

「＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について」

2020年11月12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11月12 日 13 : 00～14 : 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 決算説明会

【添付資料】

説明会において使用した資料

2020年9月期 決算説明会

決済プラットフォームとしての地位確立に向けたBtoB戦略

2020年11月12日

GMOフィナンシャルゲート株式会社
(東証マザーズ 4051)

第2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11月12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. 2020年9月期 総括
2. 2020年9月期 業績サマリー
3. 2021年9月期 業績予想
4. 成長戦略と取り組み状況
5. 補足資料

1. 2020年9月期 総括

1.1 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

		2020	2024	2025	2035頃
経営 目標	営業利益	4.5億円	10億円超	15億円	100億円
	GMV	0.6兆円		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端末を2020/7にリリース
 - 大手飲食チェーンやスーパーなど順調な新規案件の積み上げ
- 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）、券売機など多数の実績
- 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
 - 大手金融機関との連携が加速
 - 系列ウォレット・ポイントを実装した端末販売好調
- ④ 決済センター機能強化による付加価値の拡充
 - IPO増資資金活用による機能強化の実施

■ 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. 2020年9月期 業績サマリー

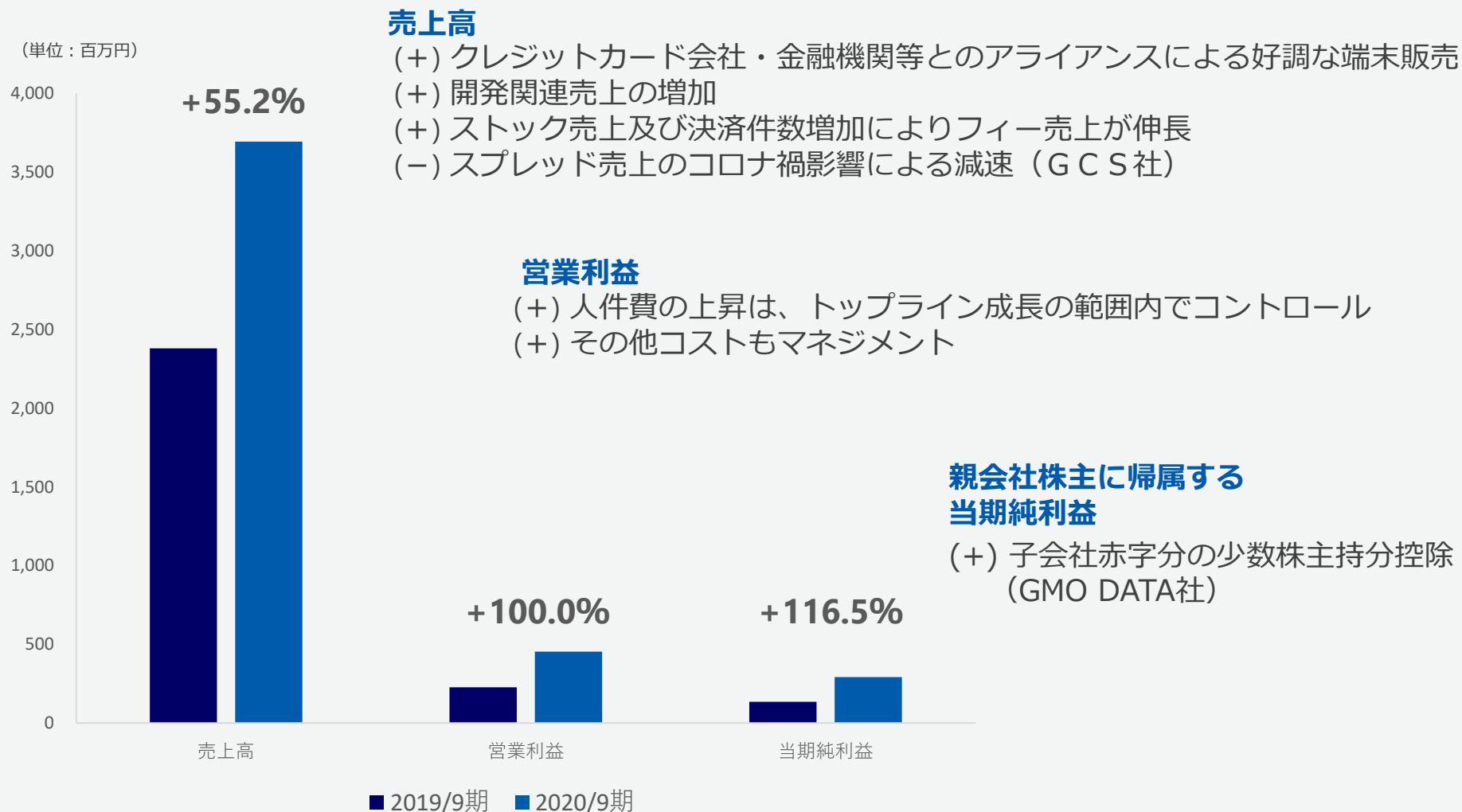
2.1 業績サマリー

売上高・利益とも修正計画（2020年8月11日公表）を達成
業績内容を受けて2020年9月期決算より配当を実施

(単位:百万円)	2019年9月期 累計実績	2020年9月期 通期計画 (8/11修正発表)	2020年9月期 累計実績	2020年9月期 通期計画達成率	2020年9月期 累計前年同期比
売上高	2,379	3,600	3,691	102.5%	+55.2%
売上総利益	1,073	1,605	1,617	100.8%	+50.8%
営業利益	226	450	452	100.6%	+100.0%
当期純利益	134	253	291	115.4%	+116.5%
配当額	無配	無配	40円	—	有配へ
	稼動端末数 (4Q末)		決済処理件数 (単4Q)		決済処理金額 (単4Q)
KPI (前年同期比)	41,317台 (+10.2%)		約18.6百万件 (+115.7%)		約1,833億円 (+104.2%)

2.2 業績の変動要因

好調だった売上に加え、コストマネジメントによる大幅な増益着地



2.3 品目別売上実績

好調なイニシャル売上に加え、コロナ禍の影響を受けにくいストック・フィー売上が好調で、スプレッド売上の減少・鈍化をカバー

(単位:百万円)	2019年9月期 累計実績	2020年9月期 累計実績	構成比	2020年9月期 累計前年同期比
イニシャル売上	1,213	2,236	60.6%	+84.3%
ストック売上	340	488	13.2%	+43.8%
フィー売上	159	305	8.3%	+91.5%
スプレッド売上	666	661	17.9%	△0.8%
売上高合計	2,379	3,691	100.0%	+55.2%

※スプレッド売上は、その顧客構成等からコロナ禍の影響を受けたが、4Qにかけて回復中。
「2.4 品目別売上 四半期実績推移」ご参照

2.4 品目別売上 四半期実績推移

スプレッド売上は3 Qをボトムに、4 Qは2 Q水準まで回復

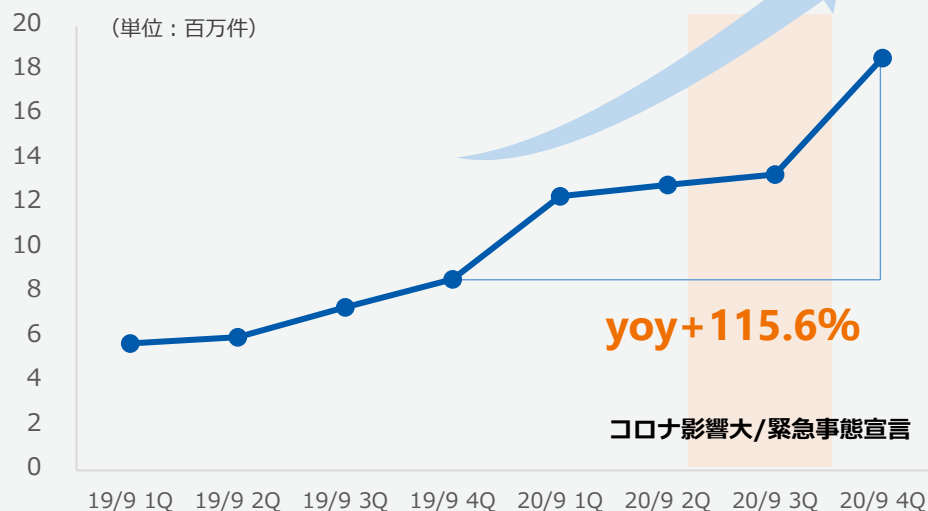
(単位:百万円)	単1 Q 実績	単2 Q 実績	単3 Q 実績	単4 Q 実績	2020年9月期 累計実績
イニシャル売上	626	693	451	465	2,236
ストック売上	110	118	128	132	488
フィー売上	75	70	80	80	305
スプレッド売上	178	180	 125	 179	661
売上高合計	990	1,061	784	856	3,691

※イニシャル売上は、1 Qは大型開発案件の計上、2 Qでは3 Q予定の端末販売の一部に前倒し需要が生じた為、大きく推移したもの

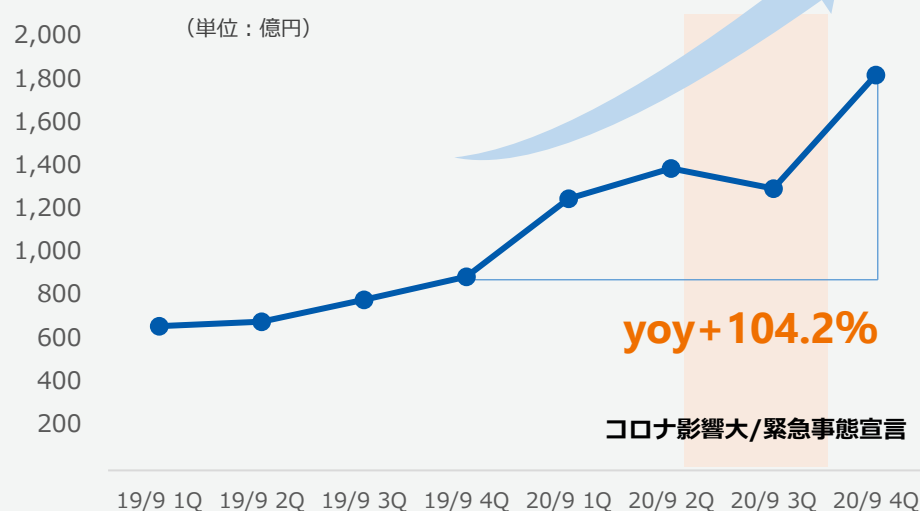
2.5 連結KPI推移（四半期毎）

単4Q（20/7-9）は決済処理件数・金額とも高い成長、yoyは指標とする
年率+50%成長（⇒2025年GMV 5兆円）を大きく上回る

■ 決済処理件数



■ 決済処理金額



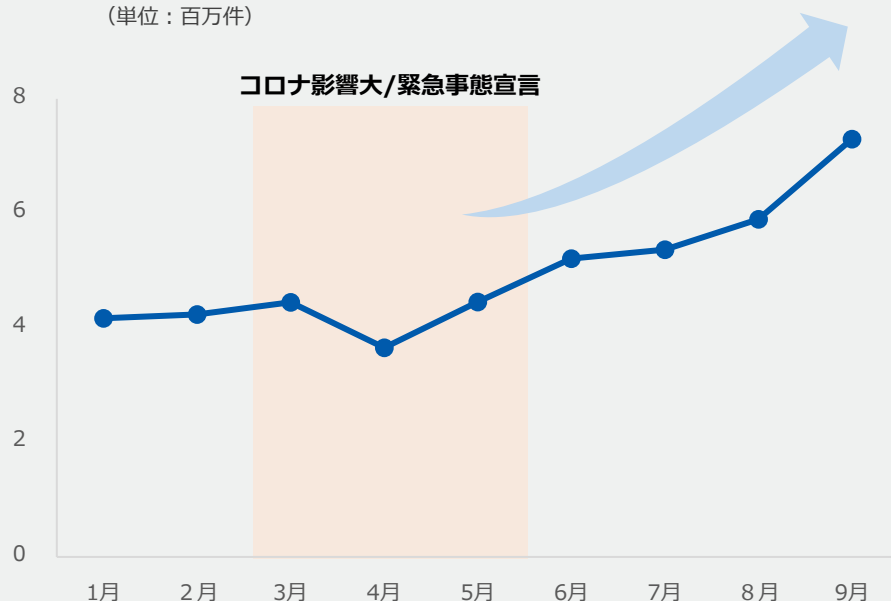
※ 緊急事態宣言下にあった3Qでは、特に外食・サービス・アパレルといったマイナス要因の一方で、ドラッグストア・スーパーマーケットといったコロナ影響がプラスに働いた業種が一定量をカバー。4Qは大口新規先の積み上げもあり、増加基調を回復

2.6 連結KPI推移（月次）

月次ベースでは5～6月にかけて回復基調、8～9月にかけて上昇

■ 決済処理件数

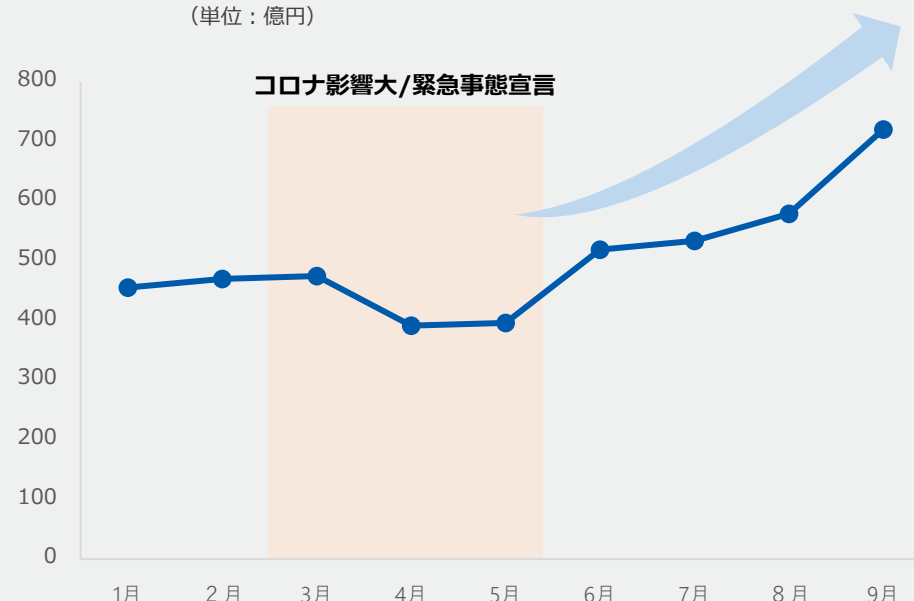
（単位：百万件）



※2020年1月から2020年9月までの期間における当社決済処理件数

■ 決済処理金額

（単位：億円）



※2020年1月から2020年9月までの期間における当社決済処理金額

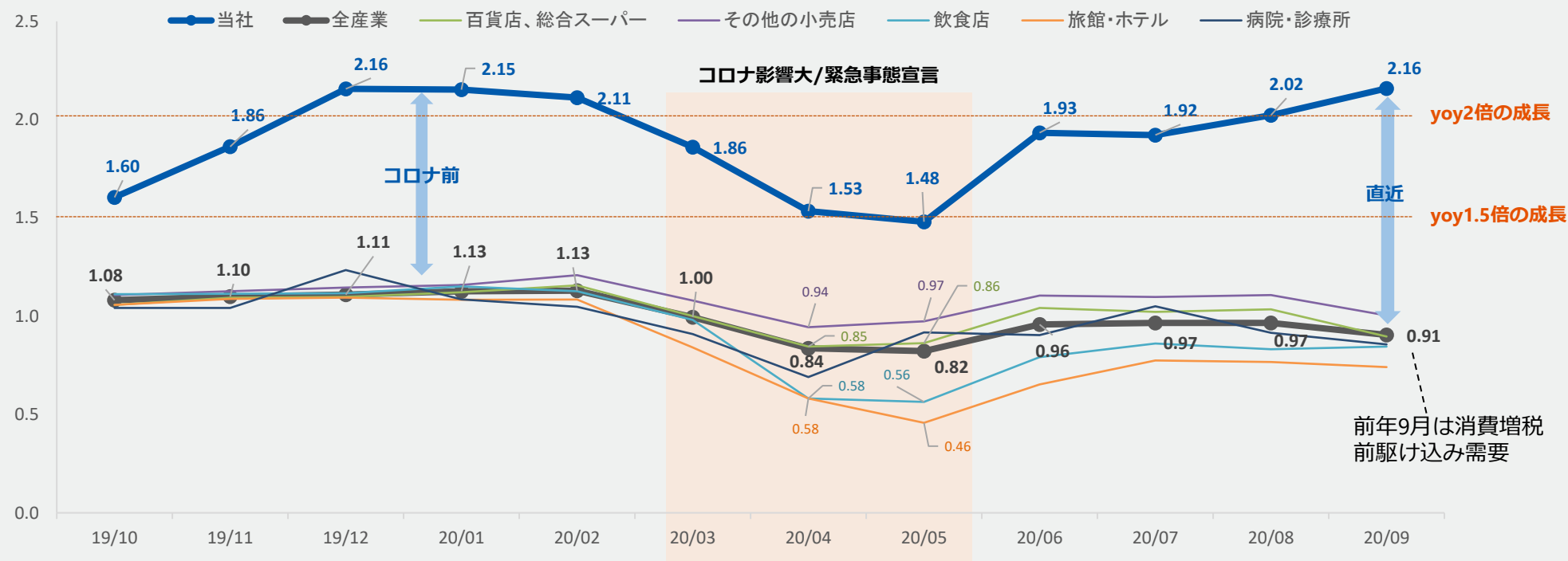
※ 緊急事態宣言により、決済処理件数・金額は4月～5月がボトムも、前年同月との比較では約1.5倍を確保。
6月以降は、新規稼働先での決済増加も寄与し、前年同月対比で2倍前後の水準で推移

2.7 市場推移と当社の成長比較

クレジットカード市場は、前年比1.1倍程度で推移していた中緊急事態宣言下で同0.8倍程度に下落。当社はいずれの時期でも市場を上回る成長

■「当社の決済取扱高」と「クレジットカード取扱高」の前年同月比推移

(単位：倍)



※2019年10月から2020年9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
 ※クレジットカード取扱高（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

3. 2021年9月期 業績予想

3.1 通期業績予想

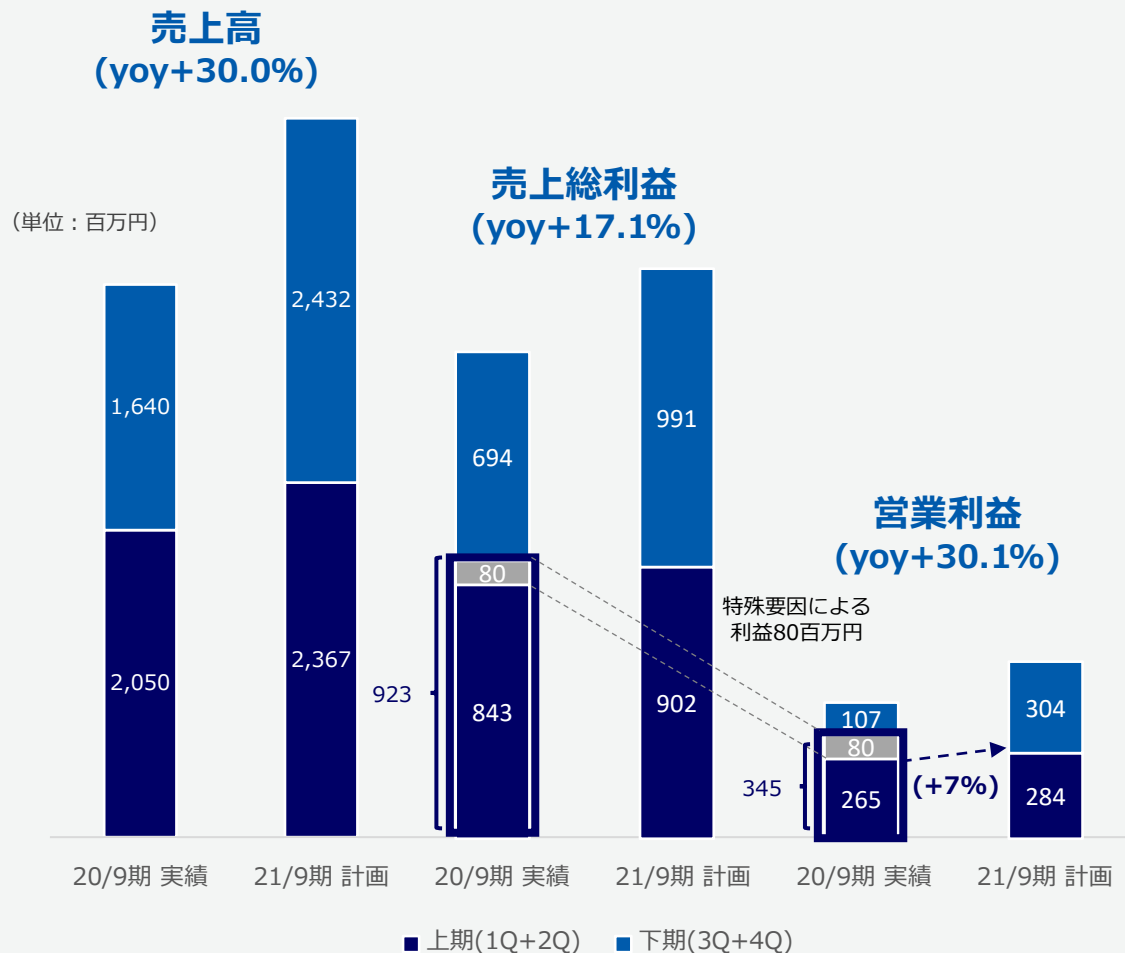
売上高・営業利益とも+30%成長。中期目標へオンラインの計画
市場成長を10%とし、各種施策による市場成長を上回る増収増益

(単位:百万円)	2020年9月期 累計実績	2021年9月期 通期計画	前年同期比
売上高	3,691	4,800	+30.0%
売上総利益	1,617	1,894	+17.1%
営業利益	452	589	+30.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	368	+26.1%
一株あたり 当期純利益	79円84銭	93円20銭	—
一株あたり 配当額	40円	47円	—

ステラ端末販売の増加等により売上総利益の伸びは17%に留まる予想だが、コスト
マネジメントを実施し、営業利益成長は指標とする25%を超える30%増を見込む

3.2 上半期・下半期別業績予想

前上半期に利益面での特殊要因があり、今上半期は減益予想も、通期では30%の営業利益成長を予想。上・下の偏りも少なく予想



売上高

- stera端末の販売を本格化し、イニシャル売上伸長
- 上半期は、好調だった前上半期対比でも+15%を確保

売上総利益

- 前上半期にて、約80百万円の特殊要因計上
(高利益率のキャッシュレスポイント還元関連の開
発売上による)
- 上半期計画は当該要因控除後で前年比+7%の成長

営業利益

- 上半期は、前年対比△17.6%だが、上記の特殊要因
控除後ベースでは、+7%の成長を予想
- 通期では、上記要因控除前で+30%の予想

4. 成長戦略と取り組み状況

4.1 当社提供サービスの利用シーン

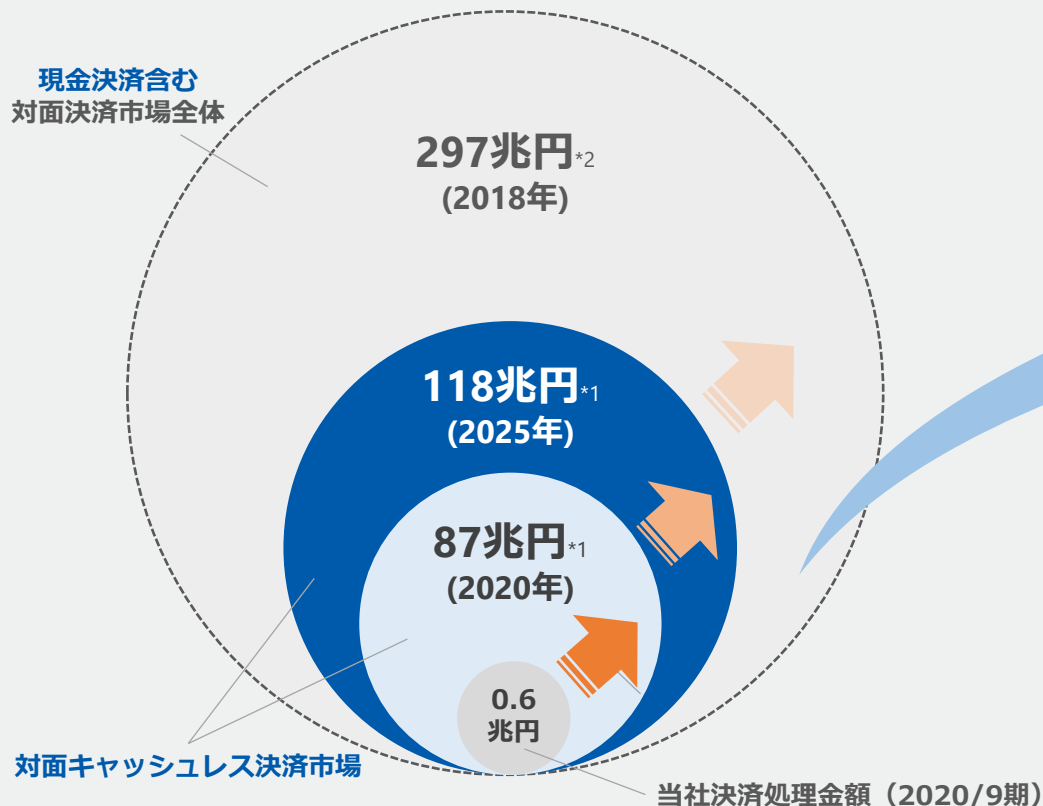
加盟店様の利用シーン、決済手段、付加機能に応じてソリューション提案

	リアル店舗決済	IoT決済 (自動販売機等に組込んで決済)		
				
決済端末	 	  		
決済手段	クレジット決済	QRコード決済	電子マネー決済	J-debit決済
決済付加機能	共通ポイント	ハウスポイント	ハウス電子マネー	

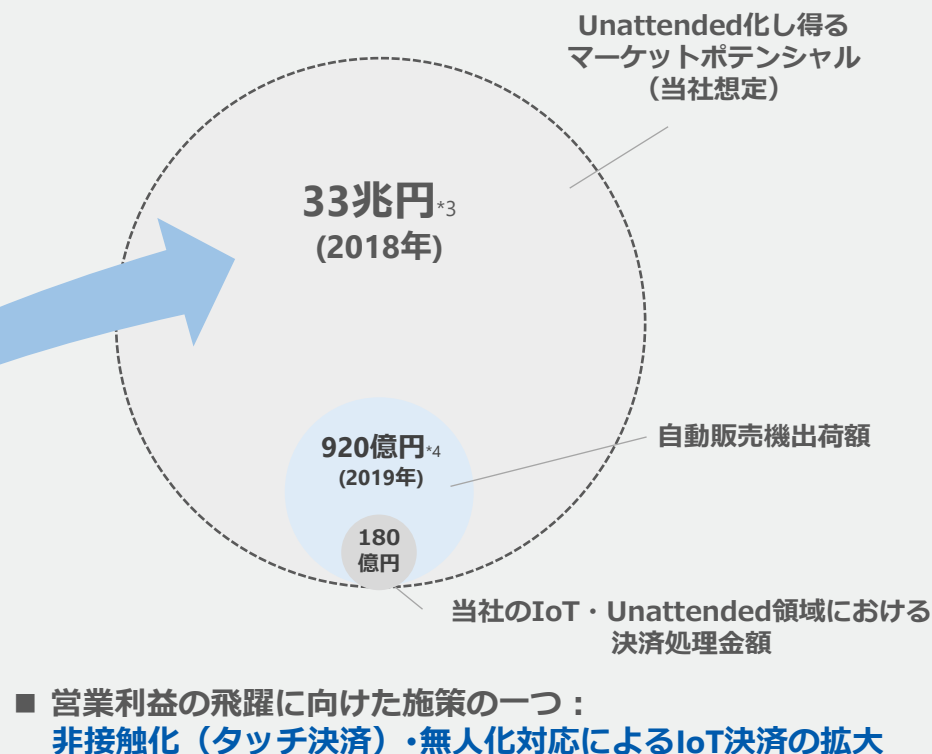
4.2 TAM(Total Addressable Market)

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

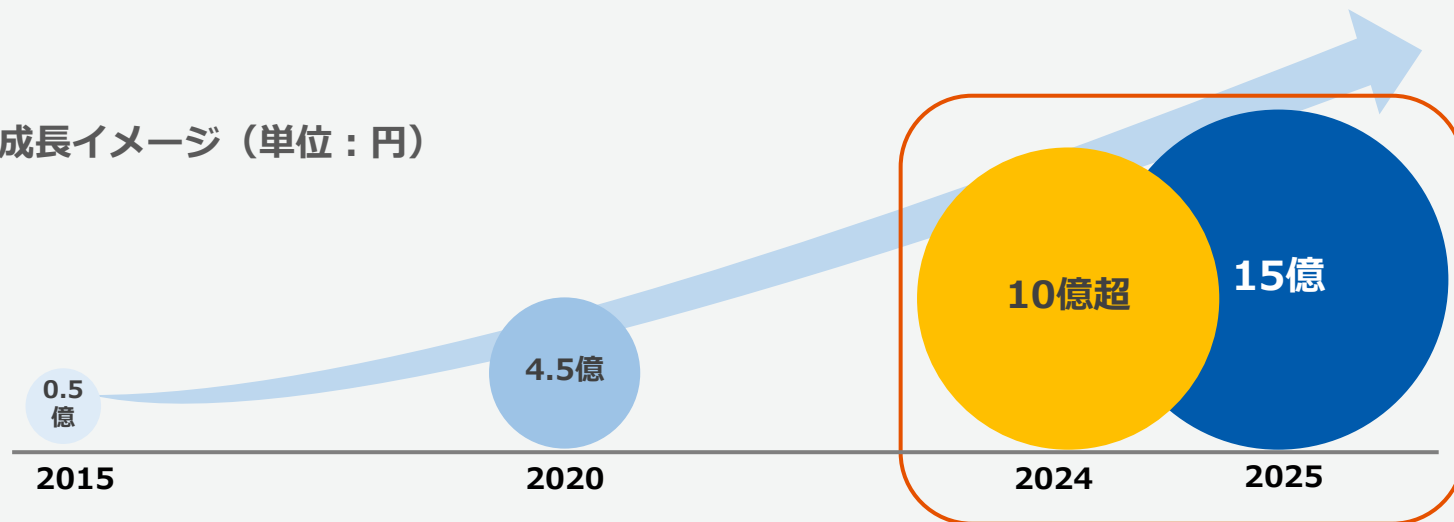


- (※1) 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019」及び矢野経済研究所「2018年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成
- (※2) 内閣府「2018年度国民経済計算」における「家計の形態別最終消費支出の構成」より抜粋
- (※3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、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

4.3 経営目標

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

■ 営業利益成長イメージ（単位：円）



	2015	2020	2025
対面キャッシュレス 市場規模	55兆円	87兆円	118兆円
キャッシュレス化 比率	18%	29%	40%
当社GMV	0.2兆円	0.6兆円	5兆円

■ 営業利益15億円に向けた施策

- 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 ウォレット・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

※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

4.4 決済ボリューム拡大施策

施策： 1 2 3 4

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

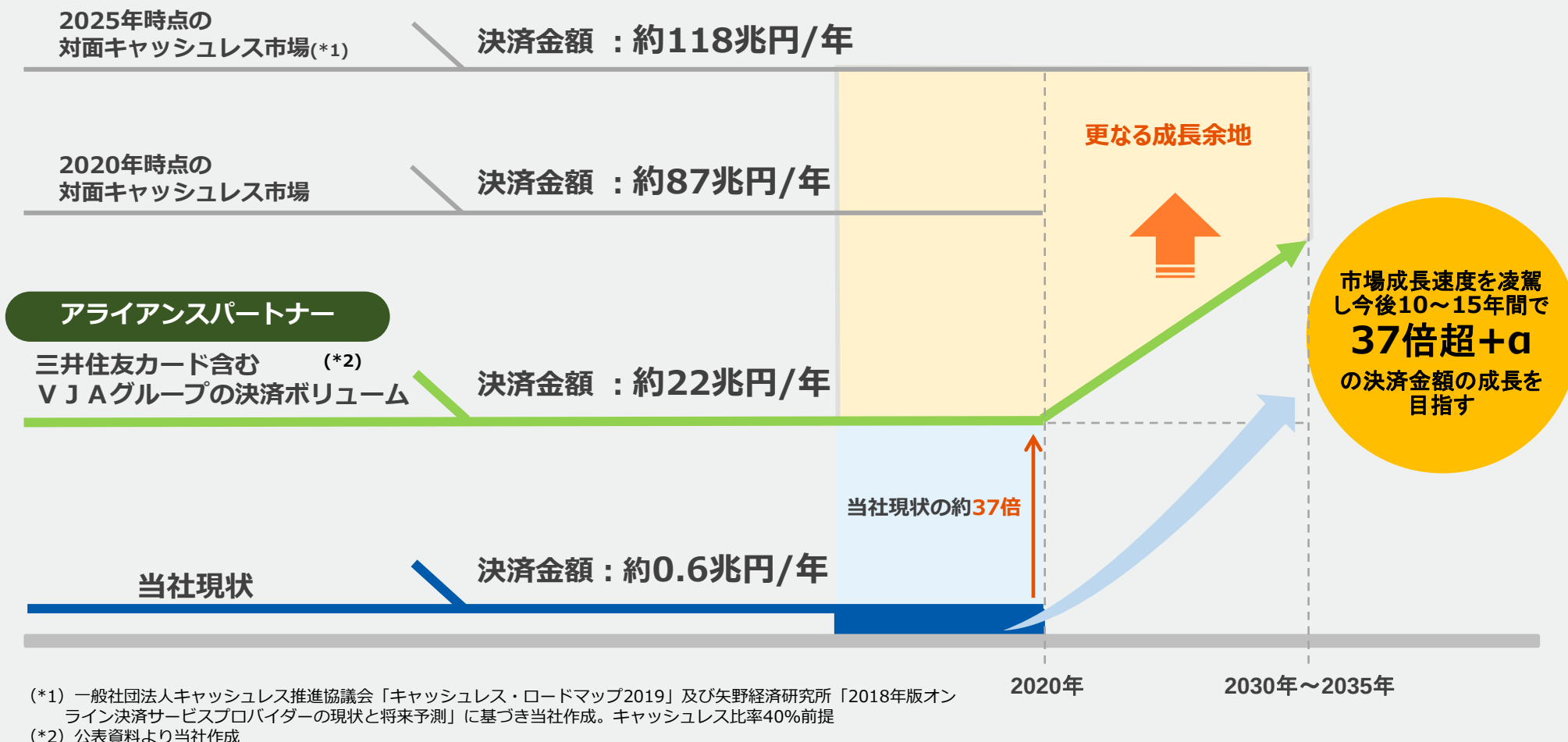


■ コストを抑えた新ルートにより、アライアンス先の競争力が向上↑

4.5 決済ボリューム拡大施策

施策： 1 2 3 4

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



4.6 グローバル決済ネットワークの進捗状況

施策：

1 2 3 4

2020/7よりリリース。現時点の高角度案件は2.8万台積み上げ

No.	業種	設置端末	
		予定時期	台数
1	医療関連団体	2020/10以降順次	10,000
2	雑貨	2020/7以降順次	4,000
3	美容院	2020/10以降順次	2,000
4	スーパー	2021/3以降順次	1,500
5	飲食	2020/10以降順次	1,300
6	飲食	2020/9以降順次	1,001
7	医薬品	2020/12以降順次	600
8	飲食	2020/10以降順次	600
9	ショッピングセンター	2020/12以降順次	600
10	家電	2020/10以降順次	580
11	スーパー	2020/7以降順次	400
12	カー用品	2020/7以降順次	360
13	美容院	2020/10以降順次	300
14	飲食	2020/11以降順次	251
15	映画館	2020/8以降順次	224
16	医薬品	2020/12以降順次	205
17	レジャー	2020/7以降順次	172
18	飲食	2020/12以降順次	120
19	建機レンタル	2020/7以降順次	120
20	レジャー	2020/9以降順次	105
21	その他	-	3,597
合計			28,035

※導入端末についてはstera以外も含む

4.7 IoT決済-マーケットの拡大

施策： 1 2 3 4

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

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

- ・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

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」

4.8 IoT 決済事業に関する進捗状況

施策： 1 2 3 4

業種問わず決済端末の導入が促進しているものの、クレジット決済のニーズが高い業種への導入が優先し進捗している状況

●→ 開始済
●...→ 開始予定

ホテル/ゴルフ場精算機



フロー型事業

ストック型事業

駐車場精算機



フロー型事業

ストック型事業

券売機



フロー型事業

ストック型事業

セルフレジ



フロー型事業

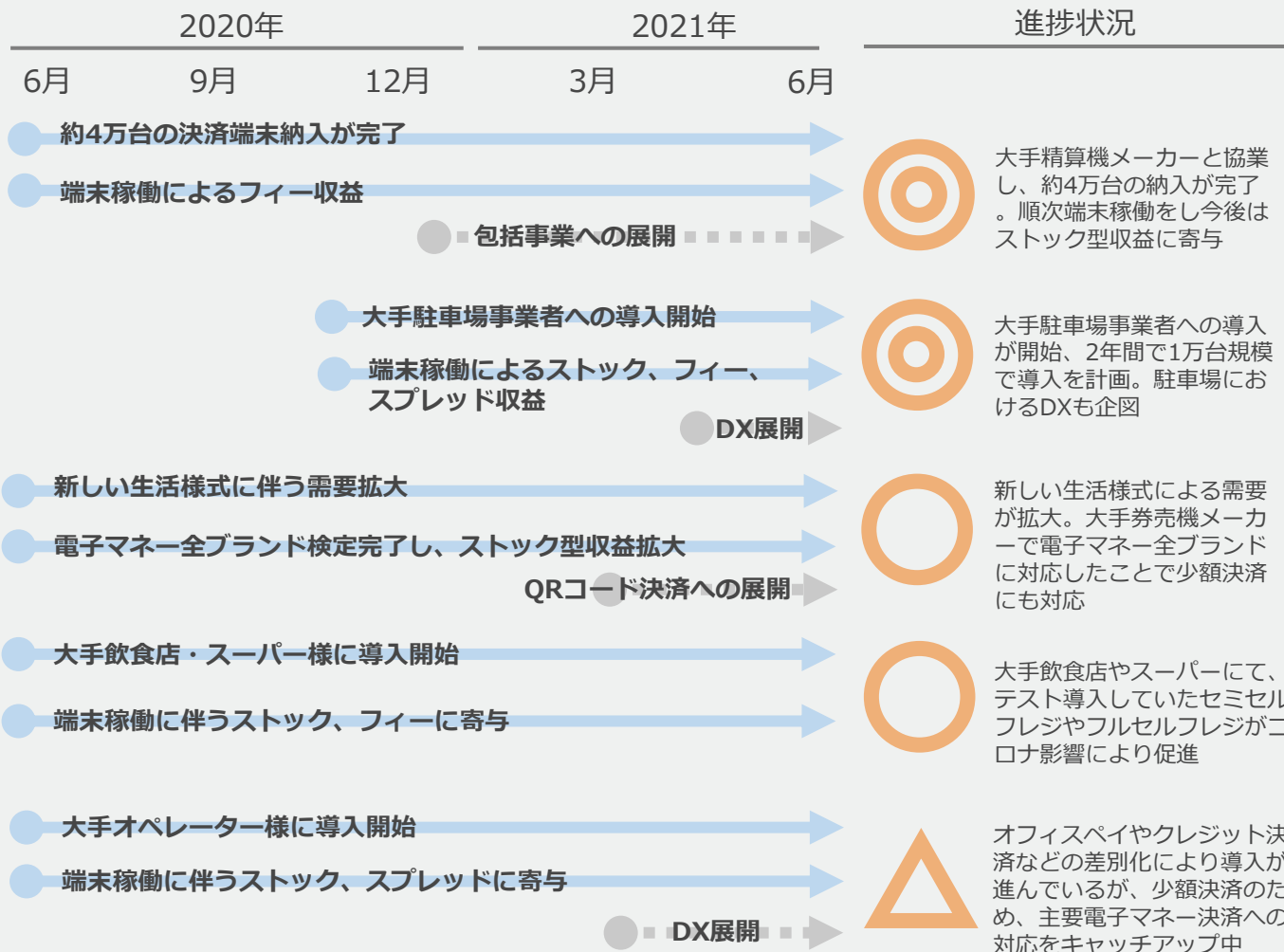
ストック型事業

飲料自販機/コーヒーマシン



フロー型事業

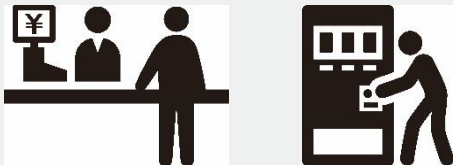
ストック型事業



5.補足資料

当社の事業領域

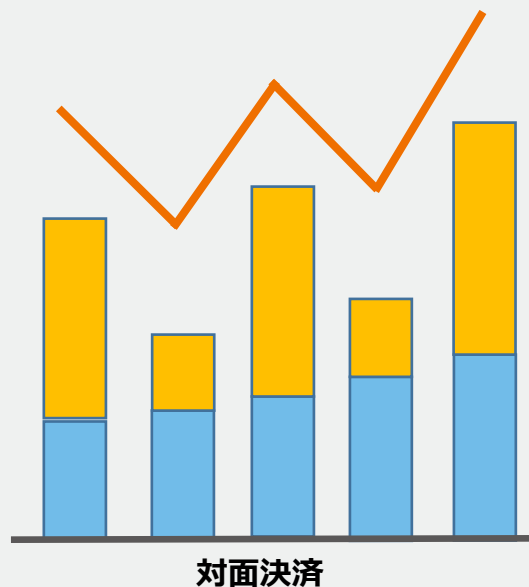
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の新旧『対面決済領域』を担う

	 FINANCIAL GATE 当社 (リアル店舗決済 + IoT決済) 物理カードを渡す (かざす) 決済 	 PAYMENT GATEWAY GMOペイメントゲートウェイ (EC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

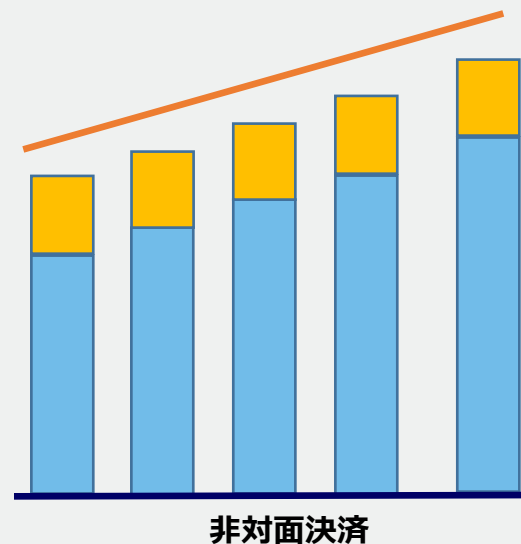
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、
加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴

＜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



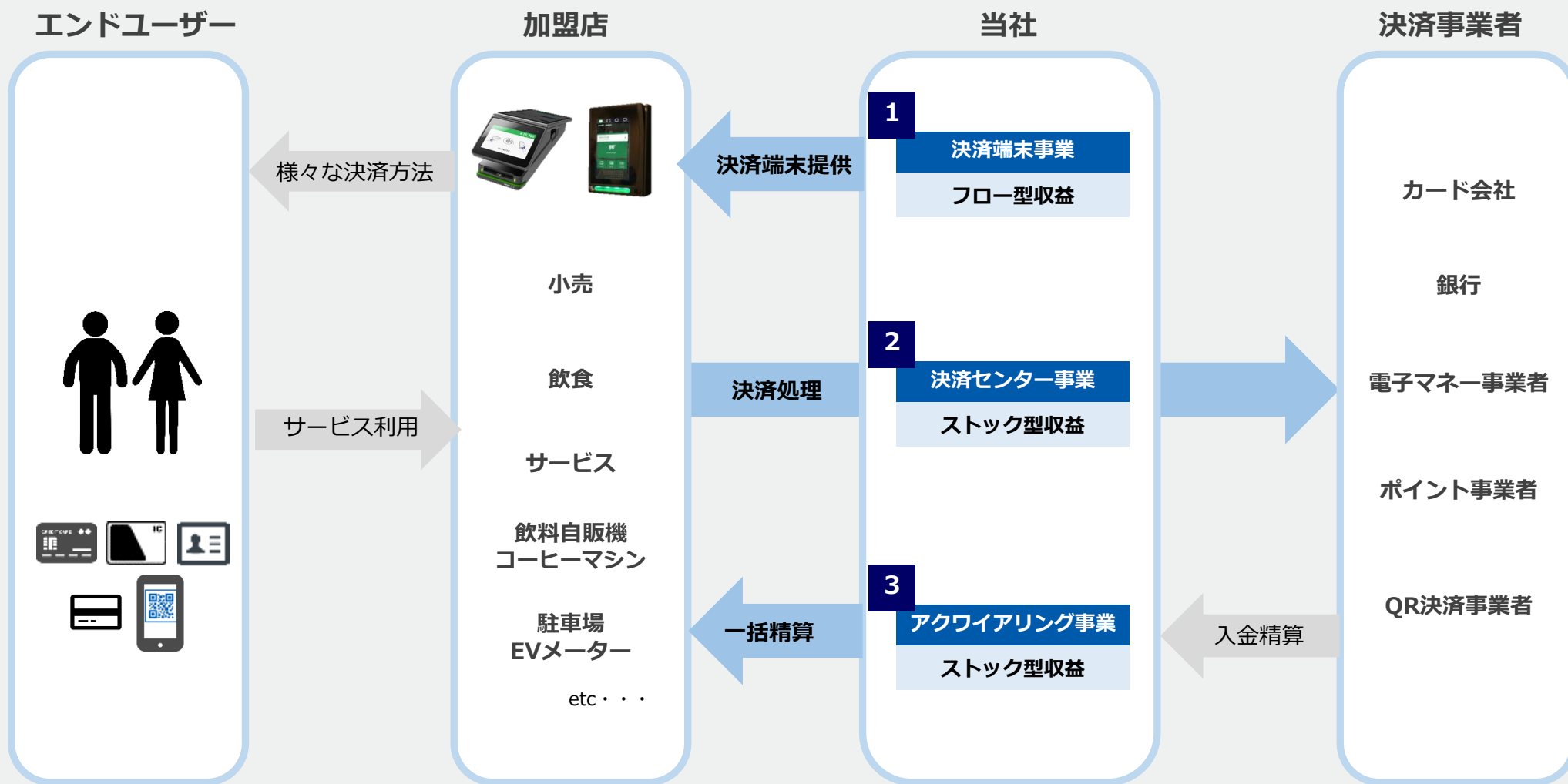
イニシャル売上 (初期手数料等)

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

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

3つの決済事業

4つの売上カテゴリー

フロー型収益



ストック型収益

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

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

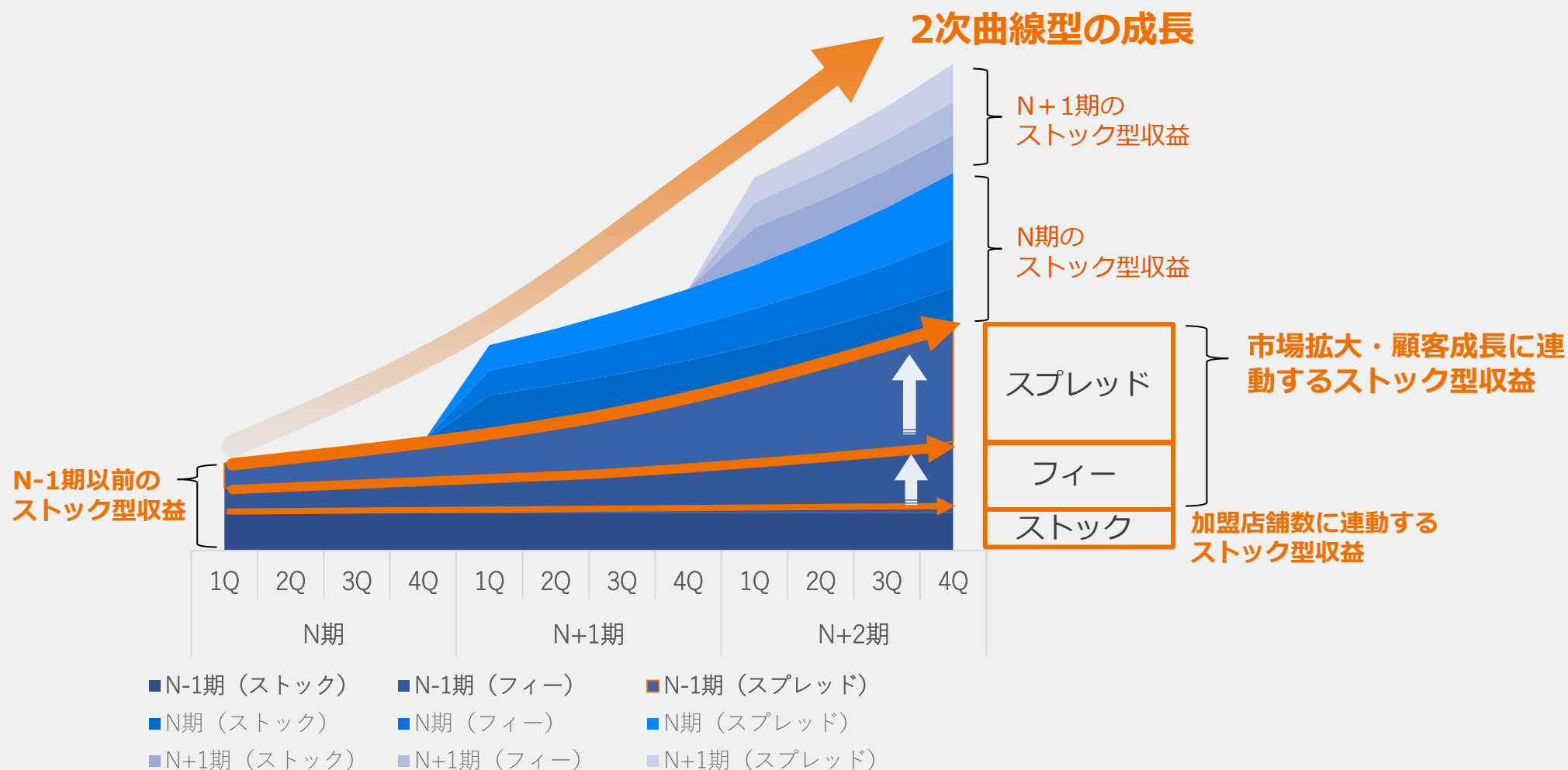
③アクワイアリング事業

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

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



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	×	×	×	×	○	○

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



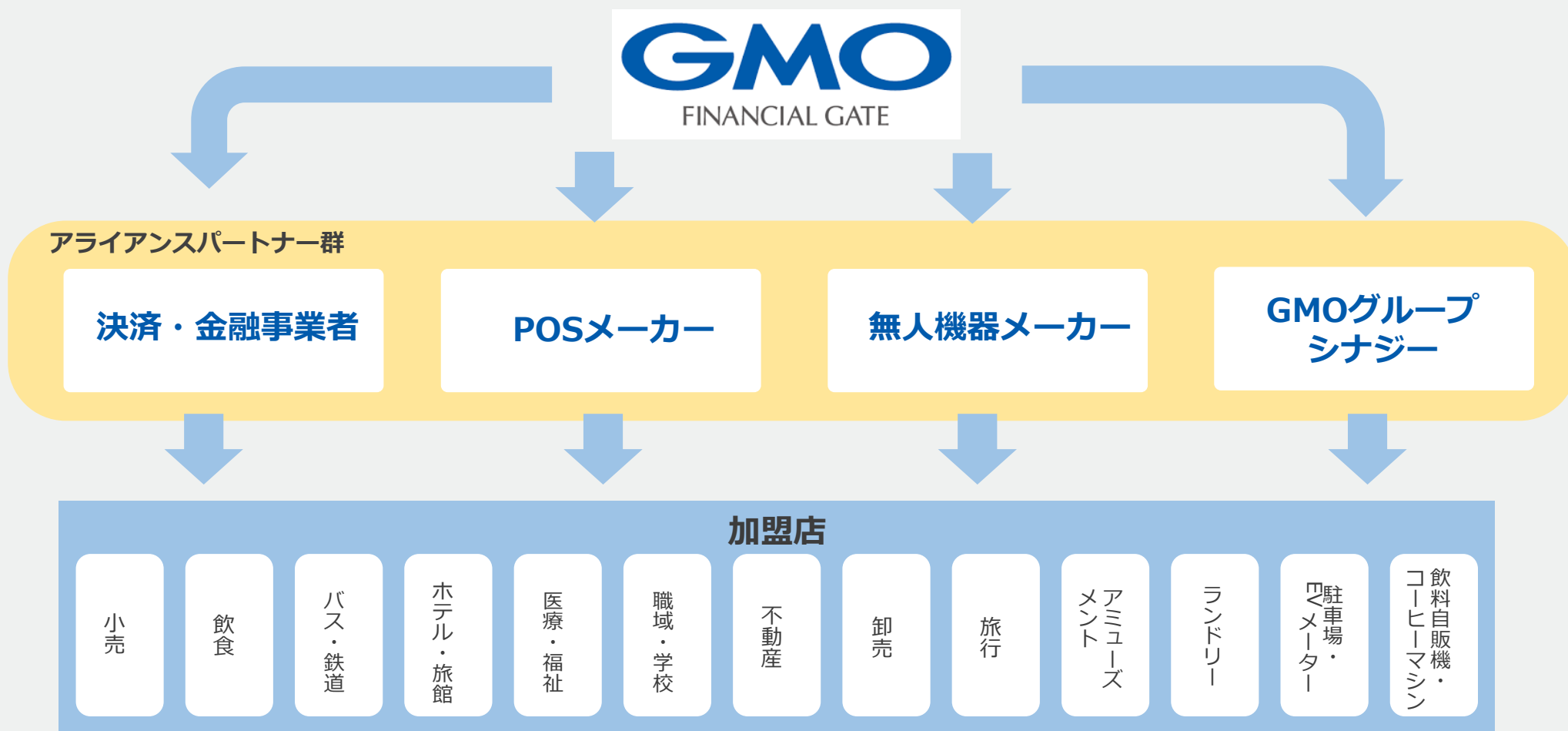
加盟店POS端末



当社が提供する
Cashless Platform

アライアンスの状況

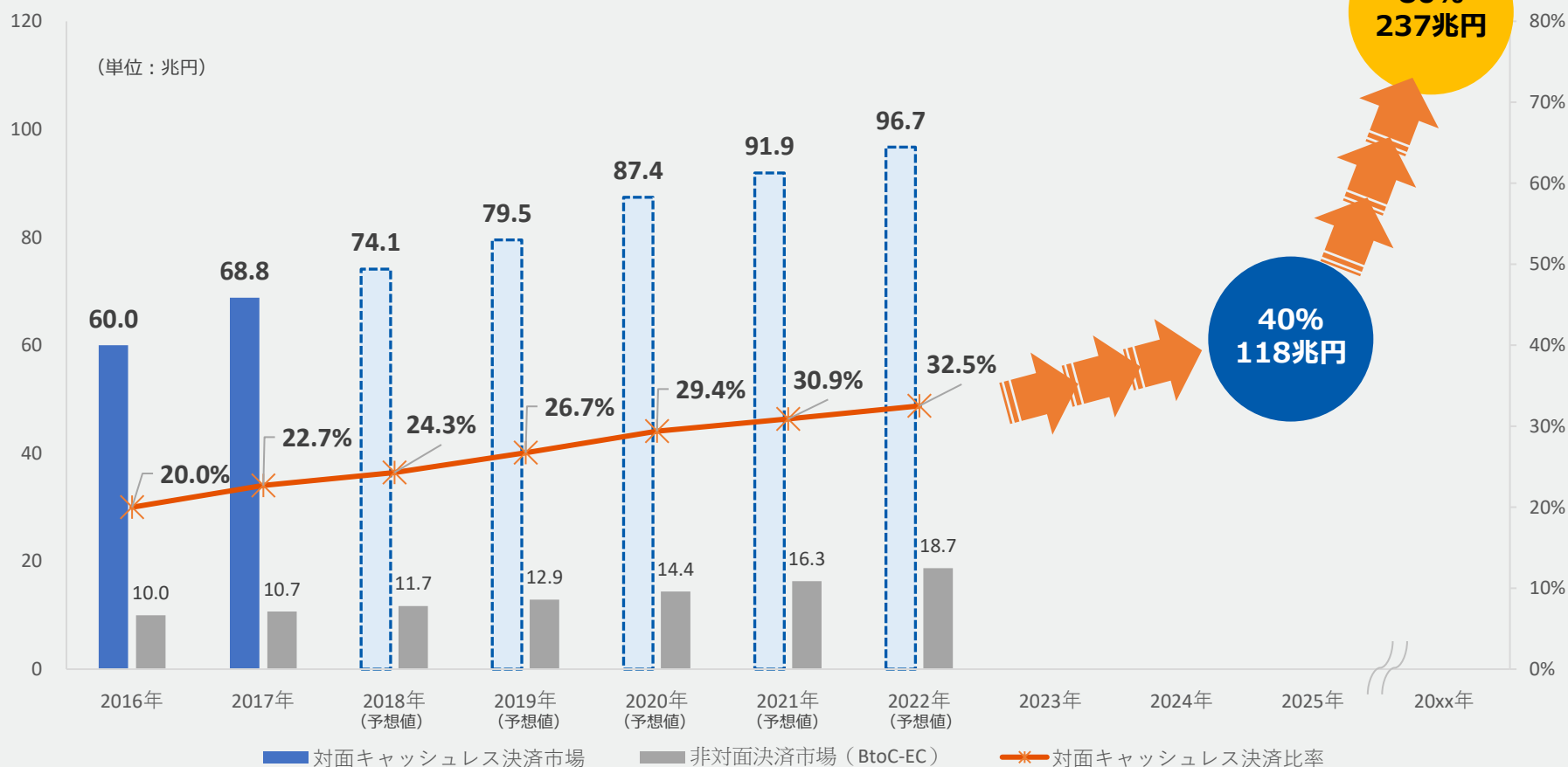
50社程度のパートナーアライアンス先群との連携により安定的な案件獲得



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87兆円。更に国家政策でキャッシュレス比率40～80%が見込まれる

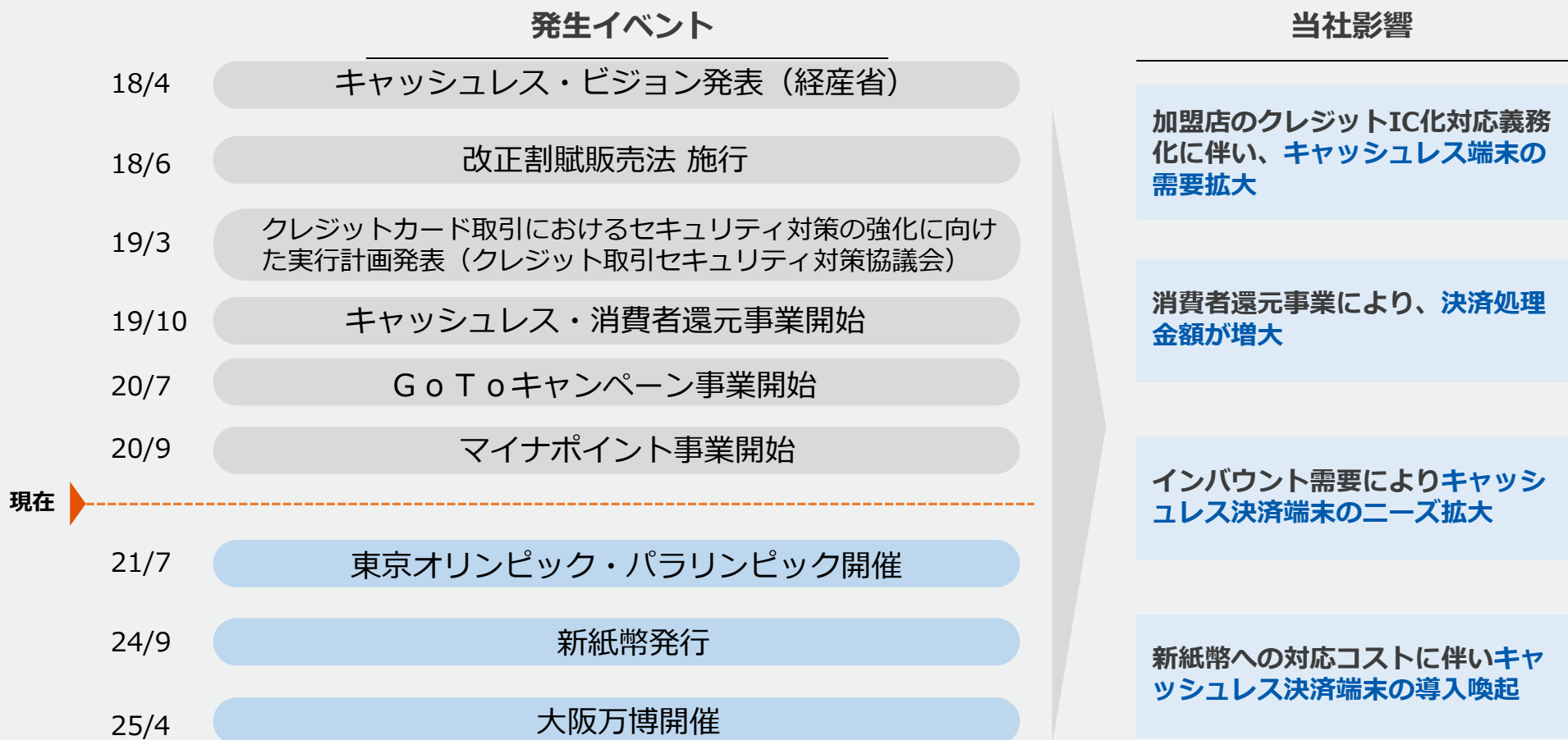
■ 対面キャッシュレス決済市場及び決済比率の推移



※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



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



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 15億33百万円
- 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51.0%（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

（2020年11月12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@gmo-fg.com