

平成25年9月期 決算説明会

テーマ：経常利益20%成長への回帰

2013年11月1日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

GMO PAYMENT GATEWAY

<http://corp.gmo-pg.com/>

当資料取扱上のご注意

本資料に記載された内容は、2013年11月1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. 結論と要約
2. 財務ハイライト
3. 現状・今後の成長戦略
4. 2014年9月期の業績予想

1. 結論と要約

1.1 結論と要約 (1)

中長期成長のための事業投資を実行し、過去最高益を更新、ROE23%

■ 2013年9月期 通期 (12/10 - 13/9) 実績 (連結)

| | | | |
|-------|------------|-----------------|---------------|
| 売上高 | : 5,764百万円 | 4,708百万円 (前年同期) | 前年同期比 + 22.4% |
| 営業利益 | : 2,048百万円 | 1,753百万円 (前年同期) | 前年同期比 + 16.8% |
| 経常利益 | : 2,047百万円 | 1,764百万円 (前年同期) | 前年同期比 + 16.1% |
| 純利益 | : 1,217百万円 | 960百万円 (前年同期) | 前年同期比 + 26.7% |
| 経常利益率 | : 35.5% | 37.5% (前年同期) | |
| ROE | : 23.0% | 20.9% (前年同期) | |

■ 2013年9月期 通期のポイント

1. 景気の緩やかな回復により決済事業は好調

営業体制の改革が効果を発揮、ARPU (一加盟店あたり売上) 向上策等の施策も成果
サービス・コマース、公金・公共料金等の領域も順調に拡大

2. 「GMO-PG集客支援サービス」などの付加価値サービスが計画を上回る伸長

3. 「GMO後払い」や海外展開に向けた事業投資を計画通り実行、DCセンター統合は大手顧客向け開発案件を優先したため次年度に一部繰り延べ

1.2 結論と要約 (2)

2014年9月期の業績予想とその前提

■ 2014年9月期 業績予想 (連結)

(%は対前年同期比)

| | [売上高] | [営業利益] | [経常利益] | [純利益] |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 通 期 | 6,934百万円 (20.3%) | 2,475百万円 (20.8%) | 2,460百万円 (20.1%) | 1,421百万円 (16.8%) |
| 第 2 Q 連 結 累 計 期 間 | 3,286百万円 (20.3%) | 1,201百万円 (18.3%) | 1,190百万円 (16.6%) | 680百万円 (11.2%) |

■ 業績予想の前提／課題・施策

1. 大規模加盟店への対応及び開拓強化、サービス・コマース分野の拡大による決済代行業の成長追求
2. 中小規模加盟店に向けた、売上向上に資する付加価値の高いサービスの開発と提供
3. 新たな事業領域を開拓する投資及びコスト負担を吸収し、20%利益成長に回帰

2. 財務ハイライト

2.1 連結業績サマリー

売上・利益とも計画通り、特別利益等により最終利益は26.7%増

| (百万円) | 13年9月期実績 | 対12年9月期実績比較 | | | 対13年9月期通期予想 | |
|------------------|----------|-------------|-------|-------|-------------|-------|
| | | 実績 | 増減 | 増減率 | 通期予想 | 増減率 |
| 売上高 | 5,764 | 4,708 | 1,055 | 22.4% | 5,670 | +1.6% |
| 売上原価 | 1,030 | 708 | 322 | 45.5% | - | - |
| 販売費及び 一般管理費 | 2,684 | 2,245 | 438 | 19.5% | - | - |
| 営業利益 | 2,048 | 1,753 | 295 | 16.8% | 2,048 | ±0.0% |
| 経常利益 | 2,047 | 1,764 | 283 | 16.1% | 2,040 | +0.4% |
| 純利益 | 1,217 | 960 | 256 | 26.7% | 1,157 | +5.2% |
| 一株当たり 純利益 (円) | 70.76 | 56.02 | - | - | 67.34 | - |

2.2 連結貸借対照表サマリー

大きな変動なく推移

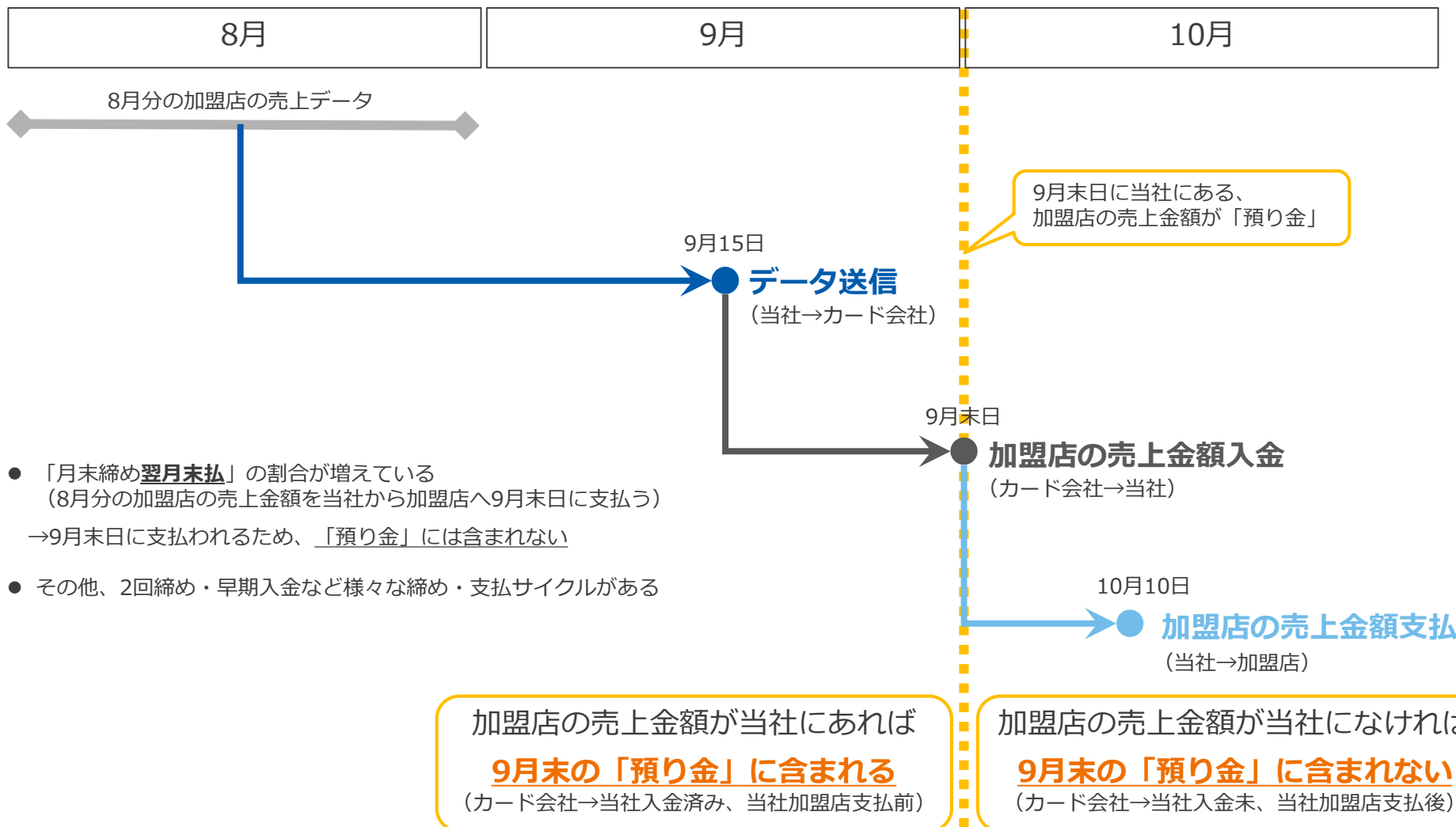
| (百万円) | 13年9月期 実績 | 12年9月期 実績 | 増減 |
|----------|--------------|--------------|-------|
| 流動資産 | 19,670 | 13,807 | 5,863 |
| 現金及び預金 | 18,393 | 12,774 | 5,619 |
| 前渡金 | 379 | 209 | 170 |
| その他の流動資産 | 923 | 848 | 74 |
| 貸倒引当金 | △25 | △24 | △1 |
| 固定資産 | 1,627 | 1,027 | 600 |
| 有形固定資産 | 262 | 216 | 46 |
| 無形固定資産 | 668 | 488 | 180 |
| うちソフトウェア | 455 | 367 | 88 |
| 投資その他の資産 | 695 | 322 | 372 |
| うち関係会社社債 | 11 | 11 | 0 |
| 資産合計 | 21,298 | 14,834 | 6,463 |

| (百万円) | 13年9月期 実績 | 12年9月期 実績 | 増減 |
|-----------------|--------------|--------------|-------|
| 流動負債 | 15,537 | 9,797 | 5,739 |
| 預り金 | 14,337 | 8,857 | 5,479 |
| その他の流動負債 | 1,199 | 940 | 259 |
| 固定負債 | 127 | 63 | 63 |
| 株主資本 | 5,609 | 4,956 | 653 |
| その他の包括利益 累計額 | 13 | △0 | 13 |
| 新株予約権 | 10 | 16 | △5 |
| 純資産合計 | 5,633 | 4,972 | 660 |
| 負債・純資産合計 | 21,298 | 14,834 | 6,463 |

代表加盟サービスによる加盟店の預り金
※加盟店の締め日・支払サイクルにより変動

(参考) 預り金について

代表加盟店契約の締め・支払 標準サイクル (月末締め翌々月10日払)

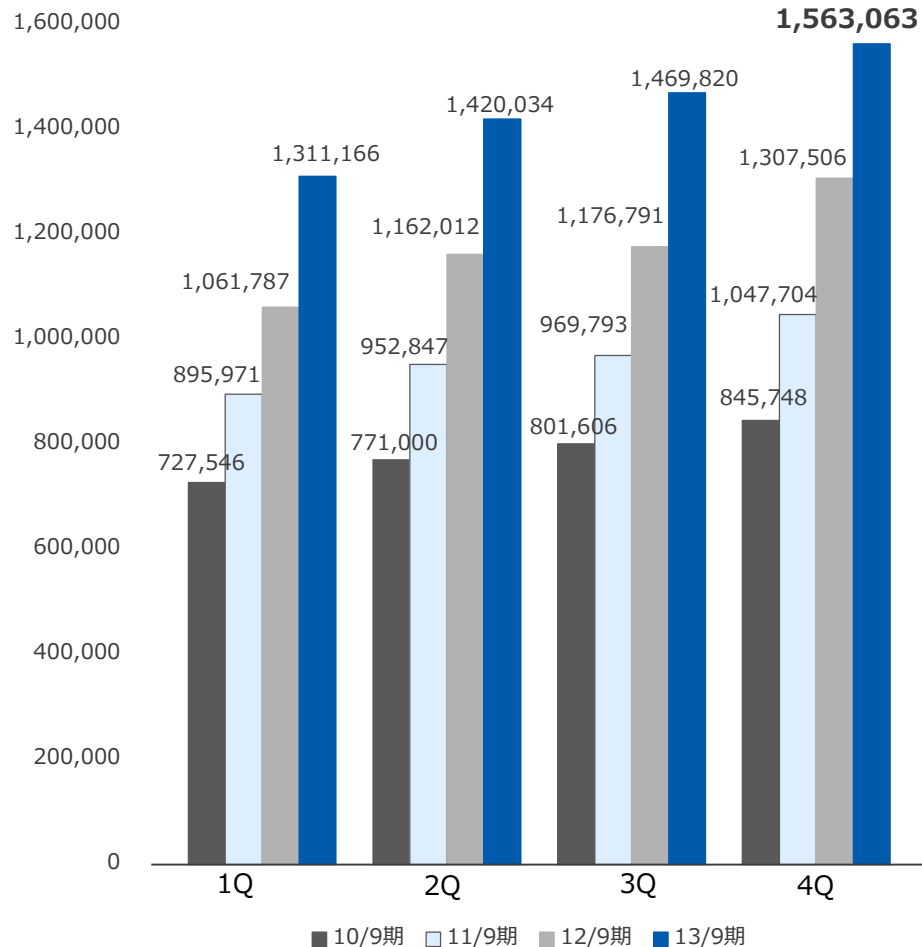


2.3 売上高・経常利益（四半期推移）

4Q実績は売上高、経常利益とも+19.5%（前年同四半期比）

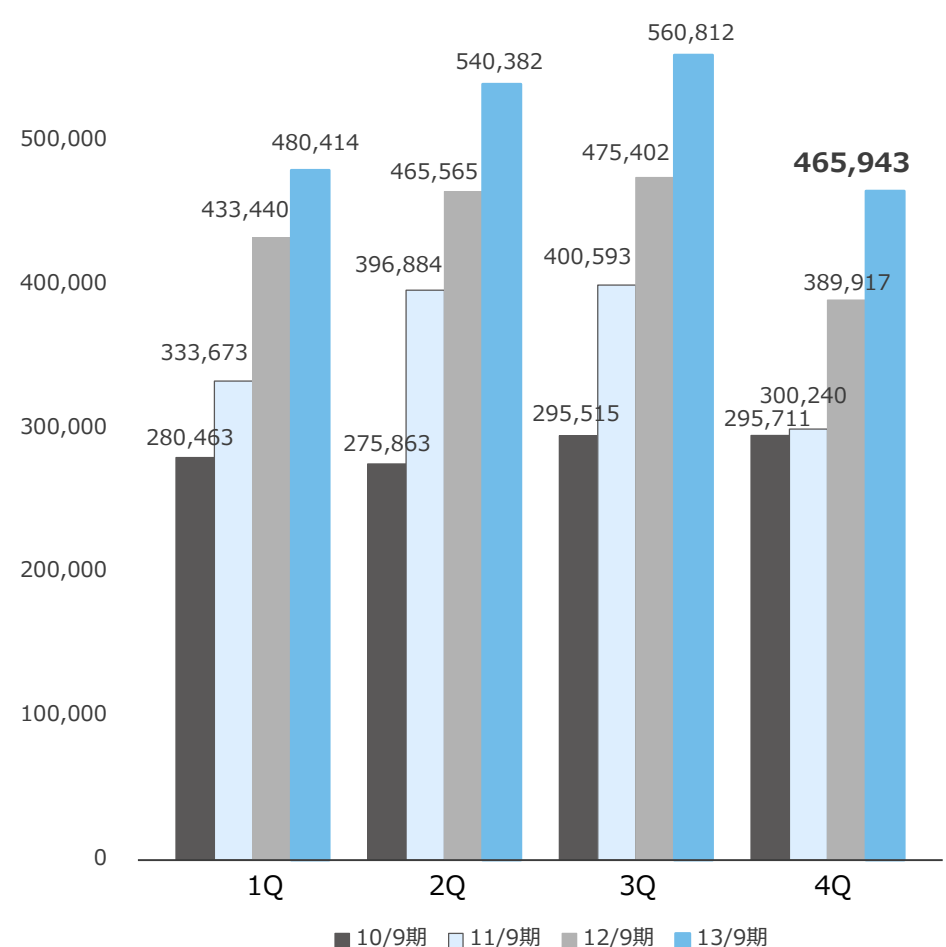
■ 売上高

(千円)



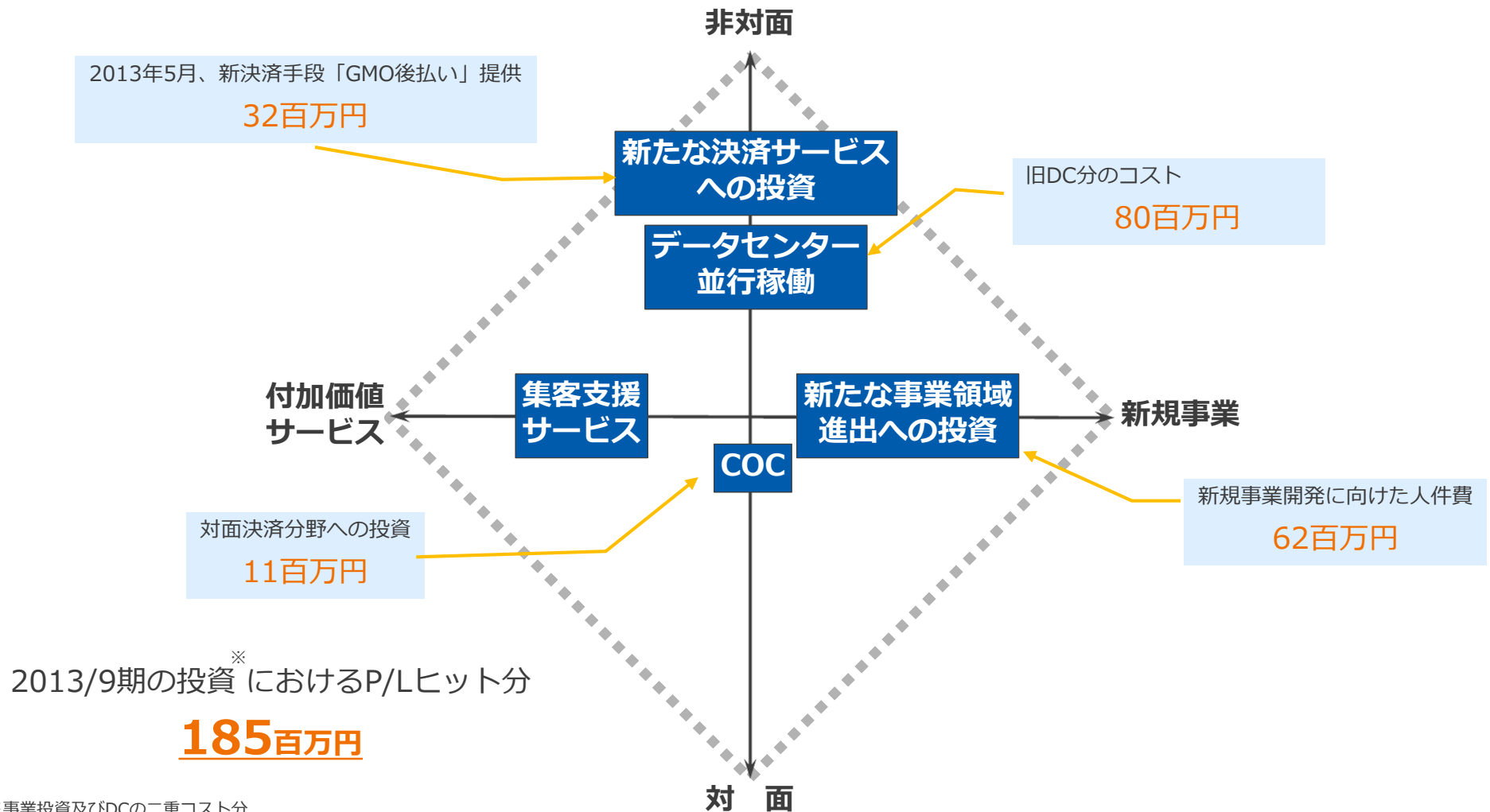
■ 経常利益

(千円)



2.4 2013年9月期の投資報告

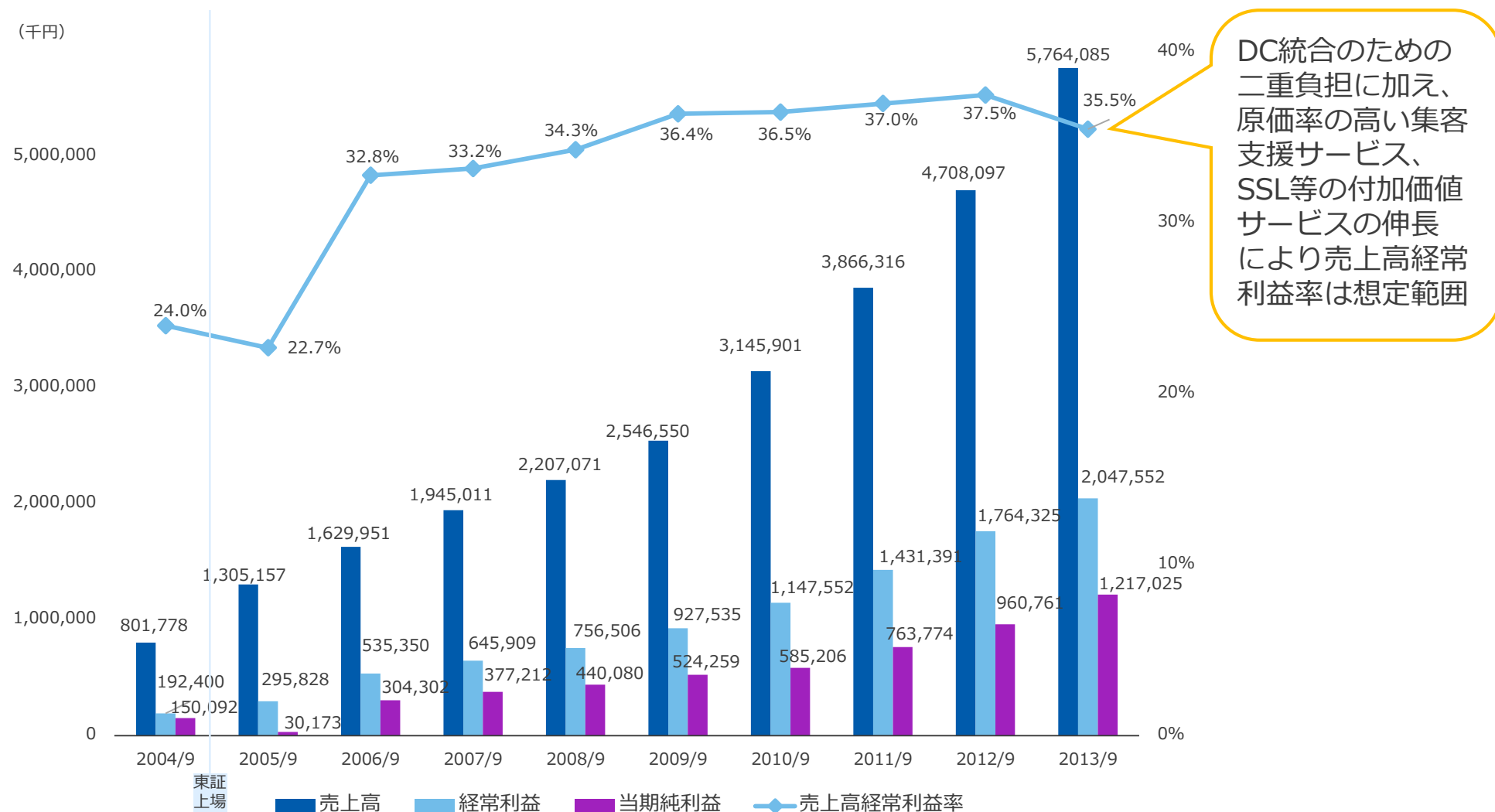
2013/9期の投資（事業投資及びDCの二重コスト分）におけるP/Lヒット分



※事業投資及びDCの二重コスト分

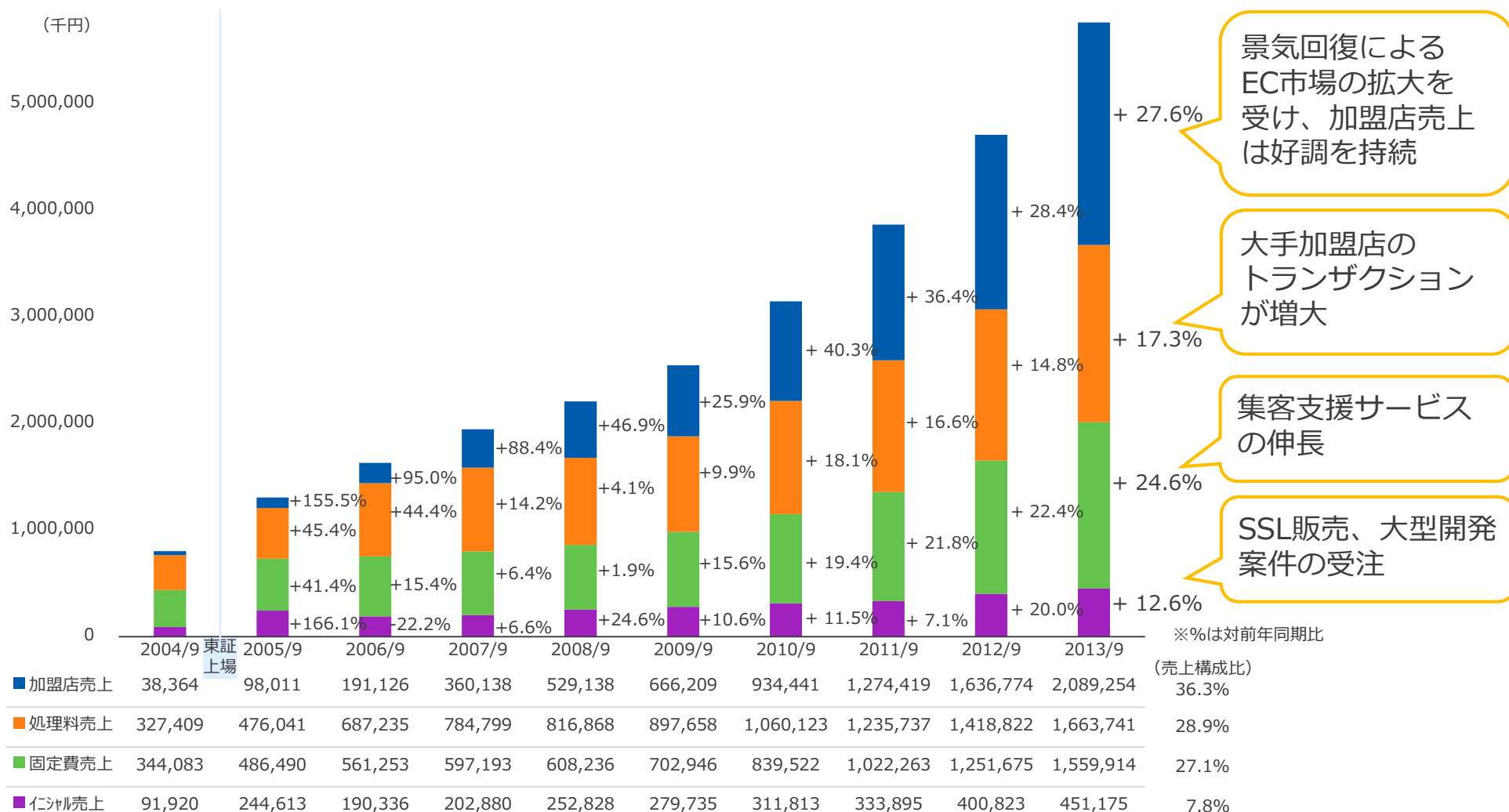
2.5 連結業績推移サマリー（2013/9期実績）

投資負担やセールスマックスの影響により売上高経常利益率は想定範囲



2.6 セグメント別売上（2013/9期実績）

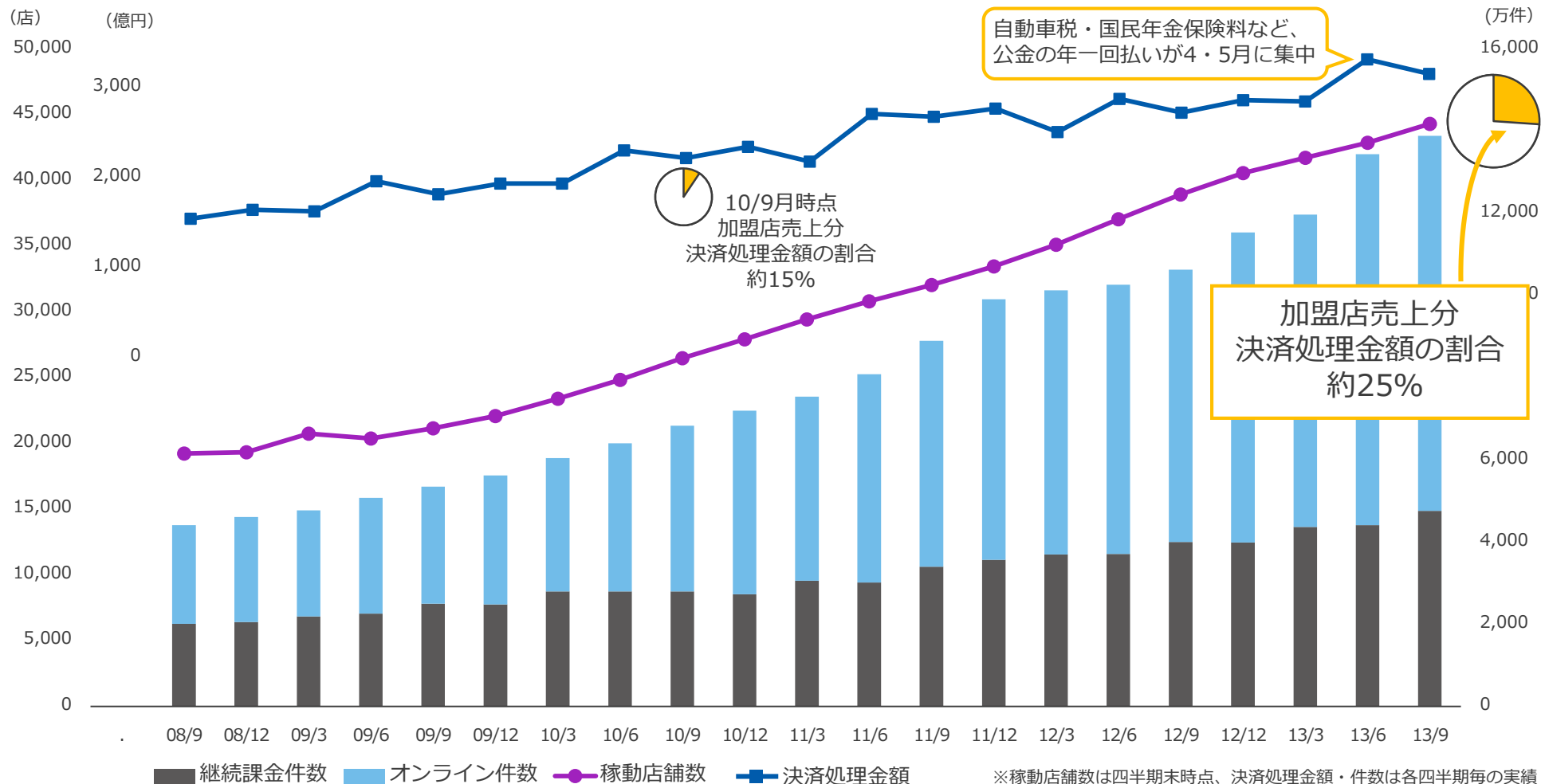
大手加盟店の好調さを反映、処理料売上も回復傾向



2.7 主要係数推移（四半期推移）

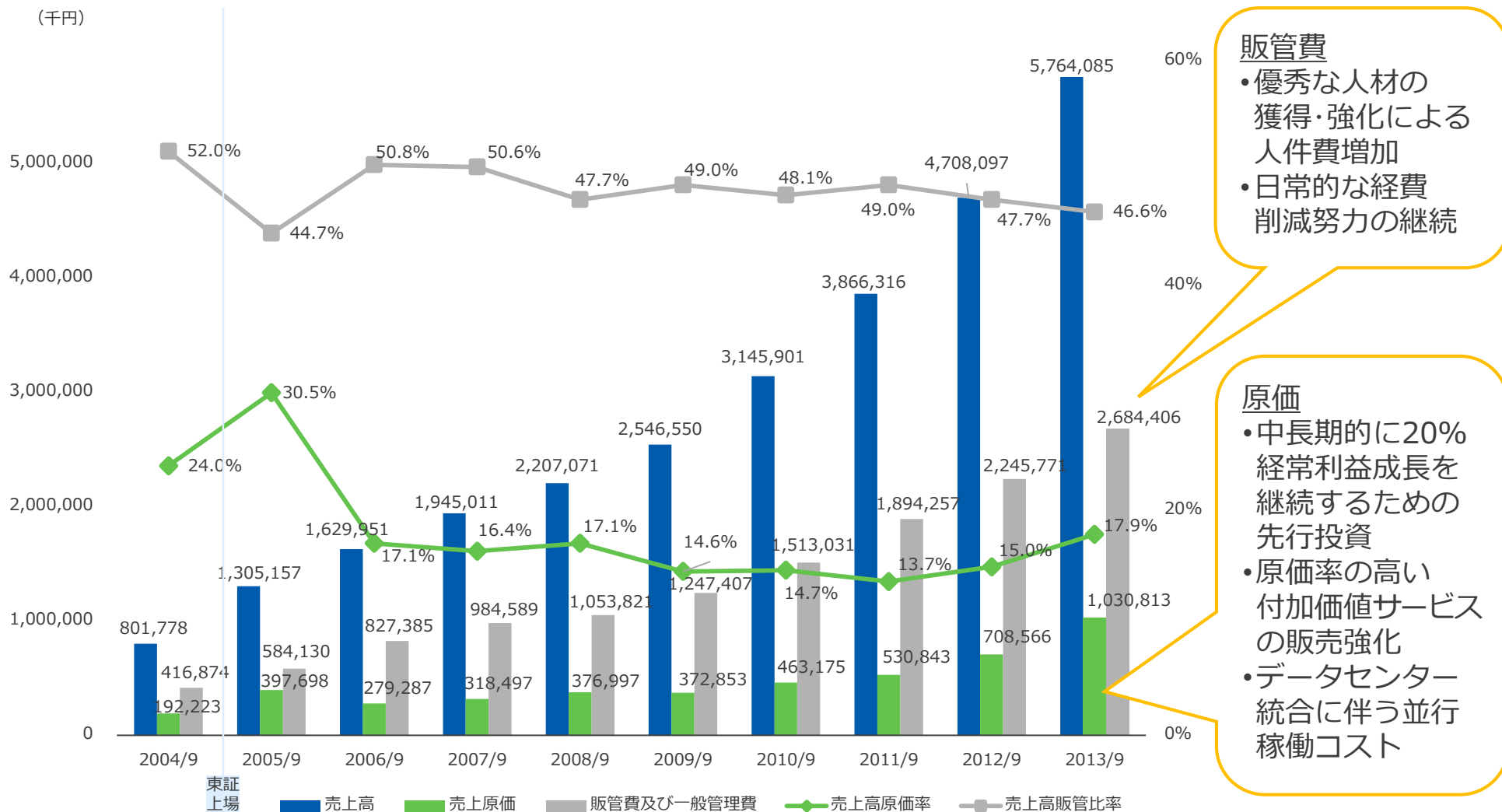
稼働店舗数は計画通りに増加、決済処理件数が高い伸び

稼働店舗数 44,328店、決済処理金額 約3,100億円、決済処理件数 約1億3,900万件



2.8 売上高原価率・販管費率（2013/9期実績）

原価率は想定範囲の上昇、販管費率は低減



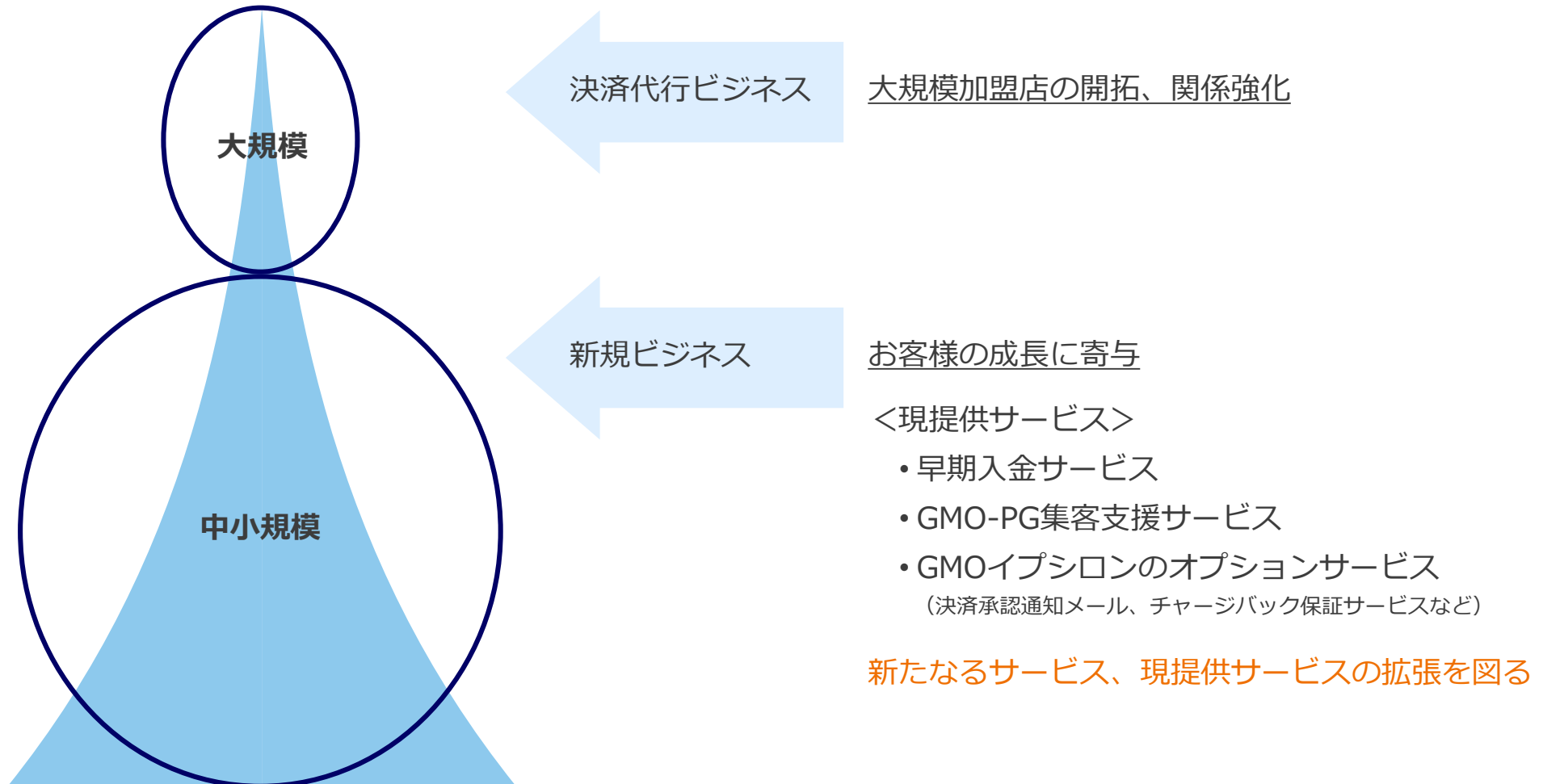
3. 現状・今後の成長戦略

3.1 中長期的施策

- 顧客セグメント別の新たなビジネスモデルの創出
- サービス・コマース（物販以外）分野の営業強化
- BtoBへの進出
- 公金・公共料金分野の拡大
- スマートフォン関連事業
- 国別対応戦略に沿った海外展開
- 事業領域拡大のための投資戦略

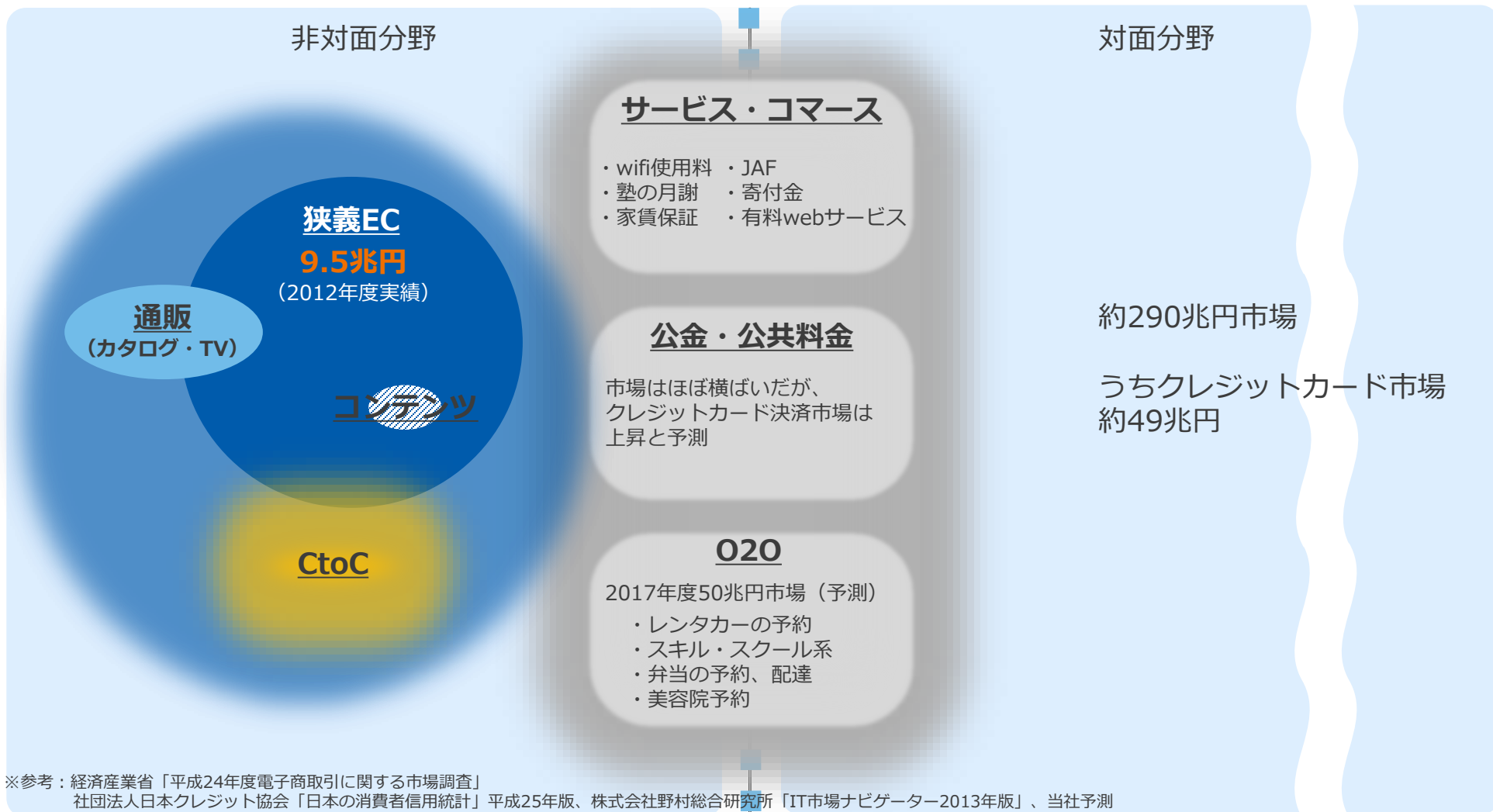
3.2 顧客セグメント別の新たなビジネスモデルの創出

新規ビジネスを創出し、規模別のビジネスモデルを再構築



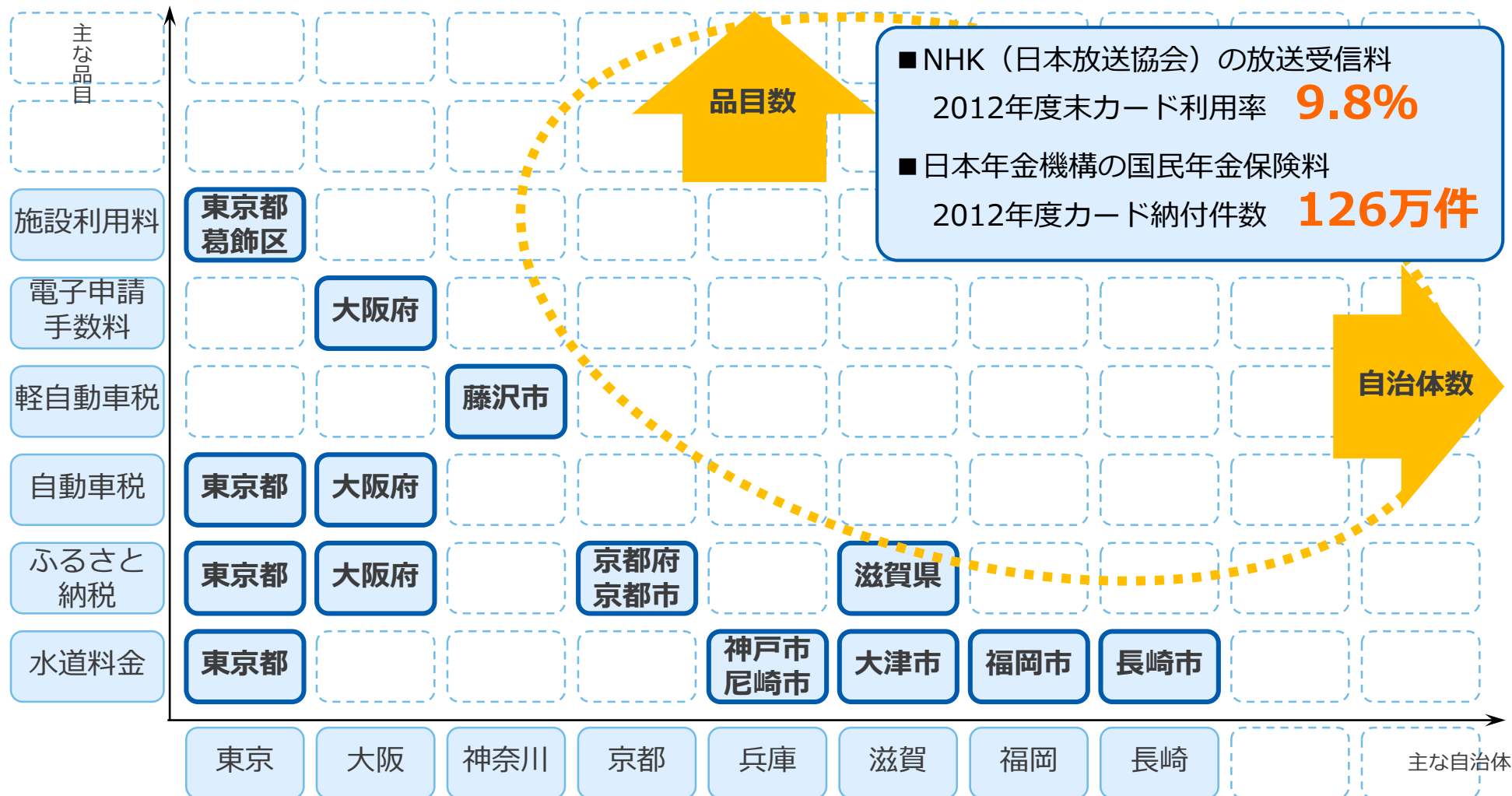
3.3 サービス・コマース（物販以外）分野の営業強化

狭義EC市場を上回り拡大する新たな領域



3.4 公金・公共料金分野の拡大

導入する品目数・自治体数が着実に増加し、当分野が伸展



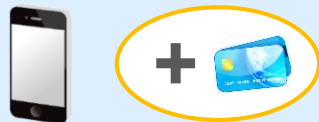
※日本放送協会「平成24年度業務報告書」、日本年金機構「アニュアルレポート2012」

□ 導入済の自治体

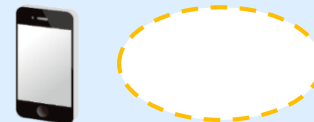
3.5 スマートフォン関連事業

対面・非対面で新たなスマートフォン事業を展開

スマートフォン+カード手渡し



スマートフォン+カード情報のみ



対
面
分
野

非
対
面
分
野

✓ スマホ決済 (ジャックタイプ)



例：ロイヤルゲートとの取組み



クレジットカード情報をアプリに事前登録

タクシーを呼ぶ際に「カード払い」を選択

ドライバーが入力した運賃を確認して「完了」ボタンをクリック

例：Hailo (タクシーの支払い)

✓ スマホ内完結決済

スマホ比率 **21%** ※

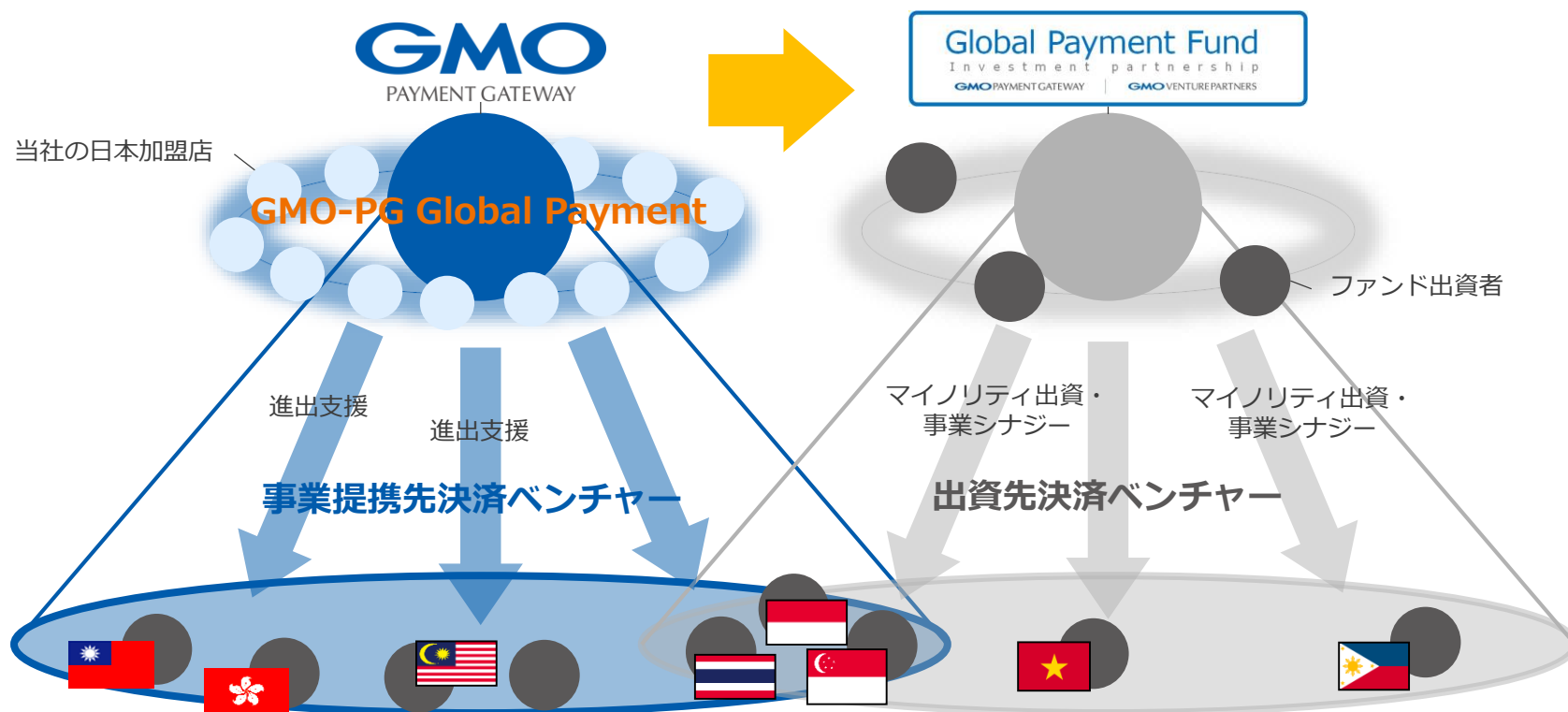
- ✓ キャリア課金の提供 (大手3キャリア)
- ✓ スマートフォン最適化決済画面の提供
- ✓ mopita

※スマートフォン経由の購買率 (当社グループの一部サービス実績よりデバイス特定可能なデータを抽出)

3.6 国別対応戦略に沿った海外展開

2つの戦略サービス・エンティティにより、資本業務提携を促進

- 東南アジアのEC・決済産業の発展に貢献（経営支援）
- Openなアライアンスによる相互発展
- 日本の加盟店の進出支援、当社収益の増大

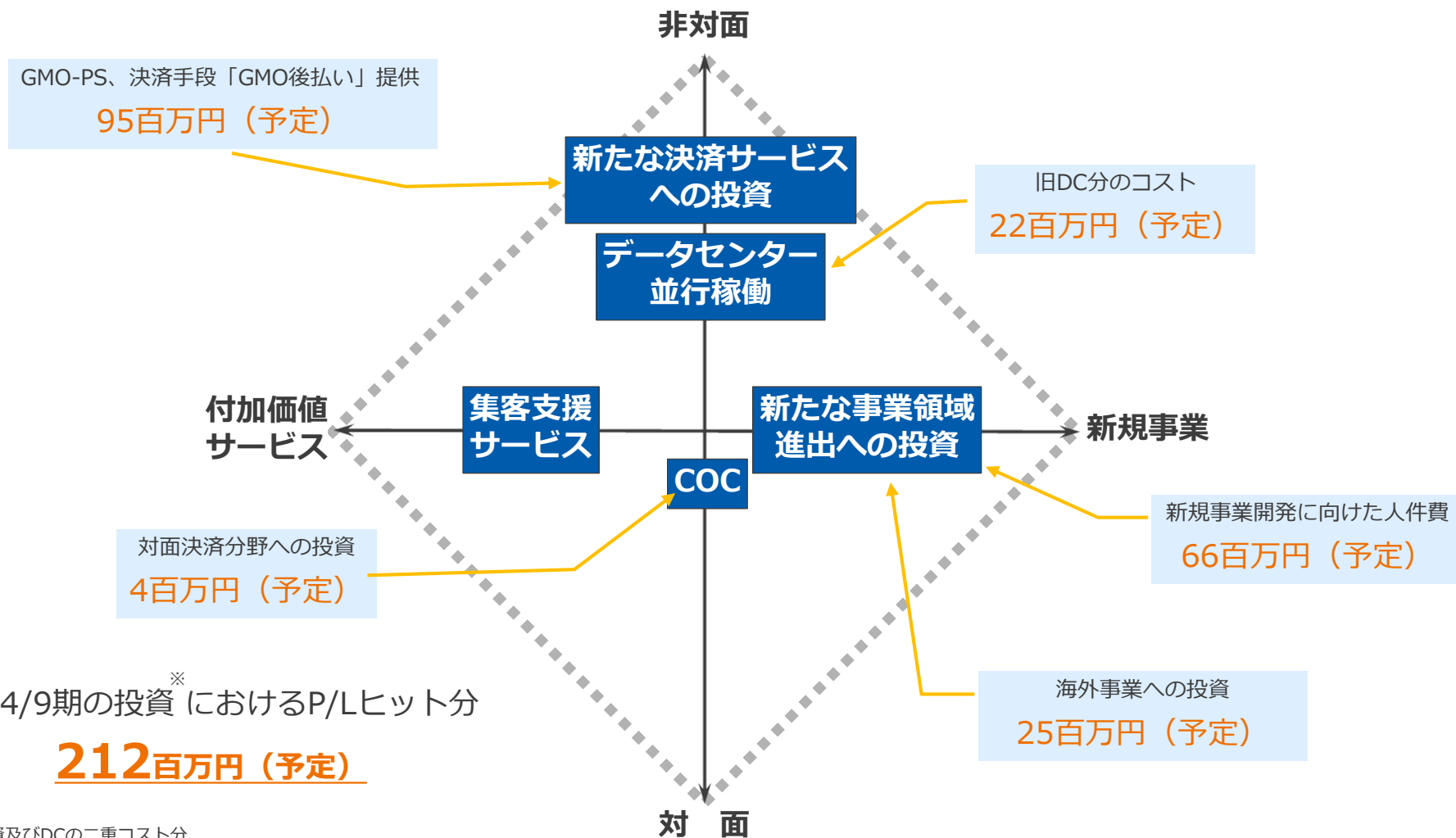


現在の人口6億人・インターネット人口1.8億人、2020年EC市場の予測10兆円市場※

※台湾・香港含む東南アジア。各種統計より当社推測

3.7 事業領域拡大のための投資戦略

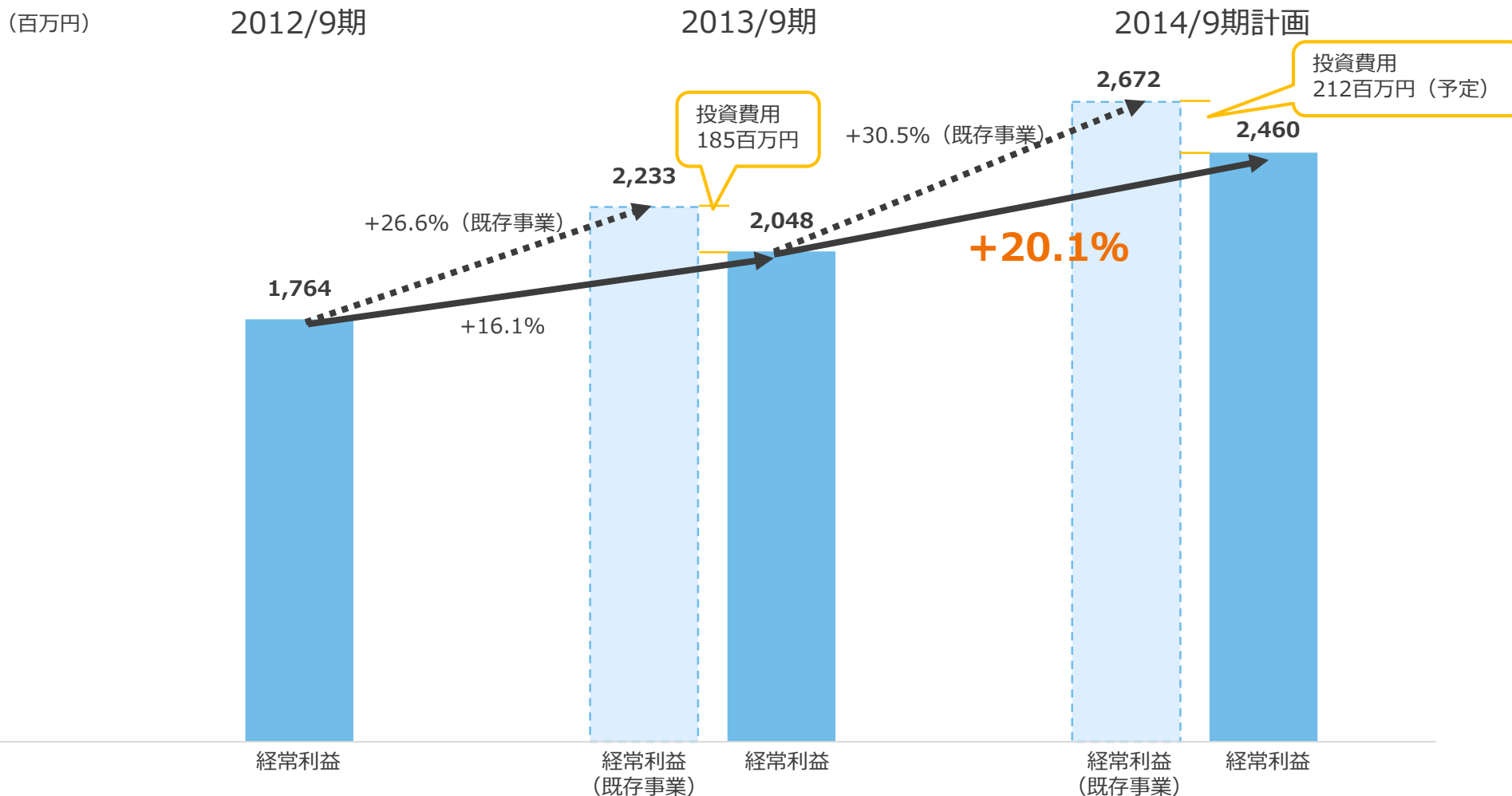
2014/9期の投資（事業投資及びDCの二重コスト分）におけるP/Lヒット分（予定）



※事業投資及びDCの二重コスト分

3.8 2014年9月期の投資

先行投資及びコストの二重負担による利益成長率への影響



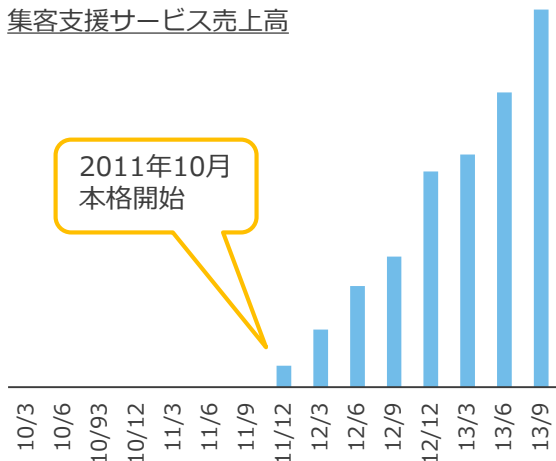
※経常利益 (既存事業) : 事業投資及びDCの二重コスト分を除く経常利益

3.9 新規事業の進捗

GMO-PGグループの新規事業と収益状況

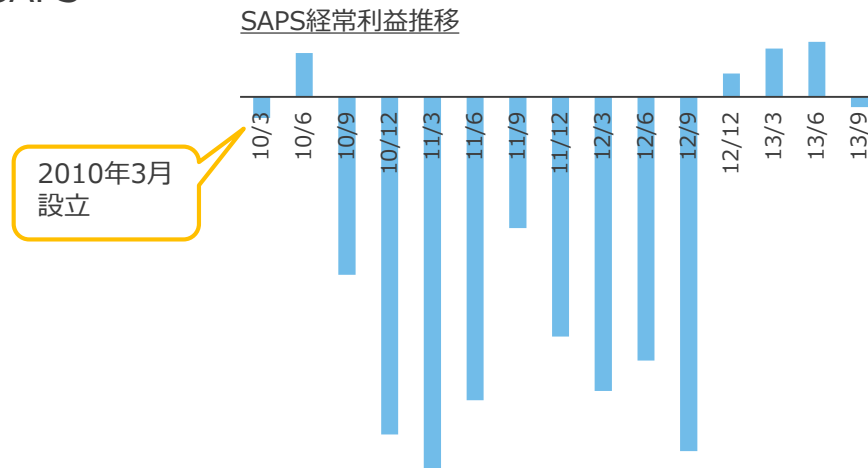
■ 集客支援サービス (GMO-PG)

集客支援サービス売上高



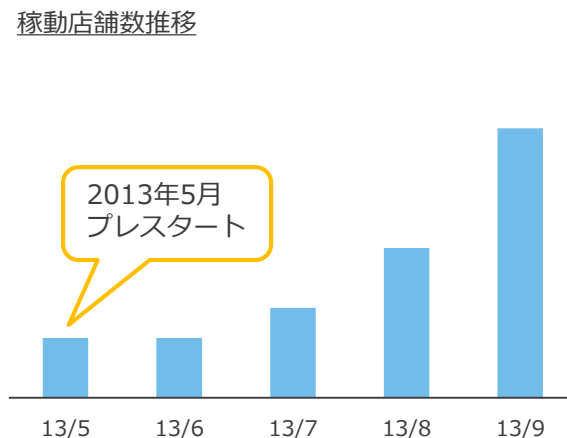
■ SAPS

SAPS経常利益推移



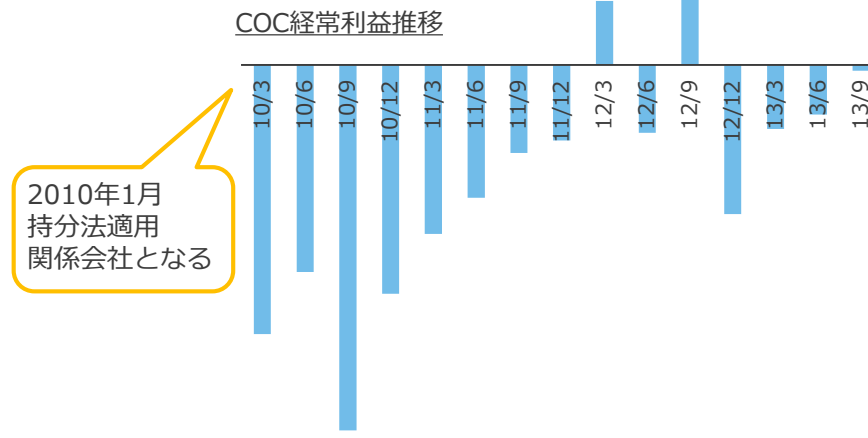
■ GMO-PS

稼動店舗数推移



■ COC

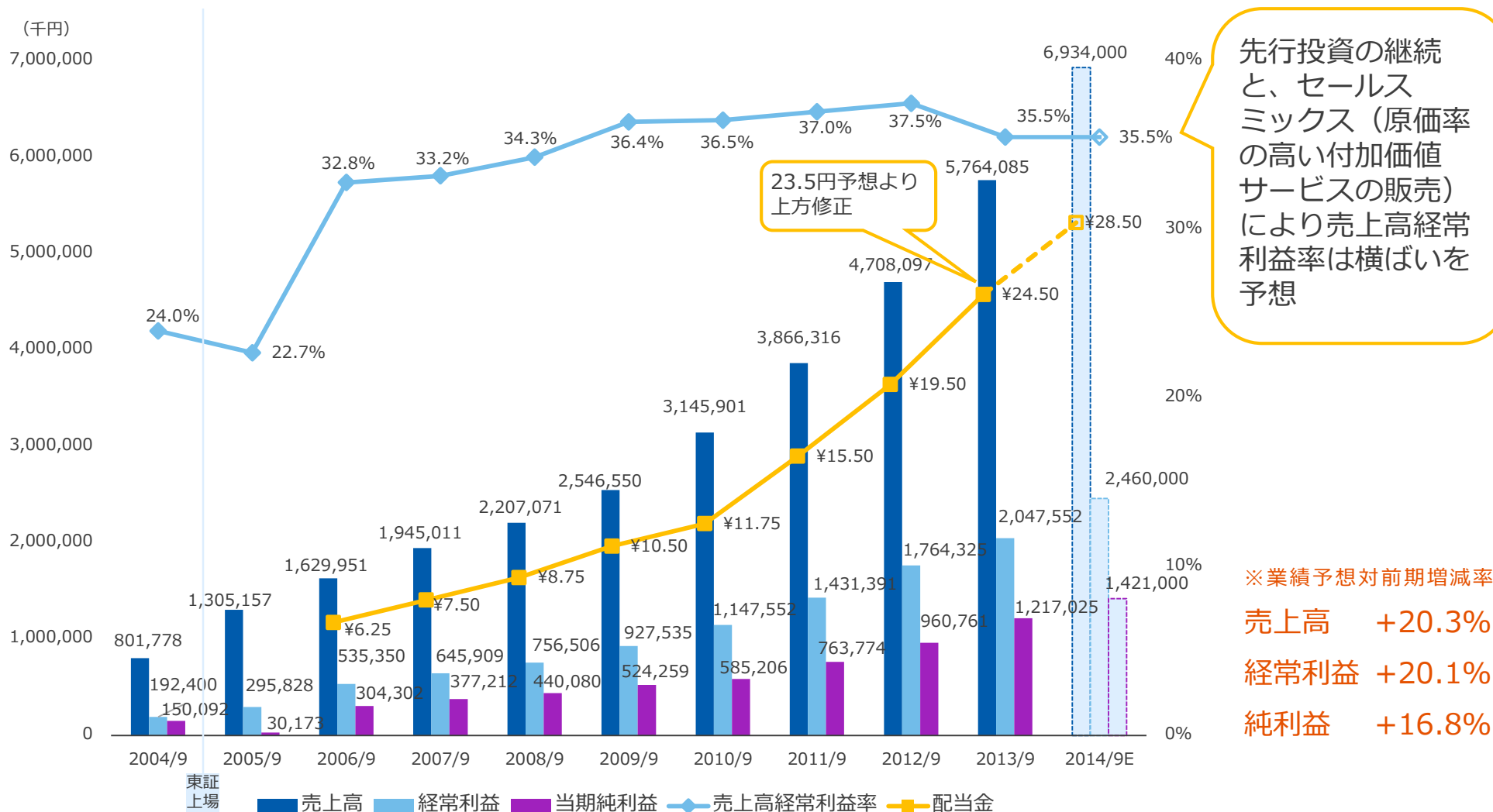
COC経常利益推移



4. 2014年9月期の業績予想

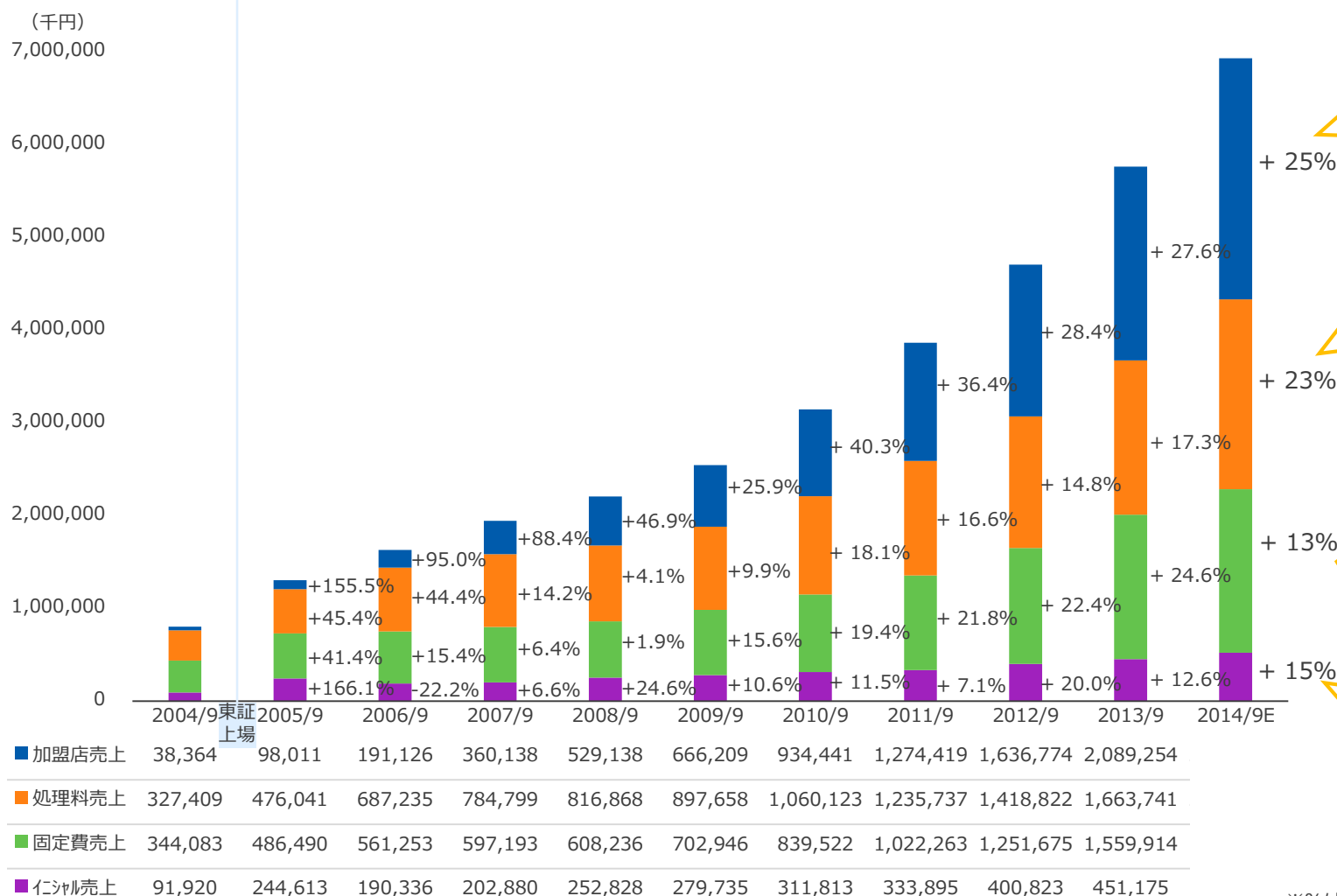
4.1 連結業績推移サマリー（2014/9期予想）

投資フェーズは更に続くも経常利益増加率は20%台に回帰



4.2 セグメント別売上（2014/9期予想）

加盟店売上25%増、処理料売上23%増を計画



EC市場拡大を前提とし、加盟店売上の好調持続を予想

景気回復による大手加盟店のトラランザクション増、GMO後払いの拡販

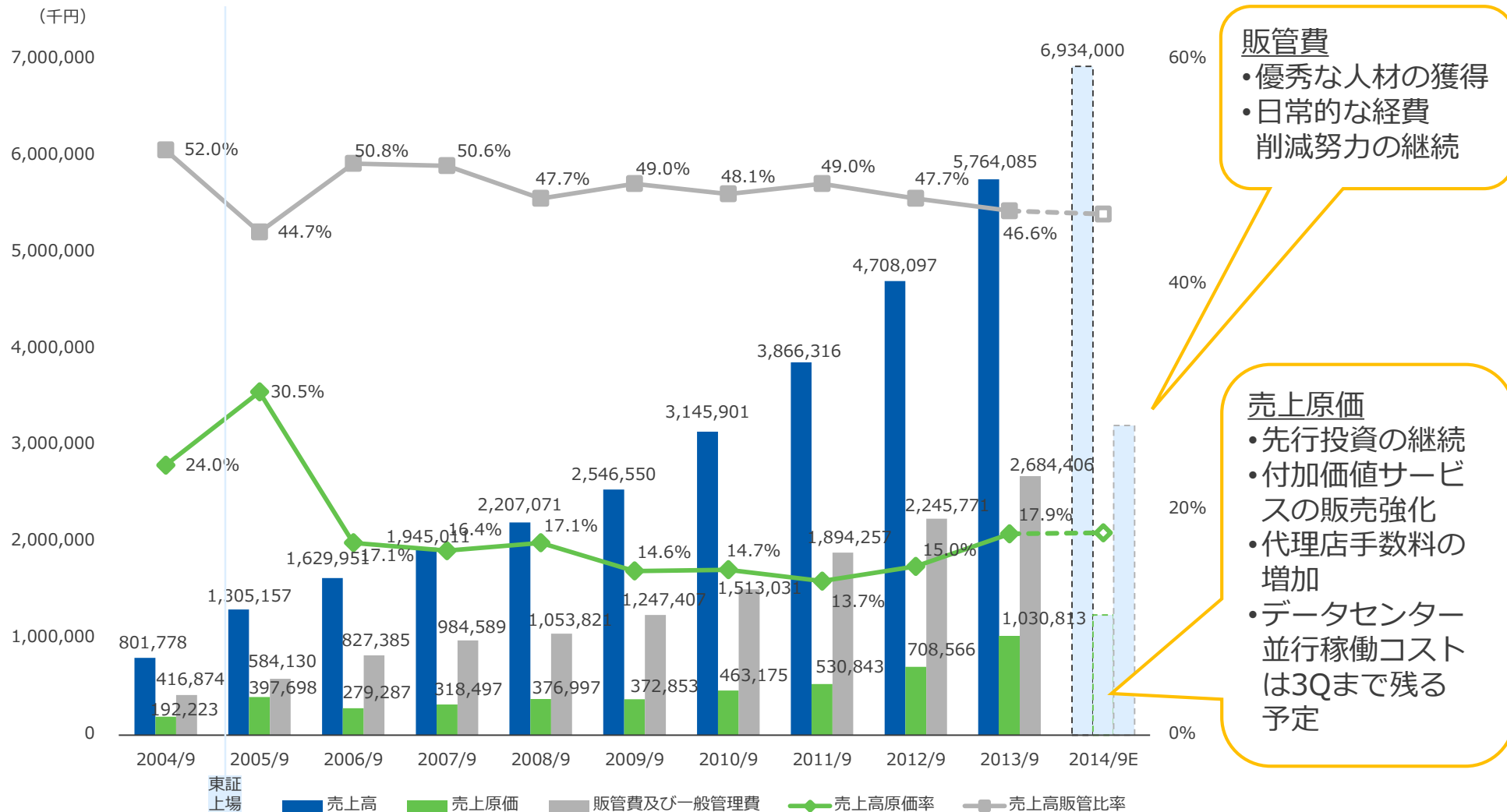
決済代行サービス・集客支援サービスともに成長継続するも、保守的に計画

クロスセル、大型開発案件の受注拡大

※%は対前年同期比

4.3 売上高原価率・販管費率（2014/9期予想）

売上高原価率横ばい、販管費率は低減を想定



ありがとうございました

GMO PAYMENT GATEWAY

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

IRサイトURL <http://corp.gmo-pg.com/>

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略統括本部 IR・広報グループまでご連絡ください。

IR・広報グループ TEL:03-3464-0182