

2022年9月期 第2四半期決算説明会

【外部環境を見据えた在庫マネジメントが稼働端末数増の成長戦略に寄与】

2022年5月13日

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証グロース市場 4051)

第 8 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5月13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2四半期 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2四半期 業績サマリー

1.1 2022年9月期 第2四半期 総括

単2Qにて季節性及びまん防の影響あるも、稼働端末台数の増加トレンド堅持し、累2Qの売上・利益は、計画に対して順調に進捗

• 2022年9月期 2Q累計 **P6**

- 売上高 : **44.7億円(YoY+58.7%)** 通期計画比 **52.3%**
- 営業利益 : **3.7億円(YoY+16.3%)** 同 **50.3%**

• 品目別売上 2Q累計 **P9**

- イニシャル売上 : **30.9億円(YoY+58.2%)**
- ストック型売上 : **13.7億円(YoY+59.8%)**と着実に増加

• KPI **P16, P17**

- 稼働端末台数 : **156.3千台(YoY+63.2千台、YoY1.7倍)**
- 決済処理件数 : **6,293万件(YoY2.3倍)**、決済処理金額 : **5,162億円(YoY2.2倍)**

• 加盟店の裾野が拡大し、上位加盟店におけるGMV構成比が低減 **P15**

- 上位30社のGMV構成比 : 前単2Q : 30.1% → 今単2Q : 22.5%と▲7.6pt

- 単2Qのストック型売上は、季節性・まん防あるも、単1Q同等を堅持
⇒3月は前年12月の決済処理件数・金額を上回り、1・2月の落ち込みを吸収
- 少額決済(モビリティ領域や行政機関等)への導入が進み、顧客基盤が拡大
- 決済端末仕入についてはメーカーと連携を密にし、今期業績への影響を最小化

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
単2Qはまん防の影響を受けるも、各種KPIはYoYで着実に拡大

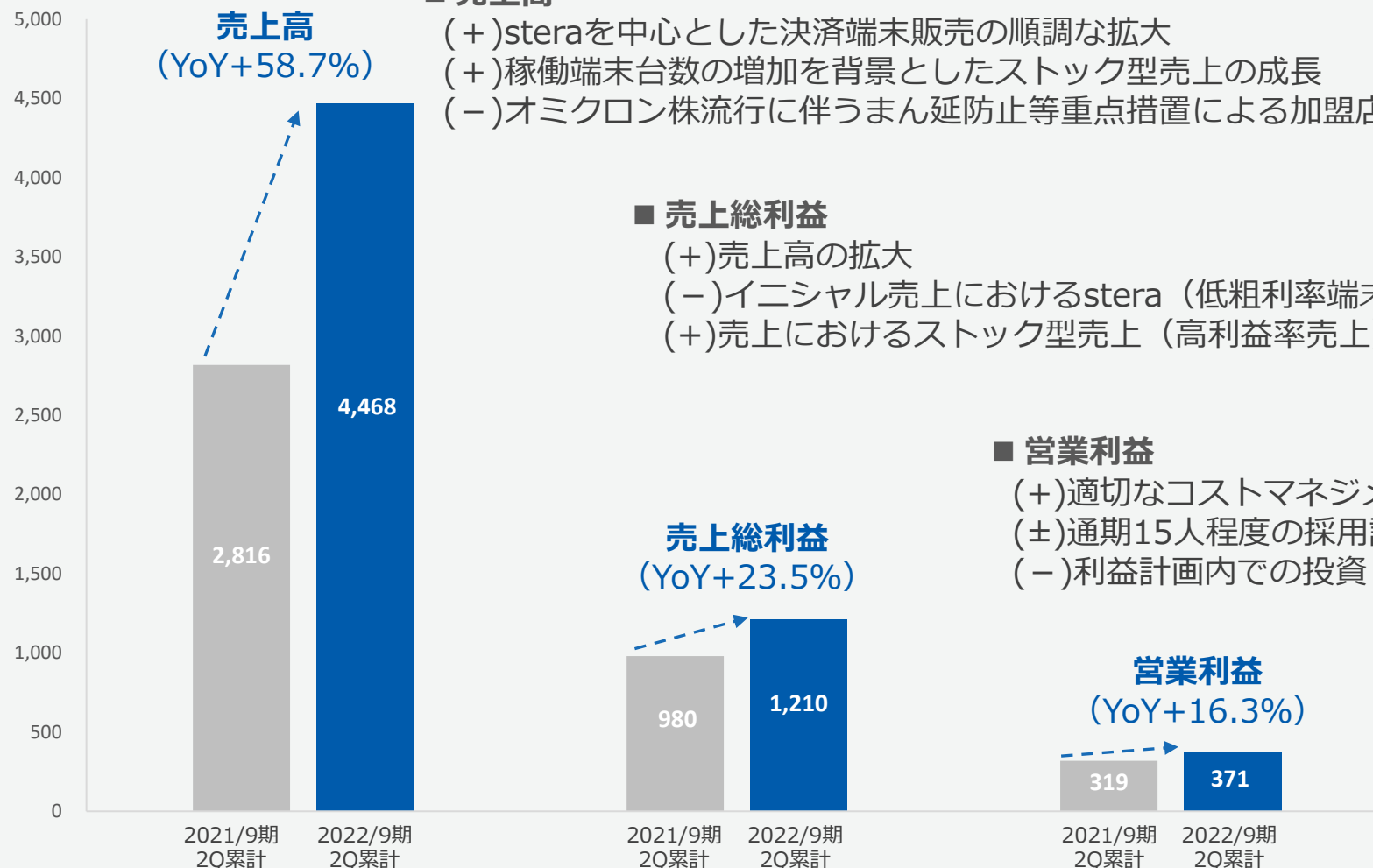
(単位:百万円)	2021年9月期 2Q累計実績	2022年9月期 2Q累計実績	前年同期間比	2022年9月期 上期計画 (通期計画)	2022年9月期 上期計画進捗率 (通期計画)
売上高	2,816	4,468	+58.7%	4,052 (8,550)	110.3% (52.3%)
売上総利益	980	1,210	+23.5%	1,130 (2,421)	107.1% (50.0%)
営業利益	319	371	+16.3%	359 (737)	103.3% (50.3%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	212	234	+10.6%	226 (461)	103.6% (50.8%)

KPI (前年同期比)	稼働端末台数 (2Q末)	決済処理件数 (単2Q)	決済処理金額(GMV) (単2Q)
	156,303台 (1.7倍)	約6,293万件 (2.3倍)	約5,162億円 (2.2倍)

1.3 業績の変動要因

前上期は、stera立ち上がり期のため発射台が低く、YoY大幅増収
stera構成比上昇で利益成長率は売上比で低位着地も、想定通りの進捗

(単位：百万円)



■ 売上高

- (+)steraを中心とした決済端末販売の順調な拡大
- (+)稼働端末台数の増加を背景としたストック型売上の成長
- (-)オミクロン株流行に伴うまん延防止等重点措置による加盟店の営業時間短縮等

■ 売上総利益

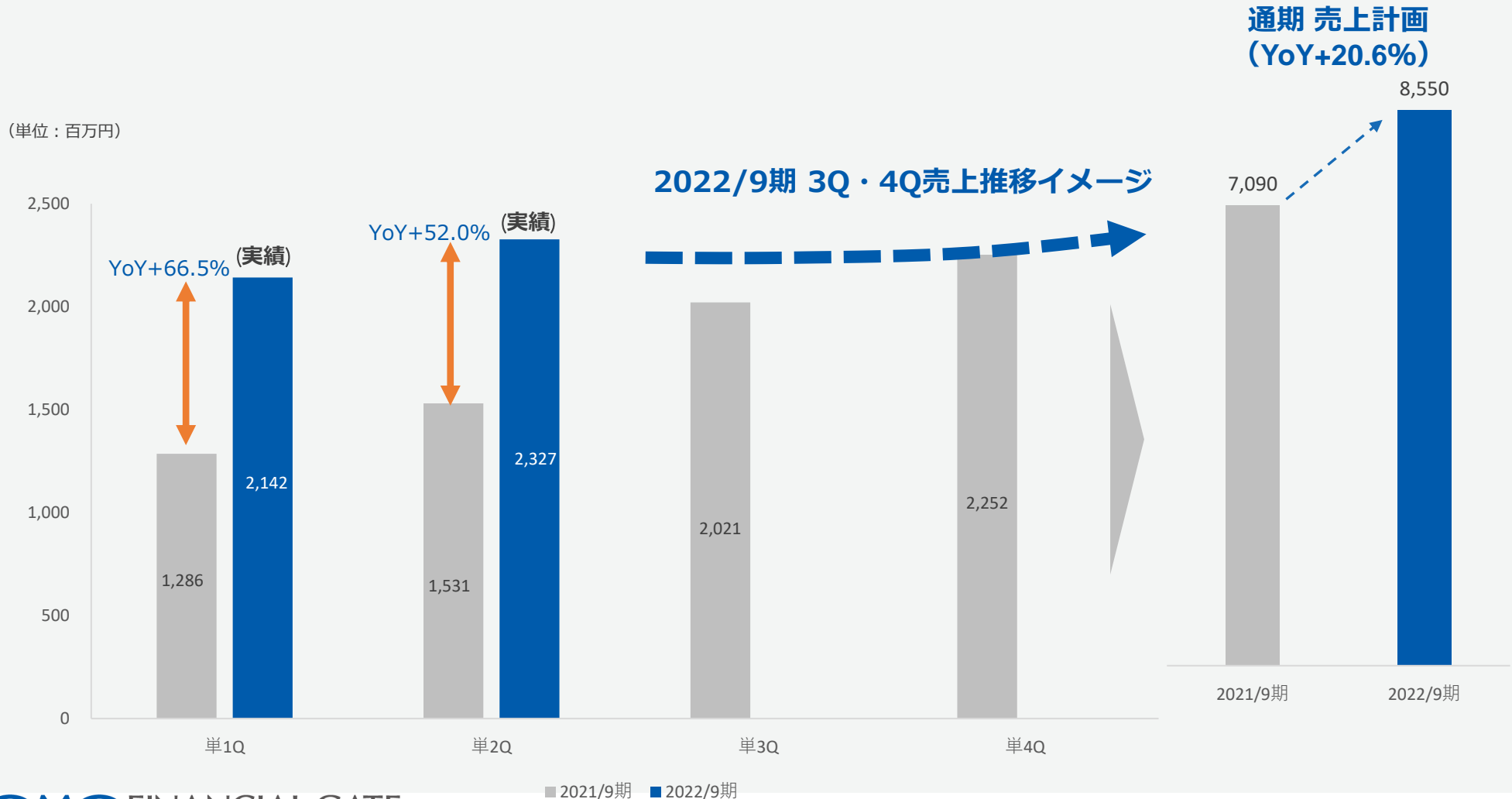
- (+)売上高の拡大
- (-)イニシャル売上におけるstera（低粗利率端末）構成比の上昇
- (+)売上におけるストック型売上（高利益率売上）構成比の上昇

■ 営業利益

- (+)適切なコストマネジメント
- (±)通期15人程度の採用計画は順調に進捗
- (-)利益計画内での投資

1.4 売上(四半期毎)の推移

steraは前上期より販売開始、今上期は期初より寄与したことで大幅増収となった。前下期からは巡航ペースで、今下期も安定成長を想定



1.5 品目別売上実績(YoY)

稼働端末台数の積み上げから、ストック型売上の拡大も堅調
フィー売上増加の貢献が大きい

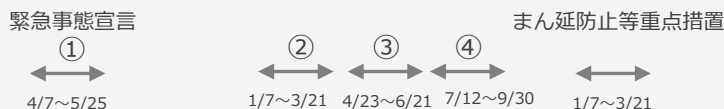
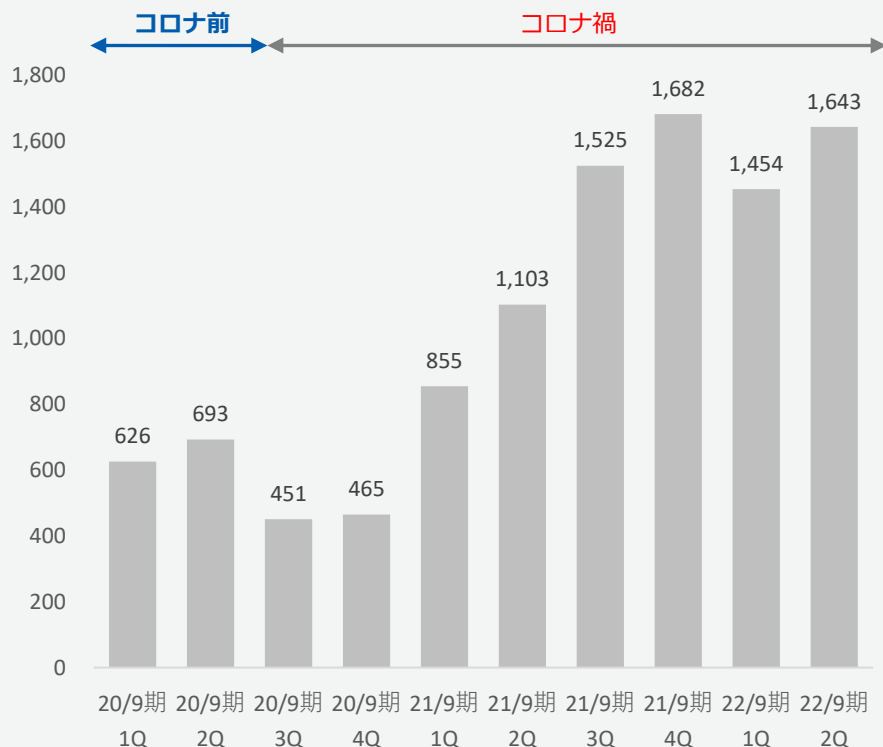
(単位:百万円)	2021年9月期 2Q累計実績	構成比	2022年9月期 2Q累計実績	構成比	増減率
イニシャル売上	1,959	69.6%	3,098	69.3%	+58.2%
ストック型売上	858	30.4%	1,370	30.7%	+59.8%
ストック売上	282	10.0%	392	8.8%	+39.4%
フィー売上	201	7.1%	521	11.7%	+159.2%
スプレッド売上	375	13.3%	457	10.2%	+21.9%
売上高合計	2,816	100.0%	4,468	100.0%	+58.7%

1.6 品目別売上 四半期実績推移

単2QでのQoQにつき、イニシャル売上は堅調に推移。ストック型売上は季節性及びまん防の影響を受けつつも、単1Q水準を堅持した水準で着地

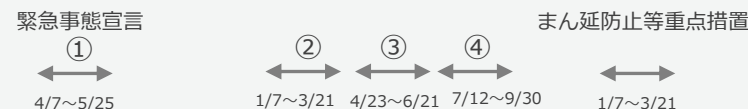
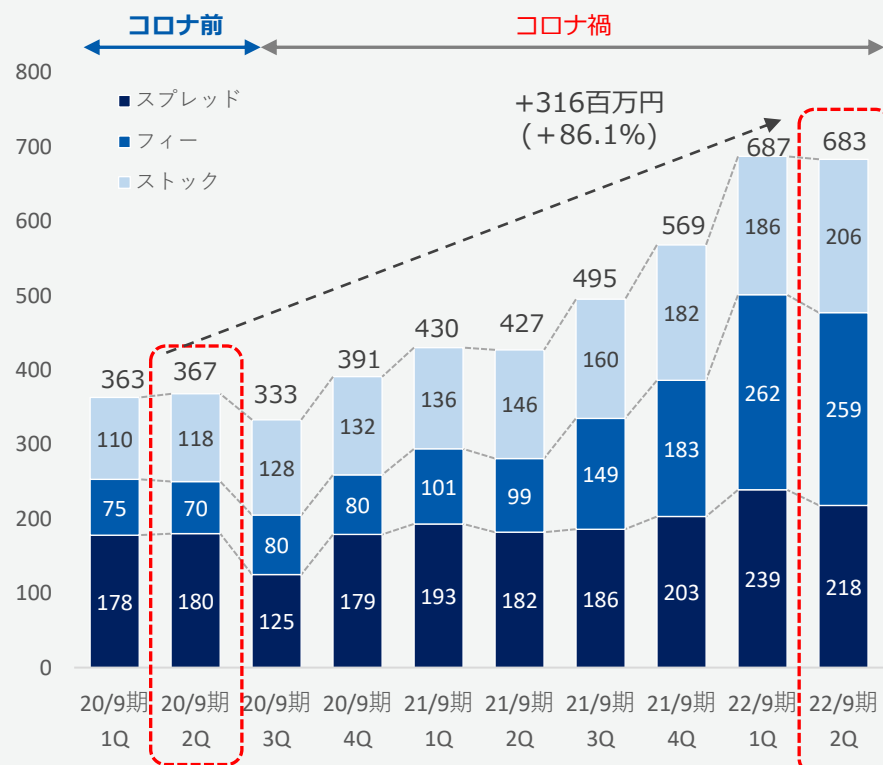
イニシャル売上

(単位：百万円)



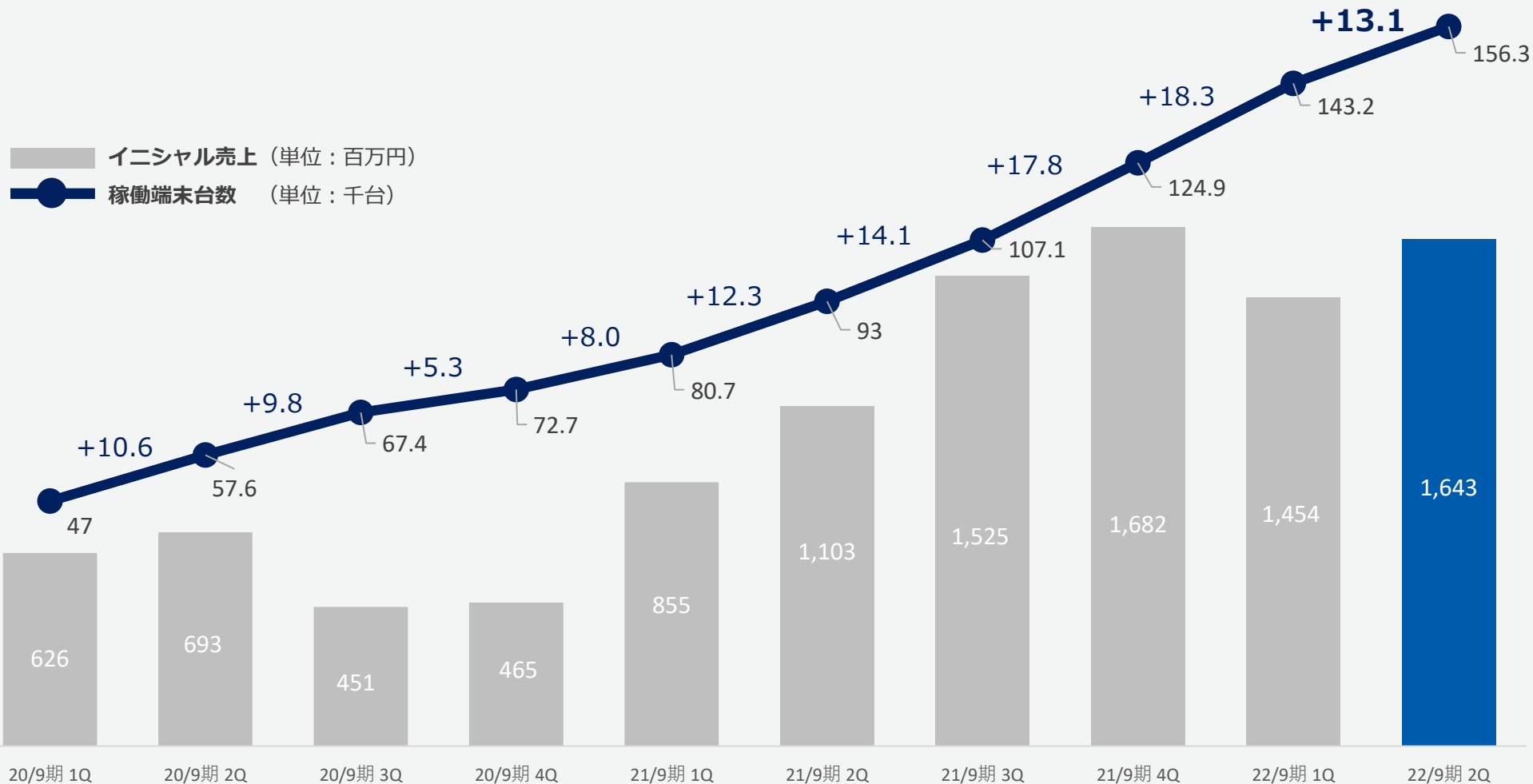
ストック型売上

(単位：百万円)



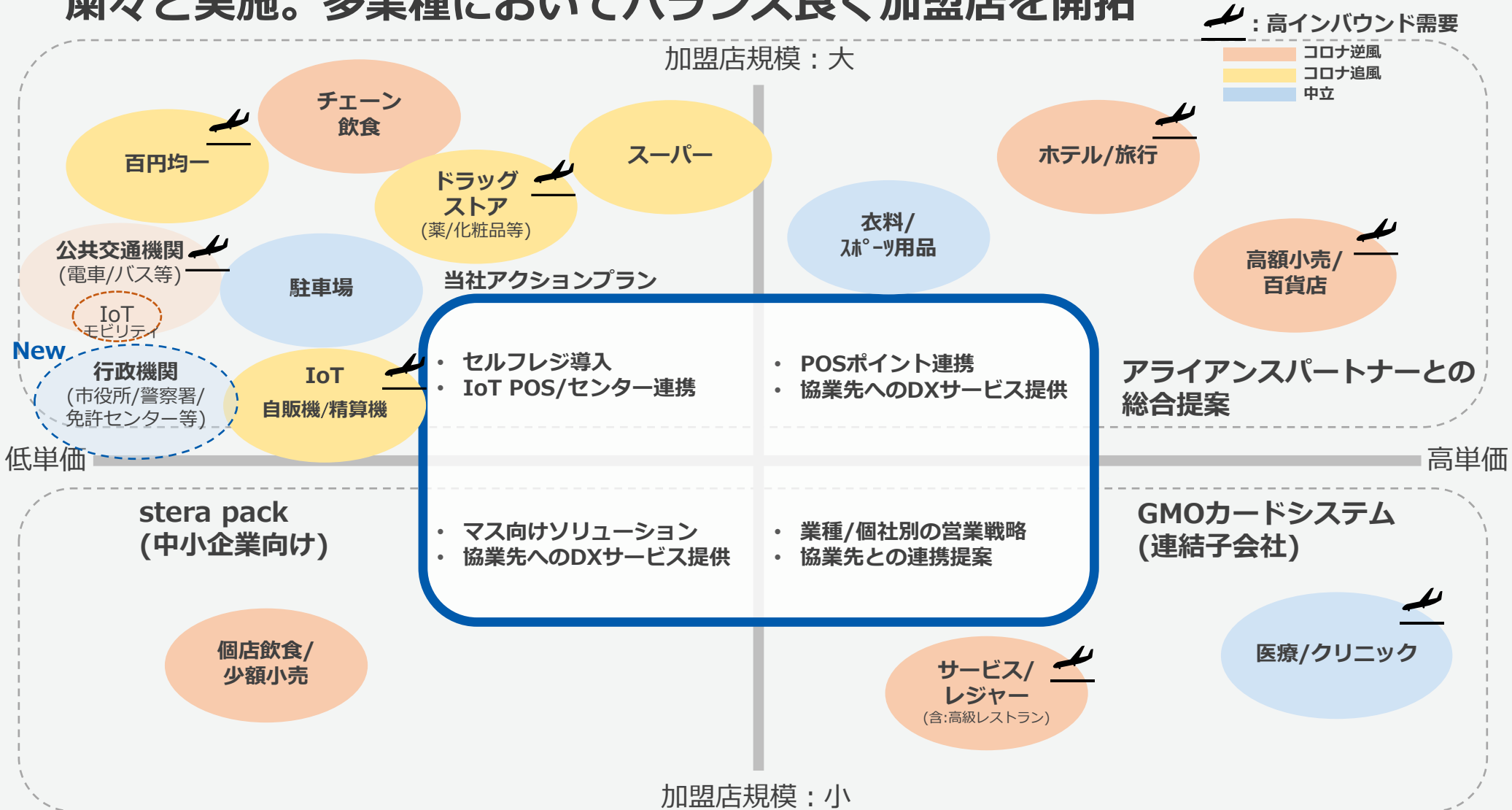
1.7 イニシャル売上と稼働端末台数推移

イニシャル売上は堅調に推移。稼働端末台数はIoTにおける販売→稼働までのタイムラグが影響するも、QoQで着実に積み上げ



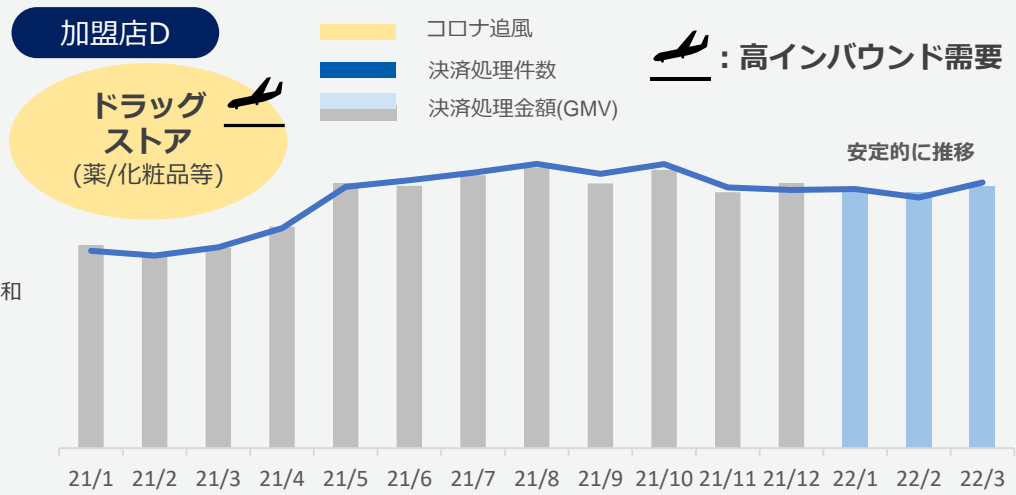
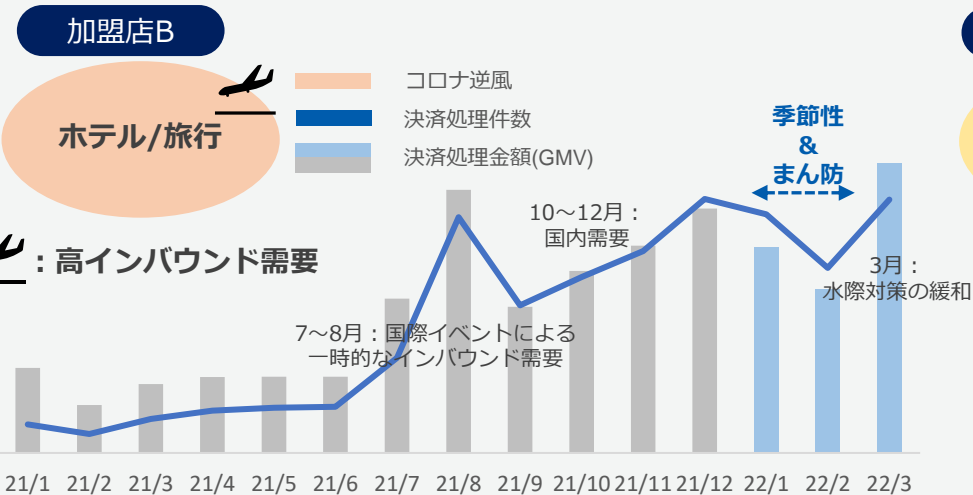
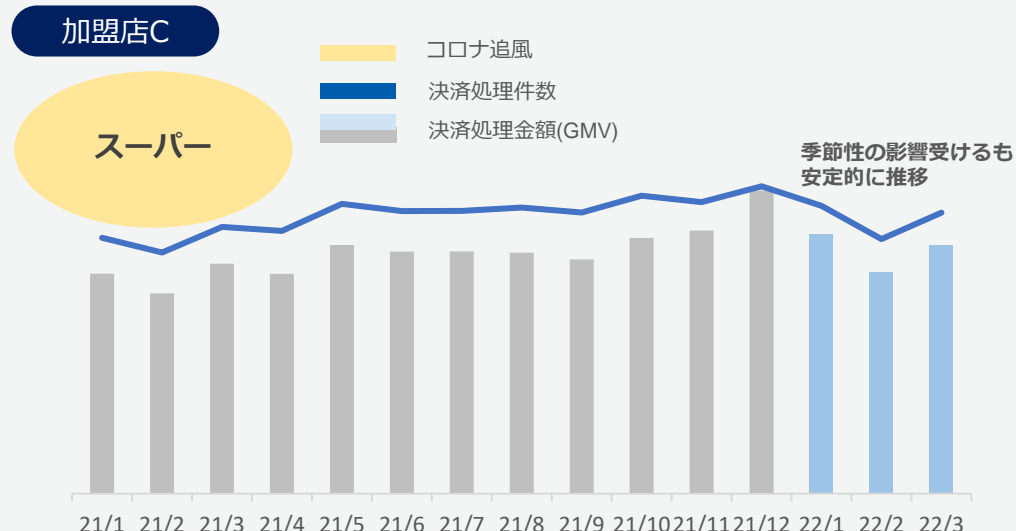
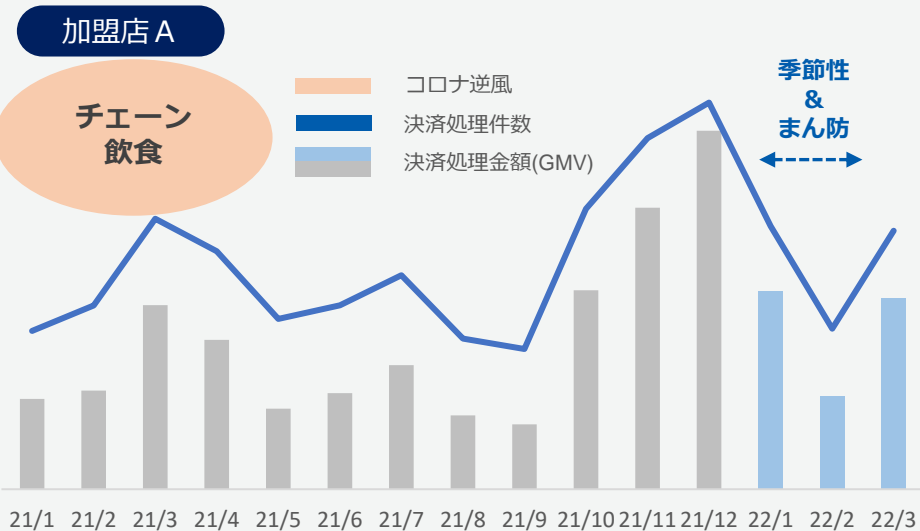
1.8 当社加盟店の分布状況

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



1.9 加盟店業種別のトランザクション動向(単2Q)

単2Qにて一部の加盟店が季節性及びまん防の影響を受けて推移。3月末のまん防解除後は、業種業態別に見てもコロナ前水準に向けた回復傾向に

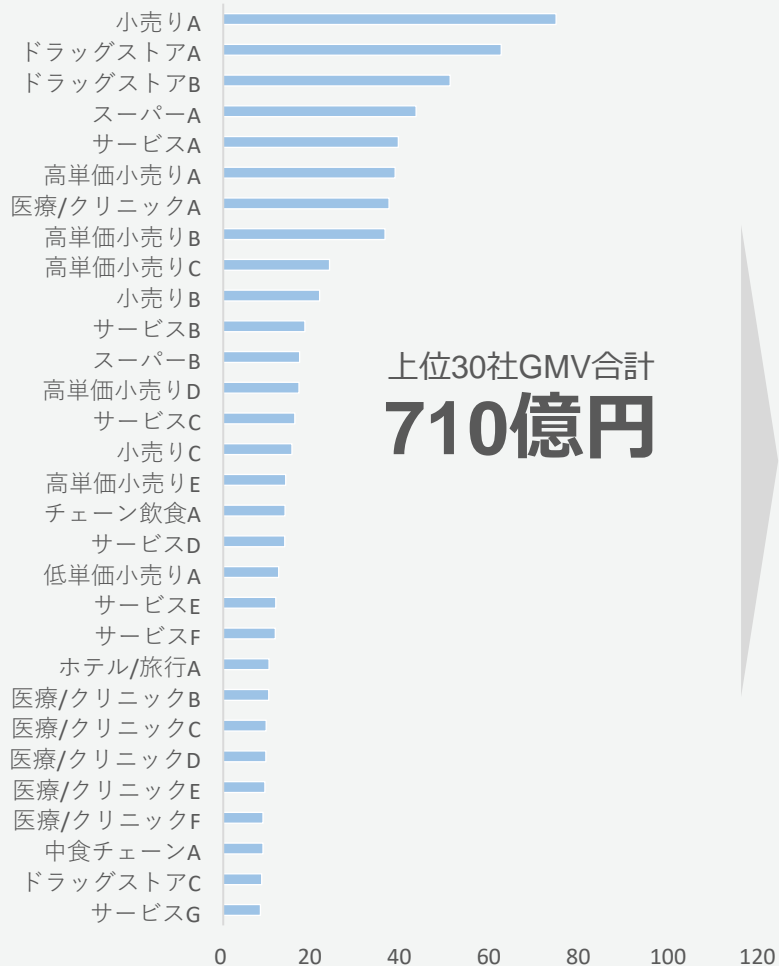


1.10 大口加盟店の開拓状況

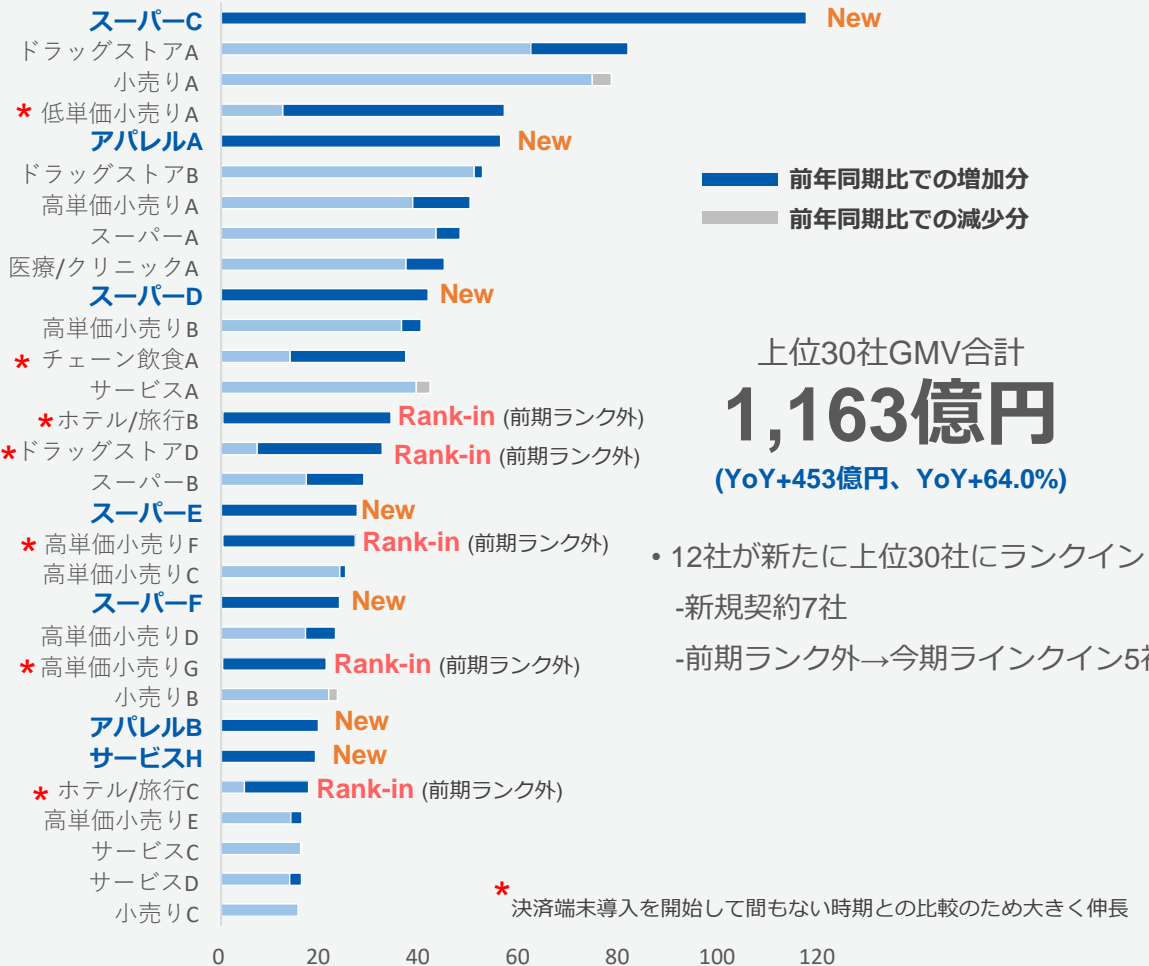
新規加盟店の獲得に加え、既存加盟店の決済処理金額も増加し、当社キャッシュレス決済プラットフォームが拡大

■ 決済処理金額(GMV)上位30社

2021年9月期 単2Q



2022年9月期 単2Q

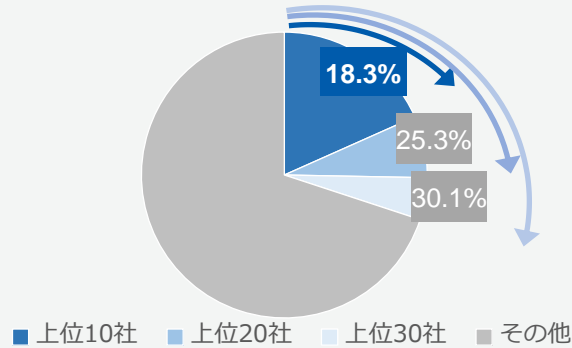


1.11 GMVに占める上位30加盟店(単2Q)の構成割合

加盟店の裾野拡大中で、上位30加盟店のGMV構成割合は低下し、業種の分散も進む。スーパーの伸びが高くコロナ禍でも安定的なバランスに進展

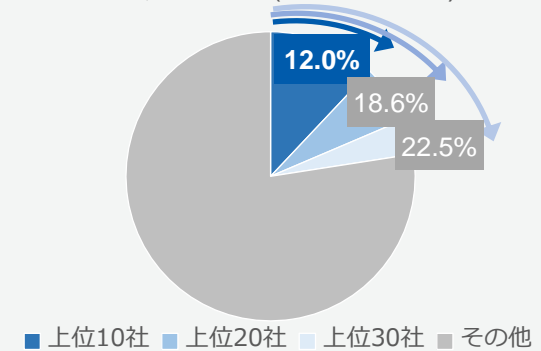
■ 2021年9月期 単2Q(1月～3月)
上位30社の決済処理金額(GMV)構成割合

単2Q全体のGMV : 2,361億円
単2Q上位30社のGMV : 710億円

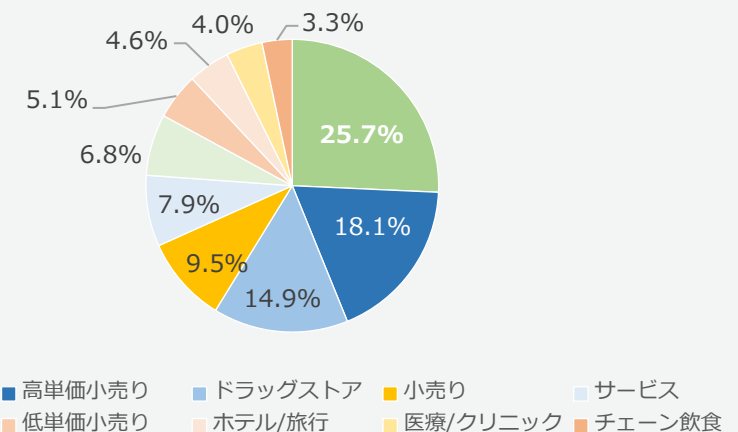
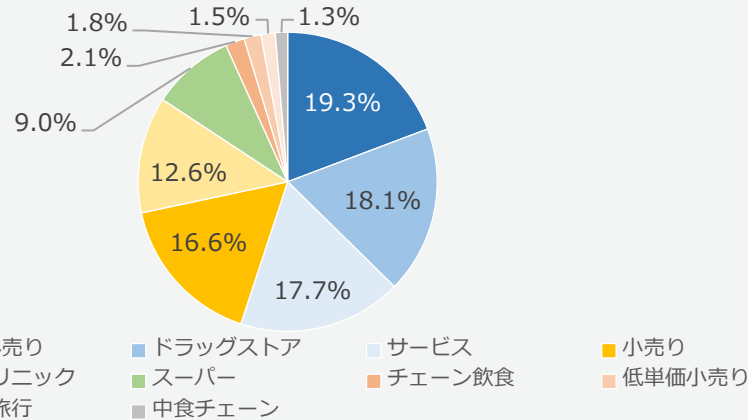


■ 2022年9月期 単2Q(1月～3月)

単2Q全体のGMV : 5,162億円 (YoY+118.6%)
単2Q上位30社のGMV : 1,163億円 (YoY+64.0%)

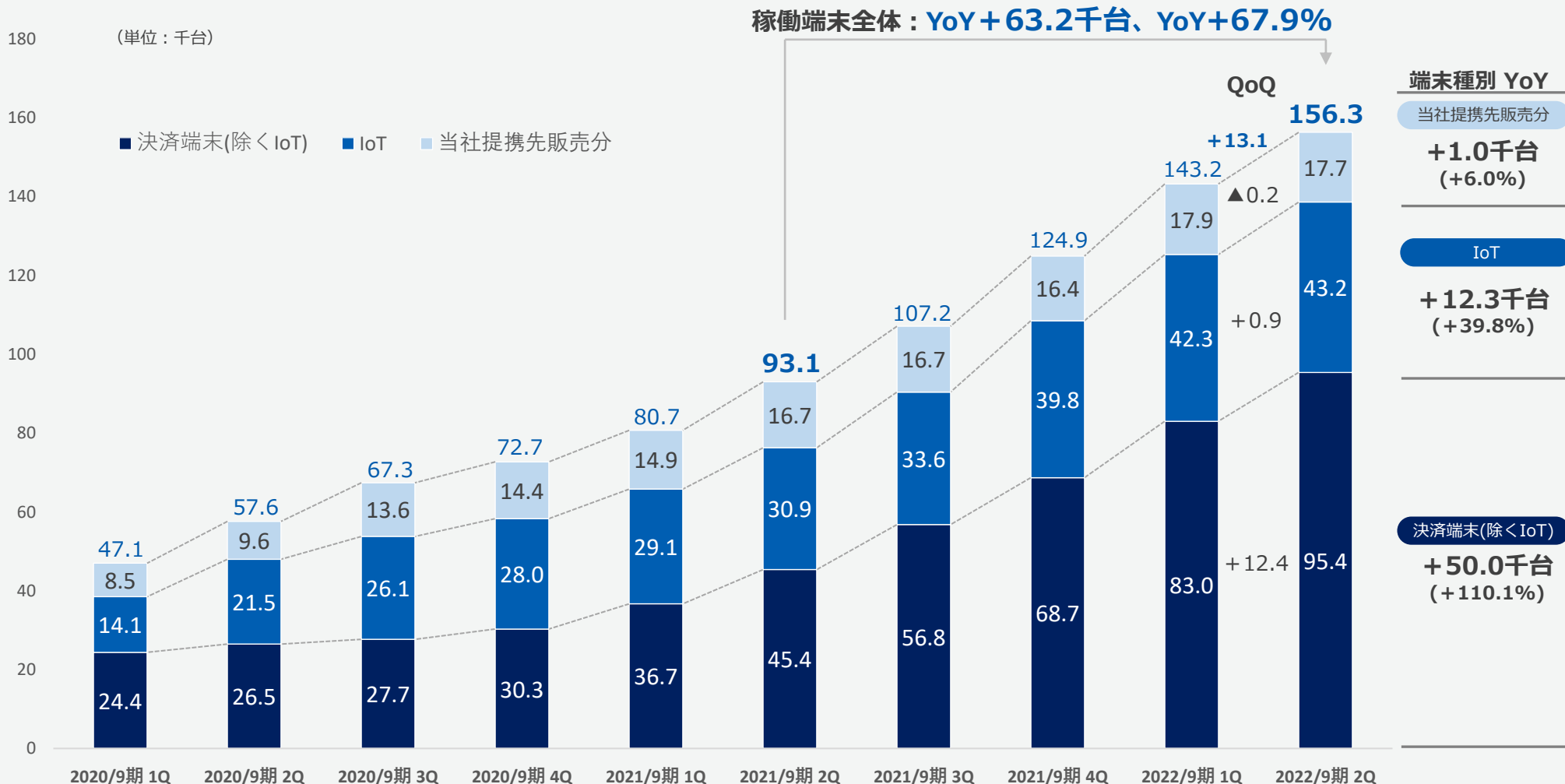


上位30社の業種別構成割合(GMVベース)



1.12 連結KPI推移（稼働端末台数）

決済端末(除くIoT)の拡大が牽引。IoTは、販売→稼働のタイムラグからQoQばらつく傾向顕著。提携先分の構成比は低下



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

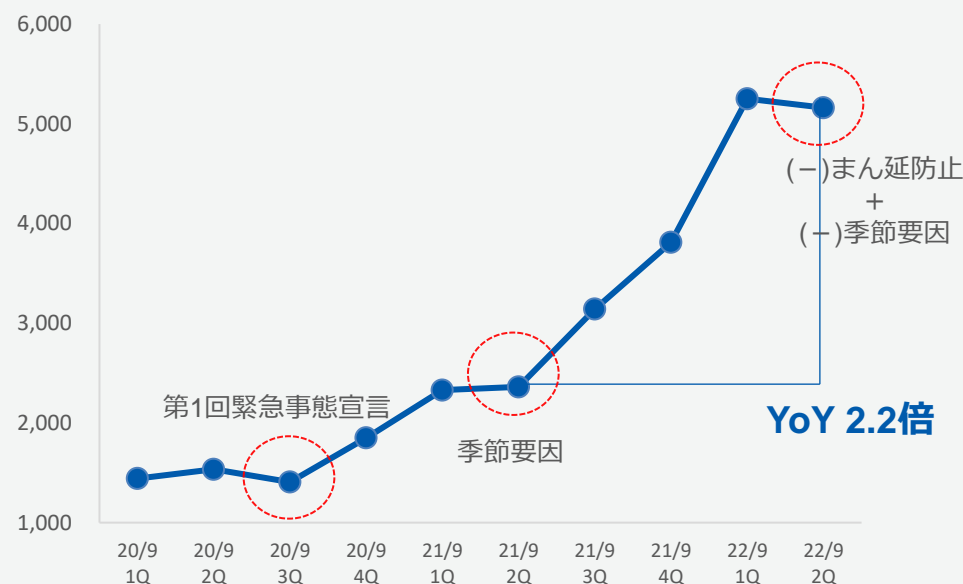
■ 決済処理件数

(単位：百万件)



■ 決済処理金額(GMV)

(単位：億円)



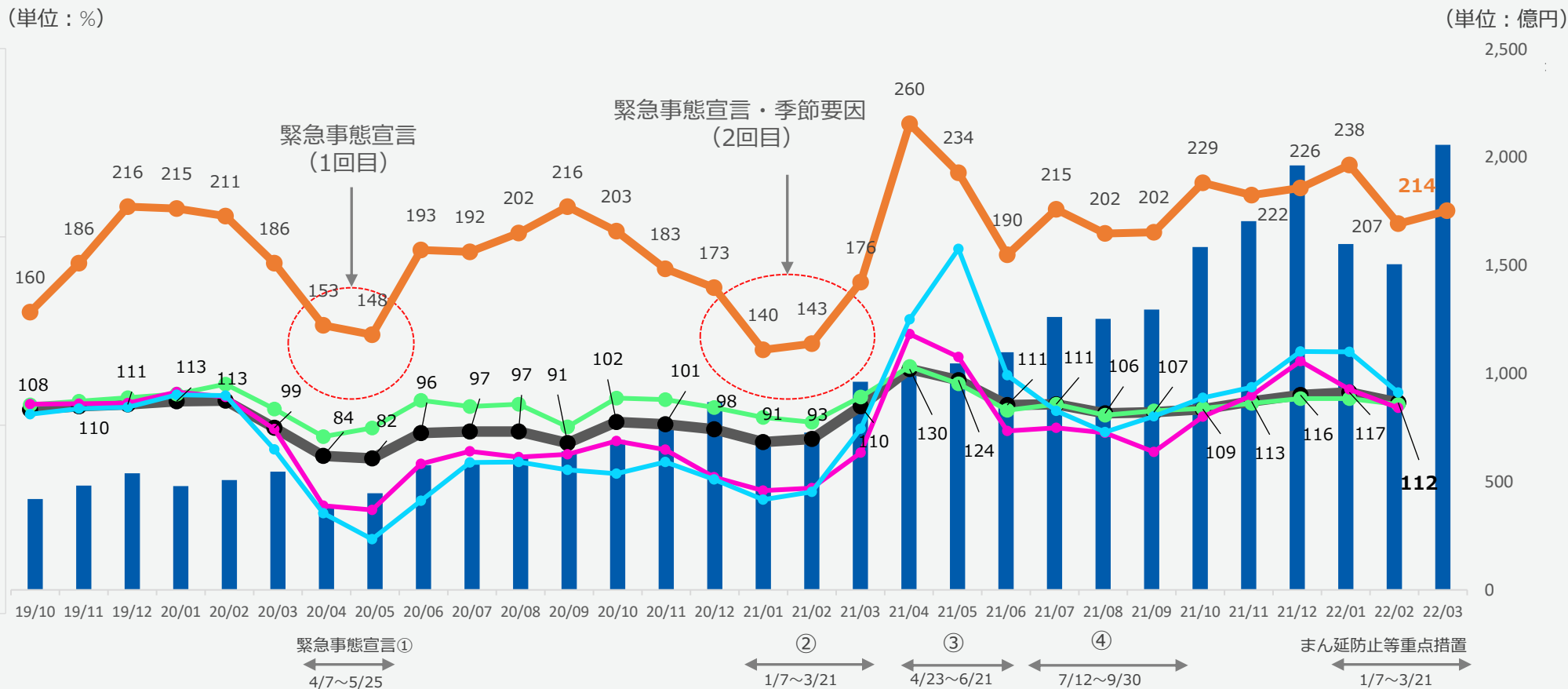
	20/9期 1Q	20/9期 2Q	20/9期 3Q	20/9期 4Q	21/9期 1Q	21/9期 2Q	21/9期 3Q	21/9期 4Q	22/9期 1Q	22/9期 2Q
決済処理件数 (万件)	1,383	1,494	1,809	2,231	2,683	2,774	3,848	4,914	6,497	6,293
決済処理金額(GMV) (億円)	1,442	1,534	1,307	1,833	2,329	2,361	3,141	3,810	5,251	5,162

※決済端末販売を通じた稼働端末台数は着実に積み上がるも、季節性及びまん延防止等重点措置の影響でQoQ微減

1.14 市場成長との比較

各業種YoY+10%程度のトレンドに対し、当社は倍増水準を堅持
1・2月における決済処理金額(GMV)の落ち込みも想定内

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



※2019年10月から2022年3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 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
 - 次世代決済端末のA920が稼働開始
 - 行政機関への導入が進み、民間企業以外でのキャッシュレス化もサポート
 - 次世代端末の開発も継続検討
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
 - 季節性及びまん防の影響を一時的に受けるも、決済端末導入は着実に進展
 - 複数地域において完全無人のスマートストアでの実証実験を実施
 - 大手精算機ベンダーに対する決済端末提供を通じ商業施設への展開を予定
 - モビリティ決済は着実に拡大
 - Tap to Phoneに加え、新たなIoT端末であるA35等の導入も企図
- 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
 - 交通系インフラ事業者のポイント開発を推進中
 - 物販自販機、飲料自販機、駐車場精算機等のIoT領域におけるQR決済が着実に拡大
- 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サービスが着実に拡大（WEB申込化への実装も企図）
 - 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（2026～）

- 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

2.2 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)

(単位:千台)	20年9月期 単4Q実績	21年9月期 単1Q実績	21年9月期 単2Q実績	21年9月期 単3Q実績	21年9月期 単4Q実績	22年9月期 単1Q実績	22年9月期 単2Q実績	QoQ (率)	YoY (率)
決済端末 (除くIoT)	30.3 <i>stera販売開始</i>	36.7	45.4	56.8	68.7	83.0	95.4	+12.4 (+15.0%)	+50.0 (+110.0%)
		+6.4	+8.7	+11.4	+11.8	+14.4	+12.4		

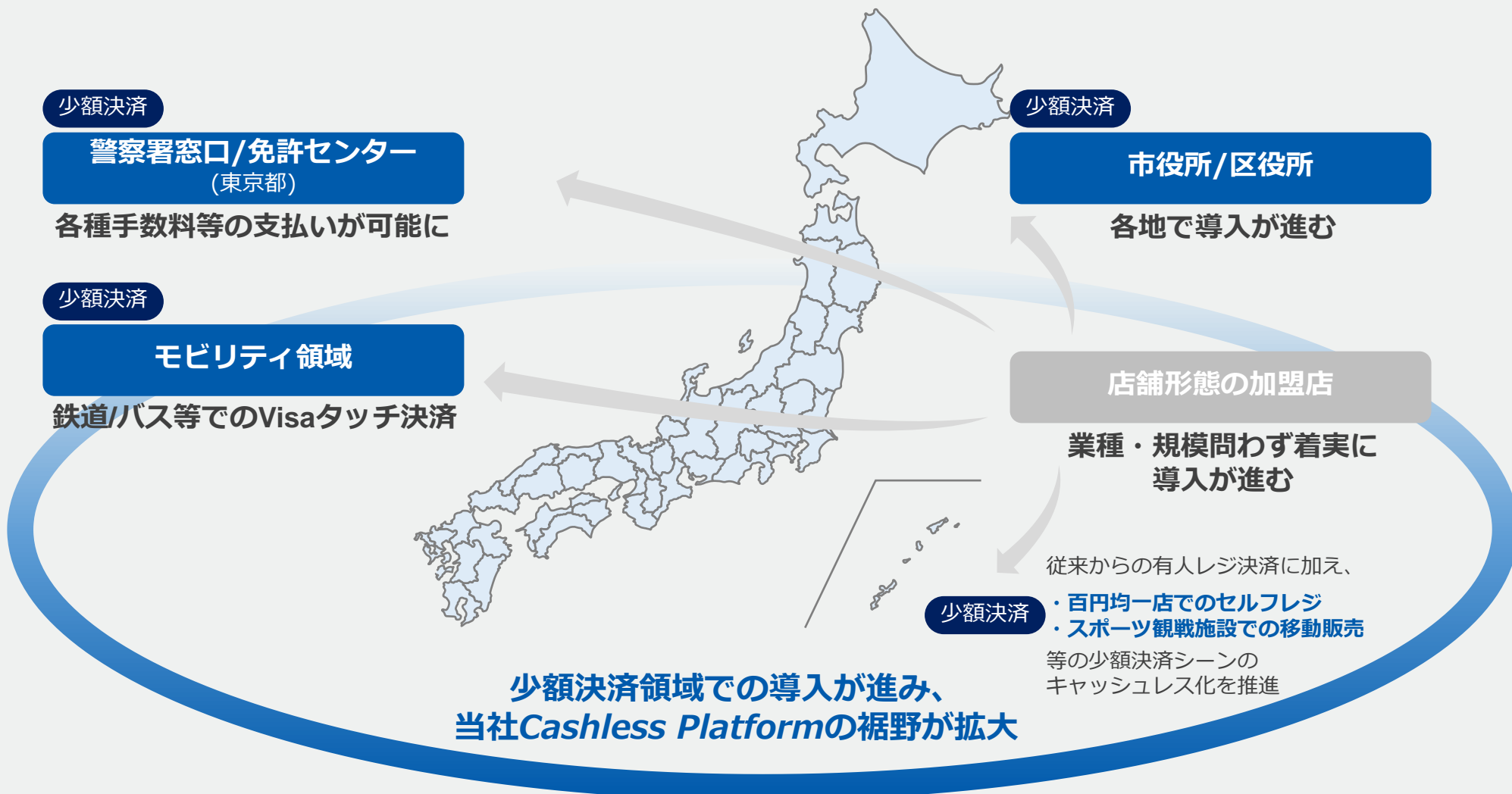
■ 今期の主要販売フォーキャスト

各インダストリーにおける大手加盟店に対し、
千~数千台規模のフォーキャストを積み上げ



2.3 少額決済領域への拡大

公共機関における少額決済分野においてもキャッシュレス化が進み、当社プラットフォームの提供シーンが拡大



2.4 IoT-稼働進捗状況

施策： 1 2 3 4

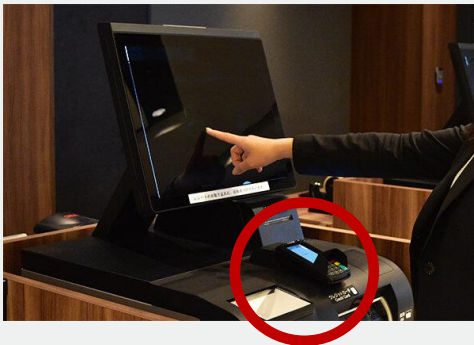
IoT端末販売は順調に推移。稼働端末台数は販売→稼働までのタイムラグが影響するも、QoQで着実に積み上げ

■ 稼働台数推移 (IoT)

(単位:千台)	21年9月期 単1Q実績	21年9月期 単2Q実績	21年9月期 単3Q実績	21年9月期 単4Q実績	22年9月期 単1Q実績	22年9月期 単2Q実績	QoQ (率)	YoY (率)
IoT	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	43.2	+0.9 (+2.1%)	+12.3 (+39.8%)
		+1.8	+2.7	+6.2	+2.5	+0.9		

■ 当社IoT端末の提供シーン

ホテル精算機/小売店等のセルフレジ



駐車場精算機



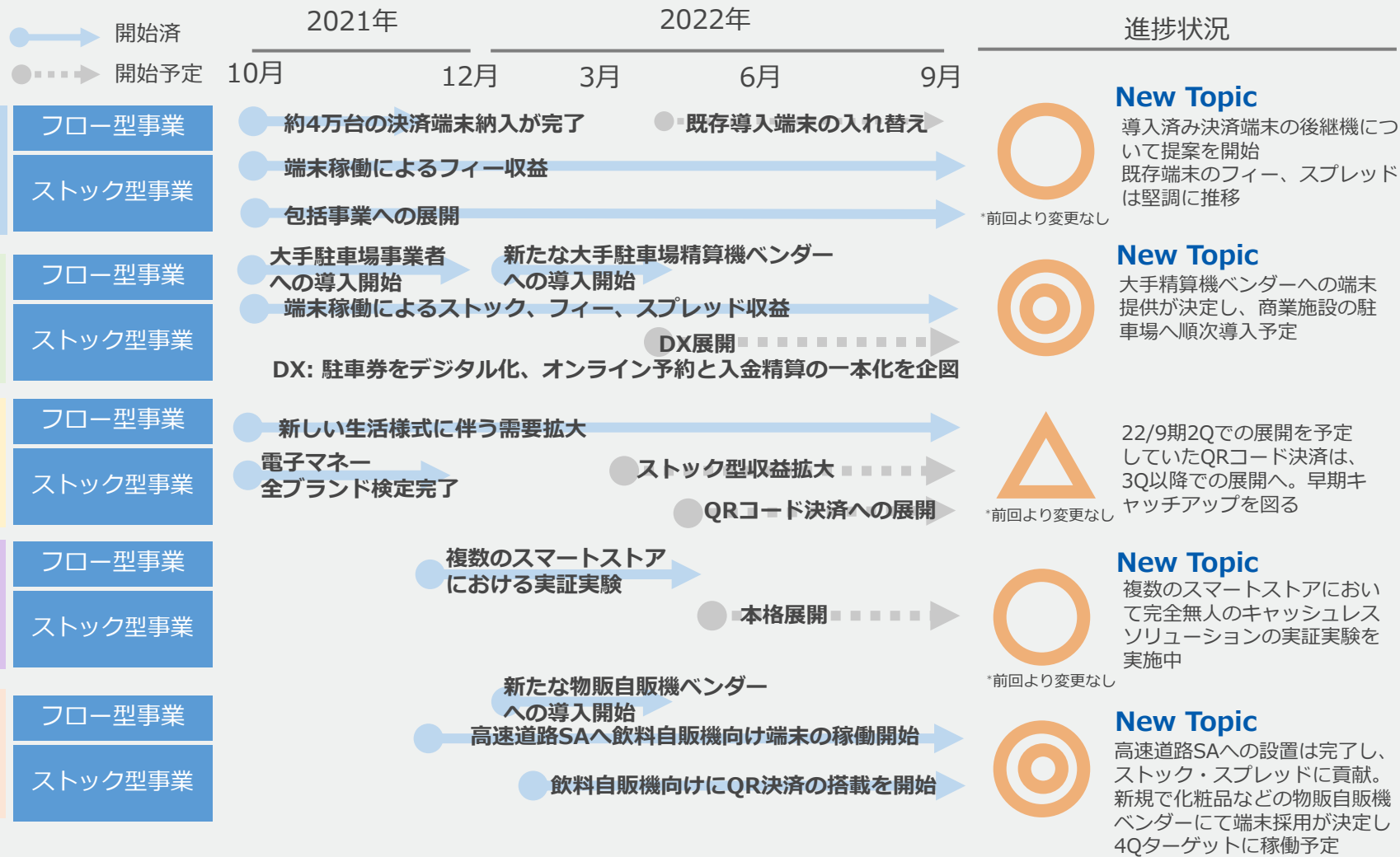
物販自販機(冷凍・冷蔵食品)



ラーメン餃子、精肉、生鮮食品、和菓子、洋菓子、牛丼、各種総菜等を中心に展開

2.5 IoT決済事業に関する推進状況

新たな物販自販機ベンダー、駐車場精算機ベンダーへの導入を開始
提供シーンは着実に拡大し、今後のイニシャル及びストック型売上に寄与



3. 財務ハイライト

3.1 損益計算書

前2Q累計期間と比較し、原価率の高いstera端末の売上構成比率が高まった為売上総利益は売上対比で低位成長。コストマネジメントにより販管費率は低下

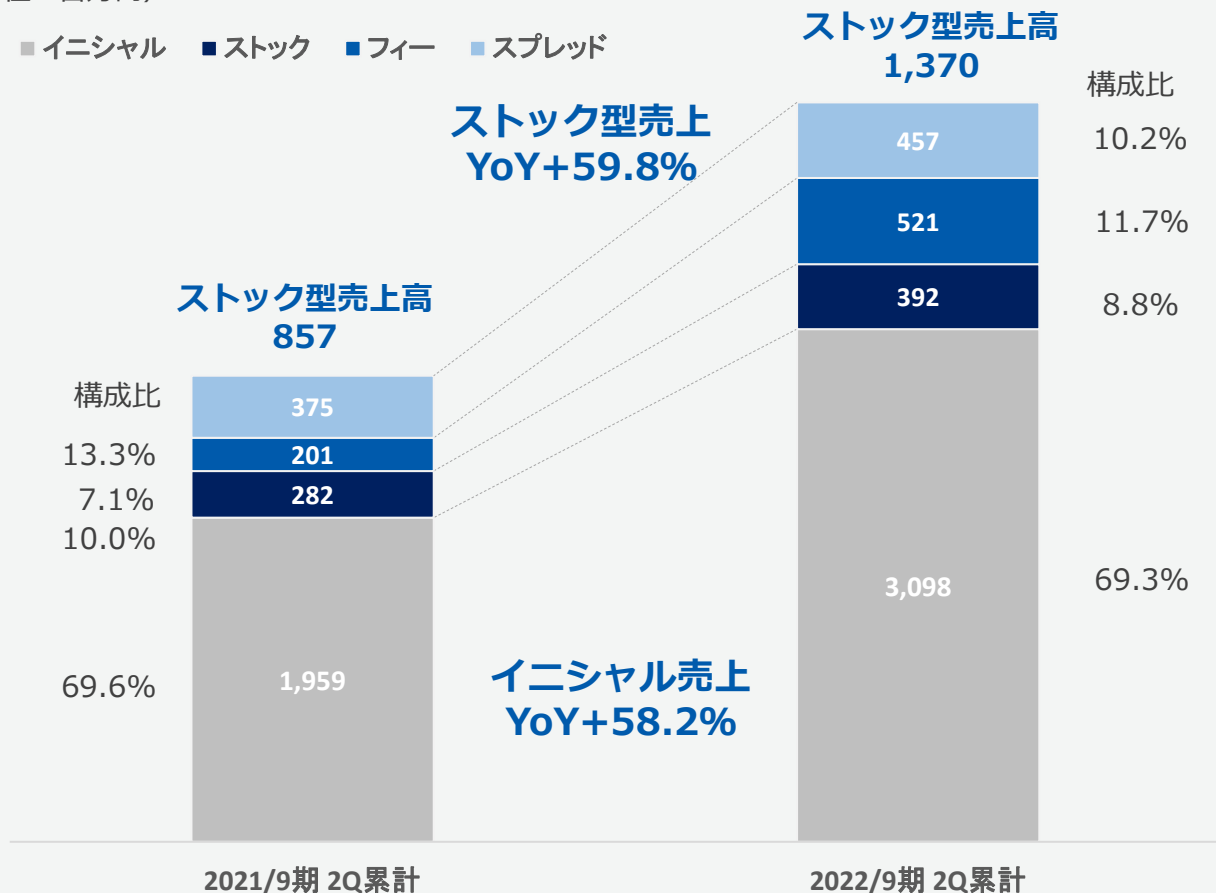
(単位：千円)	2021/9期 2Q累計 (実績)	2022/9期 2Q累計 (実績)	YoY
売上高	2,816,315	4,468,335	+58.7%
売上原価	1,836,706	3,258,241	+77.4%
売上総利益	979,608	1,210,093	+23.5%
販売費及び一般管理費	660,695	839,141	+27.0%
営業利益	318,912	370,952	+16.3%
経常利益	319,549	370,591	+16.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	211,636	234,115	+10.6%

3.2 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と、コロナ禍等のパンデミックにおいても安定した決済量が見込める加盟店開拓が進み、ストック型売上が着実に拡大

(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

単2Qは季節性及びまん防のマイナス影響を受けつつも、ストック型売上は単1Q水準を堅持

緊急事態宣言①
4/7~5/25

②
1/7~3/21

③
4/23~6/21

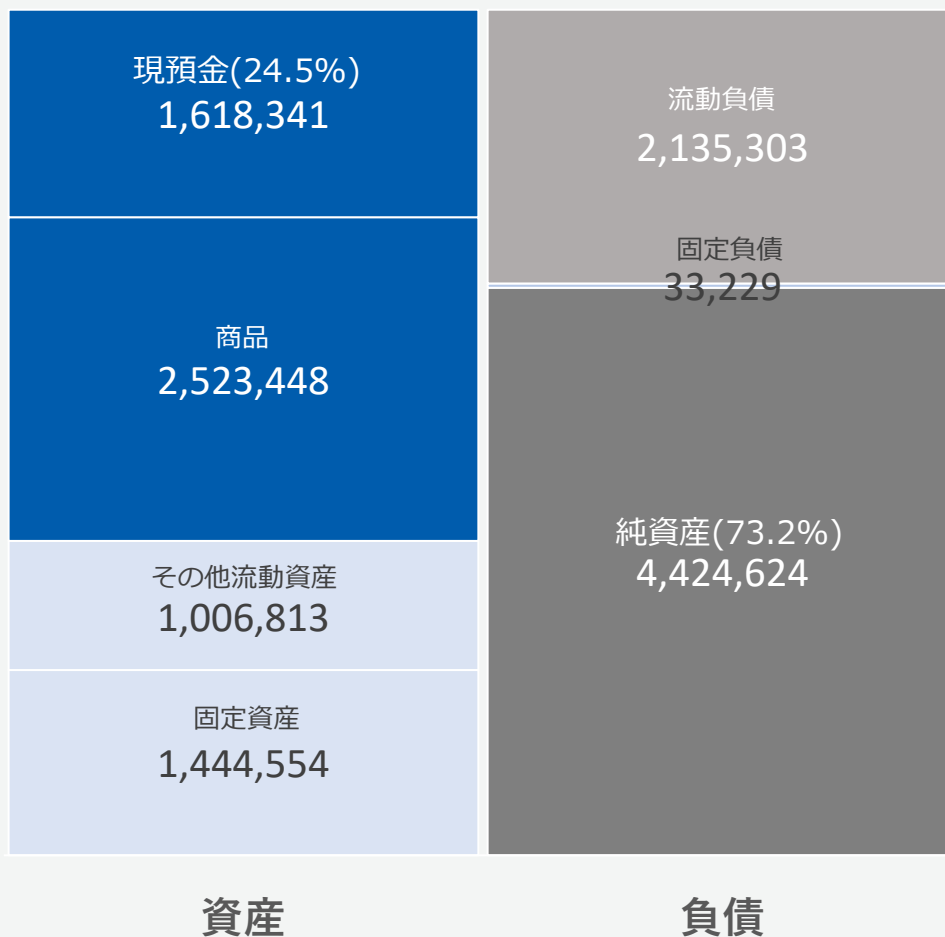
④
7/12~9/30

(単位:百万円)	2020/9期 単1Q実績	2020/9期 単2Q実績	2020/9期 単3Q実績	2020/9期 単4Q実績	2021/9期 単1Q実績	2021/9期 単2Q実績	2021/9期 単3Q実績	2021/9期 単4Q実績	2022/9期 単1Q実績	2022/9期 単2Q実績
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103	1,525	1,682	1,455	1,643
		← 端末販売前倒し需要		stera取扱開始						→
ストック型売上	363	367	333	391	430	427	495	569	687	683
ストック売上	110	118	128	132	136	146	160	182	186	206
フィー売上	75	70	80	80	101	99	149	183	262	259
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182	186	203	239	218
		第1回緊急事態宣言							季節性&まん防	
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531	2,020	2,252	2,141	2,327

3.4 貸借対照表

1Q末に引き続き、決済端末在庫は供給状況に鑑み安全水準を確保

2022年9月期 2Q末（単位：千円）



■ ポイント

- 商品は1Q末比+約3.5億円積み増し
- 半導体市況や決済端末メーカーの部材調達状況を勘案し、安全水準まで決済端末在庫（商品）を積み上げ

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。IoTは販売→稼働までのライムラグが影響するもQoQで着実に積み上げ。提携先分は構成比低下傾向

(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	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	95.4	+12.4 (+15.0%)	+50.0 (+110.0%)
IoT	26.1	28.0	29.1	30.9	33.6	39.8	42.3	43.2	+0.9 (+2.0%)	+12.3 (+39.7%)
当社提携先 販売分	13.6	14.4	14.9	16.7	16.7	16.4	17.9	17.7	▲0.2 (▲0.9%)	+1.0 (+5.7%)
合計	67.3	72.7	80.7	93.1	107.2	124.9	143.2	156.3	+13.1 (+9.2%)	+63.2 (+67.9%)

4. 補足資料

当社の事業領域

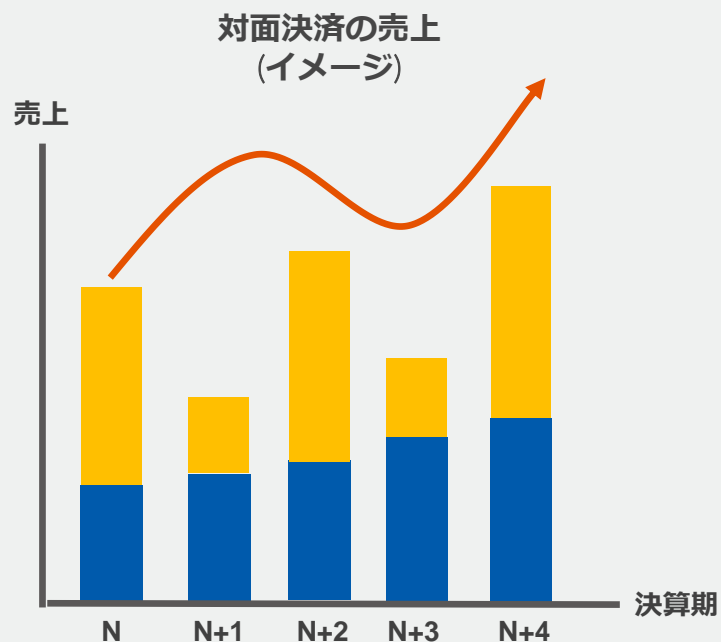
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の
新旧「対面決済領域」を担う

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>  	<p>PC・スマホへカード情報を入力し決済</p>  
決済媒体	決済端末	EC決済（端末は基本不要）

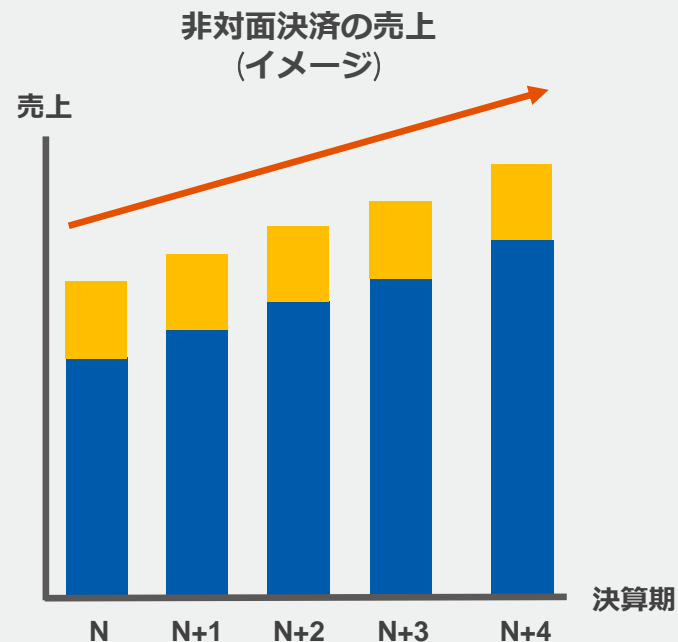
端末ハードと物理的なネットワーク
独自の電文仕様・レギュレーション

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



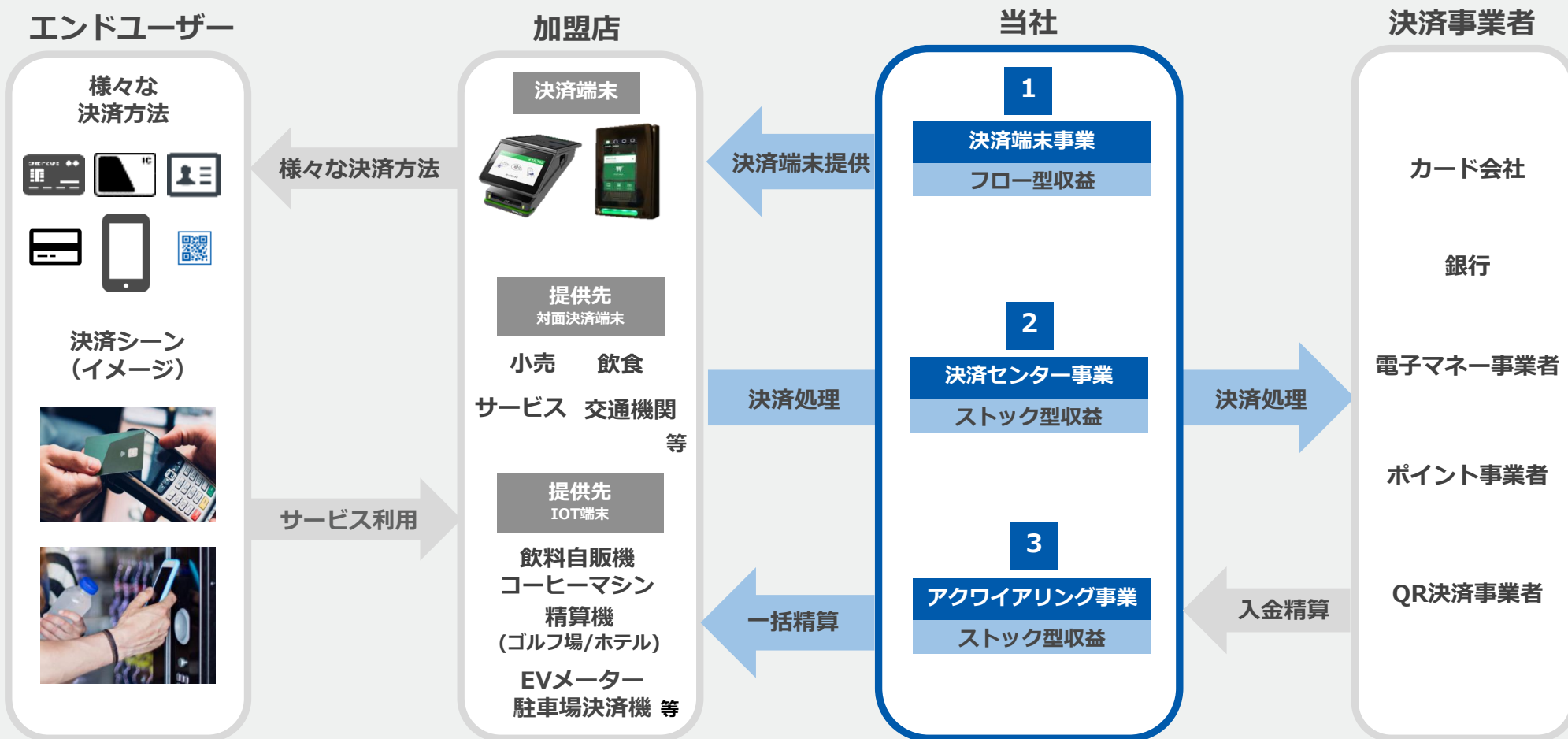
- イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)
- スtock・フィー・スプレッド売上



- 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



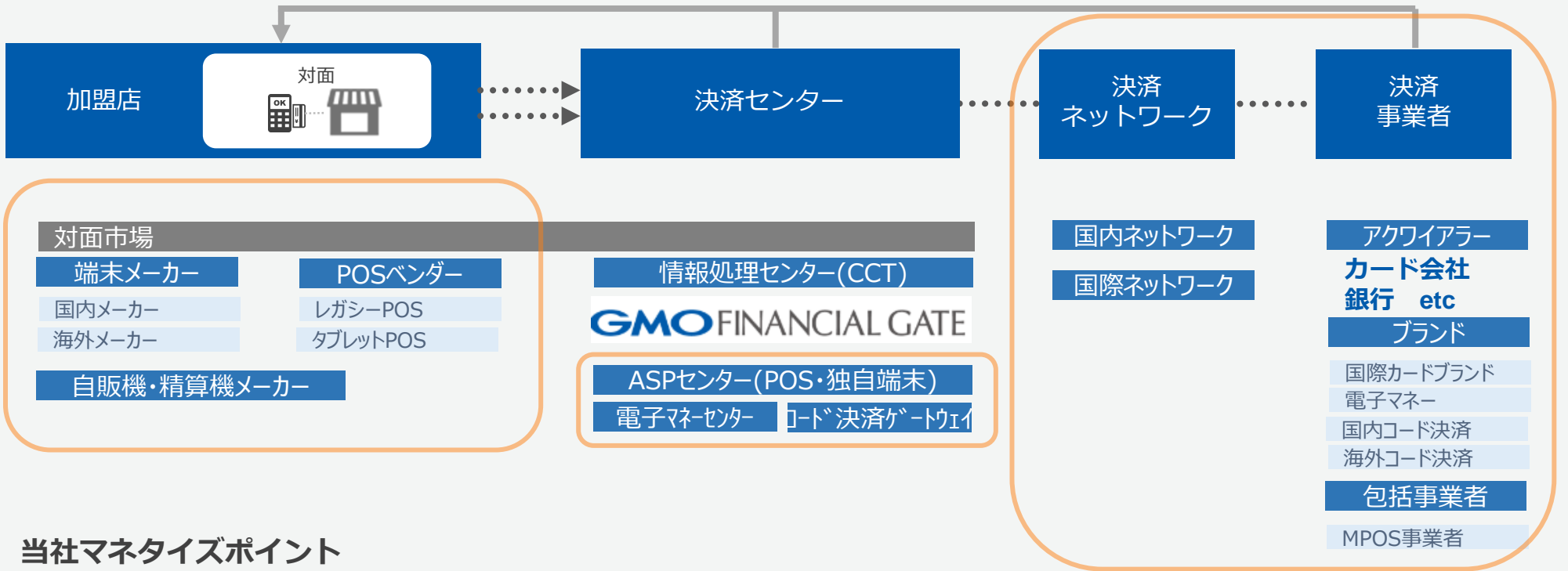
端末販売起点のストック型収益拡大

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2Q累計)
フロー型収益	① 決済端末事業	イニシャル	69.3%
ストック型収益	② 決済センター事業	ストック	8.8%
		フィー	11.7%
	③ アクワイアリング事業	スプレッド	10.2%

対面キャッシュレス決済におけるプレーヤー

加盟店に対する営業活動/売上金の入金精算



当社マネタイズポイント

イニシャル売上 (Initial Revenue)

ストック売上 (Stock Revenue)

※決済端末稼働～当社センター接続

フィー売上 (Fee Revenue)

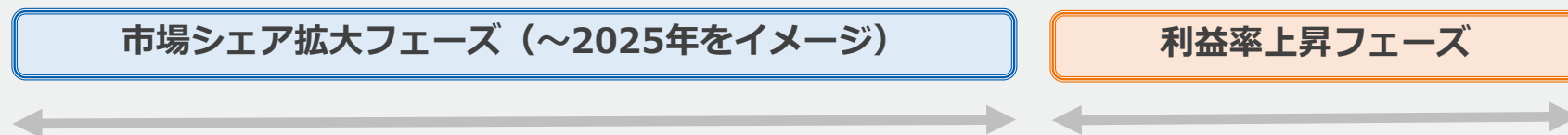
※契約形態次第ではストック売上に計上
※除ロール紙販売

スプレッド売上 (Spread Revenue)

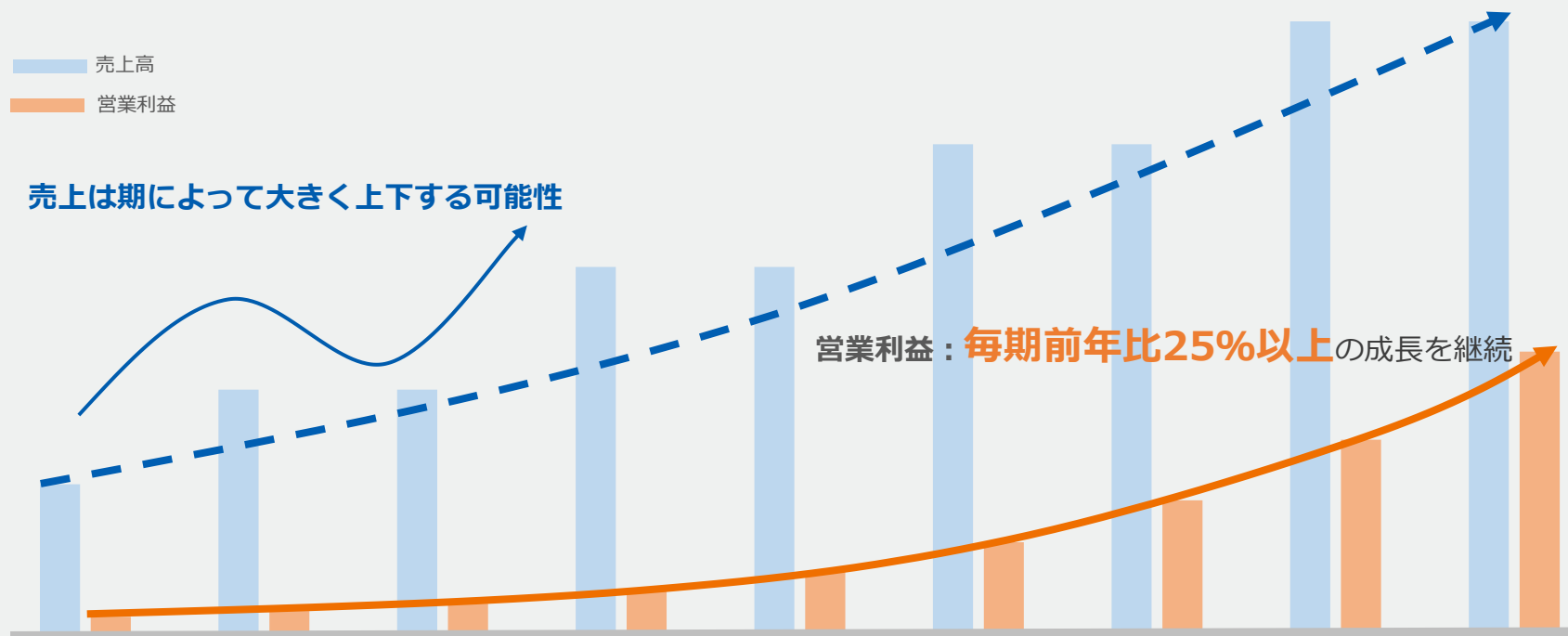
当社アライアンスパートナー (Our Alliance Partner)

業績推移のイメージ

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

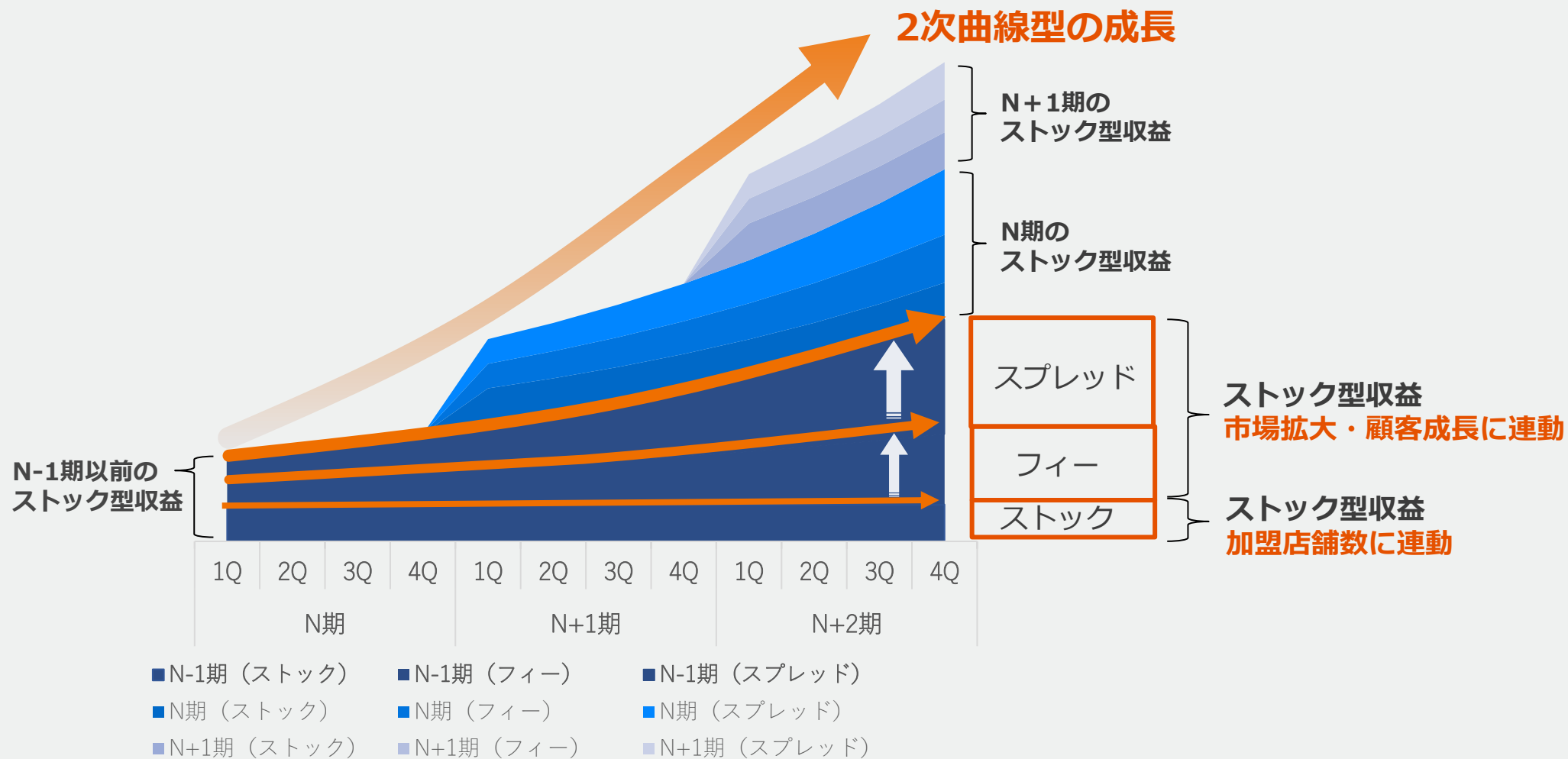


売上：各期毎に増収幅に差は生ずるが**CAGR25%以上**の成長



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"> • 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 ✓ 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
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"> ➢ 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 	<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市率の考え方

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



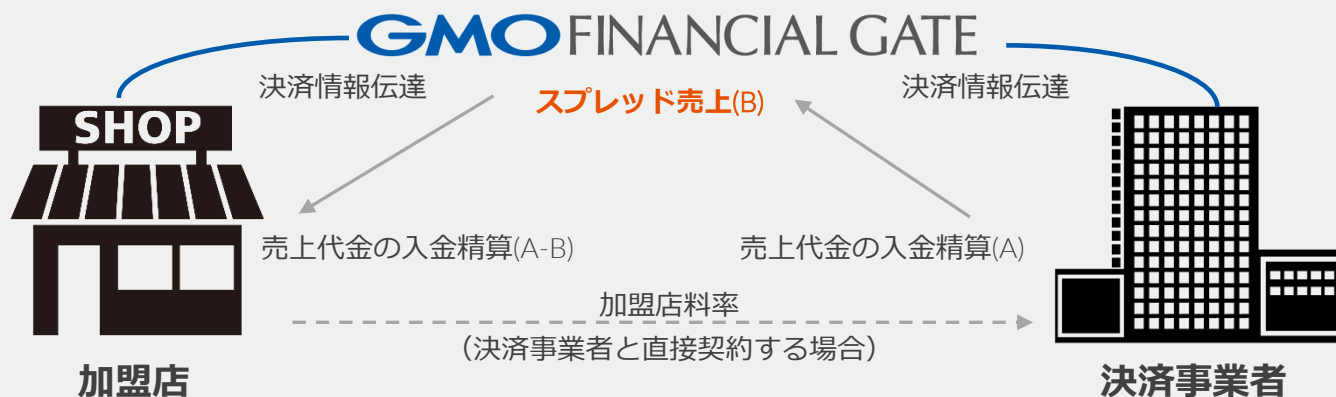
当社収益

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、実際の有料サービスの加入状況は加盟店ニーズによって様々

当社稼働端末

据置型決済端末



モバイル決済型端末



組込型決済型端末



加盟店POS端末



加盟店（ストック売上の獲得イメージ）

- ストック売上：有
- ✕ ストック売上：無



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



決済手段別のマネタイズポイント

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

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

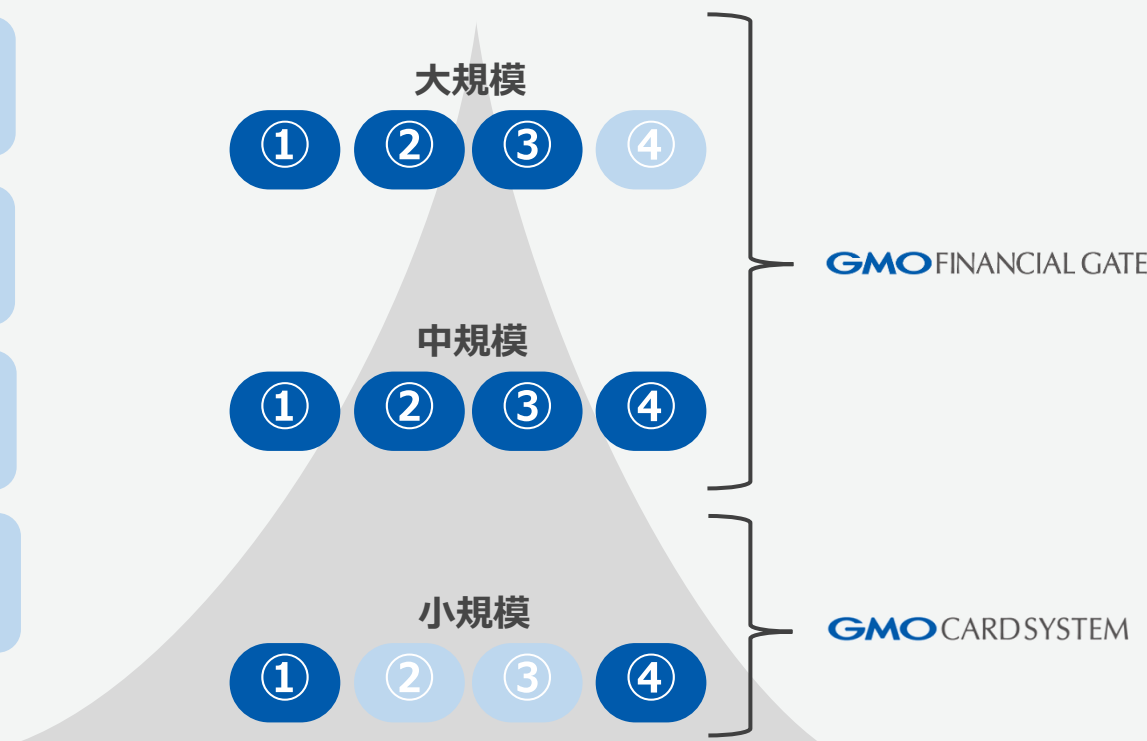
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

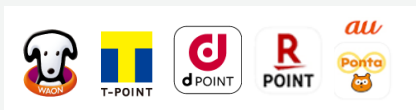
クレジット決済



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

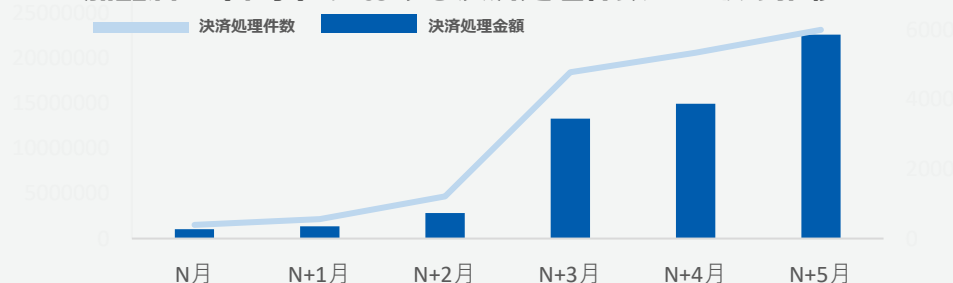


当社が提供する
Cashless Platform

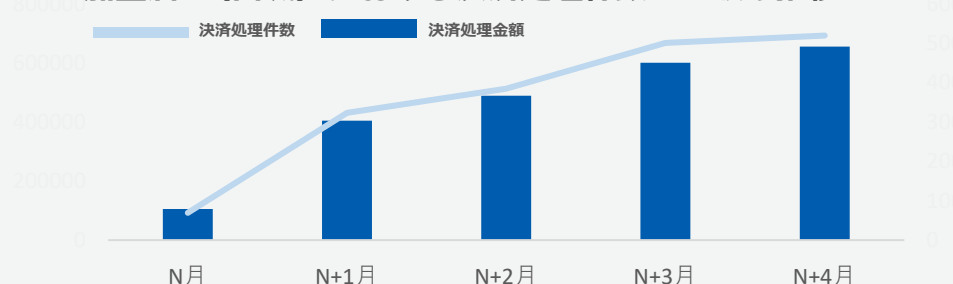
キャッシュレス利用の浸透に伴う決済規模の拡大

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

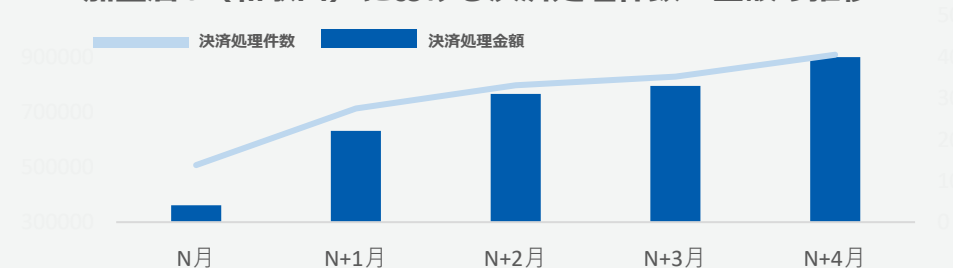
■ 加盟店A（東京）における決済処理件数・金額の推移



■ 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

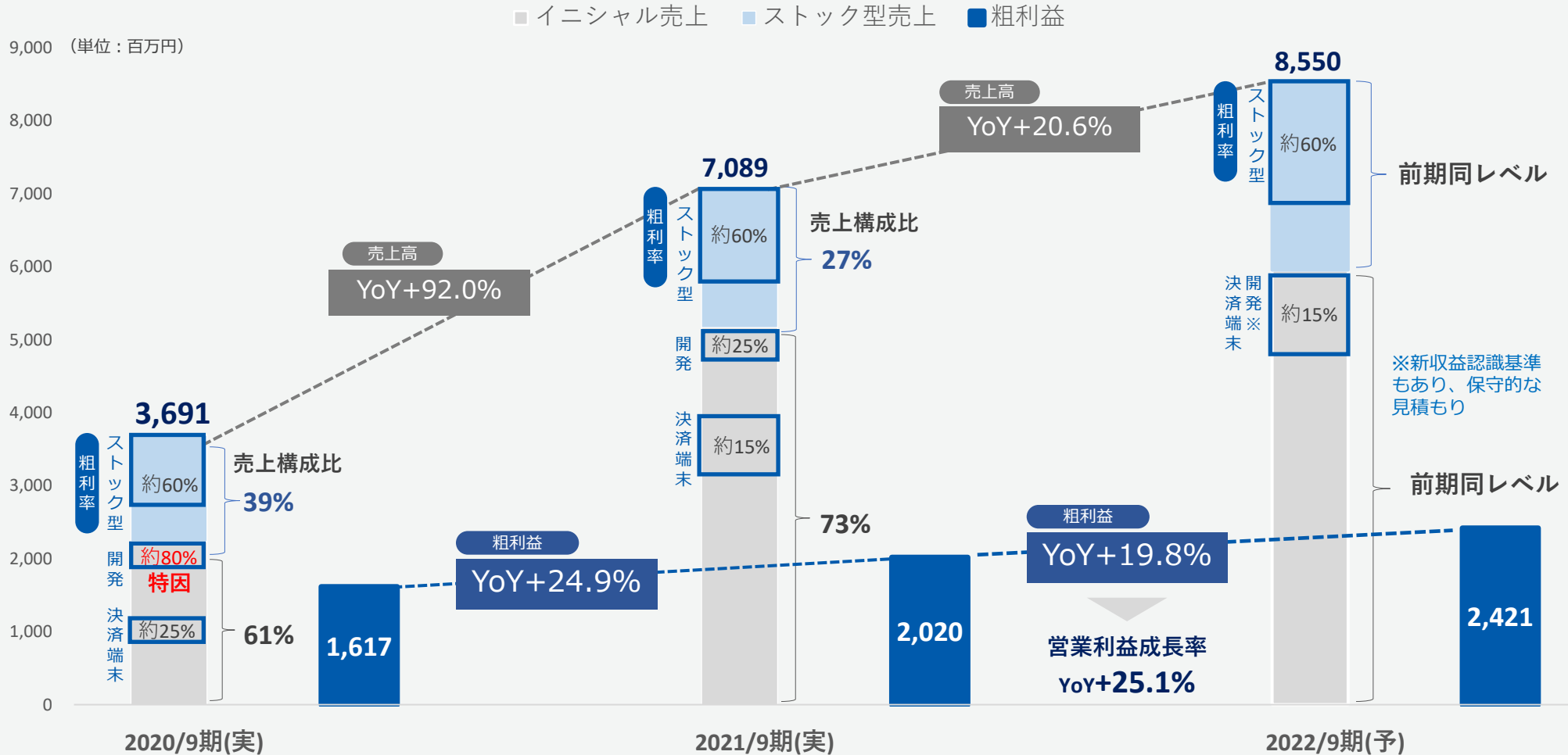
端末当たりの
決済処理件数・金額が増加

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

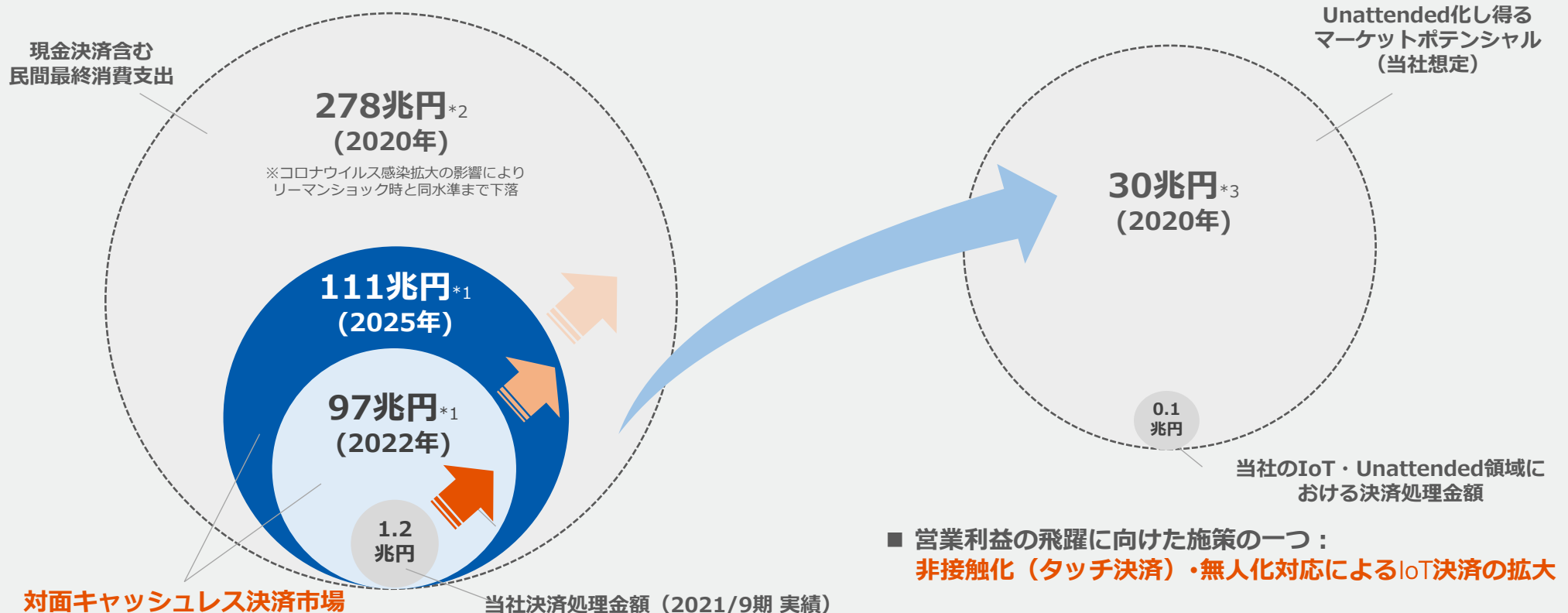


TAM(Total Addressable Market)

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



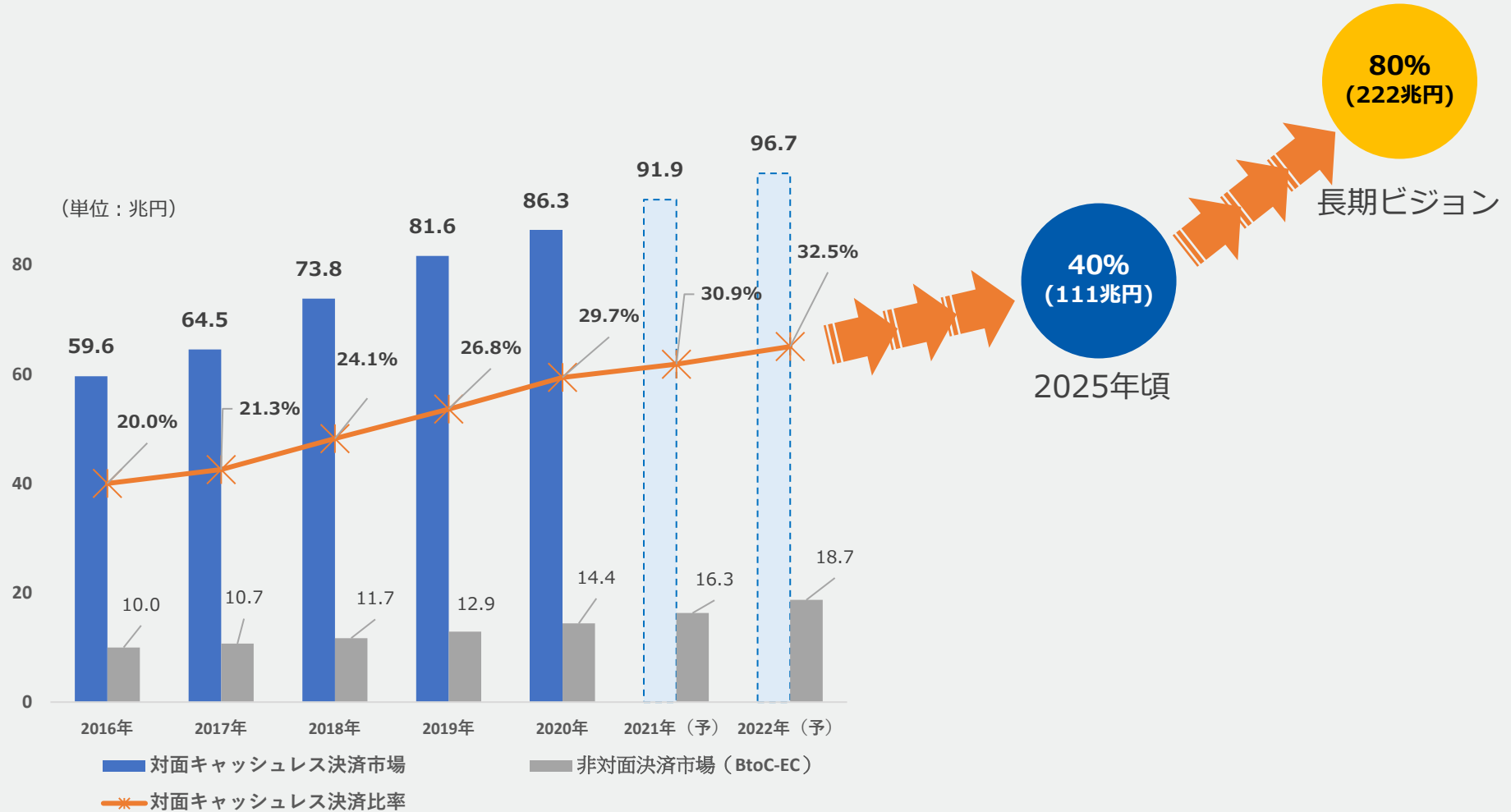
(*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

(*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

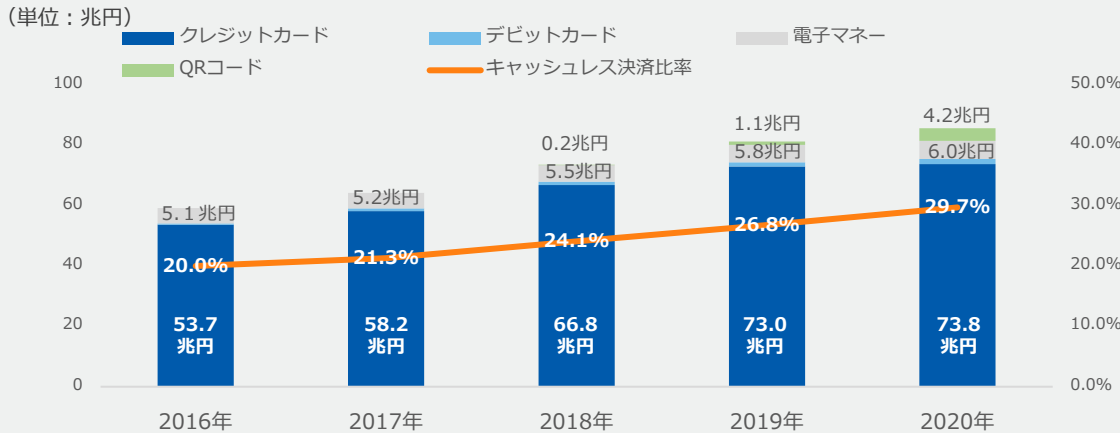


※一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」
矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

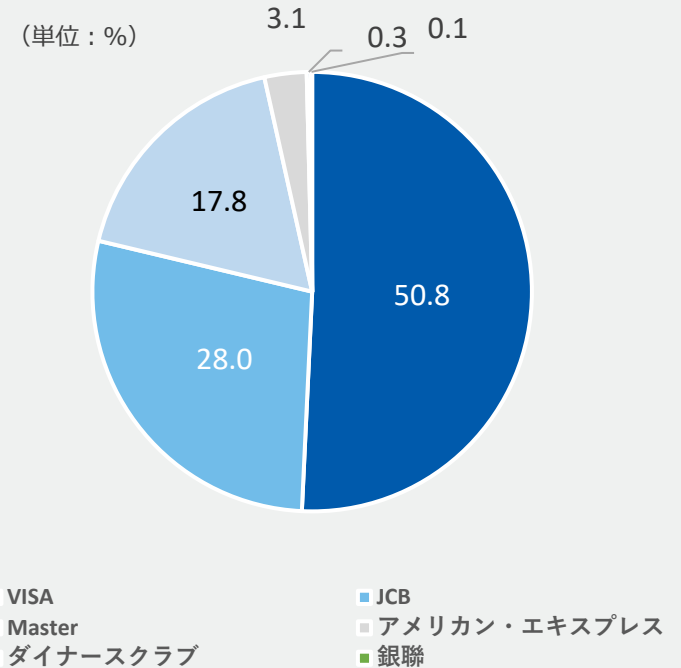
キャッシュレス決済の支払手段別割合

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

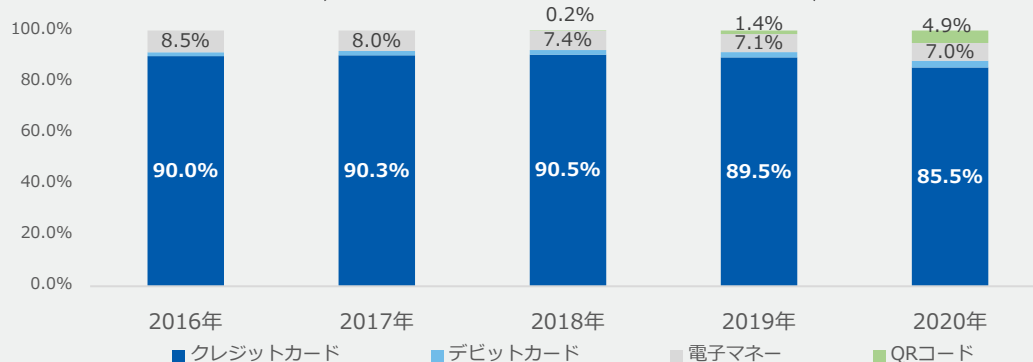
■ キャッシュレス支払額の推移



■ 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

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

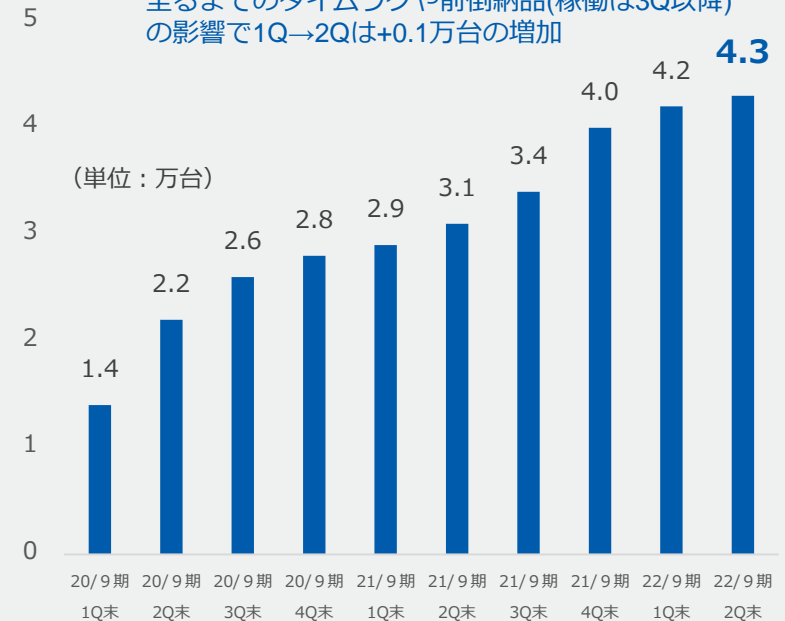


■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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

■ 当社IoT決済端末の稼働台数推移

IoT決済端末販売自体は順調も、販売～稼働に至るまでのタイムラグや前倒納品(稼働は3Q以降)の影響で1Q→2Qは+0.1万台の増加



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」

当社が捉える
Unattended
Market

リアル店舗の
決済端末市場

約400万台



決済ボリューム拡大施策

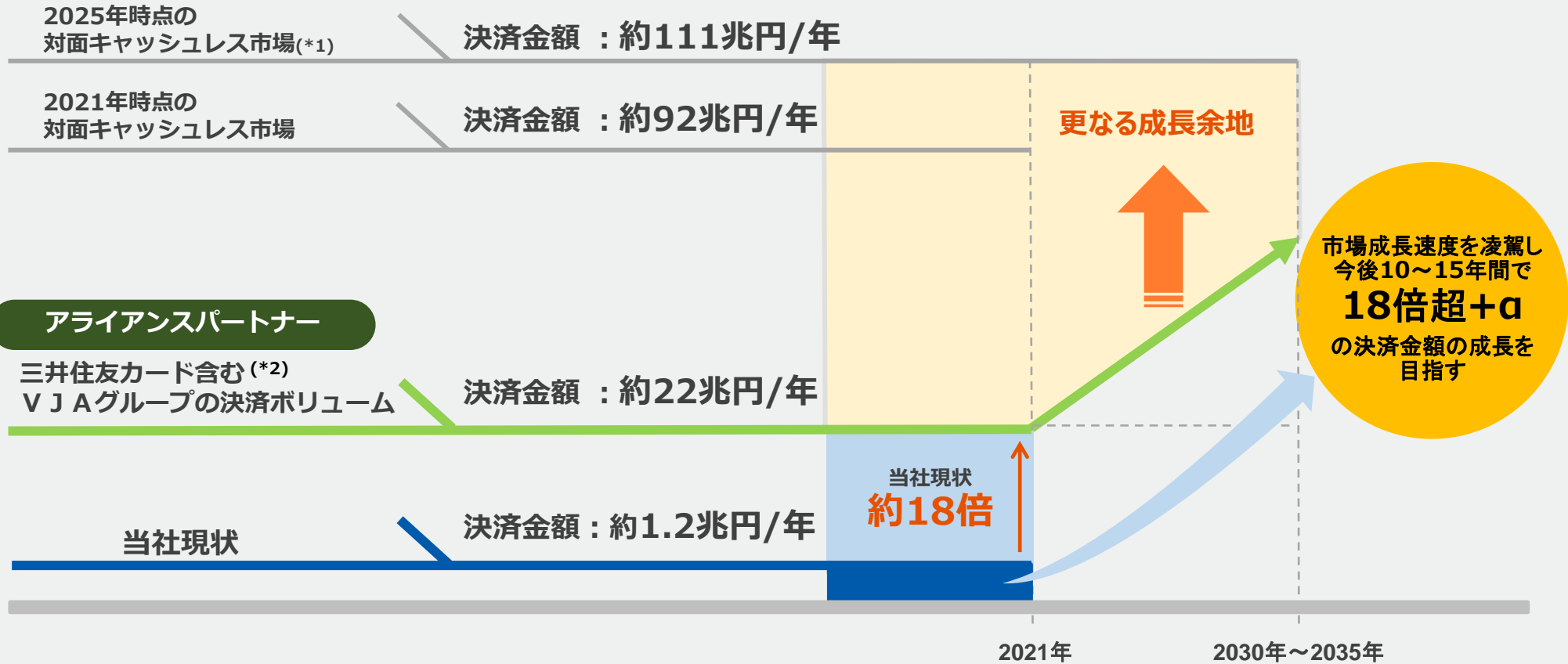
新ルートでの決済ネットワークを開発。加盟店のコストダウン、アライアンス先の競争力向上に寄与することでGMV拡大



■ 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

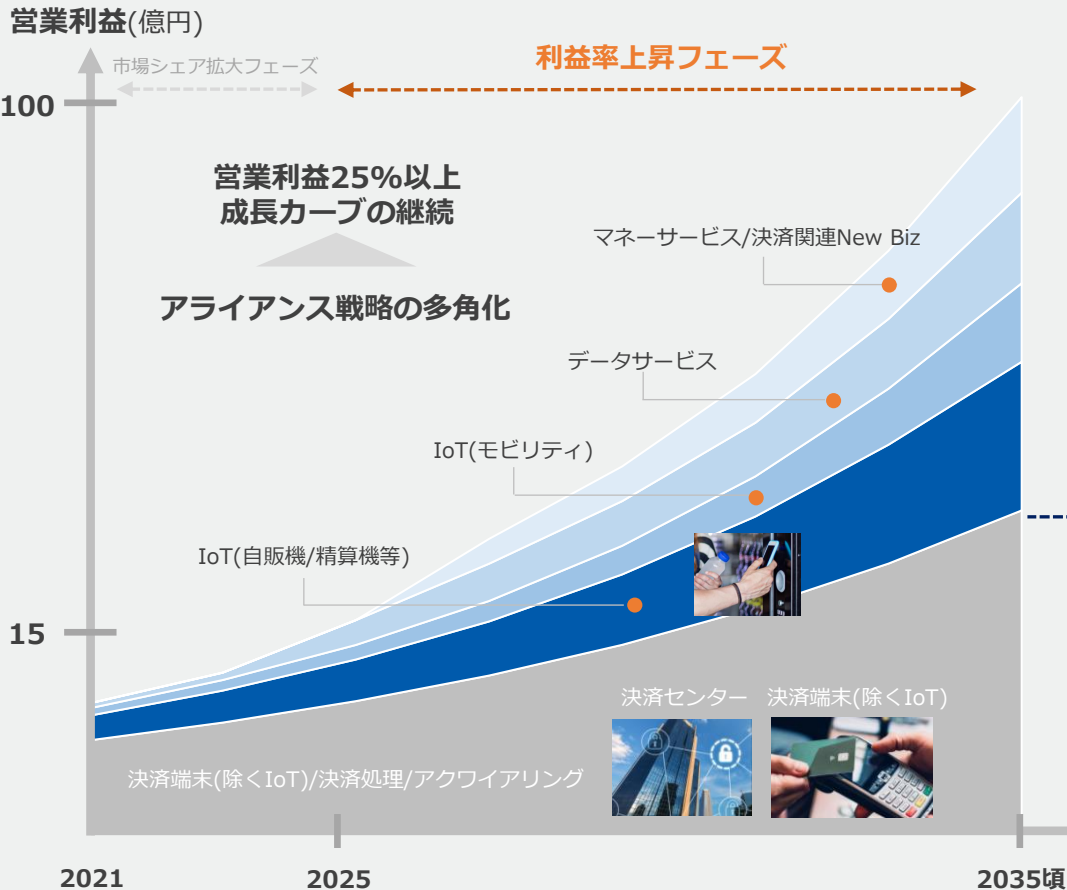
(*2) 公表資料より当社作成

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

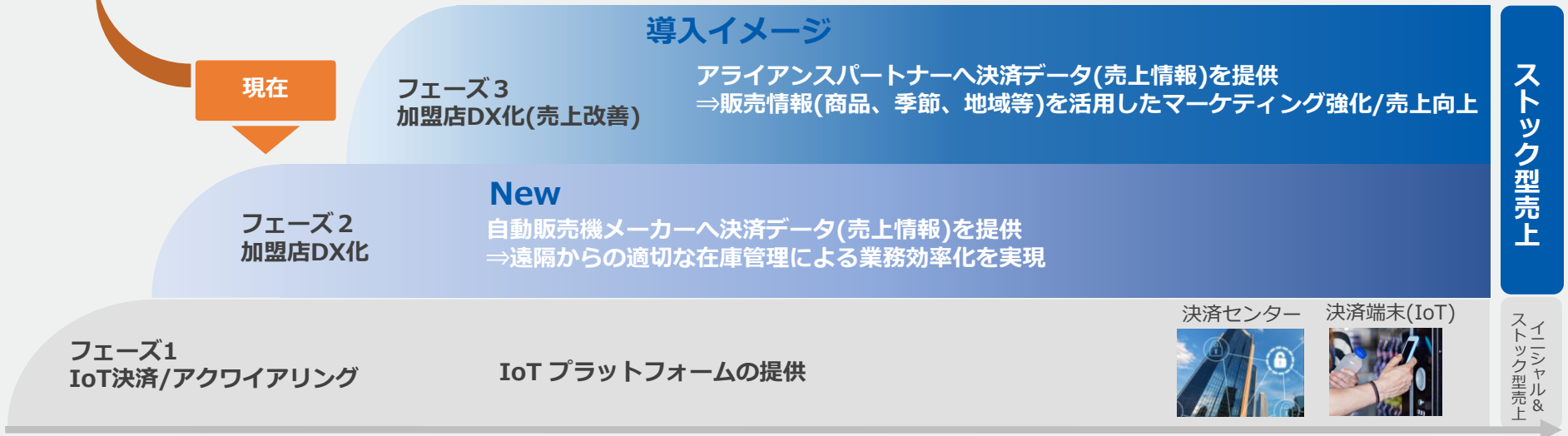
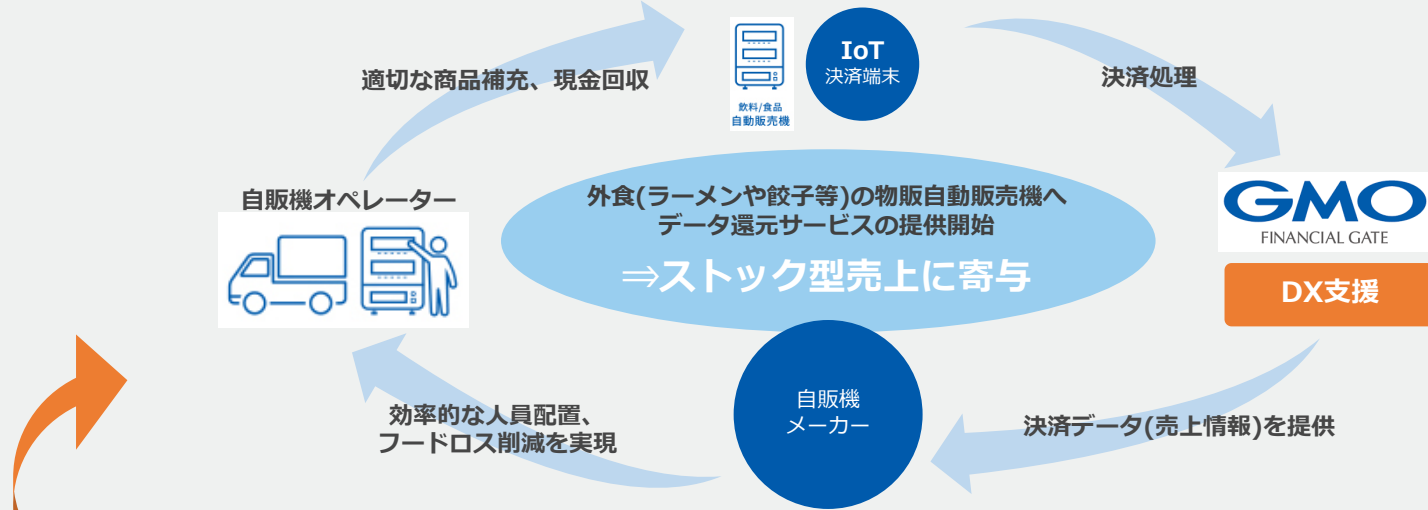
- 当社の事業基盤として、規模/業種問わず
バランスの良い加盟店開拓を継続

ストック型売上

イニシャル&ストック型売上

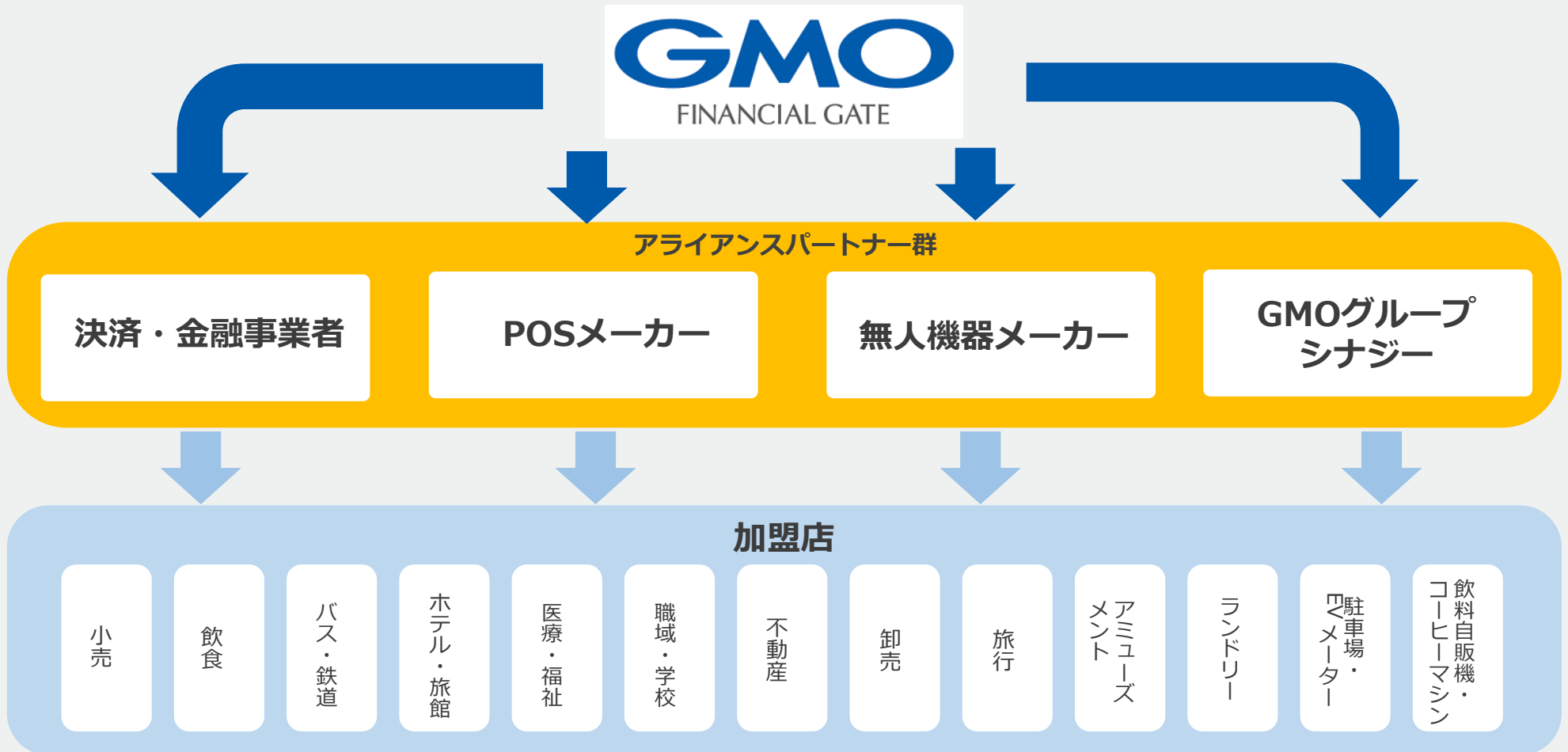
IoT領域におけるデータサービス

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



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

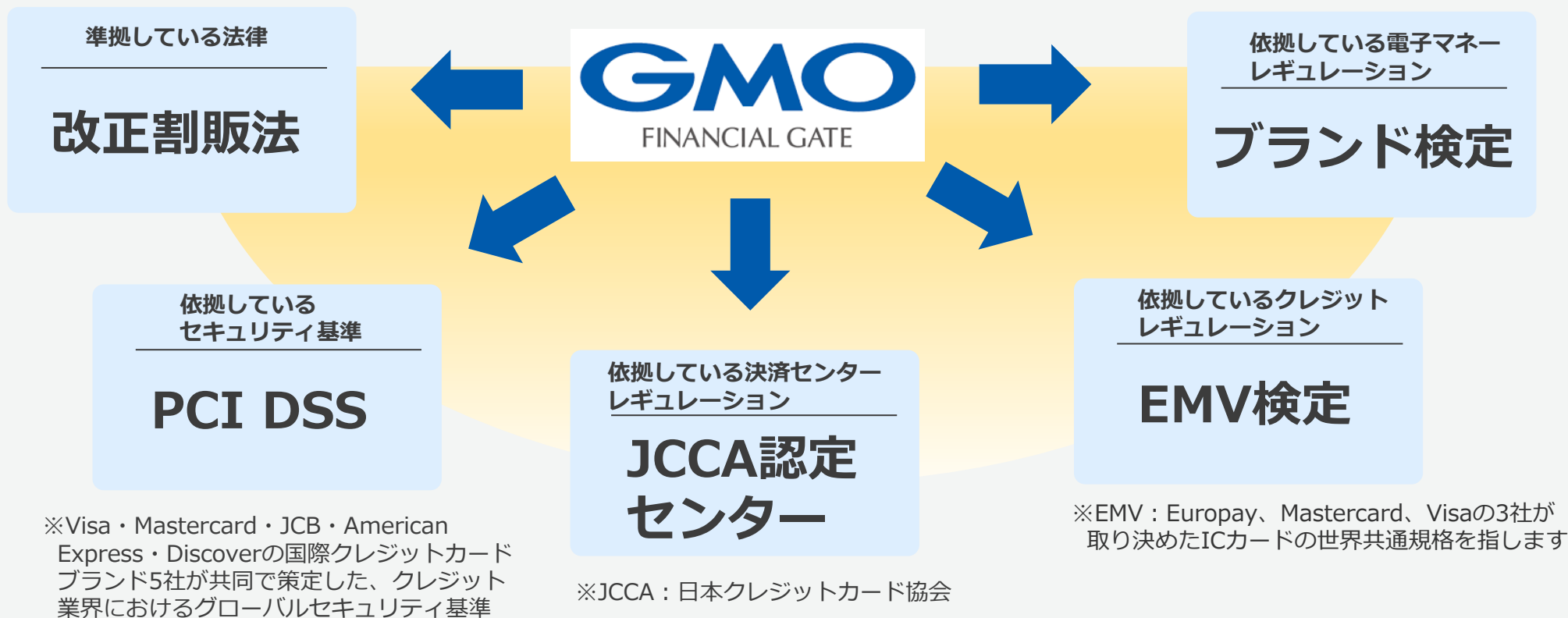
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

■ 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
当社	○	○	○	○	○	○
N社 大手決済ネット ワーク事業者	○	—	—	○	—	—
R社 大手事業者	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
P社 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

参入障壁（準拠すべきレギュレーション）

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



国策による市場拡大の後押し

2018年4月に経産省が発表したキャッシュレス・ビジョンを契機として
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

24/4~9 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**

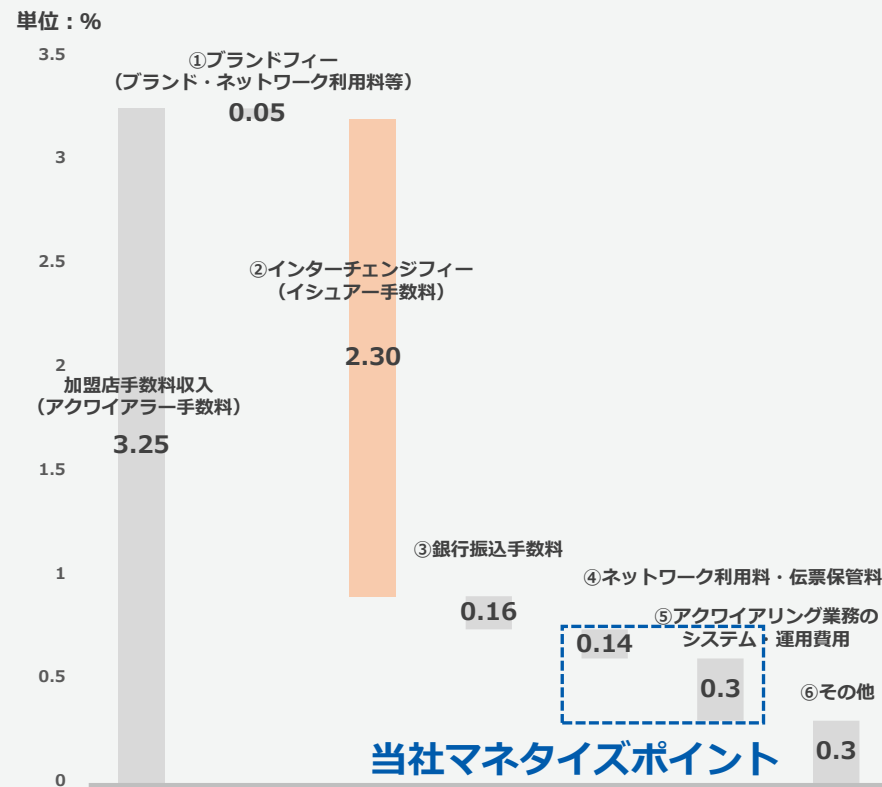
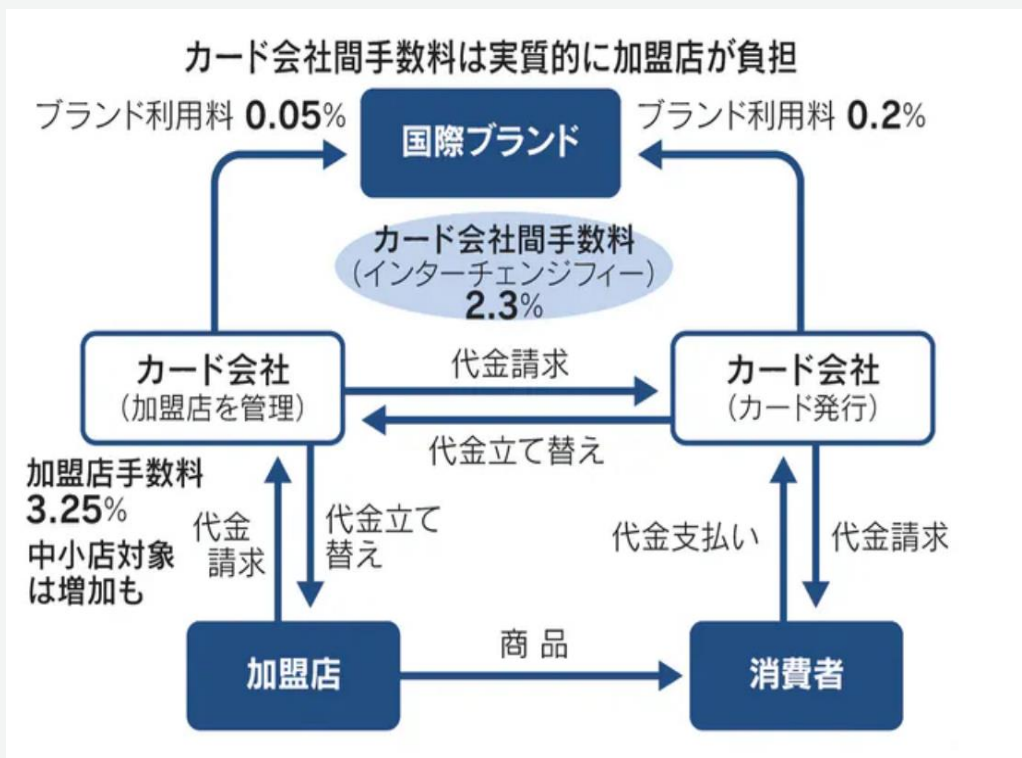
新紙幣への対応コストに伴い**キャッシュレス決済端末の導入喚起**

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

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のコスト分析（第 3 回事務局資料より抜粋）

ゆうちょ銀行の硬貨入金手数料有料化

22年1月17日より、硬貨での預け入れ有料化を導入開始
硬貨を大量に扱う事業者には逆風でキャッシュレス化の流れを後押し

お賽銭が消える ゆうちょ銀行「有料化ショック」

(22年3月4日付 産経新聞)

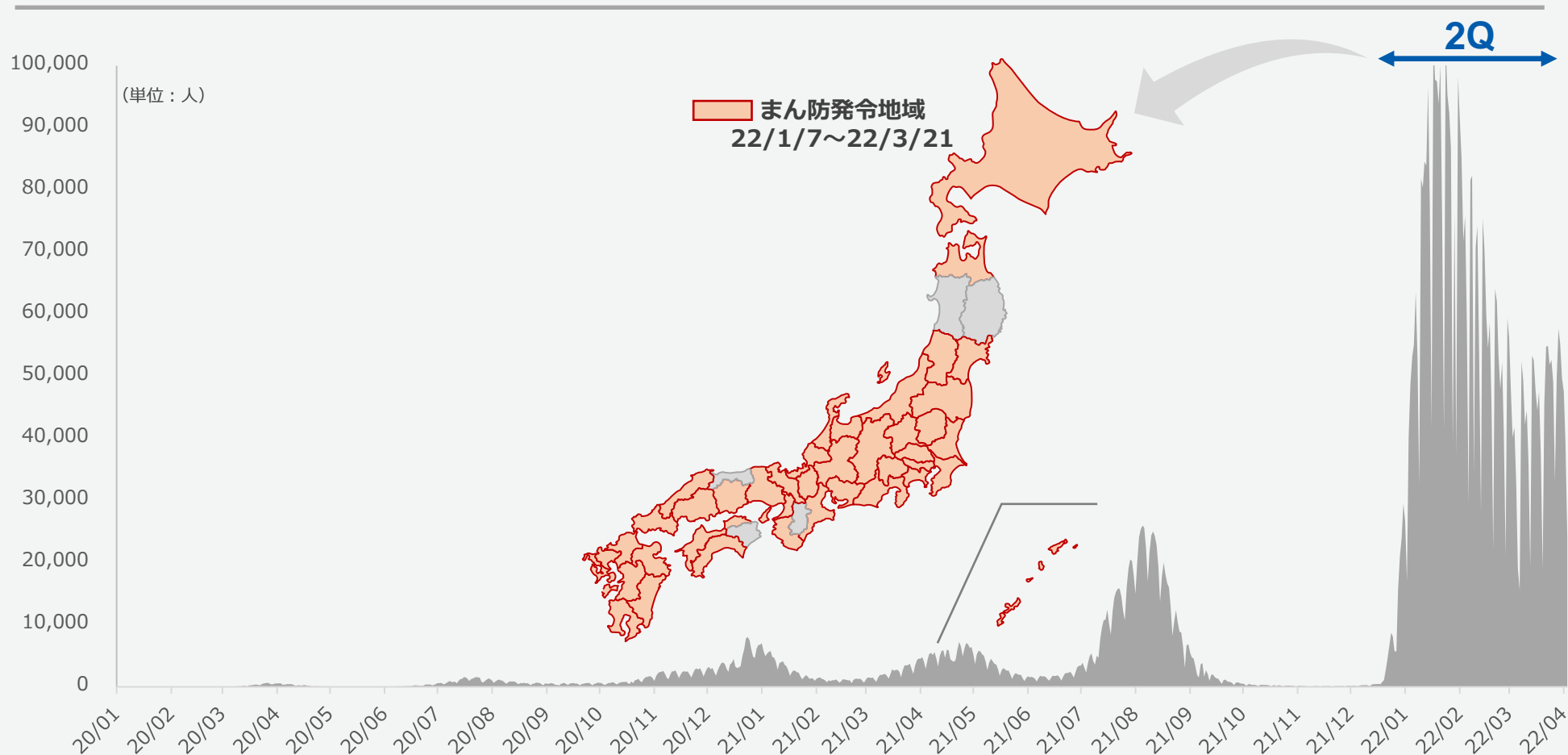
<https://www.sankei.com/article/20220304-ZTSR67LNFFLLTITPJFJL6D3TZQ/>

ATMでの預け入れ		窓口での取り扱い	
1～25枚	110円	1～50枚	無料
26～50枚	220円	51～100枚	550円
51～100枚	330円	101～500枚	825円
—	—	501～1,000枚	1,100円
1回の預け入れは100枚まで		以降、500枚ごとに	550円

22/9期 2Qにおけるコロナ感染者状況

感染者数の急拡大を背景としたまん防は広範囲に及び、2Qストック型売上は1Q比で伸びにくい状況に

新型コロナウイルス新規感染者数



出所：厚生労働省公表データより当社作成

端末レス決済への取り組み

将来的な端末レス決済への備えとして各種施策を実行。モビリティ領域や飲料自動販売機における取り組みを強化

当社の取り組み状況

Tap to Phone

2021/12～

長電バスでJCBのタッチ決済取り扱いを開始



2020/12～

Soft Space社と端末レスNFCタッチ決済サービスを提供開始

Soft Space社の「Fasstapiファスタップ」が利用されている様子



Tap to Phone：加盟店が決済用のレジ・端末を用意する必要はなく、NFC(近距離無線通信)対応のデバイスを決済受付用端末として利用できるモバイル決済サービス

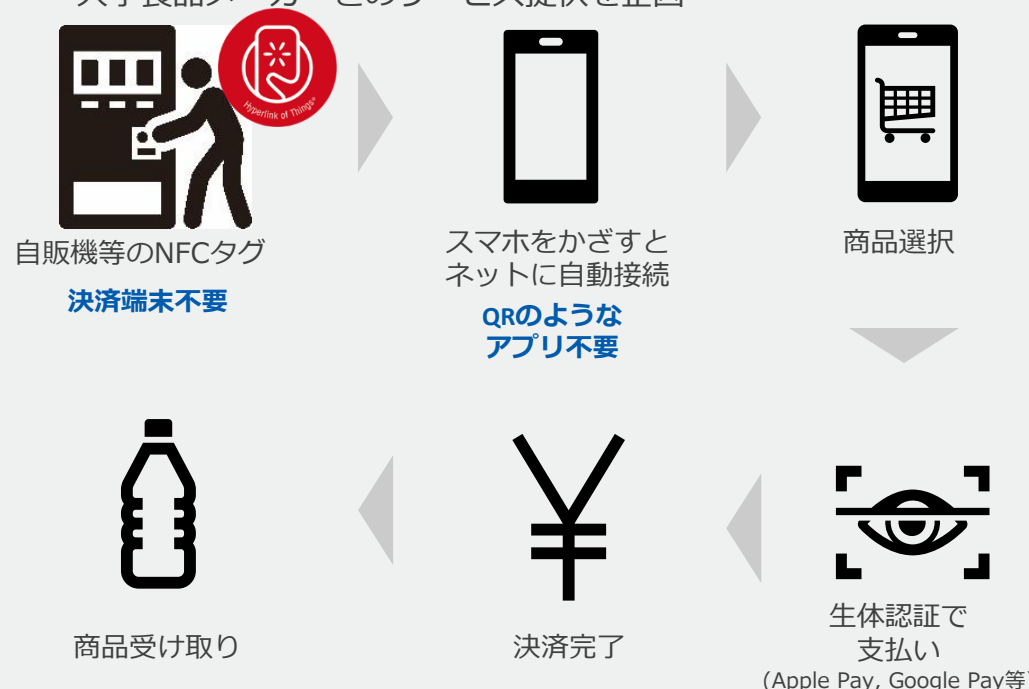
NFC：Near Field Communicationの略で、非接触ICチップを利用し、かざすだけで通信できる通信規格

NFCタグ：NFC対応スマートフォンをかざすだけで、NFC対応機器・デバイスにさまざまな動作を実行させられるタグのこと

NFCタグtouch決済

2022/9期中を想定

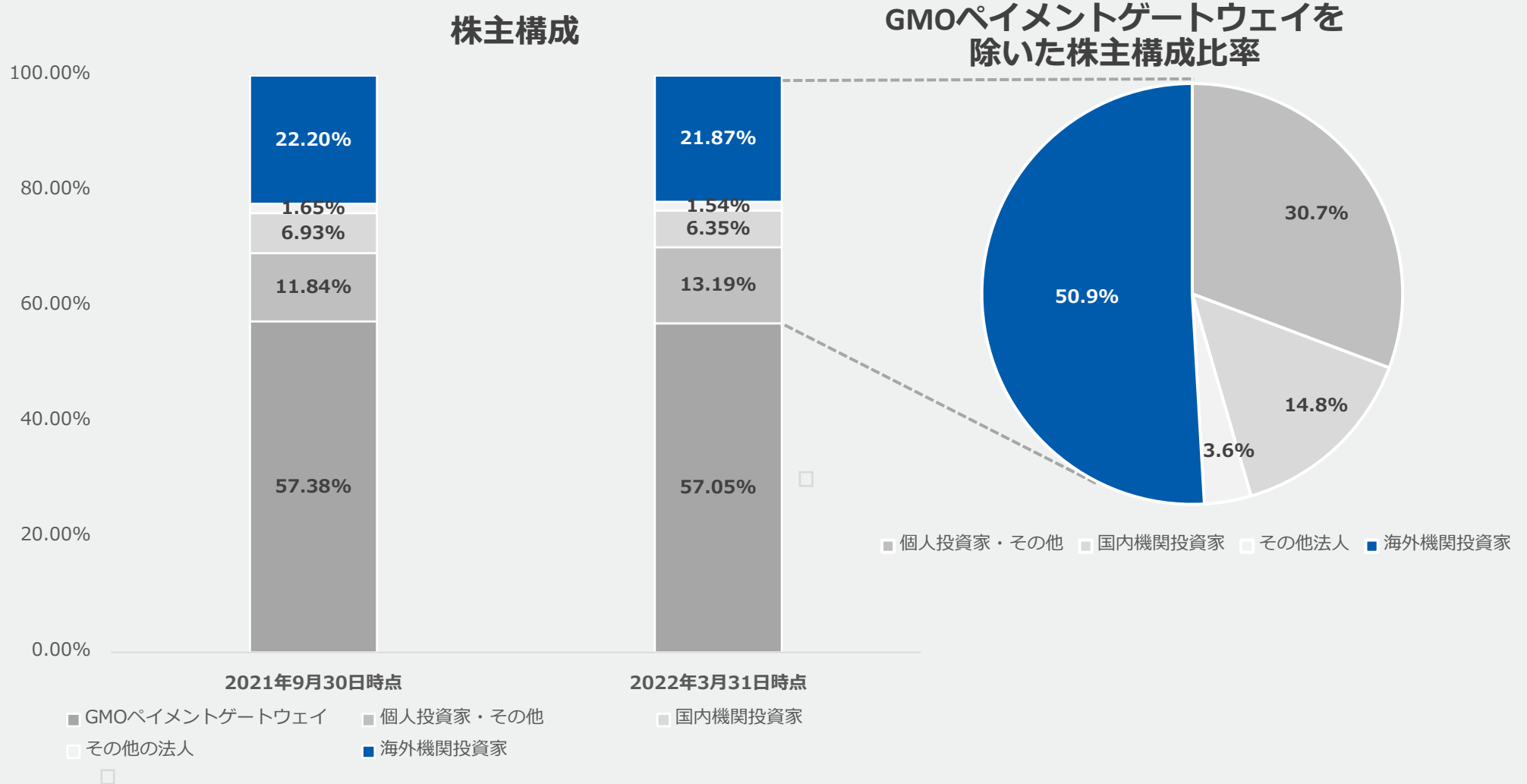
大手食品メーカーとのサービス提供を企図



高度なセキュリティ

当社株主構成

株価の調整局面も、海外・国内ともに機関投資家比率を維持



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

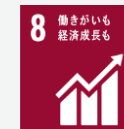


9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



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

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



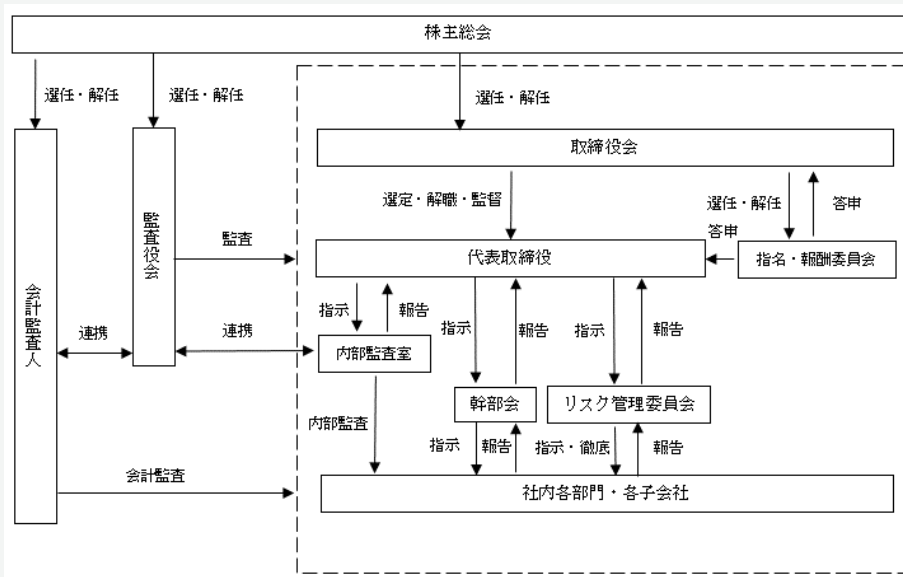
ESG
取り組み

21/7/15公表

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				●			●	●			

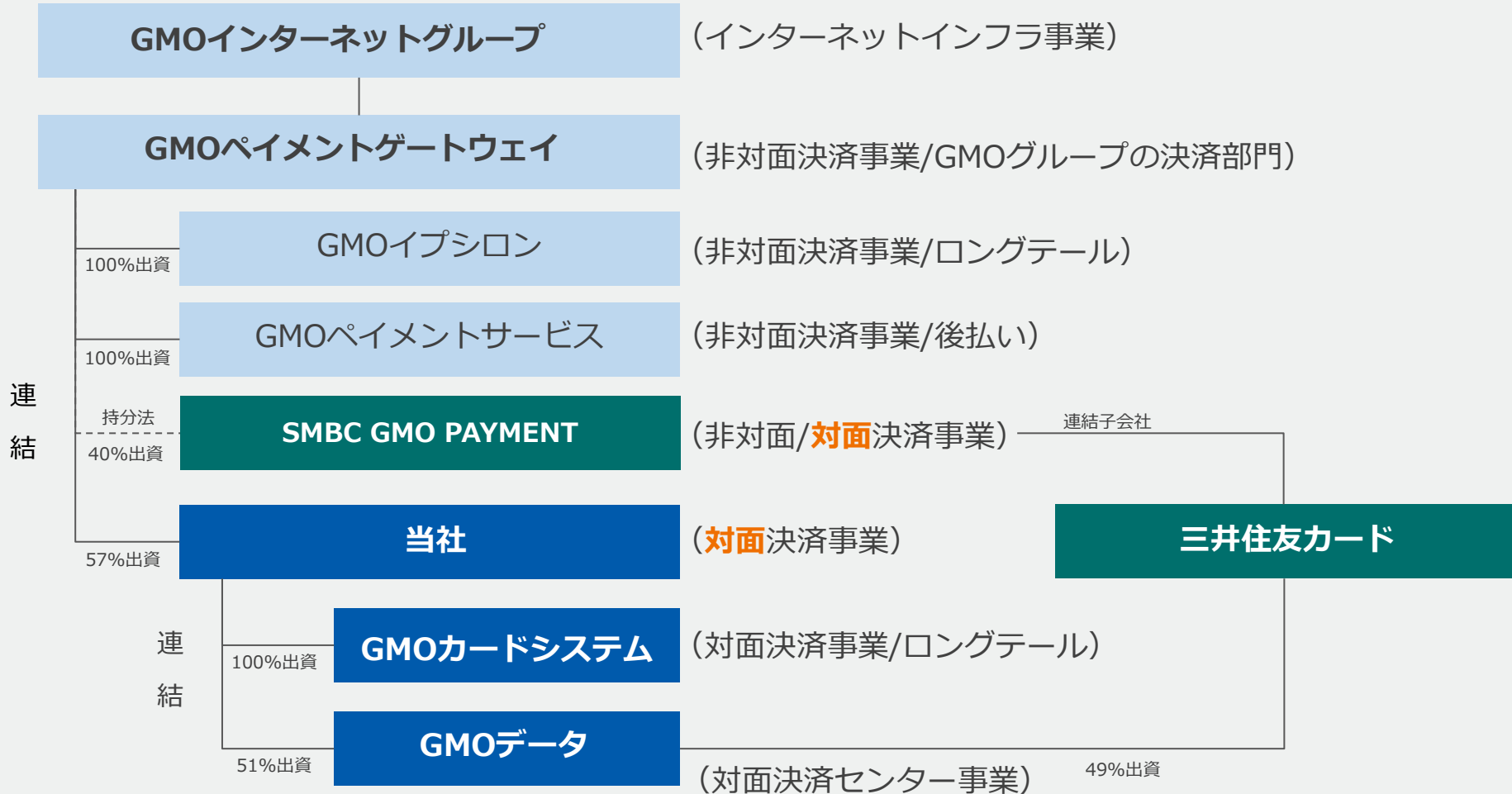
※GMOイズムとは、GMOインターネットワークグループにおける不変の目標である「スピリットベンチャー宣言」、「55か年計画」のほか、「幹部の心得」、「勝利の法則」を表現した社風・社訓の総称です。

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3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%	
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

(2022年5月13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/>

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