

2022 年 12 月 28 日
GMO フィナンシャルゲート株式会社

IR 関連のよくあるご質問

1. 売上区分について

Q. 売上はどのような構成になっていますか？

A. 提供する対面キャッシュレス決済サービスについて、サービスの内容に従って「イニシャル」「ストック」「フィー」「スプレッド」の 4 つに売上を区分しております。また、ストック、フィー、スプレッドの 3 区分をまとめて「ストック型」と定義しております。

決済処理サービスにおいては、決済端末販売によりイニシャルが計上され、稼働端末台数の増加によりストック及びフィーが増加します。決済代行サービスにおいても、決済端末販売によりイニシャルが計上され、加盟店獲得がストック及びフィーの増加とともに、スプレッドの増加につながっております。

Q. それぞれの売上区分に計上されている主な項目は何になりますか？

A. イニシャルは端末販売、付属品販売、開発収入など一過性収益が中心となりますが、稼働端末台数の積み上げがストック型の増加につながる構造にあります。ストックはカード会社や加盟店単位の月額固定売上、台数単位通信料売上など、決済件数ではなく、契約台数に紐づいた固定的な売上となります。フィーは処理料売上、ロール紙売上、電子伝票保管料など主に決済処理件数に紐づいた売上となります。スプレッドは決済代行サービスにおいて獲得した加盟店様からの決済処理金額（GMV）に紐づいた売上となります。

Q. 売上区分ごとの粗利率はどうなっていますか？

A. イニシャルの粗利率は現状 10～15%程度であり、売上を牽引している stera terminal の売上構成比が上がってきていることから、全体粗利率は過去数年間において低下傾向にあります。ストック、フィー、スプレッドについては費用配分が困難であるため、それぞれの粗利率は開示しておりません。ストック型全体でみると粗利率は 60%程度となります。

2. 成長イメージ、重要視している指標について

Q. 中期の成長性についての考え方はどうなっていますか？

A. 売上は CAGR（年平均成長率）で 25%以上の成長を目指しております。每期 25%成長としていないのはイニシャルの売上水準は期毎に変動しやすく、また総売上高に占めるイニシャル構成比率が高いことによります。一方、営業利益については每期 25%成長を目標としています。

Q. 重要視する経営指標は何ですか？

A. 決済処理金額（GMV）と営業利益成長率となります。現在は市場シェアを広げることが重要で、稼働端末台数の積み上げが重要となります。イニシャルはフロービジネスであり、加盟店様に対する納入タイミング次第で四半期毎の変動は大きくなりますが、稼働端末台数を積み上げることがストック型の拡大に寄与していきます。

Q. 足元の成長ドライバーはなんですか？

A. stera を中心とした決済端末販売によるイニシャルが売上成長を牽引していますが、稼働端末台数の増加に伴いストック型も順調に拡大しています。

3. stera について

Q. stera の概要について教えてください。

A. 三井住友カード（SMCC）様、ビザ・ワールドワイド・ジャパン（VWJ）様と GMO ペイメントゲートウェイならびに GMO フィナンシャルゲートが共同で構築した決済事業者向けプラットフォームです。GMO フィナンシャルゲートでは本プラットフォームの対面決済ネットワーク領域に係るサービスを提供しております。stera では従来の決済プラットフォームと比べて低廉なネットワークコストを実現しており、カード会社様を中心としたアクワイアラ様、加盟店様の双方にとってコストメリットがあるプラットフォームであることからシェアを拡大しております。プラットフォームに接続する端末としては主にはパナソニック様が開発・提供する stera terminal となります。

4. 無人（IoT）端末について

Q. 無人端末の稼働に結び付きやすい分野をどう見えていますか？

A. 既にホテルやゴルフ場、コインパーキングでは稼働に結び付いているほか、セルフレジなどの省人化ニーズがある決済シーンでの提供は今後も貢献してくる予定です。無人端末領域は、日本においてまだ黎明期にあり、拡大余地が大きい市場と考えています。

5. 事業の季節性について

Q. 事業に季節性はありますか？

A. イニシャルは案件の納入時期次第であり、現状明確な季節性はありません。一方、ストック型には季節性があり、10月～12月（当社第1四半期）はGMVが伸びる傾向にあり、相対的に経済活動が鈍化する1月～3月（当社第2四半期）は落ち着く傾向が見られます。

6. コロナウイルスの影響について

Q. コロナウイルスの影響はありましたか？

A. 飲食店、小売店、旅行/ホテルなど大きな打撃を受けた加盟店様があった一方、いわゆる巣ごもり消費により逆に売上を伸ばす加盟店様もございました。弊社の加盟店ポートフォリオは偏りが小さく分散されているため、過去においては大きくコロナのマイナス影響を受けることなく推移いたしました。また、コロナウイルス拡大を背景に感染防止の観点から安心な支払手段であるキャッシュレス決済の普及が後押しされた側面もあったのではないかと考えております。

7. 投資について

Q. 今後の設備投資の方針にはどのようなものがありますか？

A. 売上成長に伴い、決済センター機能を拡充していく必要があります。また、大口加盟店の開拓に付随し、個社別のシステム開発需要が増えてきていることからソフトウェア資産が増加傾向にあります。こちらの償却負担は売上原価に反映されており、今後も増加を予想しております。

Q. その他、今後における投資の重点分野としてはどのようなものがありますか？

A. 攻めの分野では加盟店様に対して付加価値を追加提供するためのサービス実現のための投資を、守りの分野では急増している GMV をしっかりと捌ける決済センター機能を拡充させるための投資を行って参ります。

8. 事業リスク、事業成長のボトルネックについて

Q. 特定業界、特定加盟店に依存する状況にありますか？

A. 当社 GMV の上位加盟店構成比は継続的に低下傾向にあり、加盟店様の裾野が着実に広がっております。コロナ禍で打撃を受けている業界もありますが、コロナ禍でも底堅い需要を保持する業界の加盟店様を取り込めているため、特定の業界、加盟店様の動きに左右されるリスクは低いと考えています。

Q. 半導体不足の影響は出てきていますか？

A. 当社が取り扱う一部の決済端末では仕入れのリードタイム長期化がございしますが、当社事業計画の中核を成す主力端末においては影響が出ないように管理を徹底しており、現状において大きなリスクは無いと考えております。しかしながら、決済端末をはじめとした各種製品に係る部材コストの上昇等も考えられるため、動向を注視し、必要に応じて適切な対策を講じてまいります。