

# 2022年9月期 第3四半期決算説明会

【「多業種×業態に応じたソリューション」によるストック型売上の拡大】

2022年8月9日

第9回

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/>

# 当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2022年8月9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

# アジェンダ

1. 2022年9月期 第3四半期 業績サマリー
2. 通期業績予想の修正
3. 成長戦略の進捗状況
4. 財務ハイライト
5. 補足資料

# 1. 2022年9月期 第3四半期 業績サマリー

# 1.1 2022年9月期 第3四半期 総括

単3Qの好調な決済端末販売・まん防解除等によるストック型売上の増加を受けて、累3Q決算は売上・利益とも順調な進捗。売上予想の上方修正実施

## • 2022年9月期 3Q累計 P6

- 売上高 : **74.5億円(YoY+53.9%)** 通期計画比 **87.1%**
- 営業利益 : **5.6億円(YoY+20.8%)** 同 **76.5%**

## • 品目別売上 3Q累計 P8

- イニシャル売上 : **52.4億円(YoY+50.3%)**
- ストック型売上 : **22.1億円(YoY+63.5%)**と着実に増加

## • KPI P 17, P18

- 稼働端末台数 : **174千台(YoY+67千台、YoY+62.6%)**
- 決済処理件数 : **8,237万件(YoY2.1倍)**、決済処理金額 : **6,658億円(YoY2.1倍)**

P 21

## • 通期売上高予想を上方修正 : **8,550百万円→9,800百万円** (修正前比 : +14.6%)

- ロングテール領域はRe-Opening効果による回復に加え、特定業種への注力が奏功しスプレッド売上の拡大に寄与
- 来期以降の成長に向けた開発案件も複数進展(業態別ソリューション能力の強化)
- ESG取り組み強化。サプライチェーンCO2排出量の把握を開始し、開示・認証取得に向けたロードマップを策定

定量

定性

## 1.2 業績サマリー

売上・各段階利益ともに通期計画に対して順調に進捗中  
 単3Qはまん防等のコロナ影響少なく、各種KPIはYoYで着実に拡大

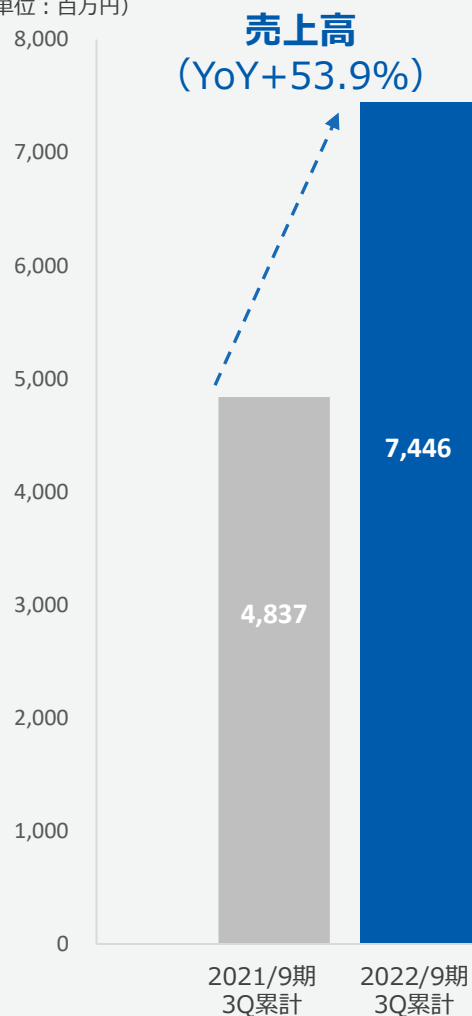
(単位:百万円)	2021年9月期 3Q累計実績	2022年9月期 3Q累計実績	前年同期間比	(2021/11/11公表) 2022年9月期 通期計画	(2021/11/11公表) 2022年9月期 通期計画進捗率
売上高	4,837	7,446	+53.9%	8,550	87.1%
売上総利益	1,506	1,935	+28.4%	2,421	79.9%
営業利益	466	563	+20.8%	737	76.5%
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	311	358	+14.9%	461	77.7%

KPI (前年同期比)	稼動端末台数 (3Q末)	決済処理件数 (単3Q)	決済処理金額(GMV) (単3Q)
	174,187台 (1.6倍)	約8,237万件 (2.1倍)	約6,658億円 (2.1倍)

# 1.3 業績の変動要因

決済端末販売が順調に推移。ストック型売上の拡大も寄与し売上総利益は中長期目線の25%成長を超えて着地。営業利益は通期計画通りの進捗

(単位：百万円)



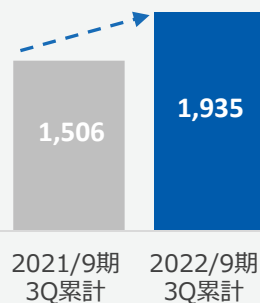
## ■ 売上高

- (+)steraを中心とした決済端末販売が好調に推移
- (+)Re-Openingに伴う経済回復も見られ、ストック型売上の増加
- (-)一部の決済端末について、メーカー側の部材不足に伴う仕入・販売の延期

## ■ 売上総利益

- (+)売上高の拡大
- (+)利益率の高いストック型売上の着実な拡大
- (-)低粗利端末であるsteraによる売上構成比率の上昇

## 売上総利益 (YoY+28.4%)



## ■ 営業利益

- (+)適切なコストマネジメント
- (-)通期計画を超過し得る部分については来期以降の成長に向けて販管費追加計上
  - ・人財採用
  - ・管理態勢の拡充 (含オフィスインフラ投資)
  - ・業績達成見合いでのインセンティブ (賞与還元等) の実施

## 営業利益 (YoY+20.8%)



## 1.4 品目別売上実績(YoY)

steraを中心とした決済端末販売が順調に推移したことで稼働端末台数が着実に増加し、ストック型売上もYoYで堅調に拡大

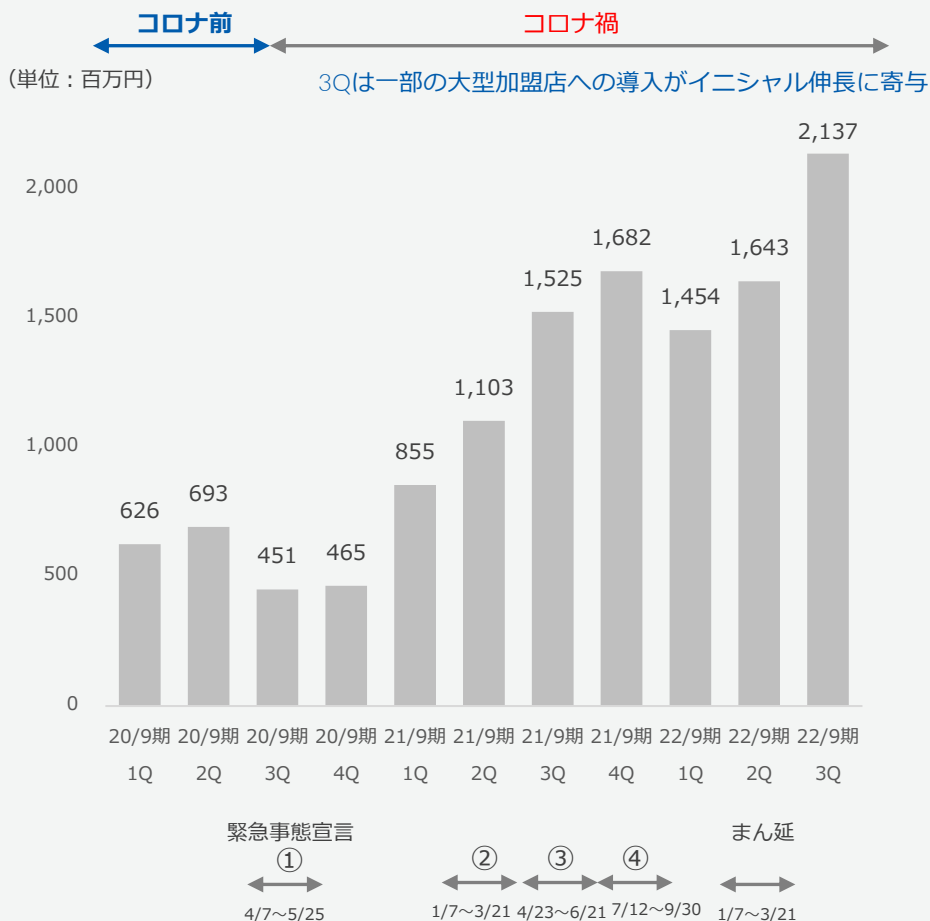
(単位:百万円)	2021年9月期 3Q累計実績	構成比	2022年9月期 3Q累計実績	構成比	増減率
イニシャル売上	3,483	72.0%	5,235	70.3%	+50.3%
ストック型売上	1,352	28.0%	2,211	29.7%	+63.5%
ストック売上	442	9.1%	621	8.3%	+40.5%
フィー売上	350	7.2%	882	11.9%	+152.0%
スプレッド売上	560	11.6%	708	9.5%	+26.2%
売上高合計	4,835	100.0%	7,446	100.0%	+53.9%



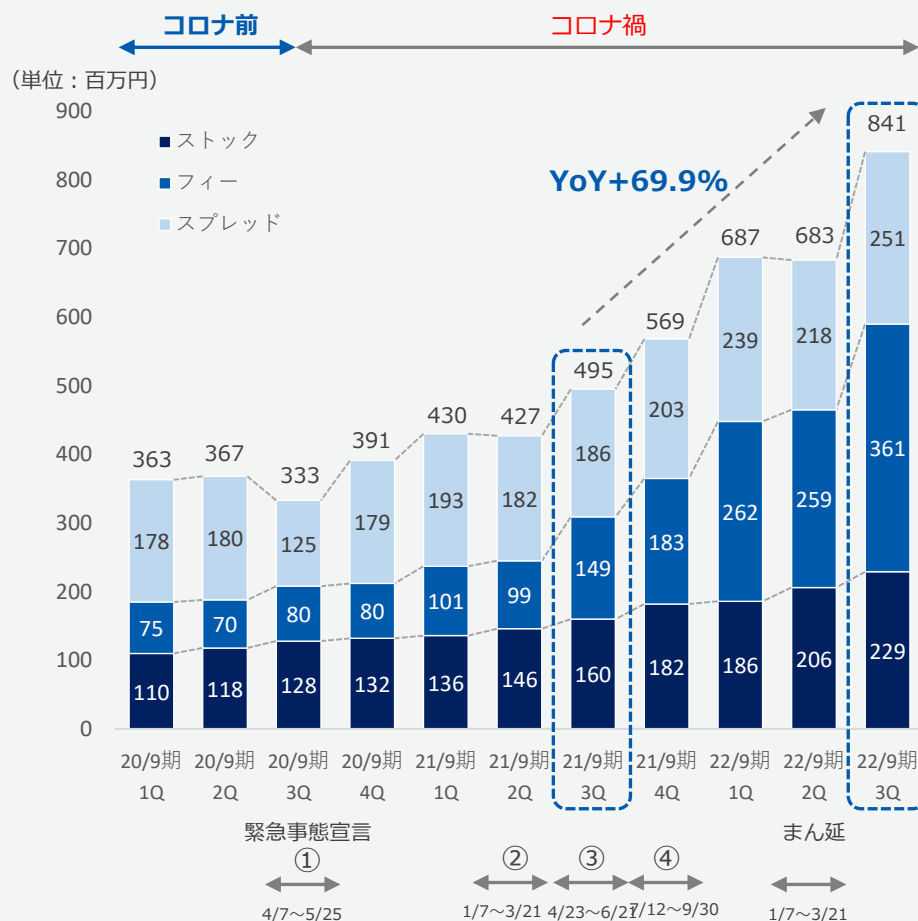
# 1.5 品目別売上 四半期実績推移

単3Qは決済端末販売が好調に推移。稼働端末台数の増加に加え、コロナのネガティブ影響も小さく、ストック型売上も着実に拡大

## イニシャル売上

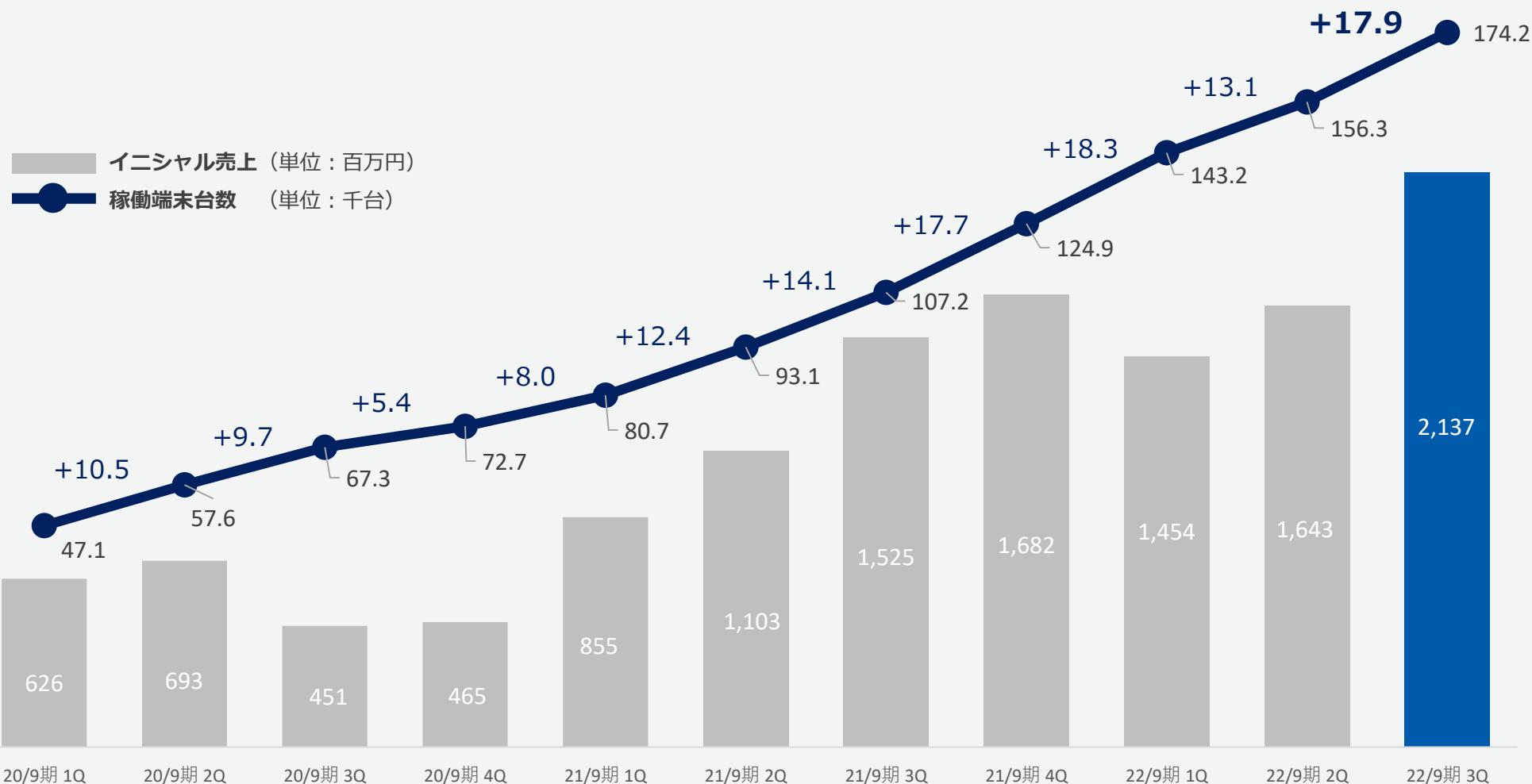


## ストック型売上



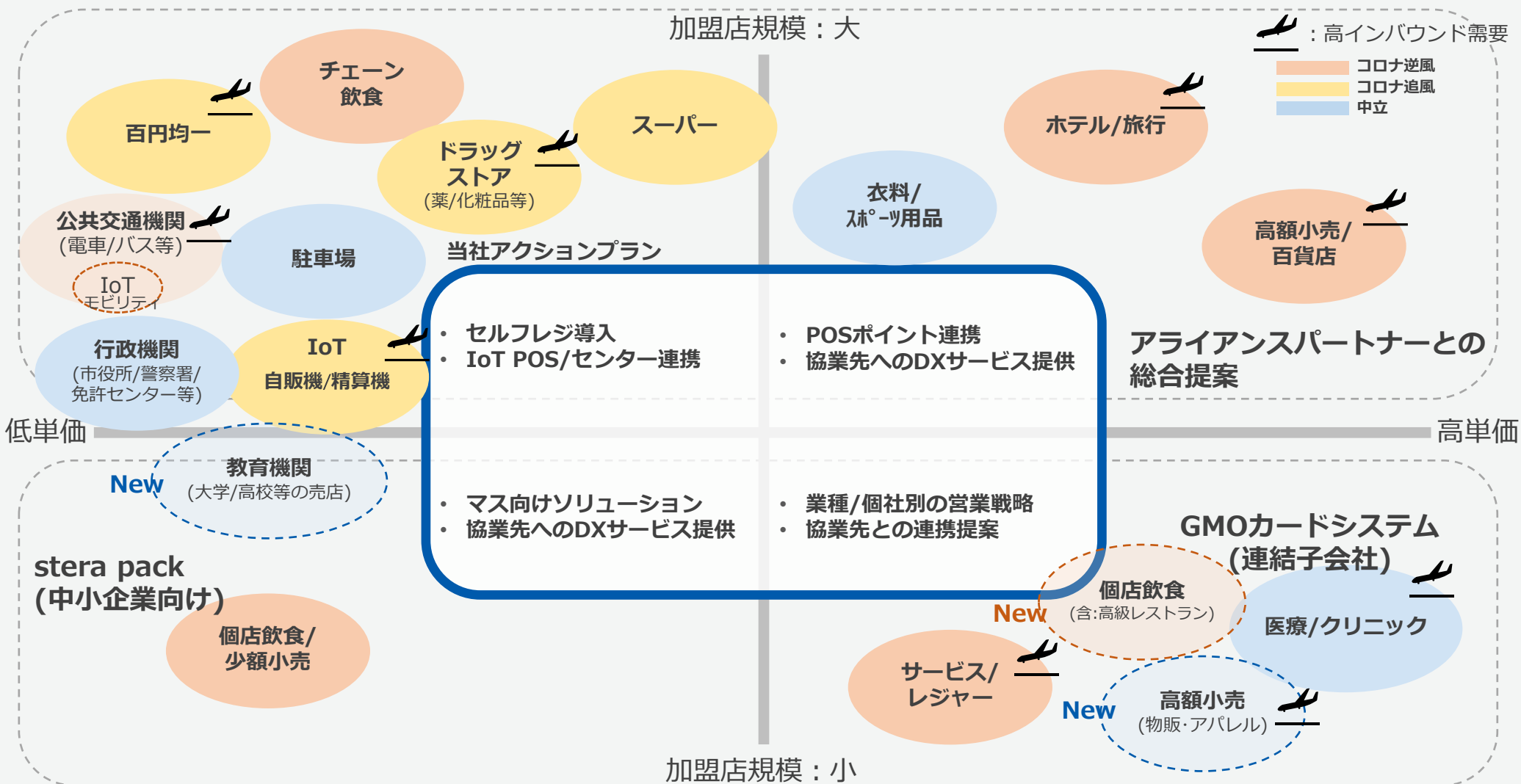
## 1.6 イニシャル売上と稼働端末台数推移

販売から稼働までのタイムラグが、決済端末種別や加盟店業態等により長短あるも、稼働台数は過去販売分のミックスもあり着実に積み上げ



# 1.7 当社加盟店の分布状況

Afterコロナにおける国内消費回復/インバウンド需要回復への備えは  
 粛々と実施。ロングテール領域においても加盟店開拓が進む



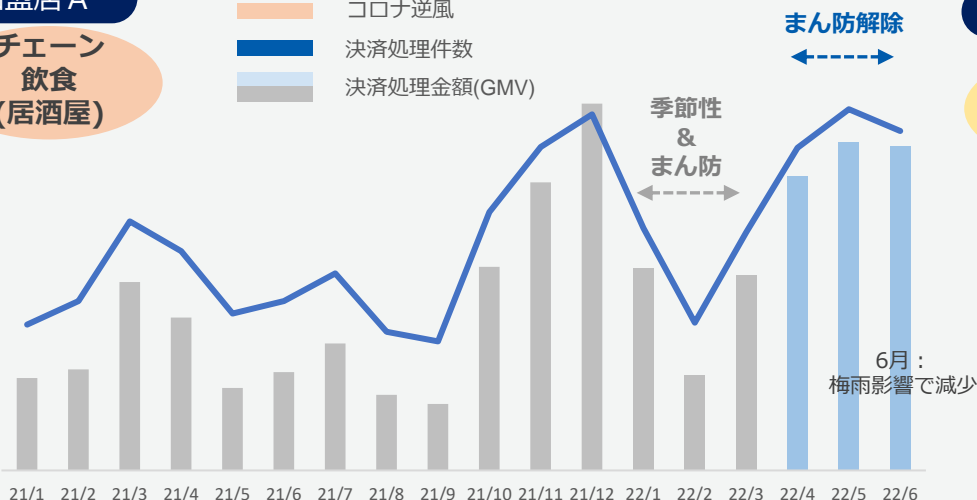
# 1.8 加盟店業種別のトランザクション動向(単3Q)

単3Qはコロナ関連の移動制限や営業自粛がなく、各業種ともコロナ前における決済規模に向け回復傾向に

## 加盟店A

チェーン  
飲食  
(居酒屋)

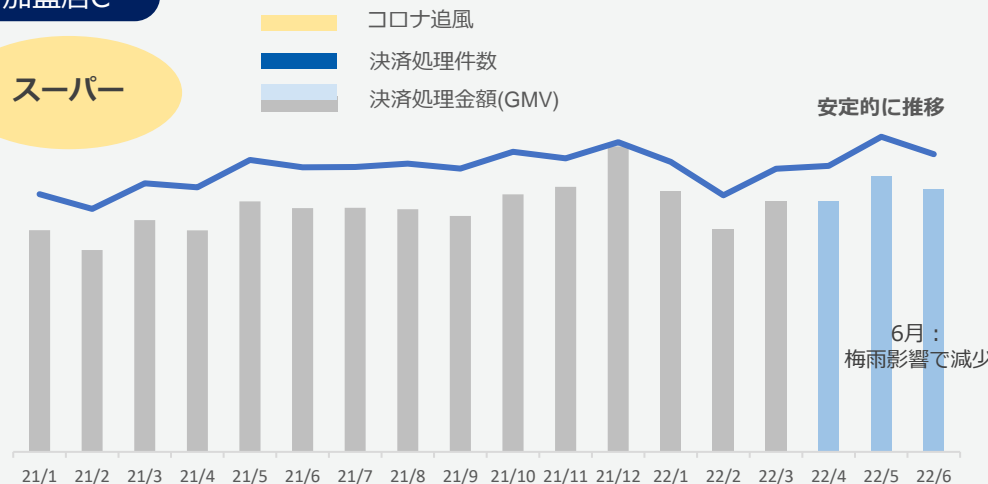
- コロナ逆風
- 決済処理件数
- 決済処理金額(GMV)



## 加盟店C

スーパー

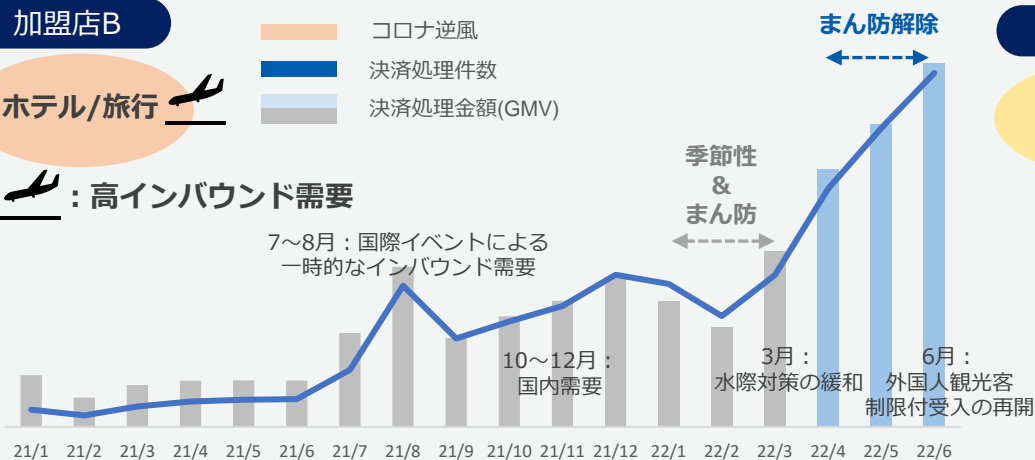
- コロナ追風
- 決済処理件数
- 決済処理金額(GMV)



## 加盟店B

ホテル/旅行

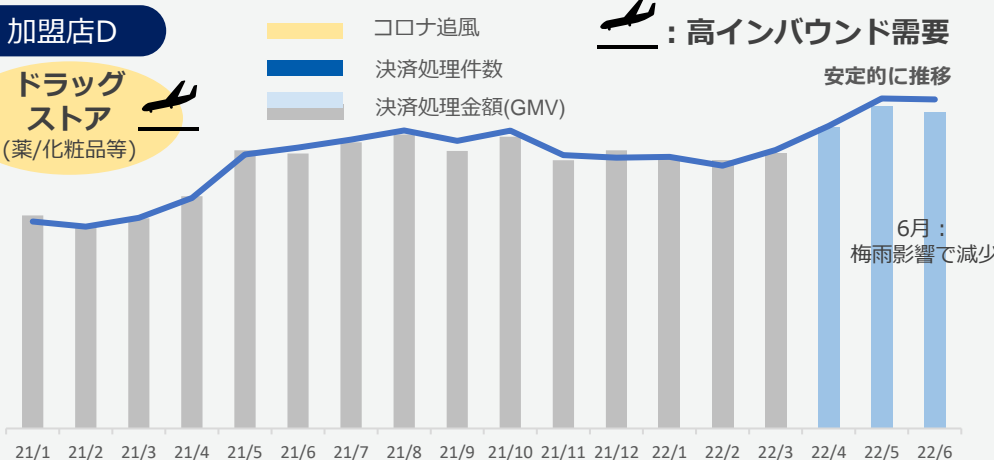
- コロナ逆風
- 決済処理件数
- 決済処理金額(GMV)



## 加盟店D

ドラッグ  
ストア  
(薬/化粧品等)

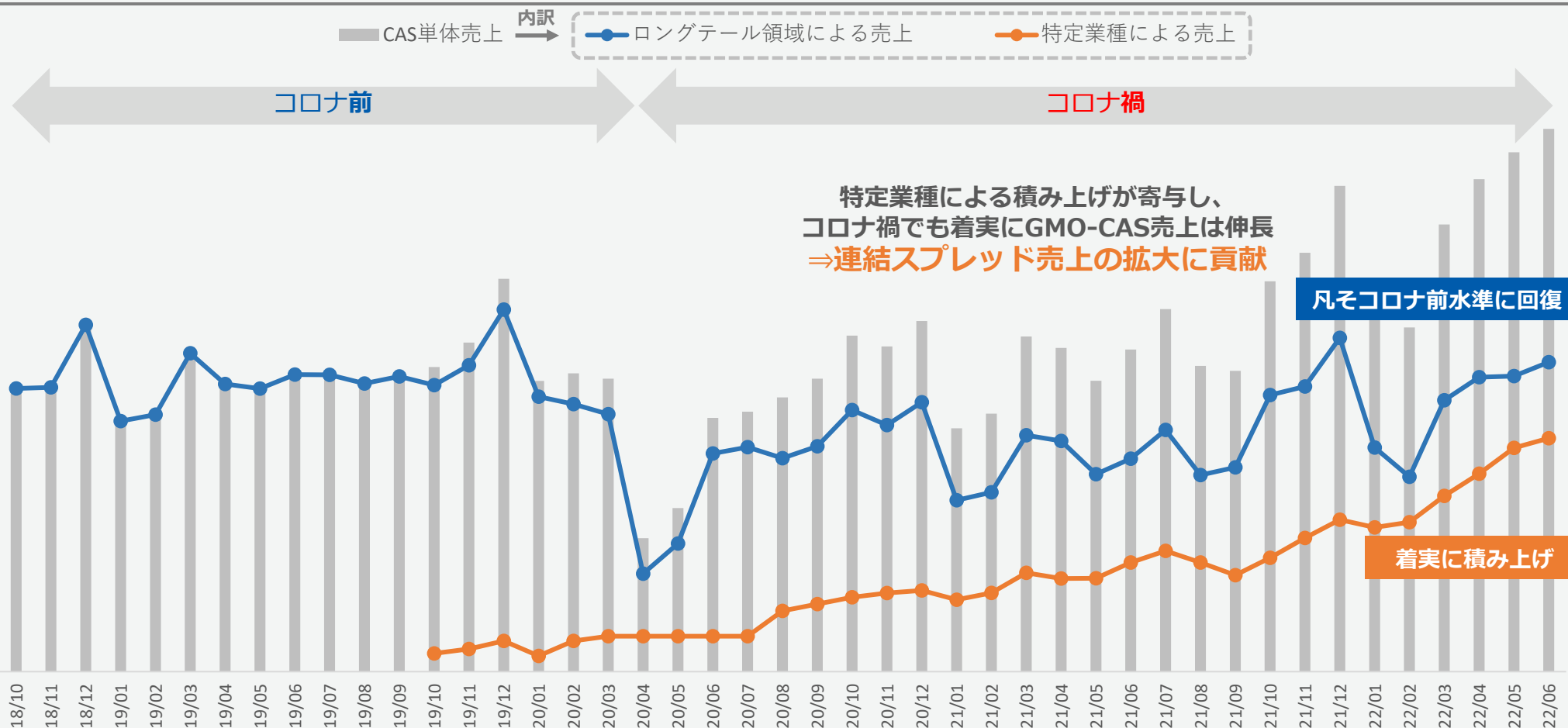
- コロナ追風
- 決済処理件数
- 決済処理金額(GMV)



# 1.9 連結子会社によるスプレッド売上貢献

連結子会社の貢献が大きく、連結スプレッド売上は着実に拡大  
ロングテール領域の回復に加え、特定業種での新規案件の積み上げが奏功

当社連結子会社(GMOカードシステム、略称GMO-CAS)における売上実績推移

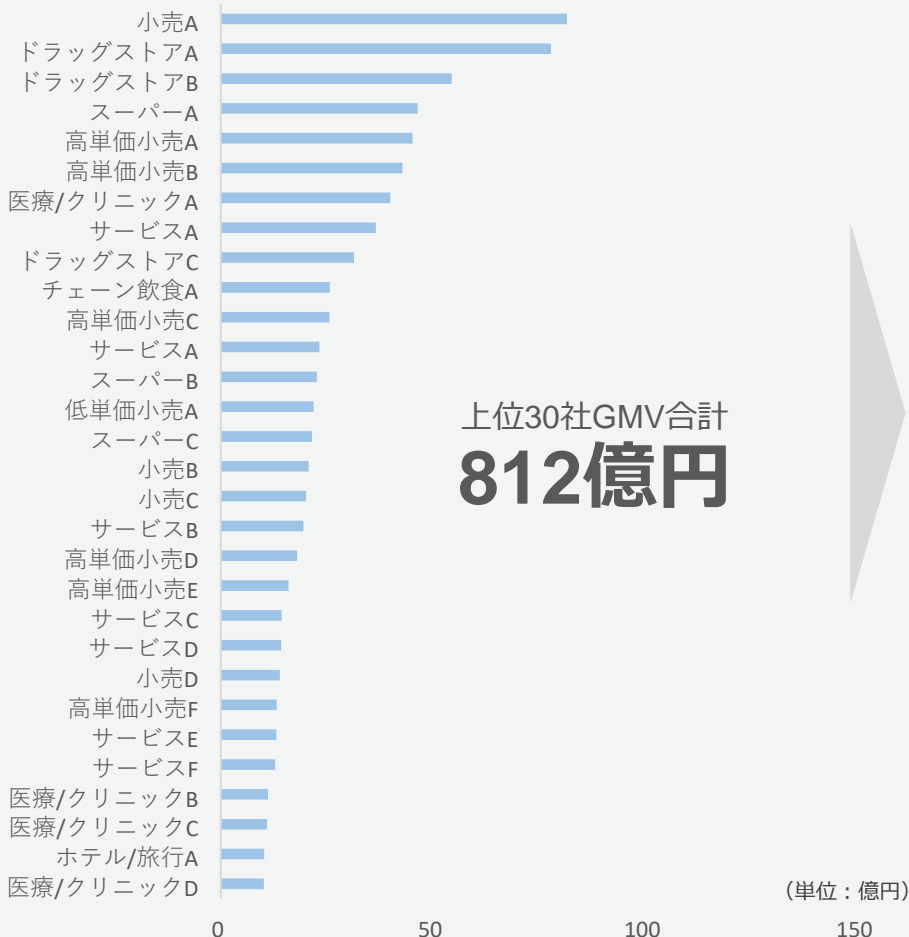


# 1.10 GMV・大口加盟店の開拓状況

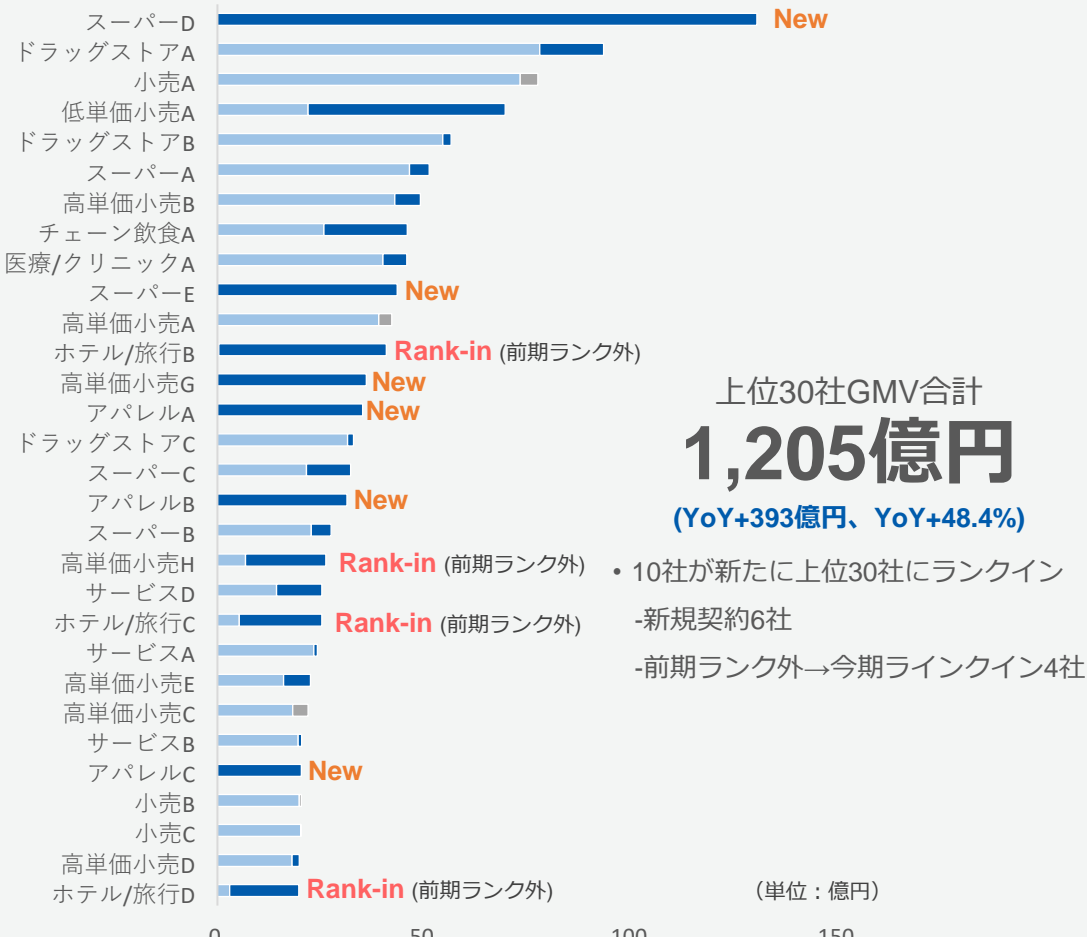
生活必需品関連に加え、ホテル等のレジャー関連の加盟店も安定的に拡大

## ■ 決済処理金額(GMV)上位30社

2021年9月期 単3Q



2022年9月期 単3Q



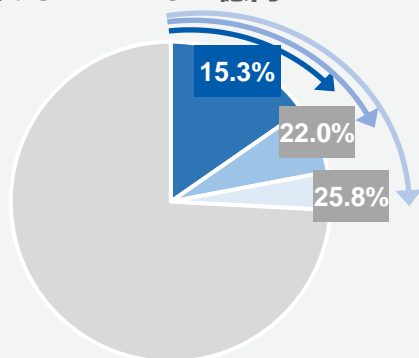
# 1.11 単3Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

上位加盟店に対する依存度が継続的に低下。業種構成も分散が進む

## ■ 2021年9月期 単3Q(4月～6月)

### 上位30社の決済処理金額(GMV)構成割合

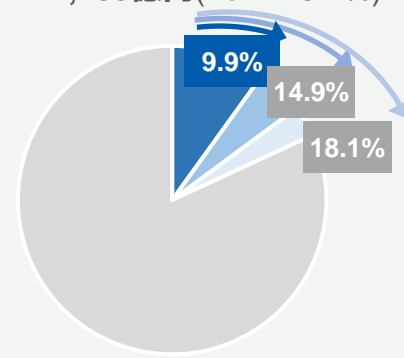
単3Q全体のGMV : 3,141億円  
 単3Q上位30社のGMV : 812億円



■ 上位10 ■ 上位20 ■ 上位30 ■ その他

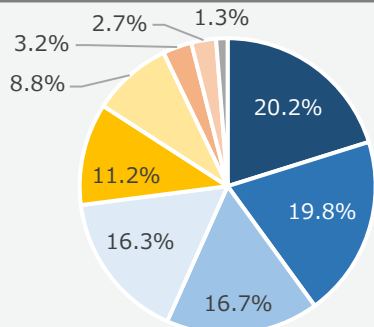
## ■ 2022年9月期 単3Q(4月～6月)

単3Q全体のGMV : 6,658億円 (YoY+112.0%)  
 単3Q上位30社のGMV : 1,205億円 (YoY+48.4%)

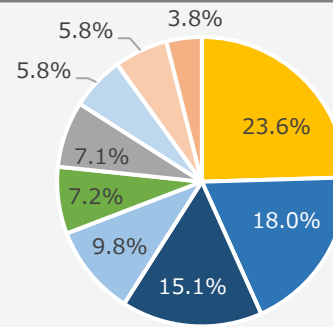


■ 上位10社 ■ 上位20社 ■ 上位30社 ■ その他

### 上位30社の業種別構成割合(GMVベース)



■ ドラッグストア ■ 高単価小売 ■ 小売 ■ サービス ■ スーパー  
 ■ 医療/クリニック ■ チェーン飲食 ■ 低単価小売 ■ ホテル/旅行



■ スーパー ■ 高単価小売 ■ ドラッグストア ■ 小売 ■ アパレル  
 ■ ホテル/旅行 ■ サービス ■ 低単価小売 ■ チェーン飲食

# 1.12 当社プラットフォームの拡張性

Horizontal(水平) × Vertical (垂直)展開により、大口加盟店の開拓が進む。実績が次の案件獲得にプラスに作用する好循環を形成



## Vertical 展開 3 4

当社開発案件となる特定業種のニーズ例

- ・省人化対応(セルフレジのニーズ等)
- ・ハウスポイント/独自ポイントによる決済システム開発
- ・業種・個社別のデータ還元を実施。顧客BIへ連携  
etc . . .

大口加盟店獲得に寄与  
実績が次の案件獲得にプラスに作用

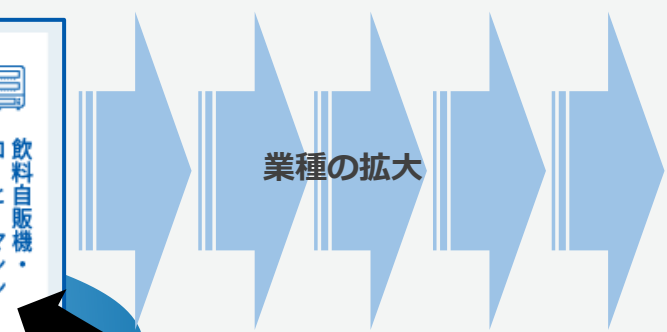


## Horizontal 展開 1 2

- ① 決済端末 ② 決済センター ③ 決済代行

## 成長戦略(～2025)

- 1 次世代端末の提供
- 2 IoT決済領域の開拓
- 3 ポイント・QR連携による大口開拓
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充



各業種の大口径加盟店にリーチ

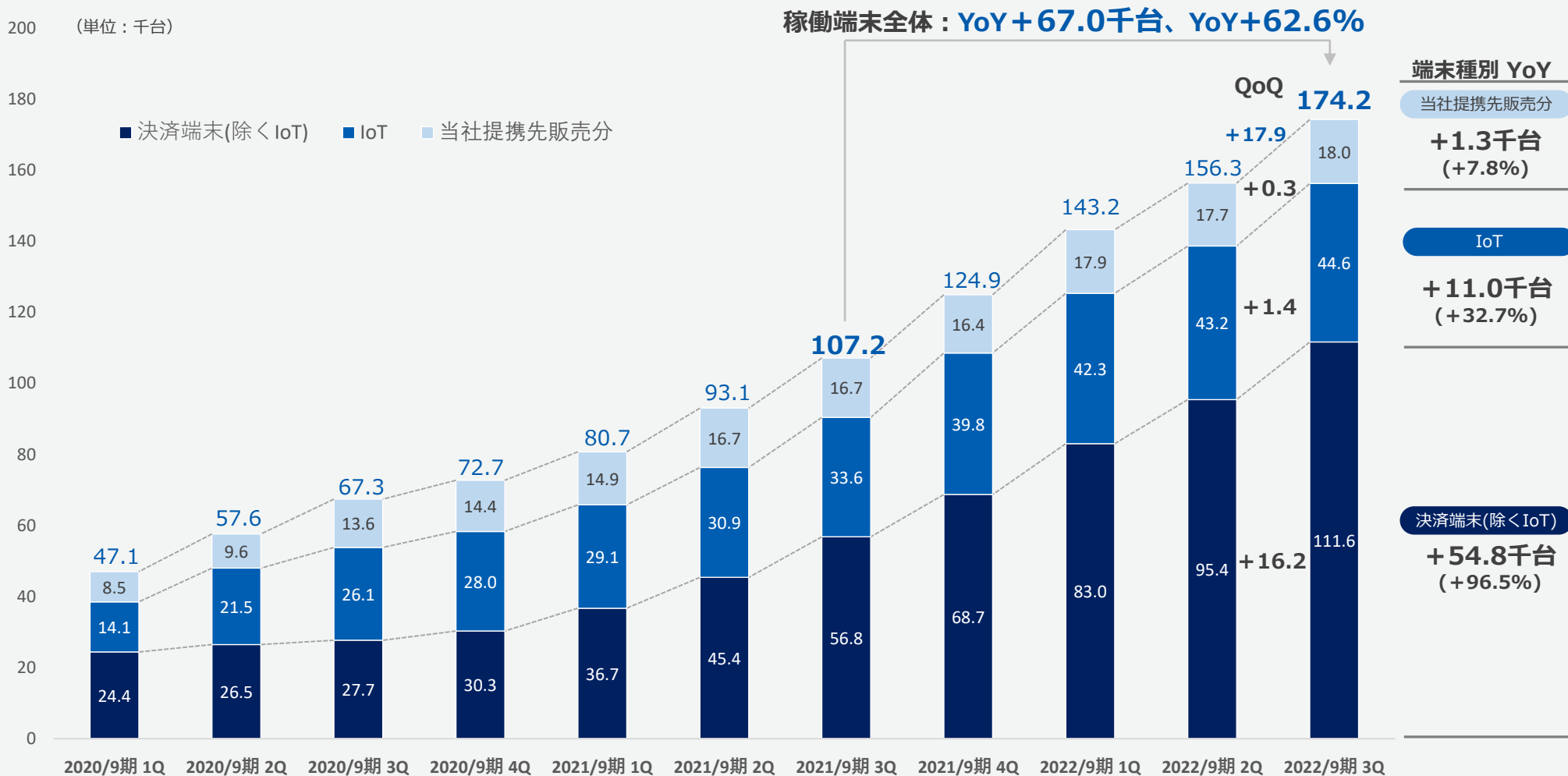


アクワイアラ  
精算機ベンダー  
POS事業者



# 1.13 連結KPI推移（稼働端末台数）

steraを中心とし、決済端末(除くIoT)が着実に拡大。決済端末種別毎に販売→稼働までの期間がばらつくも、ミックスで稼働台数の拡大に寄与

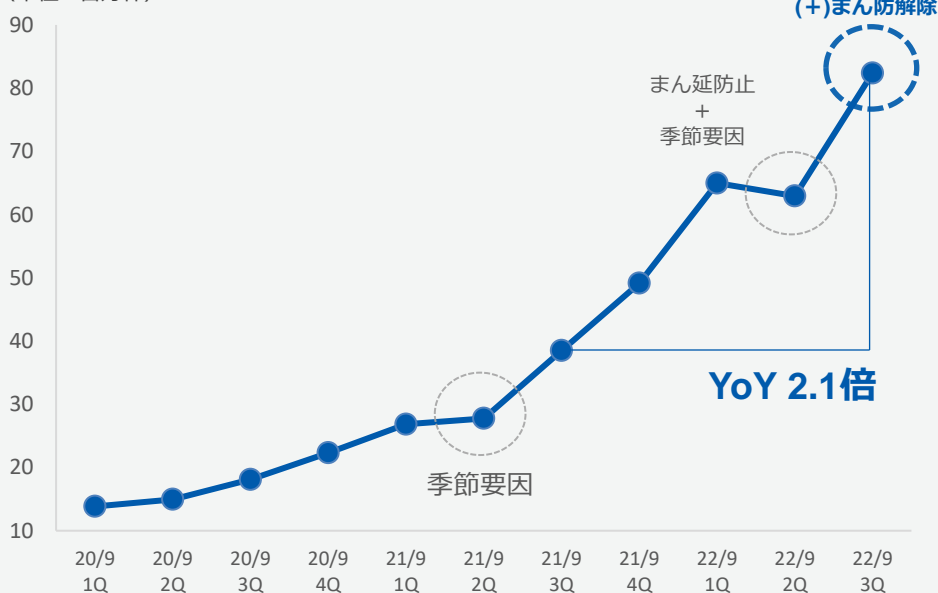


# 1.14 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

業種に偏りのない加盟店開拓と決済端末の稼働が進み、当社目標であるYoY+50%を大きく上回り推移

## ■ 決済処理件数

(単位：百万件)



## ■ 決済処理金額(GMV)

(単位：億円)

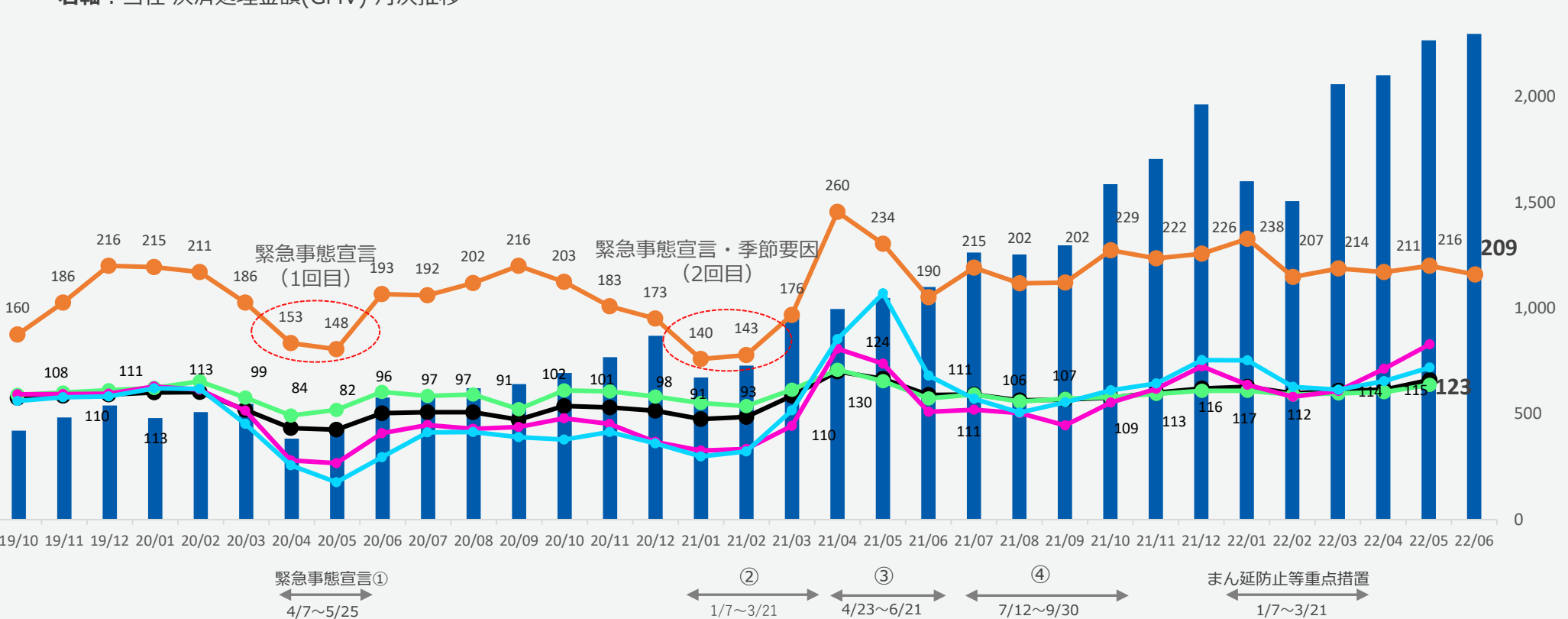


	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293	8,237
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162	6,658

# 1.15 市場成長との比較

市場は昨年のコロナ影響の為発射台低く4-5月は伸長。当社はコロナ禍でも新規端末稼働によるGMV成長を継続しているため安定したトレンドを維持

左軸：決済処理金額YoY（前年同月比） 当社 全体 その他の小売 飲食店 旅館・ホテル (単位：億円)  
 右軸：当社 決済処理金額(GMV) 月次推移 当社GMV



## 2. 通期業績予想の修正

## 2.1 通期売上予想の修正（利益予想は修正無し）

売上：9,800百万円に上方修正（前回公表比+14.6%。4Q見通し反映）

利益：修正無し（①利益率低い端末販売②コロナ動向③将来投資を勘案）

(単位:百万円)	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期業績予想 (前回発表予想)	2022年9月期 通期業績予想 (今回修正予想)	前年同期比 (今回修正予想後)	増減率 (前回発表対比)
売上高	7,089	8,550	9,800	+38.2%	+14.6%
売上総利益	2,020	2,421	2,421 *1	-	修正
営業利益	589	737	737 *2	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	411	461	461	-	-
一株あたり 当期純利益	101円98銭	111円90銭	111円90銭	-	-

\*1：売上高の増加に伴い、売上総利益についても上振れる可能性はありますが、

※経常利益についても修正なし

①利益率の低い決済端末販売による売上高が占める割合が大きく、仮に上振れたとしても限定的な増加であると考えられること  
②コロナ再拡大により4Qにおいて利益率の高いストック型売上にマイナス影響が出る可能性があること  
の2点を踏まえ、修正しておりません

\*2：営業利益については、通期業績予想(737百万円)の想定超過分を来期以降の将来成長に向けた人財採用費、社内インフラ整備費、賞与還元等を販管費に積み増す予定であることから修正しておりません

### 3. 成長戦略の進捗状況

# 3.1 営業利益成長に向けた施策の進捗状況

決済端末販売を起点とするシェア拡大戦略は、目標に対し順調に進捗各種施策が着実に進展し、中長期成長戦略も複数検討中

		*実績 2021	*計画 2022	2024	2025	2035頃
経営 目標	営業利益	5.9億円	7.4億円	10億円超	15億円	100億円
	GMV	1.2兆円	1.8兆円		5兆円	30兆円

## ■ 成長戦略と進捗状況（～2025）

- 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
  - 多業種への端末導入が進み、特定の加盟店に依存しない事業基盤を構築
  - 大口加盟店の獲得・端末導入も着実に進み、ストック型売上が順調に拡大
  - 業容拡大が新たな大手加盟店の獲得を後押し、好循環な成長モデルを確立
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
  - 高速道路SAでの飲料自販機が本格稼働開始。当社ストック売上に寄与
  - バス・鉄道等モビリティ領域(当社センター接続)の導入事例が着実に拡大
- 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
  - 鉄道関連商業施設(百貨店・SC等)におけるハウスポイント開発を推進  
⇒全国における鉄道各社に対し、順次拡大
  - 券売機領域におけるQR決済も今期4Qに開始予定
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
  - 加盟店からカード会社への申し込み業務のWEB化をサポート。当社内DXに加え、加盟店とカード会社間の業務効率化に寄与
  - 大手小売加盟店による取引照会WEBの加入が進む

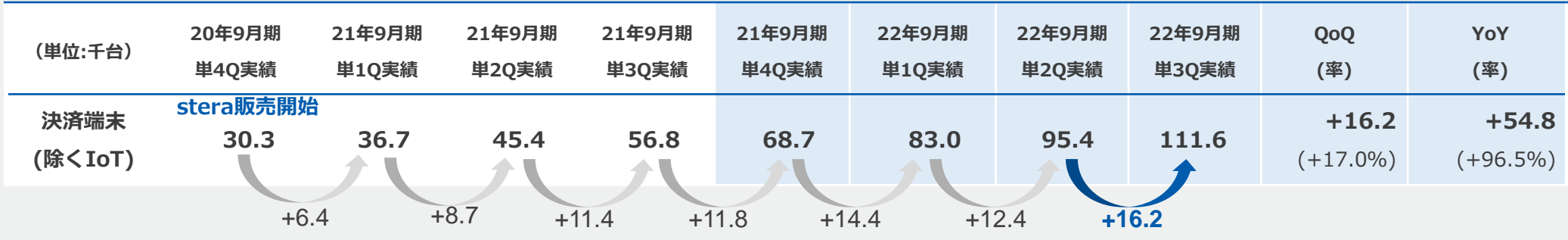
## ■ 中長期成長戦略（2026～）

- ① アライアンス戦略の多角化（決済手段・付加機能・顧客獲得ルート）による25%以上成長カーブの持続
  - ② FinTech/マネーサービスの提供によるストック型収益の拡大
  - ③ IoTデータ活用による収益ポイントの拡充
- 成長継続に向けた仕込み

# 3.2 決済端末(除くIoT)-稼働進捗状況

業種や規模を問わず加盟店開拓が着実に進展。来期のフォーキャストも順調に積み上げ

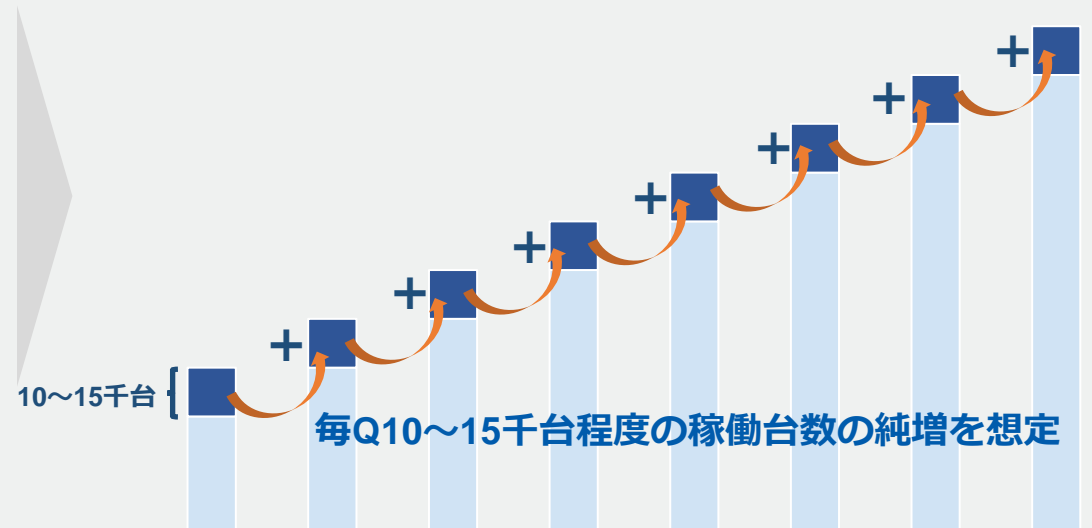
## ■ 稼働台数推移 (決済端末・除くIoT)



## ■ 足元の主要フォーキャスト



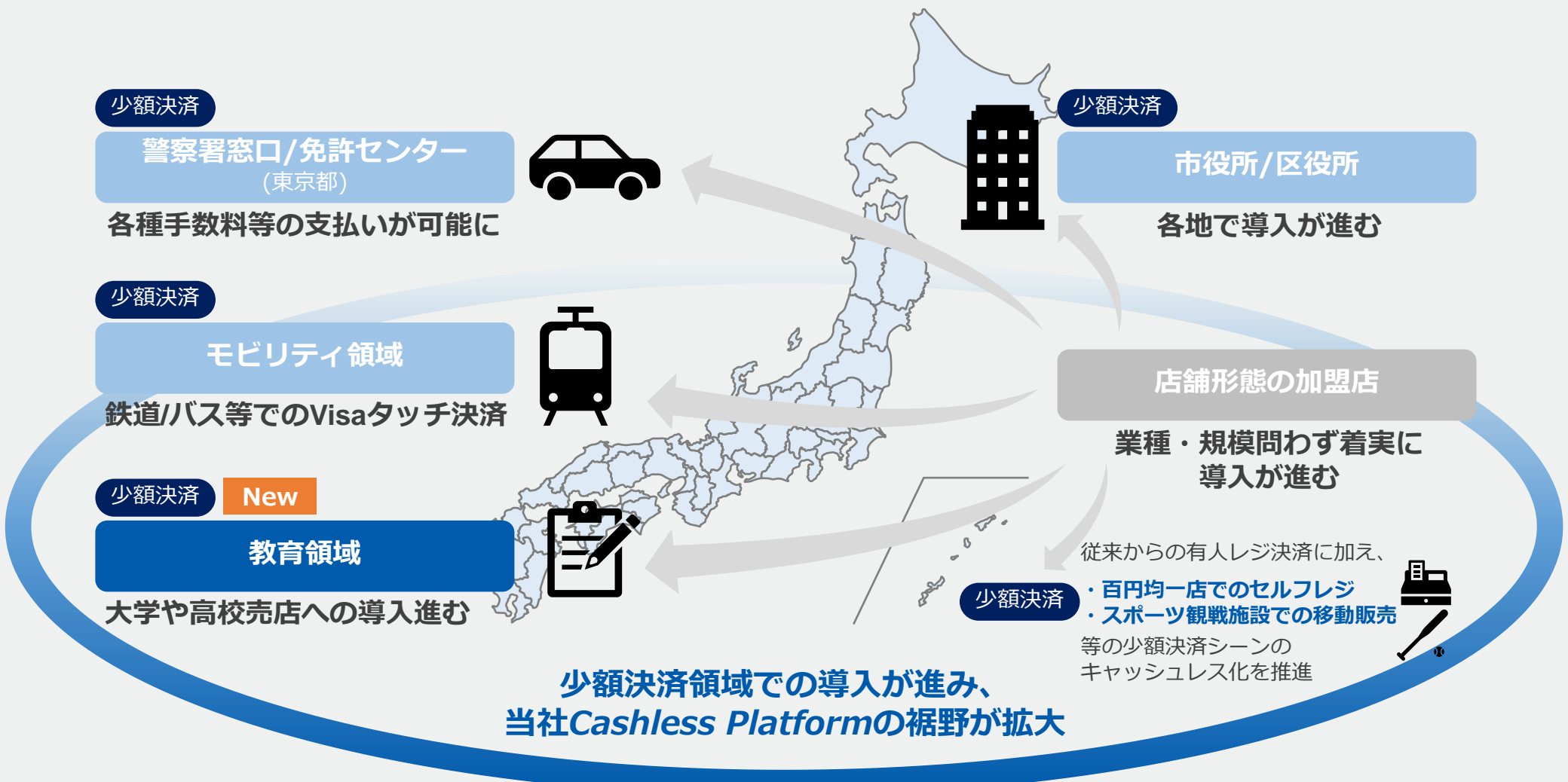
## ■ 決済端末(除くIoT)の稼働台数 積み上げイメージ





# 3.3 決済プラットフォームの拡大 ~少額決済領域への拡がり~

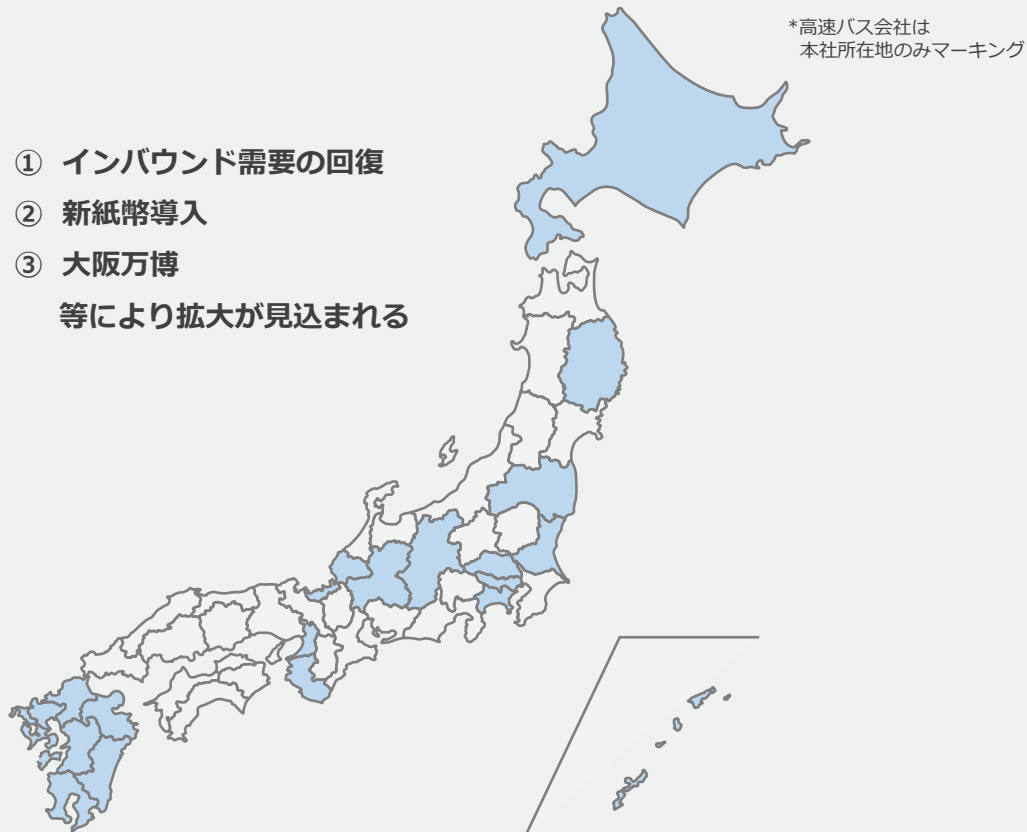
大学や高校等の教育機関においてもキャッシュレス化が進展  
 当社プラットフォームの提供シーンが着実に拡大



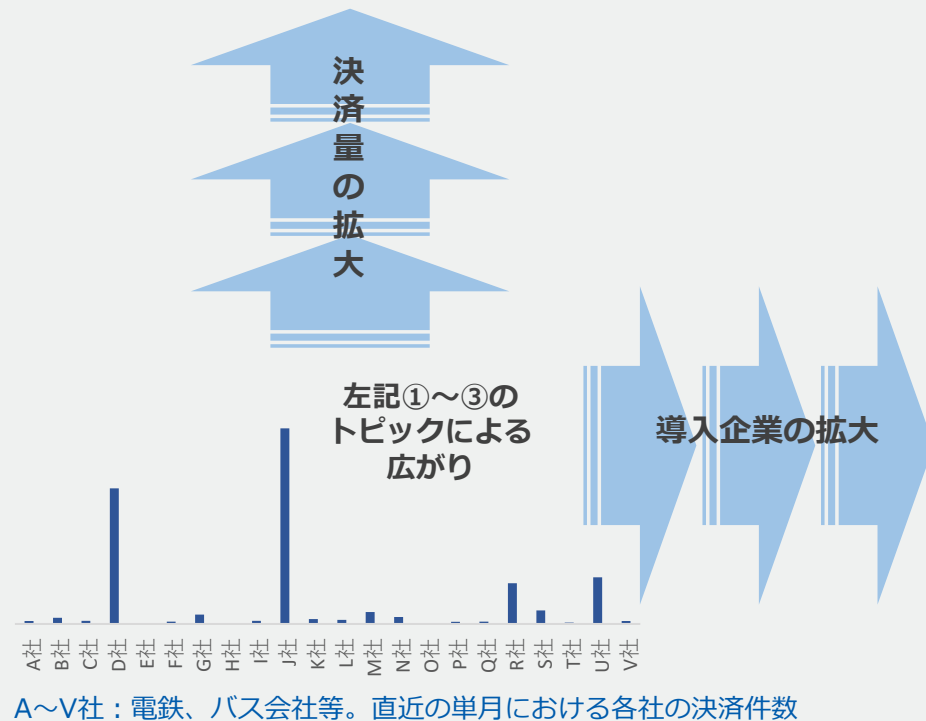
# 3.4 決済プラットフォームの拡大 ~モビリティ領域の進捗状況~

今後におけるインバウンド需要の回復に加え、新紙幣導入や大阪万博開催を契機に、モビリティ領域のキャッシュレス化進展が期待される

## ■ 現在のモビリティ領域のトライアル地域



## ■ モビリティ領域事業における決済件数(直近単月)



浸透状況にばらつきがあるも、今後拡大することが見込まれる

# 3.5 決済プラットフォームとしてのESG取り組み状況

サプライチェーンCO2排出量の把握・開示の検討を開始。キャッシュレス決済の推進を通じ、サステナブルな社会の実現に貢献することを目指す

## ■ サプライチェーンCO2排出量

### 概要

- CO2の排出量を算定・報告する際の国際的な基準であるGHG (Greenhouse Gas) プロトコルにおいて規定されたSCOPE1~3に区分された枠組み
- 電気や燃料の使用に伴う自社グループからのCO2排出(SCOPE1・2)のみならず、事業活動に関係する排出(SCOPE3)を合計した排出量を指す

## ■ 当社サプライチェーン

上流		自社		下流	
Scope3		Scope1	Scope2	Scope3	
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



把握できたものから順次開示予定  
 決済端末メーカー等と連携し、端末製造・廃棄工程におけるCO2排出量の把握を目指す

## ■ サプライチェーンCO2排出量把握に関する想定スケジュール

2022年						2023年					
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
← 独自基準に基づく把握						外部認証の取得 →					

## 4. 財務ハイライト

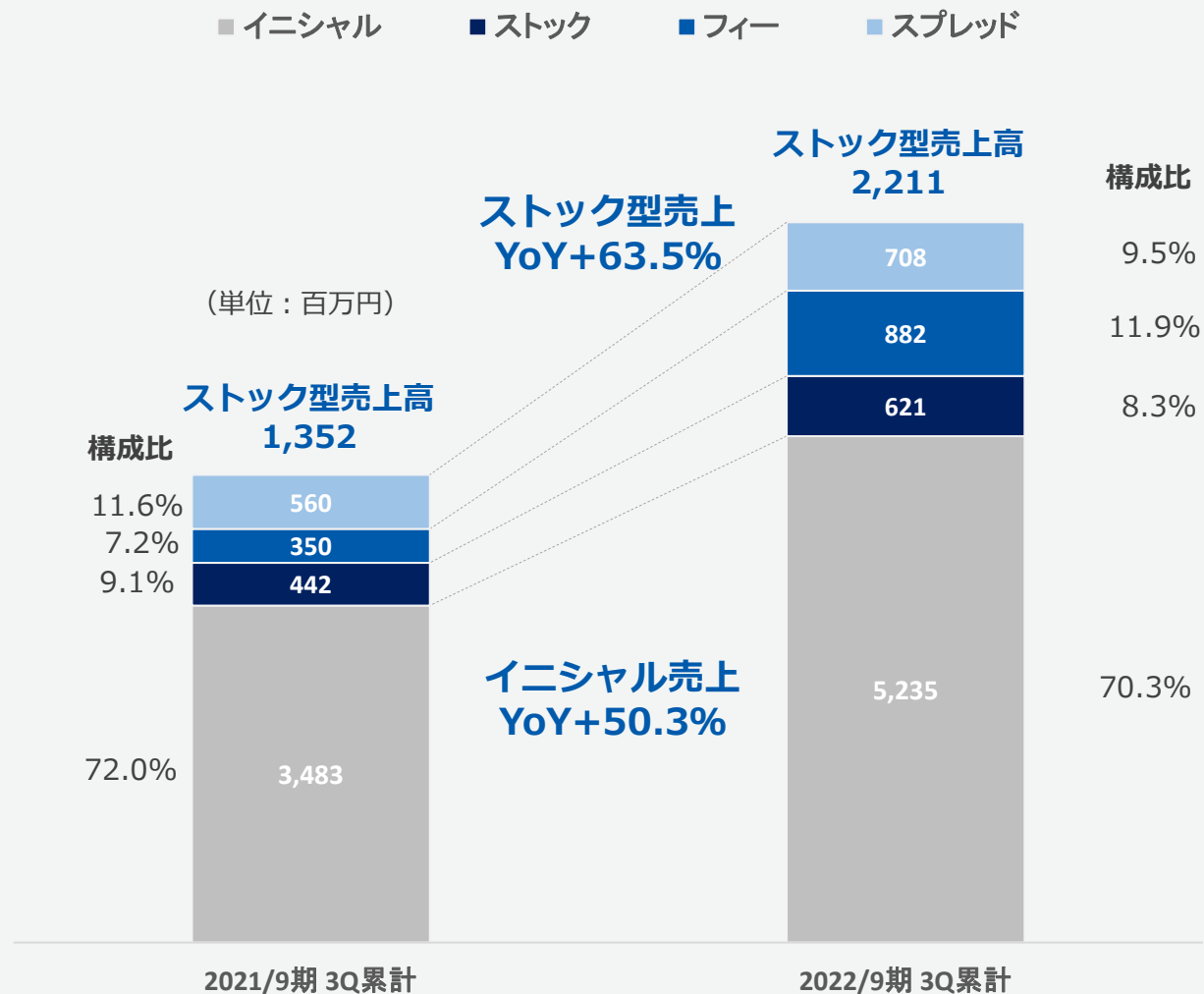
## 4.1 損益計算書

前3Q累計期間と比較し、原価率の高いstera端末の売上構成比率が高まった為売上総利益は売上対比で低位成長。コストマネジメントにより販管費率は低下

(単位：千円)	2021/9期 3Q累計 (実績)	2022/9期 3Q累計 (実績)	YoY
売上高	4,837,219	7,446,363	+53.9%
売上原価	3,330,792	5,511,729	+65.5%
売上総利益	1,506,427	1,934,633	+28.4%
販売費及び一般管理費	1,039,790	1,370,897	+31.8%
営業利益	466,636	563,736	+20.8%
経常利益	467,782	562,966	+20.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	311,637	358,129	+14.9%

## 4.2 品目別売上（前年同期間比）

稼働端末台数の着実な積み上げに加え、まん防解除に伴う対面決済市場の回復が寄与し、ストック型売上は順調に拡大



## 4.3 品目別売上 四半期実績推移

需要積み上げが奏功し、イニシャル売上が拡大。稼働端末台数の積み上げに加え、まん防解除が追い風となりストック型売上も伸長

緊急事態宣言①  
4/7~5/25

②  
1/7~3/21

③  
4/23~6/21

④  
7/12~9/30

(単位:百万円)	2020/9期 単1Q実績	2020/9期 単2Q実績	2020/9期 単3Q実績	2020/9期 単4Q実績	2021/9期 単1Q実績	2021/9期 単2Q実績	2021/9期 単3Q実績	2021/9期 単4Q実績	2022/9期 単1Q実績	2022/9期 単2Q実績	2022/9期 単3Q実績
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525	1,682	1,455	1,643	2,137
		端末販売前倒し需要		stera取扱開始							
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569	687	683	841
ストック売上	110	118	128	132	136	146	160	182	186	206	229
フィー売上	75	70	80	80	101	99	149	183	262	259	361
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182	186	203	239	218	251
		第1回緊急事態宣言							季節性&まん防		
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327	2,978

## 4.4 貸借対照表

決済端末のフォーキャストを踏まえ商品在庫を確保  
商品在庫については今後も同等程度の水準での推移を想定

2022年9月期 3Q末 (単位：千円)

現預金(36.2%) 2,231,184	流動負債 1,575,252
商品 1,545,066	固定負債 29,829
その他流動資産 884,270	純資産(73.9%) 4,552,136
固定資産 1,496,696	
資産	負債

### ■ ポイント

- 商品：2Q末比約10億円減少。今後も販売フォーキャストと調達市況を見据えながら適切な在庫マネジメントを実施
- 現預金：着実な端末販売により2Q末比約6億円増加



## 4.5 連結KPI推移（稼働端末台数）

決済端末(除くIoT)が伸びを牽引。まん防解除により、提携先分についても着実に拡大

(単位:千台)	20年9月期 3Q実績	20年9月期 4Q実績	21年9月期 1Q実績	21年9月期 2Q実績	21年9月期 3Q実績	21年9月期 4Q実績	22年9月期 1Q実績	22年9月期 2Q実績	22年9月期 3Q実績	QoQ (率)	YoY (率)
決済端末 (除くIoT)	27.7	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	111.6	+16.2 (+17.0%)	+54.8 (+96.5%)
IoT	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	43.2	44.6	+1.4 (+3.2%)	+11.0 (+32.7%)
当社提携先 販売分	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	16.4	17.9	17.7	18.0	+0.3 (+1.7%)	+1.3 (+7.8%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	156.3	174.2	+17.9 (+11.5%)	+67.0 (+62.6%)

## 5. 補足資料

# 当社の事業領域

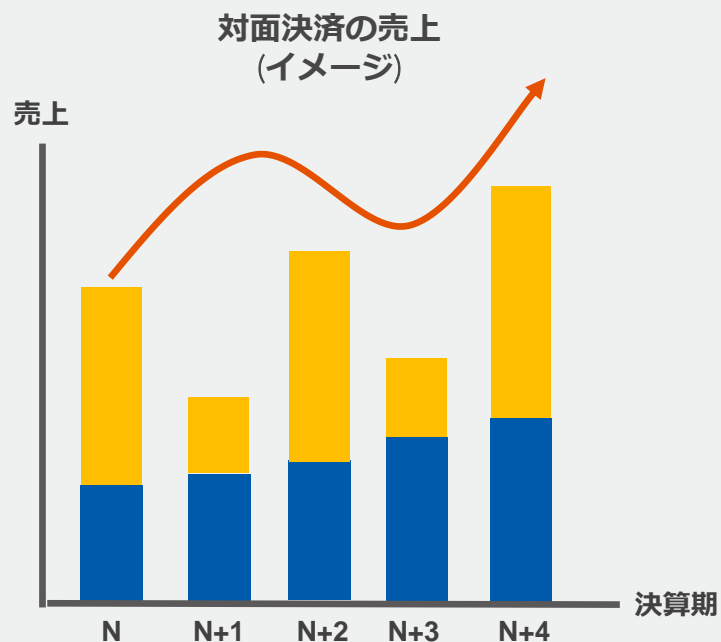
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の  
新旧「対面決済領域」を担う

社名	GMO FINANCIAL GATE	GMO PAYMENT GATEWAY
決済対象	リアル店舗決済 + IoT決済	EC決済
決済手段	<p>物理カードを渡す（かざす）決済</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>	<p>PC・スマホへカード情報を入力し決済</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>
決済媒体	決済端末	EC決済（端末は基本不要）

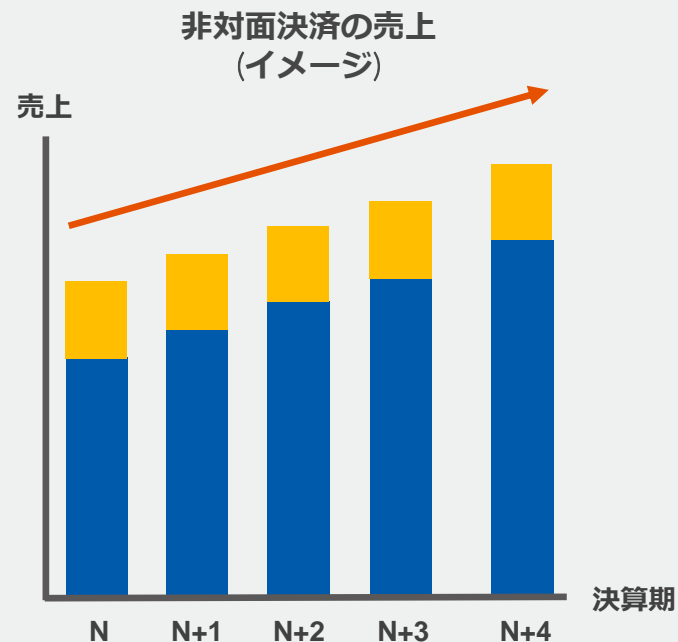
端末ハードと物理的なネットワーク  
独自の電文仕様・レギュレーション

# 決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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



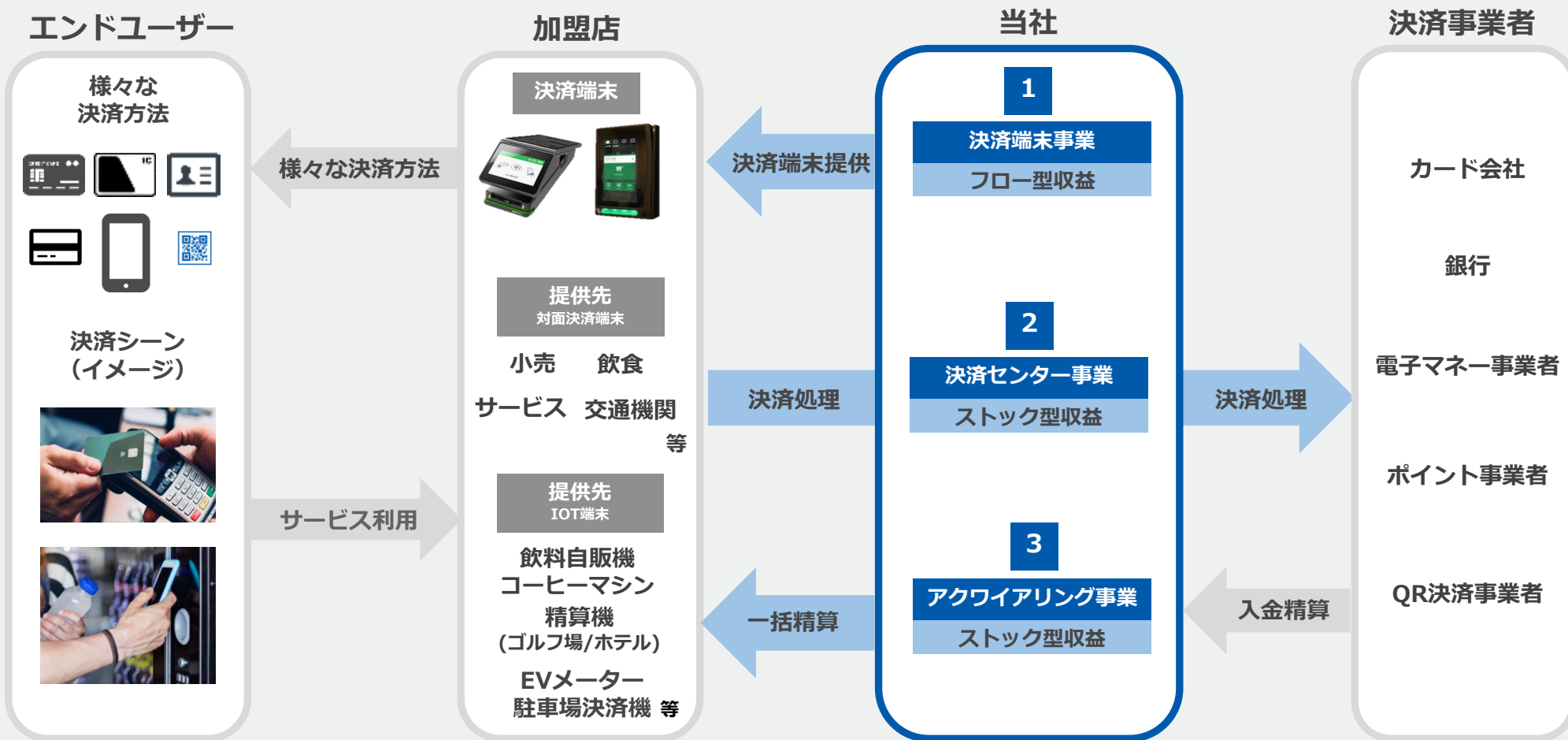
- イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)
- スtock・フィー・スプレッド売上



- イニシャル売上 (初期手数料等)
- スtock・フィー・スプレッド売上

# 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



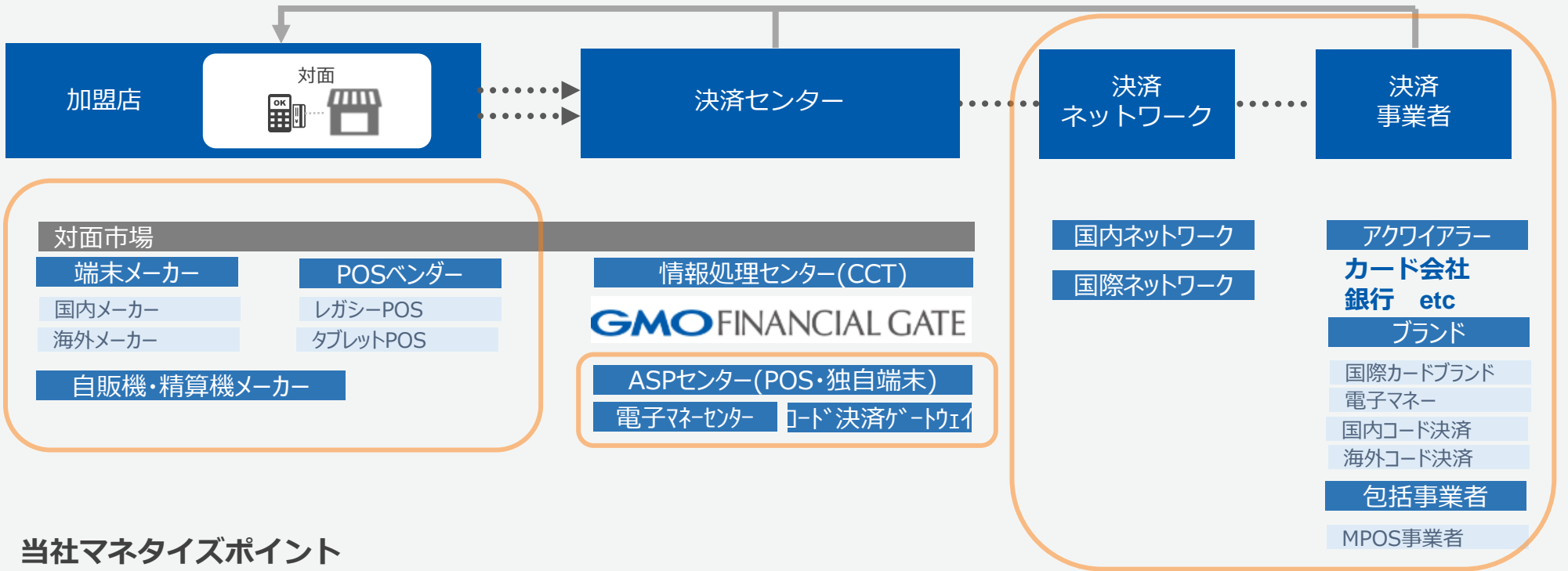
# 端末販売起点のストック型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、ストック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 (2022/9期3Q累計)
<b>フロー型収益</b>	① 決済端末事業	イニシャル	70.3%
<b>ストック型収益</b>	② 決済センター事業	ストック	8.3%
		フィー	11.9%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	9.5%

# 対面キャッシュレス決済におけるプレーヤー

加盟店に対する営業活動/売上金の入金精算



## 当社マネタイズポイント

イニシャル売上 (Initial Revenue)

ストック売上 (Stock Revenue)

※決済端末稼働～当社センター接続

フィー売上 (Fee Revenue)

※契約形態次第ではストック売上に計上  
※除ロール紙販売

スプレッド売上 (Spread Revenue)

当社アライアンスパートナー (Our Alliance Partner)

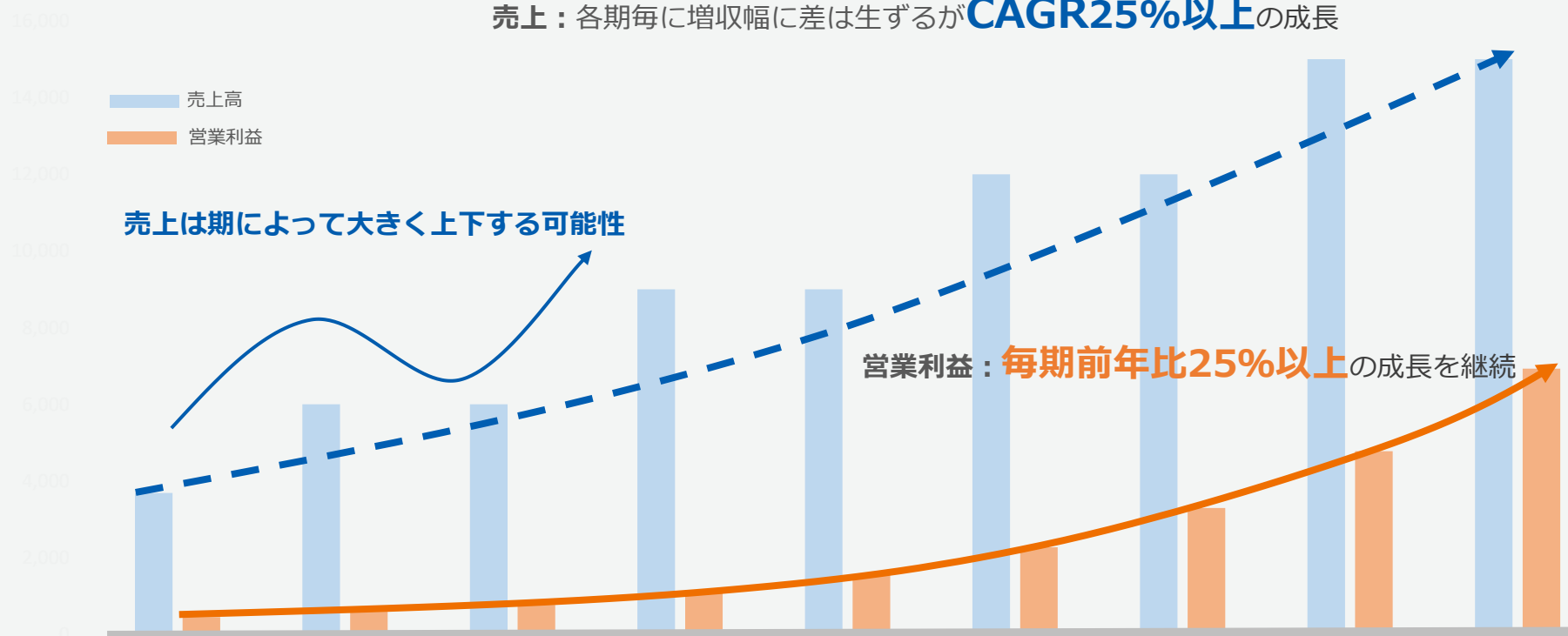
# 業績推移のイメージ

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：ストック型売上が拡大

市場シェア拡大フェーズ（～2025年をイメージ）

利益率上昇フェーズ

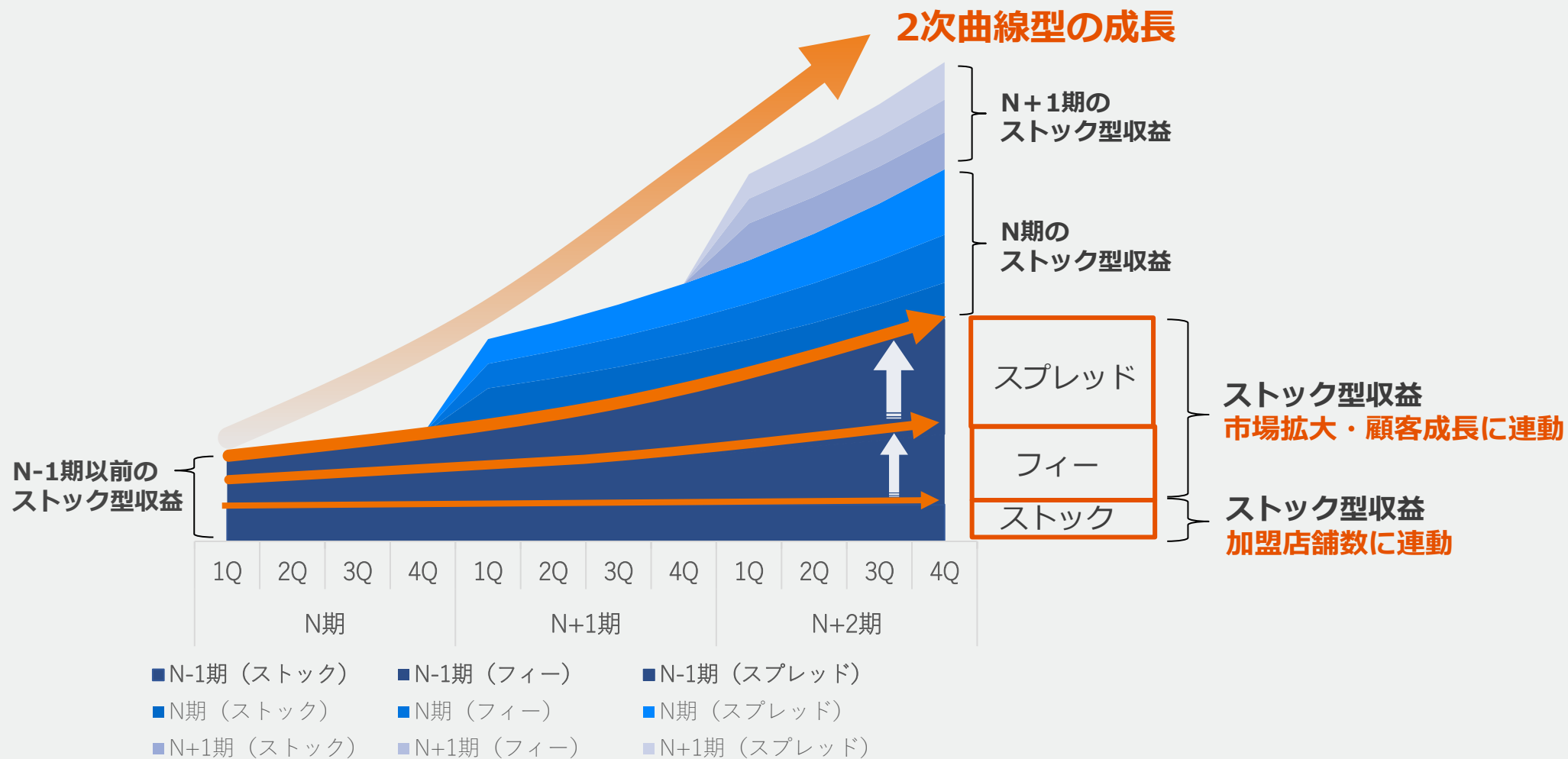
売上：各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長





# 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



# 品目別売上の内容 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に販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>端末価格×販売台数</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 約10種類超の端末ラインナップ</li> <li>✓ 2万円代～10万円超の端末まで様々</li> </ul> </li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>開発案件数×受注金額</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々</li> </ul> </li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>契約数×サービス単価</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯</li> </ul> </li> </ul>
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を提供することで得られる月額利用売上	
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>契約数×月額固定料金</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金(経済条件)は様々</li> </ul> </li> </ul>

※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

## 品目別売上の内容 ②

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>決済処理件数×処理単価</b></li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>受注数量×ロール紙単価</b></li> <li>✓ 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</li> </ul>
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店への入金精算金額に対し、一定の手数料率 (a) を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 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+a=加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓</li> </ul>	<p>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)</p>

# GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

クレジットカード会社は旧来より大手加盟店を直接開拓してきたため、当社がスプレッド売上を享受しないケースも存在。そのためスプレッド売上は「GMV×テイクレイト×**寄与率**」により算出

## ① 直接加盟店契約



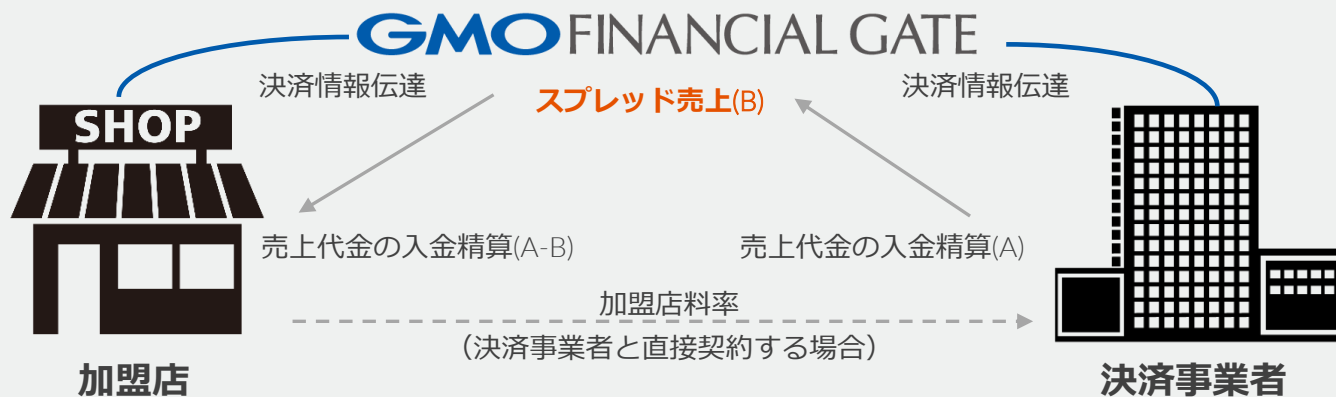
当社収益

イニシャル

ストック

フィー

## ② 包括加盟店契約 (※包括加盟店契約によるGMV÷全体GMV = 寄与率)



イニシャル

ストック

フィー

スプレッド\*

\* 当社GMV = ①直接加盟店契約 + ②包括加盟契約

# 稼働端末数とストック売上の関連性について

稼働端末台数の増加とともに、ストック売上の収益機会は増えるものの、実際の有料サービスの加入状況は加盟店ニーズによって様々

## 当社稼働端末

### 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



## 加盟店（ストック売上の獲得イメージ）

- ストック売上：有
- ✕ ストック売上：無



ストック売上に貢献する有料サービスへの加入状況は加盟店や決済端末種別等により様々



# 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		ストック型売上	
	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	○	○	—	—

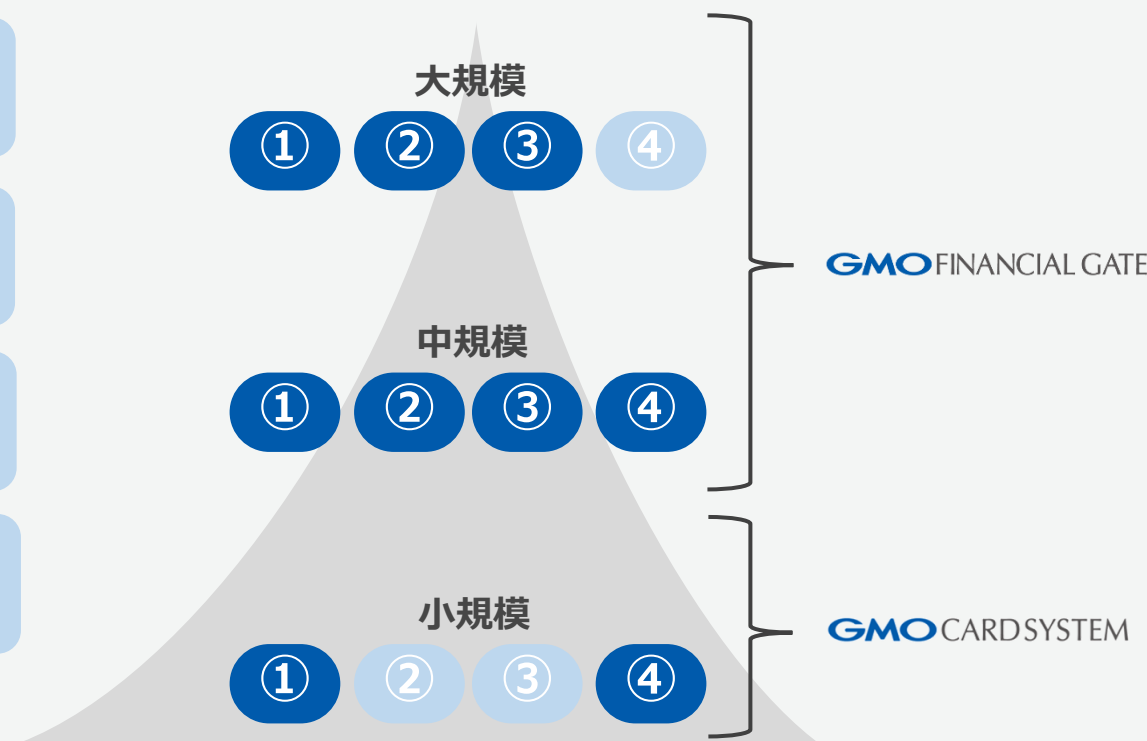
# 加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



# アライアンスによる大口顧客獲得

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

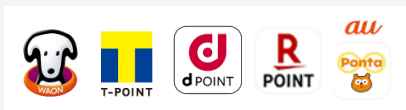
## クレジット決済



## 電子マネー決済



## 共通ポイント機能



## 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



## 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



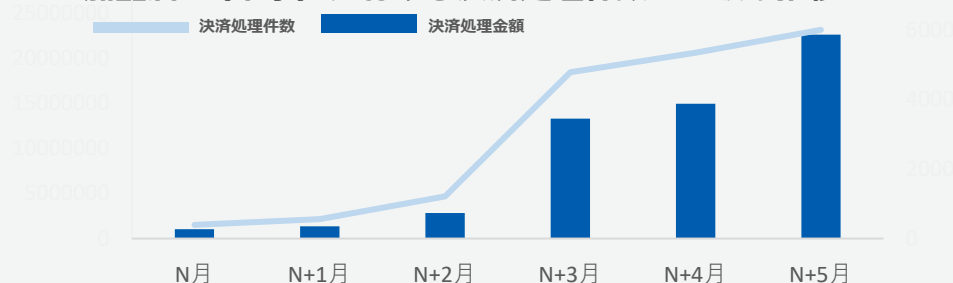
当社が提供する  
**Cashless Platform**



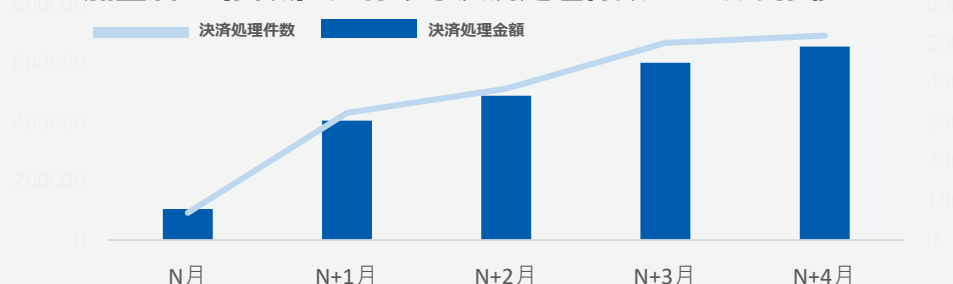
# キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

キャッシュレスを新規導入した加盟店では、数ヶ月～半年程で認知・浸透が進み、決済処理件数・金額が伸長する傾向

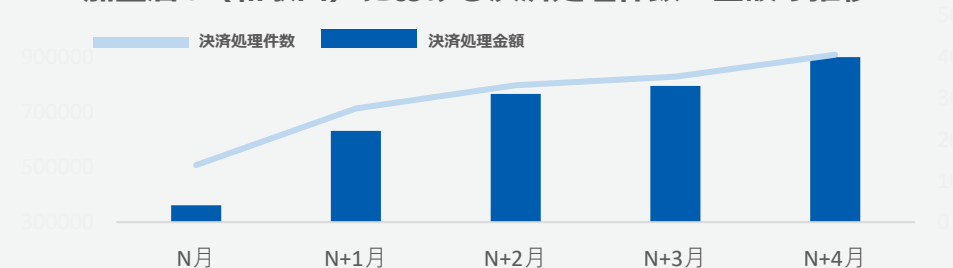
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店B（宮城）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店C（和歌山）における決済処理件数・金額の推移



加盟店

現金決済のみ⇒キャッシュレス導入

消費者

利便性を認知  
(成功体験⇒決済手法の変化)

加盟店

端末当たりの  
決済処理件数・金額が増加

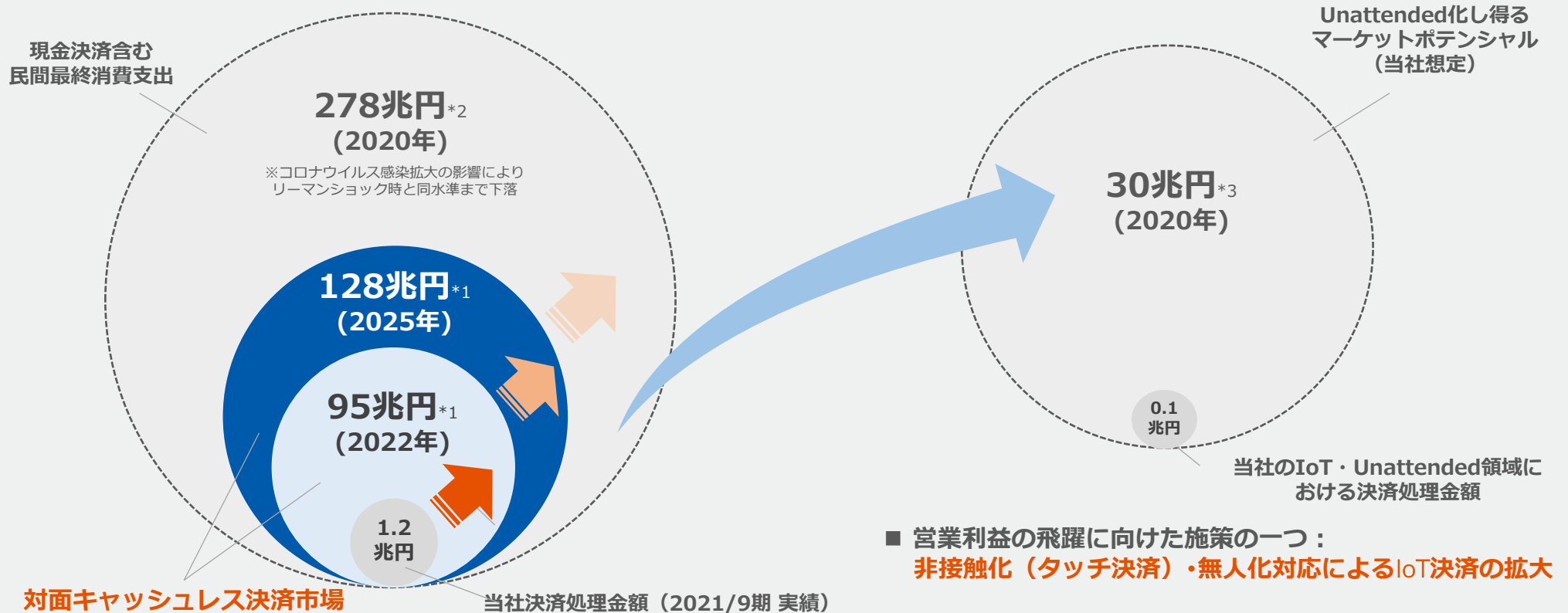
当社ストック型売上が拡大

# 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) 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2019」及び矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」に基づき当社作成

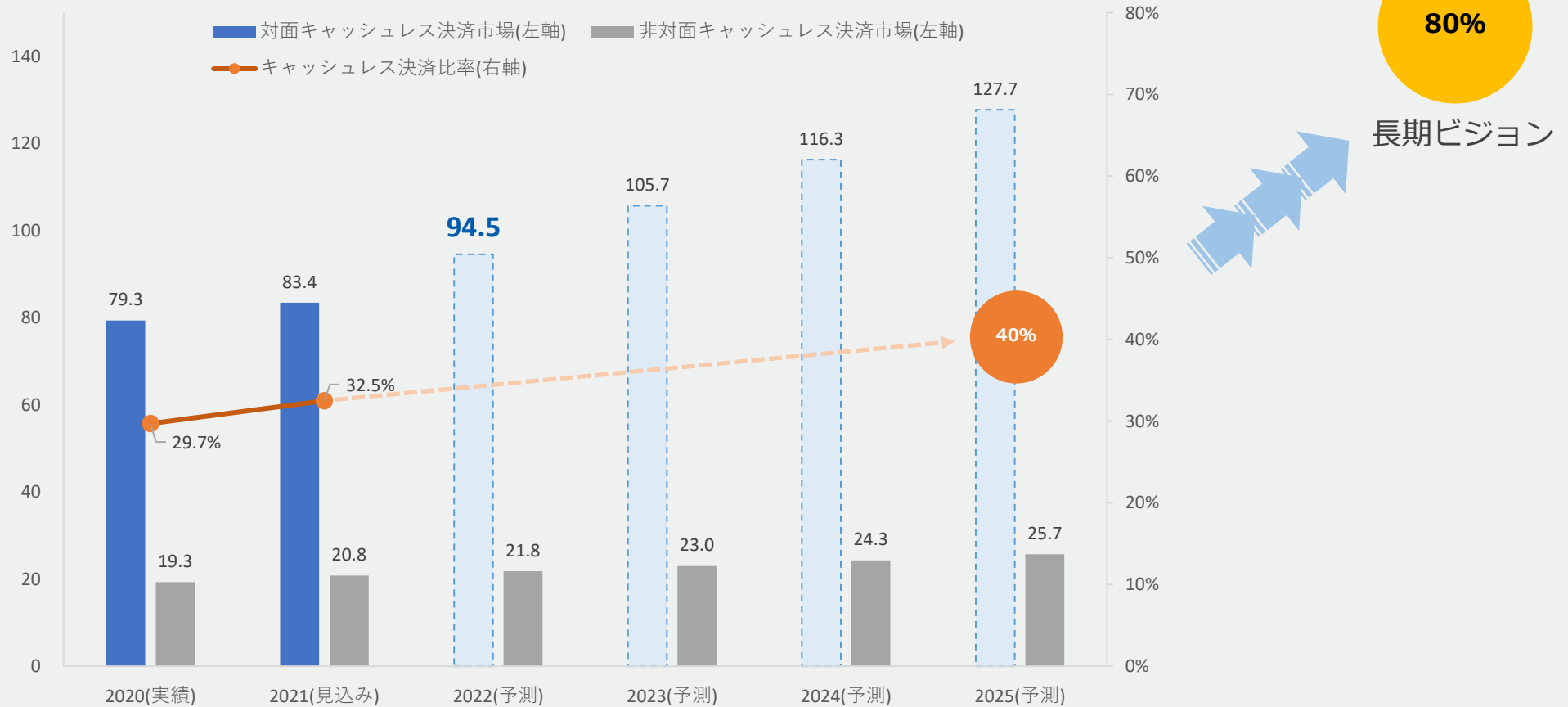
(\*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(\*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4倍超に相当する約95兆円。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)



※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2022」  
矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」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

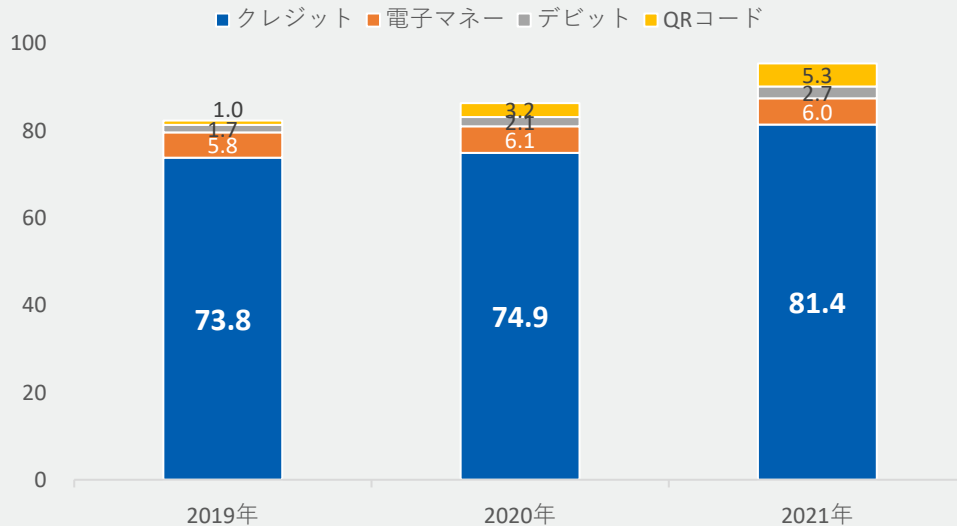
構成比率	2019年	2020年	2021年
クレジット	89.7%	86.8%	85.3%
デビット	2.1%	2.5%	2.8%
電子マネー	7.0%	7.0%	6.3%
QRコード	1.2%	3.7%	5.6%

## 決済処理件数

構成比率	2019年	2020年	2021年
クレジット	60.7%	58.2%	55.3%
デビット	1.8%	2.3%	2.5%
電子マネー	33.1%	27.1%	22.8%
QRコード	4.3%	12.4%	19.4%

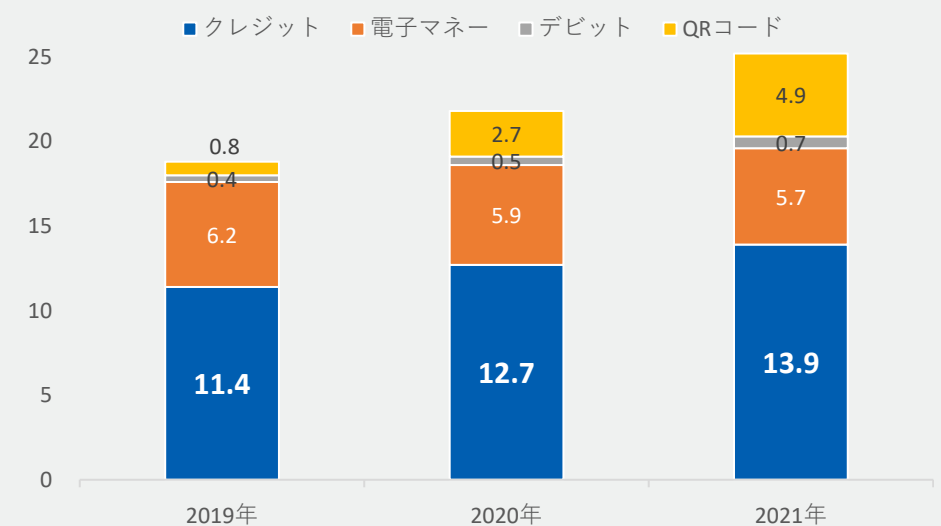
(兆円)

## 決済取扱高(実数)



(億件)

## 決済処理件数(実数)



出典：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2022、内閣府：民間最終消費支出 より弊社推計

# IoT決済-市場拡大と稼働進捗状況

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

約450万台

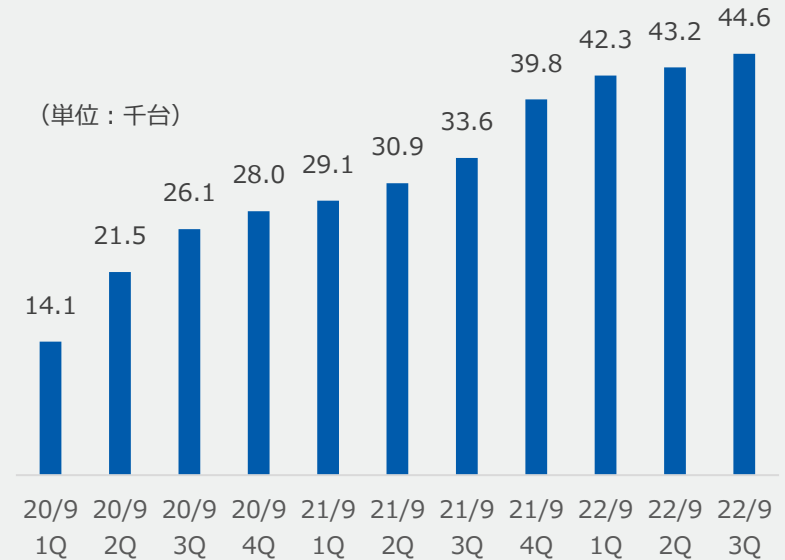


## ■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・労働人口減少
- ・省人化対応
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス進出
- ・割販法改正
- ・新型コロナウイルス

## ■ 当社IoT決済端末の稼働台数推移

稼働までのタイムラグもあり2Qの純増ペースはQoQで鈍化(+900台)したが、販売は堅調。3Qのは販売済み端末の稼働が進んで増加(+1,400台)



出典：日本自動販売システム機械工業会データ2018年版  
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」  
コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査2018年版  
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」  
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

当社が捉える  
Unattended  
Market

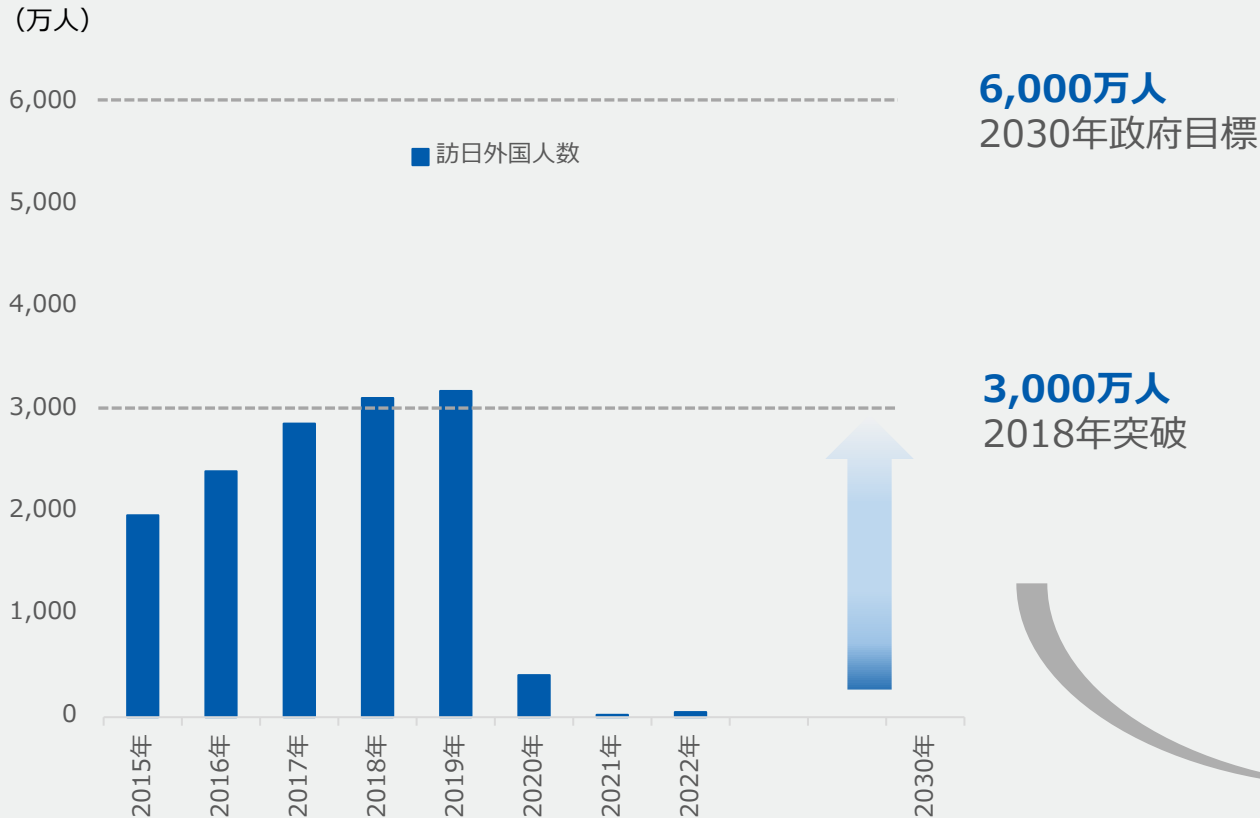
リアル店舗の  
決済端末市場

約400万台



# 訪日外国人数推移

訪日外国人数はコロナにより急減したが需要回復時への備えにも注力



ホテル/旅行

ドラッグ  
ストア  
(薬/化粧品等)

高額小売/  
百貨店

百円均一

サービス/  
レジャー

公共交通機関  
(電車/バス等)

医療/  
クリニック

インバウンド需要回復に備え、  
関連業態加盟店を積極開拓

出典: 日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数」より作成

# 決済ボリューム拡大施策

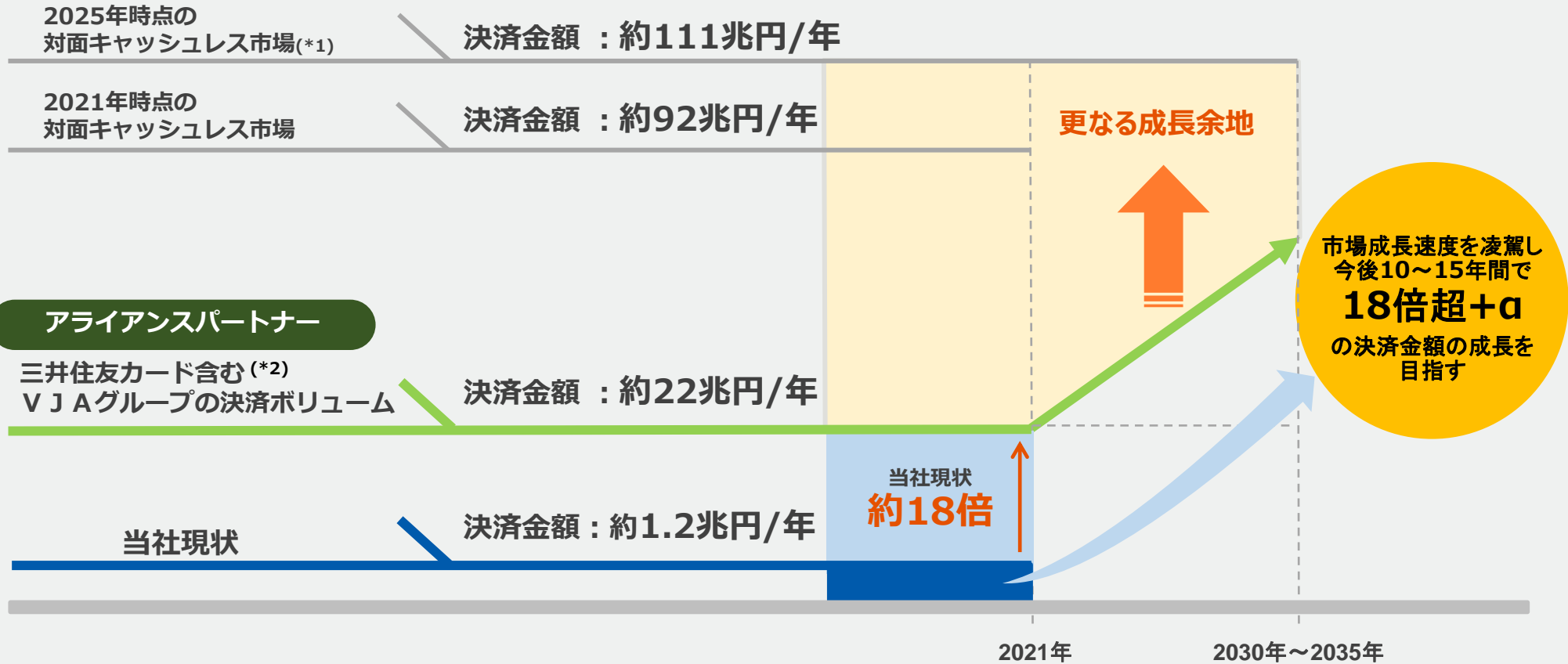
新ルートの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



■ コストを抑えた新ルートにより、アライアンス先の競争力が向上 ↑

# 決済ボリューム拡大施策

## 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) 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2019」及び矢野経済研究所「2018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。  
キャッシュレス比率40%前提

(\*2) 公表資料より当社作成

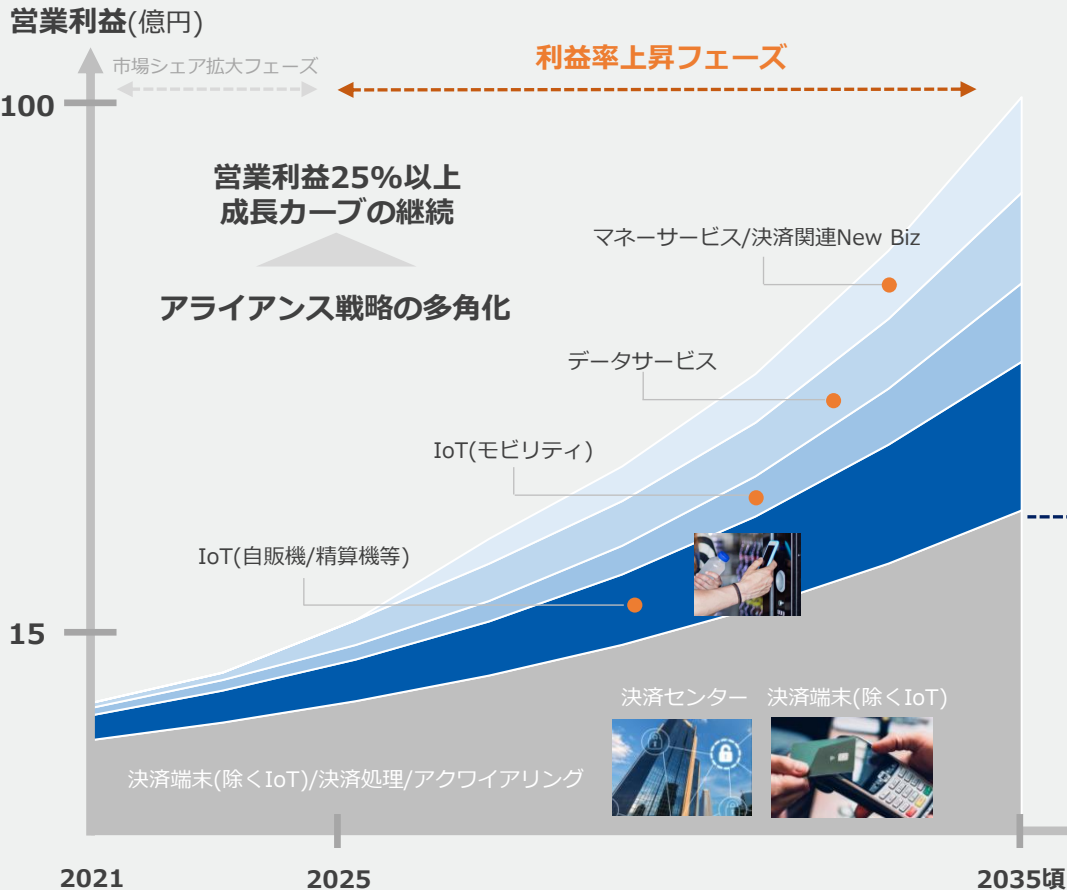


# 2025年以降の成長戦略

2025年以降は、決済関連分野におけるストック型売上の拡大を企図  
事業の多角化を図り、継続的な営業利益25%成長を目指す

: 高インバウンド需要

## サービス拡大イメージ



## 注力領域

マネーサービス/決済関連New Biz

- Fintech (レンディング/ファクタリング/BNPL等)

データサービス

- 決済データによるDX/マーケティング支援

IoT(モビリティ)

- 交通系(電車/バス等)のタッチ決済処理

IoT(自販機/精算機等)

- with & after コロナ/省人化/セルフ化対応

決済端末(除くIoT)/決済処理/アクワイアリング

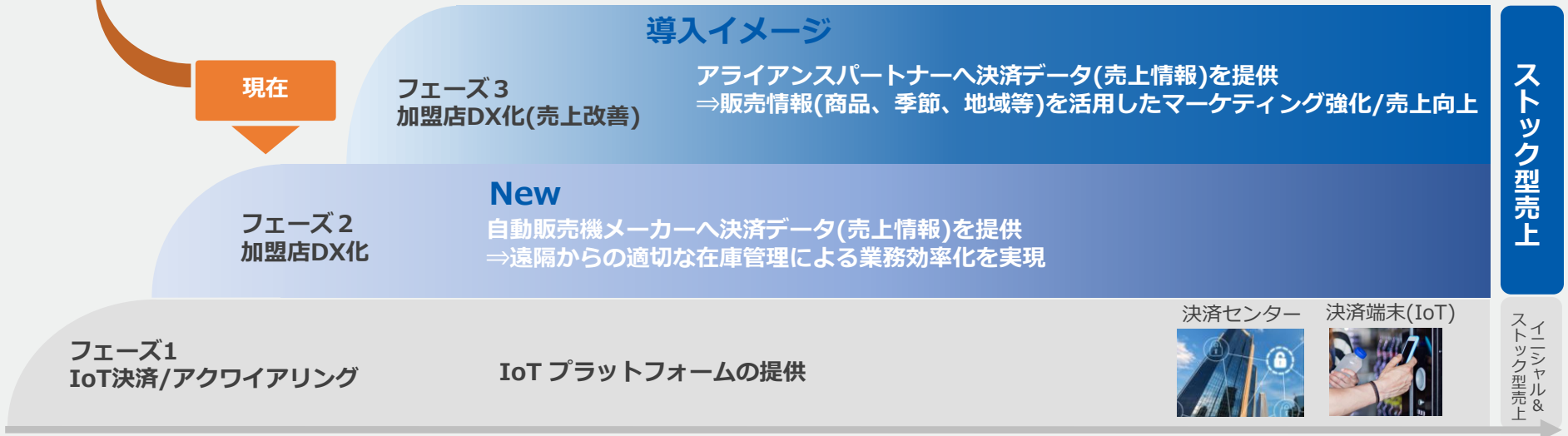
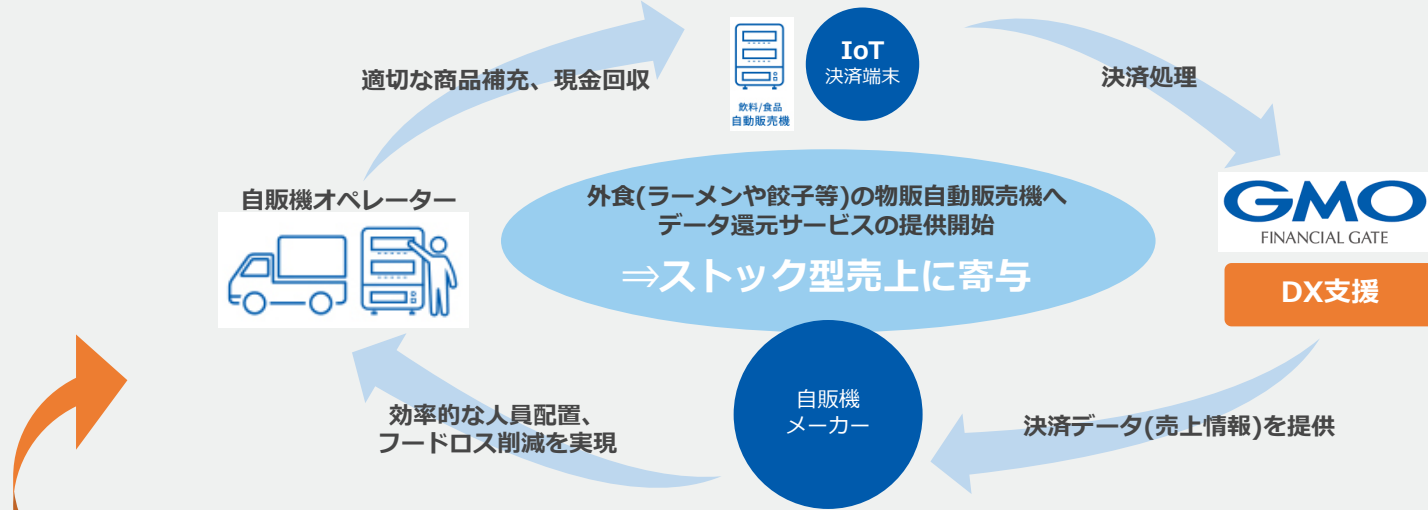
- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず  
バランスの良い加盟店開拓を継続

ストック型売上

イニシャル&ストック型売上

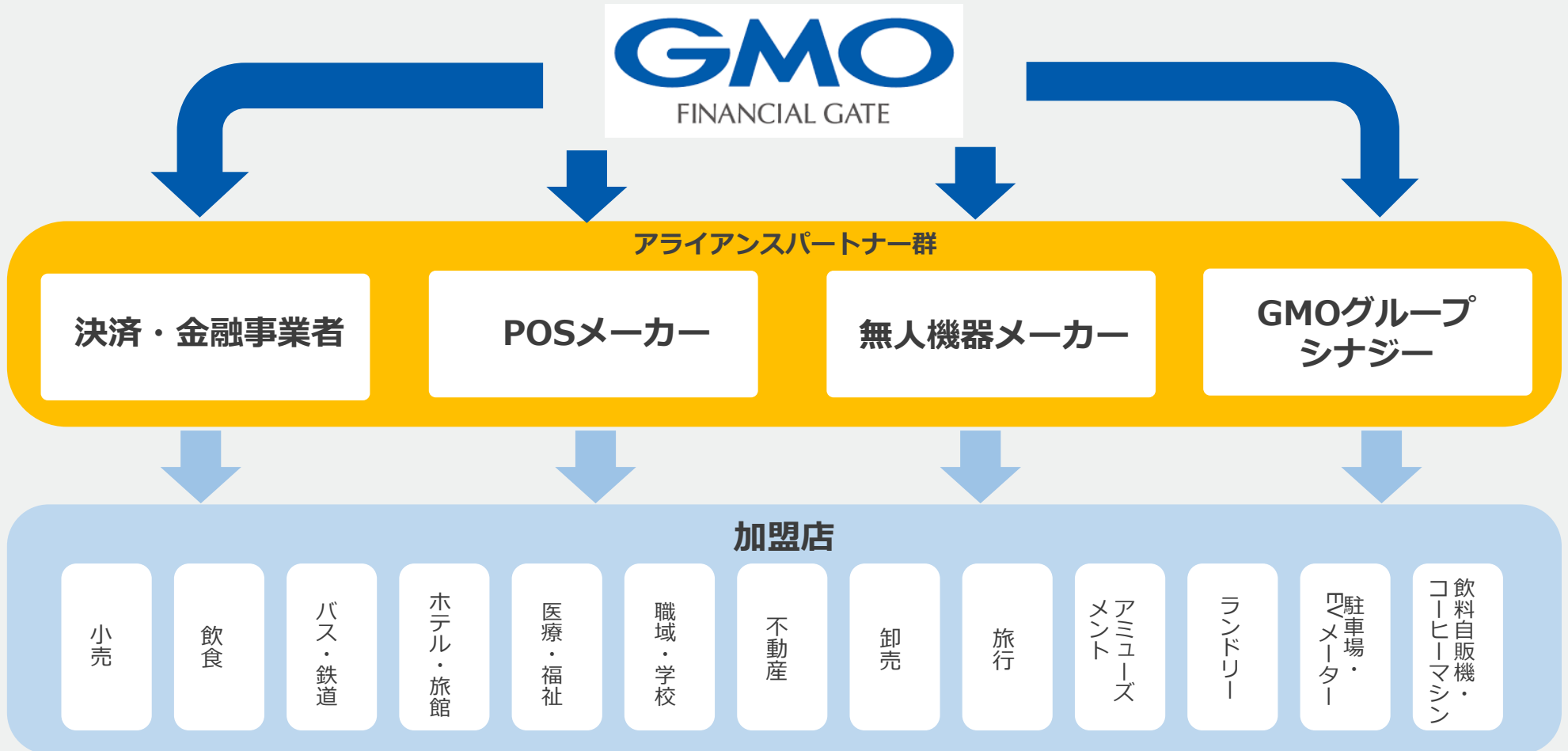
# IoT領域におけるデータサービス

物販自販機での決済データサービスを提供開始。ストック型売上に貢献  
データ活用による加盟店の業務効率化/高度化(DX)をサポート



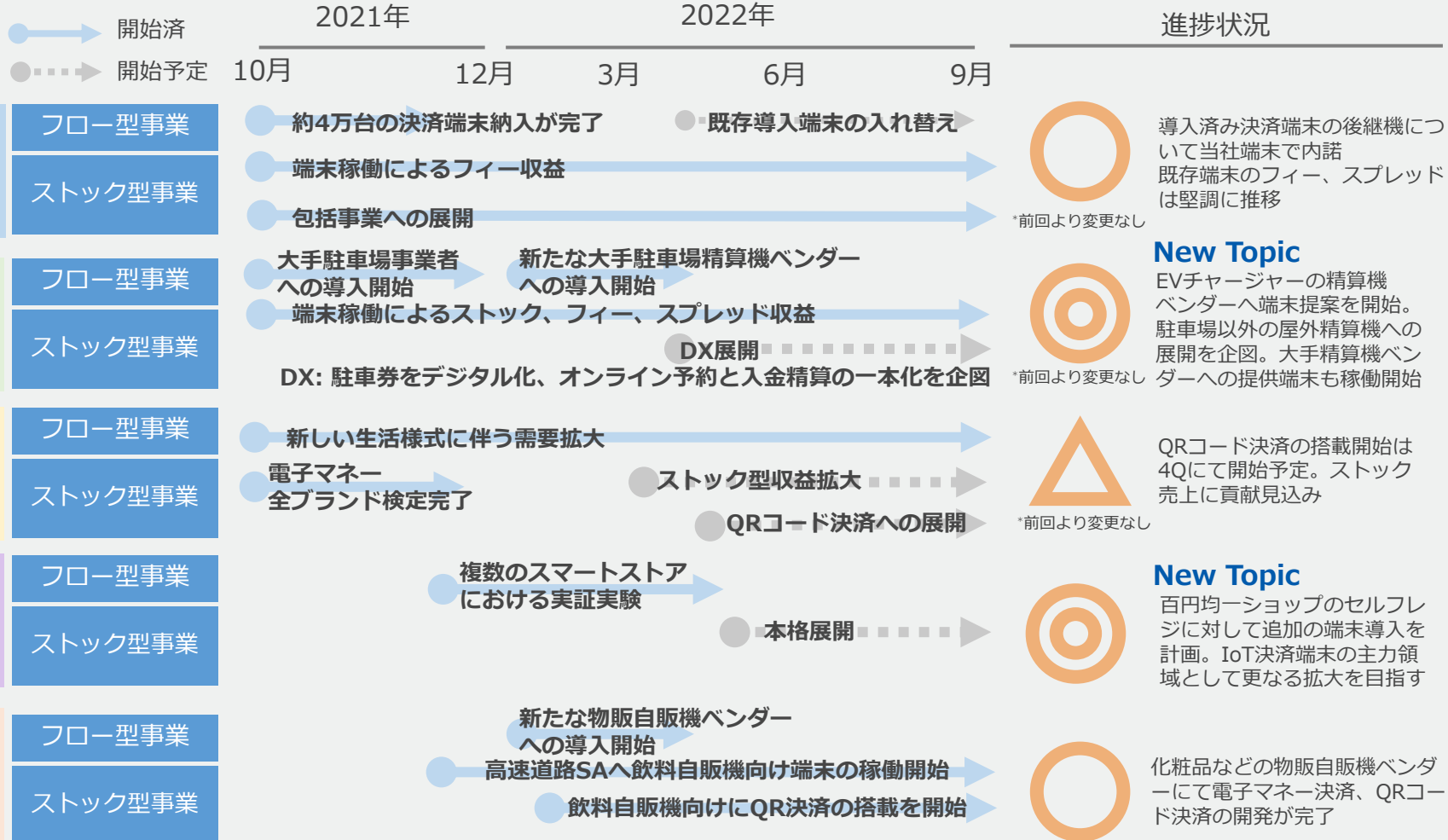
# アライアンスの状況

アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



# IoT決済事業に関する推進状況

## 大手駐車場運営事業者における決済端末は堅調に導入が進み、新たな事業領域創出に向けてEV精算機ベンダーへの提案を開始



# 当社の特長

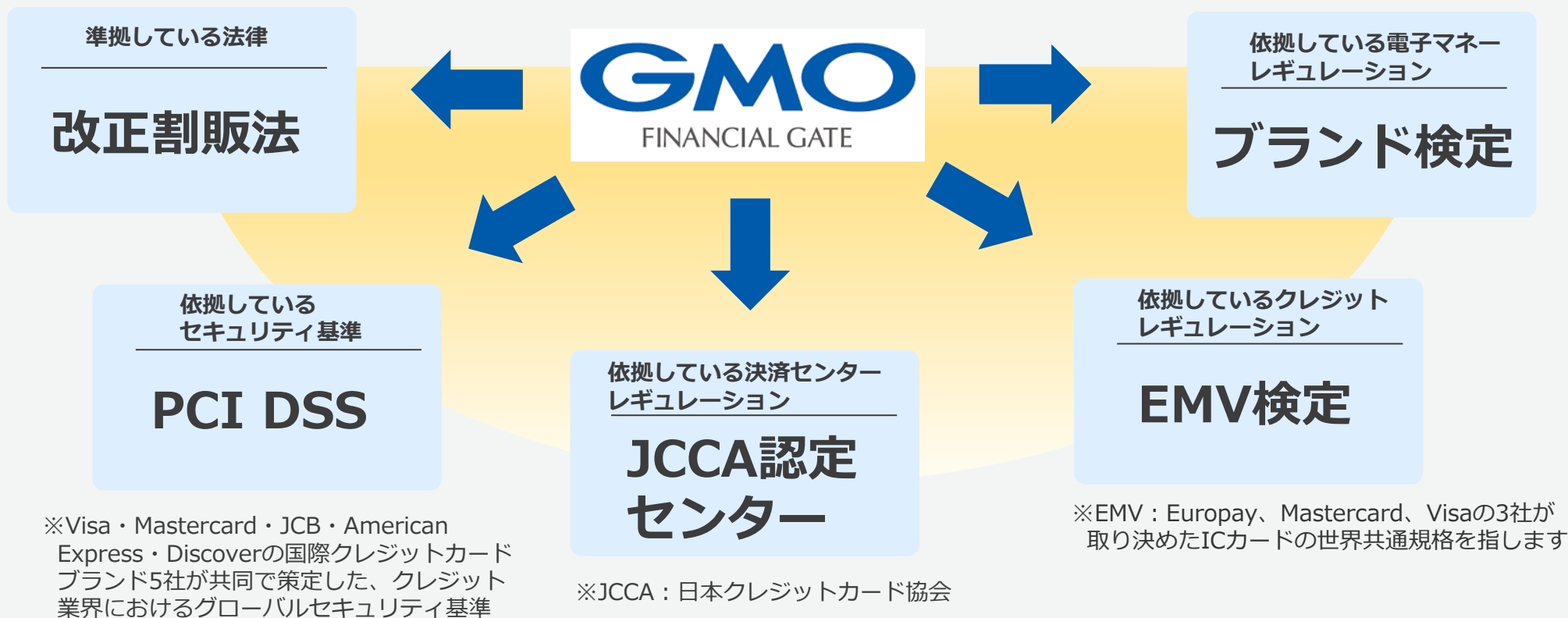
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

## ■ 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
<b>当社</b>	○	○	○	○	○	○
<b>N社</b> 大手決済ネット ワーク事業者	○	—	—	○	—	—
<b>R社</b> 大手事業会社	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
<b>P社</b> 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

# 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



# 国策による市場拡大の後押し

2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機に  
継続的なキャッシュレス決済市場の拡大が見込まれる

## 発生イベント

## 当社影響

18/4 キャッシュレス・ビジョン発表（経産省）

加盟店のクレジットIC化対応義務化に伴い、**キャッシュレス端末の需要拡大**

18/6 改正割賦販売法 施行

19/3 クレジットカード取引におけるセキュリティ対策の強化に向けた実行計画発表（クレジット取引セキュリティ対策協議会）

消費者還元事業により、**決済処理金額が増大**

19/10 キャッシュレス・消費者還元事業開始

20/7 Go Toキャンペーン事業開始

With/afterコロナにより、**非接触決済、IoT決済ニーズ拡大**

20/9 マイナポイント事業開始

21/7~9 東京オリンピック・パラリンピック開催

インバウンド需要により  
**キャッシュレス決済端末のニーズ拡大**  
**モビリティ決済ニーズ拡大**

22/1 マイナポイント事業（第2弾）開始

22/6 マイナポイント事業（第2弾）適用範囲拡大

新紙幣への対応コストに伴い  
**キャッシュレス決済端末の導入喚起**

現在 ▶ 24/4~9 新紙幣発行

25/4 大阪万博開催

端末レス決済Tap to pay/phoneの普及により、**少額決済ニーズ拡大**

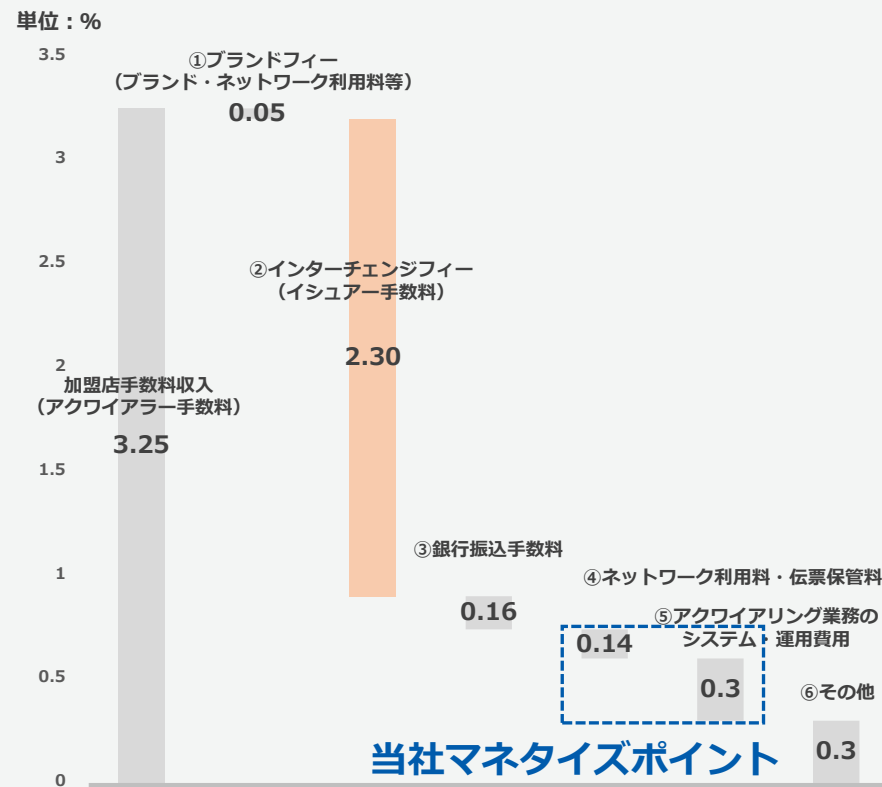
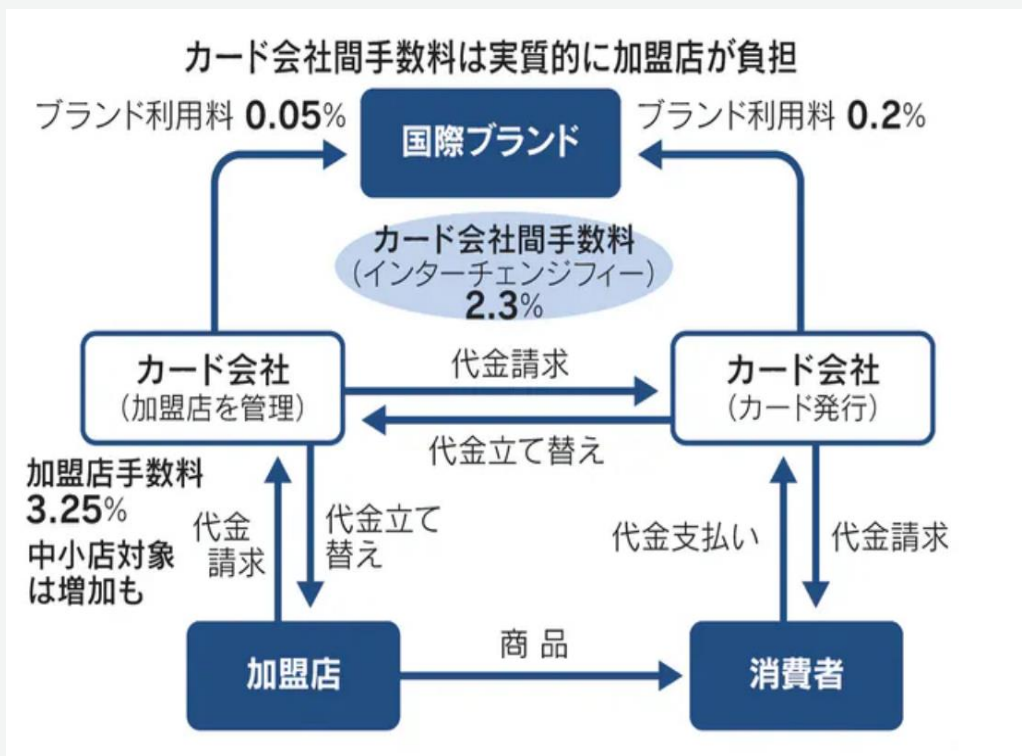
28/X IR(大阪)開業

# クレジットカード業界のトピック

経産省により「カード会社間手数料」の開示が要請され、今後における手数料率の引き下げトレンドが考えられるが、当社への影響は軽微と想定

経済産業省、カード会社間の手数料の開示要請へ

加盟店手数料率の内訳  
(経済産業省が掲げるモデルケース)



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



# ゆうちょ銀行の硬貨入金手数料有料化

22年1月17日より、硬貨での預け入れ有料化を導入開始  
硬貨を大量に扱う事業者には逆風でキャッシュレス化の流れを後押し

お賽銭が消える ゆうちょ銀行「有料化ショック」

(22年3月4日付 産経新聞)

<https://www.sankei.com/article/20220304-ZTSR67LNFFLLTITPJJL6D3TZQ/>

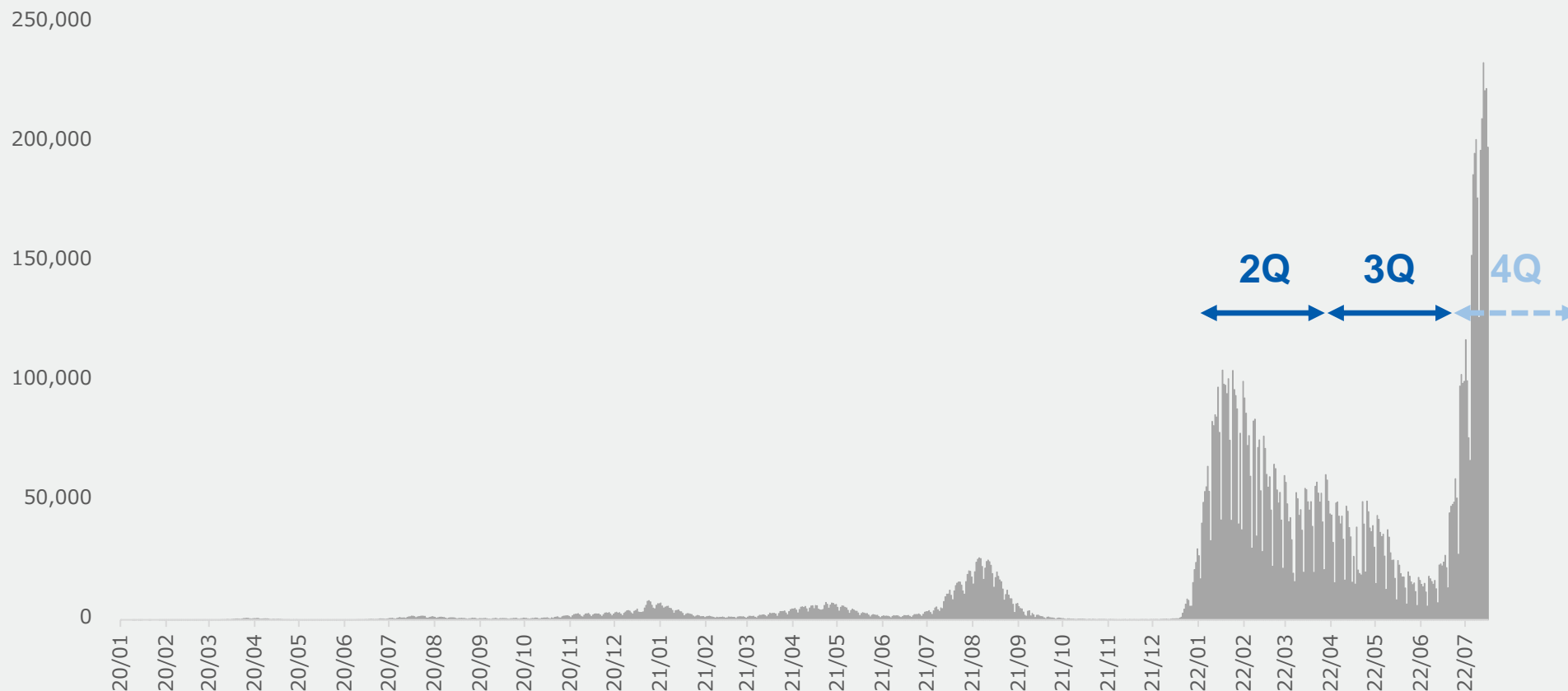
ATMでの預け入れ		窓口での取り扱い	
1～25枚	110円	1～50枚	無料
26～50枚	220円	51～100枚	550円
51～100枚	330円	101～500枚	825円
—	—	501～1,000枚	1,100円
1回の預け入れは100枚まで		以降、500枚ごとに	550円

# 2022/9期 足元におけるコロナ感染者状況

3Qは、2Qにおいて発令されたまん防解除に伴い経済は回復基調  
足元の感染第7波は過去最大の山となっており、影響を注視

## 新型コロナウイルス新規感染者数

(単位：人)



出所：厚生労働省公表データより当社作成

# 端末レス決済への取り組み

将来的な端末レス決済への備えとして各種施策を実行。モビリティ領域や飲料自動販売機における取り組みを強化

当社の取り組み状況

## Tap to Phone

2021/12～

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2020/12～

Soft Space社と端末レスNFCタッチ決済サービスを提供開始

Soft Space社の「Fasstapiファスタップ」が利用されている様子



Tap to Phone：加盟店が決済用のレジ・端末を用意する必要はなく、NFC(近距離無線通信)対応のデバイスを決済受付用端末として利用できるモバイル決済サービス

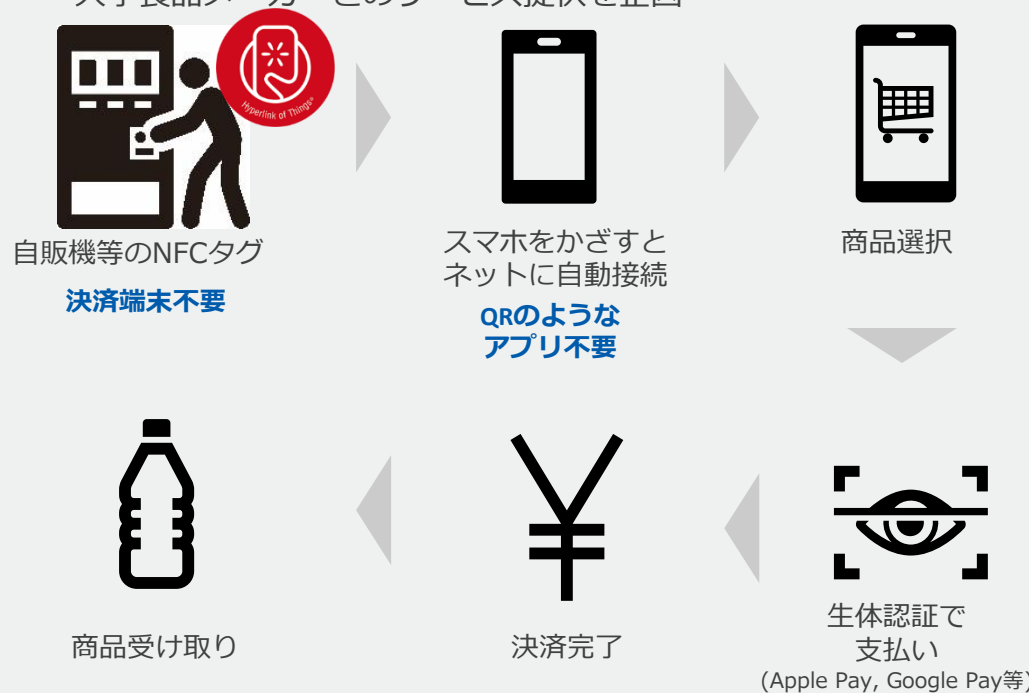
NFC：Near Field Communicationの略で、非接触ICチップを利用し、かざすだけで通信できる通信規格

NFCタグ：NFC対応スマートフォンをかざすだけで、NFC対応機器・デバイスにさまざまな動作を実行させられるタグのこと

## NFCタグtouch決済

2022/9期中を想定

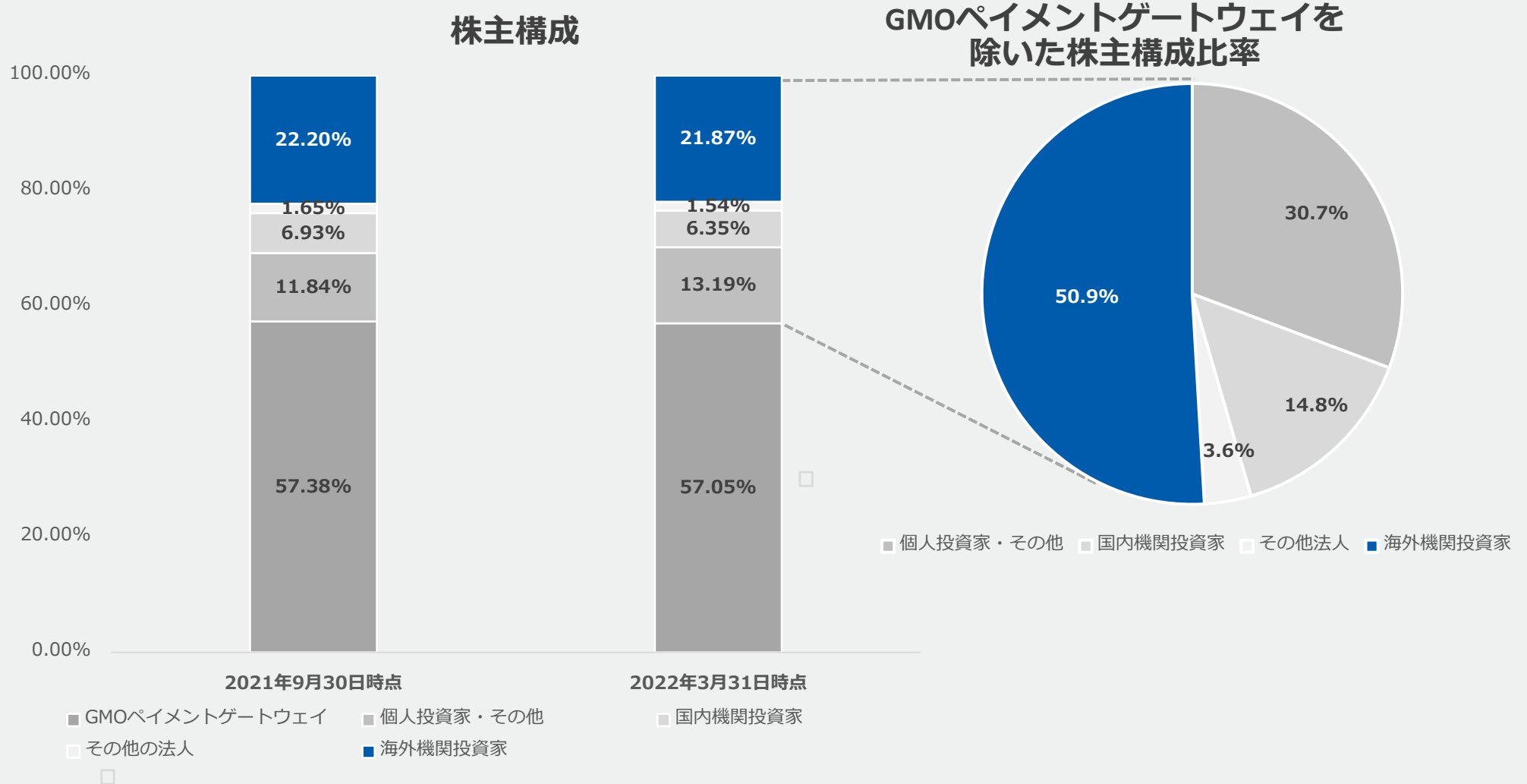
大手食品メーカーとのサービス提供を企画



高度なセキュリティ

# 当社株主構成

## 株価の調整局面も、海外・国内ともに機関投資家比率を維持



# ESGへの取り組み

ESGへの取り組み強化に向けて、当社グループの対応状況を公表  
今後継続的に強化・発信することを想定

## 当社開示内容

### 環境 (Environment)

環境負荷の低い社会の実現

### 社会 (Social)

人的資源、人材育成・福利厚生制度、働き方改革

### ガバナンス (Governance)

基本的な考え方、取締役会、幹部会、監査役会  
役員報酬、IR活動

## SDGs対応項目

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT GOALS

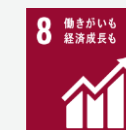


9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう



13 気候変動に  
具体的な対策を

ロール紙に再生紙を利用、決済端末における環境配慮素材  
の利用、ペーパーレス化の推進、  
決済データ活用による適切な在庫管理(フードロス削減)



8 働きがいも  
経済成長も

各種人材育成・福利厚生制度の整備、働き方改革の  
積極的な推進 等

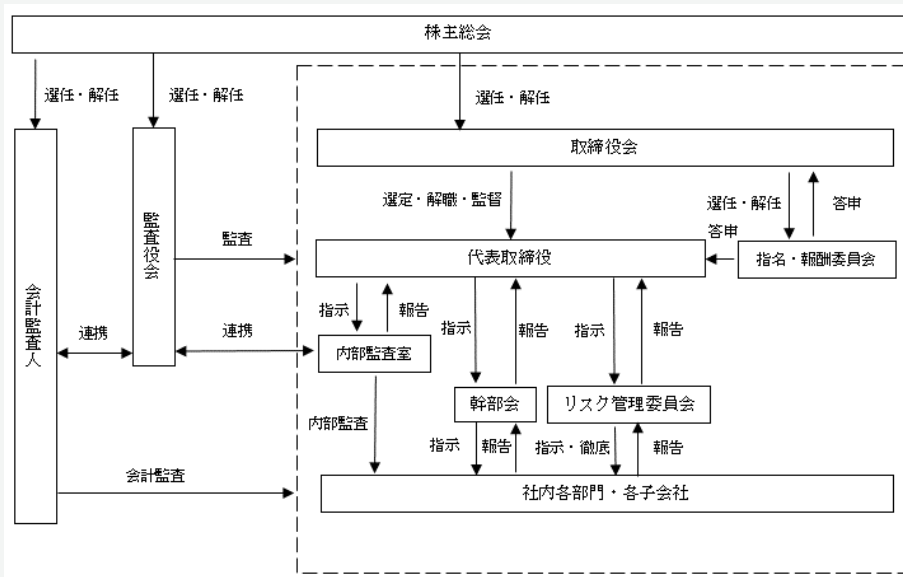
体制強化に向け各種施策を実施中

詳細は下記URLご参照 <https://gmo-fg.com/news/8d448cfaba24ece540af1ae2a83d95c2.pdf>

# ESGへの取り組み

新たな社外取締役を選任し、当社役員のスキルマトリックスを開示と指名・報酬委員会を新設。ガバナンス体制の強化を継続的に取り組む

## 指名・報酬委員会の設置



## 当社役員のスキルマトリックスを開示

当社役員のスキルマトリックス

氏名	杉山 憲太郎	高野 明	青山 明生	池澤 正光	福田 知修	小出 達也	嶋村 雅生	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲	飯沼 孝社
役職名	代表取締役社長	取締役会長	取締役 営業本部本部長	取締役 管理本部本部長	取締役 システム本部本部長	取締役	取締役	取締役	常務監査役	監査役	監査役
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				●			●	●			

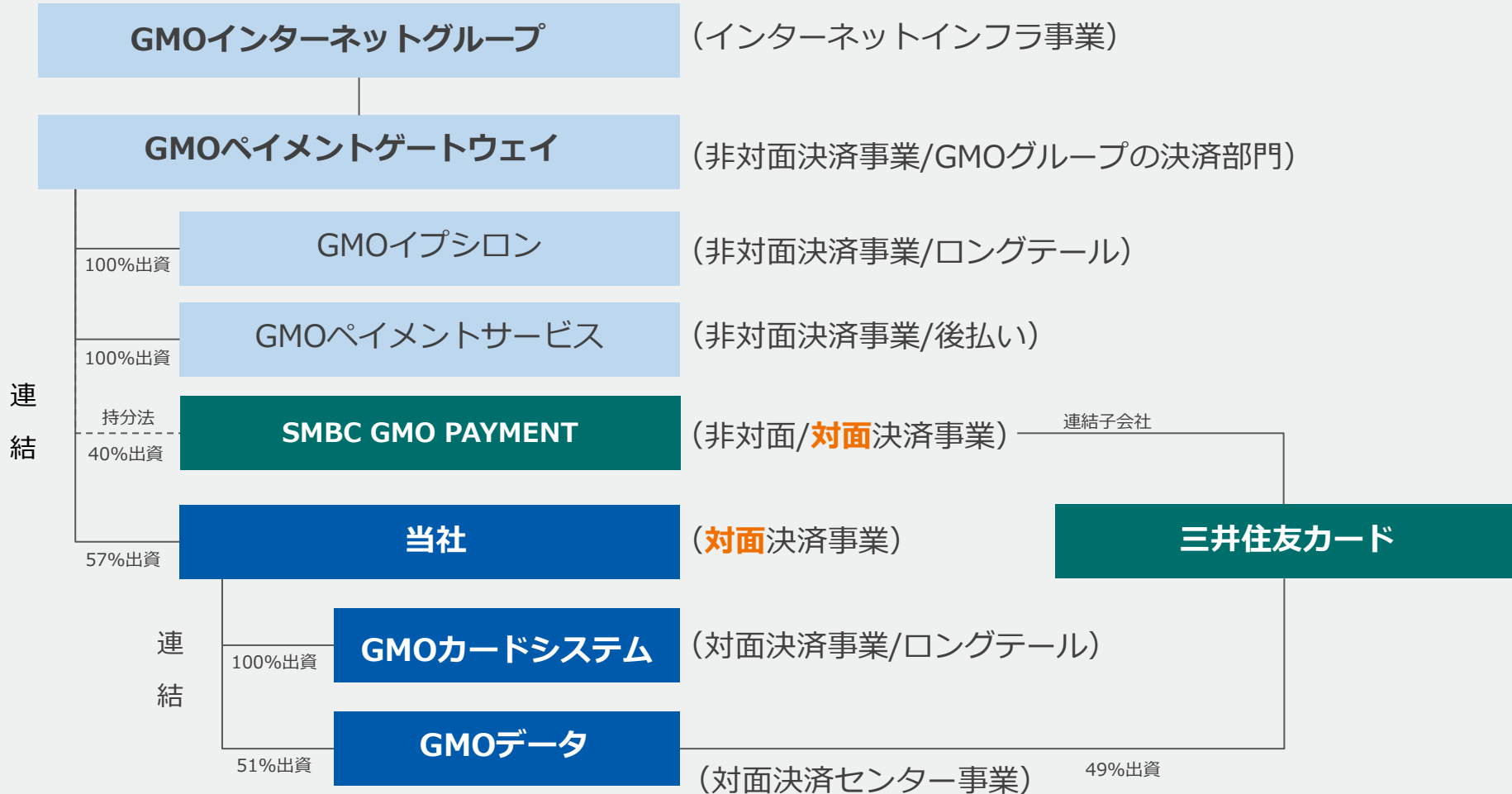
※GMOイズムとは、GMOインターネットワークグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社風・社訓の総称です。

詳細は下記URLご参照

<https://gmo-fg.com/ir/153d49bfef329b9dfa8e005c510a3475.pdf>

# 関係会社一覧

GMO-PGの連結子会社として、当社グループは対面決済分野を担う



# 会社概要

- 会社名                    GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証グロース市場 4051）
- 設立年月                1999年9月
- 所在地                   東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）
- 資本金                   1,618百万円（2022年6月30日現在）
- 主要株主                GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか
- 役員構成
 

代表取締役社長	杉山 憲太郎	
取締役会長	高野 明	
取締役	青山 明生	（営業本部長）
取締役	池澤 正光	（管理本部長 兼 経営企画部長）
取締役	福田 知修	（システム本部長）
取締役	小出 達也	（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 上席専務執行役員）
社外取締役	嶋村 那生	
社外取締役	浅山 理恵	
社外監査役	長澤 孝吉	
社外監査役	小澤 哲	
監査役	飯沼 孝壮	（税理士法人飯沼総合会計代表社員 公認会計士）
- 監査法人                EY新日本有限責任監査法人
- 連結子会社
 

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



据置決済型端末



モバイル決済型端末



組込型決済端末



加盟店POS端末

(2022年8月9日時点)



# ありがとうございました

## GMO FINANCIAL GATE

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証グロース市場 4051)

IRサイトURL <https://www.gmo-fg.com/ir/>

お問合せ・個別取材のお申込みは、経営企画部までご連絡ください。

TEL : 03-6416-3881

E-mail : [irpr@mail.gmo-fg.com](mailto:irpr@mail.gmo-fg.com)