

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2021年12月1日

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/>

アジェンダ

1. ビジネスモデル ・ ・ ・ ・ ・ P 03

2. 市場環境 ・ ・ ・ ・ ・ P 21

3. 競争力の源泉 ・ ・ ・ ・ ・ P 25

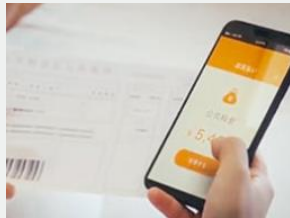
4. 事業計画 ・ ・ ・ ・ ・ P 30

5. リスク情報 ・ ・ ・ ・ ・ P 36

1. ビジネスモデル

当社の事業領域

当社は「対面決済領域」におけるキャッシュレス・ソリューションを提供

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

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

→ : 当社提供サービス
→ : 当社が受け取る収益

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

サービス利用

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

決済端末提供

¥ 端末代金

月額固定
サービス

¥ 利用料

決済処理

一括精算

¥ 手数料控除後の
売上金

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

当社手数料

加盟店手数料
(売上金に対し数%)

端末メーカー
端末仕入

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

¥ 処理料

入金精算

¥ 売上金

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 (2021/9期)
フロー型収益	①決済端末事業	イニシャル	72.9%
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	7.5%
	③アクワイアリング事業	スプレッド	10.8%

品目別売上内容 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	• 端末価格×販売台数 ✓ 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	• 開発案件数×受注金額 ✓ 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	• 契約数×サービス単価 ✓ 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	• 契約数×月額固定料金 ✓ 取引規模等に応じ、月額固定料金(経済条件)は様々

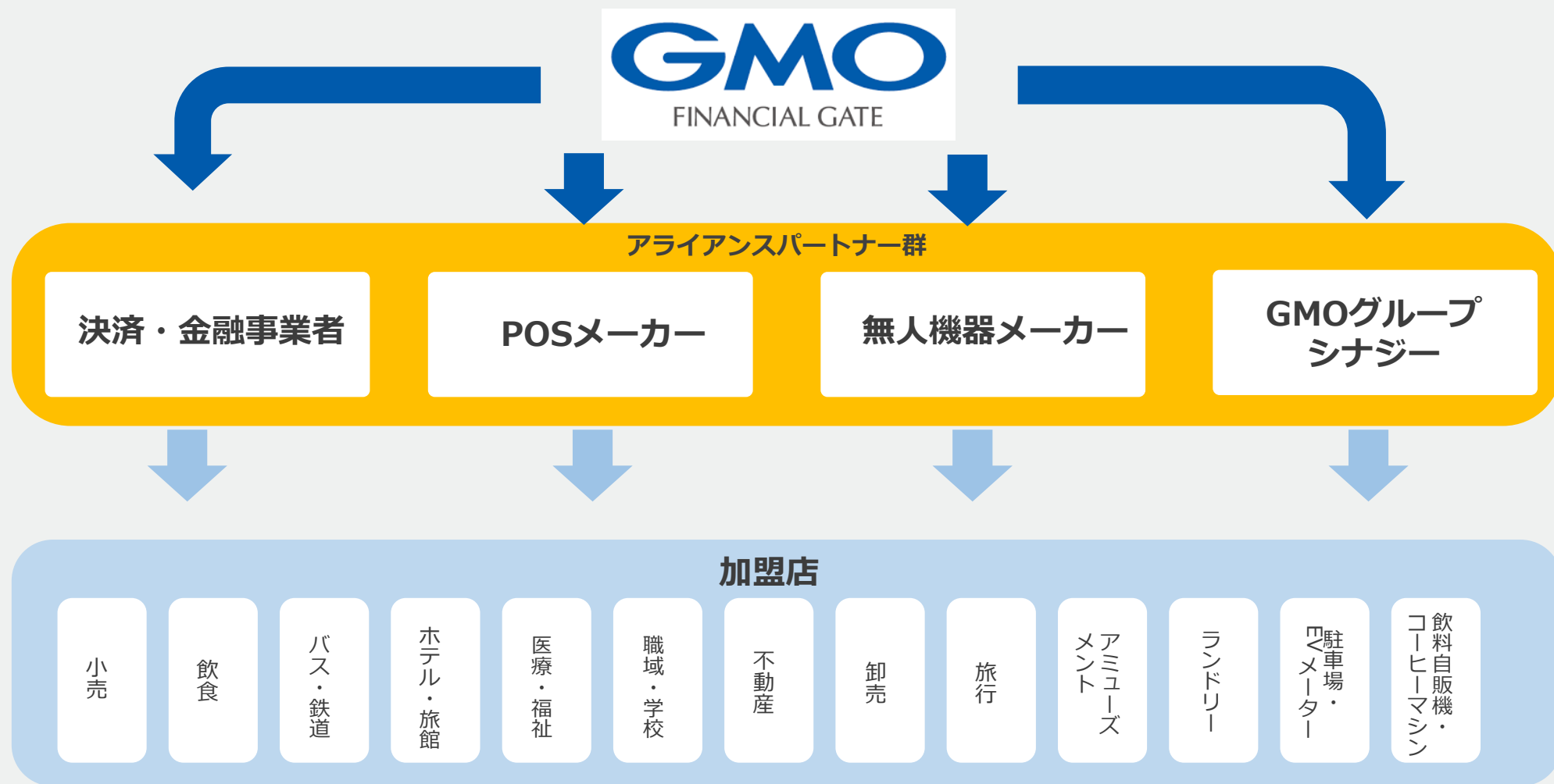
加盟店規模、業種ごとに経済条件が異なるため各加盟店の条件にあわせた契約形態、また、サービス加入されない加盟店も一部あり

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	• 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	• 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)	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 ➤ 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	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)

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



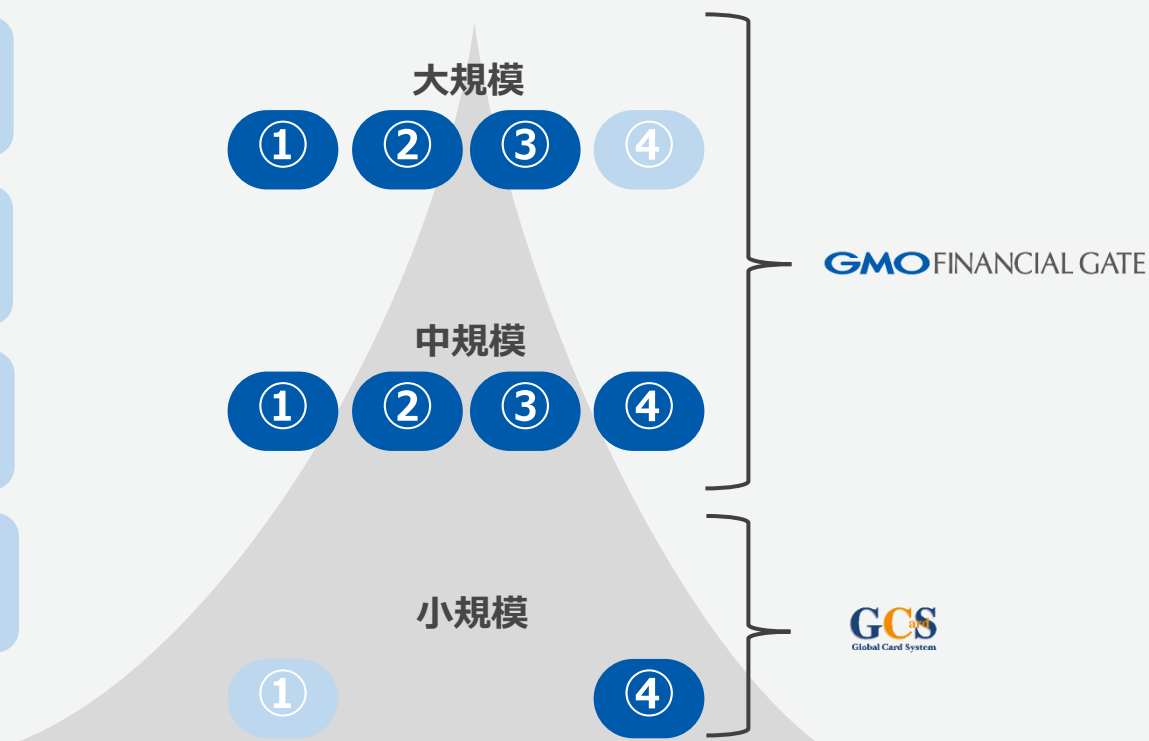
加盟店規模別の収益モデルイメージ

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

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	➡		○	○	—	—

2021/9期 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
2021/9期は長く緊急事態宣言下にあったが、決済処理件数・GMVも伸長

(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 (通期)	GMV (通期)
KPI (前年同期比)	124,857台 (+71.8%)	約1.4億件 (+105.5%)	約1.2兆円 (+86.8%)

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%

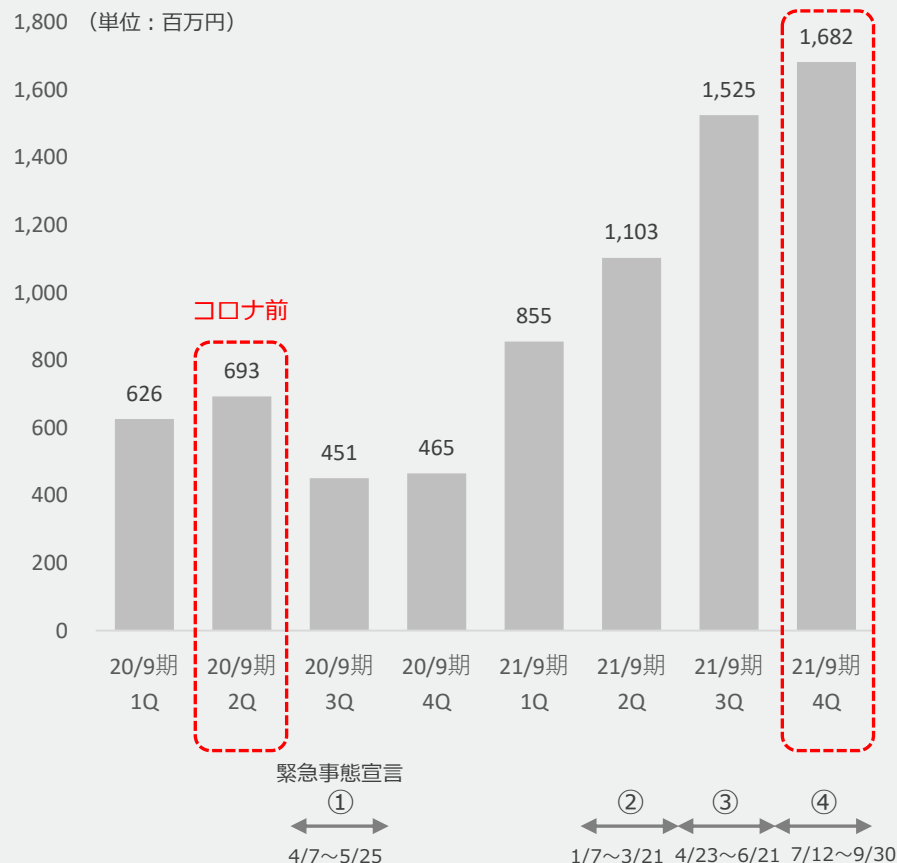
コロナ禍
※緊急事態宣言下
(第1回)

コロナ禍
※緊急事態宣言下
(第2～4回)

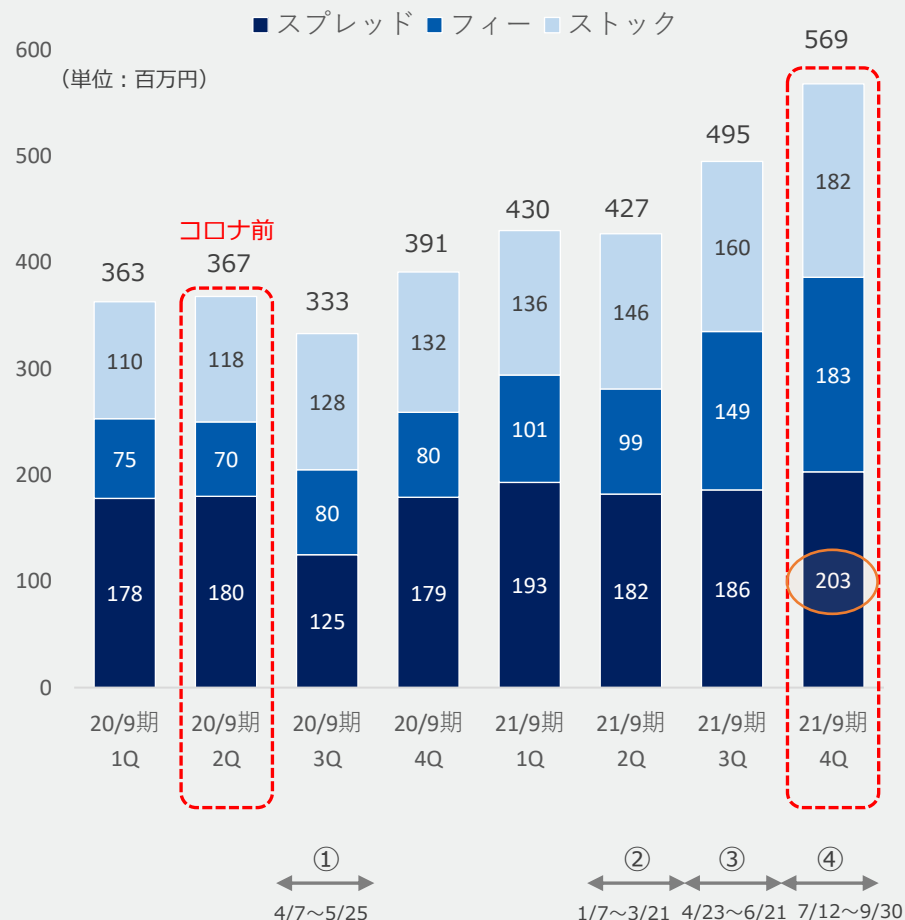
品目別売上 四半期実績推移

4 Q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



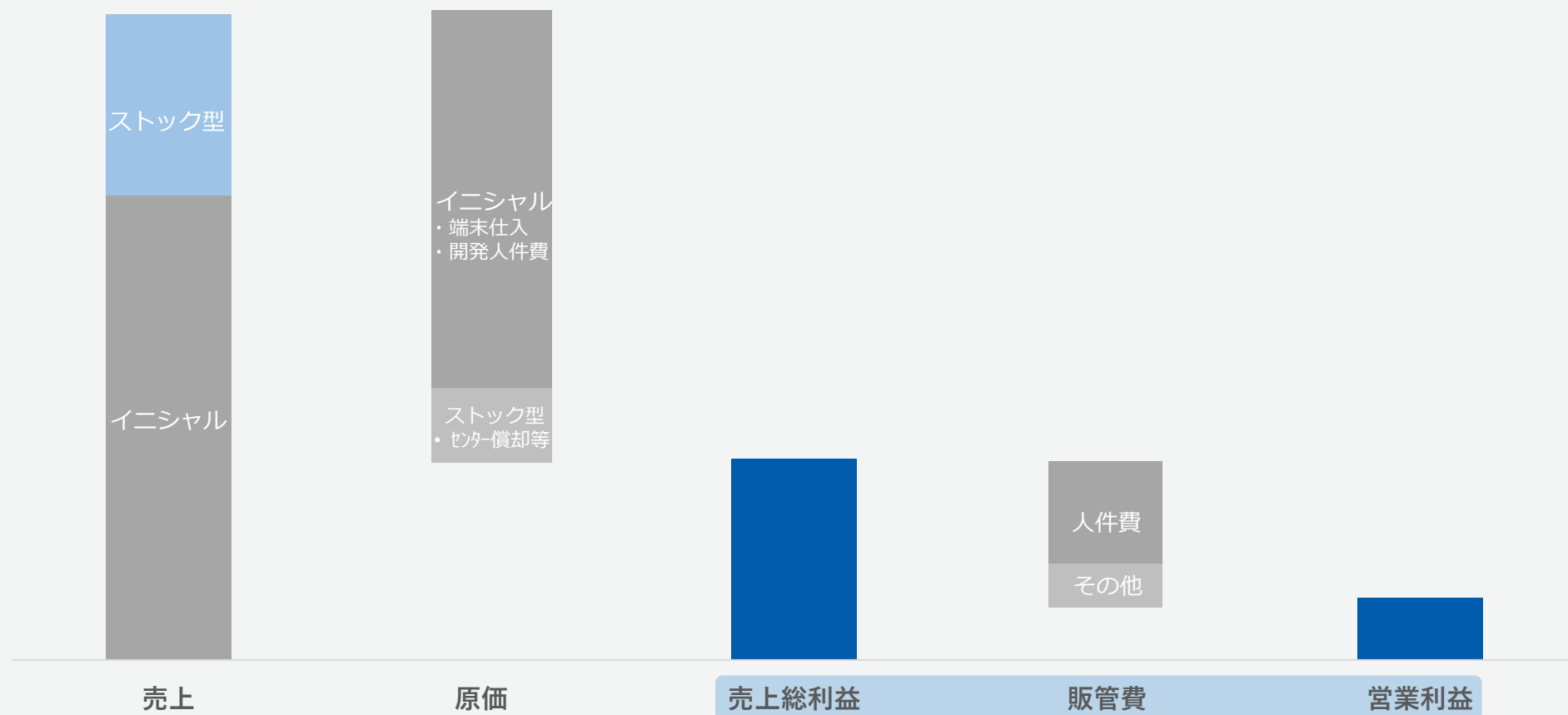
ストック型売上



現在の収益構造

販管費は主に人件費。売上成長率の範囲内で販管費をマネージし、
着実且つ継続的な営業利益成長を目指す

現状の収益構造イメージ

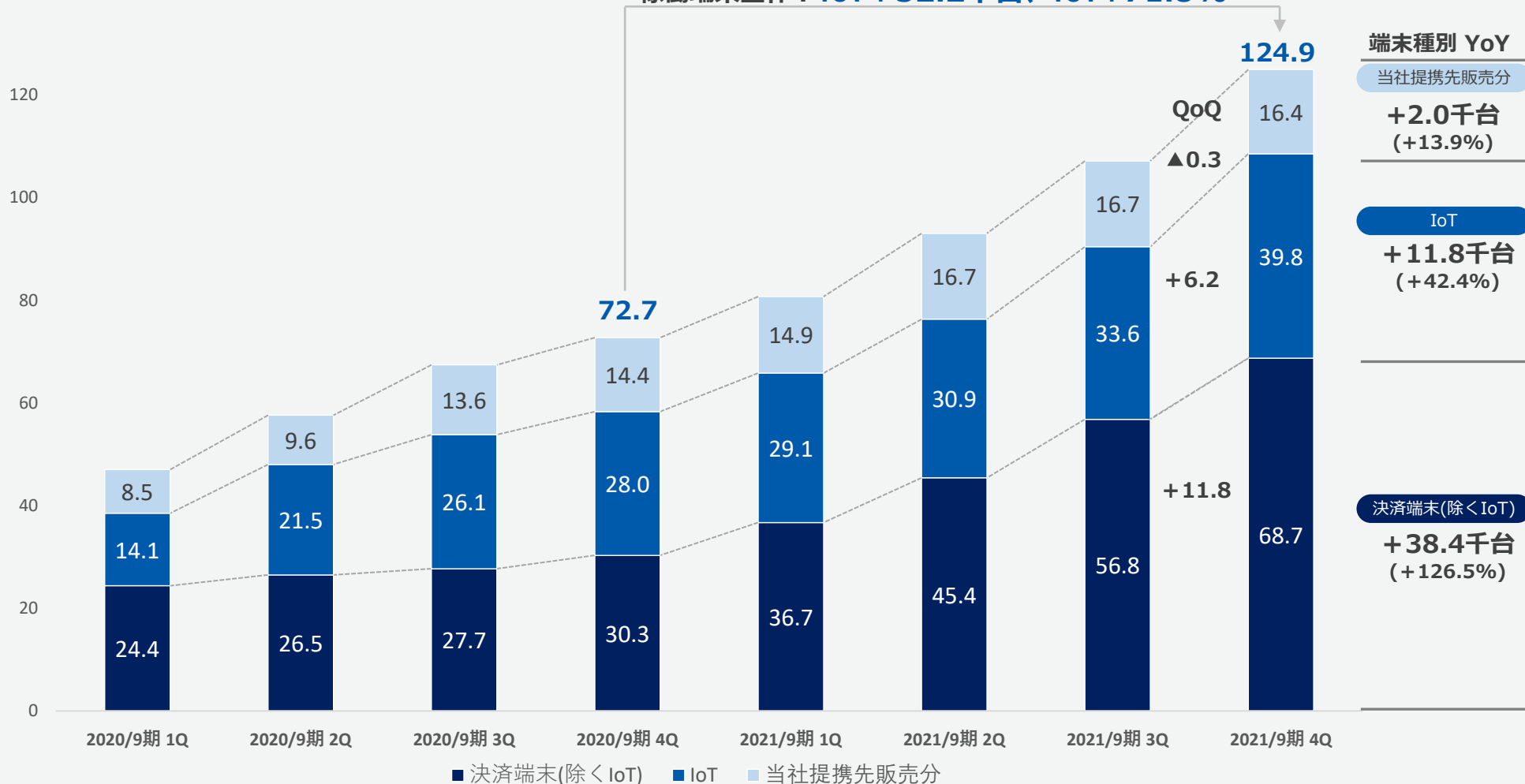


連結KPI推移（稼働端末台数）

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%

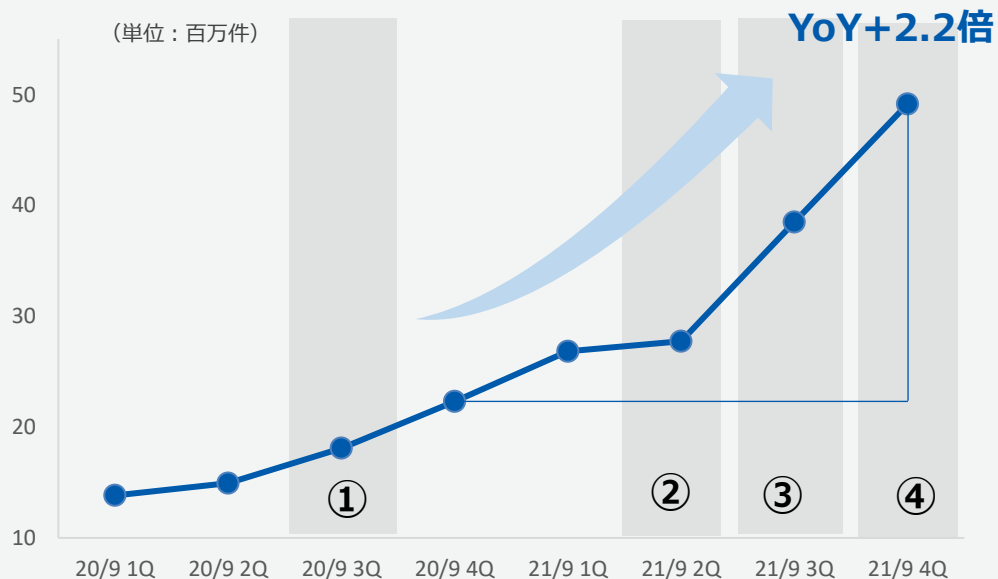


連結KPI推移（決済処理件数・GMV/四半期毎）

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

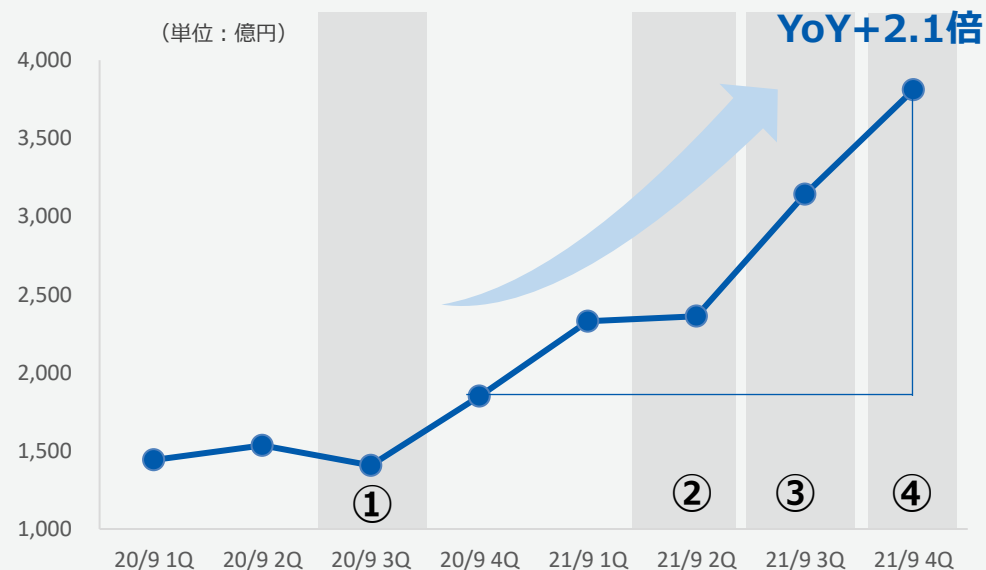
■ 決済処理件数

緊急事態宣言



■ GMV(決済処理金額)

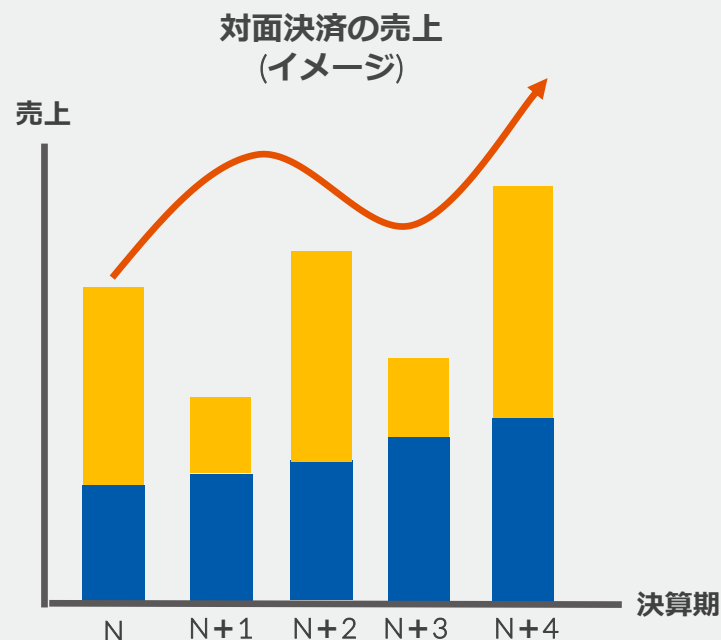
緊急事態宣言



※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

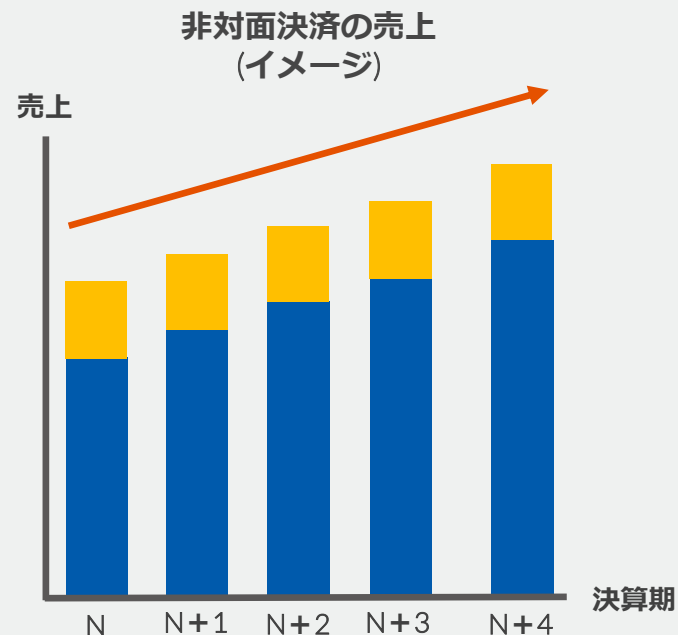
決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

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

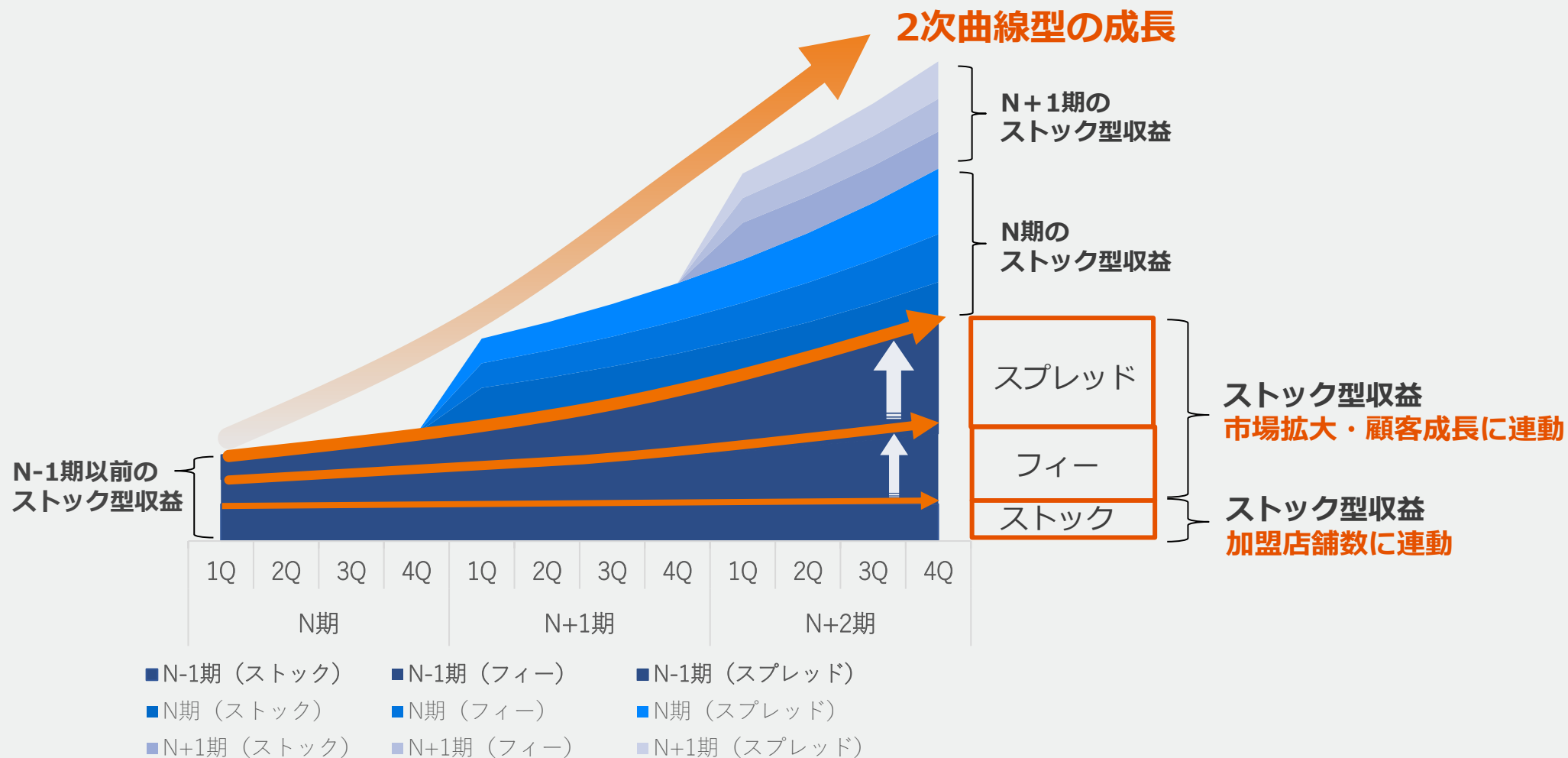


■ イニシャル売上 (初期手数料等)

■ スtock・フィー・スプレッド売上

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



2. 市場環境

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

192兆円：矢野経済研究所による2021年時点での市場規模予測

111兆円：家計最終消費支出(2020年) 278兆円に対し、政府が目指す2025年時点でのキャッシュレス比率40%を乗じて算出

■ IoT・Unattended領域

Unattended化し得る
マーケットポテンシャル
(当社想定)

30兆円^{*3}
(2020年)

0.1
兆円

当社のIoT・Unattended領域に
おける決済処理金額

■ 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

278兆円^{*2}
(2020年)

※コロナウイルス感染拡大の影響により
リーマンショック時と同水準まで下落

111兆円^{*1}
(2025年)

92兆円^{*1}
(2021年)

1.2
兆円

当社決済処理金額（2021/9期 実績）

対面キャッシュレス決済市場

(*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

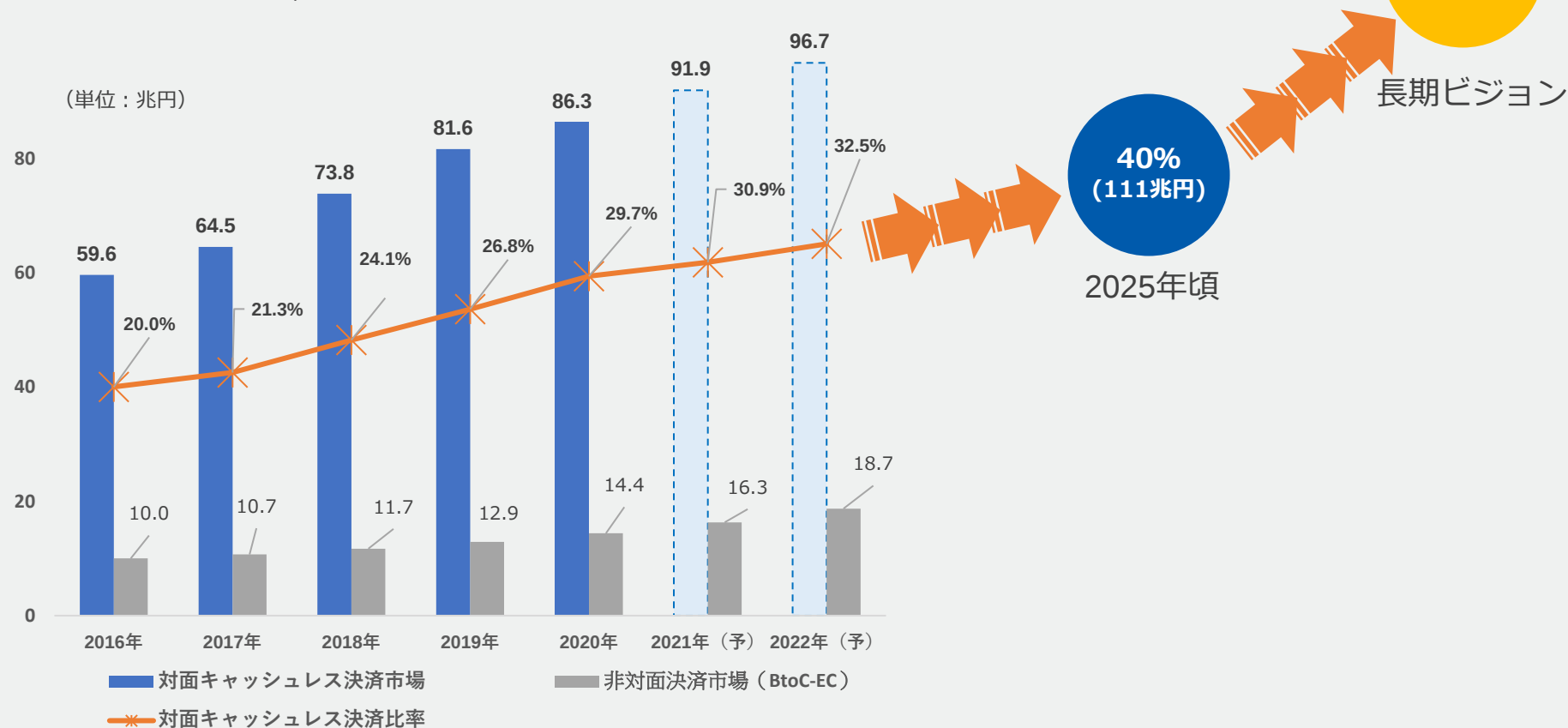
(*2) 内閣府「2020 年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋

(*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

111兆円：家計最終消費支出(2020年) 278兆円に対し、政府が目指す2025年時点でのキャッシュレス比率40%を乗じて算出
222兆円：家計最終消費支出(2020年) 278兆円に対し、政府が目指す長期でのキャッシュレス比率80%を乗じて算出

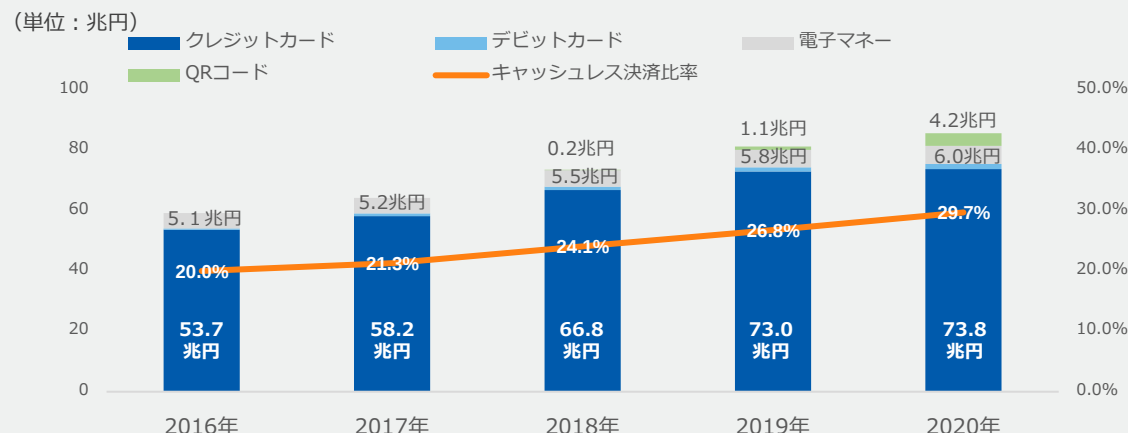


※一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」
矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

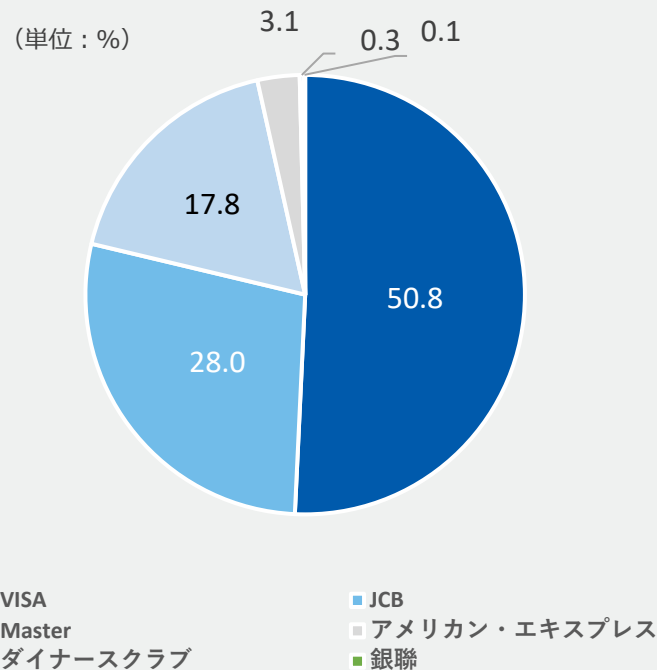
キャッシュレス決済の支払手段別割合

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

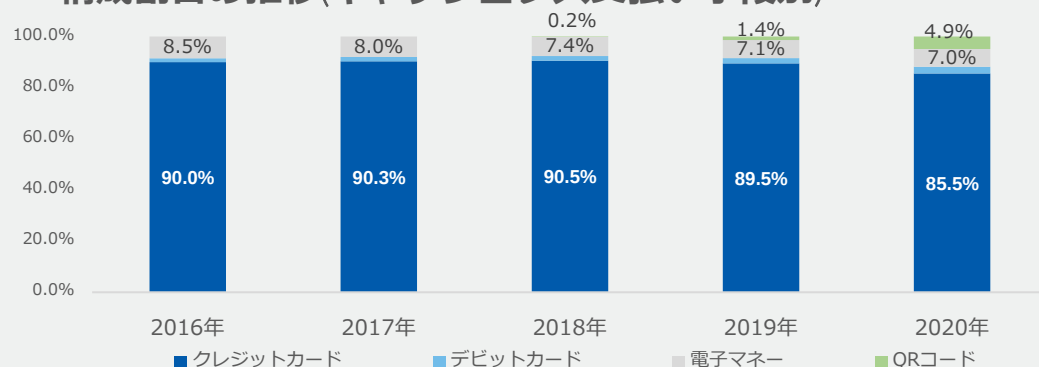
■ キャッシュレス支払額の推移



■ 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)



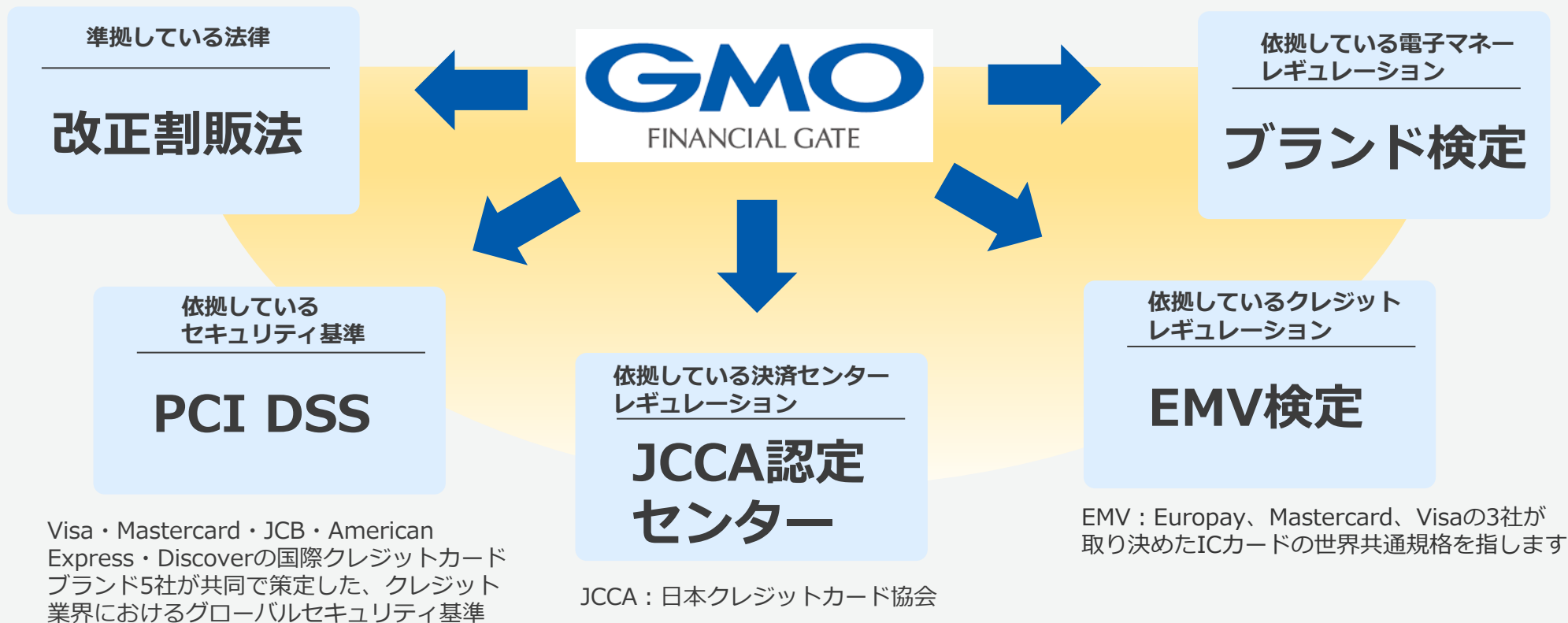
※(一般)日本クレジット協会調査、日本デビットカード(2015年)、2016年以降は日本銀行「決済システムレポート」・「決済動向」、日本銀行「決済動向」、(一般)キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」、内閣府「国民経済計算」(名目)に基づき当社作成

※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

3. 競争力の源泉

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



当社の特長

参入障壁の高いクレジット/デビットカードの決済センター事業を
長年運営。決済センターを軸とし、キャッシュレス関連のサービスを
ワンストップで提供するユニークなポジショニングを確立

■ 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 (センター)	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 大手事業会社	—	△ 自社レジのみ対応	○	—	○	○
P社 大手決済事業者	—	—	—	—	○	○

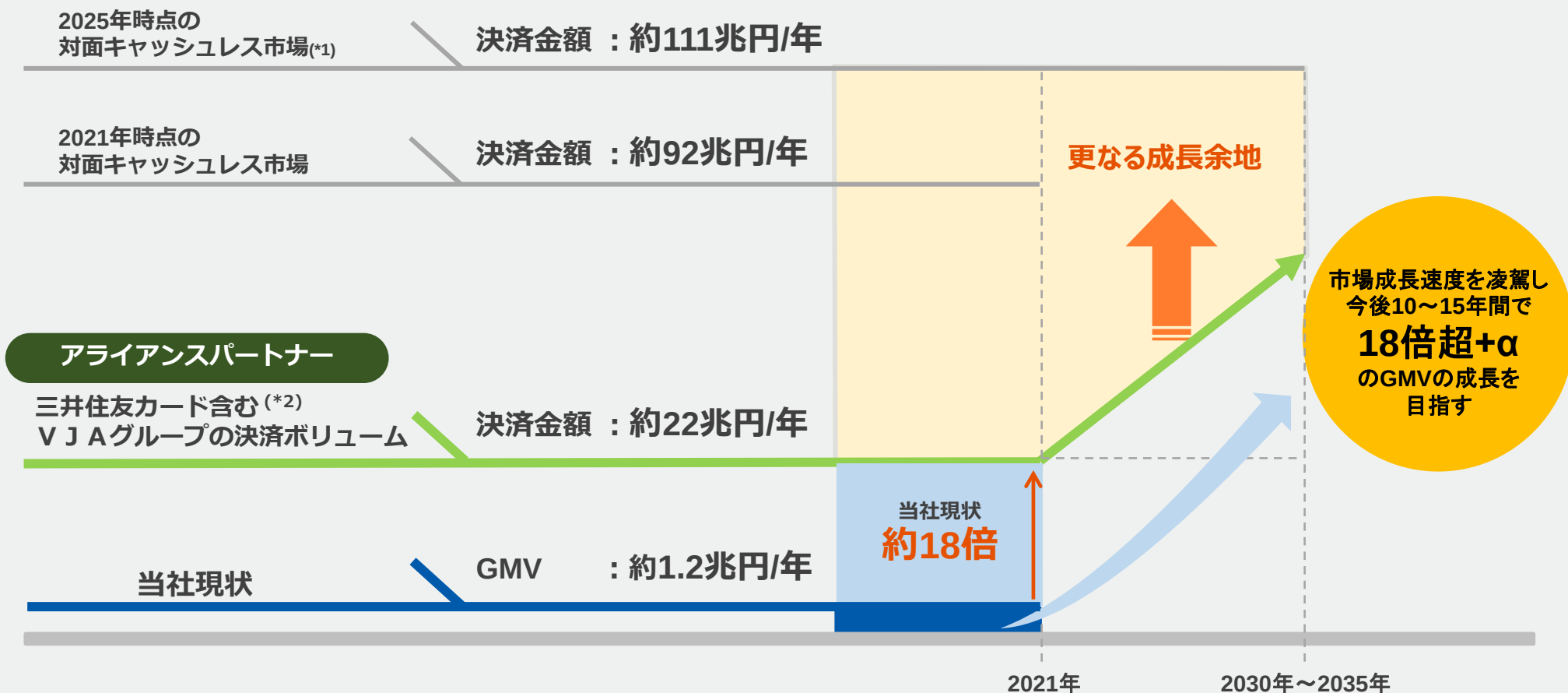
決済ボリューム拡大施策

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



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

4. 事業計画

2025年までのGMV・営業利益目標と成長戦略

継続的な成長に向けて、当社が掲げる経営指標はGMV及び営業利益

経営 目標	営業利益 GMV	実績 2020	計画 2021			2024	2025
		4.5億円	5.9億円	YoY+25%以上		11億円強	15億円
		0.6兆円	1.0兆円	YoY+50%以上			5兆円
経営指標の 採用理由		営業利益：当社事業価値の総和のため GMV：当社提供サービスの付加価値の総和のため					

2021年から2025年までの成長戦略

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

2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大

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

4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

具体的な施策・進捗状況

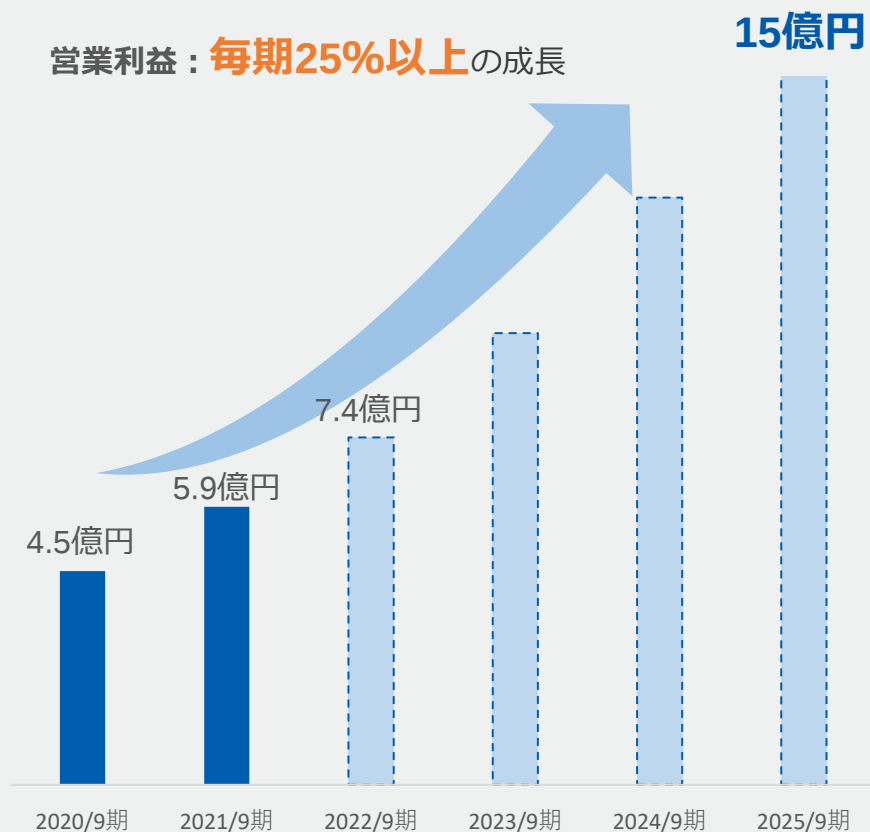
- ・ 決済端末販売に引き続き注力。稼働端末数は順調に拡大
⇒2020/7～stera販売開始
- ・ 拡大/多様化する顧客ニーズを捉えるべく、新端末の取り扱いも検討
⇒2021/6～stera mobileの提供開始
- ・ 駐車場精算機ベンダーとの連携・開発を強化
⇒2020/11～ 2年間で1万台規模の導入を計画
- ・ 百円均一ショップでのセルフレジ展開
⇒2021/1～ 2年間で1万台規模の導入を計画
- ・ 大手ベンダー物販自販機のリリース
⇒2021/3～ 食品を中心とした物販領域で展開
- ・ 系列ウォレット・ポイントの新規アライアンス拡大
⇒2021/10～ 鉄道系ポイントの実装提供を開始
- ・ IoT領域におけるQR展開を開始、新規加盟店の開拓に注力
⇒2021/12～ 券売機領域におけるQR展開を予定
- ・ 取引照会WEBサービスの拡充
⇒2021/11～ 改良版の取引照会WEBサービスを提供開始
- ・ バックオフィス（請求精算業務等）の機能高度化
⇒2021/12～ 振込・請求業務のシステム高度化を予定
- ・ 協業先企業に対するDXサービスの提供
⇒2021/6～ 請求業務等のシステム提供を開始

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2022年12月を予定

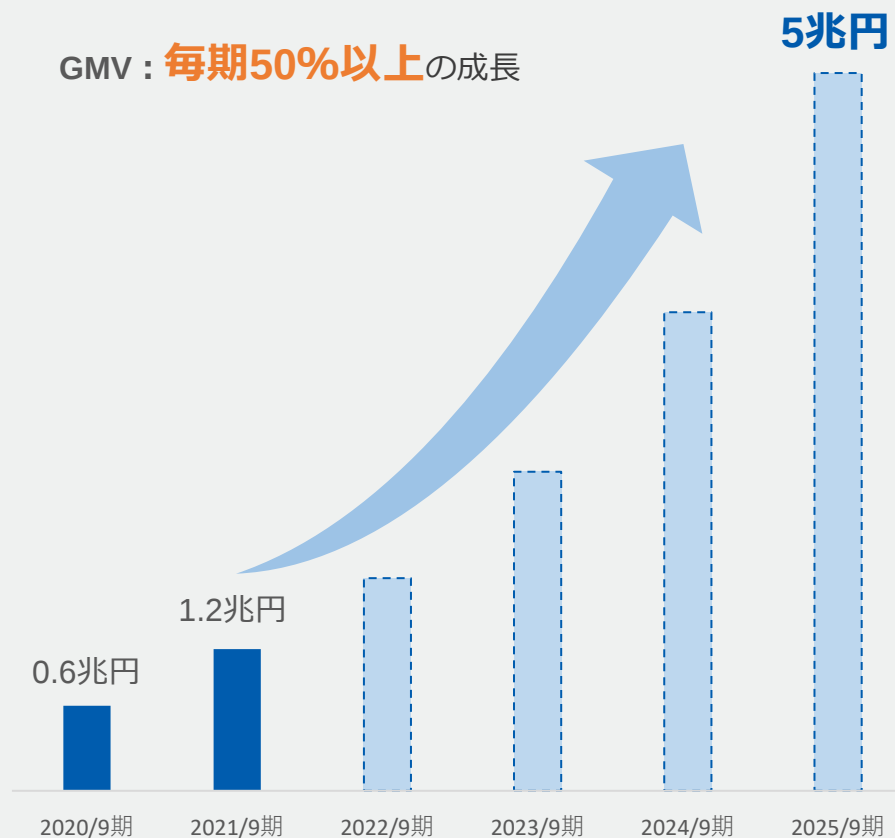
GMV及び営業利益目標

毎期継続的な成長を目指し各種施策を推進

営業利益

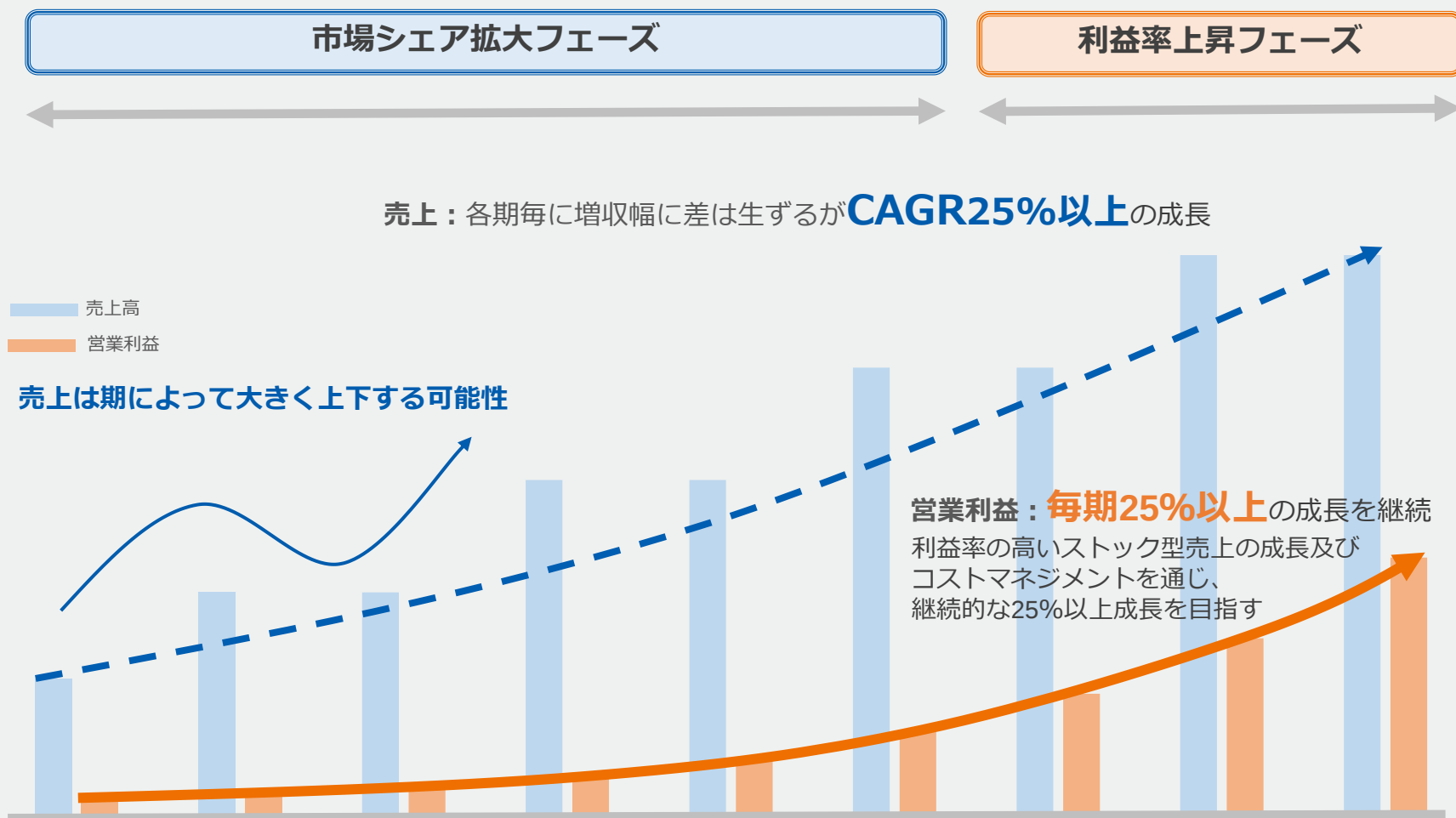


GMV



今後の売上及び営業利益成長イメージ

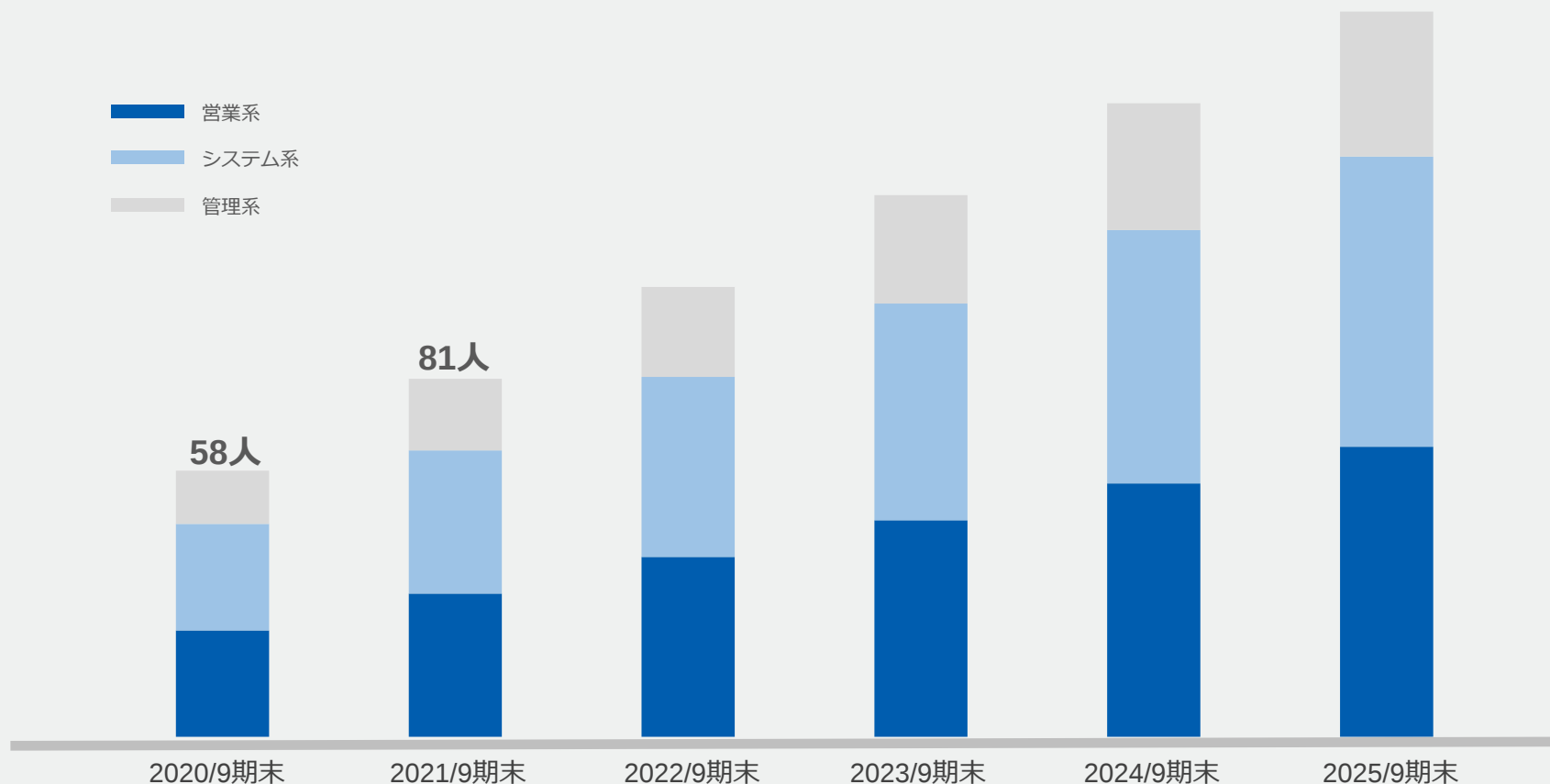
市場シェア拡大フェーズ：決済端末販売/稼働に注力し売上が変動
利益率上昇フェーズ：ストック型売上が拡大



成長戦略の実行に必要な人員計画

経営指標の達成に向け、人員は毎期10～15人程度の純増を計画
構成割合は、およそ営業4割、システム4割、管理2割での推移を想定

人員採用：毎期10～15名(連結ベース)の採用を計画



IoT決済事業に関する推進状況

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

●→ 開始済
●---→ 開始予定



5. リスク情報

5. リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 経済環境の変化	・大規模な店舗や施設の開発計画変更、大規模イベント中止による大口の販売計画を見直す可能性	中／中長期	中	・決済端末を設置する加盟店の分散、販売計画の進捗管理の徹底、代替案を含む新規の案件積上げを行うことで対応
事業環境： 市場の競争激化	・当社の施策が想定どおりに奏功せず、優良取引先との取引状況に変化する可能性	中／中長期	中	・特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供、お客様のニーズに合致した端末やサービスの開発・提供等を通じた競合会社との差別化を行うことで対応
事業環境： 法令による規制	・割賦販売法の一部を改正する法律による加盟店管理の強化、犯罪収益移転防止法の適用、当社加盟店における特定商取引法の適用、当社グループの取引先における法令違反、行政指示・指導により事業制約を受ける可能性	中／不明	大	・弁護士や外部諸団体を通じ新たな法規制、加盟店を含めた取引関係先の法規制改正の情報を直ちに入手できる体制を整えることで対応
事業環境： 感染症のまん延	・メーカーや加盟店の稼働状況や個人消費の動向に及ぼす影響が増大する可能性	高／2年以内	中	・特定業種の加盟店に依存しない決済サービスの提供、対人接触機会を減少させる自動精算機等の無人決済機の提供することで対応

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

5. リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業活動： 決済端末の 調達、販売	・決済端末メーカーの生産遅延や日本市場からの撤退、他社からの買収による事業戦略の見直しによる決済端末の調達に影響を及ぼす可能性 ・決済端末とアプリケーション開発の遅延による新型決済端末の販売が想定どおりに進まない可能性	中／中長期	大	・海外メーカーと調達契約を締結した購買ルート分散化することに対応 ・当社の販売計画と新規案件積上げ状況、決済端末メーカーのサプライチェーン状況を常に把握し安全な在庫水準を確保することに対応
事業活動： 情報処理センター ネットワークの 利用	・ネットワーク障害や仕様変更に対応できない場合や多額の対応費用が発生する可能性	中／不明	大	・株式会社エヌ・ティ・ティ・データが運営するCAFIS、株式会社日本カードネットワークが運営するCARDNET、及び国際ブランドのVisaが提供するVisaNetを利用し決済処理サービスの提供することに対応※万が一、ネットワークの一つにおいて利用が困難になる事態が発生した場合、利用可能なネットワークに代替し接続
事業活動： 情報システム への依存	・想定を超えた災害等が発生、悪意のある攻撃を受けた場合など、システムに重大な支障が生じる可能性 ・システムの信頼性低下や、決済業務への支障を招く可能性	中／不明	大	・データセンターは耐震・防災設備を施し、入出館管理でのセキュリティ対策を実施することに対応 ・フォルトトレラントと呼ばれる無停止システムを採用、バックアップ・データを確保し適宜復元テストを行うことに対応

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

ありがとうございました

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2022年12月頃を予定しております



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