

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2024年12月9日

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証グロース市場 4051)

GMO FINANCIAL GATE

<https://gmo-fg.com/>

目次

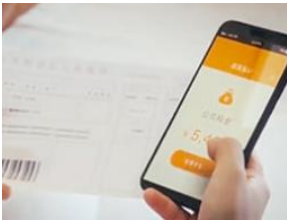
1. ビジネスモデル	2
2. 市場環境	14
3. 競争力の源泉	19
4. 実績および、中期事業計画	24
5. リスク情報	41
6. ESGに関する取り組み	44

1

ビジネスモデル

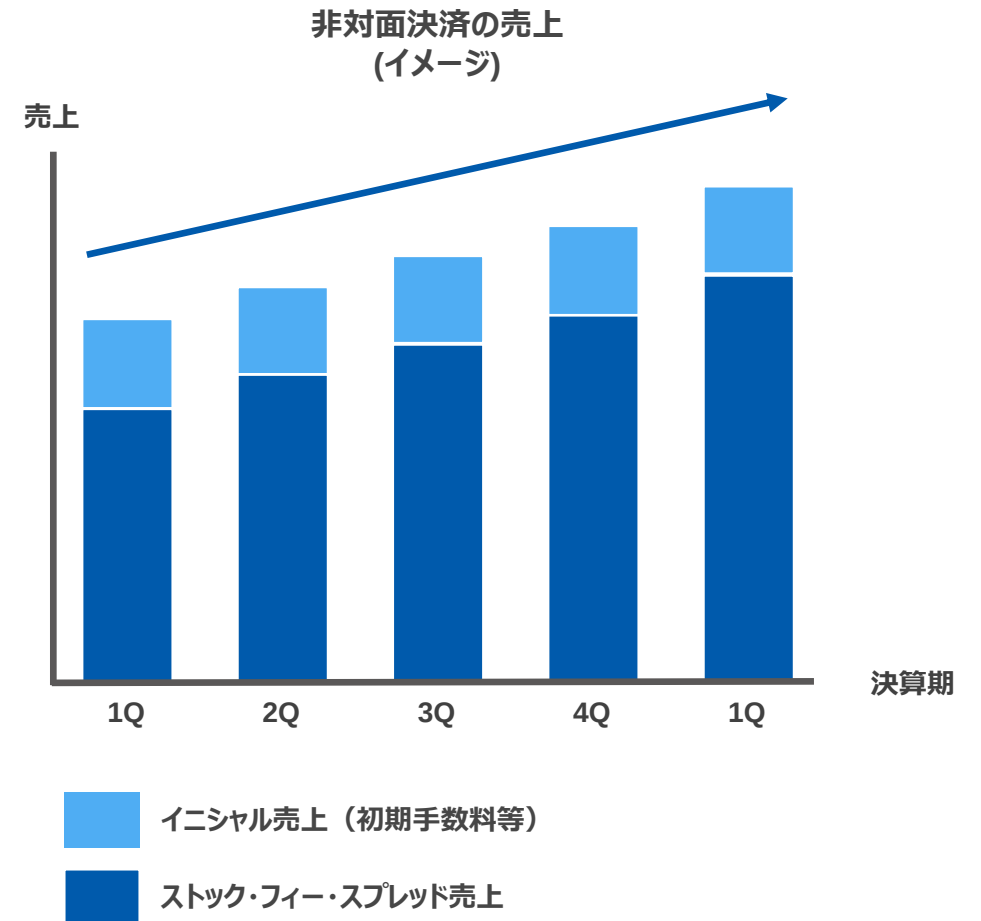
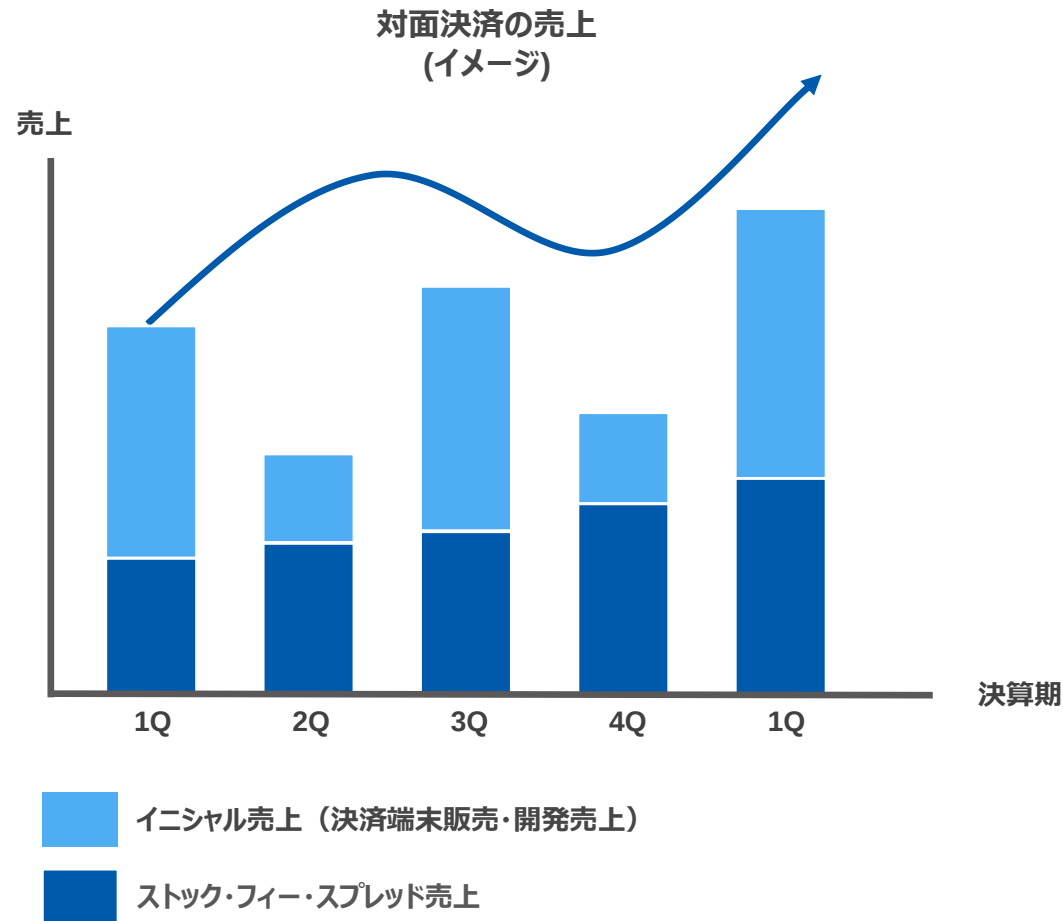
当社の事業領域

当社は「対面決済領域」におけるキャッシュレス・ソリューションを提供

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 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	EC決済（端末は基本不要）

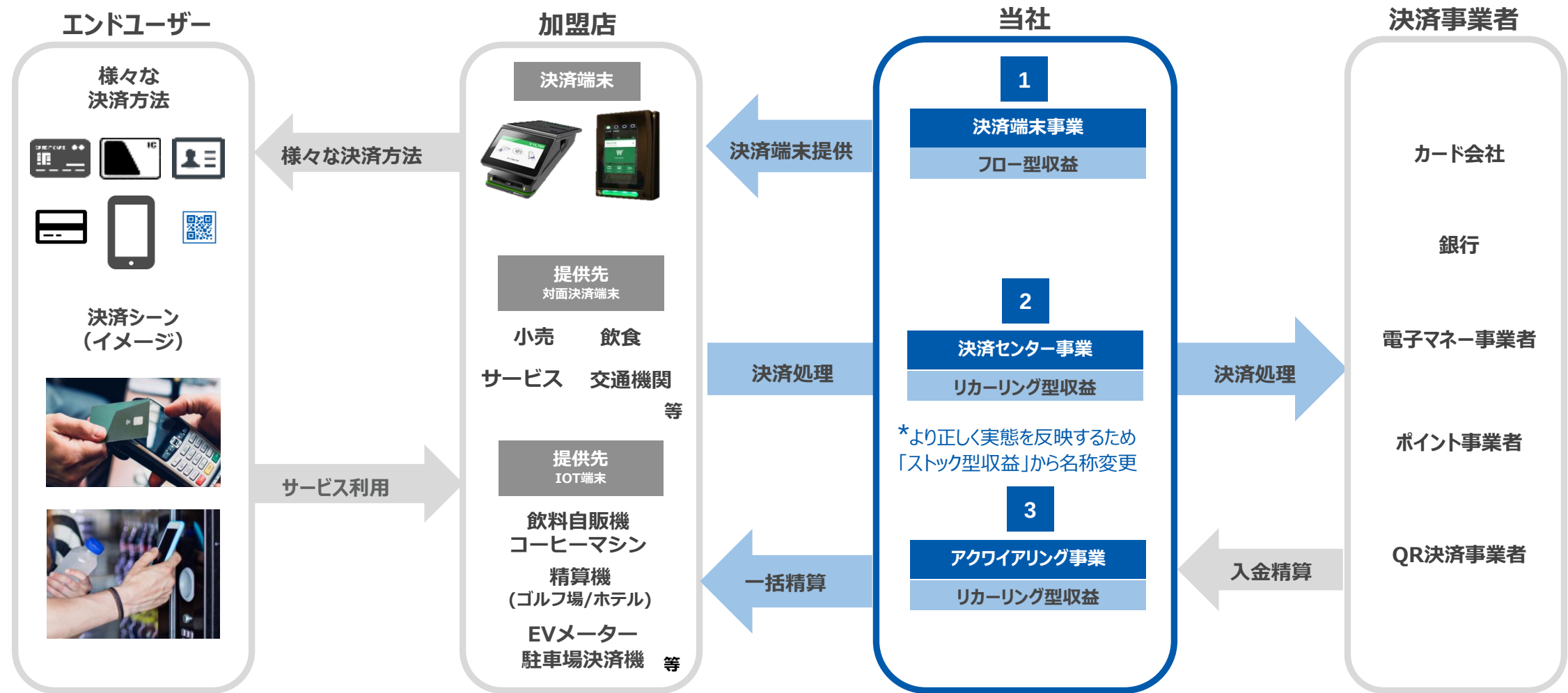
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴



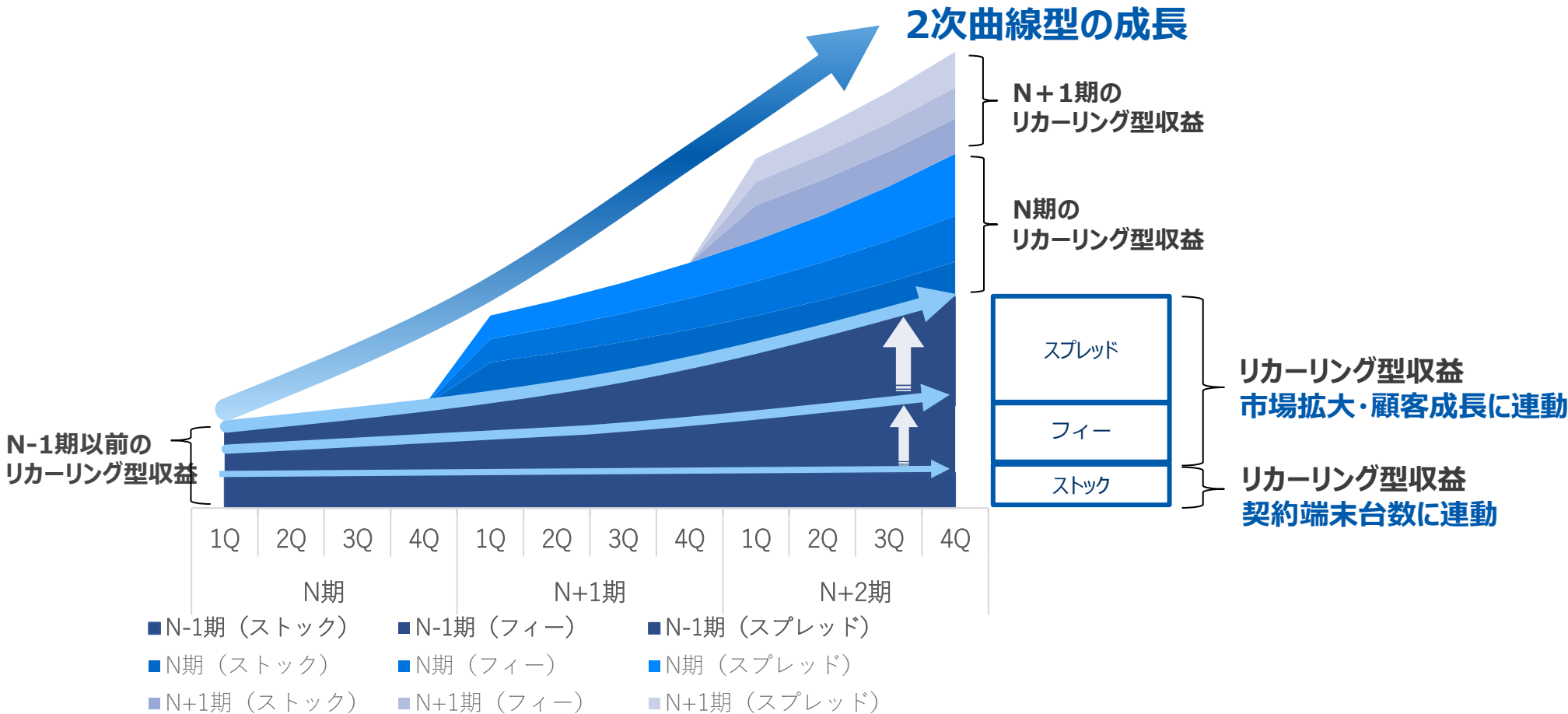
3つの決済事業をワンストップ提供

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



2次曲線型成長の収益構造

市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



端末販売起点のリカーリング型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、リカーリング型収益の基盤が拡大するモデル

収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上構成比 (2024/9期 通期)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	63.7%
リカーリング型 収益	② 決済センター事業	ストック	9.3%
		フィー	19.8%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	7.2%

品目別売上内容 ①

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へ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)

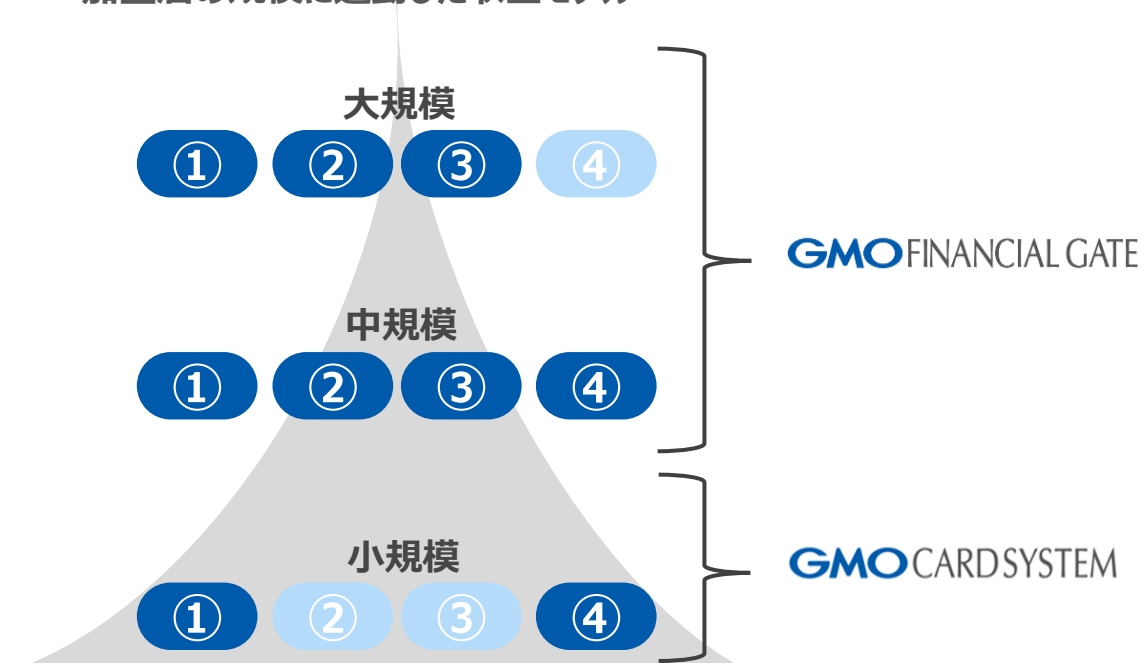
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

決済手段別のマネタイズポイント

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

決済手段・付加機能拡充による大口顧客の獲得

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



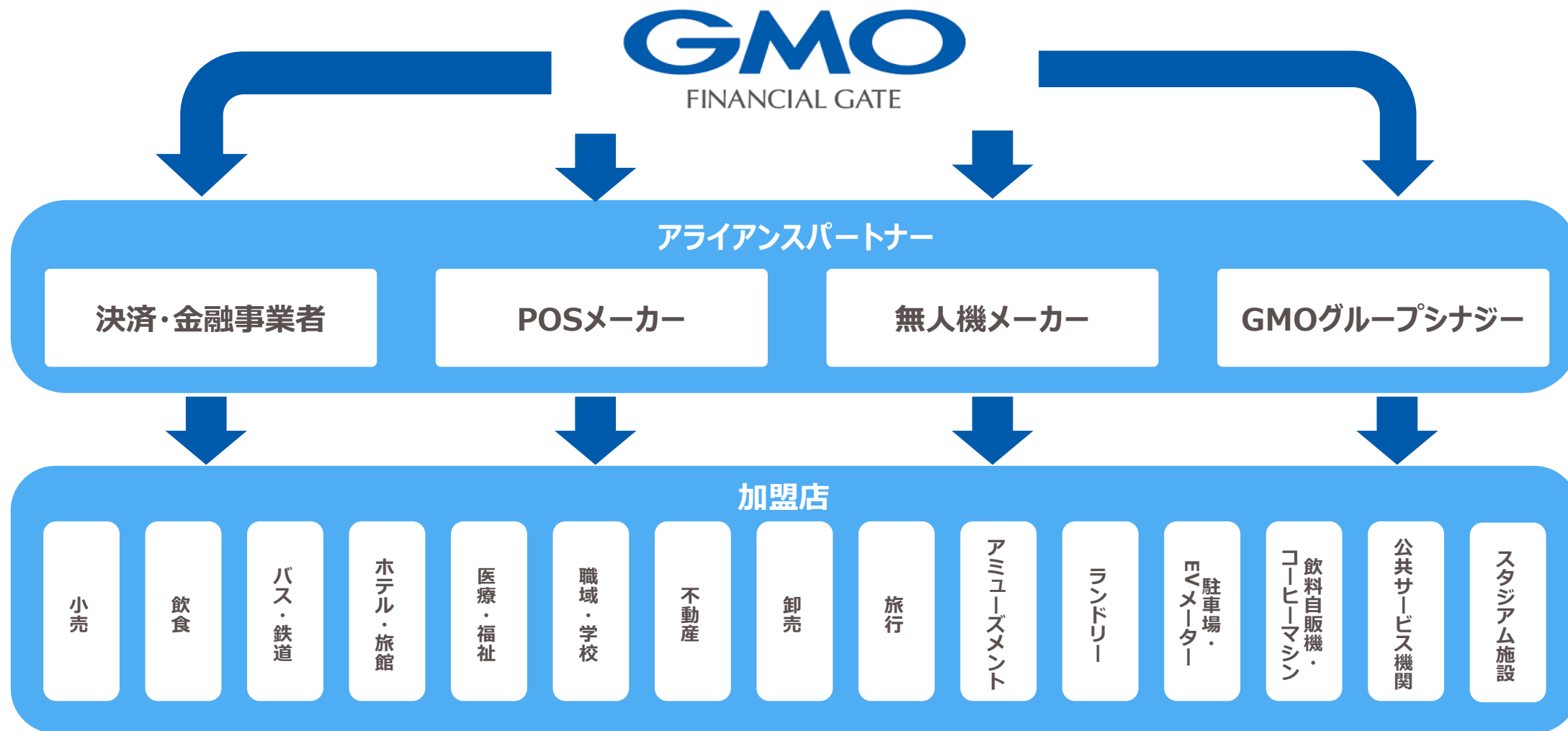
端末レス



当社が提供するCashless Platform

アライアンスによる大口顧客獲得

アライアンスパートナーとの連携により安定的に案件を獲得



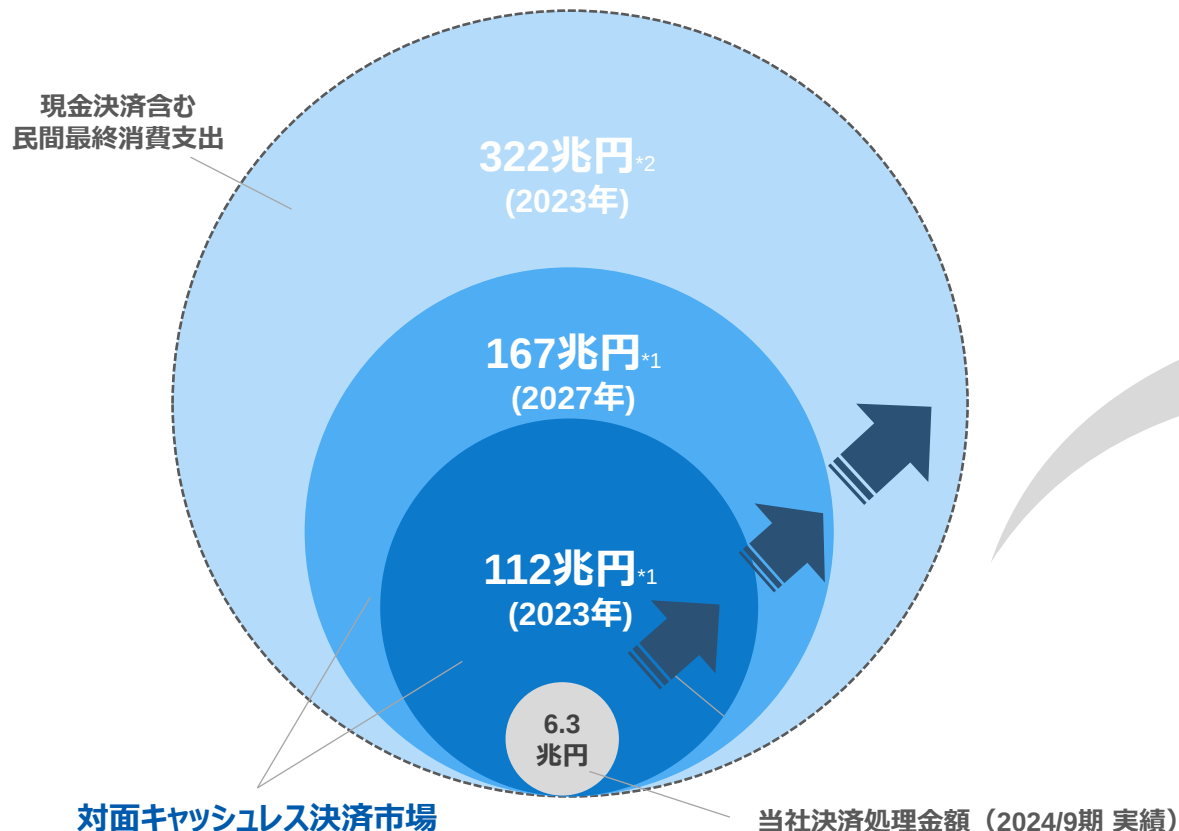
2

市場環境

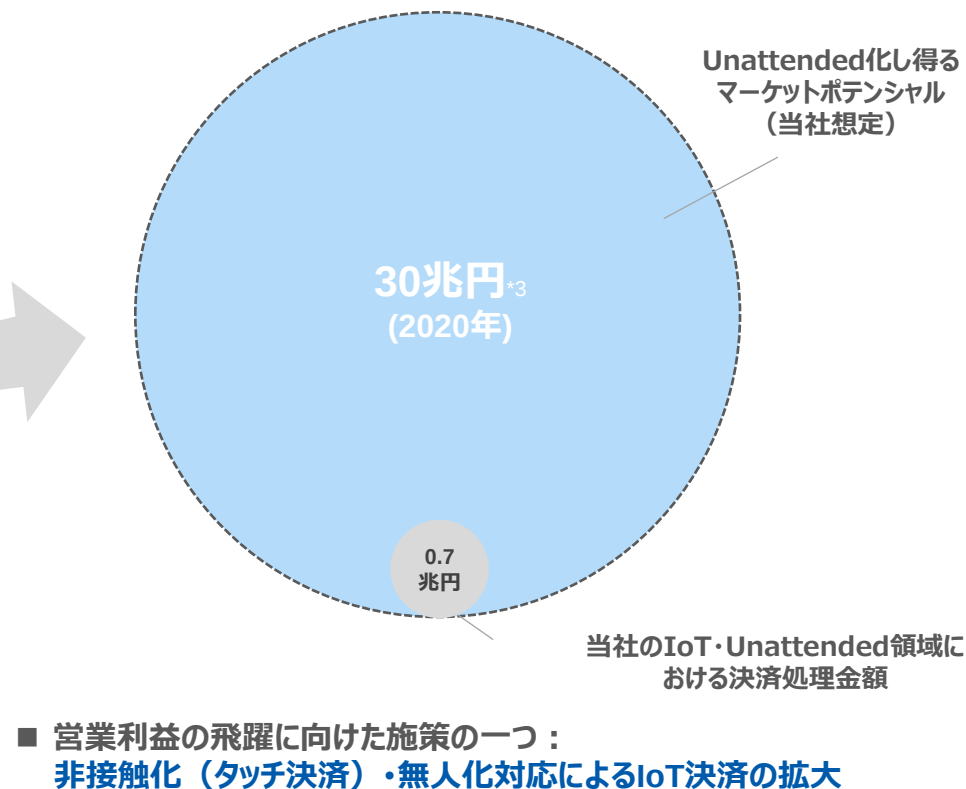
TAM(Total Addressable Market)

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

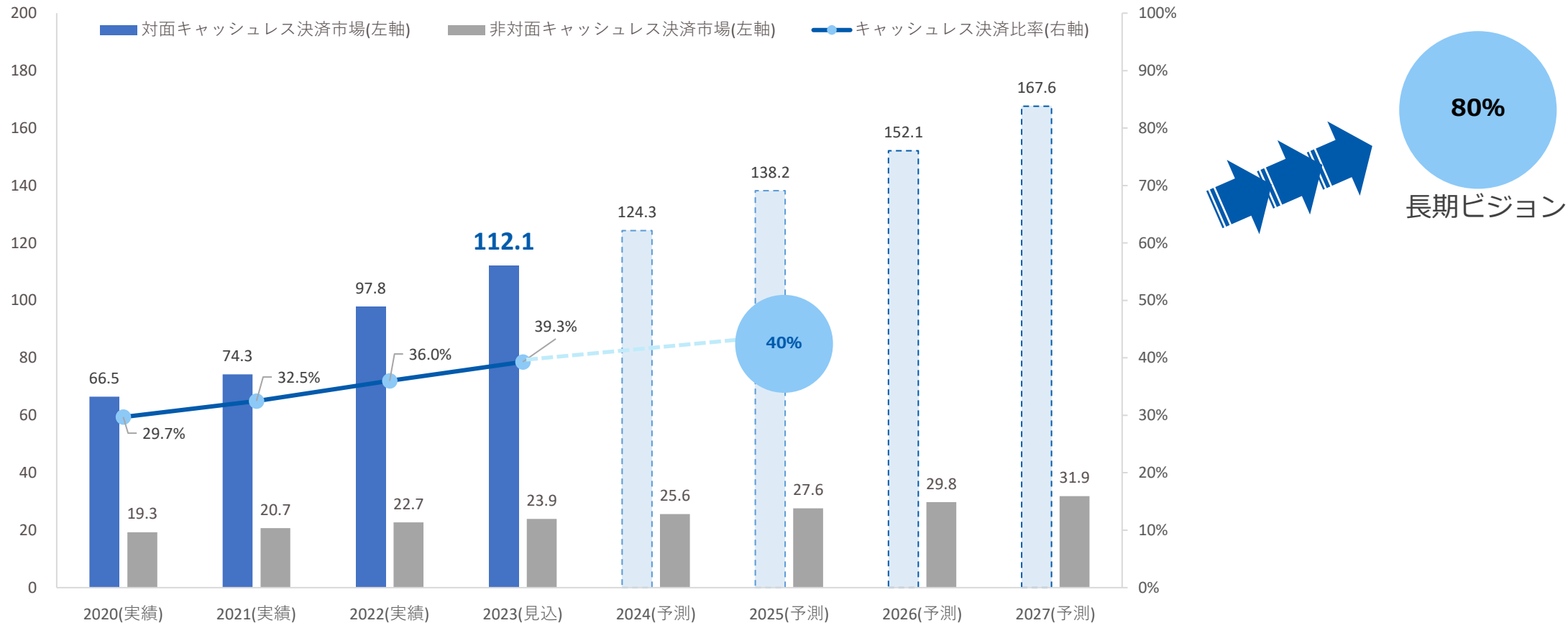
(*2) 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」より抜粋

(*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

対面キャッシュレス市場規模は非対面決済市場（EC）の約4倍に相当する約98兆円。国家政策で継続的なキャッシュレス決済比率の上昇を見込む

(単位：兆円)



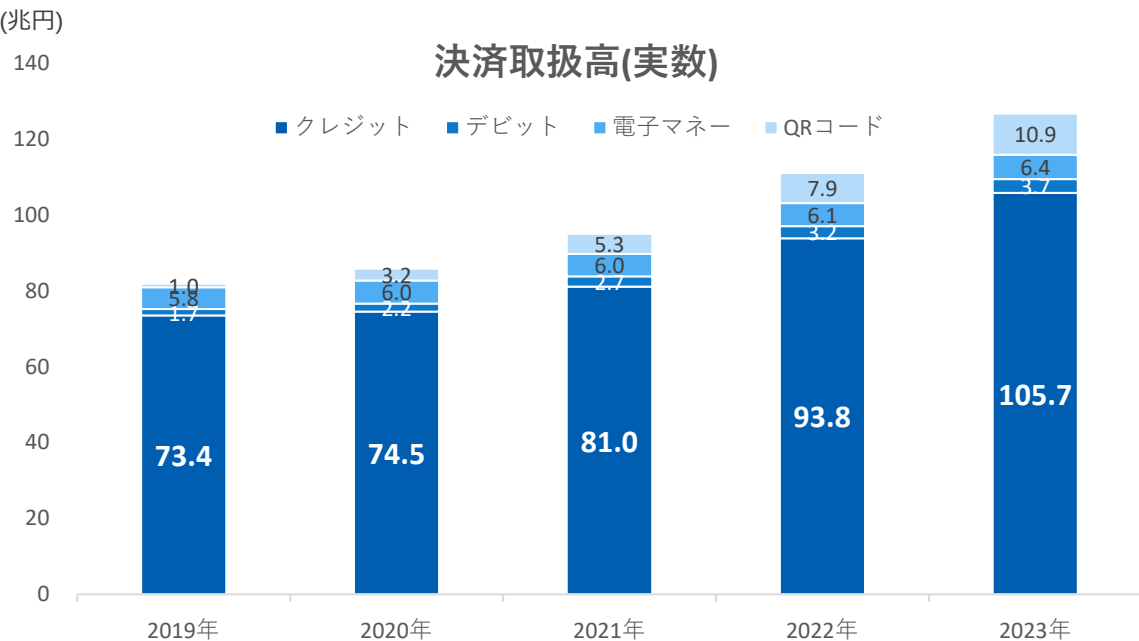
※ 経済産業省「2023年のキャッシュレス決済比率」
矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」
矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」
に基づき当社作成

国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

QRコードの構成比が大きく伸長する環境下においても、クレジットは決済取扱高、決済処理件数ともに実数成長が続く

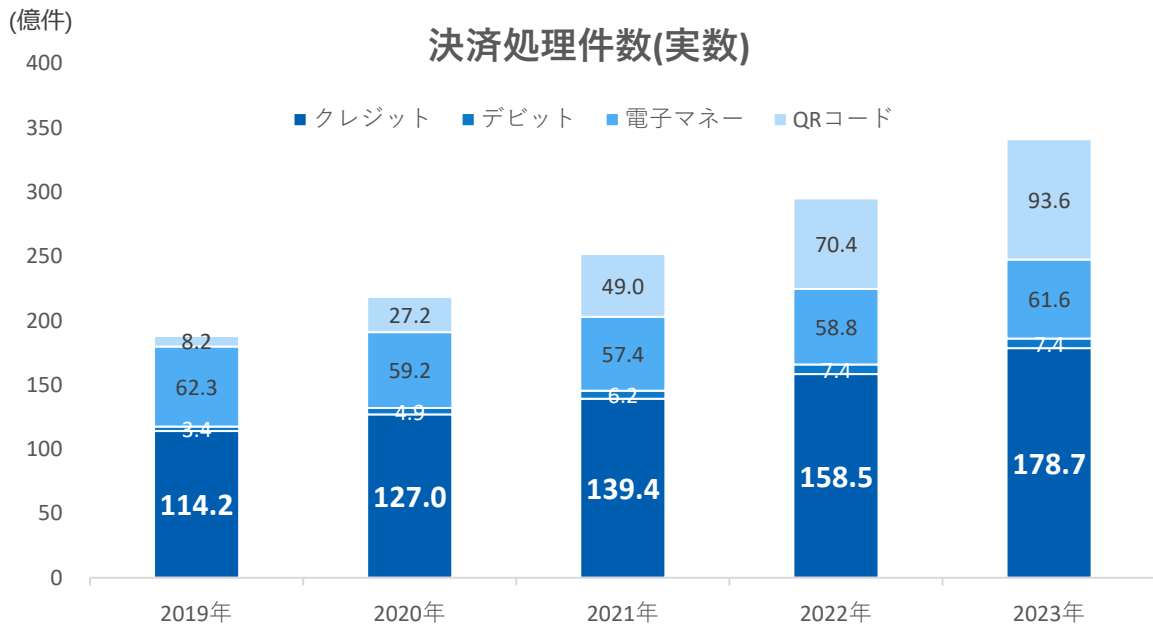
決済取扱高

構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
クレジット	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%
デビット	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%
電子マネー	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%
QRコード	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%



決済処理件数

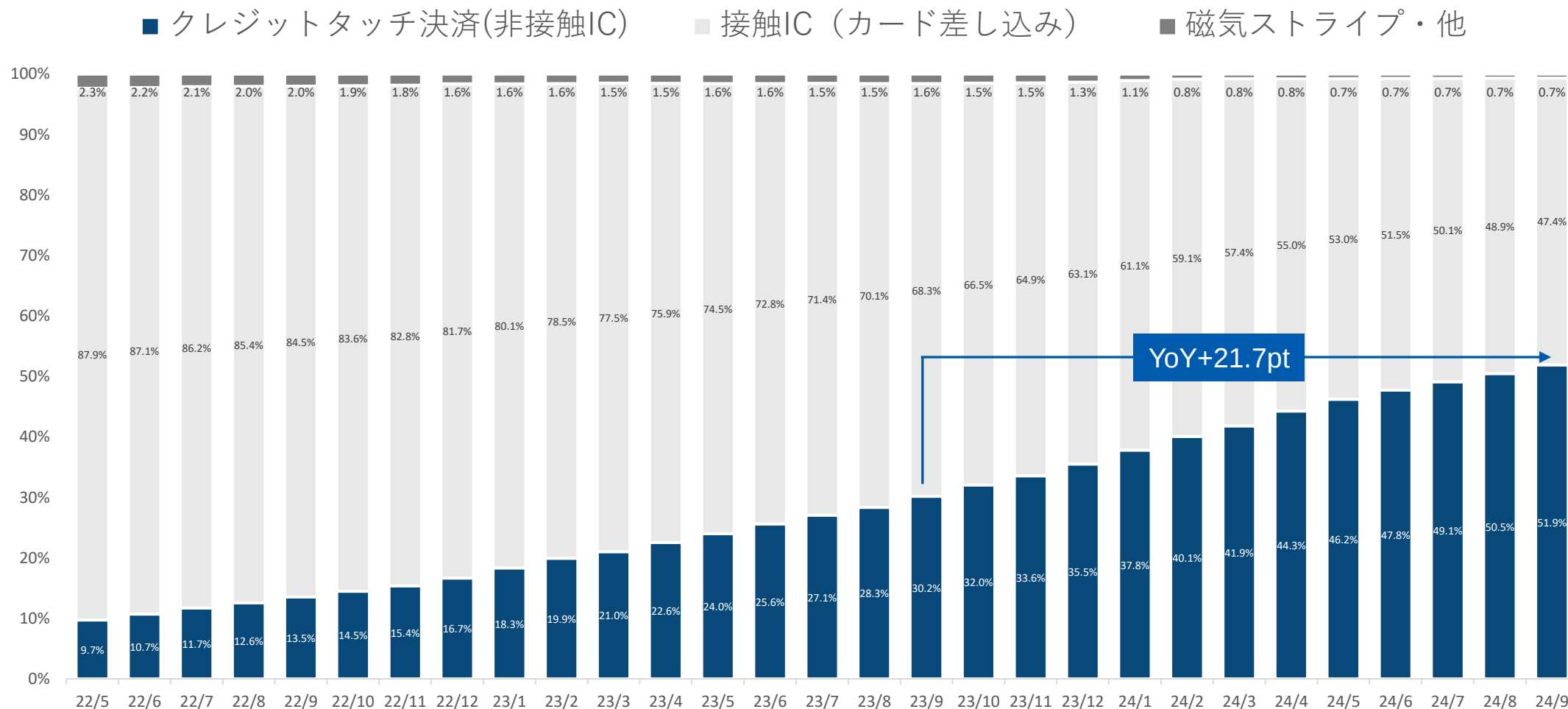
構成比率	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%	53.7%	52.4%
デビット	1.8%	2.2%	2.5%	2.5%	2.2%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%	19.9%	18.0%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%	23.9%	27.4%



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が50%を突破
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

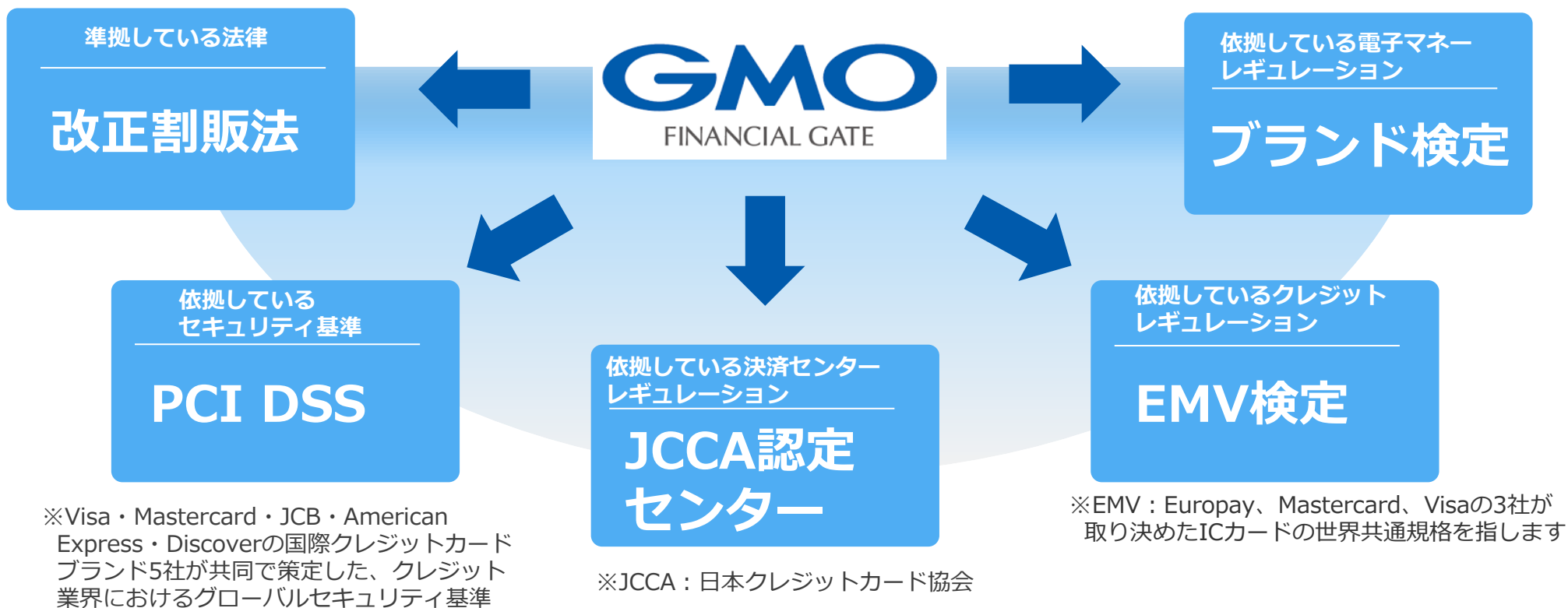
当社センターにおけるクレジット・デビット決済 / 決済手段構成比



競争力の源泉

参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

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



当社の特長

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	—	—	—	—	○	○

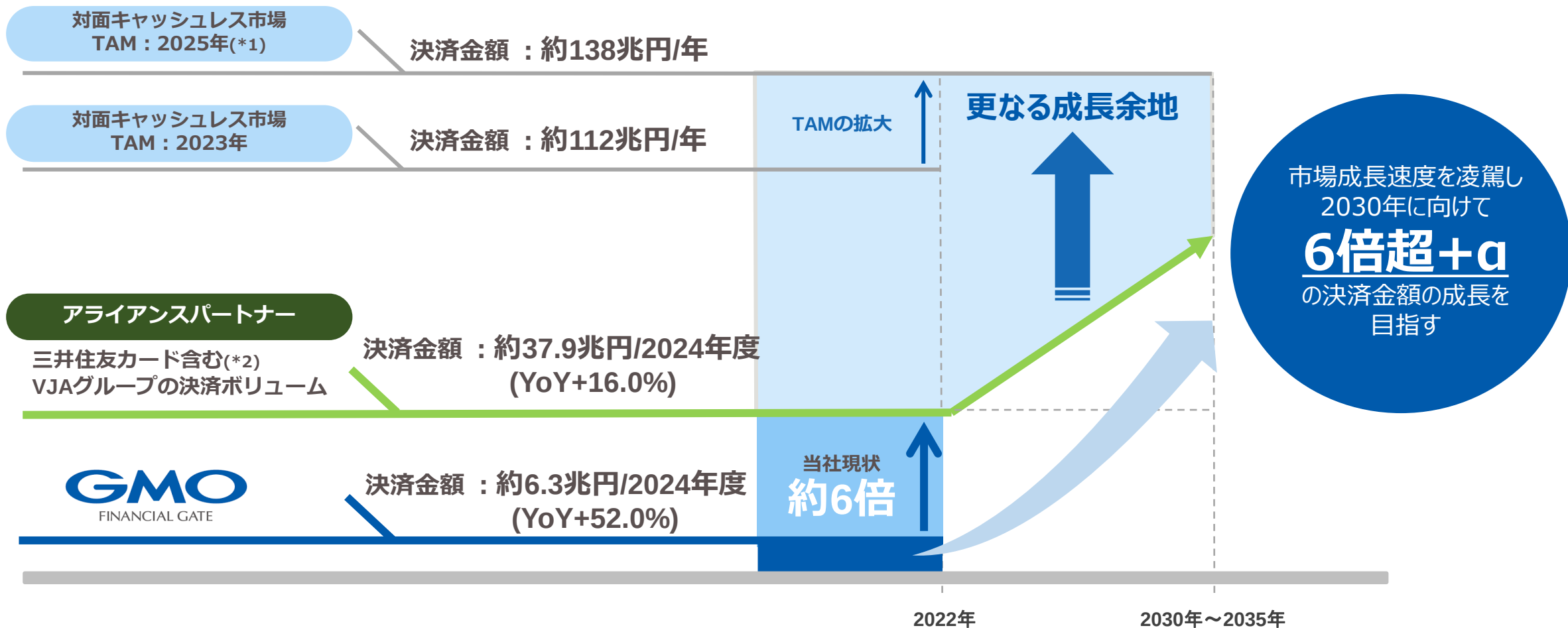
決済ボリューム拡大施策

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

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

実績および、中期事業計画

2024/9期 業績サマリー

売上総利益が大幅伸長。営業利益以下に関しても、積極的な将来投資を実施しつつ
通期計画を上回る水準で着地

(単位:百万円)	2023年9月期 累計 実績	2024年9月期 累計実績	前年同期間比	2024年9月期 通期計画	2024年9月期 通期計画対比
売上高	15,909	18,705	+17.6%	19,200	97.4%
売上総利益	3,905	6,046	+54.8%	5,095	118.7%
営業利益	1,120	1,514	+35.2%	1,410	107.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746	986 ^{*1}	+32.2%	859	114.9%
1株当たり 配当金	46円	62円	+16円	52円	+10円

KPI	アクティブID数	決済処理件数	GMV
単4Q (YoY)	375,348 ID (+25.6%)	約2億1,066万件 (+45.9%)	約1兆7,000億円 (+42.5%)
通期 (YoY)	—	約7億4,490万件 (+52.6%)	約6兆3,026億円 (+52.0%)

品目別売上実績 (YoY)

イニシャル : 23年9月期に大口案件がありつつも増収を確保
リカーリング型 : スtock・フィーを中心に着実に成長し、構成比が上昇

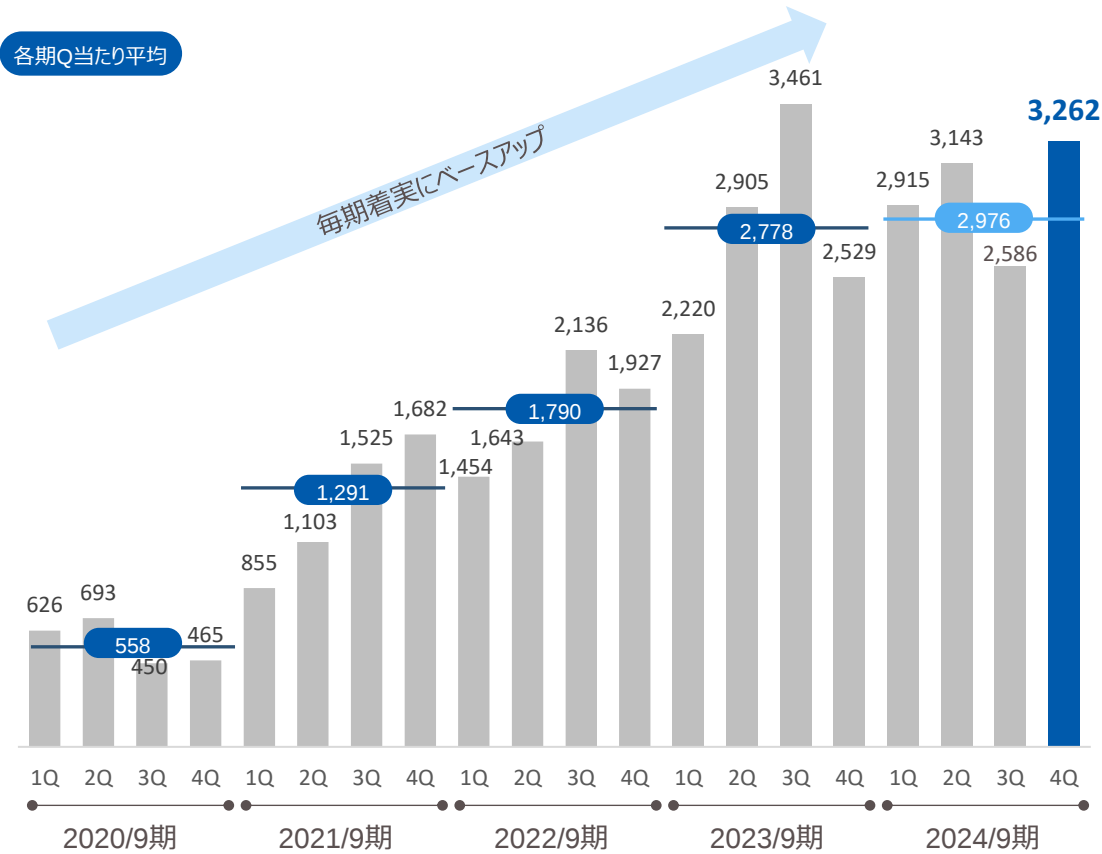
(単位:百万円)	2023年9月期 累計実績 (構成比%)	2024年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	11,116 (69.9%)	11,907 (63.7%)	+7.1%
リカーリング型売上	4,792 (30.1%)	6,797 (36.3%)	+41.8%
ストック売上	1,243 (7.8%)	1,737 (9.3%)	+39.7%
フィー売上	2,396 (15.1%)	3,709 (19.8%)	+54.8%
スプレッド売上	1,151 (7.2%)	1,349 (7.2%)	+17.2%
売上高合計	15,909 (100.0%)	18,705 (100.0%)	+17.6%

品目別売上 四半期実績推移

イニシャル ： 中小案件を中心に堅調な水準を確保。アクティブID拡大に向け種まきが進む
リカーリング型 ： アクティブIDの着実な積み上がりを背景とし、高い成長を継続

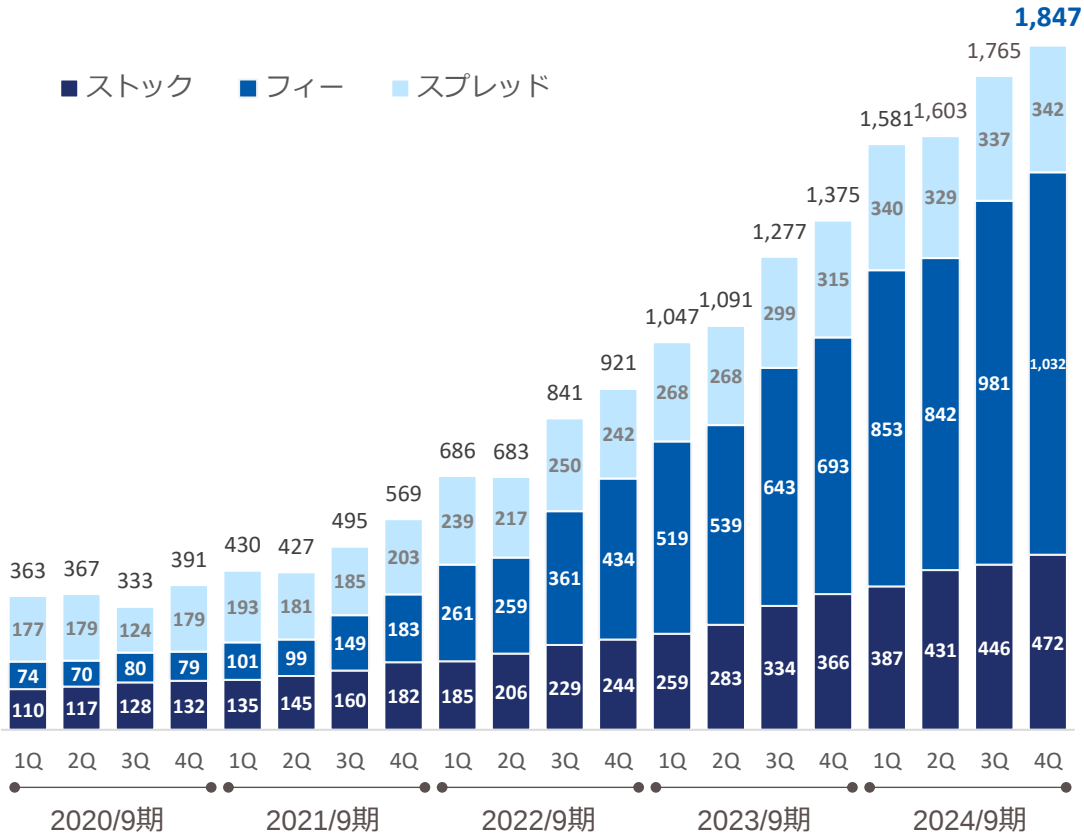
イニシャル売上

(単位：百万円)



リカーリング型売上

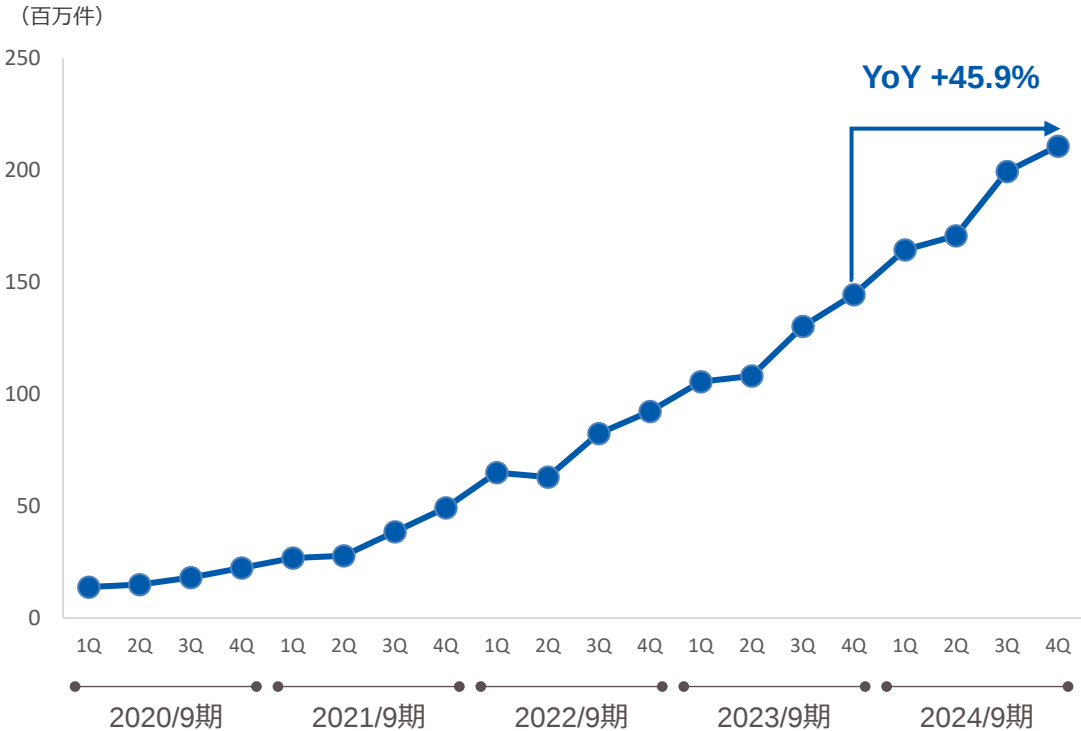
(単位：百万円)



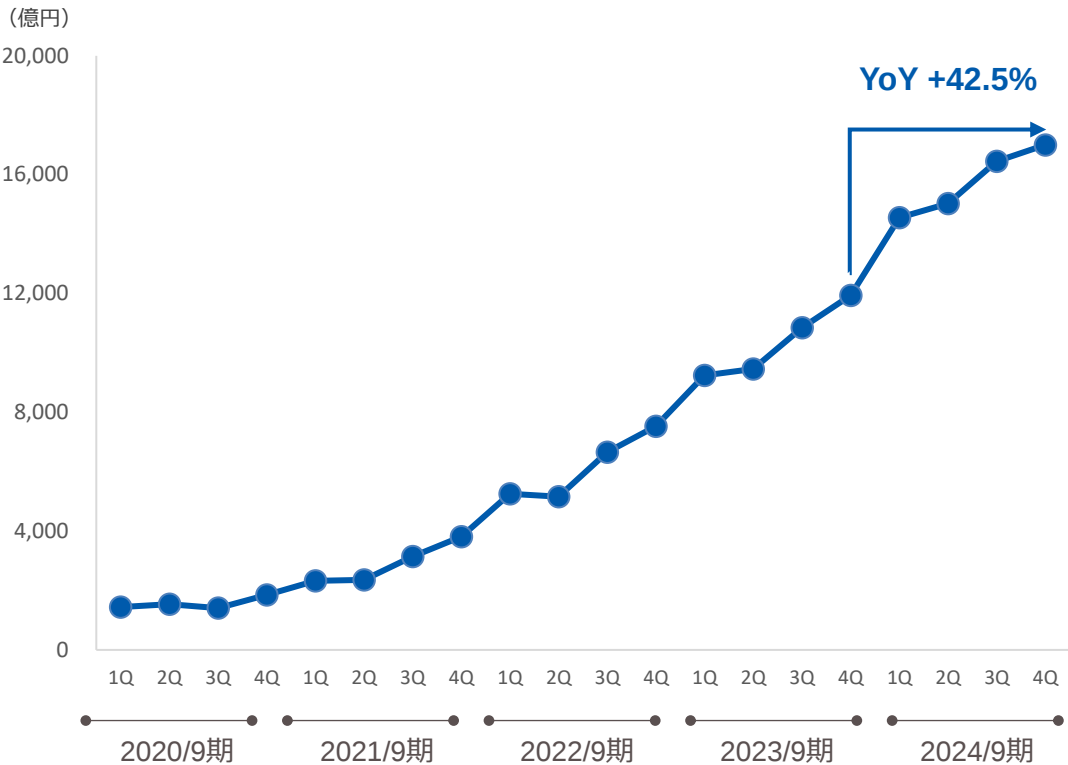
連結KPI推移(決済処理件数・GMV/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに高い水準で順調に増加

決済処理件数



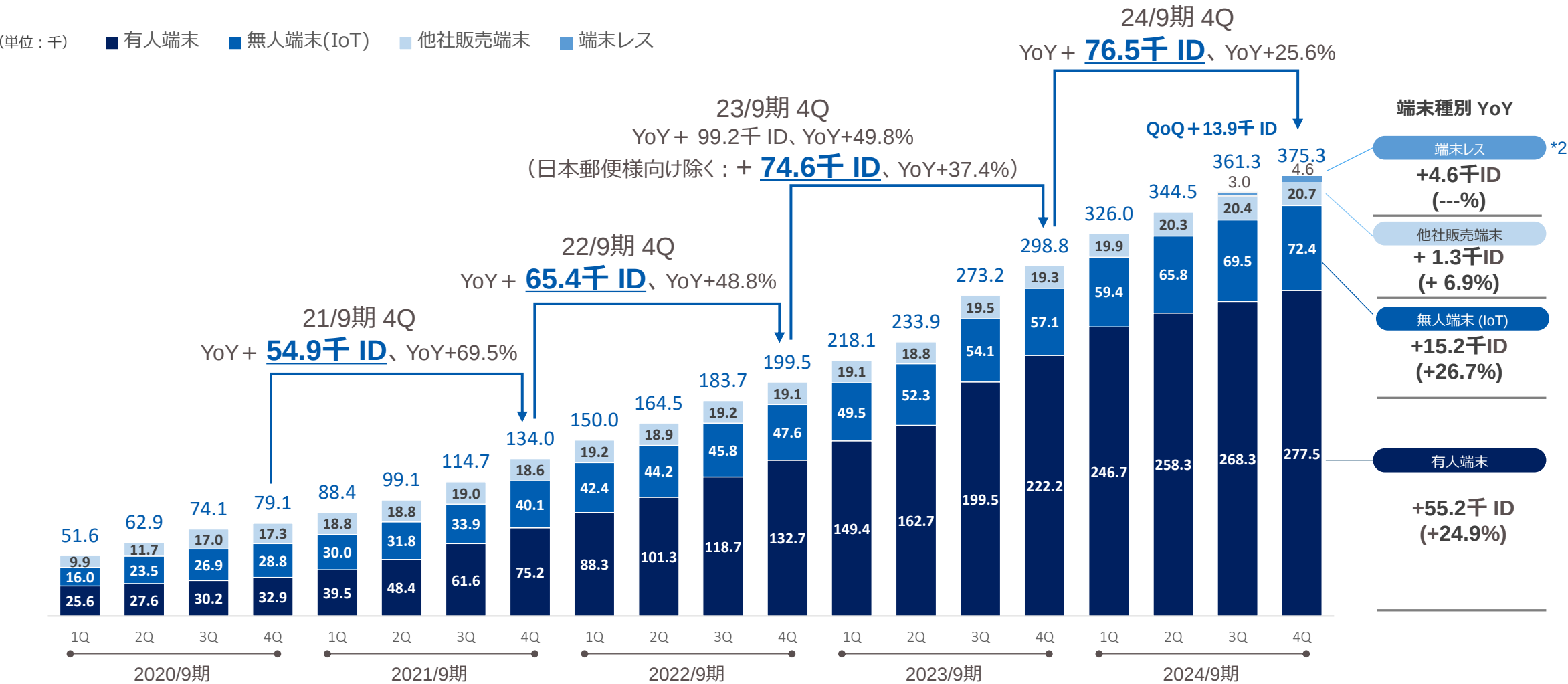
GMV



	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q	23/9期 1Q	23/9期 2Q	23/9期 3Q	23/9期 4Q	24/9期 1Q	24/9期 2Q	24/9期 3Q	24/9期 4Q
決済処理件数 (万件)	2,682	2,774	3,848	4,913	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935	21,066
決済処理金額 (GMV・億円)	2,328	2,361	3,141	3,810	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930	14,552	15,023	16,451	17,000
(参考) 平均決済単価 (円)	8,680	8,510	8,163	7,755	8,082	8,203	8,084	8,163	8,758	8,756	8,323	8,263	8,856	8,807	8,252	8,070

連結KPI推移(アクティブID数*1)

22年9月期並みのアクティブID数の増加ペースに回帰

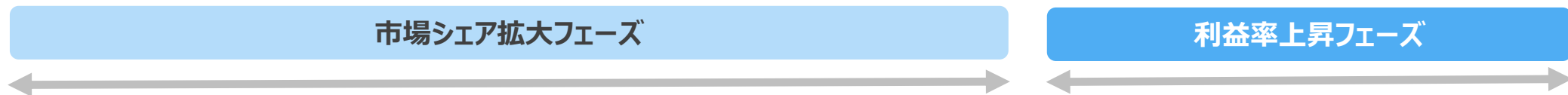


*1 決済端末を必要としない決済ソリューションの拡大を踏まえ、今3Qより、「稼働端末台数」を「アクティブID数」に名称変更
*2 「stera tap」の提供開始に伴い、24/9期3Qより「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示

業績推移のイメージ

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：稼働端末台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



売上高

稼働端末台数

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

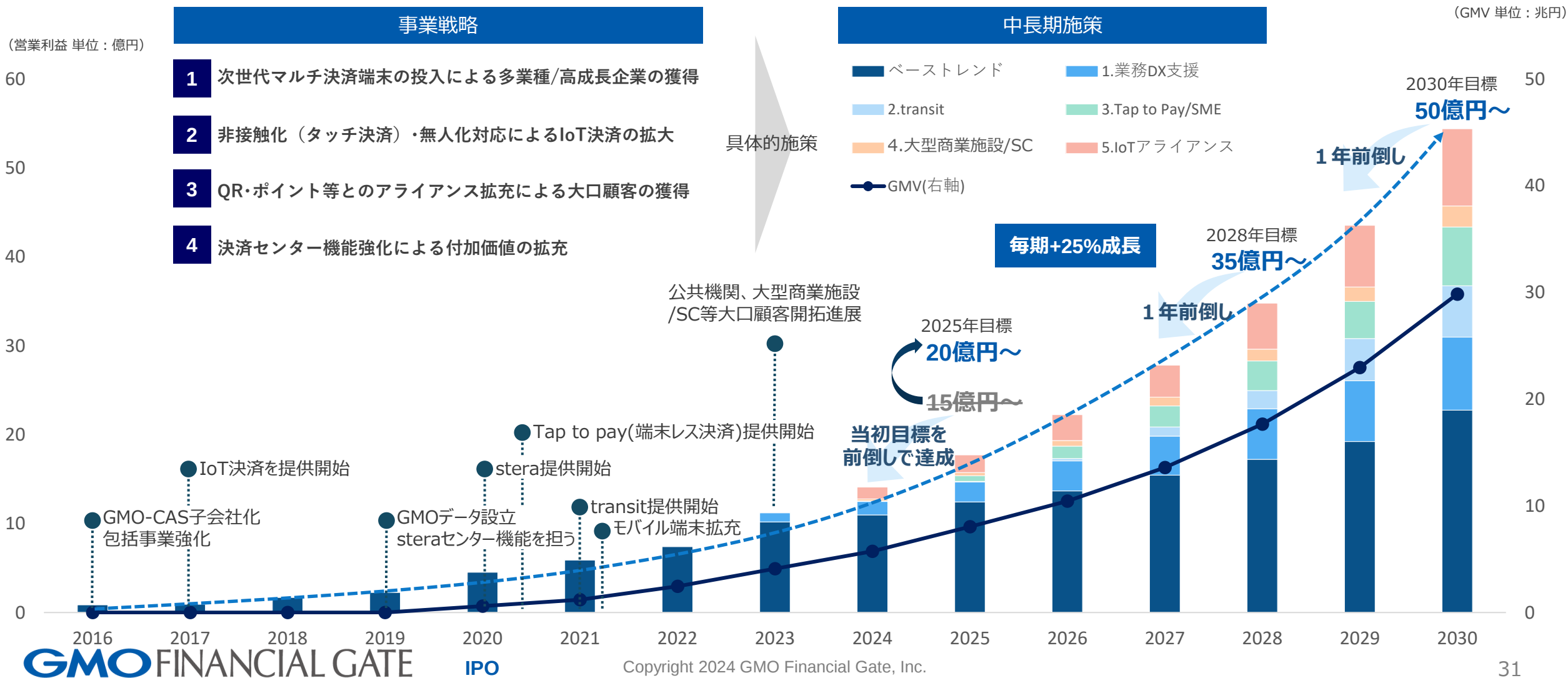
稼働端末は每期着実に積み上がり

売上は期によって大きく上下する可能性

中長期 業績目標

中長期営業利益目標を1年前倒しすべく、2025年目標の営業利益15億円を前倒して達成
節目となる2030年・営業利益目標50億円の1年前倒しを目指す

営業利益 成長曲線



成長戦略に対する進捗状況

2025年経営目標に向けた成長戦略

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

具体的な施策・進捗状況

- next steraの提供開始
⇒2024/9～stera terminal unit、2024/12～stera terminal mobileの提供を開始。
利用シーンの拡がりにより端末展開を加速
- 大手加盟店に加え、中小領域(stera pack)における端末設置が加速
⇒2021/4～stera packの提供開始。2023/9期以降はstera pack経由の端末
設置が加速
- スーパーや百円均一におけるセルフレジの導入
⇒2021/9期～ コロナウイルス対策、省人化対策の観点からセルフレジ導入を
積極実施。現在も安定的に拡大
- バス・鉄道等モビリティ領域(当社センター接続)におけるクレジットタッチ導入事例が増加
⇒2020/11～ 順次拡大中。直近では導入事業者数が127事業者まで拡大
- 鉄道関連など商業施設(百貨店・SC等)におけるハウスポイント開発の推進
⇒2021/10～ 関連施設において鉄道会社ポイントでの決済が可能に。順次拡大中
- 券売機領域におけるQR決済も提供を開始し、マネタイズポイントが拡充
⇒2022/9～ IoT領域の強化施策として券売機領域のサービス提供開始
- ソリューションアセットのラインナップ拡充による付加価値向上
⇒2023/9期～加盟店DXに資するソリューションアセットのラインナップを拡充。新規
ソリューションアセットの開発を継続
- スtock売上における取引照会WEBの構成比率が上昇
⇒2023/9期～2024/9期 stock売上における取引照会WEBの構成比率が2.2pt上昇。
加盟店DXに貢献

steraラインナップの拡充

施策： 1 2 3 4

2024年9月にstera terminal unit、12月にmobileをリリース
想定利用シーンの拡大により、加盟店の獲得が加速



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



standardを親機、
mobileを子機とした
一体運用も可能に



New

24年12月リリース予定

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

無人端末(IoT)決済における進捗状況

加盟店における無人化・省人化ニーズや、非接触決済への対応として
無人端末(IoT)への移行をサポート

無人端末(IoT)の社会への浸透

無人端末(IoT)決済

- 1



セルフレジ
- 2



駐車場精算機
- 3



ホテル/ゴルフ場精算機
- 4



自動販売機
- 5



チケット販売機

主な加盟店ニーズ

- ・無人化・省人化
- ・非接触化（感染症対策）
- ・精算機のキャッシュレス化
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス内進出
- ・割販法改正

従来型の決済シーン

- 

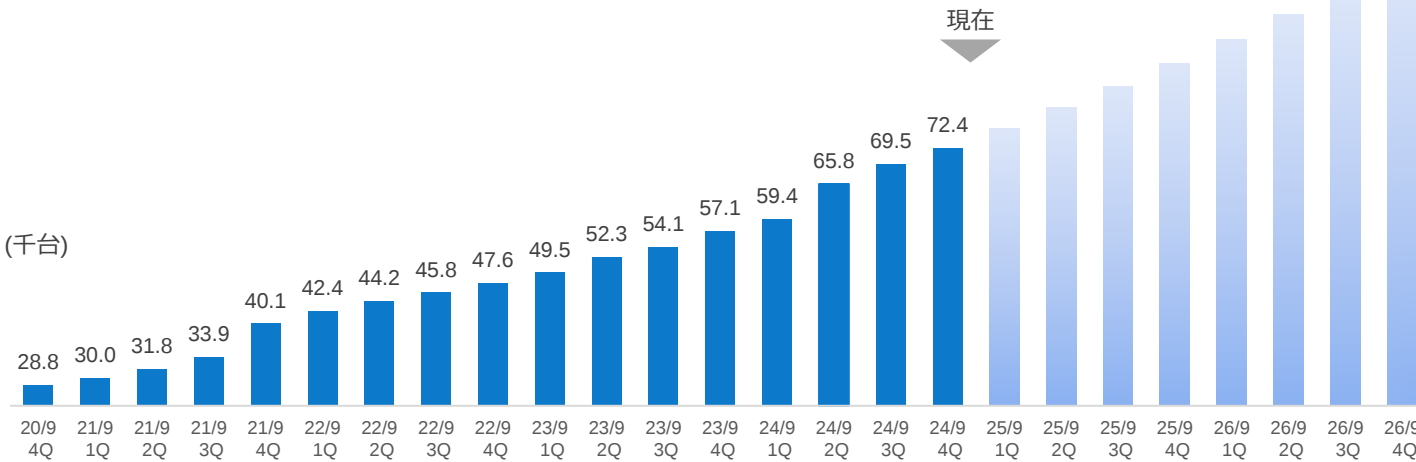
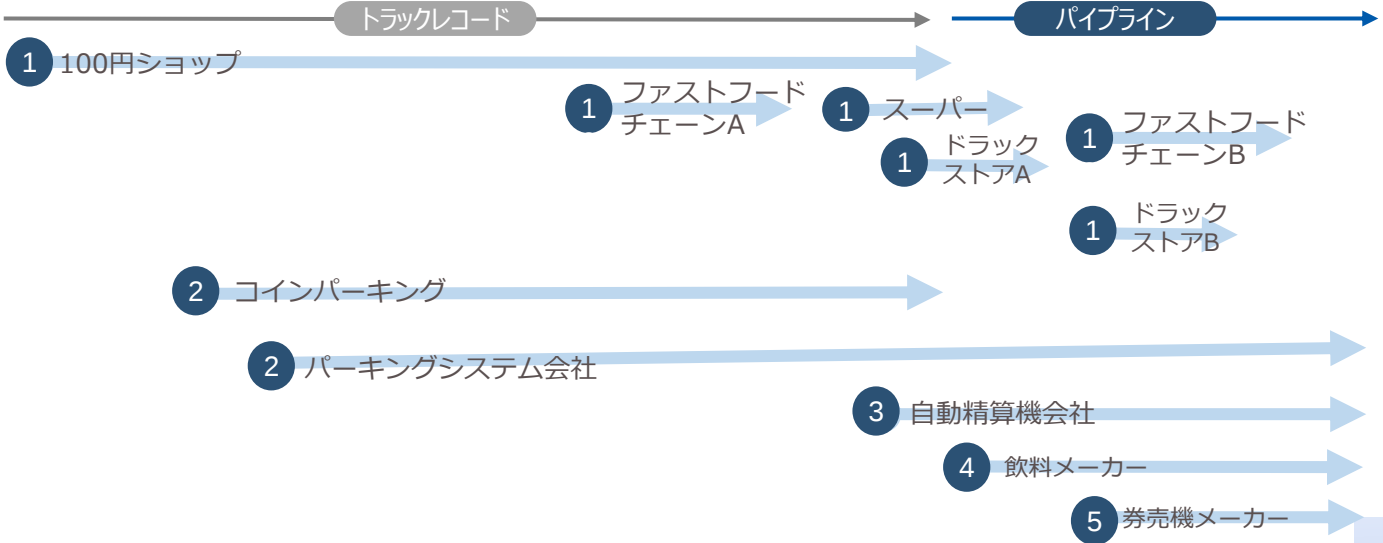
現金駐車場
精算機
- 

対面精算
- 

有人レジ
- 

現金精算機・
チケット販売機

案件進捗状況

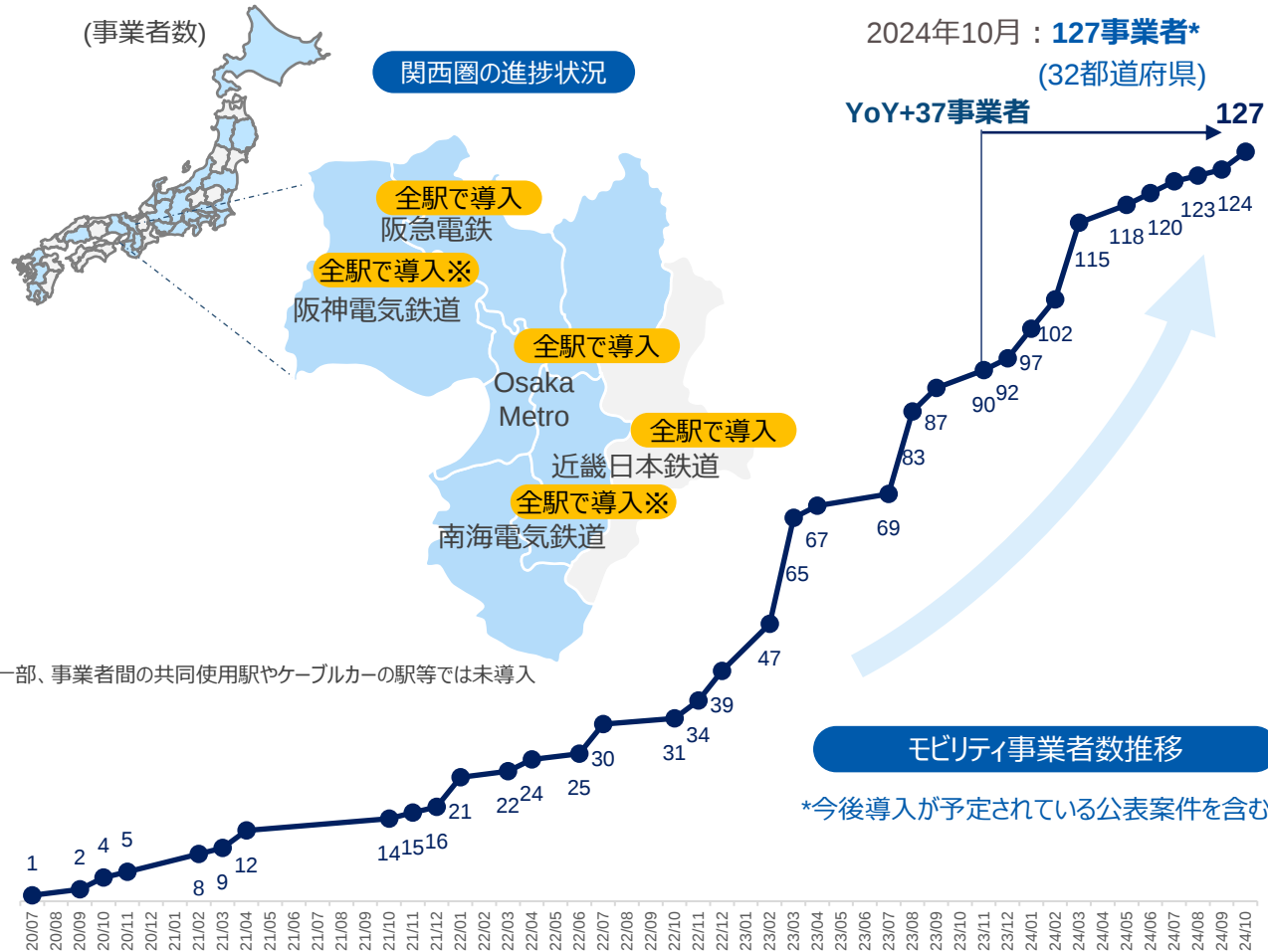


モビリティ領域の拡大

施策： 1 2 3 4

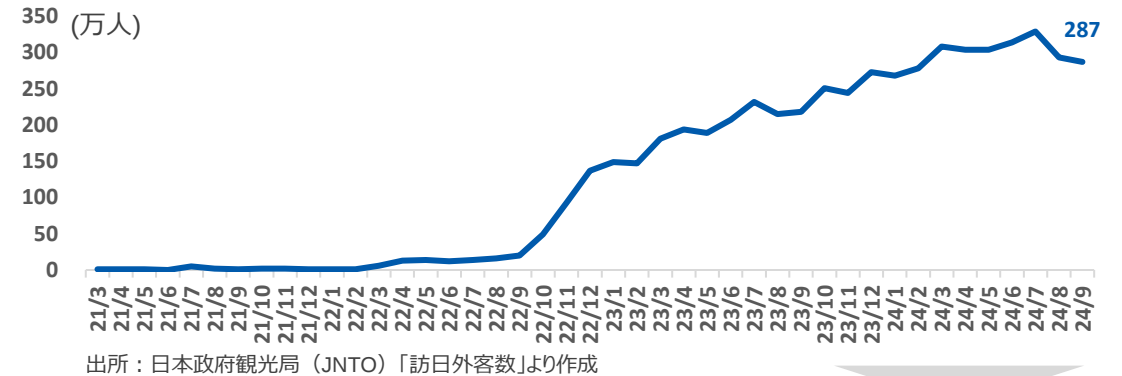
インバウンドの増加が後押しとなり、開始予定も含め127事業者に展開
関西圏では5事業者の実証実験が完了し、548駅にてサービスイン

国内公共交通機関での導入状況

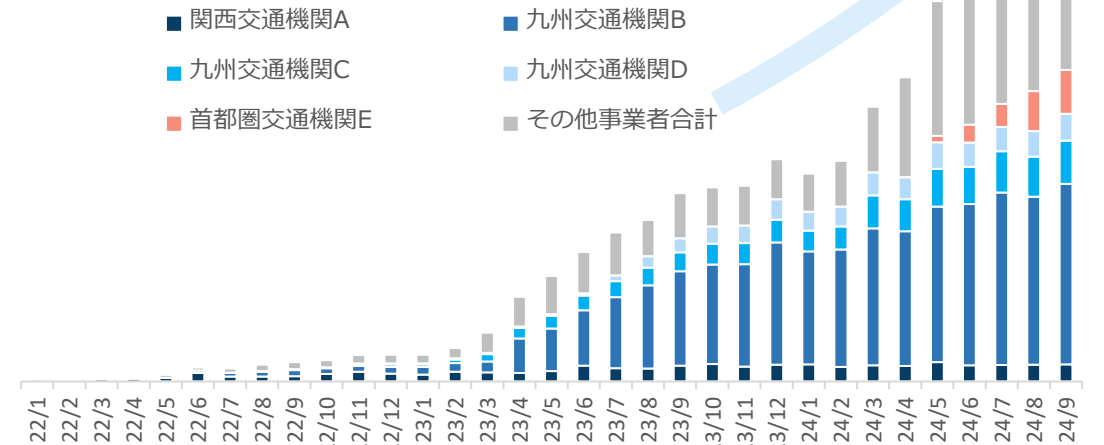


訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移



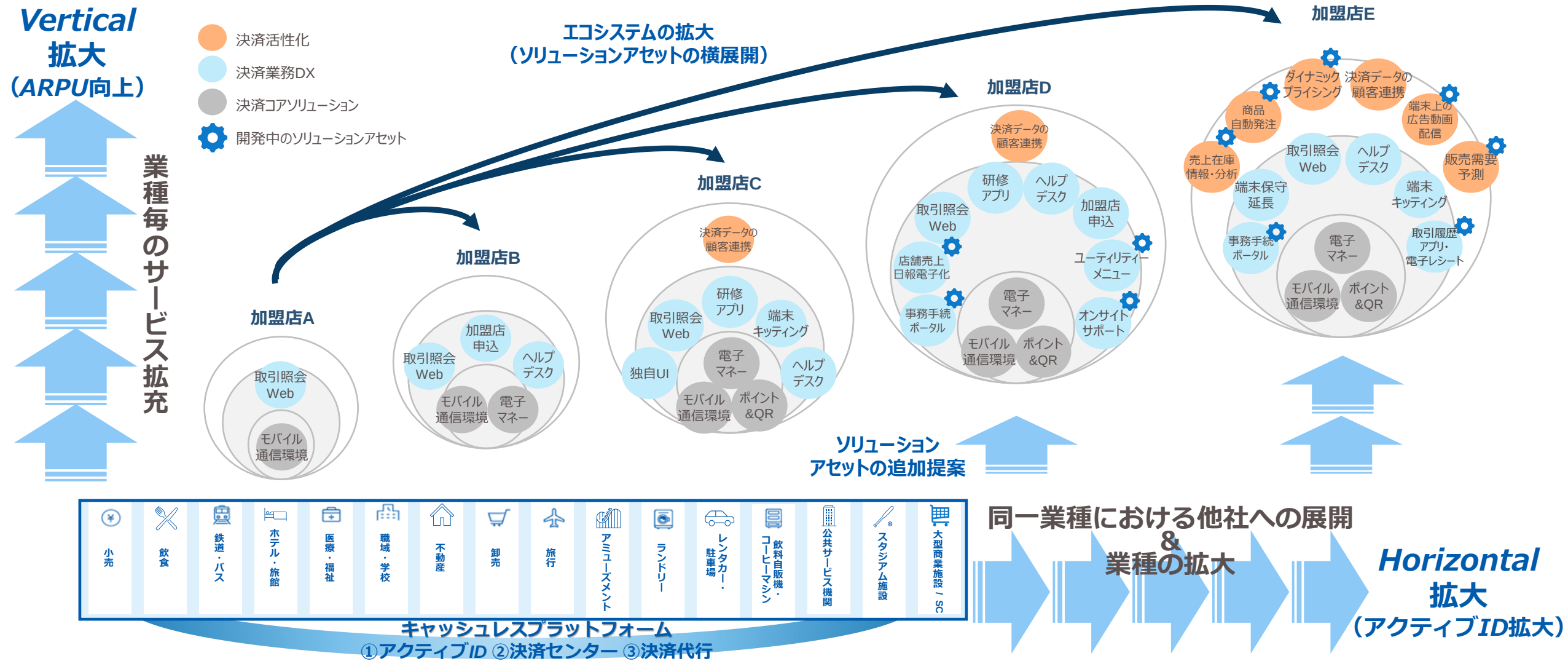
モビリティ決済動向(件数推移)



ソリューションアセット拡充～エコシステムの拡大

施策： 1 2 3 4

決済業務DXや決済活性化に資するソリューションアセットラインナップを拡充
効率的に横展開することによりエコシステムを形成。ARPU向上とアクティブID拡大を実現



ARR拡大の進捗状況

施策： 1 2 3 4

成長戦略が順調に進捗した結果、24年9月期のARR*は継続拡大

ARR

=

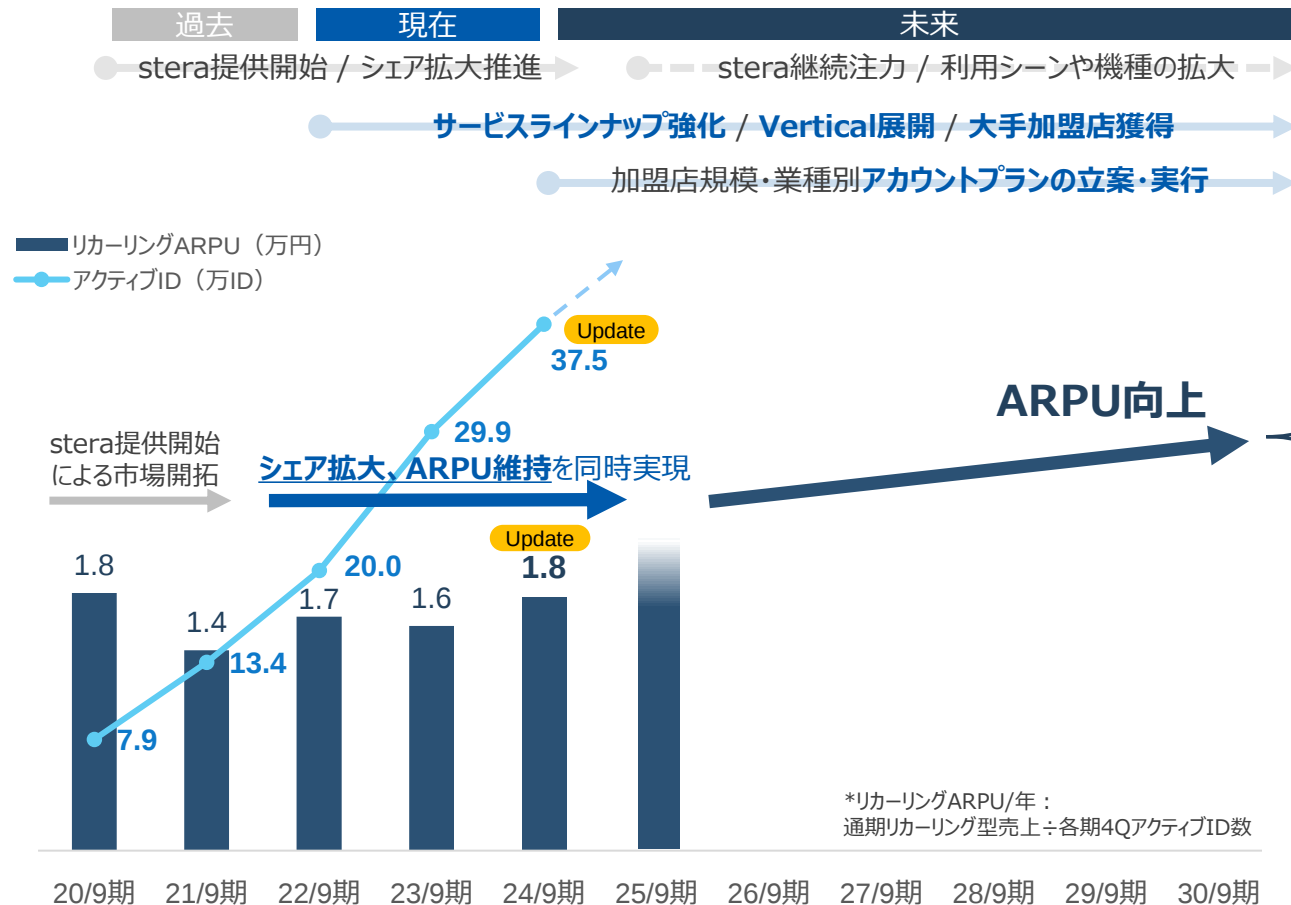
アクティブID数

×

ARPU

*ARR：Annual Recurring Revenue（年間リカーリング型売上）

リカーリングARPU/年 推移*



*リカーリングARPU/年：
通期リカーリング型売上÷各期4QアクティブID数

ARPU向上施策

ARPU向上 リカーリングARPU: **2～3万円**

- Vertical × Horizontalにより、更なるアクティブID数増加とARPU向上を目指す

大手企業グループ

約2倍のリカーリングARPU

ARPU維持 リカーリングARPU: **1～1.5万円**

- サブスクリプションモデルのパッケージ商品提供を拡充
- 稼働率の高い小～中規模加盟店をターゲティング

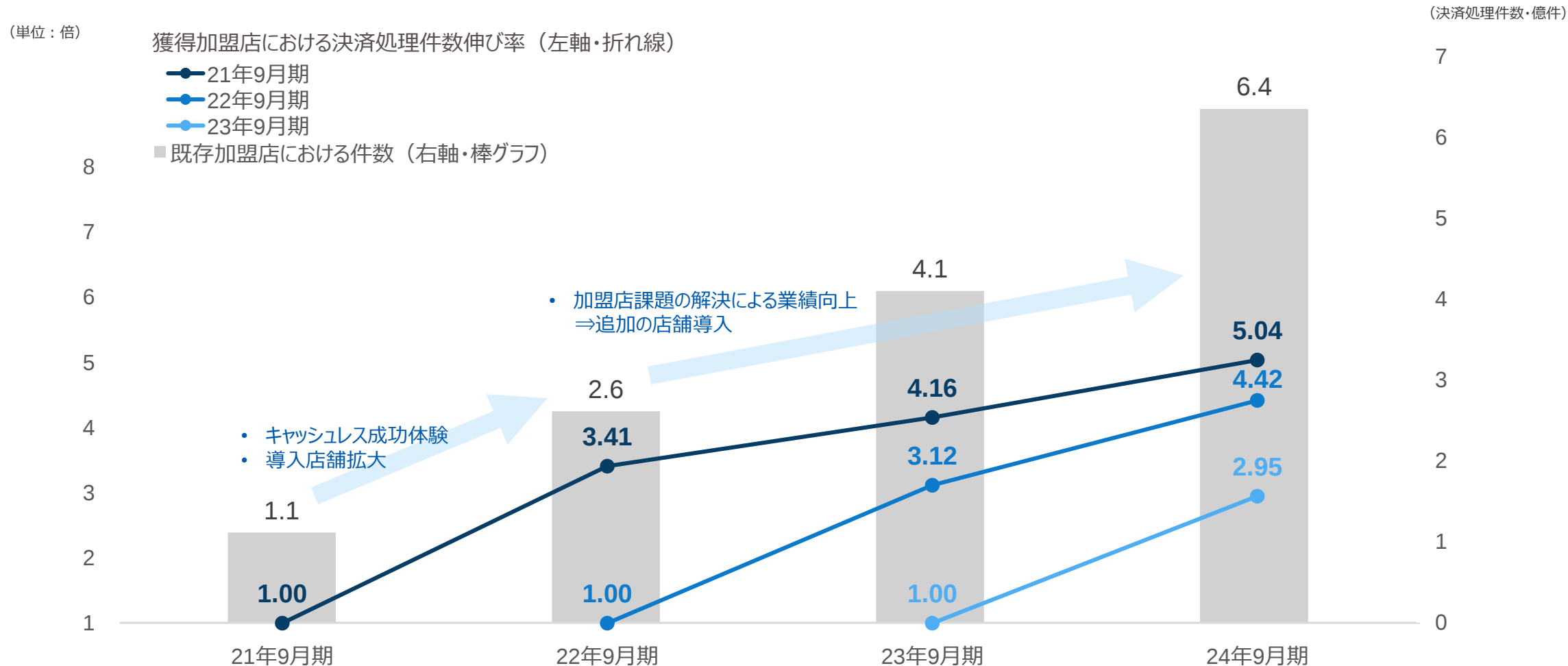
SME

既存加盟店の成長(決済処理件数)

施策： 1 2 3 4

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



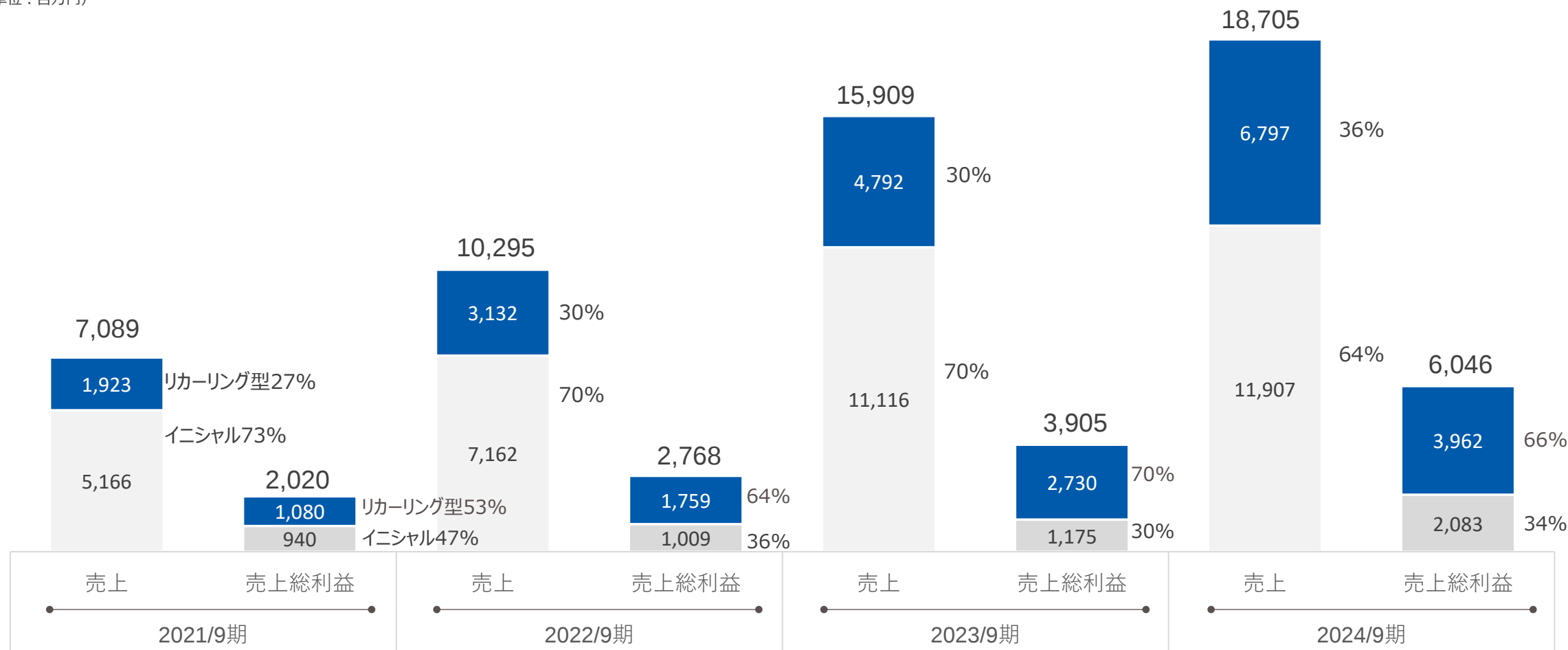
リカーリング型売上の伸長

施策： 1 2 3 4

定着率が高い決済プラットフォームの構築により、利益率の高いリカーリング型売上が伸長
安定した利益基盤を構築

リカーリング型売上の伸長

(単位：百万円)

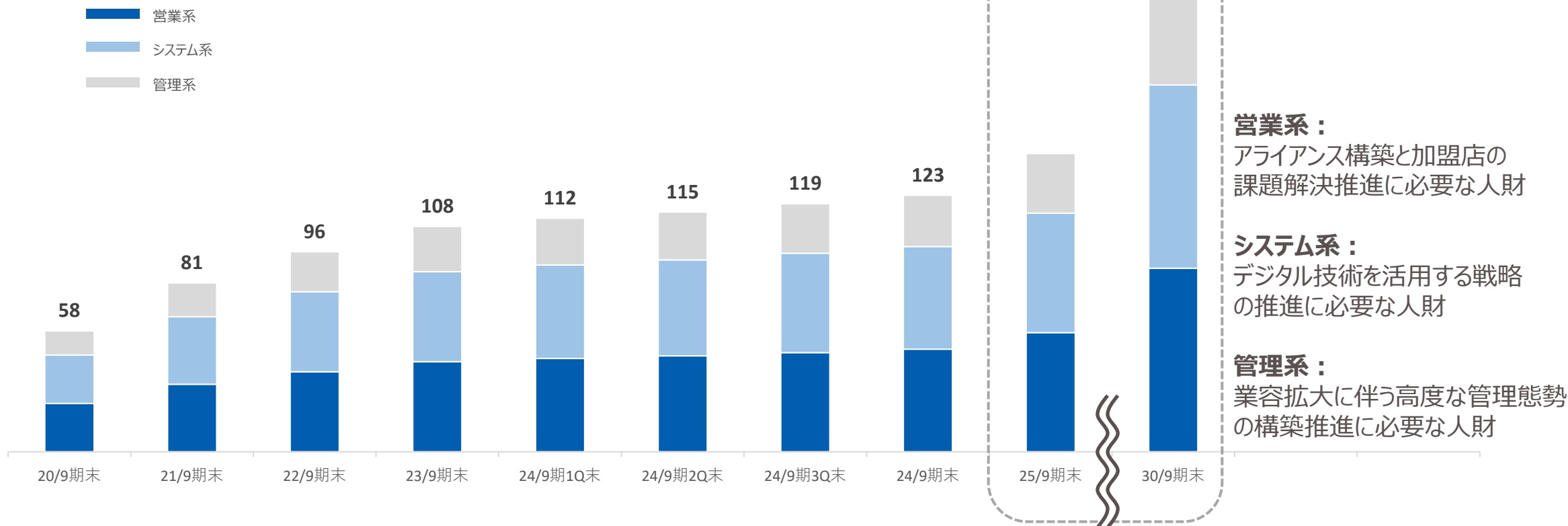


連結パートナー^{*1}数推移

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



リスク情報

リスク情報（事業環境） 1/2

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
経済環境の変化	- 大規模な店舗や施設の開発計画の変更 - 大規模イベントの中止による大口の販売計画の見直し	中／中長期	中	- 決済端末を設置する加盟店の分散 - 販売計画の進捗管理の徹底 - 代替案を含む新規案件の積上げ
市場の競争激化	競争の激化に伴い、当社の施策が想定どおりに奏功せず、優良取引先との取引状況が変化する可能性	中／中長期	中	- 特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供 - お客様のニーズに合致した端末やサービスの開発・提供による競合との差別化
法令による規制	- 割賦販売法の更なる改正による加盟店管理の強化 - 当社加盟店による犯罪収益移転防止法、特定商取引法の違反 - 当社グループの取引先における法令違反、行政指示・指導により事業制約を受ける可能性	低／不明	高	弁護士や外部諸団体から、加盟店を含めた取引関係先に関係する新たな法規制改正の情報を直ちに入手できる体制の構築
感染症のまん延	- 端末メーカーにおける生産体制の変化や加盟店における店舗開発計画の変更 - 決済処理件数や決済処理金額の減少	低／不明	中	- 特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供 - 対人接触機会を減少させる自動精算機等の無人決済機の提供

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

リスク情報（事業活動） 2/2

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
決済端末の調達、販売	- 経済安全保障※1、地政学的リスク※2の顕在化、自然災害や感染症等の要因による、決済端末メーカーにおける生産体制への支障 - 決済端末メーカーの生産遅延や日本市場からの撤退、他社からの買収による事業戦略の見直しによる決済端末の調達への影響 - 決済端末とアプリケーション開発の遅延による新型決済端末の販売計画の見直し	中／中長期	中	- 国内及び海外双方のメーカーに対して、品質・セキュリティの観点で精査・管理を行ったうえで端末仕入れすることに対応 - 海外メーカーと調達契約を締結した購買ルートを分散化することに対応 - 当社の販売計画と新規案件積上げ状況、決済端末メーカーのサプライチェーン状況を常に把握し安全な在庫水準を確保することに対応
情報処理センターネットワークの利用	- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データが運営するCAFIS、株式会社日本カードネットワークが運営するCARDNET、及び国際ブランドのVisaが提供するVisaNetのネットワークが利用困難となる事態が発生し、決済処理サービスが困難となる可能性 - ネットワーク障害発生時における代替ネットワーク利用時に、仕様変更に対応できない場合や多額の対応費用が発生する可能性	低／不明	低	ネットワークの一つにおいて利用が困難になる事態が発生した場合、利用可能なネットワークに代替して接続することに対応
情報システムへの依存	- 想定を超えた災害等が発生、悪意のある攻撃を受けた場合や、不正な手段により決済が成立してしまうなど、システムに重大な支障が生じる可能性 - システムの信頼性低下や、決済業務への支障を招く可能性	中／不明	中	- データセンターは耐震・防災設備を施し、入出館管理でのセキュリティ対策を実施することに対応 - フォルトトレラント（無停止システム）の採用 - バックアップ・データを確保し適宜復元テストを行うことに対応 - マネジメントレベルを交えた会議の開催を通じた運用の安全性の確保

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

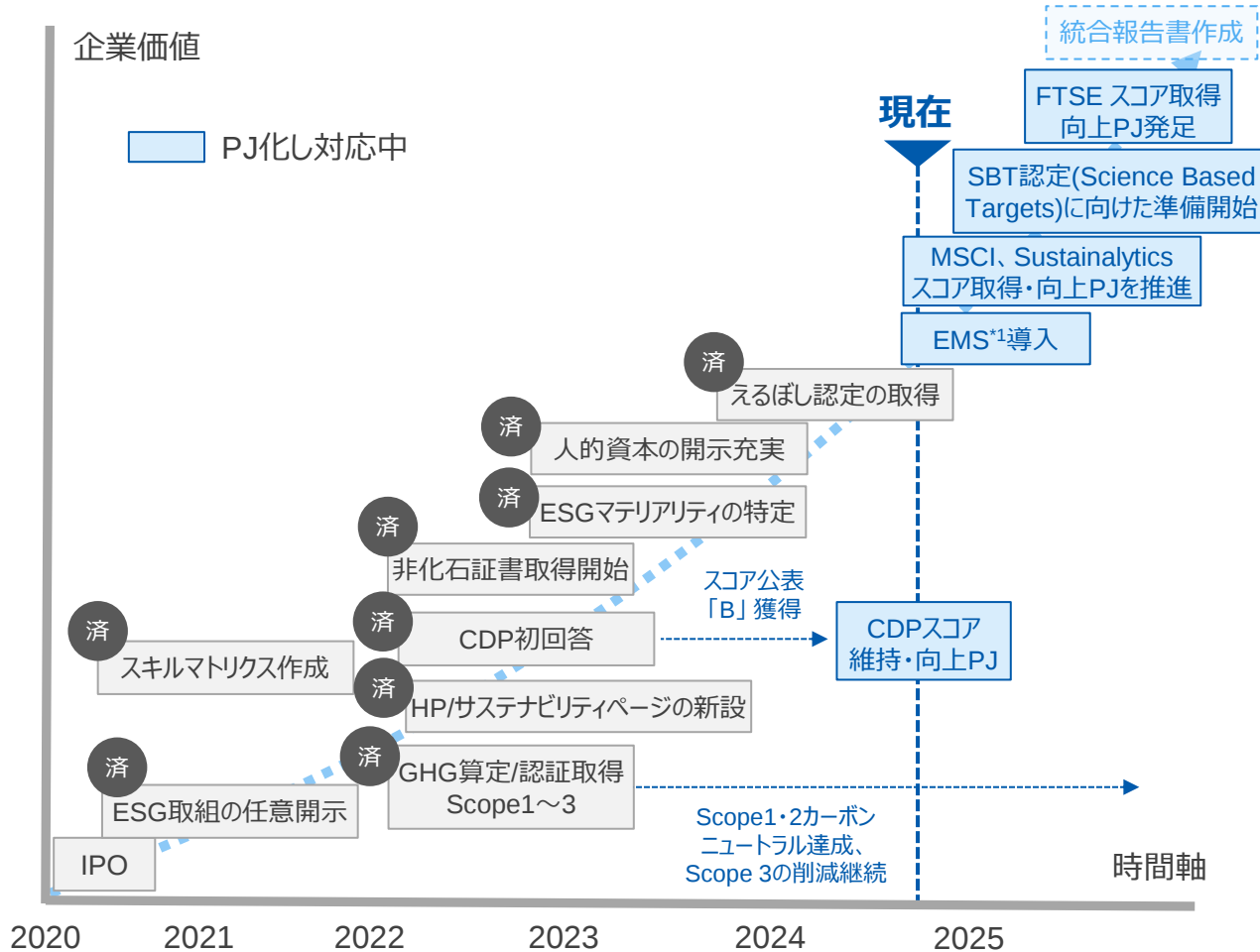
※1 経済上の措置を講じ、国の平和と安全や経済的な繁栄等の国益を確保すること
※2 国際情勢の複雑化、社会経済構造の変化等に伴う企業の経済活動を害するリスク

ESGに関する取り組み

ESG対応の高度化

8月に厚生労働省が定める女性活躍推進企業認定「えるぼし認定(2つ星)」を取得
ESG評価機関のスコア向上を目指すにあたり、EMS(環境マネジメントシステム)*1の導入を計画

ESG対応ロードマップ



今後の主要 To-Do

EMS*1の導入

- ・ 当社のエネルギー使用状況を把握し、環境に与える負荷の可視化・削減を行う
- ・ EMS*1導入により、各ESG評価機関のスコア向上を目指す

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、外部コンサルとの協業継続
- ・ 人的資本も含め、戦略的に取組・開示の充実を図る
- ・ スコアの向上により、MSCI指数組入の対象（2025年9月期）を目指す

SBT認定(Science Based Targets)に向けたPJ発足

- ・ SBT (Science Based Targets)事務局は、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を実施
- ・ 温室効果ガス削減に向けPJ発足し、EMS導入と同時に目標設定予定。決済端末メーカーとの対話を継続

CDPスコア向上PJを推進

- ・ 2023年の初回答においてBを獲得
- ・ レーティングを維持しつつ、将来的なA獲得を目指し、外部コンサルを交えたPJを継続

統合報告書作成

- ・ より多くステークホルダーを巻き込んだ経営を推進していく上で、情報開示充実の観点から統合報告書を作成予定

PJ化し対応中

ESG/マテリアリティ/CDPスコアB獲得

①マテリアリティを特定。②プライム企業を中心とするCDPにて、業種平均、アジア平均、世界全体平均を超える「B」を獲得。今後はAを目指し、低評価項目のスコア向上を目指す

マテリアリティの特定

マテリアリティ(重要課題)			SDGsへの貢献
社会的責任	1 インフラ・セキュリティ	安心・安全な対面キャッシュレス決済インフラの提供	11 住み続けられるまちづくりを
	2 脱炭素・環境	環境負荷に配慮した決済端末の提供	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナーシップで目標を達成しよう
	3 ビジネス・イノベーション	技術先進性を取り入れたキャッシュレス化の促進	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
経営体制	4 人財・人権	高い専門性を有する人財確保と育成投資の強化	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を實現しよう
	5 ガバナンス	公明正大なガバナンス体制の構築	16 平和と公正をすべての人に

CDPスコア：Bを獲得

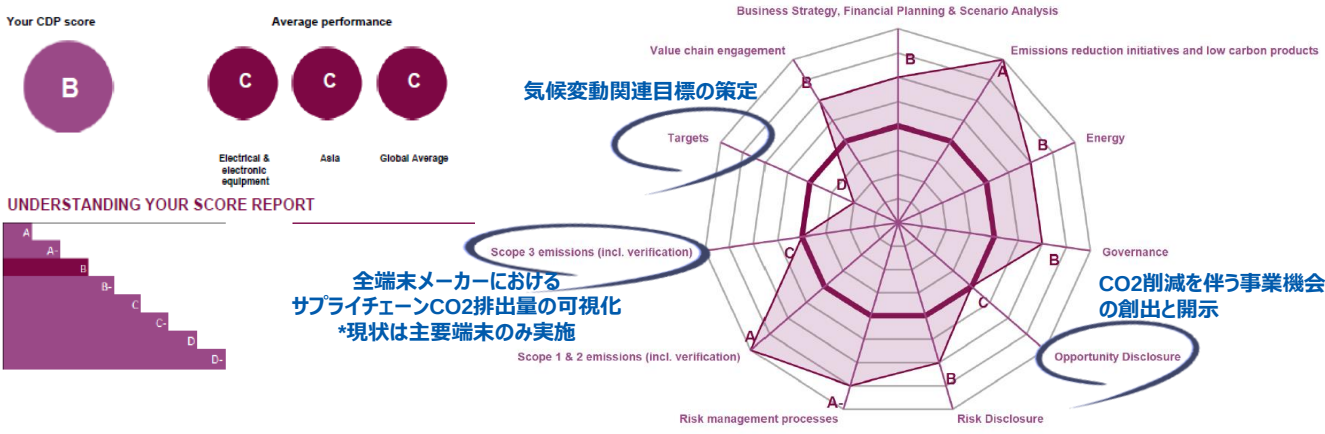
CDPとは

温暖化対策を調査している国際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・機会などの質問書を年1回送付し、その回答をもとに企業の気候変動問題への対応を評価。評価はA、A-、B、B-、C、C-、D、D-の8段階で付与（B評価は上から3番目）

Bスコアの位置づけ

- 「B」スコアはマネジメントレベルとされ「自社の環境リスクや影響について把握し、行動している」と評価されたことを示す
- 当社が属する業種平均、アジア地域平均、並びに世界全体平均は「C」である一方、当社はグロース市場企業にして、これら水準を上回る「B」スコアを獲得
- 今後も開示情報の充実に努め、Aスコアの獲得を目指す

CDP SCORE REPORT - CLIMATE CHANGE 2023



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-CO ₂)	0	0	
SCOPE 2 (t-CO ₂)	105	0	算出次第、公表
SCOPE 3 (t-CO ₂)	13,927	19,501	
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>

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

	2022/9期	2023/9期	2024/9期
パートナー数	124人	148人	161人
（内訳）従業員パートナー数	96人	108人	123人
（内訳）臨時雇用パートナー数	28人	40人	38人
従業員パートナーにおける女性比率	22.8%	32.4%	29.8%
管理職パートナーにおける女性比率	14.3%	13.6%	11.5%
平均勤続年数	3年7か月	3年10か月	3年10か月
平均年齢	40.9歳	42.7歳	39.9歳
離職率	9.5%	4.6%	6.5%

*「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2023/9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

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、特別委員会の設置もガバナンス強化に貢献

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

Governance/ガバナンス

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				●		●	●		

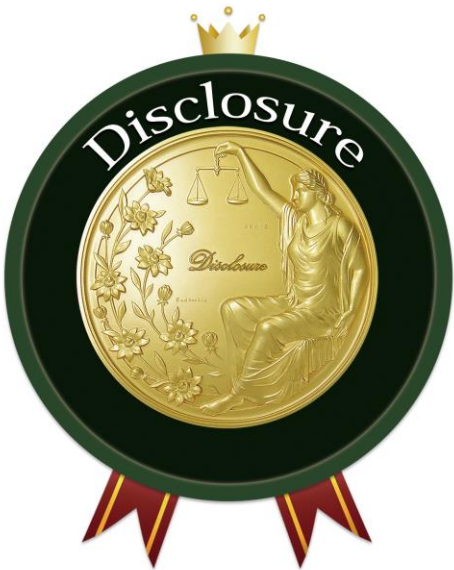
*GMOイズムとは、GMOインターネットグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社是・社訓の総称

* 2024年9月30日時点における在籍役員について記載

Governance/ガバナンス

前年に続き、「証券アナリストが選ぶディスクロージャー優良企業」に2年連続で選出
今後も市場との対話強化を継続

ディスクロージャー
新興市場銘柄
2024年度 優良企業



SAAJ 公益社団法人
日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan

受賞メッセージ動画 <https://www.saa.or.jp/standards/disclosure/selectiont>

Disclosure

ディスクロージャー
優良企業選定
2024

一連約550名のアナリストによる厳正な評価
ディスクロージャーは企業価値を発信します

業種別

建設・住宅・不動産
三井不動産
MITSUI FUDOSAN

トイエンタリー・化粧品
FANCL

新薬・医薬品
UACJ
Aluminum lights the world
アルミニウムが世界を照らす、暮らしを豊かにする

自動車・自動車部品・タイヤ
BRIDGESTONE
Solutions for your journey

通信・インターネット
SoftBank

銀行
SMB
三井住友フィナンシャルグループ

広告・メディア・エンタテインメント
OLC

食品
Eat Well Live Well
AJI
AJINOMOTO

医薬品
中外製薬
中外製薬グループ

エネルギー
EBARA

建設・建設機械
idemitsu

建設・建設機械
MITSUI & CO.

建設・建設機械
東京海上ホールディングス

化学・繊維
三井化学

鉄鋼・鉄鋼製品
NIPPON STEEL
日本製鉄

鉄鋼
HITACHI
Inspire the Next

鉄鋼
K LINE

小売業
NRI

ITサービス・ソフトウェア
NRI

SpiderPlus & Co.

スマレジ

GMO
FINANCIAL GATE

個人投資家向け情報提供
Eat Well Live Well
AJI
AJINOMOTO

NIPPON STEEL
日本製鉄

東京海上ホールディングス

受賞企業からのメッセージが、動画でご覧いただけます。
<https://www.saa.or.jp/standards/disclosure/selectiont/>

SAAJ 公益社団法人
日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan

CMA* ABC*

ありがとうございました

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2025年12月頃を予定しております

GMO FINANCIAL GATE

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証グロース市場 4051)

IRサイトURL <https://www.gmo-fg.com/ir/>