

GMO ペイメントゲートウェイ 株式会社
第12期年次報告書
平成16年10月1日～平成17年9月30日

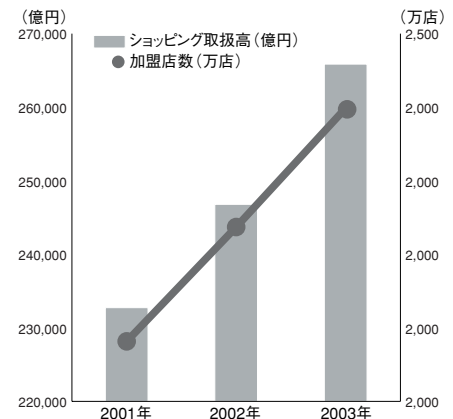


急成長するクレジットカード決済業界が ビジネスステージです。

■ 増加し続けるクレジットカード 加盟店数とショッピング取扱高

わが国のクレジットカード市場は、今日ではカード発行枚数2億5,400万枚、加盟店数2,398万店、ショッピング取扱高も26兆5,819億円を数えるまでに成長しました。

この成長の背景にはクレジットカードを導入する事業者様にとって、売上代金回収業務の効率化を図ることが可能であり、未回収売上債権の削減ができるという経営的なメリットがあるばかりでなく、消費者のニーズである支払方法の多様化に対応できるということが考えられます。

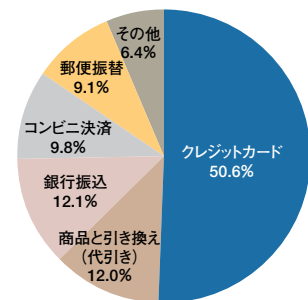


(資料) クレジットカード産業協会「日本の消費者信用統計」2005年版

■ 消費者に最も支持され、受け入れ られた決済手段

クレジットカードによる支払いは、消費者にとって手数料が不要でオンラインで瞬時に決済が完了する等の利便性の高さはもちろん、代金が後払いできる安心感、ポイントサービスなどカード会社が用意する決済以外の付加価値を享受できるなどの理由から、最近急増しているオンラインショッピングにおいて、利用する決済手段として50.6%の方に支持されているという事実があります。

● オンラインショッピングで最もよく利用する決済手段



(資料) 財団法人インターネット協会「インターネット白書」2005年版

目次

事業領域 1 P

連結財務諸表 9 P

トップインタビュー 2 P

単体財務諸表 12 P

事業の概要 5 P

株式の状況/会社概要 14 P

業績・財務ハイライト 7 P

CONTENTS



Top Interview

平素はお客様、株主様には格別のご高配を賜り、厚く御礼申しあげます。
第12期におきましては、4月4日に東証マザーズ市場に上場することができました。
この度、当第12期の事業のご報告をするにあたり、ひとえに皆様のおかげと厚く御礼申しあげます。

経営方針について教えてください。

平成7年に創業して以来、弊社はクレジットカード決済処理事業を一筋に行ってまいりました。

社訓として掲げた「時流への適応」「存在価値の追求」「社会性の追求」を指針として従業員一同日々の業務の推進を行っております。

この社訓は、お客様・株主様にご満足いただくため、社会の利便性の発展に貢献するため、そして弊社が今後も成長を続けるための源泉であると信じております。

弊社の目指すものは、安全で便利な決済を実現する日本の決済プロセスのインフラ会社になることです。

ブロードバンドインターネットが爆発的に普及し商取引・決済の非対面化に加速がついた今日、非対面のクレジットカード市場は更に成長を加速しています。

弊社はこの変遷する環境において、先述の

社訓に基づいた事業推進により、常にこの市場で圧倒的ナンバーワンでありたいと考えております。

そして皆様の消費生活と事業者様の事業推進に貢献する「インフラ」になることを目指してまいります。

【社訓】

■時流への適応

高まる情報管理やセキュリティへの関心やニーズ等、今後の市場の成長と変遷に追従してまいります。

■存在価値の追求

常にお客様の満足を追求しカード決済処理業界をリードしてまいります。

■社会性の追求

今後クレジットカード決済の普及が本格化する分野に積極的に取り組み社会性の高いサービスの創造に注力してまいります。



GMO-PGの社会的役割を教えてください。

カード決済処理と言っても分かりにくいかもしれませんが、弊社は例えば、今では当たり前となったインターネットショップのような非対面でクレジットカード決済を行う場面の裏方で機能しています。

また、インターネットという言葉から個人取引を対象とするB to C（企業・消費者間取引）ビジネスを連想されがちですが、弊社の事業領域は、クレジットカード決済を導入する事業者にカード会社との決済インフラ構築を支援するB to B（企業間取引）のビジネスです。B to Cビジネスの裏方ということですね。

事業者にとっては、決済業務を効率よく、安全で確実にを行うことは生命線です。

弊社は何よりもお客様である事業者の満足を第一に「安全」で「確実」な決済を実現すること、ひいては消費者の方々が安心してクレジットカードをご利用いただける環境を提供することが使命であると考えています。



ビジネスモデルを教えてください。

弊社の収益構造は大きく2つから成り立っています。

まず、新規に弊社サービスをご導入いただく際に頂戴するフロー型収益で、売上全体の約1割を占める「イニシャル売上」です。そして、残りの約9割を弊社のビジネスモデルの特徴でもある「ストック&トランザクション」型収益が構成しています。

加盟店の管理運用など、毎月安定的に積み

あがる「固定費売上」のストック型収益の上に、決済処理件数に応じた「処理料売上」と決済処理金額に応じた「加盟店売上」のトランザクション型収益が従量で積みあがります。（⇒10ページのグラフ参照）

弊社の事業成長を牽引するのは「加盟店の数」と「決済処理件数」と「決済処理金額」の伸長であり、スケールメリット効果が高く売上高の伸長にあわせて利益率が向上する構造です。

GMO-PGの強みは何ですか？

弊社には3つの優位性があります。

一つ目がお客様の基盤です。

弊社サービスは、インターネット・モバイル通販やカタログ通販、プロバイダーや保険サービス等、2005年9月末時点で16,530の店舗でご利用いただいております。日々頂戴するご質問、ご要望等が弊社の大きな資産になっています。

二つ目が「サービスと製品」です。

都度課金から継続課金、エマージング市場から現金リプレイス市場までと事業者の様々な業態と課金形態に対応した時流に適応した製品群をそろえています。

気になるサービスセキュリティやシステムの安定稼働にも自信を持っています。

弊社はスキミング、偽造カード、なりすましなどのクレジットカード犯罪や、情報漏えい防止に対して積極的に取り組んでおり、強固なセキュリティ対策を施したシステムを、事業者、消費者に安全なカード決済環境としてご提供しています。

情報管理面においても今期には全社を範囲として次期ISOにもなるISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証取得を予定しております。

また、全システムにおいて、回線とサーバ

システムの並行分散設置や同時接続、同時トランザクション処理対応、決済トランザクション自動ロールバック等の予めエラーを想定した対策が施され、優れた耐障害性を持つ安定した決済サービスの提供を実現しています。

三つ目が、網羅性の高いマーケティングチャネルを形成していることです。

弊社は2004年に、クレジットカード会社との密な連携で大手事業者への営業を得意分野とするカードコマースサービスと、最新のWebマーケティングによる集客を得意分野とするペイメント・ワンが経営統合して誕生しました。それぞれの特性が継承されているため、網羅的な営業力を持ち併せています。

今後の経営戦略についてお聞かせ下さい。

弊社のビジネスは非対面商取引の成長と強い相関があります。

この環境下で弊社は3つの成長戦略を掲げてカード業界における信頼と存在価値を益々高めていくよう、努めてまいります。

■スケールメリットの追求

大手事業者などとのアライアンス・スキームビジネスで顧客基盤を更に拡大し、スケールメリットを追求してまいります。

■未開拓市場の開拓

クレジットカード会社との連携を密にし、東京ガス様やETCなどの継続課金分野や公共料金等の分野の新市場を創出して収益性の増大につなげることに努めてまいります。

■付加価値サービスの拡大

3-Dセキュアサービスの推進等、決済に付帯するサービスの深耕、つまり顧客のBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング＝コア事業以外の業務の代行）という

ニッチではありますが集まると巨大になる分野にチャレンジしてまいります。そのために資本提携等も視野に入れ考えてまいります。

今期は多岐にわたるお客様の要望に応え、より満足レベルを上げるために、システム、営業の人材の強化を考えています。

最後に弊社は、お客様にご満足いただけるクレジットカード決済の付加価値創造企業として、更なる飛躍を目指してまいります。何卒、倍旧のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。



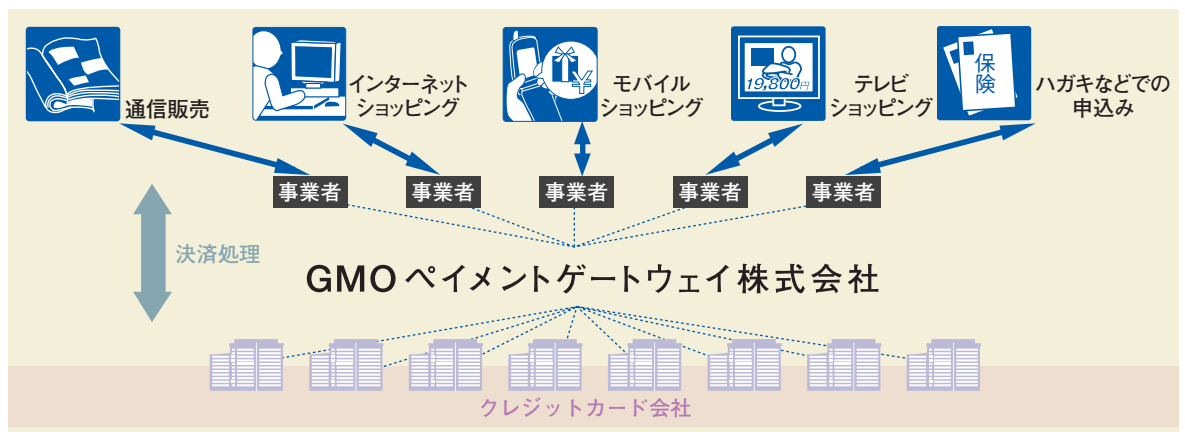
2005年12月
代表取締役社長 相浦 一成

GMO ペイメントゲートウェイの役割

■ 消費者の皆さまとのかかわり

クレジットカード決済を効率良く実現できるサービスを提供しています。

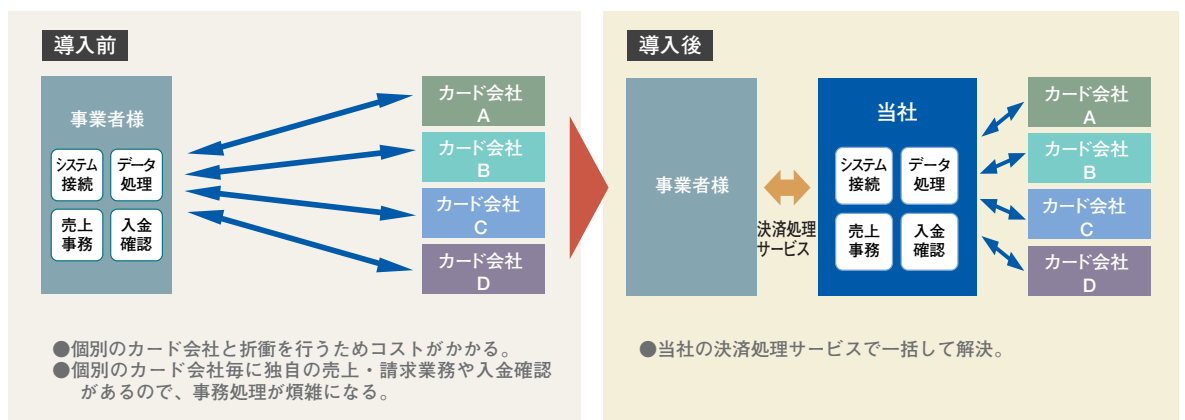
当社は、カタログやインターネット上において、消費者と対面することなく商品やサービスを提供されている非対面販売の事業者様に対し、消費者と導入事業者様にとって安全で便利に利用できるクレジットカード決済処理サービスを提供しております。



■ 事業者の皆さまとのかかわり

業務効率化と販売機会拡大の両面から企業経営に寄与します。

当社の提供する決済処理サービスをご導入いただくことによって、決済処理にかかる業務の効率化に加え、消費者の決済方法の多様化のニーズにお応えできることから、販売機会の拡大を図ることが可能となります。

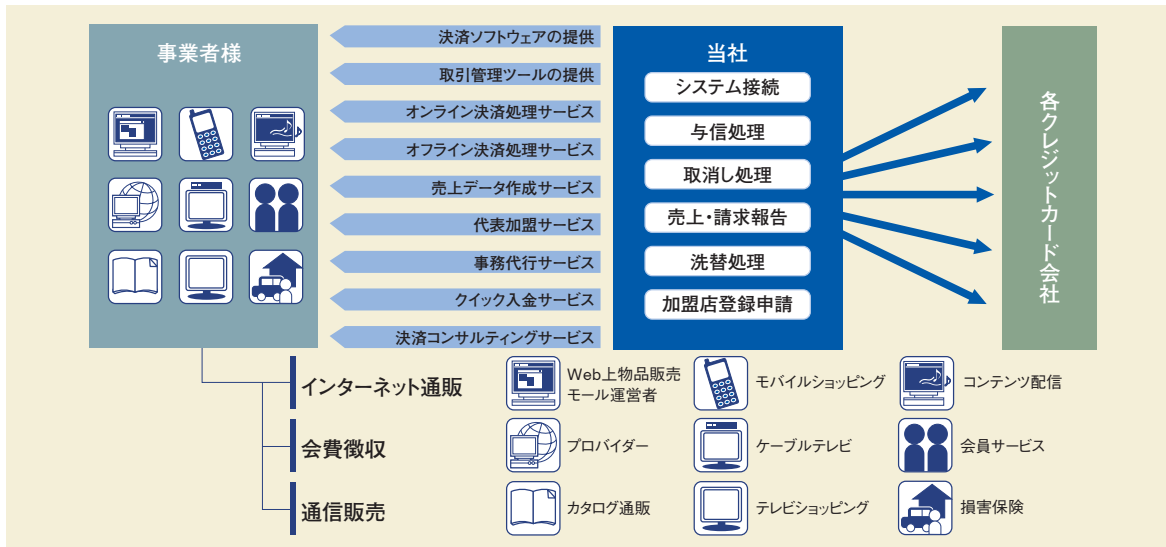


導入メリット

- 〈販売チャンスを逃がしません〉
システムの多重化を施し緊急障害対応までを想定し24時間365日無停止を実現した決済システムにより、リアルタイムの処理が可能となり、販売チャンスを逃がしません。
- 〈決済業務とコストを最小化できます〉
カード会社毎に必要なだったシステム接続や売上・請求業務、入金確認等の煩雑な作業の一元化が可能となり、業務の効率化とそれに伴うコストを最小化することができます。
- 〈取引の安全性と店舗の信頼性の向上につながります〉
金融系システムに求められる基準に対応した強固なセキュリティ環境下で管理された安全性の高い決済システムにより取引の安全性の確保が実現できます。

■ サービス

クレジットカード決済全般にかかわるアウトソーサーとして、ワンストップでサービスをご提供します。



決済処理サービスをワンストップでご提供

当社は、事業者様が消費者に商品を販売する際に必要なクレジットカード会社に対して行う与信処理¹等のオンライン決済データ処理サービス、売上請求処理²、洗替処理³等のオフライン決済データ処理サービス、クレジットカード会社と加盟店契約を締結していない事業者様に対し、複数の加盟店契約をまとめて締結し毎月の売上代金の入金を一括して請け負う代表加盟サービス、更上記及び事業者様側で行う決済関連の事務作業を全て当社にて代行する事務代行サービス等を提供しております。



用語解説

1 与信処理

事業者様側の当社接続用ソフトウェアを介して送られてきた与信データを当社の決済システムが各クレジットカード会社に自動的に振り分けて送信し、各クレジットカード会社から戻ってきた結果データを事業者様側に戻す処理のこと。

2 売上請求処理

接続用ソフトウェアまたはWeb管理ツールを介して送られてきたクレジットカード請求データを、クレジットカード会社毎の独自フォーマットに編集し売上請求する処理のこと。

3 洗替処理

事業者様側から事前送信されてきたクレジットカード会員の有効期限等のクレジットカード情報を、クレジットカード会社毎の独自フォーマットに編集し、最新のクレジットカード情報に更新し、事業者様に戻す処理のこと。

契約と代金入金の側面からの支援

事業者様が通常必要とされる各クレジットカード会社への面倒な審査依頼手続きを経ることなく、当社指定の審査申込書を当社に提出することによりクレジットカード決済を利用できる代表加盟サービスをご利用いただくことで、毎月の事業者様への売上代金の入金をクレジットカード会社に代わり一括して請負うとともに、各カード会社からの売上代金の入金は当社がまとめた後に事業者様に入金するため、事業者様は入金管理の手間を軽減することが可能です。

また、加盟店への支払サイトを短縮するクイック入金サービスも提供しております。

多彩なシステム環境にも柔軟に対応

クレジットカード会社とオンライン接続する、当社が運営するクレジットカード決済処理システムを事業者様にご利用いただくためには、当システムへの接続用ソフトウェアまたはWeb画面等を通じた決済データ処理の取引管理ツール等を用いていただきます。

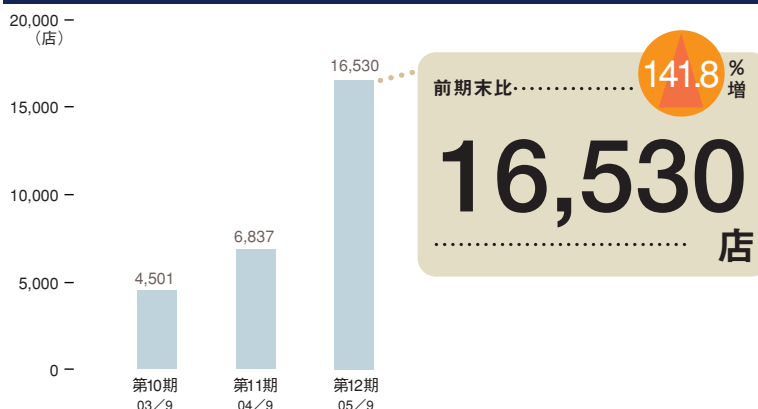
Javaをはじめ、Perl、C、VB等、様々な事業者様のシステム言語に柔軟に対応しております。

数字で見るGMOペイメントゲートウェイ

■ 主要経営数値ハイライト

第12期は、直接販売、OEM販売、加盟店を多数抱える企業に対する業務提携型のビジネスの推進等、事業者様に効率的に新規導入いただける体制づくりに注力いたしました。

稼働店舗数



第12期においては、株式会社ペイメント・ワンとの経営統合、株式会社J-Paymentとの提携、イプシロン株式会社の子会社化、大手モール事業者との業務提携の本格化等により、加盟店の増加ペースが加速いたしました。

これにより第12期の稼働加盟店増加数は9,693店、期末の累計稼働加盟店数は16,530店となりました。

決済処理件数



稼働店舗数の増加、稼働店舗における決済処理件数の増加により、順調に増加いたしました。

大手モール事業者との業務提携の本格化等により第4四半期、特に9月に増加したため、第12期の売上への貢献は限定的であり、第13期以降に本格的に売上貢献いたします。

決済処理金額

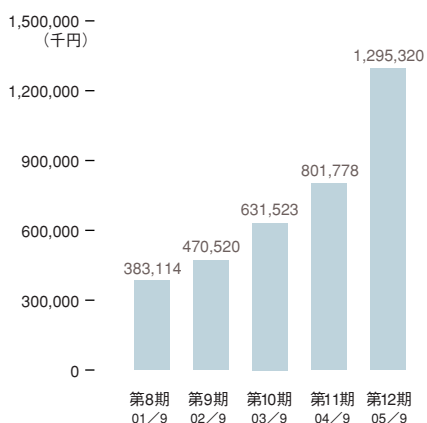


稼働加盟店数の増加、稼働加盟店における決済処理金額の増加により、順調に増加いたしました。

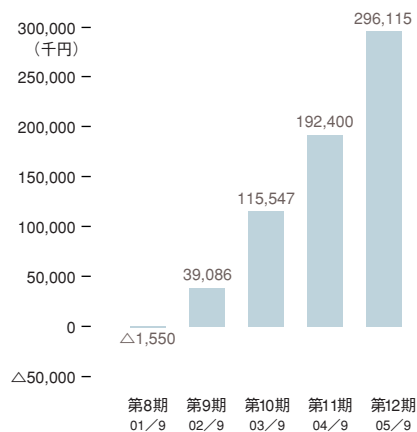
■ 財務ハイライト (単体)

	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期
売上高 (千円)	383,114	470,520	631,523	801,778	1,295,320
経常利益又は 経常損失 (△) (千円)	△ 1,550	39,086	115,547	192,400	296,115
当期純利益 (千円)	7,669	53,791	174,844	150,092	30,550
1株当たり 当期純利益 (円)	694.88	3,353.58	10,715.80	8,830.03	1,606.84

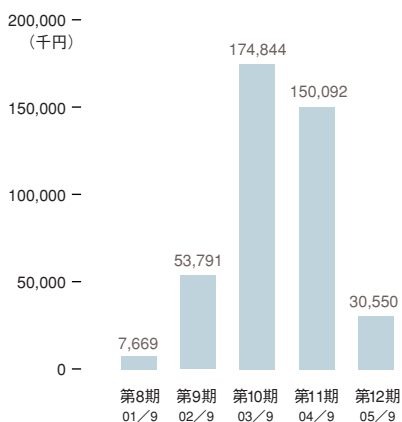
売上高



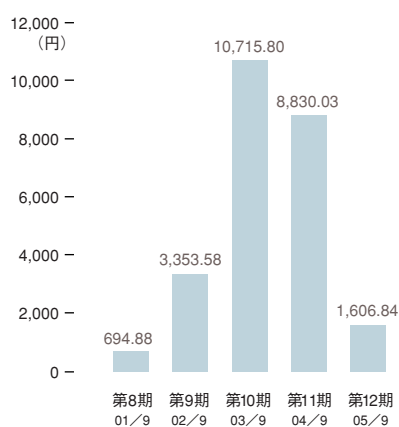
経常利益又は経常損失 (△)



当期純利益



1株当たり当期純利益



※当社は平成16年12月25日をもって1株につき4株の株式分割を行っており、その影響を加味した週及修正を行っております。

Point 1

連結調整勘定

イプシロン株式会社の株式を全株取得し連結範囲に含めたことによるものです。

Point 2

預り金

単体財務諸表の預り金との差分(90,014千円)は、子会社であるイプシロン株式会社のサービス利用店に支払う売上代金(クレジットカード会社、コンビニエンスストア各社等から当社を通じて加盟店に入金される金額)が、毎月末時点で計上されることによるものです。

連結貸借対照表

(千円)

項目	第12期 平成17年9月30日現在
(資産の部)	
流動資産	2,591,079
現金及び預金	2,341,170
売掛金	196,589
商品	62
貯蔵品	213
前渡金	16,944
前払費用	8,486
繰延税金資産	18,930
未収入金	12,159
その他	1,740
貸倒引当金	△5,218
固定資産	332,636
有形固定資産	29,524
建物	2,943
工具器具備品	26,580
無形固定資産	113,020
特許権	149
商標権	3,386
ソフトウェア	56,492
① 連結調整勘定	50,715
その他	2,277
投資その他の資産	190,091
投資有価証券	60,000
従業員長期貸付金	2,276
破産債権、再生債権、更生債権その他これらに準ずる債権	1,224
長期前払費用	247
敷金保証金	16,419
繰延税金資産	111,148
貸倒引当金	△1,224
資産合計	2,923,716
(負債の部)	
流動負債	958,169
買掛金	73,026
未払金	34,488
未払法人税等	52,087
未払消費税等	1,775
前受金	6,111
② 預り金	775,870
賞与引当金	14,810
負債合計	958,169
(資本の部)	
資本金	647,843
資本剰余金	907,766
利益剰余金	414,437
自己株式	△4,500
資本合計	1,965,547
負債・資本合計	2,923,716

連結損益計算書

(千円)

Point

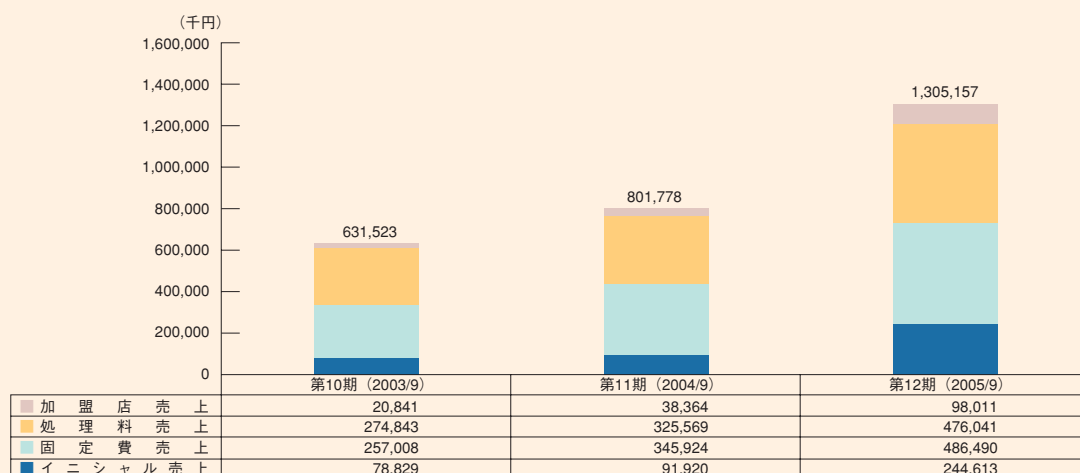
3

売上高

単体財務諸表の売上高との差分(9,837千円)は、子会社であるイプシロン株式会社の加盟店売上を連結したことによるものです。

項目	第12期 自平成16年10月1日 至平成17年9月30日
3 売上高	1,305,157
売上原価	397,698
売上総利益	907,459
販売費及び一般管理費	584,130
営業利益	323,328
営業外収益	2,717
受取利息	620
受取配当金	506
為替差益	21
受取賃借料	426
その他	1,143
営業外費用	30,217
支払利息	279
株式公開関連費用	17,762
新株発行費	11,989
その他	186
経常利益	295,828
特別損失	270,493
固定資産除却損	299
営業権償却額	270,194
税金等調整前当期純利益	25,334
法人税、住民税及び事業税	46,386
法人税等調整額	△51,225
当期純利益	30,173

売上構成の推移



※第12期より連結データとなっております。

Point 4

キャッシュ・フロー計算書

第12期における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、期首残高に比べ1,375,396千円増加し、2,241,170千円となりました。第12期における各キャッシュ・フローは次のとおりです。

Point 5

営業活動によるキャッシュ・フロー

第12期において営業活動の結果得られた資金は536,492千円となりました。これは主に、経常利益295,828千円（税金等調整前当期純利益25,334千円から特別損失に計上した営業権償却額270,194千円等を除いた金額）が計上されたことと、預り金251,711千円の増加によるものです。

Point 6

投資活動によるキャッシュ・フロー

第12期において投資活動の結果使用した資金は374,125千円となりました。これは主に、株式会社ペイメント・ワンとの経営統合による営業の全部譲受等による支出287,344千円、株式会社J-Paymentの社債引き受け等による支出50,000千円によるものです。

Point 7

財務活動によるキャッシュ・フロー

第12期において財務活動の結果得られた資金は1,213,007千円となりました。これは主に、新株式の発行による収入1,227,507千円等によるものです。

4 連結キャッシュ・フロー計算書

(千円)

項 目	第12期
	自 平成16年10月1日 至 平成17年9月30日
5 営業活動によるキャッシュ・フロー	536,492
6 投資活動によるキャッシュ・フロー	△374,125
7 財務活動によるキャッシュ・フロー	1,213,007
現金及び現金同等物に係る換算差額	21
現金及び現金同等物の増加額	1,375,396
現金及び現金同等物の期首残高	865,774
現金及び現金同等物の期末残高	2,241,170

連結剰余金計算書

(千円)

項 目	第12期
	自 平成16年10月1日 至 平成17年9月30日
資本剰余金の部	
資本剰余金期首残高	175,114
資本剰余金増加高	732,651
増資による新株の発行	713,100
ストックオプション権利行使に伴う新株の発行	19,551
資本剰余金期末残高	907,766
利益剰余金の部	
利益剰余金期首残高	389,764
利益剰余金増加高	30,173
当期純利益	30,173
利益剰余金減少高	5,500
役員賞与	5,500
利益剰余金期末残高	414,437

単体財務諸表 [1]

Non-Consolidated Financial Data

単体貸借対照表

(千円)

項目	第11期 平成16年9月30日現在	第12期 平成17年9月30日現在
(資産の部)		
流動資産	1,181,021	2,439,284
現金及び預金	965,774	2,190,893
売掛金	130,022	194,699
商品	124	62
貯蔵品	135	211
前渡金	-	15,734
前払費用	7,459	8,486
繰延税金資産	69,916	18,930
未収入金	10,726	14,049
その他	80	1,436
貸倒引当金	△ 3,219	△ 5,218
固定資産	89,269	393,640
有形固定資産	13,714	22,947
建物	3,269	2,943
工具器具備品	10,444	20,004
無形固定資産	43,704	62,305
特許権	-	149
商標権	4,214	3,386
ソフトウェア	37,531	56,492
その他	1,958	2,277
投資その他の資産	31,850	308,386
1 投資有価証券	-	60,000
2 関係会社株式	-	118,295
従業員長期貸付金	2,597	2,276
破産債権、再生債権、更生債権その他これらに準ずる債権	94	1,224
長期前払費用	3,789	247
敷金保証金	16,413	16,419
繰延税金資産	8,937	111,148
その他	112	-
貸倒引当金	△ 94	△ 1,224
資産合計	1,270,290	2,832,924
(負債の部)		
流動負債	564,517	867,000
買掛金	43,756	72,724
未払金	46,743	33,725
未払法人税等	710	51,997
未払消費税等	7,922	1,775
前受金	2,479	6,111
3 預り金	448,678	685,856
賞与引当金	14,124	14,810
その他	103	-
負債合計	564,517	867,000
(資本の部)		
4 資本金	140,894	647,843
資本剰余金	175,114	907,766
4 資本準備金	175,114	907,766
利益剰余金	389,764	414,814
当期末処分利益	389,764	414,814
自己株式	-	△ 4,500
資本合計	705,773	1,965,924
負債・資本合計	1,270,290	2,832,924

Point 1

投資有価証券

EC運営を支援する「ECサポートサービス」を展開する株式会社 J-Paymentと提携、クレジットカード決済の売上代金を早期に支払うサービスの各種業務をBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）により請け負うと共に、同社が発行する社債50百万円を全額引き受けたこと等によるものです。

Point 2

関係会社株式

イブシロン株式会社の全株式を取得し、子会社化したことによるものです。

同社は、クレジットカード決済、コンビニ決済、プリペイドカード決済、オンライン銀行決済等の各種決済サービスの提供を約400店の加盟店に対して行っております。本株式取得により、加盟店数の拡大に加え、様々な決済処理サービスを当社の既存の加盟店に提供することでサービスの付加価値向上が可能になりました。

Point 3

預り金

代表加盟サービスの対象加盟店に支払う売上代金（クレジットカード会社から当社を通じて加盟店に入金される金額）が、毎月末時点で計上されることによるものです。（早期支払いサービス他、一部のサービスでは月末までに当該入金完了するため、計上されません。）

Point 4

資本金 資本準備金

平成17年4月4日東証マザーズに上場、新株式を発行したこと等による収入1,239,600千円増等により増加しました。



単体財務諸表 [2]

Non-Consolidated Financial Data

Point 5

イニシャル売上

新規に事業者様から当社サービスをご導入いただく際に頂戴するフロー型収益で、売上全体の約1割を占めます。

第12期は、新規加盟店が順調に増加したこと、東京ガスとの提携により1,500台のモバイル決済端末を開発して納品したこと等により、前期比152,693千円増加いたしました。

Point 6

加盟店売上

代表加盟サービスにおいて、加盟店の売上代金をまとめて入金する際に得る、売上代金に対する手数料を売上計上しており、売上総利益率は85.8%となります。(一部の代理店に対するキックバックを加盟店売上原価に計上しております) 代表加盟サービス利用加盟店数が好調に増加している事に加え、株式会社ペイメント・ワンとの経営統合により、前期比49,810千円増加いたしました。

Point 7

イニシャル売上原価

第12期は東京ガスとの提携によりモバイル決済端末の開発費用をイニシャル売上原価に計上したため、前期比94,872千円増加いたしました。

Point 8

営業利益

当社の収益構造は「ストック&トランザクション型」であるため、売上原価と販売費及び一般管理費からなる費用の売上高に占める比率が低下する構造になっています。

売上高営業利益率は2001年9月期の1%から2005年9月期の24.9%まで上昇しており引き続き上昇トレンドにあります。

Point 9

営業権償却額

第12期は株式会社ペイメント・ワンとの経営統合により計上された営業権を一括償却したことによるものです。

単体損益計算書

(千円)

項目	第11期	第12期
	自平成15年10月1日 至平成16年9月30日	自平成16年10月1日 至平成17年9月30日
売上高	801,778	1,295,320
5 イニシャル売上	91,920	244,613
ランニング売上	671,493	962,532
6 加盟店売上	38,364	88,174
売上原価	192,223	395,394
7 イニシャル売上原価	12,472	107,344
ランニング売上原価	179,750	275,535
加盟店売上原価	-	12,514
売上総利益	609,555	899,926
販売費及び一般管理費	416,874	578,104
役員報酬	45,471	57,546
給与手当	152,489	201,681
退職給付費用	700	-
法定福利費	27,008	34,051
賞与引当金繰入額	14,124	14,810
貸倒引当金繰入額	1,720	5,485
減価償却費	20,127	26,075
支払家賃	24,420	25,801
業務委託費	-	57,156
その他	130,811	155,496
8 営業利益	192,681	321,821
営業外収益	883	4,512
受取利息	82	124
有価証券利息	-	495
受取配当金	-	506
為替差益	-	21
受取手数料	-	1,800
受取賃借料	426	426
雑収入	375	1,139
営業外費用	1,164	30,217
支払利息	175	279
支払保証料	385	-
株式公開関連費用	-	17,762
新株発行費	415	11,989
雑損失	187	186
経常利益	192,400	296,115
特別損失	47,341	270,493
固定資産除却損	390	299
9 営業権償却額	42,001	270,194
退職金制度廃止に伴う一時金	4,950	-
税引前当期純利益	145,058	25,621
法人税、住民税及び事業税	710	46,296
法人税等調整額	△ 5,744	△ 51,225
当期純利益	150,092	30,550
前期繰越利益	239,672	384,264
当期末処分利益	389,764	414,814

利益処分計算書

(千円)

項目	第12期
当期末処分利益	414,814
次のとおり処分いたします。	
次期繰越利益	414,814

株式の状況／会社概要 (平成17年9月30日現在)

Stock Information／Corporate Profile

株式の状況

■ 会社が発行する株式の総数 (平成17年11月18日現在) 256,000株

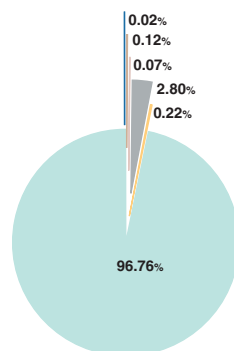
■ 発行済株式数 (平成17年11月18日現在) 84,508.8株

■ 株主数 4,071名

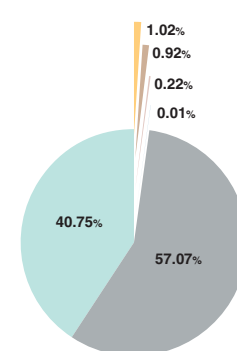
大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
GMOインターネット株式会社	11,156	52.8
相浦 一成	850	4.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	146	0.7
飯沼 孝壮	140	0.7
株式会社UFJキャピタル	126	0.6
辻本 昌義	118	0.6
山田 真嗣	115	0.5
岩田 祐次	100	0.5
郭 宝樹	84	0.4
株式会社相川プレス工業	81	0.4
GMO-PG従業員持株会	81	0.4

所有者別株主数



所有者別株式数



会社概要

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.)
一般第二種電気通信事業者A-04-489

設立年月 平成7年3月

所在地 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-9-5
渋谷スクエアA 12F

資本金 6億47百万円

資本準備金 9億7百万円

従業員数 48名

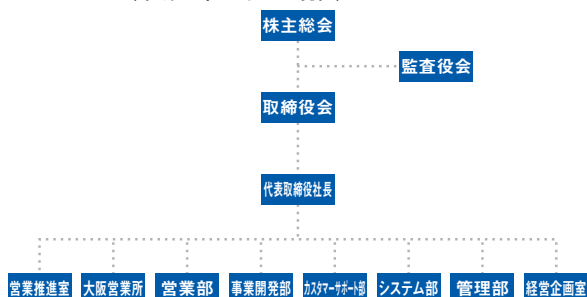
事業概要 クレジットカード決済処理サービス及び付帯する一切のサービス

加入団体 日本クレジット産業協会
ブロードバンドコンソーシアムジャパン
日本システムインテグレーション・パートナーズ・アソシエーション(JASIPA)

役員構成 (平成17年12月20日現在)

取締役会長 熊谷 正寿
代表取締役社長 相浦 一成
常務取締役 村松 竜
取締役 谷口 秀晴
取締役 成田 透
取締役 木村 泰彦
常勤監査役 鈴木 章洋
監査役 安田 昌史
監査役 飯沼 孝壮
顧問 小名木正也

組織図 (平成17年12月20日現在)



※GMOインターネット株式会社

証券コード9449 (東証一部)

■代表取締役会長 熊谷正寿
兼 社長


■設立日 1991年5月24日

■資本金 33億1,113百万円 (2005年9月末現在)

■事業内容 インターネット活用支援事業
(ネットインフラ事業)
インターネット集客支援事業
(ネットメディア事業)
インターネット金融事業
(ネット金融事業)

■本社所在地 〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26-1
セルリアンタワー(9F~12F・総合受付11F)





GMO ペイメントゲートウェイ株式会社
〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-9-5
渋谷スクエアA 12F
URL <http://www.gmo-pg.com/>

株主メモ

決算期	9月30日
定時株主総会	12月（毎決算期の翌日から3ヶ月以内）
期末配当基準日	9月30日
中間配当基準日	3月31日
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番2号 東京証券代行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番2号 東京証券代行株式会社 本店 TEL.03 (3212) 4611 (代表)
同取次所	東京証券代行株式会社 大阪営業所及び各取次所
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場（2005年4月上場）
証券コード	3769
公告掲載新聞	日本経済新聞

株式手続きのご案内

当社株式に関する下記の各種手続きは東京証券代行株式会社で取り扱っております。詳細は東京証券代行株式会社のホームページをご覧ください。

- <名義書換・配当金などに関するお問合せ> <http://www.tosyodai.co.jp/> TEL.0120-49-7009
<各種手続き用紙のご請求> <http://www.tosyodai.co.jp/> TEL.0120-16-5805 (自動音声応答)

IRサイト紹介

当社ホームページでもIR情報をご覧いただけます。

URL **>> <http://www.gmo-pg.com/ir/>**

当社ホームページでは株主・投資家の皆様に対して、企業情報や財務情報をはじめとして、当社の事業活動や動向を紹介しております。
また、IR情報を適時お知らせするIRメールマガジンへのご登録を承っております。
当社をよりご理解いただくためにも、是非アクセスしてください。