特集 イメントゲート

一額を19年で100倍超に拡大させた

決済代行から、 金融関連サービス、プラットフォーム事業へと事業領域を拡大

場から18年連続で増収増益を続けており、高い成長力を誇っている。この成長力の源泉はどこにあった 月期の1200億円から、23年9月期の14・9兆円へと、19年間で124・2倍に拡大した。05年の上 成長力の秘密を探った 第1フェーズ、14年から22年までの第2フェーズ、そしてコロナ禍を経てからの第3フェーズに分け のか。GMO-PGのサービスやソリューションの開発のプロセスを探りながら、創業から14年までの GMロペイメントゲートウェイ(以下、GMO-PG)の決済処理額(連結ベース)は2004年9

決済代行としての競争力を確保二つの会社のノウハウを融合し

た。いまでいう決済代行事業をは1995年3月に設立され「カード・コール・サービス」「あード・コール・サービス」

専門に行う会社だった。その 後、インテグラン、エムティー 後、インテグラン、エムティー ででの変遷を経た後、04年9月 などの変遷を経た後、04年9月 などの変遷を経た後、04年9月

った。 (現GMOインターネットグループ)が株式を取得し、GMリ。05年2月に現在の社名となり。10年2月に現在の社名となり。10年2月に現在の社名となり。10年2月に現在の社名となった。

00年4月に、現在も代表取締役この間のトピックスとして、

業の営業を全て譲り受けたこと ント・ワンから、 トグループの一員だったペイメ ービスが、 04 年11月にカードコマー GMOインター 現在 G M カード決済事 O | P 値創 ・スサ ネ

と比べ、より広いソリューショ たペイメント・ワンのリソース なった」 ンをラインアップできるように が融合することで、 ECの決済代行業を展開してい なカードコマースサービスと 済処理業務に関する知見の豊富 に加わった。事業者サイドの決 村松氏がGMO-PGの経営陣 竜氏で、この事業譲渡に伴い 造戦略統括本部長を務める村松 Gの取締役副社長・企業価 者だったのは、 ワンの代表取締役最高経営責任 も転機となった。ペイメント・ (戸澤執行役員) 「競争相 から

マルチ決済サービスへ転換5年の東証マザーズ上場で

相 浦 社 長が就任した00年当

拡大していったことで、

E C 市

行

!業に先駆けて決済メニューを

化を進めていった。

他の決済代

時、 ド決済できるシステムを提供す 場 提供していたというが、 中心に、 M O | 円にも満たない規模だった。 化した形で決済代行サービスを ることで事業を拡大させていっ の発展とともに、ECでカー 日本のEC市場はまだ1兆 PGは通信販売事業者を クレジットカードに特 E C 市 G

済、 手段を利用できるようにマルチ 済手段の多様化に合わせて、 IJ 供する「マルチ決済サービス」 を上場してからだ。 東京証券取引所マザーズに株式 C事業者などがいろいろな決済 D決済など、 キャッシュレス決 へと転換したのだ。 カード以外の決済サービスを提 て得た資金を元手にクレジット ア決済、 転機が訪れたのは05年4月に 口座振替・口座振込、 電子マネー決済、 上場によっ コンビニ決 キャ Ε Ι

> 場におけるシェアを高めること ができた。

Pay-easy ビス」の提供を開始している。 段を一括して提供するSaaS コンビニ収 08年9月には、 「PGマルチペイメントサー (ペイジー)の決済手 納 電子マ カードに加え 、ネー

公金・公共料金を開 広義のEC市場

た。

が、 だできなかった。 料金などの公共料金は含まれて C 日本国内の22年の消費者向けE に関する市場調査」によると、 年8月に発表した「電子商取引 場に進出した。 0 るのは当たり前だが、当時はま ンラインでカード決済等ができ NHK受信料、 く捉え、 ない。 また、 1 市 この中には地方税や国 ・場の PGは公金・公共料金も広 広義のBtC-EC市 ECの概念をより幅 いまでは、これらがオ 規模は22・7兆円だ 電気料金、 経済産業省が23 そこで、 水道 G 税 М 広

> え、 義 0 その EC市場になり得ると考 市 場 開拓に取り 組

だ。

が大きく進みだす。 に、公金・公共料金市場の開 したことだ。これをきっか 放送受信料のカード決済を開 に、 その 日本放送協会 (NHK) 、最初の 果実が、 06 年 6 0) 并

Μ 登録してあるカード情報等をメ なのに加え、カードの更新時に を安全に管理することが不可 は、カード情報を登録し、それ ないし定期的に料金が発生する 能にしたという点にある。 は、カードによる継続払いを可 全に行うための業務運営の構築 継続課金の業務を確実にかつ安 ンテグレーターと競合する ンテナンスする必要がある。 システム開 〇-PGは大手のシステムイ 金等を継続的に決済するに このプロジェクトのポイント 発力だけでなく

などに関するノウハウが認め

た

(戸澤執行役員) ことで

受注を果たす。カードコマースサービスはもともと、定期購入かード決済を提供していた経験カード決済を提供していた経験があり、そのノウハウが生かさがあり、そのノウハウが生かされたともいえる。

る。

場市場を東証一部に変更する。GMO-PGは08年9月、上

新たな成長のステージにVisaのシステム開発で

った。

拡大により、GMO-PGは成ア拡大と公金・公共料金市場のア拡大と公金・公共料金市場の

に新たな成長のフェーズに入長を続けてきたわけだが、14年

築だけでなく、運用・保守、コ がGMO-PGで、システム構 出した。その開発を受託したの をウェブ上で完結できるシステ の企業が全ての請求・支払業務 業間取引は売り手企業が請求書 0) 1 ード決済システムの構築に動き ムを作ろうと、BtB専用のカ ールドワイド・ジャパンは日本 んどだった。そこで、ビザ・ワ 金を集金するという形態がほと 込で支払うか、売り手企業が現 を発行し、買い手企業が銀行振 発を受託したことだ。当時の企 ・ルセンターの運用まで請け負 が、Visaのシステムの開 そのきっかけの一つとなった

のシステムインテグレーターと位の受注は初めてだった。大手にとはあったというが、億円単規模なシステム開発を受託する規模なシステム開発を受託する

競争した上で成約に至ったわけだが、「Visaがシステム開たが、「Visaがシステム開たが、「Visaがシステム開たが、「Visaがシステム開たが、「Visaがシステム開発をでは、GMO-PGはいまでは機に、GMO-PGはいまでは機に、GMO-PGはいまではで用単位規模のシステム開発を受注するまでになった。

こうしたビッグプロジェクトを完遂できた背景には、11年9月に現在、取締役副社長コーポレートサポート本部長を務める礒﨑覚氏の経営への参画もあったという。礒﨑氏は相浦社長と同様に日本IBMの出身で、金融やインフラに関わるシステム構築部隊を統括していた。礒﨑長が加わったことで、GMO-PGのシステム開発力が一段と高まった。

資本業務提携で飛躍SMBCグループとの

Visaのプロジェクトの翌

年にも、 資を行い、資本を増強する。 トを割当先とする第三者割当増 住友銀行とGMOインターネッ 環として、 務提携を締結したのだ。その一 ループ、三井住友銀行と資本業 が、三井住友フィナンシャルグ トグループ) とGMO ネット た。15年6月、 この二つのイベントを通じ (現GMOインターネッ ビッグイベントがあっ GMO-PGは三井 GMOインター 1 P G

20年11月には、

東京電力エナ

が一 て、 化もあった。 た」(戸澤執行役員)という変 いう。「システムを一から開発 になった」(戸澤執行役員)と の業種・業態のトップ企業とテ が急速に高まった。「それぞれ ブルを挟んで向かい合うよう GMO-PGに対する評価 その先にある決済まで当社 貫して請け負う案件が増え

力を高めたことが、三井住友カ てGMOI 務提携と、それを『てこ』にし SMBCグループとの資本業 PGがシステム開発

> 0 年 ラ)につながったのは間違いな プラットフォーム「stera」 ードと共同開発した次世代決済 10 月営業開 始。 以下、 ステ <u>19</u>

た。 とが可能なサービスで、 で、 者がURLにアクセスすること Sに請求情報と利用者専用の決 利用者のスマートフォンのSM S選択払 ジーパートナーに対し、「SM 金支払等のデジタル化を支援し 済画面のURLを通知し、 カード決済などで支払うこ い」の提供を始めた。 電気料 利用

大級のファッションショッピン

ŀ

ZOZOTOWN

資本増強で 金融関連サービスを強化

SMBCグループとの資本業

の提供を開始している。

た。 務提携は、 化できたという効用ももたらし て金融関連事業への投資を本格 GMO-PGにとっ

をコア事業とする一方で、 G Μ 0 PGは決済代行事業 加盟

> る。 になる。 うになっていた。 店の成長、決済拡大に貢献する というニーズが恒常的に発生す 売と資金化のタイムラグが大き は決済に加えて与信機能が必要 金不足による機会損失を防ぐに 金融関連サービスを手掛けるよ いため、 また、EC事業者は 資金繰りを改善したい 顧客の手元資

事業者向けのオンライン融資サ タ等を活用した融資サービス ランザクションレンディング」 あるGMOイプシロンでもEC また、15年3月には連結会社で ンレンディング」を開始した。 「GMO-PG トランザクショ そこで、 ビス「GMOイプシロン ト

向けに 0) を開始している 設立し、 のGMOペイメントサービスを)EC事業者向けに先行提供)。 また、 「GMO後払い」の提供 同年8月にEC事業者 13年1月には連結会社 (5月より一 部

販 例えば、16年11月には、 強化することができたからだ。 う。後払いやトランザクション 大きい」(戸澤執行役員)とい の資本業務提携によるところが れたのは、SMBCグループと 利益を追求していく体制がつく 事業セグメントとして確立 だが、「金融関連事業を一つの レンディングを推進する体制を 日本最

14年5月に決済デー 得られた。 い」を開始するといった成果が GMO後払いを導入し「ツケ払 グサイ

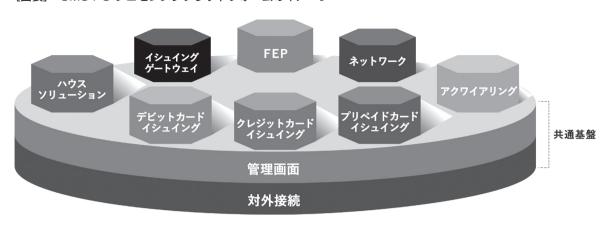
幅にリニューアルし、 ビス「早期入金サービス」を大 チペイメントサービス」にお にはGMO-PGが「PG も積極的に取り組み、 て提供していたオプションサー また、新たなサービス開 15年8月 発に マル

までの期日をそれぞれ所定の マネーなどの各種決済手段にお コンビニ決済、ペイジー、 締め Ą カー

て、

締め回

数、



18 年5月には、 В to

設定できるように 最適な入金サイクル

В

のEC事業者の

)成長

的で、 В 金 により売掛金を早期 を多角的に支援する目 toB早払い」 化 す 売掛債権買取 る G と、 Μ 売 O ŋ

間 行う事業者向け が E C・ 0 わず、 20 年 イ メントサー 11月には、 オフラインを В to B の後払 取 引を ・ビス G Μ

> ŋ 求書発行、 ずにすむ。 く 0 る 求関連業務を代行するので、 の督促といった売り手企業の請 が所定日に売上金を入金する メリ 手企業は業務の効率化を図 手企業の支払状況に関係 掛 G け 企業は未回収リスクを負 払い」 ットがある。 MOペイメントサービス 入金管理、 また、与信審査 の提供を開 未入金時 始 売 請 買 n わ な

入金」

も選

択

肢

K

加

EC事業者が

自

ヤッシュフロ

に

を

め

「2営業日

後 日

0

ようにした。

毎

締

数

日

から選

択できる

銀行など決済事業者向けに ソリューションを提供

とで、 フェー なる成長につなげてきた時期と ŋ EC事業者の販売促進や資金繰 行事業を成長させるのに加え、 るソリ り改善、 えるだろう。 14 それをGMO-年を起点とする新たな成 ・ズは、 EC事業者の成長に貢献 ューションを提供するこ さらにはDXを実現す コア事業の決済代 PGのさら 長

た。 証 G 掛

金

0

回

収を保証する

盤を提供している。

Μ

В

toB売掛保

0 0

提

供

を開

始

L

やカード会社など、決済事業を ただ、それだけでなく、 銀

決済サービス「GM

行、 として、 7月にリリースしたのをはじ もので、 システムを金融機関に提供する 時に引落しするスマホアプリ 1 Q ソリュ 頭 営む事業体を対象とするビジネ ん>スマホ決済サービス スにも力を注いできた。 銀 ・スで、 が前 ay』」を共同開発し、 R コ ー 行Pay」も銀行に対する 福岡銀行などにシステム基 ーションの一つであ 述のステラといえるが 横浜銀行と「<はまぎ 現在では、ゆうちょ 代金を銀行口座から ド決済のインターフェ その筆 『はま 17 魛

した ステム・機能をAPIで提供す 処理など、 ジット・プリペイド・ ラットフォーム」 融 G K サ 17 ユ Μ 0 年10月には、 1 0 (図表)。 発行や加盟店管理・ ビス事業者向けに決済 シ ヨンを一 P G 決済事業に必要なシ デビッ プロセシング の提供を開始 金融機関と金 括提供する ŀ ハ ゥ 、スカ 取 ク

設を核としたエリアの加盟店開 ト」機能を導入した。 ムの「アクワイアリングサ にあたり、このプラットフォー はアクワイアリングに進出する 拓を進めている。 出 は21年にアクワイアリングに進 **JFRカードだ。JFRカード** できるシステム基盤といえる。 融機関やその他の事業者が活用 グやアクワイアリングを行う金 るもので、カードのイシュイン そのユースケースの一つが、 し、JFRグループの商 J F R カー ポー 営業施

G M 引で最大36回払いの分割ができ 供を開始した。事前にアプリ上 は非対面取引の代金をコンビニ るのが特色だ。 で会員登録することで、 PLサービス「アトカラ」 を締結し、24年2月7日にBN る業務提携に関する基本合意書 三井住友カードとB (Buy Now Pay Later) 22年5月にはGMO-PGと 〇ペイメントサー 日本の B N P L ビスが におけ Ν 対 P L の提 面取

信にとどまっていた。

間も2カ月以下のため少額の与替で回収するものが中心で、期収納あるいは銀行振込や口座振

アトカラは非対面取引に加え

る。

の幅が広がるだろう。 の幅が広がるだろう。 の幅が広がるだろう。 これまでは対応が難しかっる。 これまでは対応が難しかっる。 に無形商材を扱う業種にも導入 た無形商材を扱う業種にも導入

プラットフォームを構築イシュアー、アクワイアラー向け

が活用しているという。

加盟店への決済機能の提供と 付随するサービスというこれま でのビジネスのカテゴリーを超 えて、決済サービスを提供する えて、決済サービスを提供する れめたわけで、銀行Payやプ ロセシングプラットフォームの ロヤシングプラットフォームの ロヤシングラットフォームの はめたわけで、銀行Payやプ

ムを活用し、

自社アプリに決済

社が決済に関するサービスを長

年続けてきたことで培ったノウ

う。非金融系の事業者がこのプシステム基盤ともなり得るだろシステム基盤ともなり得るだろり、BaaSを支援するに、BaaSを支援するので、BaaSを支援するので、BaaSを支援するので、BaaSを対象を

ラットフォームを活用して、決 済サービスに進出することも考 えられる。このプラットフォー ムは非常に多様な事業者に対す るソリューションとなり得るだ ろう。実際、このプラットフォー ームはすでに、銀行や非金融系

か。 の競争力はどこにあるのだろう できるのはもちろんのこと、当 0 トで、十分な機能を備えた品質 築するよりもはるかに安いコス 役員は、 MO-PGのプラットフォー 共同システムは他にもある。 高 とはいえ、 その点について、 いアプリケーションを活用 「自前のシステムを構 決済サービス用 戸澤執行 G A 0

強みになっている」と強調す方についても提案ができる点が検知や防止策などの業務の在り

新たな事業領域を強化コロナ禍を経て

14年以降、新たな成長のステージに入ったGMO-PGだが、20年以降、再び転機が訪れが、20年以降、再び転機が訪れる。いわずと知れたコロナ禍である。コロナ禍の拡大と5類感染症への移行によって、ビジネ染症への移行によって、ビジネス環境が大きく変化したことが、GMO-PGが自社のビジネスの在り方を問い直すきっかけとなったからだ。

してい ては対面決済については子会社 キャッシュレス化が急速に進展 ている現在は、 なくなりリベンジ消費が活発化 成長が加速したが、 し、インバウンド消費も回復 コロナ禍の影響でEC市 . る。 G M O 逆に対 1 P G I 行動制 面 取 引 限

あり、 場をさらに取り込むことで、 うニーズが強まった。 業領域を拡大することも課題 PGにとっても 「企業間決済市 もオンラインで完結したいとい う意識が高まり、 引をオンラインで行いたいとい るという変化もある。 パーレス志向が強まったことも (戸澤執行役員) になっている。 また、コロナ禍を契機にペー 企業のDXが加速してい 決済について G M O 企業間取

重点課題にBtBTBT

役員)との位置付けだ。第1弾 を最大60日長くすることができ 手企業は銀行振込をカード払い 払い byGMO」の提供を開始し ための一つの手段」(戸澤執行 にとっては、「1000兆円と メリットがある。GMO-PG るので、 にすることによって、 たのもその一環といえる。 いわれるBtB市場を開拓する 23年11月に、「請 資金繰りを改善できる 求書 支払期限 力 買い 1 ĸ

としてユーシーカードと提携としてユーシーカードと提携る買い手企業に対してサービスる買い手企業に対してサービス付けられるだろう。23年12月に付けられるだろう。23年12月にはミロク情報サービスの経理業はミロク情報サービスの経理業はシーク情報サービスの経理業けのソリューションともいえそうだ。

マネー払い」領域への参入を宣23年3月には「給与デジタル

言し、 もいえる。 開発に取り組んでいるわけだ。 う業務においても企業のDXを 提供しており、給与の支払とい シーンをカバーするサービスと でなく、給与を受け取る収入の 消費者目線で見れば、支出だけ サポートするソリューションの MO」というソリューションも を開始したのもユニークな取 務運用やシステム構築等の協 イロールとサービス設計及び業 ーシングサービスを提供するペ 21年7月から「即給 byG 給与計算業務のアウトソ 組 議

る。

成長させる計画を打ち出す営業利益を25%

準だ。この19 と比べると、 ス たどってきたが、 年間決済処理金額 (年平均成長率) G 04年9月期の1200億円 M O I は14・9兆円に達して PGの成長の軌跡を 124・2倍の水 年間のCAGR は、 23年9月期 (連結べ 29 · 1 % 1 W 0

値する。

期連続で増収増益を果たしてい度の東証マザーズ上場以来、18日より、05年の東証マザーズ上場以来、18日より、18日の高い水準にある。GMO-Pの高い水準にある。GMO-Pの高い水準にある。GMO-P

済ショックをものともせずに成 があったわけだが、そうした経 個人消費が大きく落ち込む時期 長を続けてきた。この間 上、CAGRでは25%以上の成 過去一貫して前年度比20%以 実はGMO-PGの営業利益は 増と大きく伸長したわけだ 円に達した。前年度比25・0 PIと位置付けている営業利益 長を維持してきたことは特筆に マンショックやコロナ禍により G M O 23年9月期に203・1 PGが最も重要なK IJ

億円の達成を目指している。250億円、30年度に1000域をさらに拡大させ、24年度に現在、GMO-PGは事業領