

補足資料

2021年9月期第3四半期 決算説明会

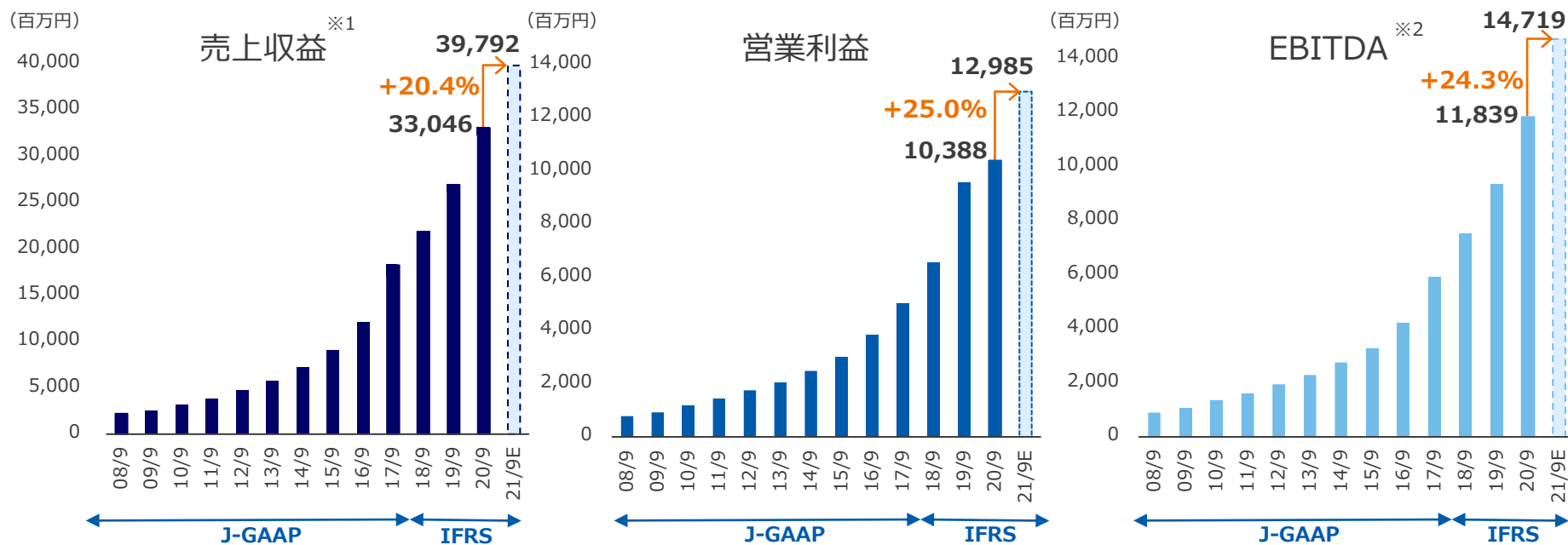
2021年8月11日

第66回

GMO PAYMENT GATEWAY

成長の軌跡

成長の持続性を重視した経営方針の成果



稼働店舗数 ※3,4	年間決済処理件数 ※3	年間決済処理金額 ※3
119,440店	33.1億件	7.4兆円

(※1) 2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業の売上収益を表記。

(※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2021年6月末時点、年間決済処理件数および年間決済処理金額は2020年7月～2021年6月の数値。

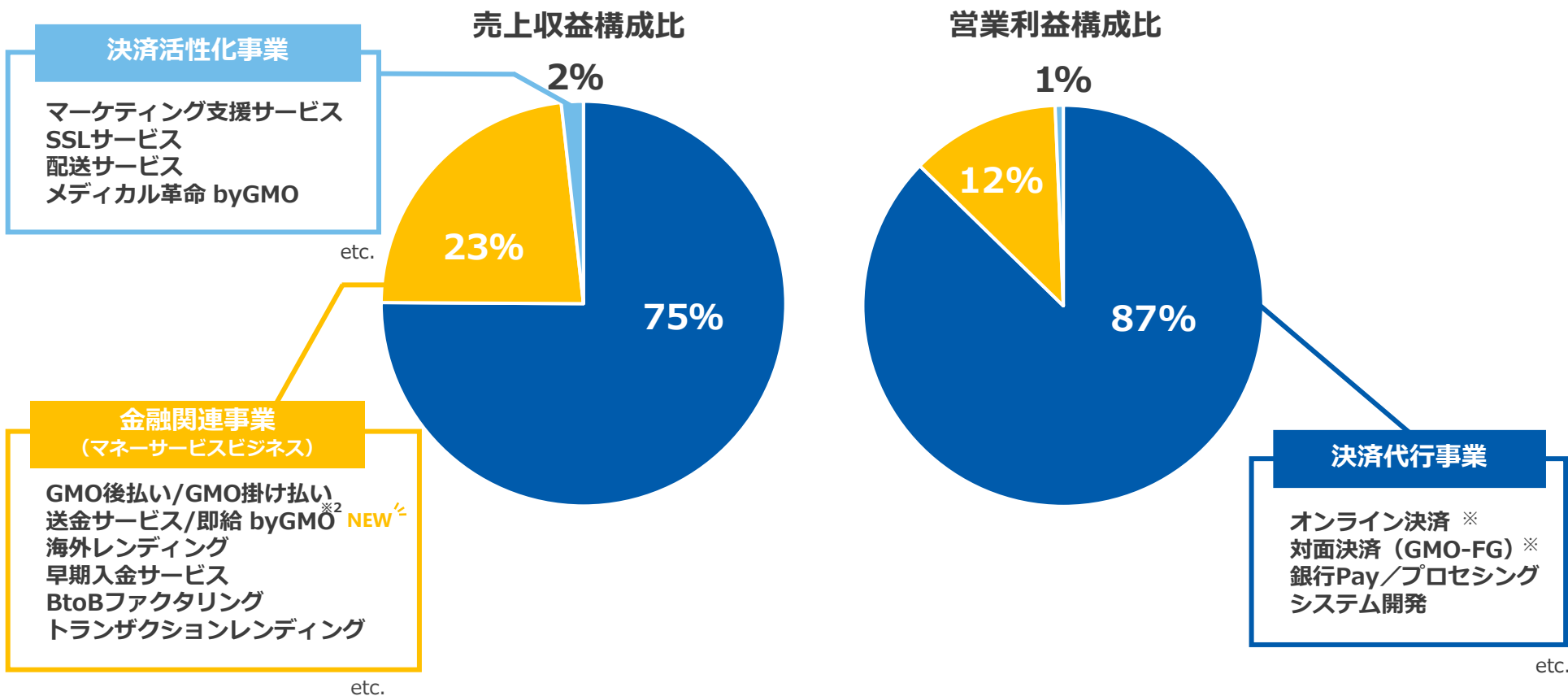
年間決済処理件数および年間決済処理金額はGMOフィナンシャルゲート株式会社における決済を含む。

(※4) 稼働店舗数は特定案件に係る新規店舗数を除く。17/1Qより大手デリバリーに係る店舗数を除く。当該案件を含む2021年6月末時点の稼働店舗数は270,389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

(2021年9月期第3四半期実績)



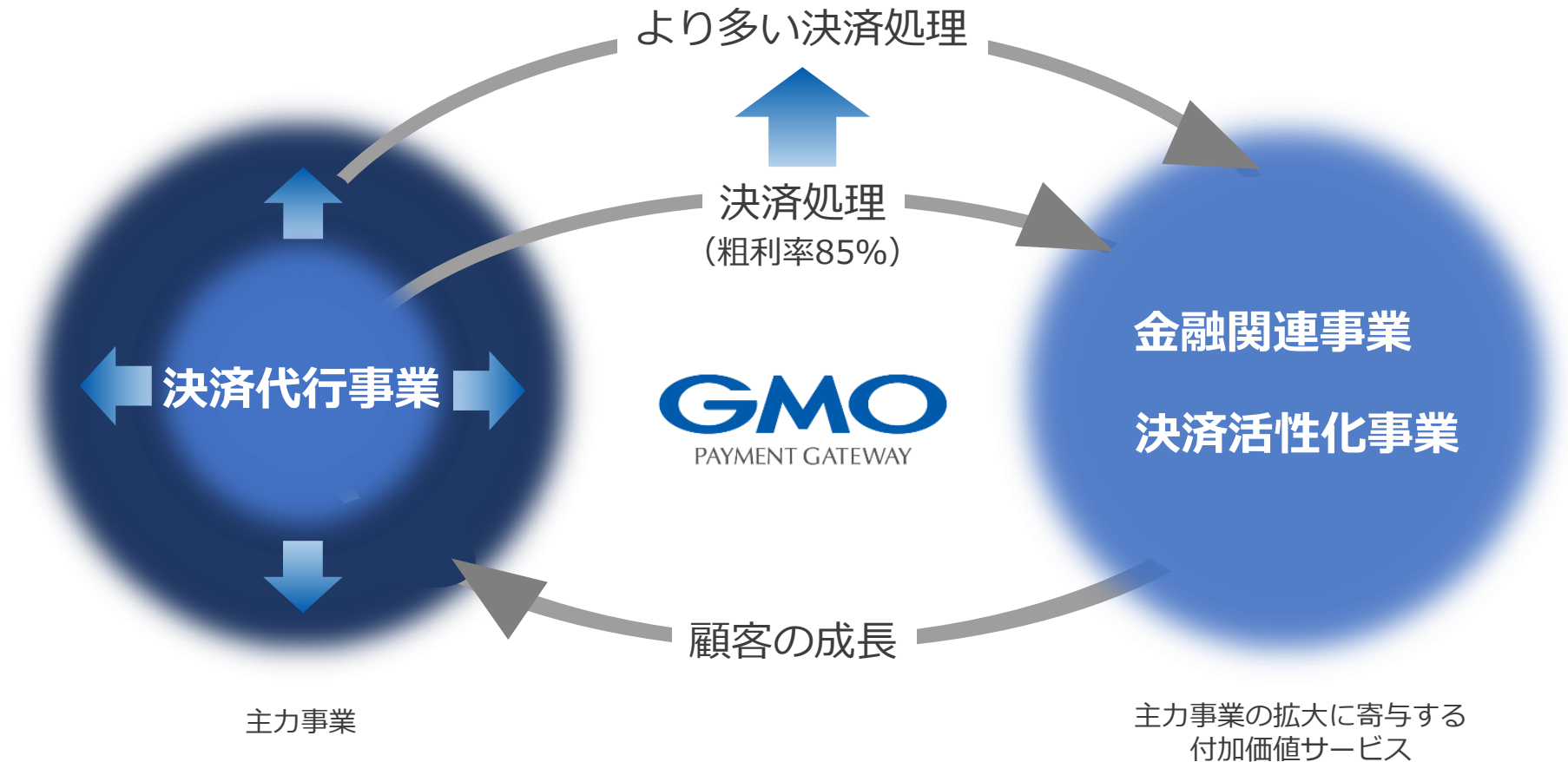
※1 オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）

GMO-FG：GMOフィナンシャルゲートグループ

※2 即給 byGMO：2021年7月7日よりサービス開始

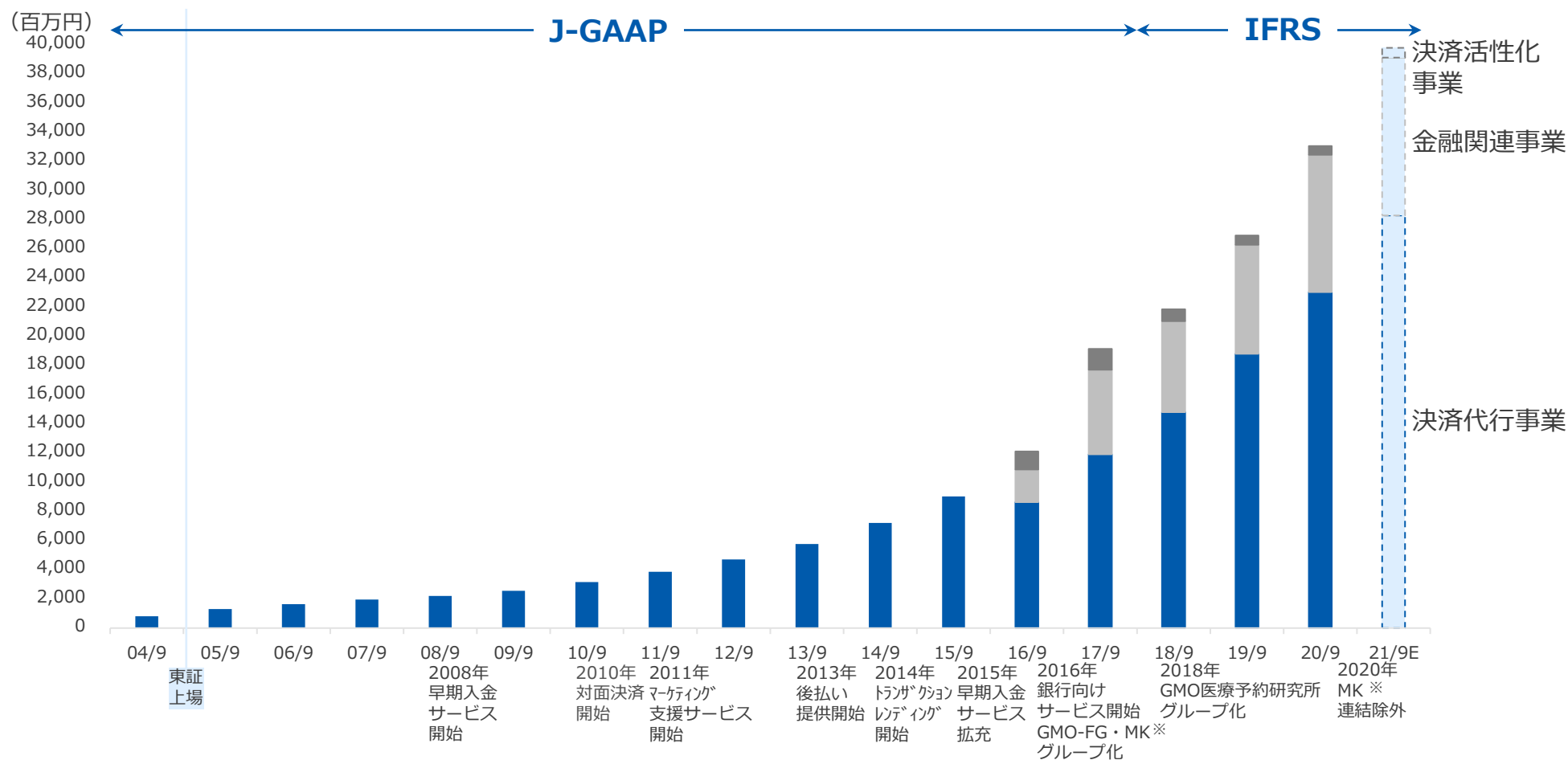
還流モデル

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



セグメント別売上推移

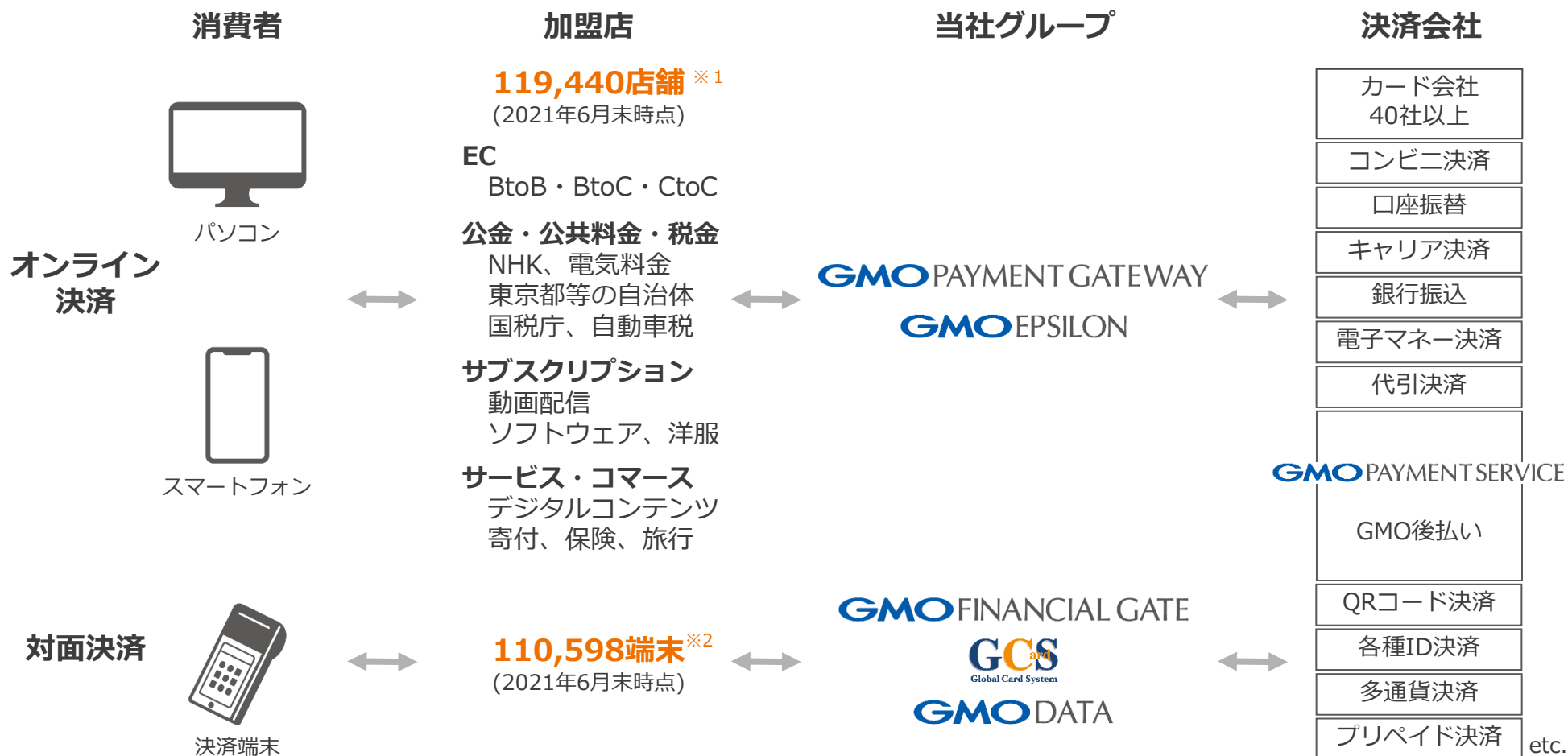
決済代行・金融関連・決済活性化の3セグメントで事業展開



※2015年9月期まで決済代行事業のみを行う単一事業会社、2016年9月期よりセグメント開示を開始。 GMO-FG : GMOフィナンシャルゲートグループ MK : MACROKIOSK社
 ※2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社(非継続事業)を除く継続事業のセグメント別売上収益を表記。

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



※1 稼働店舗数は特定案件に係る店舗数を除く。17/1Qより大手デリバリーに係る店舗数を除く。当該案件を含む2021年6月末時点の稼働店舗数は270,389店。

※2 稼働端末数：当期より提携先にて販売した端末及び組込型端末も含んだ稼働端末数を開示（前年同期比+40.9%）

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）

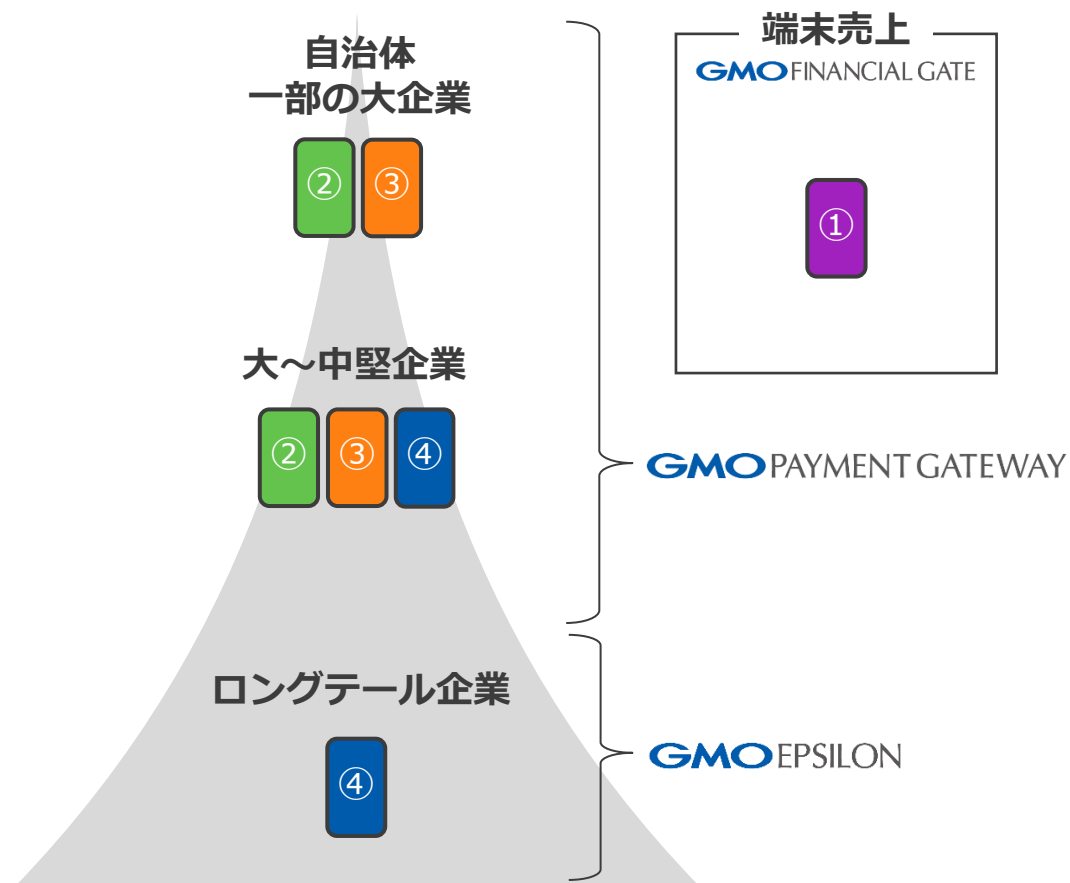
① イニシャル（イニシャル売上）
端末売上
係数：端末数
売上：端末売上数×〇円／導入時

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×〇円

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×〇円

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×〇%

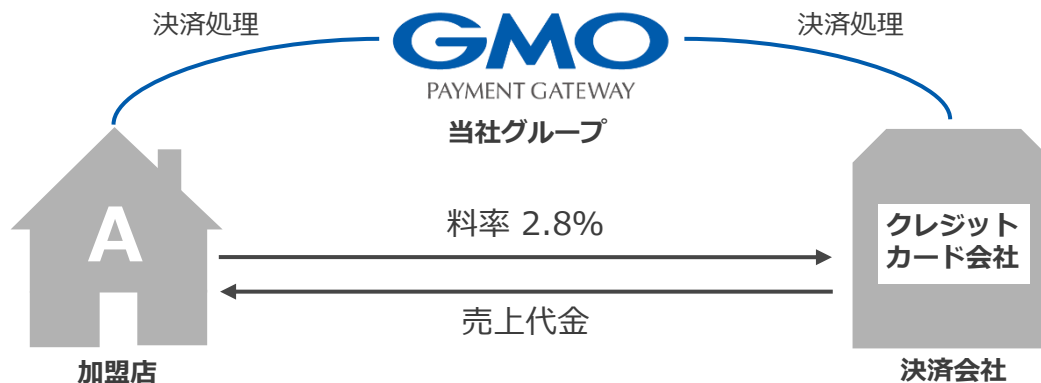
■ 加盟店の規模・形態に応じた収益モデル



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

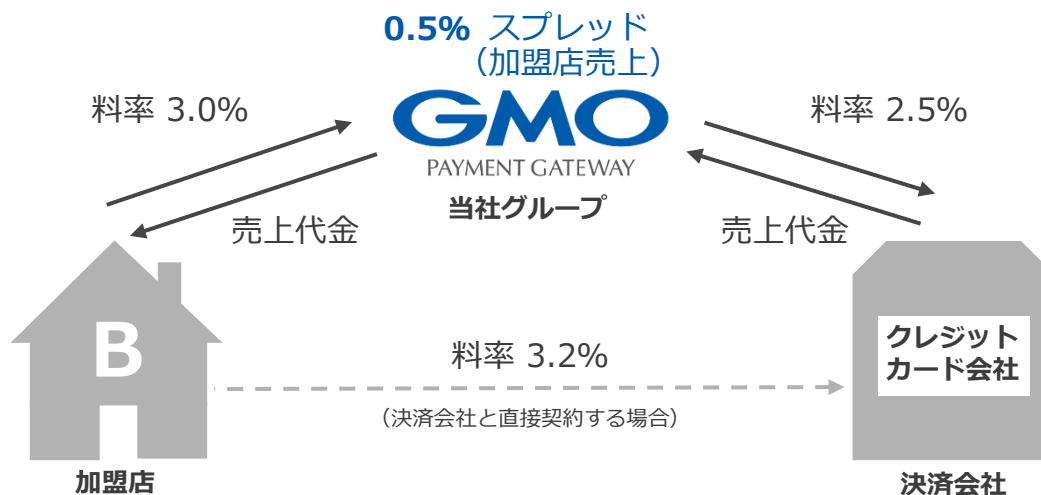
直接加盟店契約
主に自治体／一部の大企業向け



いただける収益

- ② ストック
- ③ フィー

代表加盟店契約
中小企業を中心に大企業も含む



- ② ストック
- ③ フィー
- ④ スプレッド

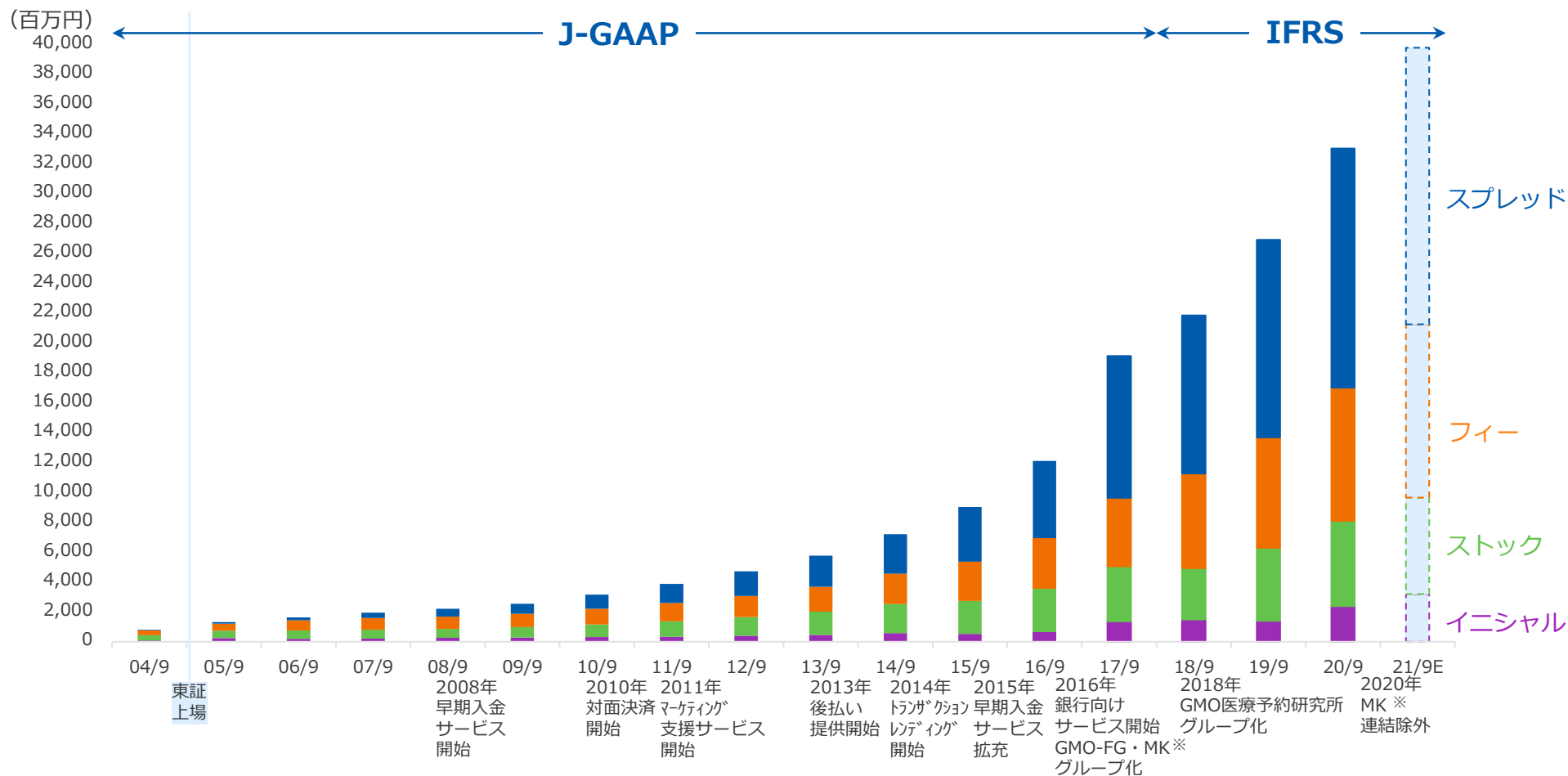
※料率数値はスキームを理解しやすくするための参考値。

※当図は当社のクレジットカード契約の形態を示すもの。イプシロンはスプレッド収益のみ。(6頁参照)

← 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



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

※IFRS会計基準適用のため、2018年9月期よりマーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

ビジネスモデル・セグメント・サービスの整理

4つのビジネスモデル、3つのセグメントの区分

■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)※
	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
	システム開発
	マーケティング支援サービス
	メディカル革命 byGMO
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/GMO掛け払い
	送金サービス/即給 byGMO NEW
	配送サービス
	メディカル革命 byGMO
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/GMO掛け払い
	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

■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/GMO掛け払い
	送金サービス/即給 byGMO NEW
	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	マーケティング支援サービス
	SSLサービス
	配送サービス
	メディカル革命 byGMO

※ 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

市場規模（TAM）の拡大と利益目標

巨大なマーケットで事業領域を拡大し、2025年営業利益250億円達成へ

■ 立脚市場におけるTAM・GMV・営業利益目標と展開する重点施策

立脚市場	広義EC P.12-14		FinTech P.15-17		BaaS P.18		対面 P.19-20		グローバル P.21			
	2020	2025	2020	2025	2020	2025	2020	2025	2020	2025		
TAM (兆円)	20 (BtoC EC)	45	1 (後払い)	3	2.5 (早期入金・TL)	8	2 (金融機関のシステム投資額)	2~	87 (対面キャッシュレス)	118	50 (海外レンディング)	50~
GMV (兆円)	352 (BtoB EC)	408~	200 (給与振込市場)	200~	—	—	—	—	1	5	—	—
営業利益 (億円)	5	13	—	—	—	—	—	—	1	5	—	—
展開する重点施策	75	180 ~220	18	30~	5	10~	5	20~	5	20~	— ^{※2}	30~
	プラットフォーム		FinTech		プラットフォーム		対面決済 (IoT)		グローバル			
	GMP		BtoB決済サービス				FinTech		FinTech			
	BtoB決済サービス		即給 byGMO									

※1 TAM・GMV・営業利益数値は当社予測及び目標、小数点以下四捨五入の概算値。FinTechとグローバルの営業利益数値には重複有。対面の営業利益はGMO-FGグループ以外も含む。

TAM：Total Addressable Market、BaaS：Bank as a Service、GMV：決済処理金額

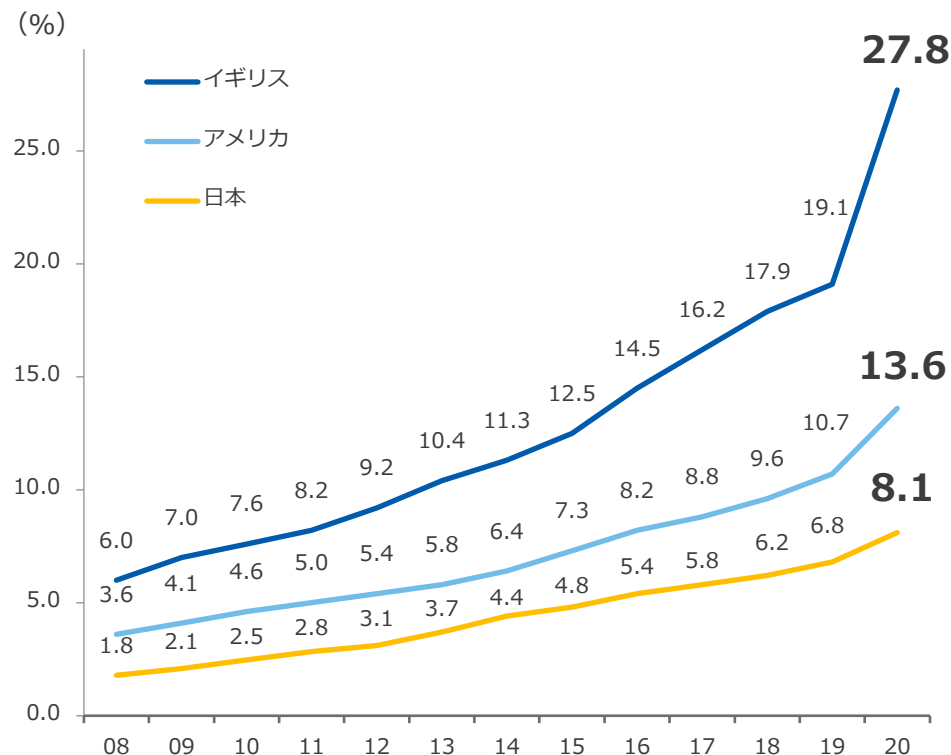
※2 グローバルの営業利益2020年実績はFinTechに含む。

※3 GMP（グローバルメジャープレイヤー）：世界中でITを活用するサービスを提供する大企業

狭義EC : BtoC EC市場

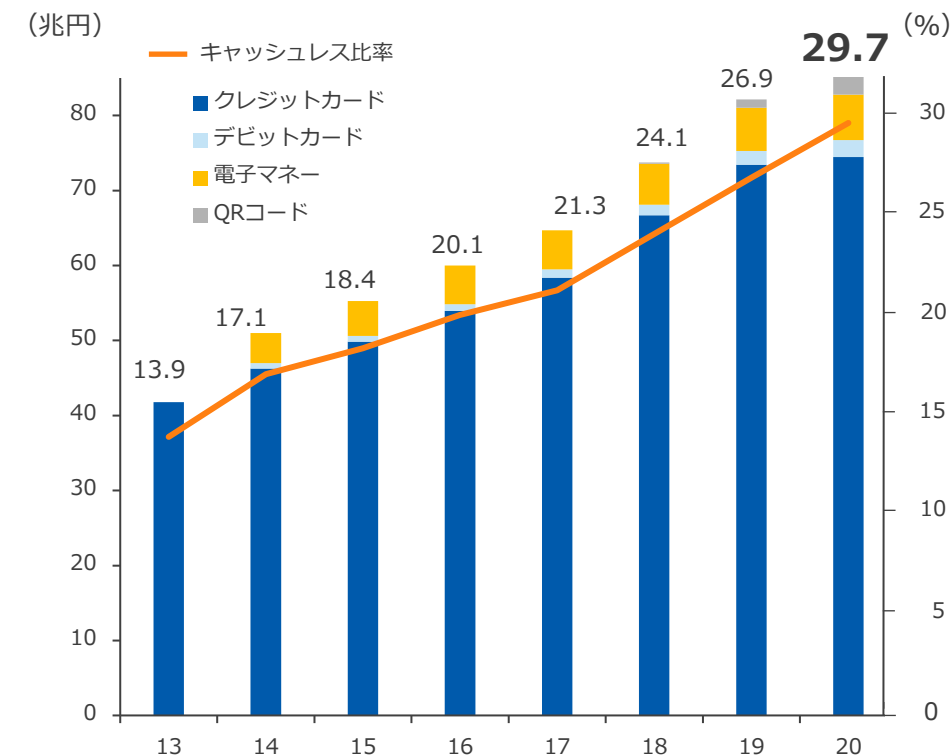
欧米先進国と比べ低いEC化率・キャッシュレス比率

■ 先進国のEC化率



※当社推計：経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、
 米国勢調査局「The 1st Quarter 2021 Retail E-Commerce Sales Report」、
 Office for National Statistics「Retail Sales Index internet sales, June 2021」

■ 国内のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）

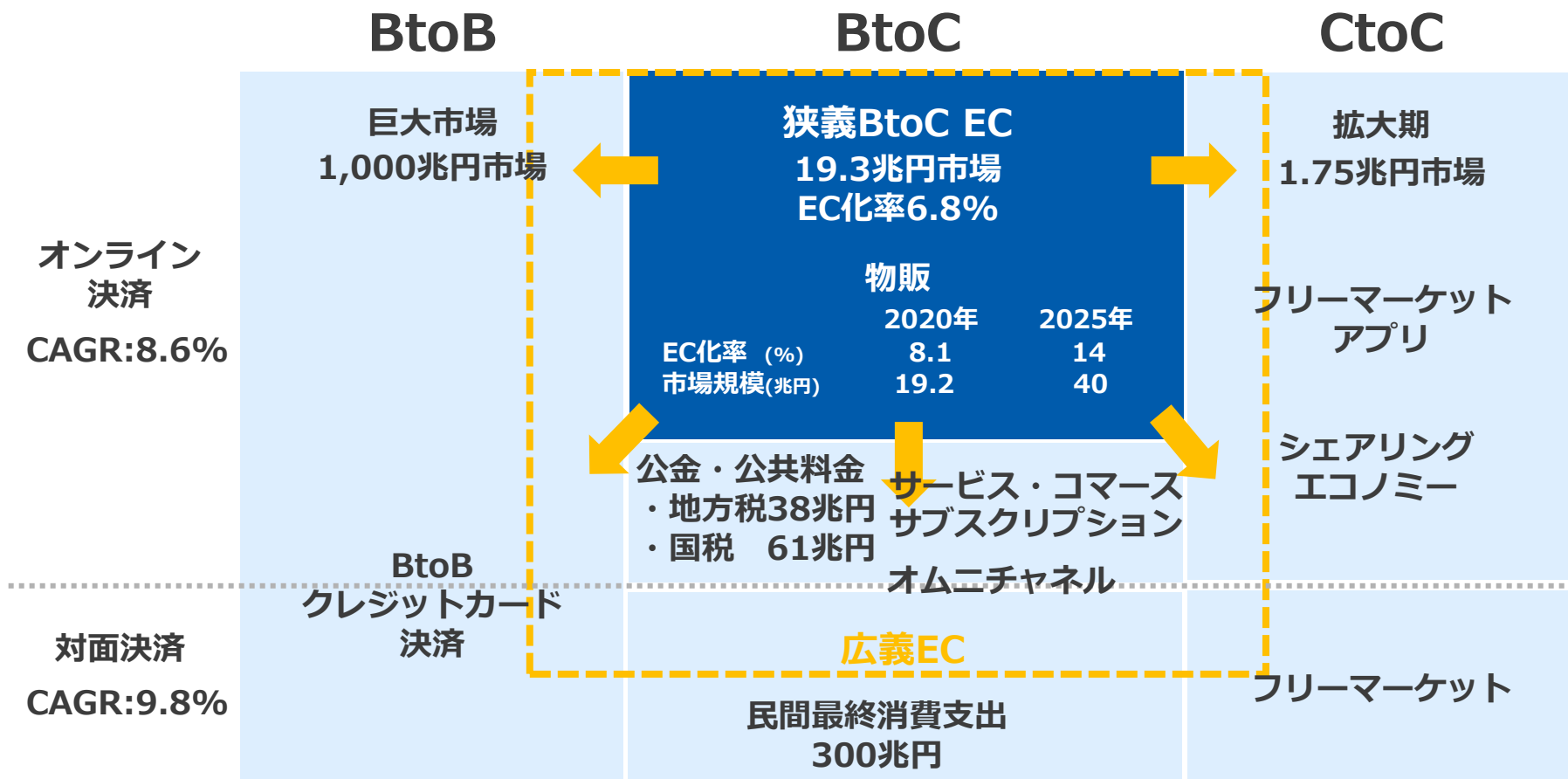


※比率はクレジットカード利用額・デビットカード利用額・電子マネー利用額・QRコード決済利用額を民間最終消費支出で割って算出

※当社推計：内閣府「国民経済計算」
 一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」
 日本銀行「決済動向」
 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」

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「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、2025年は当社予測。

※総務省「国税・地方税の税収内訳（令和2年度地方財政計画額）」

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

※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」

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 等

NHK：放送受信料
2020年度末カード利用率17.5%（前年比+0.6%）

東電EP：電気料金支払い等のデジタル化を支援し、
業務の大幅なペーパーレス化を実現
サービスの横展開も着実に進捗

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「令和2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

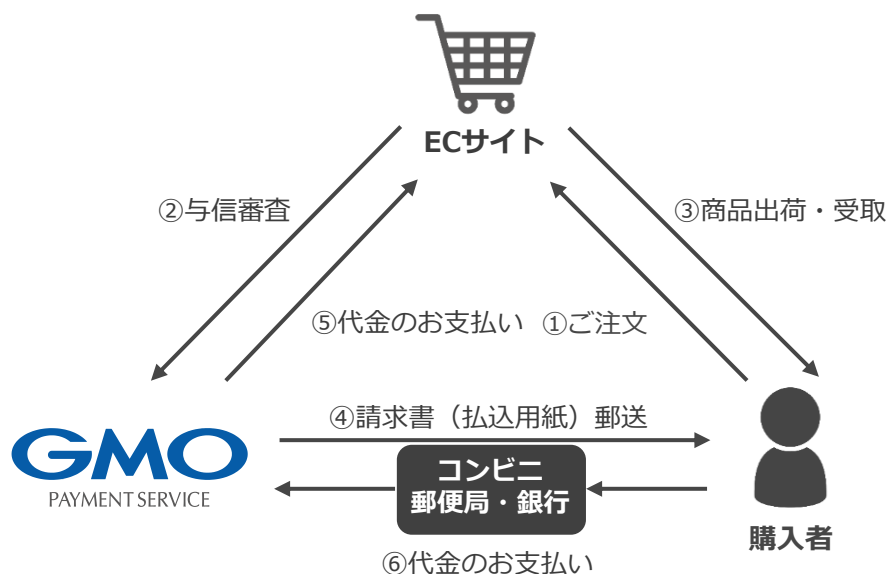
	サービス内容	関連アセット	ビジネスモデル
✓ GMO後払い/ GMO掛け払い	購入者の入金前に売上金を払込	未収入金	③ フィー ④ スプレッド
✓ 送金サービス/ 即給 byGMO <small>NEW</small>	効率的かつセキュアな 送金・返金処理を実現	前渡金 ※即給 byGMO 立替型	③ フィー
✓ 海外レンディング/ トランザクション レンディング	成長資金を融資	営業債権及びその他の債権 (短期貸付金)	④ スプレッド
✓ 早期入金サービス	入金日を早め キャッシュフロー改善	前渡金	④ スプレッド
✓ BtoBファクタリング	売掛金の早期資金化	未収入金	④ スプレッド

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/GMO掛け払い

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
- ・ BtoB取引を行う業者向けにGMO掛け払いを提供

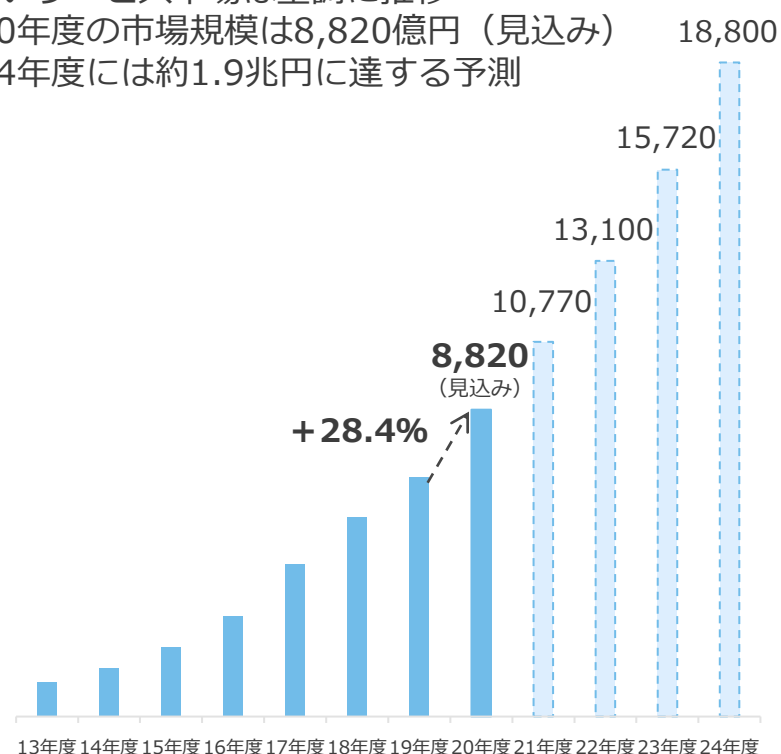
■ 後払い市場規模の推移

(単位：億円)

後払いサービス市場は堅調に推移

2020年度の市場規模は8,820億円（見込み）

2024年度には約1.9兆円に達する予測



※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 2021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」
2020年度の数値は見込み、2021~2024年度の数値は予測

FinTech : 即給 byGMO

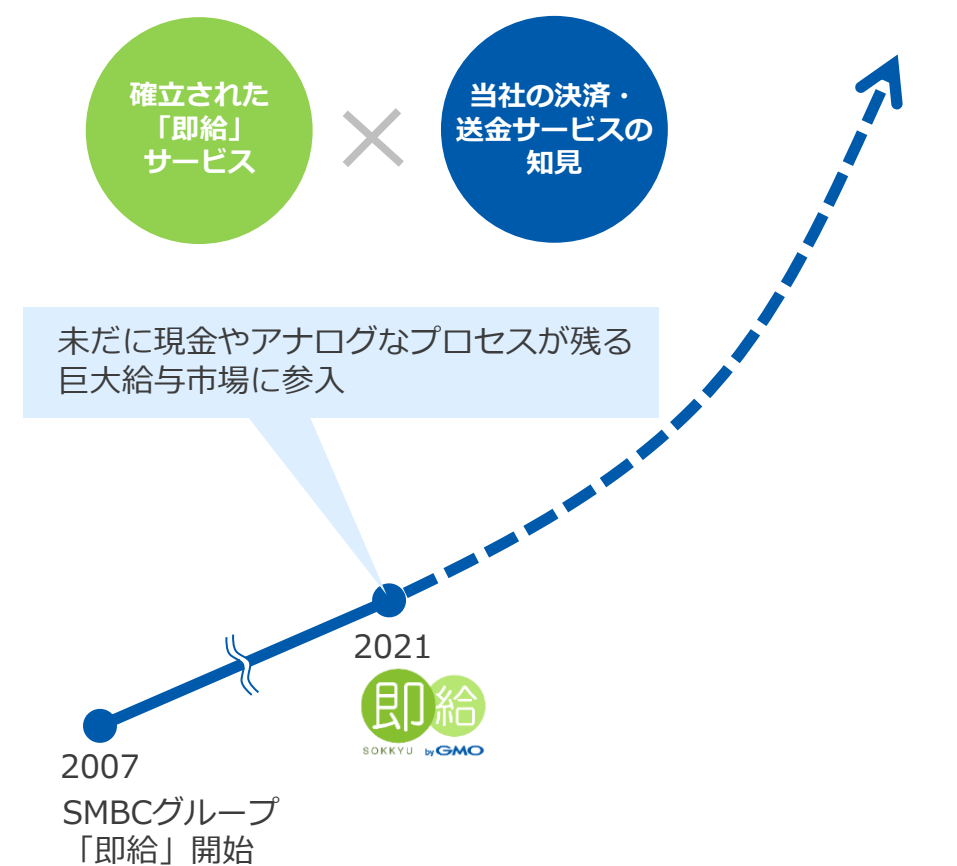
220兆円給与市場におけるデジタル・シームレス化のデファクトとなる

SMFGとの協業

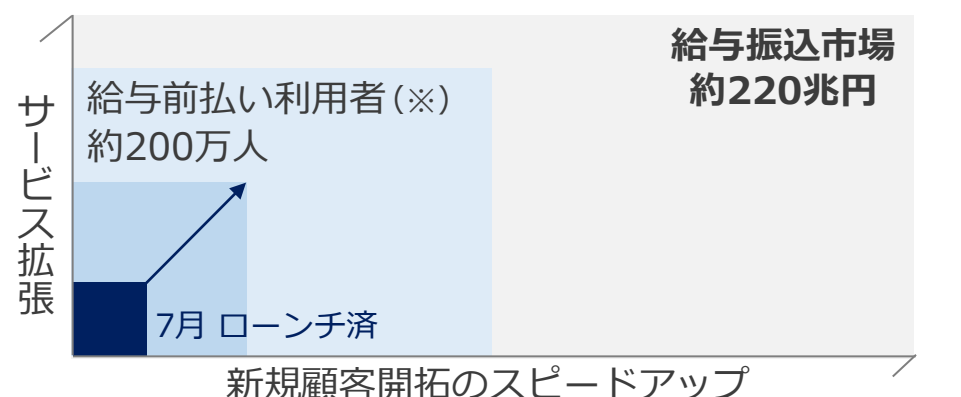
2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021



今後の成長イメージ



ターゲット市場



(※) 主な業界：物流・運輸、デリバリー、引越し
雇用形態：派遣社員、パート、アルバイト 等

※ SMFG：三井住友フィナンシャルグループ SMBCグループ：三井住友銀行グループ（含む、さくら情報システム）

キャッシュレス

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



■ キャッシュアウト・サービス※

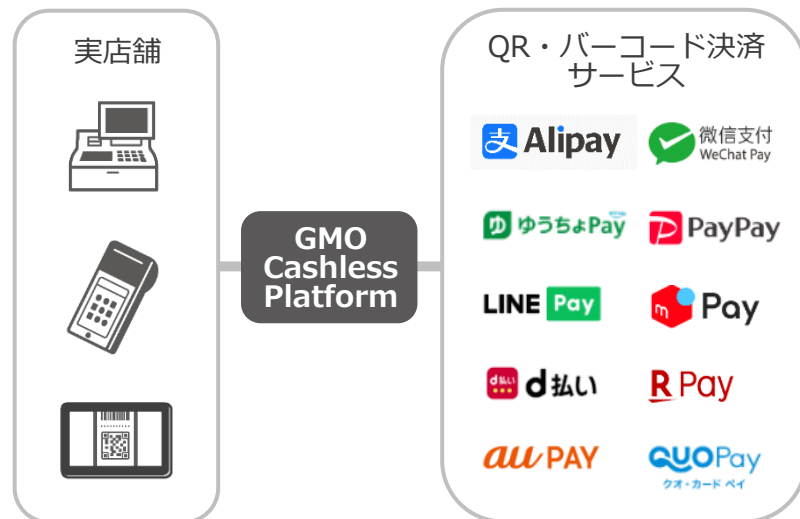
「銀行Pay」の仕組みを活用した、東急線各駅の券売機で銀行預金の引き出しができるサービス（東急電鉄、横浜銀行、ゆうちょ銀行と共同開発）

■ キャッシュイン・サービス※

※ 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



■ GMO-PGプロセッシングプラットフォーム

銀行・カード会社・事業会社向けにイシューング・アクワイアリング事業等の各種決済ソリューションを一括サポート

キャッシュレス化&アライアンス戦略の展開により、更なる事業規模の拡大へ

■ 対面決済

店舗における決済の端末等をグループ会社であるGMOフィナンシャルゲートが提供

■ 対面決済市場の成長要因

- ・ 改正割販法に伴う磁気からICチップ対応端末へのリプレイス需要
- ・ 新しい生活様式等の外部環境の変更によるキャッシュレス需要



■ stera

新たな決済プラットフォームの提供によって
様々な決済にワンストップで対応



※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



IoT：対面決済市場

SMBC GMO PAYMENTの事業再編、提携強化



SMBC GMO PAYMENT再編の概要（持分の変更）

	再編前	再編後
三井住友銀行	51%	10%
GMOペイメントゲートウェイ	49%	40%
三井住友カード	0%	50%

中小事業者向けのソリューション“stera pack”提供開始

手数料率

Visa・Mastercard：2.70～2.90%（※）

銀聯・電子マネー・コード決済：3.25%

※ 1年目は一律2.80%。2年目以降は前年のVisa・Mastercardの取扱高に応じて2.70～2.90%

利用料

税抜3,000円/月 × 端末台数

お支払いはクレジットカード決済に限定

端末費用

無料（※）

※ 修理・交換も無料（加盟店過失がない場合）

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

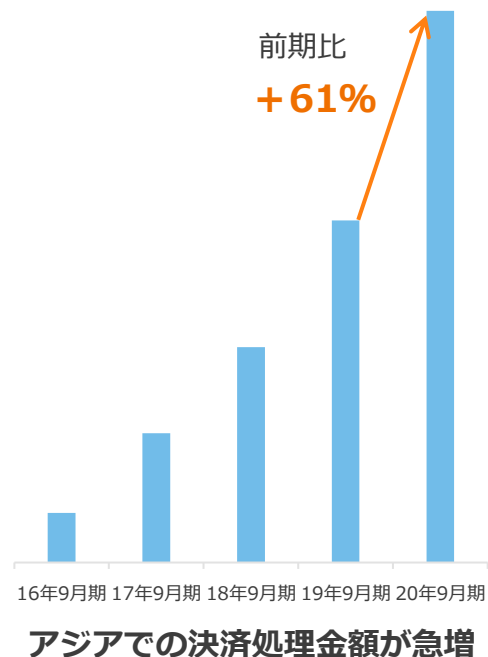
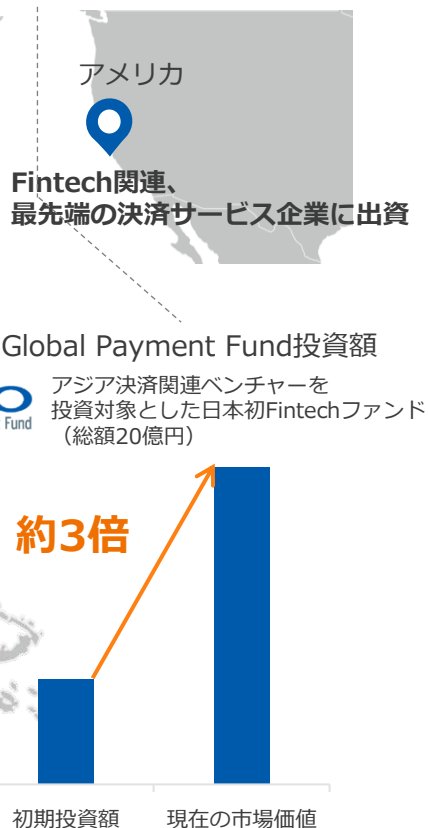
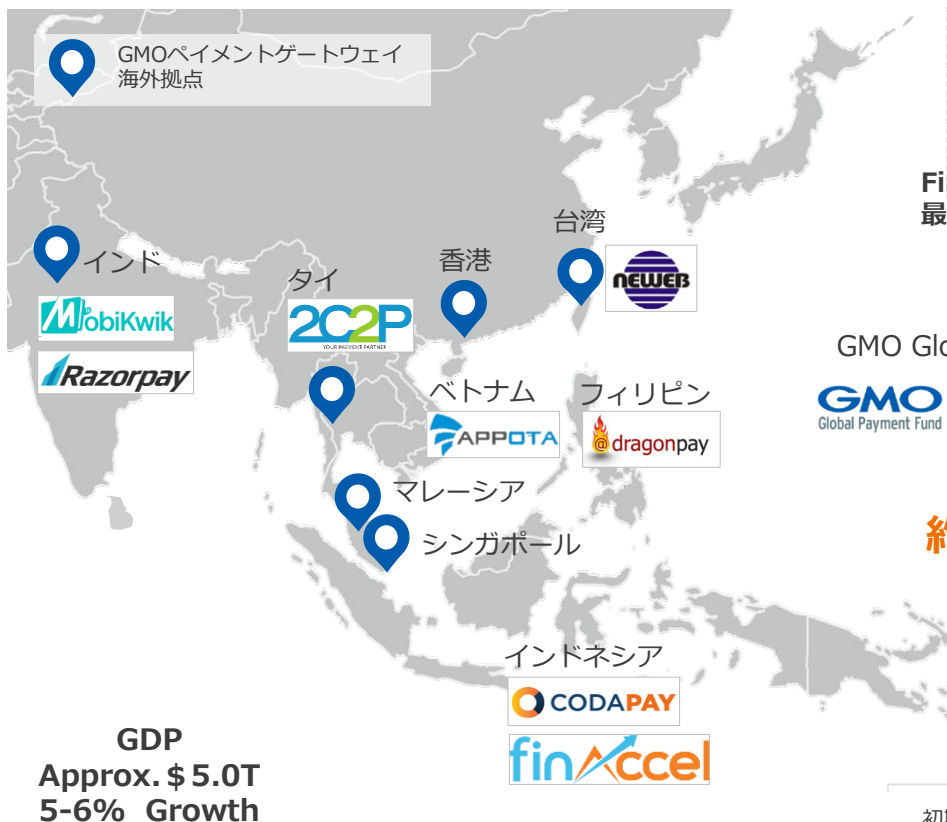
■ 出資戦略

アジア：決済周辺No.1企業、アメリカ：イノベーション出資

■ 決済代行業業

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）

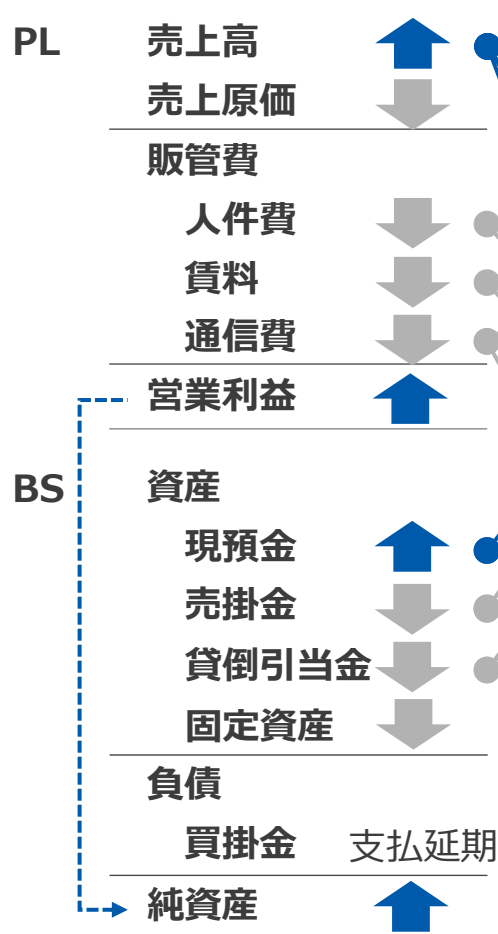
GMO Payment Gateway及びGMO Global Payment Fundの出資先



ニューノーマルの経済社会における当社の存在意義

顧客企業のPL・BSを好転させるDX支援サービス

■顧客ニーズとPL・BS変化



顧客事例

ECショップ・公共料金

- マルチ決済手段
- ペーパーレス化 (通信費削減)
- CF改善サービス

- 回収率向上
- 不審な取引の未然防止

飲食店

- デリバリー販売
- キャッシュレス導入
- スタッフ縮小 (人件費削減)
- 店舗縮小 (賃料削減)
- CF改善サービス

イベント・チケット

- グッズ販売
- 返金需要 (通信費削減)

当社DX支援サービス

PGマルチペイメントサービス
 東京電力EP「SMS選択払い」
Cycle byGMO
 GMO BtoB早払い
 請求書スマホ支払い
 不正防止サービス (Sift)

オンライン販売支援
GMO Cashless Platform

電子請求書早払い
 GMO BtoB売掛保証

オンライン販売支援
 送金サービス (返金利用)

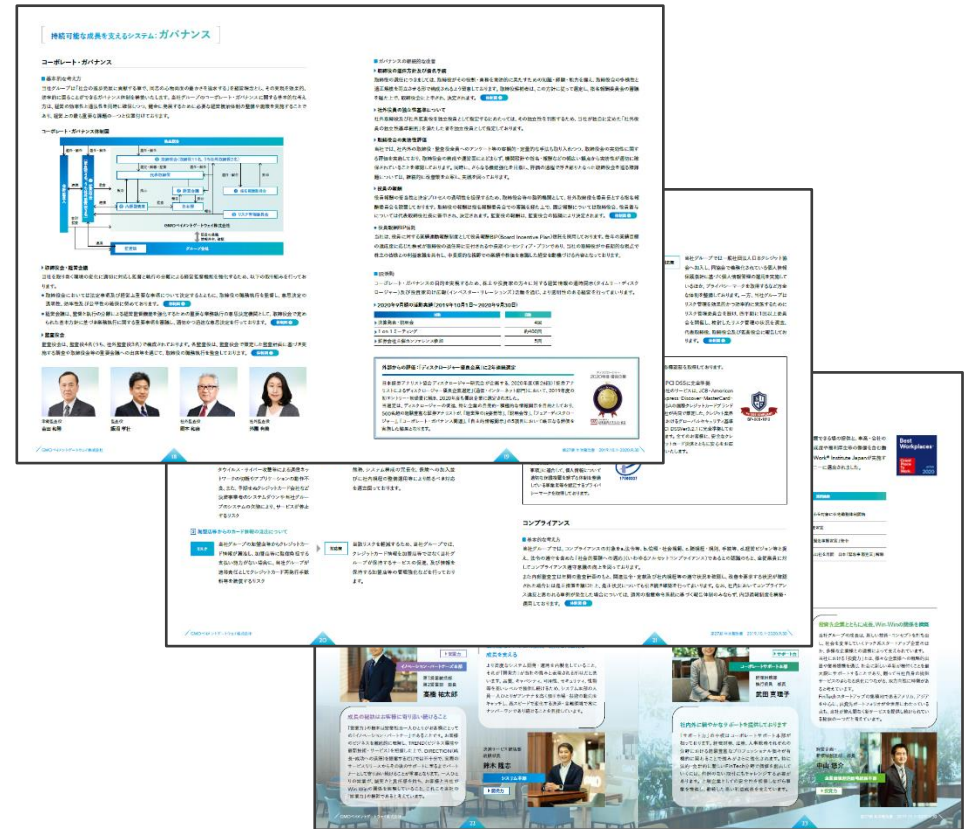
ESGへの取り組み

ESGに関する取組みは、当社ホームページ及び第27期年次報告書にまとめております

■ 当社ホームページ



■ 第27期年次報告書



詳細は下記URLをご参照ください

・ 当社ホームページ <https://www.gmo-pg.com/corp/esg/>

・ 第27期年次報告書 https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/201221_gmo_pg_ir_nenjihokoku.pdf

主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）



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	133億23百万円	
■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 覚	(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 山下 浩史	
	取締役 金子 岳人	
	取締役 川崎 友紀	
	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・ビー・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)
	専務執行役員 杉山 真一	(システム本部 担当)
	常務執行役員 村上 知行	(SMBC GMO PAYMENT株式会社 代表取締役会長)
	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 稲山 享伸	(コーポレートサポート本部 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)
	執行役員 増田 克伊	(GMOペイメントサービス株式会社 常務取締役)
	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、株式会社ビュフォート、GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD. (シンガポール) など	
■主な持分法適用会社	SMBC GMO PAYMENT株式会社、GMOデータ株式会社、2C2P Pte. Ltd.など	

(2021年6月30日時点)

GMOフィナンシャルゲート株式会社 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）	GMO FINANCIAL GATE
■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6月30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 常務取締役 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	
■主な連結子会社	グローバルカードシステム株式会社 持分100% *2021/10/1にGMOカードシステム(株)へ商号変更予定	GCS Global Card System
	GMOデータ株式会社 持分51.0% (三井住友カード(株)49.0%)	GMO DATA
■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8月11日時点)

病院・クリニックの業務効率化を実現する予約管理システムを提供

■ メディカル革命 byGMO

Web予約機能に加えて、受付機能、電子カルテ連携機能、キャッシュレス決済機能などをシームレスに提供 ※



■ おまとめ診察券 byGMO

複数病院・クリニックの診察券を、1つのアプリに集約
受付業務の効率化、キャンセル率の改善に貢献

その他、様々な診療科に応じたサービスを展開

- ・メディカル革命 byGMO FOR動物病院
- ・Dentry byGMO

※再来受付機、電子カルテ連携、キャッシュレス決済はオプション機能として提供

■ 企業概要

会社名 GMO医療予約研究所株式会社
(GMO Medical Reservations Technology CO., Ltd.)

設立年月 2016年4月11日

所在地 東京本社：東京都渋谷区道玄坂1丁目14番6号
ヒューマックス渋谷ビル7F
浜松支社：静岡県浜松市中区大工町125
シャンソンビル浜松 6F

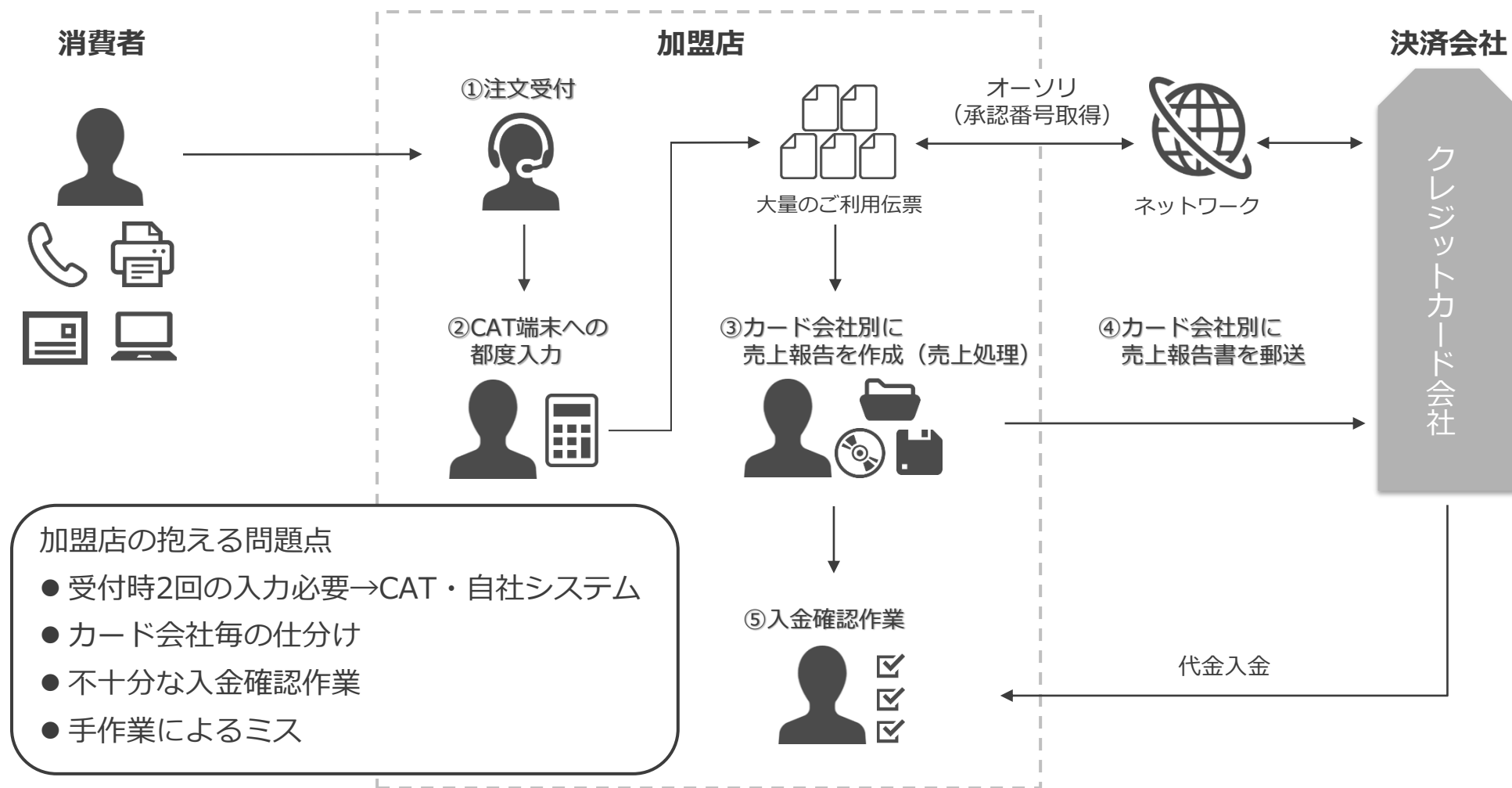
資本金 259百万円

役員構成 代表取締役社長 熊野 なおゆき
取締役 磯崎 覚
取締役 三谷 隆
取締役 田口 一成
執行役員 萩田 峰旭
執行役員 是友 貴之

(2021年6月30日時点)

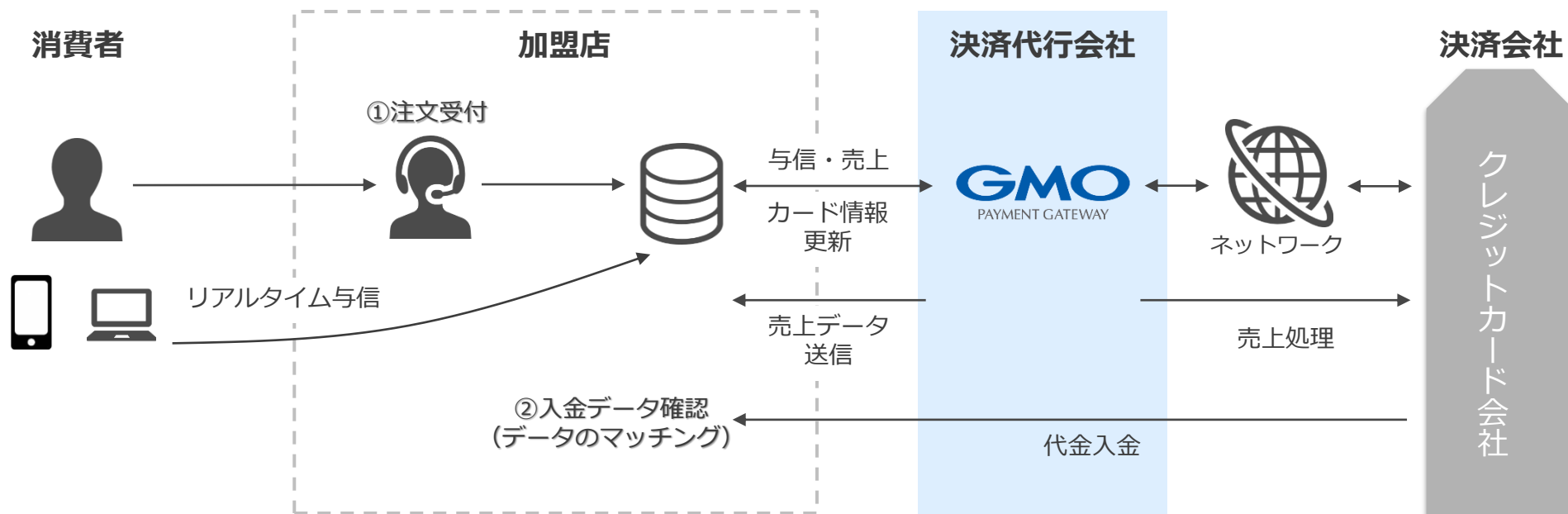
クレジットカード決済代行サービスとは（1）

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。