

2021年9月期 第1四半期 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

2021年2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 3 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、2021年2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. 2021年9月期 第1四半期 業績サマリー
2. 成長戦略と取り組み状況
3. 財務ハイライト
4. 補足資料

1. 2021年9月期 第1四半期 業績サマリー

1.1 2021年9月期第1四半期 総括

コロナ禍継続も、2021/9期業績計画達成に向け堅調なスタート

定量

P6

- 進捗状況（上期計画比）：**売上：54.3%** **営業利益：57.6%**
 - 売上高：**yoy約+30%成長**（+30%の通期計画に対しオンスケ）
 - 営業利益：**yoy△16%は計画通り**（前期1Qでの特殊要因による影響）
- stera稼働台数：**4,997台**（1Q末）

P8

- ストック型売上：堅調に推移（前期1Q特殊要因勘案前でyoy約+19%）

定性

- stera中心に、次世代ネットワークに接続の決済端末販売が堅調に推移
- IoT/Unattended領域における決済端末販売も想定通りに進捗
- 多業種に亘る加盟店開拓、及びキャッシュレス決済の進展により、
コロナ禍の影響は限定的

1.2 業績サマリー

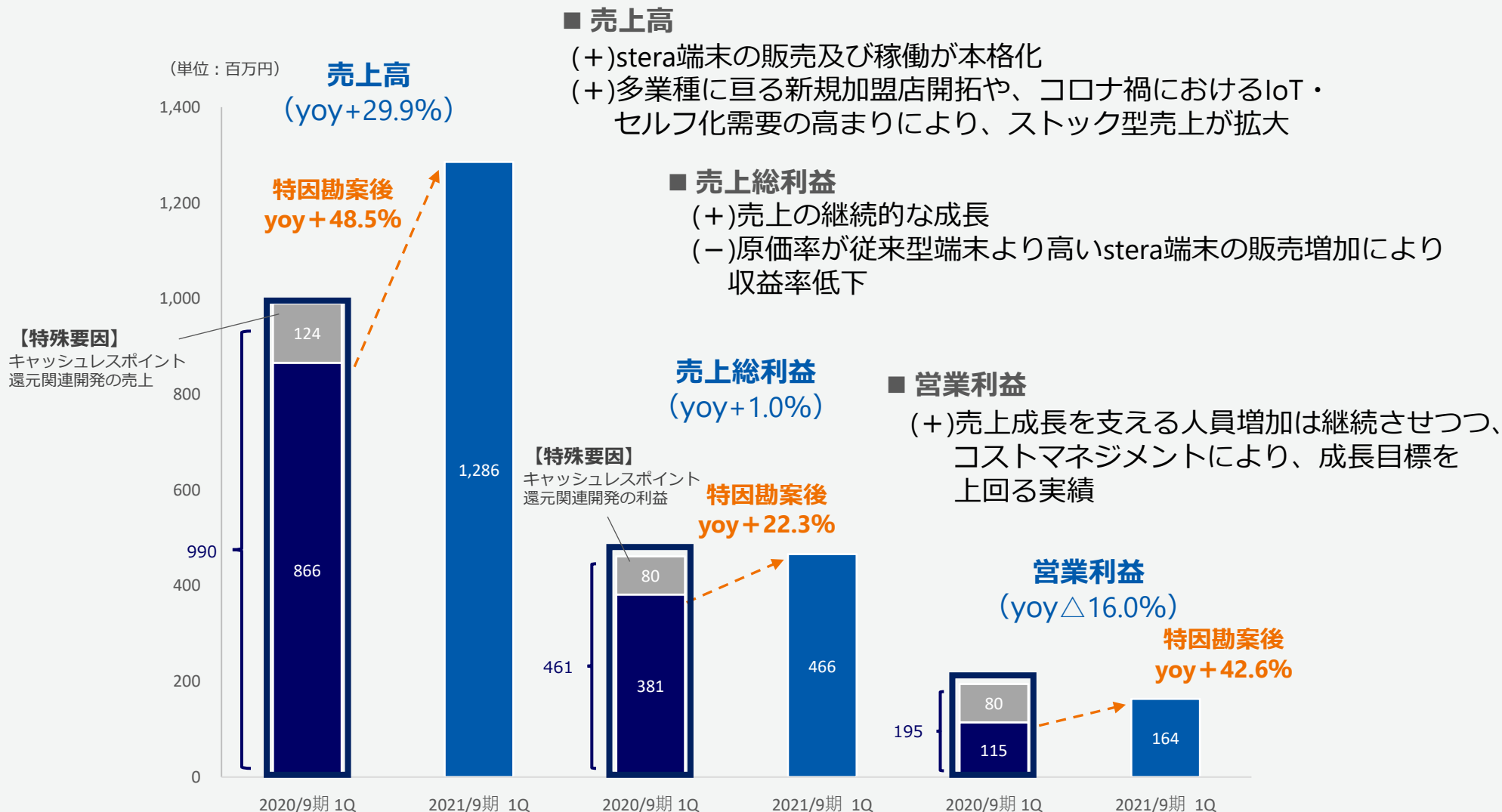
前1Qでの特殊要因影響により、想定通りの減益着地。計画に対して堅調なスタート

(単位:百万円)	2020年9月期 1Q実績	2021年9月期 1Q実績	前年同期間比	2021年9月期 上期計画 (通期計画)	2021年9月期 上期計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上高	990	1,286	+ 29.9%	2,367 (4,800)	54.3% (26.8%)
売上総利益	461	466	+ 1.0%	902 (1,894)	51.7% (24.6%)
営業利益	195	164	△ 16.0%	284 (589)	57.6% (27.9%)
当期純利益	122	110	△ 9.4%	178 (368)	61.9% (29.9%)
		稼働端末数* (1Q末)	決済処理件数 (単1Q)	決済処理金額 (単1Q)	
KPI (前年同期比)	80,686台 (+ 71.5%)		約26.8百万件 (+ 93.9%)	約2,329億円 (+ 61.5%)	

*今回より、稼働端末数に関する定義の見直しを行いました。詳細についてはP11をご確認下さい

1.3 業績の変動要因

コロナ禍においても着実に積み上げ、特因勘案後の営業利益は、
当社成長目標を上回る着地



1.4 品目別売上実績

stera端末販売がイニシャル売上の成長牽引、端末設置を起点とする
当社の成長モデルに貢献
ニューノーマルな環境下において、ストック・フィー・スプレッド共に
バランス良く成長を実現

(単位:百万円)	2020年9月期 1Q実績	2021年9月期 1Q実績	構成比	前年同期比
イニシャル売上	626	855	66.5%	+36.6%
ストック売上	110	136	10.6%	+23.6%
フィー売上	75	101	7.9%	+34.7%
スプレッド売上	178	193	15.0%	+8.4%
売上高合計	990	1,286	100.0%	+29.9%

1.5 品目別売上 四半期実績推移

好調なイニシャル売上に加え、その他ストック型売上も安定的に伸長

(単位:百万円)	2020/9期 単1Q実績	2020/9期 単2Q実績	2020/9期 単3Q実績	2020/9期 単4Q実績	2021/9期 単1Q実績
イニシャル売上	626	693	451	465	 855
ストック売上	110	118	128	132	 136
フィー売上	75	70	80	80	 101
スプレッド売上	178	180	 125	 179	 193
売上高合計	990	1,061	784	856	 1,286

2020/4~6

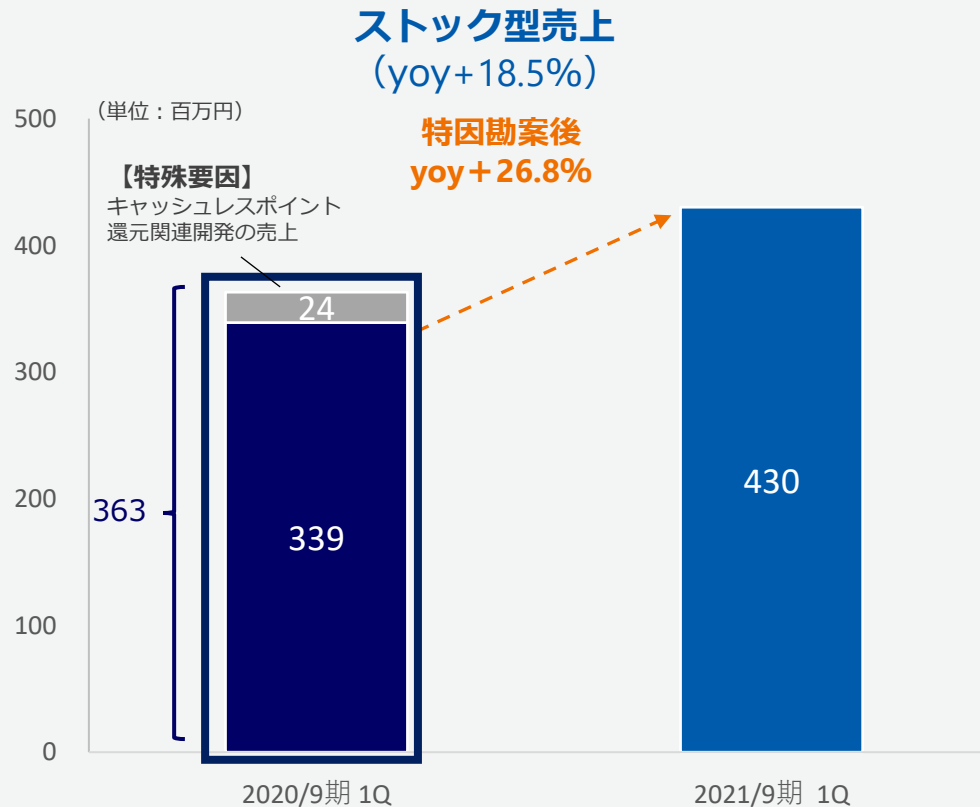
※4/7-5/31は緊急事態宣言下

※2020/9期イニシャル売上について、1Qは大型開発案件の計上、2Qでは3Q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

1.6 ストック型売上の成長

ストック型売上（ストック、フィー、スプレッド）は、特因勘案後にて
当社の目標である25%以上成長を達成

■ ストック型売上（ストック売上、フィー売上、スプレッド売上の合計）の伸び率



1.7 連結KPI推移（稼働端末数）

今回より稼働端末数を、以下2点を加えたものへ変更

- ・当社提携先の精算機等に組み込まれた決済端末（IoT）等
- ・当社提携先が販売した端末（当社非販売で、当社センターに接続）

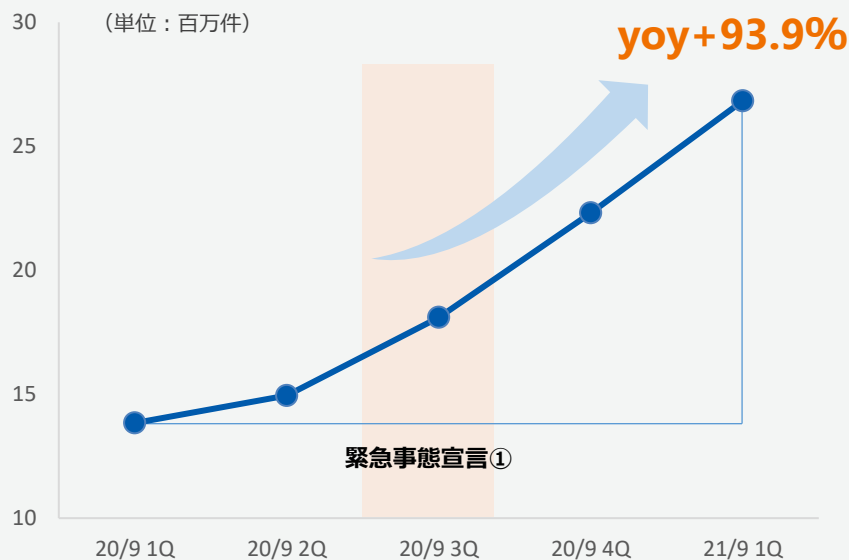
※2019/10より稼働した新システムにより上記内容の捕捉が可能に。稼働より1年3ヶ月が経ち、進捗の把握も可能となり、当社内容をより正確に説明するべく変更いたしました

(単位:千台)	20年9月期 1Q実績	20年9月期 2Q実績	20年9月期 3Q実績	20年9月期 4Q実績	21年9月期 1Q実績	前年同期増減 同、率
決済端末 (除くIoT)	24.4	26.5	27.7	30.3	36.7	+12.3 +50.4%
内、stera	—	—	—	(0.9)	(5.0)	(+5.0)
IoT	14.1	21.5	26.1	28.0	29.1	+14.9 +106.4%
当社提携先 販売分	8.5	9.6	13.6	14.4	14.9	+6.4 +75.3%
合計	47.1	57.6	67.3	72.7	80.7	+33.6 +71.5%

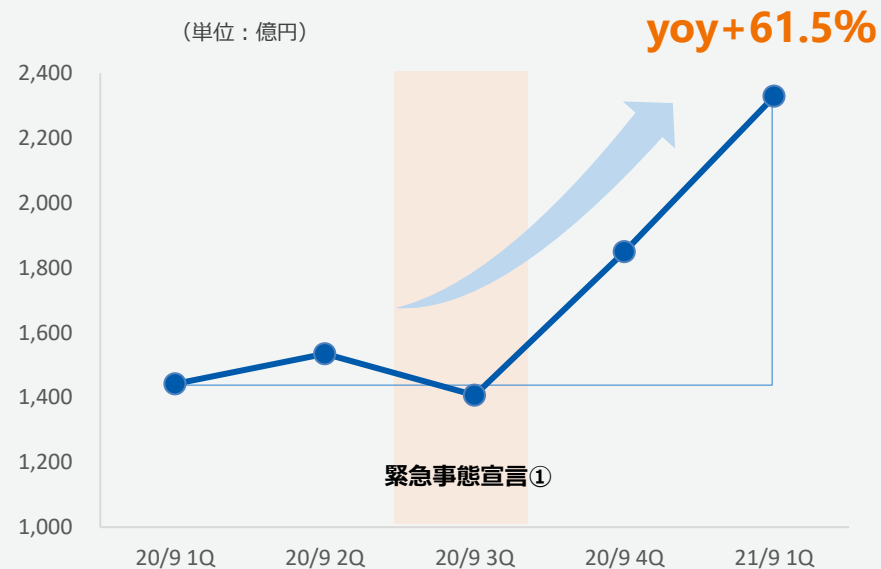
1.8 連結KPI推移（決済処理件数・金額/四半期毎）

1Qにおける決済処理件数・金額のyoyは、指標とする+50%成長（⇒2025年GMV 5兆円）を上回り伸長

■ 決済処理件数



■ 決済処理金額



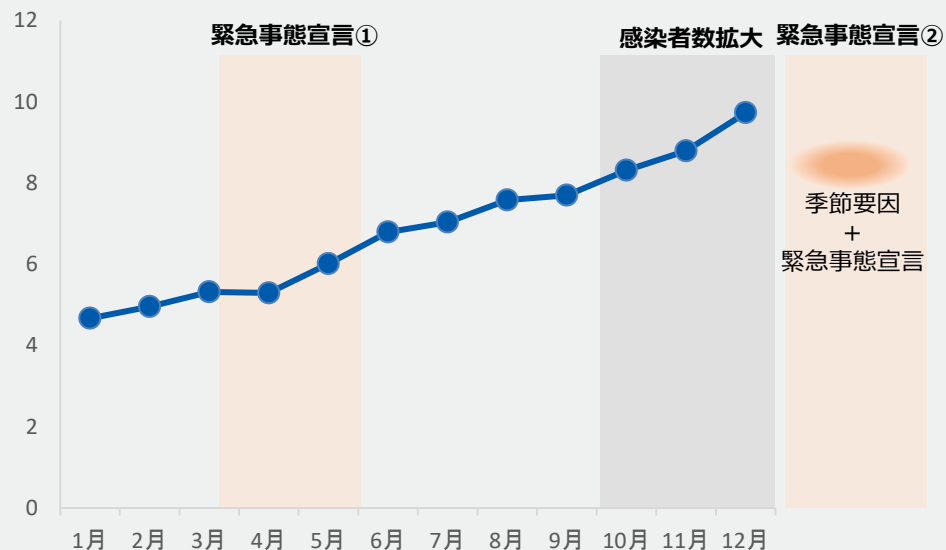
※ コロナ禍が継続するも、引き続きスーパーやドラッグストアといった業態を中心に推移し、年末での消費拡大も加わり決済処理件数及び決済処理金額共に大きく伸長

1.9 連結KPI推移（決済処理件数・金額/月次）

月次でみても着実に伸長。21/1以降は年始要因及び緊急事態宣言により低下を見通すが、業績計画の変更は不要とみる

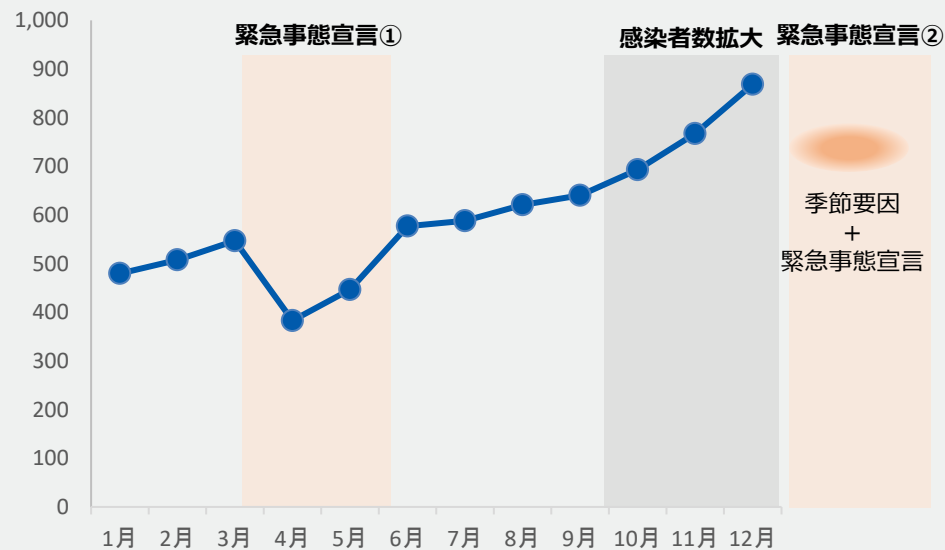
■ 決済処理件数

（単位：百万件）



■ 決済処理金額

（単位：億円）



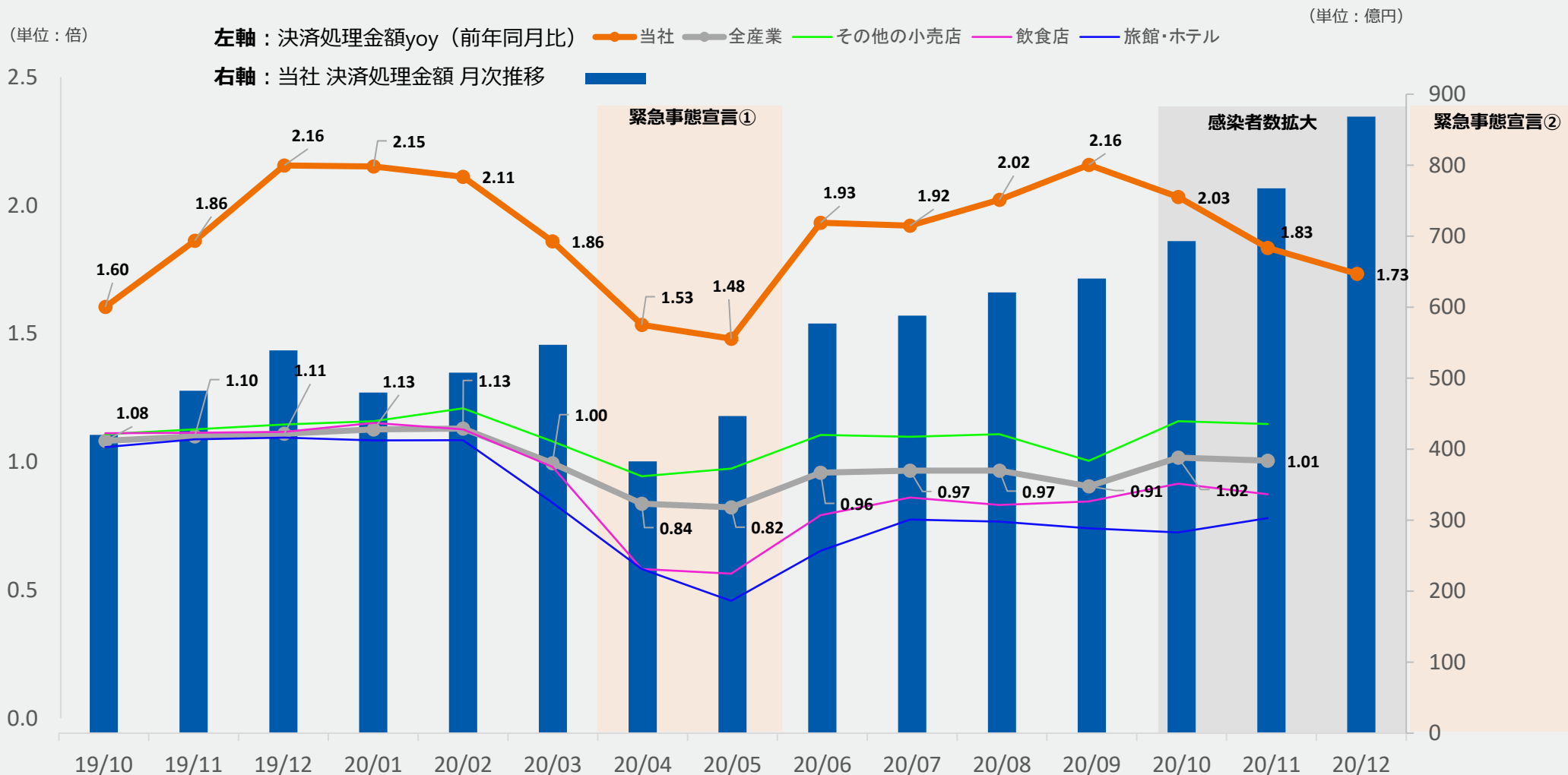
※2020年1月から2020年12月までの期間における当社決済処理件数

※2020年1月から2020年12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月に低下するも、6月以降は、新規稼働先での決済増加も寄与し、成長路線へ回帰
10月以降は、新規感染者数が拡大しつつも、「決済処理件数」及び「決済処理金額」共に堅調
- ※ 21/1以降（2Q）については、年末における消費拡大後の反動減及び緊急事態宣言の影響も加わり、決済件数及び決済金額の低下を見通すが、限定的なレベルに留まるものとみる

1.10 市場推移と当社の成長比較

感染者数拡大の1Qにおいても市場を上回る成長を実現



※2019年10月から2020年12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
 ※各産業における決済処理金額（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

2. 成長戦略と取り組み状況

2.1 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にリリースし、既に5千台稼働
 - 医療・大手飲食チェーン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
 - MaaS領域にも導入拡大
- 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
 - 系列ウォレット・ポイントを実装した端末販売好調
 - IoT領域におけるQR決済の拡大
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充
 - アライアンス先連携における機能拡充
 - バックオフィス（請求精算業務等）の機能高度化

■ 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

2.2 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



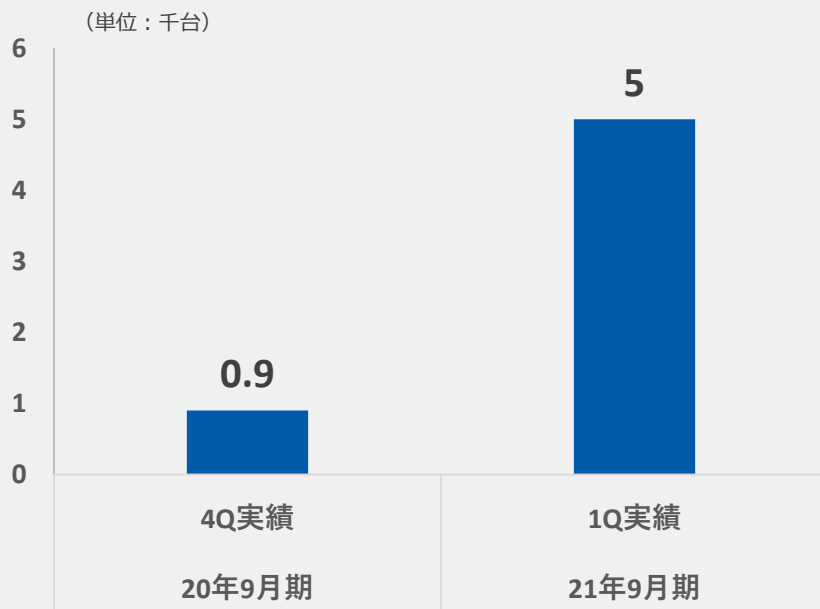
■ コストを抑えた新ルートにより、アライアンス先の競争力が向上↑

2.3 グローバル決済ネットワークの進捗状況

施策： 1 2 3 4

今期残存期間(2Q～4Q)の高確度フォーキャストは約24千台
21/9期販売計画の達成に向け堅調に進捗

■ stera端末の稼働台数推移



- 20/9期4Qから販売を開始
- 21/9期1Q末時点において約5千台が稼働

■ 2Q～4Qにおける販売フォーキャスト

業種	構成 (社数)	台数
医療関連団体/クリニック/施術	8	5,462
飲食店	5	2,350
小売り	5	1,363
地方自治体	1	1,100
自動車	1	800
冠婚葬祭	1	737
ショッピングセンター	1	600
美容院	1	270
ホテル・旅館・宿泊施設	1	260
地域協同組合	2	250
フィットネスジム	1	200
映画シネマ	1	130
その他 (フォーキャスト100台未満の事業者)	-	10,465
合計		23,987

- コロナ禍にあるも、順調に案件積み上げ中
- 21/9期販売計画の達成に向け堅調に進捗

2.4 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

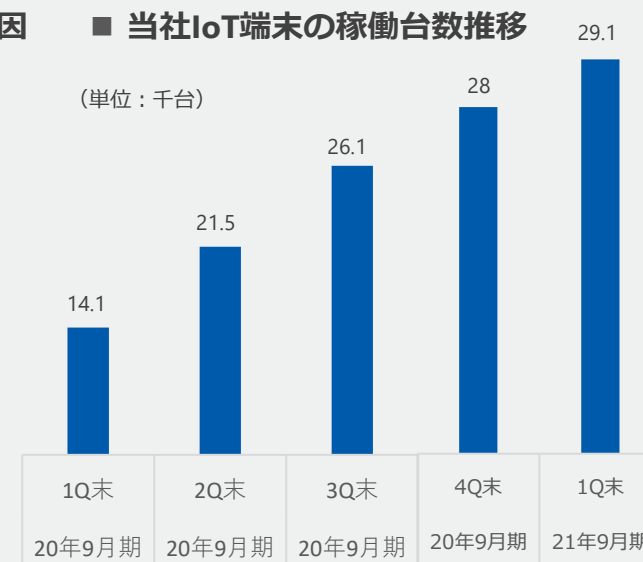


■ 外部環境変化に伴う押上要因

- ・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

■ 当社IoT端末の稼働台数推移

(単位：千台)



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」

2.5 IoT決済事業に関する進捗状況

施策： 1 2 3 4

大手小売店のセミセルフレジ等に導入され好調に推移 飲料自販機/コーヒーマシン業種に向けた次世代端末の検討開始

●→ 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

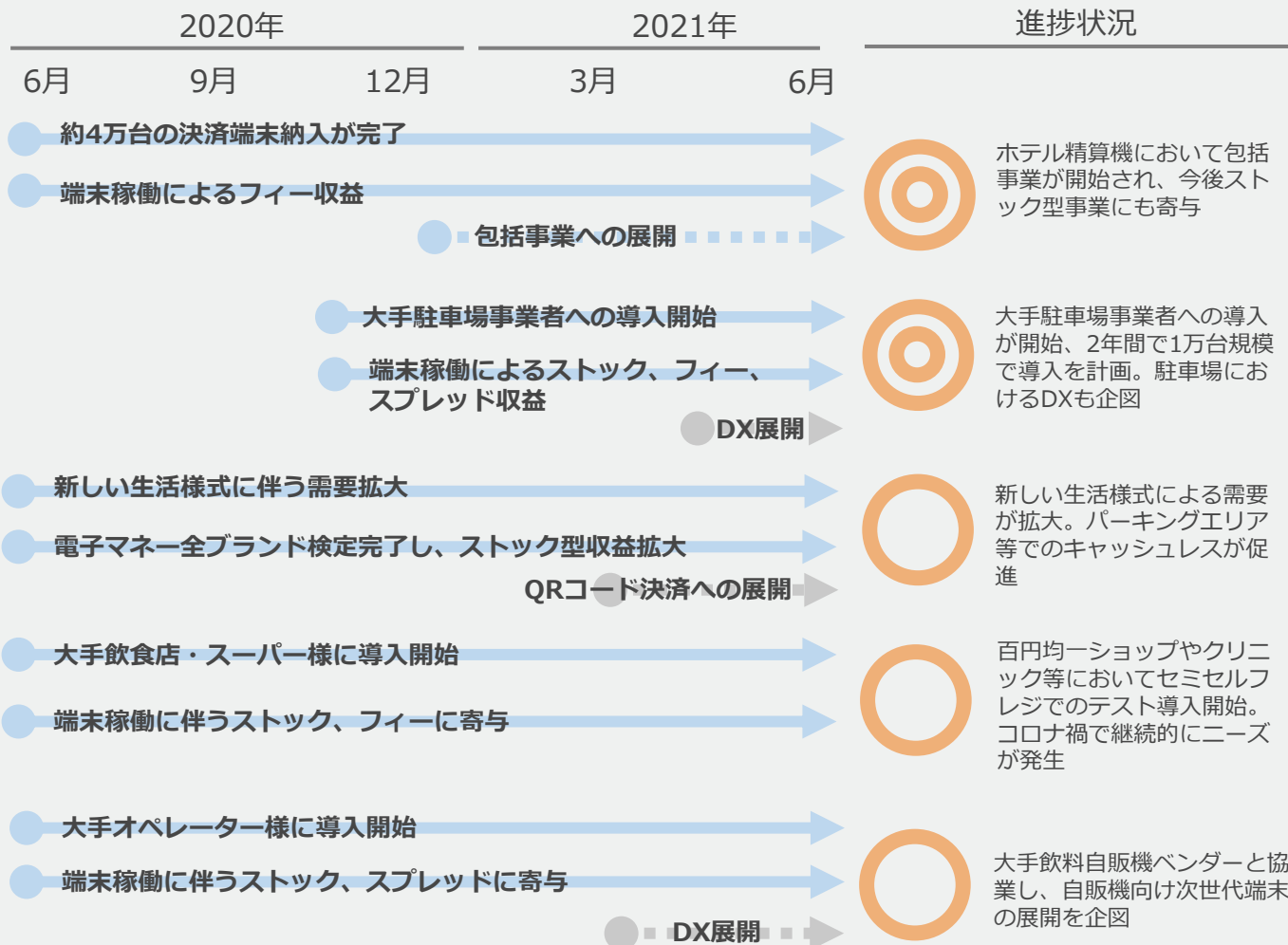
ストック型事業

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



2.6 MaaS領域での導入が加速

施策： 1 2 3 4

「当社決済プラットフォーム」×「タッチ決済」により少額決済のMaaS領域にも対応

2021春～

- **北都交通** 道内で初めて公共交通機関でVisaのタッチ決済を導入（SMCC、QUADRAC、小田原機器、北海道アトラス、ビザ・ワールドワイド・ジャパンとの協業） 出所：北都交通 HP



2020/12～

- **Fasstap (Soft Spaceとの提携)**
端末レスによるNFCタッチ決済サービスを本格提供開始
出所：当社HP



2020/11～

- **京都丹後鉄道(WILLER子会社が運行)**
日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入 ～タッチするだけで乗車可能！ 運賃支払いがますます便利に（SMCC、QUADRAC、ビザ・ワールドワイド・ジャパン、三井住友銀行との協業） 出所：WILLER HP



2020/7～

- **茨城交通(みちのりHDが運行)**
高速バスにおけるキャッシュレス決済の展開—
日本初！Visaのタッチ決済のバス車内導入
（SMCC、ビザ・ワールドワイド・ジャパン、小田原機器との協業） 出所：みちのりHD HP



GMO FINANCIAL GATE
Cashless Platform

3.財務ハイライト

3.1 損益計算書

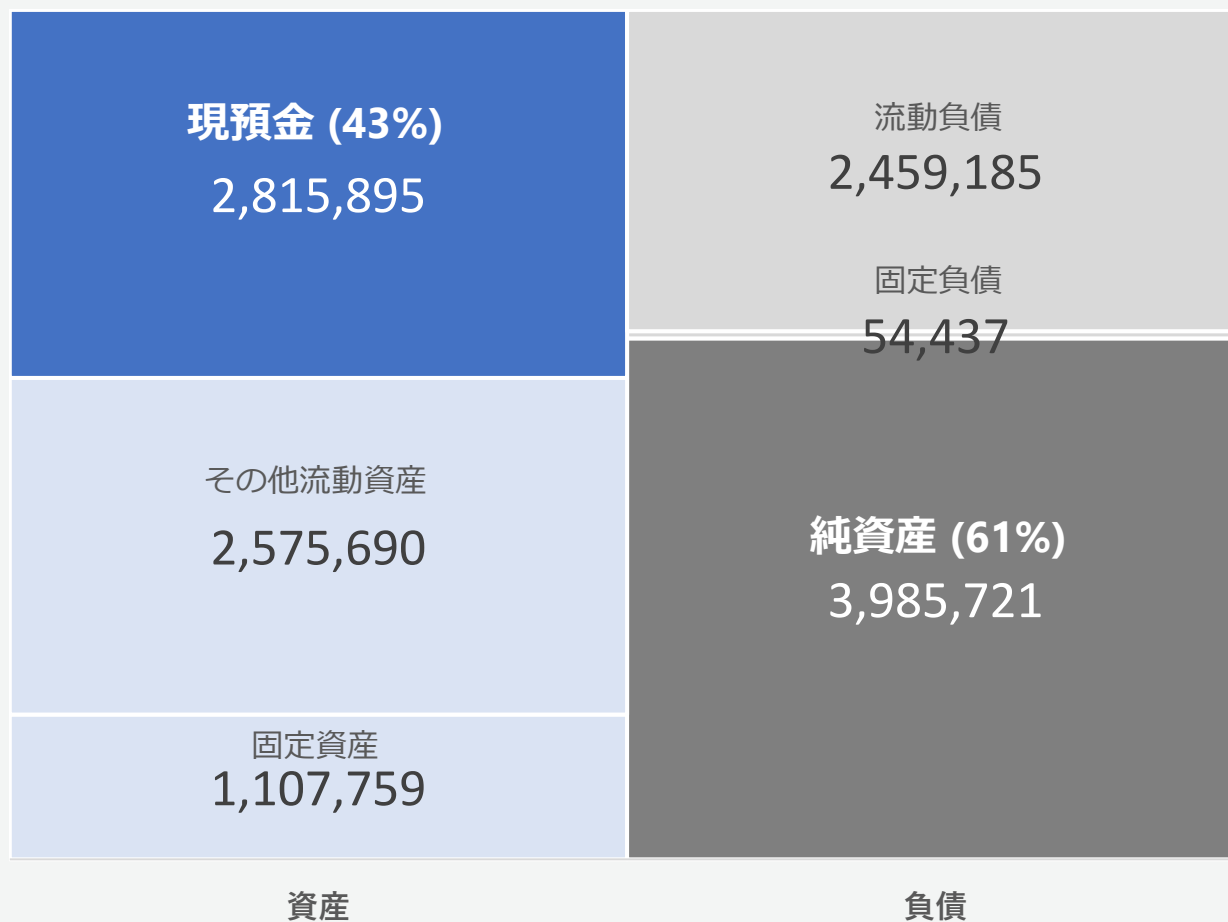
今期1Qはsteraの本格的な販売開始に伴い、売上増加に加え原価水準も上昇
販管費は売上成長の中でガバナンスを効かせたコストマネジメントを実施

(単位：千円)	2021/9期 第1Q	前年同期 (2020/9期第1Q)		前四半期 (2020/9期 第4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	1,285,793	989,896	29.9%	856,682	50.1%
売上原価	819,605	528,485	55.1%	536,396	52.8%
売上総利益	466,187	461,410	1.0%	320,287	45.6%
販売費及び一般管理費	302,684	266,865	13.4%	283,881	6.6%
営業利益	163,502	194,545	-16.0%	36,406	349.1%
経常利益	163,539	192,705	-15.1%	28,668	470.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	110,204	121,596	-9.4%	53,024	107.8%

3.2 貸借対照表

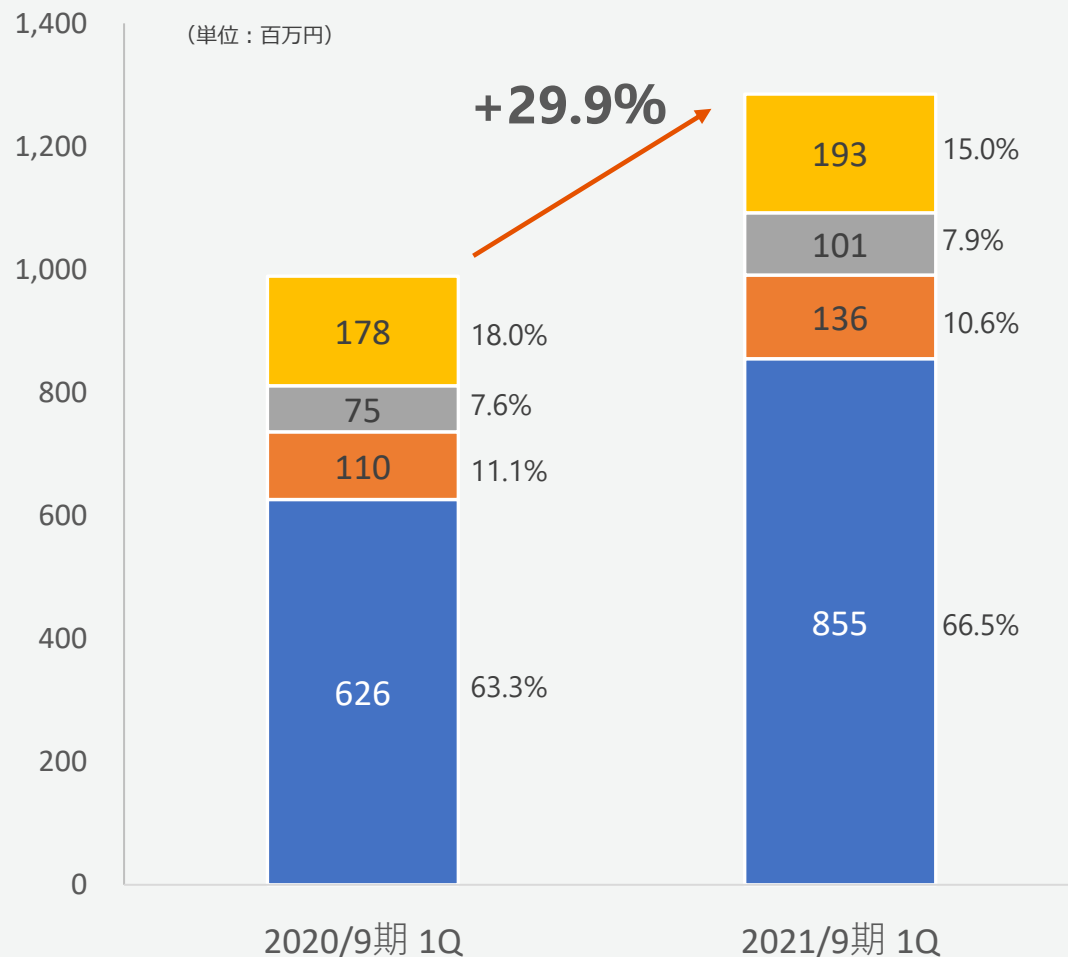
実業を通じた安定的なキャッシュフロー創出により、安定的に一定の現預金を保持。また純資産が厚く、財務健全性について安定性を確保

2021年9月期 1Q末（単位：千円）



3.3 品目別売上収益（対前年同期）

コロナの影響を受ける前（2019/10～12）との比較でも着実な成長を実現



■ ポイント

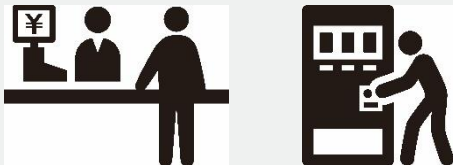
- コロナ前（2019/10～12）と比較してもyoy +30%の売上成長を実現
- 売上構成比に大きな変化はなく、引き続き端末販売を中心としたイニシャル売上の成長を通じて、市場シェア拡大を目指す方針

■ イニシャル ■ スtock ■ フィー ■ スプレッド

4.補足資料

当社の事業領域

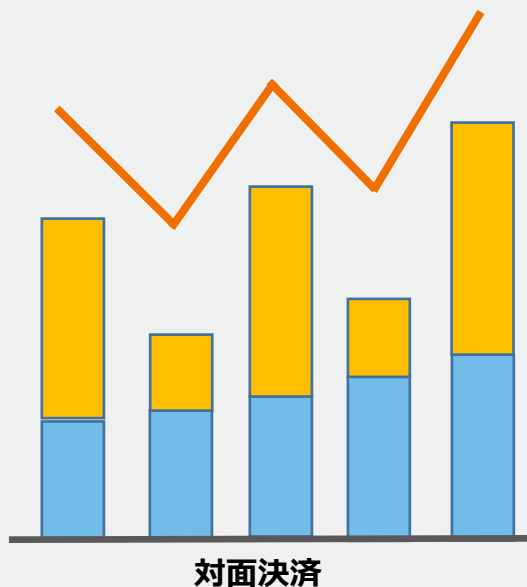
GMOペイメントゲートウェイ連結企業群 において有人・無人の新旧『対面決済領域』を担う

	 FINANCIAL GATE 当社 (リアル店舗決済 + IoT決済)	 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 	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

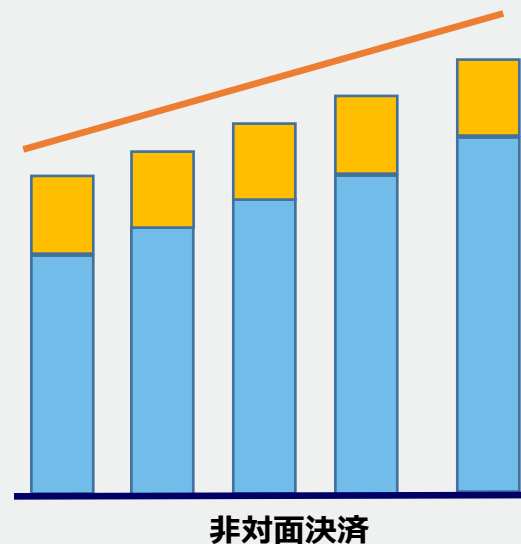
対面決済のイニシャル売上は、端末販売の一括納入等時期により変動しやすく、
加えてその比率が高いため、GMV成長と、売上高・利益成長に乖離が生ずる特徴

＜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



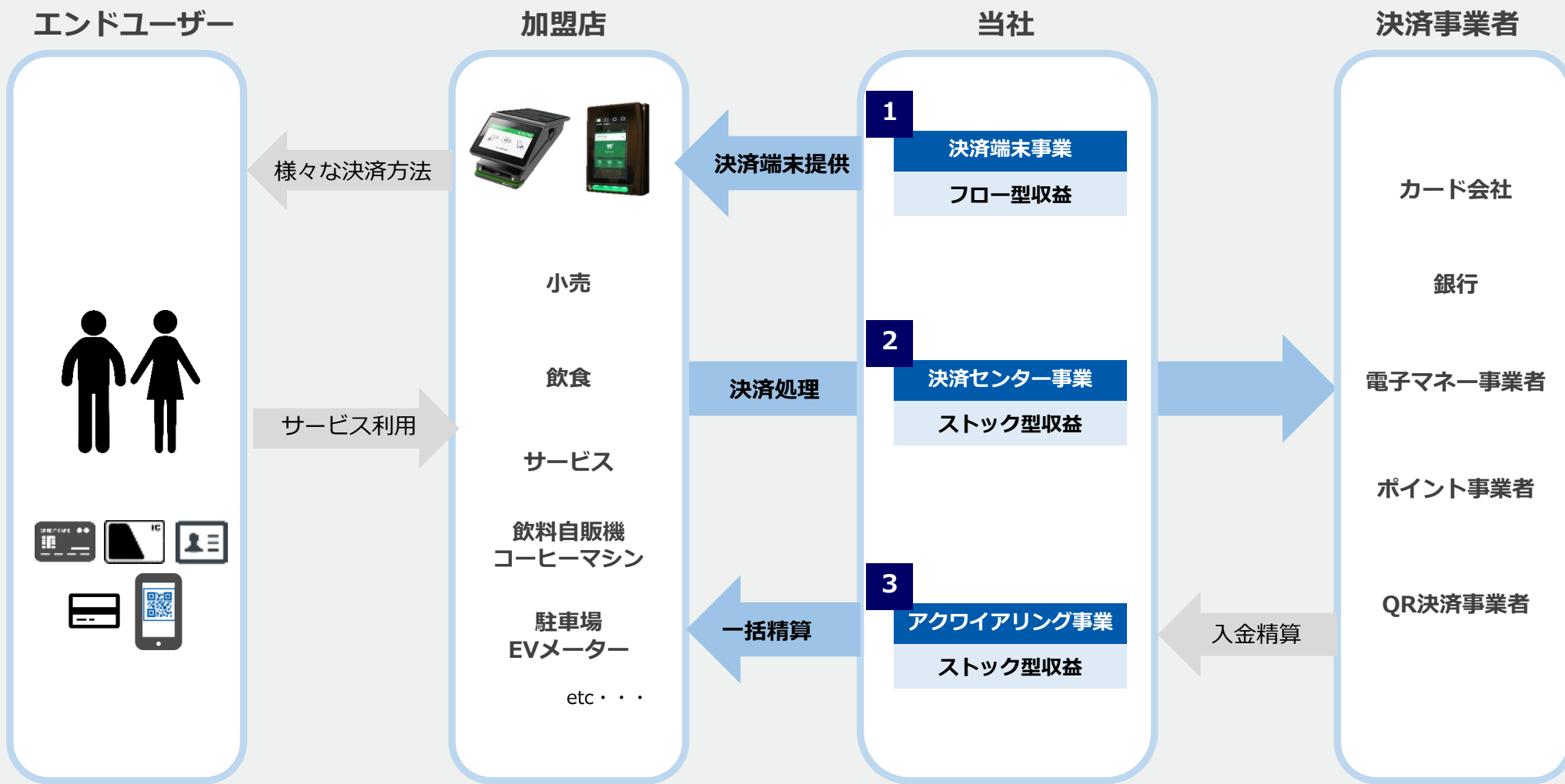
イニシャル売上 (初期手数料等)

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

③アクワイアリング事業

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

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

GMVに対するスプレッド売上比率の考え方

クレジットカード会社は旧来より大手加盟店を直接開拓してきたため、当社がスプレッド売上を享受しないケースも存在。そのため、スプレッド売上は「GMV×テイクレートを**寄与率**」により算出

■ 直接加盟店契約



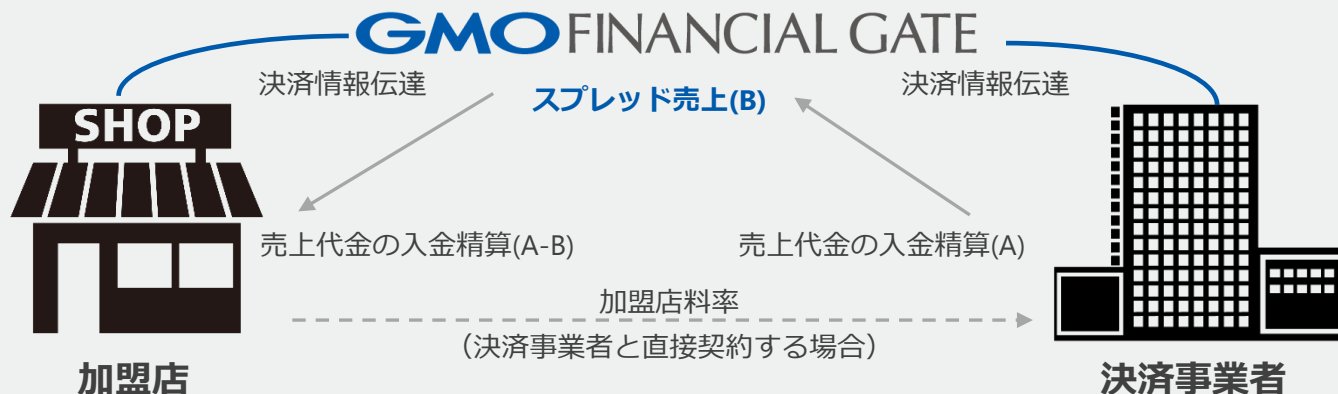
当社収益

イニシャル

ストック

フィー

■ 包括加盟店契約 (※包括加盟店契約によるGMV÷全体GMV = 寄与率)



イニシャル

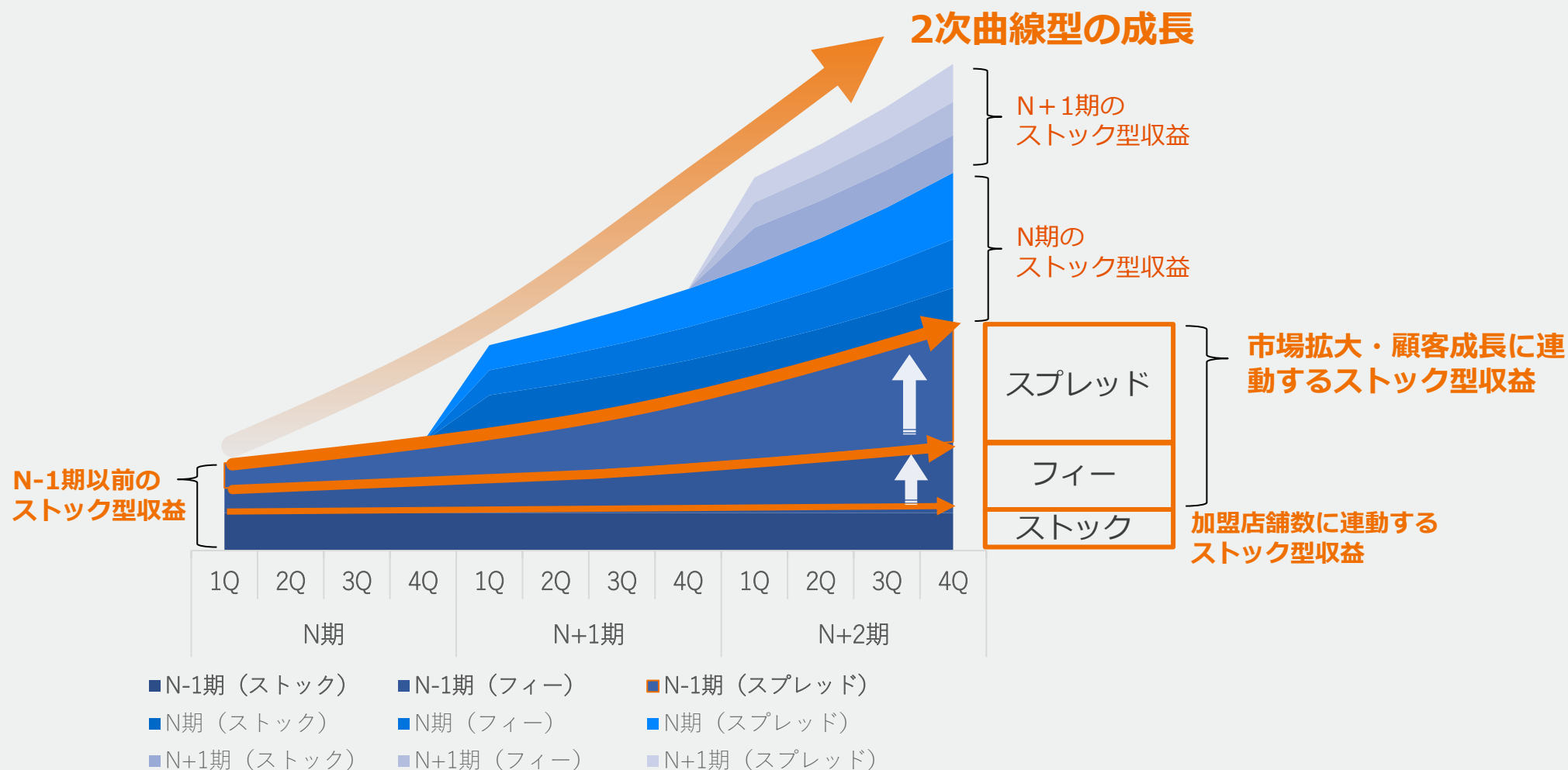
ストック

フィー

スプレッド

2次曲線型成長の収益構造

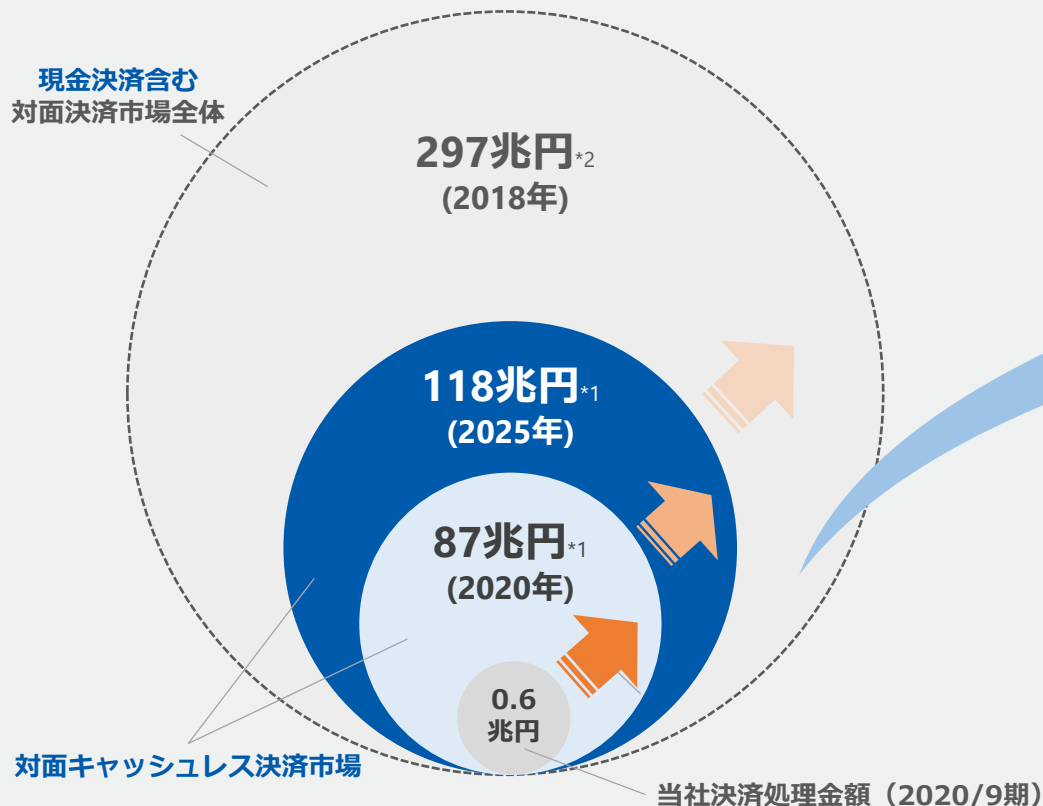
市場拡大・顧客成長と連動して、フィー・スプレッド売上が増加する収益構造



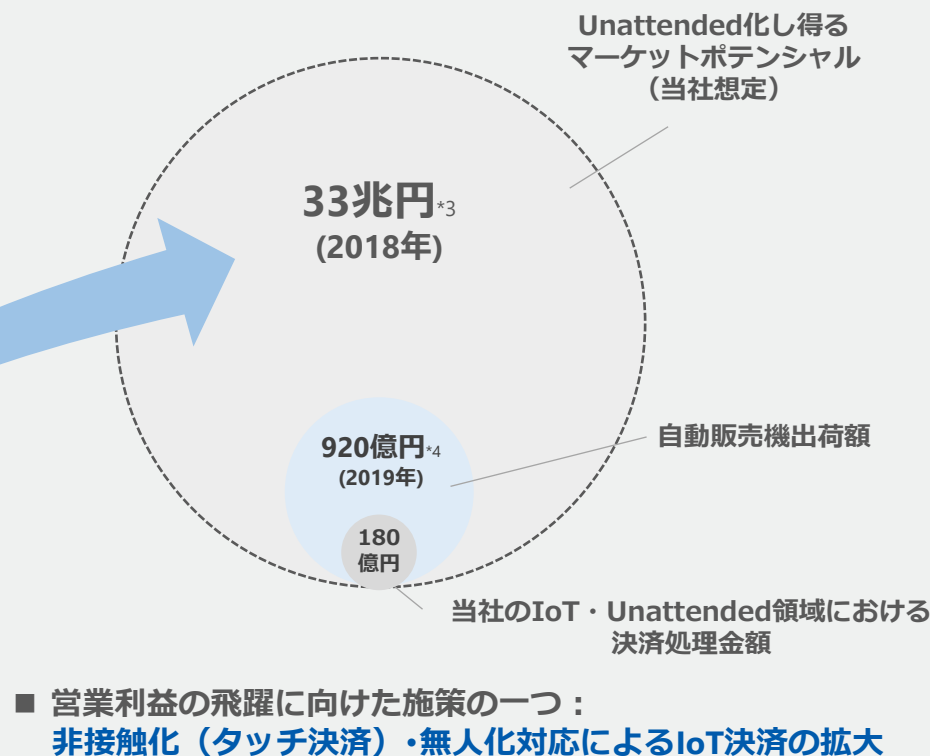
TAM(Total Addressable Market)

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

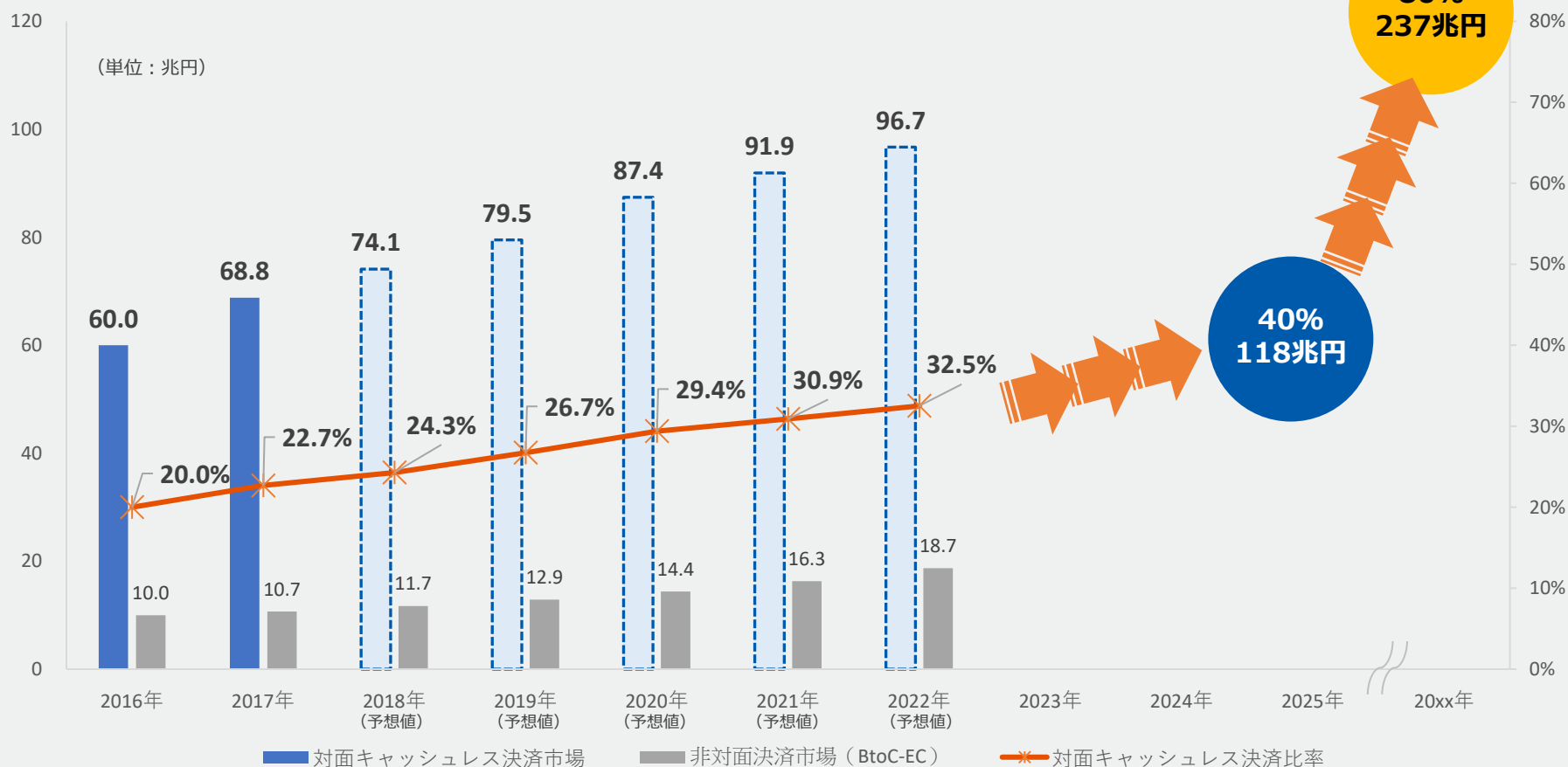
(※3) 内閣府「国内家計最終消費支出の内訳」、一般社団法人「日本自動販売システム機械工業会」、一般社団法人日本パーキングビジネス協会「コイン式（時間貸）自動車駐車場市場に関する実態分析調査」等を参考とし、今後IoT/Unattended化が進展するであろう領域であるバス・鉄道、ホテル・旅館、アミューズメント、自販機、駐車場/EVの市場規模に基づき、独自にUnattended化し得る潜在市場規模を推計して算出

(※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

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

発生イベント

当社影響

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

現在

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**

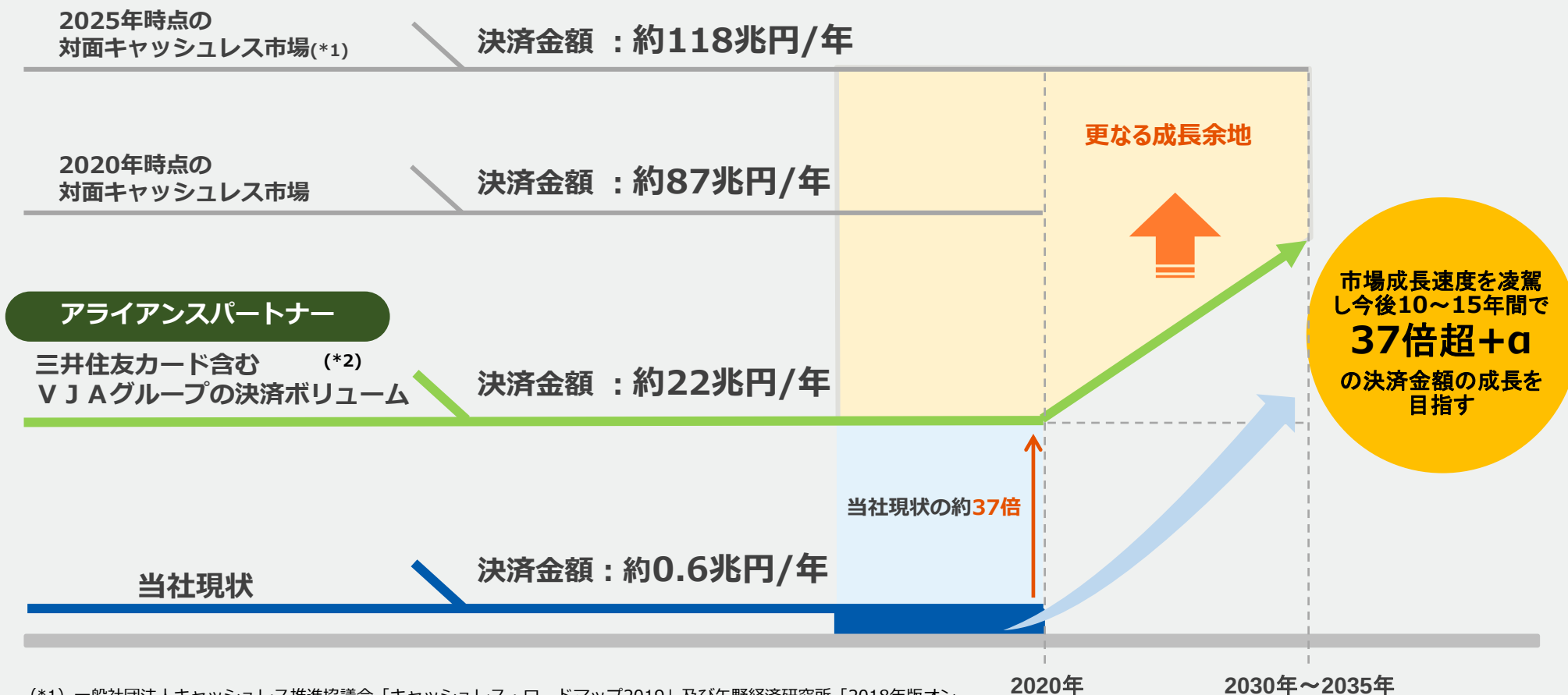
消費者還元事業により、**決済処理金額が増大**

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に伴い**キャッシュレス決済端末の導入喚起**

決済ボリューム拡大施策

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



(*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。キャッシュレス比率40%前提

(*2) 公表資料より当社作成

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



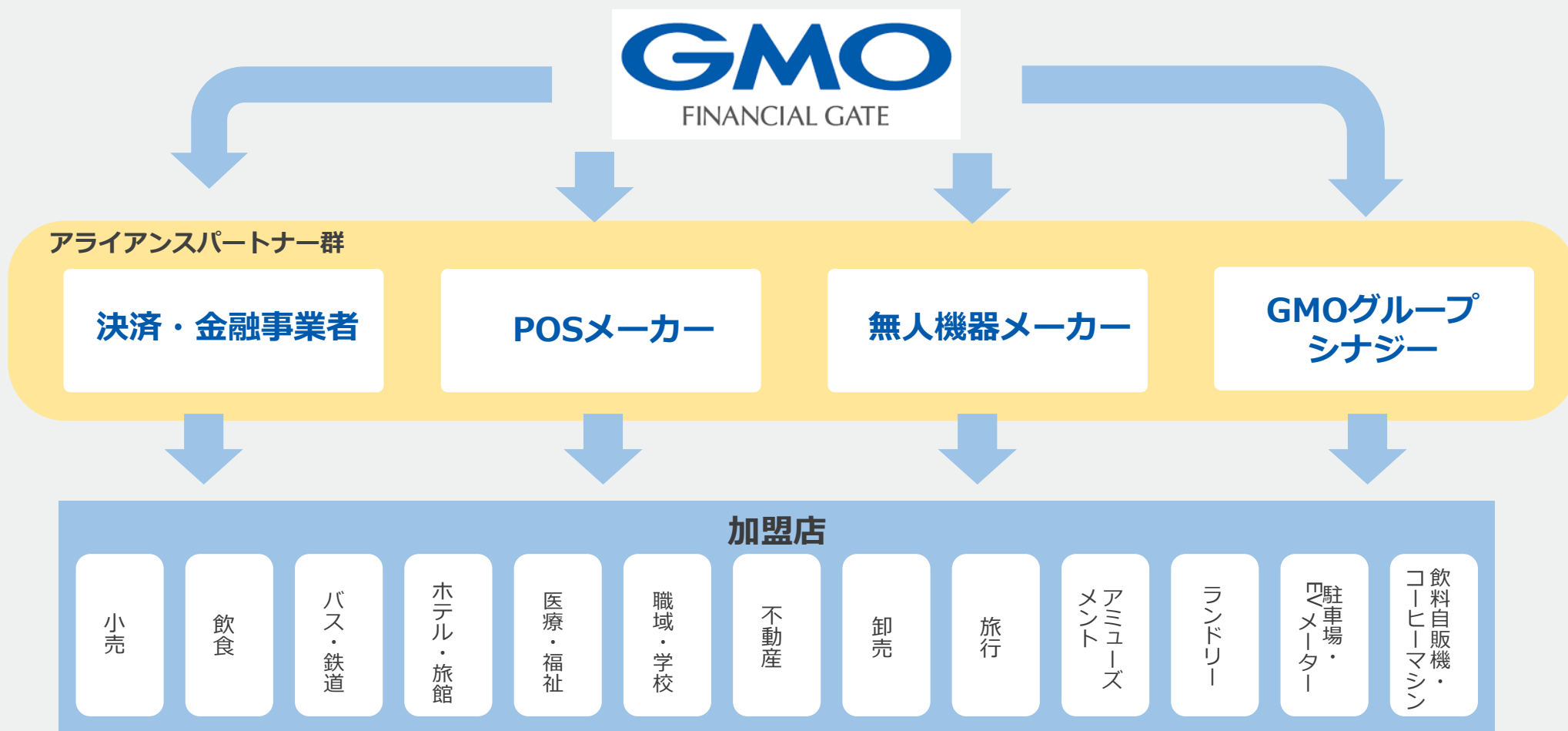
加盟店POS端末



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



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
新たな取り組みとなるため、当社業績計画上は年間2万台・5年間で10万台の販売を最低ラインとして想定

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



steraネットワークに関する導入事例

公共交通機関で日本初「Visaのタッチ決済」 茨城交通の高速バス

(2020/7/21)

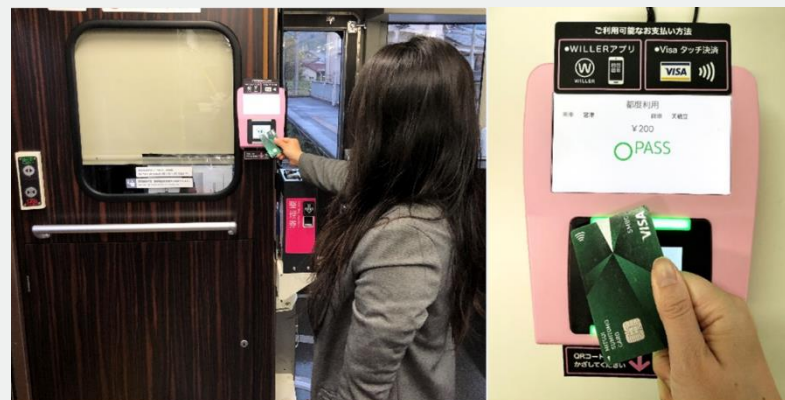
- 日本で初めて公共交通機関の車内で「Visaのタッチ決済」が利用可能に。茨城交通が運行する勝田・東海-東京線の高速バスがVisaのタッチ決済に対応
- 対応のクレジットカードやスマートフォンなどをかざすだけで、バス料金の支払いが完了。三井住友カードとビザ・ワールドワイド・ジャパン(Visa)が協力し、三井住友カードの「Stera」プラットフォームを活用する
- 世界の500以上の都市の公共交通機関でVisaのタッチ決済導入プロジェクトが進行する。ニューヨーク、ロンドン、シンガポールやシドニーなどに加え、最近は、ブリュッセル、ブラチスラヴァ、ブカレスト、香港、サントドミンゴやトリノなどの公共交通機関も対応した。日本でも今回初めて、公共交通機関でのVisaのタッチ決済利用が可能に



日本初、鉄道でVisaのタッチ決済を導入 ～タッチするだけで乗車可能！第一弾は京都丹後鉄道で～

(2020/11/20)

- WILLER、三井住友カード、QUADRAC、ビザ・ワールドワイド・ジャパン、三井住友銀行は、日本で初となる鉄道でのVisaのタッチ決済によるキャッシュレス決済サービスを京都丹後鉄道で開始
- 海外では広く利用されている鉄道のVisaのタッチ決済の仕組みに、日本国内で求められる高速処理のニーズに対応したシステムを導入しており、スピーディーに決済が完了
- これにより、日常利用するユーザーに加え訪日外国人を含む来街者も、券売機で切符を購入する手間がなく、日常的に利用している決済手段がそのまま利用可能なり、公共交通の利便性が飛躍的に向上



※WILLER株式会社 HPより抜粋

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	
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
- 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

（2021年2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@mail.gmo-fg.com