



2021年8月18日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 メ タ ッ プ ス
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 山 崎 祐 一 郎
(コード番号：6172 東証マザーズ)
問 合 せ 先 管 理 本 部 長 原 大 輔
(TEL. 03-5962-6450)

<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、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年8月16日(月) 15:00-15:30
開催方法 オンラインによるライブ配信
説明会資料名 2021年12月期 第2四半期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

株式会社メタップス (TSE:6172)

2021年12月期第2四半期

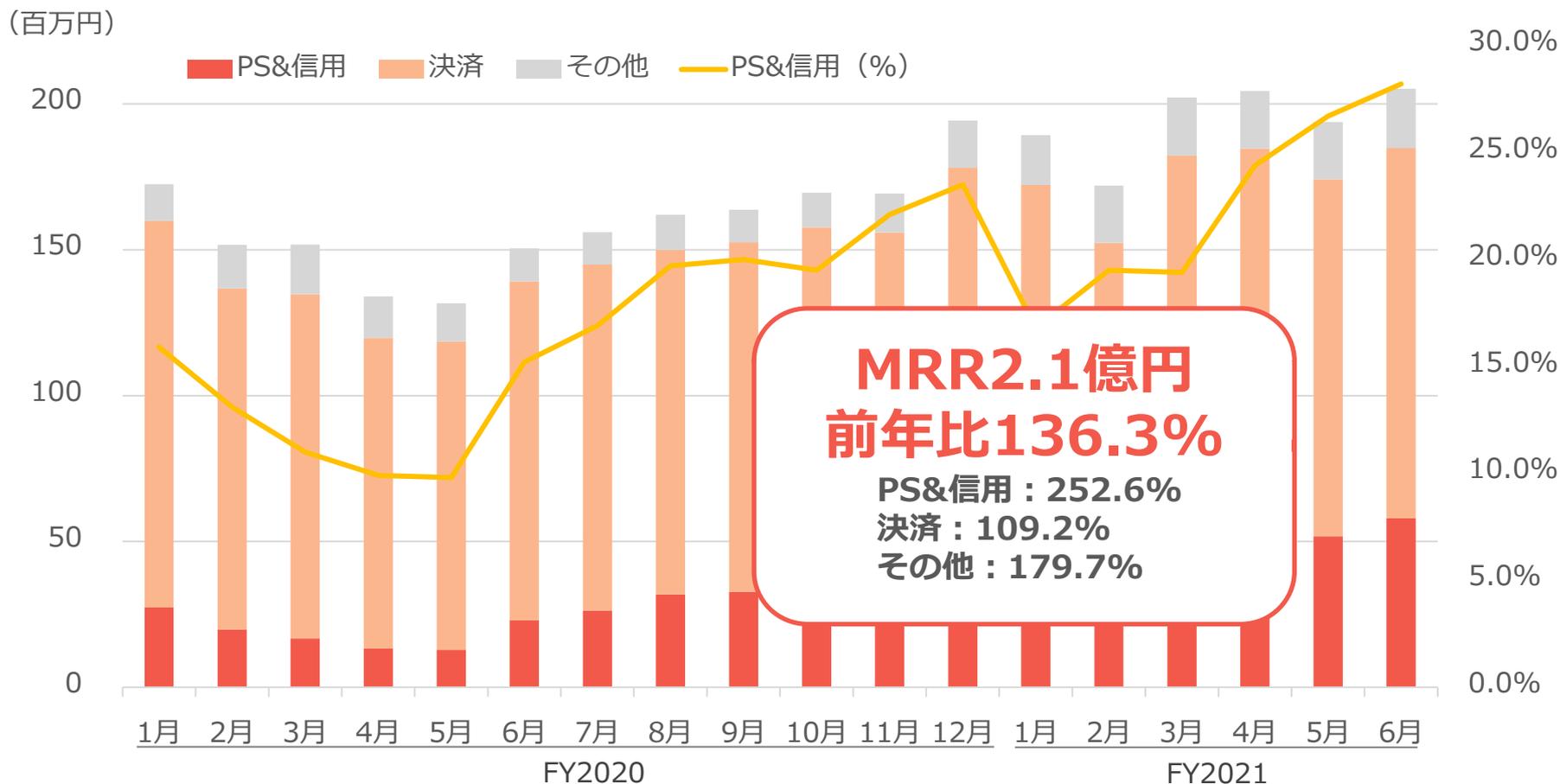
決算説明資料

- ▶ ストック型ビジネスのARR（年間経常収益）が順調に拡大。ARR24.6億円は過去最高
- ▶ 成長の基軸であるファイナンス事業のパッケージ・ソリューション及び、信用ビジネスが好調。同サービスのMRRは、前年同月比252.6%
- ▶ 持分法損失96百万円を計上。7月13日には、持分法適用会社のpring（プリン）をGoogleへ株式譲渡することを決定。第3四半期に売却益34.5億円を計上し、持分法適用会社から外れる見通し
- ▶ 一昨年から進めている事業ポートフォリオの見直しが最終局面を迎えており、来期に向け「攻めの経営」へと転換を図る

2021年12月期第2四半期 (2021年1月～6月)

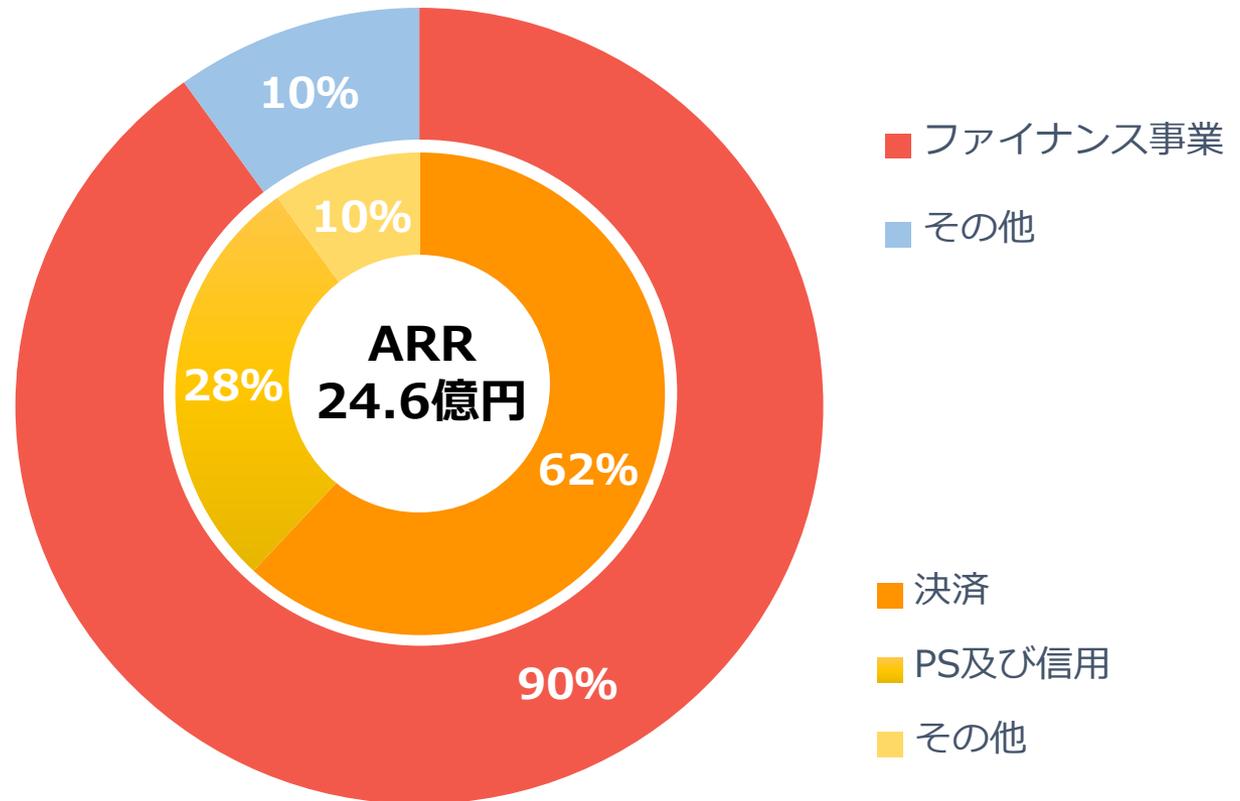
ストック型収益：MRR（月次経常収益）

過去最高のMRRを記録。PS&信用を含む、全てのストック型ビジネスが大きく成長。コロナ禍でリアル店舗やリアルイベント決済は苦戦するも、その他の事業でカバーし、全体で前年比136.3%と高成長を維持



※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）

ARRも過去最高の24.6億円に拡大。パッケージ・ソリューション及び信用ビジネスが順調に成長し、ストック型収益全体の28%を占める

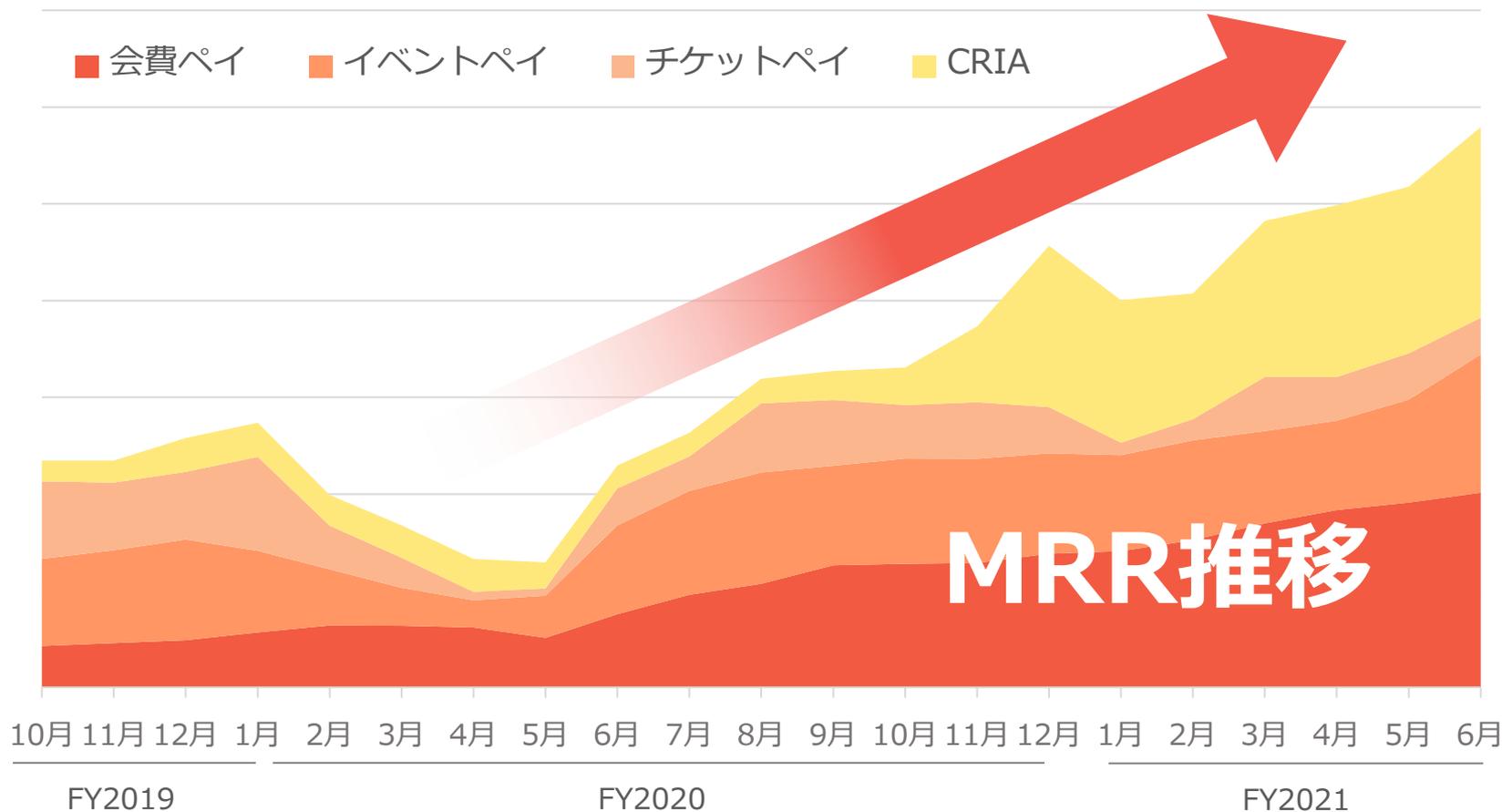


※PS=パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ） 信用=信用ビジネス（CRIA）

※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

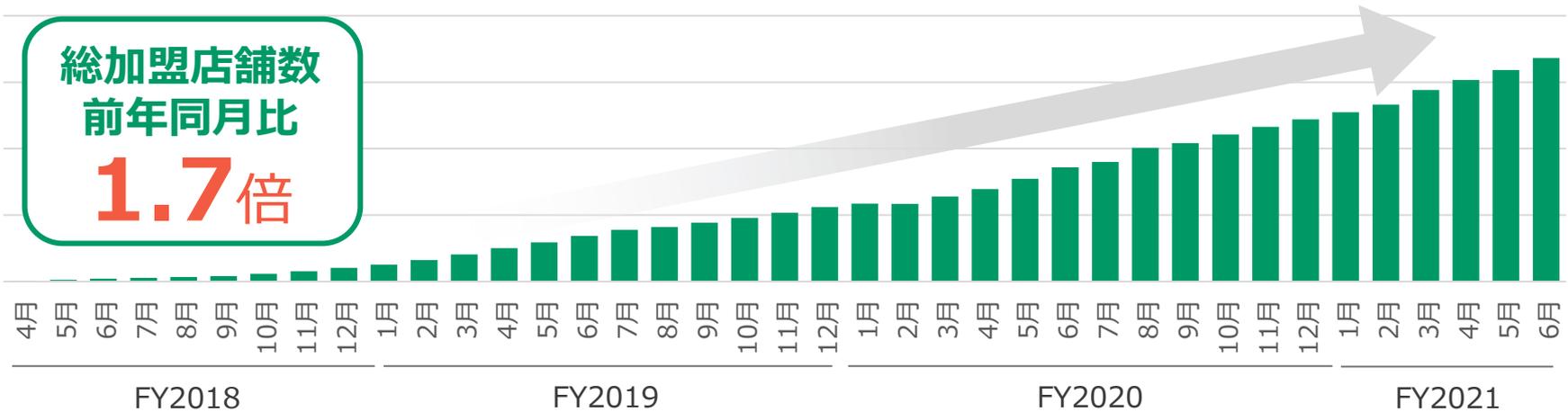
成長の軸であるサブスク事業者向け業務効率化ツール「会費ペイ」及び給与即時払いサービス「CRIA」とともに好調を維持。「イベントペイ」もオンラインセミナーや学会の増加に伴い好調。一方、「チケットペイ」はエンタメ業界による興行自粛による影響が継続



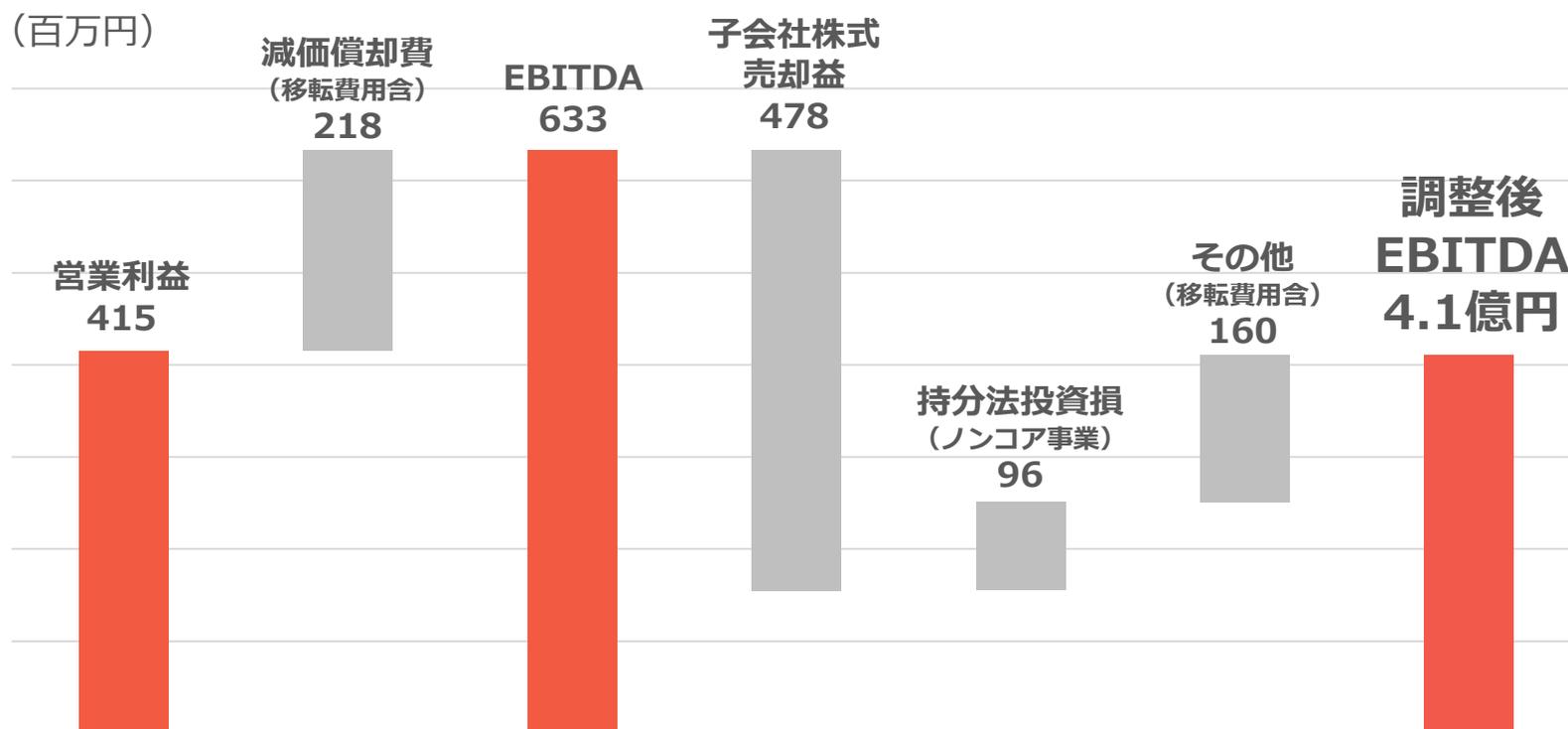
会費ペイ

依然として強い伸びを維持。取扱高の前年同月比は1Qを上回るペース。緊急事態宣言延長等による影響は限定的。PMFを達成し、グロースフェーズへ

※PMF=Product Market Fit



調整後EBITDAは**4.1億円の黒字**。
 移転関連費用は第3四半期にも一部計上予定



※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を目指すものの、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

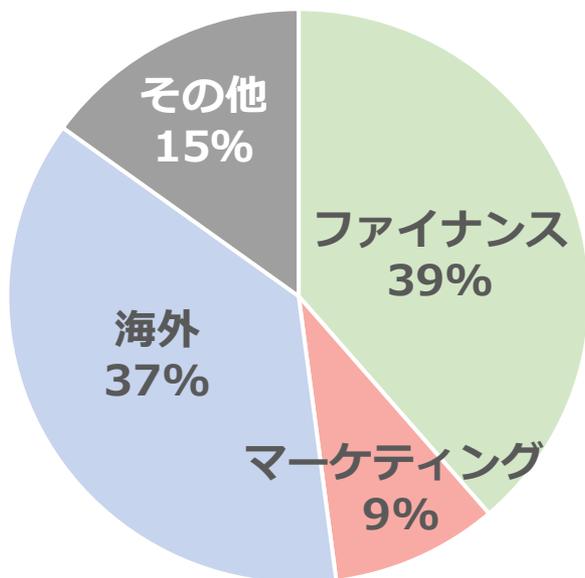
| 単位：百万円 | 2019年12月 | 2020年12月 | 2021年6月 |
|----------------------|----------|----------|---------------|
| 現預金 | 4,683 | 6,648 | 7,244 |
| 有利子負債 | 2,343 | 2,359 | 1,602 |
| 総資産 | 20,884 | 21,921 | 19,328 |
| 自己資本（親会社持分） | 4,899 | 5,662 | 5,898 |
| DEレシオ | 0.48 | 0.42 | 0.27 |
| 自己資本比率 | 23.5% | 25.8% | 30.5% |
| 営業債権等 | 9,752 | 9,195 | 8,009 |
| 営業債務等 | 11,130 | 10,294 | 9,056 |
| 調整後手元流動性 ※1 | 3,305 | 5,549 | 6,197 |
| 月平均販管費（減価償却除く） | 439 | 306 | 297 |
| 調整後手元流動性比率 ※2 | 7.5 | 18.1 | 20.8 |

※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）

第1四半期より、従来の「ファイナンス」を国内外に分け、「ファイナンス」及び「海外」に変更。ファイナンス事業が売上高、利益共に堅調に拡大。「マーケティング」は前年の巣籠もり特需からの反動減

セグメント別構成比※



| (百万円) | 売上高 | 売上総利益 | セグメント利益 |
|-----------------|-----------------|---------------|---------------|
| ファイナンス %前年比 | 1,051 33.5% | 909 29.4% | 303 123.0% |
| マーケティング %前年比 | 1,330 12.1% | 218 -10.6% | 62 -37.6% |
| 海外 %前年比 | 1,336 -27.0% | 871 -11.6% | 75 na |
| その他 %前年比 | 356 -14.7% | 353 0.9% | -480 na |

持分法投資
損益を含む

※各報告セグメント売上総利益の単純合計額を基に算出。

当社の持分法適用会社で、スマートフォン決済・送金サービスを展開する「pring (プリン)」の全株式をGoogleに譲渡



案件概要

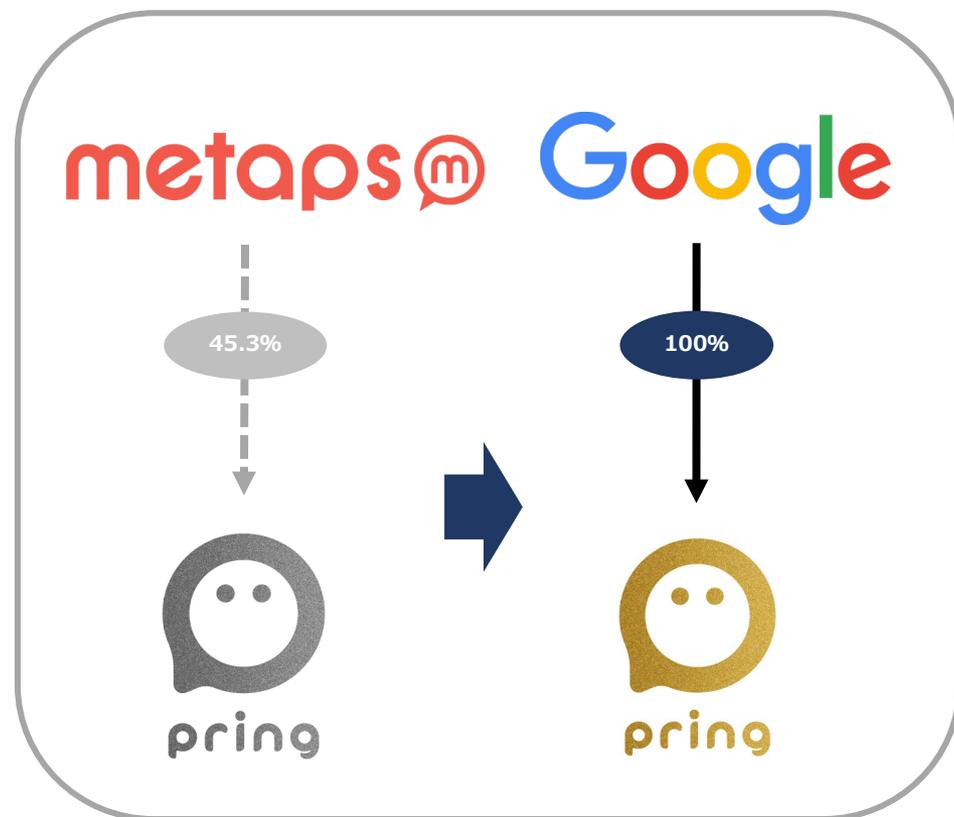
株式譲渡実行日：2021年8月予定

譲渡価額：4,921百万円

譲渡先：Google

- 中期経営計画「The Road To 2025」の実現に向けて、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見直しの一環として決定
- 2021年12月期第3四半期の連結業績において関係会社株式売却益としてその他収益3,450百万円を計上見込み

(ご参考) 「持分法適用関連会社株式の売却に関するお知らせ」(2021年7月13日付)
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6172/tdnet/2000383/00.pdf>



越境マーケティング事業を運営する 中華圏持株会社Metaps Entertainment の全株式を売却



案件概要

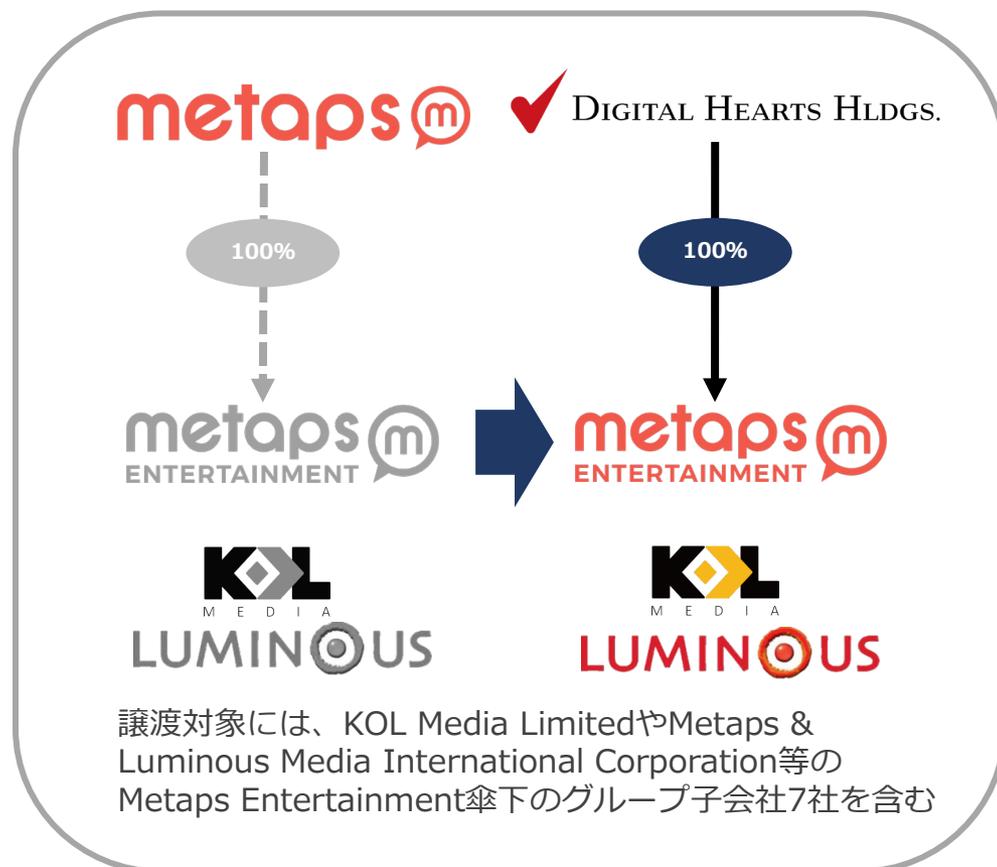
株式譲渡実行日：2021年3月29日
譲渡価額：2,165百万円
譲渡先：デジタルハーツホールディングス

- 本件完了に伴い、海外マーケティング事業より撤退、今後は国内事業に経営資源を集中
- 2021年12月期第1四半期の連結業績において関係会社株式売却益としてその他収益435百万円を計上

(ご参考)

「子会社の異動を伴う株式譲渡に関するお知らせ」(2021年3月8日付)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6172/tdnet/1942204/00.pdf>



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売却

metaps α



案件概要

株式譲渡実行日：2021年2月12日

譲渡価額：非公表

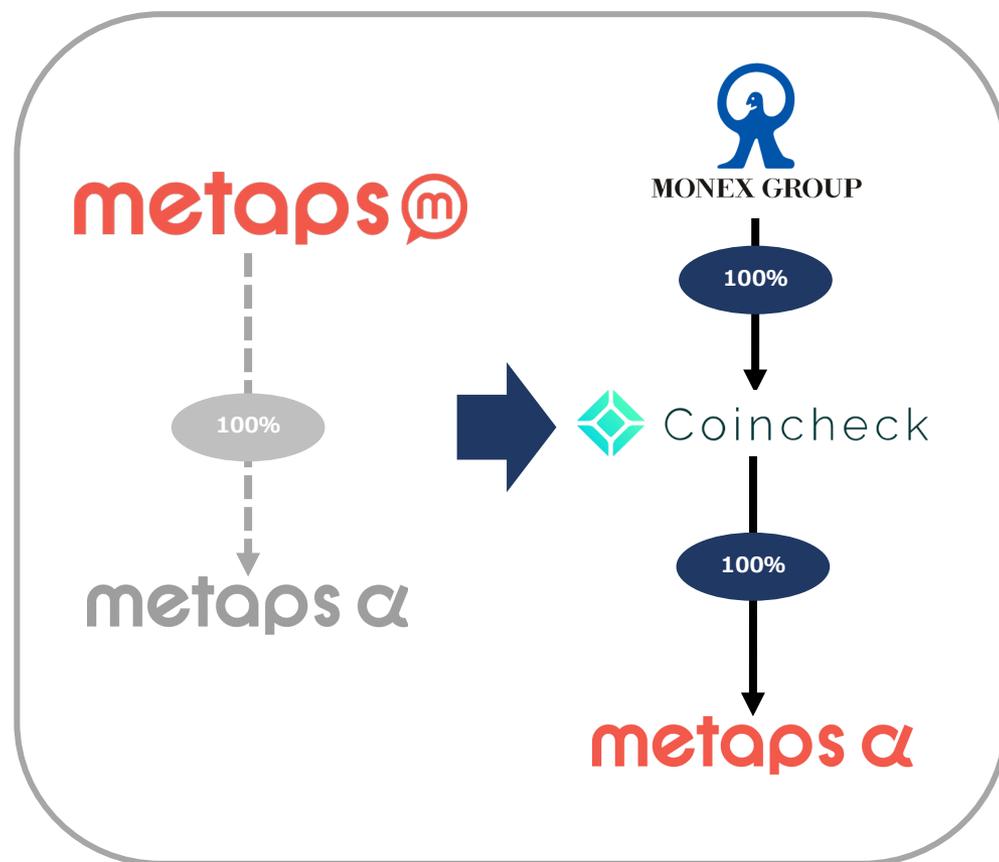
譲渡先：コインチェック

- 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
- 2021年12月期第1四半期の連結業績において関係会社株式売却益としてその他収益43百万円を計上

(ご参考)

「子会社の異動を伴う株式譲渡に関するお知らせ」（2021年2月5日付）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6172/tdnet/1927920/00.pdf>



「メタップスSDGs宣言」の発表から約1年の節目に、当社のSDGsに対する思いや決意、具体的な取り組み内容をステークホルダーの皆様に伝えるために「SDGsレポート」を公表

UNLEASH THE WORLD



SDGs
REPORT
2021

株式会社メタップス SDGsレポート2021

© Metaps Inc.

各事業におけるSDGsへの貢献、それらを支えるための社内制度や仕組みの整備等、当社の取り組みの進捗を今後も定期的に公表予定



<https://www.metaps.com/press/ja/news-jp/705-metaps-20210813>

- ✓ 主力であるファイナンス事業が収益を牽引し、MRR及びARRが過去最高を記録
- ✓ 事業ポートフォリオの見直しが最終局面。ノンコア事業を再編・譲渡し、注力領域に経営資源を集中
- ✓ 情報開示の改善を目的に報告セグメントを細分化。投資家目線をより意識したKPIの開示を行う
- ✓ 中長期的な成長ドライバーであるDX支援事業の本格稼働に向けた施策を着実に実行

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

主力であるファイナンス事業が堅調。組織再編に伴い子会社売却益を計上。売却益を含む一時的な損益を除く調整後EBITDAは4.1億円の黒字。昨年の暗号通貨事業撤退から、利益が大幅に改善

| (百万円) | 2020年12月期 2Q | 2021年12月期 2Q | VS 前年同期比 |
|--------------------------------|-----------------|---------------------------|---------------|
| 売上高 | 4,222 | 4,072 | -3.6% |
| 売上総利益 % 売上高 | 2,043 48.4% | 2,058 50.5% | +0.7% |
| 調整後EBITDA % 売上高 | 149 3.5% | 411 10.1% | +2.6億円 |
| 営業利益 % 売上高 | -414 na | 415 10.2% | +8.3億円 |
| 親会社の所有者に帰属する 当期純利益 % 売上高 | -531 na | 267 6.6% | +8.0億円 |

当期における特殊要因：

- ☑ Metaps Entertainment及びメタップスアルファ株式売却益を計上（営業利益+478百万円）
- ☑ 上記を含む組織再編に関する費用及び本社移転に伴う一時費用の計上（営業利益-160百万円）

「会費ペイ」や「CRIA」等のパッケージ・ソリューション、信用ビジネスが堅調に推移し、ファイナンス事業全体の収益に寄与

| (百万円) | 2020年12月期 2Q | 2021年12月期 2Q | VS 前年同期比 |
|-----------------|-----------------|---------------------|-------------|
| 売上高 | 787 | 1,051 | +33.5% |
| 売上総利益 %売上高 | 703 89.3% | 909 86.5% | +29.4% |
| セグメント利益 %売上高 | 136 17.2% | 303 28.8% | +123.0% |
| EBITDA %売上高 | 175 22.2% | 336 32.0% | +91.9% |

前期は外出自粛や在宅勤務等の増加を背景にECやゲームを中心に既存顧客の広告出稿需要が急拡大。当四半期は、**特需が収まり通常ペースに戻る**。一方で、新規案件獲得は順調に進み、増収減益

| (百万円) | 2020年12月期 2Q | 2021年12月期 2Q | VS 前年同期比 |
|-----------------|-----------------|---------------------|-------------|
| 売上高 | 1,186 | 1,330 | +12.1% |
| 売上総利益 %売上高 | 244 20.6% | 218 16.4% | -10.6% |
| セグメント利益 %売上高 | 100 8.4% | 62 4.7% | -37.6% |
| EBITDA %売上高 | 108 9.1% | 78 5.9% | -27.5% |

韓国デジタルギフト市場が拡大する中、安定的な成長を維持。前期比では、暗号通貨事業からの撤退に伴い利益が改善。株式譲渡した中華圏事業の業績は第1四半期まで含む。中華圏事業売却により減収も黒字化達成

| (百万円) | 2020年12月期 2Q | 2021年12月期 2Q | VS 前年同期比 |
|-----------------|------------------|---------------------|-------------|
| 売上高 | 1,831 | 1,336 | -27.0% |
| 売上総利益 %売上高 | 985 53.8% | 871 65.2% | -11.6% |
| セグメント利益 %売上高 | -46 <i>na</i> | 75 5.6% | + 1.2億円 |
| EBITDA %売上高 | -25 <i>na</i> | 92 6.9% | + 1.2億円 |

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**

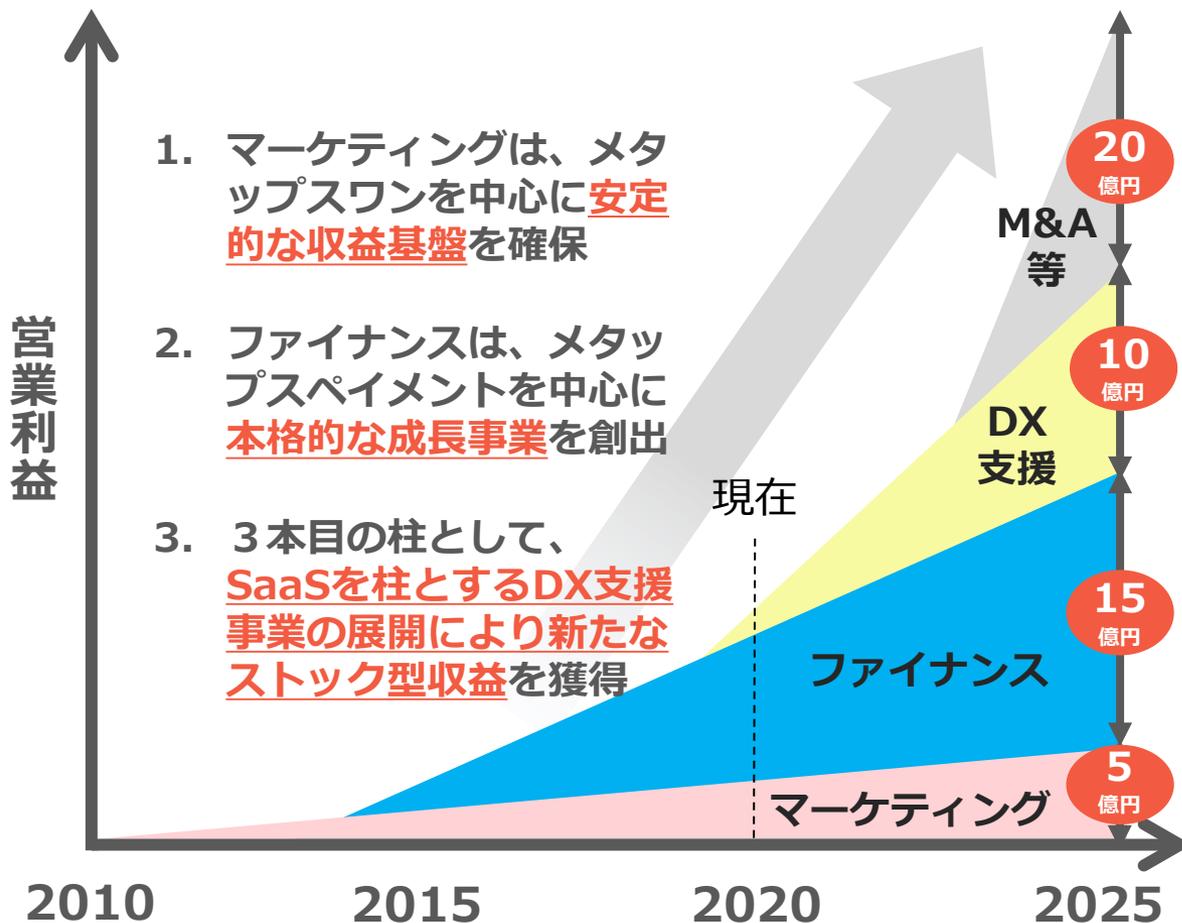
30億円

✓ **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
- 海外
- その他

メタップス (事業持株会社)

- ✓ DX支援事業
 - ーアプリ分析ツール
 - ーSaaS一元管理ツール
 - ーre:shine (リシャイン)

メタップス ワン

- ✓ 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

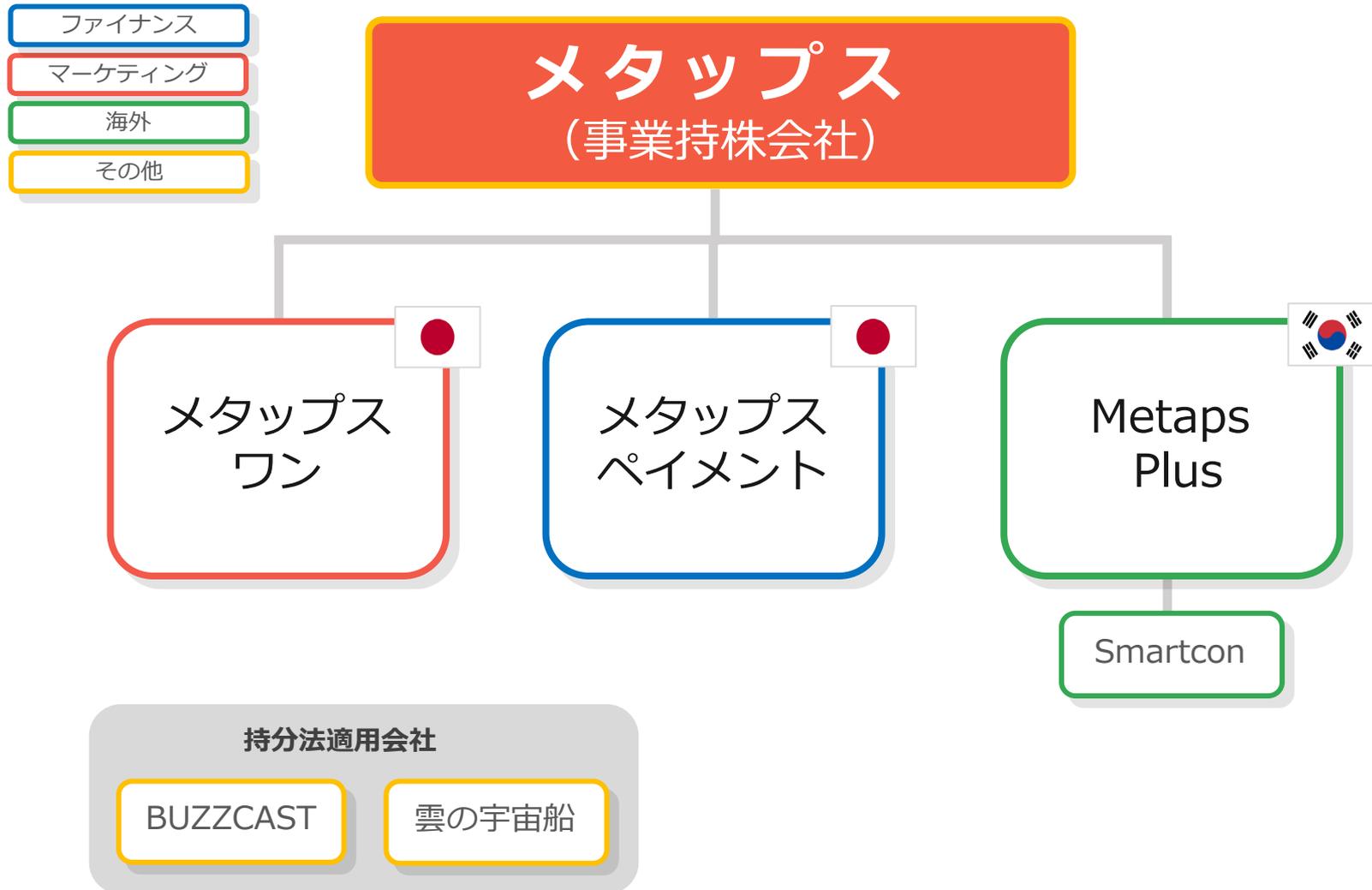
メタップス ペイメント

- ✓ 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

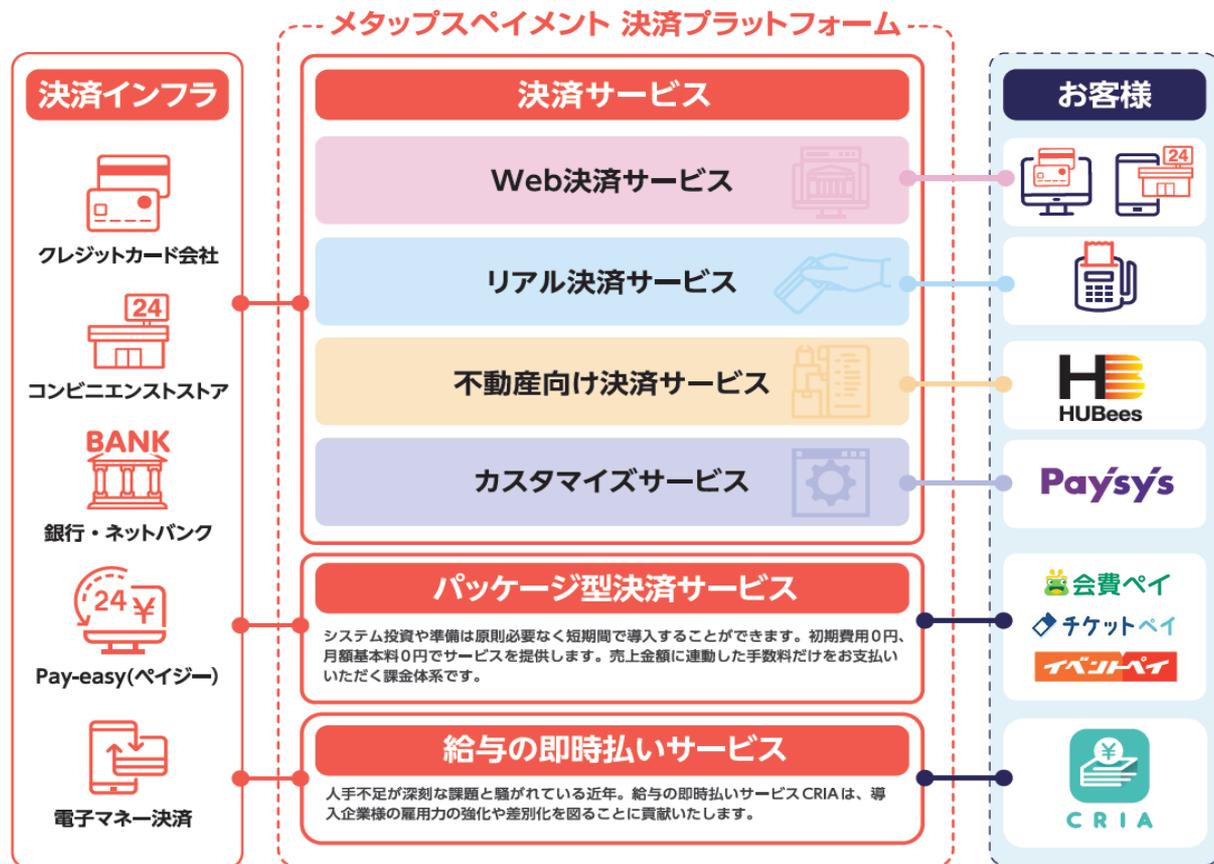


20年の豊富な実績と、目まぐるしく変わるテクノロジー業界で培った決済サービスのノウハウを顧客ニーズに合わせて提供

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

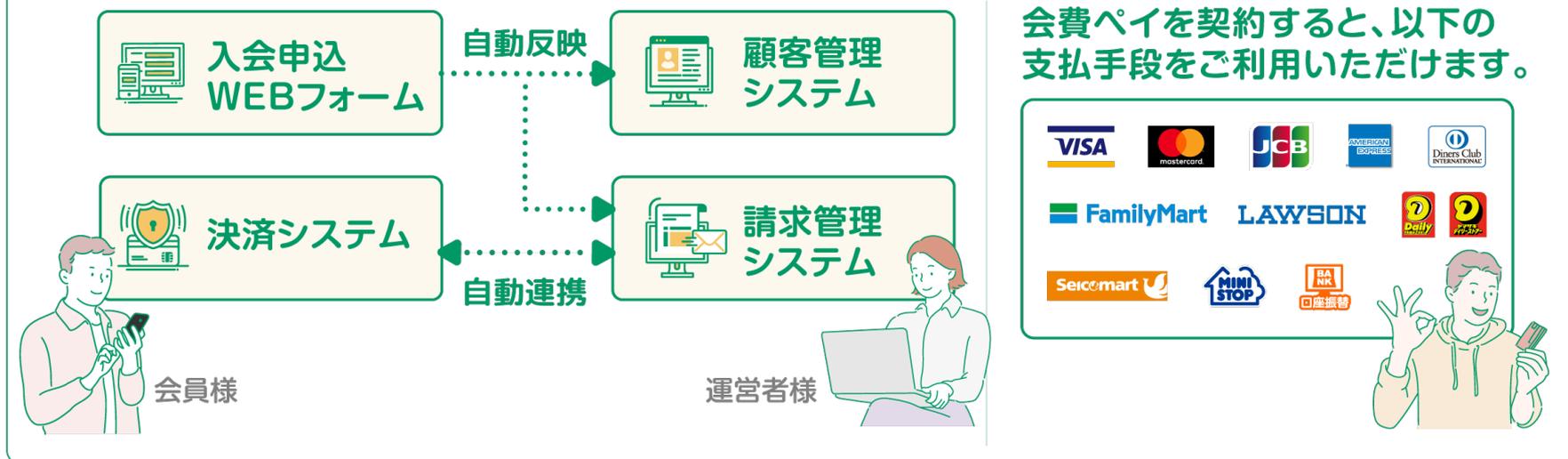
利用料金

- 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 を控除した金額に乗ずる
・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



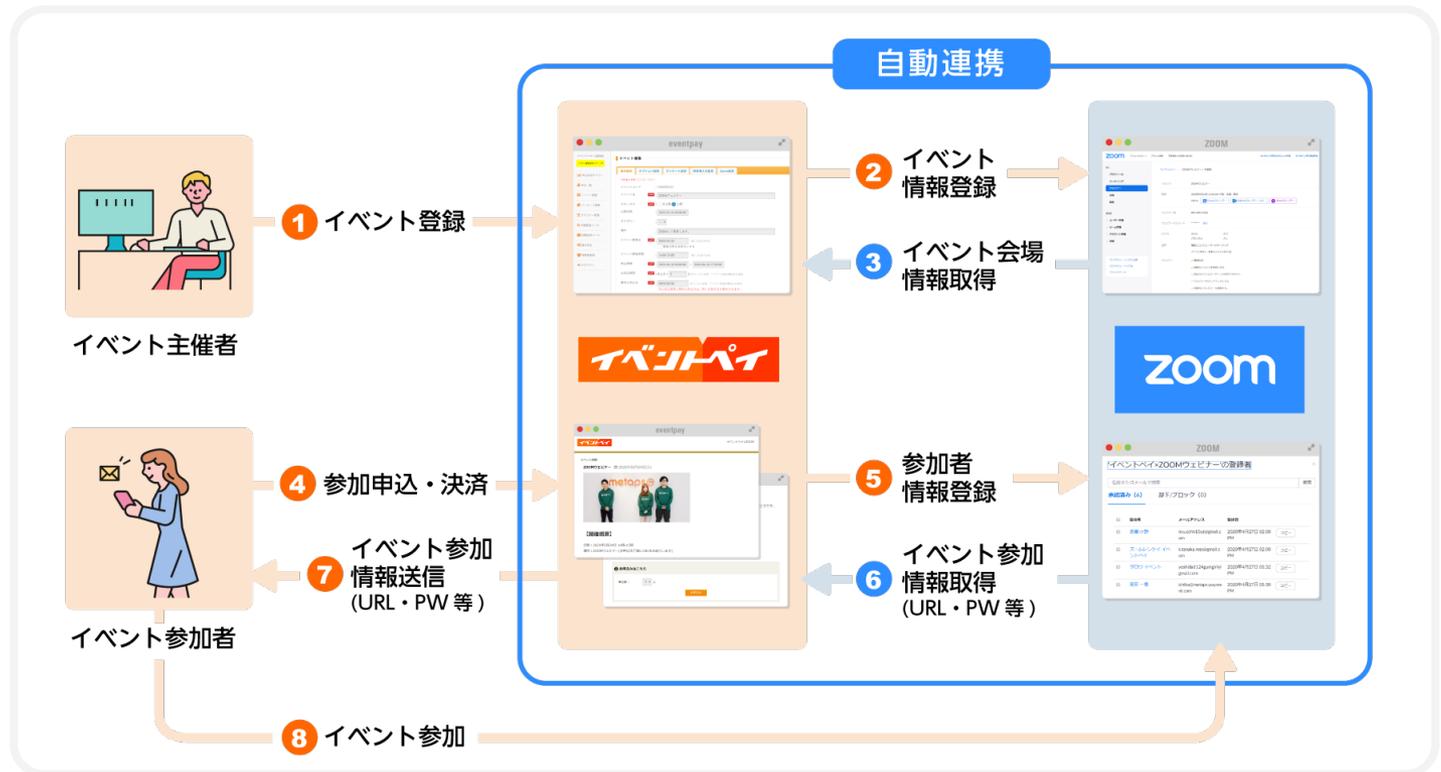
※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



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

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。

| | 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 |

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 | 自由席・指定席 登録料も | 抽選・会員 限定販売も | 販売まで早い | 入金が早い | いつでも相談 |
| 5.5% | 0円 | OK | 3日 <small>※おおよそ3日で販売可能</small> | 15日 <small>※毎月15日に入金</small> | 専任 スタッフが サポート |

※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



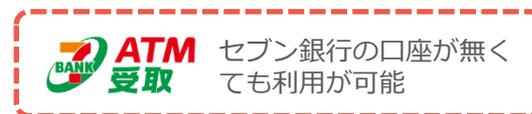
給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速

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

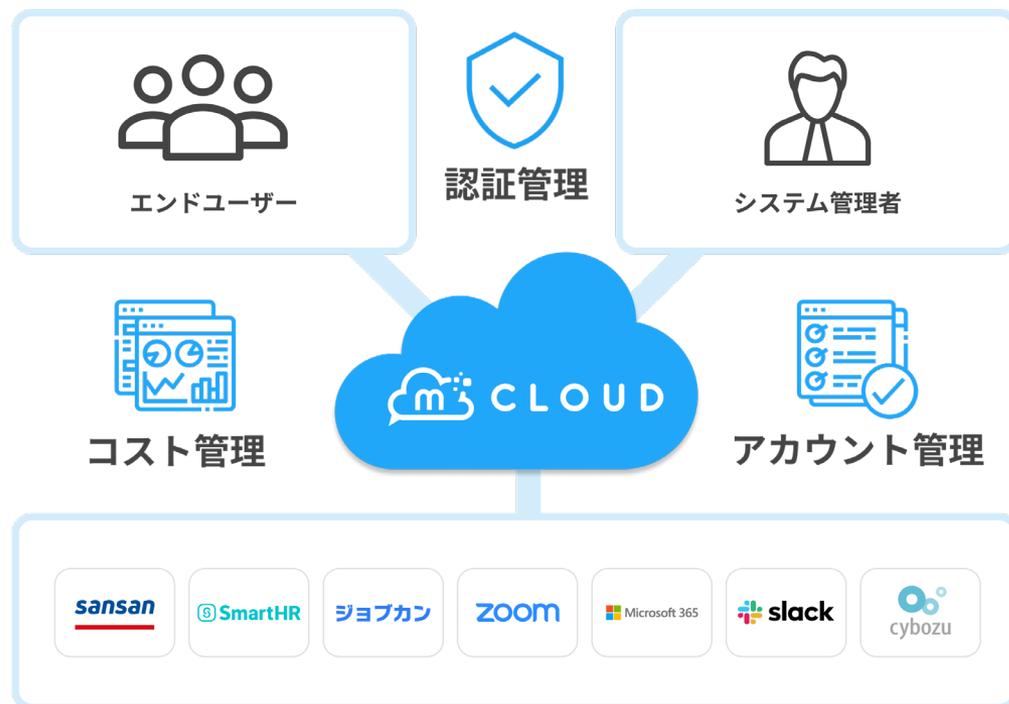
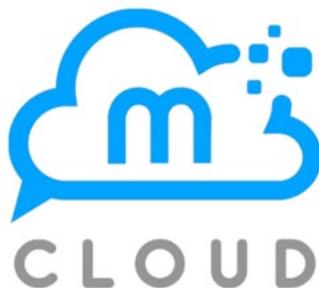
- ▶ 従業員がいつでも給与を受け取ることができ、働いた対価の流動性を確保することで安心感が生まれる
- ▶ **CRIA導入により、企業の求人応募数が増加し、定着率も向上**
- ▶ 企業の導入手数料は無料、利用者が手数料負担（業界最安値）
- ▶ **原則24時間365日受け取り可能、セブン銀行ATMでの現金受取サービス**



DXのため導入されるSaaSが、**リスクとムダ**を生んでいた

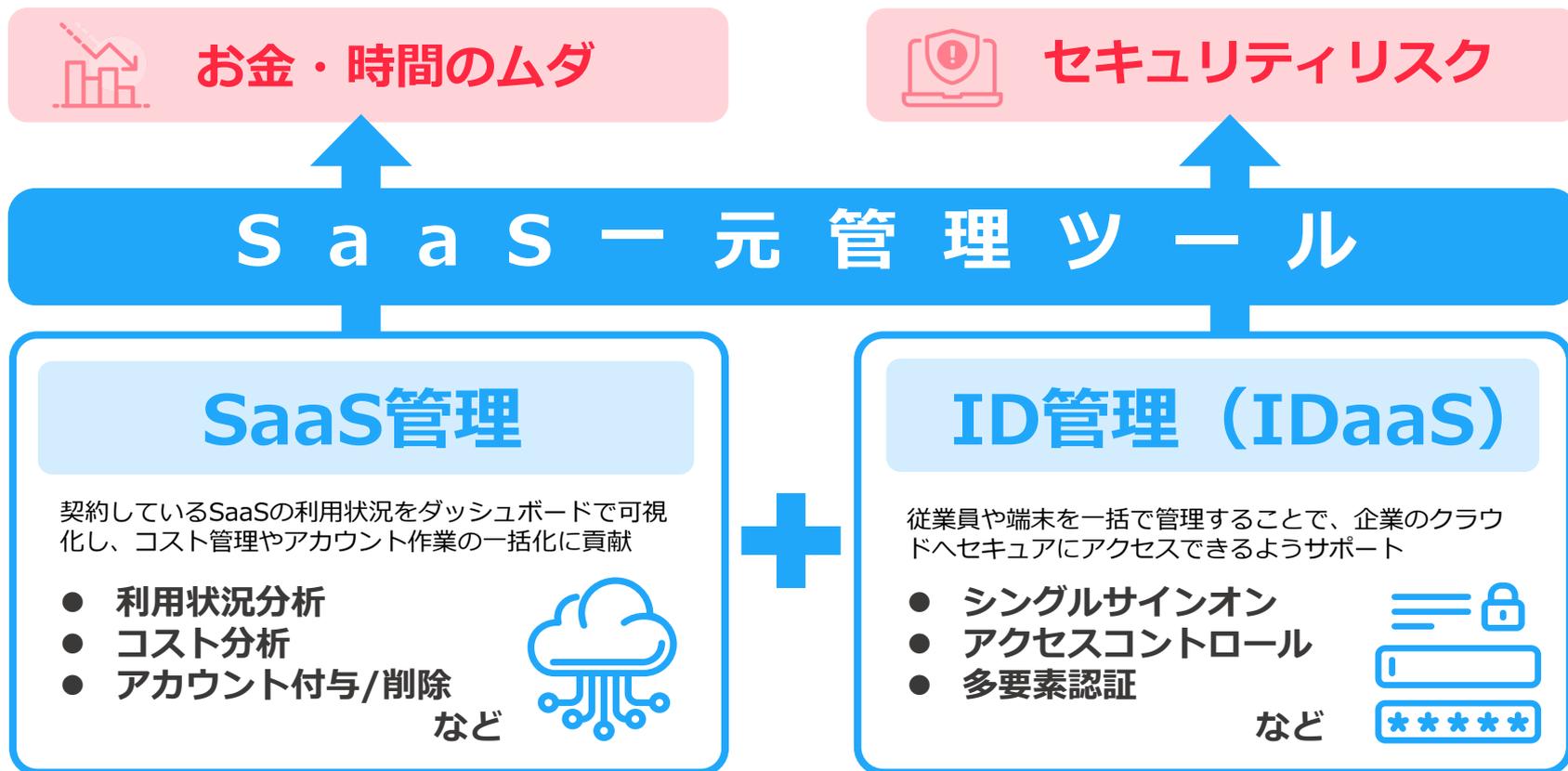
リモートワークをきっかけに、“SaaS爆発”とも呼べるほど急増する企業によるSaaS利用。2020年には、市場規模が2015年の約2倍の約9.5兆円まで伸長。^{※1} **導入が増加する一方で、コスト・セキュリティ面では数々の問題が発生**

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**」を提供開始

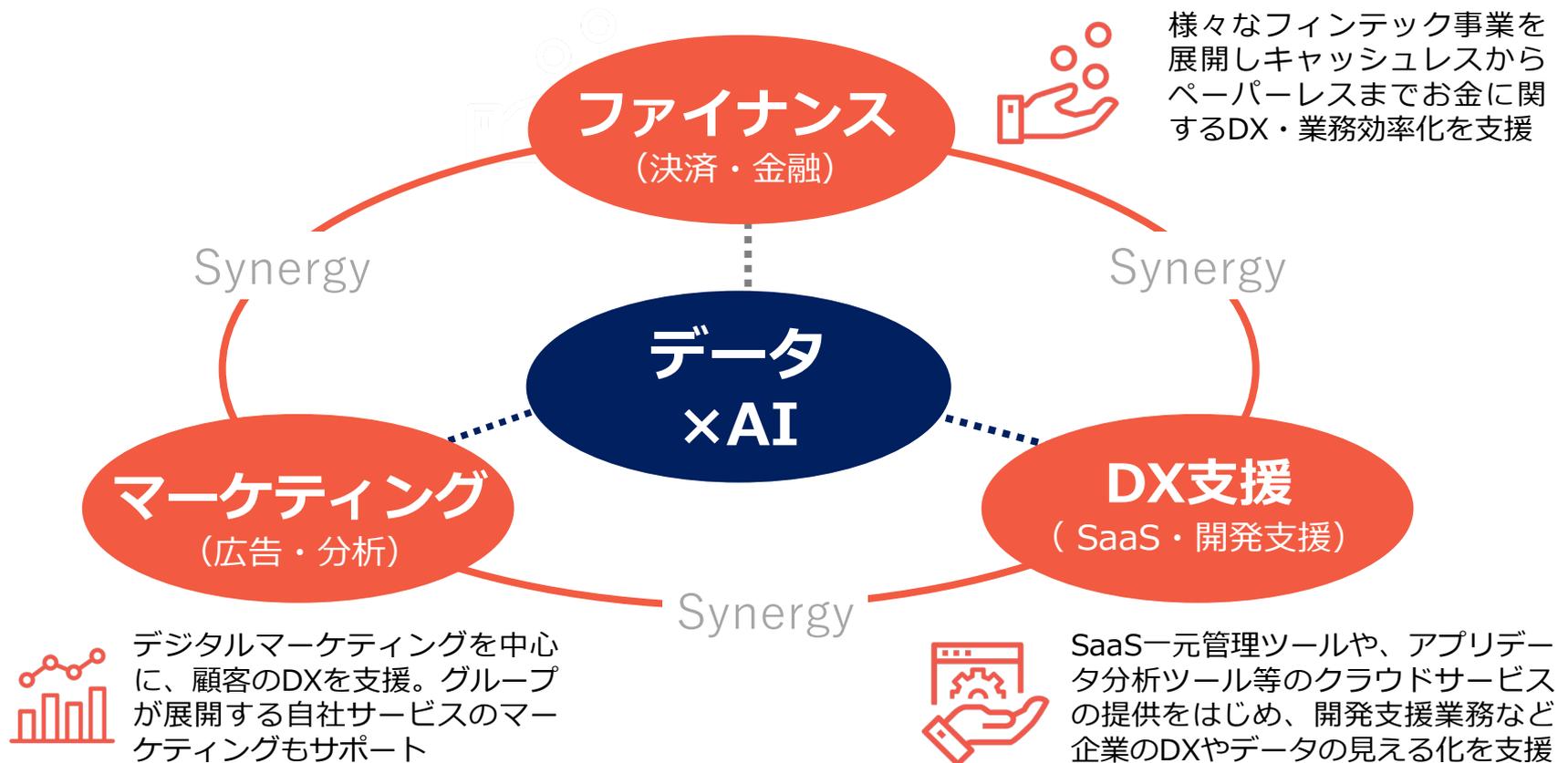


※1 出所：総務省「平成30年版情報通信白書」

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。