

# 2021年9月期 決算説明会

---

巡行速度の成長に回帰、2025年以降を見据え事業スケール拡大

2021年11月12日

第67回

**GMO** PAYMENT GATEWAY

# アジェンダ

---

1. 2021年9月期 業績サマリ
2. 2022年9月期 業績予想
3. 成長戦略
4. 注力分野の施策
5. 財務ハイライト・参考資料

# 当資料取扱上の注意

---

本資料に記載された内容は、2021年11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。

# 1. 2021年9月期 業績サマリ

---

# 1.1 業績サマリ

## 売上収益・営業利益ともに25%以上の成長、前期実績より7円増配

IFRS (百万円)	2020年9月期実績	2021年9月期計画 (前年同期比)		2021年9月期実績 (前年同期比)		通期計画達成率
売上収益	33,046	39,792	(+20.4%)	41,667	(+26.1%)	104.7%
営業利益	10,388	12,985	(+25.0%)	12,987	(+25.0%)	100.0%
税引前利益	10,989	12,426	(+13.1%)	13,285	(+20.9%)	106.9%
親会社の株主に帰属する 当期利益	7,624	7,930	(+4.0%)	8,818	(+15.7%)	111.2%
EBITDA	11,839	-	-	14,889	(+25.8%)	-
一株あたり 配当金	52円	54円	(+2円)	59円	(+7円)	-
		2021年9月期末 稼働店舗数	2021年9月期 (20/10~21/9) 連結決済処理件数	2021年9月期 (20/10~21/9) 連結決済処理金額		
KPI (前年同期比)	123,938店 (+16.4%)	約35.4億件 (+36.9%) うちオンライン 約33.9億件 (+34.7%)		約8.0兆円 (+36.3%) うちオンライン 約6.8兆円 (+29.7%)		

※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、2020年9月期の売上収益、営業利益、税引前利益及びEBITDAは非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

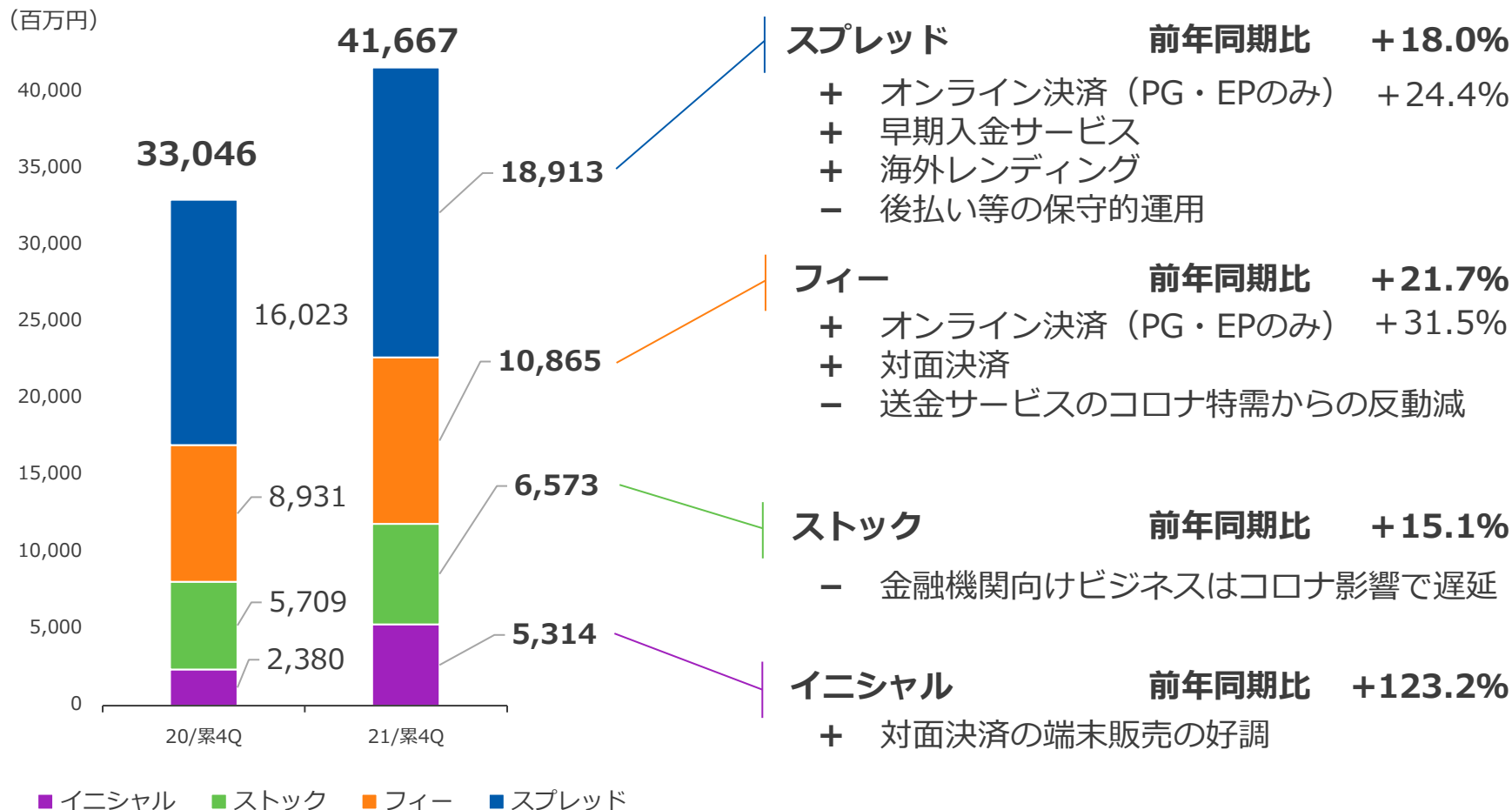
※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

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

※ 稼働店舗数は特定案件及び大手デリバリー加盟店に係る店舗数を除く。当該案件を含む同時期の稼働店舗数は311,477店（前年同期比-3.9%）

# 1.2 ビジネスモデル別売上収益（累4Q）

前年の巣籠需要の反動を受けながらも、決済関連サービスが順調に伸長

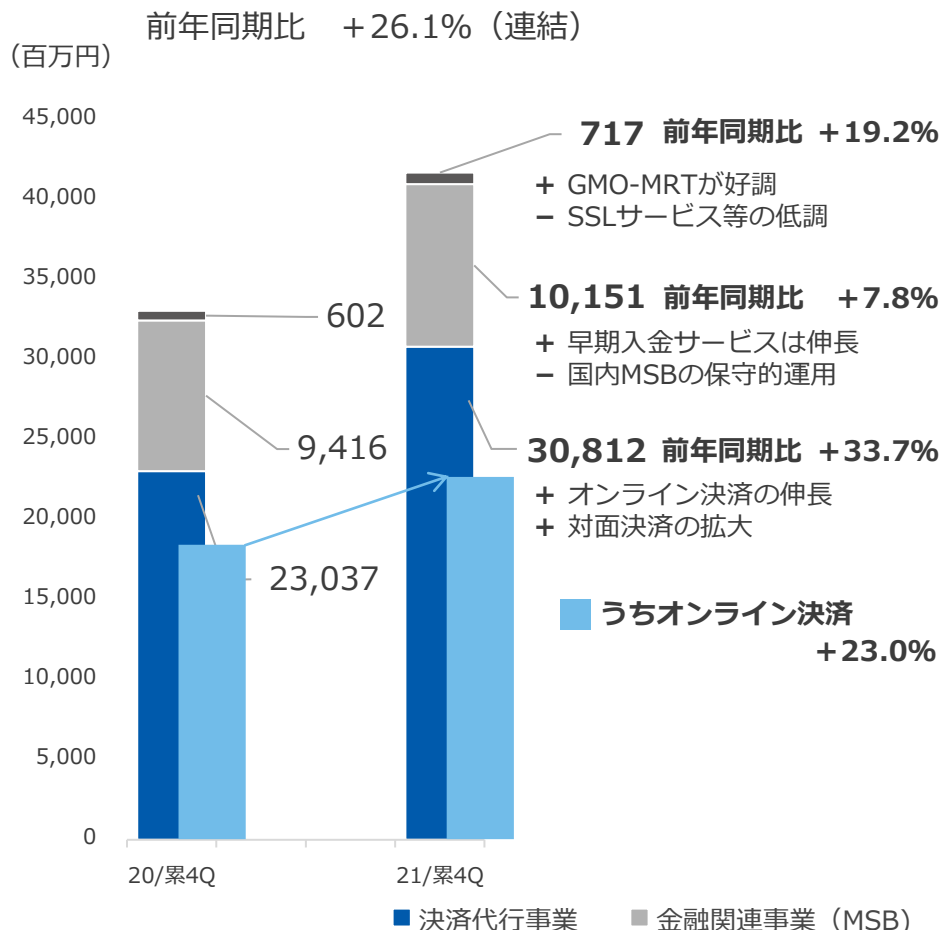


※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

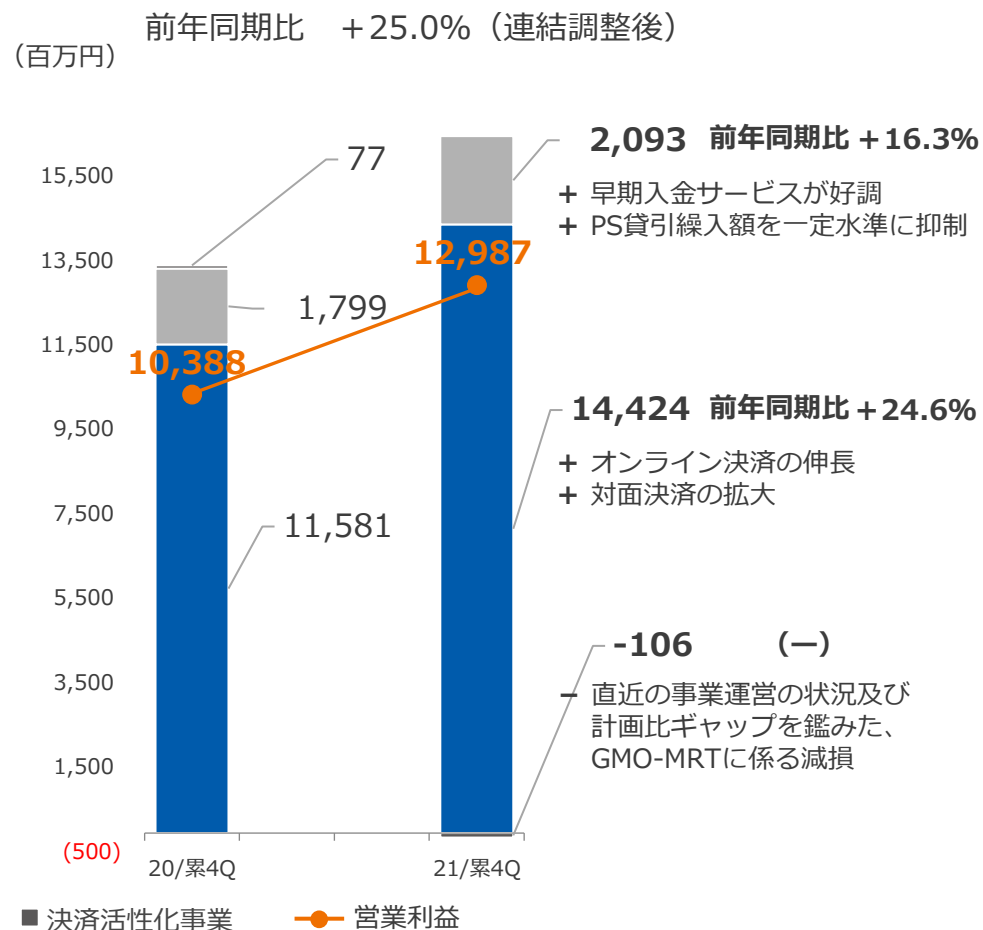
# 1.3 セグメント別業績（累4Q）

## 順調なオンライン決済と対面の端末販売により決済代行は33.7%の増収

セグメント別売上収益



セグメント別営業利益

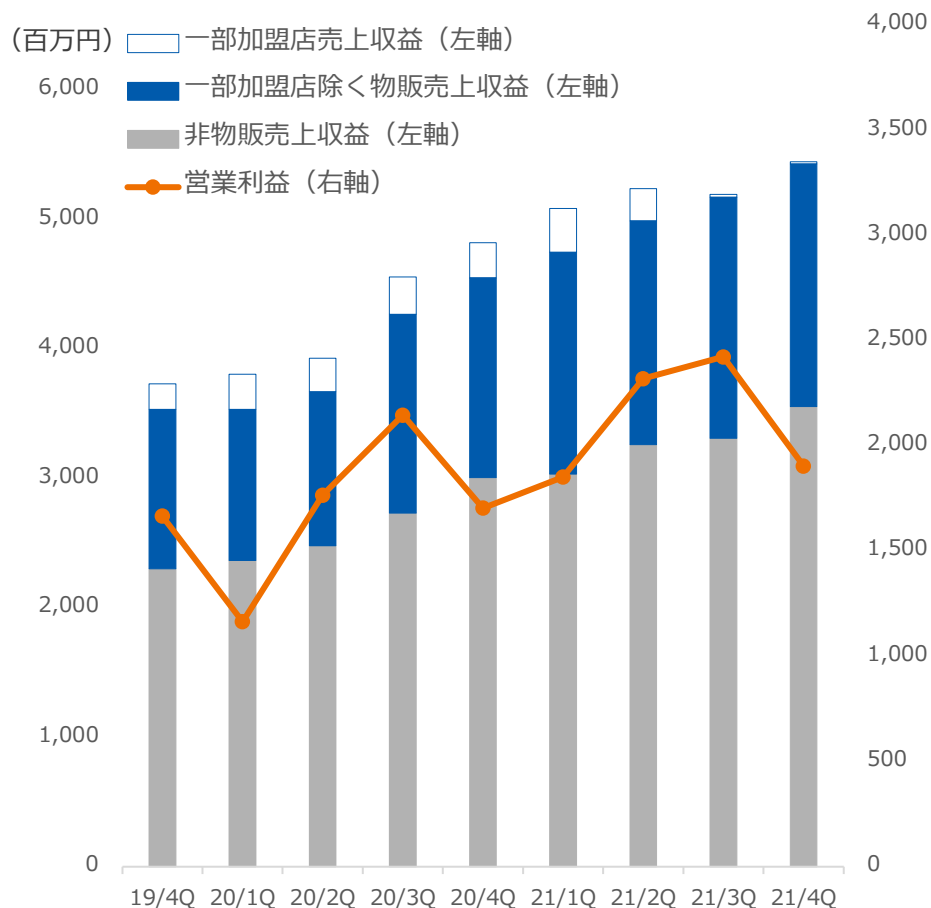


※ GMO-MRT：GMO医療予約技術研究所  
2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

# 1.4.1 連結各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

## コロナ特需は逡減するも、20%レベルの巡行速度で成長継続

### GMO-PG単体における物販・非物販EC売上収益・営業利益



売上収益 前年同期比 +12.8% 2年平均成長率 +19.8%

### 売上収益の主な内訳

<b>オンライン決済</b>	+14.6%	+18.6%
<b>物販EC</b>	+1.4%	+11.2%
アパレル	-45.1%	-10.1%
食品・飲料	+48.8%	+42.5%
化粧品・健康食品	+10.8%	+18.8%
<b>非物販EC</b>	+23.8%	+20.1%
デジコン	+39.4%	+37.3%
ユーティリティ	+52.2%	+27.7%
旅行・チケット	+22.7%	-10.5%
<b>金融関連事業</b>		
送金サービス	-6.0%	+26.9%
早期入金サービス	+76.1%	+3.3%
海外レンディング	+64.8%	-6.1%

※ GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ



# 1.4.2 連結各社の状況：EP / PS / FG（単Q）

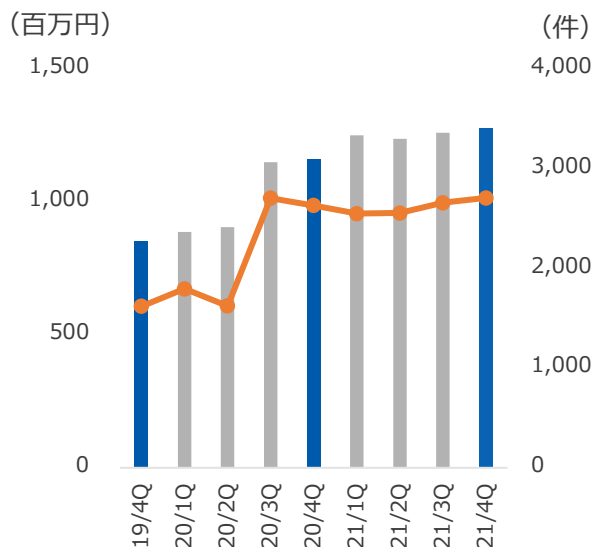
## EP/PSは前4Qのコロナ需要ピークの反動、FGは端末販売好調

連結各社の売上収益・KPI

■ 売上高（左軸） ● KPI（右軸）

### GMO-EP連結

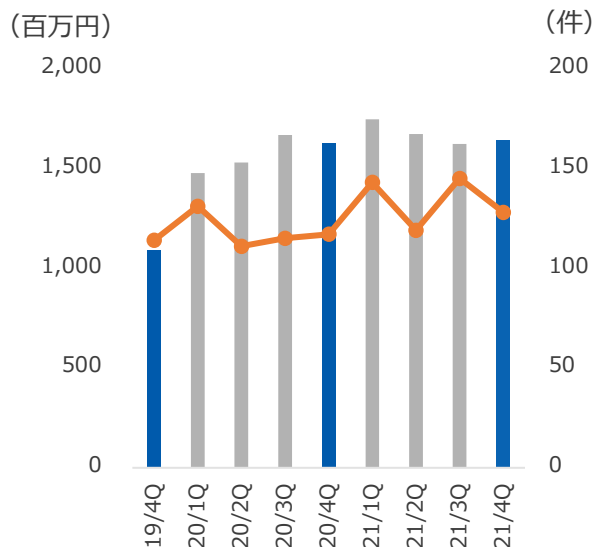
売上収益（前年同期比） +10.0%  
 （2年平均成長率） +22.4%  
 月1,000店獲得レベルを維持



SME領域の物販EC需要が一巡

### GMO-PS

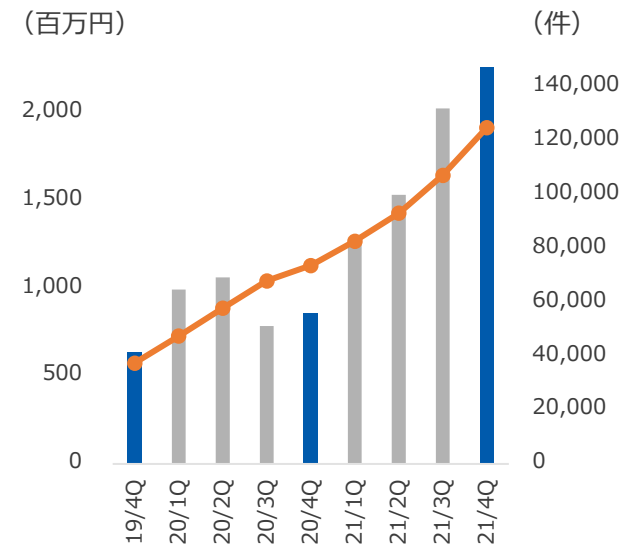
売上収益（前年同期比） + 1.0%  
 （2年平均成長率） +22.7%  
 新規獲得店舗数 + 9.4%



経済状況を鑑みた保守的運用と前年の特需売上の反動

### GMO-FG連結

売上収益（前年同期比） +163.0%  
 （2年平均成長率） +88.2%  
 稼働端末数 +69.4%



キャッシュレス端末販売等の増加  
 FG連結イニシャル売上 +261.7%

※ FG連結イニシャル売上はGMOフィナンシャルゲートの開示業績数値より

GMO-EP連結：GMOイブシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-PS：GMOペイメントサービス、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム

# 1.5 2021年9月期の総括

## 多角化による緩急あるグループ運営と25%成長、中期成長施策の実行

事業面	中長期	<ul style="list-style-type: none"><li>・ インダストリートップ企業への決済プラットフォーム提供が本格化</li><li>・ 大手事業パートナーとの協業深化</li><li>・ 保守的運用をしながらも、営業利益25%成長を継続</li><li>・ BNPL決済サービスの拡充</li></ul>
	短期	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 新たな生活様式に関わるEC利用が定着</li><li>・ 対面決済は将来の布石となる端末販売が好調</li><li>・ GMO-PS及びGMO-EPは、前年反動からの成長回帰を模索</li><li>・ 売上収益・決済処理件数・金額は、すべて25%以上の成長に</li></ul>
組織面		<ul style="list-style-type: none"><li>・ 組織体制の再編成及びマネジメント層の採用による営業力の強化を継続</li><li>・ ビュフォート社グループジョインによる開発力強化</li></ul>
財務面		<ul style="list-style-type: none"><li>・ 既発CBの転換による資本増強、自己資本比率が7.9%アップ<sup>※</sup></li><li>・ 新規CB発行により211億円調達</li></ul>

※ 当期末（2021年9月末）時点の総資産を分母とし、CB転換による資本増加額を分子として算出

## 2. 2022年9月期 業績予想

---

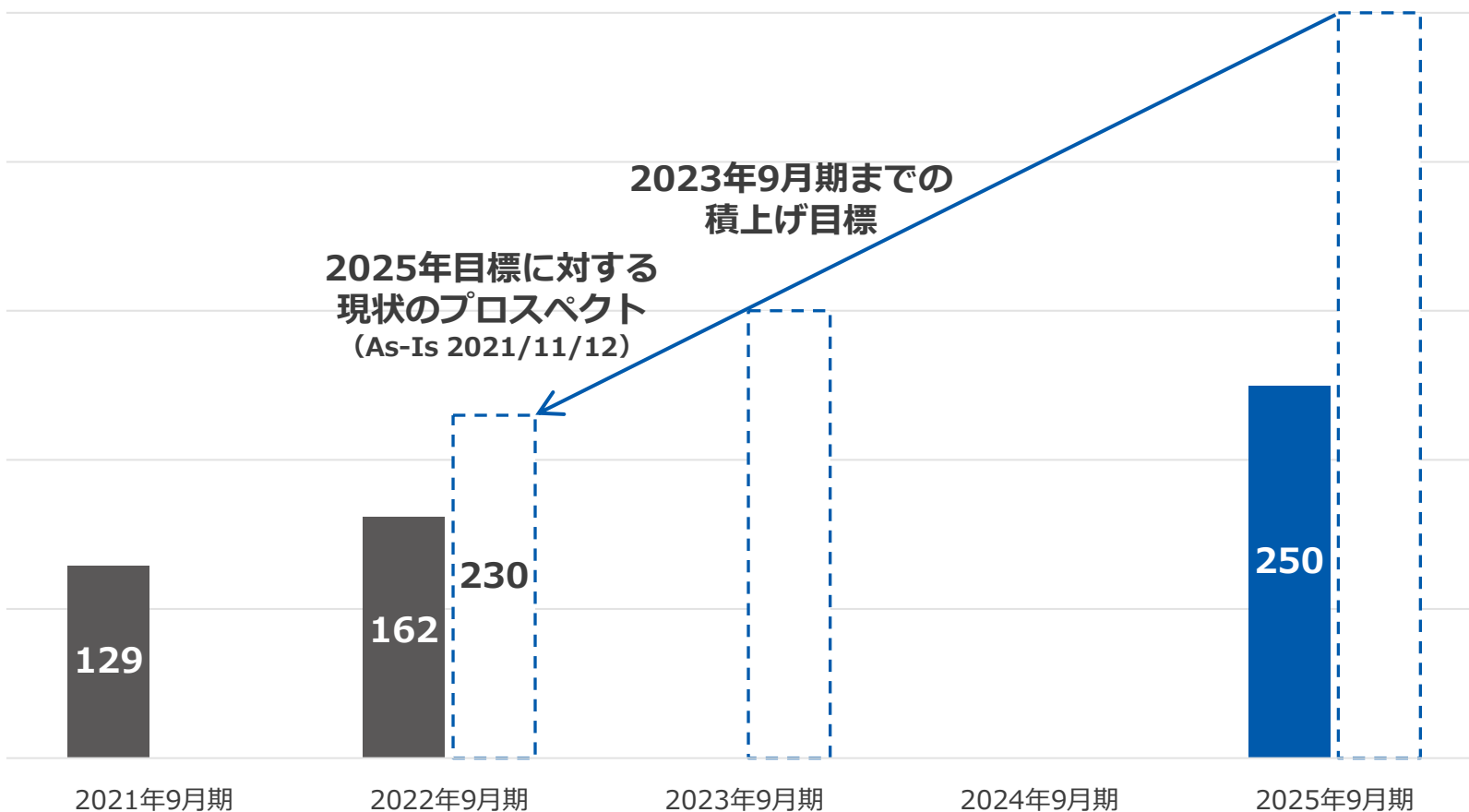
## 2.1 2025年目標達成のための当期位置づけ

施策から案件への落とし込みにより、今後2倍以上のプロスペクト創出へ

■ 営業利益計画とプロスペクトの積上げ目標（億円）

■ 営業利益（実績と計画） □ プロスペクト

2025年時点での  
積上げ目標  
(To-Be)



## 2.2 連結業績予想

### 売上収益20%成長、営業利益25%成長を計画

#### 2022年9月期 連結業績予想

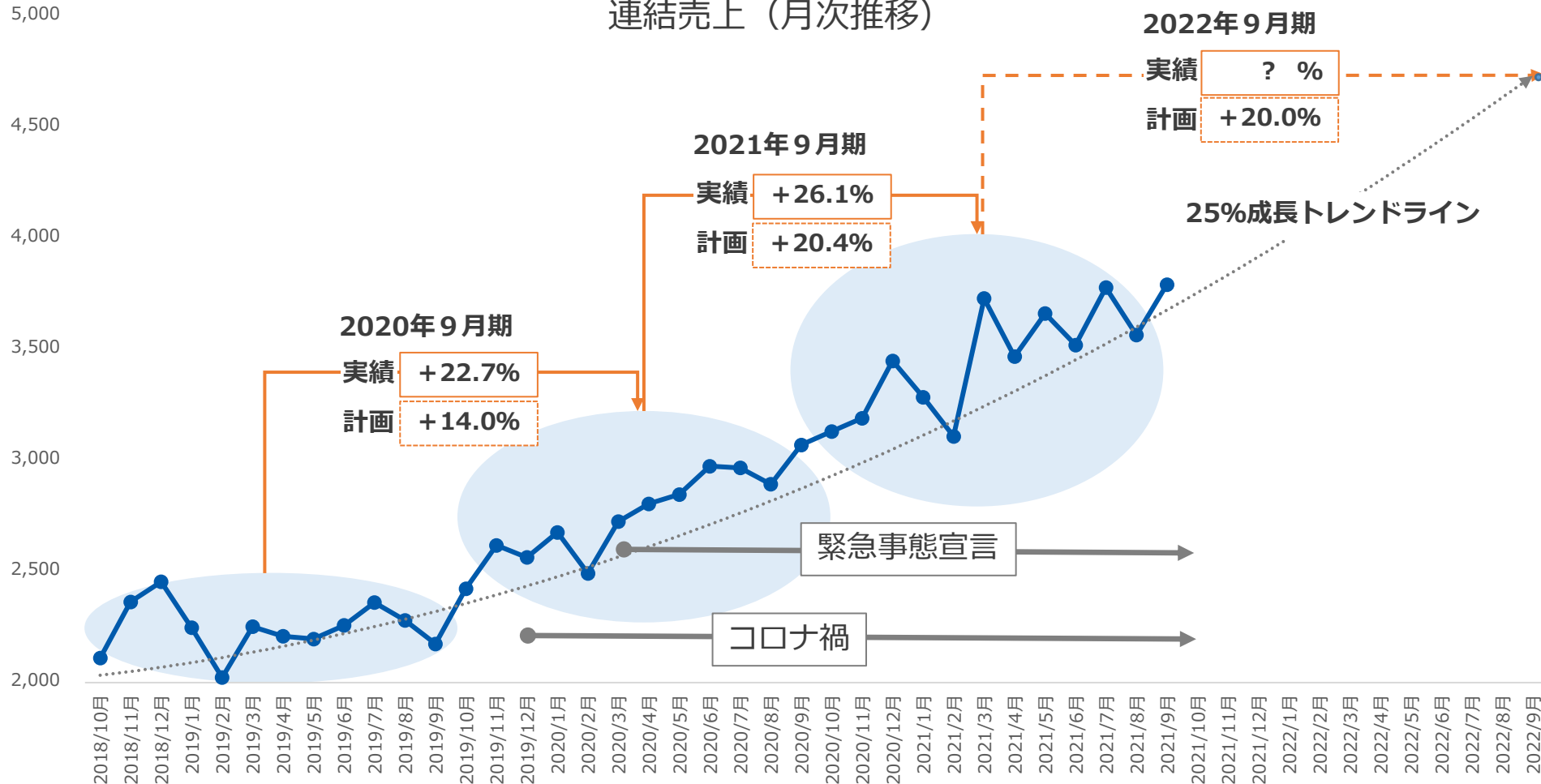
IFRS (百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	前年同期比
売上収益	41,667	50,000	+20.0%
営業利益	12,987	16,234	+25.0%
税引前利益	13,285	15,538	+17.0%
当期利益	8,982	10,048	+11.9%
親会社の株主に帰属する 当期利益	8,818	9,860	+11.8%
一株あたり 配当金	59円	66円	+7円

## 2.3 トップライン・ガイダンスの考え方

### トレンドは25%成長に回帰も、あらゆるリスクを想定した保守的開示

(百万円)  
5,000

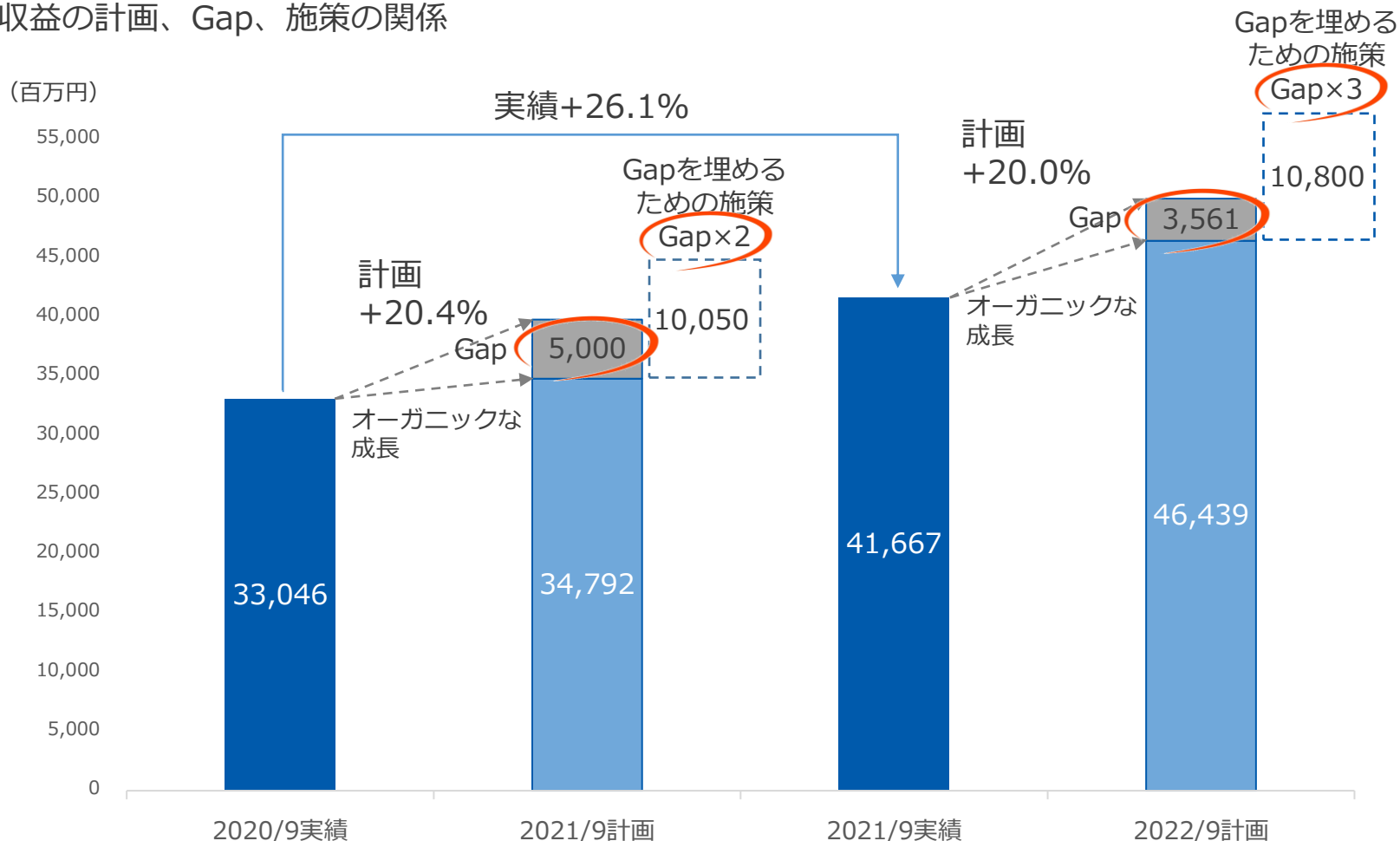
連結売上 (月次推移)



## 2.4 売上収益計画達成のためのシナリオ

### オーガニック成長を超えるギャップに対し、約3倍の案件を進行中

#### ■ 売上収益の計画、Gap、施策の関係



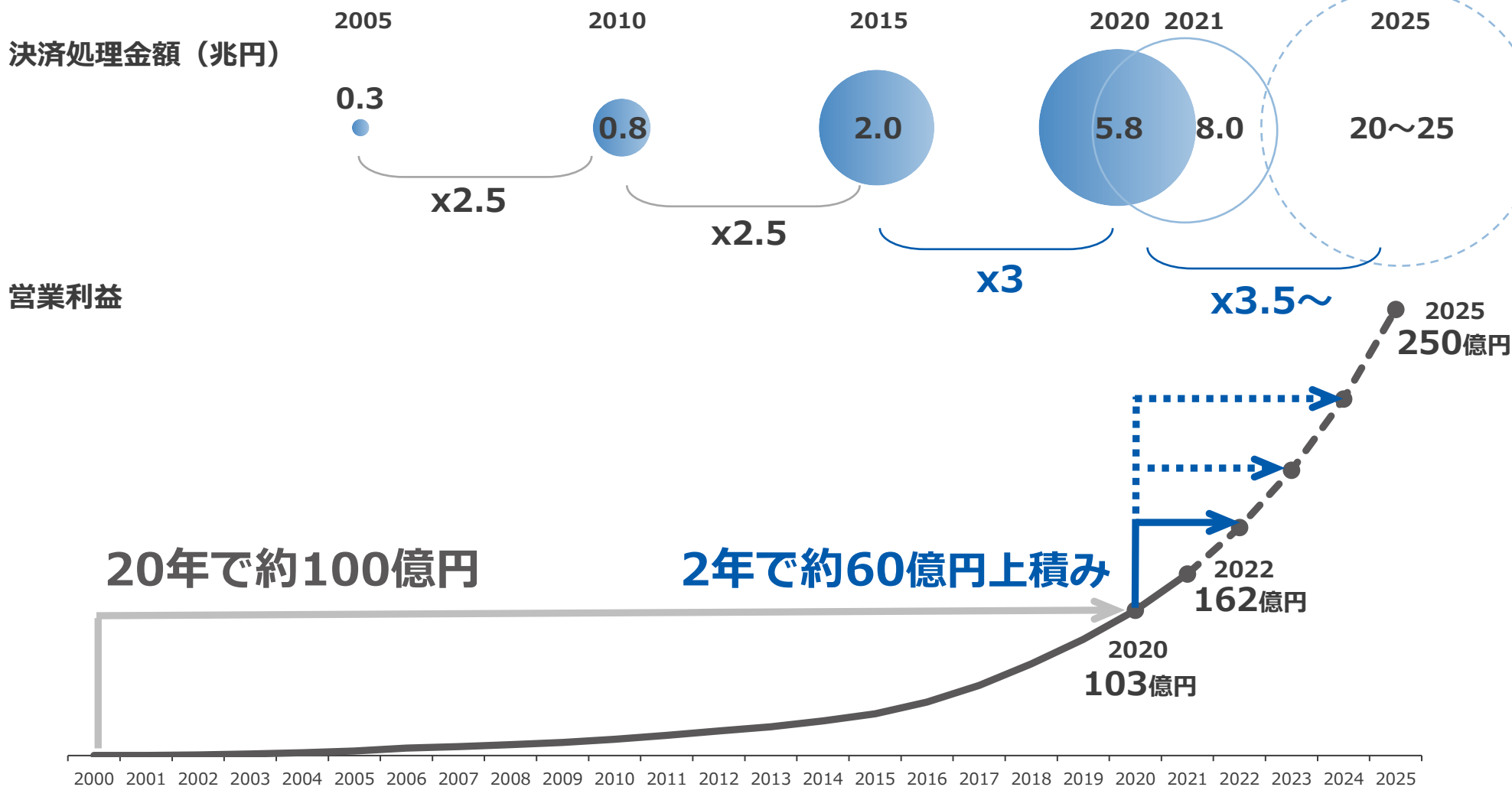
## 3. 成長戦略

---



# 3.1 営業利益成長の加速

事業領域の拡大に伴い、営業利益の積み上がり額が増加



## 3.2 継続成長に必要な要素

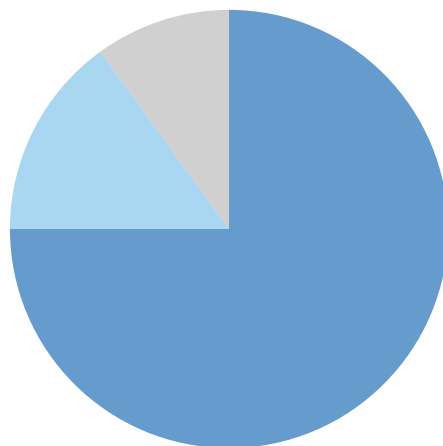
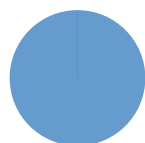
3つの要素の着実な実行により、継続成長及び企業価値の増大を目指す

2000年

2015年

2021年

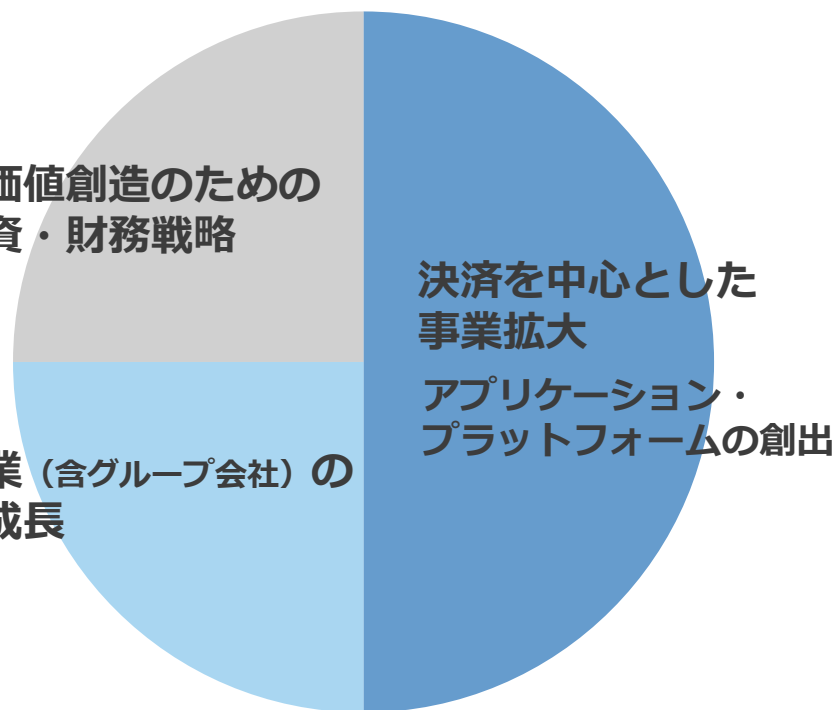
決済を中心とした  
事業拡大



新たな価値創造のための  
事業投資・財務戦略

新規事業（含グループ会社）の  
創出・成長

決済を中心とした  
事業拡大  
アプリケーション・  
プラットフォームの創出



人財の獲得と育成

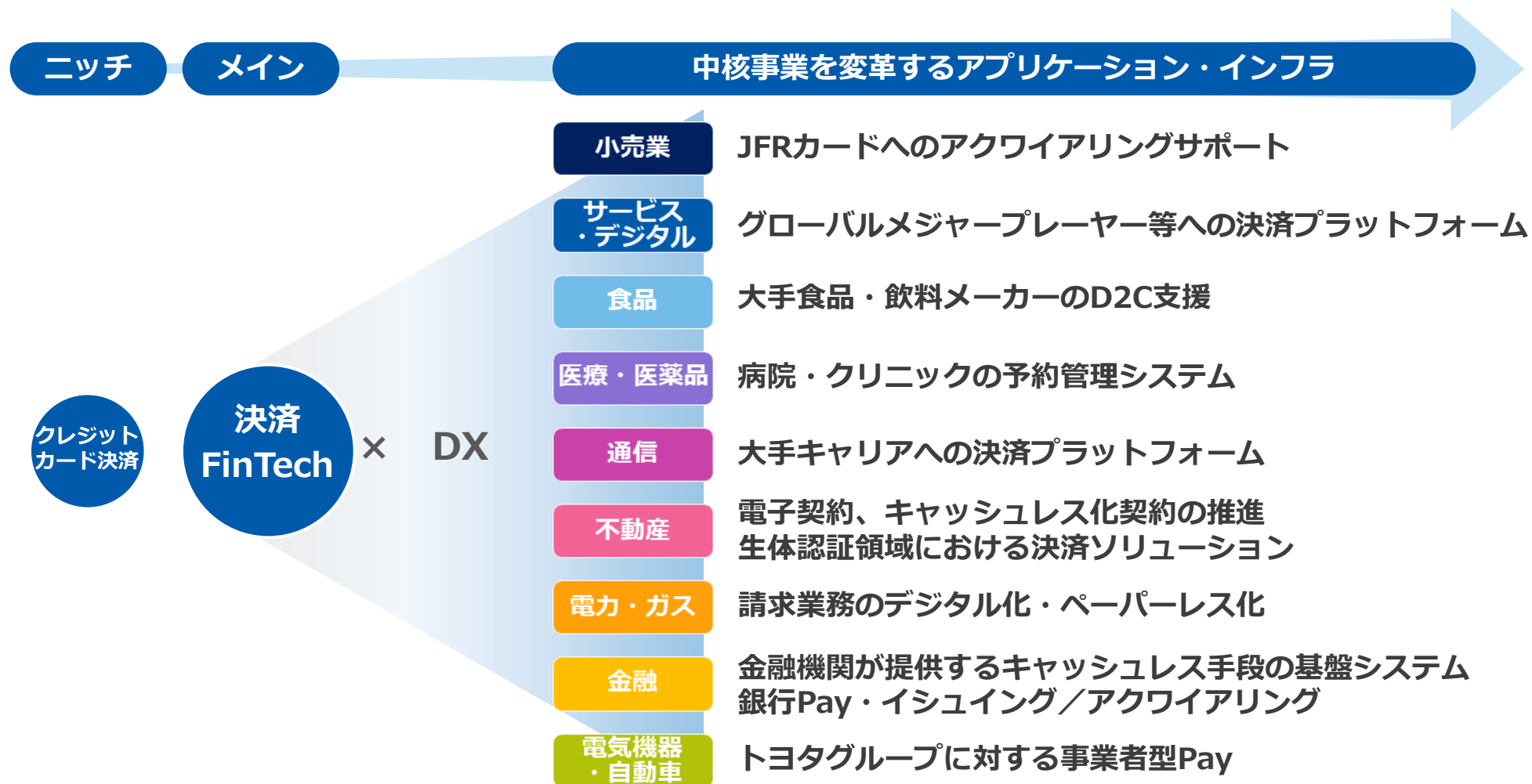
# 3.3.1 事業拡大戦略の展開

## 決済を中心に大企業の中核事業をデジタル化

“Mandatory”	提供価値	事例	収益性	事業規模
<p>↑</p> <p><b>中核</b></p>	<p>中核事業を変革する アプリケーション・インフラ</p> <p>決済・請求・送金・給与の デジタル化</p>	<p>業種別決済プラットフォーム SMS選択払い イシューイング・アクワイアリング BNPL 決済・FinTechの先進企業への投資</p>	<p>↑</p> <p>高</p>	<p>↑</p> <p>大</p>
<p><b>メイン</b></p>	<p>EC事業としてのメインシステム化 売上拡大・コスト削減 キャッシュフロー改善</p>	<p>PGマルチペイメントサービス 金融関連サービス マーケティング支援サービス 決済事業の強化に繋がる 国内スタートアップへの投資</p>	<p>↑</p>	<p>↑</p>
<p>↓</p> <p><b>ニッチ</b></p> <p>“Nice to have”</p>	<p>サブシステムとしてのEC化</p>	<p>クレジットカード決済事業</p>	<p>↓</p> <p>低</p>	<p>↓</p> <p>小</p>

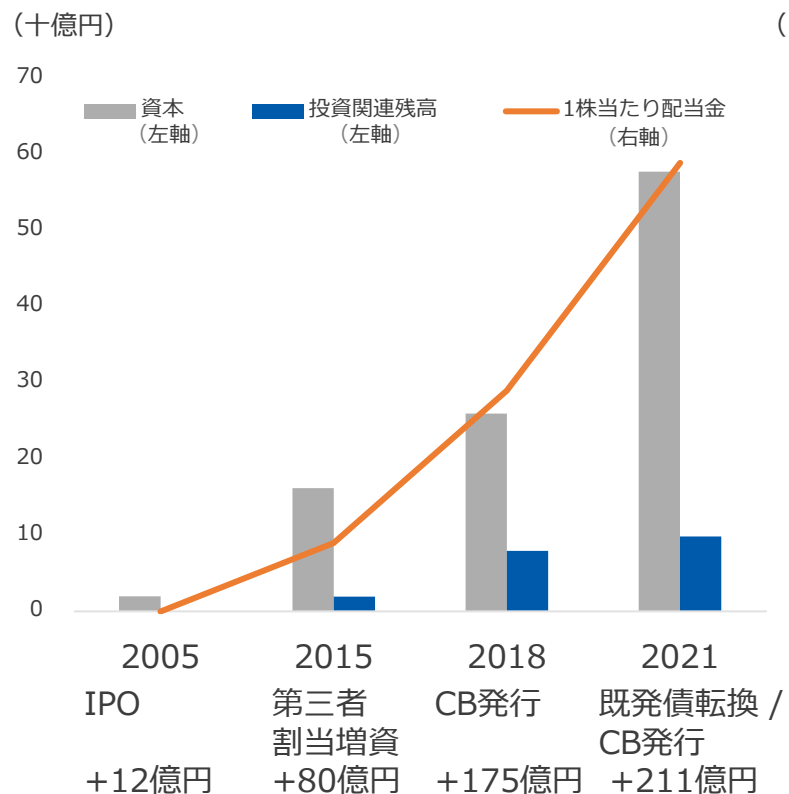
## 3.3.2 アプリケーション・インフラ

あらゆる業種の中核事業にDXプラットフォームを提供



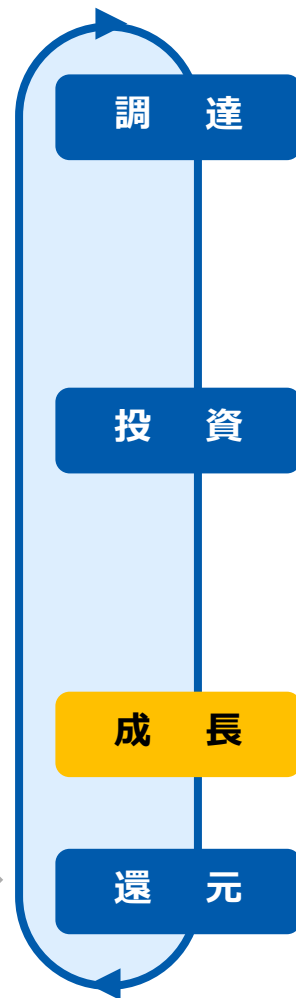
# 3.4.1 投資・財務戦略

## 事業スケールの拡大に向け、循環サイクルを加速



ストックオプション、  
役員報酬BIP信託、J-ESOP

株式報酬による  
インセンティブ



**調達** 金融関連事業の拡大を見据え、資金調達手段を検討

1. 長期視点で新規事業を創出し育成拡大
2. スタートアップへの戦略マイノリティ出資により、事業シナジーを創出
3. 外部資本活用したCVCにより、事業機会を創出
4. M&Aは、目利き可能な、アジア・北米の決済及びFinTech分野が主な対象。戦略及び財務面の投資規律を堅持し、厳選して取り組む

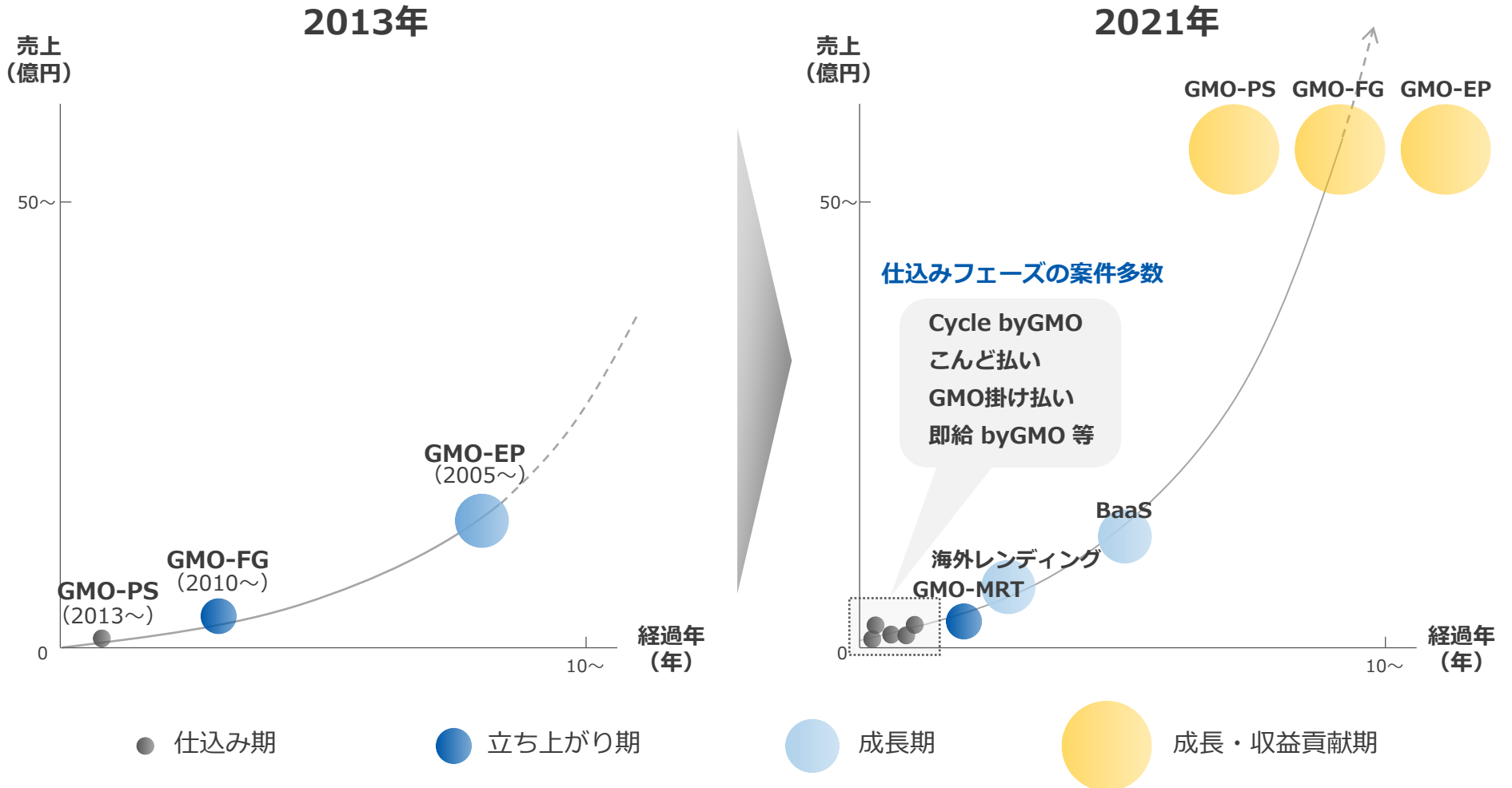
**成長** 営業利益25%成長を継続

**還元** 成長に必要な内部留保を確保しながら、一定の配当性向を目途に安定配当を継続

※ 2016年以前はJ-GAAP、2017年以降はIFRSを適用  
 投資関連残高は、投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券  
 2014年10月1日付で普通株式1株につき2株、2018年10月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を考慮した1株当たり配当金を記載

## 3.4.2 新規事業の創出と拡大

成長フェーズ毎のアクションにより、創出した新規事業を着実にスケール



※ 営業利益率は、事業によって異なり、10~50%まで幅広い。

GMO-EP : GMOイブシロン、GMO-PS : GMOペイメントゲートウェイ、GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート、GMO-MRT : GMO医療予約技術研究所

# 3.4.3 戦略投資（スタートアップへのマイノリティ出資）

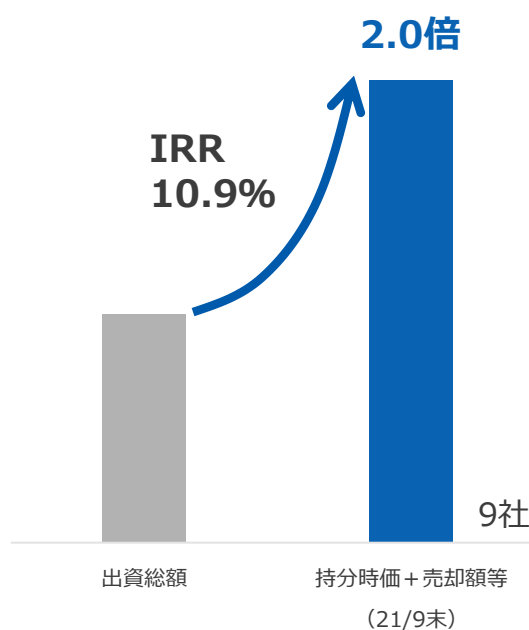
## 戦略的投資によりリターン獲得しつつ、戦略シナジーを創出

### 戦略出資（国内）



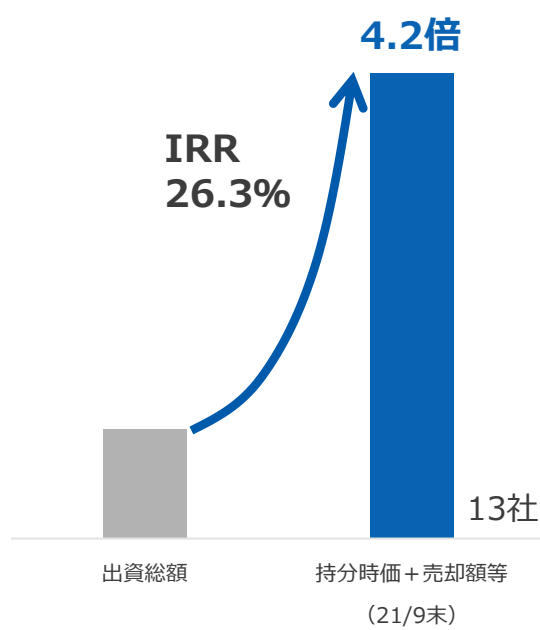
- ・ 事業パートナーとして出資先と取引深耕し、決済・送金の収益拡大

### 戦略出資（海外）



- ・ 海外事業展開に向け、出資先とのパートナーシップを構築
- ・ 他、グループCVCであるGMO-VPの投資先に対して融資を実行し収益拡大

### GMO Global Payment Fund



- ・ 投資開始8年、FinTechの新潮流を乗りこなす投資先が軒並み好調
- ・ 他、GMO-VP等へのファンド投資により毎期利益計上 (2020年 約3億円、2021年 約4億円)

※ GMO Global Payment Fund：当社がGPとして運営するCVC。持分法適用会社、GMO-VP：GMO VenturePartners

## 4. 注力分野の施策

---

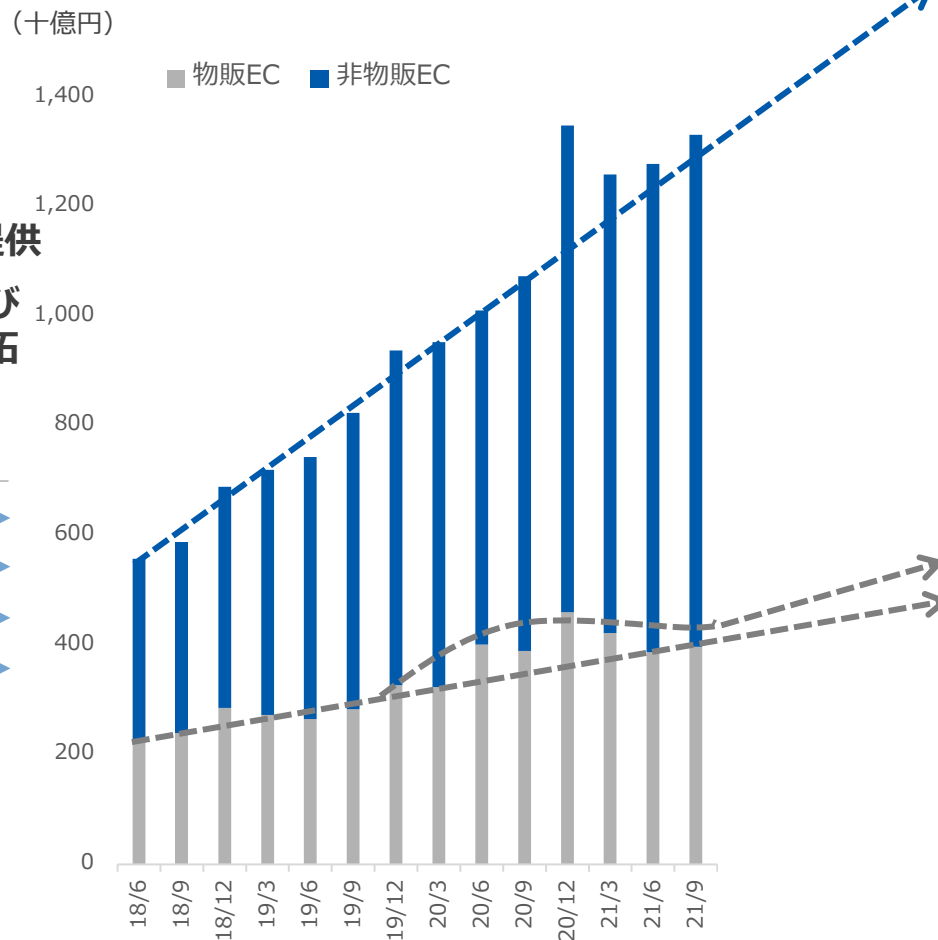


# 4.1 広義EC

## 物販・非物販領域における大手EC事業者の開拓、SME領域への注力

	2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
営業利益 (億円)	95	180~220

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



### 成長シナリオ

- 1) 物販ECに加え非物販EC領域を開拓
- 2) インダストリートップへの決済プラットフォーム提供
- 3) GMP (グローバルメジャープレイヤー) の開拓及びGMPとのパートナーシップによる国内外大手の開拓



※ PGマルチペイメントサービスのBtoC-EC加盟店における決済処理金額

# 4.2 BaaS・キャッシュレス (Embedded Finance※)

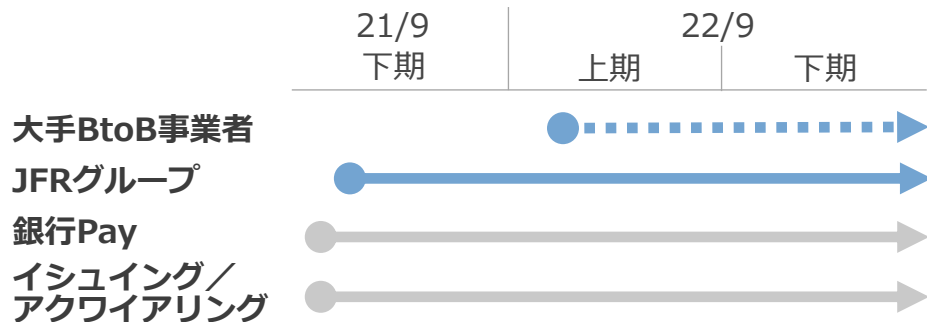
## 業界内での横展開とサービス多様化により2025年営利10億円を目指す



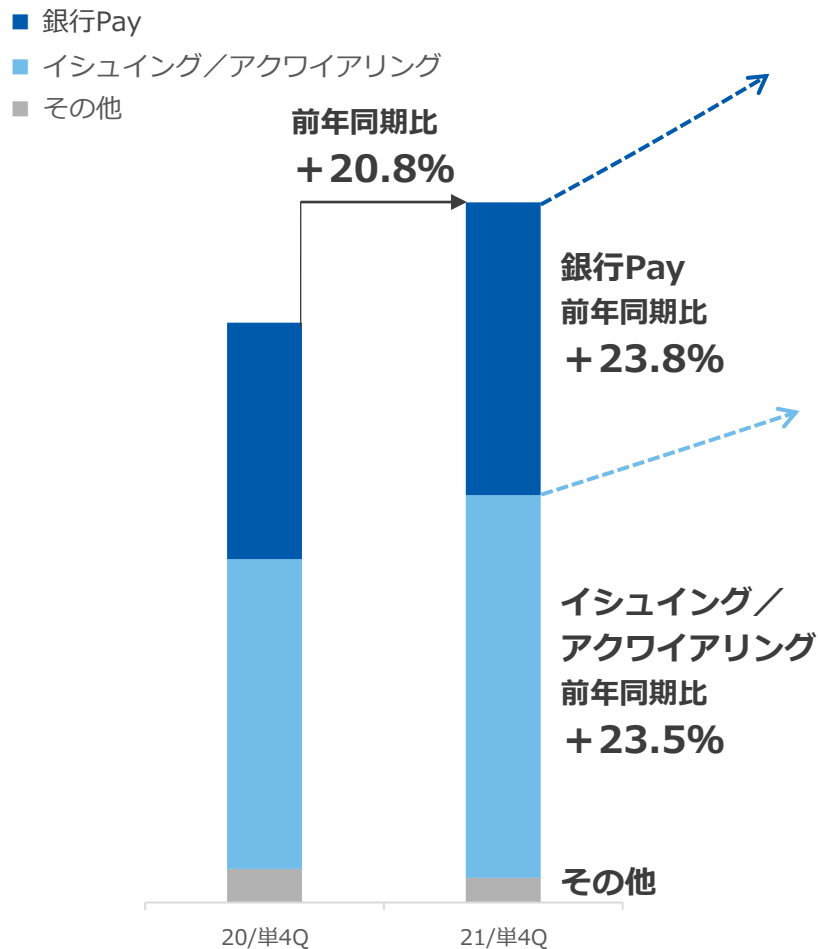
### 成長シナリオ

- 1) 特定顧客のニーズに沿ったプラットフォーム構築
- 2) 大手含む業界内で横展開
- 3) 小売など事業者向けへの展開とサービス多様化

### 重点施策の進捗と新たな案件



### 単4Q 金融機関向けサービスによるストック収益



※ Embedded Finance : 埋込み型金融

# 4.3 対面決済・IoT

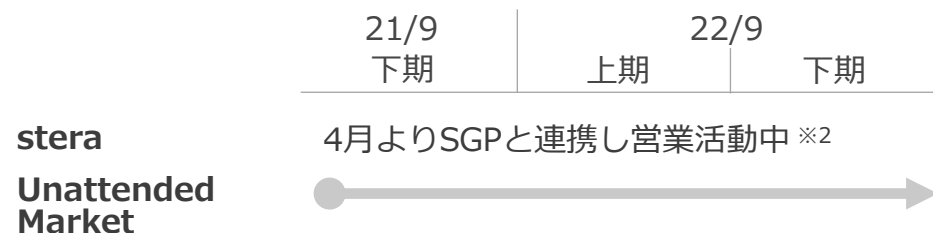
## stera及びIoTとEC事業とのシナジーにより巨大対面市場を開拓

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

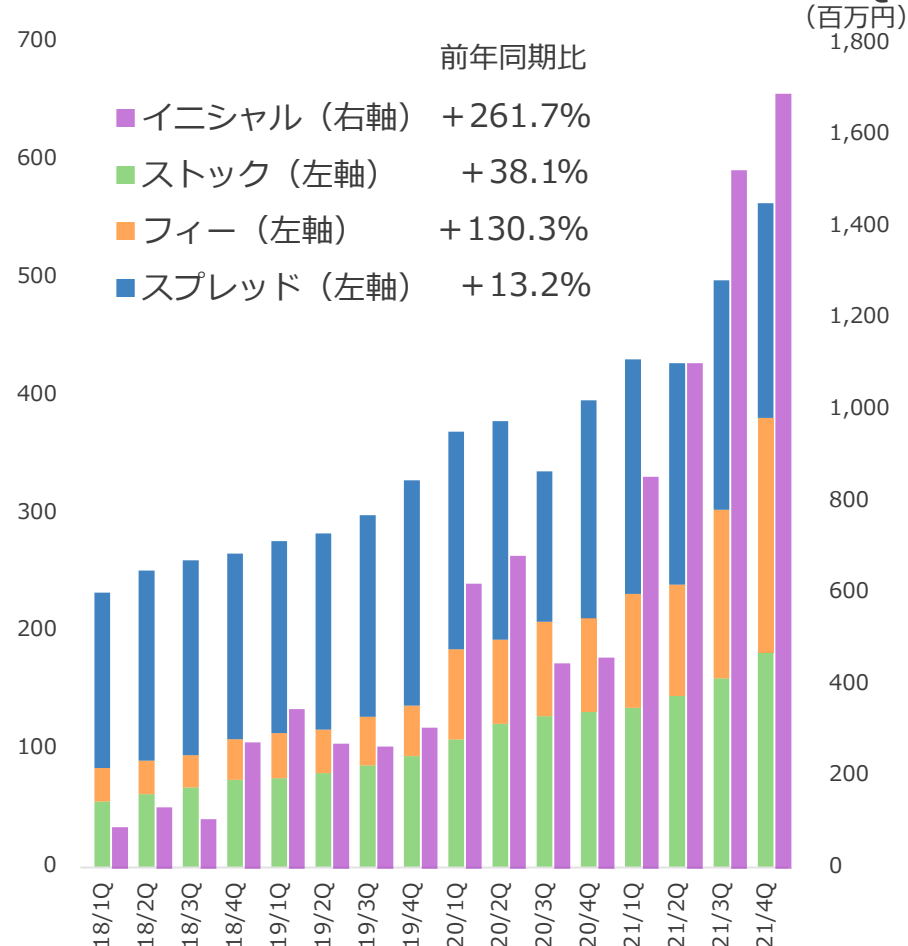
### 成長シナリオ

- 1) steraで大型加盟店開拓加速
- 2) SMBC GMO PAYMENTの事業再編、提携強化
- 3) 対面/非対面のシナジー発揮 (stera等)
- 4) 無人決済市場 (Unattended Market) 開拓
- 5) モビリティ領域におけるタッチ決済の導入推進

### 重点施策の進捗と新たな案件



GMO-FG・GMO-CASビジネスモデル別売上収益 (単Q)<sup>※3</sup>



※1 2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム以外を含む ※2 SGP : SMBC GMO PAYMENT  
 ※3 数値はGMOフィナンシャルゲートの開示業績数値より

# 4.4 FinTech

## 後払い新規加盟店増加と新サービス拡販により、25%成長回帰を目指す

	2021 (実績)	2025 (2021策定目標)
営業利益 (億円)	20	30~

累4Q FinTechサービス売上収益

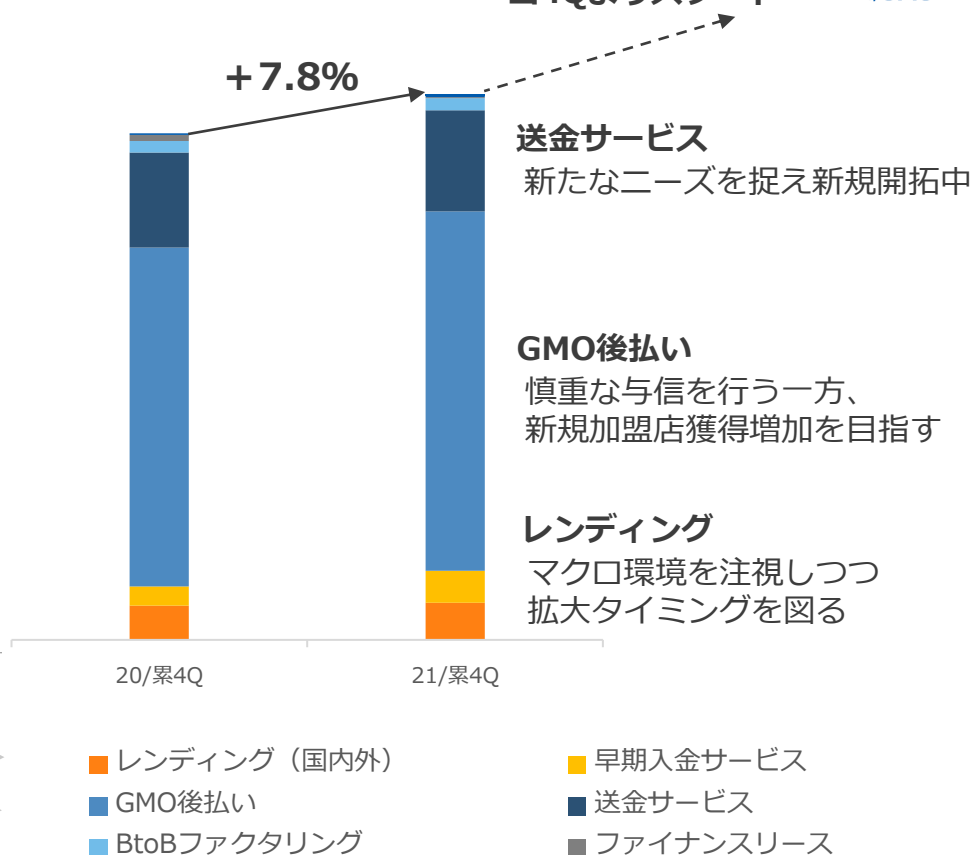
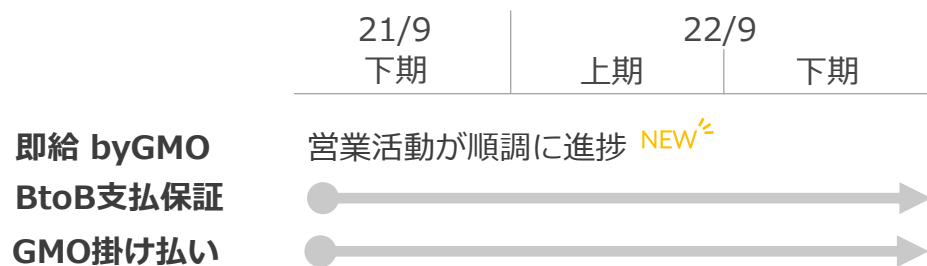
即給 byGMO  
当4Qよりスタート



### 成長シナリオ

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

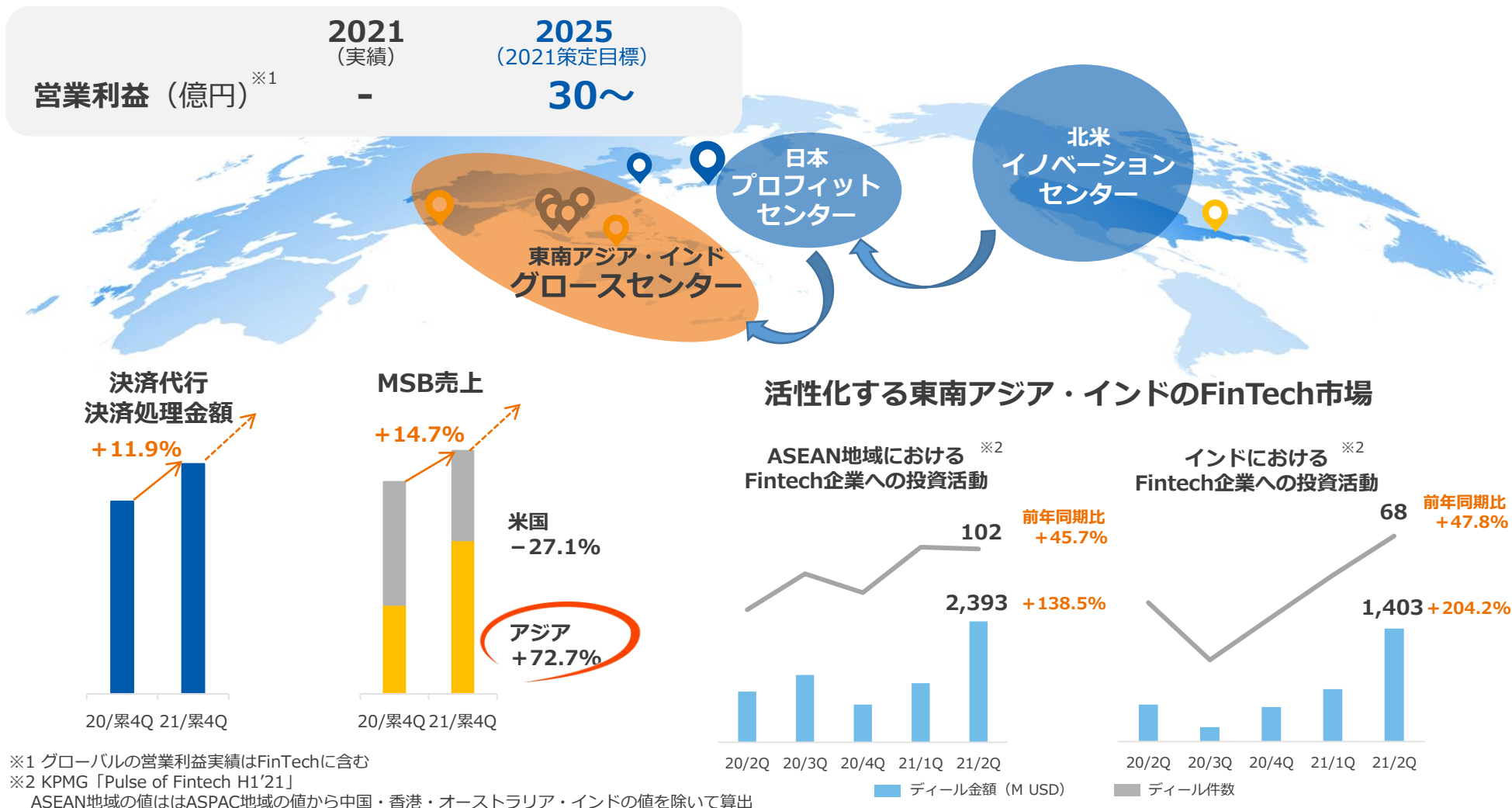
### 重点施策の進捗と新たな案件



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






# 4.5.1 グローバル：投融資戦略①

## 成長する東南アジア・インドと北米投資のシナジーによる成長の再加速



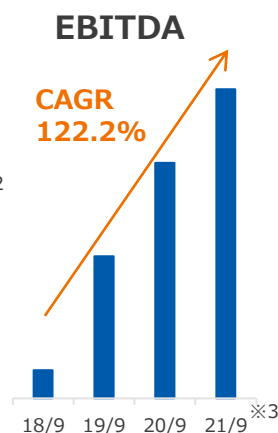
## 4.5.2 グローバル：投融資戦略②


有望FinTech企業によりポートフォリオを構築し、先進的な知見を還流

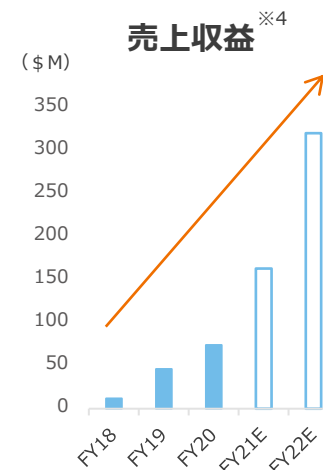
国	2022年の※1 GDP成長率 (%)	アプローチ	主な投融資/ 事業ポートフォリオ
東南アジア	5.8	現地有望企業への投融資、拡大市場の取り込み享受	   グリーンファイナンス提供 <span style="border: 1px solid blue; border-radius: 15px; padding: 2px;">P.47参照</span>
インド	8.5	現地有望企業への投融資、拡大市場の取り込み	 NEW 
アメリカ	5.2	現地有望企業への投融資、最新知見の獲得・還元・移転	先進FinTech企業



- タイを中心とした東南アジア圏の決済代行大手
- 当社出資先 (29.3%) 及びGPF出資先※2
- 現地のグローバルプレーヤーを獲得し、セールスポートフォリオを改善



- インドネシアを中心とした後払い決済サービス最大手 
- 当社融資先及びGPF出資先※2
- 確立したプレゼンスに基づき、市場の高成長を享受



※1 IMF 「Wrold Economic Outlook October」 より  
 ※2 GPF : GMO Grobal Payment Fund 投資事業組合  
 ※3 2C2Pの計数は3 四半期累計値

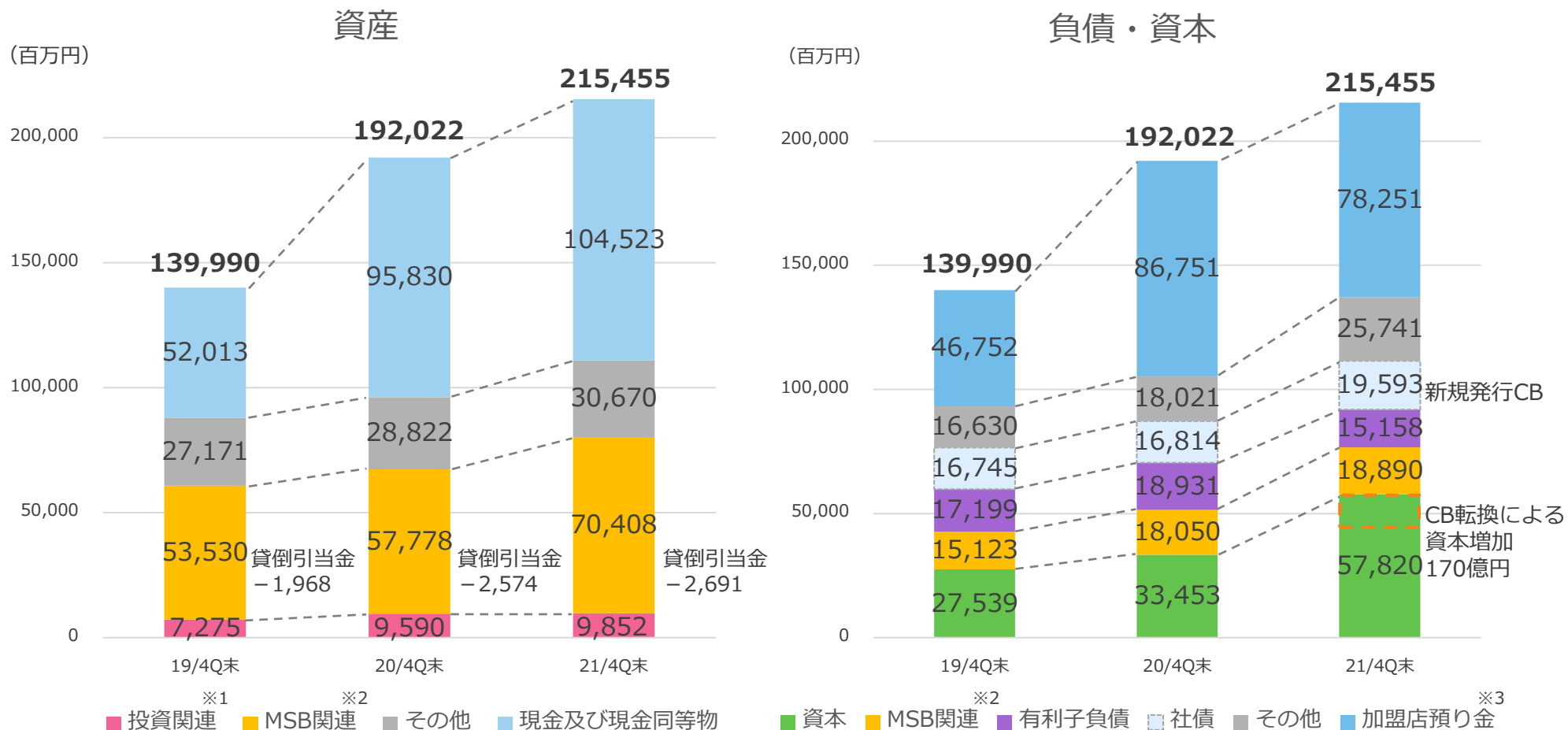
※4 Kredivo 「INVESTOR PRESENTATION August2021」 (SPAC上場計画における開示情報) より

## 5. 財務ハイライト・参考資料

---

# 5.1 貸借対照表の変化

## CB転換により170億円増、資本578億円となり財務基盤が強化



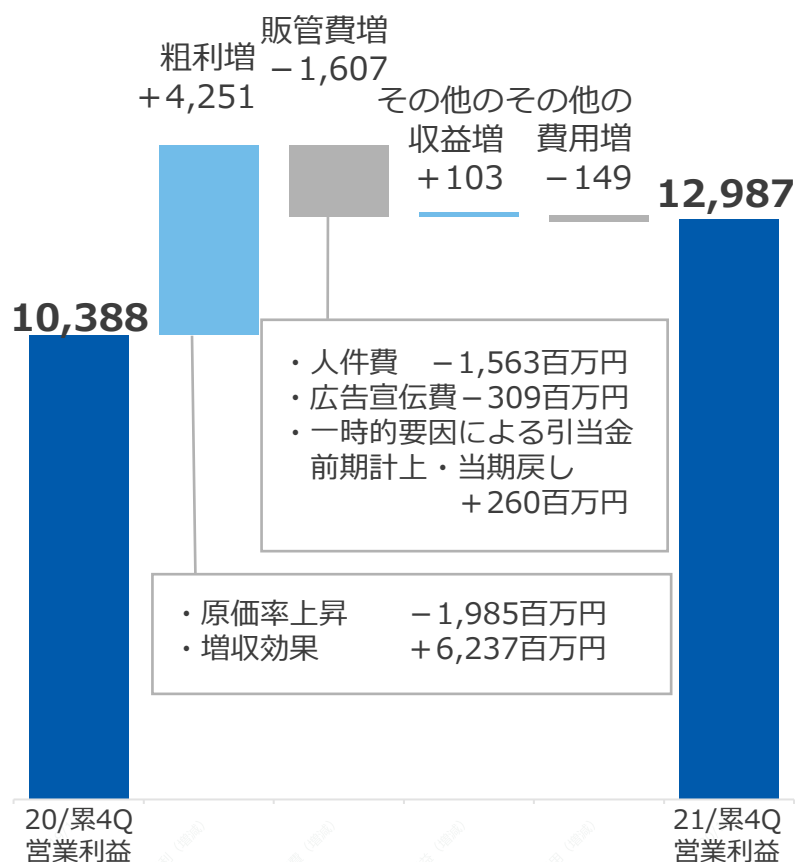


## 5.2 営業利益・税引前利益の変動要因（累4Q）

### FG好調に伴う原価増を増収効果が吸収、与信関連費用も引き続き抑制

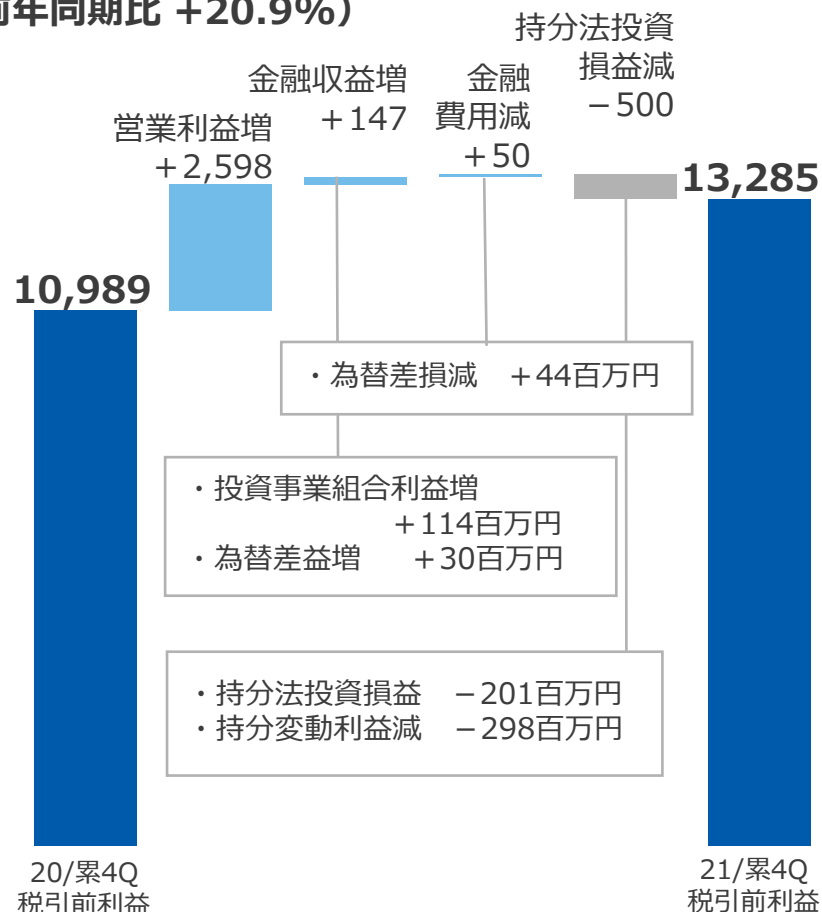
営業利益の増減要因  
(前年同期比 +25.0%)

(百万円)



税引前利益の増減要因  
(前年同期比 +20.9%)

(百万円)

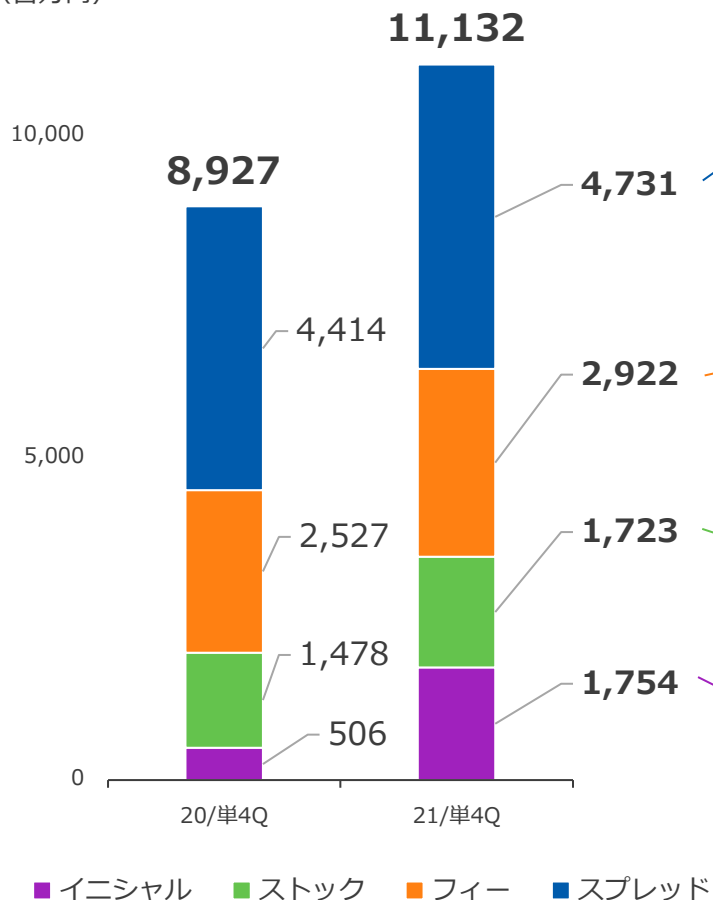


※ 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

## 5.3.1 ビジネスモデル別売上収益（単4Q）

### オンライン決済の順調な進捗と、対面の端末販売が好調

(百万円)



**スプレッド** 前年同期比 +7.2%

- + オンライン決済が計画通り進捗
- + 早期入金サービス
- + 海外レンディング
- 後払い等の保守的運用

**フィー** 前年同期比 +15.6%

- + オンライン決済
- + 対面決済
- 送金サービスのコロナ特需からの反動減

**ストック** 前年同期比 +16.6%

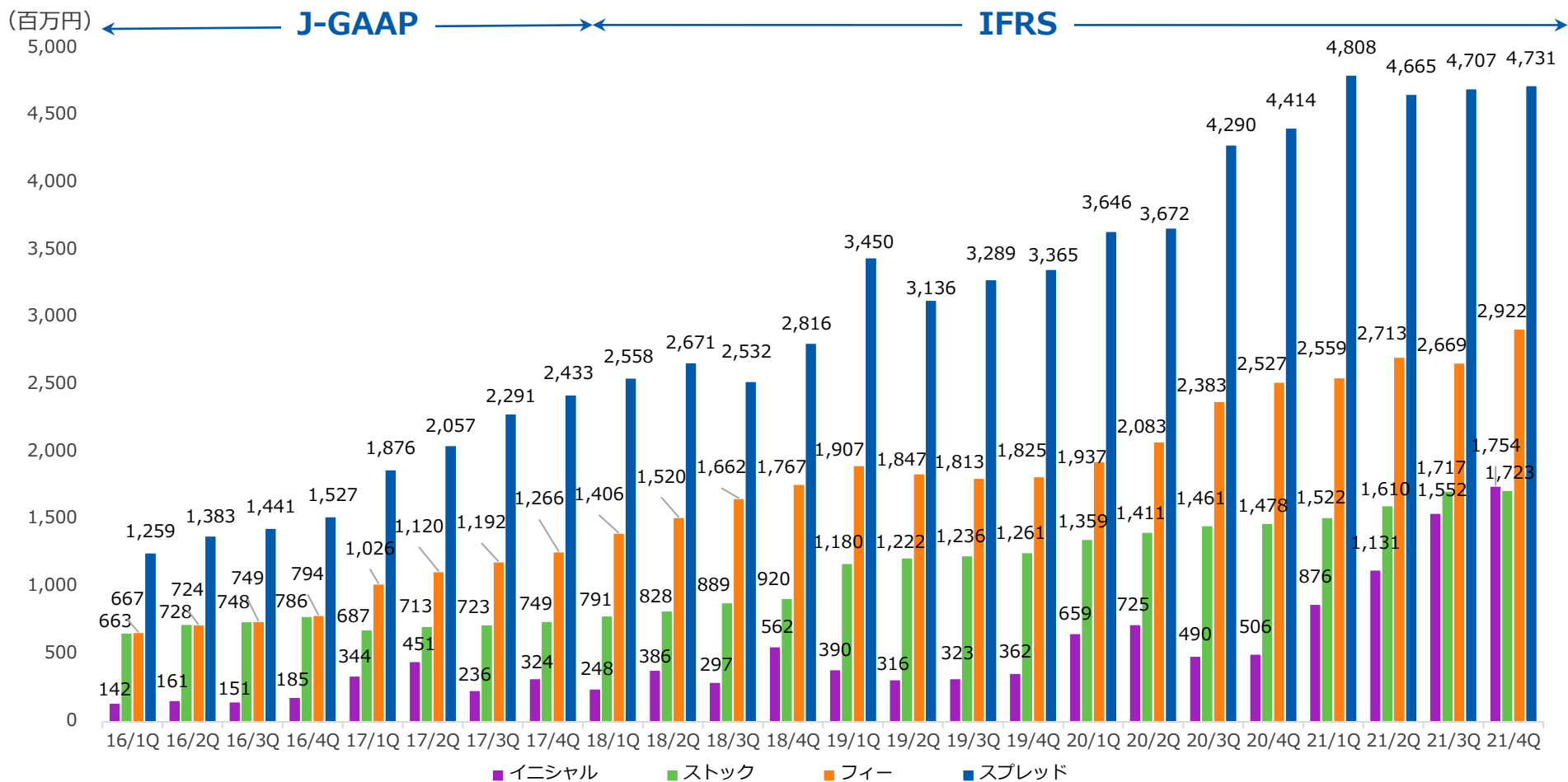
- 金融機関向けビジネスはコロナ影響で遅延

**イニシャル** 前年同期比 +246.3%

- + 対面決済の端末販売は好調

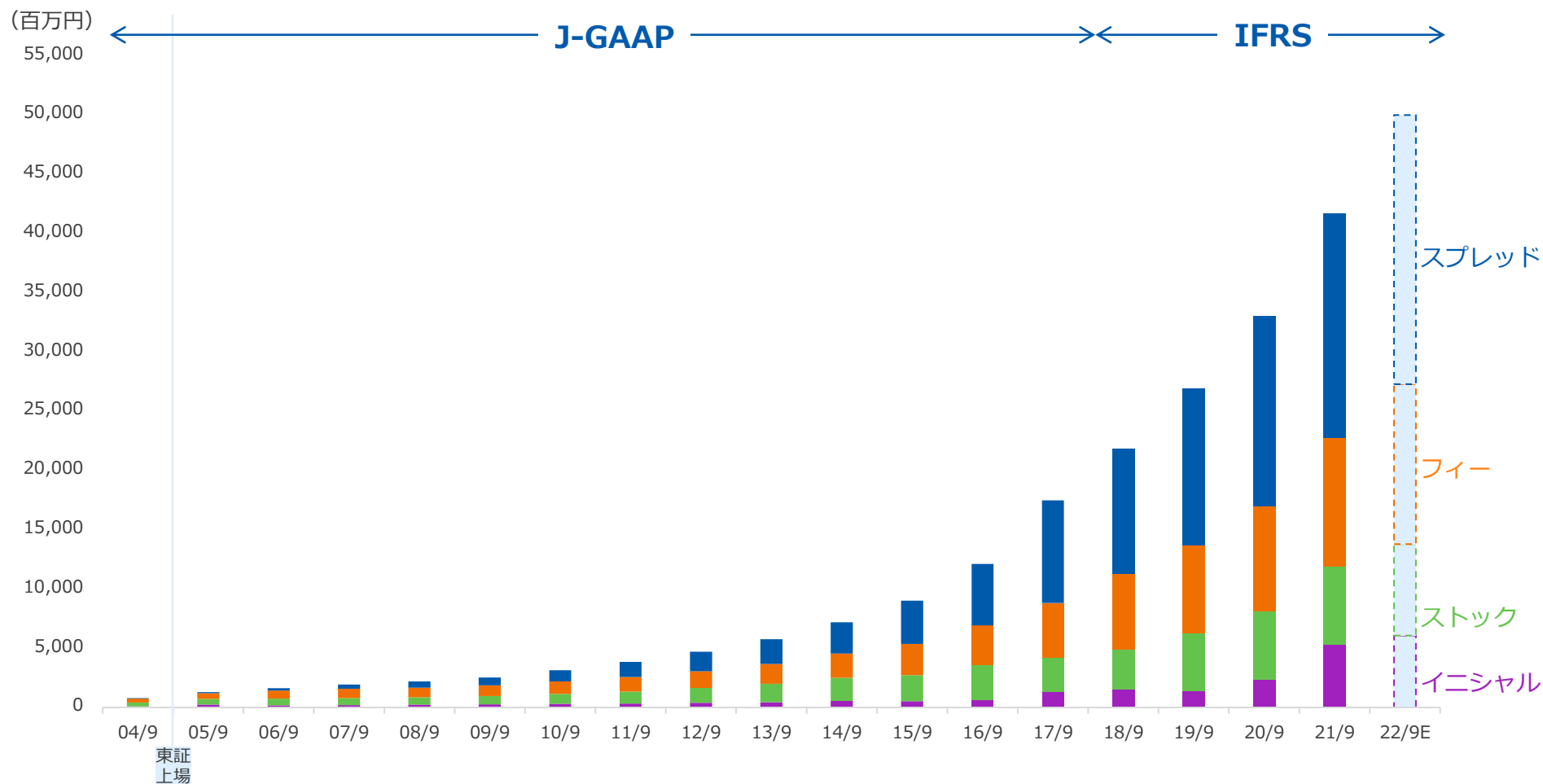
※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

## 5.3.2 ビジネスモデル別売上収益（四半期推移）



※ IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更  
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

## 5.3.3 ビジネスモデル別売上収益（年推移）



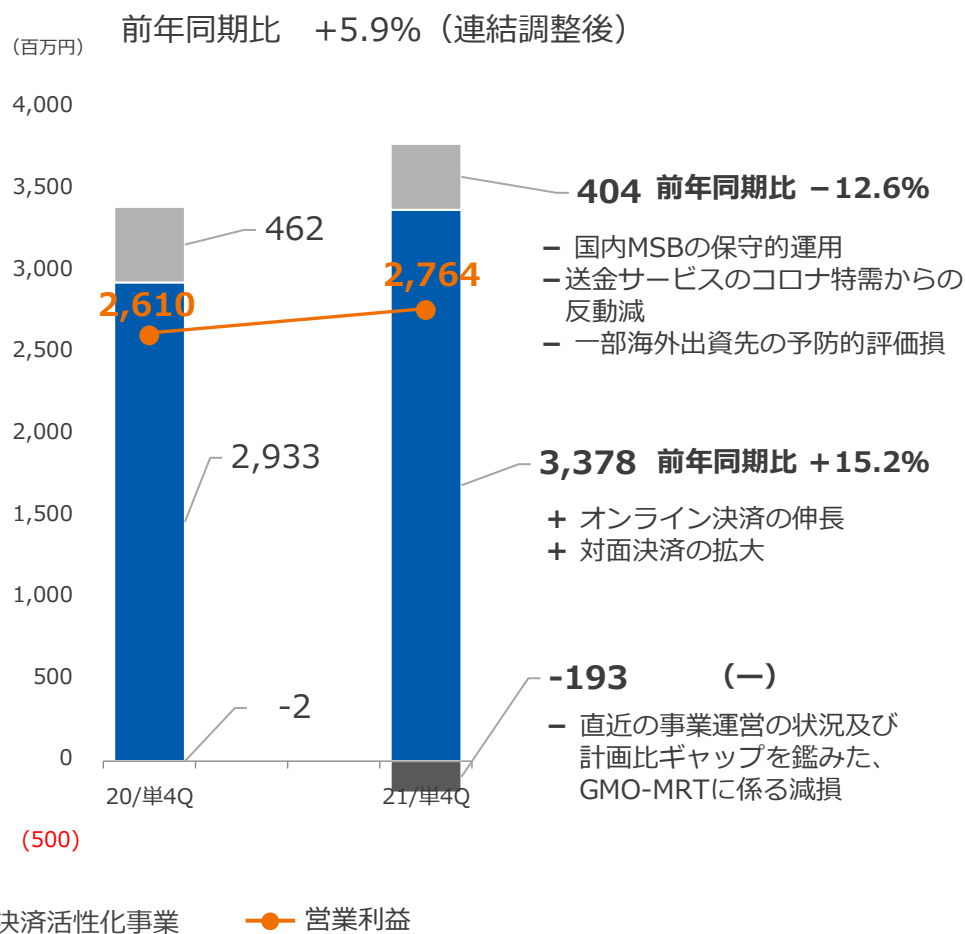
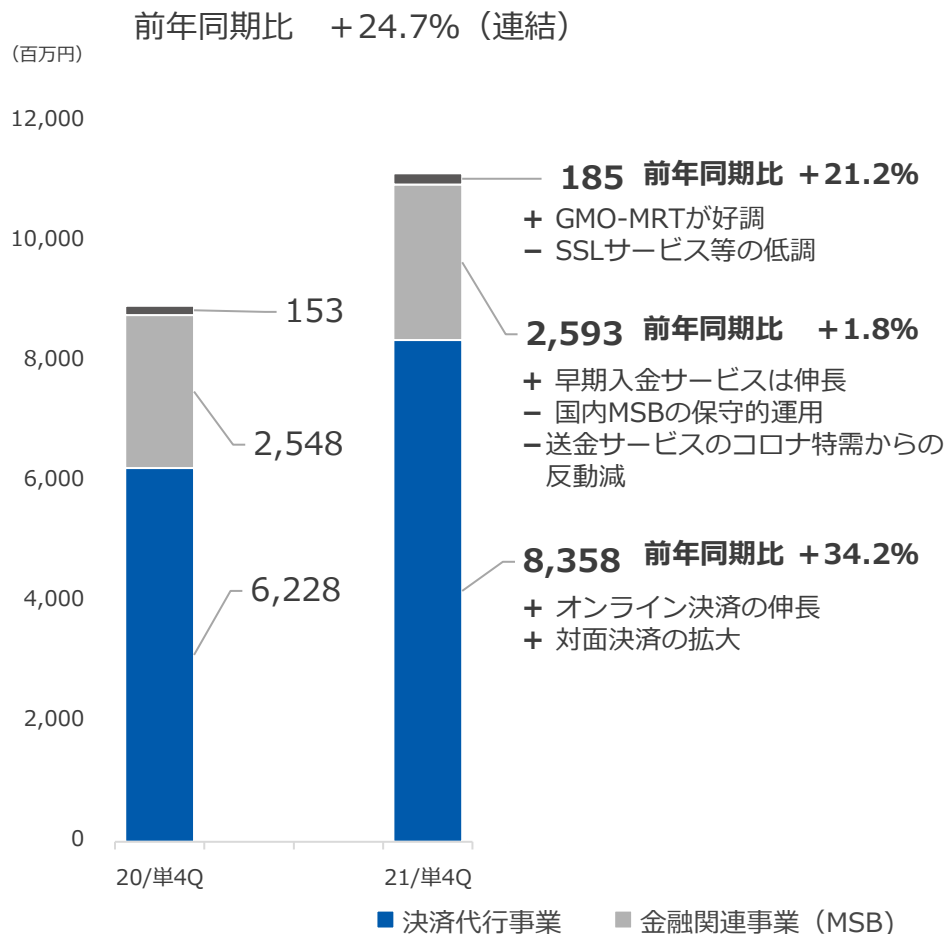
※ IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更  
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

# 5.4 セグメント別業績（単4Q）

## 順調なオンライン決済と対面の端末販売により決済代行は34.2%の増収

セグメント別売上収益

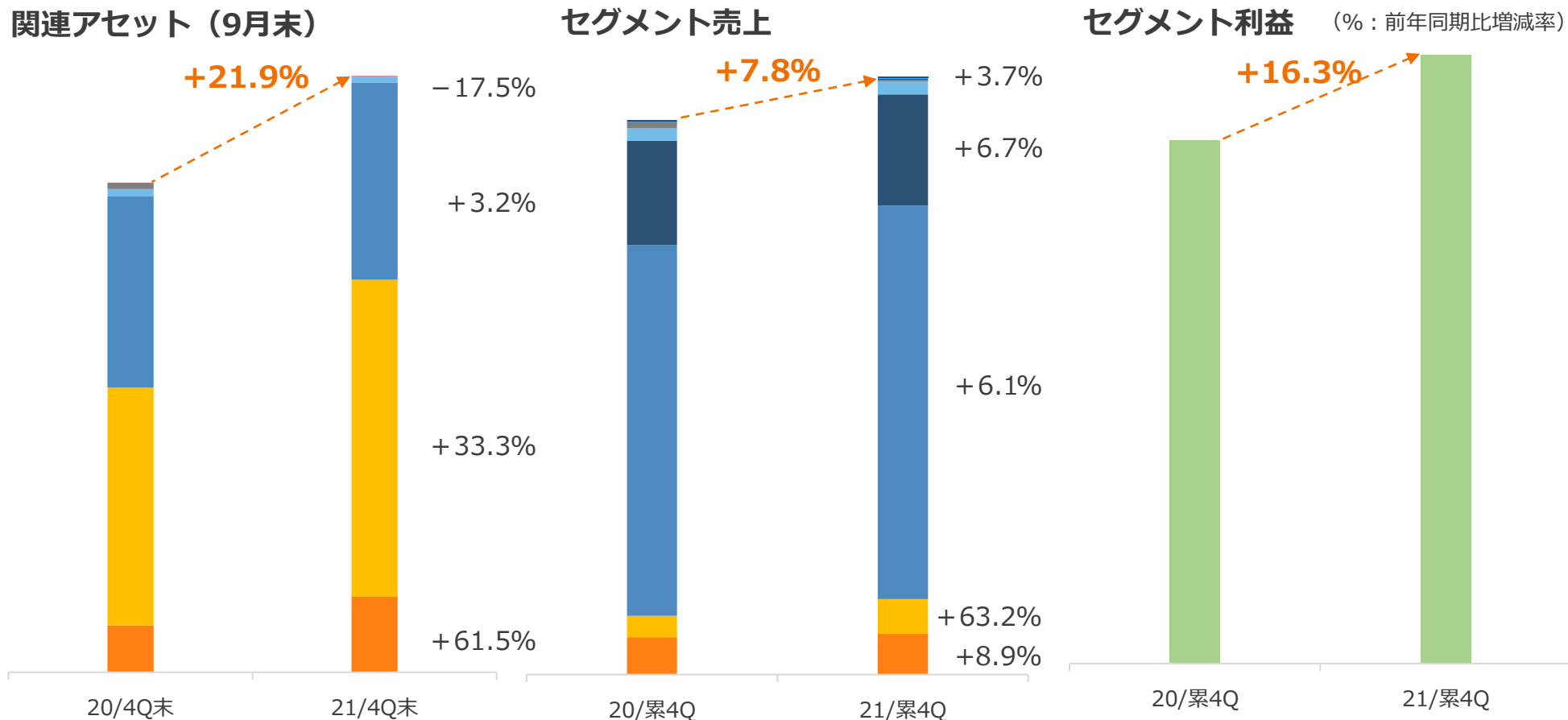
セグメント別営業利益



※ GMO-MRT : GMO医療予約技術研究所  
2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

# 5.5.1 FinTech関連アセット及び収益（累4Q）

## 収益性の高いサービスの拡大と与信関連費用の抑制により16.3%増益

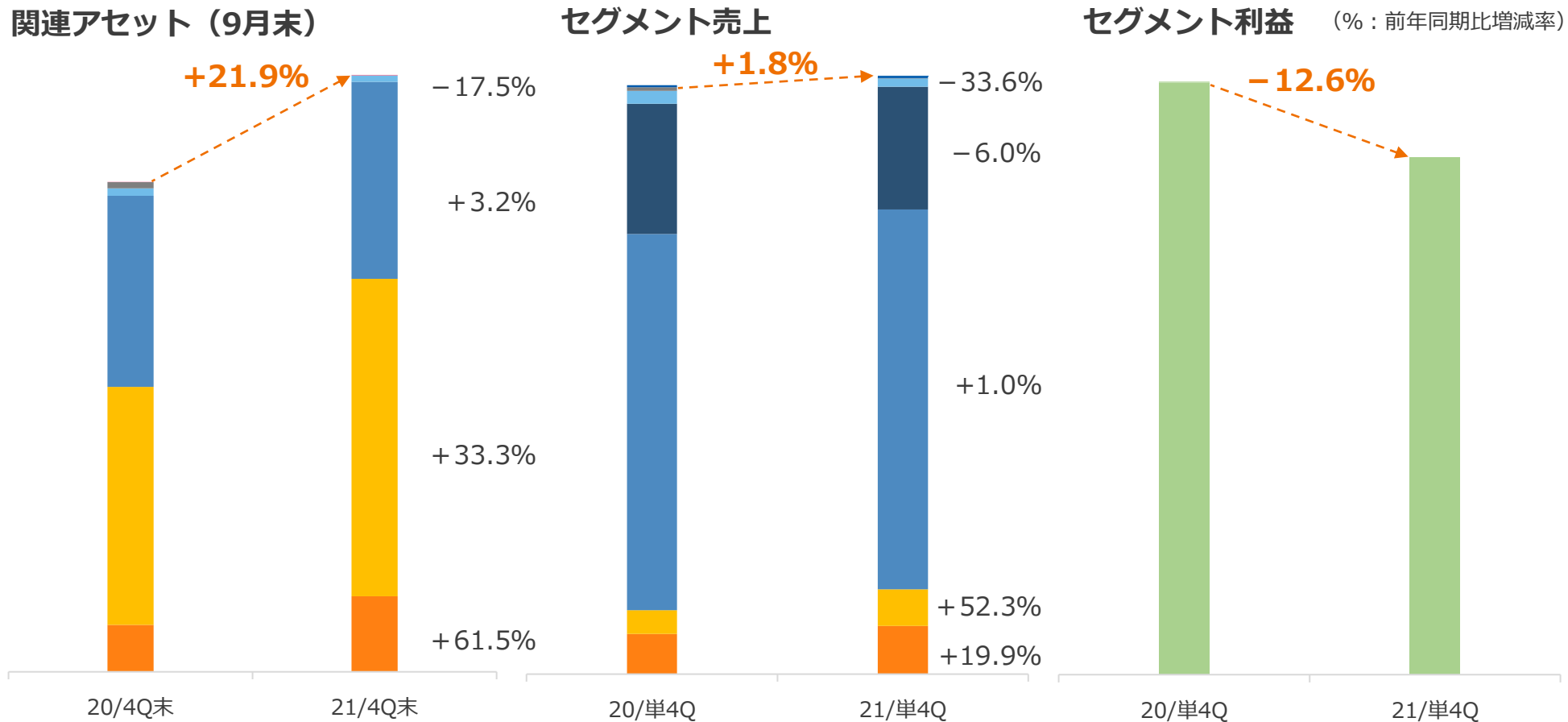


■ レンディング（国内外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い<sup>※1</sup>
■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース<sup>※2</sup>
■ BtoB売掛保証<sup>※2</sup>
■ こんど払い<sup>※2</sup>

※1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 ※2 ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払いの前年同期比増減率は未記載

## 5.5.2 FinTech関連アセット及び収益（単4Q）

### 事業環境を鑑みた保守的な運用と一部海外出資先の予防的評価損

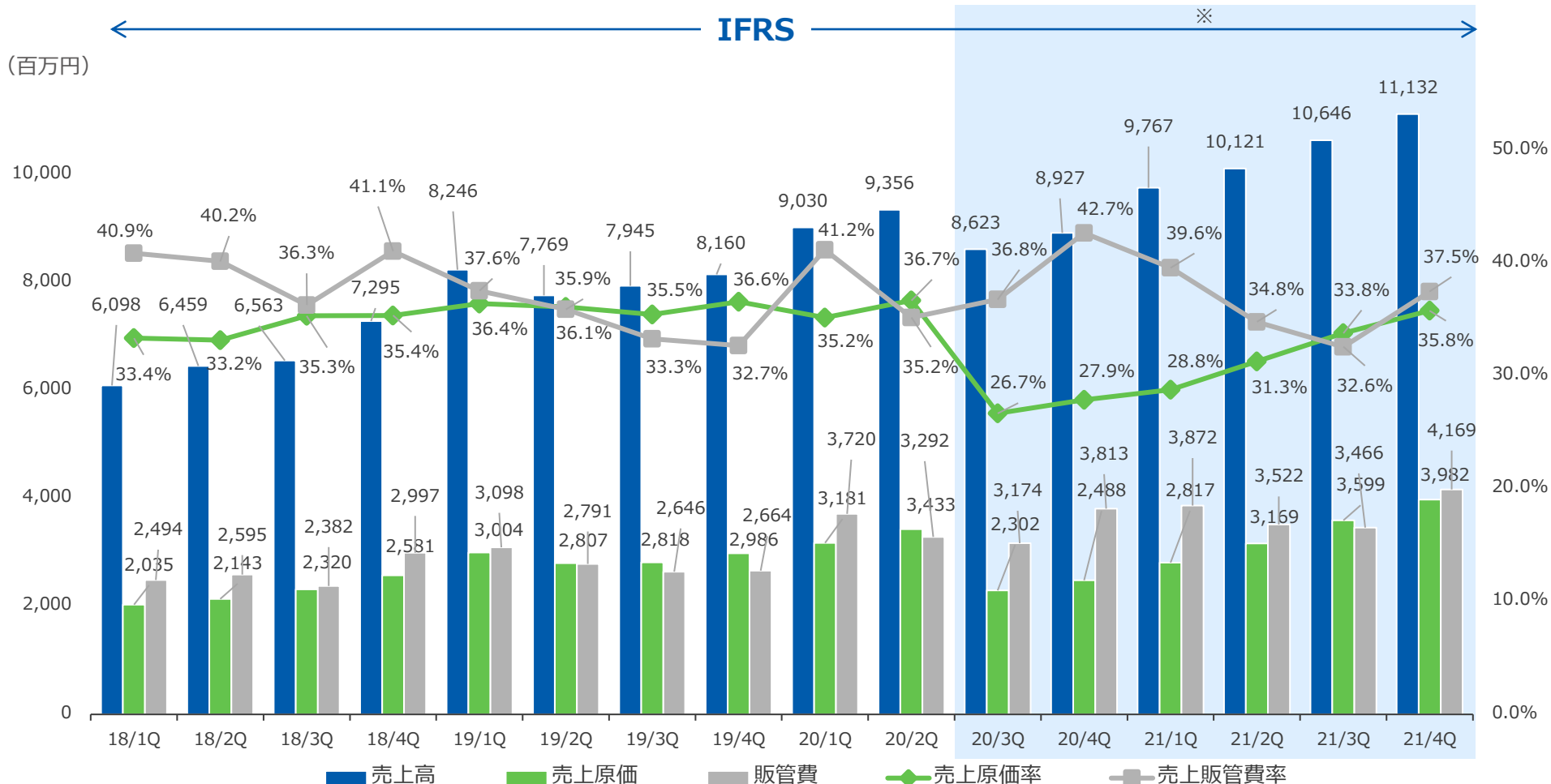


■ レンディング（国内外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース<sup>※2</sup>
■ BtoB売掛保証<sup>※2</sup>
■ こんど払い<sup>※2</sup>

※1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 ※2 ファイナンスリース、BtoB売掛保証、こんど払いの前年同期比増減率は未記載

# 5.6.1 売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成の変化により原価率の変動、MK社除外のため前3Qより低下



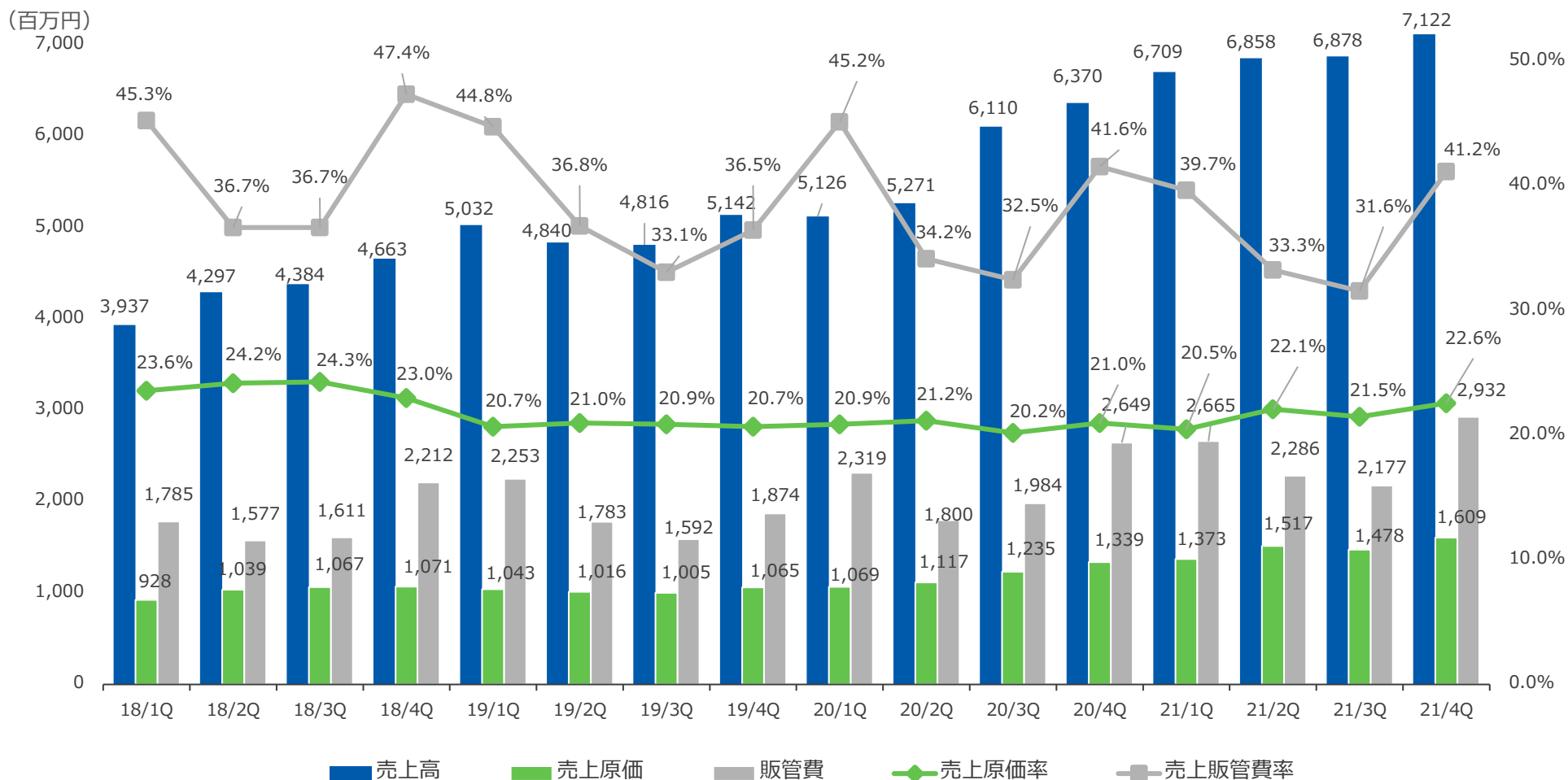
※ MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

※ 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。



## 5.6.2 PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

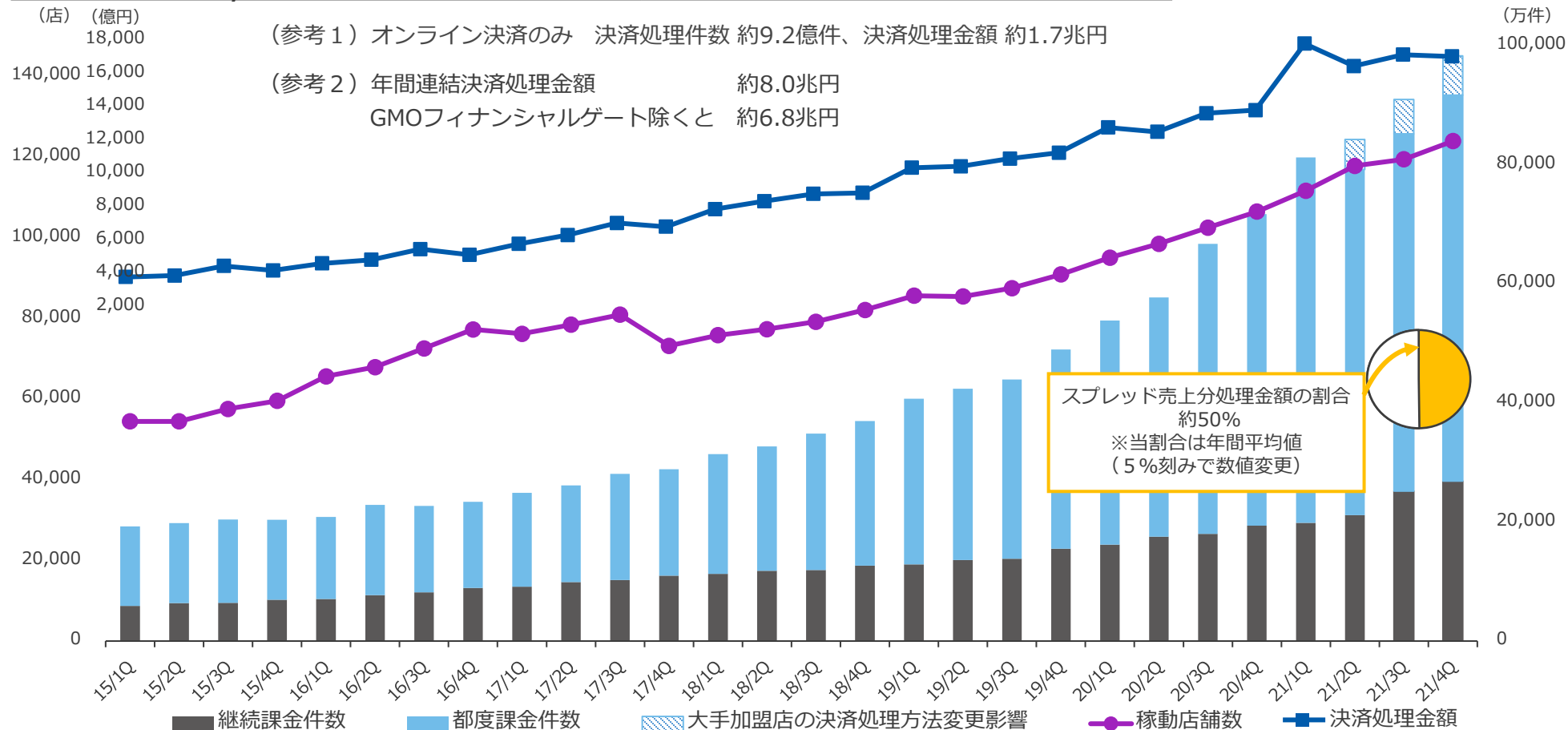
### オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



# 5.7.1 稼働店舗数・決済処理件数・金額（四半期推移）

## 連結全体での決済処理金額は年間約8.0兆円に

稼働店舗数 123,938店※1、連結決済処理件数 約9.7億件、連結決済処理金額 約2.0兆円※2

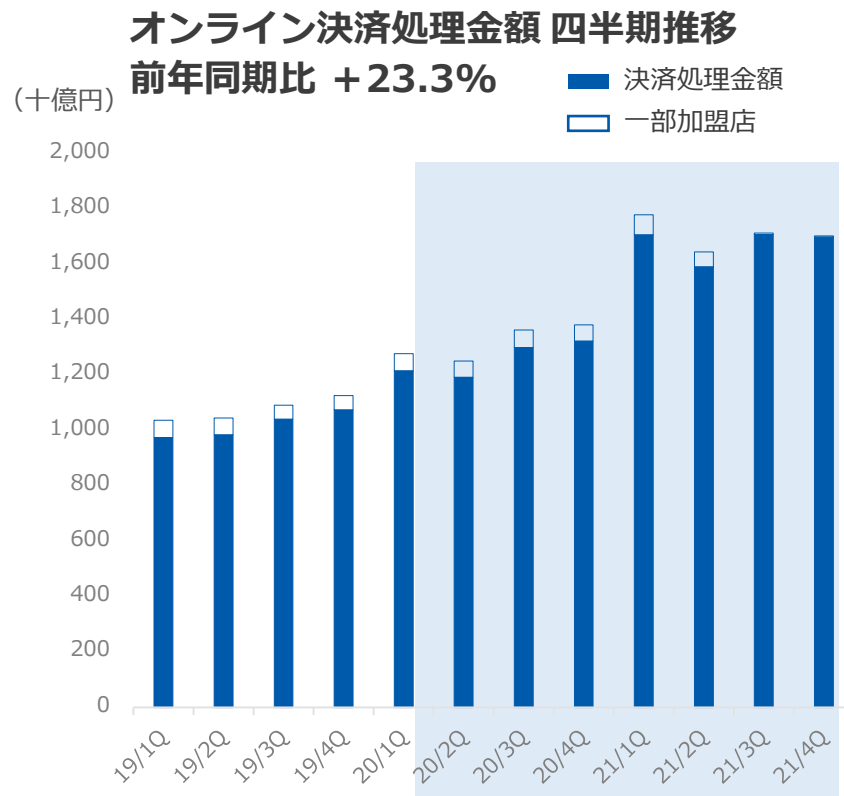
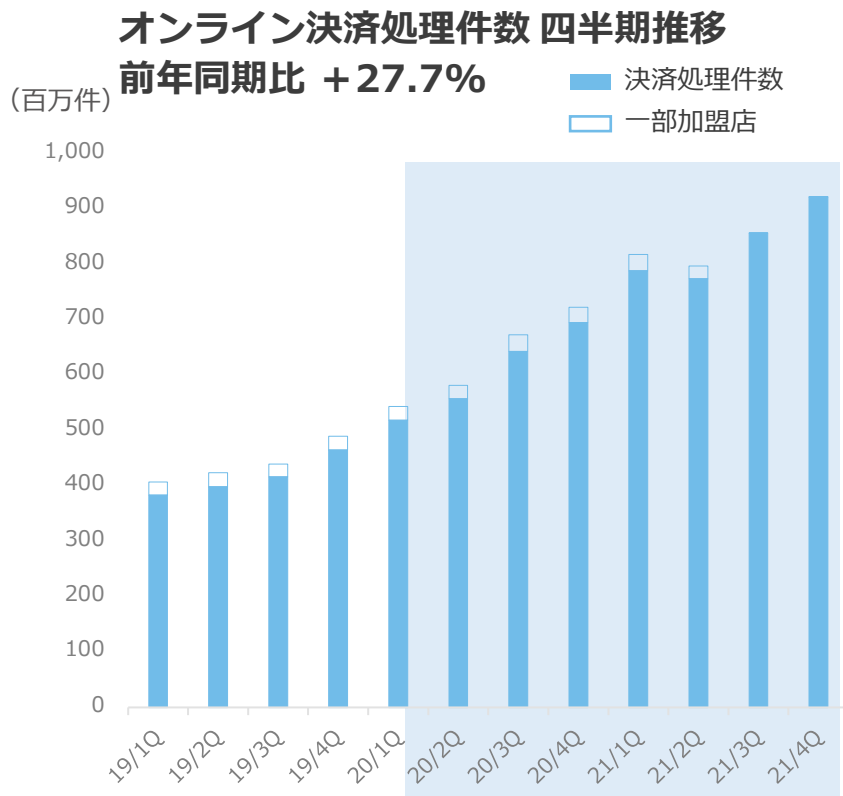


※1 稼働店舗数は特定案件に係る店舗数を除く。17/1Qより大手デリバリーに係る店舗数を除く。当該案件を含む同時期の稼働店舗数は311,477店（前年同期比-3.9%）

※2 稼働店舗数は四半期末時点、連結決済処理金額・件数は各四半期毎の実績。※3 グラフはオンライン決済のみの数値で作成。

## 5.7.2 決済処理件数・決済処理金額（単Q）

### コロナ禍による一時的需要が逡減し、ベースの成長基調へ回帰



デジタルコンテンツ 前年同期比 +45.1%  
 デリバリー 前年同期比 +82.8%  
 食品 前年同期比 +51.0%

(一部加盟店の全体に対する影響 -4.9%)

デジタルコンテンツ 前年同期比 +67.9%  
 ユーティリティ 前年同期比 +29.3%  
 旅行・チケット 前年同期比 +24.4%

(一部加盟店の全体に対する影響 -5.1%)

# 5.7.3 データブック

## 当四半期より、主要財務情報・KPIのデータを当社ホームページに掲載

「データブック（2021年9月期）」

URL : [https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211112\\_gmo-pg\\_data.pdf](https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211112_gmo-pg_data.pdf)

「データブック（2020年9月期以前）」

URL : [https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211112\\_gmo-pg\\_data\\_past.pdf](https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211112_gmo-pg_data_past.pdf)

データブックに掲載する数値

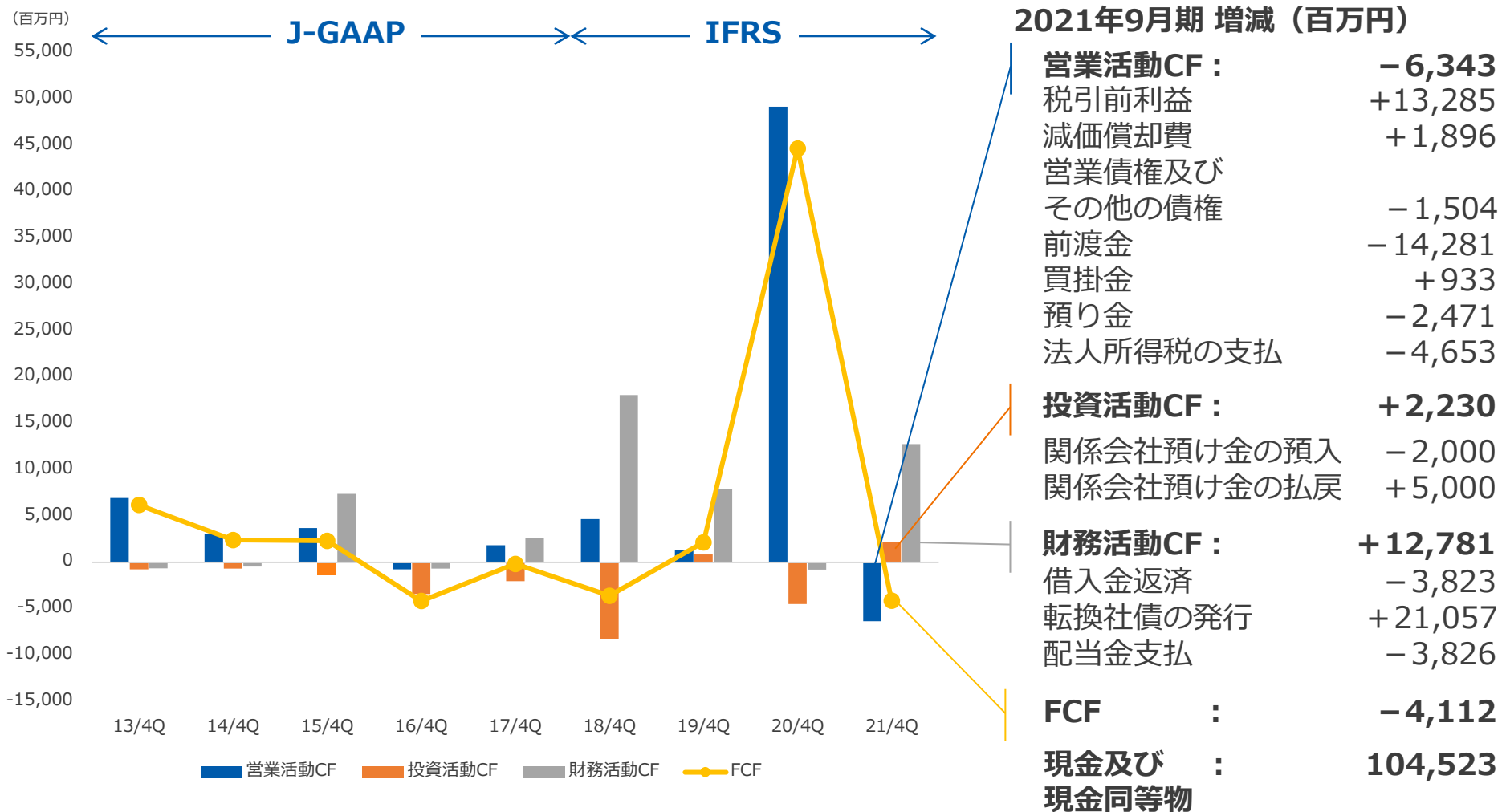
- ・ 品目別売上
- ・ セグメント別業績
- ・ 稼働店舗数・決済処理件数・決済処理金額
- ・ 連結子会社PLサマリー

イメージ

主要財務情報・KPI	Major Financial Information and KPIs	2021	2020	2019	2018
売上総額	Revenue	1,810,000	1,710,000	1,600,000	1,500,000
営業利益	Operating Profit	150,000	140,000	130,000	120,000
税引前利益	Earnings Before Tax	160,000	150,000	140,000	130,000
純利益	Net Income	120,000	110,000	100,000	90,000
EPS	Earnings Per Share	120	110	100	90

# 5.8.1 連結キャッシュフロー計算書

## 早期入金サービスの拡大に伴う前渡金増加により営業活動CFはマイナスに



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

## 5.8.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

税引前利益による営業活動CFへの影響の他、主に以下の変動要素あり

関連資産負債

事業拡大による影響

### 決済代行業業

代表加盟店契約における  
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債



営業活動CF



ただし、年間数兆円の決済処理金額の期越え部分  
となるため、各期大きく変動

### 金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産



営業活動CF



後払いサービス

未収入金（資産）

資産



営業活動CF



### その他

関係会社預け金（資産）

資産

—

投資活動CF

—

GMOIグループのCMSへ一時的に預け入れた資金で  
あり、当社資金ニーズに沿って随時引き出し可能

# 5.9 インパクトファイナンスによる金融包摂推進



## マイクロファイナンスSatya社に融資

### 戦略アングル

BtoC



- ・ グローバル投融資戦略の再加速
- ・ 新たな成長局面を迎えるインドへの橋頭堡
- ・ 先進的テクノロジーによる優位性
- ・ 魅力的なマージンに支えられた収益モデル
- ・ インパクトファイナンスの推進

### Satya MicroCapital Ltd

設立年月	2016年10月
拠点	インド国内に264支店
事業内容	マイクロファイナンスローンの提供
従業員数	2,700人超
顧客数	50万人超（女性が99%以上）
潜在市場	銀行口座を持たない成人1.9億人（インドの総人口の20%程度）
インパクト	迅速かつ利便性の高い金融サービスの提供 社会経済的な自立・貧困からの脱却 女性のエンパワーメントと起業の支援

## Investreeによるグリーンファイナンス提供

BtoB



- ・ インドネシアでSME向けにファクタリングを主とするP2P融資プラットフォームを運営
- ・ テクノロジーを活用し、金融アクセスを提供することで、SMEの経済活動と人々の生活の向上を支援
- ・ 2021年11月、大手電動バイクディーラーであるPT Gesits Bali Pratamaにグリーンファイナンスを提供
- ・ 環境に優しい技術の使用を促進し、地球温暖化防止に貢献

五常・アンド・カンパニー株式会社

GMO  
PAYMENT GATEWAY

GMO-Z.com PAYMENT GATEWAY  
INDIA PRIVATE LIMITED

GMO-Z.com Payment Gateway  
India Credit Fund

SATYA  
सर्वे भवन्तु सुखिनः

Non-Convertible Debentures

# ありがとうございました

## **GMO** PAYMENT GATEWAY

---

GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(東証一部 3769)

IRサイトURL <https://www.gmo-pg.com/corp/>

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略 統括本部 IR部までご連絡ください。

TEL : 03-3464-0182

E-mail : [ir-contact@gmo-pg.com](mailto:ir-contact@gmo-pg.com)