

「＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について」

2020年8月13日

会社名	GMOフィナンシャルゲート株式会社 (コード 4051 : マザーズ)		
住所	東京都渋谷区道玄坂1-14-6		
代表者	代表取締役社長	杉山	憲太郎
問合せ先	常務取締役管理部長	木村	泰彦
	電話番号	03-6416-3881	

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020年8月13日 11:00～12:00
開催方法	w e b 会議方式
開催場所	－
説明会資料名	2020年9月期第3四半期決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2020年9月期 第3四半期決算説明会

毎年25%以上成長の達成に向けた取組

2020年8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1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、2020年8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。

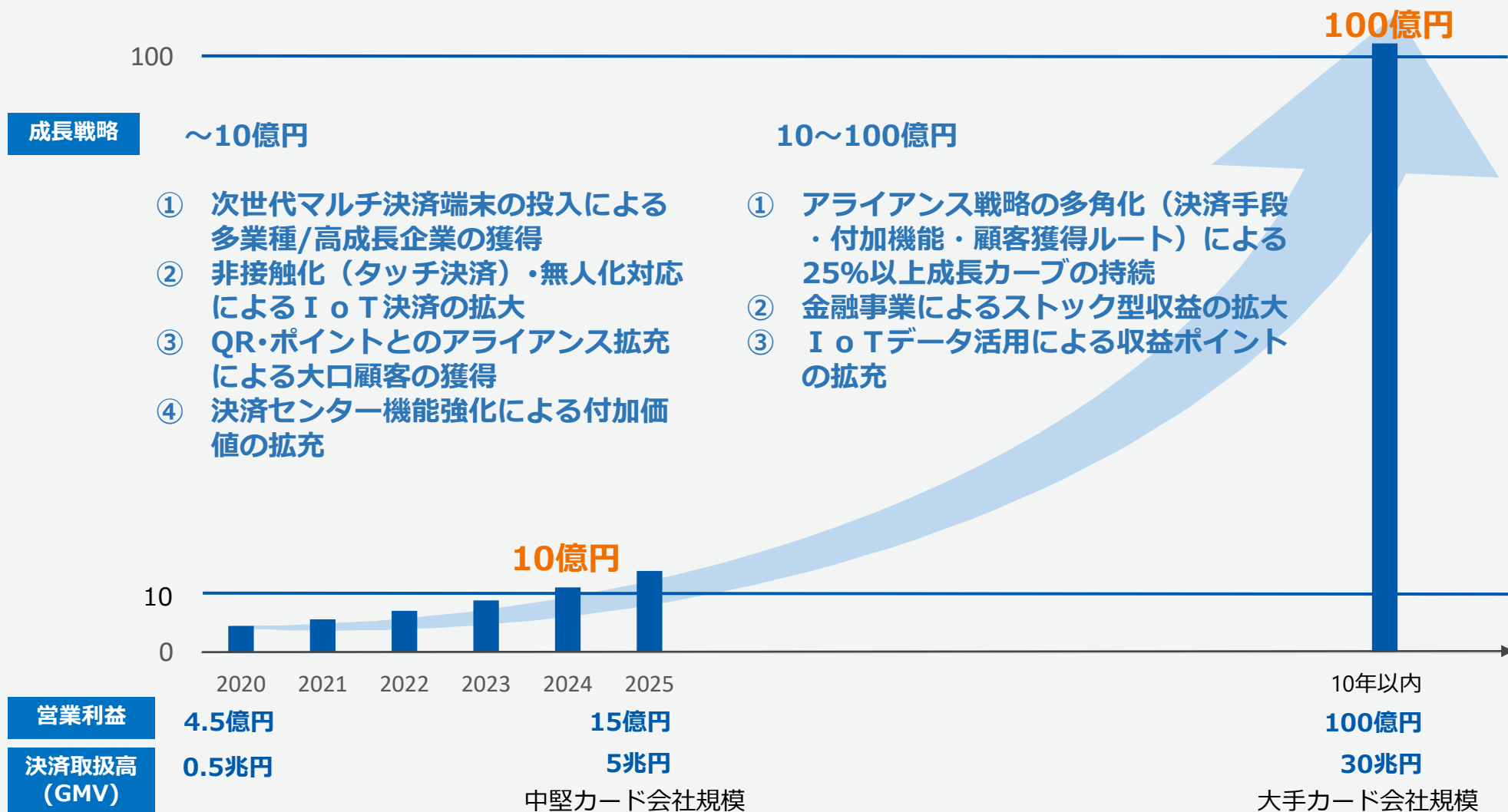
アジェンダ

1. 中長期成長ビジョン
2. 2020年9月期第3四半期 業績サマリー
3. 事業内容・GMO-PGとの違い
4. 成長戦略
5. 補足資料

1. 中長期成長ビジョン

営業利益10億円、100億円へのロードマップ

25%以上の営業利益成長の継続により、2024年9月期に営業利益10億円超、その後10年以内を目途として、営業利益100億円企業への成長を目指す



2. 2020年9月期第3四半期 業績サマリー

第3四半期 業績サマリー

順調な顧客開拓に加えキャッシュレス決済の拡大基調をベースに、
会社計画を上回るペースで進捗（営業利益進捗率：修正予想比92.5%）

(単位:百万円)	2019年9月期 3Q累計実績	2020年9月期 3Q累計実績	2020年9月期 3Q累計前年同期比	2020年9月期 通期計画進捗率 (修正予想比)	2020年9月期 単3Q実績
売上高	1,743	2,834	+ 62.6%	78.7%	784
売上総利益	771	1,297	+68.2%	80.9%	374
営業利益	193	416	+ 115.5%	92.5%	71
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	108	238	+ 120.4%	94.4%	41

	稼働端末数（単3Q平均）	決済処理件数（単3Q）	決済処理金額（単3Q）
KPI (前年同期比)	40,126店 (+ 11.0%)	約13.3百万件 (+ 81.4%)	約1,307億円 (+ 65.2%)

通期業績予想の修正

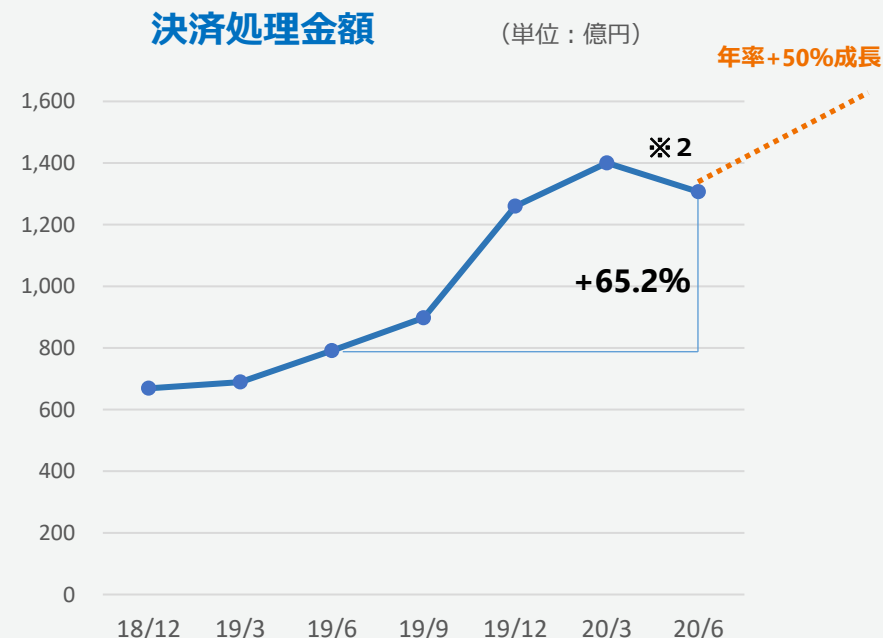
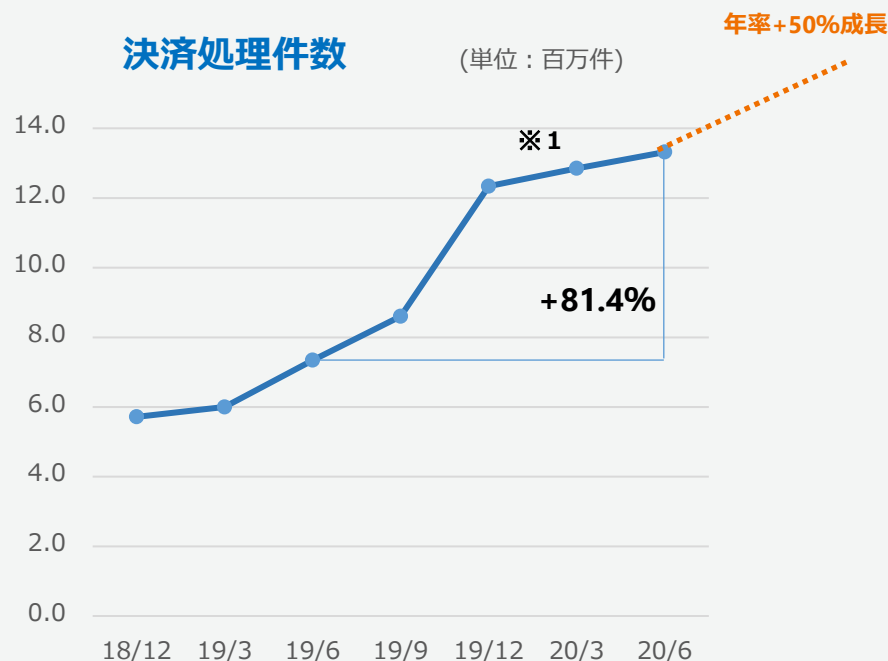
コロナ禍の影響は限定的、3Qまでの業績を踏まえ業績予想を上方修正

(単位:百万円)	2019年9月期 通期実績	(前回発表予想) 2020年9月期 通期業績予想	(今回修正予想) 2020年9月期 通期業績予想	修正予想 前年同期実績比	修正予想 前回発表予想比 (同、比率)
売上高	2,379	3,210	3,600	+51.3%	+390 (+12.1%)
売上総利益	1,073	1,332	1,605	+49.6%	+273 (+20.5%)
営業利益	226	335	450	+98.8%	+115 (+34.3%)
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	134	190	253	+87.7%	+63 (+33.2%)
1株当たり 当期純利益	37円50銭	52円37銭	69円39銭		+17円02銭 (+32.5%)

5月に予定していた三井住友カード様との次世代マルチ端末の販売は、約2か月の遅延にて7月より販売をスタートし、順調な滑り出し

連結KPI推移（四半期毎）

単3Q（20/4-6）の決済処理件数・金額とも市場成長を上回り推移



2Q・3Qはコロナの影響を受ける一方、顧客獲得は順調
2025年GMV 5兆円に向け前提となる年率+50%成長トレンドへ回復

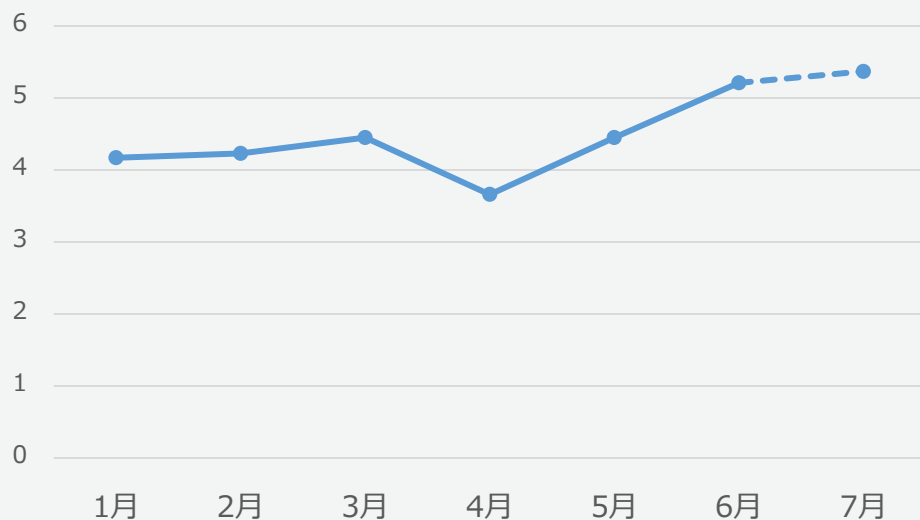
※1 決済件数：外食・サービス・アパレルといったマイナス要因を、顧客基盤の増加（ベース増）、ドラッグストアやスーパーマーケットといったコロナ影響がプラスに働いた業種がカバー（多業種にわたる顧客基盤が奏功したもの）

※2 3Q処理金額の2Q比減少の要因は、緊急事態宣言下において、比較的高単価業種の外食（全体の約10%）、施術サービス業等が大きく影響を受けた為（3Q後半からは回復傾向）

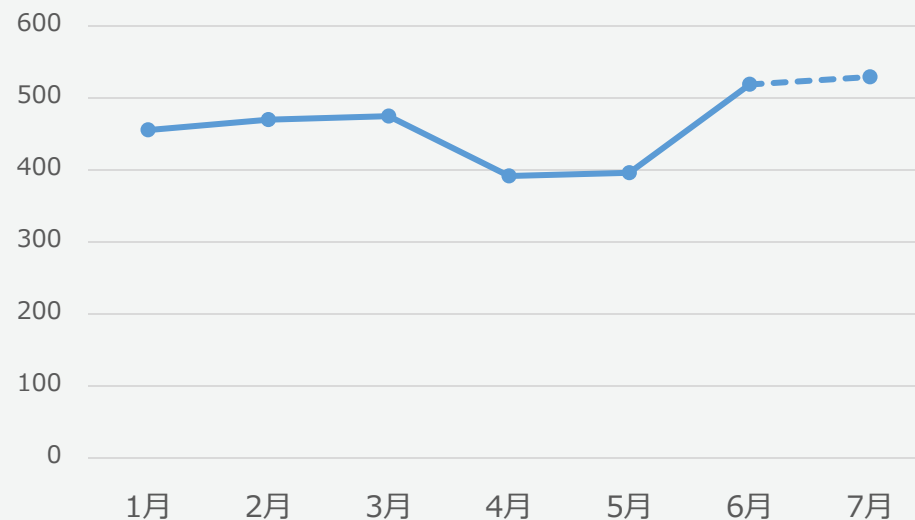
連結KPI推移（月次）

コロナ影響は5月から回復傾向、6月は3月対比プラスに浮上
消費税還元事業終了後の7月もプラストレンドを維持

決済処理件数（単位:百万件）



決済処理金額（単位:億円）



3. 事業内容・GMO-PGとの違い

当社の事業領域

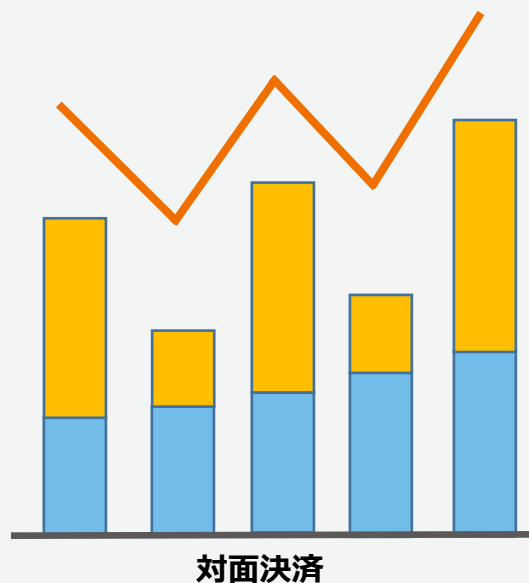
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において
有人・無人の新旧『対面決済領域』を担う

	 FINANCIAL GATE 当社 (リアル店舗決済 + IoT決済)	 PAYMENT GATEWAY GMOペイメントゲートウェイ (EC決済)
	物理カードを渡す（かざす）決済  有人レジ 自動販売機 セルフレジ	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）
決済方法	物理カードを渡す（かざす）決済 ・ 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	PC・スマホへカード情報を入力し決済

決済端末起点のモデルとGMO-PGとの違い

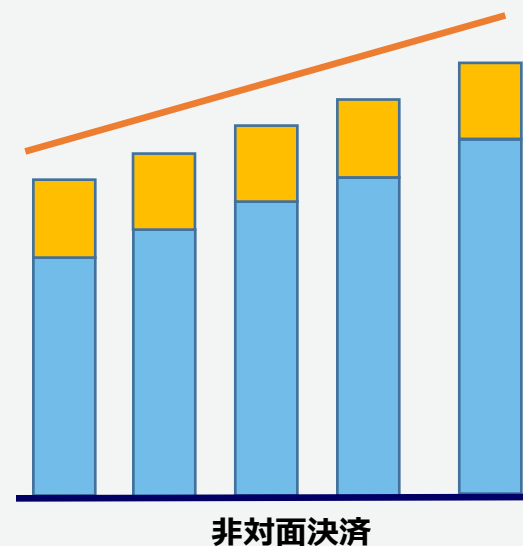
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、
加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴

＜四半期単位での売上推移イメージ＞



イニシャル売上 (決済端末販売・開発売上)

ストック・フィー・スプレッド売上



イニシャル売上 (初期手数料等)

ストック・フィー・スプレッド売上

イニシャル売上は利益率が相対的に低く、
利益の変動幅は少ない

端末販売起点のストック型収益拡大

フロー型収益の**決済端末販売を起点**に、ストック型収益の**基盤が拡大**

フロー型収益



ストック型収益

3つの決済事業

1. 決済端末事業

2. 決済センター事業

3. アクワイアリング事業

4つの売上カテゴリー

1-1 : イニシャル売上

端末販売台数等に応じて発生する一時的な売上

2-1 : ストック売上

端末稼働台数等に応じて月額固定で発生する固定売上

2-2 : フィー売上

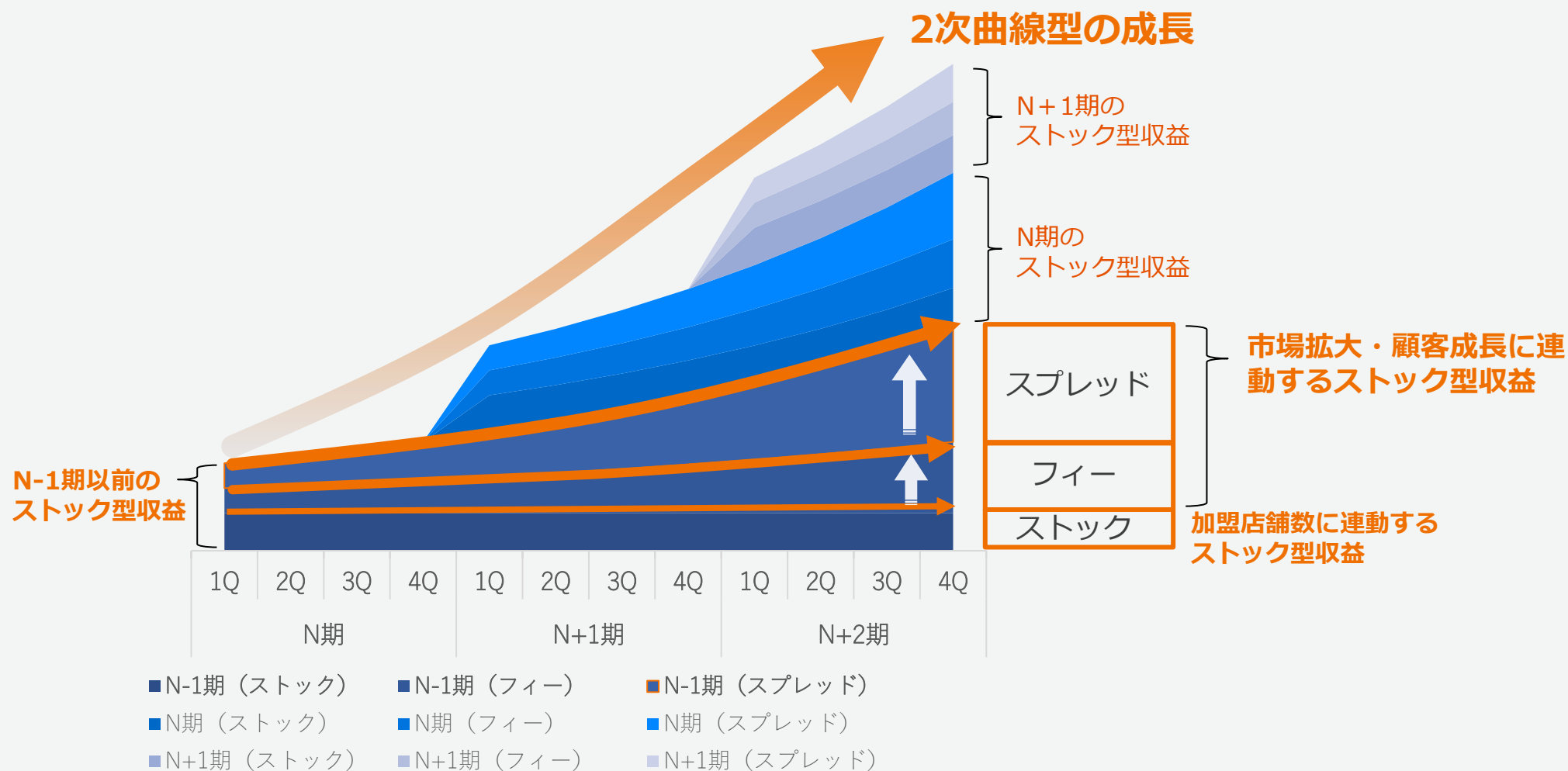
クレジット等の**決済処理件数**に応じて発生する処理料売上

3-1 : スプレッド売上

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

2次曲線型成長の収益構造

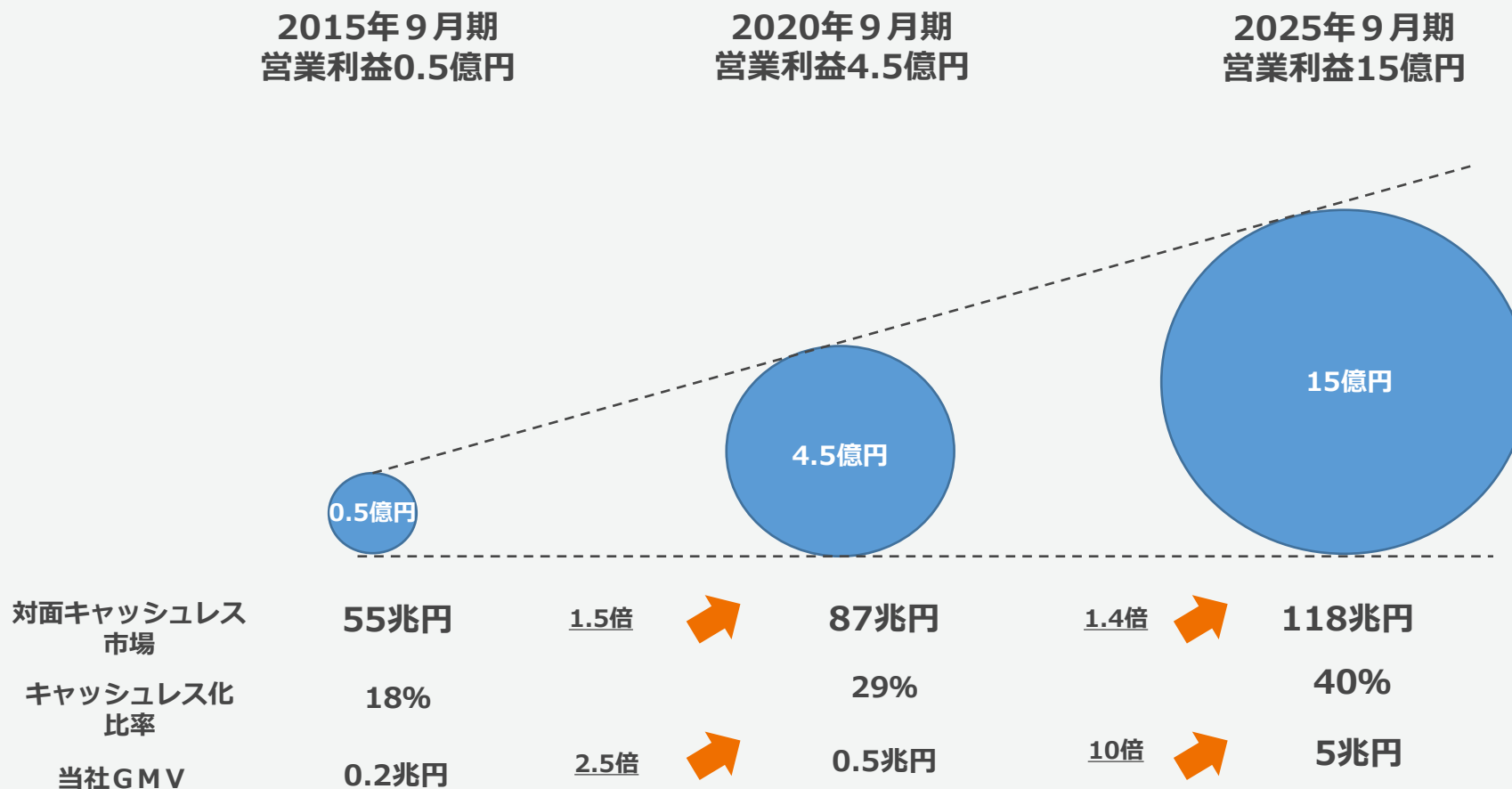
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



4. 成長戦略

中期・成長戦略

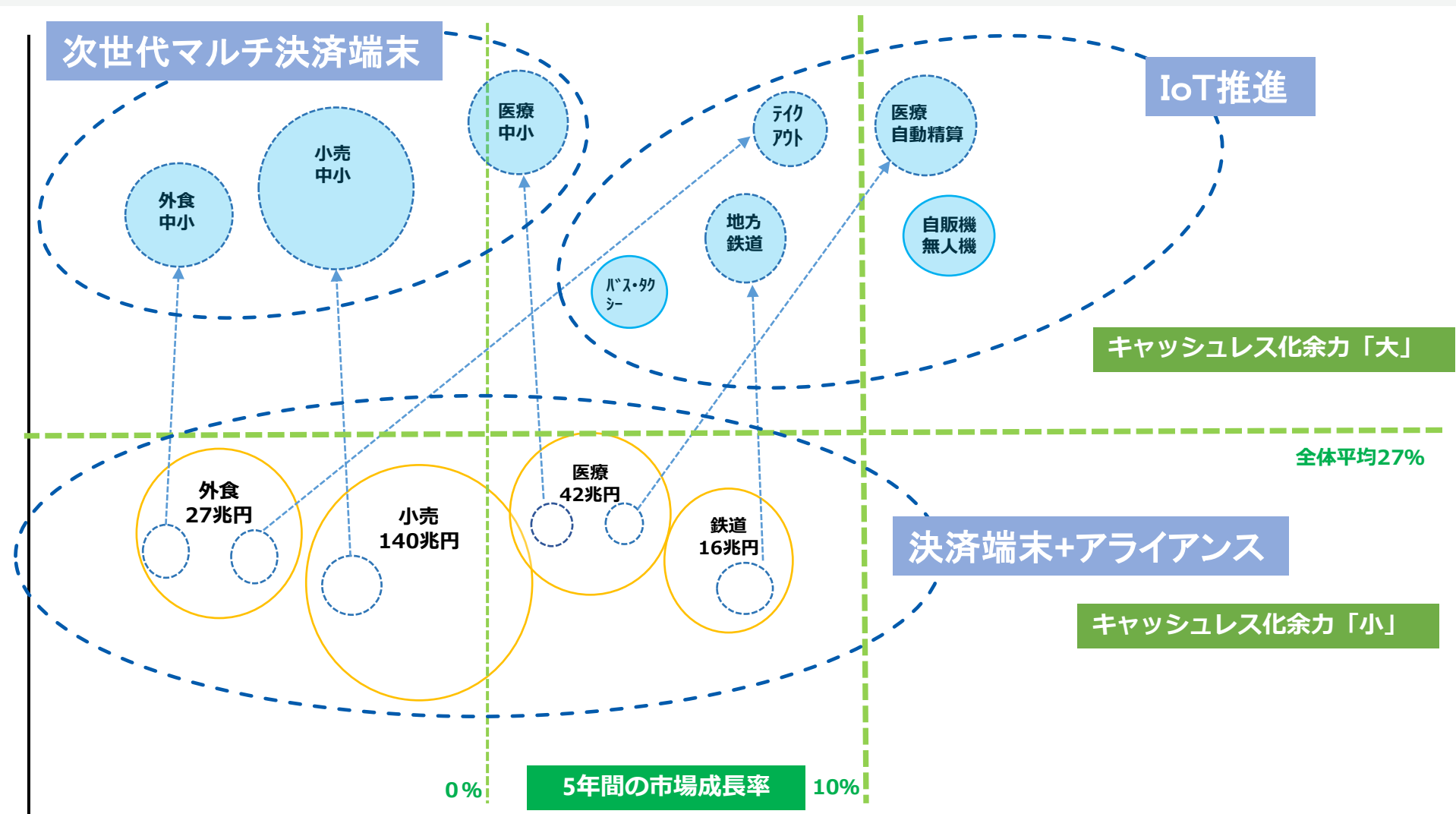
大規模案件の事業化を推進し、2025年営業利益15億円の達成へ



※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」より当社作成
2015年9月期はグローバルカードシステム株式会社連結前につき単体での成績

中期・成長戦略 業種マッピング

キャッシュレス化ポテンシャル、ニーズの高い業種・業界を見極め、営業リソースを優先的に投入。5年後に約10倍の**GMV5兆円**を目指す



中期戦略 次世代決済ソリューション -stera- 概要

次世代マルチ決済端末stera terminalは5年間で**30万台**の設置を目指す

① stera terminal

- ✓ 主要決済手段の標準搭載
- ✓ カード決済（PIN、電子サイン、非接触）
- ✓ 電子マネー決済
- ✓ コード決済

stera
terminal



② stera market

- ✓ アプリマーケットによる柔軟な機能拡張
- ✓ POS+（POSアプリ）
- ✓ Smart Detax（免税アプリ）

stera
market



③ stera dashboard

- ✓ オムニチャネルダッシュボード機能による対面/非対面の統合

stera
dashboard



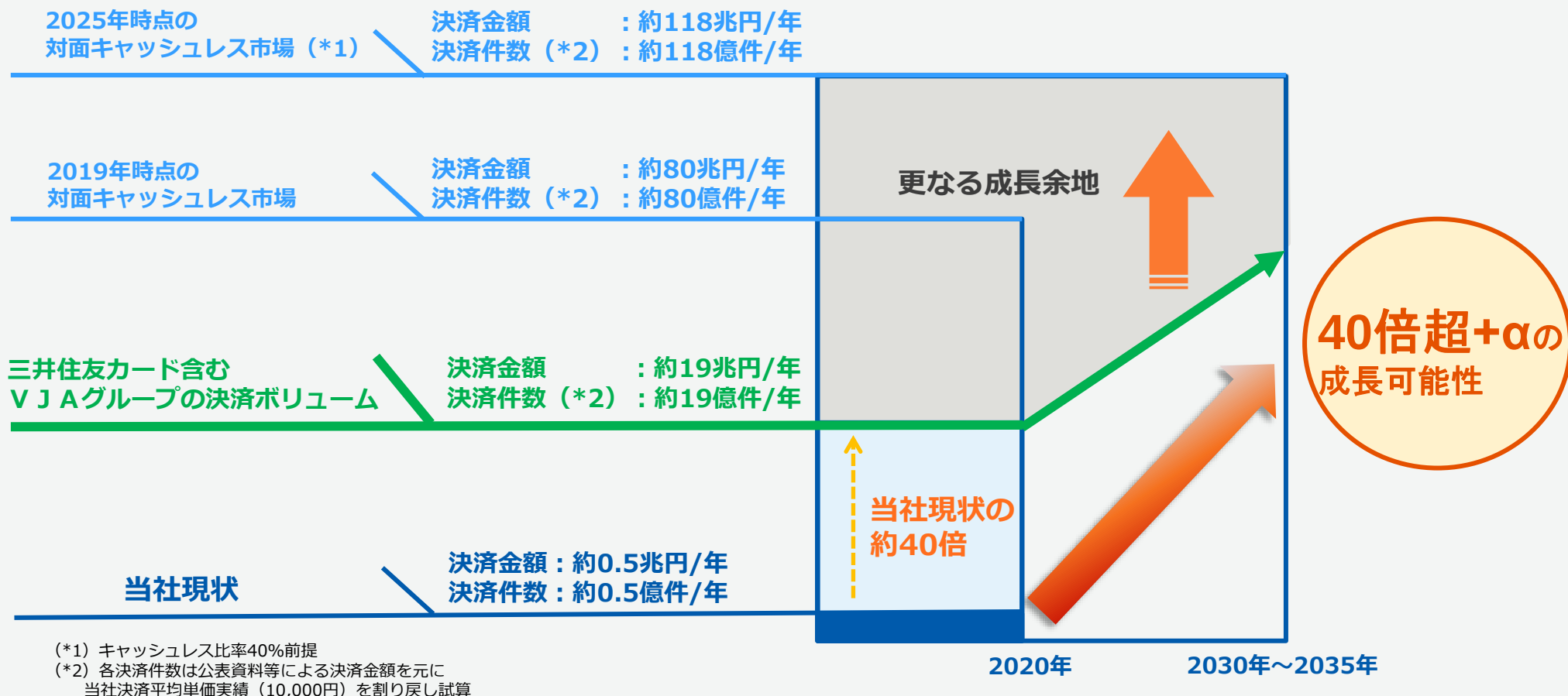
中長期・成長戦略 決済ボリューム拡大施策

従来ルートよりコストダウンを実現する新ルートのネットワークを開発
アライアンス先の競争力向上・加盟店のコストダウンに寄与しGMV拡大



中長期・成長戦略 決済ボリューム拡大施策

低コストの決済ネットワークとアライアンスにより、GMVの拡大を図る
今後10～15年間にて**現状の60倍のGMV 30兆円規模**を展望



中期・成長戦略 IoT 決済-組込型決済端末の拡大

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
新しい生活様式 等の外部環境変化により、更なる市場拡大の見通し

当社が捉える
Unattended
Market

約450万台



物販機



券売機



飲料/食品
自動販売機



精算機
ゴルフ場/ホテル等



コーヒーマシン



EVチャージャー
駐車場精算機



セルフレジ



コインランドリー

外部環境変化に伴う
押上要因

- ・ Withコロナ
- ・ 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

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」

中長期・成長戦略 IoTデータ利活用(マネタイズ)

自動販売機、精算機、券売機等の**現金メインの業種向けDX**（デジタルトランスフォーメーション）支援によるレベニューシェアモデル

キャッシュレス



DX

飲料自販機オペレーターのケース

現状



商品の売れ行きを把握できない中で、商品補充、現金回収を実施

自販機オペレーター



- 現金回収：盗難リスク、違算リスク、回収人件費
- 商品補充：補充員の判断

当社が提供する付加価値



組込型
決済端末

決済データ
業務データ

当社

DX支援

- ・売上創出
- ・運用コスト低減

自販機オペレーター



- 現金回収：キャッシュレスのためリスク無し
- 商品補充：販売データを元にした補充

成長戦略全体像（まとめ）

毎年25%以上の継続成長

既存事業の成長戦略と新規事業の拡大により継続的な成長の実現を目指す

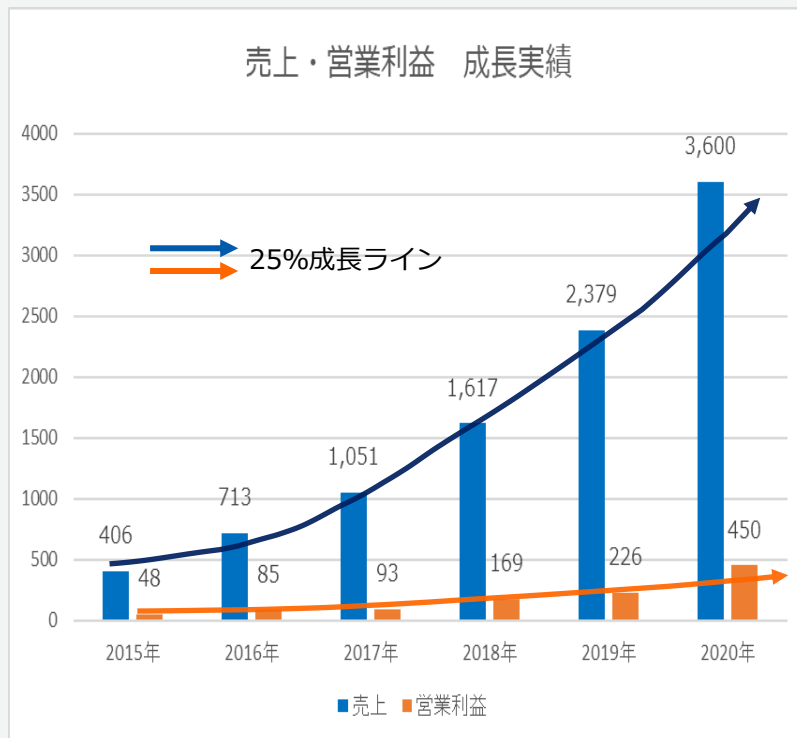
（これまでの実績）

CAGR（年平均成長率）※2015年－2020年実績

売上高： 50% growth

営業利益： 52% growth

単位：百万円



● 新規事業の拡大（15%以上の成長）

growth by Unattended markets

・自動精算機・券売機キャッシュレス

IoT決済×データ活用、交通系Type A/B

growth by M&A, Inv and joint project

・業務提携(steria、電子マネーセンター)

・FinTech/マネーサービスの提供

● 既存事業の伸長（15%成長の土台）

growth by application Alliance

・次世代マルチ決済端末の拡販

・各種QR・ポイントアライアンス拡充

・決済センター機能の拡充

（加盟店BI・取引照会WEBサービス拡充）

売上
営業利益

120億円
15億円

250億円
45億円

700億円
100億円

2025年前後

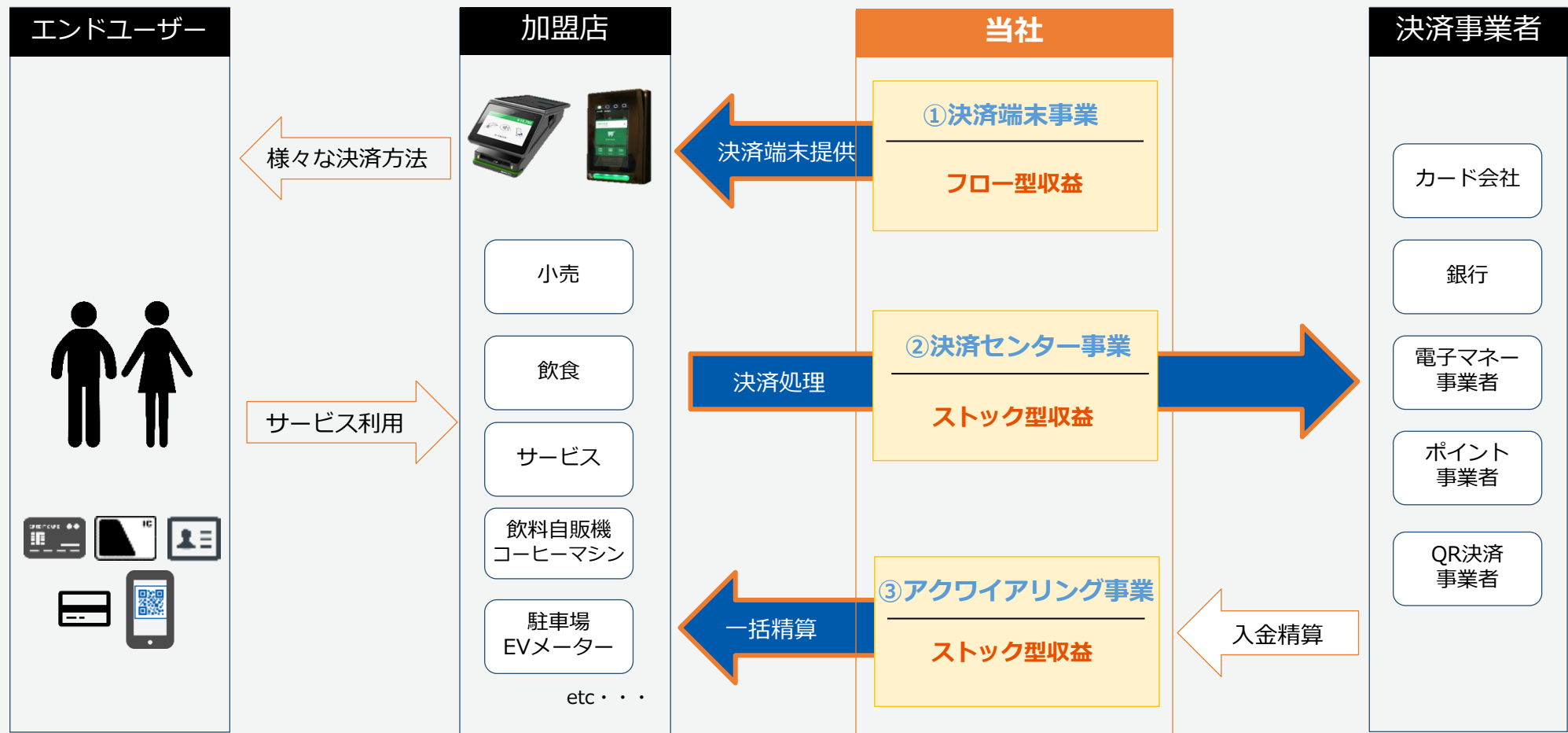
2030年前後

2035年前後

5.補足資料

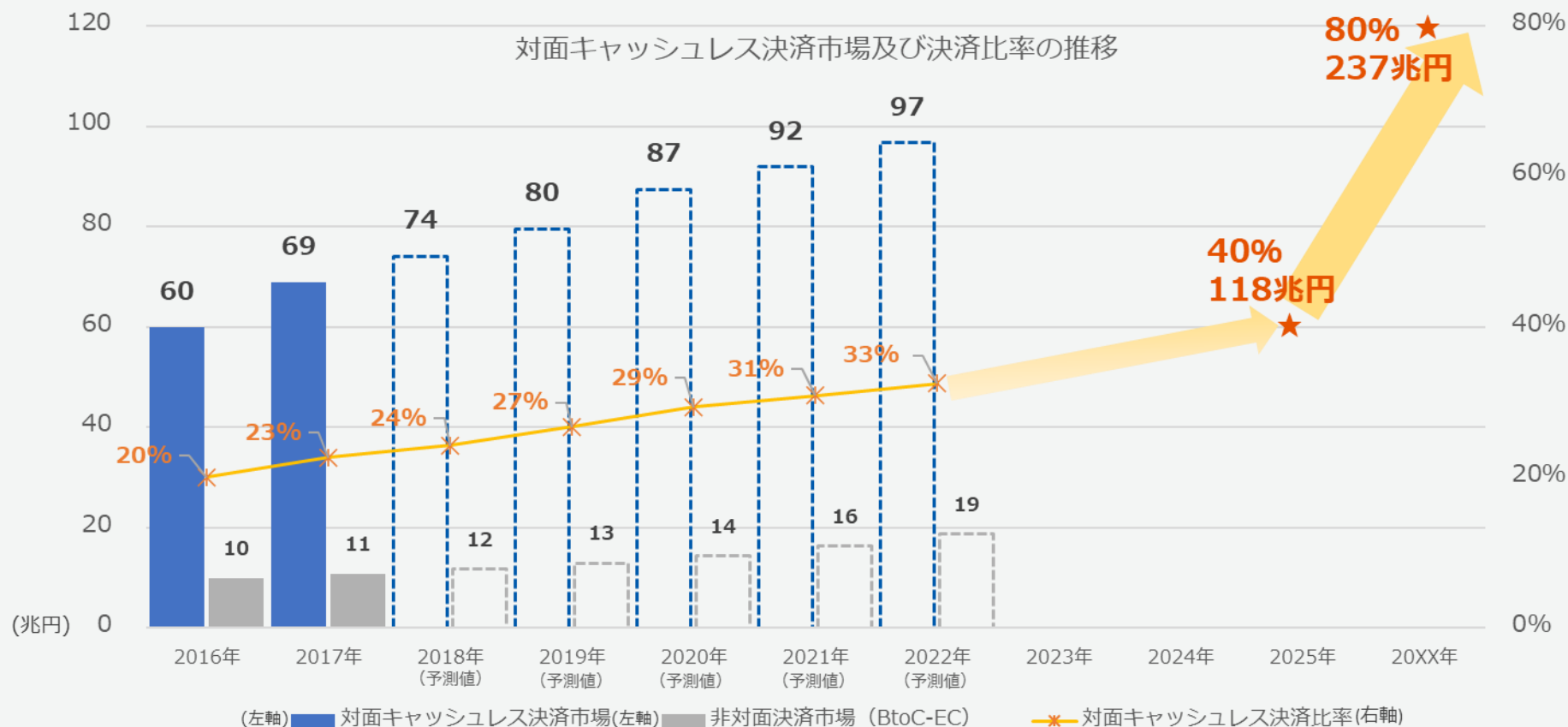
3つの決済事業をワンストップ提供

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



市場；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（BtoC-EC）の6倍になる対面キャッシュレス市場は2019年時点で約80兆円、更に国家施策でキャッシュレス比率40～80%の目標へ



出典：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

市場；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

発生イベント

当社影響

現在

18/4 キャッシュレス・ビジョン発表（経産省）

18/6 改正割賦販売法 施行

19/3 クレジットカード取引におけるセキュリティ対策の強化に向けた実行計画発表（クレジットカード取引セキュリティ対策協議会）

19/10 キャッシュレス・消費者還元事業開始

20/7 G o T oキャンペーン事業開始

20/9 マイナポイント事業開始

21/7 東京オリンピック・パラリンピック開催

24/9 新紙幣発行

25/4 大阪万博開催

加盟店のクレジットIC化対応義務化に伴い、**キャッシュレス端末の需要拡大**

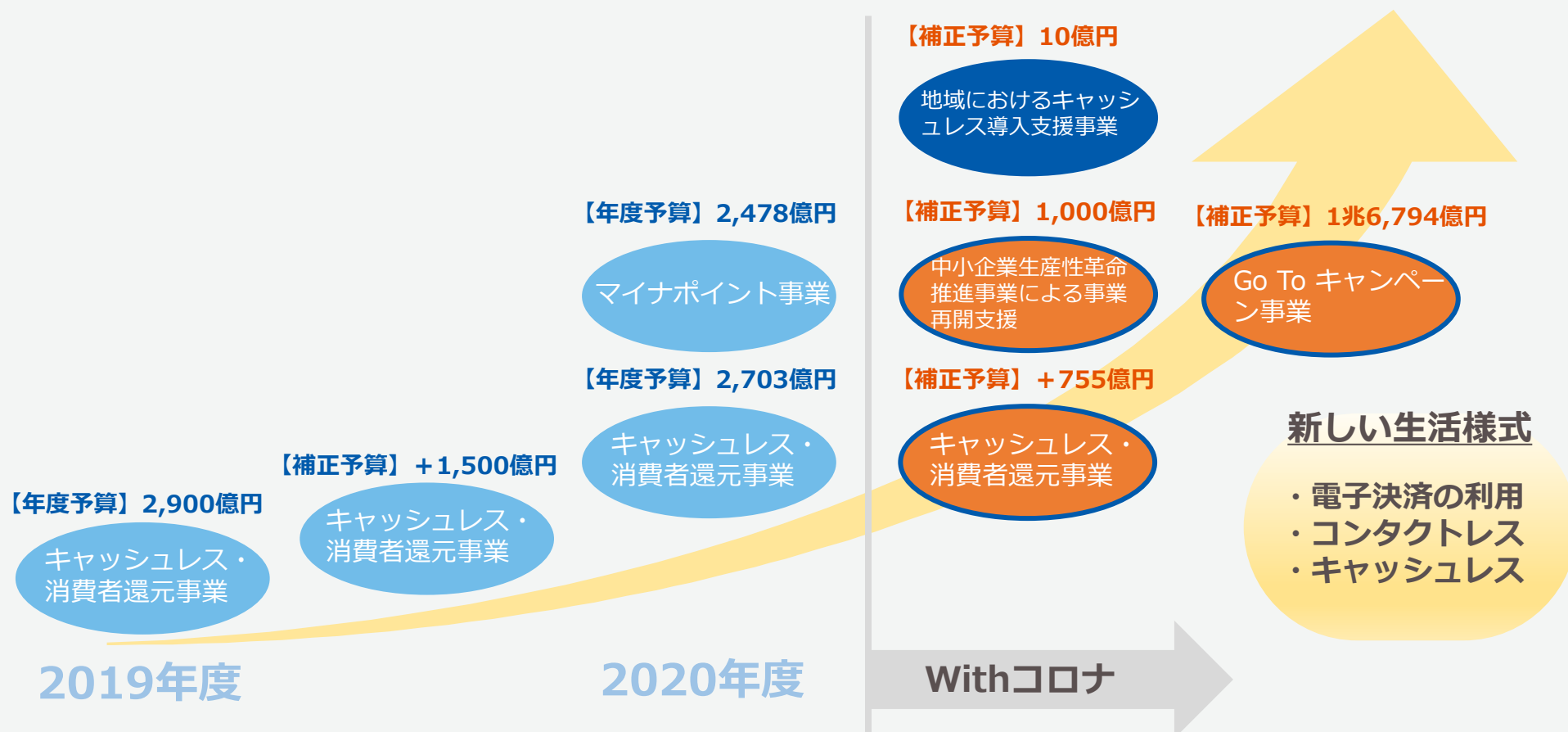
消費者還元事業により、**決済処理金額が増大**

インバウンド需要により**キャッシュレス決済端末のニーズ拡大**

新紙幣への対応コスト発生に伴い**キャッシュレス決済端末の導入喚起**

コロナによるキャッシュレス市場への影響

新しい生活様式の推進ならびにキャッシュレス市場活性化の補正予算も加わったことで更なるキャッシュレス市場の成長が見込まれる



出典：経済産業省 令和2年4月 令和2年度補正予算の事業概要
財務省 令和2年度予算のポイント

※2020年6月11日現在の情報を記載しております。日本政府の今後の発表により、内容が変更・修正させる場合があります。

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



Android端末

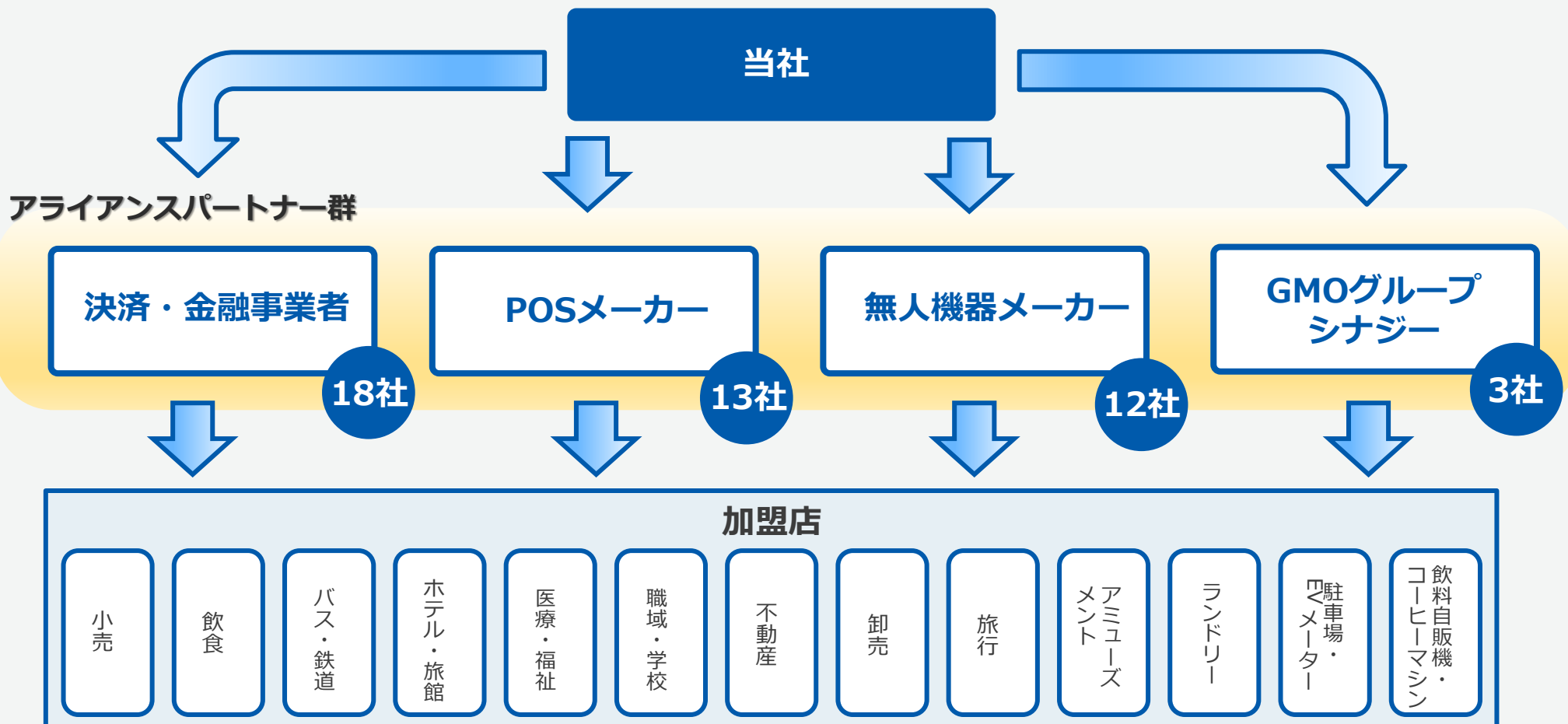


当社が提供する
Cashless Platform

アライアンスの状況

46社以上のパートナーアライアンス先との連携により安定的な案件獲得

※2020年8月13日現在



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 14億53百万円
- 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	木村 泰彦	（管理部長）
取締役	徳山 順也	（システム部長）
取締役	青山 明生	（営業部長）
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% （三井住友カード(株)49%）	
- 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



Android端末

（2020年7月15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