

# 2022年9月期 第1四半期決算説明会

【稼働端末台数の増加によるストック型売上の順調な拡大】

2022年2月10日

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証マザーズ 4051)

第7回

**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2月10日現在において、一般的に認識されている経済/社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります

# アジェンダ

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

# 1. 2022年9月期 第1四半期 業績サマリー

# 1.1 2022年9月期 第1四半期 総括

## 売上・利益とも通期計画比順調な進捗、決済端末販売がKPI拡大に寄与

- **2022年9月期 1Q** **P6**
  - 売上高 : **21.4億円(YoY+66.5%)** 通期計画比 **25.0%**
  - 営業利益 : **2.1億円(YoY+28.6%)** 同 **28.5%**
- **品目別売上** **P9**
  - イニシャル売上 : **14.5億円(YoY+70.1%)**
  - ストック型売上 : **6.9億円(YoY+59.6%)**と着実に増加
- **KPI** **P16、17**
  - 稼働端末台数 : **143.2千台(YoY+60.4千台、YoY 1.7倍)**
  - 決済処理件数 : **6,497万件(YoY 2.4倍)**、決済処理金額 : **5,251億円(YoY 2.3倍)**

- 稼働端末台数の積み上げによるAfterコロナ施策が奏功  
⇒コロナ初期における早期の営業体制構築・システム整備が背景
- 決済端末の供給状況に鑑み商品在庫を積み上げ。適切にB/Sマネジメント実施
- バックオフィス機能を高度化し、加盟店への早払いサービスを開始
- 交通系決済の開発案件も手掛け、モビリティ領域事業も着実に拡大
- 端末レス決済(Tap to Phone/NFCタグtouch決済)に関する取り組みも強化

定量

定性

## 1.2 業績サマリー

売上・各段階利益とともに計画に対して順調に進捗  
 決済端末の稼働が進み、決済処理件数・金額ともに大きく増加

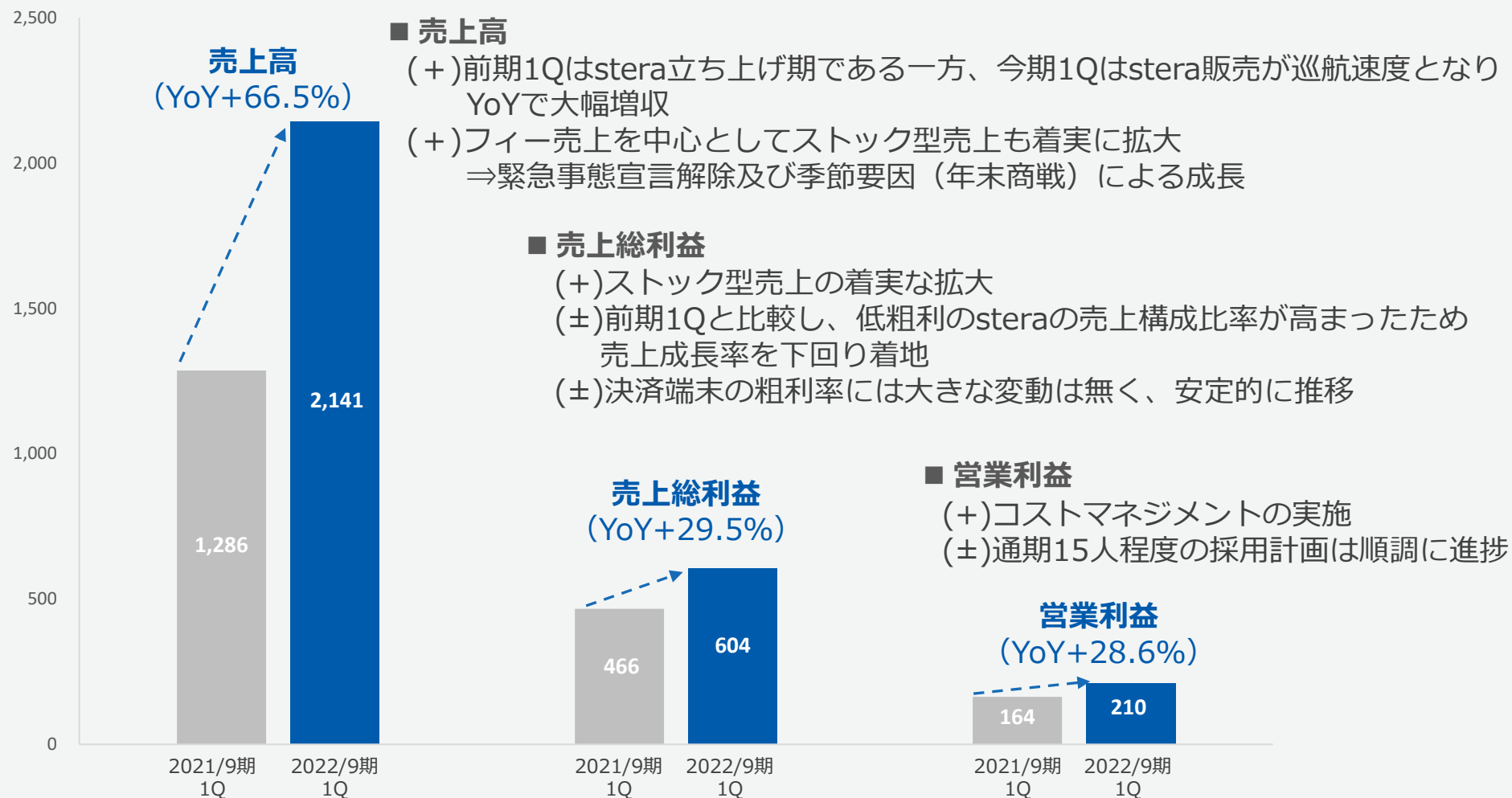
(単位:百万円)	2021年9月期 1Q実績	2022年9月期 1Q実績	前年同期間比	2022年9月期 上期計画 (通期計画)	2022年9月期 上期計画進捗率 (通期計画)
売上高	1,286	2,141	+66.5%	4,052 (8,550)	52.8% (25.0%)
売上総利益	466	604	+29.5%	1,130 (2,421)	53.5% (24.9%)
営業利益	164	210	+28.6%	359 (737)	58.5% (28.5%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	110	139	+26.1%	226 (461)	61.5% (30.2%)

KPI (前年同期比)	稼働端末台数 (1Q末)	決済処理件数 (単1Q)	決済処理金額(GMV) (単1Q)
	143,194台 (1.7倍)	約6,497万件 (2.4倍)	約5,251億円 (2.3倍)

# 1.3 業績の変動要因

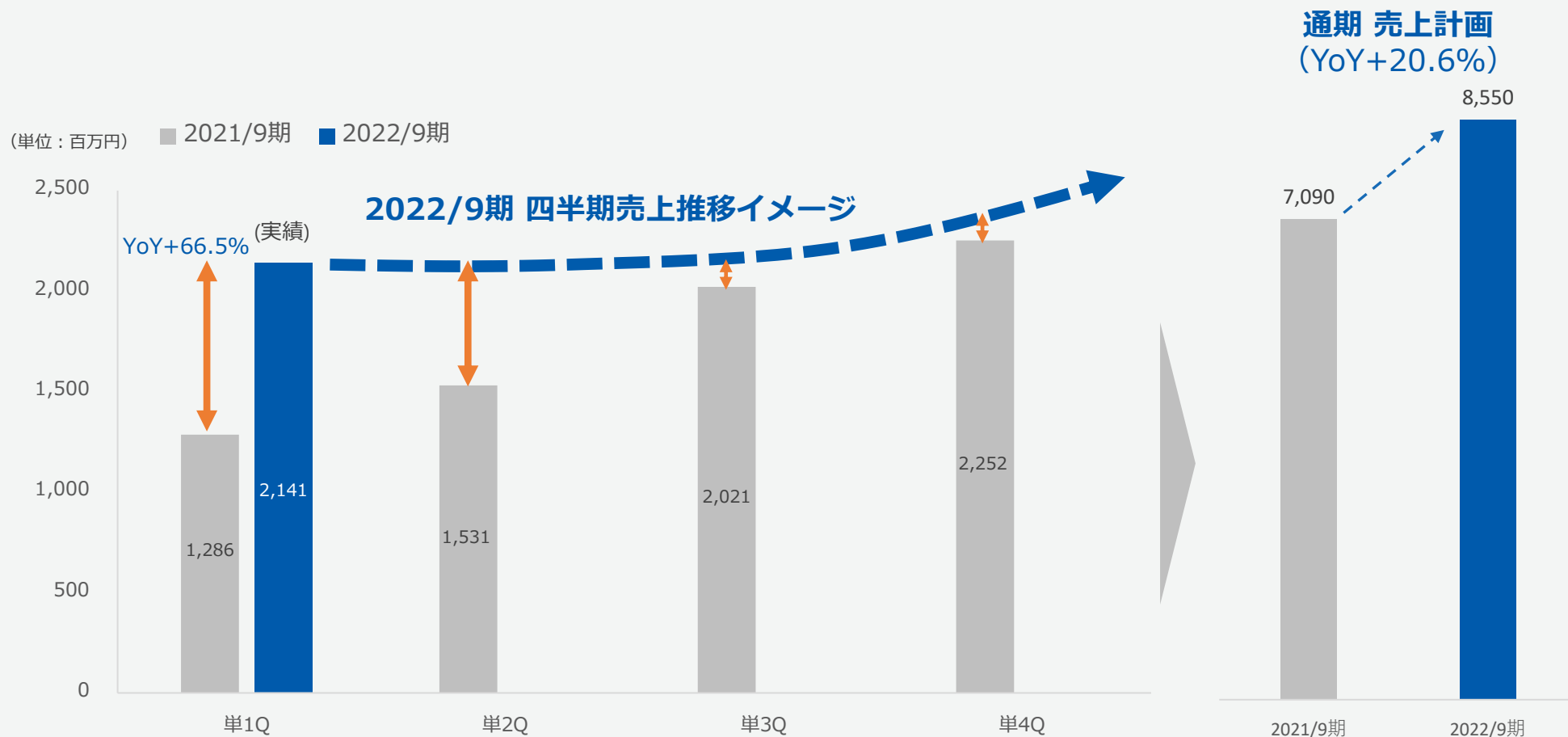
## 前期1Qはstera立ち上げ期で貢献度低く、YoYにて大幅増収 利益率の高いストック型売上が着実に成長し利益貢献

(単位：百万円)



# 1.4 売上(四半期毎)の推移

決済端末の売上構成比率が高い為、四半期毎に売上は上下する可能性あるも、計画上はバランスの取れた推移を想定。通期では+20%成長を計画





# 1.5 品目別売上実績(YoY)

稼働端末台数の継続的な積み上げにより、ストック型売上は順調に拡大  
イニシャル売上、ストック型売上ともにバランス良く伸長

(単位:百万円)	2021年9月期 1Q実績	構成比	2022年9月期 1Q実績	構成比	増減率
イニシャル売上	855	66.5%	1,455	67.9%	+70.1%
ストック型売上	430	33.4%	687	32.1%	+59.6%
ストック売上	136	10.6%	186	8.7%	+37.0%
フィー売上	101	7.9%	262	12.2%	+157.8%
スプレッド売上	193	15.0%	239	11.2%	+23.9%
売上高合計	1,286	100.0%	2,141	100.0%	+66.5%

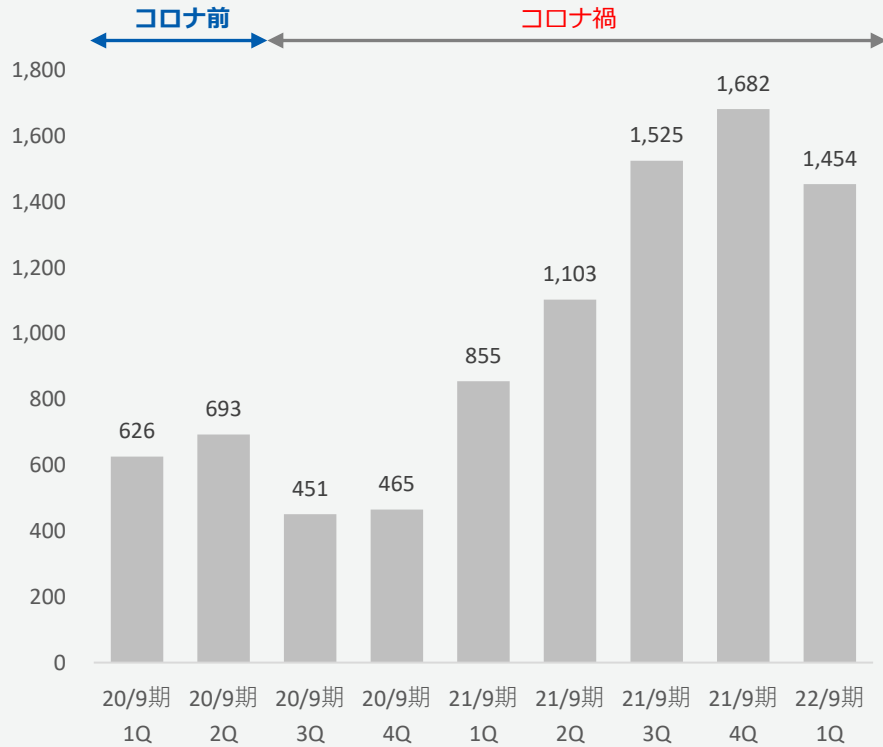


# 1.6 品目別売上 四半期実績推移

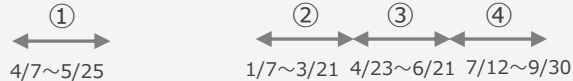
コロナ禍においても決済端末の販売/設置に継続注力した結果、ストック型売上が順調に拡大。端末起点の成長戦略は着実に進捗

## イニシャル売上

(単位：百万円)

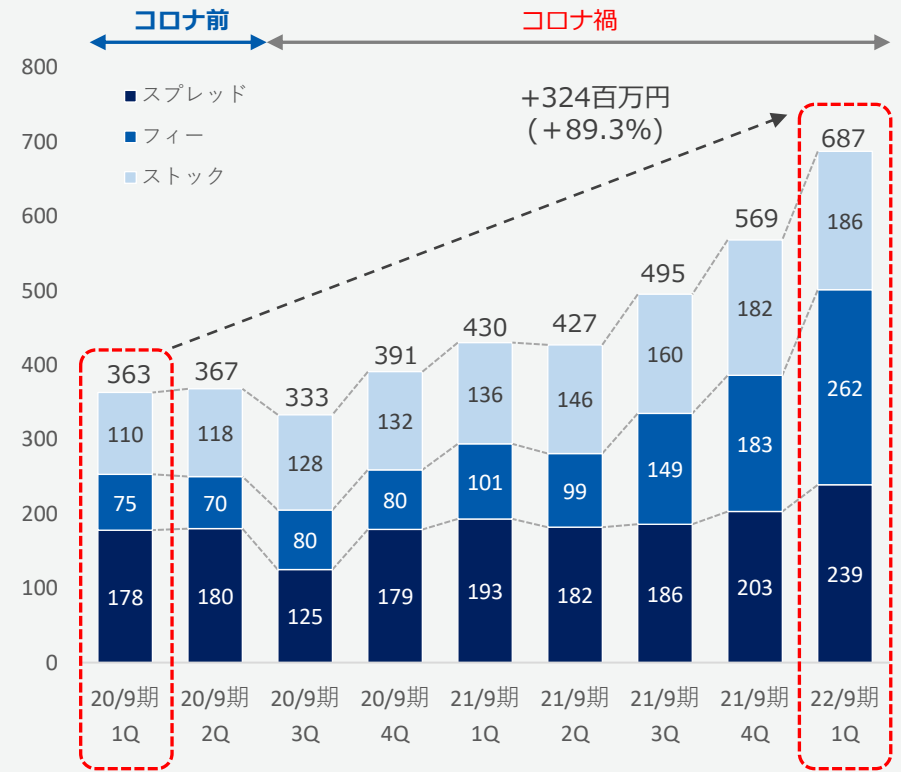


緊急事態宣言

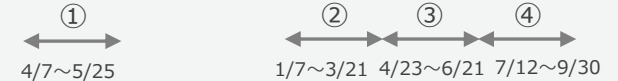


## ストック型売上

(単位：百万円)

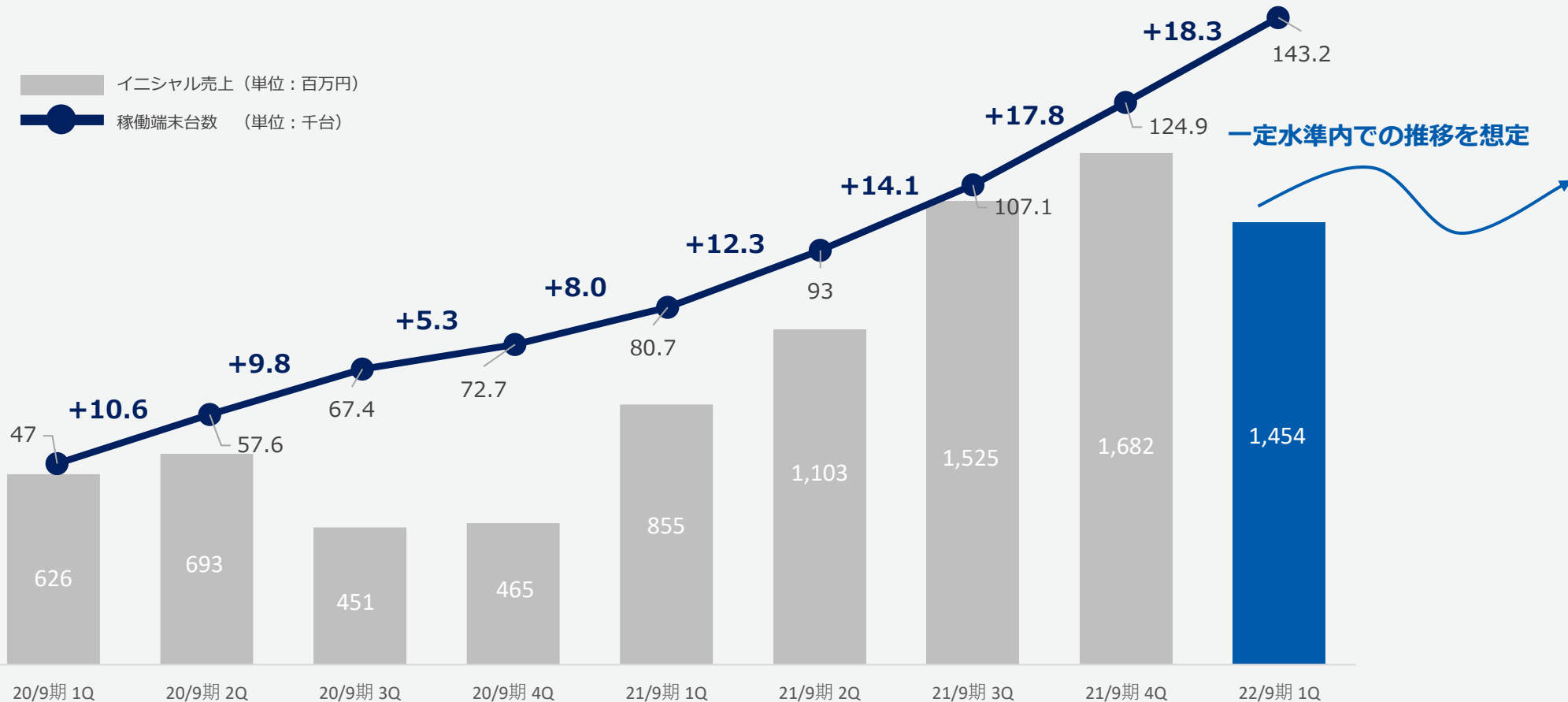


緊急事態宣言



# 1.7 イニシャル売上と稼働端末台数推移（四半期）

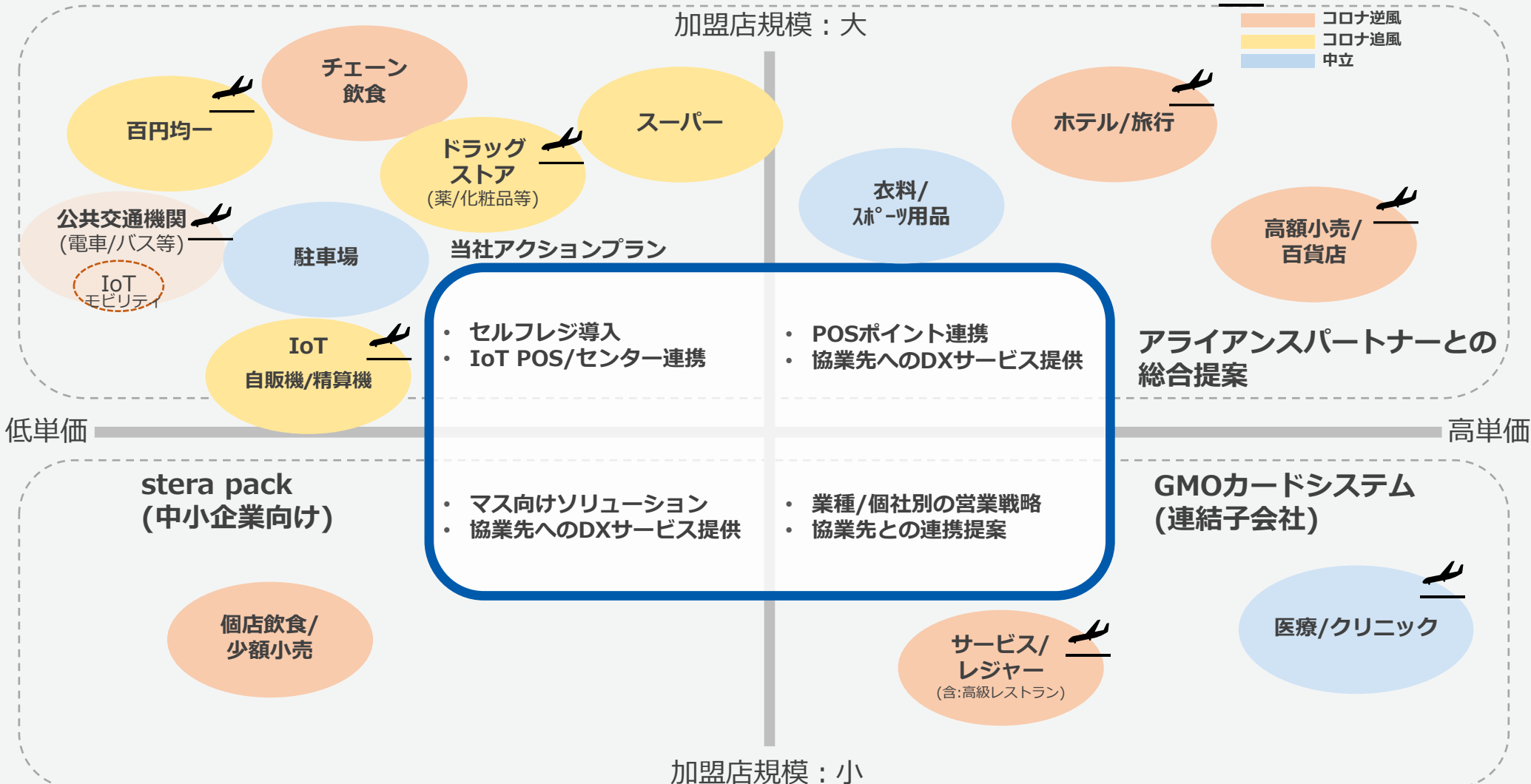
決済端末販売を中心としたイニシャル売上は好調に推移し、今期も一定水準内での推移を想定。稼働端末台数も堅調に増加



# 1.8 当社加盟店の分布状況

Afterコロナにおける国内消費回復/インバウンド需要回復への備えは  
 粛々と実施。多業種においてバランス良く加盟店を開拓

✈️ : 高インバウンド需要  
 〇 : コロナ逆風  
 □ : コロナ追風  
 △ : 中立



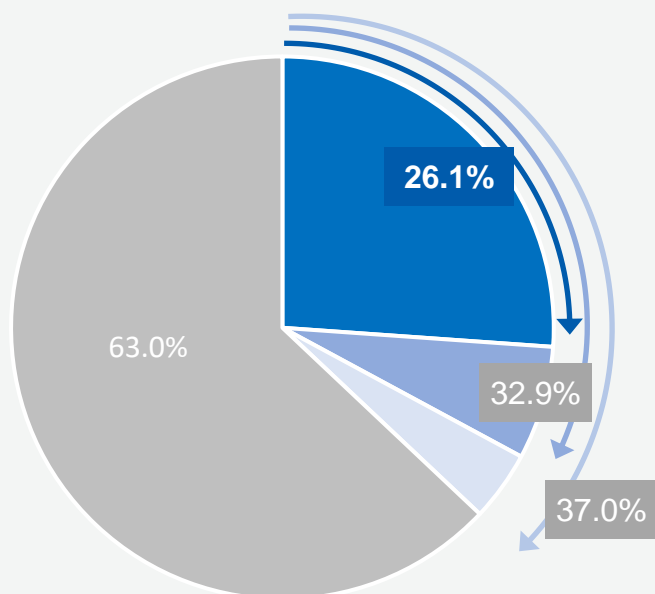
# 1.9 GMVに占める上位加盟店の構成割合

上位加盟店に依存することなく、バランスの取れた加盟店ポートフォリオを構築。新規加盟店の獲得を通じ、加盟店構成の分散が進む

## ■ 決済処理金額(GMV) 上位加盟店の構成割合

2020年12月

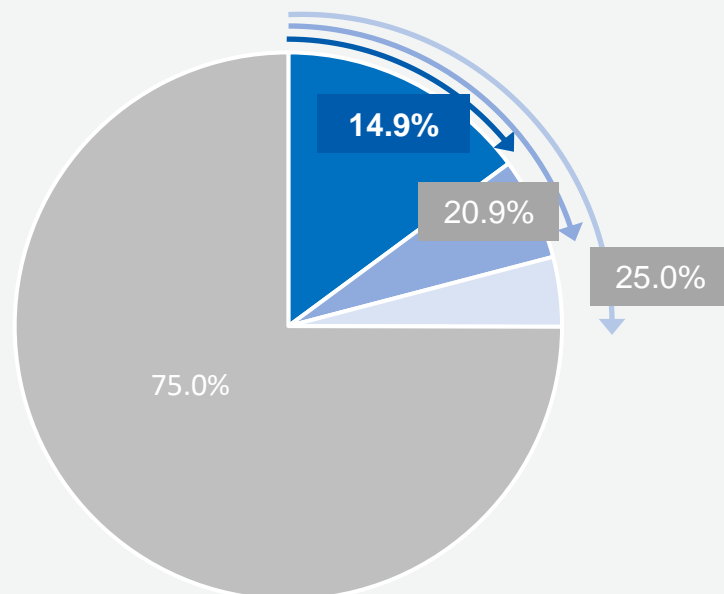
決済処理金額(GMV) : **846億円**



■ 上位10社 ■ 上位20社 ■ 上位30社 ■ その他

2021年12月

決済処理金額(GMV) : **1,928億円** (YoY+127.9%)



■ 上位10社 ■ 上位20社 ■ 上位30社 ■ その他

# 1.10 大口加盟店の開拓状況

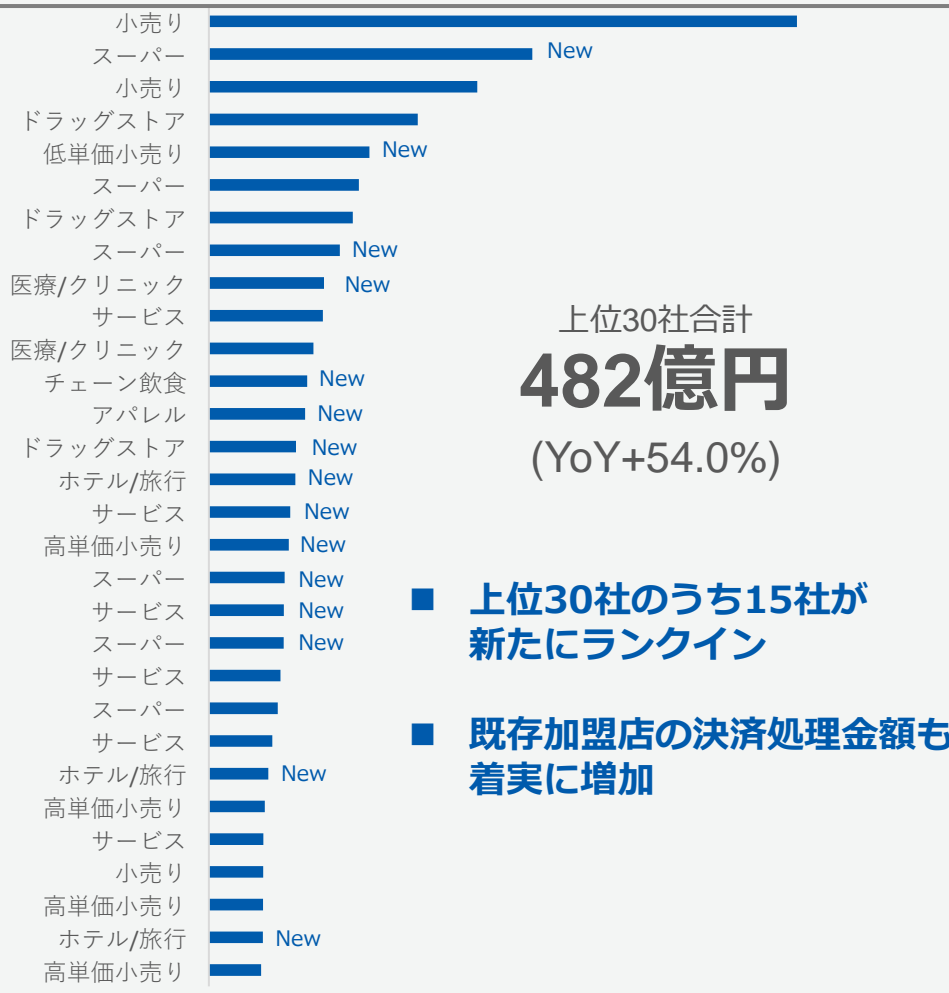
コロナ禍でも安定的な決済量が見込めるスーパー、ドラッグストア等を積極的に開拓。Afterコロナも見据え、飲食、ホテル/旅行関連にも注力

## ■ 決済処理金額(GMV)上位30社

2020年12月

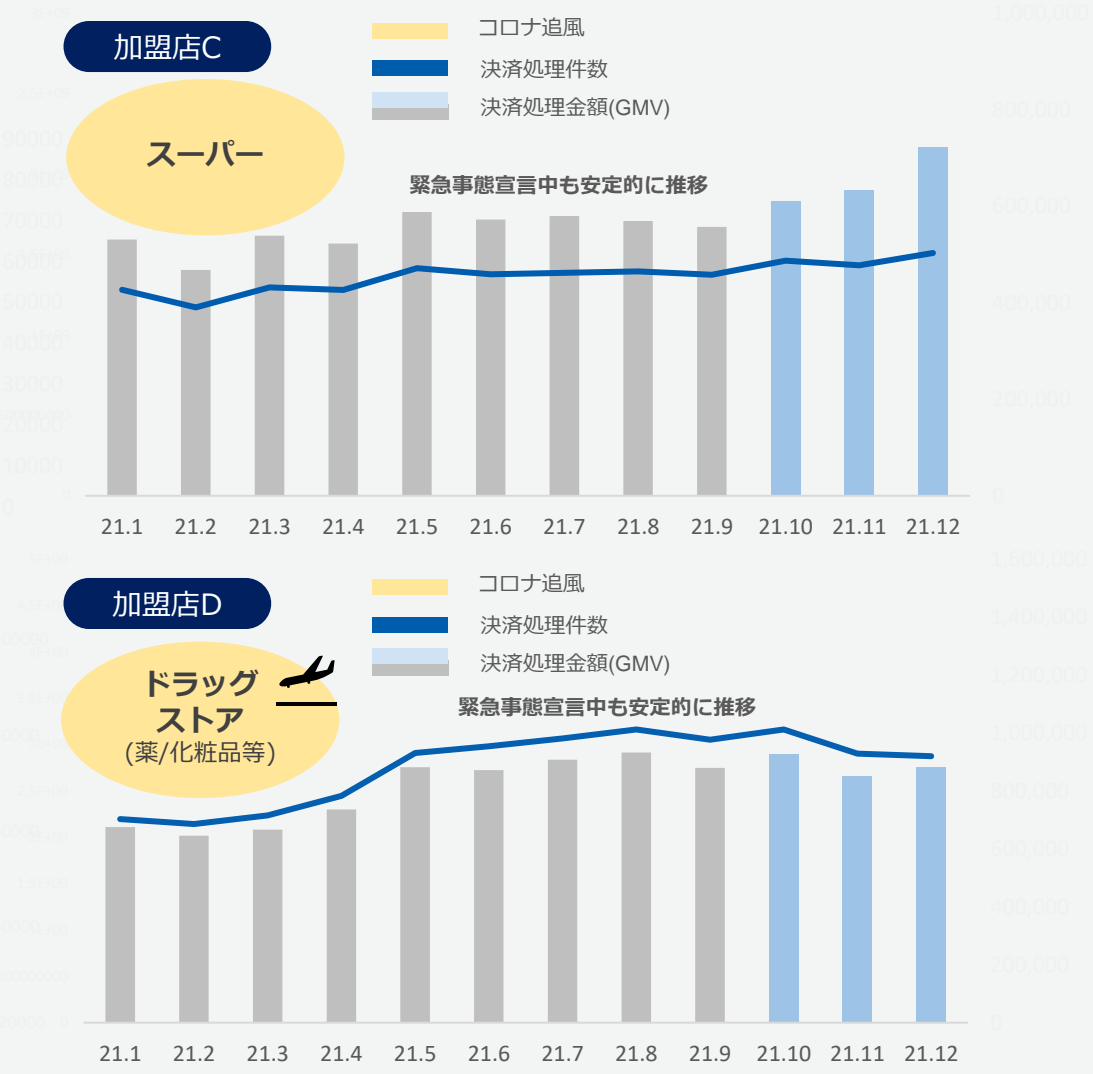
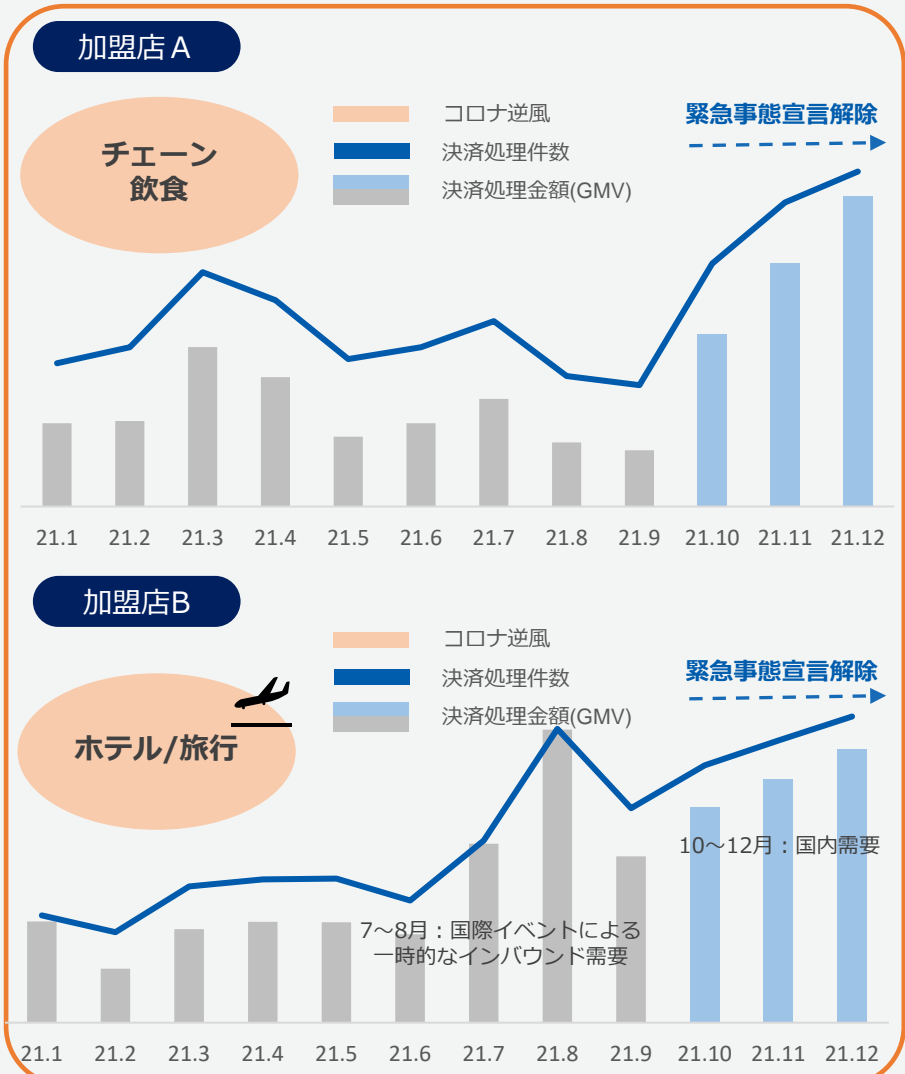


2021年12月



# 1.11 加盟店業種別のトランザクション動向(1Q)

1Qはコロナ影響を受けていた業種の回復によりKPIが拡大  
Afterコロナに向けた施策である「稼働端末台数の積み上げ」が奏功

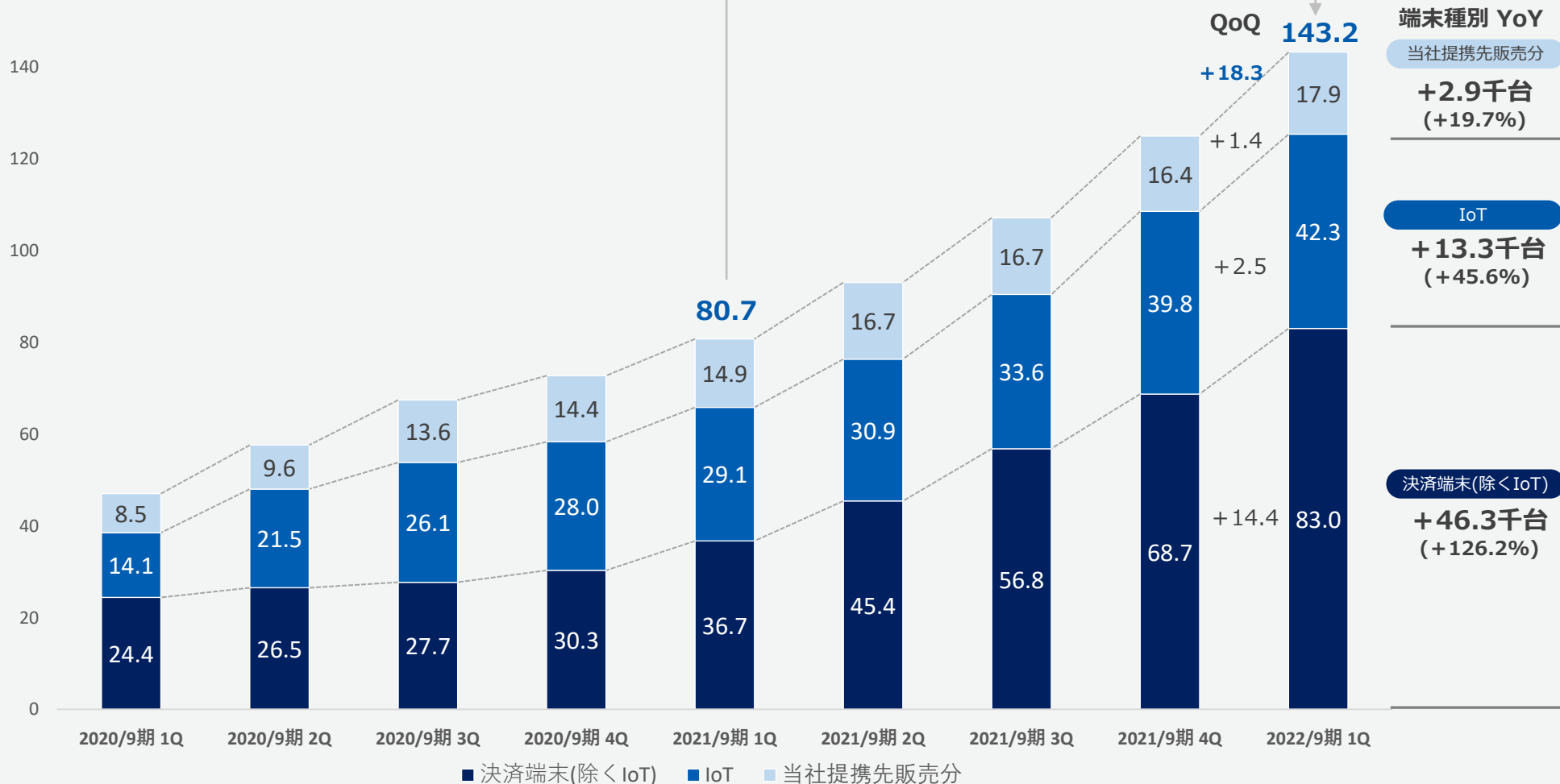


# 1.12 連結KPI推移（稼働端末台数）

決済端末はsteraを中心として着実に増加。IoTはホテルやレジャー施設向けが牽引。年末商戦時期につき、小売り系を中心に提携先販売分も拡大

160 (単位：千台)

稼働端末全体：YoY+62.5千台、YoY+77.5%



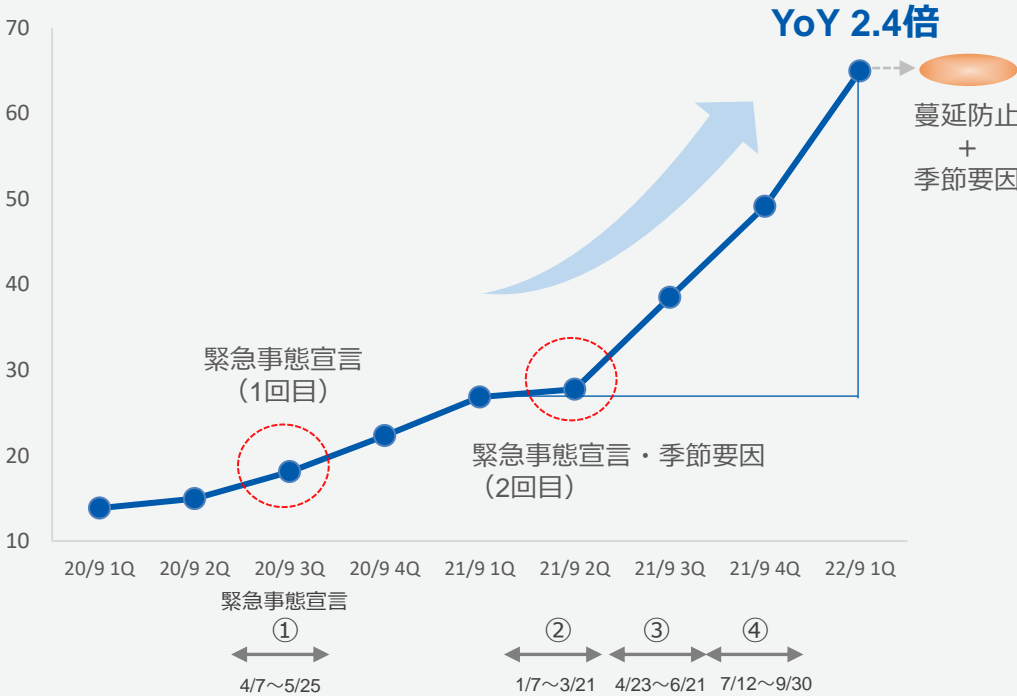


# 1.13 連結KPI推移(決済処理件数・金額/四半期毎)

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

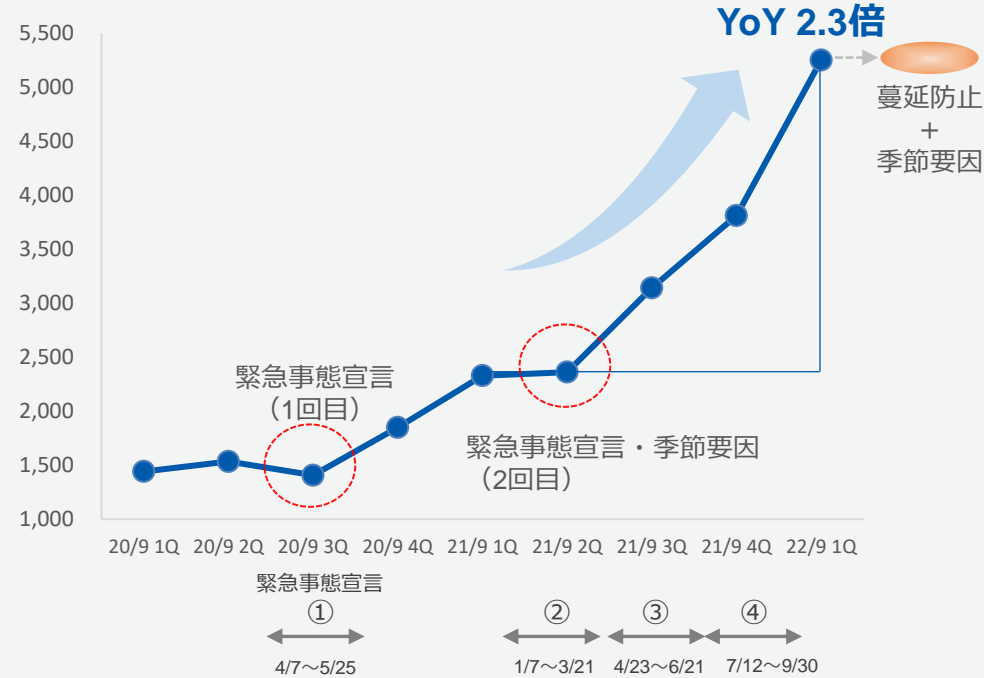
## ■ 決済処理件数

(単位：百万件)



## ■ 決済処理金額(GMV)

(単位：億円)



※決済端末販売を通じた稼働端末台数の増加・加盟店の獲得に加え、緊急事態宣言解除も追風となり当社加盟店の決済は大きく伸長

※2Qはコロナ動向（蔓延防止等重点措置）及び季節要因により、1Q水準と同等での推移を想定

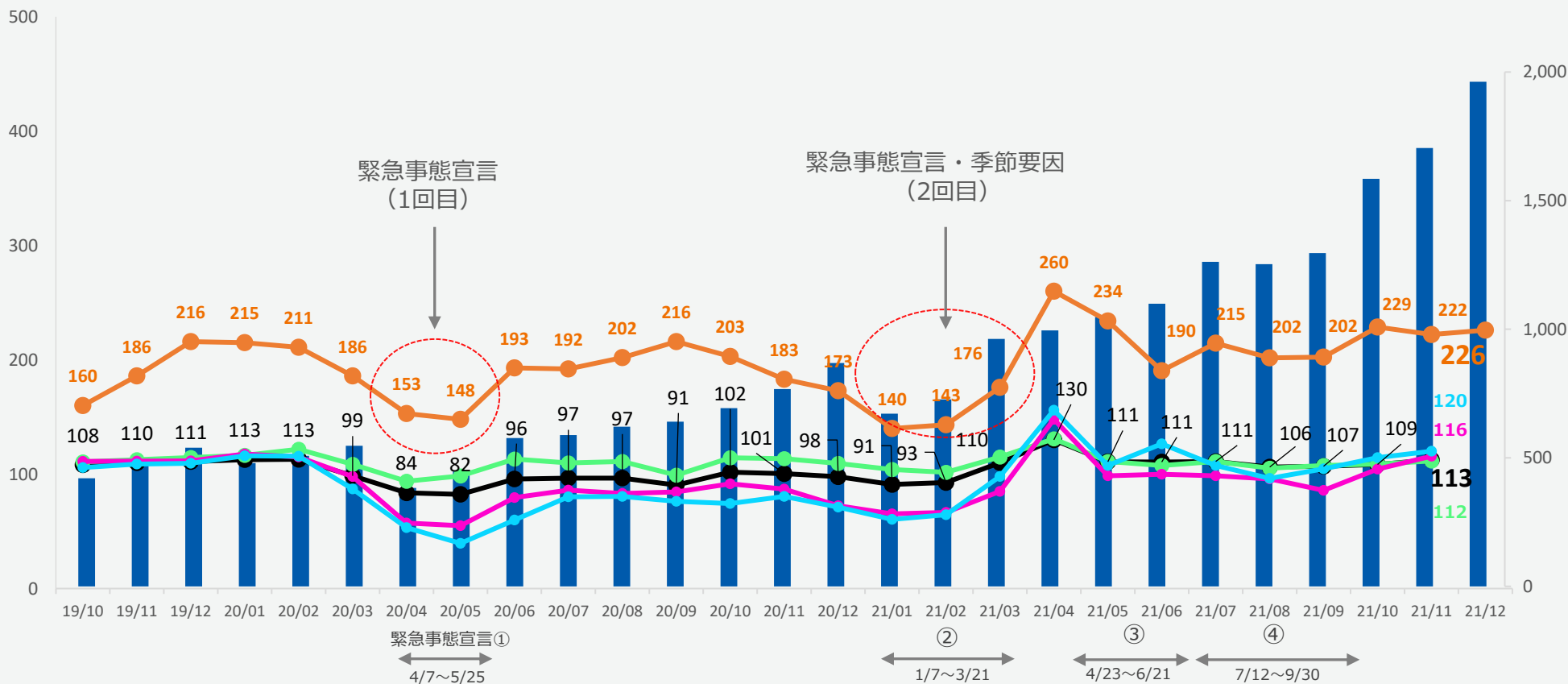
# 1.14 市場成長との比較

クレジットカード決済金額は、市場全体で前年比+10%超の水準に  
 当社は稼働端末台数の増加により、同+120%を上回る水準で推移

左軸：決済処理金額YoY（前年同月比）  
 右軸：当社 決済処理金額(GMV) 月次推移

■ 当社 ■ 全体 ■ その他の小売 ■ 飲食店 ■ 旅館・ホテル  
■ 当社GMV

(単位：%) (単位：億円)

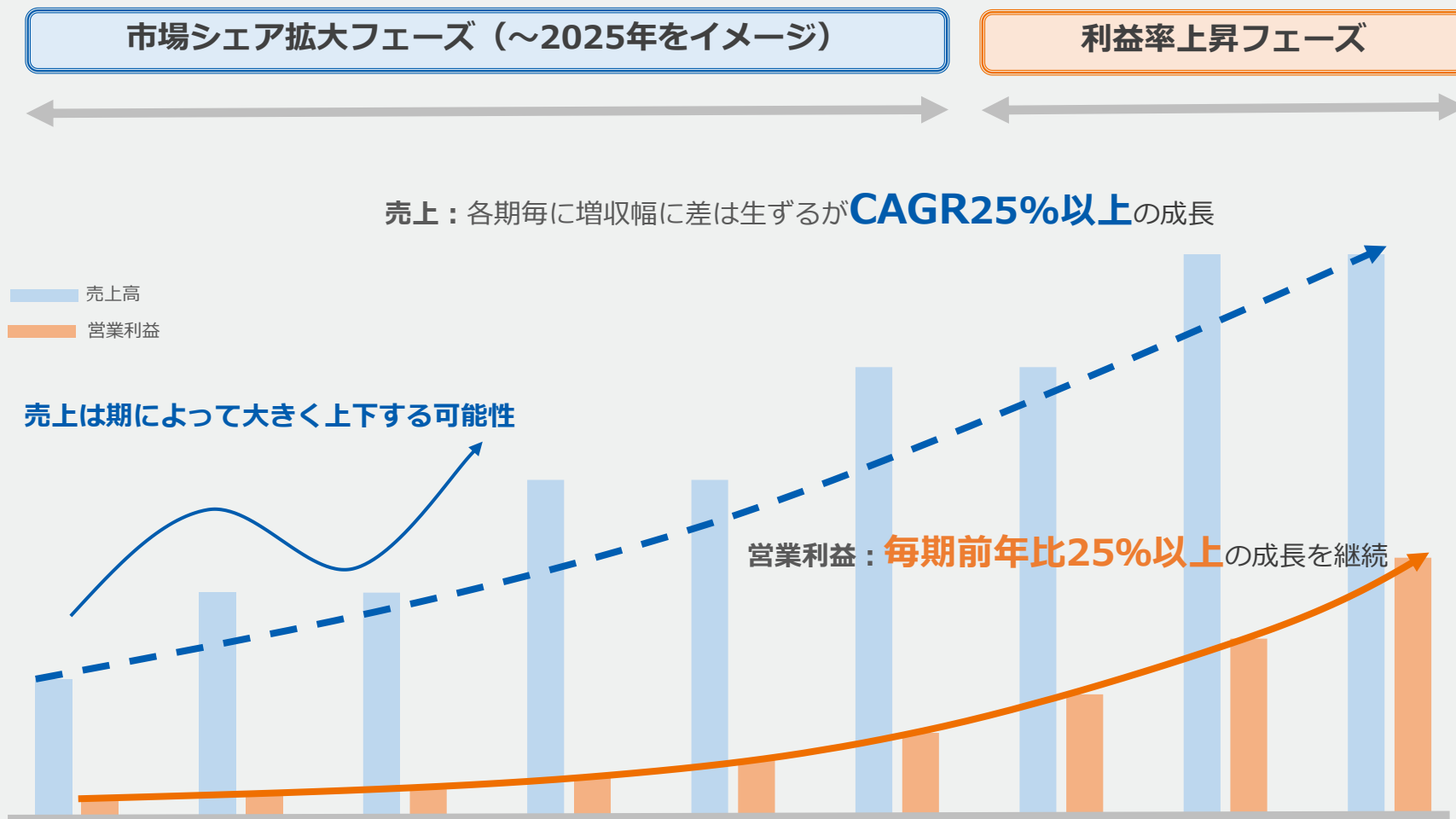


※2019年10月から2021年11月までの期間における当社月次決済処理金額（前年同月比）と、各産業のクレジットカード取扱高（前年同月比）を比較  
 ※各産業における決済処理金額（前年同月比）は「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」より抜粋

## 2. 成長戦略の進捗状況

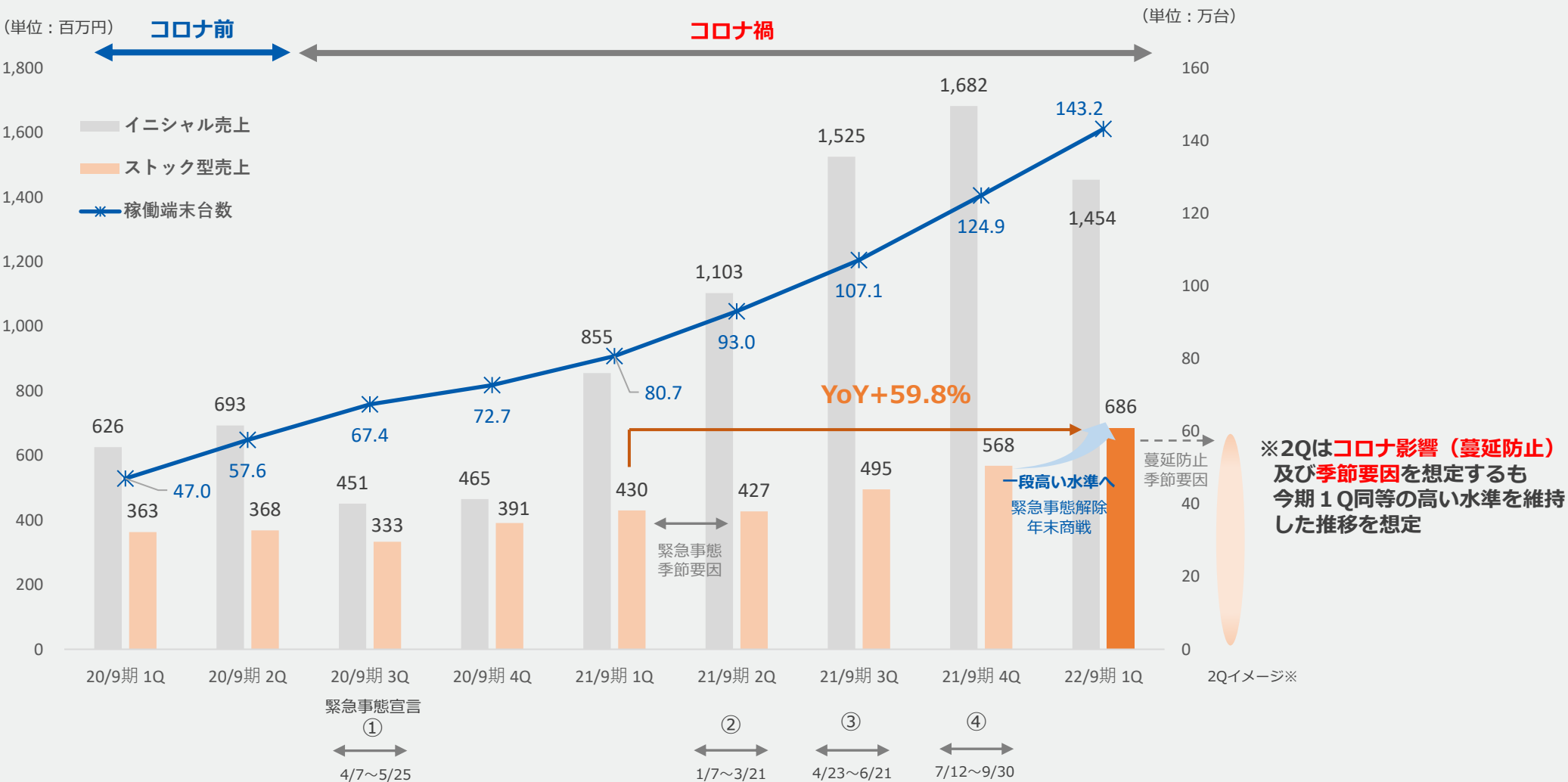
## 2.1 業績推移のイメージ

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 市場シェア拡大に伴うストック型売上の成長

継続的な稼働端末台数の積み上げと緊急事態解除・年末商戦を追い風に  
ストック型売上は当社目標のYoY+25%成長を上回り、一段高い水準へ



## 2.3 営業利益成長に向けた施策の進捗状況

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

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

### ■ 成長戦略と進捗状況（～2025）

- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
  - 決済端末販売が着実に稼働端末数の拡大に寄与
  - 業種・規模問わず幅広い加盟店へ導入・設置
  - 新端末のA920とA35は、今期本格取扱い開始予定
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
  - モビリティ決済領域において、都市圏での導入事例が増加
  - 緊急事態宣言解除を受け、ホテルやレジヤ施設のIoT決済が伸長
  - 高速道路SAにおける飲料自販機へ、決済端末の導入を開始
  - スマートストアでのキャッシュレス決済支援を開始（実証実験開始）
  - Tap to phoneやNFCタグtouch等、端末レス決済に向けた準備も進捗
- 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
  - IoT領域（物販自販機）における包括契約のQR決済は着実に拡大
  - 大手駐車場精算機メーカーへ納品予定の決済端末について、QR決済の開発が完了
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
  - 取引照会WEBサービスの改良版を提供開始
  - バックオフィス（請求精算業務等）を機能高度化が完了  
⇒加盟店へのDXサービス提供（請求業務のWEB化）を開始
  - 早払いサービスの提供開始により加盟店の資金繰りをサポート

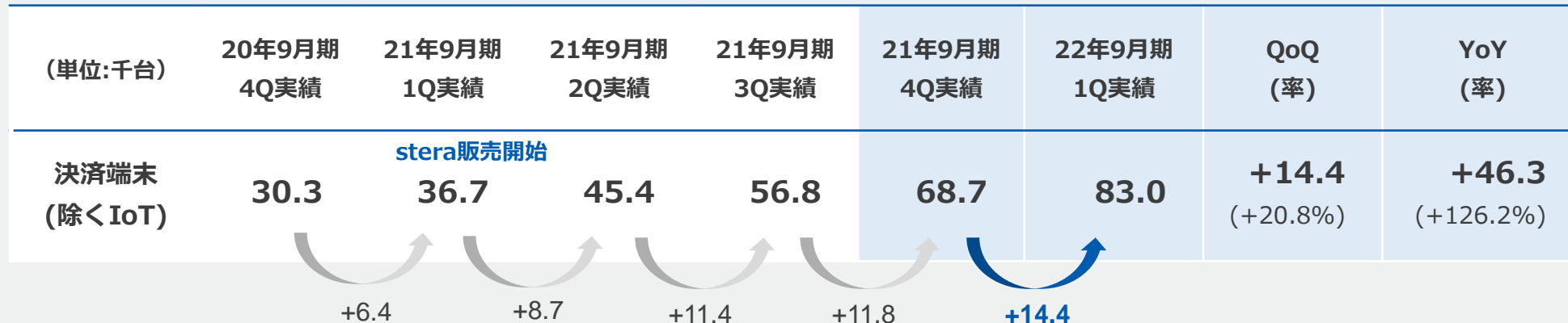
### ■ 中長期成長戦略（2025～）

- 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

## 2.4 決済端末(除くIoT)-稼働進捗状況

決済端末の販売モメンタムは継続し、稼働端末台数は引き続き拡大  
業種・規模に偏りなくフォーキャストを積み上げ

### ■ 稼働台数推移 (決済端末・除くIoT)



### ■ 今期の主要販売フォーキャスト

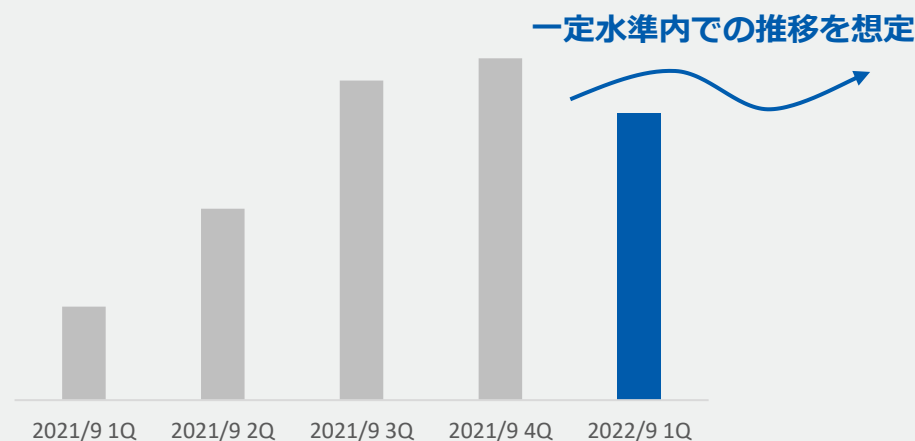
業種
加盟店A 薬局
加盟店B 外食
加盟店C 薬局
加盟店D スポーツ用品
加盟店E アパレル
多数フォーキャストを積み上げ

数千台規模

千台～

千台未満

### ■ 決済端末販売推移



## 2.5 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



当社が捉える  
Unattended  
Market

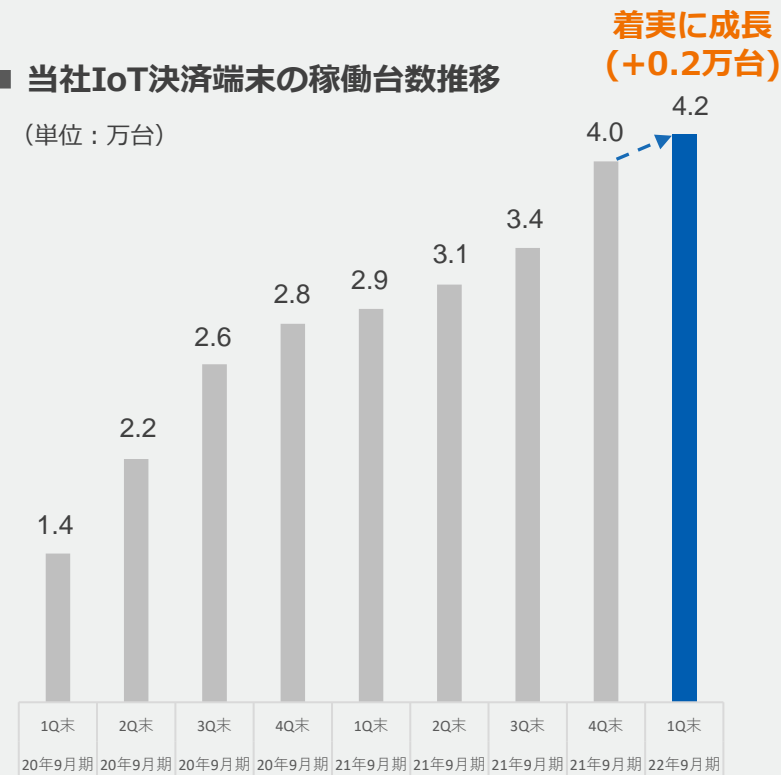


### 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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

### 当社IoT決済端末の稼働台数推移

(単位：万台)



約400万台



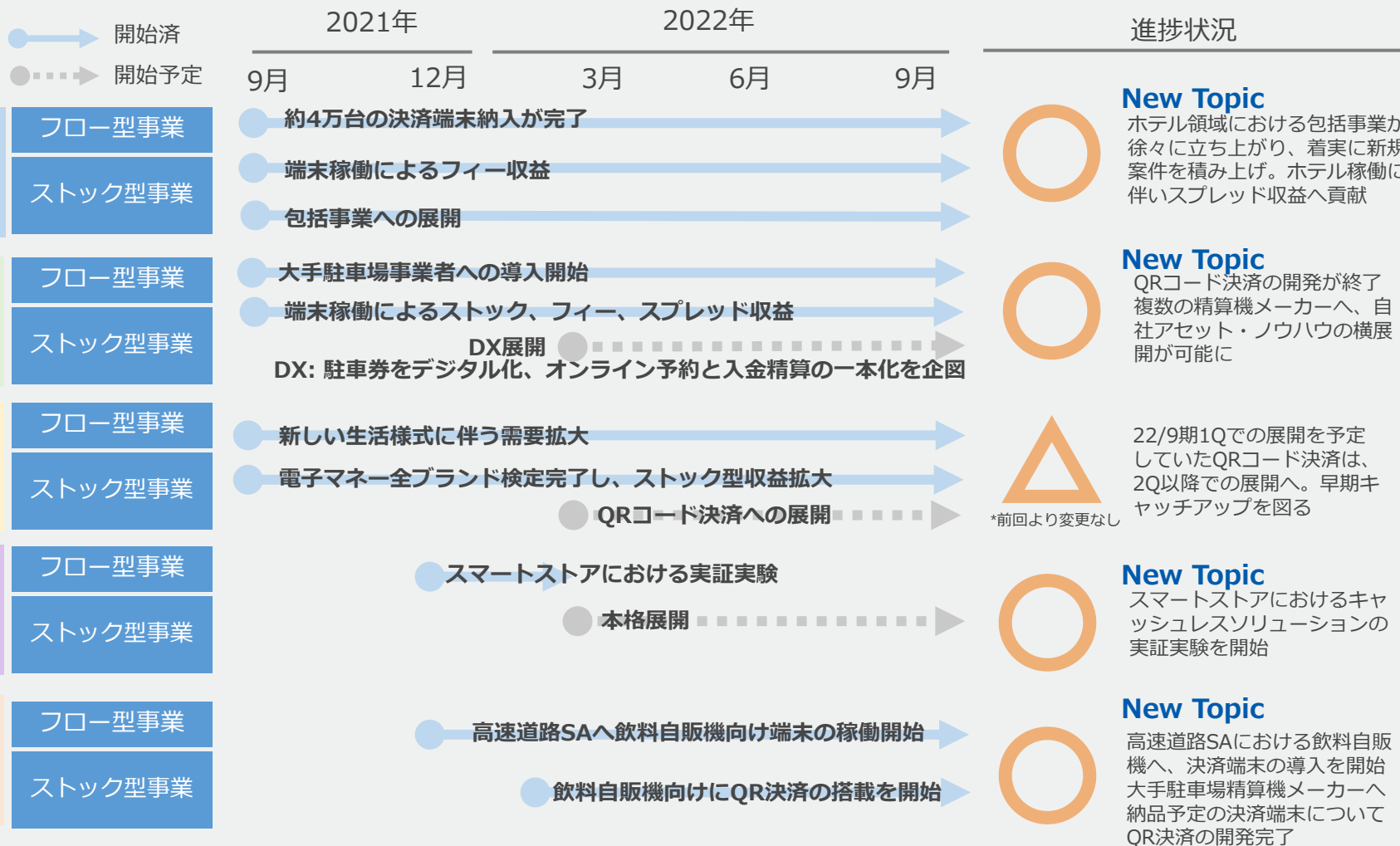
リアル店舗の  
決済端末市場

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」



# 2.6 IoT決済事業に関する推進状況

## スマートストアでのキャッシュレス実証実験を開始。物販・飲料自販機へ決済端末の導入が進み、イニシャル及びストック型売上に寄与



## 2.7 端末レス決済への取り組み

施策： 1 2 3 4

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～ **New**

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2020/12～

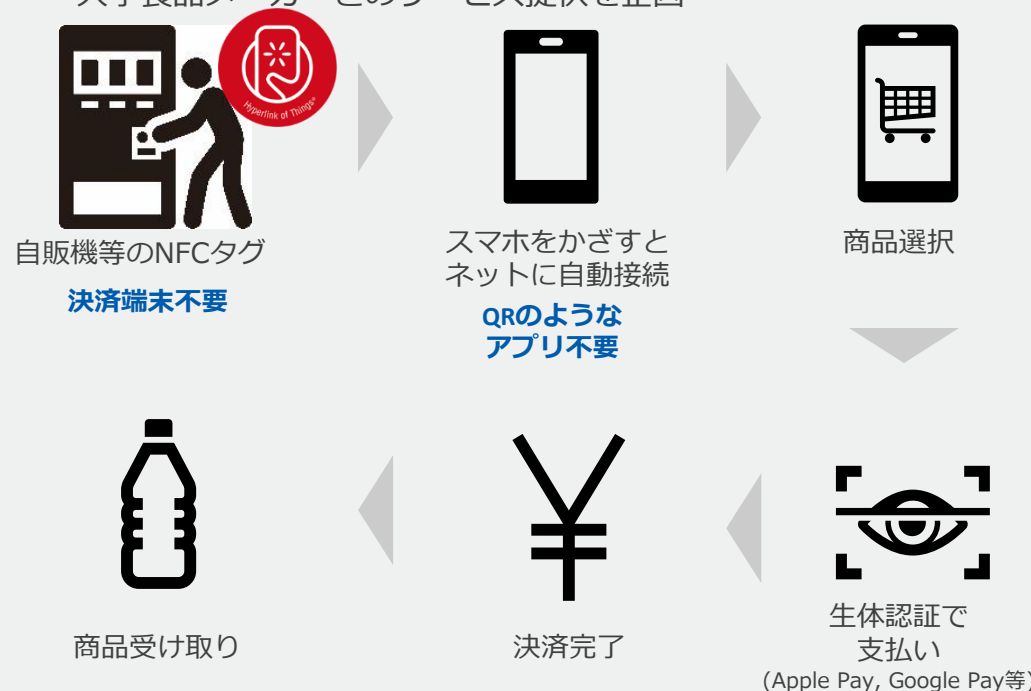
Soft Space社と端末レスNFCタッチ決済サービスを提供開始



### NFCタグtouch決済

2022/9期中を想定 **New**

大手食品メーカーとのサービス提供を企図



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

### 3. 財務ハイライト

## 3.1 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

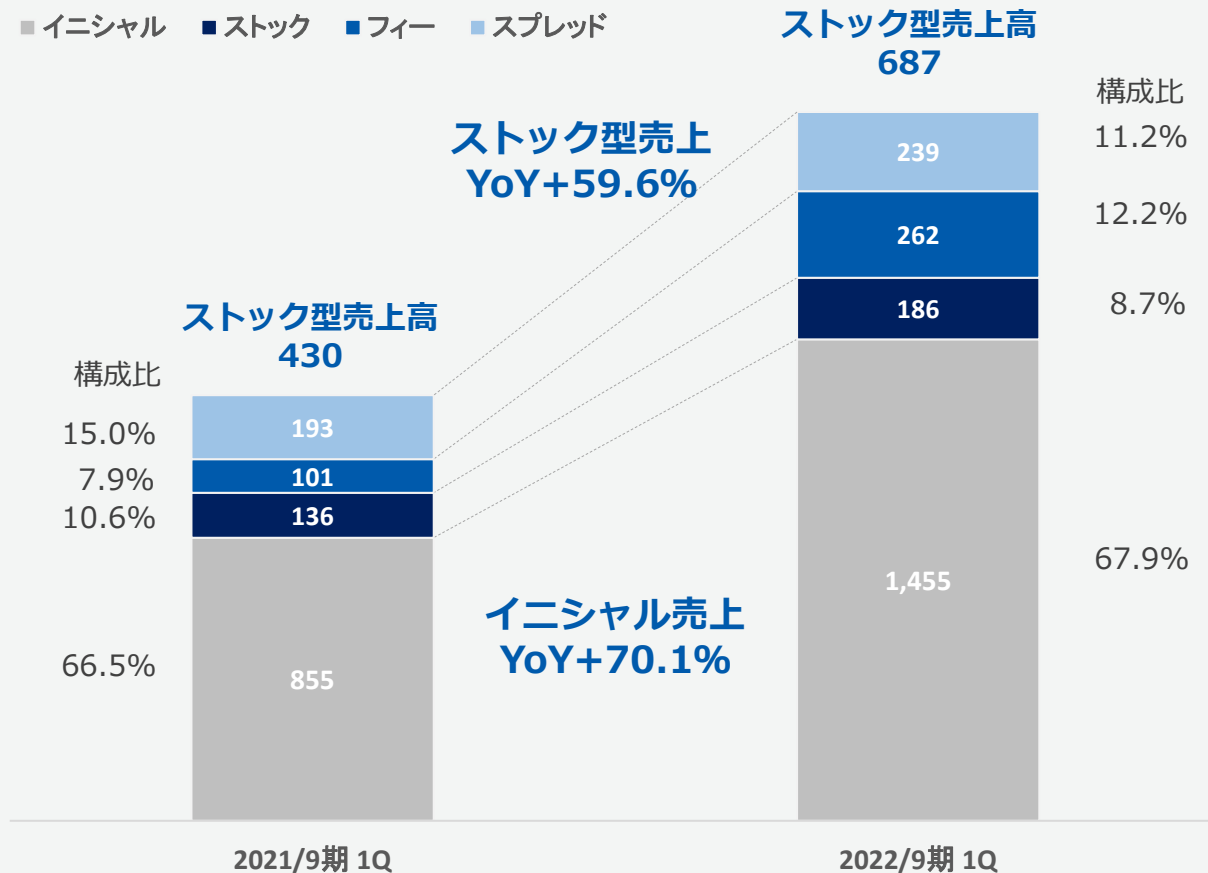
(単位：千円)	2021/9期 1Q (実績)	2022/9期 1Q (実績)	2021/9期 前年同期比
売上高	1,285,793	2,141,482	+66.5%
売上原価	819,605	1,537,613	+87.6%
売上総利益	466,187	603,869	+29.5%
販売費及び一般管理費	302,684	393,574	+30.0%
営業利益	163,502	210,295	+28.6%
経常利益	163,539	210,360	+28.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	110,204	138,957	+26.1%

## 3.2 品目別売上（対前年同期）

フィーが牽引し、ストック型売上はYoY+59.6%成長

(単位：百万円)

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド



### 3.3 品目別売上 四半期実績推移

イニシャルはQoQ減収も、稼働端末台数及び決済処理件数・金額の拡大によりストック型売上は増収トレンドが継続

(単位:百万円)	緊急事態宣言① 4/7~5/25				② 1/7~3/21			③ 4/23~6/21		④ 7/12~9/30	
	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		
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525	1,682	1,455		
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569	687		
ストック売上	110	118	128	132	136	146	160	182	186		
フィー売上	75	70	80	80	101	99	149	183	262		
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182	186	203	239		
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141		

端末販売前倒し需要 stera取扱開始

第1回緊急事態宣言

## 3.4 貸借対照表

決済端末在庫を供給状況に鑑みた安全水準まで確保  
加えて、加盟店への入金サイクルを短縮したこと等により現預金が減少

2022年9月期 1Q末 (単位：千円)

現預金(24.2%) 1,425,249	流動負債 1,538,473
商品 2,176,765	固定負債 36,628
その他流動資産 868,323	純資産(73.2%) 4,304,346
固定資産 1,409,111	
資産	負債

### ■ ポイント

- 供給状況に鑑み決済端末在庫を安全水準まで確保したことにより商品が561,919千円増加
- 上記に加え、競争優位性を確保する目的で加盟店への入金サイクルを短縮したことや、配当金の支払い等により現預金が2,008,370千円減少

## 3.5 連結KPI推移（稼働端末台数）

決済端末(除くIoT)が伸びを牽引。10-12月の決済拡大シーズンに伴い  
当社提携先販売分も伸長

(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	QoQ (率)	YoY (率)
決済端末 (除くIoT)	27.7	30.3	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	+14.4 (+20.8%)	+46.3 (+126.2%)
IoT	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	+2.5 (+6.3%)	+13.3 (+45.6%)
当社提携先 販売分	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	16.4	17.9	+1.4 (+9.1%)	+2.9 (+19.7%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	+18.3 (+14.7%)	+62.5 (+77.5%)



## 4. 補足資料

# 当社の事業領域

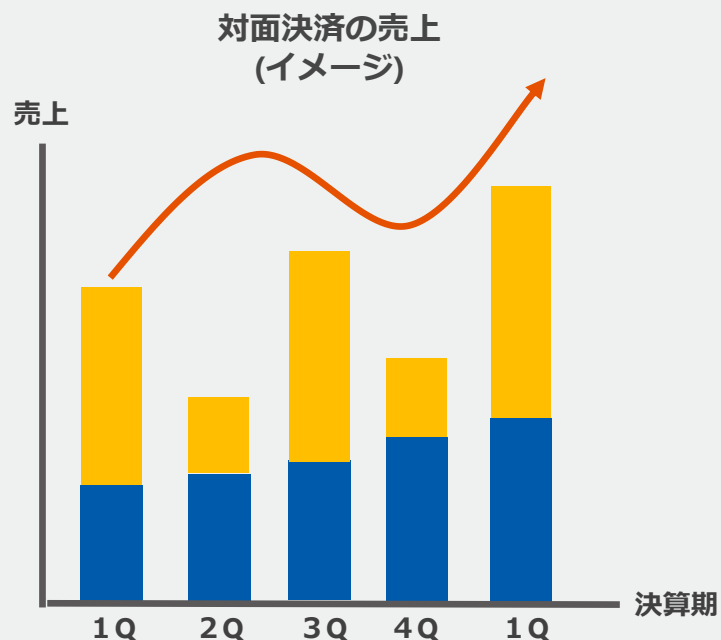
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の  
新旧「対面決済領域」を担う

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	<p>物理カードを渡す（かざす）決済</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>	<p>PC・スマホへカード情報を入力し決済</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>
決済媒体	決済端末	EC決済（端末は基本不要）

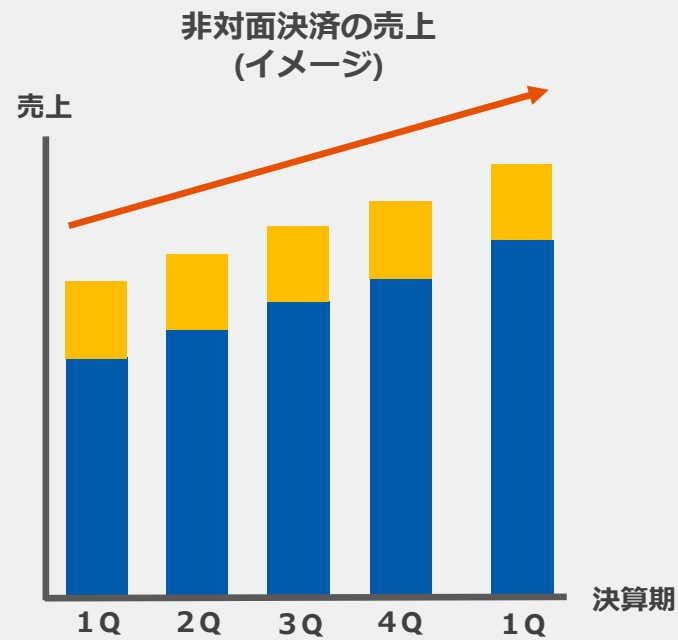
端末ハードと物理的なネットワーク  
独自の電文仕様・レギュレーション

# 決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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



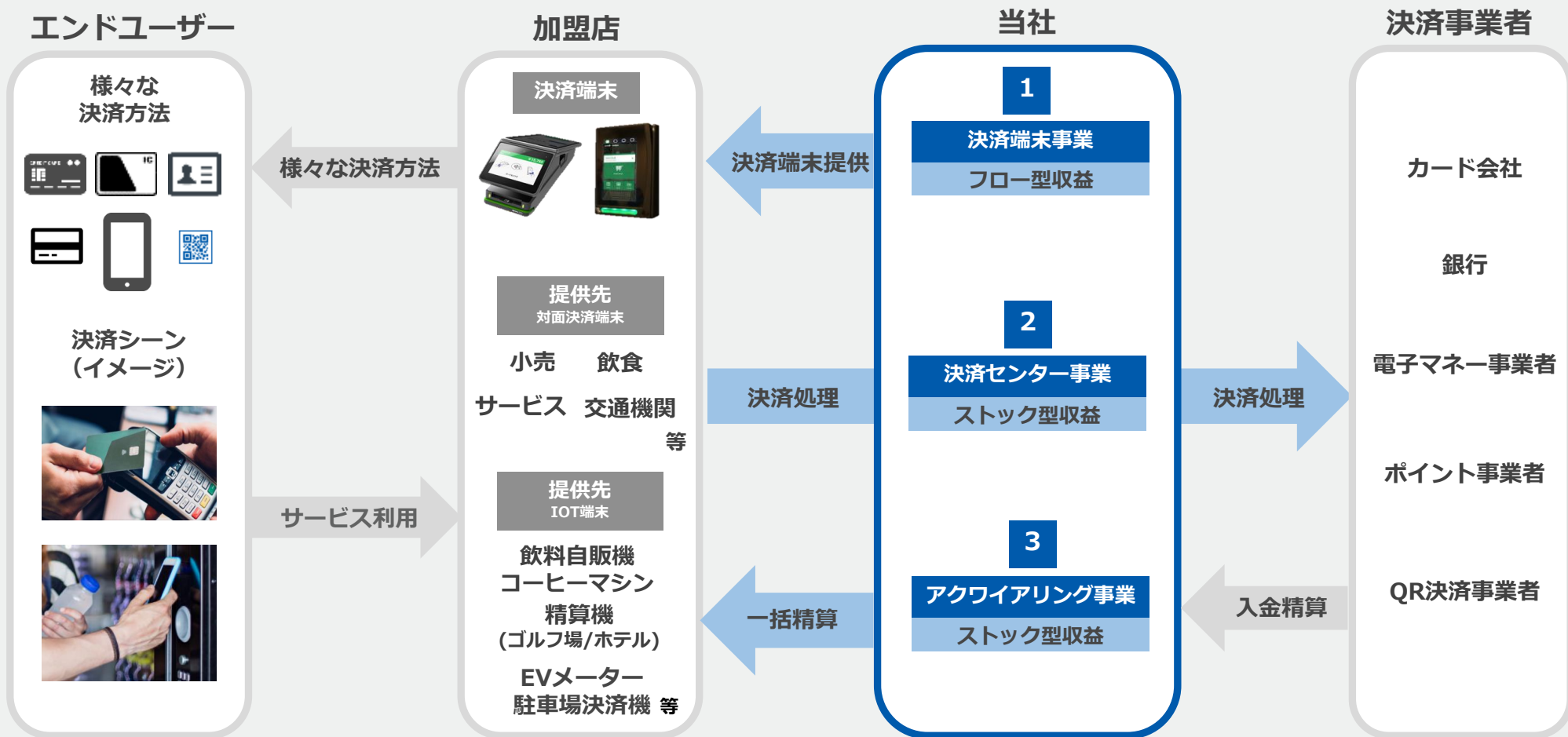
- イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)
- スtock・フィー・スプレッド売上



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

# 3つの決済事業をワンストップ提供

加盟店と決済事業者の間で、決済に関わる全ての業務をワンストップ提供



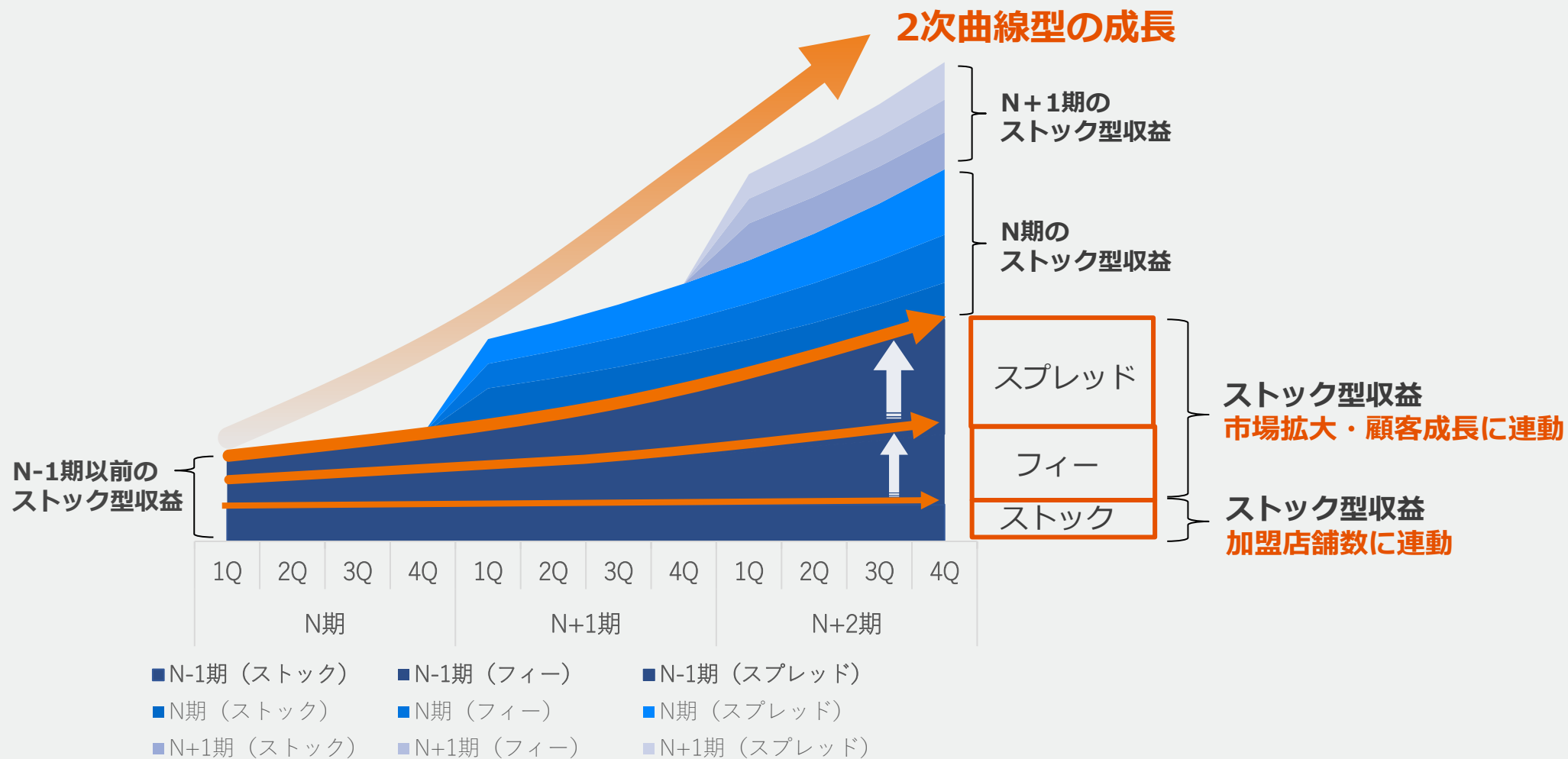
# 端末販売起点のストック型収益拡大

フロー型収益の端末販売を起点に、ストック型収益の基盤が拡大するモデル

収益の特性	3つの決済事業	4つの売上カテゴリー	売上構成比 (2022/9期1Q)
<b>フロー型収益</b>	① 決済端末事業	イニシャル	67.9%
<b>ストック型収益</b>	② 決済センター事業	ストック	8.7%
		フィー	12.2%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	11.2%

# 2次曲線型成長の収益構造

市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



# 品目別売上の内容 ①

イニシャル	内容	収益モデル
決済端末販売	端末をメーカーから仕入れ、希望の決済手段をセンター接続し、加盟店又は決済事業者に販売することで得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>端末価格×販売台数</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 約10種類超の端末ラインナップ</li> <li>✓ 2万円代～10万円超の端末まで様々</li> </ul> </li> </ul>
開発	決済手段の拡充やポイント決済機能の搭載など、事業者のニーズに応じて受注する開発案件により得られる売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>開発案件数×受注金額</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オダーメイド開発のため、規模や利益率は様々</li> </ul> </li> </ul>
ストック	内容	
WEBデータ還元	当社決済センターでお預かりする加盟店の決済データをweb等で、加盟店へ提供することで得られる月額固定売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>契約数×サービス単価</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス単価は月額500円～1,000円程度の価格帯</li> </ul> </li> </ul>
ポイント&QR	ポイント・QR決済利用を希望される加盟店へ当社決済アプリを提供することで得られる月額固定売上	
モバイル端末	屋外環境等で利用されるモバイル決済端末を加盟店へレンタルすることで得られる月額固定売上	
モバイル通信	モバイル決済端末の利用に必要なデータSIMを提供することで得られる月額利用売上	
決済処理 (月額固定契約)	カード会社や加盟店との月額固定契約に応じて得られる処理料売上 ※通常はフィー売上(決済処理売上)で計上されるが、月額固定契約の特性によりストック売上として計上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>契約数×月額固定料金</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金(経済条件)は様々</li> </ul> </li> </ul>

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

## 品目別売上の内容 ②

フィー	内容	収益モデル
決済処理	1件当たりの決済処理金額を定め、月間の決済処理件数を乗じて請求する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 決済処理件数×処理単価</li> <li>✓ 処理料単価は1件当たり2～3円程度</li> </ul>
ロール紙	決済端末において使用・消費されるロール紙代金を決済事業者または加盟店に請求して計上する売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 受注数量×ロール紙単価</li> <li>✓ ロール紙単価は種別等によって変動するものの凡そ130～200円程度</li> </ul>
スプレッド	内容	収益モデル
アクワイアリング (決済代行)	<p>当社から加盟店への入金精算金額に対し、一定の手数料率 (a) を乗じて得る売上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当社が決済事業者から仕切料率(N)を預かり、入金精算に係る手数料を仕切料率(N)に上乗せした料率(N+a=加盟店手数料率)を以って加盟店を開拓</li> </ul>	<p>包括加盟店契約の決済処理金額 × 当社手数料率(0.3～0.4%程度)</p>



# GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

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

## ① 直接加盟店契約



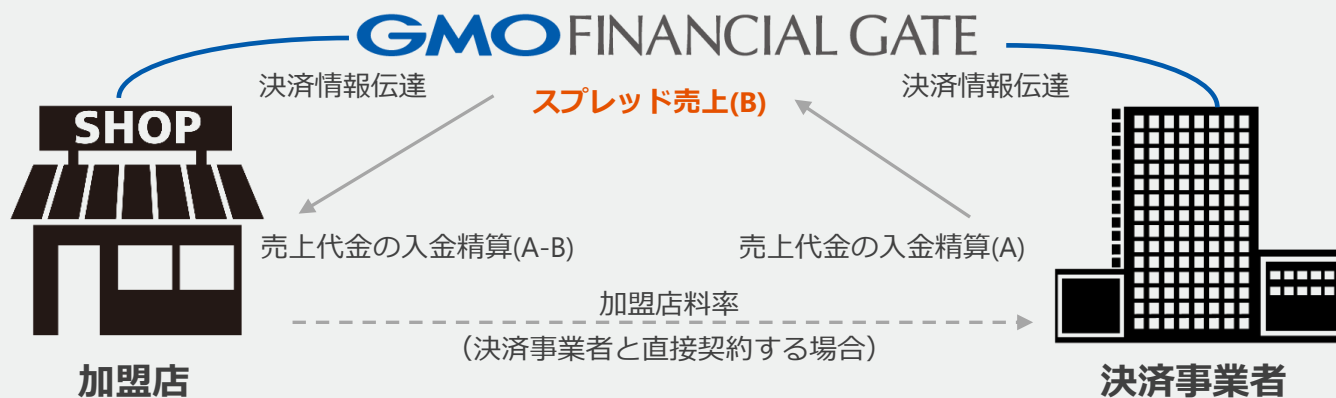
当社収益

イニシャル

ストック

フィー

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



イニシャル

ストック

フィー

スプレッド\*

\* 当社GMV = ①直接加盟店契約 + ②包括加盟契約

# 稼働端末数とストック売上の関連性について

稼働端末台数の増加とともに、ストック売上の収益機会は増えるものの  
 有料サービスの加入状況は加盟店の経済条件により異なる

## 当社稼働端末

据置型決済端末



モバイル決済型端末



組込型決済型端末



加盟店POS端末



## 加盟店（ストック売上の獲得イメージ）

- ストック売上：有
- ✕ ストック売上：無



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



# 決済手段別のマネタイズポイント

主たるマネタイズポイントは最も利用される決済手段(クレジットカード)  
 その他決済手段においても複数のマネタイズポイントを有する事が強み

	フロー型売上		ストック型売上	
	①イニシャル	②ストック	③フィー	④スプレッド
クレジット・銀聯・J-debit決済	○	○	○	○
電子マネー決済	○	○	—	○
QRコード決済	○	○	—	○
共通ポイント機能	○	○	—	—
ハウスポイント・ハウス電子マネー機能	○	○	—	—
免税機能	○	○	—	—

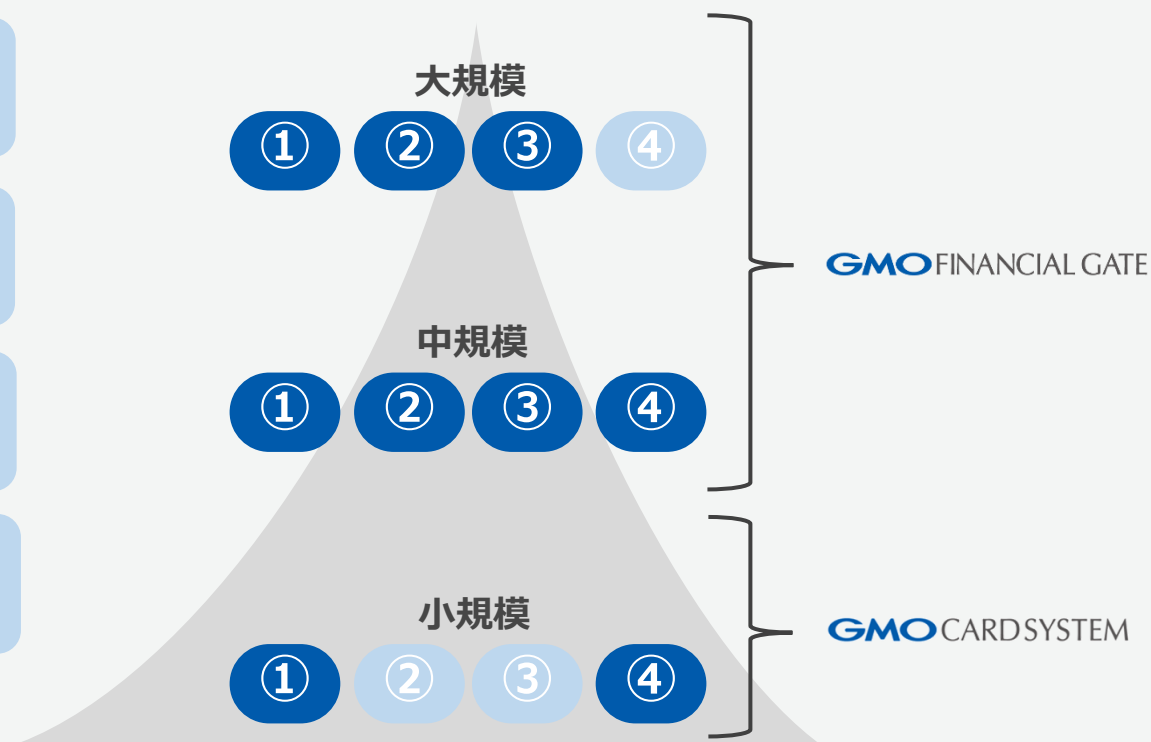
# 加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

## ■ 4種類の収益モデル

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

## ■ 加盟店の規模に連動した収益モデル



# アライアンスによる大口顧客獲得

クレジット決済に加え、QR・ポイント事業者等とのアライアンスにより、多様な決済手段・付加機能をデバイスに搭載し、大手企業のニーズに応える

## クレジット決済



## 電子マネー決済



## 共通ポイント機能



## QRコード決済



## J-debit決済



## ハウスポイント・ハウス電子マネー



## 免税機能



### 据置型決済端末



### モバイル決済型端末



### 組込型決済型端末



### 加盟店POS端末

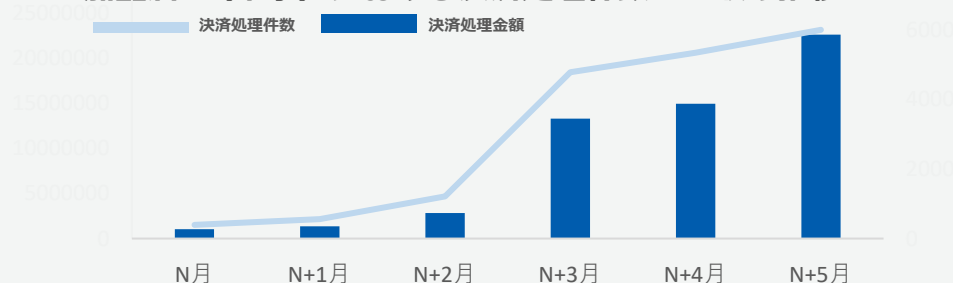


当社が提供する  
*Cashless Platform*

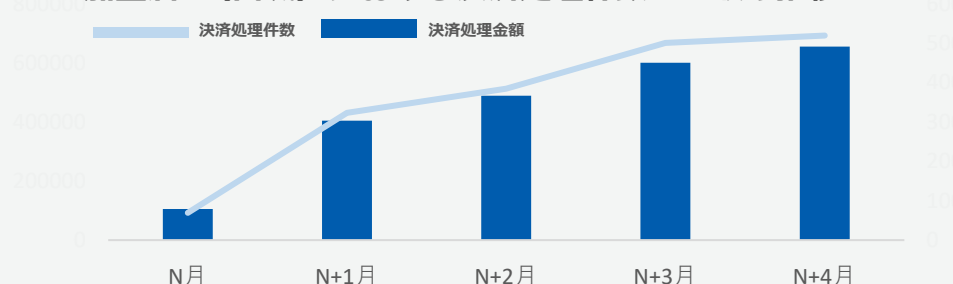
# キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

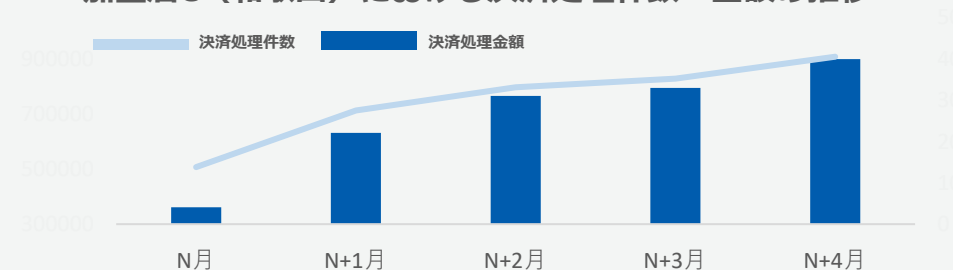
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店B（宮城）における決済処理件数・金額の推移



■ 加盟店C（和歌山）における決済処理件数・金額の推移



加盟店

現金決済のみ⇒キャッシュレス導入

消費者

利便性を認知  
(成功体験⇒決済手法の変化)

加盟店

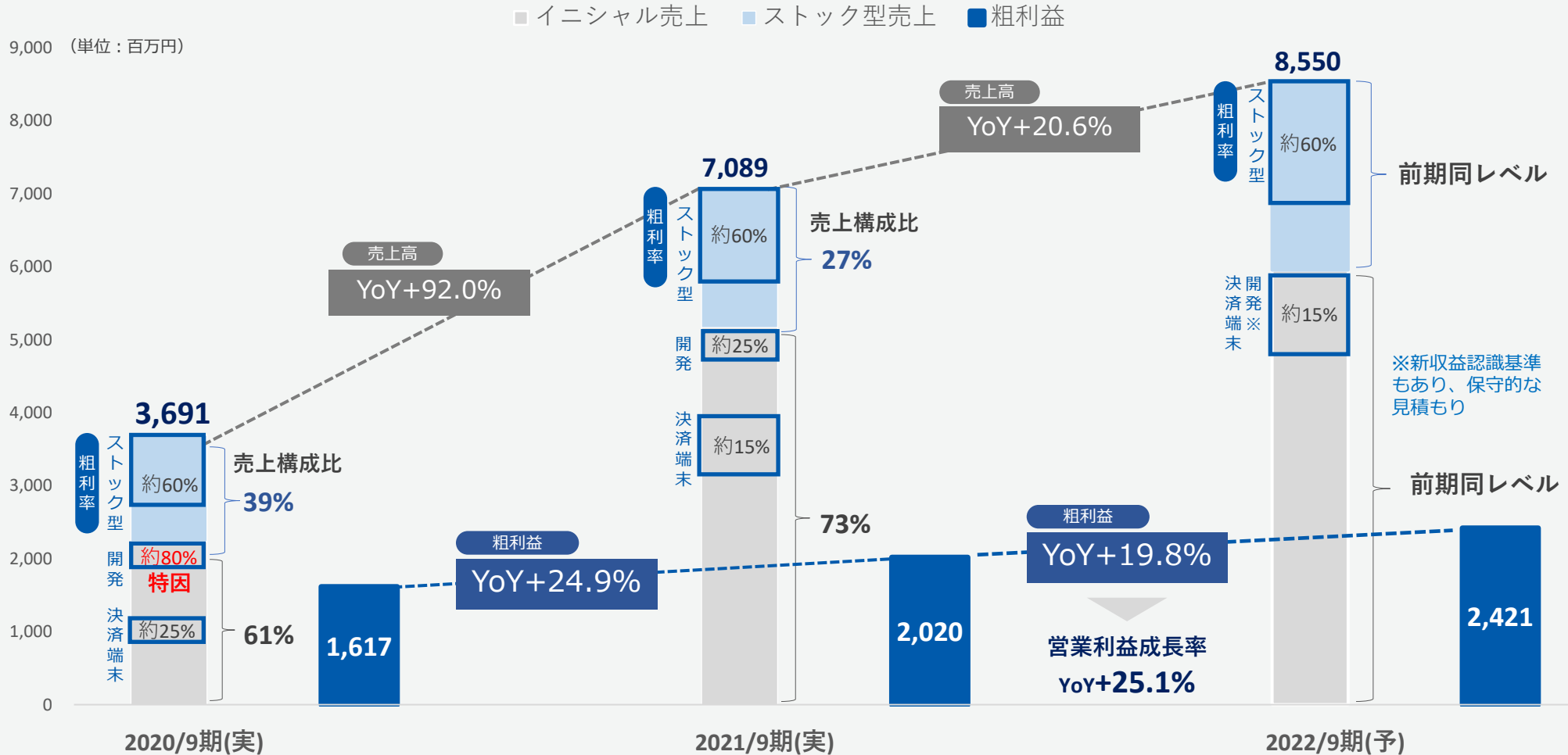
端末当たりの  
決済処理件数・金額が増加

当社ストック型売上が拡大

# 2022/9期 利益計画の考え方

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

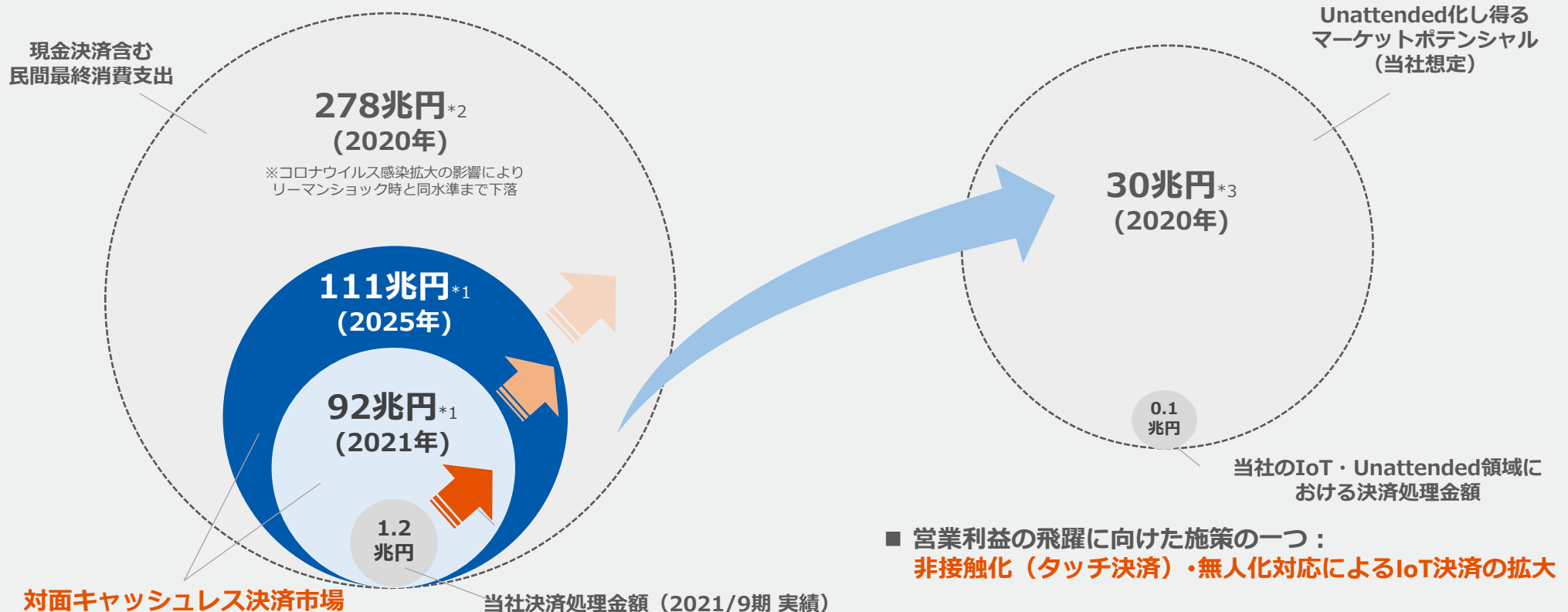


# TAM(Total Addressable Market)

## 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

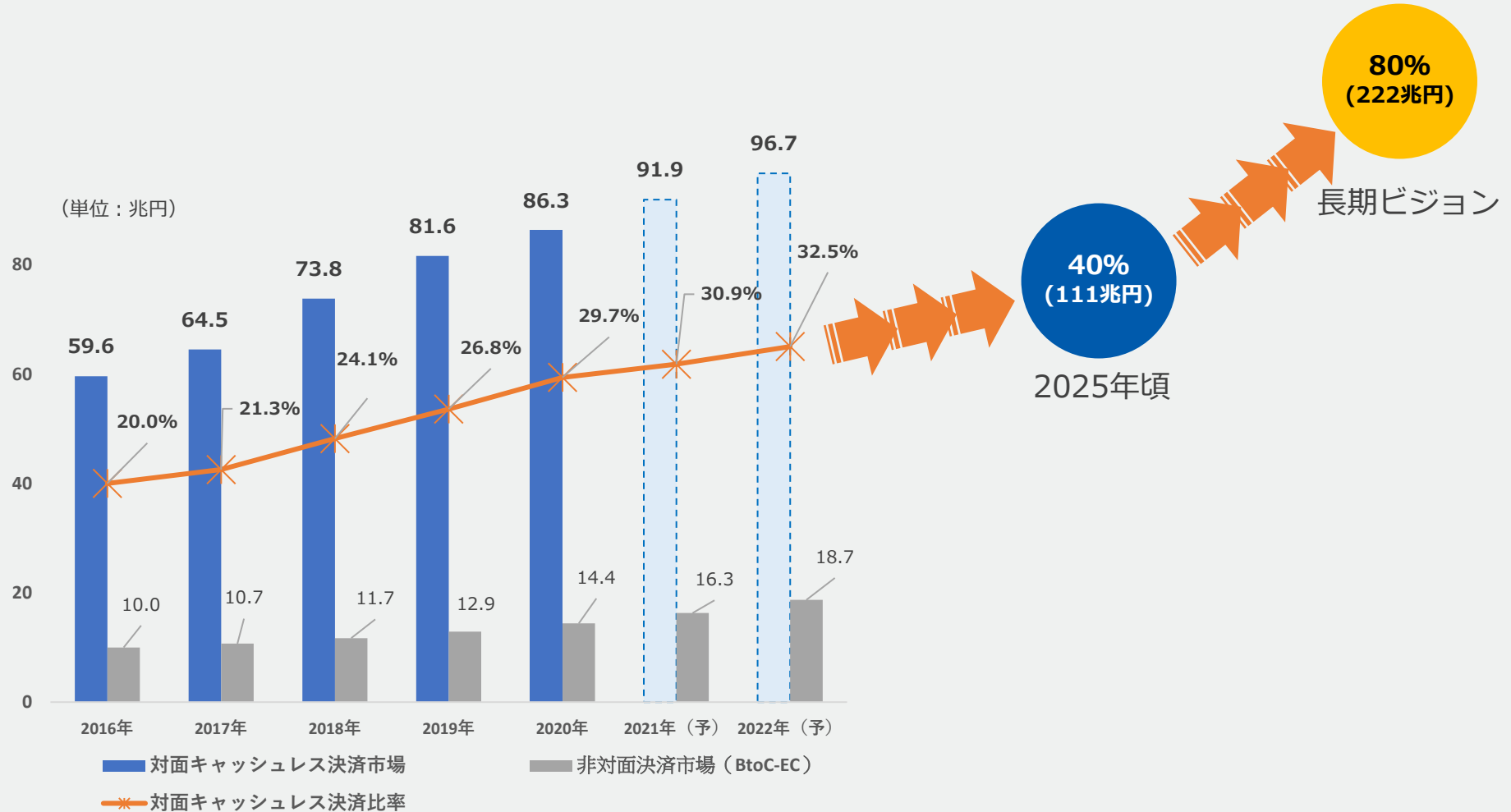
(\*2) 内閣府「2020年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(\*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



# 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

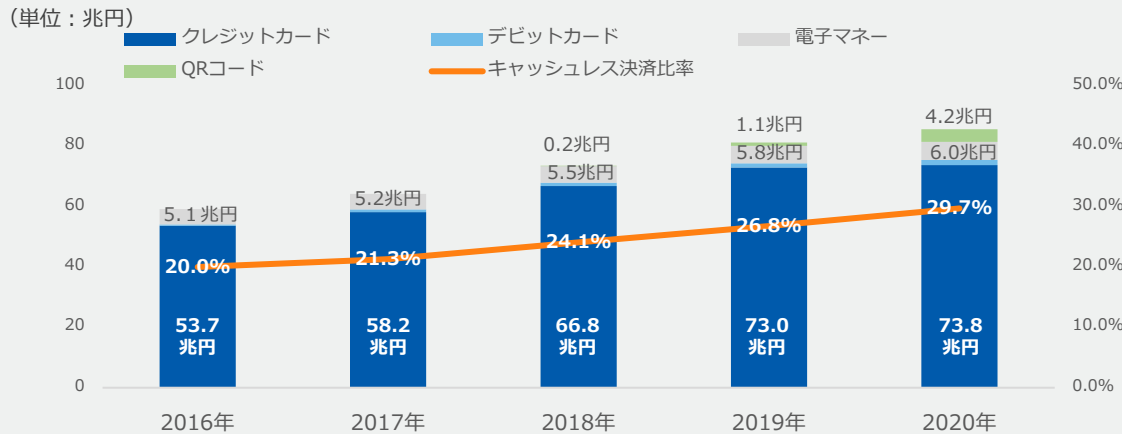


※一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」  
矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

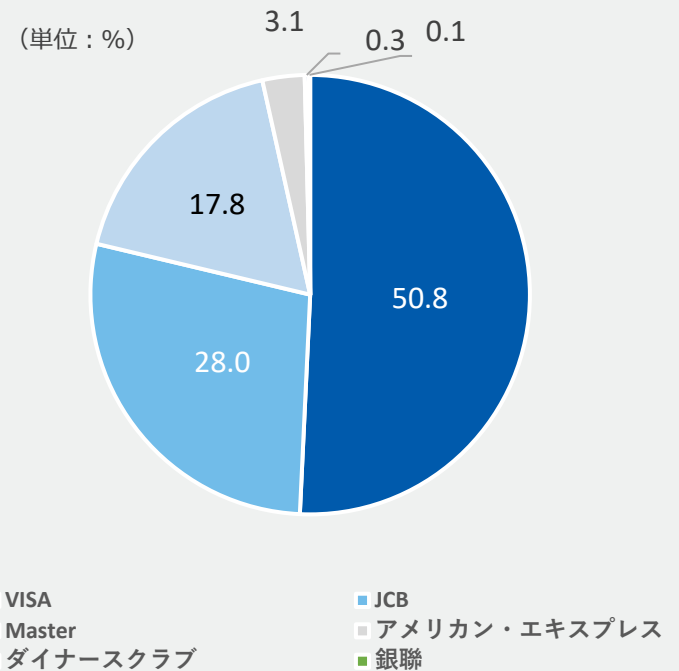
# キャッシュレス決済の支払手段別割合

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

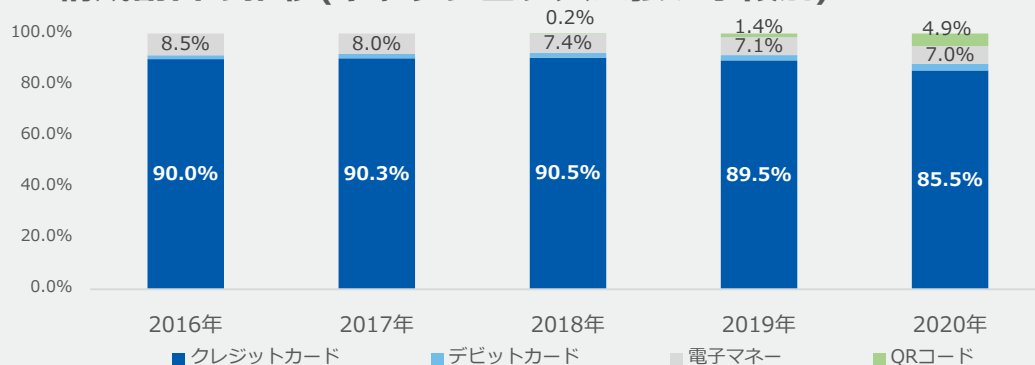
## ■ キャッシュレス支払額の推移



## ■ 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

※イブソスファイナンスサービス「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

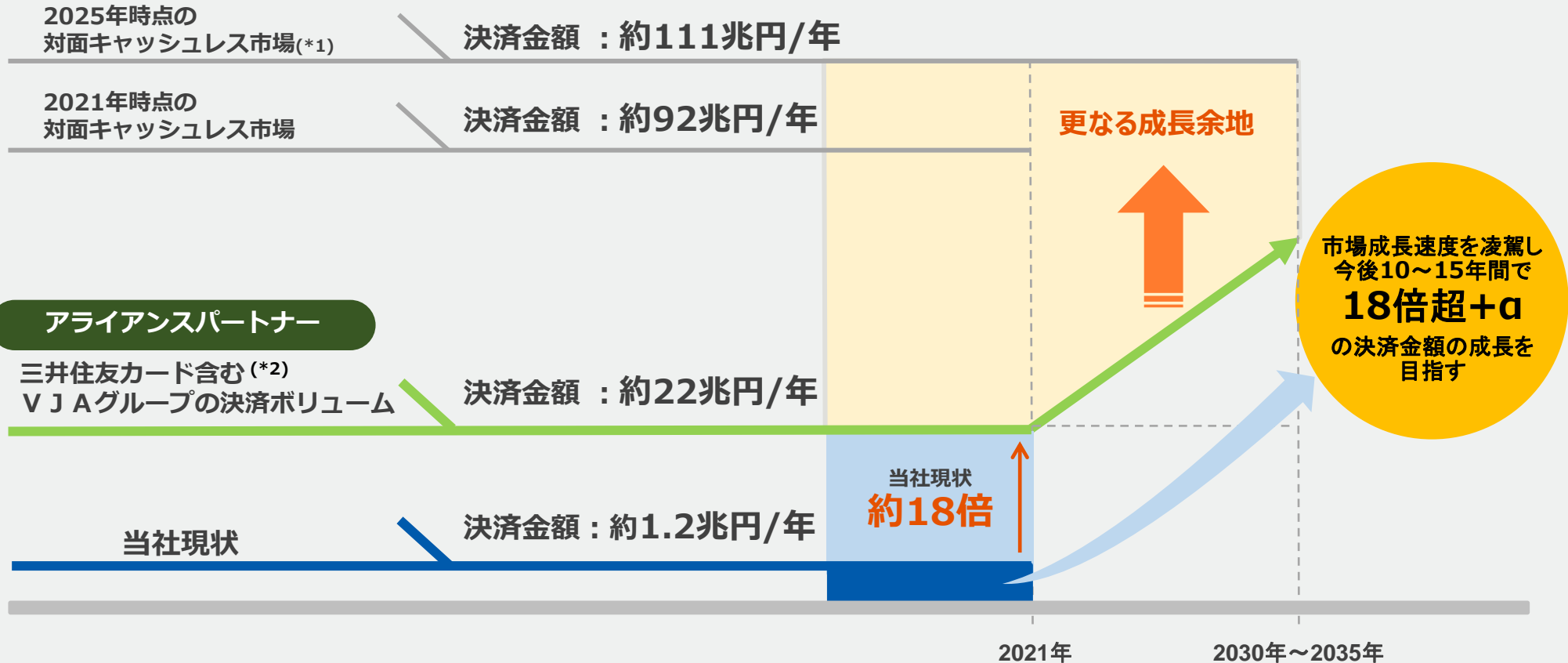
新ルートでの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



■ コストを抑えた新ルートにより、**アライアンス先の競争力が向上** ↑

# 決済ボリューム拡大施策

新決済ネットワークとアライアンス営業により、GMVの拡大を図る



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

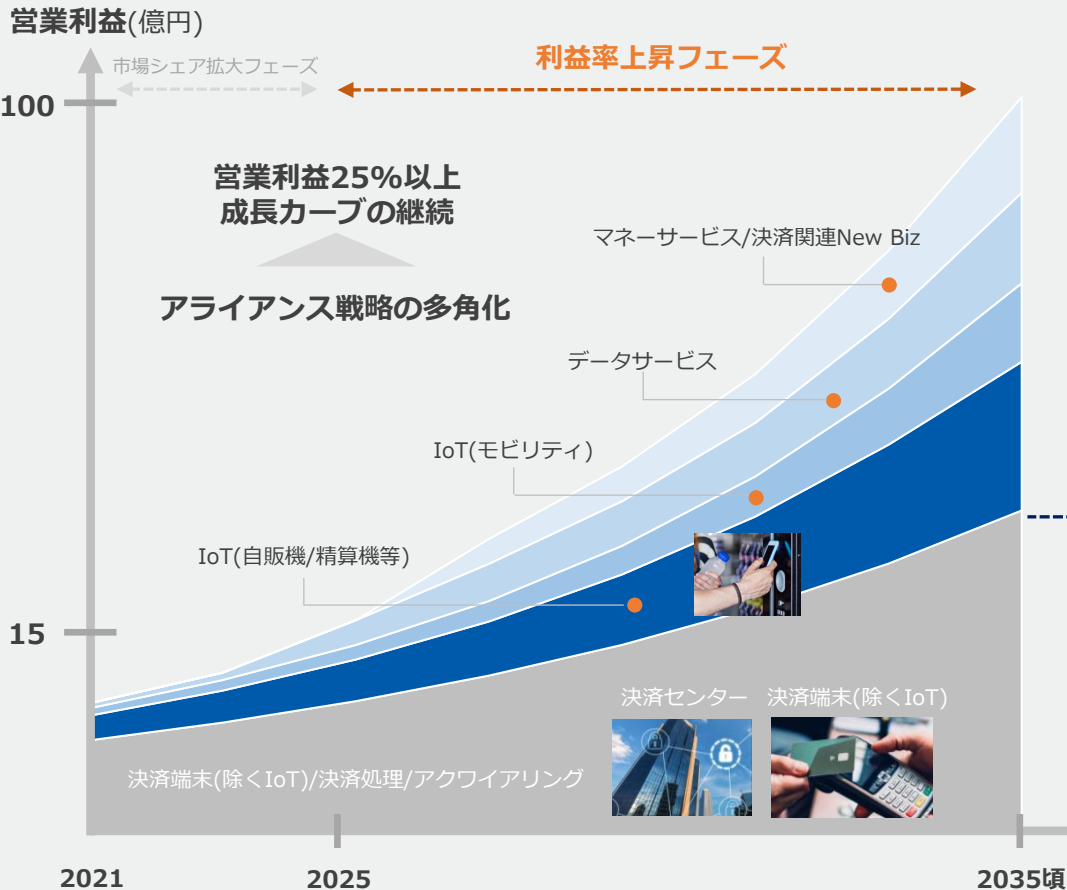
(\*2) 公表資料より当社作成

# 2025年以降の成長戦略

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

: 高インバウンド需要

## サービス拡大イメージ



## 注力領域

マネーサービス/決済関連New Biz

- Fintech (レンディング/ファクタリング/BNPL等)

データサービス

- 決済データによるDX/マーケティング支援

IoT(モビリティ) 

- 交通系(電車/バス等)のタッチ決済処理

IoT(自販機/精算機等) 

- with & after コロナ/省人化/セルフ化対応

決済端末(除くIoT)/決済処理/アクワイアリング 

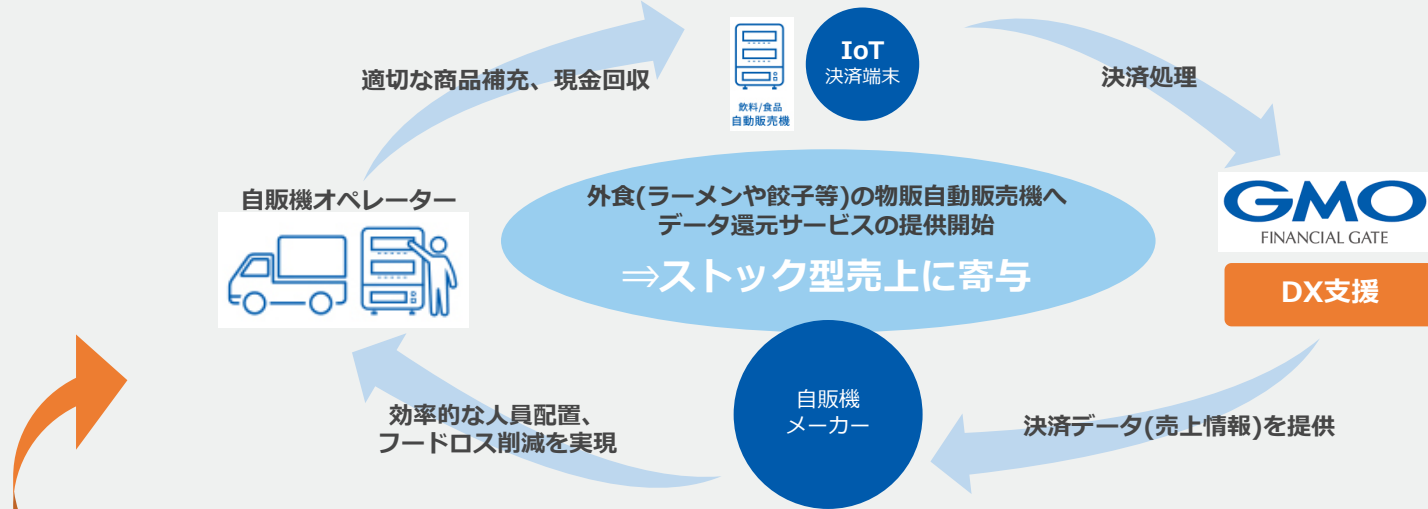
- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず  
バランスの良い加盟店開拓を継続

ストック型売上

イニシャル&ストック型売上

# IoT領域におけるデータサービス

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



## 導入イメージ

現在

フェーズ3  
加盟店DX化(売上改善)

アライアンスパートナーへ決済データ(売上情報)を提供  
=>販売情報(商品、季節、地域等)を活用したマーケティング強化/売上向上

フェーズ2  
加盟店DX化

New

自動販売機メーカーへ決済データ(売上情報)を提供  
=>遠隔からの適切な在庫管理による業務効率化を実現

フェーズ1  
IoT決済/アクワイアリング

IoTプラットフォームの提供

決済センター



決済端末(IoT)



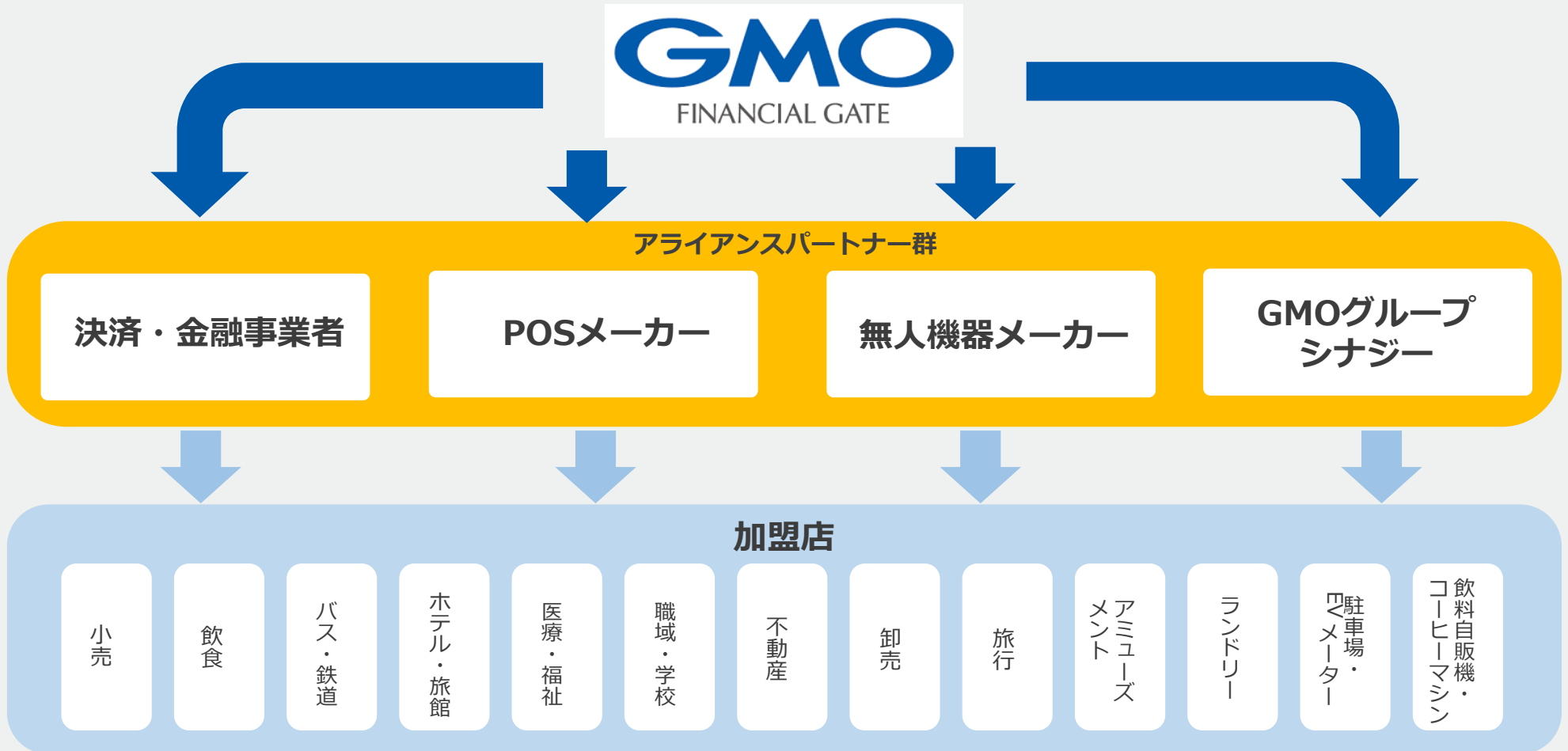
ストック型売上

イニシャル&  
ストック型売上

時間

# 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



# 当社の特長

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

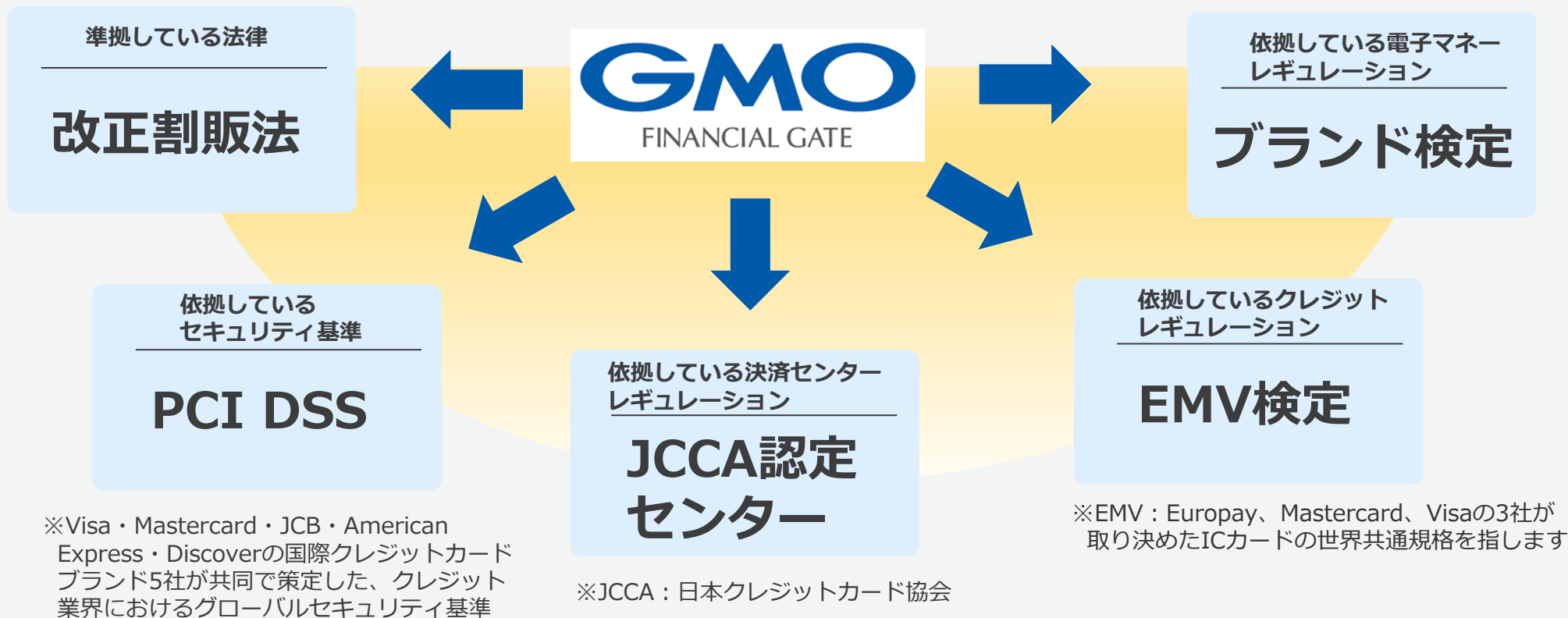
## ■ 対面決済事業におけるソリューション

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



# 参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

各種決済手段毎に準拠する法令・基準等のレギュレーションが存在且つ増加中。決済手段の多様化に合わせて高まるエントリーバリア



# 国策による市場拡大の後押し

2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機として  
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

18/4 キャッシュレス・ビジョン発表（経産省）

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

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

22/1 マイナポイント事業（第2弾）開始

現在 ▶ 24/9 新紙幣発行

25/4 大阪万博開催

## 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**

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**

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**

# クレジットカード業界のトピック

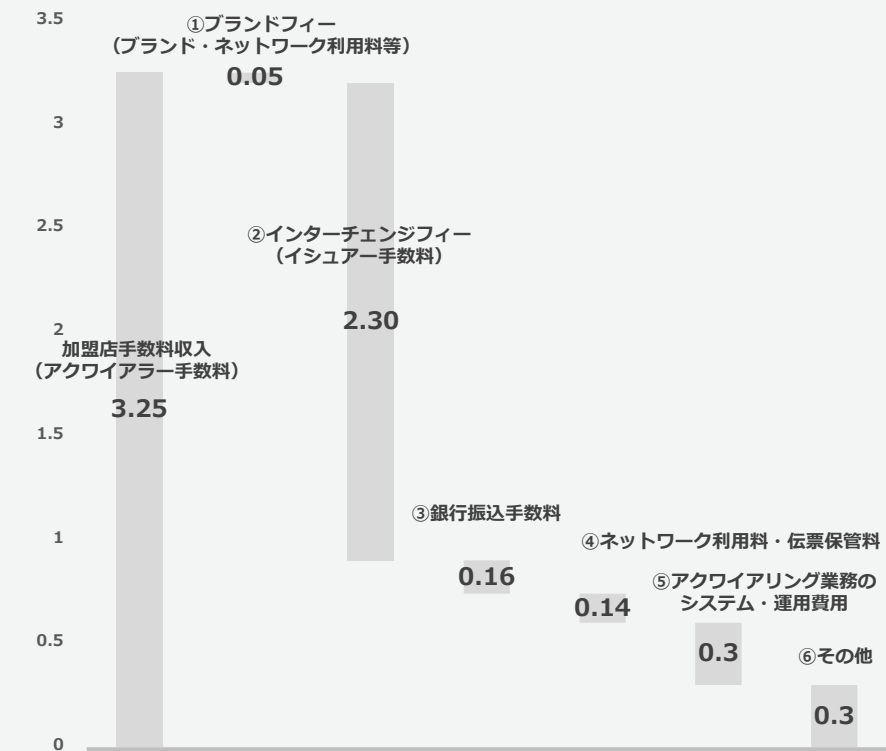
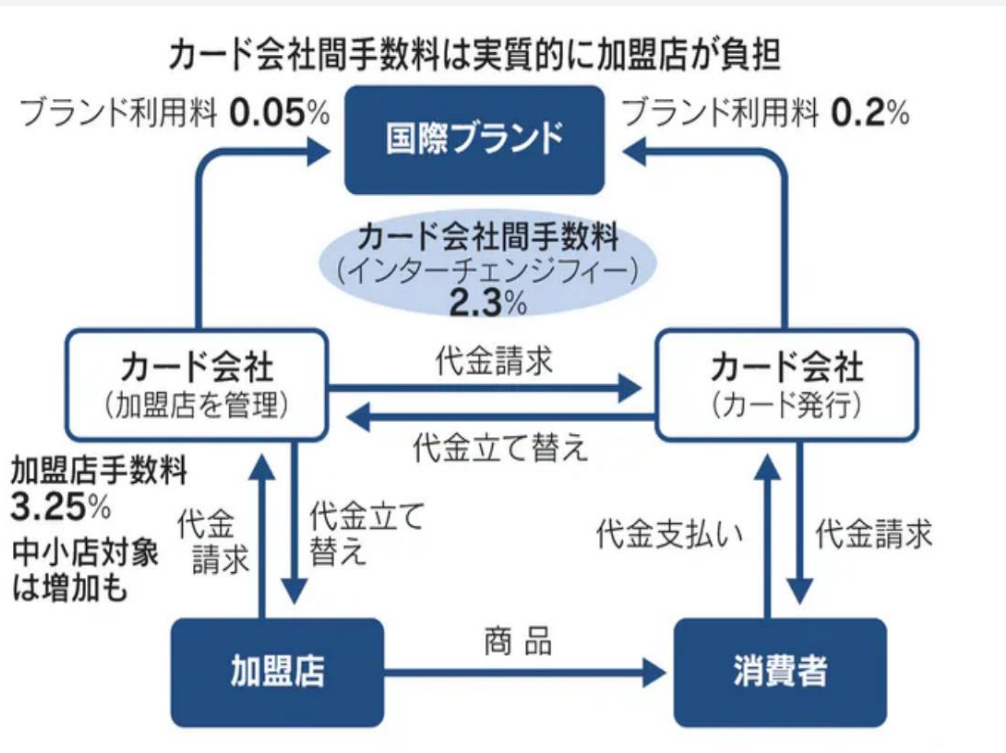
経産省により「カード会社間手数料」の開示が要請され、今後における手数料率の引き下げトレンドが考えられるが、当社への影響は軽微と想定

## 加盟店手数料率の内訳

経済産業省、カード会社間の手数料の開示要請へ

(モデルケース：決済単価5,000円の中小加盟店)

単位：%

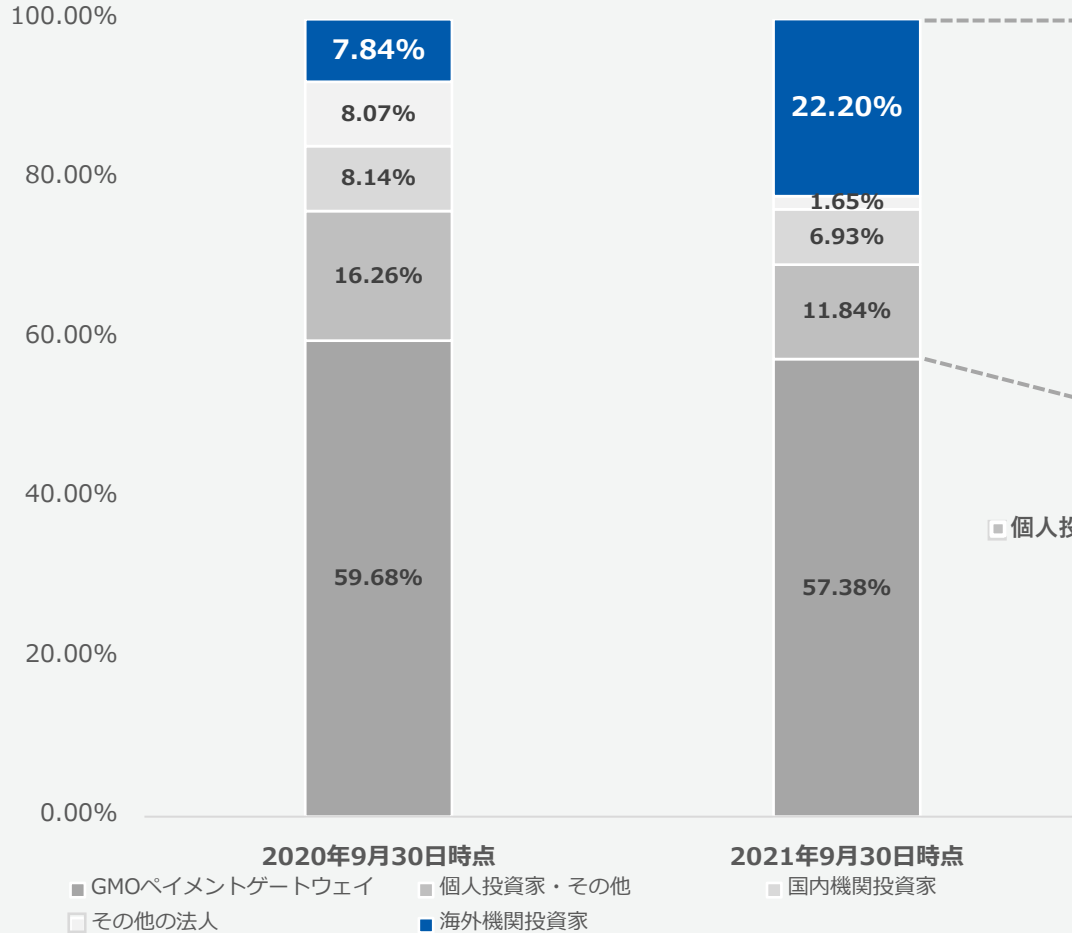


出所：キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会（図表 3 モデルケース毎のアクワイアラのコスト分析（第 3 回事務局資料より抜粋）

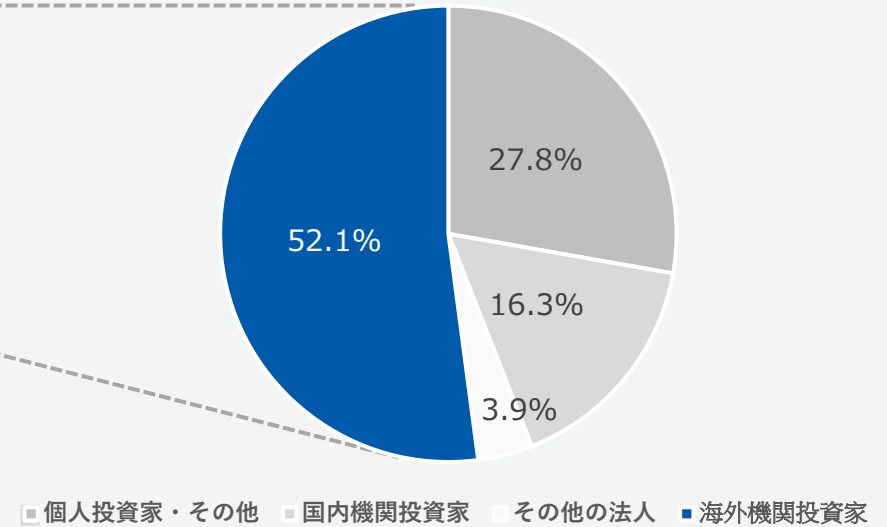
# 当社株主構成

## 海外機関投資家比率が20%超へ上昇

株主構成



GMOペイメントゲートウェイを除いた株主構成比率



# ESGへの取り組み

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

## 当社開示内容

### 環境（Environment）

環境負荷の低い社会の実現

### 社会（Social）

人的資源、人材育成・福利厚生制度、働き方改革

### ガバナンス（Governance）

基本的な考え方、取締役会、幹部会、監査役会  
役員報酬、IR活動

## SDGs対応項目

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT GOALS

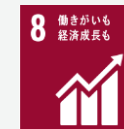


9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう



13 気候変動に  
具体的な対策を

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



8 働きがいも  
経済成長も

各種人材育成・福利厚生制度の整備、働き方改革の  
積極的な推進 等

体制強化に向け各種施策を実施中

ESG  
取り組み

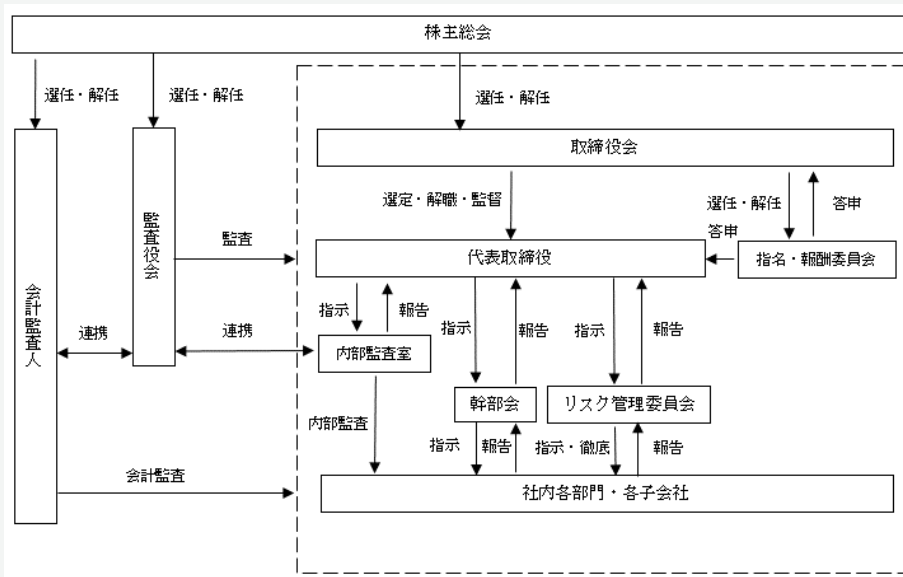
7/15公表

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

# ESGへの取り組み

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

## 指名・報酬委員会の設置



## 当社役員のスキルマトリックスを開示

当社役員のスキルマトリックス

氏名	杉山 憲太郎	高野 明	青山 明生	池澤 正光	福田 知修	小出 達也	嶋村 雅生	浅山 理恵	長澤 孝吉	小澤 哲	飯沼 孝社
役職名	代表取締役社長	取締役会長	取締役 営業本部本部長	取締役 管理本部本部長	取締役 システム本部本部長	取締役	取締役	取締役	常務監査役	監査役	監査役
GMOイズムの実践 (※)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●	●	●				●		●	
システム・セキュリティ					●						
リスク管理				●	●			●	●	●	
法務・ガバナンス							●				
財務・会計・税務											●
営業・マーケティング			●			●					
投資 (M&A)				●							
金融事業				●				●			
人材育成・採用、ダイバーシティ						●		●			
ESG・サステナビリティ				●			●	●			

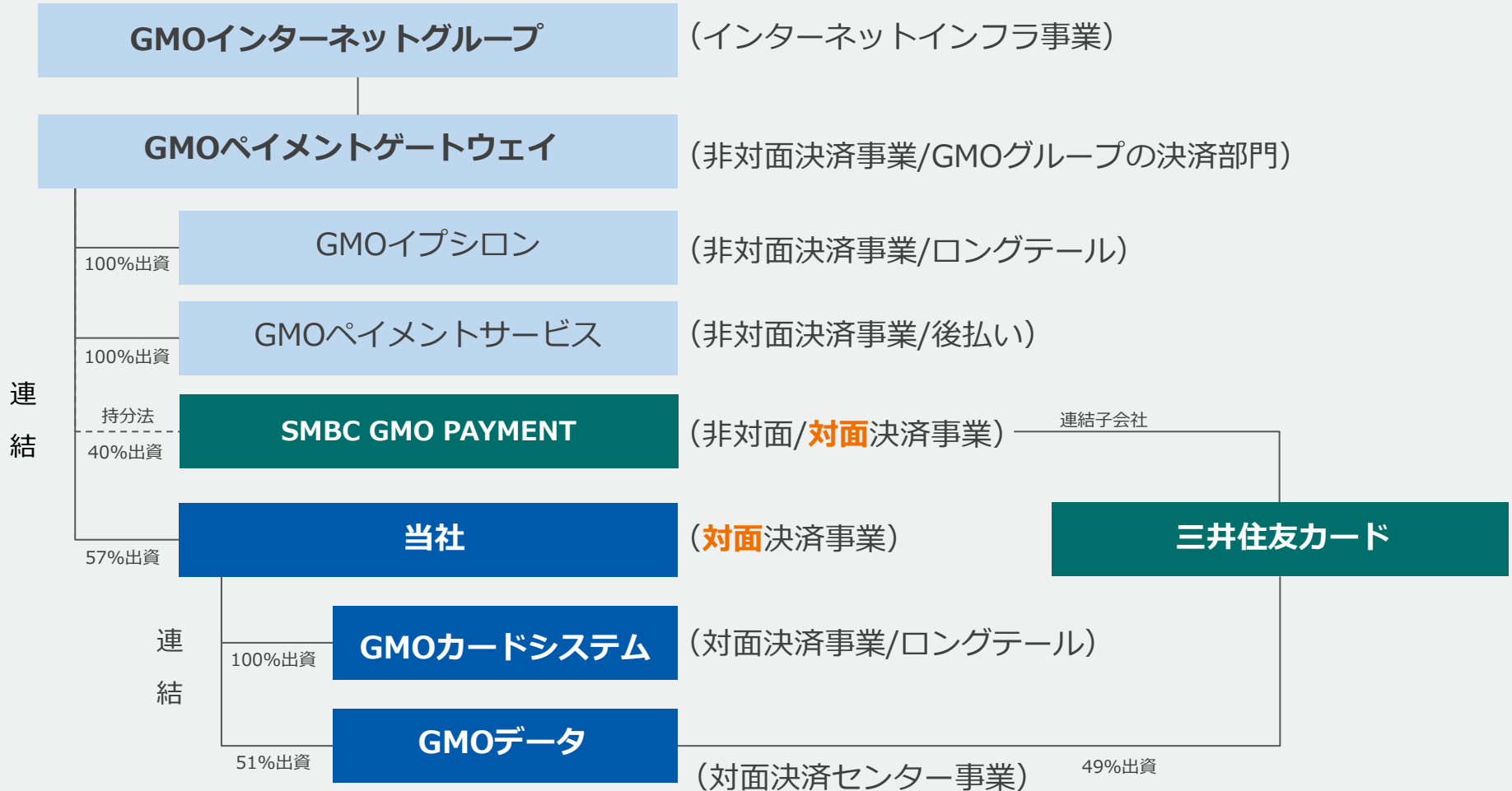
※GMOイズムとは、GMOインターネットワークグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社風・社訓の総称です。

詳細は下記URLご参照

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

# 関係会社一覧

GMO-PGの連結子会社として、当社グループは対面決済分野を担う



# 会社概要

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

GMOカードシステム株式会社	持分100%	<b>GMO</b> CARD SYSTEM
GMOデータ株式会社	持分51.0%	（三井住友カード(株)49.0%） <b>GMO</b> 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2月10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](mailto:irpr@mail.gmo-fg.com)