

2025年9月期 第3四半期決算説明会

日常生活領域の加盟店獲得が奏功し、リカーリング型売上が拡大。営業利益100億円達成に向け累計120万IDを目指す

2025年8月12日

第21回

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証プライム市場 4051)

GMO FINANCIAL GATE

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2025年8月12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

目次

本編

1. 2025年9月期 第3四半期 業績サマリー
2. KPI推移・事業ハイライト
3. 成長戦略と取り組み状況

補足情報

4. 財務情報、投資・株主還元方針
5. ESGに関する取り組み(詳細)
6. Appendix

業績予想の修正

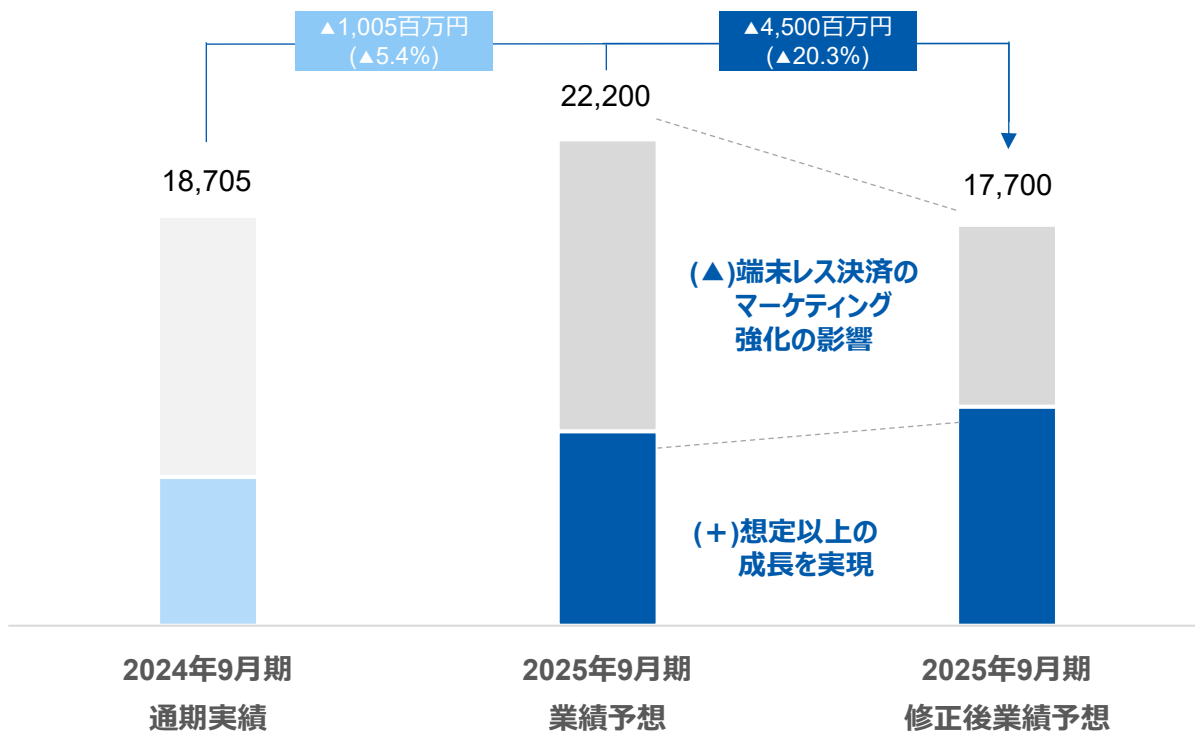
売上収益：端末レス決済のマーケティング強化による有人(SME)イニシャル押し下げ
営業利益：リカーリング型売上の順調な拡大により上方修正

売上収益

(単位：百万円)

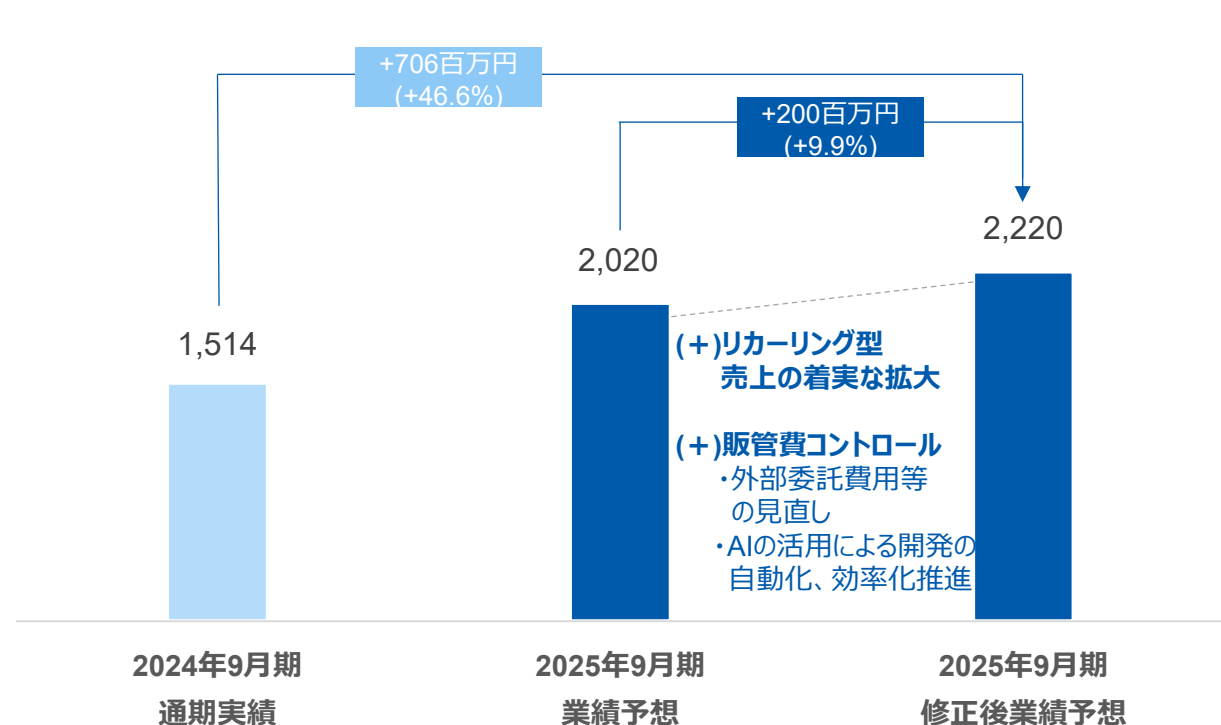
■ リカーリング型

■ イニシャル



営業利益

(単位：百万円)



1株配当
62円

1株配当
80円

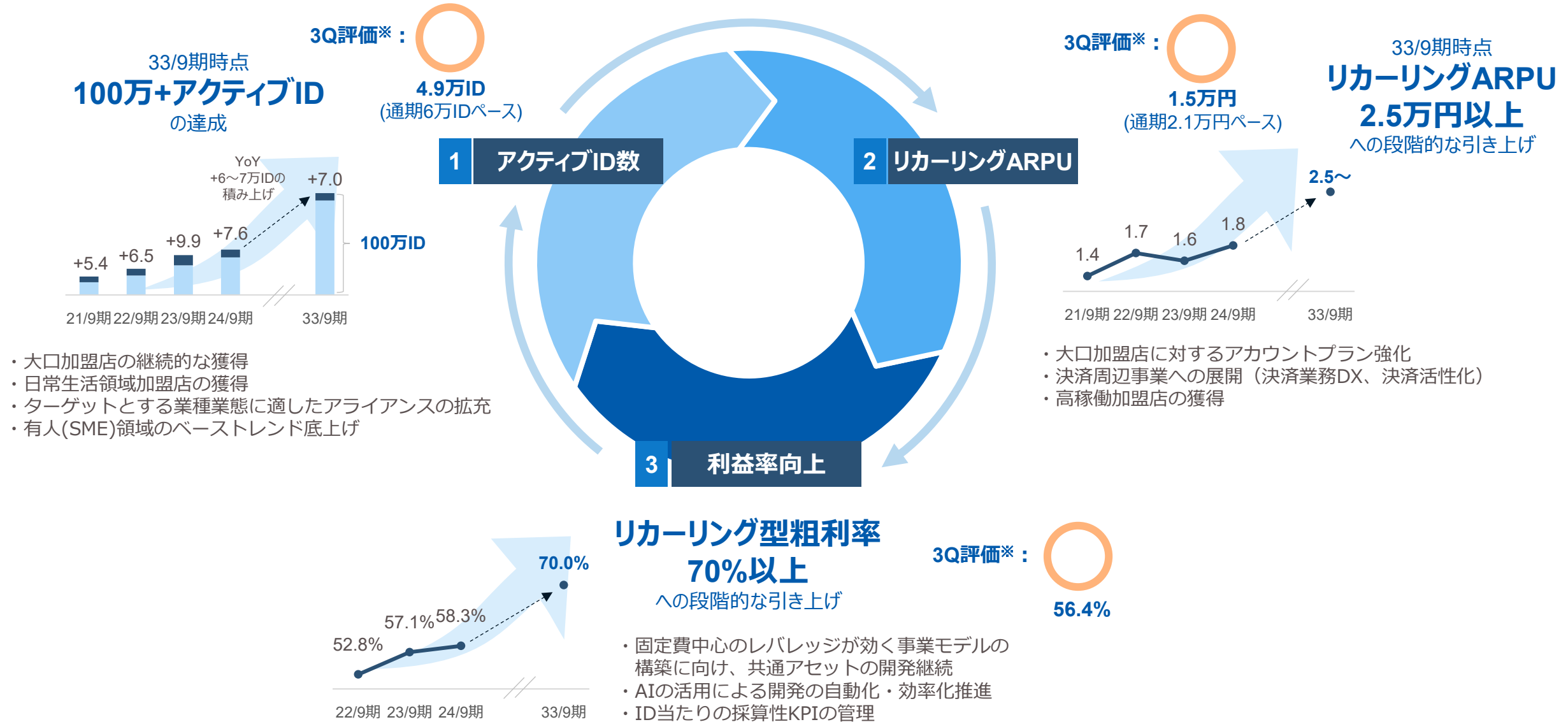
増配

+10円

1株配当
90円

中長期営業利益目標達成に向けたKPIの進捗状況(25/9期)

各KPIの目標数値に対する進捗は順調



アクティブIDの獲得状況

来期以降も獲得済みの有人(大口)・無人・IoTの高ARPU IDが稼働予定であり、リカーリング型売上が順調に拡大見込み。課題の有人(SME)は施策強化により底上げを継続

(万ID)



1

2025年9月期 第3四半期 業績サマリー

1.1 2025年9月期 第3四半期 総括

リカーリング型売上が順調に拡大し、各段階利益は伸長
端末レス決済のマーケティング強化により、有人(SME)領域のイニシャル押し下げ

2025年9月期 3Q P 9

-売上収益 : **131.9億円** (YoY ▲ 3.0%) 通期計画比 59.4%
-営業利益 : **18.1億円** (YoY +27.9%) 通期計画比 89.7%

品目別売上 P 11

-リカーリング型 : **64.2億円** (YoY +29.8%) -イニシャル: **67.6億円** (YoY ▲ 21.7%)

KPI(3Q) P 15-16

-アクティブID数 : **42.4万ID** (YoY +6.3万ID、+17.5%) -ARPU(3Q累計) : **1.5万円** (通期2.1万円ペース)
-決済処理件数 : **2.8億件** (YoY +42.1%) -(参考)GMV : **2.1兆円** (YoY +28.8%)

定量

定性

事業
トピック

- ・ アクティブID : 積上げを戦略的に遂行。2033年までに120万IDの積み上げを目指す P 22
- ・ 高ARPU加盟店の獲得 : 日常生活領域加盟店の獲得が加速。リカーリング型売上の拡大に大きく貢献 P 17-18
- ・ 仲間づくり(M&A) : キャッシュオン業態に特化した飲食店オペレーション支援・モバイルオーダー事業を取得
消費者ニーズの多様化に伴いOMO対応を強化 P 24-25

組織
トピック

- ・ ESG : CDPのサプライヤーエンゲージメントスコアにおける最高評価「A」を獲得 P 30

1.2 業績サマリー

業績：イニシャルは軟調もリカーリング型売上・開発売上の拡大により各段階利益が伸長
KPI：日常生活領域における高稼働加盟店の獲得が進み、ARPU・決済処理件数が拡大

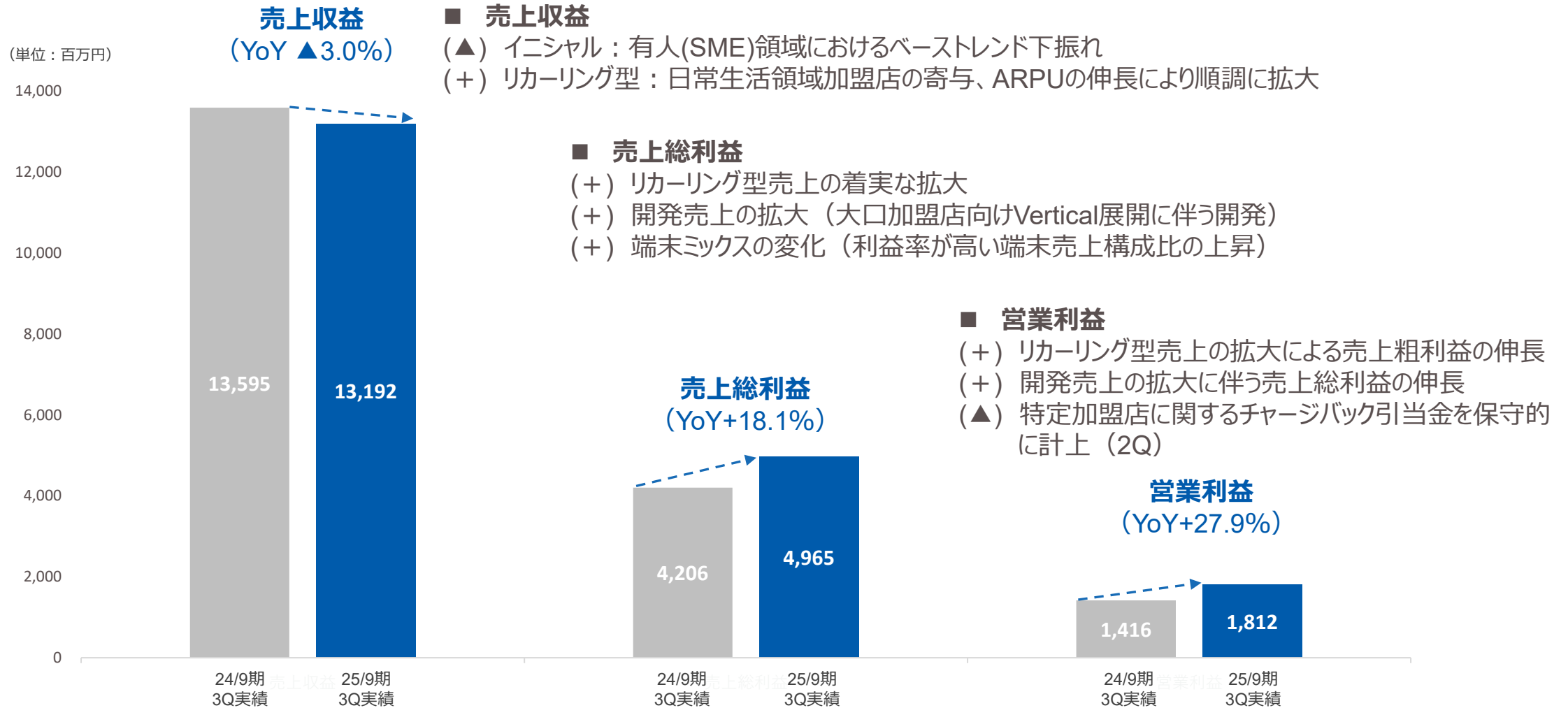
(単位:百万円)	2024年9月期 3Q 実績	2025年9月期 3Q 実績	前年同期間比	2025年9月期 通期計画進捗率
売上収益	13,595	13,192	▲ 3.0%	59.4%
売上総利益	4,206	4,965	+18.1%	76.4%
営業利益	1,416	1,812	+27.9%	89.7%
税引前 四半期利益	1,406	1,803	+28.2%	90.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	935	1,351	+44.5%	102.6%

KPI	アクティブID数	ARPU	決済処理件数	(参考)GMV
単3Q (YoY)	424,534 ID (+17.5%)	約1.5万円* (通期見込み2.1万円)	約2億8,322万件 (+42.1%)	約2兆1,196億円 (+28.8%)

1.3 業績の変動要因

売上：端末レスへのシフトに伴い有人(SME)領域のベーストレンド下振れが継続

利益：リカーリング型売上の拡大、大口加盟店向け開発売上の拡大により高成長を継続



1.4 品目別売上実績 (YoY)

リカーリング型 : 日常生活領域における高稼働加盟店が貢献し、フィーはYoY+40%成長
イニシャル : 有人(SME)領域におけるトレンド変化、前期の大口案件の影響により減収

(単位:百万円)	2024年9月期 3Q 実績 (構成比%)	2025年9月期 3Q 実績 (構成比%)	前年同期比
リカーリング型売上	4,950 (36.4%)	6,425 (48.7%)	+29.8%
ストック売上	1,265 (9.3%)	1,539 (11.7%)	+21.7%
フィー売上	2,677 (19.7%)	3,748 (28.4%)	+40.0%
スプレッド売上	1,007 (7.4%)	1,137 (8.6%)	+12.8%
イニシャル売上	8,645 (63.6%)	6,767 (51.3%)	▲21.7%
売上収益合計	13,595 (100.0%)	13,192 (100.0%)	▲ 3.0%

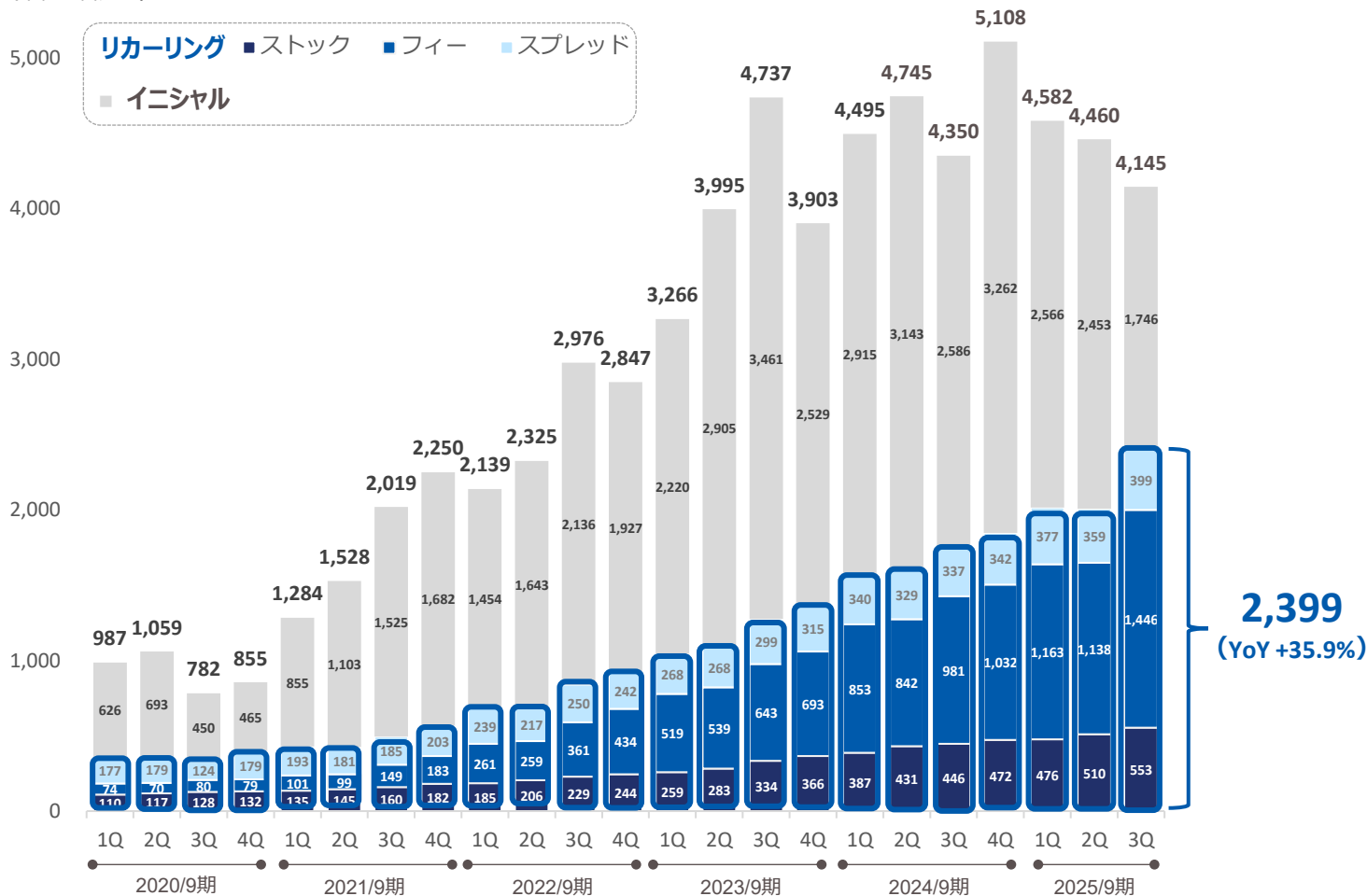
1.5 品目別売上(QoQ)

リカーリング型：2Q後半に稼働開始の高稼働加盟店がフィーを中心に牽引
 イニシャル：端末レスへのシフトが継続。来期大型案件に向け開発は受注継続

品目別売上(QoQ)

補足説明

(単位：百万円)



リカーリング型

- ストック：ソリューションアセットの積み上げにより着実な成長継続
- フィー：日常生活領域（スーパー、生活用品店、ドラッグストア、100円ショップ等）の加盟店を中心に寄与し、大幅伸長
- スプレッド：コインパーキング、ホテル・旅行向けソリューションを中心に成長継続

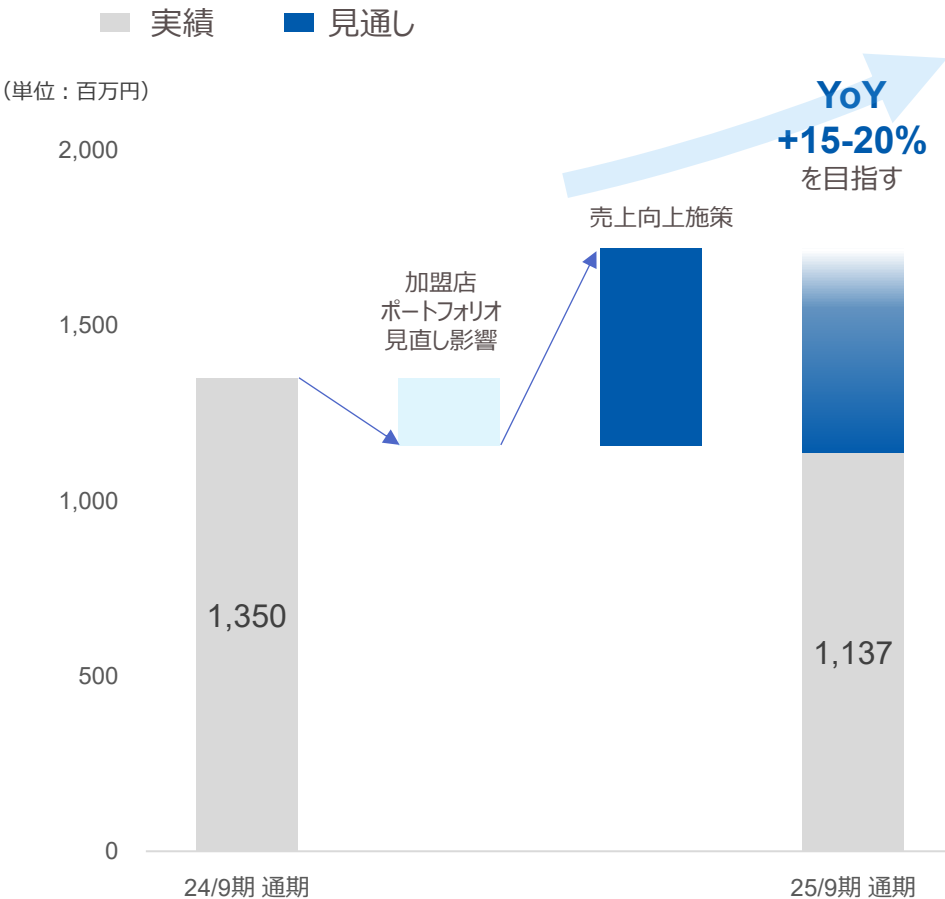
イニシャル

- 数百台規模の中小案件積み上げ継続
- 来期以降の大型プロジェクトに向け開発売上を受注継続
- マーケティング強化を背景とした端末レス(約4万ID)によるイニシャル売上押し下げ

1.6 スプレッド売上向上施策

ホテル、コインパーキング向けID数の増加により、YoY+12.8%成長へ加速
通期ベースではYoY+15%以上を目指す

スプレッド売上拡大イメージ



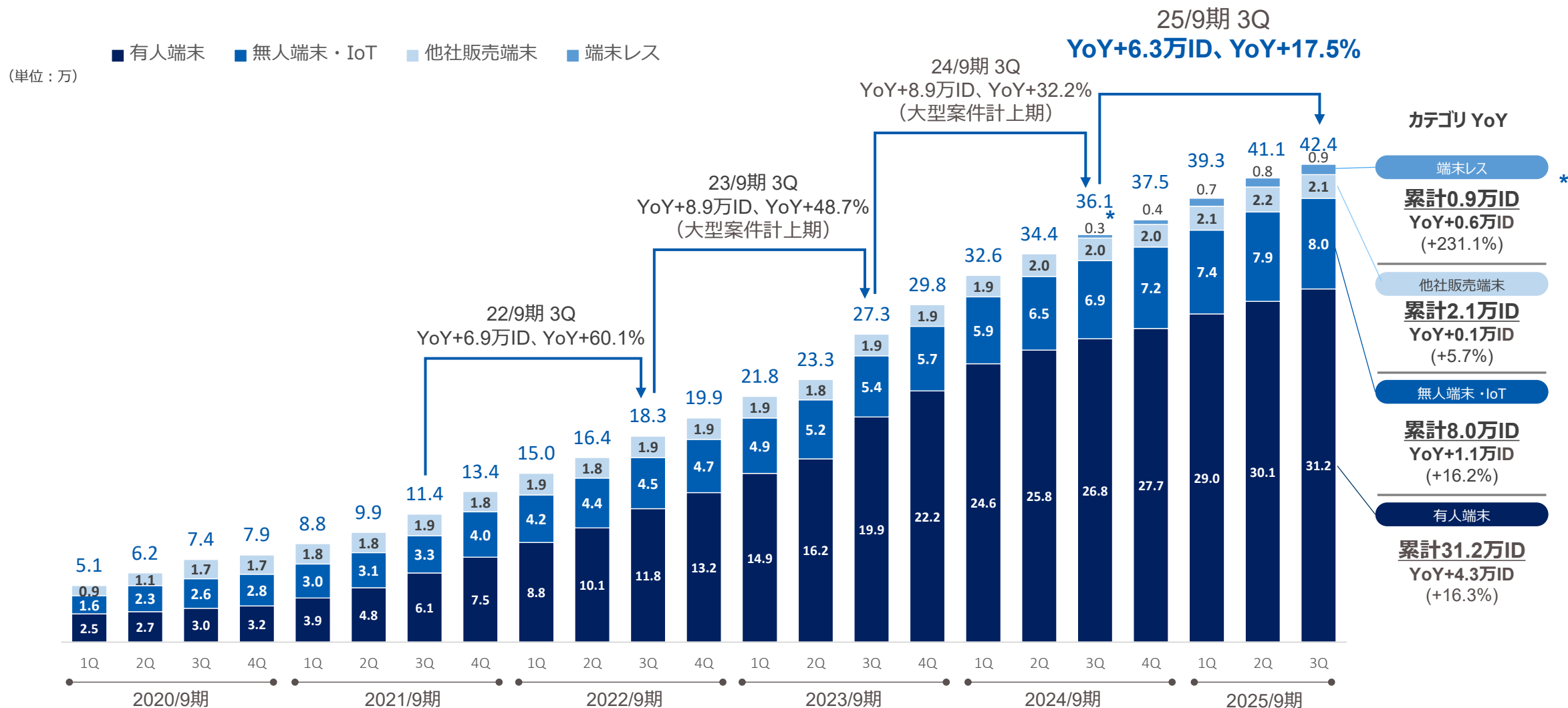
売上向上施策

カテゴリ	施策内容	売上寄与開始月	売上インパクト
新規加盟店	ホテル・旅行 ・新たなソリューションをフックとした加盟店開拓の推進	4月 寄与開始	大
	アパレル ・成長著しいインポートアパレルブランドの開拓	6月 寄与開始	
	インバウンド ・観光客ニーズに合致した飲食店、高額医療、再生医療加盟店の開拓 ・海外コード決済の導入	6月 寄与開始	
	ゲームセンター ・プライズゲームにて日本初のクレジット決済機能の搭載	9月 (パイロット稼働開始予定)	
既存加盟店	コインパーキング ・決済手段の拡充による、キャッシュレス比率の向上	7月 寄与開始	大
	SME ・アクワイアラーとの取引条件変更による採算性の改善	3月 寄与開始	

KPI推移・事業ハイライト

2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

アクティブID数年間純増目標(6-7万ID)に対して順調に進捗(3Q時点: 4.9万ID)

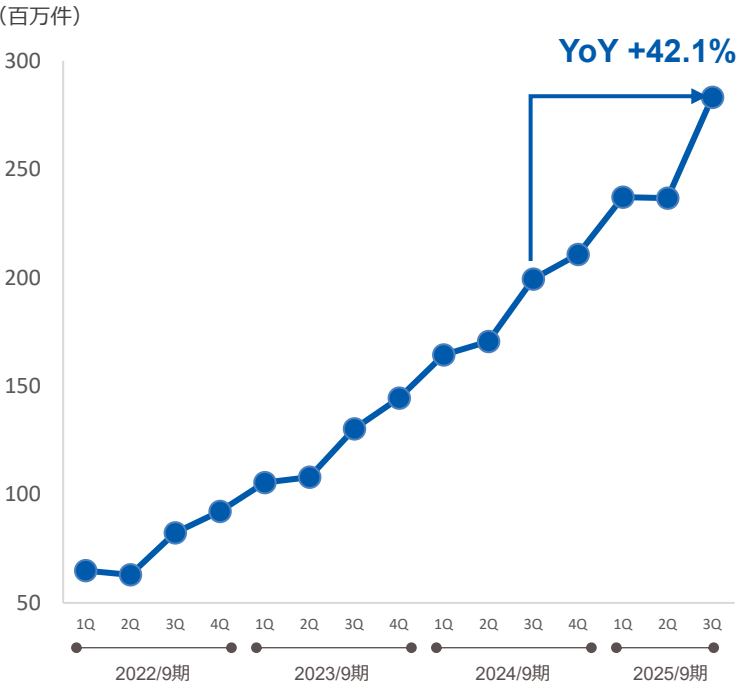


*「stera tap」の提供開始に伴い、24/9期3Qより「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示

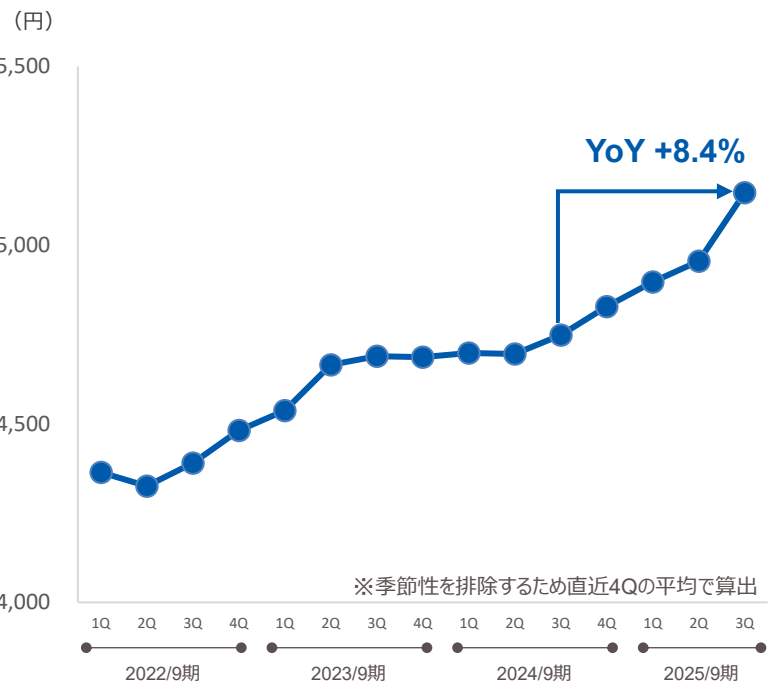
2.2 連結KPI推移(決済処理件数・ARPU・GMV/四半期毎)

処理件数：2Q末に稼働開始した高稼働加盟店が通期で寄与し、YoY+42%の伸長
ARPU※：大口加盟店の継続的な獲得によりYoY+8.4%の高成長を実現

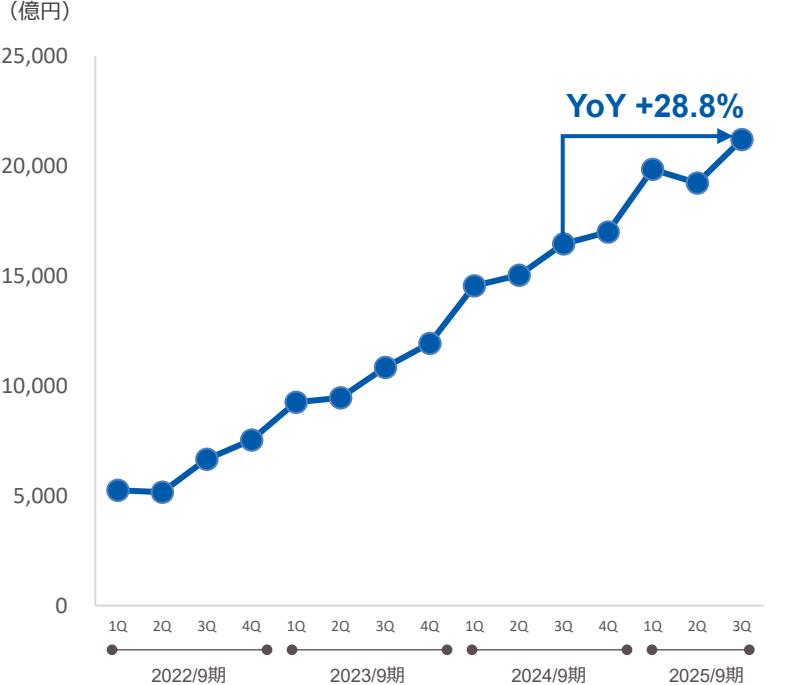
決済処理件数



ARPU※



(参考)GMV

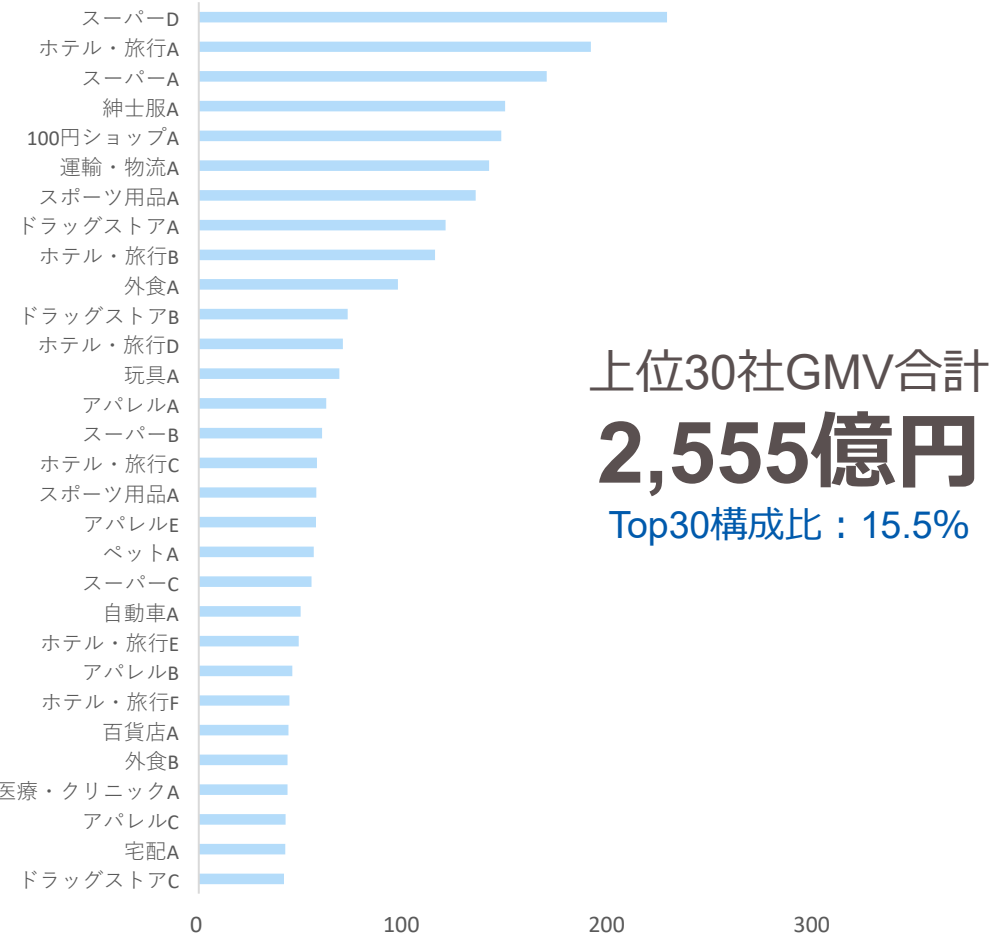


	22/9 1Q	22/9 2Q	22/9 3Q	22/9 4Q	23/9 1Q	23/9 2Q	23/9 3Q	23/9 4Q	24/9 1Q	24/9 2Q	24/9 3Q	24/9 4Q	25/9 1Q	25/9 2Q	25/9 3Q
決済処理件数(万件)	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935	21,066	23,710	23,661	28,322
ARPU※(円)	4,420	4,448	4,586	4,767	4,751	4,813	4,765	4,686	4,698	4,695	4,747	4,827	4,897	4,954	5,147
(参考) GMV(億円)	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930	14,552	15,023	16,451	17,000	19,852	19,223	21,196

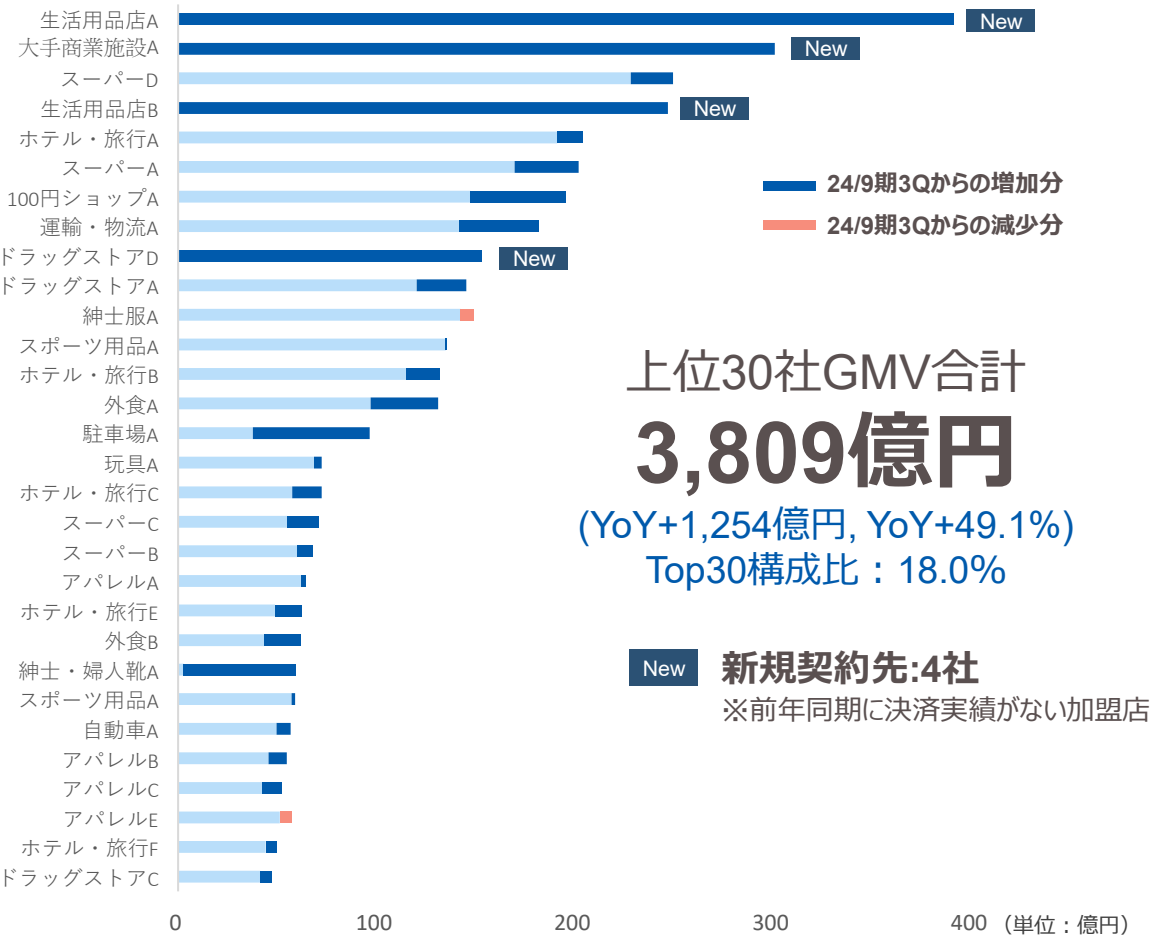
2.3 単3Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

生活用品店2社、大手商業施設、ドラッグストアが今Qに本格稼働し、GMV拡大に大幅貢献

2024/9期 単3Q



2025/9期 単3Q



2.4 日常領域加盟店ポートフォリオの拡大(上位30加盟店)

景気動向の影響を受けにくい日常生活領域(スーパー、生活用品店、ドラッグストア、100円ショップ等)の加盟店獲得が着実に加速

2023/9期 単3Q

■ 日常生活領域加盟店 ■ それ以外

上位30加盟店における
日常生活領域加盟店の
GMV割合

40%

加盟店数

11社/30社

2024/9期 単3Q

48%

12社/30社

2025/9期 単3Q

59%

14社/30社

成長戦略と取り組み状況

3.1 利益成長に向けたロードマップ°

2033年営業利益100億円に向けて中長期施策を推進

施策

- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

Cashless 2.0

決済コア

決済業務DX

決済活性化

新端末&端末レス

Transit

IoTアライアンス

Tap to Pay / SME

業務DX支援

マーケティング支援

大型商業施設 / SC

Transit

営業利益 成長曲線

既存計画

新規計画

ソリューションアセット

- 決済活性化
- 決済業務DX
- 決済コア

100

決済活性化ソリューションの導入～本格展開

決済業務DXソリューションの浸透

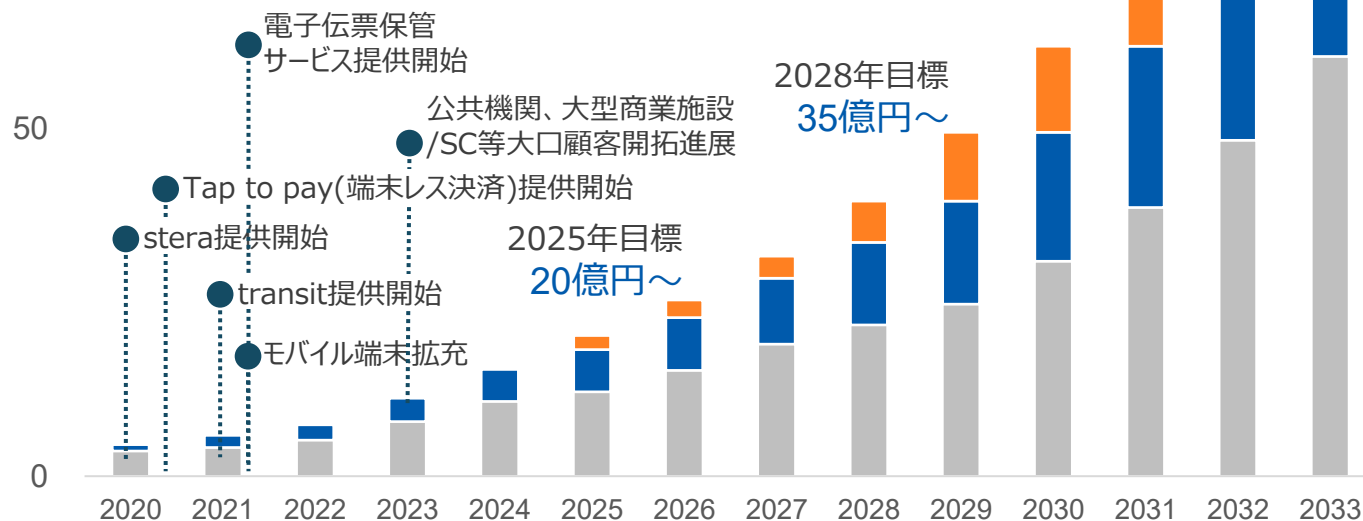
決済コアソリューション主体の市場開拓

2033年目標
100億円～

2030年目標
50億円～

2028年目標
35億円～

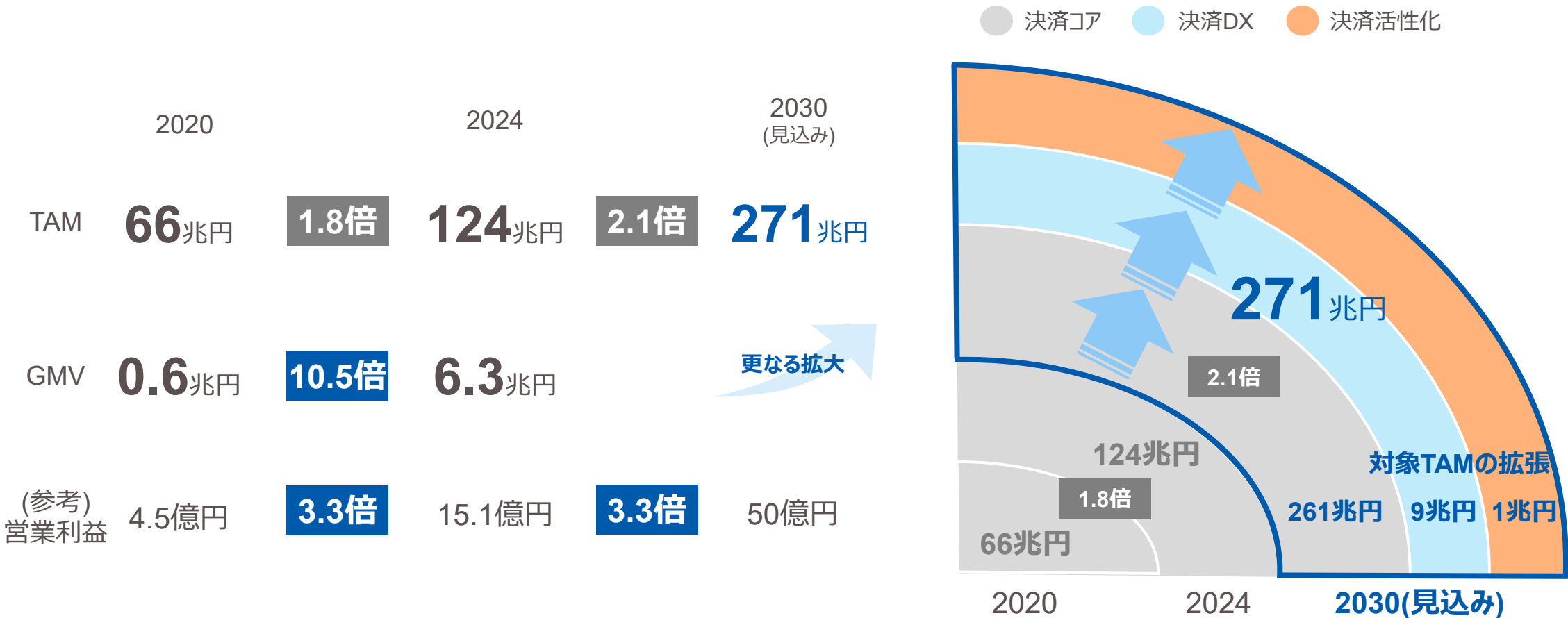
2025年目標
20億円～



(営業利益 単位：億円)

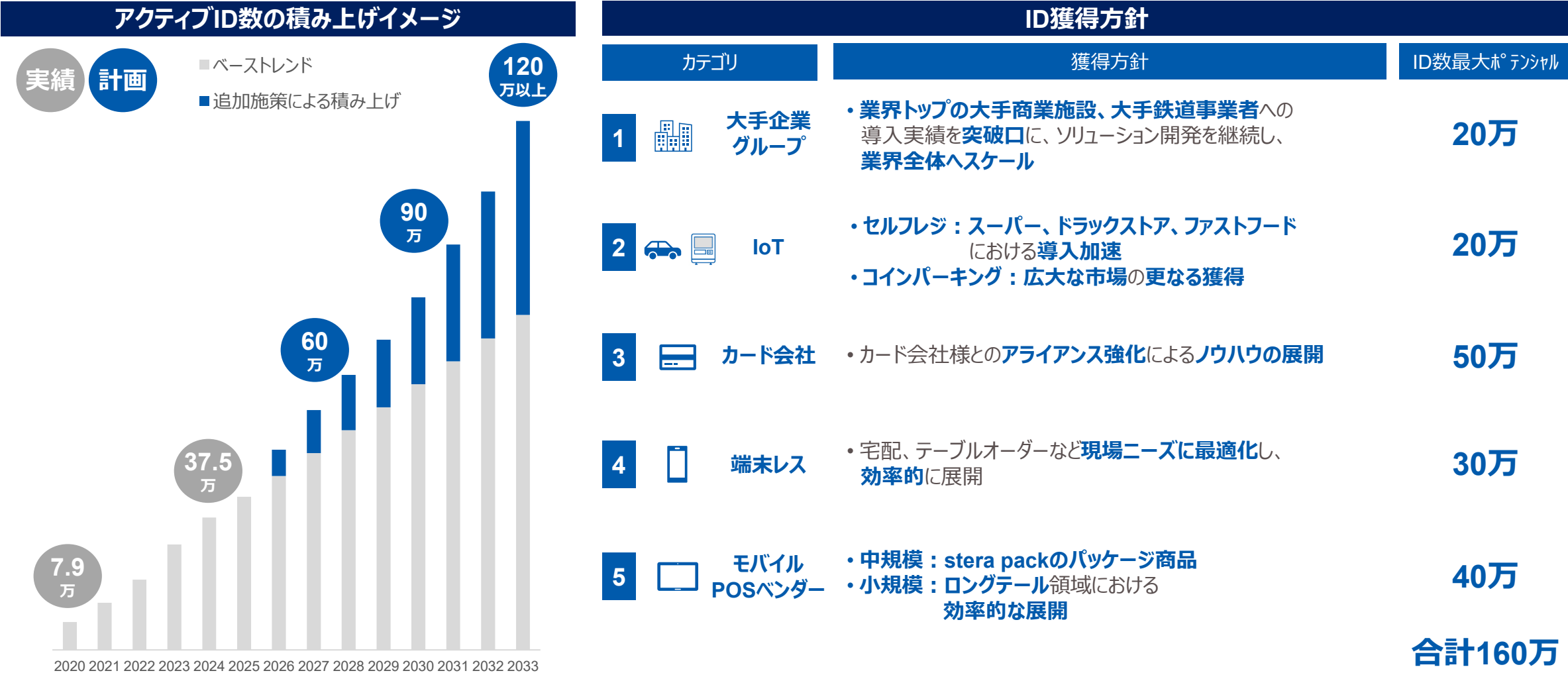
3.2 利益成長に向けた対象TAMの拡張

決済コア：ID数の積み上げ・マネタイズポイント強化等、成長施策を継続
決済業務DX・活性化領域：ソリューション積み上げによるTAMの拡大を継続



3.3 アクティブID数の拡大ポテンシャル

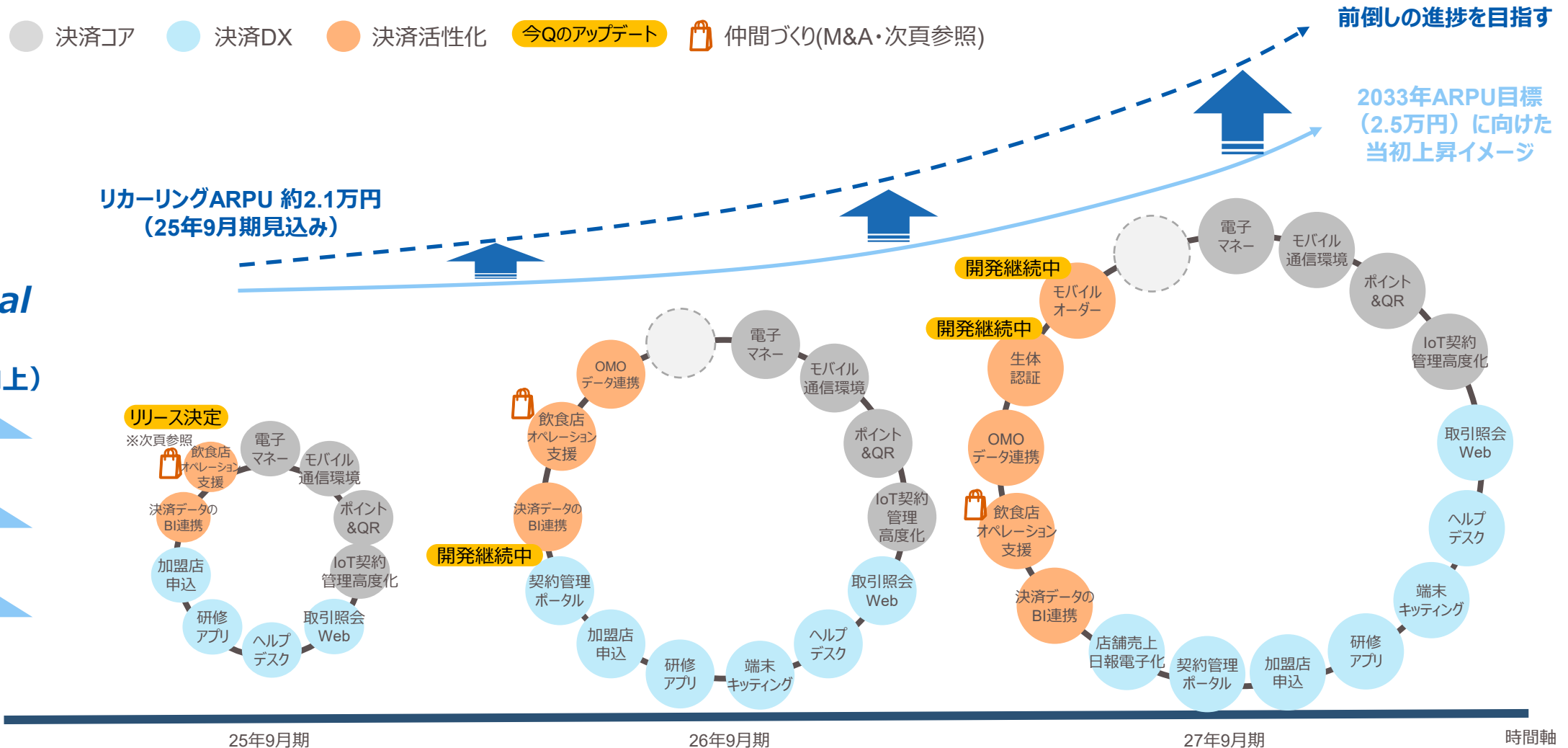
2033年までにアクティブID数を120万以上積み上げるべく、アクティビティを開始
注力カテゴリごとの戦略的アプローチにより、ID獲得を加速度的に推進



3.4 エコシステム拡大の進捗状況

決済コア : 機能強化によるマネタイズ領域拡大

決済DX、活性化 : ソリューションアセットラインナップ拡充によるARPU向上継続



3.5 飲食店オペレーション支援事業の取得

キャッシュオン業態に特化した飲食店オペレーション支援・モバイルオーダー事業を取得

取得事業概要

分割会社	TakeMe株式会社
承継対象部門	飲食店オペレーション支援
承継対象サービス開始年	2020年
承継対象人員数	3名
加盟店（店舗）数	251店舗

サービス内容・強み

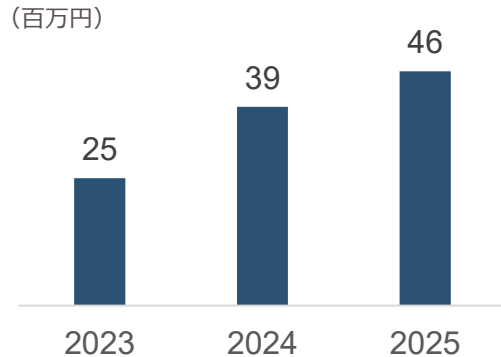


- **キャッシュオン業態**に特化した**飲食店DX促進サービス**
- 慢性的な人手不足に直面する**飲食店オペレーション**の**効率化・最適化**を支援
- 初期コストを抑えた**月額費用**でサービス導入可能
- モバイルオーダーメニュー等の変更を**リアルタイム反映**

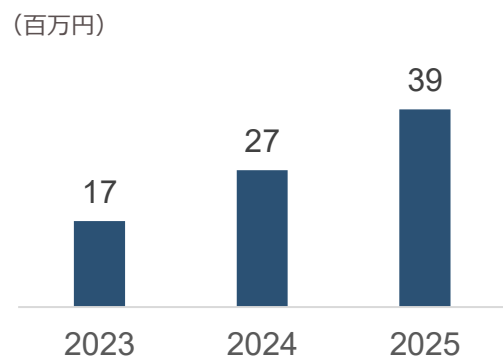
取得条件・スケジュール

取得価額	130百万円
スキーム	吸収分割
分割契約承認取締役会決議日	2025年8月8日
分割契約締結日	2025年8月8日
効力発生日	2025年10月1日（予定）

対象事業売上

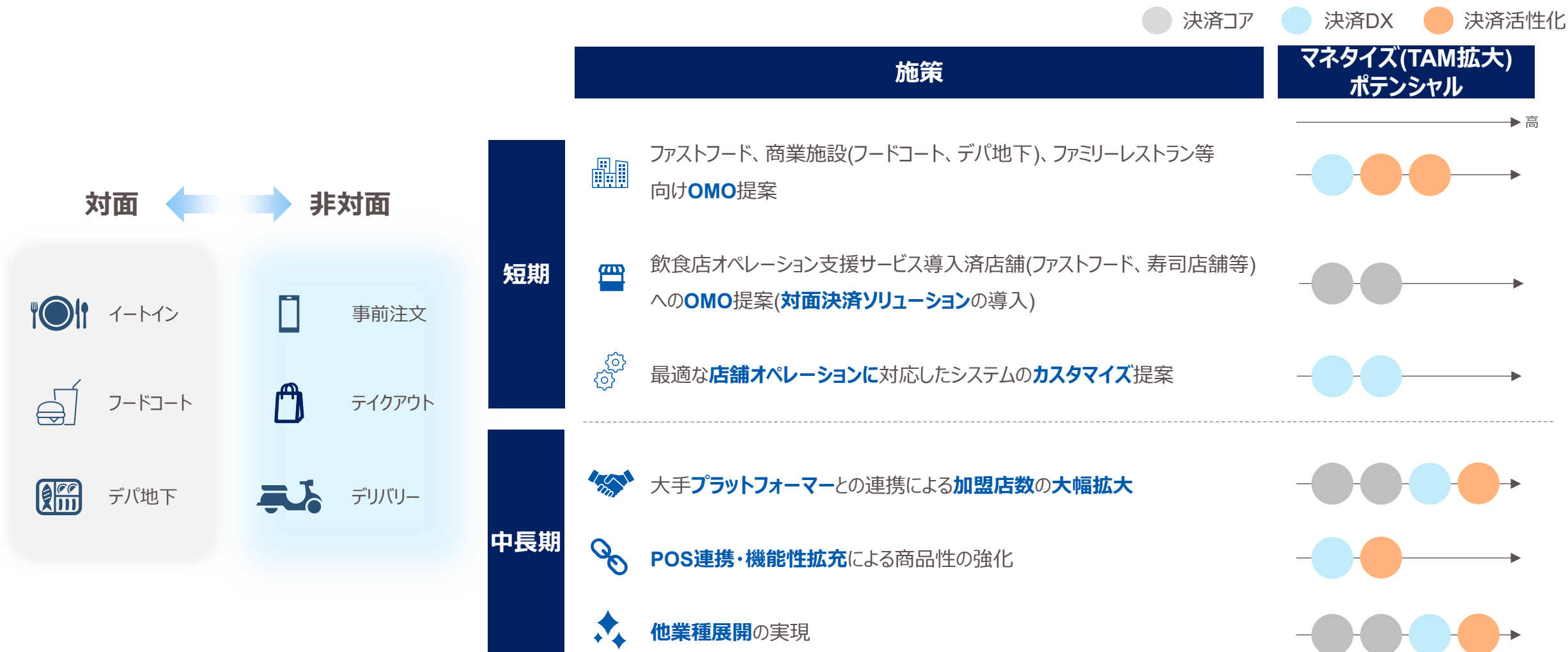


対象事業ARR



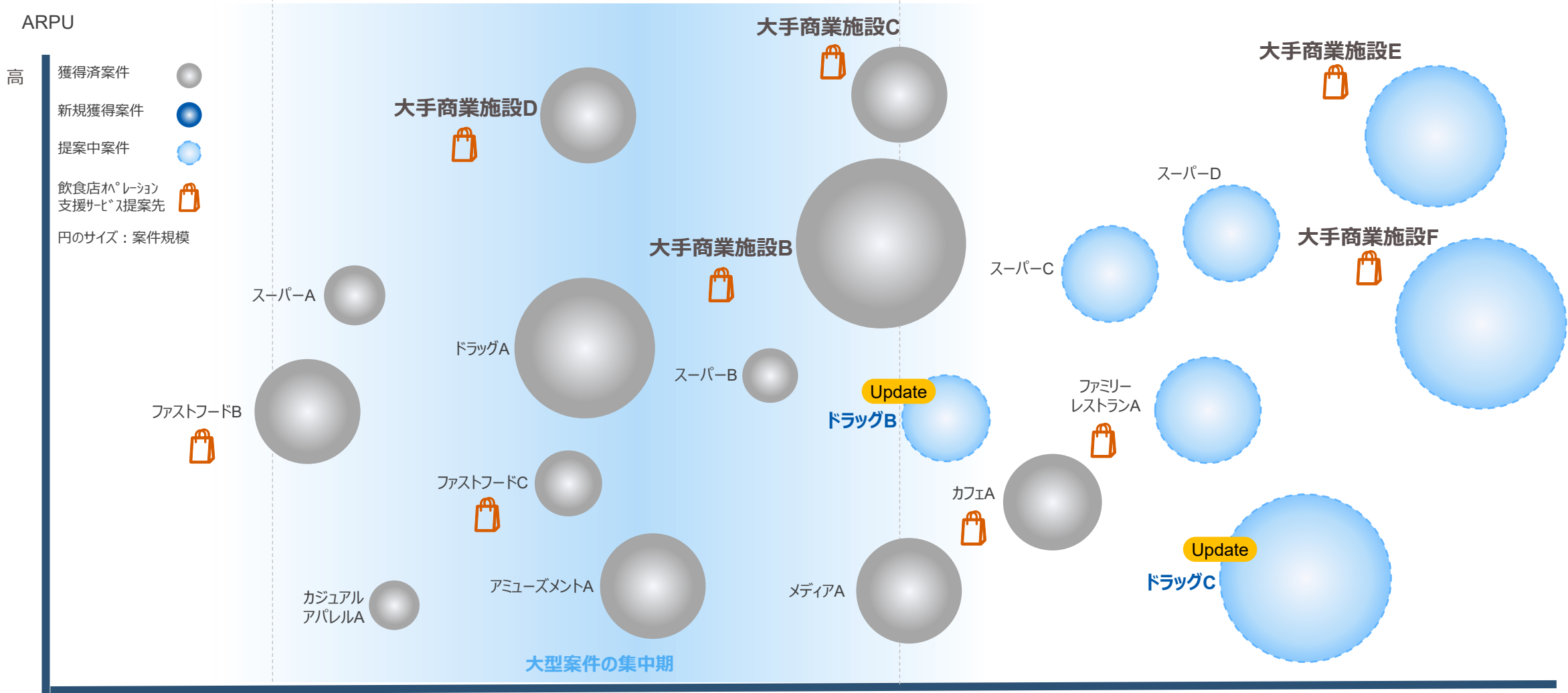
3.6 加盟店向けOMO支援の加速

消費者ニーズ多様化への対応として、加盟店のOMOを支援
非対面と融合を加速し、TAMを拡大



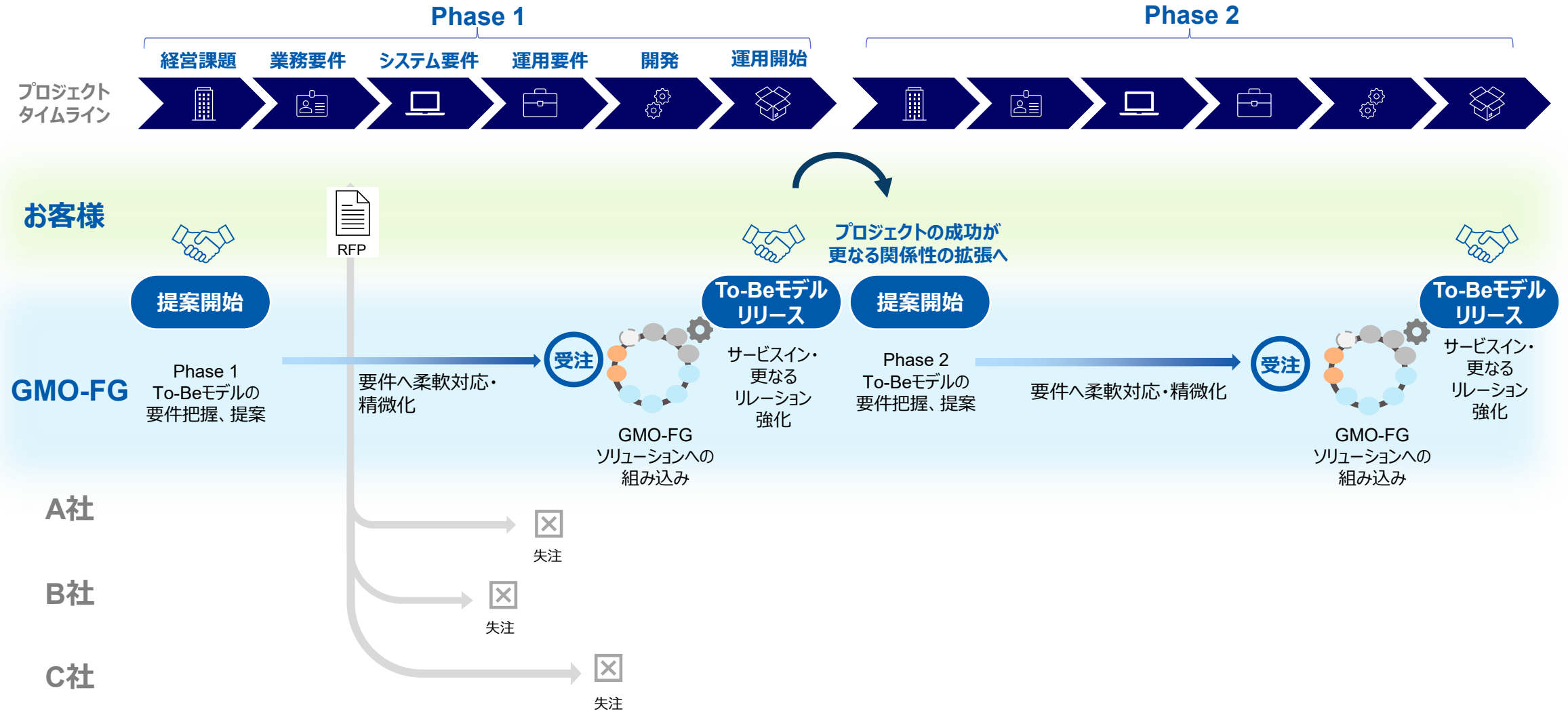
3.7 大口案件のパイプライン進捗状況

ドラッグストア向けソリューションのエコシステムが順調に拡大中。提案活動を加速
飲食店オペレーション支援サービスの提案活動を開始予定



3.8 バリュープロポジション：Platform × IT人財

Cashless Platform×豊富なIT人財が経営課題へ直接アプローチすることにより
高確度で案件獲得を実現



3.9 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

開始予定も含め150事業者に展開

2026年春より東京メトロの全線でサービスイン、利用者数は更なる拡大へ

国内公共交通機関の導入状況

モビリティ事業者数推移

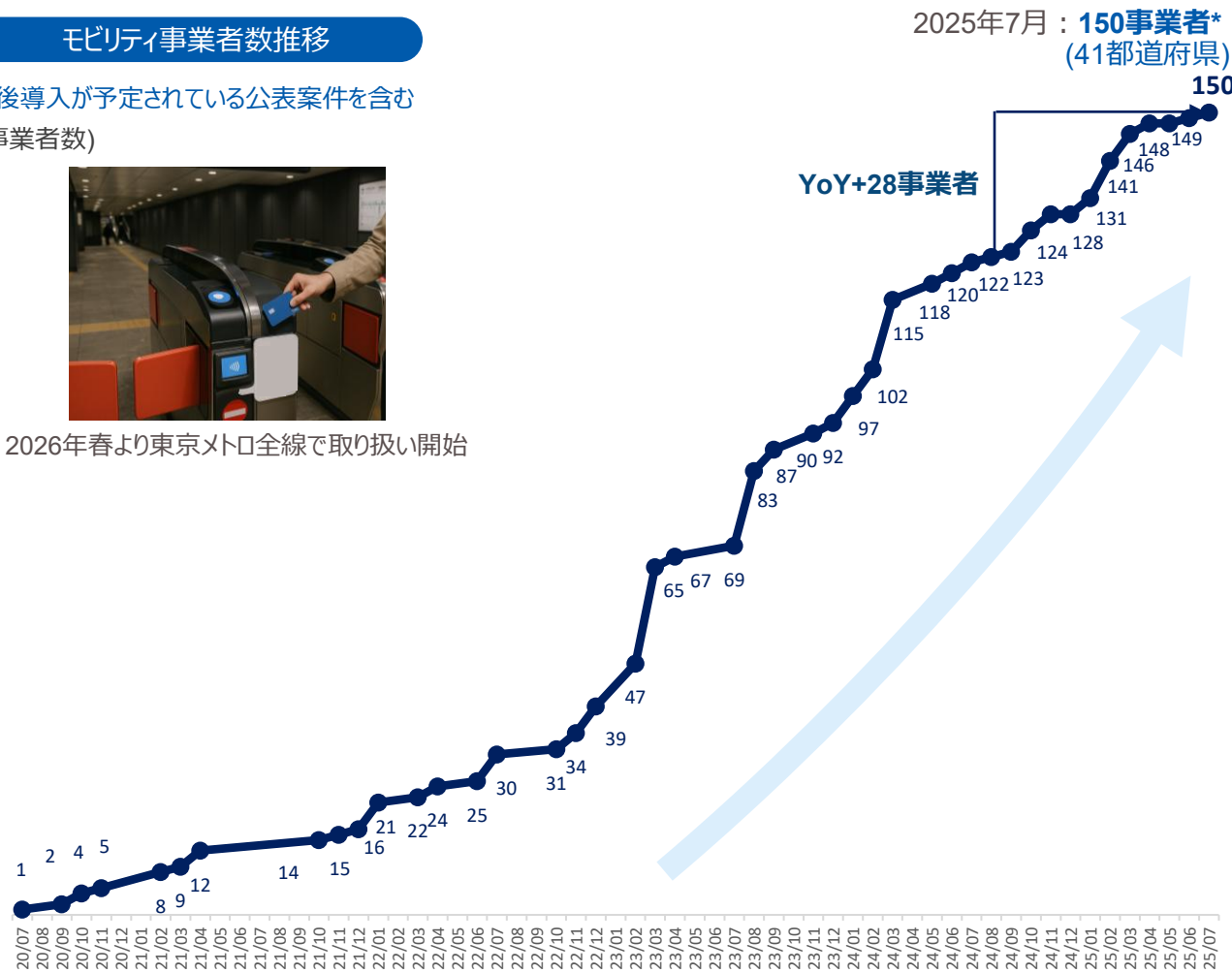
*今後導入が予定されている公表案件を含む
(事業者数)



2026年春より東京メトロ全線で取り扱い開始

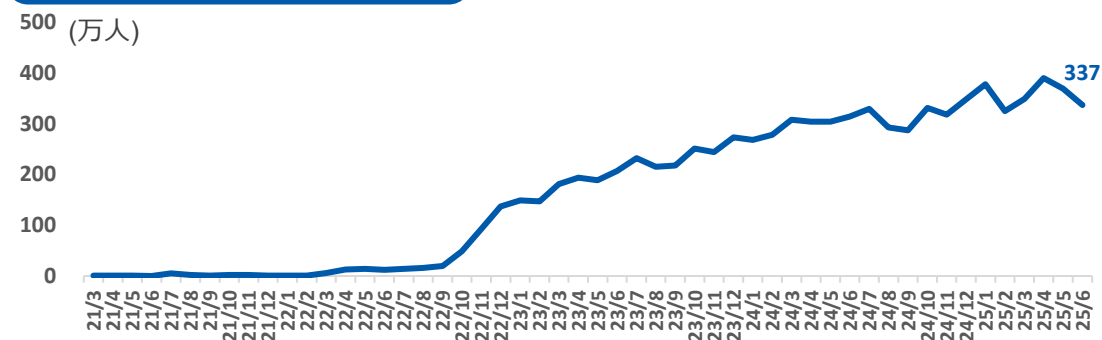
2025年7月：150事業者*
(41都道府県)

YoY+28事業者



訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

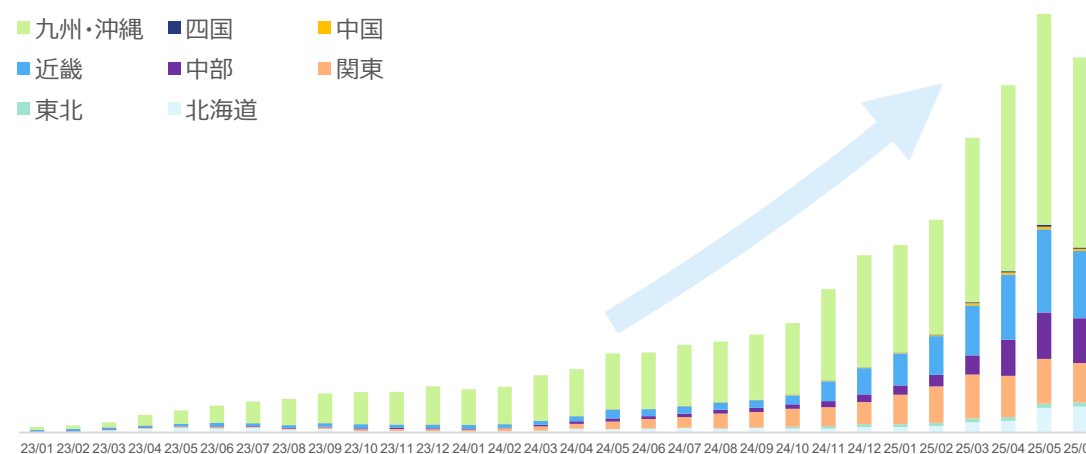
訪日外国人数推移



出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」より作成

モビリティ決済動向(件数推移)

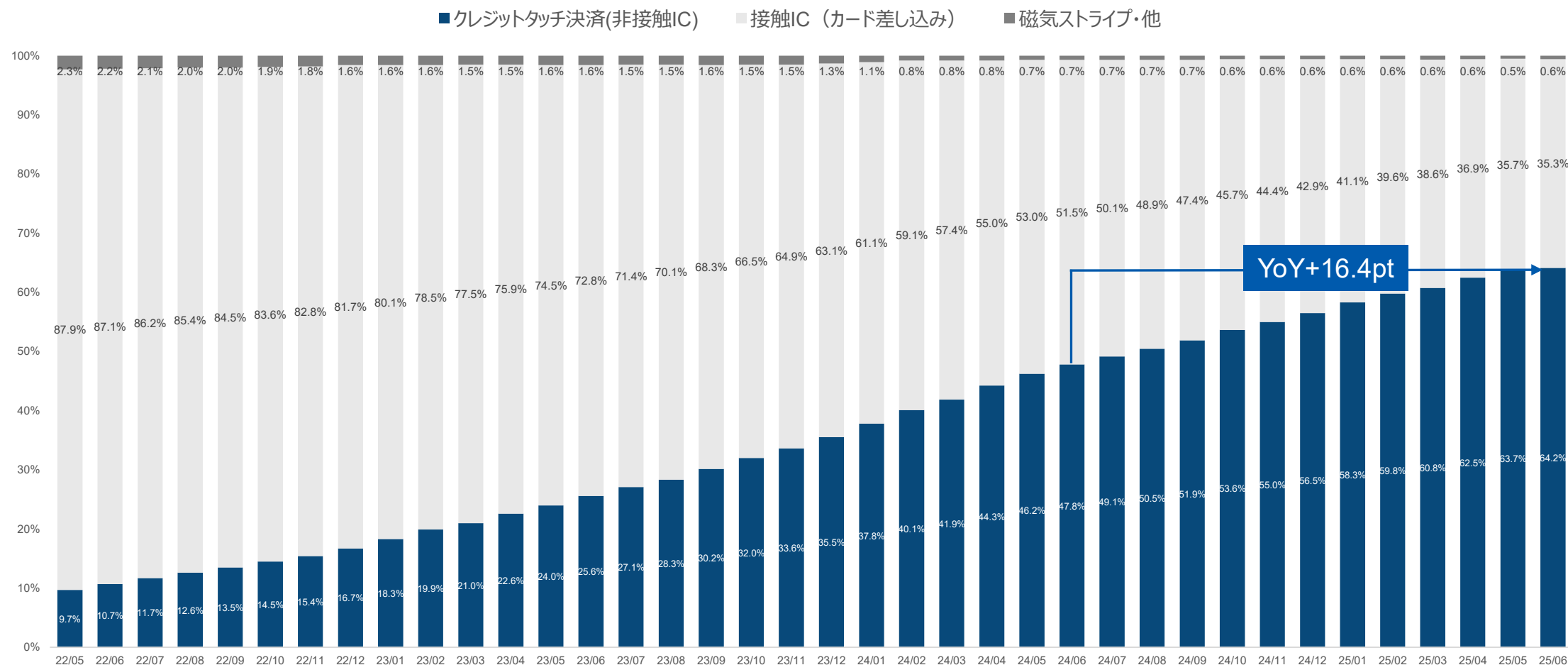
九州・沖縄 四国 中国
近畿 中部 関東
東北 北海道



3.10 クレジットタッチ決済(非接触IC)の普及

当社センター処理における、クレジットタッチ決済比率は60%を突破し、更に拡大中
利便性の認知拡大が今後のモビリティ、IoT、端末レス決済領域での普及を後押し

当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



3.11 サステナビリティ/トピックス

CDPが実施するサプライヤーエンゲージメント評価において、新たに最高評価「A」を獲得



CDP^{*1}サプライヤーエンゲージメント評価とは

最高評価「A」（Supplier Engagement Leader）を獲得

- 企業がバリューチェーン全体に対して、どれほど積極的かつ効果的に気候変動への取り組みを進めているかを評価する指標であり、「目標」「サプライヤーエンゲージメント」「Scope3排出量」「リスク管理プロセス」「ガバナンスと事業戦略」が評価対象

Aスコアの位置づけ

- CDPを通じてデータを開示した企業数は全世界で24,000社以上
- そのうち「A」を獲得しているのは約1,400社^{*2}
- 「A」を獲得した日本企業は当社を含み257社のみ^{*2}（日本においては2,100社以上がデータを開示済み）

^{*1}: CDP（Carbon Disclosure Project）はイギリスに本部を置く国際NGO。世界の主要上場企業を対象に、温室効果ガスの排出や気候変動による事業リスク・機会等を調査し企業の気候変動問題に対する対応を評価。機関投資家や格付会社へ情報提供を行う

^{*2}: CDP2024サプライヤーエンゲージメント評価より当社集計 <https://www.cdp.net/ja/supply-chain/supplier-engagement-assessment>

補足情報

財務情報、投資・株主還元方針

4.1 損益計算書

(単位：千円)	2024/9期 3Q（実績）	2025/9期 3Q（実績）	前年同期比
売上収益	13,595,283	13,192,153	▲ 3.0%
売上原価	9,389,064	8,226,229	▲ 12.4%
売上総利益	4,206,219	4,965,924	+18.1%
販売費及び一般管理費	2,789,874	3,146,633	+ 12.8%
営業利益	1,416,332	1,812,171	+27.9%
税引前四半期利益	1,406,962	1,803,486	+28.2%
親会社の所有権に帰属する 四半期利益	935,043	1,351,419	+44.5%

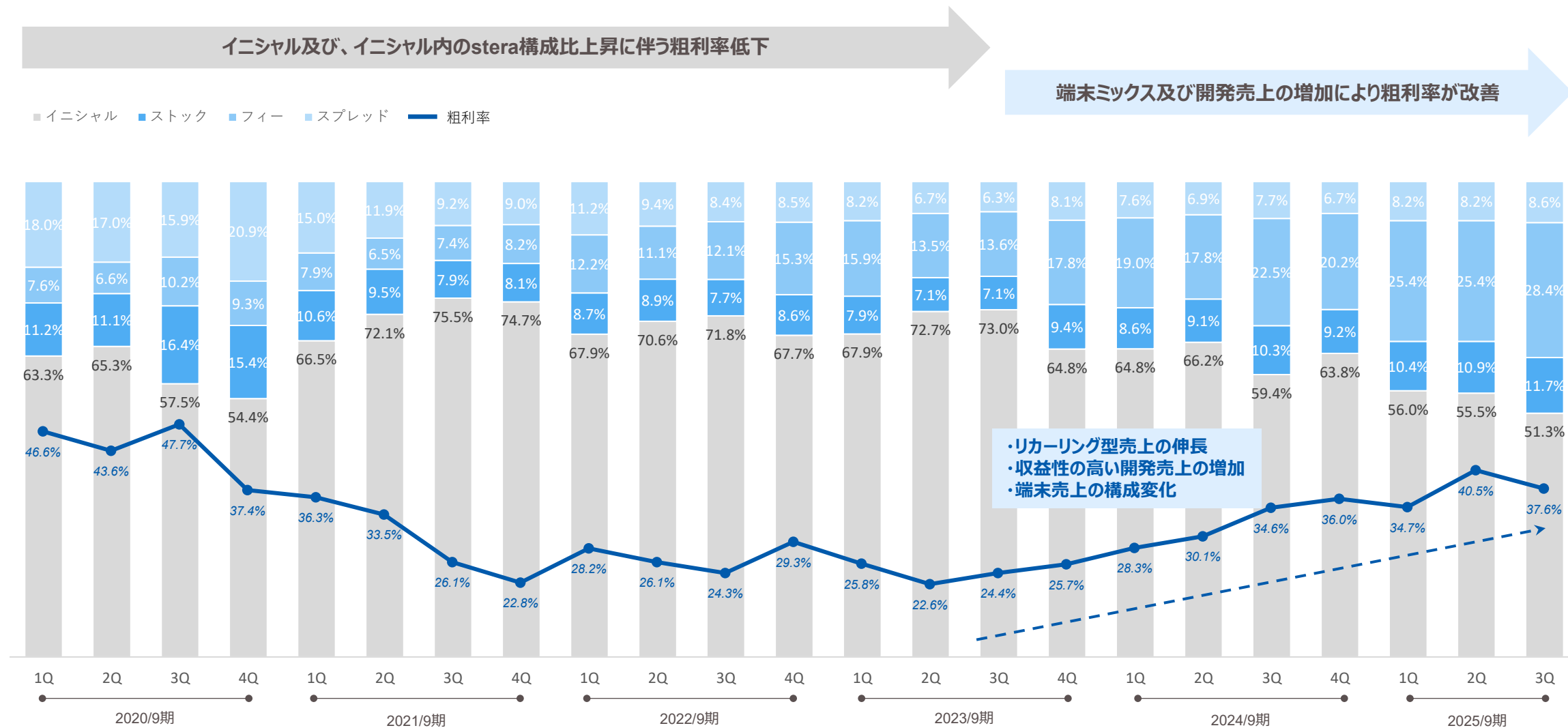
4.2 品目別売上 四半期実績推移

(単位:百万円)		21/9期 単1Q	21/9期 単2Q	21/9期 単3Q	21/9期 単4Q	22/9期 単1Q	22/9期 単2Q	22/9期 単3Q	22/9期 単4Q	23/9期 単1Q	23/9期 単2Q	23/9期 単3Q	23/9期 単4Q	24/9期 単1Q	24/9期 単2Q	24/9期 単3Q	24/9期 単4Q	25/9期 単1Q	25/9期 単2Q	25/9期 単3Q
リカーリング型売上	リカーリング型売上	430	427	495	569	686	683	841	921	1,047	1,091	1,277	1,375	1,581	1,603	1,765	1,847	2,017	2,008	2,399
	ストック売上	135	145	160	182	185	206	229	244	259	283	334	366	387	431	446	472	476	510	553
	フィー売上	101	99	149	183	261	259	361	434	519	539	643	693	853	842	981	1,032	1,163	1,138	1,446
	スプレッド売上	193	181	185	203	239	217	250	242	268	268	299	315	340	329	337	342	377	359	399
イニシャル売上		855	1,103	1,525	1,682	1,454	1,643	2,136	1,927	2,220	2,905	3,461	2,529	2,915	3,143	2,586	3,262	2,566	2,453	1,746
売上収益合計		1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327	2,978	2,849	3,267	3,997	4,738	3,905	4,496	4,747	4,351	5,110	4,584	4,461	4,145

4.3 売上構成変化と粗利率推移

粗利率は売上構成により変動も、23/9期(2Q)より上昇トレンド

イニシャルの粗利率は端末ミックス変化と収益性の高い開発売上の寄与により改善が進む

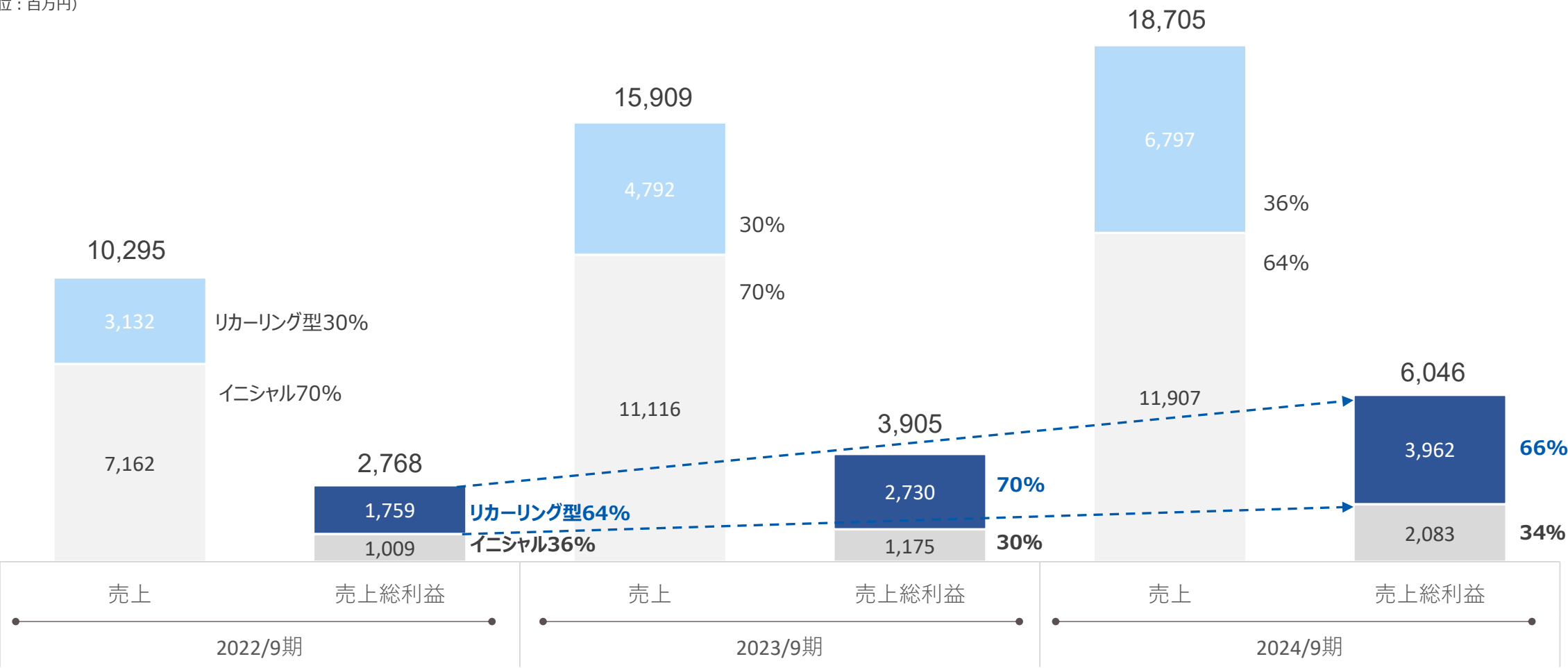


4.4 売上総利益 構成比率

利益率の高いリカーリング型売上の伸長により、安定した利益基盤を構築

品目別構成比率（売上・売上総利益）

（単位：百万円）



4.5 貸借対照表

現金及び現金同等物：自己株式の取得と配当支払いにより減少
棚卸資産：安定的な在庫水準を確保

2025年9月期 3Q末 （単位：千円）

現金及び現金同等物 4,222,426	流動負債 4,287,110
営業債権及びその他の債権 1,907,353	非流動負債 2,073,175
棚卸資産 2,897,813	資本合計 6,219,173
その他 793,814	
非流動資産 2,758,053	

資産

負債及び資本

■ポイント

現金及び現金同等物：42.2億円

4Q末比8.3億円減少。2 Qの自己株式の取得と配当金支払いが主

棚卸資産：28.9億円

4Q末比2.7億円減少も、安定的な在庫水準を確保

流動負債：42.8億円

4Q末比19.4億円減少、主に営業債務減少が影響

資本合計：62.1億円

4Q末比3.2億円増加、安定水準を維持

4.6 連結KPI推移(アクティブID数)

セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も増加基調を継続
端末レスID数の開示を24/3Qより開始

単位:千台	21/9期 単1Q	21/9期 単2Q	21/9期 単3Q	21/9期 単4Q	22/9期 単1Q	22/9期 単2Q	22/9期 単3Q	22/9期 単4Q	23/9期 単1Q	23/9期 単2Q	23/9期 単3Q	23/9期 単4Q	24/9期 単1Q	24/9期 単2Q	24/9期 単3Q	24/9期 単4Q	25/9期 単1Q	25/9期 単2Q	25/9期 単3Q	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	39.5	48.4	61.6	75.2	88.3	101.3	118.7	132.7	149.4	162.7	199.5	222.2	246.7	258.3	268.3	277.5	290.6	301.1	312.0	+10.9 (+3.6%)	+43.7 (+16.3%)
無人端末・IoT	30.0	31.8	33.9	40.1	42.4	44.2	45.8	47.6	49.5	52.3	54.1	57.1	59.4	65.8	69.5	72.4	74.1	79.7	80.8	+1.0 (+1.4%)	+11.3 (+16.2%)
他社販売端末	18.8	18.8	19.0	18.6	19.2	18.9	19.2	19.1	19.1	18.8	19.5	19.3	19.9	20.3	20.4	20.7	21.4	22.1	21.6	▲0.4 (▲2.1%)	+1.1 (+5.7%)
端末レス*	* 2024年9月期 3Q：stera tap始動 「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示														3.0	4.6	7.1	8.1	9.9	+1.8 (+22.1%)	+6.9 (+231.1%)
合計	88.4	99.1	114.7	134.0	150.0	164.5	183.7	199.5	218.1	233.9	273.2	298.8	326.0	344.5	361.3	375.3	393.3	411.1	424.5	+13.3 (+3.3%)	+63.1 (+17.5%)

4.7 キャピタルアロケーション方針

投資原資調達方針と資本配分方針に基づき、継続的な事業成長の実現を目指す

投資原資の調達方針

- 投資原資の優先順位
(1)営業キャッシュフロー、(2)有利子負債、(3)エクイティ

(1) 営業キャッシュフロー

- 継続的な利益成長から得られる営業CFを活用

(2) 有利子負債等

- 当社財務状況及び市場環境・金利水準を踏まえ投資方針に応じ柔軟に有利子負債の活用を検討

(3) エクイティ

- 株価水準、マーケット環境、財務状況等を総合的に判断のうえ、投資実行による継続的な事業成長の実現にむけた資本調達を検討

資本配分方針

- 事業戦略に応じ事業投資、成長投資への配分を優先するとともに、継続的かつ一定水準の株主還元を行う方針

事業投資

- 市場シェア拡大戦略を遂行するための事業投資を実施

成長投資

- 利益率上昇戦略に備えた戦略投資を実施

株主還元

- 継続的な事業成長を支える事業・成長投資を実行するための内部留保を確保のうえで、安定的・継続的な配当を実施

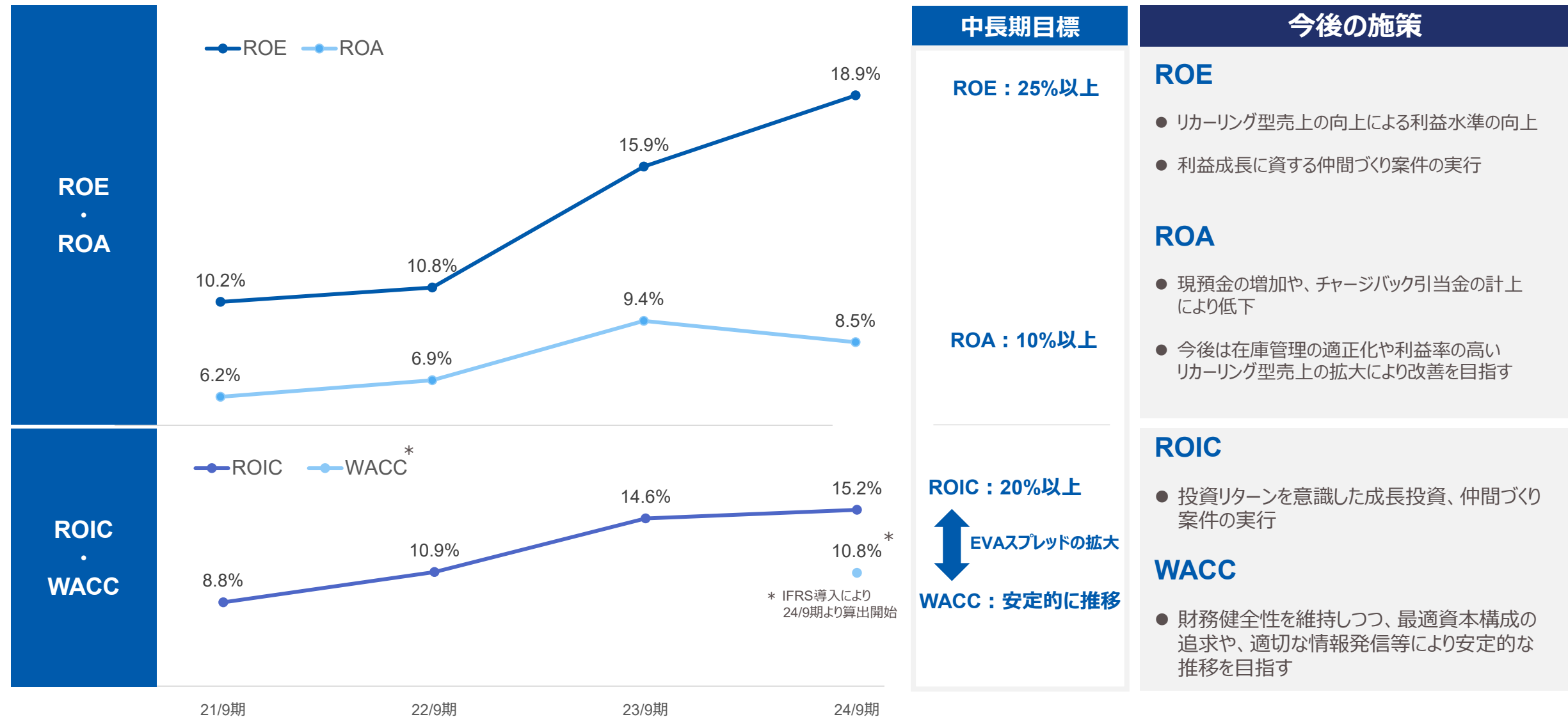
4.8 投資方針

中長期的な営業利益YoY+25%成長に必要となる「市場シェア拡大戦略」の遂行に向け、事業投資を積極的に実施

	事業投資	成長投資
主な投資対象	● データセンター、端末開発、社内システムへの投資 ● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等） ● IoT(モビリティ)、交通系(電車/バス等)におけるタッチ決済や省人化/セルフ化対応のための開発投資	● 仲間づくり（事業提携・資本提携等の方針を策定し、継続検討） ● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援 ● マネーサービス/決済関連の新規事業 ● データサービス/マーケティング支援事業
基本的な投資方針	● 原則として利益計画の達成を前提とし、予算枠内で事業投資を実施するとともに、実績進捗状況に応じ追加投資を実施	● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証 ● リーンかつスモールなスタートを基本とする ● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大 ● 一定の財務規律を遵守した上での投資

4.9 効率性指標と資本コスト

効率性・投資リターン・資本コストを意識した経営を目指す



4.10 株主還元方針

事業成長を通じて企業価値向上を実現しつつ、安定的かつ継続的な配当の実施も目指す

株主還元の基本方針

企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な時価総額増大**を目指す

売上高(CAGR25%)、営業利益(YoY+25%以上)の
事業成長を通じた、**株主に帰属する当期純利益の拡大**

安定的かつ継続的な配当

- 安定的・継続的な配当の実施

事業成長を支える資金需要と内部留保の確保しながら、
株主還元は**50%以上**を目安とする方針(現状実施済み)

補足情報

ESGに関する取り組み(詳細)

5.1 (再掲) ESG対応の高度化

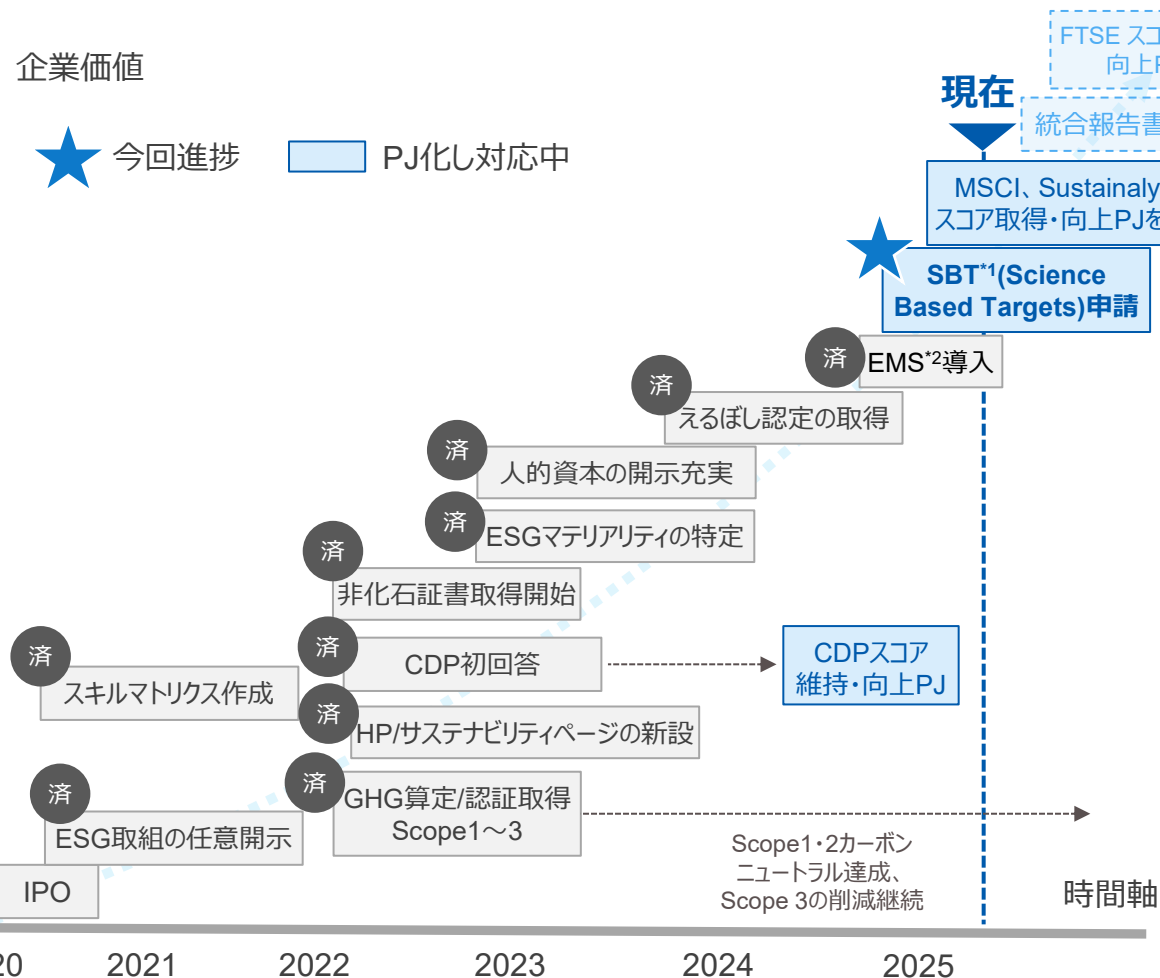
温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定
グロス企業初の2050年GHG排出量ネットゼロSBT*1取得予定

ESG対応ロードマップ

今後の主要 To-Do

企業価値

★ 今回進捗 □ PJ化し対応中



SBT*1認証の取得

- 外部コンサルを交え、温室効果ガスの長期削減目標(2030年・2050年)を設定し、SBTへの申請が完了。CDP回答期限内での認証取得を目指す
- 削減目標達成に向け、決済端末メーカーやシステム開発委託会社等とのエンゲージメントを継続

CDPスコア向上PJを継続

- 2023年より2年連続でBを獲得しており、2025年もB以上の獲得を目指す
- 将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたスコア向上PJを継続

MSCI、Sustainalyticsスコア取得・向上PJを推進

- ESG評価機関対応(MSCI、Sustainalytics)について外部コンサルのアドバイスを基に改善を継続
- 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を継続

PJ化し対応中

EMS*2の運用継続

- 当社が環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- 取組状況をホームページ上にて公開。各ESG評価機関のスコア向上を目指す

*1 : Science Based Targets initiativeの略。SBTiは、パリ協定で求められる水準と各企業が設定した温室効果ガス排出削減目標を照合したうえで認定する

*2 : Environmental Management Systemの略。経営において自主的に環境保全に関する取組を進めるにあたり、環境に関する方針や目標を自ら設定し、実証できるようにする仕組みの構築を目的としたもの

5.2 Environment/環境

当社は決済プラットフォームの提供において、環境負荷に配慮した業務運営を推進
当社事業に関連するCO₂排出量の削減に取り組む

具体的な取り組み内容

- 各決済端末利用時に使用される**レシート(ロール紙)に再生紙を利用**
- レシート(ロール紙)の削減につながる売上票の**電子保管サービスの提供**
- 決済端末部品に**環境配慮素材を利用**
- 加盟店から返却された決済端末を整備して新品に準じる品質を確認し、不具合発生時の**代替端末(リファービッシュ端末)として再利用** など
- サプライチェーン推進部を新設、決済端末やロール紙等の**サプライチェーンマネジメントの強化**を目指す

「E」関連データ

当社サプライチェーン

上流		自社		下流	
SCOPE 3		SCOPE 1	SCOPE 2	SCOPE 3	
調達・製造・流通		燃料燃焼	電気使用	利用・廃棄	
決済端末	ロール紙	該当無し	事業所、決済センター	決済端末の利用	決済端末の廃棄

サプライチェーンCO ₂ 排出量	2022/9期	2023/9期	2024/9期
SCOPE 1 (t-CO2)	0	0	0
SCOPE 2 (t-CO2)	105	0	0
SCOPE 3 (t-CO2)	13,927	19,501	17,616
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210	200,949	206,963

*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ
*SCOPE 1, 2, 3は第三者検証機関によるデータ検証を継続的に実施
*SCOPE 2の電力使用量に相応する再生エネルギーを利用することで、実質100%の再エネ化を実現
*SCOPE 3(カテゴリ1～11、カテゴリ上流と下流)は当社サステナビリティページ(ESG関連データ)にて公開

<https://gmo-fg.com/sustainability/esg-data/index.html>

5.3 Social/社会

企業価値の創造と社会課題の解決に向け、高い専門性を有する優秀な人財の採用と全パートナー*の能力向上に資する各種制度の充実により持続的な成長を目指す

*当社では、従業員をはじめとした役職員のことを「パートナー」と呼称

具体的な取り組み内容

● 人財育成・福利厚生制度

- ・ **キャリアデザイン制度**：キャリア形成に関する助言・支援を行う制度
- ・ **360度多面評価制度**：パートナーが上司を無記名で評価できる制度
- ・ **少子化対策**：結婚・育児など各段階での資金給付や勤務特例

● 働き方改革

- ・ 役職員の安全に配慮したテレワーク業務体制の推進
- ・ 産休・育休取得の促進
- ・ 育児短時間勤務体制の奨励
- ・ 定年後再雇用機会の提供
- ・ 時間単位の年休制度の提供 など

● 障がい者雇用の推進

- ・ 多様な人財を受入れ、働きやすい環境づくりを推進

「S」関連データ

	2021/9期	2022/9期	2023/9期	2024/9期
パートナー数	102人	124人	148人	161人
（内訳）従業員パートナー数	81人	96人	108人	123人
（内訳）臨時雇用パートナー数	21人	28人	40人	38人
従業員パートナーにおける女性比率	29.8%	22.8%	32.4%	29.8%
管理職パートナーにおける女性比率	10.5%	14.3%	13.6%	11.5%
平均勤続年数	3.7年	3.6年	3.8年	3.7年
平均年齢	39.9歳	40.9歳	42.7歳	39.9歳
離職率	10.2%	9.5%	4.6%	6.5%
一人当たり研修時間	—	—	13.6時間	40.9時間

*「パートナー数」の対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

*「従業員パートナー数」は期末時点における正社員、再雇用社員、契約社員、出向社員(当社 グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む)の合計人数

*「臨時雇用パートナー数」はパートタイマー、派遣社員の最近1年間における平均合計人数

*「従業員パートナーにおける女性比率」及び「管理職パートナーにおける女性比率」は、「従業員パートナー」を対象とした数値

*「平均勤続年数」、「平均年齢」、「離職率」は、GMOフィナンシャルゲート単体の数値

*「離職率」は2023年9月期より、契約・派遣パートナーを集計対象より除く

5.4 Governance/ガバナンス

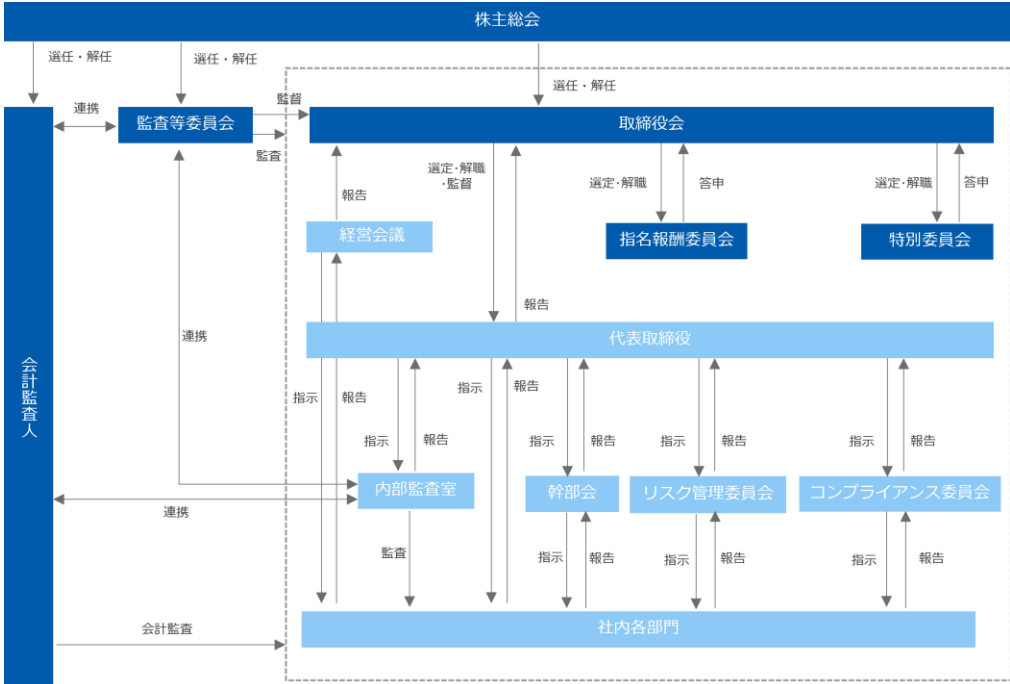
経営環境の変化に迅速かつ適正に対応した意思決定体制、公正で透明性があり効率的な業務執行体制を構築。監査等委員会設置会社、特別委員会の設置によるガバナンス強化

具体的な取り組み内容

・監査等委員会設置会社への移行(2023年12月)

取締役会の1/3以上を社外取締役が占め、株主の皆様と利益相反にあたる意思決定を排除

・特別委員会の設置：取締役会のガバナンス強化と少数株主の利益保護を図る



■ 社外関係者を含む機関/会議体
■ 社内関係者で構成される機関/会議体

「G」関連データ

独立社外取締役割合・女性割合

	2024/9期
取締役数	9人
独立社外取締役数 (%)	4人(44.4%)
女性取締役数 (%)	1人(11.1%)

*2024年9月期における在籍取締役を対象とした人数及び割合

取締役会出席率(2024/9期)

実施回数	回数・率	杉山	青山	福田	玉井	小出	嶋村	浅山	長澤	小澤
		代表取締役社長	取締役	取締役	取締役	取締役	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
17回	出席回数	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回	17回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* 2024年9月期において在籍する取締役を対象として記載

監査等委員会(2024/9期)

実施回数	回数・率	嶋村	浅山	長澤	小澤
		独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
10回	出席回数	10回	10回	10回	10回
	出席率	100%	100%	100%	100%

指名報酬委員会(2024/9期)

実施回数	回数・率	玉井	小出	嶋村	浅山	長澤
		取締役	取締役	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)	独立社外取締役 (監査等委員)
4回	出席回数	4回	4回	4回	4回	4回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%

IR活動

	2022/9期	2023/9期	2024/9期
決算説明会	4回	4回	4回
1on1ミーティング	267件	232件	286件
証券会社主催のグループミーティング	3件	3件	7件

5.5 Governance/ガバナンス

テクノロジーと金融バックグラウンドを軸にしたガバナンス体制を構築

業務執行取締役

杉山 憲太郎／代表取締役社長

システム業界にて14年間、金融業界のクライアントに従事。2014年よりGMO-PGを経て、2017年5月にGMO-FG入社。12月に代表取締役社長に就任



青山 明生／取締役 ソリューションパートナー本部本部長

システム業界にて21年間、金融業界のクライアントに従事。2018年4月GMO-FG入社、2018年12月より取締役に就任、ソリューションパートナー本部を管掌。2019年8月よりGMOデータ代表取締役社長を兼任



福田 知修／取締役 ITプラットフォーム本部本部長

システム業界にて18年間、金融業界のクライアントに従事。2019年9月GMO-FG入社、2020年12月に取締役就任、ITプラットフォーム本部を管掌



玉井 伯樹／取締役 コーポレートサポート本部本部長

大手銀行、事業会社にて営業・コーポレート業務に従事。2021年8月GMO-FG入社、2022年12月に取締役就任、コーポレートサポート本部を管掌



GMO-PG兼務取締役

小出 達也／取締役

システム業界にて35年間、公共・製造業界のクライアントに従事。2021年9月GMO-PG入社、GMO-FG取締役に兼任。2021年12月よりGMO-PG上席執行役員に就任



独立社外取締役

嶋村 那生／社外取締役（監査等委員）

法曹業界にて15年間、弁護士業務に従事。2019年9月社外取締役に就任(当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を的確かつ公正に遂行できる知識及び経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



浅山 理恵／社外取締役（監査等委員）

大手銀行グループにて36年間、金融関連業務に従事。2021年12月社外取締役に就任(ダイバーシティの推進や一般事業会社の取締役副社長としての経験を有しているため、監査等委員である社外取締役に選任)



長澤 孝吉／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて36年間、金融・流通業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)2019年8月よりGMOデータ監査役を兼任



小澤 哲／社外取締役（監査等委員）

システム業界にて46年間、企業経営並びに銀行業界のクライアントに従事。2016年12月監査役に就任(内部統制システムの強化と取締役の職務執行の監査のため、監査等委員である社外取締役に選任)



表記の定義：GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート、GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ
*2024年9月30日時点における在籍役員について記載

5.6 役員のスキルマトリックス

企業価値向上に資する人財を役員として選任。監査等委員設置会社への移行とともに特別委員会を新設。ガバナンス体制の更なる強化に取り組む

氏名	杉山 憲太郎	青山 明生	福田 知修	玉井 伯樹	小出 達也	嶋村 那生	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲
						社外独立役員	社外独立役員	社外独立役員	社外独立役員
役職名	代表取締役社長	取締役 ソリューションパートナー本部 本部長	取締役 ITプラットフォーム本部 本部長	取締役 コーポレートサポート本部 本部長	取締役	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)
GMOイズム*の実践	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●					●		●
システム・セキュリティ			●						
リスク管理			●	●			●	●	●
法務・ガバナンス				●		●		●	●
財務・会計・税務				●					
営業・マーケティング		●			●				
投資 (M&A)				●					
金融事業							●		
人材育成・採用、ダイバーシティ					●		●		
ESG・サステナビリティ				●		●	●		

*GMOイズムとは、GMOインターネットグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社是・社訓の総称

* 2024年9月30日時点における在籍役員について記載

補足情報

Appendix

GMOペイメントゲートウェイ連結企業群において有人・無人の新旧「対面決済領域」を担う

社名	GMO FINANCIAL GATE		GMO PAYMENT GATEWAY	
決済対象	リアル店舗決済 + IoT決済		EC決済	
決済手段	物理カードを渡す（かざす）決済		PC・スマホへカード情報を入力し決済	
決済媒体	決済端末		EC決済（端末は基本不要）	

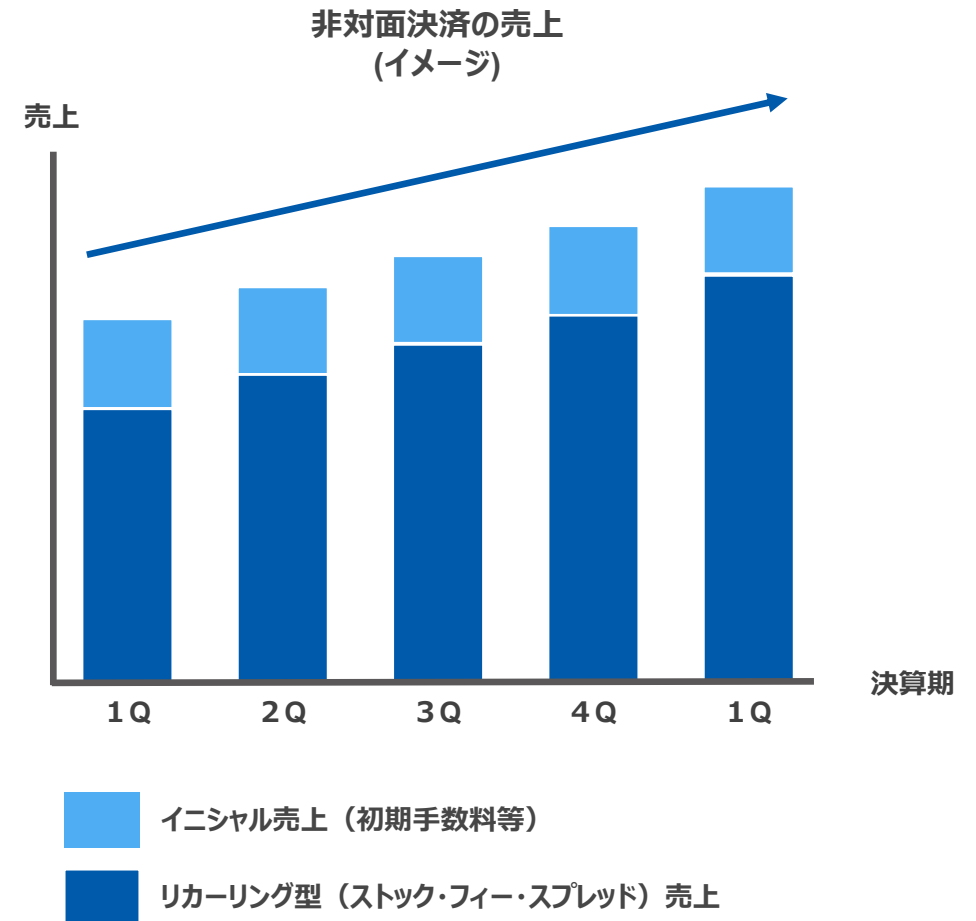
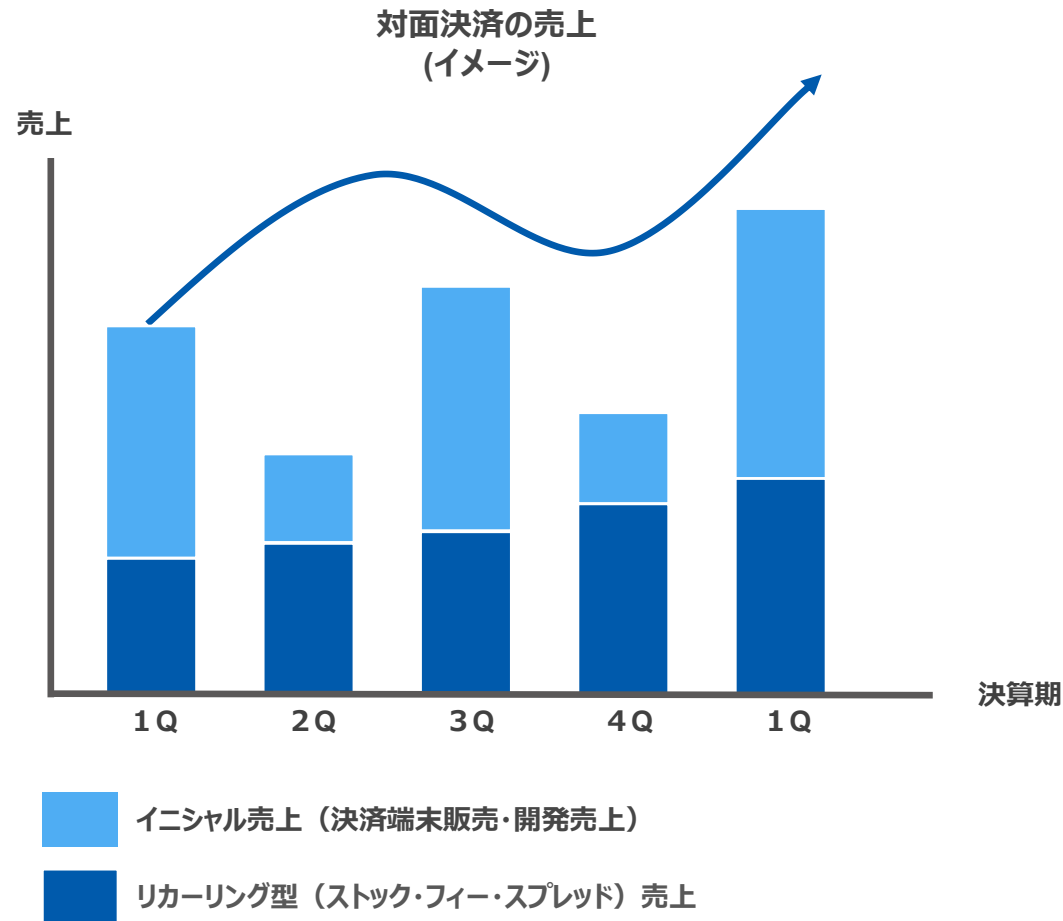


端末ハードと物理的なネットワーク
独自の電文仕様・レギュレーション

決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

ビジネスモデル

対面決済ではイニシャル売上の構成比が高く、納入時期次第での四半期変動が特徴
リカーリング型売上を積み上げることで、全社で見た四半期変動の緩和が可能となる



業績推移のイメージ

ビジネスモデル

市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上変動
利益率上昇フェーズ：アクティブID数の積み上がりを背景にリカーリング型売上が拡大
⇒営業利益成長に貢献

市場シェア拡大フェーズ

利益率上昇フェーズ

売上高

アクティブID数

営業利益

売上：各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長

営業利益：**每期前年比25%以上**の成長を継続

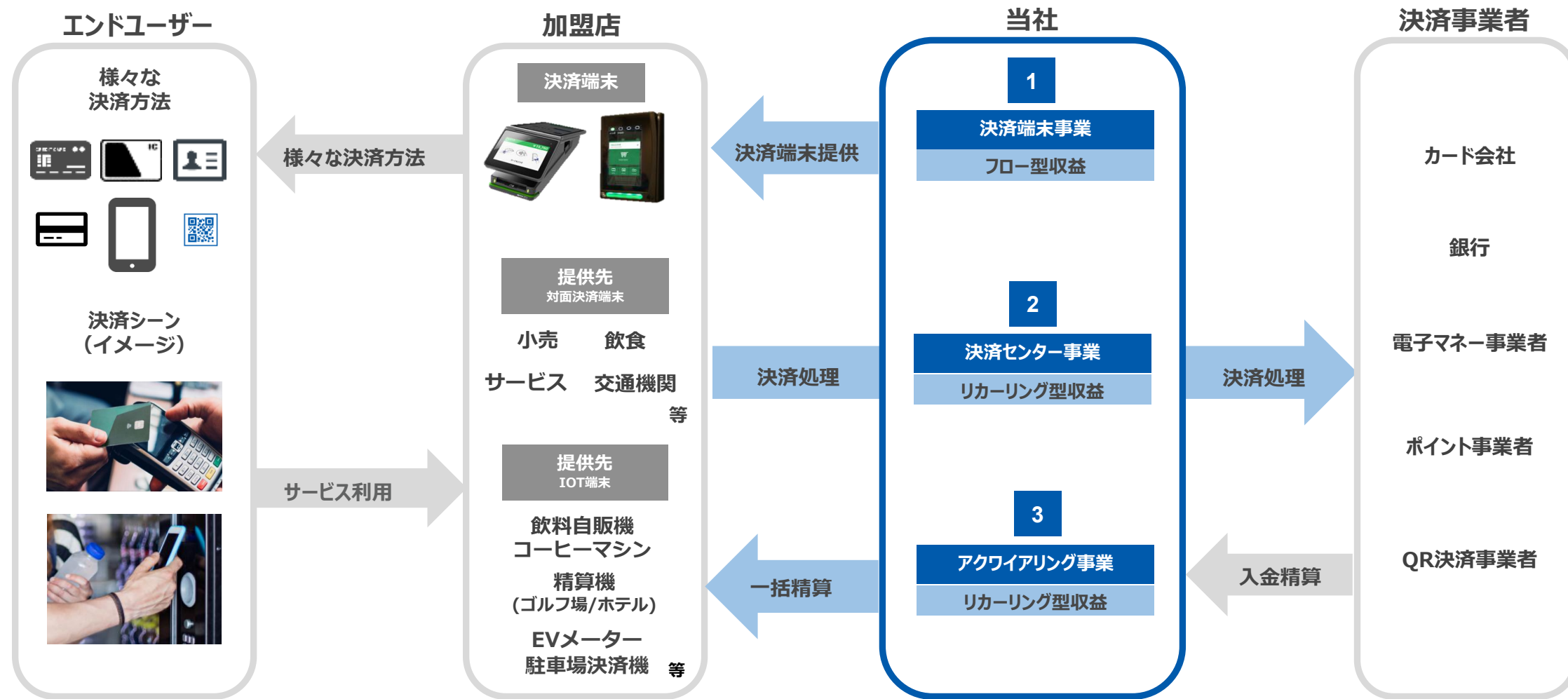
アクティブID数は
每期着実に積み上がり

売上は期によって大きく上下する可能性

3つの決済事業をワンストップ提供

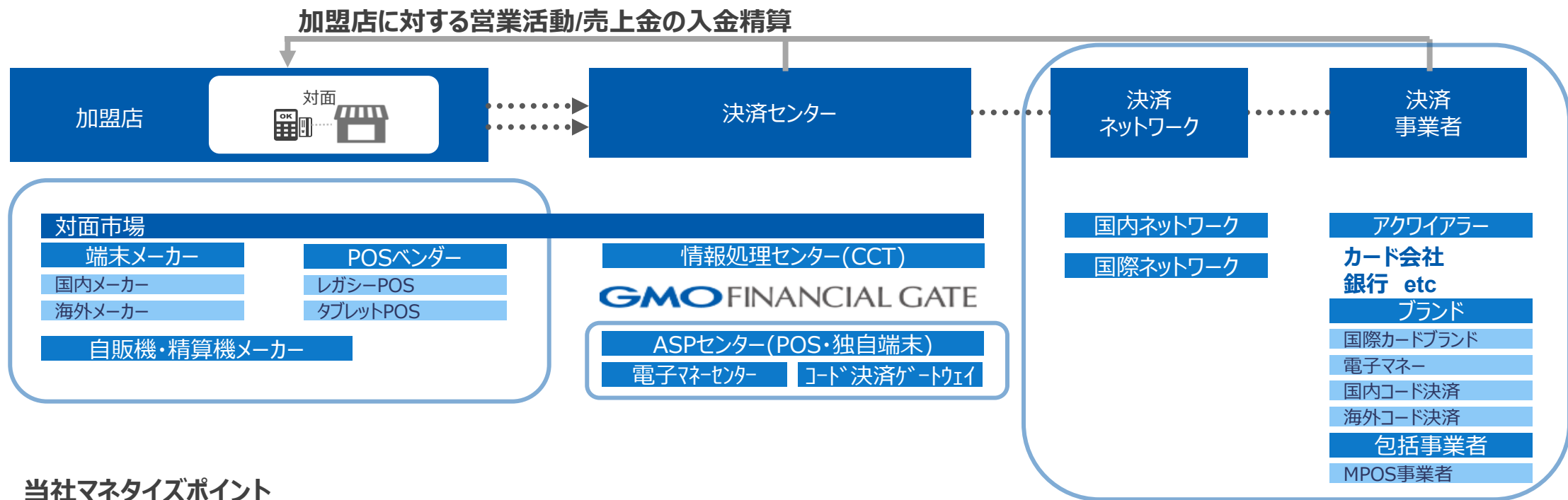
ビジネスモデル

加盟店と決済事業者の間で、決済に関わる全ての業務をワンストップ提供

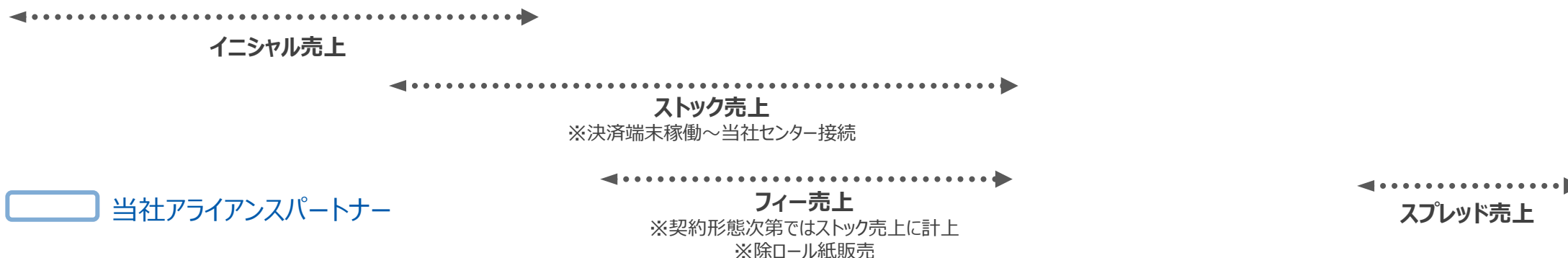


対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー

ビジネスモデル



当社マネタイズポイント

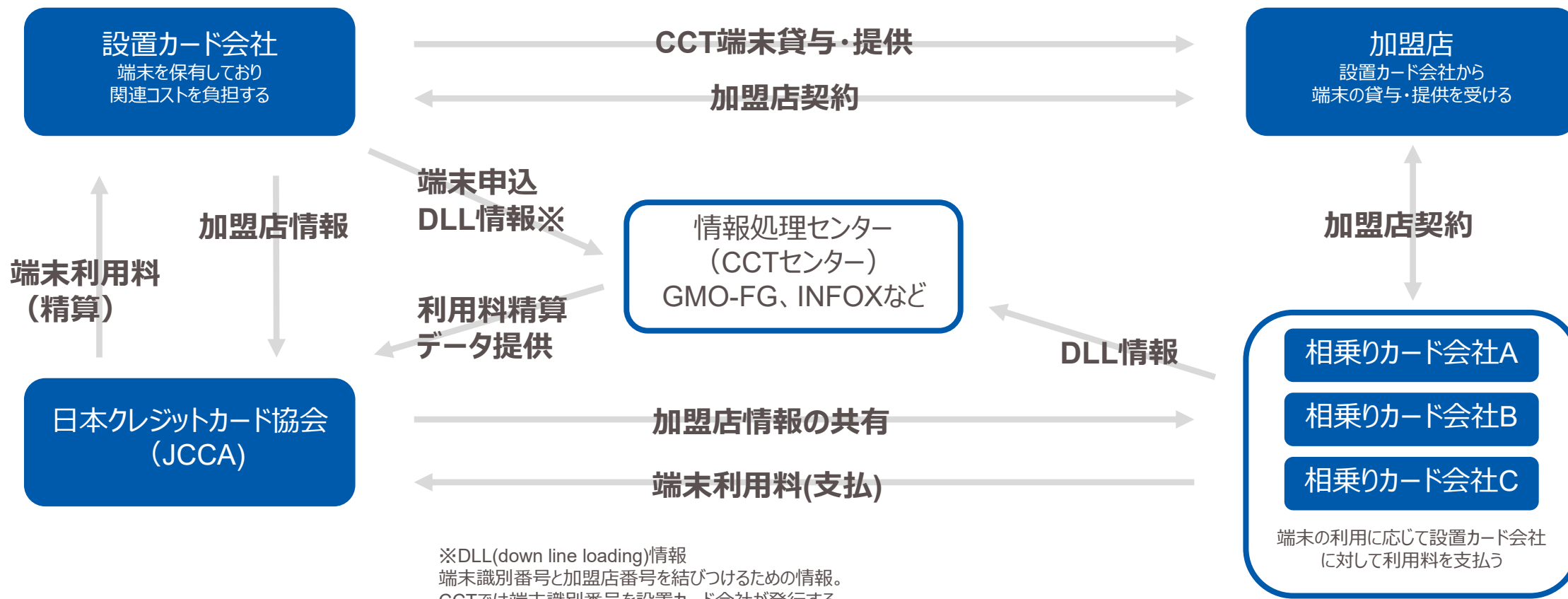


CCT(共同利用端末) について

ビジネスモデル

CCT(Credit Center Terminal)

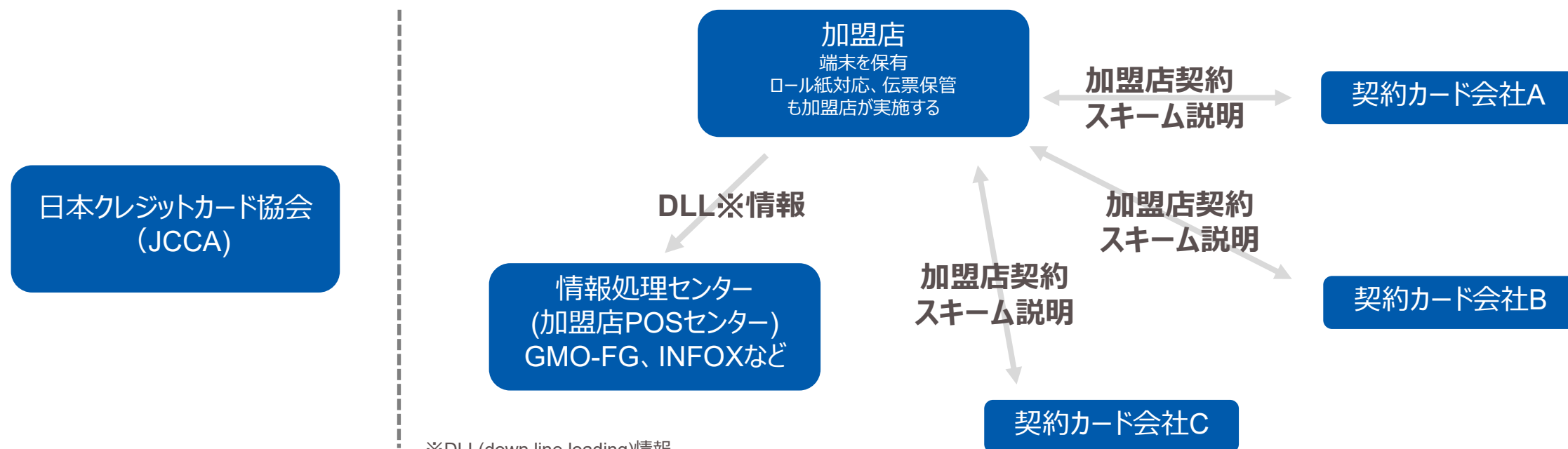
日本クレジットカード協会(JCCA)が指定する情報処理センター(CCTセンター)が認定した端末呼称。JCCAが定めるガイドライン等に沿って運用される。カード会社1社が代表して端末を保有して加盟店に貸与、設置。複数カード会社が共同利用し、設置カード会社に利用料を支払う



加盟店POS(独自端末)について

加盟店POS

一般的にPOS(Point of Sales)とは商品が売れた日時や数量、価格などの販売実績動向を知るためのサービスの総称だが、クレジット業界では慣習的にCCT端末ではないクレジット処理が可能な端末を総称して加盟店POSという用語を使う。加盟店POSでは加盟店自身が端末を保有、カード決済環境も用意して、カード会社と個別に契約を行う。加盟店は手間がかかる反面、JCCA(日本クレジットカード協会)のガイドラインに縛られない柔軟な設計が可能となる



※DLL(down line loading)情報
端末識別番号と加盟店番号を結びつけるための情報。
加盟店POSでは端末識別番号を加盟店が発行する

steraラインアップの拡充

ビジネスモデル

従来型のstandardに加えて、2024年にunit及びmobileをリリース
想定利用シーンが広がることで、自社競合を起こさない端末展開の加速が可能に



New

24年9月リリース

stera
terminal
unit

レジなど無人機への組込型
ほぼ全てのPOSレジに対応



stera
terminal
standard

従来機種は旗艦
モデルとして販売継続



New

24年12月リリース

stera
terminal
mobile

国内最小クラスの
モバイル型端末

IoT

想定利用シーン

モバイル



セルフレジ



KIOSK

利用シーンの拡大



対面レジ

利用シーンの拡大



カートPOS

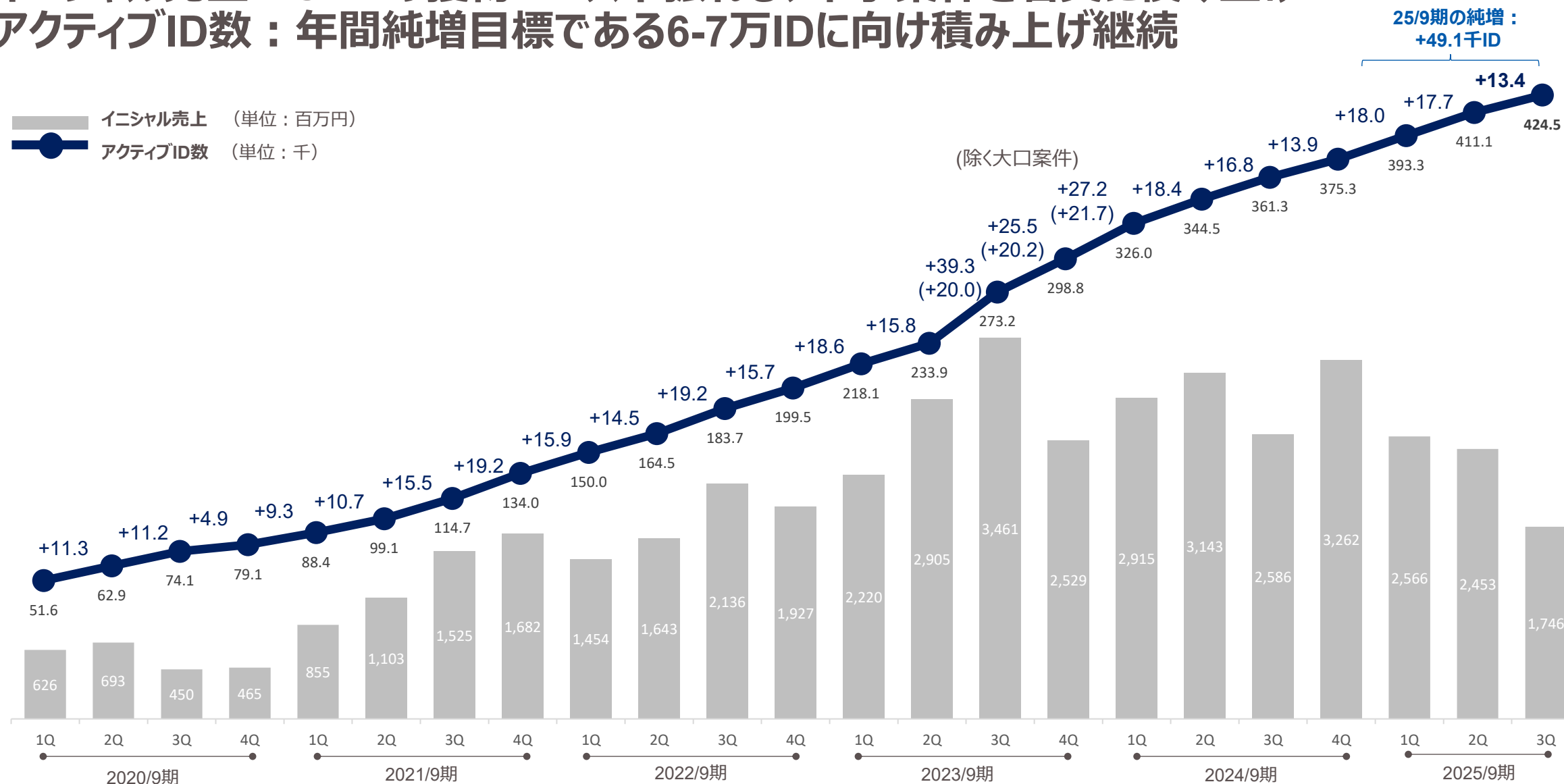


接客決済

イニシャル売上とアクティブID数推移

ビジネスモデル

イニシャル売上：SMEの獲得ペース下振れも、中小案件を着実に積み上げ
アクティブID数：年間純増目標である6-7万IDに向け積み上げ継続

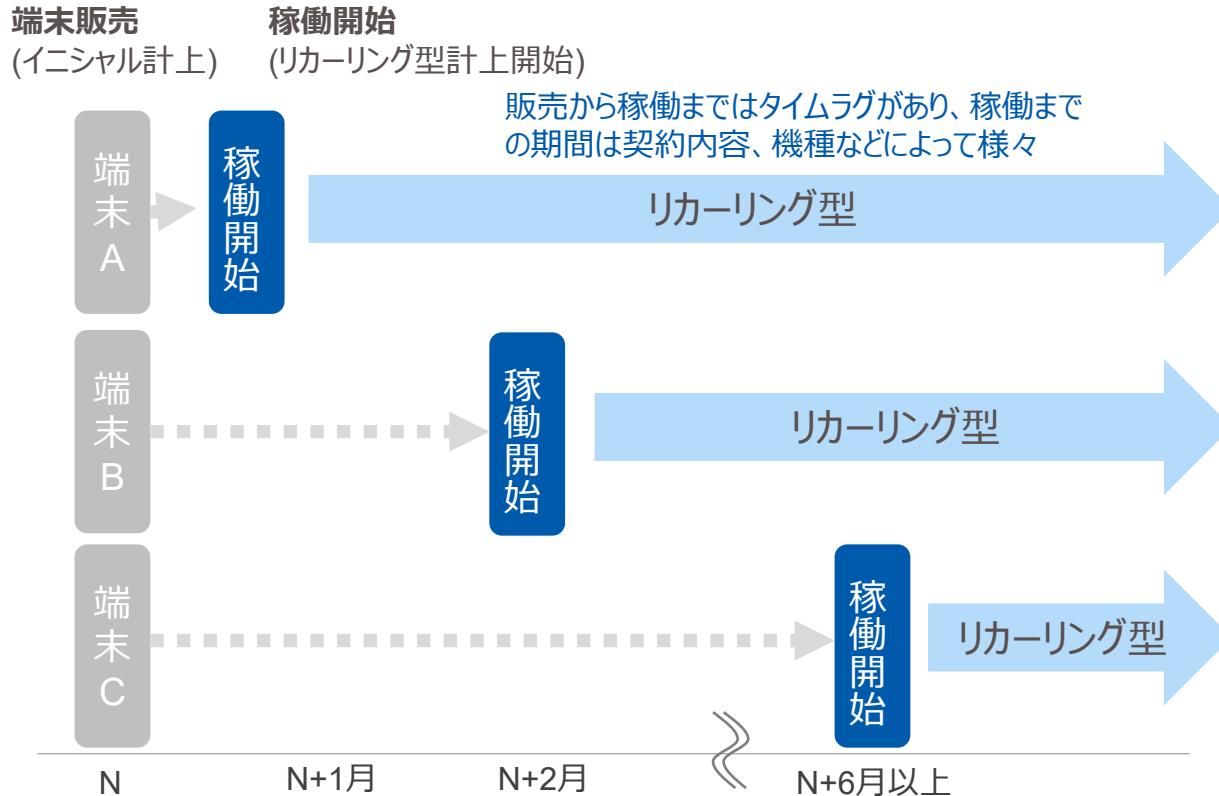


販売端末台数とアクティブID数の違いについて①

ビジネスモデル

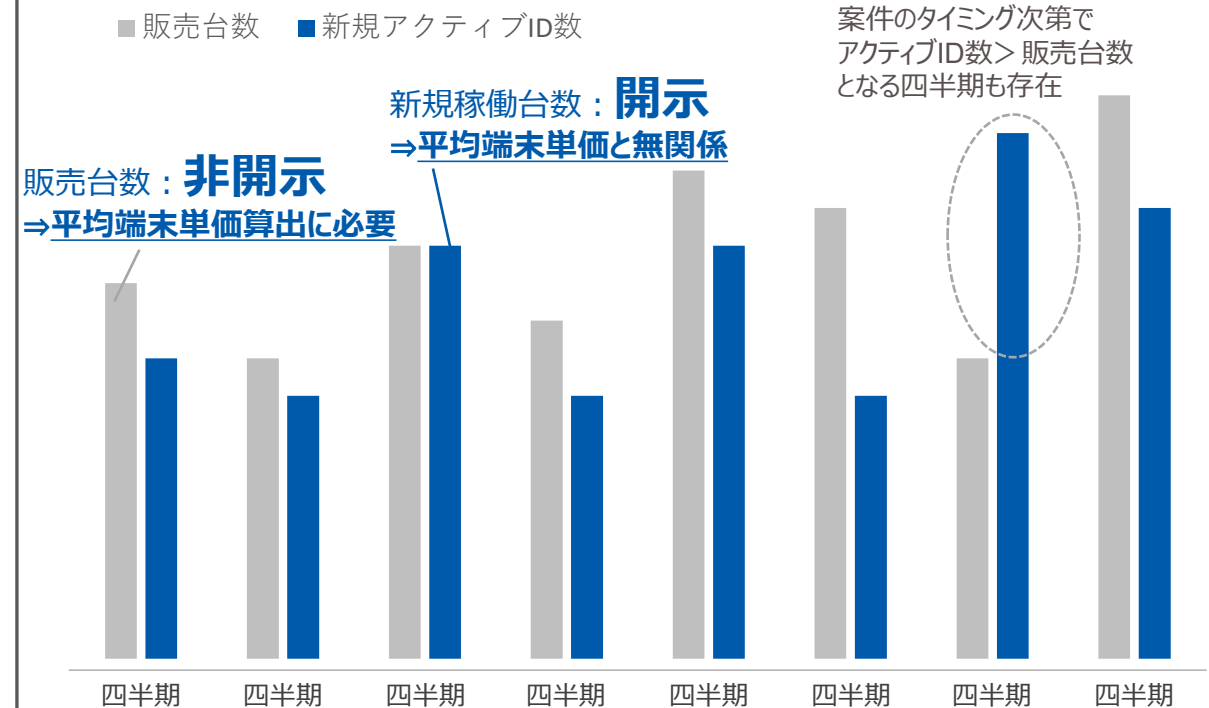
イニシャル収益 = **販売端末台数** × 平均端末単価 + 付属品売上 + 開発売上
アクティブID数 = 当該四半期に1回でも決済処理が行われたID数

端末販売と稼働のタイムラグ



- 販売をしても稼働までしなくてはリカーリング型収益に繋がらない。当社はリカーリング型収益の源泉である**アクティブID数**を重視しKPIとして開示
- 「イニシャル売上 ÷ アクティブIDの増加数」≠ 平均端末単価

「販売台数」と「新規稼働台数」の四半期推移イメージ

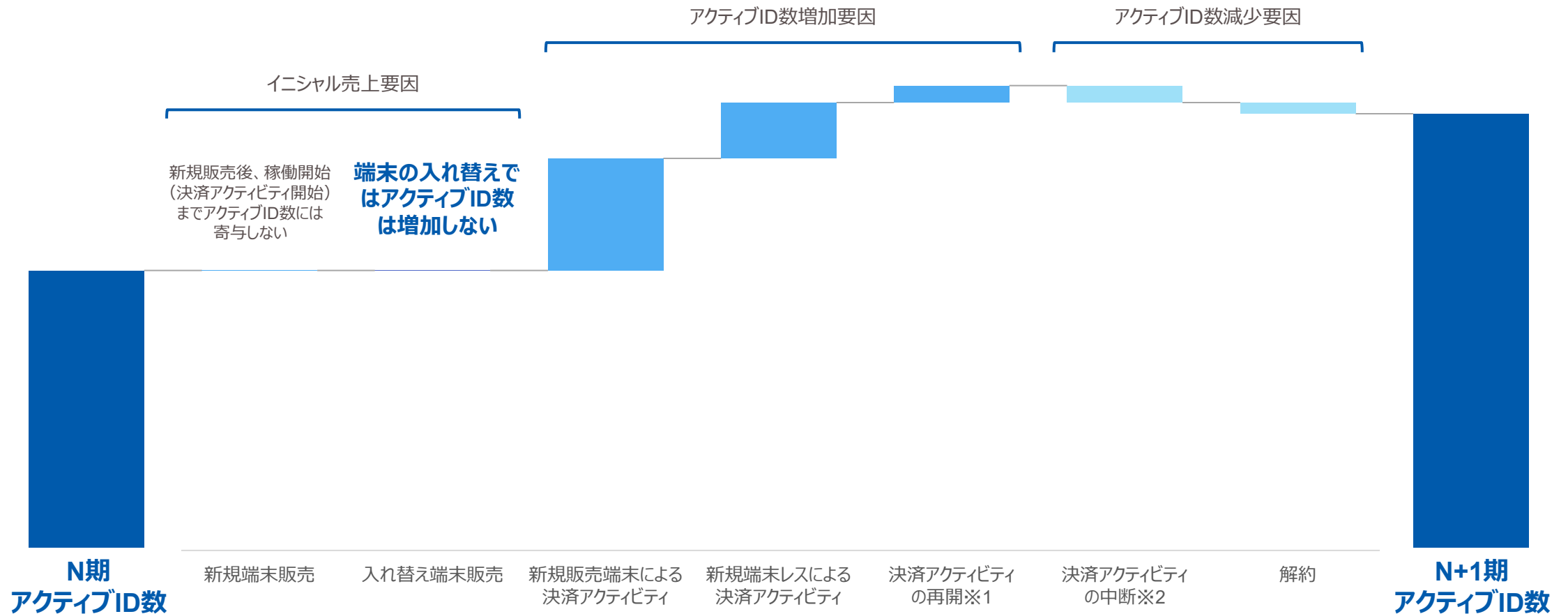


- 販売、稼働ともに**案件次第で四半期ごとにアップダウン**があり、**完全連動はしない**
- 販売が稼働に先行するため「販売 > 稼働」となる四半期が多いが、大口案件の一斉稼働などにより、「稼働 > 販売」となる四半期も存在
- 当社は、「**アクティブID数の累積的な積み上げ**」を重視

販売端末台数とアクティブID数の違いについて②

ビジネスモデル

アクティブID数は四半期毎に計算され、インシャル売上と完全には連動しない
端末の入れ替えはインシャル売上に寄与するが、アクティブID数の増減には影響しない



※1：N期で決済に使用されなかったIDが、N+1期で使用された場合
※2：N期で決済に使用されたIDが、N+1期では使用されなかった場合
(店舗の長期改修、閑散期での一部レジレーン閉鎖等による一時的要因が多い)

品目別売上の内容 ①

ビジネスモデル

イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者販売することで得られる売上	• 端末価格×販売台数 ✓ 約10種類超の端末ラインナップ ✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	• 開発案件数×受注金額 ✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々

ストック	内容	
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	• 契約数×サービス単価 ✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯
ポイント&QR	ポイント・QR決済利用を希望される加盟店へ当社決済アプリを提供することで得られる月額固定売上	
モバイル端末	屋外環境等で利用されるモバイル決済端末を加盟店へレンタルすることで得られる月額固定売上	
モバイル通信	モバイル決済端末の利用に必要なデータSIMを提供すること得られる月額利用売上	
業務DX化支援	加盟店の請求精算、登録情報変更、問い合わせ対応など決済に伴うバックオフィス業務をサポート	• 契約数×月額固定料金 ✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金（経済条件）は様々
決済処理 (月額固定契約)	カード会社や加盟店との月額固定契約に応じて得られる処理料売上 ※通常はフィー売上(決済処理売上)で計上されるが、月額固定契約の特性によりストック売上として計上	

※加盟店規模、業種ごとに経済条件が異なるため各加盟店の条件に合わせた契約形態、また、サービス加入されない加盟店も一部あり

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	• 決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり3円程度
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	• 受注数量×ロール紙単価 ✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの 凡そ130～200円程度
電子伝票保管	電子的に伝票を保管するオプションサービス、契約対象の決済処理件数に応じて請求する売上	• 契約対象決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり1円程度

スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（α）を乗じて得る売上 ➤ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率($N + \alpha$ = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓	包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)

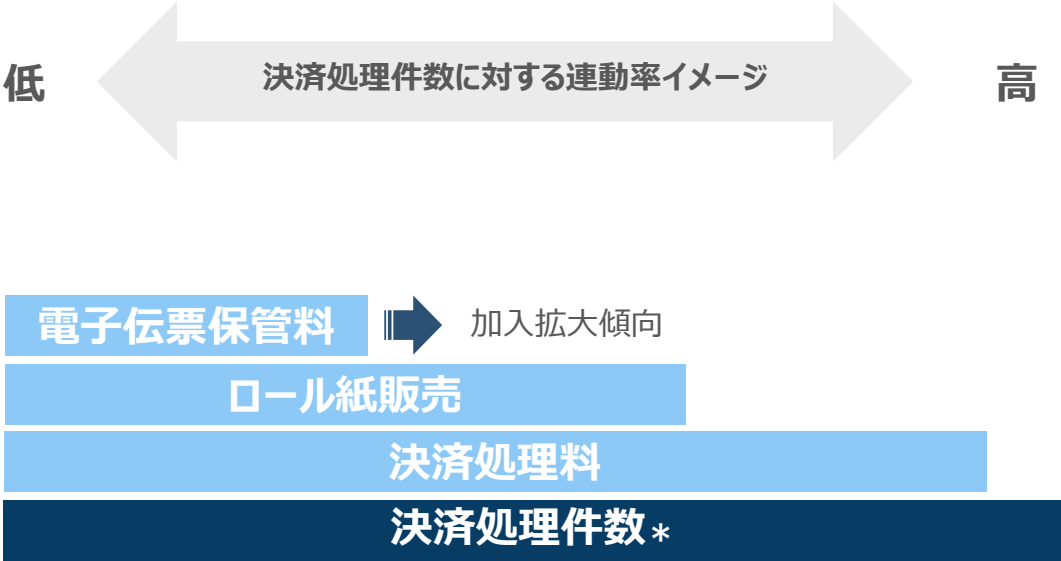
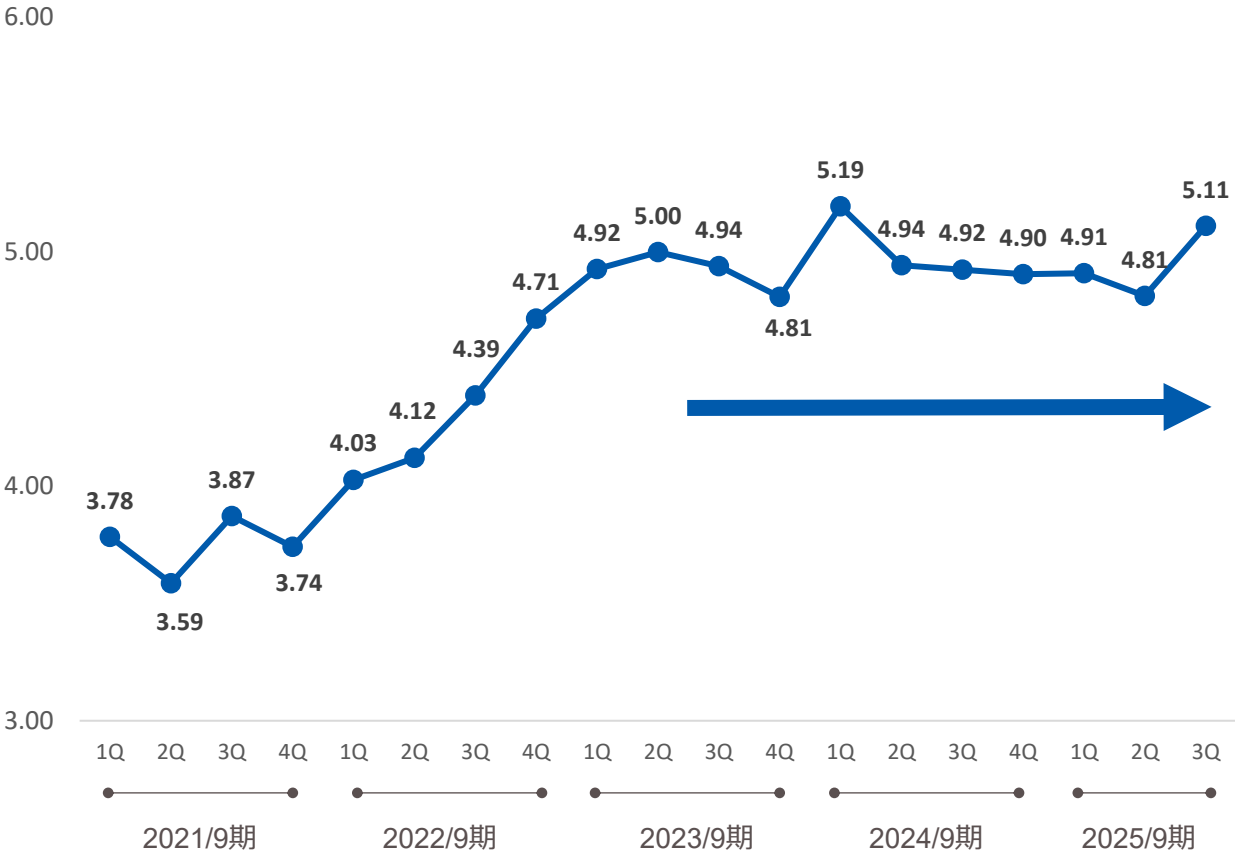
フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

フィー単価は足元5円弱で推移、ロール紙販売がフィー単価の変動に寄与

■フィー単価（フィー売上/決済処理件数）

■フィー単価の構成内容

(単位：円)



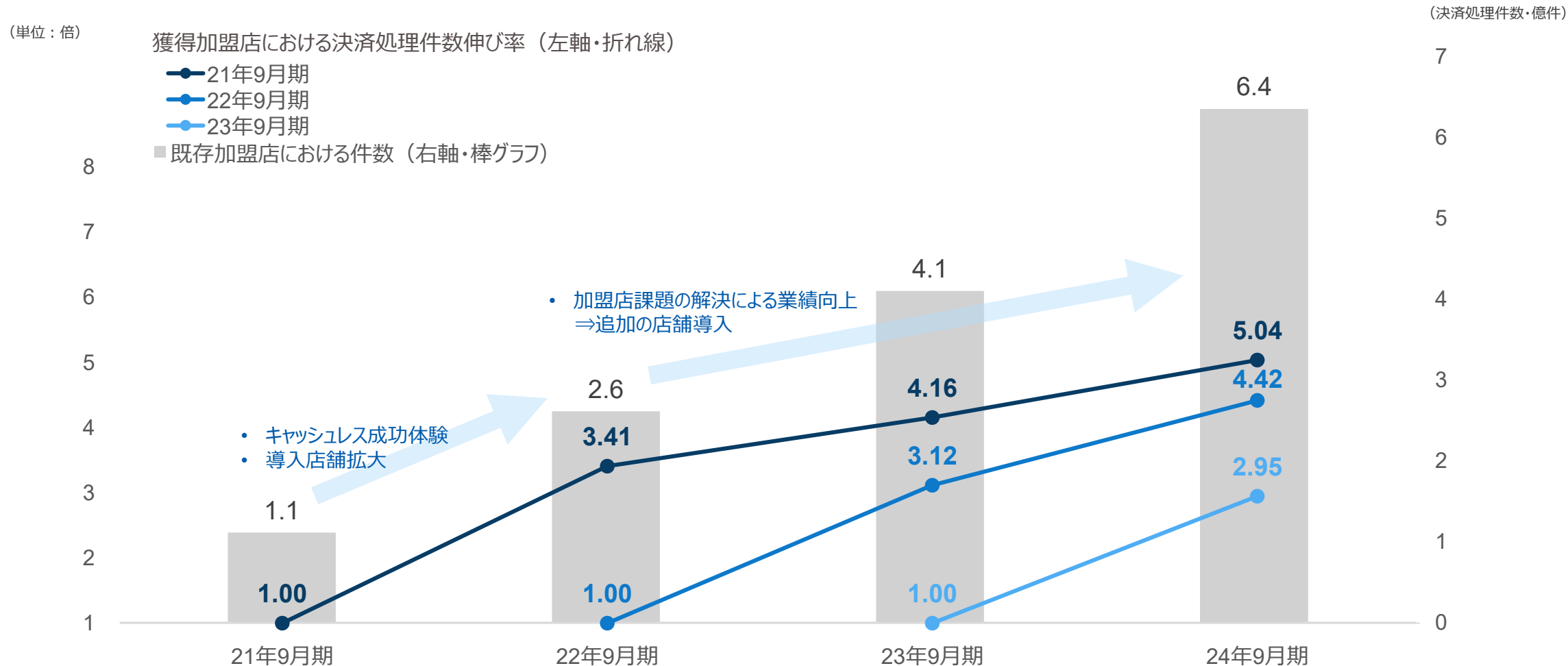
* 長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

既存加盟店の成長(決済処理件数)

ビジネスモデル

既存加盟店における決済アクティビティが年々拡大。加盟店ニーズを的確に捉えたソリューションをワンストップで提供し、定着率の高い決済プラットフォームを構築

既存加盟店における決済処理件数の成長



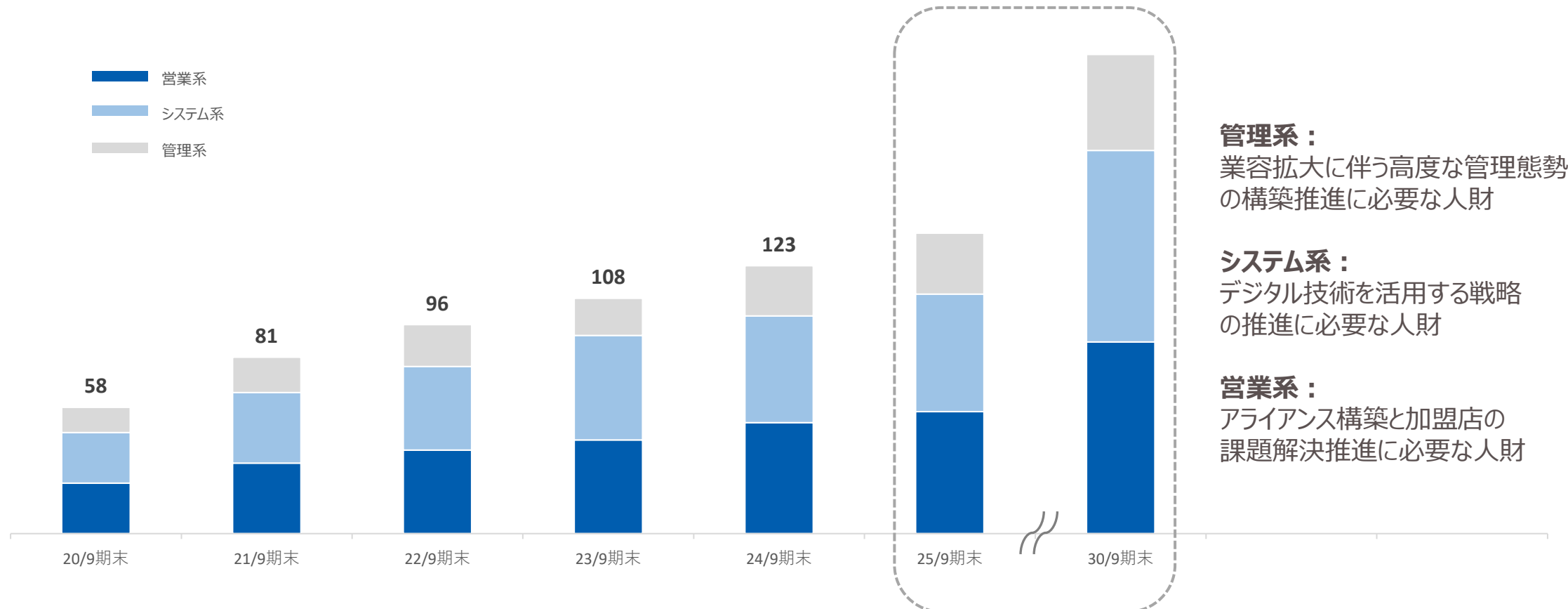
連結パートナー数推移

ビジネスモデル

経営指標の達成に向け、每期15～20人程度の純増を計画
構成割合は、およそ営業4割、システム4割、管理2割での推移を想定

每期15～20人(連結ベース)の純増を計画

推移イメージ



GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

ビジネスモデル

当社全体のGMVは下記①・②の合算値。スプレッド売上は②包括加盟店契約のケースのみ発生。①によるGMV貢献も大きい為、全体GMVとスプレッド売上の連動性は低下傾向

① 直接加盟店契約

※大規模加盟店中心



当社収益

イニシャル

ストック

フィー

② 包括加盟店契約

※中小規模加盟店中心



イニシャル

ストック

フィー

スプレッド

決済手段別のマネタイズポイント

ビジネスモデル

主たるマネタイズポイントは最も利用される決済手段(クレジットカード)
その他決済手段においても複数のマネタイズポイントを有する事が強み

		フロー型売上		リカーリング型売上	
		①イニシャル	②ストック	③フィー	④スプレッド
クレジット・銀聯・J-debit決済	➡	○	○	○	○
電子マネー決済	➡	○	○	○*	○
QRコード決済	➡	○	○	○*	○
共通ポイント機能	➡	○	○	○*	—
ハウスポイント・ハウス電子マネー機能	➡	○	○	○*	—
免税機能	➡	○	○	○*	—

* 当社決済センターでの処理ではないため、フィーを構成する「決済処理料」は無いが、決済に連動して消費されるロール紙分の売上としてフィーに寄与

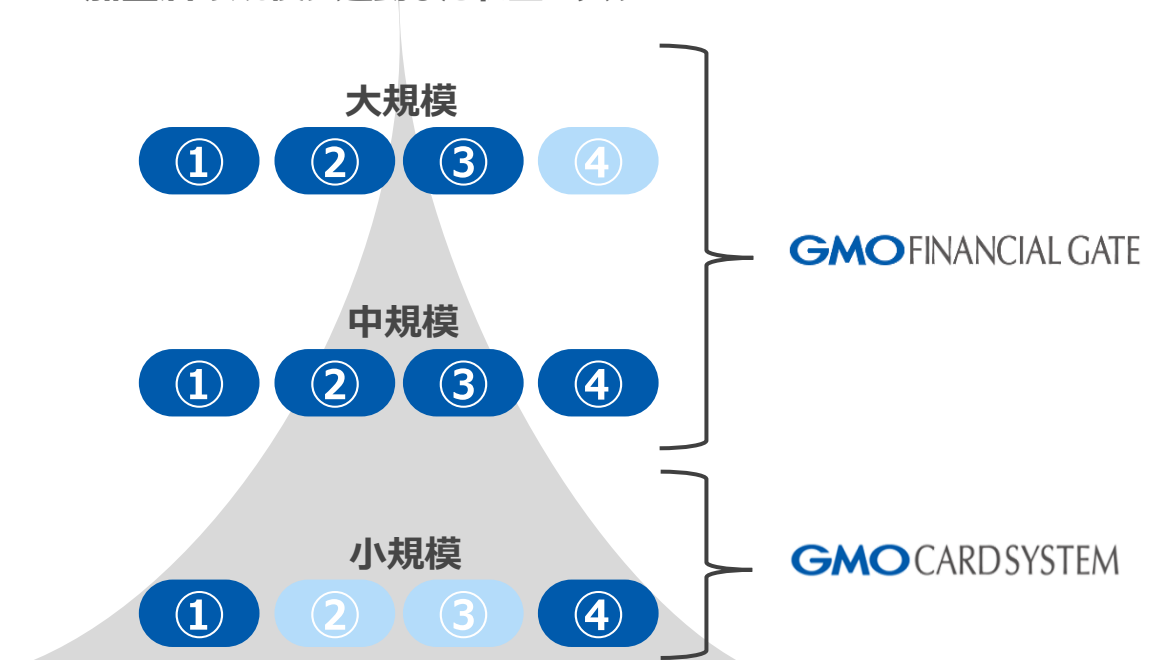
加盟店規模別の収益モデルイメージ

大手金融機関を通じたアライアンスにより中～大規模の加盟店を獲得
小規模（ロングテール）加盟店のアクワイアリングは子会社を中心に対応

■ 4 種類の収益モデル

①イニシャル	決済端末売上、開発受託売上、 初期登録売上等
②ストック	月額固定売上 端末台数単位通信売上
③フィー	決済件数に応じた処理売上 ロール紙売上、電子伝票保管売上等
④スプレッド	決済金額に応じた手数料売上

■ 加盟店の規模に連動した収益モデル



■ : 主たるマネタイズポイント

■ : マネタイズ有無は契約次第

アライアンスによる大口顧客獲得

ビジネスモデル

クレジット決済に加え、QR・ポイント事業者等とのアライアンスにより、多様な決済手段・付加機能をデバイスに搭載し、大手企業のニーズに応える

クレジット決済



電子マネー決済



QRコード決済



J-debit決済



ハウスポイント・ハウス電子マネー



共通ポイント機能



免税機能



据置型決済端末



モバイル決済型端末



組込型決済型端末



加盟店POS端末



端末レス



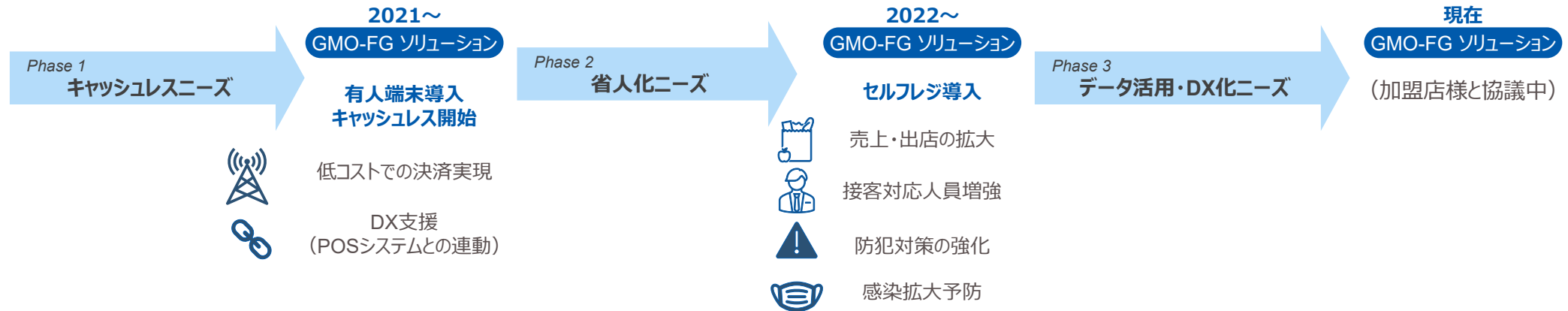
当社が提供するCashless Platform

Win-Winのエコシステム形成事例

ビジネスモデル

加盟店課題を解決すべく、段階的に当社ソリューションを追加提案
加盟店売上と当社ARPUがともに成長するWin-Winのエコシステムを形成

加盟店Aの課題解決事例



Win-Winのエコシステム形成

加盟店様における収益
(加盟店Aの売上高)

2021

2022

2023

2024

加盟店課題を解決する
ソリューション提供

Win-Winのエコシステム形成

トランザクション増加

GMO FINANCIAL GATE
キャッシュレス決済プラットフォーム

当社ARPU

(加盟店AからもたらされるリカーリングARPU)

(万円)

2.0

1.8

1.6

1.4

1.2

2021

2022

2023

2024

1.2

1.5

1.6

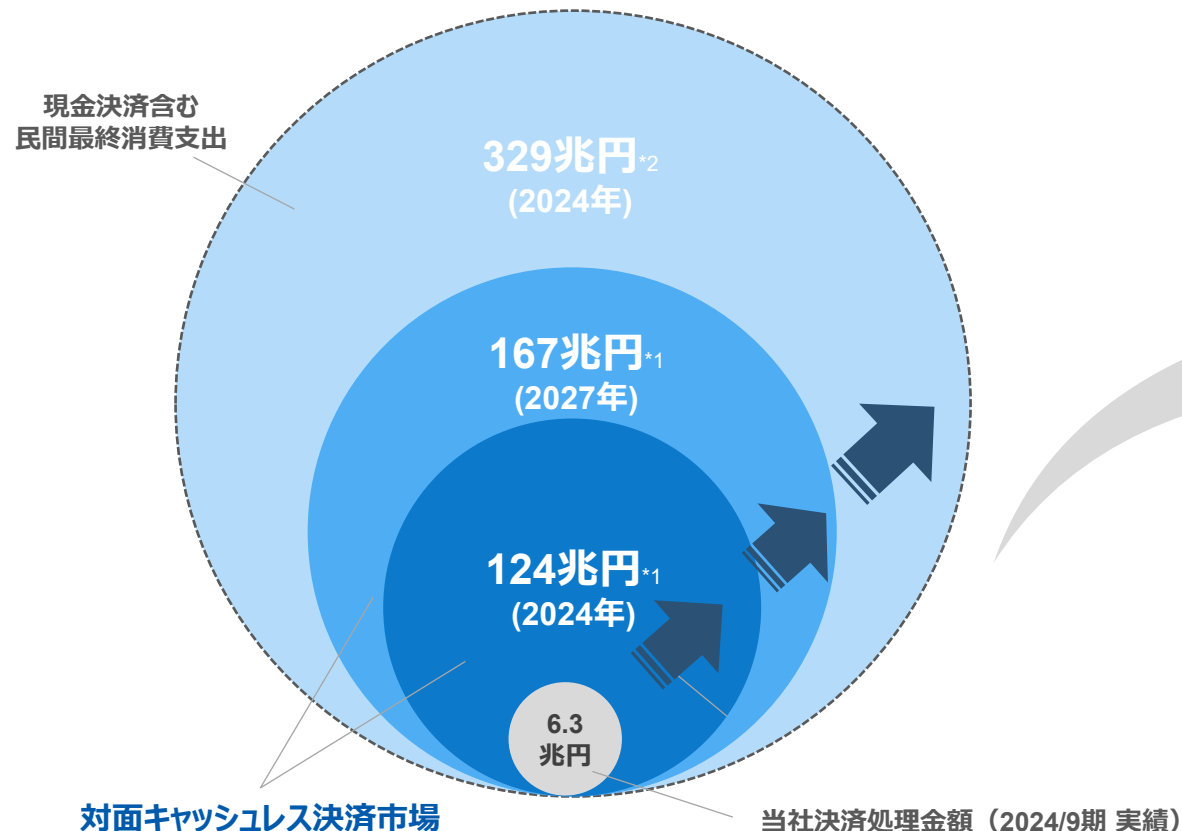
1.9

TAM(Total Addressable Market)

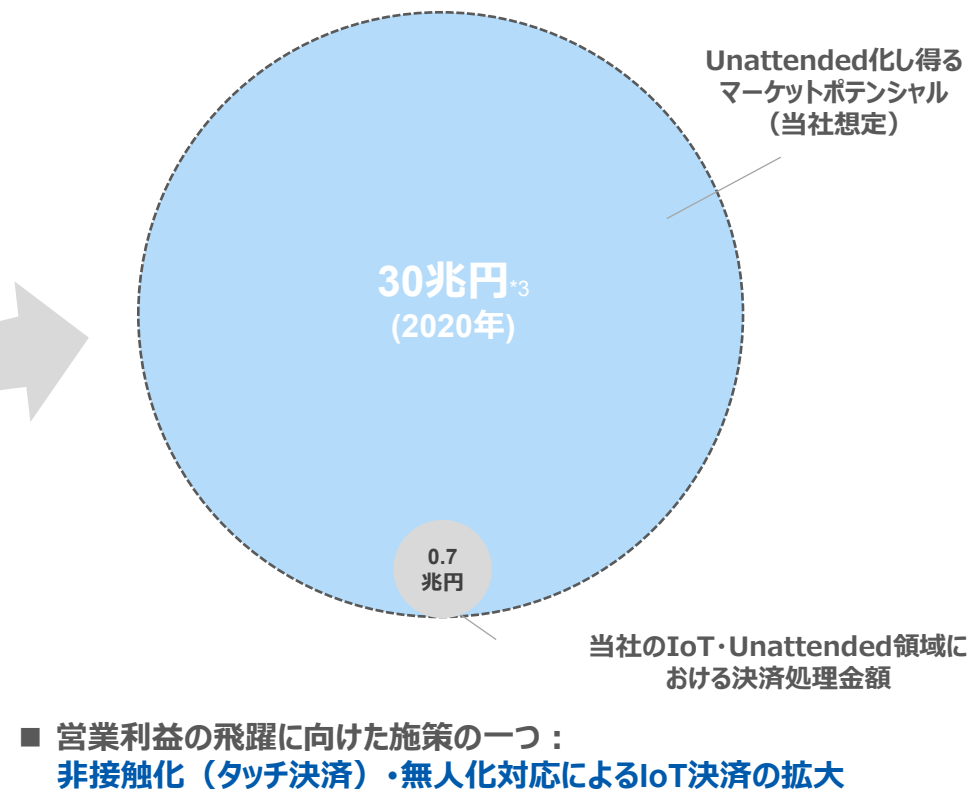
市場環境

巨大な対面決済市場におけるキャッシュレス化、 Unattended領域拡大の潮流はより一層加速

■ 対面キャッシュレス決済市場



■ IoT・Unattended領域



(※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」 に基づき当社作成

(※2) 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」より抜粋

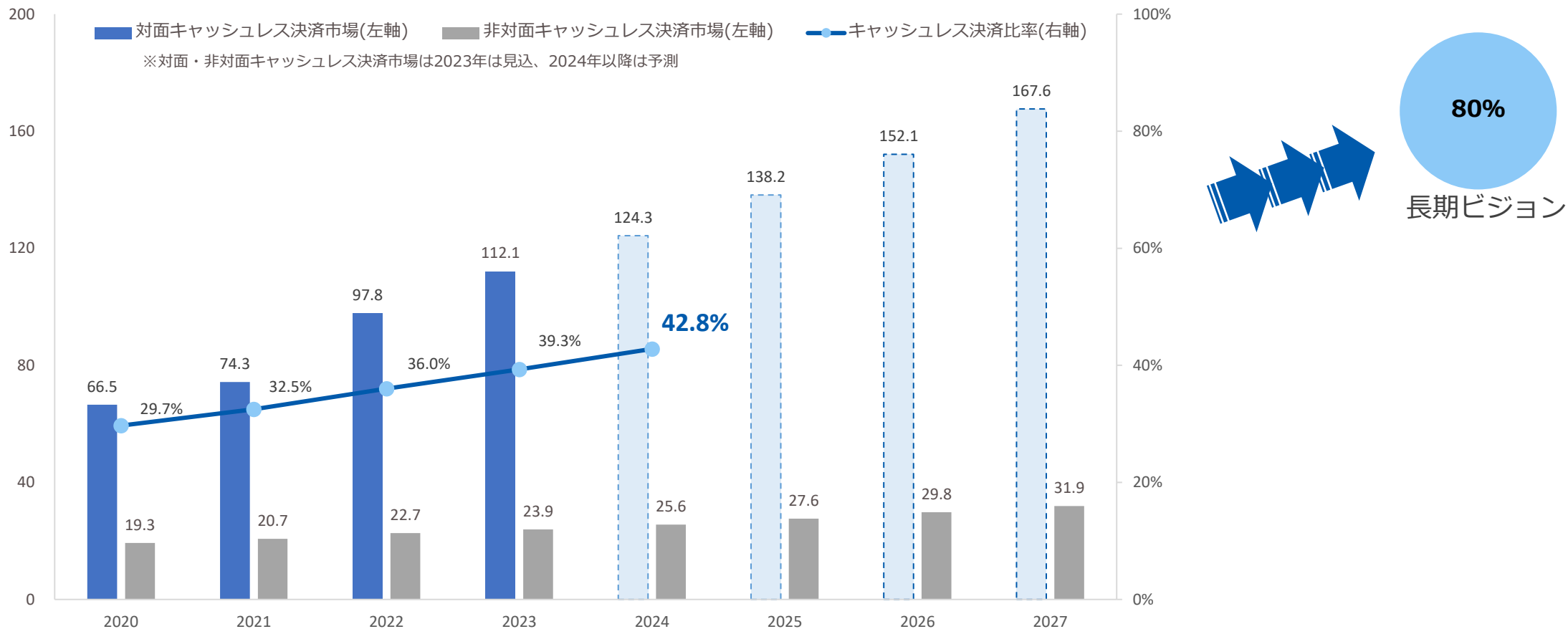
(※3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

国内対面キャッシュレス市場のトレンド

市場環境

対面キャッシュレス市場規模は非対面決済市場（EC）の約5倍に相当する約112兆円
キャッシュレス決済比率は政府目標の40%を達成。長期目標の80%に向け環境整備を継続

（単位：兆円）

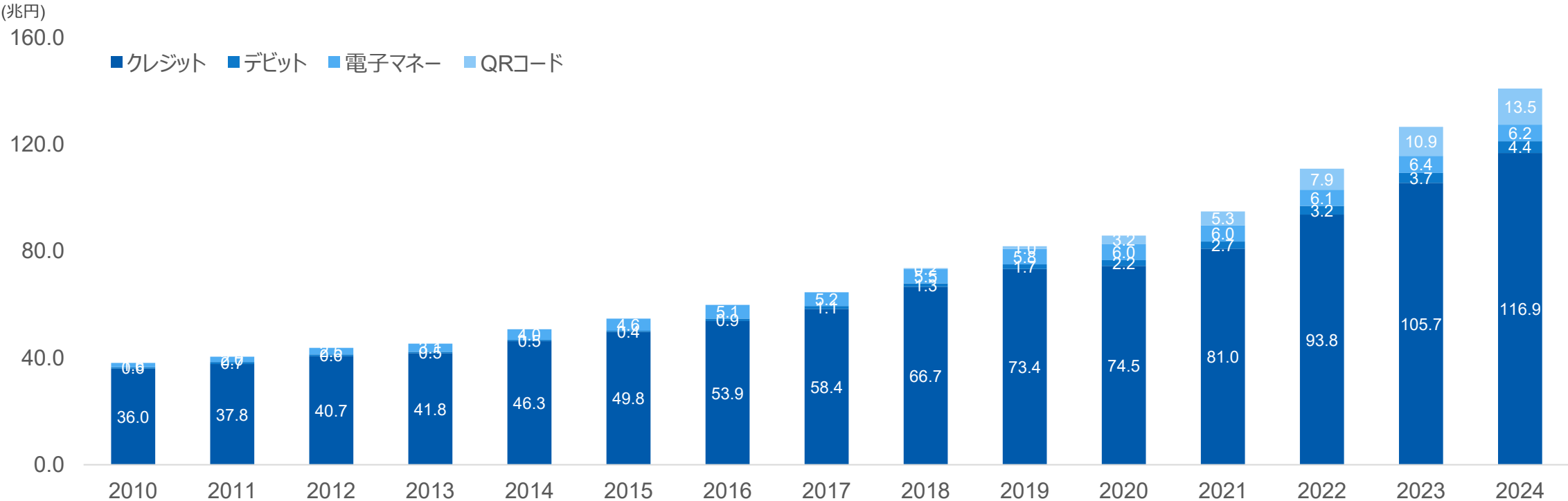


（出典）経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率」
矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」
矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

QRコードの構成比が伸長しているものの、クレジットの決済取扱高の実数成長が続く

決済取扱高 構成比率	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
クレジット	94.1%	93.5%	93.0%	92.0%	91.2%	90.8%	89.9%	90.2%	90.7%	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%	82.9%
デビット	1.7%	1.6%	1.3%	1.1%	0.9%	0.8%	1.5%	1.7%	1.8%	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%	3.1%
電子マネー	4.3%	4.9%	5.6%	6.9%	7.9%	8.5%	8.6%	8.0%	7.5%	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%	4.4%
QRコード									0.2%	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%	9.6%



無人・IoT決済：市場拡大と稼働進捗状況

市場環境

Unattended Market（＝自動販売・サービス機市場の総称）は
労働人口減少等の外部環境変化により、更なる市場拡大の見通し

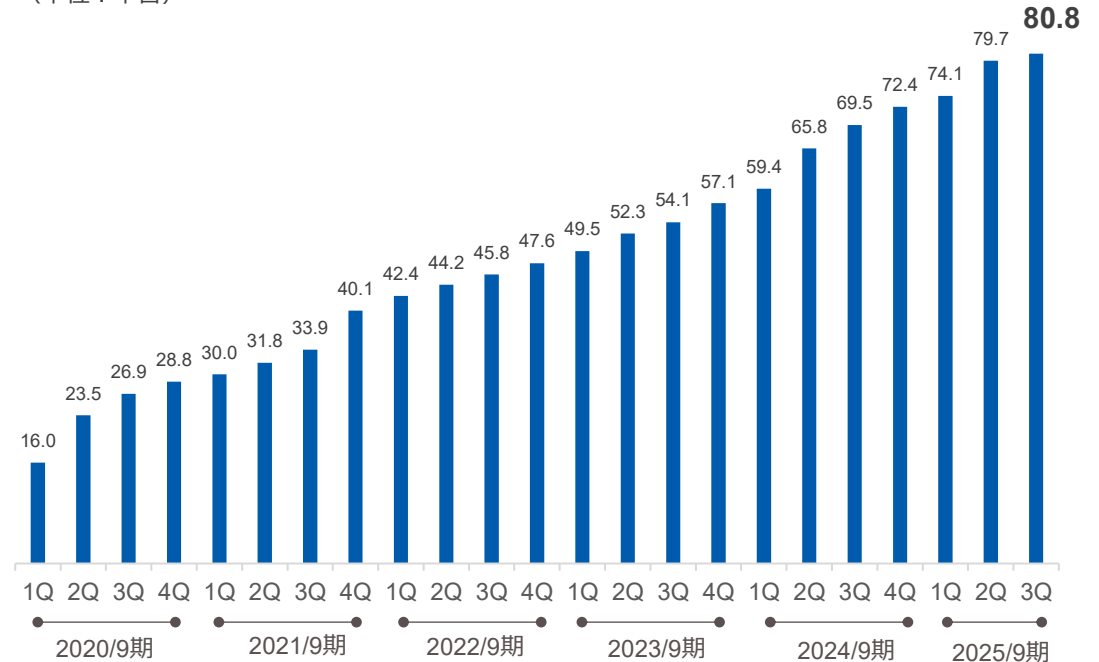
当社が捉える
Unattended
Market

約450万台*



■ 当社IoT決済端末のアクティブID数推移

(単位：千台)



■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・労働人口減少
- ・省人化対応
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス進出
- ・割販法改正
- ・新型コロナウイルス以降、高まった非接触ニーズ

リアル店舗の決
済端末市場

約400万台*



* 日本自動販売システム機械工業会データ2018年版
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」
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2018年版
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」に基づき当社作成

決済ボリューム拡大施策

成長戦略

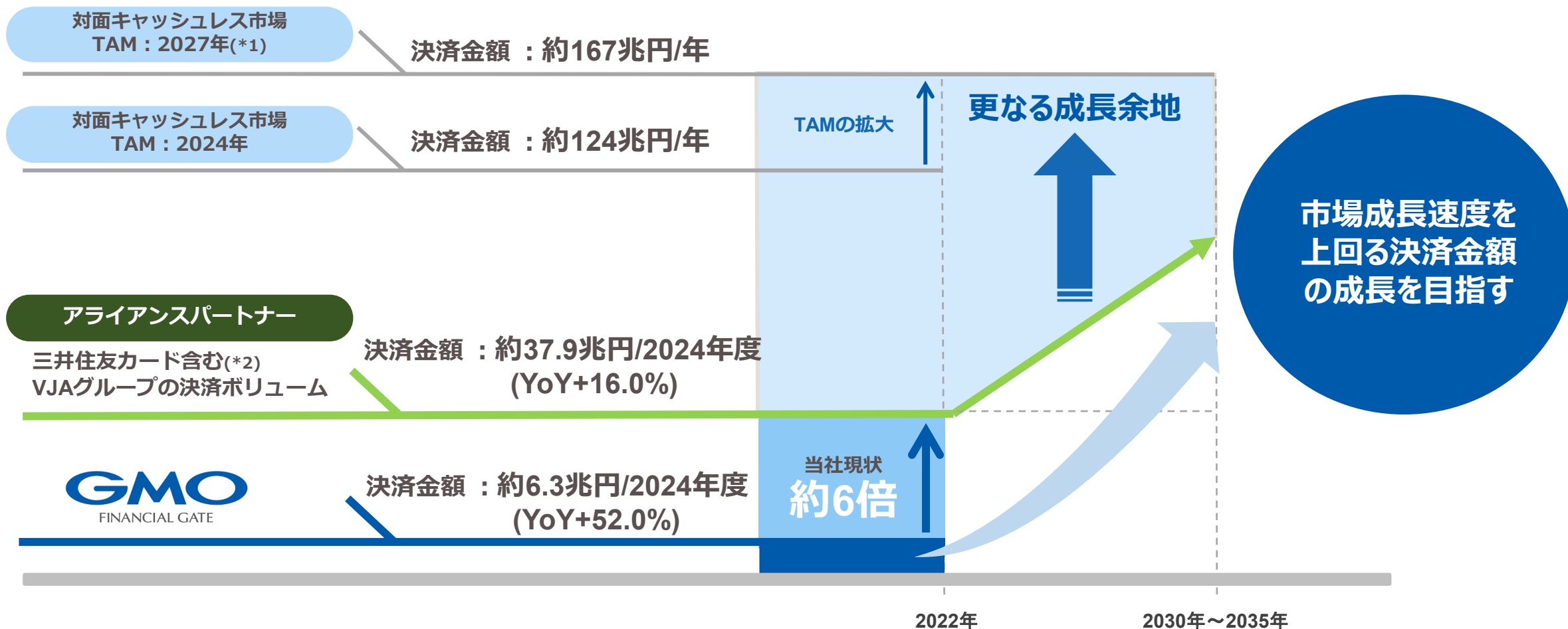
新ルート of 決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、
アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



決済ボリューム拡大施策

成長戦略

キャッシュレス化の浸透により、当社TAMは継続して拡大
新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



(*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」及び矢野経済研究所「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」に基づき当社作成
(*2) 公表資料より当社作成

ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

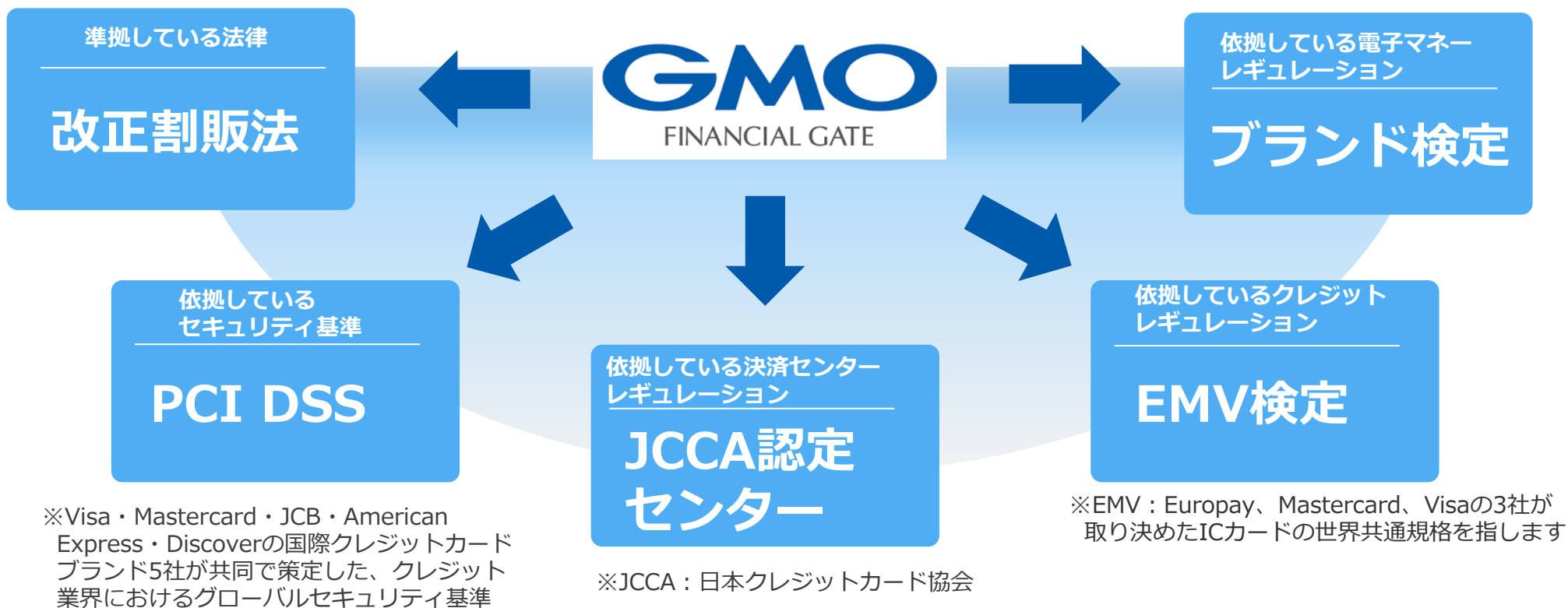
■ 対面決済事業におけるソリューション

	個社別 カスタマイズ	上位機 連動対応	端末設置	決済処理	入金精算	保守・ サポート
当社	○	○	○	○	○	○
N社 大手決済ネット ワーク事業者	○	—	—	○	—	—
R社 大手事業会社	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
P社 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

競争優位性

各種決済手段毎に準拠する法令・基準等のレギュレーションが存在且つ増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア

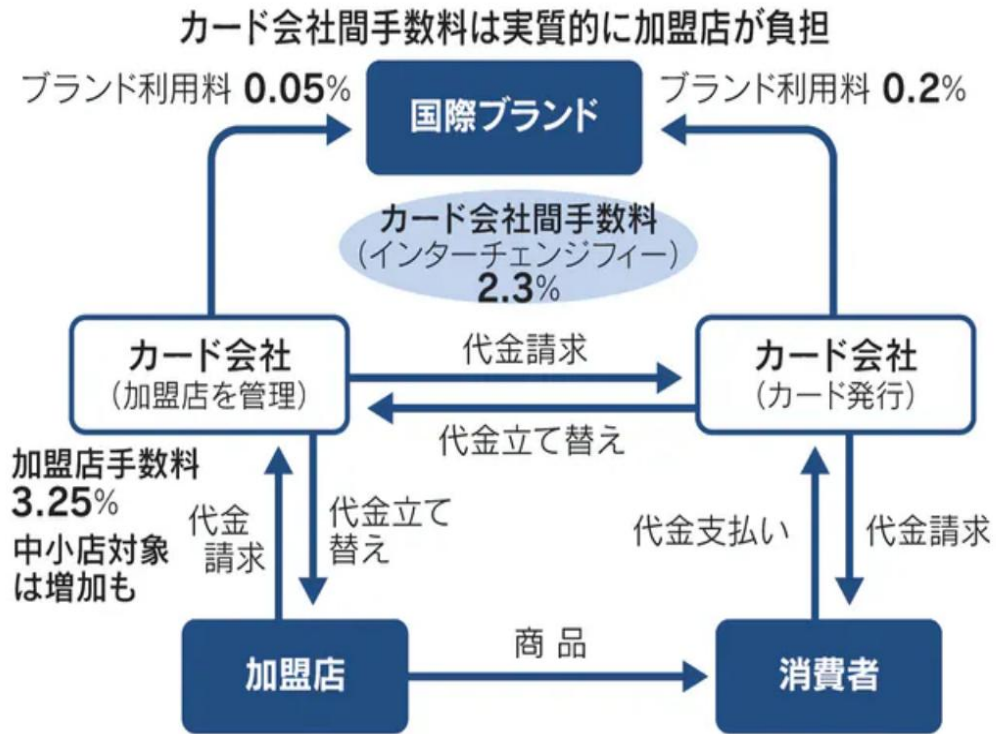


インターチェンジフィーの標準料率公開

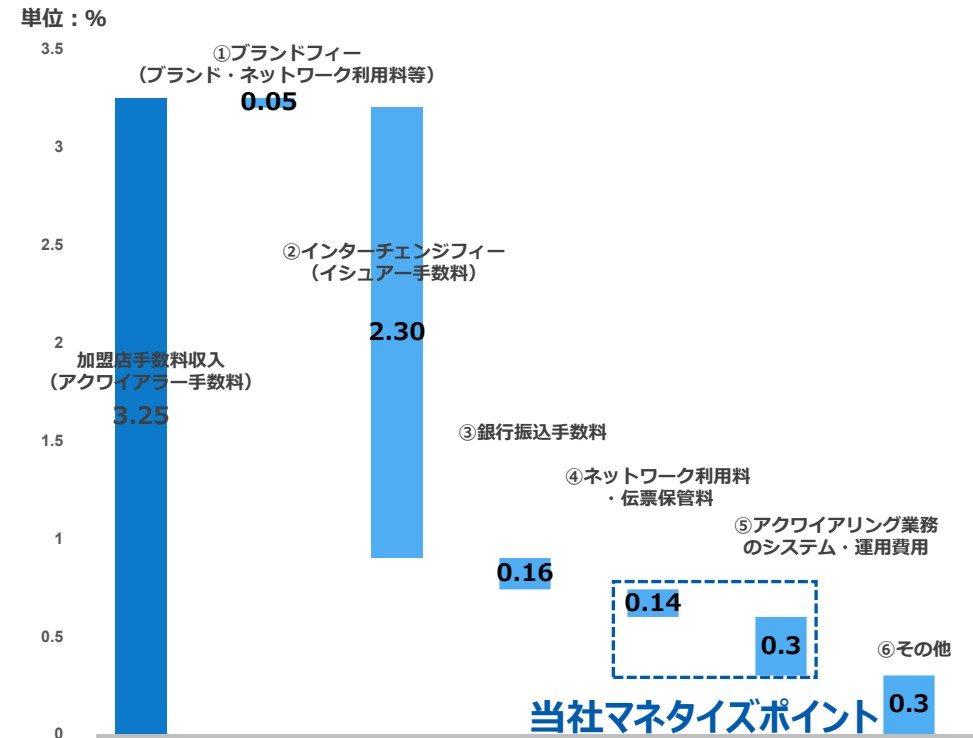
業界トピック

公正取引委員会からの要請を受け、主要国際ブランドが
インターチェンジフィーの料率を公開

経済産業省、カード会社間の手数料の開示要請へ

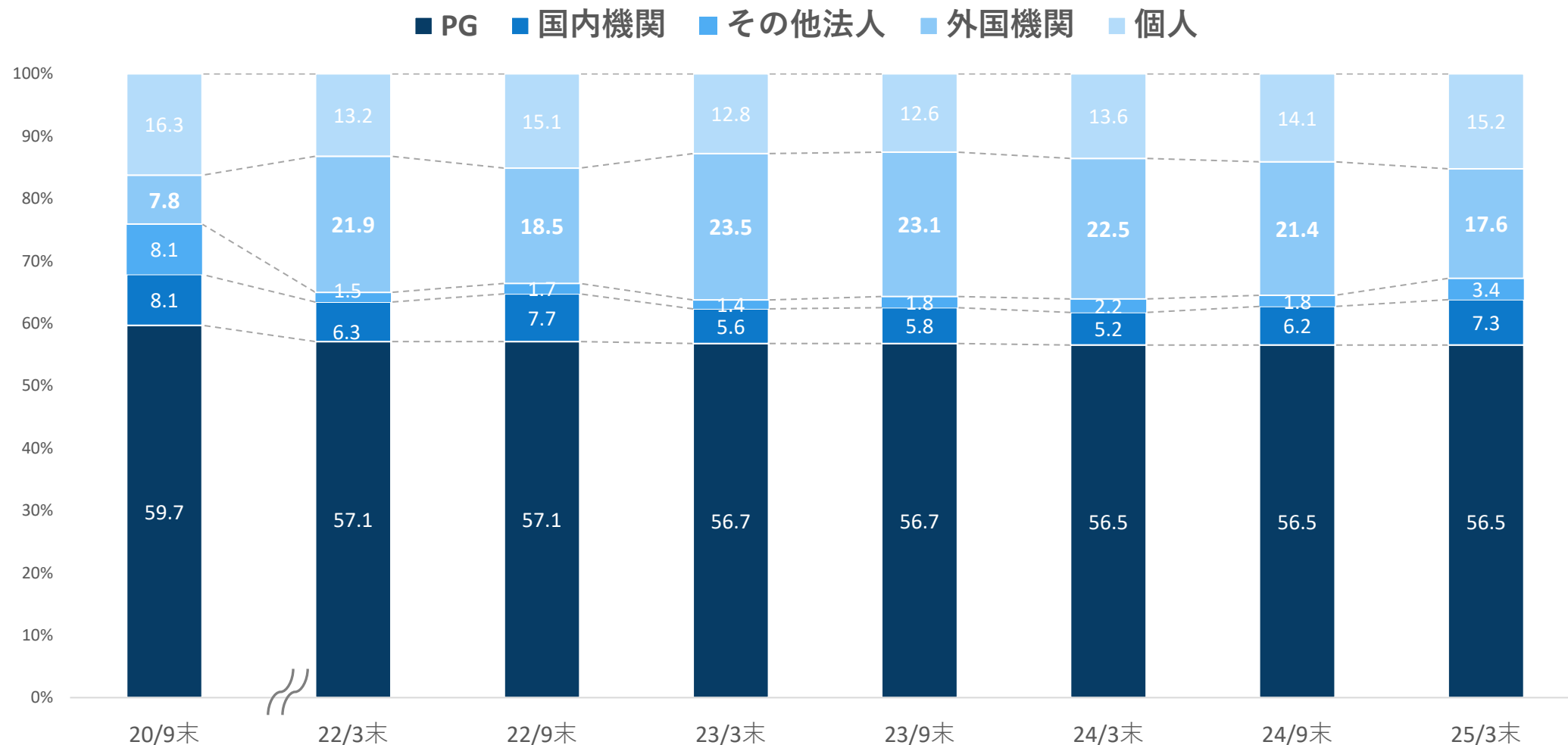


加盟店手数料率の内訳
(経済産業省が掲げるモデルケース)

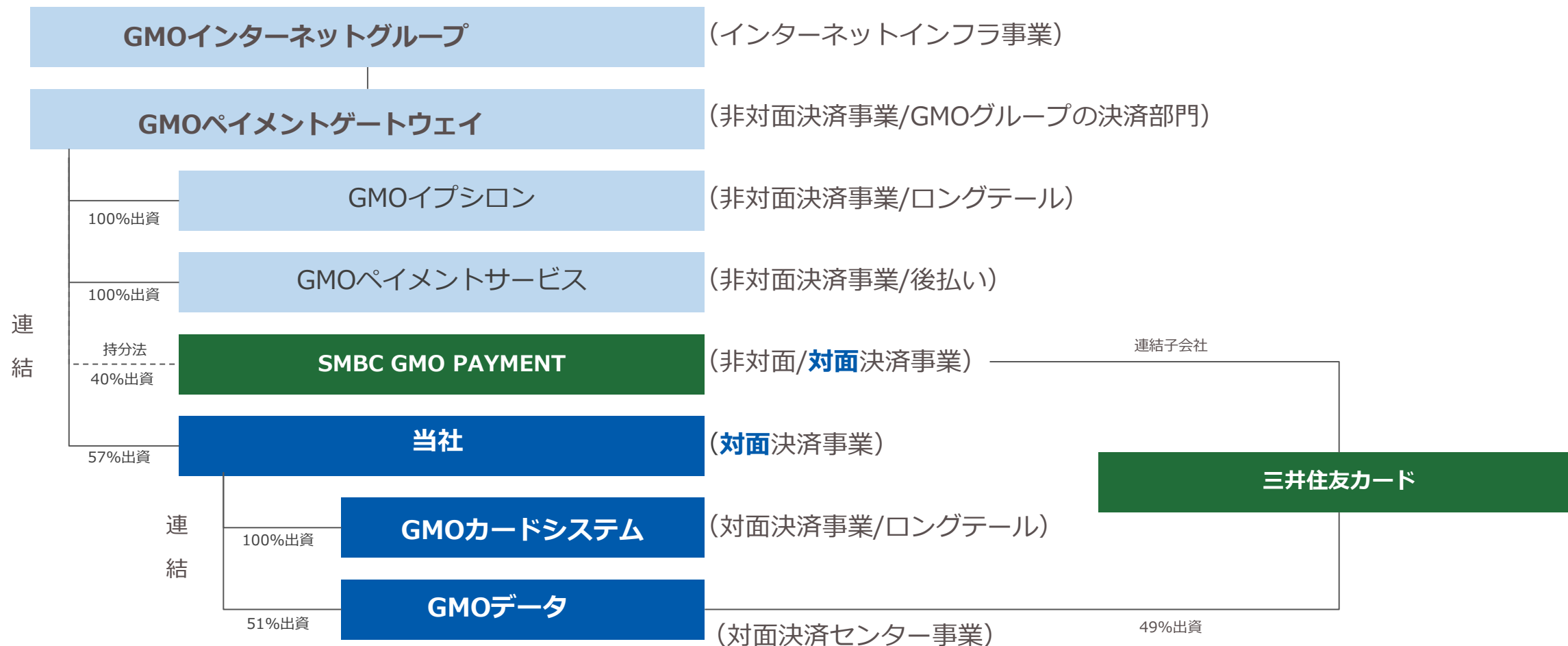


出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会
(図表3 モデルケース毎のアクワイアラーのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

1on1ミーティングや証券会社主催カンファレンス参加等、IR活動を積極展開
外国機関の保有比率が高水準で推移



GMO-PGの連結子会社として、当社グループは対面決済分野を担う



会社概要

- 会社名 GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証プライム市場 4051）
- 設立年月 1999年9月
- 所在地 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）
- 資本金 1,638百万円（2025年6月30日現在）
- 主要株主 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか
- 役員構成

代表取締役社長	杉山 憲太郎	
取締役	青山 明生	（ソリューションパートナー本部本部長）
取締役	福田 知修	（ITプラットフォーム本部本部長）
取締役	玉井 伯樹	（コーポレートサポート本部本部長）
取締役	小出 達也	（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 上席専務執行役員）
社外取締役	嶋村 那生	
社外取締役	浅山 理恵	
社外取締役	長澤 孝吉	
社外取締役	小澤 哲	
- 監査法人 EY新日本有限責任監査法人
- 連結子会社

GMOカードシステム株式会社	持分100%	
GMOデータ株式会社	持分51.0%（三井住友カード(株)49.0%）	
- 事業内容 クレジットカード、デビットカード、電子マネー等のキャッシュレス決済インフラ提供事業



据置決済型端末



モバイル決済型端末



組込型決済端末



加盟店POS端末



端末レス

ありがとうございました

GMO FINANCIAL GATE

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証プライム市場 4051)