

2021年9月期 決算説明会

【決済端末販売/稼働を起点とするシェア拡大戦略は着実に進展】

2021年11月12日

第6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11月12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 総括
2. 2022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

1. 2021年9月期 総括

1.1 2021年9月期 総括

数度にわたる緊急事態宣言を越え、通期業績計画を達成

定量

- **2021年9月期 通期** P6
 - 売上高：**70.9億円(YoY +92.0%)**、営業利益：**5.9億円(YoY +30.1%)**
 - 修正計画(8/10付)達成 売上高：**109.1%**、営業利益：**100.0%(計画通り着地)**
 - 決済処理件数：**1.4億件(YoY +105.5%)**、GMV：**1.2兆円(YoY +86.8%)**
→2025年GMV5兆円の目標に向けて堅調な進捗
- **ストック型売上** P8
 - ストック型売上は**1,923百万円(YoY +32.1%)**と着実に増加
- **稼働端末台数** P11
 - 販売・設置が進み、順調な積み上げ
4Q末：124.9千台 (YoY +52.2千台、YoY +71.8%)

定性

- stera端末販売の通年寄与で、決済端末販売が売上高の増加を牽引
- IoT領域では省人化ニーズ高く、決済起点のデータ還元サービスも開始
- モビリティ決済領域においても導入事例が着実に増加
- ハウスポイント等のアライアンス案件も拡大

1.2 業績サマリー

決済端末販売が牽引し売上高は計画上回る。営業利益は計画通りで着地
4Qは長く緊急事態宣言下にあったが、決済処理件数・GMVはYoY倍増

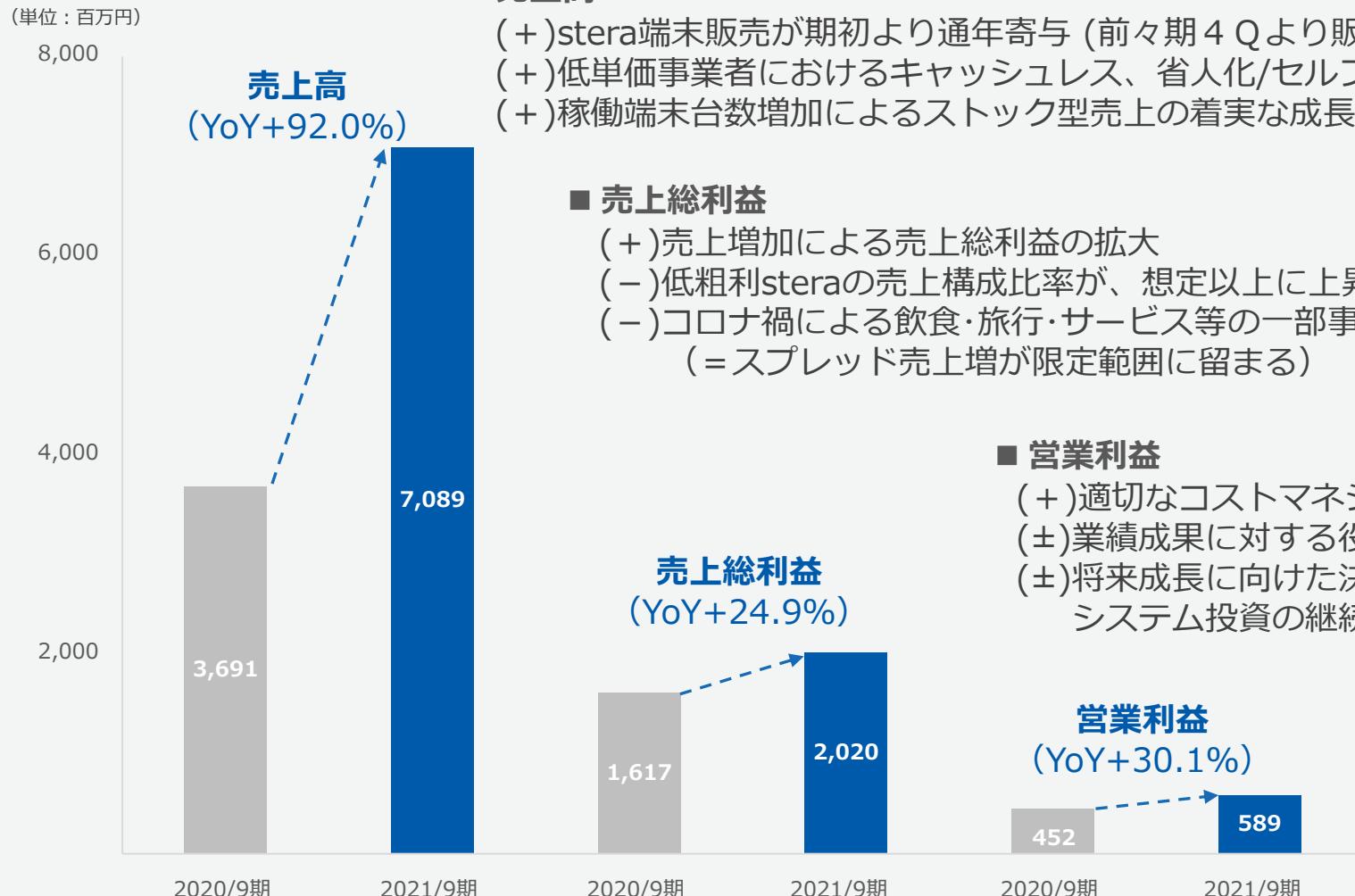
(単位:百万円)	2020年9月期 累計実績	2021年9月期 通期計画 (2021/8/10 修正分)	2021年9月期 累計実績	2021年9月期 通期計画進捗率 (2021/8/10 修正分)	前年同期間比
売上高	3,691	6,500	7,089	109.1%	+92.0%
売上総利益	1,617	1,894	2,020	106.6%	+24.9%
営業利益	452	589	589	100.0%	+30.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	368	411	* 111.4%	+41.0%
1株あたり 配当金	40円	47円	51円	前期実績より 11円増配	

* 営業外収益にて予算外の30百万円計上あったもの

	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)	124,857台 (1.7倍)	約49.1百万件 (2.2倍)	約3,810億円 (2.1倍)

1.3 業績の変動要因

決済端末販売が売上増を牽引。現時点の利益貢献度は低いが、収益基盤拡大に寄与。堅実な利益積み上げとコストマネジメントにて営業利益は計画通り



1.4 品目別売上実績

決済端末の販売好調からイニシャル売上が大幅増。7割超の構成に
ストック型売上は、決済件数の増加によるフィー売上増を中心に伸長

(単位:百万円)	2020年9月期 累計実績	2021年9月期 累計実績	構成比	前年同期比
イニシャル売上	2,235	5,166	72.9%	+131.1%
ストック型売上	1,456	1,923	27.1%	+32.1%
ストック売上	488	624	8.8%	+27.8%
フィー売上	305	533	7.5%	+75.0%
スプレッド売上	662	764	10.8%	+15.5%
売上高合計	3,691	7,089	100.0%	+92.0%

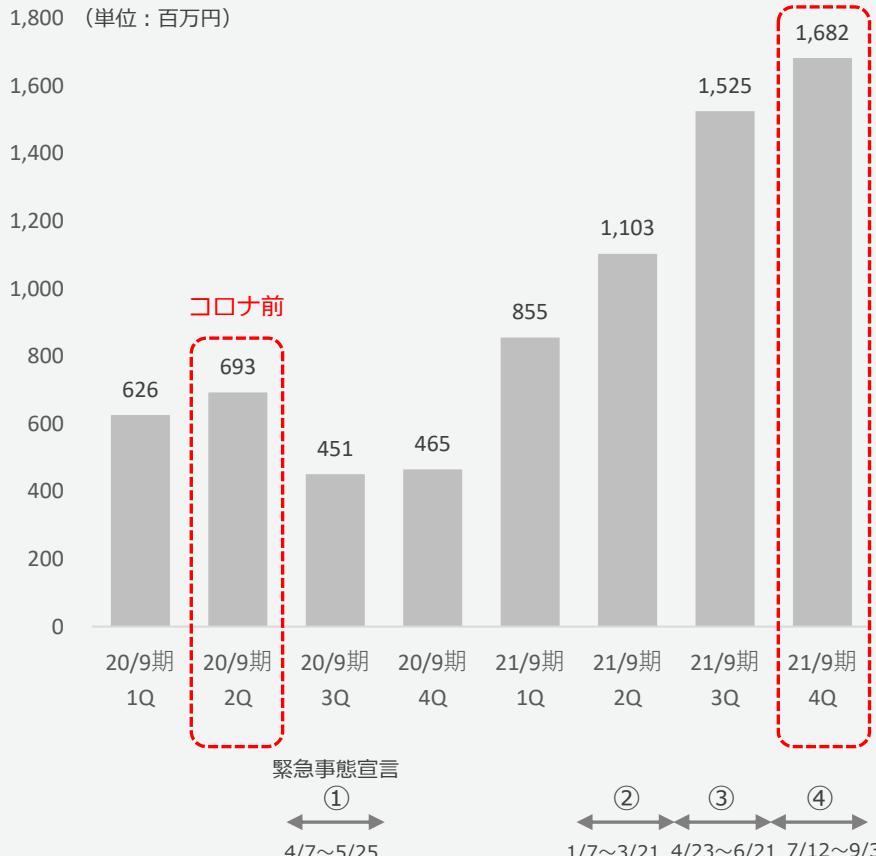
コロナ禍
※緊急事態宣言下
(第1回)

コロナ禍
※緊急事態宣言下
(第2～4回)

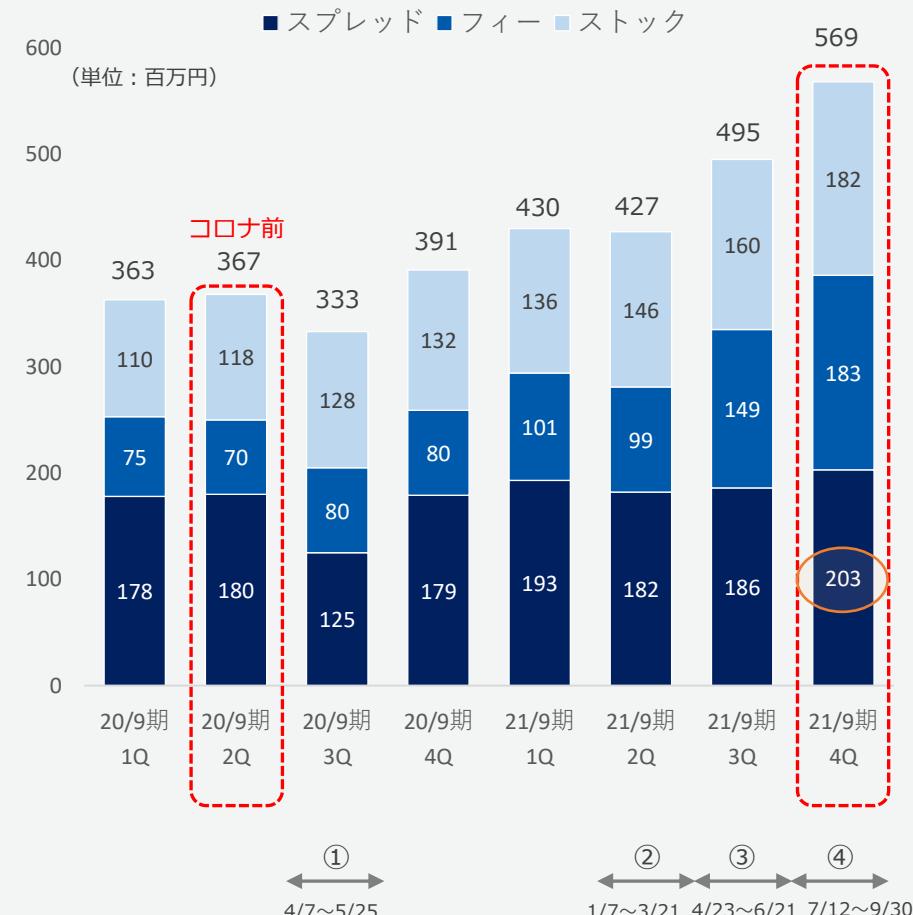
1.5 品目別売上 四半期実績推移

4Qは、イニシャル/ストック型売上ともに過去最高。スプレッド売上はコロナ影響を受けつつも、新規加盟店獲得により回復途上

イニシャル売上

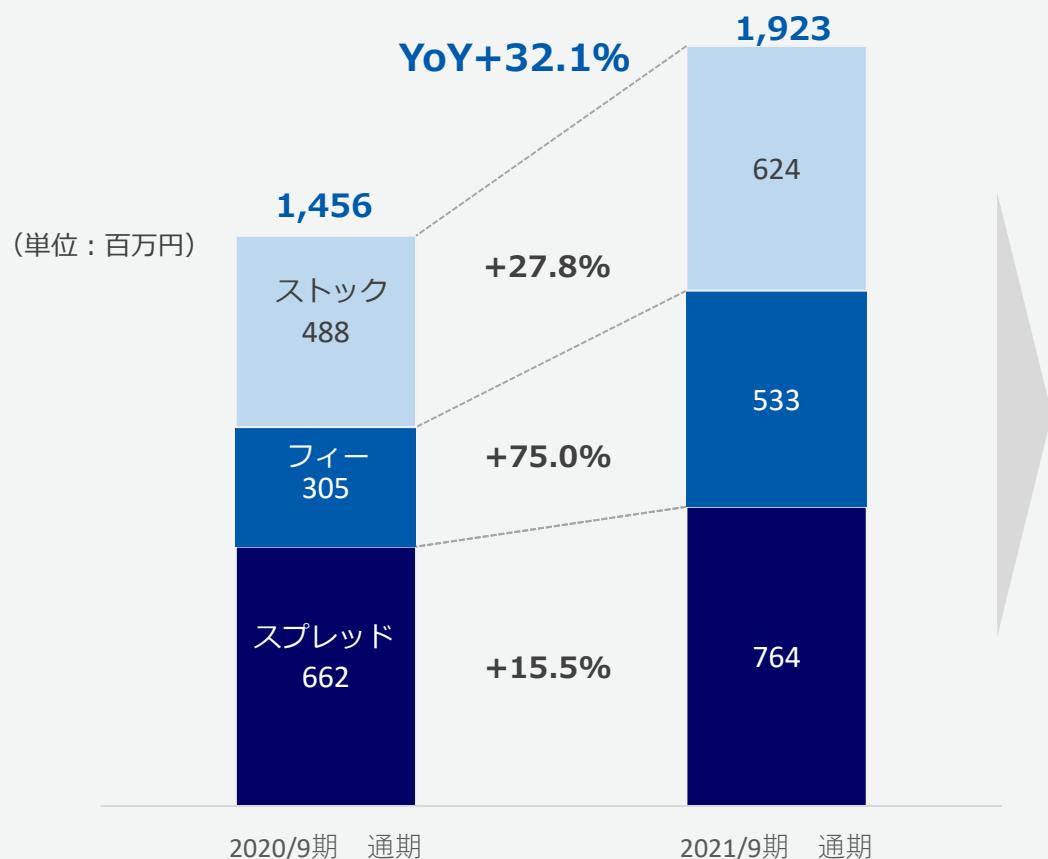


ストック型売上



1.6 ストック型売上の成長

フィー売上が牽引し、ストック型売上はYoY +30%超
スプレッド売上はwithコロナ施策により增收確保



Withコロナ施策

ストック

- ・WEBデータ還元サービスの推進
(IoT領域でのデータ還元サービス提供開始)
- ・ポイント・QR決済の契約数増加

フィー

- ・決済端末稼働促進の推進継続
- ・決済件数の多い（低単価）加盟店開拓

スプレッド

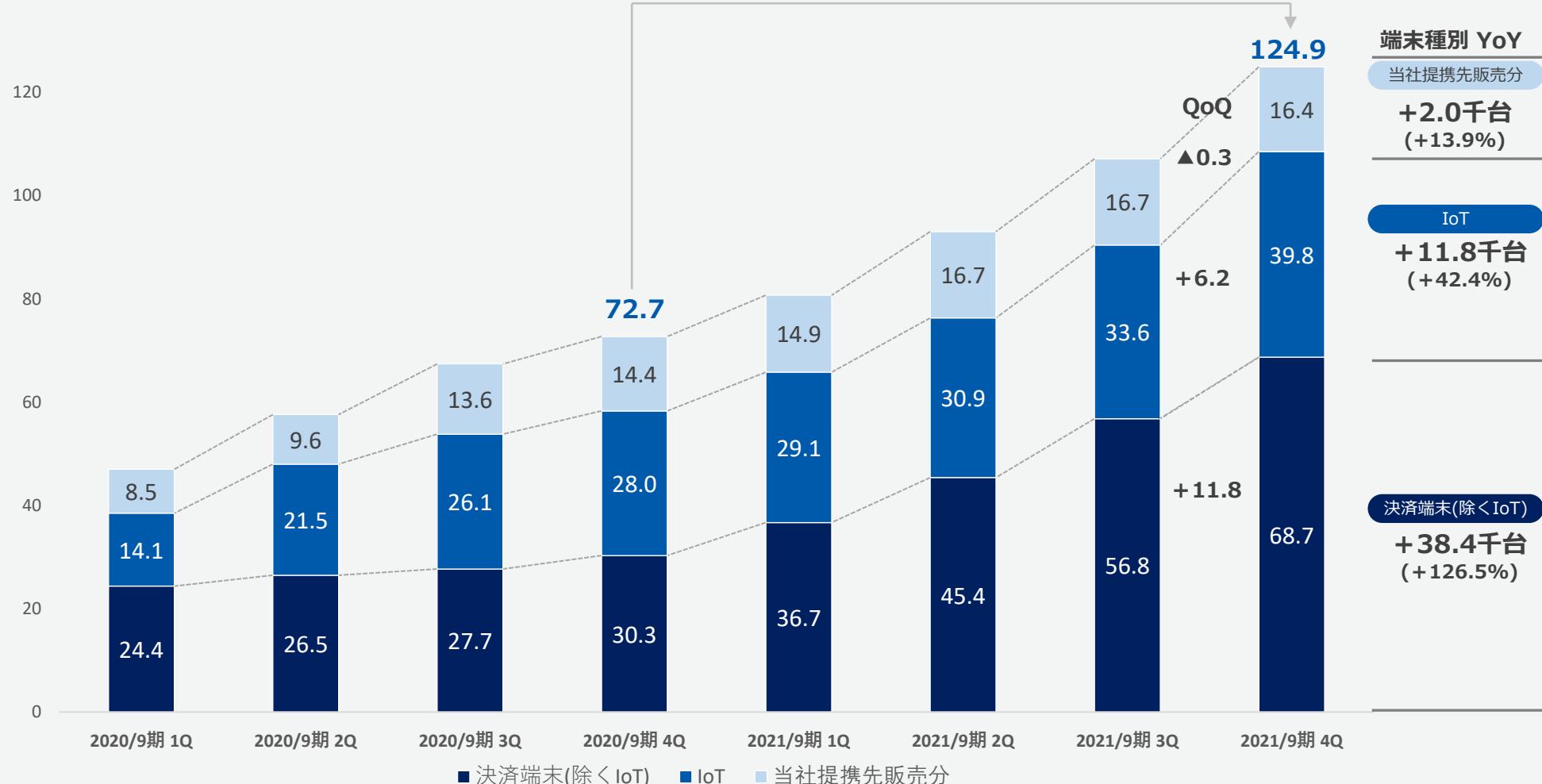
- ・IoT領域の加盟店の開拓
(精算機・券売機・セルフレジ等)
- ・医療系加盟店の開拓

1.7 連結KPI推移 (稼働端末台数)

決済端末(除くIoT)が増加を牽引。IoTもセルフ化の潮流を受け伸長
営業主体が他社となる当社提携先販売分では、一部解約によりQoQで減少

140 (単位:千台)

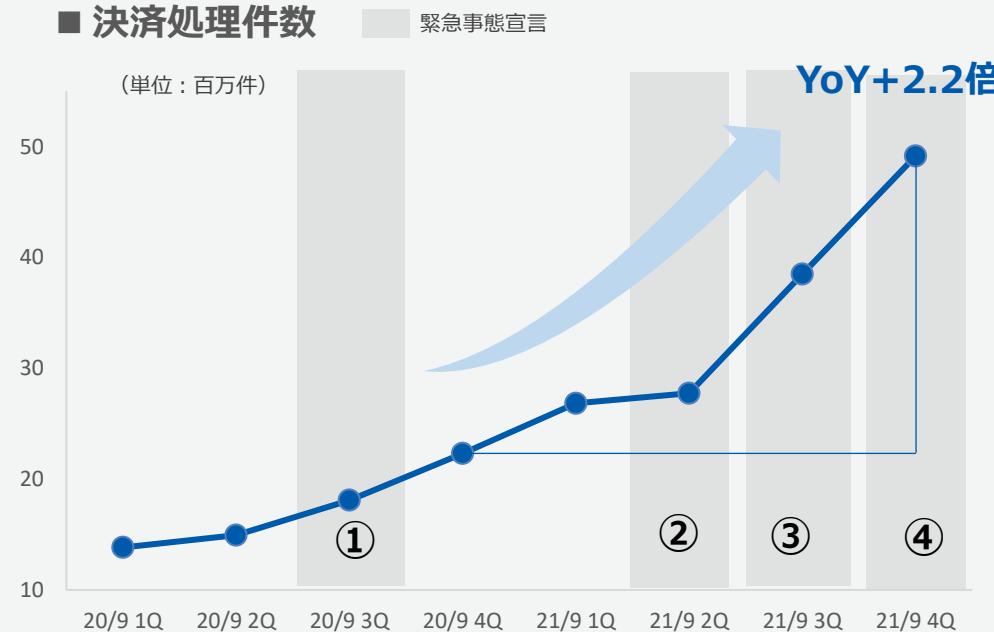
稼働端末全体: YoY +52.2千台、YoY+71.8%



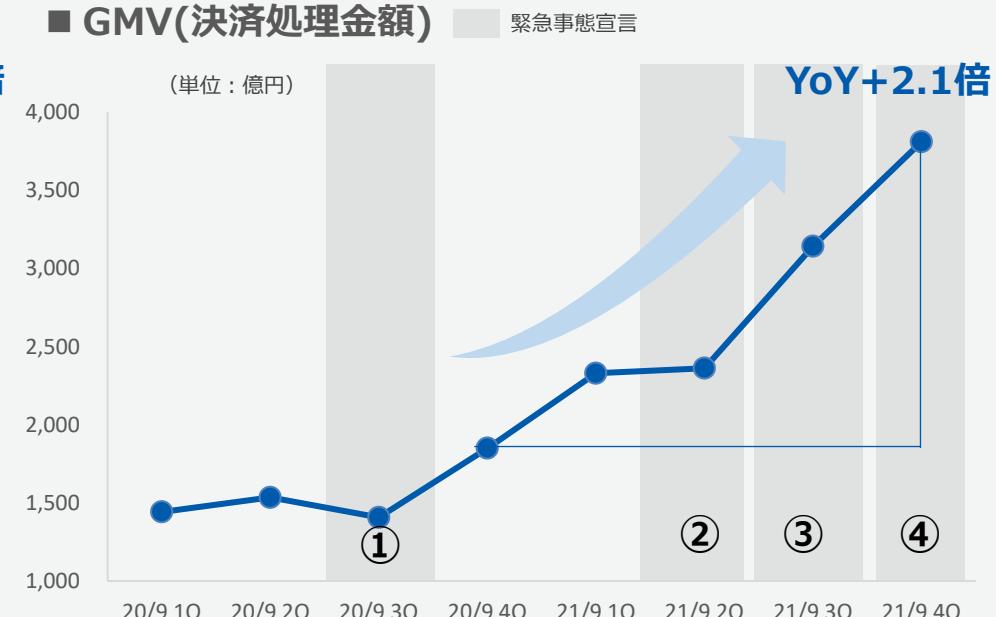
1.8 連結KPI推移（決済処理件数・GMV/四半期毎）

緊急事態宣言による移動制限下においても、業種に偏りの少ない加盟店開拓と決済端末の稼働がすすみ、当社目線のYoY +50%を大きく上回る

■ 決済処理件数



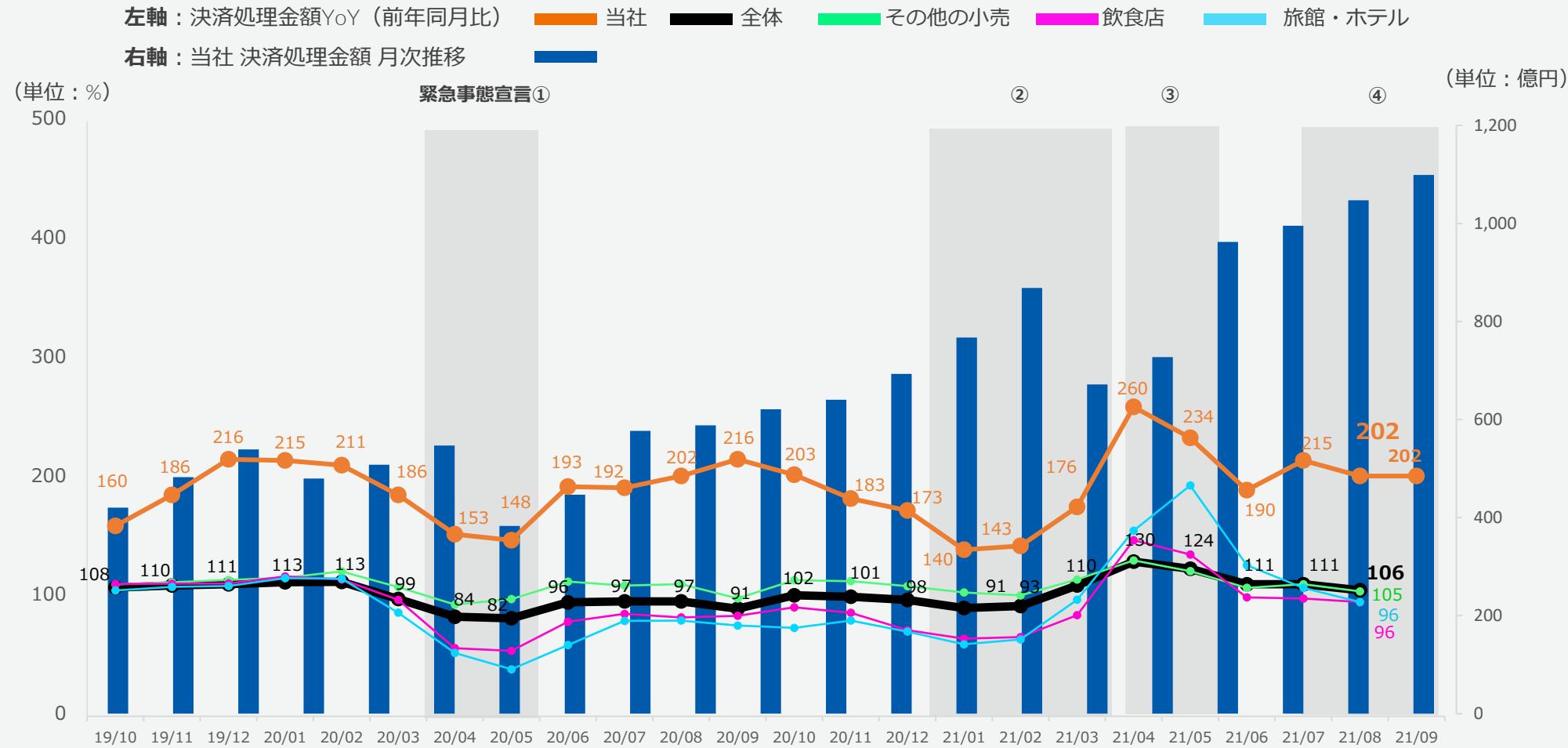
■ GMV(決済処理金額)



※withコロナにおける安心な支払手段として、キャッシュレス決済を導入する加盟店が増加傾向
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GMVは着実に伸長

1.9 市場成長との比較

直近(8月) のクレジットカード決済金額は、市場全体で前年比106%に
対し、当社GMVは同202%と大きく上回る。新規加盟店獲得等が寄与

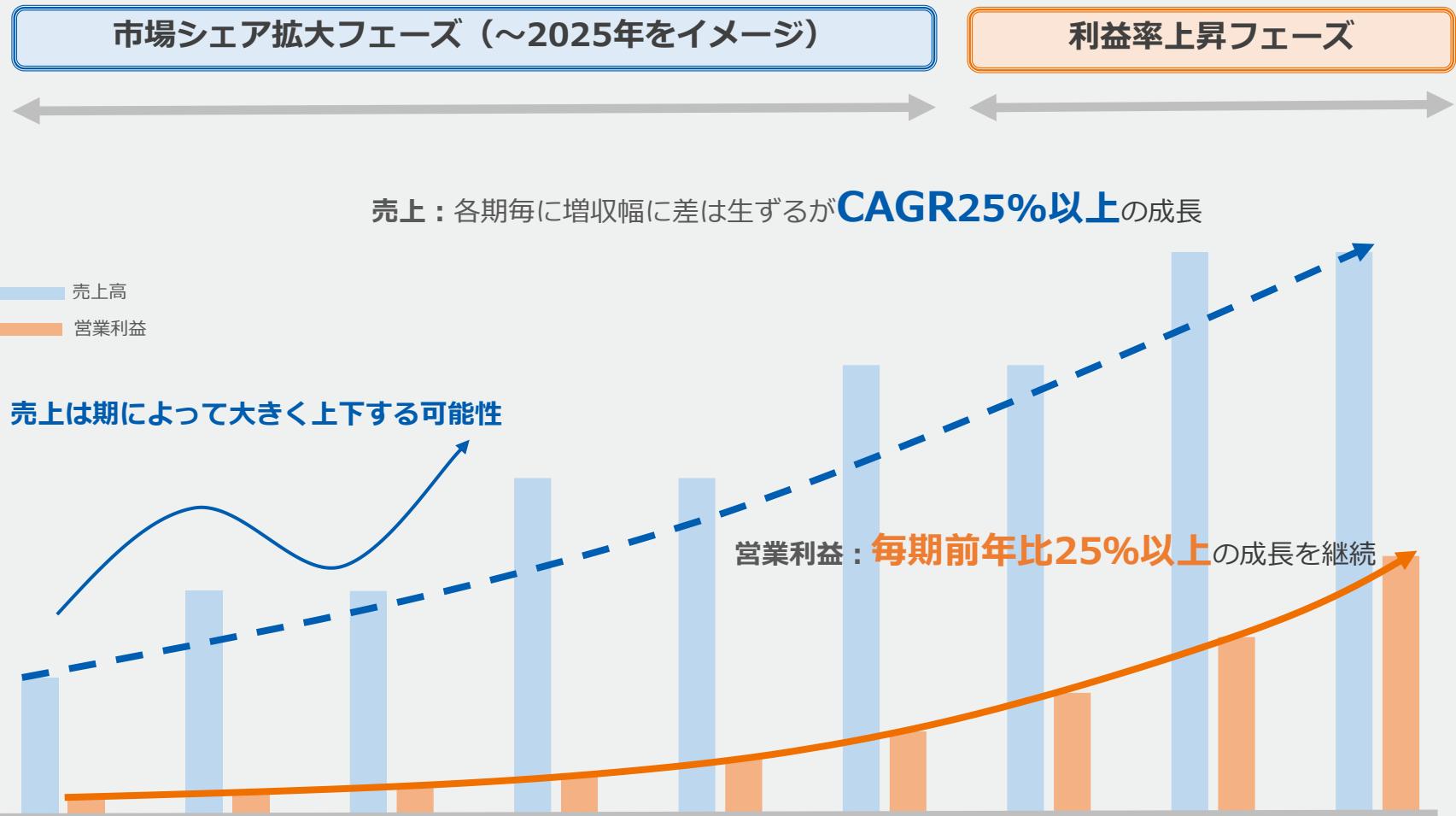


※2019年10月から2021年9月までの期間における当社月次決済処理金額（前年同月比）と、各産業のクレジットカード取扱高（前年同月比）を比較
※各産業における決済処理金額（前年同月比）は「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」より抜粋

2. 2022年9月期 業績予想

2.1 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



2.2 2022/9期 業績予想

決済端末販売及びストック型売上増強により、YoY+20%超の売上計画
営業利益は、経営目標の目線YoY+25%とし中長期的な継続成長を堅持

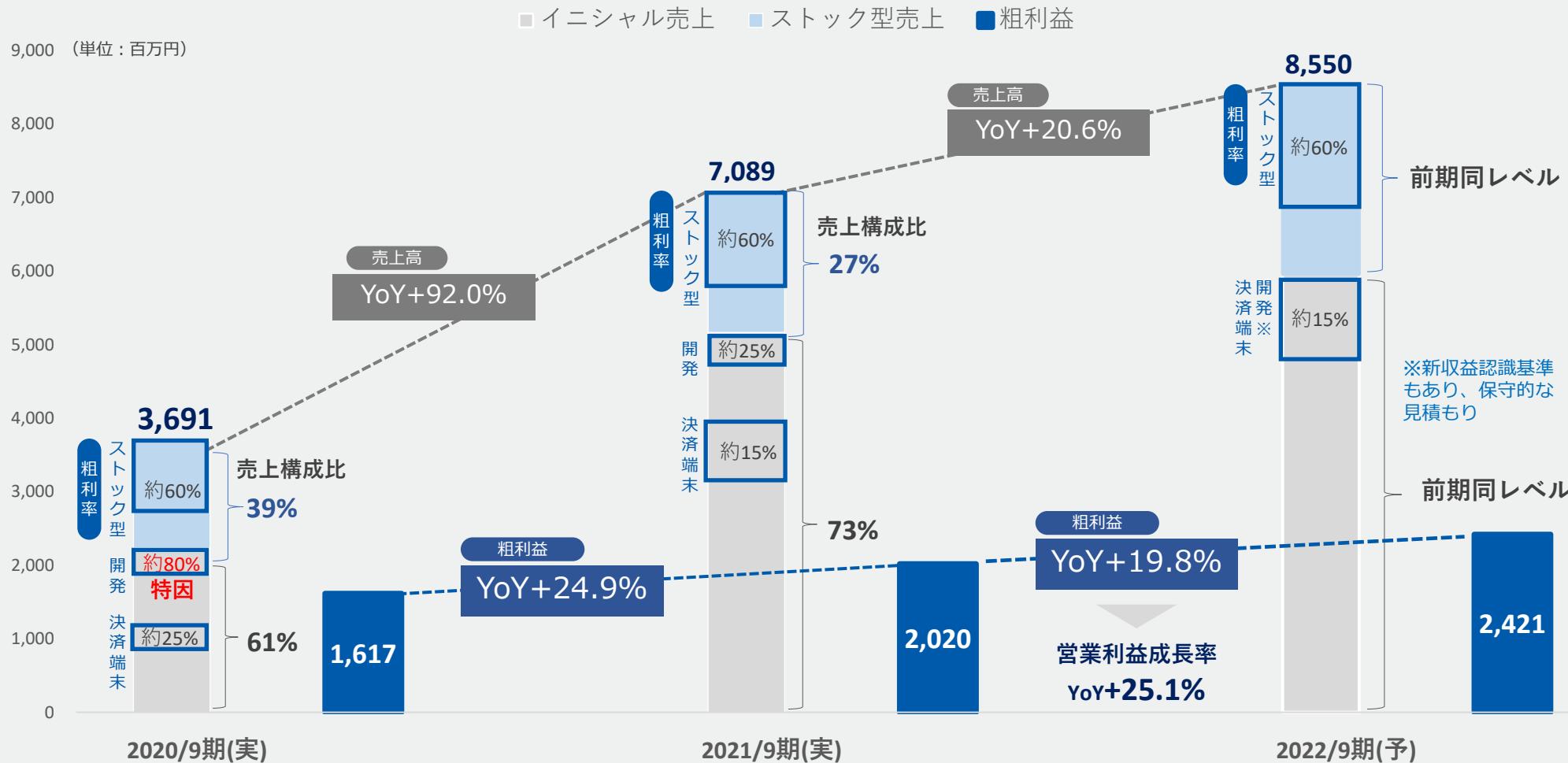
(単位:百万円)	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期計画	前年同期比
売上高	7,089	8,550	+20.6%
売上総利益	2,020	2,421	+19.8%
営業利益	589	737	+25.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	411*	461	+12.1%
一株あたり 当期純利益	101円98銭	112円33銭	-
一株あたり 配当額	51円	57円	-

* 営業外収益30百万円を計上

2.3 粗利益の増加幅の検証

21/9期は、前期特因及び決済端末販売の構成変化により、粗利益は売上の増加に比して低い伸びで着地（想定通り）

22/9期計画は、21/9期同様の売上構成を見込み、営業増益は目標堅持



3. 成長戦略と取り組み状況

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



■ 成長戦略と進捗状況 (~2025)

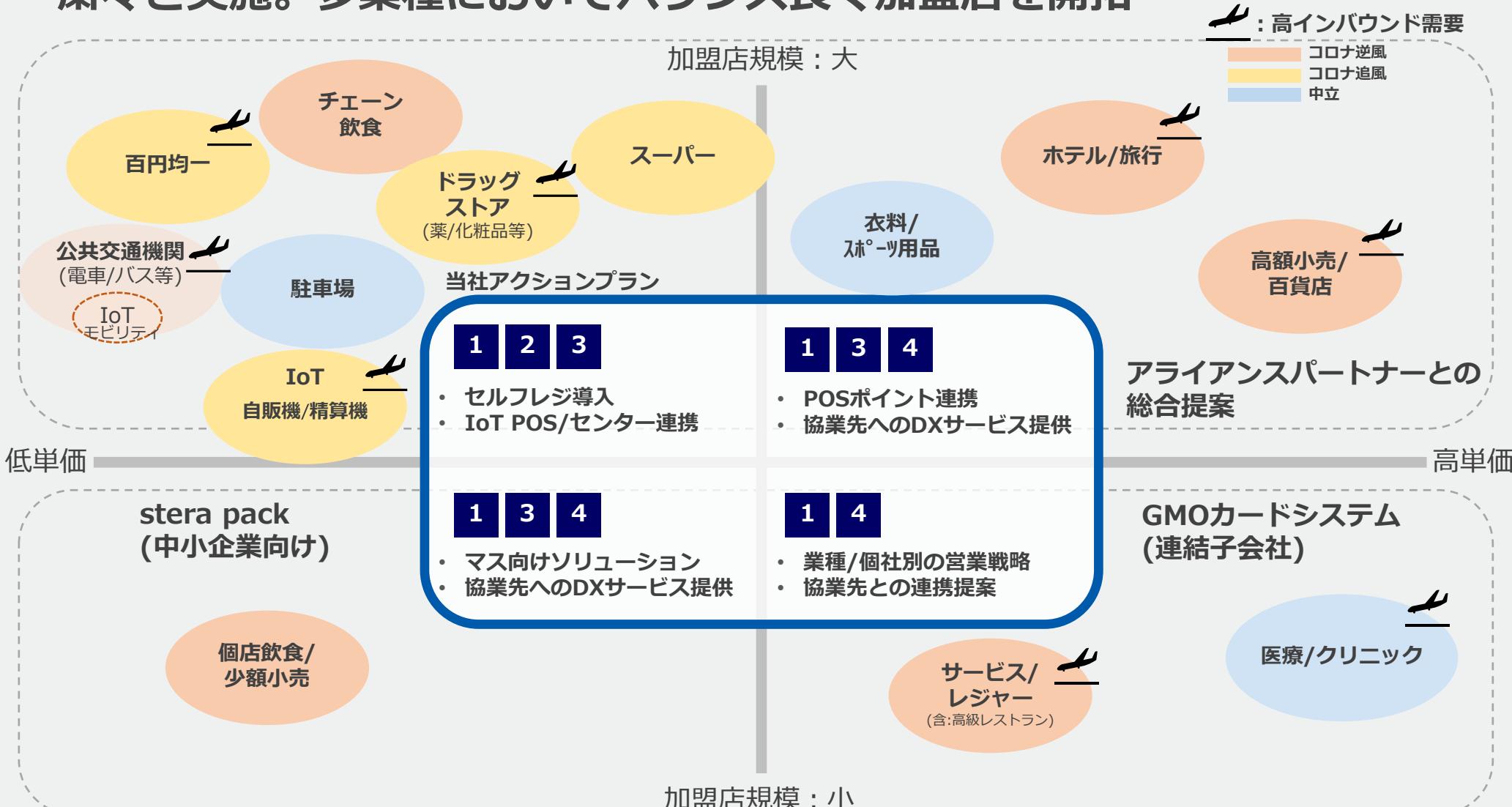
- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
 - 決済端末販売に引き続き注力。稼働端末数は順調に拡大
 - 業種・業態広範な加盟店獲得推進
 - 拡大・多様化する顧客ニーズを捉えるべく、新端末の取り扱いも検討
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
 - モビリティ決済等、センター接続案件の拡大・多様化
 - 無人/省人化に伴う物販自販機へのキャッシュレス提供増加
 - セルフレジ需要（ホテル/百円均一等）高く、IoT決済の成長に寄与
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
 - 鉄道系など、ハウスポイントの新規アライアンス案件の成約
 - 21/12月開始予定のIoT領域でのQRコード決済は予定通り
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
 - 11月より、取引照会WEBサービスの改良版を提供開始
 - 12月より、バックオフィス（請求精算業務等）の機能高度化を予定
 - 協業先へのDXサービス提供は予定通り進捗（一部6月より提供開始済み）

■ 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 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 2025年に向けた成長戦略

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
肃々と実施。多業種においてバランス良く加盟店を開拓

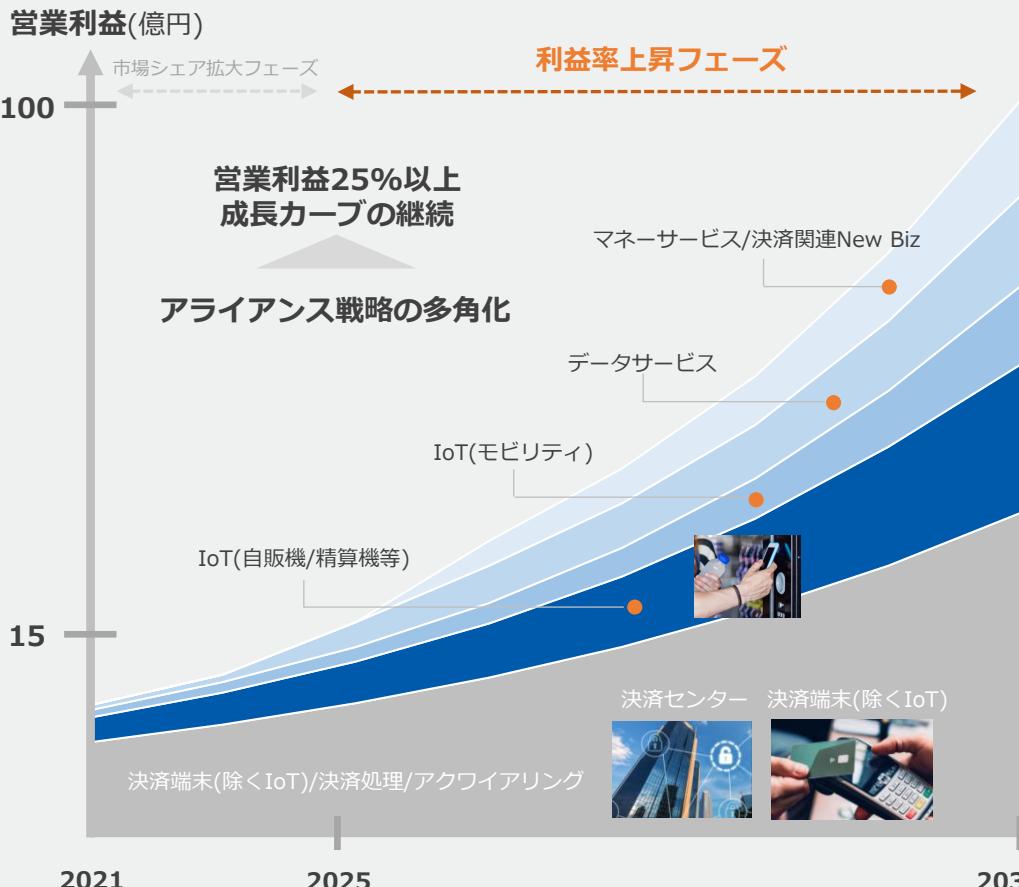


3.3 2025年以降の成長戦略

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**

ストック型売上

イニシャル&ストック型売上

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**

時間

3.4 決済端末（除くIoT）-稼働進捗状況

施策： 1 2 3 4

22/9期は、前4Qの販売水準が継続する想定。販売ペースは巡航速度に多種多様な業種においてフォーキャストを着実に積み上げ

■ 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	21年9月期 4Q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	+11.8 (+20.8%)	+38.4 (+2.3倍)

steria販売開始

+2.6

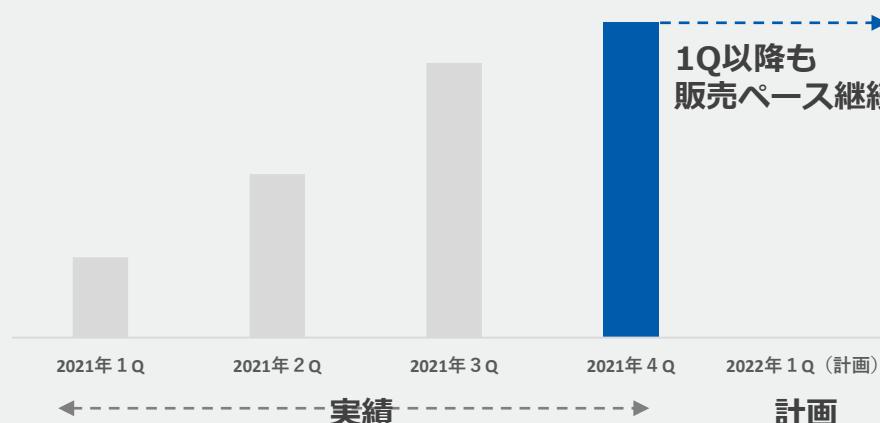
+6.4

+8.7

+11.4

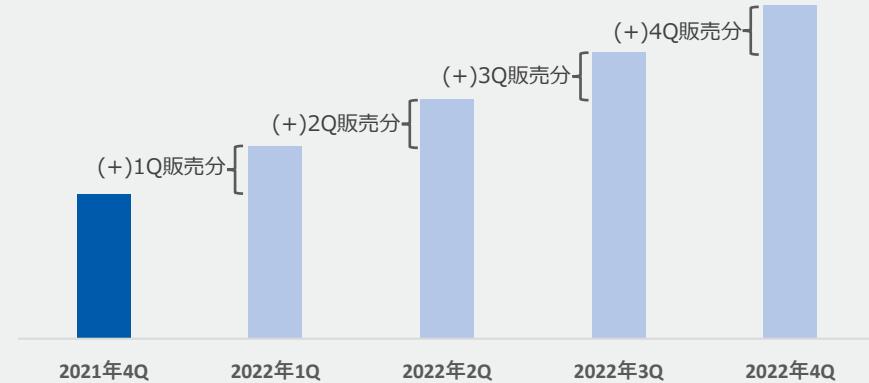
+11.8

■ 販売フォーキャスト・イメージ



■ 今後の稼働台数推移・イメージ

*各Qの販売台数のうち、8割前後が稼働台数として純増する傾向



3.5 IoT決済-市場拡大と稼働進捗状況

施策： 1 2 3 4

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

着実に成長
(+0.6万台)

約450万台



当社が捉える
Unattended
Market



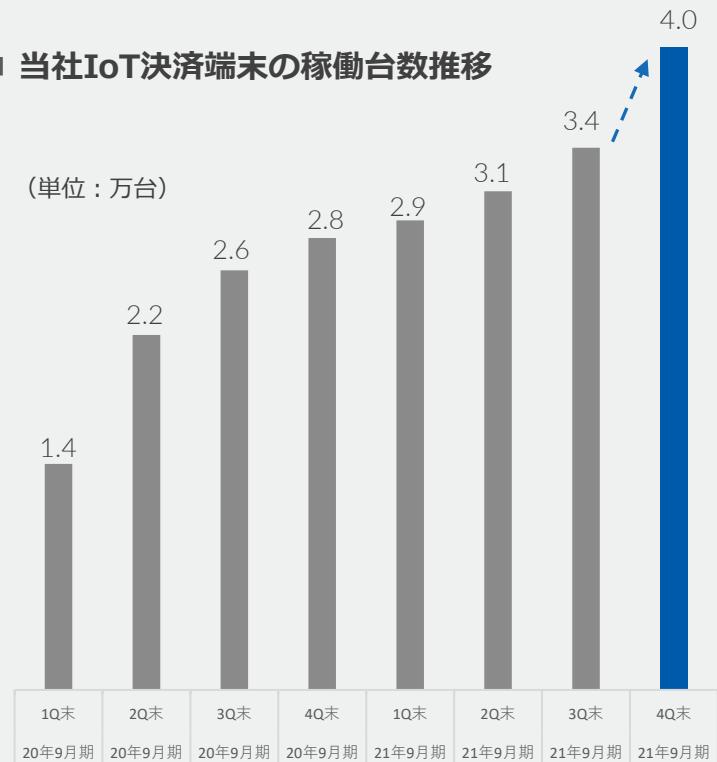
- 外部環境変化に伴う押上要因
- ・労働人口減少
 - ・省人化対応
 - ・インバウンド需要獲得
 - ・小売業のオフィス進出
 - ・割販法改正
 - ・新型コロナウイルス

約400万台



■ 当社IoT決済端末の稼働台数推移

(単位：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」

3.6 IoT決済事業に関する推進状況

施策： 1 2 3 4

駐車場精算機では各種電子マネー対応が完了、少額決済領域への横展開を開始
飲料自販機でも継続的な加盟店開拓が進み、イニシャル・ストック型売上に寄与

	2021年	2022年	進捗状況				
			3月	6月	9月	12月	3月
ホテル/ゴルフ場精算機	フロー型事業	約4万台の決済端末納入が完了					
	ストック型事業	端末稼働によるフィー収益					
		包括事業への展開					
駐車場精算機	フロー型事業	大手駐車場事業者への導入開始					
	ストック型事業	端末稼働によるストック、フィー、スプレッド収益					DX展開
		DX: 駐車券をデジタル化、オンライン予約と入金精算の一本化を企図					
券売機	フロー型事業	新しい生活様式に伴う需要拡大					
	ストック型事業	電子マネー全ブランド検定完了し、ストック型収益拡大					QRコード決済への展開
セルフレジ	フロー型事業	大手飲食店・スーパー様に導入開始					
	ストック型事業	端末稼働に伴うストック、フィーに寄与					
自販機/コーヒーマシン	フロー型事業	大手オペレーター様に導入開始					
	ストック型事業	端末稼働に伴うストック、スプレッドに寄与					DX展開
		DX: 商品補充ルートの最適化、商品ラインナップの最適化を企図					

*前回より変更なし

*前回より変更なし

*前回より変更なし

*前回より変更なし

*前回より変更なし

3.7 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



4. 財務ハイライト

4.1 損益計算書

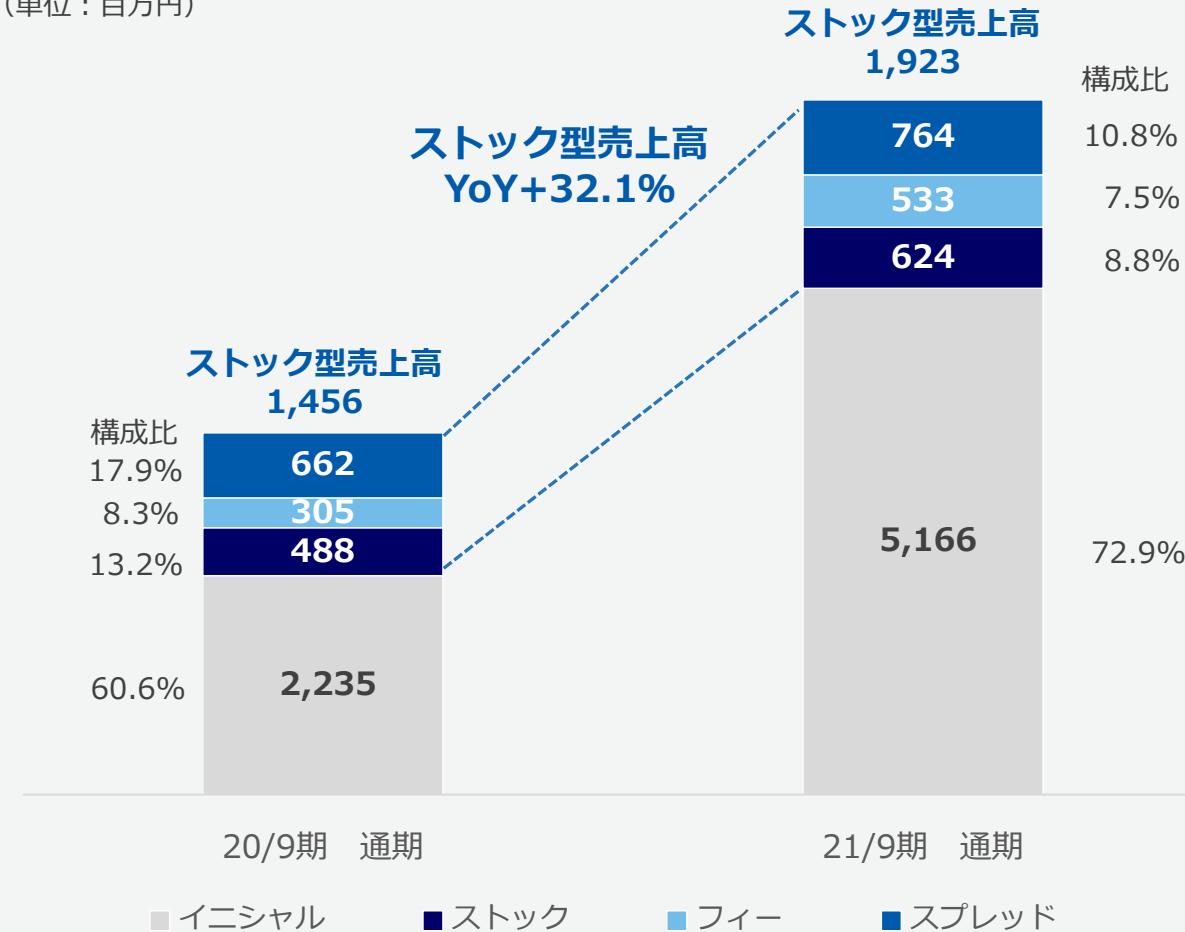
steraを中心とした端末販売が進み売上高大幅増加。売上原価が上昇するも販管費は粗利の増加水準を睨み確実な運営を行い、営業利益は予想通りで着地

(単位：千円)	2020/9期 通期（実績）	2021/9期 通期（実績）	2021/9期 前年同期比
売上高	3,691,567	7,087,506	92.0%
売上原価	2,073,634	5,068,985	144.4%
売上総利益	1,617,933	2,020,521	24.9%
販売費及び一般管理費	1,165,057	1,431,185	22.8%
営業利益	452,875	589,336	30.1%
経常利益	428,752	619,341	44.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	291,858	411,378	41.0%
一株あたり配当金	40円	51円	-

4.2 品目別売上（対前年同期）

ストック型売上はYoY+32%成長。フィーが增收牽引。スプレッドもwithコロナ施策を通じて增收確保。イニシャルは端末販売により大きく伸長

(単位：百万円)



4.2 (参考) 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル/ストック型売上とともに過去最高記録
スプレッド売上も、新規加盟店獲得によりコロナ前水準まで回復

(単位:百万円)	緊急事態宣言① 4/7~5/25			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
	2020/9期 単1Q実績	2020/9期 単2Q実績	2020/9期 単3Q実績					
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525	1,682
		端末販売前倒し需要		steria取扱開始				
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569
ストック売上	110	118	128	132	136	146	160	182
フィー売上	75	70	80	80	101	99	149	183
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182	186	203
第1回緊急事態宣言								コロナ前水準 まで回復
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020	2,252

4.3 貸借対照表

半導体市況を勘案し、決済端末在庫は安全水準を確保。安定的なキャッシュフロー創出により継続純資産比率、現預金比率は依然高水準を推移

2021年9月期 4Q末 (単位:千円)

資産	負債
現預金 (48%) 3,433,620	流動負債 2,719,682
商品 1,614,846	固定負債 40,026
その他流動資産 741,112	純資産 (61%) 4,376,410
固定資産 1,346,541	

■ ポイント

- ・預り金（流動負債）11.3億円に対し
現預金34.3億円の安全水準を維持
- ・半導体市況に鑑み、決済端末の在庫
(商品)は安全水準を確保

4.4 連結KPI推移 (稼働端末台数)

決済端末(除くIoT)が牽引し、IoTもセルフ化の潮流を受け伸長
営業主体が他社となる当社提携先販売分では、一部端末解約により減少

(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	QoQ (率)	YoY (率)
決済端末 (除くIoT)	27.7	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	+11.8 (+20.8%)	+38.4 (+126.5%)
IoT	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	39.8	+6.2 (+18.5%)	+11.8 (+42.4%)
当社提携先 販売分	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	16.4	▲0.3 (▲2.0%)	+2.0 (+13.9%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	+17.7 (+16.5%)	+52.2 (+71.8%)

5. 補足資料

当社の事業領域

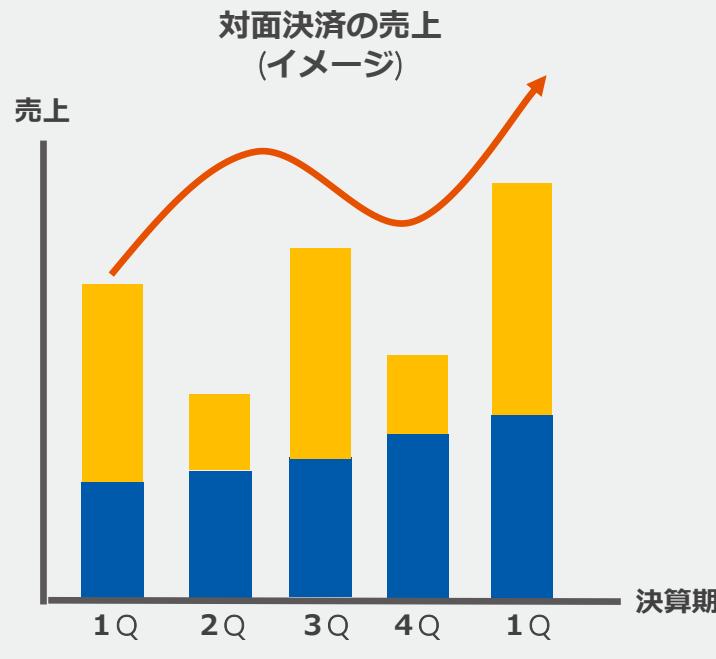
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の
新旧「対面決済領域」を担う

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	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）

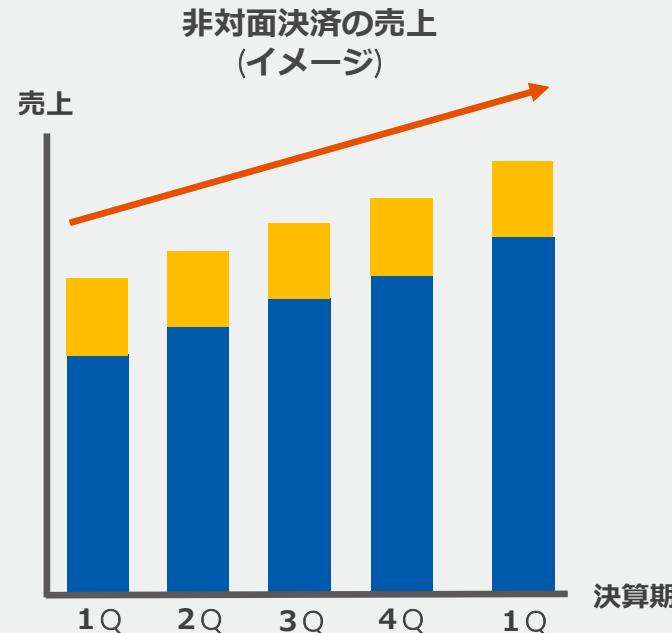
端末ハードと物理的なネットワーク
独自の電文仕様・レギュレーション

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)
■ ストック・フィー・スプレッド売上



■ イニシャル売上 (初期手数料等)
■ ストック・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

エンドユーザー

様々な
決済方法



決済シーン
(イメージ)



様々な決済方法

加盟店

決済端末



提供先
対面決済端末

小売 飲食
サービス 交通機関
等

提供先
IOT端末

飲料自販機
コーヒーマシン
精算機
(ゴルフ場/ホテル)
EVメーター
駐車場決済機 等

サービス利用

決済端末提供

決済処理

一括精算

当社

1

決済端末事業
フロー型収益

2

決済センター事業
ストック型収益

3

アクワイアリング事業
ストック型収益

決済事業者

カード会社

銀行

電子マネー事業者

ポイント事業者

QR決済事業者

決済処理

入金精算

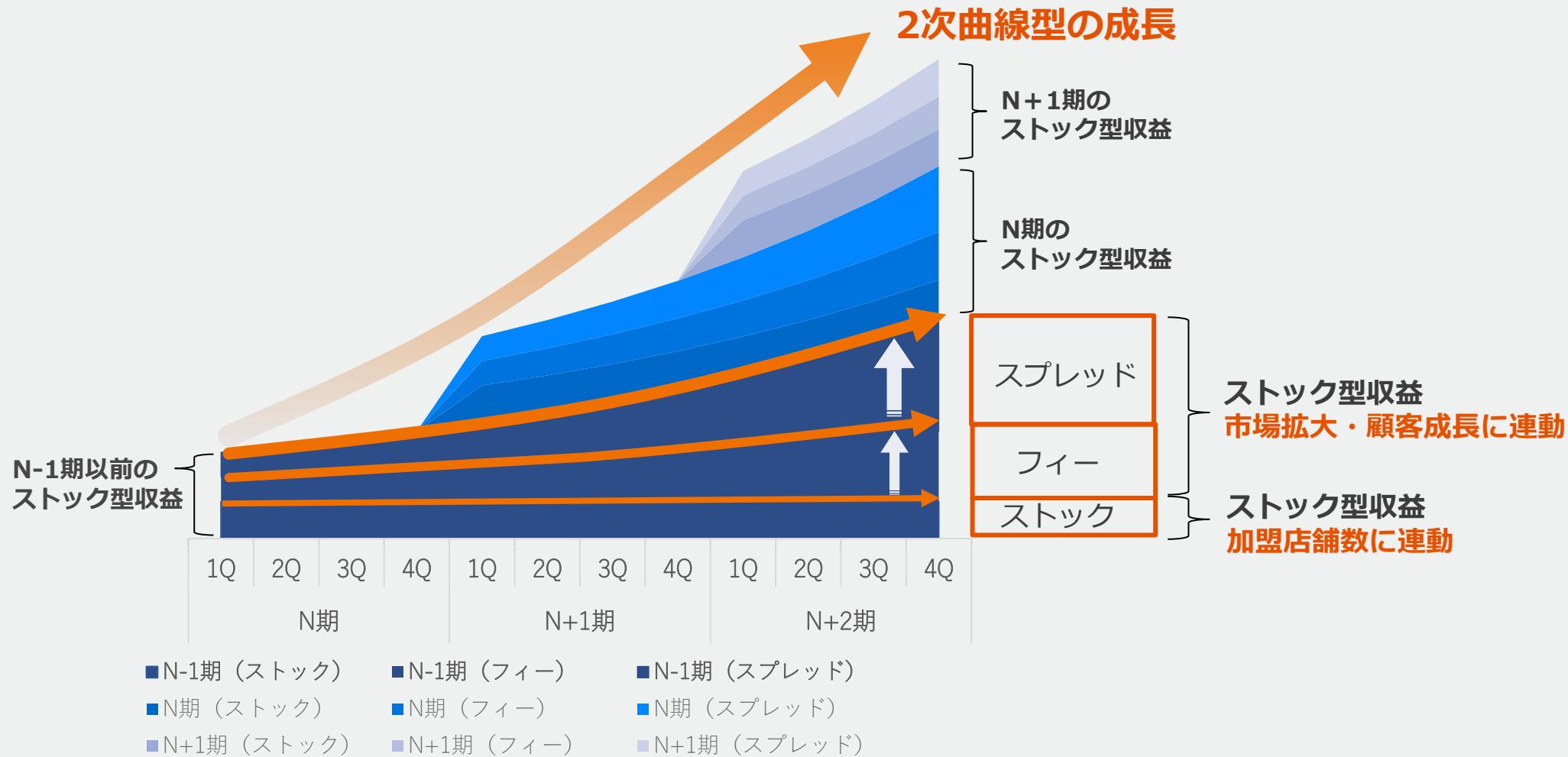
端末販売起点のストック型収益拡大

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



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"> ・ 端末価格×販売台数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 約10種類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"> ✓ オーダーメード開発のため、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

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"> ・ 決済処理件数×処理単価 <p>✓ 処理料単価は1件当たり2~3円程度</p>
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 <p>✓ 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</p>
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> <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($N + a = \text{加盟店手数料率}$)を以って加盟店を開拓</p>	$\text{包括加盟店契約の決済処理金額} \times \text{当社手数料率(0.3~0.4%程度)}$

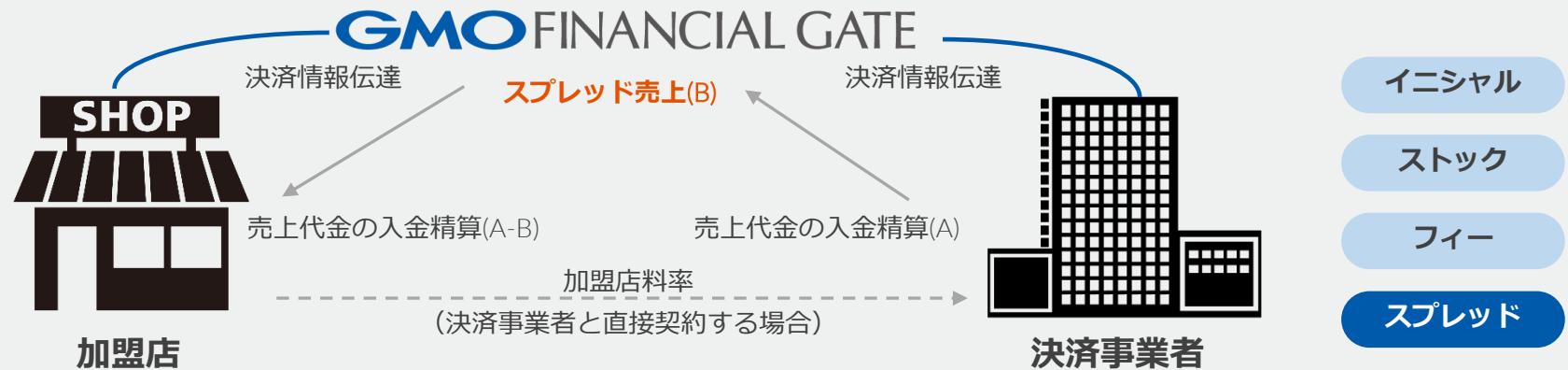
GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

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×ティクレート×寄与率」により算出

■ 直接加盟店契約



■ 包括加盟店契約 (※包括加盟店契約によるGMV÷全体GMV=寄与率)



決済ボリューム拡大施策

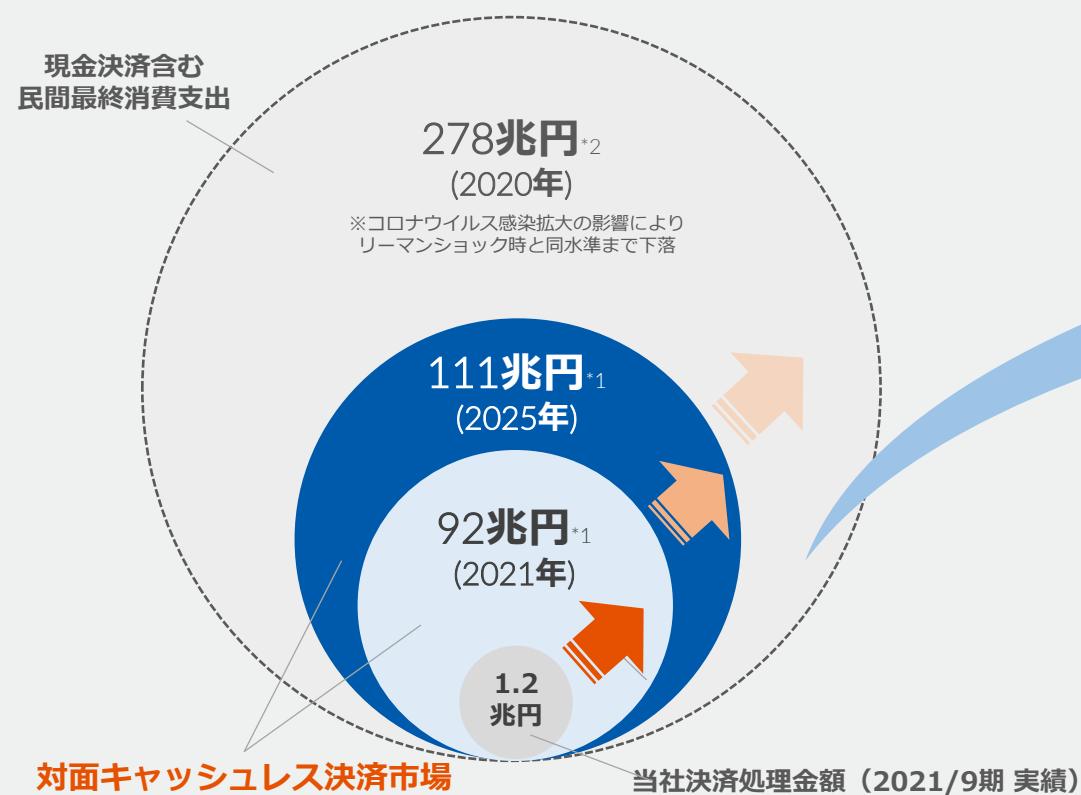
新ルートの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



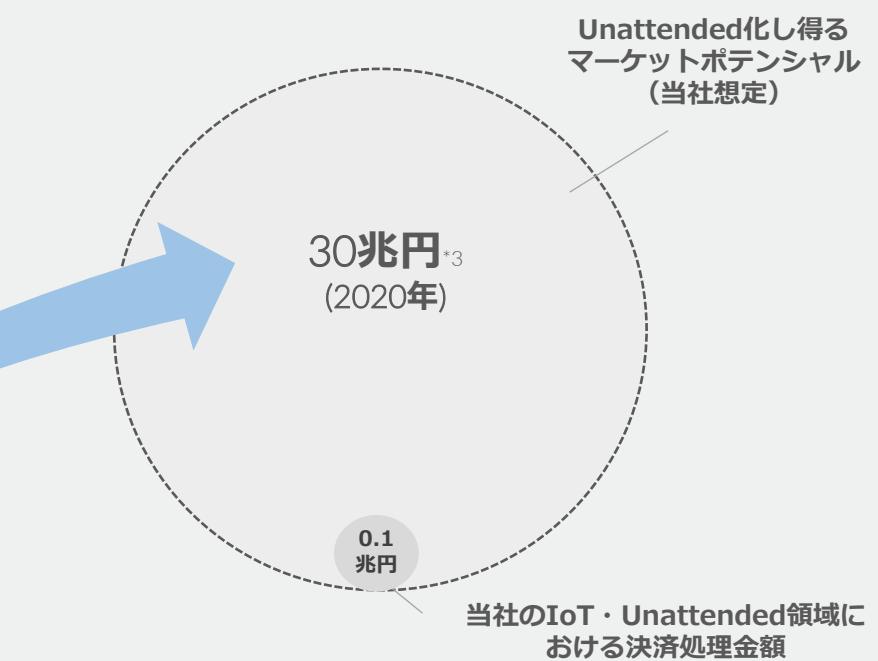
TAM(Total Addressable Market)

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

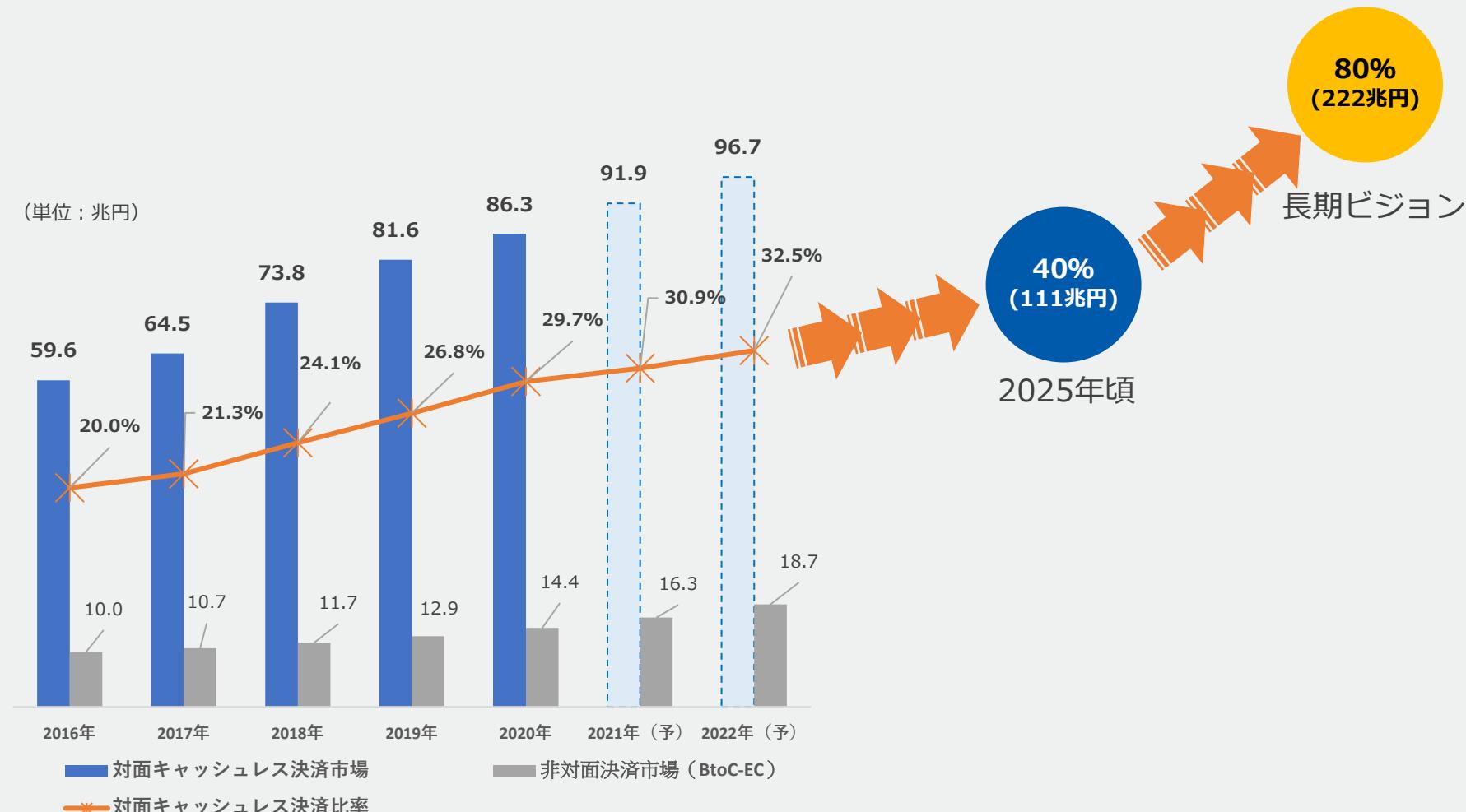
(*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

(*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

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

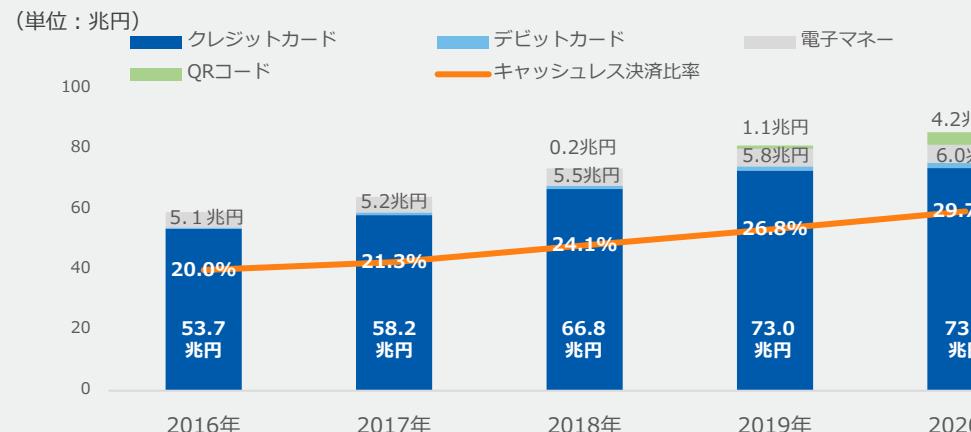


※一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」
矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

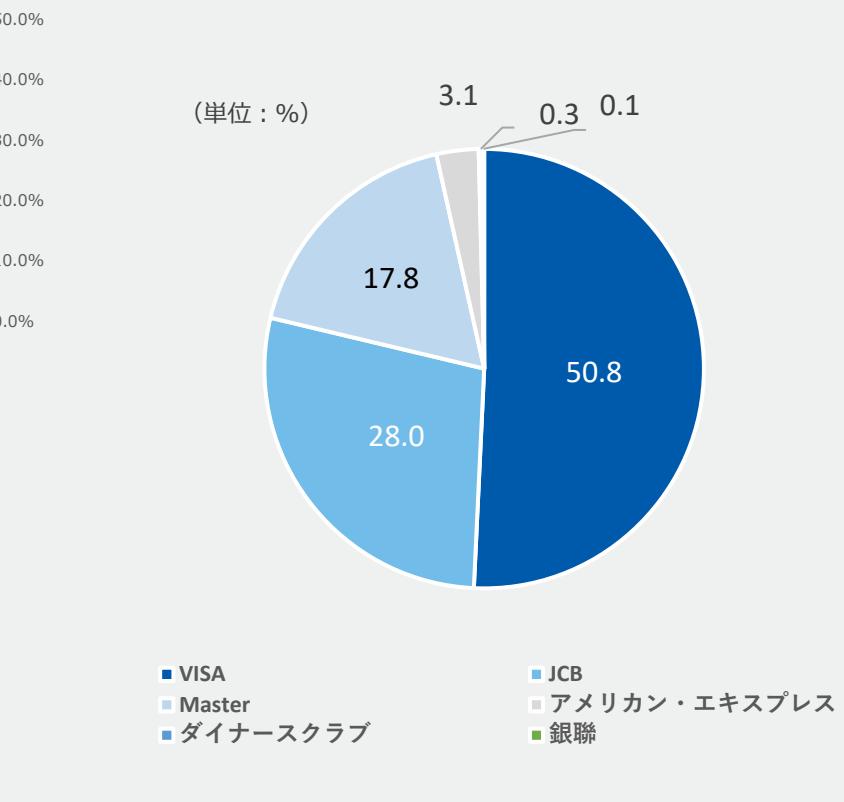
キャッシュレス決済の支払手段別割合

キャッシュレス決済手段の多様化が進むも、当社の主たるマネタイズポイントであるクレジットカードの構成割合は高水準で推移

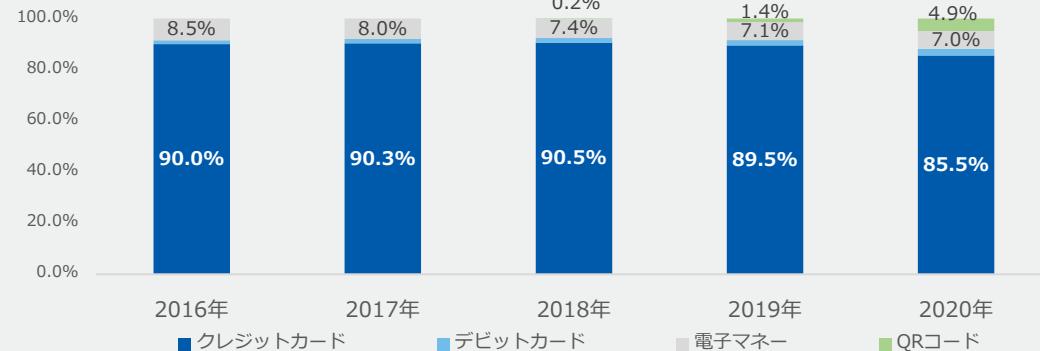
■ キャッシュレス支払額の推移



■ 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)

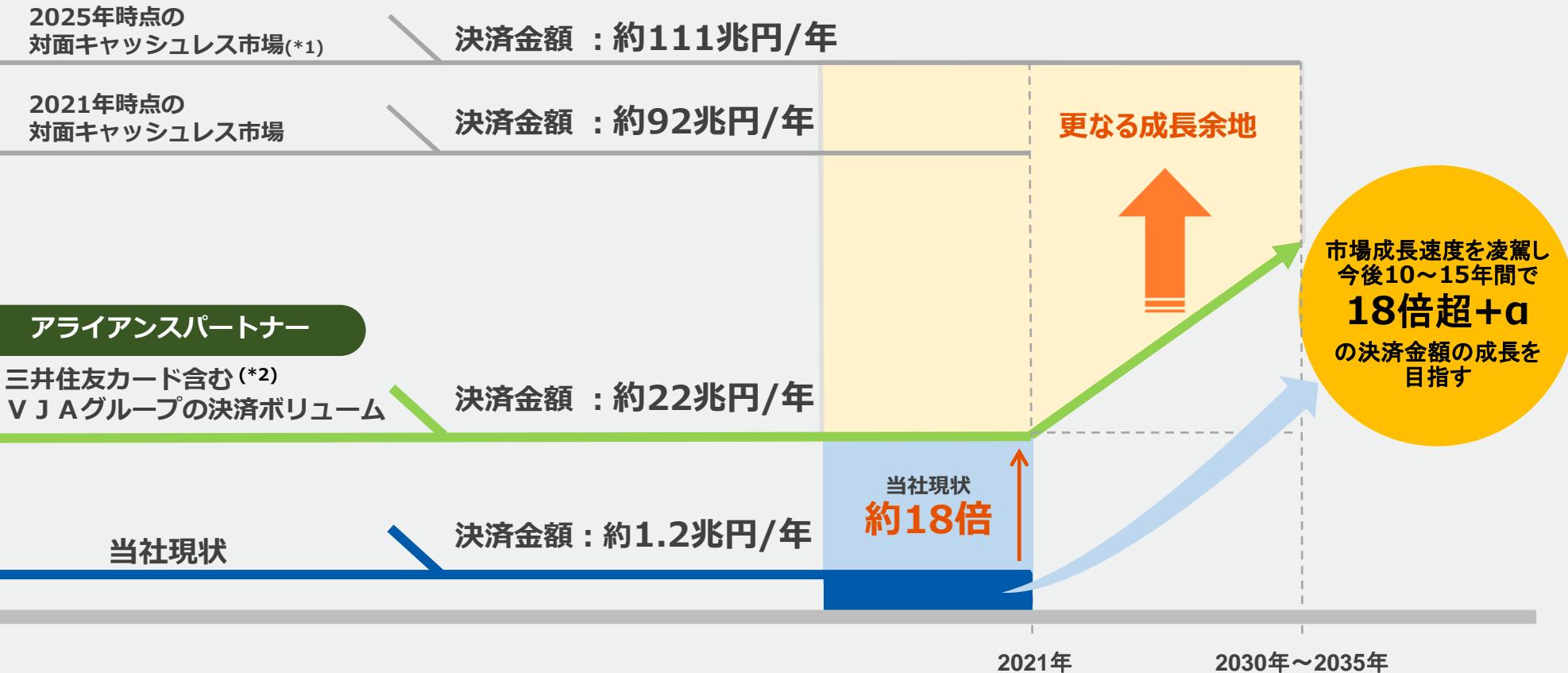


※(一般)日本クレジット協会調査、日本デビットカード(2015年)、2016年以降は日本銀行「決済システムレポート」
・「決済動向」、日本銀行「決済動向」、(一般)キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」、
内閣府「国民経済計算」(名目)に基づき当社作成

※イプ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、G M V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

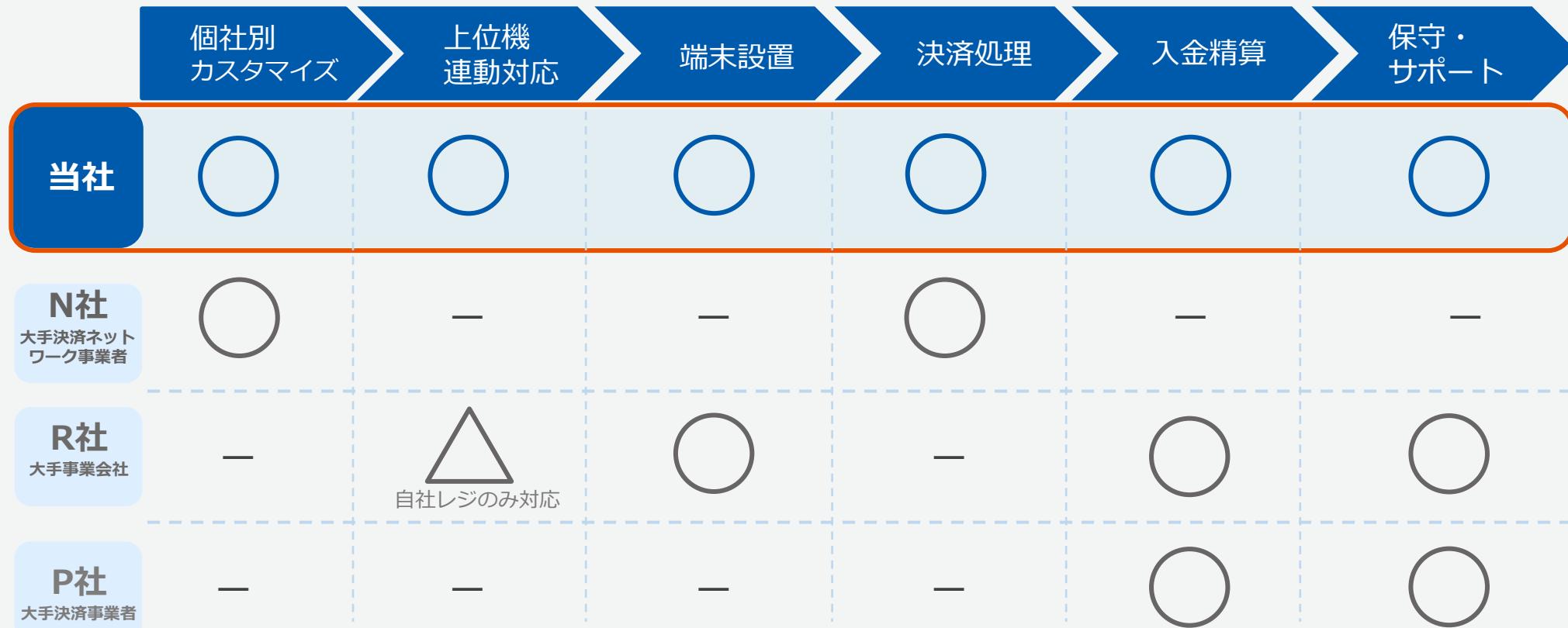
2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機として2025年までキャッシュレス決済市場の拡大が見込まれる

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）	
19/10	キャッシュレス・消費者還元事業開始	消費者還元事業により、 決済処理金額が増大
20/7	Go Toキャンペーン事業開始	
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	インバウント需要により キャッシュレス決済端末のニーズ拡大
現在		
22/1頃	マイナポイント・Go Toキャンペーン事業	
24/9	新紙幣発行	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
25/4	大阪万博開催	

当社の特長

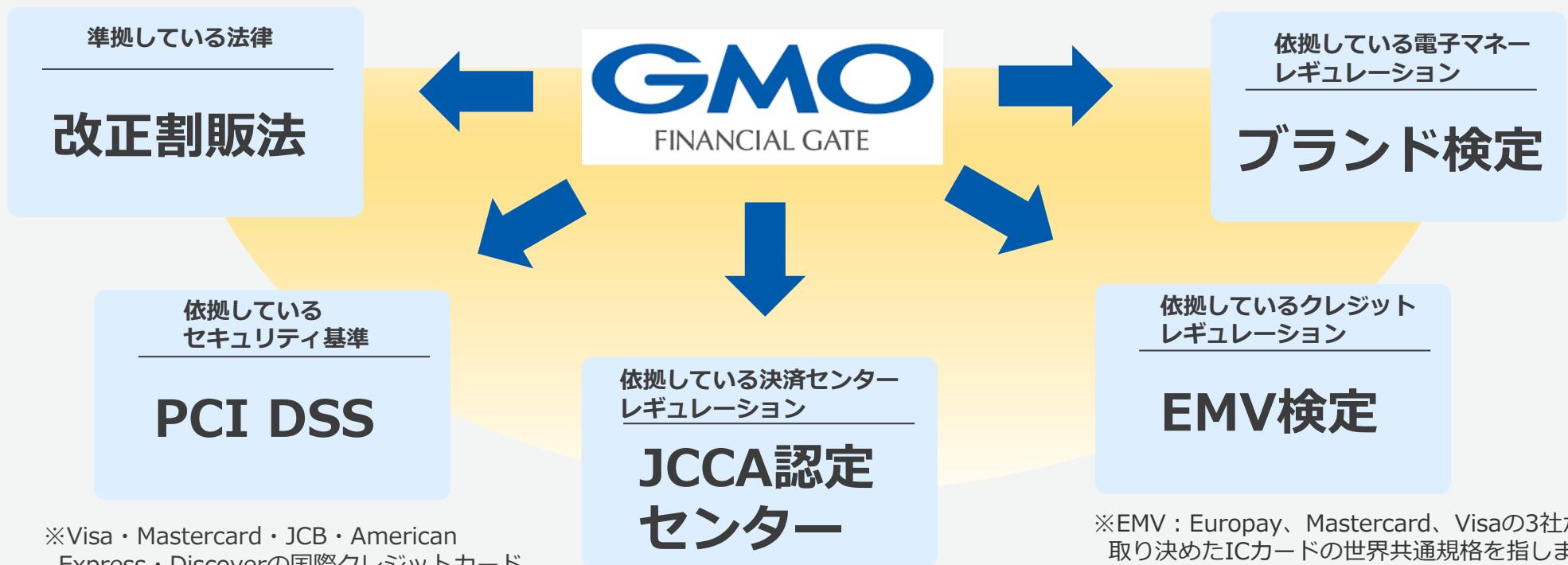
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■対面決済事業におけるソリューション



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增加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア



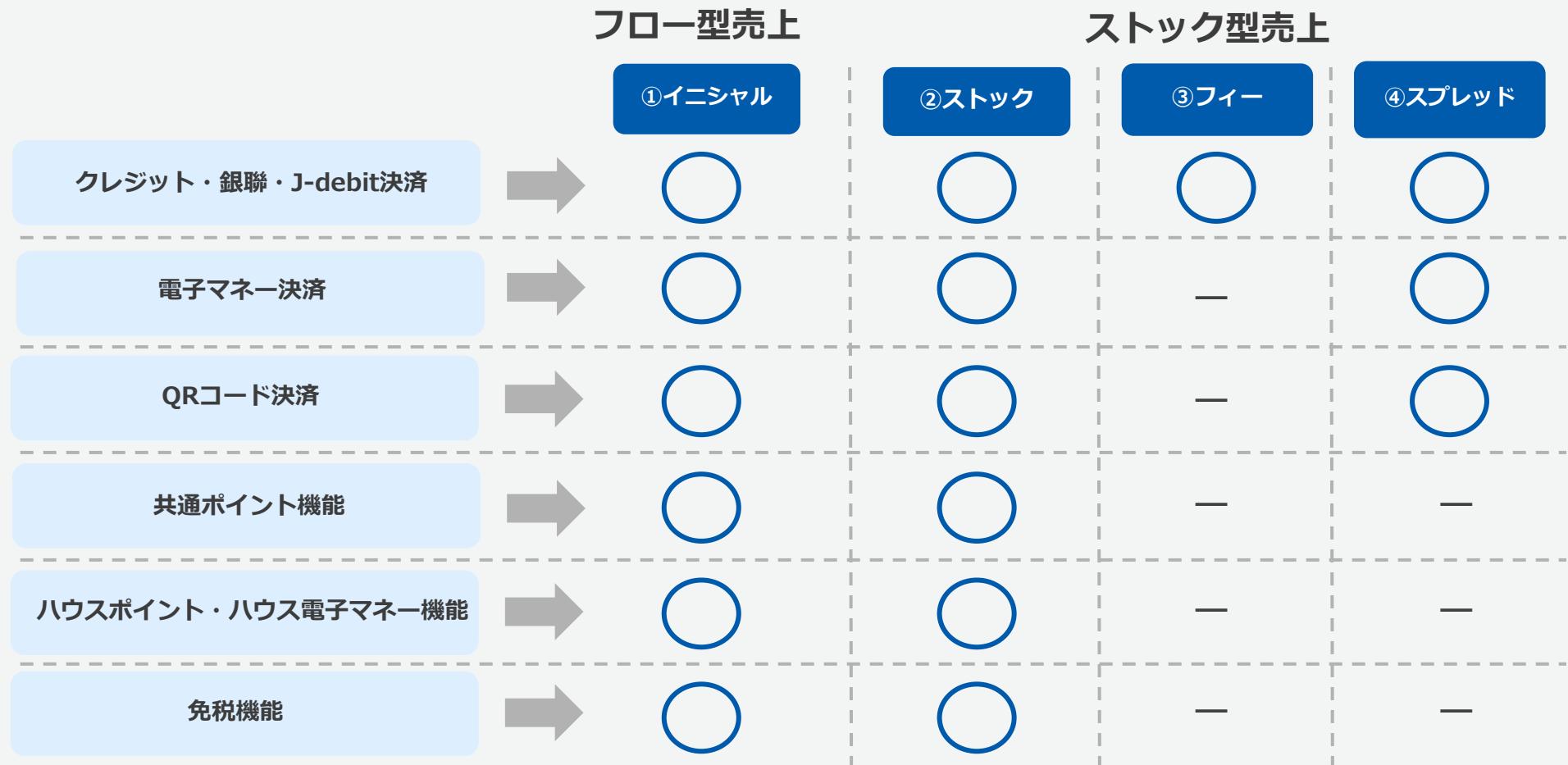
※Visa・Mastercard・JCB・American Express・Discoverの国際クレジットカードブランド5社が共同で策定した、クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準

※JCCA：日本クレジットカード協会

※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

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



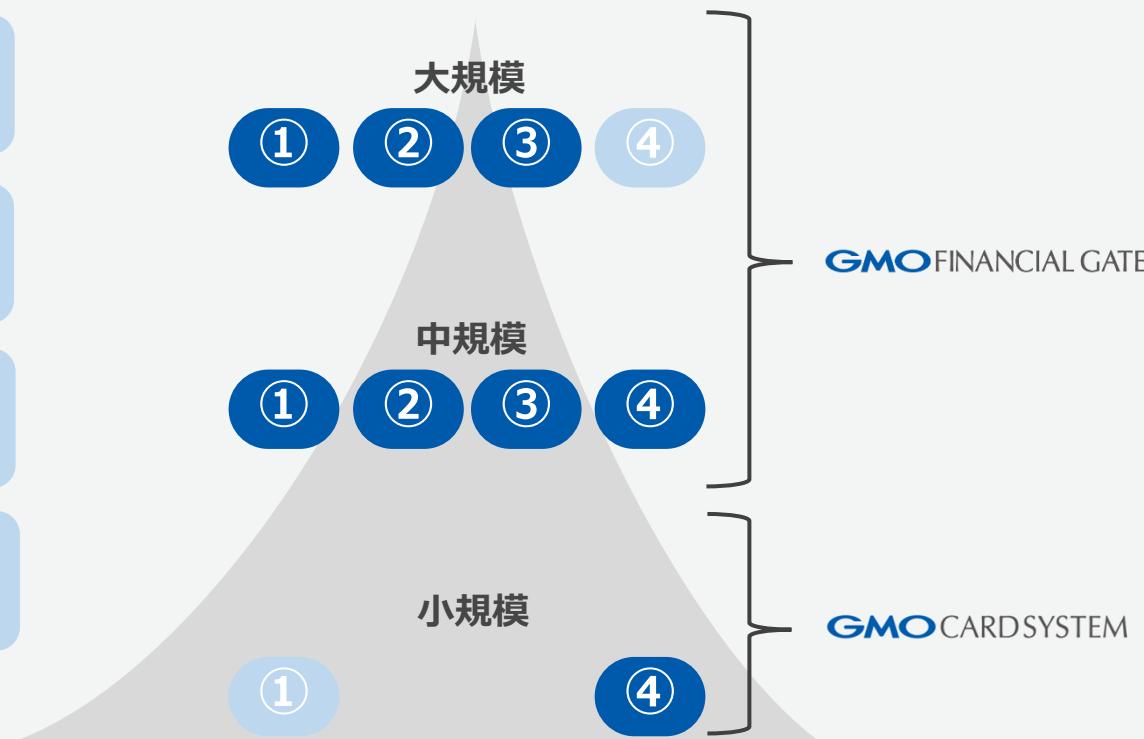
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



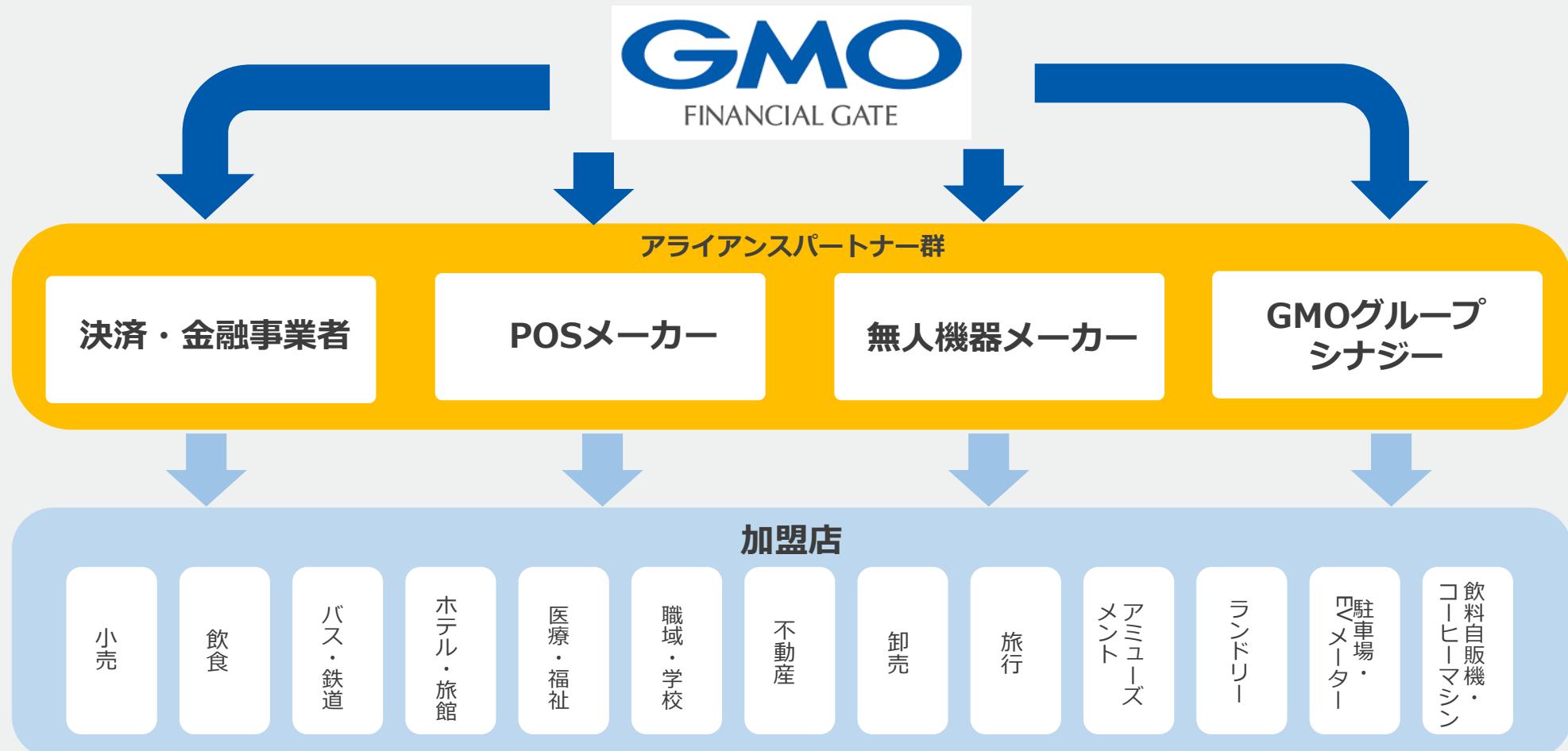
加盟店POS端末



当社が提供する
Cashless Platform

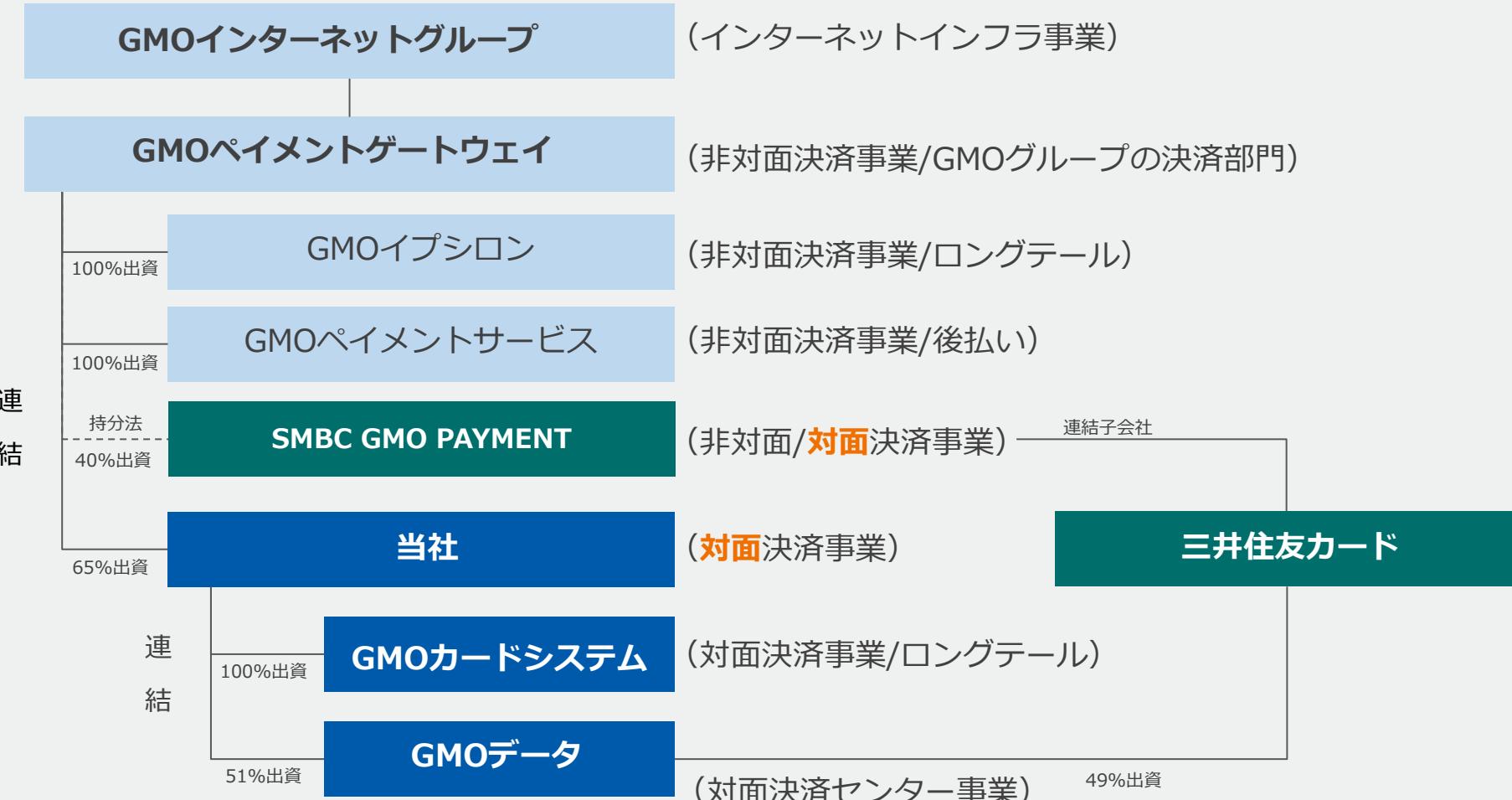
アライアンスの状況

アライアンス群との連携により安定的な案件獲得



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



7/15公表

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
役員の報酬、IR活動

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

SDGs対応項目

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



9 産業と技術革新の基盤をつくろう



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

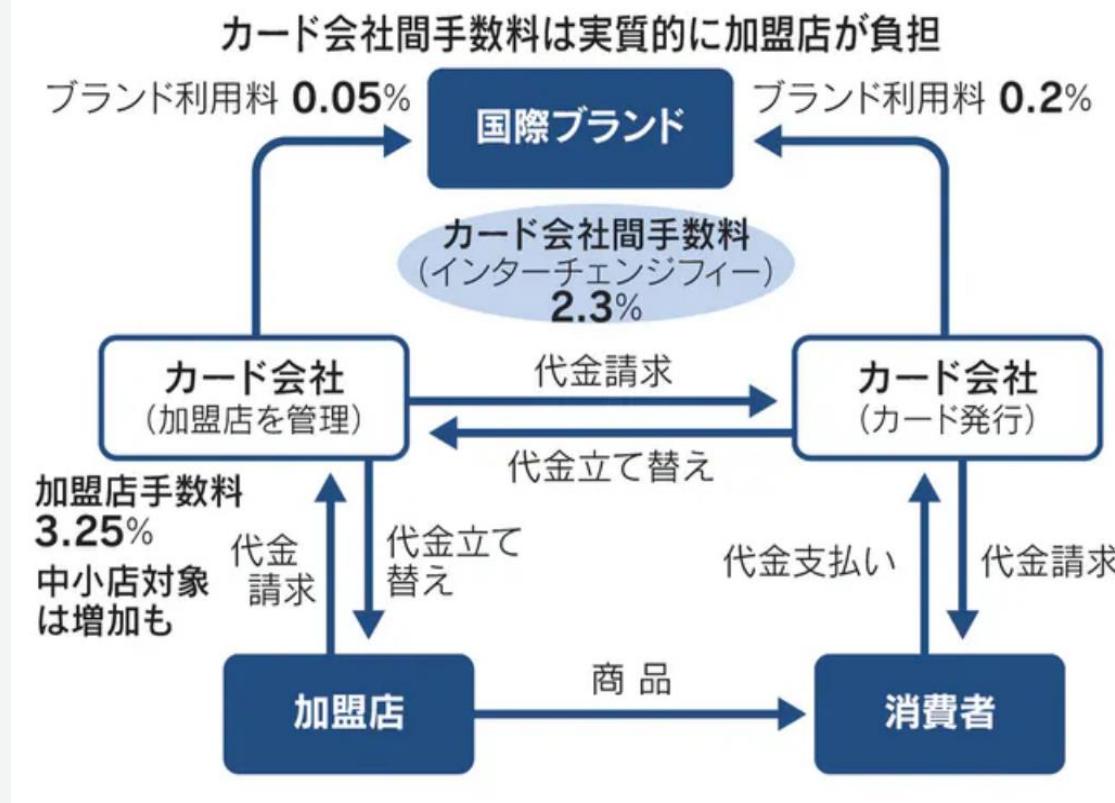
各種人材育成・福利厚生制度の整備、働き方改革の
積極的な推進 等

体制強化に向け各種施策を検討中

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

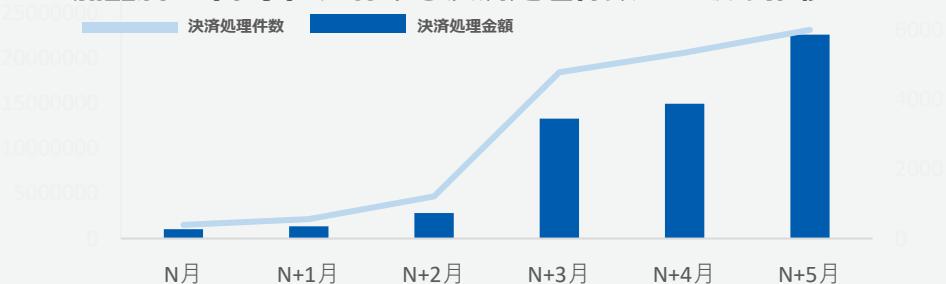
経済産業省、カード会社間の手数料の開示要請へ



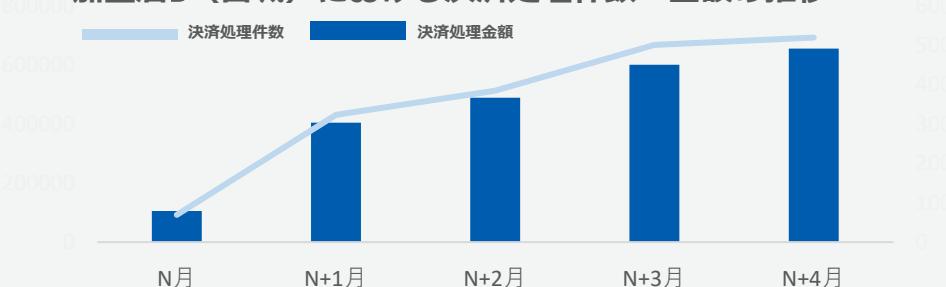
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

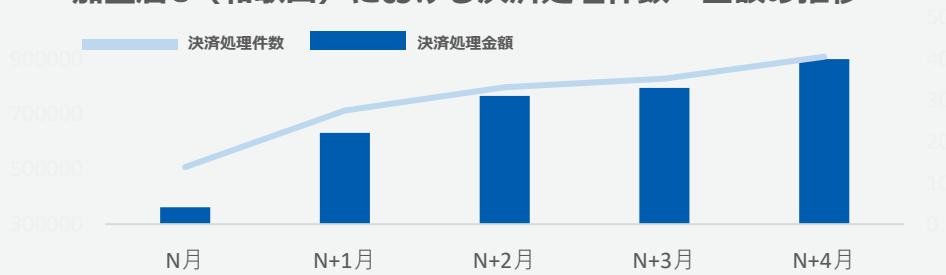
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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)

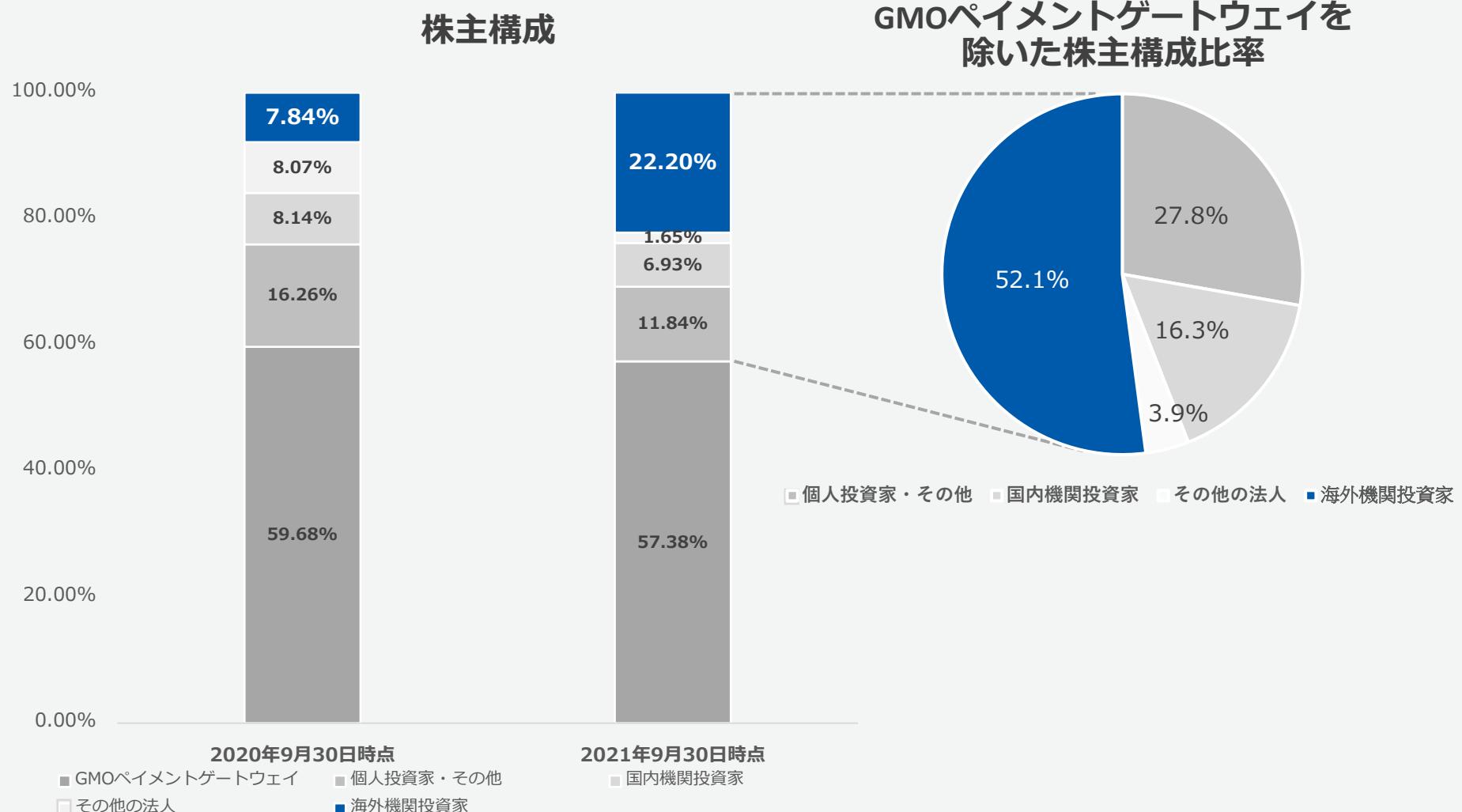
加盟店

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

当社株主構成

海外機関投資家比率が20%超へ上昇



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	1,605百万円 (2021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	<p>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 孝壯 (税理士法人飯沼総合会計代表社員 公認会計士)</p>		
■監査法人	有限責任監査法人トーマツ		
■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

(2021年11月12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