

2022年9月期 第2四半期決算説明会

外部環境に依らず着実な業績進捗、来期以降の成長施策も進展

2022年5月13日

第69回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

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

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2022年5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。

1. 2022年9月期 第2四半期業績サマリ

1.1 業績サマリ

単2Qは計画通り、上期は計画を上回る進捗

IFRS (百万円)	2021年9月期 上期実績	2022年9月期 上期実績	前年同期比	2022年9月期 上期計画 (上期計画達成率)	2022年9月期 単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	19,888	24,059	+21.0%	23,438 (102.7%)	12,201 (+20.6%)
営業利益	6,593	8,276	+25.5%	8,117 (102.0%)	4,159 (+19.9%)
税引前利益	6,638	8,691	+30.9%	7,738 (112.3%)	4,392 (+22.0%)
親会社の株主に帰属する 四半期利益	4,169	5,518	+32.4%	4,795 (115.1%)	3,001 (+21.8%)
EBITDA	7,499	9,300	+24.0%	—	—
	2022年9月期第2四半期末 稼働店舗数	22/単2Q 連結決済処理件数		22/単2Q 連結決済処理金額	
KPI (前年同期比)	134,096店 (+12.8%)	約11.5億件 (+39.7%) うちオンライン 約10.7億件 (+34.8%)		約2.7兆円 (+44.2%) うちオンライン 約2.1兆円 (+31.8%)	

※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

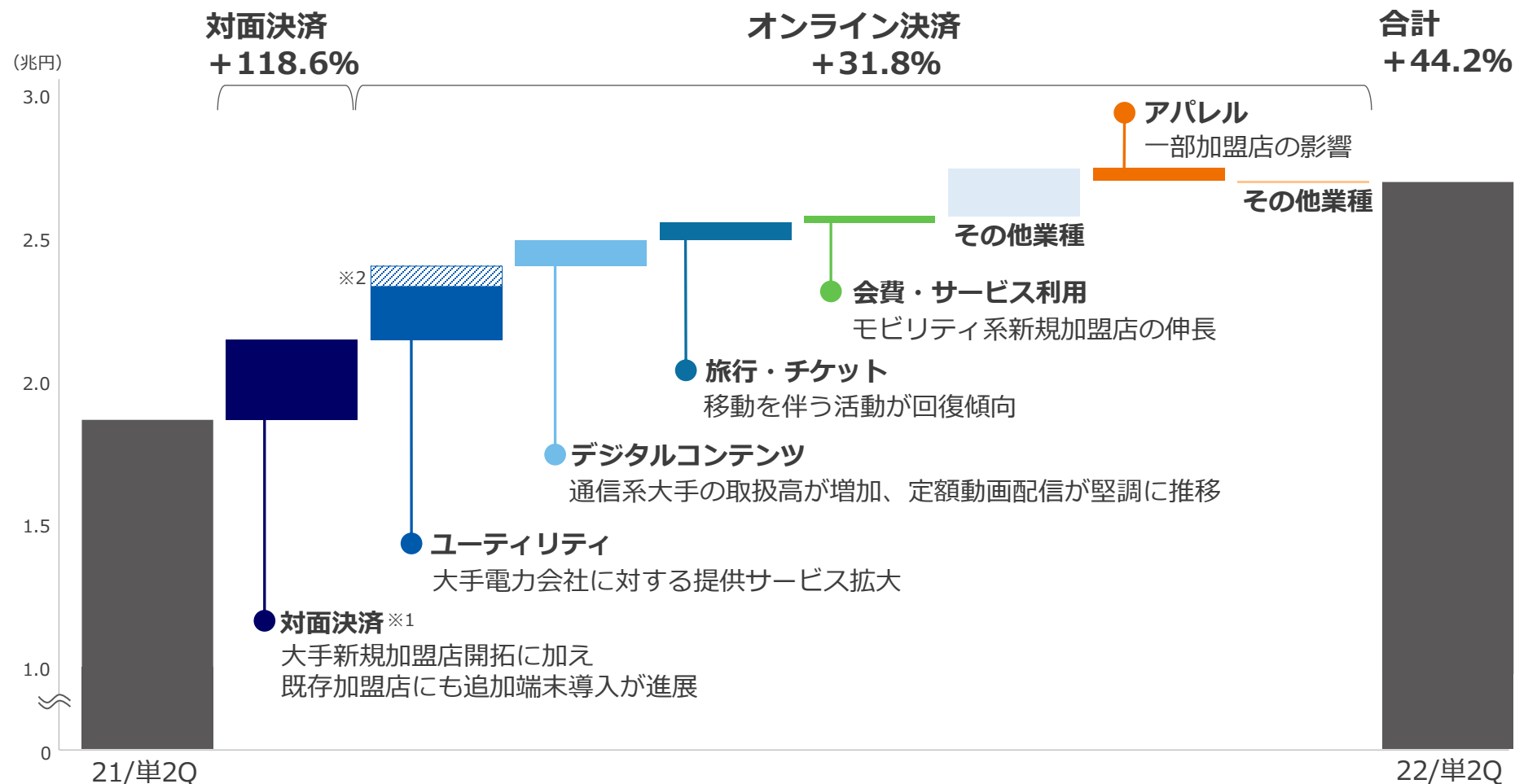
※ 稼働店舗数はGMO-PG・EP、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値

※ 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397,670店（前年同期比+59.9%）

1.2 決済処理金額の増減要因

対面決済及び各業種大手加盟店の決済伸長により、決済処理金額増大

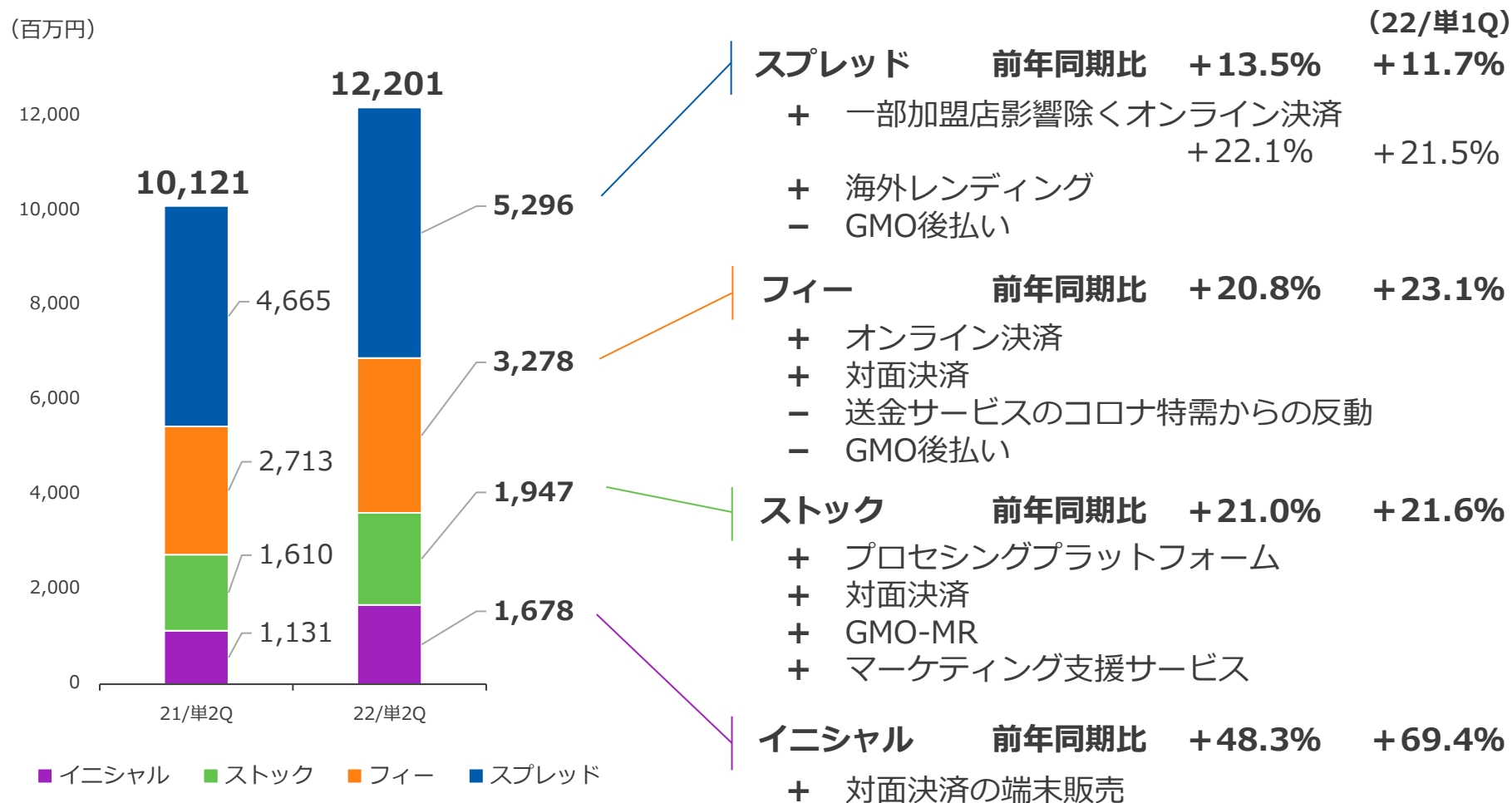
対面・業種別決済処理金額の前年同期比増減額（%：前年同期比増減率）



※1 GMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）は除く ※2 金融機関連携ユーティリティ

1.3 ビジネスモデル別売上収益（単2Q）

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



※ GMO-MR : GMO医療予約技術研究所

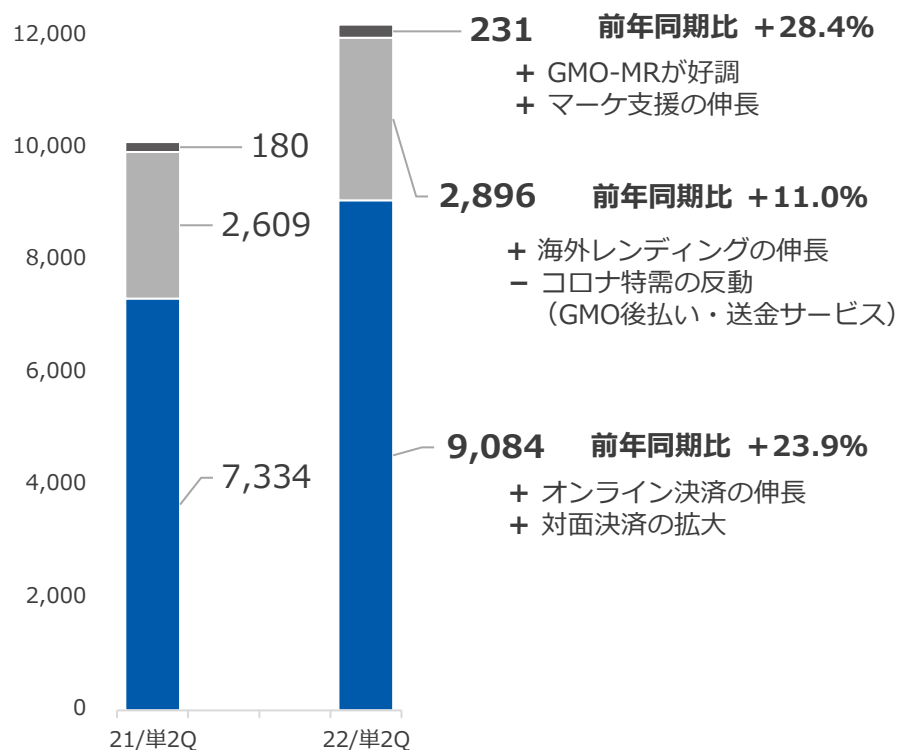
※ 各ビジネスモデルの前年同期比 (%) よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

1.4 セグメント別業績（単2Q）

通期計画に向け、各セグメント順調に進捗

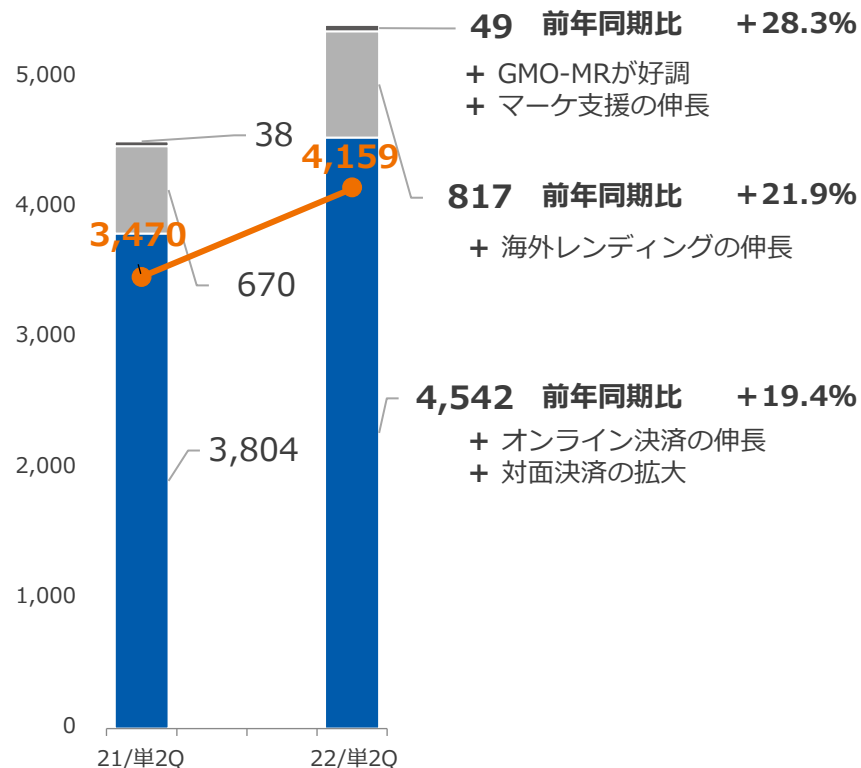
セグメント売上収益 前年同期比 +20.6%（連結）

（百万円）



セグメント損益 前年同期比 +19.9%（連結調整後）

（百万円）



■ 決済代行事業

■ 金融関連事業（MSB）

■ 決済活性化事業

— 営業利益

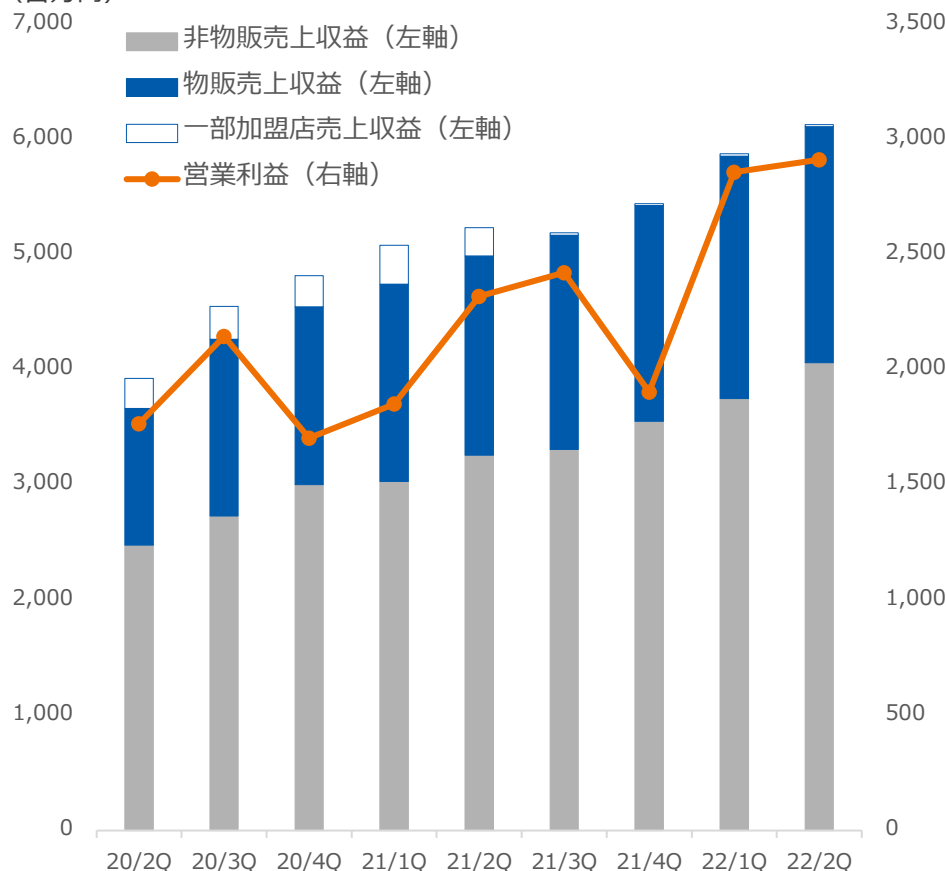
※ マーケ支援：マーケティング支援サービス GMO-MR：GMO医療予約技術研究所

1.5.1 連結各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

非物販ECは25%以上の成長を継続

GMO-PG単体 売上収益・営業利益

(百万円)



売上収益

一部加盟店影響除く

オンライン決済

一部加盟店影響除く

物販EC

一部加盟店影響除く

アパレル

一部加盟店影響除く

食品・飲料

化粧品・健康食品

非物販EC

デジコン

ユーティリティ

旅行・チケット

BaaS支援

金融関連事業

送金サービス

早期入金サービス

海外レンディング

前年同期比

22/単2Q 22/単1Q

+17.6% +16.5%

+22.6% +23.8%

+17.2% +16.6%

+23.8% +25.7%

+3.0% +0.9%

+18.3% +21.4%

-38.9% -44.9%

+10.1% +12.6%

+28.1% +35.8%

+8.5% +12.4%

+25.2% +26.1%

+28.4% +37.8%

+30.6% +47.1%

+47.7% +30.5%

+40.6% +26.7%

+11.3% +10.1%

+8.0% +5.1%

+40.3% +58.4%

+40.2% +46.2%

※ 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。GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ

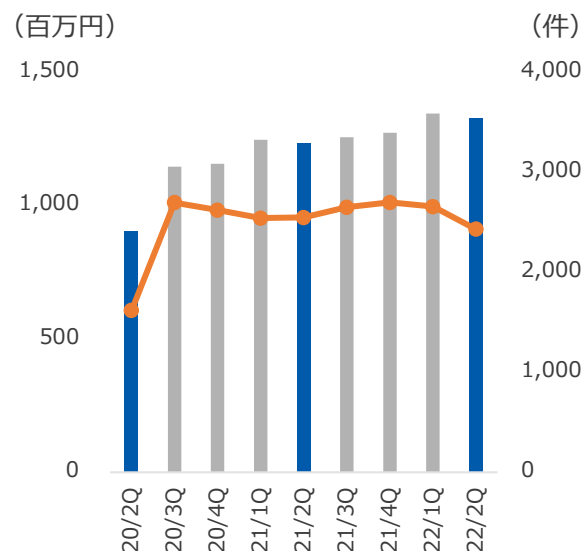
1.5.2 連結各社の状況：EP / PS / FG（単Q）※1

EP/PSは成長軌道への回帰に向け施策実行を加速、FGは好調持続

GMO-EP連結

売上収益（前年同期比） + 7.7%
（2年平均成長率） + 21.3%

KPI：新規加盟店数

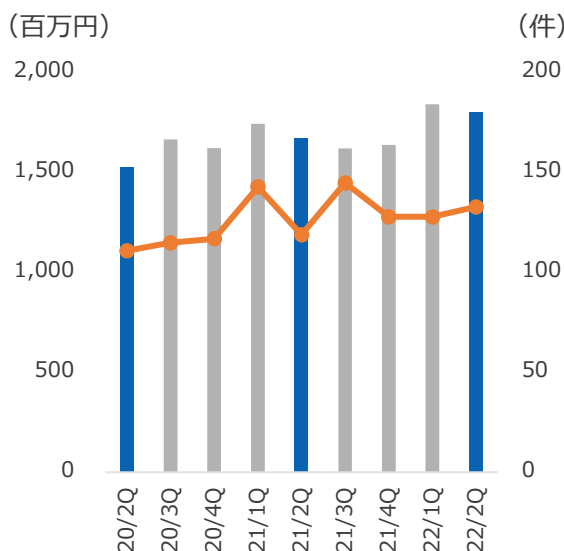


新決済サービスによる機能拡充、
非物販領域パートナー戦略を推進

GMO-PS

売上収益（前年同期比） + 7.9%
（2年平均成長率） + 8.6%

KPI：新規加盟店数

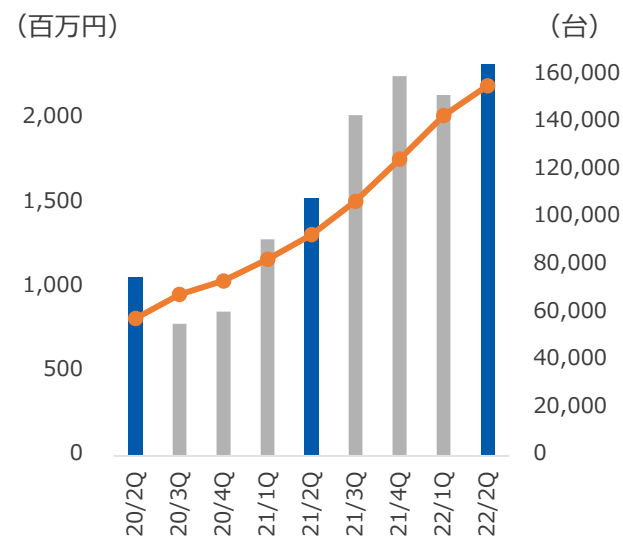


プロダクト拡充及び
B2B向けサービスの拡販に注力

GMO-FG連結

売上収益（前年同期比） + 52.0%
（2年平均成長率） + 48.0%

KPI：稼動端末数



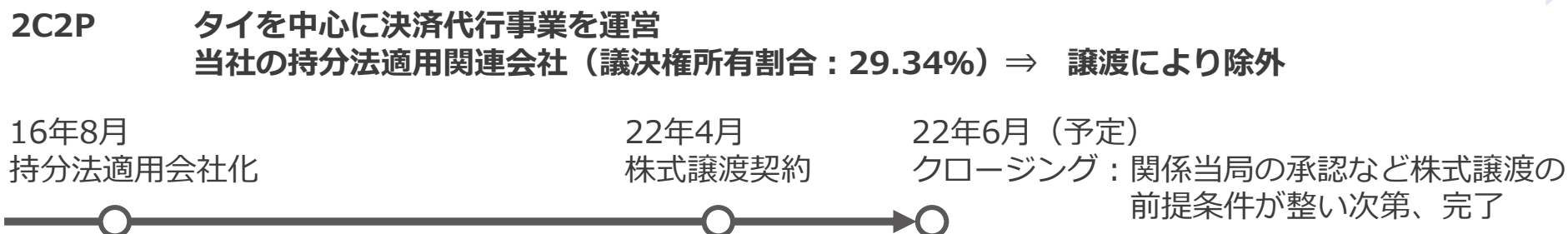
稼動端末数増加に伴う決済取引拡大で
ストック型収益が+56.4%※2

※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-PS：GMOペイメントサービス、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム
※2 FG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 2C2P社の株式譲渡

投資成果により財務基盤を強化、成長投資を加速し引き続き海外に注力

アジア圏における決済代行事業及び金融関連事業を含む海外展開を拡大



譲渡対象	保有する2C2P社の全株式
譲渡の相手先	ADVANCED NEW TECHNOLOGIES (SINGAPORE) HOLDING PTE.LTD.
譲渡価額	非開示（全額、現金対価）
譲渡の背景及び理由	譲渡先より打診を受け検討。 譲渡価額の妥当性や譲渡先の方針、経営環境、当社成長機会等を総合的に勘案した結果、今後の成長に資すると判断
売却益（見込み）	投資簿価約20億円に対して、 約160億円（2022年9月期）/約10億円（2024年9月期迄）※

本件意義

投資力の成果

経営資源の再配分

財務基盤の強化

成長投資資金の確保

海外レンディング等
成長投資を加速

※ 現時点の見積額であり変動する可能性あり。為替レートは1ドル＝122.41円（2022年3月31日）を前提として計算

1.6.2 通期業績予想の修正

2C2Pの株式譲渡による売却益計上を見込み、通期業績予想を修正

- ・ 売上収益、営業利益の業績予想に変更なし
- ・ 期末配当予想は、当初予想の1株につき66円を据え置き

2022年9月期通期連結業績予想数値の修正（2022/4/18発表）

IFRS (百万円)	2022年9月期 期初予想 (A)	2022年9月期 修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)	(参考) 2021年9月期 前期実績	(参考) 修正後予想 前年同期比
売上収益	50,000	50,000	-	-	41,667	+ 20.0%
営業利益	16,234	16,234	-	-	12,987	+ 25.0%
税引前利益	15,538	31,538	16,000	103.0%	13,285	+ 137.4%
当期利益	10,048	21,048	11,000	109.5%	8,982	+ 134.3%
親会社の株主に帰属する 当期利益	9,860	20,860	11,000	111.6%	8,818	+ 136.5%
基本的1株当たり 当期利益	130.01円	275.04円	-	-	117.98円	+ 133.1%

2. 成長戦略・注力分野の施策

2.1.1 事業領域の拡大

決済をアナログからデジタルへ、デジタルペイメントを実装しDX推進

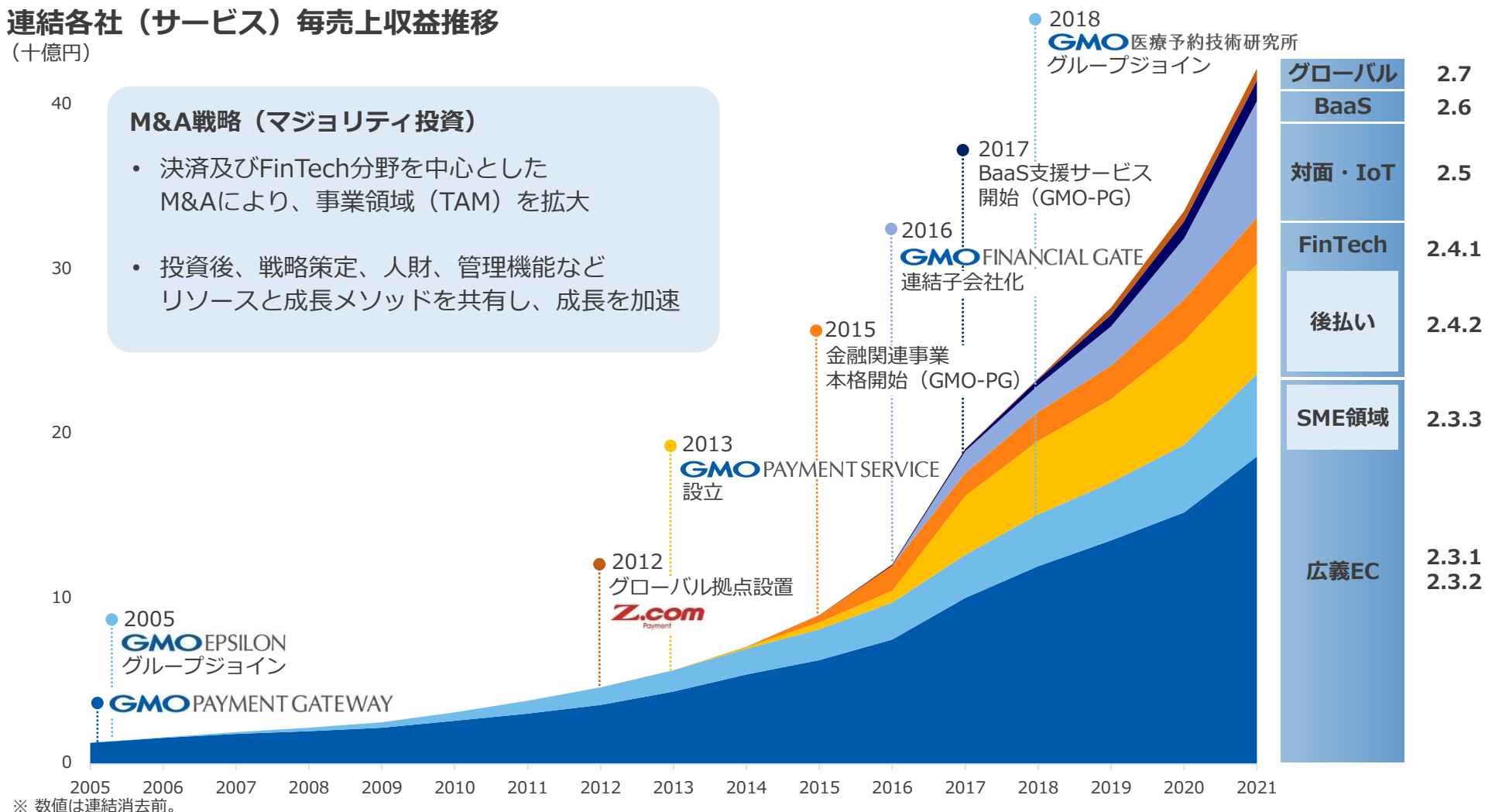
ニッチから中核へ事業領域が拡大



2.1.2 事業領域の拡大

新領域への進出及び各サービスの収益拡大により高成長を継続

連結各社（サービス）毎売上収益推移
(十億円)



2.2 重点施策の進捗

来期以降の25%成長に向け、新たな施策の積上げが進む

	営業利益（億円）		来期以降に向けた施策・進捗	開始予定時期		
	2021 （実績）	2025 （2021策定目標）		22/9期 下期	23/9期 上期	23/9期 下期
広義EC	95	180~220	ユーティリティ B社 SMS選択払い C社 SMS選択払い NEW [※] スマホアプリを使った税金の決済 GMP B社 第1弾稼働開始 C社 来期以降契約目指し交渉中 外資系企業 複数社の日本事業を支援 NEW [※] 通信 第2弾決済提供開始 不動産 家賃・保証料決済、電子契約 NEW [※] SME領域 新決済サービス開始	●	●	●
FinTech	20	30~	B2B 後払い GMO掛け払いの推進 後払い パートナー数拡大 新施策 NEW [※]	●	●	●
対面・IoT	5.8	20~	stera・Unattended Market開拓の推進	●		
BaaS	6	10~	GMO-PGプロセッシングPFに新サービス追加 NEW [※] 決済の顧客に対するサービス展開	●	●	
グローバル	-	30~	海外レンディング 態勢強化し、パイプライン拡大 当社プロダクトの海外展開を試行 NEW [※]	●		

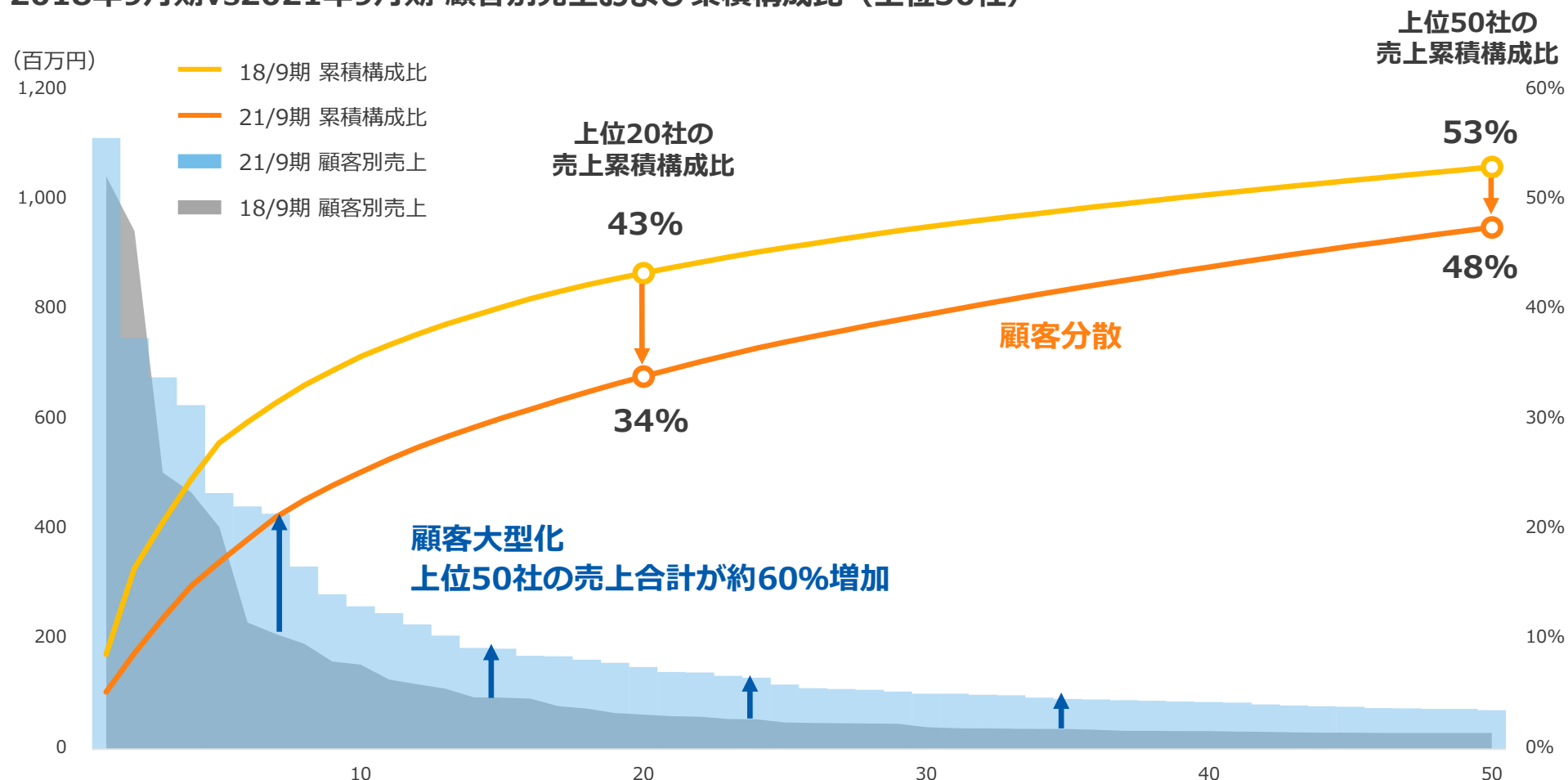
※ GMP：グローバルメジャープレーヤー、対面・IoTの2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム以外を含む

2.3.1 広義EC：顧客基盤の変化

2025営業利益目標
180～220億円

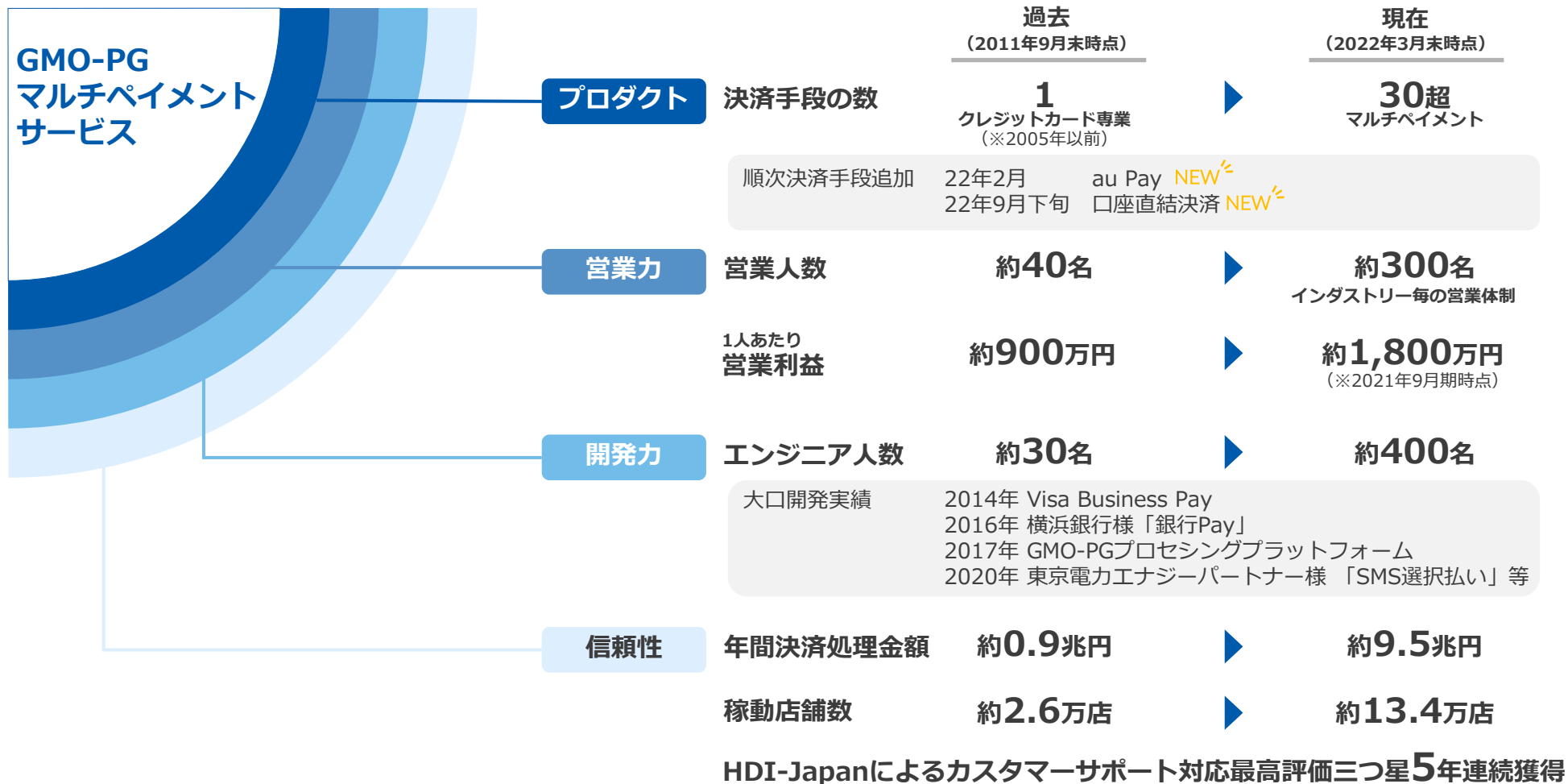
顧客セグメント別の施策により、さらなる顧客大型化と顧客分散を図る

2018年9月期vs2021年9月期 顧客別売上および累積構成比（上位50社）



2.3.2 広義EC：コアプロダクトの競争優位性

顧客に提供する価値を拡大し、顧客の成長に貢献



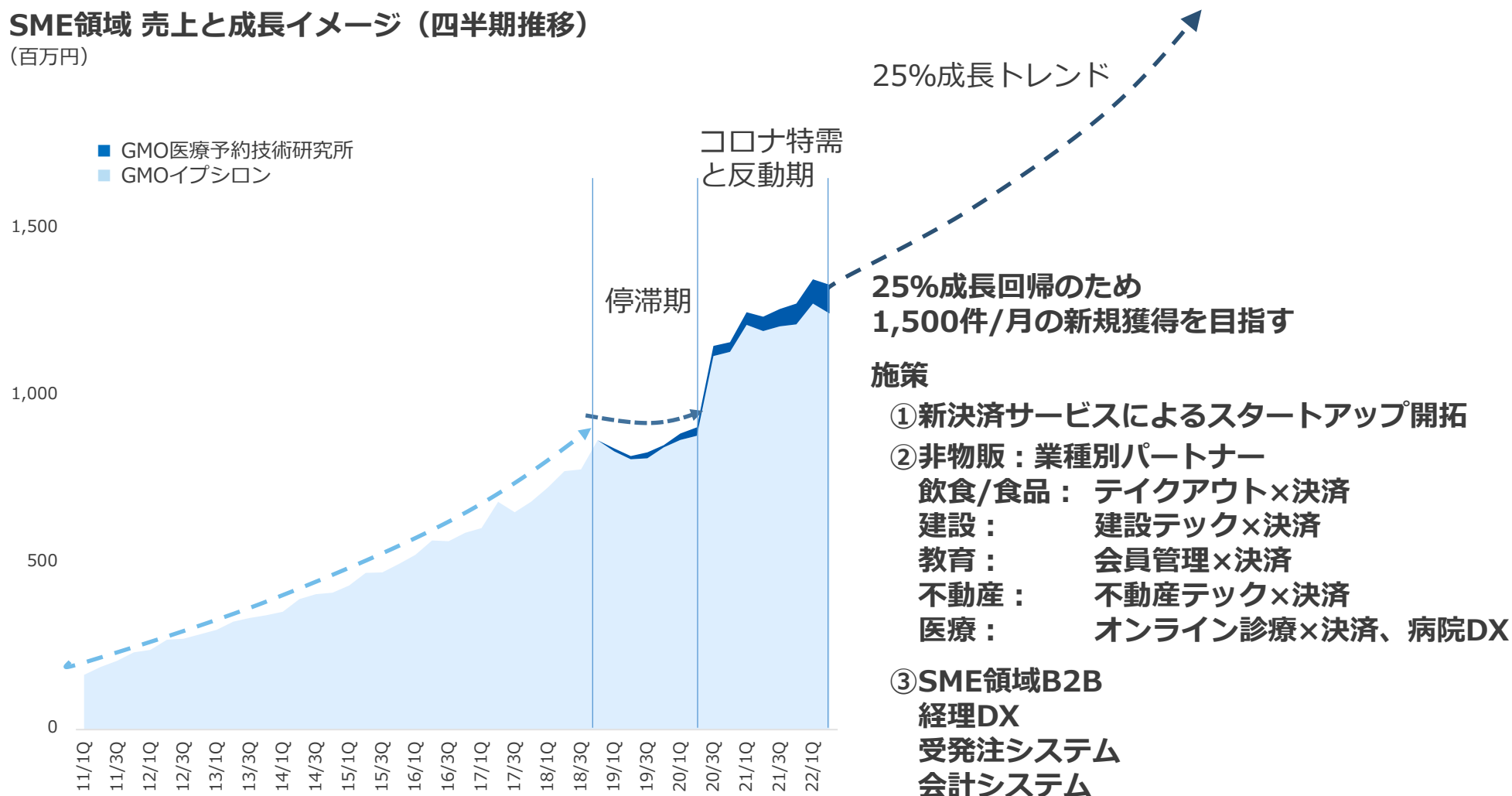
※ 営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー及び外部協業者を含む。

2.3.3 広義EC：SME領域

新施策及び新領域開拓により売上25%成長への回帰を目指す

SME領域 売上と成長イメージ（四半期推移）

（百万円）



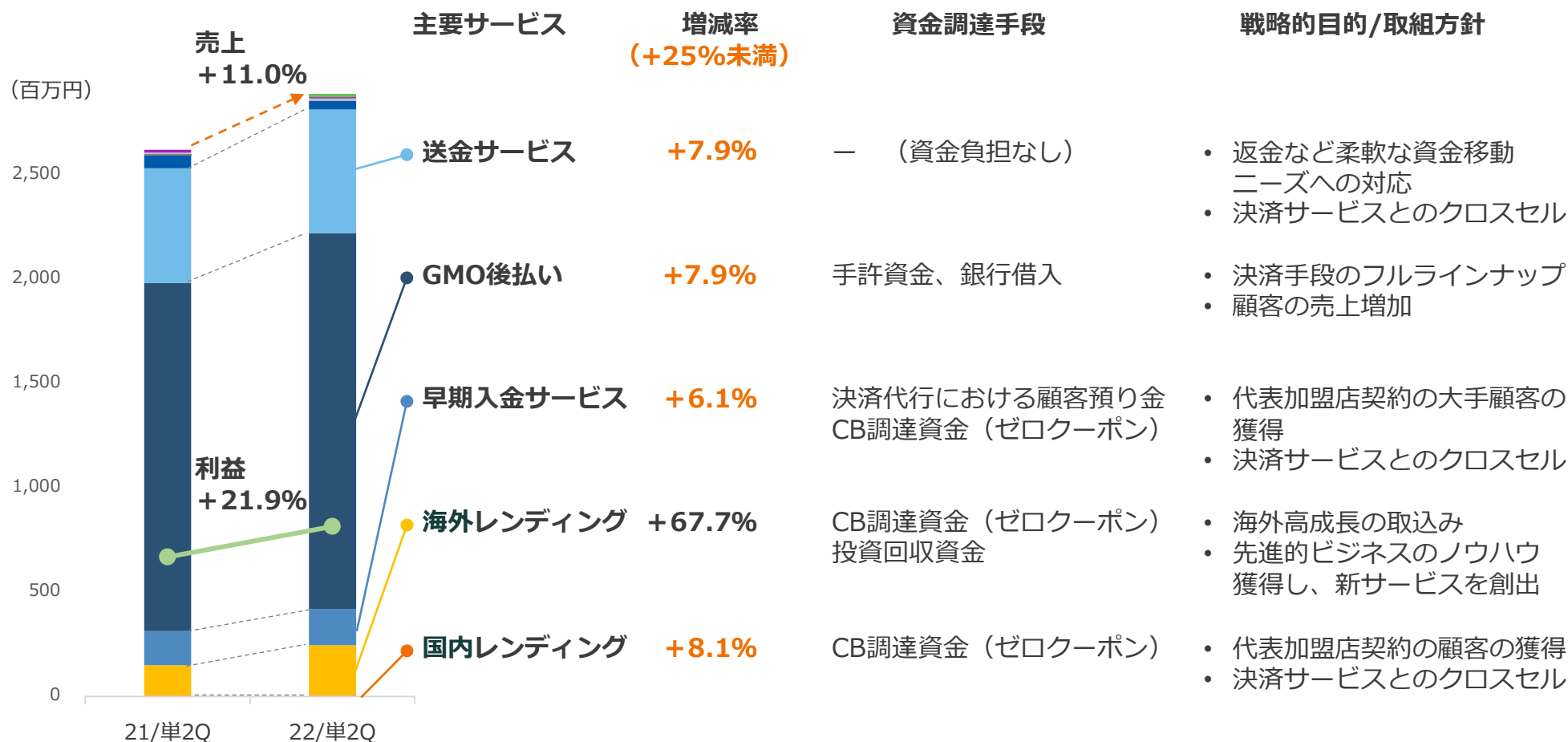
※

2.4.1 FinTech

2025営業利益目標
30億円～

金融環境の変化を注視しつつ、戦略的な目的を達成すべくサービス拡大

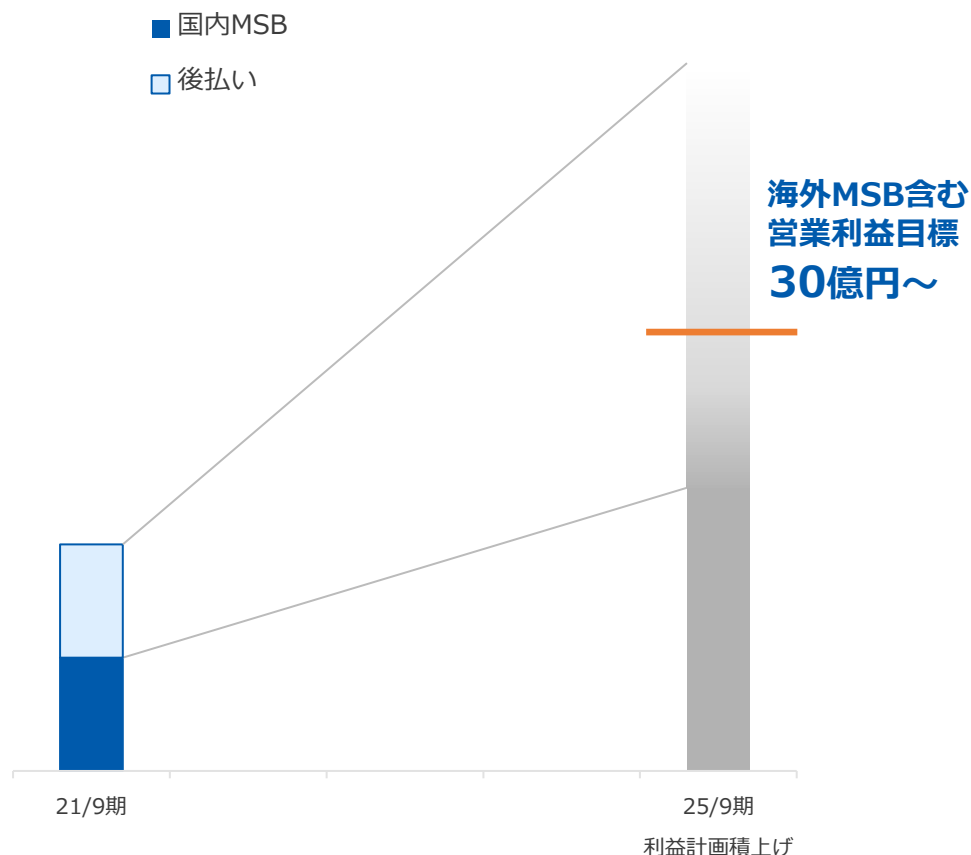
金融関連事業セグメント業績（前年同期比）



2.4.2 FinTech : 国内MSBのポテンシャル

ポテンシャルの大きい後払い事業において複数の中期的施策を仕込み中

国内MSBセグメント利益実績と目標イメージ



後払い事業 (GMO-PS)

戦略① 新施策 (ローンチに向け準備中)

戦略② 非物販領域の開拓
(エンタメ、教育、住宅設備・リフォーム)

戦略③ B2Bプラットフォームに後払い提供

- B2B卸モール「NETSEA」
- クラウドコマースPF「ebisumart」
- アパレル向けクラウド販売管理システム「One'sCloset」

戦略④ 複数加盟店において与信枠拡大

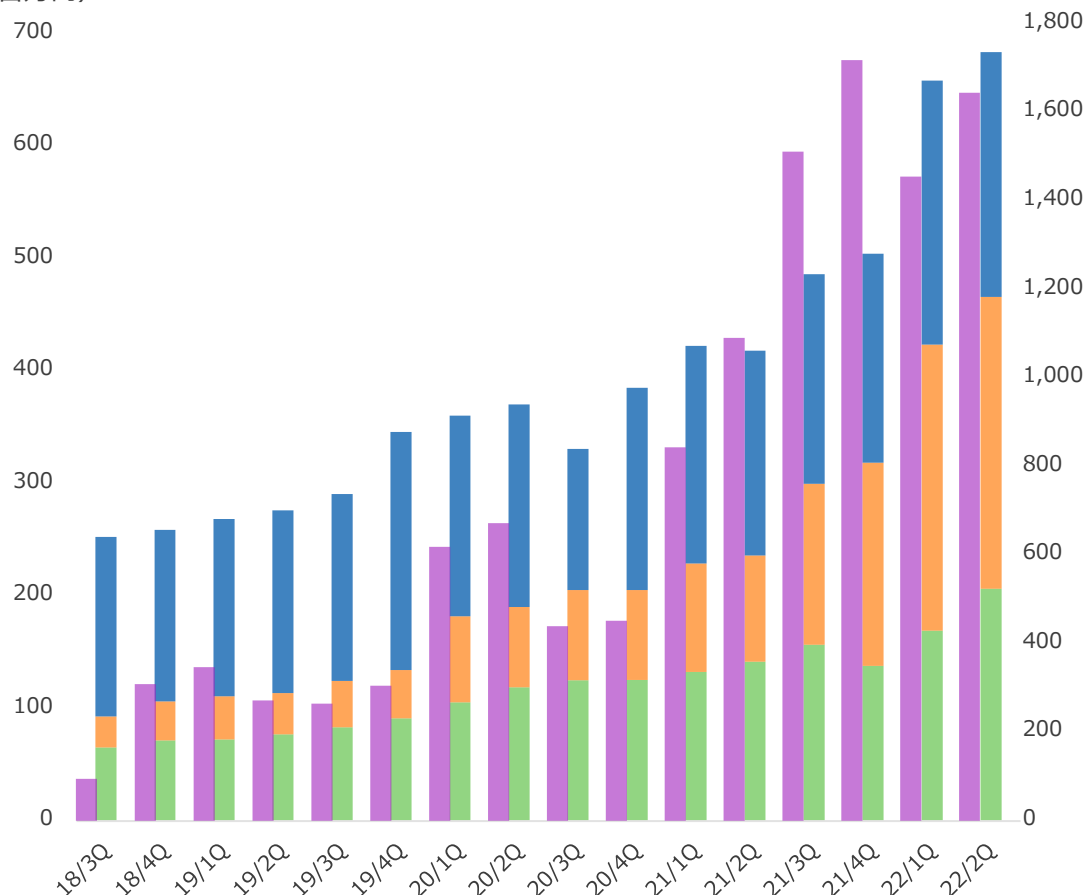
2.5.1 対面決済・IoT

2025営業利益目標※1
20億円～

大型加盟店開拓により稼動端末数を積上げ、KPI・ストック型収益が成長※2

GMO-FG・GMO-CASビジネスモデル別売上収益※3(単Q)

(百万円)



KPI	22/単2Q	21/単2Q
決済処理件数	+126.8%	+85.7%
決済処理金額	+118.6%	+53.9%
売上収益		
イニシャル (右軸)	+50.7%	+62.3%
ストック (左軸)	+33.3%	+19.3%
フィー (左軸)	+166.6%	+32.4%
スプレッド (左軸)	+17.3%	+1.0%

※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 スtock型収益：ストック・フィー・スプレッド ※3 数値はGMO-PGにおける業績数値（連結消去後）

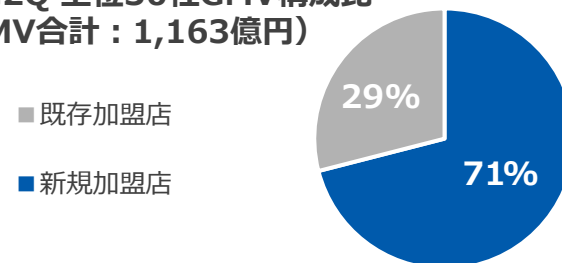
2.5.2 対面決済・IoT

多様な戦略により成長を加速

成長戦略① 強みを発揮した新規顧客開拓

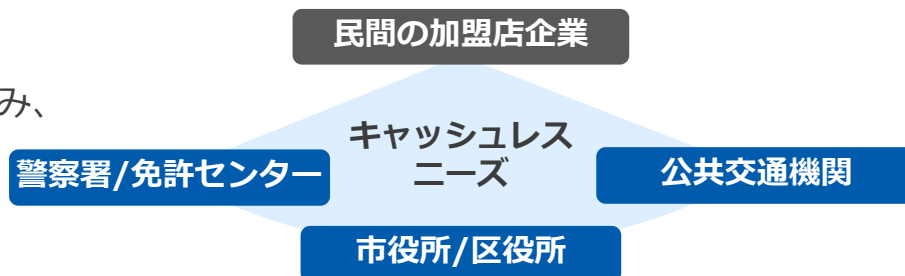
- SMCCとの協業および決済センター機能を有する優位性により、大型顧客を獲得
- GMV上位30社のうち13社が、一年間で新たに獲得した顧客またはGMVが成長した既存顧客

29期2Q 上位30社GMV構成比
(GMV合計：1,163億円)



成長戦略② キャッシュレス支援領域の拡大

- モビリティ領域や行政機関に対する決済端末導入が進み、顧客基盤が拡大



成長戦略③ GMOグループシナジーの発揮

- オンライン/対面双方での展開ニーズに対し、キャッシュレス決済インフラをPG・FGで提供
- 飲食店プラットフォームGMO OMAKASEとの協働

オンライン/対面共通の顧客

コーヒーチェーン	エンタメ
英会話	書籍・出版
ジム	チケット
アパレル	健康食品

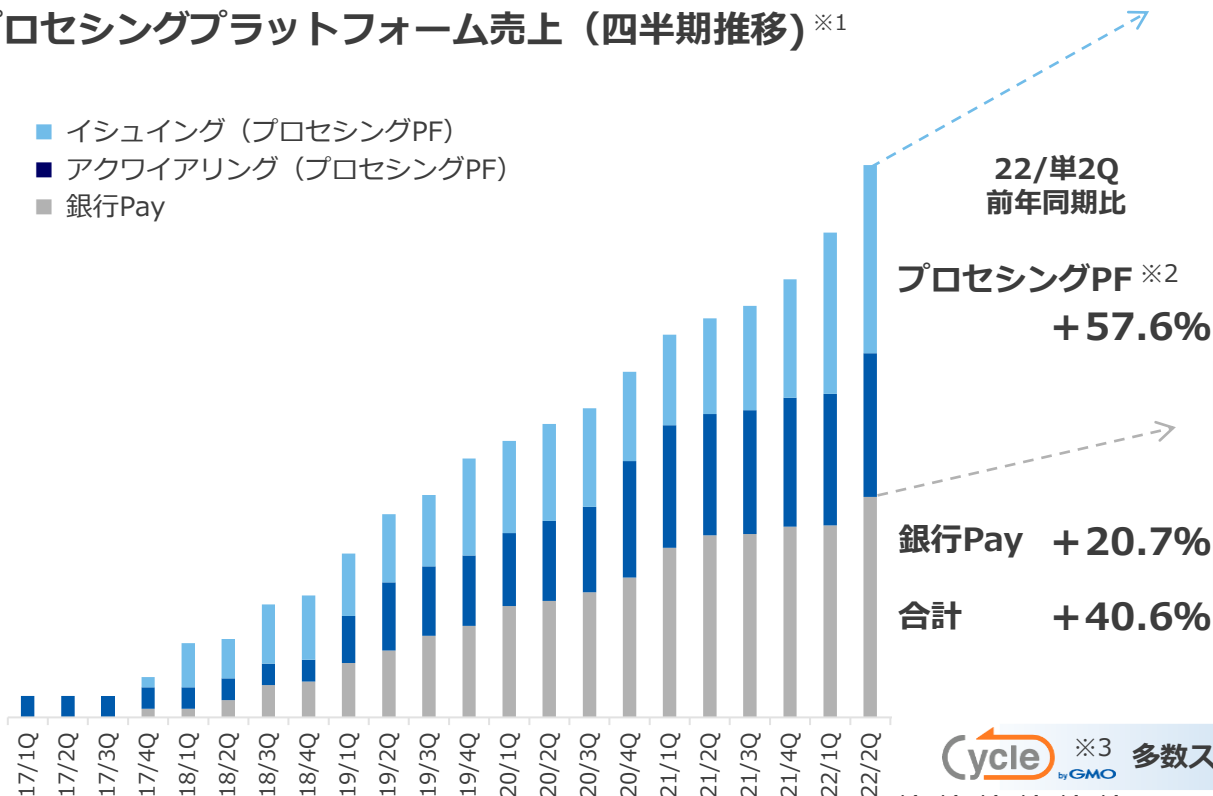
2.6.1 BaaS (Embedded Finance)

2025営業利益目標
10億円～

プロダクトと営業体制を更に強化しBaaS/Embedded Financeを拡大

銀行Pay・プロセッシングプラットフォーム売上（四半期推移）※1

- イシューイング（プロセッシングPF）
- アクワイアリング（プロセッシングPF）
- 銀行Pay



外部環境・ニーズ

BaaS/
Embedded Finance
拡大

システム
開発負荷軽減

厳格な
セキュリティ対応

プロセッシングPF ※2
提供機能の拡張

GMO-PGプロセッシングプラットフォーム

機能拡張

イシューイングゲートウェイ
ネットワークサービス
FEPサービス

NEW
NEW
NEW

顧客の拡大

A社

B社

C社

D社

E社

F社

23/1Q
G社

24/1Q
H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。

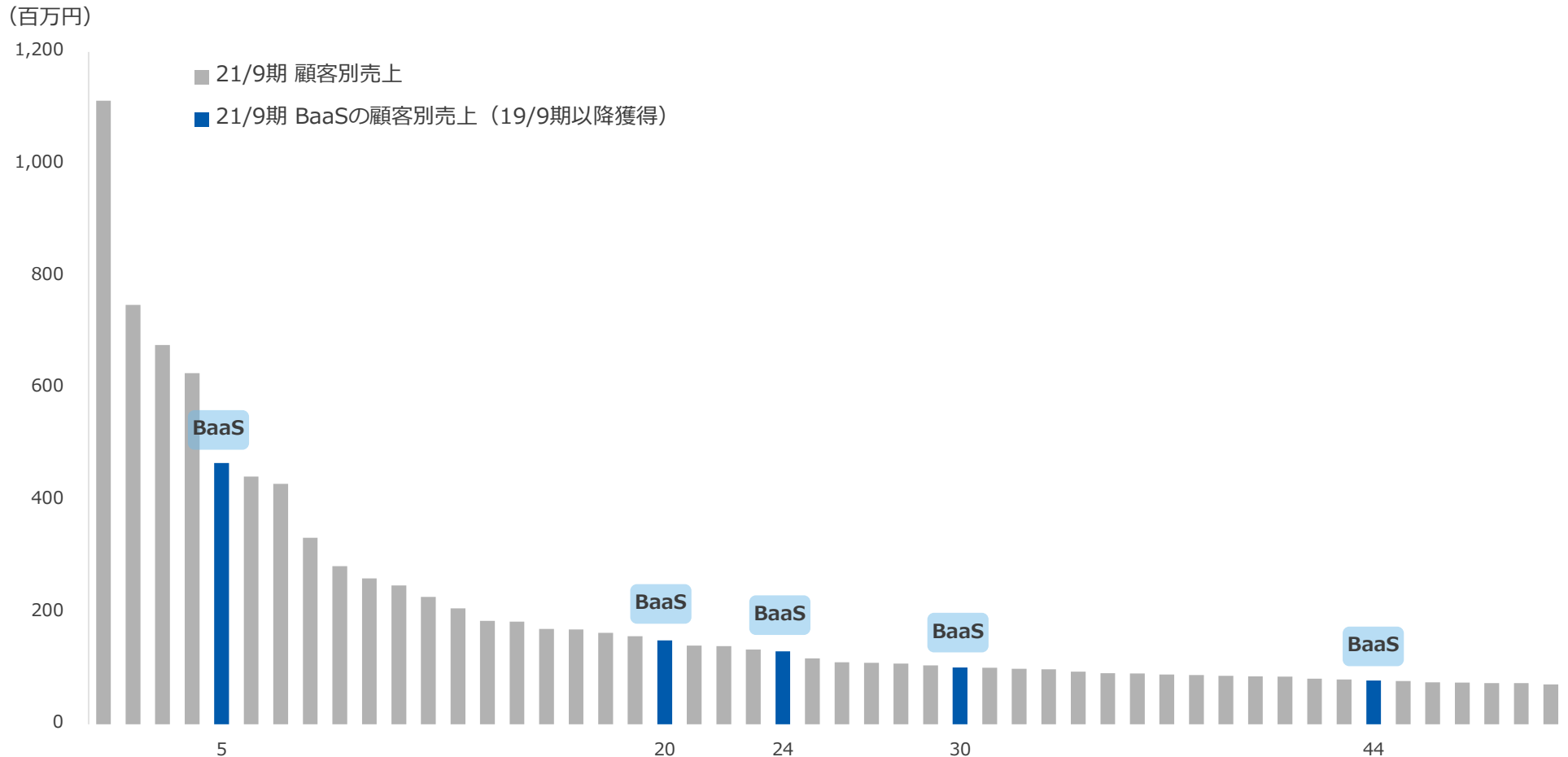
※2 PF：プラットフォーム

※3 Cycle byGMO：売上連動型ビジネスカード

2.6.2 BaaS：大手顧客の開拓 (Embedded Finance)

BaaS支援サービスの戦略的展開により、過去数年で大手顧客を複数獲得

2021年9月期 顧客別売上（上位50社）



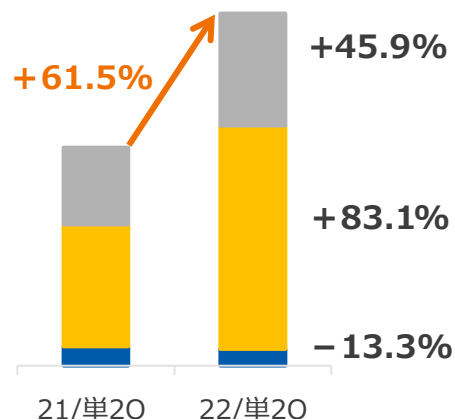
2.7.1 グローバル

2025営業利益目標
30億円～

クレジット市場成長著しいインドやシンガポールでFintech融資拡大

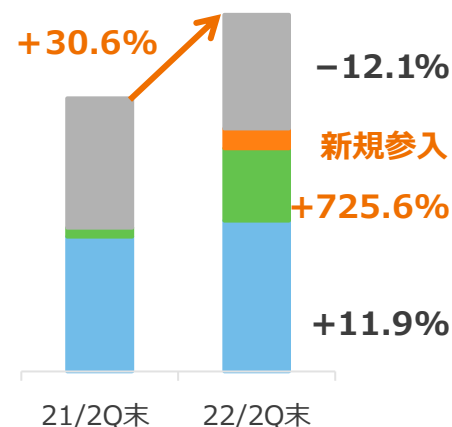
■売上収益（前年同期比）

■ アジア決済 ■ アジアMSB ■ 米国MSB



■融資残高（前年同期比）

■ インドネシア ■ シンガポール ■ インド ■ 米国



■インド有力FinTechユニコーンに融資実行

- ・若年層向けにデジタル/リアルVISAカードを発行
- ・優れたデザインを強みに登録ユーザー数1千万人を突破

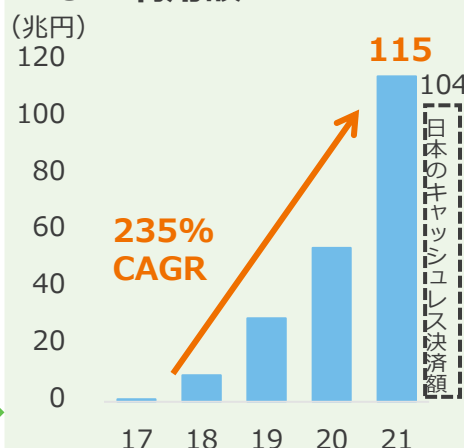
拠点・人財など態勢強化し、パイプライン拡大

■インド市場の成長ポテンシャル

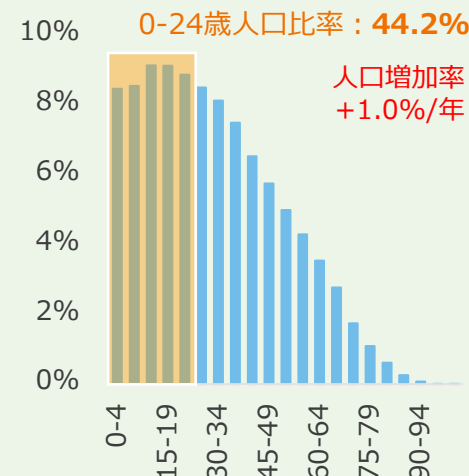
- ・名目GDP：約516兆円（2025年）※1
- ・人口：約14.5億人（2025年）※2
- ・スマホ/インターネットユーザー数：世界2位
- ・ユニコーン企業数：81社/世界3位（2021年末）※3
- ・政府主導でDXを推進、コロナ禍で加速



■UPI利用額 ※4



■人口構成比（2020年）※2



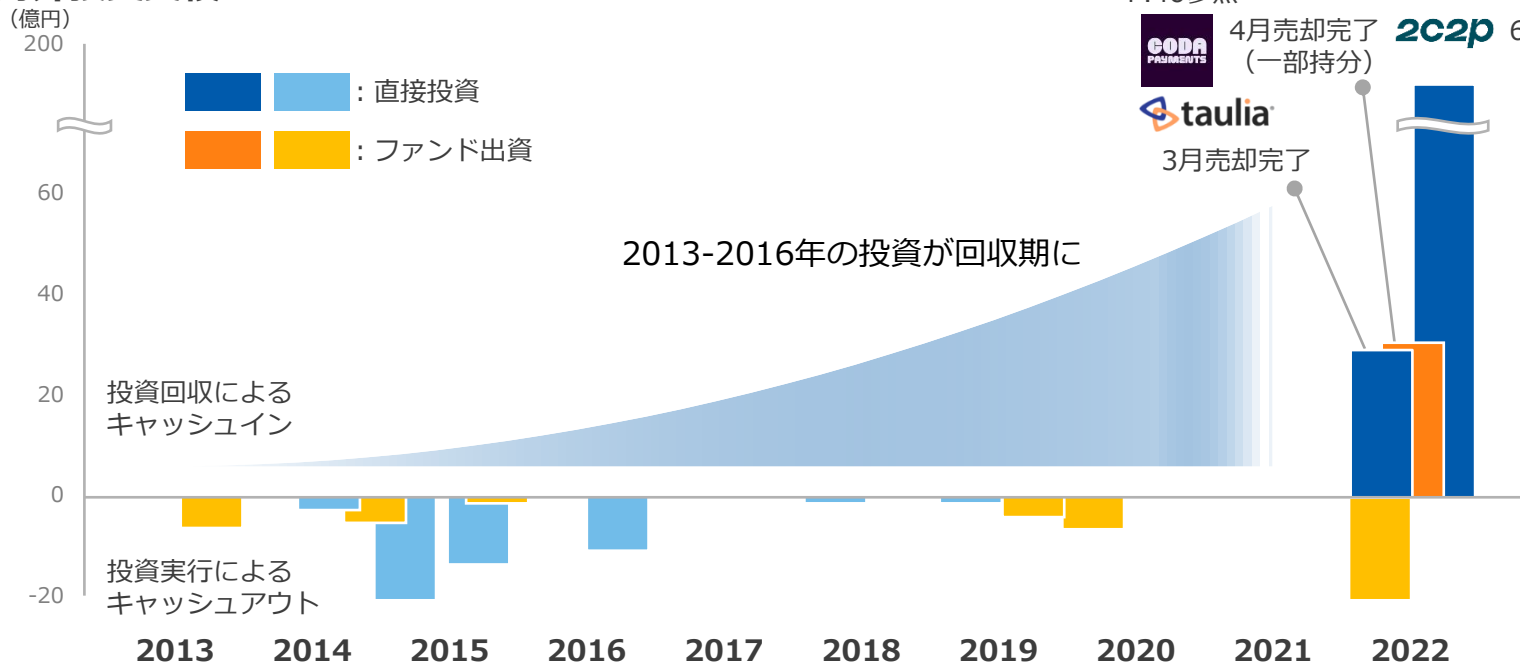
※1 IMF、※2 国連 "Population Division"、※3 VENTURE INTELLIGENCE、※4 インド国立決済公社

※UPI：United Payments Interface、インド政府が主導する国内最大のデジタル決済手段で個人間で無料・即時の口座送金が可能。銀行口座とスマートフォンがあればだれでも利用可能。

2.7.2 グローバル：海外投資戦略

環境トレンドを捉えた適切な戦略オプションを通じ、投資成果を最大化

海外投資実績

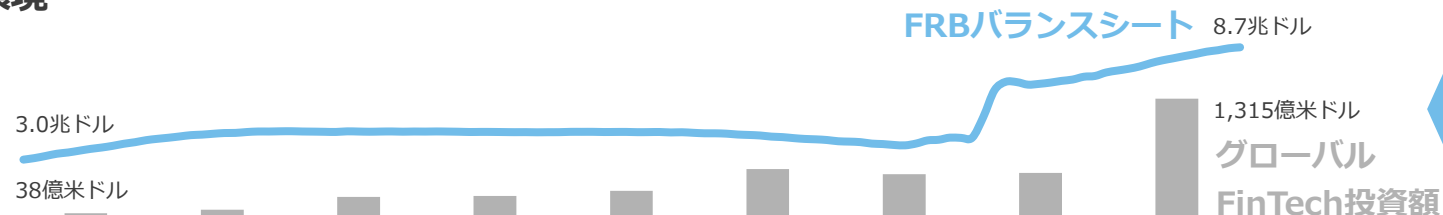


双方の視点より
投資成果を追求

ストラテジック：
事業基盤強化（P/L）

フィナンシャル：
財務基盤強化（B/S）

投資環境 ※



過剰流動性の拡大

FinTechの勃興

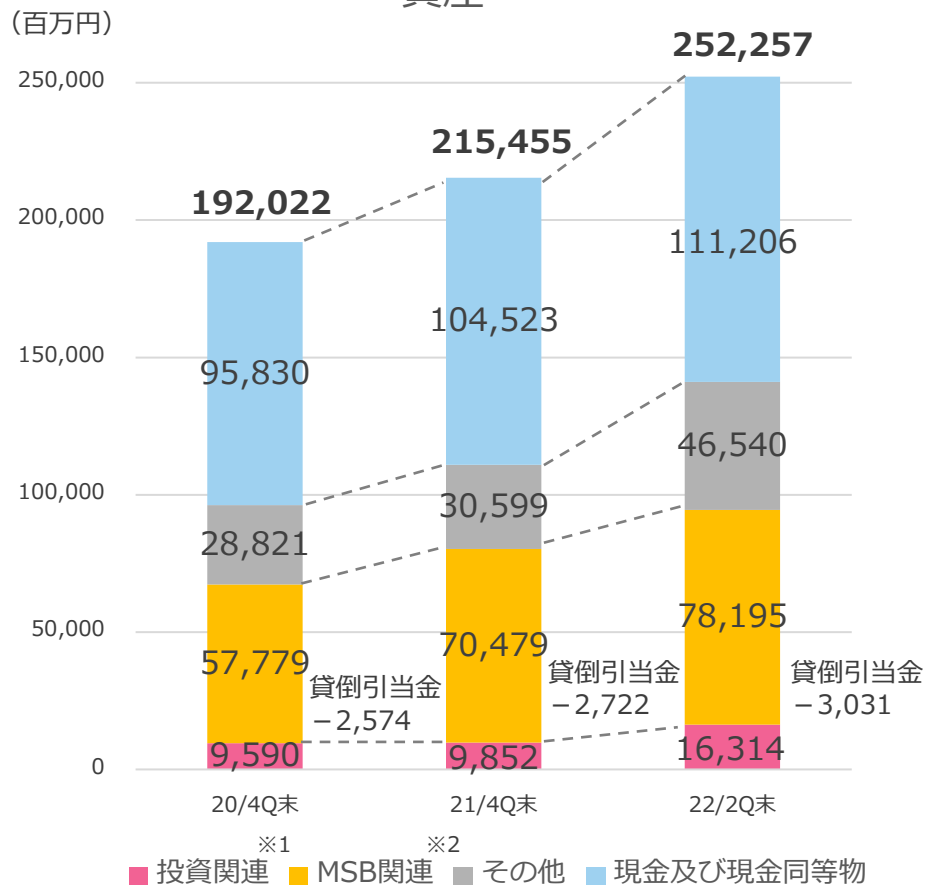
※ FRBバランスシート: Board of Governors of the Federal Reserve System、グローバルFinTech投資額: CB Insights「State of FinTech」「FinTech Trends to Watch」

3. 財務ハイライト・参考資料

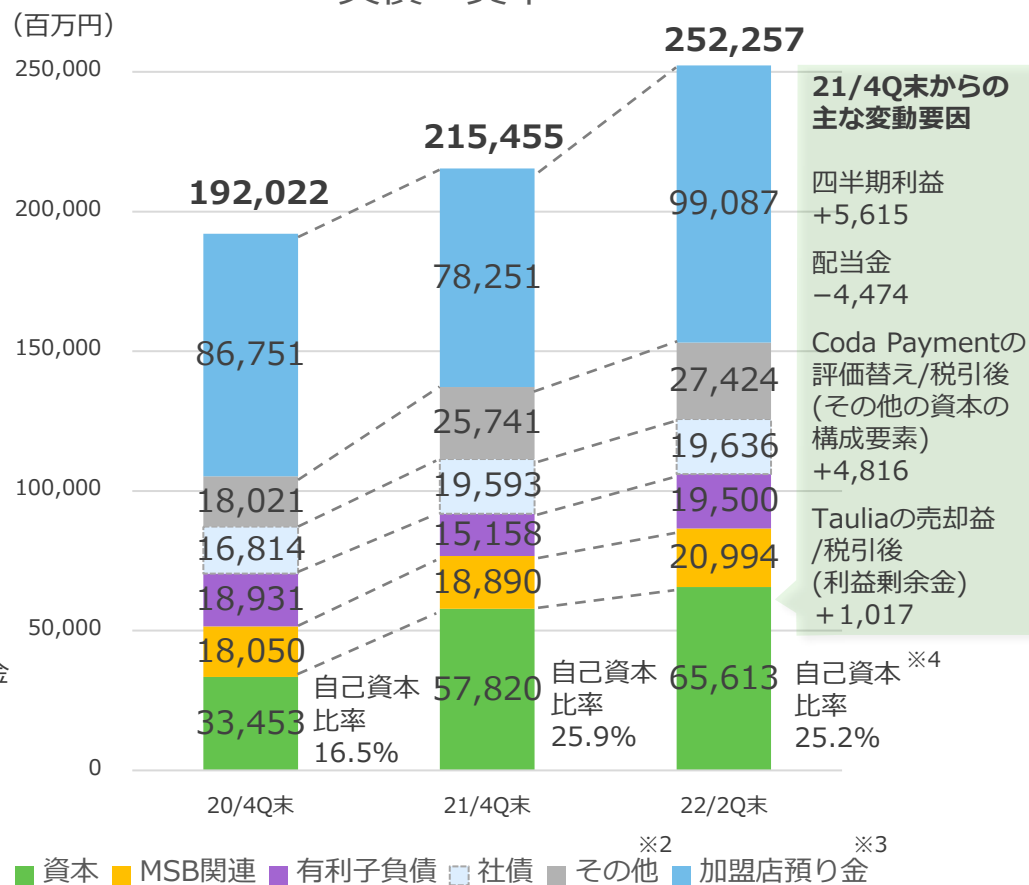
3.1.1 貸借対照表の変化

投資の成果により財務基盤強化

資産



負債・資本



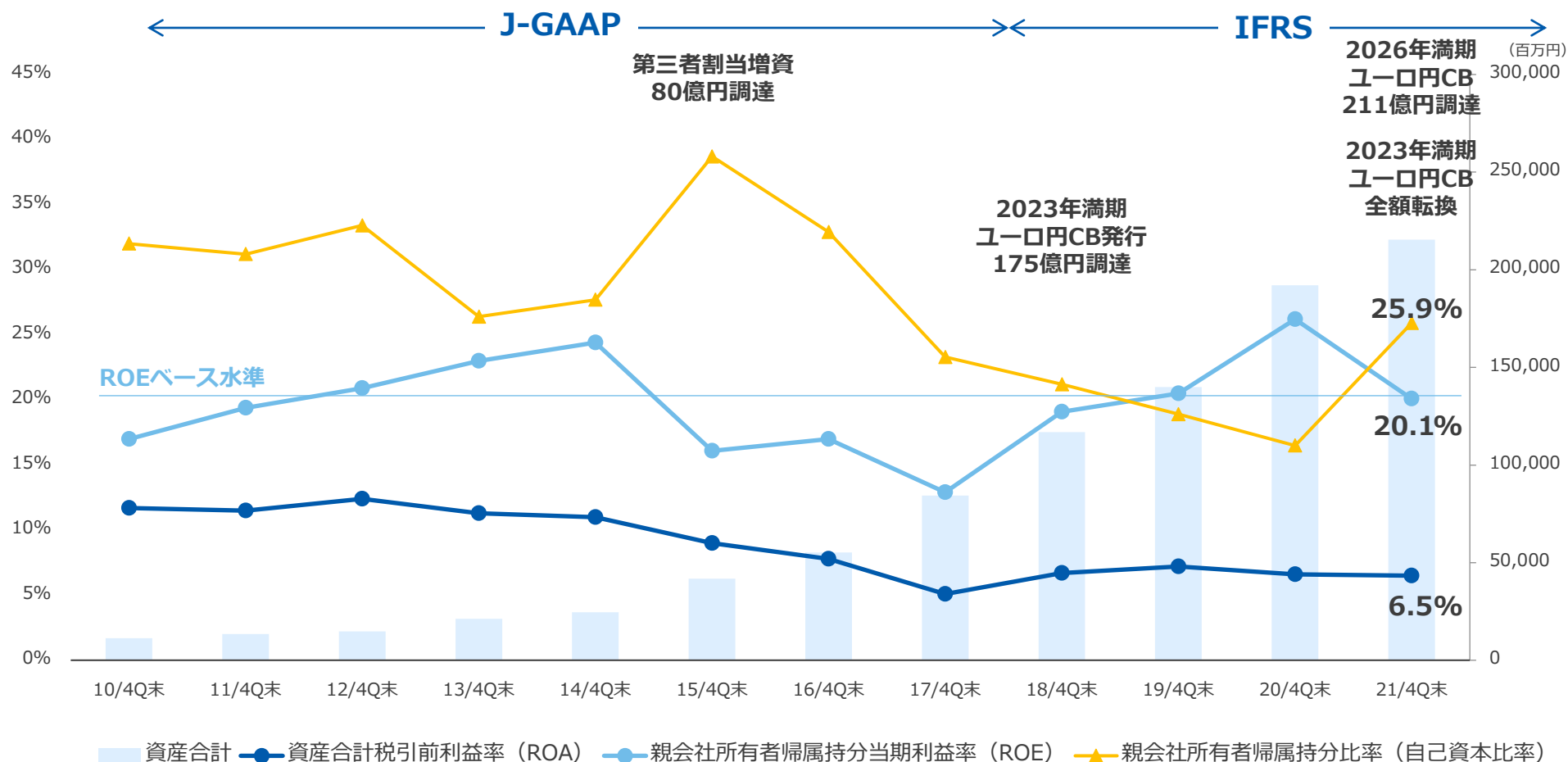
※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

※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

3.1.2 主要財務指標

金融関連事業の拡大に伴い資本基盤を増強



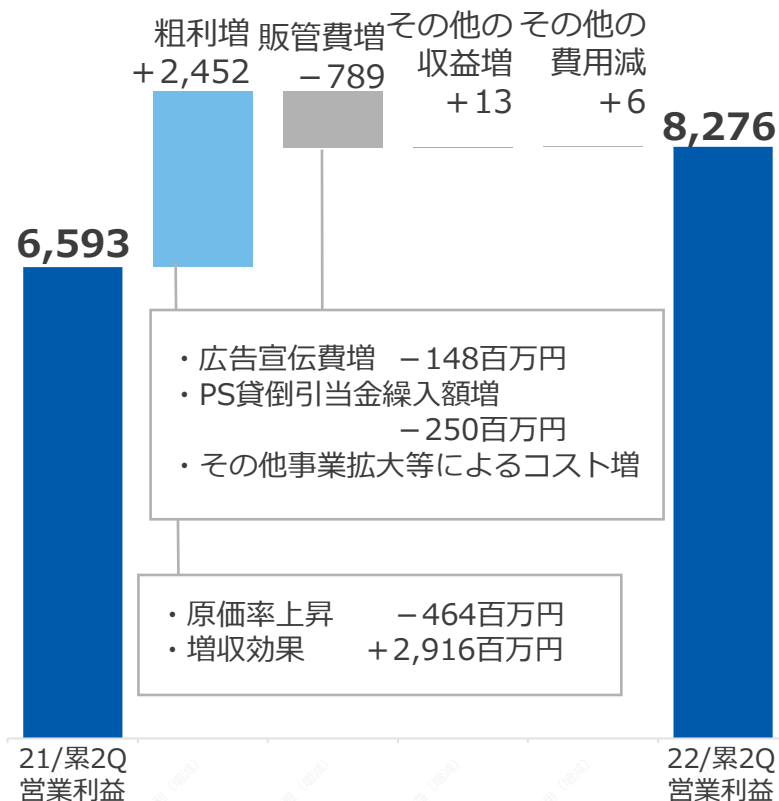
※2017年9月期以前の日本基準（J-GAAP）において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率（ROA）は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）は自己資本当期利益率を表示。
 ※2018年9月より国際会計基準（IFRS）を適用。2017年9月期も国際会計基準に組み替えて表示。

3.2 営業利益・税引前利益の変動要因（累2Q）

海外投融資活動に関連する為替差益や運用益等により税引前利益30.9%増

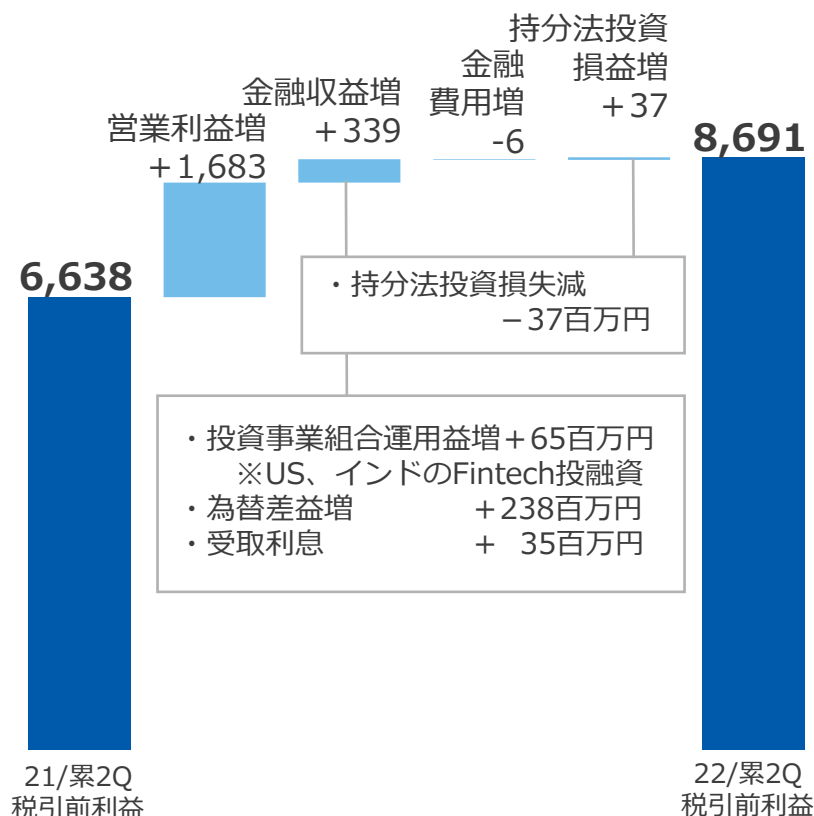
営業利益の増減要因
(前年同期比 +25.5%)

(百万円)



税引前利益の増減要因
(前年同期比 +30.9%)

(百万円)

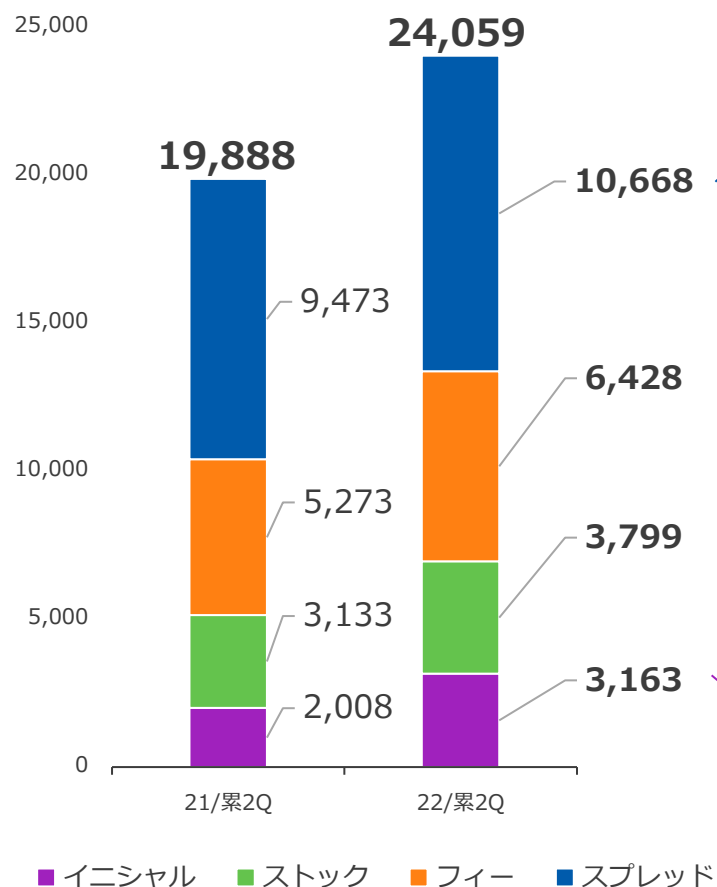


※ 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

3.3.1 ビジネスモデル別売上収益（累2Q）

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)

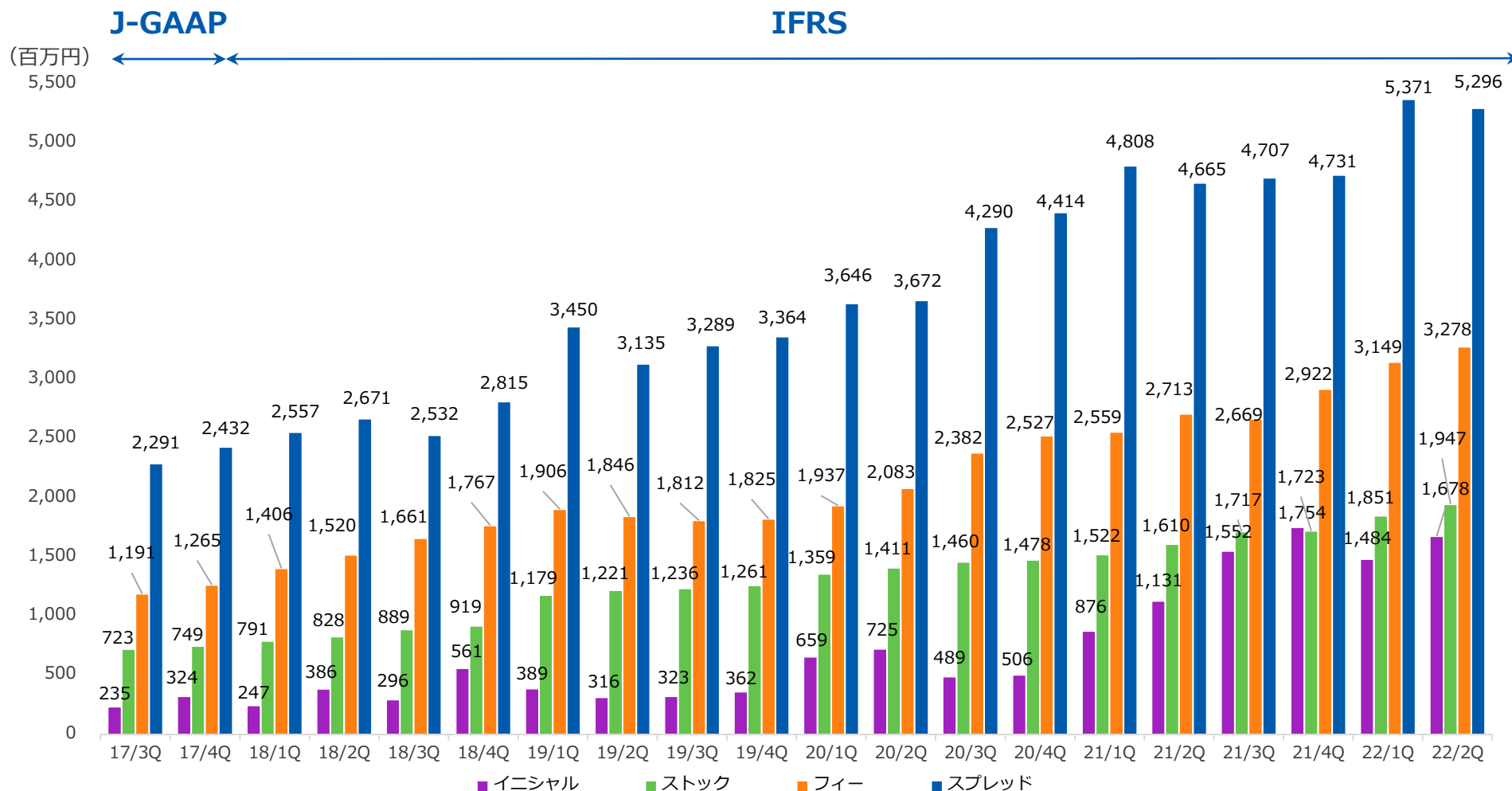


スプレッド	前年同期比	+12.6%
+ 一部加盟店影響除くオンライン決済		+21.8%
+ 海外レンディング		
+ 早期入金サービス		
- GMO後払い		
フィー	前年同期比	+21.9%
+ オンライン決済		
+ 対面決済		
- 送金サービスのコロナ特需からの反動		
- GMO後払い		
ストック	前年同期比	+21.3%
+ プロセッシングプラットフォーム		
+ 対面決済		
+ GMO-MR		
+ マーケティング支援サービス		
イニシャル	前年同期比	+57.5%
+ 対面決済の端末販売		

※ GMO-MR : GMO医療予約技術研究所

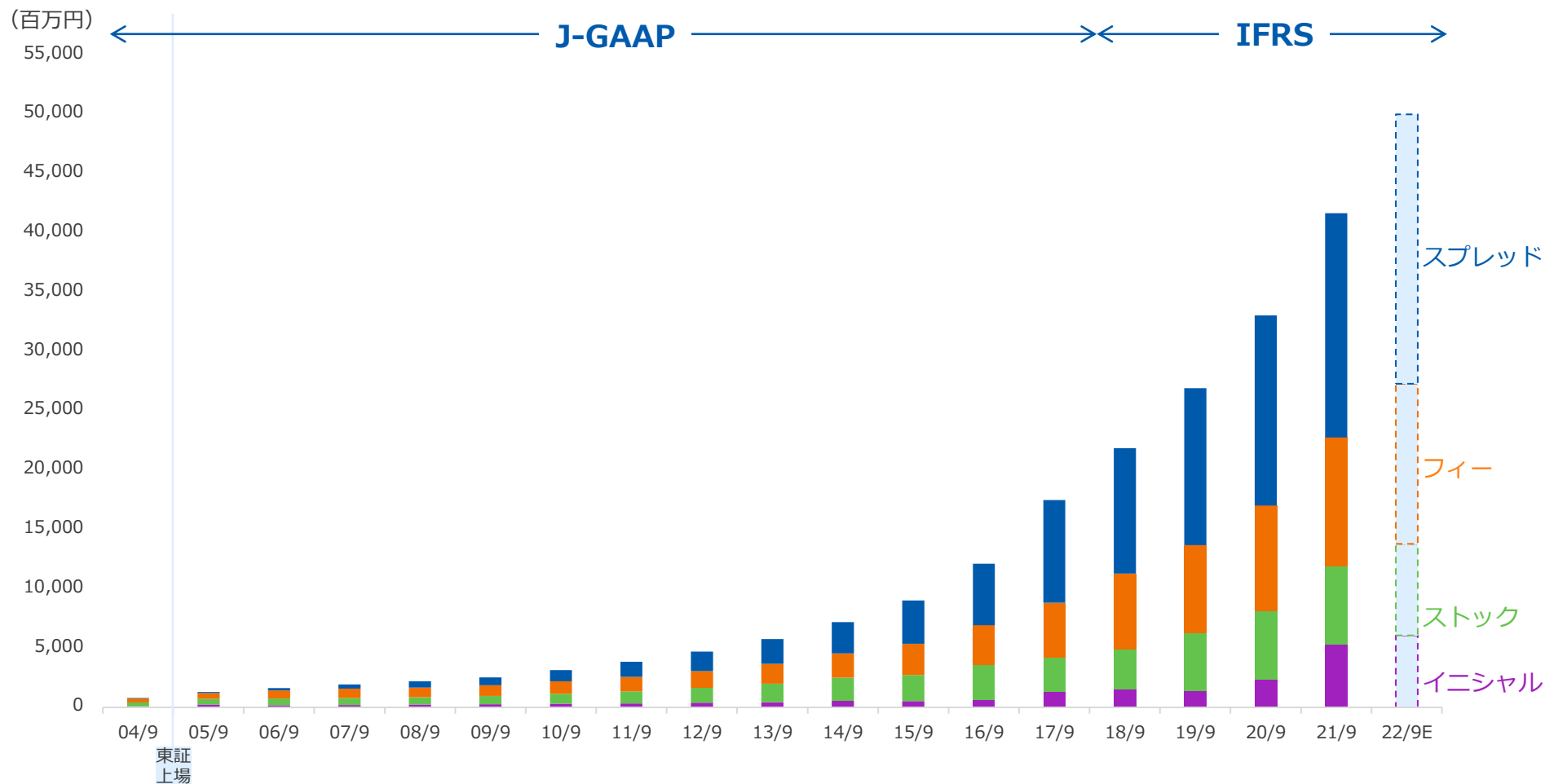
※ 各ビジネスモデルの前年同期比（%）よりも高い項目を+、低い項目を-と表記

3.3.2 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。

3.3.3 ビジネスモデル別売上収益（年推移）



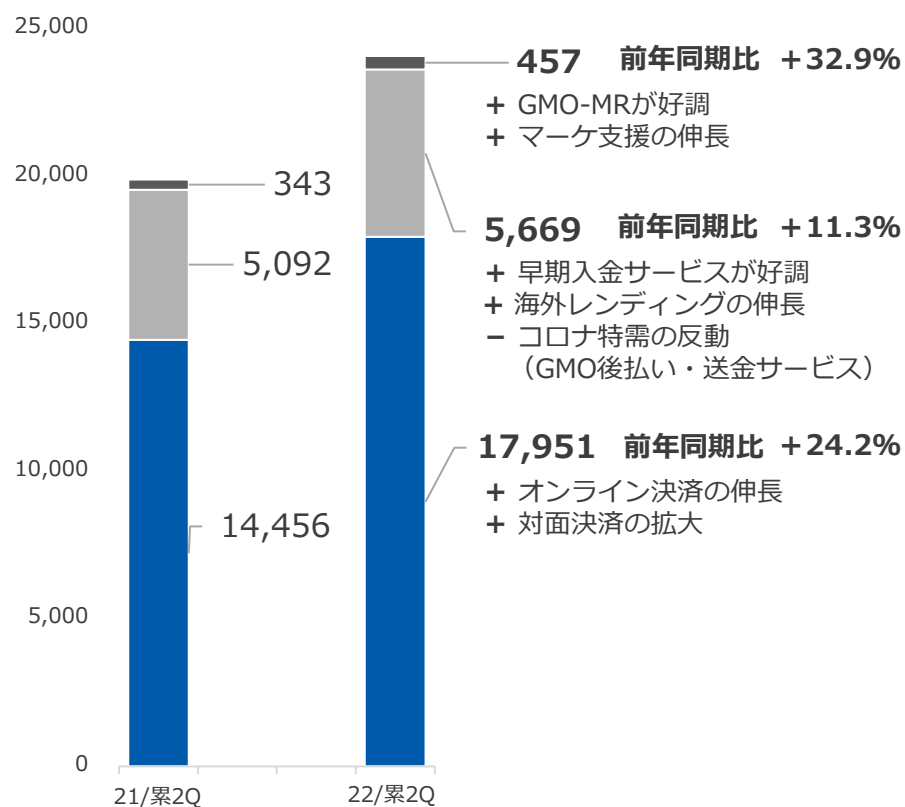
※ IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

3.4 セグメント別業績（累2Q）

通期計画に向け、各セグメント順調に進捗

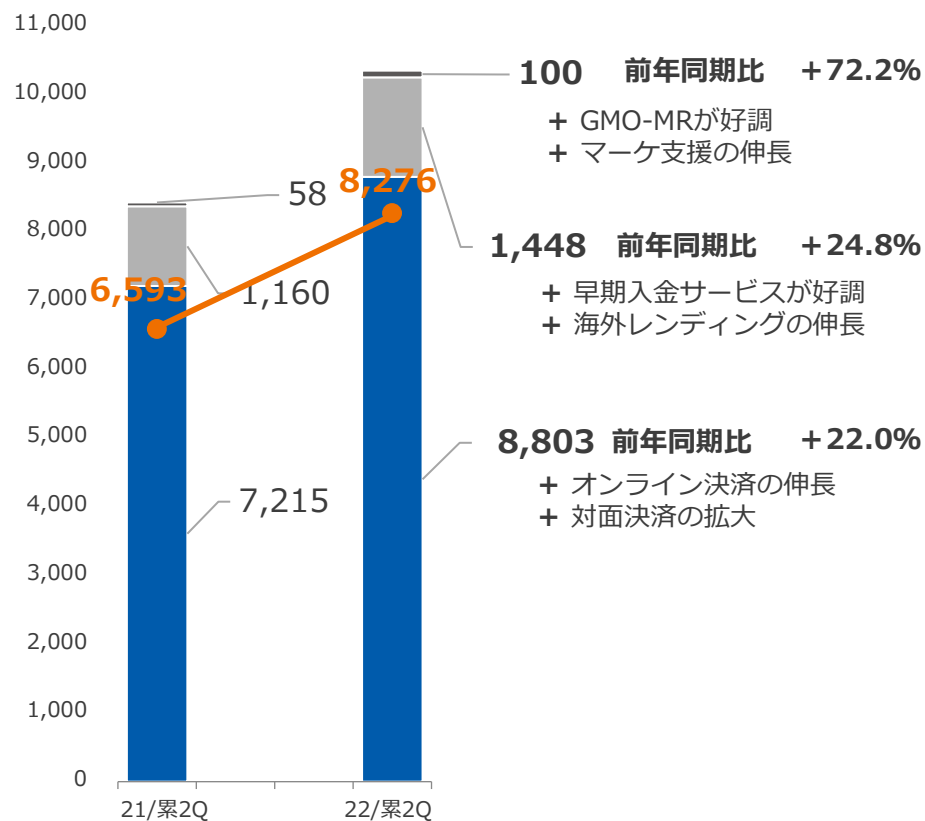
セグメント売上収益 前年同期比 +21.0%（連結）

（百万円）



セグメント損益 前年同期比 +25.5%（連結調整後）

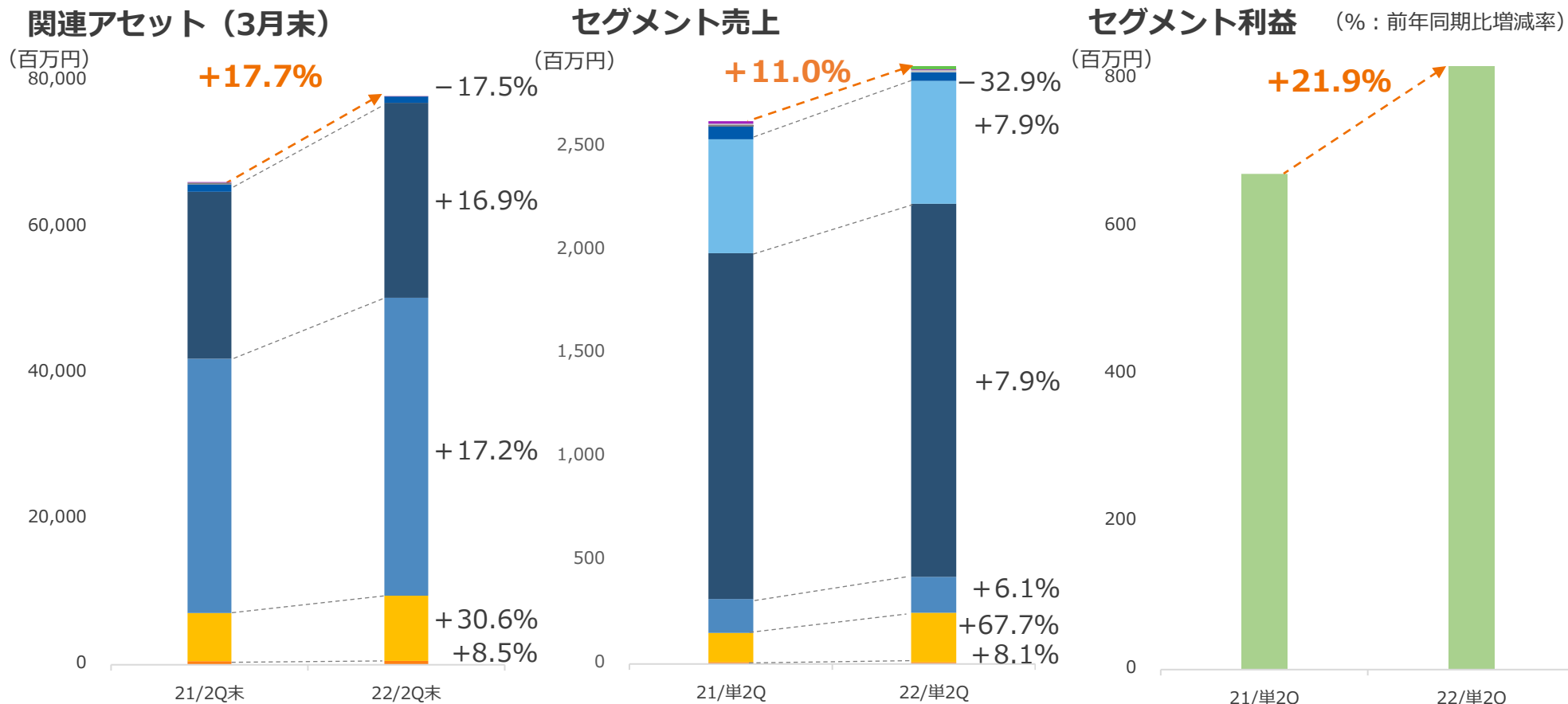
（百万円）



■ 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 GMO-MR：GMO医療予約技術研究所

3.5.1 FinTech関連アセット及び収益（単2Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

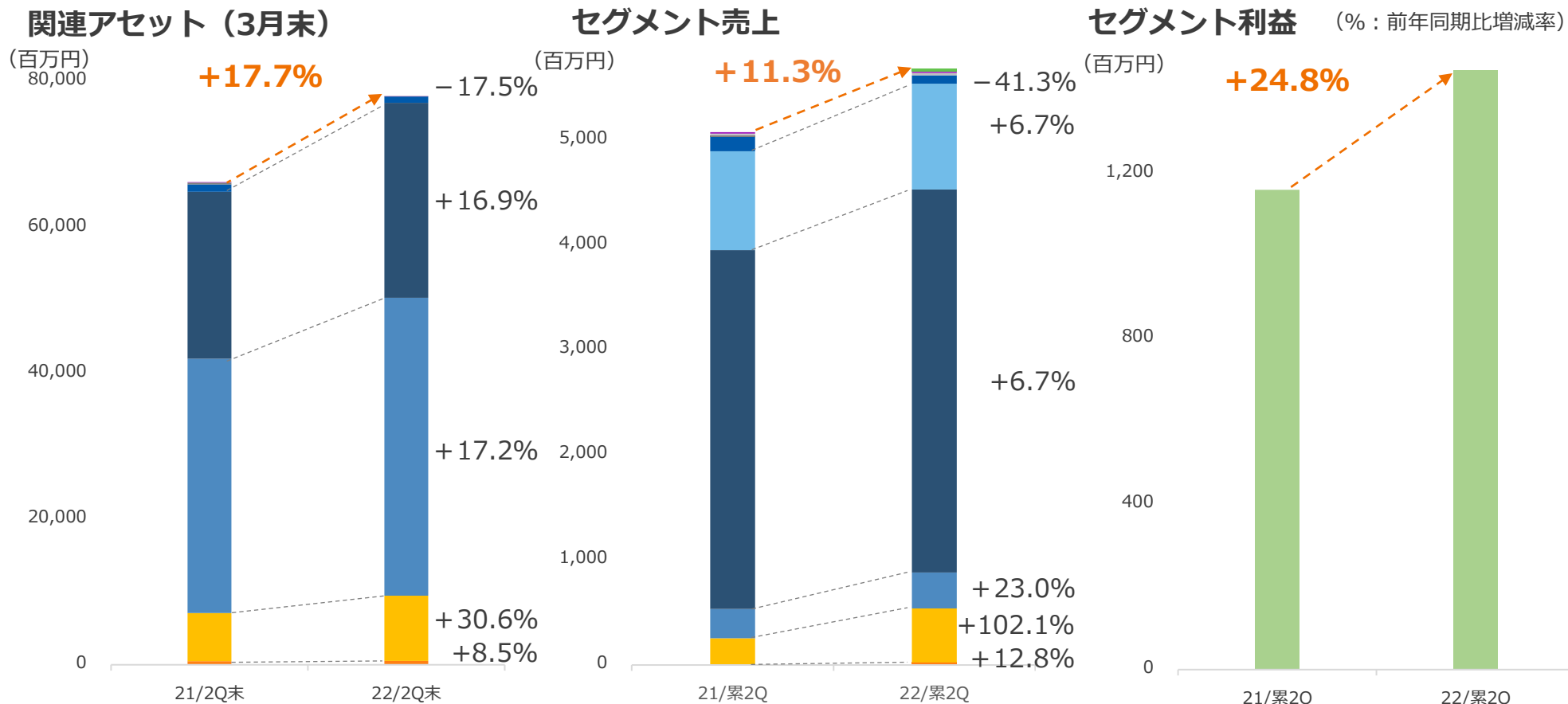


■ レンディング（国内）
■ レンディング（海外）
■ 早期入金サービス
■ GMO後払い
■ 送金サービス
■ BtoBファクタリング
■ ファイナンスリース
■ BtoB売掛保証
■ こんど払い
■ 即給 byGMO

※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

3.5.2 FinTech関連アセット及び収益（累2Q）

収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移

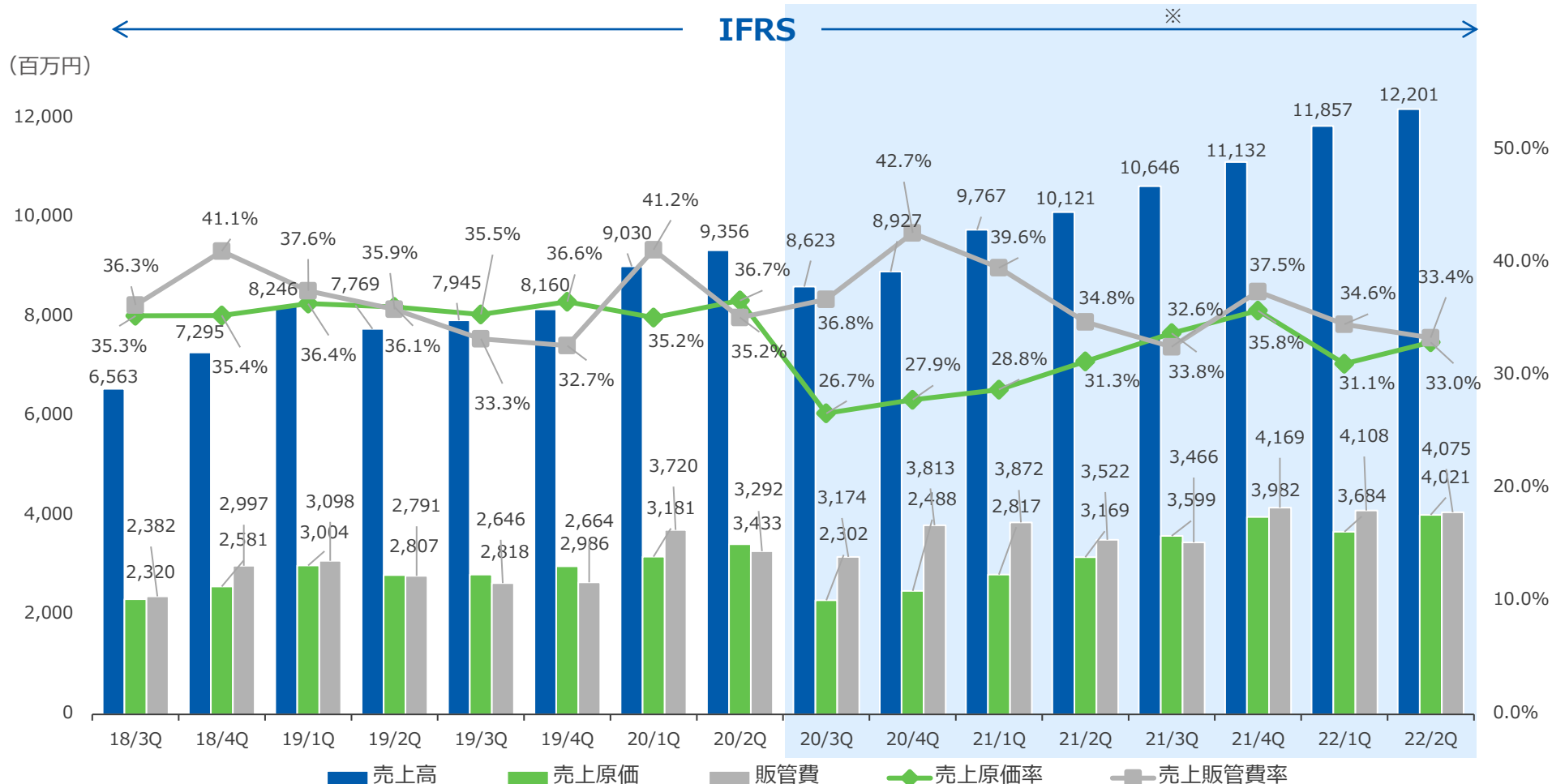


■ レンディング（国内）
■ レンディング（海外）
■ 早期入金サービス
■ GMO後払い
■ 送金サービス
■ BtoBファクタリング
■ ファイナンスリース
■ BtoB売掛保証
■ こんど払い
■ 即給 byGMO

※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

3.6.1 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の変動、MK社除外のため28期3Qより低下

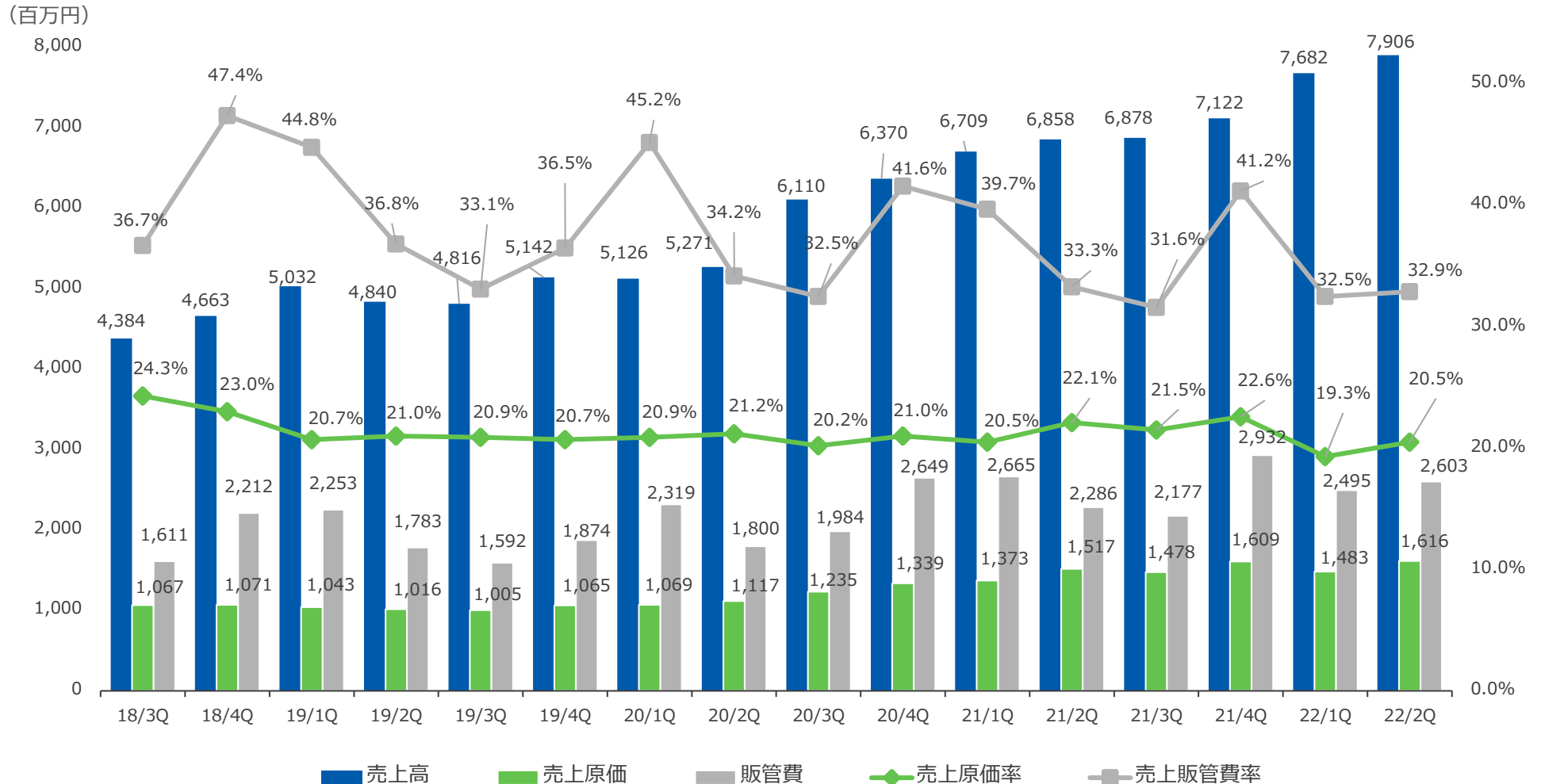


※ MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

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

3.6.2 PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

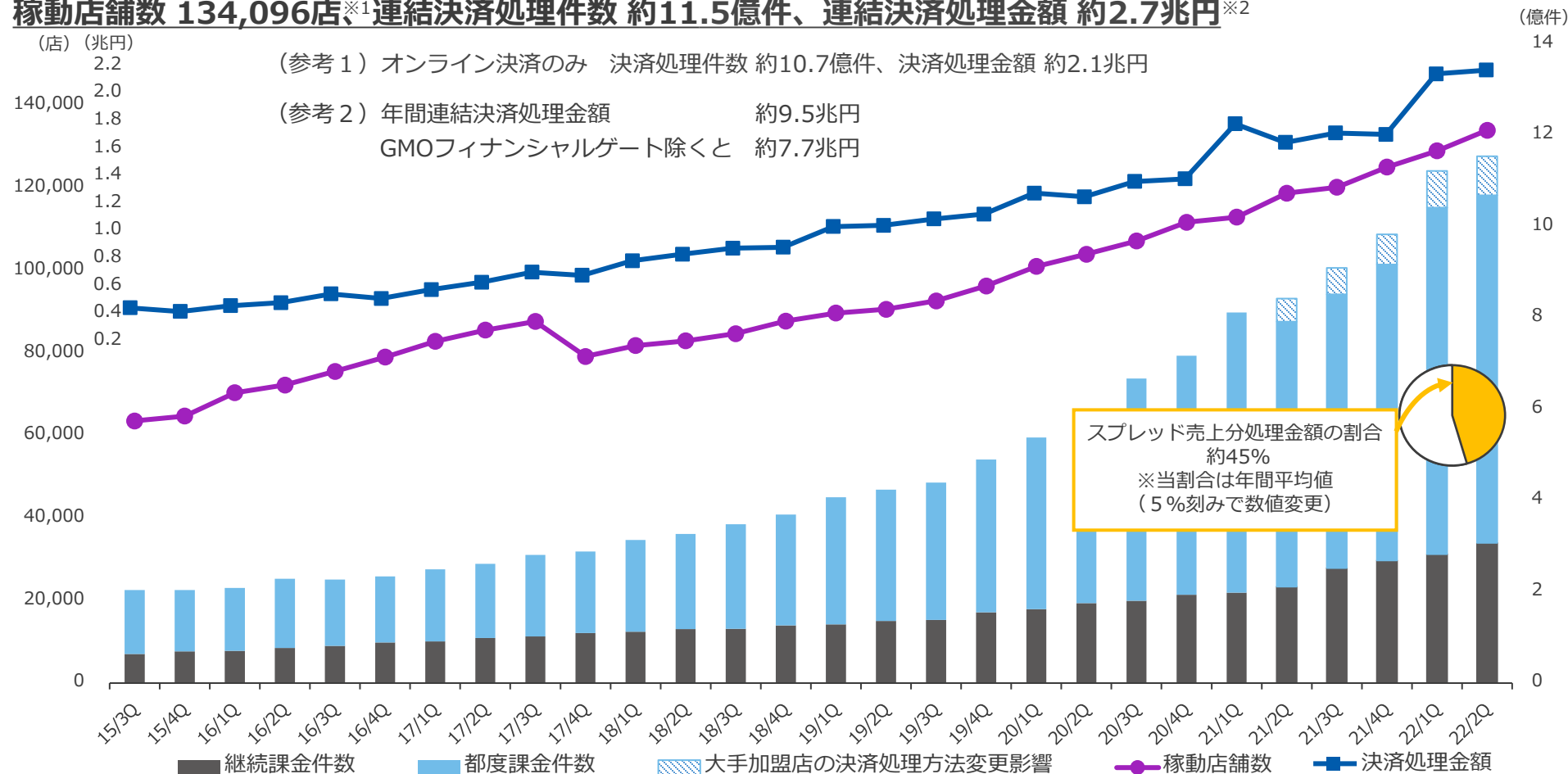
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



3.7.1 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9.5兆円に

稼働店舗数 134,096店※1、連結決済処理件数 約11.5億件、連結決済処理金額 約2.7兆円※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点の稼働店舗数は397,670店（前年同期比+59.9%）

※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15/3Qより遡及的に数値を修正。

3.7.2 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

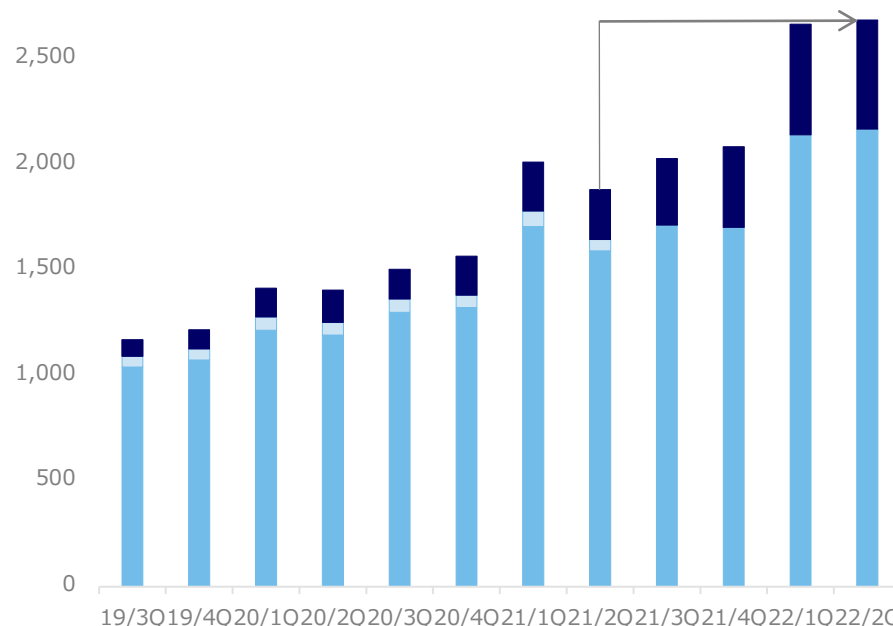
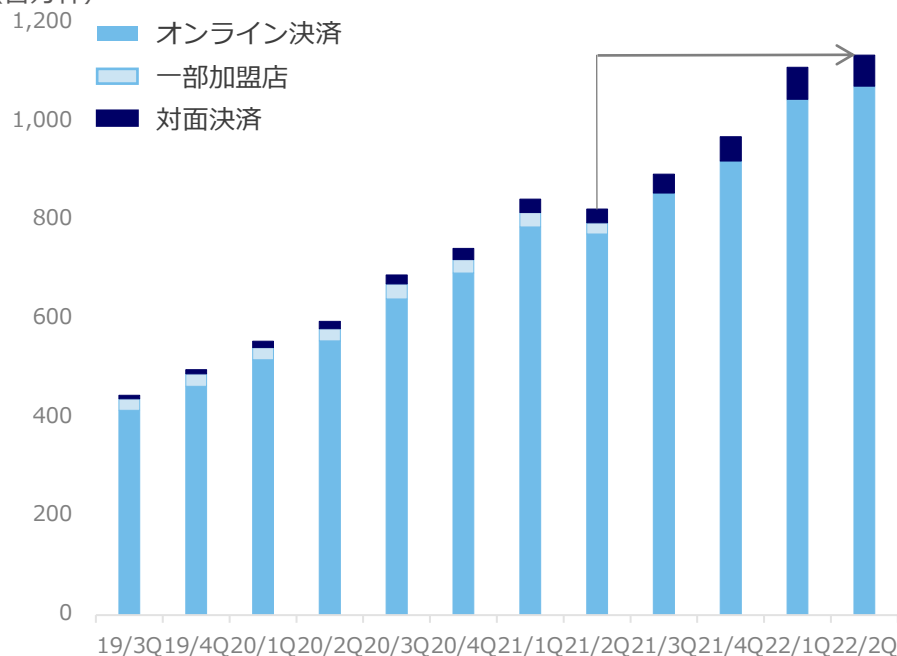
前年同期比 +39.7%

連結決済処理金額

前年同期比 +44.2%

(百万件)

(十億円)



対面決済 (GMO-FG)※

+126.8%

オンライン決済

+34.8%

(内訳) デジタルコンテンツ
ユーティリティ
旅行・チケット

+57.3%
+162.0%
+40.1%

対面決済 (GMO-FG)※

+118.6%

オンライン決済

+31.8%

(内訳) デジタルコンテンツ
ユーティリティ
旅行・チケット

+47.6%
+167.5%
+96.9%

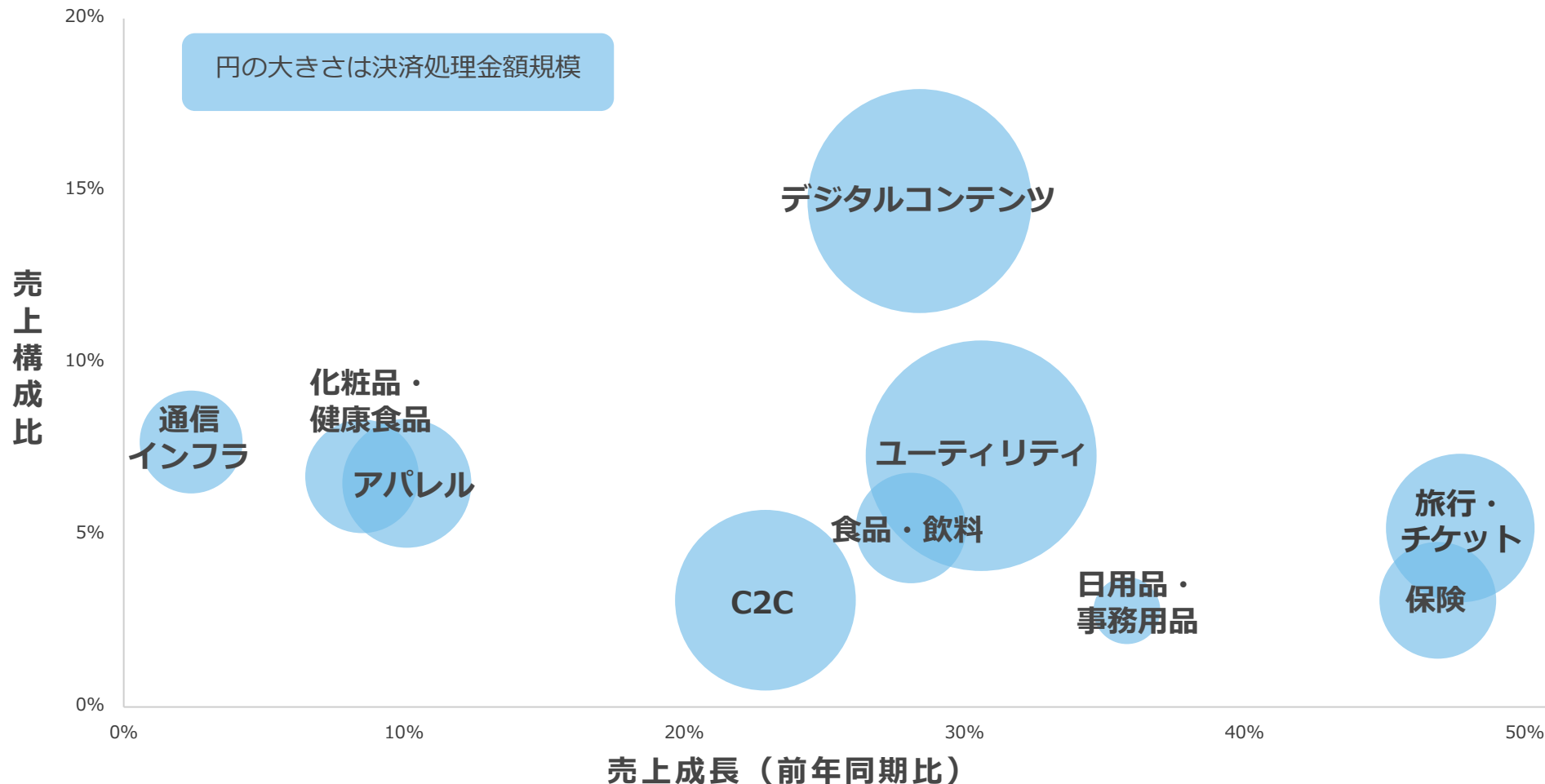
※ GMO-PGの対面決済 (GMO Cashless Platform) は除く

3.7.3 主な業種分布図

業種分散により安定性と成長性を両立

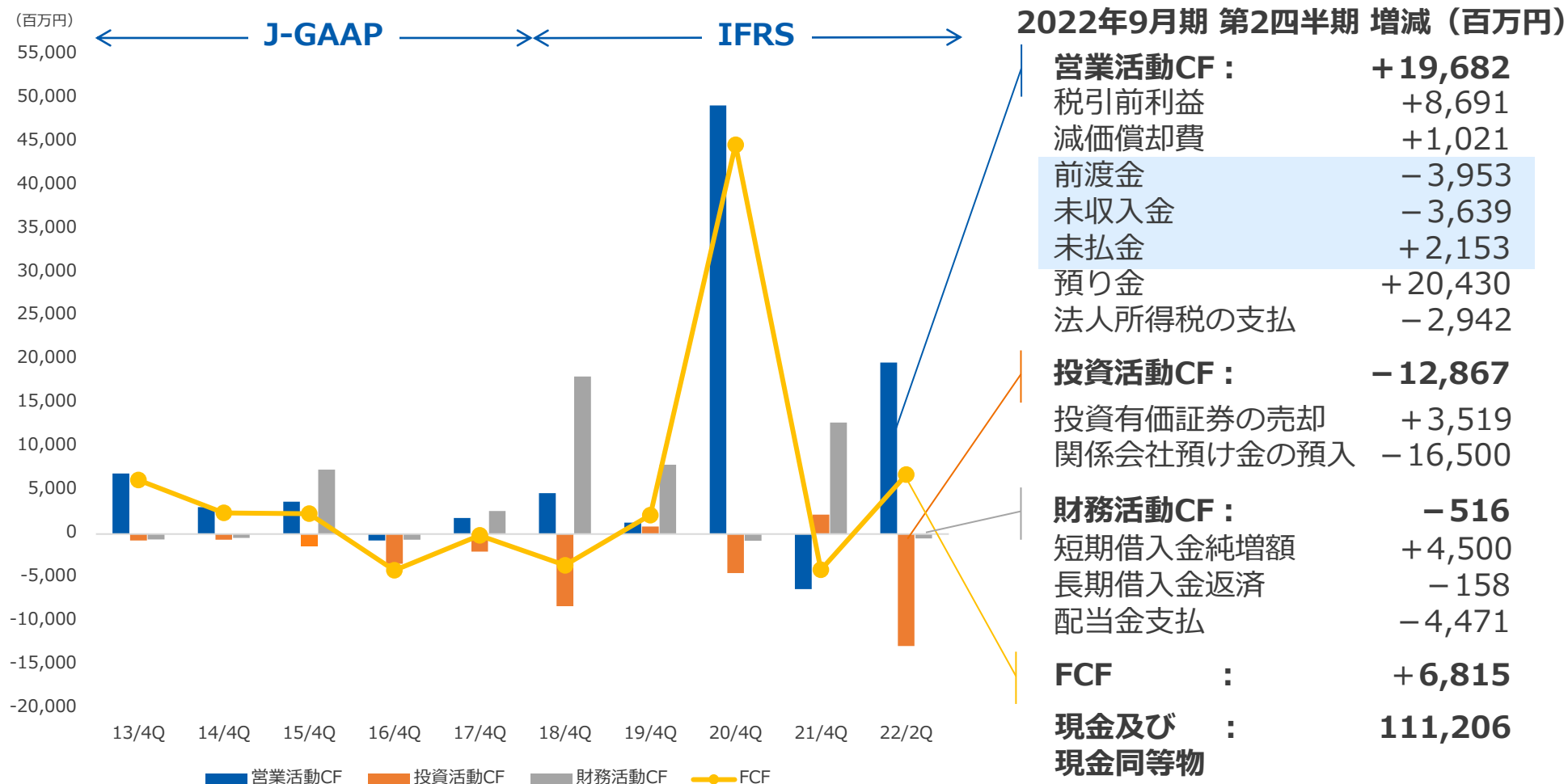
■ 業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図

（2022年9月期第2四半期実績）



※ アパレルは一部の加盟店除く。

3.8.1 連結キャッシュフロー計算書



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

3.8.2 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

—

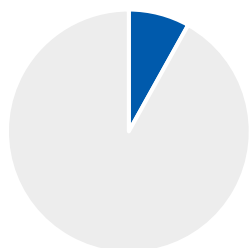
投資活動CF

—

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

3.9 潜在市場

広範なDX領域における膨大な事業機会



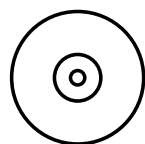
EC化率

※1



飲食宅配/
レストラン
売上比率

※2



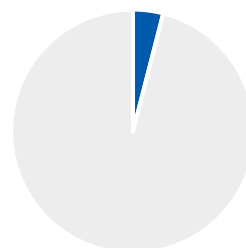
定額制動画
配信サービス
利用率

※3



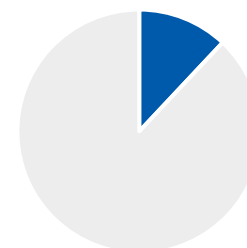
タクシー
配車アプリ
利用率

※4



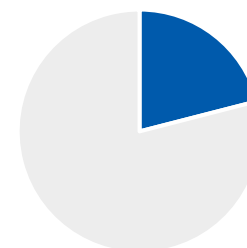
家賃
クレカ払い
比率

※5



生命保険料
クレカ払い
比率

※5



電気料金
クレカ払い
比率

※5

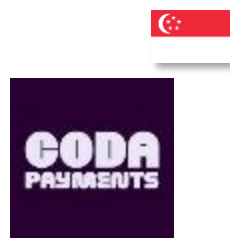
※1 2020年、経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」※2 2021年、NPD Japan, エヌピーディー・ジャパン「外食・中食調査レポート」※3 2021年、ICT総研「有料動画配信サービス利用動向に関する調査」※4 2021年、ICT総研「タクシー配車アプリ利用動向に関する調査」※5 2019年、日本クレジットカード協会/株式会社野村総合研究所「キャッシュレス社会実現に向けた消費実態の客観的把握 調査報告書」

3.10 海外投資売却案件（2022年2Q以降）

有力なFinTechスタートアップに投資し、その成長の果実を享受



- ・ タイ、シンガポール、マレーシアなどの東南アジア主要市場で事業を展開する大手決済代行事業会社
- ・ オンライン/オフラインの広範な決済ネットワークを有し、巨大テック企業やオンラインマーケットプレイス、グローバル企業を顧客に有する
- ・ 2022年4月、AntGroupとの戦略パートナーシップ及び子会社化を公表
- ・ **当社決算への影響：6月の取引完了予定であり、22/2Q業績には未反映**



- ・ シンガポールに本社を置く東南アジアの大手コンテンツ決済プロバイダー
- ・ アジアで最大規模のゲーム/ゲーム内課金プラットフォームであるCodashopを運営
- ・ 300以上の多様な決済手段を提供しており、50を超える地域でサービスを展開
- ・ 2022年4月、Top-tierグローバル投資家Smash Capital、Insight Partners、GICが、Global Payment Fund含む投資家の一部持分を取得（6.9億ドル）
- ・ **当社決算への影響：売却時価に基づき公正価値評価し、その他の資本の構成要素が増加**



- ・ サプライチェーン・ファイナンスや売掛債権ファイナンスを提供する運転資本管理ソリューションの大手プロバイダー
- ・ J.P. Morgan等大手金融機関と資金調達を支援する強力なエコシステムを構築
- ・ 200万社以上の企業ネットワークがTauliaのプラットフォームを利用し、年間5,000億ドルを超える資金処理を実行
- ・ 2022年3月、SAP社がGMO-PG含む投資家より株式の過半数を取得
- ・ **当社決算への影響：売却益がその他の包括利益を通じて計上され、利益剰余金が増加**

3.11 S（社会）：人材への貢献

一人ひとりが高い志とオーナーシップを持って成長できる環境を整備



※1 「次世代育成支援対策推進法」に基づく子育てサポート企業認定「くるみんマーク」を取得（2022年3月認定）

【評価された点】

- ・時差出勤や短時間勤務制度の見直し
- ・ベビーシッター利用補助の導入



※2 「Great Place To Work® Institute Japan」の「働きがいのある会社」調査で7回連続ベストカンパニーに選出（2021年7月選出）

【評価された点】

- ・パートナーが能力を最大限発揮できる場の提供
- ・事業・会社の組織成長に向けてパートナー全員でビジョンを共有
- ・独自の人材育成制度や福利厚生等の整備 など

主な福利厚生制度

社内託児所施設（GMO Bears） / マタニティ休暇 / 配偶者出産休暇 / ライン転換制度 / 育児休業 など

※1 日本の急激な少子化の進行に対応して、次代の社会を担う子どもたちの健全な育成を支援することを目的に、国・地方公共団体・企業・国民が一体となって取り組んでいくために策定され、2005年4月に施行された法律

※2 「働きがい」に関する調査・分析を行い、一定の水準に達していると認められた会社や組織を各国の有力なメディアで発表する活動を世界約60カ国で実施している専門機関

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