

2021年2月15日

会社名 株式会社メタップス
(コード 6172:マザーズ)

住 所 東京都港区三田1丁目4番1号
住友不動産麻布十番ビル3F

代表者名 代表取締役 山崎 祐一郎
問い合わせ先 管理本部長 原 大輔
電話番号 03-6459-4670

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたのでお知らせ致します。

記

<開催状況>

開催日時 2021年2月15日(月) 15時30分～16時00分

開催方法 WEB形式によるオンライン開催

【添付資料】

1.2020年12月期通期 決算説明会資料



metaps®

株式会社メタップス (TSE:6172)

2020年12月期通期

決算説明資料

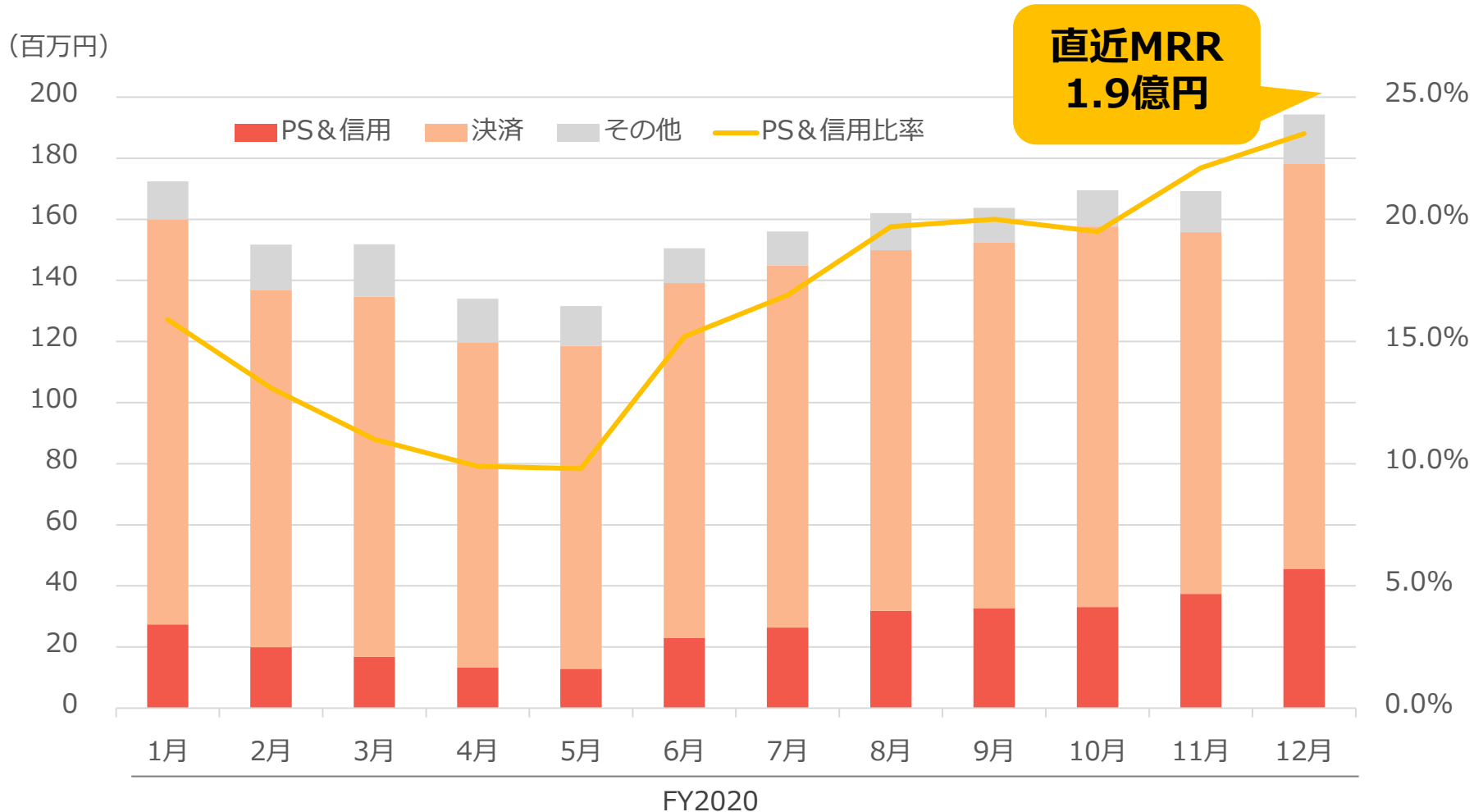


- ▶ スtock型ビジネスのARR（年間経常収益）が順調に拡大。3Qから3.8億円増加し、4QでARR23.3億円に成長
- ▶ 事業ポートフォリオの見直しが進むとともに、ファイナンス事業における注力事業である「会費ペイ」や「CRIA」の収益力向上が加速。また、マーケティング事業においても、国内外ともに堅調に推移し、マーケティング事業全体の利益率が改善。4Qで営業利益黒字化を達成
- ▶ pring（プリン）をはじめとする持分法適用会社において投資を継続。通期で持分法損失170百万円を計上。ただし、持分法損失及び一時的な費用であるその他費用を除くと、通期でも営業黒字

2020年12月期通期 (2020年1月～12月)

ストック型収益：MRR（月次経常収益）

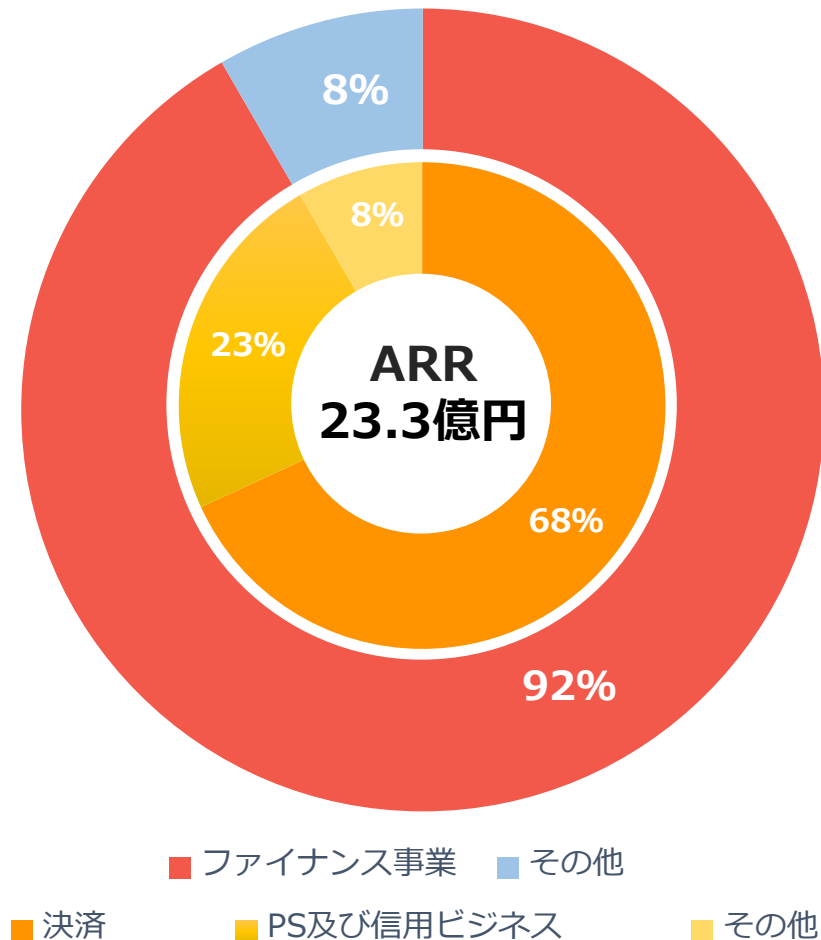
給与即時払いサービス「CRIA」の収益拡大が寄与するなど、ストック型ビジネスが堅調。MRRが順調に伸び3Qと比べ19.4%増加、当期最高のMRR



※PS=パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ） 信用=信用ビジネス（CRIA）

事業・サービス別内訳

「会費ペイ」を中心とするパッケージ・ソリューションや「CRIA」を中心とする信用ビジネスが順調に収益化フェーズに入り、ARRの約2割を占めるまでに拡大

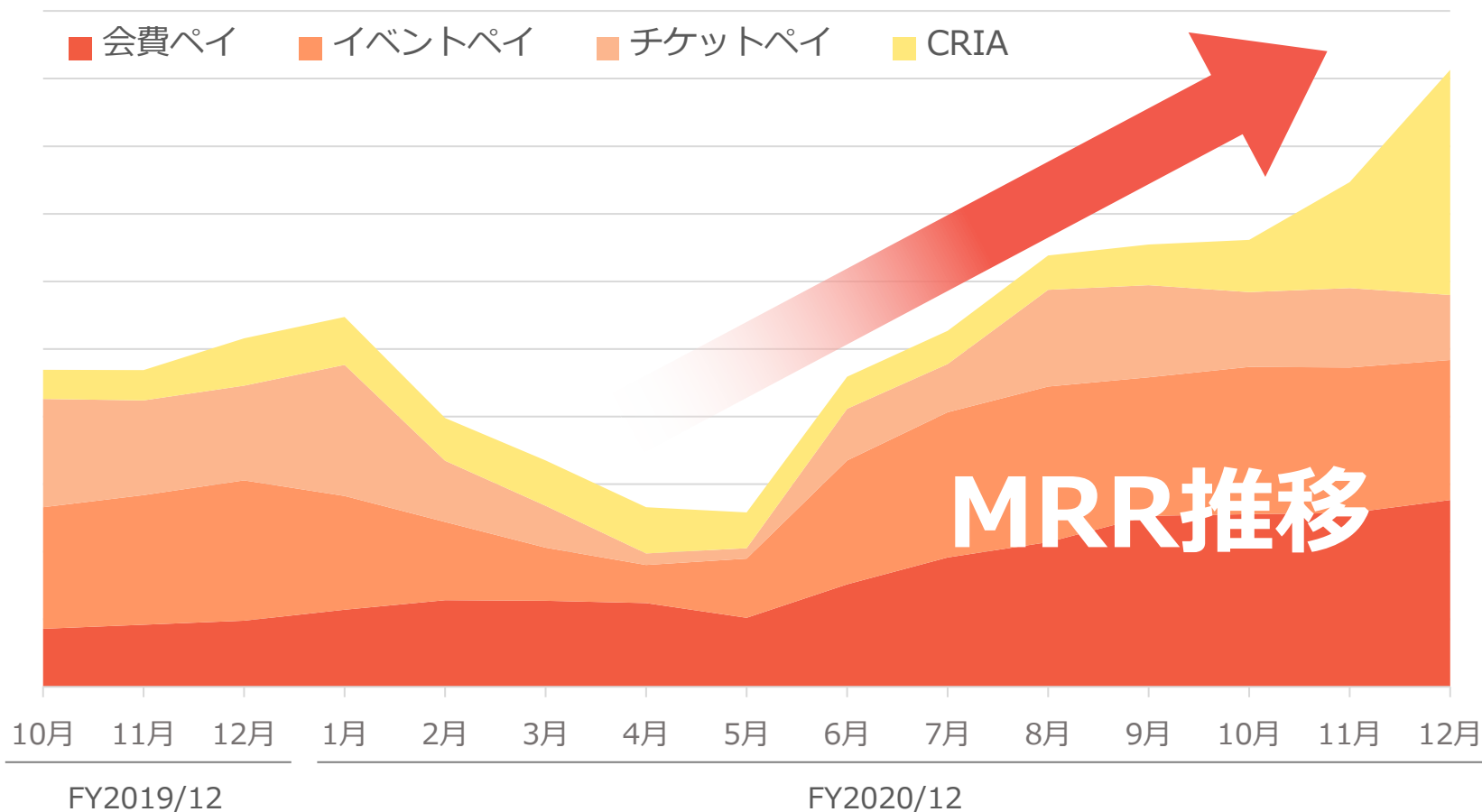


※PS=パッケージ・ソリューション

※ARR=直近四半期末MRR×12

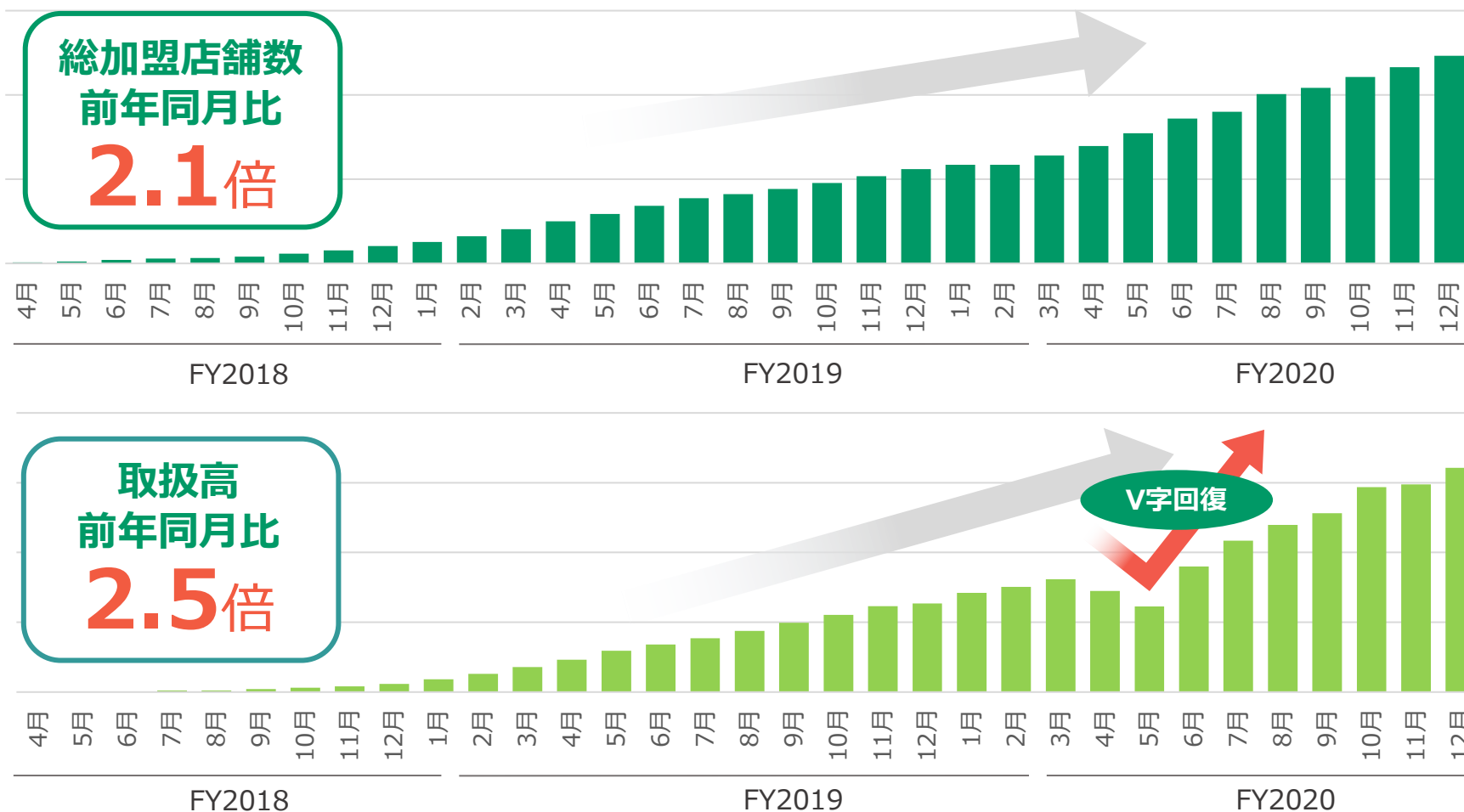
※「その他」には、マーケティング事業及びDX支援事業のうち、ストック型ビジネスのみを含む

給与即時払いサービス「CRIA」において、複数の大型加盟店による利用が開始したことにより、4Qで業績が急拡大。リアル系のエンタメ加盟店が主要顧客であるチケットペイにおいては、コロナの影響が継続

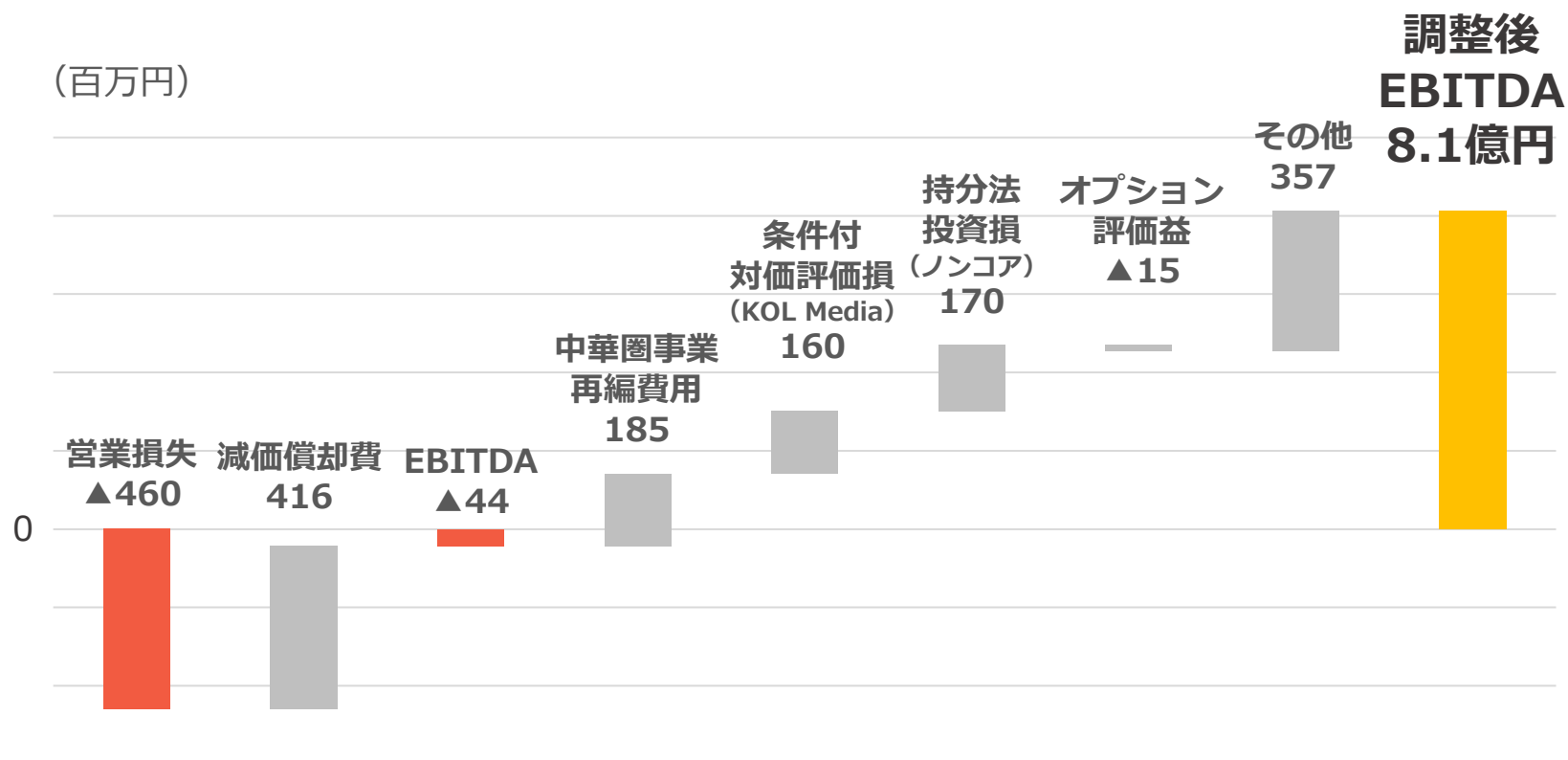




依然として強い伸びを維持。取扱高は6月のV字回復以降順調に推移し、加盟店数、取扱高ともに過去最高。直近の緊急事態宣言による影響は限定的



一時的な費用や非キャッシュ項目を除いた
調整後EBITDAは、**8.1億円の黒字**



(注) 営業活動には直接的に関係のない、一時的な要因を外した数値を示すことで、メタップスグループの継続的な業績を理解いただくことを目的とする。従来のEBITDA（営業利益+減価償却費）に加え、IFRS関連費用、組織再編費用、M&A関連費用等を調整

経営効率を追求しつつ、安全性・健全性にも留意するため、短期的には**DEレシオ**は1.0倍以内を維持

資本効率の高い経営が目指すものの、短期的には成長投資を行うため、**自己資本比率**は20%超を維持

非常事態においても安定した事業運営を継続できる様に、**調整後手元流動性比率**は12倍（販管費1年分）超を維持

単位：百万円	2018年8月	2019年12月	2020年12月
現預金	7,054	4,683	6,648
有利子負債	2,845	2,343	2,359
総資産	22,686	20,884	21,921
自己資本（親会社持分）	7,787	4,899	5,662
DEレシオ	0.37	0.48	0.42
自己資本比率	34.3%	23.5%	25.8%
営業債権等	6,193	9,752	9,195
営業債務等	7,520	11,130	10,294
調整後手元流動性 *1	5,727	3,305	5,549
月平均販管費（減価償却除く）	389	439	306
調整後手元流動性比率*2	14.7	7.5	18.1

*1 調整後手元流動性は、現預金＋営業債権等－営業債務等

*2 調整後手元流動性比率は、調整後手元流動性÷月平均販管費（減価償却除く）

ブロックチェーン技術を活用したデジタルアイテム取引所“miime（ミーム）”を運営するメタップスアルファの全株式をコインチェック社※1に譲渡



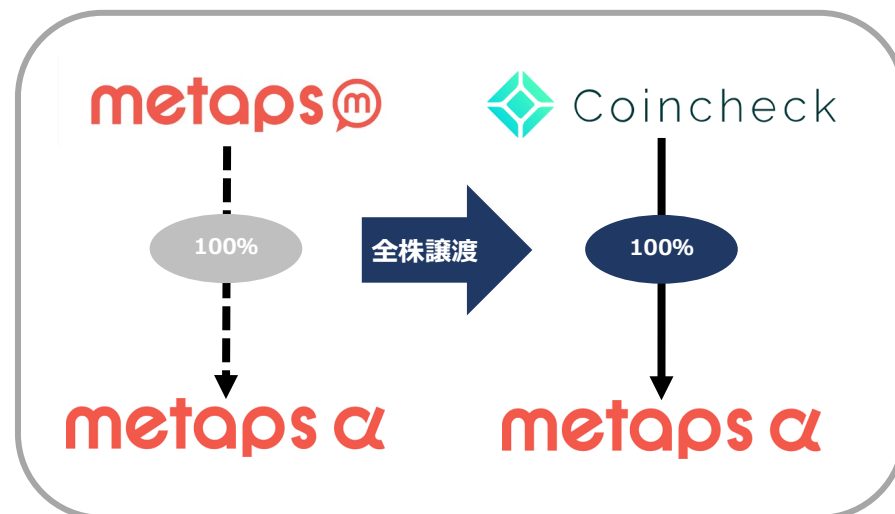
案件概要

※1：マネックスグループの完全子会社、暗号資産取引所事業を展開

- 2020年8月14日公表の新たな中期経営計画「The Road To 2025」の実現に向けて、グループとしてB2B事業及びストック型ビジネスへの更なる注力を進めるため、事業ポートフォリオの見直しを行った結果、メタップスアルファの全株式を売却することを決定
- 2021年2月5日付で、当社はコインチェック社と、メタップスアルファ株式の譲渡契約を締結
- ブロックチェーン技術に関する研究開発は、当社グループにおいても継続し、今後の新規事業やDX支援事業において活用予定

miime（ミーム）の特徴

- miime（ミーム）は、ブロックチェーンに記録されたデジタルアイテムであるNFT（Non-fungible token）※2を取引する国内最大級の取引所
- ブロックチェーンゲームアイテム以外にもデジタルアートやプロスポーツチームのトレーディングカードなどを扱う



※2：NFT（Non-fungible token）は、ブロックチェーン上に記録され、固有の値や情報を持ったデジタルアイテム

- 前期末から進めている事業ポートフォリオの見直しを継続（コンシューマ向け事業からの撤退、マーケティング事業における投資最適化等）
- コロナによる影響は想定範囲内。主力であるファイナンス事業が収益を牽引し、ARRも順調に拡大
- 来期はストック型ビジネスの更なる強化し、メタツプスクラウドをはじめとする新規サービスの事業基盤確立にリソースを集中

中期経営計画の達成に向けて、事業基盤の確立を急ぐとともに、組織体制の再強化を進める

02 ご参考

ファイナンス事業、マーケティング事業ともに堅調に推移。事業ポートフォリオ見直しに伴う再編コスト等の評価損が嵩んだが、**調整後EBITDAは通期8.1億円の黒字で着地。4Qでは、営業利益も72百万円で黒字化**

(単位：百万円)	2019年12月期 通期 (16カ月) (注1)	2020年12月期 通期 (1-12月)	VS 前年同期比
売上高	13,292	8,569	▲47億円
売上総利益 % 売上高	5,606 42.2%	4,100 47.8%	▲15億円
調整後EBITDA % 売上高	▲1,408 na (注2)	811 9.5%	+22億円
営業利益 % 売上高	▲4,749 na (注2)	▲460 na	+43億円
親会社の所有者に帰属する 当期純利益 % 売上高	▲4,620 na (注2)	▲108 na	+45億円

前期減損
失約39億
円を計上

当期における特殊要因：

- ☑ Upside株式売却益を計上（営業利益+33百万円）。第1四半期におけるUpsideの寄与は、売上高▲8百万円、営業利益▲50百万円、当期純利益▲53百万円
- ☑ 中華圏事業における提携先との契約早期終了に伴う費用をその他の費用として計上（営業利益▲185百万円）
- ☑ KOLの条件付対価の公正価値算定に伴う評価損を計上（営業利益▲160百万円）

(注1) 2019年12月期は、決算期変更の移行期につき16カ月の変則決算のため対象期間が異なる

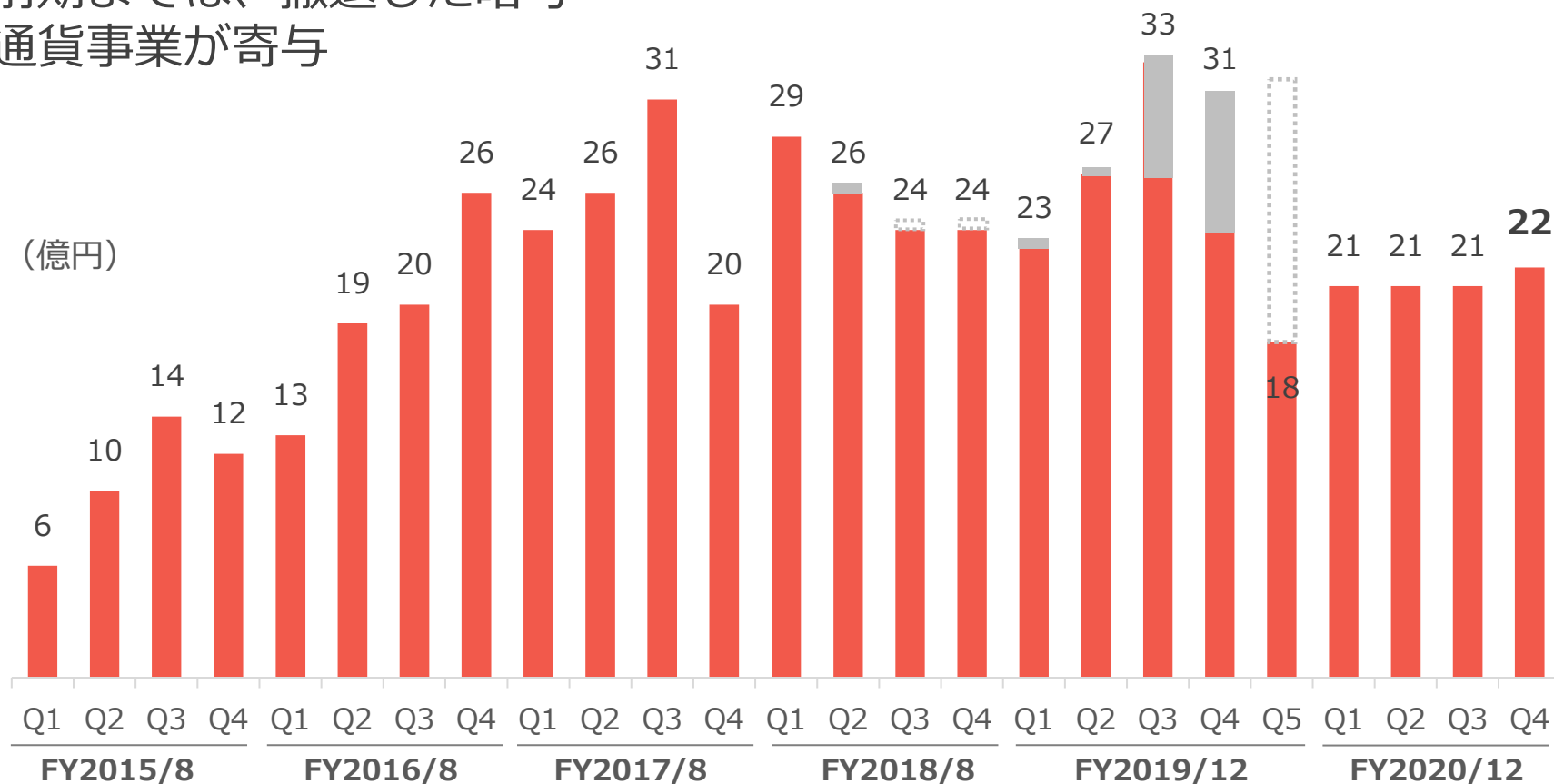
(注2) 2019年12月期第1四半期に計上した子会社（pring）に対する支配の喪失に伴う株式評価益（1,759百万円）を除く

ファイナンス事業、マーケティング事がともに堅調に推移し、**Q4で当期最高の四半期売上高を記録。**

前期までは、撤退した暗号通貨事業が寄与

前期までの暗号通貨事業の収益貢献（億円）

2018年8月期			2019年12月期				
Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
0.7	△0.6	△1.6	0.2	3.1	7.7	8.7	△15.3

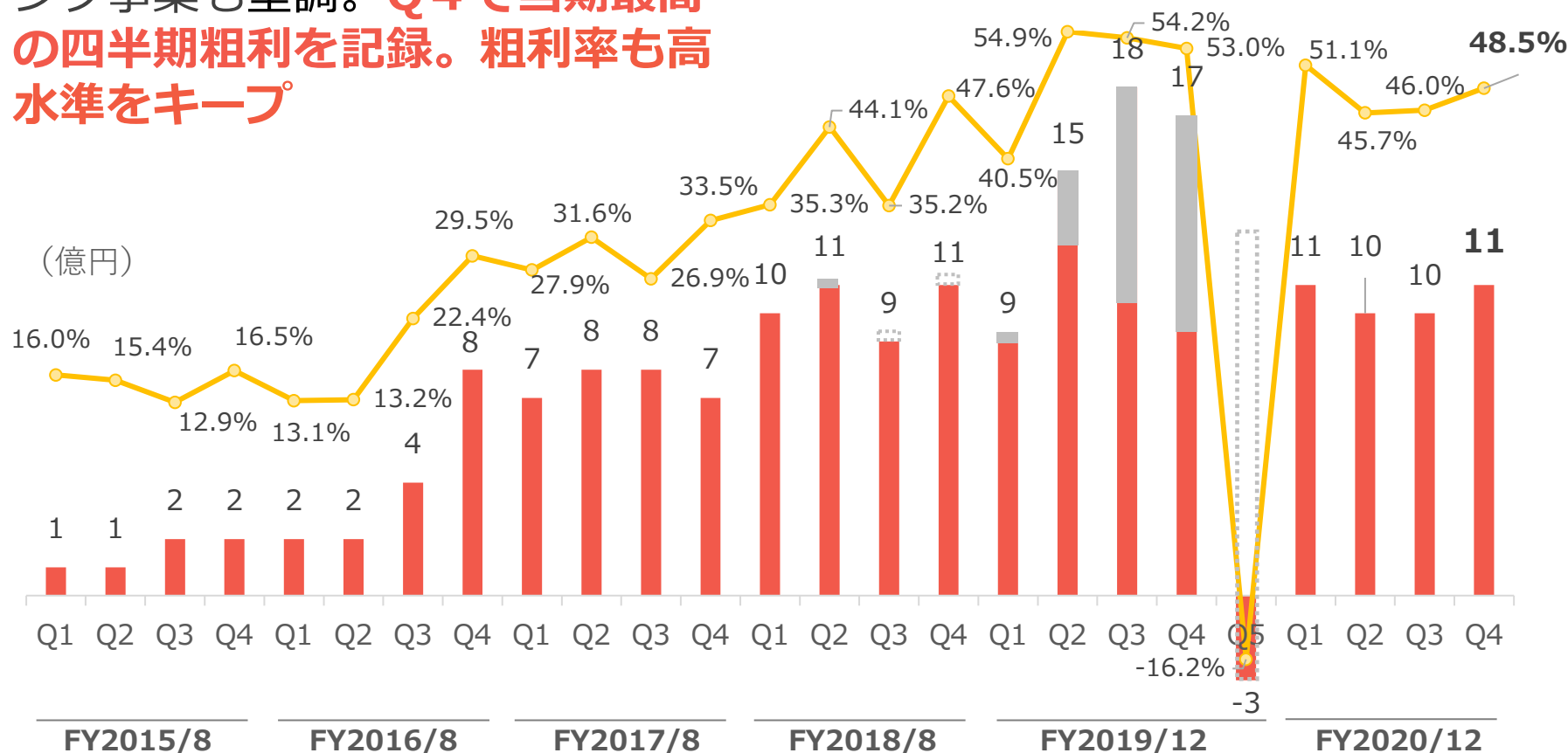


(注) 2015年8月期第4四半期以前は日本基準、2016年8月期第1四半期以降はIFRS。
2016年8月期第3四半期から2018年8月期第4四半期は、IFRS第15号適用を想定したプロフォーマ情報

「会費ペイ」や「CRIA」をはじめとするファイナンス事業の新規サービスの成長に加え、マーケティング事業も堅調。**Q4で当期最高の四半期粗利を記録。粗利率も高水準をキープ**

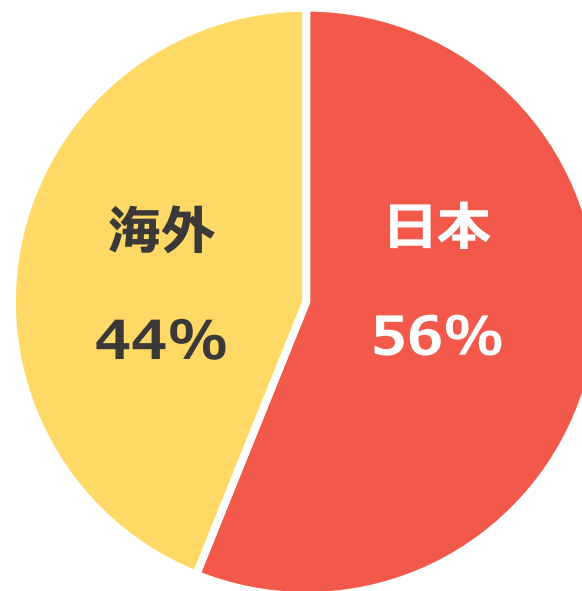
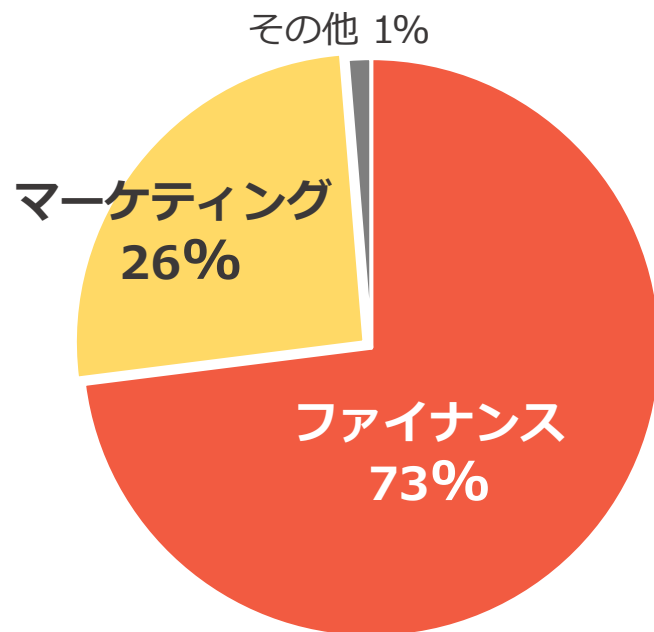
前期までの暗号通貨事業の収益貢献（億円）

2018年8月期			2019年12月期				
Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
0.7	△0.6	△1.6	0.2	3.1	7.7	8.7	△15.3



(注) 2015年8月期第4四半期以前は日本基準、2016年8月期第1四半期以降はIFRS。2016年8月期第3四半期から2018年8月期第4四半期の粗利率は、IFRS第15号適用を想定したプロフォーマ売上高を基に算出

事業別では、**ファイナンス事業が約 7 割**、また地域別ではファイナンス事業を展開する韓国と、マーケティング事業が堅調な中華圏による粗利寄与が大きく、**海外が全体の約 4 割を占める**



売上総利益：41億円

収益性の高い「会費ペイ」や「CRIA」が成長したことで利益が拡大。
 コロナによる影響は、2020年上半期と比べると限定的だが、「チケットペイ」などのリアル加盟店向けサービスでの影響が予想される

(百万円)	2019年 12月期通期 (16カ月)	2020年 12月通期 (1 - 12月)	VS 前年同期比
売上高	5,264	3,531	▲1,733
売上総利益 %売上高	3,974 75.5%	2,992 84.8%	▲982
セグメント利益 %売上高	▲391 na	282 8.0%	673
EBITDA	▲77 na	386 10.9%	463

▶ 「会費ペイ」を中心とするパッケージ・ソリューションサービスや「CRIA」を中心とする信用ビジネスが収益化フェーズに入ったことで利益が拡大

▶ 海外ファイナンス事業においては、1Qで計上した暗号通貨関連コストによる影響が大きく、加えて12月にはコロナ感染者の急増による警戒レベルの引き上げが実施され事業全体において需要の減速

前期における、暗号通貨事業及び同事業の撤退による影響：Q4 累計約15億円、通期 ▲19百万円

(注) 2019年12月期は、決算期変更の移行期につき16カ月の変則決算のため対象期間が異なる

国内外ともに堅調に推移し、利益率も改善。コロナによるデジタル商材の広告需要が高く、来期以降も安定的な収益確保を見込む

(百万円)	2019年 12月期通期 (16カ月)	2020年 12月通期 (1 - 12月)	VS 前年同期比
売上高	7,820	4,964	▲2,857
売上総利益 %売上高	1,519 19.4%	1,054 21.2%	▲465
セグメント利益 %売上高	142 1.8%	352 7.1%	+ 210
EBITDA	228 2.9%	379 7.6%	+ 151

- ▶ 中華系ゲーム企業によるマーケティング需要が継続。トータルプランニング案件の受注も増加し、高い利益率を維持



- ▶ コロナ特需は一巡。データフィード事業を中心に堅調に推移。ECを中心に顧客の広告出稿が拡大したことが大きく寄与し、想定以上の収益を達成



(注) 2019年12月期は、決算期変更の移行期につき16カ月の変則決算のため対象期間が異なる

2025年目標数値

2025年に向けての営業利益数値をグループメンバー全員の共通目標とする

✓ **オーガニック目標
営業利益**

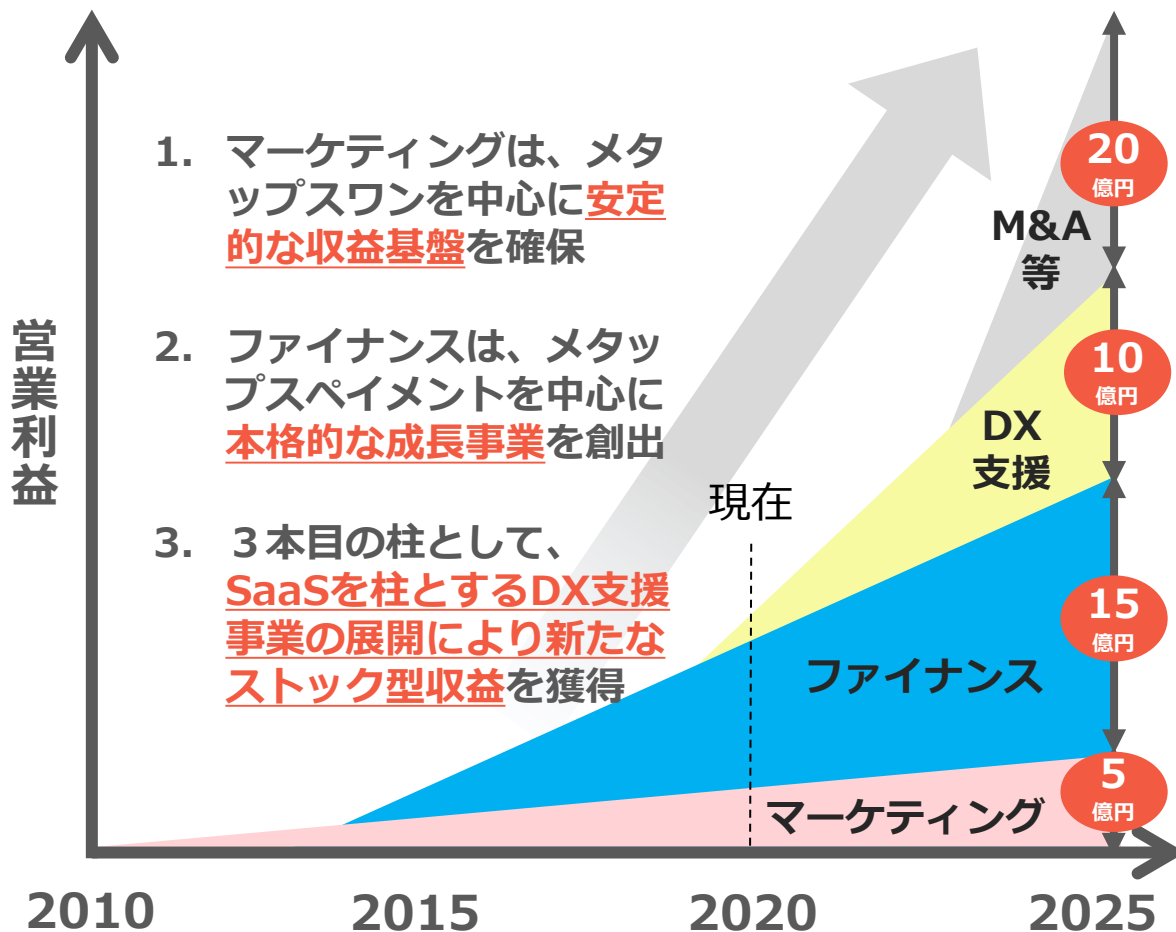
30億円

✓ **チャレンジ目標
営業利益**

50億円

オーガニック目標とチャレンジ目標の差額20億円は、M&A及び将来的に立ち上げる新規事業から創出

5年後の営業利益内訳イメージ



※当数値目標は、各事業が期待通り成長する前提で作成。当社は新規性の高い事業を展開しており、特にDX支援事業は不確定要素が多く、市場環境等に影響されるため、計画が当初想定から修正される可能性有り

2020年8月、自律分散社会に向けて、経営理念の刷新と新たな経営方針を盛り込んだ**中期経営計画「The Road To 2025」**を策定

中期経営計画 3つのポイント

- ✓ **重点投資**：決済を中心とするフィンテック領域への投資
- ✓ **成長戦略**：SaaSを中心とするDX支援事業への投資
- ✓ **数値目標**：営業利益30～50億円達成

- ファイナンス
- マーケティング
- その他

メタップス (事業持株会社)

- ✓ DX支援事業（アプリデータ分析ツール・SaaS一元管理ツール・フリーランスマッチング支援）


Metaps
Entertainment

- ✓ 越境マーケティング事業（オンライン&オフライン）
- ✓ 越境ゲームパブリッシングサポート事業


メタップス
ファン

- ✓ インターネット広告事業
- ✓ データフィード事業
- ✓ マーケティングソリューション事業
- ✓ 商品検索&アプリメディア事業

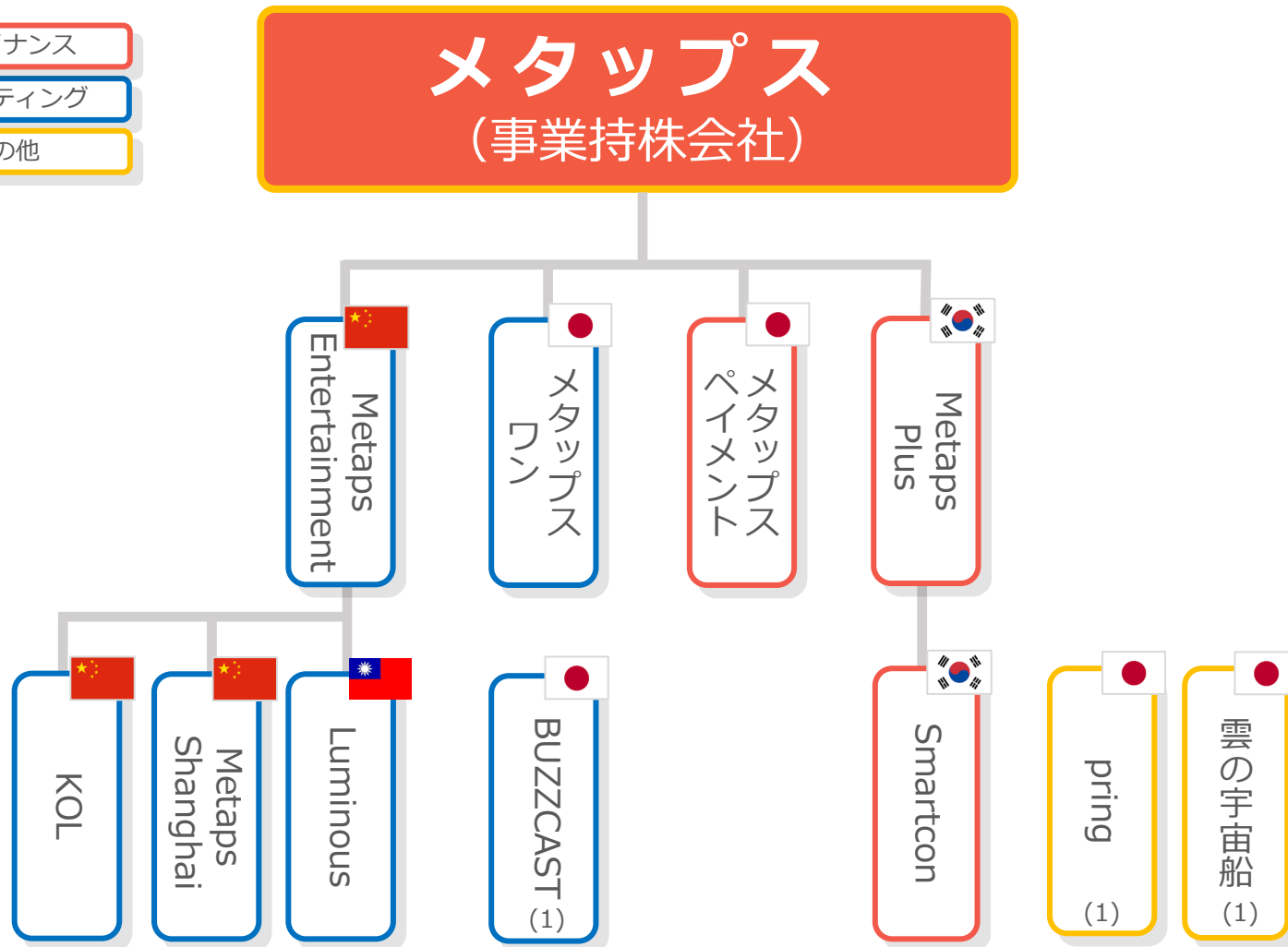

メタップス
ペイメント

- ✓ 決済サービス（EC・リアル決済）
- ✓ パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ等）
- ✓ 信用ビジネス（給与即時払いサービス CRIA：クリア）


Metaps
Plus

- ✓ 電子マネー&モバイル商品券事業（EC・リアル決済）
- ✓ アプリマーケティング事業

※孫会社及び持分法適用会社は次ページ



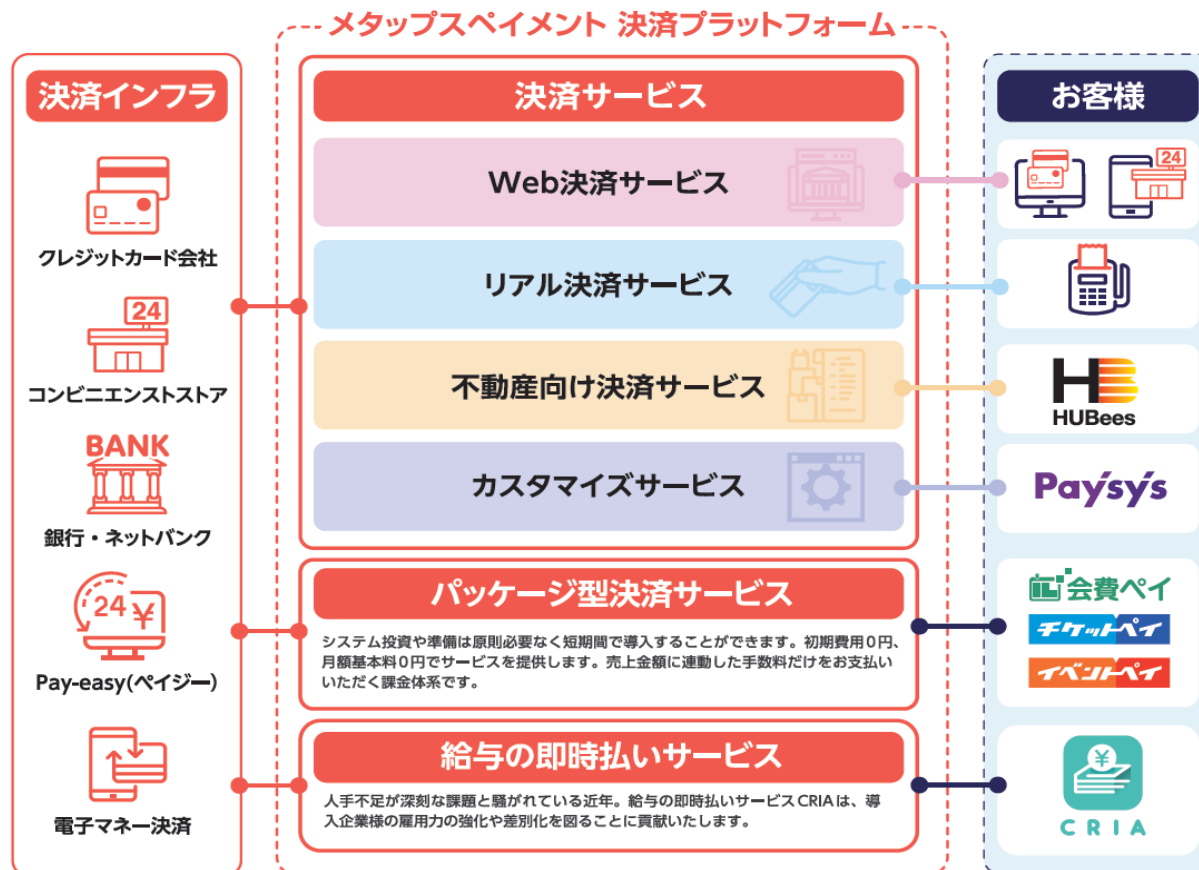
(1) 持分法適用会社

20年の豊富な実績と、目まぐるしく変わるテクノロジー業界で培った決済サービスのノウハウを顧客ニーズに合わせて提供

メタップスペイメントは、EC決済のみならず実店舗でのリアル決済を提供。決済ラインナップは、クレジットカードの他、コンビニ、電子マネー、ペイジー、QRなど多彩な決済サービスを取り揃える

また、決済サービス以外にも、強みである開発力を活かしたパッケージ・ソリューション及び、信用ビジネス領域への投資を積極的に進め、様々なフィンテック事業を展開

詳細次頁以降



ファイナンス事業：会費ペイ※（サブスク型決済）metaps®

会費ペイ

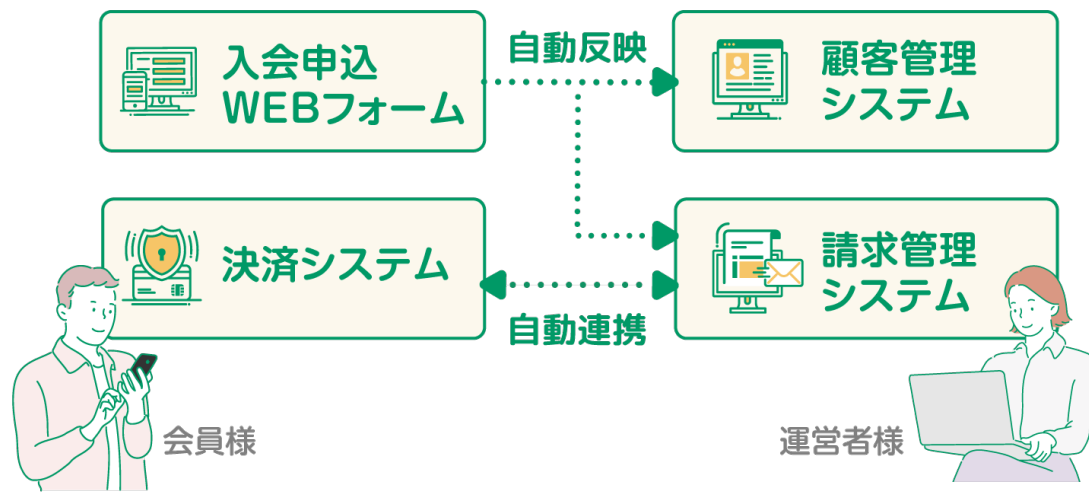
利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料 1：3.5%
- システム利用料 2：100円

・システム利用料 1 は、決済手数料込みの料金。別途決済手数料は発生しない・システム利用料 1 は、決済金額からシステム利用料 2 を控除した金額に乘ずる
・システム利用料 2 は、決済が成功した請求1件につきかかる手数料

「会費ペイ」は、①入会申込、②支払方法の登録、③会員管理DBの登録、④毎月の集金、⑤催促自動化、を実現。フィットネス・習い事・スクールなど、**会費制ビジネス（サブスク）に必要な機能をワンシステムで提供**

会費制ビジネスに必要な機能をワンシステムで



会費ペイを契約すると、以下の支払手段をご利用いただけます。



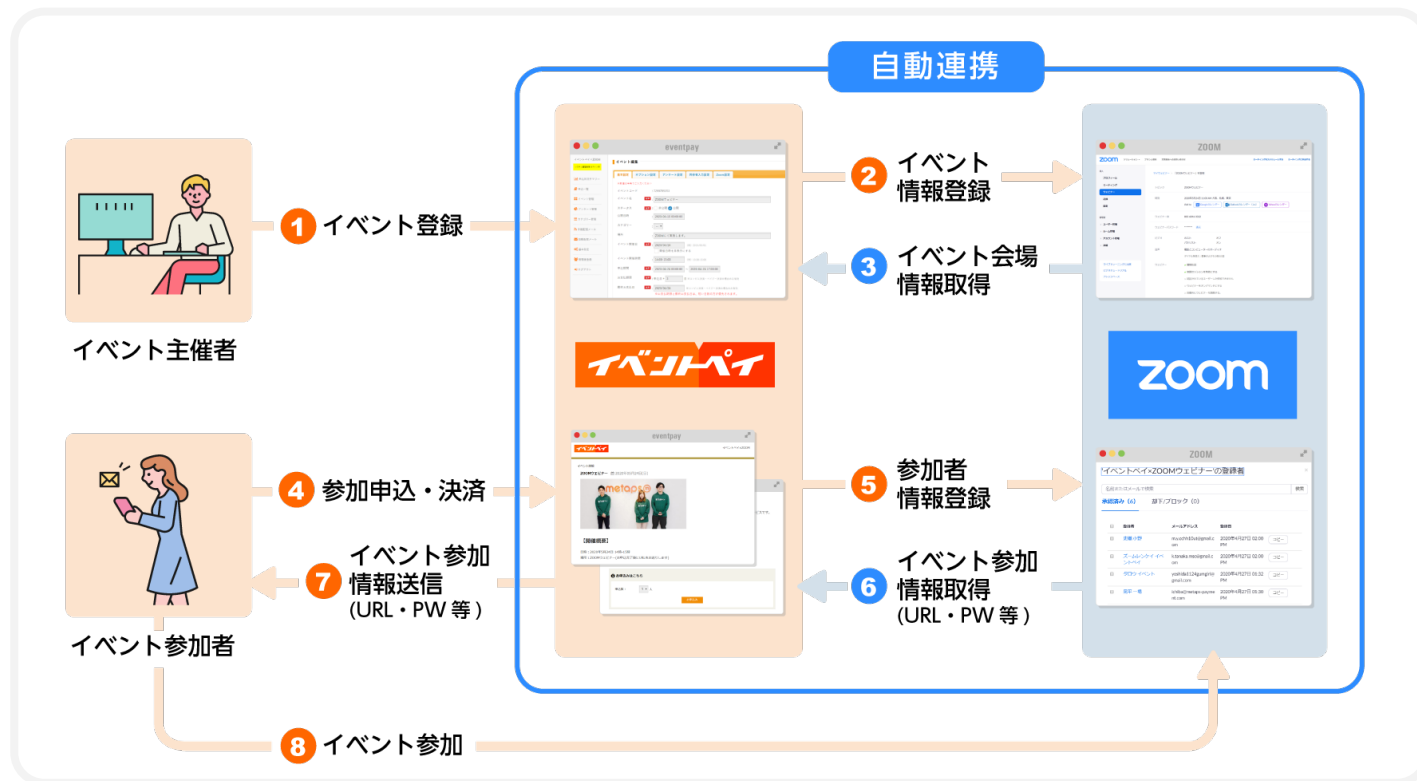
※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料：3.5%

イベントの申込受付や決済、参加者管理をワンストップで提供する「イベントペイ」は、2020年5月よりビデオ会議サービス「Zoom」との連携を開始し、急速に利用件数が増加。現在は、リアルとオンラインのハイブリットでのイベント開催が主流に



※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成

プレイガイドに依存することなくチケット販売が出来るチケット販売管理・発券サービス「チケットペイ」。イベントペイ同様に、Zoom連携を開始し、オンライン配信ライブでの導入加速



チケットペイは、簡単にチケットの販売が出来るサービスです。手数料は売れた分だけ。抽選販売・座席自動割り振りなど機能充実、申込者情報も全て主催者様が取得できます。個人主催のイベントから、スタジアムライブまで、音楽・スポーツ・トークライブなど、規模に関係なくオールジャンルでご利用頂けます。また、オンラインイベントの受付からチケット販売、配信中の投げ銭募集など、幅広い使い方が可能です。

※販売時に、発券あり・なしが選べ、リアル・オンラインのどちらのイベントにも対応
※発券が必要な場合、全国（約16,600店舗）のファミリーマートで発券可能



Zoom連携機能 + 投げ銭サービス開始！

配信イベントに最適！

詳細はお気軽にお問合せください。



※投げ銭サービスは別途 pring 社と契約が必要になります。

1. 有料配信

・オンラインライブやトークライブ、アーカイブ配信等に

2. 無料配信 + 投げ銭

・中止になった公演の出演者様が集まり座談会
・配信中に投げ銭による応援をさせていただく

3. 有料配信 + 投げ銭

・様々なシーンでご利用いただけます！

チケットペイは低価格で機能充実！すぐに販売できます

販売手数料

5.5%

自由席・指定席
登録料も

0円

抽選・会員
限定販売も

OK

販売まで早い

3日

入金が早い

15日

いつでも相談

専任
スタッフが
サポート

		チケットペイ	他プレイガイド
加盟店様 手数料	取引契約料 (初回のみ)	0円	10,000円
	販売システム利用料 (1興業につき)	0円	5,000円 ～10,000円
	販売手数料 (税別)	5.5%	8%～12%
	紙代負担	無し	有り
チケットに 画像印刷	活用例) ファンクラブ 限定チケット、特典引 換え券	○	×
申込情報 提供	管理画面で閲覧、 ダウンロード可	○	×
メール配信	申込者へ自由に メール配信 ※1	○	×
支払サイクル	イベント実施に関係な く売上をお振込 ※2	毎月月末締め翌月15日	イベント終了後清算

※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速

背景

- ▶ 海外では米国の「ペイロールカード」等、新たな給与支払い手段が拡大
- ▶ 2018年12月、政府が「電子マネーによる給与支払い」解禁の方針を発表。2019年12月、国家戦略特別区域諮問会議で、**デジタルマネーによる給与支払いが規制改革事項として決定**
- ▶ 2021年1月、日本経済新聞は「**政府は今春から企業が給与を銀行口座を介さずに支払えるようにする**」と報じた
- ▶ 国内では人口減少もあり、企業の採用難易度が年々上昇し、人材不足が経営課題

CRIAの特徴

- ▶ 従業員がいつでも給与を受け取ることができ、働いた対価の流動性を確保することで安心感が生まれる
- ▶ **CRIA導入により、企業の求人応募数が増加し、定着率も向上**
- ▶ 企業の導入手数料は無料、利用者が手数料負担（業界最安値）
- ▶ **原則24時間365日受け取り可能、セブン銀行ATMでの現金受取サービス**



セブン銀行の口座が無くても利用が可能



コロナ禍でお金SNS（投げ銭）の利用者が急増。Jリーグを始めとする多くのプロスポーツチームで利用が加速

pring（プリン）は、成長著しいキャッシュレス市場において、独自路線で事業を拡大。お金のやりとりで、人と人をつなげる、新しい**お金コミュニケーションアプリ**

法人事業

- ▶ 法人から個人へ一括送金
- ▶ アプリ内の広告販売
- ▶ 送金：100円/件

お金SNS事業

- ▶ インフルエンサーやスポーツチームなどが、選手への応援を受けとれるプラットフォーム
- ▶ 送金額の10%

決済事業

- ▶ QRコードによる店舗及びネット決済
- ▶ 他電子マネーへのチャージ
- ▶ 決済手数料：1%

ASP事業

- ▶ アプリをOEMとして提供
- ▶ xxペイ、着せかえpringとして提供
- ▶ 1案件あたり数百万～数億円

metaps[®]

MIZUHO

MJS

NICIGAS
ニチガス

ITOCHU

SBI Investment

UFHD

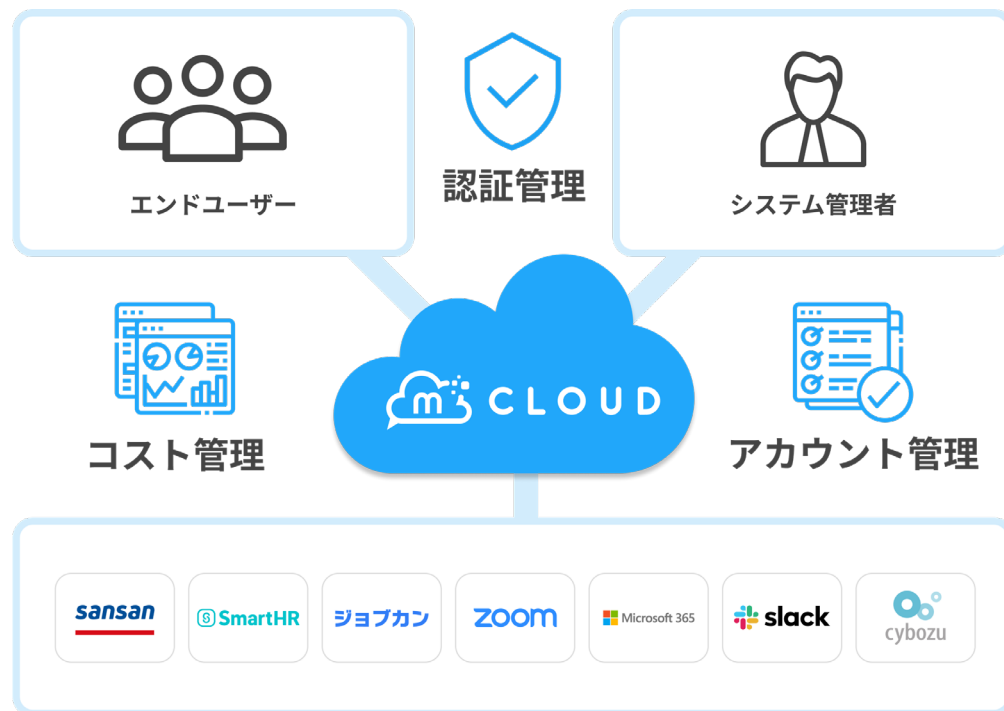
三井住友銀行グループ
SMBCベンチャーキャピタル

（掲載企業は株主の一部）

DXのため導入されるSaaSが、**リスクとムダ**を生んでいた

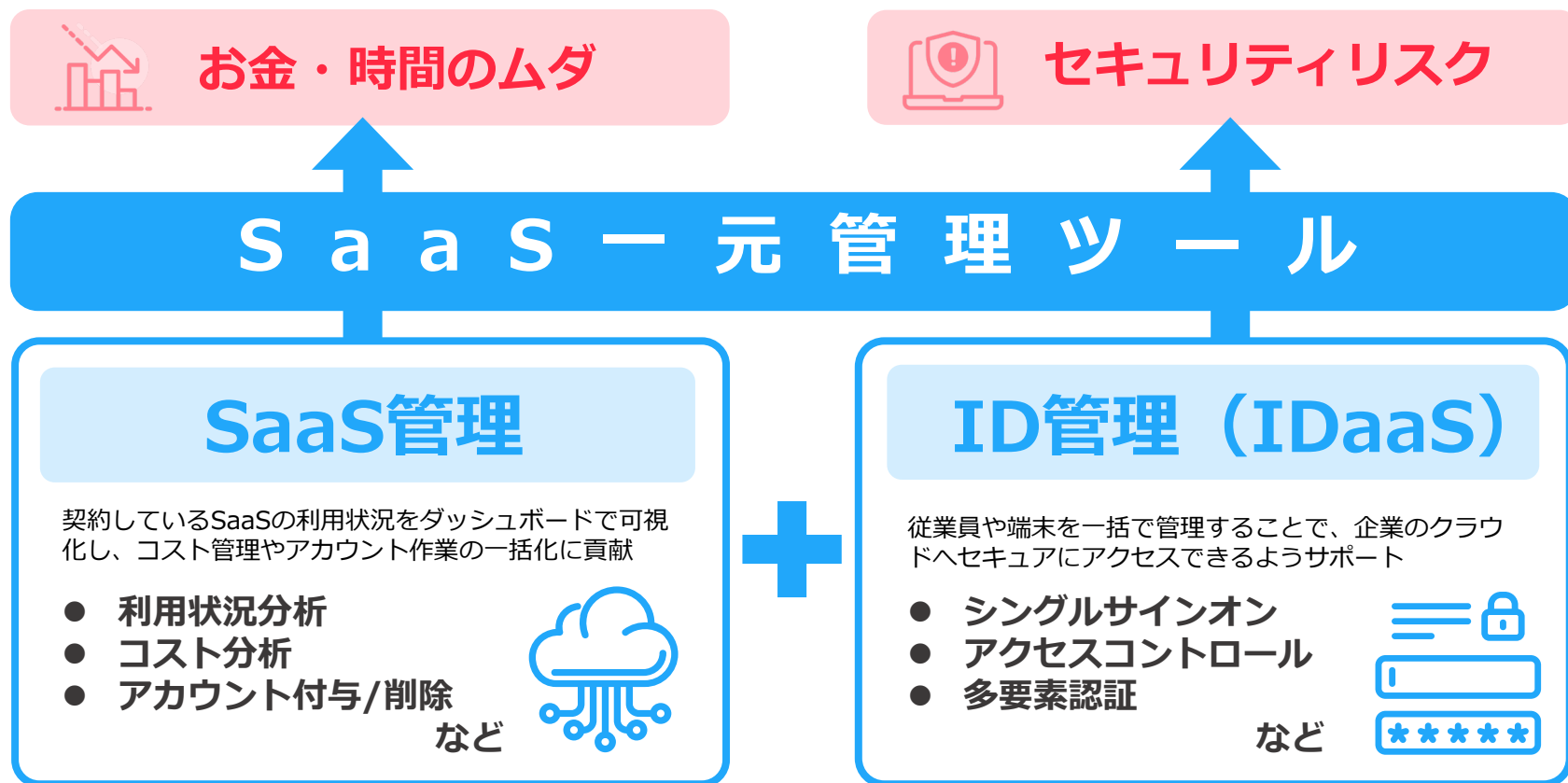
リモートワークをきっかけに、“SaaS爆発”とも呼べるほど急増する企業によるSaaS利用。2020年には、市場規模が2015年の約2倍の約9.5兆円まで伸長。^{※1} **導入が増加する一方で、コスト・セキュリティ面では数々の問題が発生**

急激なSaaSの導入増加がもたらすお金・時間のムダと、セキュリティリスクを改善する日本初のSaaS一元管理ツール「**メタップスクラウド**」を発表。今春正式リリース予定

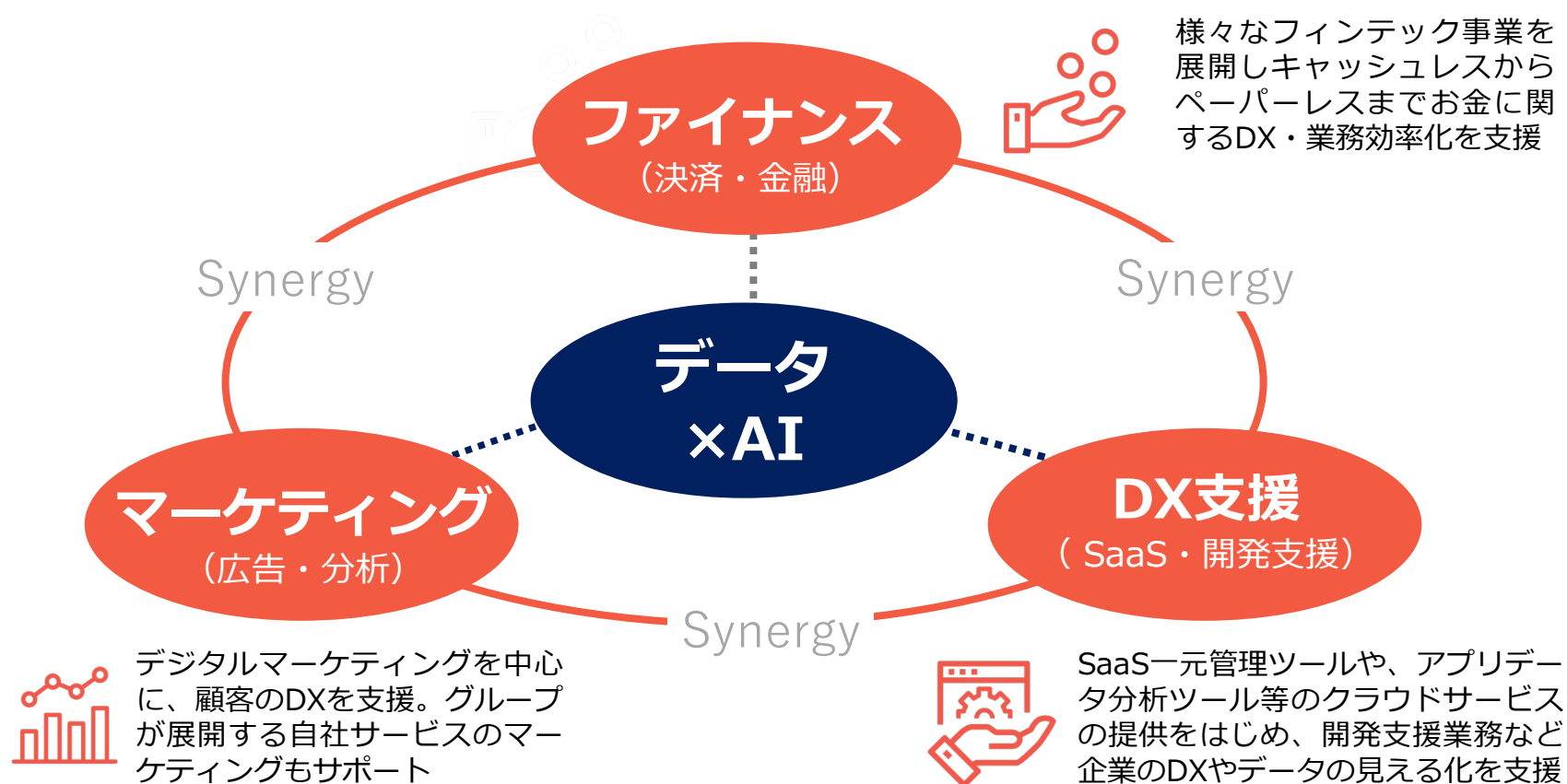


※1 出所：総務省「平成30年版情報通信白書」

メタップスクラウドは、SaaSの導入増加を背景に生まれた、お金・時間のムダを改善する「**SaaS管理**」とセキュリティリスクを抑える「**ID管理 (IDaaS)**」、の2つの機能を備えた日本初のSaaS一元管理ツール



グループの事業資産を活用し**社会と企業のデジタル化を支援**。全ての経済活動を可視化し、事業を通して得られる様々なデータの利活用を提案



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



SDGs（持続可能な開発目標）は、国連加盟国と多様な組織、人々によって作られ、国連で2015年に採択されました。17のゴール・169のターゲットから構成されており、地球上の誰一人として取り残さないこと（leave no one behind）を誓っています。この目標達成に向けて、各国が積極的に取り組むことが約束されました。

【メタップスSDGs宣言】

メタップスは、人々の価値観が大きく変化し、「豊かさ」や「生き方」の概念も多様化する時代を捉え、テクノロジーをフル活用することで、働き方をはじめ、人々を現実世界における様々な制約から解放し、自然と共生しながら、**新しい価値創造と多様な幸せを追求できる社会の持続的発展を支援いたします。**

メタップスグループは、「持続可能な開発目標（SDGs）」の実現に貢献してまいります。

自律分散社会に向けて、経営理念を刷新（2020年8月）。テクノロジーにより、働き方をはじめ、人々を様々な制約から解放。自然と共生しながら、新しい価値創造と多様な幸せを追求できる社会をつくる

MISSION

存在意義

テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

テクノロジーを駆使し、世界中に埋もれている価値を有効活用することで、経済やお金のあり方を変える

VISION

目指す姿

世界を解き放つ「Unleash The World」

世界中の誰もが様々な制約から解放され、自由に未来を創造し、多様な生活を追求できる社会を作る

VALUE

価値観

Metaps People Quality (MPQ)

完遂力：
やり遂げる力

思考力：
考え抜く力

スピード：
素早く実行する力

変革力：
変わり続ける力

組織力：
共創する力

STRATEGY

経営戦略

ファイナンス

決済、送金、融資等

マーケティング

広告、分析、コンサル等

DX支援

SaaS、ブロックチェーン等

テクノロジーでお金と
経済のあり方を変える



metaps®

世界を解き放つ



本資料の取り扱いについて

この資料は、株式会社メタップス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。本資料は、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。