

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 -

2023年9月期 第3四半期



2023年8月10日
第74回

当社ビジネスの特徴、持続的成長のメカニズム

市場

- ・裾野が広く成長余地の大きい決済市場
 - ✓ 商取引において必ず発生し継続
 - ✓ EC化率（日9%/欧米~30%）
 - ✓ キャッシュレス化率（日36%/欧米~60%）
 - ✓ FinTech、DX

ポジショニング

- ・リーディングプレイヤー
 - ✓ GMV 11.3兆円（22年9月期）
 - ✓ 売上 502億円（22年9月期）
 - ✓ 従業員数 799名（22年9月末）
- ・高い参入障壁

提供価値

- ・決済 + α を通じた、
 - ✓ 成長支援、業務革新（toB）
 - ✓ 利便性向上（toC）
 - ✓ 脱炭素、金融包摂（toSociety）

優位性

- ・営業力、開発力、サポート力、信頼性
- ・スケールメリット
- ・独自のアプリケーション
- ・連結経営による多角化（対面、後払い、BaaS支援等）

顧客基盤

- ・クロスインダストリー
- ・成長力の高い業界リーダー
- ・公共セクター

収益モデル

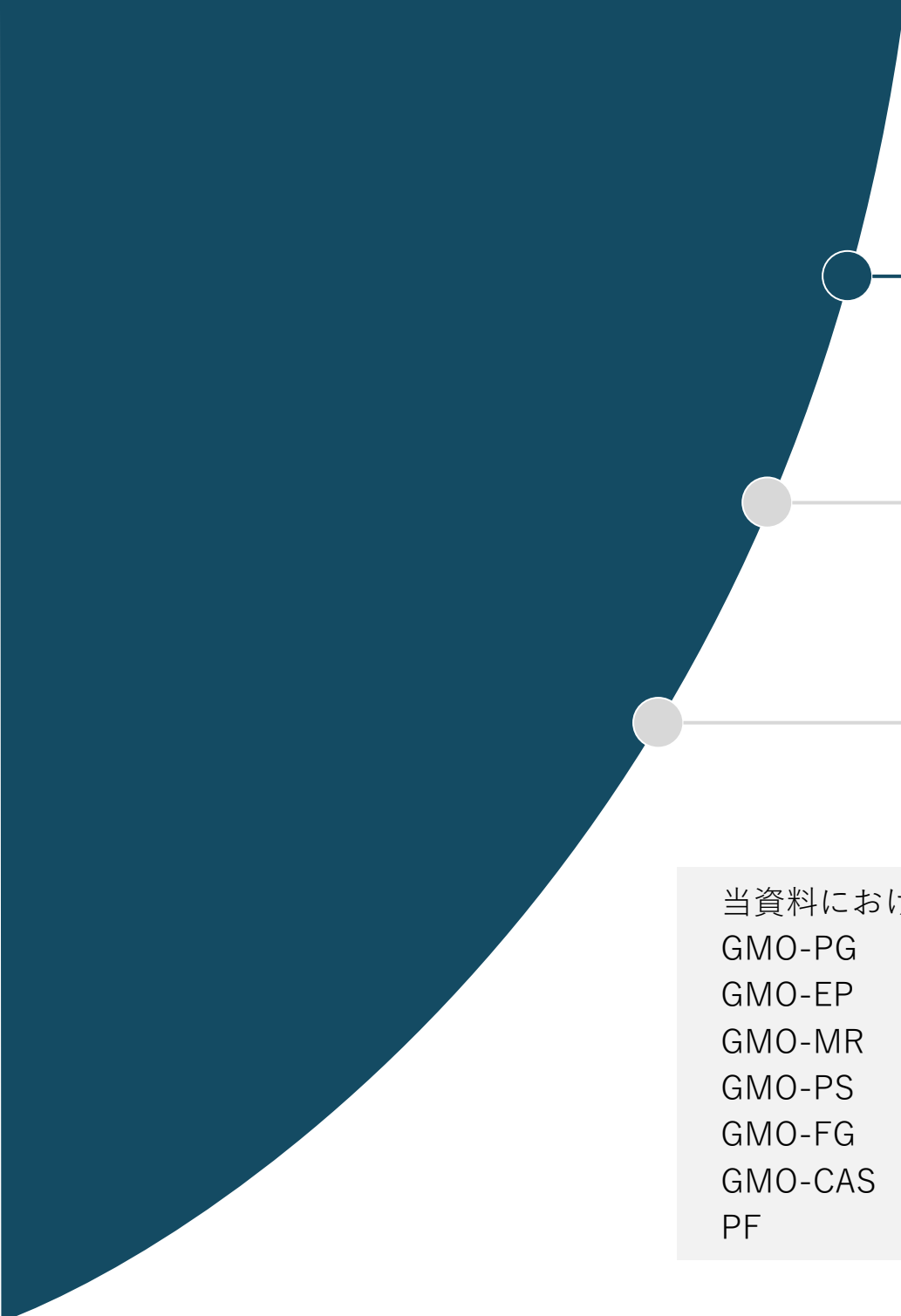
- ・ストック＆トランザクション
 - ✓ 成長性と安定性の両立
- ・還流モデル（顧客の成長＝決済増加）
- ・高い営業利益率（30%以上）
- ・低い解約率

成長戦略

- ・事業領域の拡大
 - ✓ クレカ決済⇒マルチ決済⇒対面⇒FinTech⇒グローバル⇒DX
- ・大手顧客への高付加価値提供による案件大型化

経営規律

- ・17期連続増収増益、業績目標達成
- ・成果業績に応じた報酬
- ・起業、事業化、経営（0⇒10⇒100）の経験豊富なリーダーシップチーム



1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.18

3. 参考資料 p.36

当資料における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ

GMO-EP : GMOイプシロン

GMO-MR : GMO医療予約技術研究所

GMO-PS : GMOペイメントサービス

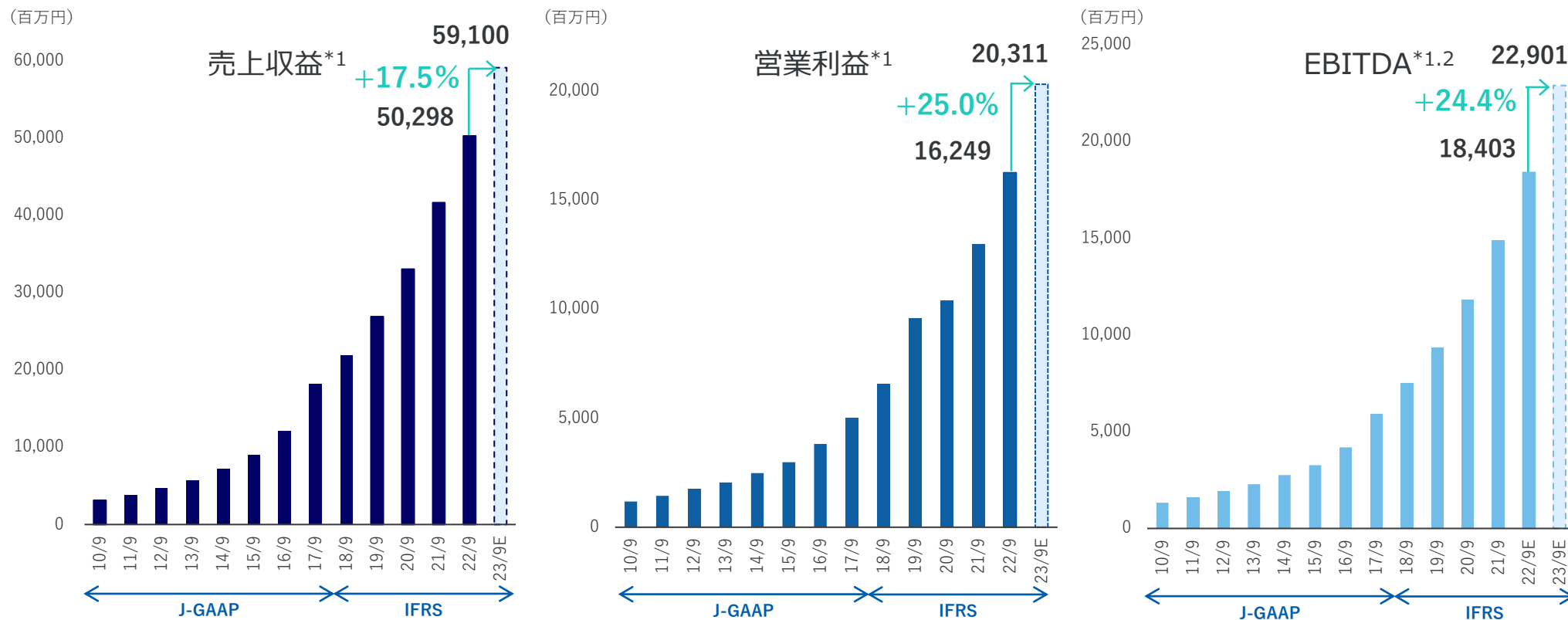
GMO-FG : GMOフィナンシャルゲート

GMO-CAS : GMOカードシステム

PF : プラットフォーム

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		決済処理件数（直近12カ月合計）*3*5		決済処理金額（直近12カ月合計）*3	
連結		連結	オンライン決済	連結	オンライン決済
155,598店		58.6億件	53.3億件	14.0兆円	10.1兆円

*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2023年6月末時点、決済処理件数（直近12カ月合計）連結および決済処理金額（直近12カ月合計）連結はGMO-FGにおける決済を含む。

*4 稼働店舗数は23/3Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は562,598店（前年同期比+31.6%）

*5 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

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	決済代行業業			後払い決済事業
	オンライン		対面	オンライン
	自治体、大手～中堅企業	ロングテール	対面店舗、無人機器事業者	EC事業者、消費者
顧客	非物販、物販	物販中心	非物販、物販	物販中心

1.3 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



決済代行事業

- ・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

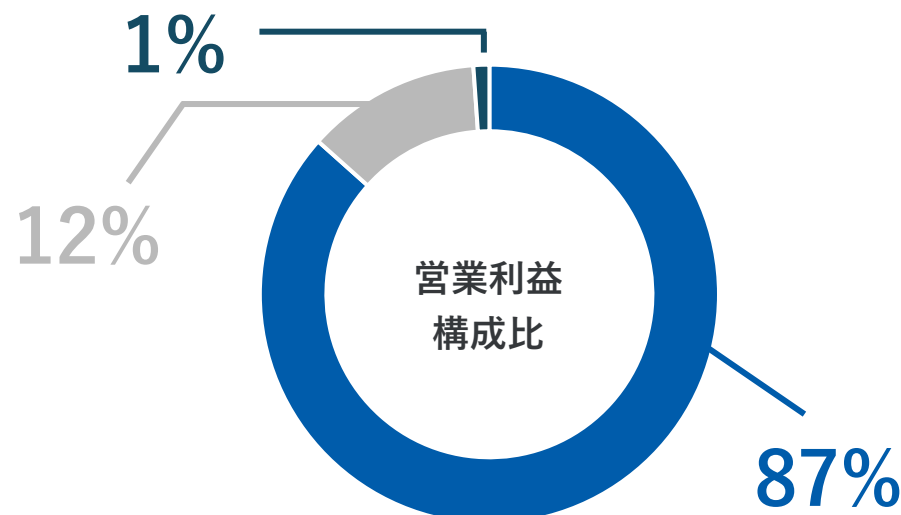
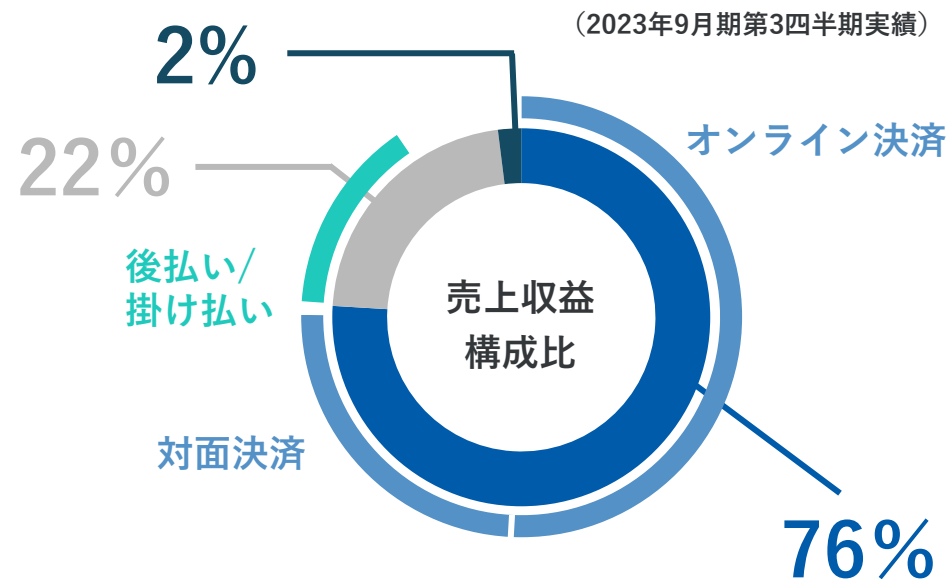
金融関連事業

- ・「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

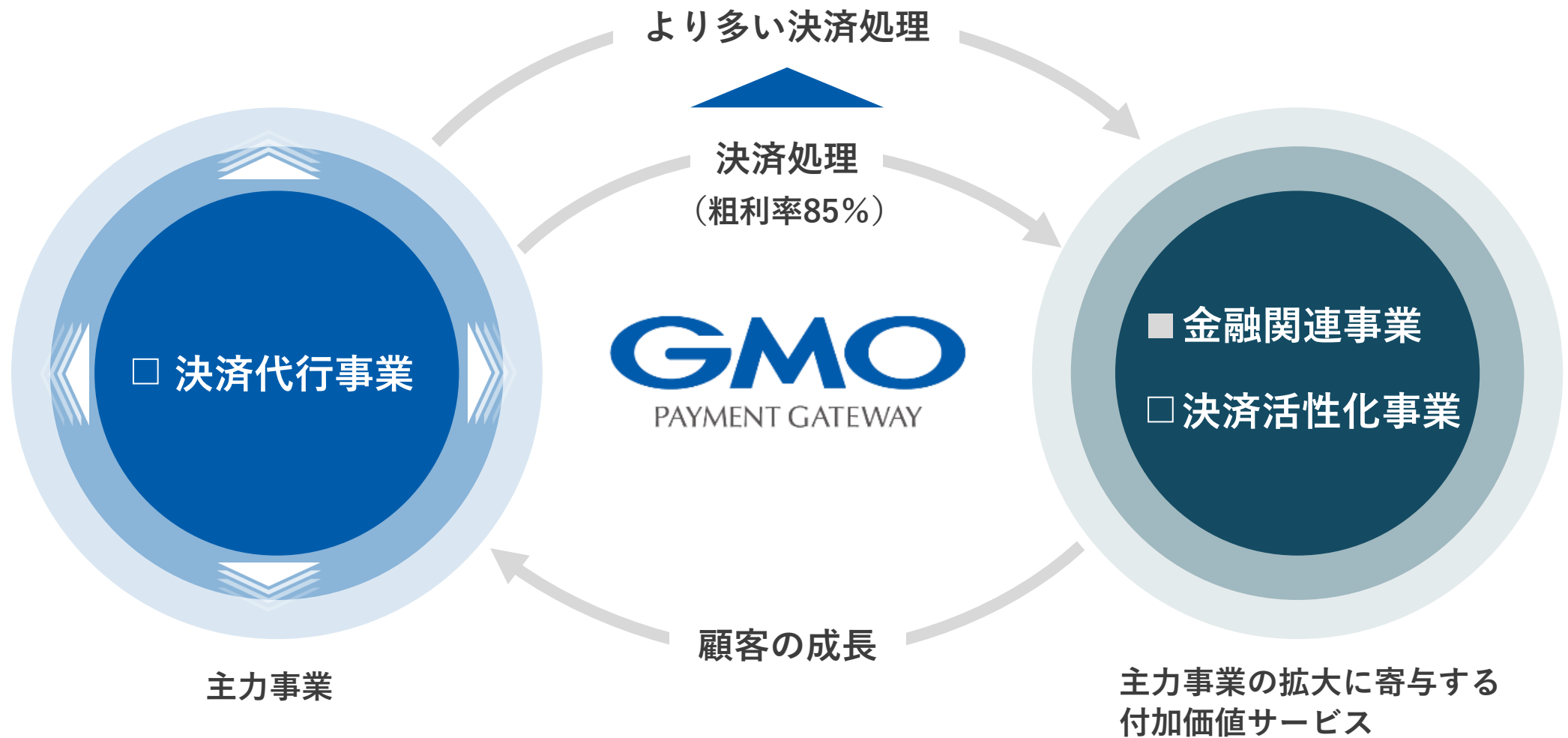
- ・マーケティング支援サービス
- ・SSLサービス
- ・配送サービス
- ・「メディカル革命 byGMO」



* 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）

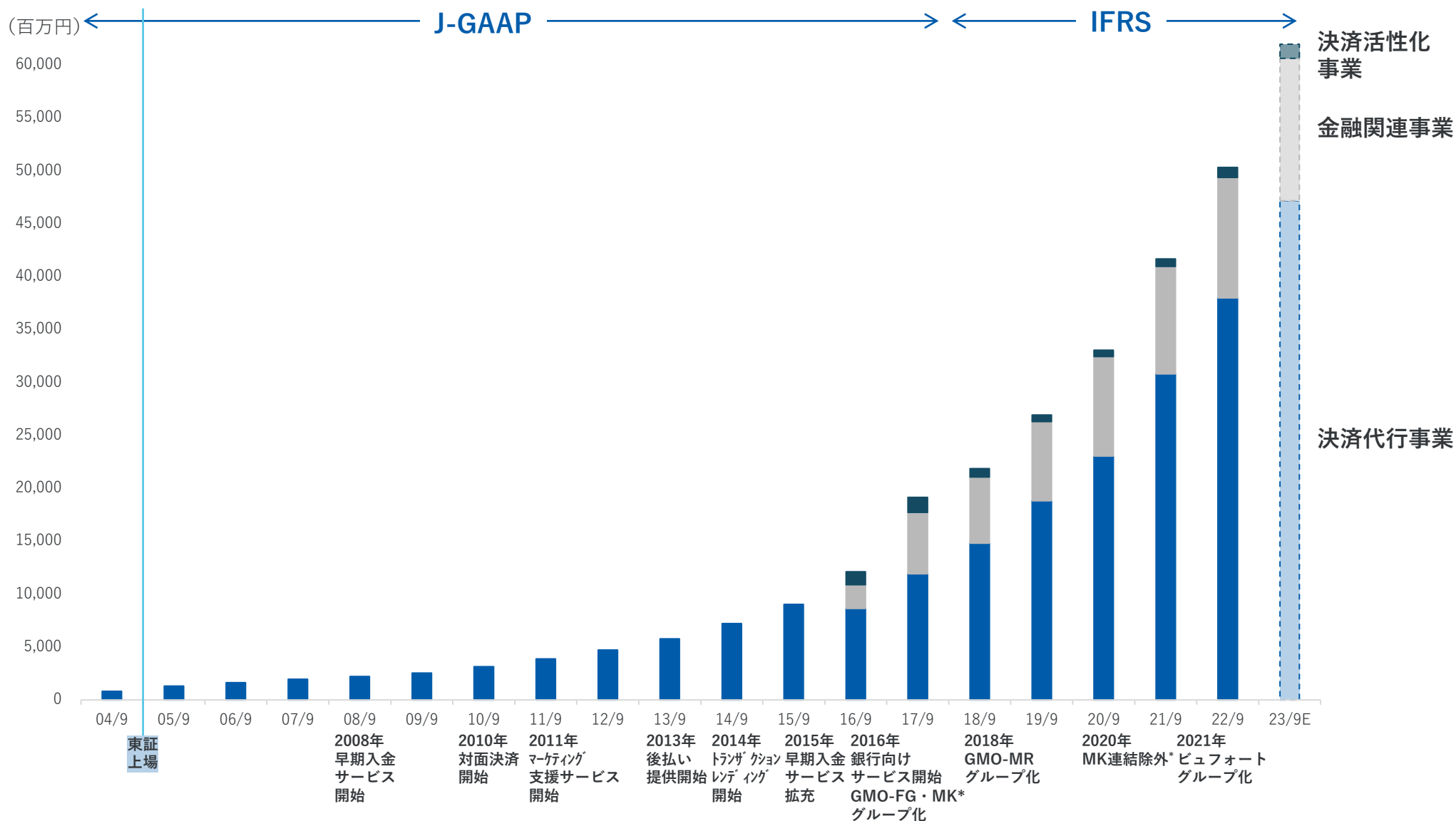
1.4 還流モデル

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。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

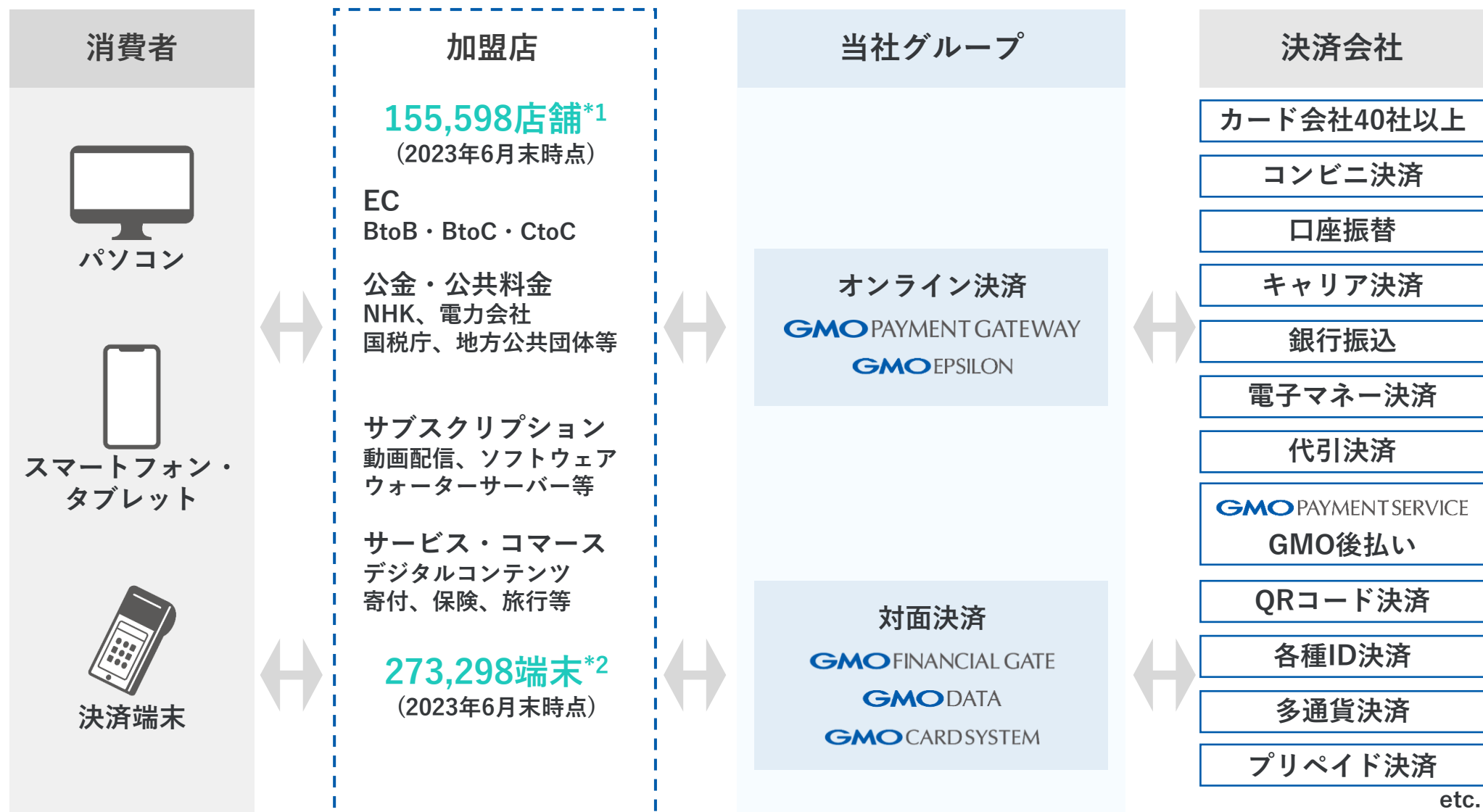
1.6 当社の提供価値

顧客ニーズに総合的に応える事業及びサービス

	課題・ニーズ	提供価値
決済代行事業	加盟店 ・ 決済手段の導入に手間がかかる ・ 決済関連の事務作業が多く本業に集中できない ・ システムのトラブル発生が不安	・ 多様な決済手段の一括導入及び一元管理 ・ 決済や請求業務の負荷及びコストの軽減 ・ 高精度なシステム、充実したカスタマーサポート
	消費者 ・ 利用できる決済手段が限られている ・ 決済セキュリティが心配	・ 様々な決済手段の利用 ・ 安全で円滑な決済の実現
金融関連事業	加盟店 ・ 入金サイクルが遅い ・ 人員採用が進まない	・ 売上金を早期に入金して資金繰りを改善 ・ 就業者のニーズに応える給与前払いサービス
	消費者 ・ 支払いタイミングが選べない	・ 「GMO後払い」により好きなタイミングで支払い
決済活性化事業	加盟店 ・ 売上を伸ばしたい	・ オンライン広告出稿による売上向上支援
	消費者 ・ 医療機関での待ち時間が長い	・ 医療機関向け予約システムで、 診察の予約から決済までシームレスに提供

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 23/3Q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fincode byGMOの店舗数を除く。当該案件を含む2023年6月末時点の稼働店舗数は562,598店（前年同期比+31.6%）

*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+48.7%）

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

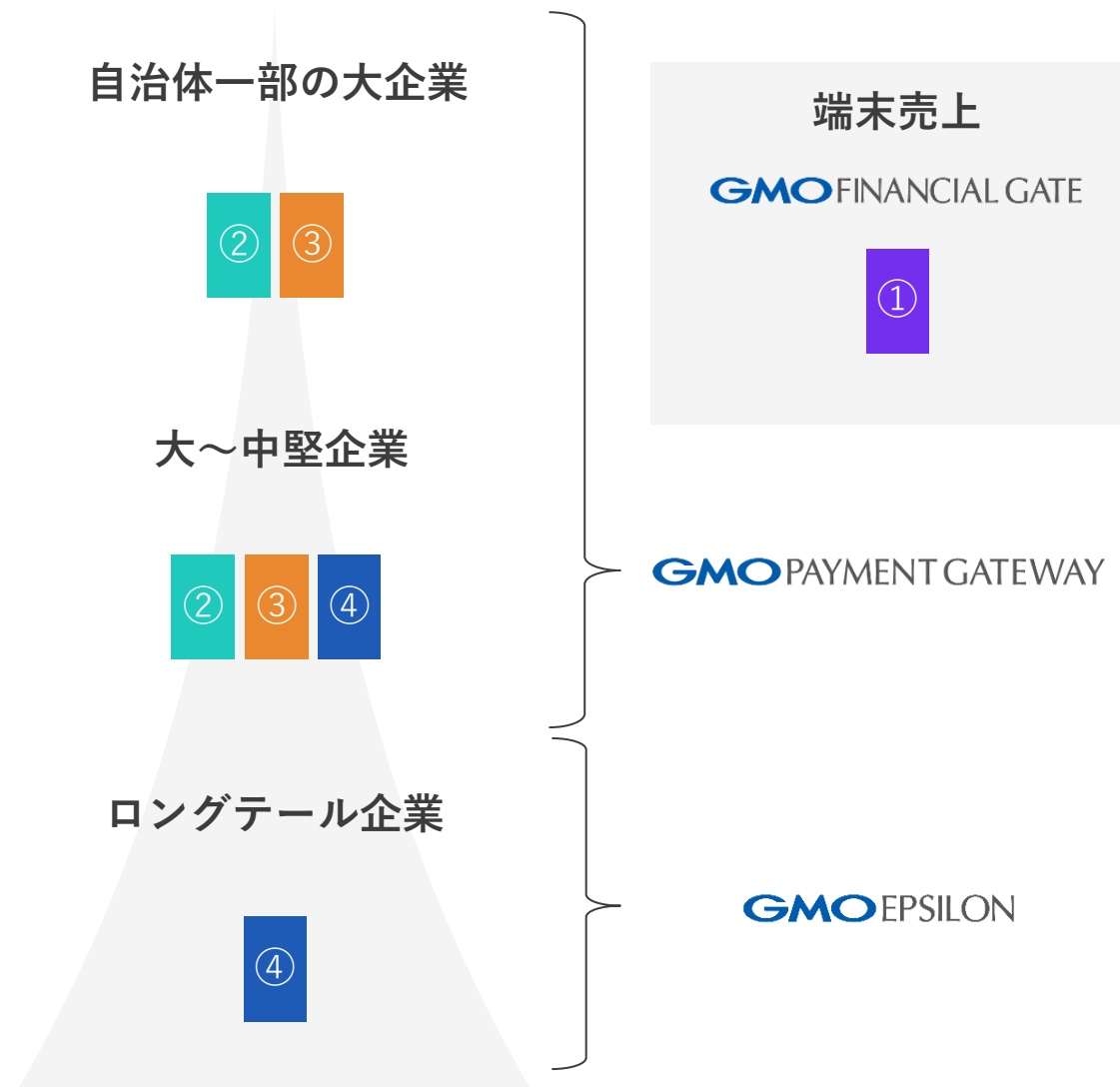
④スプレッド（加盟店売上）

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 決済代行事業：2種類の契約形態

直接加盟店契約

契約数
決済会社との複数契約

料率
決済会社と直接交渉

当社役割
データ処理のみ



当社収益

② ストック

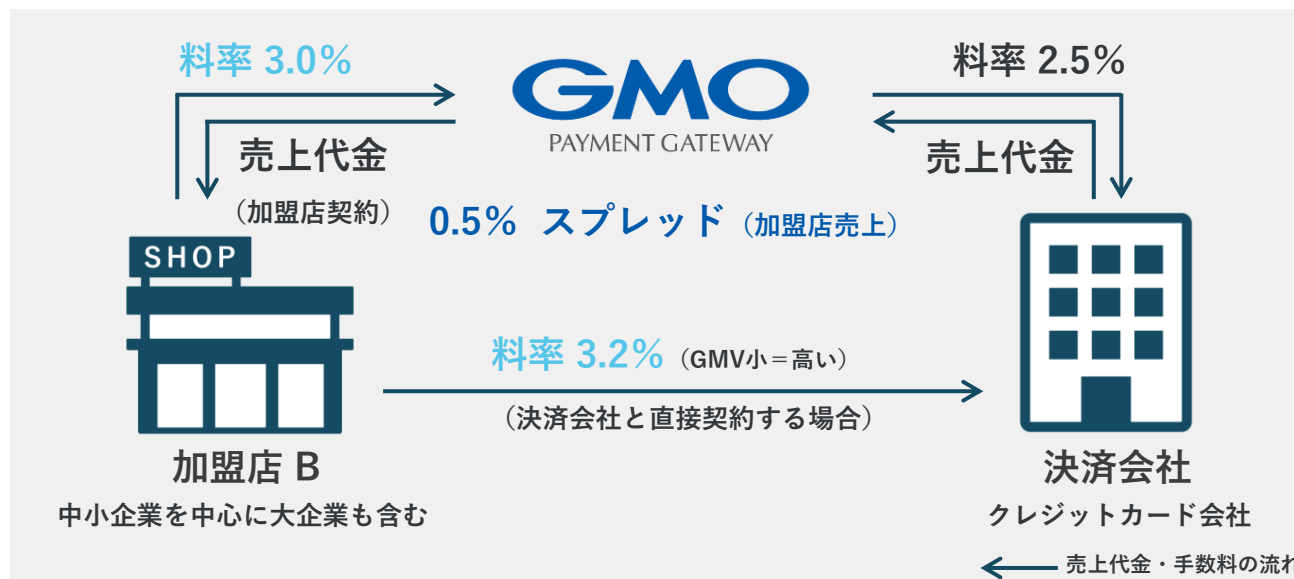
③ フィー

代表加盟店契約

契約数
当社との単一契約のみ

料率
当社を介し引き下げ可能

当社役割
データ処理/売上代金入金



当社収益

② ストック

③ フィー

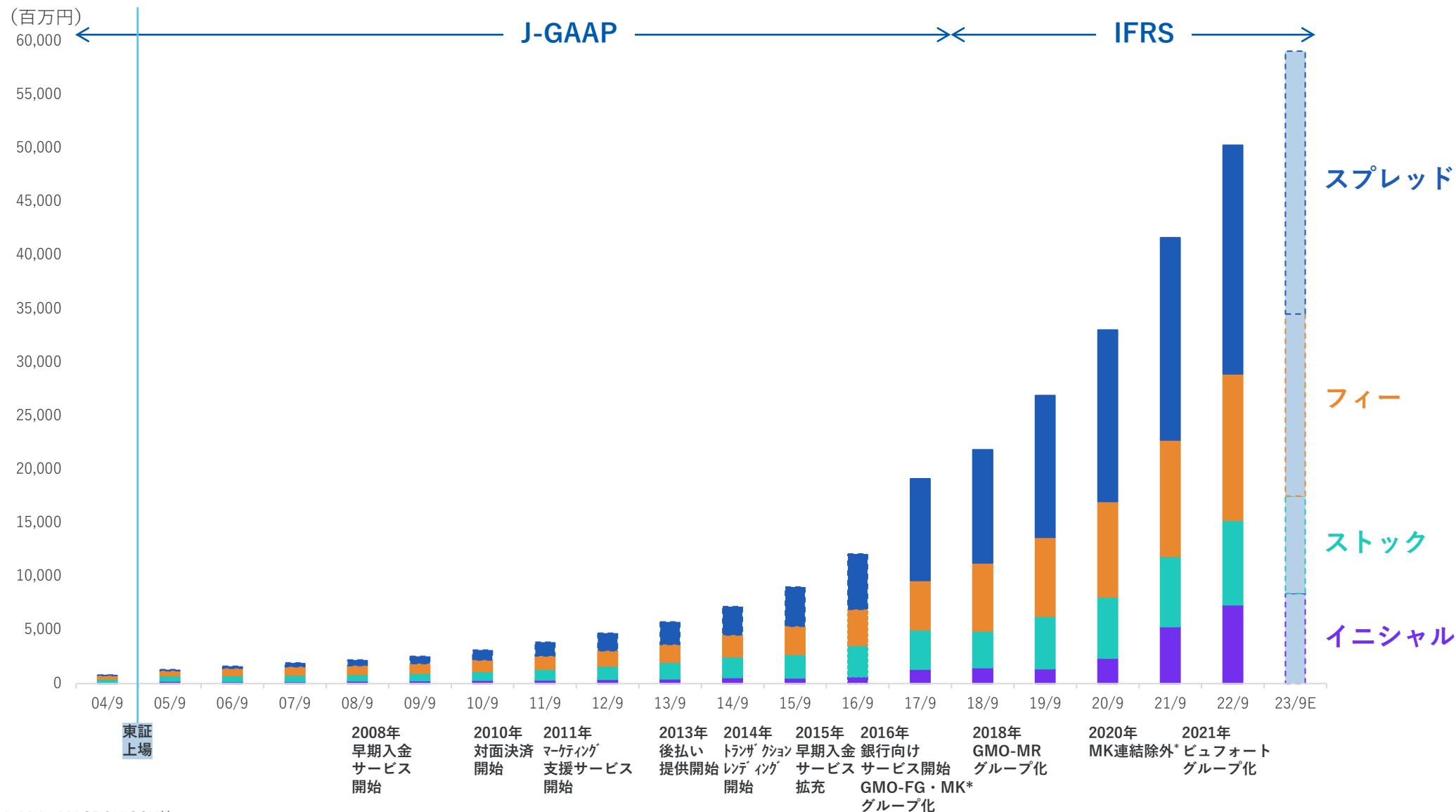
④ スプレッド

(加盟店開拓の対価)

* 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。GMOイプシロンはスプレッド収益のみ。(p.11参照)

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



* 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/「GCP」* 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/「fincode byGMO」 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

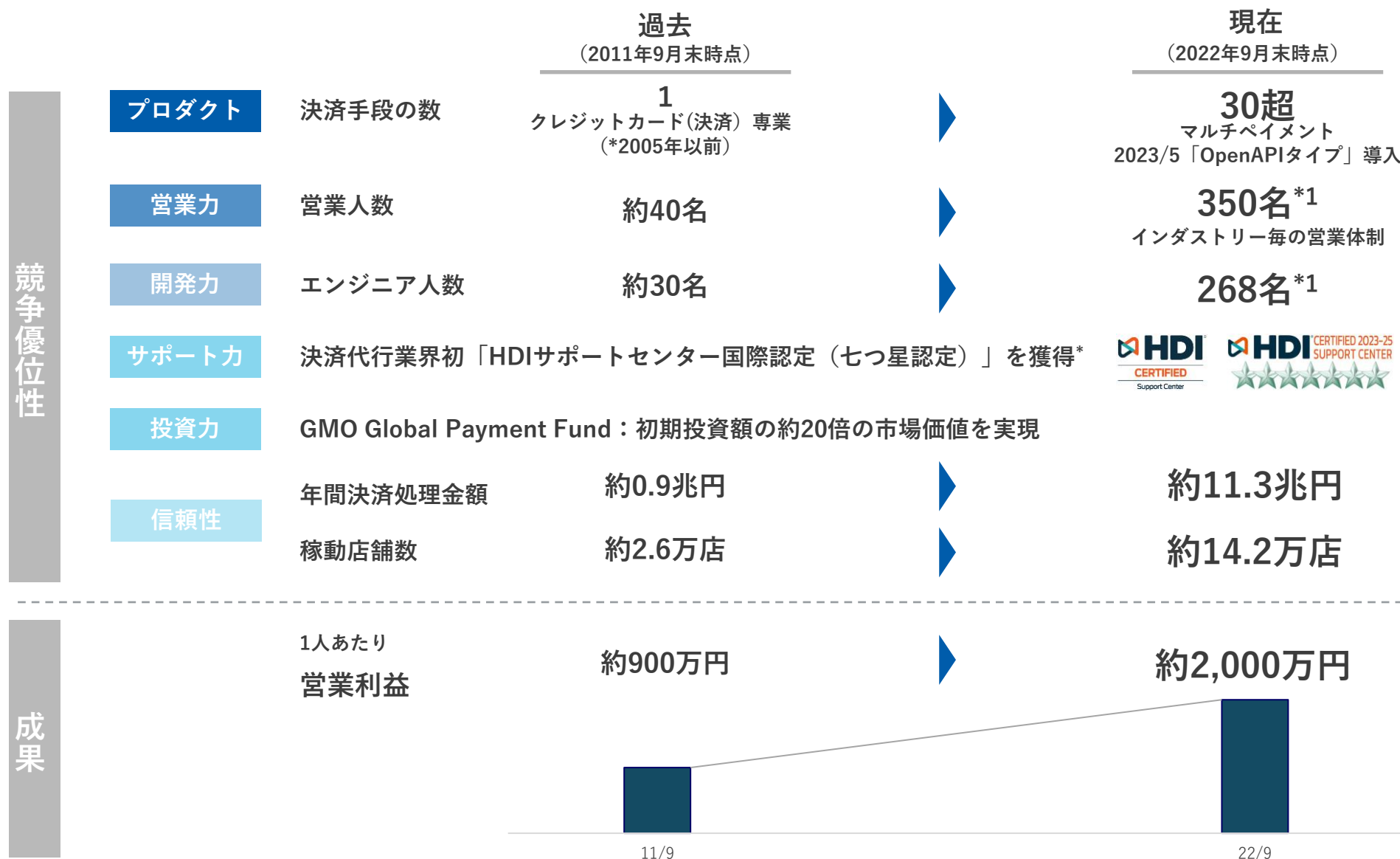
セグメント

決済代行業	オンライン決済* / 「fincode byGMO」 対面決済 「銀行Pay」/ プロセッシング/ 「GCP」* システム開発
金融関連事業	「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）、GCP：GMO Cashless Platform

1.12 競争優位性とその成果

顧客に提供する価値を拡大し、顧客の成長に貢献

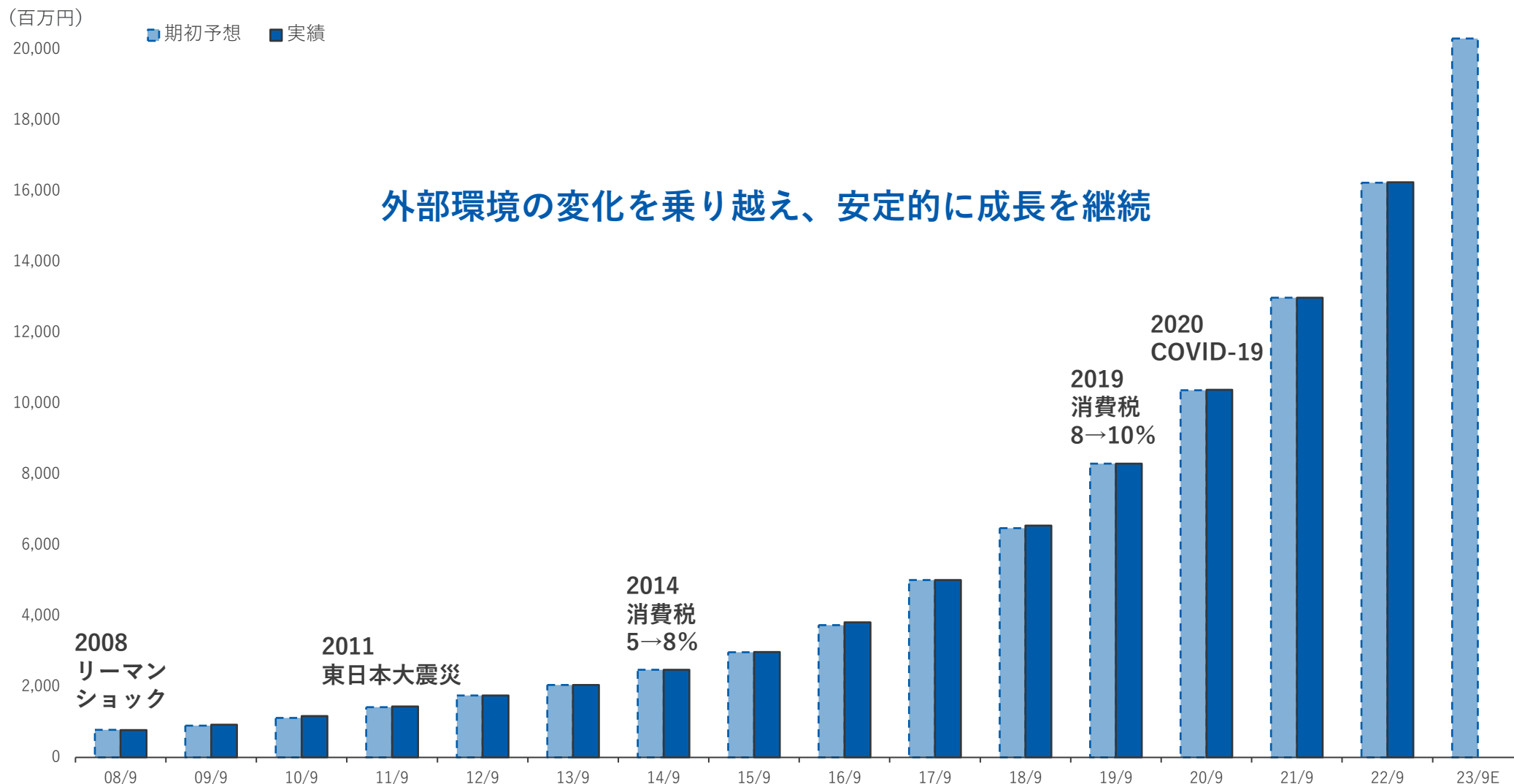


*1 *営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー数（外部協業者除く） 2 HDI：ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体

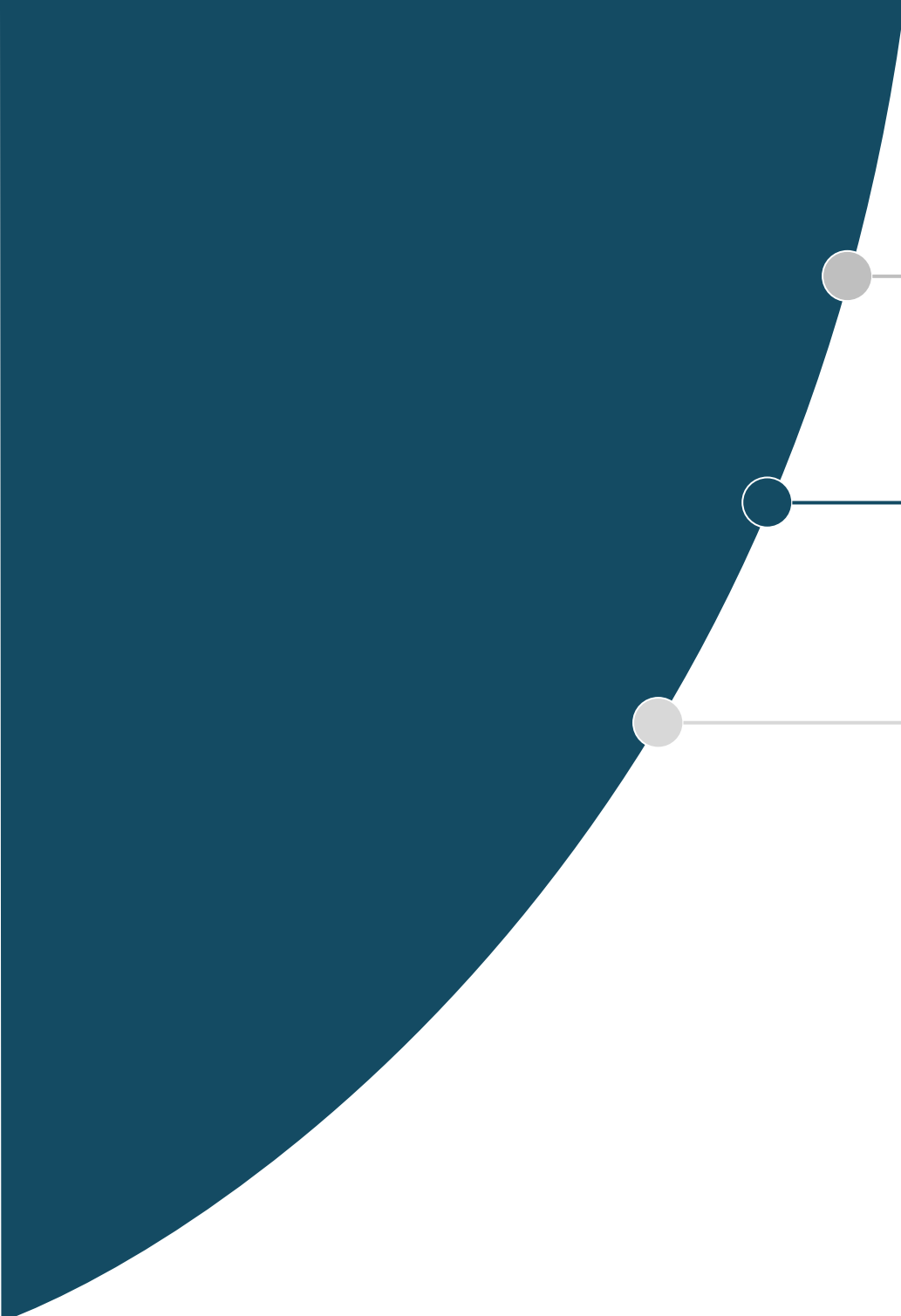
1.13 継続的な業績目標の達成

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*



* 18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。19年9月期以前について、MK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



1. 事業概要 p.4

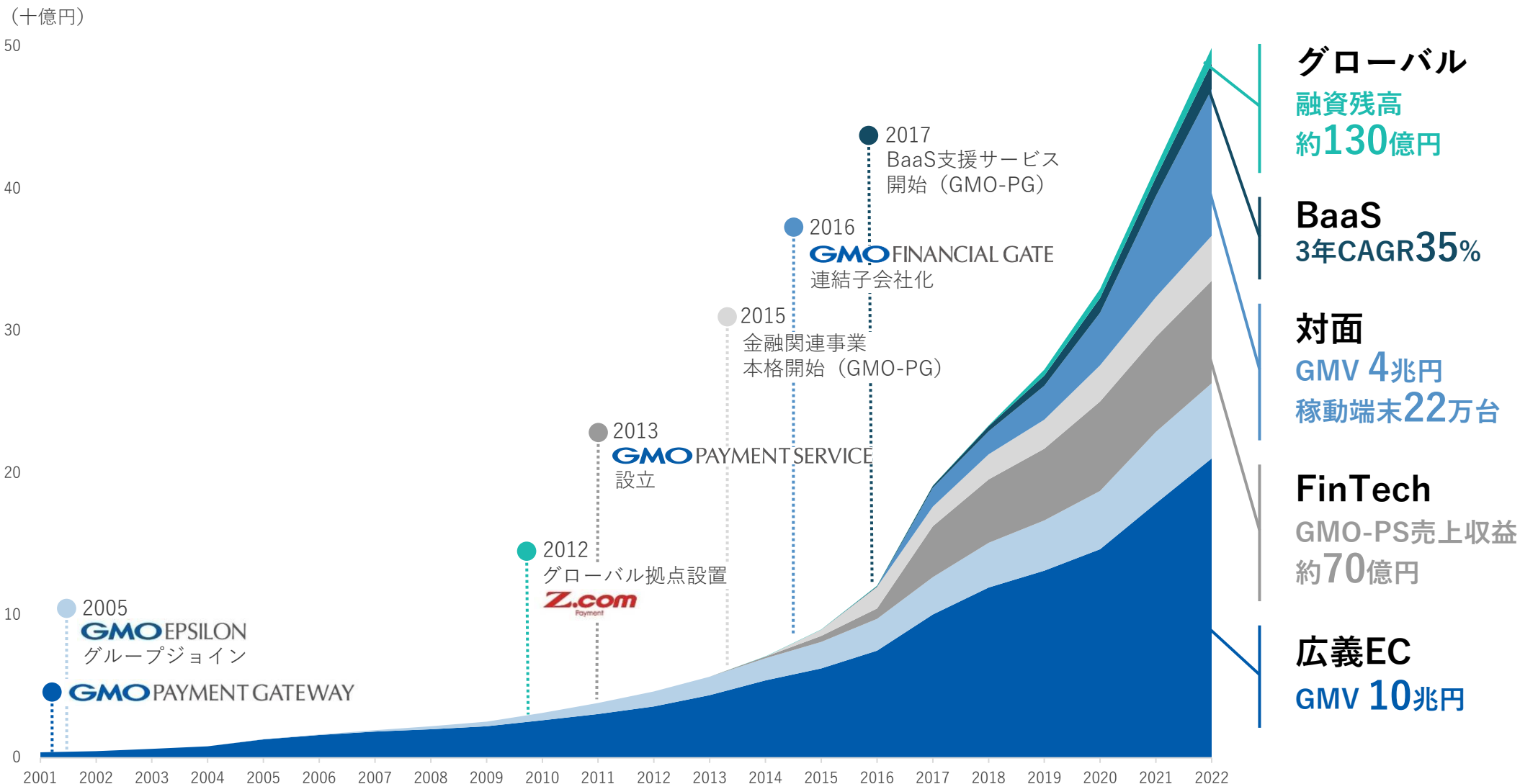
2. 注力分野 p.18

3. 参考資料 p.36

2.0 注力分野

新領域への進出及び各サービスの収益拡大により高成長を継続

連結各社（サービス）毎売上収益推移

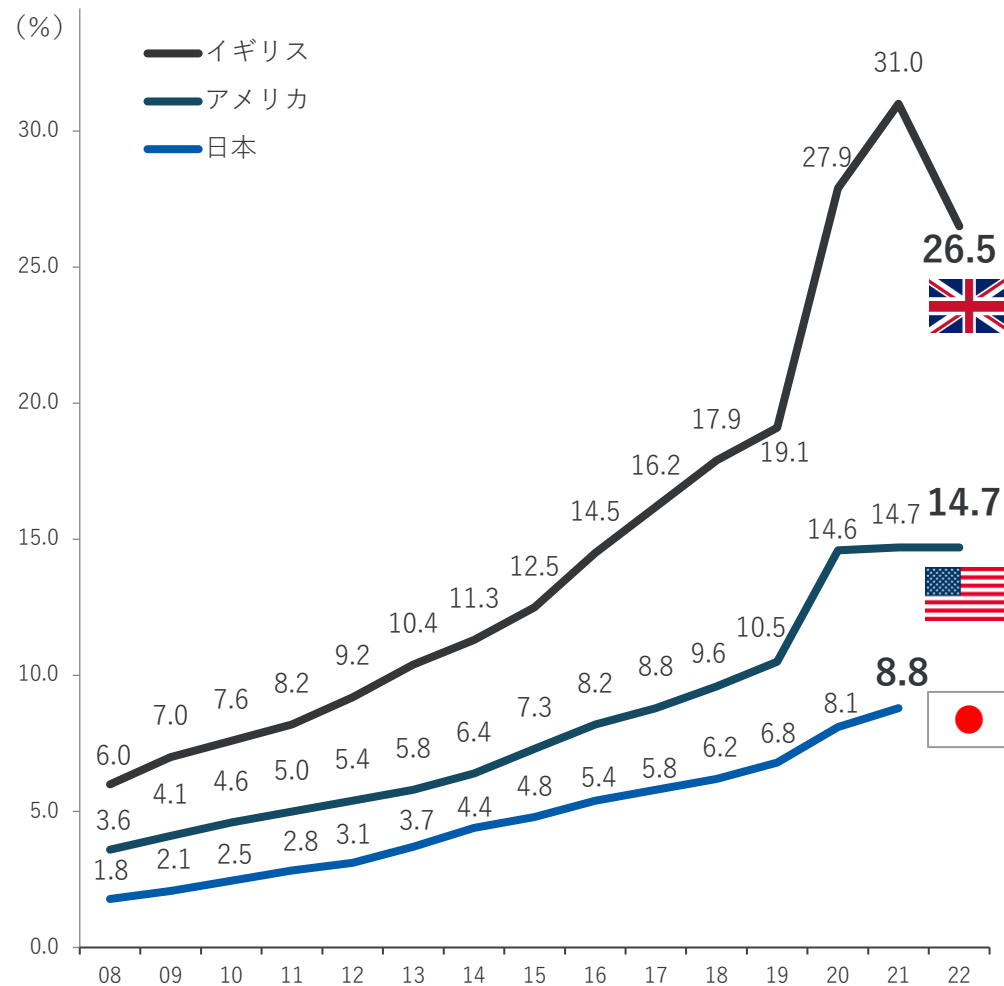


* 数値は連結消去前

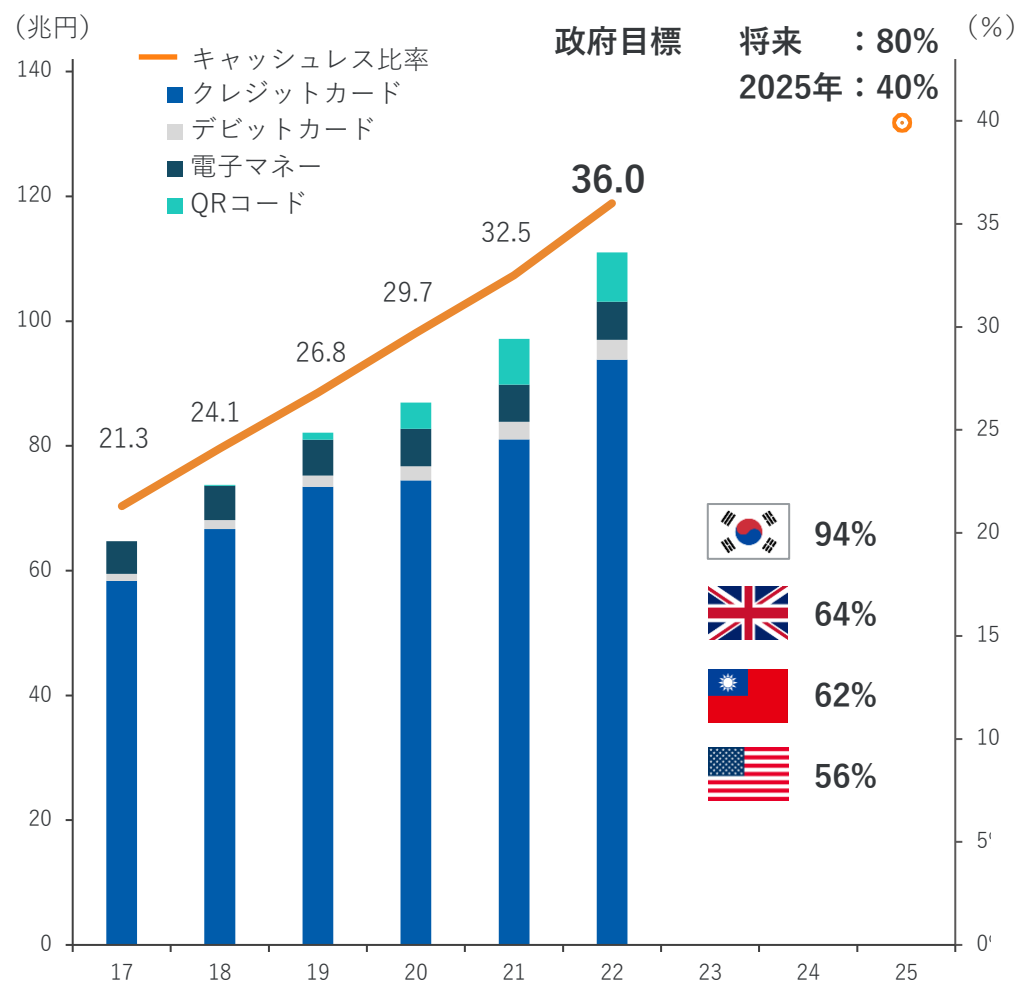
2.1.1 狭義EC：BtoC EC市場

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*1



国内外のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）*2 *3



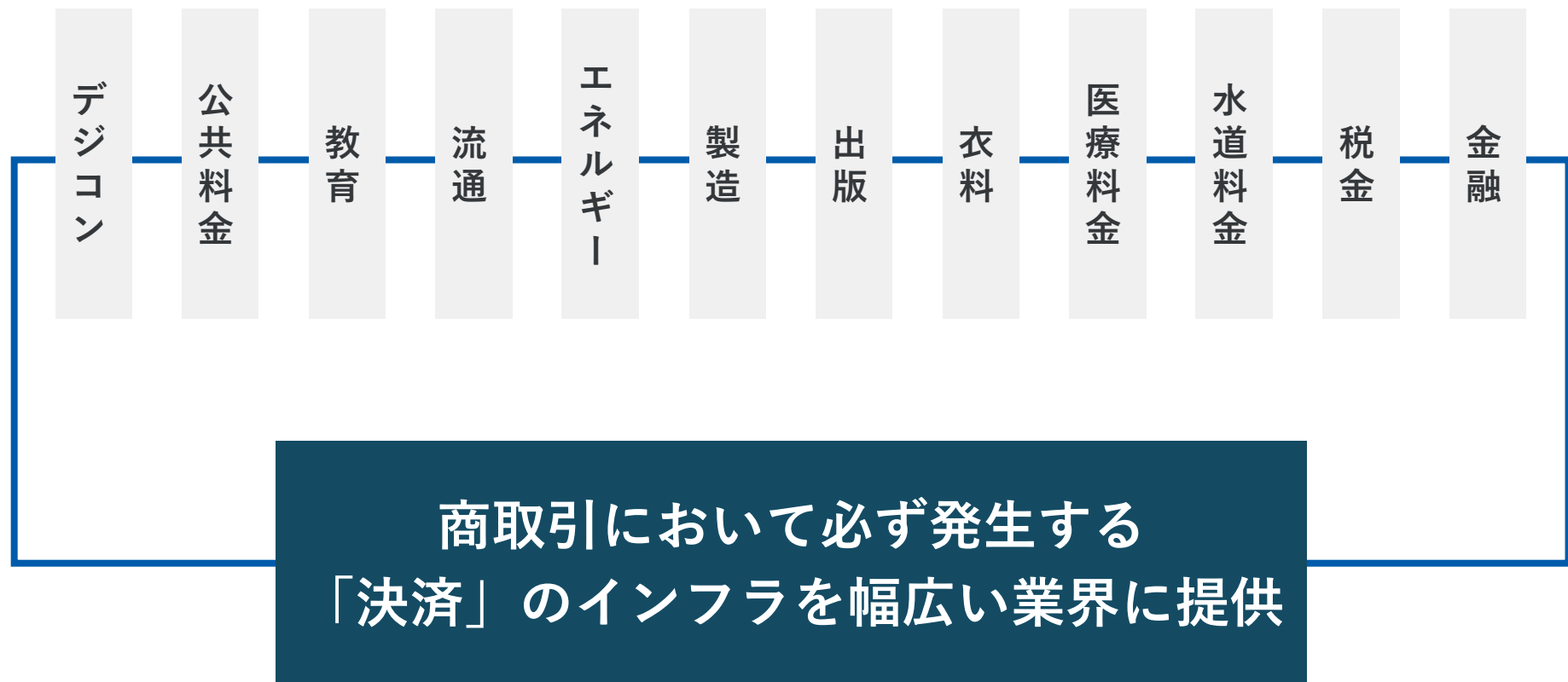
*1 経済産業省「令和3年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、米国勢調査局「The 1st Quarter 2023 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計局「Retail Sales Index internet sales, July 2023」

*2 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」

*3 韓国/イギリス/アメリカ：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2022」、台湾：国家発展委員会、日本：経済産業省「令和3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）」、台湾は2019年、韓国/イギリス/アメリカは2020年、日本は2022年実績

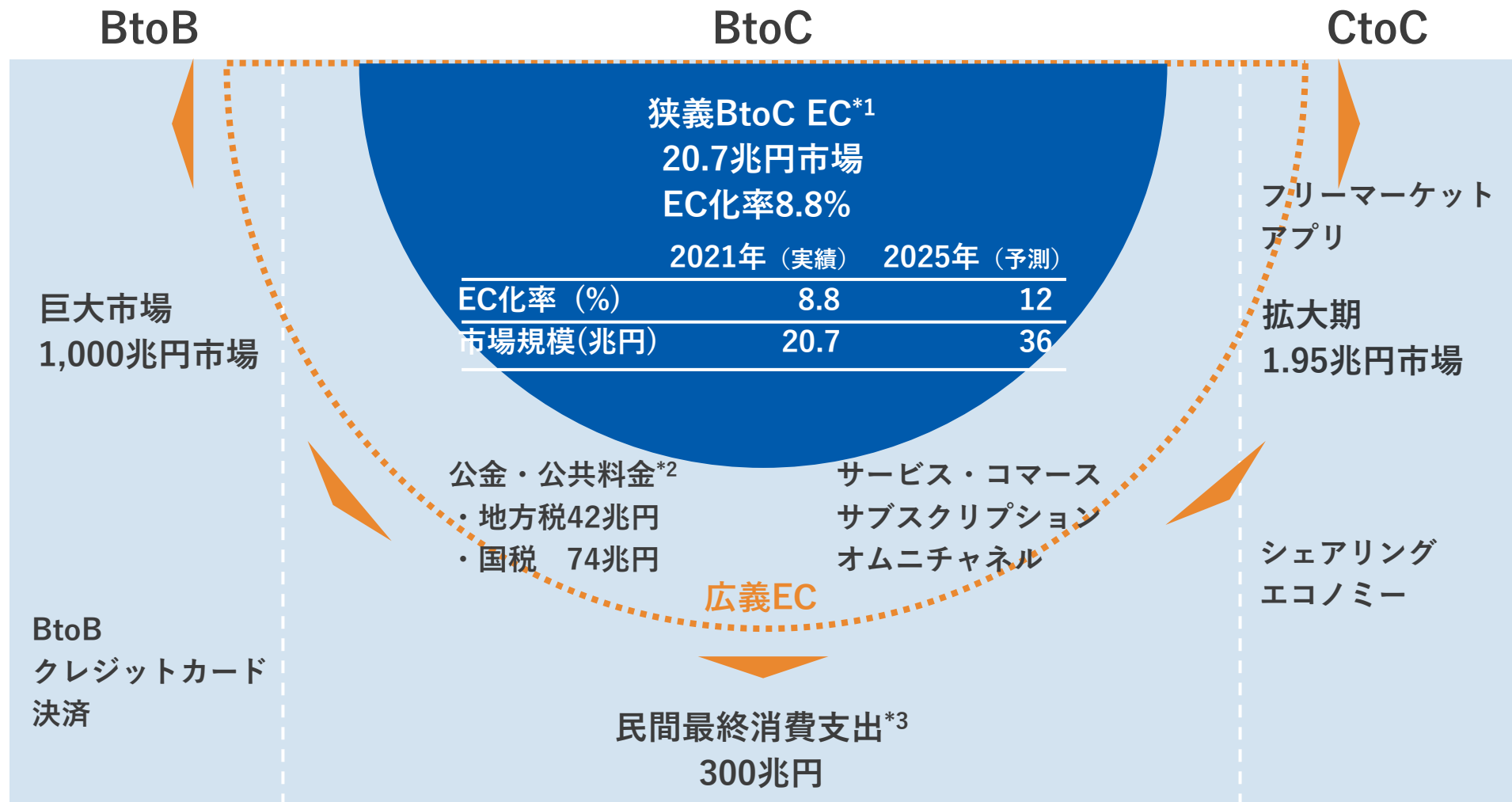
2.1.2 決済事業の特徴：クロスインダストリー

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



2.2.1 広義EC：事業領域の拡大

日本の決済キャッシュレス化が当社グループの成長加速に貢献



*1 経済産業省「令和3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）」、株式会社矢野経済研究所調査、EC化率は当社推計

*2 総務省「国税・地方税の税収内訳（令和5年度地方財政計画額）」 *3 THE WORLD BANK "Household final consumption expenditure (current USD)"

*4 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「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」

2.2.2 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

税金・公共料金：国税クレジットカードお支払サイト
国税スマホアプリ納付
地方税、ふるさと納税
水道料金
等

NHK：放送受信料
2022年度末カード利用率18.6%（前年比+0.5%）*

電力・ガス：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

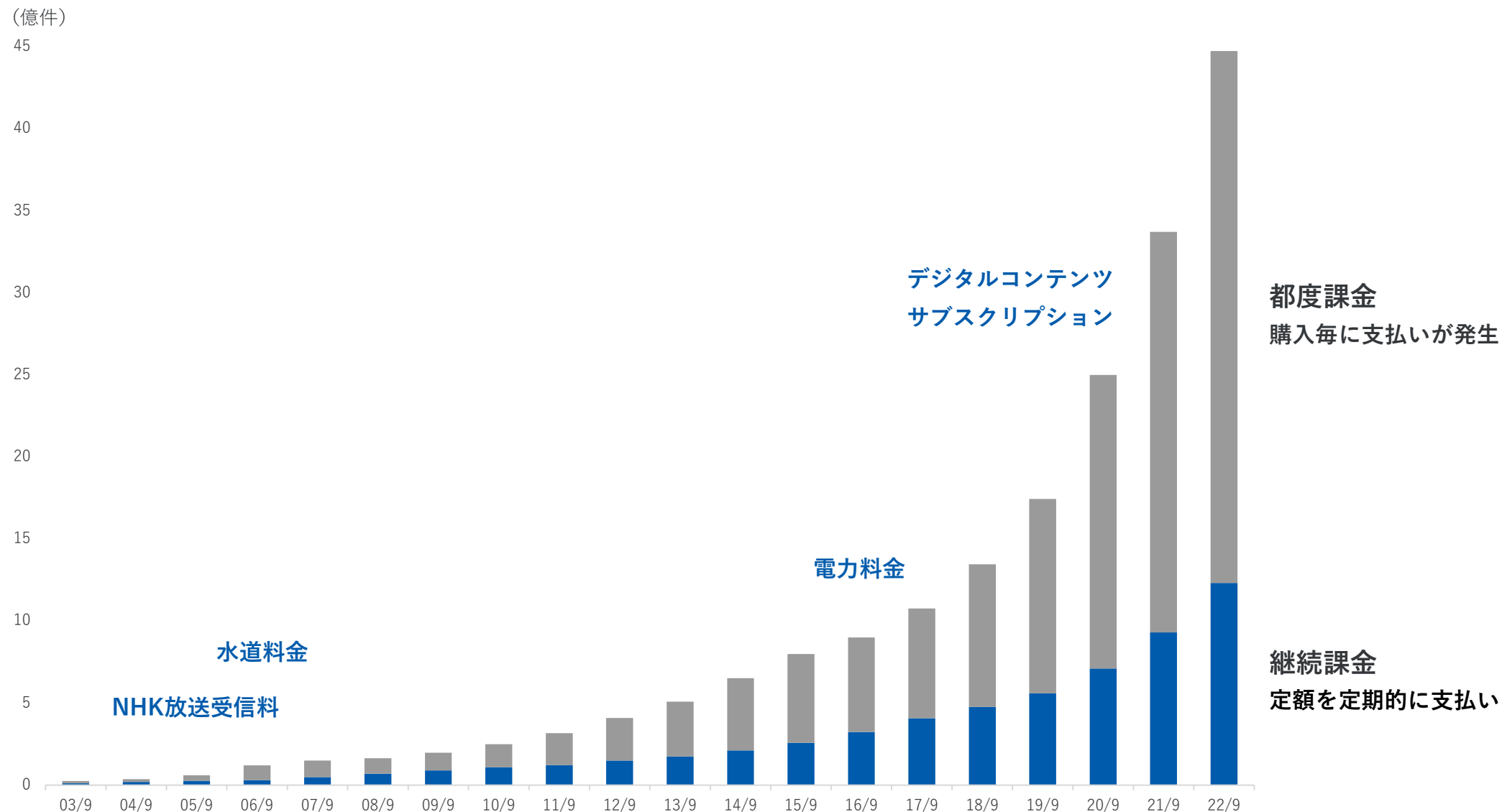
管理費、塾の月謝、駐車場の支払い、
給食費などにも拡大が続く



* 日本放送協会「令和4年度業務報告書」

2.2.3 広義EC：決済処理件数*

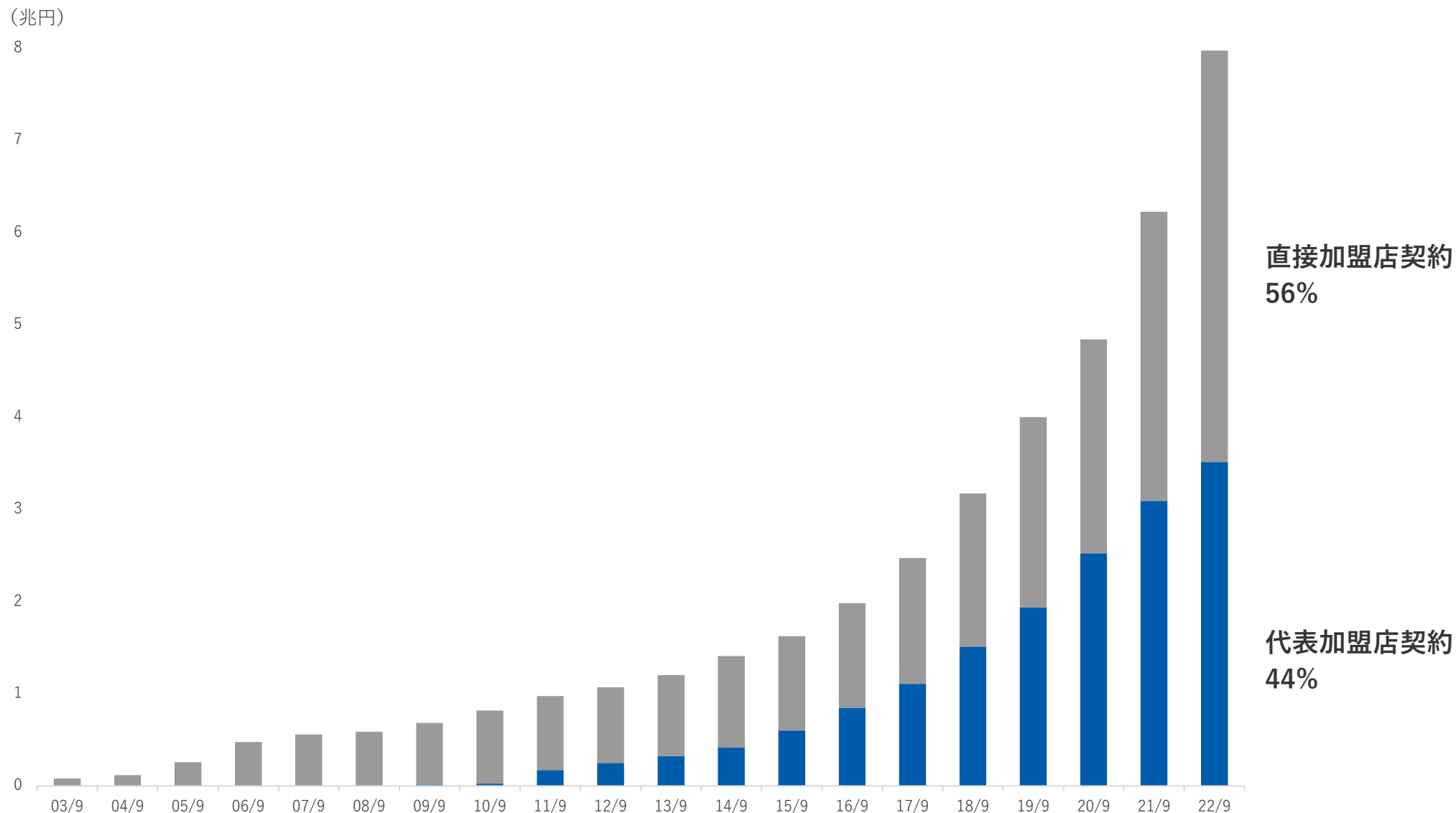
都度課金に加え継続課金も取り込み安定成長



* 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

2.2.4 広義EC：決済処理金額

決済処理金額＝支援する加盟店の売上を継続的に拡大



2.3.1 FinTech：金融関連サービス

決済の拡大に寄与す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
✓ 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
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
✓ 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
✓ 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	なし	③ フィー
✓ 「即給 byGMO」	給与を好きなタイミングで 受取り	なし (デポジット型) 前渡金 (立替型)	③ フィー

2.3.2 FinTech：日本の後払い市場

成長する日本特有の後払いニーズを捉え、更なる事業拡大を目指す

後払いのニーズ



消費者

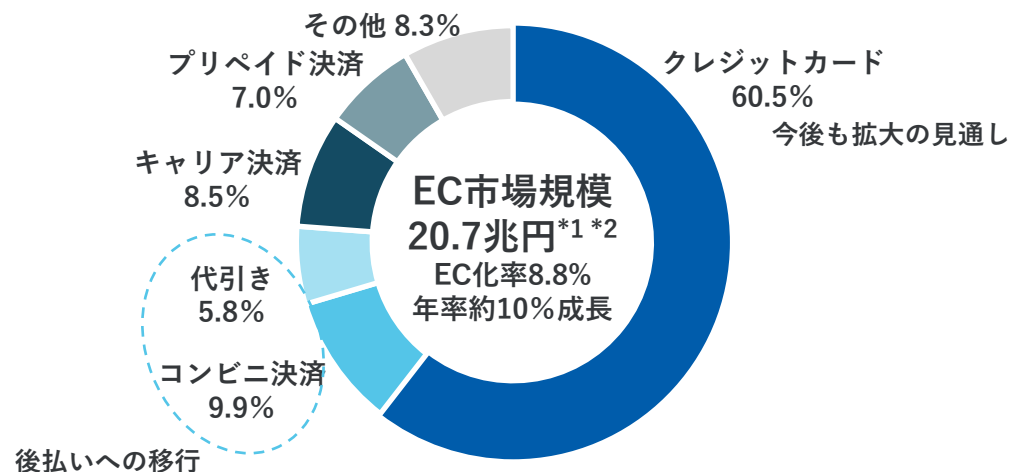
- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



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

決済手段別EC市場シェア（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

（単位：億円）



^{*1} 経済産業省「令和3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」
^{*3} 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 2023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」2022年度の数値は見込み、2023～2026年度の数値は予測

2.3.3 FinTech：即給 byGMO

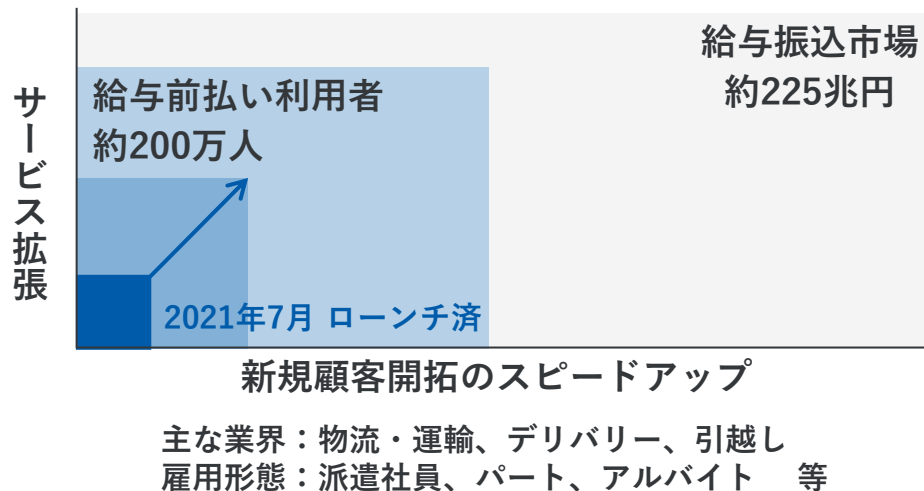
225兆円給与市場におけるデジタル・シームレス化のデファクトへ

SMFGとの協業

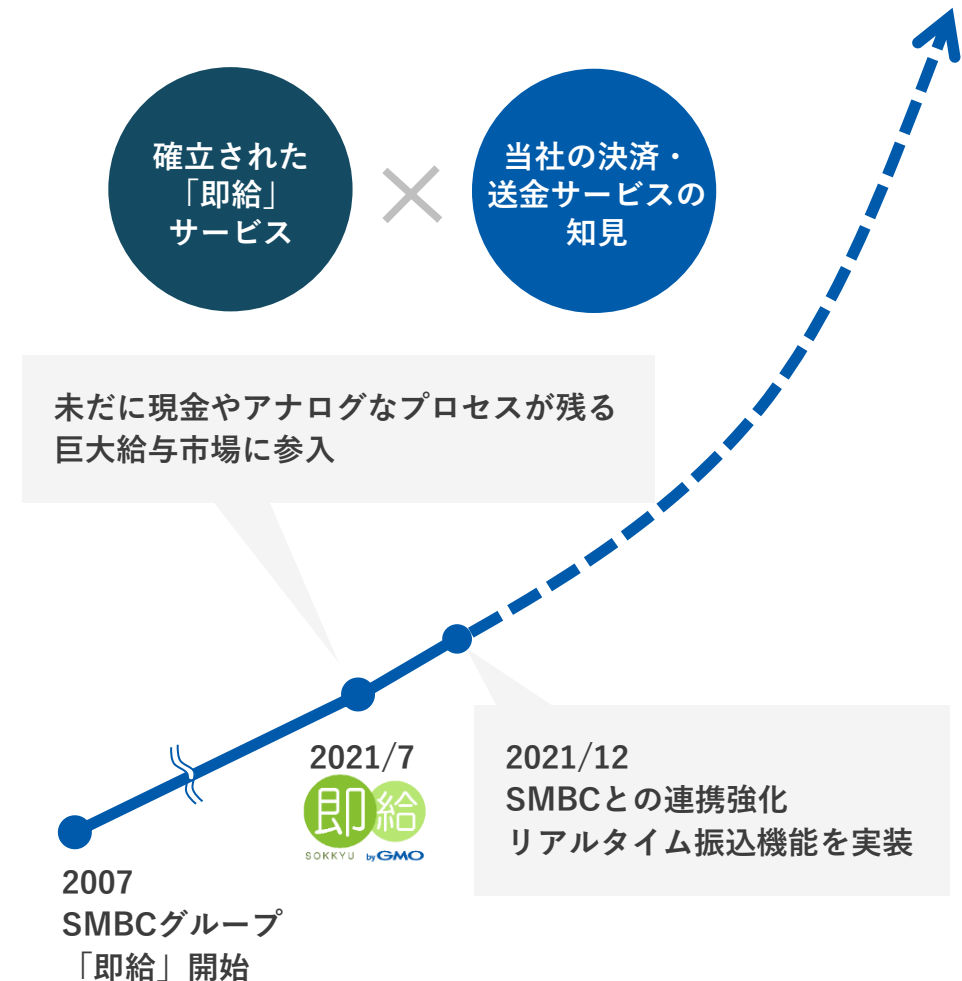
2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



ターゲット市場



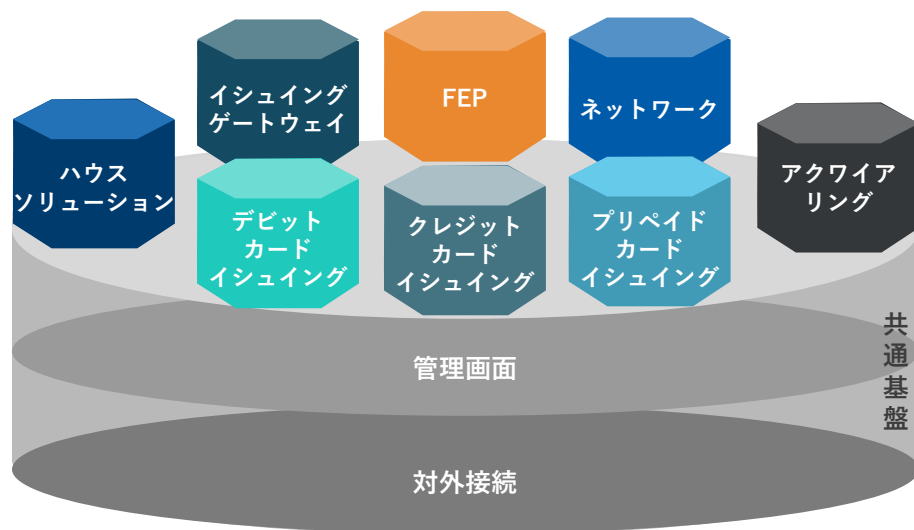
今後の成長イメージ



* 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）

決済ノウハウ・実績を活用し、決済ソリューションを一括サポート

GMO-PGプロセッシングプラットフォーム



【背景】

- ・キャッシュレス・DXニーズの拡大
- ・事業会社による金融サービス提供

【提供価値】

事業展開に必要な決済ソリューション・共通基盤を自由に選択可能

革新的なクレジットカード発行システム「H-ALIS」^{*2}



4社協働により2023年10月提供開始
GMO-PGは開発、FEP提供及び日本国内営業を担う

【背景】

キャッシュレス推進の中で、多彩なクレジットカードをスピーディーに発行したい事業者ニーズの拡大

【提供価値】

- ・低コスト・短期間でのクレジットカード発行
- ・API基盤活用によるスムーズなシステム連携
- ・迅速な機能改修

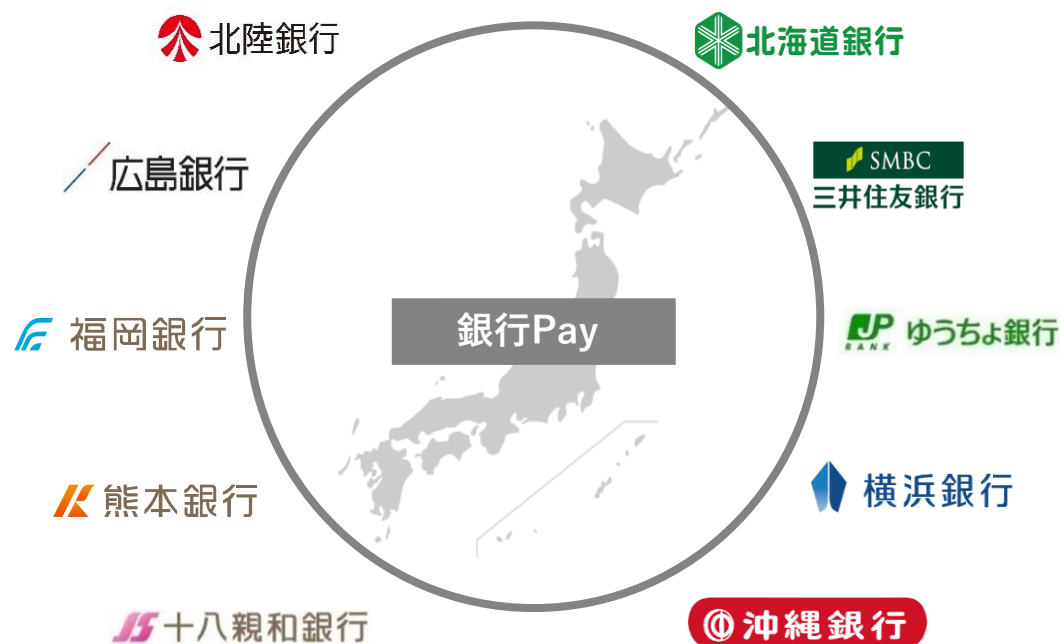
^{*1} Embedded Finance：埋込み型金融

^{*2} ヒョンデカード株式会社（HCC）、バンクウェアグローバル株式会社、株式会社エクサ、GMOペイメントゲートウェイ株式会社、H-ALIS：HCCが韓国で提供するクレジット基幹プラットフォーム、FEP：カード会社が外部ネットワークの接続に際し必要となるシステム

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

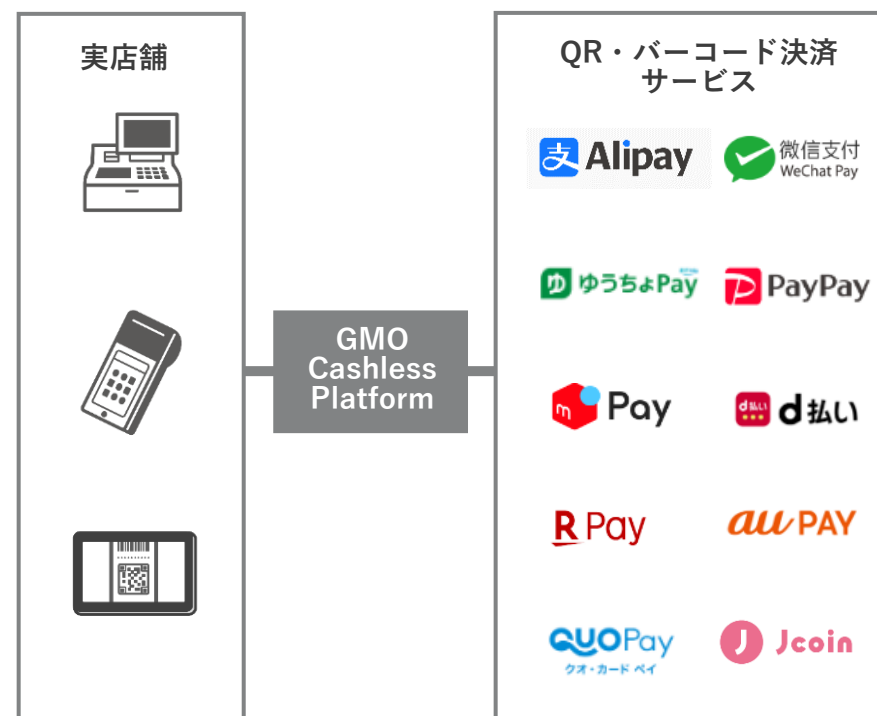
金融機関向けに即時に口座引き落とし等の
支払いが可能なスマホアプリのシステムを提供



(2023年6月30日時点)

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



2.5 対面IoT：対面決済市場

キャッシュレス化&アライアンス戦略により、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



* 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

ターゲット：無人決済市場

物販機



券売機



コーヒーマシン



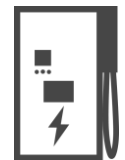
精算機
(ゴルフ場/ホテル)



自動販売機
(飲料/食品)



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



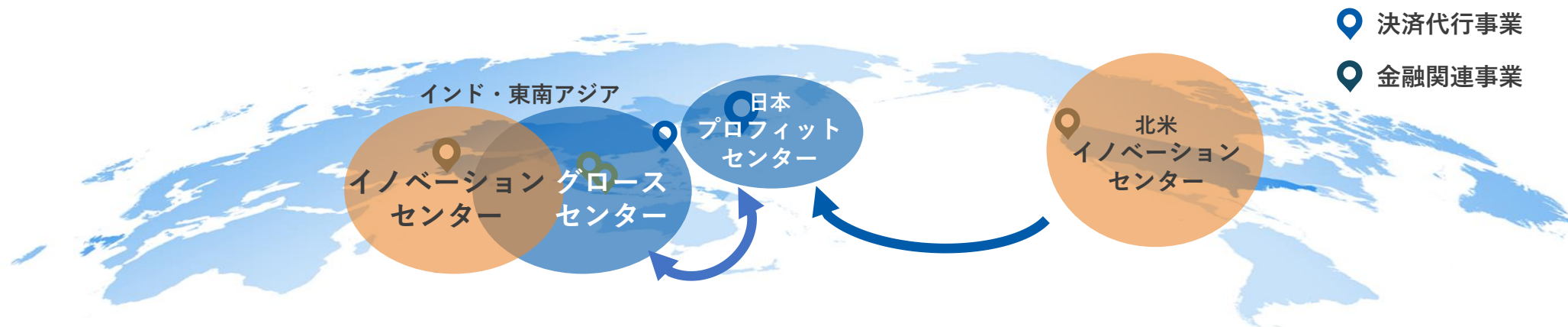
ガチャ



2.6.1 グローバル：海外戦略

海外最新知見活用し、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

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

金融関連事業

投融資先*1

国	主な投資実績	主な融資実績
	red dot payment *2	VALIDUS *2 funding societies
	NEWEB	
	2c2p *2	
	MobiKwik Razorpay Bureau	SATYA slice LENDINGKART klub
	finAxxel CODA	finAxxel investree CROWDE
	APPOTA	
	taulia *2	DRIP flex *2 reali *2 beatBread

*1 GMOペイメントゲートウェイ及びGMO Global Payment Fundの投融資先 *2 売却済み/回収済みの案件

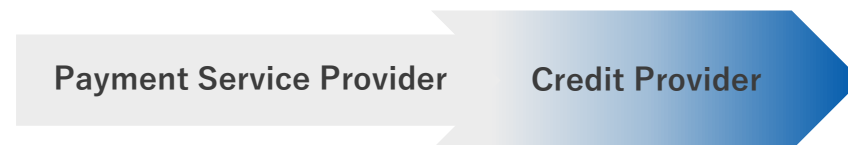
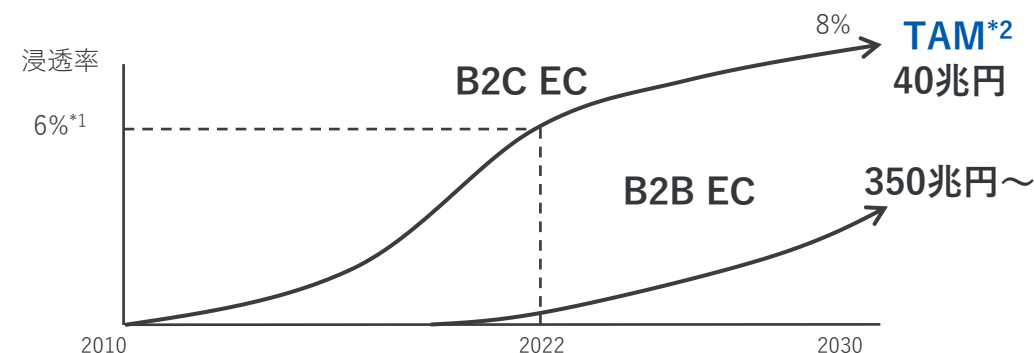
2.6.2 グローバル：海外投資戦略 20年のトレンド

インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

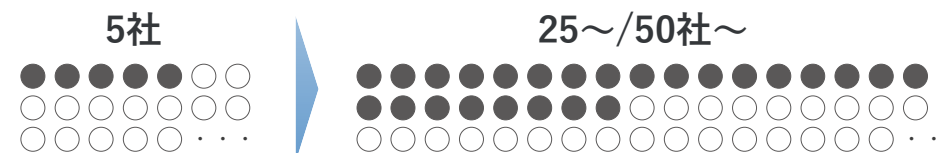
主要海外投融資先ポートフォリオ



東南アジア・インドにおける市場の拡大



当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ



*1 両地域の民間最終消費支出及びB2CEC市場化率をもとに算出 *2 両地域のGDP予想及び日米のB2C/B2BEC市場化率等より当社推計

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29期統合報告書

URL : https://www.gmo-pg.com/corp/newsroom/pdf/20221219_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf



具体的な取り組み（一部抜粋）

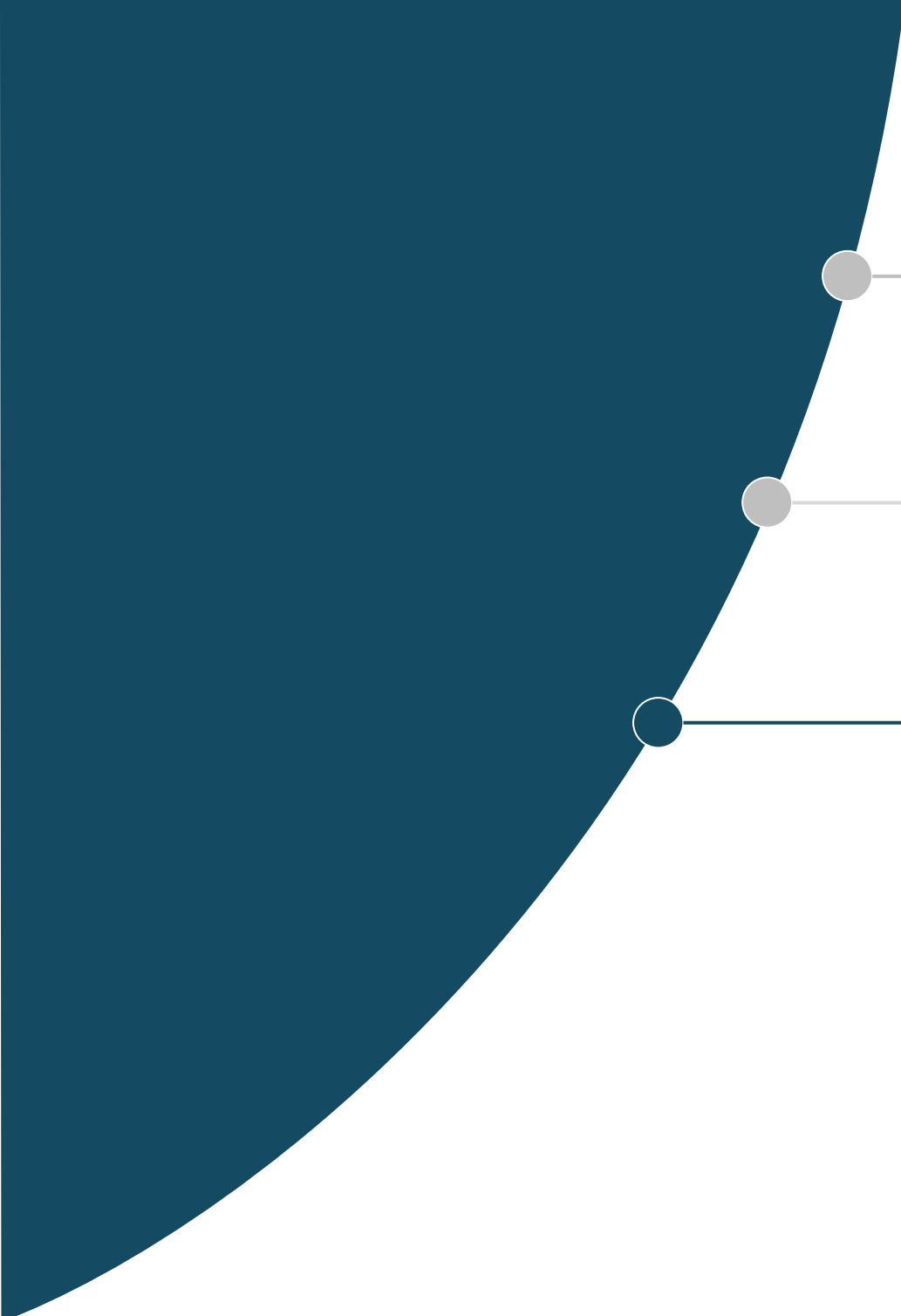
EC化率向上、キャッシュレス化推進による
便利・快適な社会の実現

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開始により
GHG排出量（Scope1+2）を84%削減(前年比)

「働きがいのある会社」認定で
9回連続「働きがい認定企業」に選出



1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.18

3. 参考資料 p.36

3.1 会社概要（2023年6月30日時点）

■会社名

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 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インターネットグループ株式会社、株式会社三井住友銀行、
相浦一成 ほか

■監査法人

EY新日本有限責任監査法人

■主な連結子会社

GMOイプシロン株式会社、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） など

■主な持分法適用会社

SMBC GMO PAYMENT株式会社、
GMOデータ株式会社など

■役員構成

取締役会長

代表取締役社長

取締役副社長

取締役副社長

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

社外取締役

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

上席専務執行役員

上席専務執行役員

専務執行役員

専務執行役員

常務執行役員

常務執行役員

常務執行役員

上席執行役員

上席執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

熊谷 正寿

相浦 一成

村松 竜

磯崎 寛

安田 昌史

山下 浩史

川崎 友紀

新井 輝洋

稲垣 法子

島原 隆

佐藤 明夫

吉田 和隆

岡本 和彦

外園 有美

甲斐 文朗

杉山 真一

小出 達也

久田 雄一

三谷 隆

村上 知行

吉井 猛

向井 克成

吉岡 優

田口 一成

稲山 享伸

伊藤 慎悟

井ノ口 美徳

戸澤 宏文

畑田 泰紀

武田 真理子

犬童 淳平

増田 克伊

吉田 剛士

中山 悠介

西岡 修

（企創戦本部 本部長）

（CS本部 本部長）

（システム本部 本部長）

（IVP本部 本部長）

（IVP本部 第1営業統括部長）

（システム本部 ITサービス統括部長）

（GMO-EP 代表取締役会長）

（IVP本部 第2営業統括部長）

（GMO-PS 代表取締役社長）

（SGP 代表取締役会長）

（GMO-EP 社長）

（CS本部 人事総務統括部長）

（IVP本部 イノベーション戦略部長）

（CS本部 加盟店管理統括部長）

（企創戦本部 IR部長）

（IVP本部 金融第1営業部長）

（CS本部 法務部長）

（GMO-PS 常務取締役）

（システム本部 関連事業サービス統括部長）

（企創戦本部 経営企画・新領域創造部長）

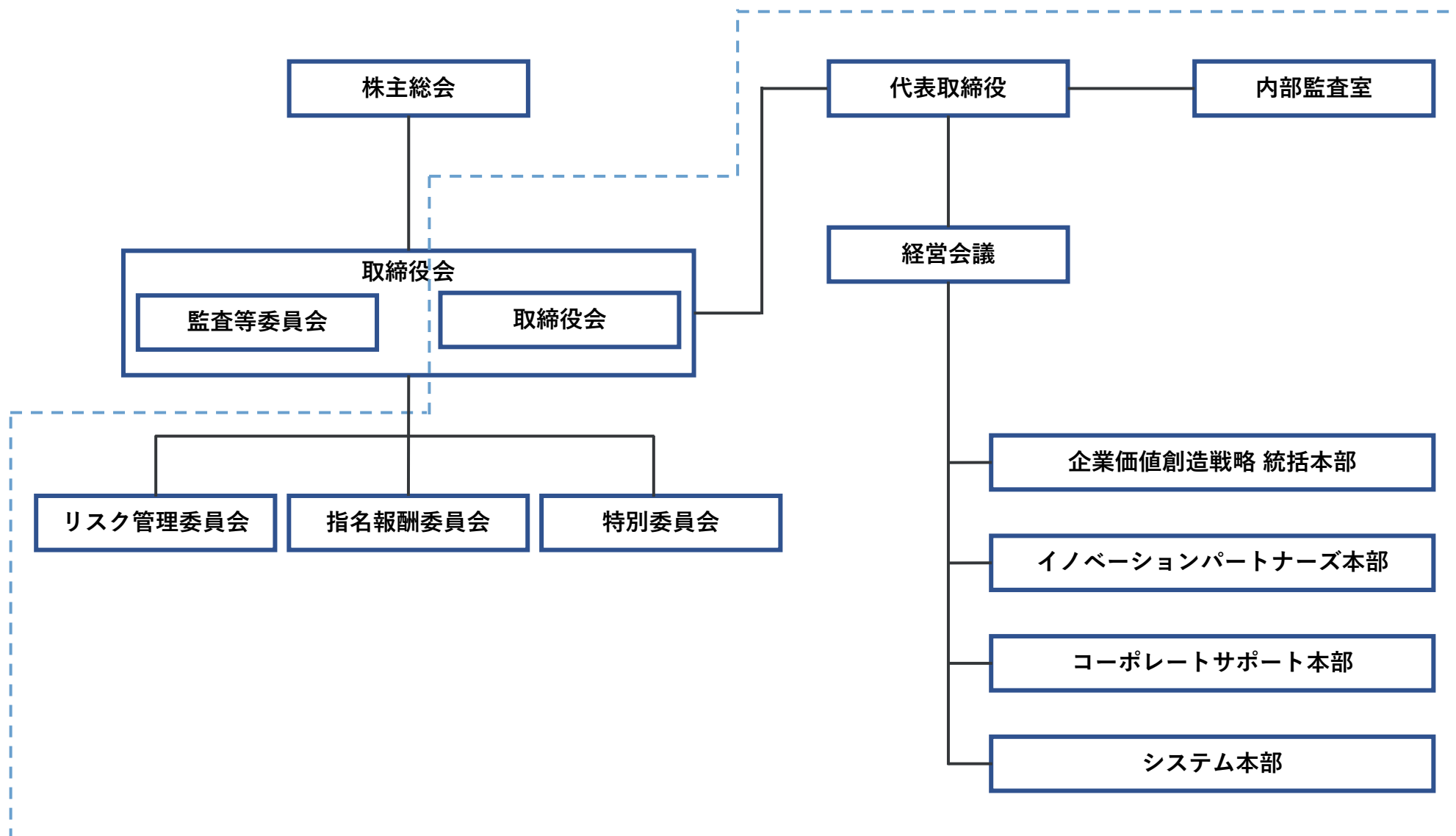
（IVP本部 第3営業統括部長）

*企創戦本部：企業価値創造戦略統括本部、CS本部：コーポレートサポート本部、IVP本部：イノベーション・パートナーズ本部、SGP：SMBC GMO PAYMENT株式会社

3.2 組織図

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

 GMO-PG 社内組織



3.3 主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）

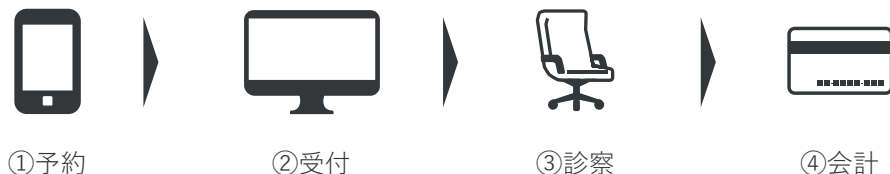


3.4 GMO医療予約技術研究所

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*1



「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」

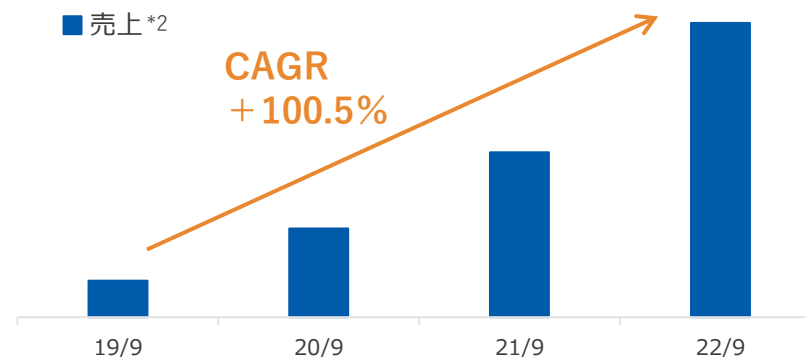
概要

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%)
(2018年8月 グループジョイン)

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



*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)

3.5 決済代行業界の特徴

高い参入障壁と低位の解約率による安定した業界

高い参入障壁

法規制
(改正割販法等)

- ・ 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（P10参照）

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

決済システム

- ・ 膨大な決済データの安定処理のため、年数十億円規模のシステム投資が必要

低位の解約率

業務特性

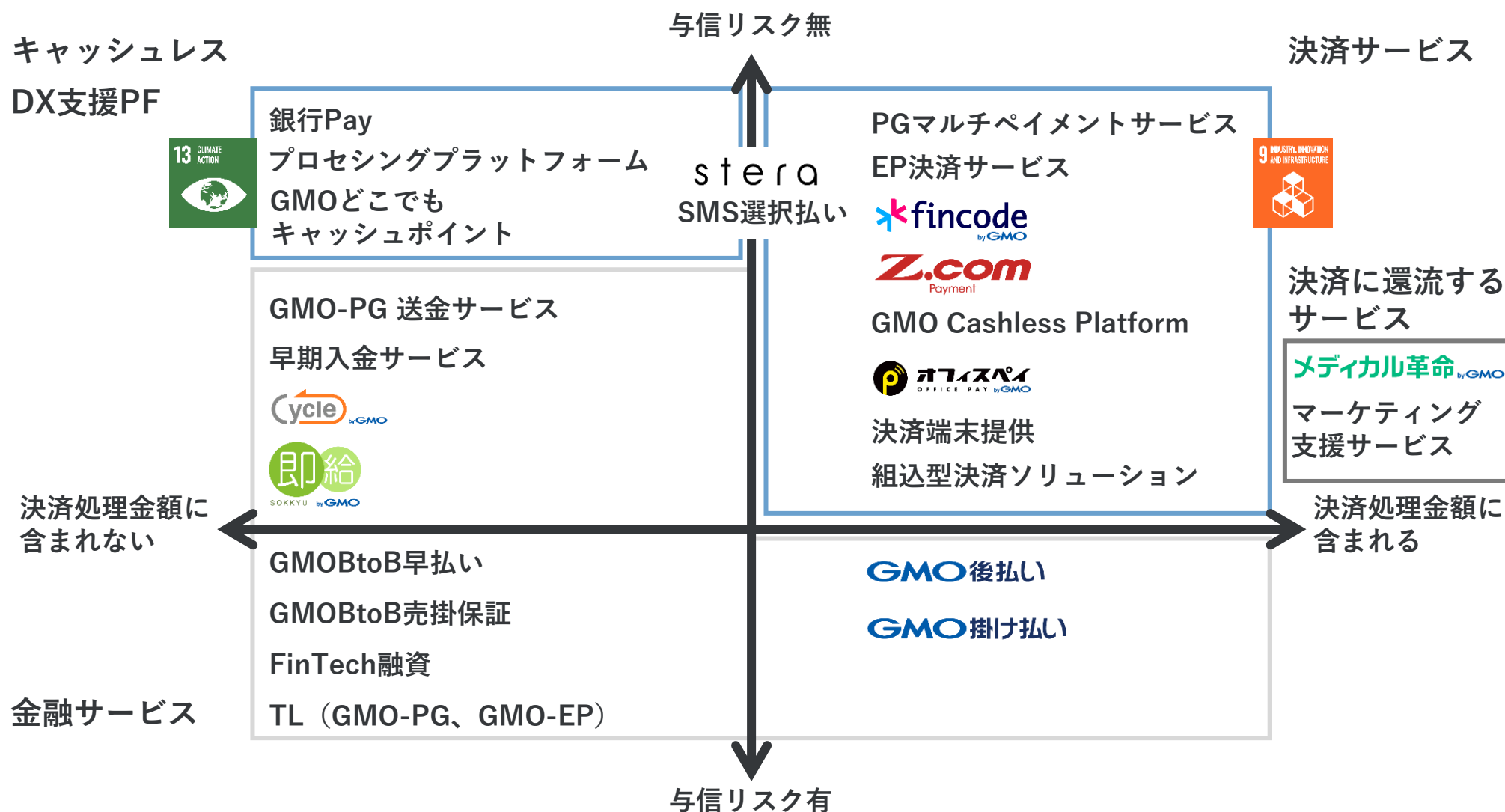
- ・ 決済は止めることが許されない基幹業務
- ・ クレジットカード情報など個人情報の共有

施策

- ・ 固有の業務フローやニーズを踏まえ、上流の開発から関与
- ・ 金融サービスなどニーズの高いサービスを併せて提供

3.6 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

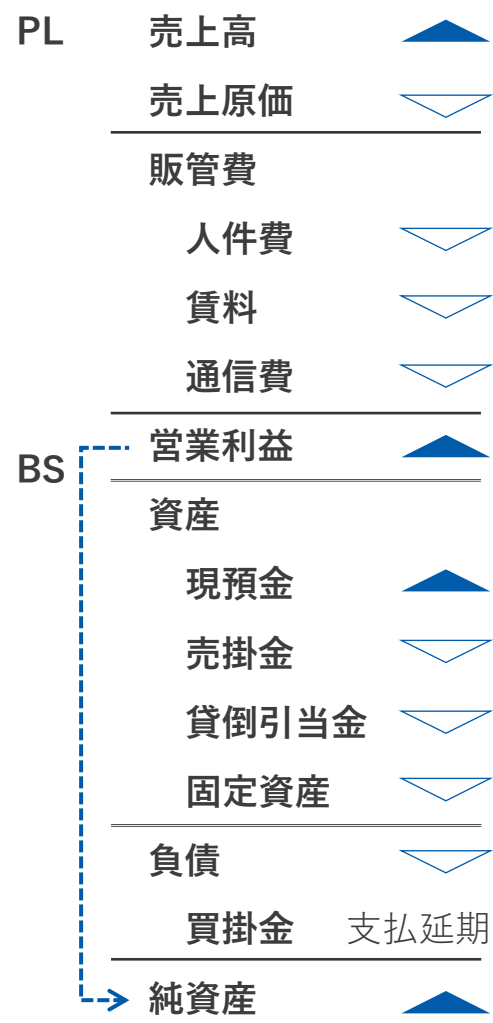


* TL：トランザクションレンディング

3.7 顧客のPL・BSを好転させるDX支援サービス

多様な顧客ニーズに応えるサービスラインナップ

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
- 採用拡大（採用費削減）
- 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）

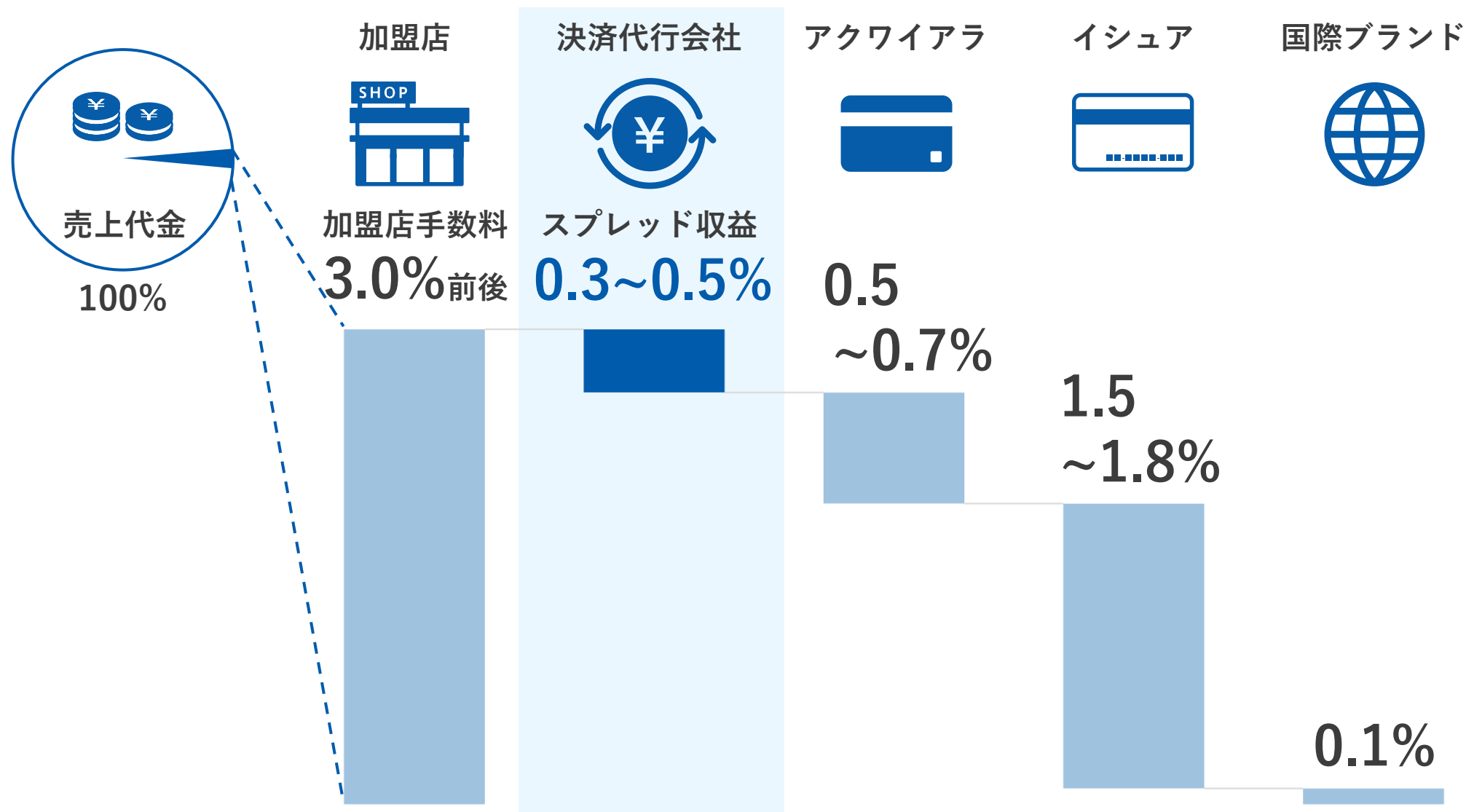
オンライン販売支援
GMO Cashless Platform
即給 byGMO

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）

3.8 クレジットカード業界の各プレイヤーの収益構造

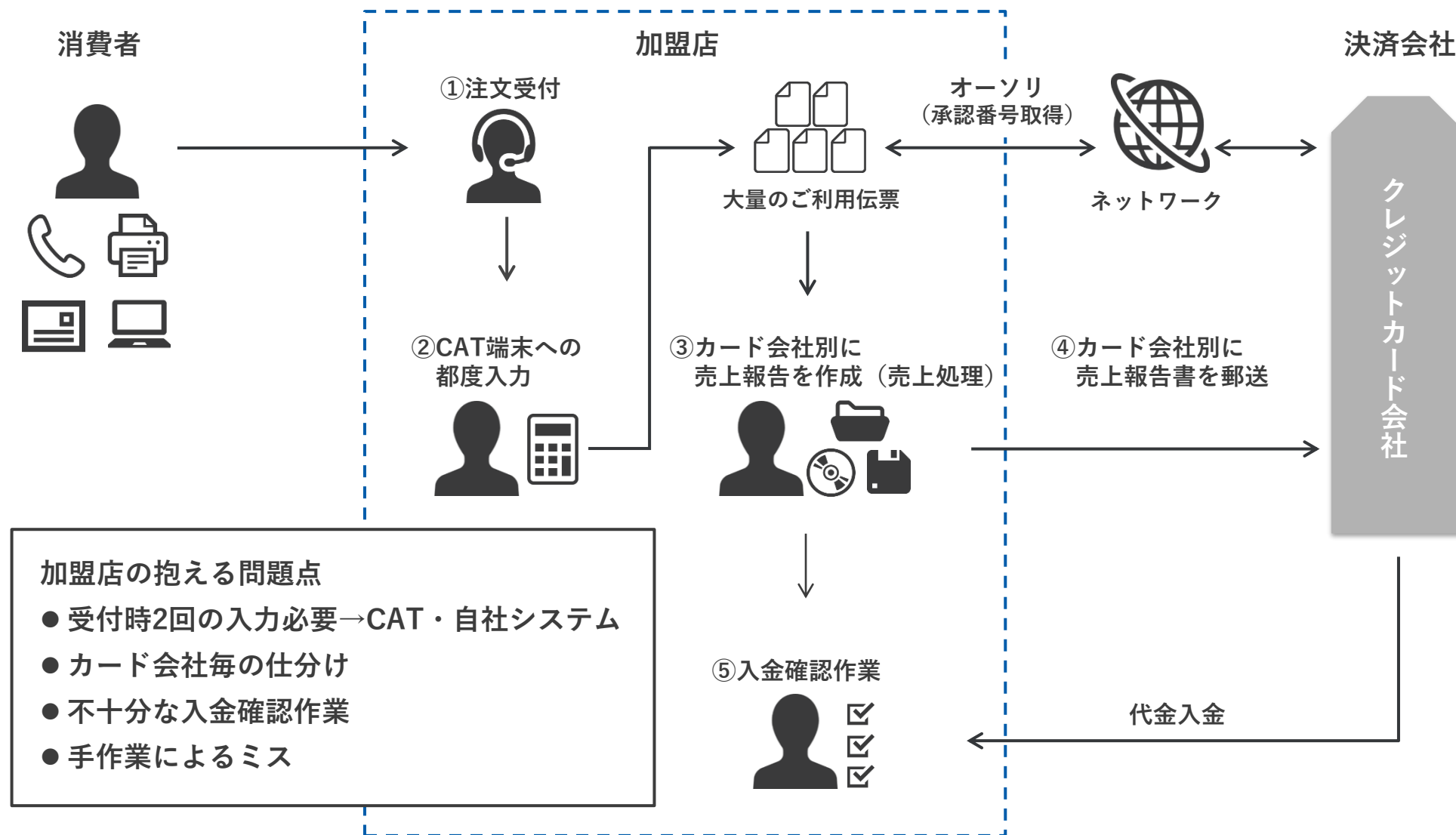
■各プレイヤーの収益イメージ



*経済産業省「第四回の議論の振り返り、インターチェンジフィーに関する分析、ペーパーレスに向けた取組等について」を参考に、当社作成

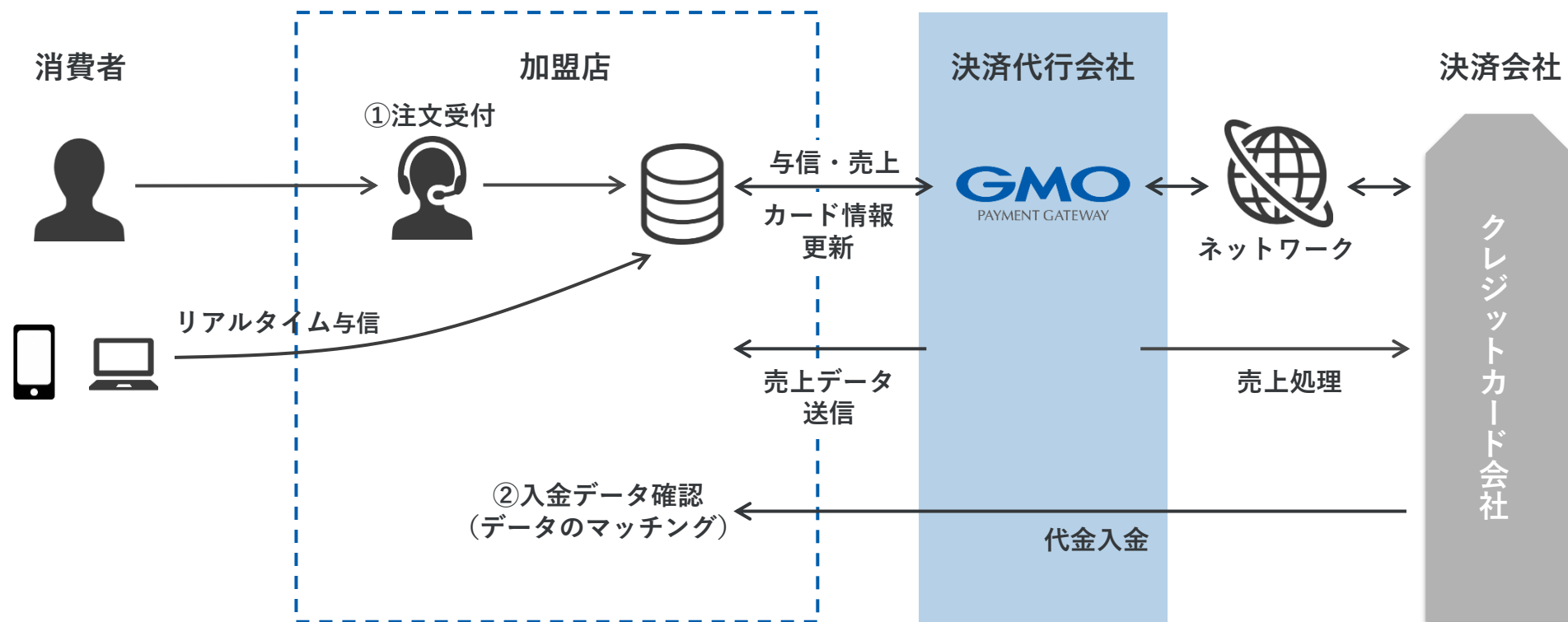
3.9.1 クレジットカード決済代行サービスとは（1）

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。