

IR イントロダクション

- 事業概要とビジネスモデルについて -

2022年9月期第2四半期

2022年5月13日

GMO PAYMENT GATEWAY



1	事業概要	p.3
2	注力分野	p.16
3	参考資料	p.33

1.1 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}
134,096店	41.5億件	9.5兆円

(※1) 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、売上収益、営業利益、及びEBITDAは非継続事業を除いた継続事業の金額を表示。

(※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。

(※3) 稼働店舗数はGMO-PG・EP、決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PS

稼働店舗数は2022年3月末時点、年間決済処理件数および年間決済処理金額は2021年4月～2022年3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-FGIにおける決済を含む。

(※4) 22/2Qより稼働店舗数の計上基準を変更。稼働店舗数は特定案件及び大手デリバリー加盟店に係る店舗数を除く。当該案件を含む2022年3月末時点の稼働店舗数は397,670店。

(前年同期比+59.9%)

1.2 連結経営

主要各社の事業環境に応じ緩急をつけた健全な業務運営によって、
連結企業集団全体の安定的な成長を実現



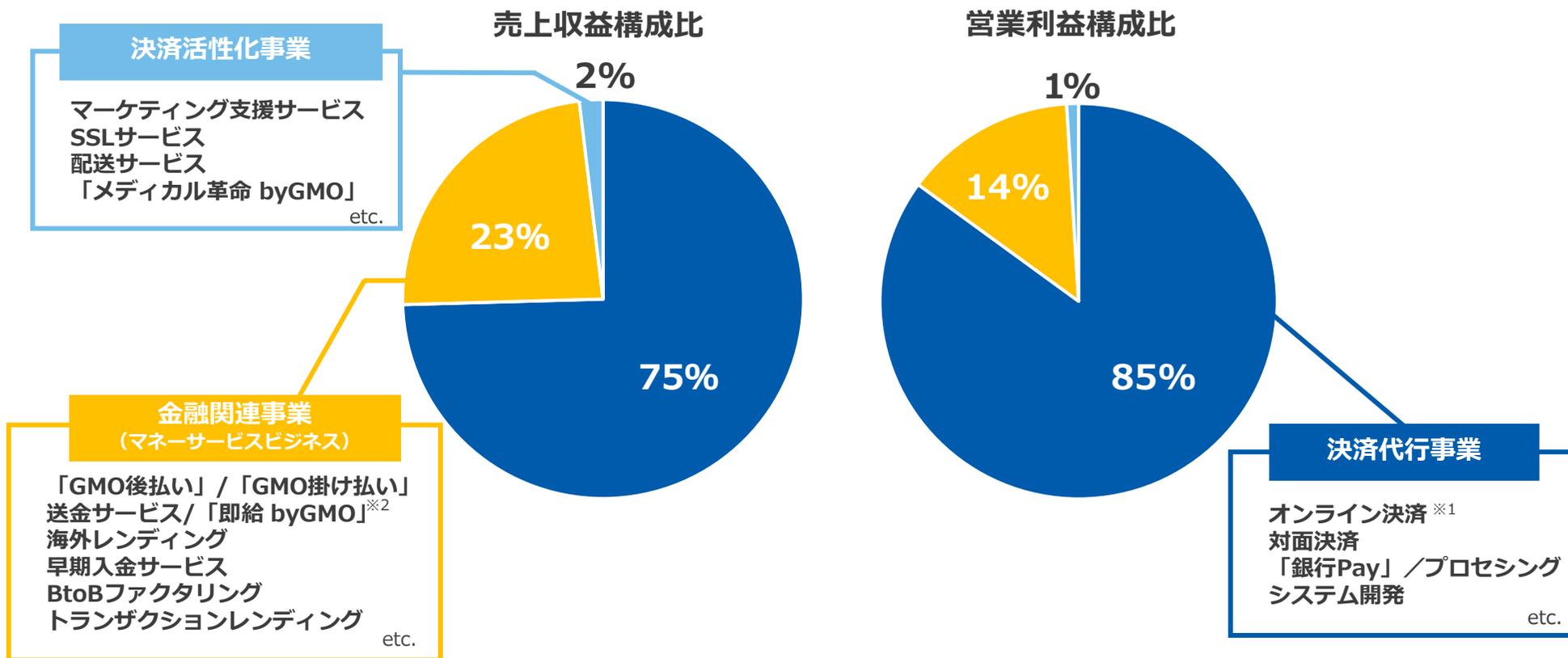
経営理念・企業文化の共有、連結企業集団一体のリソースアロケーション

	GMO-PG	GMO-EP	GMO-FG	GMO-PS
主要事業	オンライン決済代行業業	オンライン決済代行業業	対面領域の決済代行業業	後払い決済事業
顧客	自治体、大手～中堅企業 (非物販、物販)	ロングテール (物販中心)	対面店舗、 無人機器事業者	物販・非物販事業者、 消費者

1.3 3つの事業セグメント

決済代行業業を軸に周辺事業を展開し、営業利益25%以上成長を継続

(2022年9月期第2四半期累計実績)

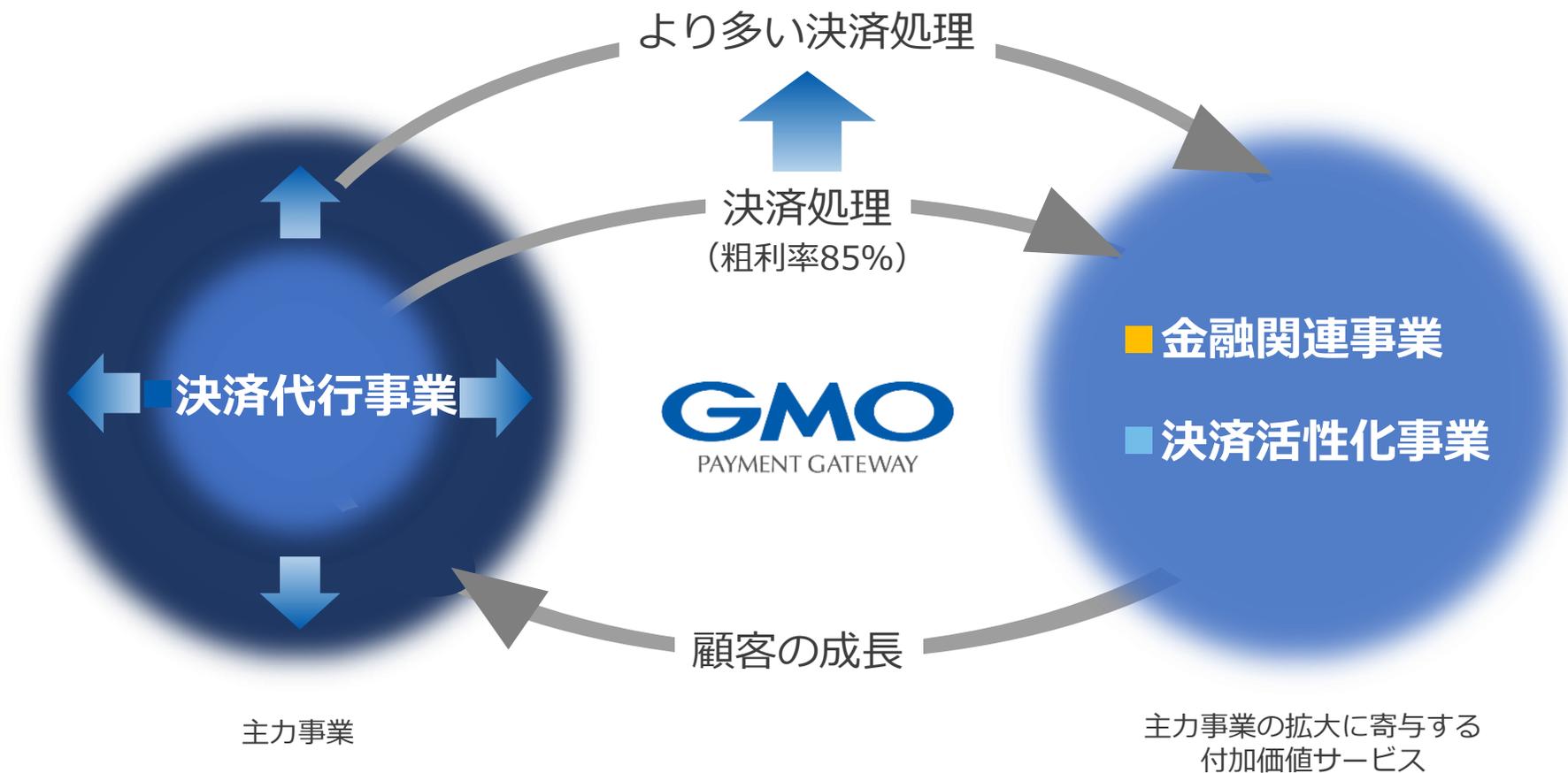


※1 オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）

※2 「即給 byGMO」：2021年7月7日よりサービス開始

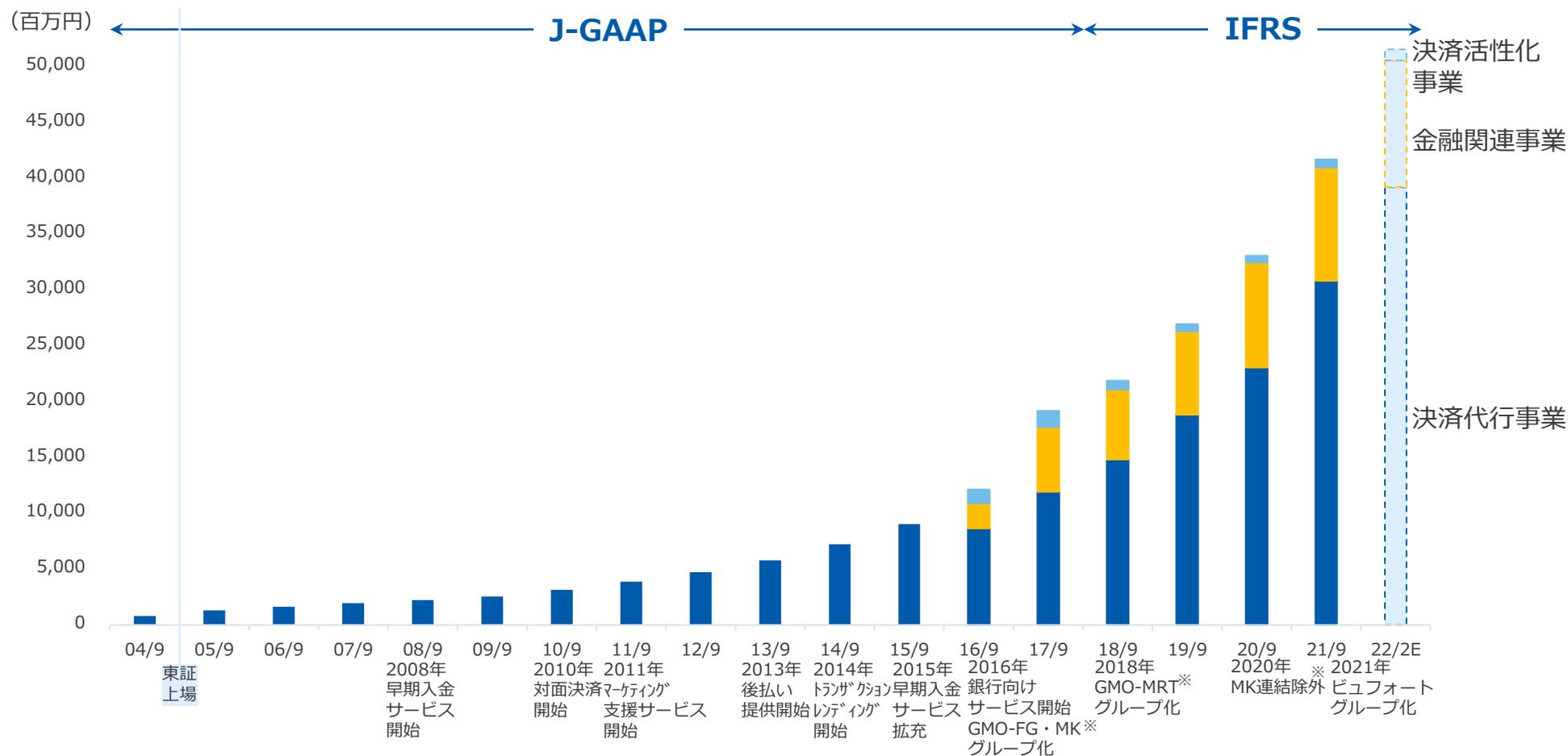
1.4 還流モデル

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



1.5 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



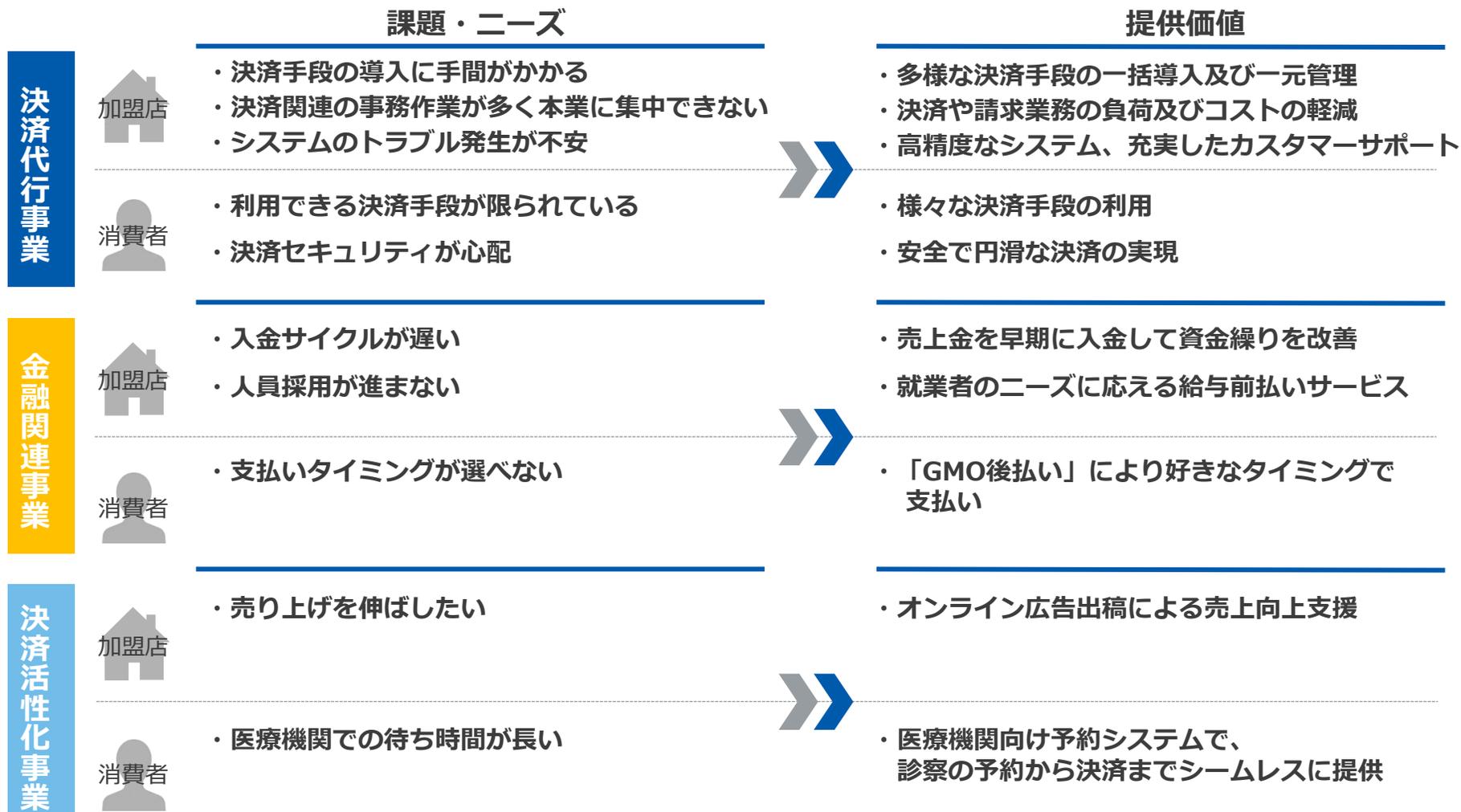
※2015年9月期まで決済代行事業のみを行う単一事業会社、2016年9月期よりセグメント開示を開始。

GMO-FG : GMOフィナンシャルゲートグループ GMO-MRT : GMO医療予約技術研究所 MK : MACROKIOSK社

※2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業のセグメント別売上収益を表示。

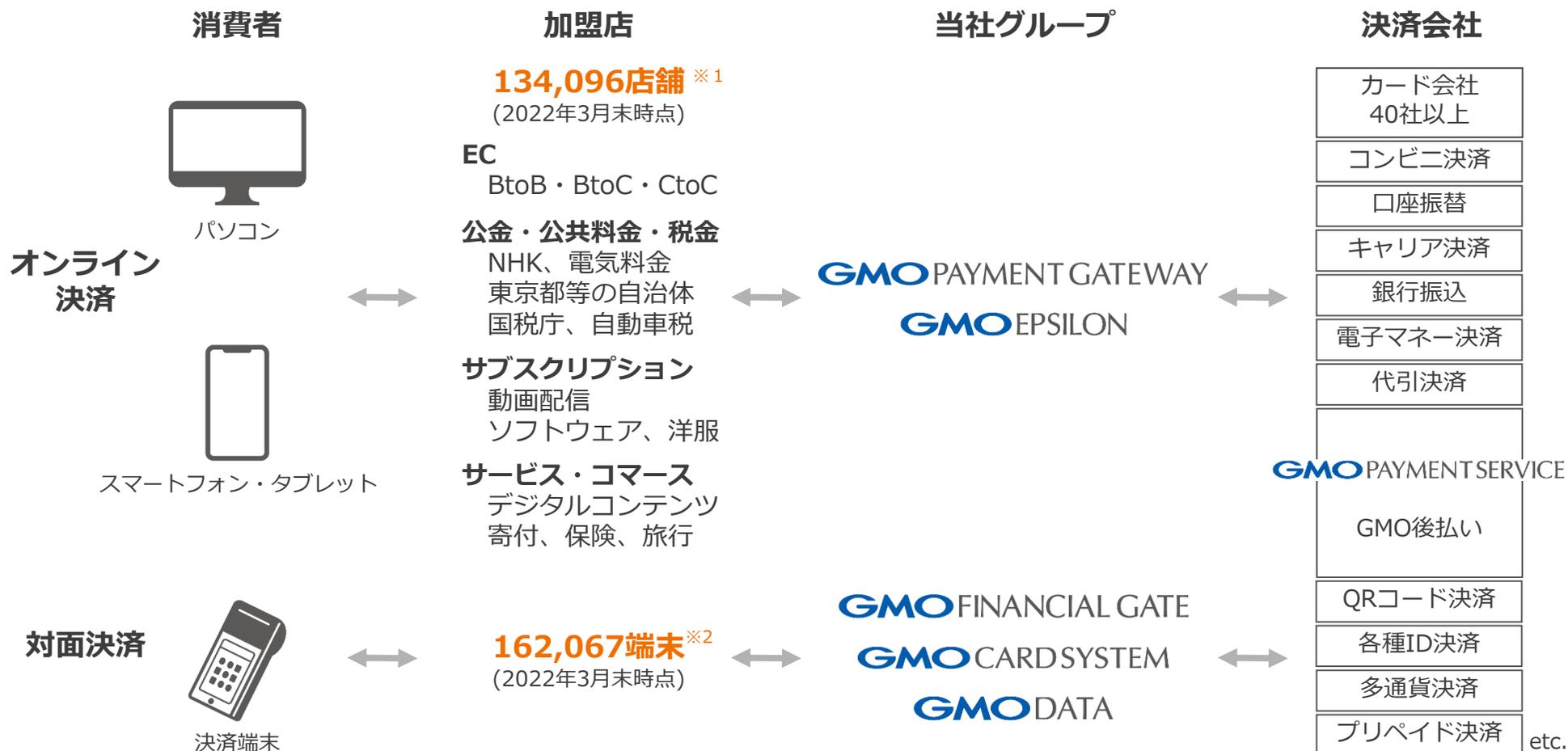
1.6 当社の提供価値

顧客ニーズに総合的に応える事業及びサービス



1.7 当社グループの立ち位置

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 22/2Qより稼働店舗数の計上基準を変更。稼働店舗数は特定案件に及び大手デリバリー加盟店に係る店舗数を除く。当該案件を含む2022年3月末時点の稼働店舗数は397,670店。(前年同期比+59.9%)

※ 2 稼働端末数：2021年9月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+68.6%)

1.8 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）

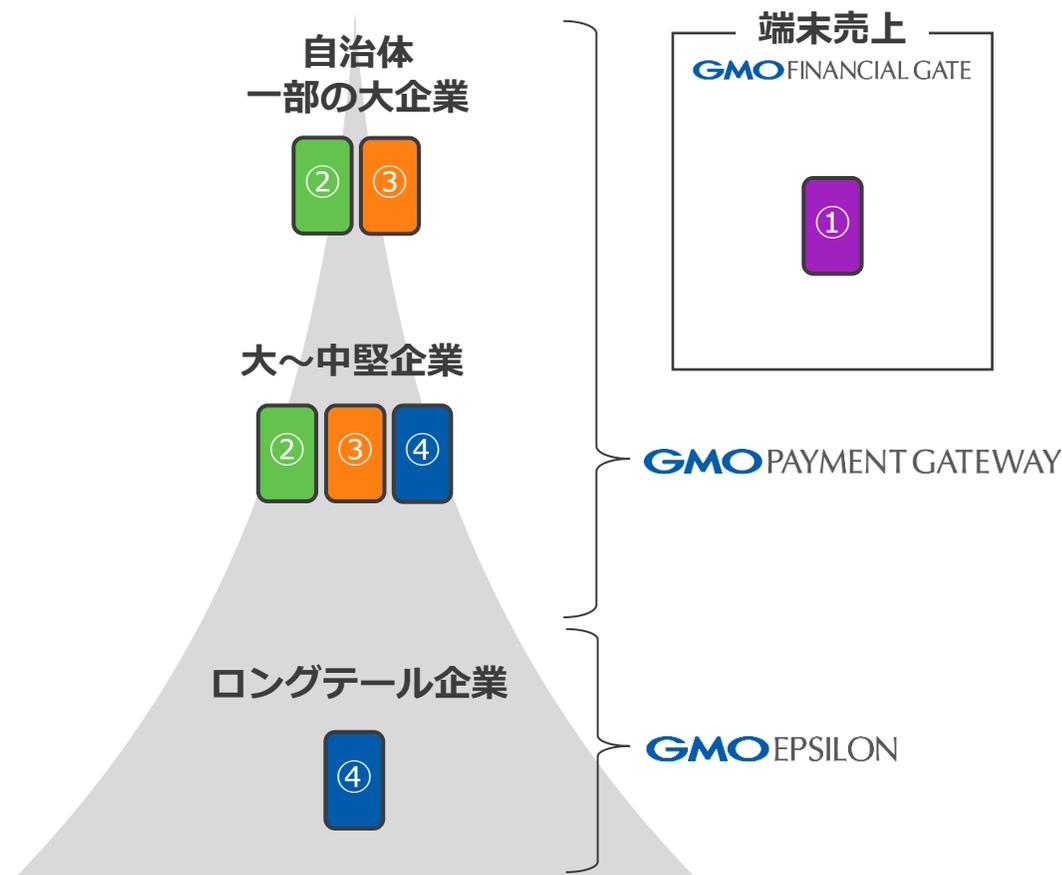
① イニシャル（イニシャル売上）
端末売上
係数：端末販売数
売上：端末販売数 × ○円 / 導入時

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

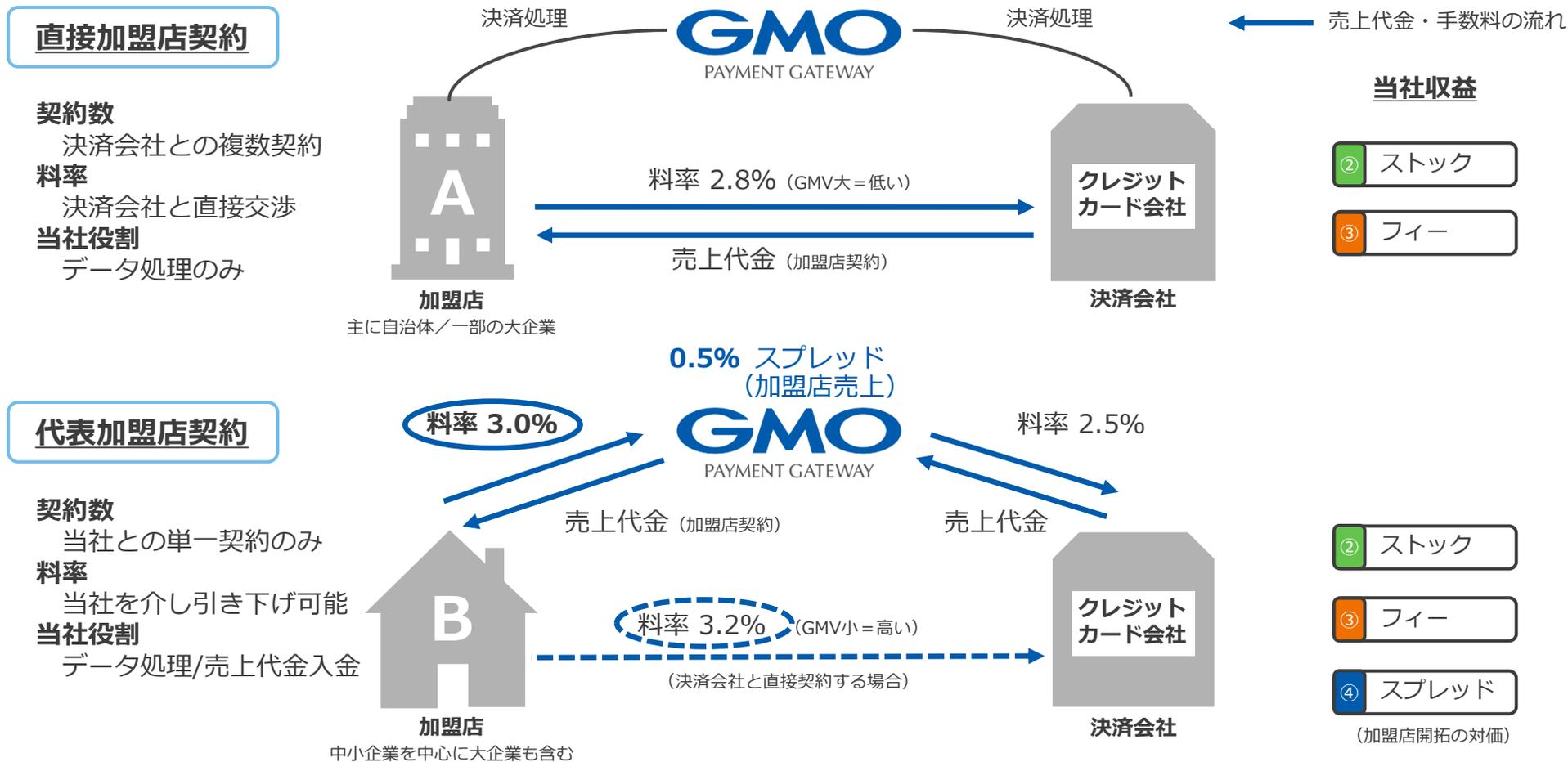
③ フィー（処理料売上）
決済処理件数に応じた金額
係数：決済処理件数
売上：決済処理件数 × ○円

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



1.9 決済代行業業：2種類の契約形態

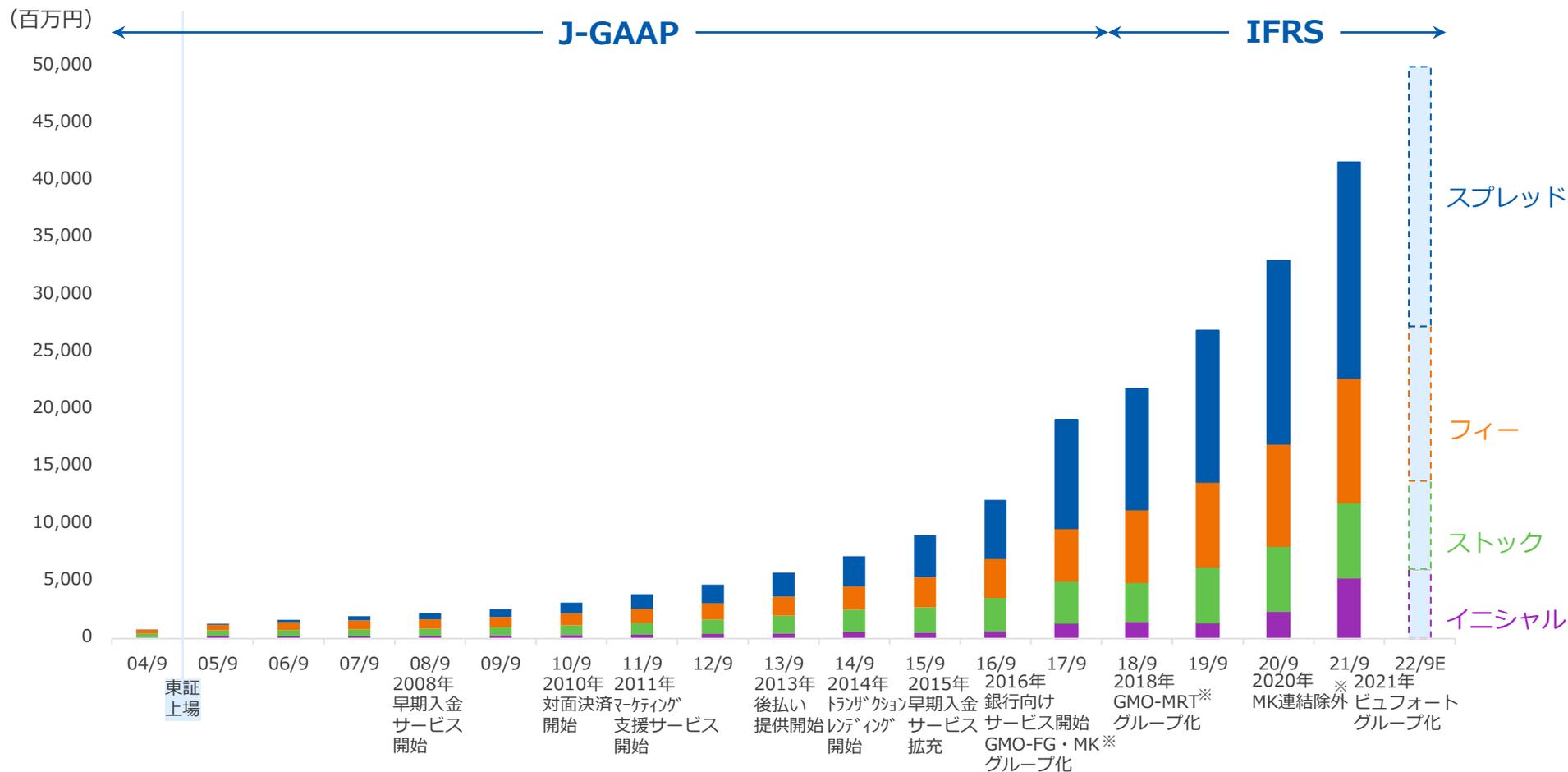


※料率数値はスキームを理解しやすくするための参考値。

※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。(p.10参照)

1.10 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 GMO-MRT : GMO医療予約技術研究所 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9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業のビジネスモデル別売上収益を表示。

1.11 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
	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
	「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後払い」/「GMO掛け払い」
	送金サービス/「即給 byGMO」
	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

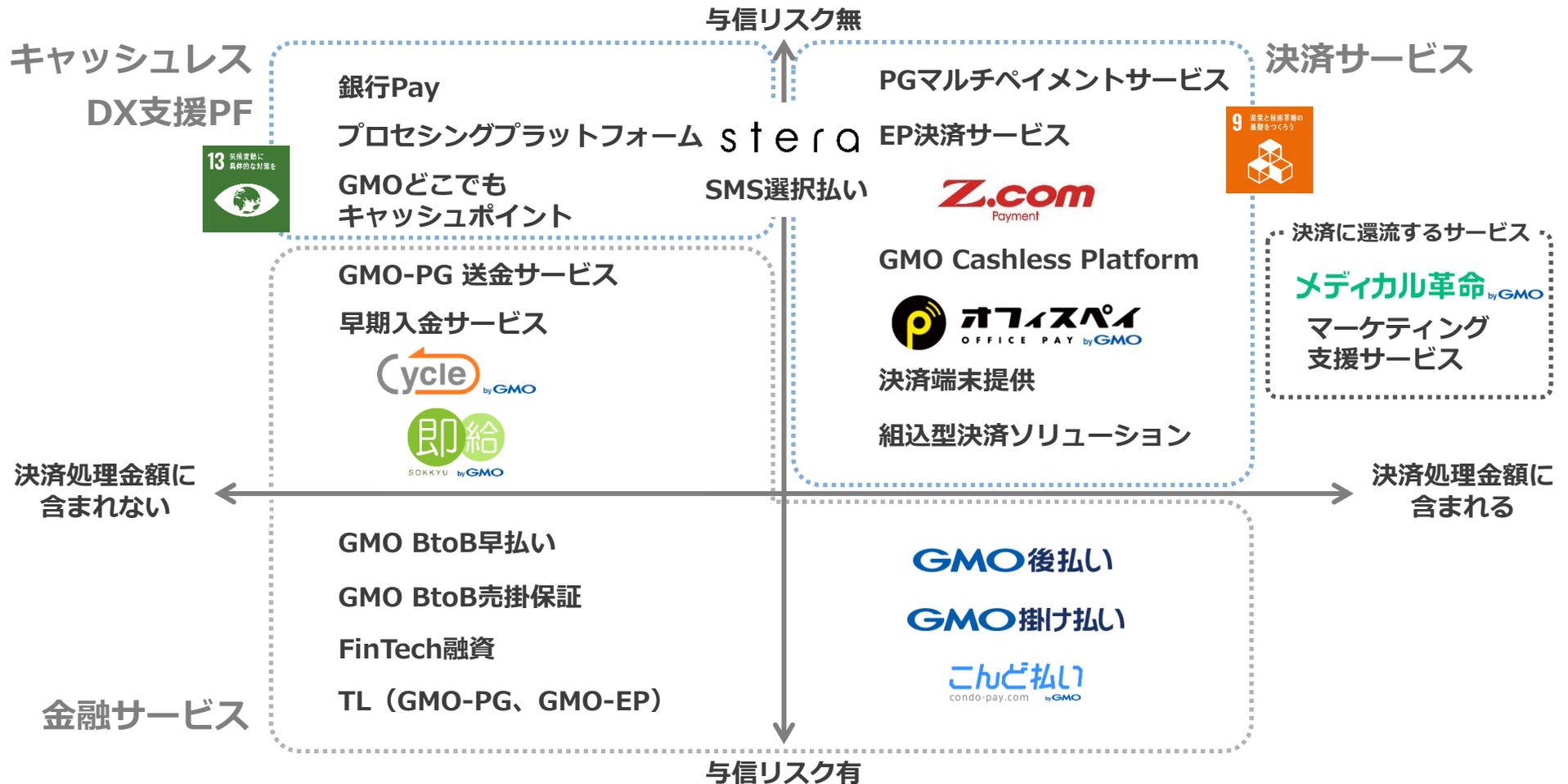
■セグメント

決済代行業	オンライン決済※
	対面決済
	「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」
	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）

1.12 プロダクトマップ

当社の「決済」定義；お金の流れをデジタル化するもの



※ TL：トランザクションレンディング PF：プラットフォーム



1	事業概要	p.3
2	注力分野	p.16
3	参考資料	p.33

2.1 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.17-20	FinTech P.21-24	BaaS・※2 キャッシュレス P.25-26	対面 P.27-28	グローバル P.29					
	2020	2025	2020	2025	2020	2025				
TAM (兆円)	20 (BtoC EC) 352 (BtoB EC)	45 408~	1 (後払い) 2.5 (早期入金・TL) 200 (給与振込市場)	3 8 200~	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)	5	13	-	-	-	-	1	5	-	-
営業利益 (億円)	75	180~220	18	30~	5	10~	5	20~	※3	30~
展開する重点施策	DXプラットフォーム GMP※4 BtoB決済サービス	FinTech BtoB決済サービス 「即給 byGMO」	DXプラットフォーム	対面決済 (IoT) FinTech	グローバル FinTech					

※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

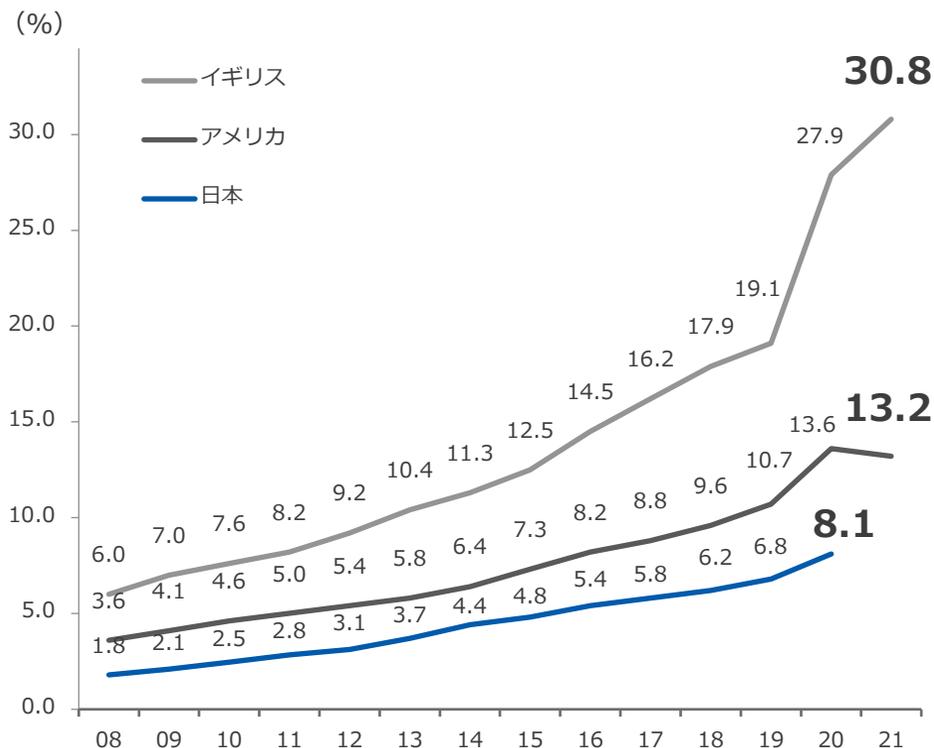
※2 BaaS/キャッシュレス：Embedded Finance（埋込み型金融）含む

※3 グローバルの営業利益2020年実績はFinTechに含む。※4 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

2.2.1 狭義EC : BtoC EC市場

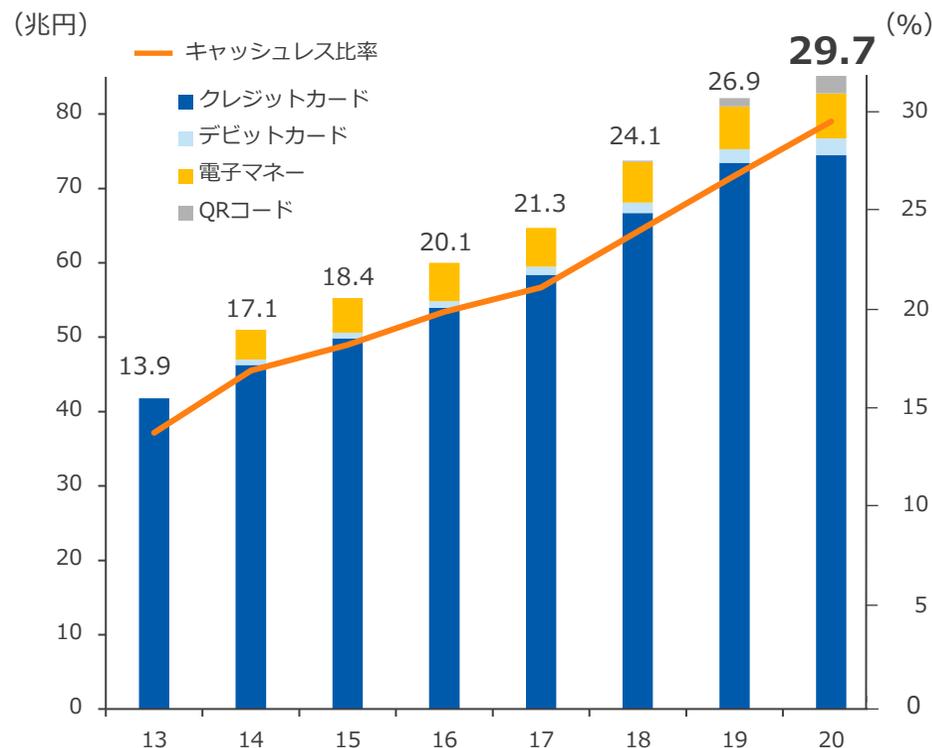
欧米先進国と比べ低いEC化率・キャッシュレス比率

■ 先進国のEC化率



※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）」、
米国税務調査局「The 4th Quarter 2021 Retail E-Commerce Sales Report」；
英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, April 2022」

■ 国内のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）

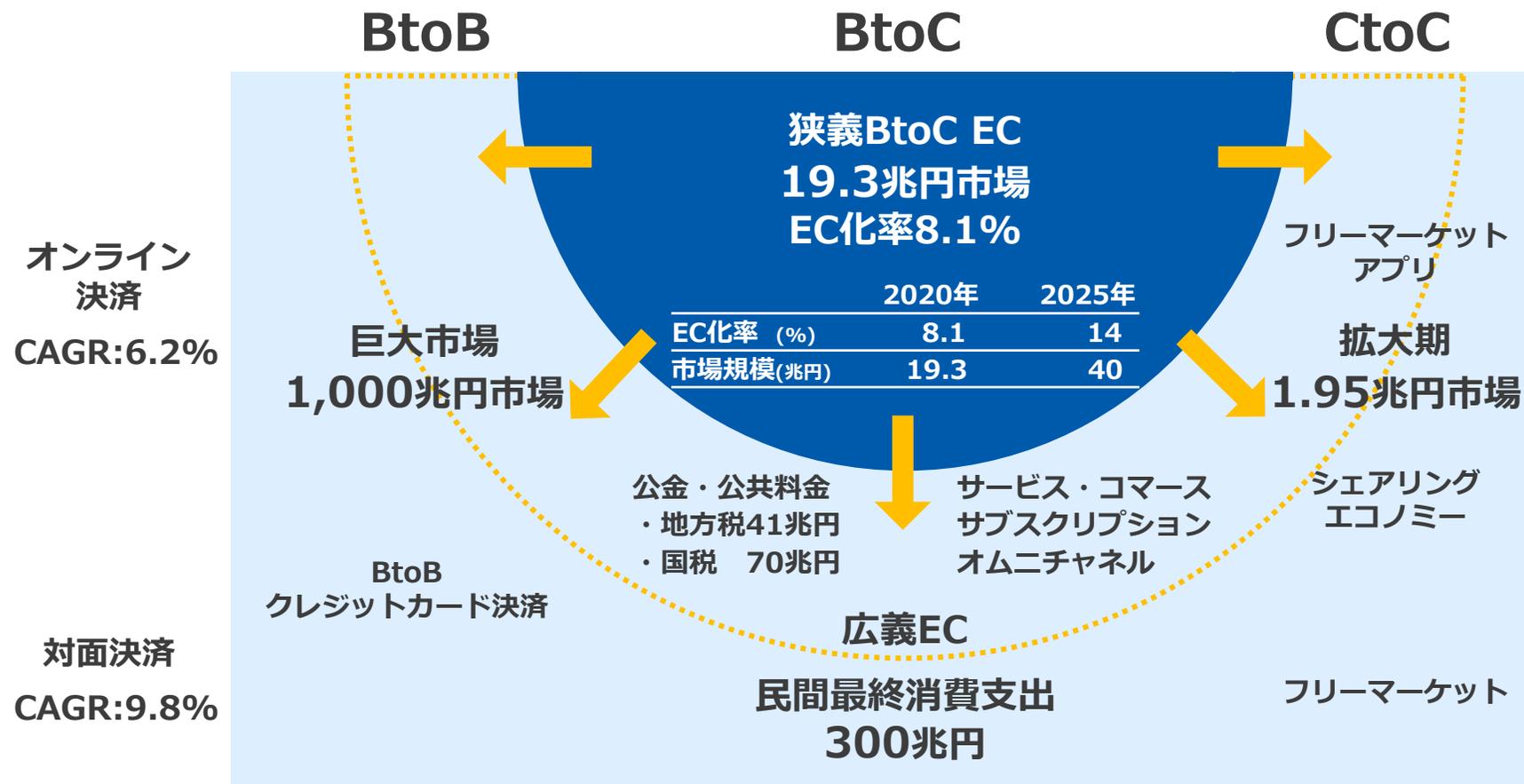


※比率はクレジットカード利用額・デビットカード利用額・電子マネー利用額・QRコード決済利用額を民間最終消費支出で割って算出

※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」

2.2.2 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4年度地方財政計画額）」

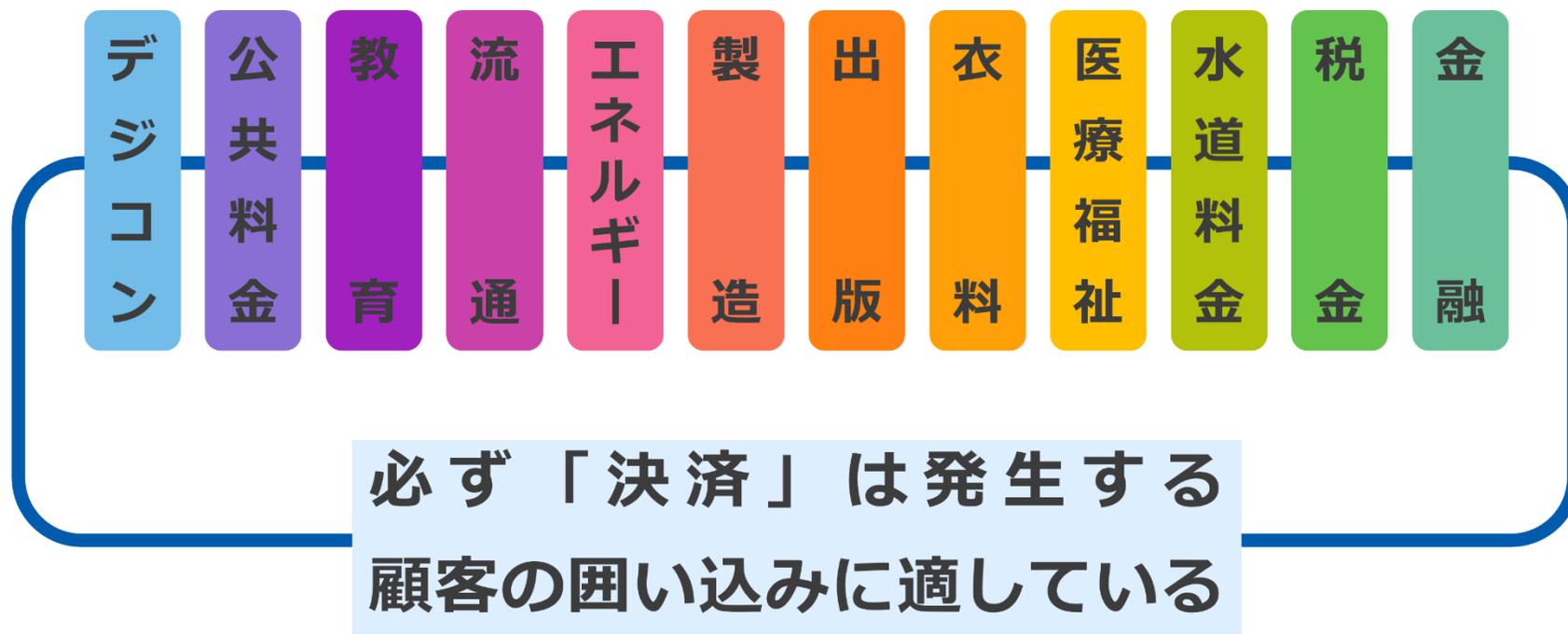
※THE WORLD BANK "Household final consumption expenditure (current USD)"

※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」

2.2.3 決済事業の特徴：クロスインダストリー

決済は購買活動で必要な行為であり、継続性の高いアプリケーション



2.2.4 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

管理費、塾の月謝、駐車場の支払い、給食費などにも
拡大が続く



※日本放送協会「令和2年度業務報告書」

2.3.1 FinTech : 金融関連サービス

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」※	効率的かつセキュアな送金・返金処理を実現	前渡金	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

※「即給 byGMO」：デポジット型と立替型の2種類を提供。立替型のみ前渡金が発生。

2.3.2 FinTech : 日本の後払い市場

成長する日本特有の後払い決済ニーズを捉え、更なる事業拡大を目指す

後払いのニーズ



消費者

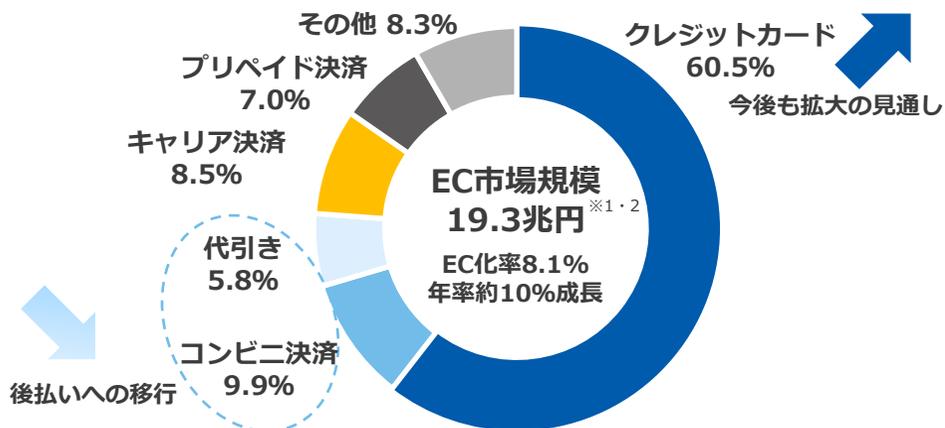
- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



加盟店

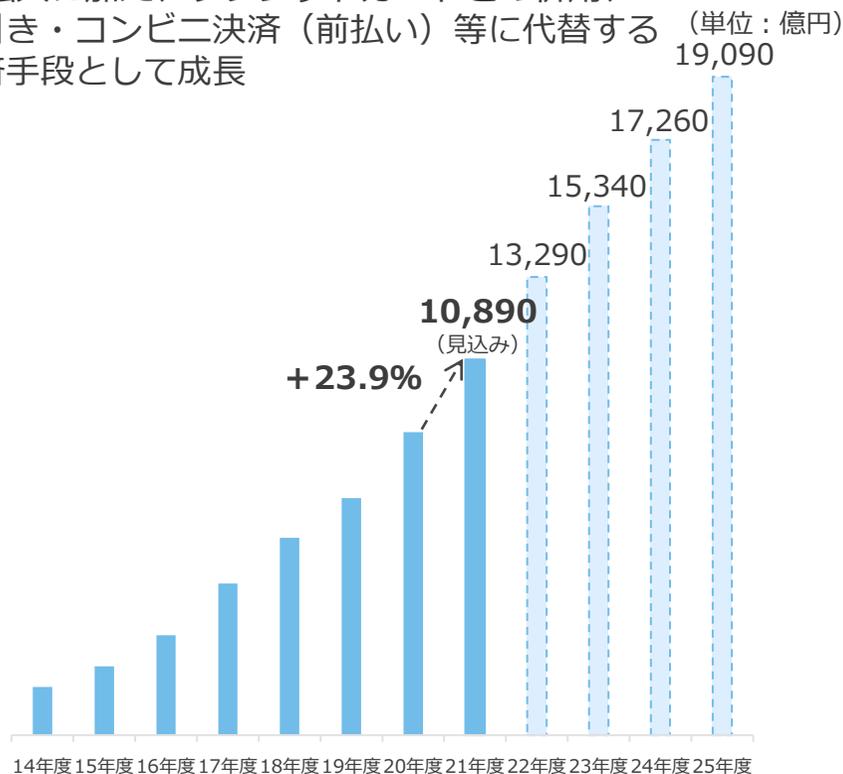
- ・多様な消費者層へのアクセス
- ・販売促進
- ・返品リスクの低減

決済方式別EC市場シェア（2020年/金額ベース）



後払い市場の今後の見通し

EC拡大に加え、クレジットカードとの併用、代引き・コンビニ決済（前払い）等に代替する決済手段として成長



※1 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）」

※2 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 2022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」
2021年度の数値は見込み、2021~2025年度の数値は予測

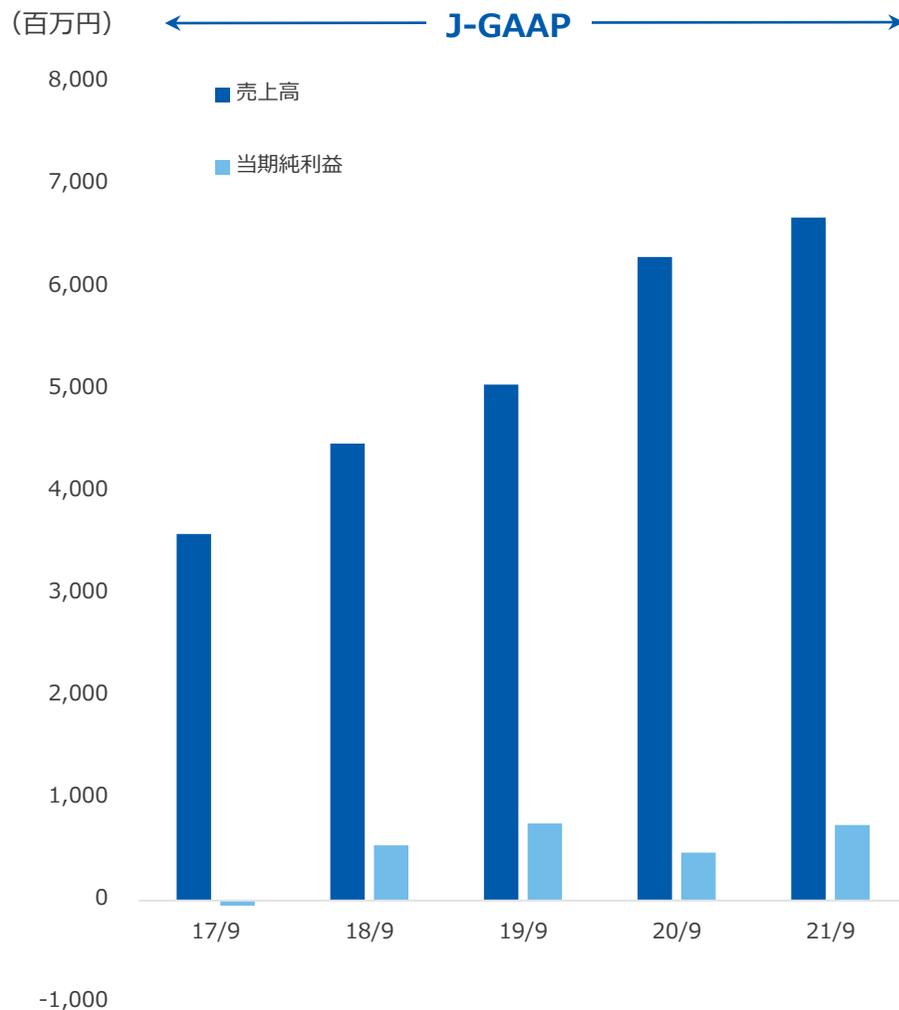
2.3.3 FinTech : 当社の後払い事業 (GMO-PS)

総合決済プレイヤーとして、上位シェア及び収益基盤を確立

当社後払い事業の特徴

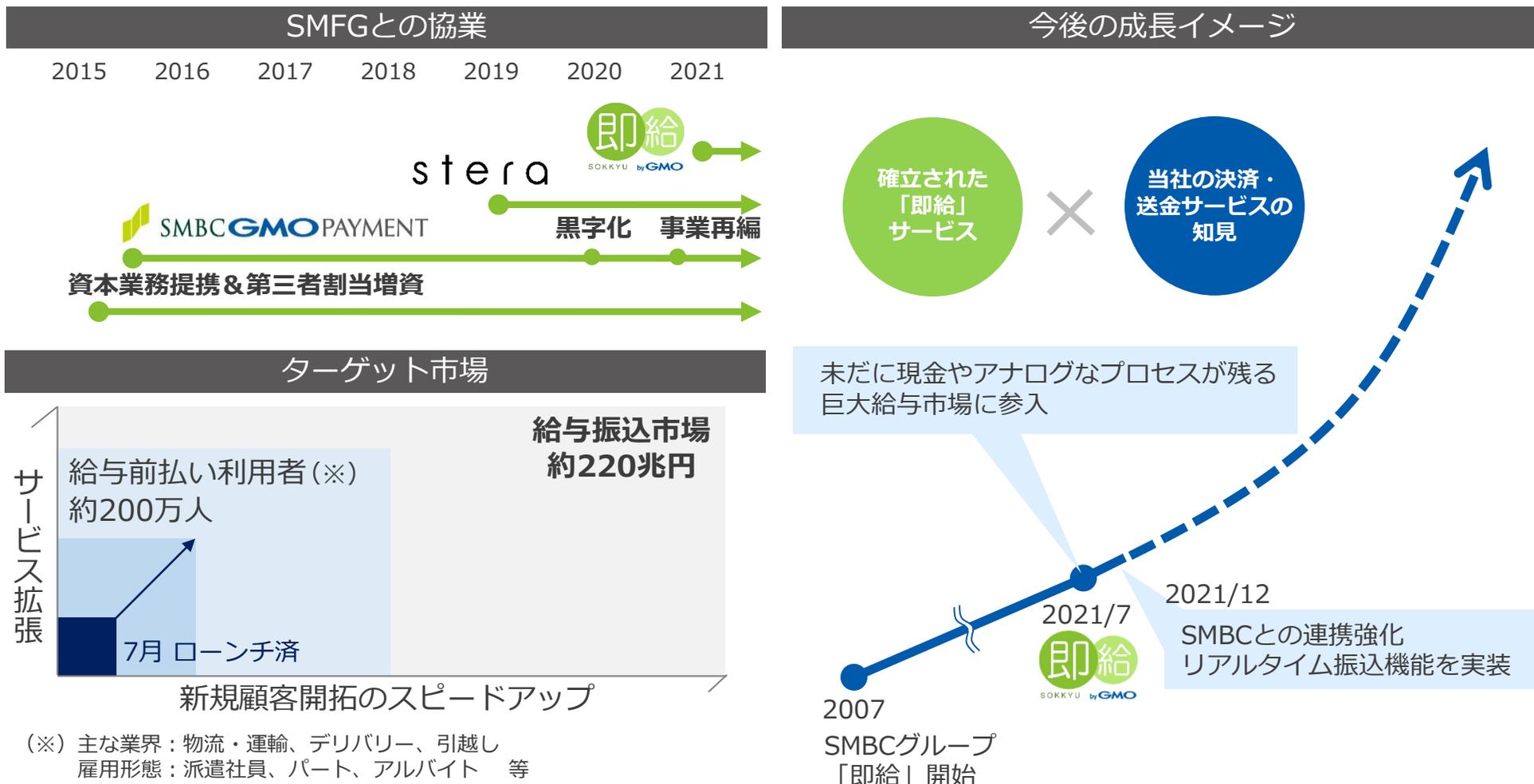
- 大量与信データを利用した機械学習の適用
- 独自の与信データ、回収ノウハウの蓄積に伴う未回収率の低減
- 総合決済プレイヤーとして、ECに必要な全ての決済手段を提供
- BtoB事業者と連携し、事業向け後払い決済サービスを展開

- 決済処理金額拡大とともに、安定的に利益計上
- グループシナジーを創出し、国内上位の事業基盤を構築



2.3.4 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：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）

2.4.1 BaaS・キャッシュレス (Embedded Finance※)

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



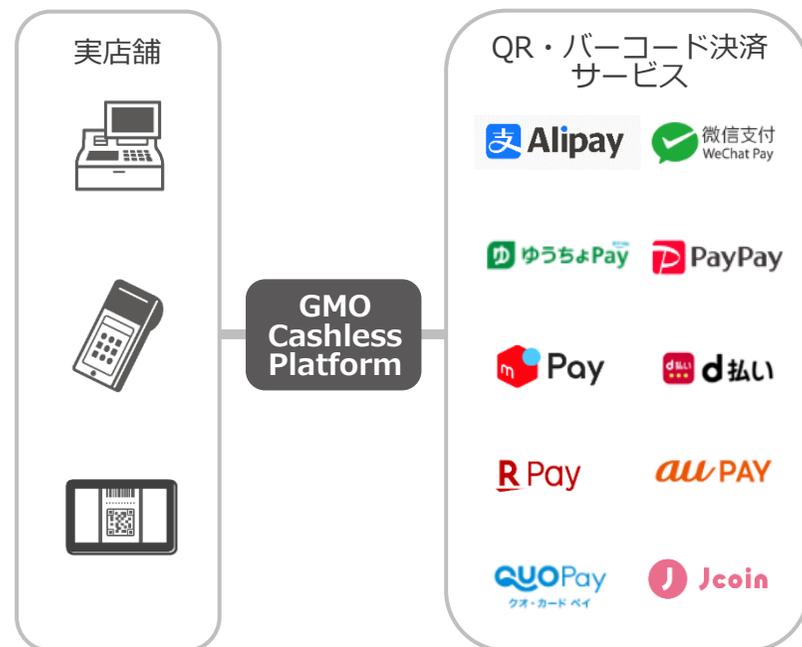
■ GMO-PGプロセッシングプラットフォーム

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

JFRカードへアクワイアリングサポート機能を提供

■ 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



※ Embedded Finance : 埋込み型金融

2.4.2 BaaS・キャッシュレス

当社の強みを活かしたBaaSビジネスの展開

市場環境

- キャッシュレス・DXニーズの拡大
- 一般事業会社による本業サービスへ組み込んだ金融サービスの提供

強み

- 決済の知見、お金の流れ、開発力、多様なプロダクト・価値の一括提供

戦略

- 金融機関・事業会社にキャッシュレス事業やDX推進に必要な機能・アプリケーションを提供
- 自社プロダクトの「ホワイトラベルによる外販」を推進

潜在市場

- 本邦金融機関のシステム投資額 2.4兆円（2021年）。うち、新規開発投資 約3割

提供価値

		提供価値	
		伝統的な金融サービス	金融の隣接サービス
提供先	金融機関	コア事業をITの力で最適化・強化 プロセッシング プラットフォーム	周辺分野への 拡大支援 銀行Pay
	一般事業会社	トランザクション レンディング ファクタリング	VISA ビジネスカード 給与前払い

2.5.1 IoT : 対面決済市場

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

- ・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

モバイル型決済端末



組込型EMV端末[※]



■ 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



お客様側



店舗側



stera mobile

※ 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



2.5.2 GMOフィナンシャルゲート株式会社 会社概要

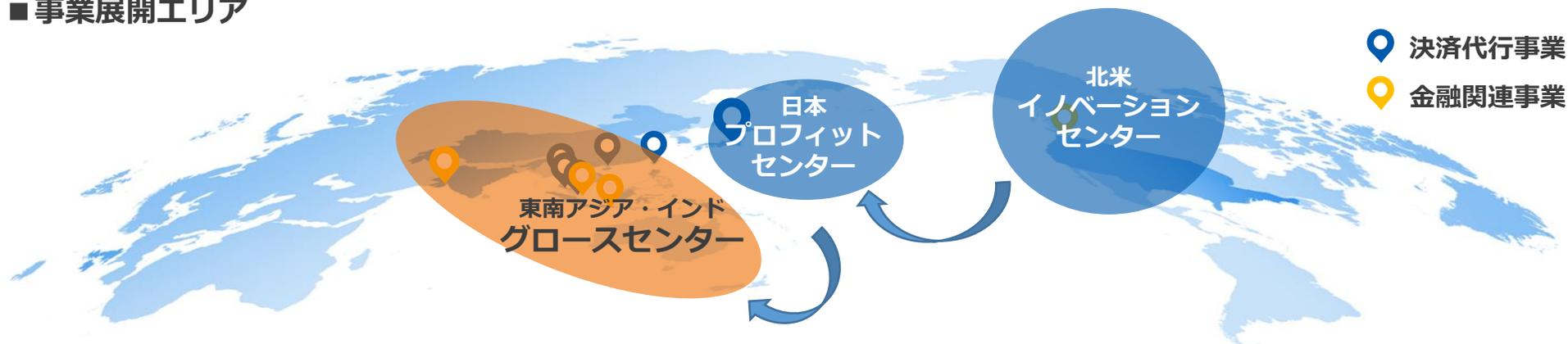
■会社名	GMOフィナンシャルゲート株式会社（東証グロース 4051）	
■設立年月	1999年9月	
■所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）	
■資本金	1,618百万円（2022年3月31日現在）	
■主要株主	GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか	
■役員構成	代表取締役社長 杉山 憲太郎 取締役会長 高野 明 取締役 青山 明生（営業本部長） 取締役 池澤 正光（管理本部長 兼 経営企画部長） 取締役 福田 知修（システム本部長） 取締役 小出 達也（GMOペイメントゲートウェイ株式会社 上席専務執行役員） 社外取締役 嶋村 那生 社外取締役 浅山 理恵 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	EY新日本有限責任監査法人	
■主な連結子会社	GMO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	

（2022年5月13日時点）

2.6 グローバル：海外戦略

北米投資のシナジー活用し、成長する東南アジア・インド市場に注力

■ 事業展開エリア



■ 戦略

決済代行業業

投融資先と提携し、現地決済サービスの提供

金融関連事業

北米・アジアの有力FinTech企業に
成長資金を投融資

- ・最新知見の獲得・還元・移転
- ・投融資先との関係強化

決済代行業業

金融関連事業

■ 投融資先 ※1

国	主な投資実績	主な融資実績
	※2	

※1 GMO Payment Gateway及びGMO Global Payment Fundの投融資先

※2 2022年6月に株式譲渡予定

2.7.1 サステナビリティ

サステナビリティ実現に向けた取り組みを統合報告書に掲載

「第28期統合報告書」

URL : https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/211220_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf

▶ 持続的な成長を支える基盤

サステナビリティ経営

DX・脱炭素化支援により、社会の進歩発展を牽引
クレジット×デジタル技術で社会的包摂を推進

当社は、経営理念「社会の進歩発展に貢献する中で、利益の心持両立の豊かさを追求する」のもと、オンライン化・キャッシュレス化・ペーパーレス化・DXなどを支援する決済を起点としたサービス提供、決済・金融技術での社会インベーションの牽引などによりSDGsへの取り組みを行っています。また、多様性を認め合い、誰もが参加し支え合う社会の実現（インクルージョン）包摂）に貢献してまいります。

▶ サステナビリティ実現に向けた注力領域

当社では、当社事業内容やステークホルダーの意見を踏まえ、持続可能な社会の実現に向けて以下領域の取り組みに注力してまいります。今後、様々な社会課題の中で当社において中長期的視点で優先的に取り組むべき重要な課題（マテリアリティ）を適切に特定し、サステナビリティ経営の高度化に努めます。

注力領域	関連するESG	SDGsへの貢献	具体的な取り組み
デジタル・インクルージョン*	E 環境 S 社会	9 産業とインフラの高度化、包括的かつ持続可能な経済成長の促進 17 パートナーシップの推進	▶ EC化率向上、キャッシュレス化推進による便利・快適な社会の実現 ▶ ECショップ、デジタルリーなど、デジタルを活用した多様な販売形態の加盟店を決済サービスでサポート ▶ 多数の事業パートナーとのオープンイノベーション
フィナンシャル・インクルージョン*	E 環境 S 社会	1 貧困をなくそう 8 持続可能な成長を促進 9 産業とインフラの高度化、包括的かつ持続可能な経済成長の促進	▶ 金融包摂FinTech企業（マイクロファイナンス）へのインパクトファイナンスを推進 ▶ 顧客を顧客のタレントで取り扱う「経営×GMO」 ▶ 幅広い決済を通じ、クレジットカード保有者もECへアクセスし、クレジットサービスによる、事業者への運転資金融資
環境への貢献	E 環境	7 気候変動に具体的な対策を 13 気候変動に具体的な対策を	▶ ペーパーレス化等、DX支援を通じた加盟店の脱炭素化支援 ▶ 実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始
人材への貢献	S 社会	8 働きがい、経済成長、社会福祉の向上	▶ 多様な人的資源の活用（ダイバーシティ推進） ▶ 「企業は人なり」の考えのもと、ビジョン共有と、当社独自の人事育成制度により「人」の成長を支援 ▶ 企業は人を育てる組織である、という考えのもと、その能力を最大限発揮できる場を提供（働き方改革）
健全な経営の実践	G ガバナンス	17 パートナーシップの推進	▶ 実質的なコーポレートガバナンス（企業統治）体制の構築 ▶ 最善实践として、情報セキュリティ対策を強化 ▶ コンプライアンス（法令遵守）の強化

*1 デジタル包摂（デジタル・インクルージョン）とは、デジタル技術の活用を促進し、誰もが参加し支え合う社会の実現に貢献すること。デジタル技術の活用を促進し、誰もが参加し支え合う社会の実現に貢献すること。
*2 金融包摂（Financial Inclusion）とは、金融サービスを通じて、誰もが参加し支え合う社会の実現に貢献すること。金融サービスを通じて、誰もが参加し支え合う社会の実現に貢献すること。

30 / GMO PAYSMENT GATEWAY 株式会社

第28期統合報告書 2020.10.1 - 2021.9.30 31

具体的な取り組み（一部抜粋）

EC化率向上、キャッシュレス化推進による便利・快適な社会の実現

金融包摂FinTech企業（マイクロファイナンス）へのインパクトファイナンスを推進

ペーパーレス化等、DX支援を通じた加盟店の脱炭素化支援

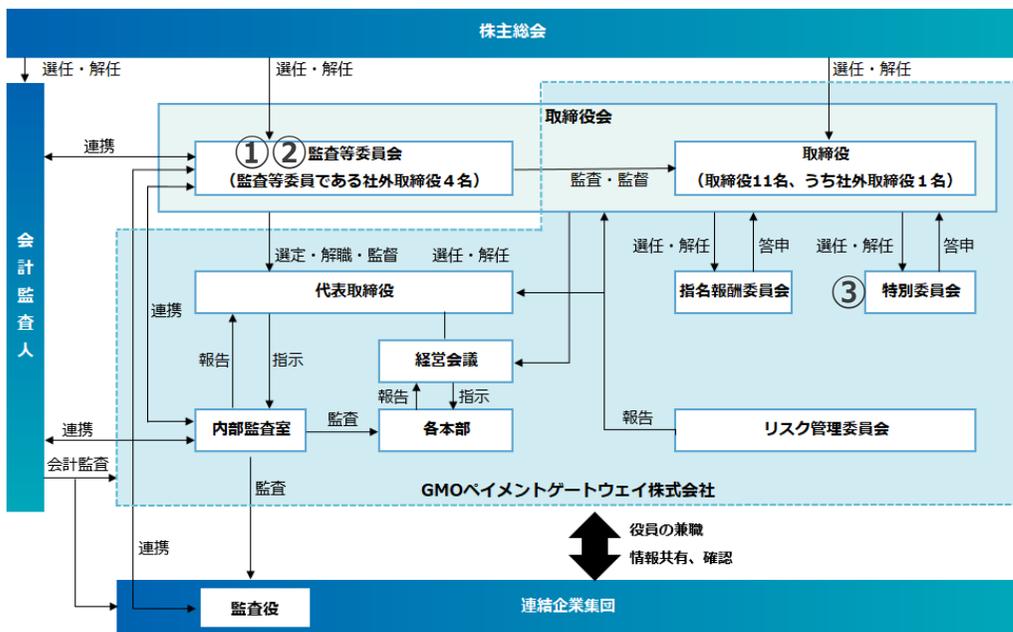
実質再生可能エネルギーによる決済処理を開始

「働きがいのある会社」調査で7回連続ベストカンパニーに選出

2.7.2 ガバナンス体制の強化

取締役会の監督機能強化による、中長期的な企業価値向上の実現

コーポレート・ガバナンス体制図



① 監査等委員会設置会社への移行

② 社外取締役比率が3分の1に上昇

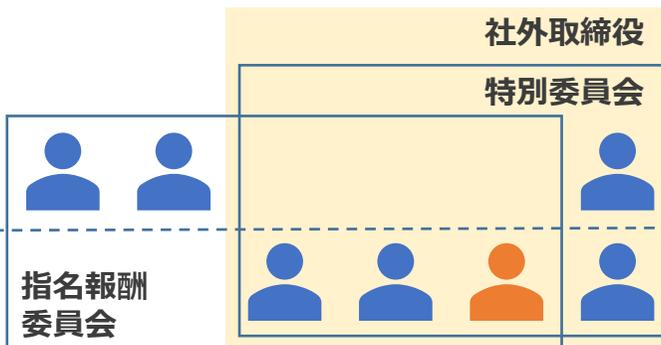
③ 特別委員会の設置

- ・ 社外取締役5名で構成
- ・ 少数株主の利益保護の強化
- ・ 支配株主と少数株主の利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行い、取締役会に答申

取締役



監査等委員である取締役





1	事業概要	p.3
2	注力分野	p.16
3	参考資料	p.33

3.2 主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）



※2022年6月に株式譲渡予定

3.3 GMO医療予約技術研究所

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」

※1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 ※2 売上は日本基準 (J-GAAP)

■ 企業概要

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

設立年月 2016年4月11日

親会社 GMOイプシロン株式会社 (持分：100%)

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



3.4 継続的な業績目標の達成

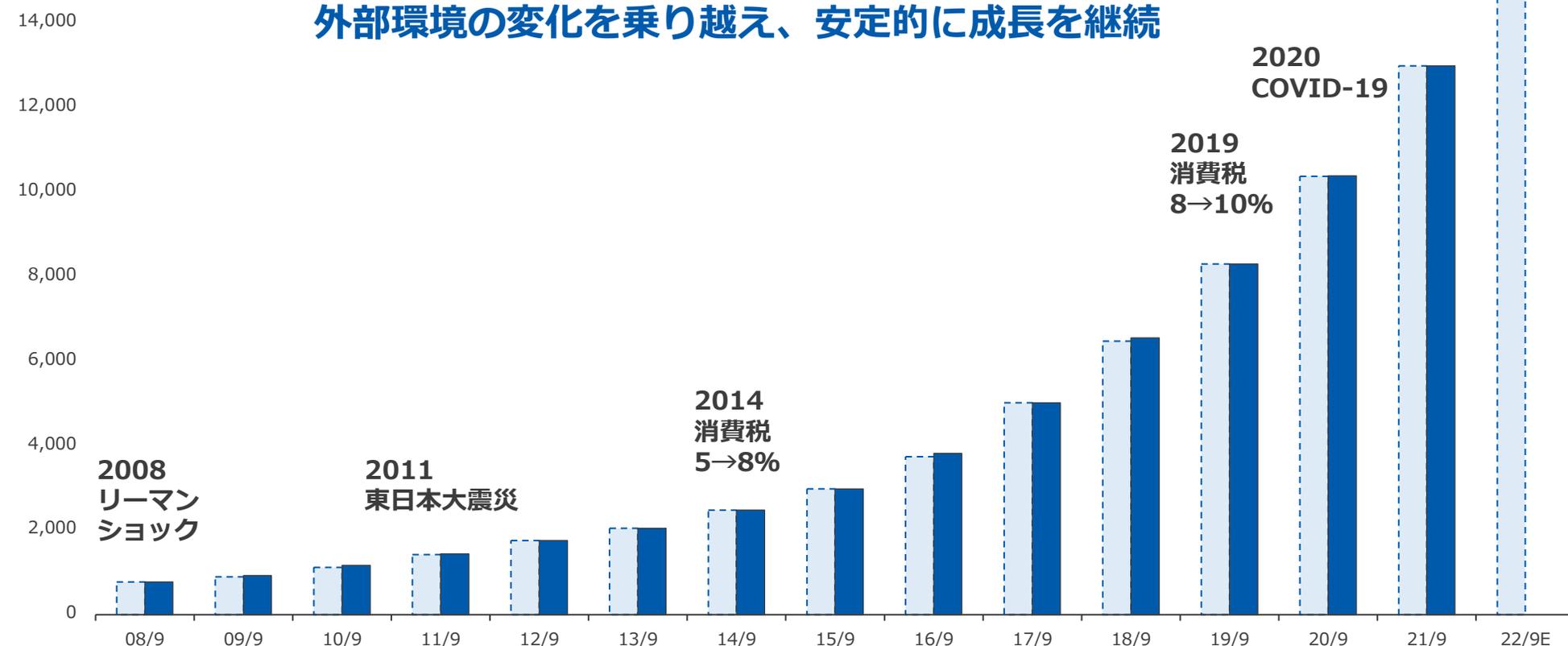
予見可能性の高い収益構造、規律ある業務運営により業績目標を達成

営業利益推移*

(百万円)

16,000

□ 期初予想 ■ 実績



*1 2018年9月期期初予想について、国際会計基準（IFRS）の任意適用に伴い新たに設定した業績予想

*2 2019年9月期以前について、MACROKIOSK社連結除外前における基準（継続事業+非継続事業）における営業利益

3.5 決済事業の特徴：参入障壁

日本特有の業務環境、創業来20年超をかけて優位性を確立

法規制
(改正割取法等)

- ・ 継続的な改正による厳格化への対応
- ・ 加盟店管理、セキュリティ強化

決済会社
ネットワーク

- ・ 日本特有の決済慣行（多様な決済手段）の下、多数の決済会社との取引関係構築（P9参照）

事業規模

- ・ 取引単価が小さく、収益化には事業規模が必要
- ・ 加盟店開拓には、実績・営業力・開発力が必須

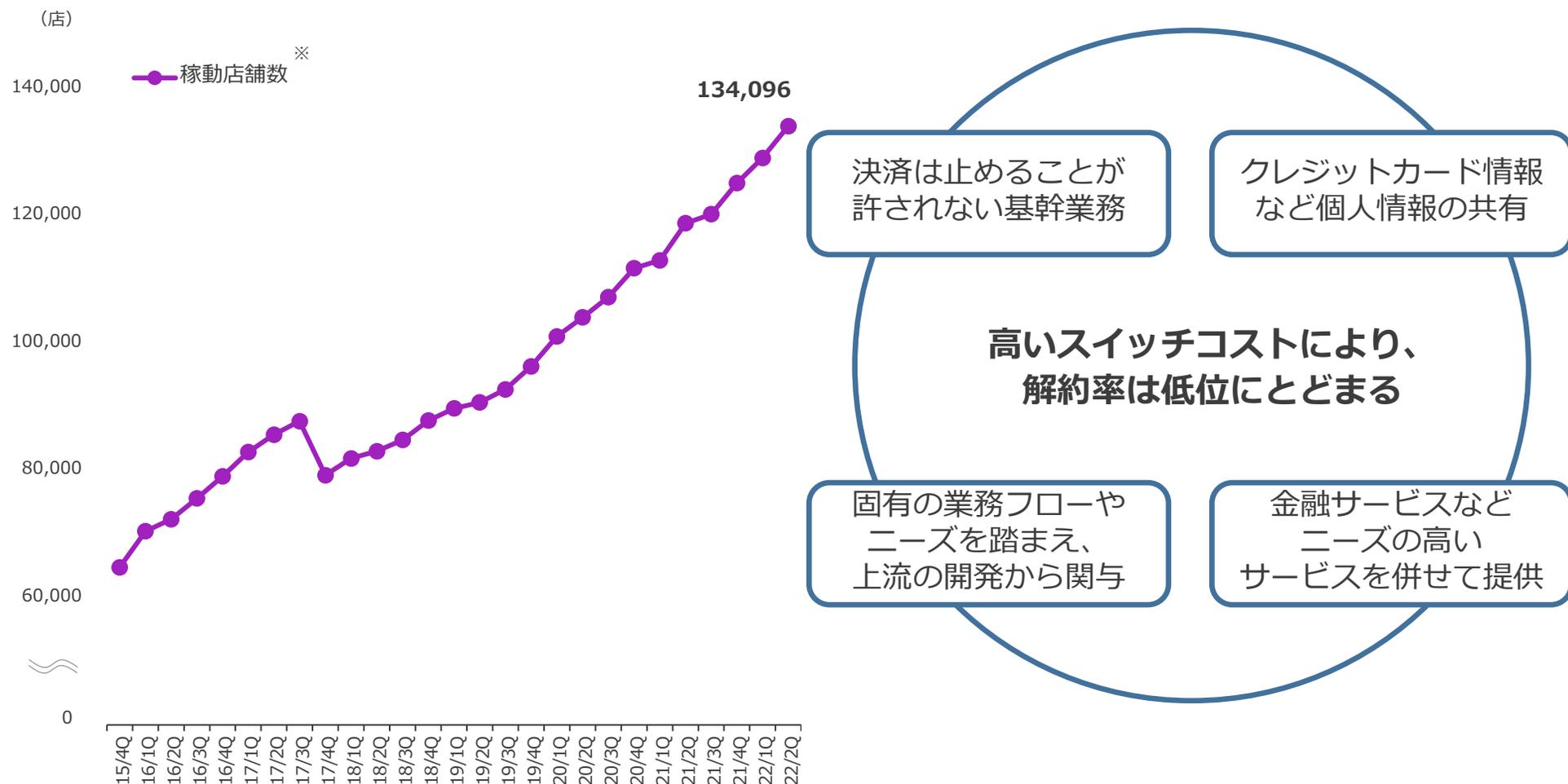
異業種

スタートアップ

海外決済企業

3.6 累積拡大する顧客基盤

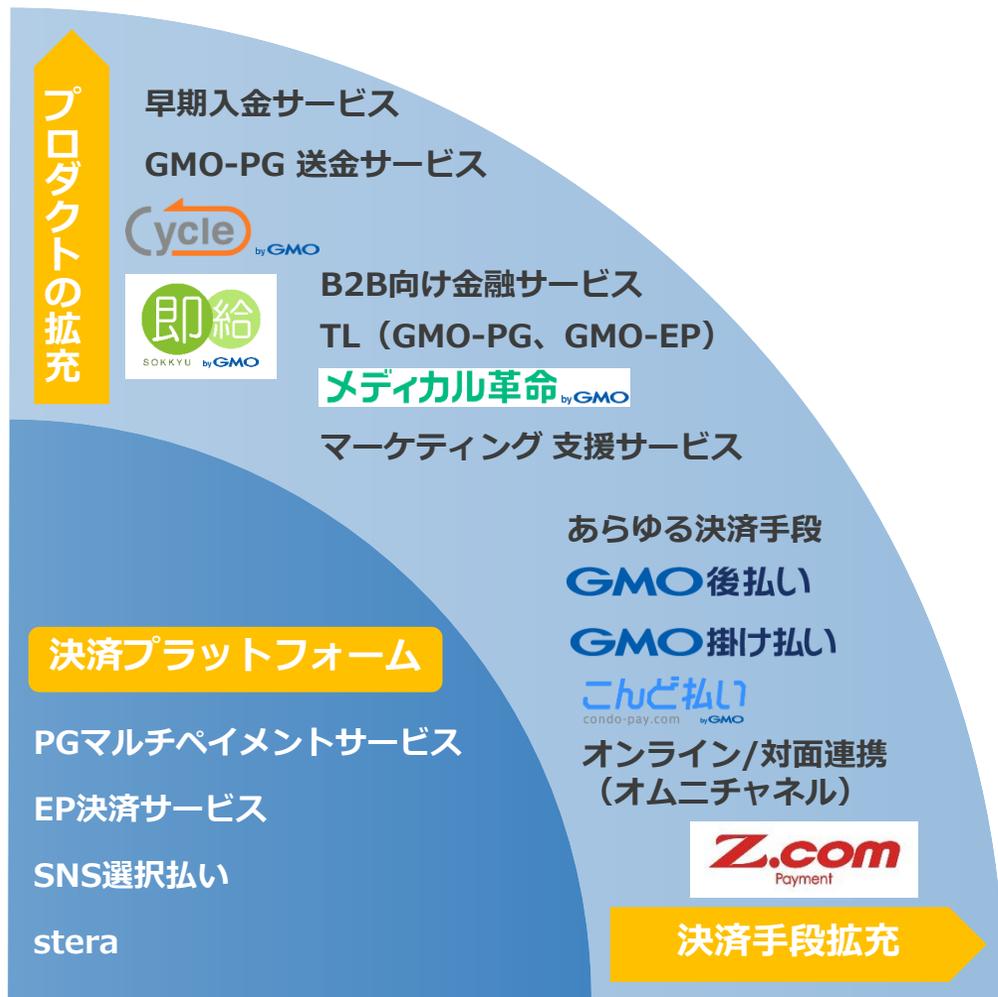
継続性の高いサービスにより顧客基盤を安定的に拡大



※ 22/2Qより稼働店舗数の計上基準を変更。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。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は397,670店 (前年同期比+59.9%)

3.7 顧客当たり収益の拡大とプロダクト拡充

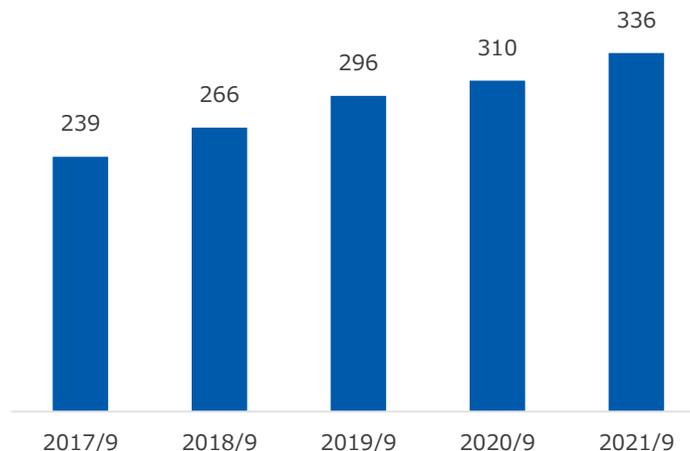
既存顧客に対して多様な付加価値提供/課題解決によりアップセル推進



当社の強み/提供価値

- 拡張性の高い決済プラットフォーム
- あらゆる決済手段への対応
- 付加価値サービスにより、売上/決済拡大に貢献するwin-winモデル
- 消費者、加盟店、決済手段提供者をつなぐマルチサイド・プラットフォーム

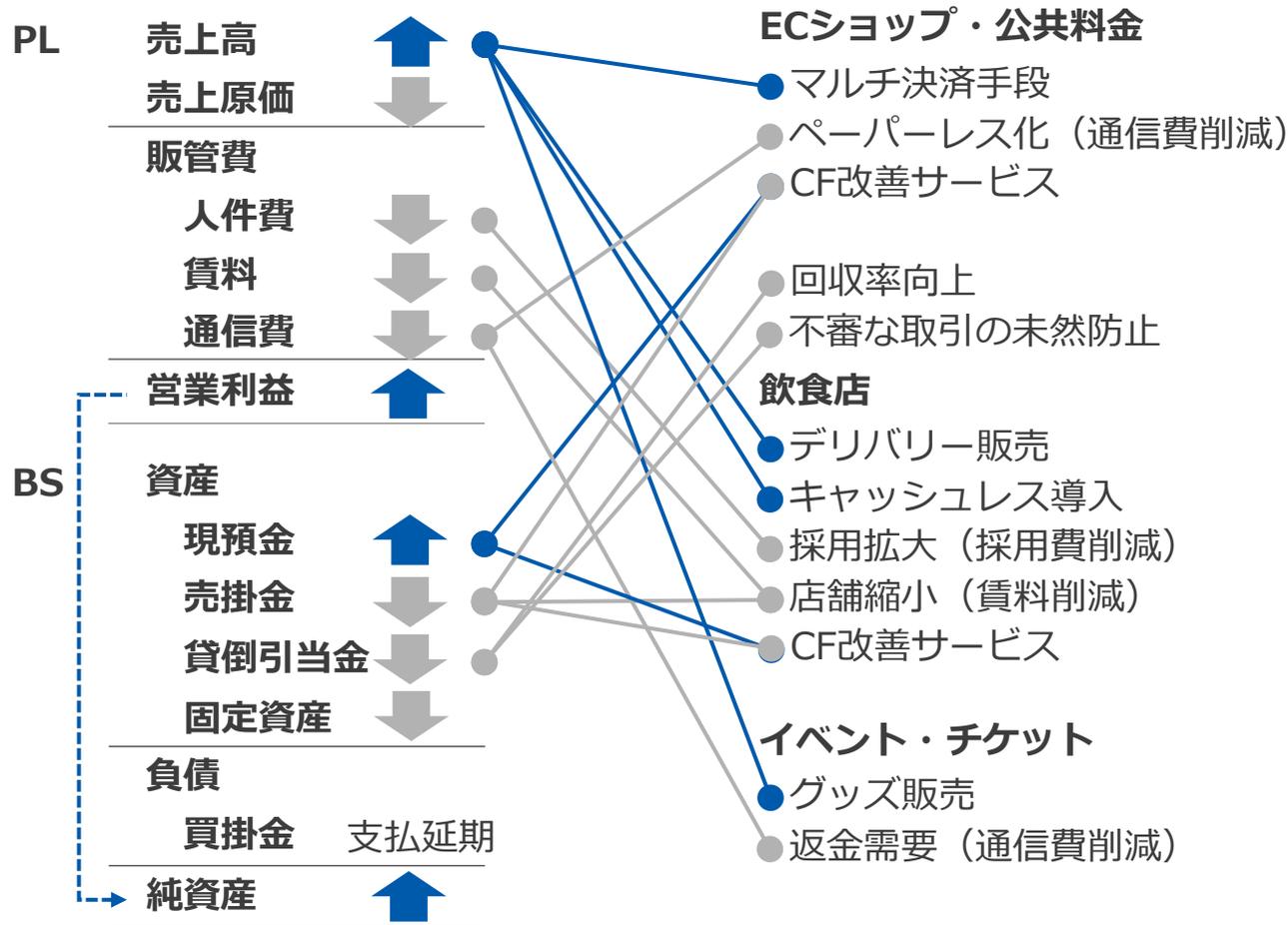
加盟店当たり売上収益 (千円)



3.8 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



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）

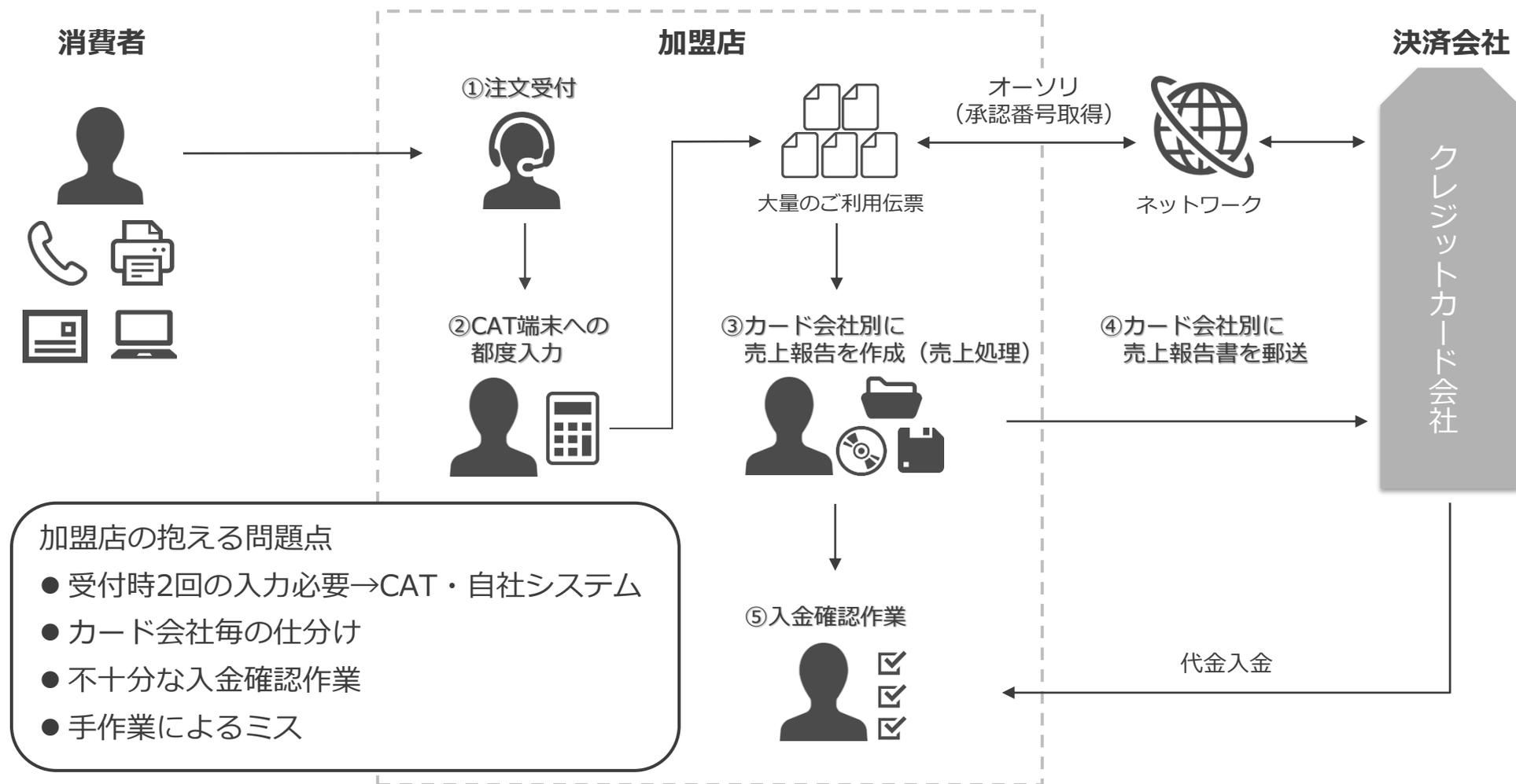
オンライン販売支援
 GMO Cashless Platform
 即給 byGMO

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）

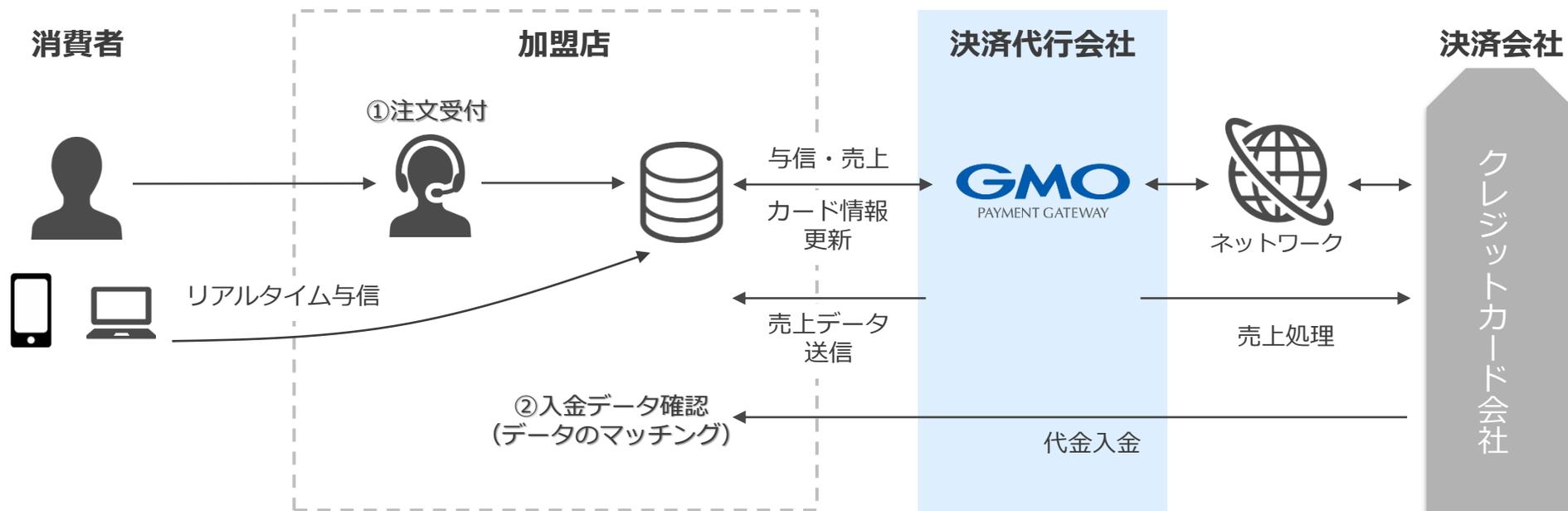
3.9.1 クレジットカード決済代行サービスとは（1）

黎明期のECにおけるクレジットカード決済の課題点



3.9.2 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。