

# 2021年9月期 第2四半期 決算説明会

決済プラットフォームとしてのシェア拡大戦略

2021年5月13日

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証マザーズ 4051)

第4回

**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. 2021年9月期 第2四半期 業績サマリー
2. 成長戦略と取り組み状況
3. 財務ハイライト
4. 補足資料

# 1. 2021年9月期 第2四半期 業績サマリー

# 1.1 2021年9月期第2四半期 総括

緊急事態宣言の再発出も、堅調な進捗。端末稼働も順調に拡大

## 定量

P6

- 進捗状況（当初通期計画比）：売上：58.7% 営業利益：54.2%
  - 売上高：2Q累計 yoy+37.3%成長（+30%の通期計画を上回る進捗）
  - 営業利益：2Q累計 yoy△7.7%は計画通り（前期1Qでの特殊要因影響）
- 稼働端末台数（2Q末）：93.1千台（1Q末比：+12.4千台）

P16

- 通期売上予想を上方修正：4,800百万円→5,249百万円（+9.4%）

## 定性

- stera中心に決済端末販売が堅調。稼働も順調に進捗  
ロングテール領域でも新しい取組
- IoT/Unattended領域における取組は、概ね想定通りの進捗
- モビリティ領域へも展開

## 1.2 業績サマリー

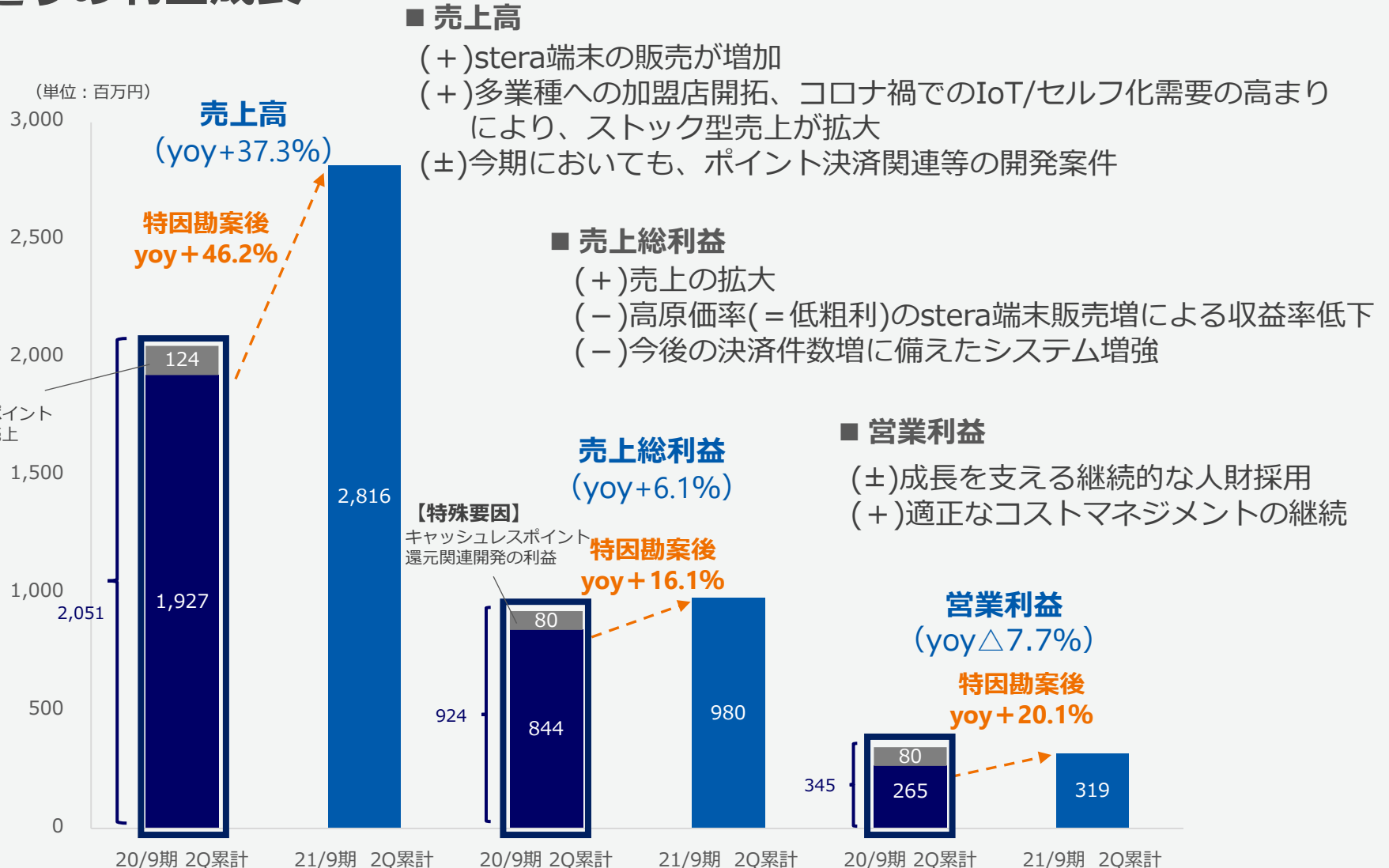
端末販売が着実に進展、稼働によるストック型売上も伸長。営業減益は想定通りで通期計画にオンスケ。KPIも順調

(単位:百万円)	2020年9月期 2Q累計実績	2021年9月期 2Q累計実績	前年同期間比	2021年9月期 通期計画 (上期計画)	2021年9月期 通期計画進捗率 (上期計画進捗率)
売上高	2,050	2,816	+37.3%	4,800 (2,367)	58.7% (119.0%)
売上総利益	924	980	+6.1%	1,894 (902)	51.7% (108.6%)
営業利益	345	319	△7.7%	589 (284)	54.2% (112.3%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	198	212	+7.1%	368 (178)	57.6% (119.1%)

KPI (前年同期比)	稼働端末数 (2Q末)	決済処理件数 (単2Q)	決済処理金額 (単2Q)
	93,093台 (+61.7%)	約27.7百万件 (+85.7%)	約2,361億円 (+53.9%)

# 1.3 業績の変動要因

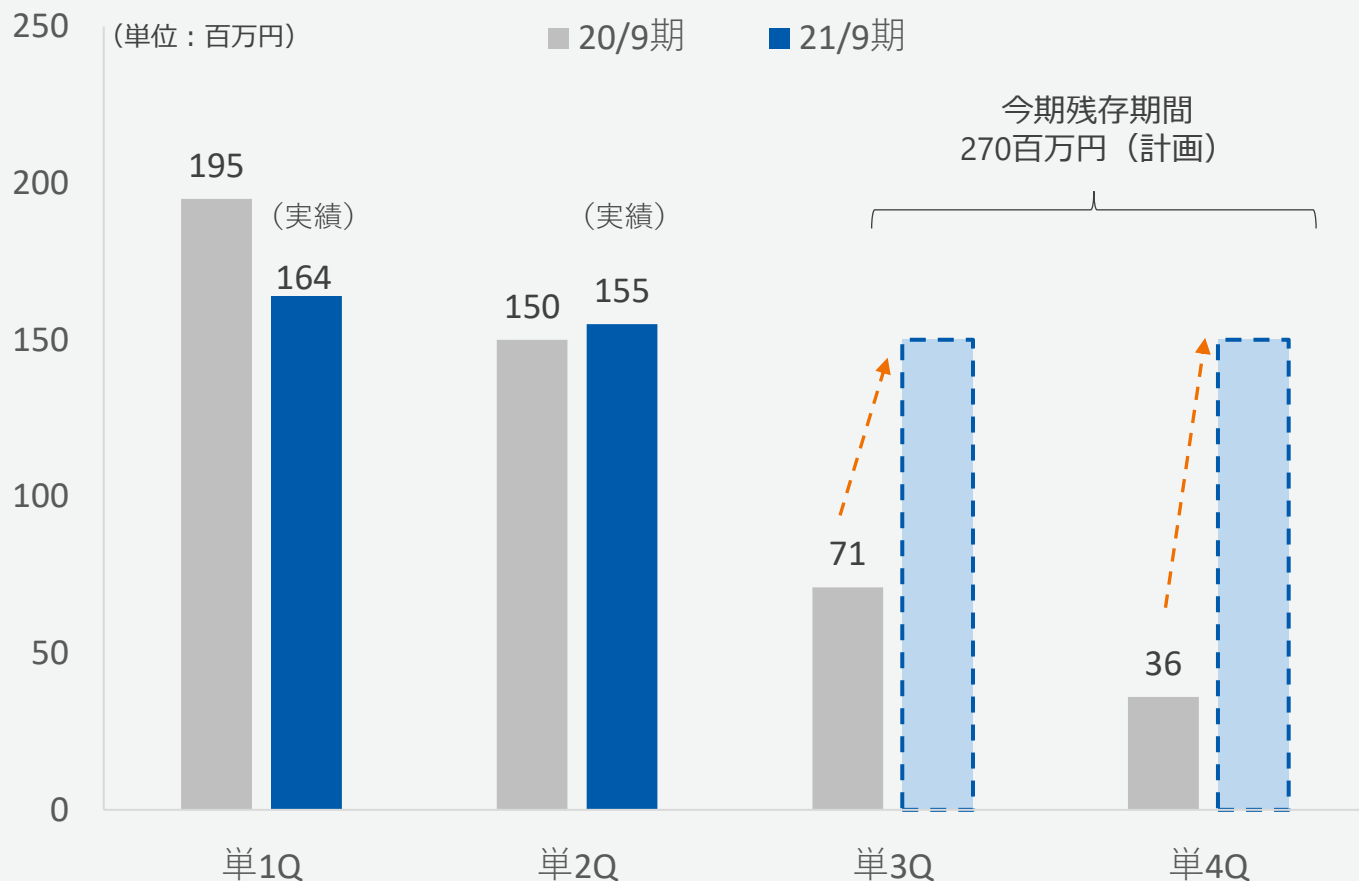
## 低粗利のstera端末の販売増や、将来成長への先行投資を反映した計画通りの利益成長



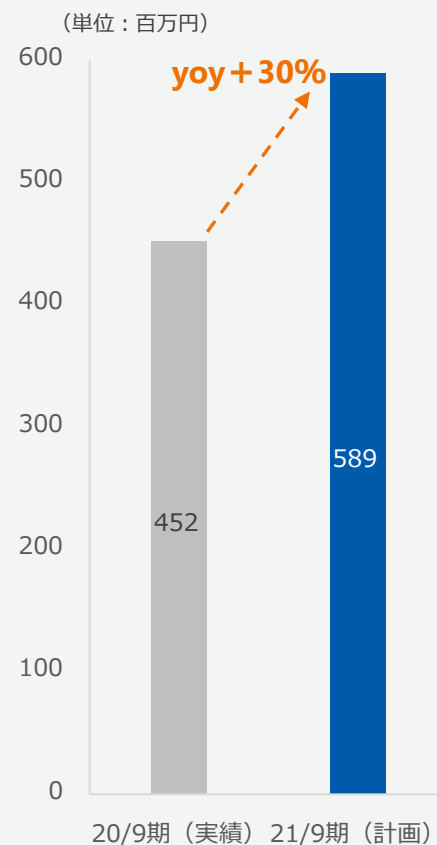
# 1.4 営業利益（四半期毎）の推移

今期は、四半期毎のバランスがとれた利益成長を企図  
コロナ禍影響あるも、通期計画のyoy + 30%成長に向け着実に進捗

## ■ 営業利益



通期では  
yoy + 30%を計画





## 1.5 品目別売上実績

stera端末販売によりイニシャル売上増、端末起点の成長モデルに貢献  
スプレッド売上にコロナ禍影響も、ストック・フィー売上は着実に伸長

(単位:百万円)	2020年9月期 2Q累計実績	2021年9月期 2Q累計実績	構成比	前年同期比
イニシャル売上	1,320	1,959	69.6%	+48.4%
ストック売上	228	282	10.0%	+23.3%
フィー売上	145	201	7.1%	+38.6%
スプレッド売上	358	375	13.3%	+4.8%
売上高合計	2,051	2,816	100.0%	+37.3%

コロナ前

コロナ禍

※1/8-3/21は緊急事態宣言下

## 1.6 品目別売上 四半期実績推移

イニシャル売上は順調に拡大。稼働端末増にてストック売上も伸長  
 スプレッド売上はコロナ禍の影響を受けるも、クリニックや美容系の  
 加盟店開拓がすすみ、コロナ前水準の前2Qレベルは堅持

緊急事態①

緊急事態②

(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
イニシャル売上	626	693	451	465	855	1,103
			← 端末販売前倒し需要			
ストック売上	110	118	128	132	136	146
フィー売上	75	70	80	80	101	99
スプレッド売上	178	180	125	179	193	182
			↓ 緊急事態宣言			緊急事態宣言
売上高合計	990	1,061	784	856	1,286	1,531

# 1.7 ストック型売上の成長

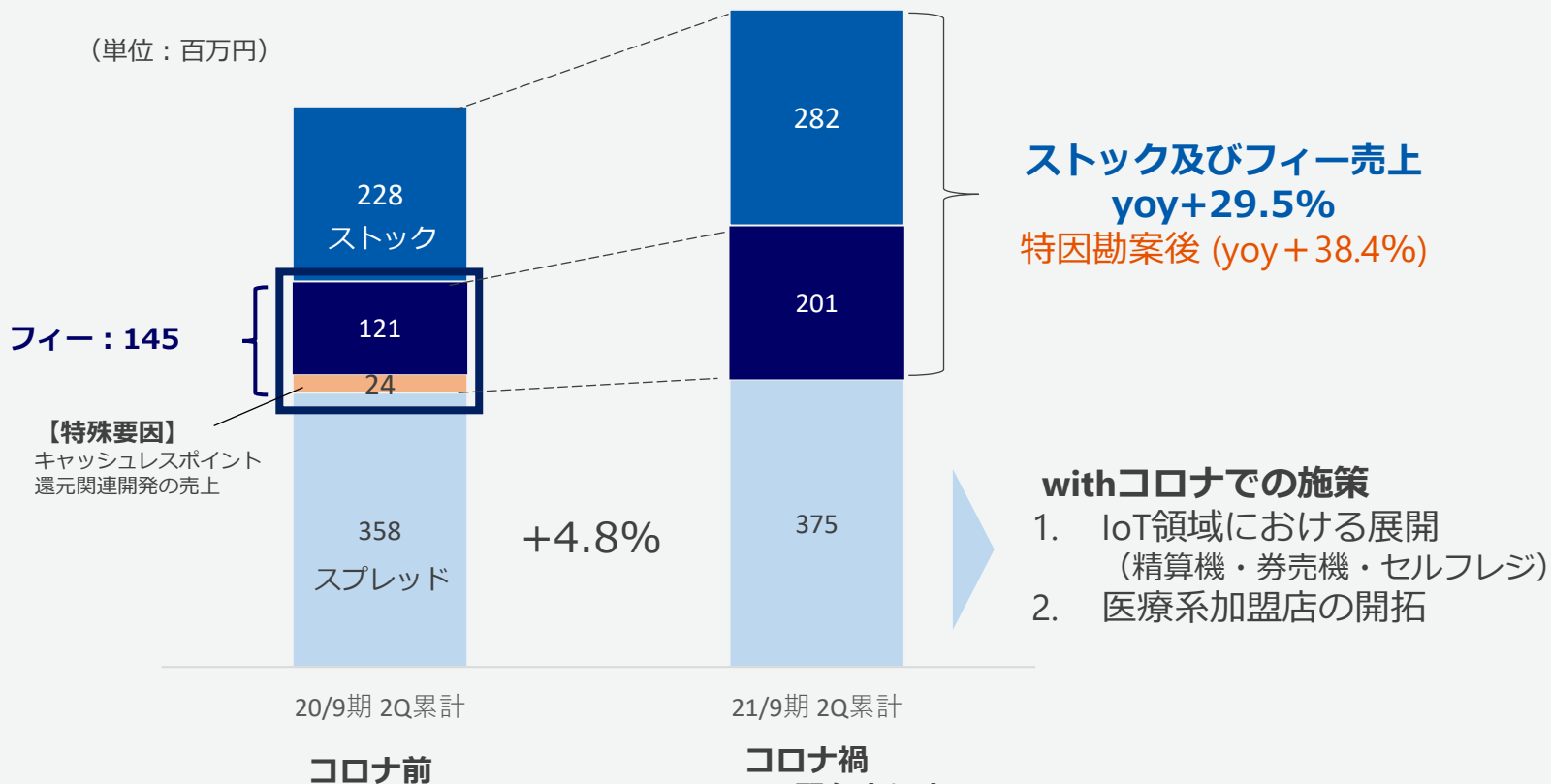
ストック及びフィー売上が好調で、スプレッド売上のコロナ禍影響による成長鈍化を吸収。withコロナでのスプレッド売上向上施策も展開中

ストック型売上(ストック・フィー・スプレッド売上合計)

yoy+15.7%

特因勘案後 (yoy+19.6%)

(単位：百万円)



※1/8-3/21は緊急事態宣言下

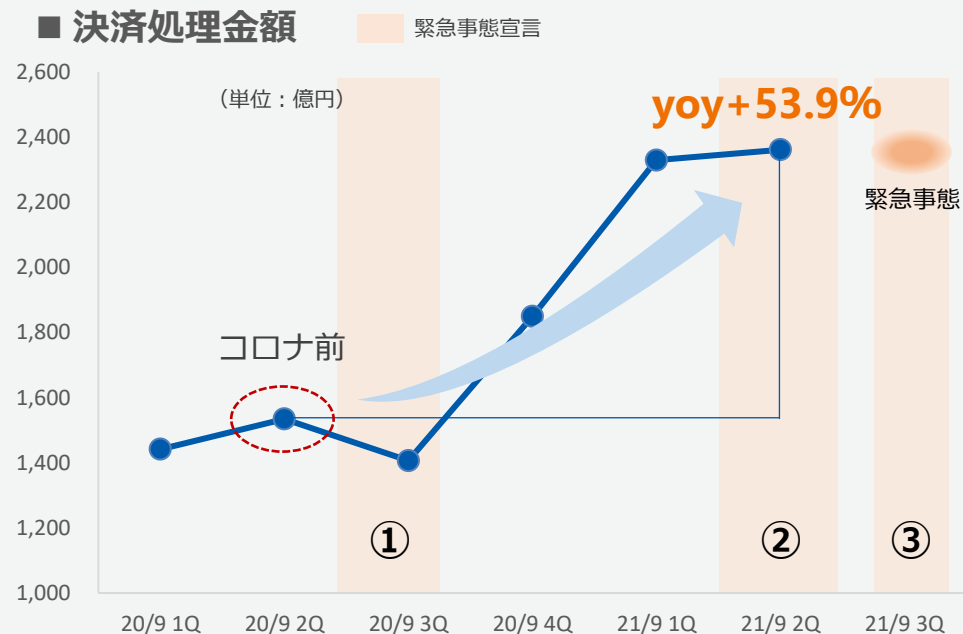
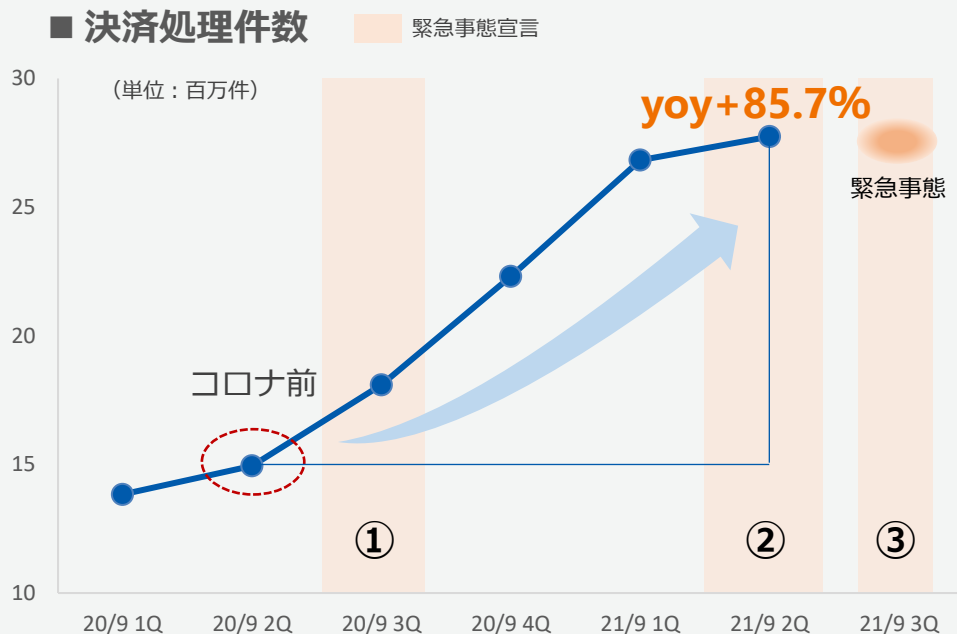
## 1.8 連結KPI推移（稼働端末数）

steraを中心に、決済端末（除くIoT）が全体の伸びを牽引  
IoT、提携先販売分もバランス良く成長

(単位:千台)	20年9月期 2Q実績	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 1Q→2Q増減 同、率	前年同期増減 同、率
決済端末 (除くIoT)	26.5	27.7	30.3	36.7	45.4	+8.7 +23.7%	+18.9 +71.3%
IoT	21.5	26.1	28.0	29.1	30.9	+1.8 +6.2%	+9.4 +43.7%
当社提携先 販売分	9.6	13.6	14.4	14.9	16.7	+1.8 +12.1%	+7.1 +73.9%
合計	57.6	67.3	72.7	80.7	93.1	+12.4 +15.4%	+35.5 +61.7%

# 1.9 連結KPI推移（決済処理件数・金額/四半期毎）

単2Qにおける決済処理件数・金額のyoyは、コロナ禍影響も乗り越え  
目標とする年率+50%を上回り伸長



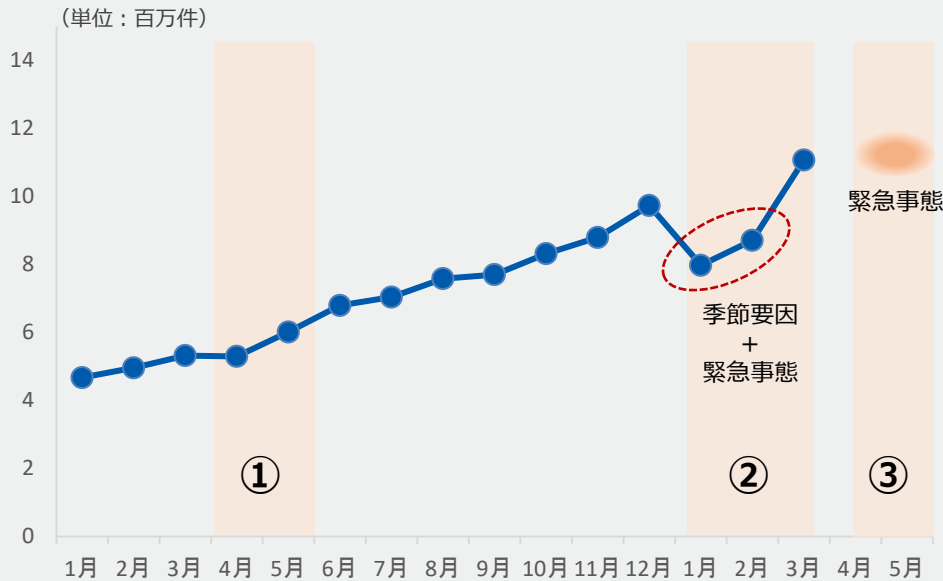
※ 今年度2Qは、年初の消費落ち込みといった季節要因に加え、緊急事態宣言が発出されたが、コロナ禍の影響を受けづらいスーパーやドラッグストアといった業態での加盟店獲得や、stera端末の本格稼働開始により、決済処理件数及び金額は着実に伸長

# 1.10 連結KPI推移（決済処理件数・金額/月次）

21年1月・2月は季節要因及び緊急事態宣言により低下したものの、3月には拡大基調に回帰

## ■ 決済処理件数

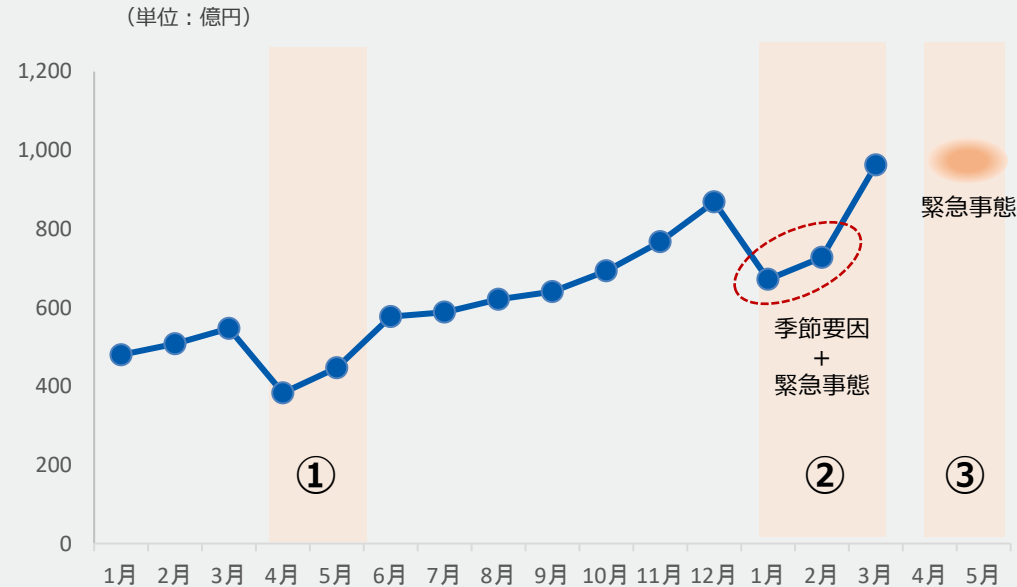
緊急事態宣言



※2020年1月から2021年3月までの期間における当社決済処理件数

## ■ 決済処理金額

緊急事態宣言



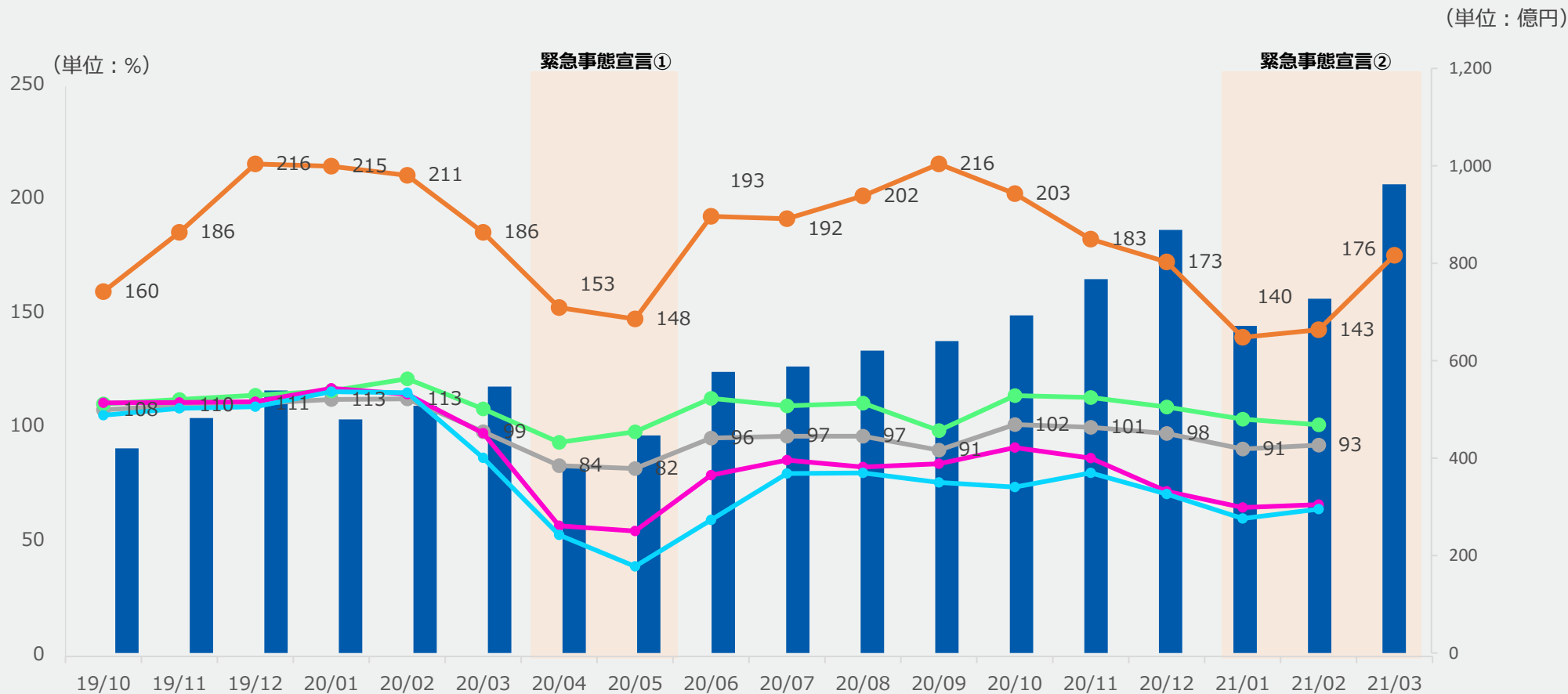
※2020年1月から2021年3月までの期間における当社決済処理金額

# 1.11 市場推移と当社の成長比較

## 緊急事態宣言が再発令された2Qにおいても市場を上回る成長を実現

左軸：決済処理金額yoy（前年同月比）  
 右軸：当社 決済処理金額 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2020年12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

## 1.12 通期売上予想の修正（利益予想は修正無し）

売上高は、決済端末販売を中心に順調。下期はコロナ禍影響等を見極めるべく当初予想は据え置くが、上期過達分にて通期予想を上方修正  
 利益面は、コロナ禍影響や将来投資等を考慮し、当初予想からは修正せず

(単位:百万円)	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期業績予想 (前回発表予想)	2021年9月期 通期業績予想 (今回修正予想)	前年同期比 (今回修正予想後)	増減率 (前回発表対比)
売上高	3,691	4,800	5,249	+42.2%	+9.4%
売上総利益	1,617	1,894	1,894	+17.1%	-
営業利益	452	589	589	+30.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	368	368	+26.1%	-
一株あたり 当期純利益	79円84銭	92円76銭	91円27銭	-	-

修正



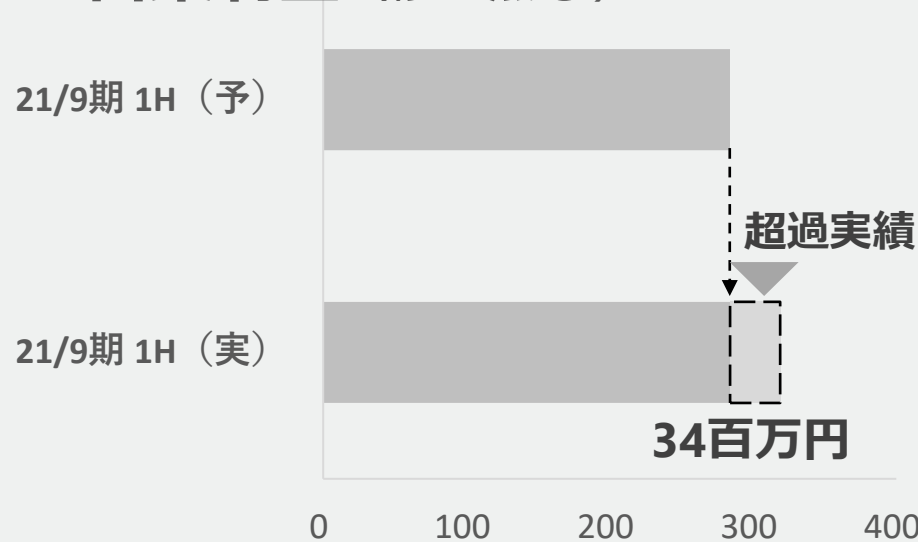
# 1.13 業績予想について

売上 : 上期実績の超過分**449百万円**を、当初通期予想に上乗せ  
利益 : 上期実績の超過分**34百万円**は、今後のコロナ禍による影響等や成長投資等も考慮し、通期予想は修正せず

## ■ 売上 (修正**有り**)



## ■ 営業利益 (修正**無し**)



- 当初通期予想4,800百万円に、上期実績の超過分**449百万円**をプラスし、5,249百万円へ修正

- コロナ禍影響等を考慮し、通期計画は589百万円から修正無し
- 上期分含め計画の超過分は、成長投資や人財への成果還元等へ充当予定

## 2. 成長戦略と取り組み状況

## 2.1 営業利益成長に向けた施策の評価

毎年25%以上の成長を継続し、経営目標である2024年9月期での営業利益10億円超の達成に向け、各成長戦略が着実に進捗

		*実績 2020	2021	2024	2025	2035頃
経営 目標	営業利益	4.5億円	5.9億円	10億円超	15億円	100億円
	GMV	0.6兆円	1.0兆円		5兆円	30兆円

### ■ 成長戦略と進捗状況（施策の評価）

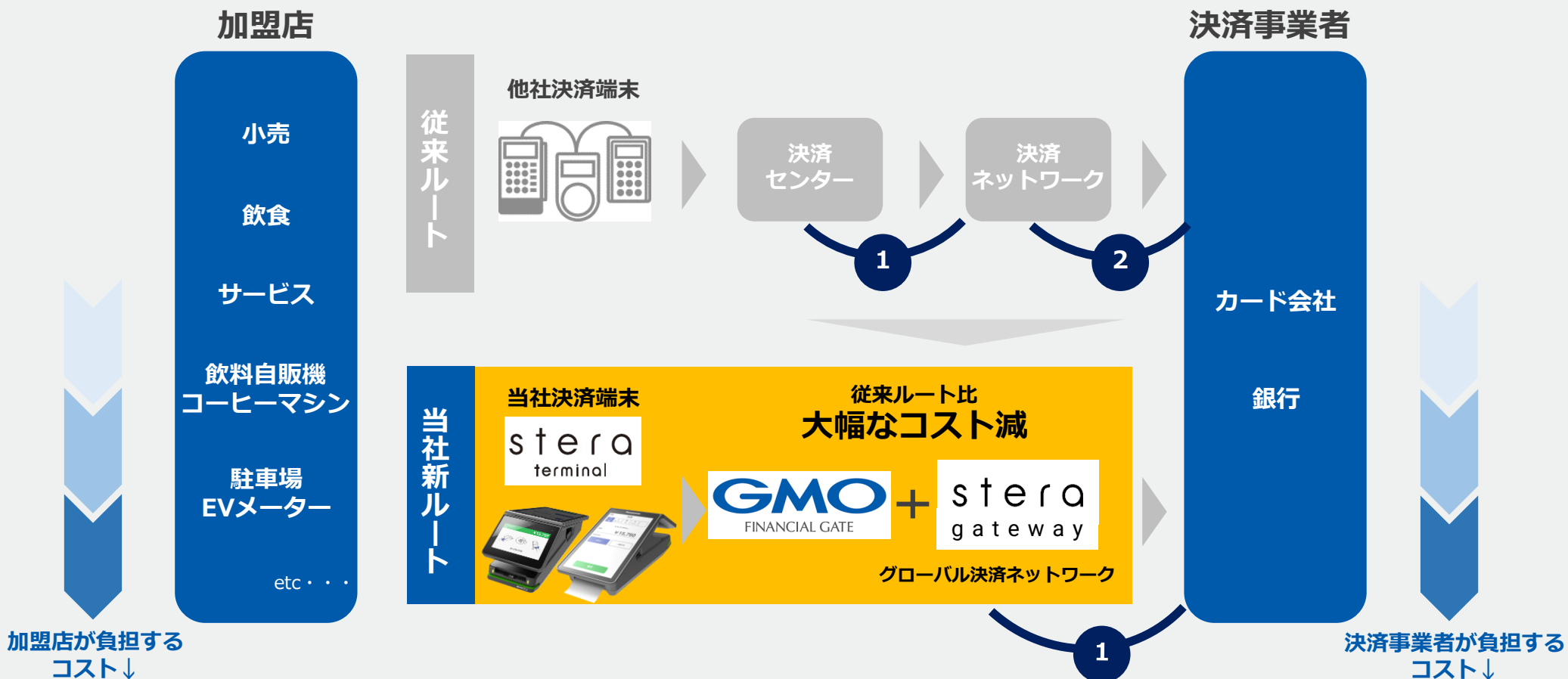
- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
  - stera端末は着実に設置及び稼働が進む
  - 医療・大手飲食チェーンを中心として順調に新規案件を積み上げ
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
  - 精算機（ホテル、駐車場、セルフレジ等）に加え、飲料自販機領域における展開強化
  - モビリティ領域へも展開
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
  - 系列ウォレット・ポイントの新規アライアンス拡大
  - IoT領域におけるQR展開
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
  - WEBデータ還元サービスの拡充
  - バックオフィス（請求精算業務等）の機能高度化

### ■ 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 金融事業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 ↑

## 2.3 グローバル決済ネットワークの進捗状況

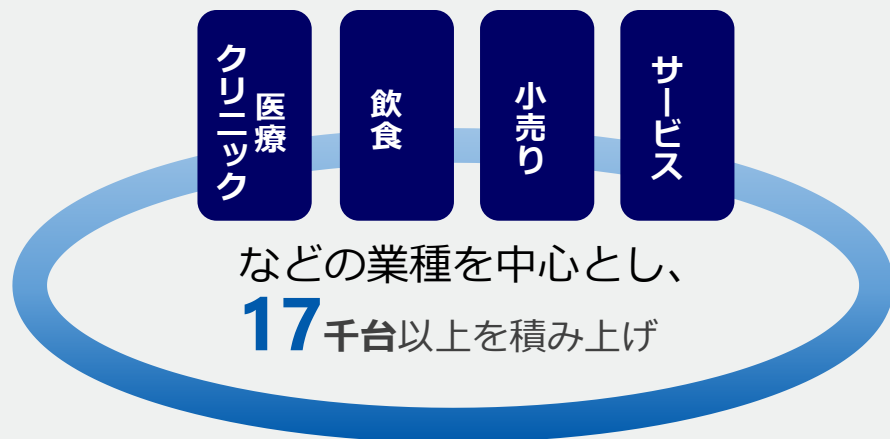
施策： **1** **2** **3** **4**

今期残存期間(3Q~4Q)の高確度フォーキャストは約17千台  
21/9期販売計画の達成に向け堅調に進捗

### ■ 稼働台数推移（決済端末・除くIoT）

(単位:千台)	20年9月期 2Q実績	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 1Q→2Q増減 同、率	前年同期増減 同、率
決済端末 (除くIoT)	26.5	27.7	30.3 <small>stera販売開始</small>	36.7	45.4	+8.7 +23.7%	+18.9 +71.3%
		+1.2	+2.6	+6.4	+8.7		

### ■ 3Q~4Qにおける販売フォーキャスト



### 来期以降も確実に案件を積み上げ

- 業種の偏り無くバランス良く積み上げ
- ロングテール領域についても新たな取り組みを開始

## 2.4 IoT決済-マーケットの拡大

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

約450万台

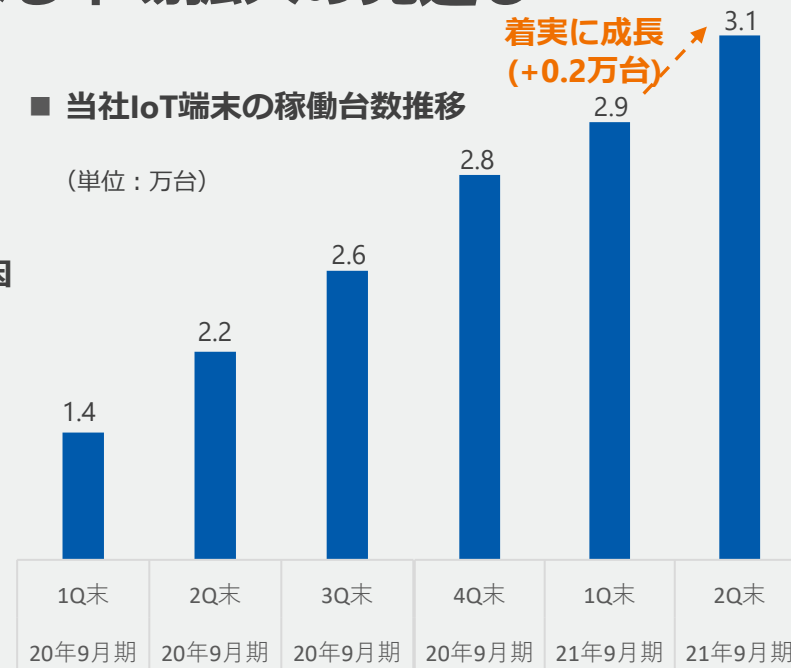


### 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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端末の稼働台数推移

(単位：万台)



当社が捉える  
Unattended  
Market

リアル店舗  
の決済端末  
市場

約400万台

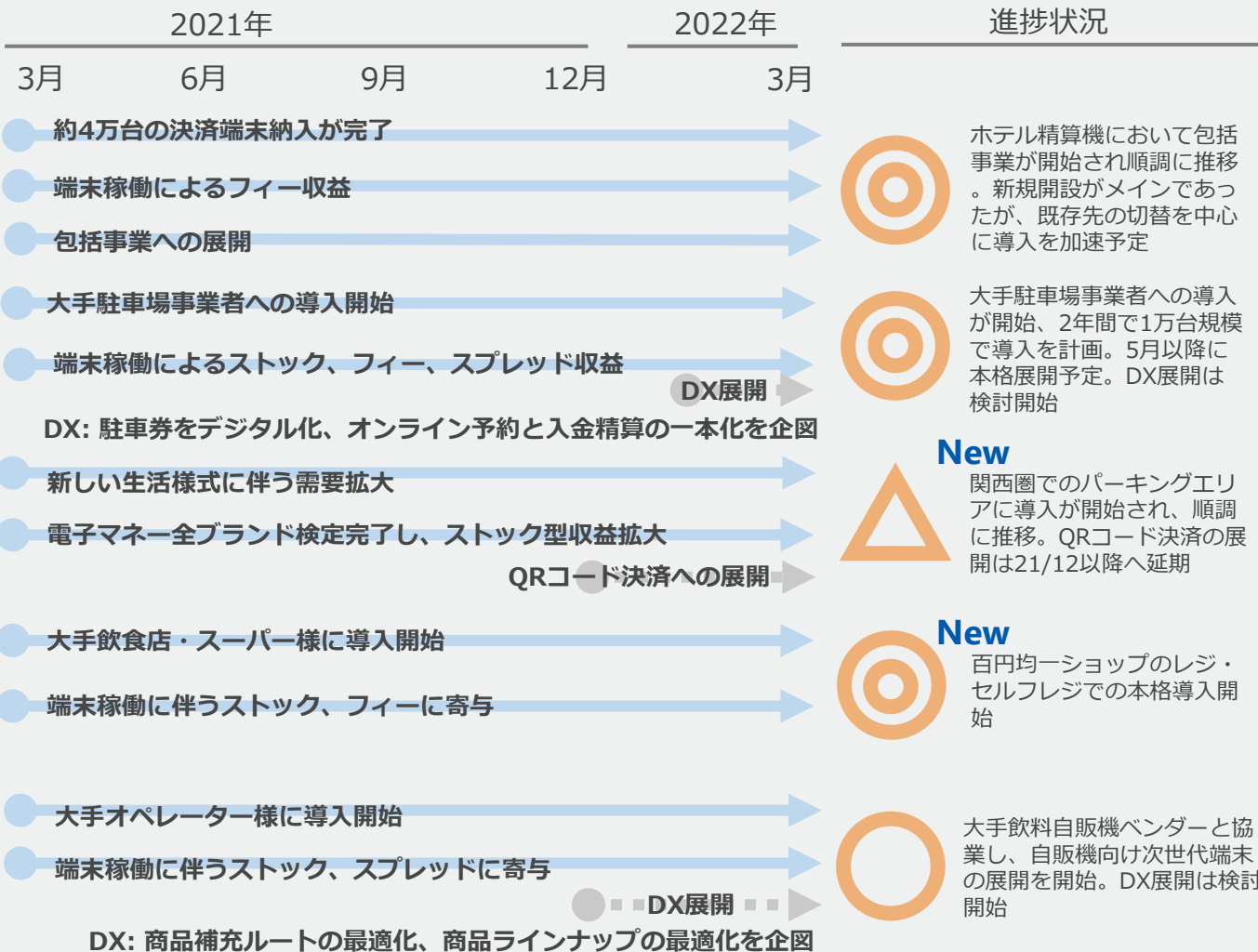


出典：日本自動販売システム機械工業会データ2018年版  
厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」  
コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査2018年版  
「EV/PHEV充電インフラの国別整備実態と普及計画 2019」  
矢野経済「2017年度の国内POSターミナル市場」

# 2.5 IoT決済事業に関する進捗状況

ホテル精算機での包括事業が順調にスタート、新規分と合わせて既存の切替で導入を加速。また、大飲料自販機ベンダーと飲料自販機/コーヒーマシン業種に向けた次世代端末の導入が開始

●→ 開始済  
●...→ 開始予定



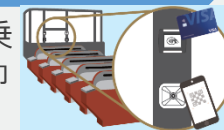
## 2.6 モビリティ領域での導入が加速

施策： 1 2 3 4

### 「決済プラットフォーム」×「タッチ決済」による少額決済のモビリティ領域での導入も着実に進捗

New 2021/4~

- **福岡市営地下鉄** 「Visaのタッチ決済」を利用したきっぷ購入、乗車の実証実験（SMCC、アクアビットスパイラルズ、QUADRAC、凸版印刷、VISA、福岡銀行、GMO-PG、GMO-FGとの協業） 出所：当社HP



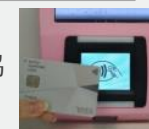
New 2021/4~

- **南海電鉄** Visaのタッチ決済で南海電鉄に乗車エリア限定実証実験始動！（南海電鉄、SMCC、QUADRAC、VISAとの協業） 出所：南海電鉄HP



2021/4~

- **北都交通** 道内で初めて公共交通機関でVisaのタッチ決済を導入（SMCC、QUADRAC、小田原機器、北海道アトラス、VISAとの協業） 出所：北都交通 HP



2020/12~

- **Fasstap (Soft Spaceとの提携)**  
端末レスによるNFCタッチ決済サービスを本格提供開始  
出所：当社HP



2020/11~

- **京都丹後鉄道(WILLER子会社が運行)** 日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入 ~タッチするだけで乗車可能！運賃支払いがますます便利に（SMCC、QUADRAC、VISA、三井住友銀行との協業） 出所：WILLER HP



2020/7~

- **茨城交通(みちのりHDが運行)** 高速バスにおけるキャッシュレス決済の展開— 日本初！Visaのタッチ決済のバス車内導入（SMCC、VISA、小田原機器との協業） 出所：みちのりHD HP



**GMO FINANCIAL GATE**  
*Cashless Platform*



## 3.財務ハイライト

## 3.1 損益計算書

2Qも継続しstera販売が進捗、これにより売上増加に加え原価水準も上昇  
販管費は売上成長の中でガバナンスを効かせたコストマネジメントを実施

(単位：千円)	2021/9期 第2Q(累計)	前年同期 (2020/9期第2Q(累計))		前四半期 (2021/9期 第Q)
		実績	増減率	実績
売上高	<b>2,816,315</b>	2,050,754	37.3%	1,285,793
売上原価	<b>1,836,706</b>	1,127,211	62.9%	819,605
売上総利益	<b>979,608</b>	923,542	6.1%	466,187
販売費及び一般管理費	<b>660,695</b>	578,069	14.3%	302,684
営業利益	<b>318,912</b>	345,472	-7.7%	163,502
経常利益	<b>319,549</b>	335,350	-4.7%	163,539
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>211,636</b>	197,613	7.1%	110,204

## 3.2 貸借対照表

実業を通じた安定的なキャッシュフロー創出により、安定的に一定の現預金を保持。純資産は厚く、財務健全性について維持

2021年9月期 2Q末（単位：千円）

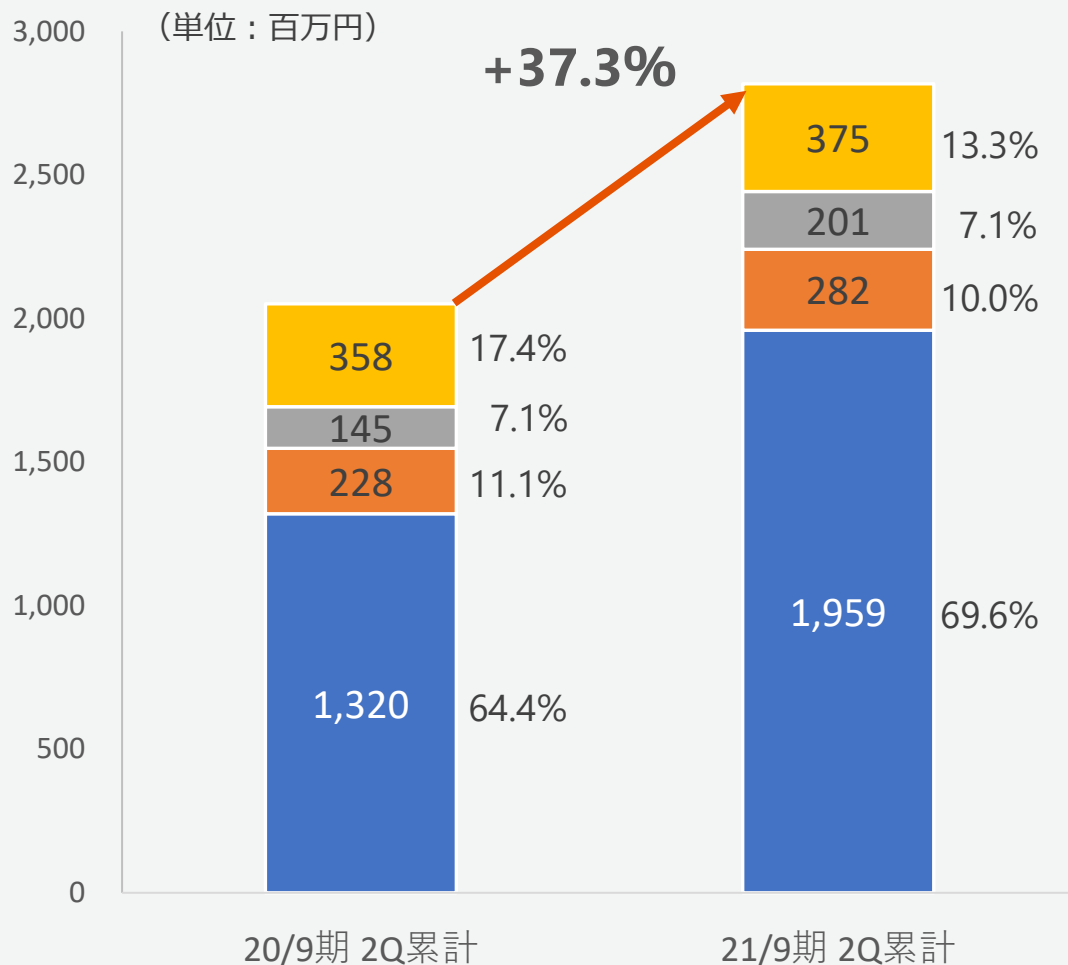
資産	負債
現預金 (43%) 2,850,391	流動負債 2,393,753
その他流動資産 2,578,445	固定負債 48,933
固定資産 1,185,416	純資産 (63%) 4,171,566

### ■ ポイント

- steraを中心とした決算端末の販売フォーキャストに対し、十分な在庫を確保  
(在庫：その他流動資産のうち18.6億円)

### 3.3 品目別売上収益（対前年同期）

コロナの影響を受ける前（20/1～3）との比較でも着実な成長を実現



#### ■ ポイント

- コロナ前（20/1～3）と比較しても yoy + 30%を超える売上成長を実現
- イニシャルの構成比率が向上。stera端末販売が売上を牽引
- スプレッドの構成比率が低下。21年1月の緊急事態宣言後、主に小規模飲食業を中心とした加盟店での消費低下が影響

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド

## 4.補足資料

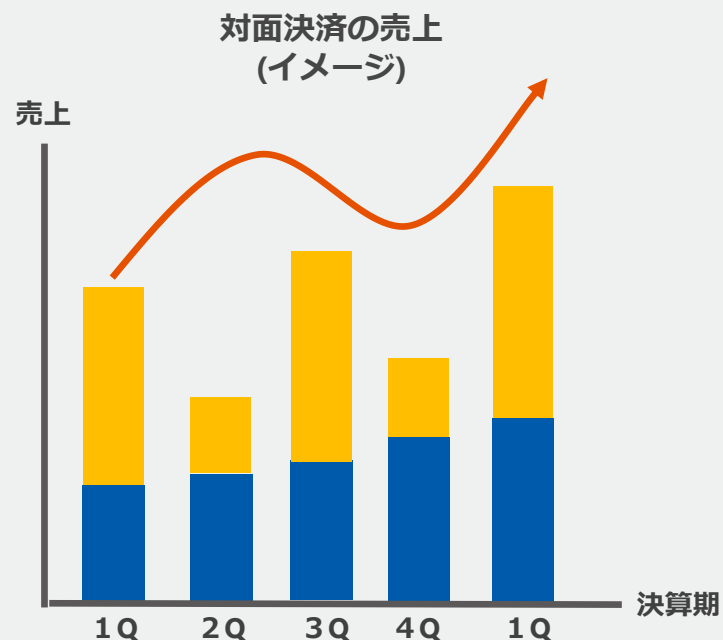
# 当社の事業領域

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

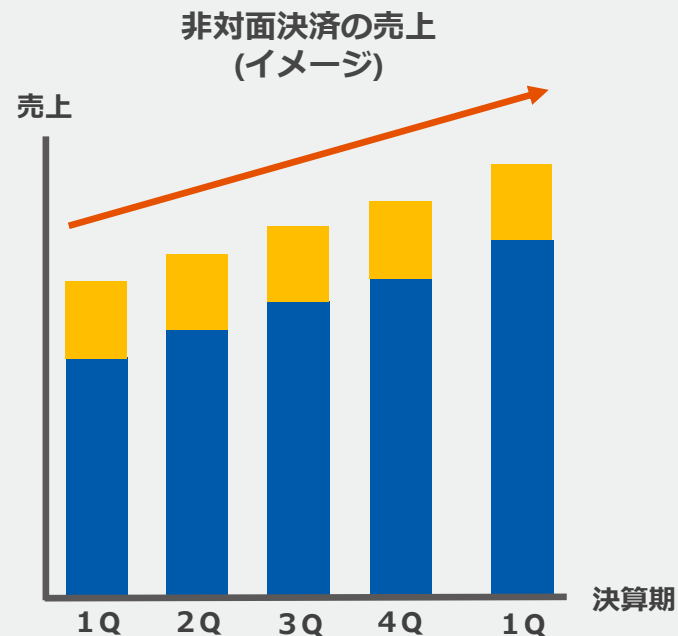
社名	<b>GMO FINANCIAL GATE</b>	<b>GMO PAYMENT GATEWAY</b>
決済対象	リアル店舗決済 + IoT決済	EC決済
決済手段	物理カードを渡す（かざす）決済  	PC・スマホへカード情報を入力し決済  
決済媒体	決済端末	EC決済（端末は基本不要）
決済センター 決済ネットワーク	端末ハードと物理的なネットワーク 独自の電文仕様・レギュレーション	多様な決済機能を統合 導入から運用までワンストップ提供

# 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



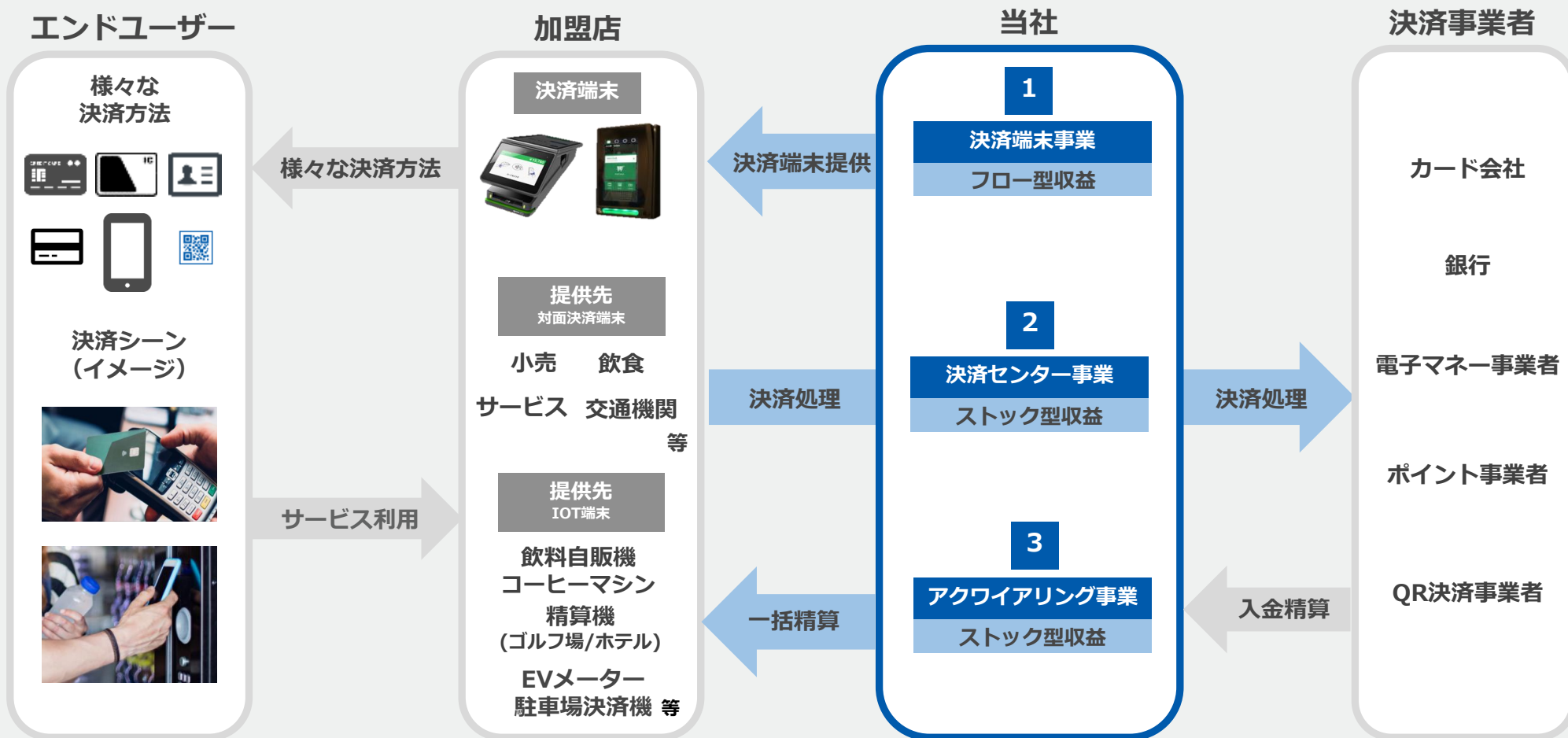
■ イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)  
■ スtock・フィー・スプレッド売上



■ 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	
<b>フロー型収益</b>	① 決済端末事業	イニシャル	端末販売台数等に応じて発生する一時的な売上
<b>ストック型収益</b>	② 決済センター事業	ストック	端末稼働台数等に応じて月額固定で発生する固定売上
		フィー	クレジット等の決済処理件数に応じて発生する処理料売上
		スプレッド	クレジット等の決済処理金額に応じて発生する手数料売上

# 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×テイクレートを**寄与率**」により算出

## ■ 直接加盟店契約



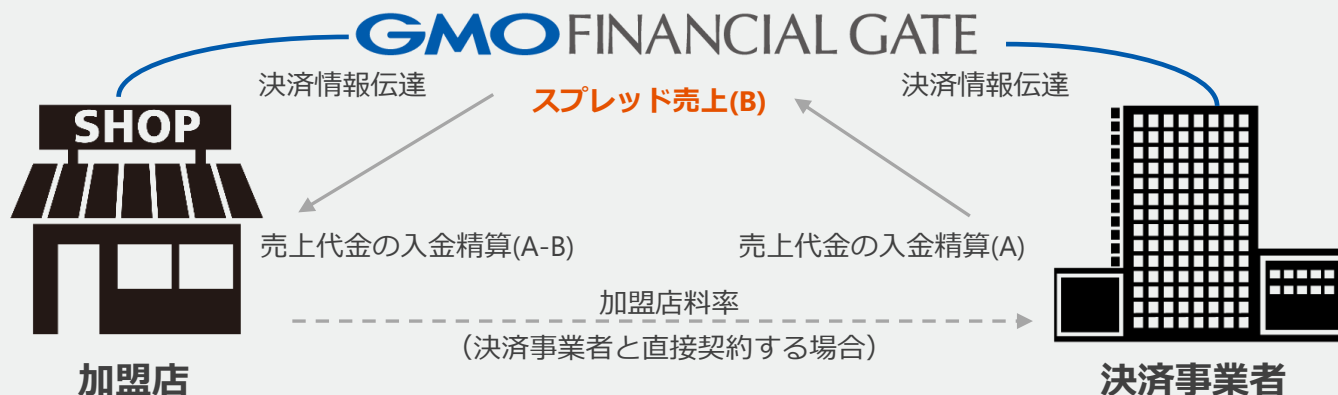
当社収益

イニシャル

ストック

フィー

## ■ 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

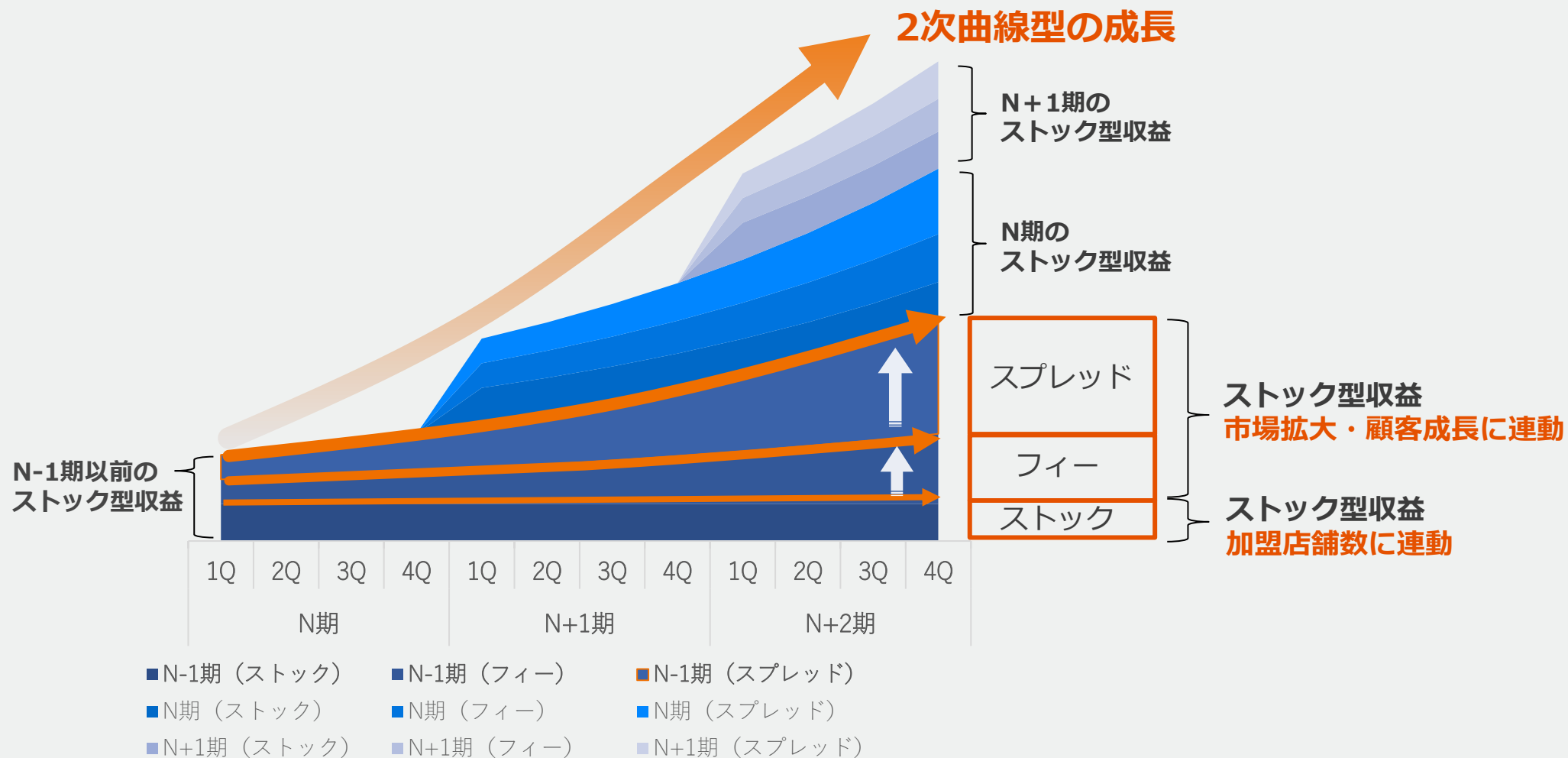
ストック

フィー

スプレッド

# 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

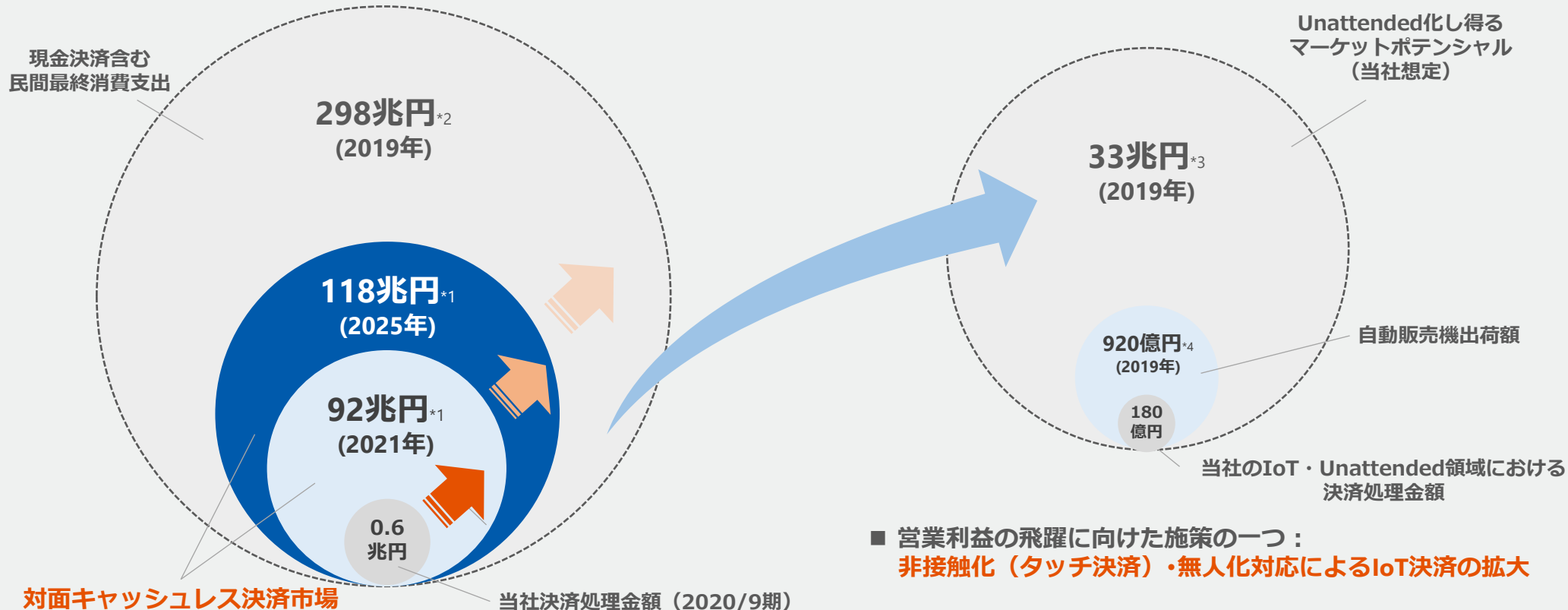


# TAM(Total Addressable Market)

## 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

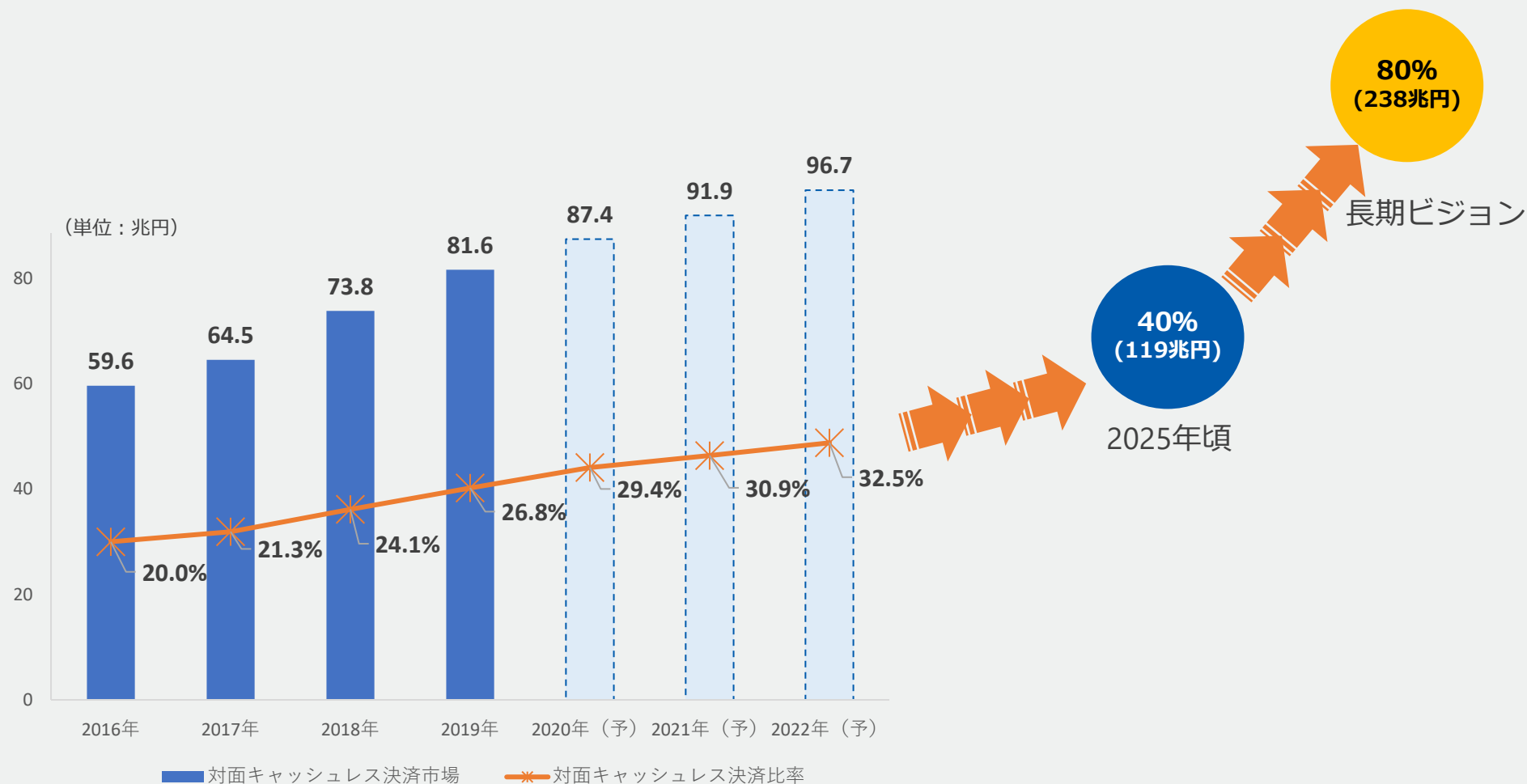
### ■ IoT・Unattended領域



(\*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「2019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  
 (\*4) 経済産業省「生産動態統計」の自動販売機出荷額より抜粋

# 国内対面キャッシュレス市場のトレンド

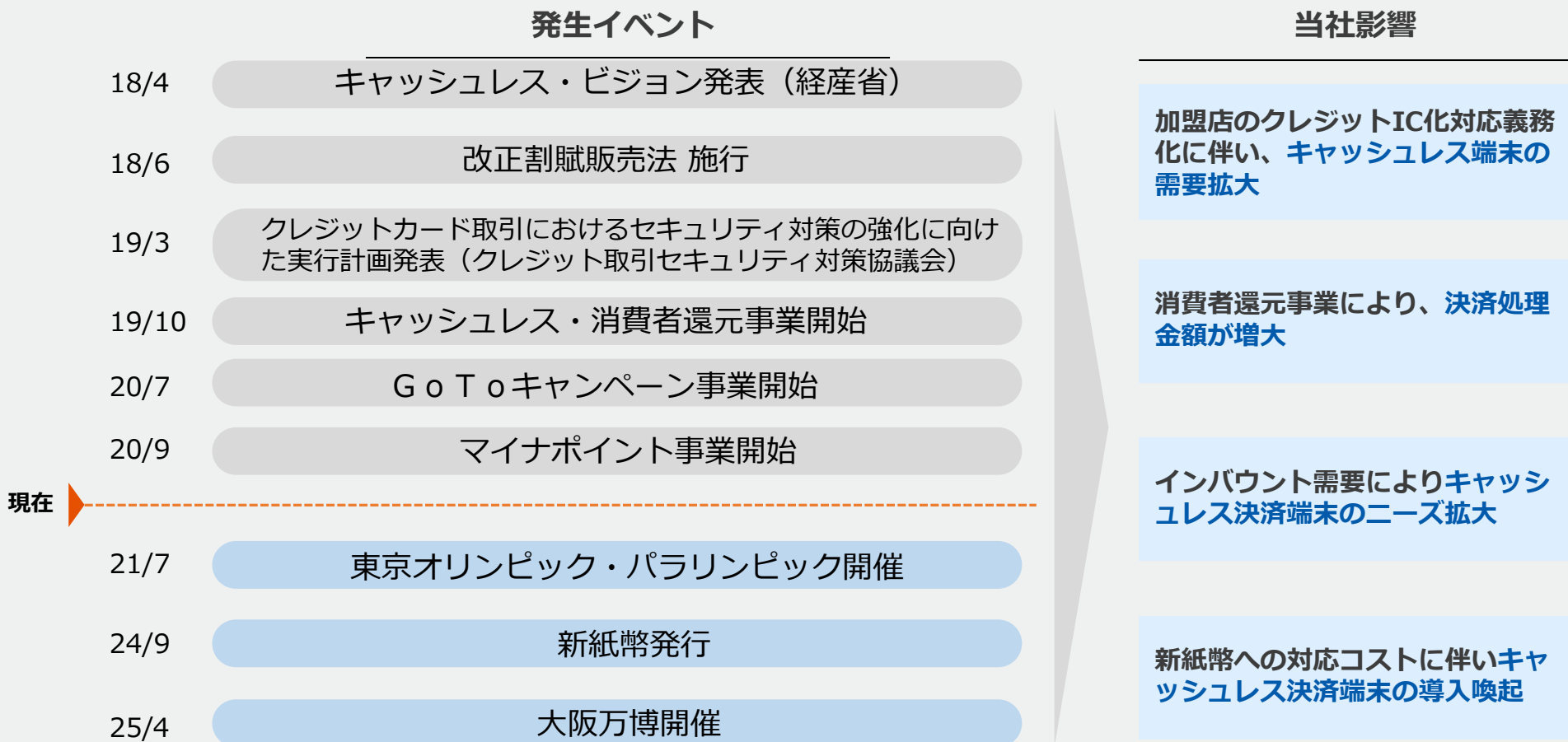
非対面決済市場（EC）の6倍に相当する対面キャッシュレス市場は現在92兆円。更に国家政策でキャッシュレス比率40～80%が見込まれる



※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

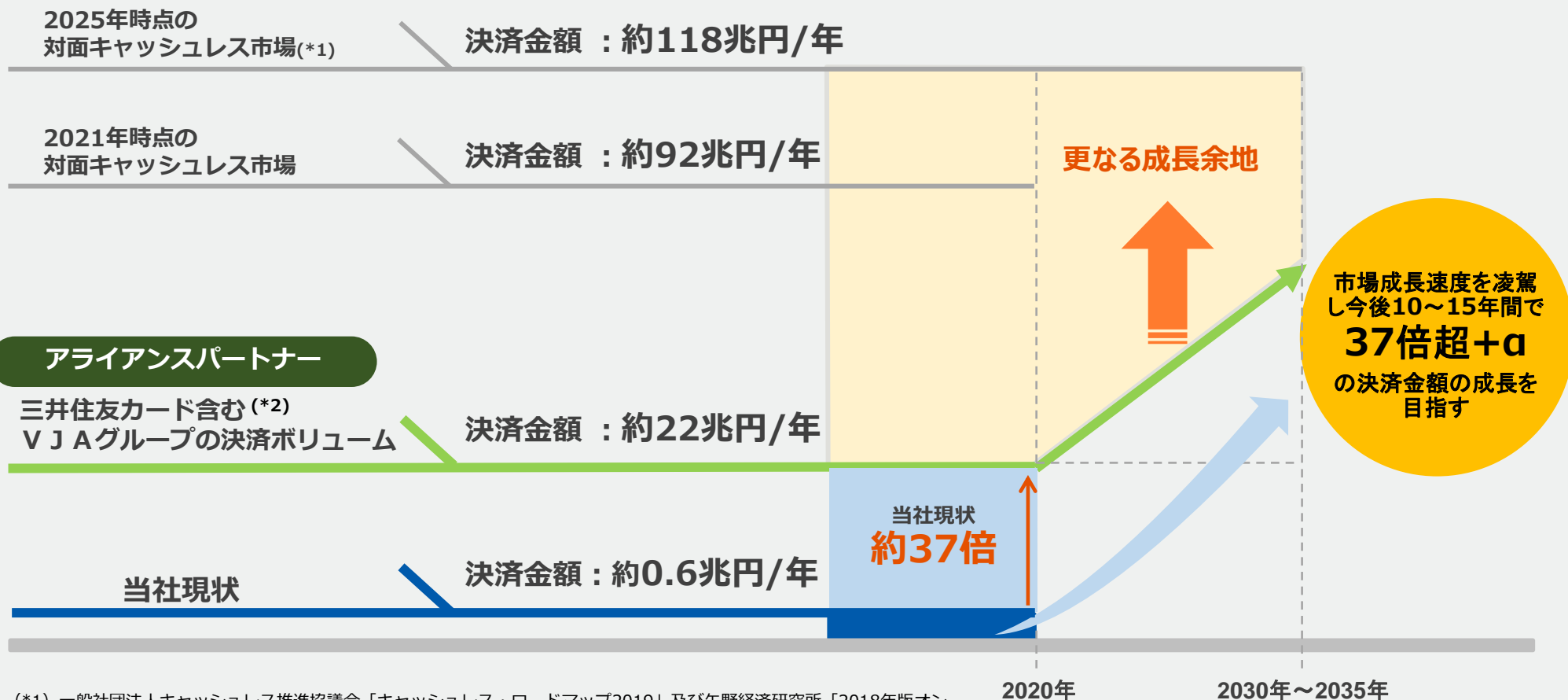
# 国策による市場拡大の後押し

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



# 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



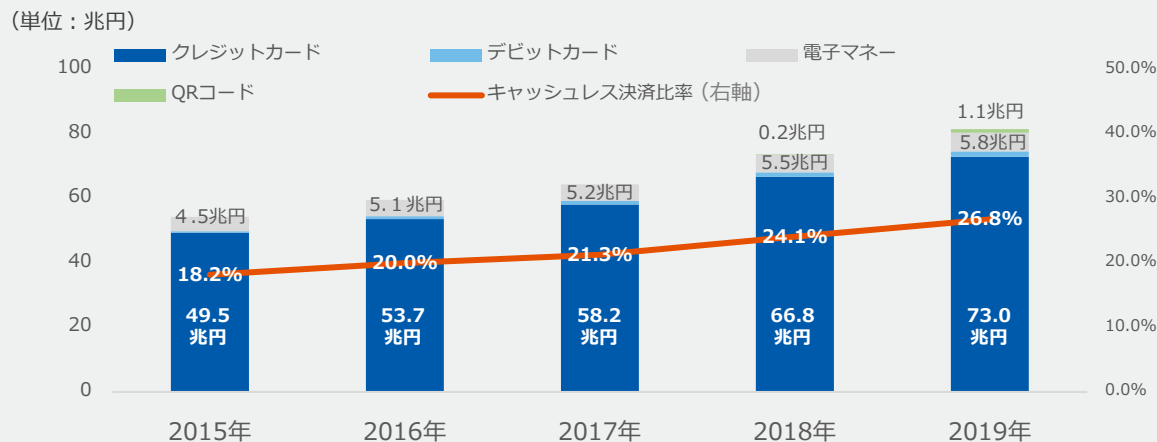
(\*1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成。キャッシュレス比率40%前提

(\*2) 公表資料より当社作成

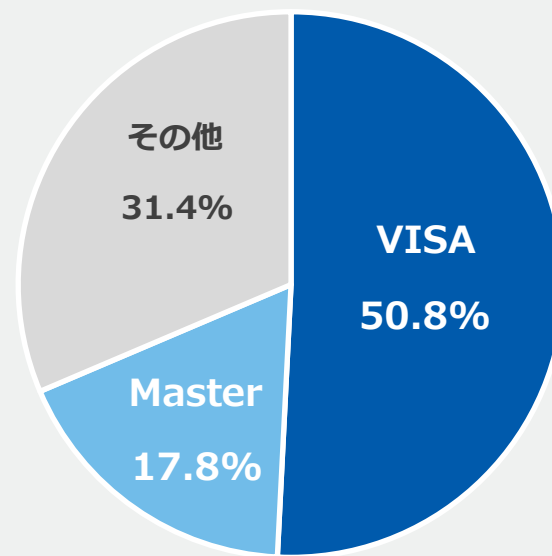
# キャッシュレス決済の支払手段別割合

## キャッシュレス決済手段の多様化が進むも、クレジットカードの構成割合は高水準で推移

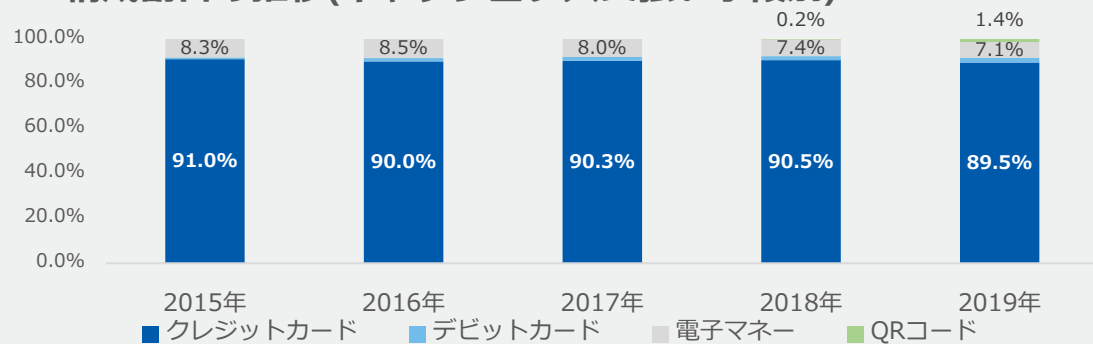
### ■ キャッシュレス支払額の推移



### ■ 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



# 当社の特長

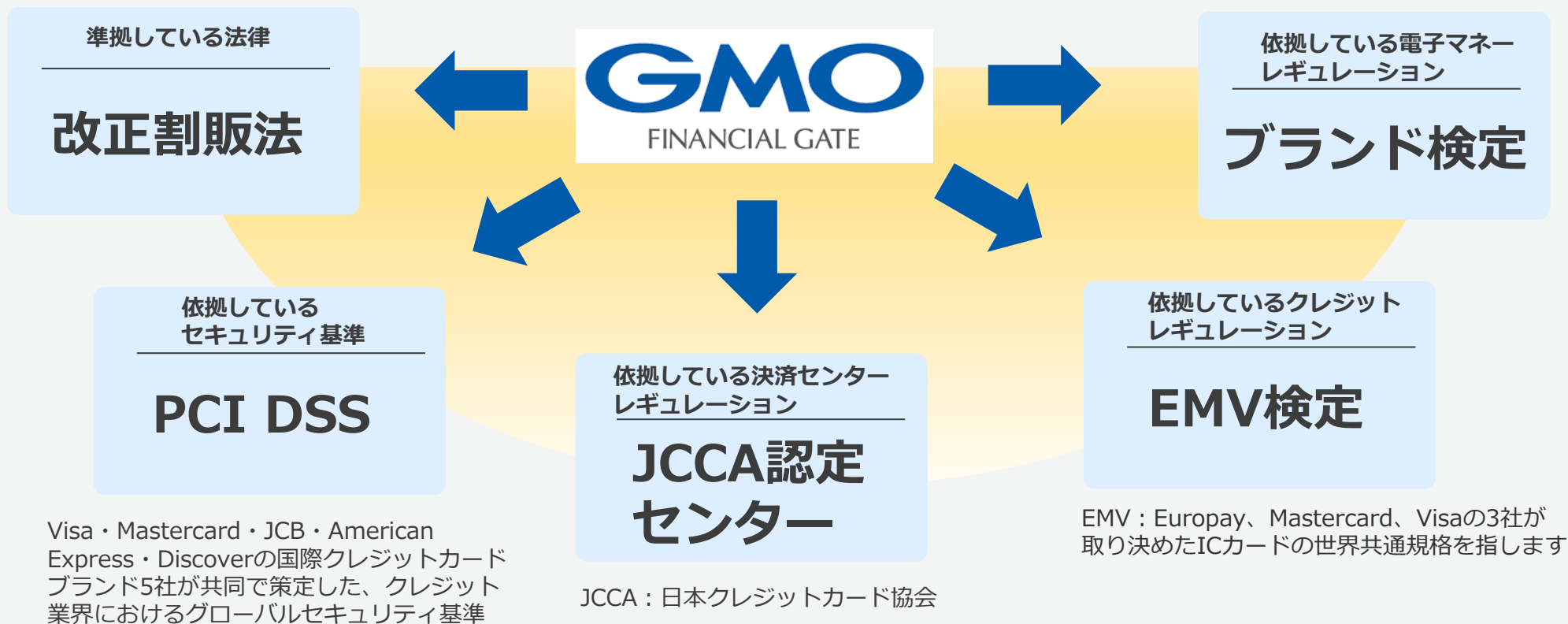
ワンストップでトータルソリューションを提供。各フェーズでのセールスポイントを有することで、競合先をも含めた柔軟なアライアンススキームが実現可能

## ■ 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 大手事業会社	—	△ 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



# 決済手段別のマネタイズポイント

キャッシュレスプラットフォームとして、決済手段毎に異なるビジネスモデルを有しており、各決済市場の成長が当社の成長にも寄与する

	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	○	○	—	—

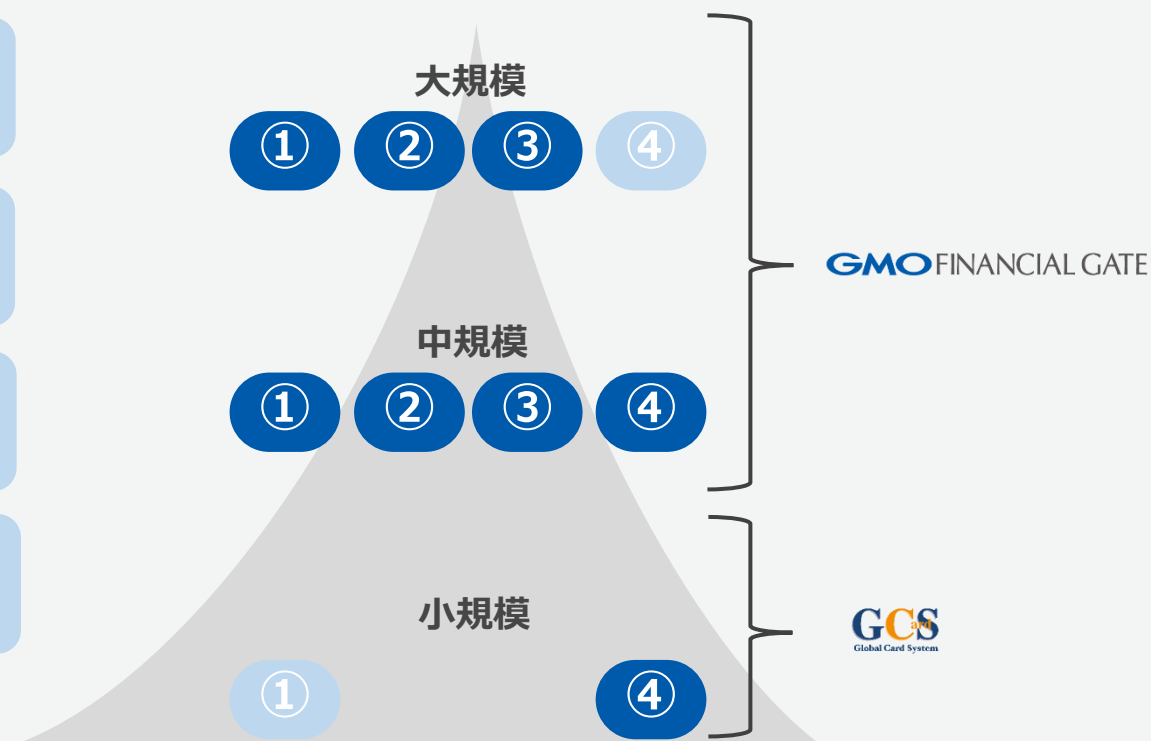
# 加盟店規模別の収益モデルイメージ

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



# 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



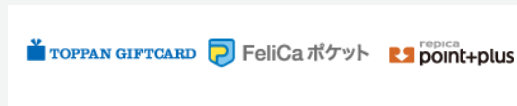
## QRコード決済



## 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



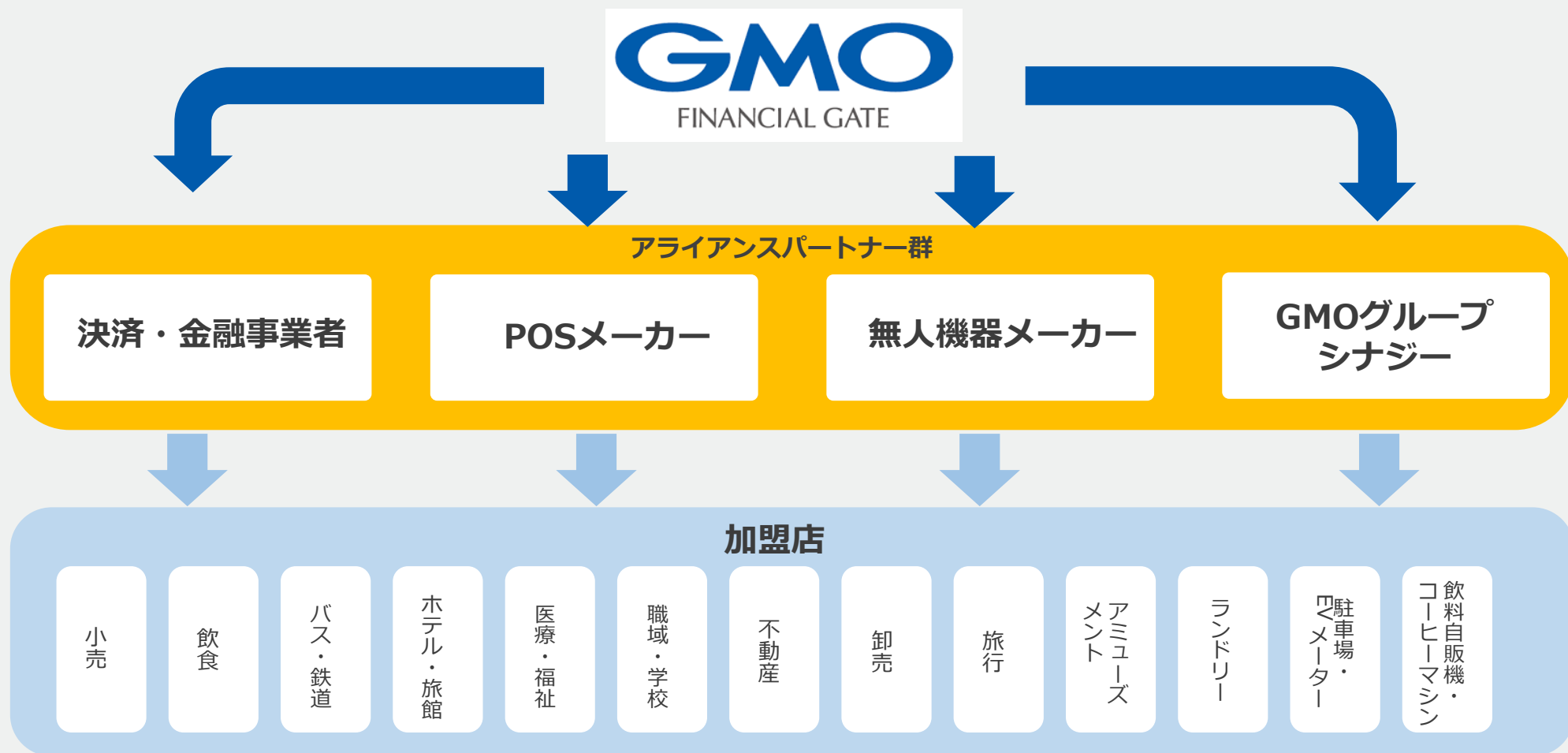
### 加盟店POS端末



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



# steraネットワークに関する導入事例

## 公共交通機関で日本初「Visaのタッチ決済」 茨城交通の高速バス

(2020/7/21)

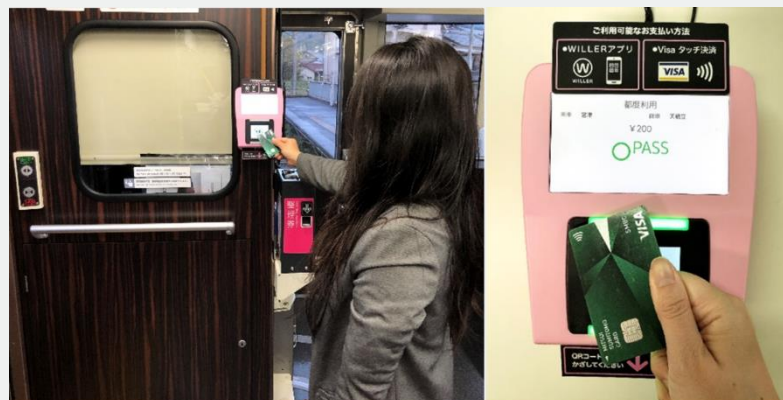
- 日本で初めて公共交通機関の車内で「Visaのタッチ決済」が利用可能に。茨城交通が運行する勝田・東海-東京線の高速バスがVisaのタッチ決済に対応
- 対応のクレジットカードやスマートフォンなどをかざすだけで、バス料金の支払いが完了。三井住友カードとビザ・ワールドワイド・ジャパン(Visa)が協力し、三井住友カードの「Stera」プラットフォームを活用する
- 世界の500以上の都市の公共交通機関でVisaのタッチ決済導入プロジェクトが進行する。ニューヨーク、ロンドン、シンガポールやシドニーなどに加え、最近では、ブリュッセル、ブラチスラヴァ、ブカレスト、香港、サントドミンゴやトリノなどの公共交通機関も対応した。日本でも今回初めて、公共交通機関でのVisaのタッチ決済利用が可能に



## 日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入 ～タッチするだけで乗車可能！第一弾は京都丹後鉄道で～



(2020/11/20)

- WILLER、三井住友カード、QUADRAC、ビザ・ワールドワイド・ジャパン、三井住友銀行は、日本で初となる鉄道でのVisaのタッチ決済によるキャッシュレス決済サービスを京都丹後鉄道で開始
- 海外では広く利用されている鉄道のVisaのタッチ決済の仕組みに、日本国内で求められる高速処理のニーズに対応したシステムを導入しており、スピーディーに決済が完了
- これにより、日常利用するユーザーに加え訪日外国人を含む来街者も、券売機で切符を購入する手間がなく、日常的に利用している決済手段がそのまま利用可能なり、公共交通の利便性が飛躍的に向上



※WILLER株式会社 HPより抜粋

# 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 15億94百万円 (2021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 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 有限責任監査法人トーマツ
- 連結子会社
  - グローバル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

(2021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)