

# 2024年9月期 第2四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q2 of FY2024



喫緊の課題に対処し、新たな領域の積み上げにより利益創出力を強化

2024年5月13日  
第77回

当資料に記載された内容は、2024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。

## 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 第2四半期 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. 2024年9月期 第2四半期 業績サマリ

---

# 1.1 連結業績サマリ

## 売上収益・営業利益とも1H計画を上回る進捗

| (百万円)                 | 23/1H実績                               | 24/1H実績 | 前年同期比                                       | 24/1H業績予想<br>(達成率) | 24/単2Q実績<br>(前年同期比)                       |
|-----------------------|---------------------------------------|---------|---------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------------|
| 売上収益                  | 30,454                                | 36,099  | +18.5%                                      | 35,341<br>(102.1%) | 18,313<br>(+17.1%)                        |
| 売上総利益                 | 19,609                                | 23,267  | +18.7%                                      | —                  | 11,720<br>(+19.4%)                        |
| 営業利益                  | 10,350                                | 12,652  | +22.2%                                      | 12,470<br>(101.5%) | 6,822<br>(+29.7%)                         |
| 税引前利益                 | 9,856                                 | 13,118  | +33.1%                                      | 11,970<br>(109.6%) | 7,198<br>(+39.3%)                         |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 6,129                                 | 8,328   | +35.9%                                      | 7,495<br>(111.1%)  | 4,880<br>(+32.6%)                         |
| EBITDA*1              | 11,509                                | 14,226  | +23.6%                                      | —                  | 7,632<br>(+30.4%)                         |
|                       | 24/2Q末<br>稼動店舗数*2*3/稼動端末数*2           |         | 24/単2Q<br>連結決済処理件数*2*4                      |                    | 24/単2Q<br>連結決済処理金額*2                      |
| KPI (前年同期比)           | 153,336店 (+9.0%)<br>344,564台 (+47.3%) |         | 約17.7億件 (+19.8%)<br>オンライン決済 約15.5億件(+14.9%) |                    | 約4.6兆円 (+25.8%)<br>オンライン決済 約3.0兆円(+13.4%) |

\*1 営業利益と減価償却費の合計値

\*2 稼動店舗数はGMO-PG・EP、稼動端末数は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

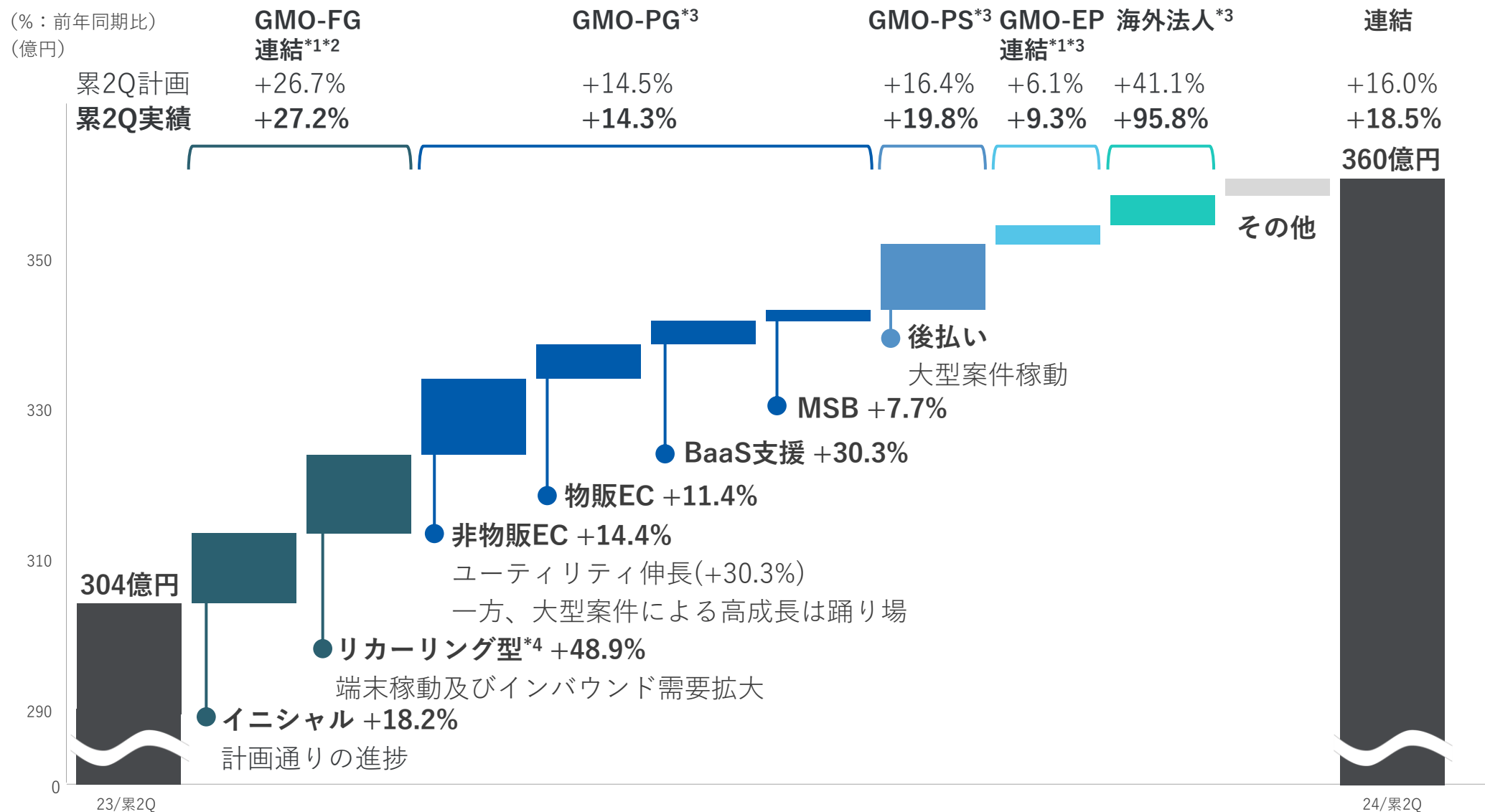
\*3 稼動店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は634,831店（前年同期比+17.8%）

\*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。

▶ 4.8.2参照

## 1.2.1 連結売上収益の増減要因（累計）

### 対面は好調継続、後払い及び海外法人が計画を上回り増収貢献



\*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

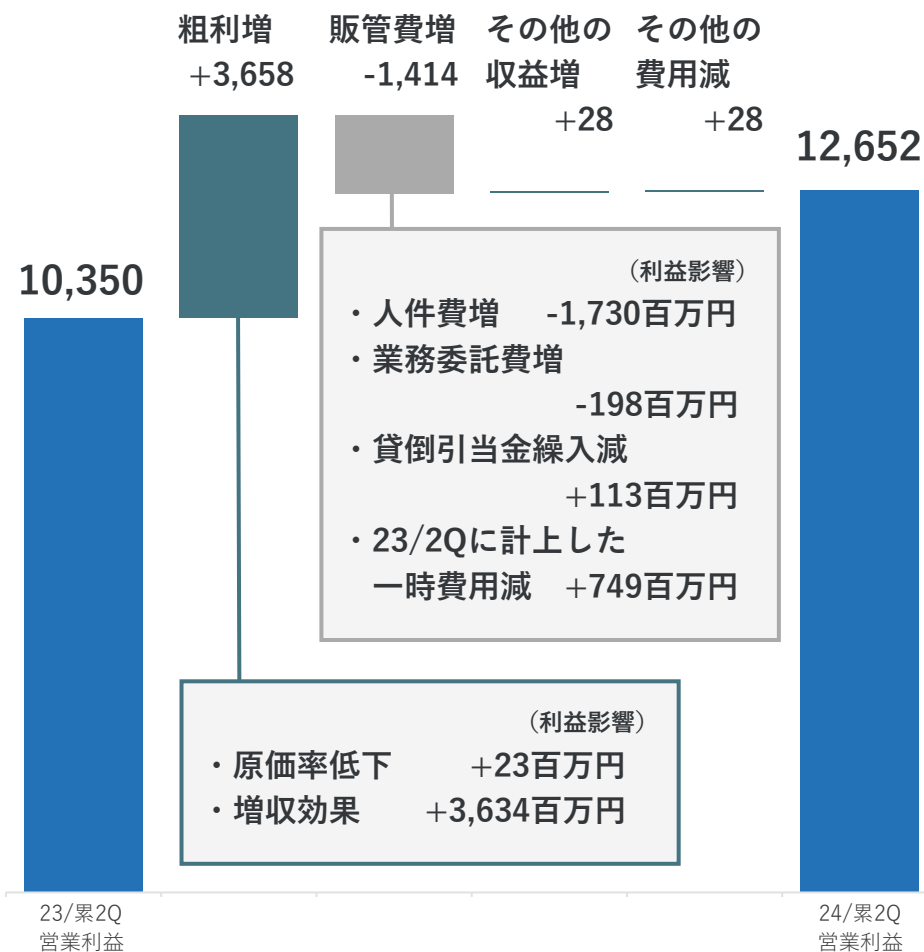
## 1.2.2 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

前期一時費用減、当期貸引減により、営利単2Q+29.7%/1H+22.2%

営業利益の増減要因\*

前年同期比 1H +22.2%  
単2Q +29.7%

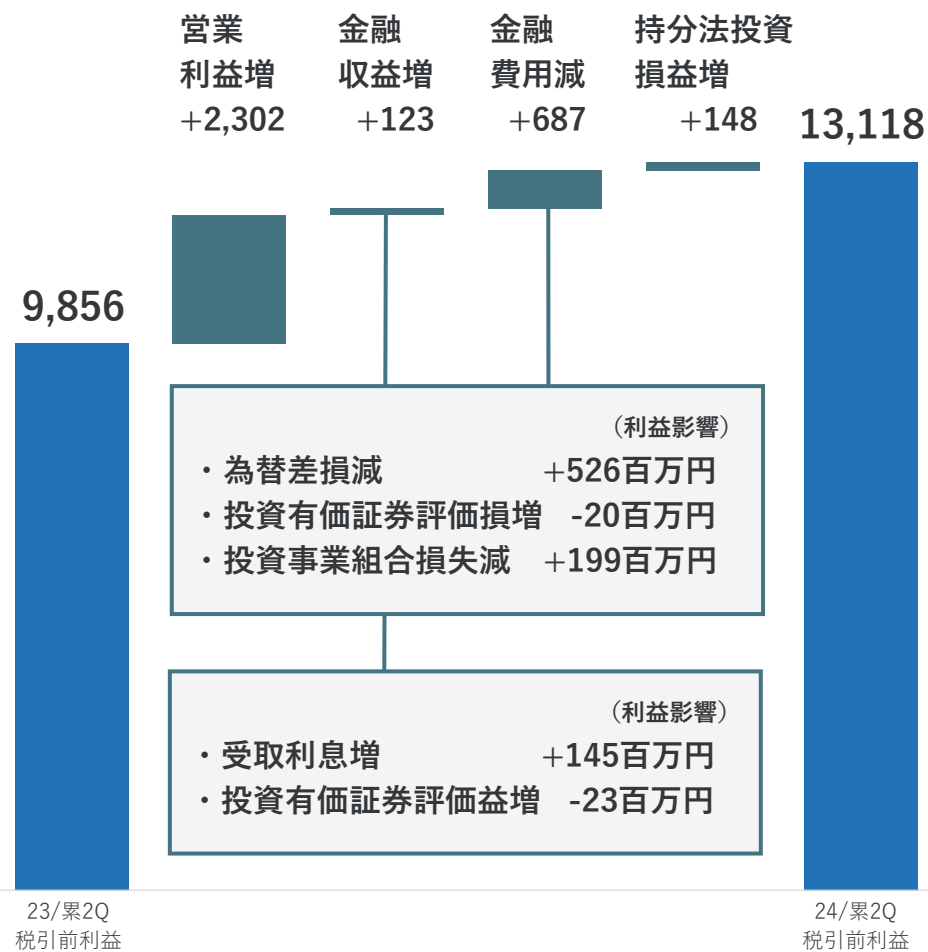
(百万円)



税引前利益の増減要因\*

前年同期比 1H +33.1%  
単2Q +39.3%

(百万円)

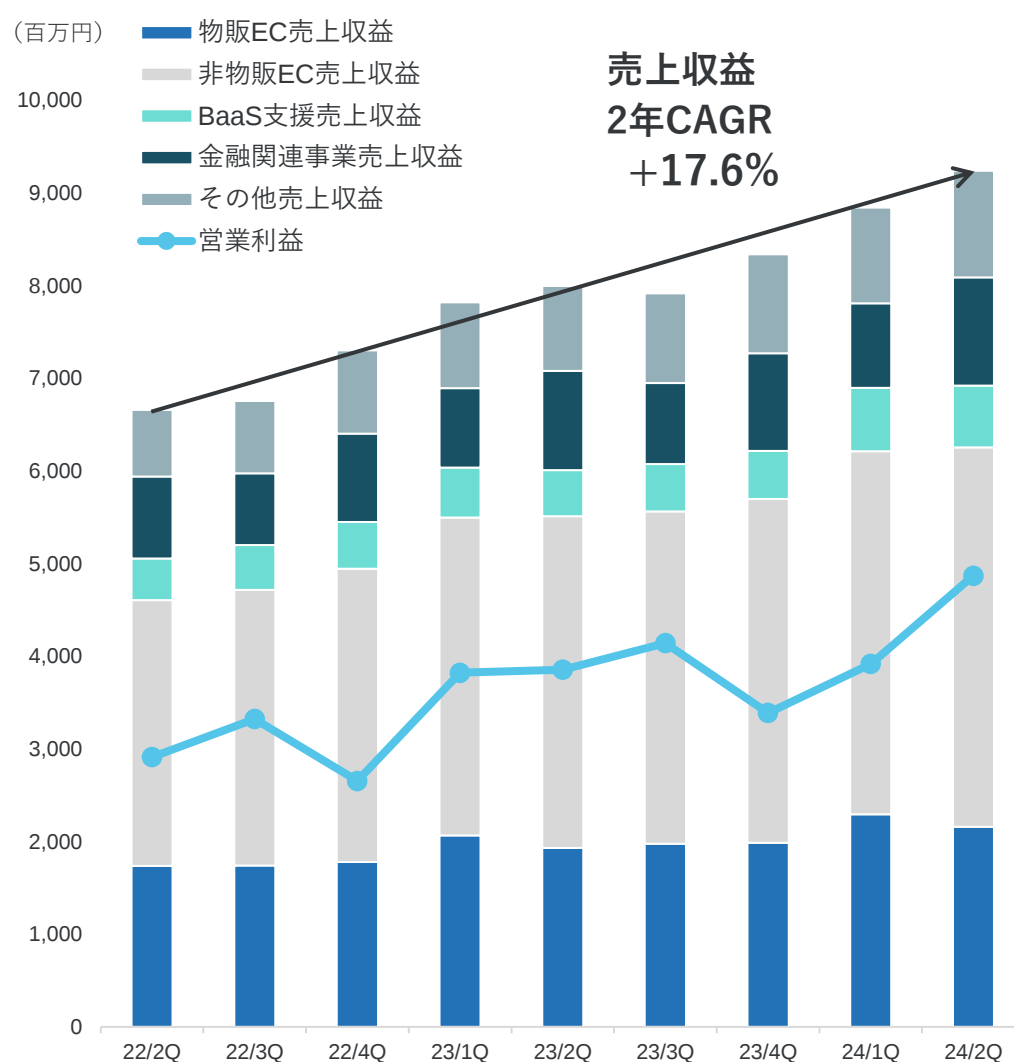


\* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+ - を表記

## 1.3.1 GMO-PG単体の業績

# オンライン決済の成長率が下げ止まり、売上収益15.6%増

### GMO-PG単体 売上収益・営業利益<sup>\*1</sup>



|                            | 前年同期比   |        |        |
|----------------------------|---------|--------|--------|
|                            | 23/単2Q  | 24/1Q  | 24/単2Q |
| 売上収益 <sup>*1</sup>         | +20.1%  | +13.1% | +15.6% |
| オンライン決済                    | +19.7%  | +13.0% | +13.5% |
| 物販EC                       | +11.1%  | +10.9% | +11.8% |
| アパレル                       | +2.5%   | +2.4%  | +7.8%  |
| 食品・飲料                      | +23.2%  | +15.3% | +13.6% |
| 化粧品・健康食品                   | +3.9%   | +7.1%  | +10.2% |
| その他                        | +13.1%  | +13.6% | +13.1% |
| 非物販EC                      | +24.9%  | +14.3% | +14.4% |
| デジコン・通信                    | +15.1%  | +12.4% | +8.8%  |
| ユーティリティ                    | +30.1%  | +33.9% | +27.3% |
| 旅行・チケット                    | +57.8%  | +13.8% | +23.9% |
| その他                        | +27.0%  | +11.5% | +13.6% |
| BaaS支援 <sup>*2</sup>       | +10.4%  | +27.2% | +33.6% |
| 金融関連事業                     | +21.2%  | +6.1%  | +9.0%  |
| 送金サービス                     | +20.3%  | +6.3%  | +9.8%  |
| 早期入金サービス                   | +18.3%  | +17.5% | +20.4% |
| 海外レンディング(単体) <sup>*3</sup> | -8.8%   | -20.6% | -24.5% |
| 即給 byGMO <sup>*4</sup>     | +166.3% | +35.5% | +57.0% |
| その他                        | +65.3%  | -10.7% | -11.9% |

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

<sup>\*3</sup> GMO-PG単体に計上される海外レンディング売上。US・インド・シンガポール法人における売上は含まない。

連結売上は、24/単2Q前年同期比+46.4%、23/単2Q+25.8%（22/2Qに計上された一時的な売上を除き算出。当該売上含むと+25.5%）。

<sup>\*4</sup> 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。

## 1.3.2 GMO-EP/PS/FGの業績

### 収益拡大施策が奏功し、3社とも計画を上回る進捗

#### GMO-EP連結<sup>\*1\*2</sup>

(%：前年同期比)

23/単2Q

24/単2Q

売上収益

+0.3%

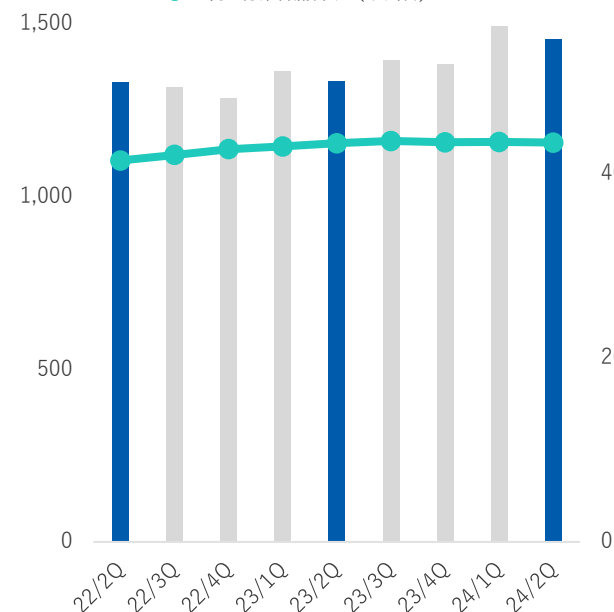
+9.1%

営業利益

-0.4%

-0.1%

(百万円) ■ 売上収益 (左軸)  
● 稼動店舗数 (右軸) <sup>\*4</sup>



医療DXニーズを捉えMR+66.6%  
EP単体は、収益モデルの転換等が  
計画通り進捗し+3.9%

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

23/単2Q

24/単2Q

売上収益

+20.5%

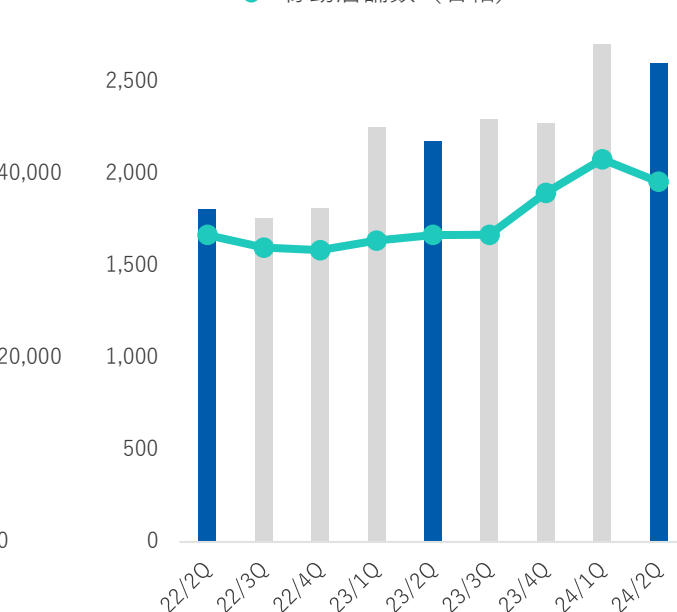
+19.5%

営業利益

-50.5%

+285.8%

(店) (百万円) ■ 売上収益 (左軸)  
● 稼動店舗数 (右軸)



大型加盟店の稼動により売上伸長  
与信費用を抑制し収益性改善

#### GMO-FG連結<sup>\*1\*3</sup>

23/単2Q

24/単2Q

売上収益

+71.8%

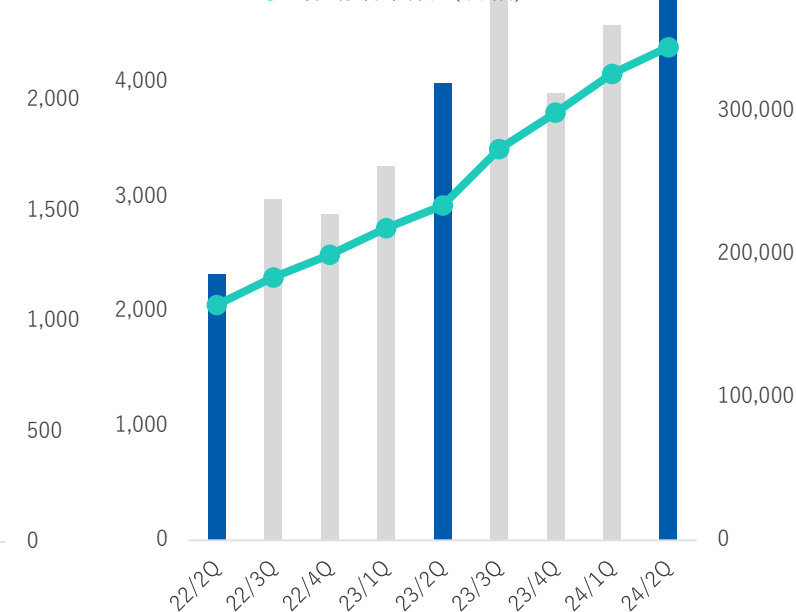
+18.8%

営業利益

+119.6%

+23.8%

(店) (百万円) ■ 売上収益 (左軸)  
● 稼動端末数 (右軸)



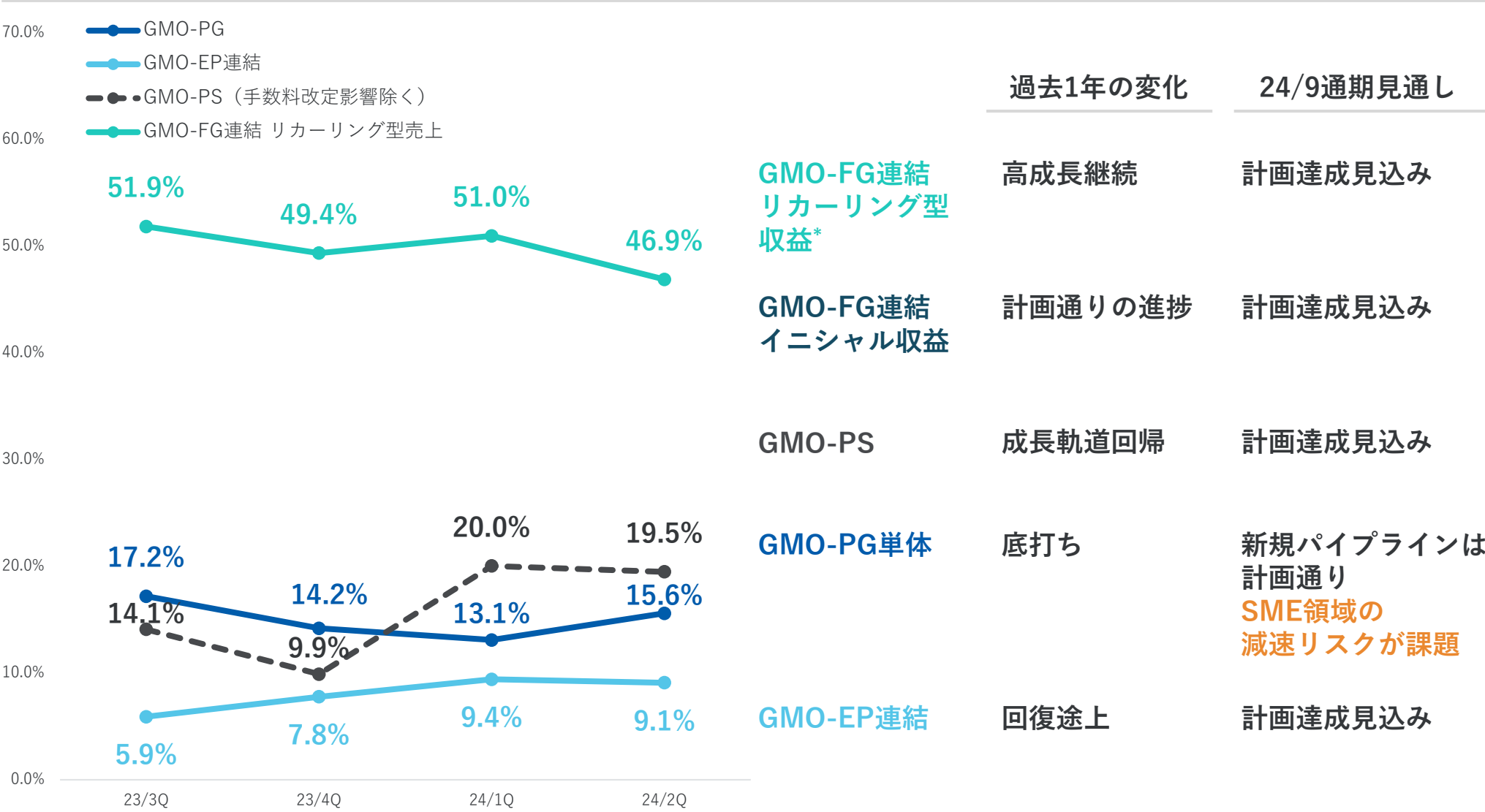
端末販売は計画通りの進捗  
リカーリング型収益<sup>\*5</sup>+46.9%

<sup>\*1</sup> 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 <sup>\*2</sup> GMO-PG連結消去前の数値 <sup>\*3</sup> GMO-FG連結における業績数値  
<sup>\*4</sup> fincode byGMOのプラットフォーム型店舗を1として計上 <sup>\*5</sup> 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

# 1.4 売上成長率推移及び通期売上見通し

## 連結業績予想は達成見込みだが、SME領域のリスクが課題

各社売上成長率推移及び通期業績予想の達成確度



\* 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

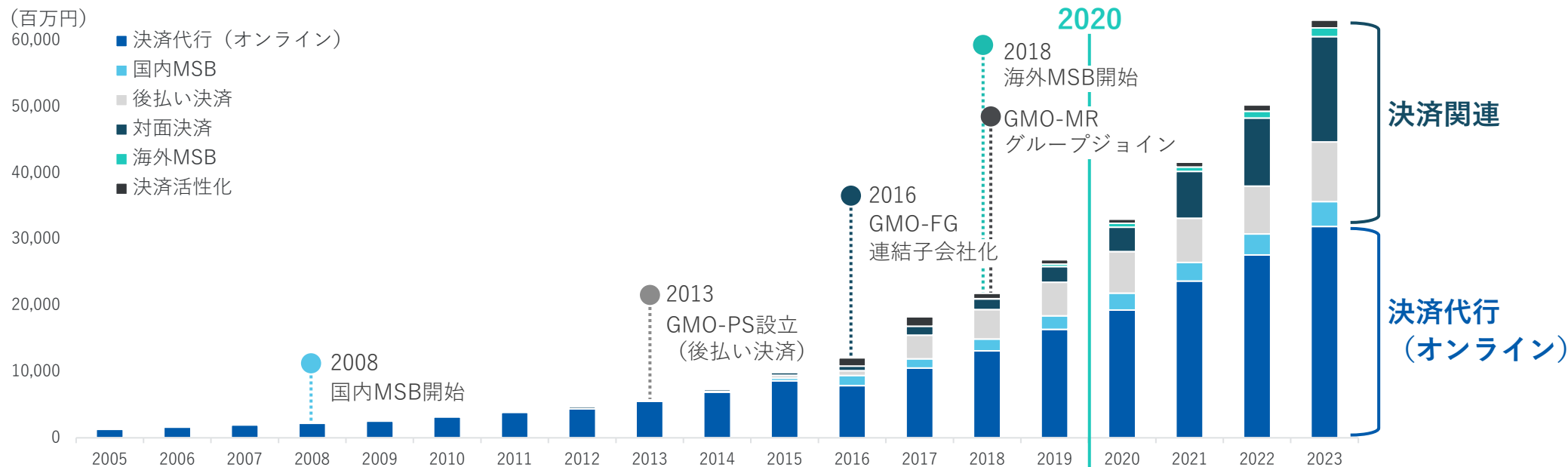
## 2. 成長戦略・注力分野の施策

---

## 2.1 営業利益CAGR25%成長の前提と戦略

### 2020年以降の環境変化を見越し修正した戦略を、さらに加速

#### サービス別売上収益推移



～2020

|              | EC*                                                                  | 決済関連                                                                                |
|--------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業利益25%成長の構成 | 20%                                                                  | 5%                                                                                  |
| 戦略           | <ul style="list-style-type: none"> <li>マルチ決済</li> <li>非物販</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>金融/後払い</li> <li>対面</li> <li>グローバル</li> </ul> |

2020～

環境変化を踏まえ営業組織を再編、顧客セグメント別戦略を加速

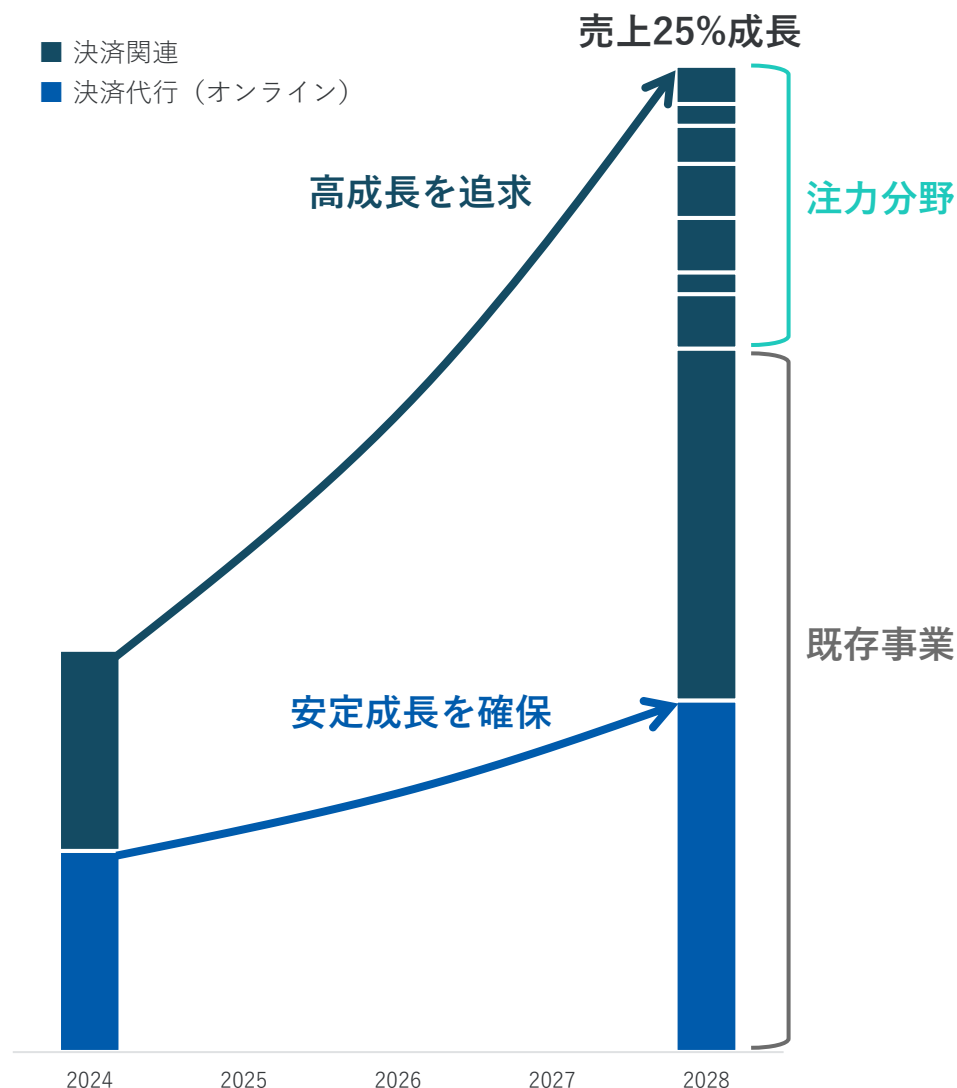
|            | EC*                                                                                                                      | 決済関連                                                                                                             |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            | ～10%                                                                                                                     | 25%～                                                                                                             |
| 売上成長目標+15% | <ul style="list-style-type: none"> <li>生産性向上と対面営業強化</li> <li>マルチ決済サービス拡販</li> <li>付加価値サービス拡充</li> <li>パートナー連携</li> </ul> | 売上成長目標+35% <ul style="list-style-type: none"> <li>リレーションシップモデル</li> <li>業種課題に対する決済+α</li> <li>リバンドリング</li> </ul> |

\* EC：決済代行 (オンライン)

## 2.2 GMO-PG売上成長ドライバー

# 既存事業をベースに新たな領域を積上げ、売上25%成長を追求

### GMO-PG単体売上成長イメージ

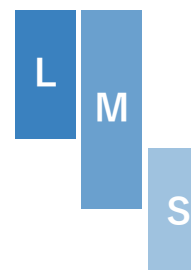


### 複雑な課題/ニーズに対する新規大型案件を創出し、成長追及

|                    | 想定事業規模 |
|--------------------|--------|
| 公益公共向け既存決済モデルの横展開  | ★★★    |
| オンライン/対面決済の連携モデル   | ★☆☆    |
| 金融機関連携によるBtoB CF改革 | ★★★    |
| 企業間決済シーンにおける新規事業   | ★★★    |
| グローバルプレイヤーとの協業拡大   | ★★★    |
| 地方創生、地域DXの推進       | ★☆☆    |
| プロセッシングサービスの高度化    | ★★★    |

### 生産性向上により成長領域に注力し、成長性確保

#### 加盟店規模\*



#### 施策

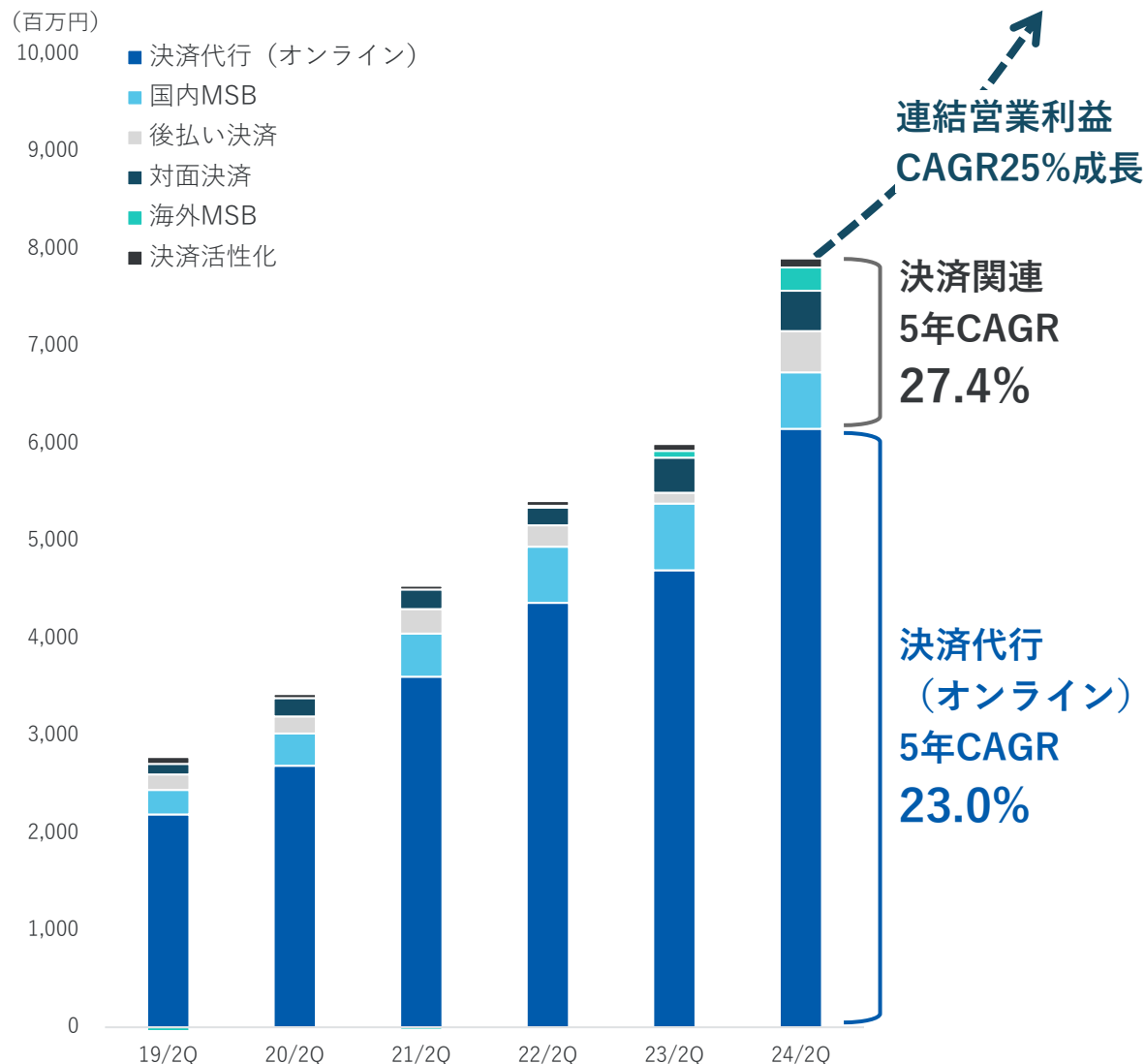
- ・対面営業による集中支援
- ・新興領域注力パートナーとの協業
- ・マルチ決済サービスの機能強化
- ・インサイドセールスによる支援強化

\* L : GMV30億~、M : GMV5億~、S : GMV~5億

## 2.3.1 連結利益創出力の強化

### 決済関連サービスの収益力を向上し、連結利益創出力を強化

サービス別営業利益推移（単2Q）<sup>\*1</sup>及び収益力向上施策



営業利益率<sup>\*2</sup>

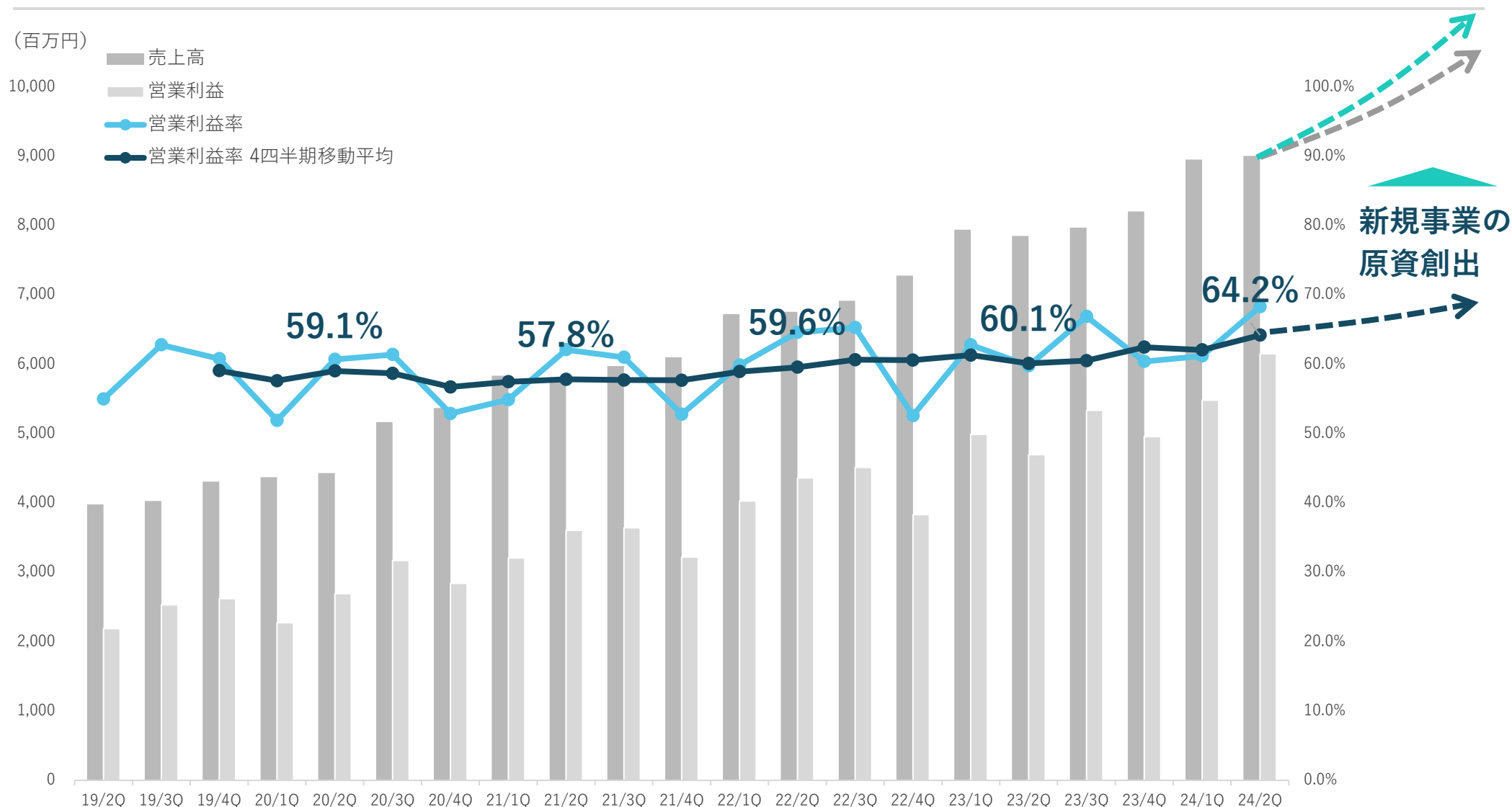
|                                           |       |
|-------------------------------------------|-------|
| 決済関連                                      |       |
| 決済活性化                                     | 25.0% |
| ・ GMO-MR黒字フェーズに入り、<br>更なる規模拡大のためパートナー戦略推進 |       |
| 海外MSB                                     | 56.6% |
| ・ パイプライン積み上げ/与信管理体制の強化                    |       |
| 対面決済 <sup>*3</sup>                        | 9.2%  |
| ・ 収益性の高いリカーリング収益の拡大                       |       |
| 後払い決済                                     | 16.3% |
| ・ 大手加盟店獲得及び与信精度の向上                        |       |
| 決済代行（オンライン）                               | 68.3% |
| ・ 高い粗利益率による安定的な利益創出                       |       |
| ・ 売上成長回帰による規模の利益追求                        |       |

<sup>\*1</sup> 連結消去前の数値 <sup>\*2</sup> 24/単2Qの数値 <sup>\*3</sup> 対面決済の売上高営業利益率はGMO-FG連結における業績数値

## 2.3.2 決済代行（オンライン）の収益性向上

### 売上成長回帰によりスケール効果を発揮し、利益創出力を強化

決済代行（オンライン）の営業利益率（四半期推移）

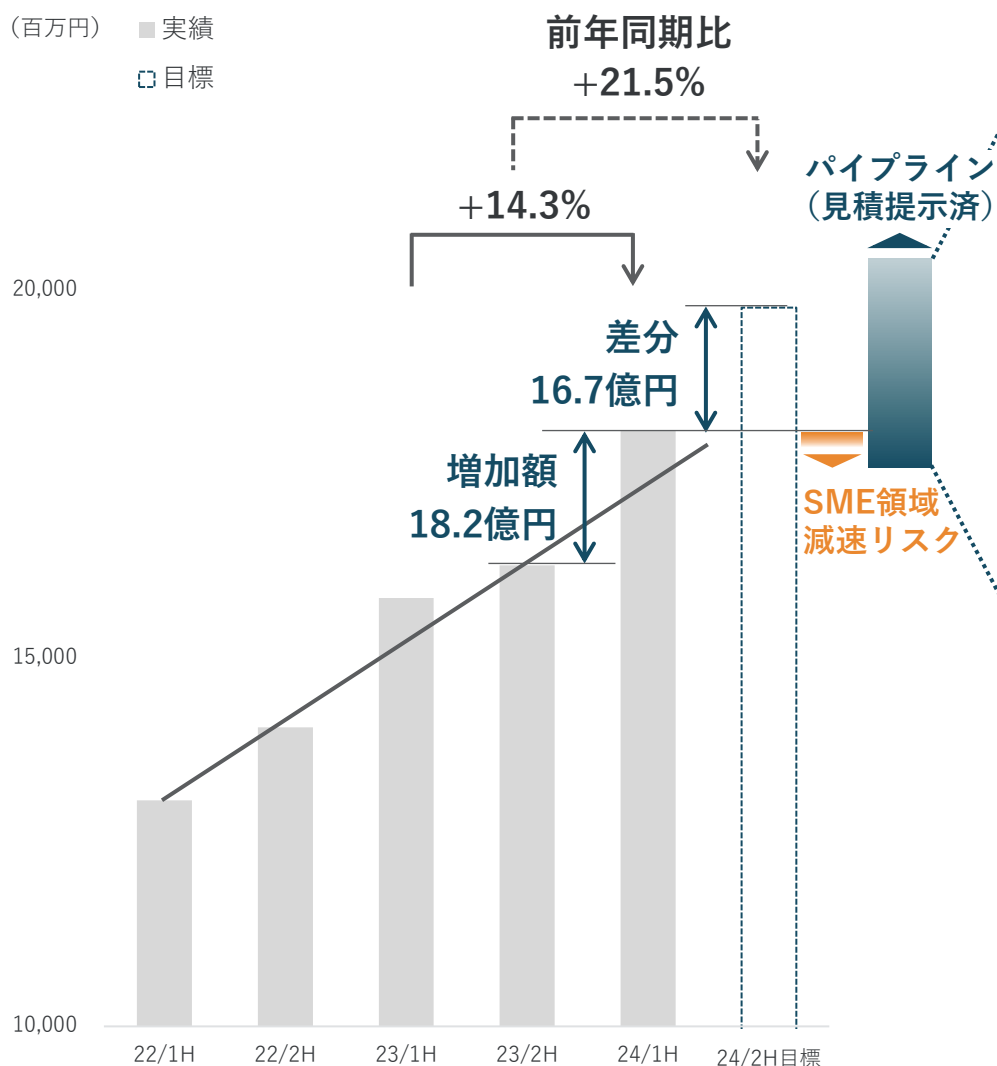


## 2.4.1 GMO-PG単体：広義EC

### 通期計画を達成するパイプラインを積み上げ済

GMO-PG単体売上実績及び目標（上期/下期）

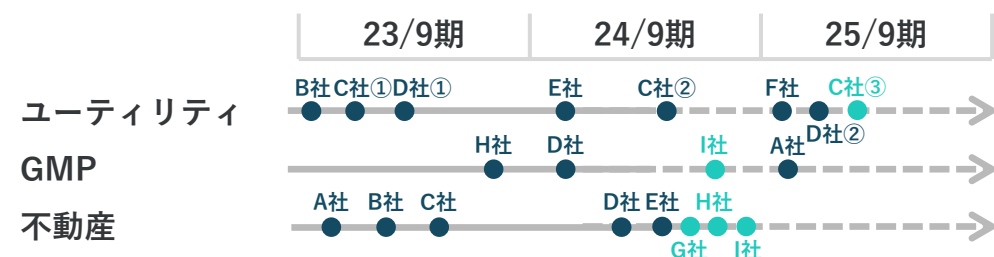
(百万円) ■ 実績  
□ 目標



下期に売上貢献する新規案件の事例

|         |                                       |
|---------|---------------------------------------|
| ユーティリティ | 自治体DX支援                               |
| エンタメ    | 大型レジャー施設<br>FinTechとの協働<br>ファンクラブ     |
| デジコン    | 複数のスポーツ観戦アプリ                          |
| 旅行・チケット | トラベルTech<br>ビジネスホテルチェーン               |
| 保険      | 国内保険会社                                |
| 不動産     | 家賃保証（I社）                              |
| GMP     | 海外FinTech事業者（I社）<br>越境EC              |
| 小売      | ドラッグストア（QRコード決済）<br>アパレル（QRコード発行システム） |
| BtoB    | BPSP                                  |

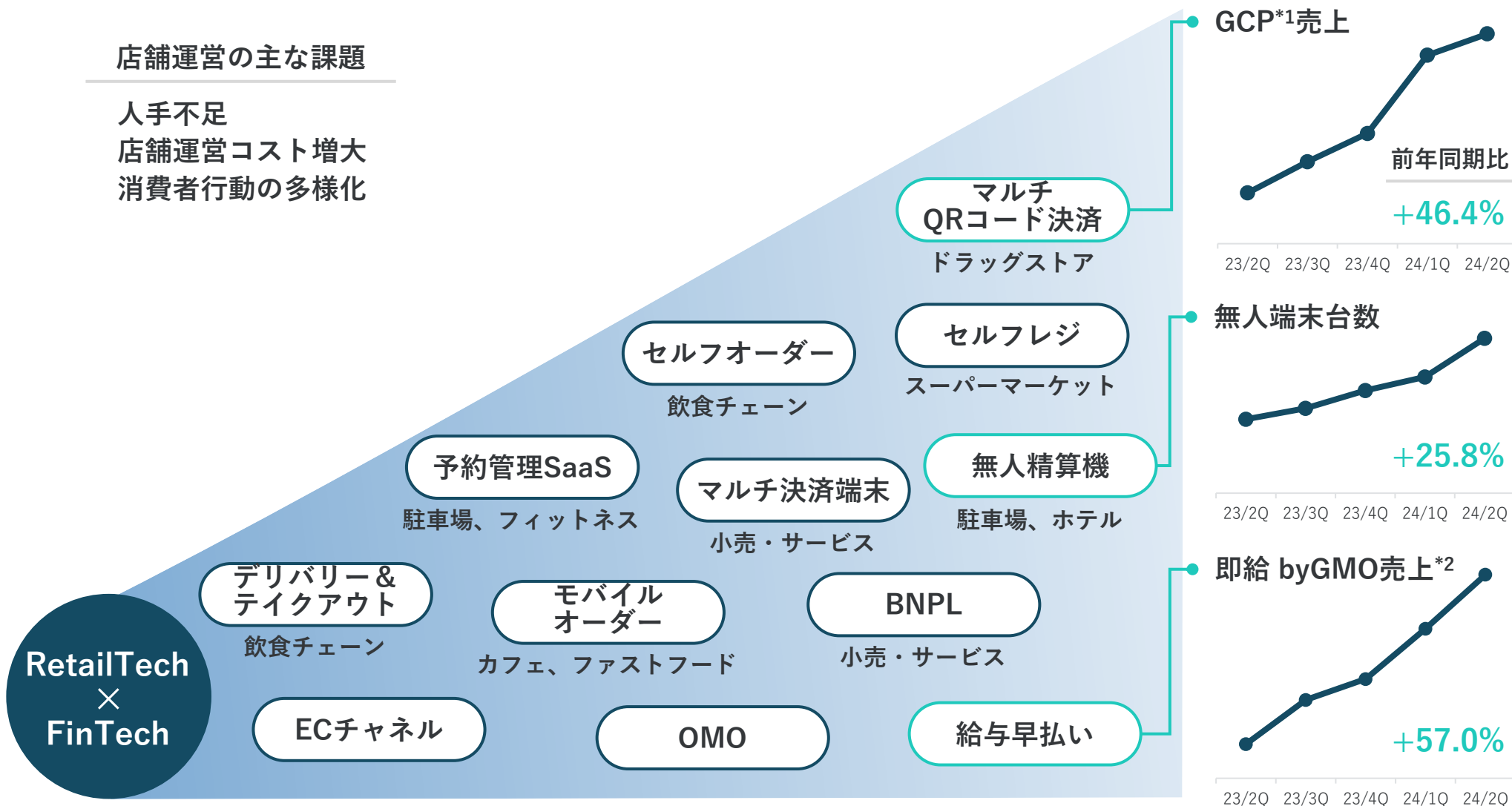
施策の進捗（24/1Qより追加）



## 2.4.2 RetailTech × FinTech

# 店舗・サービス施設の課題を解決するRetailTechサービスが拡大

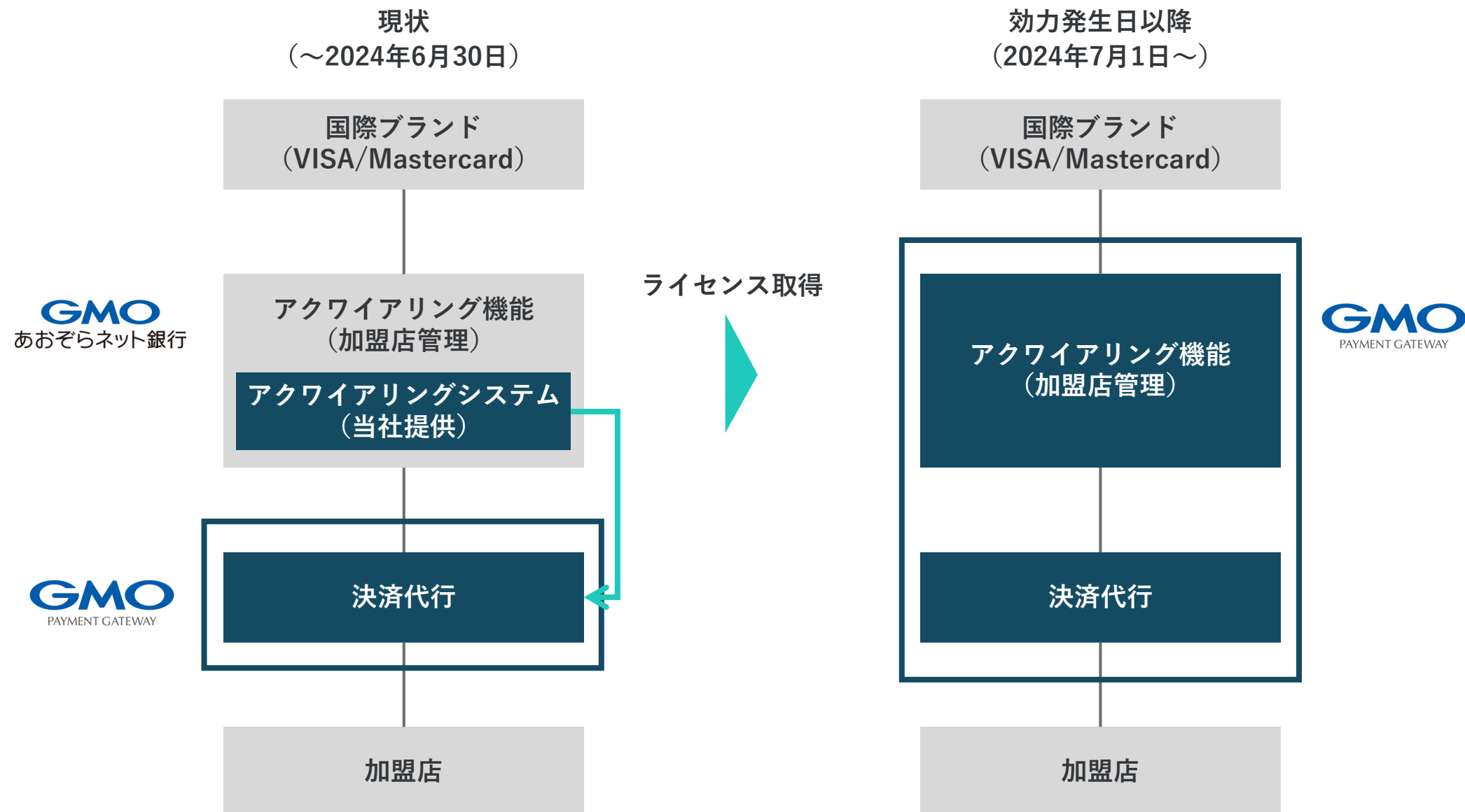
リテール事業者に対する当社ソリューション（RetailTech加盟店との連携含む）及び顧客事例



\*1 GMO Cashless Platform \*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。

## 2.4.3 アクワイアリング機能の承継

### GMOあおぞらネット銀行のアクワイアリング機能を承継見込み\*

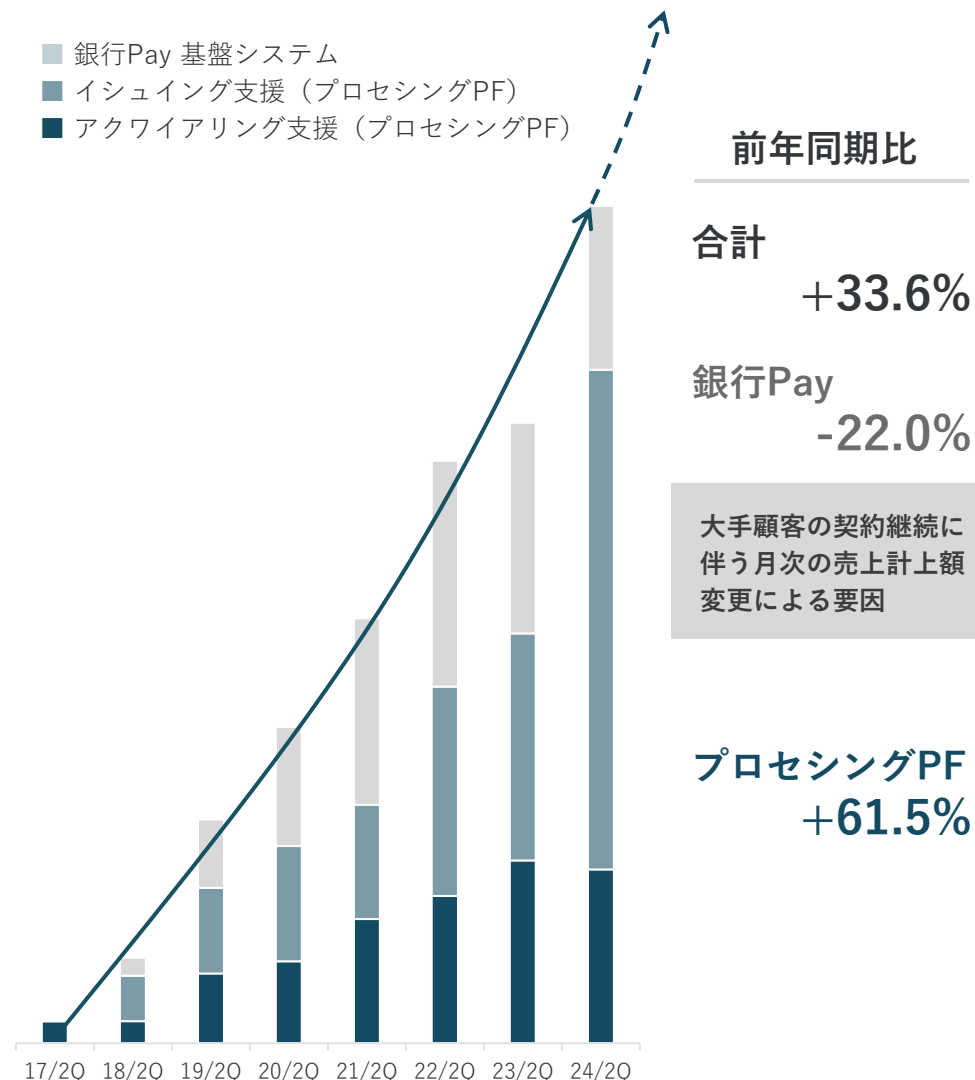


\* 必要な関係当局等の許認可、ならびに当社が対象事業を営むのに必要な契約の締結等を前提としております。2024年3月28日適時開示「会社分割（簡易吸収分割）による権利義務の承継に関するお知らせ」参照

## 2.4.4 GMO-PG単体：BaaS支援/EF\*1

# 大型案件が寄与し高成長、下期以降も順次案件開始予定

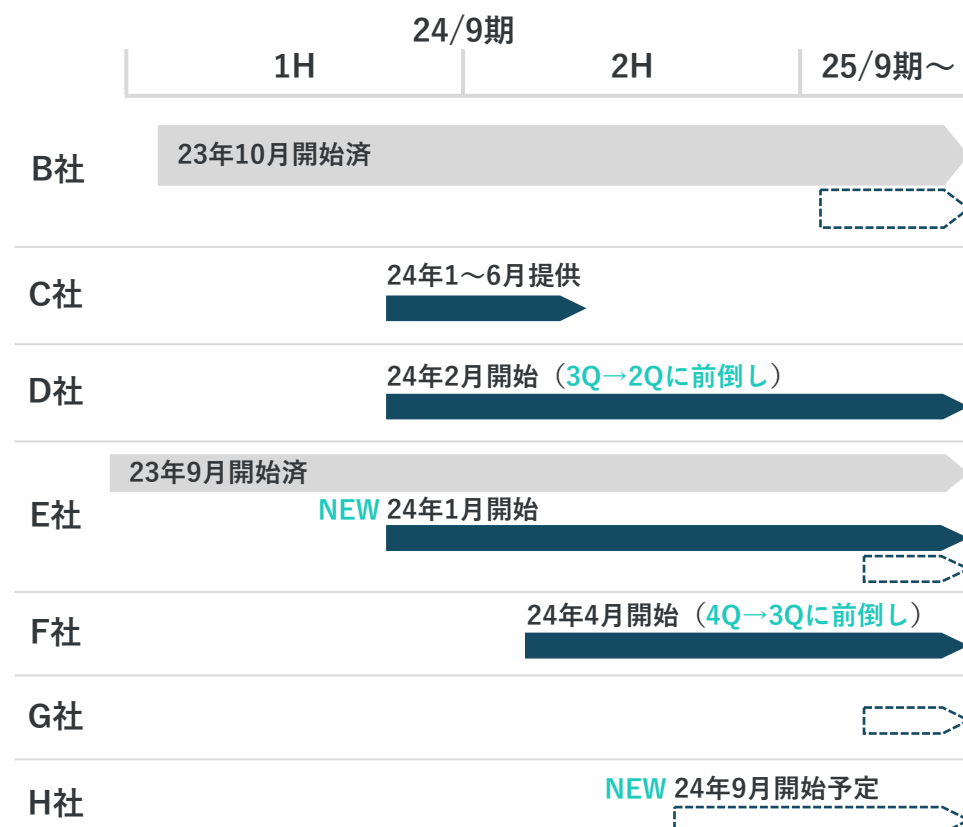
### BaaS支援サービス売上\*2（単2Q）



### プロセッシングPFの案件進捗状況

複数案件において、計画比前倒しで収益貢献開始（予定）  
引き続き、ストック売上の拡大を目指す

売上規模イメージ（3段階）



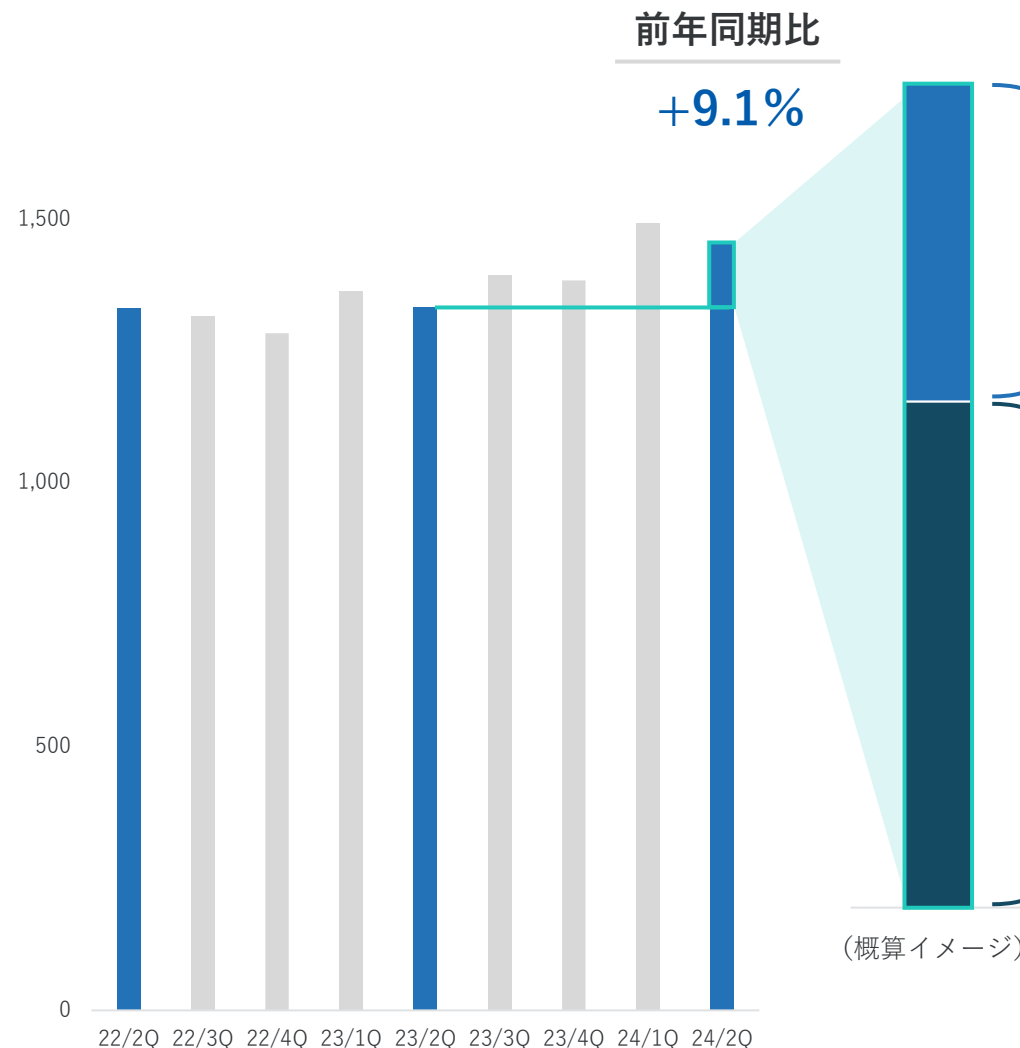
\*1 Embedded Finance：埋込型金融 \*2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

## 2.5 GMO-EP連結：広義EC（SME領域）

### 収益モデルの転換及び事業領域の拡大に向けた施策が進捗

#### GMO-EP連結売上収益（四半期推移）

（百万円）

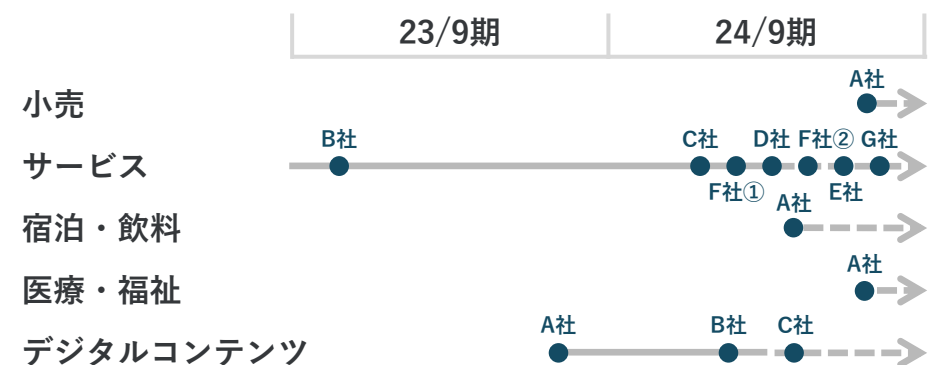


#### 施策の進捗

##### GMO-EP

- ・収益モデルの転換  
既存加盟店の料金体系変更が計画通り進捗  
累2Q計画進捗率：110.8%
- ・非物販領域の開拓  
スタートアップ向け決済サービス  
各業種のプラットフォーマーの獲得を推進

##### fincode byGMOのパイプライン



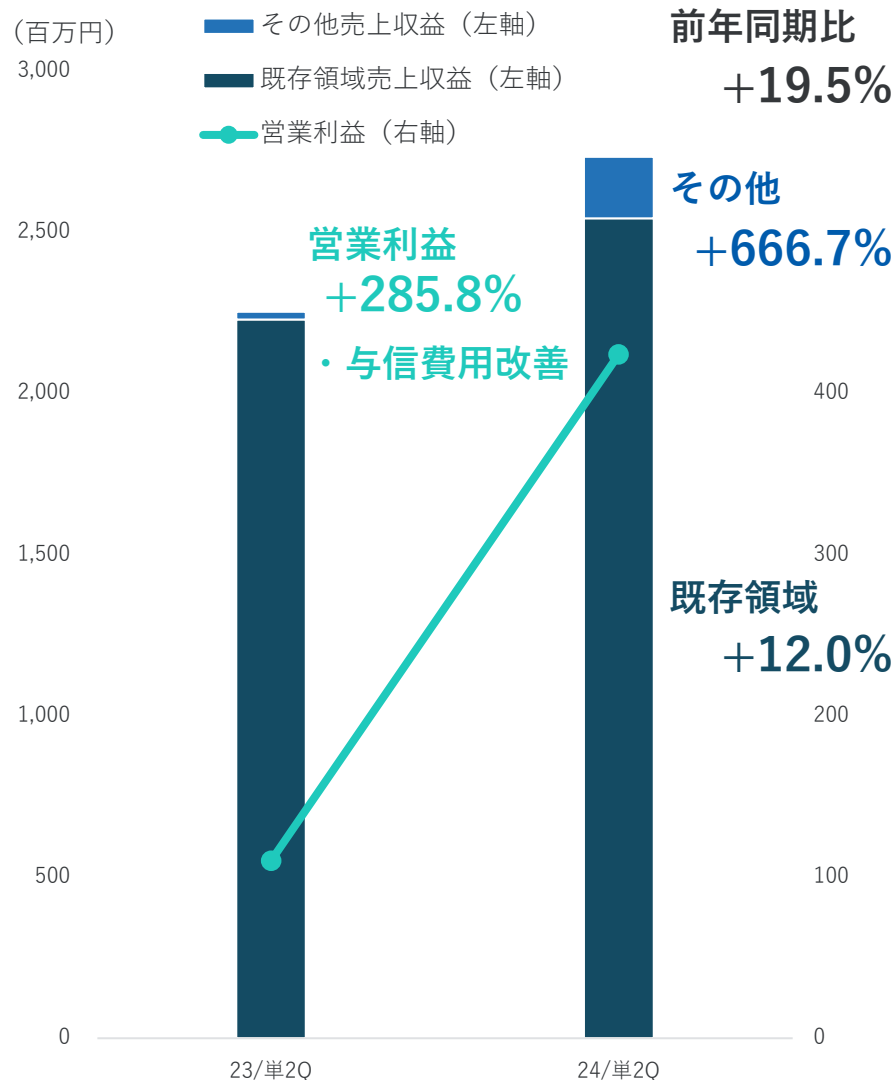
##### GMO-MR

- ・パートナー戦略  
受注納品件数が好調に推移し、高成長を継続  
累2Q売上収益：前年同期比+66.6%

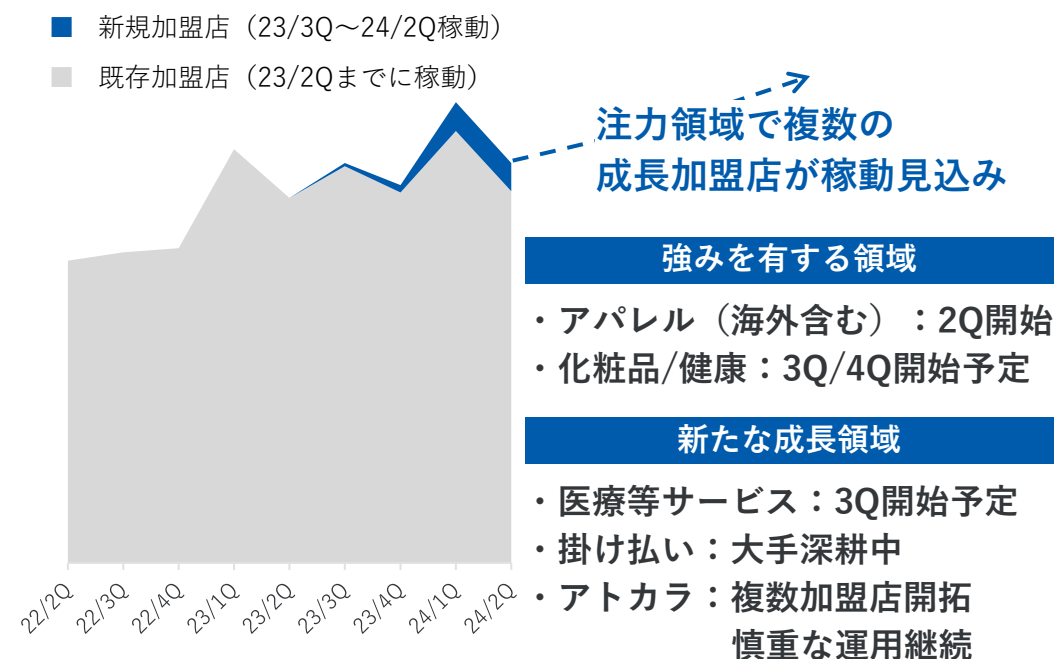
## 2.6 GMO-PS : FinTech

# 収益性改善を伴いながら、新規案件を積み上げ成長継続

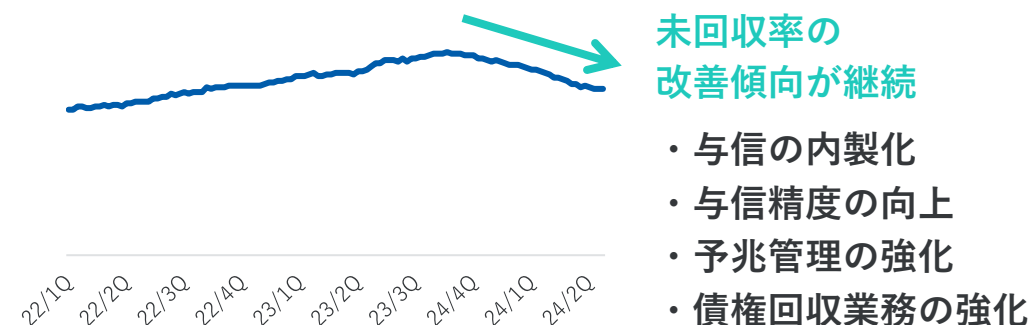
### GMO-PS 売上収益及び営業利益（単2Q）



### 新規・既存加盟店毎売上推移



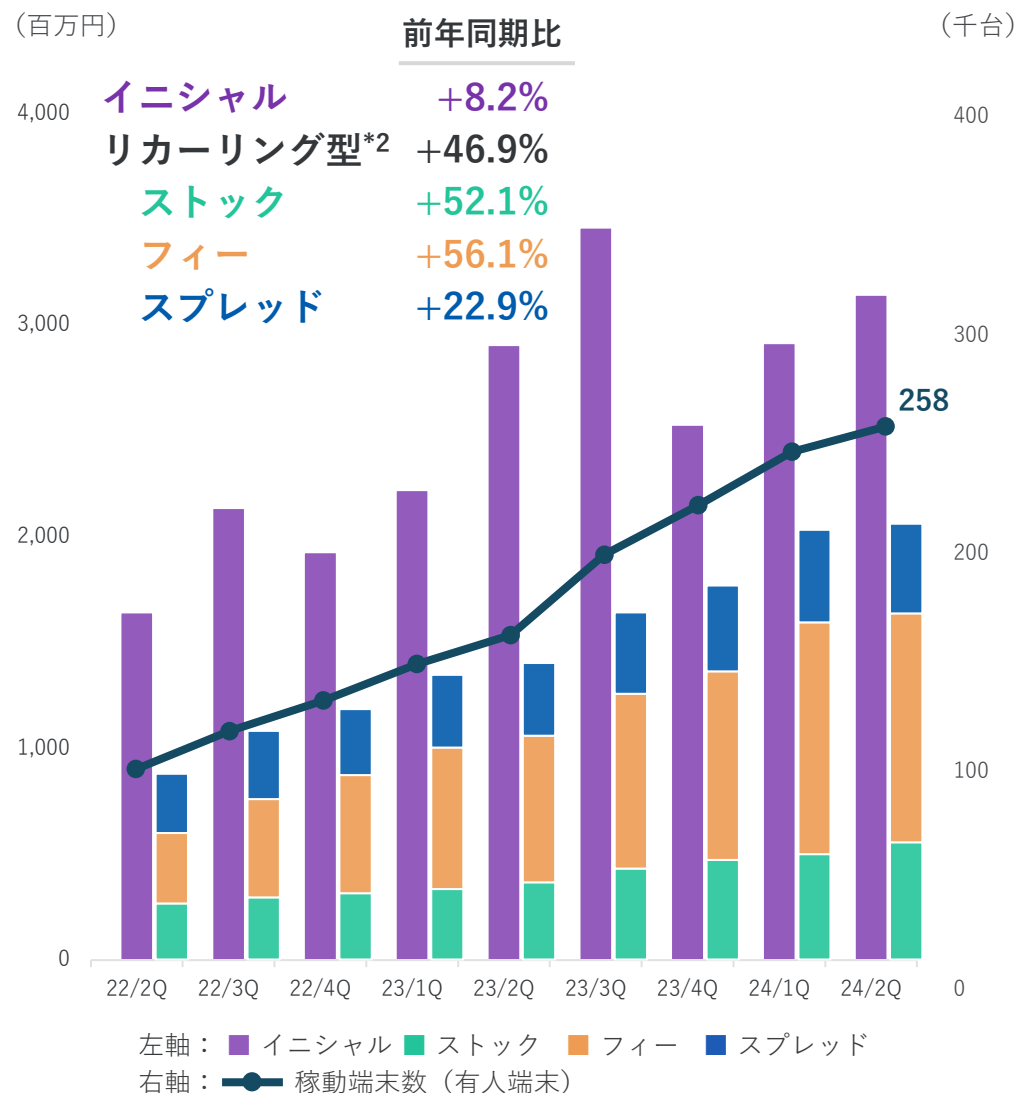
### 未回収率の推移



## 2.7 GMO-FG：対面決済

# 大手パイプラインを積み上げ、リカーリング型売上の更なる拡大へ

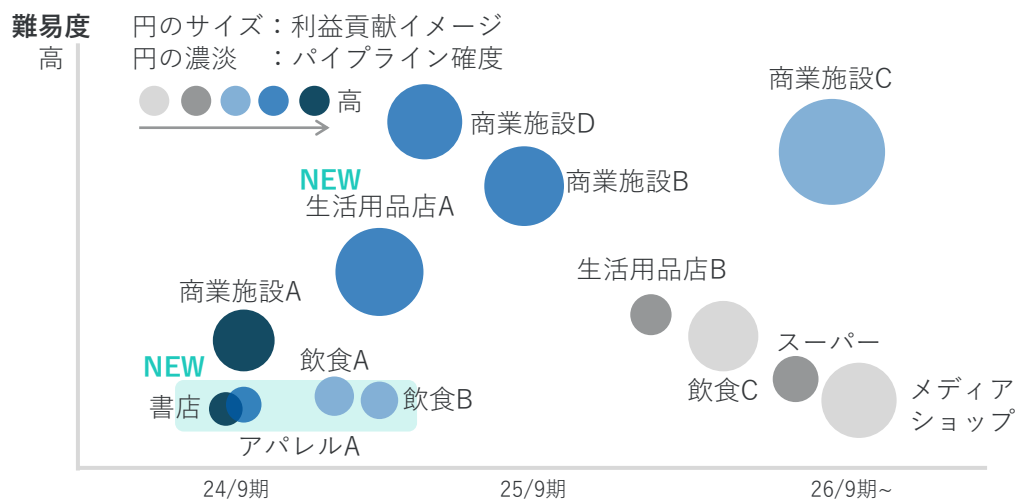
GMO-FG連結ビジネスモデル別売上収益\*1（単Q）



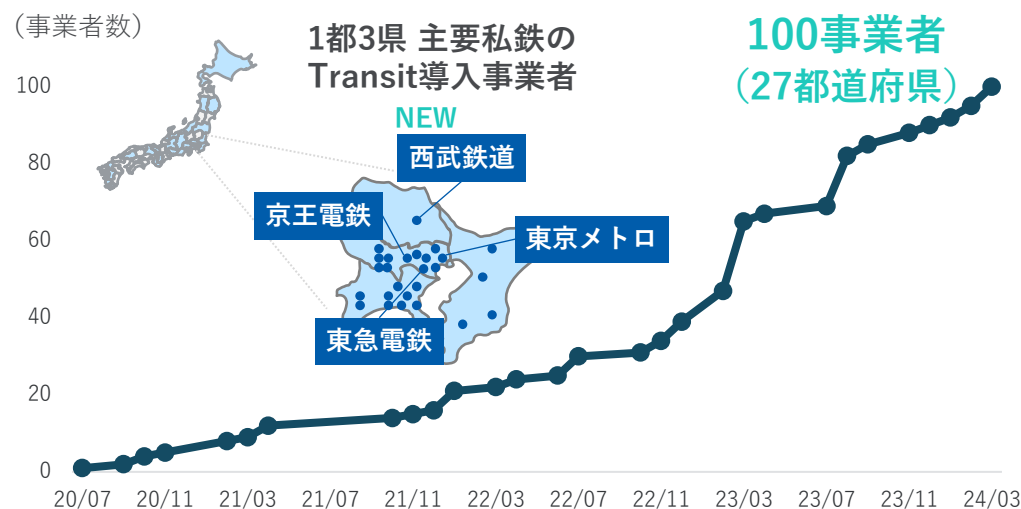
\*1 GMO-FG連結における業績数値

\*2 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

大手パイプラインの拡充



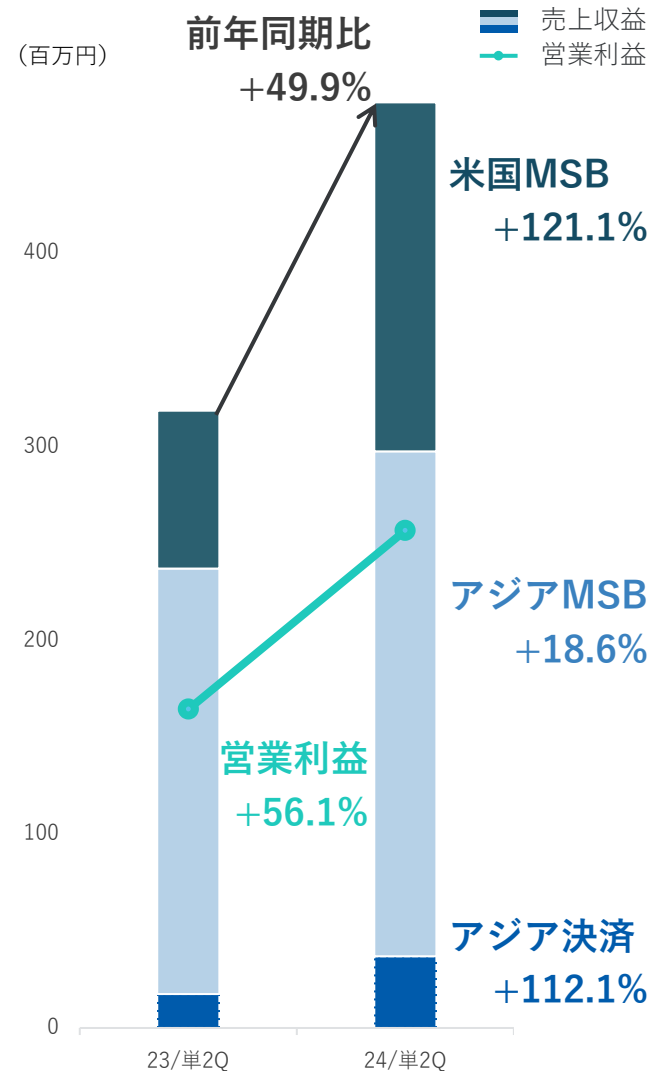
国内公共交通機関でのモビリティ事業者数推移



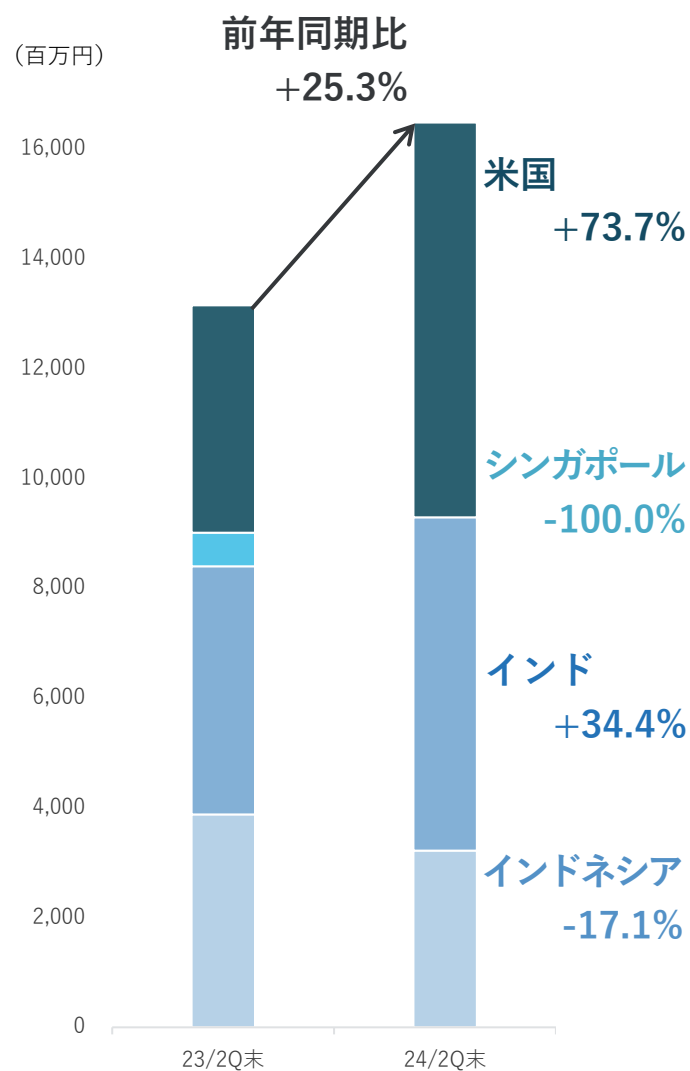
## 2.8.1 グローバル：業績サマリ

# 北米を中心に売上+50%成長継続、アジアの新規融資も堅調に進展

### 売上収益・営業利益



### 融資残高 (3月末)



### 業績ハイライト



体制強化により直近一年間に新規/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引き続き好調

#### 新規融資実行案件 (31期2Q以降)



(24年2月実行)

商用EV三輪車ローンFinTech

・IoTを活用し融資する車両を追跡



(24年3月実行)

二輪車ローンFinTech

・WhatsAppを通じた迅速なUX



(24年4月実行)

BNPL・キャッシュローンFinTech

・安定した事業運営・黒字経営を実現

・高い経済成長が見込まれるフィリピンで初融資、融資先の地域分散が進展

## 2.8.2 グローバル：投資戦略

### 「融資×投資」シナジーにより、B2B FinTechに投資実行

過去一年間の投資先

出資総額 約35億円



2023/6

Bureau

KYC Tech  
KYC Tech市場  
TAM：0.2兆円\*1



2023/10

greyt  
HR

HR Tech  
HR Tech市場  
TAM：0.3兆円\*1



2024/1

PayNearMe

決済FinTech  
Bill Payment市場  
TAM：529兆円\*2



2024/4

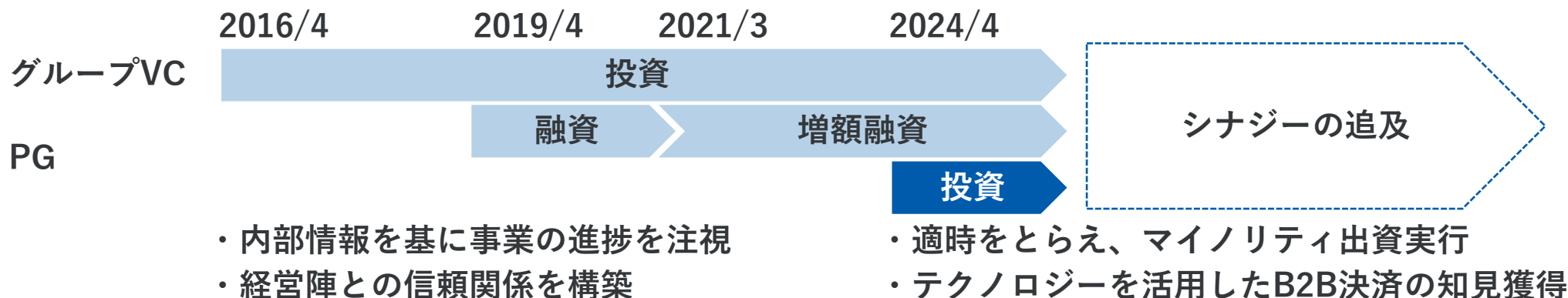
DRIP/c  
TRADE FINANCE SIMPLIFIED

貿易FinTech  
貿易決済市場  
TAM：68兆円\*3

New

- ・主にインド米国間の貿易ファイナンスを提供
- ・SMB向けに与信プロセスをAIでデジタル化/自動化

Drip Capitalへの投融資実績



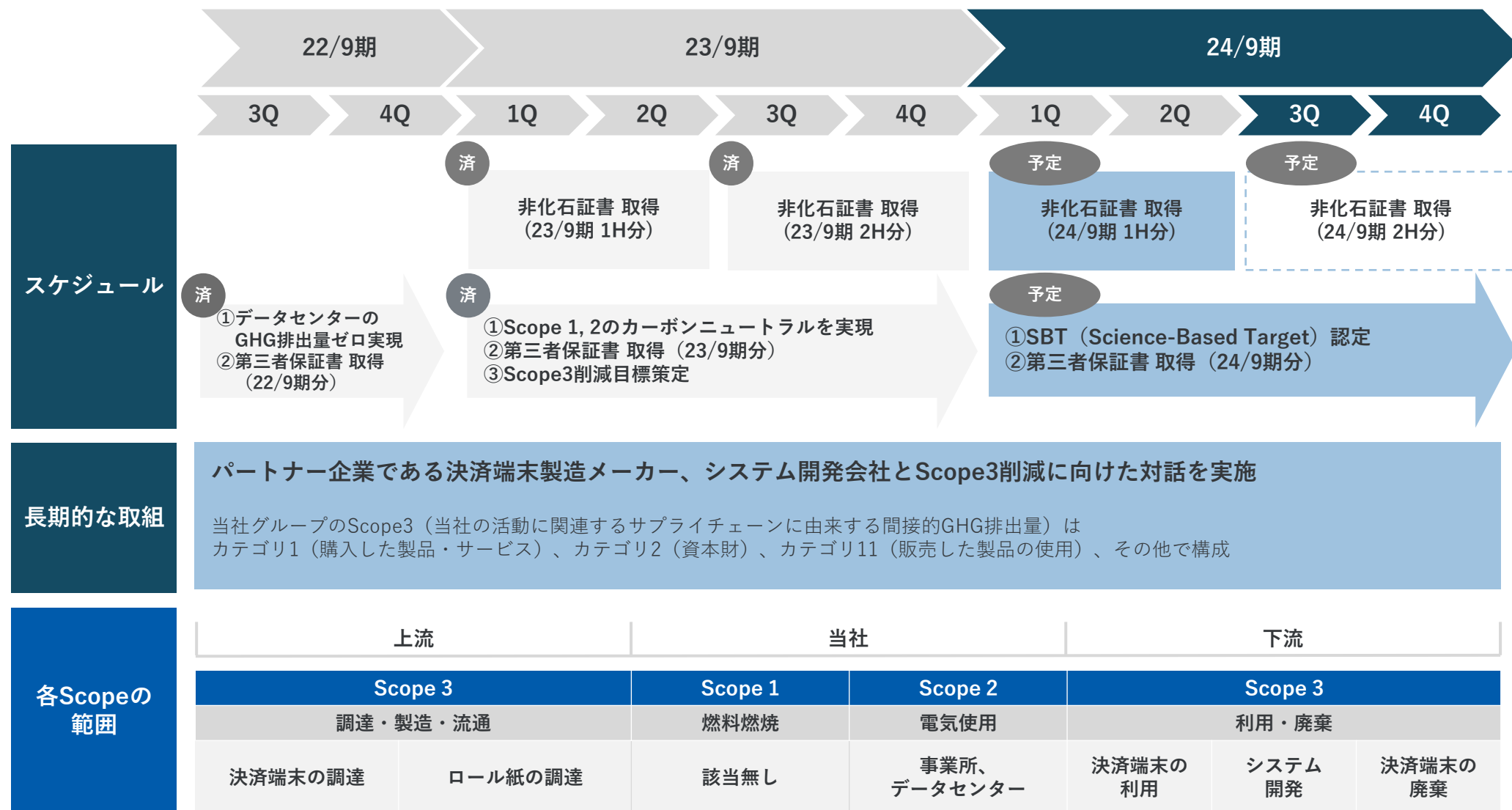
\*1 弊社推計 \*2 PayNearMe推計 \*3 商工省・通商情報統計局（DGCI&S）発表の2022年時点のインド輸出総額

### 3. サステナビリティ

---

# 3.1 サステナビリティ：脱炭素への取り組み

## カーボンニュートラル達成、Scope3削減に向け取組推進



\*非化石証書：太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギー等で発電された電力の証書。非化石証書を購入することで、自社で利用する電気に関するCO2排出量を間接的に削減することが可能。

## 3.2 サステナビリティ：外部からの評価

# CDP気候変動レポートにおいてスコア「A－」の評価を獲得

CDPスコア（2024年2月公表）

ESGインデックス



前回  
(2022年)

C



今回  
(2023年)

A－

回答日本企業1,984社のうち、  
最高評価の「A」109社に次ぐスコア

国際的な環境非営利団体CDPより、環境課題の管理に  
ベストプラクティスを行っている企業として、  
「A－（リーダーシップレベル）」の評価を獲得

- CDPは、投資家、企業、国家、地域、都市が自らの  
環境影響を管理するためのグローバルな情報開示シ  
ステムを運営する国際的な非営利団体
- 企業の環境スチュワードシップの度合いを、情報開  
示、認識、マネジメント、リーダーシップのレベル  
でスコアリングし、AからD-までのスコアを付与



FTSE4Good



FTSE Blossom  
Japan



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index



外部からの評価



## 4. 財務ハイライト・参考資料

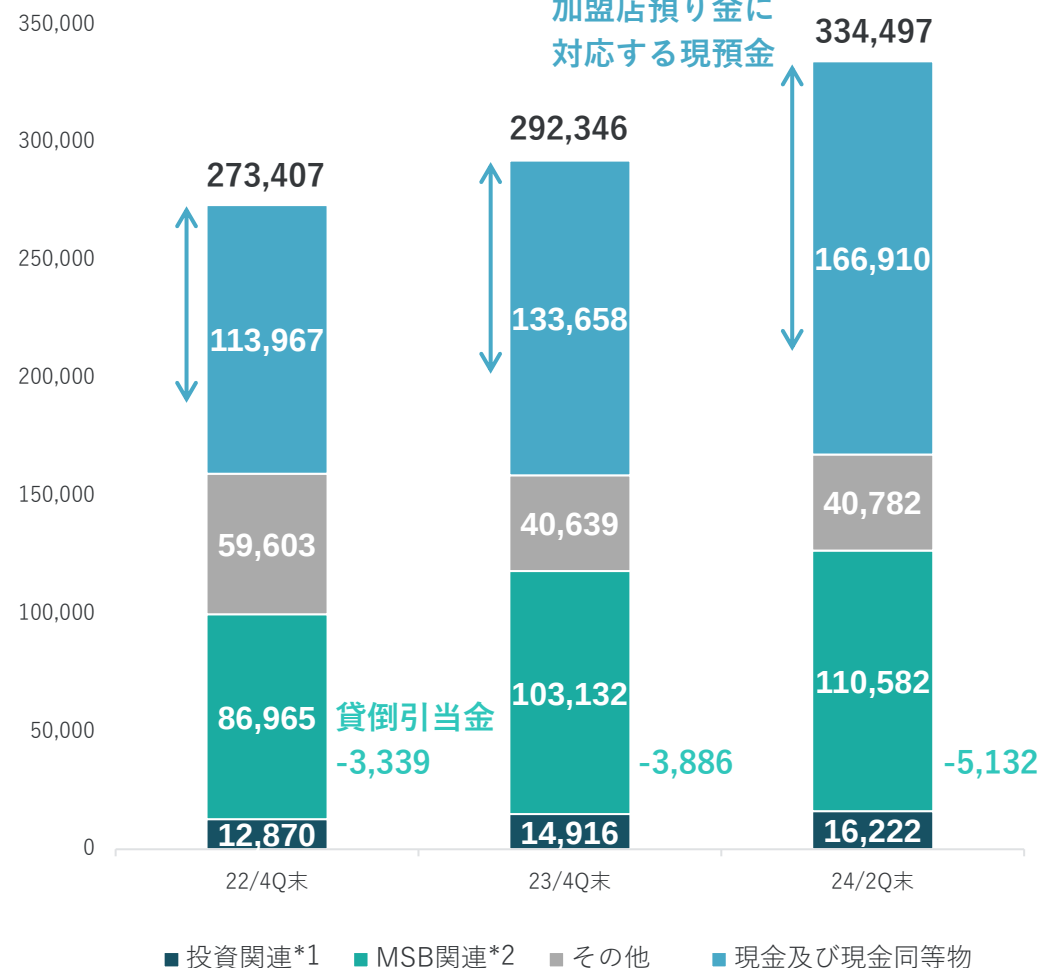
---

## 4.1.1 連結貸借対照表の変化

### 事業拡大に伴い、加盟店預り金及びMSB関連資産が増加

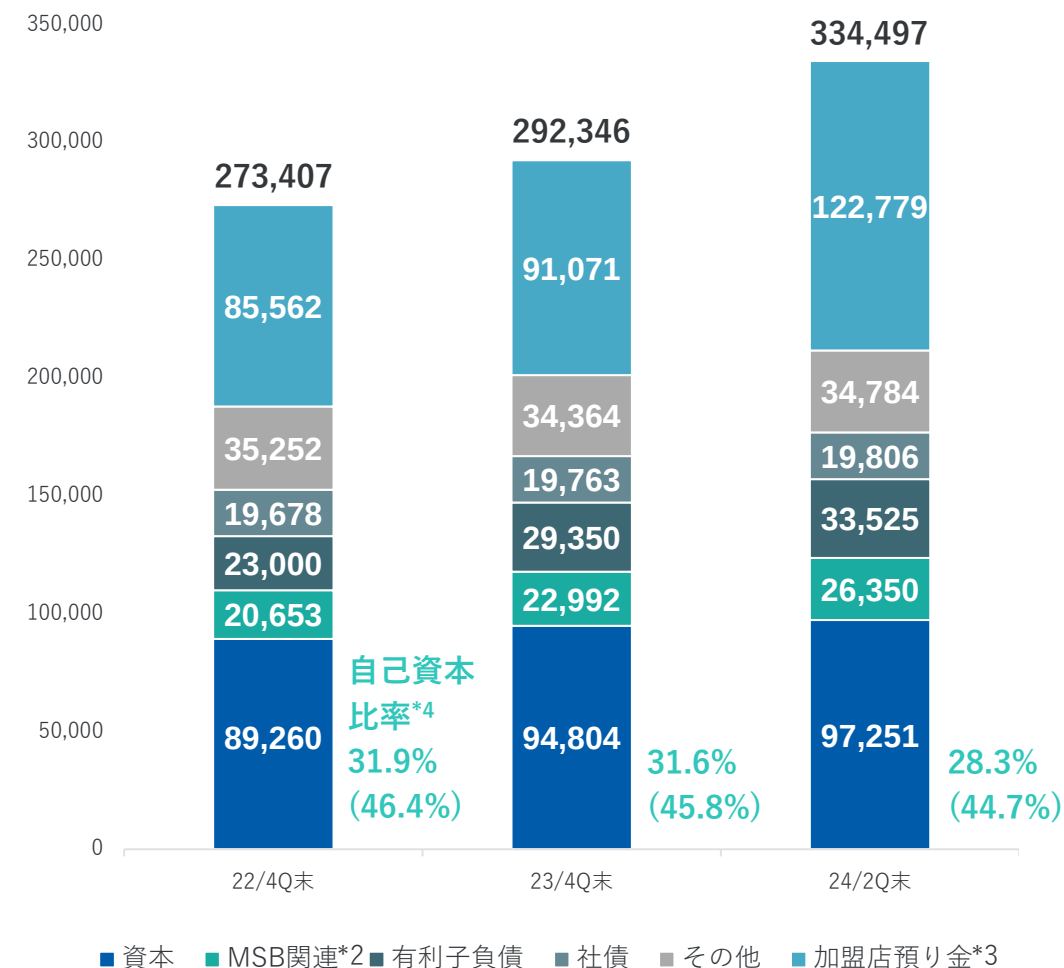
#### 資産

(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

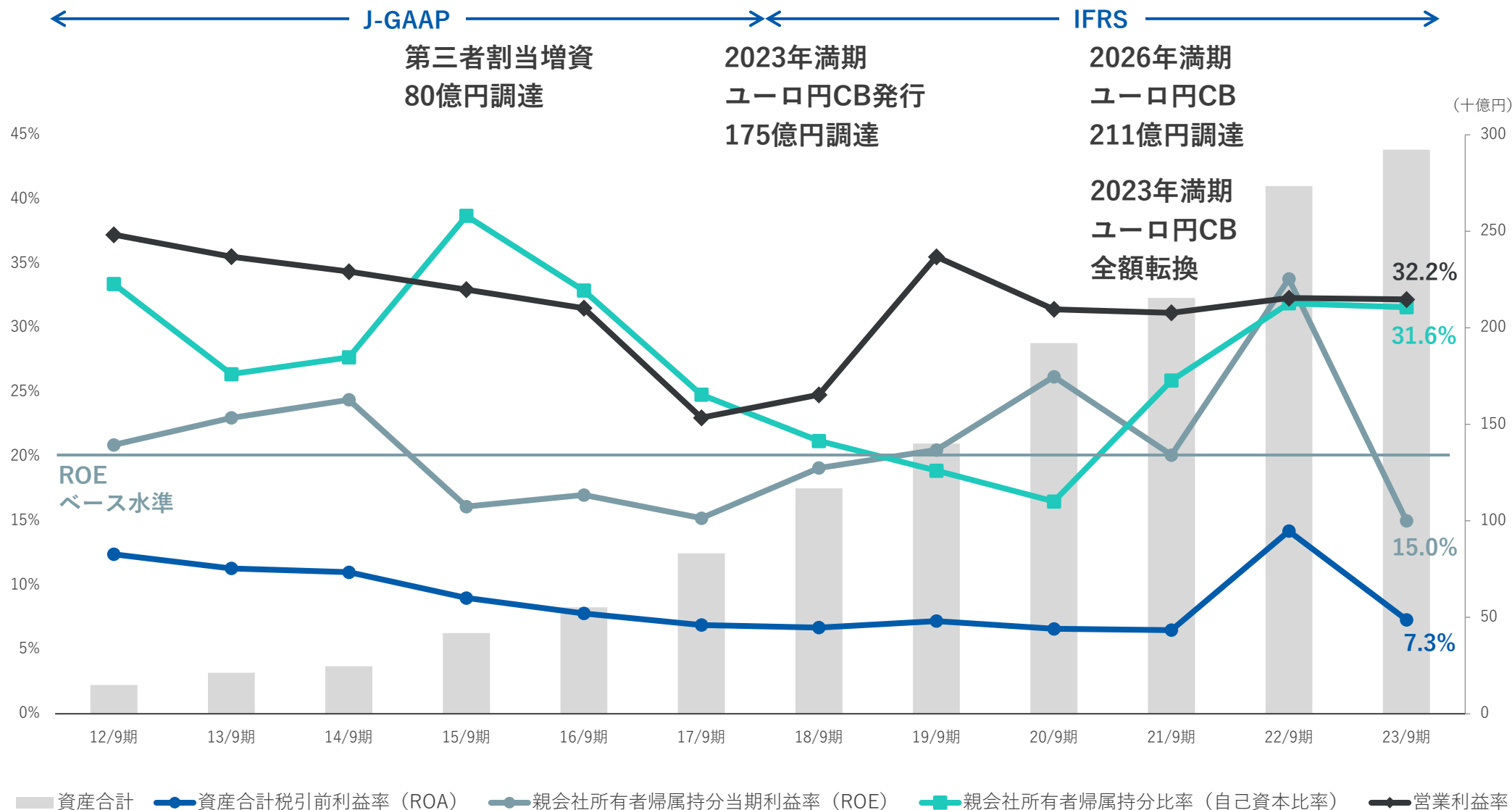
\*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 \*3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

\*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

## 4.1.2 主要連結財務指標（年推移）

### 収益性や資本効率、資本基盤のバランスを図り事業運営

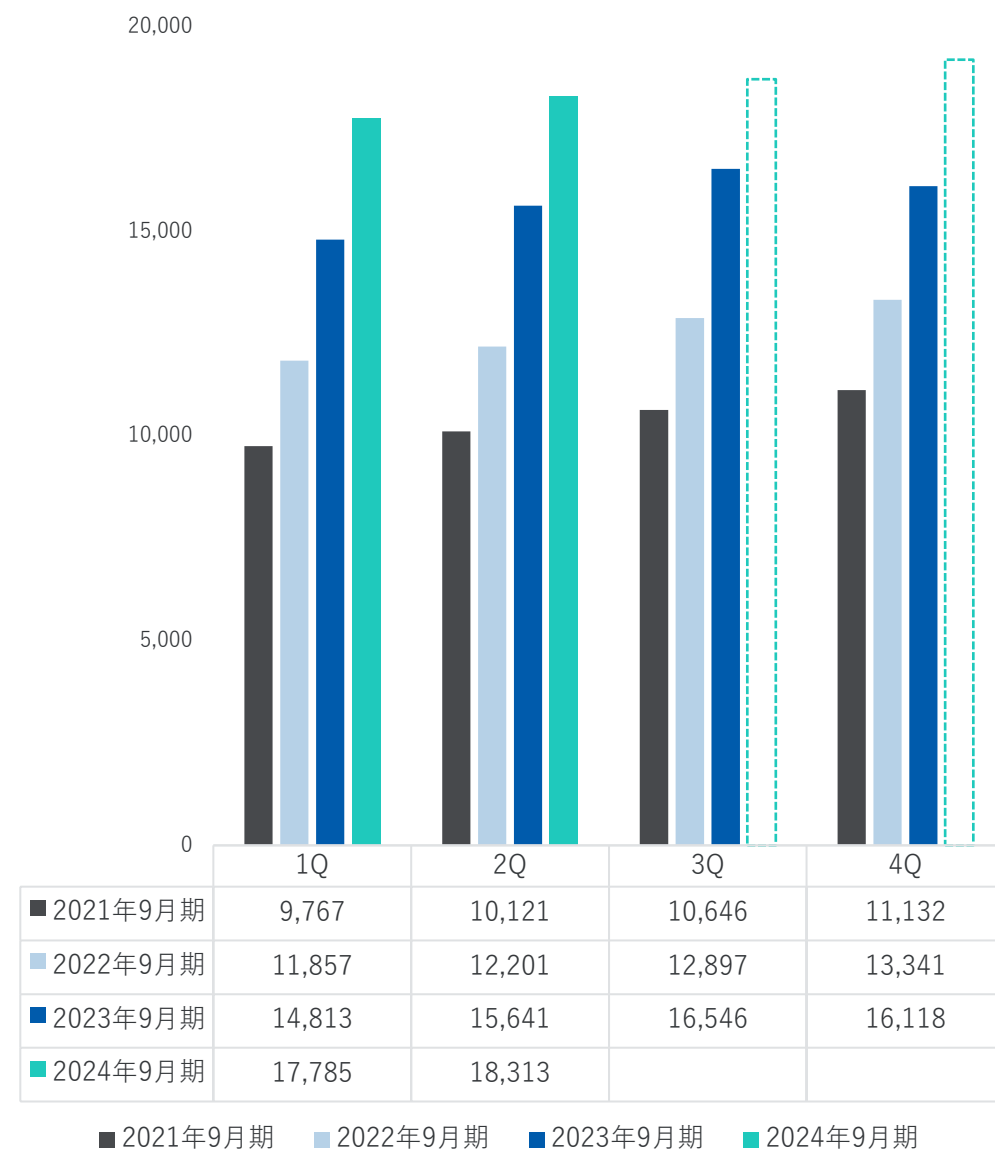


\* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

## 4.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

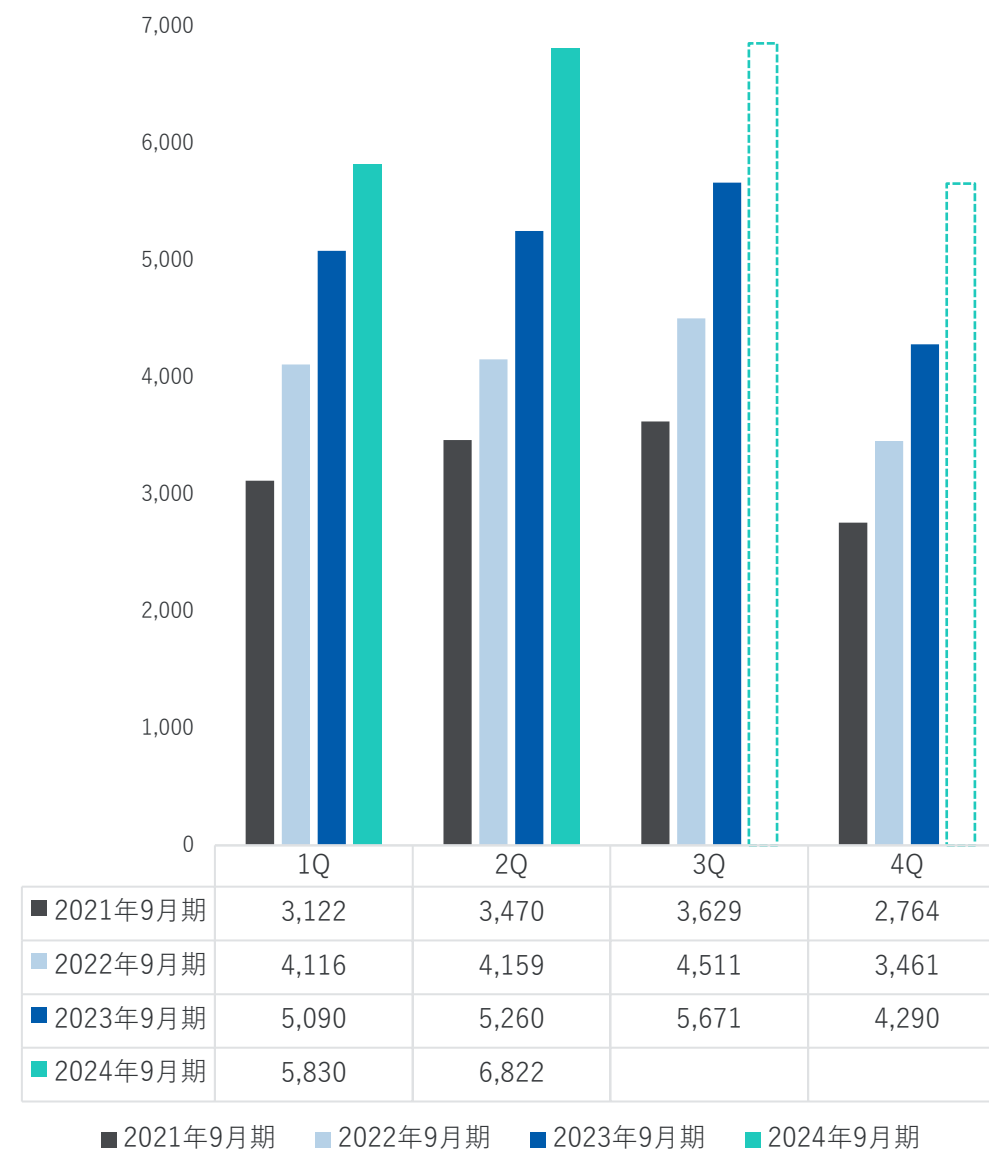
### 連結売上収益

（百万円）



### 連結営業利益

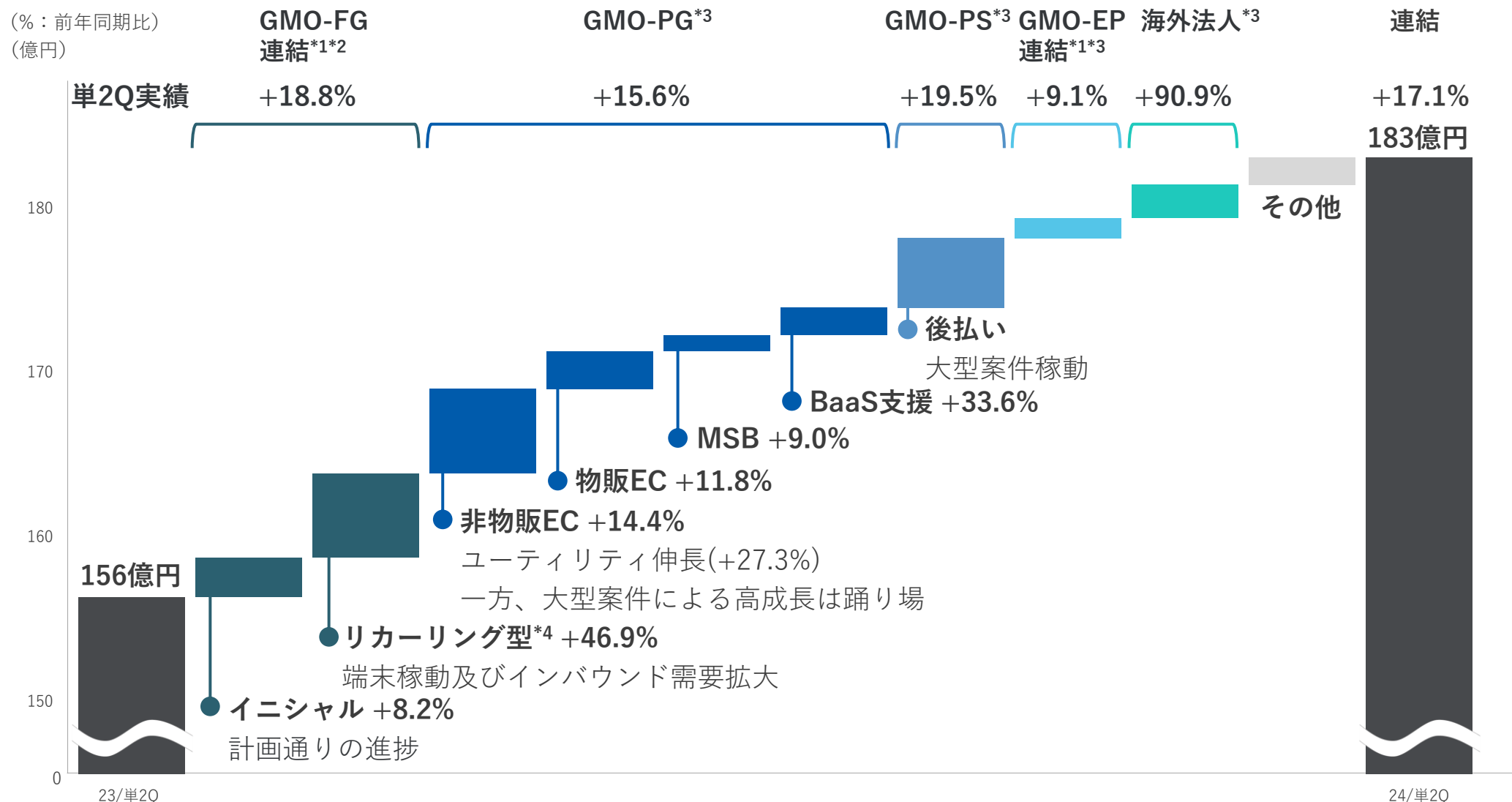
（百万円）



\* 2024年9月期3Q~4Qの連結売上収益・営業利益は、期初業績予想に基づく数値

## 4.3 連結売上収益の増減要因（単Q）

### 対面・後払い・海外法人の成長継続により連結売上17.1%増



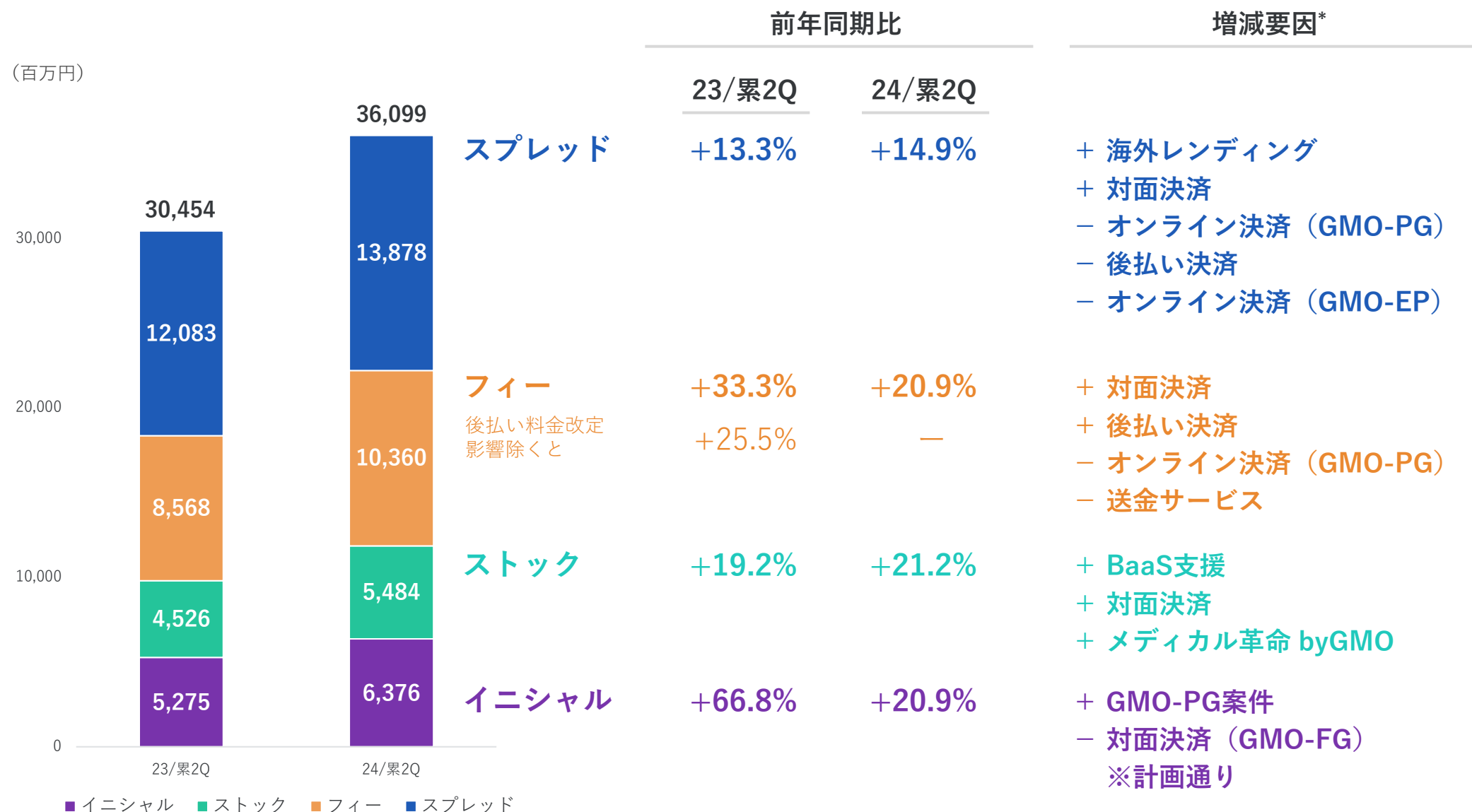
\*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

\*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

## 4.4.1 ビジネスモデル別連結売上収益推移（累計）

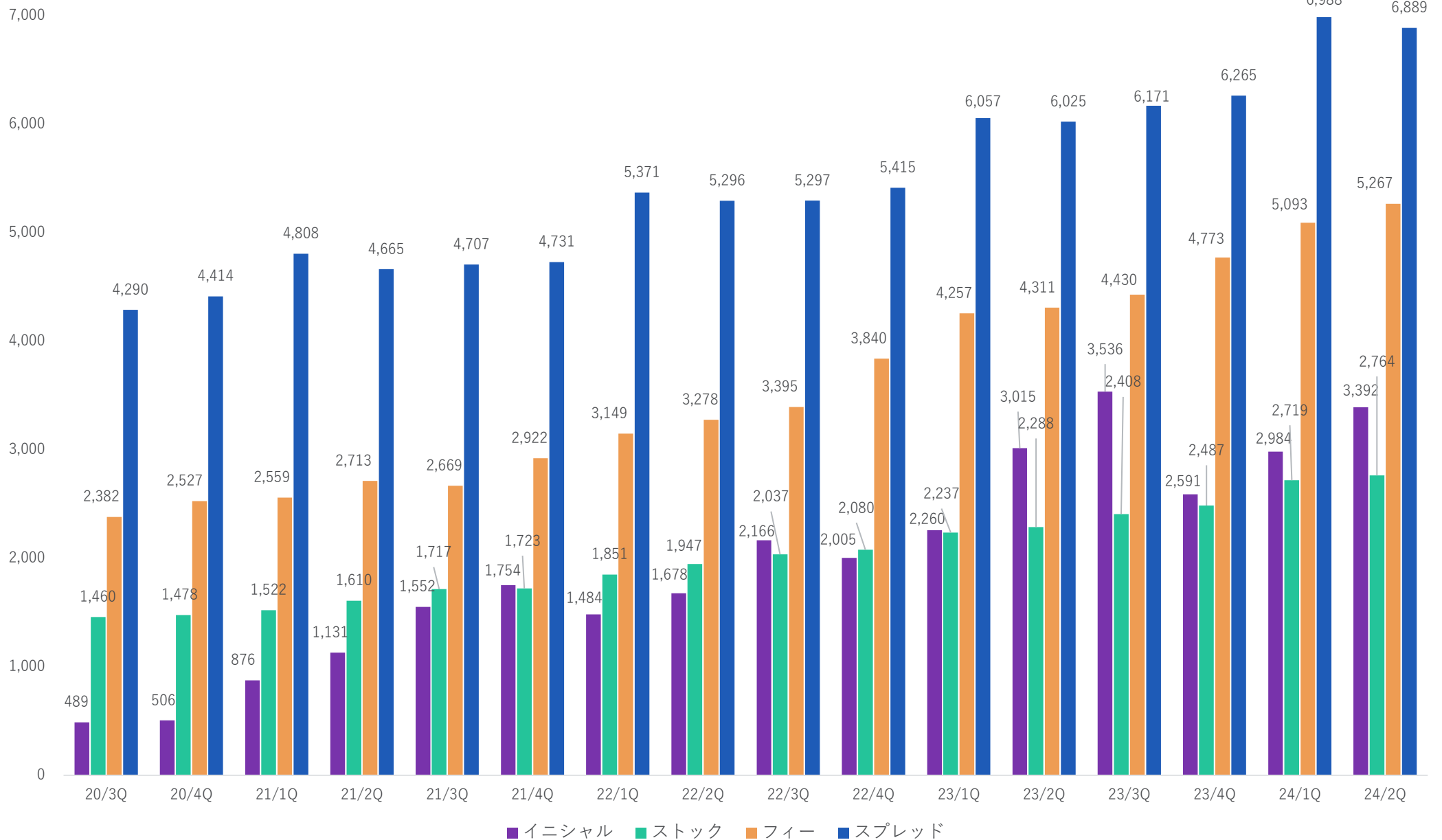
### イニシャル/ストック/フィーは20%超成長、スプレッドは改善傾向



\* 連結売上収益の前年同期比（+18.5％）以上の項目を＋、未達の項目を－と表記

## 4.4.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

（百万円）

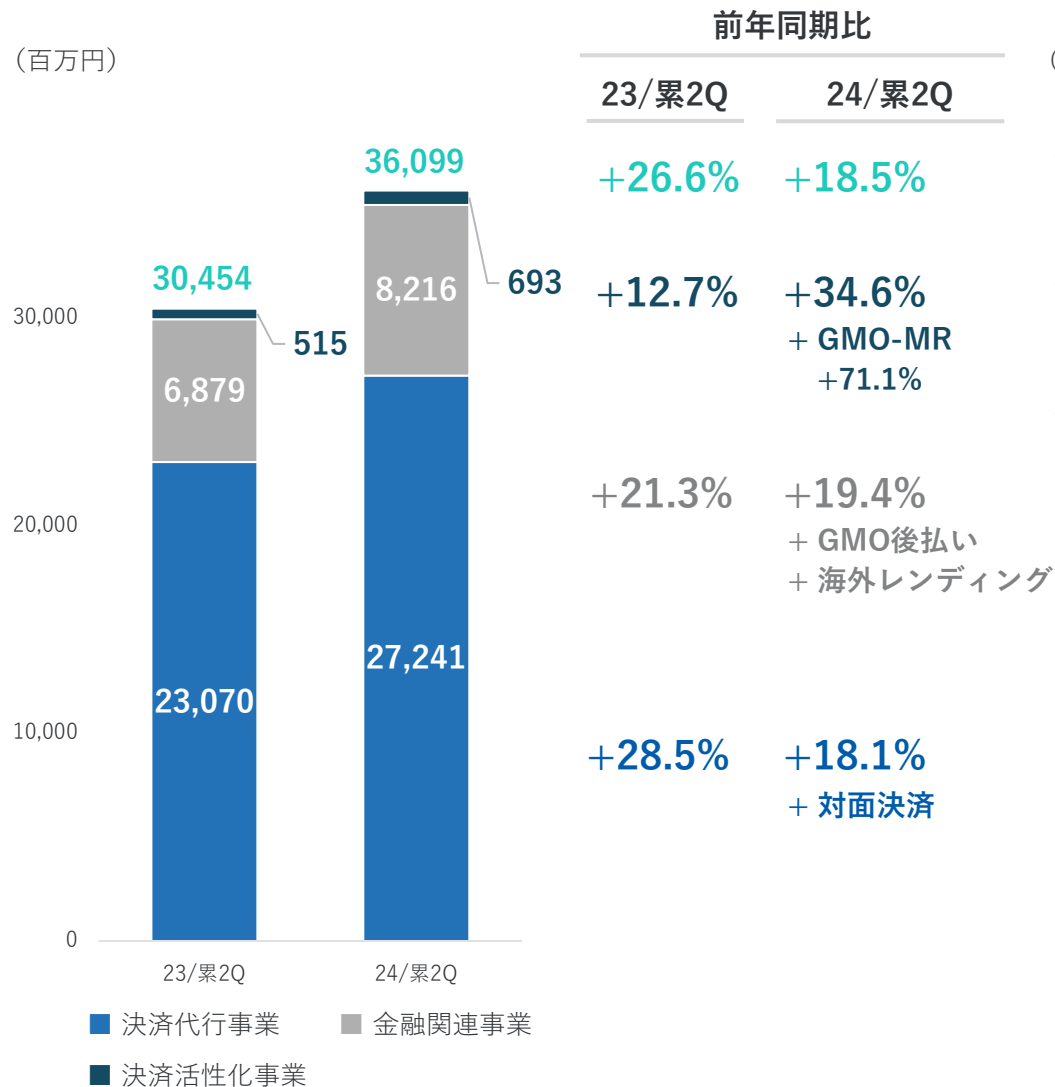


## 4.5.1 セグメント別連結業績推移（累計）

### 全セグメント売上続伸、与信費用の抑制により金融関連は38.1%増益

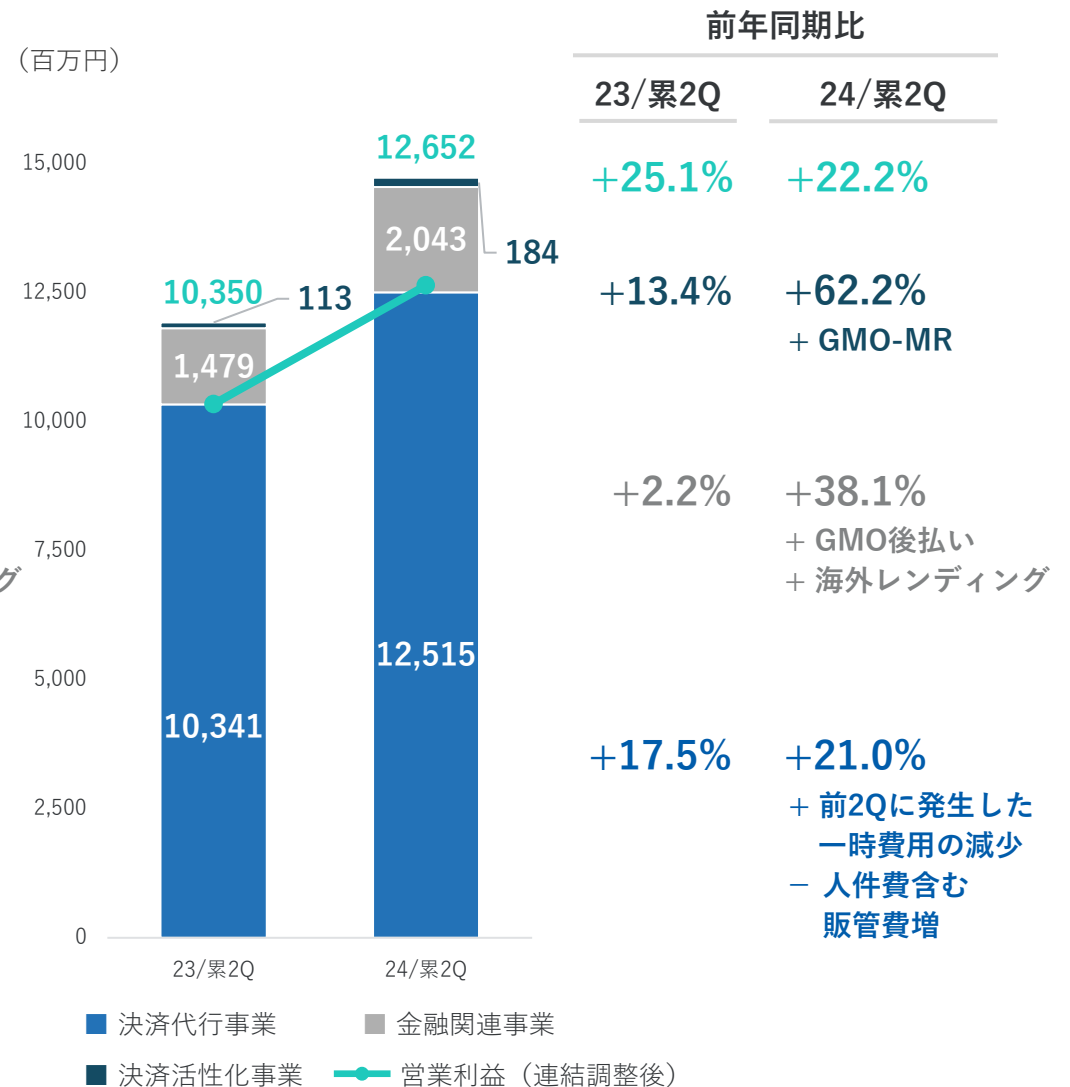
#### セグメント売上収益\*

（百万円）



#### セグメント損益\*

（百万円）



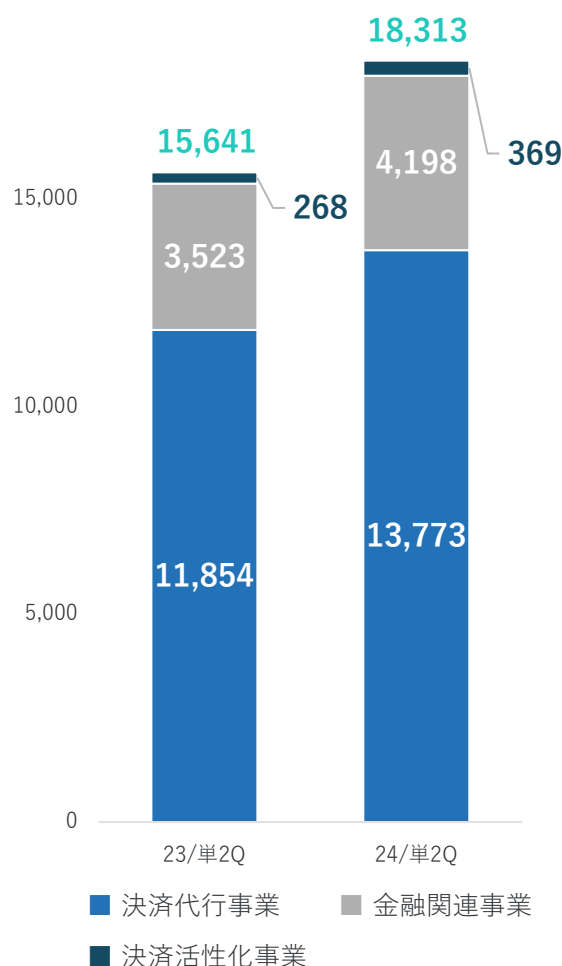
\* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値

## 4.5.2 セグメント別連結業績推移（単Q）

# 人件費増を前期一時費用の減少が吸収し、決済代行29.8%増益

### セグメント売上収益\*

（百万円）

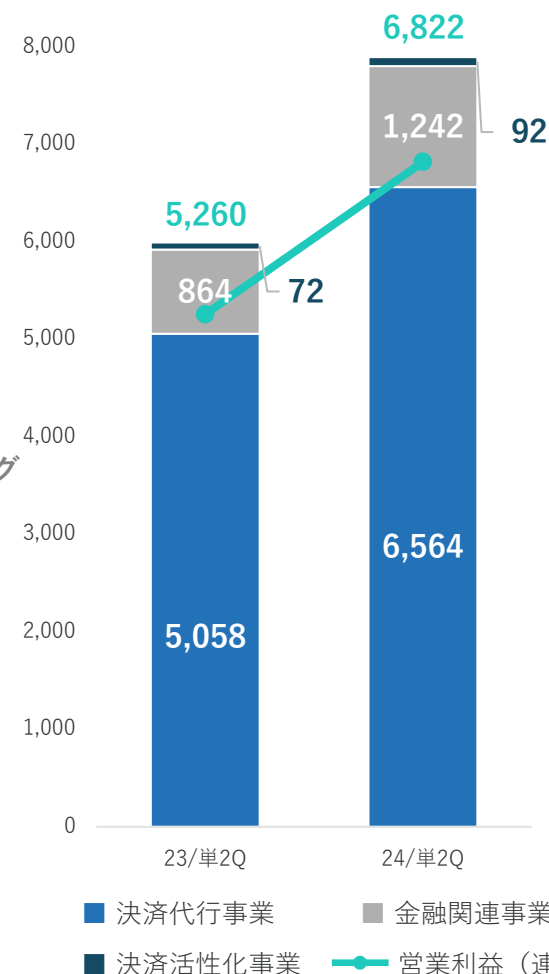


前年同期比

| 23/単2Q | 24/単2Q                           |
|--------|----------------------------------|
| +28.2% | +17.1%                           |
| +16.3% | +37.5%<br>+ GMO-MR<br>+66.5%     |
| +21.6% | +19.2%<br>+ GMO後払い<br>+ 海外レンディング |
| +30.5% | +16.2%<br>+ 対面決済                 |

### セグメント損益\*

（百万円）



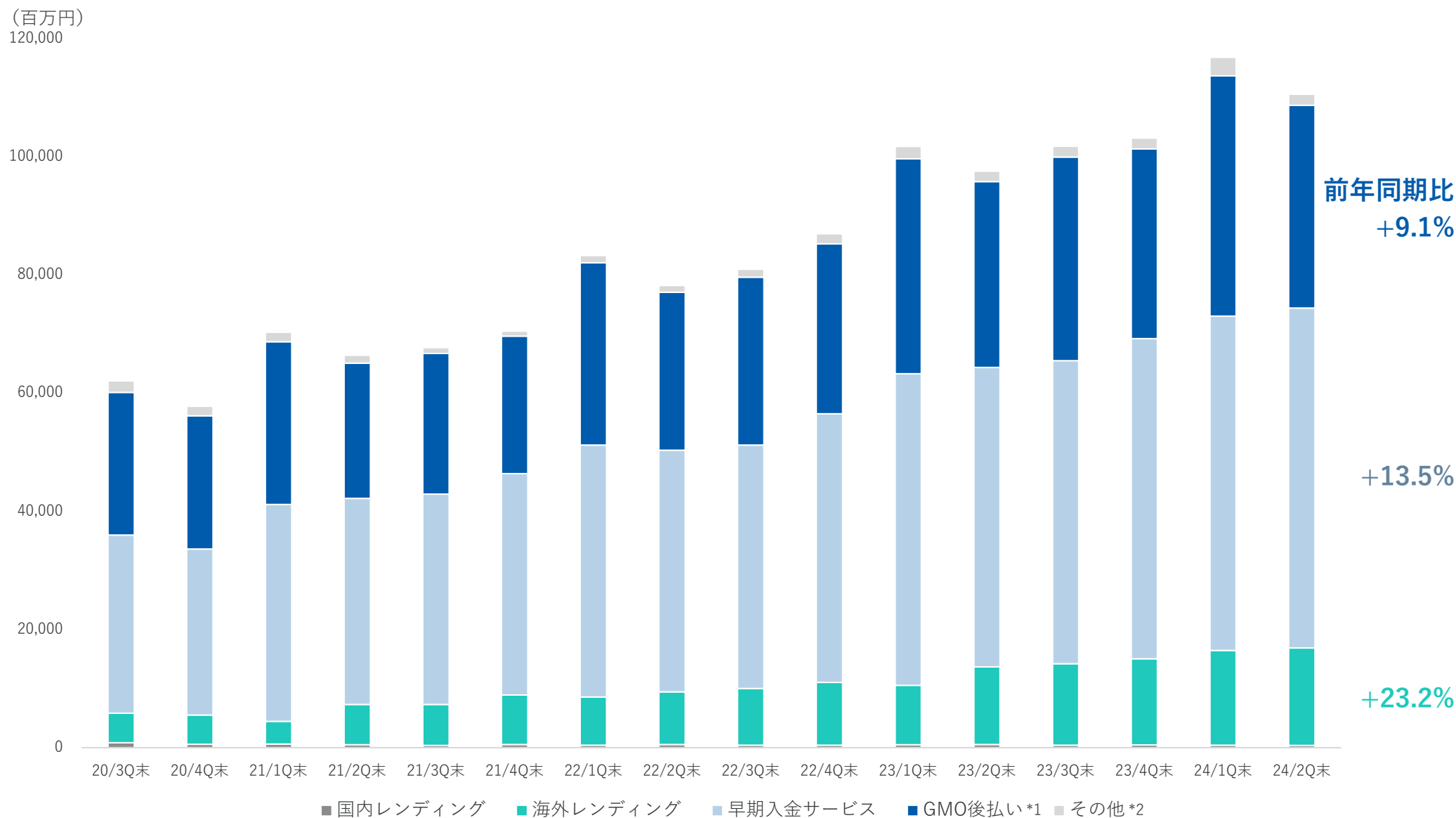
前年同期比

| 23/単2Q | 24/単2Q                                             |
|--------|----------------------------------------------------|
| +26.4% | +29.7%                                             |
| +47.9% | +27.0%<br>+ GMO-MR                                 |
| +5.7%  | +43.8%<br>+ GMO後払い<br>+ 海外レンディング                   |
| +11.4% | +29.8%<br>+ 前2Qに発生した<br>一時費用の減少<br>- 人件費含む<br>販管費増 |

\* 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

## 4.6.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

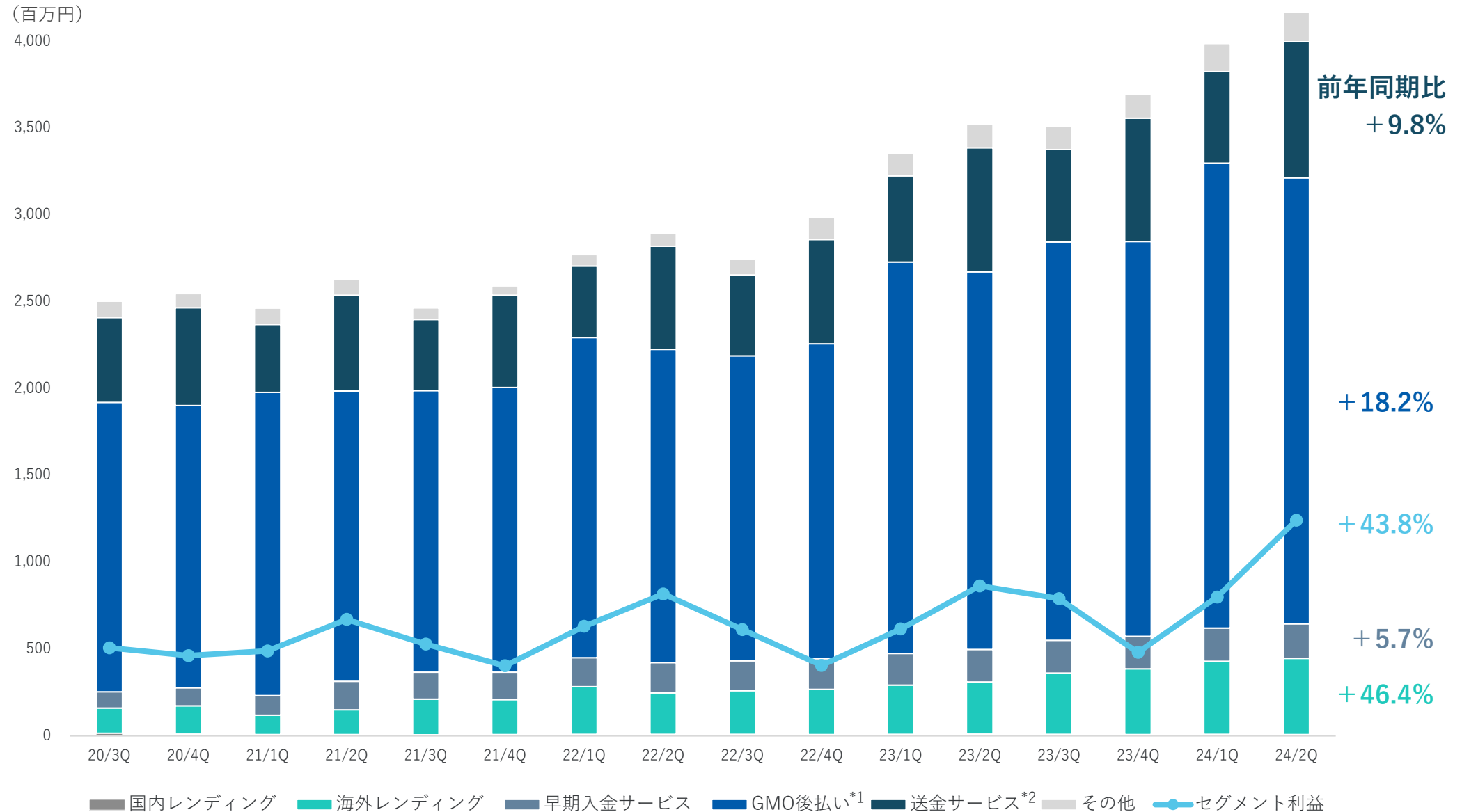
### FinTech関連アセット



\*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

## 4.6.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

### FinTechセグメント売上・利益

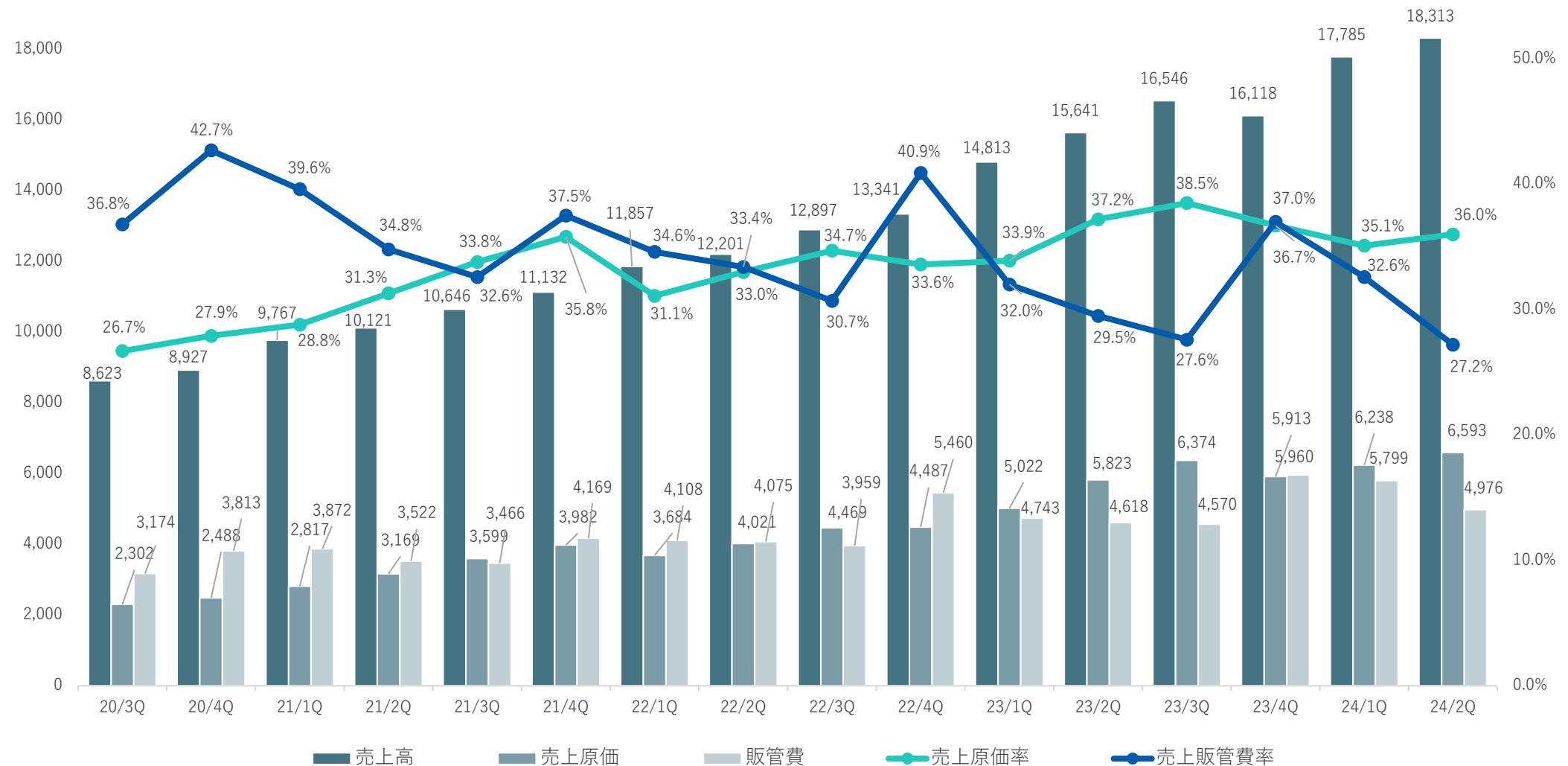


<sup>\*1</sup> 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定 <sup>\*2</sup> その他：BtoBファクタリング、ファイナンスリース、BtoB売掛保証、BtoB支払保証、こんど払い、即給 byGMOの合計

## 4.7.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

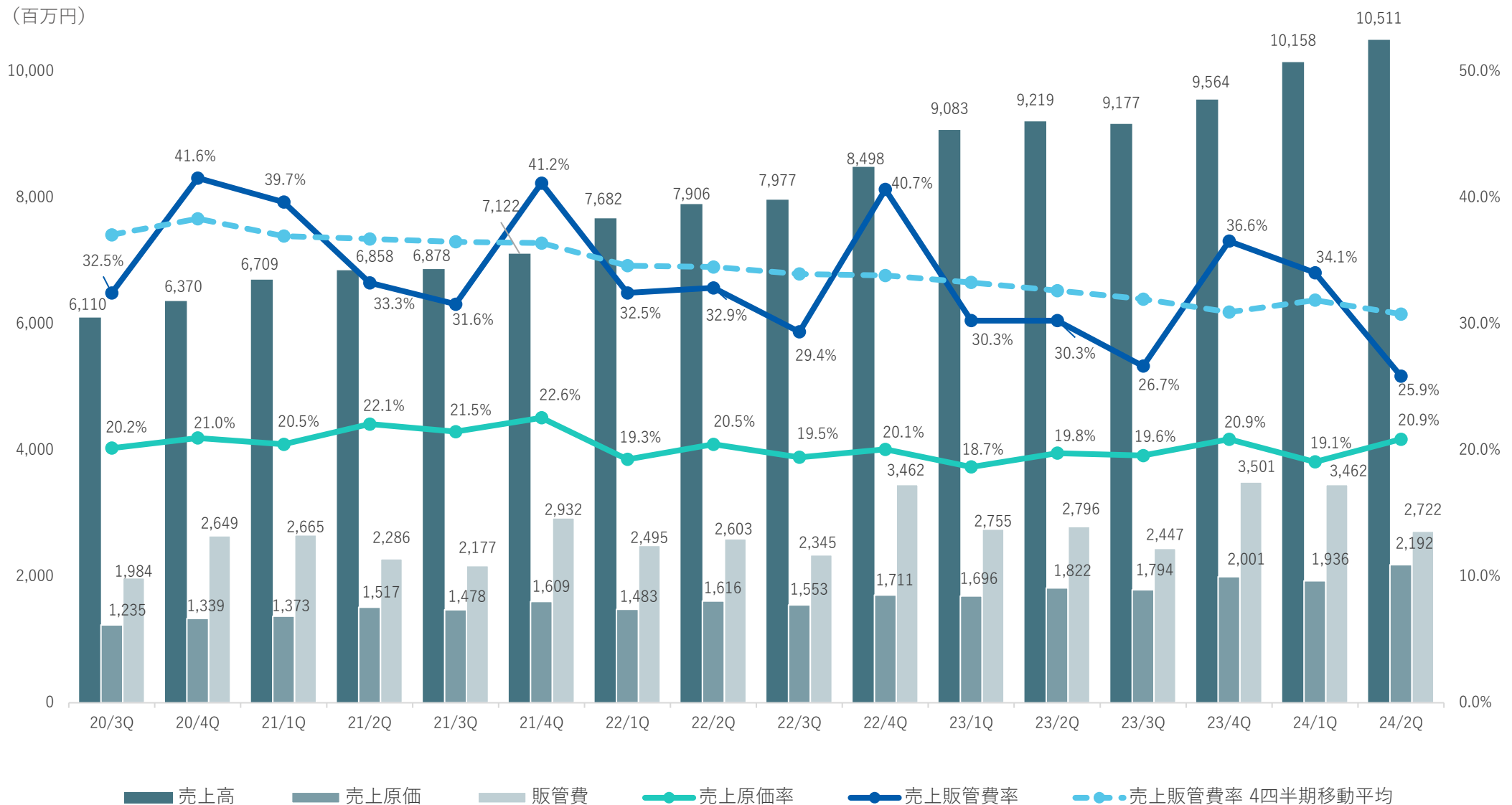
### 売上構成比の変化により原価率が変動

（百万円）



## 4.7.2 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

## 4.8.1 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16.7兆円に

|                  |       | 稼働店舗数 <sup>*1</sup> /端末数 <sup>*2</sup> | 決済処理件数 <sup>*2*3</sup> |          | 決済処理金額 <sup>*2</sup> |          |
|------------------|-------|----------------------------------------|------------------------|----------|----------------------|----------|
|                  |       | 24/2Q末                                 | 24/単2Q                 | 直近12カ月合計 | 24/単2Q               | 直近12カ月合計 |
| 連結               |       | -                                      | 17.7億件                 | 68.0億件   | 4.6兆円                | 16.7兆円   |
|                  | 前年同期比 | -                                      | +19.8%                 | +23.1%   | +25.8%               | +26.5%   |
| オンライン            |       | 153,336店                               | 15.5億件                 | 60.3億件   | 3.0兆円                | 11.2兆円   |
|                  | 前年同期比 | +9.0%                                  | +14.9%                 | +19.2%   | +13.4%               | +15.0%   |
| 対面 <sup>*2</sup> |       | 344,564台                               | 2.2億件                  | 7.7億件    | 1.5兆円                | 5.5兆円    |
|                  | 前年同期比 | +47.3%                                 | +70.1%                 | +64.0%   | +59.4%               | +59.1%   |

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<sup>\*4</sup>：約40%

<sup>\*1</sup> 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634,831店（前年同期比+17.8%）

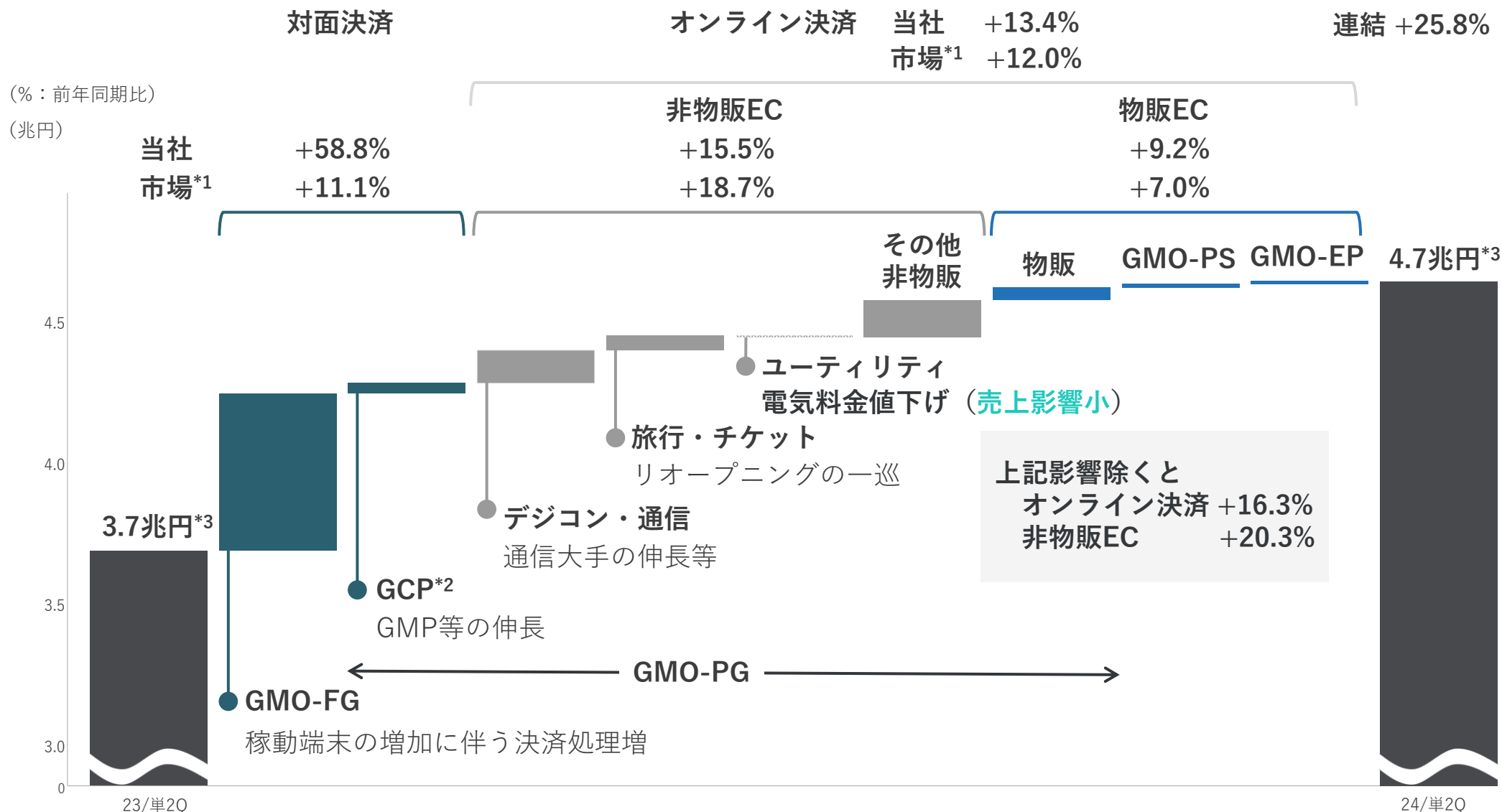
<sup>\*2</sup> 稼働端末数はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）除く。対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

<sup>\*3</sup> 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。

<sup>\*4</sup> 年間平均値（5%刻みで表記）

## 4.8.2 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

### 電気料金値下げ等の影響を受けオンライン決済13.4%増に止まる



\*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。

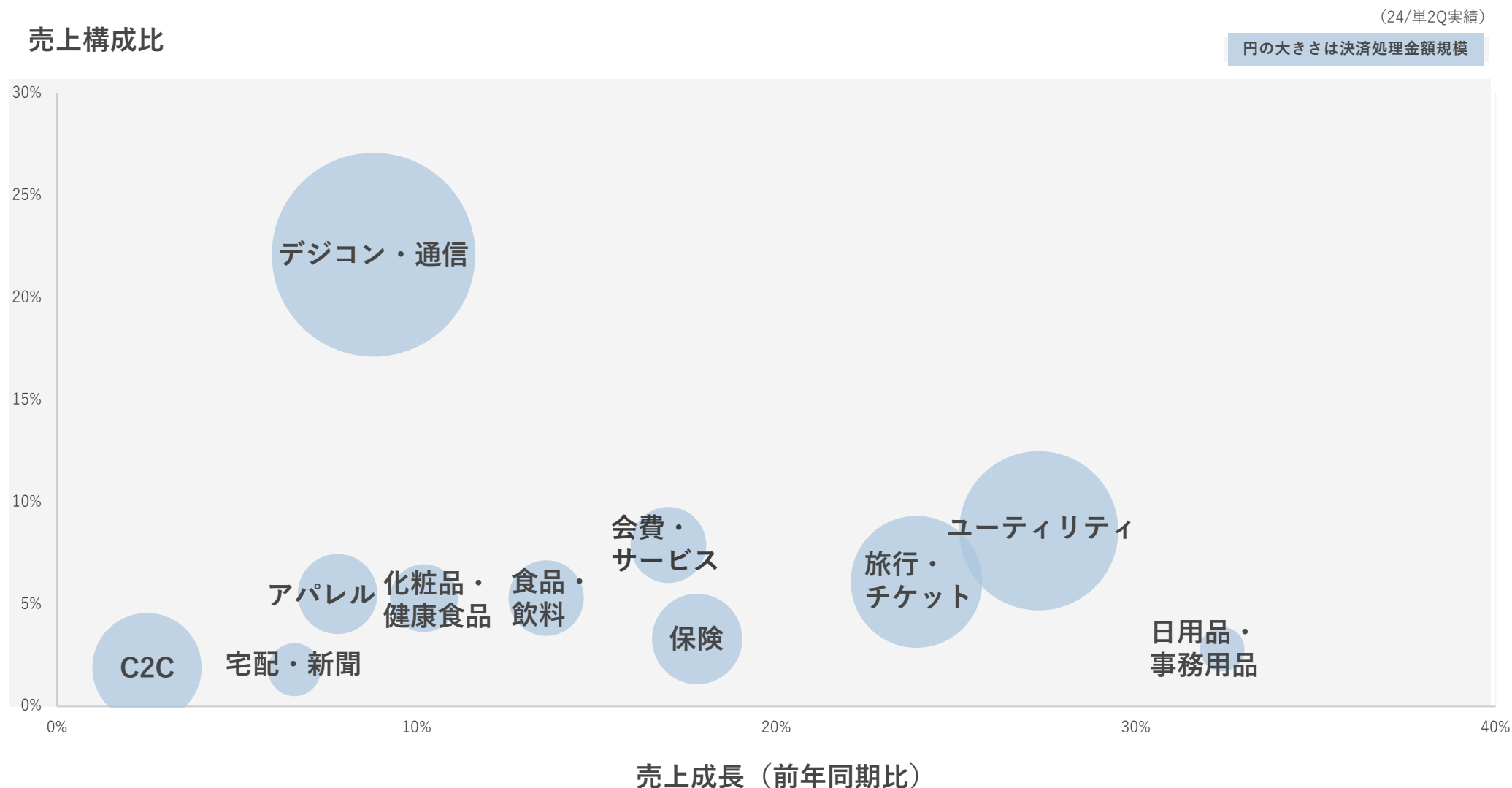
対面市場は2024年3月の数値が現時点で未公表のため、1～2月の前年同期比成長率を記載。

\*2 GMO Cashless Platform \*3 兆円未満を四捨五入

## 4.8.3 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

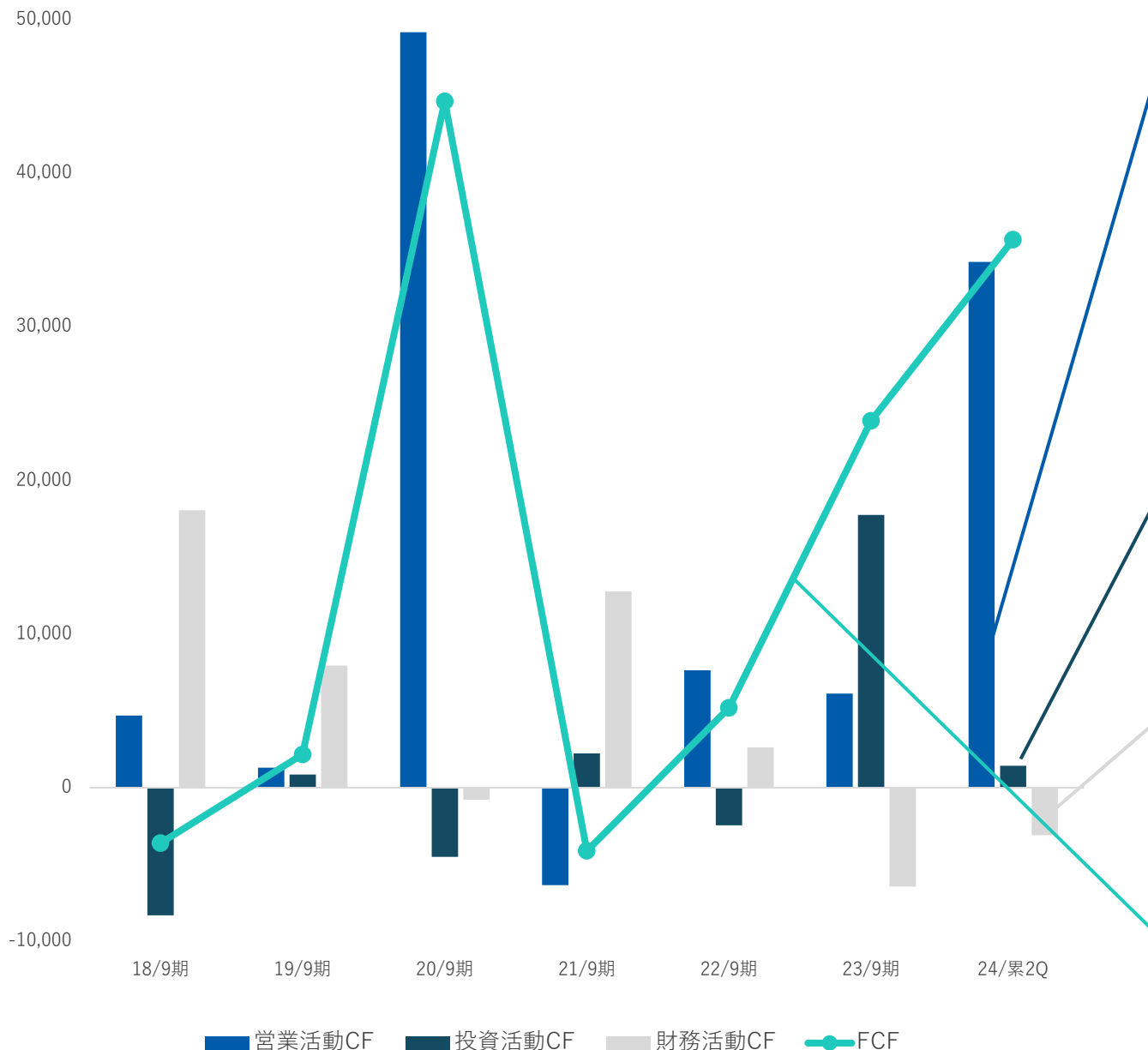
業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図\*



\* 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。

## 4.9.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）

(百万円)



### 2024年9月期2Q累計（百万円）

|                  |   |                |
|------------------|---|----------------|
| <b>営業活動CF</b>    | : | <b>+33,859</b> |
| 税引前利益            |   | +13,118        |
| 減価償却費及び償却費       |   | +1,574         |
| 営業債権及びその他の債権     |   | -4,235         |
| 前渡金              |   | -3,502         |
| 未収入金             |   | -2,200         |
| 未払金              |   | +3,174         |
| 預り金              |   | +33,356        |
| 法人所得税の支払額        |   | -7,976         |
| <b>投資活動CF</b>    | : | <b>+1,827</b>  |
| 無形資産の取得          |   | -2,216         |
| 投資有価証券の取得        |   | -1,271         |
| 関係会社預け金の払戻       |   | +5,300         |
| <b>財務活動CF</b>    | : | <b>-3,095</b>  |
| 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         |
| <b>FCF</b>       | : | <b>+35,687</b> |
| <b>現金及び現金同等物</b> | : | <b>166,910</b> |

主に金融関連事業

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

## 4.9.2 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

#### 決済代行事業

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  
（24/2Q末残高はゼロ）

\* GMO-IG：GMOインターネットグループ

# 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/>

