

2021年9月期 第3四半期 決算説明会

【 今後のストック型売上伸長に向けた戦略 】
with コロナ施策 決済端末販売 / 稼働に注力しシェア拡大

2021年8月11日

第 5 回

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証マザーズ 4051)

GMO FINANCIAL GATE

<https://www.gmo-fg.com/>

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2021年8月11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. 2021年9月期 第3四半期 業績サマリー
2. 成長戦略と取り組み状況
3. 財務ハイライト
4. 補足資料

1. 2021年9月期 第3四半期 業績サマリー

1.1 2021年9月期第3四半期 総括

コロナ長期化も売上・利益は経営目標上回る進捗。各種取り組みも順調

P6

- **進捗状況**（通期計画比）：**売上：92.2%** **営業利益：79.1%**
 - 売上高：3Q累計 **YoY +70.6%**（+30%の通期計画を大きく上回る進捗）
 - 営業利益：3Q累計 **YoY +12.0%**（前年上期の特殊要因を吸収し、計画通り増益に転じた。通期では開示通り+30%の着地予想）

P12

- **決済端末**
 - 販売好調により、**稼働端末数が着実に増加（2Q→3Q：+14.1万台）**

P16

- **通期売上予想を上方修正：5,249百万円→6,500百万円**（修正前比+23.8%）

定量

定性

- IoT領域における提携パートナーや展開領域の拡大
- 人材採用は予定通り。来期以降の体制強化に向けて着実な進捗
- ESGに関する現状の取り組みを公表。今後も継続的な強化・発信を計画

1.2 業績サマリー

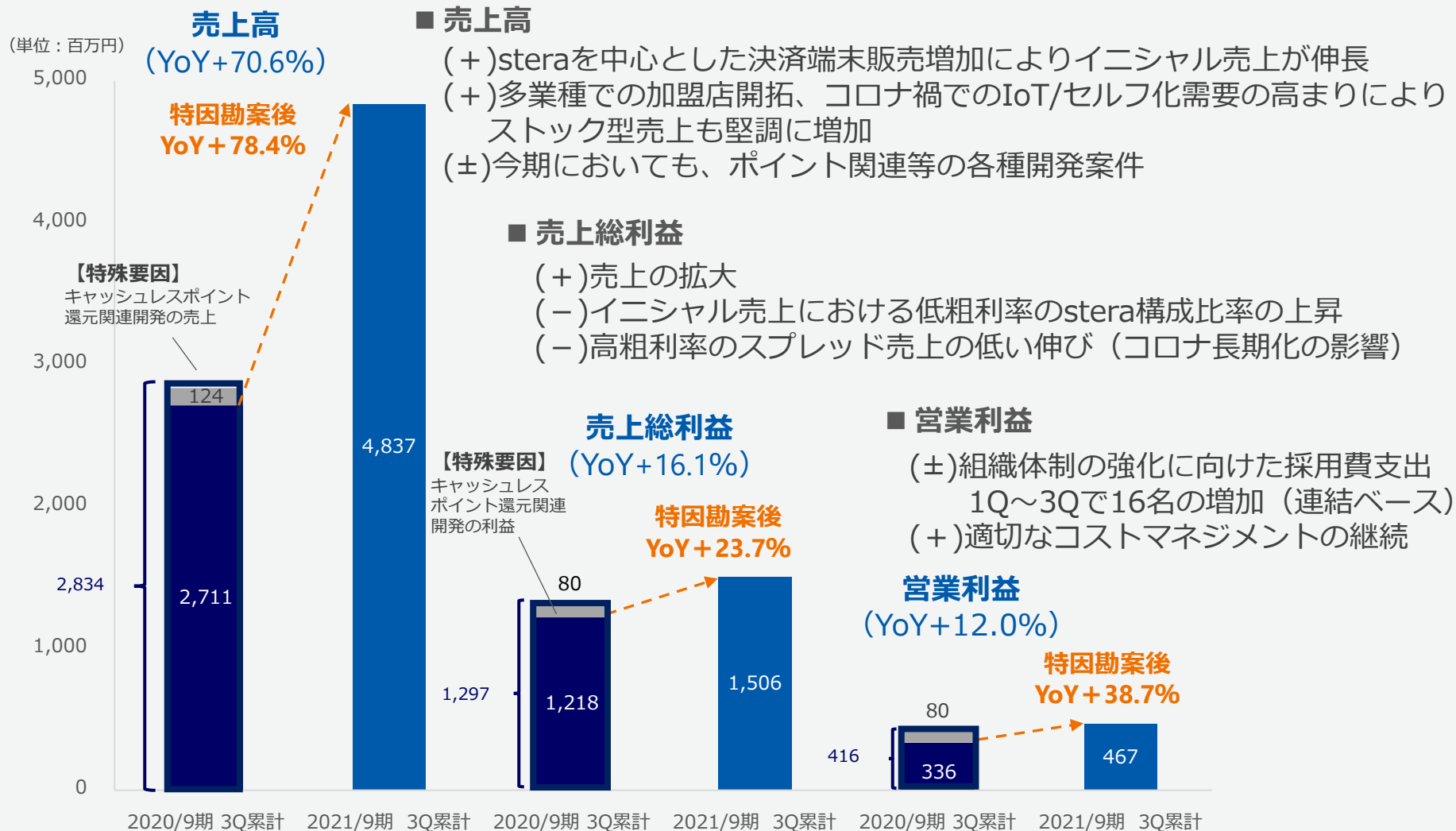
端末販売の伸長が牽引し、通期売上予想に対して92.2%の進捗
利益面も確実なラップを刻む。各KPIも順調に推移中

(単位:百万円)	2020年9月期 3Q累計実績	2021年9月期 3Q累計実績	前年同期間比	(2021/5/12 修正) 2021年9月期 通期計画	(2021/5/12 修正) 2021年9月期 通期計画進捗率
売上高	2,834	4,837	+70.6%	5,249	92.2%
売上総利益	1,297	1,506	+16.1%	1,894	79.5%
営業利益	416	466	+12.0%	589	79.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	238	311	+30.5%	368	84.5%

KPI (前年同期比)	稼働端末数 (3Q末)	決済処理件数 (単3Q)	決済処理金額 (単3Q)
	107,182台 (1.6倍)	約38.5百万件 (2.1倍)	約3,141億円 (2.2倍)

1.3 業績の変動要因

決済端末販売好調により予想上回る売上伸長。低粗利率のstera構成比の上昇で利益増は計画通りにとどまるも、市場シェア拡大戦略に大きく寄与



1.4 品目別売上実績

steraを中心とした端末販売がイニシャル売上を牽引。端末の稼働に伴うフィー売上を中心として、ストック型売上が伸長

(単位:百万円)	2020年9月期 3Q累計実績	2021年9月期 3Q累計実績	構成比	前年同期比
イニシャル売上	1,770	3,483	72.0%	+96.8%
ストック型売上	1,064	1,352	28.0%	+27.1%
ストック売上	356	442	9.1%	+23.9%
フィー売上	225	350	7.2%	+55.4%
スプレッド売上	483	560	11.6%	+16.3%
売上高合計	2,834	4,835	100.0%	+70.6%

コロナ禍 ※第1回緊急事態宣言下 コロナ禍 ※第3回緊急事態宣言下

1.5 品目別売上 四半期実績推移

端末販売が加速。コロナ長期化も、業種に偏りの無い加盟店開拓により各品目ともQoQで着実に増収

(単位:百万円)	緊急事態宣言①				②		③
	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
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525
		← 端末販売前倒し需要		→ stera取扱開始			
ストック売上	110	118	128	132	136	146	160
フィー売上	75	70	80	80	101	99	149
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182	186
			↓ 緊急事態宣言		↓ 緊急事態宣言	↓ 緊急事態宣言	↓ 緊急事態宣言
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020

1.6 ストック型売上の現状と施策

今後のストック型売上拡大フェーズに向け、各種施策を強化

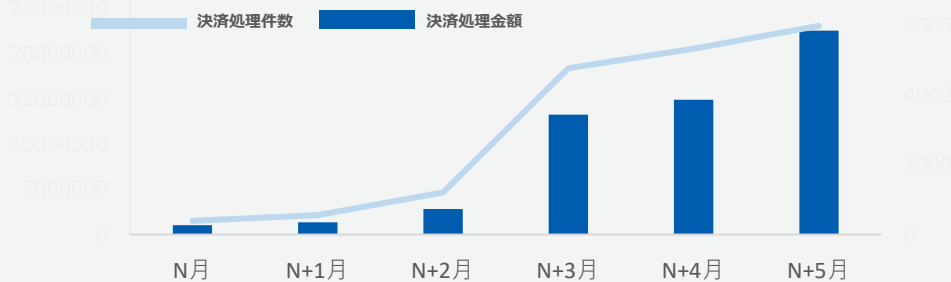
20/4~6 21/4~6
第1回緊急事態宣言下 第3回緊急事態宣言下

(単位:百万円)	2020/9期 単3Q	2021/9期 単3Q	YoY 増減率	現状	今後の施策
ストック	128	160	+25.0%	・稼働端末数の増加による、 マネタイズ機会の拡大	・WEBデータ還元の更なる推進 ・ポイント・QR決済の契約数 増加
フィー	80	149	+85.6%	・決済件数増加により従量費及び ロール紙販売が増加	・稼働端末数の増加を継続 ・決済件数が多い加盟店開拓の 強化（少額決済等）
スプレッド	125	186	+49.4%	・コロナ禍影響あるも、着実に増 加 <small>*大きく影響を受けた 第1回緊急事態宣言下 との比較</small>	・IoT領域の加盟店開拓 (精算機・券売機・セルフレジ等) ・医療系加盟店の開拓

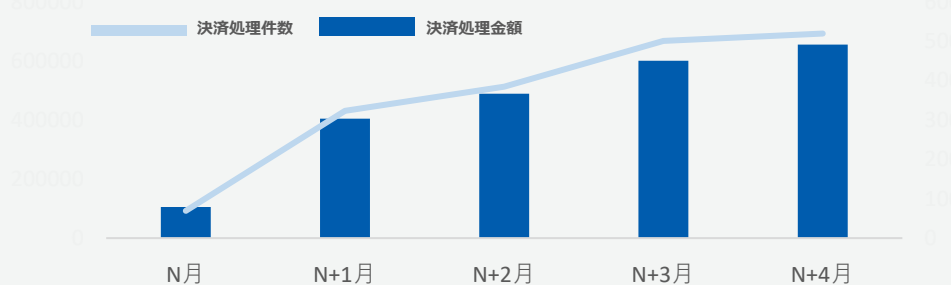
1.7 キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

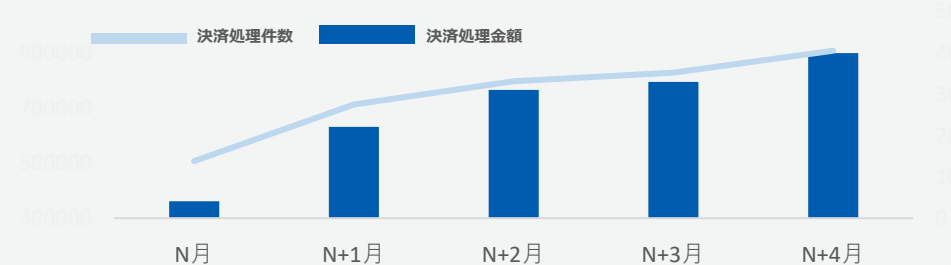
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

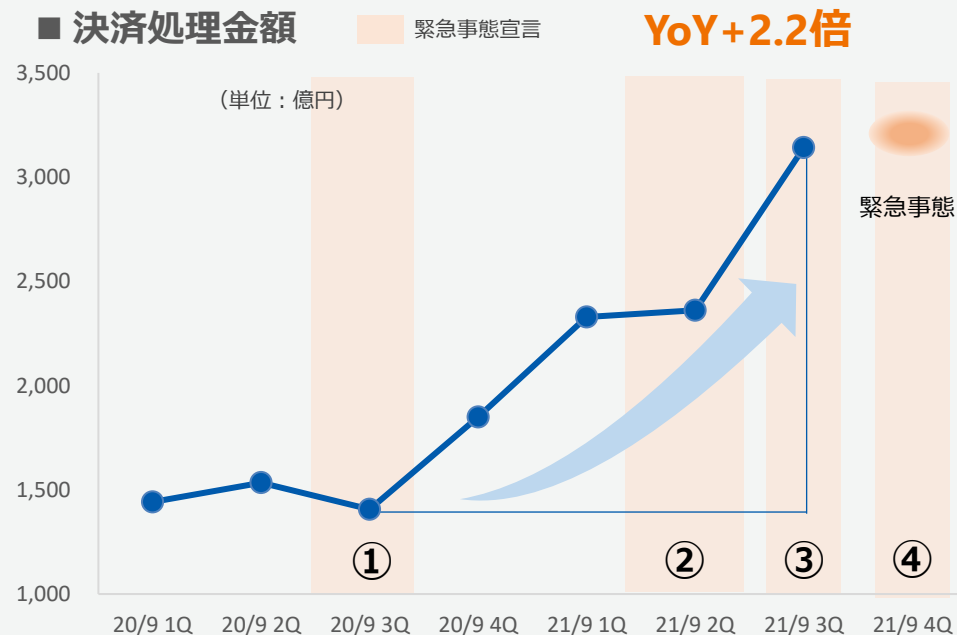
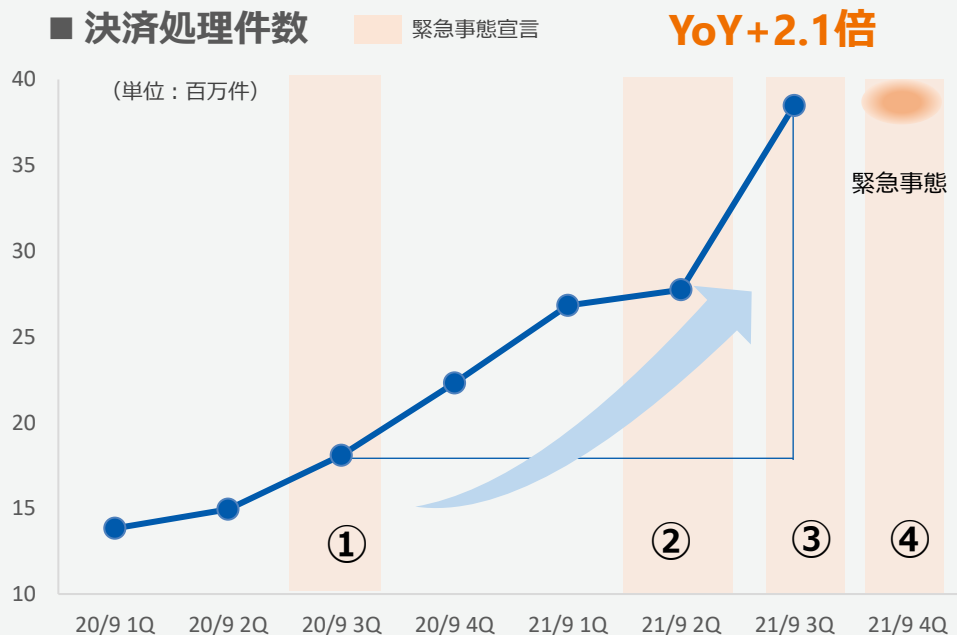
1.8 連結KPI推移（稼働端末数）

steraが牽引役となり稼働端末は着実に増加。セルフ化・省人化の潮流によりIoTも加速。当社提携先販売分は案件が一巡して横ばい

<u>(単位:千台)</u>	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	Q o Q (率)	Y o Y (率)
決済端末 (除くIoT)	27.7	30.3	36.7	45.4	56.8	+11.4 (+25.1%)	+29.2 (+105.5%)
IoT	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	+2.7 (+8.6%)	+7.5 (+28.9%)
当社提携先 販売分	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	+0.0 (+0.0%)	+3.2 (+23.5%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	+14.1 (+15.1%)	+39.9 (+59.3%)

1.9 連結KPI推移（決済処理件数・金額/四半期毎）

コロナ長期化も、業種に偏りの無い加盟店開拓と稼働端末数の増加を背景に、当社目標YoY+50%を上回り伸長



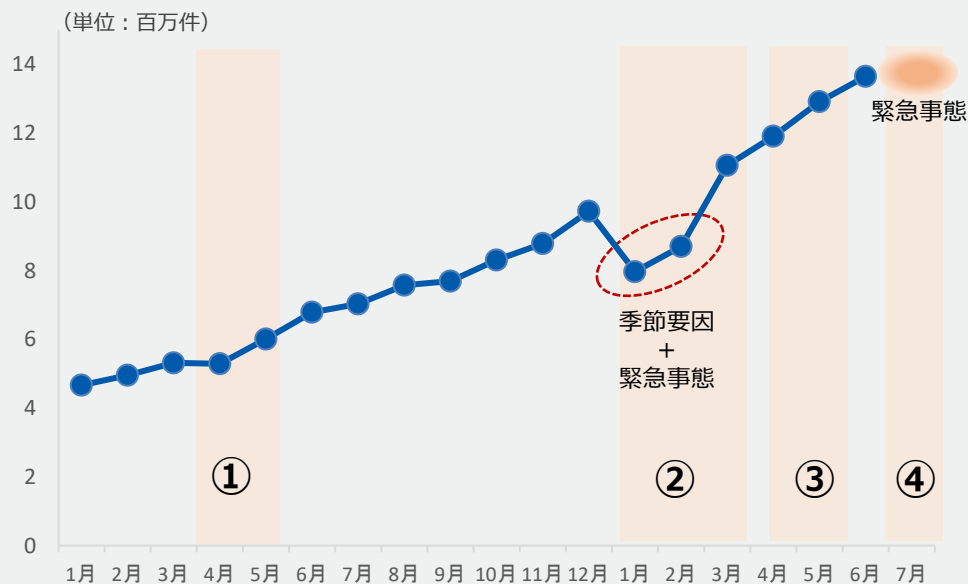
※withコロナにおける安心な決済手段の志向を追い風に、キャッシュレス決済を導入する加盟店は増加傾向。
緊急事態宣言の再々発出も、業種に偏りの無い加盟店獲得により決済処理件数及び金額は着実に伸長

1.10 連結KPI推移（決済処理件数・金額/月次）

今期2Qは季節要因の影響を受けたものの、3Qは順調に成長基調に回帰
断続的な緊急事態宣言下においても、着実に成長トレンドを継続

■ 決済処理件数

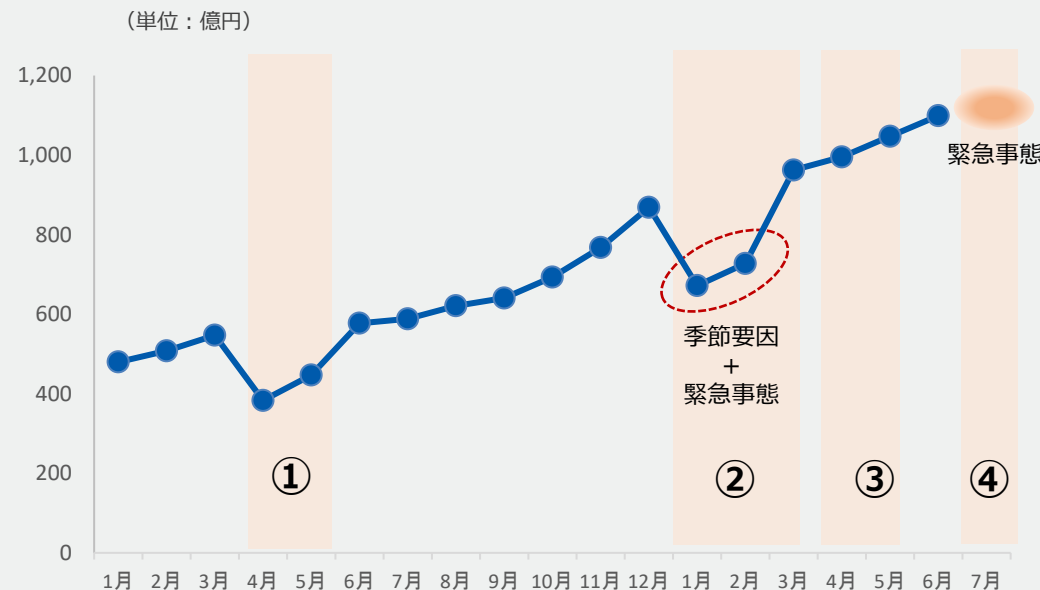
緊急事態宣言



※2020年1月から2021年6月までの期間における当社決済処理件数

■ 決済処理金額

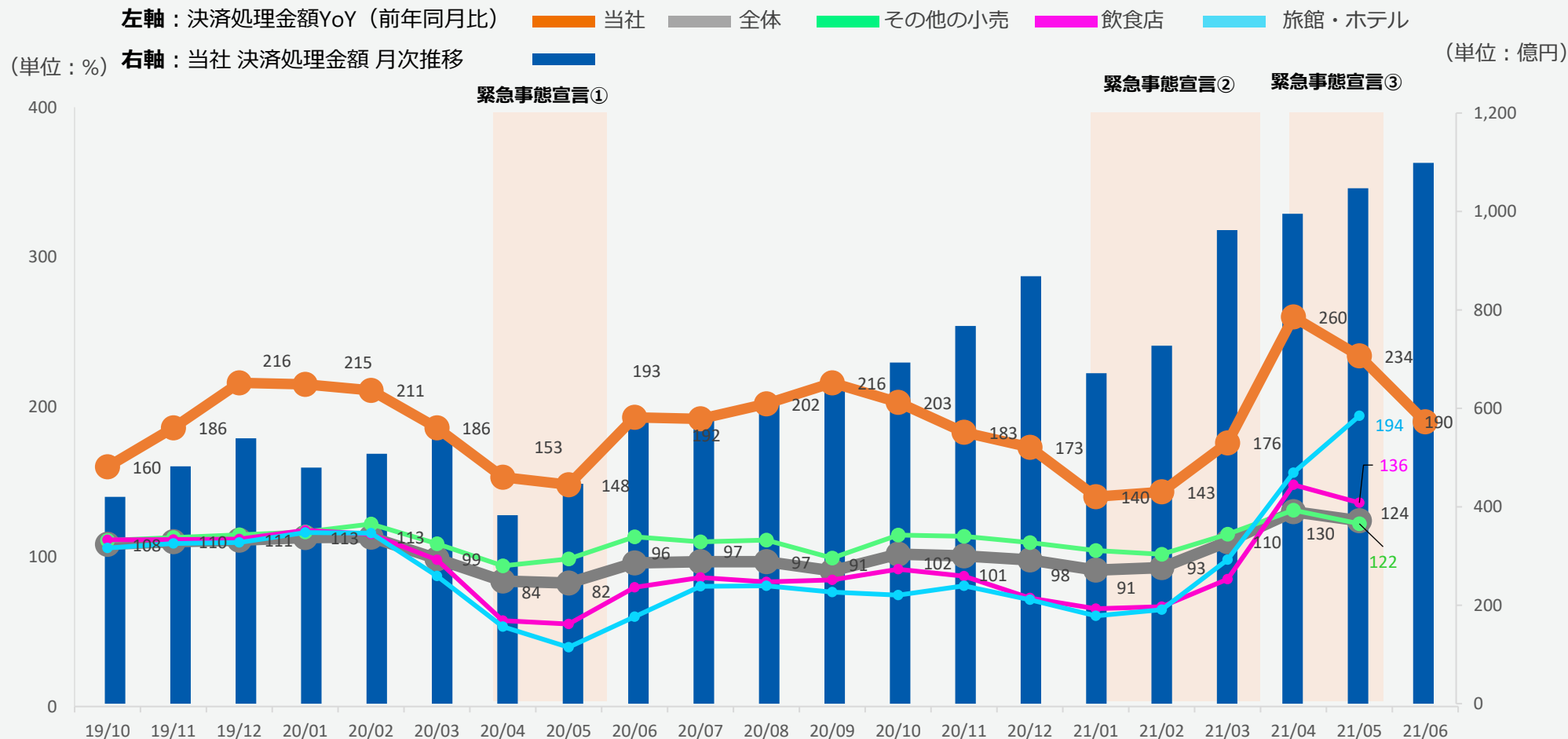
緊急事態宣言



※2020年1月から2021年6月までの期間における当社決済処理金額

1.11 市場推移と当社の成長比較

前年4-5月は第1回緊急事態宣言下で発射台低く、各産業ともプラス成長確保(対前年+10~30%)。当社は全体平均を上回る成長を堅持



※2019年10月から2021年6月までの期間における当社月次決済処理金額（前年同月比）と、各産業のクレジットカード取扱高（前年同月比）を比較
 ※各産業における決済処理金額（前年同月比）は「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」より抜粋

1.12 通期売上予想の再修正（利益予想は修正無し）

売上：6,500百万円に上方修正（前回公表比92%進捗。4Q見通し反映）

利益：修正無し（①stera構成比上昇②コロナ動向③将来投資を勘案）

(単位:百万円)	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期業績予想 (前回発表予想)	2021年9月期 通期業績予想 (今回修正予想)	前年同期間比 (今回修正予想後)	増減率 (前回発表対比)
売上高	3,691	5,249	6,500	+76.1%	+23.8%
売上総利益	1,617	1,894	1,894	-	-
営業利益	452	589	589	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	368	368	-	-
一株あたり 当期純利益	79円84銭	91円27銭	91円22銭	-	-

修正

2. 成長戦略と取り組み状況

2.1 営業利益成長に向けた施策の評価

CAGR25%以上を保持し、経営目標である2024年9月期での営業利益10億円超の達成に向け、各成長戦略が着実に進捗

		*実績 2020	*計画 2021	2024	2025	2035頃
経営 目標	営業利益	4.5億円	5.9億円	10億円超	15億円	100億円
	GMV	0.6兆円	1.0兆円		5兆円	30兆円

■ 成長戦略と進捗状況（施策の評価）

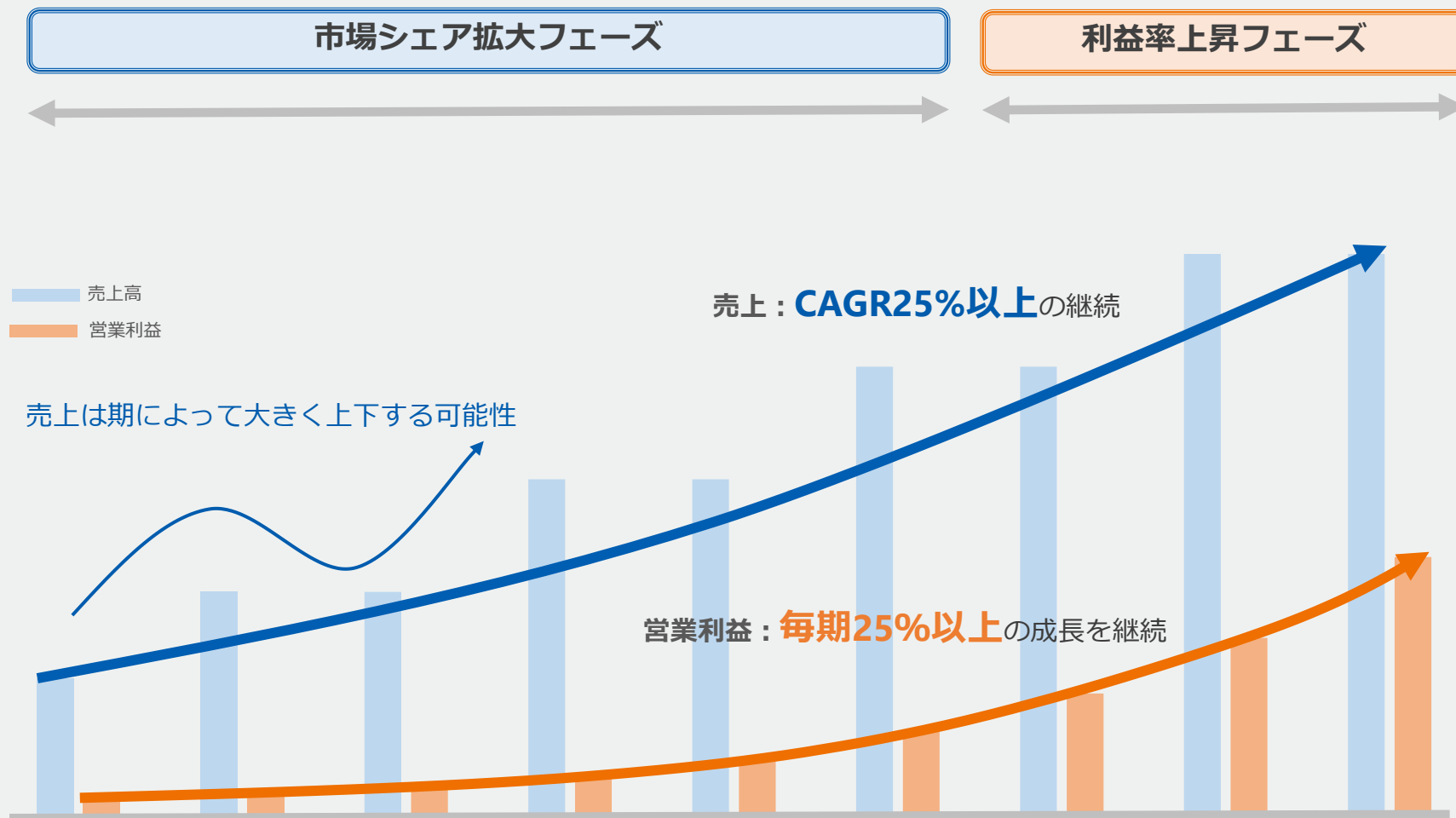
- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
 - 端末販売が着実に進み、稼働端末数が順調に拡大
 - 来期以降分も着実に案件を積み上げ
 - stera mobileをリリース。今後新端末のリリースも計画
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
 - 駐車場精算機ベンダーとの連携・開発を強化
 - 百円均一ショップでのセルフレジ展開、及び大手ベンダー物販自販機のリリースが進展
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
 - 系列ウォレット・ポイントの新規アライアンス拡大
 - IoT領域におけるQR展開は予定通り準備中
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
 - WEBデータ還元サービスの拡充
 - バックオフィス（請求精算業務等）の機能高度化
 - 協業先企業へDXサービスを提供

■ 中長期成長戦略（2025～）

- 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 金融事業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

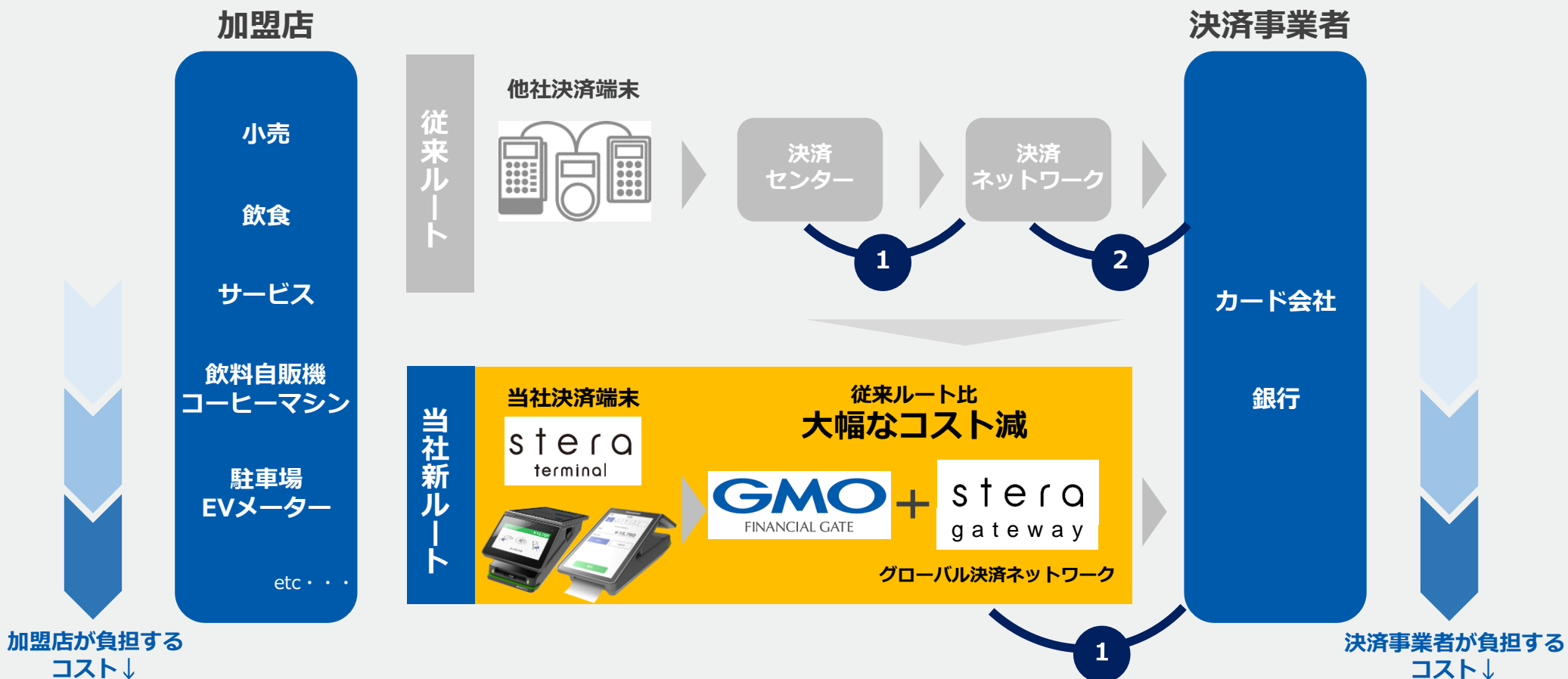
2.2 今後の売上及び営業利益成長イメージ

市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上が変動
利益率上昇フェーズ：ストック型売上が拡大



2.3 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 ↑

2.4 グローバル決済ネットワークの進捗状況

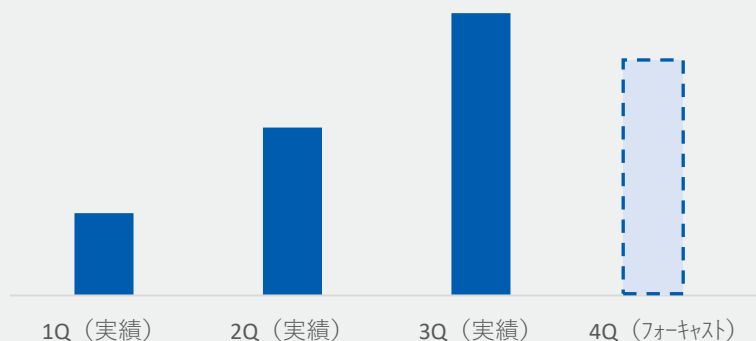
施策： 1 2 3 4

21/9期の販売計画数を達成。4Q高確度フォーキャストは約1万台
来期もフォーキャストを積み上げ中

■ 稼働台数推移（決済端末・除くIoT）

(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	QoQ (率)	YoY (率)
決済端末 (除くIoT)	27.7	30.3 <small>stera販売開始</small>	36.7	45.4	56.8	+11.4 (+25.1%)	+29.2 (+105.5%)
		+2.6	+6.4	+8.7	+11.4		

■ 4Qにおける販売フォーキャスト



来期以降も確実に案件を積み上げ

- 業種の偏り無くバランス良く積み上げ
- ロングテール領域における取り組みに加え、モバイル型端末の提供も開始しラインナップを拡充

2.5 steraラインナップの拡充(stera mobile)

施策： 1 2 3 4

stera端末の機能を踏襲しつつ、軒先決済やテーブル決済に対応 非接触決済手段の一つとして、コロナ禍における新たな決済ニーズを充足

PRESS RELEASE

GMO FINANCIAL GATE

2021年6月22日

報道関係各位

三井住友カード株式会社
GMOフィナンシャルゲート株式会社
株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス

**三井住友カード、決済プラットフォーム「stera」に
オールインワンモバイル決済端末「stera mobile」をラインナップに追加**
～軒先決済やテーブルチャージなど、場所を選ばず決済が可能～

三井住友カード株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：大西 幸彦、以下：三井住友カード）と、GMOフィナンシャルゲート株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：杉山 憲太郎、以下：GMO-FG）、株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス（本社：東京都中央区、代表取締役：大高 敦、以下：TMN）は、三井住友カードが提供する決済プラットフォーム「stera」の決済端末ラインナップに、2021年6月よりオールインワンモバイル決済端末「stera mobile」を追加しました。7月より順次設置開始します。

<「stera」の概要 及び「stera terminal」について>

「stera」は三井住友カードが、GMO バイメントゲートウェイ株式会社、GMO-FG、ヒザ・ワールドワイド・ジャパン株式会社と協働して構築した事業者（加盟店）向け決済プラットフォームです。決済データ処理を行う「センター機能」、決済データを各決済事業者に届ける「ネットワーク機能」まで、キャッシュレス決済に必要な機能を一気通貫でカバーしています。

また、2020年7月から、リアル店舗の事業者向けに、さまざまな機能を持つオールインワン決済端末「stera terminal」の提供を開始しました。この「stera terminal」は、1つのデバイスで、クレジットカード、電子マネー、コード決済などあらゆる決済手段の取扱いが可能となるオールインワン決済端末です。レジまわりの省スペース化、接触機会減少による衛生管理強化など、事業者の皆さまが抱える課題を解決してきました。

<「stera mobile」の主な特徴>

各事業者の決済ニーズを満たすため、GMO-FG、TMNと協働で、無線（LTE）対応による持ち運びが可能なモバイル端末「stera mobile」を開発し、2021年7月より提供を開始いたします。

「stera mobile」は、「stera terminal」の決済機能を踏襲したオールインワン決済端末です。操作画面にはタッチパネルを採用し、スマートフォンのような感覚で、クレジットカード、電子マネー、コード決済などあらゆる決済サービスの取扱いが可能です。「stera mobile」により、飲食店でのテーブル会計、アパレル店での接客時会計、訪問先での軒下会計など、様々な業態や決済シーンでの利用が可能となります。

■ stera mobileについて

stera mobileはstera terminalの決済機能を踏襲したオールインワン決済端末。各事業者の決済ニーズを満たす無線（LTE）対応により持ち運びが可能なモバイル端末

■ 利用シーン

飲食店でのテーブル会計、アパレル店での接客時会計、訪問先での軒下会計など様々な業態や決済シーンでの利用が可能

オールインワン決済端末「stera mobile」



2.6 IoT決済-マーケットの拡大

リアル店舗の決済端末市場と同等以上の台数が見込める
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

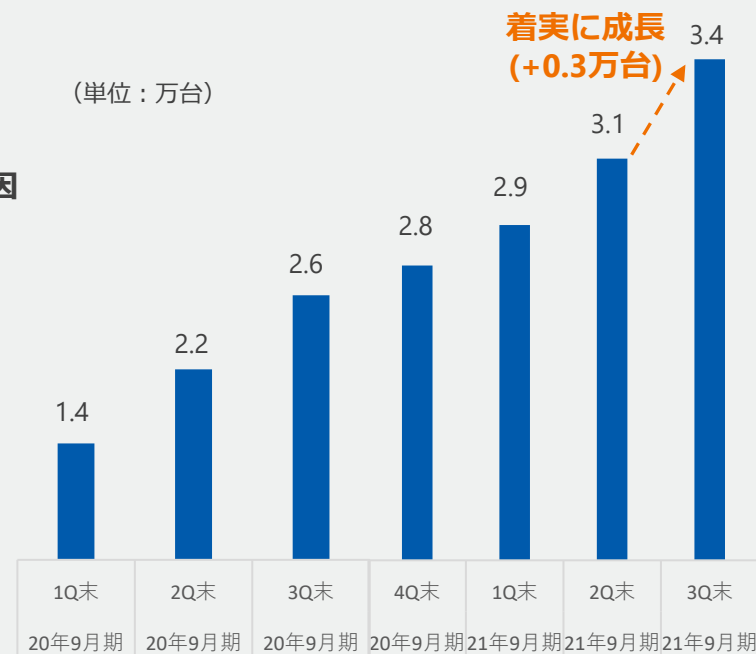


■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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端末の稼働台数推移

(単位：万台)



当社が捉える
Unattended
Market

リアル店舗
の決済端末
市場

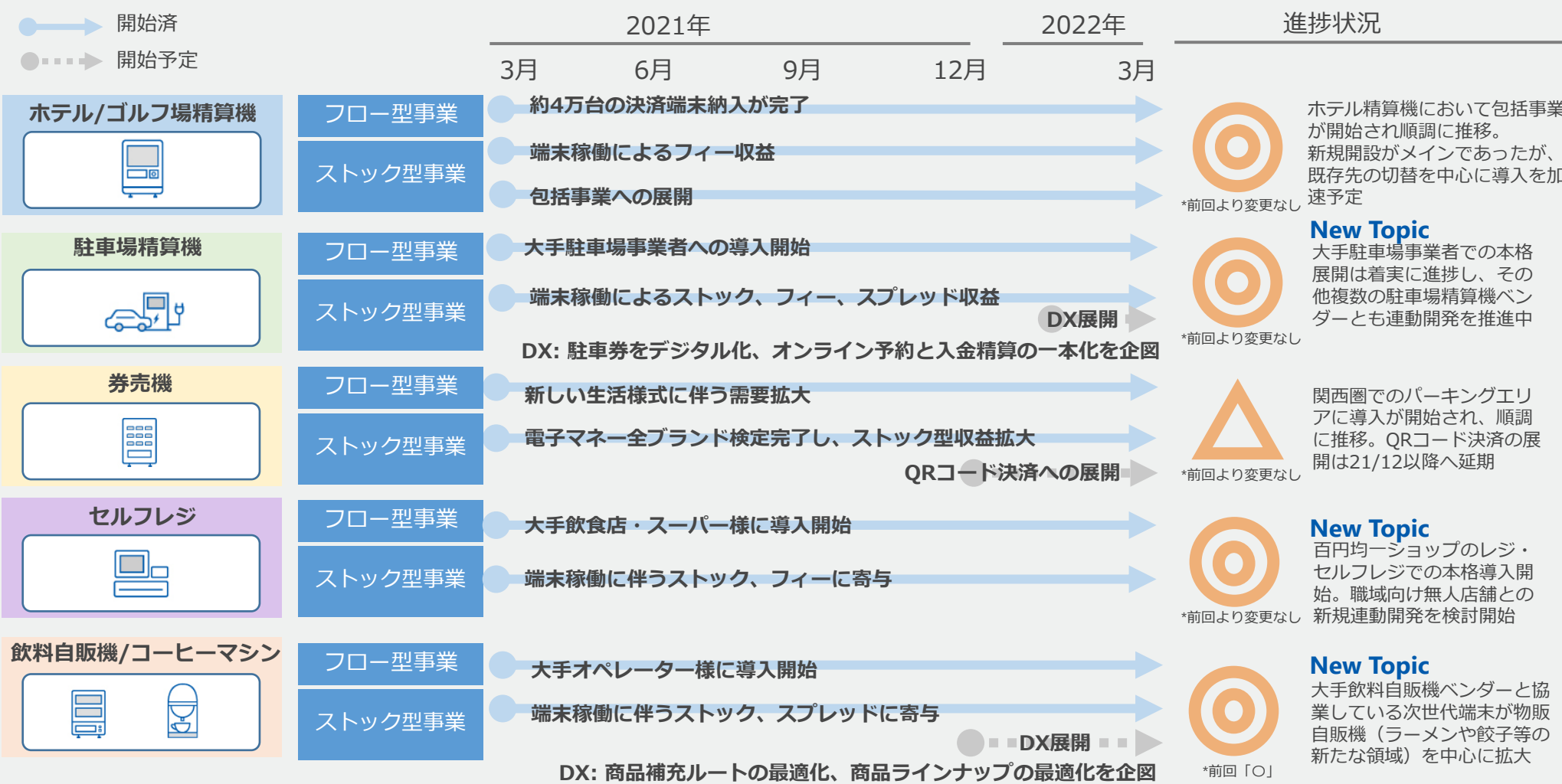
約400万台



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」

2.7 IoT決済事業に関する進捗状況

駐車場精算機については複数ベンダーとも連動開発を開始。また、大手飲料自販機ベンダーと協業している次世代端末については物販自販機を中心に拡大



3.財務ハイライト

3.1 損益計算書

3Qも継続しstera販売が進捗、これにより売上増加に加え原価水準も上昇
 販管費は売上成長の中でガバナンスを効かせたコストマネジメントを実施

(単位：千円)	20/9期 3Q (単)	21/9期 3Q (単)	増減率	20/9期 3Q (累計)	21/9期 3Q (累計)	増減率
売上高	784,131	2,020,904	+157.7%	2,834,885	4,837,219	+70.6%
売上原価	410,027	1,494,086	+264.4%	1,537,238	3,330,792	+116.7%
売上総利益	374,104	526,819	+40.8%	1,297,646	1,506,427	+16.1%
販売費及び一般管理費	303,107	379,095	+25.1%	881,176	1,039,790	+18.0%
営業利益	70,997	147,724	+108.1%	416,469	466,636	+12.0%
経常利益	64,734	148,233	+129.0%	400,084	467,782	+16.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41,221	100,001	+142.6%	238,834	311,637	+30.5%

3.2 貸借対照表

安定的なキャッシュフロー創出により、一定の現預金を保持。
純資産比率は6割を超え、財務健全性も相応に有する

2021年9月期 3Q末 (単位：千円)

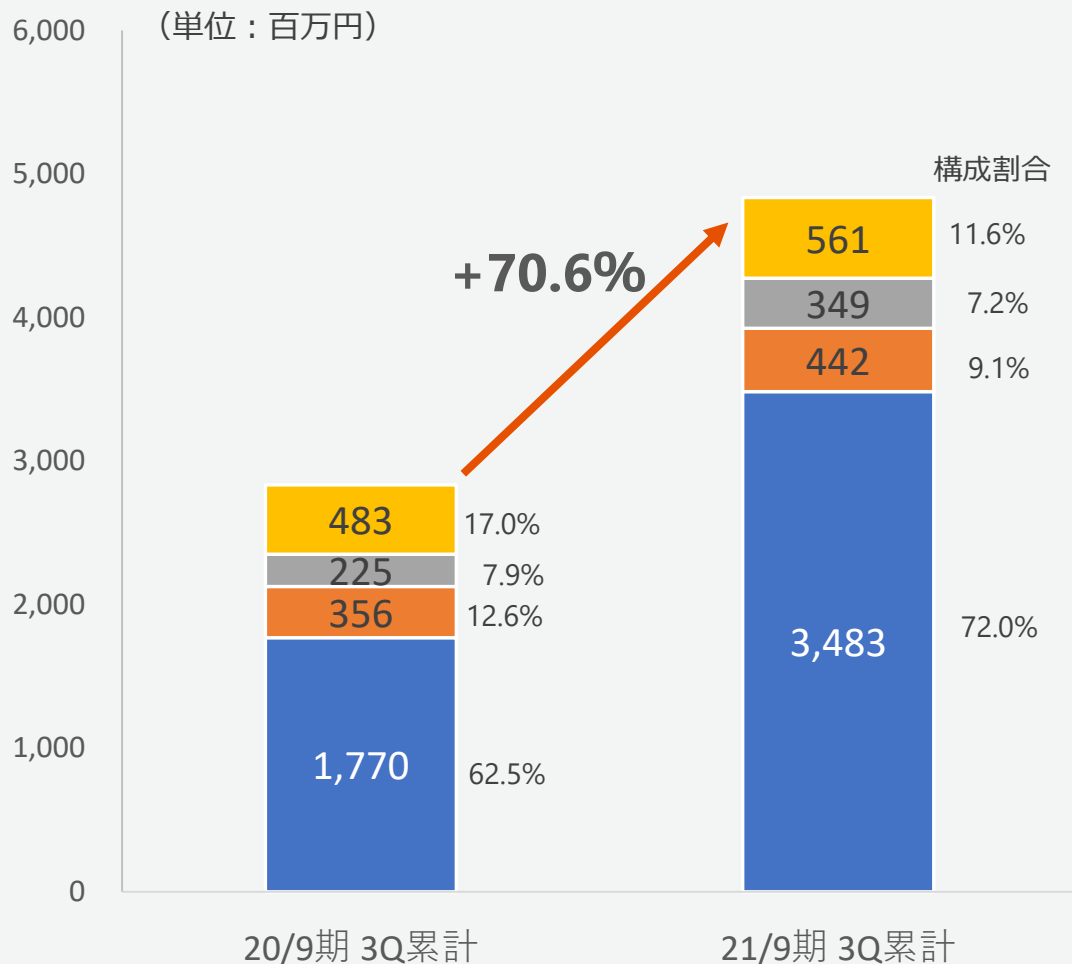
資産	現預金 (54%) 3,594,441	流動負債 2,368,388
	その他流動資産 1,853,948	固定負債 43,423
	固定資産 1,225,558	純資産 (64%) 4,262,134
		負債

■ ポイント

- 流動負債中、預り金が12.3億円あるも、同金額を超える現預金35.9億円を有す
- steraを中心とした決算端末の販売フォーキャストに対し、十分な在庫を確保
(在庫：その他流動資産のうち11.0億円)

3.3 品目別売上収益（対前年同期）

売上高はYoY + 70.6%の成長。steraを中心とした端末販売がイニシャル売上を牽引、端末稼働開始に伴いストック型売上全体がバランスよく成長



■ ポイント

- イニシャル構成比率が9.5%上昇。stera中心に端末販売が好調でイニシャル売上を牽引
- ストック型売上(ストック、フィー、スプレッド)の構成比率が低下するも、端末稼働、決済処理件数は着実に増加。ストック・フィー売上がバランス良く成長
- スプレッド売上は引き続きwithコロナ施策を継続し、着実に回復基調へ

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド

4.補足資料

当社の事業領域

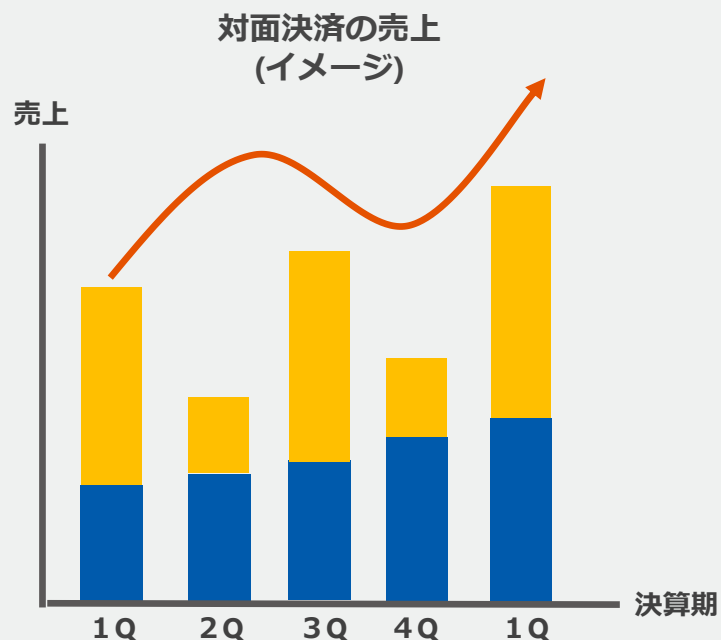
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の 新旧「対面決済領域」を担う

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	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	EC決済（端末は基本不要）

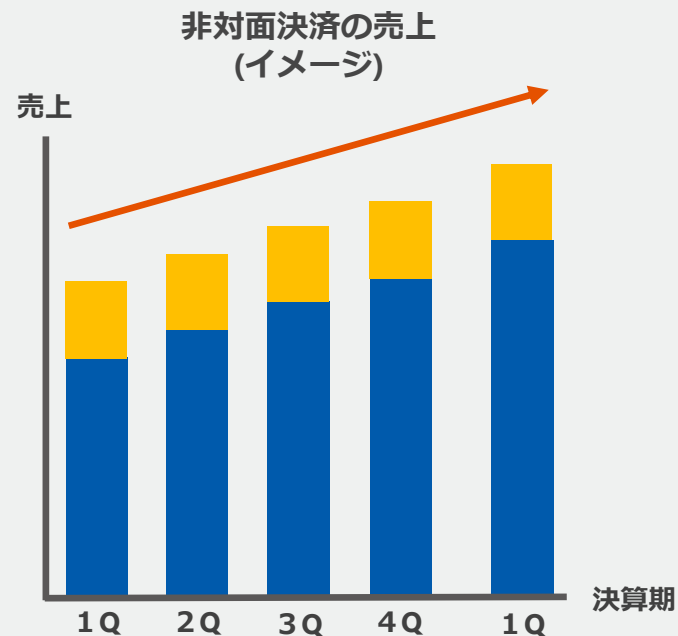
端末ハードと物理的なネットワーク
独自の電文仕様・レギュレーション

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



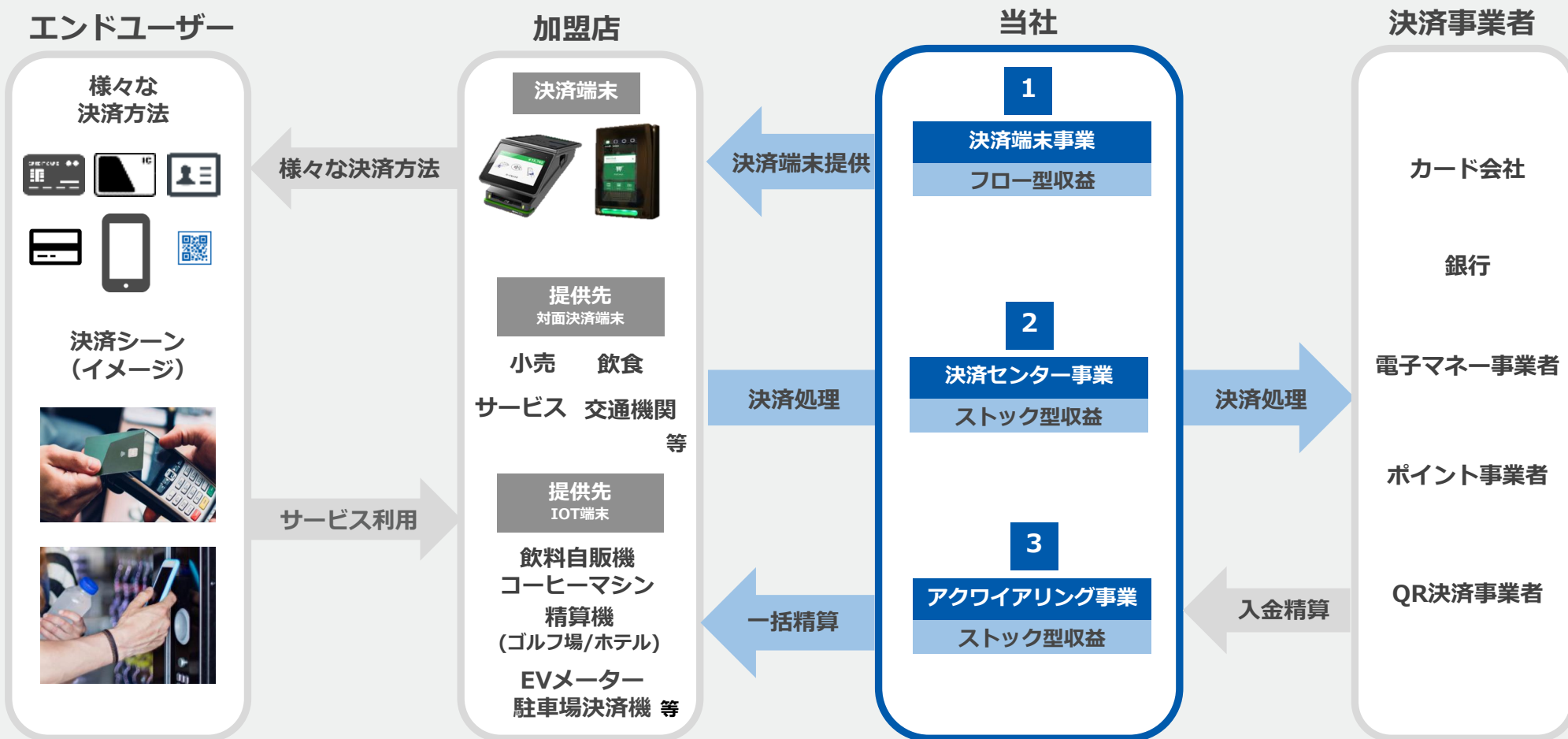
■ イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)
■ スtock・フィー・スプレッド売上



■ 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



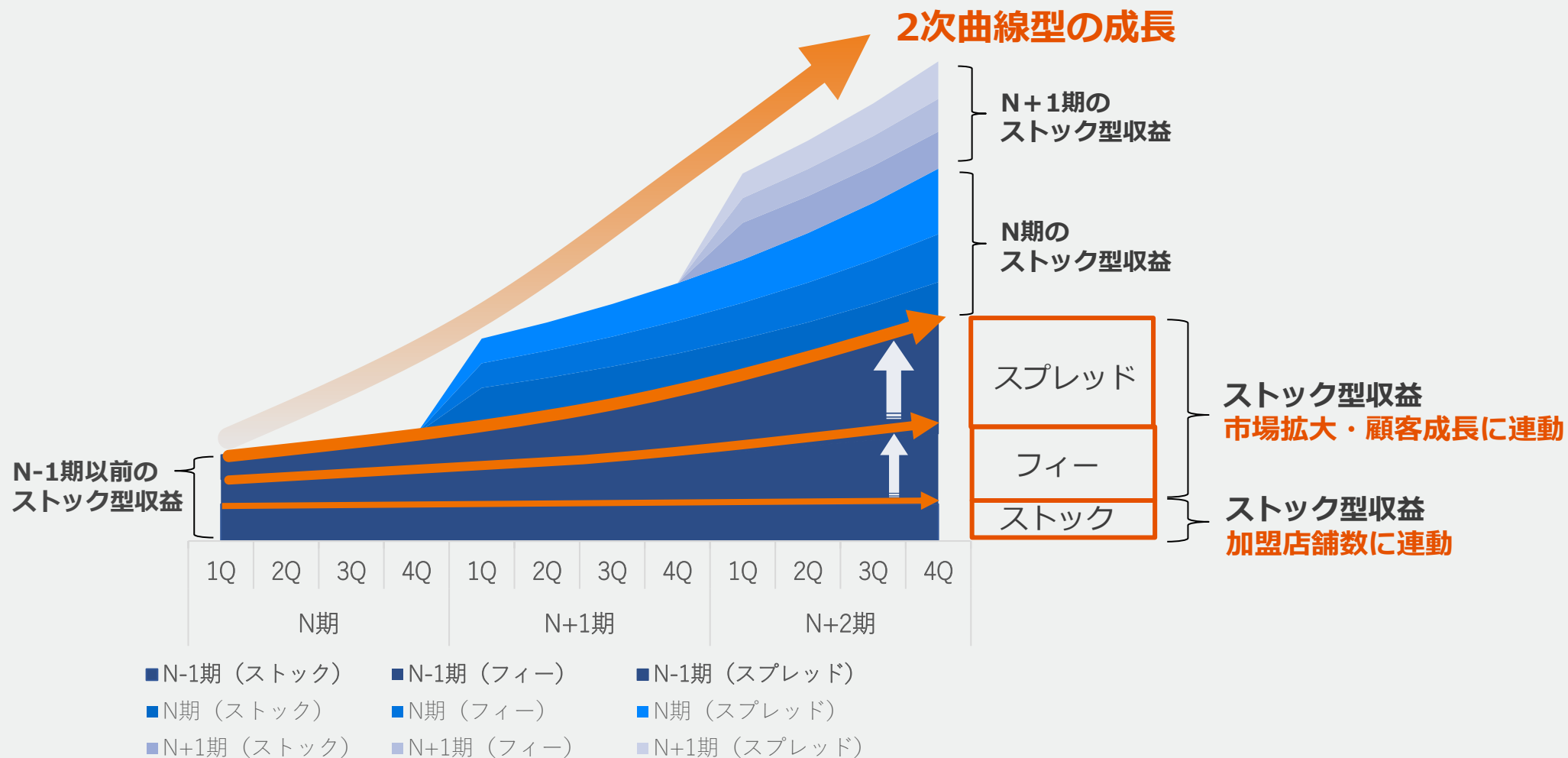
端末販売起点のストック型収益拡大

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	
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	端末販売台数等に応じて発生する一時的な売上
ストック型収益	② 決済センター事業	ストック	端末稼働台数等に応じて月額固定で発生する固定売上
		フィー	クレジット等の決済処理件数に応じて発生する処理料売上
		スプレッド	クレジット等の決済処理金額に応じて発生する手数料売上
	③ アクワイアリング事業		

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
決済端末販売		決済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、（時に加盟店のニーズに応じたカスタマイズを施し）、加盟店又は決済事業者に販売することで得られる売上
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
ストック		内容
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
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あわせた契約形態、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
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
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

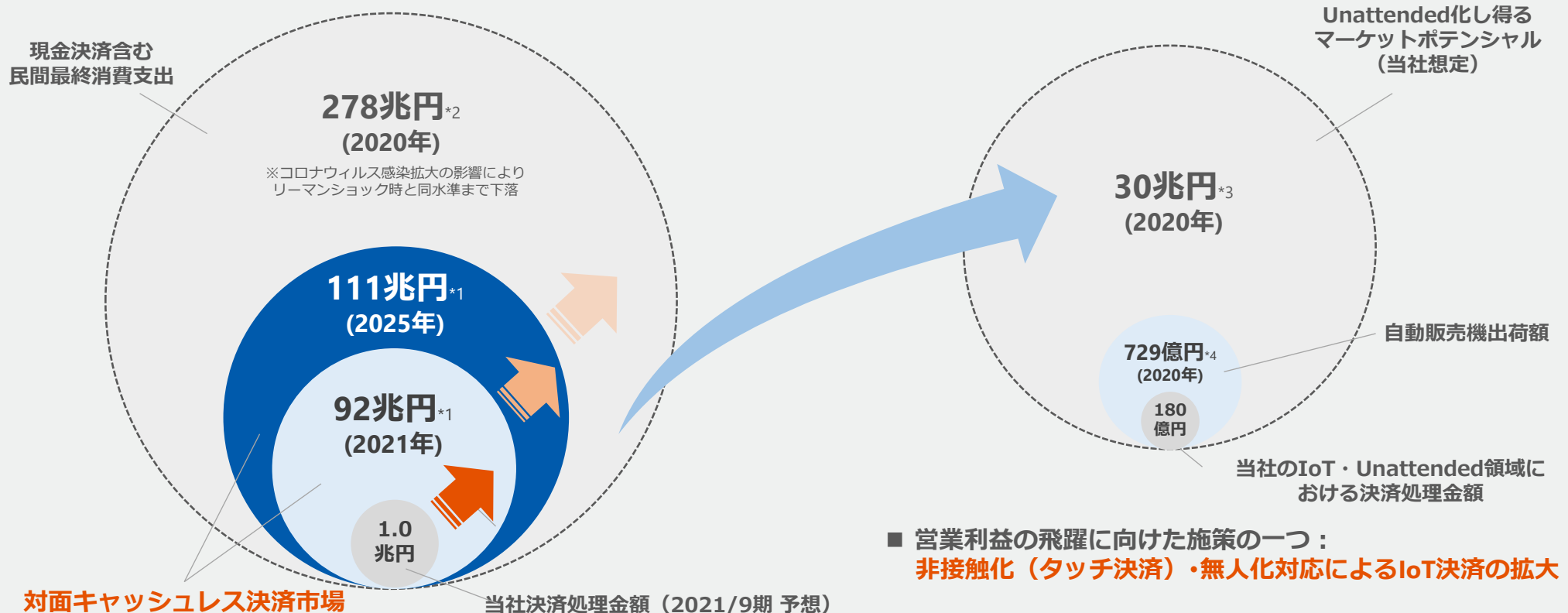
スプレッド	内容
アクワイアリング (決済代行)	当社から加盟店への入金精算金額に対し、一定の手数料率（a）を乗じて得る売上 ➤ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率(N + a = 加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓

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「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

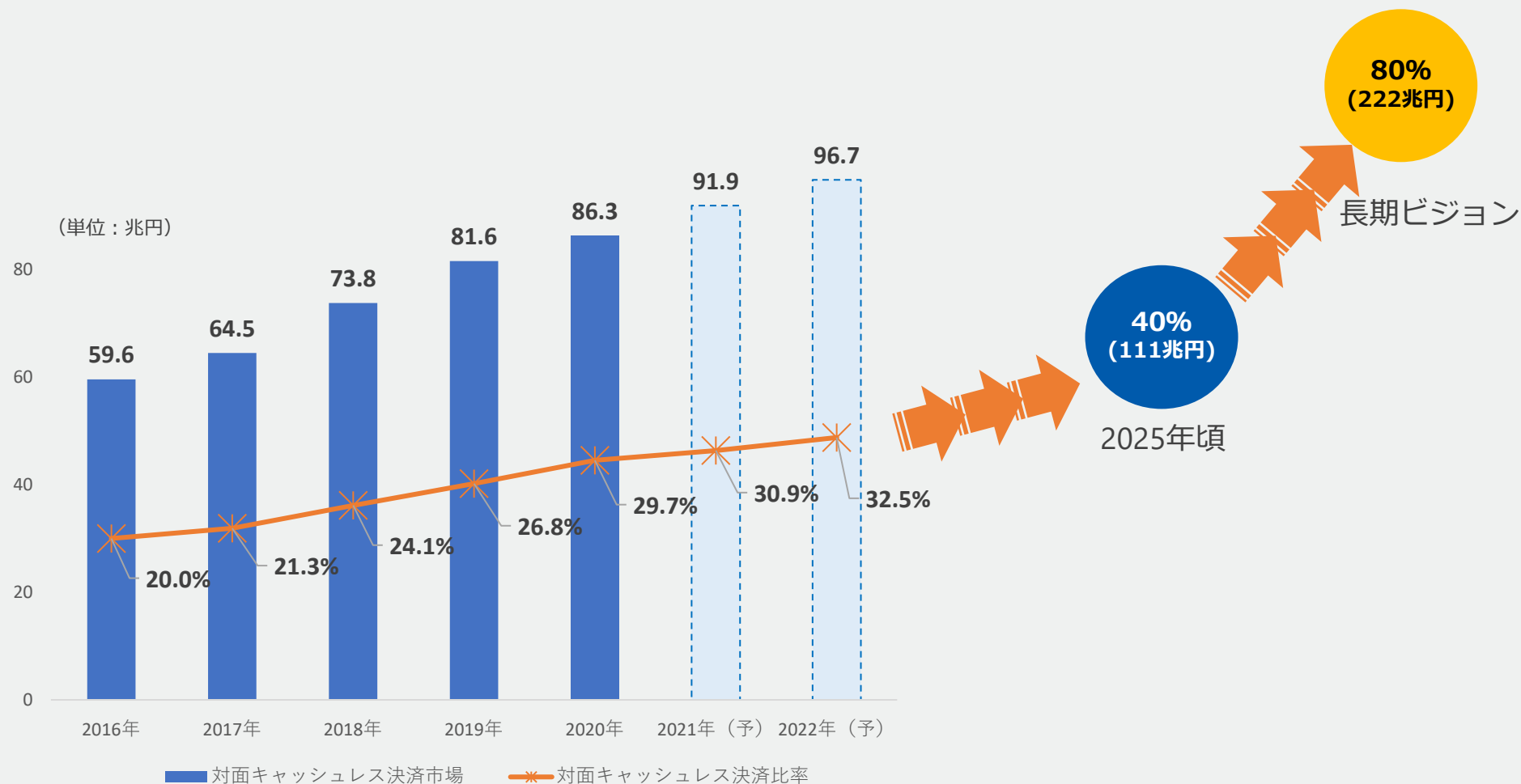
(*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(*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

(*4) 経済産業省「生産動態統計」の自動販売機出荷額より抜粋

国内対面キャッシュレス市場のトレンド

非対面決済市場（EC）の6倍に相当する対面キャッシュレス市場は現在92兆円。更に国家政策でキャッシュレス比率40～80%が見込まれる

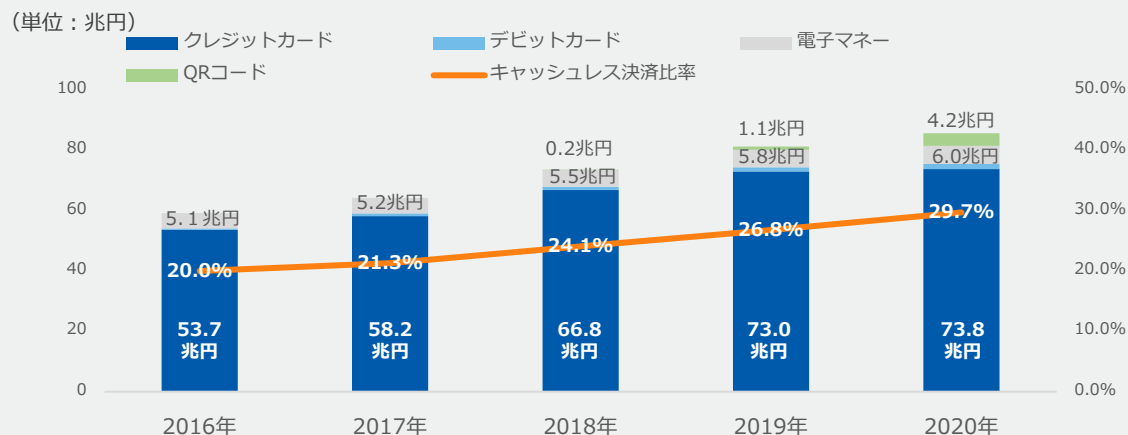


※一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」
矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

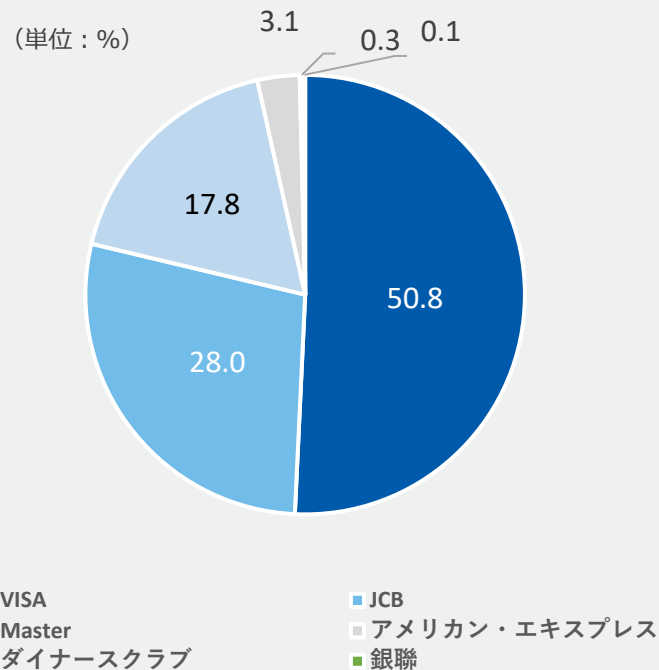
キャッシュレス決済の支払手段別割合

キャッシュレス決済手段の多様化が進むも、クレジットカードの構成割合は高水準で推移。電子マネーの構成割合は低下、QRコードは上昇

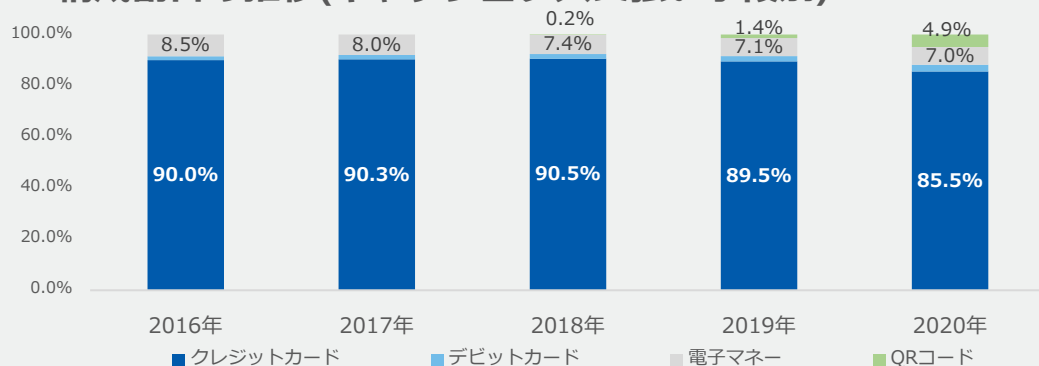
■ キャッシュレス支払額の推移



■ クレジットカードブランド別シェア(2020年)



■ 構成割合の推移(キャッシュレス支払い手段別)

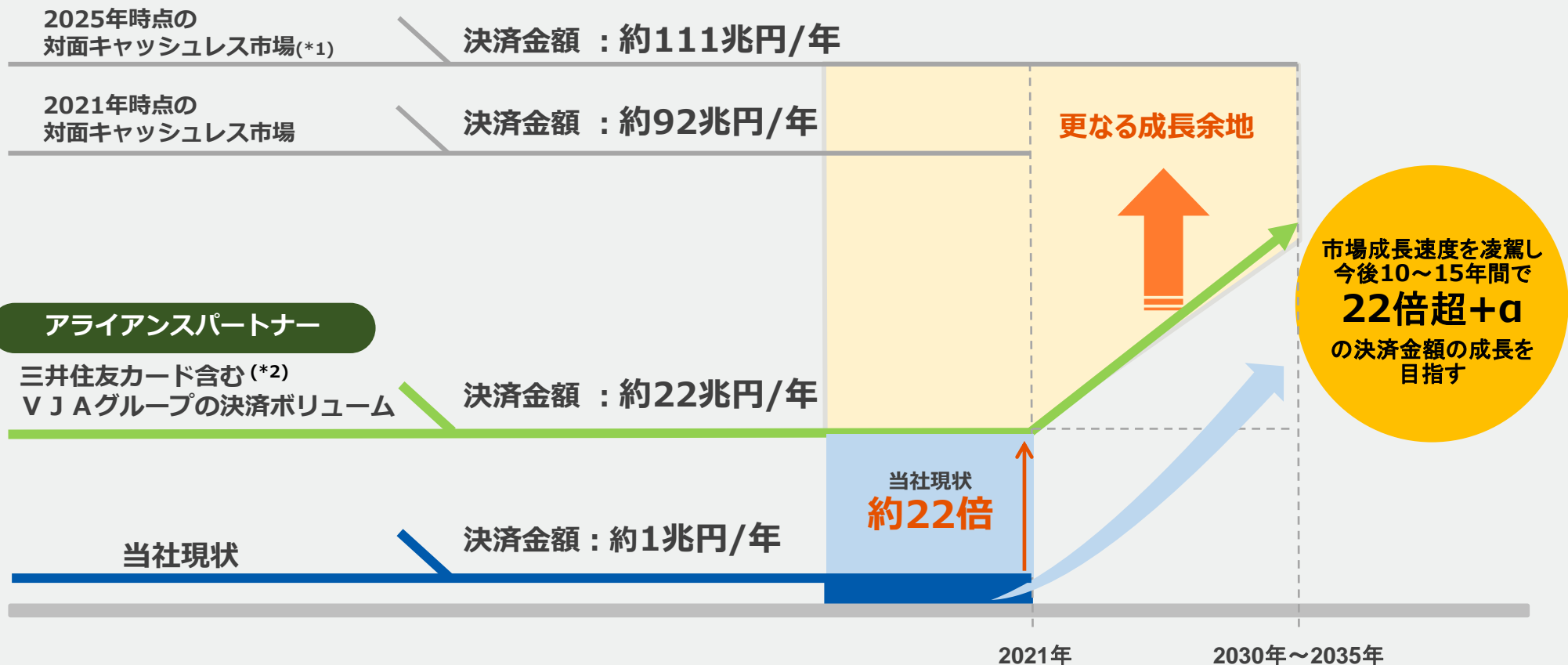


※(一般)日本クレジット協会調査、日本デビットカード(2015年)、2016年以降は日本銀行「決済システムレポート」・「決済動向」、日本銀行「決済動向」、(一般)キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」、内閣府「国民経済計算」(名目)に基づき当社作成

※イブソスファイナンシャルサービス「キャッシュレス決済大規模調査」に基づき当社作成

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

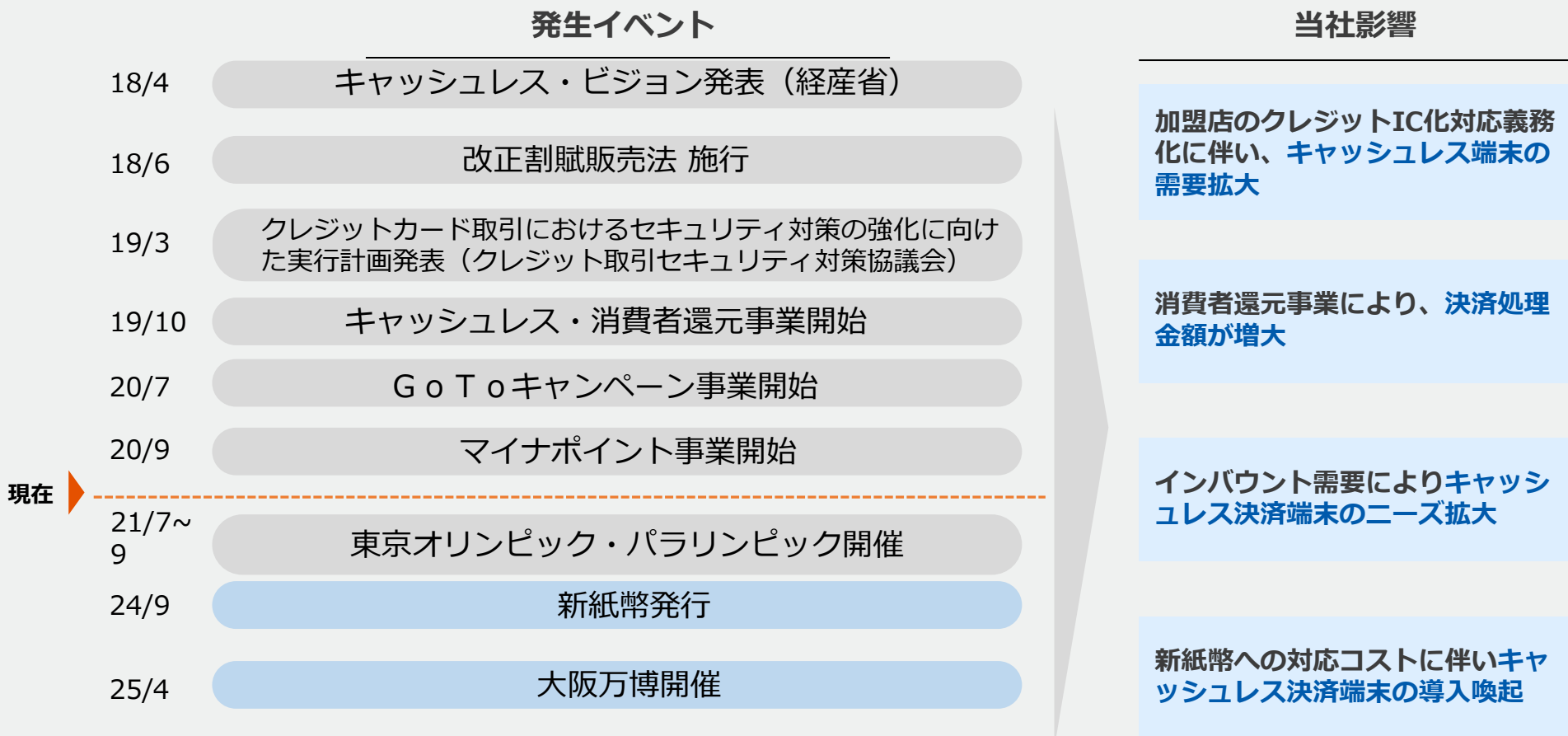


(*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成。
キャッシュレス比率40%前提

(*2) 公表資料より当社作成

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・ビジョンを契機として2025年までキャッシュレス決済市場の拡大が見込まれる



当社の特長

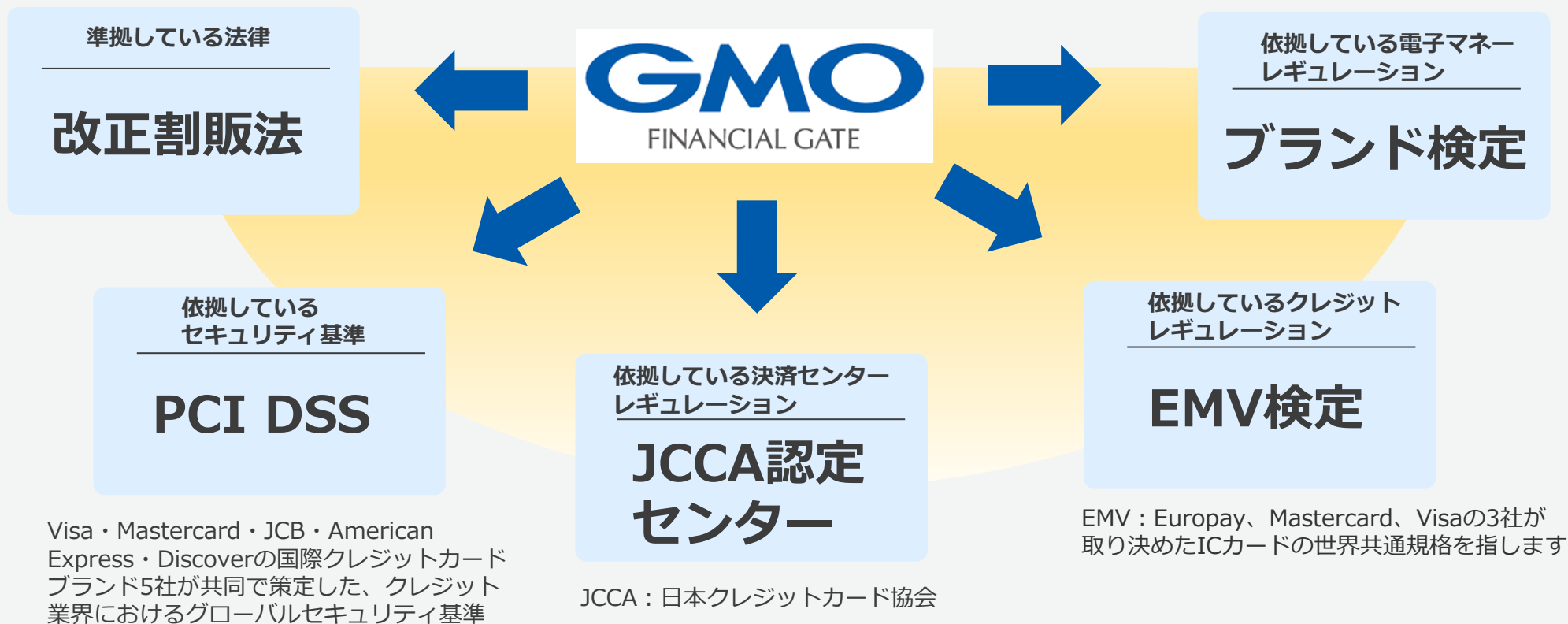
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 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
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



決済手段別のマネタイズポイント

キャッシュレスプラットフォームとして、決済手段毎に異なるビジネスモデルを有しており、各決済市場の成長が当社の成長にも寄与する

	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	○	○	—	—

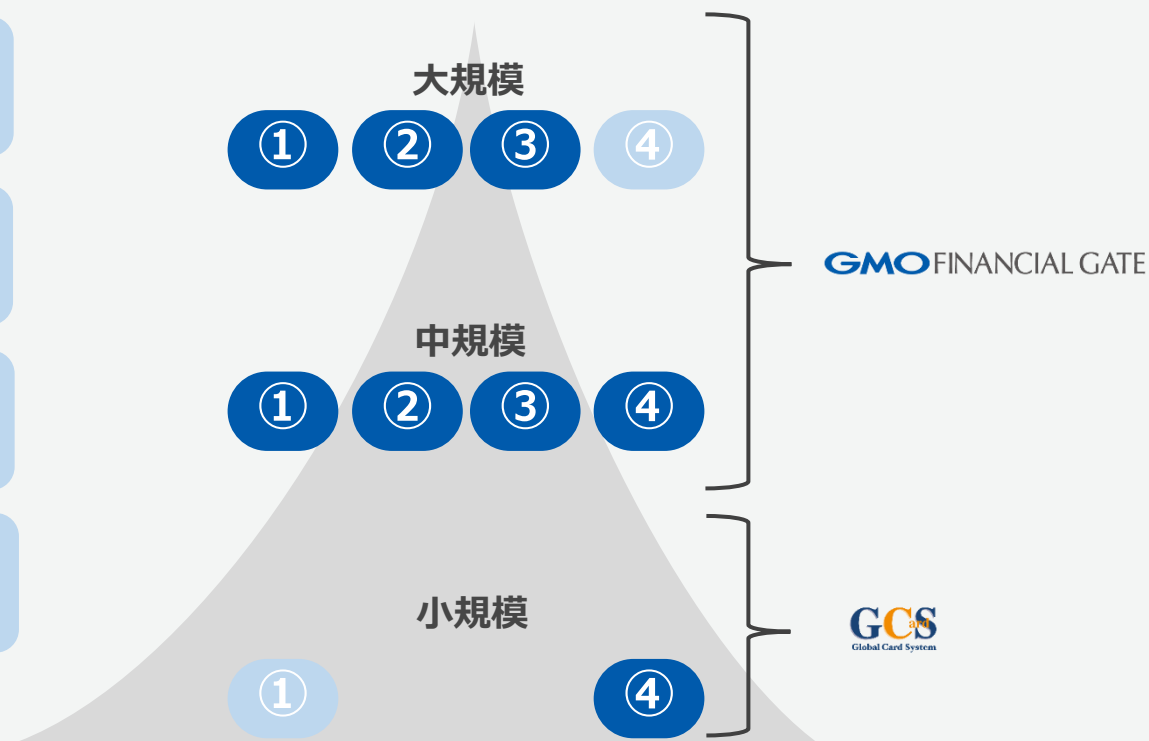
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



中期・成長戦略 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



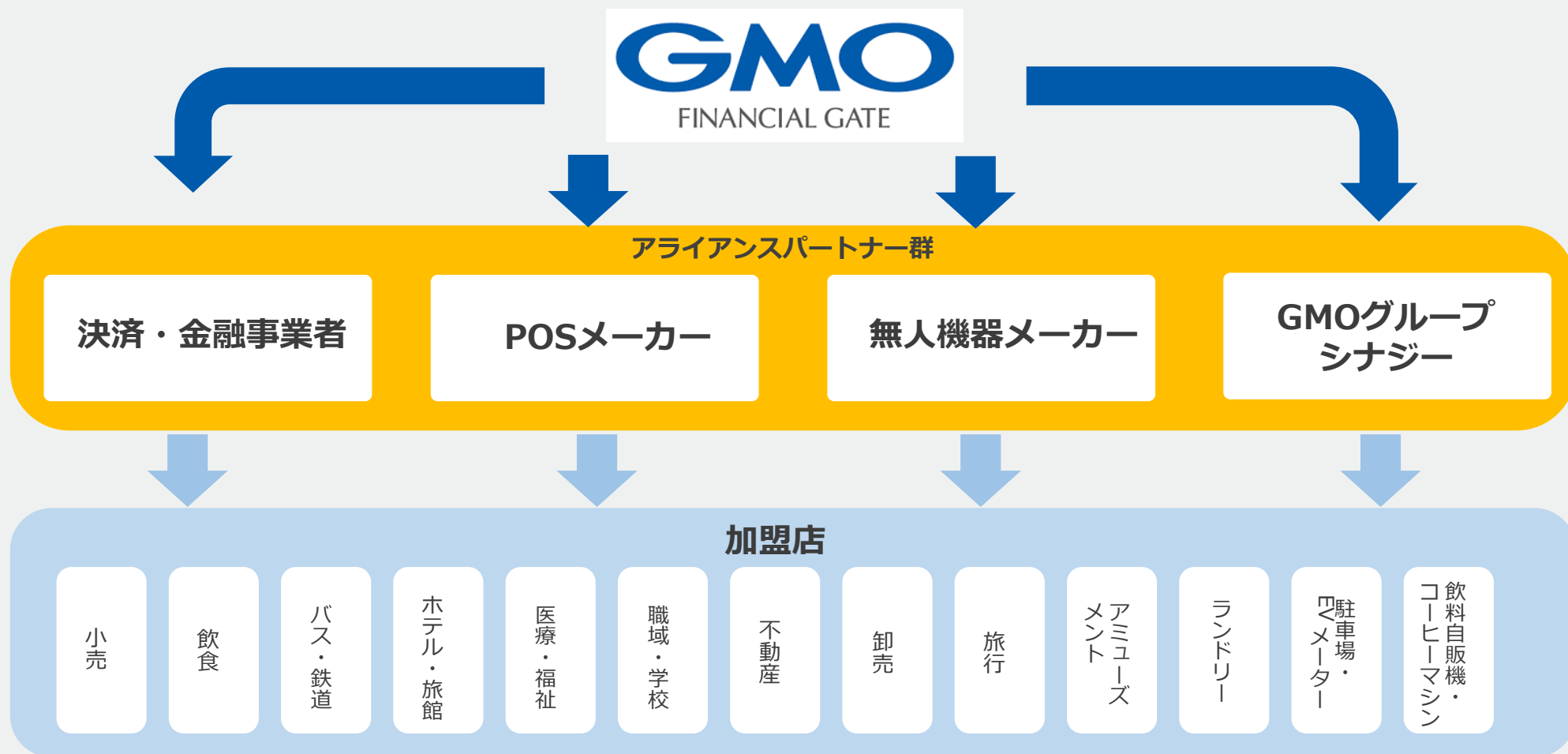
加盟店POS端末



当社が提供する
Cashless Platform

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

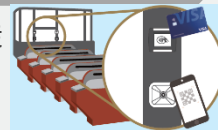


モビリティ領域での導入が加速

「決済プラットフォーム」×「タッチ決済」による少額決済のモビリティ領域での導入も着実に進捗

2021/4～

- **福岡市営地下鉄** 「Visaのタッチ決済」を利用したきっぷ購入、乗車の実証実験（SMCC、アクアビットスパイラルズ、QUADRAC、凸版印刷、VISA、福岡銀行、GMO-PG、GMO-FGとの協業）出所：当社HP



2021/4～

- **南海電鉄** Visaのタッチ決済で南海電鉄に乗車エリア限定実証実験始動！（南海電鉄、SMCC、QUADRAC、VISAとの協業）出所：南海電鉄HP



2021/4～

- **北都交通** 道内で初めて公共交通機関でVisaのタッチ決済を導入（SMCC、QUADRAC、小田原機器、北海道アトラス、VISAとの協業）出所：北都交通 HP



2020/12～

- **Fasstap (Soft Spaceとの提携)**
端末レスによるNFCタッチ決済サービスを本格提供開始
出所：当社HP



2020/11～

- **京都丹後鉄道(WILLER子会社が運行)** 日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入～タッチするだけで乗車可能！運賃支払いがますます便利に（SMCC、QUADRAC、VISA、三井住友銀行との協業）出所：WILLER HP



2020/7～

- **茨城交通(みちのりHDが運行)** 高速バスにおけるキャッシュレス決済の展開—日本初！Visaのタッチ決済のバス車内導入（SMCC、VISA、小田原機器との協業）出所：みちのりHD HP



GMO FINANCIAL GATE
Cashless Platform

steraネットワークに関する導入事例

公共交通機関で日本初「Visaのタッチ決済」 茨城交通の高速バス

(2020/7/21)

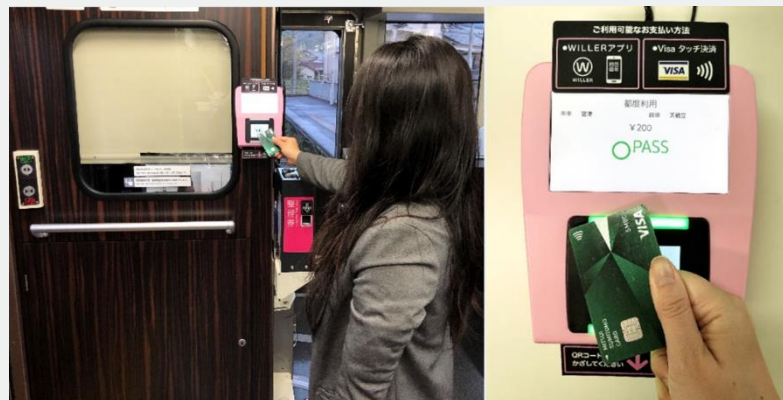
- 日本で初めて公共交通機関の車内で「Visaのタッチ決済」が利用可能に。茨城交通が運行する勝田・東海-東京線の高速バスがVisaのタッチ決済に対応
- 対応のクレジットカードやスマートフォンなどをかざすだけで、バス料金の支払いが完了。三井住友カードとビザ・ワールドワイド・ジャパン(Visa)が協力し、三井住友カードの「stera」プラットフォームを活用する
- 世界の500以上の都市の公共交通機関でVisaのタッチ決済導入プロジェクトが進行する。ニューヨーク、ロンドン、シンガポールやシドニーなどに加え、最近では、ブリュッセル、ブラチスラヴァ、ブカレスト、香港、サントドミンゴやトリノなどの公共交通機関も対応した。日本でも今回初めて、公共交通機関でのVisaのタッチ決済利用が可能に



日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入 ～タッチするだけで乗車可能！第一弾は京都丹後鉄道で～

(2020/11/20)

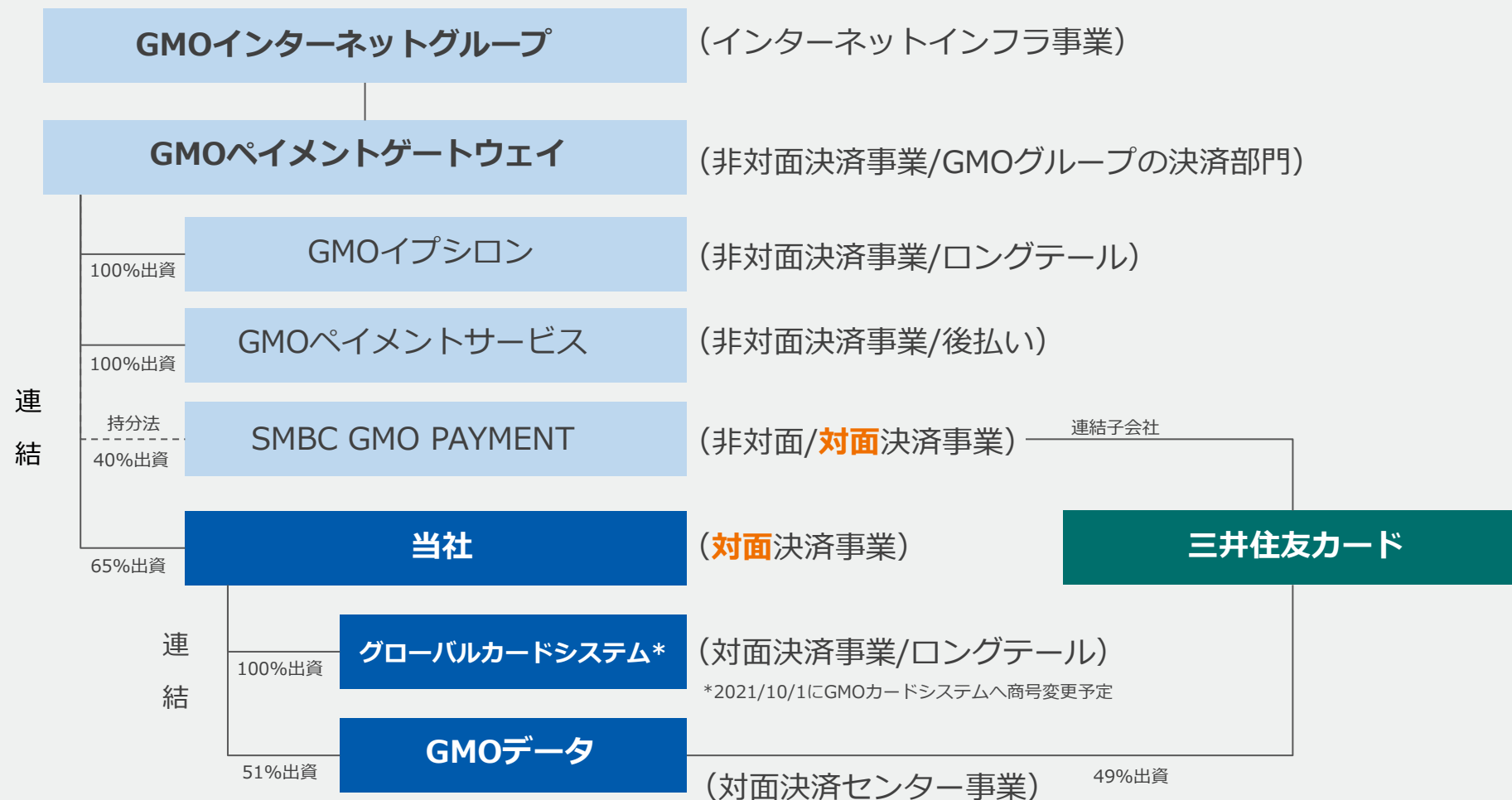
- WILLER、三井住友カード、QUADRAC、ビザ・ワールドワイド・ジャパン、三井住友銀行は、日本で初となる鉄道でのVisaのタッチ決済によるキャッシュレス決済サービスを京都丹後鉄道で開始
- 海外では広く利用されている鉄道のVisaのタッチ決済の仕組みに、日本国内で求められる高速処理のニーズに対応したシステムを導入しており、スピーディーに決済が完了
- これにより、日常利用するユーザーに加え訪日外国人を含む来街者も、券売機で切符を購入する手間がなく、日常的に利用している決済手段がそのまま利用可能なり、公共交通の利便性が飛躍的に向上



※WILLER株式会社 HPより抜粋

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



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)

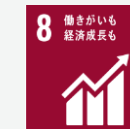
基本的な考え方、取締役会、幹部会、監査役会
役員報酬、IR活動

SDGs対応項目

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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 等



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検討中

ESG
取り組み

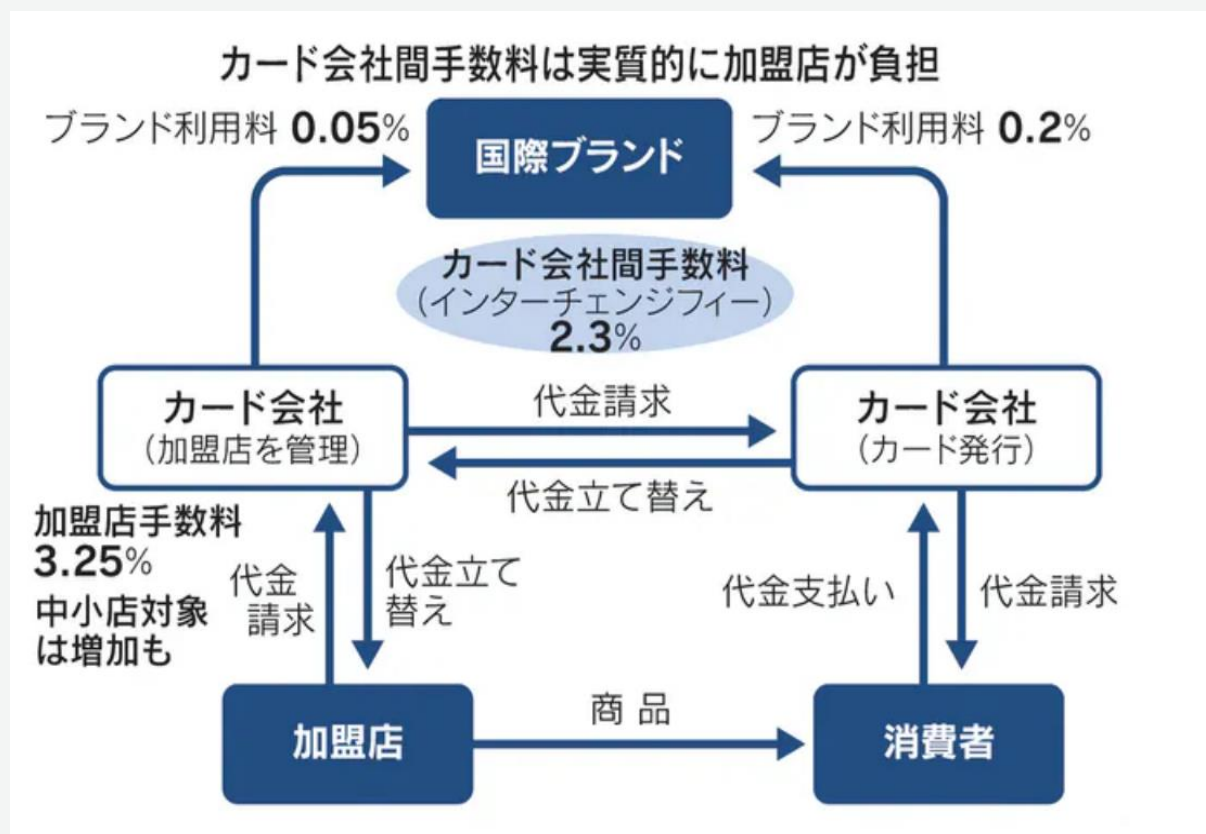
7/15公表

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



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



会社概要

- 会社名 GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証マザーズ 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 15億94百万円（2021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 吉岡 優（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 常務執行役員）
 - 社外取締役 嶋村 那生
 - 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 有限責任監査法人トーマツ
- 連結子会社
 - グローバルカードシステム株式会社 持分100% *2021/10/1にGMOカードシステム(株)へ商号変更予定 
 - 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

(2021年8月11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
(東証マザーズ 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