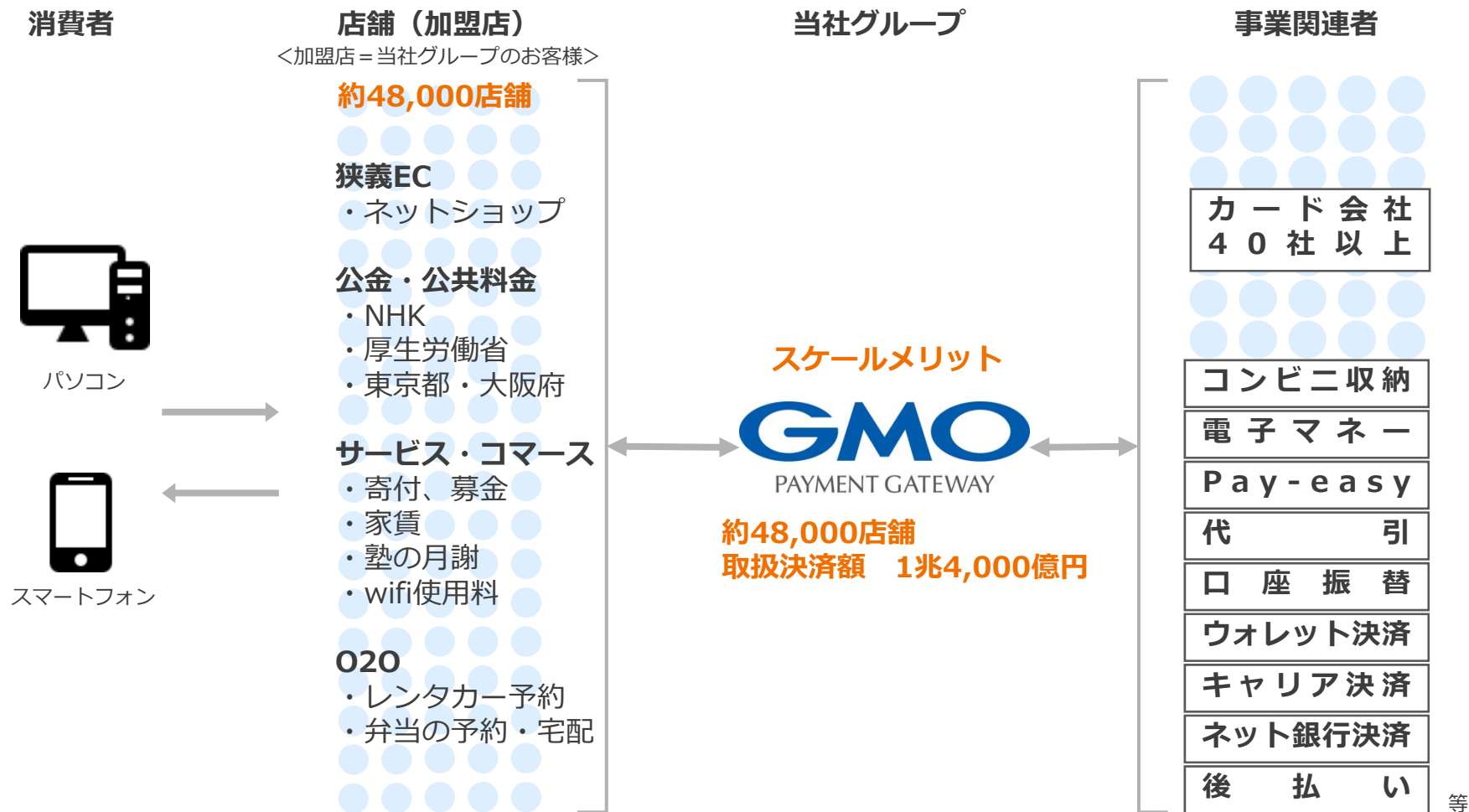


# EC決済代行と融資サービス

2015年 1月 23日  
TL推進室 星野 芳広

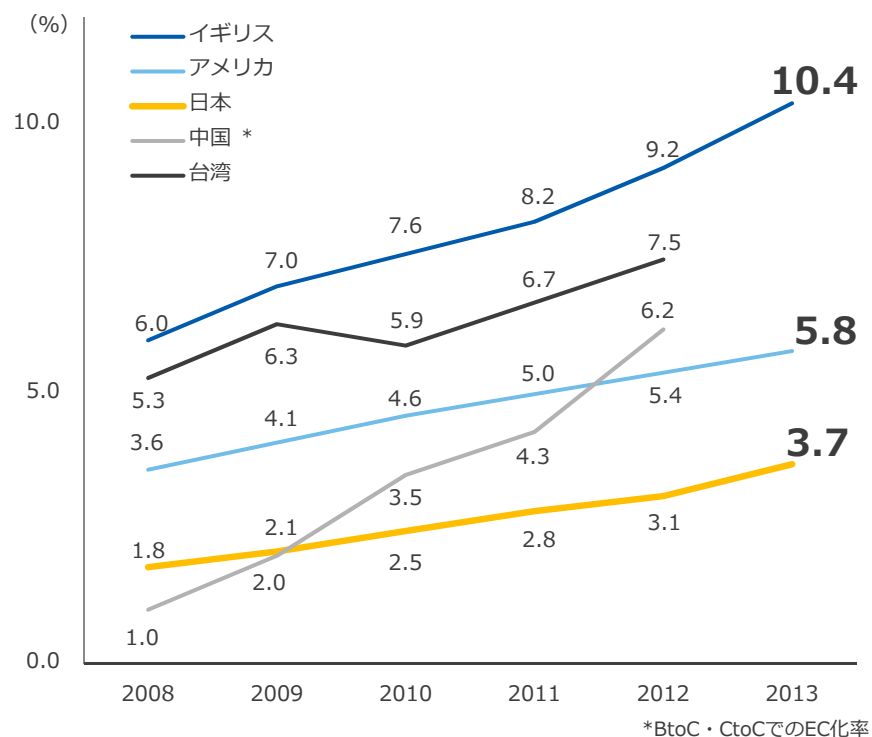
**GMO** PAYMENT GATEWAY

## 加盟店とカード会社等との“契約”“決済情報”“お金のやりとり”を繋ぐ



## 欧米・アジアの先進国と比べ低いEC化率、高いキャッシュ比率

### ■ EC化率



### ■ カード比率

(2012年)	クレジットカード 比率	デビットカード 比率	カード比率 (クレジット+デビット)
イギリス	12 %	35 %	<b>47 %</b>
アメリカ	22 %	18 %	<b>40 %</b>
韓国	72 %	12 %	<b>84 %</b>
オーストラリア	30 %	21 %	<b>51 %</b>
日本	19 %	-	<b>19 %</b>

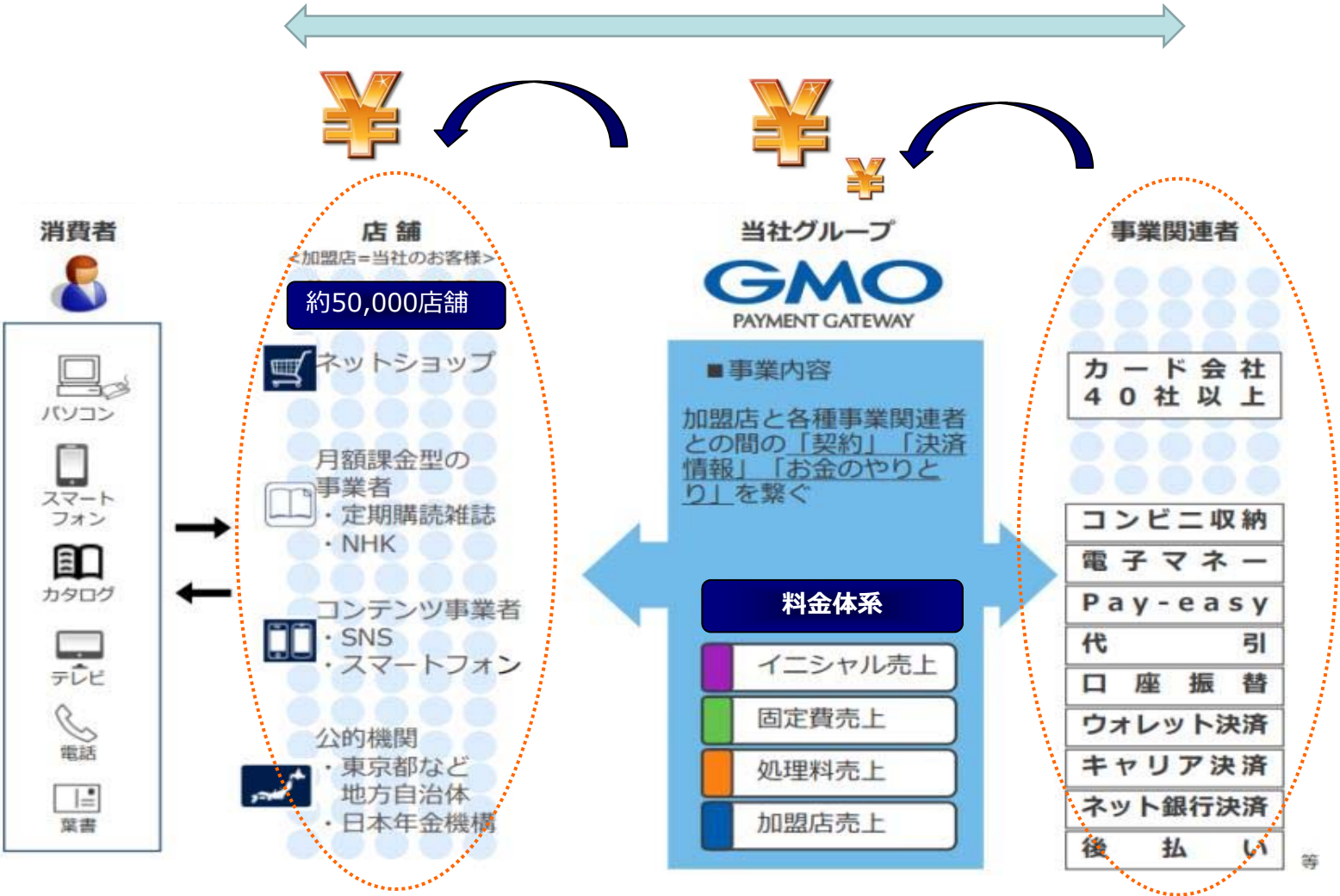
※比率は各国のクレジットカード及びデビットカードの取扱高を各国の民間消費者支出で割って算出

※当社推計：経済産業省「平成25年度電子商取引に関する市場調査」、iresearch、台湾経済統計局、米国勢調査局「QUARTERLY RETAIL E-COMMERCE SALES 2nd QUARTER 2014」、Office for National Statistics「Retail Sales, August 2014」、当社推計

※当社集計：CPSS Red Book、GLOBAL NOTE、一般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26年版

# GMO-PGの位置づけ

- TL(Transaction Lending)とは  
加盟店様への支払いサイクルを活用した融資サービス



## 【標準サービス】

代表加盟サービス（通常1回締め）				
代表加盟 1回締め		N月	N+1月	N+2月
	弊社締め	← 1日起算～月末締め →		
	御社入金日		月末締め翌々月10日払い	●
	現金化サイト		← (弊社締め日から) 40日前後 →	

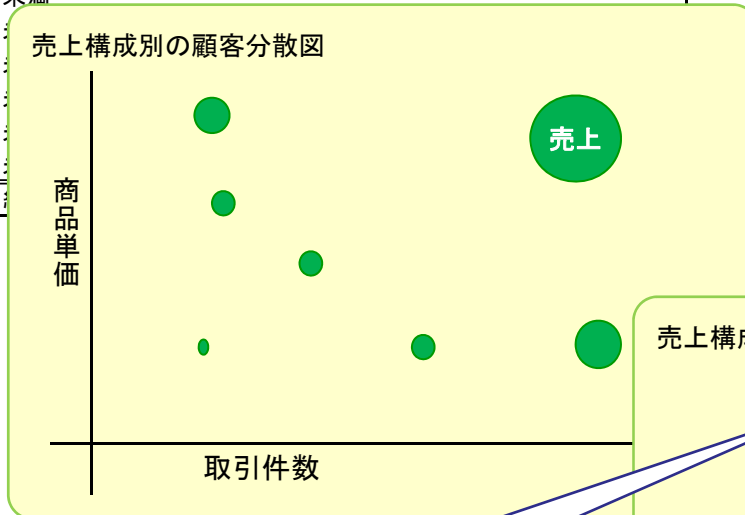
## 【オプションサービス】

代表加盟末日入金サービス				
代表加盟 末日入金サービス		N月	N+1月	N+2月
	弊社締め	← 1日起算～月末締め →		
	御社入金日		月末締め翌月末払い	●
	現金化サイト		← (弊社締め日から) 30日前後 →	

# データで見る企業の安全度

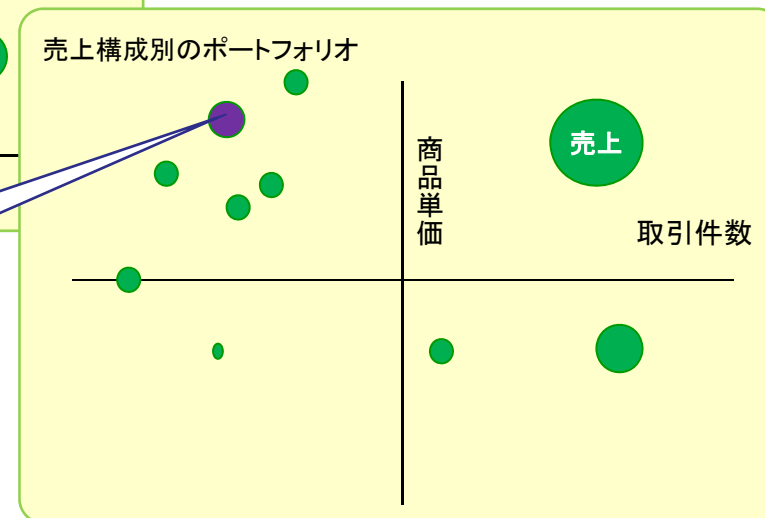
金額階層別の顧客数

取扱高	売上合計	企業数	1社当たり取扱高平均
5000万円以上	123,456,789	120	12345
3000万円以上5000万円未満	XXXXXXXXXX	YYYYY	SSSSS
1000万円以上3000万円未満			
500万円以上1000万円未満			
300万円以上500万円未満			
200万円以上300万円未満			
100万円以上200万円未満			
50万円以上100万円未満			
30万円以上50万円未満			
10万円以上30万円未満			
10万円未満			



・商品単価の標準値を縦軸にして4象限に分類

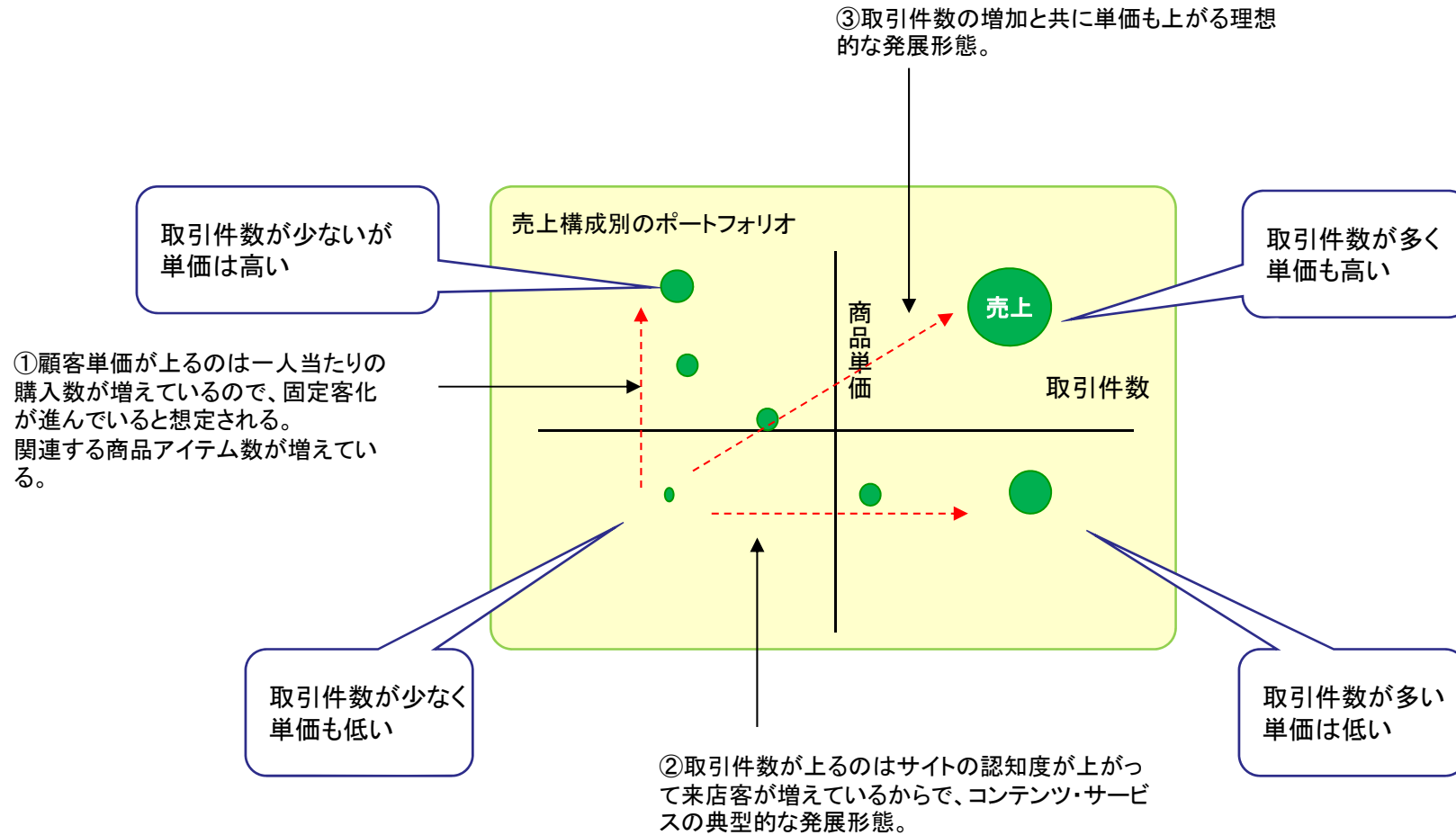
- ・商品単価: 売上/取引件数
- ・円の大きさは売上高
- ・2次元にプロット



新規顧客がここに位置づけられる場合  
同じ象限の既存顧客と同様の成長過程が見込まれる

# データで見る企業の特徴

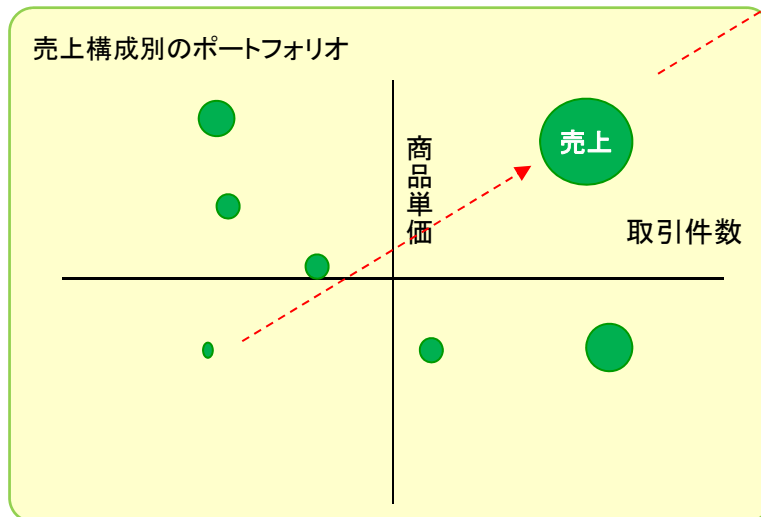
金額階層別の顧客数



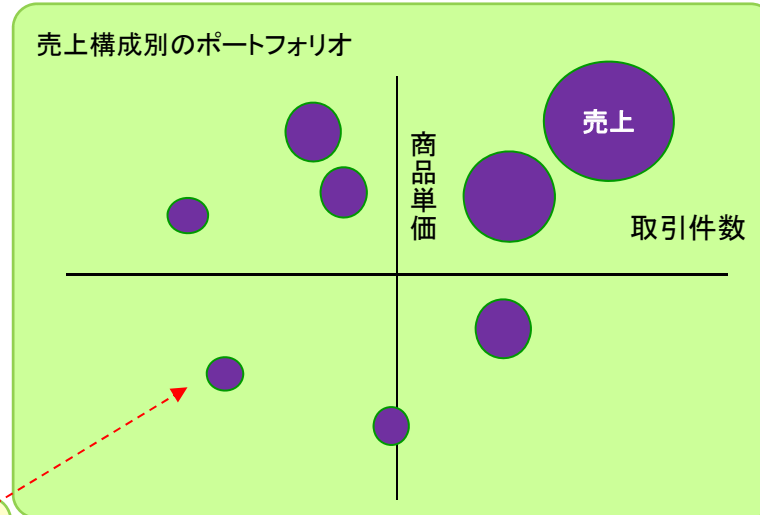
# データで見る企業の成長スピード

時系列で変化を追えば成長スピードが予測できる。

## 金額階層100万円～300万円



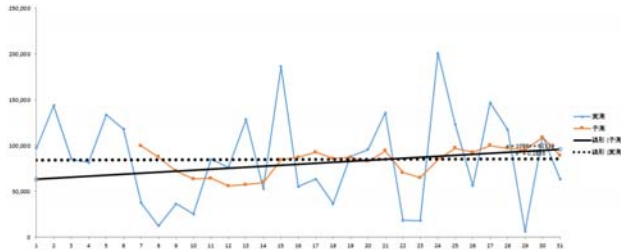
## 金額階層 300万円～ 500万円



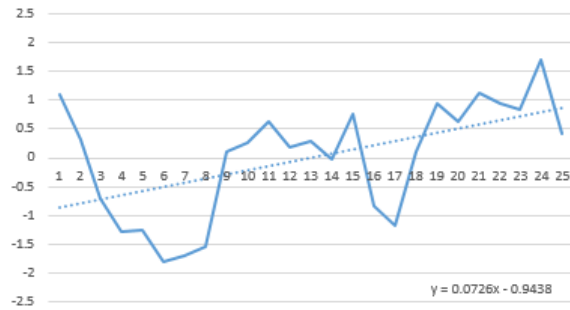


# 売上推移を正規化して比較

A 社

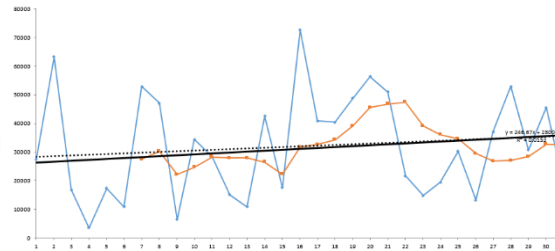


傾き = 1096

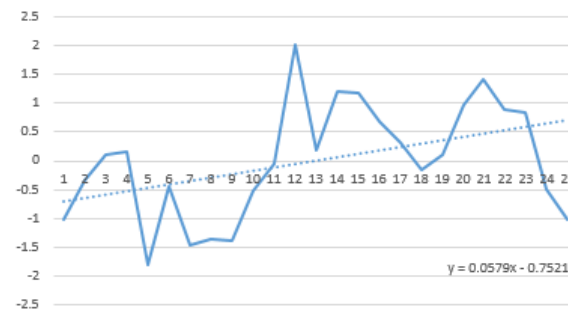


傾き = 0.0726

B 社

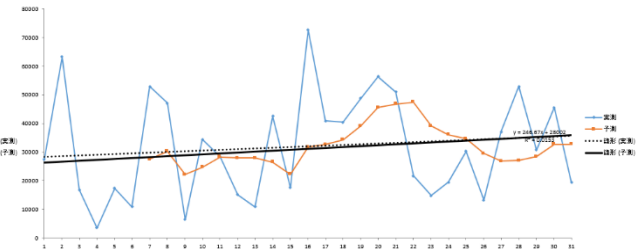


傾き = 355

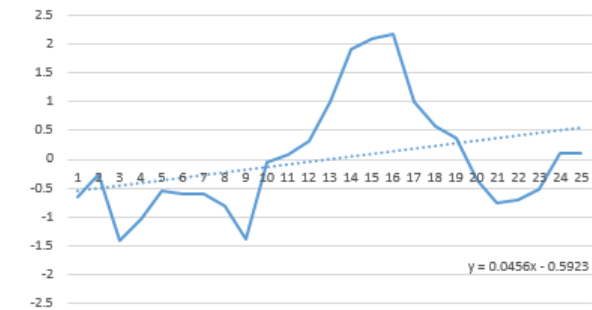


傾き = 0.0579

C 社



傾き = 321



傾き = 0.0456

# 融資サービス 他社比較

## 【商品は優位】

- ・期間、金利、融資額ともに商品としては優位にある。
- ・他社も積極化している。

	~500万	<1000万	<3000万	3000万超
銀行系カードローン	3%~14% 800万まで			
楽天 金利下限を改定 8%→3% 限度額を増額 1000万→3000万	3%~15% 3000万まで			
アマゾン	8.6%~13.9% 5000万まで 期間最大 6ヶ月			
PG	2%~12% 3億まで 期間最大24ヶ月			

低費用

実質  
低金利

低姿勢

# 融資を通じて見えない姿が見えてくる

カード決済以外の売上規模が明確になる。

加盟店	実 態	結 果
登山用品	平均月売上は2千万以上 アマゾン、楽天、DNA、卸売り	3千万～5千万の仕入資金
衣料品販売	業界シェア10%	ベトナム工場の製造資金
教材販売	全校200箇所の研修運営	広告宣伝費
PC・タブレット販売	大手商社系PC卸の孫会社	年度末の販売協力金
ゲームソフト開発	農作物育成ゲームソフト販売 B2B提携	売上急増中
中堅アパレルメーカー	実店舗含め月商2億 グループ仕入資金の為替差損補填	緊急資金繰り
チケット販売	大手CVSの子会社	チケット売上の イベント前入金

# 今後のサービス

