

2022年9月期 通期決算説明会

決済端末販売を起点としたストック型売上は着実に成長
～加盟店と共に成長を実現する高リテンション決済プラットフォームの構築～

2022年11月15日

第10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11月15日現在において、
一般的に認識されている経済/社会等の情勢並びに
当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、
経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります

1. 2022年9月期 総括

2. 2023年9月期 業績予想

3. 成長戦略と取り組み状況

4. 財務ハイライト

5. 補足資料

2022年9月期 総括

1.1 2022年9月期 総括

着実なイニシャル売上を背景にストック型売上も伸びる好循環。修正計画を上回り着地

2022年9月期 通期 P5

- 売上高 : **102.9億円(YoY + 45.2%)**、営業利益 : **7.4億円(YoY + 25.7%)**
- 決済処理件数 : **3.02億件(YoY 2.1倍)**、GMV : **2.46兆円(YoY 2.1倍)**
- 稼働端末台数 : 4Q末**189.5千台 (YoY + 64.6千台、YoY + 51.8%)**

品目別売上 P7 : イニシャル**7,162百万円(YoY + 38.6%)**、ストック型**3,132百万円(YoY + 62.9%)**

加盟店構成 P13

- 上位30加盟店への依存度が継続低下 : 前単4Q **23.9%** → 今単4Q **19.4% (▲4.5pt)**

既存加盟店の成長 P15

- 既存加盟店における決済処理件数の拡大 20/9期 通期 → 21/9期 通期 : **+60.7%**
21/9期 通期 → 22/9期 通期 : **+83.8%**

- 定性
- ・ ホテル/旅行やアパレルなど、対面キャッシュレス市場におけるRe-Opening効果が徐々に顕在化 P11, P12
 - ・ Afterコロナを見据え、インバウンド関連業種への垂直展開を強化。顧客課題の解決を通じリテンションの高いプラットフォームを構築 P14
 - ・ ESGは、サプライチェーンCO₂排出量等のESG関連データ公表に向けアクション中 P28

1.2 業績サマリー

売上/売上総利益は計画を上回り、市場シェア拡大戦略が順調に進捗
将来投資実施のため営業利益以下は計画線上での着地に

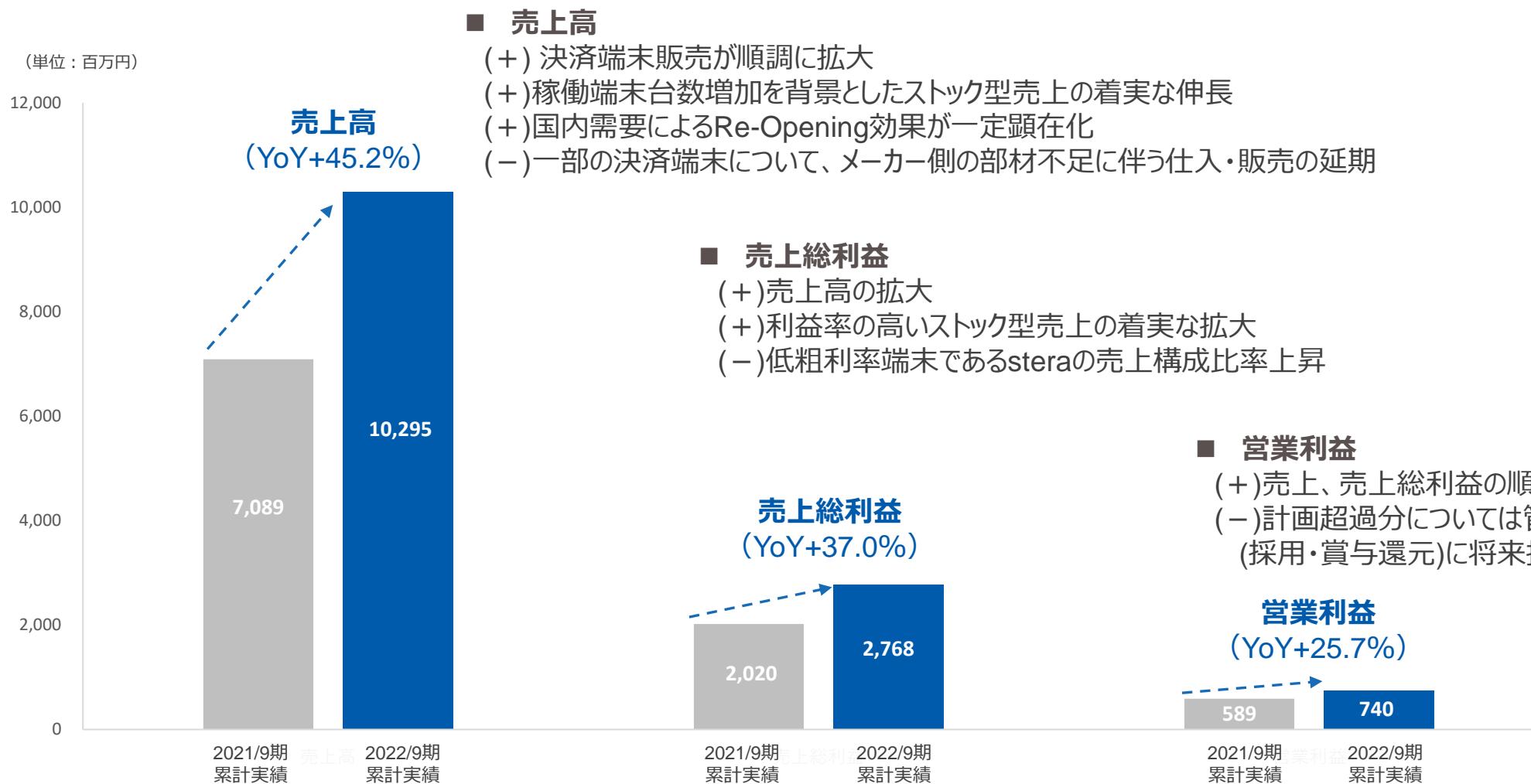
(単位:百万円)	2021年9月期 累計実績	2022年9月期 通期計画 (2022/8/8 修正分)	2022年9月期 累計実績	2022年9月期 通期計画進捗率 (2022/8/8 修正分)	前年同期間比
売上高	7,089	9,800	10,295	105.1%	+45.2%
売上総利益	2,020	2,421	2,768	114.3%	+37.0%
営業利益	589	737	740	100.5%	+25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	411	461	472	102.5%	+14.9%
1株あたり 配当金	51円	57円	58円	前期実績より 7円増配	

	稼動端末台数 (4Q末)	決済処理件数 (単4Q)	GMV (単4Q)
KPI (前年同期比)	189,506台 (1.5倍)	約9,224万件 (1.9倍)	約7,530億円 (2.0倍)

1.3 業績の変動要因

イニシャル/ストック型売上共に着実な伸長

売上総利益・営業利益いずれも中長期目線の25%成長を超えて着地



1.4 品目別売上実績(YoY)

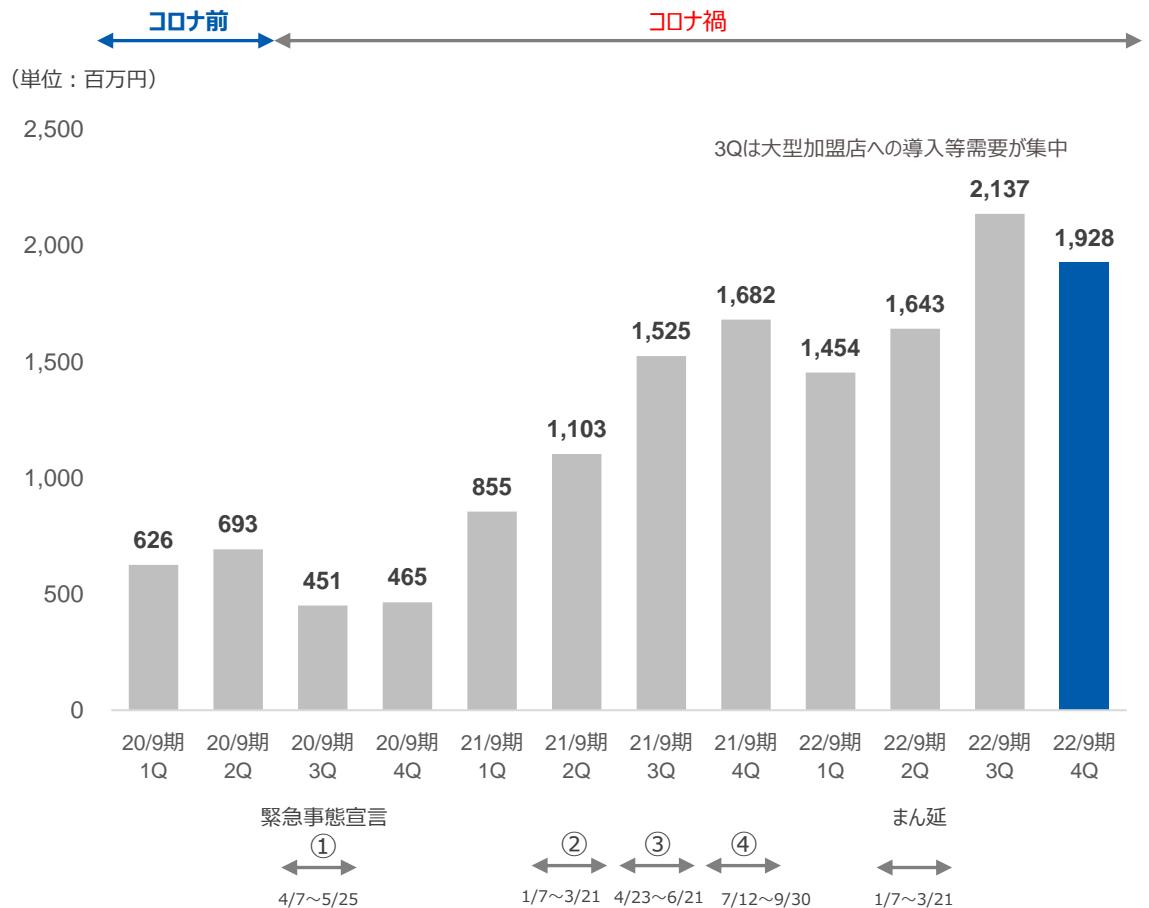
順調な決済端末販売・設置を背景とし、ストック型売上が着実に拡大

(単位:百万円)	2021年9月期 累計実績 (構成比%)	2022年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
イニシャル売上	5,166 (72.9%)	7,162 (69.6%)	+38.6%
ストック型売上	1,923 (27.1%)	3,132 (30.4%)	+62.9%
ストック売上	624 (8.8%)	865 (8.4%)	+38.6%
フィー売上	533 (7.5%)	1,317 (12.8%)	+146.7%
スプレッド売上	764 (10.8%)	950 (9.2%)	+24.2%
売上高合計	7,089	10,295	+45.2%

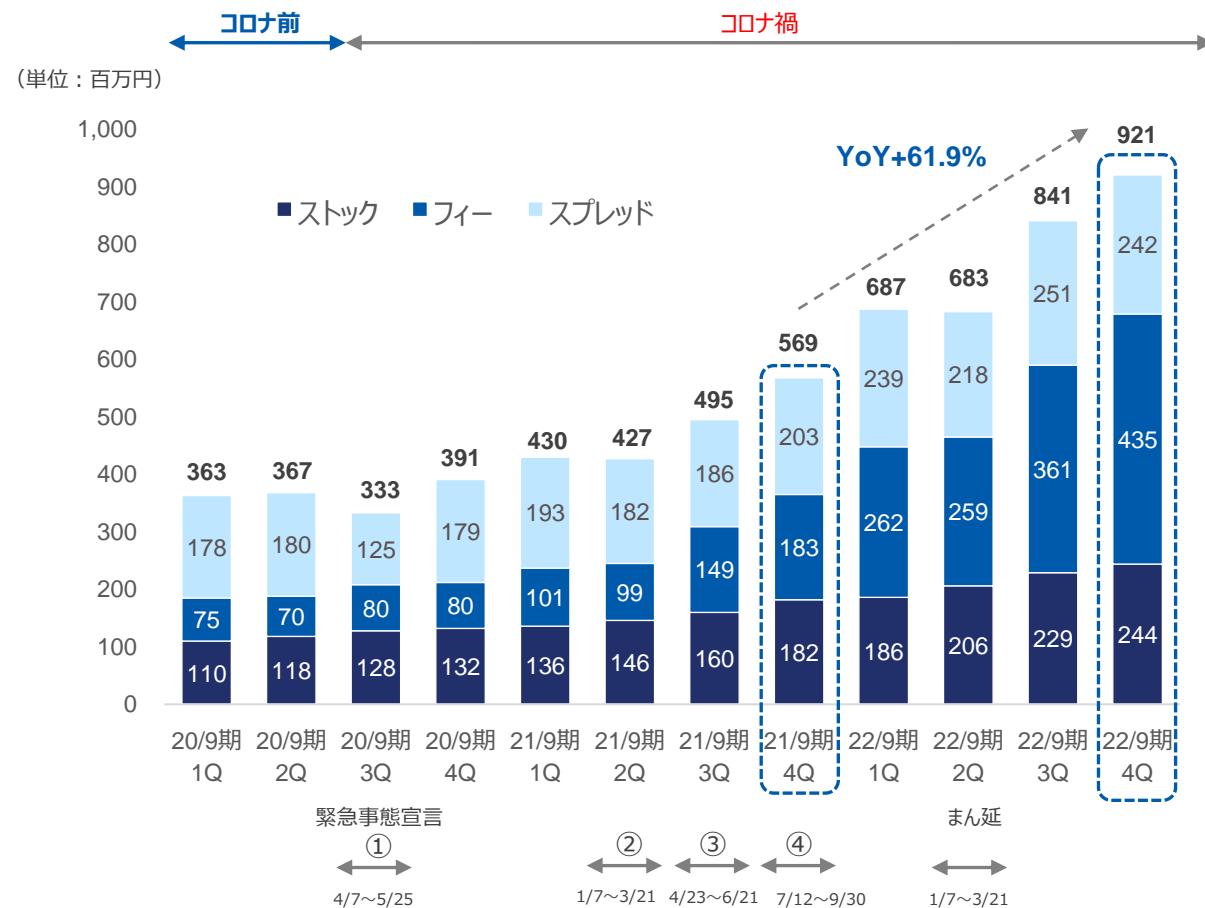
1.5 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル：4Qも高い水準を維持して着地。23/9期以降もQ毎に凸凹あるも継続拡大目指す
ストック型：スプレッドがコロナ影響を受けるも、稼働端末増加/Re-Openingで安定拡大

イニシャル売上

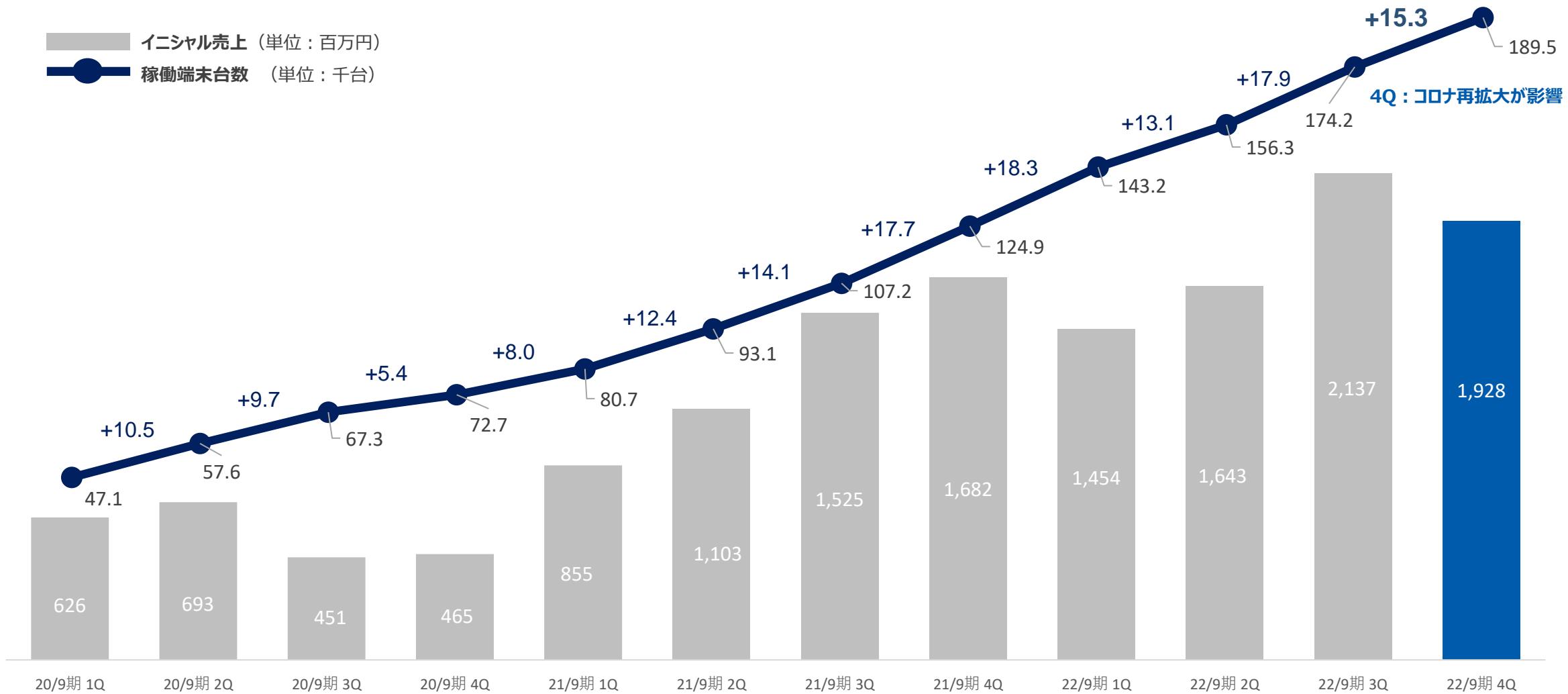


ストック型売上



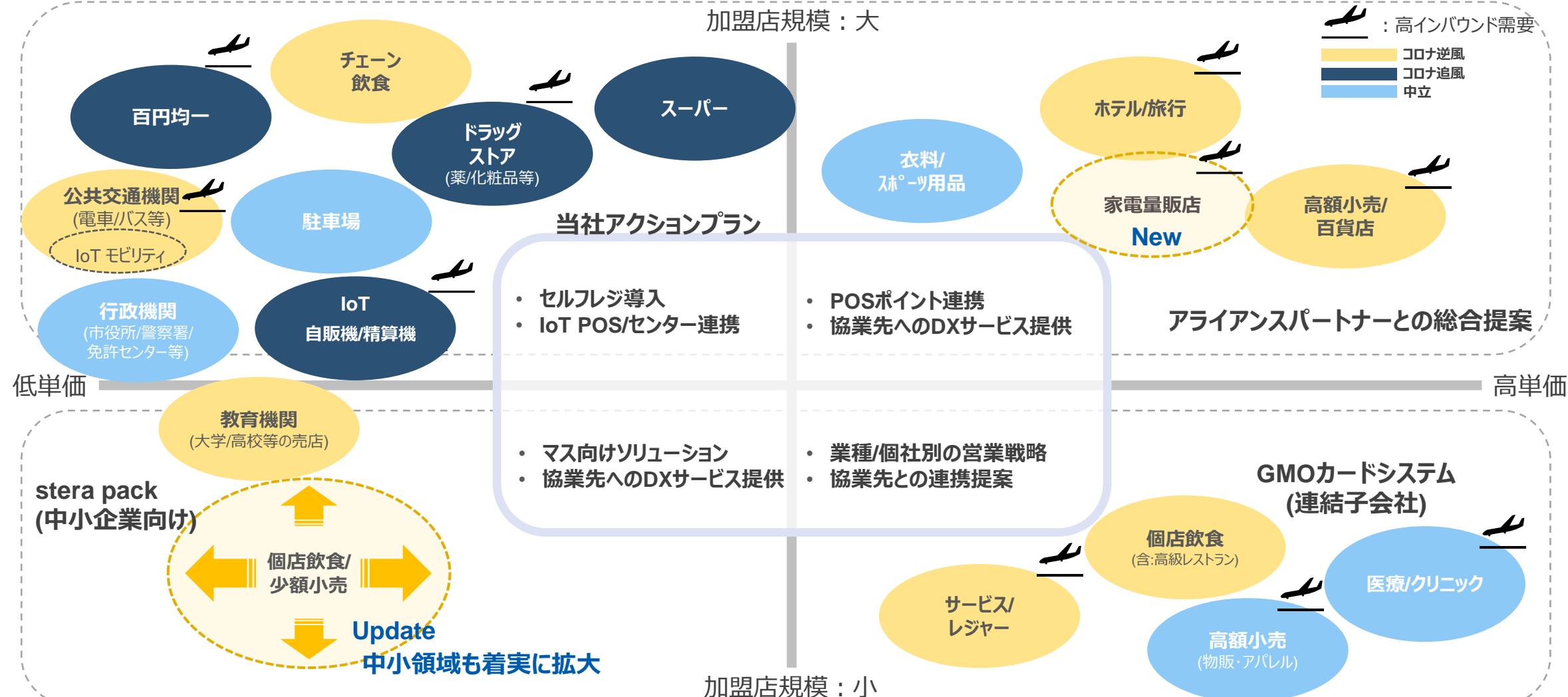
1.6 イニシャル売上と稼働端末台数推移

4Qイニシャル売上は一定水準を維持した形で推移。稼働端末台数はコロナ感染拡大が影響するも着実に積み上げ。インバウンド効果は23/9期1Q以降を想定



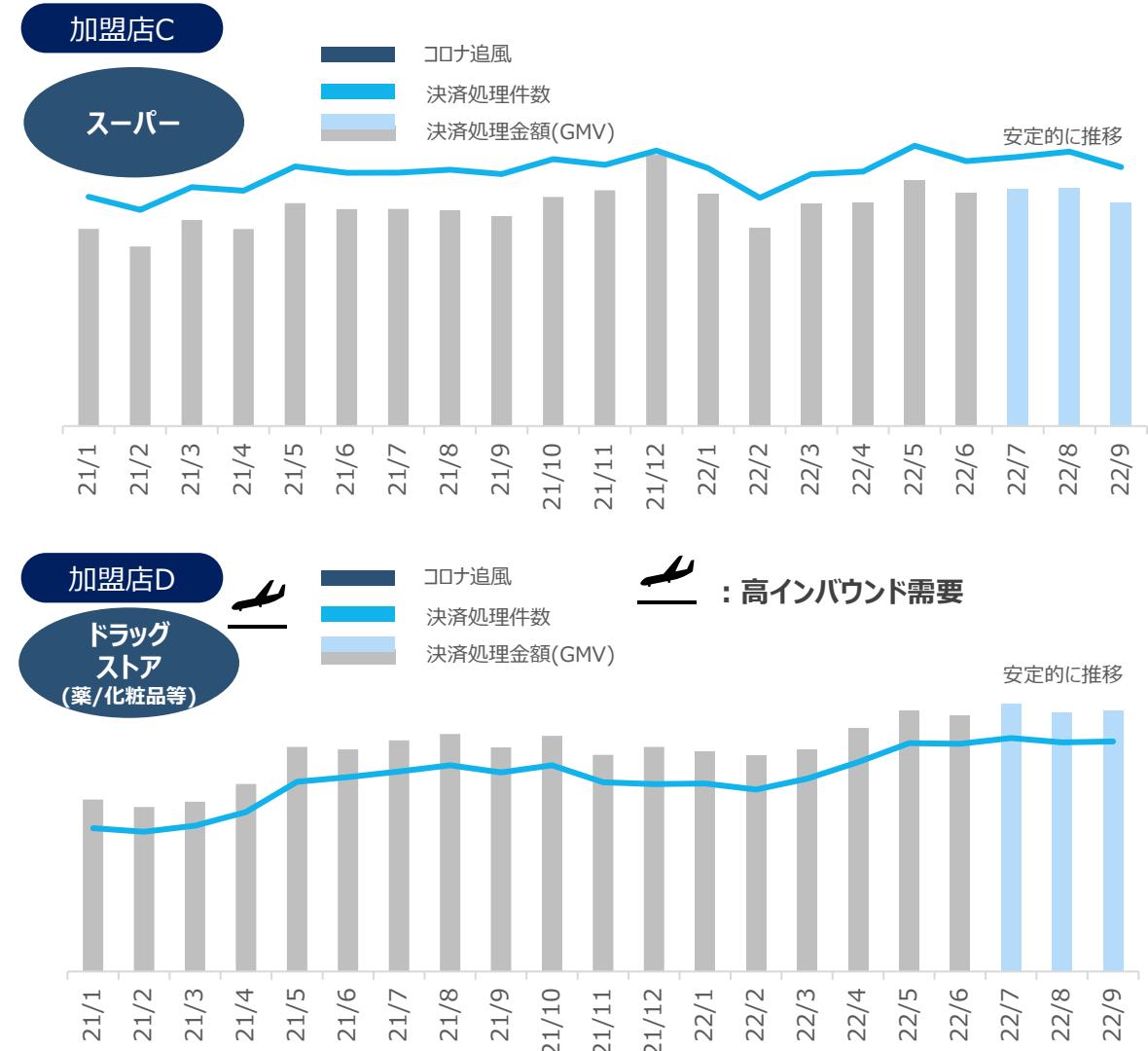
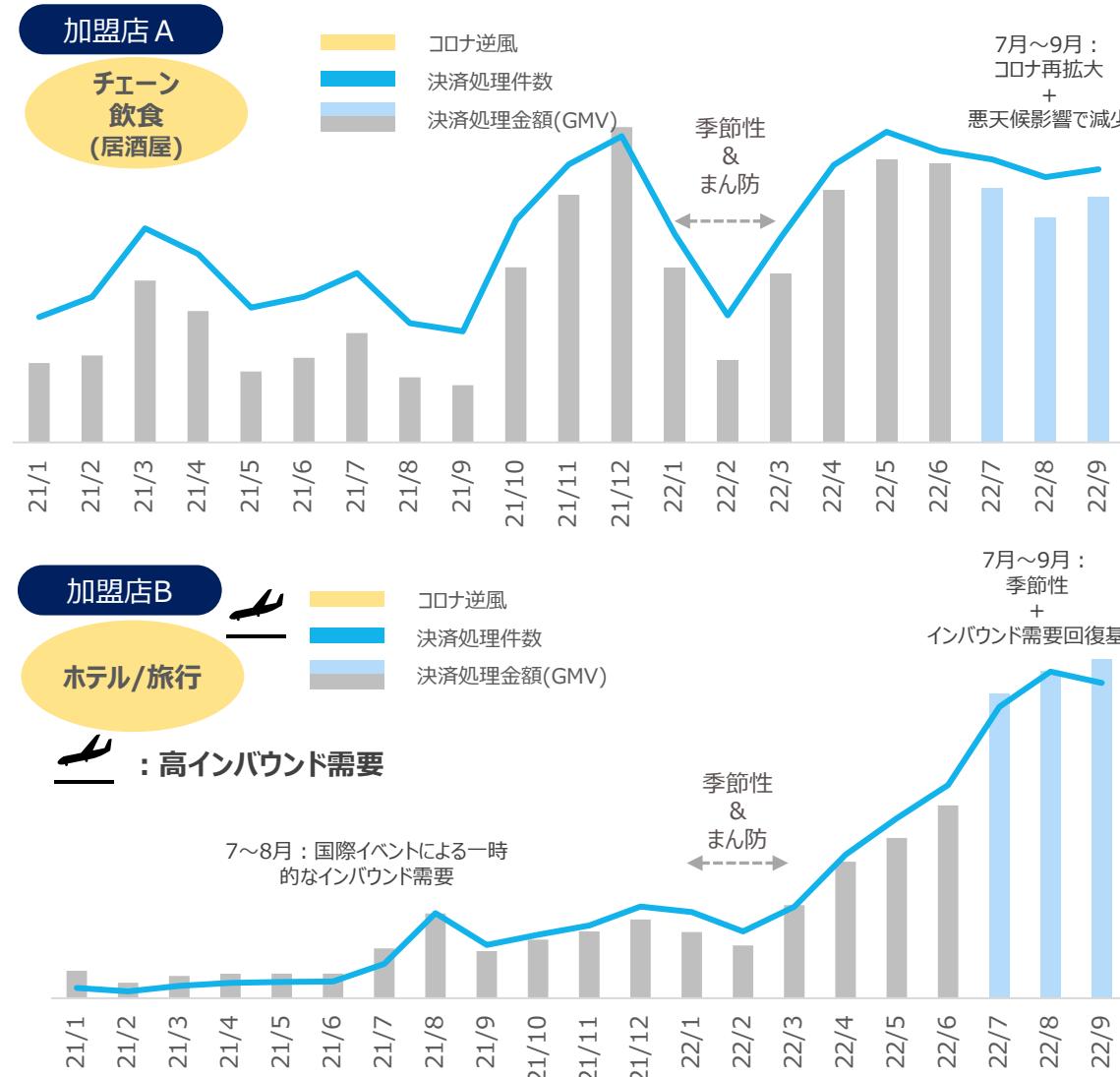
1.7 当社加盟店の分布状況

新たに家電量販店へ決済端末を導入するなど、Afterコロナに向けたインバウンド需要回復への備えは素々と実施。ster a packを中心とした中小領域も加盟店数が順調に拡大



1.8 加盟店業種別のトランザクション動向(単4Q)

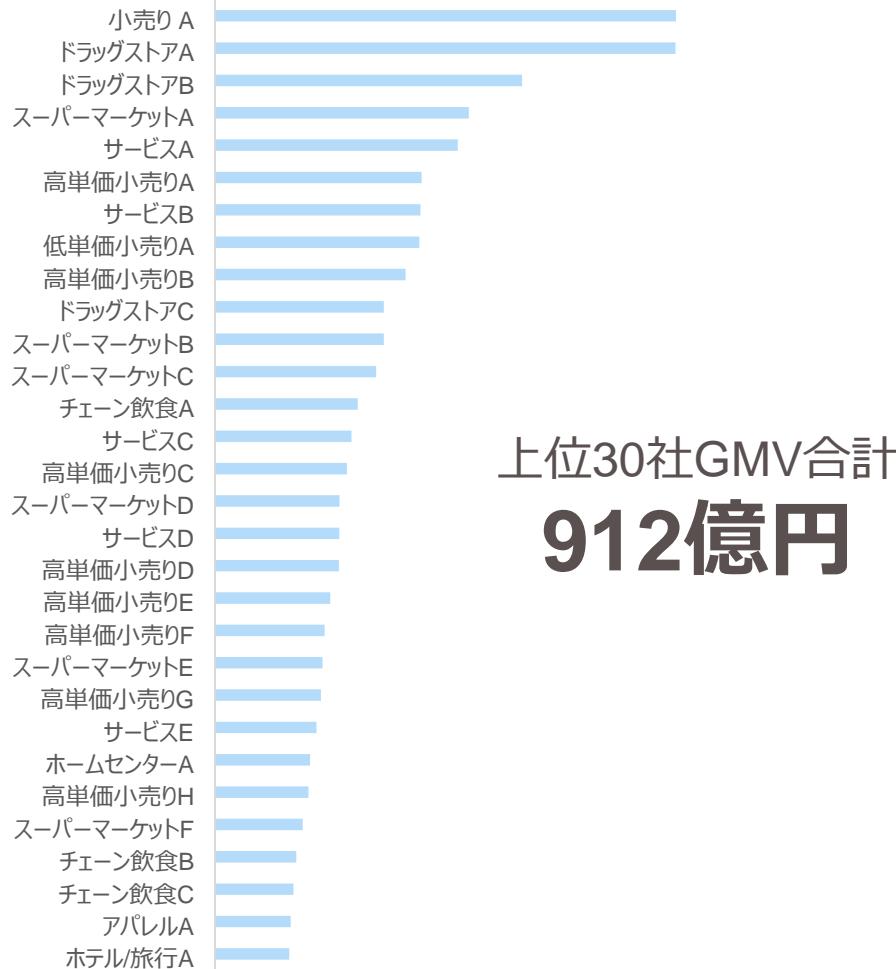
4Qはホテル・旅行系に復調の動き。外食系はコロナ再拡大や台風など悪天候もありやや停滞



1.9 単4Q 上位30加盟店 構成割合 (GMV)

Afterコロナを見据え新規加盟店獲得に注力した結果、ホテル/旅行、アパレル加盟店が増加
国内需要を中心としたRe-Opening傾向を確認

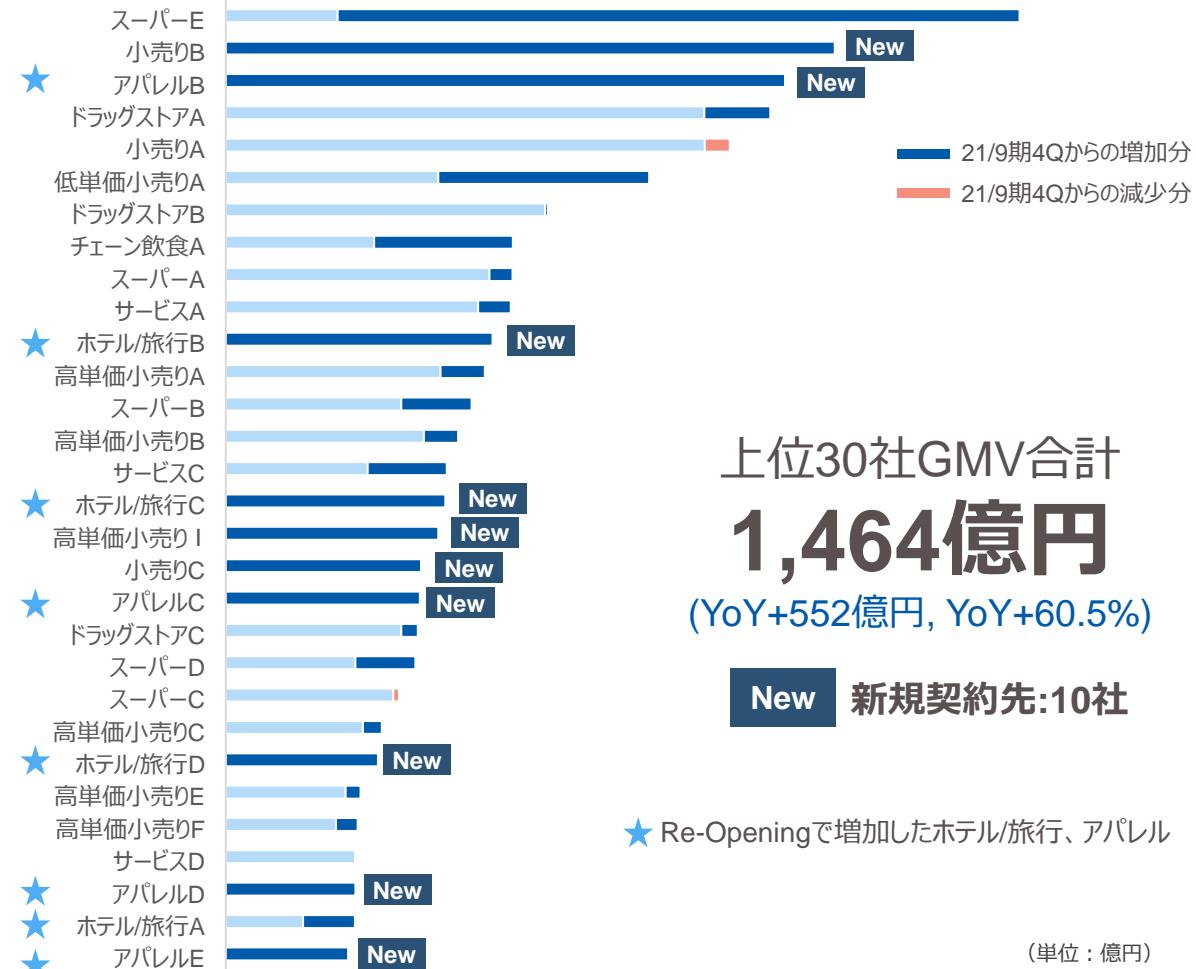
2021/9期 単4Q



上位30社GMV合計
912億円

(単位：億円)

2022/9期 単4Q



上位30社GMV合計
1,464億円
(YoY+552億円, YoY+60.5%)

New 新規契約先:10社

★ Re-Openingで増加したホテル/旅行、アパレル

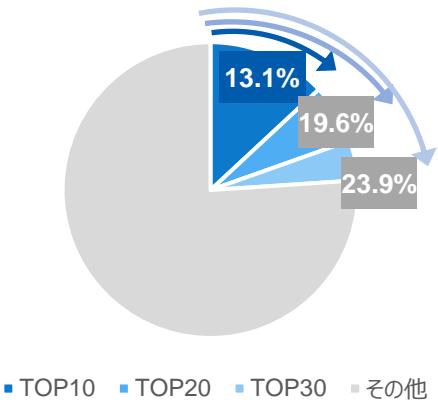
(単位：億円)

1.10 単4Q 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。業種構成はRe-Opening効果で変動

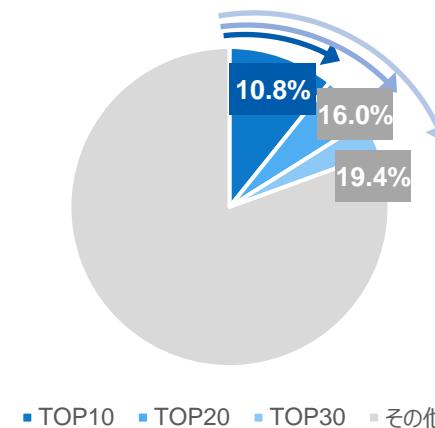
2021/9期単4Q(7月～9月) 上位30社のGMV構成割合

単4Q全体のGMV :3,811億円
単4Q上位30社のGMV :912億円

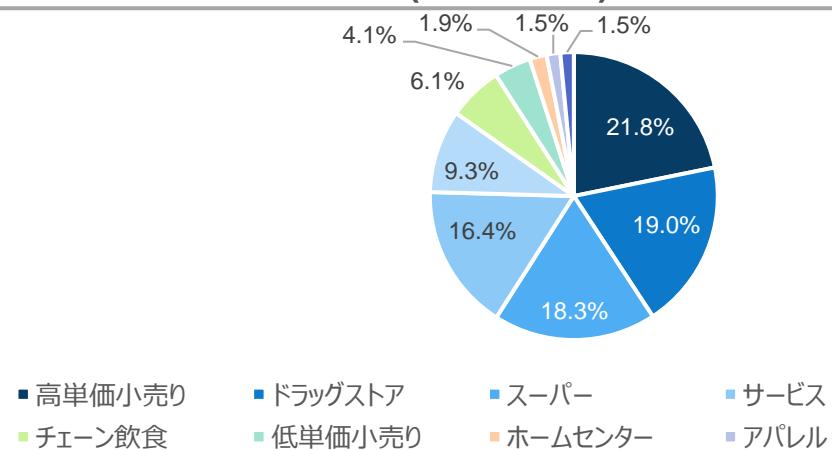


2022/9期単4Q(7月～9月) 上位30社のGMV構成割合

単4Q全体のGMV :7,530億円 (YoY+97.6%)
単4Q上位30社のGMV :1,464億円 (YoY+60.5%)



上位30社の業種構成割合(GMVベース)



1.11 当社プラットフォームの拡張性

Vertical (垂直)展開の推進により、リテンションの高い決済プラットフォームを構築
今後のインバウンド需要回復に備え、加盟店の課題解決をサポート



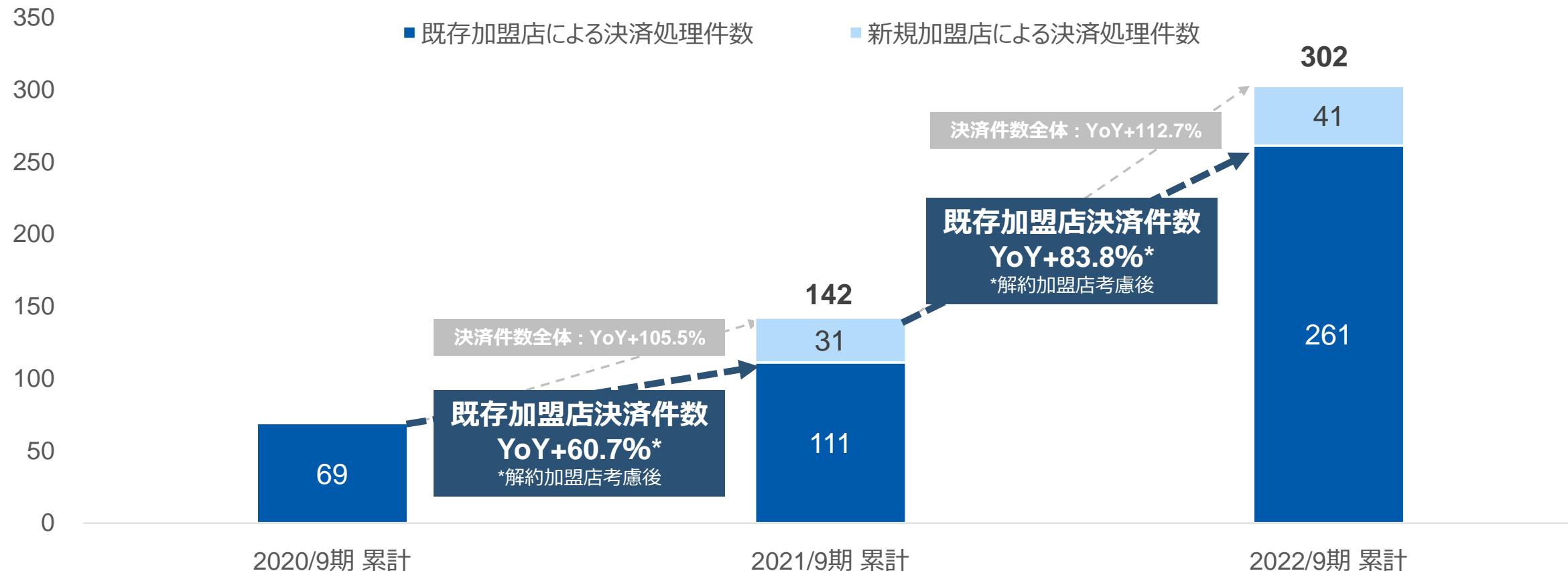
1.12 加盟店と共に成長を実現する決済プラットフォーム

加盟店に対しリテンションの高い決済プラットフォームを提供。加盟店のキャッシュレス決済増加が当社成長にも寄与するWin-Winモデル

決済処理件数の成長 (前期加盟店を「既存」とした場合)

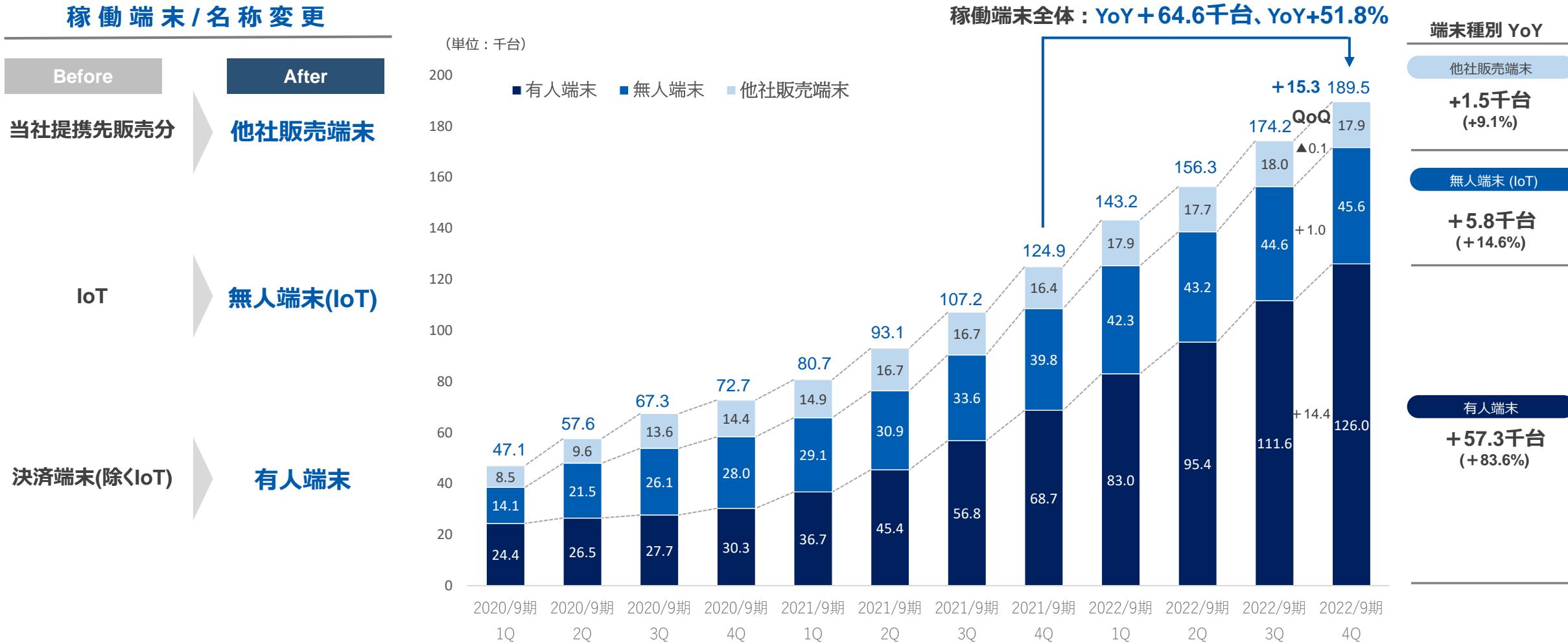
※既存加盟店における「決済端末台数増加」や「店舗の新規出店」によるものも、既存の成長として計算

(単位：百万件)



1.13 連結KPI推移（稼働端末台数）

今回より稼働端末カテゴリ名称を変更(下記参照)。steraを中心とし有人端末が着実に拡大
端末カテゴリ種別に販売→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

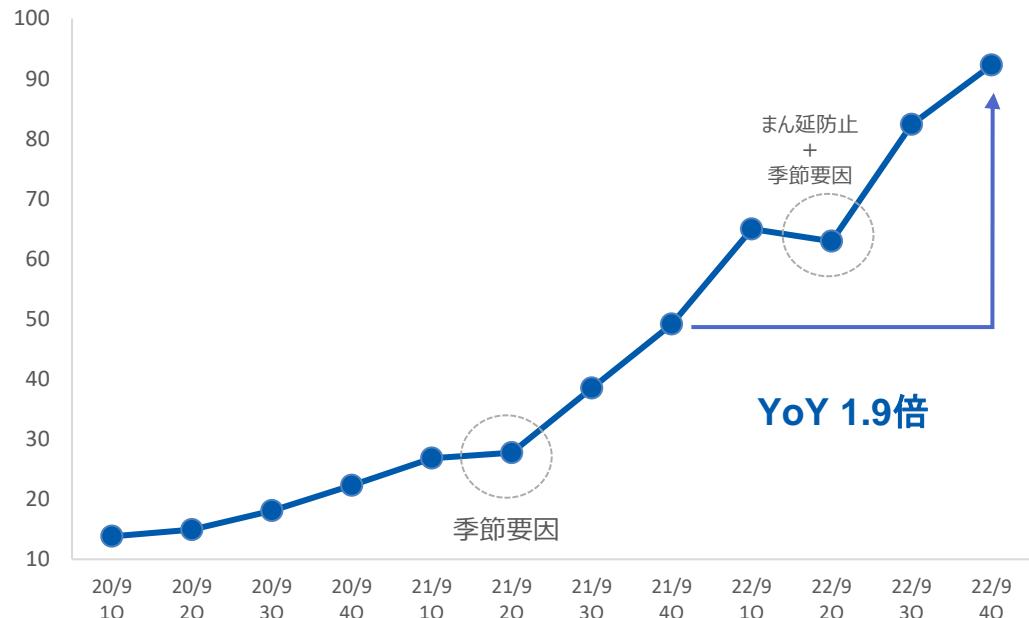


1.14 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

業種に偏りのない加盟店開拓と決済端末の稼働が進む
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)

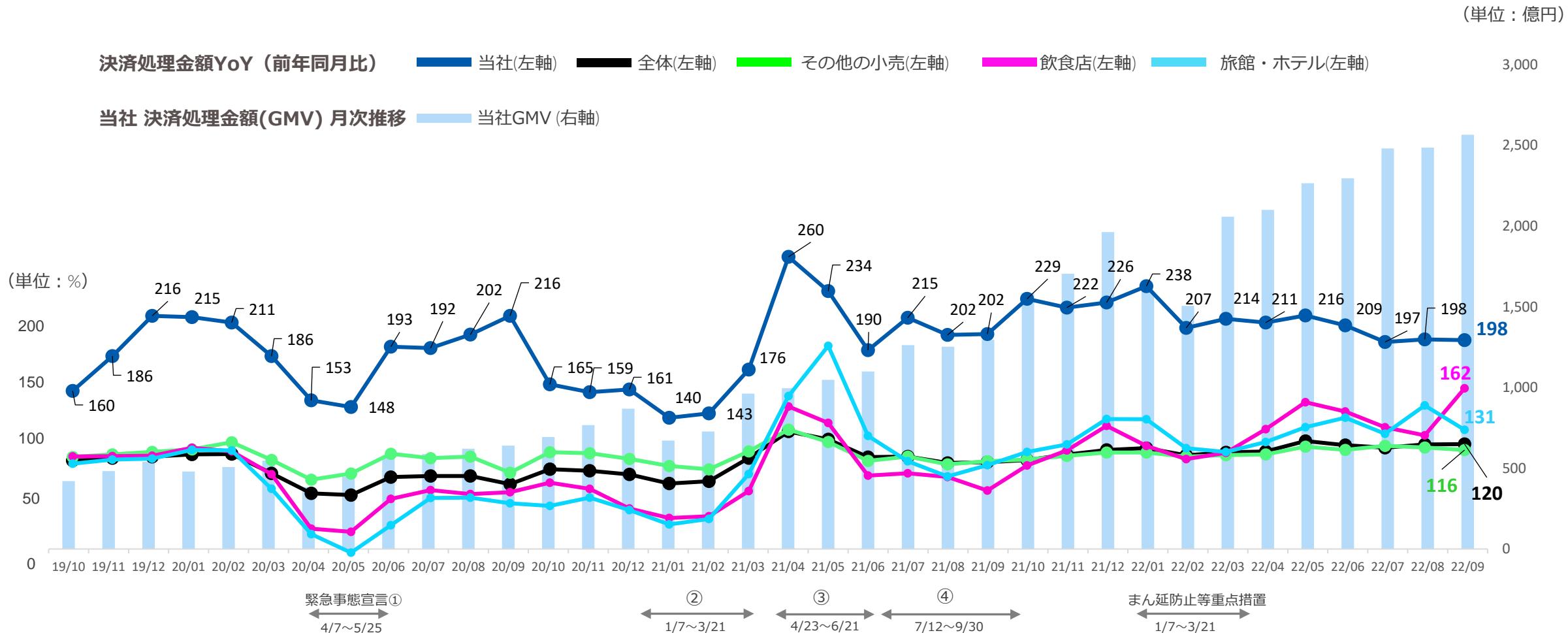
(単位: 億円)



	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	22/9期 4Q
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
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

1.15 市場成長との比較

各業種ともコロナ前水準に向け回復傾向。飲食は前期発射台が低く大きく伸長
旅館・ホテルは休暇時期で拡大。足もとの緩やかなインバウンド需要回復は今後寄与見込み



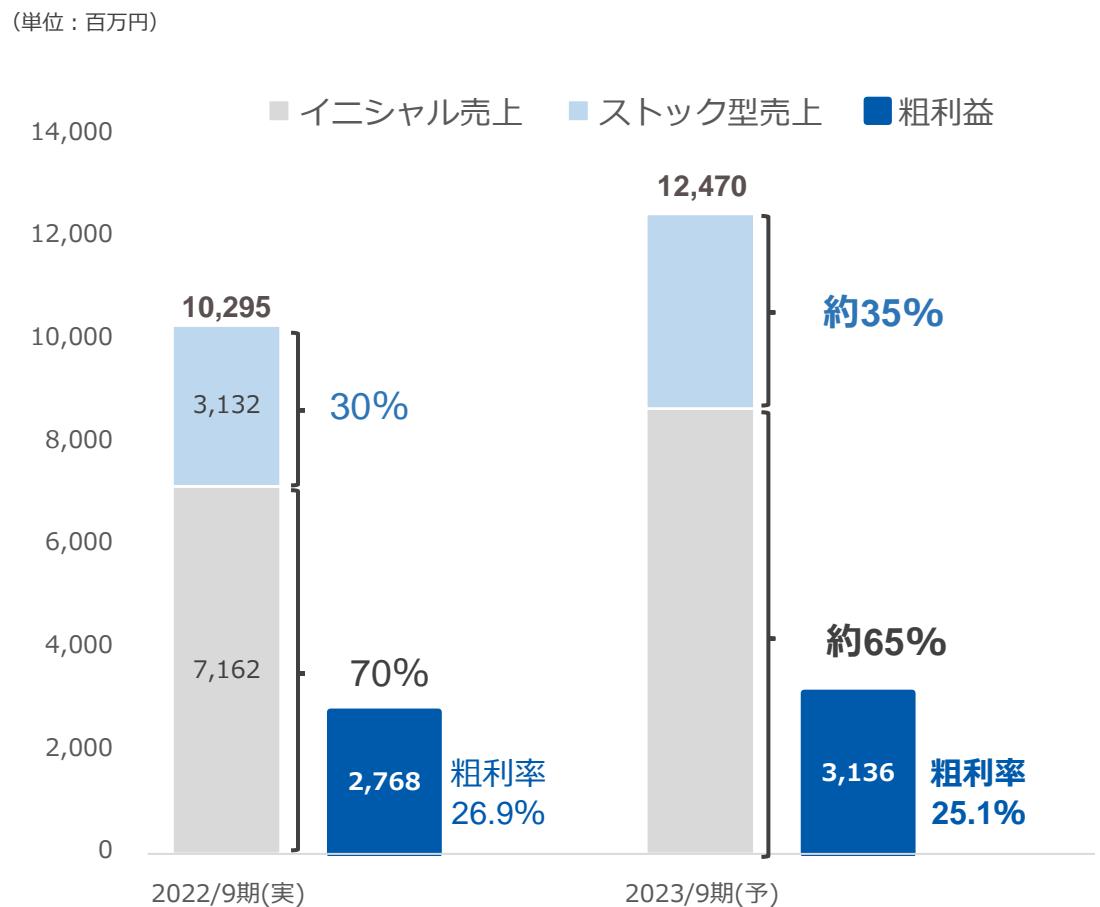
2

2023年9月期 業績予想

2.1 2023/9期 業績予想

前期売上実績が100億円超の発射台も、CAGR25%ラインでの売上成長率継続を目指す
粗利はsteria構成比と成長投資による償却増を踏まえ設定。営利はYoY+25%以上を継続

(単位:百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 業績予想	前年同期比
売上高	10,295	12,470	+21.1%
売上総利益	2,768	3,136	+13.3%*
営業利益	740	930	+25.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	472	580	+22.8%
一株あたり 当期純利益	114.40円	140.45円	—
配当額	58円	71円	—



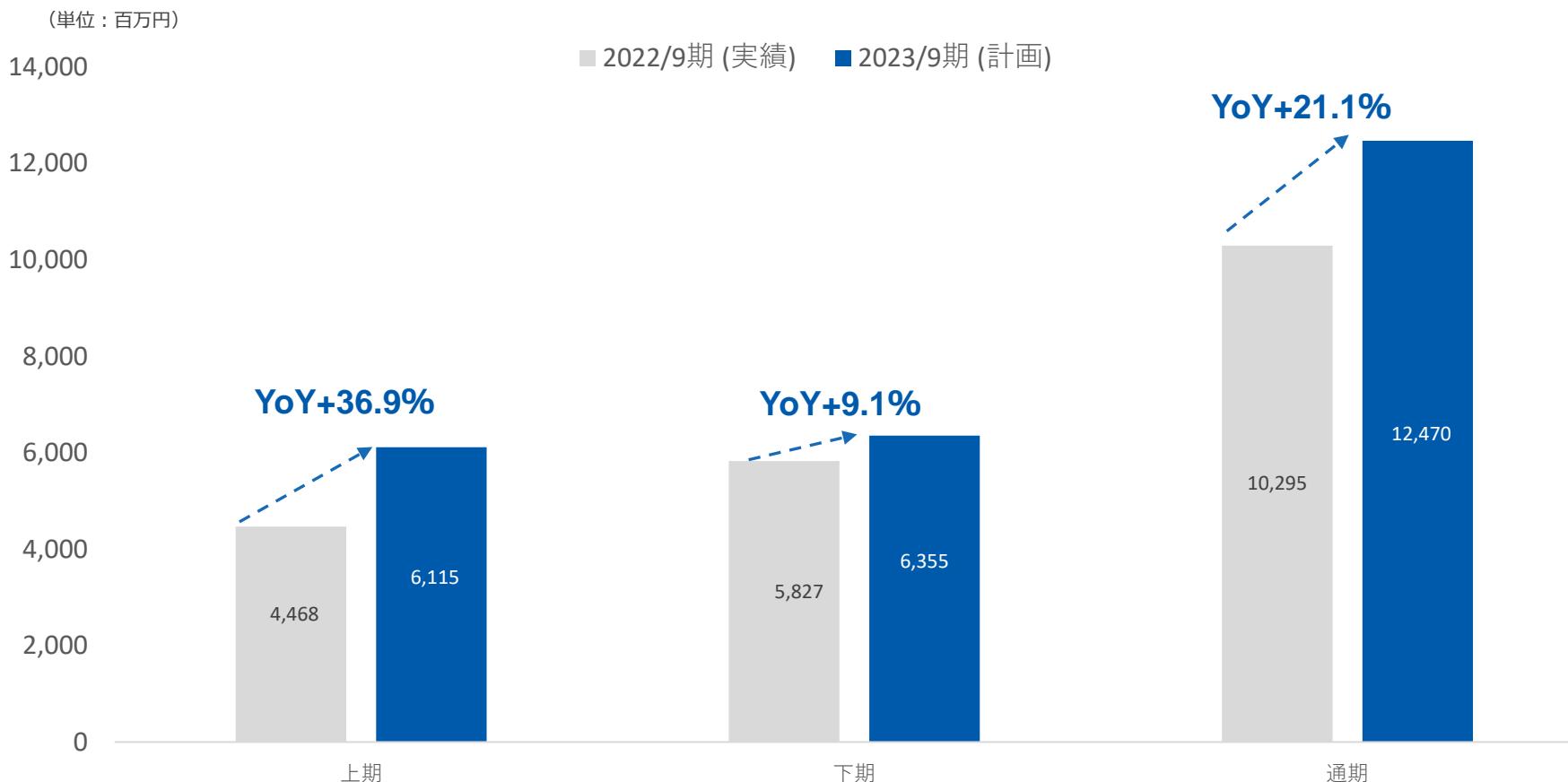
*2023/9期 売上総利益水準の考え方

- イニシャル売上におけるsteria構成比上昇
- 高成長加盟店へのシステム開発に伴う原価段階の償却費増

2.2 上期・下期別の売上成長率

今上期・下期の売上成長率の乖離は、端末販売の凸凹可能性を勘案し四半期売上計画を一定水準内でバランス良く想定したことによるもの。下期も売上モメンタムは継続想定

上期・下期の売上バランス (2022/9期 vs 2023/9期)



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

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

Vertical展開に注力することで新たなHorizontal展開(加盟店獲得)が進む好循環を形成

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

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

- 大手加盟店に加え、中小領域(stera pack)における導入加盟店数も着実に拡大
- 全国展開する調剤薬局/ドラッグストア、家電量販店等の大手加盟店も新たに獲得
- 顧客ニーズのある開発案件をフックとした加盟店開拓を継続推進

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

- 物販自販機における端末レス決済(QR)の提供を開始
- 都市部におけるバス・鉄道等モビリティ領域(当社センター接続)の導入事例が増加

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

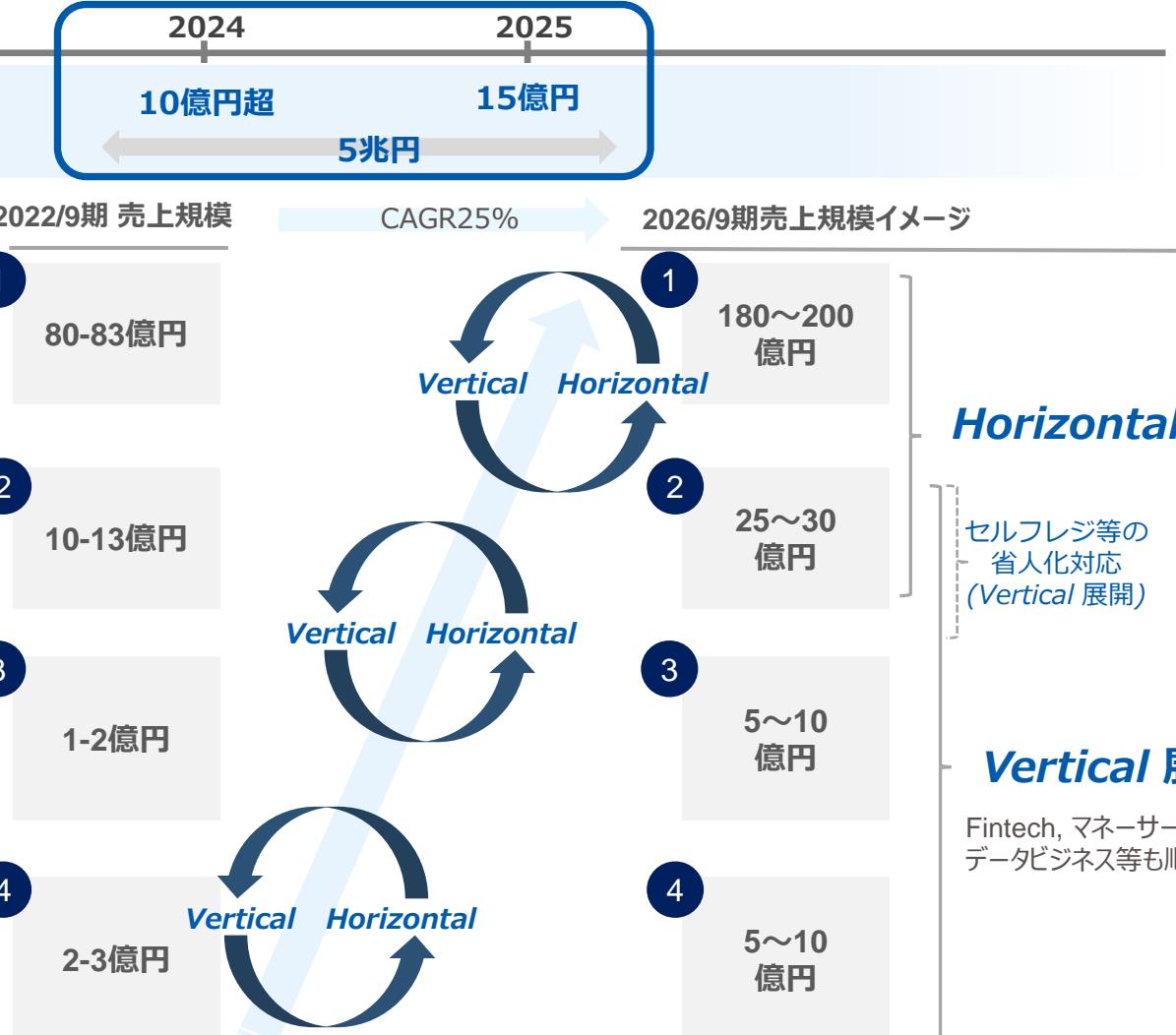
ストック、スプレッド

- 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
- 券売機領域におけるQR決済も提供を開始し、マネタイズポイントが拡充

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

- 売上伝票(レシート)の電子保管サービスが拡充
- ストック売上における取引照会WEBの構成比率が上昇
⇒大手小売店を中心として取引照会WEBサービスの加入事例が増加
- 請求・支払管理システムによる当社内及び加盟店のDXを推進。支払システムは稼働開始。請求システムは23/9期中の稼働開始を目指してプロジェクトを推進中



3.2 有人端末-稼働進捗状況

施策 : 1 2 3 4

業種や規模を問わず加盟店開拓が着実に進展

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	QoQ (率)	YoY (率)
	stera販売開始	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	111.6	+14.4 (+12.9%)	+57.3 (+83.6%)
有人端末	+6.4	+8.7	+11.4	+11.8	+14.4	+12.4	+16.2	+14.4	+14.4		

稼働端末台数の拡大に向けた施策 : ソリューションアセットの蓄積

足もとの主要フォーキャスト

Vertical 展開



Horizontal 展開



3.3 決済プラットフォームの拡大 ~公共機関~

施策： 1 2 3 4

現在の公共機関におけるキャッシュレス決済量は民間加盟店と比較して小さいものの、公共機関の店舗/窓口数は日本全国に多数存在し、キャッシュレス支払の認知度向上に寄与

公共機関におけるキャッシュレスサポート実績

公共+少額決済

警察署窓口/免許センター
(東京都)

公共+少額決済

市役所/区役所

公共+少額決済

教育領域

公共+少額決済

モビリティ領域

決済処理件数/GMV

公共 < 民間

機関当たり店舗/窓口数

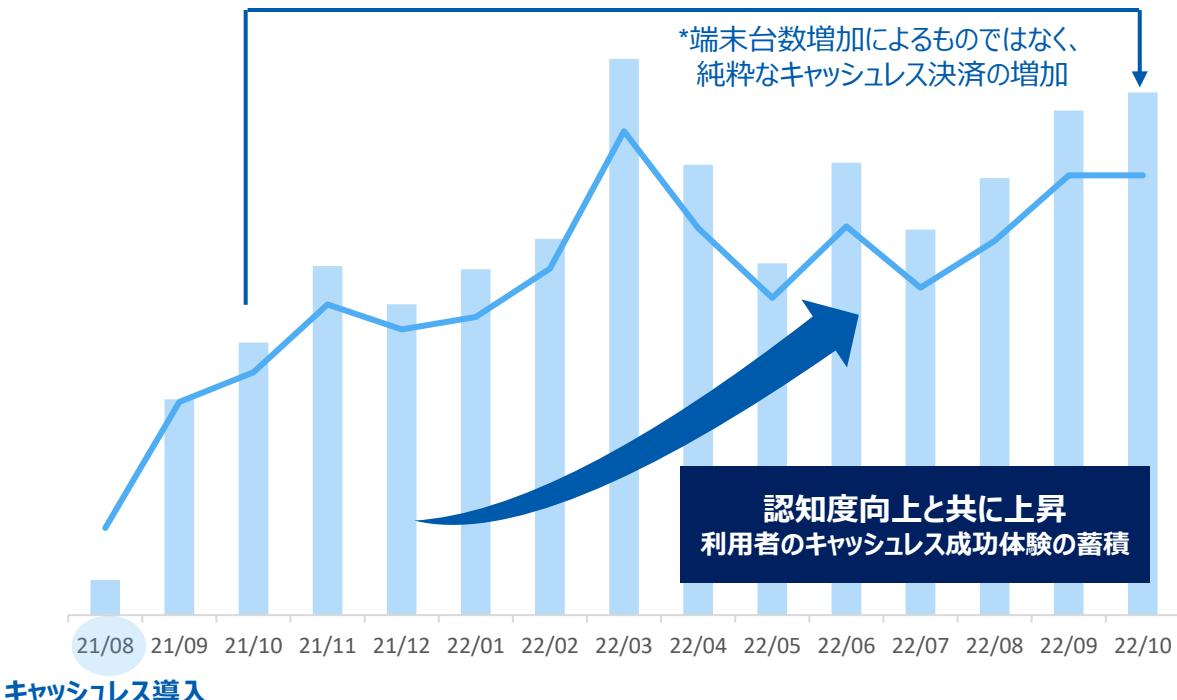
公共 > 民間

公共機関Aにおける決済動向

GMV 決済処理件数

GMV YoY+30.1%*

*端末台数増加によるものではなく、純粋なキャッシュレス決済の増加



3.4 決済プラットフォームの拡大 ~モビリティ領域~

施策： 1 2 3 4

インバウンド需要回復や各種国内イベント実施前においても、徐々にモビリティ領域でのVISAタッチ乗車が浸透。クレジット支払の裾野が拡大し、利用者の認知度向上に寄与

現在のモビリティ領域のトライアル地域

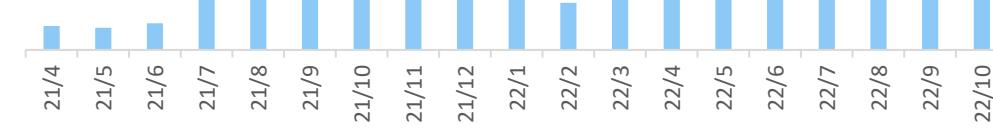
*高速バス会社は本社所在地のみマーキング

- ① インバウンド需要の回復
 - ② 新紙幣導入
 - ③ 大阪万博
- 等により拡大が見込まれる



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 決済端末レス決済への取り組み状況

施策： 1 2 3 4

当社では2020年から決済端末レス決済への取り組みを実施。将来的な決済端末レス決済の拡がりを見据えた準備を進めるとともに、マネタイズポイントの拡充を推進

当社における決済端末レス決済への取り組み変遷

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



2021/12

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2022/10

物販自販機における端末レスQR決済サービスの提供を開始



2023/9期～

大手食品メーカーとのNFCタグtouch決済サービス提供開始を予定



GMO FINANCIAL GATE

足もとにおける決済端末レスへの取り組み(物販自販機でのQRコード決済)

PRESS RELEASE

GMO FINANCIAL GATE

2022年10月24日

報道関係各位

GMO フィナンシャルゲート株式会社

**決済端末レスでキャッシュレス支払いが可能に
～冷凍食品自動販売機「ど冷えもん」タッチパネルでのQRコード決済を開始～**

GMOインターネットグループで対面キャッシュレス決済プラットフォームを展開するGMOフィナンシャルゲート株式会社（代表取締役社長：杉山 憲太郎 以下、GMO-FG）は、サンデン・リテールシステム株式会社が2021年1月末から発売をしている冷凍食品自動販売機「ど冷えもん」でのキャッシュレス決済端末（CRW-MJC02）にて「電子マネー」、「QRコード^{（*1）}」決済の導入を推進してまいりました。

このたび、「ど冷えもん」全シリーズにおいて、新たにキャッシュレス決済端末を必要とせず、「ど冷えもん」上のタッチパネル操作のみで「QRコード決済」が完結するようになる予定です。

GMO-FGは、このたびのタッチパネルによる「QRコード決済」の導入において、キャッシュレス決済端末を使用した場合と同様の決済プラットフォームを提供しています。GMO-FGでは従来から、鉄道・バスといった公共交通機関など、非物販分野において決済端末レスでのキャッシュレス支払いをサポートしてまいりました。このたびは物販分野における決済端末レスでのサービス提供となり、この分野においてはGMO-FGとして初の取り組みとなります。

これにより、これまでキャッシュレス決済端末が導入されていなかったロケーションの「ど冷えもん」においてもキャッシュレス化の推進が可能になります。

なお、「QRコード決済」サービスの提供開始時期は12月中旬を予定しております。

3.6 ESG取り組み状況

業務拡大に伴い当社が果たすべき社会的責任も増しているため、ESGへの取り組みを強化
足もとではESG関連データ公表を予定。毎期継続開示を行いモニタリング実施を企図

想定開示内容

ESG取り組み
2023/9期
更新版公表予定

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、経営会議、指名・報酬委員会、幹部会、監査役会、役員の報酬、
当社役員のスキルマトリックス、IR活動

ESG関連データ
サプライチェーンCO₂排出量関連、パートナー(従業員)関連、ガバナンス体制関連

■ ESG関連の想定開示スケジュール

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	7月	8月	9月
【更新版】ESGに関する取り組みを公表予定														
サプライチェーンCO ₂ 排出量					独自基準に基づく把握					外部認証の取得				

財務ハイライト

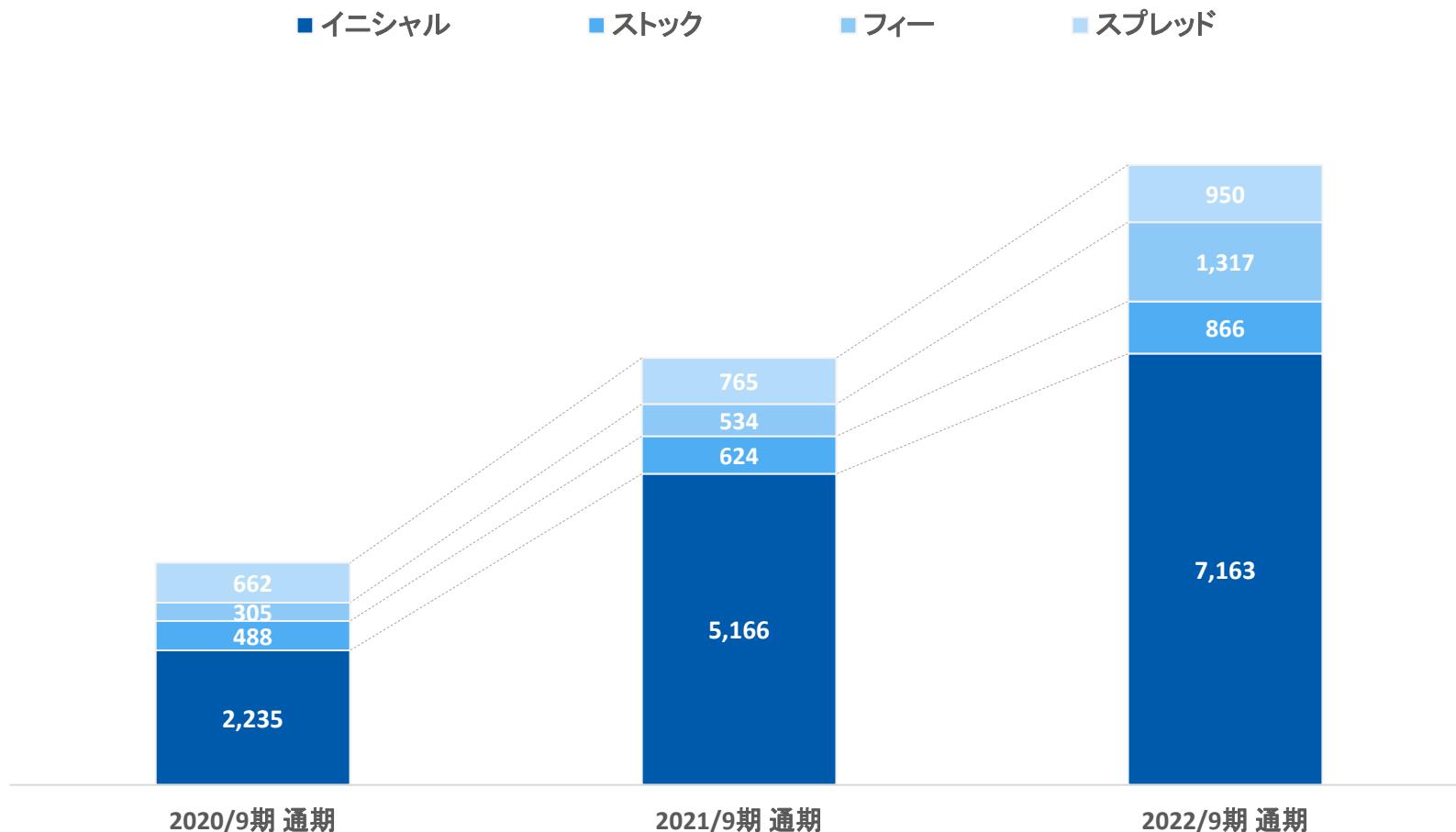
4.1 損益計算書

低粗利のsteria端末構成比が上昇も、ストック型売上の伸長で粗利率は巡航水準に
計画を上回る販管費追加投資により、営業利益は凡そ計画通りでの着地

(単位：千円)	2021/9期 通期（実績）	2022/9期 通期（実績）	前年同期比
売上高	7,089,506	10,295,454	+45.2%
売上原価	5,068,985	7,527,314	+48.5%
売上総利益	2,020,521	2,768,140	+37.0%
販売費及び一般管理費	1,431,185	2,027,612	+41.7%
営業利益	589,336	740,527	+25.7%
経常利益	619,341	745,831	+20.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	411,378	472,523	+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キャッシュレス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

稼働端末台数の増加により、ストック、フィーが順調に拡大。イニシャルはQ毎に凸凹する性質のため想定通り、スプレッドはコロナ影響を受けQoQ減少

(単位:百万円)	緊急事態宣言①				②			③			④			まん延防止等 重点措置	コロナ第7波
	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			
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525	1,682	1,455	1,643	2,137	1,927	設置集中		
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569	687	683	841	921			
ストック売上	(110)	(118)	(128)	(132)	(136)	(146)	(160)	(182)	(186)	(206)	(229)	(244)			
フィー売上	(75)	(70)	(80)	(80)	(101)	(99)	(149)	(183)	(262)	(259)	(361)	(435)			
スプレッド売上	(178)	(180)	(125)	(179)	(193)	(182)	(186)	(203)	(239)	(218)	(251)	(242)	まん防+季節性	コロナ第7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			

4.4 貸借対照表

安定的なキャッシュポジションと良好な財務状況を堅持

期末商品在庫は3Q末と凡そ同水準で推移。端末仕入状況に顕著な変化は見られず

2022年9月期 4Q末 (単位:千円)

資産	負債
現預金(38.0%) 2,519,186	流動負債 1,928,786
商品 1,506,845	固定負債 38,571
その他流動資産 884,270	純資産(70.4%) 4,670,658
固定資産 1,496,696	

■ ポイント

商品 :

3Q末比約40百万円減少。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

一部端末で仕入れリードタイムの長期化が見られるが、steria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 :

着実な端末販売により3Q末比で約300百万円増加

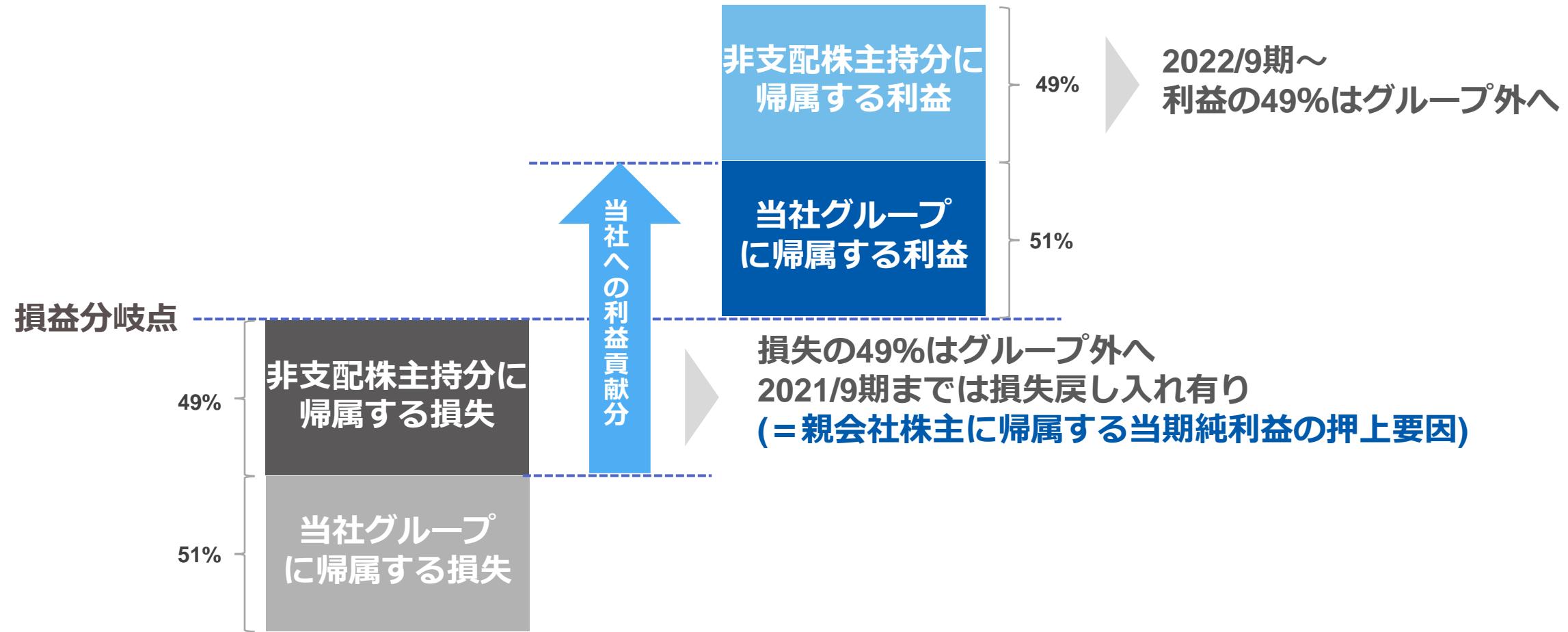
4.5 連結KPI推移（稼働端末台数）

steraを中心とした決済端末(除くIoT)が伸びを牽引、IoTについても着実に拡大
当社提携先販売分はほぼ横ばいながら業績影響は限定的

(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	QoQ (率)	YoY (率)
	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	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	+14.4 (+12.9%)	+57.3 (+83.6%)
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	+1.0 (+2.2%)	+5.8 (+14.6%)
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	▲0.1 (▲0.5%)	+1.5 (+9.1%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	156.3	174.2	189.5	+15.3 (+8.8%)	+64.6 (+51.8%)

4.6 GMOデータ(連結子会社)黒字化による影響

当社連結子会社であるGMOデータが2022/9期通期黒字化。非支配株主持分に帰属する損失配分(当社に対する利益戻し入れ)が終了し、最終利益の伸び率が一時的に低位に



補足資料

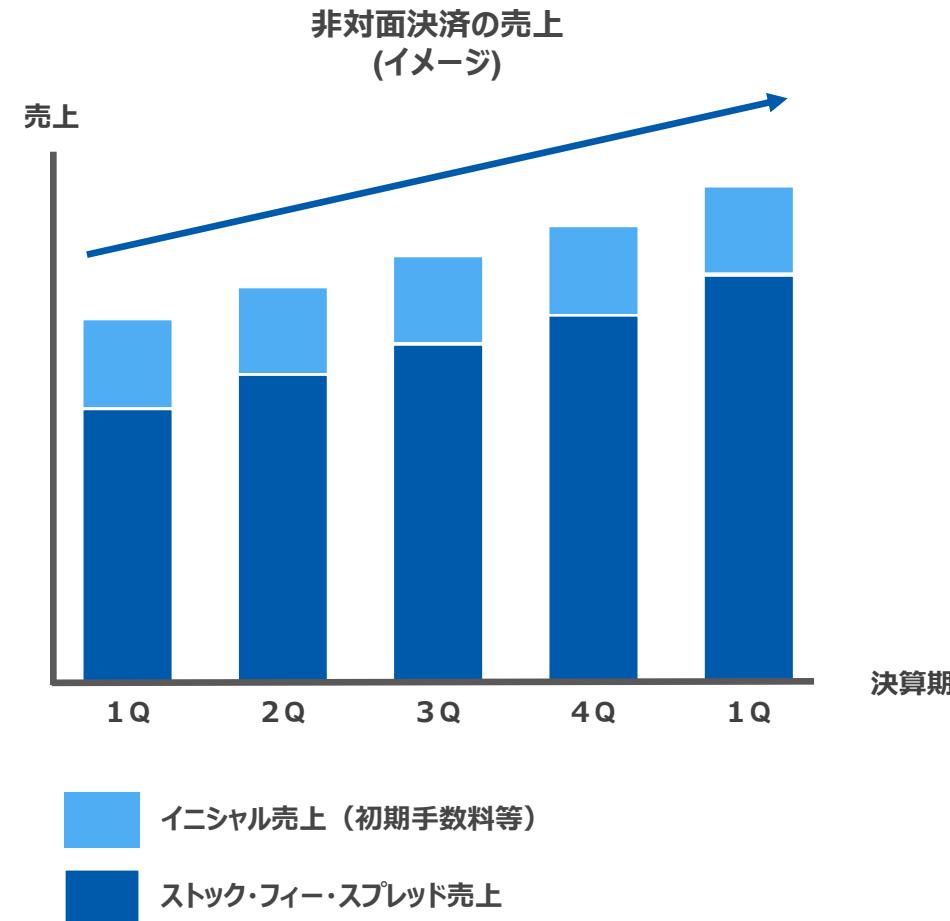
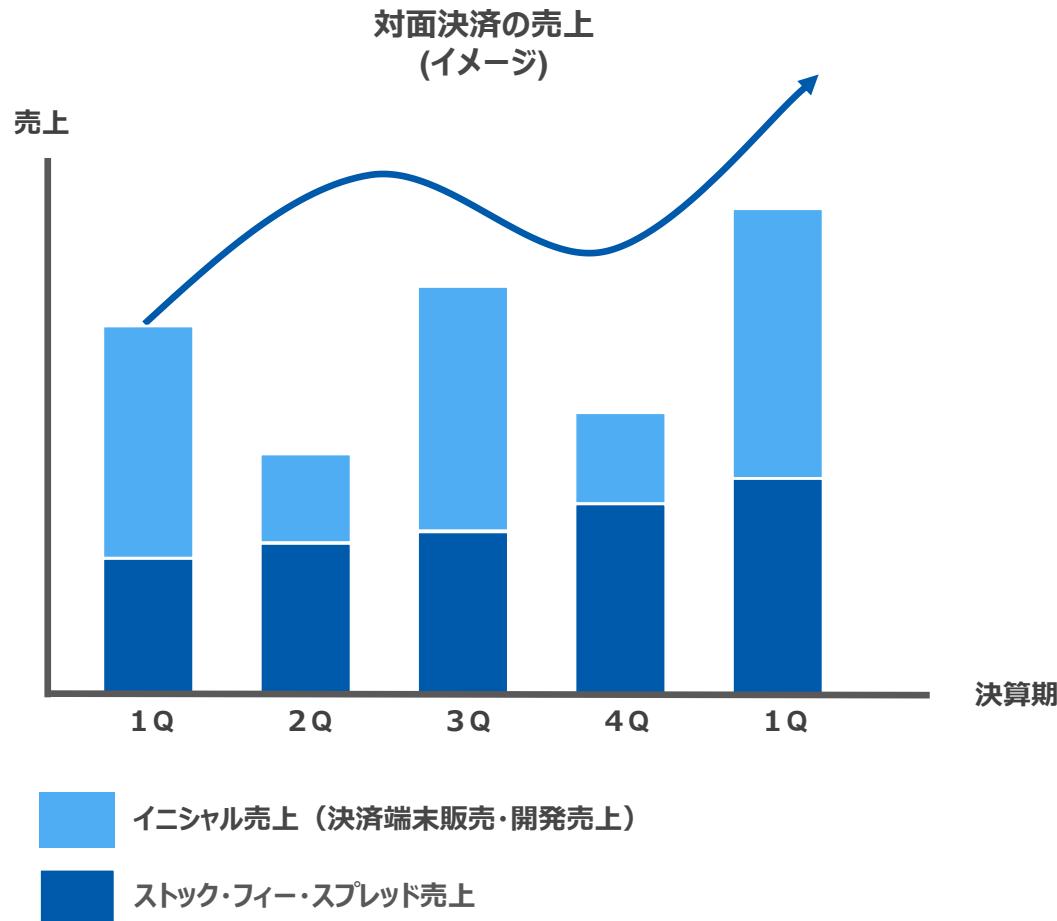
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の新旧「対面決済領域」を担う



決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

ビジネスモデル

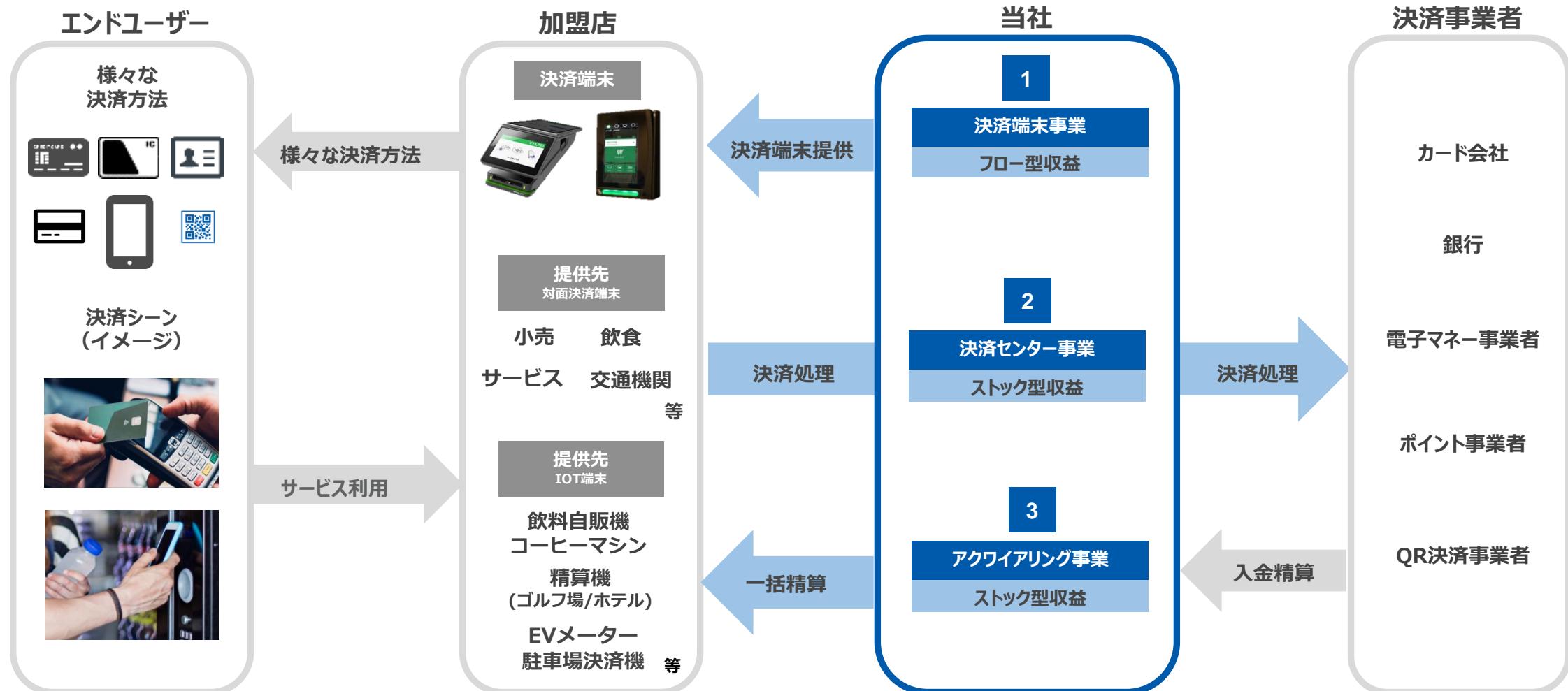
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴



3つの決済事業をワンストップ[®]提供

ビジネスモデル

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

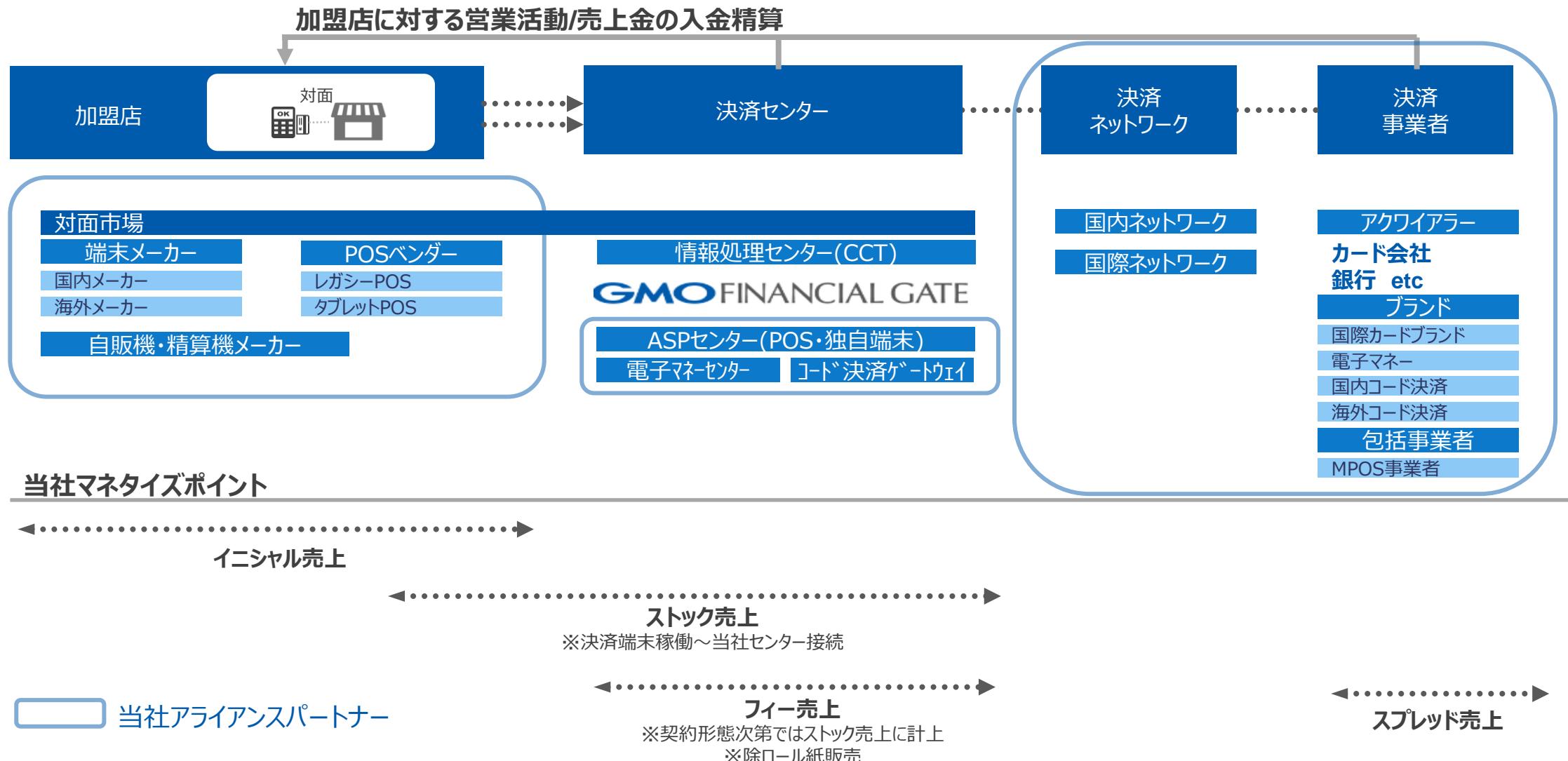
ビジネスモデル

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期通期)
フロー型収益	①決済端末事業	イニシャル	69.6%
ストック型収益	②決済センター事業	ストック	8.4%
	③アクワイアリング事業	フィー	12.8%
		スプレッド	9.2%

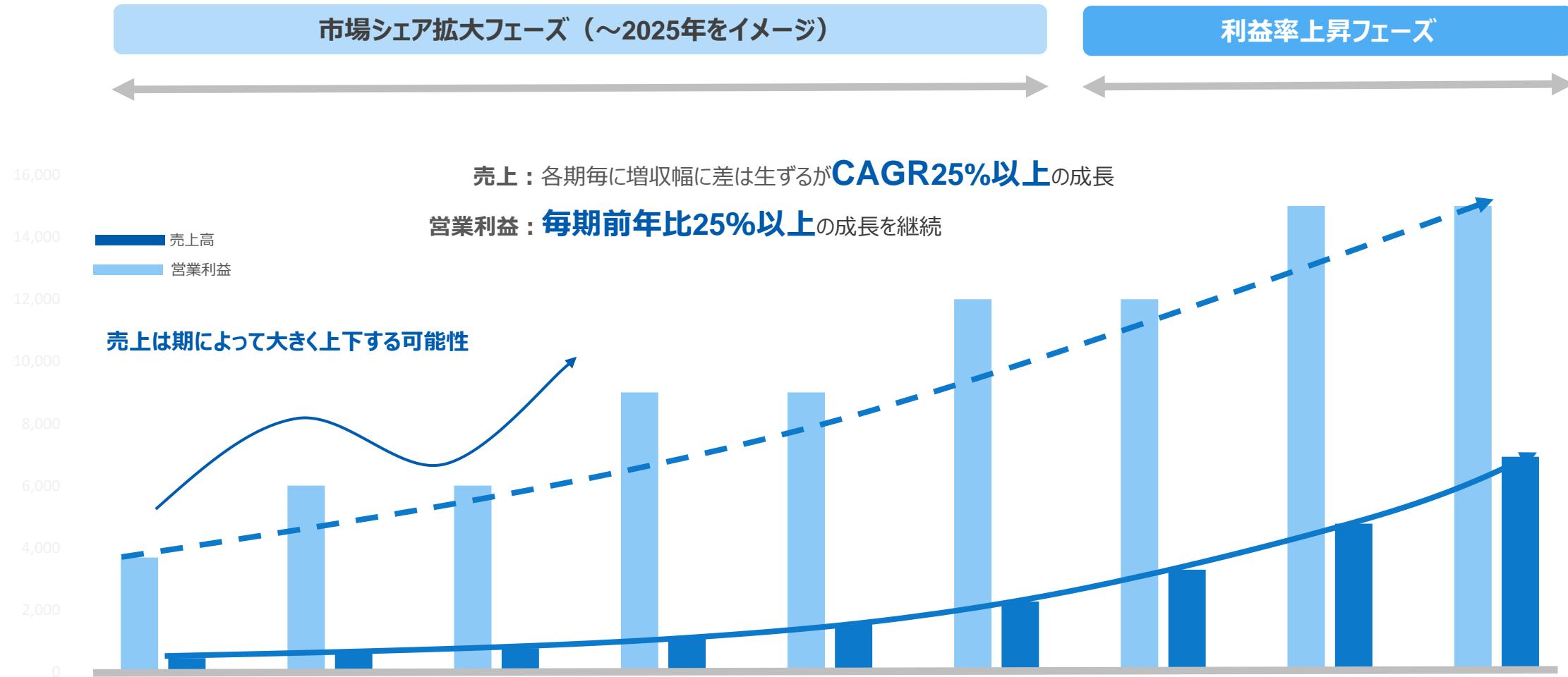
対面キャッシュレス決済におけるプレーヤー

ビジネスモデル



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

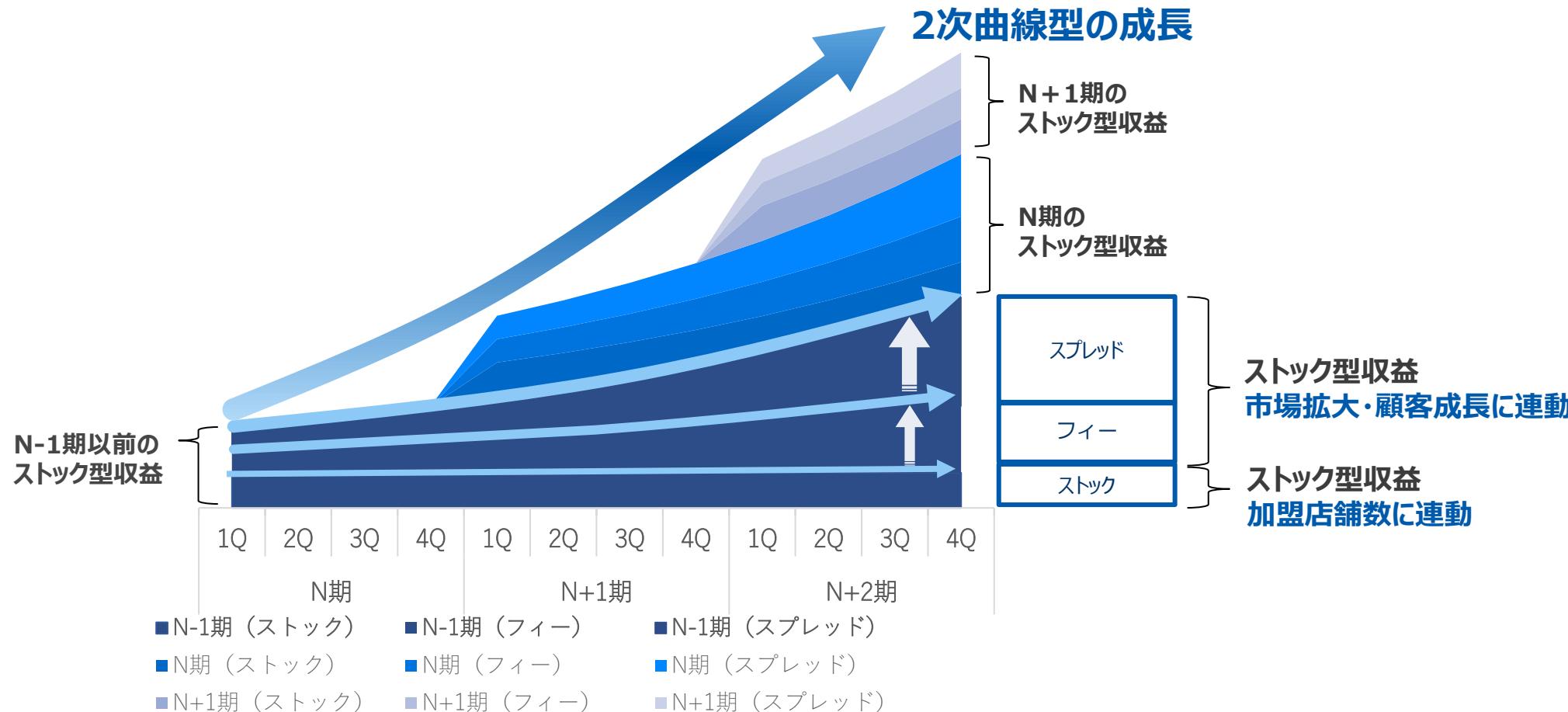
利益率上昇フェーズ：ストック型売上が拡大



2次曲線型成長の収益構造

ビジネスモデル

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に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 ✓ 2万円代～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"> ✓ オー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
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 ※通常はフリー売上(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"> ・ 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

※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
New 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> <p>➢ 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>	<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

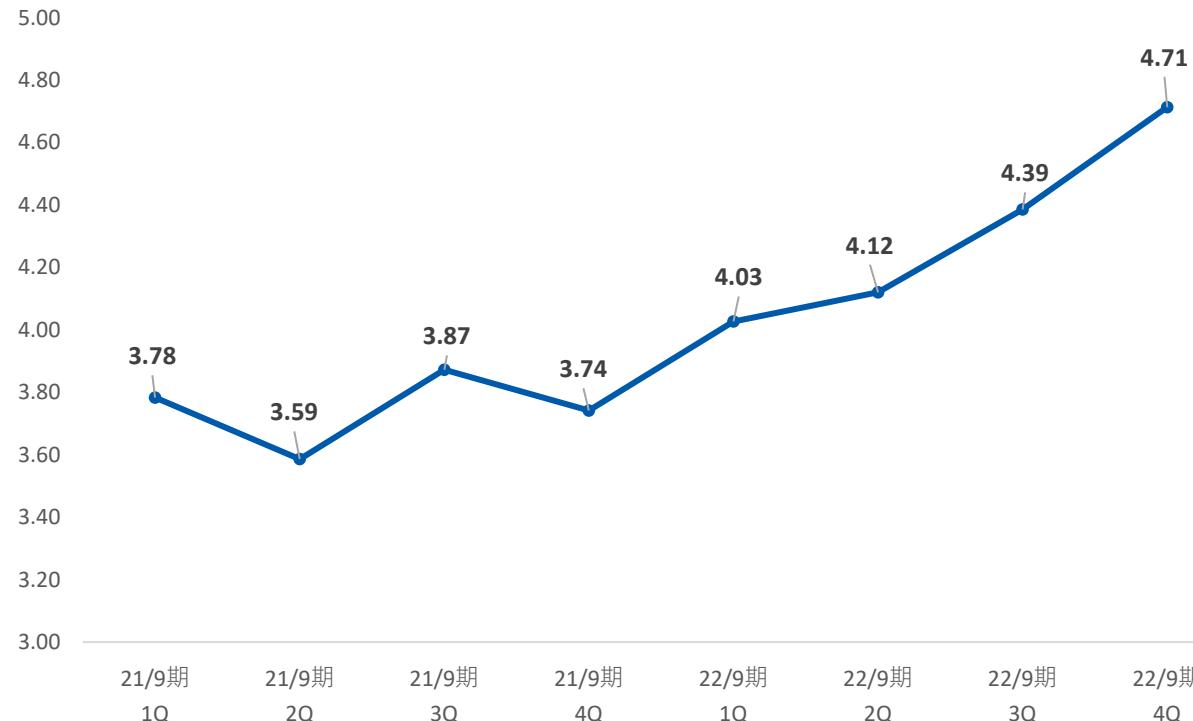
ビジネスモデル

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

低

決済処理件数に対する連動率イメージ

高



※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

GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

ビジネスモデル

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×ティクレート×寄与率」により算出

①直接加盟店契約



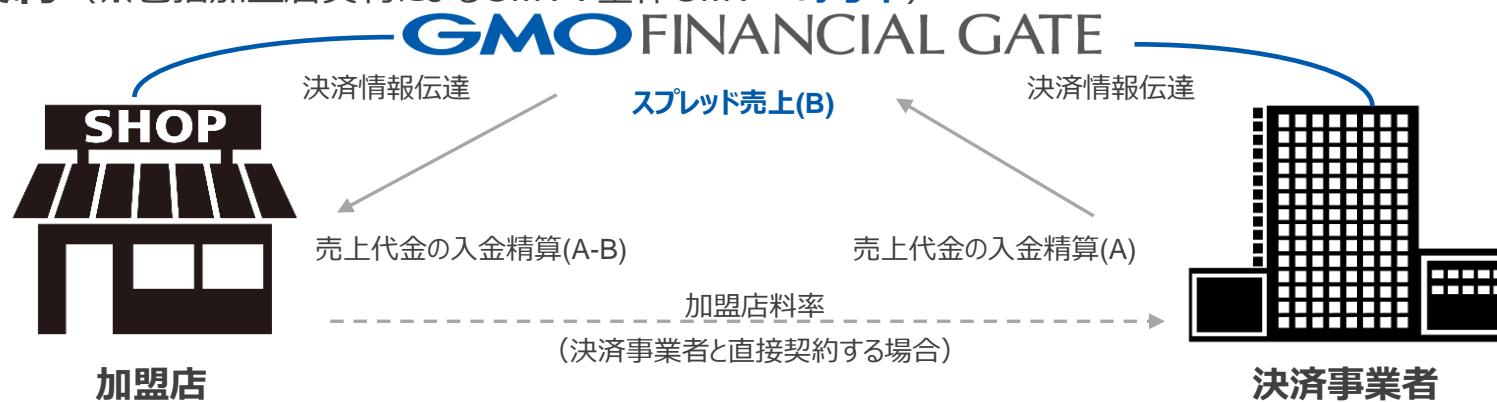
当社収益

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包括加盟店契約

稼働端末数とストック売上の関連性について

ビジネスモデル

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



加盟店 A



加盟店 B



加盟店 C



加盟店 F



加盟店 E

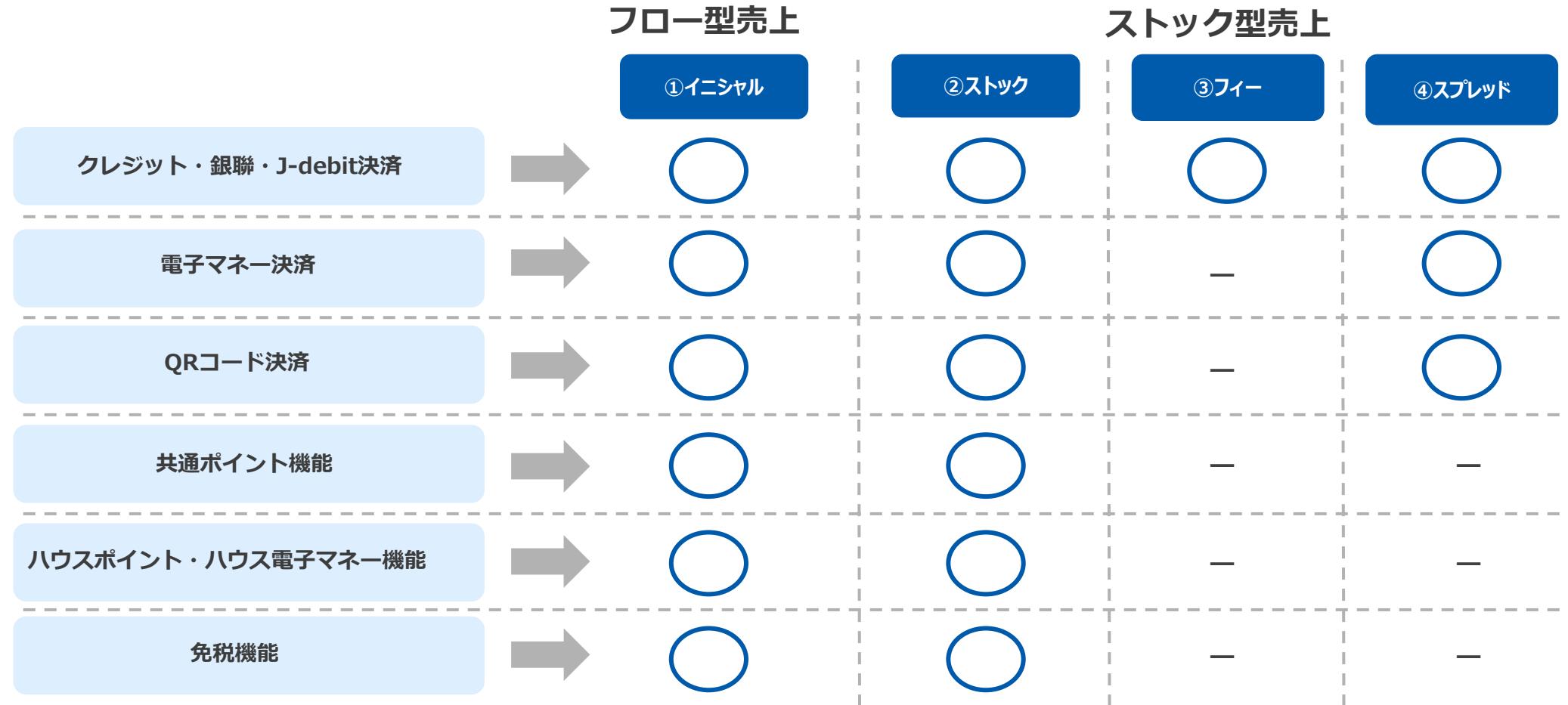


加盟店 D

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



加盟店規模別の収益モデルイメージ

ビジネスモデル

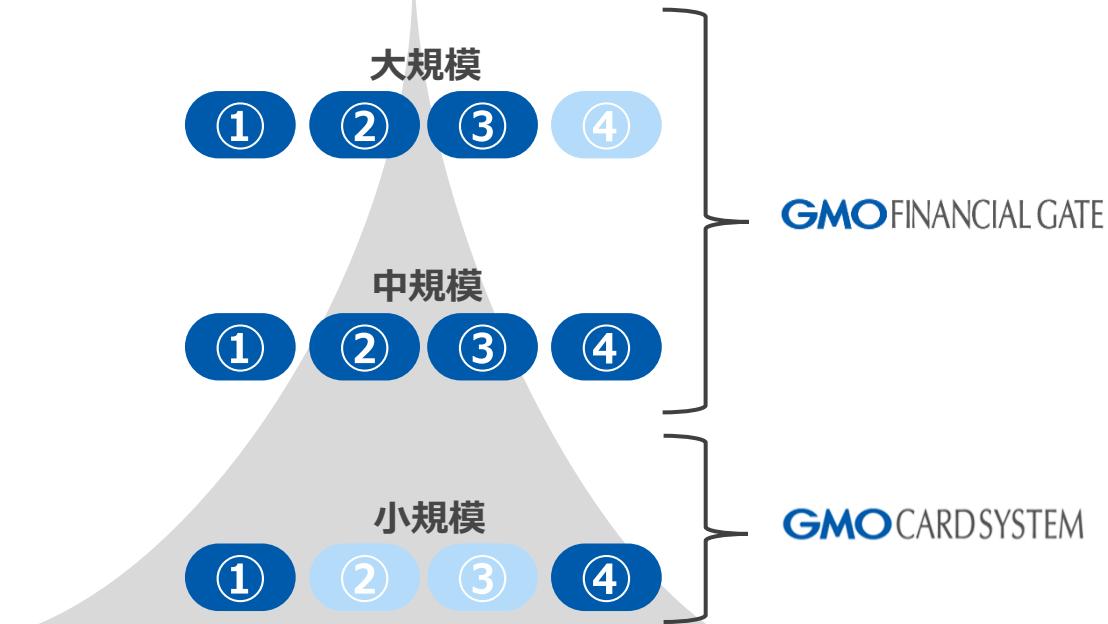
大手金融機関を通じたアライアンスにより中～大規模の加盟店を獲得

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

ビジネスモデル

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



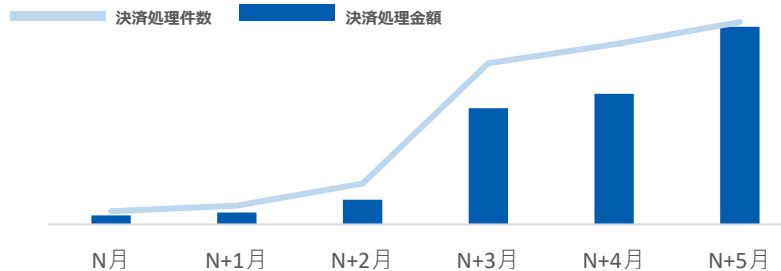
当社が提供する
Cashless Platform

キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

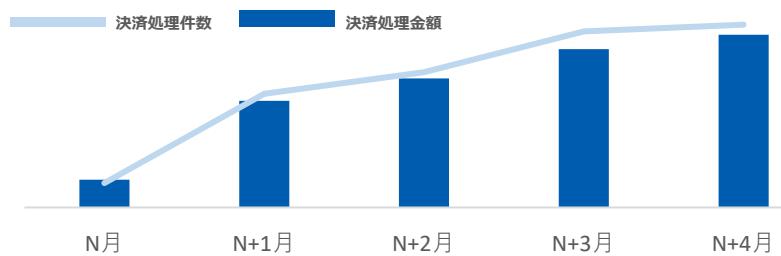
ビジネスモデル

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

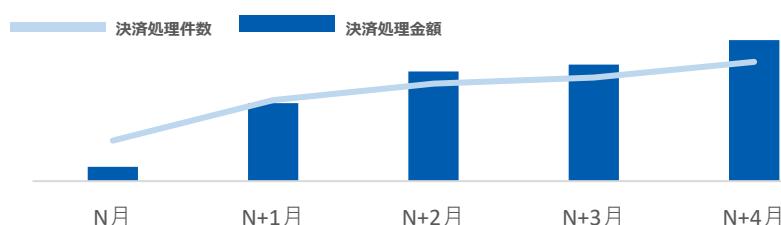
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

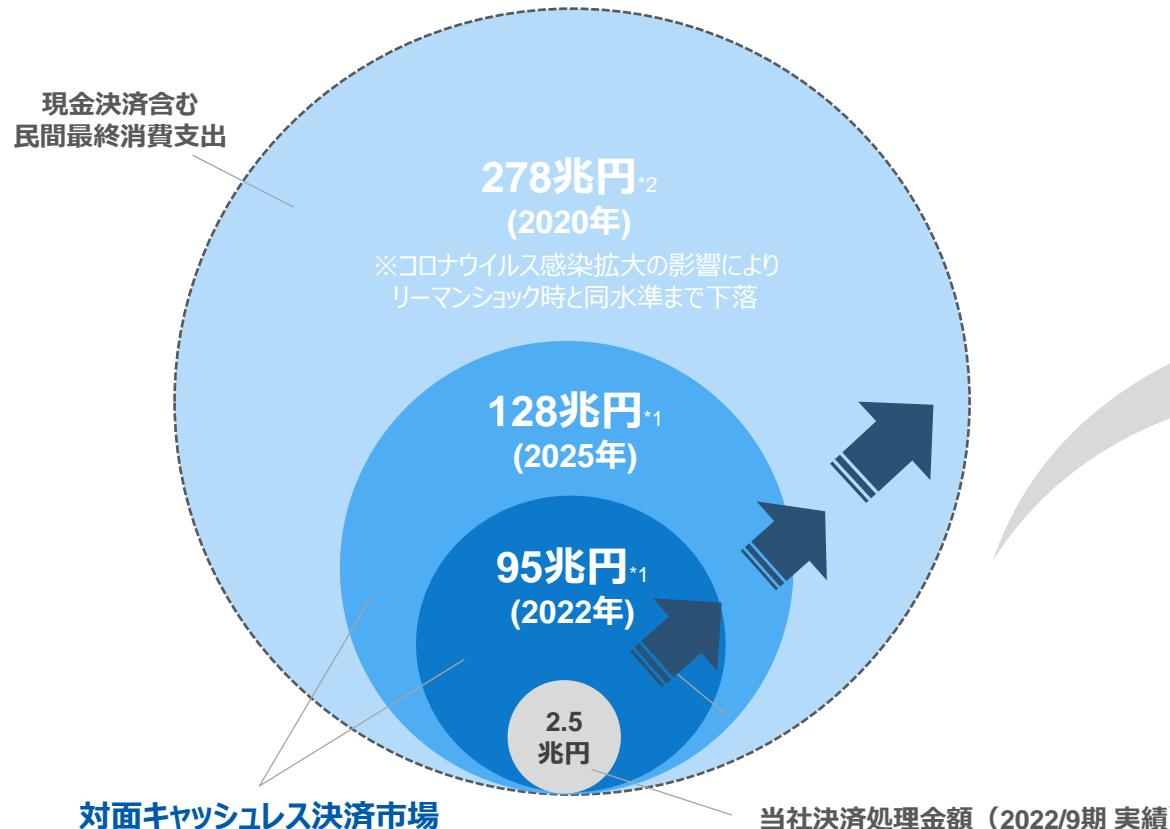
当社ストック型売上が拡大

TAM(Total Addressable Market)

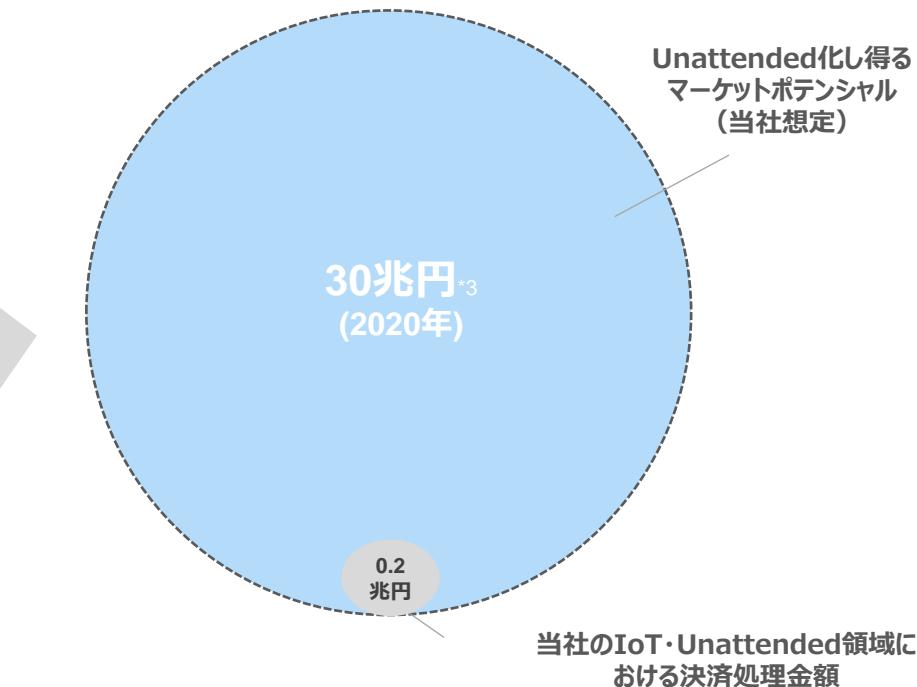
市場環境

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

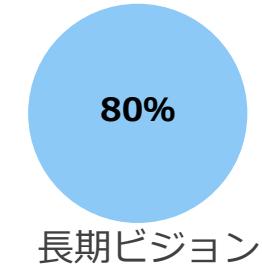
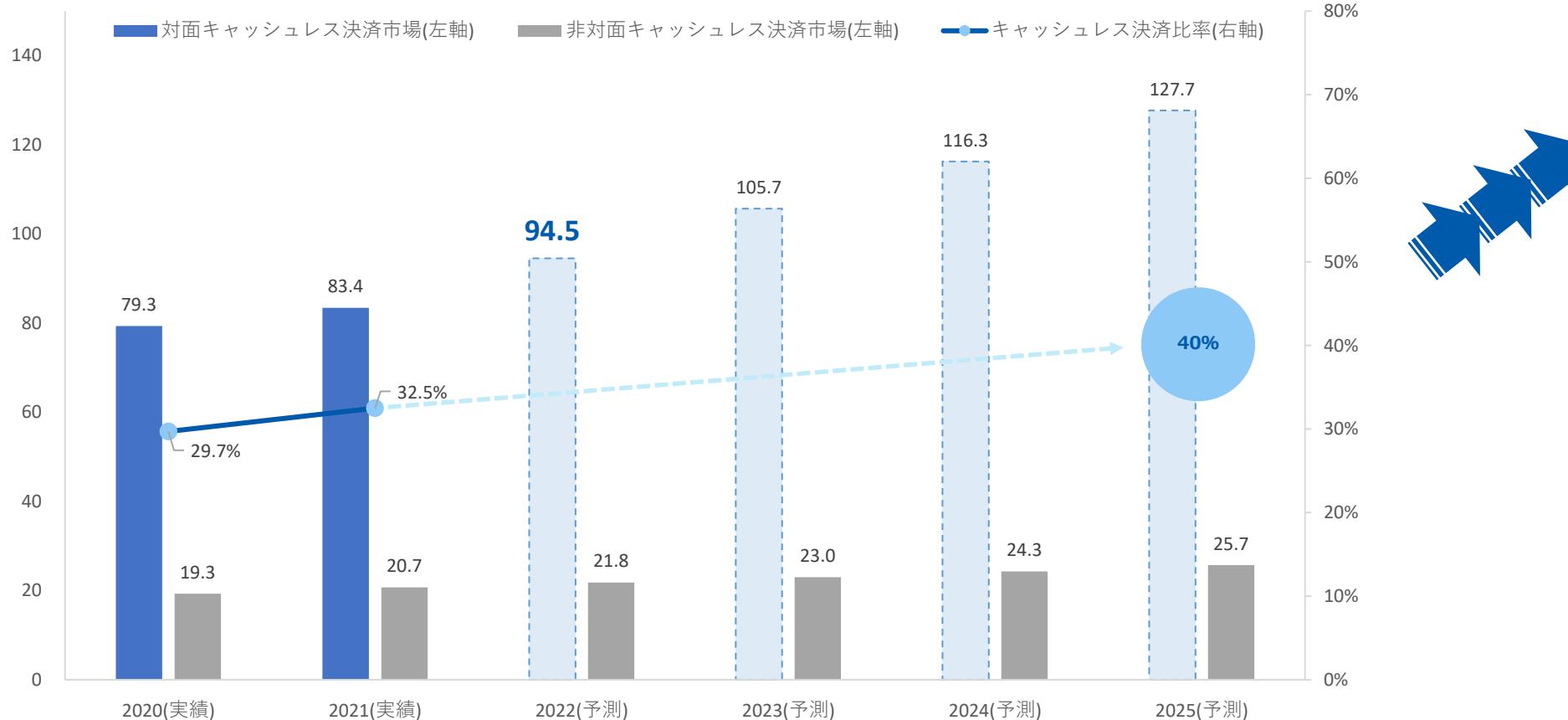
(*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(*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）



国内キャッシュレス決済手段別の構成比率

市場環境

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

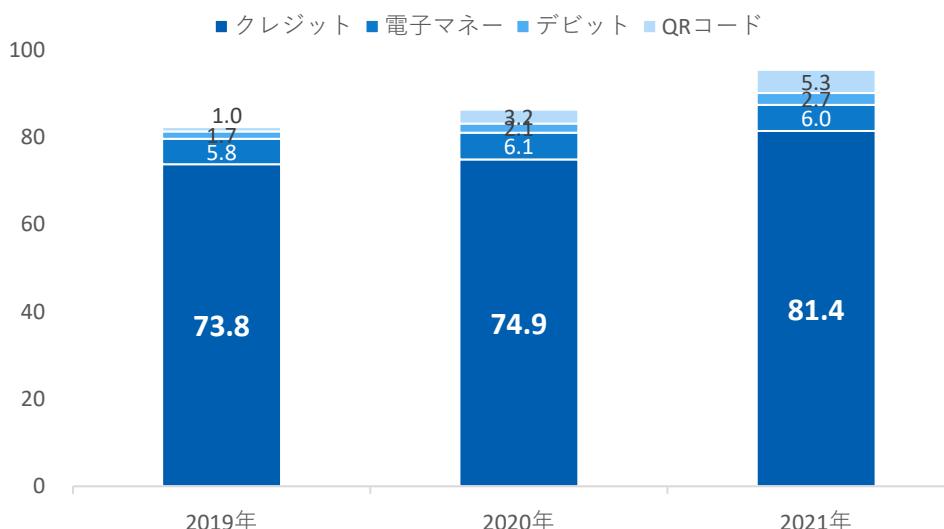
決済取扱高

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%

(兆円)

120

決済取扱高(実数)



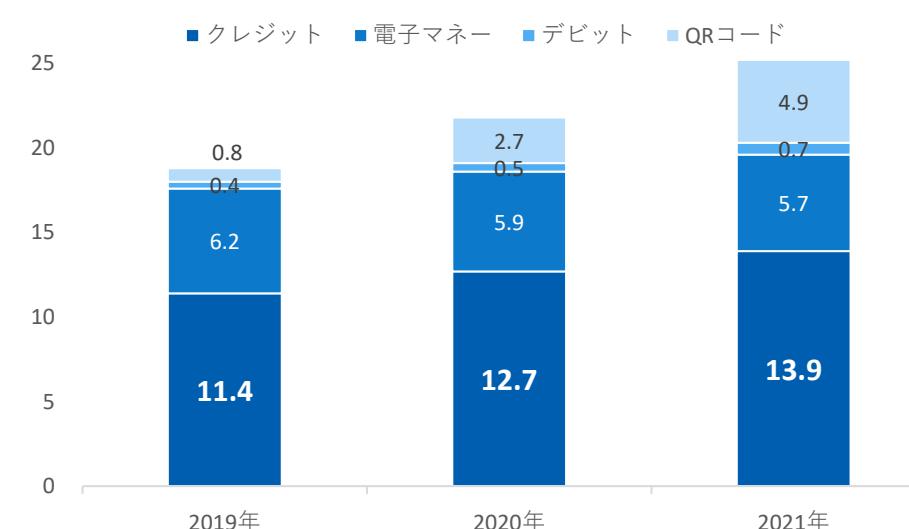
決済処理件数

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%

(億件)

30

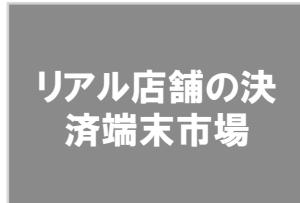
決済処理件数(実数)



※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



約450万台



■ 外部環境変化に伴う押上要因

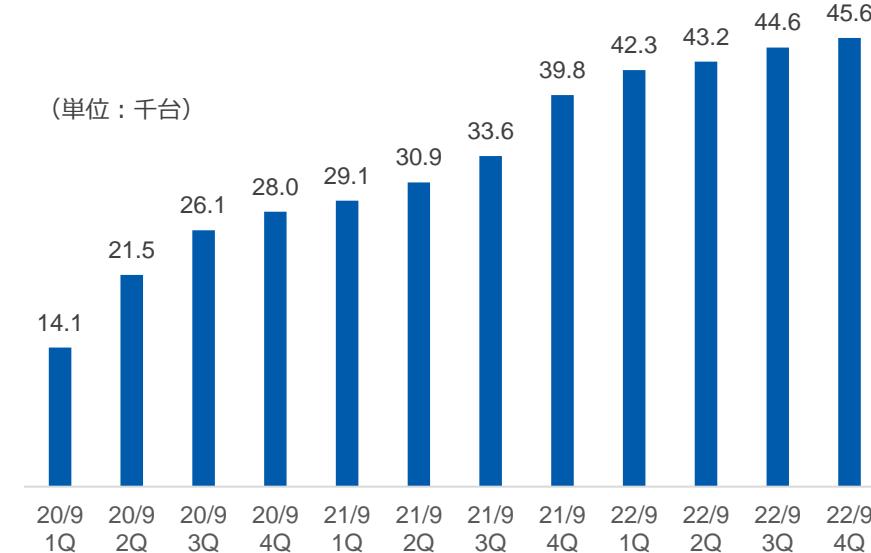
- ・労働人口減少
- ・省人化対応
- ・インバウンド需要獲得
- ・小売業のオフィス進出
- ・割販法改正
- ・新型コロナウイルス

約400万台



■ 当社IoT決済端末の稼働台数推移

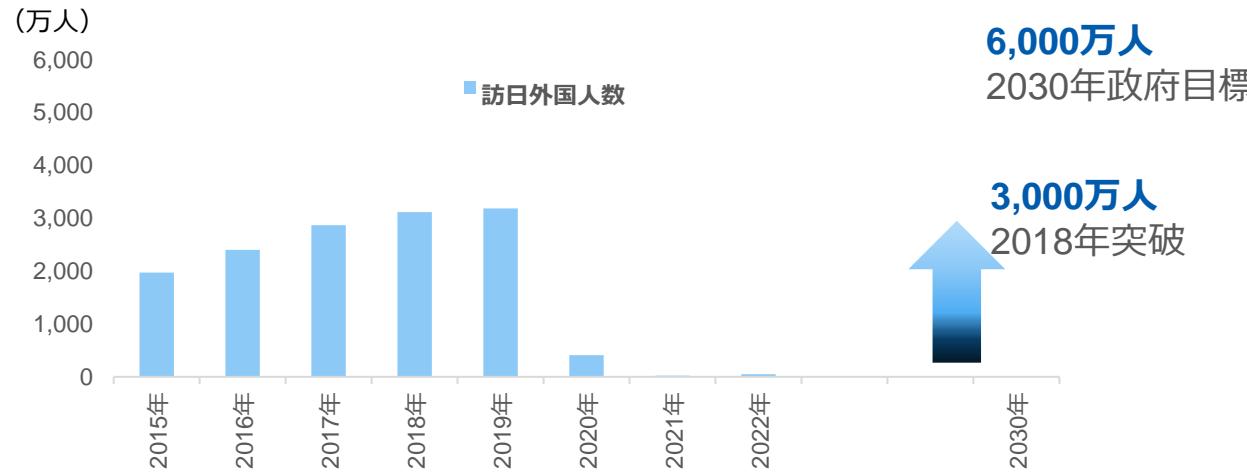
4Qの純増ペースはQoQで鈍化(+1,000台)したが、販売は堅調
四半期ごとに積みあがっている。今後、もう一段の加速を目指す



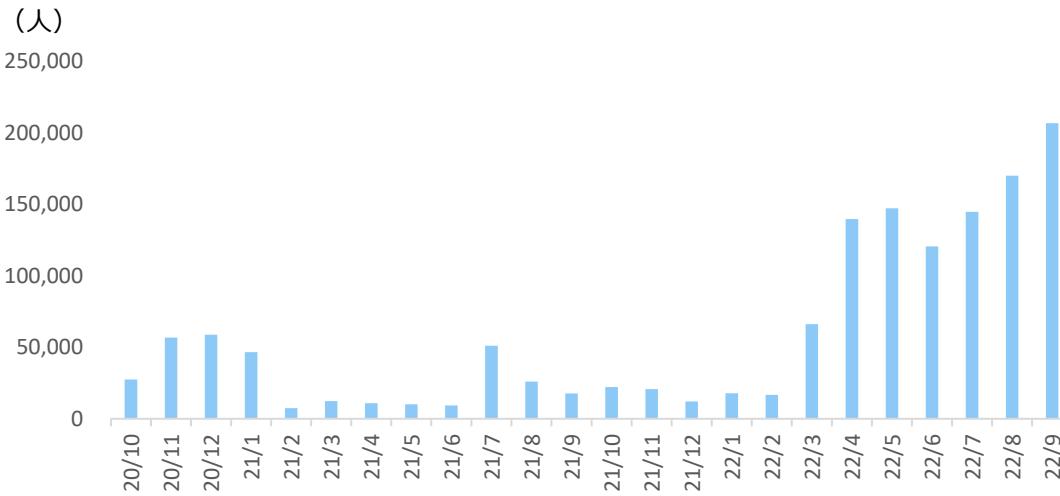
※ 日本自動販売システム機械工業会データ2018年版
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」
コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査2018年版
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

訪日外国人數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)



訪日外国人(月間)

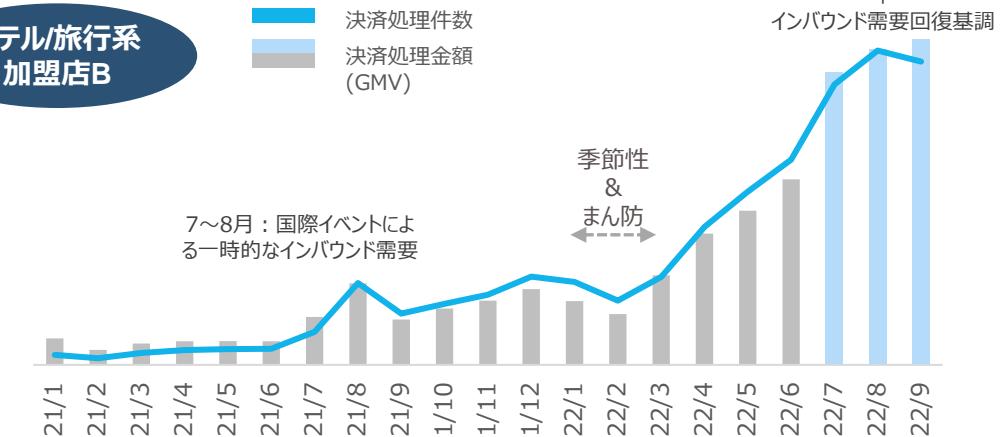


当社インバウンド関連業種加盟店

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



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

成長戦略

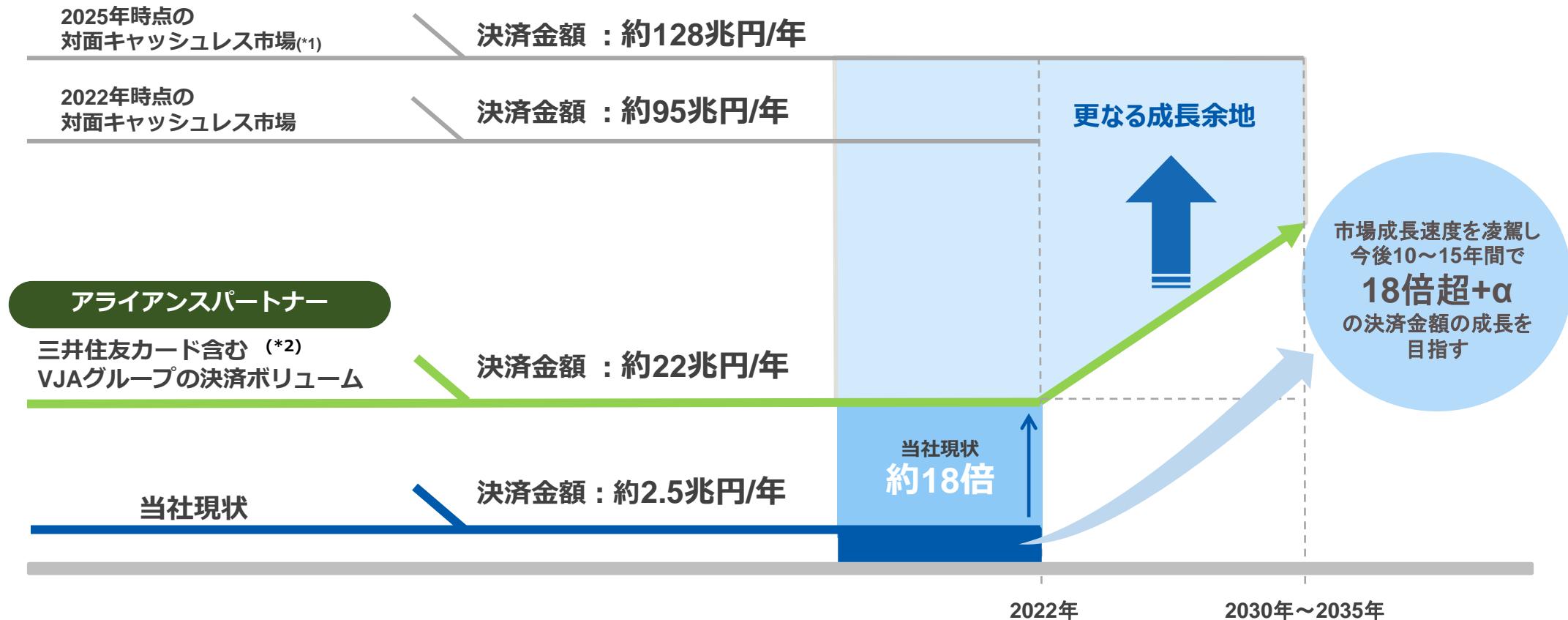
新ルートの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



決済ボリューム拡大施策

成長戦略

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

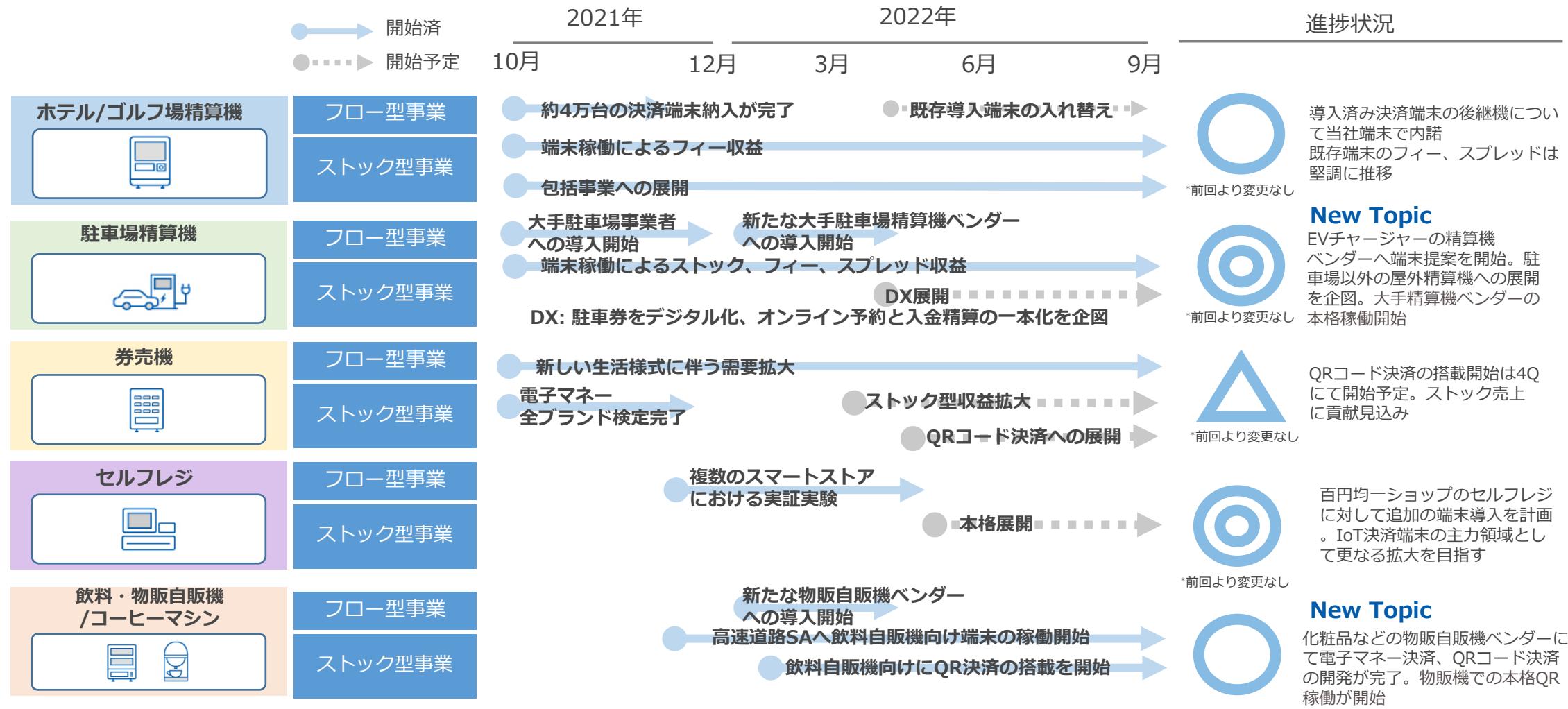


(*)1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成。キャッシュレス比率40%前提

(*)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

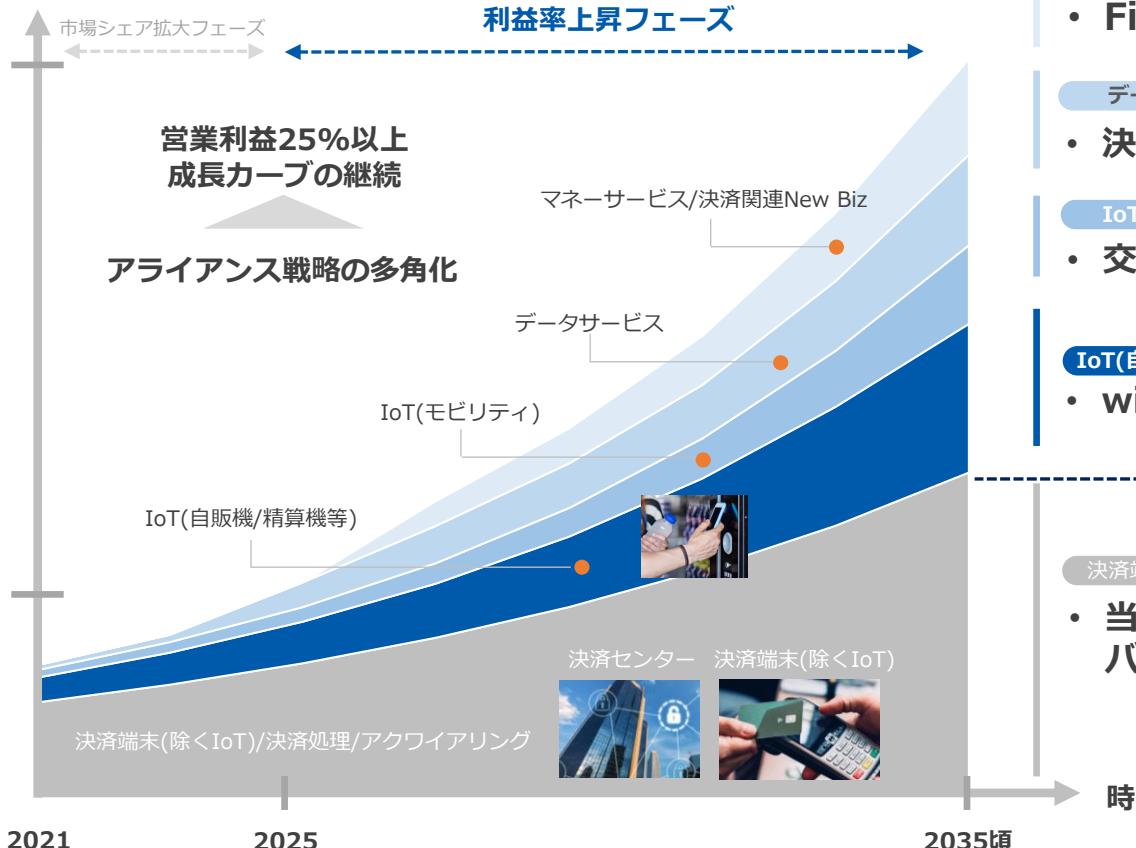


2025年以降の成長戦略

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

サービス拡大イメージ



: 高インバウンド需要

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)

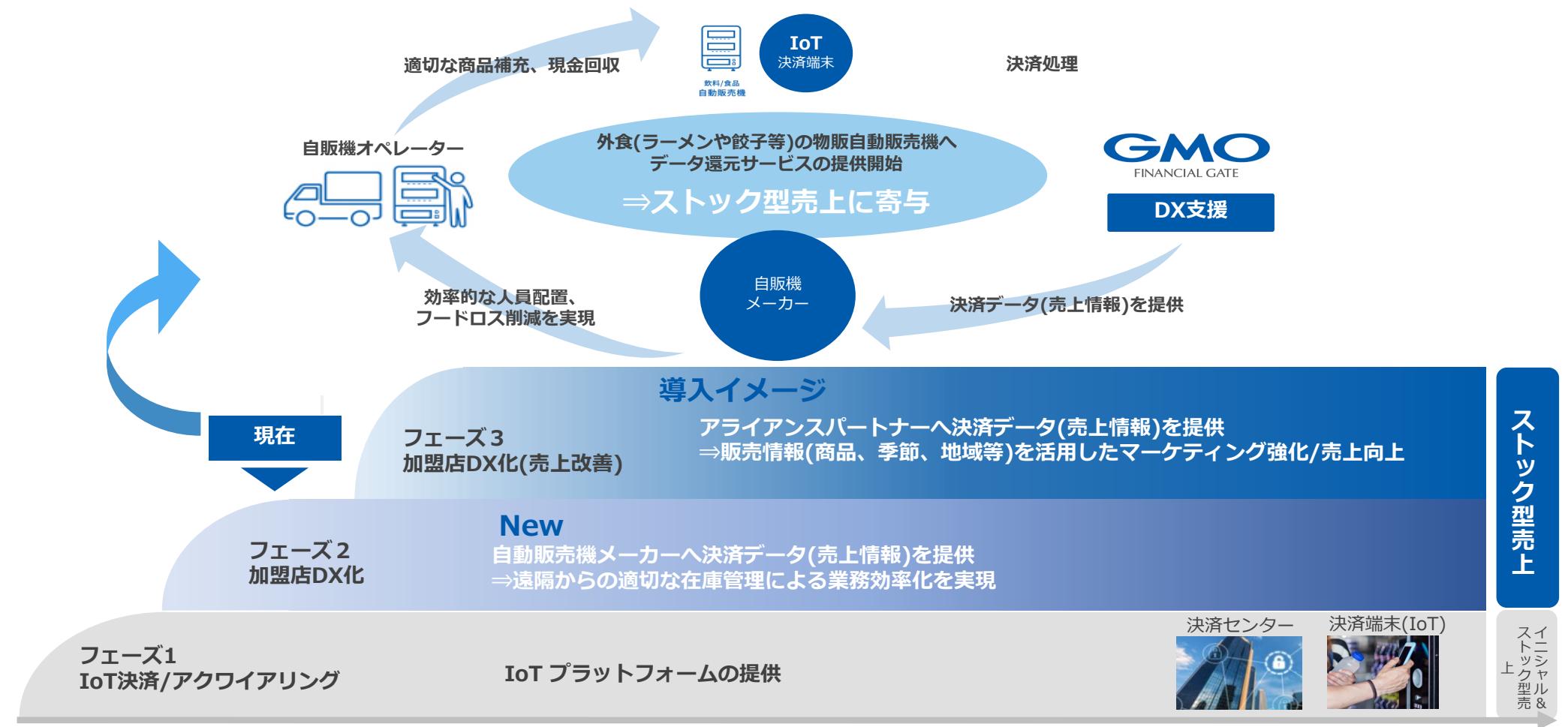
- with & after コロナ/省人化/セルフ化対応

ストック型売上

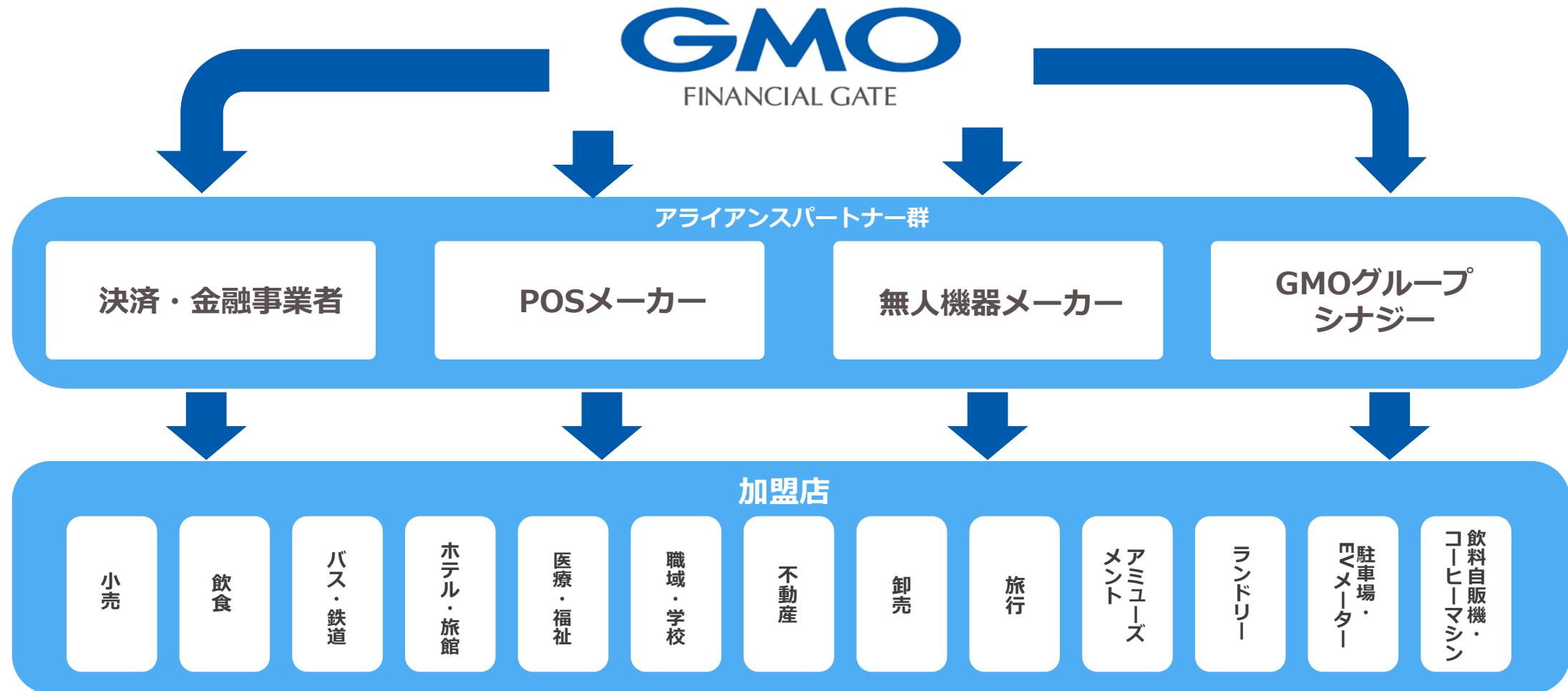
イニシャル&ストック型売上

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

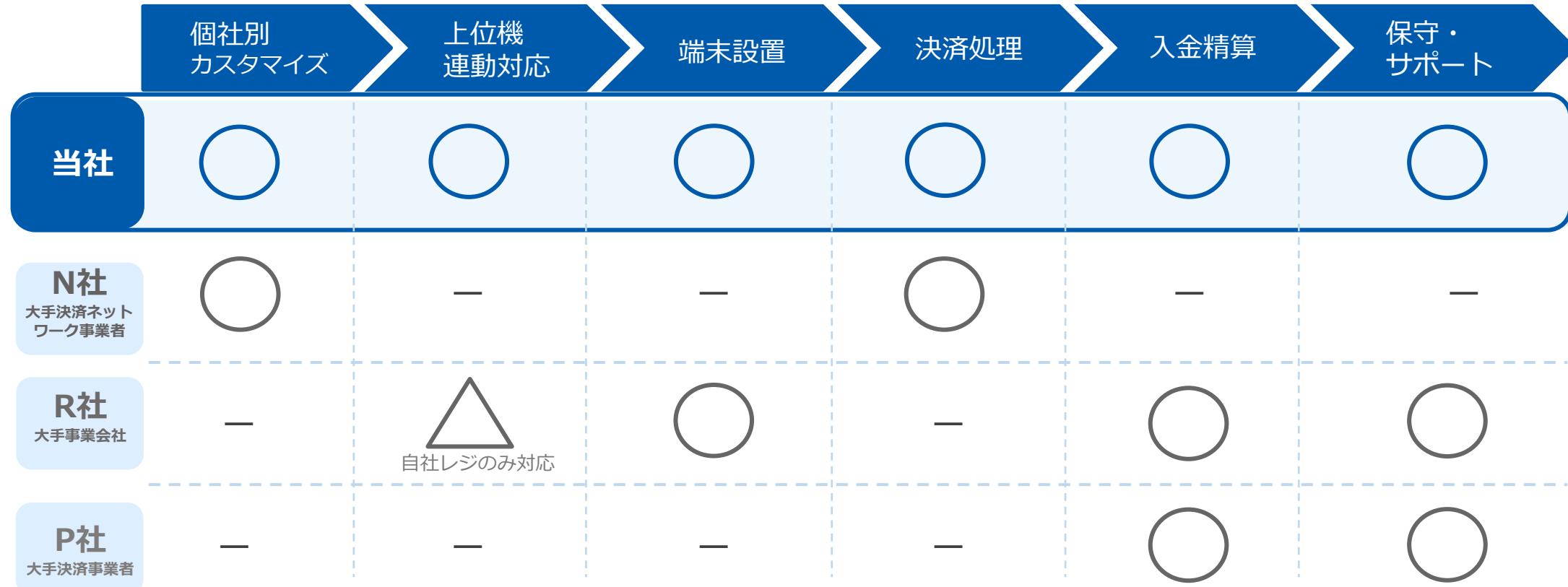


アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



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



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

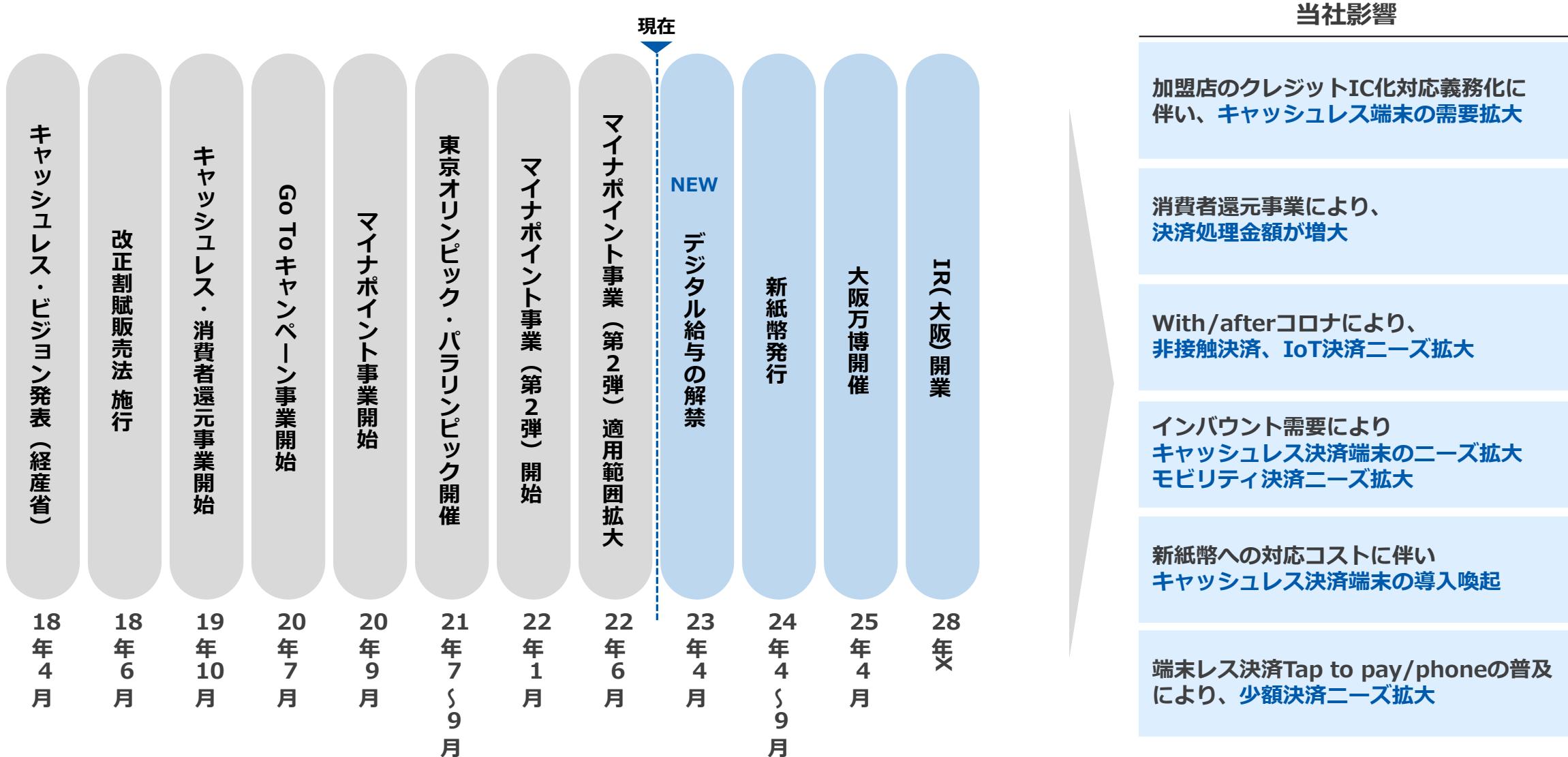


※Visa・Mastercard・JCB・American Express・Discoverの国際クレジットカードブランド5社が共同で策定した、クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準

※EMV : Europay、Mastercard、Visaの3社が取り決めたICカードの世界共通規格を指します

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



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



08年2月～ 国民年金保険料

17年1月～ 国税

19年4月～ 特許料等手数料

21年7月～ 関税

21年12月～ 無人航空機登録手数料

22年度中 自動車検査登録手数料

22年度以降順次 旅券発給手数料

24年度以降 登記関連手数料

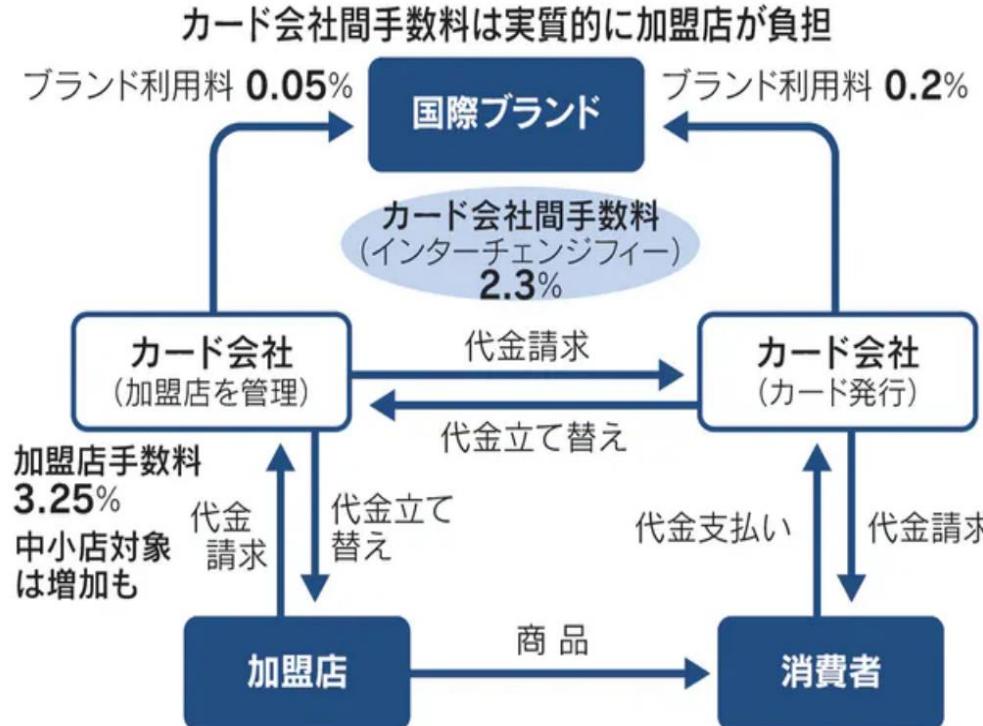
24年度以降順次 交通反則金

個別法の規定適用
キャッシュレス法
の適用を想定

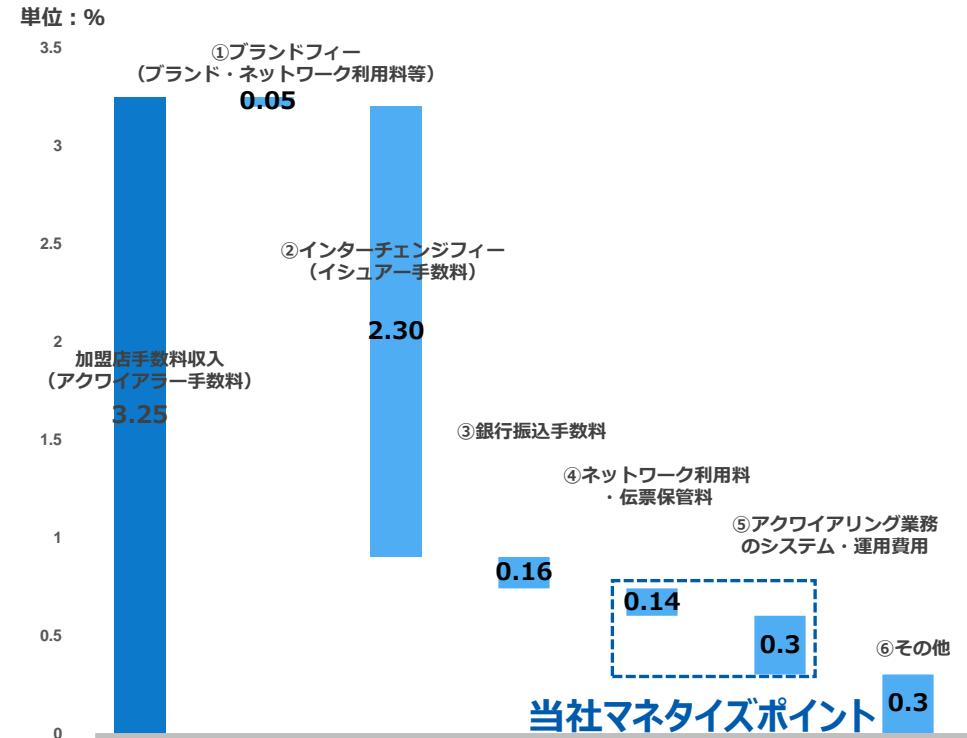
インターチェンジフィーの標準料率公開

公正取引委員会からの要請を受け、VISA、Mastercard、銀聯が
11月末を目度としてインターチェンジフィーの料率を開示する方針と発表

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)

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

4Qは3Qと比べると一部業態で感染第7波の影響を受ける

新型コロナウイルス新規感染者数

(単位：人)

300,000

250,000

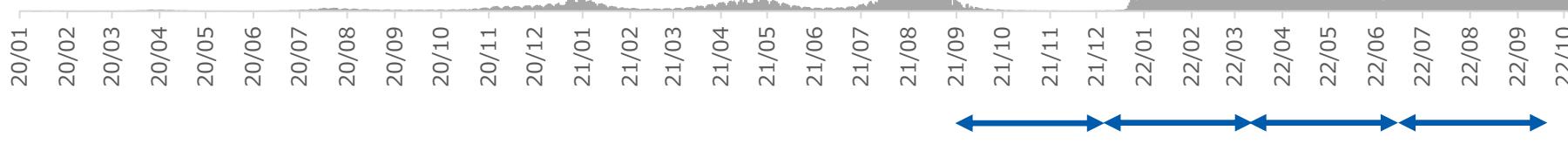
200,000

150,000

100,000

50,000

0



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



NFCタグtouch決済

2023/9期中を想定

大手食品メーカーとのサービス提供を企図



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



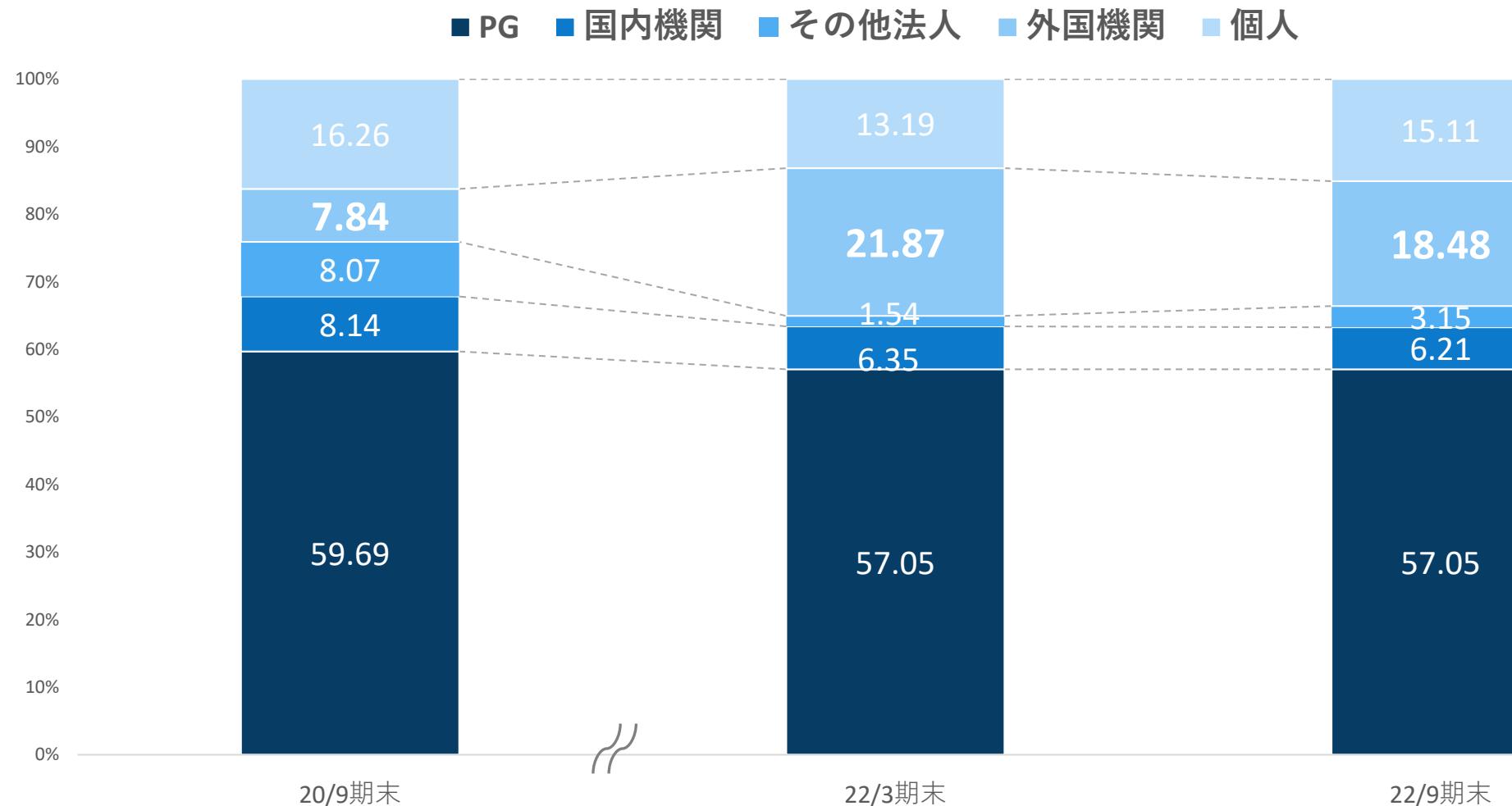
生体認証で
支払い
(Apple Pay, Google Pay等)

高度なセキュリティ

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



業務効率化に向けたDX導入推進状況

DX推進

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

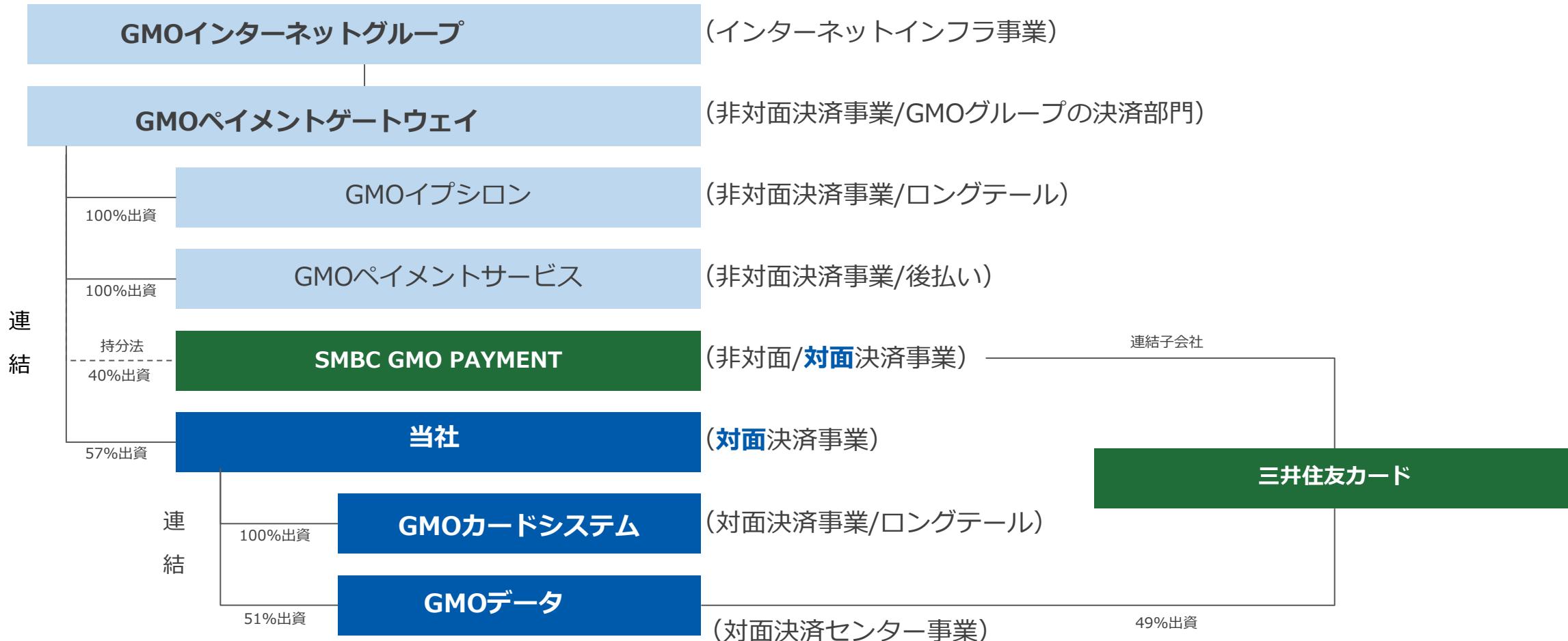


提供サービスのPCI DSS完全準拠



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9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

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 孝壯 (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11月15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/>