

2020年9月期 第1四半期決算説明会

リアルからデータへ、
デジタルトランスフォーメーション・プラットフォームの展開による成長継続

2020年2月13日

第60回

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

GMO PAYMENT GATEWAY

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

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2020年2月13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. 2020年9月期第1四半期 業績サマリー
2. 今後の取り組みと成長戦略
3. 財務ハイライト

1. 2020年9月期第1四半期 業績サマリー

1.1 業績サマリー (IFRS)

営業利益目標103億円の達成に向け、計画を上回るスタート

(百万円)	2019年9月期 第1四半期実績	2020年9月期 第1四半期実績	前年同期比	2020年9月期 上期計画 (通期計画)	2020年9月期 上期計画進捗率 (通期計画進捗率)
売上収益	8,246	9,030	+9.5%	17,116 (36,618)	52.8% (24.7%)
営業利益	2,076	2,080	+0.2%	4,363 (10,376)	47.7% (20.1%)
税引前利益	1,934	2,728	+41.0%	4,122 (9,867)	66.2% (27.7%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,079	1,729	+60.2%	2,533 (6,110)	68.2% (28.3%)
EBITDA ※1	2,320	2,429	+4.7%	-	-

稼働店舗数 (1Q末) ※3

決済処理件数 (1Q)

決済処理金額 (1Q)

KPI ※2

121,700店
(+23.0%)

約5.4億件
(+33.4%)

約1.2兆円
(+23.2%)

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

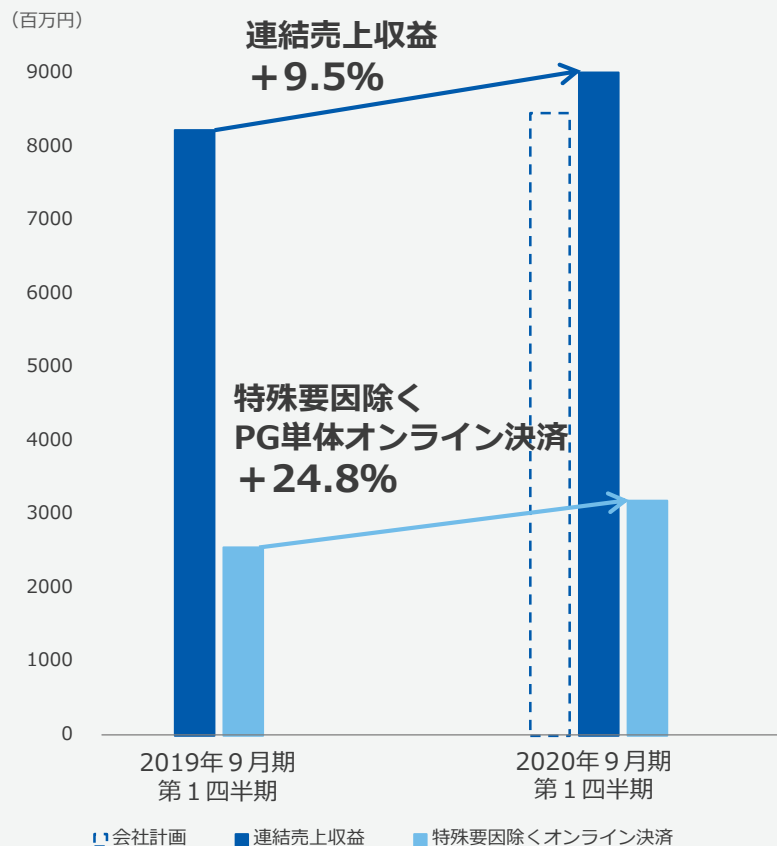
※2 () 内は前年同期比。対面決済除く。対面決済含む決済処理件数は約5.5億件 (+34.6%)、決済処理金額は約1.4兆円 (+27.2%)

※3 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254,261店 (前年同期比+126.3%)

1.2.1 業績の変動要因①：売上収益

計画以上の進捗、特殊要因除くPGオンライン決済は約25%成長と好調

■ 連結売上収益及び 特殊要因除くPG単体オンライン決済売上 ※



<プラス要因>

- ・ 特殊要因除くPG単体オンライン決済 (+24.8%)
- ・ 対面決済 (GMO-FG・GCS) (+58.7%)
- ・ 金融機関向けビジネス (+66.6%)
- ・ GMO後払い (2週間) (+24.3%)
- ・ 当期の課題として取り組んでいるEPは計画を上回り、MKは計画通りの進捗

<マイナス要因>

消費増税、キャッシュレス・ポイント還元事業の影響

3つの特殊要因：

- ① 前期2Qに発生した大手加盟店の解約
- ② 前期2Qに発生した特定加盟店の解約
- ③ 当期1Qに発生した一部加盟店の条件変更

※特殊要因除くPG単体オンライン決済売上：PG単体オンライン決済売上から、特殊要因①～③に係る売上を除いたもの
PG単体オンライン決済売上：GMOペイメントゲートウェイ単体のオンライン決済代行サービスにおける売上（ストック・フィー・スプレッド）

1.2.2 業績の変動要因②：営業利益・税引前利益

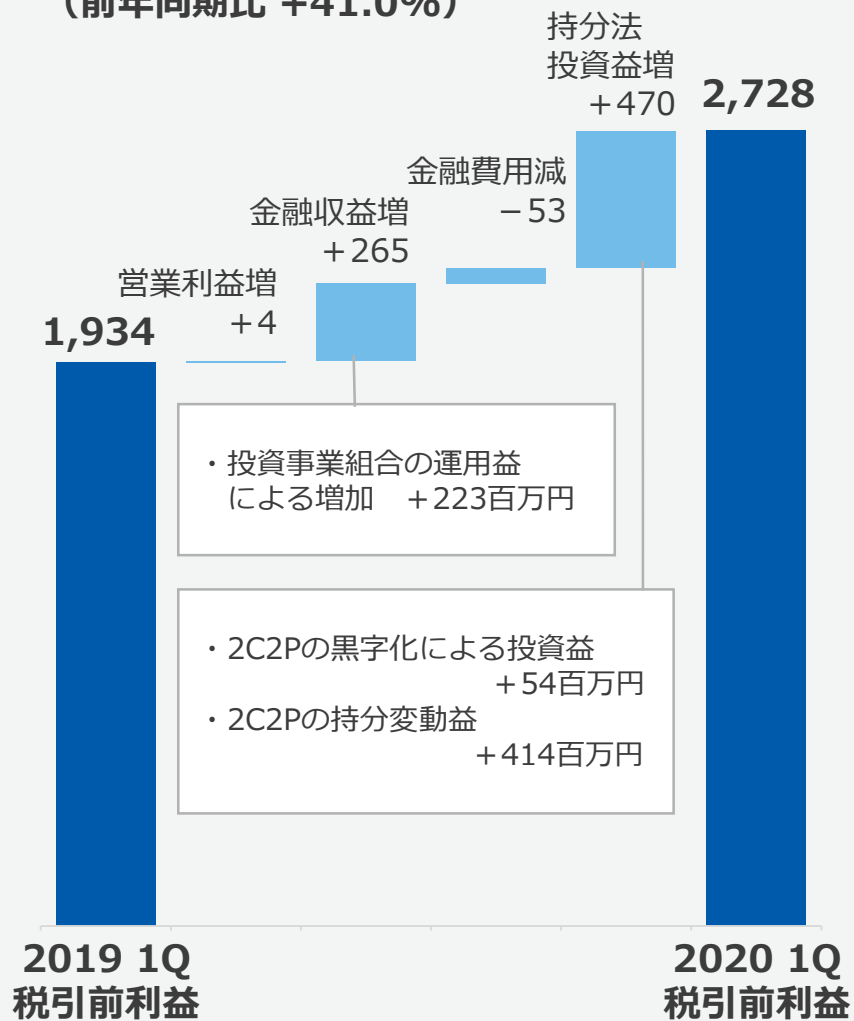
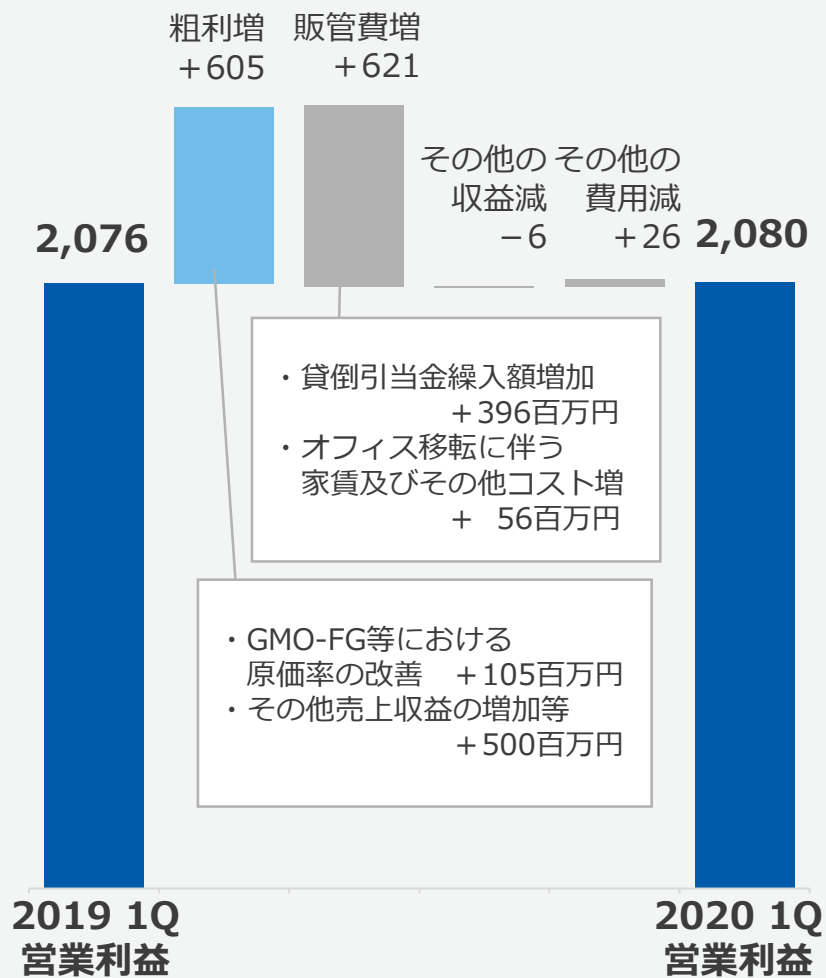
引当金繰入額増による販管費増と持分法投資益増等による税引前利益増

■ 営業利益の増減要因
(前年同期比 +0.2%)

(百万円)

■ 税引前利益の増減要因
(前年同期比 +41.0%)

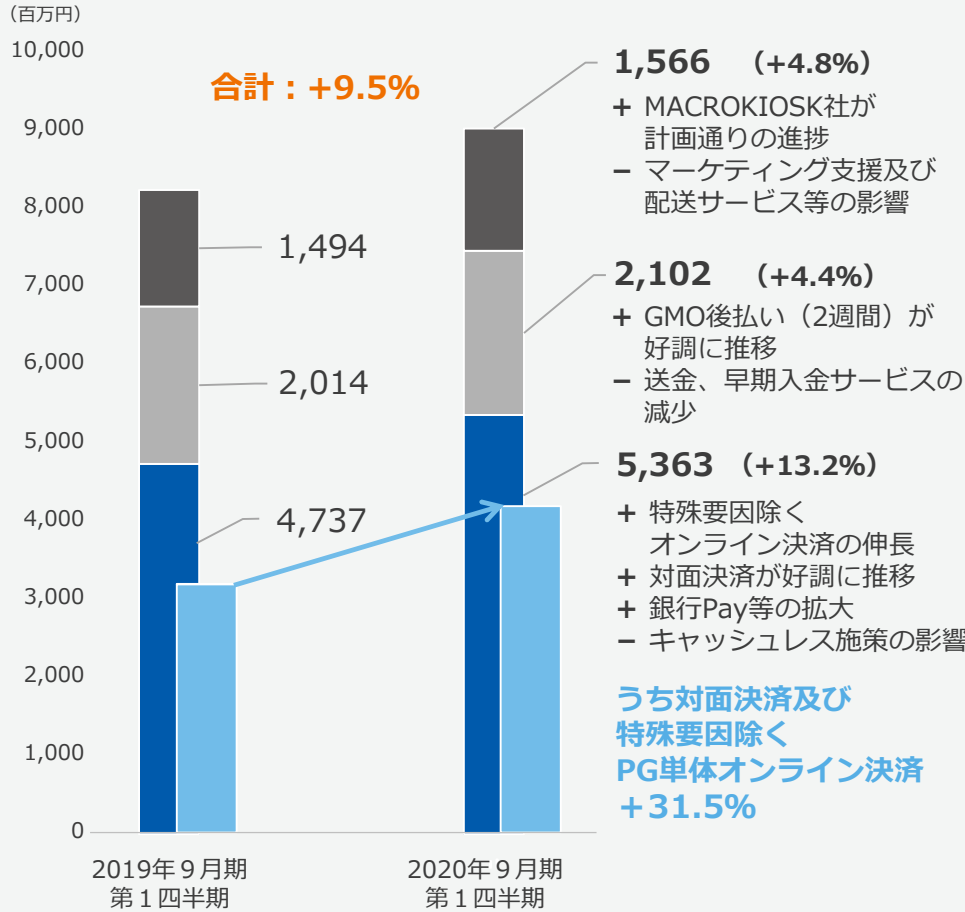
(百万円)



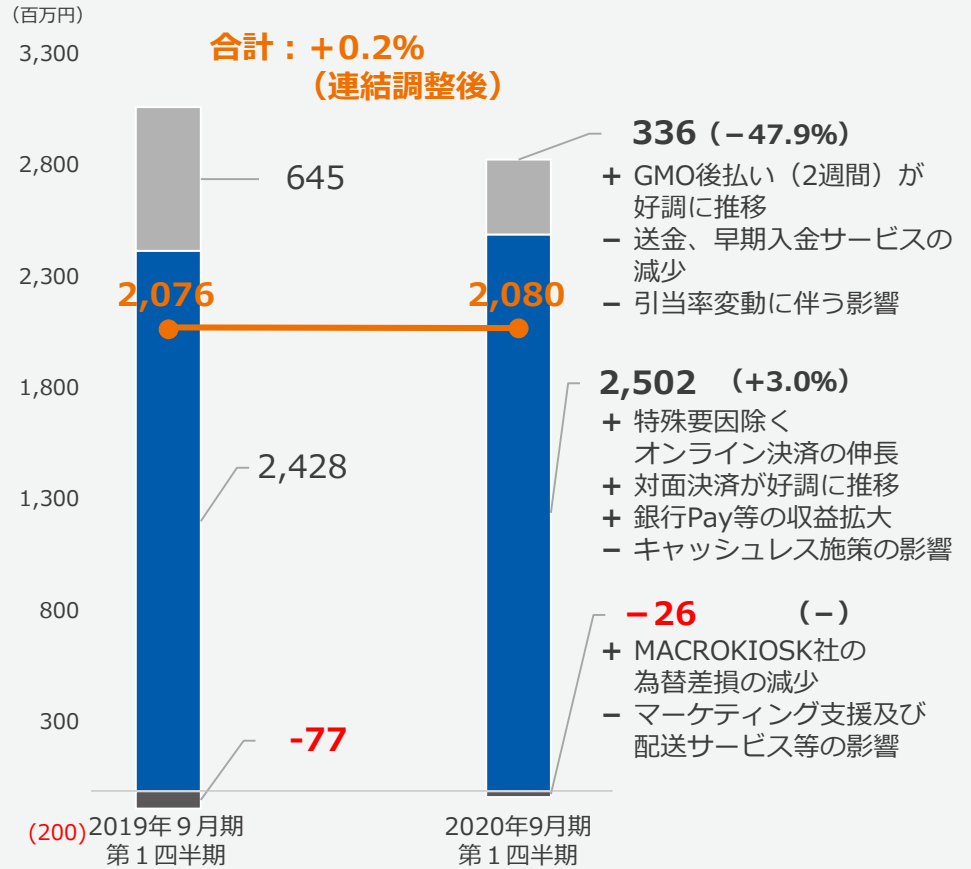
1.3 セグメント別売上収益・営業利益（対前年同期）

全てのセグメントで会社計画を上回る進捗

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益



■ 決済代行事業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ●—● 営業利益 (連結調整後)

1.4 結論

1Qは計画以上、重点施策を着実に進捗させベースの成長基調へ回帰

1. 第1四半期は会社計画以上の順調な進捗

定性面 オンライン：新規加盟店獲得が順調、既存加盟店とのビジネス拡大
対面市場：キャッシュレス決済拡大、無人決済市場の開拓

定量面 決済処理件数+33.4%、決済処理金額+23.2%
連結売上・セグメント売上・段階利益の全てにおいて1Q目標を達成
インフラ・ユーティリティ領域快調

2. 重点施策は次々と結実・展開、着実に進捗中

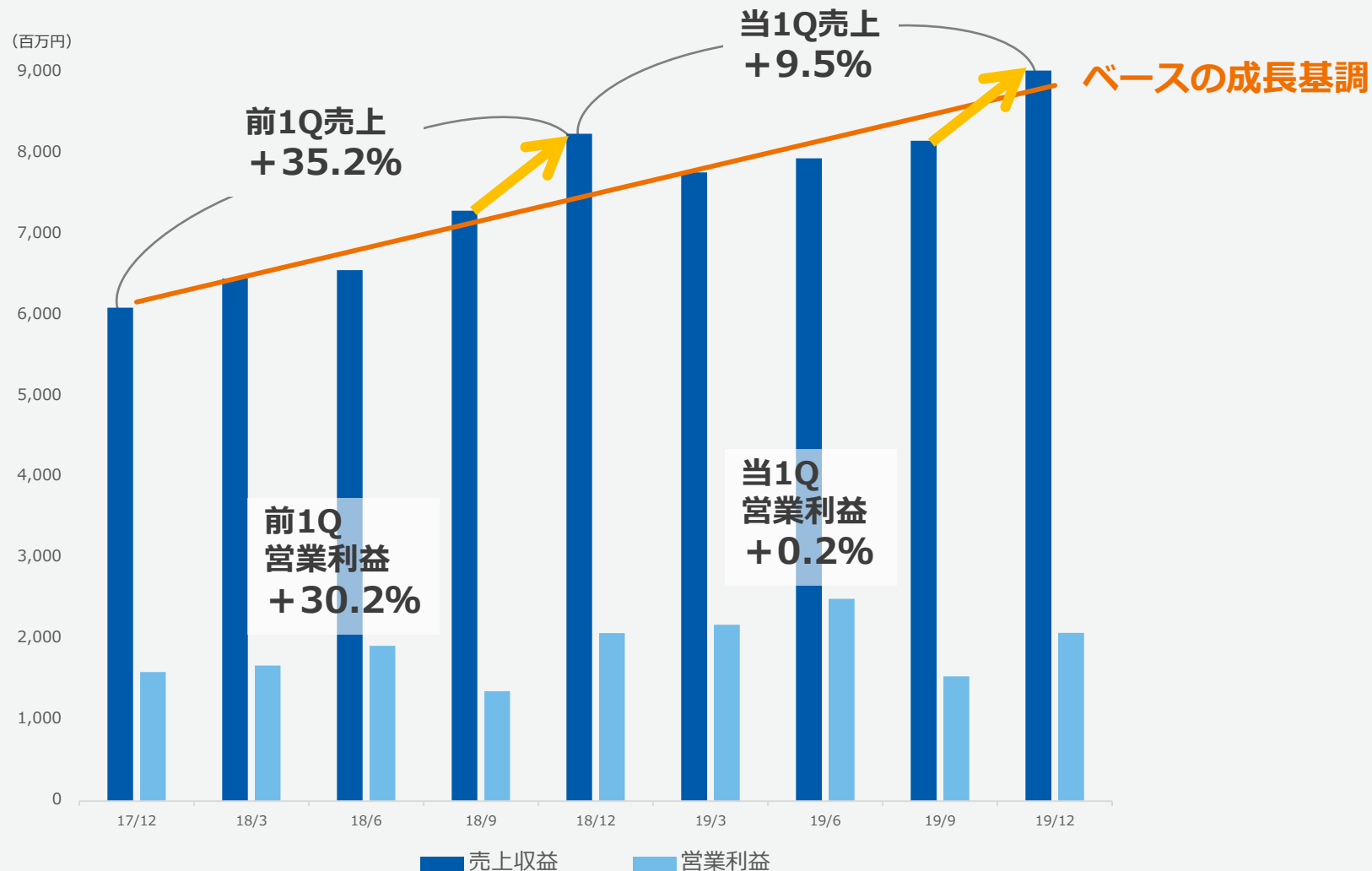
3. 当期の4つの課題についても徐々に対策の効果発現

4. 営業利益目標103億円を達成し、来期以降は売上成長も元の成長基調に

(参考) 売上収益及び営業利益の成長トレンド

前1Qの突出した高成長の後反動続くも当1Qでベースの成長基調に回帰

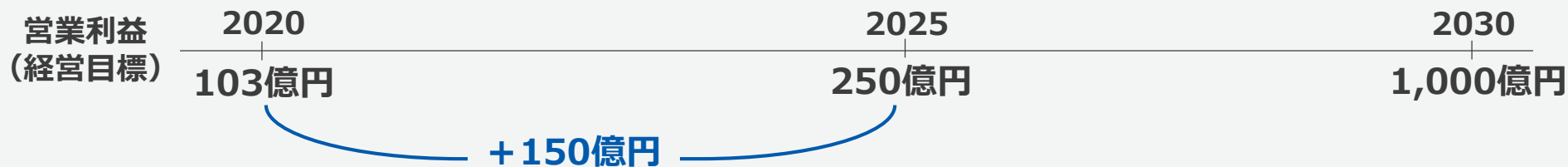
■ 売上収益及び営業利益の四半期推移（%：前年同期比）



2. 今後の取り組みと成長戦略

2.1 経営目標・経営要件

数十億円規模のビジネスを事業化し続け、営業利益目標250億円の達成へ



経営要件

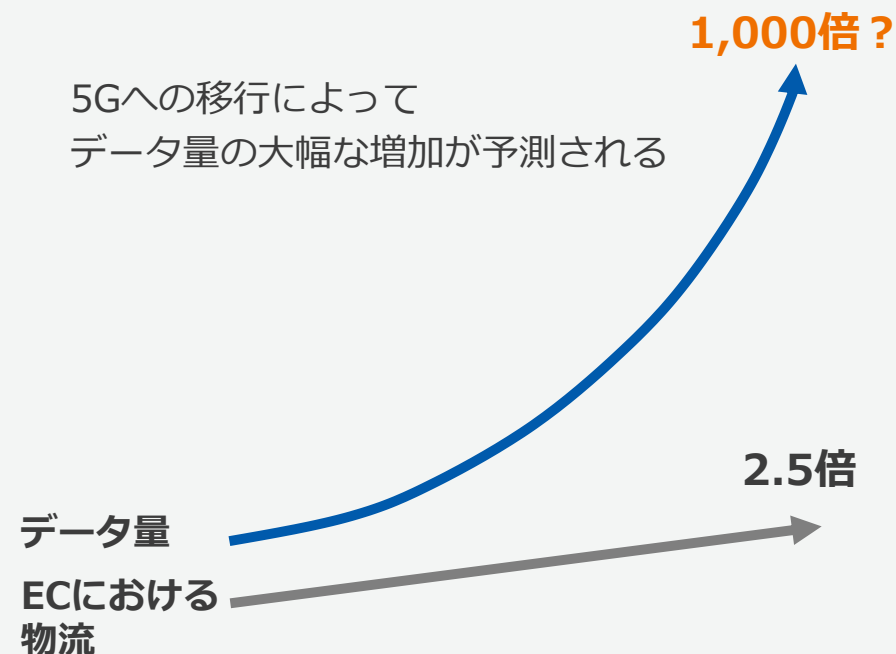
数十億円規模のビジネスを事業化し続ける

重点施策

1. インダストリー毎のDXプラットフォーム※
金融機関 ユーティリティ 通信 流通
2. 対面決済 (IoT)
3. FinTech
4. グローバルメジャープレーヤー
5. BtoB決済ビジネス
6. グローバルビジネス

■ 10年後の物流及びデータ量の拡大 (当社予測)

5Gへの移行によって
データ量の大幅な増加が予測される

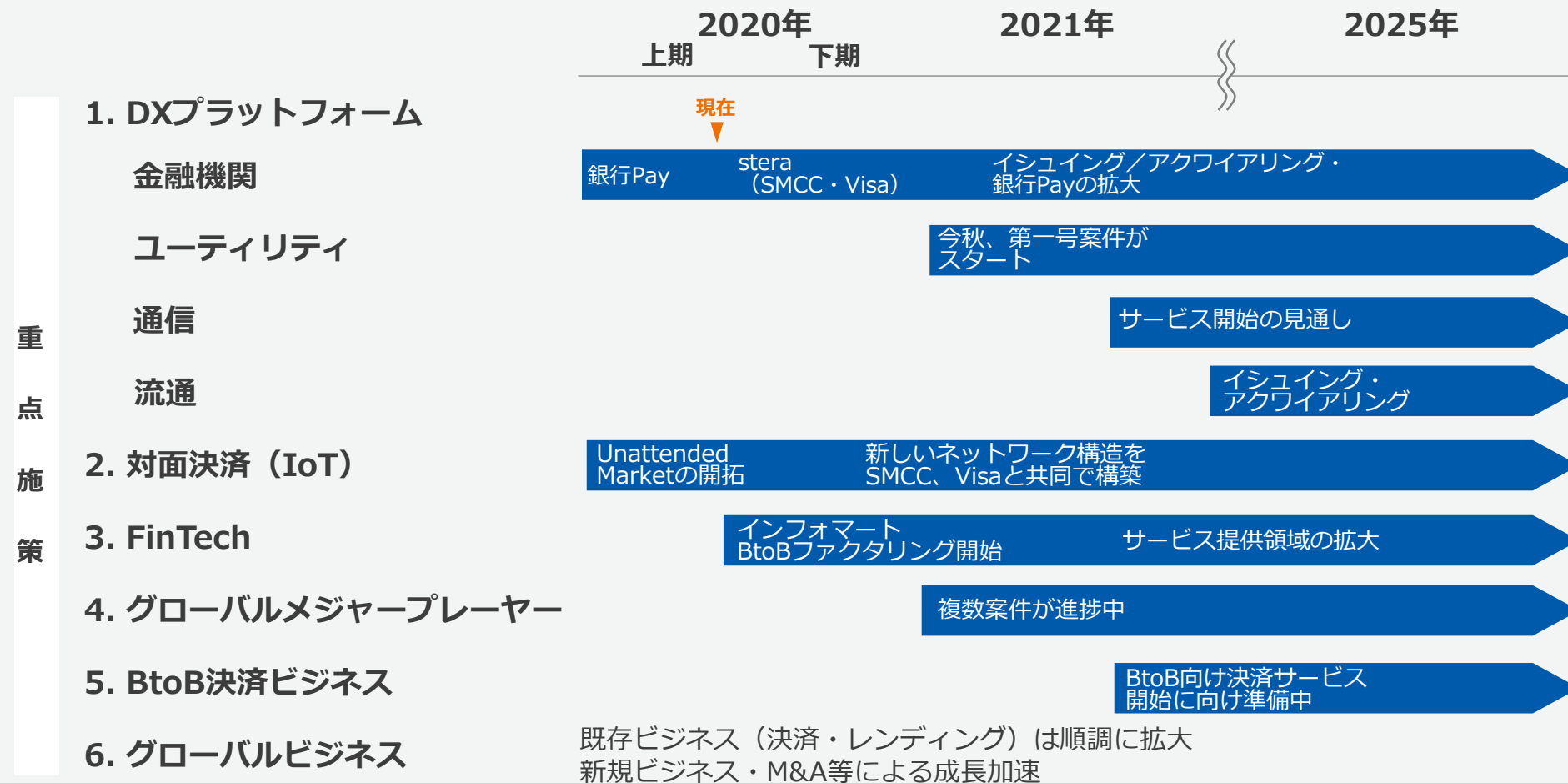


※ デジタルトランスフォーメーション(DX:Digital Transformation) : 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。
(引用: 経済産業省『デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン』)

2.2 重点施策の進捗

新たに150億円を創出するための施策が、当期後半から収益貢献本格化

■ 当期以降における重点施策の進捗及び収益貢献開始時期（予定）

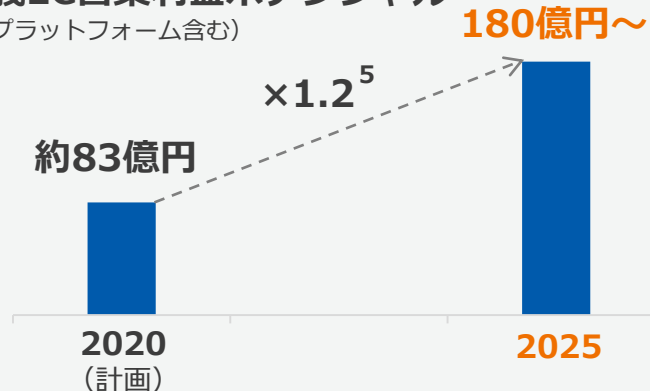


※SMCC：三井住友カード株式会社、Visa：ビザ・ワールドワイド・ジャパン株式会社、インフォマート：株式会社インフォマート、SMBC：株式会社三井住友銀行
トヨタ：トヨタ自動車株式会社、トヨタファイナンシャルサービス株式会社、トヨタファイナンス株式会社

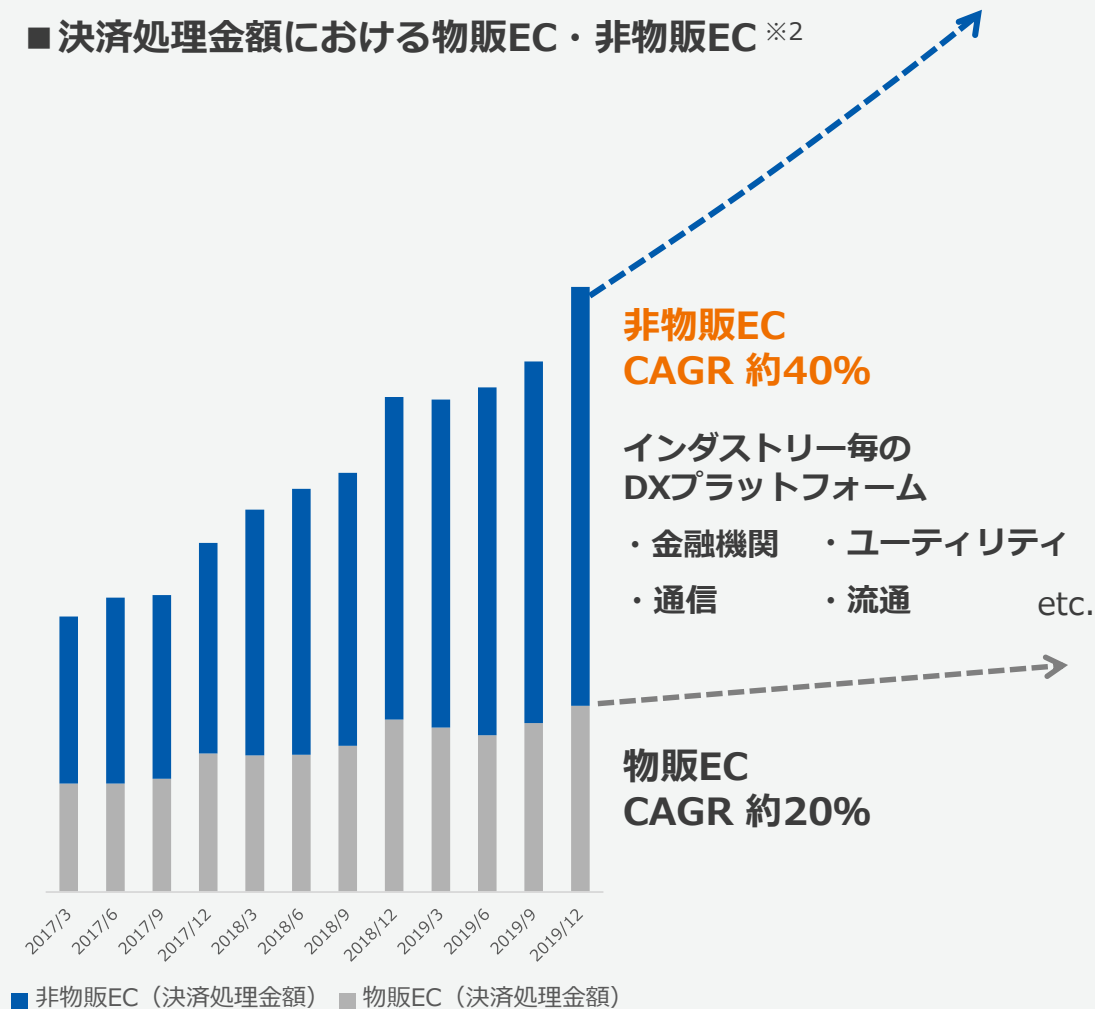
2.3.1 DXプラットフォーム

非物販EC領域を拡大し、広義EC分野で2025年営業利益180億円達成へ

■ 広義EC営業利益ポテンシャル^{※1}
(DXプラットフォーム含む)



■ 決済処理金額における物販EC・非物販EC^{※2}



■ 成長戦略

大手及び成長事業者の獲得

非物販ECの拡大

<DXプラットフォームにおける戦略>

- ① 既存のインダストリー毎にDXプラットフォームを形成
- ② 5Gによって新たに生まれる／成長が加速するインダストリーへの取り組み

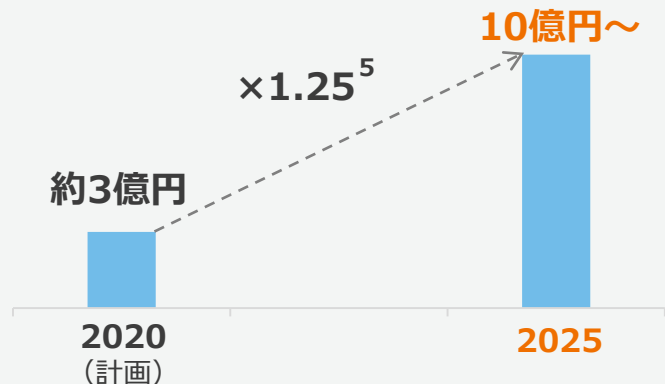
※1 金融機関向けDXプラットフォームは除く

※2 GMOペイメントゲートウェイのマルチペイメントサービスにおける決済処理金額

2.3.2 DXプラットフォーム：金融機関向け

金融機関向けPFの拡大及び事業会社への展開により高成長を目指す

■ 金融機関向けPF営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略

金融機関向けプラットフォームの拡大

・ 銀行Pay

金融機関が提供するQRコード決済の基盤システムを提供

・ イシューイング/アクワイアリング

金融機関に対する決済ソリューションの提供 (事業会社にも展開予定)

・ stera

SMCC・Visaと共同で構築する次世代決済プラットフォーム

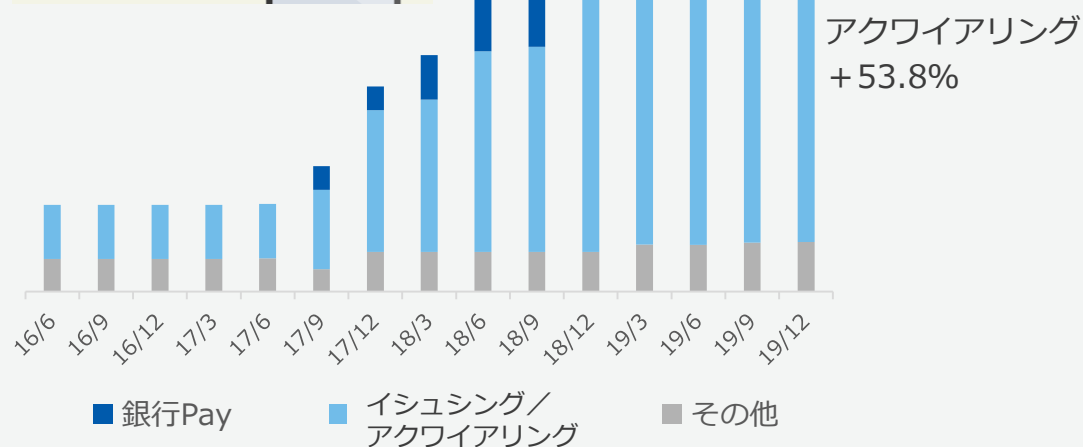
■ 金融機関向けビジネスによるストック収益の拡大 (単Q)

NEW

三井住友銀行に事業者型Payの基盤システムを提供



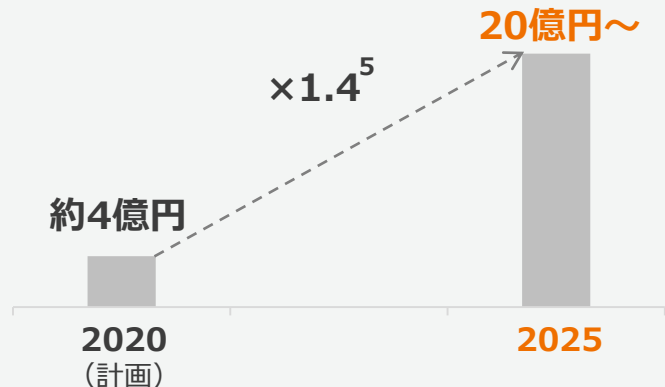
事業者型Payが「TOYOTA Wallet」の決済方法に採用 (2019年11月19日より)



2.4 対面決済 (IoT)

steraと無人決済市場開拓により、巨大対面決済市場での高成長を目指す

■対面決済 (IoT) 営業利益ポテンシャル



■成長戦略

stera (SMCC・Visa)

従来のネットワークに換え、
新しいネットワーク構造をSMCC、Visaと共同で構築

Unattended Market (無人決済市場) の営業強化

券売機



市場規模
1兆8,260億円

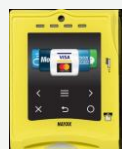
精算機



市場規模
1兆円

NEW

社員証で簡単に支払いができる
「オフィスペイ® byGMO」を提供
(2019年12月20日より)



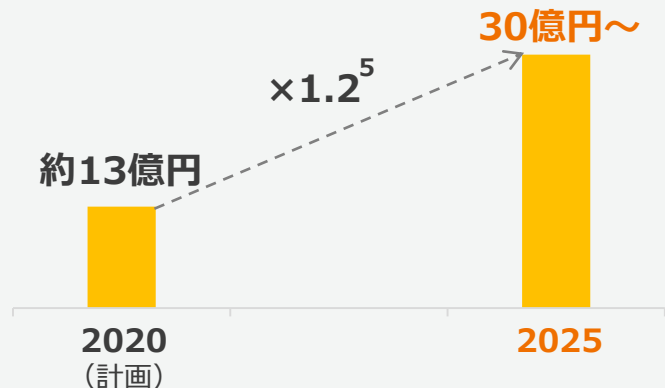
■対面市場におけるイニシャル売上 (四半期推移)



2.5 FinTech : 収益性の高いサービスの拡大

収益性の高いサービスを拡大し、さらなる資本効率の向上を目指す

■ FinTech営業利益ポテンシャル



■ 成長戦略

収益性の高いサービスの拡大

- ・ GMO後払い
- ・ 海外レンディング
- ・ BtoBファクタリング

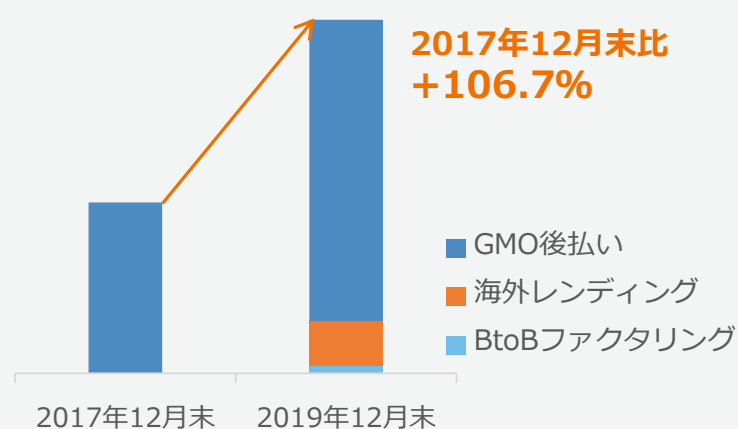
請求書（売掛金）を早期資金化し資金調達をサポート

NEW

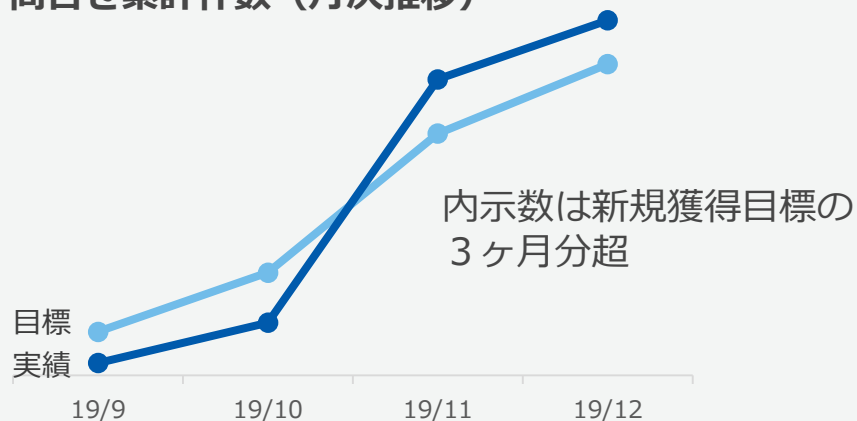
Info Mart Corporation

インフォマートと「電子請求書早払い」のサービスを開始
(2020年1月30日より)

■ 収益性の高いサービスの関連アセット



■ インフォマート社 BtoBファクタリング 問合せ累計件数（月次推移）

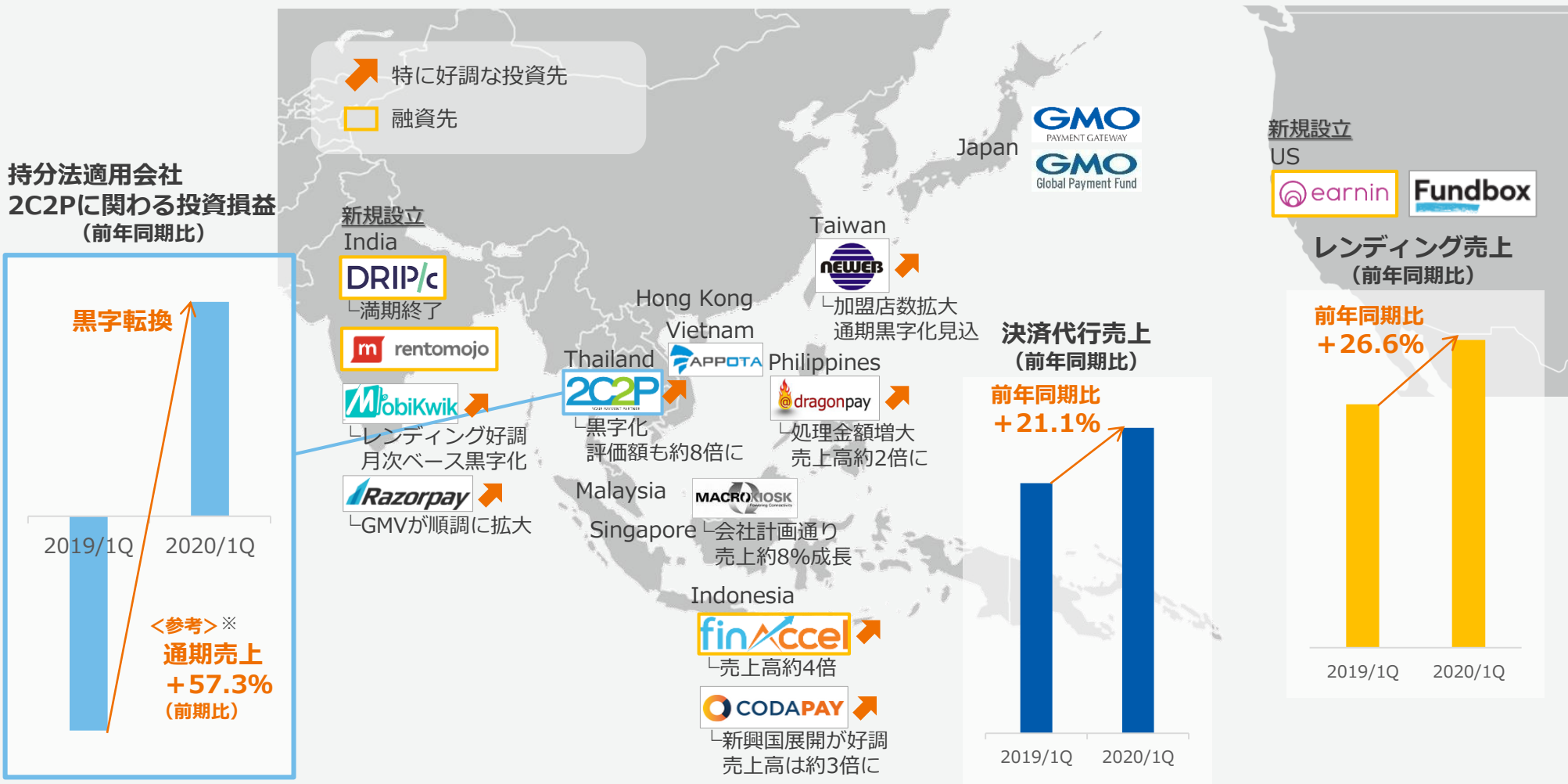


※当社金融関連サービスのうち、ROICがWACCを上回るもの
ROIC= 税引後の年間推定営業利益 ÷ 月次平均BS残高

2.6 グローバルビジネス

2C2Pを始め投資先の業績は好調、決済代行・レンディングの拡大を加速

■ GMO-PG及びGMO Global Payment Fundの主な投資先及び融資先とサービス毎業績推移

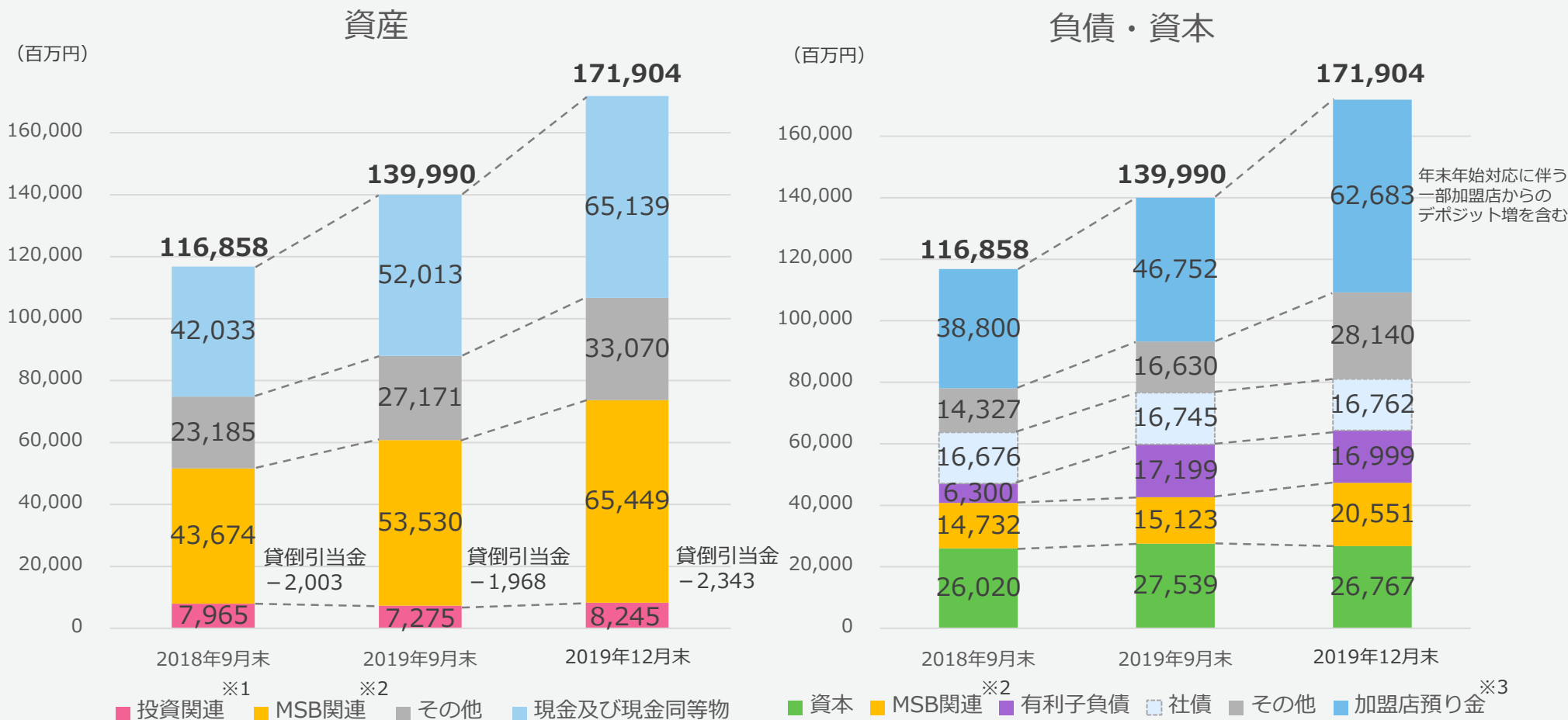


※2C2Pの2019年1~12月累計売上高前年同期比

3. 財務ハイライト

3.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



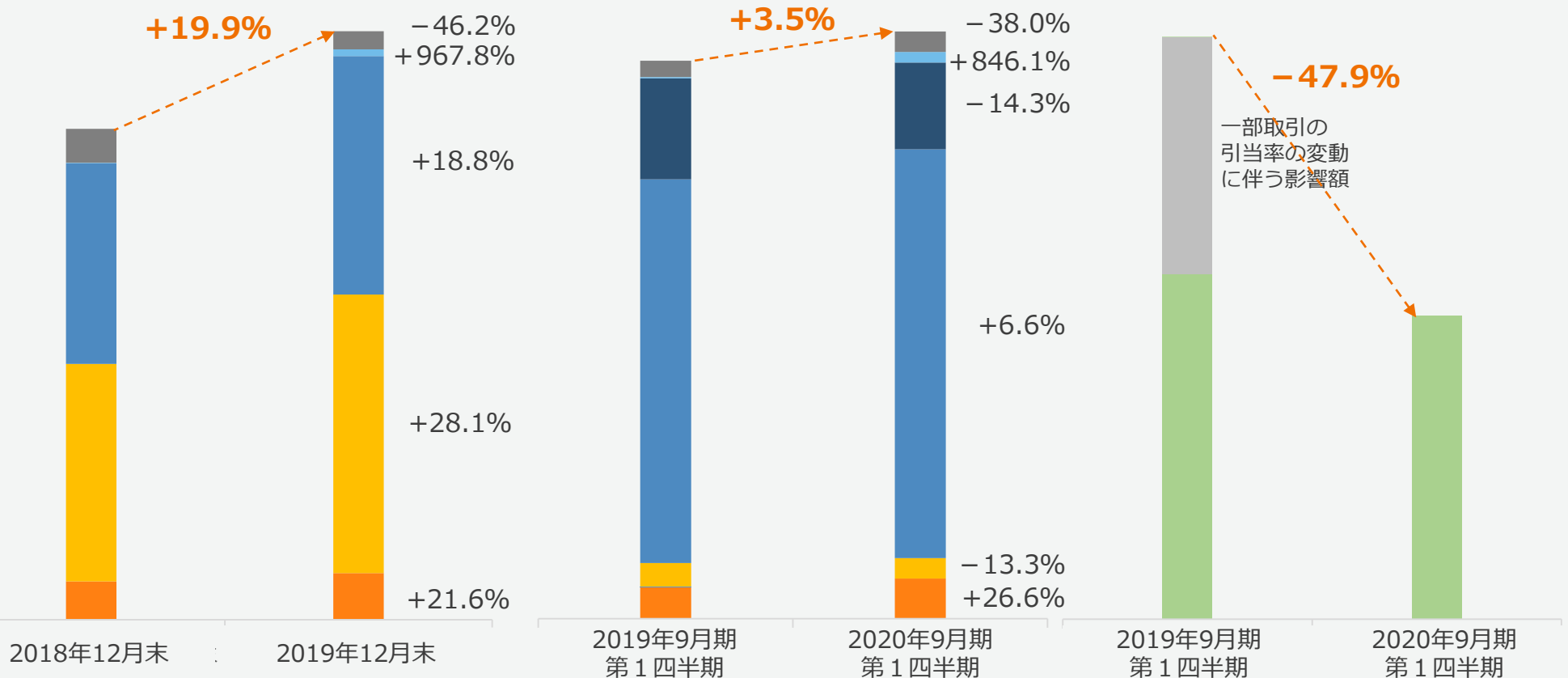
3.2 FinTech関連アセット及び収益

収益性の高いサービスが順調に推移、前期戻入益の反動で減益

■ 関連アセット

■ セグメント売上

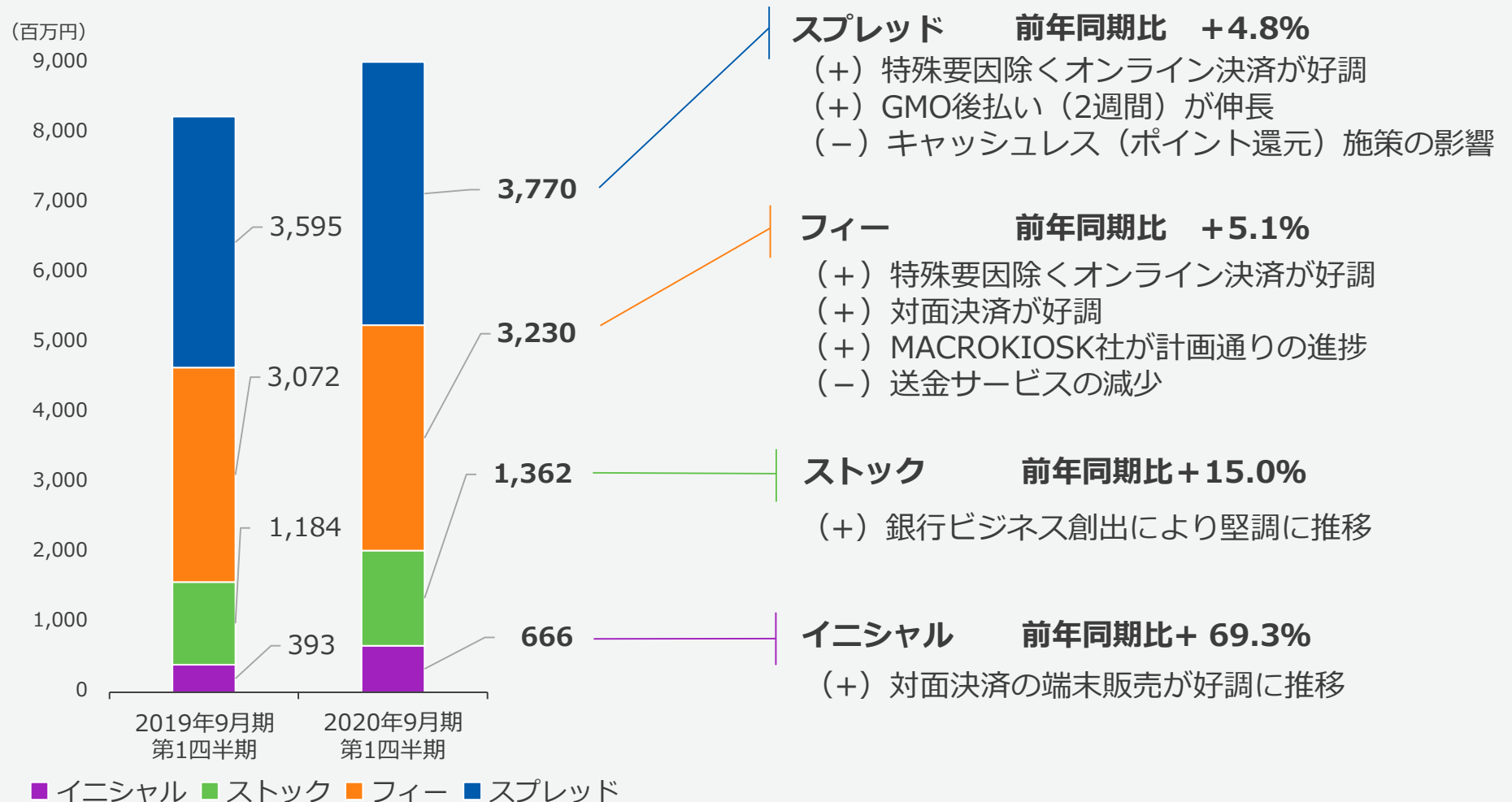
■ セグメント利益 (% : 対前年同期増減率)



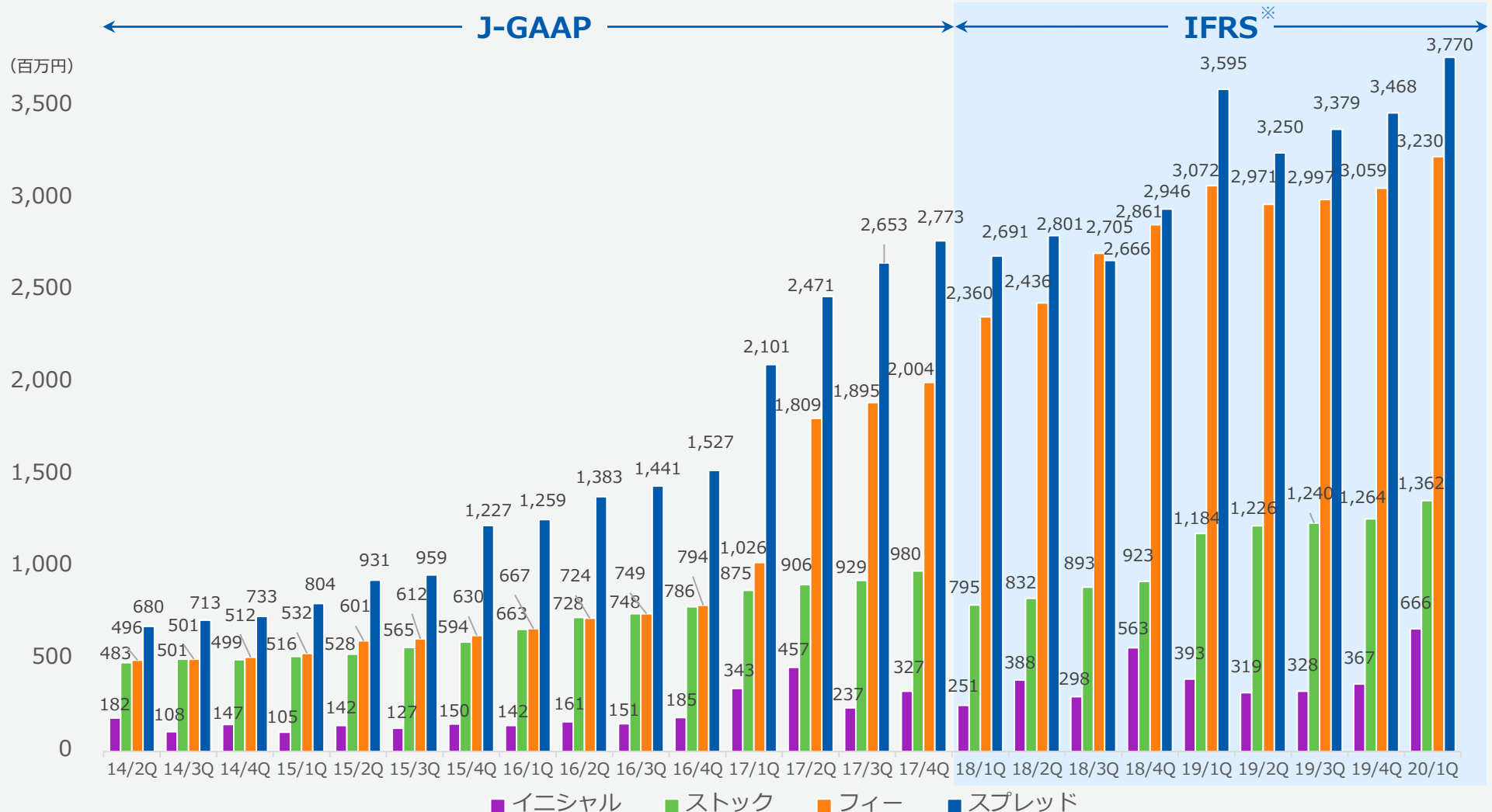
■ レンディング (国内外)
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース

※ 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

3.3.1 ビジネスモデル別売上収益（対前年同期）

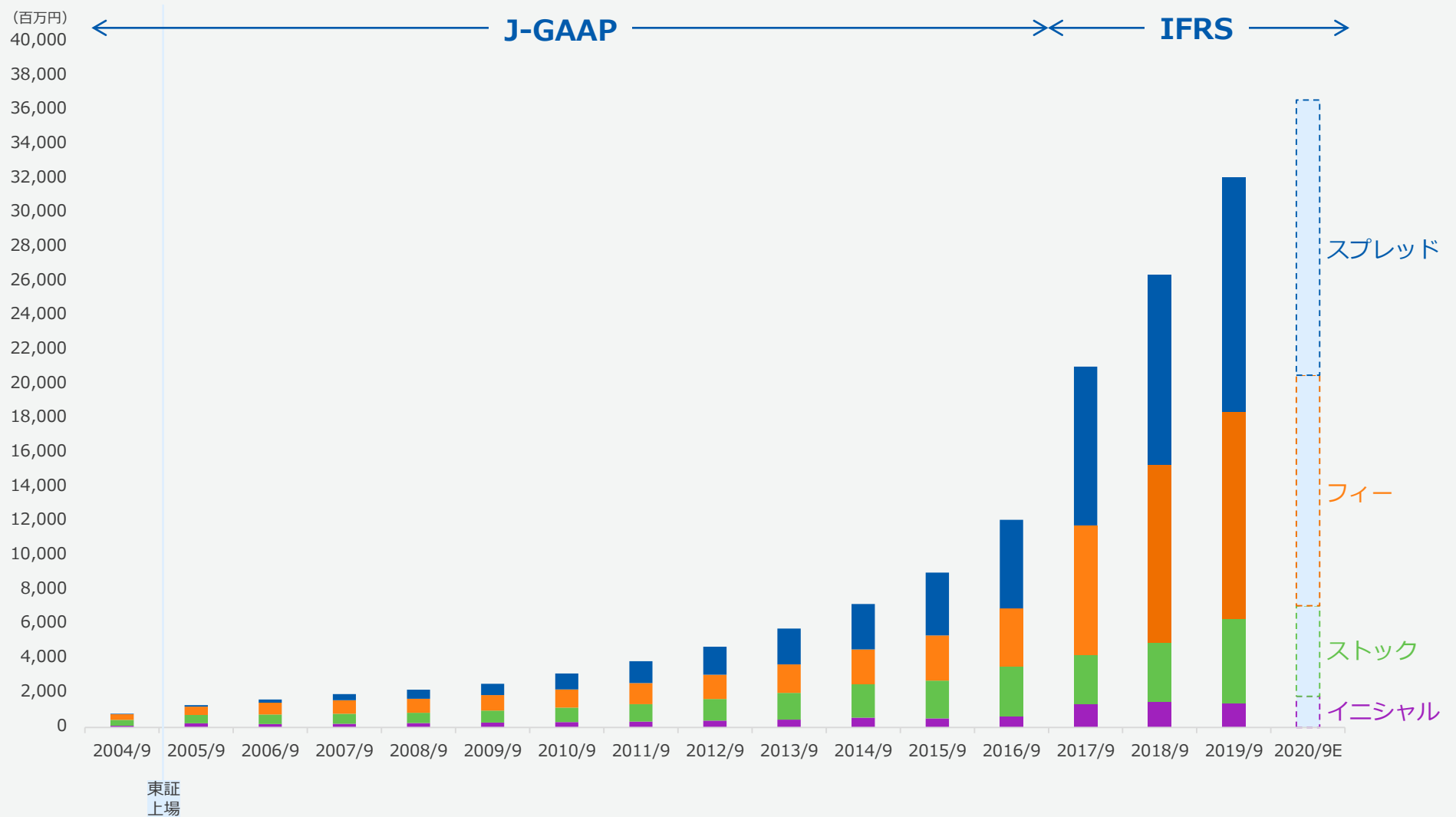


3.3.2 ビジネスモデル別売上収益（四半期推移）



※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

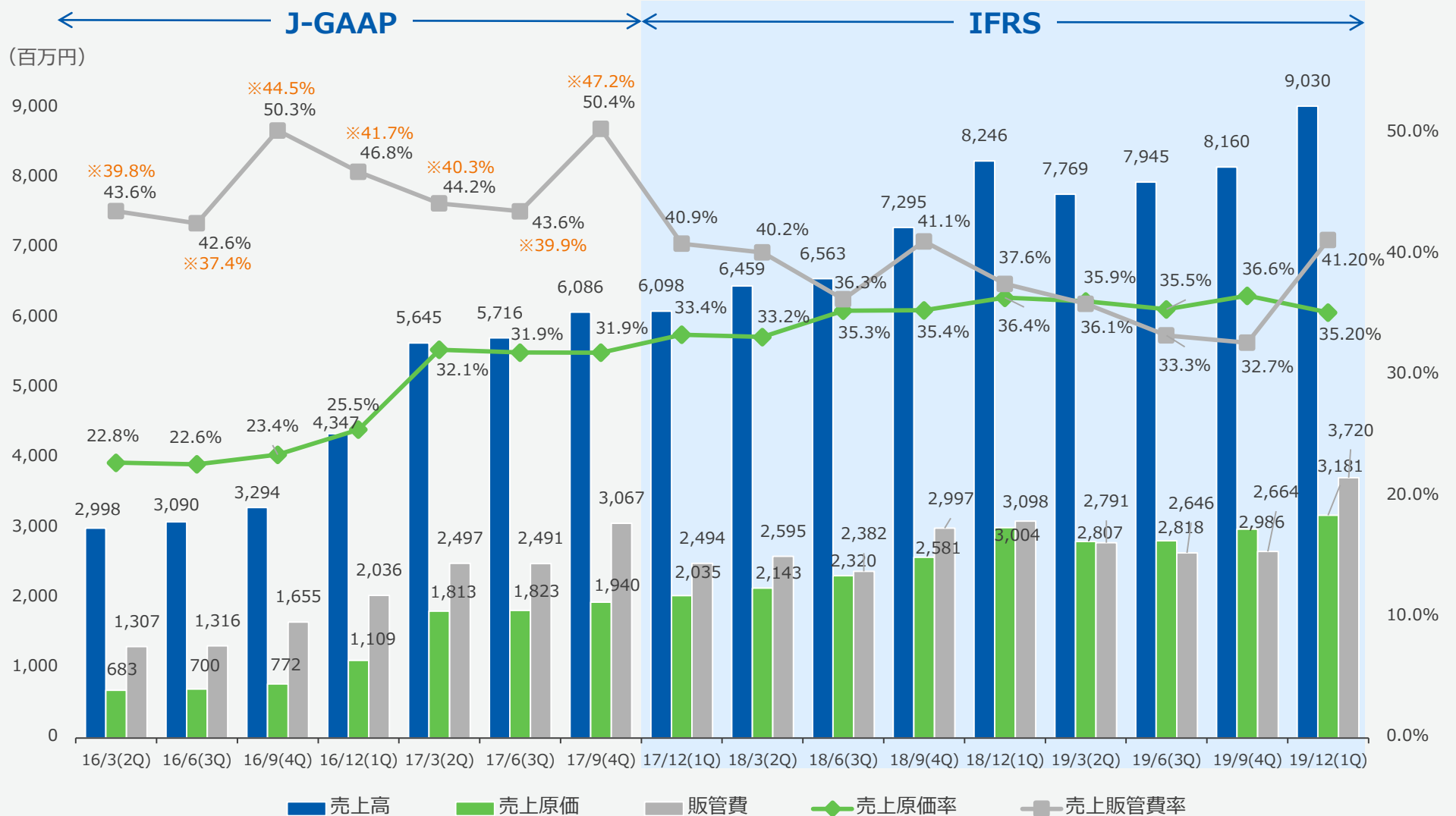
3.3.3 ビジネスモデル別売上推移（年推移）



3.4.1 売上原価率・販管費率(四半期推移)

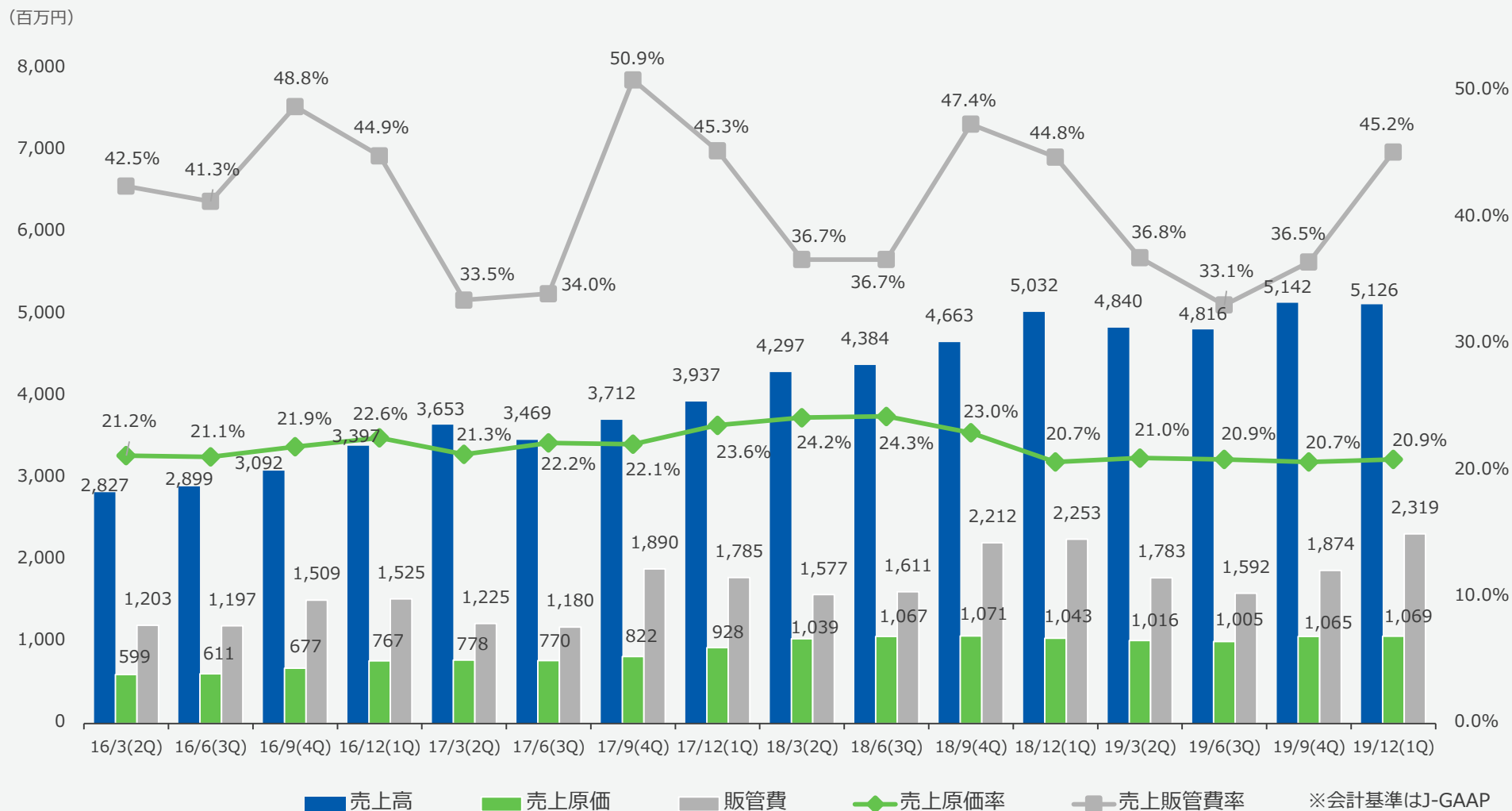
売上構成の変化により原価率の変動

※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

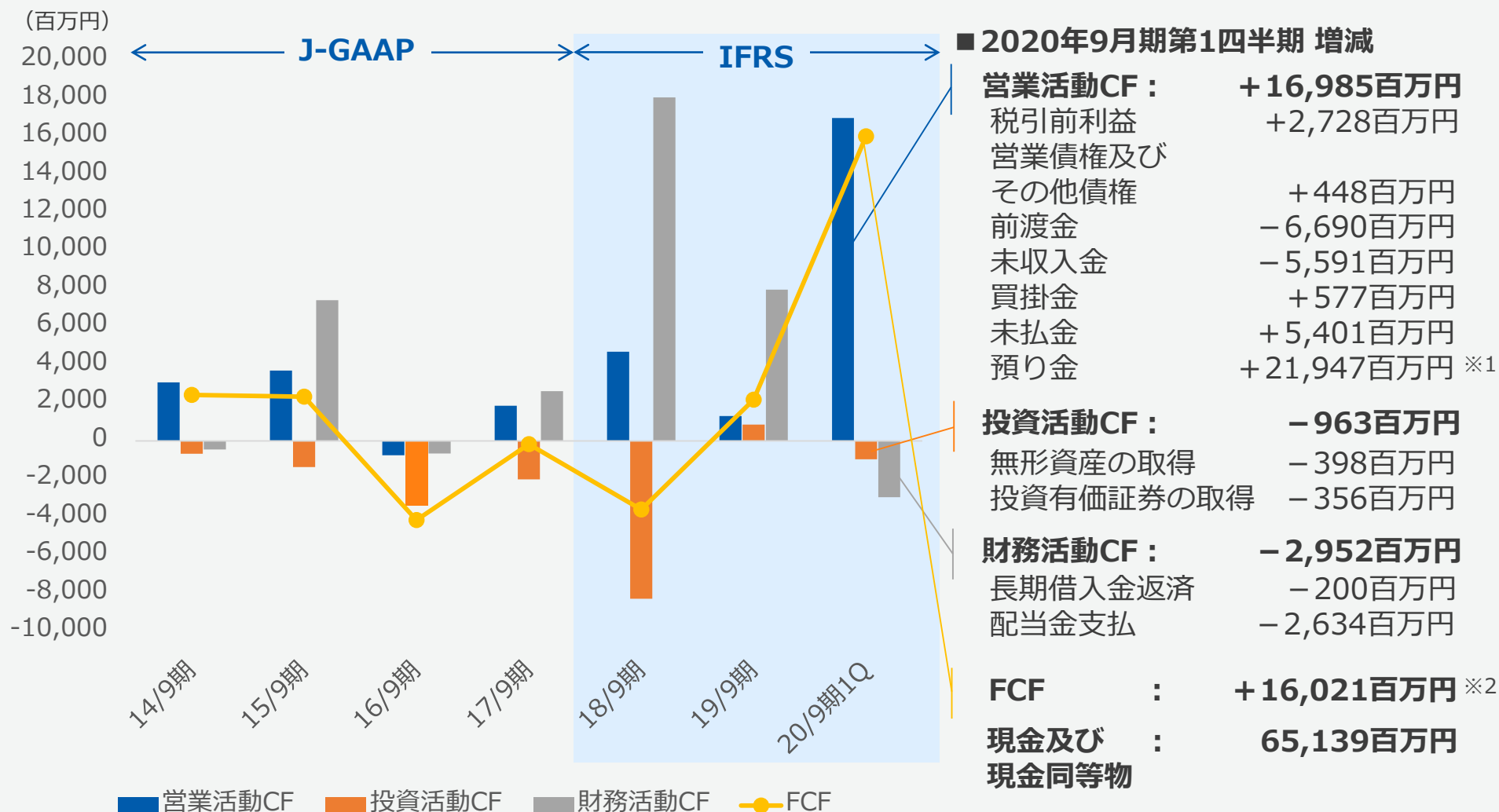


3.4.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率(四半期推移)

売上構成の変化により原価率が変動



3.5 連結キャッシュフロー計算書



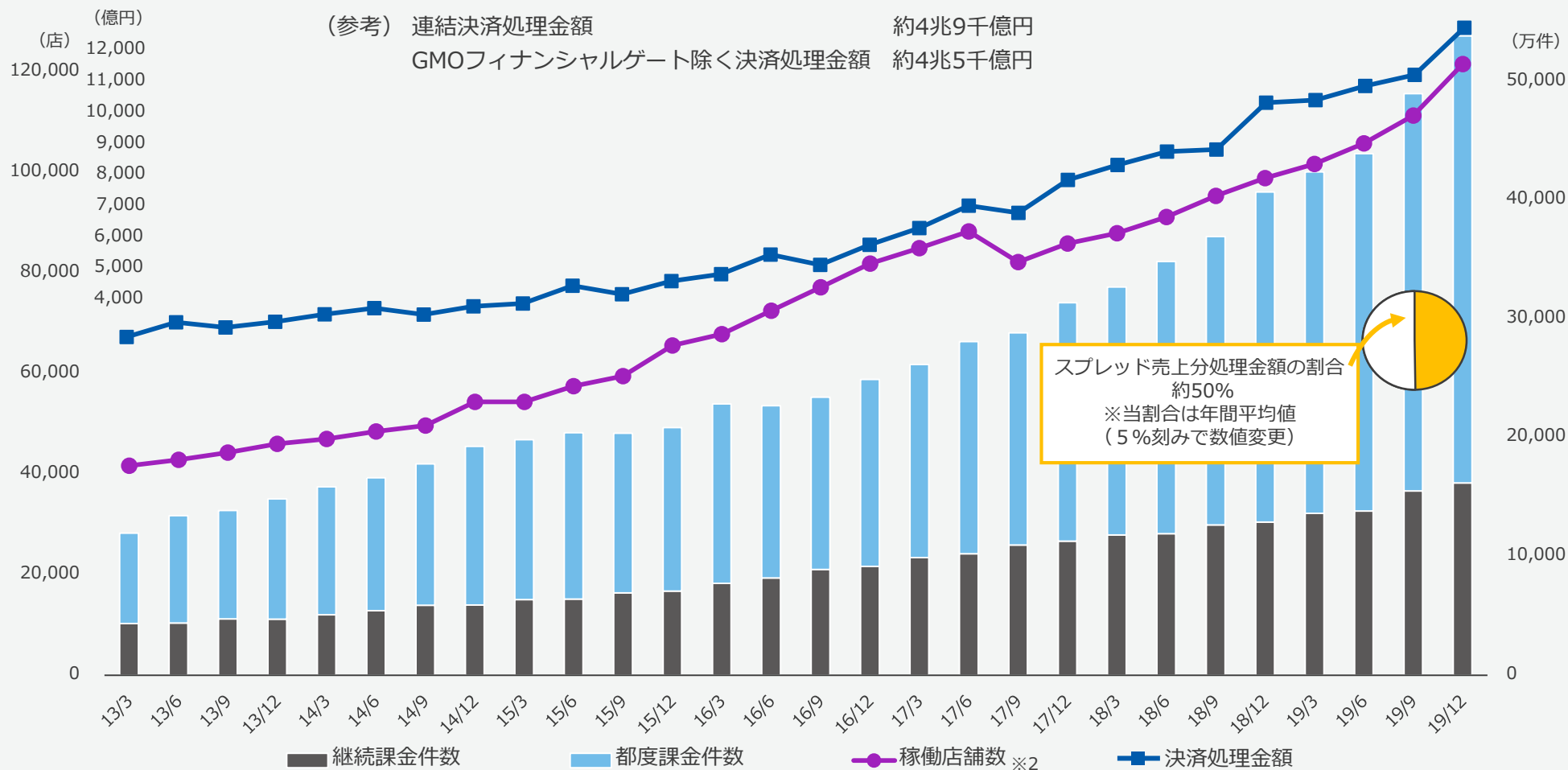
※1 年末年始対応に伴う一部加盟店からのデポジット増を含む

※2 フリーキャッシュフロー（FCF）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

3.6 KPI (四半期推移)

グループ全体での決済処理金額は年間約4兆9千億円に

稼働店舗数 121,700店、決済処理件数 5.4億件、決済処理金額 約1.2兆円※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12月末時点の稼働店舗数は254,261店 (前年同期比+126.3%)

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。

TEL : 03-3464-0182