

2018年9月期 決算説明会

テーマ：25%以上の利益成長継続に向けた成長戦略の実行

2018年11月13日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

第55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、2018年11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. 2018年9月期 業績サマリー
2. 2019年9月期 業績予想及び経営体制について
3. 今後の取り組みと成長戦略
4. 財務ハイライト
5. 参考資料等

1. 2018年9月期 業績サマリー

1.1 2018年9月期 総括

成長戦略と資本政策を実行し成果示現するも、リソース面では課題を残す

ハイライト

- ・オンライン決済の拡大が加速
 - ≫ 割販法改正による大手加盟店開拓および大型案件の獲得
 - ≫ 加盟店10万店、決済処理金額3兆円を突破
- ・決済のキャッシュレス化推進
 - ≫ 口座振替アプリ「銀行Pay」の提供
 - ≫ プロセッシングビジネスの拡大
- ・金融関連サービスの拡大
 - ≫ GMO後払いや送金サービスの収益性向上
 - ≫ グローバルレンディング開始
- ・GMO医療予約技術研究所のグループ入り
 - ≫ 医療現場の業務効率化と利便性向上へ

事業面

ローライト

- ・採用環境の競争激化
 - ≫ 対策：ニアショア拠点の立ち上げ、M&A
- ・集客支援サービスの減収
 - ≫ ポートフォリオ見直しによる影響
 - ≫ オンライン広告の競争激化
対策：体制及びサービス見直しに着手済
- ・一部システム更改が遅延
 - ≫ 顧客の開発案件を優先したため

- ・16期（上場来13期）連続増収増益
- ・ユーロ円CB 175億円の資金調達
- ・配当金は計画に対し+9円の増配

業績 財務面

- ・MACROKIOSKの減損損失
 - ≫ 主力のSMSサービスは好調であり、今後も25%以上の成長を目標

1.2 サマリー

営業利益65.9%増（Jベース+33.8%）、対通期計画101.2%の達成率

■業績面

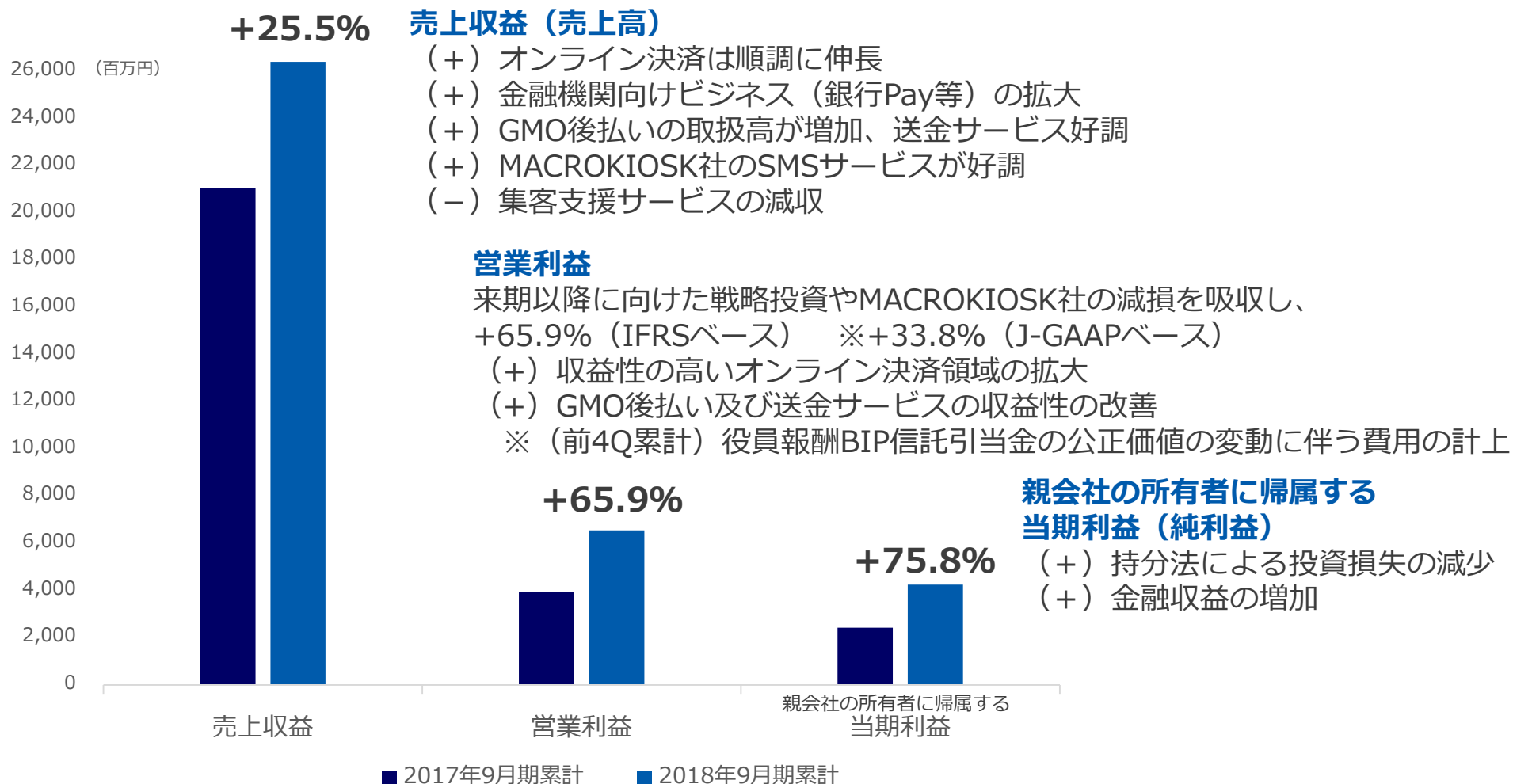
(百万円)	2017年9月期 実績	2018年9月期 実績	前年同期比	2018年9月期 通期計画	2018年9月期 達成率
売上収益	21,054	26,417	+ 25.5%	26,107	101.2%
営業利益 (J-GAAP)	3,948 (5,015)	6,550 (6,708)	+ 65.9% (+ 33.8%)	6,475 (6,269)	101.2% (+ 107.0%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,420	4,255	+ 75.8%	3,933	108.2%
EBITDA ^{※1}	4,730	7,516	+ 58.9%	-	-
一株あたり 配当額	40円	58円	+ 45.0%	49円	118.4%

	稼働店舗数（4Q末）	決済処理金額（4Q）	決済処理件数（4Q）
KPI ^{※2}	102,484店 (+ 24.5%)	約8,700億円 (+ 29.7%)	約3億6,900万件 (+ 28.0%)

※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

1.3 業績の変動要因

第1四半期より連結財務諸表を国際会計基準（IFRS）にて開示

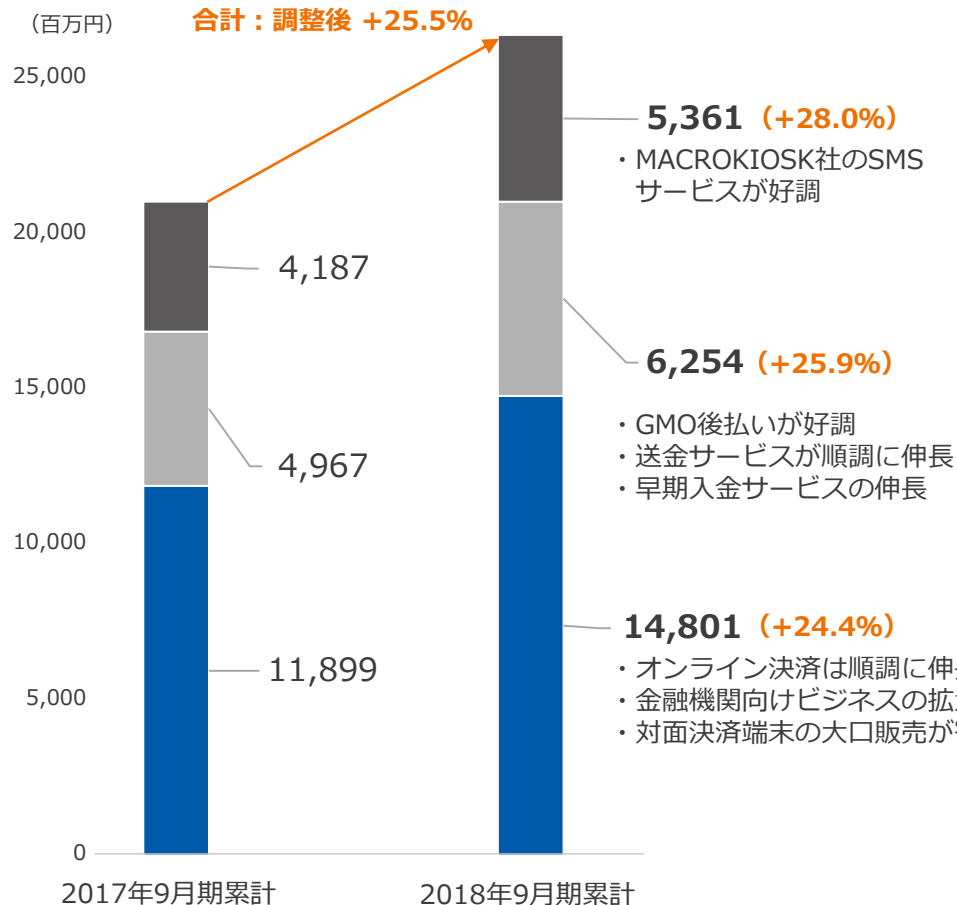


1.4 セグメント別売上収益・営業利益

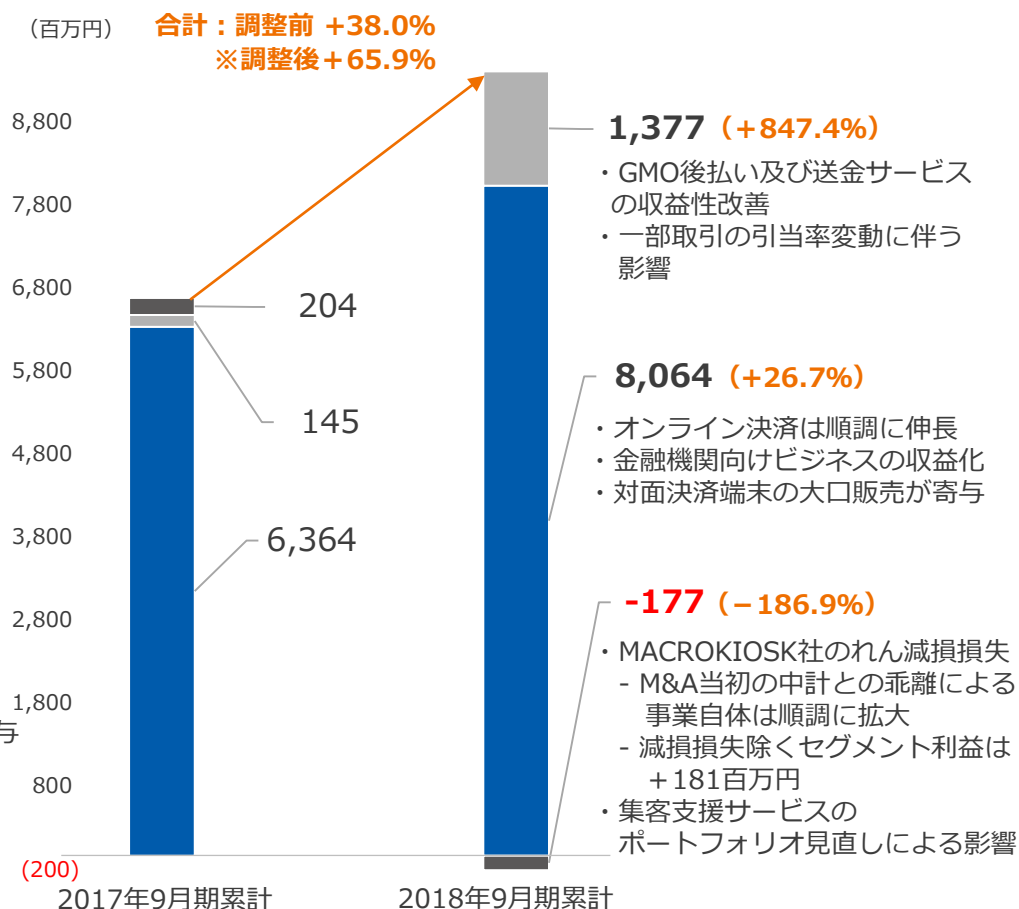
決済代行事業26.7%増益、金融関連事業は黒字転換

※ () : 前年同期比

■ 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)

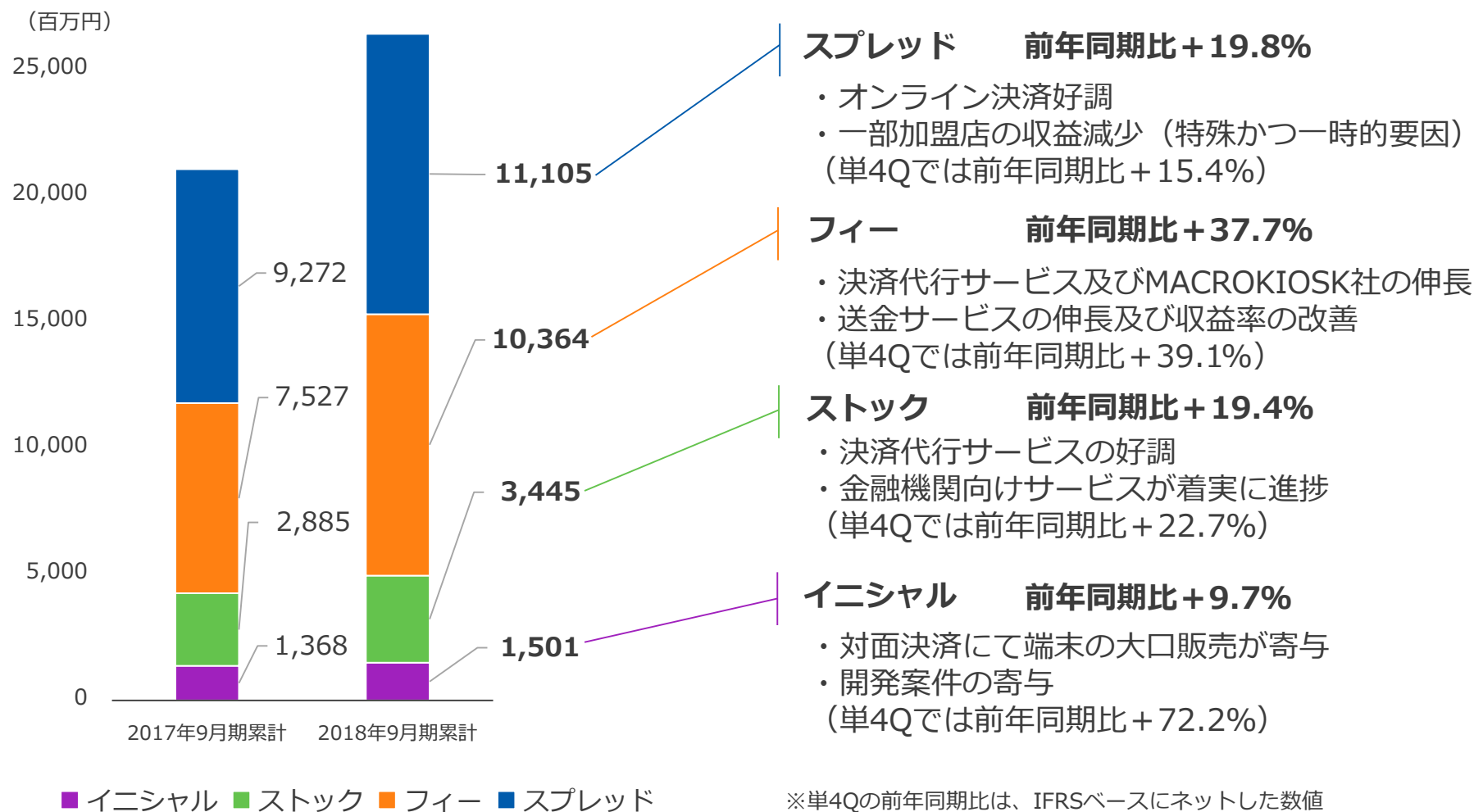


■ 決済代行事業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業

■ 決済代行事業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業

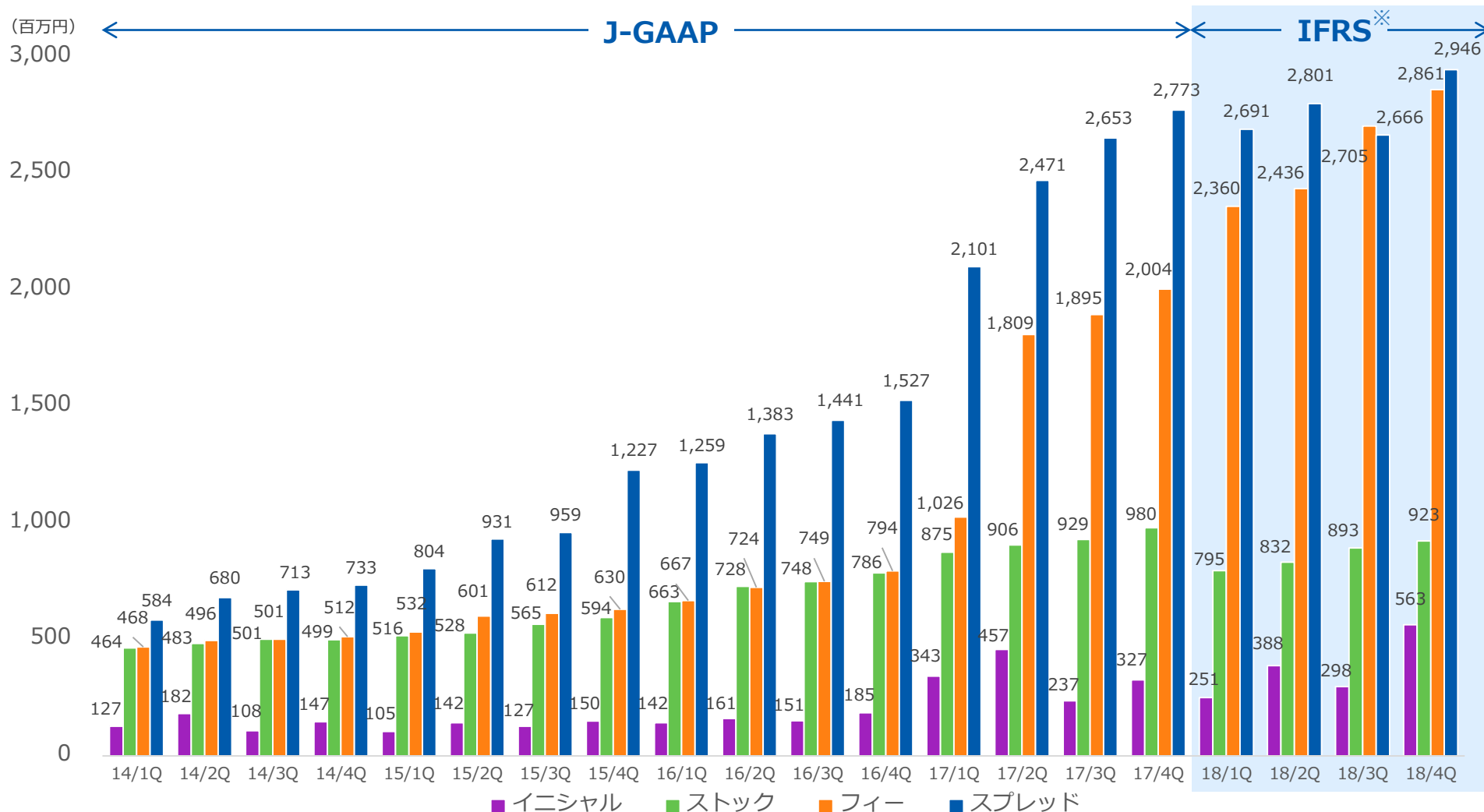
1.5.1 ビジネスモデル別売上収益

フィーの大幅伸長と、金融機関向けビジネス拡大に伴うストック増



1.5.2 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



※集客支援サービス（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

2. 2019年9月期 業績予想及び経営体制について

2.1 通期業績予想（IFRS）と経営体制について

営業利益25%以上の成長を継続

■ 2019年9月期

（単位：百万円、%は対前年度比増減率）

（百万円）	2018年9月期	2019年9月期	前年同期比
売上収益	26,417	31,850	+20.6%
営業利益	6,550	8,300	+26.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,255	5,106	+20.0%
年間配当金	58円	※ 35円	（実質+12円）

※2018年10月1日付で普通株式1株あたり2株の割合をもって、株式分割を行っております

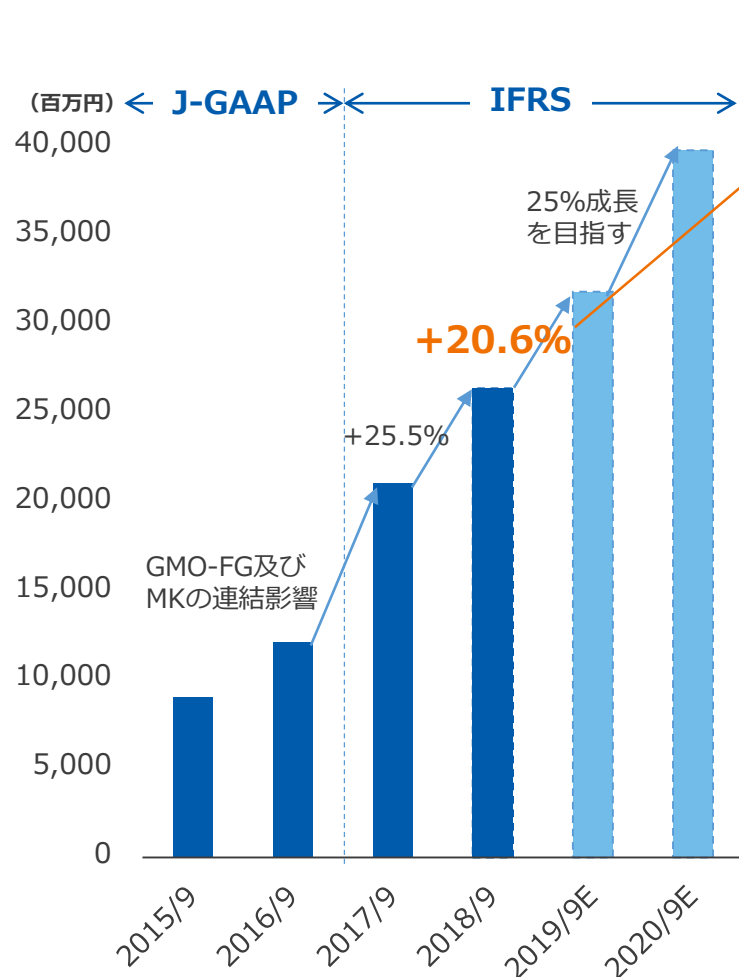
■ 経営体制

重要な業務執行の意思決定機関として「経営会議」を新設（予定）

目的：監督と執行の分離による経営監督機能を強化するため
職務責任の明確化と業務執行の機能強化を高めガバナンスを強化

2.2 売上収益計画の考え方

会計要因等より20.6%増を予想も、引き続き25%成長を目指す



※2018/9期より国際会計基準（IFRS）を適用、
2017/9期分の売上は遡及計算した数値

- ・ もともと25%以上の売上成長を計画し事業戦略を実行
- ・ 一部サービスの売上がネット計上に変更される等の影響
- ・ 確度の高いものを保守的に集計した結果、20.6%増を計画
- ・ 売上収益25%成長目標は不変

トップライン25%成長に向けた戦略

- | | |
|---------|---|
| EC | ： 新規加盟店獲得件数の増大
クロスセルによるARPU向上
BtoB領域への注力
サブスクリプション
SMFGと包括的スキーム確立を模索
(キャッシュレス・IoT含む) |
| FinTech | ： BtoBファクタリング
後払い・ツケ払いの拡大
AI活用による更なる延滞率低減 |
| キャッシュレス | ： 銀行Payの加入行増大
既存客との連携によるフィーモデルの拡大 |
| IoT | ： カード端末、自動精算機等のEMV対応 |
| グローバル | ： レンディングサービスの拡大
MKサービスエリアの拡大 |

※SMFG：三井住友フィナンシャルグループ

GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート、MK：MACROKIOSK

3. 今後の取り組みと成長戦略

3.1.1 オンライン・対面市場の見込み

市場成長を上回るグロースの実現を目指す

	2005年 (上場時)		2018年 (現在)		2019年 (予測)		2020年 (予測)
EC化率	1%	≒6倍	5.8%		6-7%		7-8%
EC市場	3.5兆円		16.5兆円		20兆円		22-24兆円
後払い市場	-		4,200億円		5,800億円		8,200億円
GMO-PG オンラインGMV	0.1兆円 (2004/9期実績)		3.3兆円		4.5兆円		6-7兆円
GMO-FGグループ GMV	-		0.3兆円		1兆円		2兆円
対面 キャッシュレス比率	-		20%		22%		25%
GMO-PG 連結営業利益	1.9億円 (2004/9期実績)	≒34倍	65.5億円	≒1.26倍	83億円 (2019/9期予想)	≒1.25倍	100億円超

※（参考）経済産業省「平成19年度・平成29年度電子商取引に関する市場調査」、弊社予測

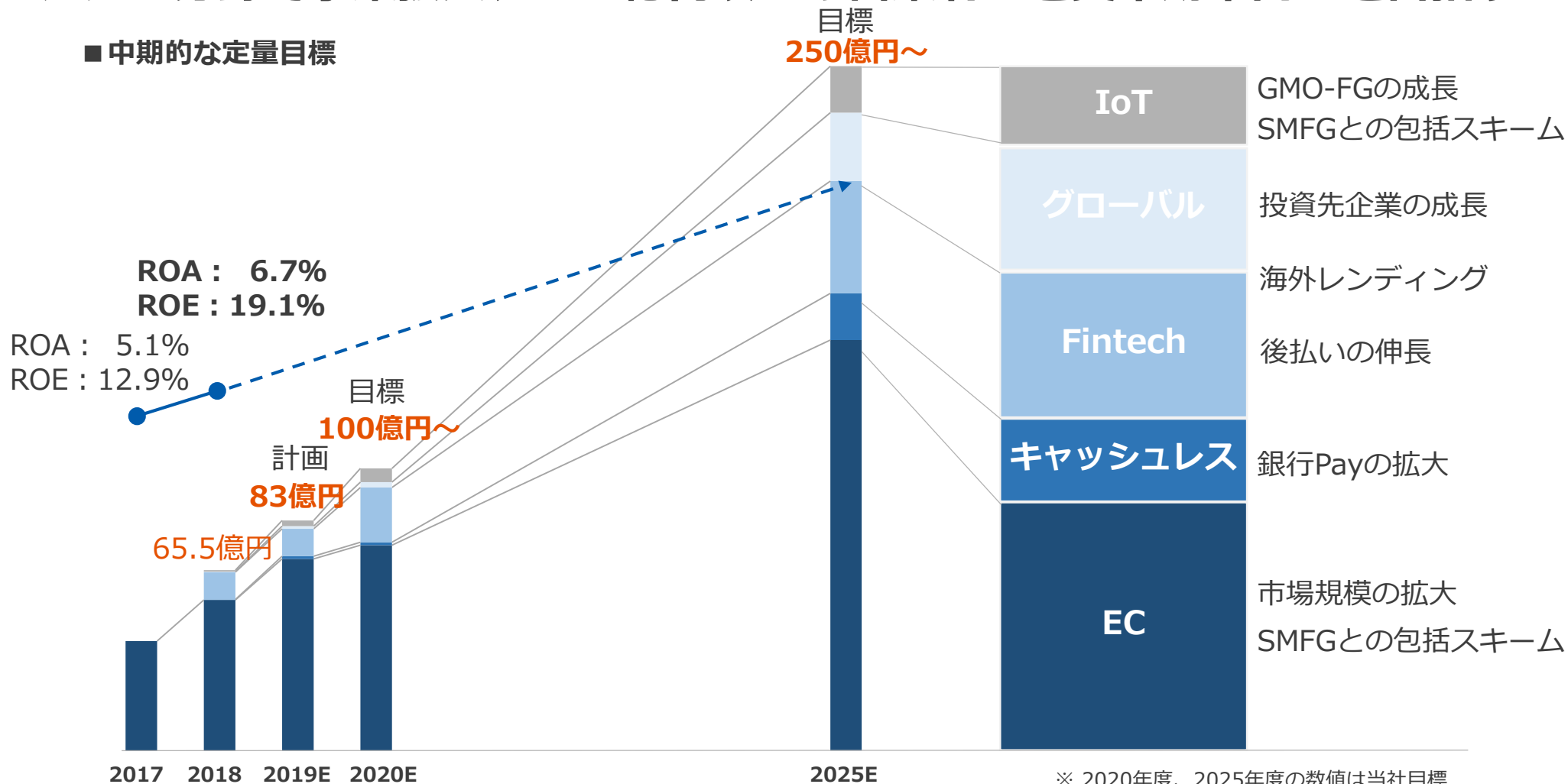
※連結営業利益：2005年度・2018年以降は経営目標

GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート

3.1.2 2025年度の定量目標

注力5分野で事業拡大、250億円以上の営業利益と資本効率向上を目指す

■ 中期的な定量目標



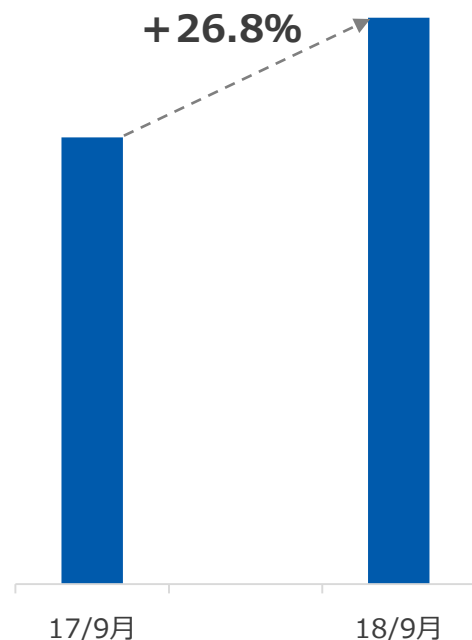
※ ROA…資産合計税引前利益率、ROE…親会社所有者帰属持分当期利益率を指す

※ 2020年度、2025年度の数値は当社目標
SMFG：三井住友フィナンシャルグループ
GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート

3.2 EC：拡大施策の成果と成長戦略

市場規模の拡大と成長領域への注力により更なる高成長を目指す

■ オンライン決済代行 (システム開発・銀行Biz・対面除く)

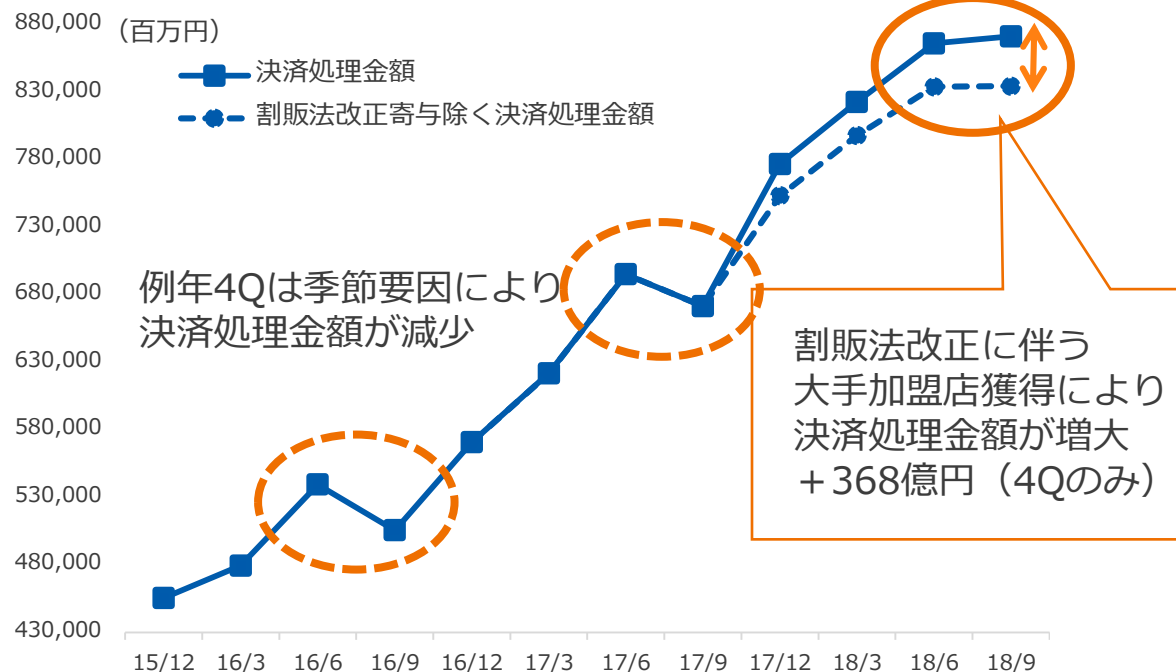


※月売上50万円以上の加盟店、対前年9月の単月比較

■ 成長戦略

新規加盟店獲得件数の増大
クロスセルによるARPU向上
成長が見込まれる領域への注力（BtoB、サブスクリプション）
SMFGと包括的スキーム確立

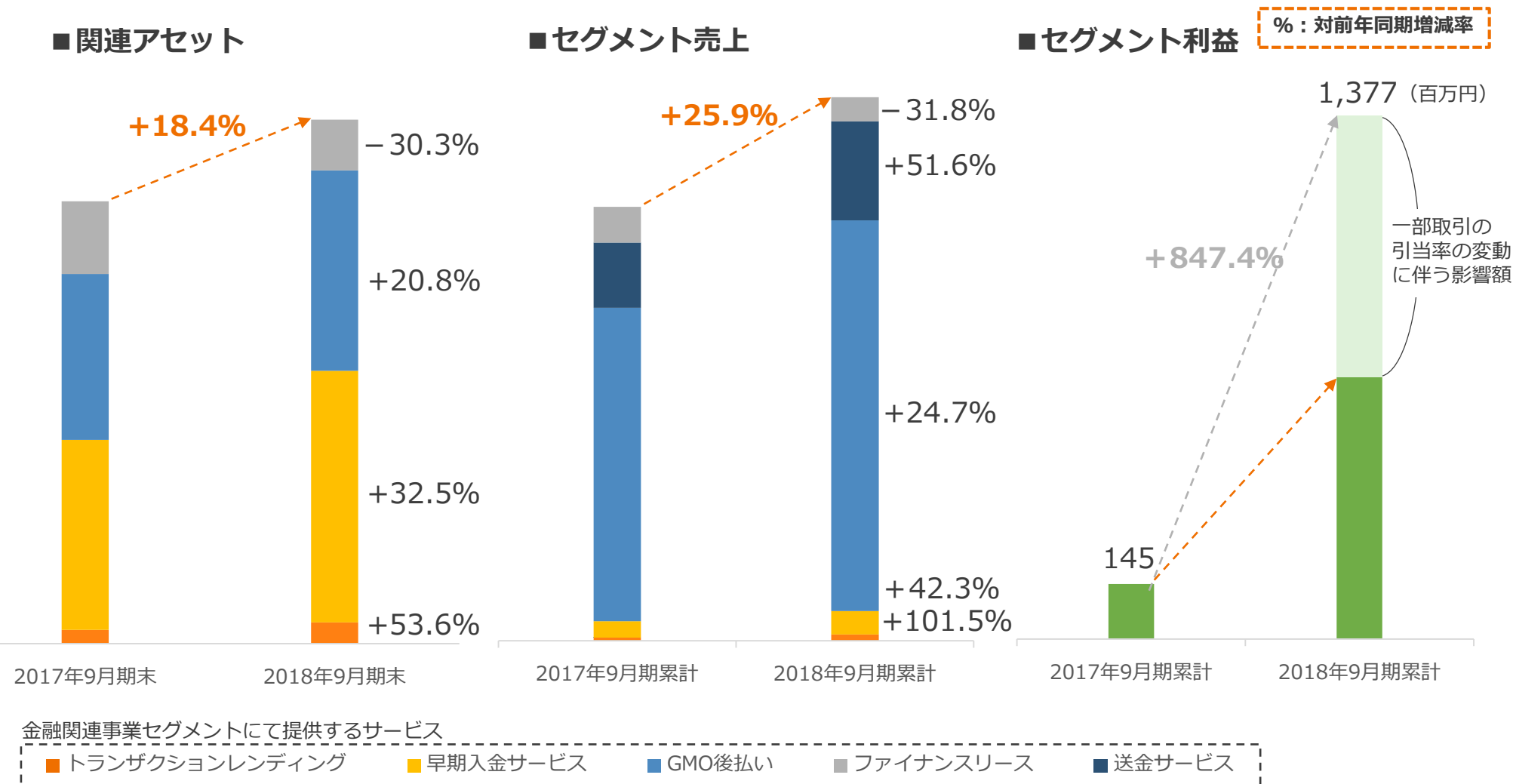
■ 決済処理金額推移



※SMFG：三井住友フィナンシャルグループ

3.3.1 FinTech：関連アセット及び収益の拡大

売上+25.3%増に対し利益+847.4%増、ポートフォリオ入れ替えが進む

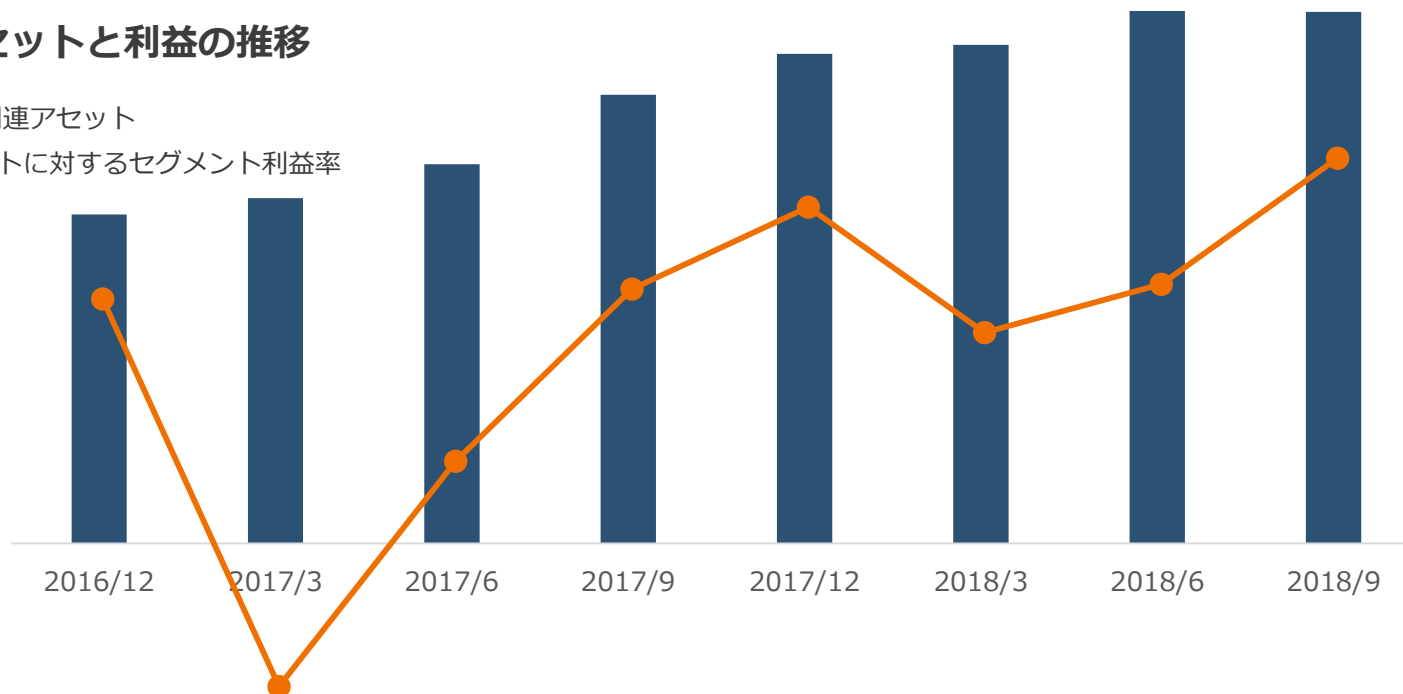


3.3.2 FinTech：収益性向上の成果と成長戦略

収益性向上施策が奏功、成長戦略の実行により更なる向上を目指す

■ MSBアセットと利益の推移

■ MSB関連アセット
● アセットに対するセグメント利益率



■ 成長戦略

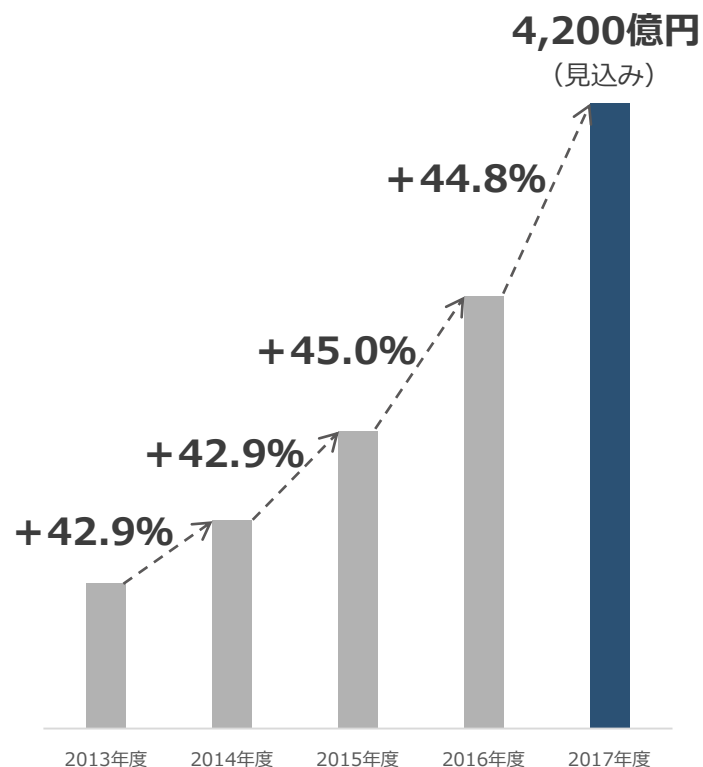
BtoBファクタリング
後払い・ツケ払いの拡大
AI活用による更なる延滞率低減

3.3.3 FinTech：高成長が続くGMOペイメントサービス

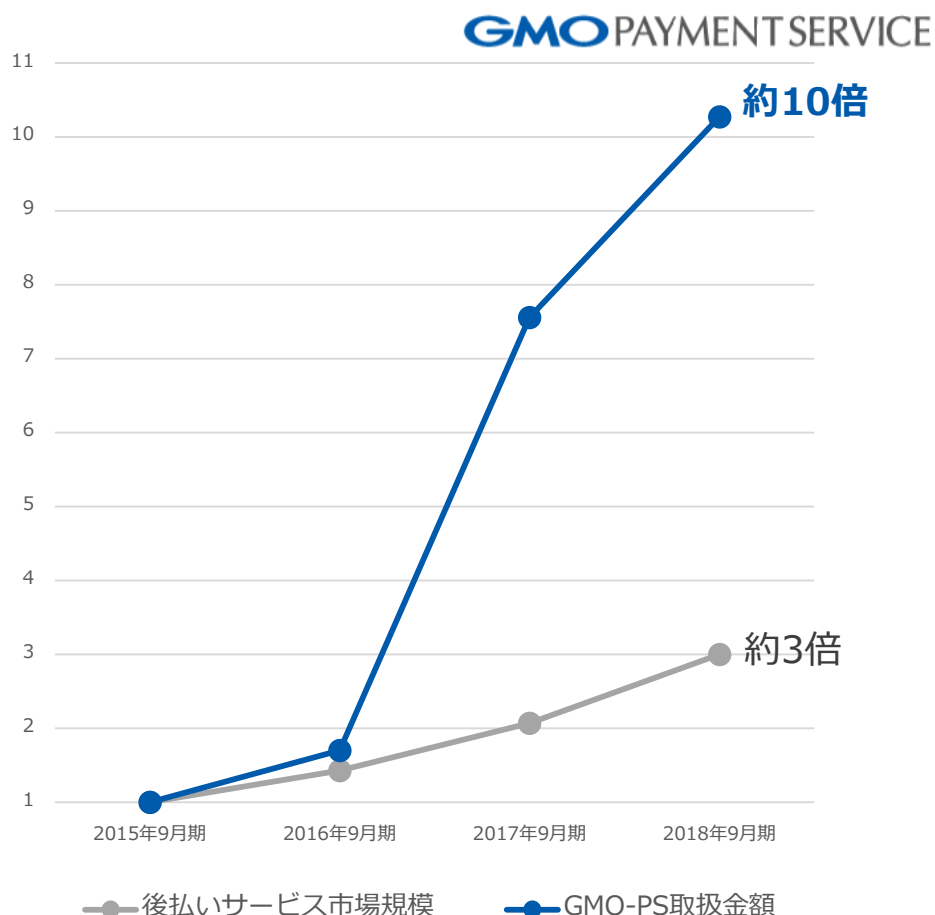
市場の成長率を上回る事業グロースによりシェアは拡大

■ 後払い決済市場規模の推移

市場は年40%以上の成長を継続



■ 後払い市場とGMO-PSの成長率（指数）



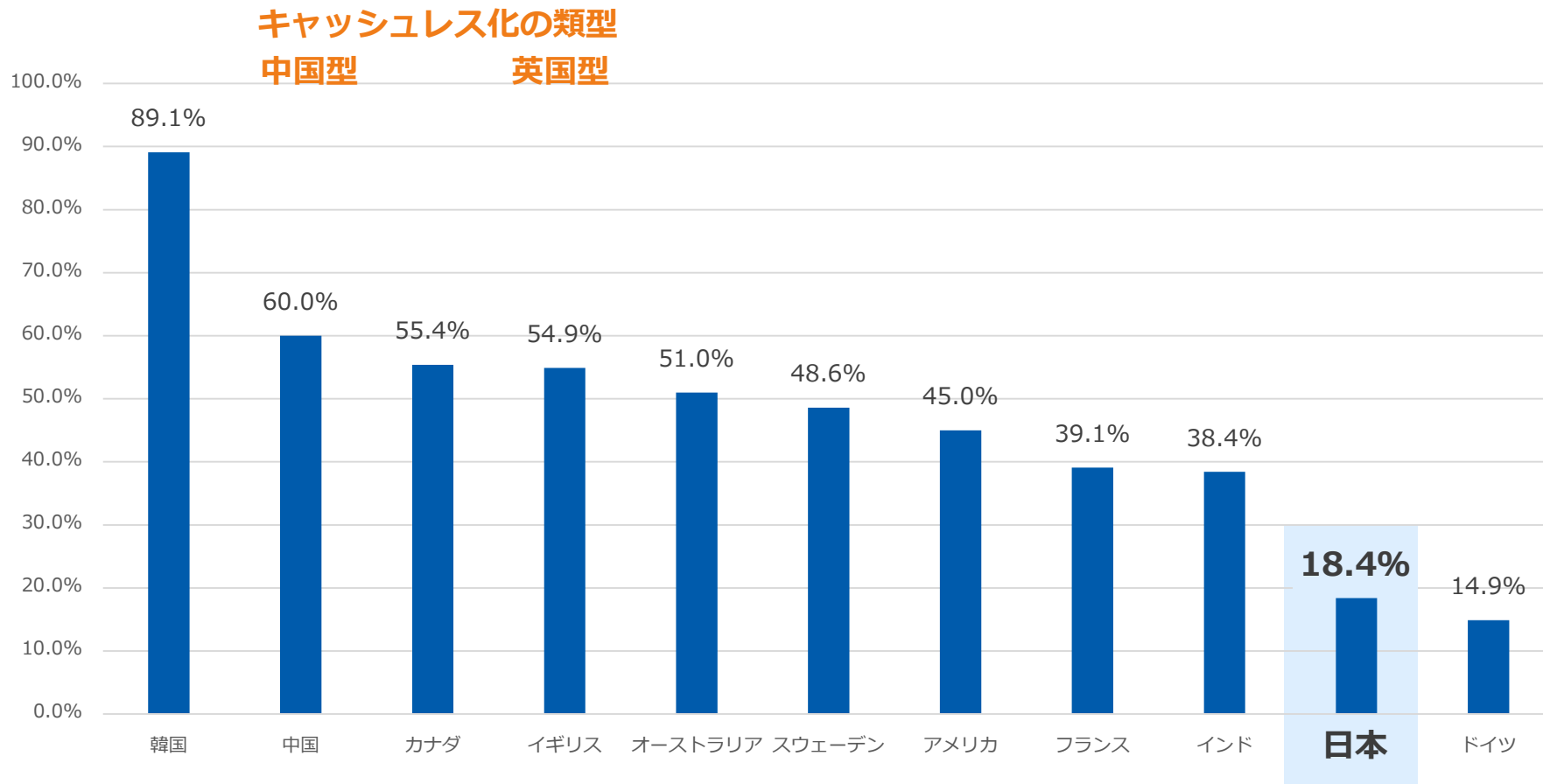
※矢野経済研究所

「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2018年版」

3.4.1 キャッシュレス：国際比較（比率・類型）

「現金好き」の日本でも、本格的に英国型キャッシュレス化が進むと予想

■世界のキャッシュレス比率



（2015年データ）

（出典）経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」平成30年4月

3.4.2 キャッシュレス：ポジショニングと成長戦略

決済のキャッシュレス化を直接的・間接的にサポートし、両輪で収益化

■銀行Payのポジショニング

<経済圏>

<決済>

<当社との関わり>

X Y Z Pay

マクロ
ネット上の経済圏を守る

クレジットカード
口座振替

パートナーとして収益化

銀行Pay

地域
地域に密着した経済圏を守る

口座振替

直接的に推進

■成長戦略

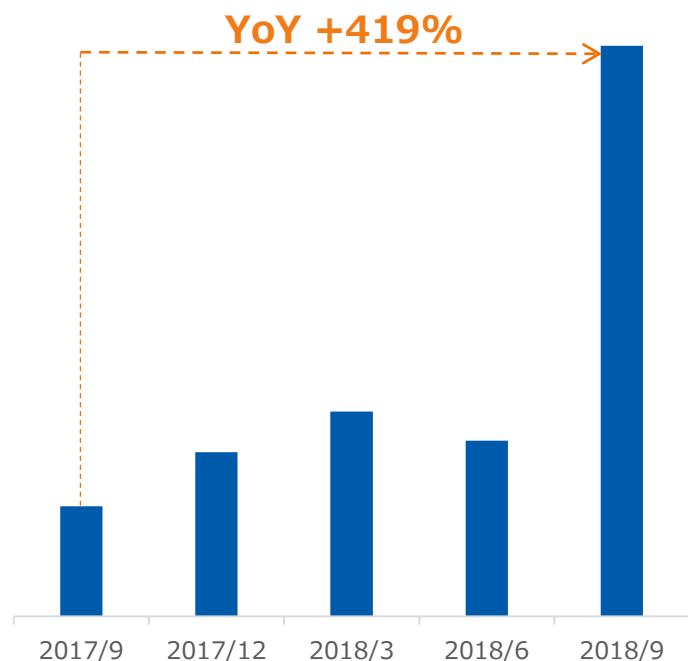
銀行Payの加入行増大
既存客との連携によるフィーモデルの拡大
SMFGと包括的スキーム確立

3.5.1 IoT：対面決済市場の成長戦略

GMO FINANCIAL GATE

割賦販売法改正に係る決済端末需要も取り込み、成長を加速

■ GMOフィナンシャルゲート イニシャル売上



<現在の取組み>

割販法改正によるクレジットカードEMV化の
端末リプレイス需要を取り込み、収益化

<Topic>



2018年7月～

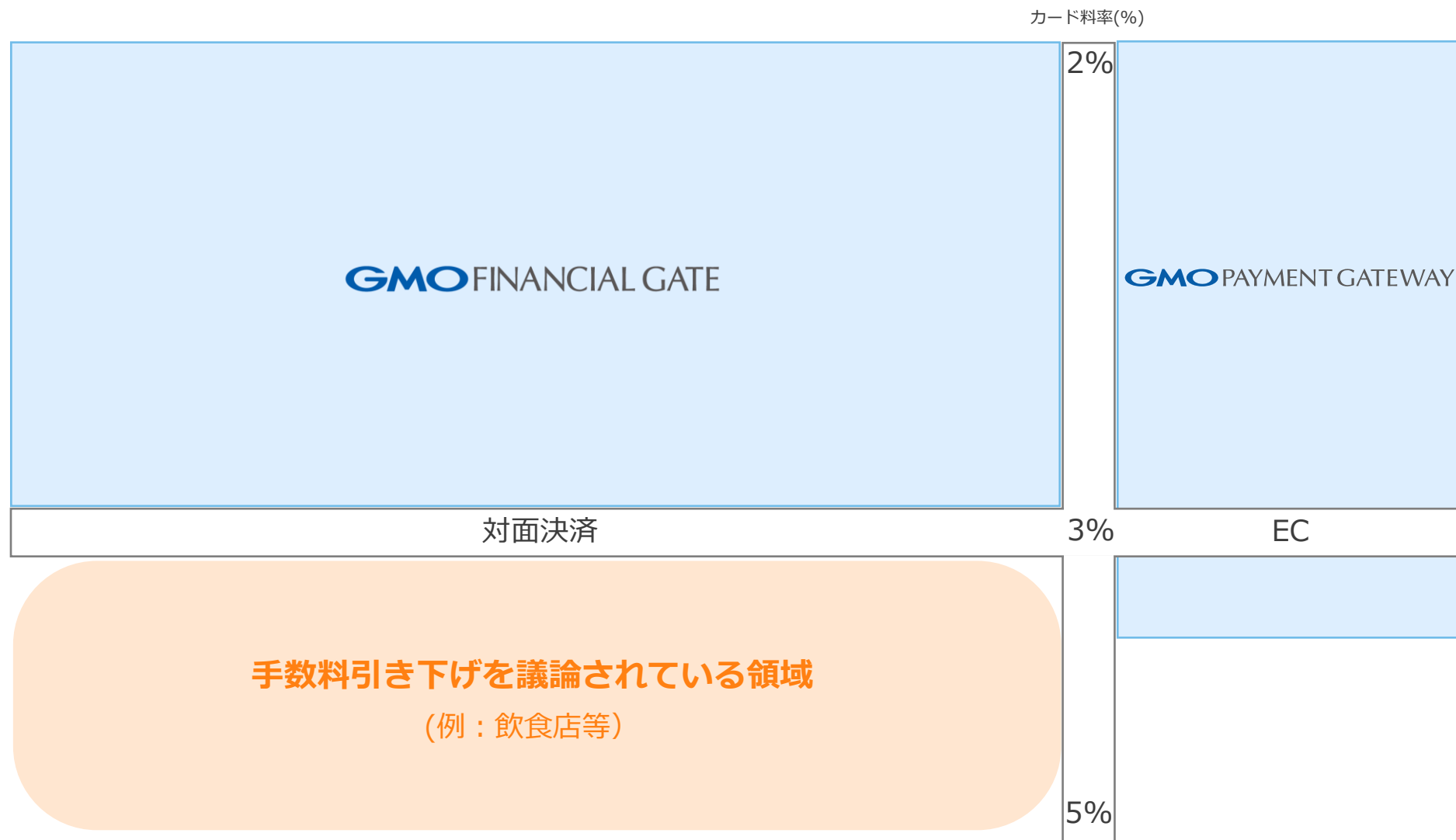
多機能ICカード（学生証、社員証）対応の飲料自動販売機の
利用を広島銀行内4拠点（仮本店等）にて開始

■ 成長戦略

カード端末、自動精算機のEMV対応の更なる推進
SMFGと包括的スキーム確立

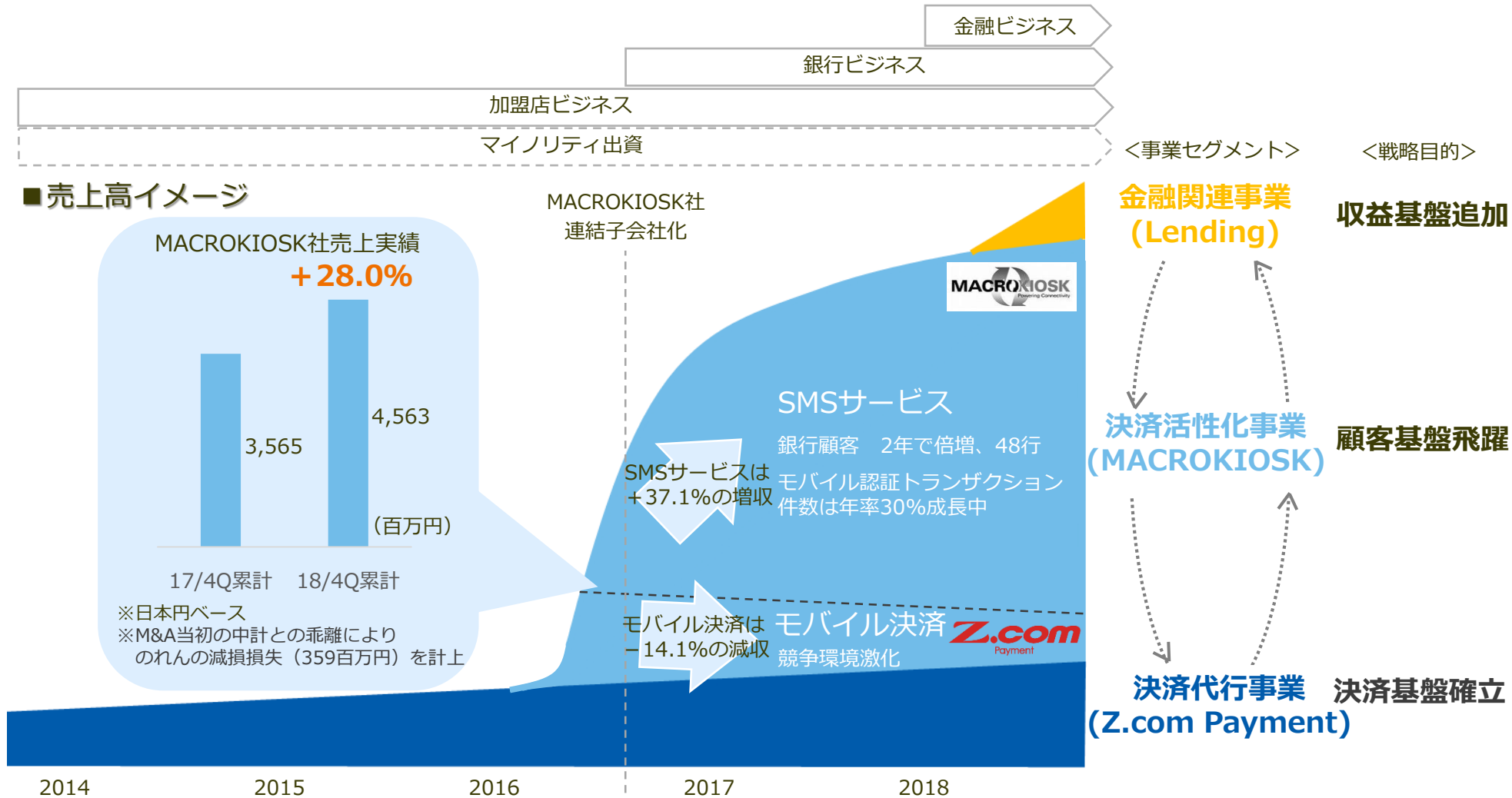
3.5.2 IoT：カード料率引き下げ報道に関する当社見解

議論は、対面決済・高料率の領域においてなされている



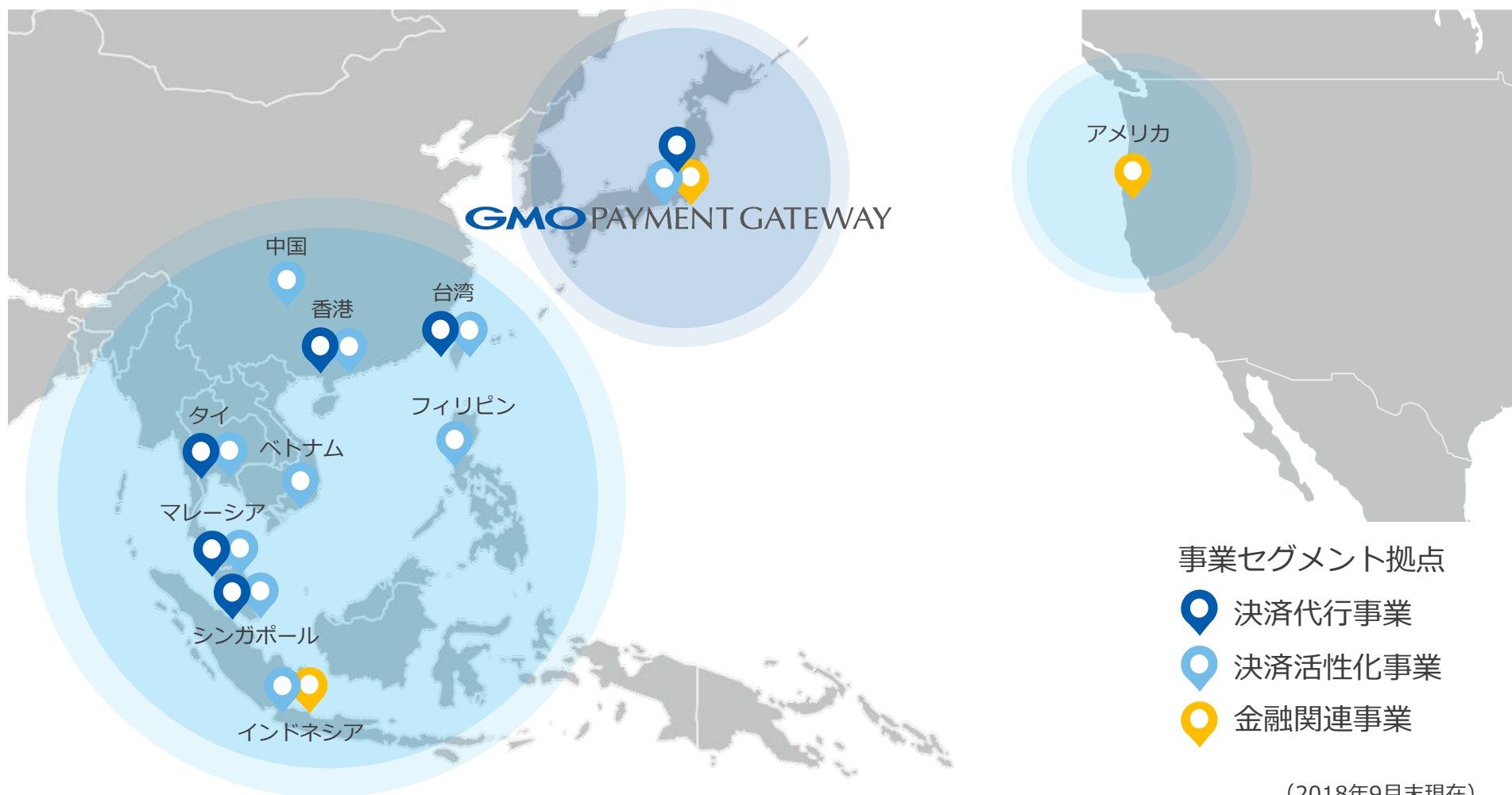
3.6.1 グローバル：中期的戦略

3セグメントを積み重ね、顧客基盤拡大・トップライン成長・利益創造



3.6.2 グローバル：セグメント

3つの事業セグメントをグローバル拠点で拡大

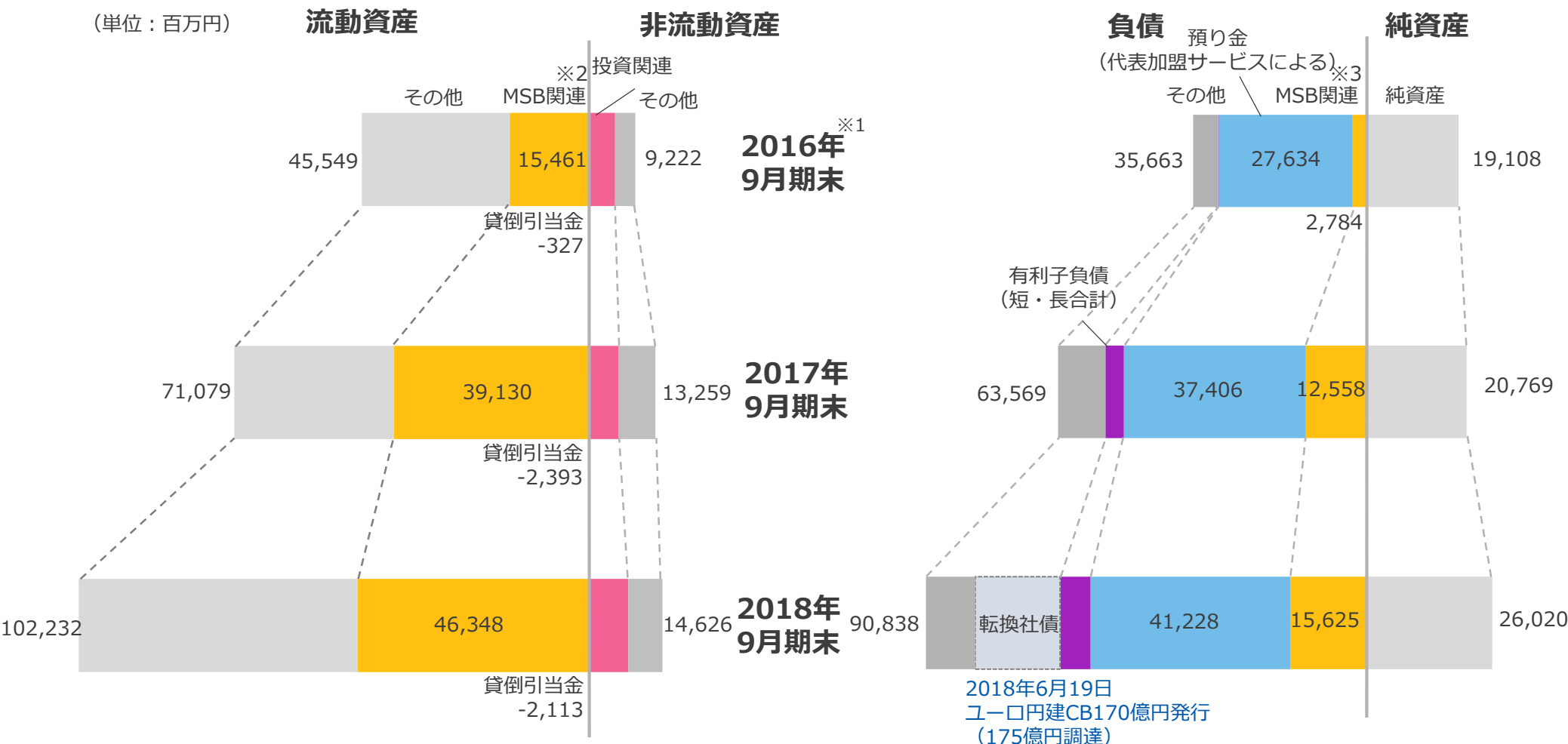


4. 財務ハイライト

4.1 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)



※1 2016年9月期の会計基準はJ-GAAP

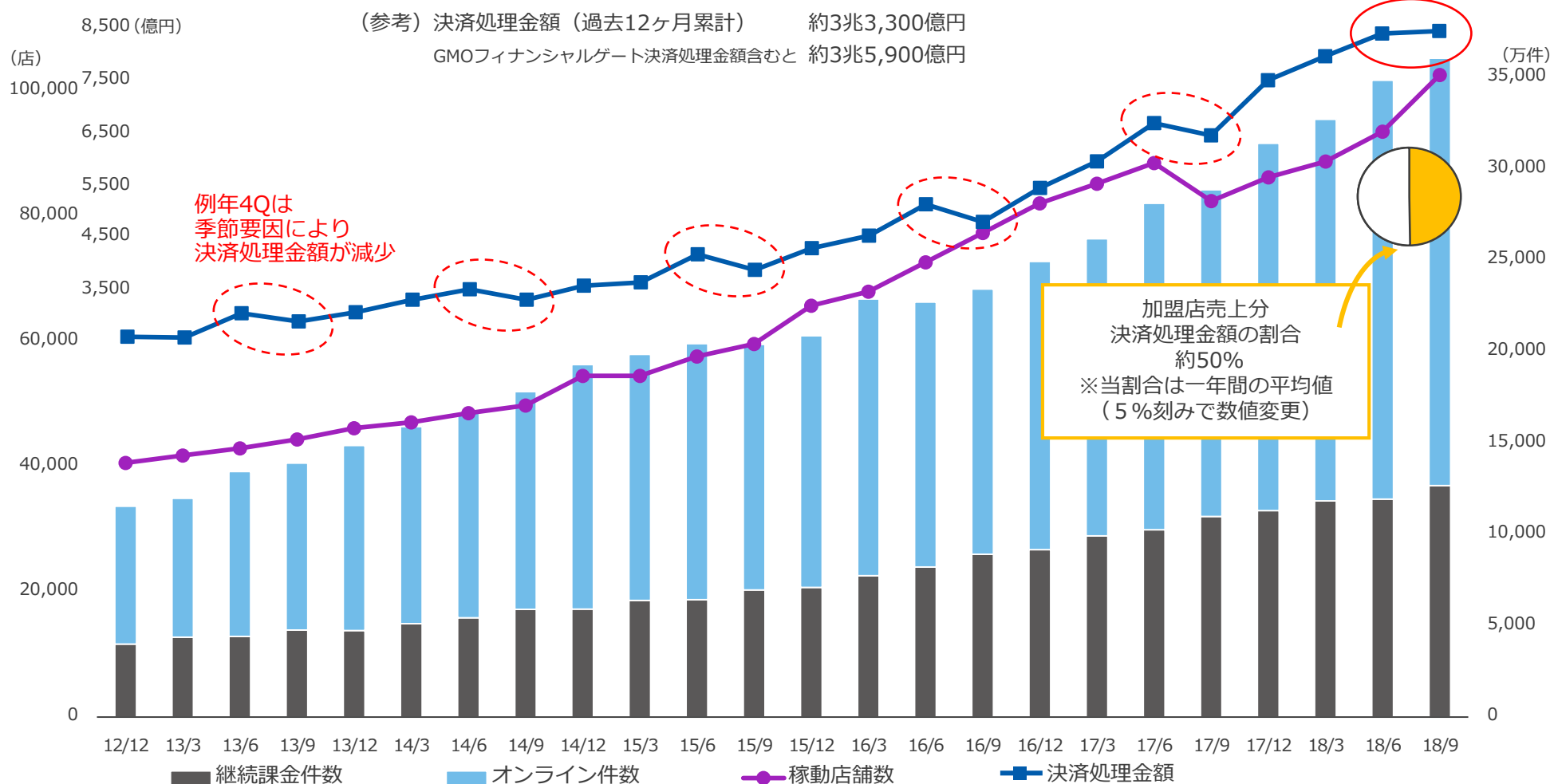
※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金

※3 MSB関連負債：未払金

4.2 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3兆6千億円に

稼働店舗数 102,484店、決済処理金額 約8,700億円、決済処理件数 約3億6,900万件



※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

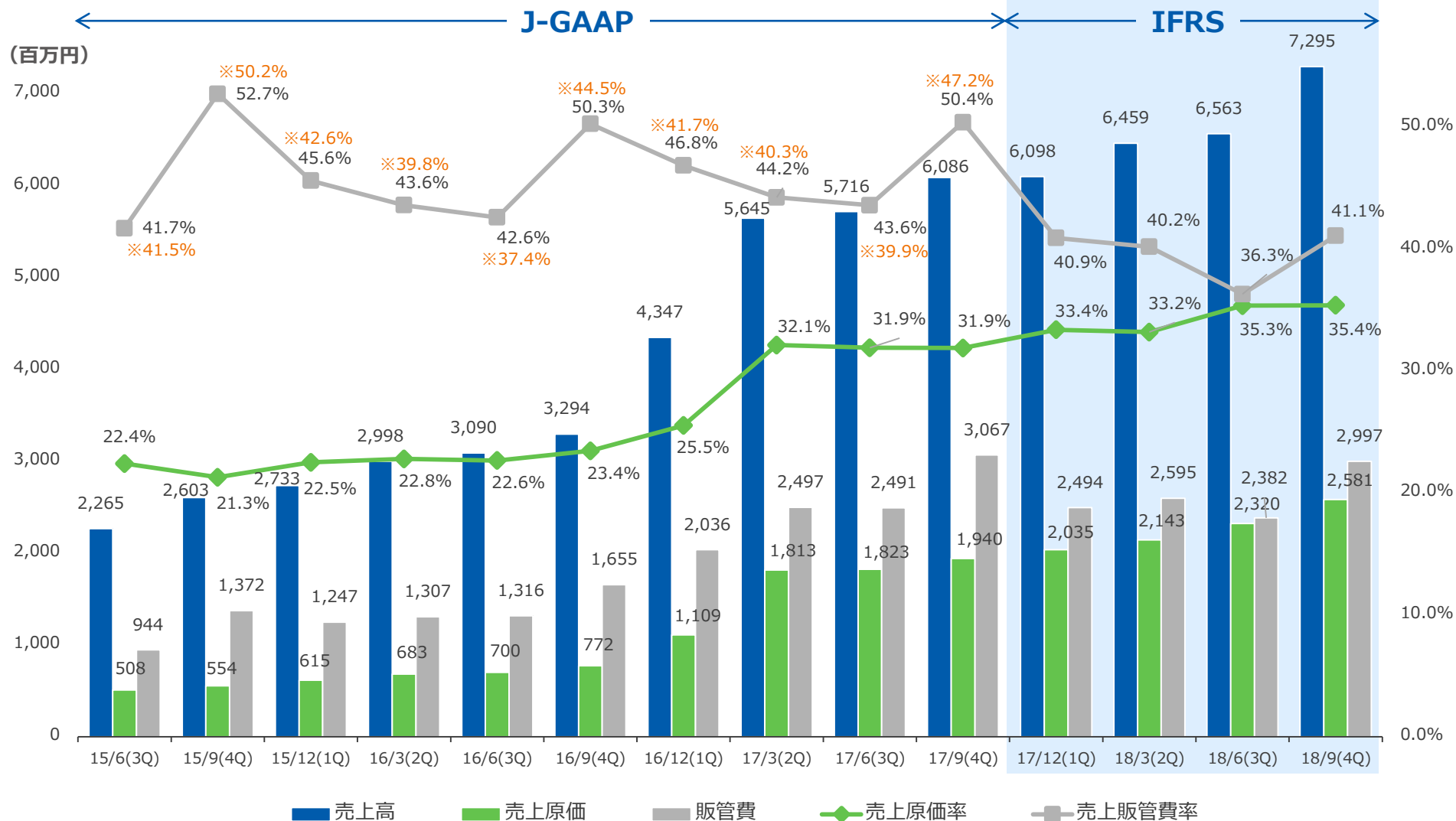
※稼働店舗数は四半期末時点、決済処理金額・件数は各四半期毎の実績

5. 参考資料等

5.1 売上原価率・販管費率（四半期推移）

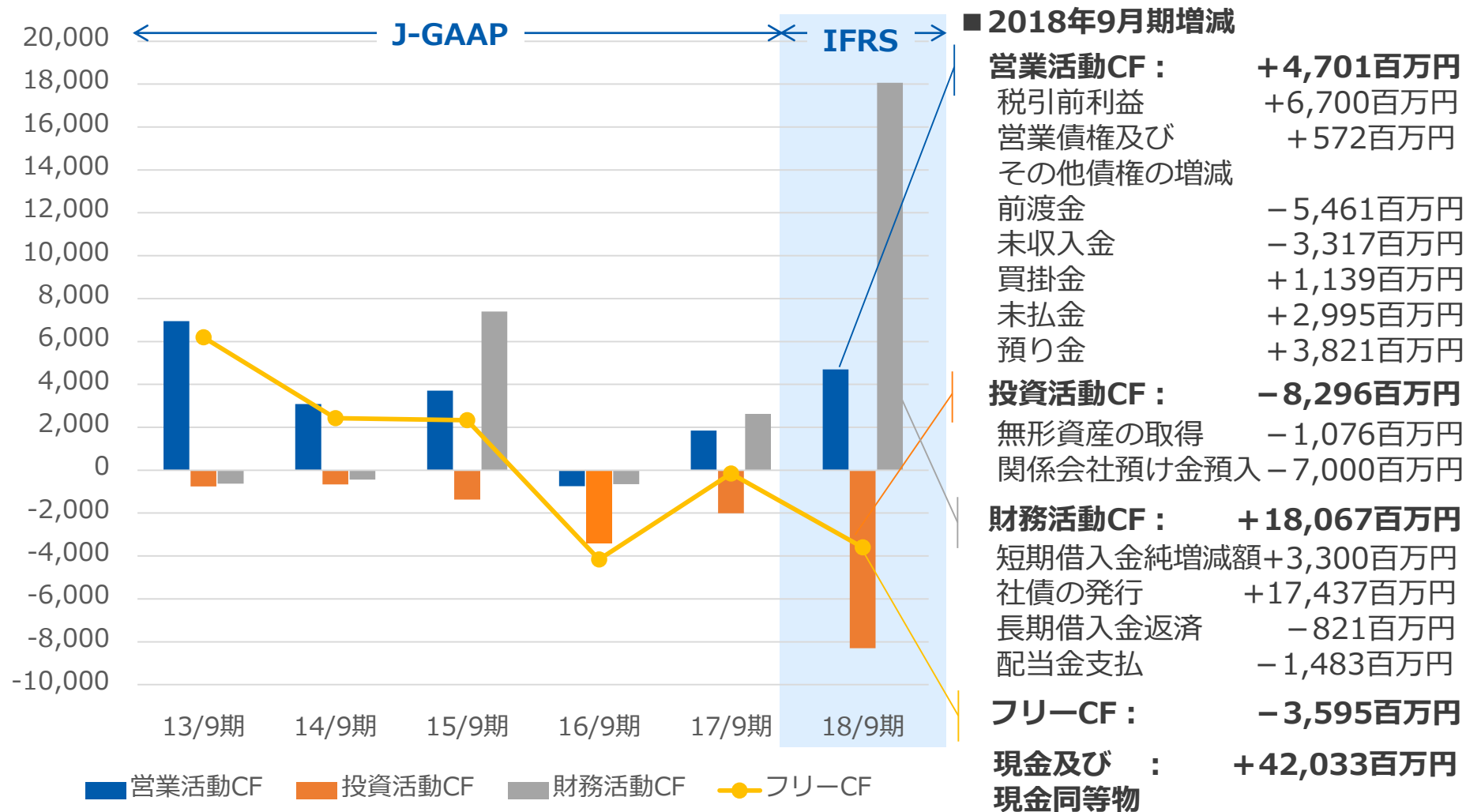
売上構成比の変化により原価率が変動

※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



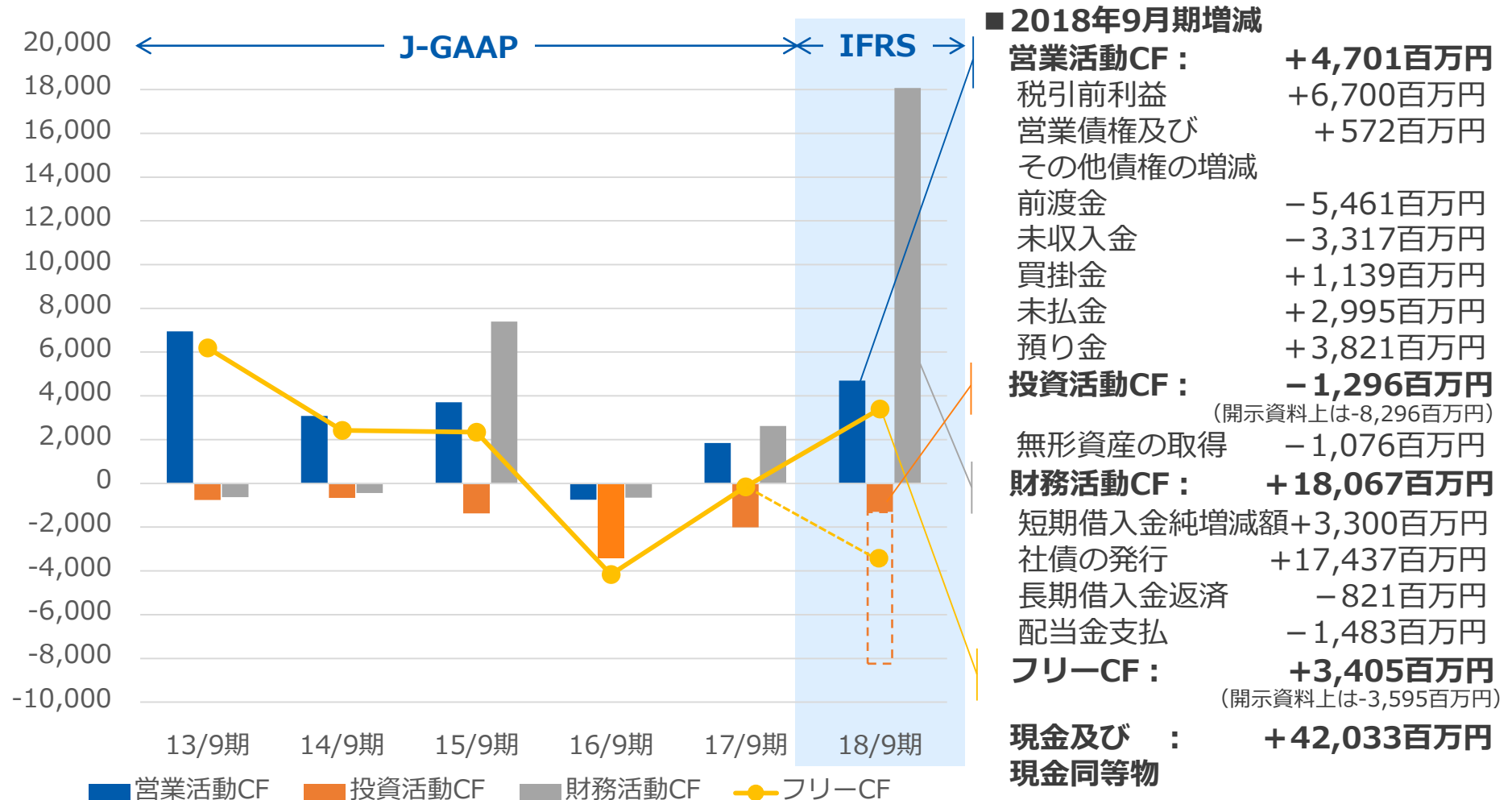
5.2.1 連結キャッシュフロー計算書

将来の成長原資を調達、利益成長と預り金増加により営業CFもプラスに



5.2.2 連結キャッシュフロー計算書（実質）[※]

将来の成長原資を調達、実質的なフリーキャッシュフローもプラスに



※投資活動CFの「関係会社預け金の預入（-7,000百万円）」は実質的には現金及び現金同等物であることから、修正した実質的なキャッシュフロー表
当連結会計期間末の現金及び現金同等物には関係会社預け金が5,000百万円含まれております

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