

Integrated Report

2024

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
第31期(2023.10.1-2024.9.30)





経営理念

社会の進歩発展に貢献する事で、 同志の心物両面の豊かさを追求する

市場を開拓・創造する強い意思と誠実かつ公明正大な事業展開により、
社会の進歩発展に貢献します。
同志とは、信じあえる高潔な役職員、お客様、
及びお取引いただいている事業関連者を指します。
当社役職員は、豊かな心、真の問題解決力、
高い専門性を発揮し、お客様と価値の交換を行う事により、
心物両面の豊かさを追求します。

経営方針

GLOBAL LEADERSHIP

高い志を持った同志で、日本を牽引し、
やがて世界に新しい価値を示していく、会社。

BUSINESS MODEL

30年スパンで成長し続ける、世界のプロ投資家が評価する、
将来性が突出して高い、会社。

OWNERSHIP MODEL

若くしてチャレンジできる=任せられ、オーナーシップが持てる
=驚異的速度で成長できる、会社。

わたしたちのサステナビリティ経営

経営理念に掲げる「社会の進歩発展への貢献」と当社の持続的な企業価値向上を実現するため、マテリアリティを特定のうえ5つの領域に整理して、サステナビリティ経営の重点テーマとして明確化しています。

Innovation

革新

.....

決済イノベーション創出による お客様の成長と社会の発展

あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与

» P.28-39

Reliability

信頼

.....

社会を支える 決済インフラの持続的運営

決済という社会インフラを担う企業として、自らの業務の安定性、信頼性の向上を通じ、社会経済活動の安心、安全の確保に貢献

Human Capital

人材

.....

25%成長にコミットし挑戦する組織力の追求

環境変化を乗り越え持続的な成長を図るうえで、決定的に重要な人的資本拡充を組織の最重要課題として注力

» P.44-47

Governance

ガバナンス

.....

健全で責任ある経営の実践

健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力

» P.48-57

Decarbonization

脱炭素

.....

キャッシュレスを通じた地球環境への貢献

現金や紙を伴うプロセスを変革し、CO₂排出削減に注力

» P.40-43

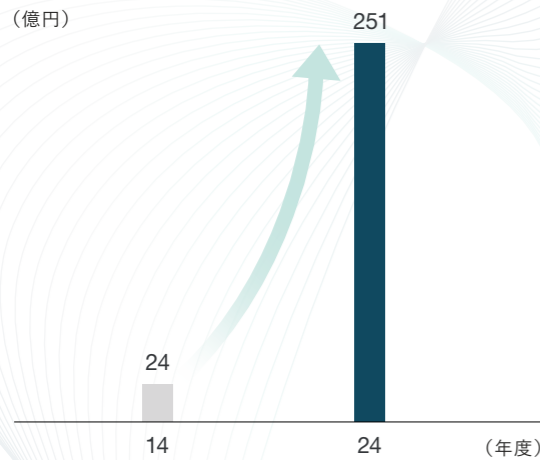
決済を起点とした事業の持続的成長を通じた「社会貢献」

持続的成長を支える「経営基盤」

ひとめでわかるGMOペイメントゲートウェイ(連結)

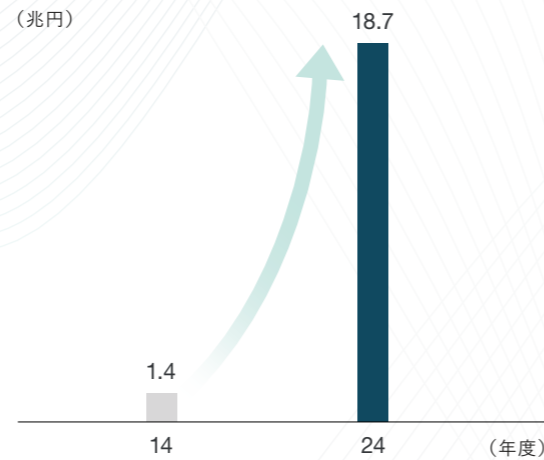
営業利益

251 億円
(2014年9月期比 10.2倍)



決済処理金額

18.7 兆円
(2014年9月期比 13.4倍)



1人当たり営業利益

約**3,000** 万円
(2014年9月期比 3.3倍)

発行体格付(R&I)^{*1}

A-
(2024年11月初取得)

時価総額

約**6,700** 億円
(2024年9月末時点)

温室効果ガス排出量
(Scope1、2)^{*2}

0 t-CO₂
(2024年9月期実績)

提供価値の領域

私たちは、持続可能な社会の実現に向け、決済イノベーションを創り上げる使命を担っています。多様な社会課題に対して革新を起こすお客様と伴走し、お金の流れをデジタル化する様々なプロダクトを創出し、提供しています。



*1 株式会社格付投資情報センター
*2 第三者保証取得前の概算値

生活を支えるわたしたちのサービス

様々なシーンでキャッシュレスを推進し、
便利で快適な社会を支えております。



自宅での決済シーン



外出先での決済シーン

目次

わたしたちについて

経営理念・経営方針	1
わたしたちのサステナビリティ経営	2
ひとめでわかるGMOペイメントゲートウェイ(連結)	4
生活を支えるわたしたちのサービス	6
「統合報告書2024」発行にあたって	8
目次	9

価値創造のために

トップメッセージ	10
価値創造の歩み	14
価値創造モデル	16
サステナビリティ	18
事業環境	22
強み	24
事業概要	26

革新と信頼

事業戦略	28
エコシステム	28
GMOペイメントゲートウェイ	30
GMOイプシロン	36
GMOペイメントサービス	37
GMOフィナンシャルゲート	38

脱炭素

脱炭素経営	40
-------	----

人材

人材戦略	44
------	----

ガバナンス

監査等委員会座談会	48
ガバナンス	52
取締役会・経営会議メンバー	56

データ

連結財務ハイライト	58
連結財務諸表	59
会社情報	62

「統合報告書2024」発行にあたって

「統合報告書2024」は、当社の持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、財務情報と非財務情報の双方をステークホルダーの皆様が発信することで、対話を通じた相互理解の醸成と経営の高度化を促進することを目的としています。持続的成長のために取り組むべき重要課題(マテリアリティ)や、経営指標である年平均25%の営業利益成長を継続するための戦略を、経営陣や社外取締役、現場のパートナーの声と併せて掲載し、当社が目指す価値創造を分かりやすくお伝えできるよう努めております。株主をはじめとしたステークホルダーの皆様へ、当社の価値創造を深くご理解いただく一助となりますと幸いです。

取締役副社長
企業価値創造戦略統括本部 本部長
村松 竜



編集方針

「統合報告書2024」は、業績や経営戦略などの財務情報に加え、持続的成長を支える基盤としての環境・社会・ガバナンス(ESG)といった見えない資産である非財務情報を統合的に報告することで、当社が社会に対してどのような価値を提供し持続可能な社会の実現に貢献しているか、またどのように当事業の成長を継続して企業価値向

上を図っているか、当社の価値創造モデルの理解に資するよう編集・制作しております。作成にあたっては、IFRS財団による「統合報告フレームワーク」と、経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しました。

詳細なサステナビリティ関連情報は当社Webサイトを併せてご参照ください。
<https://www.gmo-pg.com/sustainability/>

将来見通しに関する注意事項

本報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは、将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測であり、これらは現時点で入手可能な情報による判断及び仮定に基づいています。これらの将来

予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、本報告書の記載とは異なる可能性があります。

開示体系



本統合報告書における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ株式会社
GMO-EP : GMOイプシロン株式会社
GMO-PS : GMOペイメントサービス株式会社
GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート株式会社
当社 : GMO-PG及び国内・海外の連結子会社、持分法適用関連会社からなる連結企業集団
パートナー : 当社では、従業員に敬意を込めて接したいとの思いから、従業員をパートナーと呼称しております
PF : プラットフォーム
グラフにおける年度の表記は、当社の事業年度(同年9月期)を表す

トップメッセージ

TOP MESSAGE

エコシステムの発展と事業領域の拡大により、

25% 成長を継続、決済を起点としたサービスを通じて

社会課題に取り組みながら、

持続的成長を図り企業価値を向上してまいります。

19期連続増収増益

2024年9月期は、インバウンド消費の増加や企業の賃上げの動きが広がる一方、金融資本市場の変動や物価上昇等により、消費全般に不透明感が残る事業環境となりました。このような環境のもと、業績面では、売上収益は当初目標対比100.7%、前期比16.9%増の737億8千5百万円となりました。また、営業利益は当初目標対比100.7%、前期比24.0%増の251億8千7百万円と、2018年に掲げた2025年9月期の営業利益目標250億円を1年前倒しで達成することができました。

事業面では、連結各社において継続的な成長に向けた事業基盤の強化が進展しました。決済代行事業は市場構造の変化に呼応した戦略を推進し、特にオンライン市場では大型案

件の獲得推進や決済プラスαのソリューション提供を進めました。対面市場では、インバウンド消費の回復や働き手不足への対応が求められる中、「stera」などの独自のアライアンス戦略の推進により決済のキャッシュレス化を牽引し利益拡大を図りました。なお、オンラインに対面を加えた決済処理金額は前期比25.5%増の約19兆円まで拡大しております。金融関連事業ではGMO後払いの収益性が改善し、海外企業向け融資サービスも拡大いたしました。

以上の結果、2005年東証マザーズ上場以来、19期連続の増収増益を達成することができました。これも株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様の温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。



代表取締役社長
相浦 一成



エコシステムの発展と事業領域の拡大

日本のEC化率は欧米諸国に比してまだ低い水準にあり、大きな拡大余地が残されています。当社は、1つのサービスがその他のサービス提供へ連鎖するエコシステムの構築に注力しております。クレジットカード決済の専業からスタートした当社サービスは、その後、マルチペイメント、送金サービス、後払い決済、対面決済などへ広がり、連鎖的な提供サービスの拡大により、お客様1社よりいただける収益の拡大を図っております。同時に、セキュリティ強化などの付加価値サービスの提供を通じて、決済への還流、EC化率の引き上げを図っております。このようなエコシステムを業種毎に構築し発展させることで、各業種の大手を開拓し大型案件の獲

得を推進しております。加えて当社は、事業を展開する領域の拡大に取り組んでおります。2005年の上場以来、物販EC市場から始まり、非物販を含む広義EC市場、対面市場へと事業領域を拡大してまいりました。当初3兆円だった立脚市場の規模は60倍の約180兆円となり、その結果、営業利益は125倍の約250億円に拡大しております。足元では、企業間決済市場、給与前払い市場の開拓も進めており、今後も成長領域に対象市場を拡大してまいります。エコシステムの発展と、事業領域の拡大により、経営目標である営業利益年平均25%成長を継続してまいります。

持続的成長を支える組織基盤の強化

市場環境の変化に対応し顧客ニーズに応じた戦略を加速すべく、2024年4月に実施した営業組織の再編により、お客様に寄り添いながら対話を重ね、事情やニーズを把握し提案を行う「リレーションシップモデル」が強化され、営業効率も向上いたしました。

今後とも、経営陣や責任者が先頭に立ち、すべてのパートナーが主体性を持って新たな取り組みに挑戦する企業風土を醸成し、成功体験を積み重ねることで、環境変化を乗り越え持続的に成長できる、強い組織、企業集団を創り上げてまいります。

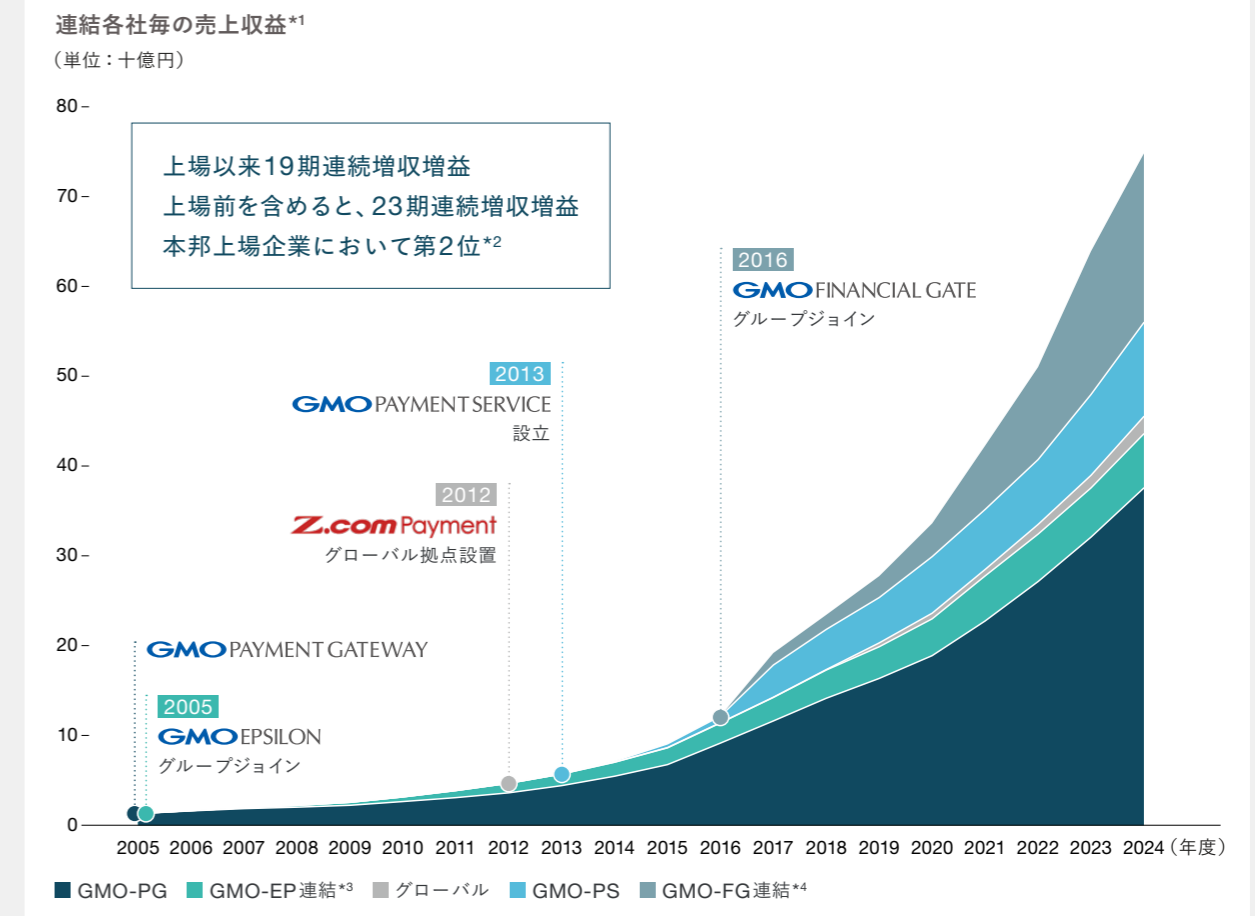
サステナビリティ経営の推進

温室効果ガス排出量の削減によるカーボンニュートラルの実現*や、成長の源泉である人材の活躍を支える労働環境の整備など、サステナビリティ経営が大きく進展した一年でした。その結果、GPIFが採用する複数のESG指数構成銘柄に選定され、外部評価を向上させることができました。当社事業、キャッシュレスの推進を通じて、革新の創出や経済活動の安全の確保、環境負荷の軽減といった、広範な社

会課題の解決に取り組んでおります。当社はこれからも、持続可能な社会の実現に貢献し、一層の企業価値向上を目指してまいります。株主並びにステークホルダーの皆様におかれましては引き続きご支援賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

* 2023年9月期連結ベース。2024年9月期においても継続の見込み

連結経営による成長の軌跡

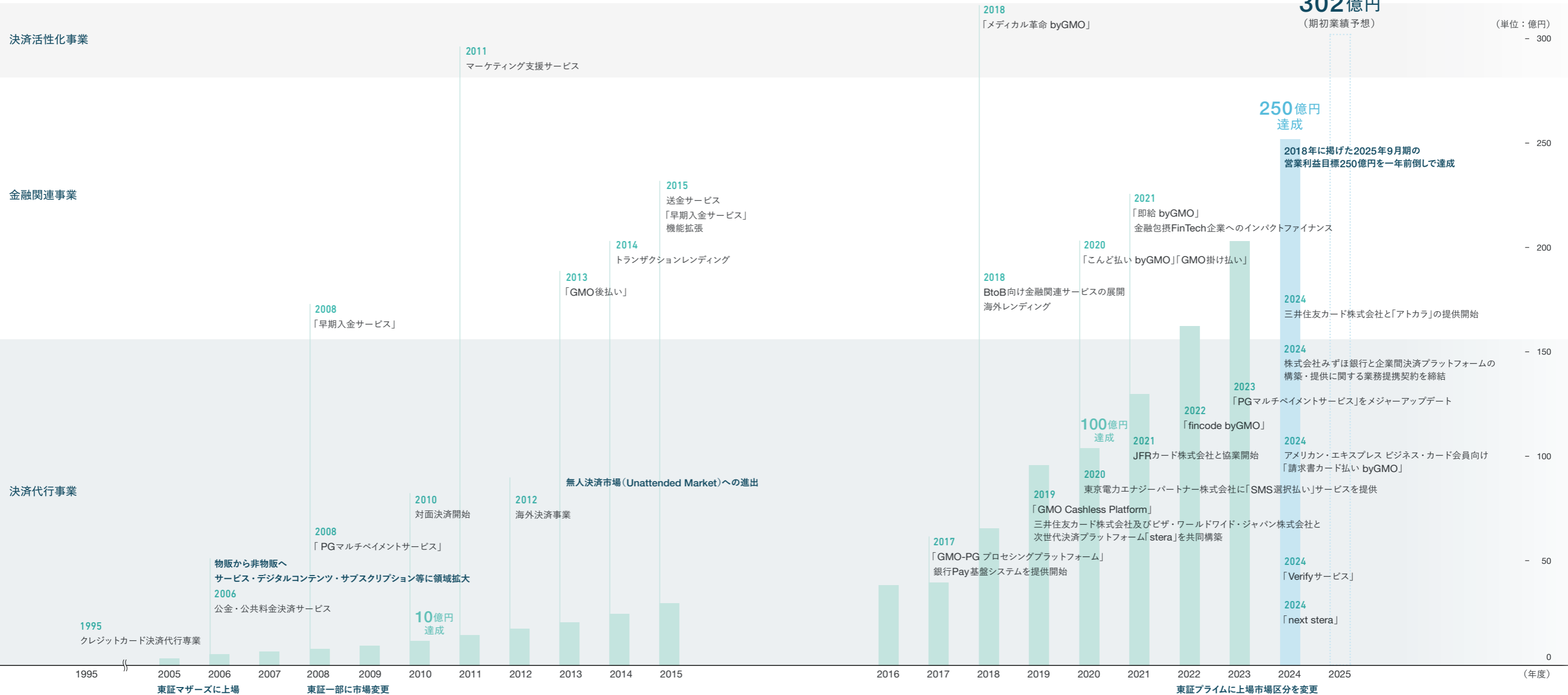


*1 各社売上収益は連結消去前。グローバルは融資及び決済の合計。
*2 当社調べ

*3 GMO-EP及びGMOリザーブプラス(旧GMO医療予約技術研究所)
*4 GMO-FG及びGMOカードシステム

価値創造の歩み

当社は、クレジットカード決済専門で事業を開始した後、事業領域を拡大し、現在では3つのセグメントにおいて新たな市場を開拓しております。これからも事業領域を拡大し、新たな価値を創造してまいります。



社会に提供する価値と果たす役割	EC・オンライン化支援	DX支援	脱炭素社会への転換を支援
主な世間の出来事	1997 消費増税5%	2008 リーマンショック	2011 東日本大震災
		2014 消費増税8%	2019 消費増税10%
			2023 新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行
沿革	1995 当社の前身、カード・コール・サービス設立	2000 相浦 一成が代表取締役社長に就任	2004 GMOインターネットグループにジョインし、ペイメント・ワンと統合
	2005 GMOペイメントゲートウェイに社名変更/GMOイブシロンがグループジョイン	2010 GMOフィナンシャルゲートを持分法適用関連会社化	2012 シンガポールにアジア統括拠点設立
	2013 GMOペイメントサービス設立	2015 合併会社である	2016 東南アジアの大手決済事業者、2C2P Pte. Ltd. を持分法適用関連会社化
			2018 GMO医療予約技術研究所(現 GMO リザーブプラス)がグループジョイン/米国法人設立
			2019 インド法人設立
			2020 GMOフィナンシャルゲートが東証マザーズ(現 グロース市場)に上場
			2021 ビュフォートがグループジョイン
			2022 ビュフォートを吸収合併
			2023 2C2P Pte. Ltd. の全株式を譲渡
			2024 R&Iの発行体格付「A-」取得
			2025 エンペイがグループジョイン

* 2020年9月期にMacro Kiosk Berhadが連結除外されたため、同社の事業を非継続事業に分類しております。営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しております。また、2019年9月期についても同様に組み替えて表示しております。

わたしたちについて

価値創造のために

革新と信頼

脱炭素

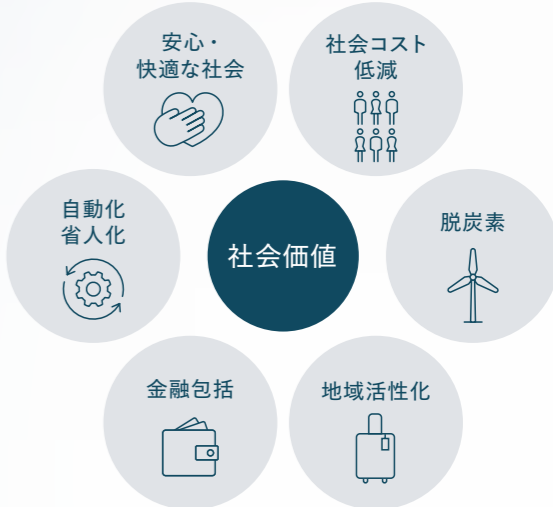
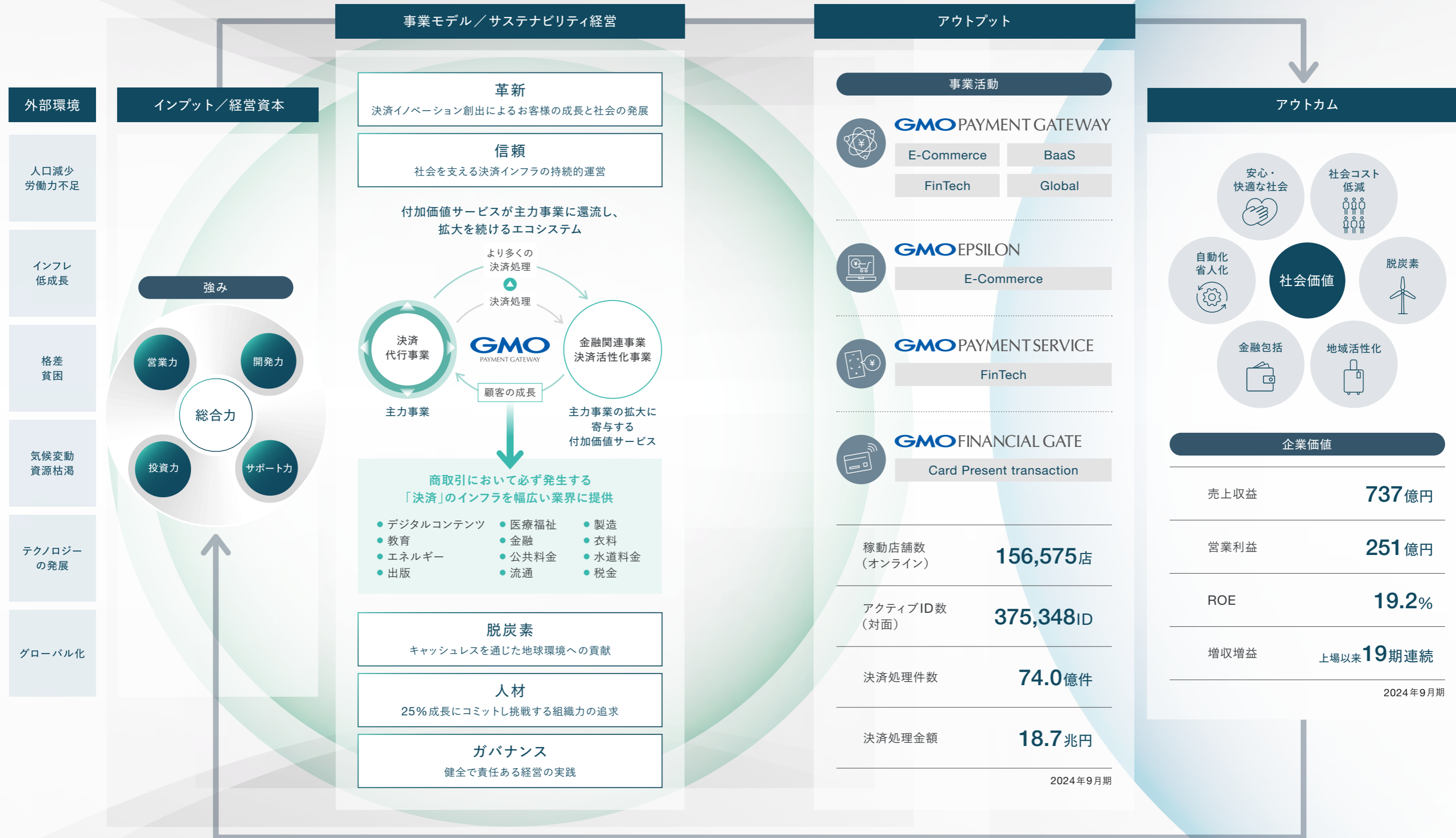
人材

ガバナンス

データ

価値創造モデル

当社は、外部環境の変化や社会課題を見据え、サステナビリティ視点を統合した事業モデルを展開しております。事業活動を通じて社会価値と企業価値を創出し、その結果拡充される経営資本により更なる価値創造に取り組む、持続的な成長を実現してまいります。



企業価値	
売上収益	737億円
営業利益	251億円
ROE	19.2%
増収増益	上場以来19期連続

2024年9月期

わたしたちについて

価値創造のために

革新と信頼

脱炭素

人材

ガバナンス

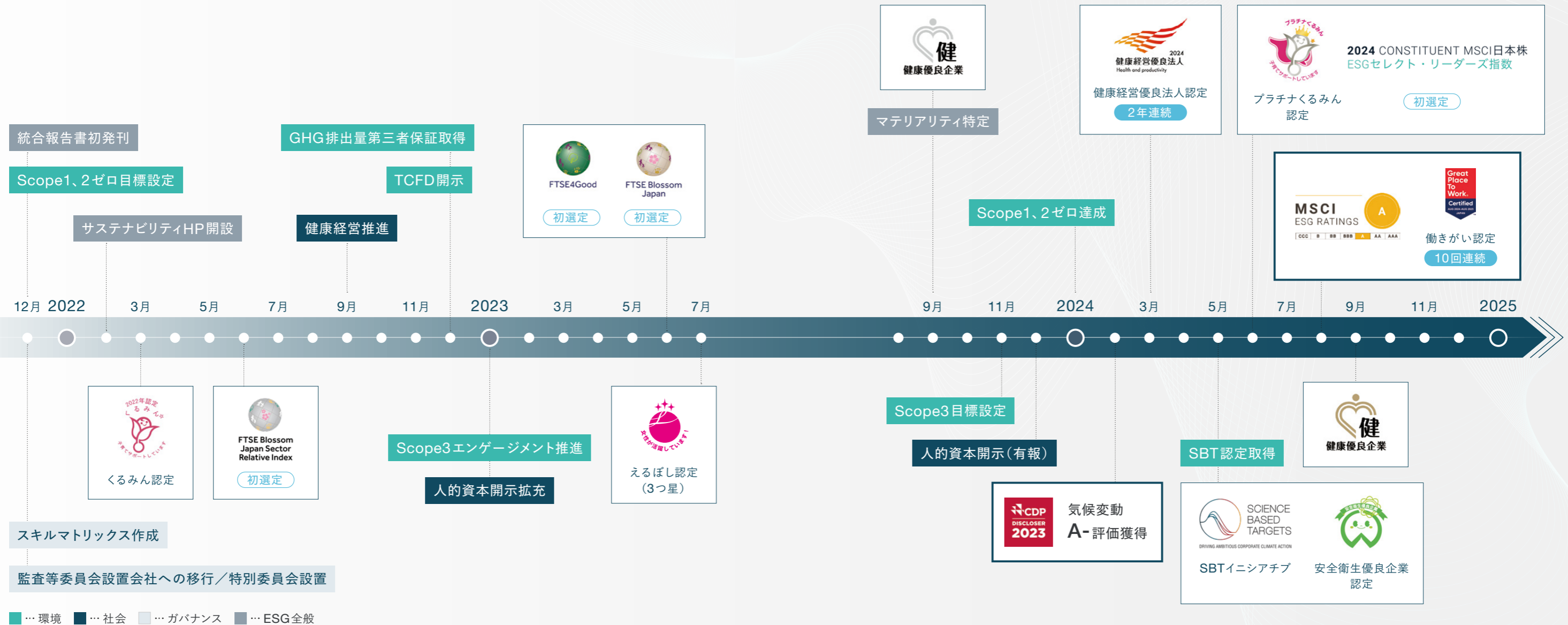
データ

サステナビリティ

サステナビリティに対する基本的な考え方

当社は、GMOインターネットグループで共有する「GMOイズム」のもと、経営理念「社会の進歩発展に貢献する事で、同志の心物両面の豊かさを追求する」を掲げ、決業界のリーディングカンパニーとして、各種決済・金融関連のソリューションやプラットフォームの提供、決済インフラの構築などを行い、オンライン化・キャッシュレス化・ペーパーレス化・DX・金融包摂などを支援する事業活動を推進しております。このような決済を起点としたイノベーションにより、多様な企

業活動を支援する当事業の推進を通じて、企業の競争力向上や社会経済活動の活性化など広範な社会課題の解決に取り組んでおります。当社の事業活動を支えるステークホルダーの皆様とともに、社会課題の解決に取り組みながら、お客様の成長や持続可能な社会の実現に貢献し、当社の持続的な高成長、企業価値の向上を実現してまいります。



* FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Company の登録商標)はここにGMOペイメントゲートウェイ株式会社が第三者調査の結果、FTSE4GoodIndex Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。

CDP 気候変動レポート2023において「A-」の評価を獲得

気候変動レポートでは、温室効果ガスの排出や気候変動による事業リスク・機会などの質問への回答をもとに気候変動問題への対応を評価し、AからD-までの8段階のスコアを付与されます。当社は「気候変動レポート2023」において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)」の評価を獲得しました。

MSCI ESG 格付けにおいて「A」の評価を獲得

MSCI社が全世界の企業を対象に、企業の環境、社会、ガバナンスに関する取り組みやリスク管理能力を分析し、最上位ランクのAAAから最下位ランクのCCCまでの7段階で評価するESG格付けです。当社は、2024年8月の評価において、前回の「BBB」評価から「A」評価へ格上げされました。



* GMOペイメントゲートウェイ株式会社のMSCI指数への組み入れ、及びMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名の使用は、MSCIまたはその関係会社によるGMOペイメントゲートウェイ株式会社の後援、推薦またはプロモーションではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名前及びロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

サステナビリティ

サステナビリティ経営の重点テーマ

特定したマテリアリティを5つの領域に整理し、サステナビリティ経営の重点テーマを明確化しました。
重点テーマに沿って、持続可能な社会発展への貢献と持続的な企業価値向上を追求してまいります。

重点テーマ	マテリアリティ	取り組み	SDGsへの貢献	
1 革新 / Innovation ~決済イノベーション創出によるお客様の成長と社会の発展~ あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 決済起点の商流や業務プロセスの再構築 ▶ 決済プロセス円滑化による顧客体験/サービス向上 ▶ 決済の自動化による労働人口減少への対応 ▶ キャッシュレス推進による社会コスト低減 ▶ 多様な決済手段の提供や金融アクセスによる金融包摂推進 ▶ 決済インフラ整備による地域社会の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> ● ECショップ、デリバリーなど、多様な販売形態の加盟店を決済サービスで支援 ● 店舗や交通でのタッチ決済、端末レス決済、モバイルオーダーの導入 ● GMOリザーブプラス(旧GMO医療予約技術研究所)による医療特化型予約管理システムの提供 ● セルフレジや自動販売機による無人決済の推進 ● 「エンペイ」による保育・教育業界のキャッシュレス・DX促進 ● 「即給 byGMO」で好きなタイミングでの給与受取、採用強化の支援 ● 決済から売上入金までの時間差を埋める融資提供によりお客様の資金効率向上に寄与 ● 後払い決済を通じた、クレジットカード非保有者等のECへのアクセス支援 ● インドや東南アジア、米国における金融包摂を推進するFinTech企業への投融資 ● BaaS支援事業(「銀行Pay基盤システム」、アクワイアリングサポート)による地域のキャッシュレス支援 		
	2 信頼 / Reliability ~社会を支える決済インフラの持続的運営~ 決済という社会インフラを担う企業として、自らの業務の安定性、信頼性の向上を通じ、社会経済活動の安心、安全の確保に貢献	<ul style="list-style-type: none"> ▶ インフラである決済システムの安定継続稼働 ▶ 安全な決済取引を支える情報セキュリティ強化 ▶ 犯収法など法令に基づく不正な取引の排除 	<ul style="list-style-type: none"> ● 24時間のシステム監視態勢、システム構成の冗長化 ● 高度なレベルでの情報セキュリティ対策の実現、外部認証の取得 ● 顧客のECセキュリティ強化への支援、不正利用対策ソリューションの拡充 ● 加盟店管理審査体制の継続的強化 	
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ キャッシュレスによる環境負荷の低減 	<ul style="list-style-type: none"> ● キャッシュレス推進による現金取引に基づく社会のCO₂排出の削減 ● 請求書のペーパーレス化やDX支援を通じて加盟店の脱炭素化を支援 ● 実質再生可能エネルギーによる決済処理の推進、カーボンニュートラルの実現 ● サプライチェーンへのCO₂排出量削減に向けた対話 	
4 人材 / Human Capital ~25%成長にコミットし挑戦する組織力の追求~ 環境変化を乗り越え持続的な成長を図るうえで、決定的に重要な人的資本拡充を組織の最重要課題として注力	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 25%成長を牽引する人的資本の抜本的な強化 ▶ 健康的で働きやすい環境整備を通じた自己実現の支援 ▶ 組織を強化するダイバーシティ&インクルージョンの実現 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材を質・量の両面で確保する採用・育成戦略の策定と実行 ● エンゲージメント向上に向けた対話機会の創出 ● 事業領域の広がりに応じた人材の多様性(専門性、性別、国籍等)の確保 ● 健康経営の推進 		
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 健全な高成長を担保するコーポレートガバナンスの構築 ▶ 高成長を支える予防的リスク管理の徹底 ▶ 情報開示を通じた透明で公正な経営の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会の多様性の確保と実効性向上策の実施 ● 少数株主保護のための社外取締役で構成された特別委員会の実効性確保 ● リスク管理委員会による統合的リスク管理(高いレベルでのリスク・リターンのバランスの実現) ● IR活動によるエンゲージメントの推進 		
5 ガバナンス / Governance ~健全で責任ある経営の実践~ 健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力				

決済を起点とした事業の持続的成長を通じた「社会貢献」

持続的成長を支える「経営基盤」

わたしたちについて

価値創造のために

革新と信頼

脱炭素

人材

ガバナンス

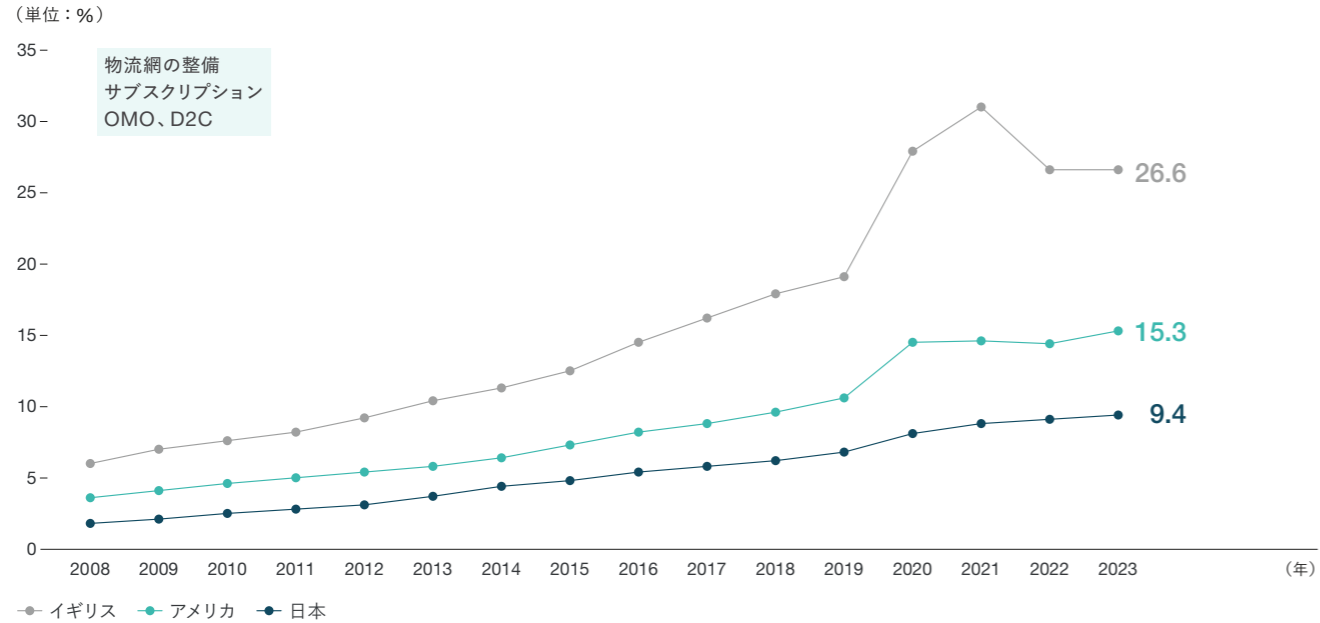
データ

事業環境

EC市場の拡大

足元の日本のEC化率は、欧米先進国と比べて依然低い水準にあり、日本の物流網の整備や日常生活へのサブスクリプションの浸透、Online Merges with Offline (OMO)の導入により、中長期的なEC市場の拡大が見込まれます。

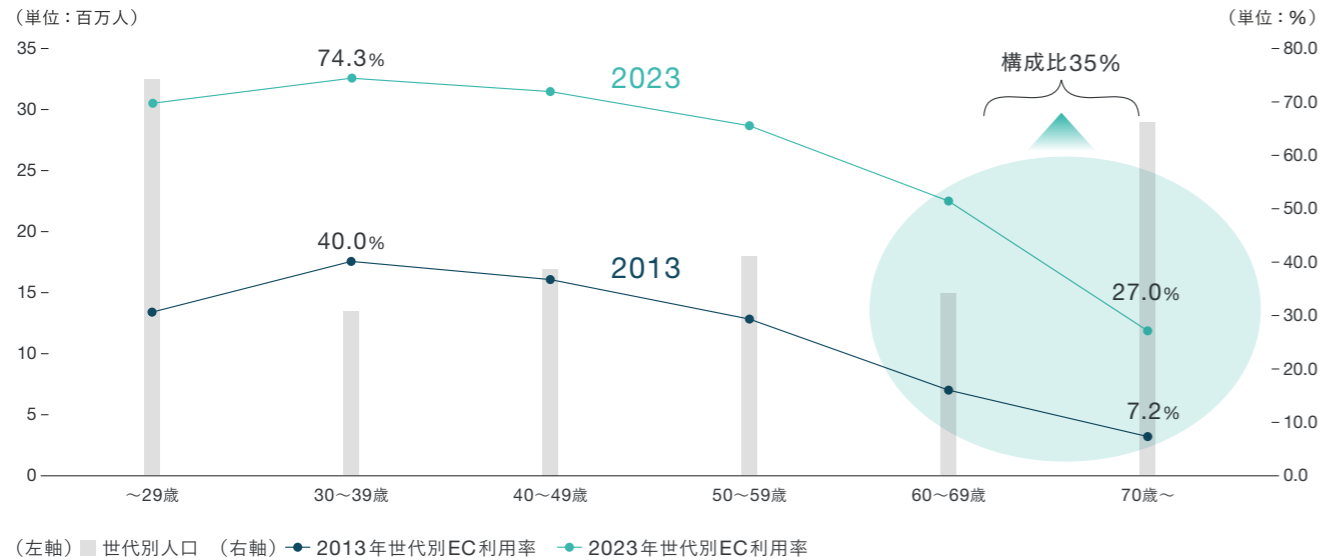
先進国のEC化率*



* 経済産業省「令和5年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)」、米国国勢調査局「The 2nd Quarter 2024 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, October 2024」

過去10年間で日本のEC利用率は全世代で上昇し、2023年では60歳未満のEC利用率は60%以上となりました。一方で、総人口の35%を占める60歳以上のEC利用率は他の世代より相対的に低く、特に70歳以上のEC利用率は27%にとどまっております。

世代別EC利用率*1*2

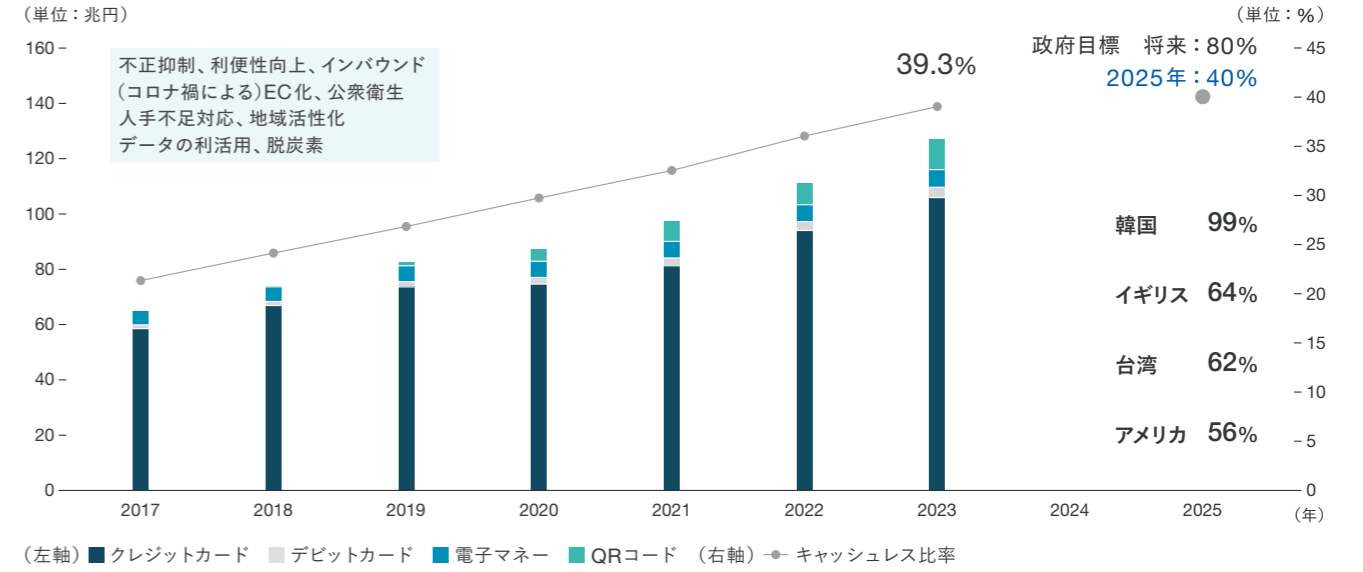


*1 総務省「家計消費状況調査」
*2 総務省「人口推計」

キャッシュレスの進展

日本のキャッシュレス決済市場は、インバウンドへの対応や政府方針を受け拡大の一途にあります。しかし、足元のキャッシュレス決済比率は欧米先進国と比べて依然低い水準にあり、日本が直面する人口減少や地域活性化等の社会課題への解決策として、中長期的に大きな成長余地を有しております。

国内外のキャッシュレス比率(対民間最終消費支出比)*1*2

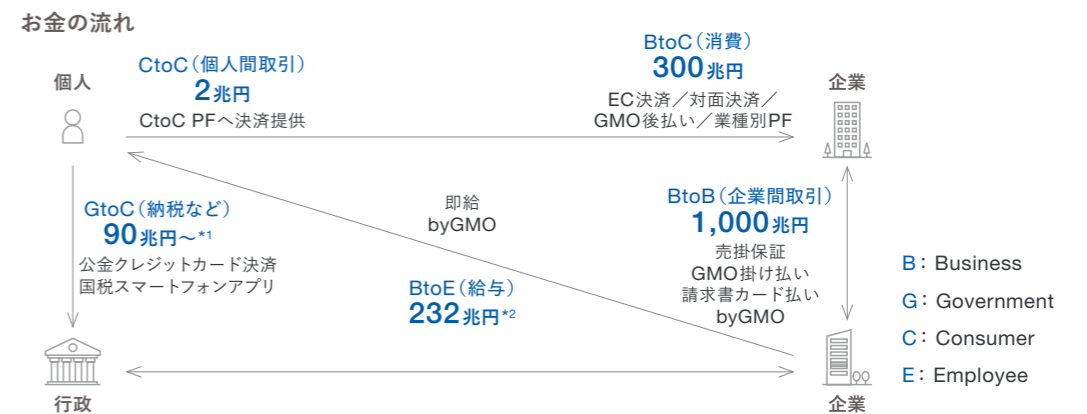


*1 内閣府「国民経済計算」、一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」、日本銀行「決済動向」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」
*2 日本/韓国/イギリス/アメリカ: 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」、台湾: 国家発展委員会、台湾は2019年、韓国/イギリス/アメリカは2022年、日本は2023年実績

当社の関わる市場の拡大

2005年の上場以来、BtoC市場から始まり、GtoCやCtoC市場へと事業領域を拡大し、オンライン決済に加えて対面決済も事業推進しております。近年、「請求書カード払い byGMO」や「即給 byGMO」に代表されるサービスにより、巨大なBtoB市場やBtoE市場の開拓を進めており、対象市場をさらに拡大しております。

個人や企業、行政の間のお金の流れを捉え、事業領域を拡大



*1 総務省「国税・地方税の税収内訳(令和6年度地方財政計画額)」
*2 国税庁「令和5年分 民間給与実態統計調査 調査結果報告」

強み

お客様の成長を支援する営業力・開発力・サポート力・投資力、これらを一体となって備えた総合力が当社の優位性であり、成長の源泉となっております。

お客様視点を重視し課題やニーズを掘り起こす

多様な業種や規模に広がる顧客基盤に対応するため、顧客セグメント及び業種に特化した営業チームを編成しております。これにより、各業界の動向や商習慣及びお客様が抱える課題を深く理解しノウハウを蓄積、プロダクトの拡充や新たな事業の創出に反映しております。

さらに、お客様の課題・ニーズに即した決済・金融ソリューションを組み合わせて提供することで、決済のオンライン化にとどまらず、コスト削減、資金繰り改善、売上向上、人手不足解消等、経営課題の解決を支援しております。

業種に特化した営業チームを組成

電力・ガス	旅行・チケット
放送・通信	不動産
グローバルメジャープレーヤー	銀行・金融
デジタルコンテンツ	保険
エンタメ	流通・小売

営業人数



2024年9月末時点

“決済+α”のソリューションを具現化

高い専門性を持つ人材で構成されたシステム部門では、開発から決済処理までを一気通貫で提供し、包括的なソリューションを実現しております。これまでに蓄積した豊富な実績とノウハウを活かし、業務変革を促進するアプリケーションを低コストかつスピーディに提供することで、圧倒的な優位性を築いております。

さらに、年間約19兆円の決済を処理するシステムの安定稼働、国際基準に準拠した厳格な情報セキュリティ等、決済インフラとしての高い信頼性についてもご評価をいただいております。

主な開発の実績

- 2014年 ● 「Visa Business Pay」
- 2017年 ● 「GMO-PG プロセッシングプラットフォーム」
- 2020年 ● 「GMOデジタル請求サービス」
- 2023年 ● 「PGマルチペイメントサービス」に
新たな接続方式「OpenAPIタイプ」を導入
「請求書カード払い byGMO」
- 2024年 ● 「アトカラ」
「Verifyサービス」

エンジニア人数



2024年9月末時点



先端的な投資先の知見を自社事業に還流

米国やインドをはじめとするアジアのFinTech先進地域において、新しい技術やビジネスモデルを創造し社会の変革をリードする有力スタートアップを発掘、投融資や業務提携を通じてその成長を支援しております。また、最先端の事業から得た知見を当社プロダクトの進化や新事業の創出に還流しております。

決済及び決済と親和性の高い金融や業務アプリケーション領域における有力スタートアップに対して、当初はマイノリティ出資を通じて関係を強化、成長やシナジーの創出を見極めながら出資持分の引き上げを図っております。

拠点及び出資先



サポート品質を向上し続けお客様の成長を支援

お客様のお困り事を迅速・的確に解消するサポート体制の品質向上を追求しております。成果として、国際認定機関よりカスタマーサポート品質に対する最高評価を獲得しております。



決済代行業界初、「HDI サポートセンター国際認定(七つ星認定)」を獲得*2
HDI格付けベンチマークの「クオリティ格付け」において最高評価である三つ星を7年連続獲得*2

VOICE

お客様の期待を超えるために

コミュニケーションスキルの向上やFAQサイトなどのツールの拡充を通じて、日々サポート体制の品質改善を重ねています。当社の最大の強みは営業の提案力ですが、カスタマーサポートがプラスαの存在になりたいと考えています。最前線でお客様の声に真摯に耳を傾け会社やサービスへフィードバックして成長を後押しできることや、感謝の言葉をいただけた瞬間に大きなやりがいを感じています。

システム本部
カスタマーサポート統括部
サポート企画部 部長



*1 当社がGP (General Partner)として共同運営するVCファンド *2 HDI: ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体

事業概要

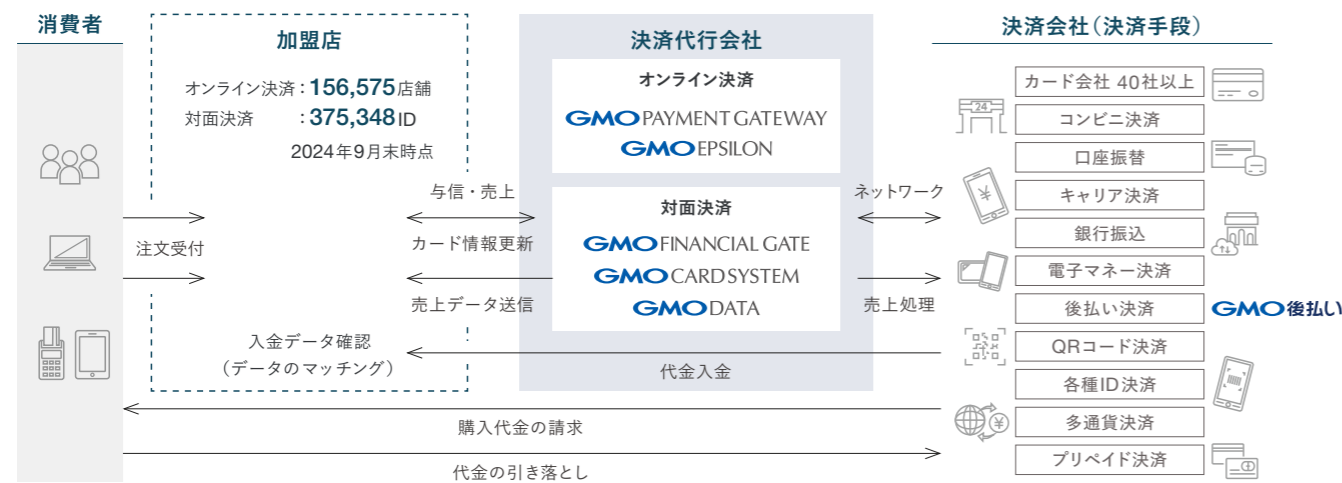
事業セグメント

当社は、コア事業である決済代行サービスを利用する加盟店に対し、売上拡大に貢献する付加価値サービスを提供しております。加盟店の決済処理が増大することで、当社のコア事業も拡大する「還流モデル」を確立しております。

決済代行業業

消費者がクレジットカード決済や後払い決済など様々な決済方法を利用できるよう、加盟店に対して総合決済システムを提供

決済代行サービスの仕組み



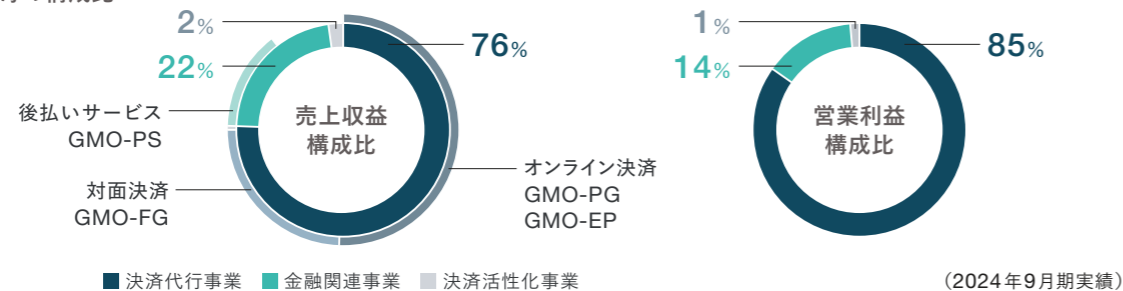
金融関連事業及び決済活性化事業

加盟店の成長、決済拡大に貢献するサービスを提供

サービス一覧

金融関連事業	GMO後払い／GMO掛け払い／アトカラ 購入者の入金前に売上金を払込	送金サービス 効率的かつセキュアな送金・返金処理を実現	海外レンディング／トランザクションレンディング 成長資金を融資	早期入金サービス 入金日を早め、キャッシュ・フロー改善	即給 byGMO 給与を好きなタイミングでの受け取りを実現
	経営理念・企業文化の共有、連結企業集団一体のリソースアロケーション				
決済活性化事業	メディカル革命 byGMO Web予約から会計までシームレスに提供		マーケティング支援サービス 加盟店の売上向上につなげるネット広告運用・分析		

セグメント毎の構成比



事業ポートフォリオ

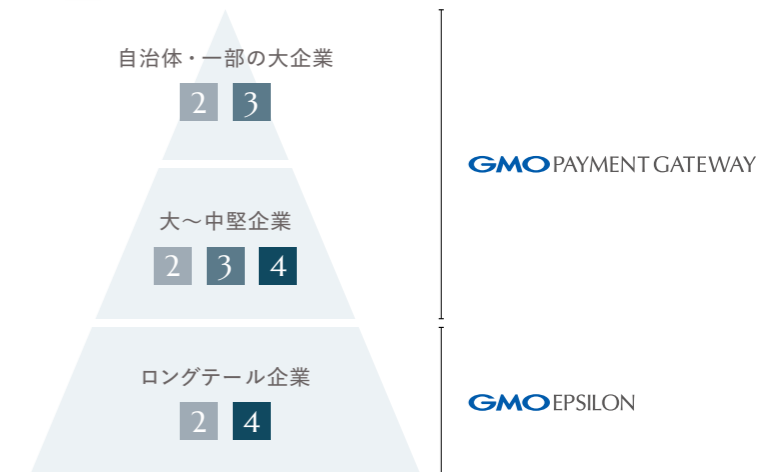
主要4社により、決済代行を中心に広範な領域で事業を展開しております。

社名	GMO PAYMENT GATEWAY	GMO EPSILON	GMO PAYMENT SERVICE	GMO FINANCIAL GATE
主要事業	決済代行業業 オンライン		後払い決済事業	決済代行業業 対面
主要顧客	自治体、大手～中規模 非物販、物販	SME 物販中心、非物販に拡大	EC事業者、消費者	対面店舗、無人機器事業者 非物販、物販
主要サービス	・PGマルチペイメントサービス ・銀行Pay基盤システム ・GMO-PG プロセッシングプラットフォーム ・送金サービス ・早期入金サービス ・即給 byGMO	・イプシロン決済サービス ・fincode byGMO ・Cycle byGMO ・メディカル革命 byGMO	・GMO後払い ・GMO掛け払い ・アトカラ	・対面決済 ・有人決済 ・無人 (IoT) 決済



収益モデル

1	イニシャル(イニシャル売上) 端末売上 GMO FINANCIAL GATE
2	ストック(固定費売上) 定額月次固定費
3	フィー(処理料売上) 決済処理件数に応じた金額
4	スプレッド(加盟店売上) 決済処理金額に応じた課金



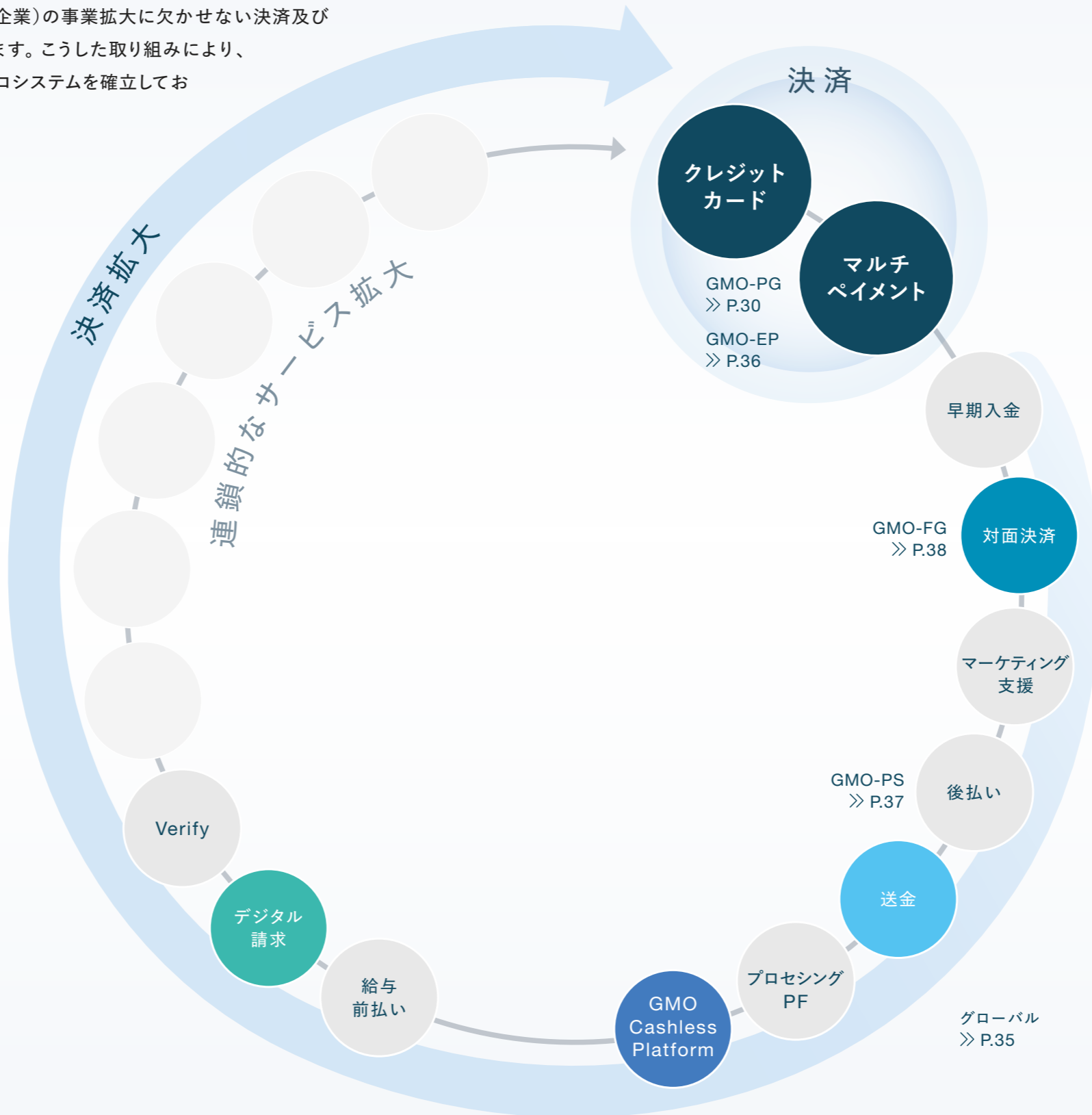
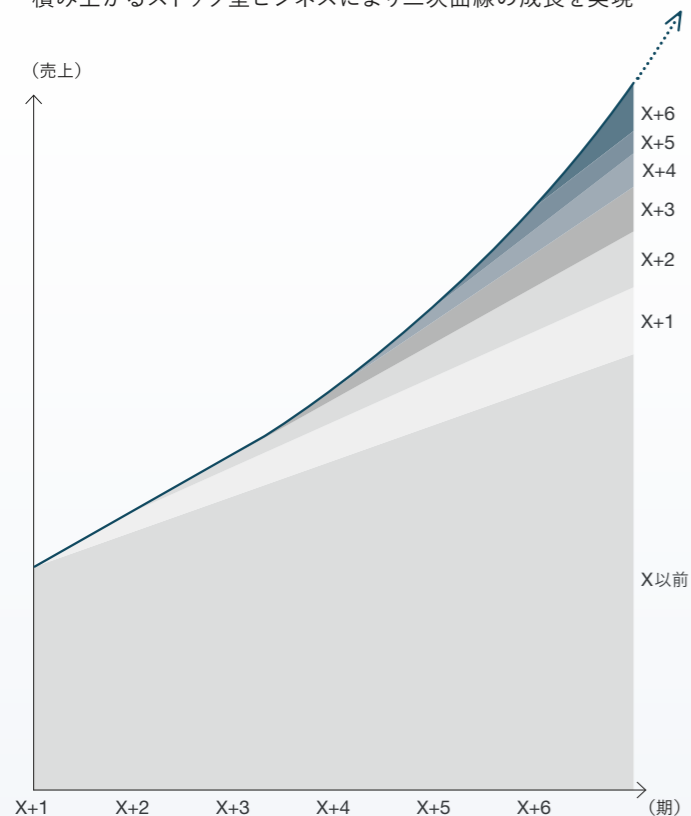
事業戦略
エコシステム

当社は、クレジットカード決済専門事業からスタートし、その後、マルチペイメントへと事業領域を拡大し、決済を基盤としたサービスの多角化を進めてまいりました。

当社が目指す二次曲線の高成長を継続するため、お客様(企業)の事業拡大に欠かせない決済及び金融機能を連鎖的に提供し、お客様の成長を支援しております。こうした取り組みにより、当社はコア事業である決済分野の更なる拡大を促進するエコシステムを確立しております。

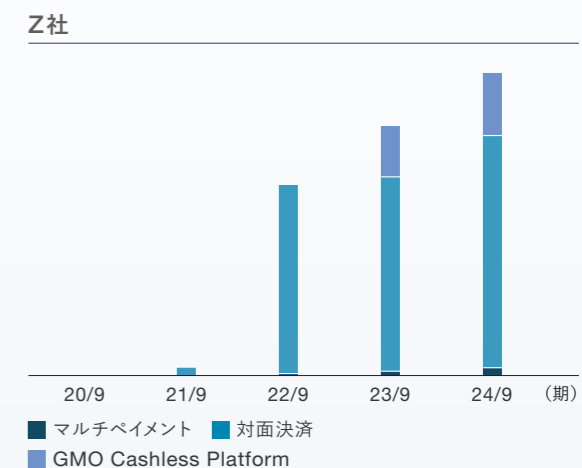
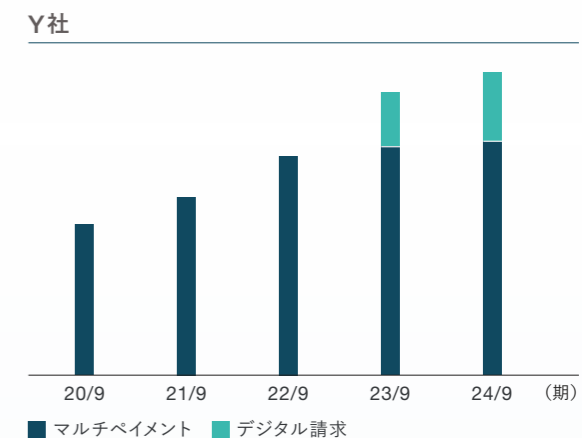
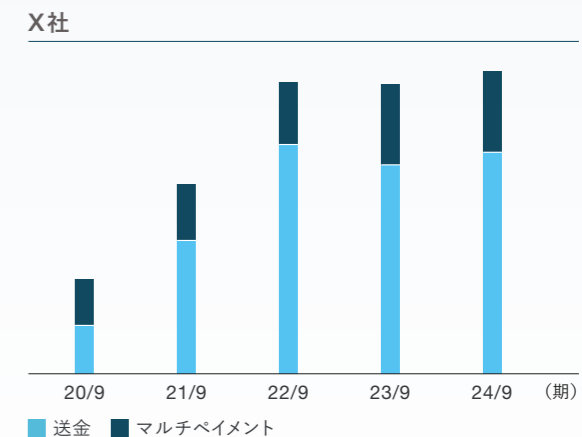
サービス開始期毎売上イメージ

既存顧客の売上が安定的に拡大し、さらに新規顧客の売上が積み上がるストック型ビジネスにより二次曲線の成長を実現



顧客毎の売上成長事例

決済及び金融機能を連鎖的に提供しお客様の成長を支援





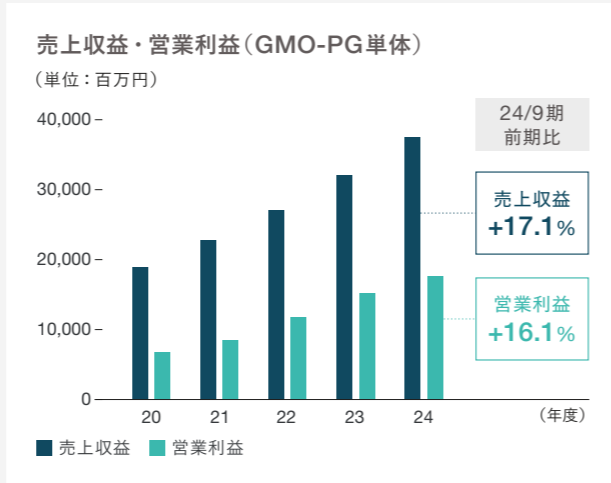
業種別の課題解決型営業により、
お客様や社会の革新・成長を支える
決済プラットフォームへ

上席専務執行役員
インダストリーソリューション本部 本部長

小出 達也

営業改革の成果が発現

近年、あらゆる企業において、売上向上や業務効率化を目的としたDX、新規事業創出等のニーズが高まり、当社事業機会も拡大しています。様々な業種のリーディングカンパニーを支援するインダストリーソリューション本部では、お客様のニーズ・課題をタイムリーに発掘し解決へ導くため、業種別に編成したチームの担当者をお客様毎に配置し、顔が見える営業に拘っています。2024年4月には営業組織を再編

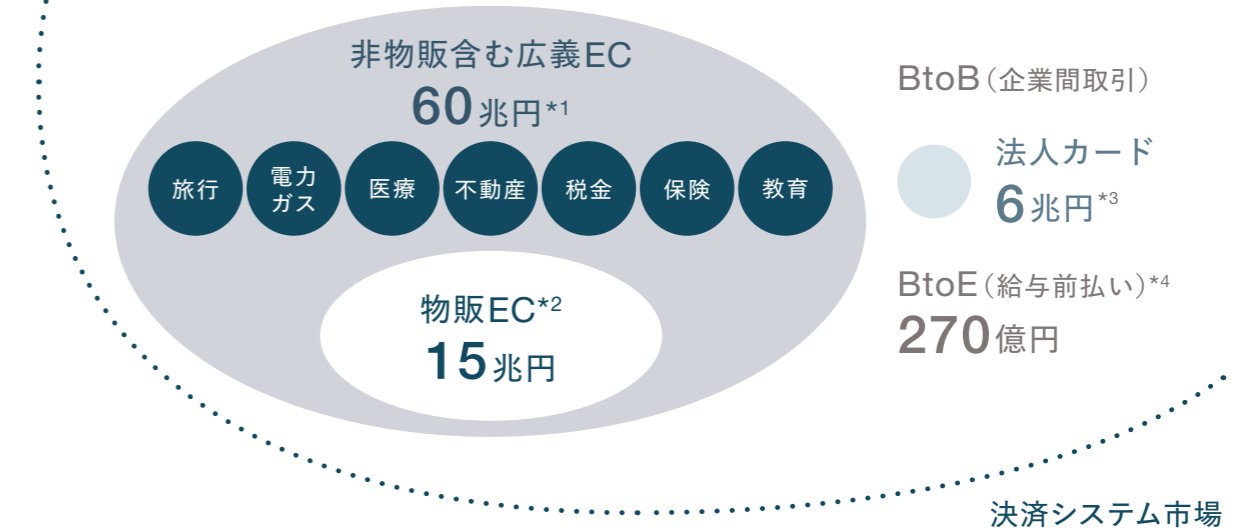


し、営業リソースの配置を最適化することで戦略を加速しました。また、CRMの高度化により、顧客訪問に備えたプランニングやお客様との対話により多くの時間を充てられるようになりました。提案活動の品質向上へ向けた営業改革を進める中で、有望な案件が次々に創出されており、アプローチや意識の変化など営業力強化の手助けを感じています。

業種別の課題解決型営業の進化

事業規模が拡大する中、営業利益年平均25%成長を達成するため、エコシステムの強化を通じた売上規模の大型化、パイプライン管理の高度化に注力しています。業種毎に複数のサービスを連鎖的に提供するエコシステムを構築することで、各業種の大手企業を開拓し多面的な支援により案件規模の拡大を追求しております。また、案件大型化に伴い複数年にまたがるパイプラインをより精緻に管理できるように転換を図っております。2024年9月期は、複数の業種において大型案件の獲得が進展しました。トップ企業を支援する中で培ってきた業種特有の知見を評価いただくケースが増えています。決済代行企業から、決済を起点としたソリューションを通じて課題解決を支援する企業へと進化していることを実感します。

ターゲット市場規模



*1 経済産業省「令和5年度電子商取引に関する市場調査」BtoC EC市場に加え、当社の主なターゲット業種に係る各統計に基づき当社推計
 *2 経済産業省「令和5年度電子商取引に関する市場調査」
 *3 株式会社矢野経済研究所「令和4年度商取引・サービス環境の適正化等に係る事業(民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済データ流通の促進に係る調査事業)」等に基づき当社推計
 *4 当社推計

発想力ある組織をつくり、決済で社会に革新を起こす

これからの決済業界では、個社の経営課題や社会課題を解決に導く会社が求められます。かつて、決済システムはお客様が差別化を図る領域ではありませんでした。昨今では、決済も含めた業務プロセスの見直しや新たなビジネス創出の機運が高まり、お客様の競争力を高めるシステム構築や金融サービス等、付加価値を提供する重要性が増しております。電力会社に提供する「SMS選択払い」は、請求業務のデジタル化を実現し、ユーザーの利便性を向上することで競争力強化に貢献しております。このようなソリューションを拡充し、まだキャッシュレス化の余地が大きい非物販領域やインフラ領域、巨大市場であるBtoB(企業間取引)領域にアプローチします。BtoB領域では、2024年10月よりアメリカン・エ

キスプレス・インターナショナル, Inc.のビジネス・カード会員様向けに「請求書カード払い byGMO」の提供を開始しました。請求書をクレジットカードで支払えるサービスで、事務作業の効率化や資金繰りの改善により事業者が本業に集中できるよう支援します。このような革新的なサービスにより新たな価値を創出する源泉は人材です。お客様の課題を起点にソリューションを組み立て、プロアクティブに提案を行う営業パートナーを育成していきます。まだ道半ばですが新しい発想が次々と出てくる組織をつくり、社会に革新を起こす決済プラットフォームとしてお客様とともに成長してまいります。



キャッシュフローの変革と創出を加速し、イノベーションを支える
決済インフラを担う

専務執行役員
イノベーション・パートナーズ本部 本部長
久田 雄一

キャッシュフローの変革と創出で社会を変える

私たちは現在、数百年に一度の産業革命の最中にいると考えています。EC・キャッシュレスをインターネットテクノロジーによる社会変革の推進力と捉え、ECの黎明期よりオンライン決済を通じてお客様の成長と社会の発展をサポートしてきました。イノベーション・パートナーズ本部では、様々な規模のEC事業者に対し、コアプロダクトである「PGマルチペイメントサービス」を中心としたソリューションを提供し、お客様のイノベーションを支援する、信頼されるパートナーとなることを目指しております。2024年4月には営業組織を再編し、

インダストリーソリューション本部との2つの営業本部体制へと移行しました。この再編により、KPIの高度化やインサイドセールスを通じた営業生産性の向上を図り、戦略を加速しています。まだまだEC・キャッシュレスは道半ば、「PGマルチペイメントサービス」中心にソリューションを強化して、お金の流れの変革と創出を加速していきたいと考えています。

世の中のトレンドに応じソリューションを進化

イノベーション・パートナーズ本部では「トレンド&ダイレクション」を重視し、世の中の流れに沿ったお客様の成長に最適な提案を心掛けています。業種・業態・取扱商材・ユーザーの属性等の様々な条件に応じて求められる決済ソリューションは常に変化します。こうした決済のトレンドに精通した営業パートナーが最適なソリューションを提案することで、エンドユーザーのニーズに応える決済シーンを実現しています。また、決済にとどまらずセキュリティのトレンドにも対応する必要があります。近年、クレジットカードの不正利用が増加し、犯罪手法が巧妙化する中で、EC事業者に対するレギュレーションはますます厳格化しています。これまでも「3Dセキュア2.0」をはじめとするセキュリティ対策を支援してきましたが、2024年10月には、簡単かつ安価にセキュリティ強化を実現する「Verifyサービス」の提供を開始しました。今後も、不正利用対策ソリューションを拡充し、増大する脅威からお客様の事業を守るパートナーであり続けます。

さらに手軽で円滑な決済インフラの実現へ

今後お客様が求める決済ソリューションは、フリクションレスで、エンドユーザーの目的を容易かつ円滑に実現できるものだと思います。つまり、蛇口を捻れば必ず水が出るように、当社のシステムに接続するだけで、円滑に確実に決済が処理され日々の売上が立つものでないといけない。そのような決済システムを止まることなく運用し提供することで、お客様のイノベーションを支援し、電気・ガス・水道のように社会に欠かせない信頼されるインフラを担ってまいります。

VOICE

インサイドセールスの基盤を構築し、ECの発展に資する施策を推進

イノベーション・パートナーズ本部
カスタマーサクセス営業部 部長



インサイドセールスの体制を整備

2023年4月にインサイドセールスチームのマネージャーに着任して以来、組織体制の整備に注力してきました。従来はお客様の規模にかかわらず担当営業制を基本としていましたが、年々お客様が増加する中で、これまでの体制では十分なサポートを維持する上で限界がありました。そこでEC事業者を中心として、お客様毎に特定の営業担当者を配置する体制から、属人化を排除した複数人のチームによるきめ細かなサポート体制へと移行しました。この従来の考え方を改める組織改革を進めるにあたっては、社内のコンセンサス形成が重要な出発点となりました。現状の課題から新たな組織のコンセプトや狙いを関連部署の責任者に丁寧に説明し、全社で同じ方向に動き出せたことが、新体制を軌道に乗せる推進力となりました。また、お客様とのコミュ

ニケーションツールの見直しや、CRMの活用、適切なKPI設定と高頻度のPDCAに取り組み、新体制での運用を強化しました。その結果、KPIの一つであるチームの受注金額は前期比で約6倍となり目に見える成果をあげることができました。

当社の進化メカニズムの発展

当社では、お客様や現場の声をシステム本部等社内にも共有し、業務フローやシステムを改善する仕組みがあります。私たちのチームからは、主に業務効率化について年間約100件のフィードバックを提供し、うち半数が実現もしくは検討されています。更なる業務効率化やプロダクト強化を目指し、お客様や現場からより多くの忌憚のないご意見をいただけるよう、環境やアンケート等調査ツールの改善を進めていきます。また、CRMの高度化にも注力します。

従来はお客様の状況や取扱商材等を踏まえた経験則に基づく提案が中心でしたが、社内に蓄積された豊富な顧客情報を一層活用する余地があり、データ分析に基づく定量的で付加価値の高い提案を実現してまいります。

日本をEC先進国へ

チーム発足から1年半が経過し、体制整備や各種施策に手応えを感じつつも、理想とする姿にはまだ到達していません。更なる体制強化に努め、お客様の売上成長につながるサービスを提供することで、当社の未来を切り拓くとともに、日本が欧米に並ぶEC先進国へと発展する一助になりたいと考えています。

TOPIC 「PGマルチペイメントサービス」 エンジニアインタビュー

黎明期より高成長を支えてきたコアプロダクト「PGマルチペイメントサービス」の特徴と進化の過程



PGマルチペイメントサービスとは

当サービスはクレジットカード決済をはじめ、様々な決済手段を一括提供する総合決済サービスです。複数の決済手段や機能を1つの管理画面で一元管理できるだけでなく、決済手段毎の締め日や入金日を統一できるため、入金管理の手間も削減できます。

プロダクト進化による提供価値の拡大

2008年に当サービスの提供を開始した当初、プロダクトの主な競争力は決

済手段の豊富さでした。次々に登場する新たな決済手段を取り揃え、現在では30を超えて、日本で利用されている主要な決済手段をすべてカバーするプロダクトへと進化しました。一方、近年ではユーザー体験や開発者体験の向上に重きが置かれるようになりました。2023年には新接続方式「OpenAPIタイプ」を導入し、決済手段の追加に係る開発工数やコストを削減することで、容易に決済手段を追加導入できるようになりました。今後、お客様の更なる成長をご支援するためには、不正利用対策の強化が一層重要になると考えています。近年、クレジットカードの不正利用が

急増する中で、当社はセキュリティソリューションの拡充を進めてきました。2024年10月より新たに本人確認機能「Verifyサービス」の提供を開始いたしました。多要素認証により決済前に本人確認を行うことで、決済処理時の承認率が向上し、お客様の売上拡大に資するサービスです。過去から営業やサポートがお客様との信頼関係を築き、お客様のニーズをプロダクトに反映することで、当サービスは進化を遂げてきました。そのようなPGイズムをプロダクトに宿し、さらに発展させてまいります。

決済手段の豊富さ

ユーザー体験
開発者体験

お客様の売上向上

Global

有望FinTechスタートアップへの投融資を通じて、グローバル・ローカル還流モデルを構築し中長期の成長を実現

取締役副社長
企業価値創造戦略統括本部 本部長
村松 竜

成長著しい海外FinTech市場の開拓

当社は、海外における最先端の事業知見や経済成長の取り込み、海外決済事業拡大に向けたパートナー開拓を目的として、成長著しい米国及びアジア各国の有力FinTechスタートアップに対して、投融資を通じ成長を支援しています。依然、低調な資金調達環境を好機と捉え戦略を加速しており、2024年9月期は、融資額を190億円まで積み上げ、4社総額約35億円の出資を実行しました。グローバル事業全体で、37%成長の売上19億円、営業利益10億円まで業績を拡大しております。

柔軟かつ差別化された投融資アプローチ

投資環境やニーズに応じて、融資あるいはマイノリティ・マジョリティ投資を戦略的に選択しています。投資では、基本的にマイノリティ出資から始め、投資先の目標達成力や相性などを見極めて徐々に持分を引き上げる方針です。融資では、少額の新規融資先を増やし分散を図りながら、経過が好調な既存融資先への増額によりポートフォリオを拡大します。成長性の高いインド、市場規模の大きい米国を中心に優良ポートフォリオを構築し、東南アジアの有望国にも展開いたします。足元では、海外投融資先の事業知見を当社国内プロ

ダクトへ反映・還流するシナジー創出にとどまらず、地域を跨いだ事業連携(グローバル還流)に注力しており、さらに各地域における投資対象間の還流モデル構築(ローカル還流)も模索してまいります。

当社自身がFinTech事業を拡大してきた経験や、ビジネスやテクノロジーの進展に差がある複数地域への投融資を通じて得られた知見が、有望なFinTech企業を見極める強みとなっています。また、当社の認知度が年々高まり、海外有力VCとのネットワーク構築が進展しております。その結果、ネットワークを通じた優良投融資候補の紹介・開拓が拡大しており、融資後も重要な経営事項に対して株主である有力VCと密に連携し、通常では得られない情報や洞察を得て、質の高いモニタリングを担保しております。

日本から世界のイノベーションを支援

現在、インド・太平洋圏のFinTech企業は、経済成長を支える新たな金融インフラとして発展しつつあります。新興国において成長資金が不足する中で、日本にある豊富な資金により革新を牽引する企業を支援することが、日本のプレゼンス拡大に寄与すると確信しています。日本の確固たる立場の一端を担うべく、現在の10倍以上の事業規模を推進できる強い集団を目指してまいります。



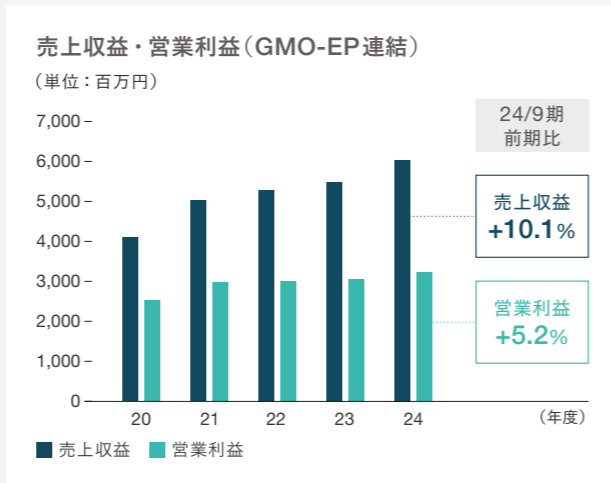
業務プロセスの効率化を支援し
時間をデザイン

GMOイプシロン株式会社
代表取締役社長

村上 知行

プラットフォームとの連携を強化し、
事業領域拡大を加速

GMO-EPが立脚する物販EC市場は近年成長が低位に推移しており、同社もその影響を受けております。この状況を踏まえ、成長回帰に向けて新たな柱となる事業の確立に注力しています。前期は、収益モデルの転換や非物販領域の開拓が進展し、成長回帰への手ごたえを得た一年でした。今後の中核事業として注力するオンライン決済インフラ「fincode byGMO」は、ECに加え、プラットフォーム型やサブスクリプション型など、多様で複雑なビジネスモデルに対応するプロダクトです。これを基盤に、既存の領域にとどまらず、BtoC・BtoB・CtoCと幅広い領域へ拡大していきます。自



社の営業力に依存せずに展開を加速させるため、顧客基盤を持つプレイヤーやデジタル化を支援するプラットフォームとのパートナー戦略を推進します。さらに、お客様のキャッシュ・フロー改善に資するFinTechサービスの拡大や、GMO-PG連結でのシナジー拡大にも取り組んでまいります。

ストレスフリーな決済体験への転換を目指す

労働人口の減少や商慣行の見直しなど企業間取引を取り巻く環境変化により、業務プロセスの効率化が重要な経営課題となっています。同時に、デジタル技術や新たな決済手段の活用は、競争力を高める機会となります。この機を捉え、2024年10月、株式会社みずほ銀行と企業間決済プラットフォームの構築・提供に関する業務提携契約を締結しました。このプラットフォームでは、「fincode byGMO」を活用し、さらに企業間取引に必要な機能や決済の前後の業務プロセスに係るサービスとの連携機能を追加し、2025年度より提供を開始する予定です。各社の持つ強みやアセットを活用し、多様な業務効率化サービスと決済サービスをシームレスに統合するもので、大きな期待を寄せています。また、GMOリザーブプラス(旧GMO医療予約技術研究所)では、医療現場の人手不足や業務効率化ニーズの高まりを背景に、オンライン医療予約等の医療DXを支援するツールを提供しています。医療機関の予約・受付・問診・精算等の一連の業務を効率化し、医療現場の生産性向上を支えています。BtoCであれBtoBであれ「お金を払う」という行為は本来手間のかかるものです。決済をストレスフリーな体験に転換し、時間を効率的にデザインする一助になりたいです。



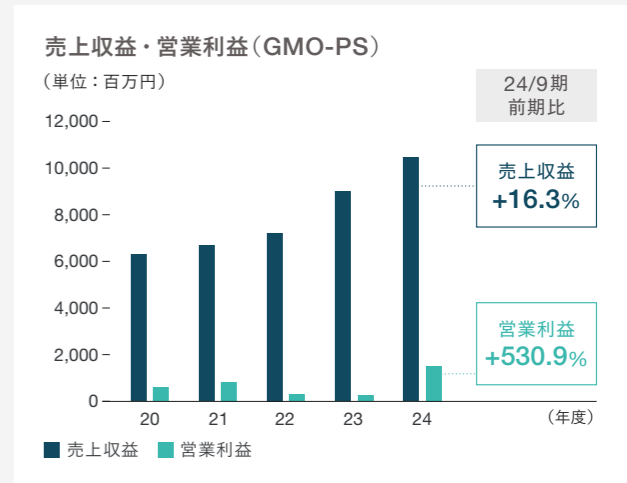
新しい決済・
金融サービスの形へ挑戦

GMOペイメントサービス株式会社
代表取締役社長

向井 克成

後払い決済のフルラインナップ

後払い決済はクレジットカードを利用しない方々に広く利用されており、現金決済比率が高い日本において、毎年10%超の成長を続ける、ポテンシャルの大きな市場です。2013年の事業開始以来、「GMO後払い」は多くの方にご利用いただき、後払い決済市場で確固たる地位を築きつつあります。一方、持続的な高成長のためには常に新たなビジネスモデルを開拓する必要があります。2024年2月には三井住友カード株式会社との協業により新たなBNPLサービス「アトカラ」を開始することができました。このサービスでは、当社の後払い決済のノウハウやシステム基盤に、三井住友カード株式会社のクレジットカード事業の経験を融合させることで、従来の



物販中心の後払いサービスを大きく進化させました。スマホアプリを活用した非物販領域への対応や長期分割払いの提供などサービス領域の拡大を実現し、これまでリーチできなかった広範なお客様のニーズに応えてまいります。また、企業間取引において与信管理や請求業務を代行し、コア業務への集中を支援する「GMO掛け払い」にも注力してまいります。

設立12年目、売上100億円を達成し
次のステージへ

コロナ禍やインフレなど様々な環境変化がある中で、高い目標を毎年達成し続けることは決して容易ではありませんが、サービスの改善や加盟店開拓への取り組みを継続した結果、2024年9月期はGMO-PSで売上100億円という大台を突破することができました。これは、会社としても大きな節目であり、パートナー全員の努力の結晶です。たった一人で立ち上げた事業が、今ではこのような規模のサービスを社会に提供することができる強固な組織となり、全員で支え合いながら進化を遂げてきました。さらに、与信エンジンの内製化やAIの活用により与信精度が高度化し、収益性が顕著に改善した点も大きな成果です。また、ECをはじめとした様々なシーンにおいて決済手段の新たな選択肢を提供することで、加盟店の成長はもとより、社会の活性化に貢献できるものと考えております。安心して後払い決済をご利用いただける仕組みを確立し、社会からの信頼を得ることが、私たちの使命と感じています。今後も新しい決済・金融サービスの形に挑戦し続けます。



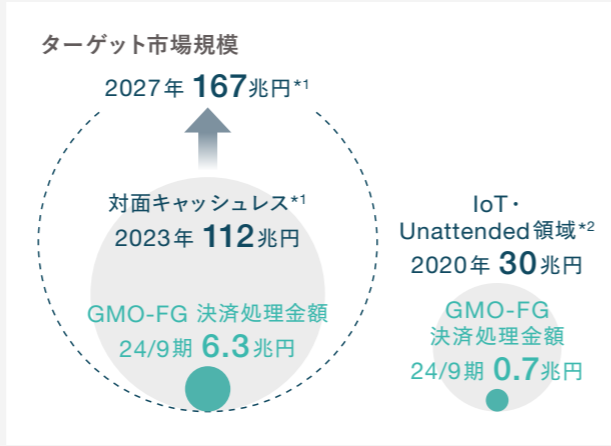
期待を超える価値を提供し、
社会に変革を起こす

GMOフィナンシャルゲート株式会社
代表取締役社長
杉山 憲太郎

2030年営業利益目標50億円への道筋

2023年、対面キャッシュレス市場は112兆円規模に達し、2027年には167兆円まで成長すると予測されています*1。キャッシュレス比率を将来的に80%に引き上げる政府目標や、IoTの進化・労働人口減少といった社会構造の変化に伴う省人化・無人化ニーズの拡大を背景に、キャッシュレス化が進展しています。

このような市場環境の中で、GMO-FGは次世代決済プラットフォーム「stera」をはじめ、独自のアライアンス戦略に基づ



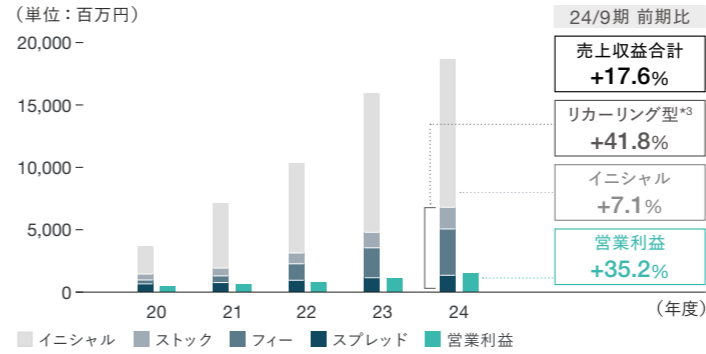
く付加価値の高いサービスを展開し、2025年の営業利益目標15億円を、2024年に前倒しで達成しました。次なる目標である2030年の営業利益50億円を早期に達成し、さらにはその先の100億円という高みを捉えるべく、持続的成長に向けた戦略を展開しています。具体的には、ソリューションアセットの横展開によるアクティブID数の拡大や、エコシステムの構築によるARPU(顧客単価)向上に注力しています。

目指すのはお客様の期待を超える提案

お客様の業務や経営上の課題を深く理解し、課題の上流から整理した上で付加価値を提供できる提案体制を強化してきました。一步先を見据えた提案の成果として、大規模商業施設を運営する大手企業グループ等の大型パイプラインが着実に積み上がっております。以前はお客様から受領するRFP(提案依頼書)に沿って、決済の要件を満たす提案にとどまっていたのが、現在ではキャッシュレス導入の支援にとどまらずDX推進やデータ活用を通じた店舗運営の課題解決まで踏み込んだ提案へとシフトしています。御用聞きではなくお客様の期待を超える価値提供をしたい。待っているだけではなく、ニーズが顕在化する前からお客様に必要とされるであろう決済シーンを想像し、新たなプロダクトの開発・投資を進めることが不可欠です。これらをモデルケースとして示すことで、新たなオポチュニティを創造していきます。

*1 株式会社矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」、株式会社矢野経済研究所「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GMO-FG作成
*2 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の公表情報、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」等に基づきGMO-FG作成

ビジネスモデル別売上収益・営業利益(GMO-FG連結)



2024年9月期、決済端末販売に係るイニシャル売上は、中小規模案件の積み上げを推進した結果、前期の売上に寄与した大口案件がない中でも、前期比7.1%増の増収となりました。端末販売後に継続的に発生するリカーリング型売上は、アクティブIDの増加に伴い主に決済処理件数が拡大したことから、ストック・フィー売上を中心に高い成長を継続し、前期比41.8%増となりました。今後、粗利率が高いリカーリング型売上の構成比を高めていくことで、安定した利益基盤の強化を図ってまいります。

「決済が変わると、世界が変わる」

労働人口の不足や人件費高騰に直面するお客様に対し、セルフレジや無人決済端末を活用したキャッシュレス導入を通じ、店舗業務を一新する変革を支援しています。精算業務を省人化し、より大切な場面で顧客接点を深めることに注力いただけます。今では当たり前ですが、自動改札機に切符を通した初めて

の体験に感動した記憶があります。有人の改札が自動改札へと日常の光景が一変したように、様々なシーンでより便利で安心・安全な決済体験、新たな光景を広げていきます。足元では公共交通機関におけるクレジットカードのタッチ決済が新たな体験を提供しています。「決済が変わると、世界が変わる」を合言葉に、社会に変革をもたらしてまいります。

TOPIC

モビリティ領域におけるタッチ決済が拡大

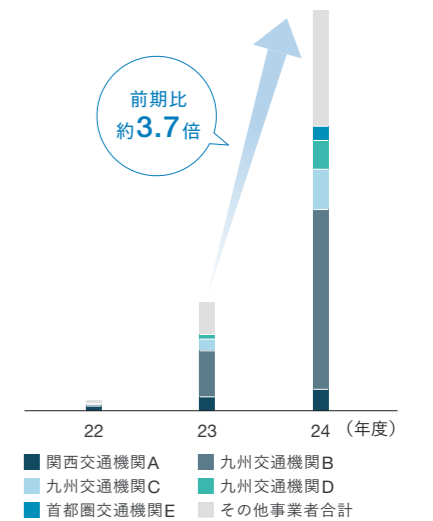
「stera transit」は、三井住友カード株式会社が展開する次世代決済プラットフォーム「stera」と、国際ブランドの非接触決済「タッチ決済」を活用した公共交通機関向けのソリューションです。不慣れた観光客でも切符を購入する時間を省き鉄道やバスにスムーズに乗車することができます。交通事業者においては、現金や切符を取り扱う設備やその運用にかかるコストの削減、乗客に対応する負担の軽減が期待され、運営効率の向上が可能です。訪日外国人数の増加等を追い風に、2021年のサービス開始以降、国内の様々な公共交通機関で実証実験が進め

られ、2024年度には首都圏でも導入が大きく広がりました。現在では全国で127の事業者*が導入しており、モビリティ領域のキャッシュレス化と利便性向上がますます進展する見込みです。

* 2024年10月時点。導入が公表されている公表案件を含む。



モビリティ領域における決済処理件数



*3 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

気候変動への対応

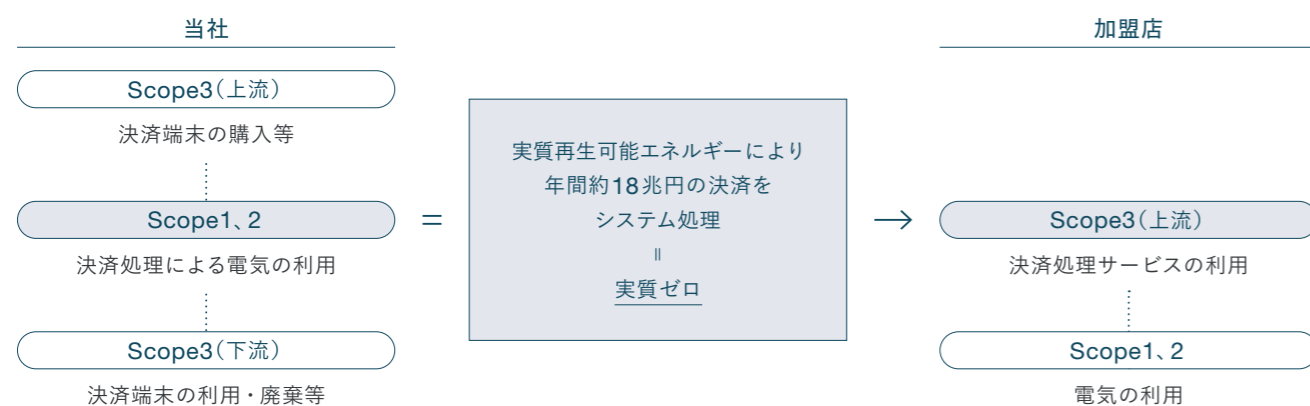
当社は、決済業界のリーディングカンパニーとして、現金を不要とするキャッシュレス化や振込用紙をペーパーレス化する請求のデジタル化等の決済サービスを推進しております。また、決済データを処理するデータセンター電力への実質再生可能エネルギー導入やサプライヤーエンゲージメントを推進し、当事業やサプライチェーンのGHG排出量削減に取り組んでおります。このような環境に配慮した事業運営を通

じてお客様及び社会の環境負荷軽減に努め、脱炭素社会への転換、持続可能な社会の実現を目指します。

2023年1月には、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明いたしました。今後も、TCFD提言に基づき、気候変動に関する情報開示の拡充を図ってまいります。

TCFD提言に基づく情報開示については、当社Webサイトをご参照ください
<https://www.gmo-pg.com/sustainability/environment/>

当社事業に関わる温室効果ガスの排出



当社のカーボンニュートラル実現*1により、加盟店の皆様のCO₂排出量削減に貢献

*1 自社の事業活動に伴うGHG排出量 (Scope1、2) ゼロ、Scope2はマーケット基準。

*2 当社におけるScope3の大半を占める決済端末製品にかかわる、購入した商品・サービス(カテゴリ1)及び、販売した製品の使用(カテゴリ11)が該当。

SBTイニシアチブによる「1.5°C目標」の認定

2024年5月、当社のGHG削減目標が、科学に基づく気候目標の設定を企業に促す世界的な団体「SBTイニシアチブ」から「1.5°C目標」と整合した目標であることの認定を受けました。これにより当社のGHG削減目標が、2020年以降の温

室効果ガス排出削減等のための新たな国際的な枠組みとして採択されたパリ協定における、世界の平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5°Cに抑えるとする「1.5°C目標」に対して科学的に整合するものと実証されました。

今回認定を受けた目標

- ・Scope1、2：2030年9月期まで継続的にGHG排出量実質ゼロを達成
- ・Scope3：2030年9月期までに決済端末新規稼働台数1台当たりのGHG排出量*2を、2021年9月期比で55%削減



社会の脱炭素への貢献

キャッシュレスの推進を通じて、当社事業からのGHG排出量にとどまらず、社会全体のGHG排出量削減に貢献してまいります。現金による決済では、紙幣・硬貨・ATM等に係る製造、決済・利用、廃棄の各プロセスにおいて、CO₂が排出されております。当社が会員として所属する一般社団法人キャッシュレス推進協議会より公表された分析では、現金決

済に比してキャッシュレス決済のCO₂排出量は約3分の1という試算結果であり、キャッシュレス利用の方が環境負荷が低いことが確認されております。イギリスやオランダでも同様にキャッシュレス推進によりCO₂排出量を削減できるとの研究結果が公表されております。

TOPIC

未来の森を育てる、J-クレジット取得

2024年10月、当社は株式会社栃毛木材工業(以下、栃毛木材工業)より、森林J-クレジットを取得しました。森林J-クレジットとは、間伐などの森林の適切な管理を行うことによるCO₂吸収量をクレジットとして国が認証したものです。栃毛木材工業は、栃木県内に複数の山林を所有し、環境に配慮した手入れをし、定期的に枝落とし、間伐を行い、健全な山林の育成を行っております。森林J-クレジットの取得を通じて、栃毛木材工業の持続可能な森林経営を支援し、環境保全に貢献してまいります。



自社のGHG排出量削減への取り組み

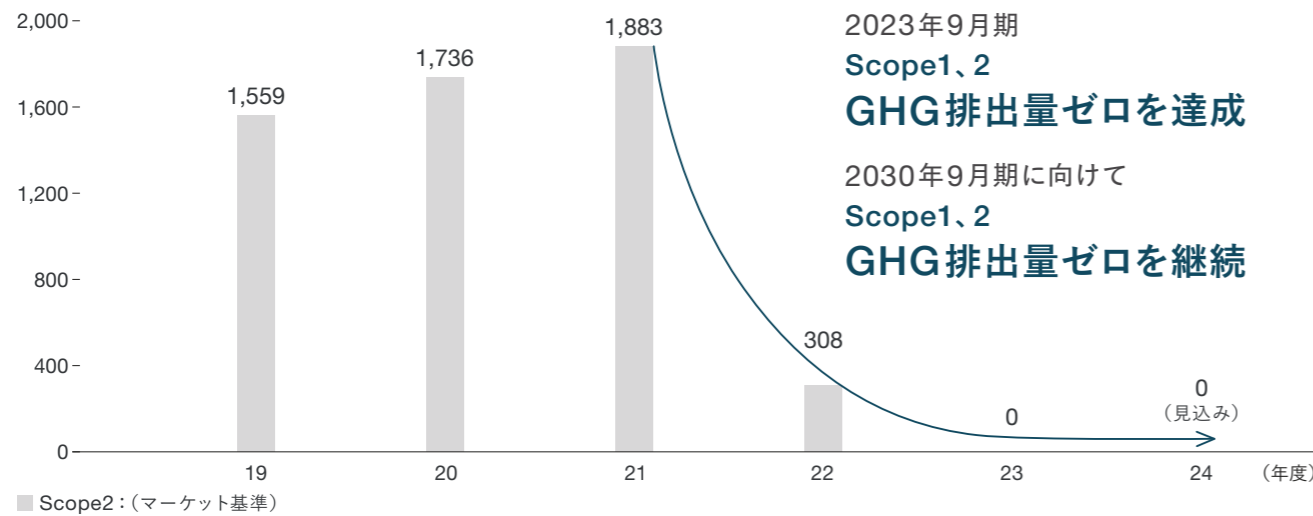
当社は、持続可能な社会の実現に貢献すべく、GHG排出量の削減に向けた取り組みを推進しております。2022年9月に、当社事業における電力の大半を消費する主要データセンターの電力に実質再生可能エネルギーを導入し、2023年9月に他のデータセンターやオフィスも含めた自社オペレーションのGHG排出量(Scope1、2)を実質ゼロにする

目標を達成しました。2030年9月期に向けても、GHG排出量(Scope1、2)実質ゼロを継続してまいります。なお、GHG排出量の報告内容に対する信頼性確保のため、検証機関による第三者保証を受けています(2022年9月期及び2023年9月期のScope1、2、3)。



GHG排出量(Scope1、2)

(単位:t-CO₂)



サプライチェーンのGHG排出量削減への取り組み

当社サプライチェーン由来のGHG排出量(Scope3)においては、2030年9月期までに、決済端末新規稼働台数1台当たりのScope3排出量(カテゴリ1+11)を2021年9月期比で55%削減する目標を設定しました。当該目標は、パリ協定に準じた目標値となります。目標達成に向けて、GHG排出量(Scope3)の大半を占める対面決済の提供に必要となる決済端末製品の購入並びに製品の使用に係るGHG排出量(カテゴリ1、11)、及びソフト

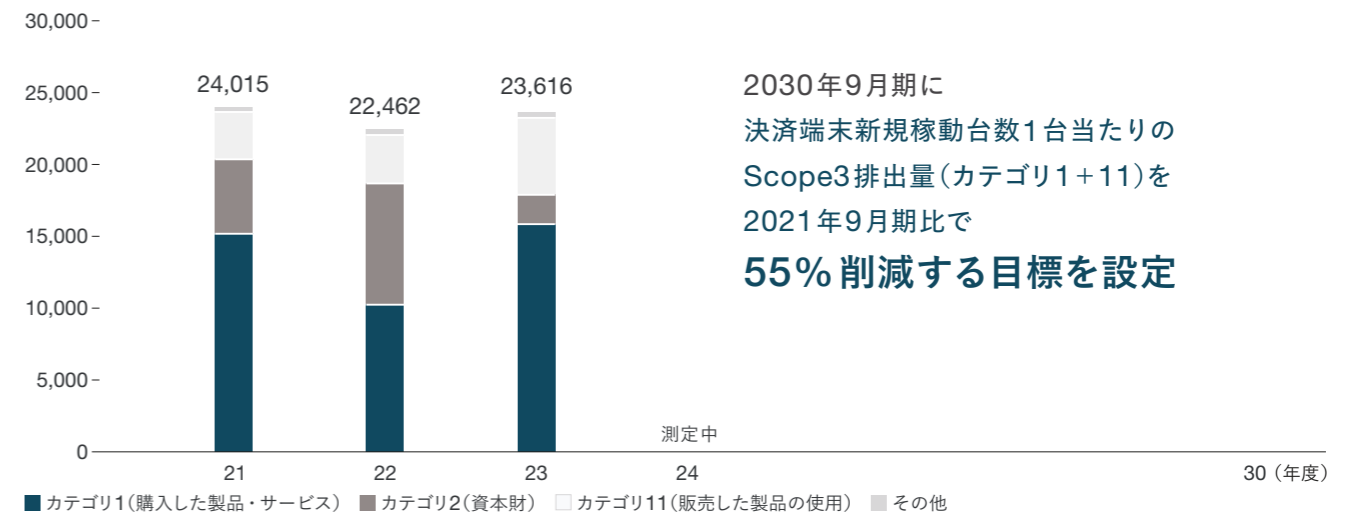
ウェア開発に係るGHG排出量(カテゴリ2)の削減に向けたサプライチェーンエンゲージメントに取り組んでいます。具体的には、決済端末製造メーカーに対して、端末製造に係るGHG排出量や対面決済時の消費電力の適切な測定並びに削減に向けた対話を実施しております。同様に、取引先のシステム開発会社に対して、ソフトウェア開発に係るGHG排出量(カテゴリ2)の適切な測定並びに削減に向けた対話を実施しております。



stera terminal standard
* 画像はイメージです。

GHG排出量(Scope3)

(単位:t-CO₂)



人材戦略



「多様な人材の尊重」
「自発的なキャリア形成支援」
「Well-beingの向上」が導く企業成長

磯崎 覚
取締役副社長
コーポレートサポート本部 本部長 兼
Chief Well-being Officer

当社は、「社会の進歩発展に貢献する事で、同志の心物両面の豊かさを追求する」という経営理念に基づき、成長の源泉＝「企業は人なり」という理念のもと、持続的な成長の実現のため、成長の源泉である人材への投資を推進しております。パートナー一人ひとりが仕事への誇りと働きがいをもち、能力を最大限に発揮できるよう「多様な人材の尊重」「自発的なキャリア形成支援」「Well-beingの向上」の3テーマを全社一丸で共創することで、ステークホルダーの期待を超える価値創造を実現します。

テーマ 1 多様な人材の尊重

当社は、従業員のことを「パートナー」と呼んでいます。大切なことは帰属意識ではなく、パートナー一人ひとりが高い志とオーナーシップを持って会社・事業とともに成長し続けることだからです。
当社は、多様なパートナーが活躍できる環境を構築すること



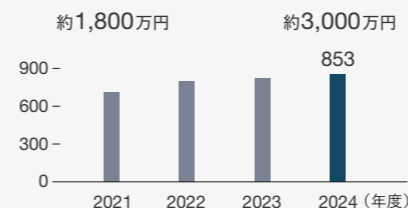
が企業価値の創造につながると認識しています。
GMOインターネットグループの一員として掲げる「スピリットベンチャー宣言」では、「人種・国籍・性別・学歴・言葉・宗教、すべての差別を排除する。実力本位。」という行動指針を明示し、多様性の尊重と機会均等に努めています。

テーマ 2 自発的なキャリア形成支援

当社では、パートナーの自発的なキャリア形成を重視しています。「キャリアデザイン制度」や「キャリア相談窓口」を通じて、各パートナーが中長期的なキャリアを主体的に考える機会を提供しています。また、これらの仕組みを通して、配属異動やジョブローテーションの希望を定期的に申告できる仕組みも整えています。
当社は、「企業は人を育てる場所」とあるとの認識のもと、すべてのパートナーが継続的な事業成長を推進するビジネスリーダーへと成長できるよう、独自の育成プログラムを通じた支援を今後も強化してまいります。

1 多様な人材の尊重

1人当たり営業利益×連結パートナー数
(単位:人)



主体的な育児参加×男性育休取得率



「X」×仕事の環境づくり

- 親孝行手当
- ファミリーサポート(不妊治療支援)
- キッズルーム「GMO Bears」
- 時差通勤制度
- 在宅勤務制度
- 時間単位の年次有給休暇
- 配偶者出産休暇
- マタニティ休暇
- etc...

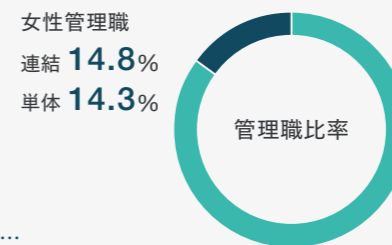
*連結表記のないKPIはGMO-PG単体。実績は2024年9月末時点
その他の人材データについては、当社Webサイトをご参照ください。 <https://www.gmo-pg.com/sustainability/social/>

2 自発的なキャリア形成支援

研修受講×自発的な受講



女性管理職比率×成果主義

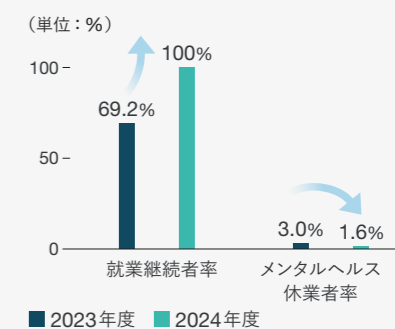


3 Well-beingの向上

定期的なヘルスチェック×健康アプリ



メンタルヘルス×プレゼンティーズム



テーマ 3 Well-beingの向上

持続的な成長を実現するためには、成長の源泉である人材が心身ともに健康であることが不可欠です。
当社では、会社という縁で知り合ったすべてのパートナー

に幸せになってほしいという想いを込めGMO-PG健康宣言「Well-being With Partners」を掲げています。CWO (Chief Well-being Officer)を中心に、健康維持・増進に特化した組織体制を整備し、「食」「癒」「躍」「医」の豊富なプログラムを通じて、パートナーの健康で活動的な生活を支援しています。

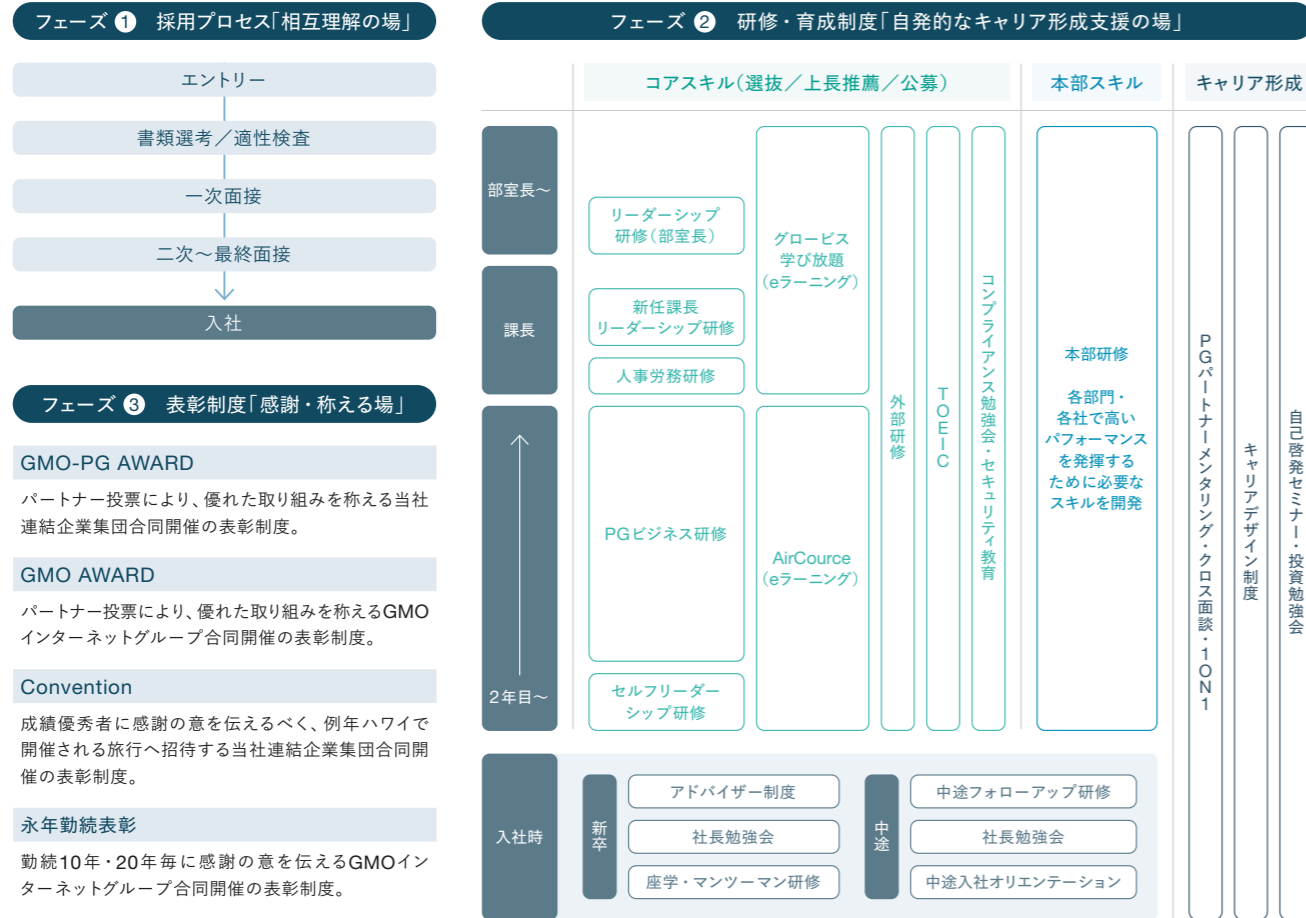
GMOインターネットグループ 健康支援プログラム

- 管理栄養士監修のランチメニューを提供「GMO Yours」
- 短時間のおひるねが可能 おひるねスペース「GMO Siesta」
- 最新設備を備えたフィットネスジム「GMO OLYMPIA」
- こころとからだの健康支援「産業医健康相談会」

人材戦略

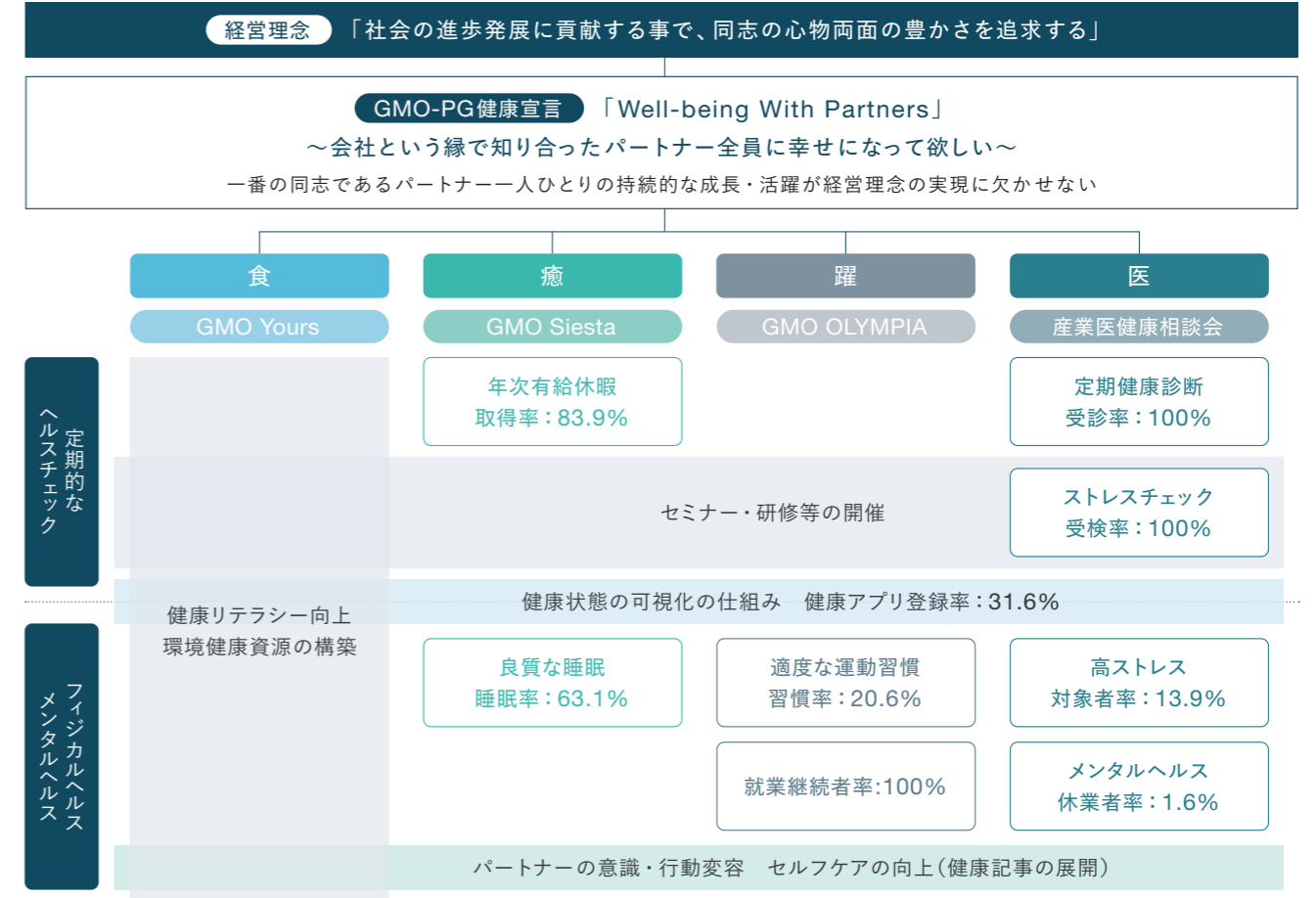
人材開発：

戦略マップ(取り組みの全体像・主なプロセス・制度)



健康経営：

戦略マップ(取り組みの全体像・主な指標)



VOICE



コーポレートサポート本部
人事統括部
人材採用室 室長
(左側)

インダストリーソリューション本部
第3営業統括部
プロセッシング営業部
営業
(右側)

採用プロセスは「選考」ではなく「相互理解の場」

当社では、採用と育成を人事部門だけの役割に限定していません。「全員で採用し、全員で育てる」ことをポリシーとしています。そのため、経営層やパートナーが採用プロセスにも積極的な参画をします。候補者の方々は、多くのパートナーと接点を持つことで、会社・事業・職種等への理解を深め、私たちは候補者の長所・個性を多角的に理解することができます。結果として、人数以上に、質を重視した採用活動が実現できています。(左側)

GMO-PG AWARD 周囲の協力があってこそその受賞

年齢や立場にかかわらず責任ある仕事を任せていただき、また部署を超えた多くのご支援をいただける環境があったからこそ、GMO-PG AWARDを受賞できたと感謝しています。今後も、社内の研修制度の活用や幅広い知識やキャリアを持ったパートナーと様々な仕事に取り組み、自らの成長スピードをさらに加速させたいと考えています。周囲の方々への感謝の気持ちを忘れず、当社の25%成長に貢献したいです。(右側)

VOICE



執行役員
コーポレートサポート本部
人事統括部 統括部長
稲山 享伸

自身・家族のためにも健康でいてほしい

本来、健康の維持・増進は会社のためではなく、パートナー一人ひとりが自身の人生を大切な家族の方々とともに、そして幸せに過ごすために行うべきものだと考えています。その一助となるべく、パートナーには「食」「癒」「躍」「医」の豊富なプログラムをご活用いただきたいです。

私たちが今後取り組むべきこと

PHR (Personal Health Record) の活用を通じた健康状態等の可視化、生活全般にわたる健康への支援が、健康経営において重要だと考えています。当社では、健康アプリの導入を行っておりますが、その利活用がまだまだ不十分です。健康アプリの有用性をパートナーにご理解いただき、パートナー一人ひとりのWell-being向上につなげてまいります。



社外取締役
監査等委員会委員長
指名報酬委員
吉田 和隆*

社外取締役
監査等委員
指名報酬委員
外園 有美

社外取締役
監査等委員
大川 治

社外取締役
監査等委員
指名報酬委員会委員長
岡本 和彦

DIALOGUE 監査等委員会(社外取締役)座談会

企業価値向上に向けた監査等委員会の取り組み

2024年9月期、監査等委員会では、「人材」「中期経営計画」「経営企画機能」の3つに注目し、経営陣との対話を深めてまいりました。本座談会では監査等委員の皆様にお集まりいただき、それぞれの視点から意見を交わしていただきました。

成長継続を担保する「人材」「中期経営計画」「経営企画機能」を検証

Q. 当期、監査等委員会として、経営のどのような点を注視されましたか。

吉田 監査等委員会の基本方針は変わりませんが、当期は特に中期的な成長継続を担保する上で重要と考えられる3つの監査項目を定め、その検証に注力しました。まず「人材」です。業務の急速な拡大に伴い「人材」の量的・質的な充足がこれまで以上に重要な課題となっています。次に「中期経営計画」です。事業の規模が拡大していく中で中期的な視野に立った経営計画の実効性を高める必要性が増しています。最後に「経営企画機能」です。中期的な計画の策定やフォローにおいて企画機能の強化はますます重要となってまいります。これまでは特に大きな課題となっていませんが、今後の成長に向け改めて検証が必要と考えております。

岡本 当期策定した中期経営計画においては、対象市場の規模や競争環境等の分析が一段と深まり、前期より進歩したと感じています。一方、人材面では中間管理職の育成が大きなテーマです。中間管理職に人を育成する能力がないと、人は離れます。得てして、優秀なプレイヤーが昇格するケースが多いものの、管理職として求められる能力はまた違う側面があり、難しい点です。

大川 私も同じく人材面、継続的に企業価値を高める上でマンパワーの充足が気になる点です。急速な事業拡大の中で人手不足が進むと、特に中間層に心身ともに負担がかか

りやすく、労働環境全体のパフォーマンスに影響を及ぼすリスクがあると考えて、目配りしています。

岡本 世の中では昇進を望まない人が増えていると聞きます。責任が増すことに加え、業務や目標の難易度が上がり評価を得るハードルも上がる。報酬だけではなく、そのような点もサポートしないといけません。当社の場合、成長スピードが早いゆえに中途採用により中間層を拡充しています。しかし決済というドメスティックでニッチな業務においては、採用市場にいる人材に限られ、内部で優秀な管理職を育成することがより重要になります。

強いリーダーシップを支える組織力の強化

Q. 経営陣との対話を通じて感じた課題や成果はいかがですか。

吉田 当期、通常の場合とは別に監査等委員会と経営陣との対話の場を三回持ちました。一回目が人材、二回目が経営計画や企画機能をテーマとし、三回目は監査実施報告に関して、率直に意見を交換し、有意義な機会となりました。

岡本 この対話を通じて経営陣の経営企画機能に対する考え方について理解が進みました。強化に向けた意識の中で、

外園 特に注目しているのは、離職率の抑制です。当社の離職率は業界平均を下回るものの、急速な成長との兼ね合いで更なる低減が求められています。柔軟な働き方やリモート勤務など働く環境の整備に取り組んでいますが、将来を見据えた取り組みを一段と進めていただきたい。また、現状は各事業部が企画機能を発揮していますが、横串を刺して全社を見る機能の強化が、今後事業規模を拡大していく中で求められると考えています。

吉田 人事統括部を中心に、離職率や従業員満足度調査に表れる点を分析して改善が図られています。マンパワーの充足度を人数の面、スキルの面でどのように測るか、さらに掘り下げて対応していく必要があり、今後も注視します。

中期経営計画の策定では従来より数値の根拠や戦略が明確になり、外部へ説明していく上でも前進しています。人材面も経営陣の強い思いがあり、その一環として社長とパートナーとの直接対話の場を増やしております。今後も、このような進展を注視し、進言していきたいです。

* 2024年12月開催第31期定時株主総会終結の時をもって辞任。役職及び経歴は座談会開催時点のもの。

監査等委員会座談会

外園 計数計画の背後にある戦略について従前より深い説明を受けています。各事業に対する経営層の個別レビューも一段と強化され、厳しく蓋然性を問われていますね。

大川 一般の大企業とは異なるかたちで経営企画機能を発揮しながら、これまで大きく成長してきた点は非常に興味深いです。トップが定期的に変わる大企業は経営企画部署が全体方向をつくる。一方当社では、経営陣が経営の方向性を明確にし、対話によって全社に浸透させています。経営陣のリーダーシップが強く発揮されることで、これまでワークしてきました。ただ、決済インフラという社会経済における重要な基盤の一翼を担う中で、社会の様々な要請・期待に応

エンゲージメントを高め一人ひとりの活躍を促進

Q. 今後の成長を支えるため、人材・組織運営面ではどのような点に注力すべきでしょうか。

吉田 働く場として良い会社となっているか、リーディング企業としてプライドや誇りを持って業務に取り組んでいるか、注目しています。

外園 勤務環境や制度の整備を進めていますが、会社に行くのを楽しんでいるか、より自発的に働けるようサポートできているか、これはエンゲージメントの視点ですね。

岡本 会社のカルチャーをどのように感じているか。社長をはじめ黎明期より在籍していたパートナーはスタートアップ的なマインドを持ち続けており大切にしています。それは株主の皆様も魅力に感じられている点だと思いますが、今後組織が大きく成長する中でベンチャースピリットを維持し続けられるか。日々の業務に埋没して起業家精神が希薄化していないか。まだ組織が小さいときは社長の考えを直接聞き、カルチャーを継承していく機会が頻繁にあったはずですが。

えられる企業へとさらに発展していく必要があります。組織が大きくなると経営層の目が届きにくくなり、下からの声も上がりにくくなる。今後の更なる組織の拡大を考えれば、経営陣の目配りでは足りない点をカバーし、経営陣の判断を支える仕組みの整備がまだ十分とは言えず、対処していく必要があると思います。

岡本 25%成長は相当なことをやっていかないと到達しない高い目標です。投資家からも具体的な戦略を厳しく問われます。経営を支える組織的な対応力を強化する必要があり、監査等委員一人ひとりの経験と知見に基づき経営陣との議論を深めていきます。

外園 そのような機会の一つとして四半期毎に開催している全社ミーティングも、コロナ禍以降はオンラインでの実施となっていました。2024年9月は久しぶりに対面で、但し今回は全員ではなく若手中心に会場に集っての開催となりましたが、社長をはじめとした経営陣の温度感を若手パートナーが直接感じられた点は良かったと思います。

岡本 経営陣とパートナーの間に立つ管理職も対面で直接コミュニケーションをとる機会を増やすべきですね。経営陣の話や熱量を管理職がどのように感じて、配下のパートナーにどのように伝えるか。その上で年に数回はパートナー全員が対面で集まる機会があるとよいです。



規律ある経営を担保するガバナンスの進化

Q. 監査等委員会設置会社への移行後3年間の振り返りと今後の課題を教えてください。

吉田 良かった点、及び改善すべき点の双方があります。良かった点としては、この3年間で監査等委員会としての活動の仕組みが整いました。監査等委員会監査基準も作成しました。もう一つは、内部監査室との連携が深まるなど、内部統制システムを利用した組織的な監査が進展したこと、この2点により監査等委員会の運営が高度化・効率化されたと思います。但し、今後の課題として、監査等委員自身の監査関連スキル、及び業務面の知見の向上を図っていくべきだと考えています。経営層やリーダー層をはじめ、色々な方々とのコミュニケーションの場を設け、より積極的に意見を交換したいと考えています。

外園 監査役から議決権を持つ取締役になった点は大きな変化です。取締役会の実効性を高めるべく、さらに経営陣との議論を深めていきたいと考えています。

岡本 監査役のときは取締役が株主に対してしっかり責任を果たしているか見ることで良かったのですが、今は両方の帽子をかぶっている。執行部の考え方をもちながら、監査の視点も必要となり、難しい立場にあることを強く認識しています。

大川 取締役会開催に先立ち、我々への事前説明会では議案について丁寧なインプットがあります。書面では捉えることができない点を確認し、取締役会にしっかり備えることができ、ありがたく感じています。また、当社には、上場親会社があって、また上場子会社もある。少数株主の利益が害されないように配慮しないといけない。親会社との取引においては特別委員会を設けていますが、当社が上場子会社GMO-FGの議決権行使をする際には、GMO-FGの少数株主の権利を害する施策をしていないかという点も慎重に確認する必要があります。上場子会社株式は当社にとって大事な資産で、少数株主の権利が毀損されると、結果として当社の資産も毀損されることになる。そのような観点で、偏った判断がないか注意して、議決権行使の妥当性を確認しています。

吉田 企業においては「人材」が最も重要な資産であり、その育成が企業価値を高める鍵となります。「人材」を基礎に企画機能をはじめとした体制強化を進め、持続的な成長を実現できるよう、監査等委員会の立場から支えていきたいと考えています。ステークホルダーとの対話を通じて、より信頼される企業へと進化していくことを期待しています。



吉田 和隆

日本アイ・ビー・エム株式会社執行役員、株式会社JSOL常務執行役員技術本部長などの要職を歴任。2016年12月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役役に就任。



外園 有美

太田昭和監査法人(現EY新日本有限責任監査法人)を経て2013年7月より外園有美公認会計士事務所代表。2018年12月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役に就任。



大川 治

1996年4月、弁護士登録。2001年1月より堂島法律事務所(現弁護士法人堂島法律事務所)パートナー。2023年12月に当社社外取締役に就任。



岡本 和彦

アメリカン・エクスプレス・ジャパン株式会社GNES部門日本・韓国担当副社長、ピザ・ワールドワイド・ジャパン株式会社代表取締役などの要職を歴任。2017年6月に当社社外監査役、2021年12月に当社社外取締役に就任。

リスク管理

リスク管理体制の整備状況

当社は事業運営における様々なリスクに対し、最適かつ経常化されたコストで適切な事前対策を行うことによって事業の継続と安定的発展を確保するため、リスク管理体制を整備しております。

具体的には、当社の定める「リスク管理規程」に基づき、当社各本部及び各社毎の長を委員とするリスク管理委員会を設置し、四半期に一回以上開催する当該委員会においてリスクのアセスメント、対策の検討及び実行、実行状況のモニタリングを実施しております。当該委員会では、腐敗防止等のコンプライアンスに関するリスク、気候変動等も含む災害対策に関するリスク、システムセキュリティに関するリスク等、多岐にわたるリスクを網羅的に評価・管理しております。

また、当社取締役会は、当該委員会で議論・検証した結果について定期的に報告を受けることにより、当社全体のリスク管理に関するプロセスの適切性・有効性を監督しております。

なお、上記取り組みにより、2024年9月期に重大な不正・不祥事は発生しておりません。 体制図 ⑥

情報セキュリティ

基本的な考え方

当社は、日本の決済プロセスのインフラを目指し、消費者と事業者にとって安全で便利な決済の実現に貢献することを使命としております。この使命に則った企業活動を営むにあたり、当社固有の情報資産を活用する一方、情報資産を外部の脅威から保護することは、経営の最重要課題であるとの認識に立ち、情報セキュリティ対策に取り組んでおります。

具体的には、不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃等を防ぐため、外部・内部からの不正侵入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視態勢、システム構成の冗長化、保険への加入並びに社内規程の整備運用等により然るべき対応を図っております。

また、年度毎に教育・啓蒙活動をスケジュール化し、しっかりと対策が組織内に根付くよう運用管理しております。情報セキュリティ対策徹底への啓蒙動画や情報セキュリティマネジメントシステム(ISO27001)として規定する当社のセキュリティルールを中心に、基本方針やルールの目的及び手順について理解を深め確実に遵守するための研修を、入社時に加え定期的を実施するなど教育を徹底しています。また、専門的知識を有する人員を内部監査室へ配置、リスク管理委員会には外部専門家が参加し、リスクアセスメントの実効性を高めております。

リスク管理体制強化の一環として情報セキュリティに係る以下の各種認証を取得しております。

ISO27001の 適合認証の取得	 <p>IS 686090/ISO 27001</p>	<p>当社事業所すべてを対象範囲として、情報セキュリティ管理のグローバル・スタンダード基準とされる第三者認証基準のISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証基準である国際規格ISO/IEC 27001:2013(国内規格JIS Q27001:2014)の認証を取得しております。</p>
プライバシー マークの取得	 <p>17000337</p>	<p>個人情報の取り扱いに関しては、日本工業規格「JIS Q 15001:2017 個人情報保護マネジメントシステム—要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を認定するプライバシーマークを取得しております。</p>
PCI DSSに 完全準拠	 <p>SP-009-1812</p>	<p>当社のサービスは、JCB・American Express・Discover・MasterCard・VISAの国際クレジットカードブランド5社が共同で策定した、クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準PCI DSS Ver4.0.1に完全準拠しております。すべてのお客様に、安全なクレジットカード決済とともに安心をお届けいたします。</p>

事業等のリスクと対応策

分類	リスク	対応策
事業環境	決済代行業界の動向変化	変化への早期対応、セキュリティ・取引の安全性・導入時の簡便性の更なる向上
	EC市場の停滞	情報セキュリティ対策の強化、法規制への対応等によるEC市場の健全な拡大の推進
	競争環境の変化	加盟店ニーズに合致した商品やサービスの開発・提供、付加価値サービスの提供や一貫したサポート体制、安定的な基幹システムの構築・運用等による継続的な競争力の向上
	技術革新によるサービスの陳腐化	より堅牢なサービスの追求、新たなサービスの開発のためのマーケティング活動の強化、米国シリコンバレーに拠点を置く等最新技術及びサービスに関する情報の入手、スタートアップへの出資活動等による技術革新への対応
	法規制の変更	弁護士や外部諸団体を通じた情報収集体制の強化、法務部門の拡充、マネー・ローンダリング対策等の管理態勢の構築
	物価高騰による消費の低迷	安定的な収益基盤をベースにした事業運営、多種多様な加盟店顧客基盤、グループ全体でのマクロ影響を受けにくいビジネスモデルの強化
事業活動	稼働店舗数の減少	乗り換えや内製化が容易ではないシステム・サービス特性 きめ細かい顧客対応、業務提携型ビジネスの強化
	情報処理センターネットワークの 障害発生	複数ネットワークへの接続
	決済代行に関する契約の変更・解除	クレジットカード会社との連携緊密化、機能強化による強固な関係性の構築
	加盟店の不正な売上請求や倒産等 によるチャージバックリスク	加盟店契約時のクレジットカード会社による審査、特定商取引に関するサイト上の表記確認や契約後の途上与信審査、月毎に滞留債権管理の実施
	知的財産権の侵害による損害賠償 及び差止請求	啓蒙及び社内管理体制の強化、解決体制の整備
	事業投資先の経営状態悪化	投資先選定時の詳細なデューデリジェンス実施、定期的なモニタリング
	子会社の業績悪化、不祥事等の発生	関係会社規程の整備、取締役派遣による経営指導、月次・四半期等での業績・外部環境の変化及び財政状況のモニタリングの強化
	信用リスク	規定に従った慎重な審査、信用供与先の分散化
	海外事業展開国における環境の急変	現地拠点でのモニタリング強化、投融資の分散化
	災害やテロ行為等による事業停止	システム構成の冗長化、BCPの構築
	人材採用や育成の遅滞及び 人材流出	安定的な新卒採用及び専門人材の中途採用の継続、社内研修制度・評価制度・福利厚生等の充実
	事業・オペレーションリスク	社内規範や事務手続きの標準化及び文書化、事務・オペレーションのシステム化
決済端末の調達遅延・不可	複数メーカーからの調達による購買ルートの分散化	
情報 セキュリティ	システムダウン及び情報セキュリティ	情報セキュリティ方針の策定及び情報セキュリティ委員会の設置、不正侵入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視態勢、システム構成の冗長化、保険への加入並びに社内規程の整備、教育・啓蒙活動の実施
	個人情報の流出の可能性及び その影響	情報セキュリティに係る各種認証の取得、プライバシーマークの取得
	加盟店等からのカード情報の流出	クレジットカード情報を加盟店等ではなく当社が保持するサービスの促進、情報を保持する加盟店等の管理強化

取締役会・経営会議メンバー

(2024年12月15日定時株主総会終結時点)

— 取締役会メンバー — 経営会議メンバー



代表取締役社長
相浦 一成



取締役会長
熊谷 正寿



取締役副社長
村松 竜



上席専務執行役員
杉山 真一



上席専務執行役員
小出 達也



専務執行役員
久田 雄一



取締役副社長
磯崎 覚



取締役
安田 昌史



取締役
山下 浩史



専務執行役員
三谷 隆



常務執行役員
村上 知行



常務執行役員
吉井 猛



取締役
新井 輝洋



取締役
稲垣 法子



取締役
川崎 友紀



常務執行役員
向井 克成



取締役
島原 隆



社外取締役
甲斐 文朗



社外取締役
舩黒 真之



社外取締役
岡本 和彦



社外取締役
外園 有美



社外取締役
大川 治

取締役スキルマトリックス

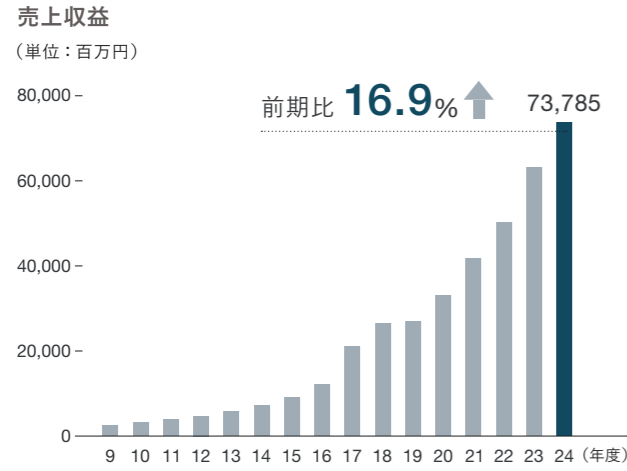
	地位	GMO イズム*1 の実践	企業経営	IT・ セキュリ ティ	リスク 管理	法務	財務・ 会計	決済代行 事業	金融	グローバル	投資 (M&A)	ESG・ サステナ ビリティ	取締役会 への 出席率*2	監査等 委員会 への 出席率*2	指名報酬 委員会 への 出席率*2
相浦 一成	代表取締役 社長	●	●										100%	-	-
熊谷 正寿	取締役会長	●	●										66%	-	-
村松 竜	取締役 副社長	●						●		●	●	●	100%	-	-
磯崎 覚	取締役 副社長	●		●	●			●				●	100%	-	100%
安田 昌史	取締役	●					●					●	88%	-	100%
山下 浩史	取締役	●		●									94%	-	-
新井 輝洋	取締役	●					●				●		88%	-	-
稲垣 法子	取締役	●					●					●	88%	-	-
川崎 友紀	取締役	●				●							94%	-	-
島原 隆	取締役	●			●				●	●			94%	-	-
甲斐 文朗	社外取締役	●			●				●		●		88%	-	-
舩黒 真之	社外取締役 監査等委員	●		●	●								-	-	-
岡本 和彦	社外取締役 監査等委員	●	●					●		●			100%	100%	100%
外園 有美	社外取締役 監査等委員	●					●						100%	100%	100%
大川 治	社外取締役 監査等委員	●			●	●							100%	100%	-

*1 GMOイズムとは、「スピリットベンチャー宣言」をはじめとするGMOインターネットグループにおける社是・社訓の総称です。

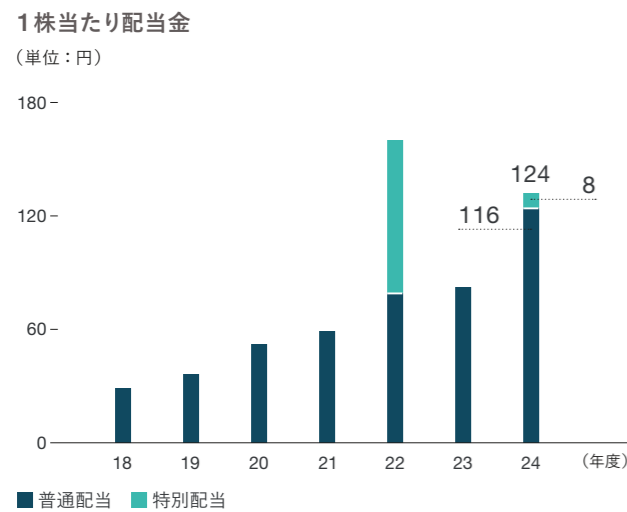
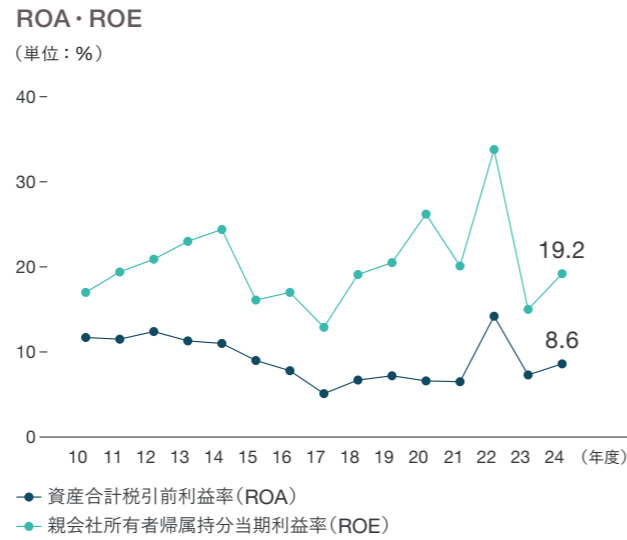
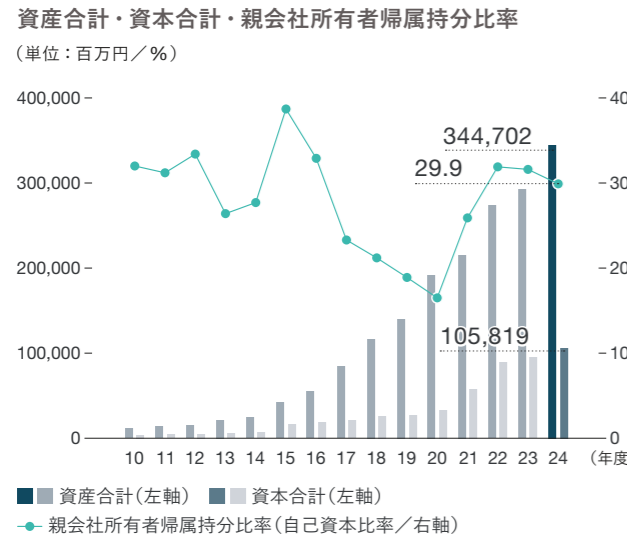
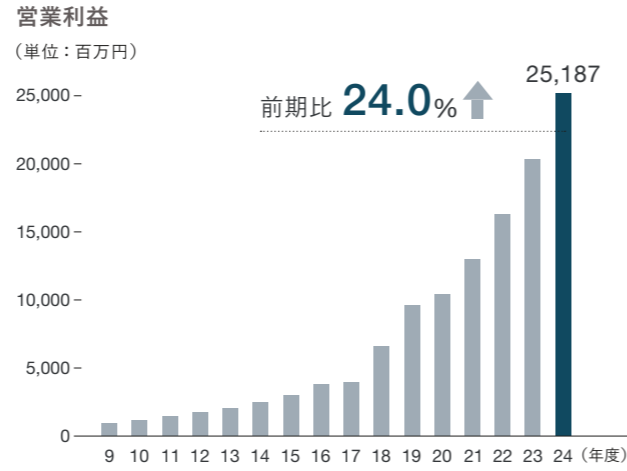
*2 2024年9月期における取締役会開催数：18回 監査等委員会開催数：15回 指名報酬委員会開催数：2回

連結財務ハイライト

2005年上場以来、
19期連続増収増益



2025年営業利益目標250億円に
1年前倒しで到達



高ROEの実現

- ① 収益性/資本効率の高い決済ビジネスを確立
- ② 各事業にて、資本コストを上回るROIC (投下資本利益率)を追求
- ③ 資本効率や必要資金を踏まえて株主還元を実施
- ④ 資本を有効に活用し、コミットした25%成長を継続して達成

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位: 百万円)

	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日	2024年9月期 自 2023年10月1日 至 2024年9月30日
売上収益 ①	63,119	73,785
売上原価	△23,133	△25,681
売上総利益	39,985	48,103
その他の収益	303	361
販売費及び一般管理費	△19,892	△23,231
その他の費用	△83	△46
営業利益 ②	20,312	25,187
金融収益	1,021	1,125
金融費用	△804	△620
持分法による投資利益	107	181
持分法による投資の売却益	-	1,629
税引前利益 ③	20,636	27,504
法人所得税費用	△6,813	△8,269
当期利益	13,822	19,235
当期利益の帰属		
親会社の所有者	13,475	18,705
非支配持分	347	529
当期利益	13,822	19,235

連結損益計算書のポイント

① 売上収益
決済代行事業では、オンライン決済において大手加盟店の開拓が進捗し、公金・公共料金、旅行・チケット、日用品等の決済が増加しました。加えて、対面決済において中小規模案件を積み上げたほかリカーリング型売上が成長したことにより、前期比16.7%増となりました。金融関連事業は、後払い決済や海外レンディングが拡大し、前期比16.8%増となりました。決済活性化事業は、医療特化型予約システム「メディカル革命 byGMO」への需要の高まり等から、前期比31.3%増となりました。以上の結果、売上収益は73,785百万円、前期比16.9%増となりました。

② 営業利益
決済代行事業は、収益性の高いオンライン決済及び対面決済におけるリカーリング型売上が拡大しました。加えて、前連結会計年度に発生した一時費用が減少し、同セグメント利益は前期比19.5%増となりました。金融関連事業は、後払い決済における未回収率の低下に伴う与信費用抑制に加え、海外レンディングの伸長により、同セグメント利益は前期比49.2%増となりました。決済活性化事業は「メディカル革命 byGMO」等の伸長により、同セグメント利益は前期比29.4%増となりました。以上の結果、営業利益は25,187百万円、前期比24.0%増となりました。

③ 税引前利益
主に2022年9月期まで持分法適用関連会社であった2C2P Pte. Ltd.の株式譲渡価額のうち未確定であった部分が入金され持分法による投資の売却益を1,629百万円計上したことから、税引前利益は27,504百万円、前期比33.3%増となりました。

連結包括利益計算書

(単位: 百万円)

	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日	2024年9月期 自 2023年10月1日 至 2024年9月30日
当期利益	13,822	19,235
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	332	△204
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	459	△234
純損益に振り替えられることのない項目合計	792	△439
純損益に振り替えられることのある項目		
在外営業活動体の換算差額	3,047	△896
純損益に振り替えられることのある項目合計	3,047	△896
税引後その他の包括利益	3,839	△1,336
当期包括利益	17,662	17,898
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	17,316	17,378
非支配持分	346	520
合計	17,662	17,898

連結財務諸表

連結財政状態計算書

資産	(単位：百万円)	
	2023年9月期 (2023年9月30日)	2024年9月期 (2024年9月30日)
流動資産		
現金及び現金同等物	133,658	174,053
営業債権及びその他の債権	18,953	21,110
前渡金	63,387	60,523
未収入金	33,395	37,488
棚卸資産	2,405	3,182
関係会社預け金	5,300	-
その他の金融資産	650	708
その他の流動資産	717	1,030
流動資産合計	258,467	298,096
非流動資産		
有形固定資産	3,353	3,920
のれん及び無形資産	9,310	11,032
持分法で 会計処理されている投資	9,194	9,537
営業債権及びその他の債権	3,622	6,293
その他の金融資産	6,615	13,114
繰延税金資産	1,700	2,380
その他の非流動資産	83	326
非流動資産合計	33,879	46,605
資産合計	292,346	344,702

負債及び資本	(単位：百万円)	
	2023年9月期 (2023年9月30日)	2024年9月期 (2024年9月30日)
負債		
流動負債		
買掛金	6,555	8,019
未払金	25,371	27,466
預り金	97,231	132,694
借入金	20,395	24,340
その他の金融負債	388	715
未払法人所得税等	7,888	2,570
引当金	320	559
その他の流動負債	5,138	7,996
流動負債合計	163,290	204,361
非流動負債		
社債	19,763	19,849
借入金	8,955	8,915
その他の金融負債	2,128	2,138
引当金	130	131
繰延税金負債	1,221	1,423
その他の非流動負債	2,051	2,063
非流動負債合計	34,251	34,521
負債合計	197,541	238,883
資本		
資本金	13,323	13,323
資本剰余金	15,247	15,202
利益剰余金	50,768	62,712
自己株式	△1,153	△1,116
その他の資本の構成要素	14,088	12,774
親会社の所有者に 帰属する持分合計	92,274	102,895
非支配持分	2,530	2,924
資本合計	94,804	105,819
負債及び資本合計	292,346	344,702

連結財政状態計算書のポイント

資産の部

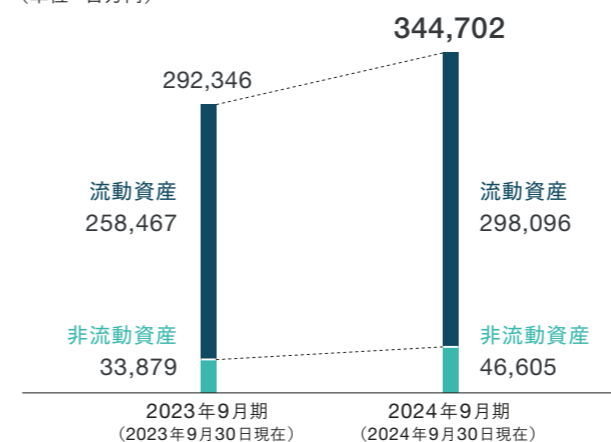
決済代行事業の拡大に伴う現金及び現金同等物の増加、金融関連事業における後払い決済サービスの取扱高増加等による未収入金の増加や営業債権及びその他の債権が増加したこと等により、資産合計は前期末と比べて52,355百万円増加し、344,702百万円となりました。

負債の部

後払い決済サービスの取扱高増加等による未払金の増加、また預り金や借入金が増加したこと等により、負債合計は前期末と比べて41,341百万円増加し、238,883百万円となりました。

資産

(単位：百万円)

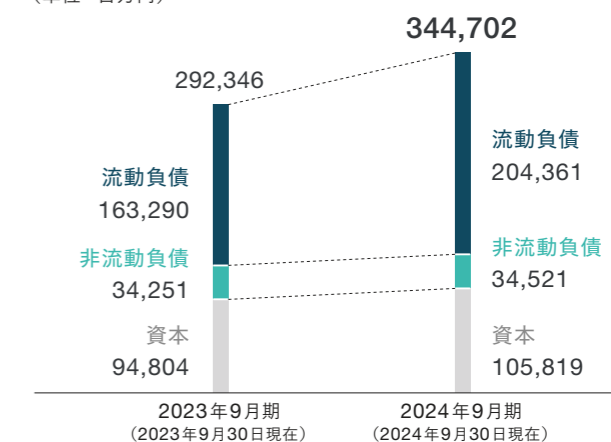


資本の部

その他の包括利益、剰余金の配当により減少した一方、当期利益19,235百万円を計上したことにより、資本合計は前期末と比べて11,014百万円増加し、105,819百万円となりました。

負債・資本

(単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは49,472百万円となりました。これは主に営業債権及びその他の債権の増加、未収入金の増加、法人所得税の支払いにより資金が減少した一方、税引前利益、減価償却費及び償却費、預り金の増加により資金が増加したものです。

投資活動によるキャッシュ・フローについては5,231百万円となりました。これは主に投資有価証券の売却による収入、関係会社預け金の払戻による収入により資金が増加した一方、無形資産の取得による支出、投資有価証券の取得による支出により資金が減少したものです。

財務活動によるキャッシュ・フローについては3,728百万円となりました。これは主に短期借入金の純増加額により資金が増加した一方、配当金の支払により資金が減少したものです。

	(単位：百万円)	
	2023年9月期 自 2022年10月1日 至 2023年9月30日	2024年9月期 自 2023年10月1日 至 2024年9月30日
営業活動による キャッシュ・フロー	6,128	49,472
投資活動による キャッシュ・フロー	17,762	△5,231
財務活動による キャッシュ・フロー	△6,419	△3,728
現金及び現金同等物に 係る換算差額	2,218	△116
現金及び 現金同等物の増減額	19,690	40,395
現金及び現金同等物の 期首残高	113,967	133,658
現金及び現金同等物の 期末残高	133,658	174,053

会社情報

会社概要 (2024年9月30日現在)

会社名	GMOペイメントゲートウェイ株式会社 (英語表記: GMO Payment Gateway, Inc.)	主な加入団体	一般社団法人日本クレジット協会(JCA) 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会(JAMPA) EC決済協議会 一般社団法人ジャパンEコマース コンサルタント協会(JECCICA)
設立年月	1995年3月	主な連結子会社	GMOイブシロン株式会社 GMOペイメントサービス株式会社 GMOフィナンシャルゲート株式会社 GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD.
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)	関係会社数	連結子会社 13社 持分法適用関連会社 3社
連結資本金	133億23百万円		
連結資本剰余金	152億02百万円		
連結従業員数	853名		
事業概要	総合的な決済関連サービス及び 金融関連サービス		

株主メモ

事業年度	10月1日～翌年9月30日	上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード3769)
剰余金の配当の 基準日	12月31日、3月31日、6月30日、9月30日	公告の方法	電子公告により行う
定時株主総会	毎年12月	公告掲載URL	https://www.gmo-pg.com/corp/ir/ (ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行う)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社		
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031(通話料無料)		

お知らせ

- ご注意
(1) 株主様の住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
(2) 未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 配当金計算書について
「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づき作成する「支払通知書」を兼ねております。配当金をお受取りになった後の配当金額のご確認や確定申告の資料としてご利用いただけます。なお、配当金を証券口座でお受取り(株式数比例配分方式)の株主様は、お取引のある証券会社へご確認ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては特別口座の管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお問合せください。

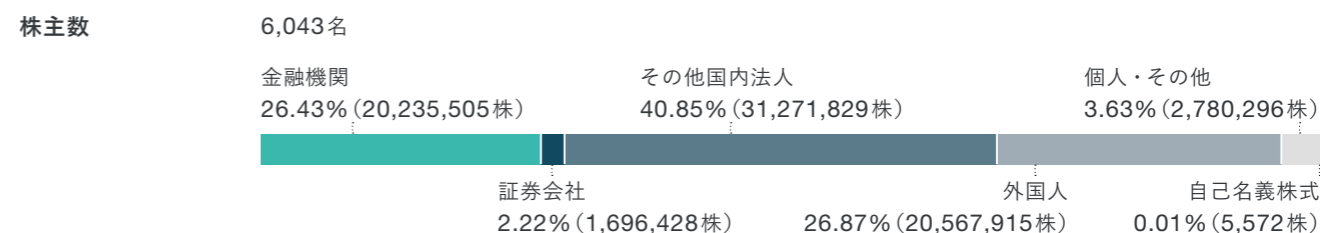
郵便物送付先・連絡先
〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
0120-782-031(通話料無料)

* 2015年12月20日開催の定時株主総会において、剰余金の配当の決定機関を取締役会とし、また、剰余金の配当の基準日を、毎年12月31日、3月31日、6月30日、9月30日とすることを決議しております。これにより当社は年4回の剰余金の配当を行うことができることとなりますが、企業体質の強化のために必要な内部留保を確保するため、期末配当の年1回の剰余金の配当を計画しております。

株式の状況 (2024年9月30日現在)

発行可能株式総数 102,400,000株 発行済株式の総数 76,557,545株

所有者別株式数

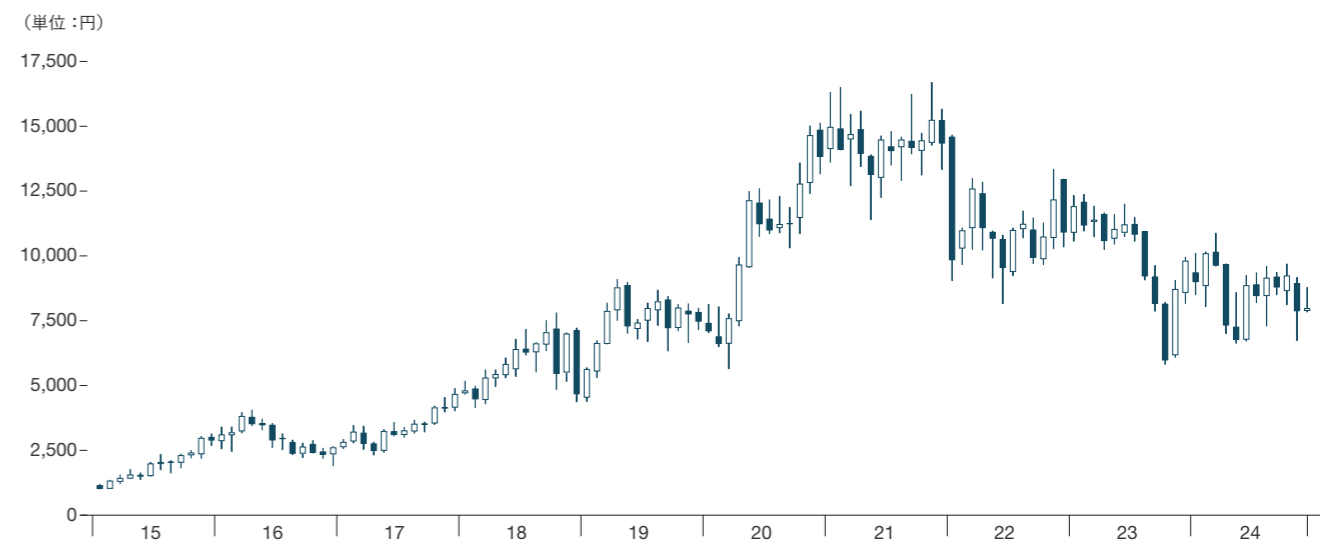


大株主の状況 (2024年9月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
GMOインターネットグループ株式会社	31,172,200	40.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,090,800	10.56
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	7,028,500	9.18
株式会社三井住友銀行	2,501,600	3.26
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1,982,721	2.59
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	1,010,591	1.32
JPモルガン証券株式会社	957,349	1.25
JP MORGAN CHASE BANK 385839	869,500	1.13
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	831,329	1.08
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(役員報酬BIP信託口・75574口)	674,305	0.88

* 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(5,572株)を控除して計算しております。

株価推移



* 2018年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、当該株式分割以前の株価についてはその影響を考慮し調整しております。

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

東京 | フクラスオフィス(本社)
〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス(総合受付15階)
TEL: 03-3464-2740

ビューマックスオフィス
〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ビューマックス渋谷ビル(受付7階)
TEL: 03-3464-2740

大阪 | 〒530-0011
大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪タワーB 23階

九州 | 〒810-0041
福岡市中央区大名2-2-13 ビーロット大名ビル 5階

GMO PAYMENT GATEWAY