



欧州決済インフラプロバイダー ・ 金融 ・ フィンテック - 決済インフラ ・

ドイツ、ベルリン（ハイデルベルク、フランクフルト、ハンブルク、ミュンヘン、ウィーン、ルクセンブルク、オース） ・ 継続中

運用資産から投資家が評価する技術へとプラットフォームを-再構築。その後、世界的な大手PEファームに買収。

16%

2024年)

EUR 199.3M

(2022年) から2億600万ユーロ

EUR 220.5M

(2024年、+6

クライアントの背景

クライアントは2000年代初頭に設立された、ベルリンを拠点とする欧州の決済サービスプロバイダーです。年間3億件以上の取引を処理し、約200億ユーロの取引量を扱い、欧州全域で85,000以上の加盟店にサービスを提供しています。同社はアクワイアリング、決済ゲートウェイ、決済手段オーケストレーションサービスを提供しており、特にドイツのEコマース市場で強みを持っています。 - ドイツ、オーストリア、ルクセンブルク、スカンジナビアのオフィスに750名以上の従業員を擁し、欧州の中堅PSPとして重要な規模で事業を展開する地位を確立してきました。同社はKKRによる買収以来PEファームの傘下であり、その後、Alcentra、Goldman Sachs Asset Management、Partners Groupを含む新たなオーナーシップの下で再編されました。

課題

PEファームの傘下に入り、戦略的イグジットが視野に入った際、クライアントは運用面での強みと技術に対する認識との間にギャップを抱えていました。

プラットフォームは毎年数十億ユーロ規模の取引を安定して処理していましたが、その製品体験は異なる状況を示していました。

加盟店向けのゲートウェイは、現代のPSPが設定する基準に遅れをとっていました。Stripeのような開発者ファーストのプラットフォームと比較すると、ポータルは古く感じられ、加盟店の日常業務に摩擦を生じさせていました。顧客維持が危ぶまれ、 - 加盟店オンボーディング時の第一印象も競争力に欠けていました。

APIの状況も同様に問題でした。統合レイヤーは複雑で、ドキュメントは一貫性がなく、外部開発者にとって使いにくいものでした。 - PSPの選定が、開発者によるドキュメント品質とサンドボックスアクセスの評価から始まることが多い市場において、これは戦略的な負債となっていました。

イグジットシナリオを評価するPE投資家にとって、これらのギャップは明らかでした。技術デューデリジェンスによってそれらは露呈するでしょう。同社は単なる日常的なメンテナンス以上のものを必要としていました。真の製品改善に裏打ちされた、信頼できる技術的ストーリーが求められていたのです。Gradionへの依頼は、「技術的な観点から我々を魅力的にしたい」という直接的なものでした。

課題はさらに複雑でした。改善は、稼働中の取引量に影響を与えることなく実現されなければなりませんでした。バックエンドは安定-

しており、手を加えることはできません。85,000のアクティブな加盟店で運用が中断することなく継続される中、すべてを既存のシステムを囲む形で構築する必要がありました。

アプローチ

グラディオンは、ゲートウェイの再設計、APIプラットフォームの再構築、技術的な引き継ぎ支援という3つの並行したワークストリームでプロジェクトを構成しました。

マーチャントゲートウェイの再設計は、詳細なUXリサーチから始まりました。視覚的なテンプレートを押し付けるのではなく、チームは実際のマーチャントのワークフローをマッピングし、既存のポータルが摩擦を生み出している箇所、日常業務に不要な手順が必要な箇所、インターフェースがブランドの市場での位置付けを反映できていない箇所を特定しました。このリサーチから、よりクリーンな情報階層、より迅速なタスク完了パス、そしてプレミアムな欧州決済インフラプロバイダーに匹敵するインターフェース品質を備えた再設計されたポータルが生まれました。

APIの再構築は、開発者体験に関する業界のベストプラクティスに則って行われました。グラディオンは、一貫性と予測可能性のためにアーキテクチャを再構築し、ドキュメントをゼロから書き直し、サードパーティのエンジニアリングチーム向けの統合パスを簡素化しました。目標は、APIを技術的な障壁から成長の原動力へと転換し、マーチャントのオンボーディングを加速させ、サードパーティの拡張機能やマーケットプレイス統合における摩擦を低減することでした。

両ワークストリームを通じて、グラディオンのエンジニアリングチームは既存のバックエンドとの直接統合を維持しました。ライブトランザクションパスが中断されることはありませんでした。新しいシステムは並行して導入され、本番環境に対して検証された後、完全なドキュメントとチームトレーニングとともに引き渡され、クライアントの社内エンジニアがプラットフォームを独立して運用および拡張できるようになりました。

このプロジェクトは、単なる表面的な刷新ではなく、戦略的な再ポジショニングとして意図的に位置付けられました。成果物は、デューデリジェンス中に精査され、技術的に洗練されたPEバイヤーからの厳しい評価にも耐えうる、投資家にとって明確なテクノロジーとしてのプラットフォームでした。

成果

85,000+

プラットフォーム上のアクティブマーチャント数；年間取引数3億3,100万件以上；年間取引高197億ユーロ

このプラットフォーム変革は、製品レベルとビジネスレベルの両方で成果をもたらしました。

- * **開発者エンゲージメントの加速**：再構築されたAPIにより、統合の複雑さが軽減され、マーチャントのオンボーディングが加速しました。これにより、これまで技術的な障壁によって阻まれていた新たな顧客セグメントが開拓されました。
- * **マーチャント満足度の向上**：新しいポータルは、日常業務の摩擦を減らし、ワークフローを合理化し、製品体験を欧州を代表するPSPに匹敵するレベルに引き上げました。
- * **評価額1.4倍の向上**：プラットフォームの再ポジショニングにより、技術的機能が投資家にとって明確な価値に転換され、トップティアのグローバルPEファームによる買収に直接貢献しました。
- * **持続的な収益成長**：2022年の1億9,930万ユーロから2023年には2億670万ユーロ、2024年には2億2,050万ユーロ（+6.7%）へと成長を維持。調整後EBITDAは2024年に3,190万ユーロ（+16%）を達成しました。
- * **プラットフォーム上のアクティブマーチャント数85,000以上**：年間取引数3億3,100万件以上。移行期間中も年間取引高197億ユーロを維持しました。

この変革は、単なるインターフェースの改善にとどまりませんでした。PEファームの所有権を持つビジネス目標に合致するよう技術資産を再ポジショニングし、その再ポジショニングを、投資を確約する投資家にとって明確なものとししました。

提供サービス

- 戦略的テクノロジーアドバイザリー
- 決済API & ゲートウェイ開発
- エンドツーエンドUXデザイン & 統合

技術スタック

- 決済ゲートウェイインフラ
- REST APIアーキテクチャ
- UXリサーチおよびデザイン

- 投資家視点での製品ポジショニング
- 開発者体験エンジニアリング
- 技術ドキュメント作成&引き継ぎ
- バックエンド統合（本番トランザクションへの無停止対応）

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com