

2023年9月期 第1四半期決算説明会

次世代決済プラットフォームの拡大がストック型売上の成長に寄与
～Vertical展開に伴う大口加盟店の獲得進展～

2023年2月14日

第11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、2023年2月14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

目次

1. 2023年9月期 第1四半期 業績サマリー
2. 事業ハイライト
3. 成長戦略と取り組み状況
4. 財務情報
5. 補足資料

2023年9月期 第1四半期 業績サマリー

1

1.1 2023年9月期第1四半期 総括

売上/営業利益とも上期及び通期計画に対し順調な立ち上がり。経済活動の再開も寄与

定量

● 2023年9月期 第1四半期 P6

- 売上高益： **32.7億円(YoY +52.6%)** 上期計画比**53.4%**、通期計画比**26.2%**
- 営業利益： **2.8億円(YoY +34.5%)** 上期計画比**62.3%**、通期計画比**30.3%**

● 品目別売上：イニシャル**2,220百万円(YoY +52.6%)**、ストック型**1,047百万円(YoY +52.5%)** P8

● KPI P12,13

- 稼働端末台数： **207千台(YoY +64千台、YoY +45.1%)**
- GMV： **0.92兆円(YoY +76.0%)**、決済処理件数： **1.05億件(YoY +62.4%)**

● 既存加盟店の成長 P19

- 既存加盟店におけるGMVの拡大：前1Q → 今1Q： **YoY+24%** (*市場成長は同YoY+14%)

定性

● ホテル/旅行関連大手とのアライアンス案件が進捗。経済活動の再開やインバウンド需要の回復も追い風 P23

● モビリティ領域での首都圏導入事例が拡大。インバウンド需要回復も受け、クレジットタッチ決済の普及が進む P24

● ESG対応についてSCOPE1・2は昨年12月に開示済み。SCOPE 3を含め、第三者認証機関によるデータレビューを実施し、今期中に追加開示予定 P26

1.2 業績サマリー

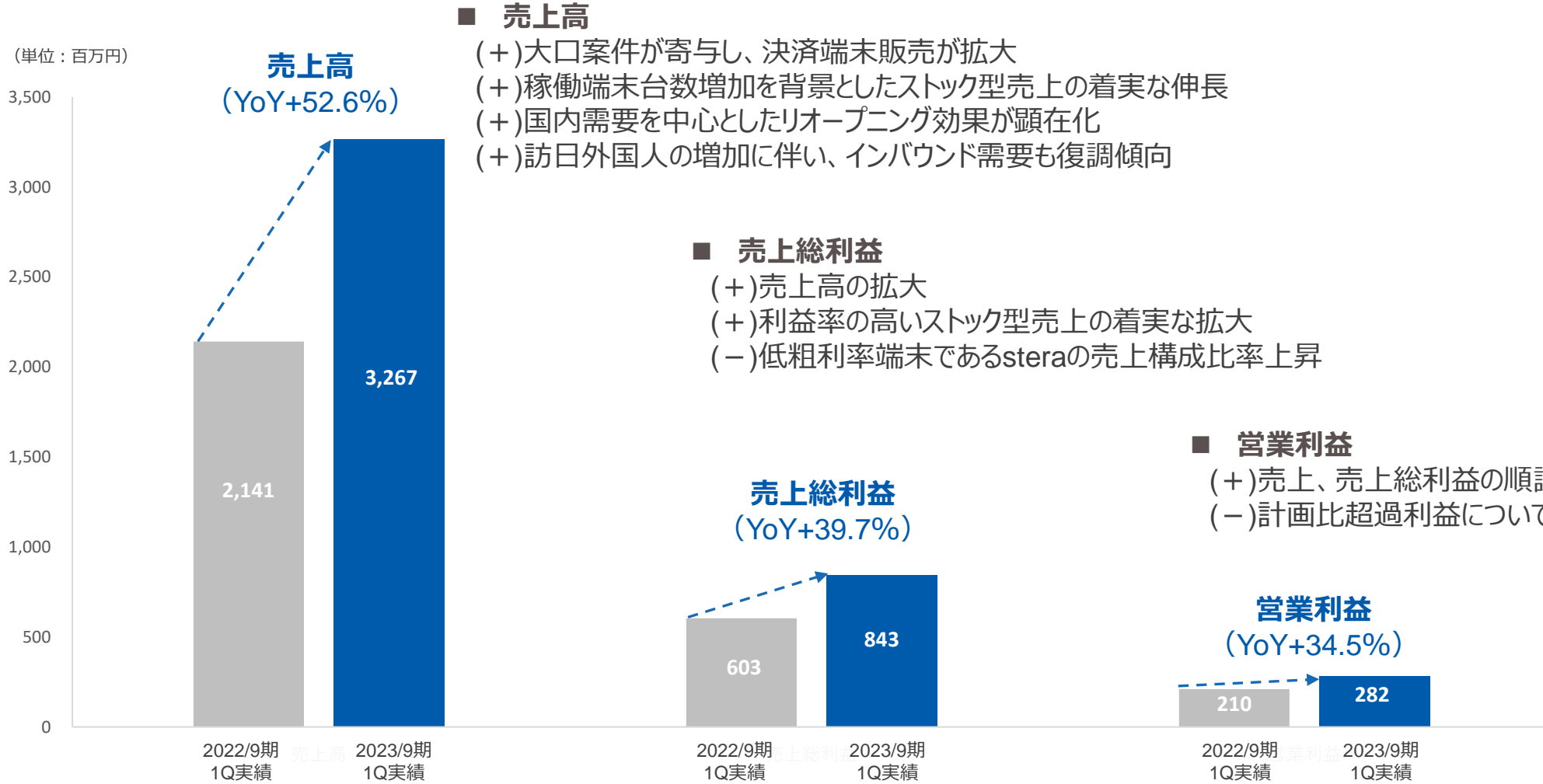
売上/各段階利益ともに上期計画及び通期計画に対し順調な立ち上がり。KPIも着実に拡大

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q実績	2023年9月期 1Q実績	前年同期間比	2023年9月期 上期計画 (通期計画)	2023年9月期 上期計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上高	2,141	3,267	+52.6%	6,115 (12,470)	53.4% (26.2%)
売上総利益	603	843	+39.7%	1,492 (3,136)	56.5% (26.9%)
営業利益	210	282	+34.5%	453 (930)	62.3% (30.3%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	138	170	+22.6%	283 (580)	60.1% (29.3%)

KPI (前年同期比)	稼動端末台数 (1Q末)	決済処理件数 (単1Q)	GMV (単1Q)
	207,724台 (+45.1%)	約1億553万件 (+62.4%)	約9,242億円 (+76.0%)

1.3 業績の変動要因

上期及び通期計画に対してインラインでの業績進捗(粗利率/営業利益率も想定通り進捗)しかるべき必要投資を継続しつつも、着実な営業利益成長率(YoY+34.5%)を確保



■ 売上高

- (+)大口案件が寄与し、決済端末販売が拡大
- (+)稼働端末台数増加を背景としたストック型売上の着実な伸長
- (+)国内需要を中心としたリオープニング効果が顕在化
- (+)訪日外国人の増加に伴い、インバウンド需要も復調傾向

■ 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
- (-)低粗利率端末であるsteraの売上構成比率上昇

■ 営業利益

- (+)売上、売上総利益の順調な拡大
- (-)計画比超過利益については将来投資を継続

1.4 品目別売上実績(YoY)

イニシャル、ストック型ともに前年比で順調に成長

ストック型は3品目のいずれかでマネタイズできるように、契約形態を柔軟に設計し着実に拡大

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q実績 (構成比%)	2023年9月期 1Q実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	1,454 (67.9%)	2,220 (67.9%)	+52.6%
ストック型売上	686 (32.1%)	1,047 (32.1%)	+52.5%
ストック売上	185 (8.7%)	259 (8.0%)	+39.7%
フィー売上	261 (12.2%)	519 (15.9%)	+98.6%
スプレッド売上	239 (11.2%)	268 (8.2%)	+12.0%
売上高合計	2,141	3,267	+52.6%

1.5 スプレッド売上向上施策

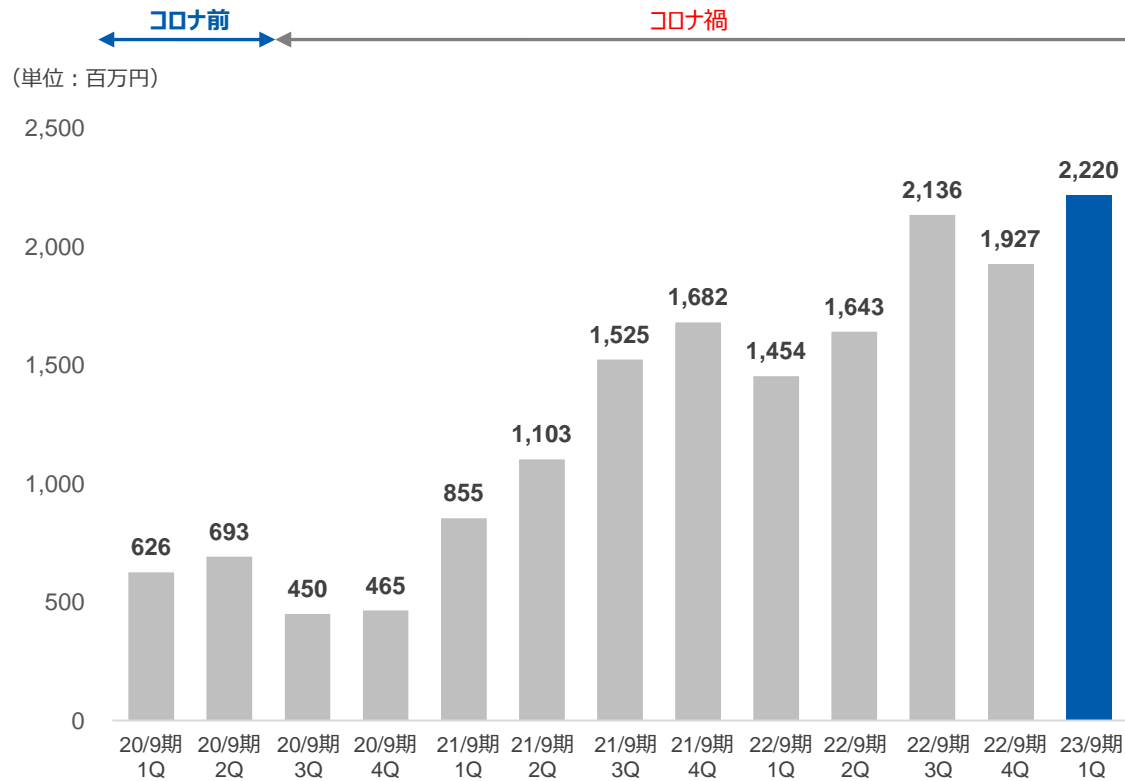
「決済バリエーションの拡充」、「導入プロセスの簡素化」を軸に、
 中小加盟店向けソリューションを強化。継続的な売上成長25%ラインに向け各種施策を展開



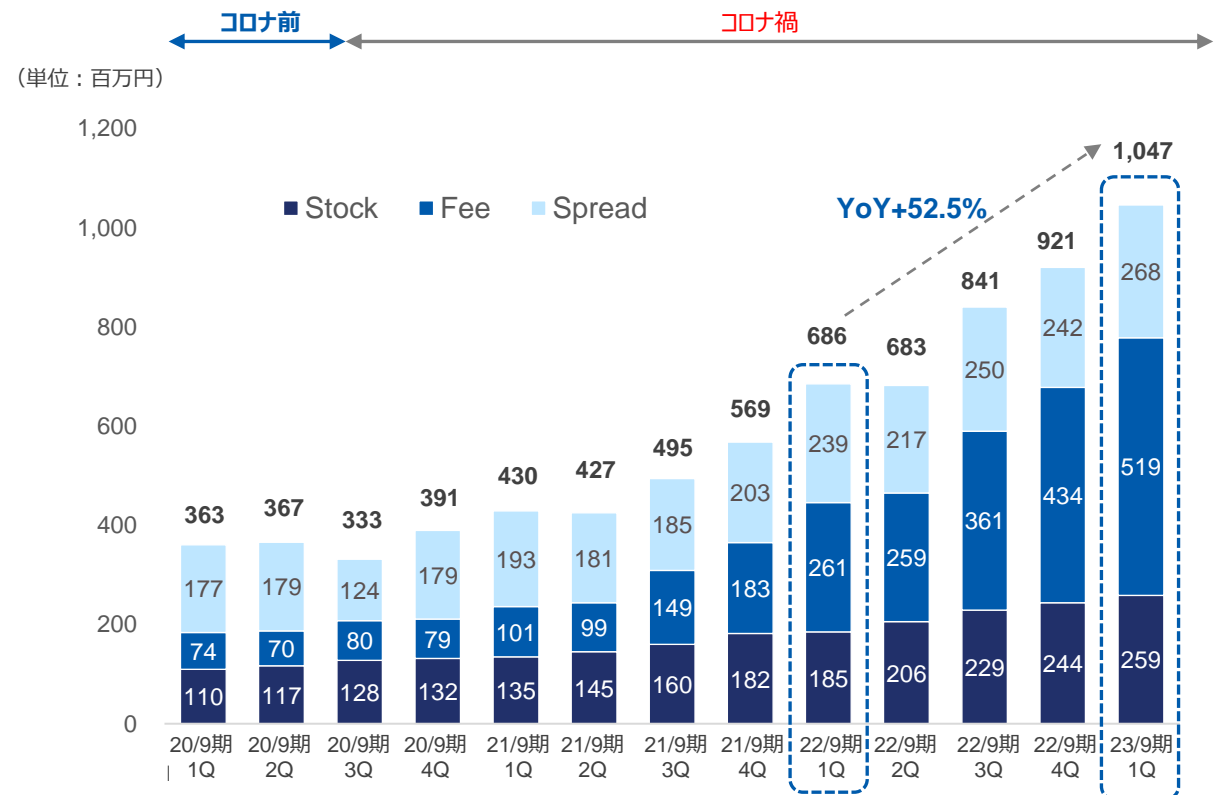
1.6 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：Q毎に凸凹する性質は継続も、市場シェア拡大フェーズにつき順調に伸長
 ストック型：稼働端末台数増加やロール紙販売増加(季節性)によるフィー拡大が成長を牽引

イニシャル売上



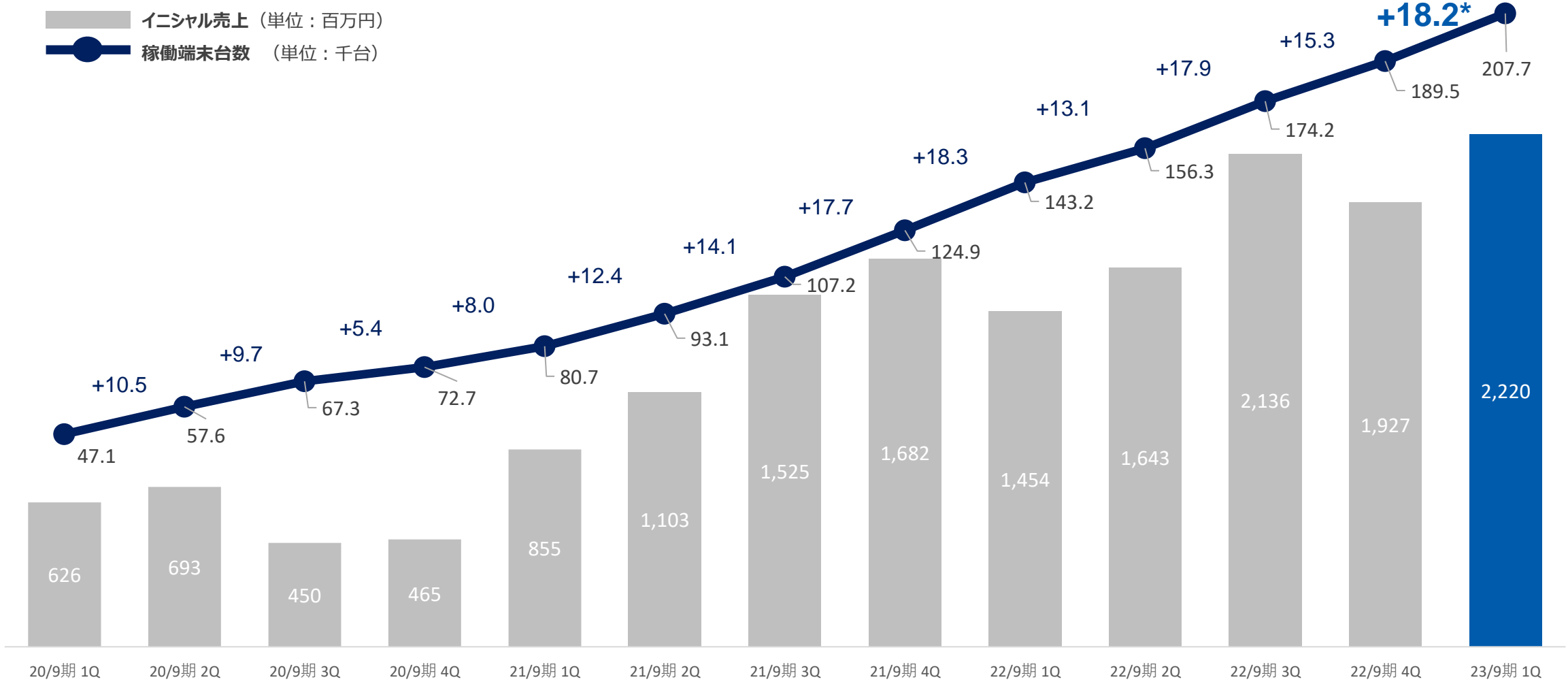
ストック型売上



1.7 イニシャル売上と稼働端末台数推移

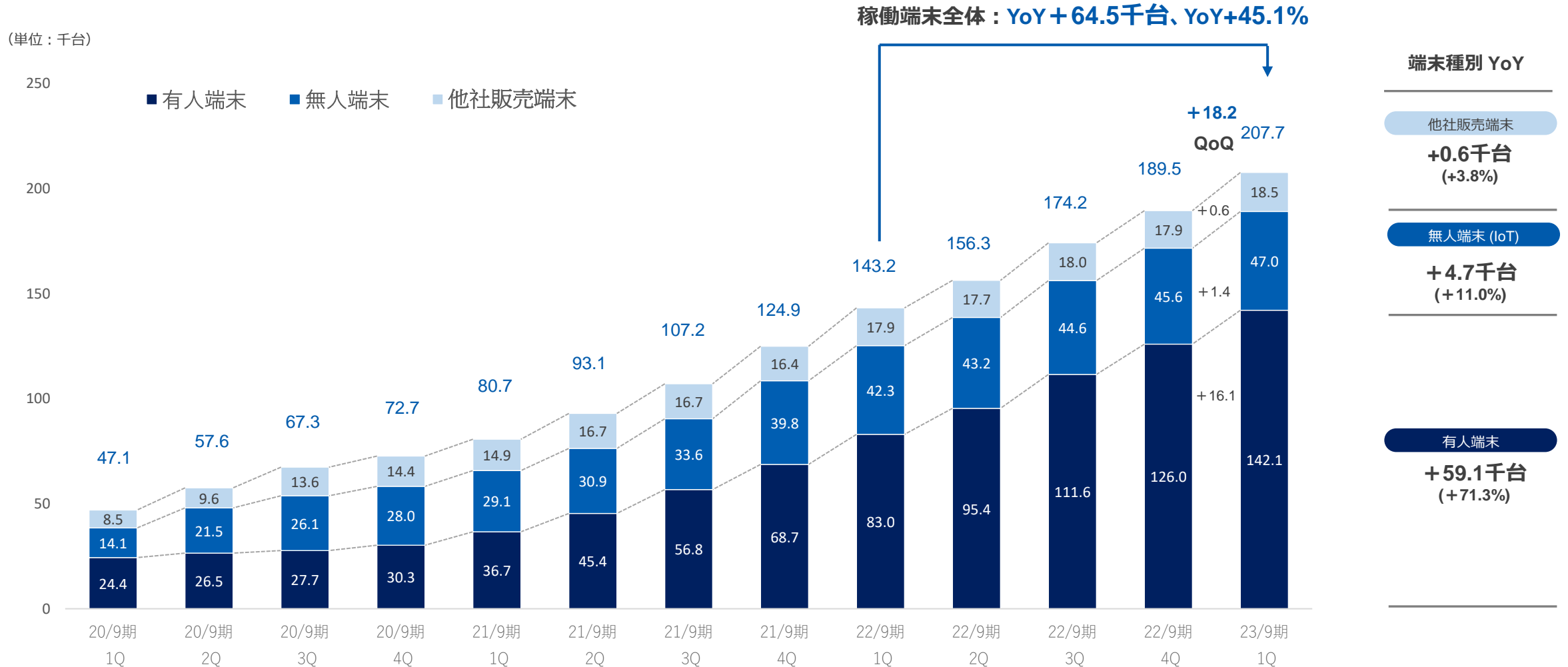
大口案件が寄与し着実にイニシャル売上が拡大。一方、当該大口案件により販売した端末は今期3Q以降に稼働予定のため、現時点で稼働端末台数には未反映

*1Qは大口案件がイニシャルに寄与も稼働端末としての増加は3Q以降



1.8 連結KPI推移（稼働端末台数）

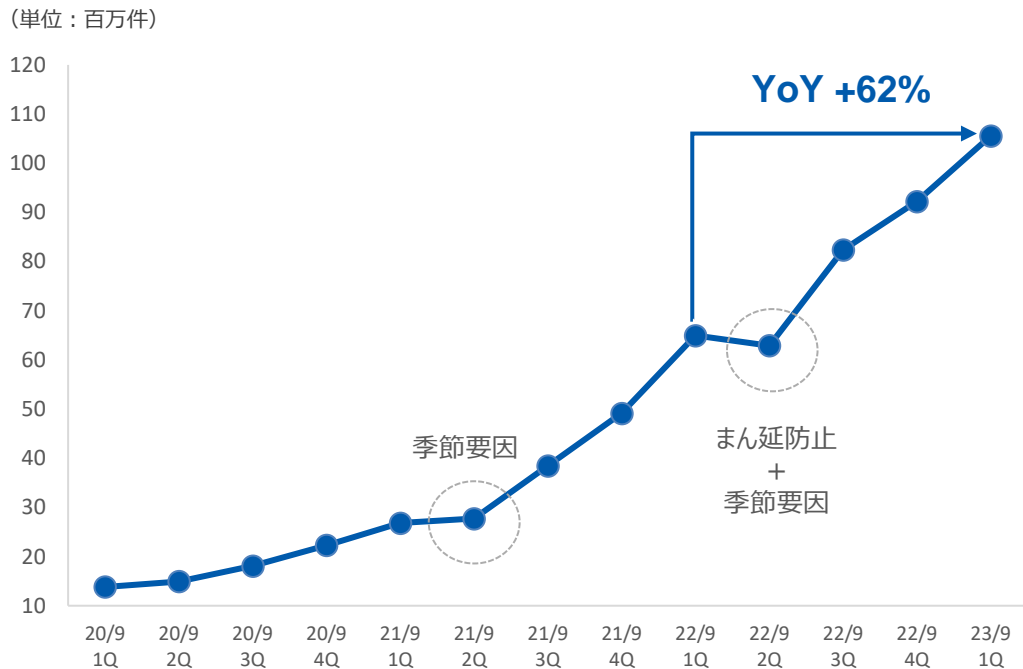
steraを中心とした有人端末の増加が全体を牽引する形が続く。無人端末も安定的に継続拡大



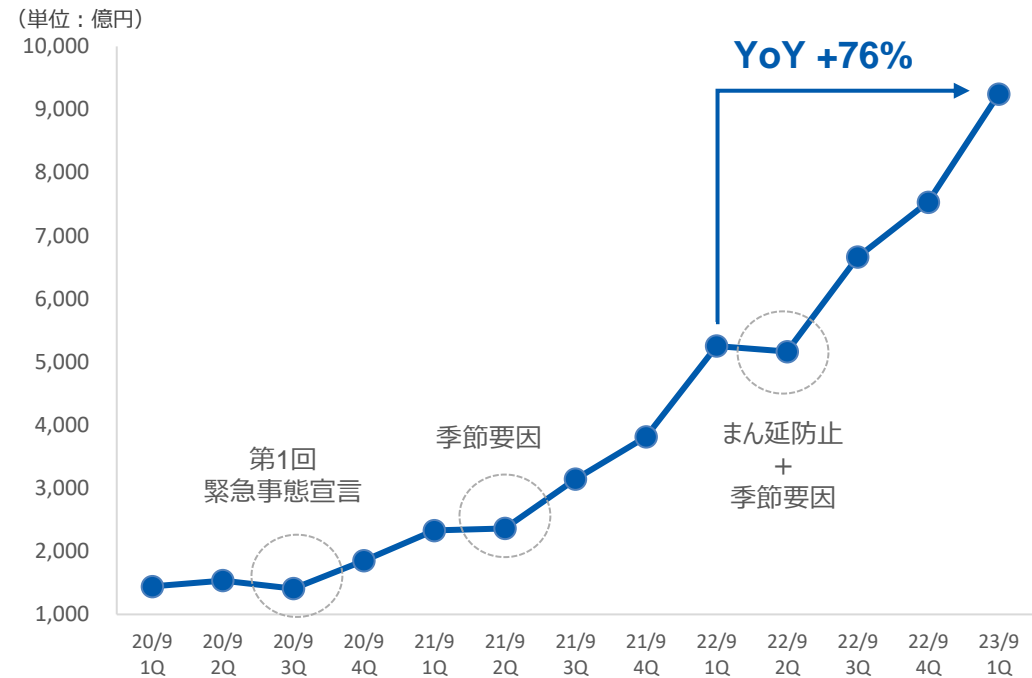
1.9 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

決済処理件数、GMVともに当社目標であるYoY + 50%を上回り推移
稼働端末台数の増加に伴いKPIも着実に拡大

決済処理件数



決済処理金額(GMV)



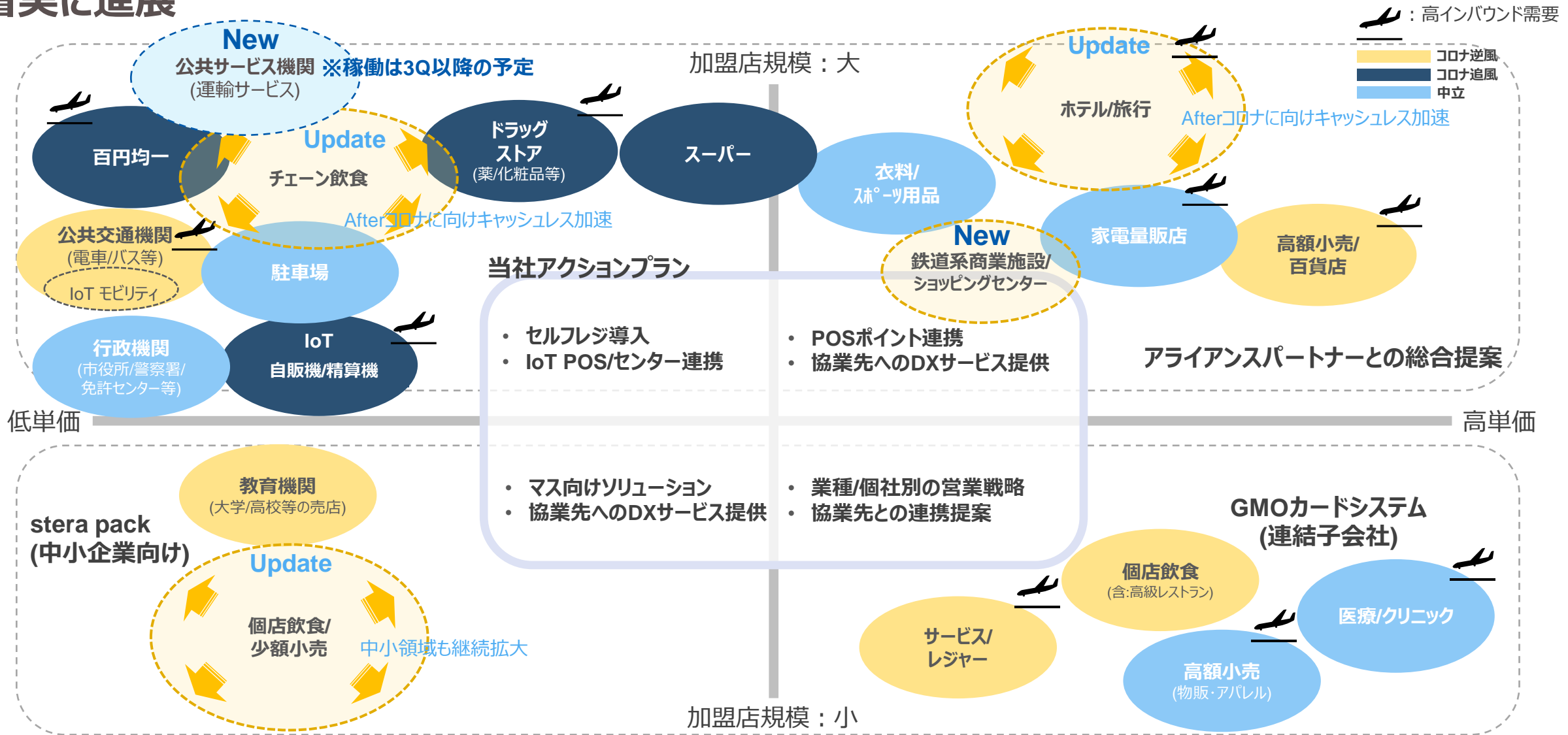
	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q	22/9期 3Q	22/9期 4Q	23/9期 1Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293	8,237	9,224	10,553
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162	6,658	7,530	9,242

2

事業ハイライト

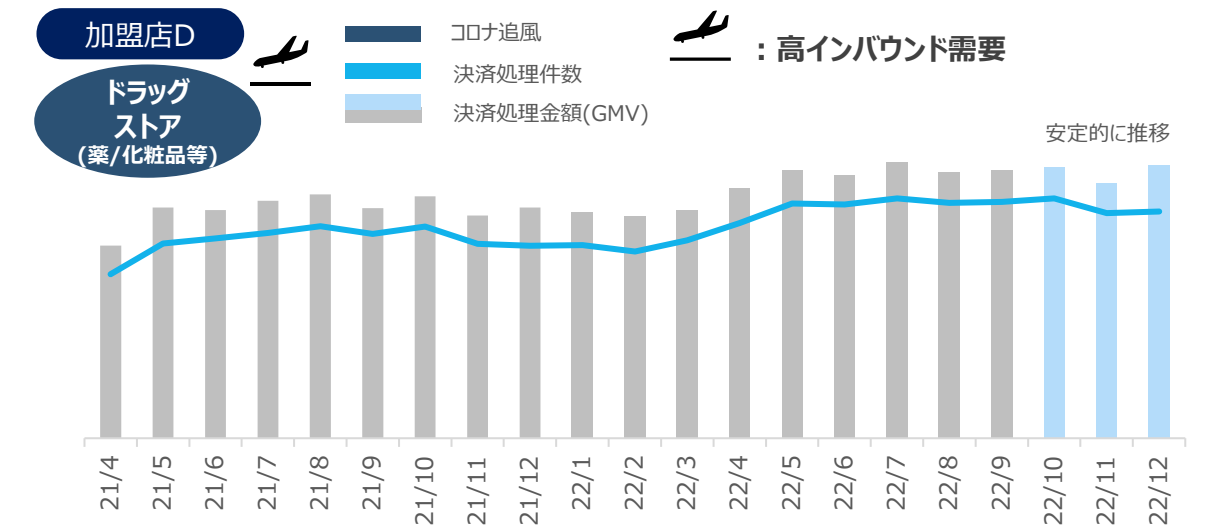
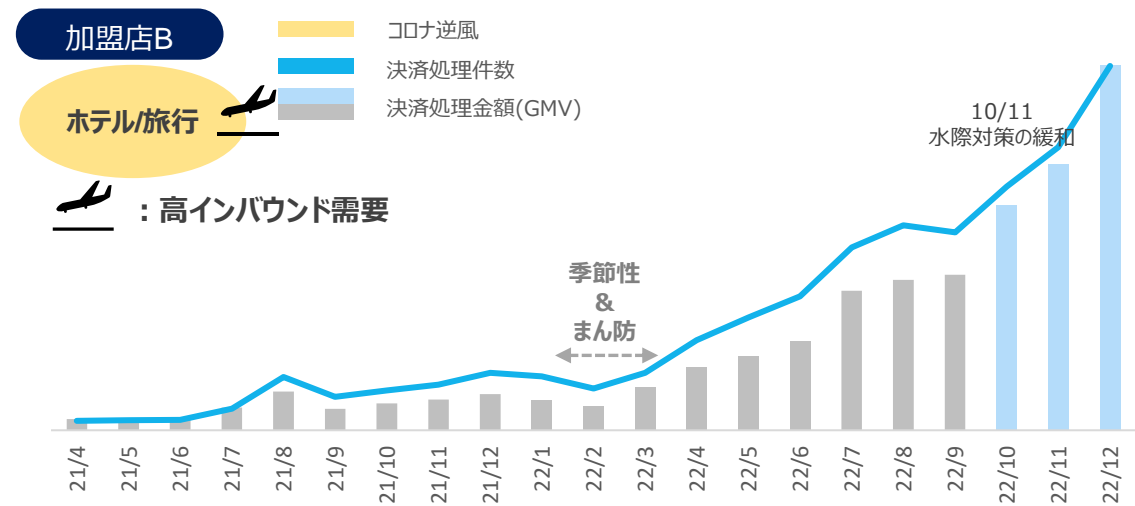
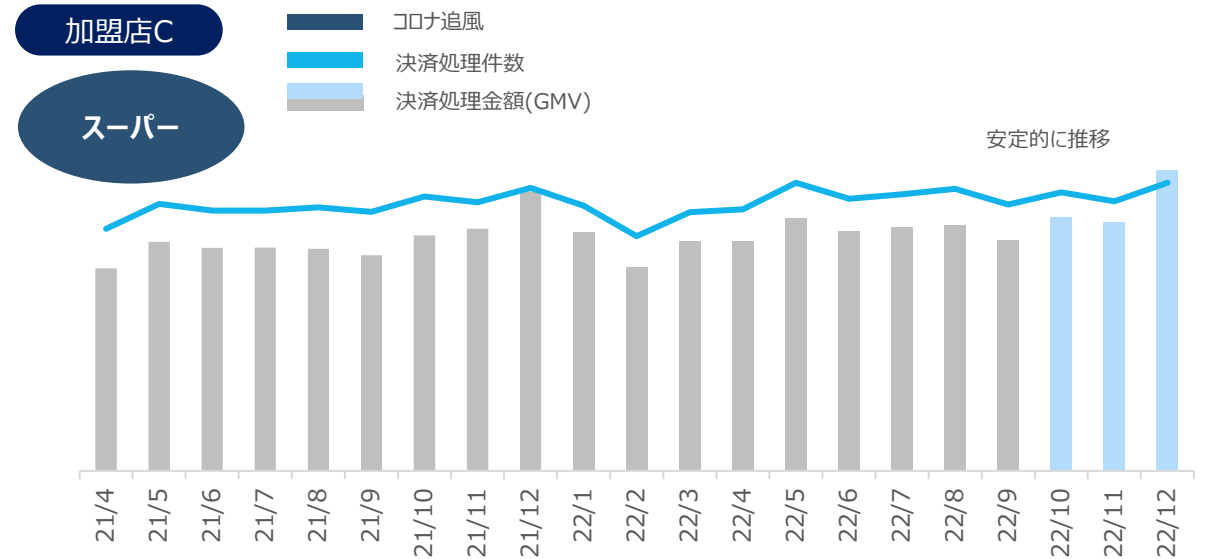
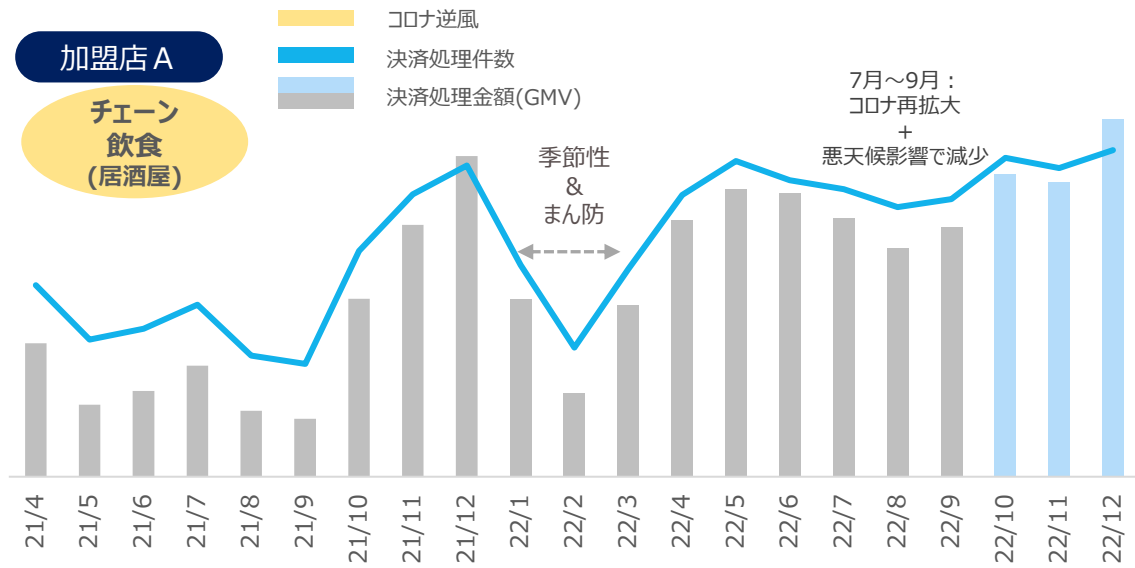
2.1 当社加盟店の分布状況

コロナ逆風であった業種・業態の加盟店における端末設置が拡大。Afterコロナへの備えは着実に進展



2.2 加盟店業種別のトランザクション動向(単1Q)

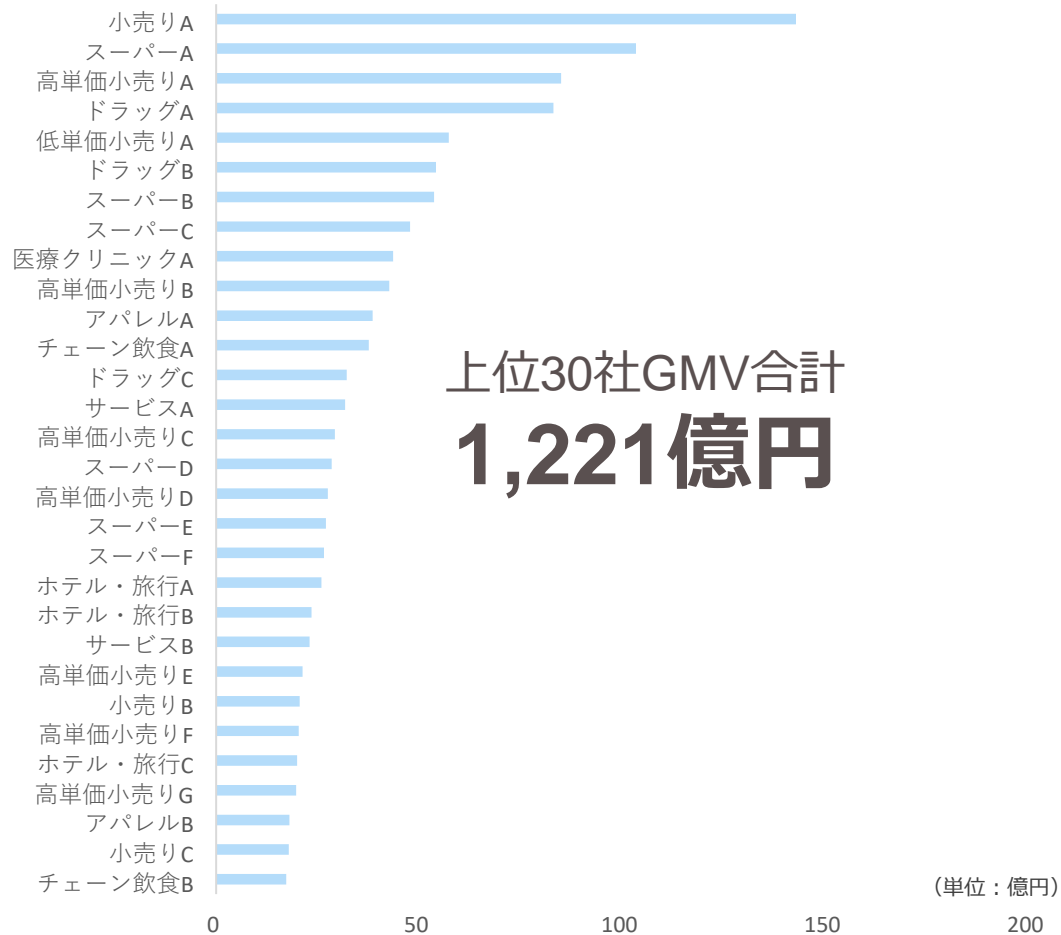
リオープンイング/インバウンド需要回復により、コロナのマイナス影響を受けた加盟店が回復基調



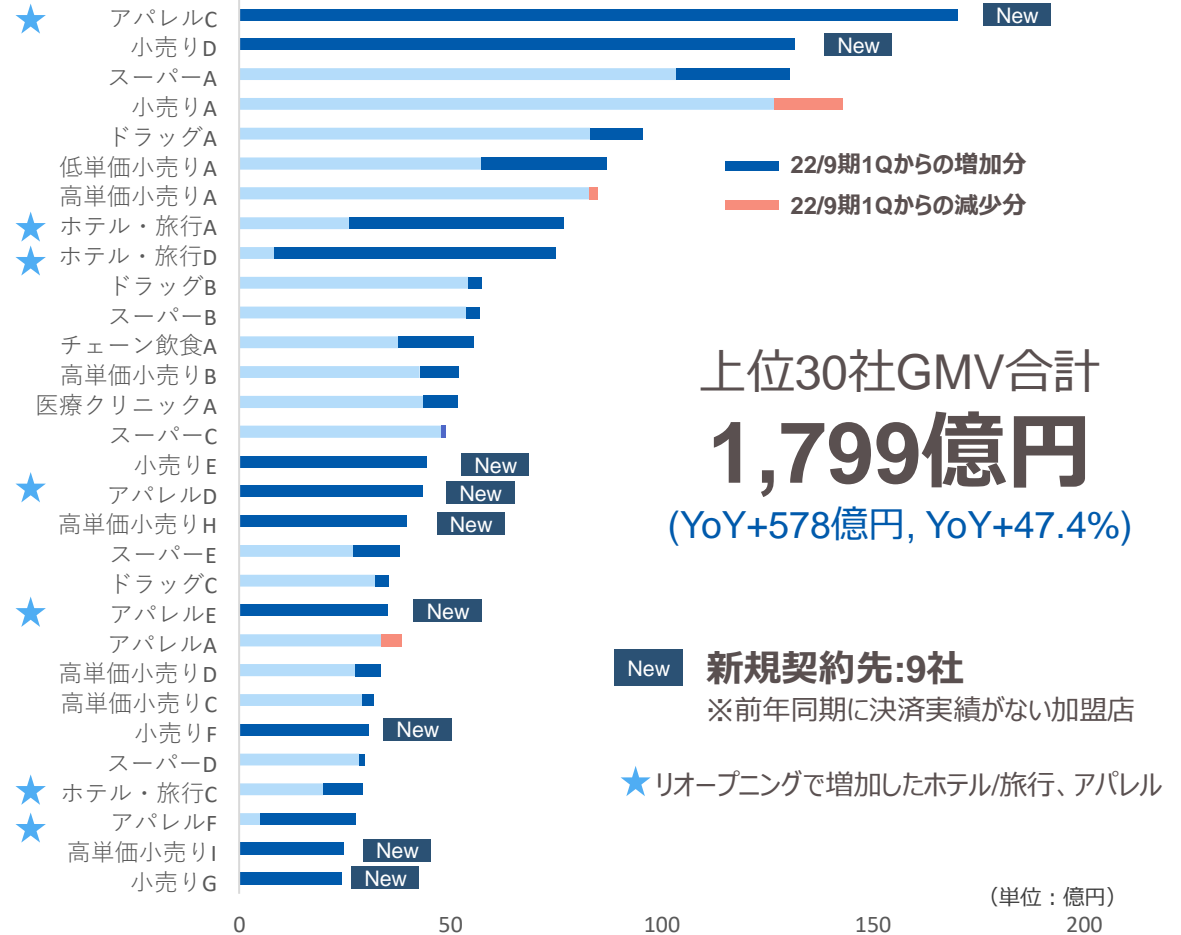
2.3 単1Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

決済プラットフォームのVertical展開が奏功し、着実に新規加盟店獲得が進む
 既存加盟店もYoYで着実に成長し、当社決済プラットフォームが順調に拡大

2022/9期 単1Q



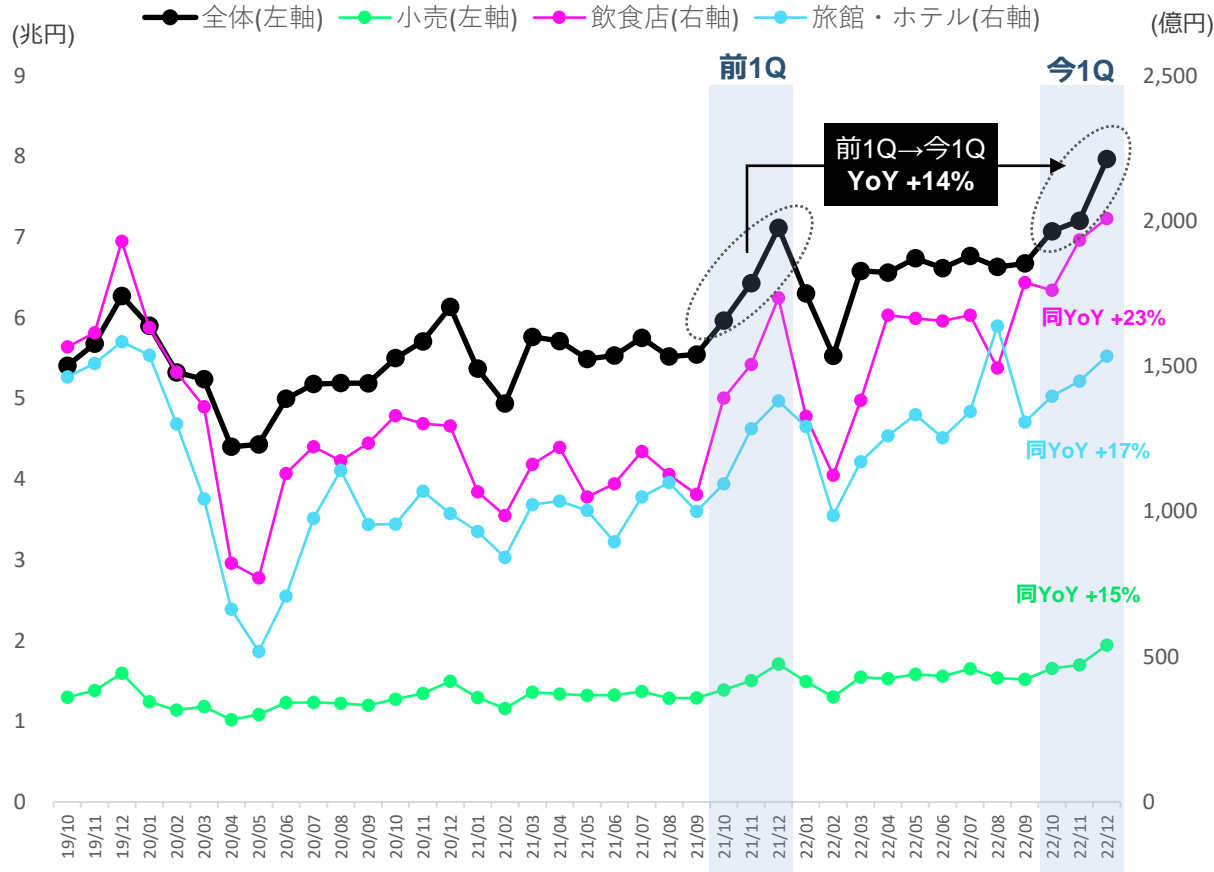
2023/9期 単1Q



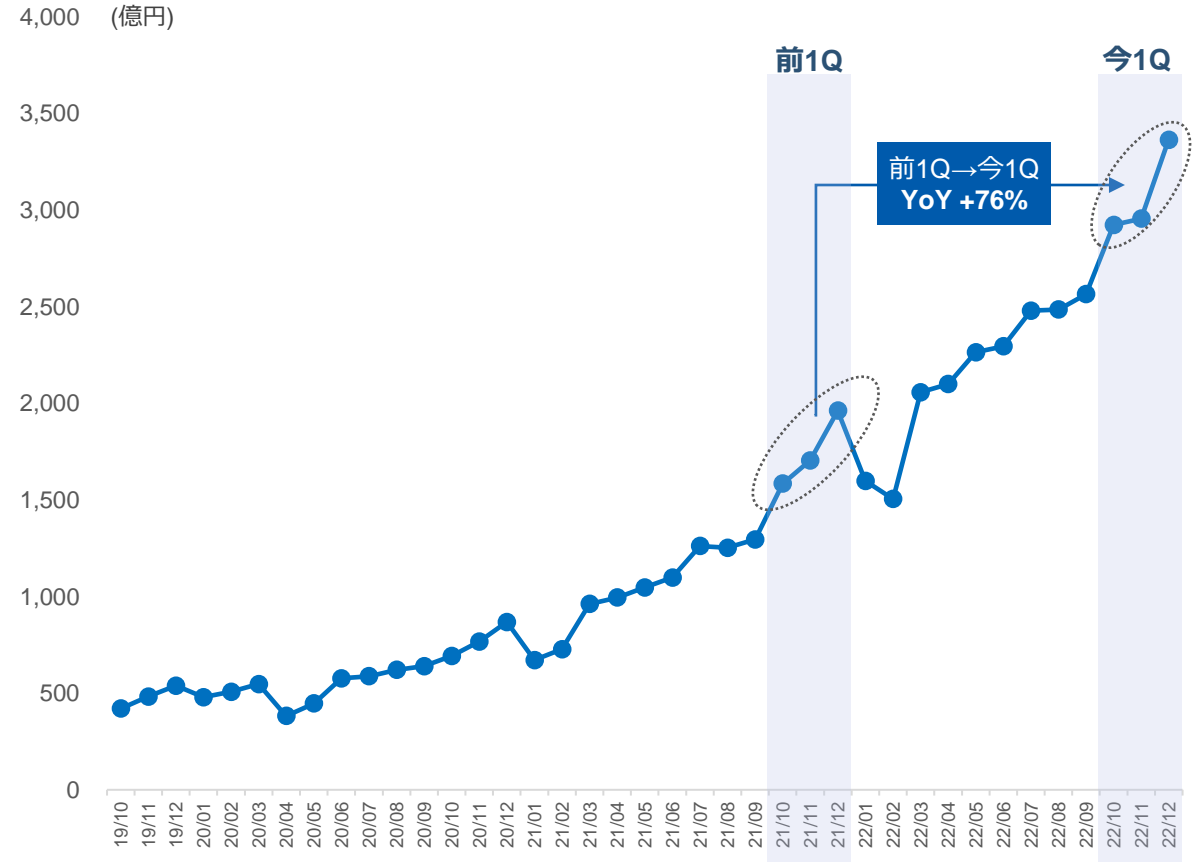
2.4 市場成長との比較

市場全体は足もとYoY+14%成長である一方、当社今1QのGMVはYoY+76%成長
 「既存加盟店の成長」及び「新規加盟店の獲得」の両要素が当社成長を牽引

市場GMV (クレジット決済取扱高)



当社GMV

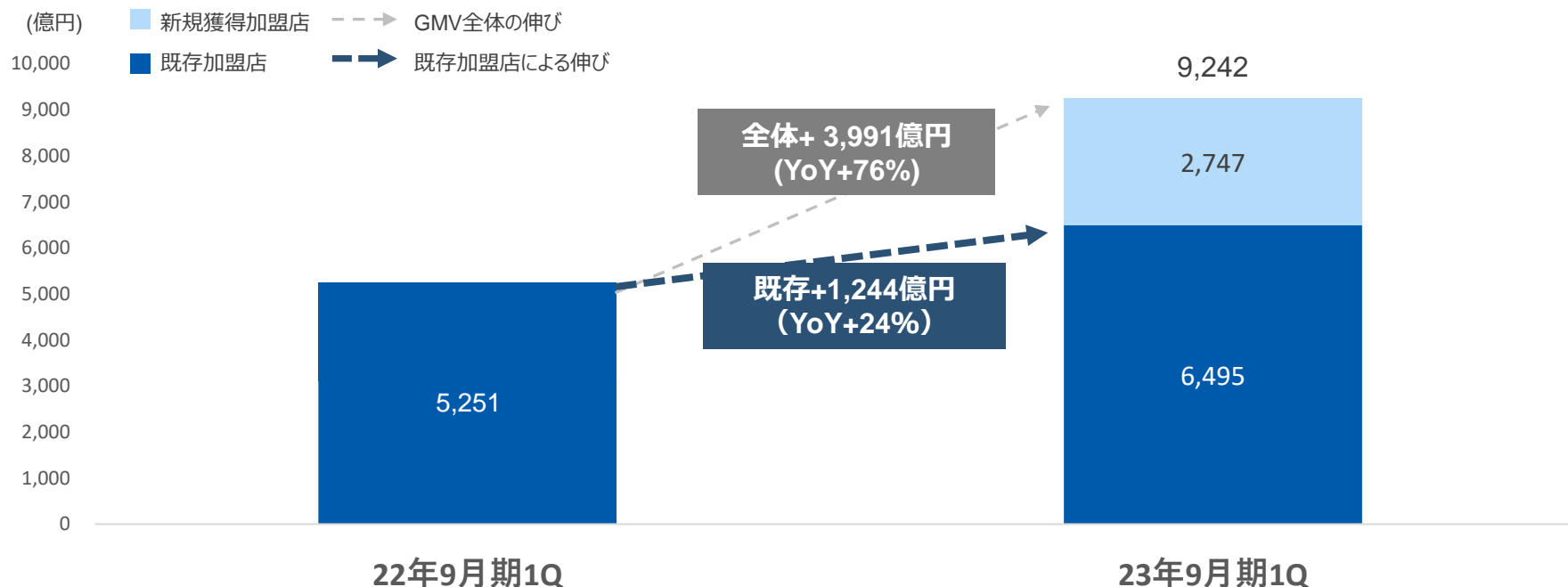


※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

2.5 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

足もとの市場成長率14%に対し、当社の今1Q GMV成長率は全体:76%、既存:24%
既存加盟店のみで市場成長率を上回り、加盟店が当社決済プラットフォームと共に成長

GMV成長率



※前年同期における加盟店を「既存加盟店」として算出。既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」も、既存の成長として計算
※上記は解約店舗考慮後の数値

成長戦略と取り組み状況

3.1 成長戦略別の中期業績イメージ

Vertical展開を通じた大口加盟店開拓が奏功。着実に導入事例が拡大
2025年に向けた成長戦略はオンスケジュールにて順調に進捗

経営目標	連結営業利益	*実績 2022	*計画 2023	2024	2025
		GMV	7.4億円	9.3億円	10億円超
		2.5兆円	3.7兆円	5兆円	

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

イニシャル、ストック、フィー

- 大口の公共サービス機関、旅行/ホテル関連加盟店の開拓が進展
- インバウンド需要の回復とともに、コロナで打撃を受けていた加盟店様でのキャッシュレス化対応が加速（チェーン飲食、ホテル/旅行、stera packを中心としたSME領域など）

2. 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

イニシャル、ストック、フィー

- 首都圏におけるバス・鉄道等モビリティ領域におけるクレジットタッチ決済（当社センター接続事例）が継続拡大
- 訪日外国人旅行客の増加を見据え、Suica/PASMOが既に導入された首都圏路線においても浸透

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

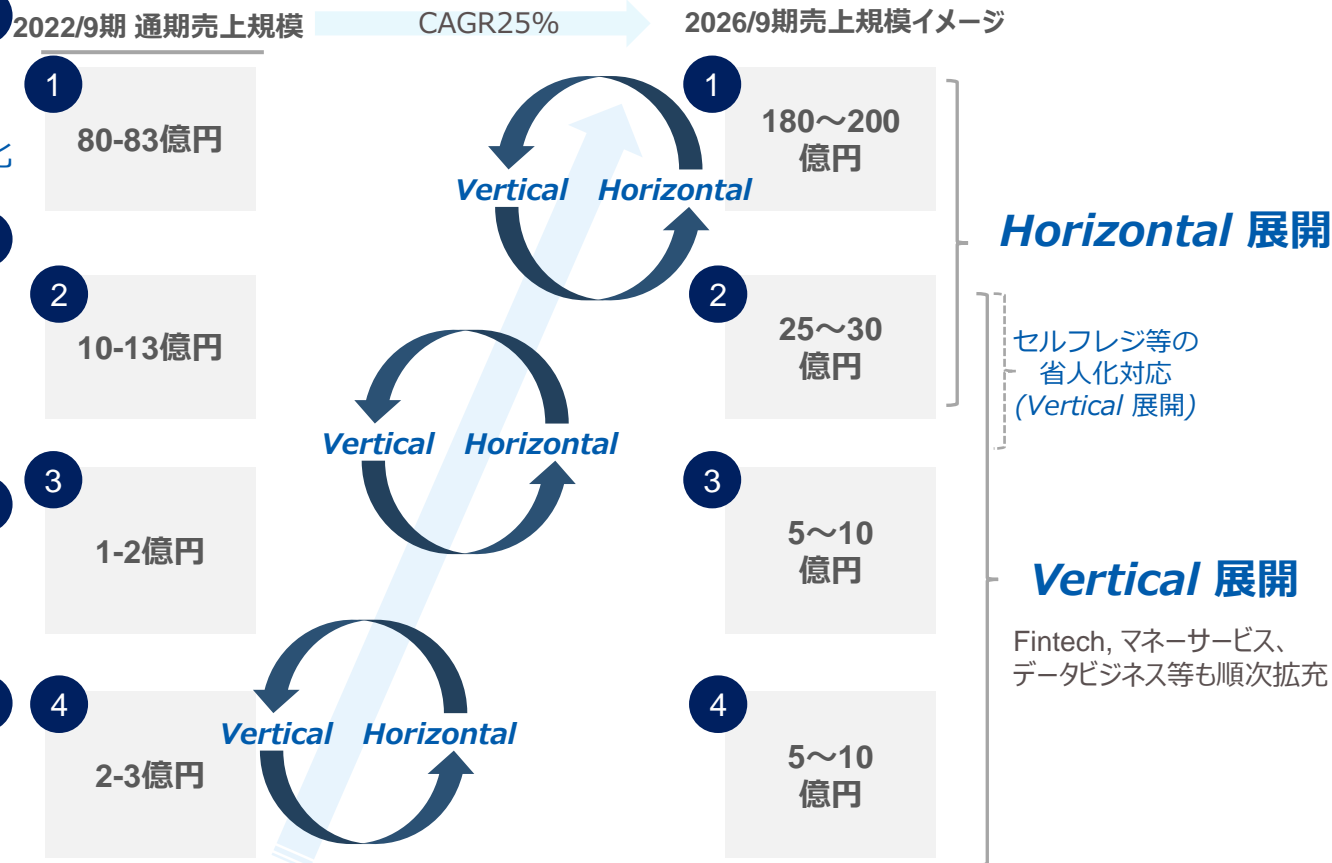
ストック、スプレッド

- 西日本エリアにおける鉄道関連加盟店様のハウスポイント開発を推進中
- ハウスポイント/独自ポイントをフックとした案件獲得により収益基盤を強化

4. 決済センター機能強化による付加価値の拡充

ストック、フィー

- ホテル/旅行系の大手加盟店に対し、①端末申込、②売上精算、③決済データ還元をweb上でワンストップ提供する決済プラットフォームの開発・提供



3.2 当社プラットフォームの拡張性

Vertical (垂直)展開により、リテンションの高い決済プラットフォームを構築。公共サービス機関のキャッシュレス化や、インバウンド需要の本格回復に備えた加盟店の課題解決をサポート

Vertical 展開

2 3 4

業種毎のサービス拡充

加盟店A
(公共サービス機関)



公共サービス機関

・全国展開する公共サービス(運輸サービス)機関の加盟店に対し、先方社内システムのデータフォーマットに合致したデータ還元インフラを開発・提供

加盟店B
(バス・鉄道/不動産)



バス・鉄道



不動産

・加盟店が独自に発行するポイントでの決済/ポイント付与を可能に
・関連商業施設/ショッピングセンターへ端末設置

協業パートナーC
(ホテル・旅館)



ホテル・旅館



旅行

・①端末申込、②売上精算、③決済データ還元をweb上でワンストップ提供する決済プラットフォームの開発・提供
・本決済プラットフォームを通じ、宿泊・観光施設(ホテル・宿/土産店等)の加盟店管理業務/決済動向分析業務を効率化・高度化

成長戦略(~2025)

- 1 次世代端末の提供
- 2 無人(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



業種の拡大



3.3 有人端末-稼働進捗状況

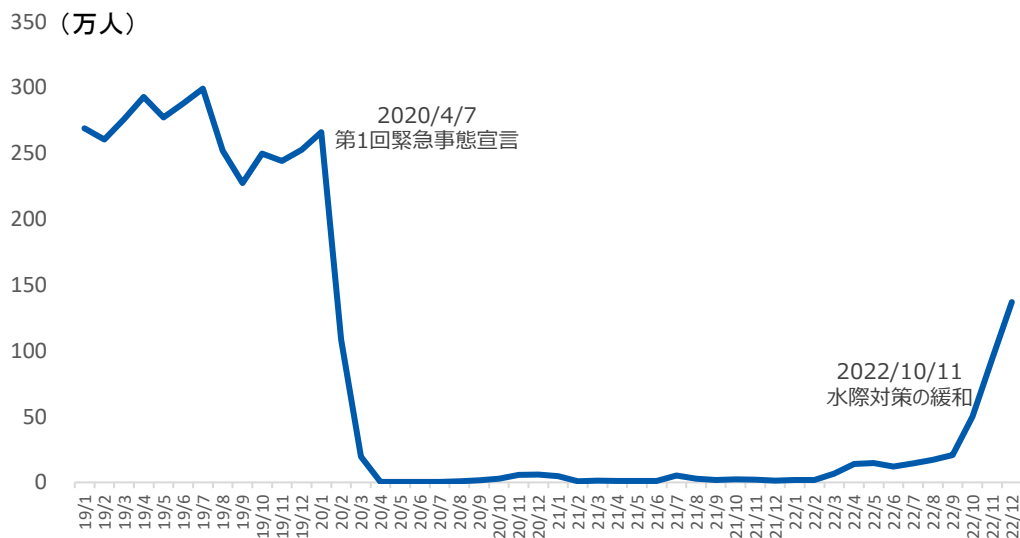
Vertical対応の推進により、各インダストリーの大口加盟店獲得が着実に進展

稼働端末台数推移（有人端末）

(単位:千台)	21/9期 4Q末	21/9期 1Q末	21/9期 2Q末	21/9期 3Q末	21/9期 4Q末	22/9期 1Q末	22/9期 2Q末	22/9期 3Q末	22/9期 4Q末	23/9期 1Q末	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	111.6	126.0	142.1	+16.1 (+12.8%)	+59.1 (+71.3%)
		+6.4	+8.7	+11.4	+11.8	+14.4	+12.4	+16.2	+14.4	+16.1		

インバウンド需要の回復とAfterコロナへの備え

訪日外国人数の月次推移



JTB様 クレジット一括事業における端末リニューアル (2023年夏以降、約10,000台)

JTBクレジット一括加盟店決済サービス:

JTB様が提供する**宿泊・観光施設のためのカード決済サービス**。本格的なキャッシュレス社会の到来に備え、多様化する支払手段、増大する手数料負担、業務効率化の課題に対して**宿泊・観光施設のキャッシュレス化を強力にサポート**

2023年夏、C→REX がリニューアルします

JTBクレジットカード
一括加盟店決済サービス



3.4 決済プラットフォームの拡大 ～モビリティ領域～

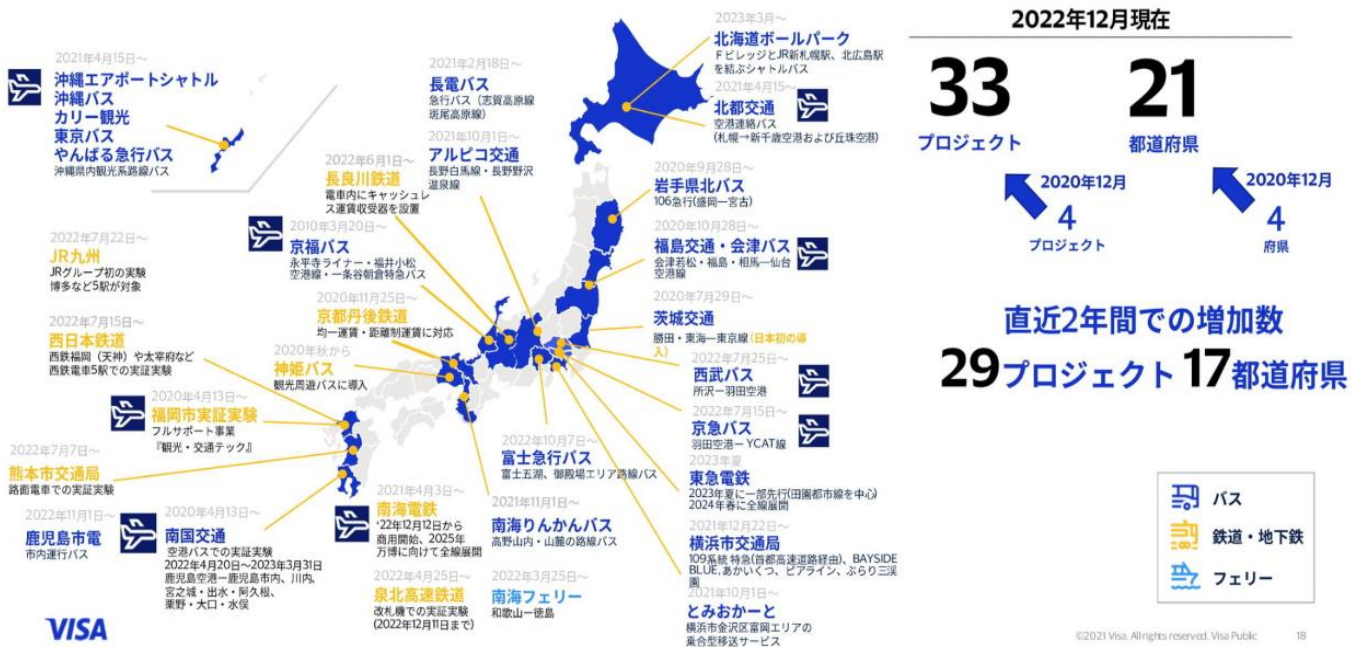
インバウンド需要回復を見据え、首都圏でもモビリティ領域におけるVisaのタッチ決済を使った乗車が浸透。タッチ決済対応カード*の裾野が拡大し、利用者の認知度向上に寄与

*Visa様のタッチ決済対応カード（クレジット・デビット・プリペイド）

国内公共交通機関での導入状況（Visa様ご公表資料）

国内での公共交通機関での導入状況

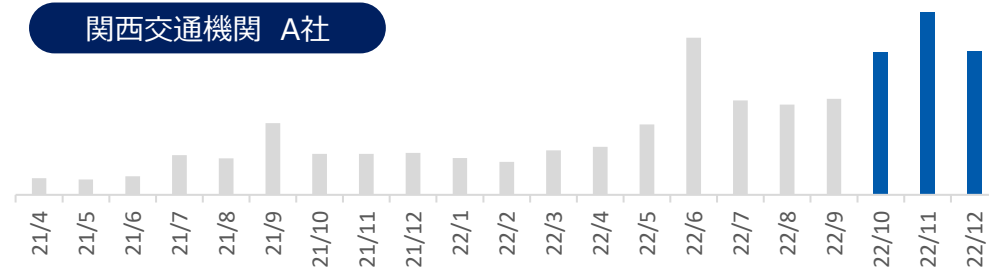
全国のバス・地下鉄・鉄道でのVisaタッチ決済の導入が拡大しており、2022年12月現在、21都道府県、33プロジェクトが発表もしくは展開済み



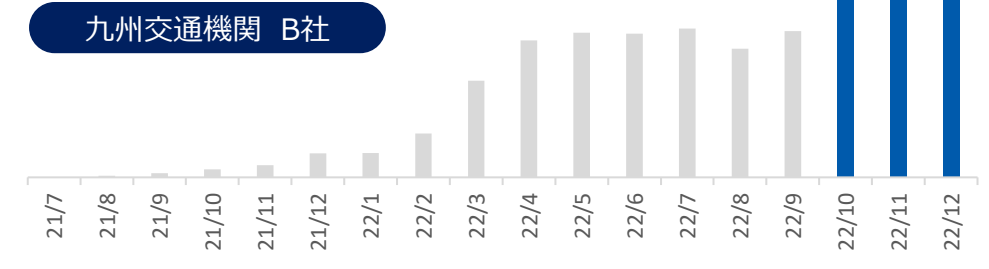
出所：Visa様作成（2022年12月19日メディアブリーフィング配布資料より抜粋）

都市圏におけるモビリティ決済件数

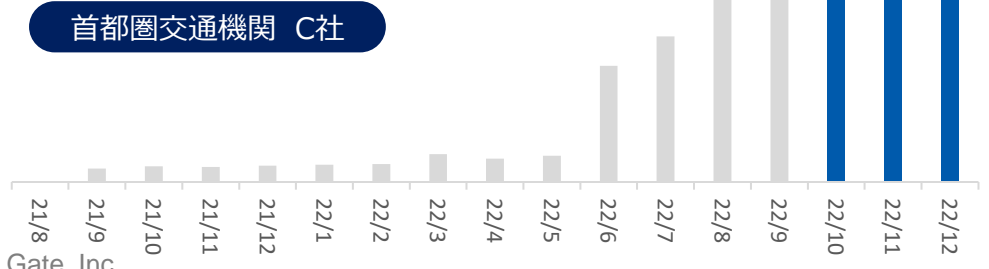
関西交通機関 A社



九州交通機関 B社



首都圏交通機関 C社



3.5 キャッシュレス成功体験の蓄積

従来現金のみであったイベント環境においてもキャッシュレス環境を整備し、消費者のキャッシュレス成功体験を後押し

GMO SONIC 2023 (2023/1)

- 完全キャッシュレスの決済環境を整備



スポーツ観戦施設等

- プロスポーツ観戦施設等においてもキャッシュレス化を推進
- 現金管理コスト削減等の観点から、完全キャッシュレス化とする施設が増加
- 観戦者側としても「非接触」、「待ち時間の短縮」など、キャッシュレス決済の利便性は高く、成功体験の促進に寄与



3.6 ESG取り組み状況

昨年12月に「当社グループの ESG に関する取り組み」をHP開示。現在はSCOPE3を含むサプライチェーンCO2排出量の外部認証を取得すべく、第三者機関のデータレビューを実施

ESG関連開示スケジュール



環境配慮に関する当社の具体的な取り組み

- 各決済端末利用時に使用される**レシート(ロール紙)に再生紙を利用**
- レシート(ロール紙)の削減につながる売上票の**電子保管サービスの提供**
- 決済端末部品に**環境配慮素材を利用**
- 加盟店から返却された決済端末を整備して新品に準じる品質を確認し、不具合発生時の**代替端末(リファービッシュ端末)として再利用** など

当社のサプライチェーンCO2排出量

当社サプライチェーン

上流		自社		下流	
SCOPE 3		SCOPE 1	SCOPE 2	SCOPE 3	
調達・製造・流通		燃料燃焼	電気使用	利用・廃棄	
決済端末	ロール紙	該当無し	事業所、 決済センター	決済端末の 利用	決済端末の 廃棄

	2022/9期
SCOPE 1 (t-CO2)	0
SCOPE 2 (t-CO2)	105
SCOPE 1・2の電力使用量 (kwh)	231,210

(ご参考) SCOPE 3については第三者認証機関と連携中であり、今期上期中に把握、下期中に開示を行うべくデータを収集中

*対象は連結企業集団であるGMOフィナンシャルゲート、GMOカードシステム、GMOデータ

*SCOPE 1, 2については今後第三者検証機関によるデータ検証を予定

財務情報

4

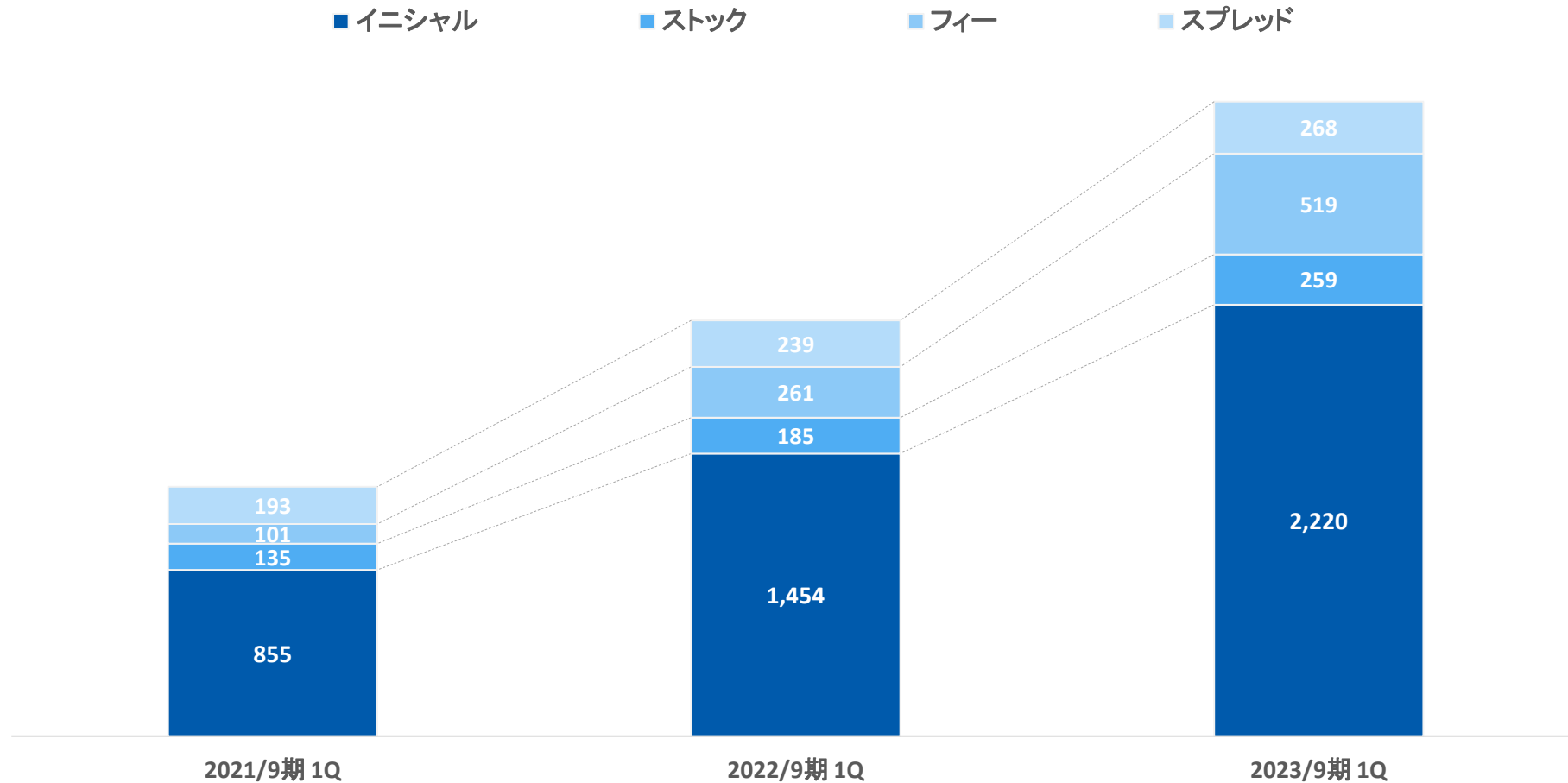
4.1 損益計算書

イニシャル売上の構成要素変化を主因とし、前年比で粗利率は若干の低下
売上拡大により販管費率は低下。営業利益率は想定通りの立ち上がり

(単位：千円)	2022/9期 1Q (実績)	2023/9期 1Q (実績)	前年同期比
売上高	2,141,482	3,267,719	+52.6%
売上原価	1,537,613	2,424,177	+57.7%
売上総利益	603,869	843,542	+39.7%
販売費及び一般管理費	393,574	560,764	+42.5%
営業利益	210,295	282,777	+34.5%
経常利益	210,360	282,444	+34.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	138,957	170,388	+22.6%

4.2 品目別売上（前年同期間比）

前年同期間比においてとイニシャル：ストック型の構成比率は同水準
ストック型の中ではフィーの構成比率が上昇



4.3 品目別売上 四半期実績推移

イニシャルは大口加盟店開拓が寄与し着実に拡大。フィーはロール紙販売(季節性)が寄与
 スプレッドはコロナ影響残るものの年末商戦による季節性もありQoQで着実に伸長



(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	2022/9期 単4Q実績	2023/9期 単1Q実績
イニシャル売上	626	693	450	465	855	1,103	1,525	1,682	1,454	1,643	2,136	1,927	2,220
				stera取扱開始							設置集中		
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569	687	683	841	921	1,047
ストック売上	110	117	128	132	135	145	160	182	185	206	229	244	259
フィー売上	74	70	80	79	101	99	149	183	261	259	361	434	519
スプレッド売上	177	179	124	179	193	181	185	203	239	217	250	242	268
			第1回緊急事態宣言							まん防+季節性		コロナ第7波	コロナ第8波
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327	2,978	2,849	3,267

4.4 貸借対照表

今後の販売フォーキャストの基づき、在庫の積み上げを実施。市場シェア拡大戦略の遂行に必要なアセットを蓄積

2023年9月期 1Q末 (単位：千円)

現預金(23.5%) 1,720,088	流動負債 2,801,374
商品 2,511,348	固定負債 39,252
その他流動資産 1,526,884	純資産(61.2%) 4,484,997
固定資産 1,567,303	

資産

負債

■ ポイント

商品：

4Q末比約1,000百万円増加。今後の販売フォーキャストを基に在庫の積み上げを実施

一部端末で仕入れリードタイムの長期化が見られるが、steraを中心とした主要端末に顕著な悪影響は見られず

一部端末、ロール紙で値上げ要請が来ているが、価格転嫁により適切な粗利水準を維持していく方針

現預金：

在庫の積み上げなどにより前4Q末比で約800百万円減少

4.5 連結KPI推移（稼働端末台数）

有人端末が牽引し稼働端末台数が順調に拡大。セルフ化・省人化のトレンドを受け、無人端末も安定的に拡大

(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	22年9月期 4Q実績	23年9月期 1Q実績	QoQ (率)	YoY (率)
有人端末	27.7	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	111.6	126.0	142.1	+16.1 (+12.8%)	+59.1 (+71.3%)
無人端末 (IoT)	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	43.2	44.6	45.6	47.0	+1.4 (+3.1%)	+4.7 (+11.0%)
他社販売端末	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	16.4	17.9	17.7	18.0	17.9	18.5	+0.6 (+3.6%)	+0.6 (+3.8%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	156.3	174.2	189.5	207.7	+18.2 (+9.6%)	+64.5 (+45.1%)

5

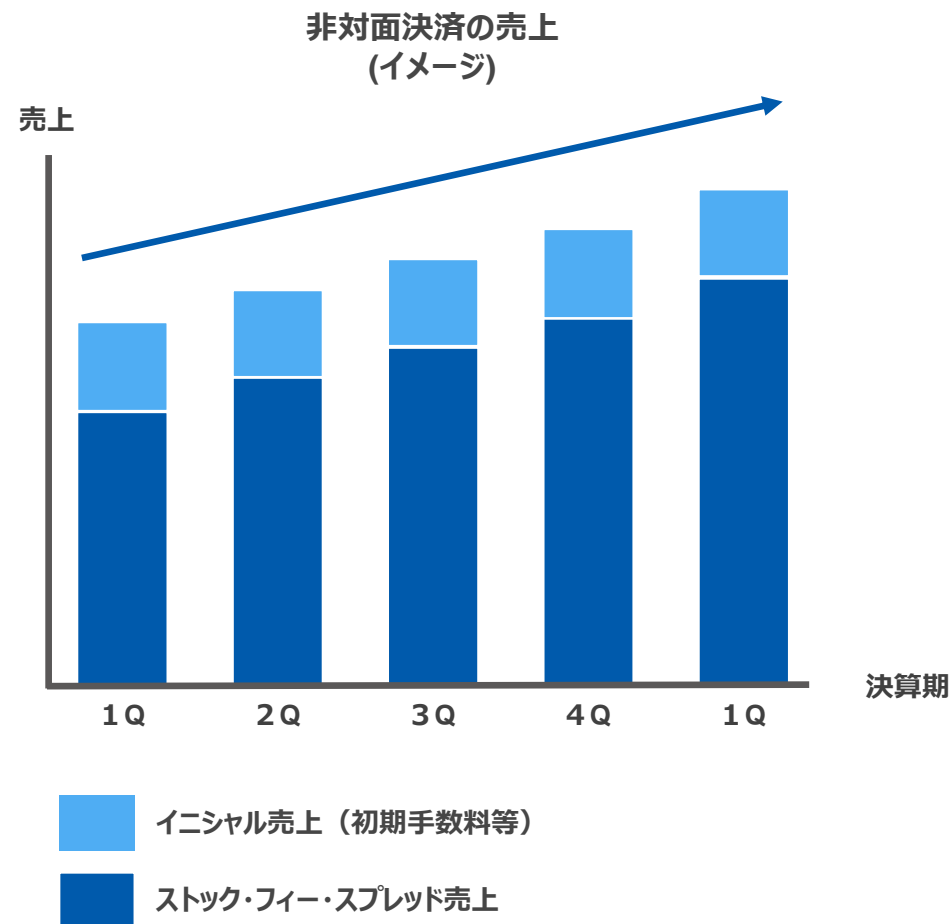
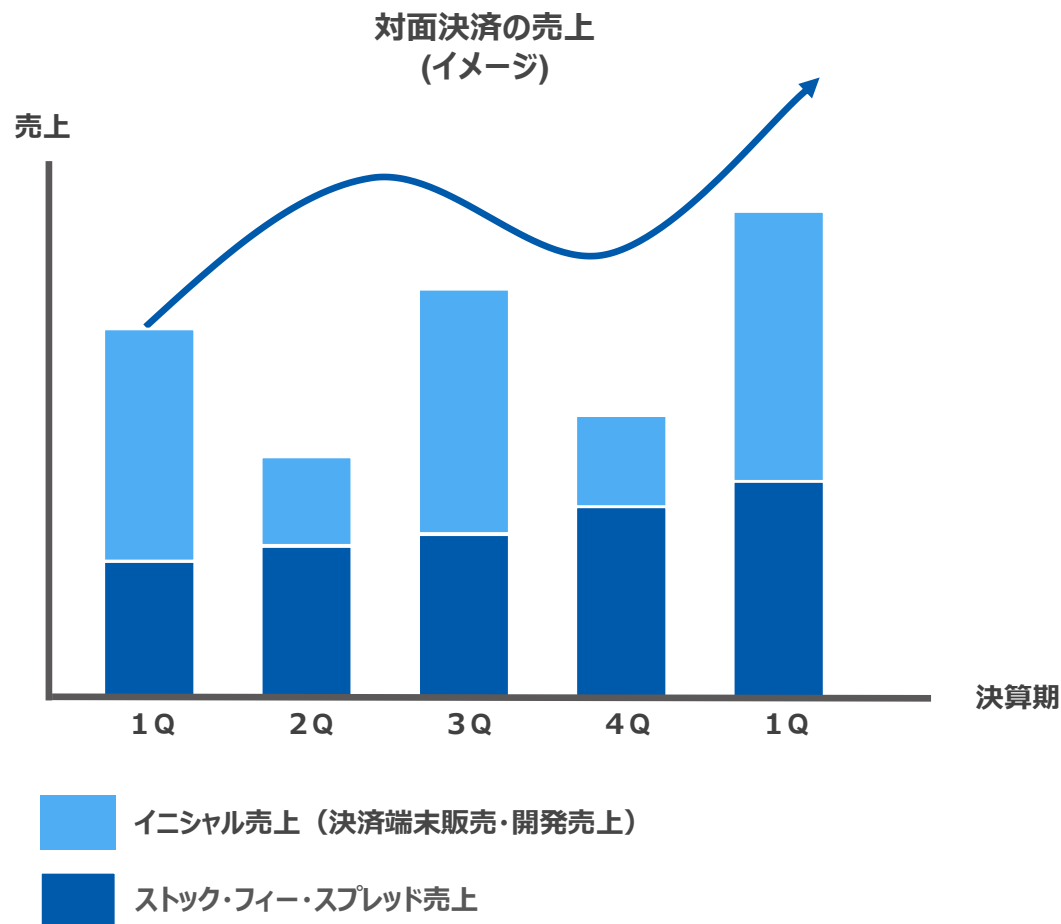
補足資料

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	物理カードを渡す（かざす）決済 	PC・スマホへカード情報を入力し決済 
決済媒体	決済端末 端末ハードと物理的なネットワーク 独自の電文仕様・レギュレーション	EC決済（端末は基本不要）

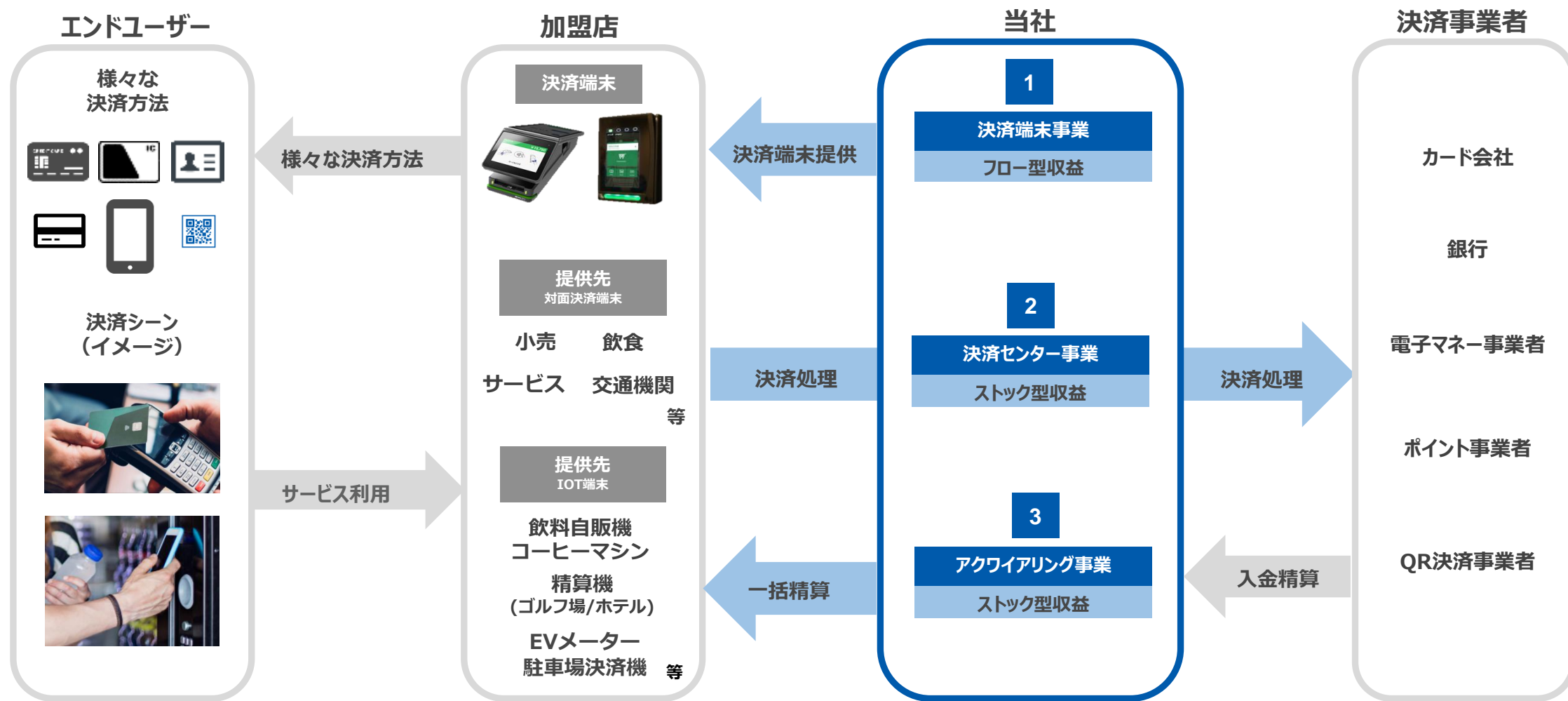
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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



3つの決済事業をワンストップ提供

加盟店と決済事業者の間で、決済に関わる全ての業務をワンストップ提供

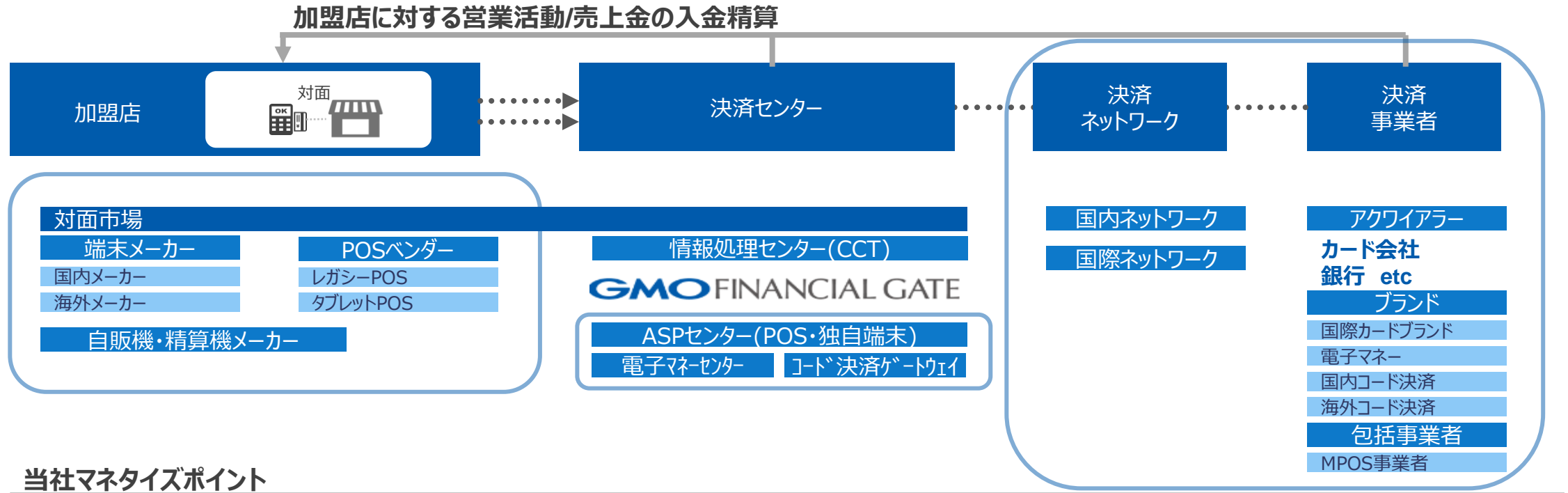


端末販売起点のストック型収益拡大

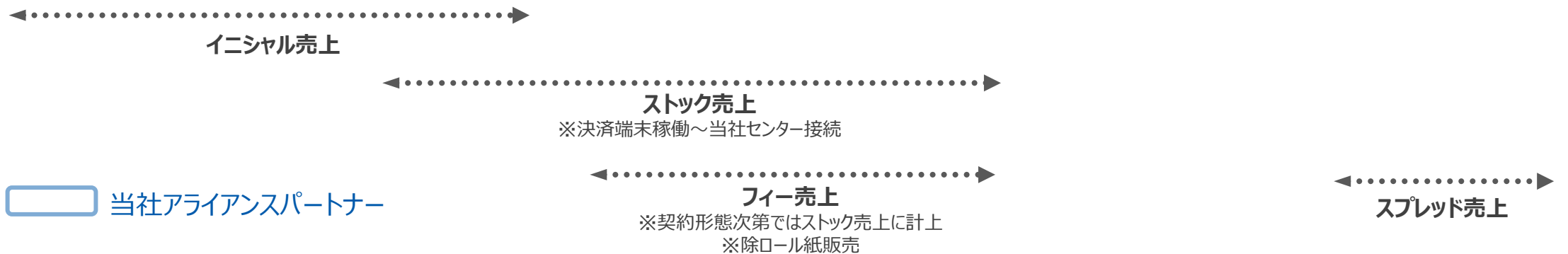
フロー型収益の端末販売を起点に、ストック型収益の基盤が拡大するモデル

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 (2023/9期1Q)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	67.9%
ストック型収益	② 決済センター事業	ストック	8.0%
		フィー	15.9%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	8.2%

対面キャッシュレス決済におけるプレイヤー



当社マネタイズポイント



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

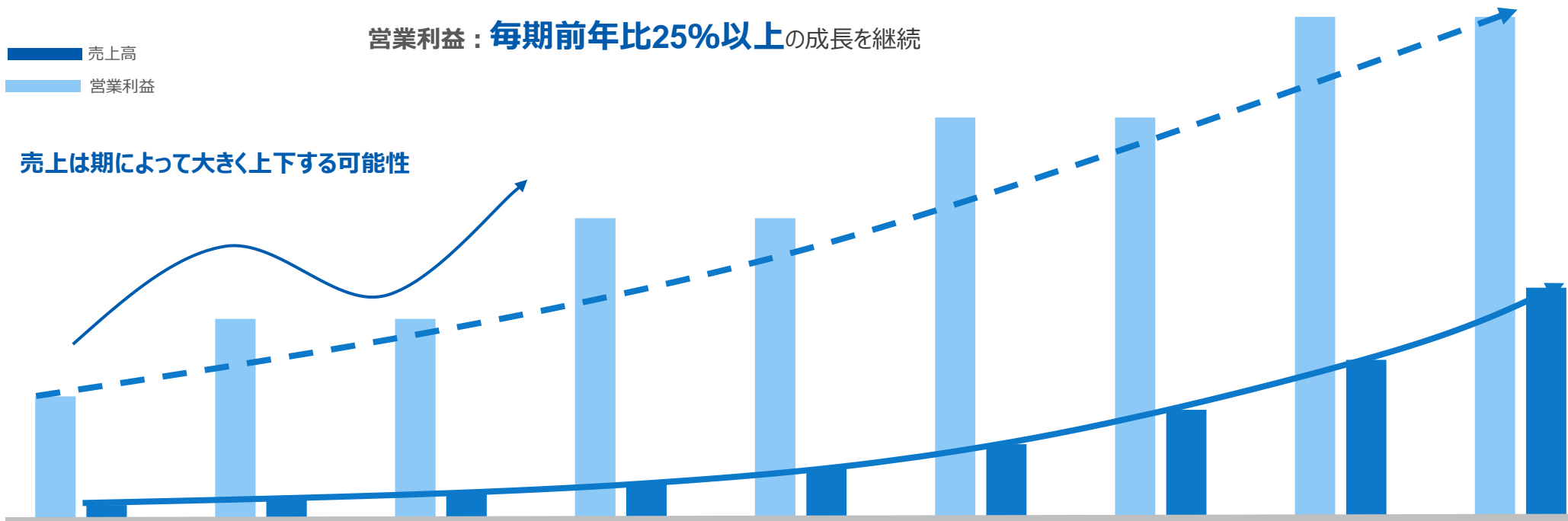


売上：各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長

営業利益：**每期前年比25%以上**の成長を継続

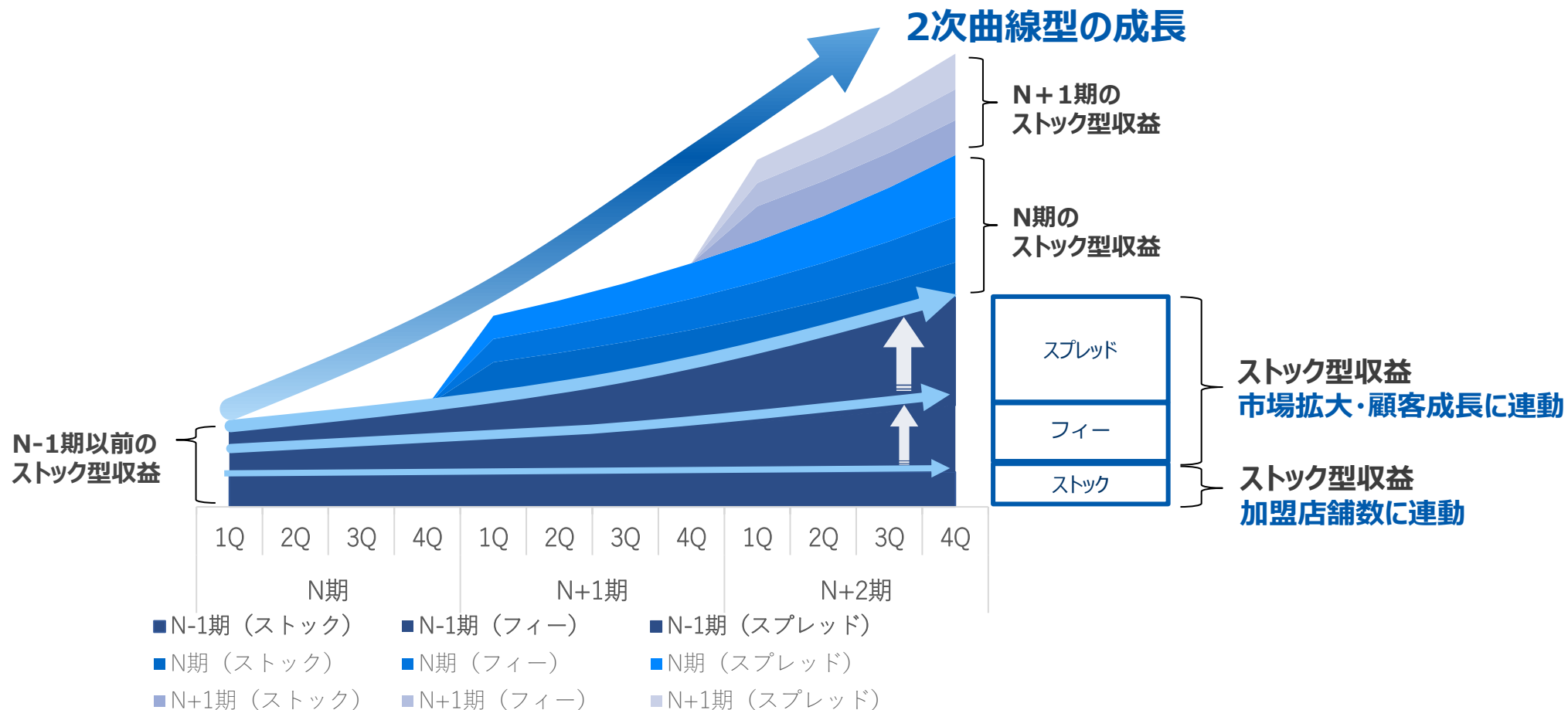
■ 売上高
 ■ 営業利益

売上は期によって大きく上下する可能性



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



イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者へ販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> • 端末価格×販売台数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 約10種類超の端末ラインナップ ✓ 3万円台～10万円超の端末まで様々
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> • 開発案件数×受注金額 <ul style="list-style-type: none"> ✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々
ストック	内容	
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	<ul style="list-style-type: none"> • 契約数×サービス単価 <ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯 • 契約数×月額固定料金 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金（経済条件）は様々
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	

※加盟店規模、業種ごとに経済条件が異なるため各加盟店の条件に合わせた契約形態、また、サービス加入されない加盟店も一部あり

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> • 決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	<ul style="list-style-type: none"> • 受注数量×ロール紙単価 ✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの凡そ130～200円程度
電子伝票保管	電子的に伝票を保管するオプションサービス、契約対象の決済処理件数に応じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> • 契約対象決済処理件数×処理単価 ✓ 処理料単価は1件当たり1円程度

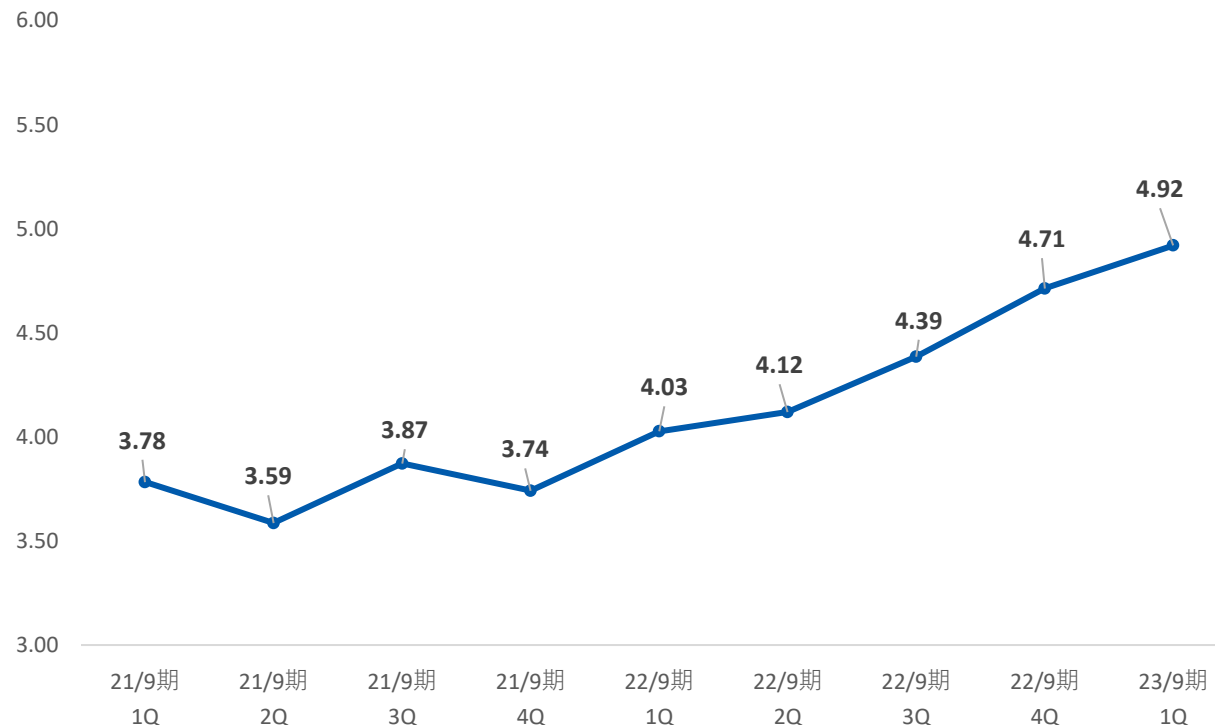
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店の入金精算金額に対し、一定の手数料率（α）を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率($N + \alpha$ = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓 	<p>包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>

フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

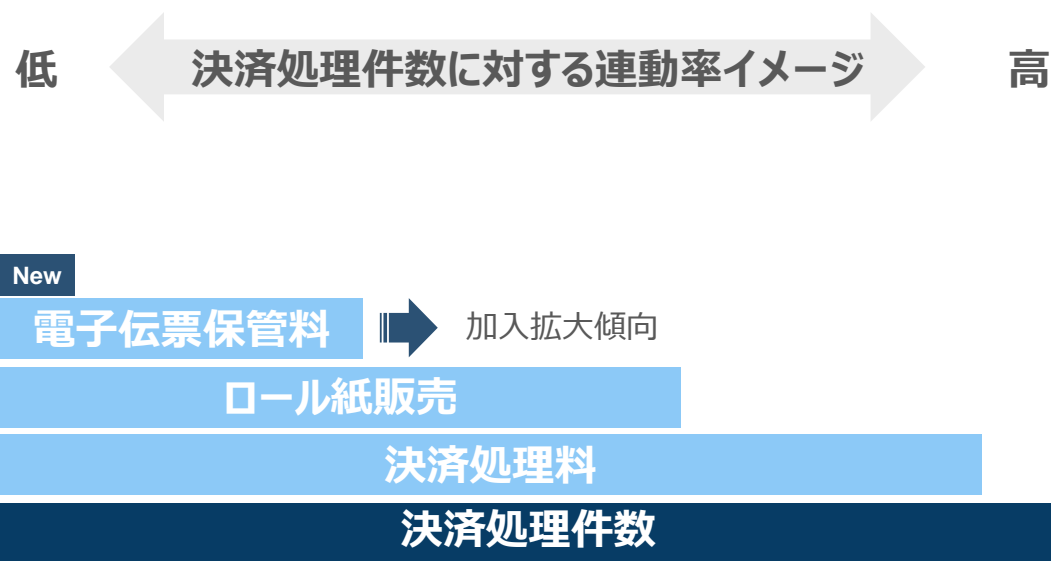
今後のペーパーレス社会を見据えて電子伝票保管サービスを強化
将来的にはロール紙売上と相殺される可能性があるも、現状はフィー単価が上昇する要因に

■ フィー単価 (フィー売上/決済処理件数)

(単位: 円)



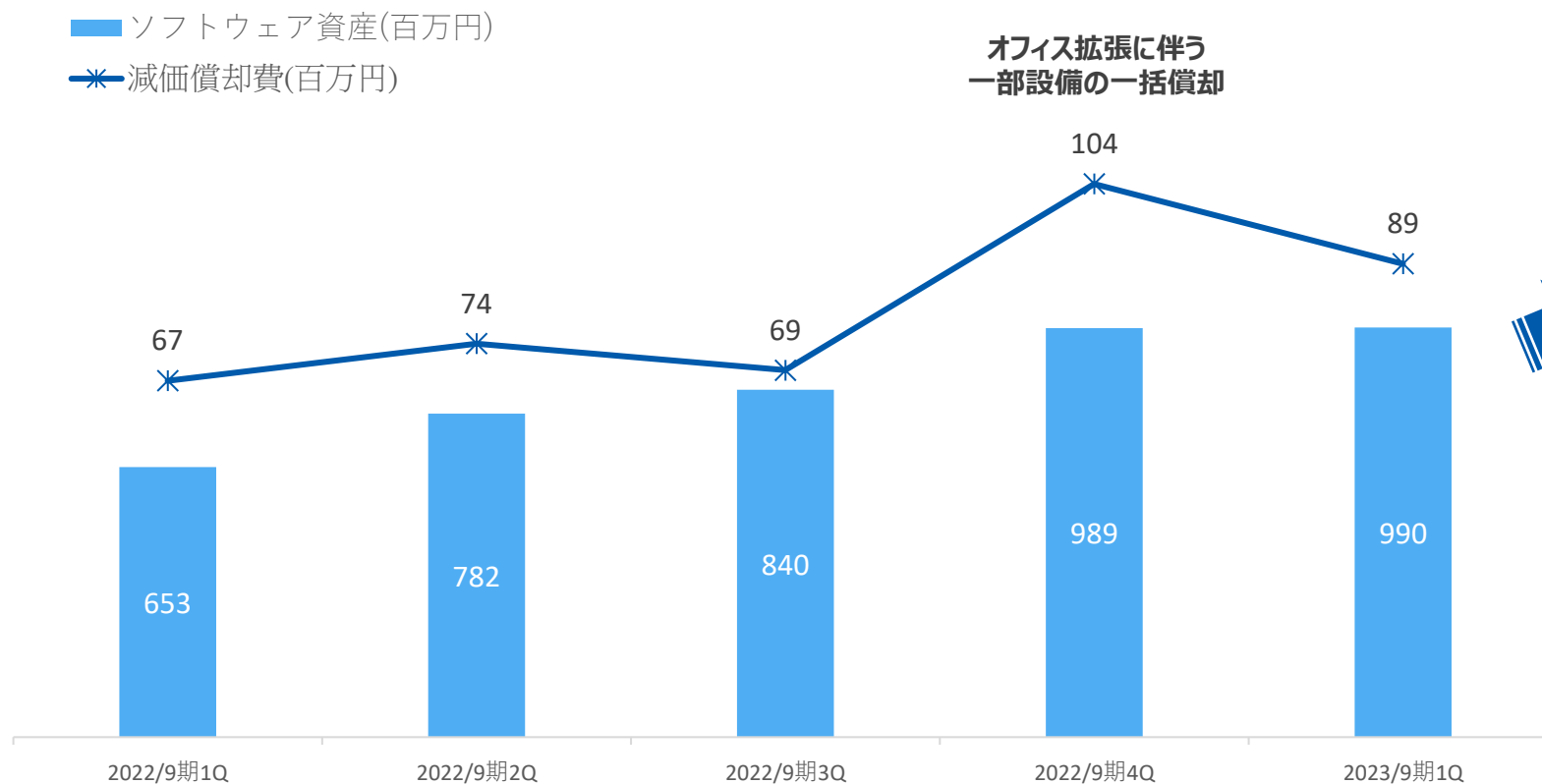
■ フィー単価の構成内容



※長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

ソフトウェア資産と減価償却費

大口加盟店対応による開発投資などからソフトウェア資産を中心としたアセットが増加
これに伴い、減価償却費も増加傾向だが今後のストック型収入拡大に寄与

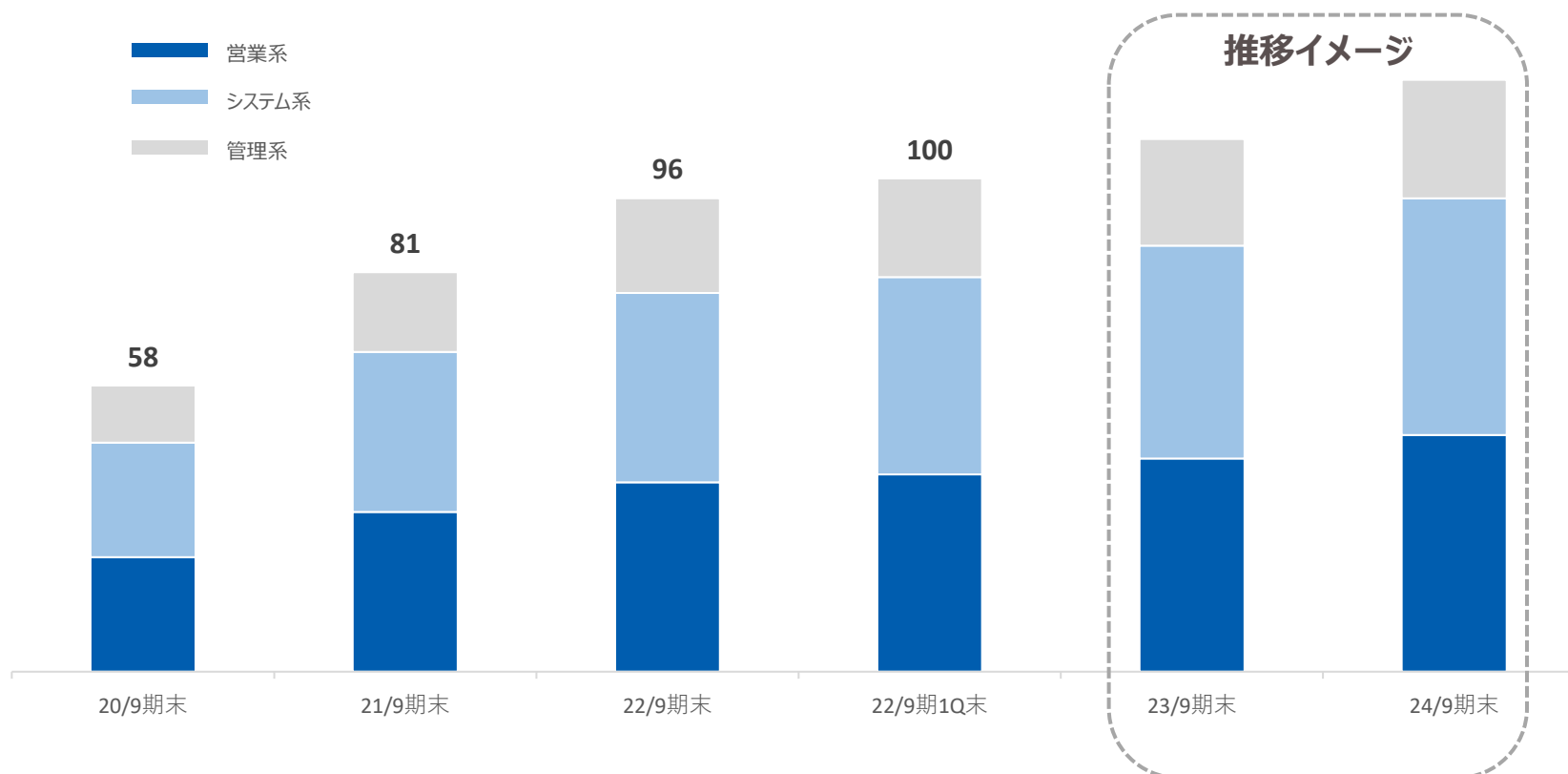


今後も積極投資による
積み上げを想定

連結従業員数推移

経営指標の達成に向け、人員は毎期10～15人程度の純増を計画
 構成割合は、おおよそ営業4割、システム4割、管理2割での推移を想定

人員採用：毎期10～15名(連結ベース)の採用を計画



営業系：
 アライアンス構築と加盟店の課題解決推進に必要な人財

システム系：
 デジタル技術を活用する戦略の推進に必要な人財

管理系：
 業容拡大に伴う高度な管理態勢の構築推進に必要な人財

GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

当社全体のGMVは下記①・②の合算値。スプレッド売上は②包括加盟店契約のケースのみ発生。①によるGMV貢献も大きい為、全体GMVとスプレッド売上の連動性は低下傾向

1 直接加盟店契約 ※大規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー

2 包括加盟店契約 ※中小規模加盟店中心



- 当社収益
- イニシャル
 - ストック
 - フィー
 - スプレッド**

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	○	○	○*	—

* 当社決済センターでの処理ではないため、フィーを構成する「決済処理料」は無いが、決済に連動して消費されるロール紙分の売上としてフィーに寄与

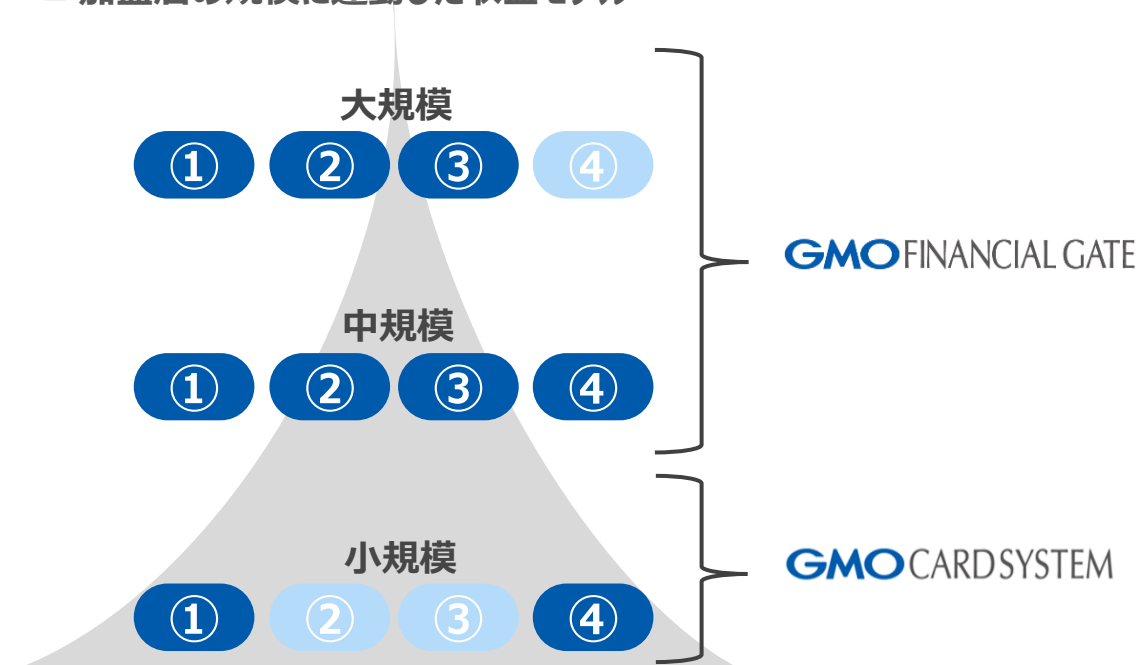
加盟店規模別の収益モデルイメージ

大手金融機関を通じたアライアンスにより中～大規模の加盟店を獲得
 小規模（ロングテール）加盟店のアクワイアリングは子会社を中心に対応

■ 4種類の収益モデル

①イニシャル	決済端末売上、開発受託売上、初期登録売上等
②ストック	月額固定売上 端末台数単位通信売上
③フィー	決済件数に応じた処理売上 ロール紙売上、電子伝票保管売上等
④スプレッド	決済金額に応じた手数料売上

■ 加盟店の規模に連動した収益モデル



● : 主たるマネタイズポイント

● : マネタイズ有無は契約次第

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



J-debit決済



ハウスポイント・ハウス電子マネー



電子マネー決済



共通ポイント機能



免税機能



QRコード決済



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

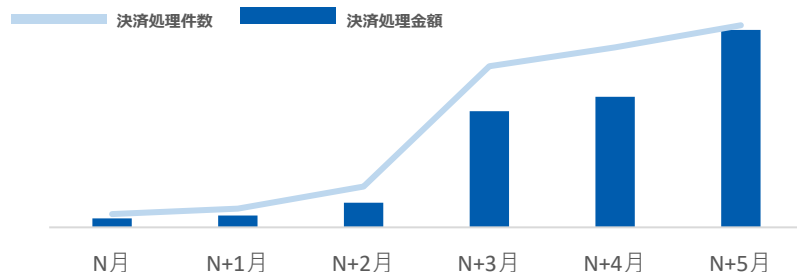


当社が提供する
Cashless Platform

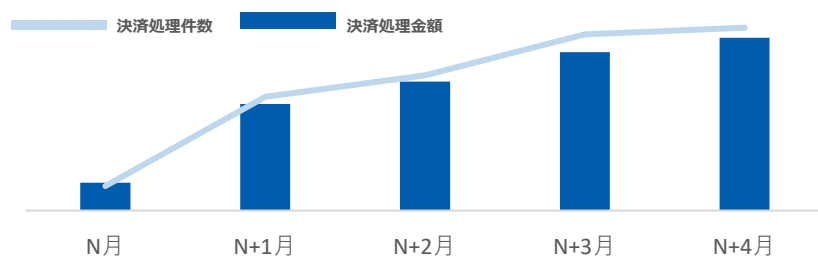
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

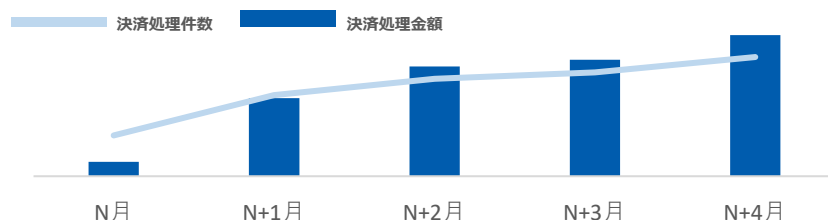
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

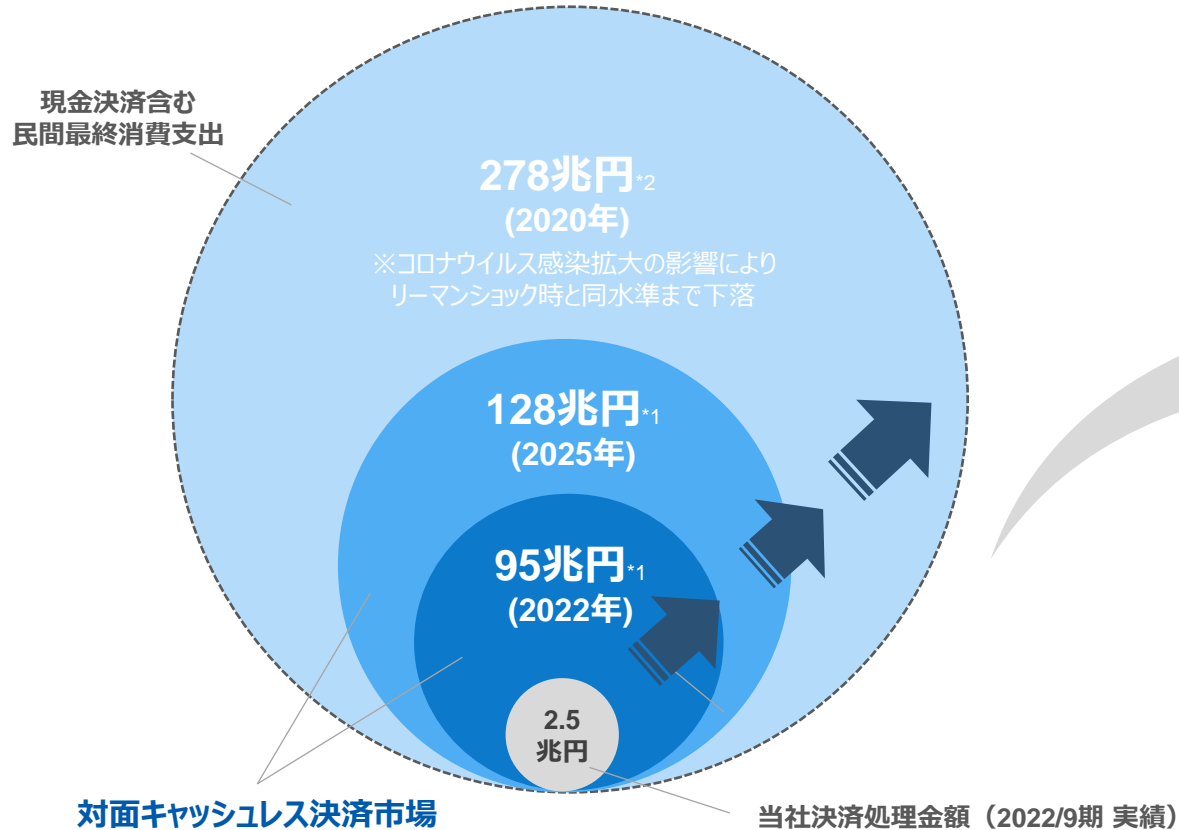
端末当たりの
決済処理件数・金額が増加

当社ストック型売上が拡大

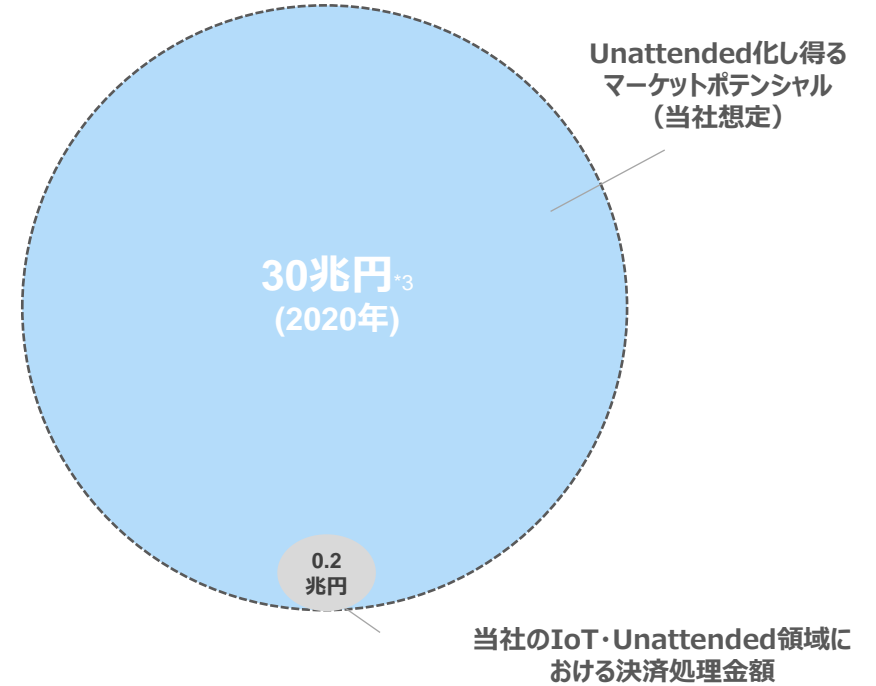
TAM(Total Addressable Market)

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



- 営業利益の飛躍に向けた施策の一つ：
非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

(*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

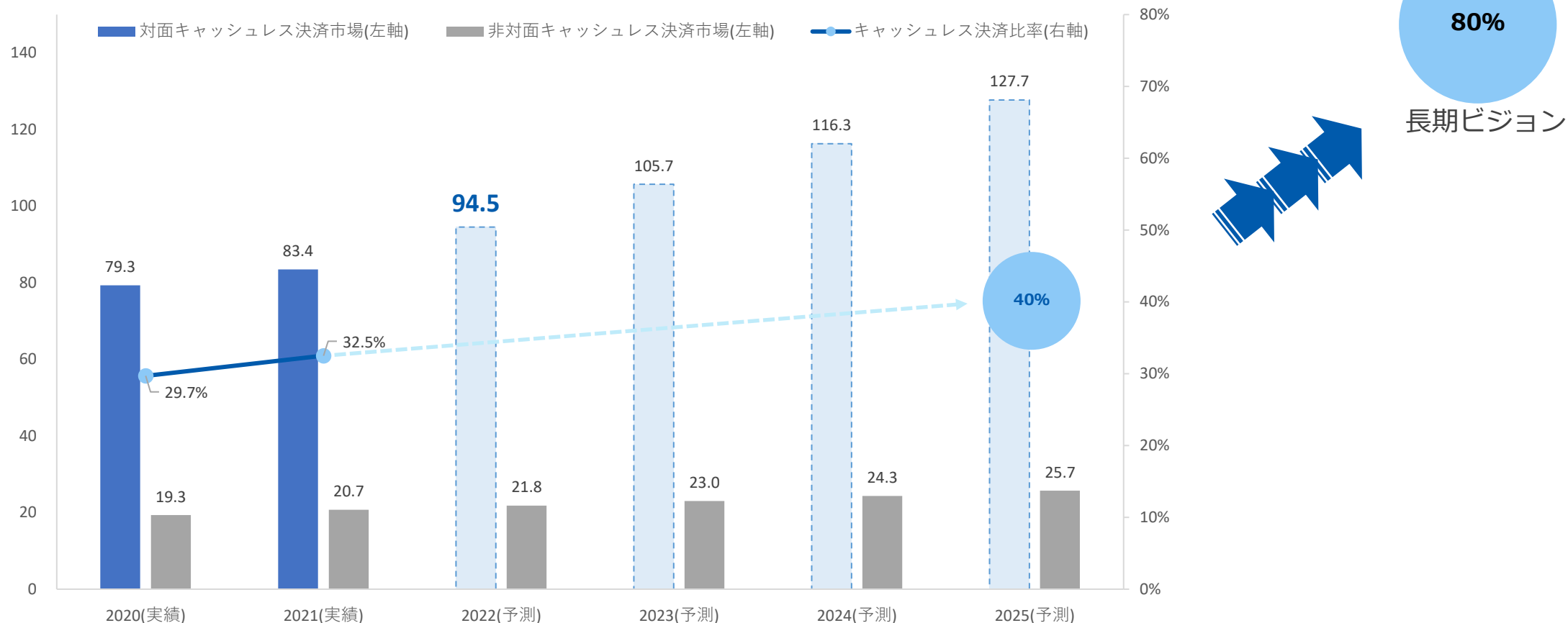
(*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(*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」
 経済産業省「令和3年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」
 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%

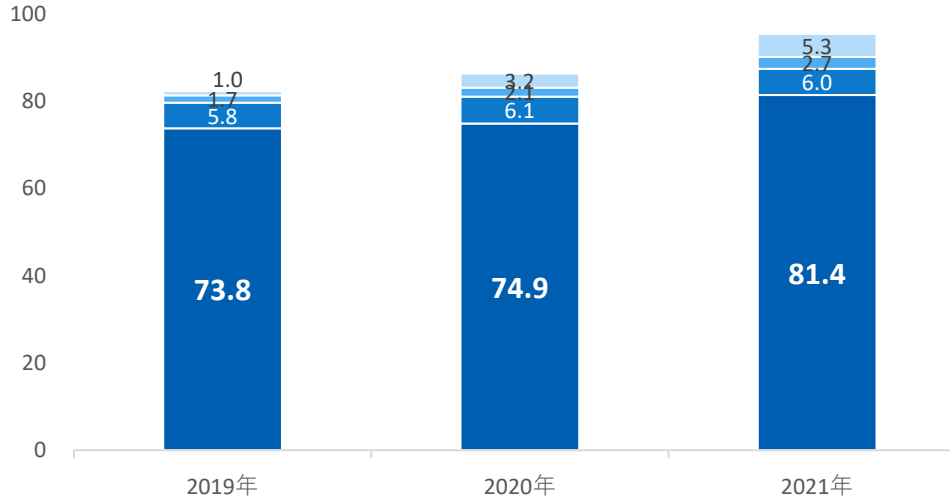
決済処理件数

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)

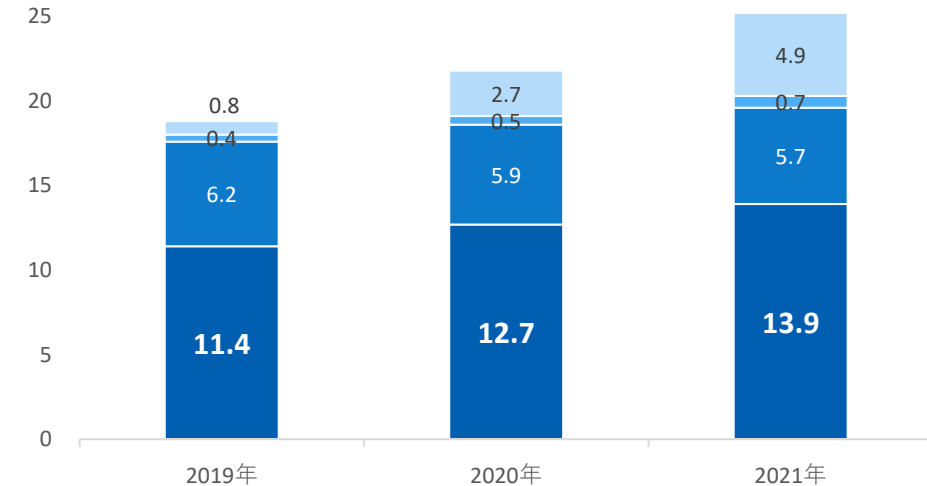
■ クレジット ■ 電子マネー ■ デビット ■ QRコード



(億件)

決済処理件数(実数)

■ クレジット ■ 電子マネー ■ デビット ■ QRコード



※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

無人(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

当社が捉える
Unattended
Market

約450万台

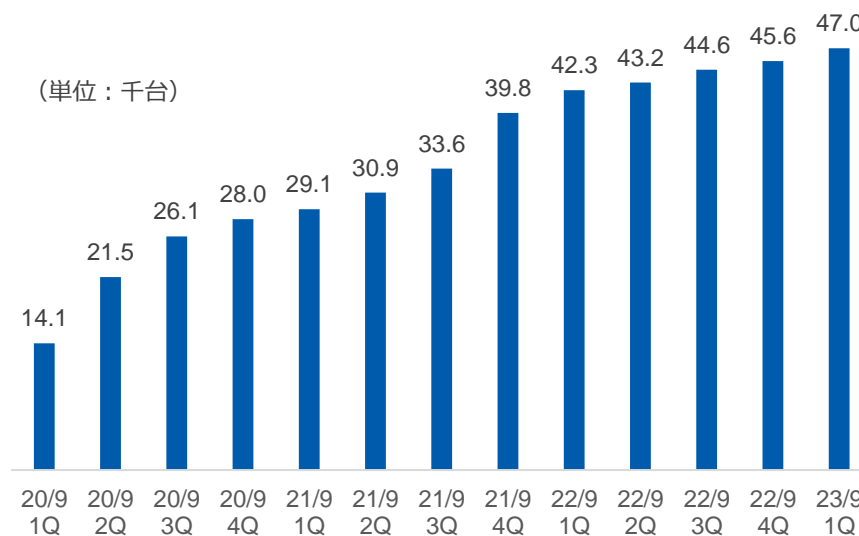


外部環境変化に伴う押上要因

- ・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

1Qの純増ペースはQoQで (+1,400台) と販売は堅調
四半期ごとに積みあがっている。今後、もう一段の加速を目指す



※ 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」

リアル店舗の決
済端末市場

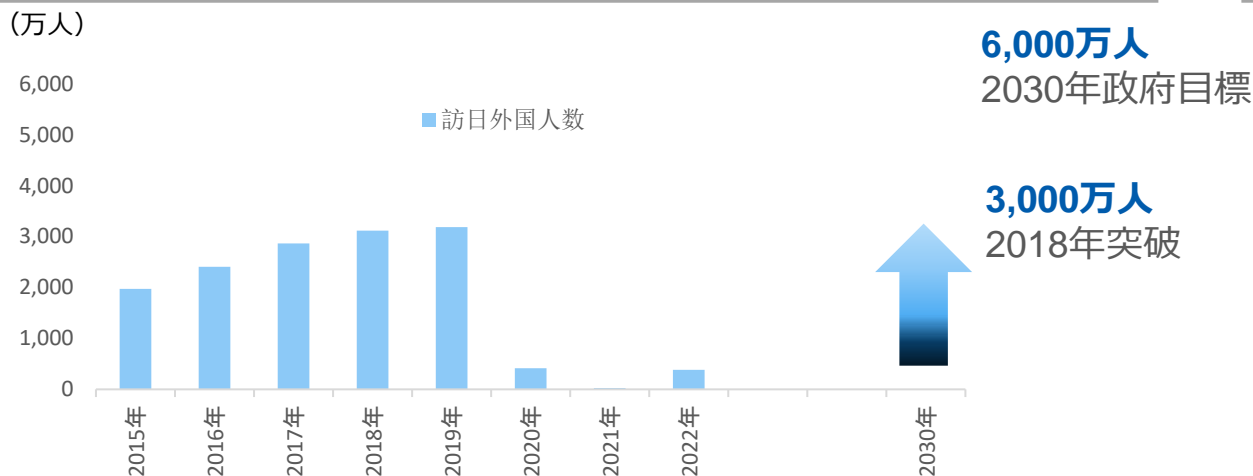
約400万台



訪日外国人人数推移

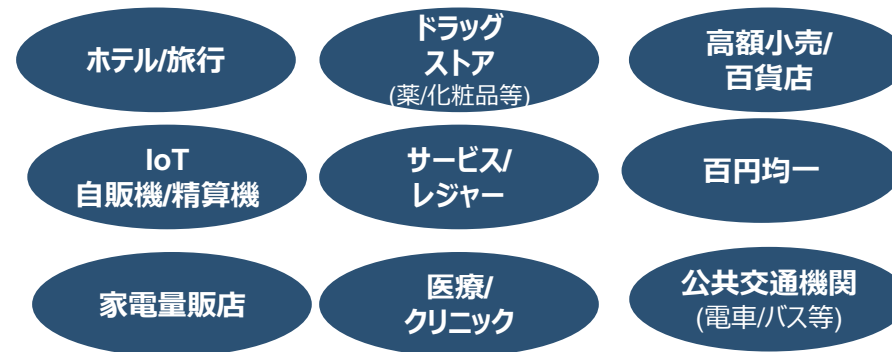
訪日外国人人数はコロナにより急減したが需要回復時への備えにも注力

訪日外国人(年間)

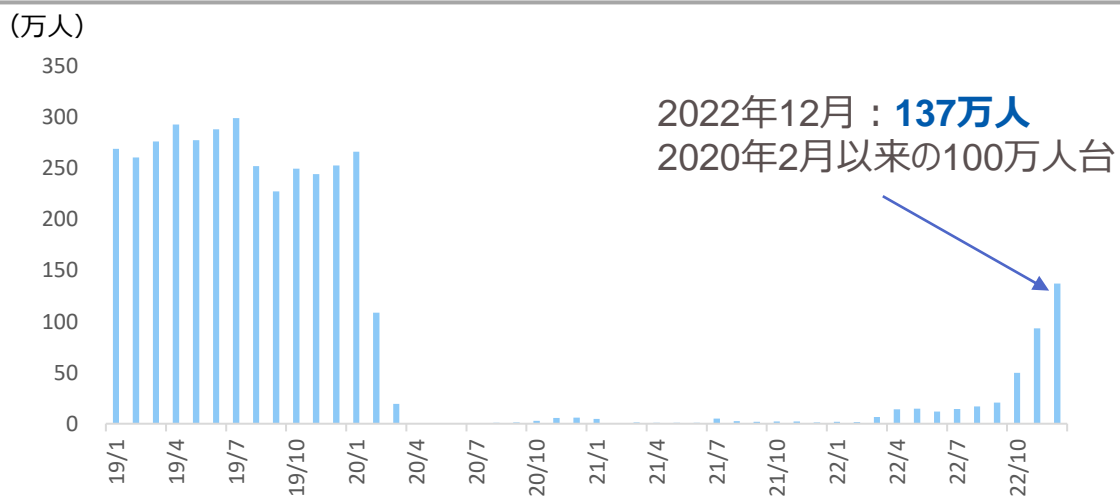


当社インバウンド関連業種加盟店

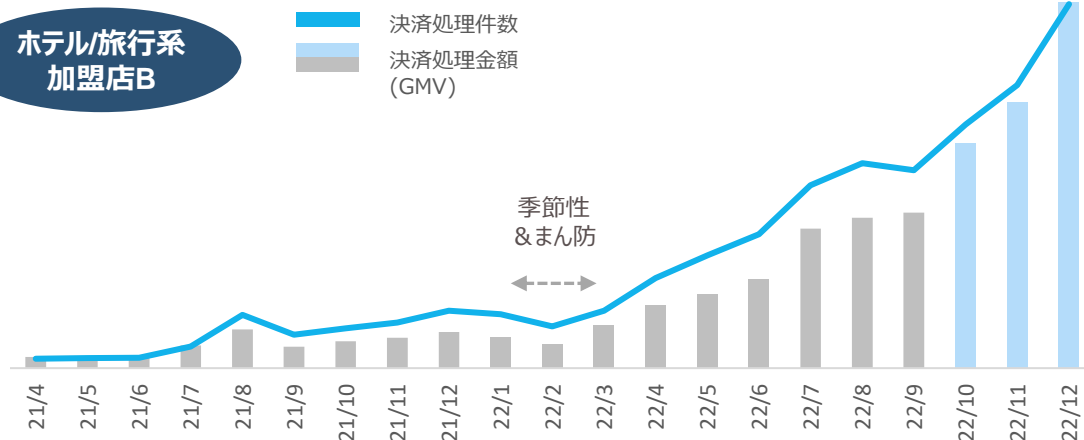
インバウンド需要回復に備え、関連業種加盟店を積極開拓



訪日外国人(月間)



ホテル/旅行系
加盟店B



※日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数」より作成

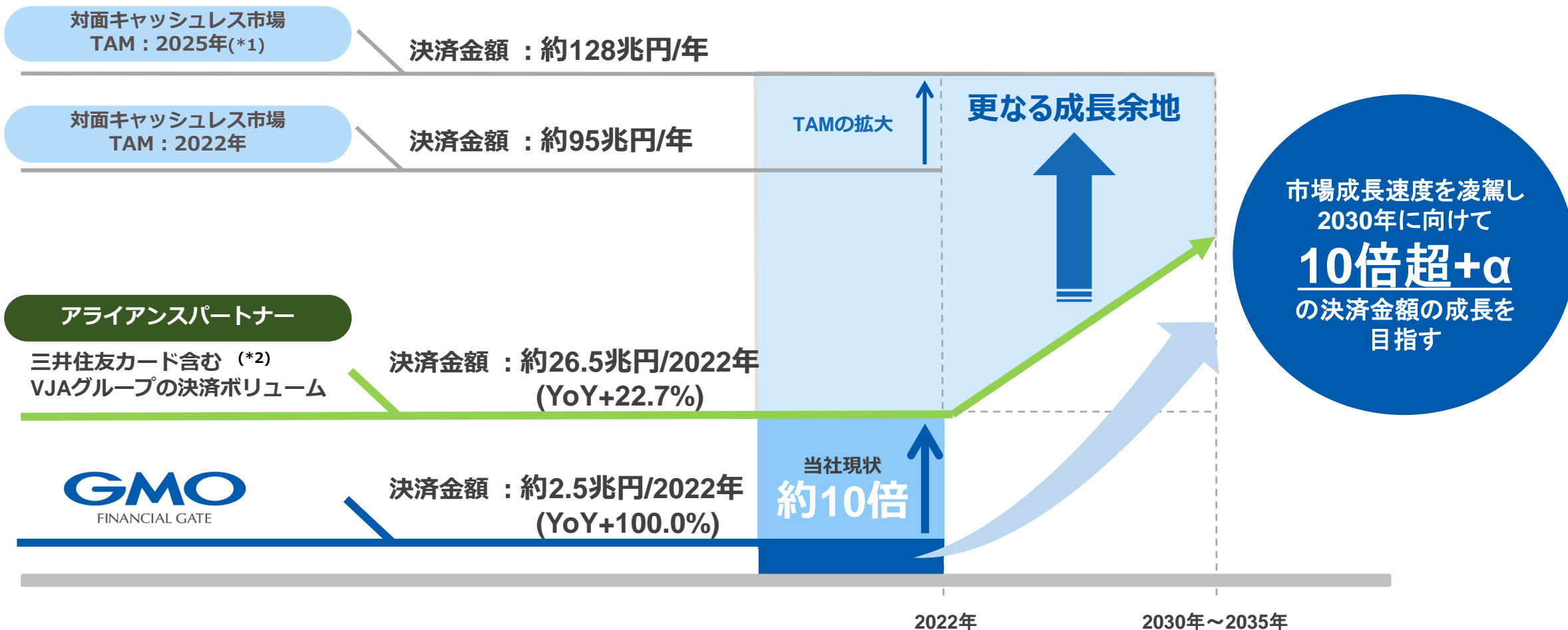
決済ボリューム拡大施策

新ルートで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



決済ボリューム拡大施策

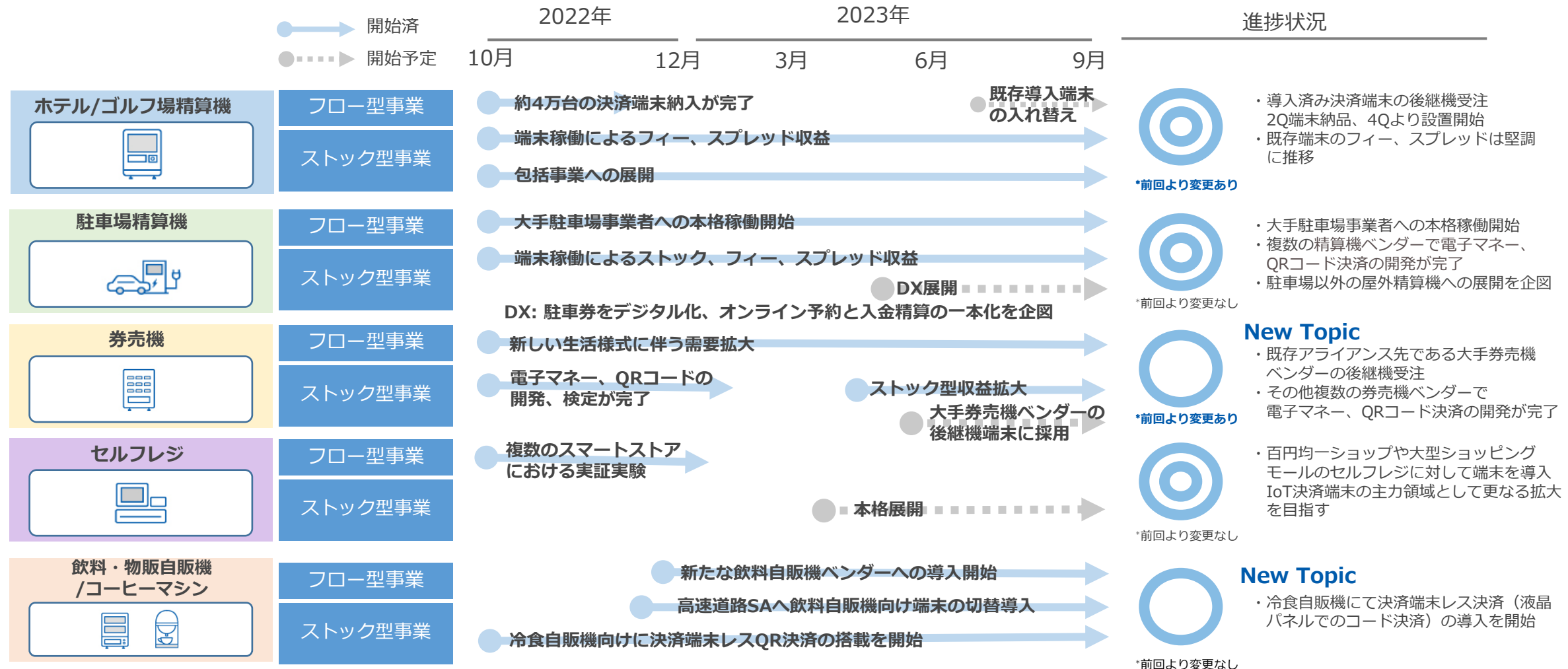
キャッシュレス化の浸透により、当社TAMは継続して拡大
新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



(*1) 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

無人端末(IoT)事業における進捗状況

無人端末(IoT)は省人化の潮流を受け、各分野においてアライアンスを強化
将来的なデータマネタイズを見据えつつ各種案件を推進中

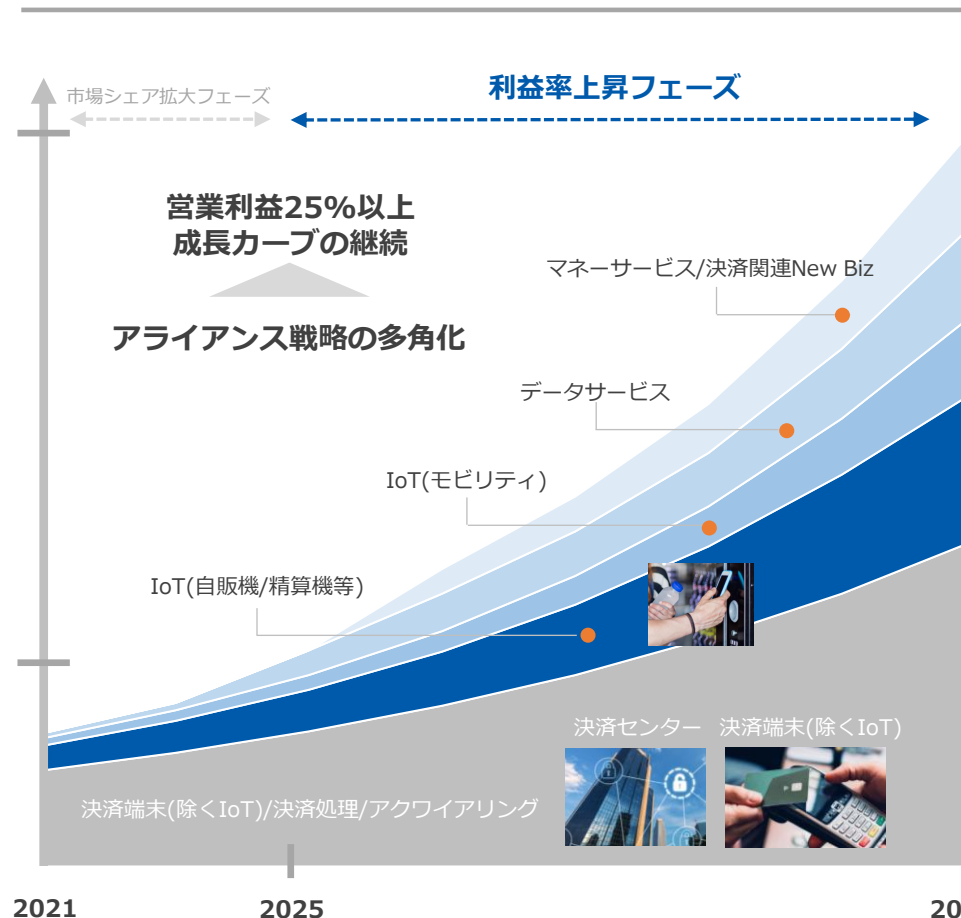


2025年以降の成長戦略

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

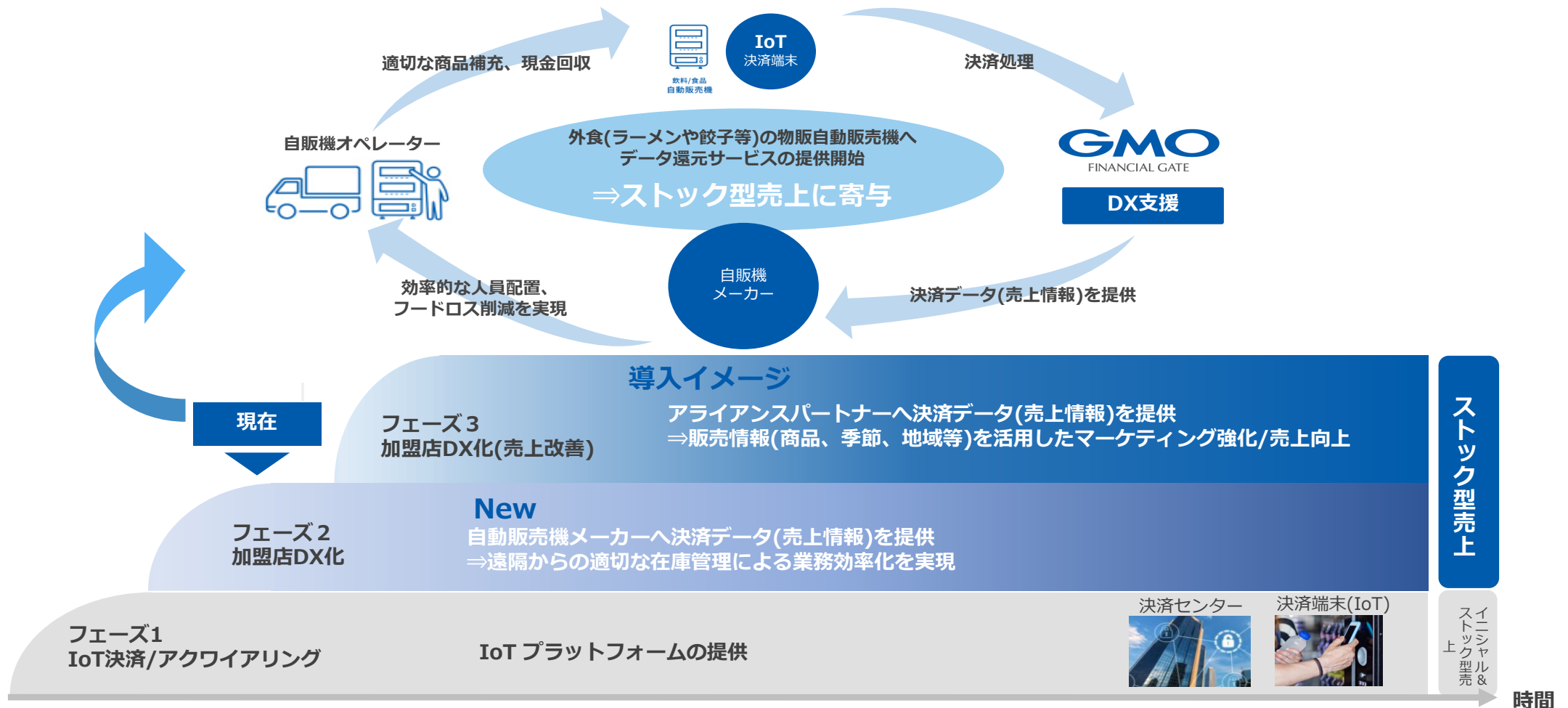
- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず
バランスの良い加盟店開拓を継続

ストック型売上

インシャル&ストック型売上

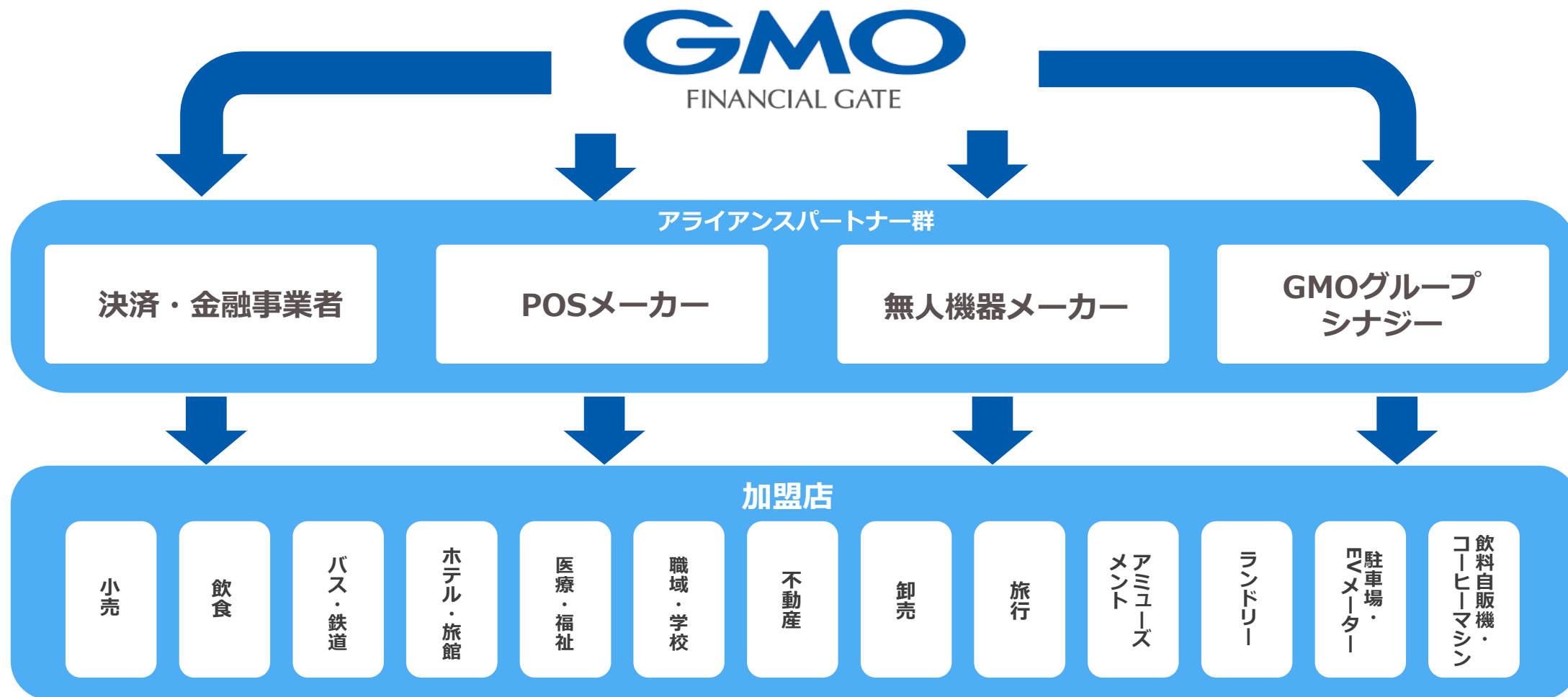
無人(IoT)領域におけるデータサービス

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



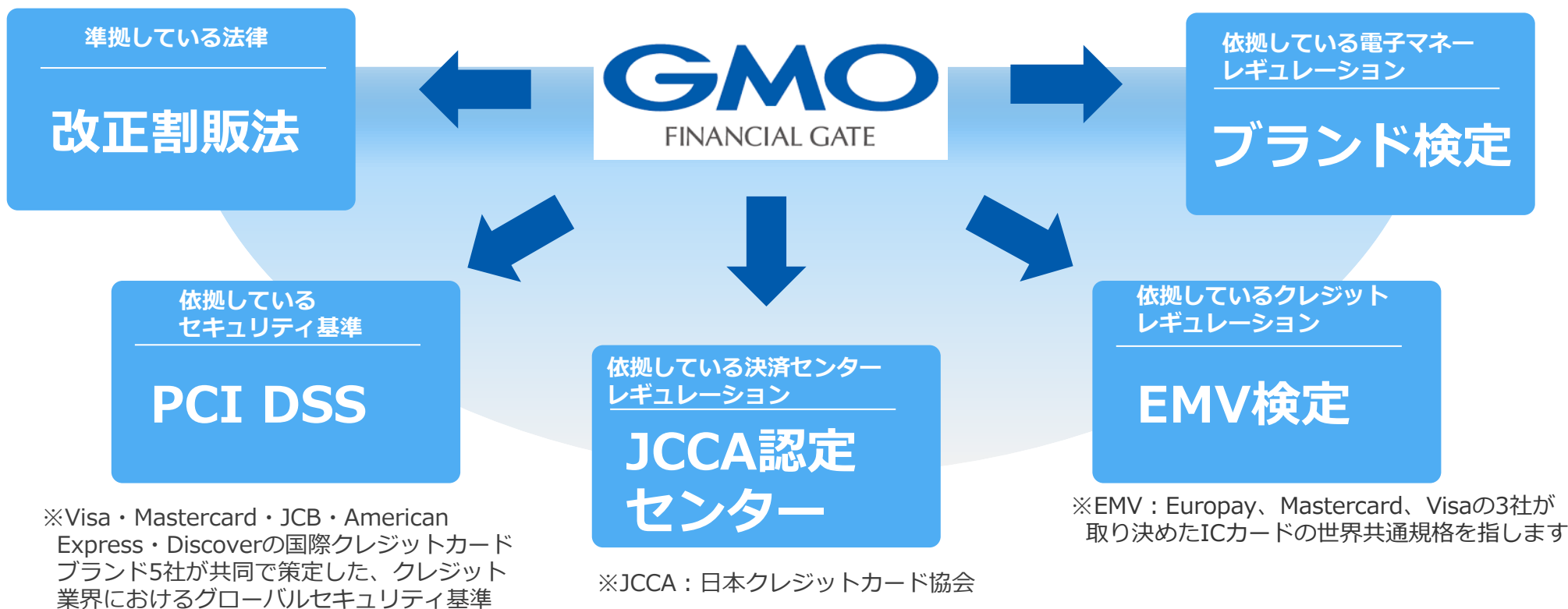
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 対面決済事業におけるソリューション

	個社別 カスタマイズ	上位機 連動対応	端末設置	決済処理	入金精算	保守・ サポート
当社	○	○	○	○	○	○
N社 大手決済ネット ワーク事業者	○	—	—	○	—	—
R社 大手事業会社	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
P社 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

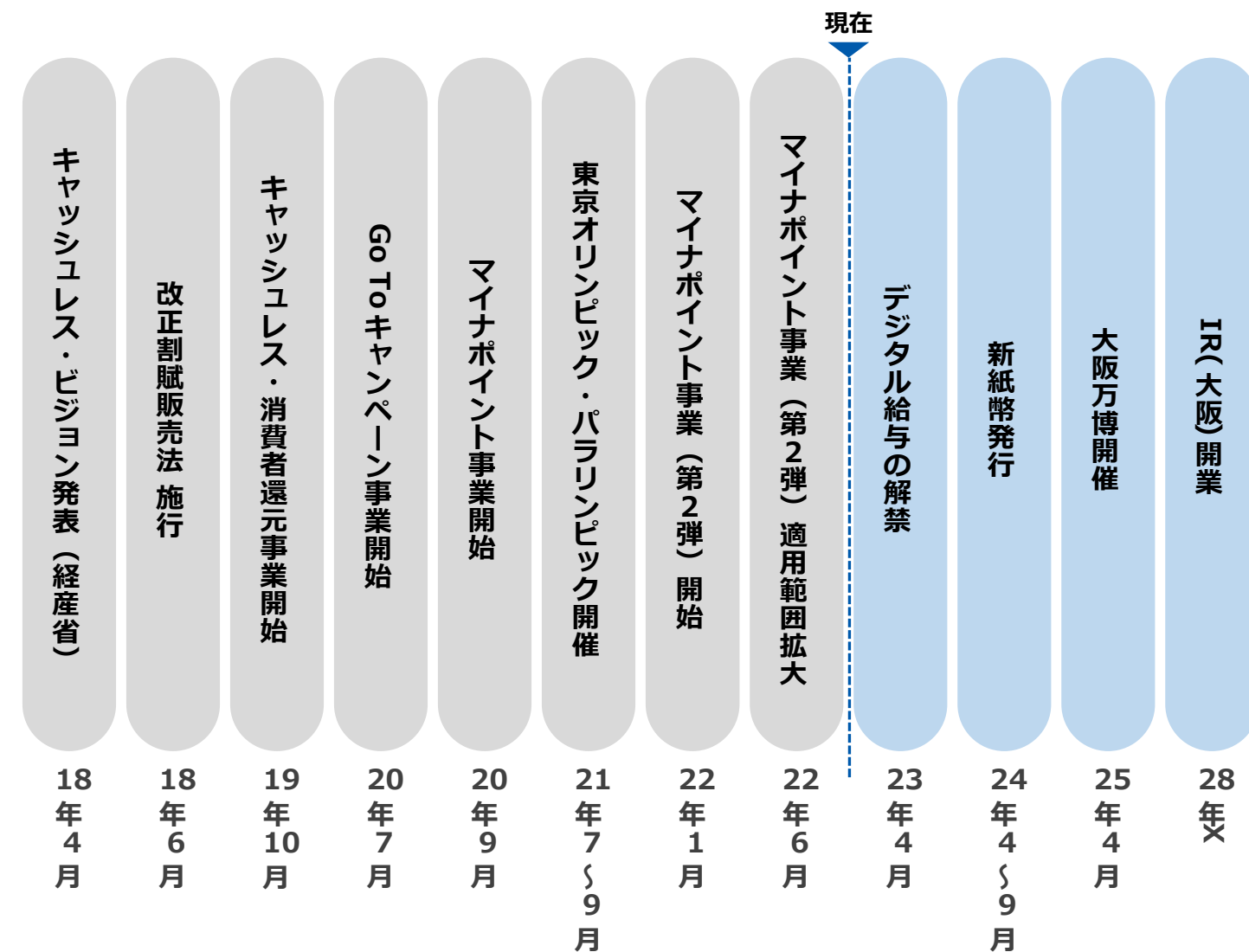
参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

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・ビジョンを契機に市場が拡大



当社影響

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

消費者還元事業により、決済処理金額が増大

With/afterコロナにより、非接触決済、IoT決済ニーズ拡大

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

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

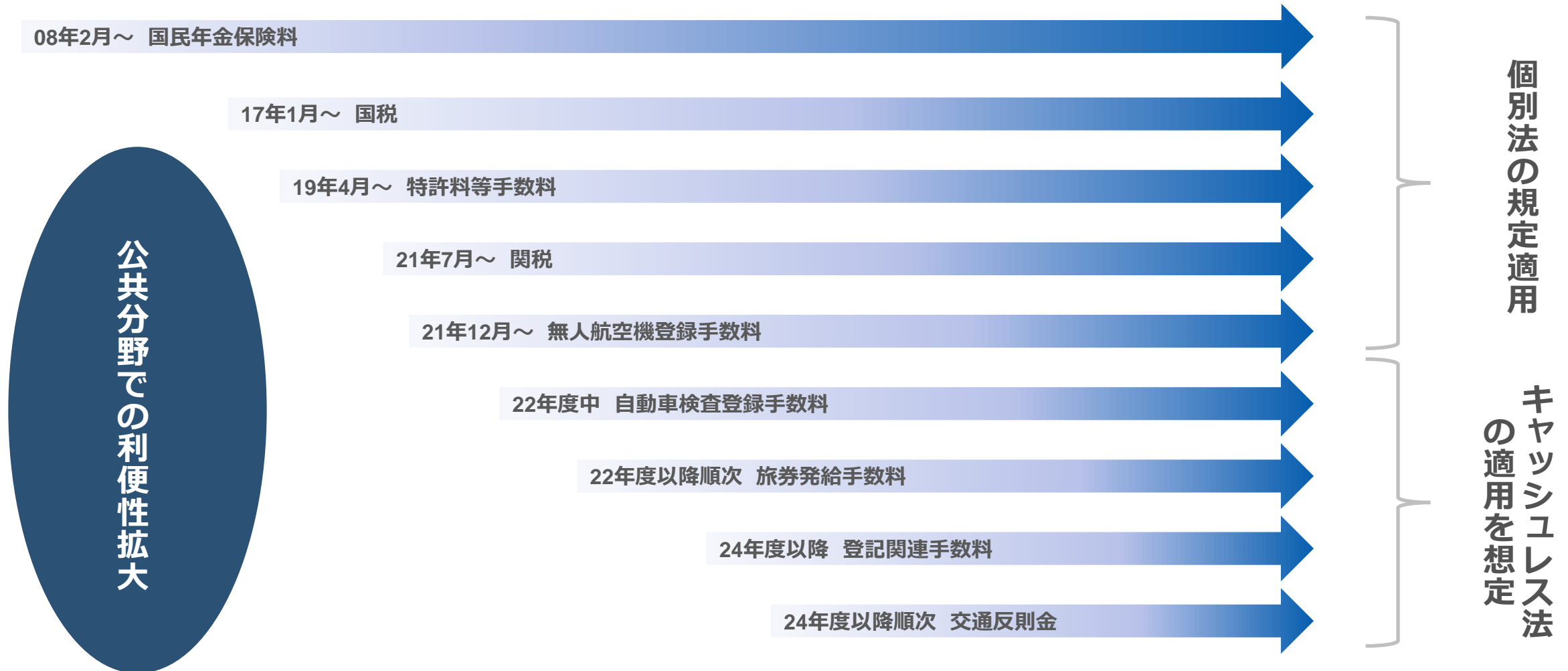
端末レス決済Tap to pay/phoneの普及により、少額決済ニーズ拡大

クレジット納付可能対象の拡大

NEW

業界トピック

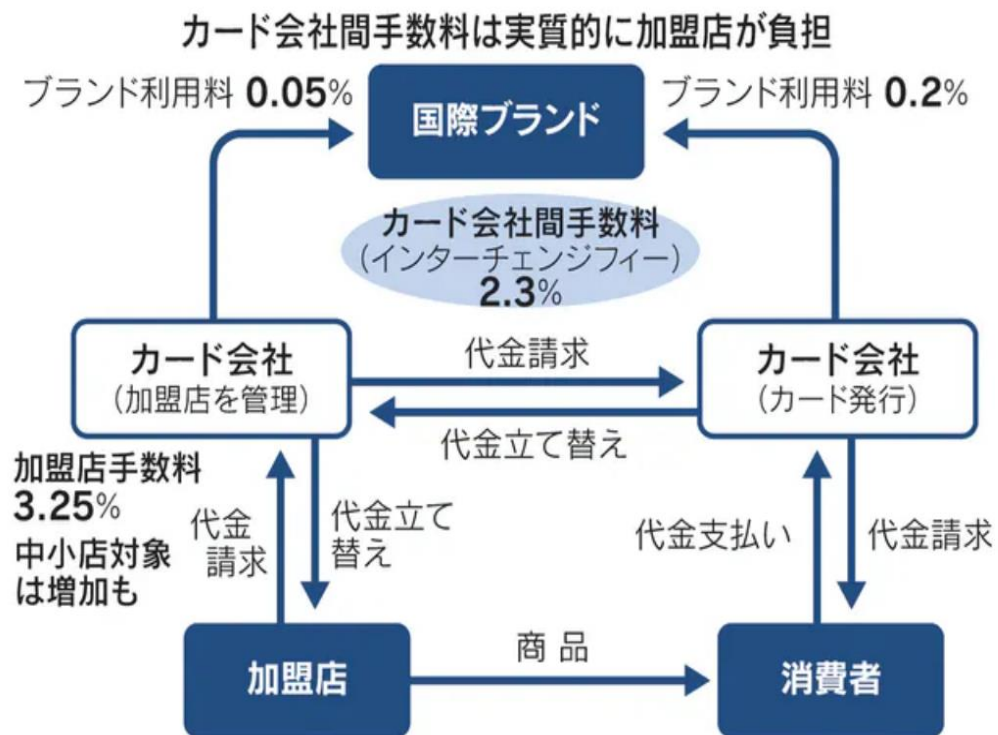
「キャッシュレス法」が22年11月より施行。クレジット決済による納付可能分野の拡大へ



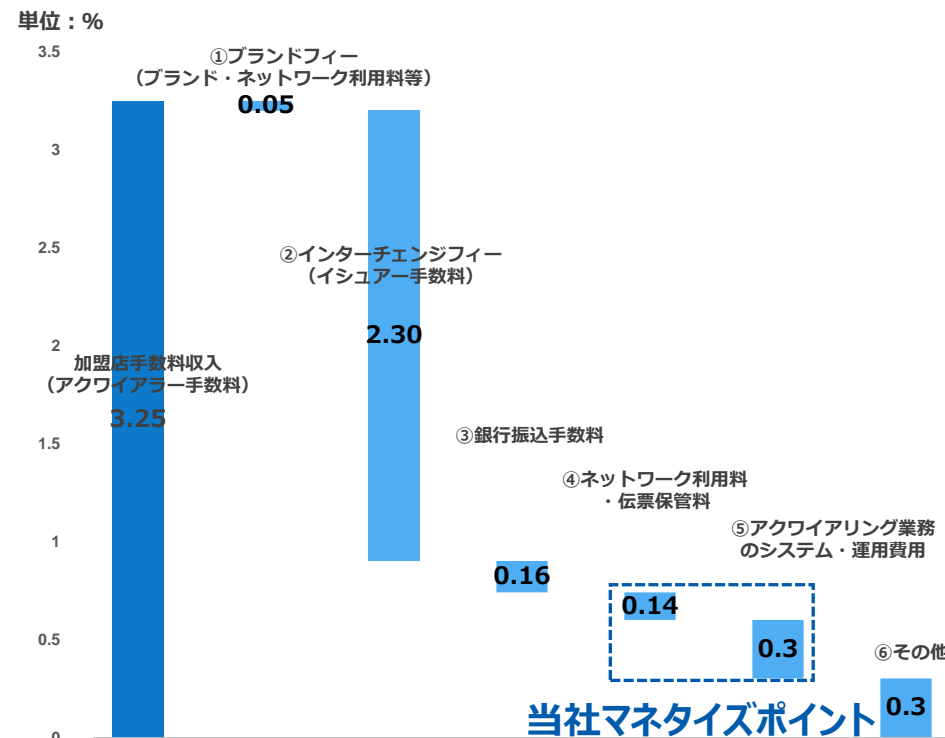
インターチェンジフィーの標準料率公開

公正取引委員会からの要請を受け、Visa、Mastercard、銀聯が
2022年11月にインターチェンジフィーの料率を開示

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)



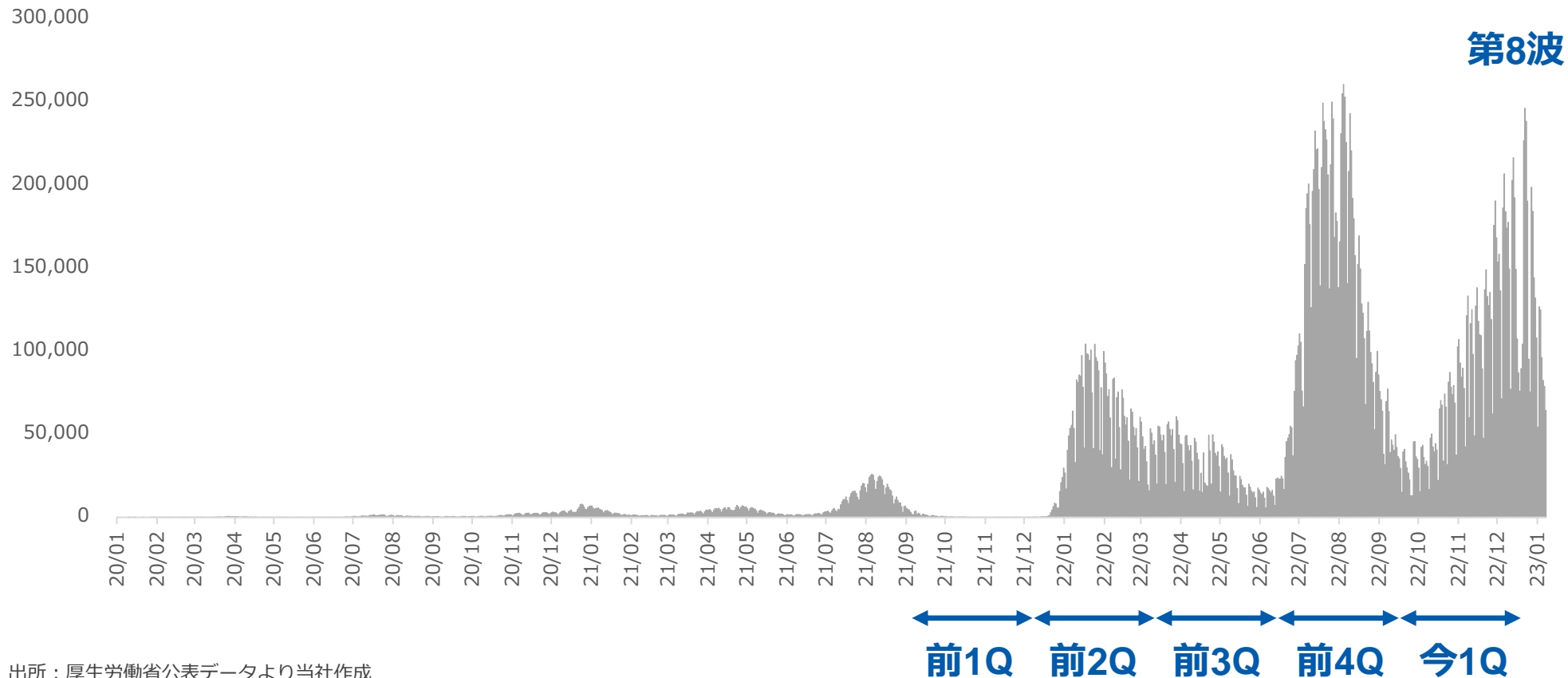
出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会
(図表3 モデルケース毎のアクワイアラーのコスト分析 (第3回事務局資料より抜粋))

国内コロナ感染者状況

第8波でも高水準の感染者数を観測も経済活動正常化に向けた動きが継続

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「Fastap(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

2023/1～

大手食品メーカーとのサービス提供を開始



自販機等のNFCタグ
決済端末不要



スマホをかざすと
ネットに自動接続

QRのような
アプリ不要



商品選択



商品受け取り



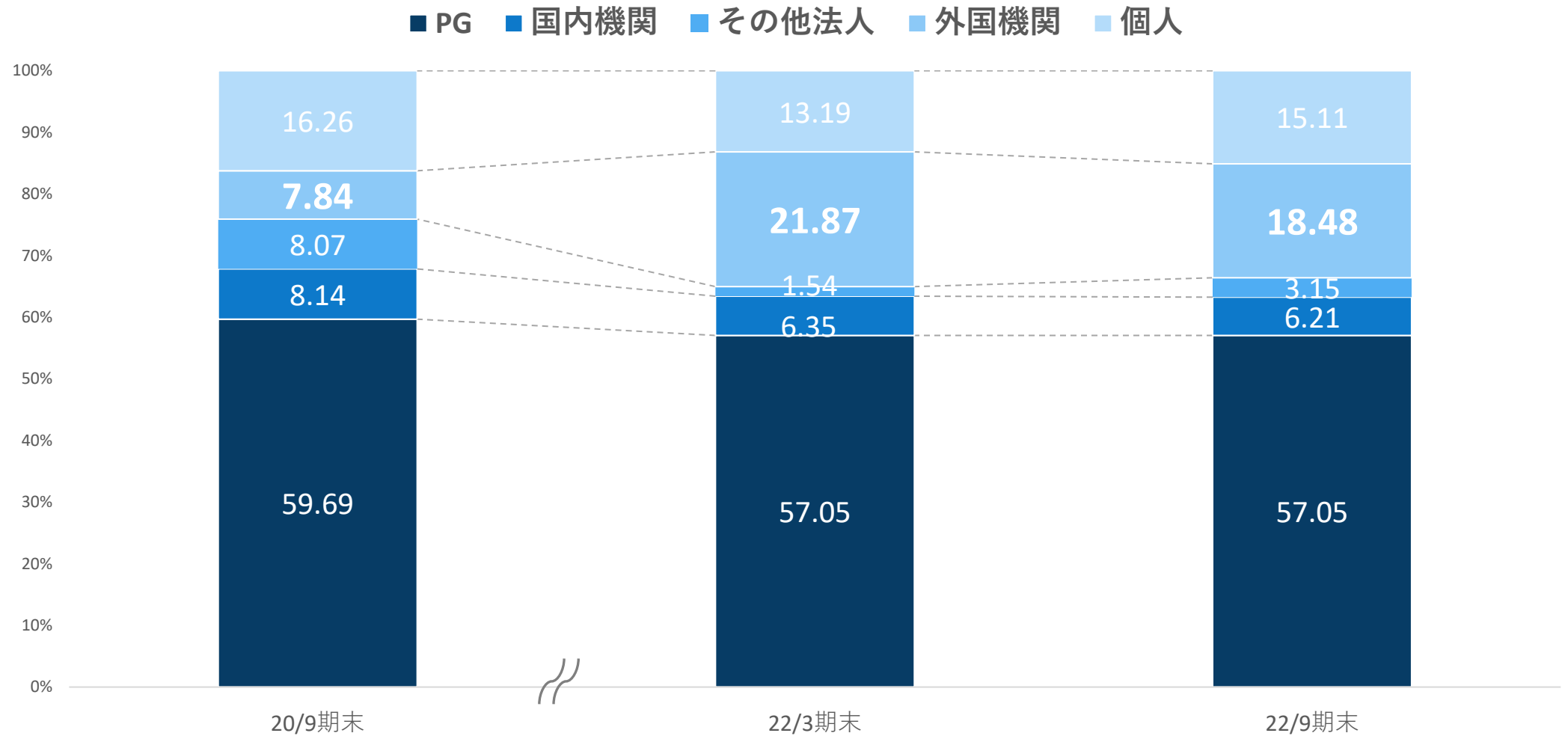
決済完了



生体認証で
支払い

(Apple Pay, Google Pay等)

高度なセキュリティ



対応部署	内容
全社	VDI(仮想デスクトップ)導入によるセキュリティ強化
全社	スケジュール、社内ポータル、ワークフロー、勤怠システム、経費精算の一体運用
全社	電子署名の導入推進によるペーパーレス化
法務	債権管理業務作業をRPA導入により自動化。月間で最大4日分の作業負荷軽減
経理・業務	支払い業務のシステム化、領収書などエビデンスの電子保管
総務・人事	新システム導入による人事システムの一元管理

GMO-FG
Cashless Platform

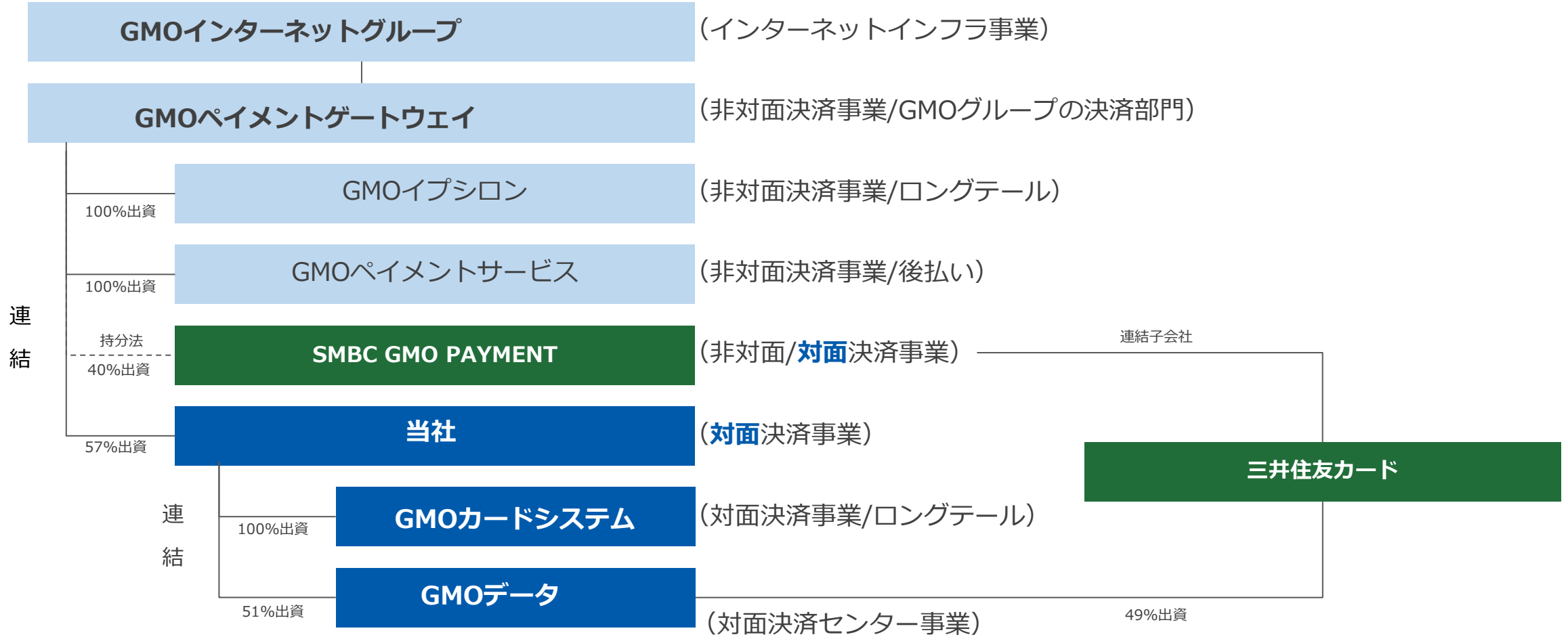


提供サービスのPCI DSS完全準拠



プライバシーマークの認定取得を継続



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12月31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	青山 明生	（営業本部本部長）
取締役	福田 知修	（システム本部本部長）
取締役	玉井 伯樹	（管理本部本部長）
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データ株式会社	持分51.0%	（三井住友カード(株)49.0%） 
- 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

（2023年2月14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/>