

2019年9月期 第1四半期決算説明会

キーメッセージ

通期計画の達成に向け好調なスタート、30%超の営業増益

2019年2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56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2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 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
4. 参考資料等

1. 2019年9月期 第1四半期業績サマリー

1.1 業績サマリー

営業利益30.2%増、決済処理金額（1Q）も31.4%増加し1兆円超え

■業績面

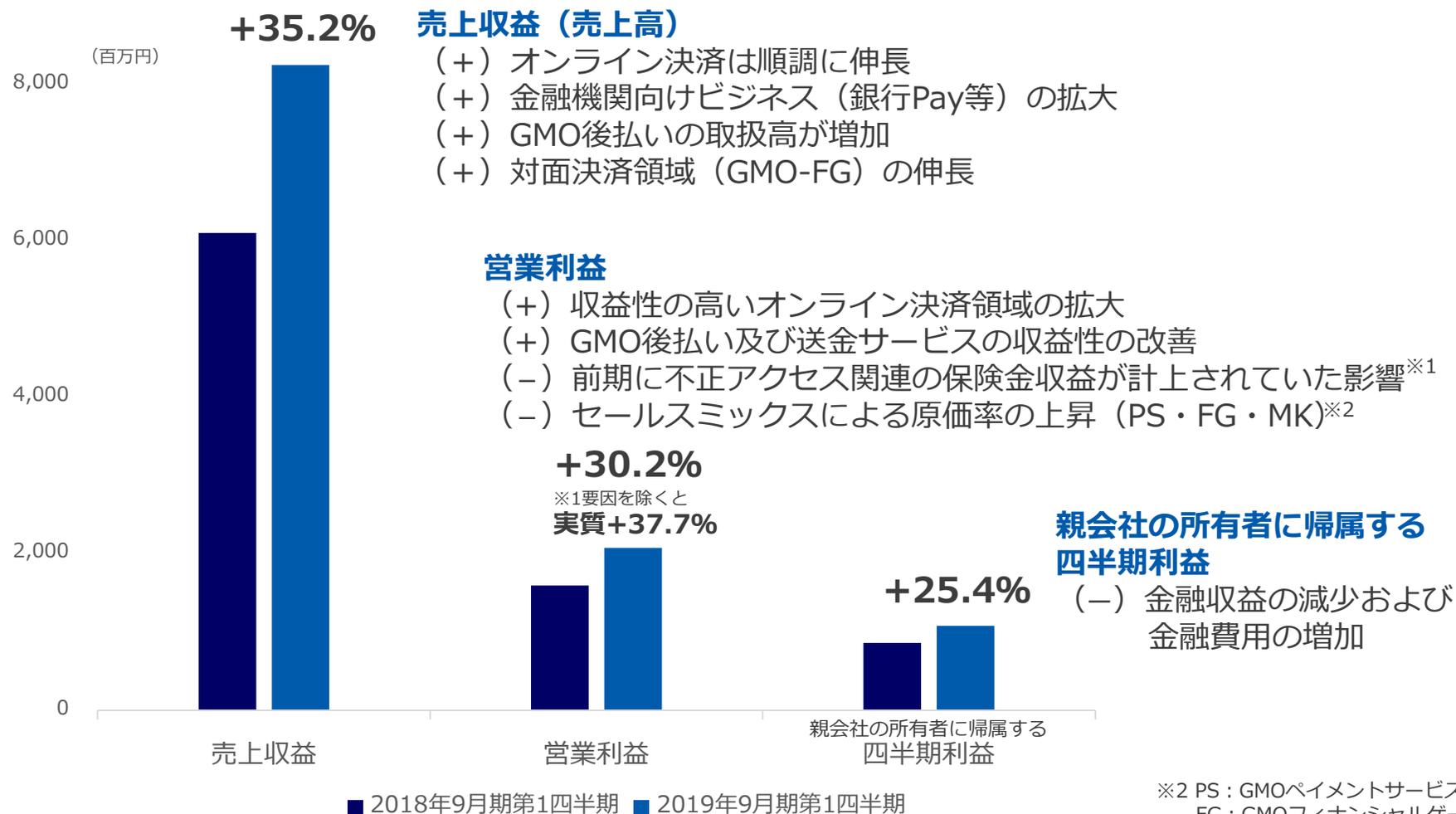
(百万円)	2018年9月期 1Q実績	2019年9月期 1Q実績	前年同期比	2019年9月期 通期計画 (半期計画)	2019年9月期 通期計画進捗率 (半期計画進捗率)
売上収益	6,098	8,246	+ 35.2%	31,850 (15,202)	25.9% (54.2%)
営業利益	1,594	2,076	+ 30.2%	8,300 (4,150)	25.0% (50.0%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	860	1,079	+ 25.4%	5,106 (2,424)	21.1% (44.5%)
EBITDA ※1	1,805	2,319	+ 28.5%	-	-

KPI※2	稼働店舗数（1Q末）	決済処理件数（1Q）	決済処理金額（1Q）
	112,341店 (+ 30.4%)	約4.0億件 (+ 29.7%)	約1.0兆円 (+ 31.4%)

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 ※2 対面決済分は含まず、（）内は前年同期比

1.2.1 業績の変動要因

営業利益は前期の特殊要因を除くと実質37.7%成長

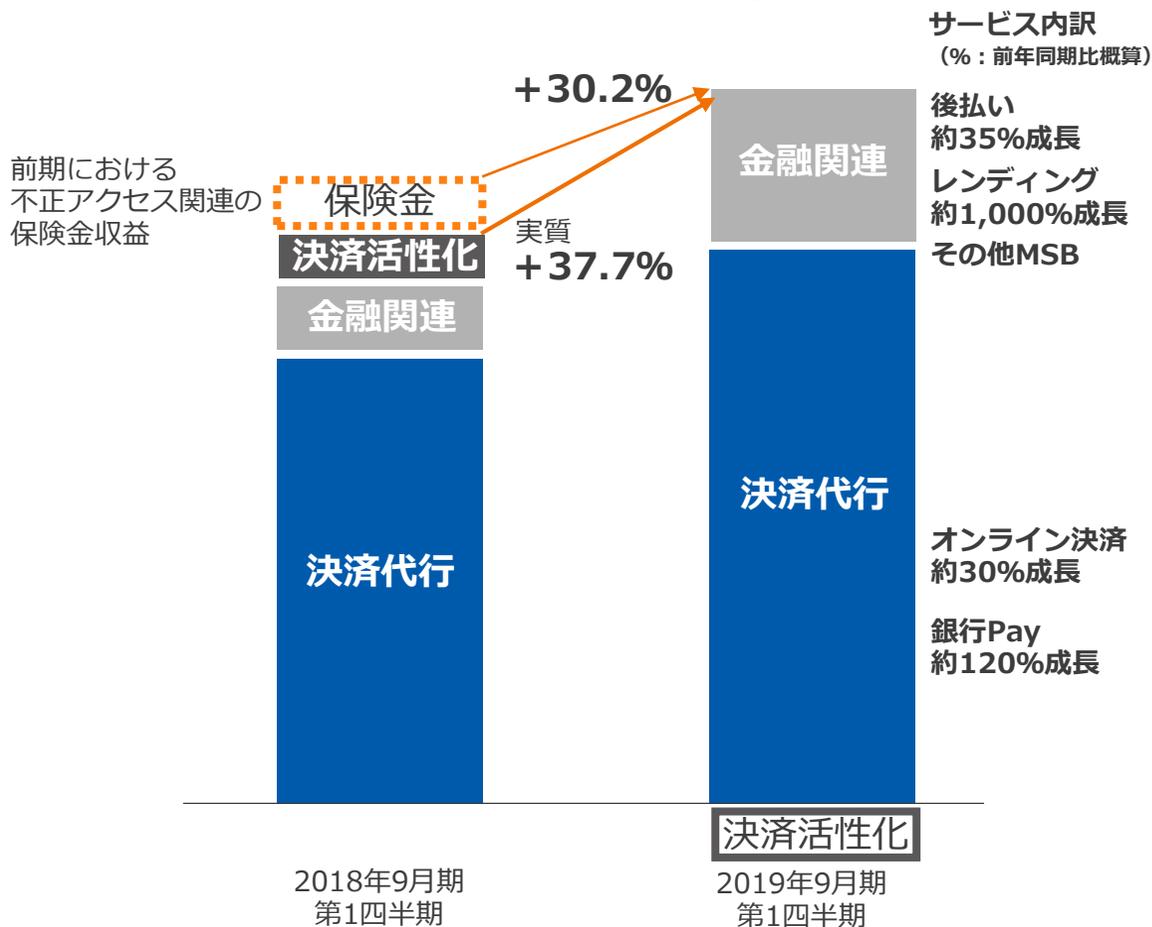


※2 PS : GMOペイメントサービス株式会社
FG : GMOフィナンシャルゲート株式会社
MK : Macro Kiosk Berhad

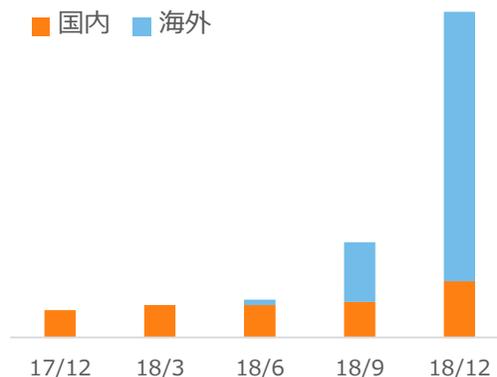
1.2.2 実質37.7%成長の要因

オンライン決済と国内外レンディングの急成長が牽引

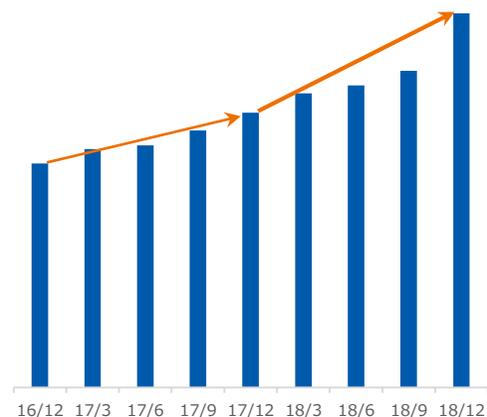
■セグメント別営業利益イメージ（単Q）



■国内外レンディング売上推移（単Q）



■オンライン決済売上推移（単Q）



1.2.3 2012年11月当社説明会資料より

4.2 EC市場

アジェンダ

1. 当社の概要

2. 事業背景と事業内容

3. 当社ビジネスの特徴

4. 今後の戦略

5. 補足資料

狭義のEC市場を超えた、新しい領域

非対面

公共料金、税金、生活密着領域、対面市場の非対面化、という「広義のEC化」が進行

通販(カタログ・TV)
市場はほぼ横ばいと予測

狭義EC
約10兆円
(2012年度予想)
年率10%成長予測

コンテンツ

公金・公共料金

市場はほぼ横ばいだが、
クレジットカード決済比率は
上昇と予測

サービスコマース

(例)
車の故障時のサービス・保険
鍵・水まわりなど生活全般のトラブル解決

O2O
約29兆円
(2012年度予想)

2017年度50兆円市場へ急拡大と予測

店舗型サービス業の料金支払いを
事前にネット上で済ませることなど
(例)レストランの事前予約

東証:3769

GMO PAYMENT GATEWAY

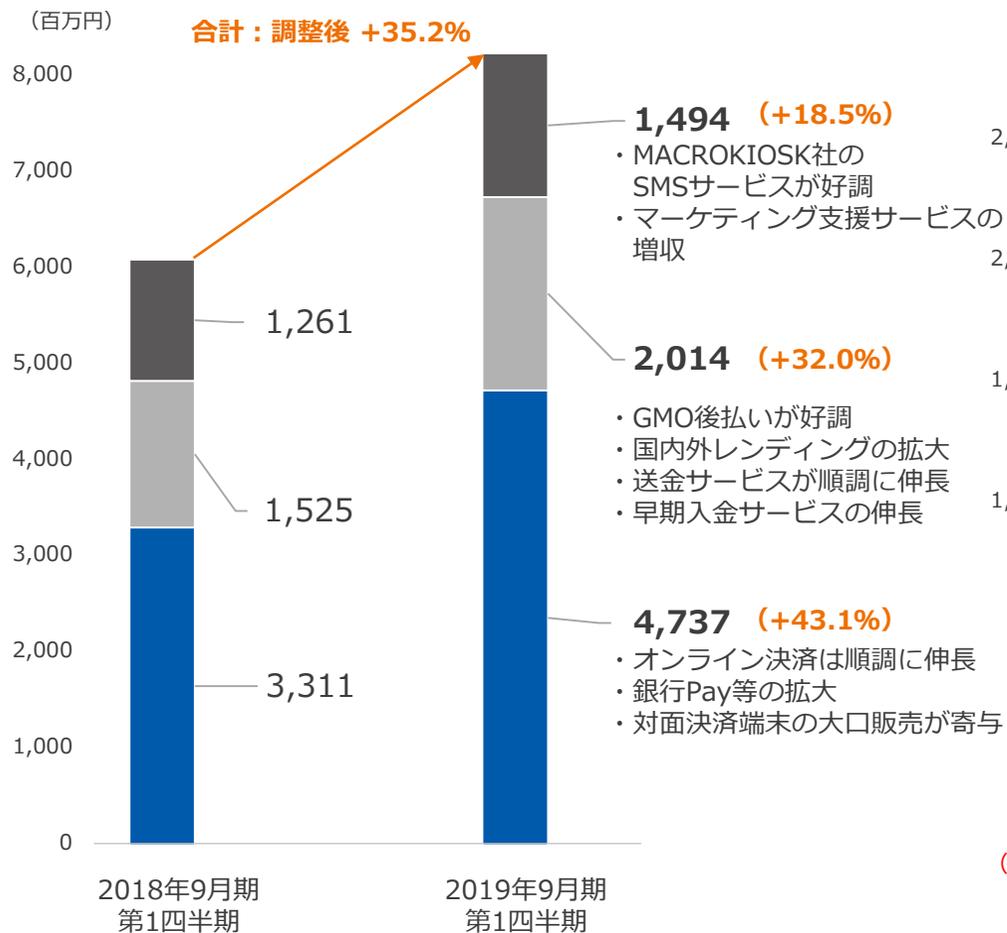
参考:株式会社野村総合研究所「IT市場ナビゲーター2013年版」
経済産業省「平成23年度電子商取引に関する市場調査」、当社予測

Copyright (C) 1995-2012 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

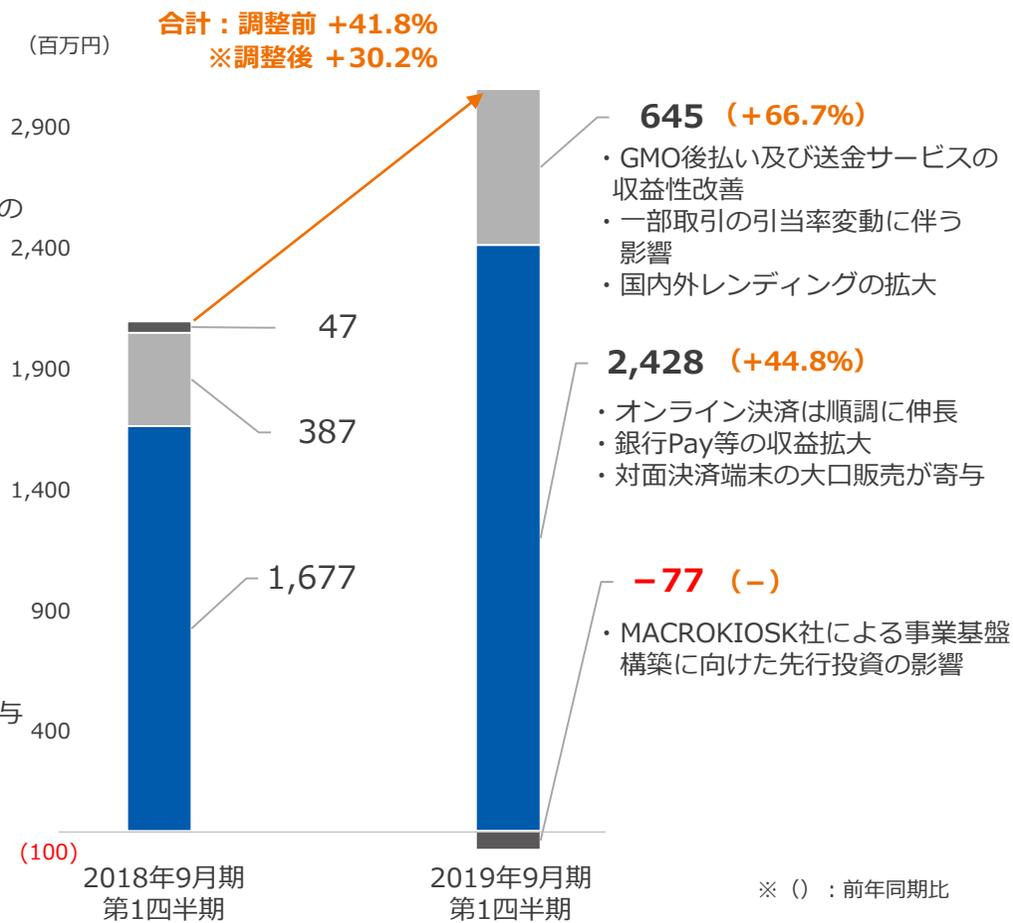
1.3 セグメント別売上収益・営業利益

決済代行・MSBは大幅な増収増益、決済活性化の先行投資状況をカバー

■ セグメント別売上収益

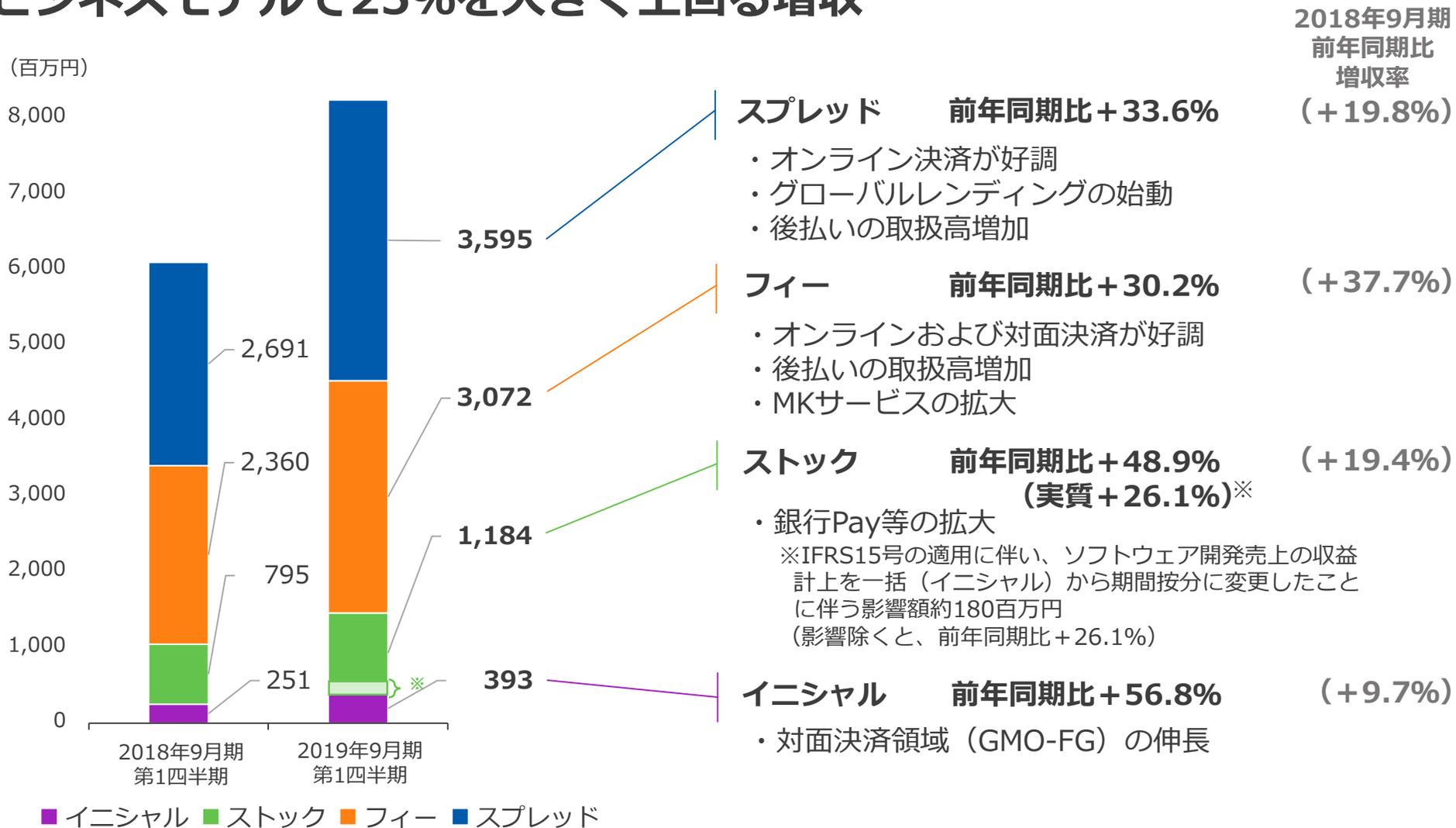


■ セグメント別営業利益 (連結調整前)



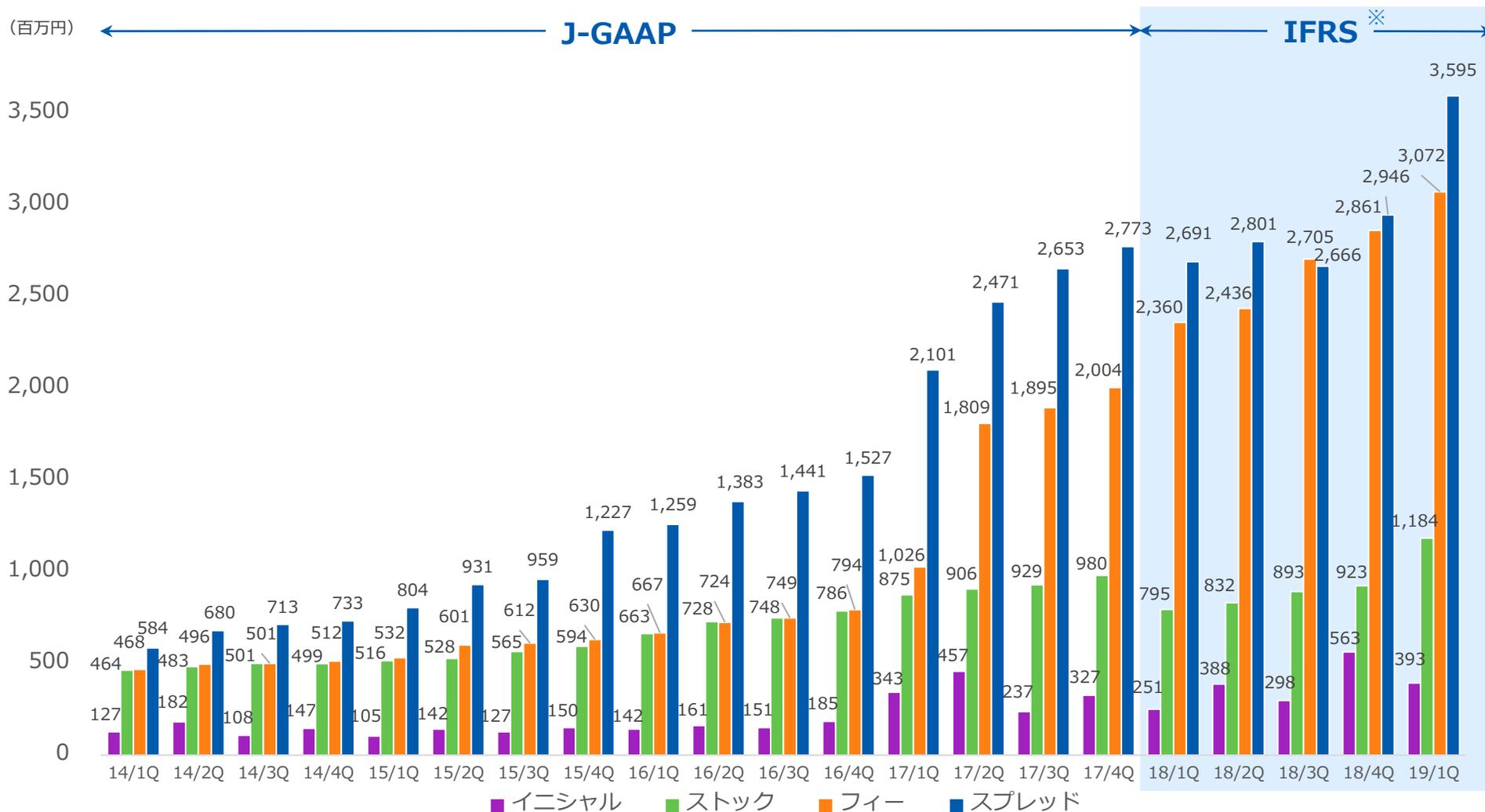
1.4.1 ビジネスモデル別売上収益

全ビジネスモデルで25%を大きく上回る増収



1.4.2 ビジネスモデル別売上収益

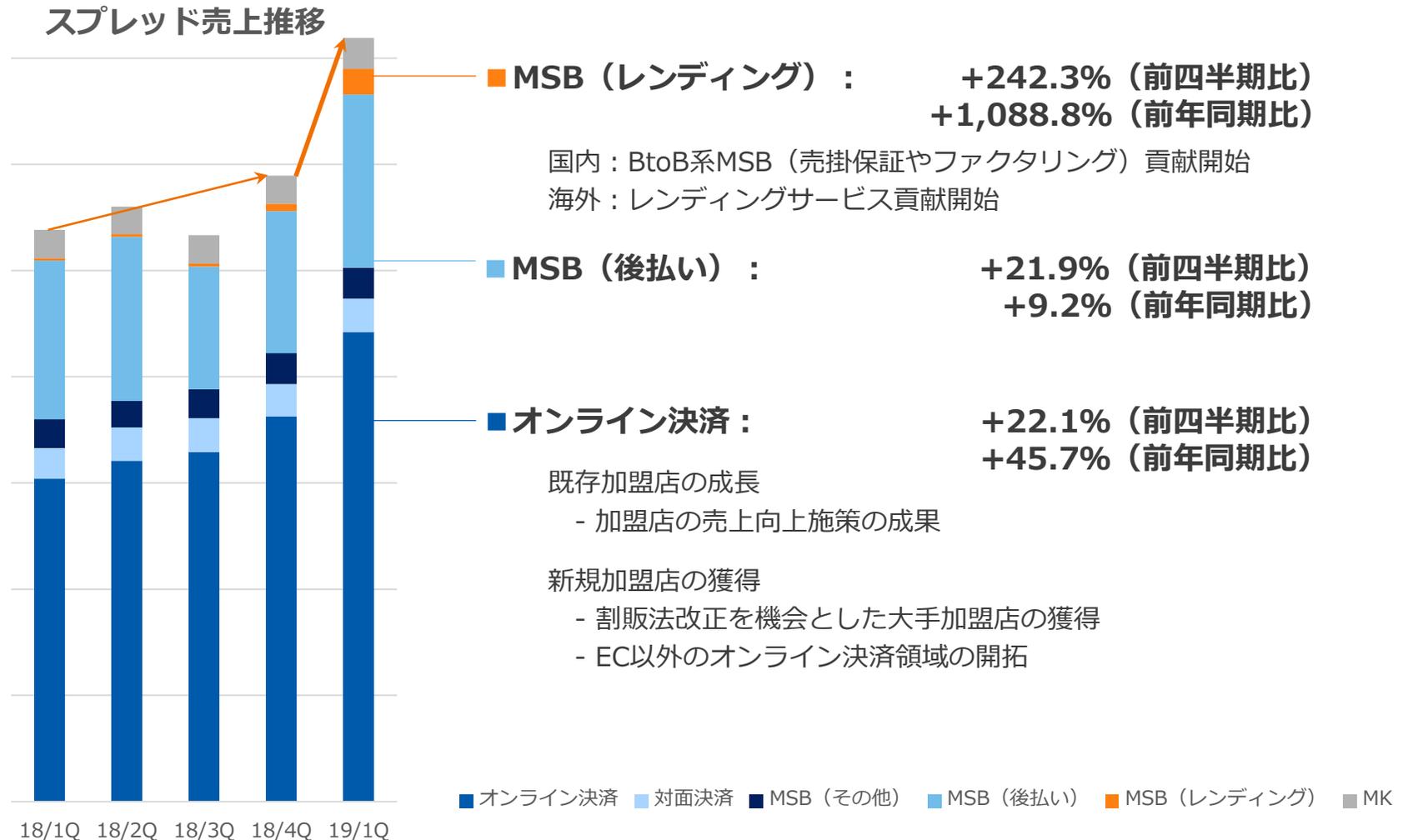
収益に関わるビジネスモデル毎の四半期推移



※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

1.4.3 ビジネスモデル別売上収益（スプレッド）

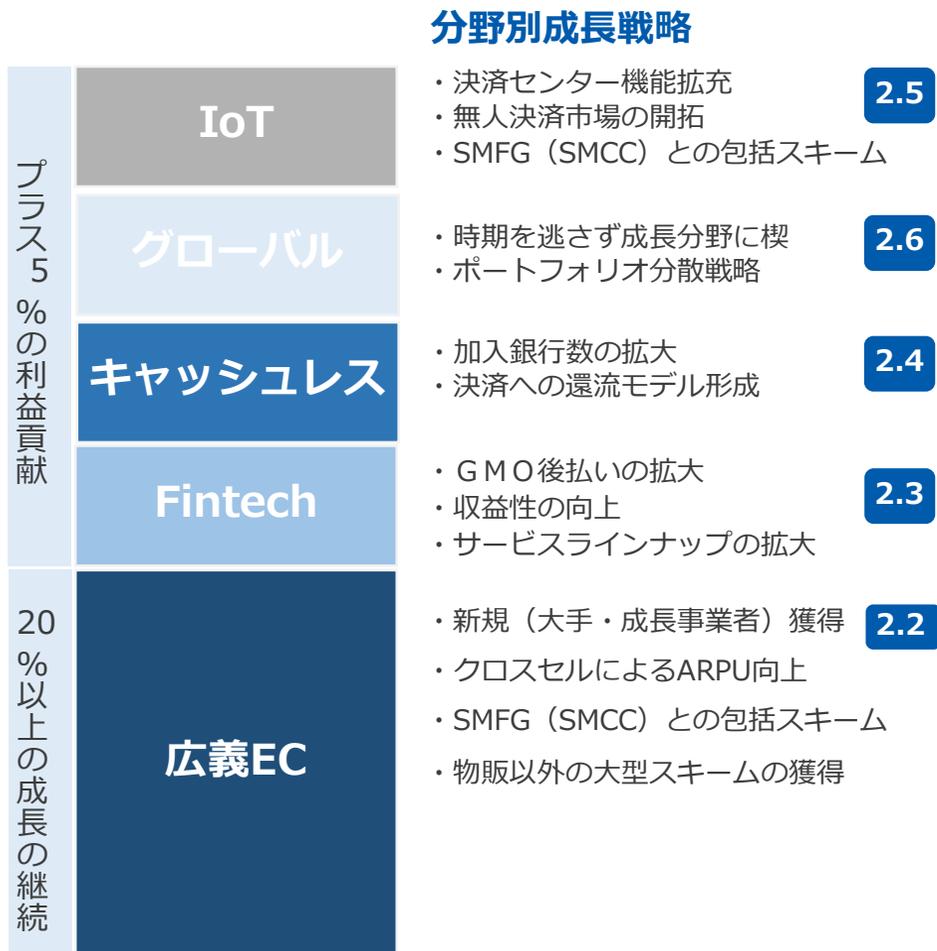
好調なオンライン決済とレンディング急伸によりスプレッドの成長が加速



2. 今後の取り組みと成長戦略

2.1 注力分野と成長戦略のプロダクトポートフォリオ

注力5分野で成長戦略を推進し、2025年250億円以上の営業利益を目指す

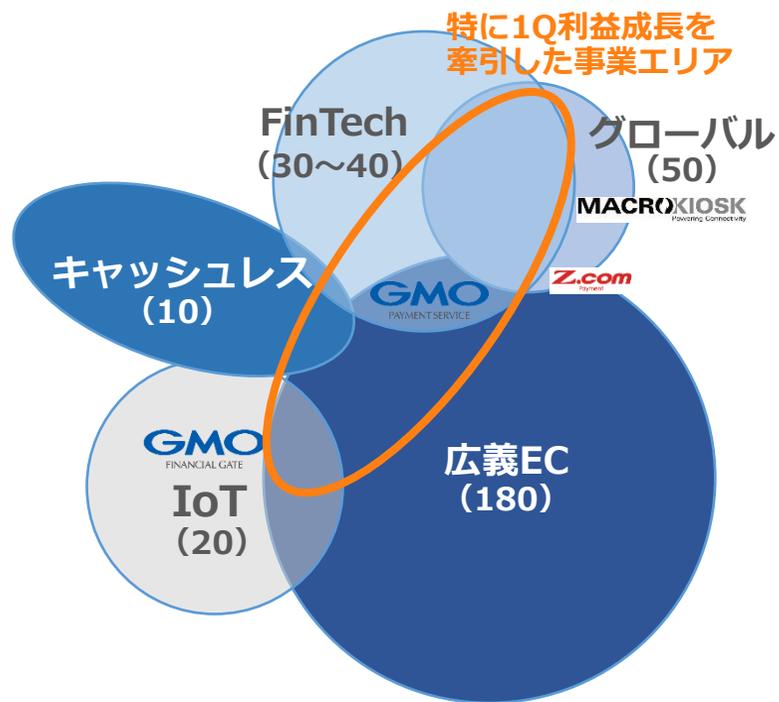


分野別成長戦略

- 2.5 IoT**
 - 決済センター機能拡充
 - 無人決済市場の開拓
 - SMFG (SMCC) との包括スキーム
- 2.6 グローバル**
 - 時期を逃さず成長分野に楔
 - ポートフォリオ分散戦略
- 2.4 キャッシュレス**
 - 加入銀行数の拡大
 - 決済への還流モデル形成
- 2.3 Fintech**
 - GMO 後払いの拡大
 - 収益性の向上
 - サービスラインナップの拡大
- 2.2 広義EC**
 - 新規 (大手・成長事業者) 獲得
 - クロスセルによるARPU向上
 - SMFG (SMCC) との包括スキーム
 - 物販以外の大型スキームの獲得

注力5分野の関係図

カッコ内は2025年9月期の分野毎営業利益目標のレベル感 (単位：億円)

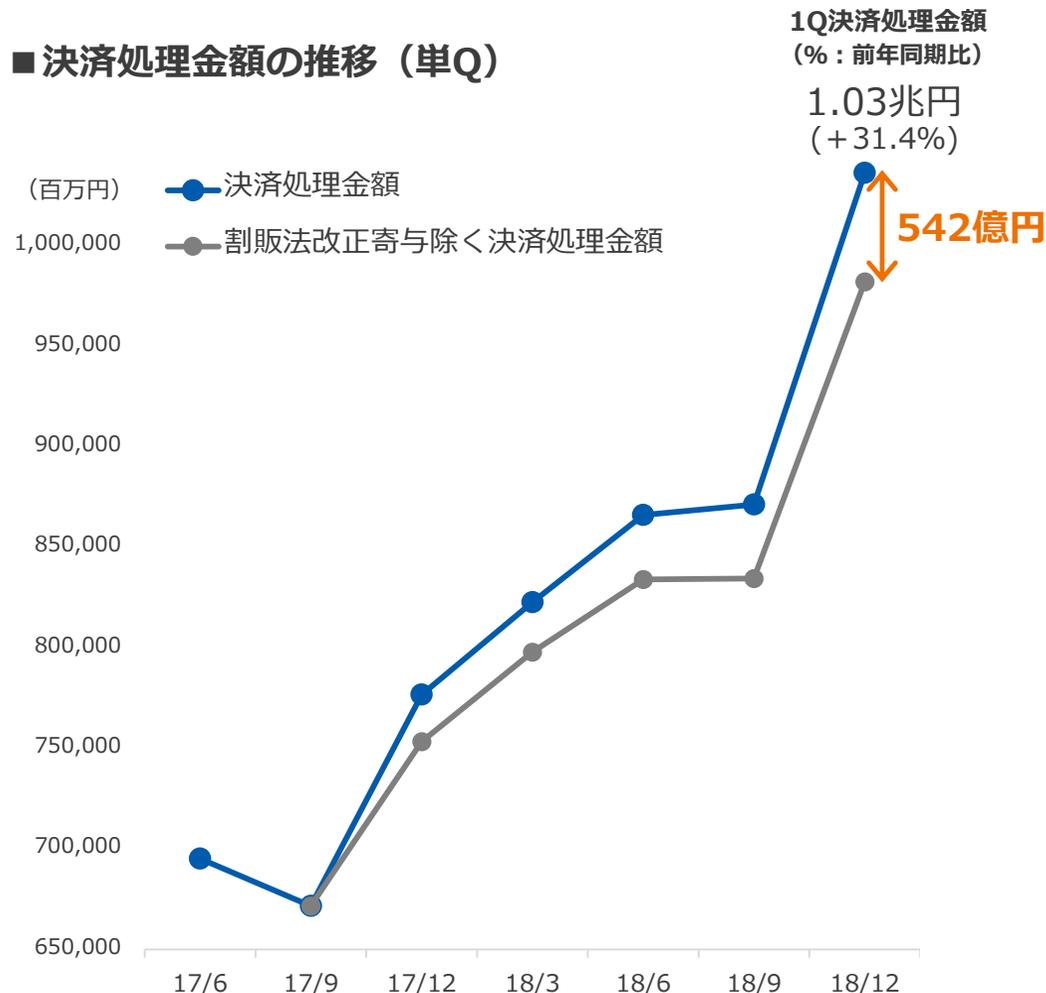


※SMFG：三井住友フィナンシャルグループ

2.2.1 EC：拡大施策の成果

割販法改正を機会とした新規獲得効果と、物販以外のEC領域の拡大により 処理金額の増大ペースが加速

■ 決済処理金額の推移（単Q）



成長要因

割販法改正を機会とした大手加盟店の獲得

<新規契約ショップ一例>

- ・大手化粧品 S社
 - ・大手ビジネスホテル運営 A社
 - ・大手アパレル U社
 - ・大手外資系保険 A社
 - ・大手芸能事務所 A社
- ほか

広義のECサービスの獲得

- ・自動車定額レンタルサービス
 - ・SNS等の投げ銭（チップ）サービス
 - ・フィットネスジム会費徴収
- ほか

2.2.2 EC : 次世代決済プラットフォーム

SMCCと基本合意、Visaが新たに参画し、3社の強みを結集

2018年5月8日
協議開始



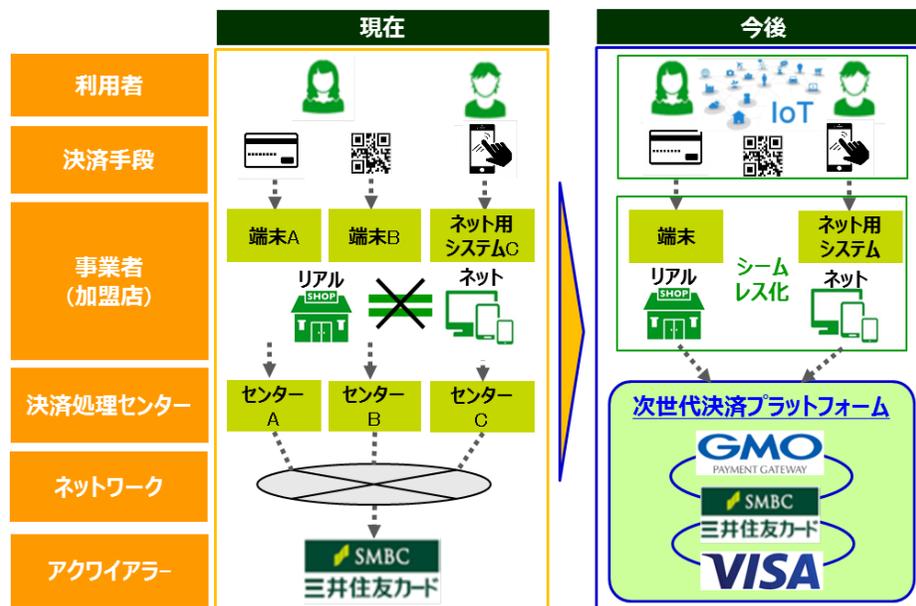
2019年2月12日
基本合意



ワンストップペイメント
サービスの開発・提供



グローバル水準の安心・安全な
キャッシュレス決済環境を整備



※SMFG : 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 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

2.3 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

成長戦略

① GMO後払いの拡大

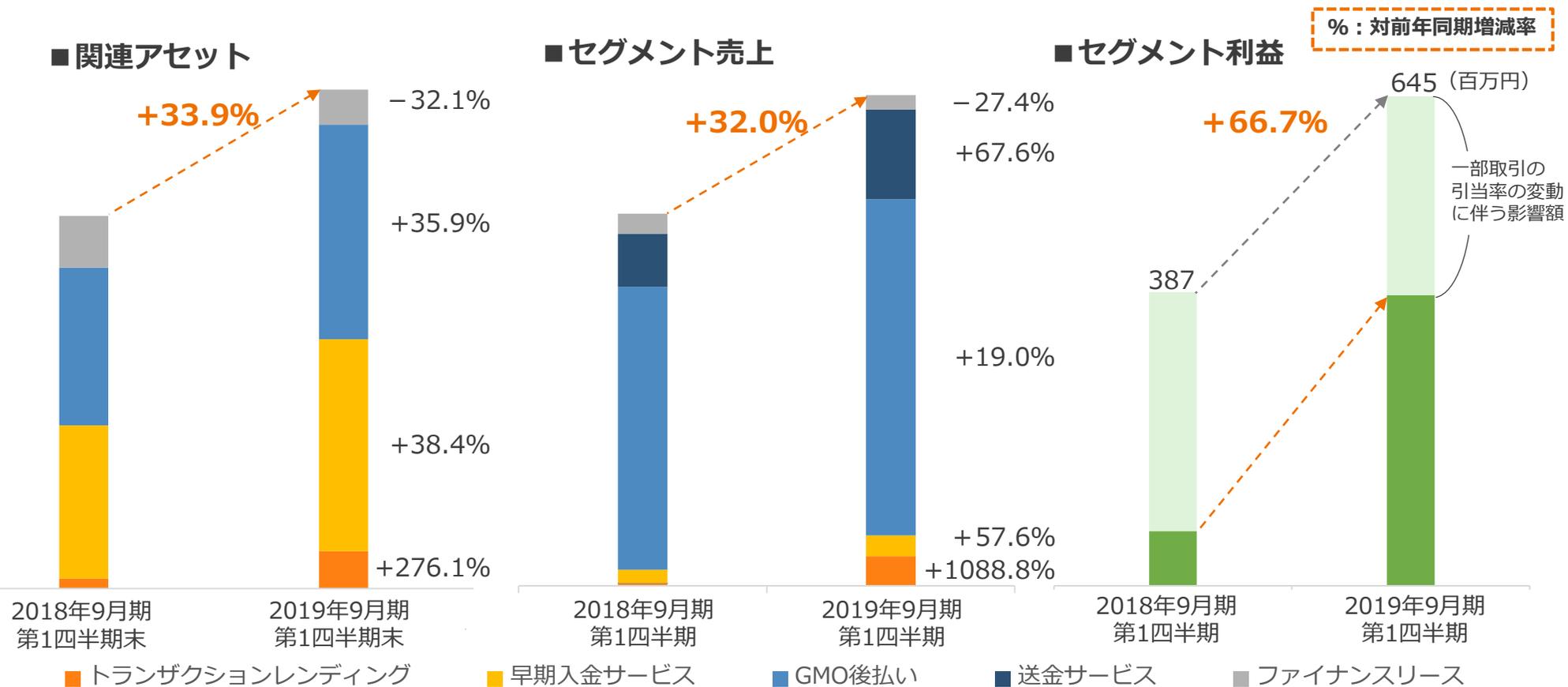
- 加盟店及び取扱金額の拡大

② 収益性の向上

- 決済データの蓄積と分析
- AIの活用

③ サービスラインナップの拡大

- BtoB系MSB、等



2.4 キャッシュレス：ストック収益増大と成長戦略

導入銀行数は11行に、既存サービスと結合し決済への還流を目指す

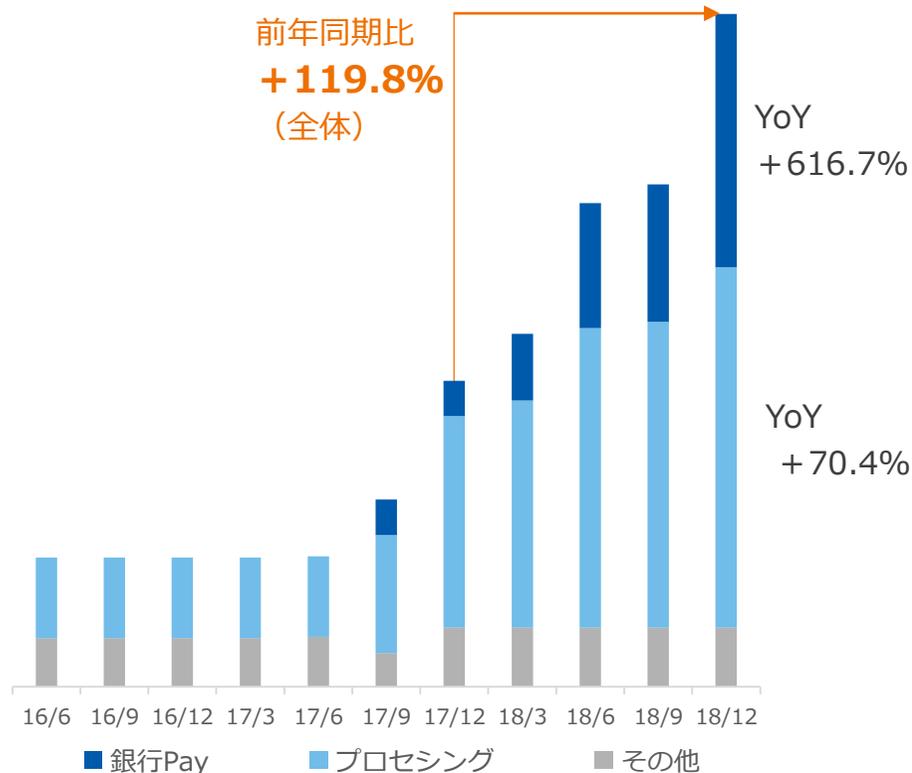
成長戦略

- ① 加入銀行数の拡大
- ② 還流モデルの形成
- 既存客との連携によるフィーモデルの拡大

■ 銀行Pay採用銀行（開始前の銀行含む）



■ 金融機関向けビジネスからのストック収益推移



2.5 IoT／対面決済：成長加速のための施策

センター機能を拡充し、ストック・フィー・スプレッド売上の増大へ 成長戦略

① 決済センター機能拡充による大手加盟店獲得

- 大型量販店、百貨店等をターゲット
- フィー・スプレッド売上の成長を加速

② 無人決済市場の開拓

ターゲット：自動販売機、券売機、精算機等
無人決済市場への提供端末数：

2018年9月末	2018年12月末	前四半期比
3,675台	8,534台	2.3倍

③ SMFG (SMCC) との包括スキーム

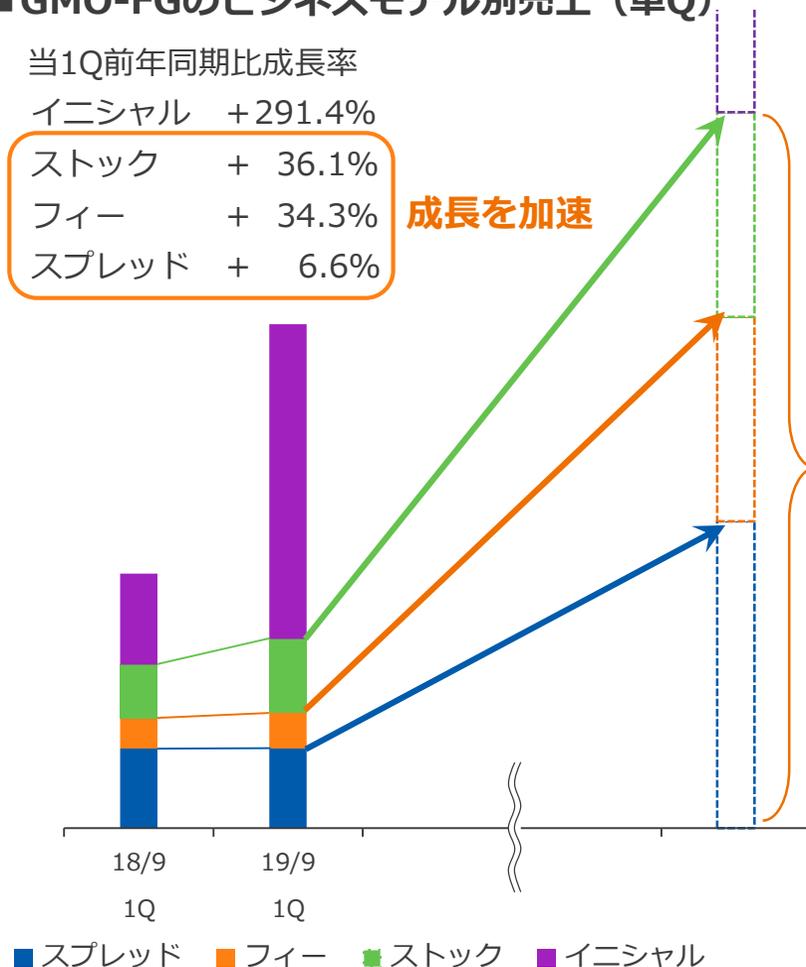
- Visaを含む3社での決済プラットフォーム

※ GMO-FGのビジネスモデル別売上（単Q）

当1Q前年同期比成長率

イニシャル	+ 291.4%
ストック	+ 36.1%
フィー	+ 34.3%
スプレッド	+ 6.6%

成長を加速

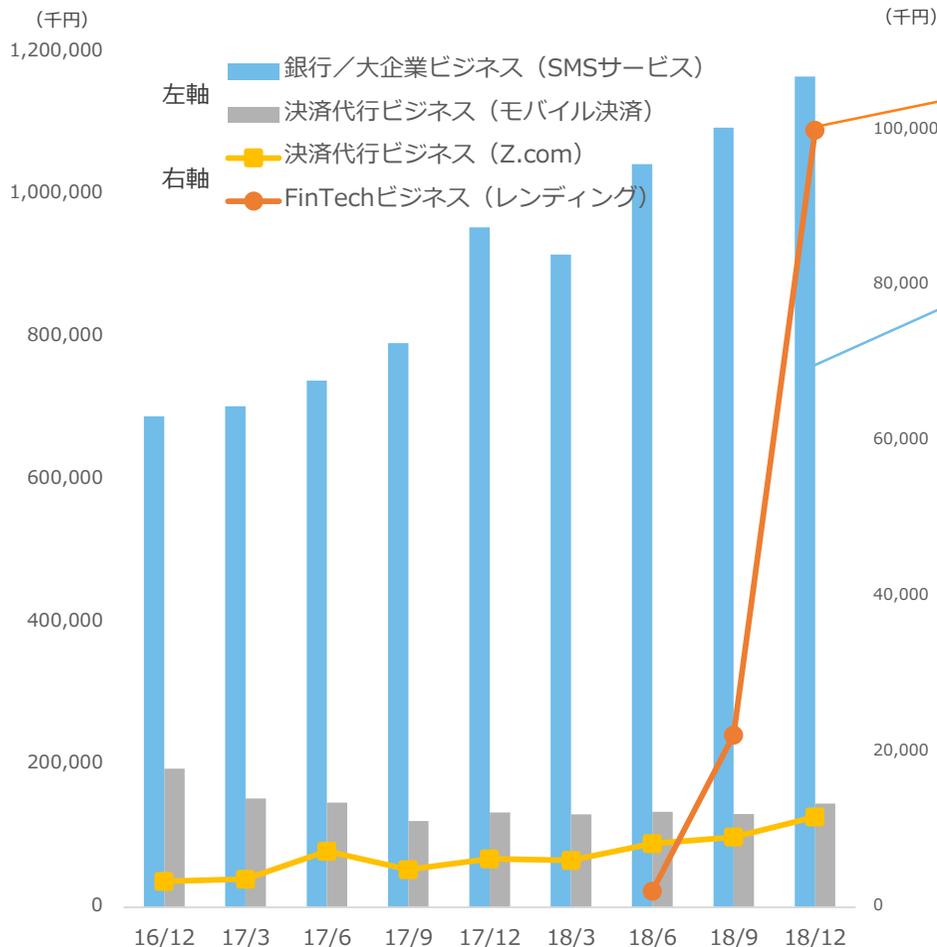


※GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート株式会社

2.6 グローバル：当1Qの成果と成長戦略

ポートフォリオ分散に注力、決済ビジネスへの布石と楔

■グローバル ビジネス毎売上高推移（単Q）



1Qトピックス

米国：
レンディングビジネスで黒字確保

ベトナム：
銀行/大企業ビジネス (OTP等SMS) を重点拡大 ※

中期成長戦略

- ① 与信残高の積み上げ
- 2020年期末100億円規模
- ② ポートフォリオの分散
- カントリーリスク、個社リスクを分散
- ③ 決済ビジネスへの布石
- 出資戦略と還流戦略の両輪として
Fintech有望企業への投融資戦略を
参入時期を逃さず進める

※OTP：ワンタイムパスワード。主にスマホ決済や銀行アプリで利用

3. 財務ハイライト

3.1 B/Sの変化

預り金及びMSB関連アセットの増加と転換社債による資金調達

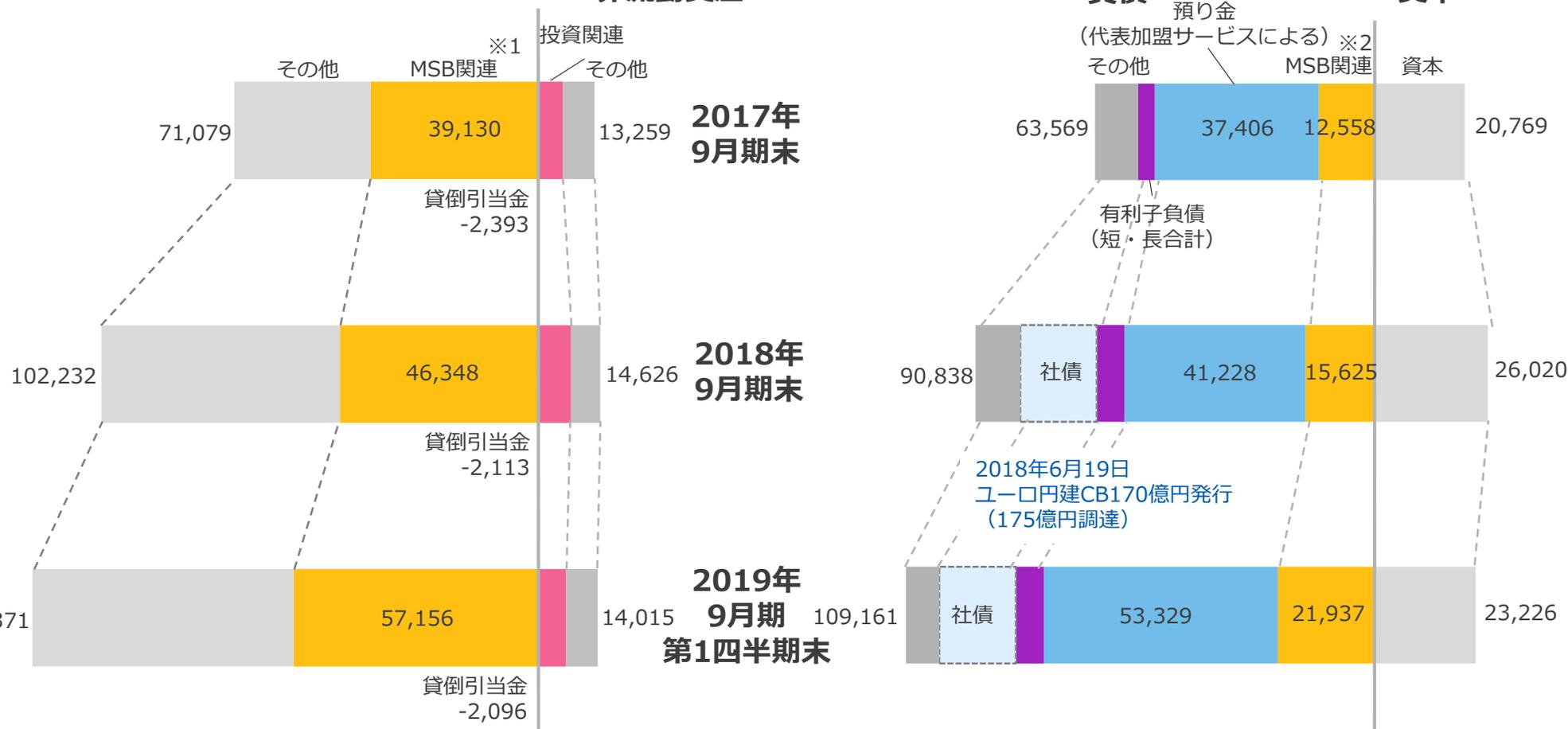
(単位：百万円)

流動資産

非流動資産

負債

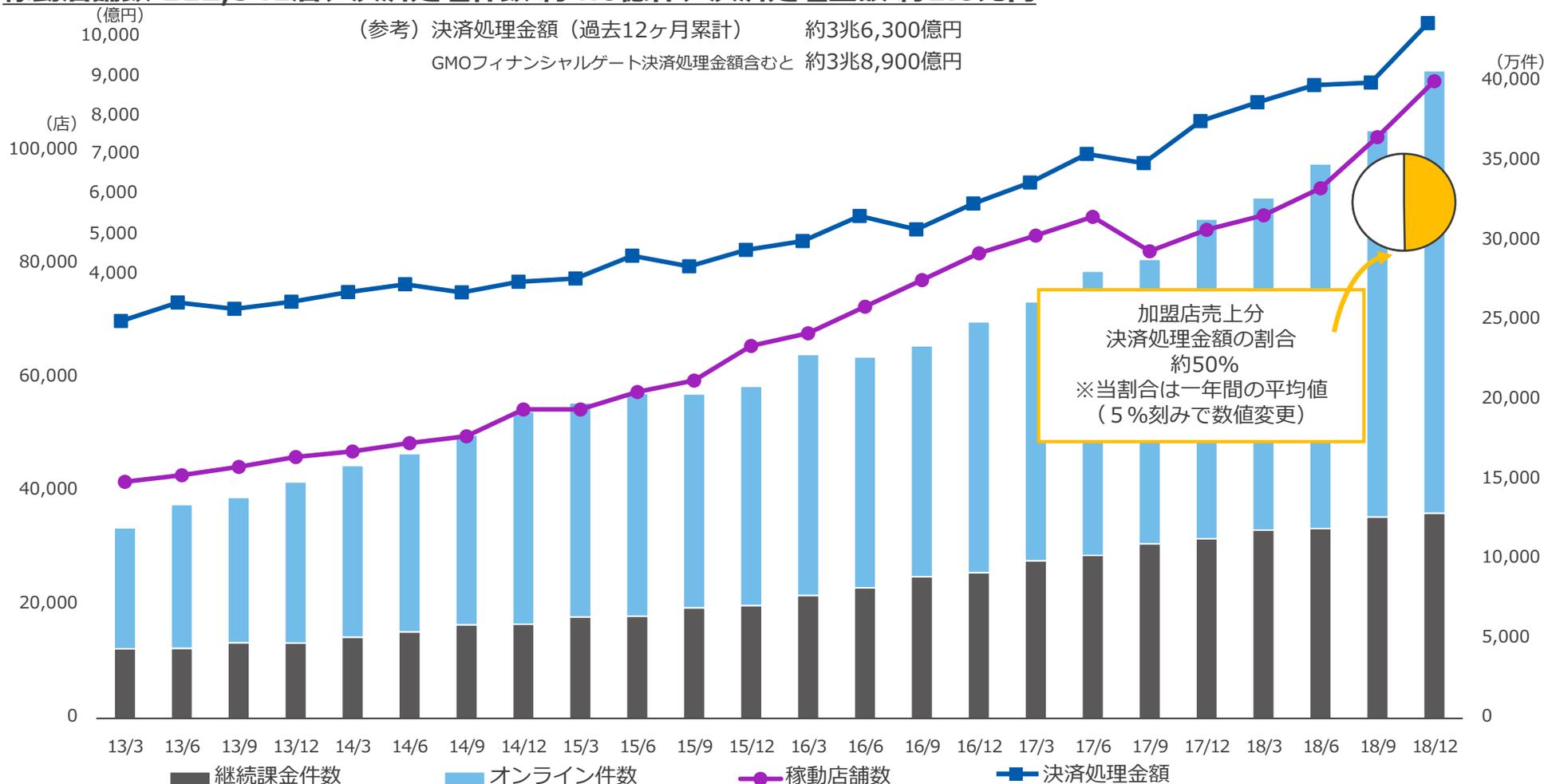
資本



※1 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金 ※2 MSB関連負債：未払金
 ※3 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されています

3.2 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3兆8千億円に
稼働店舗数 112,341店、決済処理件数 約4.0億件、決済処理金額 約1.0兆円



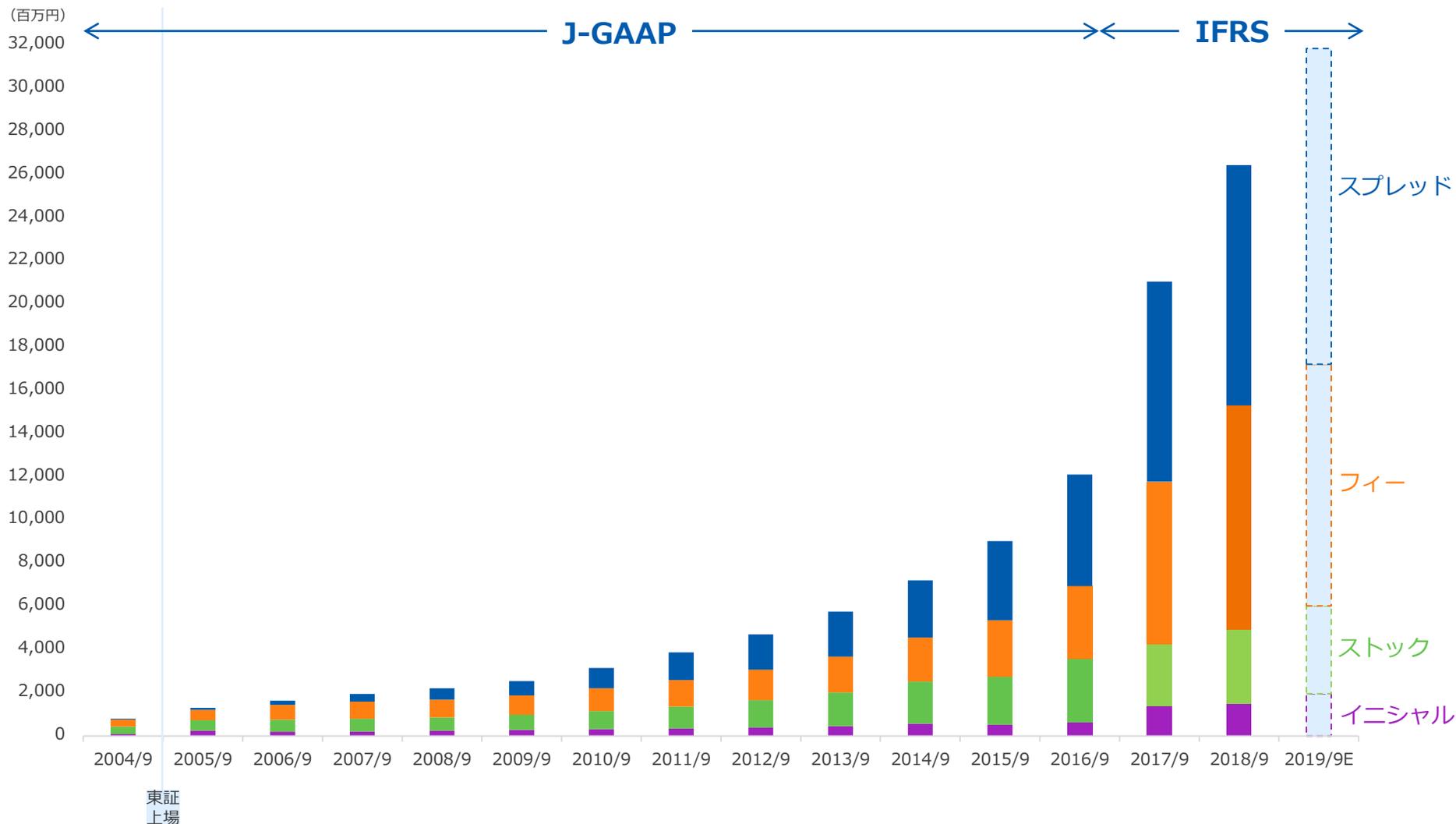
※一提携先のサービス停止に伴うまとまった休止の発生により、17/9末稼働店舗数は17/6末比減少

※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

4. 参考資料等

4.1 ビジネスモデル別売上推移

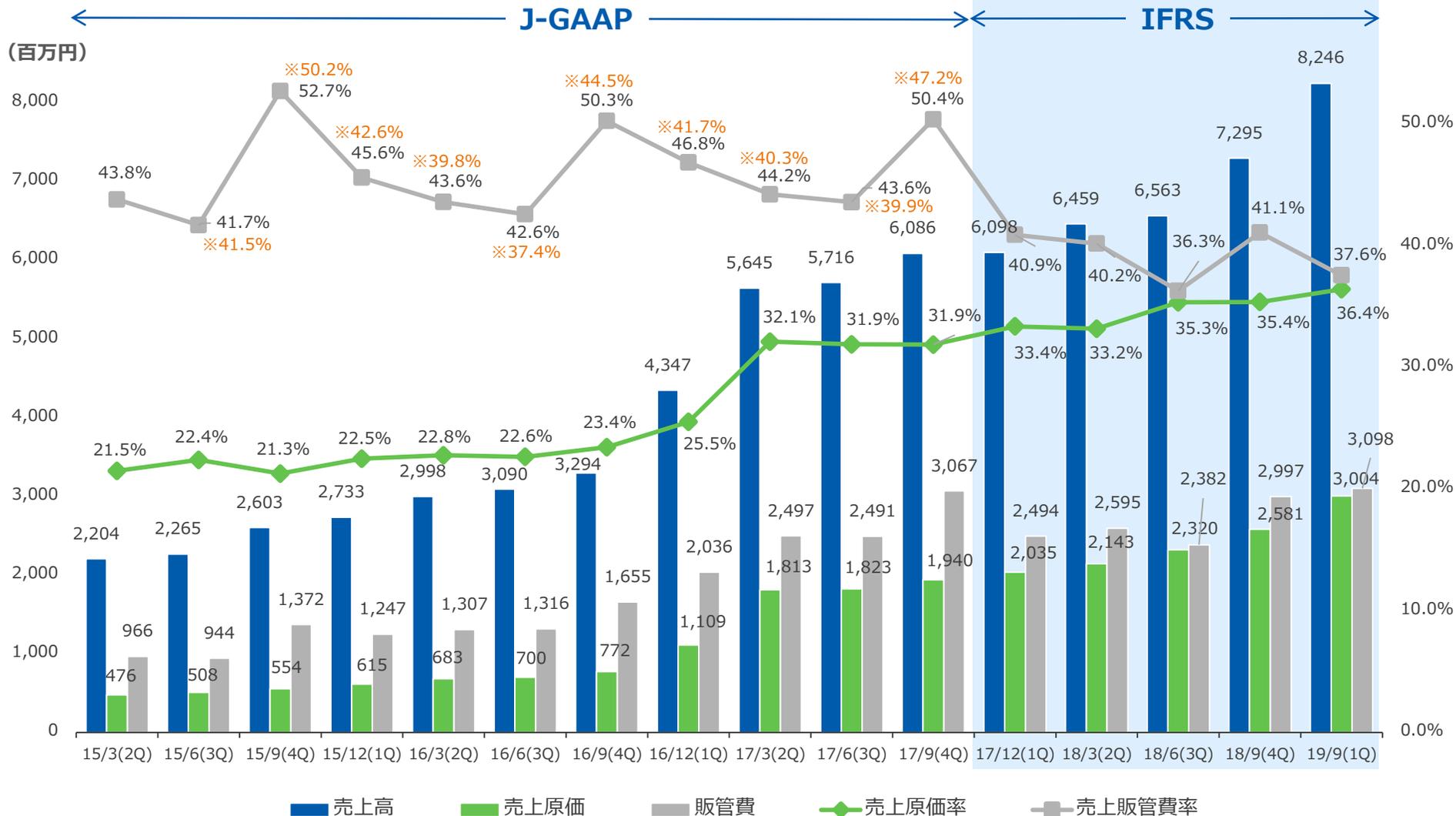
各種施策によりバランスの取れた売上成長を目指す



4.2.1 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

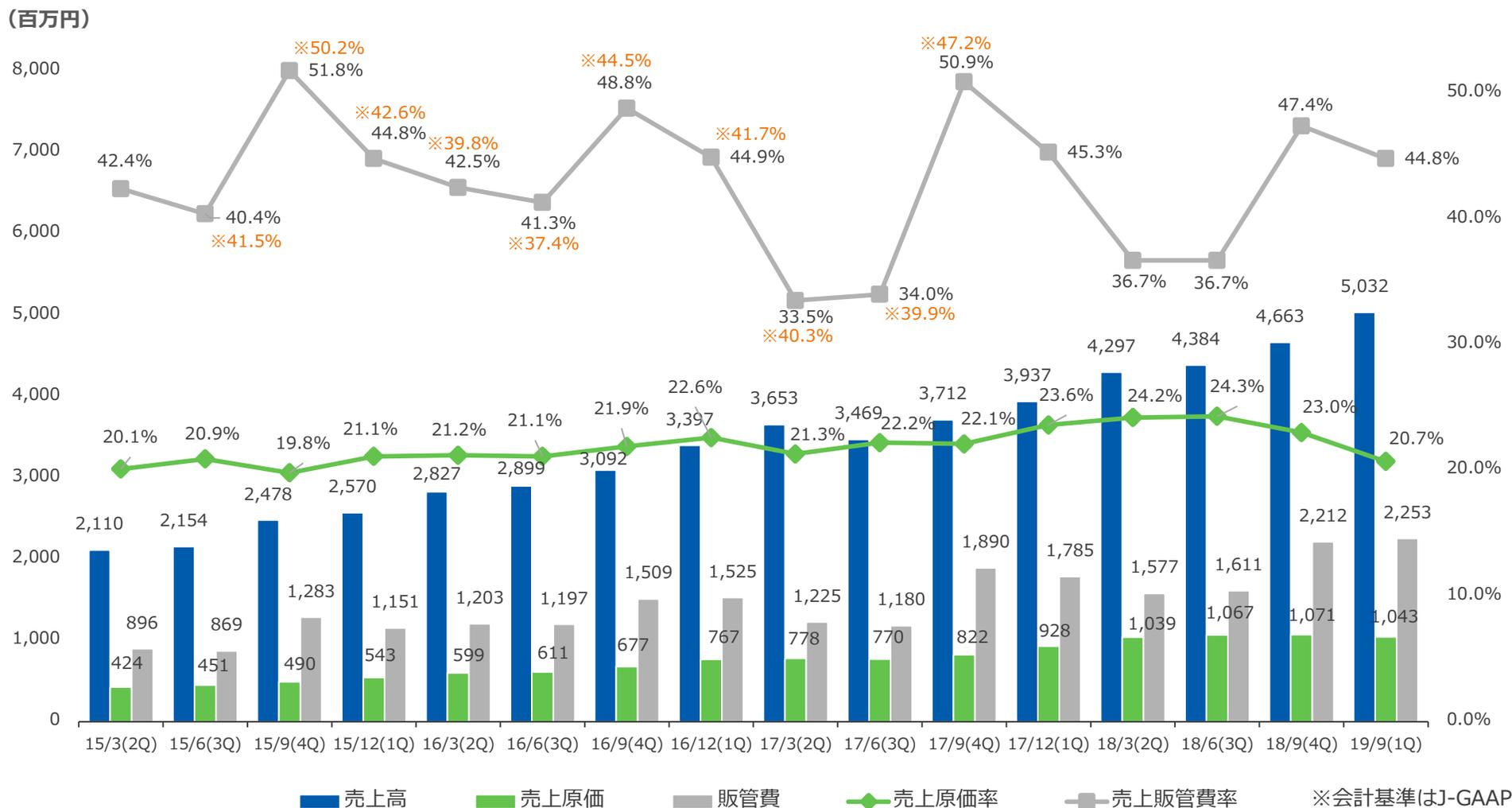
※MSBに関わる発生外部費用を除いた値
会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない



4.2.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率（四半期推移）

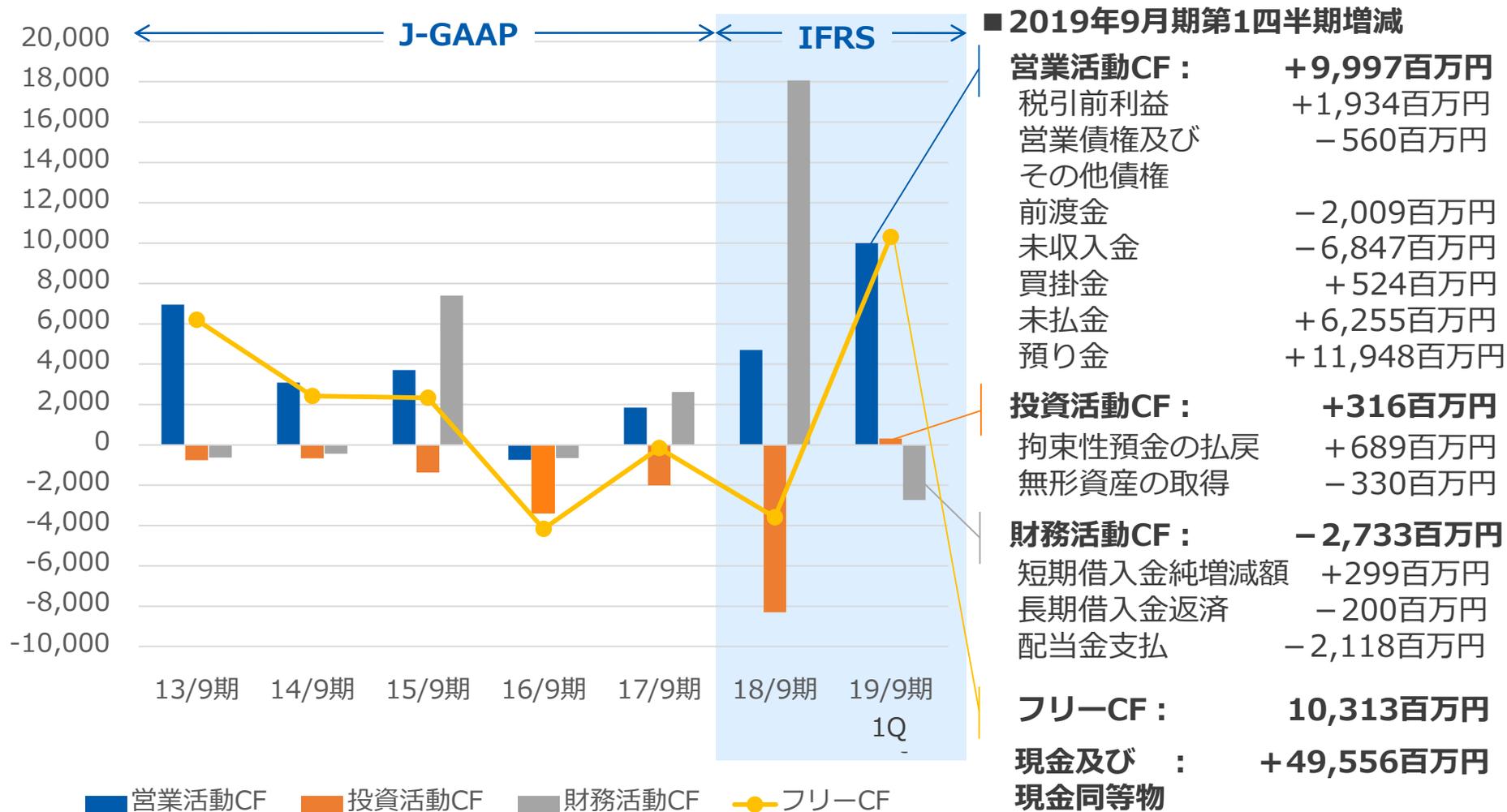
売上構成比の変化により原価率が変動

※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



4.3 連結キャッシュフロー計算書

利益成長と預り金増加によりフリーキャッシュフローもプラスに



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