

# 補足資料

2020年9月期第1四半期 決算説明会

2020年2月13日

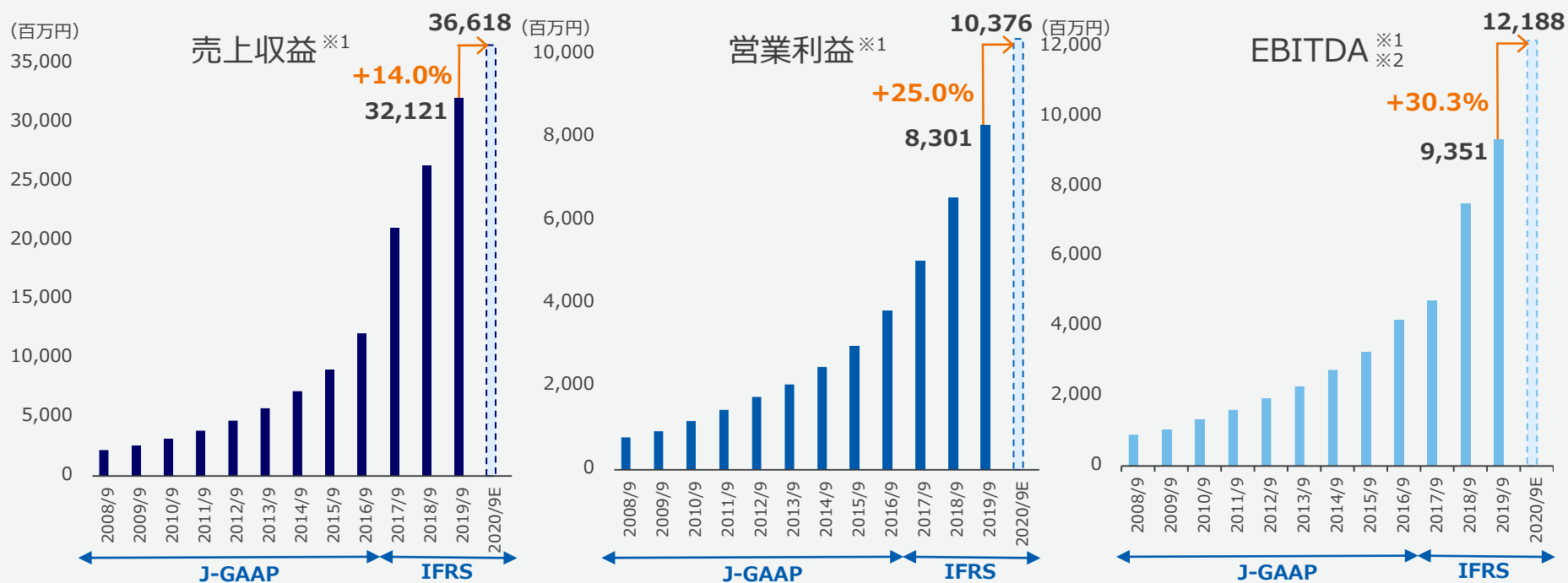
GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(東証一部 3769)

**GMO** PAYMENT GATEWAY

<https://corp.gmo-pg.com/>

# 成長の軌跡

## 2020年9月期の売上収益計画は366億円、営業利益は103億円の



稼働店舗数 ※3,4	年間決済処理件数	年間決済処理金額
121,700店	19.3億件	4.9兆円

(※1) 2018年9月期より国際会計基準（IFRS）を適用し、2017年9月期業績もIFRSベースに組み替えて作成。2020年9月期の数値は当社連結業績予想。

(※2) EBITDAについて、J-GAAPにおいては営業利益と減価償却費、のれん償却額の合計値、IFRSにおいては営業利益と減価償却費の合計値で算出。

(※3) 稼働店舗数は2019年12月末時点、年間決済処理件数および年間決済処理金額は2019年1月～2019年12月の数値。

年間決済処理件数および年間決済処理金額はGMOフィナンシャルゲート株式会社における決済を含む。

(※4) 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。なお、当該案件を含む2019年12月末時点の稼働店舗数は254,261店。

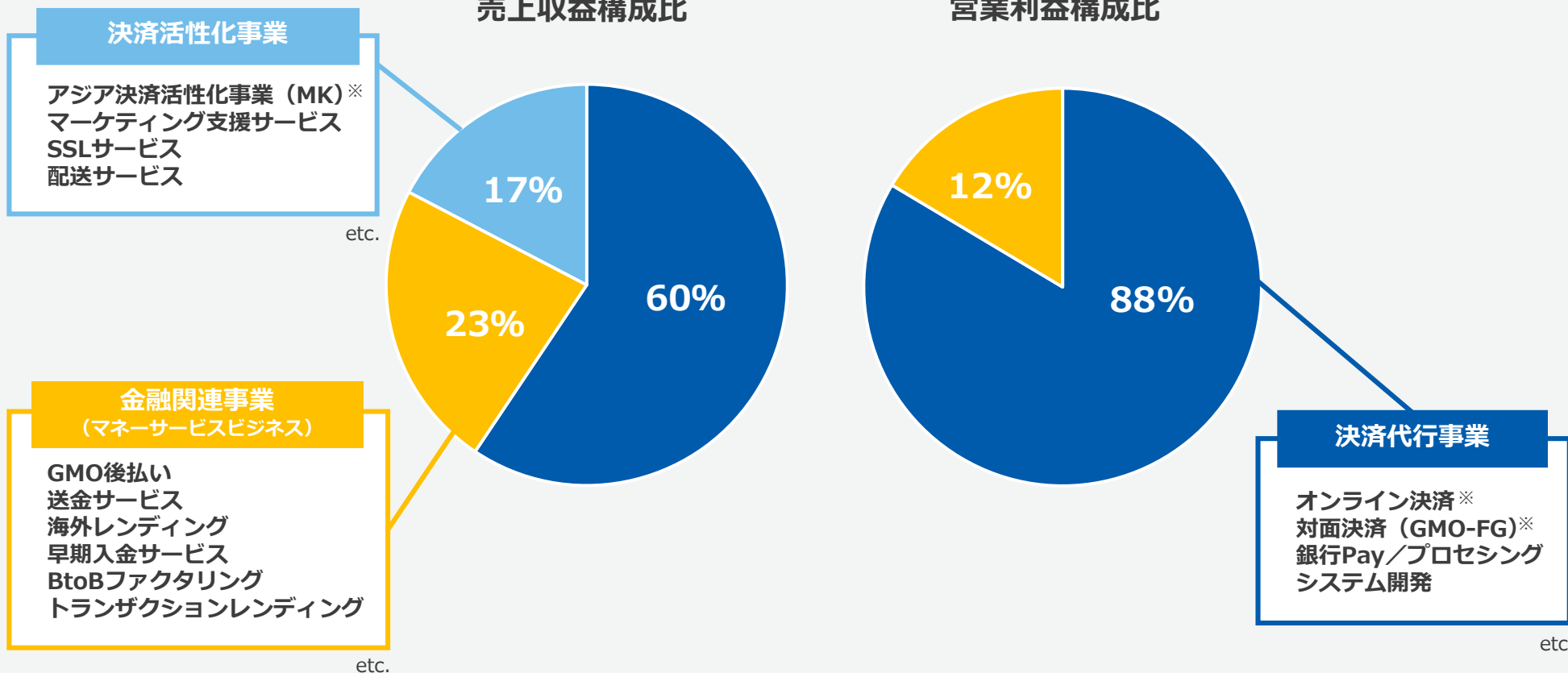
# 3つの事業セグメント

決済代行事業を軸に周辺事業を展開し、営業利益25%以上成長を継続

(2020年9月期第1四半期末実績)

売上収益構成比

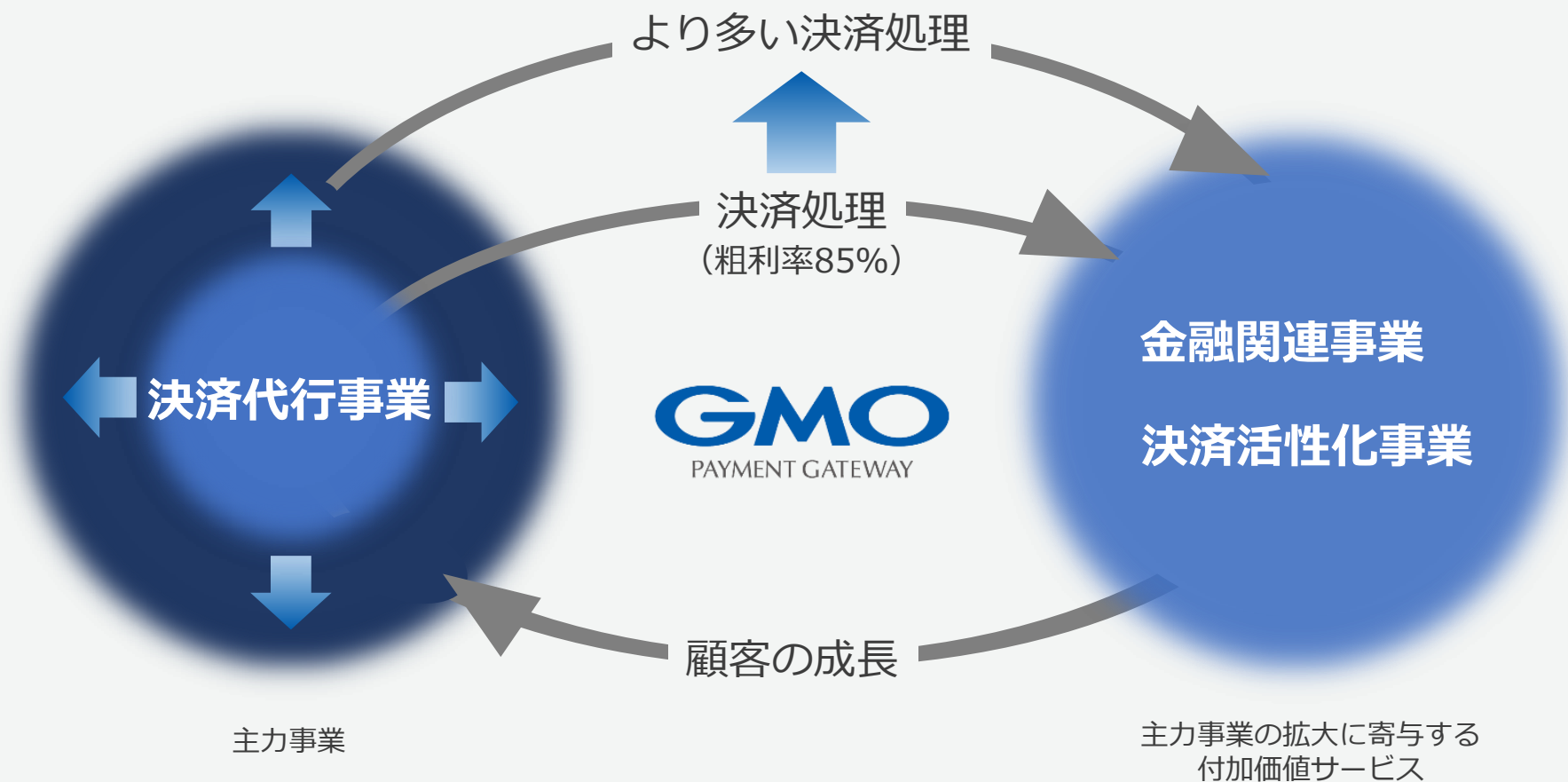
営業利益構成比



※ オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment (海外現地向け決済サービス)  
GMO-FG：GMOフィナンシャルゲートグループ、MK：MACROKIOSK

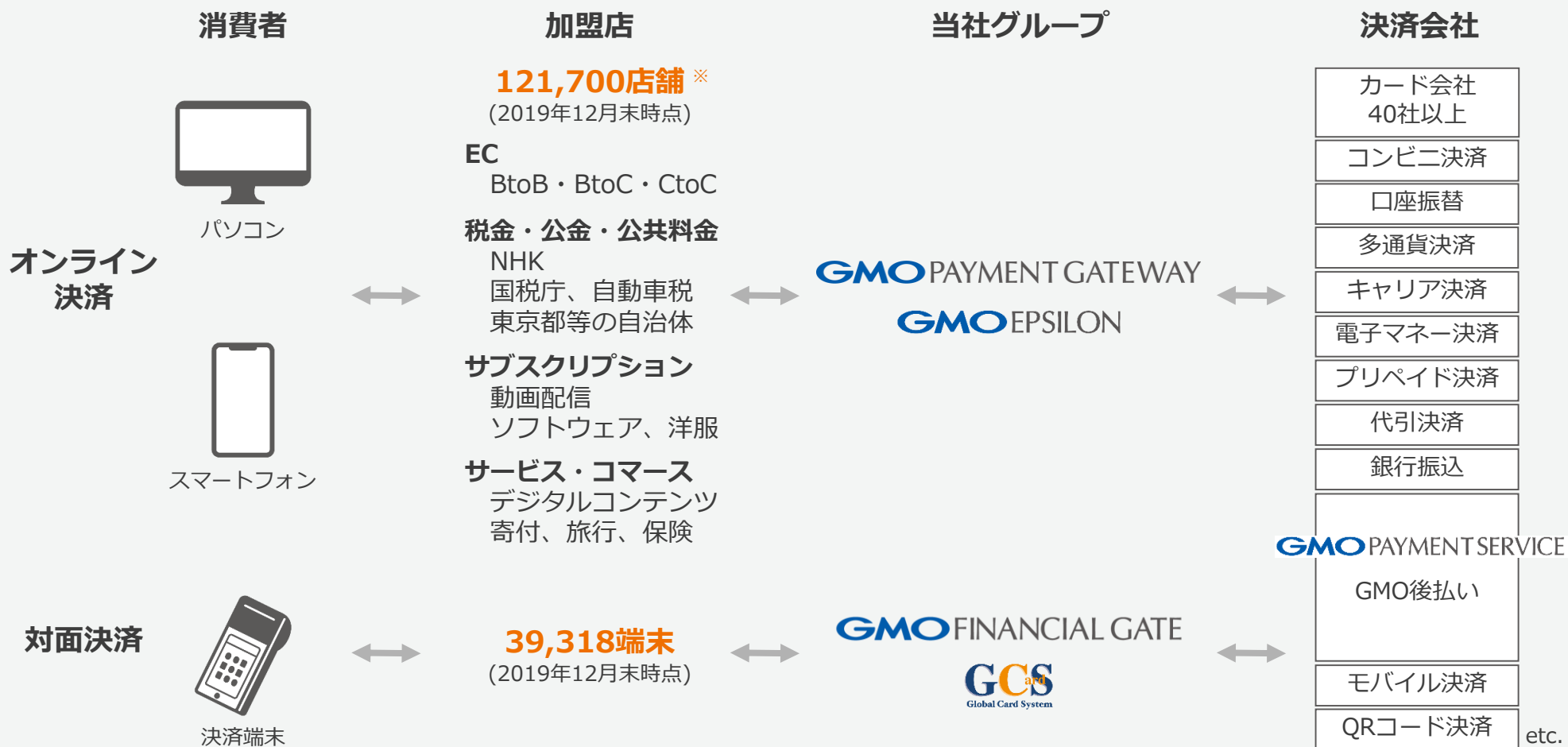
# 還流モデル

付加価値サービスが主力事業に還流し、拡大を続けるエコシステム



# 決済代行事業：当社グループの役割

加盟店と各決済会社との“契約”“決済情報”“お金のやりとり”を繋ぐ



※ 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。なお、当該案件を含む2019年12月末時点の稼働店舗数は254,261店

# 決済代行事業：クレジットカードの収益モデル

## 収益モデルを加盟店の規模・形態別に設定

### ■ 4種類の収益（ビジネスモデル）

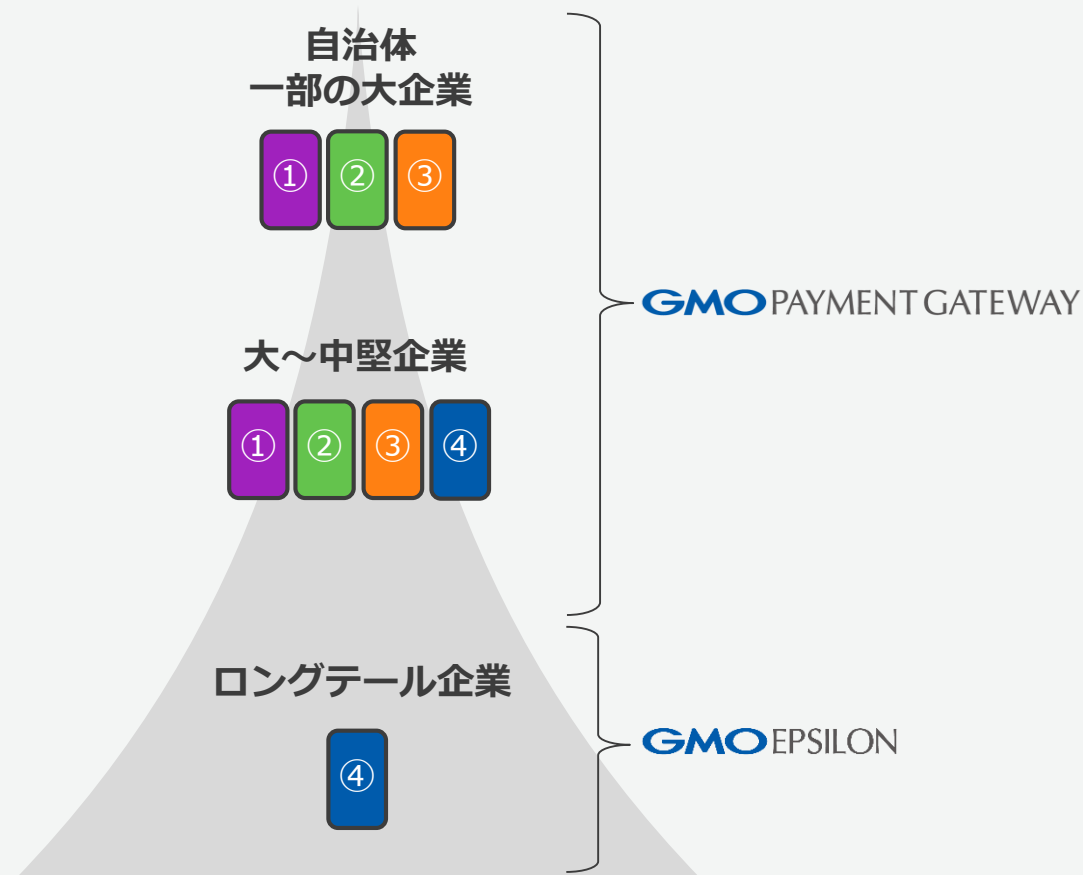
**①** **イニシャル**（イニシャル売上）  
初期導入費用  
係数：新規加盟店数  
売上：新規加盟店数× ○円 / 導入時

**②** **ストック**（固定費売上）  
定額月次固定費  
係数：加盟店数  
売上：稼動加盟店数× ○円

**③** **フィー**（処理料売上）  
決済処理件数に応じた金額  
係数：決済処理件数  
売上：決済処理件数× ○円

**④** **スプレッド**（加盟店売上）  
決済処理金額に応じた課金  
係数：決済処理金額  
売上：決済処理金額× ○%

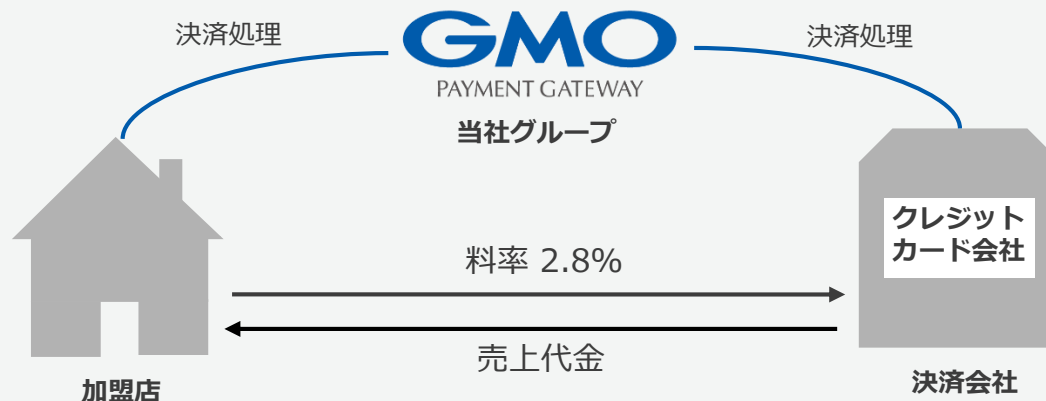
### ■ 加盟店の規模・形態に応じた収益モデル



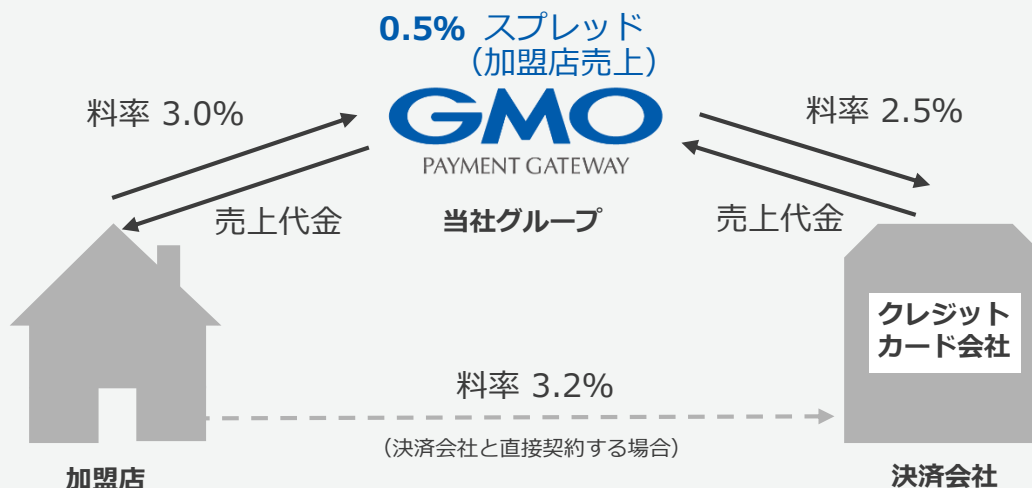
# 決済代行事業：2種類の契約形態

代表加盟店契約のしくみを作り、売上代金の流れを変更

**直接加盟店契約**  
主に自治体／一部の大企業向け



**代表加盟店契約**  
中小企業を中心に大企業も含む

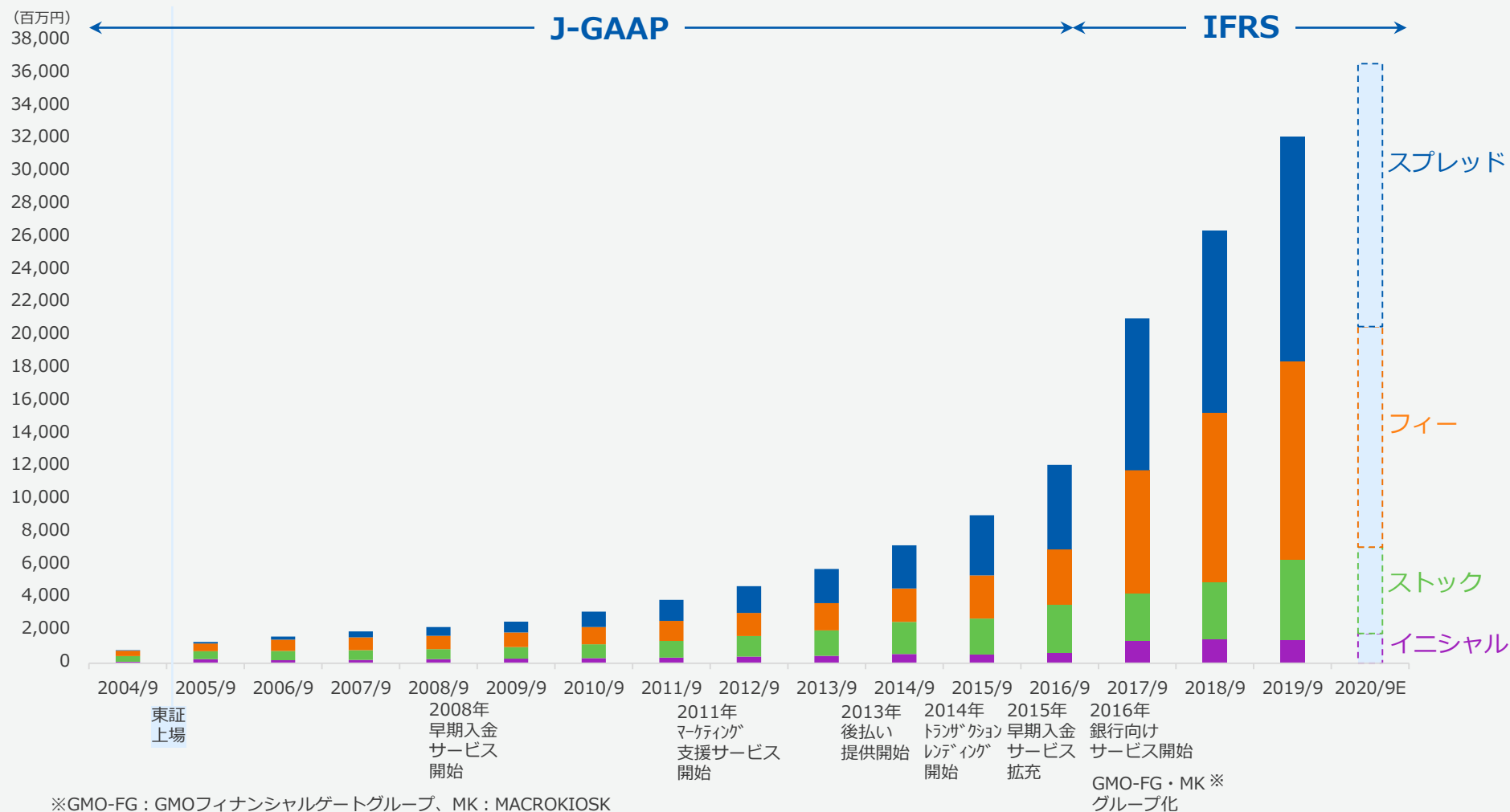


※料率数値はスキームをご理解いただきやすくするための参考値

← 売上代金・手数料の流れ

# ビジネスモデル別売上推移

各種施策によりバランスのとれた売上成長を目指す





# セグメント・ビジネスモデル・サービスの整理

## 3つのセグメント、4つのビジネスモデルの区分

### ■セグメント

決済代行業業	オンライン決済※
	対面決済 (GMO-FG)※
	銀行Pay/プロセッシング
	システム開発
金融関連事業 (マネーサービスビジネス)	GMO後払い
	送金サービス
	海外レンディング
	早期入金サービス
	BtoBファクタリング
トランザクションレンディング	
決済活性化事業	アジア決済活性化事業 (MK)※
	マーケティング支援サービス
	SSLサービス
	配送サービス

### ■ビジネスモデル

イニシャル (イニシャル売上)	オンライン決済 対面決済 (GMO-FG) システム開発 SSLサービス
ストック (固定費売上)	オンライン決済 対面決済 (GMO-FG) 銀行Pay/プロセッシング マーケティング支援サービス
フィー (処理料売上)	オンライン決済 対面決済 (GMO-FG) GMO後払い 送金サービス アジア決済活性化事業 (MK) 配送サービス
スプレッド (加盟店売上)	オンライン決済 対面決済 (GMO-FG) GMO後払い 海外レンディング 早期入金サービス BtoBファクタリング トランザクションレンディング アジア決済活性化事業 (MK)

※ オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）  
GMO-FG：GMOフィナンシャルゲートグループ、MK：MACROKIOSK

# 5つの注力分野

## 成長の継続のため、5つの注力分野で事業領域を拡大

### 5つの注力分野（該当ページ）

### 決済代行業業

### 金融関連事業

### 決済活性化事業

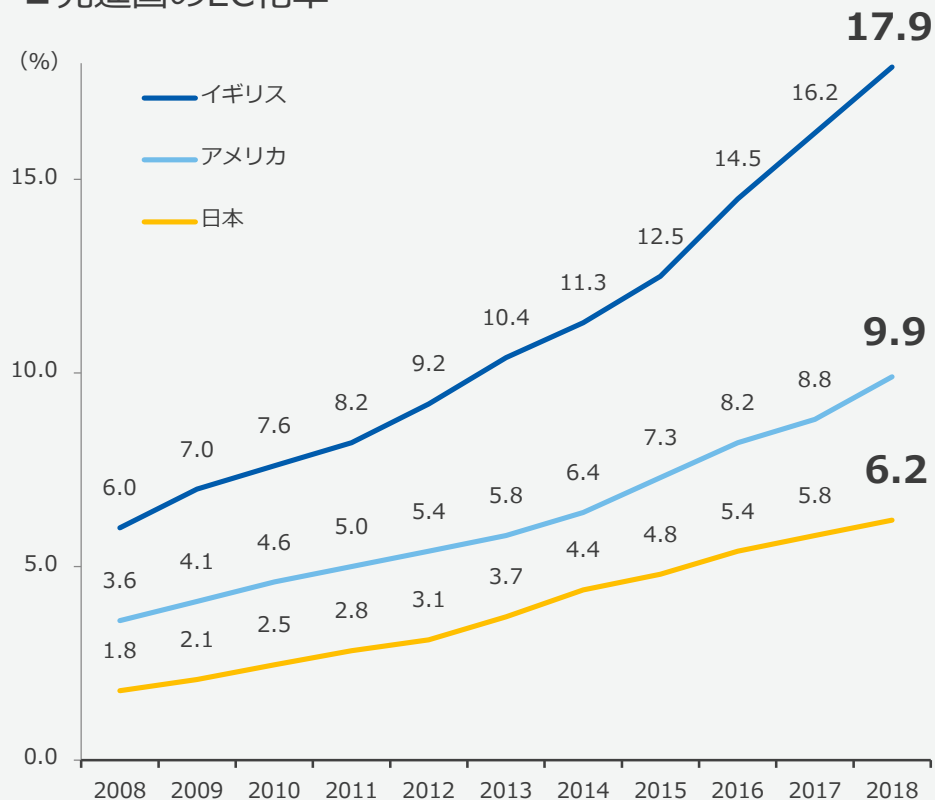
✓ 狭義EC 広義EC	(P.11) (P.12~13)	オンライン決済 (都度課金・継続課金)			マーケティング支援サービス SSLサービス 配送サービス
✓ FinTech	(P.14~15)		GMO後払い 送金サービス 早期入金サービス	BtoBファクタリング トランザクション レンディング	
✓ キャッシュレス	(P.16)	銀行Pay プロセッシング プラットフォーム			
✓ IoT	(P.17)	対面決済 (GMO-FG)			
✓ グローバル	(P.18~19)	Z.com Payment (海外現地向け決済サービス)	海外レンディング		アジア決済活性化事業 (MK) ※

※ GMO-FG : GMOフィナンシャルゲートグループ、MK : MACROKIOSK

# 狭義EC : BtoC EC市場

## 欧米先進国と比べ低いEC化率、高いキャッシュ比率

### ■ 先進国のEC化率



※当社推計：経済産業省「平成30年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤設備（電子商取引に関する市場調査）」、  
米国税務調査局「The 2nd Quarter 2019 Retail E-Commerce Sales Report」；  
Office for National Statistics「Retail Sales Index internet sales, November 2019」

### ■ キャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）

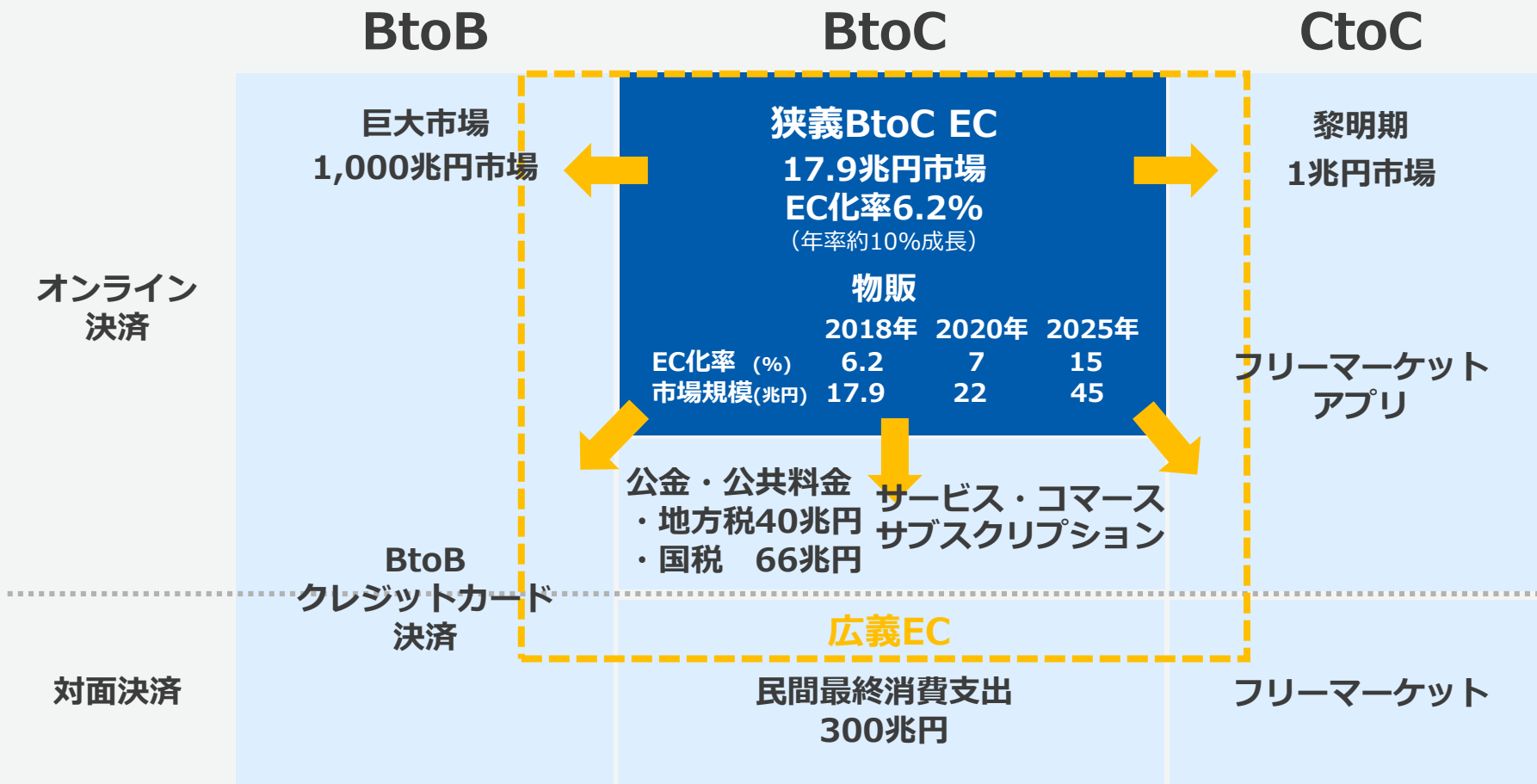
(2017年)	クレジットカード 比率	デビットカード 比率	対民間最終 消費支出比 (クレジット+デビット) ※
韓国	76 %	19 %	95 %
イギリス	12 %	55 %	67 %
オーストラリア	30 %	25 %	55 %
アメリカ	25 %	19 %	44 %
日本	18 %	-	18 %

※比率は各国のクレジットカード及びデビットカードの取扱高を各国の民間最終消費支出で割って算出

※当社推計：CPSS Red Book「Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPI countries - Figures for 2017」  
THE WORLD BANK「Household final consumption expenditure (current USD)」

# 広義EC：事業領域の拡大

日本における決済のキャッシュレス化が当社グループの成長加速に貢献



※経済産業省「平成30年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤設備（電子商取引に関する市場調査）」、2020以降は当社予測

※総務省「国税・地方税の税収内訳（令和元年度予算・地方財政計画額）」

※THE WORLD BANK "Household final consumption expenditure (current USD)"

# 広義EC：公金・公共料金

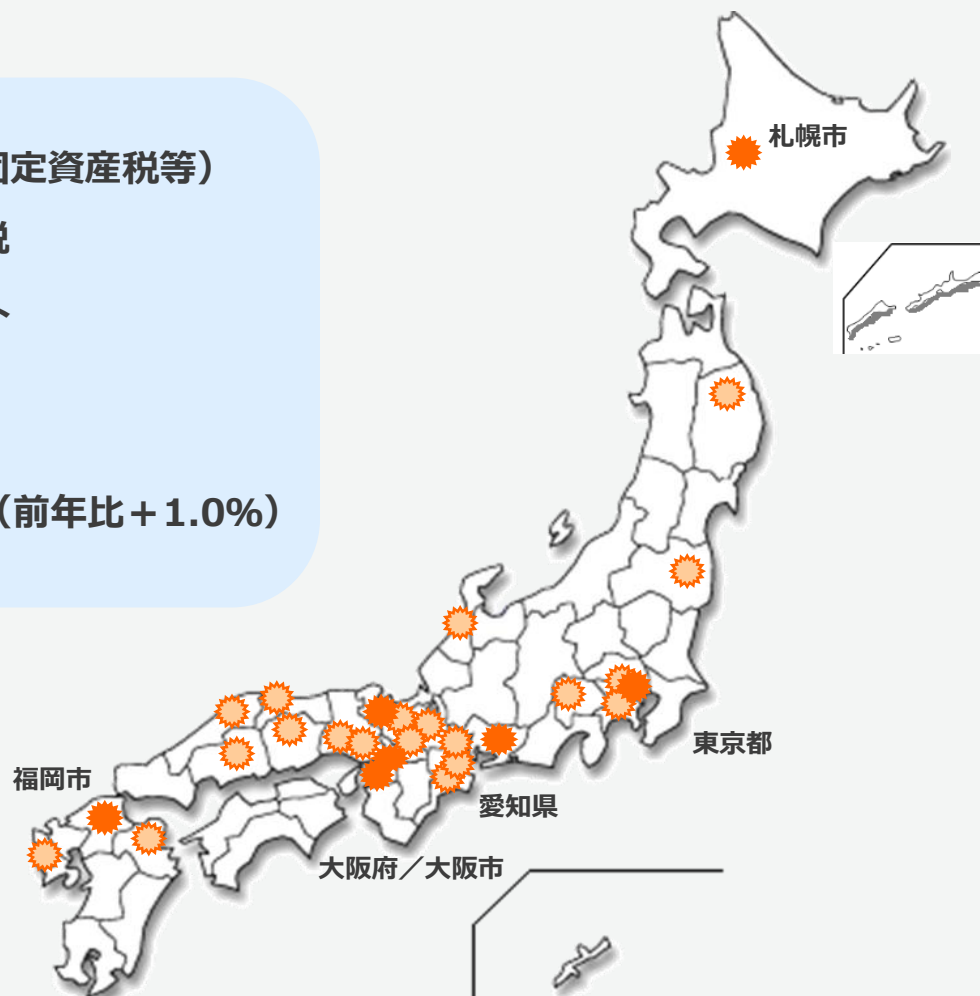
2006年の地方自治法改正期より参入し、当分野のカード決済を開拓

地方公共団体：地方税（自動車税、軽自動車税、固定資産税等）  
水道料金、ガス料金、ふるさと納税  
国税クレジットカードお支払サイト

NHK：放送受信料  
2018年度末カード利用率15.9%（前年比+1.0%）

今後も拡大が続く  
管理費、塾の月謝、駐車場の支払い、給食費 等

※日本放送協会「平成30年度業務報告書」



# FinTech : 金融関連サービス (マネーサービスビジネス)

## 決済代行会社だからできる金融関連サービス

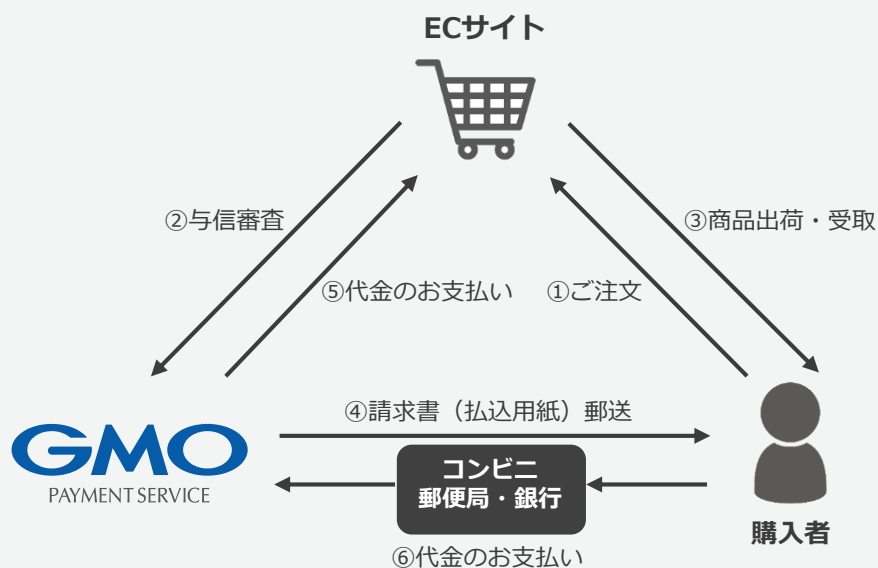
	<u>サービス内容</u>	<u>関連アセット</u>	<u>ビジネスモデル</u>
✓ GMO後払い	消費者の入金前に売上金を払込	未収入金	フィー スプレッド
✓ 送金サービス	効率的かつセキュアな送金・返金処理を実現	—	フィー
✓ 海外レンディング/ トランザクション レンディング	成長資金を融資	営業債権及びその他の債権 (短期貸付金)	スプレッド
✓ 早期入金サービス	入金日を早め キャッシュフロー改善	営業債権及びその他の債権 (前渡金)	スプレッド
✓ BtoBファクタリング	売掛金の早期資金化	未収入金	スプレッド

# FinTech : GMO後払い

## 「後払い型」決済をGMOペイメントサービスにて提供

### ■ GMO後払い

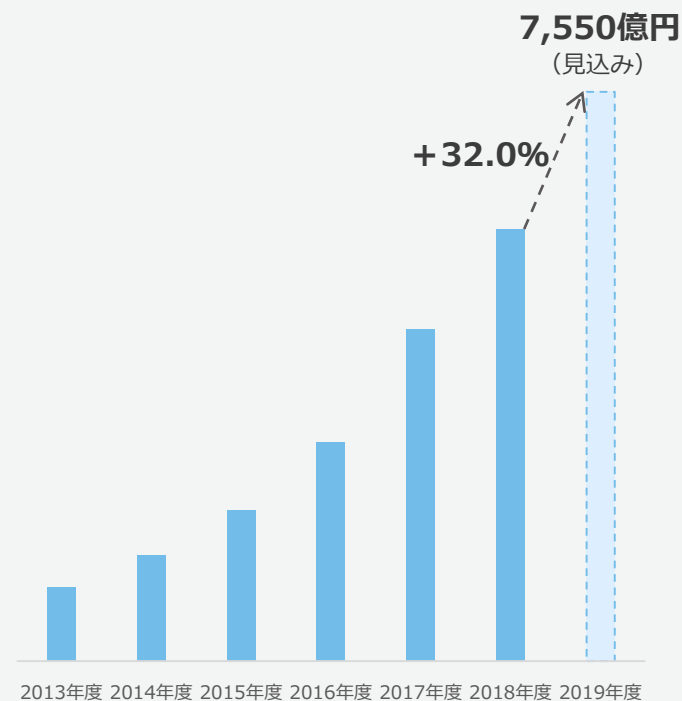
購入者は商品を受け取った後にコンビニや郵便局から代金を支払う  
支払期限は2週間



支払期限2週間以上の決済サービスも展開

### ■ 後払い市場規模の推移

後払いサービス市場は堅調に推移  
2019年度の市場規模は7,550億円（見込み）



※矢野経済研究所「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 2018年版」  
「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 2019年版」

# キャッシュレス：QRコード決済

個社を獲得し、サービスを結合し、インフラ化を目指す

## ■ 銀行Pay

金融機関向けに即時に口座引き落とし等の支払いが可能なスマホアプリのシステムを提供



(2020年2月13日現在)

## ■ キャッシュアウト・サービス

「銀行Pay」の仕組みを活用した、東急線各駅の券売機で銀行預金の引き出しができるサービス  
(東急電鉄、横浜銀行、ゆうちょ銀行と共同開発)

※東急線の一部駅を除く

## ■ GMO Cashless Platform

実店舗向けキャッシュレスソリューション、各種QR・バーコード決済サービスを一括提供、今後対応するキャッシュレス手段を拡大予定



※2019年11月11日より提供開始



## キャッシュレス&インバウンド需要取り込み、IoTサービス本格展開へ

### ■ 対面決済

店舗における決済の端末等をグループ会社のGMOフィナンシャルゲートが提供

改正割販法 :

磁気→ICチップカード対応の端末リプレイス需要

東京五輪 :

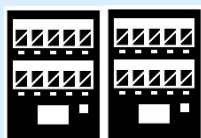
インバウンド増加によりキャッシュレス需要が加速

組込型EMV端末※



### ターゲット : 無人決済市場

自動販売機  
(飲料/食品)



券売機  
(鉄道会社)



精算機  
(駐車場/ホテル/病院)



オフィス  
コーヒーマシン



セルフレジ/EV Charger  
物販機/ガチャ/ランドリー  
セルフオーダーボード



※EMV : VisaとMasterCardが策定したICチップ搭載クレジットカードの統一規格

# グローバル：海外戦略

## 日系企業のアジア進出支援及び出資戦略により、顧客基盤を拡大

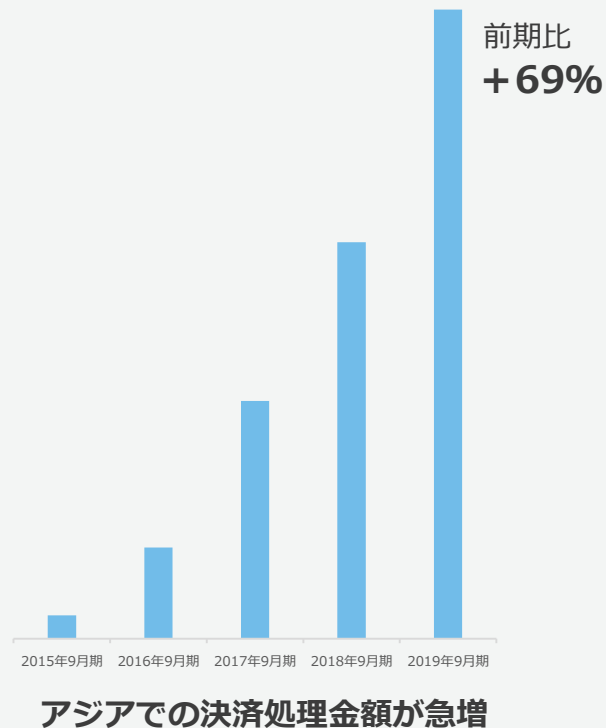
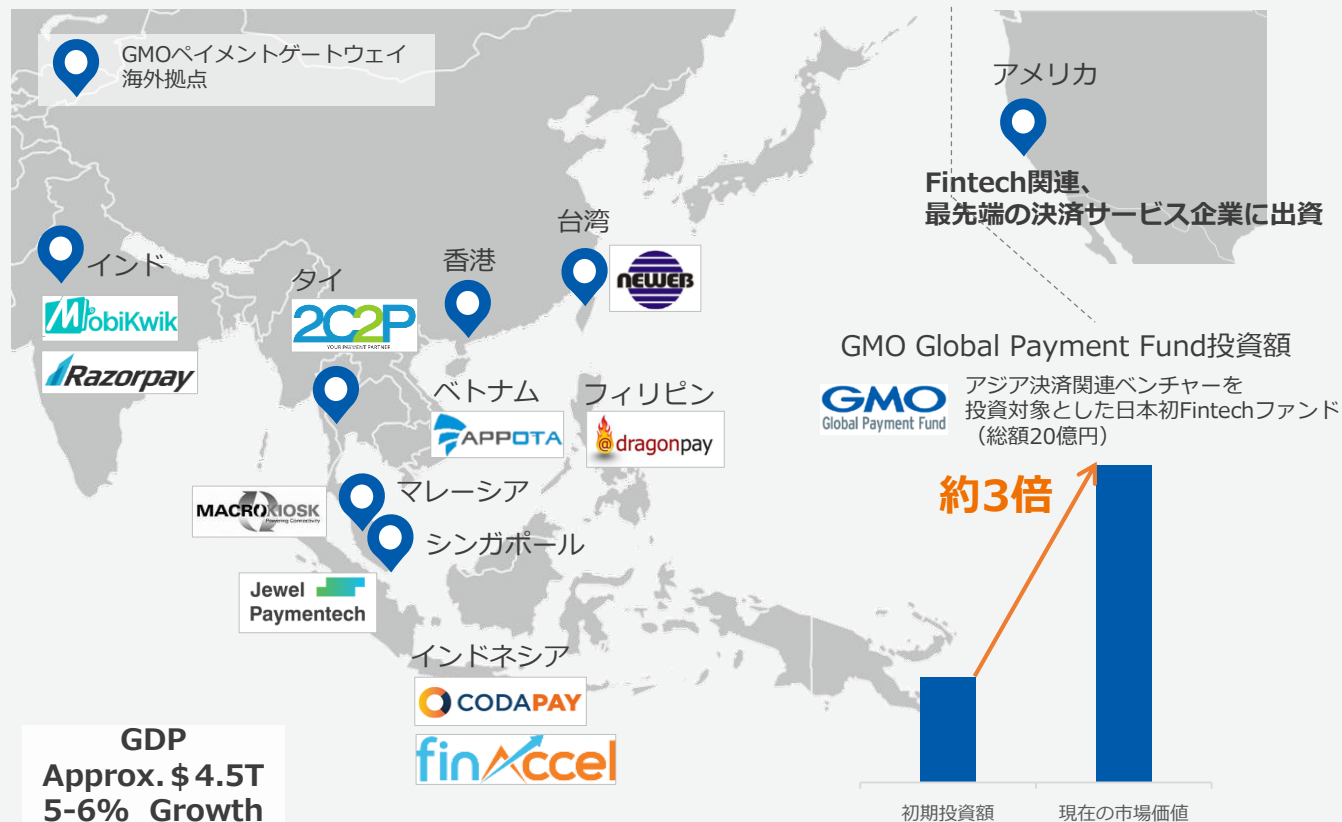
### ■ 出資戦略

アジア：決済周辺No.1企業、アメリカ：イノベーション出資

### ■ 決済代行事業

アジアに進出する日系企業に対し  
決済サービスを提供（Z.com Payment）

### GMO Payment Gateway及びGMO Global Payment Fundの出資先



# グローバル：アジア決済活性化事業（MACROKIOSK）

## MACROKIOSKへ投資、アジアの銀行及び大手企業獲得に注力

会社名	Macro Kiosk Berhad
所在地	マレーシア及びアジア11カ国
スタッフ数	258
業績	売上高：5,199百万円（2019年9月期通期実績）
株保有率	70%
取得価額	約1,121百万円
事業内容	<b>SMSモバイルソリューション（構成比：約90%）</b> マレーシアの銀行95%に提供
	<b>キャリア課金代行（構成比：約10%）</b> 12カ国の大手キャリア50以上に提供

（2019年9月末時点）

## 戦略：スケールファースト（後利主義）

<具体的な取組み>

- ① 決済関連事業への取組み  
インド、ヨーロッパにてセールsteam立ち上げ
- ② 他国への事業展開  
持分法適用会社2C2Pと連携し決済を提供
- ③ 新プロダクトの開発
- ④ M&Aによる新規市場参入



# 主な連結子会社及び持分法適用会社

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

## <連結子会社>

マルチ決済サービス（ロングテール）

GMOイプシロン株式会社

（2019年9月期）売上高：3,483百万円、経常利益：2,350百万円（日本基準）

GMO医療予約技術研究所株式会社

後払い決済

GMOペイメントサービス株式会社

（2019年9月期）売上高：5,048百万円、経常利益：1,212百万円（日本基準）

対面決済

GMOフィナンシャルゲート株式会社

（2019年9月末時点）持分65.0%

グローバルカードシステム株式会社

海外分野

GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD.

（シンガポール）

GMO-Z.com PAYMENT GATEWAY HONG KONG LIMITED

（香港、支店-台湾）

GMO Z COM PAYMENT GATEWAY MALAYSIA SDN.BHD.

（マレーシア）

GMO-Z.com PAYMENT GATEWAY (THAILAND) CO., LTD.

（タイ）

海外分野

Macro Kiosk Berhad

（2019年9月末時点）持分70.0%

（2019年9月期）売上収益：5,199百万円、親会社の所有者に帰属する当期損失：223百万円（IFRS基準）

## <持分法適用会社>

マルチ決済サービス

SMBC GMO PAYMENT株式会社

（2019年9月末時点）持分49.0%

海外分野

2C2P Pte. Ltd.

（2019年9月末時点）持分33.0%

（2019年9月30日時点）

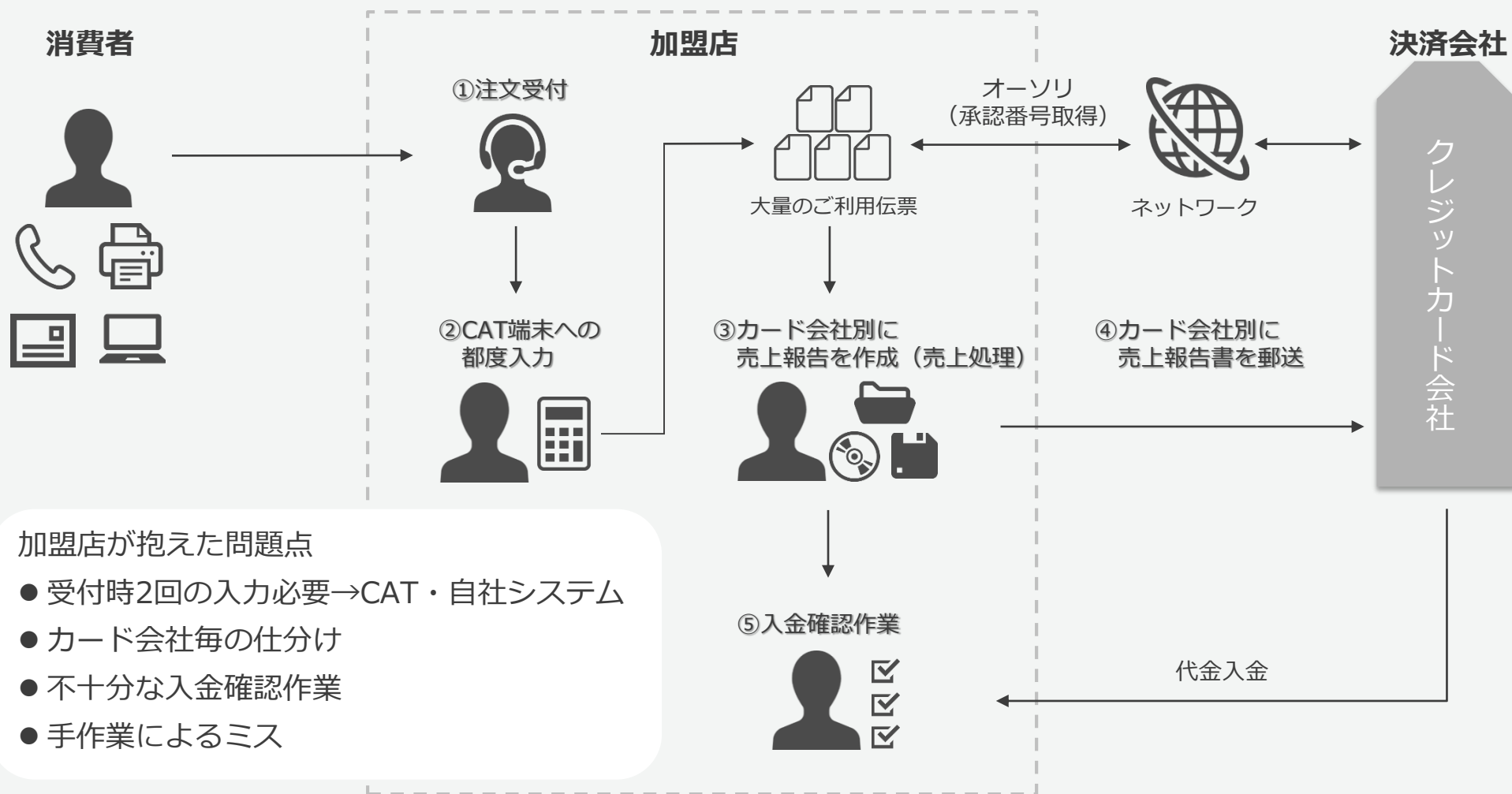
# 会社概要

■会社名	GMOペイメントゲートウェイ株式会社		(東証一部 3769)
■設立年月	1995年3月		
■所在地	フクラスオフィス (本社) 東京都渋谷区道玄坂1-2-3渋谷フクラス (総合受付15階) ヒューマックスオフィス 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	47億12百万円		
■主要株主	GMOインターネット株式会社、株式会社三井住友銀行、相浦 一成 ほか		
■役員構成	取締役会長	熊谷 正寿	
	代表取締役社長	相浦 一成	
	取締役副社長	村松 竜	(企業価値創造戦略統括本部 担当)
	取締役副社長	磯崎 寛	(コーポレートサポート本部 担当)
	専務取締役	久田 雄一	(イノベーション・パートナーズ本部 担当)
	取締役	安田 昌史	
	取締役	金子 岳人	
	取締役	西山 裕之	
	取締役	山下 浩史	
	社外取締役	小名木 正也	(元 株式会社JSOL 代表取締役社長兼最高執行役員、元 日本アイ・ピー・エム株式会社 副社長)
	社外取締役	佐藤 明夫	(佐藤総合法律事務所 弁護士)
	常務執行役員	村上 知行	(SMBC GMO PAYMENT株式会社 代表取締役社長 兼 COO)
	常務執行役員	杉山 真一	(システム本部 担当)
	常務執行役員	吉岡 優	(イノベーション・パートナーズ本部 担当)
	常務執行役員	吉井 猛	(イノベーション・パートナーズ本部 担当)
	常務執行役員	三谷 隆	(システム本部 担当)
	常務執行役員	向井 克成	(GMOペイメントサービス株式会社 代表取締役社長)
	常務執行役員	田口 一成	(GMOイブシロン株式会社 代表取締役社長)
	執行役員	柳嶋 良和	(イノベーション・パートナーズ本部 担当)
	執行役員	村松 龍仁	(企業価値創造戦略統括本部 担当)
	執行役員	稲山 享伸	(システム本部 担当)
	執行役員	伊藤 慎悟	(コーポレートサポート本部 担当)
	執行役員	井ノ口 美徳	(コーポレートサポート本部 担当)
	執行役員	戸澤 宏文	(企業価値創造戦略統括本部 担当)
	執行役員	畑田 泰紀	(イノベーション・パートナーズ本部 担当)
	執行役員	武田 真理子	(コーポレートサポート本部 担当)
	執行役員	犬童 淳平	(コーポレートサポート本部 担当)
	常勤監査役	吉田 和隆	
	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)
	社外監査役	岡本 和彦	
	社外監査役	外園 有美	
■監査法人	有限責任監査法人トーマツ		
■主な連結子会社	GMOイブシロン株式会社、GMOペイメントサービス株式会社、GMOフィナンシャルゲート株式会社、 GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD. (シンガポール)、Macro Kiosk Berhadなど		
■主な持分法適用会社	SMBC GMO PAYMENT株式会社、2C2P Pte. Ltd.など		

(2020年1月1日時点)

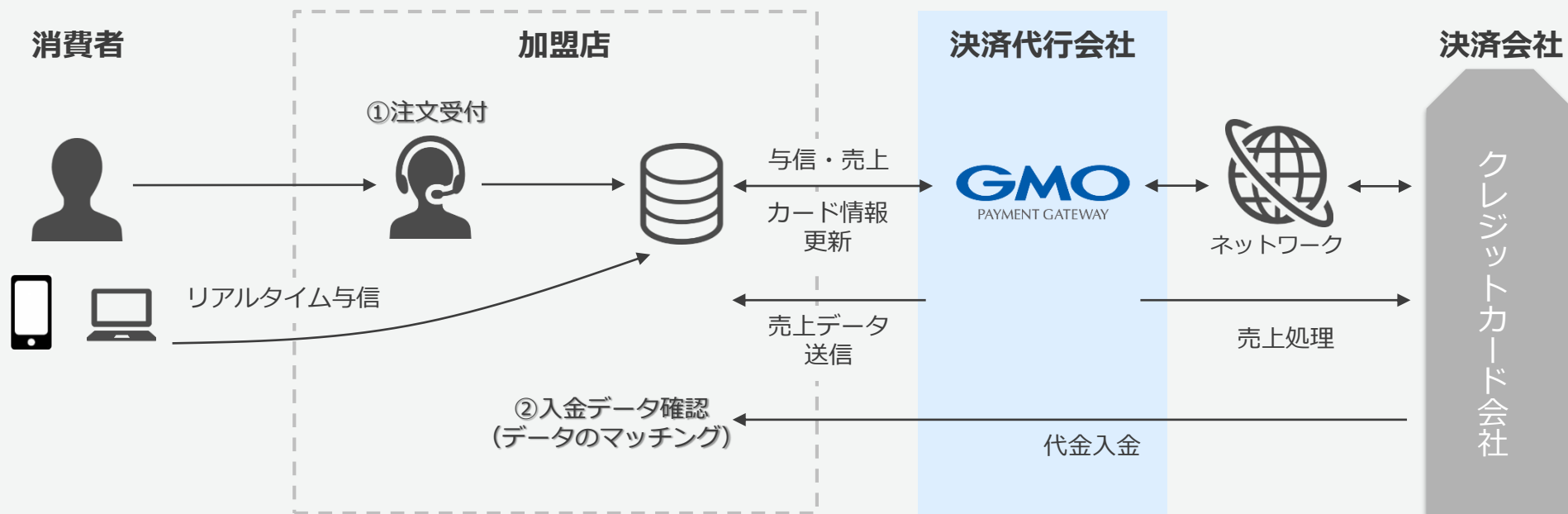
# クレジットカード決済代行サービスとは（1）

## 黎明期のECにおけるクレジットカード決済の課題点



# クレジットカード決済代行サービスとは（2）

## カード決済業務が効率よく実現出来る決済代行サービス



黎明期、ECのクレジットカード決済は加盟店とカード会社間においてオフライン処理が行われていたため、各社互いに業務負荷が発生していた。そこで問題の解決策として決済代行会社が設立され、仲介に入ることにより、加盟店とカード会社の業務負荷が軽減され現在に至る。