

2022年9月期 第1四半期決算説明会

顧客セグメント別の戦略推進により事業拡大ペースを加速

2022年2月10日

第68回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

1. 2022年9月期 第1四半期業績サマリ
2. 成長戦略
3. 注力分野の施策
4. 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2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。

1. 2022年9月期 第1四半期業績サマリ

1.1.1 業績サマリ

通期計画に対し、売上収益・営業利益ともに好調なスタート

IFRS (百万円)	2021年9月期 第1四半期実績	2022年9月期 第1四半期実績	前年同期比	2022年9月期 上期計画	2022年9月期 上期計画進捗率
売上収益	9,767	11,857	+21.4%	23,438	+50.6%
営業利益	3,122	4,116	+31.8%	8,117	+50.7%
税引前利益	3,038	4,299	+41.5% ^{*4.2参照} (P.26)	7,738	+55.6%
親会社の株主に帰属する 当期利益	1,704	2,517	+47.6%	4,795	+52.5%
EBITDA	3,569	4,612	+29.2%	—	—
	2022年9月期第1四半期末 稼働店舗数	2022年9月期第1四半期 連結決済処理件数	2022年9月期第1四半期 連結決済処理金額		
KPI (前年同期比)	129,659店 (+16.1%)	約11.2億件 (+33.3%) うちオンライン 約10.4億件 (+28.1%)	約2.6兆円 (+33.8%) うちオンライン 約2.1兆円 (+20.3%)		

※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

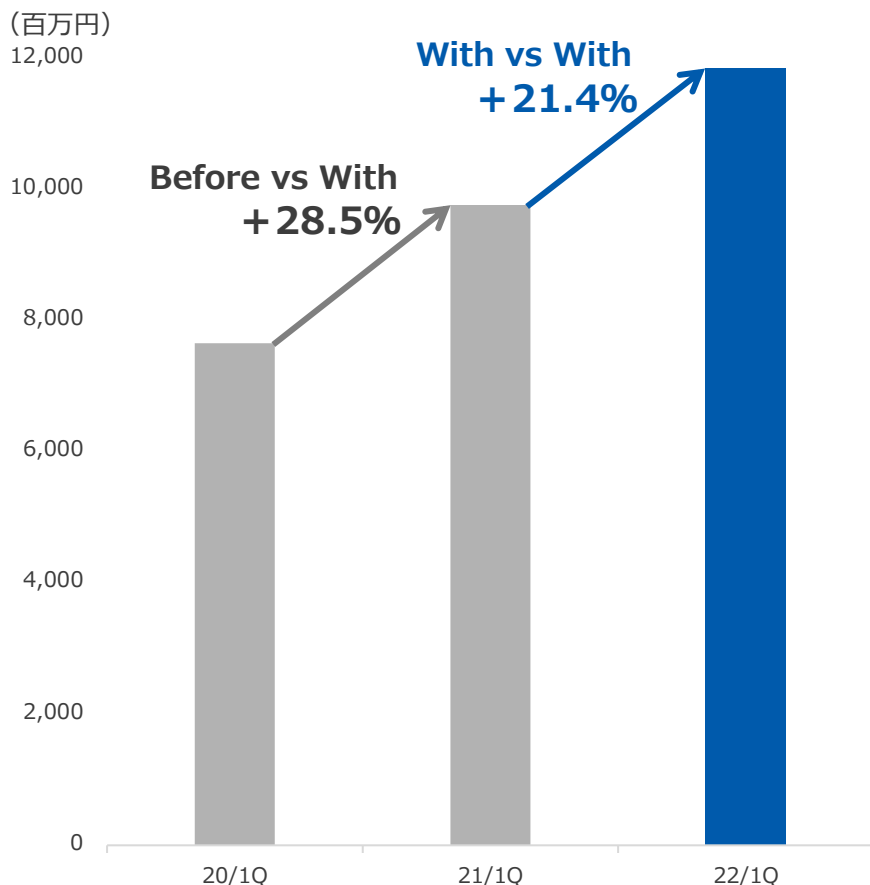
※ 稼働店舗数はGMO-PG・EP、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値

※ 稼働店舗数は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360,275店（前年同期比+68.0%）

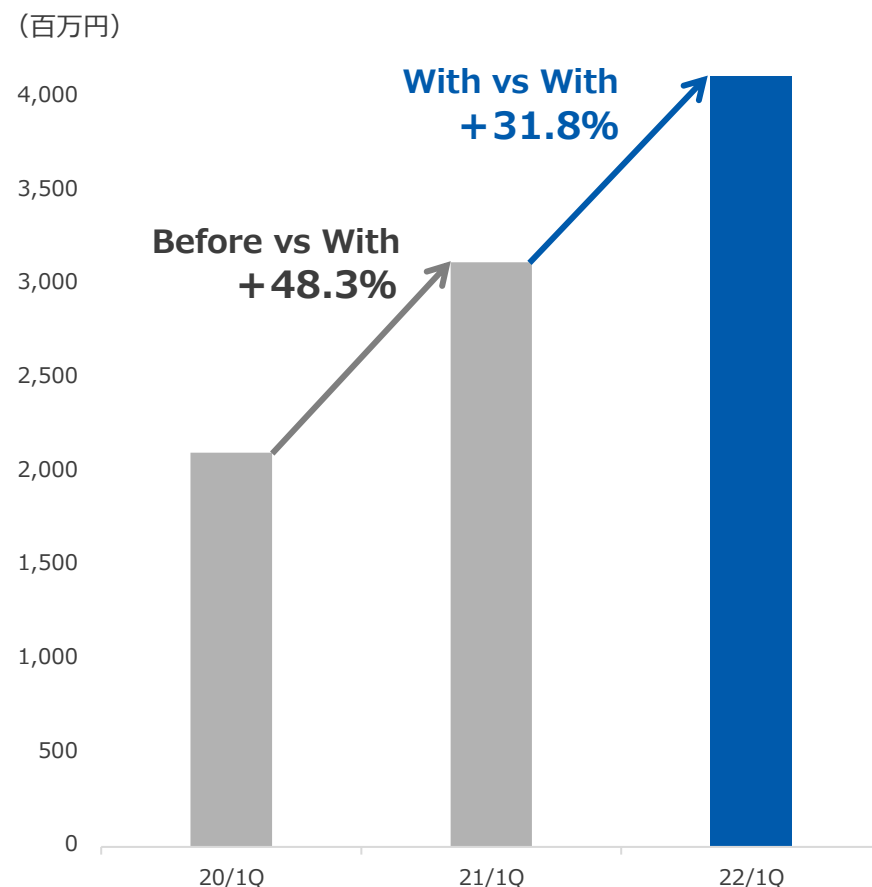
1.1.2 売上収益・営業利益の成長トレンド（1Q）

Withコロナ比較でも、売上収益21%増、営業利益31%増

売上収益



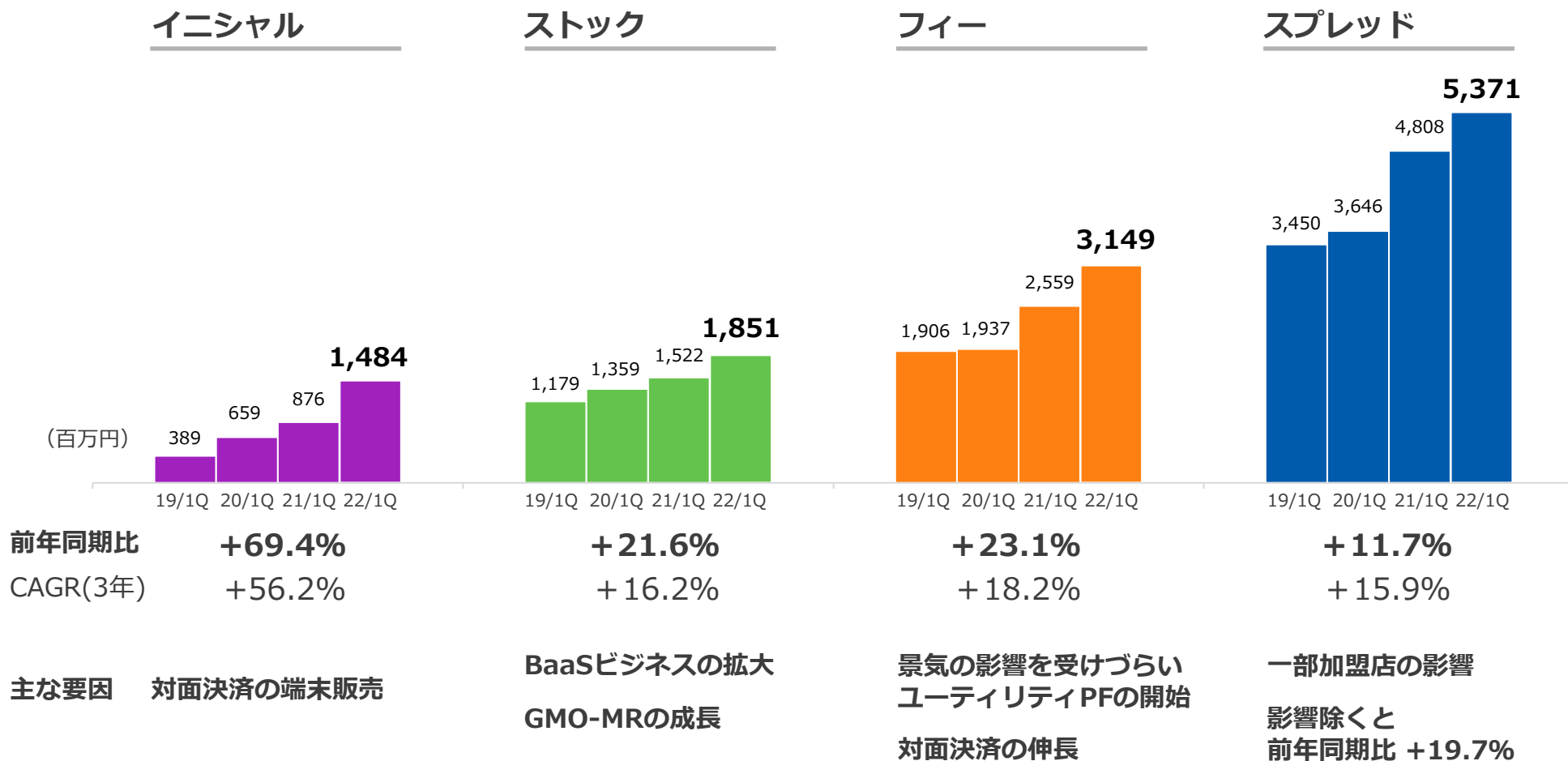
営業利益



※ 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

1.2 ビジネスモデル別売上収益（1Q）

様々な重点施策が貢献し、売上収益成長率が回復傾向に



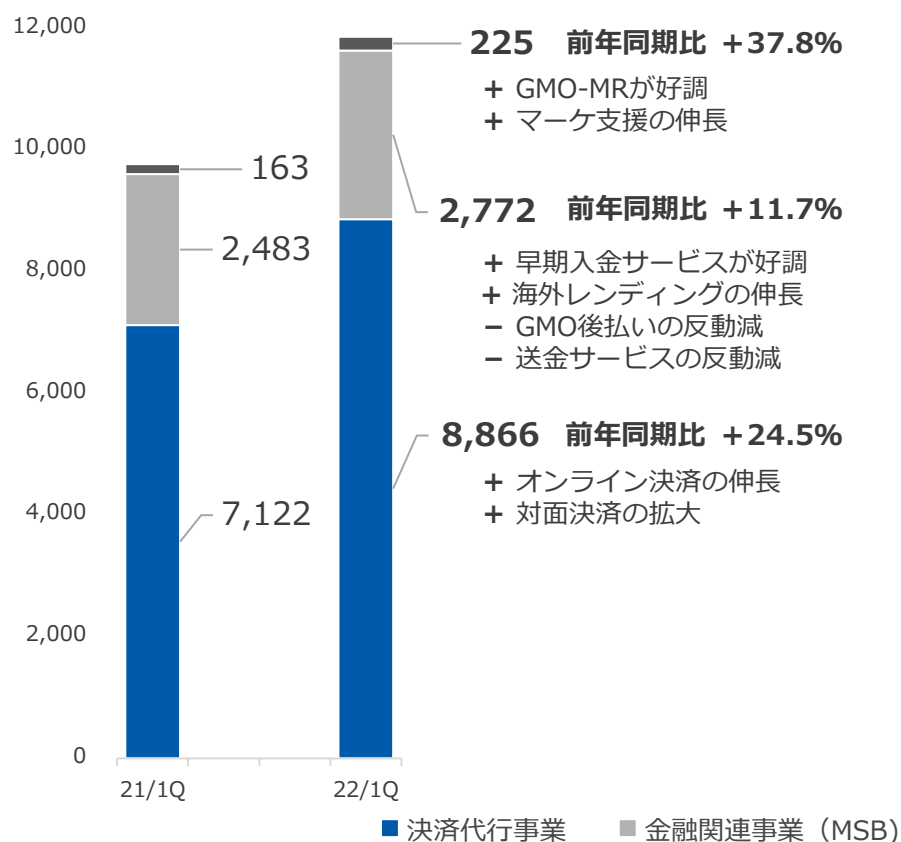
※ GMO-MR：GMO医療予約技術研究所、2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

1.3 セグメント別業績

前期コロナ需要の影響を受けるも全セグメント順調に進捗

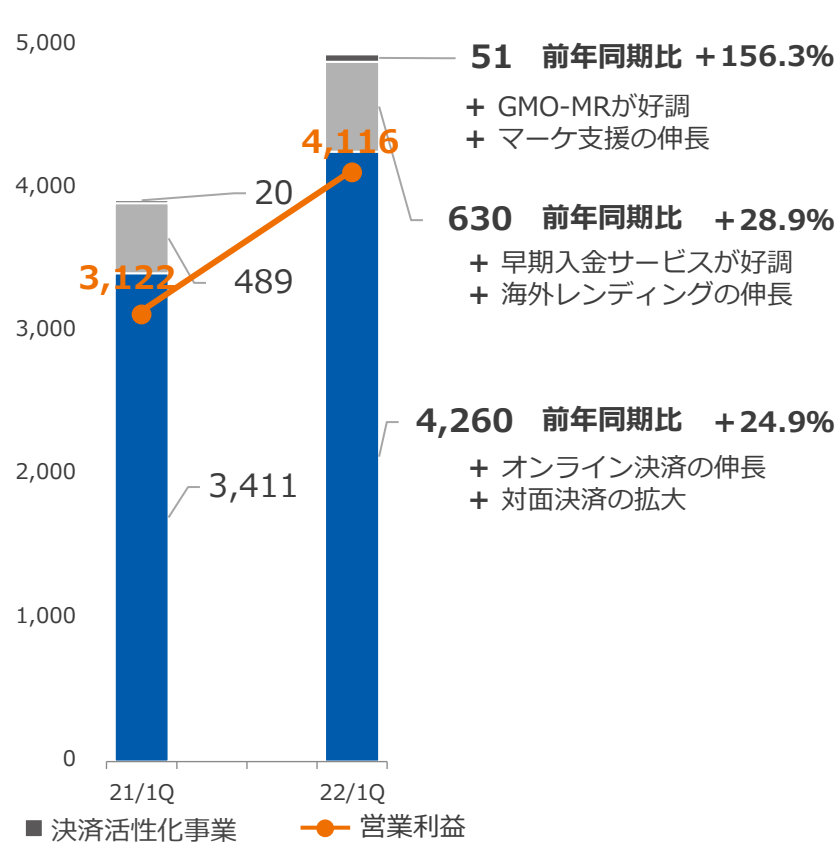
セグメント売上収益 前年同期比 +21.4% (連結)

(百万円)



セグメント損益 前年同期比 +31.8% (連結調整後)

(百万円)



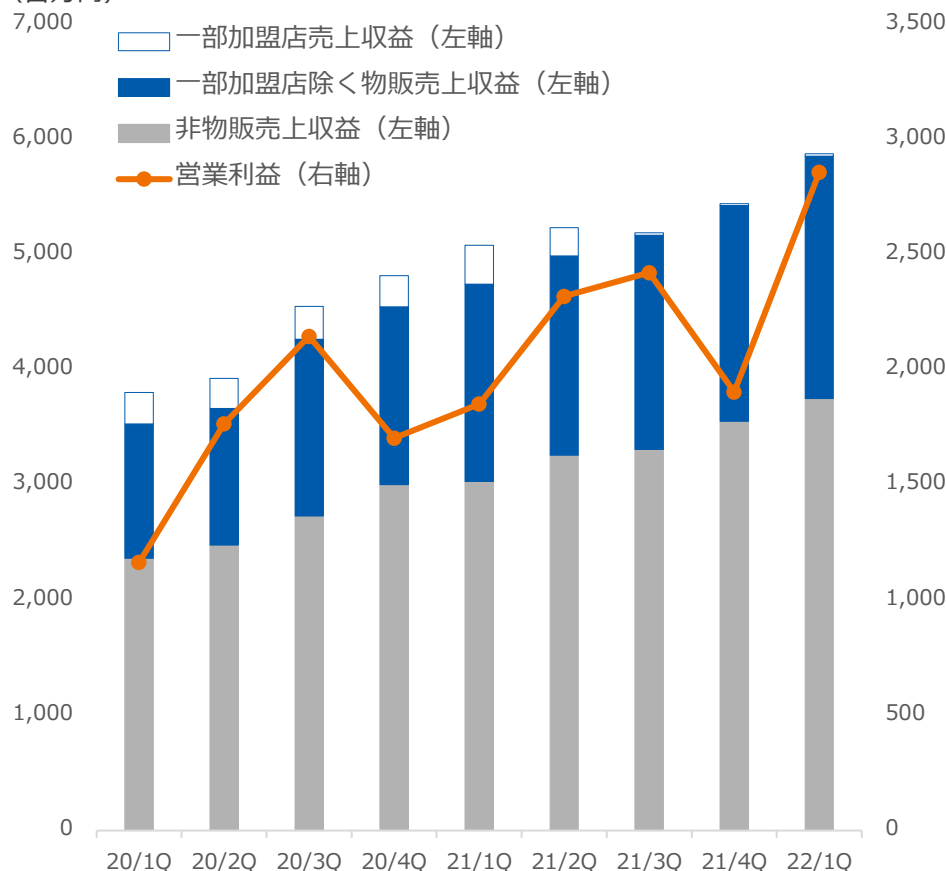
※ マーケ支援：マーケティング支援サービス GMO-MR：GMO医療予約技術研究所

1.4.1 連結各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

非物販が25%以上の成長に回帰し、全体も計画以上の進捗

GMO-PG単体 売上収益・営業利益

(百万円)



売上収益

前年同期比
+ 16.5%

オンライン決済

+ 17.2%

物販EC

+ 0.9%

アパレル

- 44.9%

食品・飲料

+ 35.6%

化粧品・健康食品

+ 12.4%

非物販EC

+ 26.1%

デジコン

+ 37.8%

ユーティリティ

+ 47.1%

旅行・チケット

+ 30.5%

金融関連事業

+ 10.1%

送金サービス

+ 5.1%

早期入金サービス

+ 58.4%

海外レンディング

+ 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。GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ

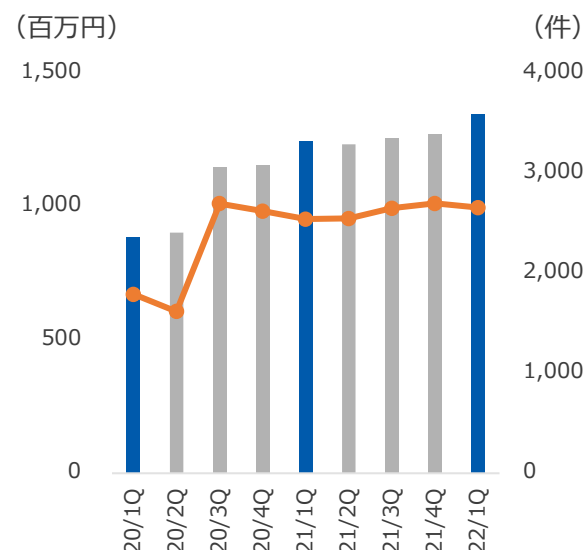
1.4.2 連結各社の状況：EP / PS / FG（単Q）※1

EP/PSは前期コロナ需要の反動を受けるも回復傾向、FGは好調持続

GMO-EP連結

売上収益（前年同期比） + 7.9%
（2年平均成長率） + 23.3%

KPI：新規加盟店数
月1,000店レベル維持

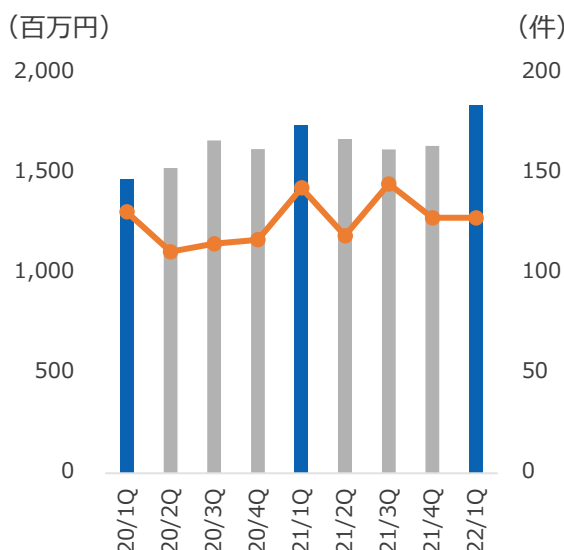


SME領域の物販EC需要が一巡

GMO-PS

売上収益（前年同期比） + 5.6%
（2年平均成長率） + 11.8%

KPI：新規加盟店数
獲得ペース持続

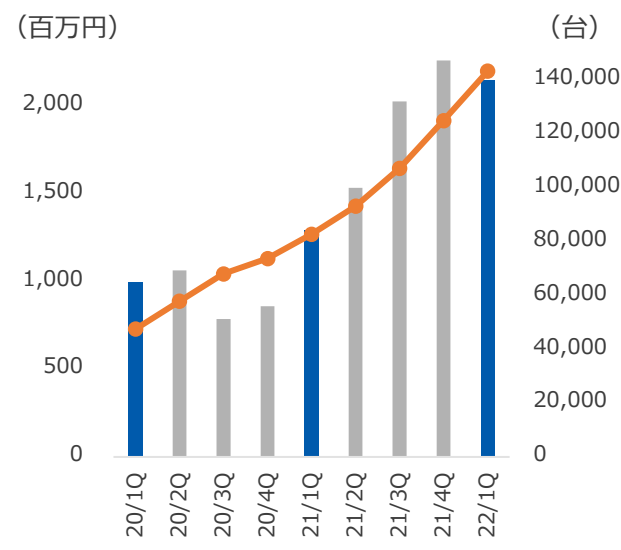


経済状況を鑑みた保守的運用と
前年の特需売上の反動

GMO-FG連結

売上収益（前年同期比） + 66.5%
（2年平均成長率） + 47.0%

KPI：稼動端末数 + 73.1%



対面消費回復による決済取引増加で
ストック型収益が+55.8%※2

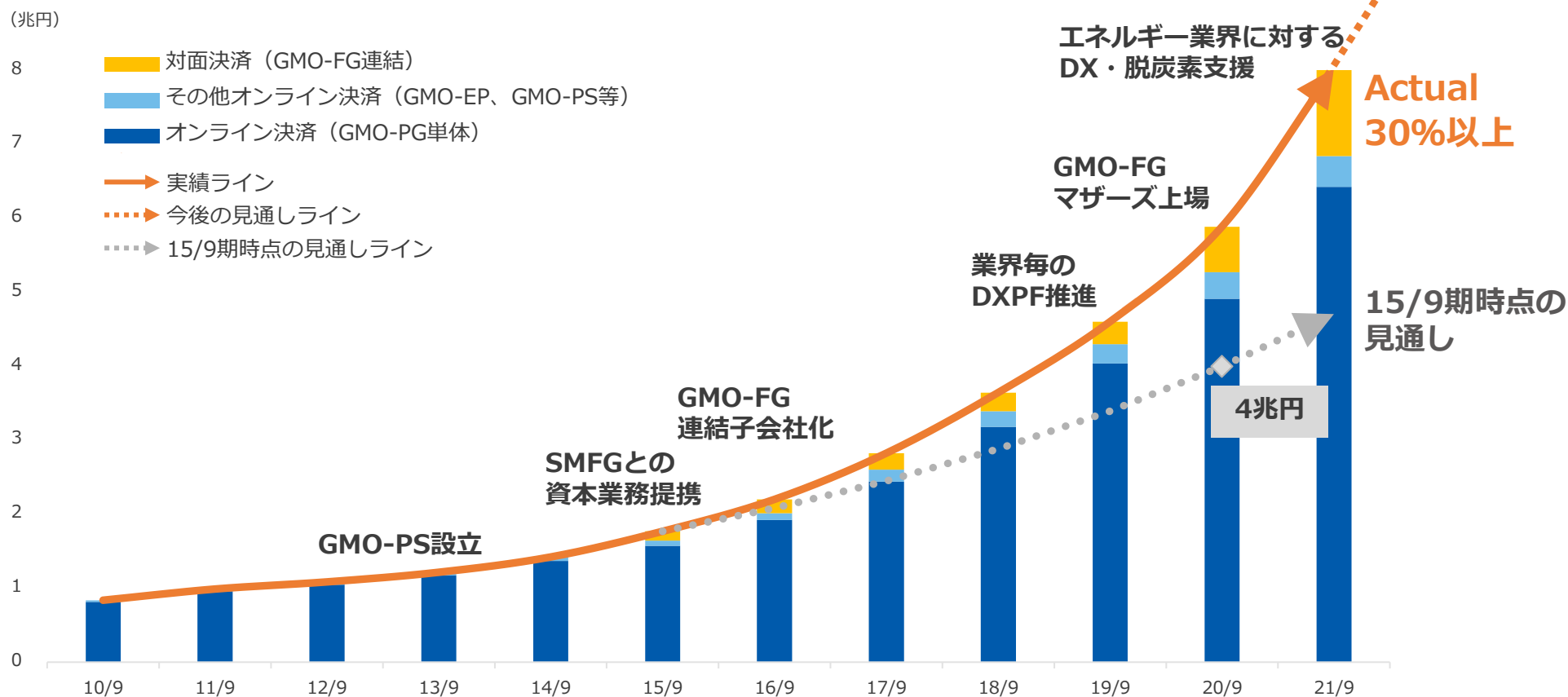
※1 各社売上は連結消去前の数値。GMO-EP連結：GMOイブシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-PS：GMOペイメントサービス、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム
※2 FGストック型収益はGMO-PGにおける業績数値（連結消去後）、ストック型収益：ストック・フィー・スプレッド

2. 成長戦略

2.1 成長ペースの加速

大手顧客の中核事業を支援し、15/9期見通しを上回る成長ペースに

連結決済処理金額

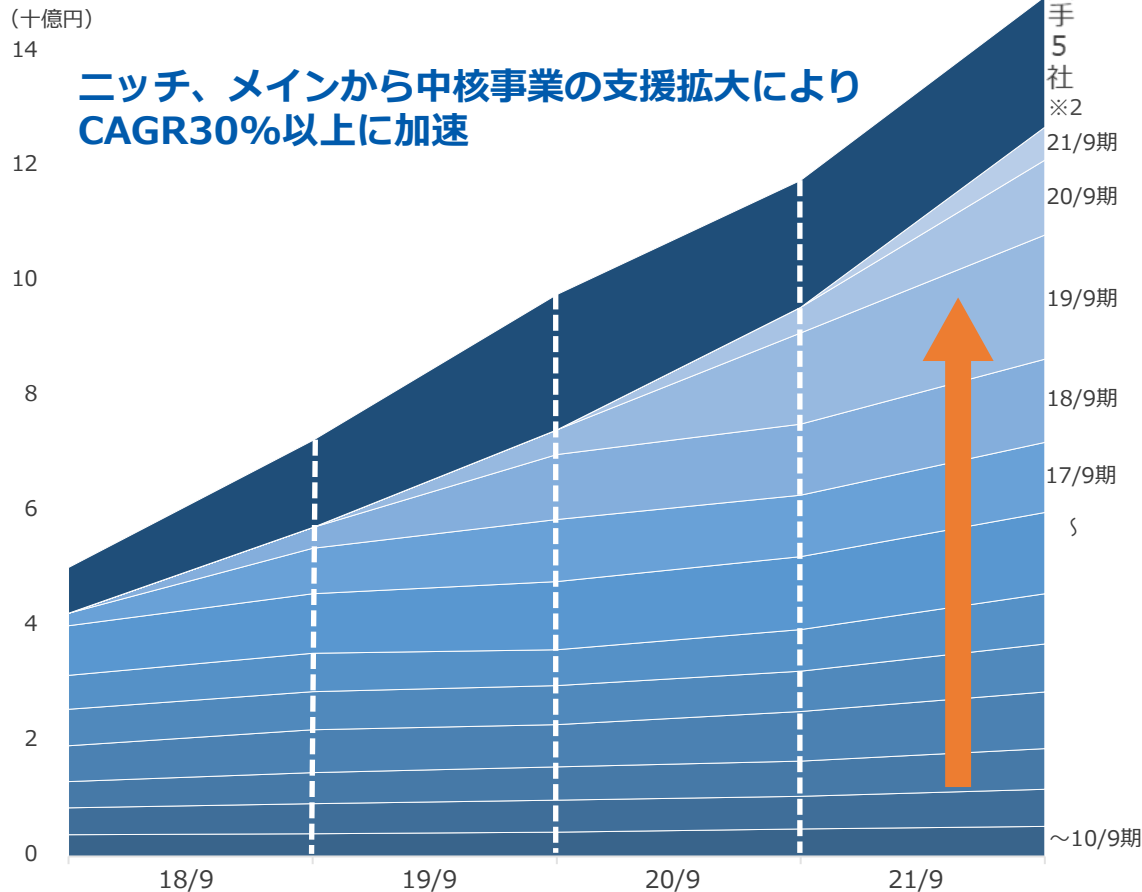


※ SMFGとの資本業務提携：三井住友フィナンシャルグループ及び三井住友銀行、GMOインターネットとの資本業務提携、GMO-PS：GMOペイメントサービス、GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート

2.2 中核事業の支援拡大

中核事業のデジタル化支援により年々事業が大型化

PG単体 契約締結期毎売上高（年度）※1



中核事業のデジタル化支援事例（抜粋）※3

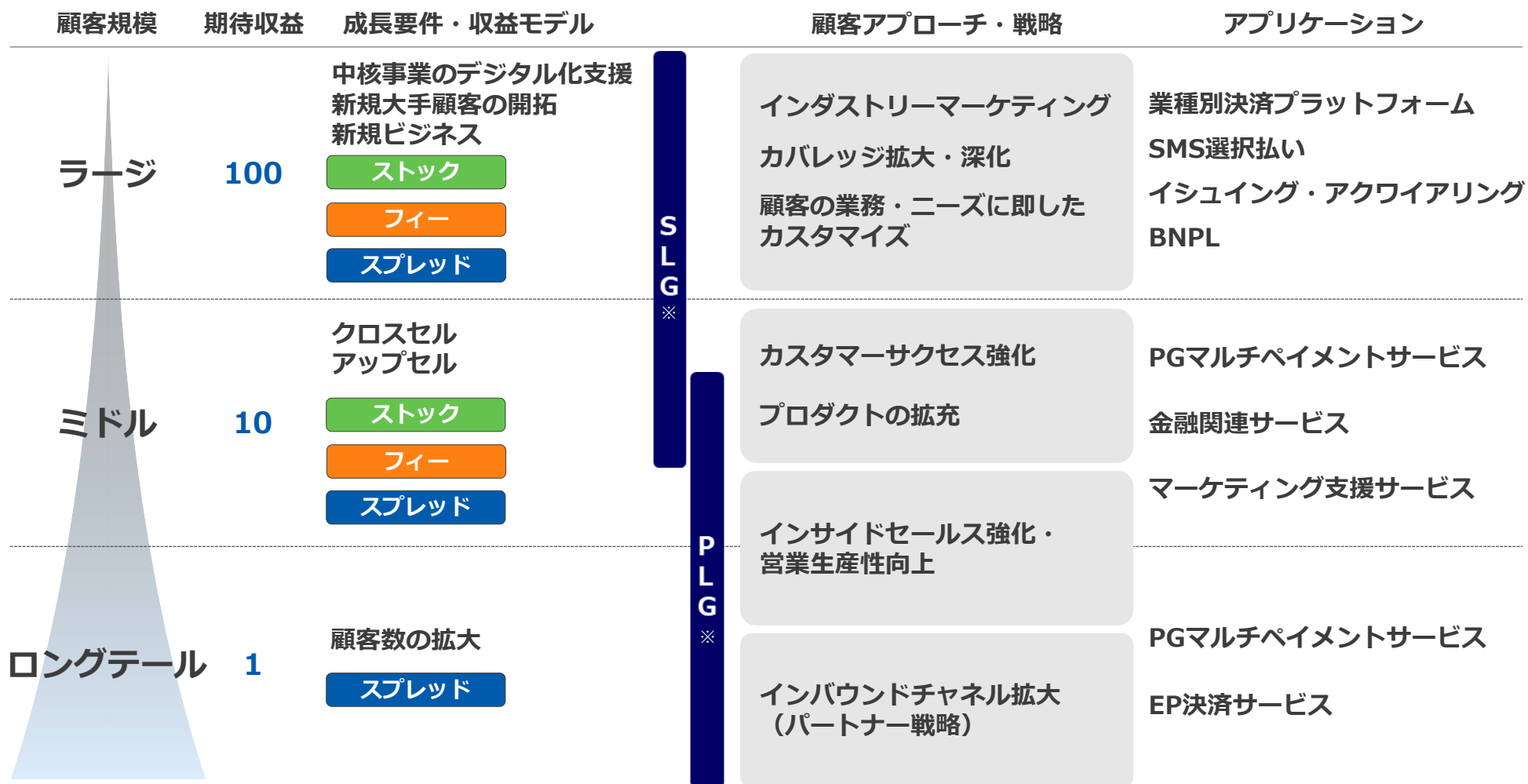
- 非物販** 消費税、法人税、所得税等の納付
大手キャリアの決済プラットフォーム
ふるさと納税総合サイト
レジャー予約プラットフォーム
大手地方電力
グローバルメジャープレーヤー
C2Cファッションプラットフォーム
動画コンテンツサブスク
- 物販** 大手カフェチェーン
C2Cプラットフォーム
大手アパレルモール
大手デリバリー
大手食品サブスク

※1 PGマルチペイメントサービスにおける契約締結期毎売上高 ※2 21/9期のPGマルチペイメントサービス売上高における大手のうち5社

※3 EC決済が本業に必須の事業者及び請求決済等のデジタル化支援事例のうち、21/9期の貢献が大きい案件。

2.3 顧客セグメント別の収益拡大戦略

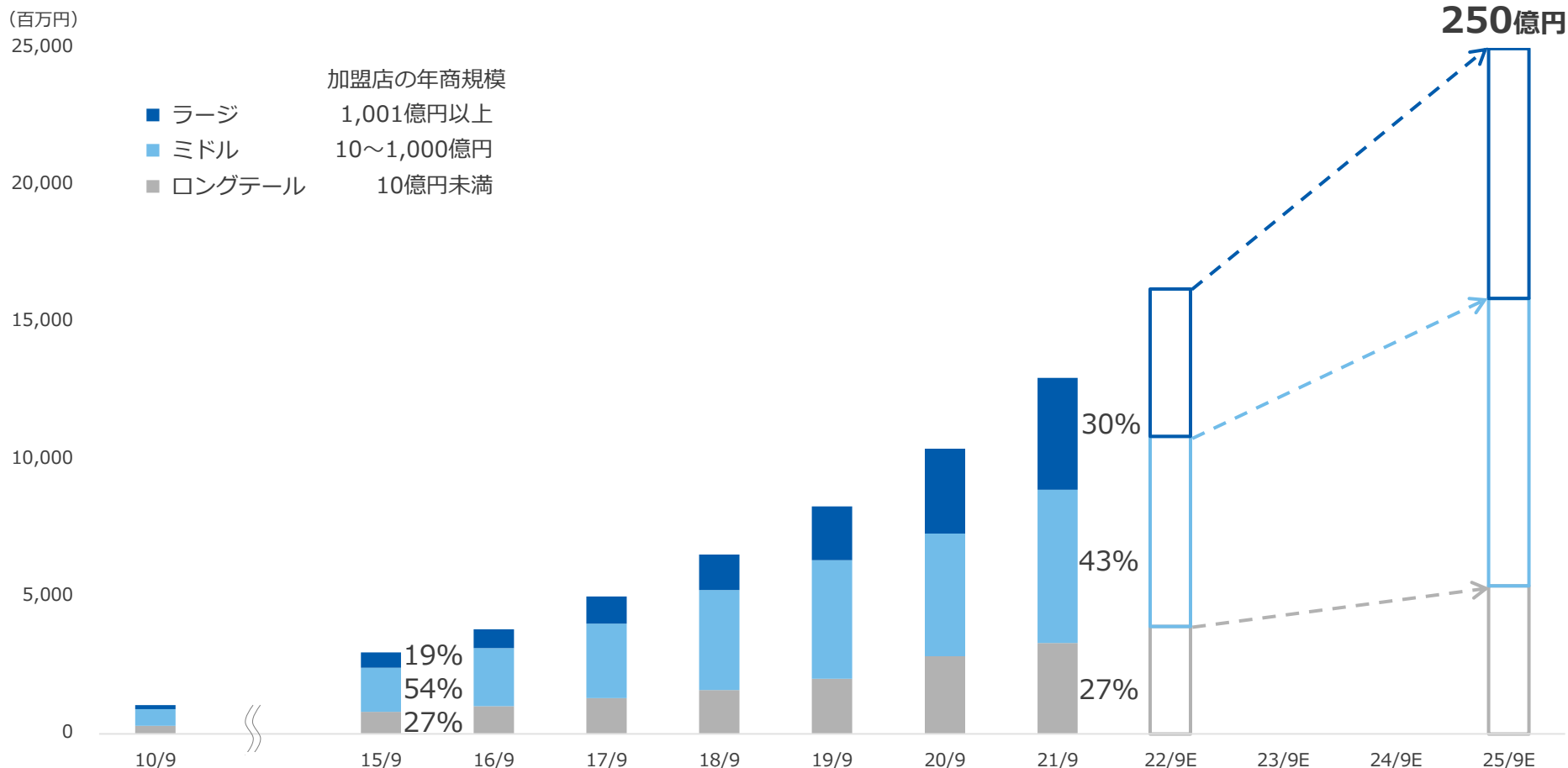
顧客規模に適した戦略により営業生産性を高め、大手顧客をさらに開拓



2.4 顧客セグメント別営業利益構成比の推移

中核事業支援及び大手顧客の獲得を推進し、成長を加速

顧客セグメント別営業利益推移及び目標（構成比）※

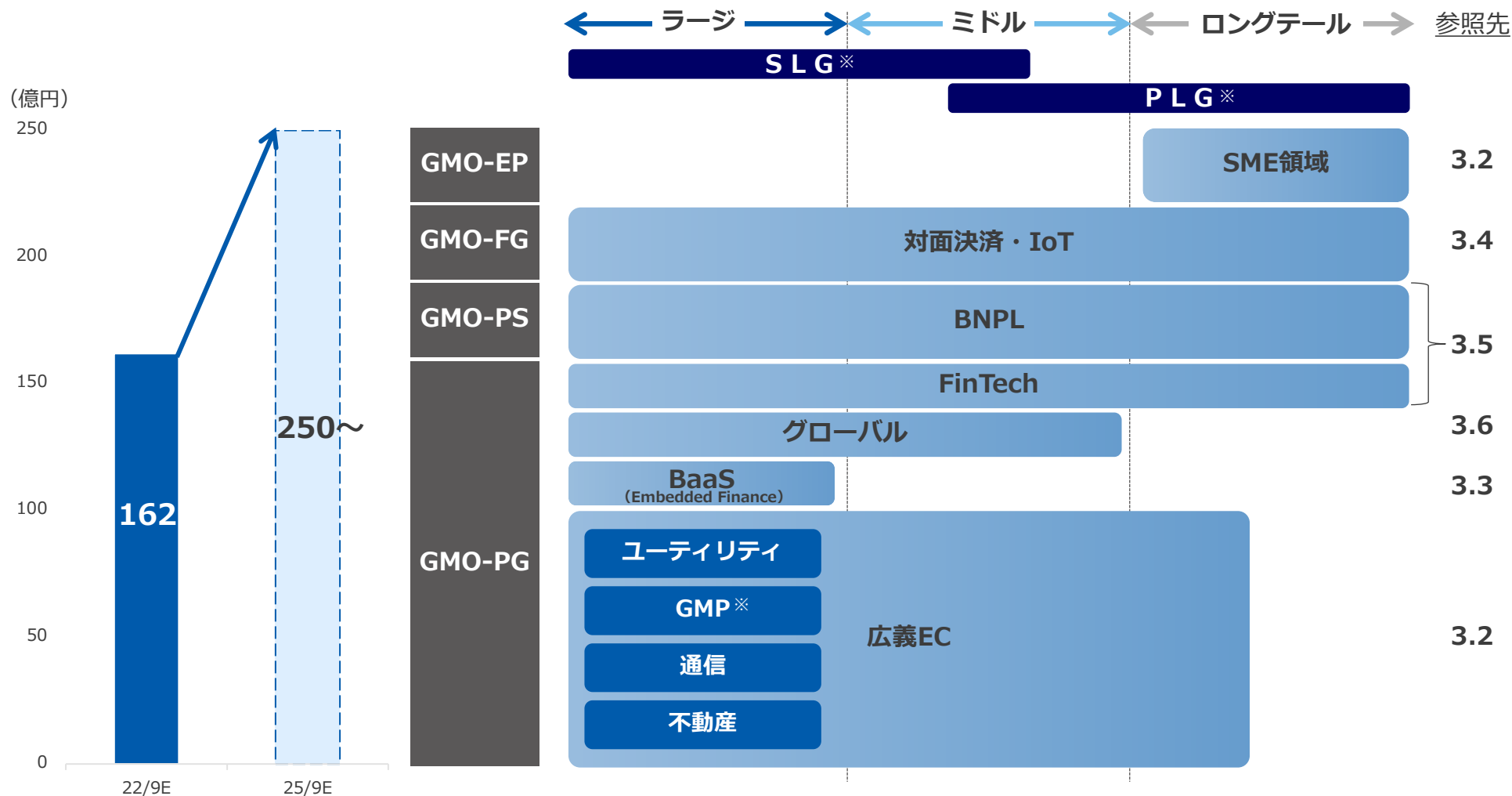


※ 顧客セグメント別の売上収益に全体の営業マージンを乗じて顧客セグメント別の営業利益を算出

3. 注力分野の施策

3.1 2025年営業利益に向けた施策

連結各社における顧客セグメント別施策の積上げとプロダクト戦略



※ SLG : Sales-Led Growth (セールス・レッド・グロース) 、 PLG : Product-Led Growth (プロダクト・レッド・グロース) 、 GMP : グローバルメジャープレーヤー

3.2 広義EC

DX推進による大手事業者の開拓、SME領域への注力

営業利益（億円）

2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
95	180~220

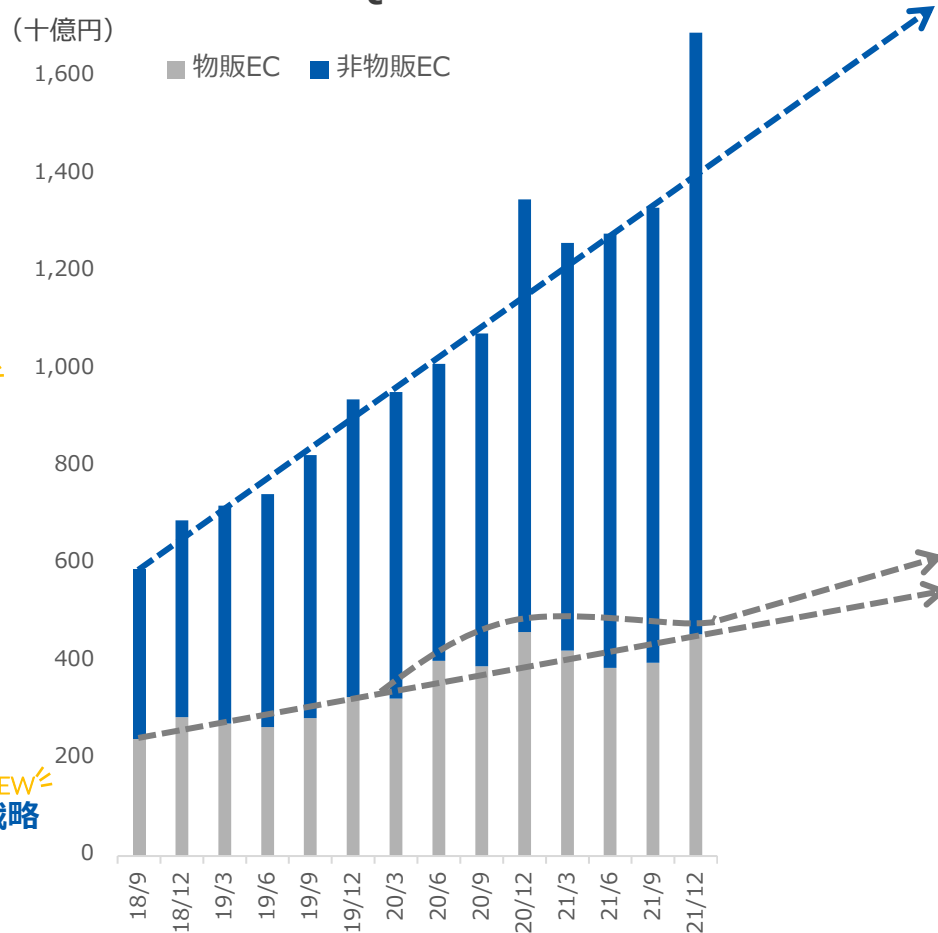
成長シナリオ ※1

- 1) DX推進 ≡ 決済プラットフォーム
- 2) GX推進 ≡ 決済プラットフォーム
- 3) GMP（グローバルメジャープレーヤー）との深耕

施策及び進捗

ユーティリティ	22/1Q	B社	プラットフォーム横展開予定	NEW
	23/1Q		スマホアプリを使った税金の決済	NEW
GMP	22/1Q	A社	第2弾決済提供開始	NEW
	22/3Q	B社	稼動に向け交渉中	
通信	23/9期	C社	来期以降の稼動を目指し交渉中	
	22/4Q		第2弾決済開始予定	NEW
不動産	22/3Q		家賃・保証料決済開始予定	NEW
	22/3Q		電子契約・キャッシュレス化	
SME領域	22/3Q		PLG/新決済サービス本格化	
	22/1Q		ECプラットフォームとのパートナー戦略	NEW
サステナビリティ	22/1Q		実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始	NEW

GMO-PG単体におけるBtoC-ECの決済処理金額 ※2 (物販・非物販：単Q推移)



※1 DX：デジタルトランスフォーメーション GX：グリーントランスフォーメーション ※2 PGマルチペイメントサービスのBtoC-EC加盟店における決済処理金額

3.3 BaaS・キャッシュレス

(Embedded Finance※)

金融サービスの構造変化を捉え、自社金融機能の外部提供を推進

営業利益（億円）

2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
6	10～

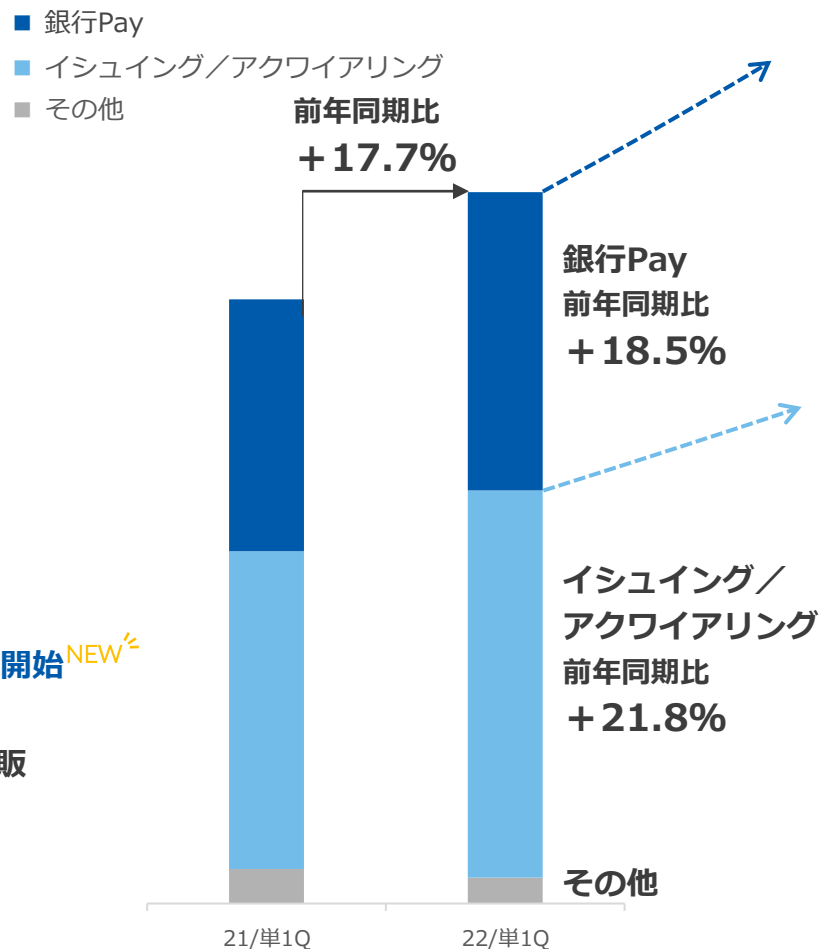
成長シナリオ

- 1) リファレンスプラットフォームの構築と横展開
- 2) 事業者向けへの展開とサービス多様化
- 3) Embedded Financeの拡大を捉えた金融機能の提供

施策及び進捗

銀行Pay	既存顧客に対する機能追加が進展
イシューイング／ アクワイアリング	既存顧客に対する機能追加が進展
	22/1Q 大手メーカーへのプリペイドイシューイング開始 ^{NEW}
	22/4Q 決済の顧客に対するサービス展開 ^{NEW}
	21/4Q Cycle byGMOのホワイトラベルによる外販

単1Q 金融機関向けサービスによるストック収益



※ Embedded Finance：埋込み型金融

3.4 対面決済・IoT

対面消費回復によるトランザクション増加により連結全体の成長に貢献

	2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
営業利益（億円）※1	5.8	20～

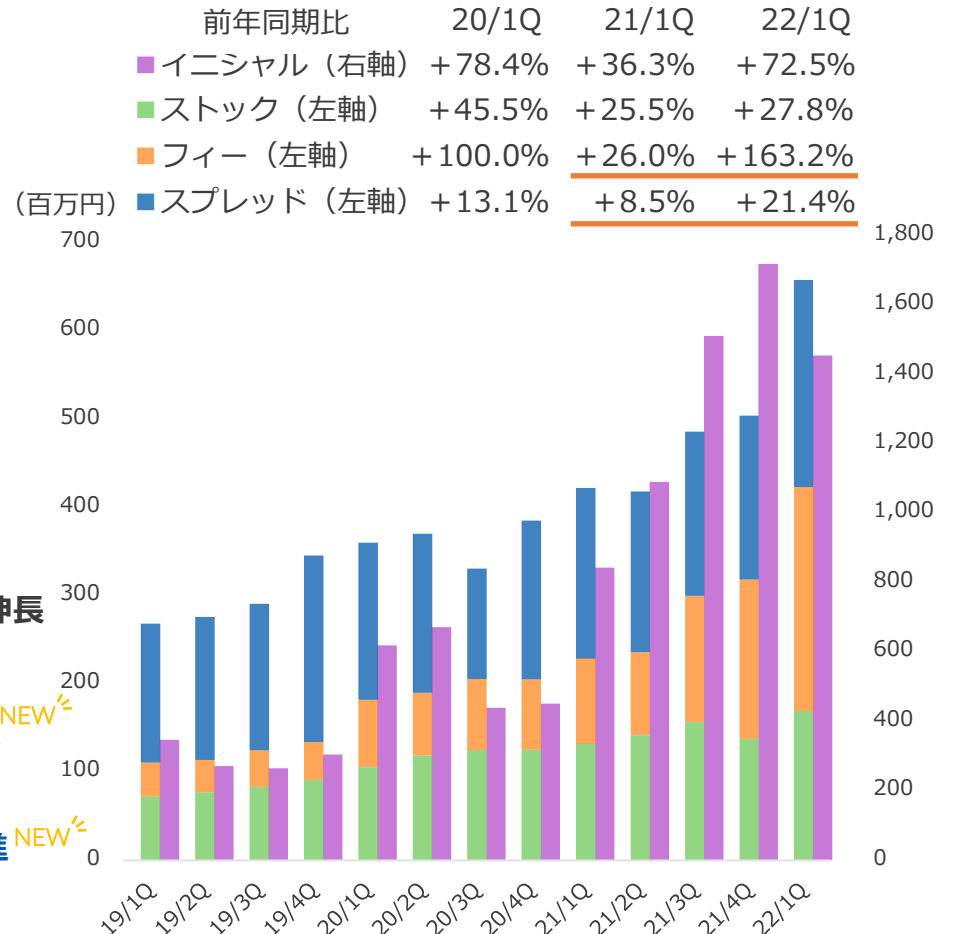
成長シナリオ

- 1) 大型加盟店開拓によるストック型収益の拡大※2
- 2) SMBC GMO PAYMENTの事業再編、提携強化
- 3) 対面/非対面のシナジー発揮（stera等）
- 4) 無人決済市場（Unattended Market）開拓
- 5) モビリティ領域におけるタッチ決済の導入推進

施策及び進捗

stera	主要顧客であるスーパーやドラッグストアの決済伸長 飲食やレジャー等の決済が回復 ストック型収益が+55.8%※3
Unattended Market	22/1Q スマートストアやSAに対しIoT端末導入 NEW
モビリティ領域	22/1Q JCBタッチ決済取扱いスタート NEW
端末レス決済	Tap to phone等端末レス決済に向けた取組み推進 NEW

GMO-FG・GMO-CASビジネスモデル別売上収益（単Q）※3



※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）

3.5 FinTech

売上は11.7%成長も、高収益プロダクトの成長により利益は28.9%成長

営業利益（億円）

2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
20	30～

成長シナリオ

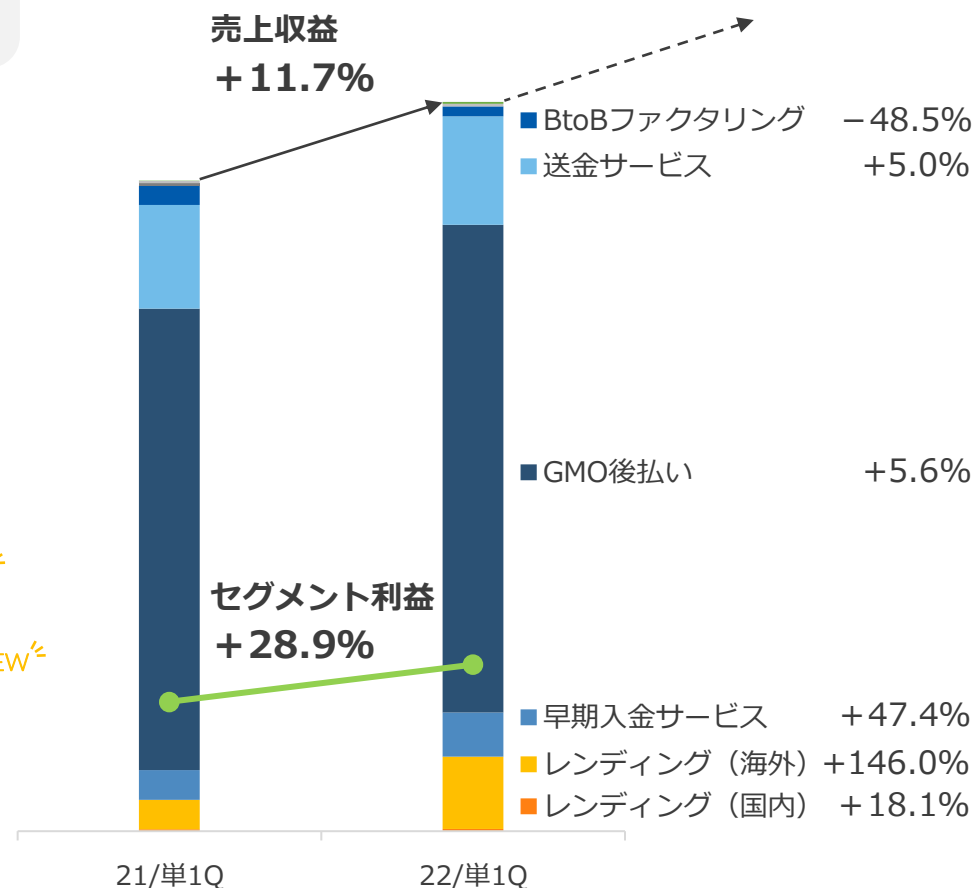
- 1) 収益性の高いサービスへアセットシフト※
- 2) 新規加盟店獲得によるGMO後払い拡大
- 3) BtoB向け金融サービスの拡販
GMO掛け払い、BtoB支払保証 等
- 4) ファイナンシャル・インクルージョン（金融包摂）
即給 byGMO、GMO後払い

施策及び進捗

GMO-PG MSB	決済の大手顧客に対するクロスセルが進展 NEW 即給 byGMOの利用が拡大し計画以上の進捗
B2C BNPL	22/1Q 一部加盟店に向け与信枠拡大を試行 NEW
B2B BNPL	GMO掛け払い推進のための B2B ECとのパートナー戦略強化が進む NEW

単1Q FinTechサービス業績

(%：前年同期比)



※ 収益性の高いサービス：ROICがWACCを上回るサービス：後払い、海外レンディング、BtoBファクタリング（請求書早払い、BtoB早払い）、BtoB売掛保証 等

3.6 グローバル

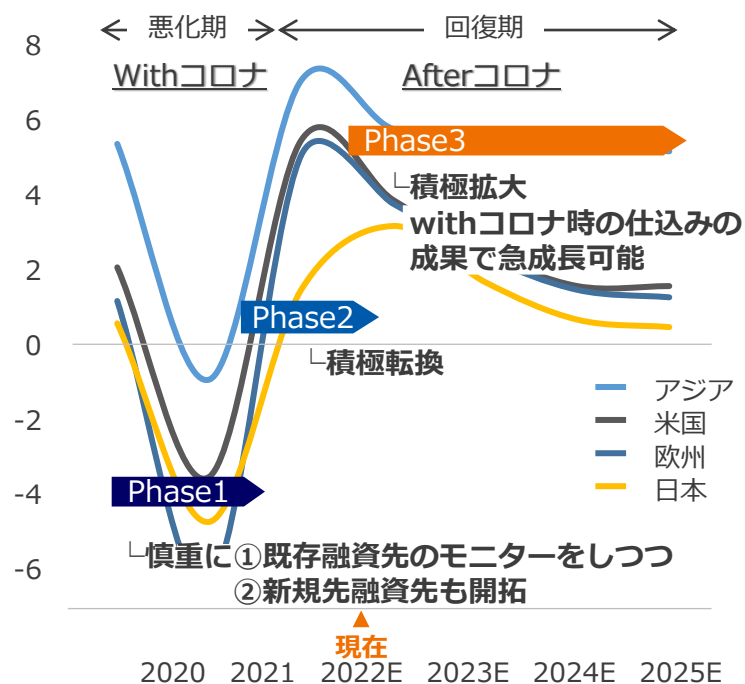
日本に先行してコロナより脱却し、積極拡大フェーズへ

■ 市場環境と事業方針

- ・ 海外はAfterコロナへ移行開始。アジアは積極拡大、米国は競争環境踏まえ積極転換を探索
- ・ 金融緩和局面からの転換により、金融事業のニーズ/収益性に追い風

■ 環境に応じたアプローチ戦略※

世界のGDP成長率予測

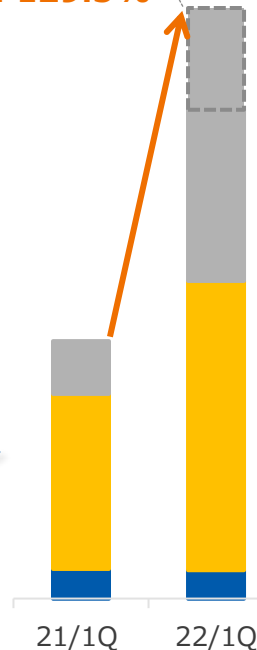


※IMF：「世界経済見通し（WEO）2022年1月改定見通し」、「DataMapper」

■ グローバル売上収益（前年同期比）

■ ワラント売却益

+129.5%



米国MSB：+417.8%

Phase2

- ・ 融資先ワラントの売却益
- ・ ポートフォリオの拡大
（融資残高+191.7%）

アジアMSB：+65.4%

Phase3

- ・ ポートフォリオの拡大
（融資残高+76.9%）
 - ・ 新領域Fintech企業への融資/パイプライン拡大
- ①P2P SME融資
 - ②デジタルキャッシュローン
 - ③デジタルクレジットカードイシュア

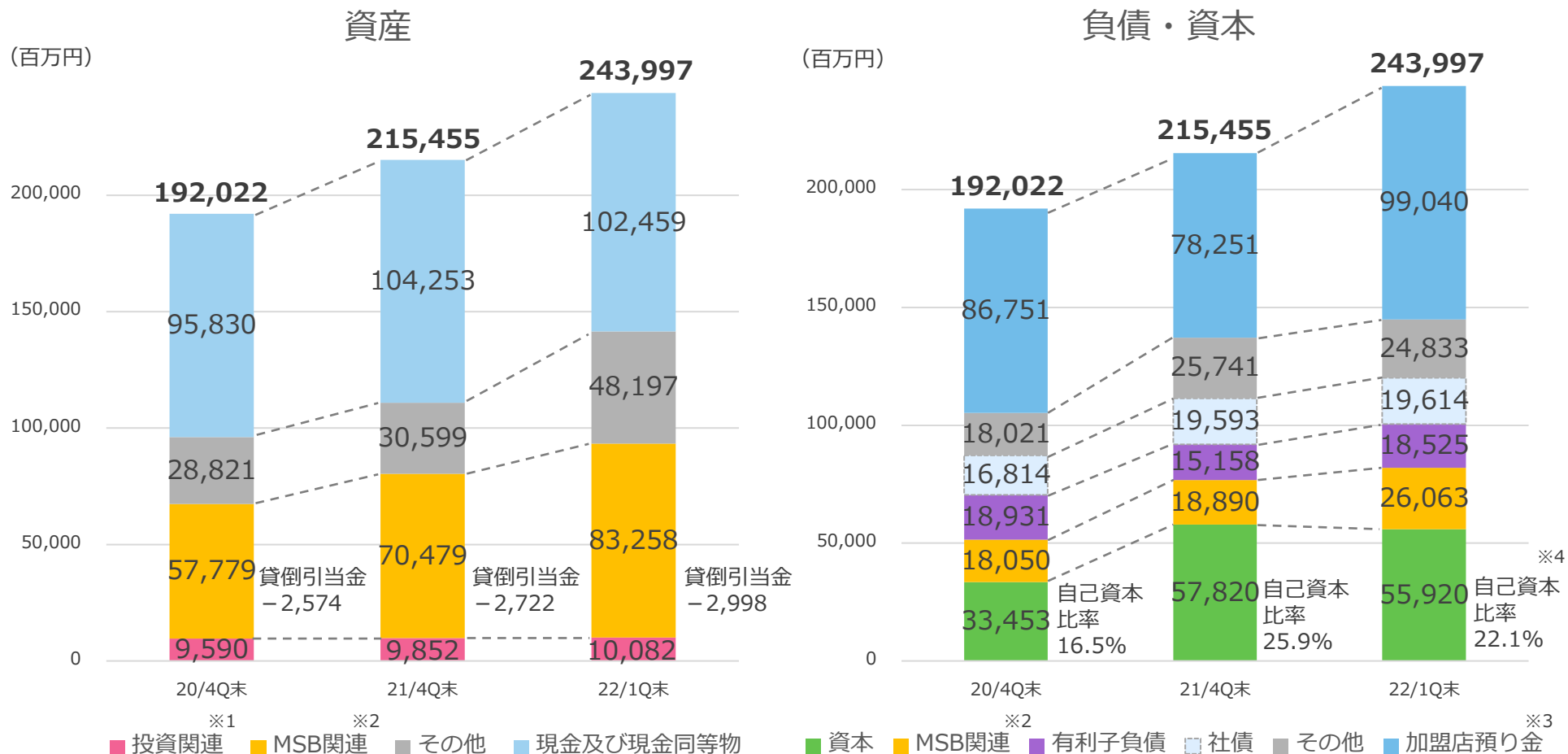
アジア決済：-4.7%

※2C2Pによる持分法投資利益は大幅増加

4. 財務ハイライト・参考資料

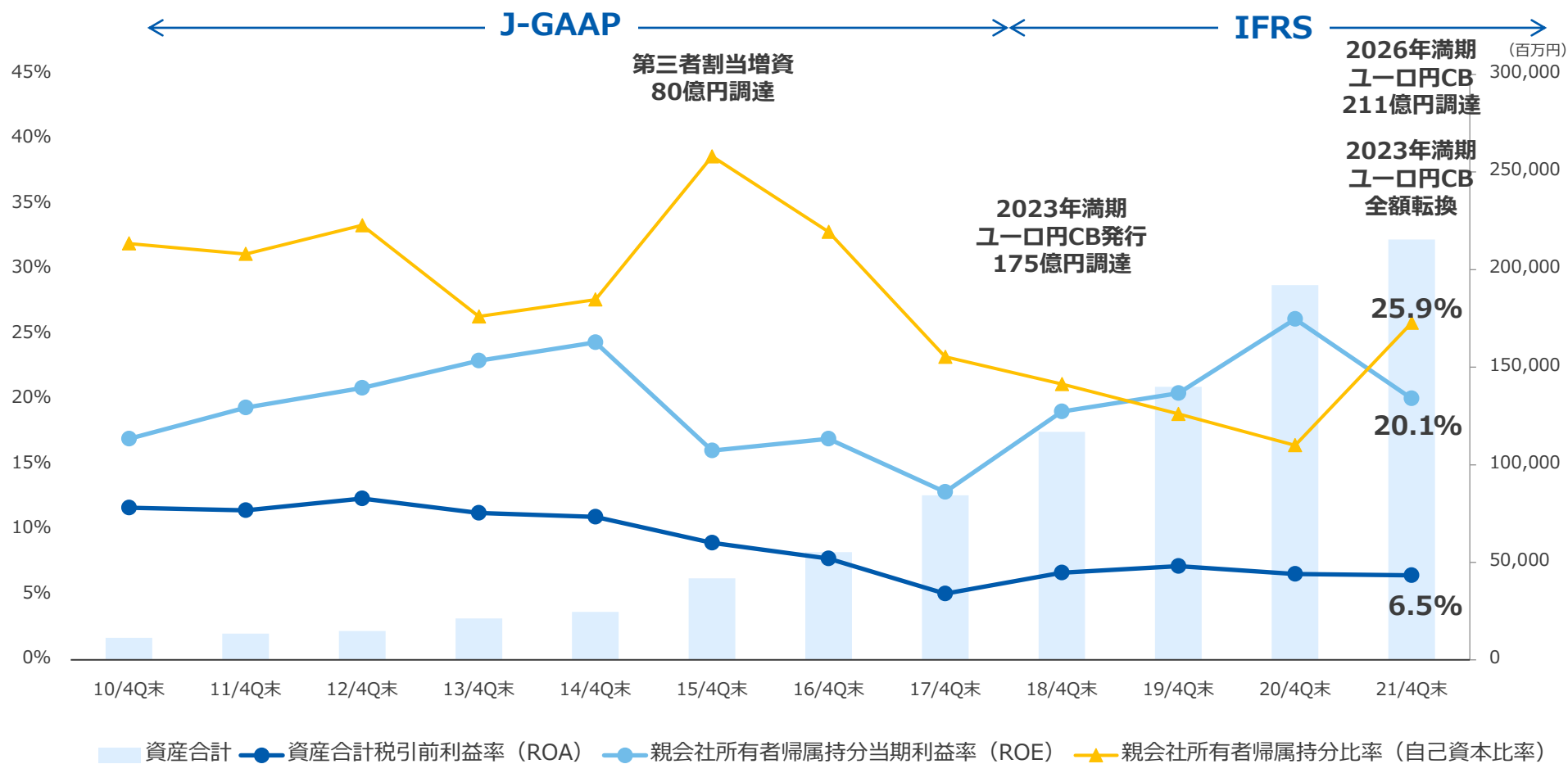
4.1.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



4.1.2 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



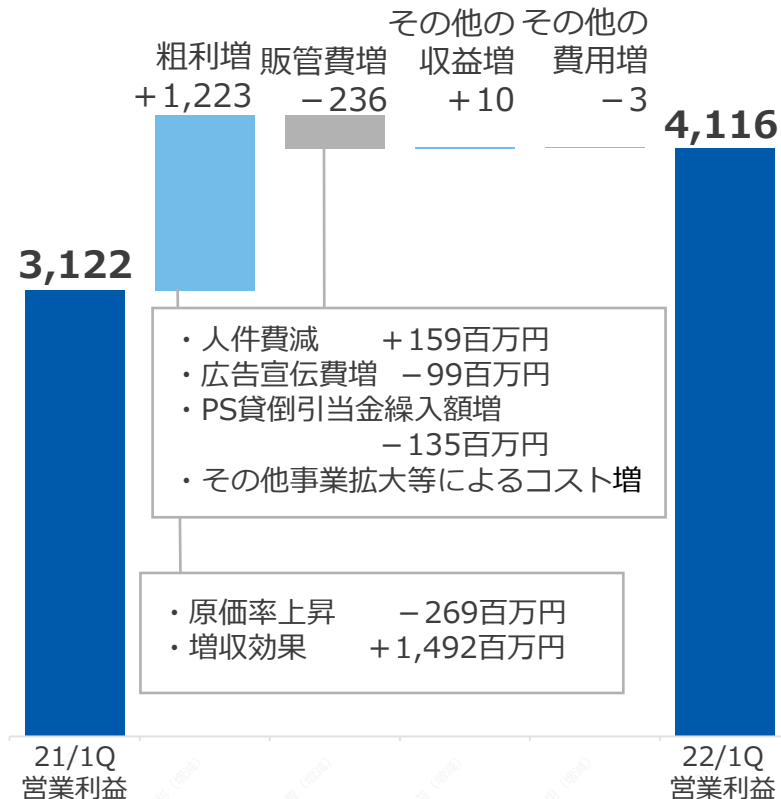
※2017年9月期以前の日本基準（J-GAAP）において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率（ROA）は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）は自己資本当期利益率を表示。
 ※2018年9月より国際会計基準（IFRS）を適用。2017年9月期も国際会計基準に組み替えて表示。

4.2 営業利益・税引前利益の変動要因

海外FinTech投融資活動からの利益等で税引前利益は41.5%増

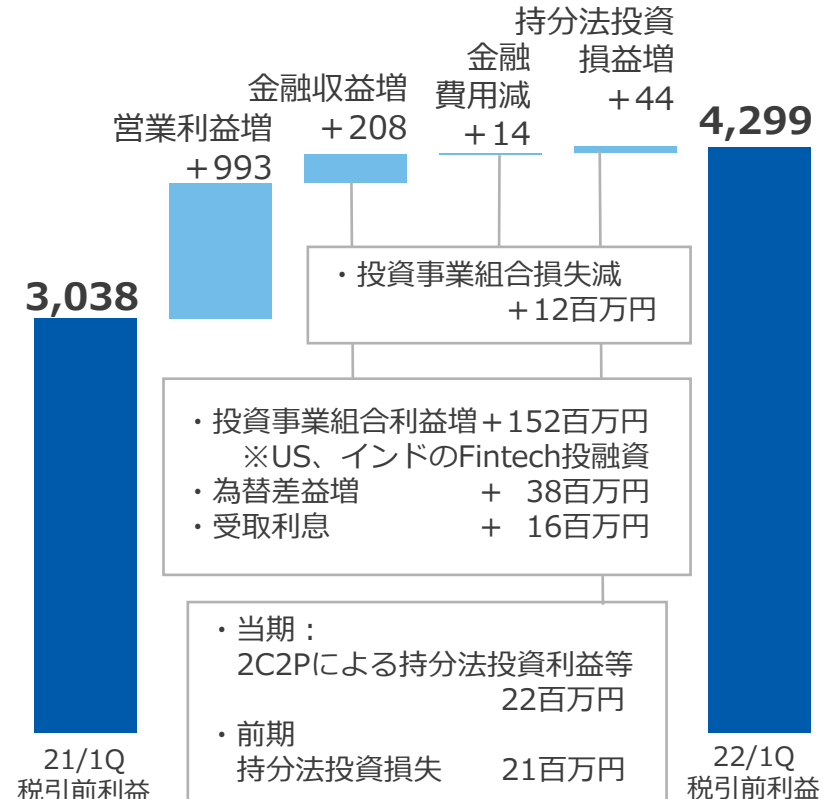
営業利益の増減要因
(前年同期比 +31.8%)

(百万円)



税引前利益の増減要因
(前年同期比 +41.5%)

(百万円)

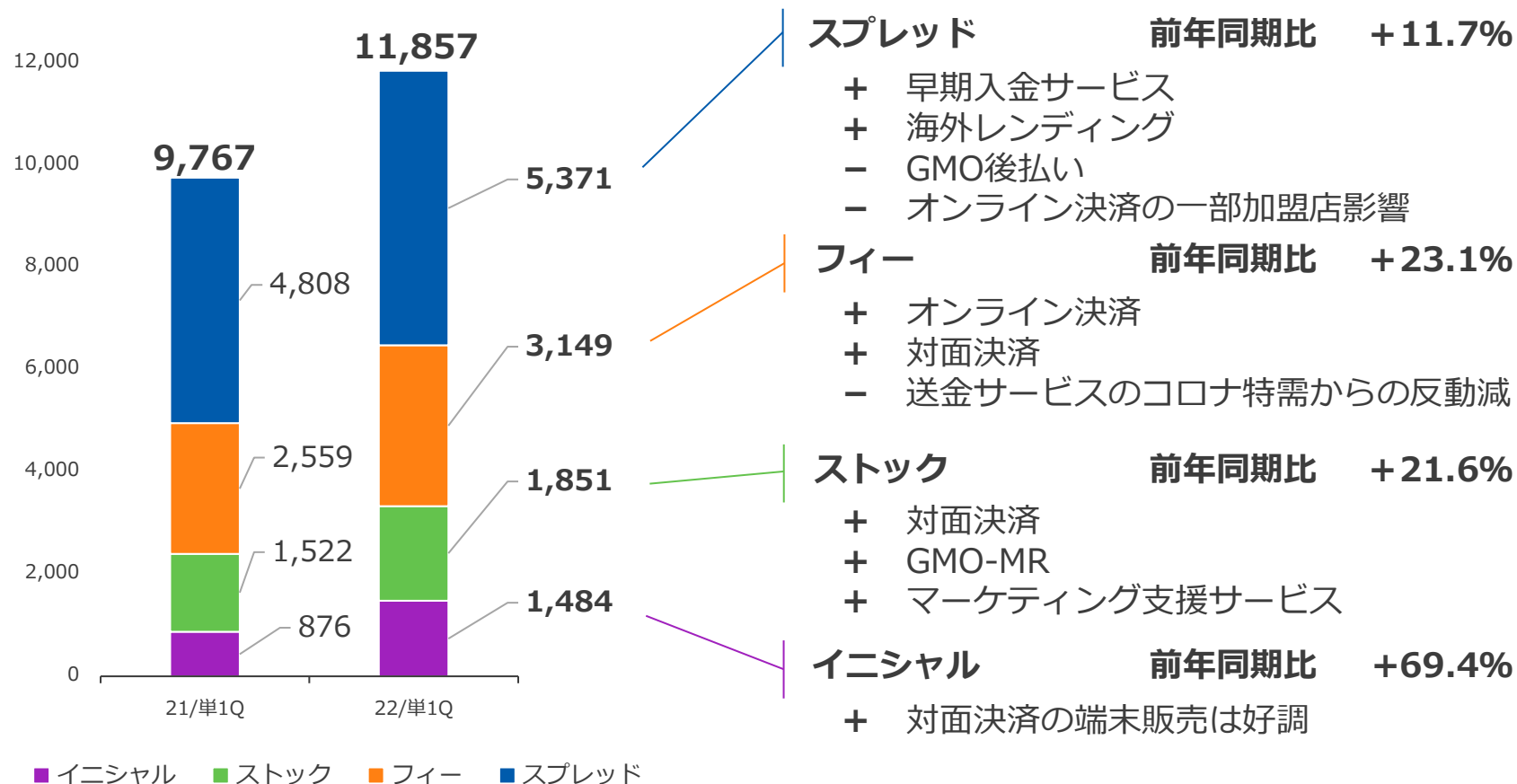


※ 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

4.3.1 ビジネスモデル別売上収益（単1Q）

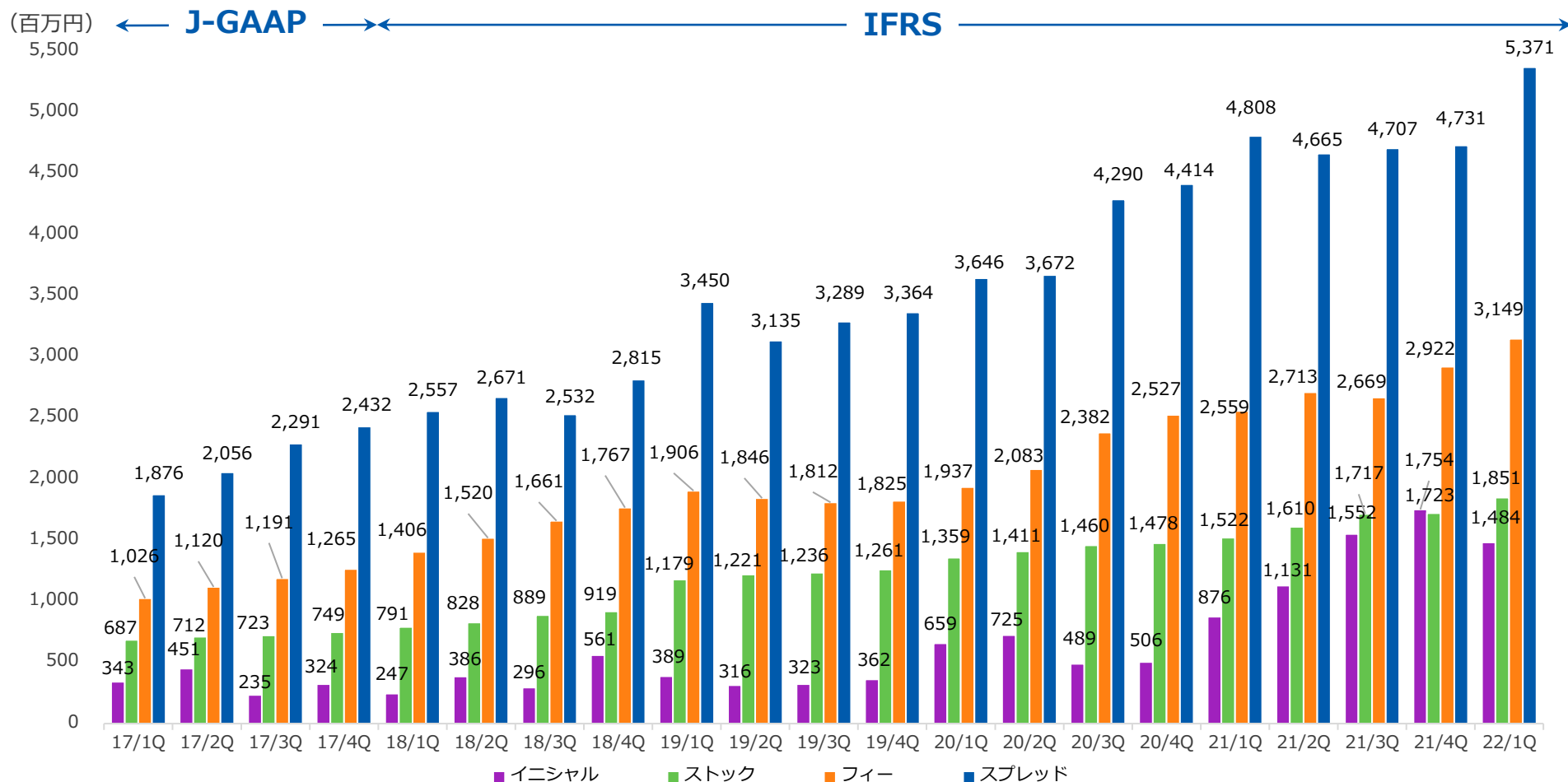
オンライン決済の順調な進捗と、対面決済の端末販売が好調

（百万円）



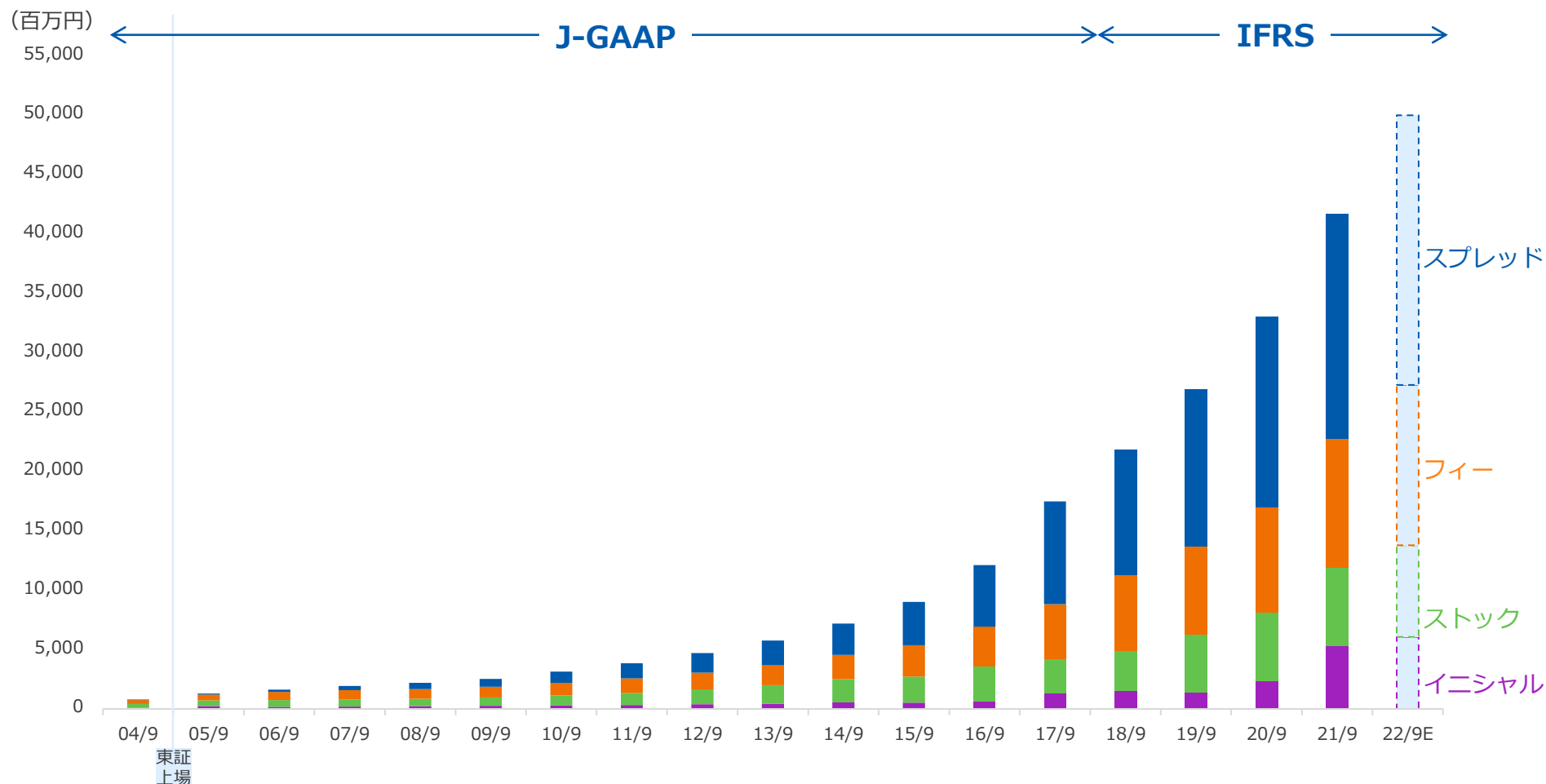
※ GMO-MR : GMO医療予約技術研究所

4.3.2 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。

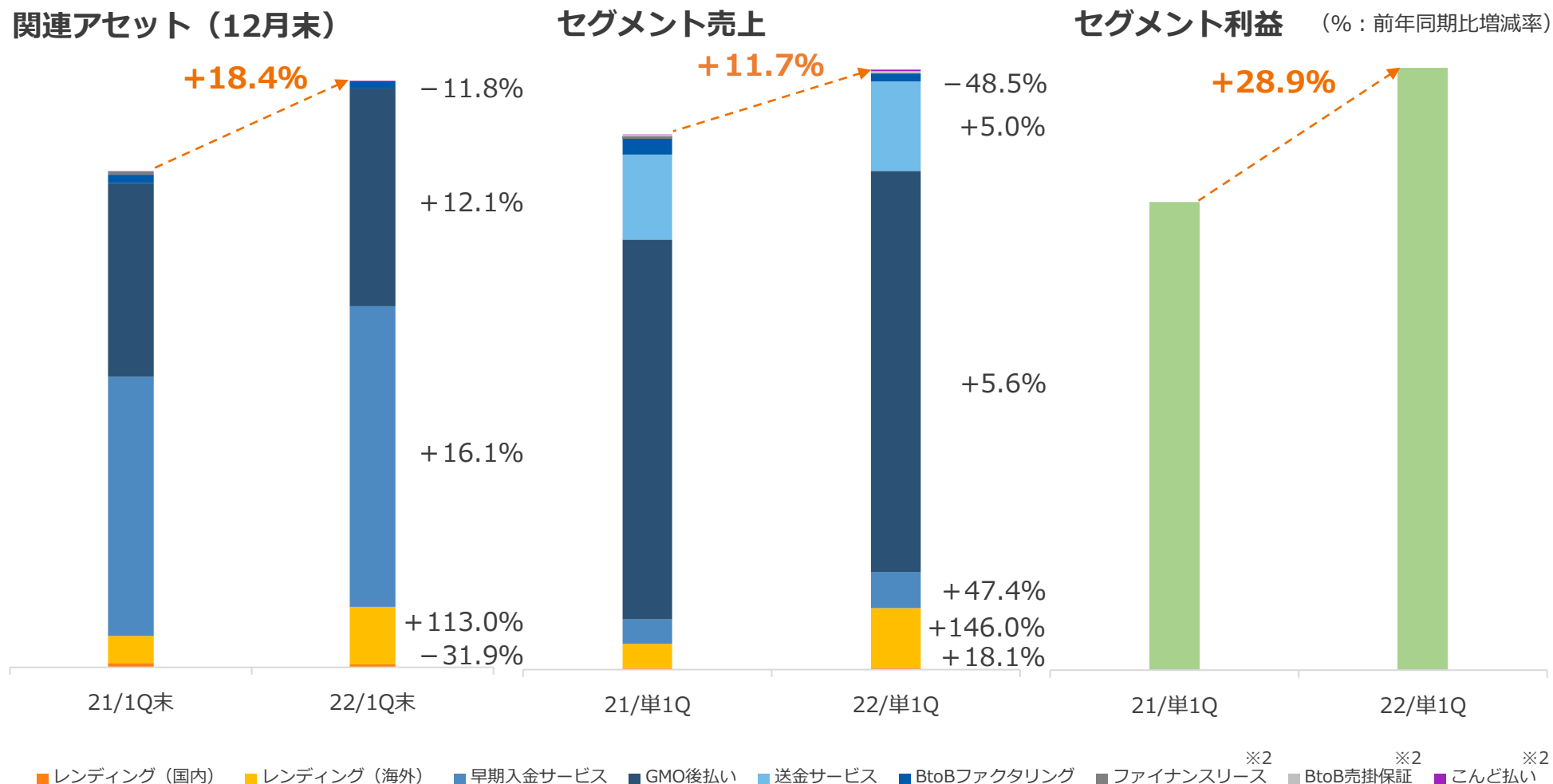
4.3.3 ビジネスモデル別売上収益（年推移）



※ 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。

4.4 FinTech関連アセット及び収益（単1Q）

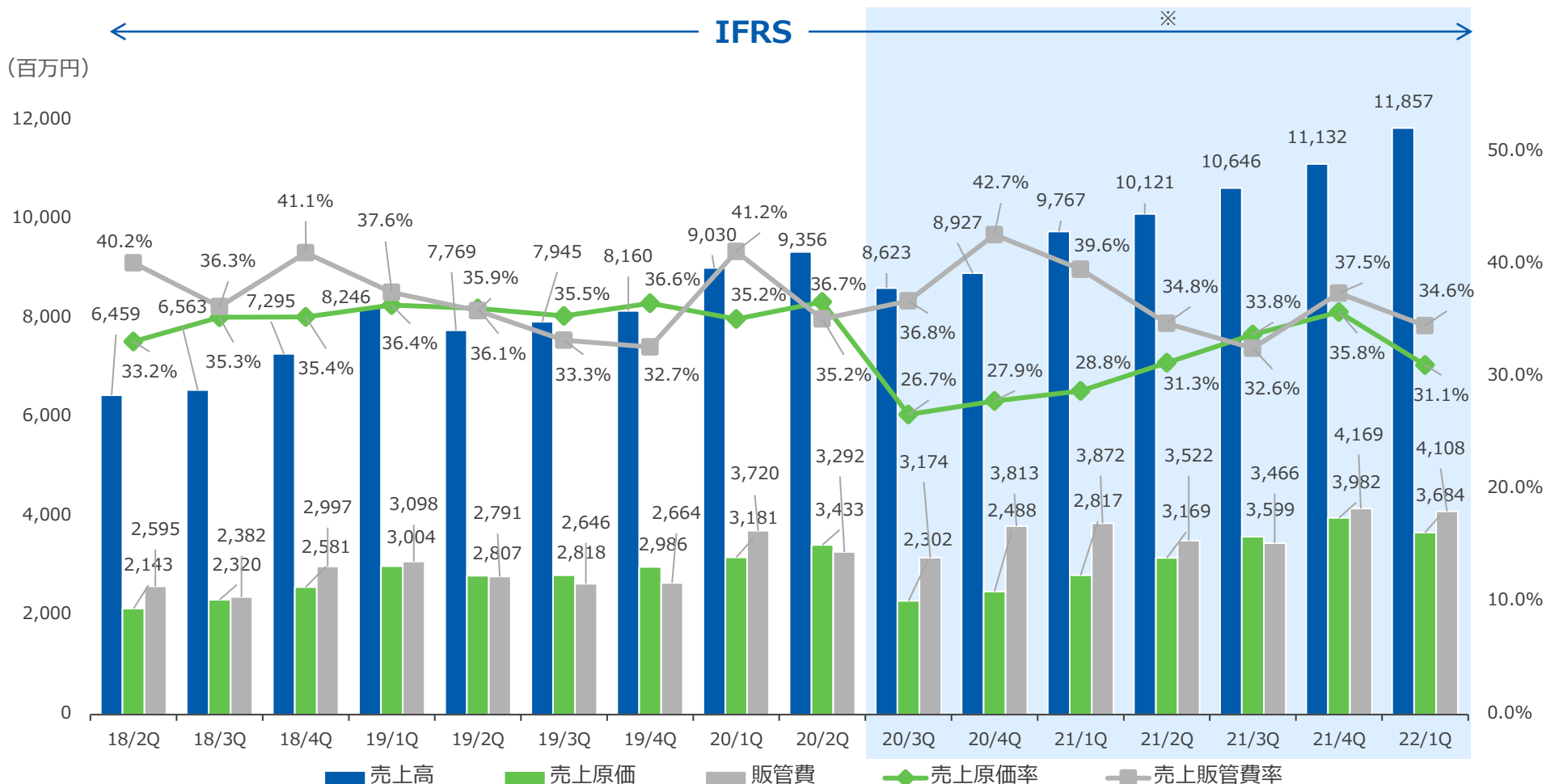
収益性の高いサービスの拡大による順調な利益推移



※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 ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払いの前年同期比増減率は未記載

4.5.1 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

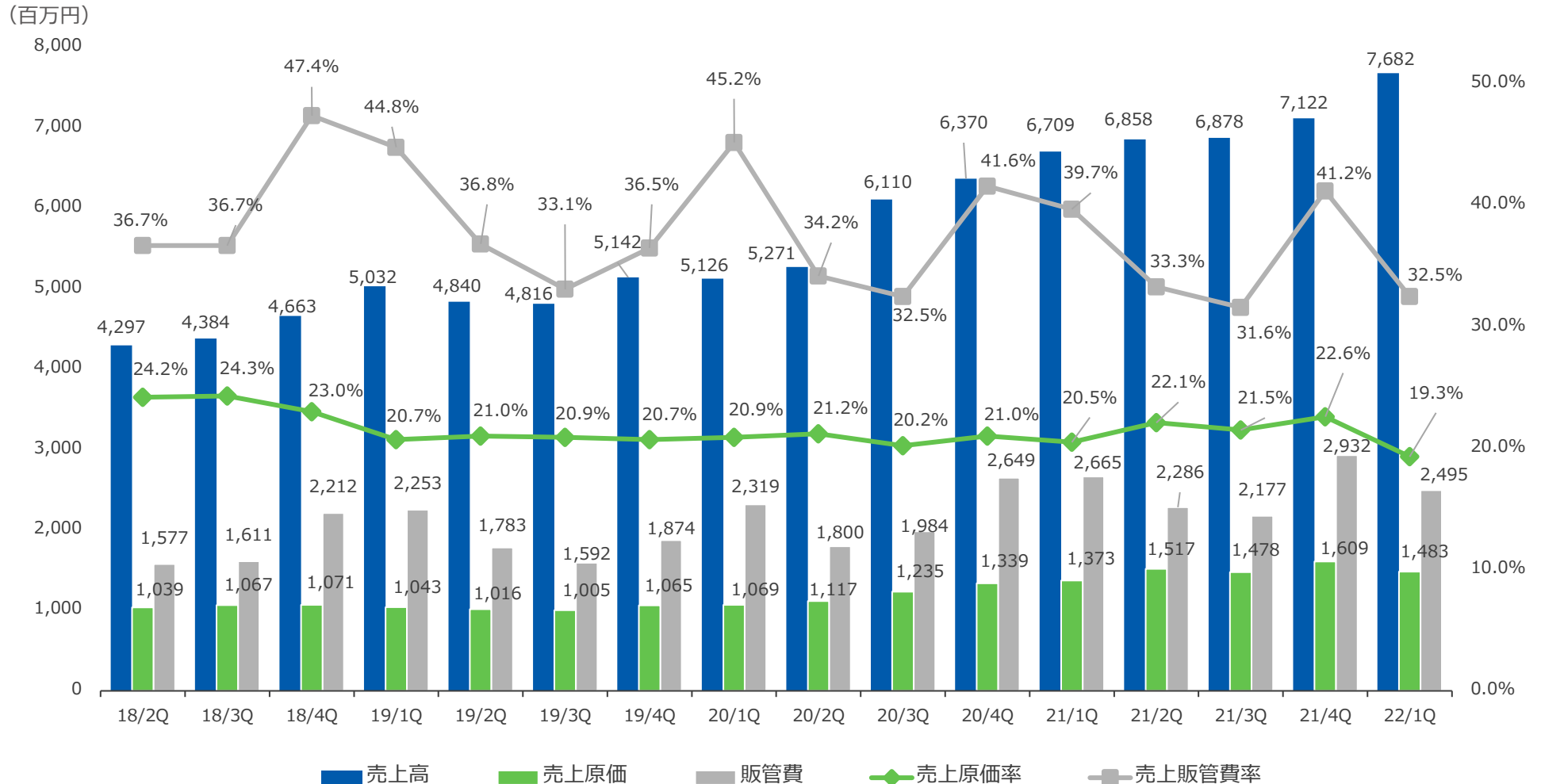


※ MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

※ 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。

4.5.2 PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

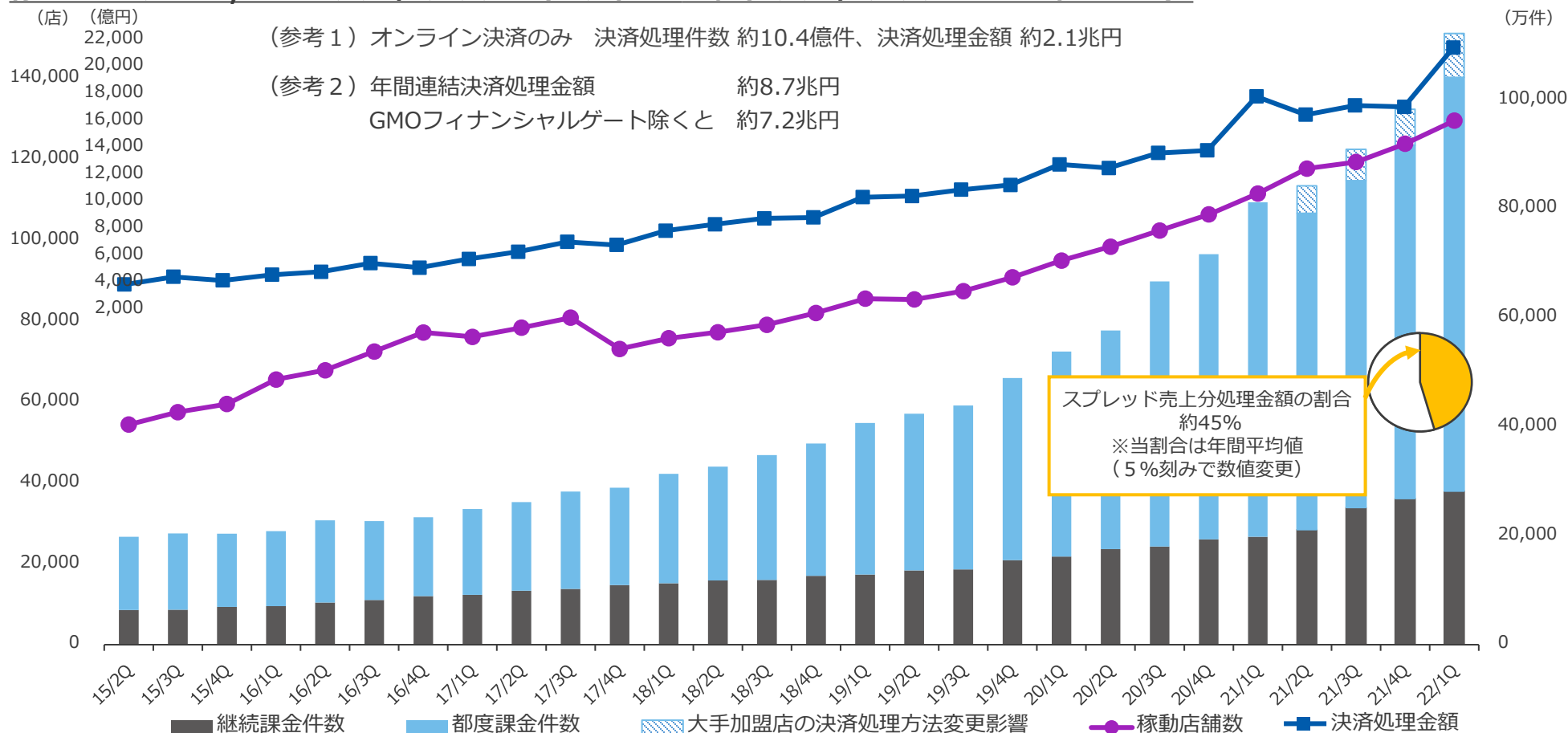
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



4.6.1 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8.7兆円に

稼働店舗数 129,659店※1、連結決済処理件数 約11.2億件、連結決済処理金額 約2.6兆円※2



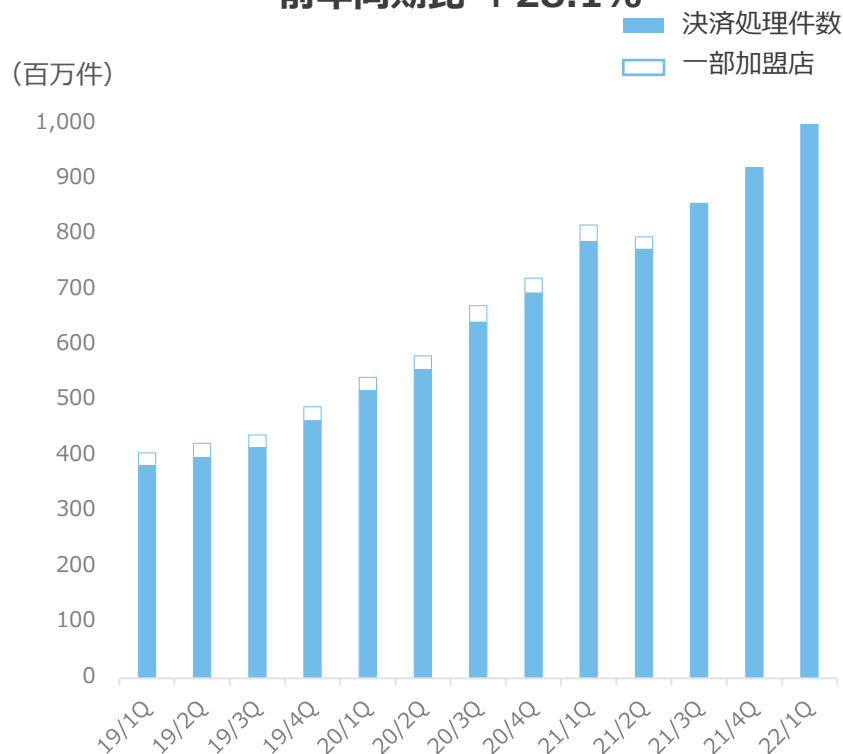
※1 稼働店舗数は特定案件に係る店舗数を除く。17/1Qより大手デリバリーに係る店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は360,275店（前年同期比+68.0%）

※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。

4.6.2 決済処理件数・決済処理金額（単Q）

少額決済の増加により決済処理件数の成長率が加速

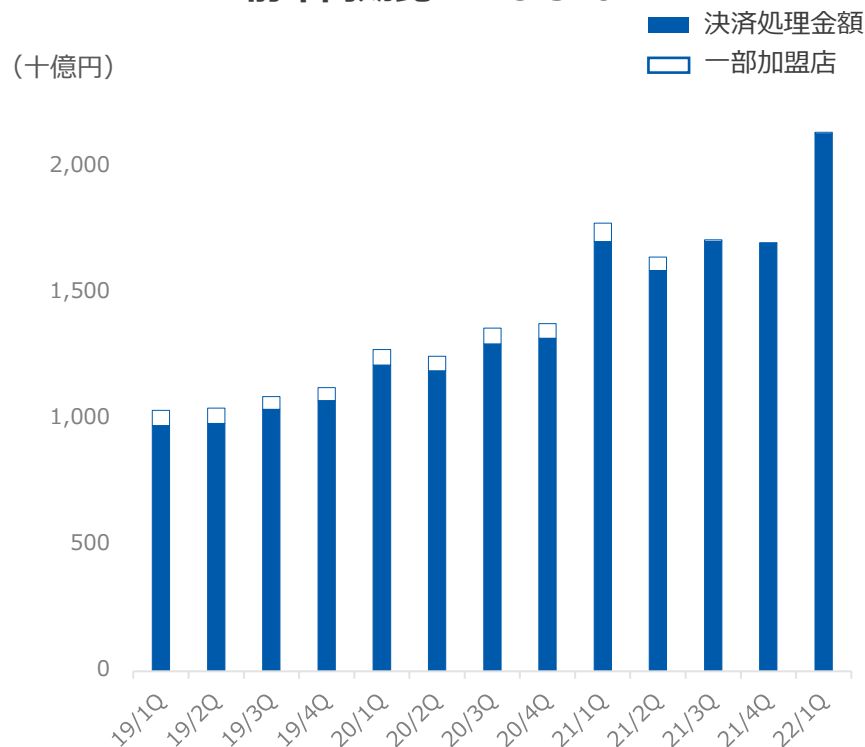
オンライン決済処理件数 四半期推移
前年同期比 +28.1%



デジタルコンテンツ
ユーティリティ
デリバリー

前年同期比 +41.5%
前年同期比 +71.9%
前年同期比 +71.8%

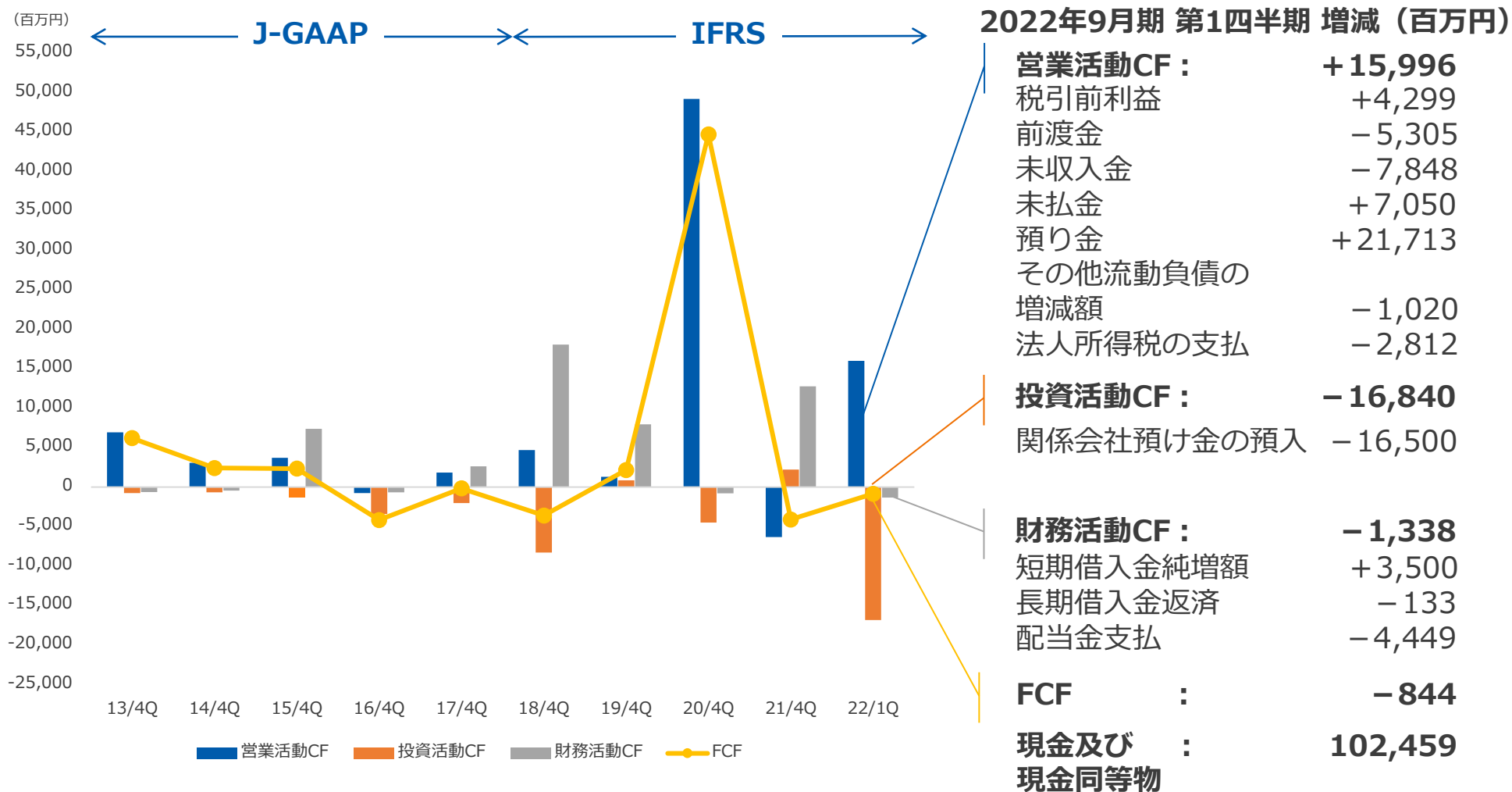
オンライン決済処理金額 四半期推移
前年同期比 +20.3%



デジタルコンテンツ
ユーティリティ
旅行・チケット

前年同期比 +61.6%
前年同期比 +49.6%
前年同期比 +23.0%

4.7.1 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

4.7.2 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

—

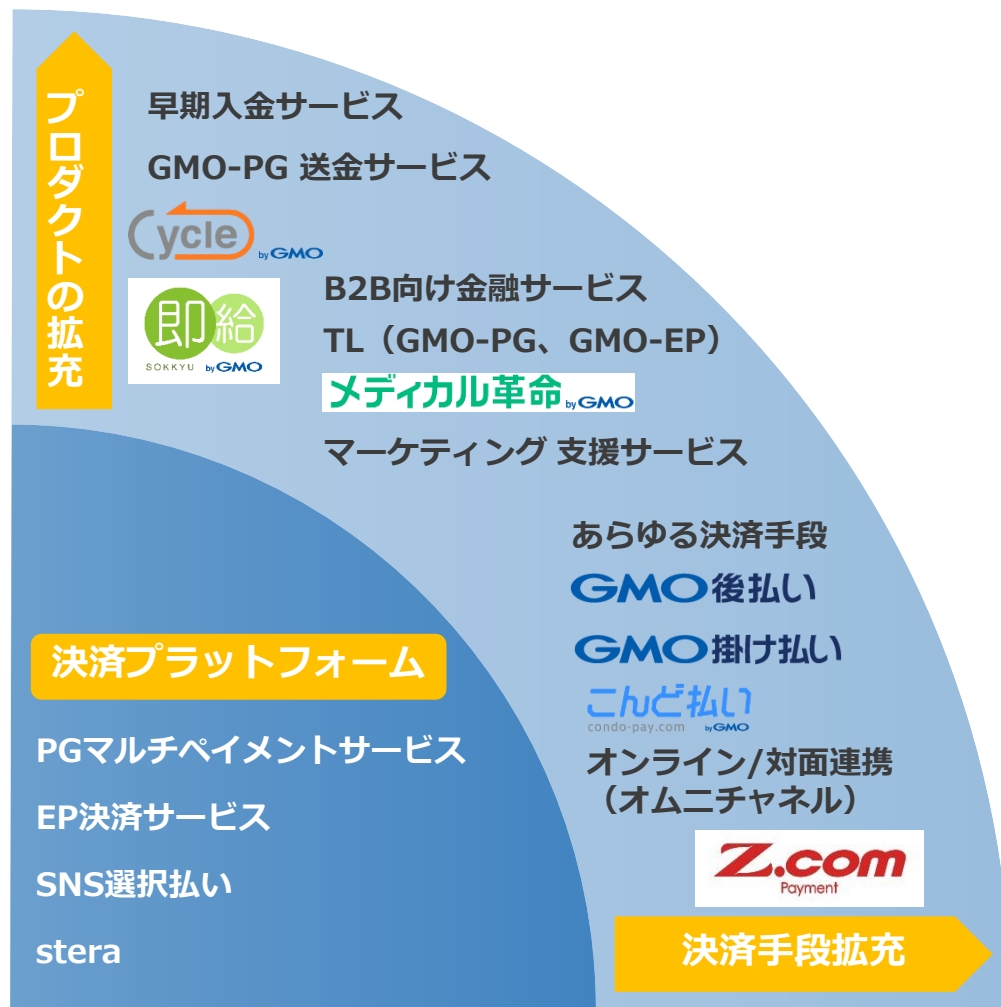
投資活動CF

—

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

4.8 顧客当たり収益の拡大とプロダクト拡充

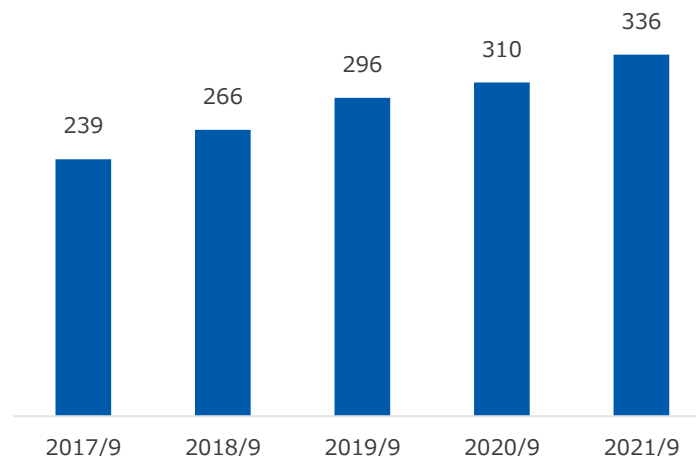
既存顧客に対して多様な付加価値提供/課題解決によりアップセル推進



当社の強み/提供価値

- 拡張性の高い決済プラットフォーム
- あらゆる決済手段への対応
- 付加価値サービスにより、売上/決済拡大に貢献するwin-winモデル
- 消費者、加盟店、決済手段提供者をつなぐマルチサイド・プラットフォーム

加盟店当たり売上収益（千円）



4.9 BaaS・キャッシュレス (Embedded Finance)

当社の強みを活かしたBaaSビジネスの展開

市場環境

- キャッシュレス・DXニーズの拡大
- 一般事業会社による本業サービスへ組み込んだ金融サービスの提供

強み

- 決済の知見、お金の流れ、開発力、多様なプロダクト・価値の一括提供

戦略

- 金融機関・事業会社にキャッシュレス事業やDX推進に必要な機能・アプリケーションを提供
- 自社プロダクトの「ホワイトラベルによる外販」を推進

潜在市場

- 本邦金融機関のシステム投資額 2.4兆円（2021年）。うち、新規開発投資 約3割

提供価値

		提供価値	
		伝統的な金融サービス	金融の隣接サービス
提供先	金融機関	コア事業をITの力で最適化・強化 プロセッシング プラットフォーム	周辺分野への 拡大支援 銀行Pay
	一般事業会社	トランザクション レンディング ファクタリング	VISA ビジネスカード 給与前払い

4.10 対面決済・IoT：端末レス決済への取り組み

将来的な端末レス決済への備えとして各種施策を実行。モビリティ領域や飲料自動販売機における取組みを強化

Tap to Phone

2021/12～ **New**

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2020/12～

Soft Space社と端末レスNFCタッチ決済サービスを提供開始

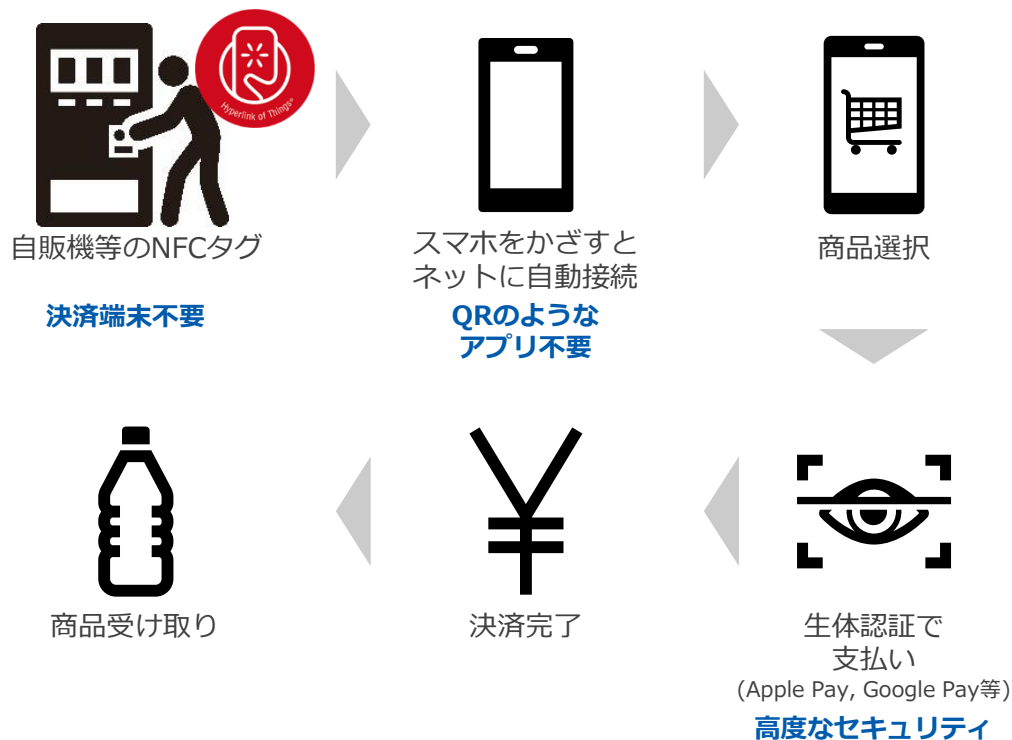
Soft Space社の「Fastap(ファスタップ)」が利用されている様子



NFCタグtouch決済

2022/9期中を想定 **New**

大手食品メーカーとのサービス提供を企画



※ Tap to Phone：加盟店が決済用のレジ・端末を用意する必要はなく、NFC(近距離無線通信)対応のデバイスを決済受付用端末として利用できるモバイル決済サービス

NFC：Near Field Communicationの略で、非接触ICチップを利用し、かざすだけで通信できる通信規格

NFCタグ：NFC対応スマートフォンをかざすだけで、NFC対応機器・デバイスにさまざまな動作を実行させられるタグのこと

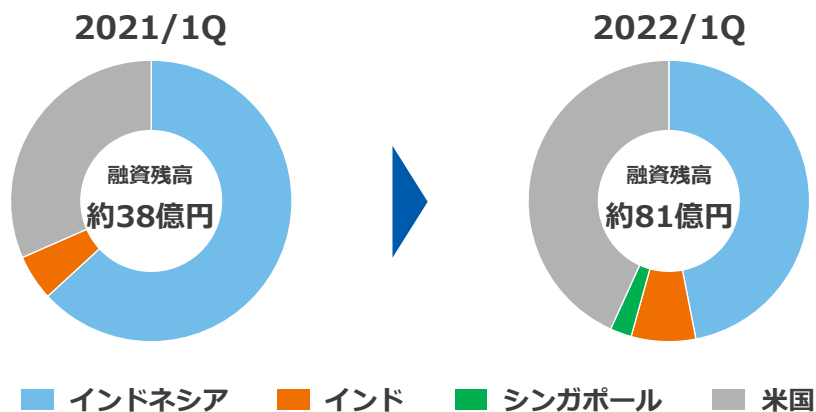
4.11 グローバル

北米投資のシナジー活用し、成長する東南アジア・インド市場に注力

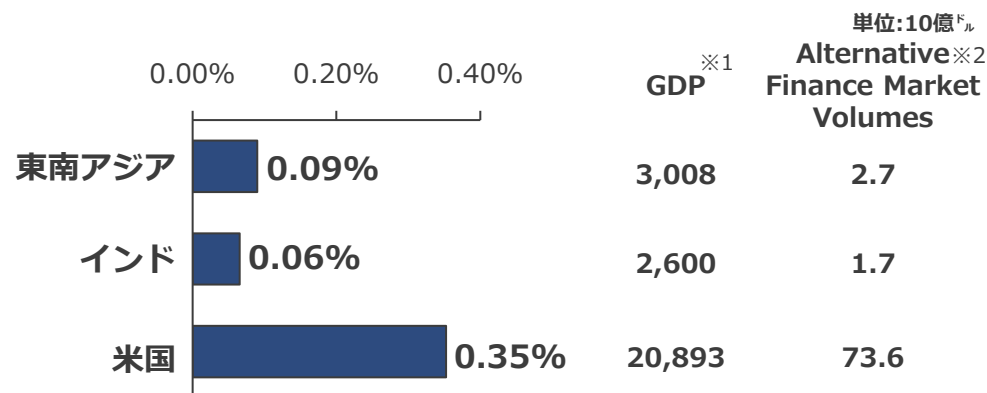
■グローバル事業展開エリア



■グローバルMSB融資残高ポートフォリオ



■巨大なクレジットニーズが眠る東南アジア・インド市場



東南アジア・インド市場のクレジットギャップは米国の3.5～5倍強

※1 World Bank ※2 University of Cambridge 「The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report」

4.12 サステナビリティ

サステナビリティ実現に向けた取り組みを統合報告書に掲載

「第28期統合報告書」

URL : https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211220_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf

サステナビリティ経営			
DX・脱炭素化支援により、社会の進歩発展を牽引 クレジット×デジタル技術で社会的包摂を推進			
当社は、経営理念「社会の進歩発展に貢献する事、国益の心物両面の豊かさを高める」のもと、オンライン化・キャッシュレス化・ペーパーレス化・DXなどを支援する決済を起点としたサービス提供、決済・金融機関での社会インフラなどによりSDGsへの取り組みを行っています。また、多様性を認め合い、誰もが参加し支え合う社会の実現（インクルージョン）包摂）に貢献してまいります。			
法務領域	関連するESG	SDGsへの貢献	具体的な取り組み
デジタル・インクルージョン ^{※1}	E 環境 S 社会	9 産業・インフラ 17 パートナーシップ	▶ EC化率向上、キャッシュレス化推進による便利・快適な社会の実現 ▶ ECショップ、デリバリーなど、デジタルを活用した多様な販売 形態の加盟店を決済サービスでサポート ▶ 多数の事業パートナーとのオープンイノベーション
フィナンシャル・インクルージョン ^{※2}	E 環境 S 社会	1 人々の健康と福祉 8 持続可能な消費と生産 9 産業・インフラ	▶ 金融包摂FinTech企業（マイクロファイナンス）へのインパクト ファイナンスを推進 ▶ 経済活動の活性化により「人」の成長を支援 ▶ 幅広い決済を通じ、クレジットカード保有者もECへアクセス し、経済活動の活性化による、事業者への運転資金繰り
環境への貢献	E 環境	7 エネルギー 13 気候変動	▶ ペーパーレス化等、DX支援を通じた加盟店の脱炭素化支援 ▶ 実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始
人材への貢献	S 社会	8 持続可能な消費と生産	▶ 多様な多様な人材の活用（ダイバーシティ推進） ▶ 「企業は人なり」の考えのもと、ビジョン共有と、当社独自の 人材育成制度により「人」の成長を支援 ▶ 企業は人を育てる場所である、という考えのもと、その能力を 最大限発揮できる場を提供（働き方改革）
健全な経営の実践	G ガバナンス	17 パートナーシップ	▶ 実質的なコーポレートガバナンス（企業統治）体制の構築 ▶ 最重要課題として、情報セキュリティの対策を強化 ▶ コンプライアンス（法令遵守）の強化

具体的な取り組み（一部抜粋）

EC化率向上、キャッシュレス化推進による 便利・快適な社会の実現

金融包摂FinTech企業（マイクロファイナンス）への インパクトファイナンスを推進

ペーパーレス化等、DX支援を通じた 加盟店の脱炭素化支援

実質再生可能エネルギーによる 決済処理を開始

「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

取締役会の監督機能強化による、中長期的な企業価値向上の実現

[illegible]

- ①監査等委員会設置会社への移行
- ②社外取締役比率が3分の1に上昇
- ③特別委員会の設置
 - ・社外取締役5名で構成
 - ・少数株主の利益保護の強化
 - ・支配株主と少数株主の利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行い、取締役会に答申

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
(東証一部 3769)

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