

2019年9月期 決算説明会

キーメッセージ

大型案件の着実な実行による新たな成長ステージへの飛躍

2019年11月14日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

第59回

GMO PAYMENT GATEWAY

<https://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、2019年11月14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。

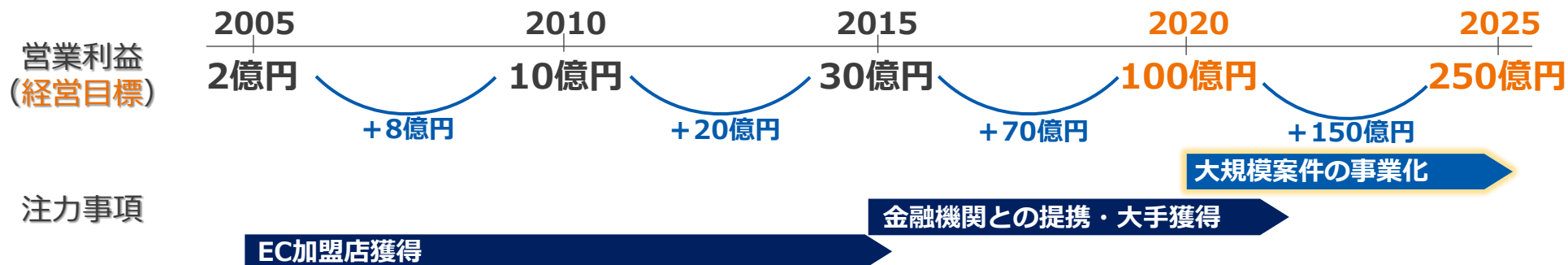
アジェンダ

1. 2019年9月期 総括
2. 2019年9月期 業績サマリー
3. 2020年9月期 業績予想
4. 今後の取り組みと成長戦略
5. 財務ハイライト
6. 参考資料等

1. 2019年9月期 総括

1.1 2019年9月期総括

営業利益150億円を新たに創出するための経営要件と施策



5年間で営業利益150億円を創出するための経営要件と8つの施策

経営要件

数十億円規模のビジネスを事業化し続ける

1. 大きなインダストリーに対する決済プラットフォームの形成
2. グローバルメジャープレーヤーへのサービス提供
3. FinTech領域におけるイノベーション
4. キャッシュレス領域におけるイノベーション
5. 大手金融機関の次世代プラットフォーム構築への密接な関与・サービス提供

施策

- 施策① ユーティリティ業界のプラットフォーム形成
- 施策② 通信業界のプラットフォーム形成
- 施策③ グローバル大手へのサービス提供
- 施策④ BtoB決済事業の拡大
- 施策⑤ SMCC・VISAとの次世代決済プラットフォーム
- 施策⑥ BtoBファクタリングサービスの拡大
- 施策⑦ 金融機関に対する多角的サービス展開
- 施策⑧ グローバル市場での決済サービス及びレンディング

2. 2019年9月期 業績サマリー

2.1 業績サマリー (IFRS)

売上収益 + 21.6%増、営業利益 + 26.7%と当初計画通りの着地

(百万円)	2018年9月期 実績	2019年9月期 実績	前年同期比	2019年9月期 通期計画	2019年9月期 達成率
売上収益	26,417	32,121	+21.6%	31,850	100.9%
営業利益	6,550	8,301	+26.7%	8,300	100.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	4,255	5,267	+23.8%	5,106	103.2%
EBITDA ^{※1}	7,464	9,351	+25.3%	-	-
一株あたり 配当額 ^{※2}	29円	36円	+7円	35円	102.9%

稼働店舗数 (4Q末)^{※4}

決済処理件数 (単4Q)

決済処理金額 (単4Q)

KPI ^{※3}	111,425店 (+16.7%)	約4.8億件 (+32.6%)	約1.1兆円 (+27.1%)
-------------------	----------------------	--------------------	--------------------

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

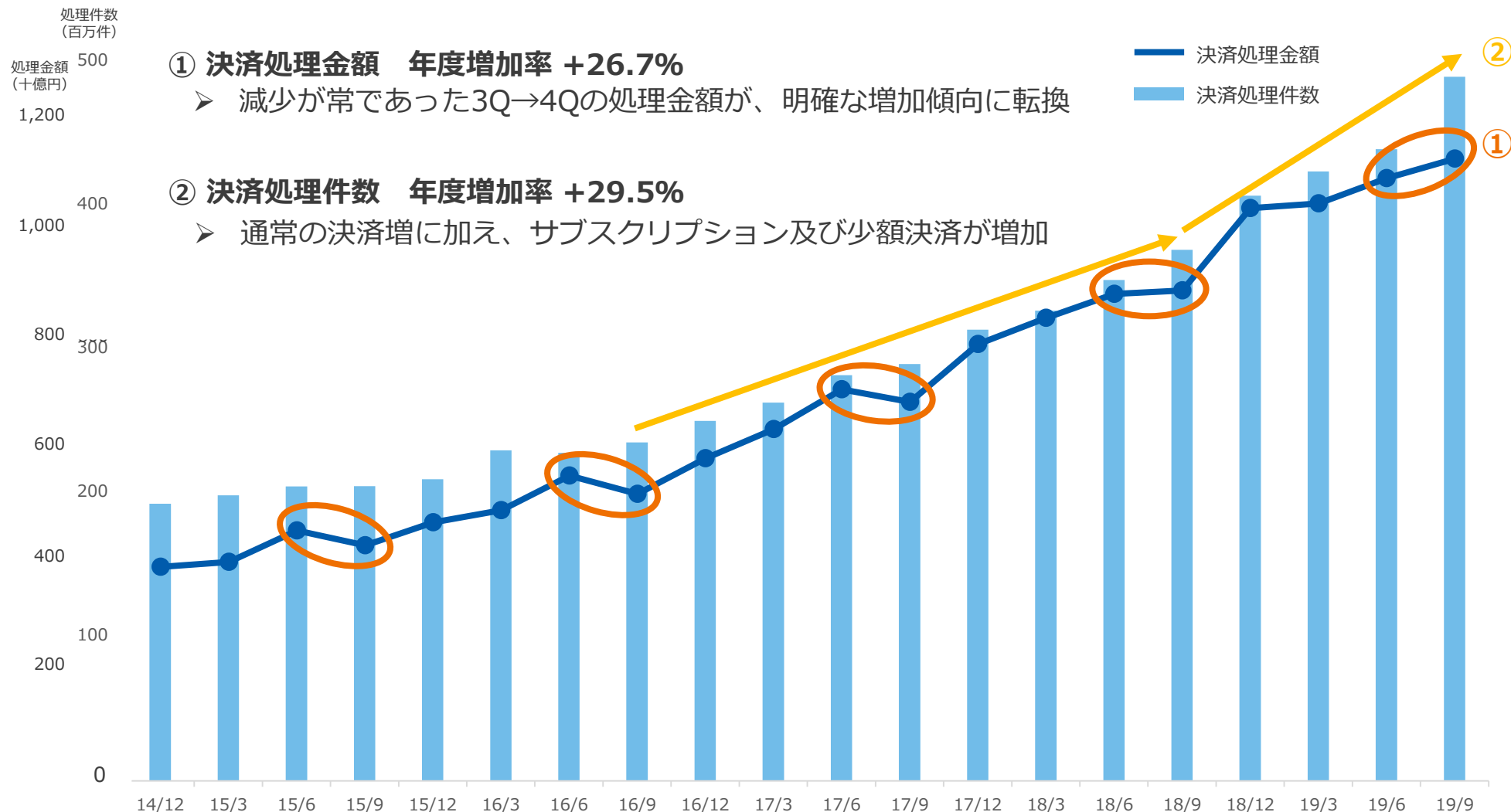
※2 2018年10月1日付で普通株式1株あたり2株の割合にて株式分割を実施。2018年9月期の一株あたり配当額は株式分割考慮後の数値。

※3 対面決済分は含まず、()内は前年同期比

※4 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は228,765店 (前年同期比 + 123.2%)

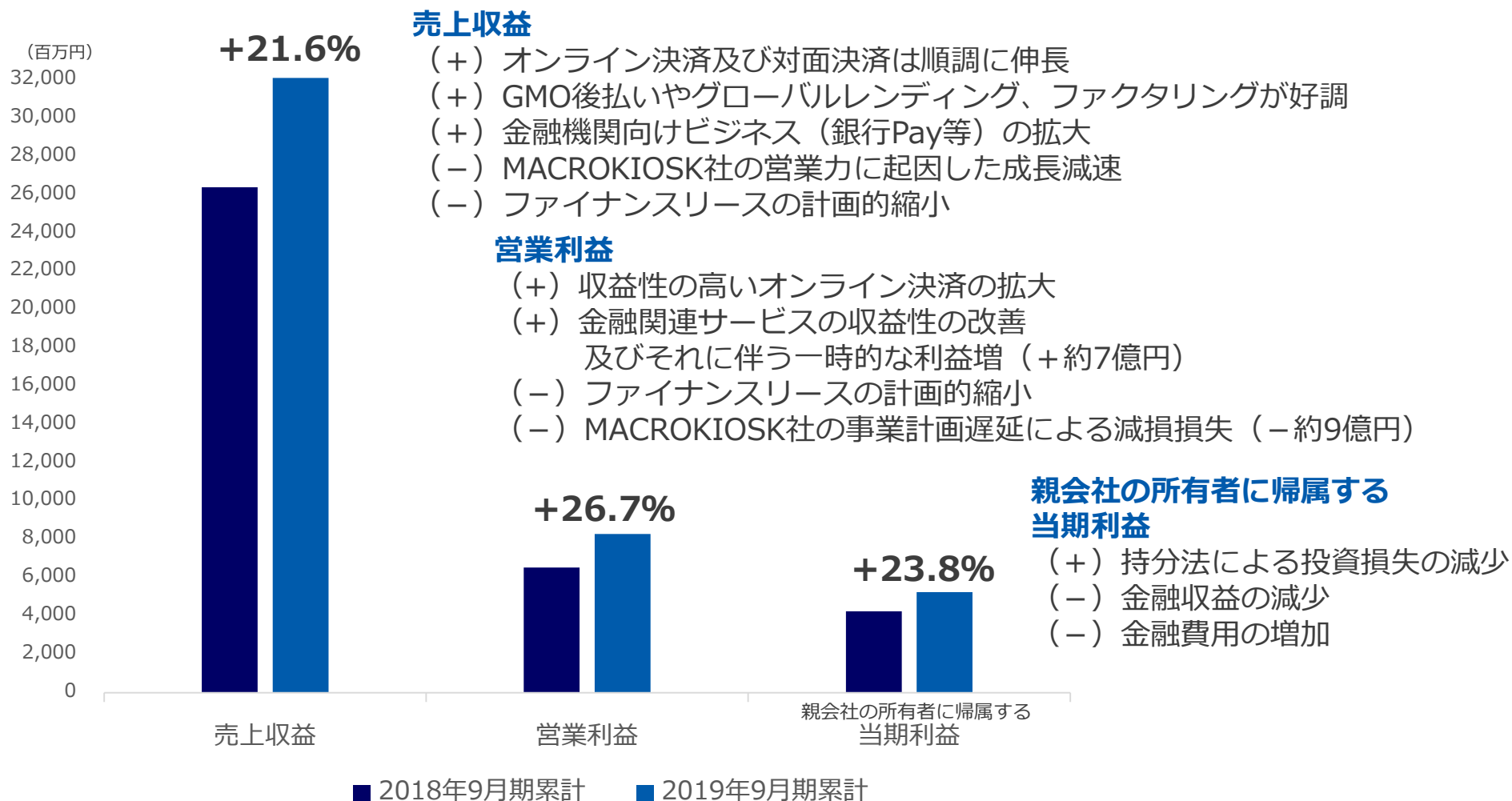
2.2 件数・金額グラフ

件数・金額とも25%以上の増加トレンド継続



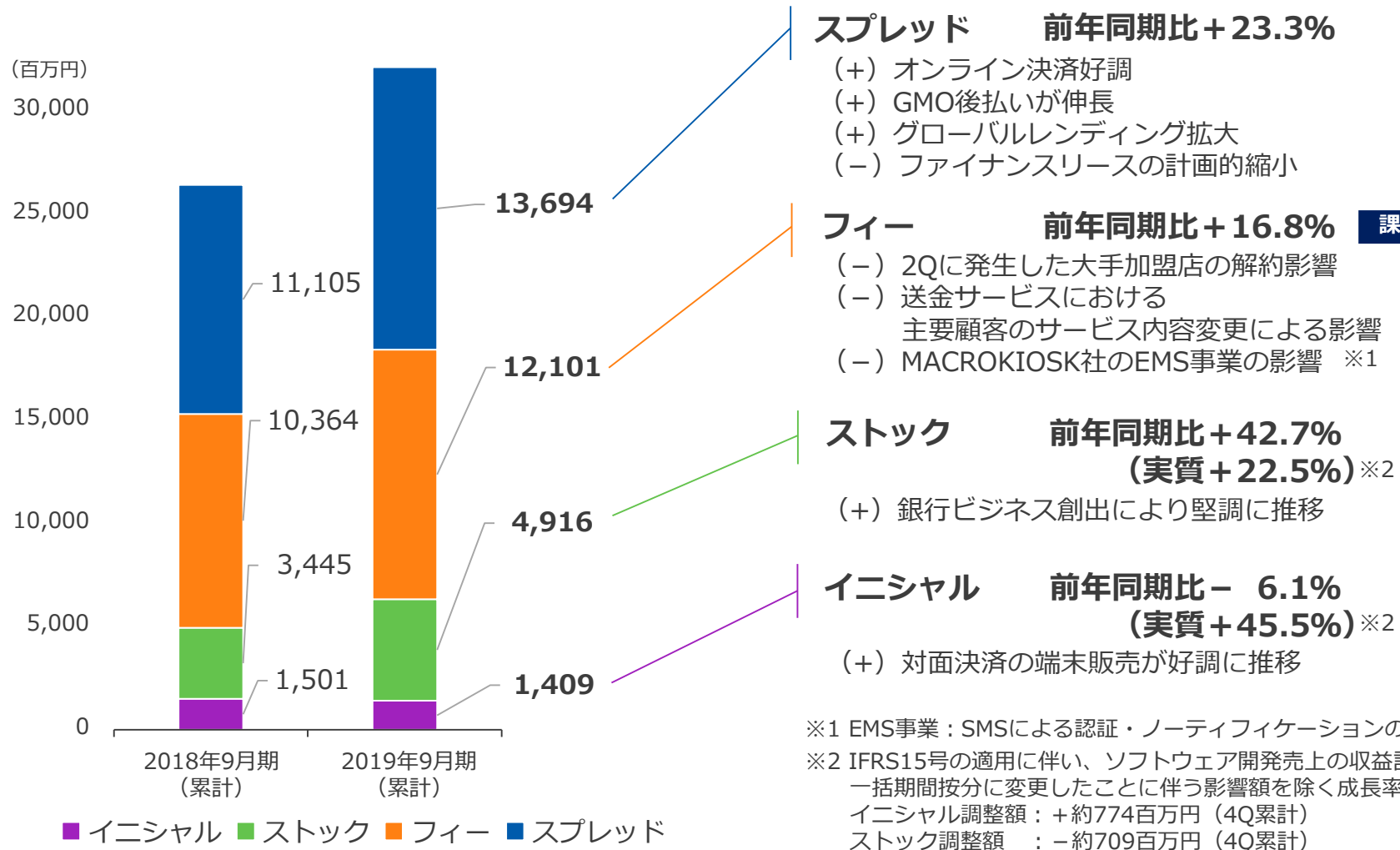
2.3 業績の変動要因

MK減速影響を高成長事業がカバーし、営業利益は+26.7%



2.4 ビジネスモデル別売上収益（4Q累計）

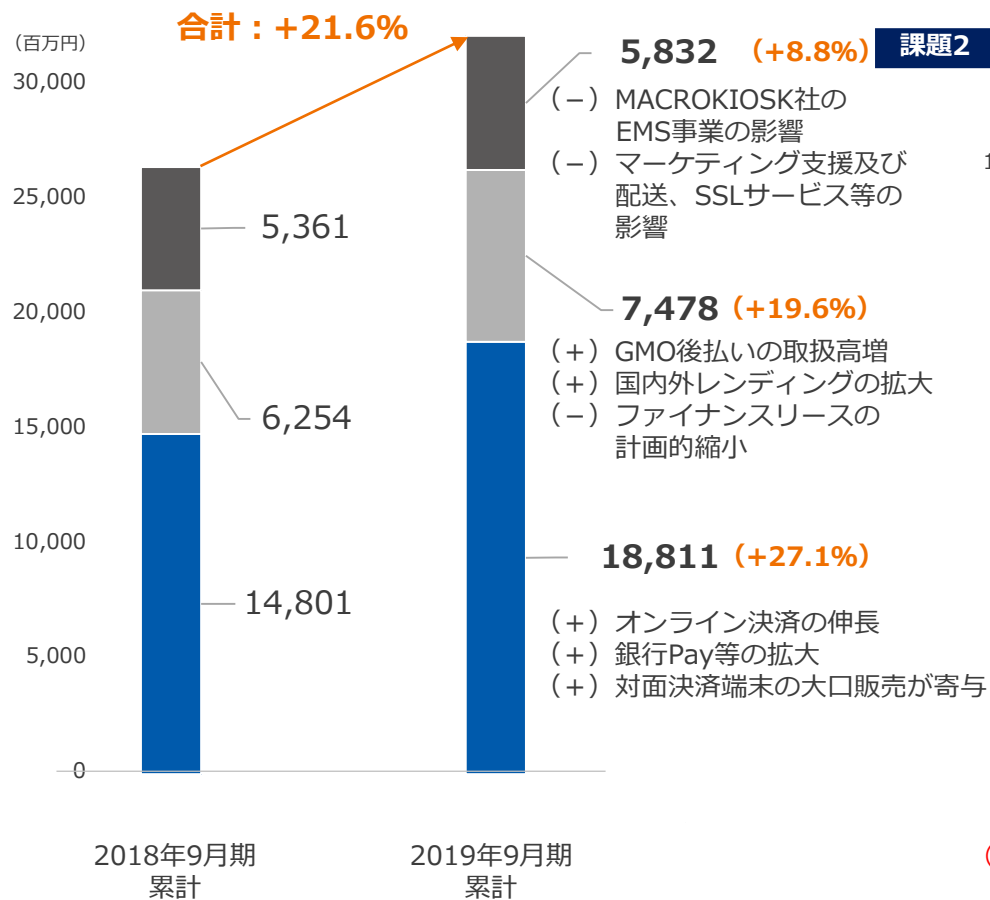
主力事業が好調な一方でフィー売上に課題有、対策は実行済



2.5 セグメント別売上収益・営業利益（4Q累計）

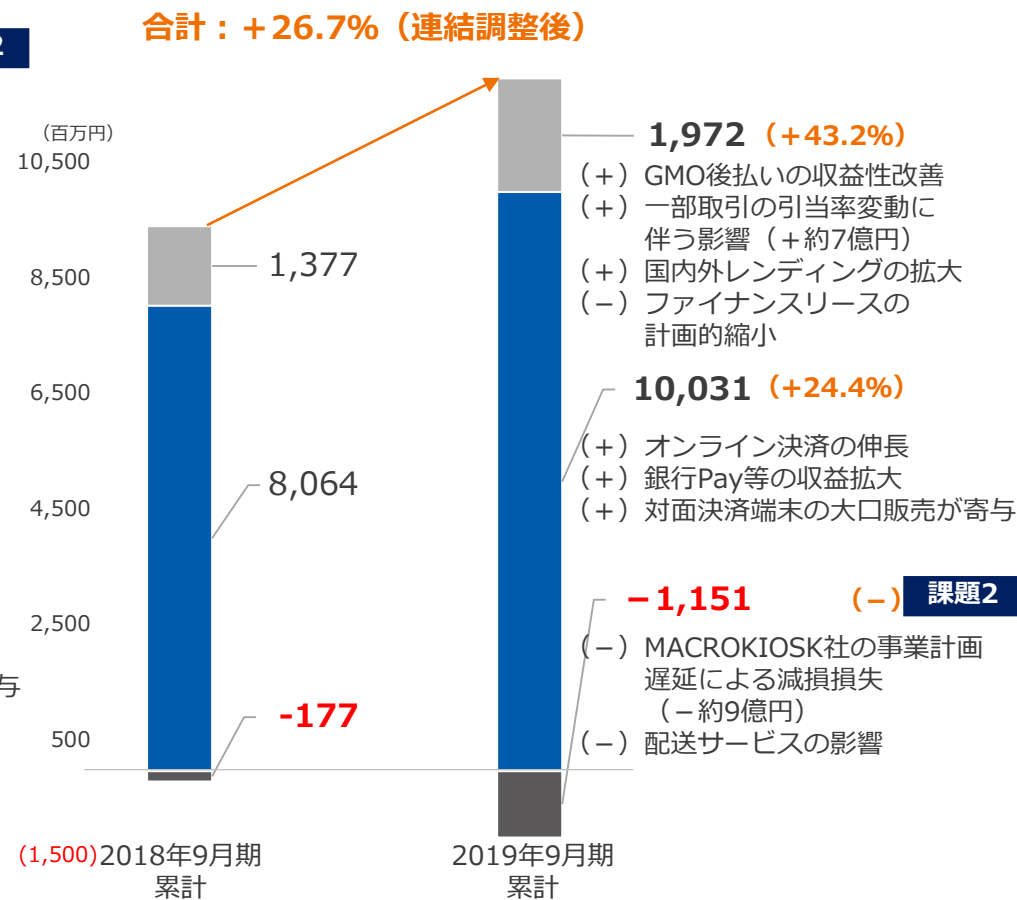
決済代行・MSBの好調が、課題のある決済活性化セグメントをカバー

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

() : 前年同期比



3. 2020年9月期 業績予想

3.1 連結業績予想 (IFRS)

営業利益25%以上の成長を継続

■ 2020年9月期 連結業績予想 (IFRS)

(単位：百万円、%は対前年度比増減率)

	2019年9月期 実績	2020年9月期 予想	前年同期比
売上収益	32,121	36,618	+14.0% 課題3 (MK・GMO後払い除く増収率：+19.3%)
営業利益	8,301	10,376	+25.0%
税引前利益	8,039	9,867	+22.8%
当期利益	5,052	6,216	+23.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,267	6,110	+16.0%*
一株あたり 配当金	36円	42円	+6円

※2019年9月期はMACROKIOSK社の減損損失の非支配株主への配分があったため、その分親会社の所有者に帰属する当期利益が高くなっていることから、親会社の所有者に帰属する当期利益の前年同期比は当期利益の前年同期比の伸び率よりも低い

3.2 個社ごと売上推移及び予想

トップラインは期間平均25%以上の成長を目指す

売上収益	2019年9月期 実績	2020年9月期 予想	対策	2021年9月期 目標	
GMO-PG (決済代行業)	+20%以上	+20%以上		○	
GMO-PG (金融関連事業)	+25%以上	+25%以上		◎	
GMO-EP	+10%以上	±0%	社長交代による 組織強化	○	課題4
GMO-PS (GMO後払い)	+10%以上	+10%以上	事業領域の拡大 ※大手顧客の状況を勘案	○	
GMO-FG GCS	+25%以上	+25%以上		◎	
MACROKIOSK社	+10%以上	±0%	①加盟店開拓力の強化 ②CPaaS領域・高成長国 へのシフト ③事業ポートフォリオ分散	△	課題2

3.3 4つの課題と改善策

前年度の期中に課題を認識し抜本的対策は発動済み

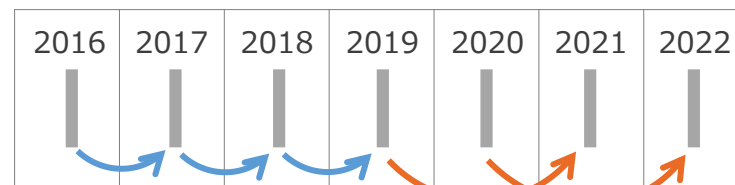
	<u>課題</u>	<u>改善策</u>	<u>該当ページ</u>
課題1	フィー売上の成長率 (前年同期比 +16.8%)	対応済 時期：2021年9月期～ 対策：ユーティリティ業界への プラットフォーム事業開始	4.2
課題2	MACROKIOSK社の成長速度	対応中 時期：2022年9月期～ 対策：①加盟店開拓力の強化 ②CPaaS領域・高成長国へのシフト ③グローバル事業のポートフォリオ分散	4.6.2
課題3	2020年9月期業績予想における 売上収益の成長率	対応中 時期：2021年9月期～ 対策：新たな8施策の確実なスタート	4.2～4.6
課題4	GMOイプシロンの成長率	対応中 時期：2021年9月期～ 対策：①パートナーと連携し、金融関連事業強化 ②新規事業の創出	4.2

3.4 当期売上の状況

いくつかの要因により売上成長率は変動傾向、営業利益は安定的に成長

■ 売上成長率が変動する要因

1. 案件の大型化及びサービス開始までの準備期間の長期化に伴う売上計上時期の偏り



準備期間の長期化

2. 後払い決済（未回収率と料率の関係）

取扱金額

未回収率

料率

売上

営業利益

売上収益

営業利益

25%成長

4. 今後の取り組みと成長戦略

4.1 経営目標

2020年以降、市場の成長を上回る事業拡大を目指す

	2010年		2015年		2020年		2025年
BtoC-EC市場 EC化率	2.4%	約2倍	4.7%	約1.5倍	約7%	約2倍	約15%
BtoC-EC市場 市場規模	7.7兆円	約2倍	13.7兆円	約1.5倍	約22兆円	約2倍	約45兆円
決済処理金額	0.8兆円	約2倍	1.6兆円	約3.5倍	約6兆円	約3倍	約18兆円
営業利益	11億円	約2.5倍	29億円	約3.5倍	100億円	約2.5倍	250億円 [※]

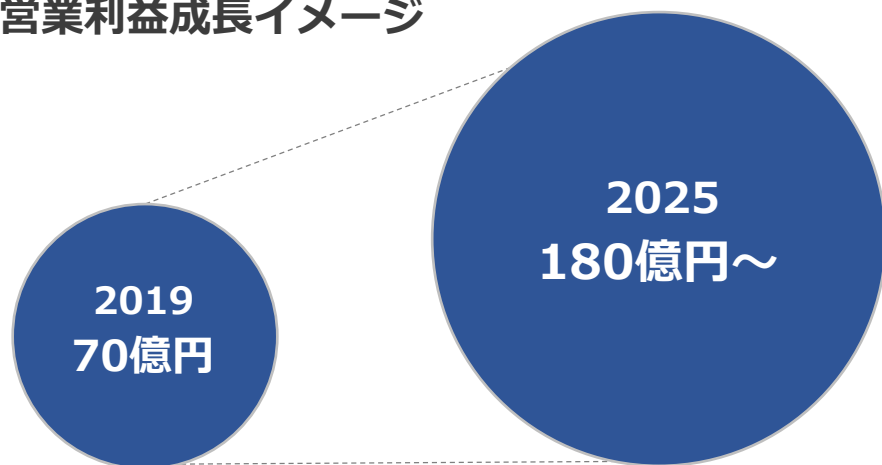
※うち50億円～は海外事業より創出

(参考) EC化率・市場規模：経済産業省「平成17年度・平成27年度電子商取引に関する市場調査」、2020年以降の数値は当社予想
決済処理金額、営業利益：2020年以降の数値は当社目標

4.2 広義EC

新たな5施策と課題解決により2025年180億円以上の営業利益を実現

営業利益成長イメージ



基本戦略

大手及び成長事業者の獲得

物販ECに加え、新たなオンライン決済領域の開拓

新たな施策 課題1・3の対策

施策① ユーティリティ業界のプラットフォーム形成

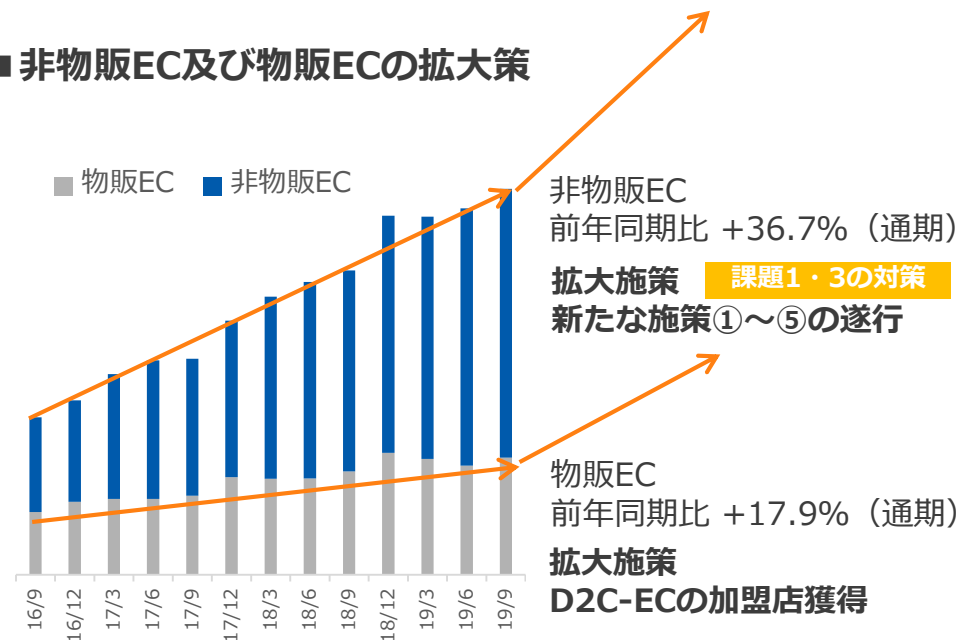
施策② 通信業界のプラットフォーム形成

施策③ グローバル大手へのサービス提供

施策④ BtoB決済事業の拡大

施策⑤ SMCC・VISAとの次世代決済プラットフォーム

■ 非物販EC及び物販ECの拡大策



※グラフはGMO-PGオンライン決済（マルチペイメントサービス）のみの処理金額
※D2C（Direct to Consumer）：ECサイトにてメーカー直販で販売をするビジネスモデル

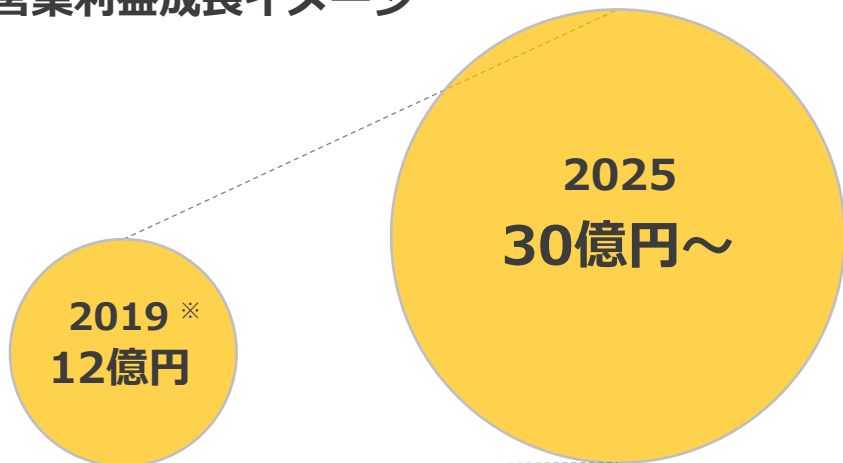
■ GMOイプシロンにおける売上改善策 課題4の対策

- ① 金融関連事業の強化
対面パートナーとの新規取組
カートパートナーとのトランザクションレンディング展開
- ② 新規事業の創出
個人事業主向けイシューイングサービス
カートパートナーOEM新規決済手段提供

4.3 FinTech

後払い、ファクタリング、国内外レンディング拡大により、 2025年30億円以上の営業利益を実現

営業利益成長イメージ



※2019年度の営業利益は一部取引の引当率の変動に伴う影響額を除く実力値

基本戦略

GMO後払いの拡大
国内外レンディングの拡大

新たな施策

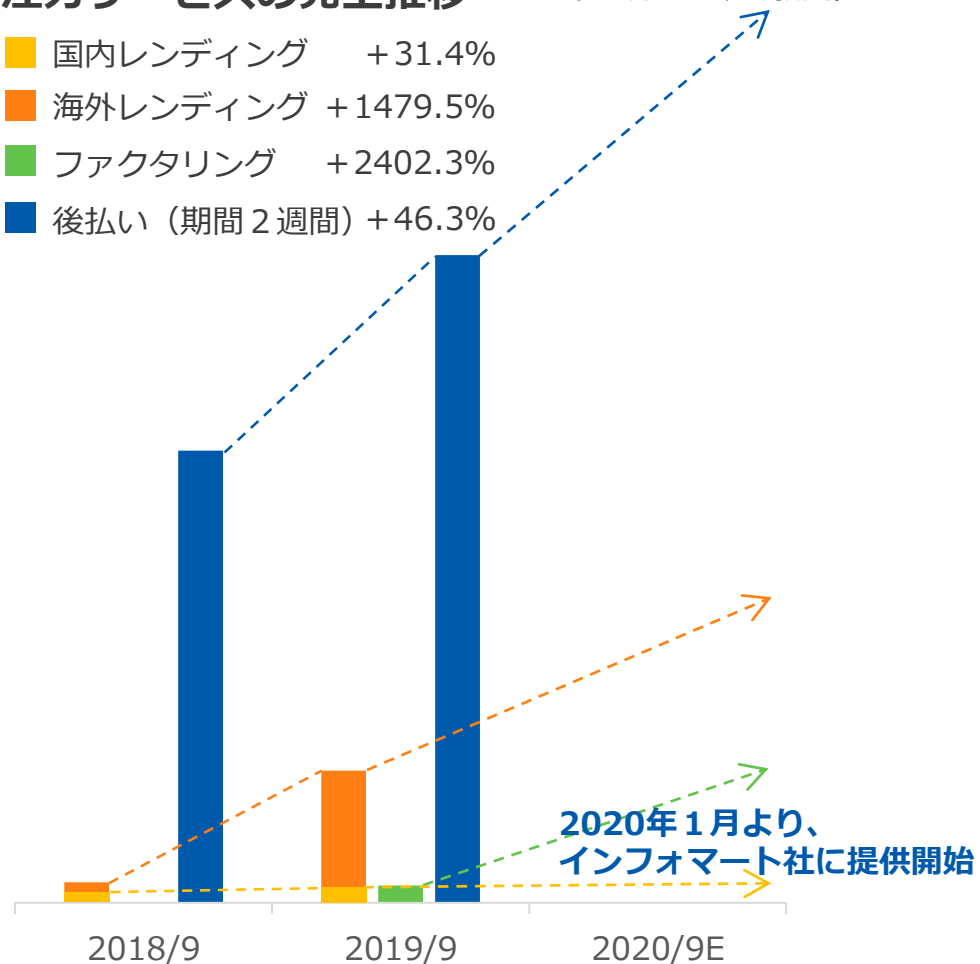
課題3の対策

施策⑥ BtoBファクタリングサービスの拡大

注カサービスの売上推移

(%は対2018年9月期比)

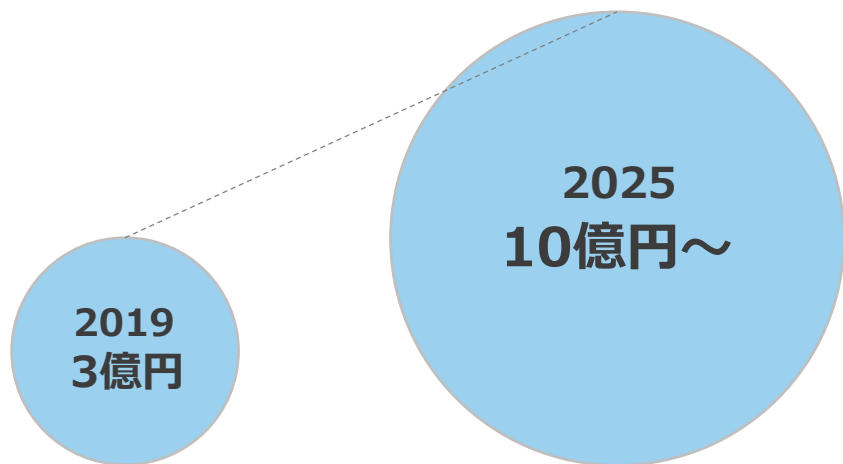
- 国内レンディング +31.4%
- 海外レンディング +1479.5%
- ファクタリング +2402.3%
- 後払い (期間2週間) +46.3%



4.4 キャッシュレス

金融機関向けPFをデファクト化し2025年10億円以上の営業利益を実現

営業利益成長イメージ



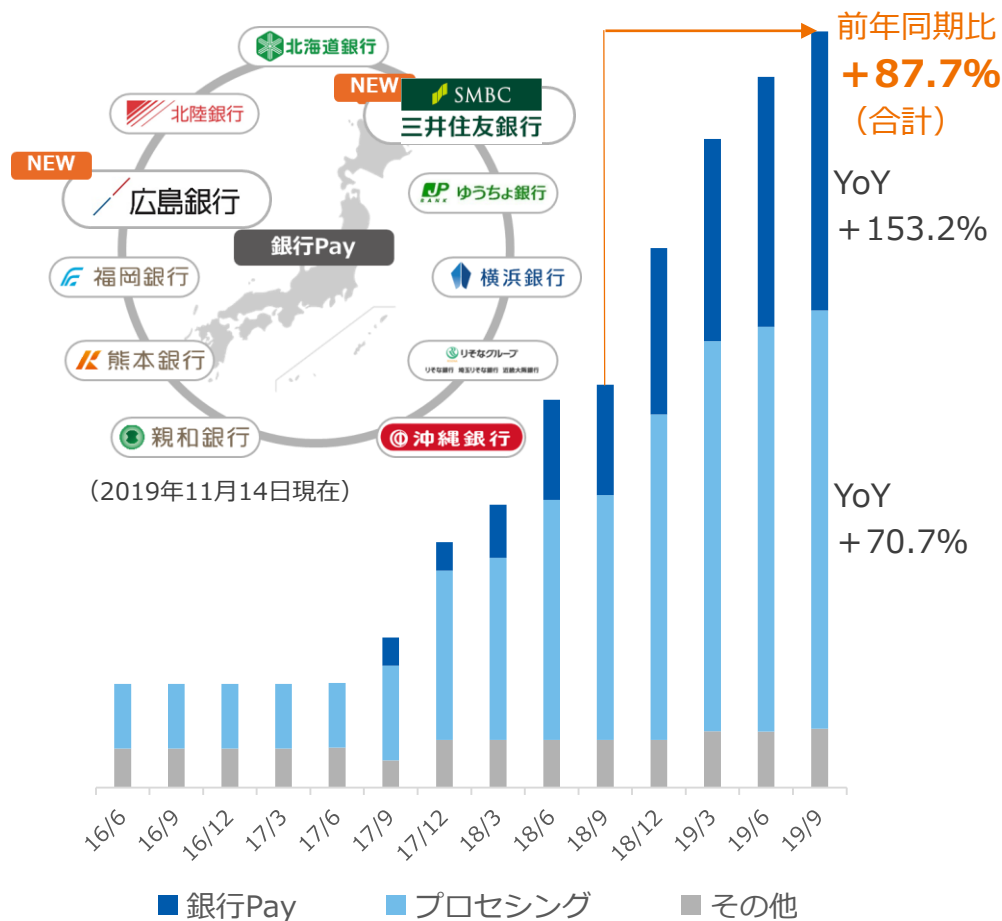
基本戦略

- 銀行Payの導入行数の拡大
 - ↳ サービスとの結合による収益モデル多角化
 - ↳ 金融機関以外の事業者への展開
- プロセッシングプラットフォームの拡大

新たな施策 課題3の対策

施策⑦ 金融機関に対する多角的サービス展開

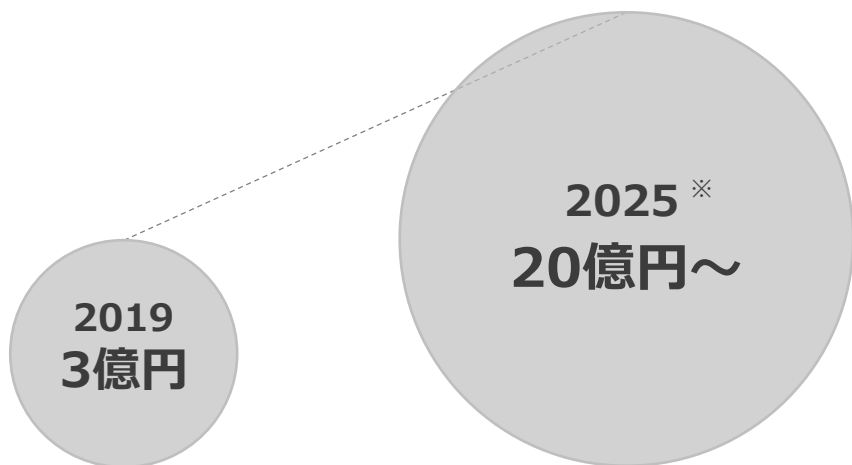
■ 金融機関向けビジネスによるストック収益の拡大（単Q）



4.5 IoT

無人決済市場の開拓等により2025年20億円以上の営業利益を実現

営業利益成長イメージ



※次世代決済プラットフォームの寄与を除く

基本戦略

Unattended Markets (無人決済市場) の営業強化

新たな施策

課題3の対策

施策⑤ SMCC・VISAとの次世代決済プラットフォーム

■ Unattended Markets (無人決済市場)



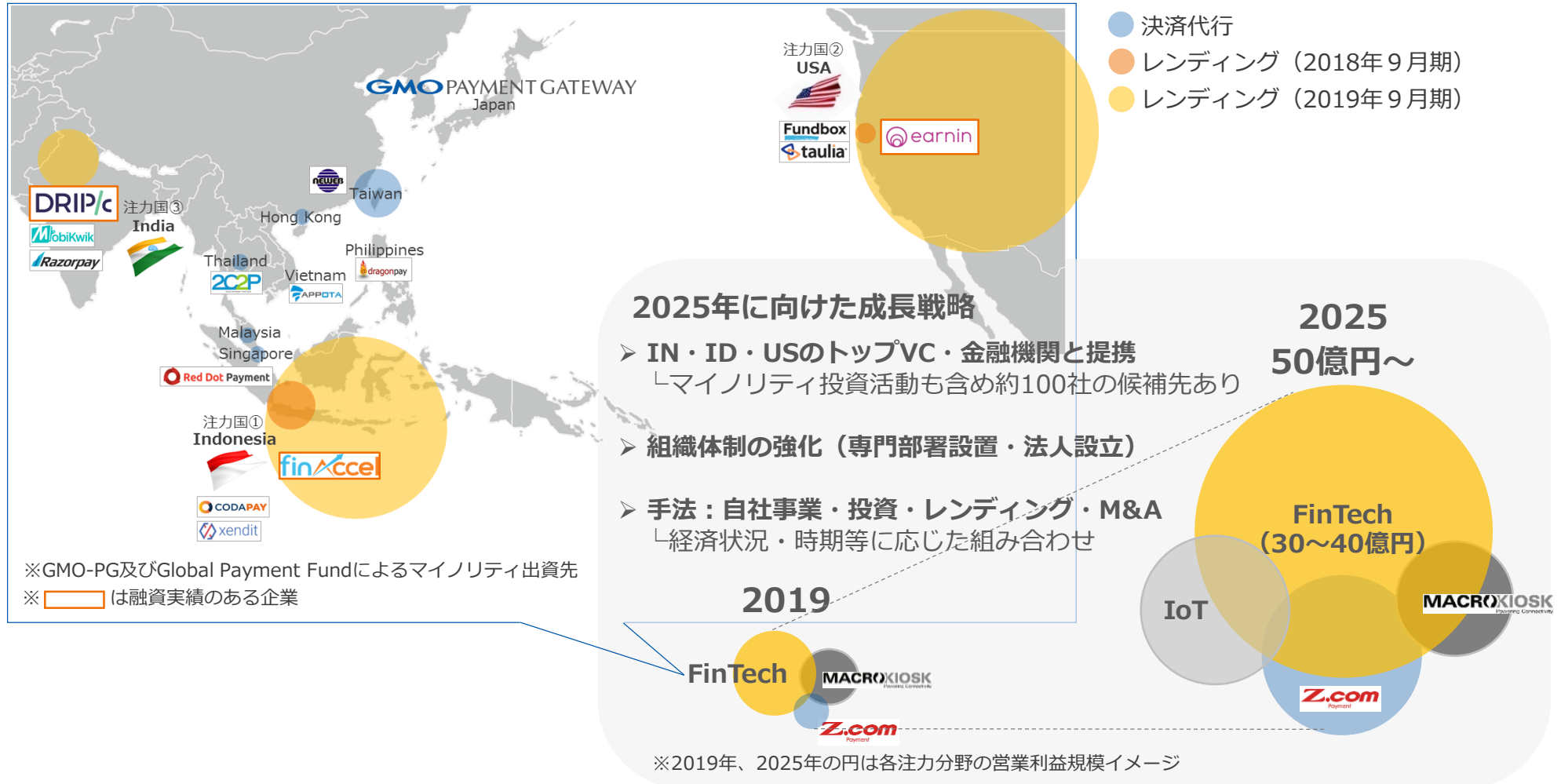
■ 対面市場におけるイニシャル売上 (累計)



4.6.1 グローバル：インド・インドネシア・米国を重点市場に設定

各国トップFintechとの提携・拠点設立によるレンディングアセットの拡大

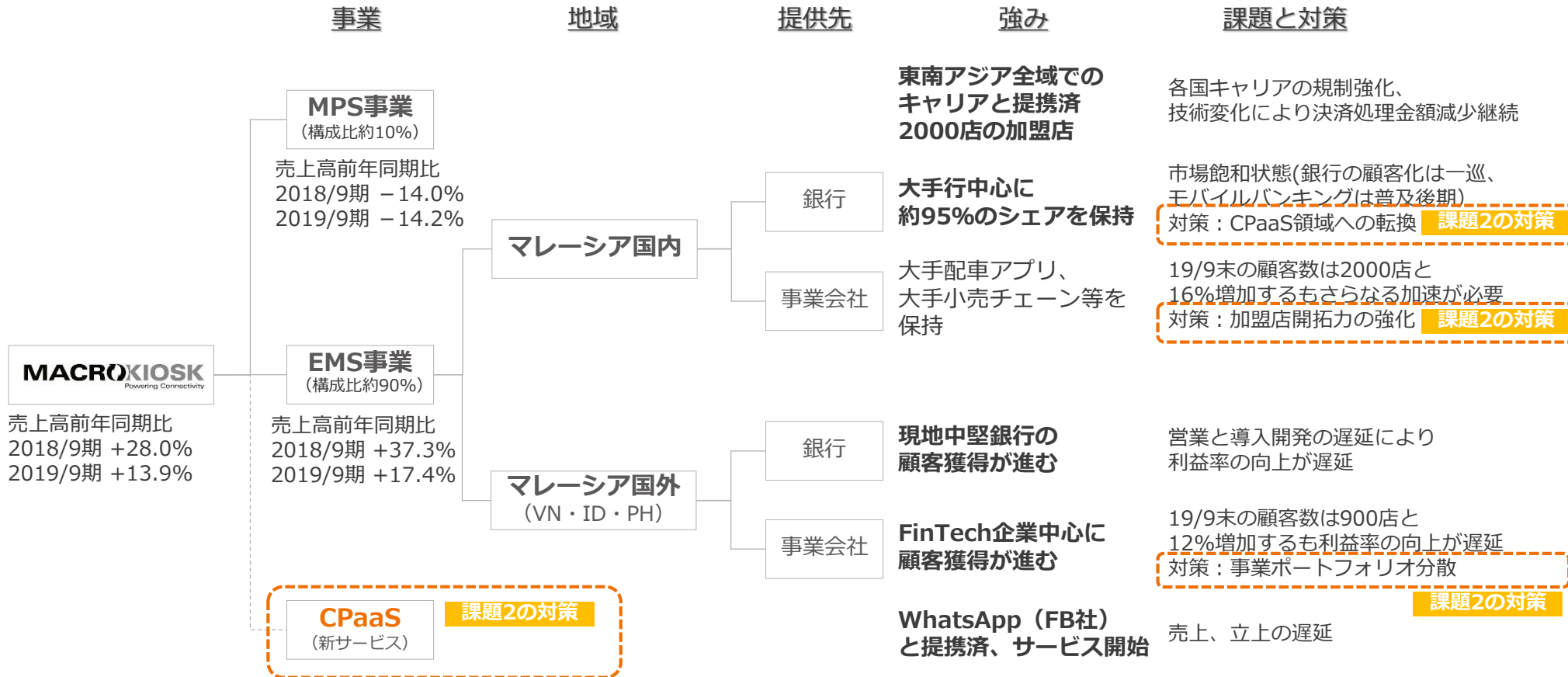
■ 投融资ポートフォリオと事業別売上規模イメージ



4.6.2 グローバル：MACROKIOSK社について

マレーシア国内・周辺国の挺入れ、及び新サービスの強化

■ MACROKIOSK社の課題分析ツリー

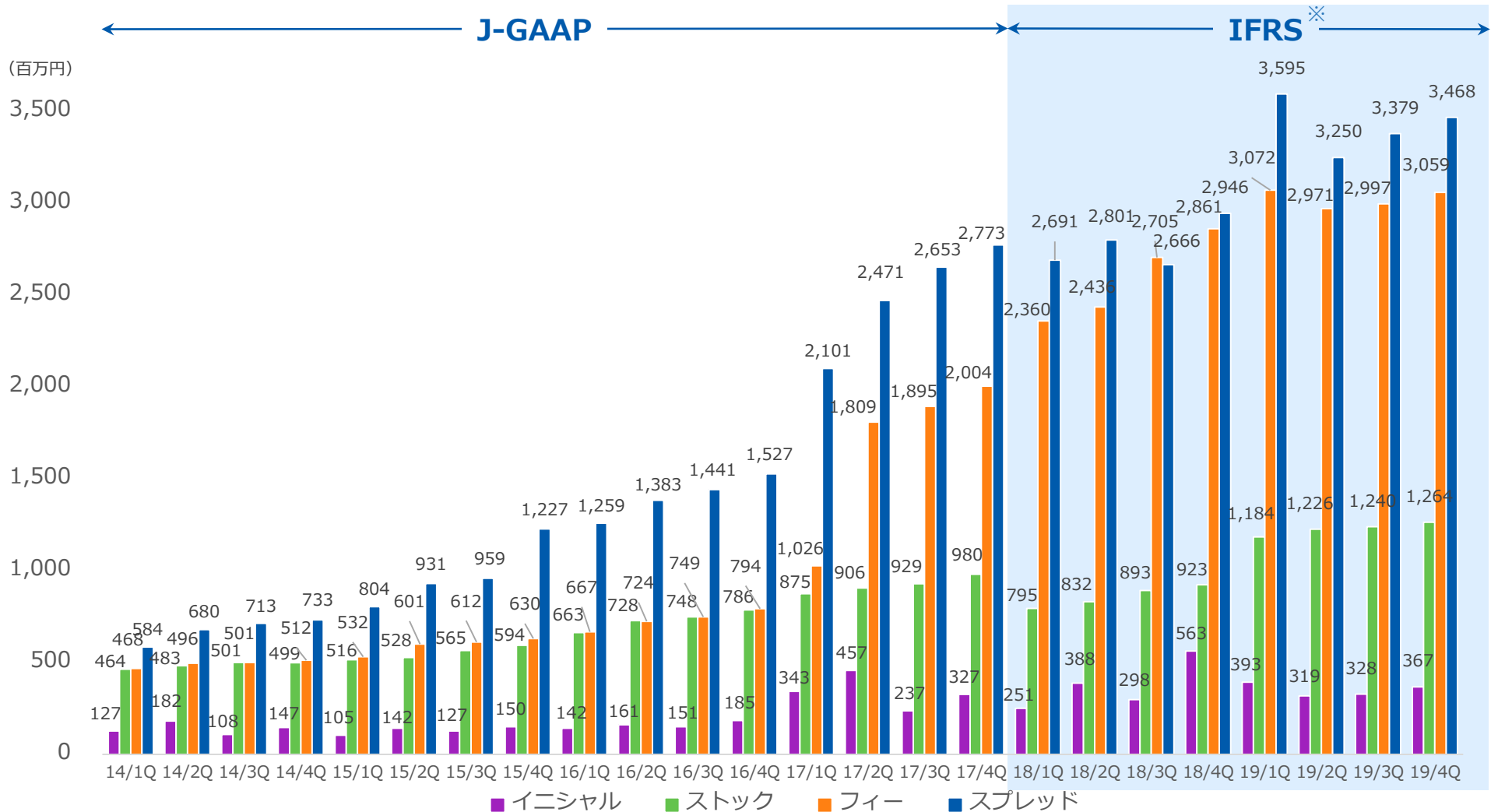


※MPS事業：モバイル決済サービス
 EMS事業：SMSによる認証・ノーティフィケーションのサービス
 CPaaS：Communications Platform as a Service

5. 財務ハイライト

5.1 ビジネスモデル別売上収益

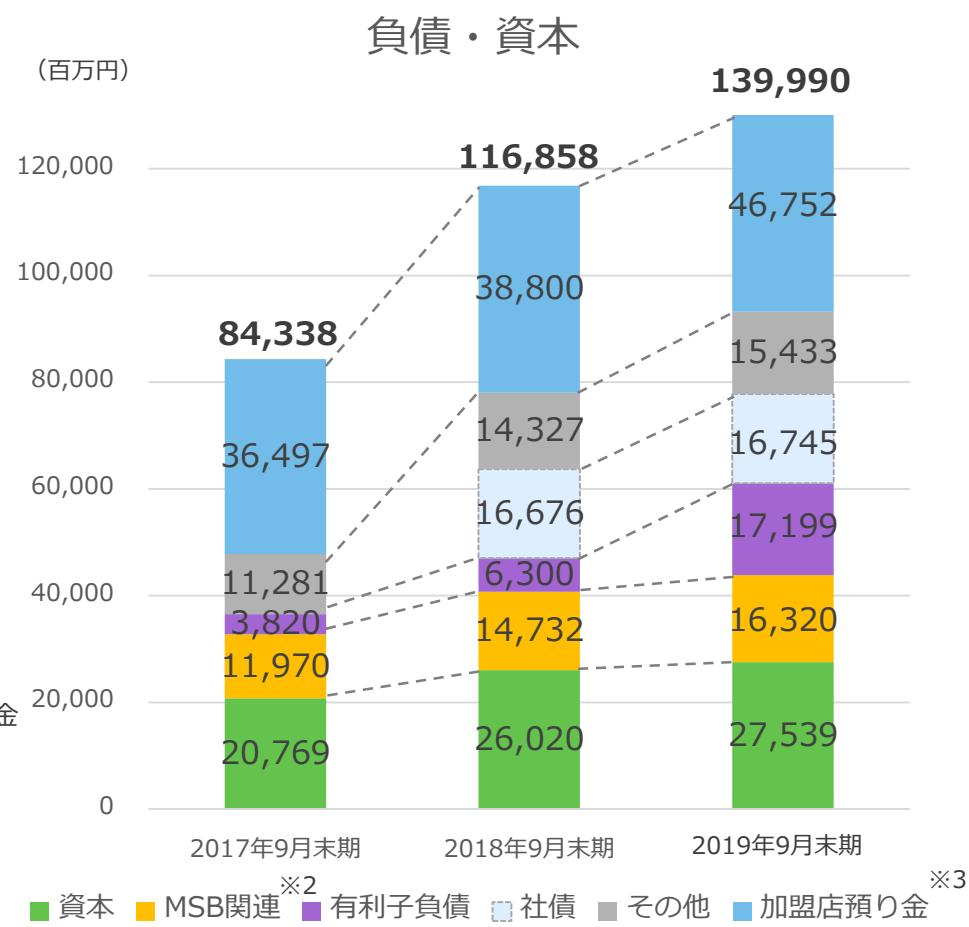
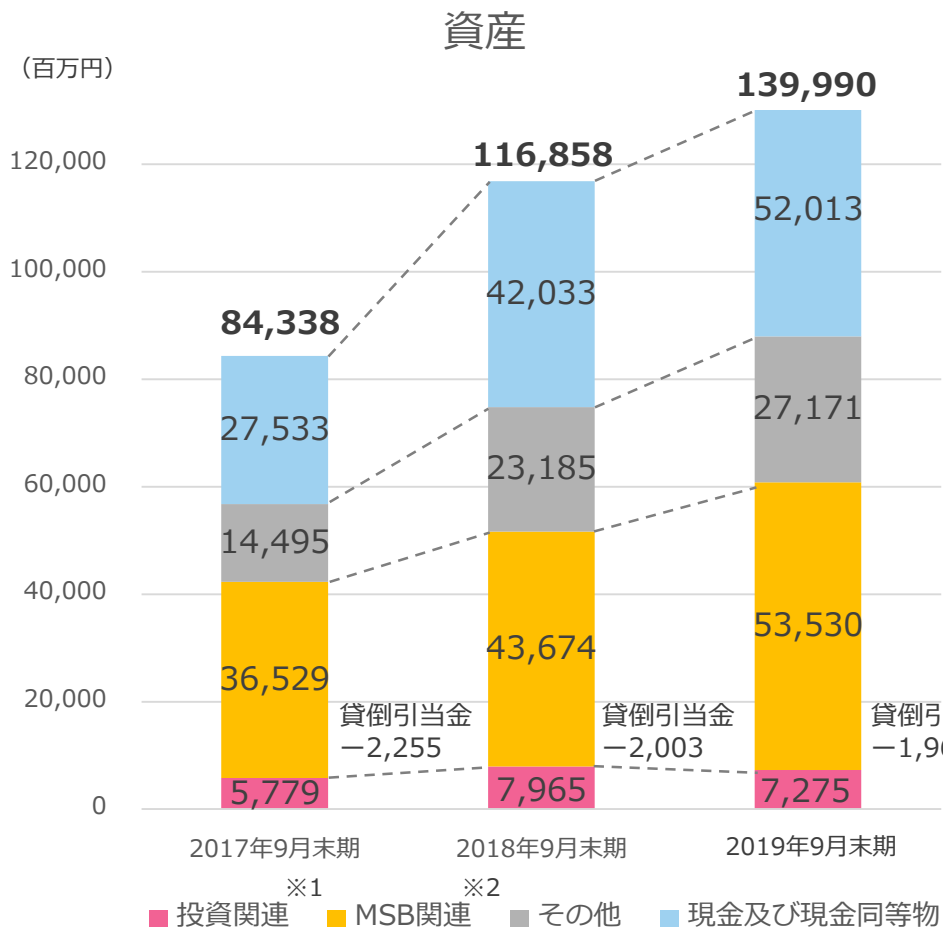
収益に関わるビジネスモデル毎の四半期推移



※マーケティング支援サービス（ストック）とファイナンスリース（スプレッド）の売上計上基準がIFRS適用によりグロスからネットに変更

5.2 B/Sの変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



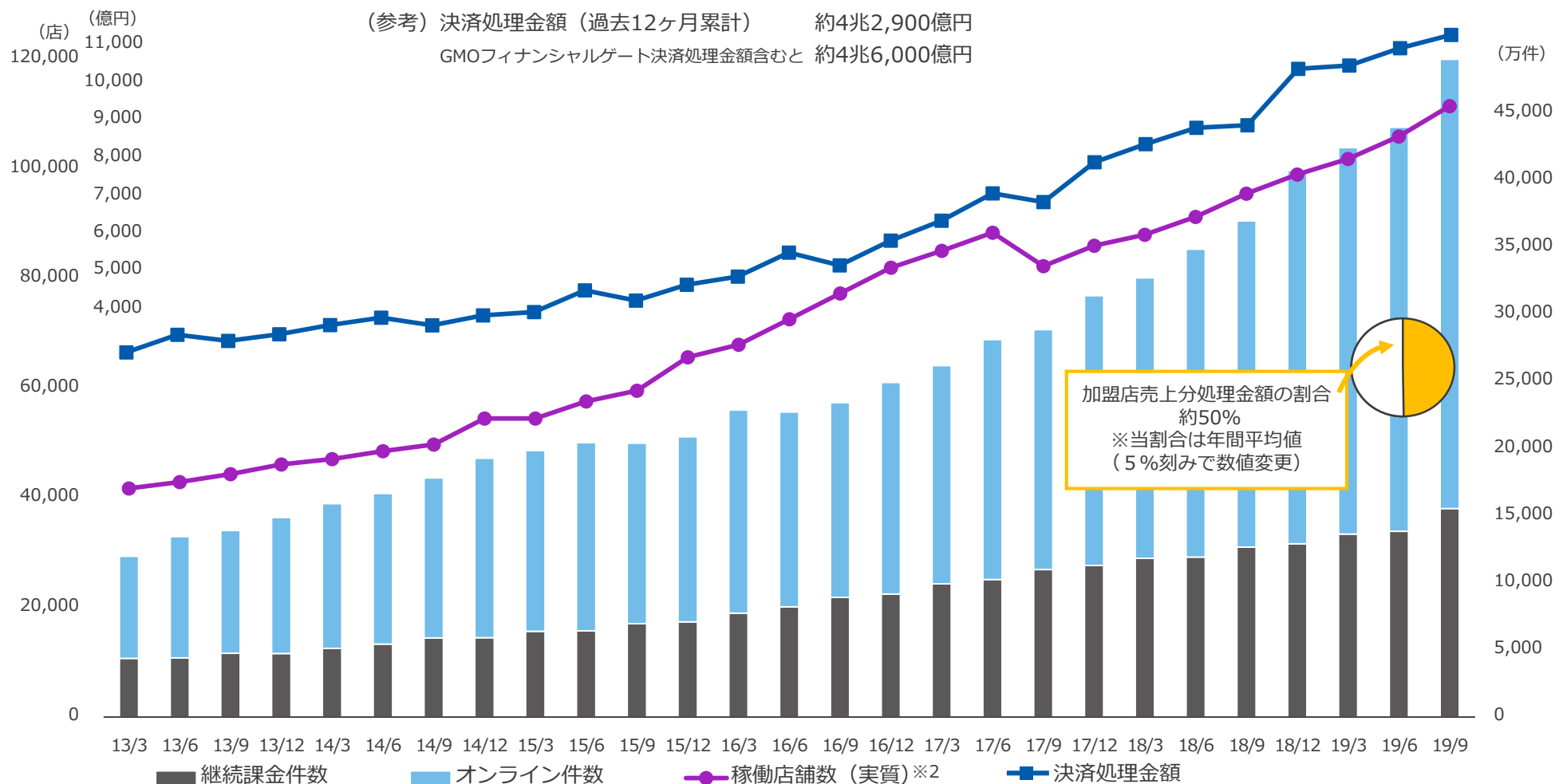
※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後） MSB関連負債：未払金

※3 代表加盟店契約の加盟店による預り金 ※4 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

5.3 主要KPI推移 (四半期推移)

グループ全体での決済処理金額は年間約4兆6千億円に
稼働店舗数 111,425店、決済処理件数 約4.8億件、決済処理金額 約1.1兆円 ※1



※1 稼働店舗数は四半期末時点、決済処理金額・件数は各四半期毎の実績

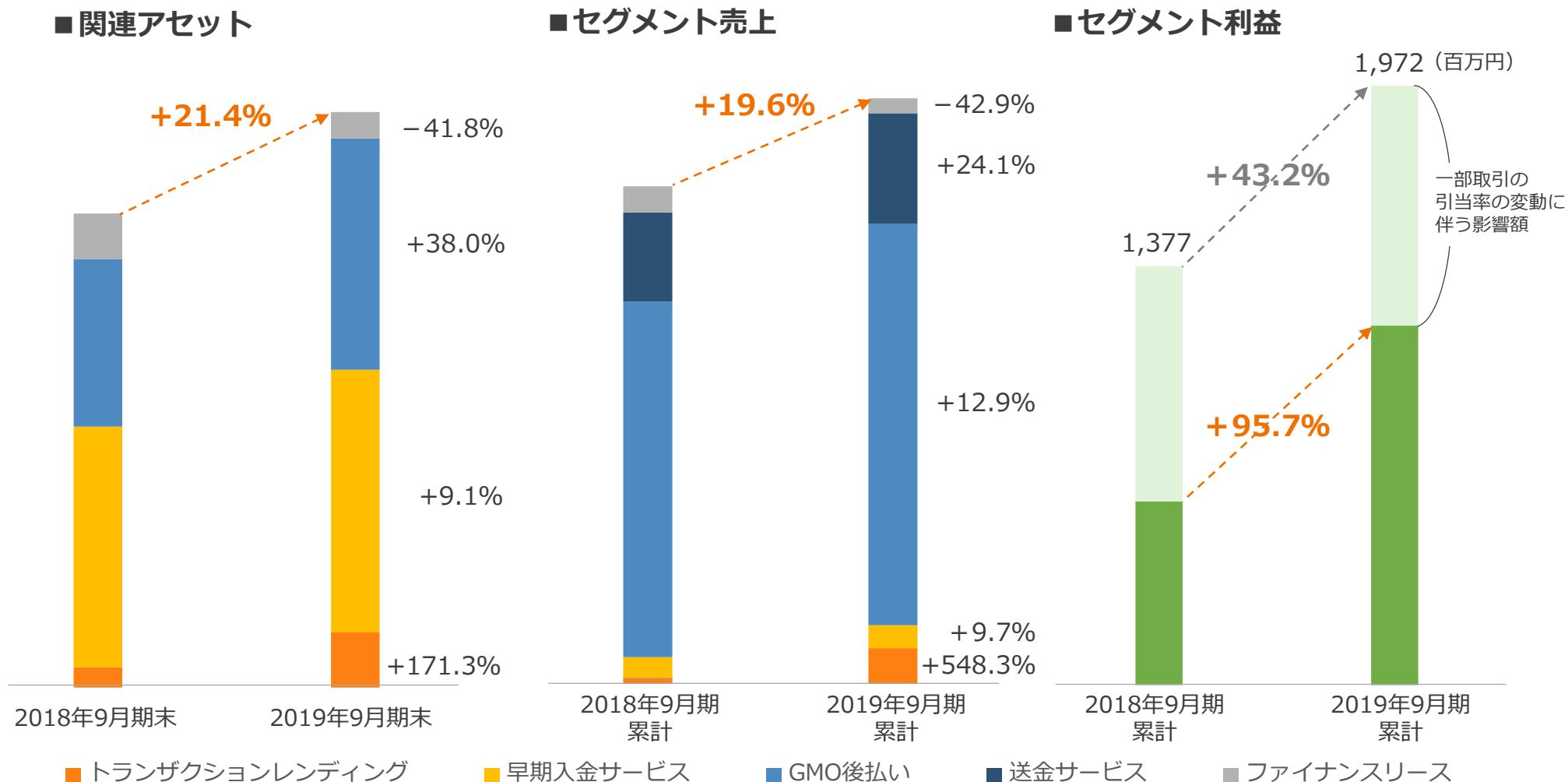
※2 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。なお、当該案件を含む2019年9月末時点の稼働店舗数は228,765店 (前年同期比+123.2%)

6. 参考資料等

6.1 FinTech : 関連アセット及び収益の拡大

国内外レンディング急拡大とGMO後払いの収益性向上

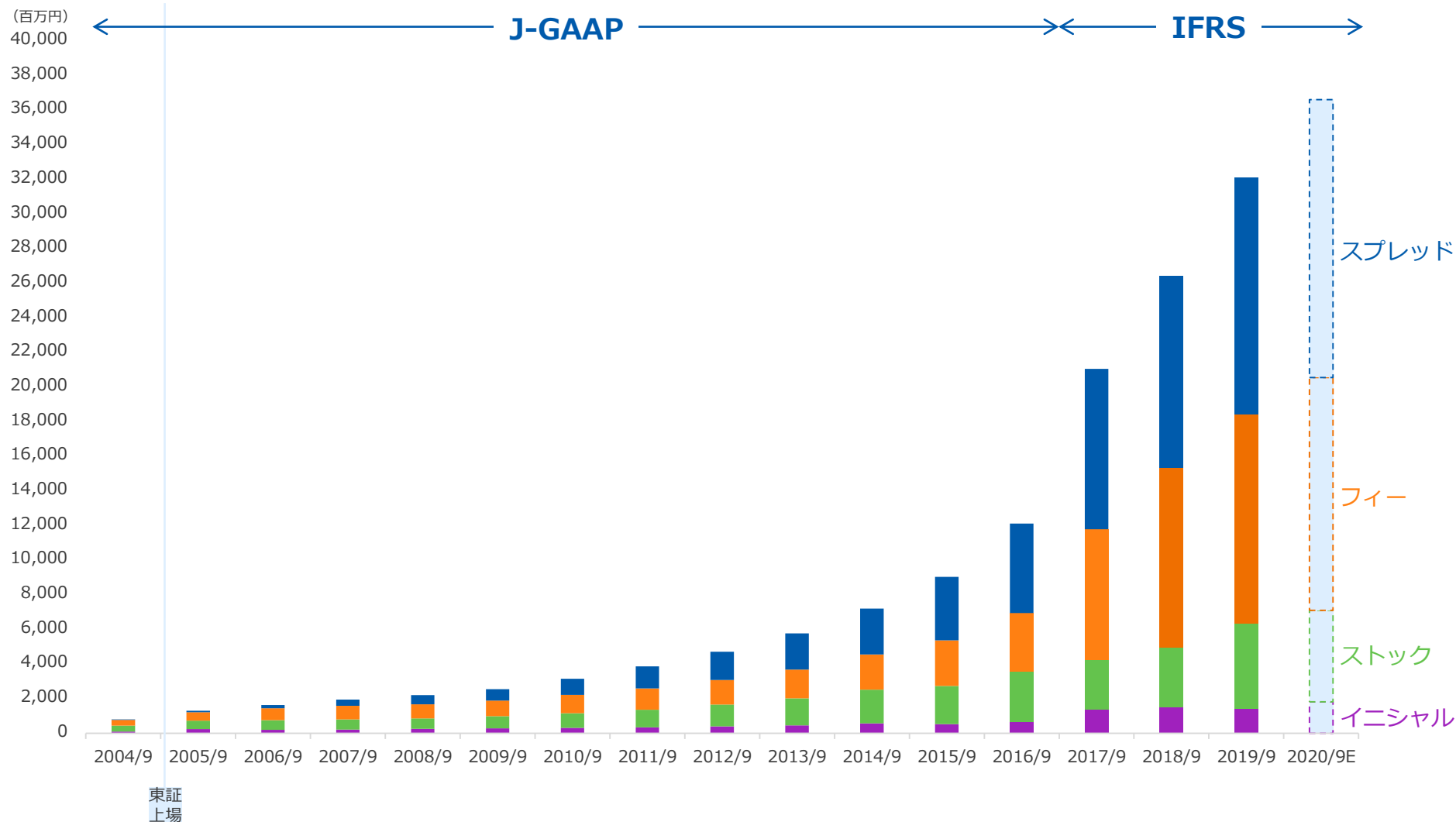
(% : 対前年同期増減率)



※ GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値

6.2 ビジネスモデル別売上推移（年推移）

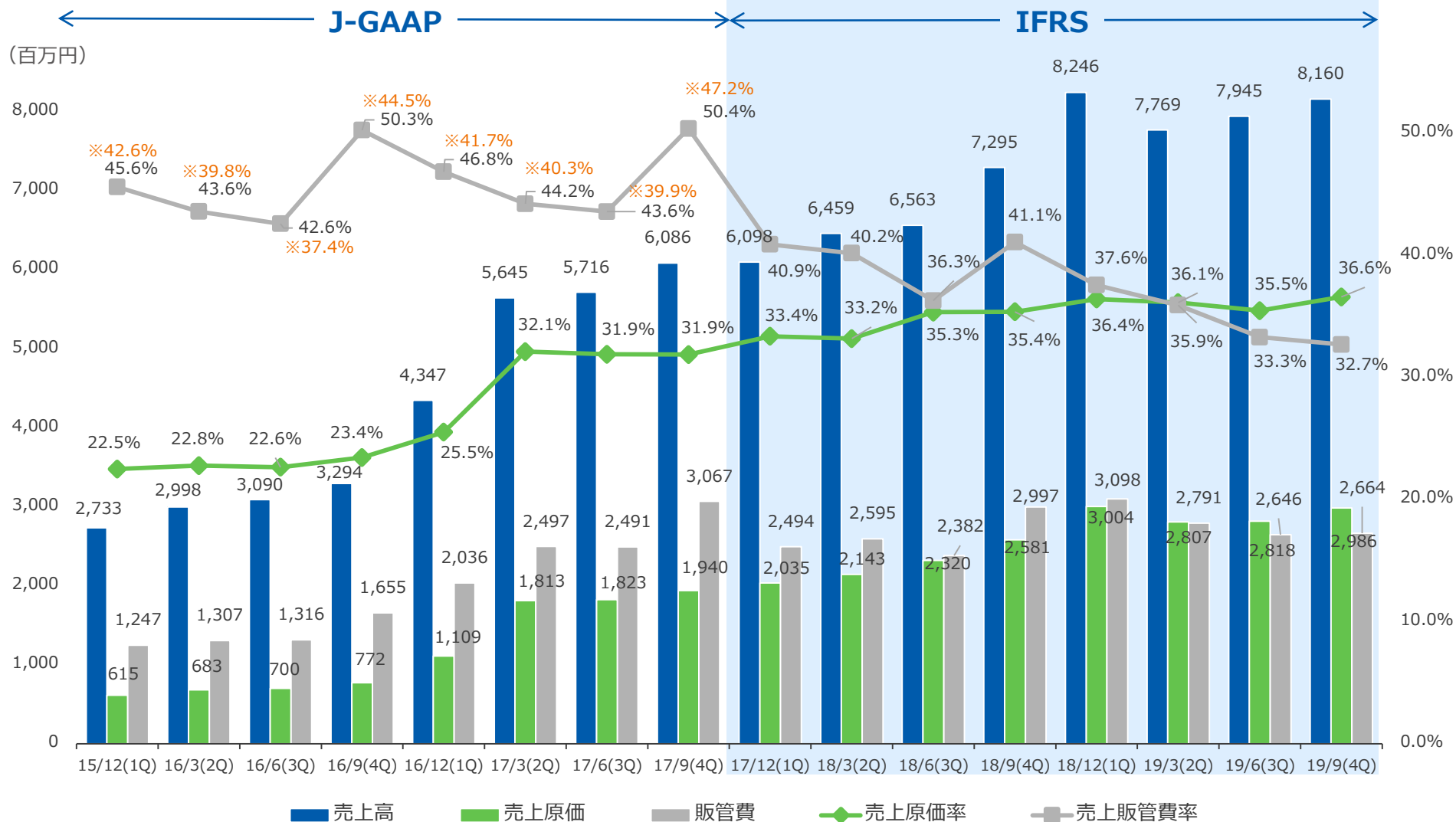
各種施策によりバランスの取れた売上成長を目指す



6.3.1 売上原価率・販管費率(四半期推移)

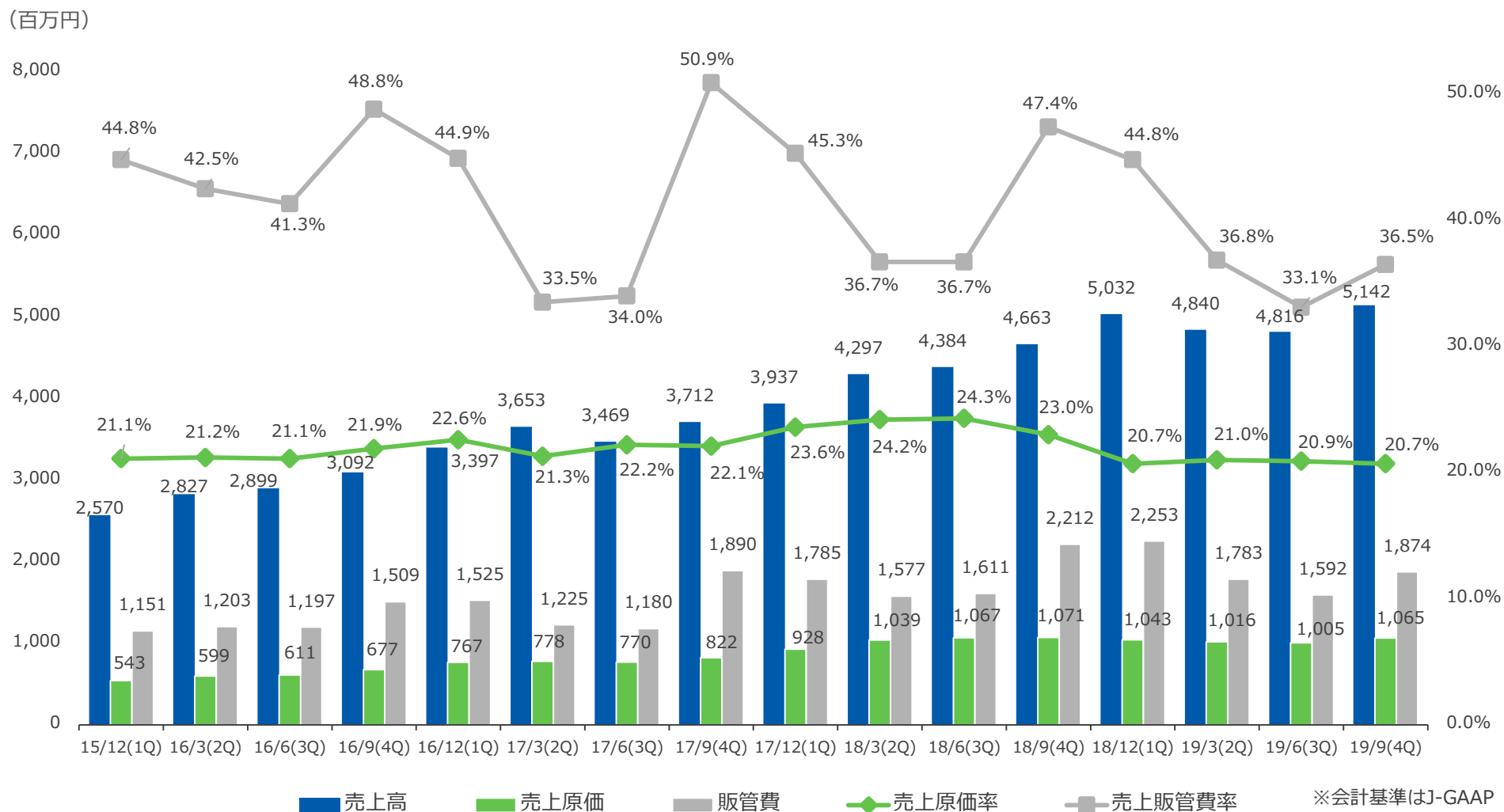
売上構成比の変化により原価率が変動

※MSBに関わる発生外部費用を除いた値
会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

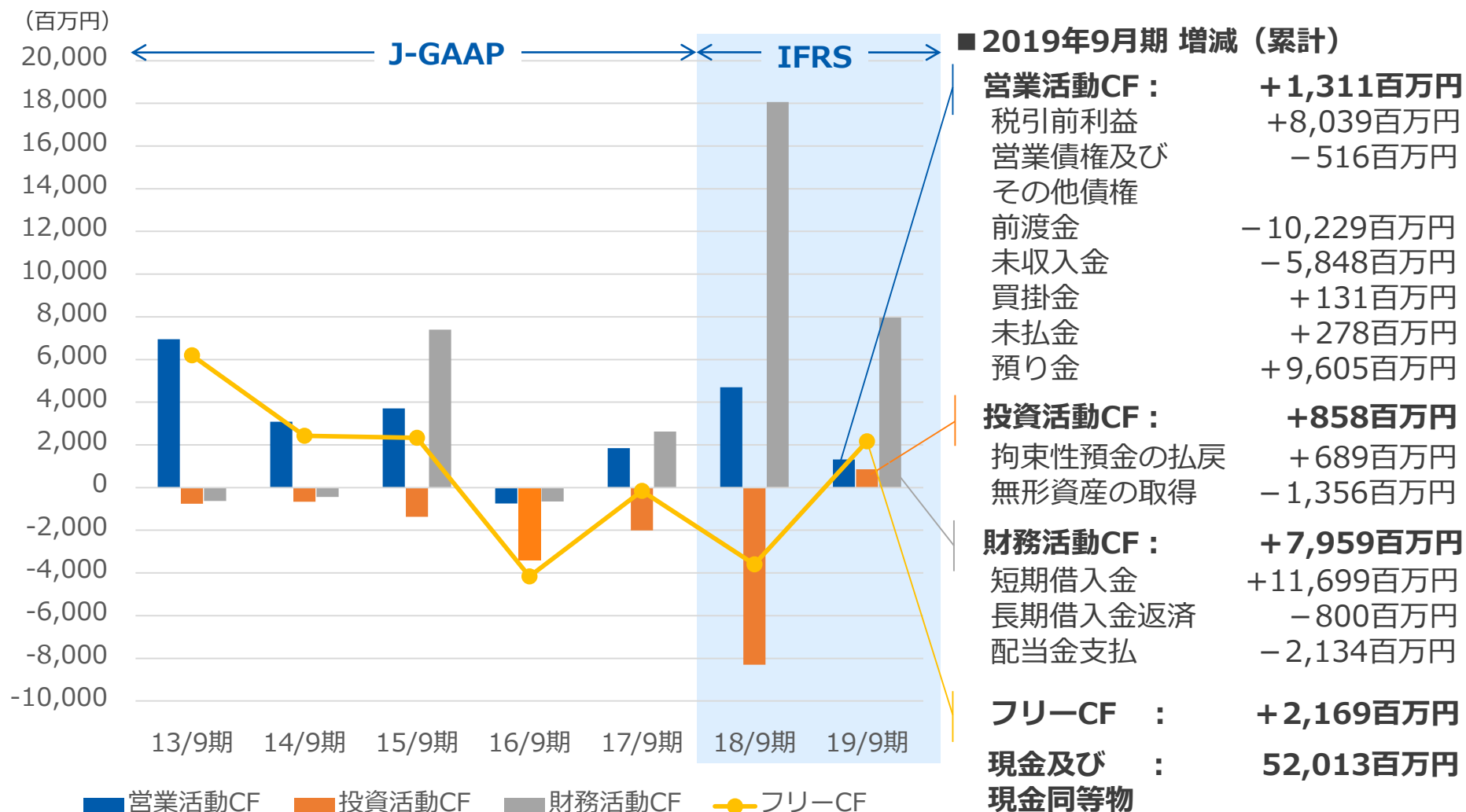


6.3.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率(四半期推移)

売上構成比の変化により原価率が変動



6.4 連結キャッシュフロー（CF）計算書



※ フリーCFは営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

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 <https://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部までご連絡ください。

IR部 TEL:03-3464-0182