

補足資料

平成23年9月期 決算説明会

2011年11月11日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)



GMOペイメントゲートウェイ株式会社
<http://corp.gmo-pg.com/>

非対面決済とは

当社の事業領域は非対面の商取引におけるカード決済です

対面決済



(特徴)

店員にカードを手渡す
明細に署名をする
POS端末やCAT端末など
を使う

非対面決済



(特徴)

店員にカードを手渡さない
葉書、電話やFAXを使う
インターネットを使う
予めカード番号を登録する
自動精算機を使う

…など

東証:3769



当社の事業領域は、「非対面クレジットカード決済」

なぜ、非対面クレジットカード決済事業に集中しているのか？

非対面

: 決済の際に店員と直接相対さないこと

IT技術の進歩により対面の非対面化が起こる

→ 非対面市場の拡大

クレジットカード

: 現金、口座振替に次ぐ決済方法

成長を続ける44兆円規模の蓄積型市場である

→ 今後も長期的に成長を継続する

決済

: 購買活動の上で必ず必要な行為

継続率の高いアプリケーション

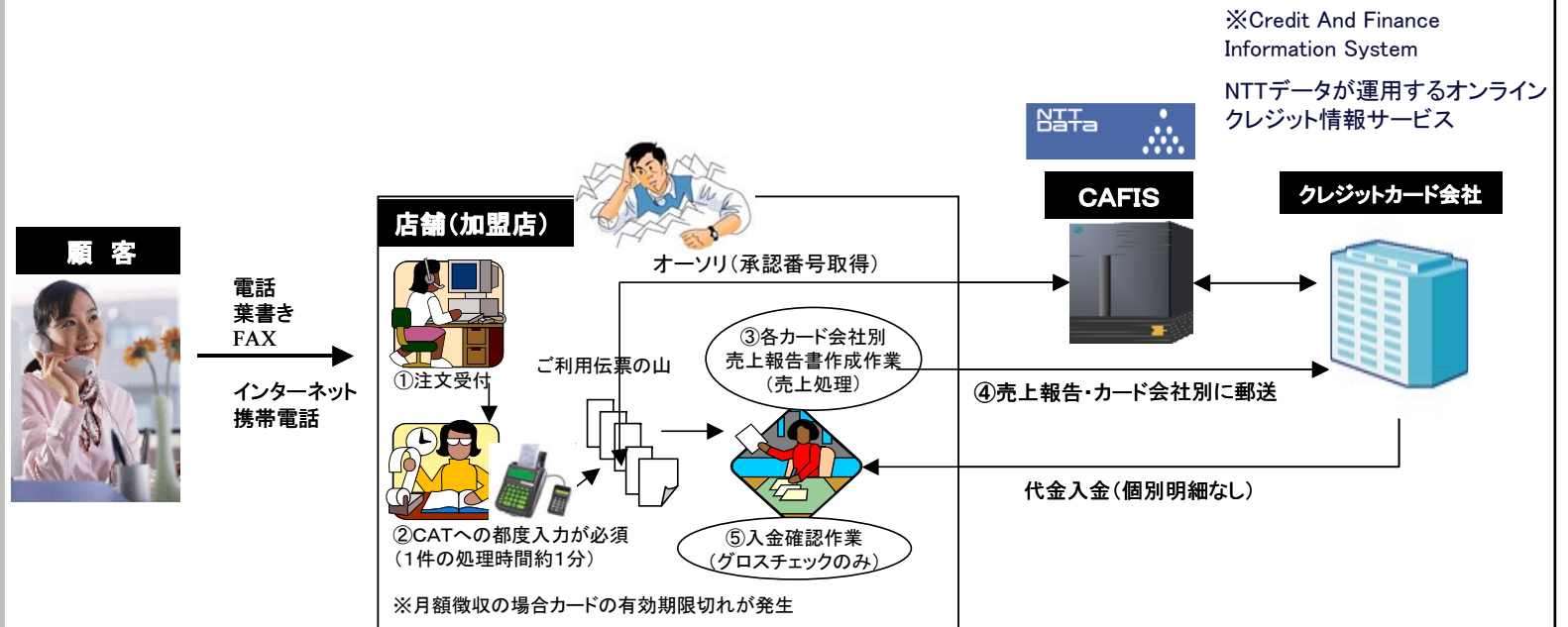
→ 顧客の囲い込みに適している

東証:3769



クレジットカード決済処理サービスとは(1)

従来の非対面クレジットカード決済の課題点



業務における課題点

- ・受け付け時2回の入力必要 ⇒CAT・自社システム
- ・カード会社毎の伝票仕分け
- ・不十分な入金確認作業
- ・手作業によるミス
- ・リアルタイムでの与信が困難の為、与信NGは顧客と連絡をとる業務発生
- ・月額徴収の課金はカードの有効期限が切れてしまい売上計上ができない

東証:3769



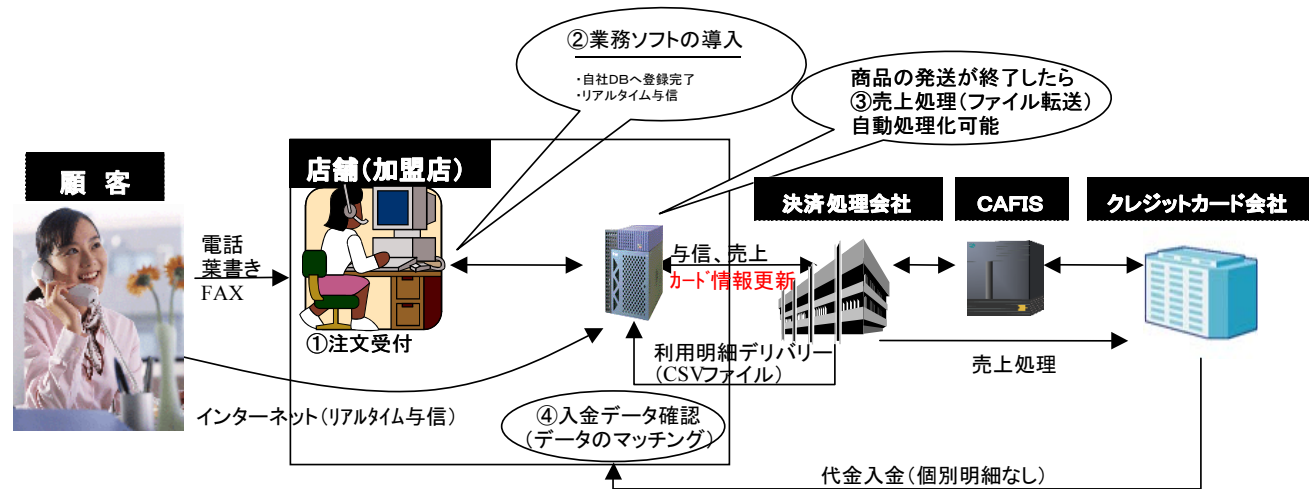
クレジットカード決済処理サービスとは(2)

カード決済業務が効率よく実現出来る決済処理サービス

誕生の経緯

ECの黎明期、非対面クレジットカード決済は加盟店、カード会社間においてオフライン処理が行われていた為、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処理会社が設立され仲介にはいることにより加盟店、カード会社の業務負荷が軽減され現在に至る。

決済処理会社を利用したクレジットカード決済業務(非対面)

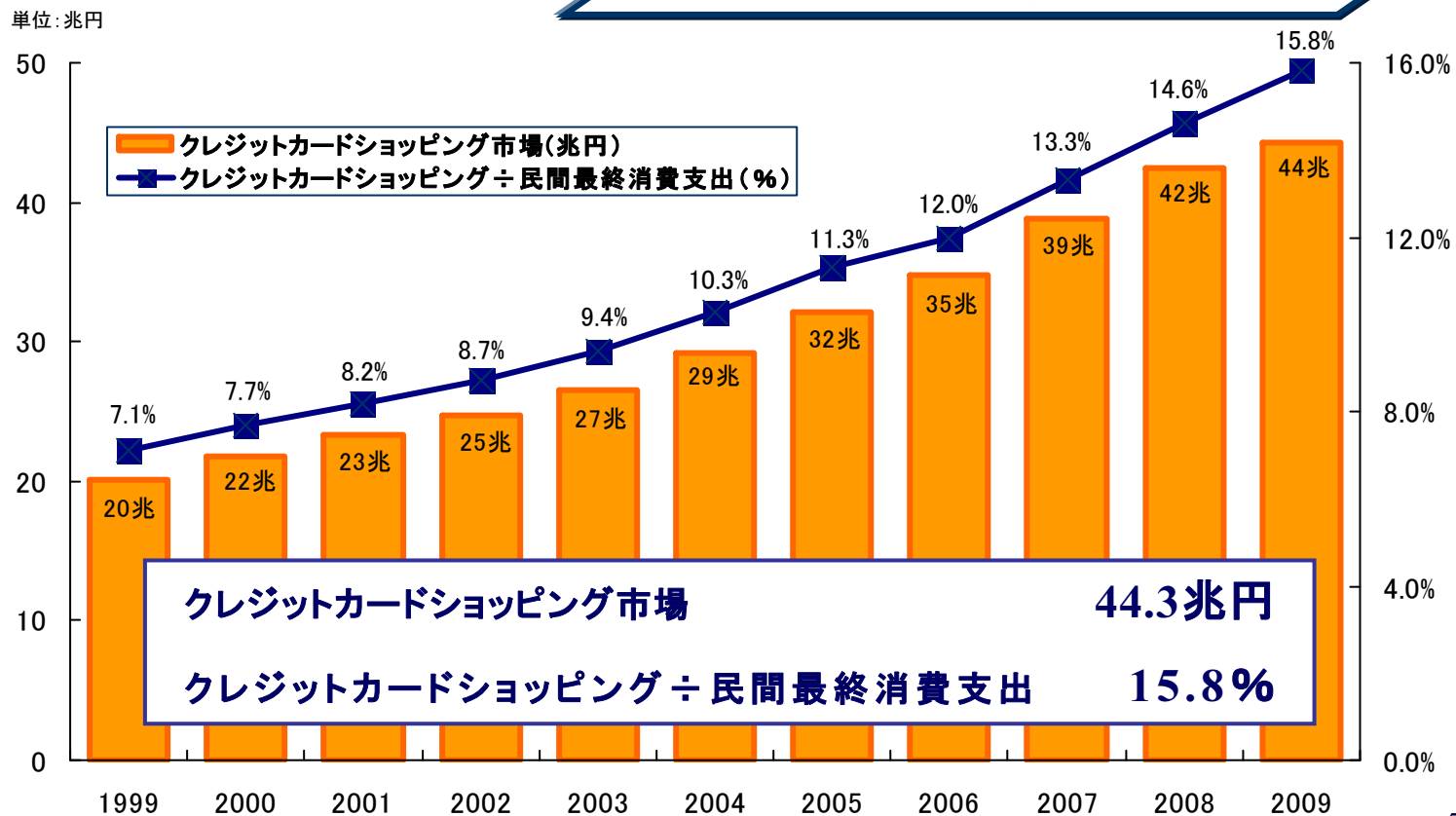
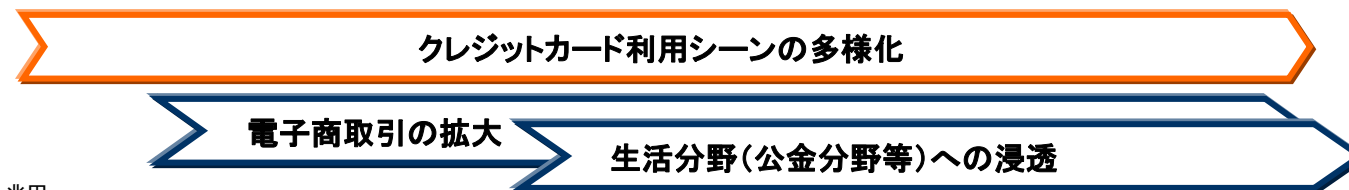


東証:3769



クレジットカード市場規模の推移状況

長期的な成長トレンドが継続



東証:3769



参考:社団法人日本クレジット協会「日本の消費者信用統計」平成23年版

Copyright (C) 1995-2011 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

クレジットカード市場規模のポテンシャル

数十兆円規模の成長余地

■日本のクレジットカード市場の潜在的な成長力は大きい

日本におけるクレジットカード経済圏規模(2009年)

クレジットカードショッピング
民間最終消費支出 = 15.8%



280 兆円
現金市場

(民間最終消費支出)



参考: 社団法人日本クレジット協会「日本の消費者信用統計」平成23年版
(*)SBIリサーチ株式会社「電子決済総覧2011~2012」

■海外におけるクレジットカードの利用は、日本に比べて大幅に高い

2009年統計	クレジットカードショッピング 民間消費支出
アメリカ	19%
韓国	65%

2010年統計	EC化率比較
日本	2.5%
アメリカ	4.3%
イギリス	7.6%

東証:3769



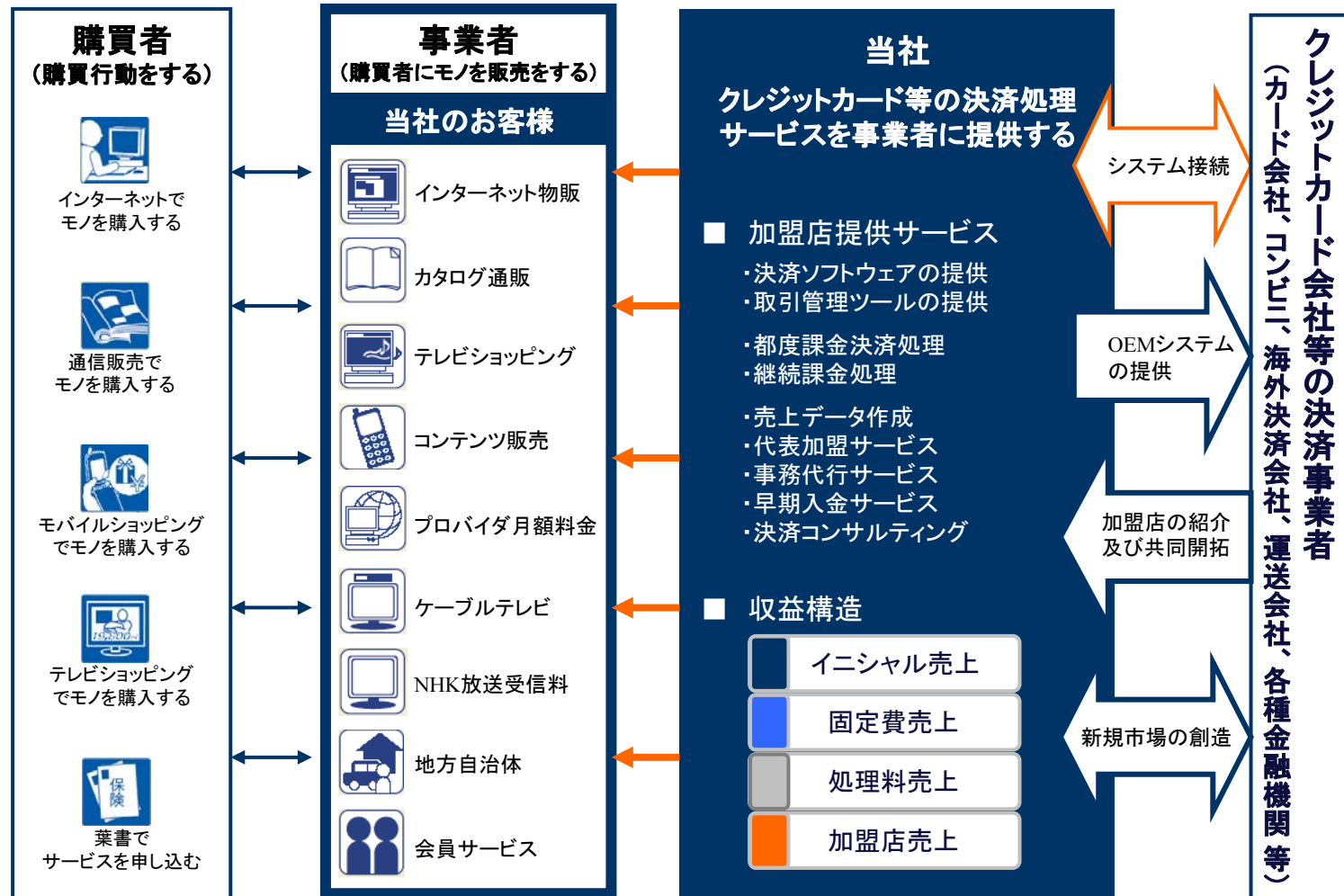
当社集計: SBIリサーチ株式会社「電子決済総覧2011~2012」、GLOBAL NOTE事務局

参考: 経済産業省「平成22年度電子商取引に関する市場調査」、米国税務調査局「QUARTERLY RETAIL E-COMMERCE SALES 2nd QUARTER 2011」
Office for National Statistics Statistical Bulletin 「Retail Sales April 2011」

Copyright (C) 1995-2011 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

事業概要～当社の役割～

当社は e-コマースのインフラを事業者に提供します



東証:3769



収益構造の確認(1)

ビジネスモデルは、「ストック&トランザクション」

		売上構成比	
<p>①イニシャル型収益</p> <p>係数:新規獲得加盟店数(スキームによる獲得は除く)</p> <p>売上:新規獲得加盟店数 × ~45万円/導入時</p> <p>→イニシャル売上: サービス導入の際に加盟店から得る、接続用ソフトウェアのライセンス、初期設定、接続試験、サポート等による初期導入費用</p>	<p>イニシャル売上</p>	<p>フロー型収益</p>	<p>約10%</p>
<p>②ストック型収益</p> <p>係数:加盟店数</p> <p>売上:稼働加盟店数 × ~10万円/月</p> <p>→固定費売上: カスタマーサポート費用及び管理費用の定額月次固定費</p>	<p>固定費売上</p>	<p>ストック型収益</p> <p>安定した収益</p>	<p>約90%</p>
<p>③トランザクション型収益(件数)</p> <p>係数:決済処理件数</p> <p>売上:決済処理件数 × ~15円</p> <p>→処理料売上: 決済処理[件数]に応じて課金される従量費用</p>	<p>処理料売上</p>	<p>トランザクション型収益</p>	
<p>④トランザクション型収益(金額)</p> <p>係数:決済処理金額</p> <p>売上:決済処理金額 × 〇%</p> <p>→加盟店売上: 決済処理[金額]に応じて課金される従量費用</p>	<p>加盟店売上</p>	<p>成長に加速度を付加する収益</p>	<p>約90%</p>

イニシャル売上

ランニング売上

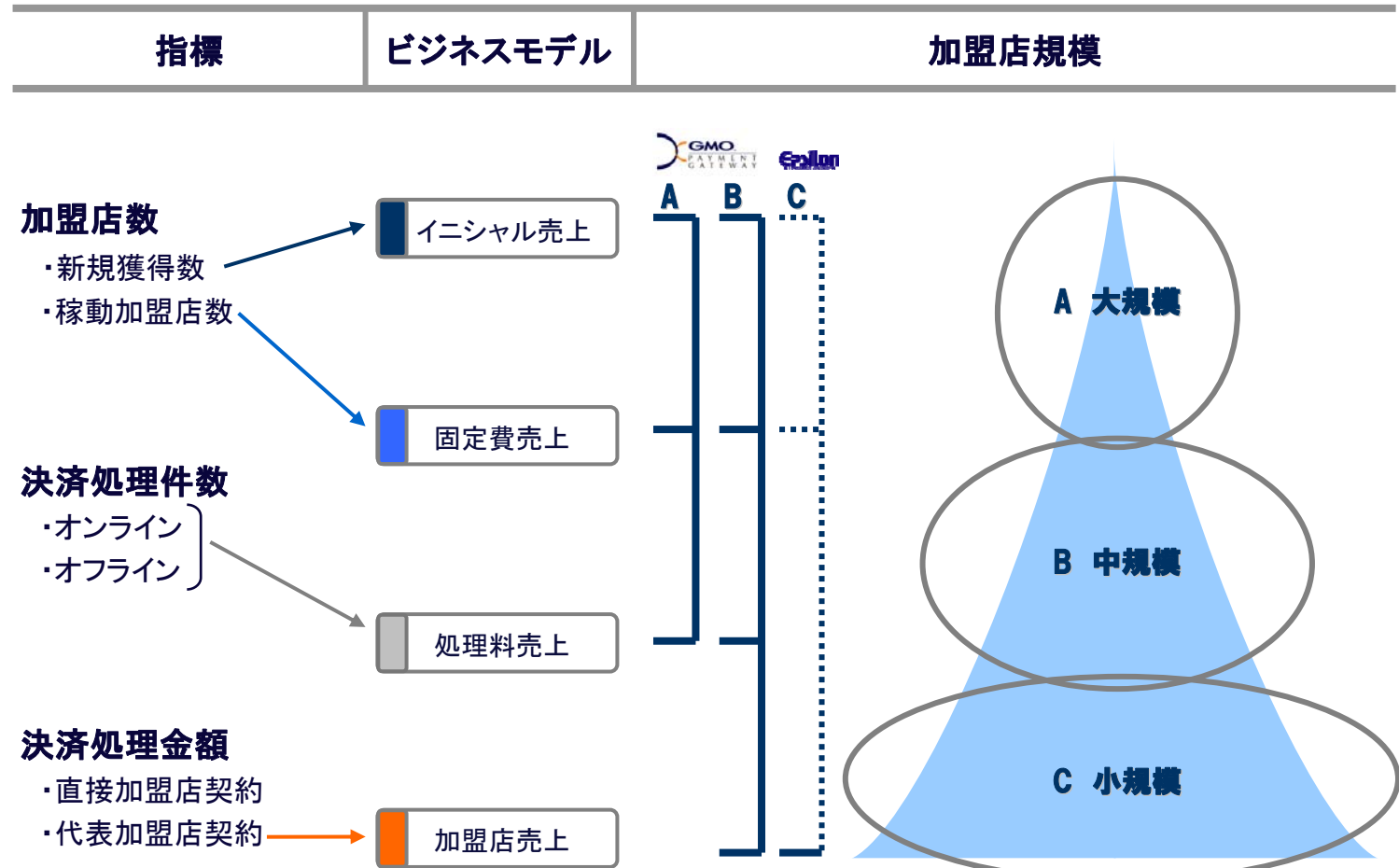
加盟店売上 8

東証:3769



収益構造の確認(2)

売上増加の指標・ビジネスモデル・加盟店規模との関係



東証:3769

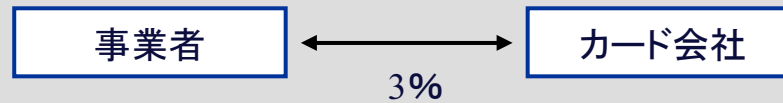


収益構造の確認(3)

加盟店の規模に応じた契約形態と収益構造

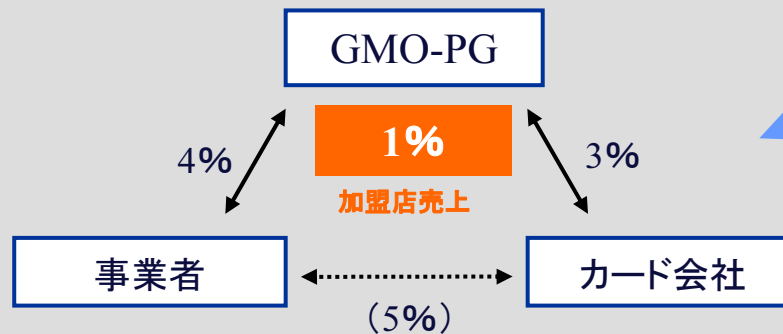
■ 契約形態別の手数料のしくみ

【直接加盟契約】



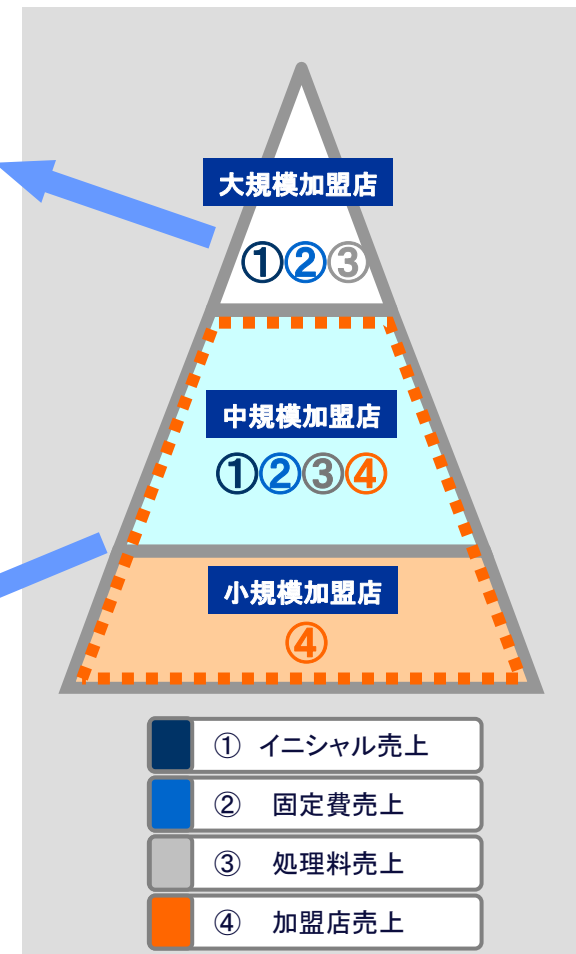
※上記の料率数値は、スキームご理解いただき易くするための参考値です

【代表加盟契約】



※上記の料率数値は、スキームご理解いただき易くするための参考値です

■ 加盟店規模別の収益構造



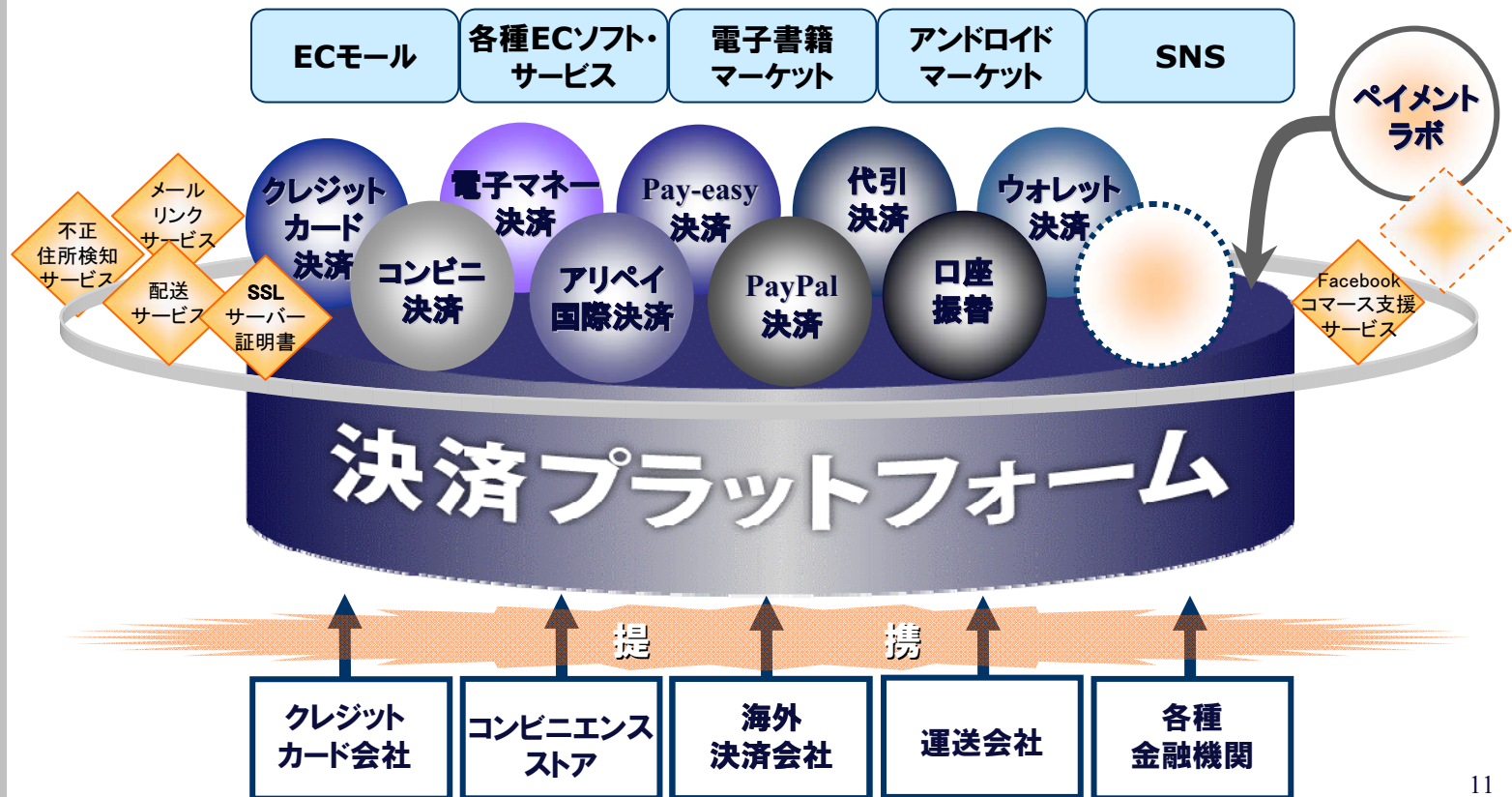
東証:3769



GMO-PGのサービス:「PGマルチペイメントサービス」

多様な決済手段をSaaS型「決済プラットフォーム」で一括提供

加盟店:3.2万店 (中長期的に20万店へ)



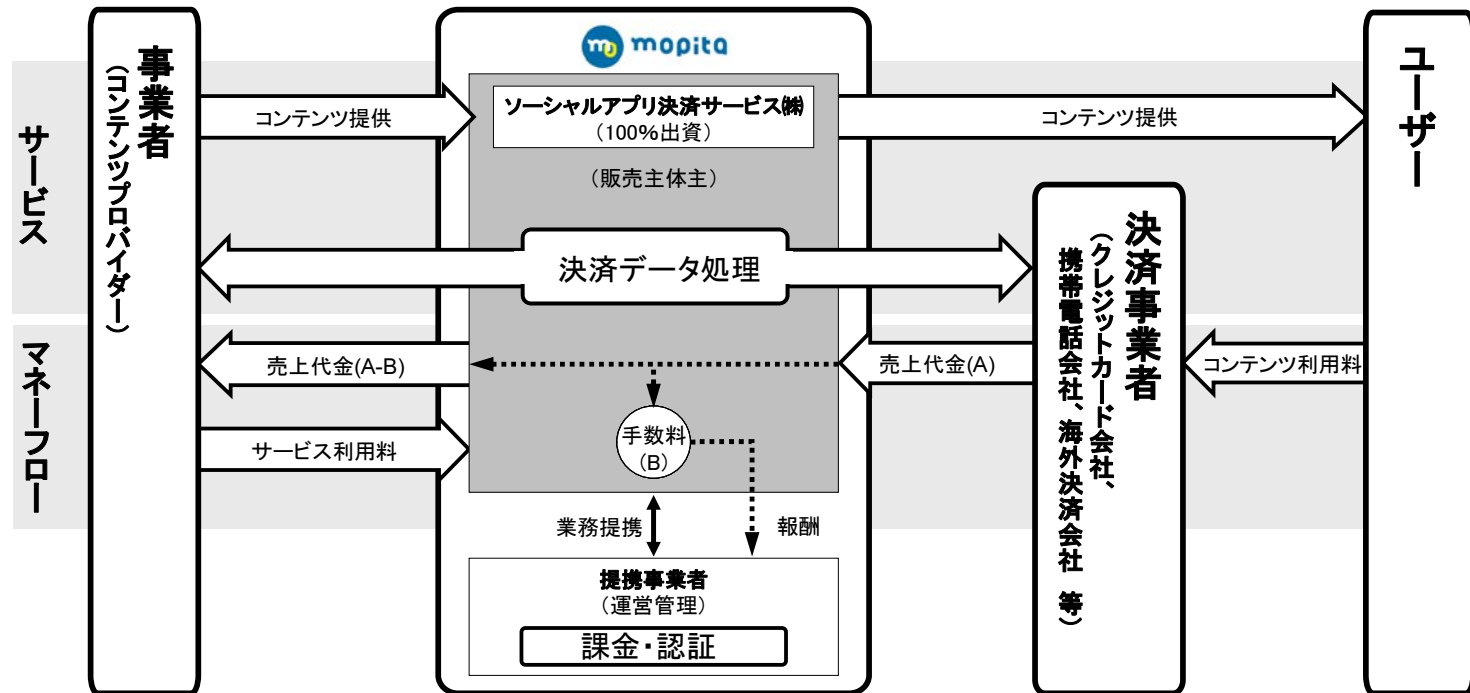
東証:3769



ソーシャルアプリ決済サービス(株)

100%連結子会社

■スマートフォン向け会員認証・決済プラットフォーム「mopita(モピタ)」を提供



東証:3769

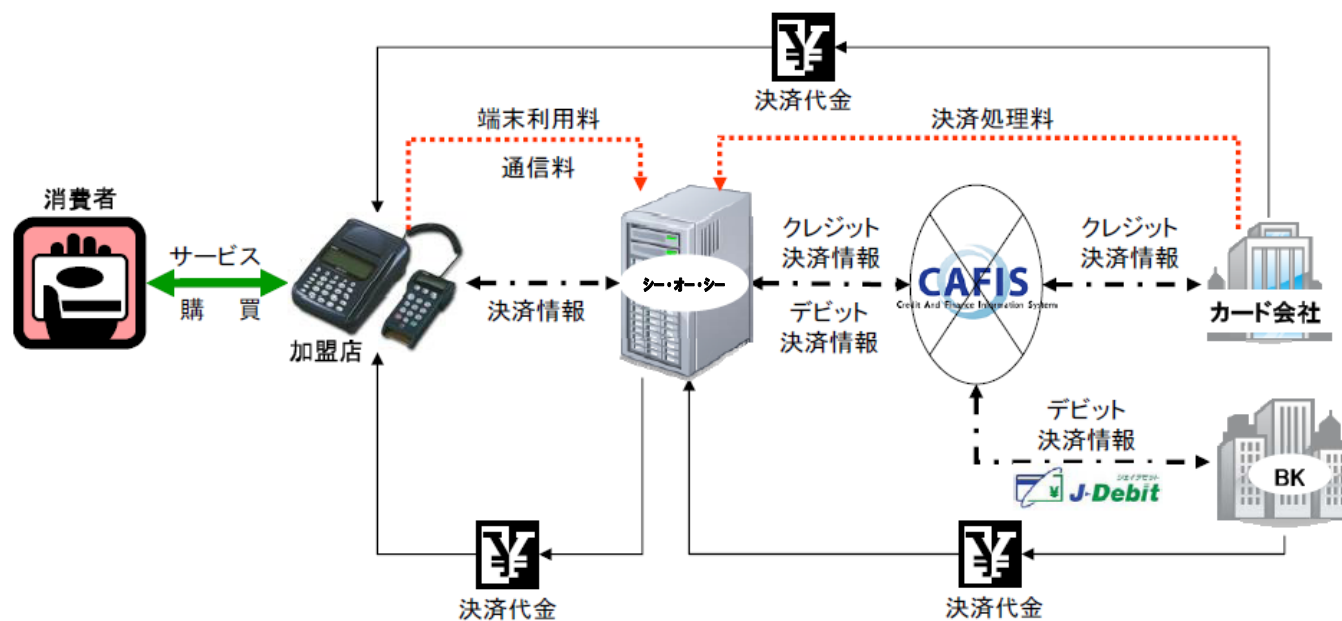


(株)シー・オー・シー (CONSUMER OPEN CENTER)

持分法適用関連会社

■ 事業概要

- ▶ 日本クレジットカード協会(JCCA)認定CCTセンター
- ▶ クレジット、デビット、電子マネー等のデジタル決済のマルチスキームに対応した専門情報処理センター
- ▶ 各種決済データのスイッチングおよびデータ処理事業を行う
- ▶ 大手カード会社・主要銀行全ての**対面系決済処理**が可能



東証:3769



配当

配当性向35%を継続し増配、かつ100円増額修正

目標配当性向を「連結当期純利益の35%を目処」とする配当政策に基づき、

2011年9月期の1株当たり配当金は3,000円を増額修正し3,100円、2012年9月期につきましては3,900円を予想しております。

	1株当たり配当金(円)		
	第2四半期末	期末	合計
2006年9月期	0	1,250	1,250
2007年9月期	0	1,500	1,500
2008年9月期	0	1,750	1,750
2009年9月期	0	2,100	2,100
2010年9月期	0	2,350	2,350
2011年9月期	0	3,100	3,100
2012年9月期(予想)	0	3,900	3,900

3,000円を3,100円に
増額修正

東証:3769

