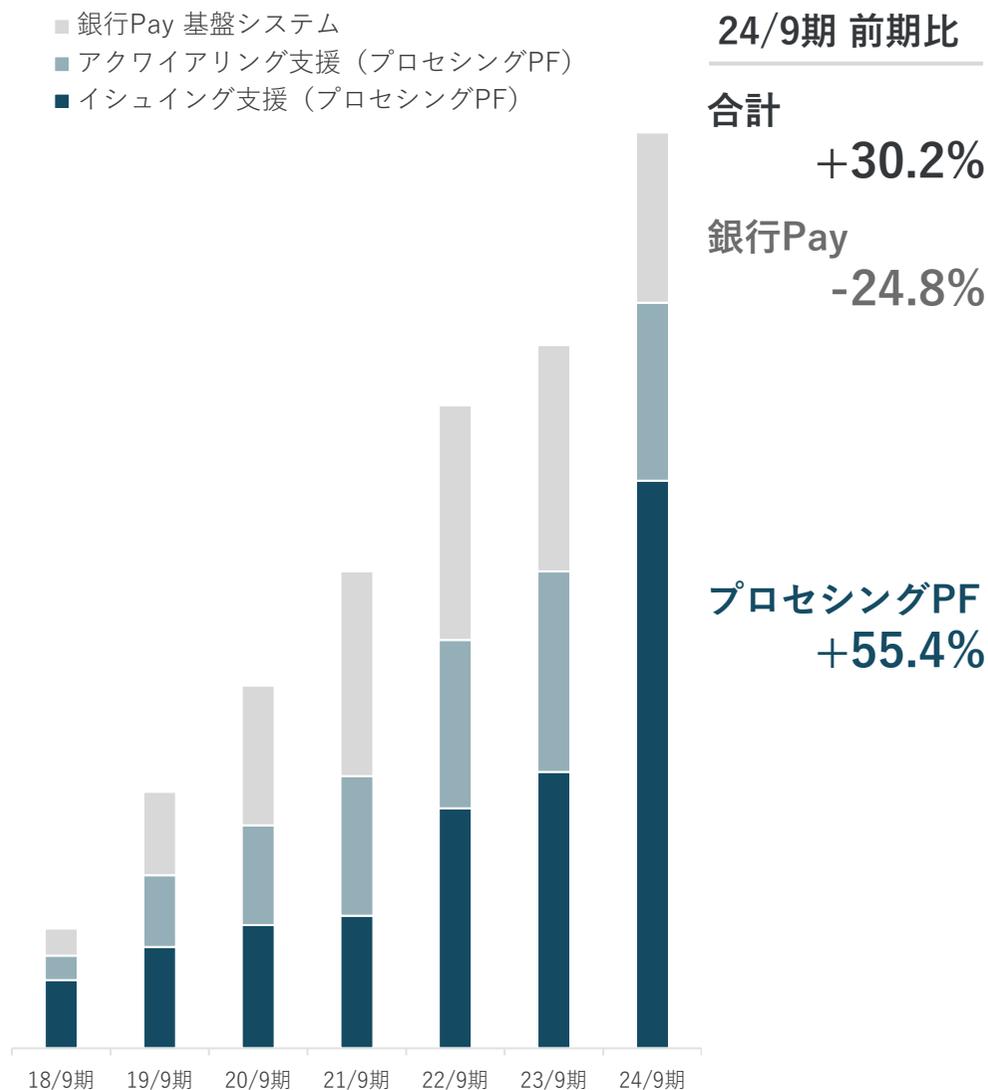
*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

*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。

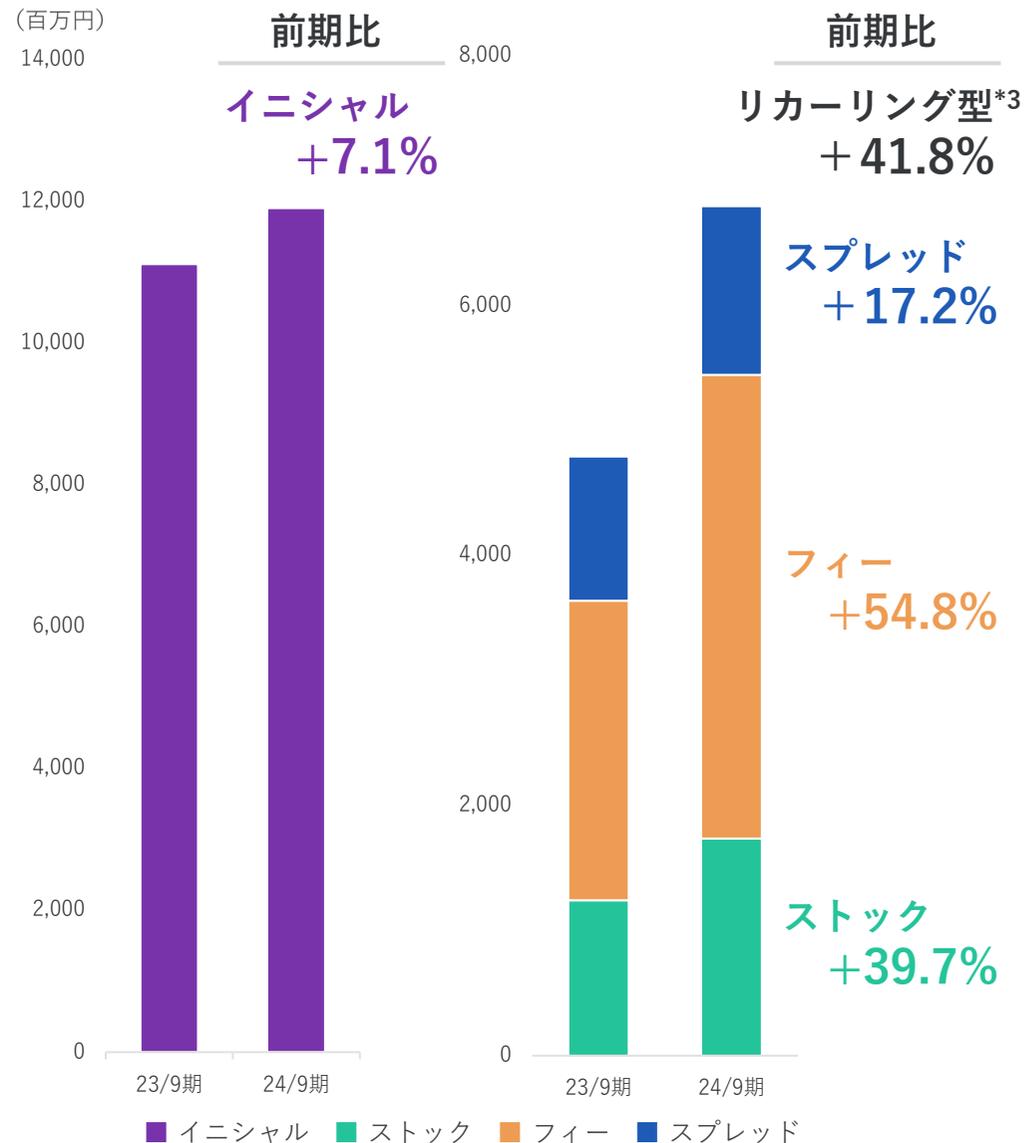
*4リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

5.3 BaaS支援（年推移） ・ 対面決済売上収益（累計）

銀行Pay 基盤システム・プロセッシングPF売上*1



GMO-FG連結ビジネスモデル売上収益*2



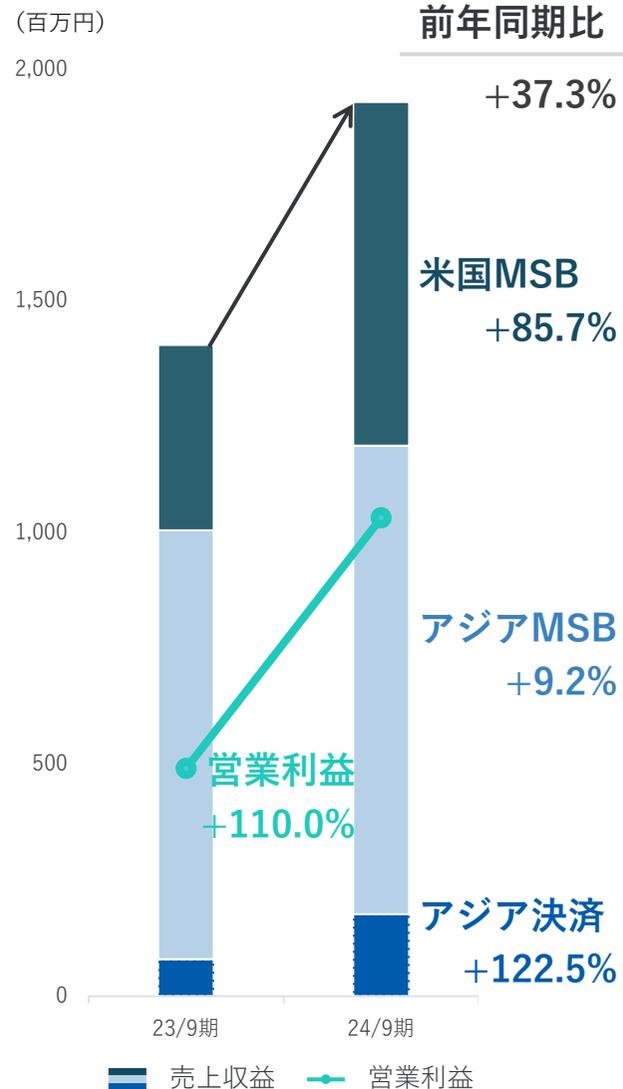
*1 銀行Pay 基盤システム及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

*2 GMO-FG連結における業績数値 *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

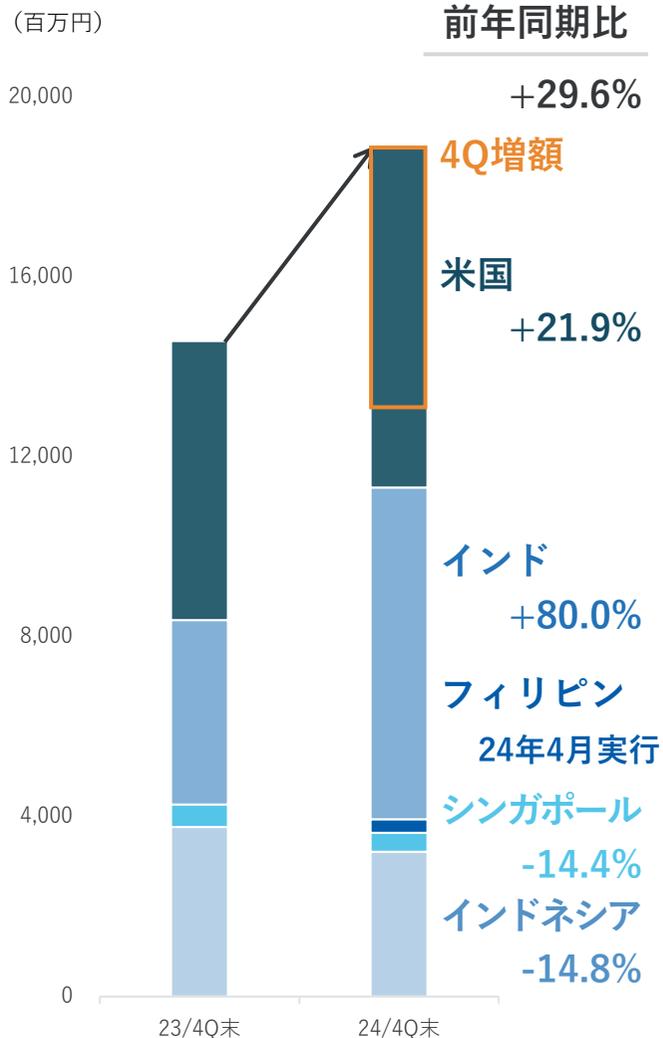
5.4 グローバル：業績サマリ

優良ポートフォリオの構築を加速し売上37.3%成長 (円安効果もあり)

売上収益・営業利益 (累計)



融資残高 (9月末)



業績ハイライト

- 海外融資** 米国・インドを中心に、新規/増額融資を積上げ高成長
- アジア決済** Big Techへの送金サービスが貢献し黒字化へ

新規投資実行案件 (24/4Q以降)

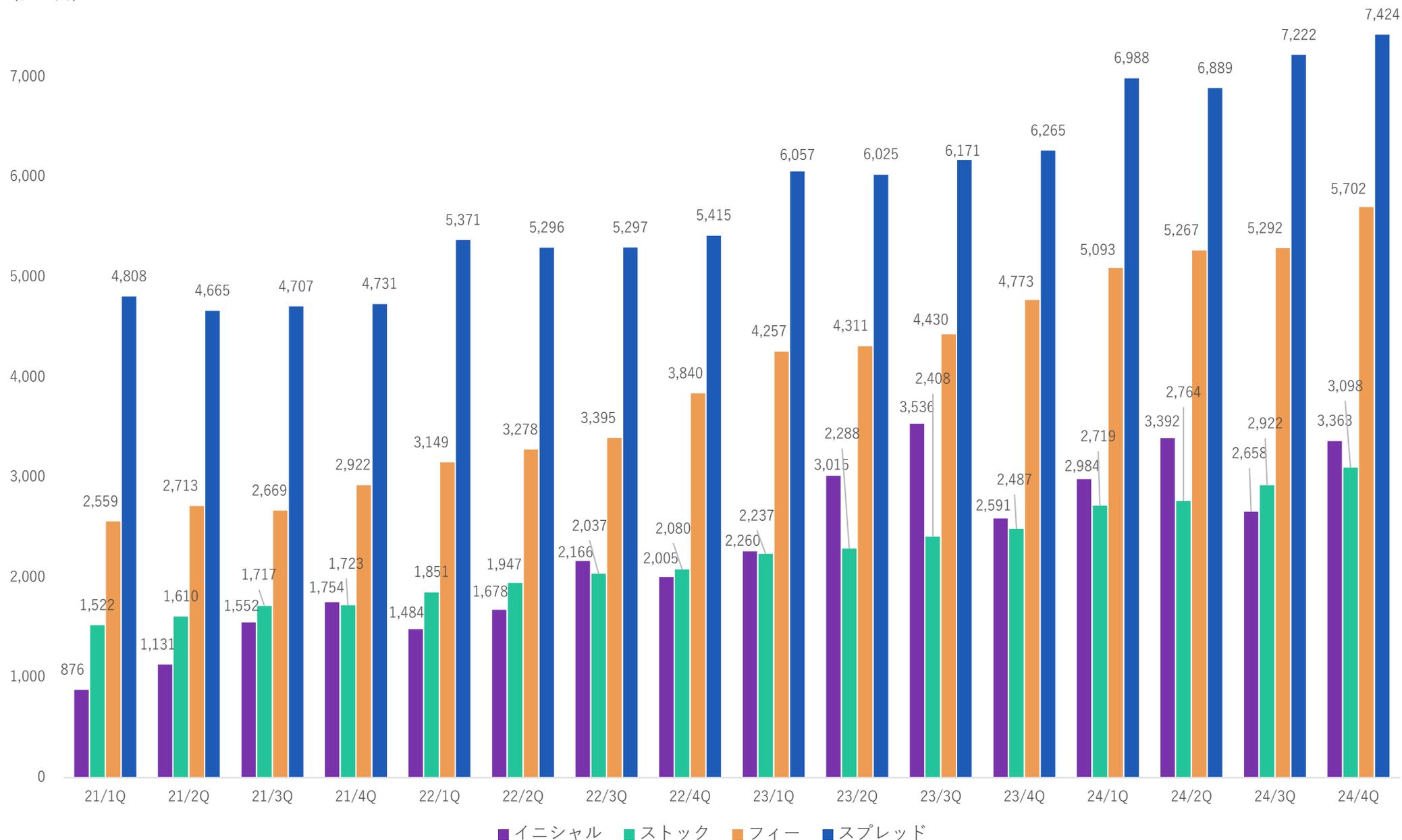
CITCON (24年9月実行)

HELICAP (24年9月実行)
PIONEERING TOMORROW'S FINANCIAL FUTURE

東南アジアのFinTech向けファンド (Helicapが運営) へ300万USドル出資
・リスク分散・東南アジアのマーケット理解

5.5 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

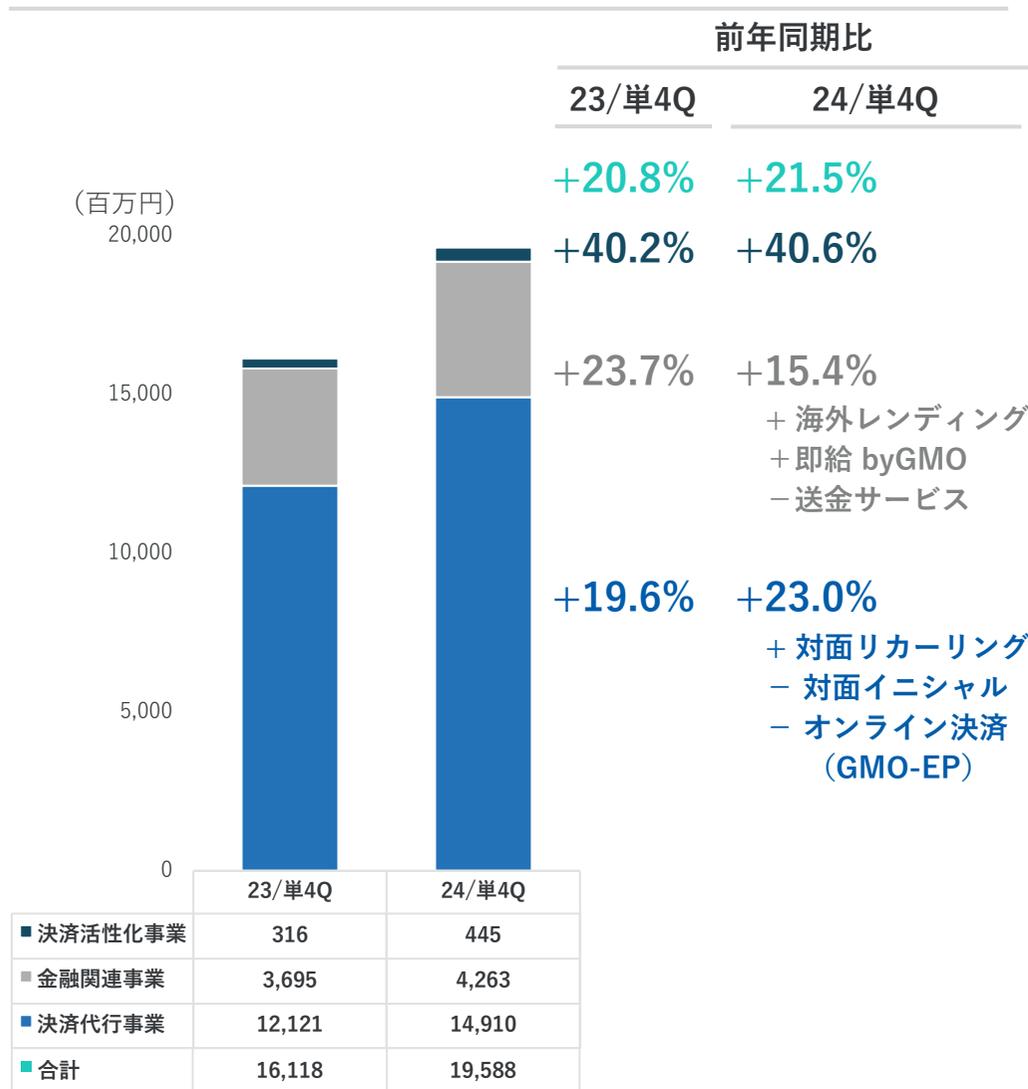
(百万円)



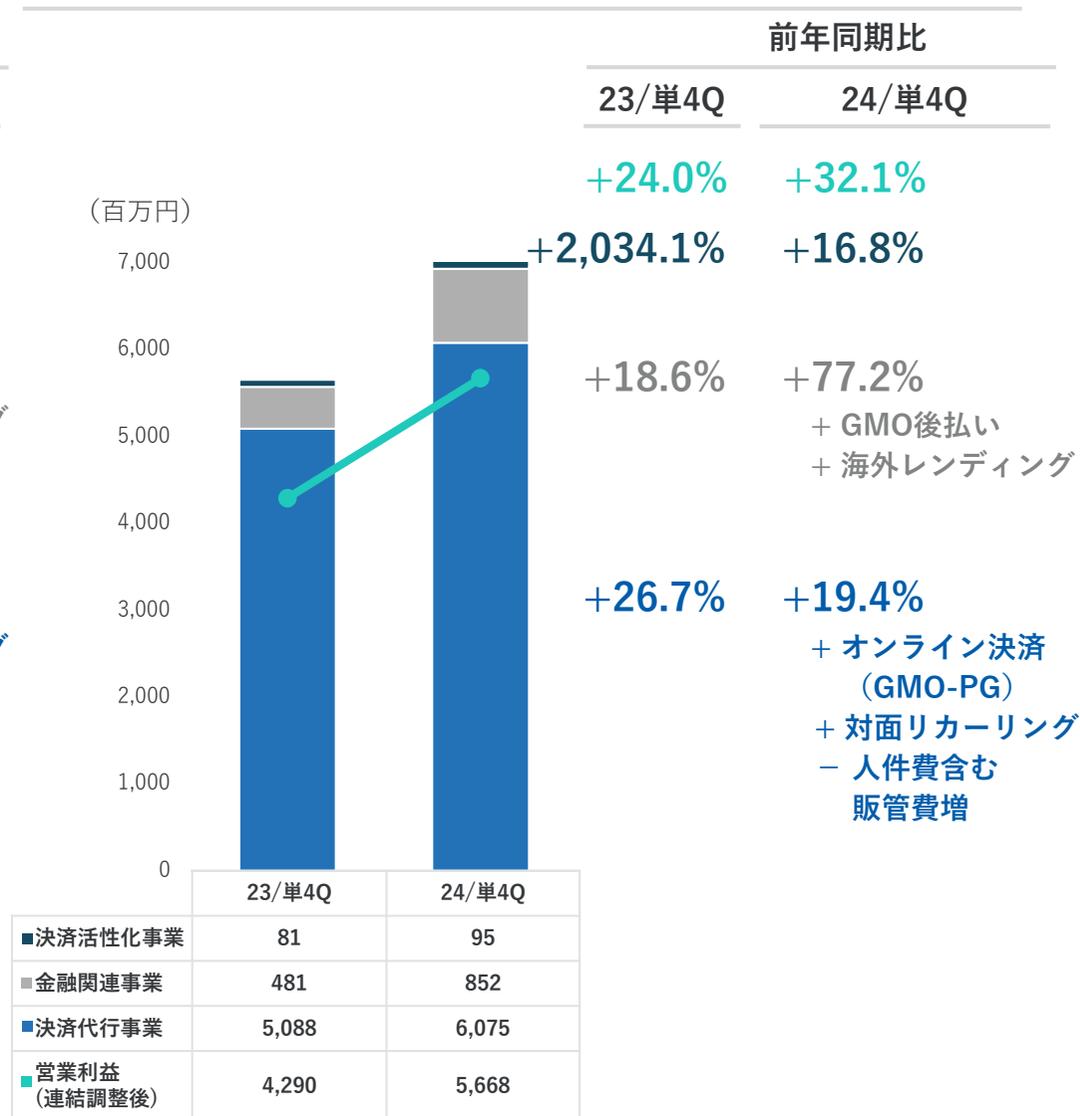
5.6 セグメント別連結業績（前年同期比/単Q）

金融関連事業は与信費用の正常化により77.2%増益

セグメント別売上収益*



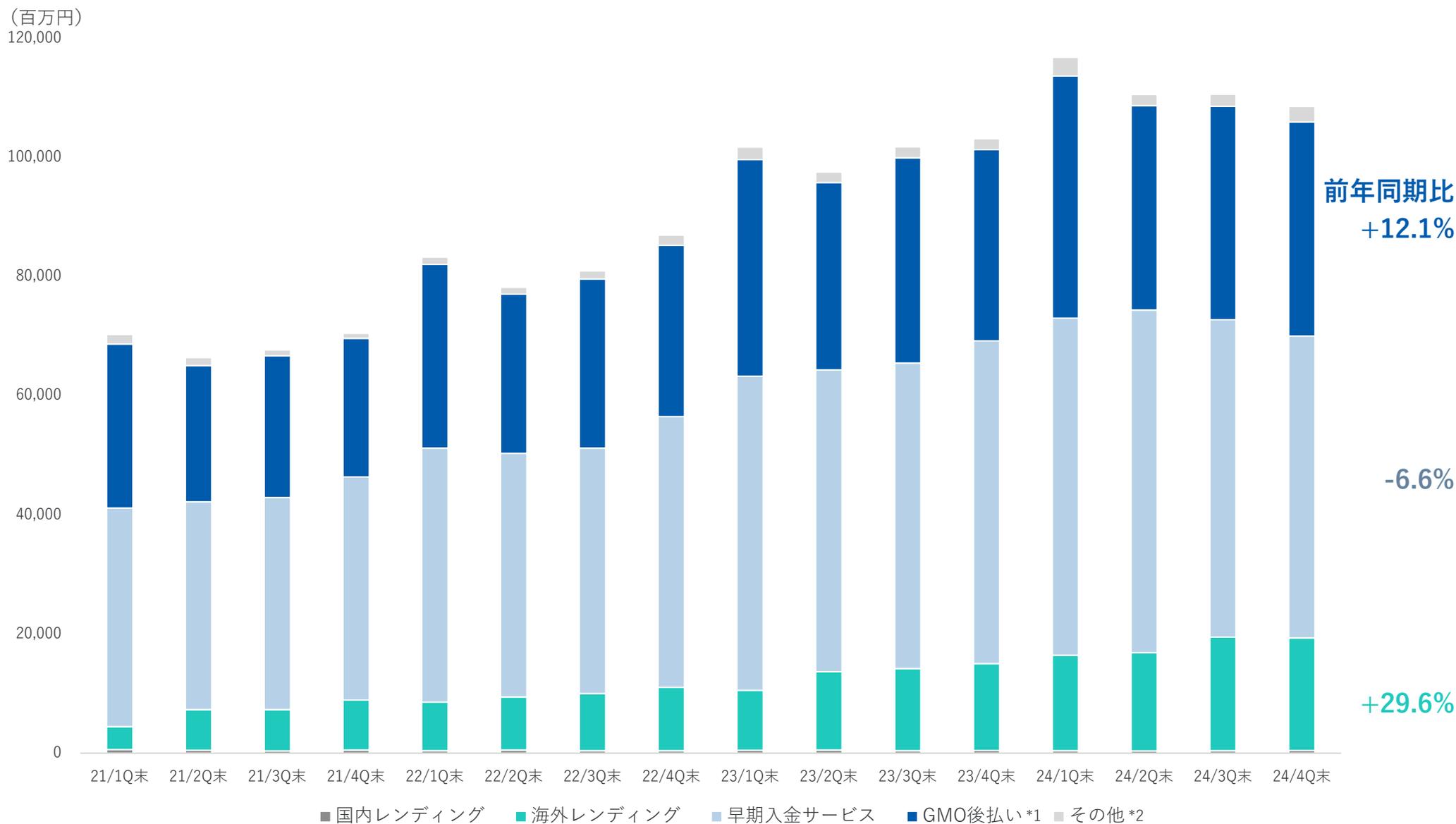
セグメント別損益*



* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

5.7.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

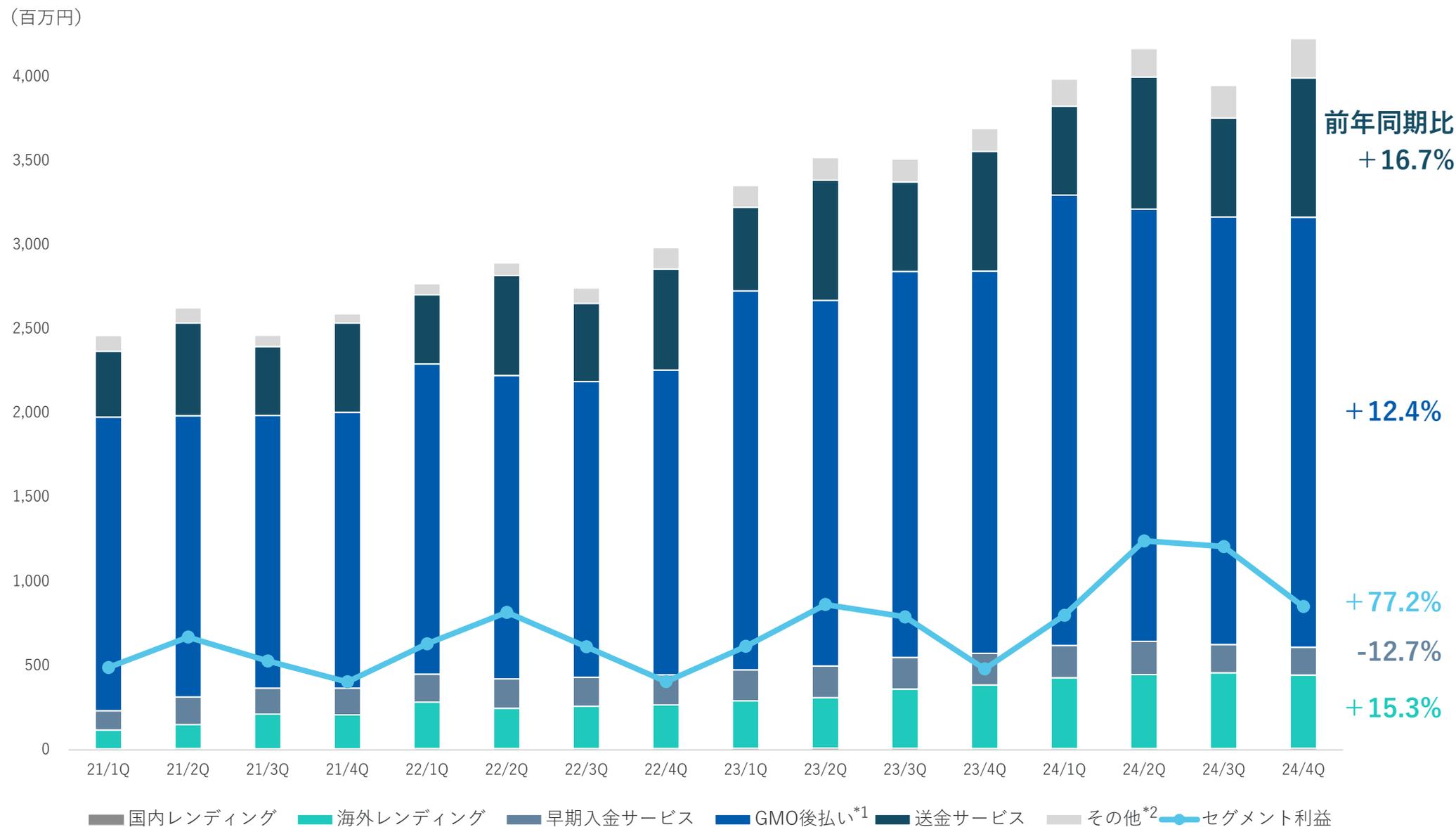
FinTech関連アセット



*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

5.7.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

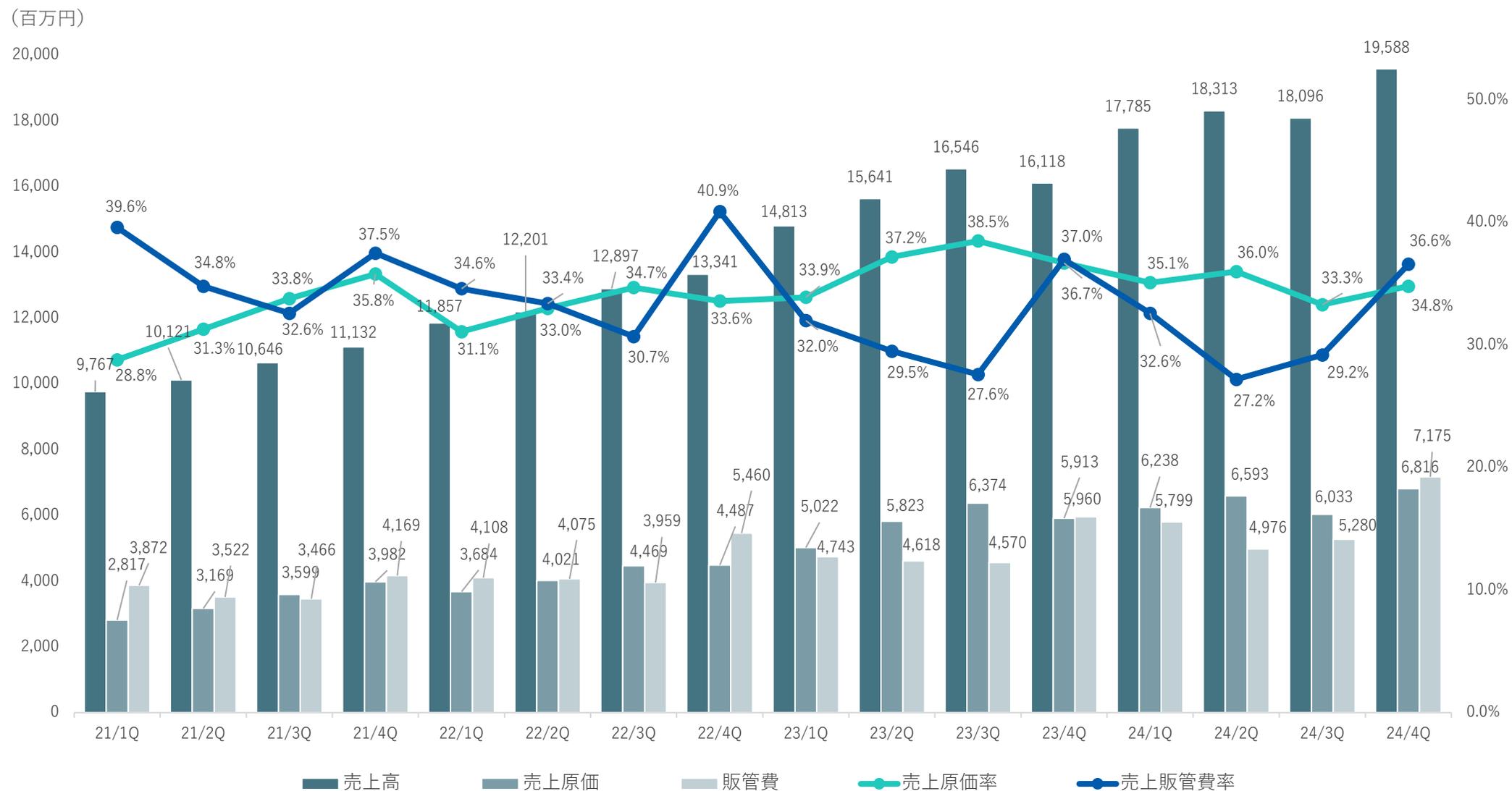
FinTechセグメント売上・利益



^{*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

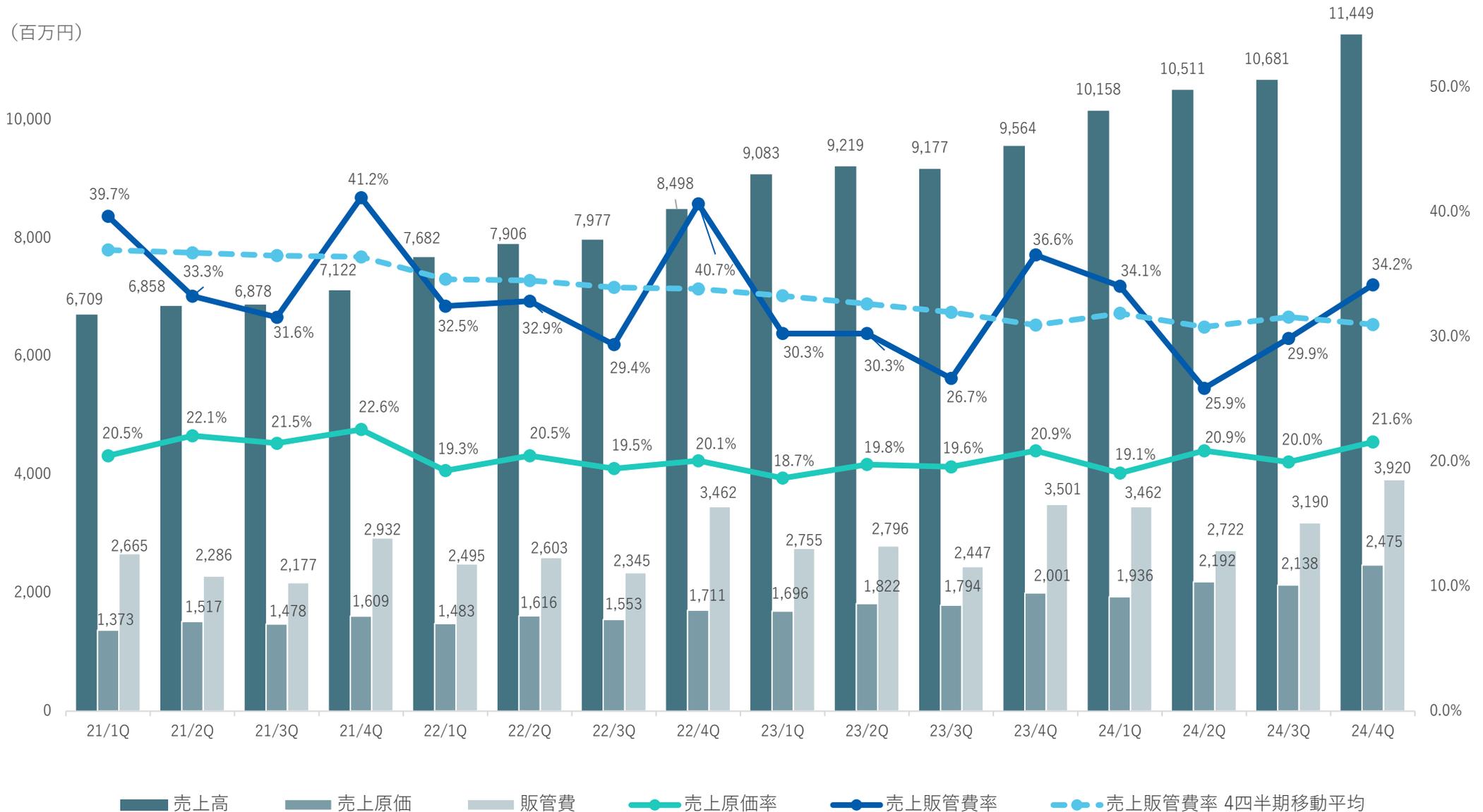
5.8.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



5.8.2 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

5.9.1 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18.7兆円に

	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	
	24/4Q末	24/単4Q	直近12カ月合計	24/単4Q	直近12カ月合計
連結	-	19.8億件	74.0億件	4.9兆円	18.7兆円
	前年同期比	-	+18.4%	+19.3%	+26.1%
オンライン	156,575店	17.0億件	64.1億件	3.1兆円	12.1兆円
	前年同期比	+6.8%	+13.6%	+14.4%	+16.7%
対面*2	375,348台	2.8億件	9.8億件	1.8兆円	6.6兆円
	前年同期比	+25.6%	+60.3%	+65.0%	+46.6%

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23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は689,884店（前年同期比+19.1%）

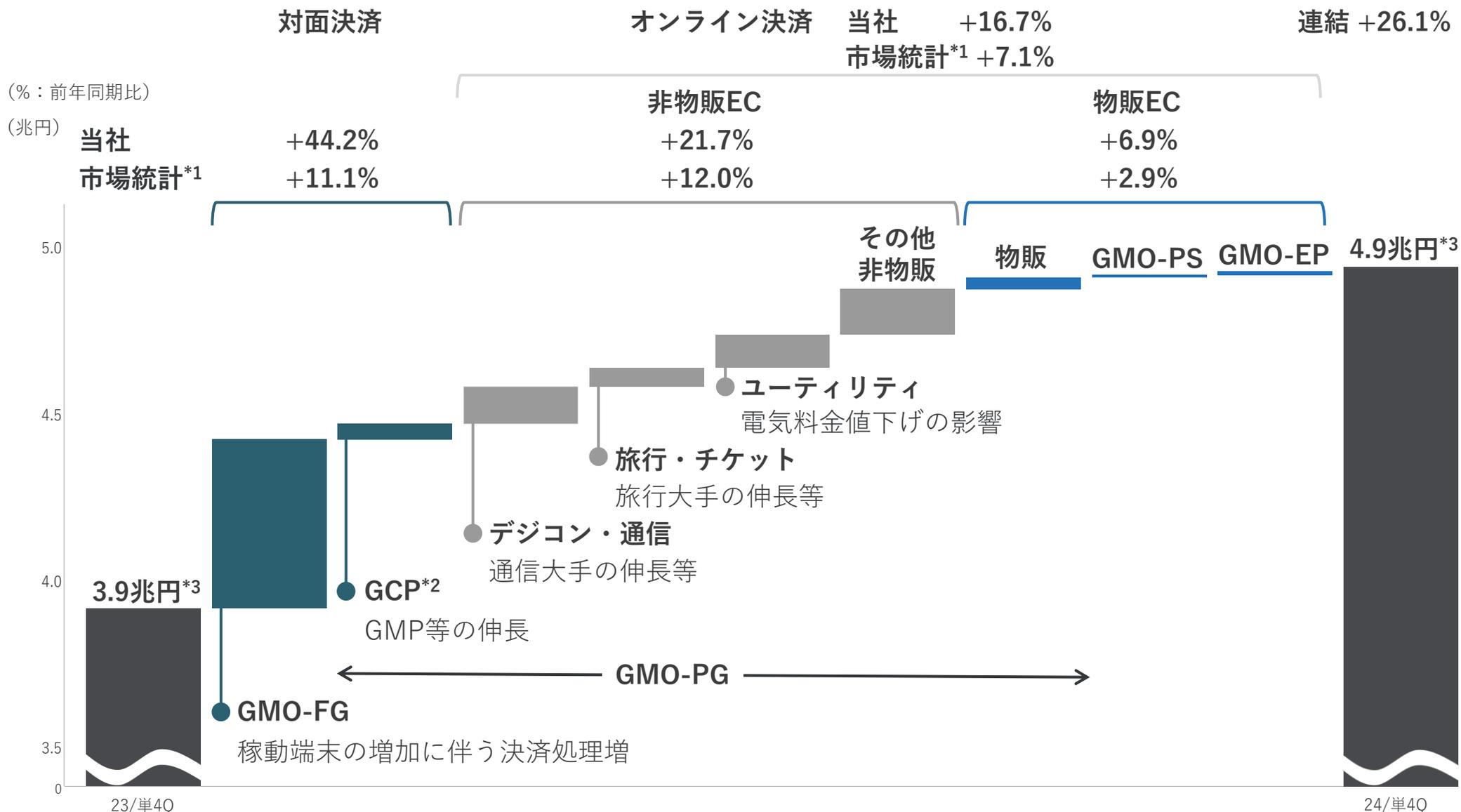
*2 稼働端末数はGMO-FGの数値（端末レスのアクティブID数を含む。PGのGMO Cashless Platformは除く）対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

*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（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。

*4 年間平均値（5%刻みで表記）

5.9.2 連結決済処理金額の増減要因（前年同期比/単Q）

対面・オンライン共に市場を上回る成長により前年同期比1兆円増

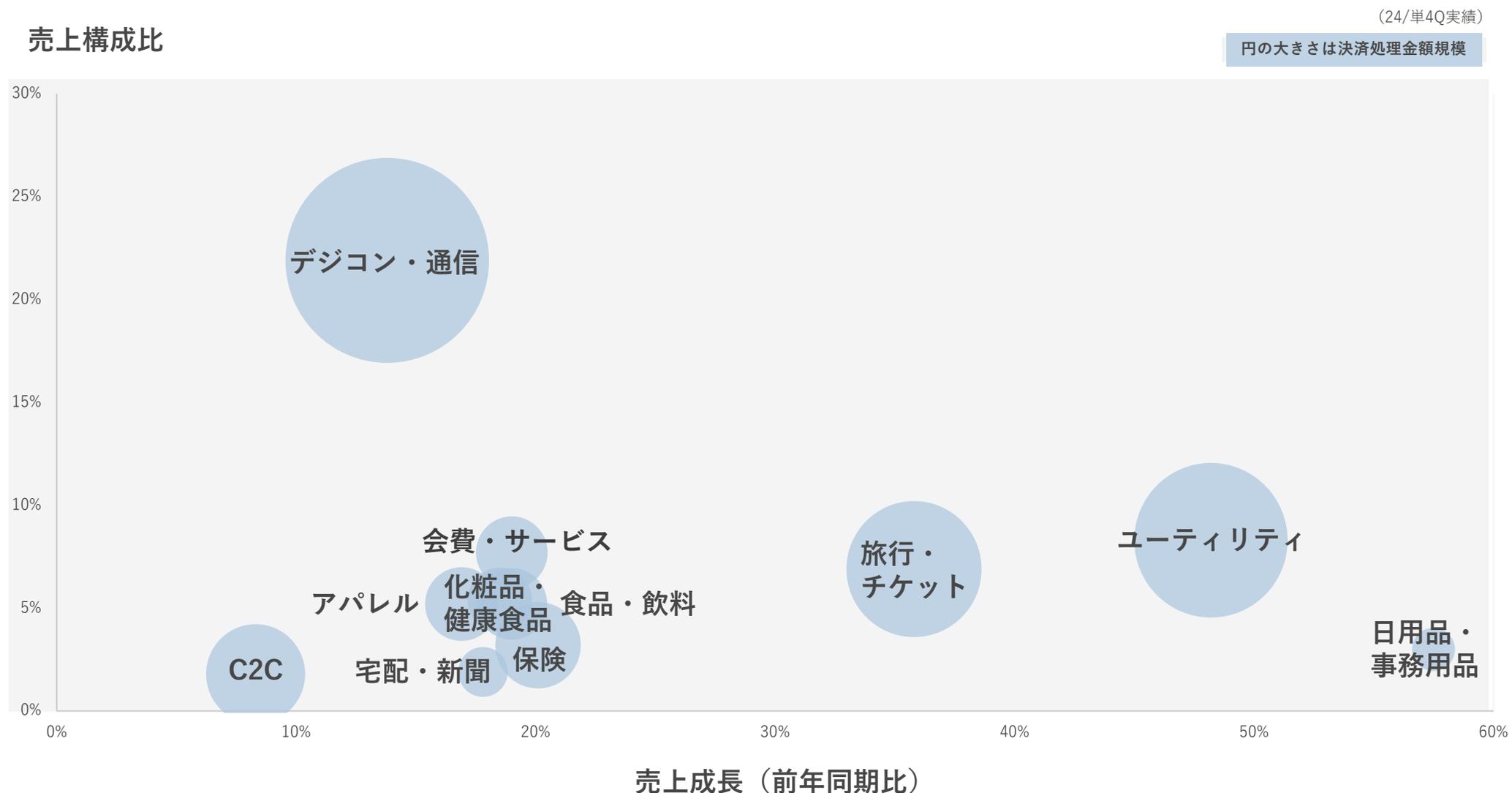


*1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。
対面市場は2024年9月の数値が現時点で未公表のため、7~8月の前年同期比成長率を記載。
*2 GMO Cashless Platform *3 兆円未満を四捨五入

5.9.3 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

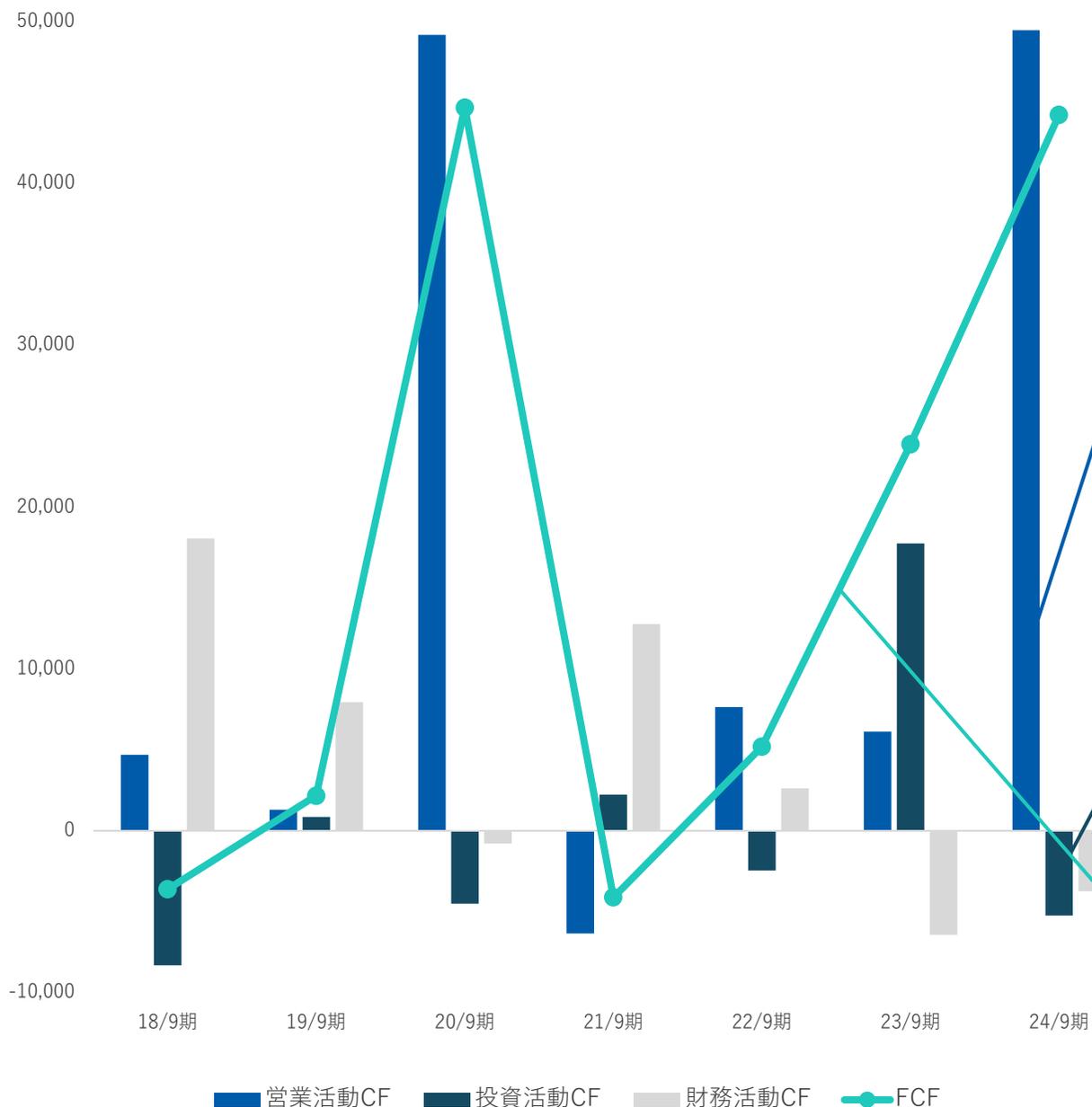
業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*



* 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。

5.10.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）

(百万円)



2024年9月期通期（百万円）

営業活動CF	:	+49,472
税引前利益		+27,504
減価償却費及び償却費		+3,347
持分法による投資の売却益		-1,629
営業債権及びその他の債権		-5,808
前渡金		+2,863
未収入金		-4,093
買掛金		+1,464
未払金		+1,943
預り金		+35,463
法人所得税の支払額		-13,870
投資活動CF	:	-5,231
無形資産の取得		-3,951
投資有価証券の取得		-7,726
投資有価証券の売却		+1,934
関係会社預け金の払戻		+5,300
財務活動CF	:	-3,728
短期借入金の純増減額		+3,900
長期借入れによる収入		+500
配当金支払額		-6,745
FCF	:	+44,240
現金及び現金同等物	:	174,053

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

5.10.2 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）

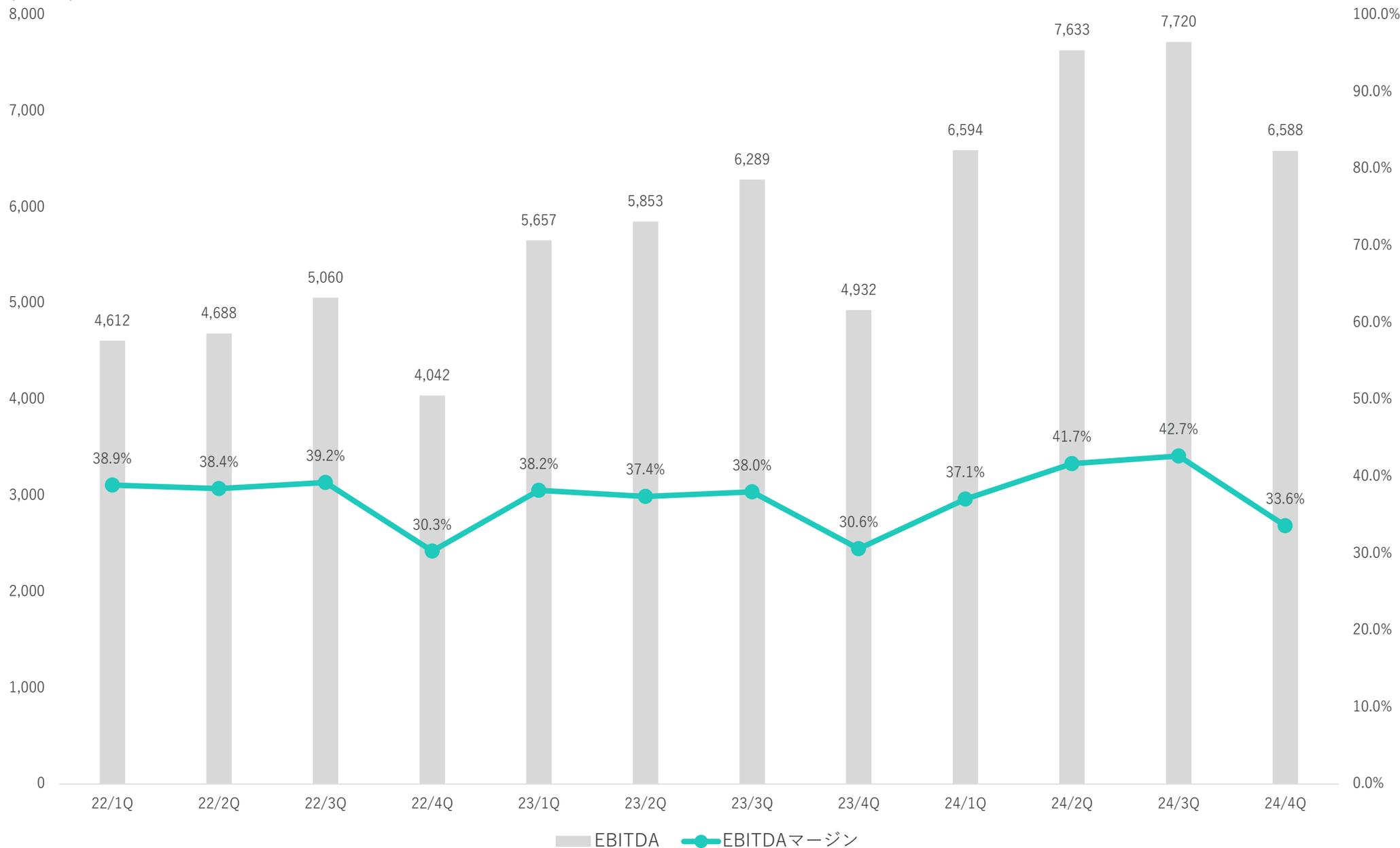
資産 ▼ 投資活動CF ▲

GMO-IG*のCMSへ一時的に預け入れた資金
(24/4Q末残高はゼロ)

* GMO-IG : GMOインターネットグループ

5.11 連結EBITDA*・EBITDAマージン（四半期推移）

(百万円)



* 営業利益と減価償却費の合計値

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

IRサイトURL

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

