

# 2019年9月期 第2四半期決算説明会

---

キーマッセージ

当面の課題への取り組み及び2020年以降の成長継続に向けた施策

2019年5月10日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(東証一部 3769)

第57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5月10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2四半期業績サマリー
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2四半期業績サマリー**

# 1.0 業界トピックス

## 最近の 이슈に関する当社グループのポジション

- ✓ 経済産業省、キャッシュレス決済事業者の仮登録受付を開始 (19/3/12 経済産業省)
  - ・当社グループ3社（GMO-PG、GMO-EP、SGP）がキャッシュレス加盟店支援事業者（B型決済事業者）に仮登録
  - ・主に対面市場において、加盟店手数料3.25%以上の加盟店に関わる影響を試算し、対応策を実行
  
- ✓ 国内外の大手決済代行会社に対する投資・出資事案  
FIS、英Worldpayを買収 (19/3/19 日本経済新聞)  
ソフトバンクグループ、独Wirecardの発行する転換社債に投資 (19/4/24 Bloomberg)
  - ・当社は従前よりグローバル競争時代を見据え、現在も先進企業の出資活動に注力
  
- ✓ ゆうちょ銀行がQRコード決済「ゆうちょPay」を開始 (19/5/5 日本経済新聞)
  - ・金融系・ネット系双方のパートナーとして決済のキャッシュレス化を推進中
  
- ✓ 米フィンテック企業“Affirm”に大手機関投資家が出資、B2B市場に参入 (19/4/23 ZDNet)
- ✓ JPMorgan, POSファイナンス（後払い）に参入 (19/3/4 Forbes)
  - ・B2B及び後払い決済ビジネスにリーディング企業が注力開始

※GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ、GMO-EP：GMOイブシロン、SGP：SMBC GMO PAYMENT  
FIS：フィデリティ・ナショナル・インフォメーション・サービス

# 1.1 業績サマリー

## 売上収益 + 27.5%増、営業利益 + 30.2%と計画以上の進捗

### ■ 業績面

| (百万円)                 | 2018年9月期<br>1H実績 | 2019年9月期<br>1H実績 | 前年同期比   | 2019年9月期<br>通期計画<br>(1H計画) | 2019年9月期<br>通期計画進捗率<br>(1H計画進捗率) |
|-----------------------|------------------|------------------|---------|----------------------------|----------------------------------|
| 売上収益                  | 12,558           | 16,015           | + 27.5% | 31,850<br>(15,202)         | 50.3%<br>(105.3%)                |
| 営業利益                  | 3,269            | 4,258            | + 30.2% | 8,300<br>(4,150)           | 51.3%<br>(102.6%)                |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 1,962            | 2,578            | + 31.4% | 5,106<br>(2,424)           | 50.5%<br>(106.3%)                |
| EBITDA ※1             | 3,702            | 4,753            | + 28.4% | -                          | -                                |

|        |                       |                     |                     |
|--------|-----------------------|---------------------|---------------------|
|        | 稼働店舗数 (2Q末)           | 決済処理件数 (2Q)         | 決済処理金額 (2Q)         |
| KPI ※2 | 133,199店<br>(+ 50.2%) | 約4.2億件<br>(+ 29.6%) | 約1.0兆円<br>(+ 24.9%) |

※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 通期計画と決済金額の少額化について

---

様々な要因があるも、通期計画は達成の見込み

### 1. 通期業績は計画通り達成の見込み

基幹システムの更改費用や引当等によるコスト増を吸収

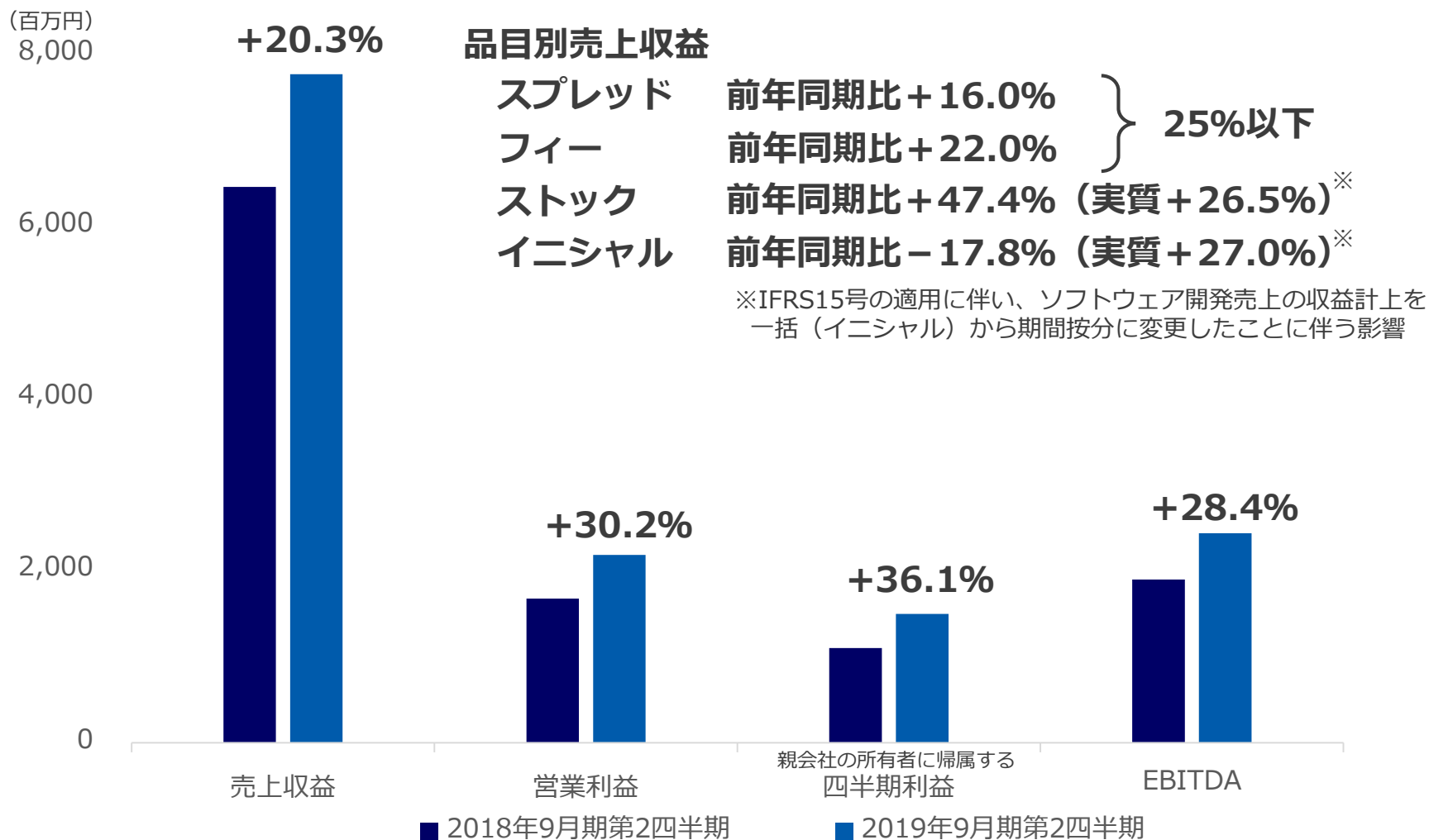
2. 決済処理件数（2Q） 約4.2億件 前年同期比+29.6%  
決済処理金額（2Q） 約1.0兆円 前年同期比+24.9%

要因①：少額決済の増加  
スマホ決済／デジタルコンテンツ等

要因②：前期の仮想通貨決済急増の反動

## 1.3 単2Q業績

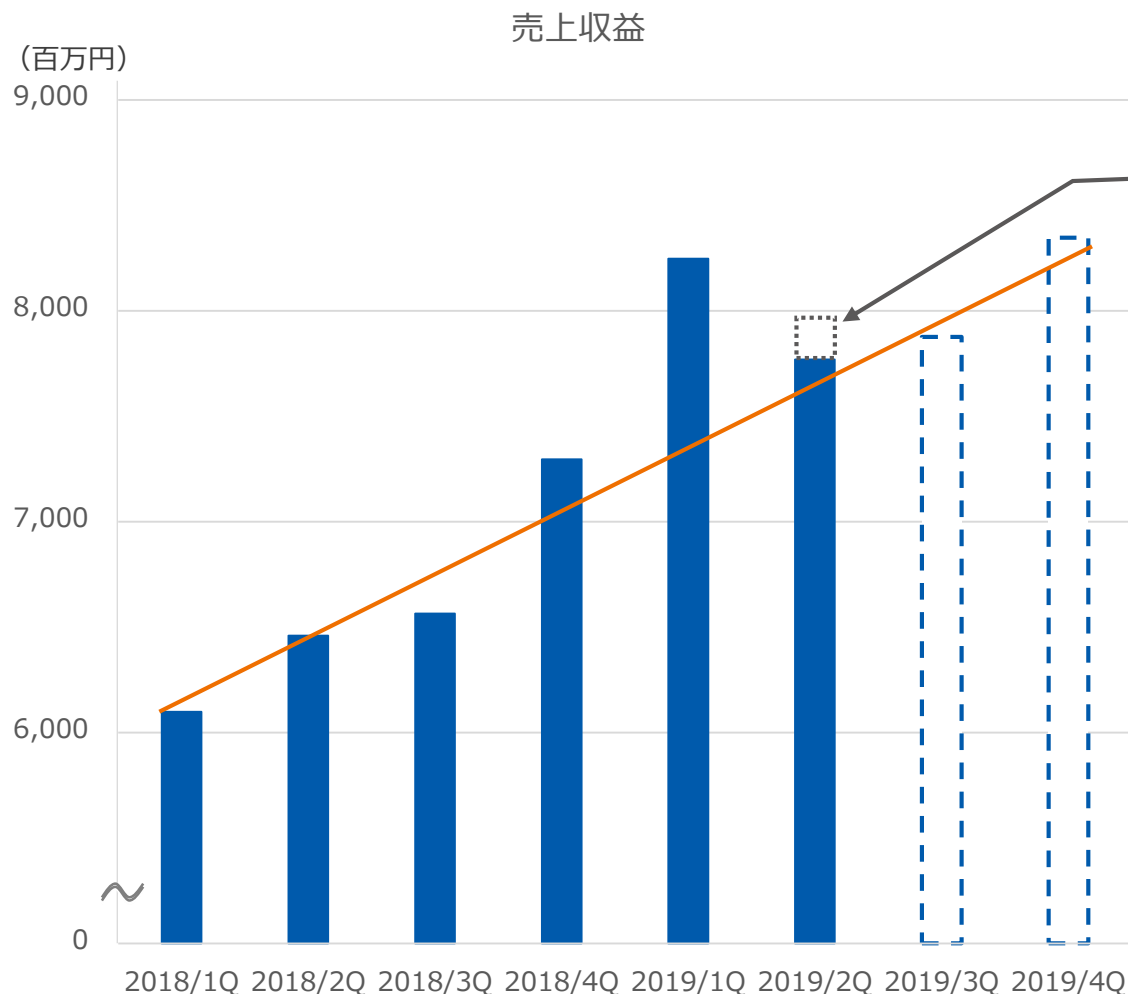
2Q単独の営業利益は+30.2%、しかし売上収益は20.3%の成長率





## 1.4 単2Q売上収益+20.3%の要因

一時的かつ特殊要因によるもの、3Q以降は徐々に上昇トレンドに回帰



### 【要因】

- ・ 前期発生した一部加盟店の収益変更影響
  - ・ 予定されていた特定顧客の解約影響
  - ・ 特定顧客に関わる売上減（特殊要因）
- 
- ・ 前2Qに計上された開発売上影響

以上要因を除外すると約24%成長

### 【対策】

1. 獲得済案件のスケジュール通りの稼働
2. 景気に左右されない決済事業の獲得
3. インダストリーごとのプラットフォーム創造

**3Q以降は再び20%を超えた  
トレンドに回帰の見込**

---

## 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分野における具体的な施策

#### 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
- ・ **SMCC & VISA**
- ・ 物販以外の大型スキームの獲得

25%以上の利益成長継続

広義EC分野： 20%成長  
その他の分野： +5%成長

#### FinTech

- ・ GMO後払いの拡大及び収益性向上
- ・ **B2Bファクタリング（with インフォマート）**

#### Global

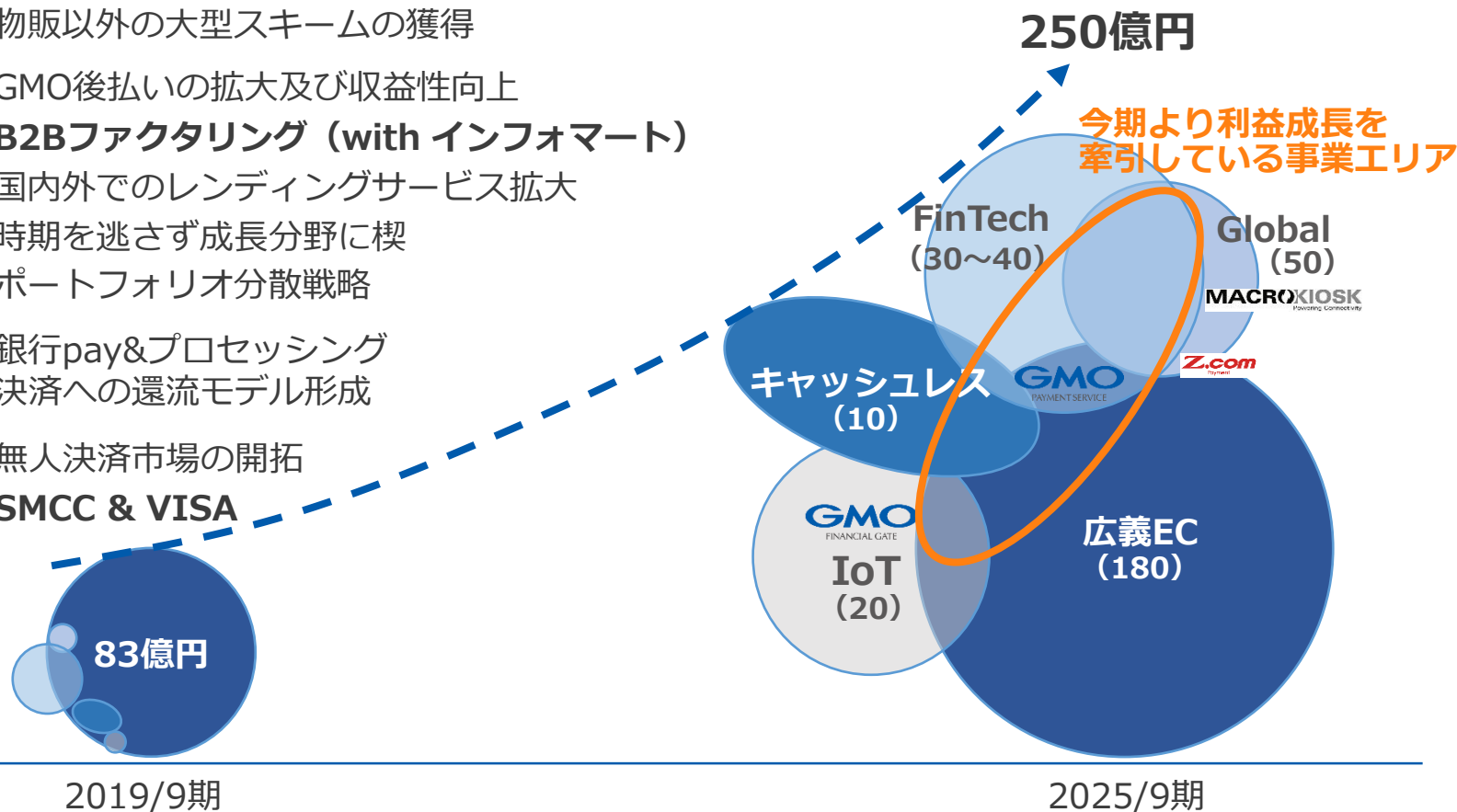
- ・ 国内外でのレンディングサービス拡大
- ・ 時期を逃さず成長分野に楔
- ・ ポートフォリオ分散戦略

#### キャッシュレス

- ・ 銀行pay&プロセッシング
- ・ 決済への還流モデル形成

#### IoT

- ・ 無人決済市場の開拓
- ・ **SMCC & VISA**



## 2.2.1 広義EC

### 20%成長の中長期継続実現を目指し、25%成長プランを実施

#### 25%成長プラン

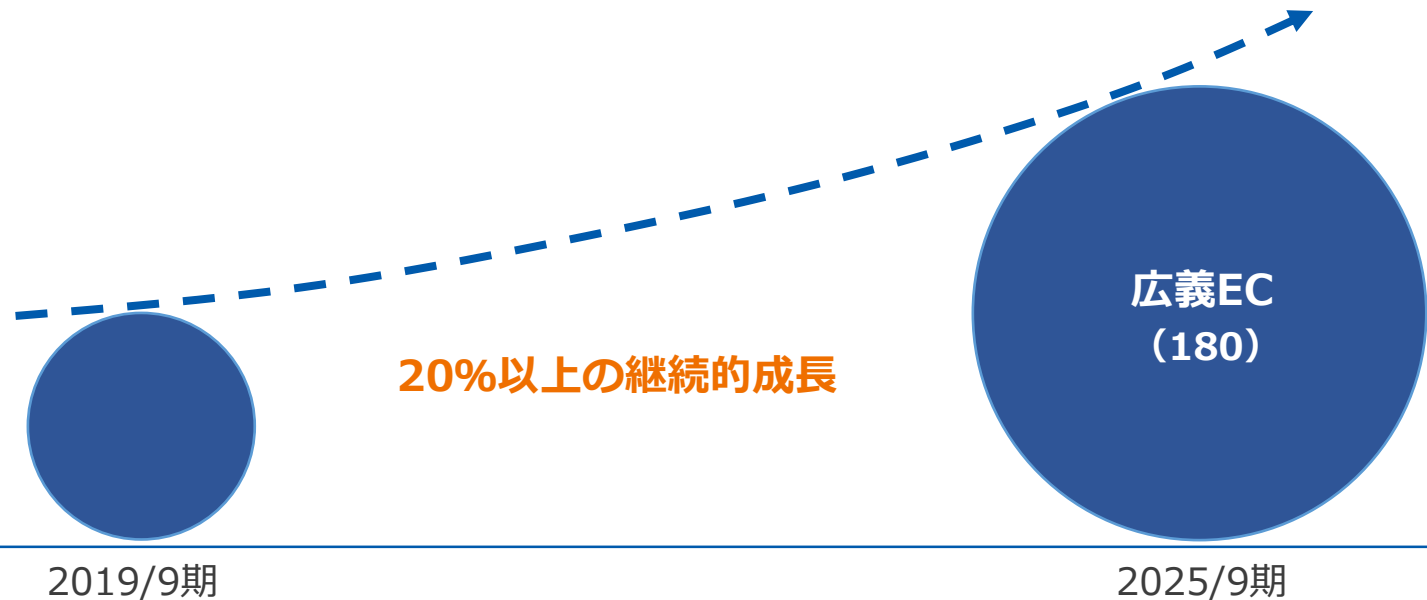
大手・成長事業者の獲得に向けた営業体制強化

クロスセルによるARPU向上

BtoB市場の開拓

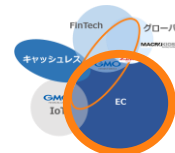
成長領域（シェアードエコノミー、サブスクリプション等）への注力

物販以外の大型スキームの獲得（インフラ・ユーティリティ領域）



※カッコ内数値は分野毎営業利益目標のレベル（単位：億円）

## 2.2.2 広義EC：更なる拡大に備えたシステム強化



25%以上の利益成長を維持し今後5年間のトランザクション30%増に対応

### 基幹システムの更改

#### 目的1 処理能力の向上（4.3倍）

リソース/キャパシティ対策

- ・ データベース更改(キャパシティ拡大)
- ・ サーバ更改(キャパシティ拡大・性能向上)

現状トランザクションを30%成長で想定し、5年後まで耐えうるオーソリ処理能力に

#### 目的2 可用性・運用性の向上

アーキテクチャ見直し

- ・ 主要決済アプリのリファクタ、マイクロサービス化
- ・ 流量制御、取引スパイク対応
- ・ OEM提供の簡易化 等

#### 目的3 加盟店サービスレベルの向上

UI/UX刷新

# 2.3.1 FinTech：関連アセット及び収益の拡大

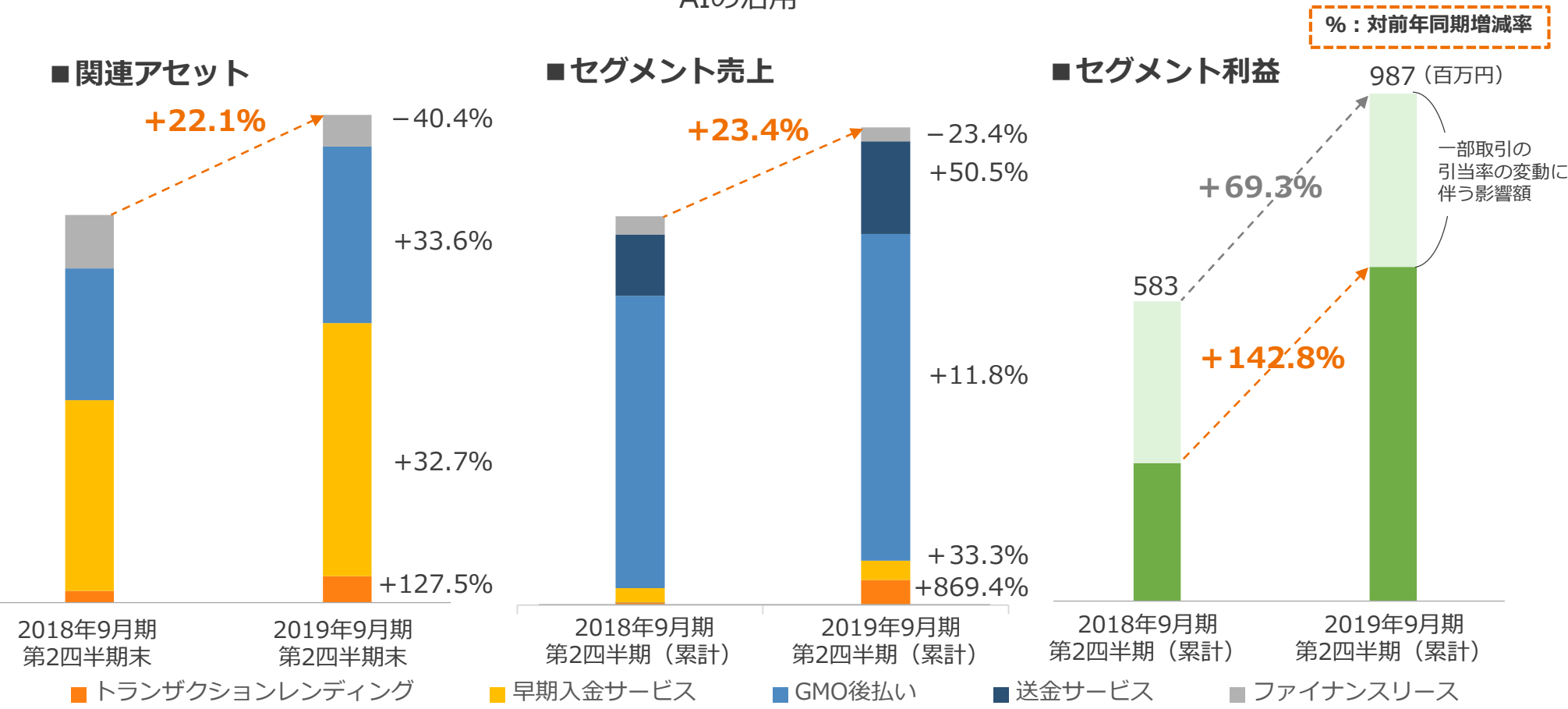
## 国内外レンディング急拡大とGMO後払いの収益性向上

- 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



## 2.3.2 FinTech : BtoBファクタリング

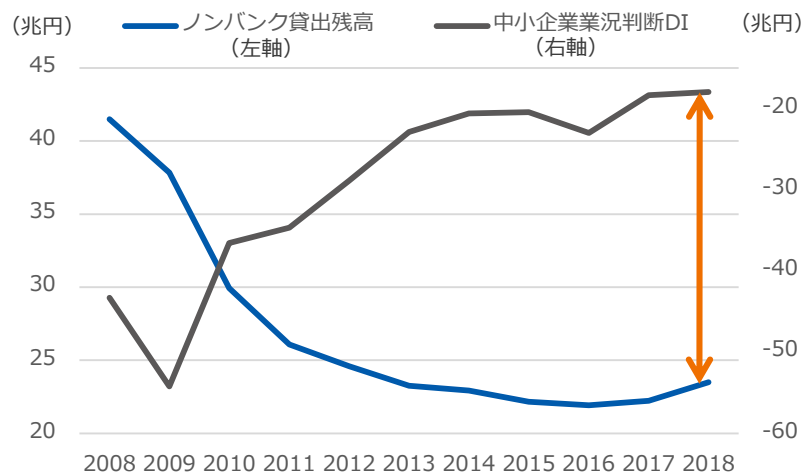
### 中小企業の資金需要は高いが調達難、売掛金の早期資金化を開始

2020年9月期～

インフォマート社にGMO BtoB早払い提供開始

**背景** 中小企業の資金需要と供給のギャップが拡大

中小企業向け融資市場推移※1



**施策** 事業者にとって人的、時間的負担の少ない  
売掛債権買取（ファクタリング）によって  
ファイナンス兼決済サービスを提供

参入市場規模（＝中小企業の売掛金）  
**78兆円** ※2

**Info Mart Corporation**

BtoBプラットフォーム 請求書

年間流通金額 約**6.3兆円** ※3

利用企業数 280,000社



(※1) 出所：中小企業庁「中小企業景況調査」業況判断、金融庁「貸金業関連資料集」2.貸付残高の推移 (2) 業態別の貸付残高（各年度末）

(※2) 出所：財務省 財務総合政策研究所「法人企業統計年報 798号（2018年10月）」資本金1億円未満の法人の売掛金合計

(※3) インフォマート社ニュースリリースより、「BtoB プラットフォーム 請求書」の2019年2月28日時点の利用企業数と2018年度年間流通金額

## 2.4.1 キャッシュレス：銀行Pay

QRコード決済（≒スマホ決済）はネット系、金融系ともに幅広くカバー

### ネット系

26社中15社に関与

- ①決済基盤の提供 : 6社
- ②チャージインフラ提供 : 4社
- ③当社基幹システムに実装 : 7社

### 金融系

銀行Payを11行に提供

「ゆうちょPay」が稼働開始  
メガバンク3行の提供するQRコード決済と銀行Payの加盟店を相互開放予定

2019年10月～

**Bank Pay**

加盟店相互連携

11行と接続

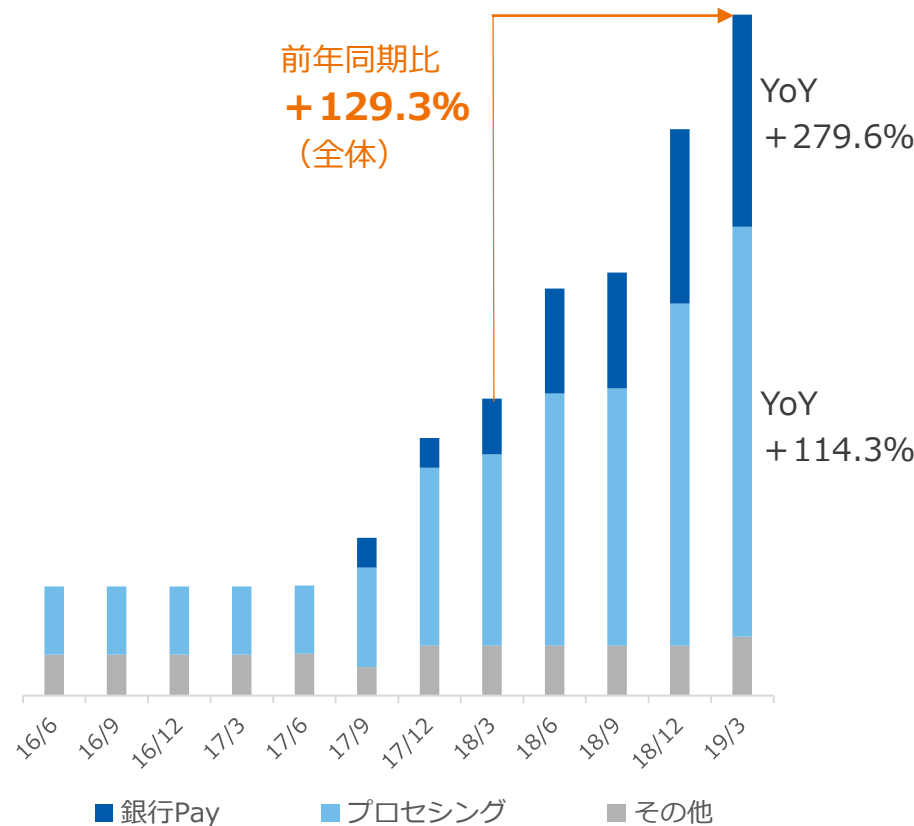
**銀行 Pay**



## 2.4.2 キャッシュレス：キャッシュアウト

### ストック売上は好調に推移、キャッシュアウトも順調なスタート

#### ■ 金融機関向けビジネスからのストック収益推移



※  
2019年5月8日、東急線各駅の券売機で  
キャッシュアウト・サービス開始

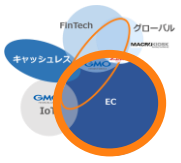
#### 意義

- ・ キャッシュレス化の進行過程における現金需要への対応
- ・ キャッシュポイントと利便性の確保



※こどもの国線、世田谷線を除く

## 2.5 IoT／対面決済：次世代決済プラットフォーム

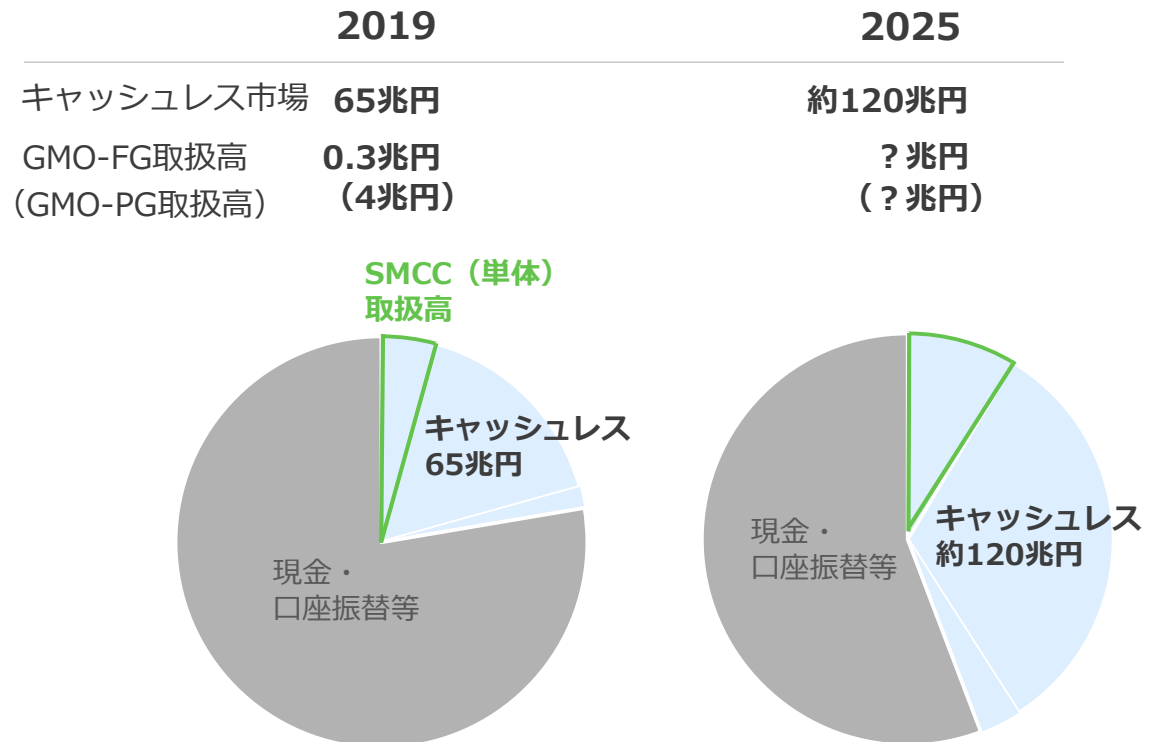


### 5月中に契約締結し早期にサービスを開始

#### プロジェクトの概要



#### 市場及び当社の事業規模

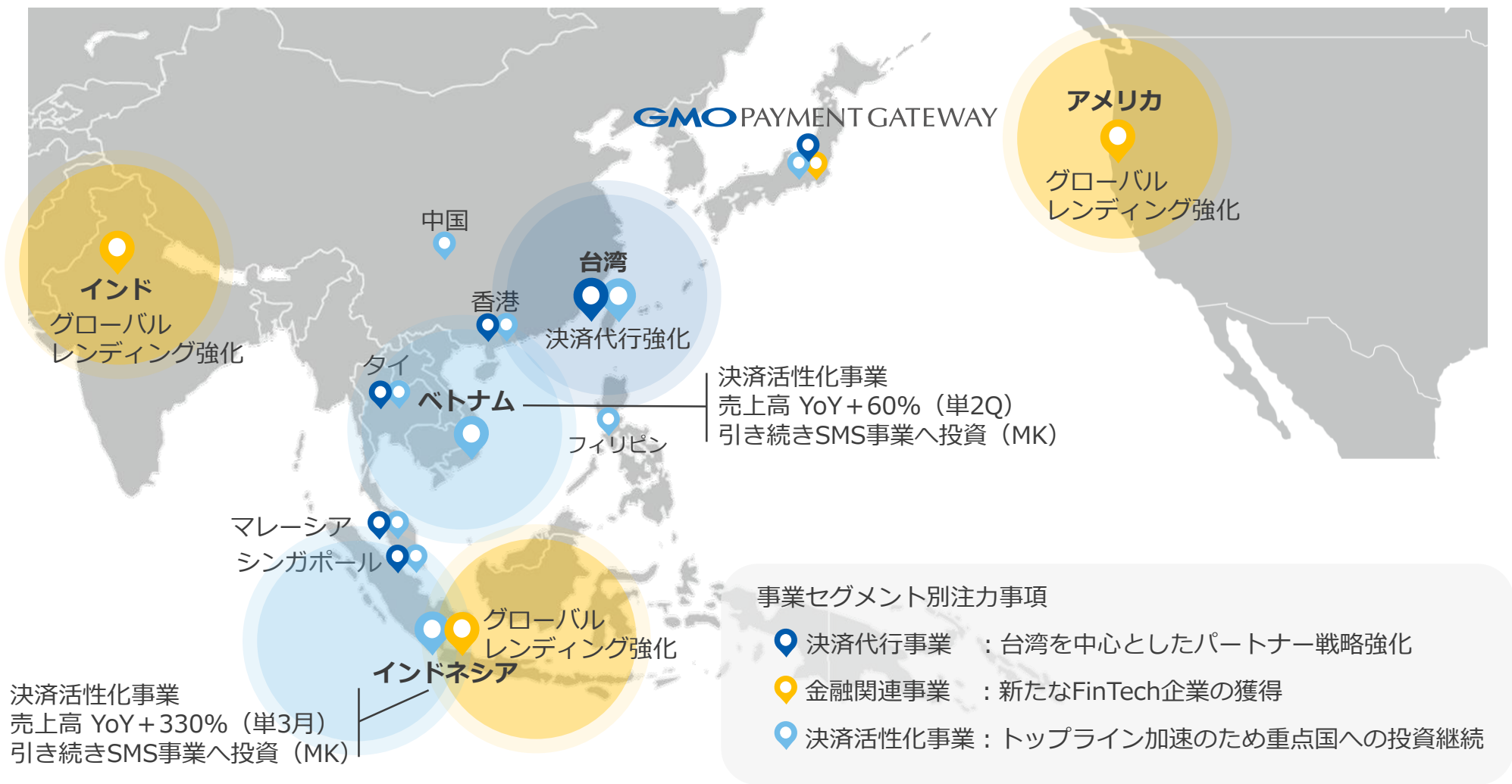


当プラットフォームの稼動により、  
当社グループ決済取扱高の加速度的増加を見込む

※数値は当社推計及び予測

## 2.6.1 グローバル：各国拠点と当期注力事項

各エリア・プロダクト毎の戦略が順調に遂行中

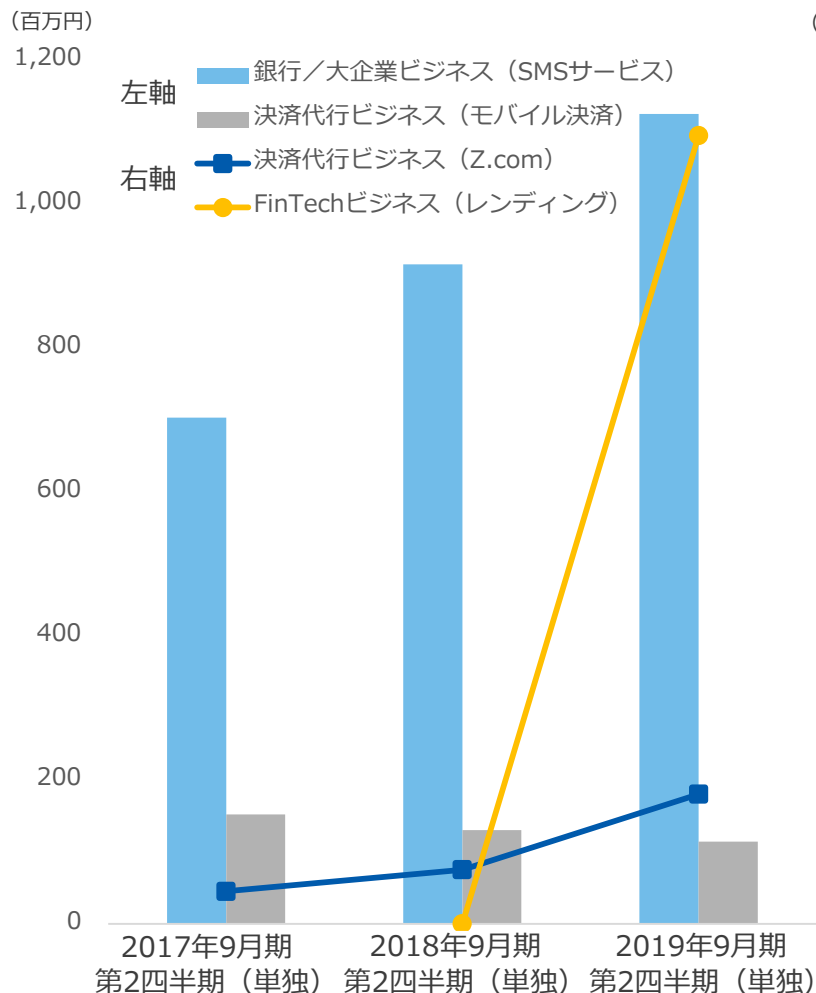


(2019年5月10日時点)

## 2.6.2 グローバル：当2Q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）



■ **SMSサービス（MK） +22.8%（前年同期比）※**  
重点戦略国（ベトナム、インドネシア）への投資効果発現中につき継続

■ **キャリア決済（MK） -12.0%（前年同期比）**  
立て直し・経営資源の再配置含め模索中

■ **決済代行ビジネス（Z.com）**  
**+109.3%（前年同期比）**  
台湾中心に日系加盟店進出支援強化

■ **FinTechビジネス（レンディング）**  
**単2Q売上 73百万円**

有望なFinTech企業との提携・厳選投融資を進める  
（前1Q比の減益は年末の季節要因等による残高減少のため）

※前2Qとの単独比較。

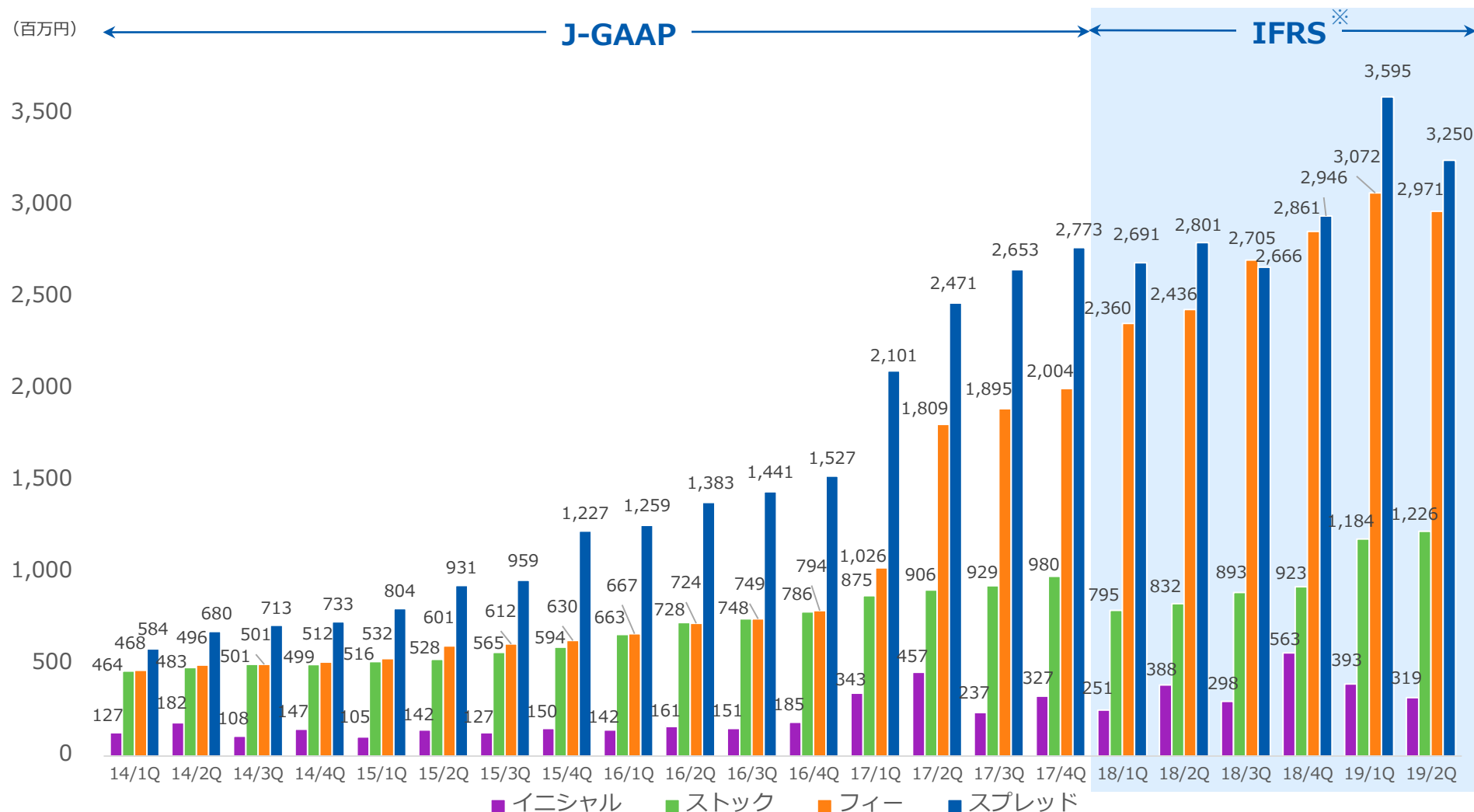
SMSサービス（MK）はキャリア決済（MK）と比較し粗利率が低い  
MK：Macro Kiosk Berhad

---

### 3. 財務ハイライト

# 3.1 ビジネスモデル別売上収益

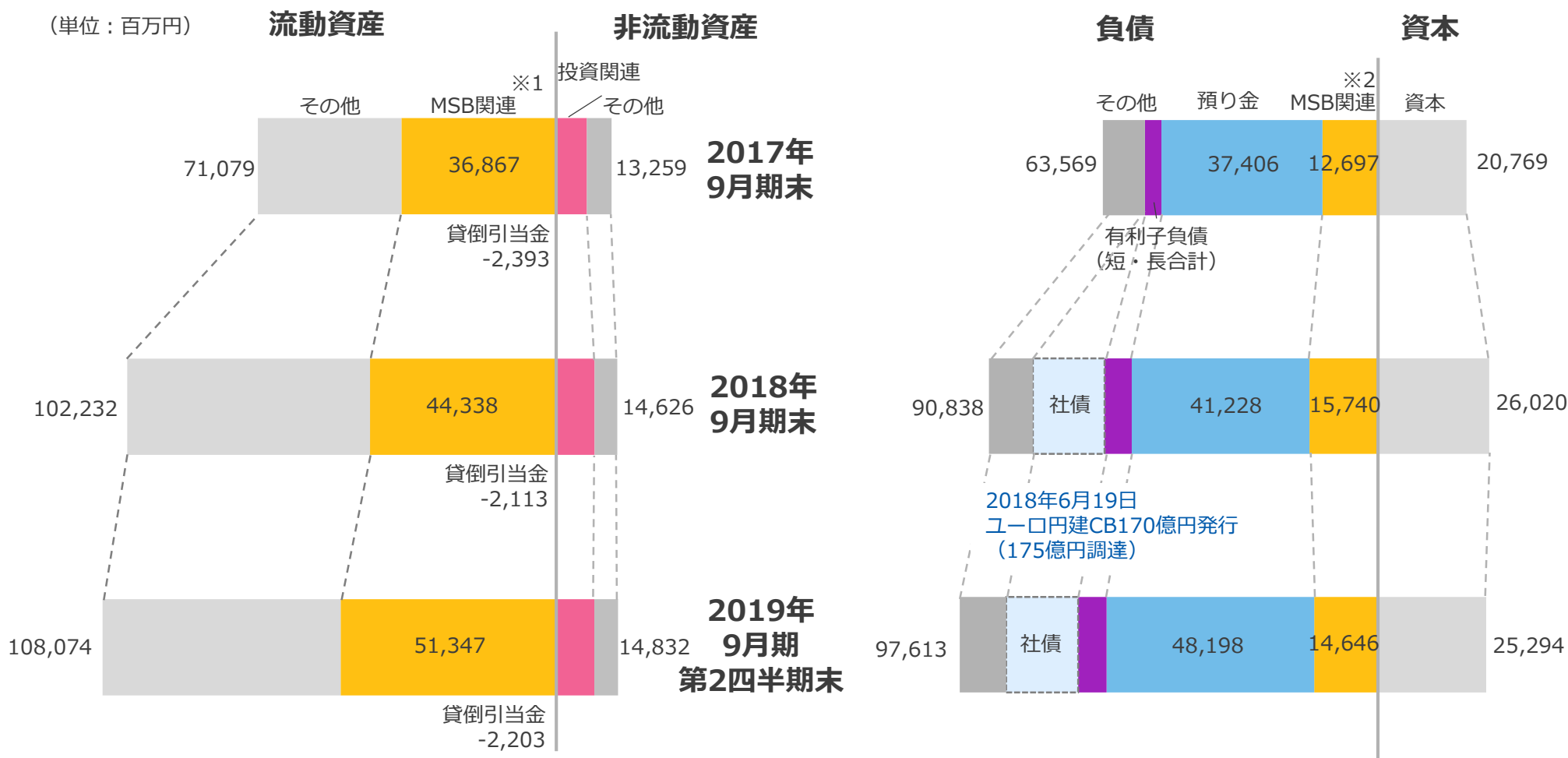
## 収益に関わるビジネスモデル毎の四半期推移



※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

## 3.2 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



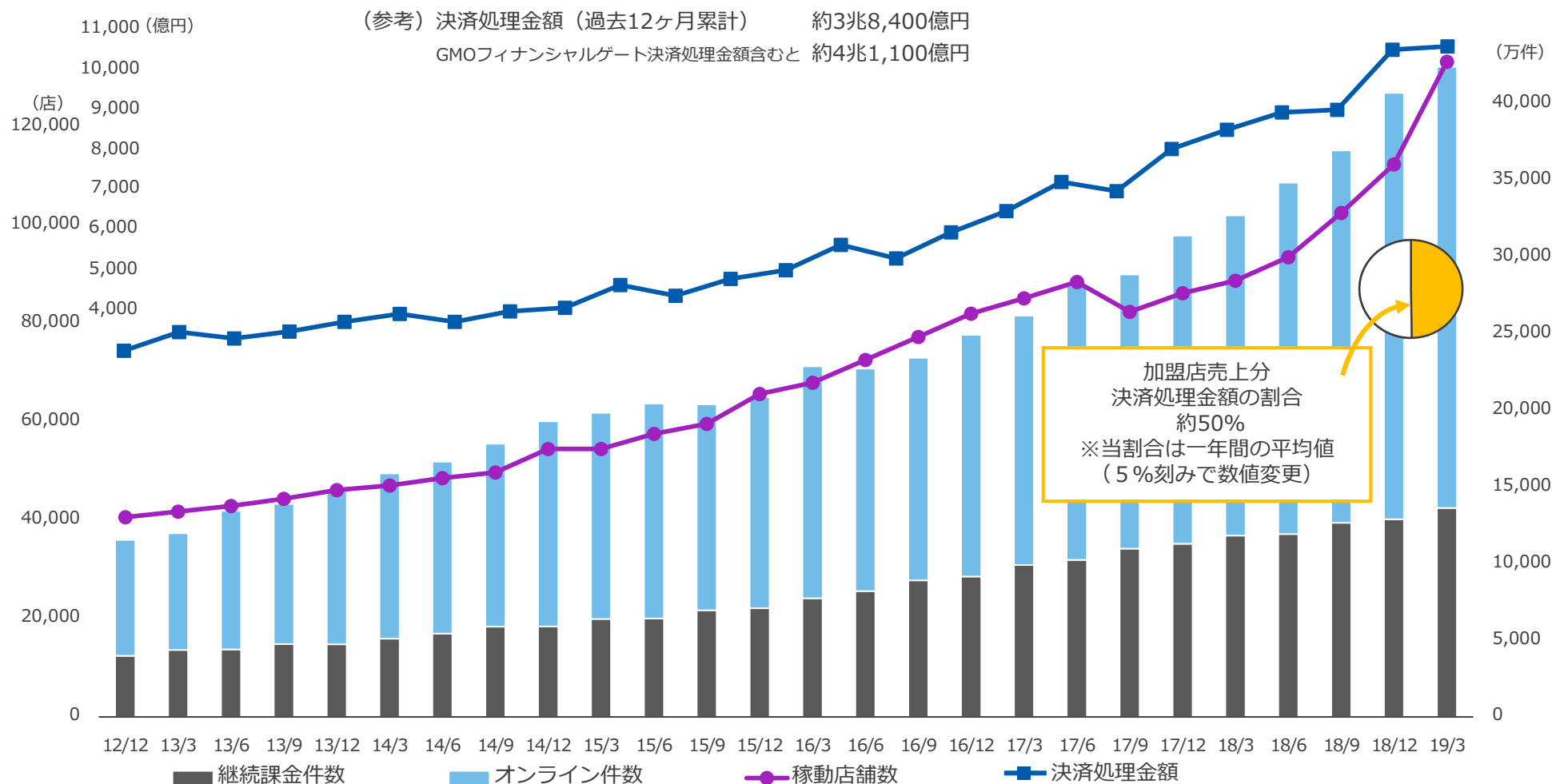
※1 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金 ※2 MSB関連負債：未払金

※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

# 3.3 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4兆1千億円に

稼働店舗数 133,199店、決済処理件数 約4.2億件、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

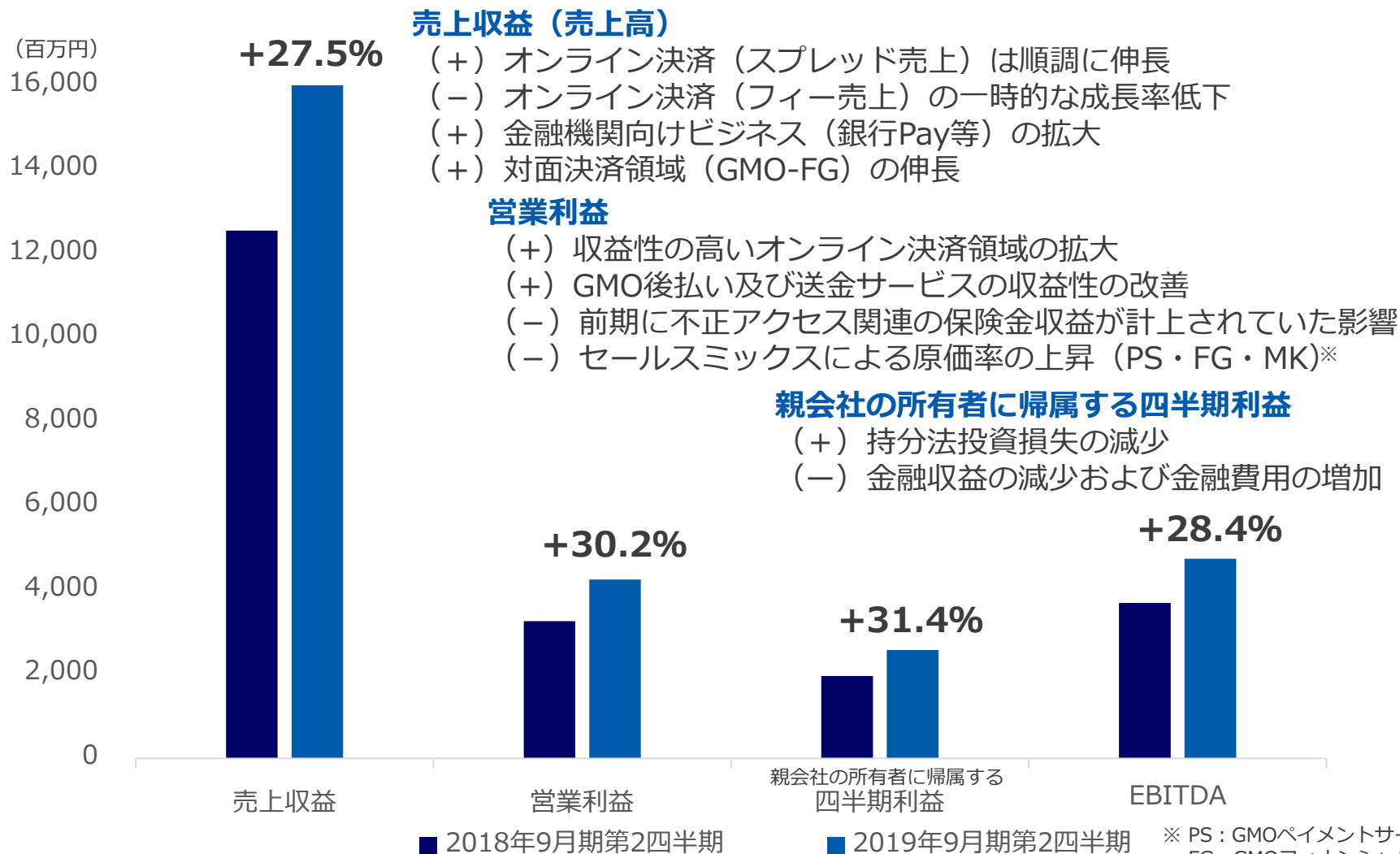


---

## 4. 参考資料等

## 4.1 業績の変動要因（2Q累計）

### 売上収益+27.5%、営業利益は30%を上回る増益

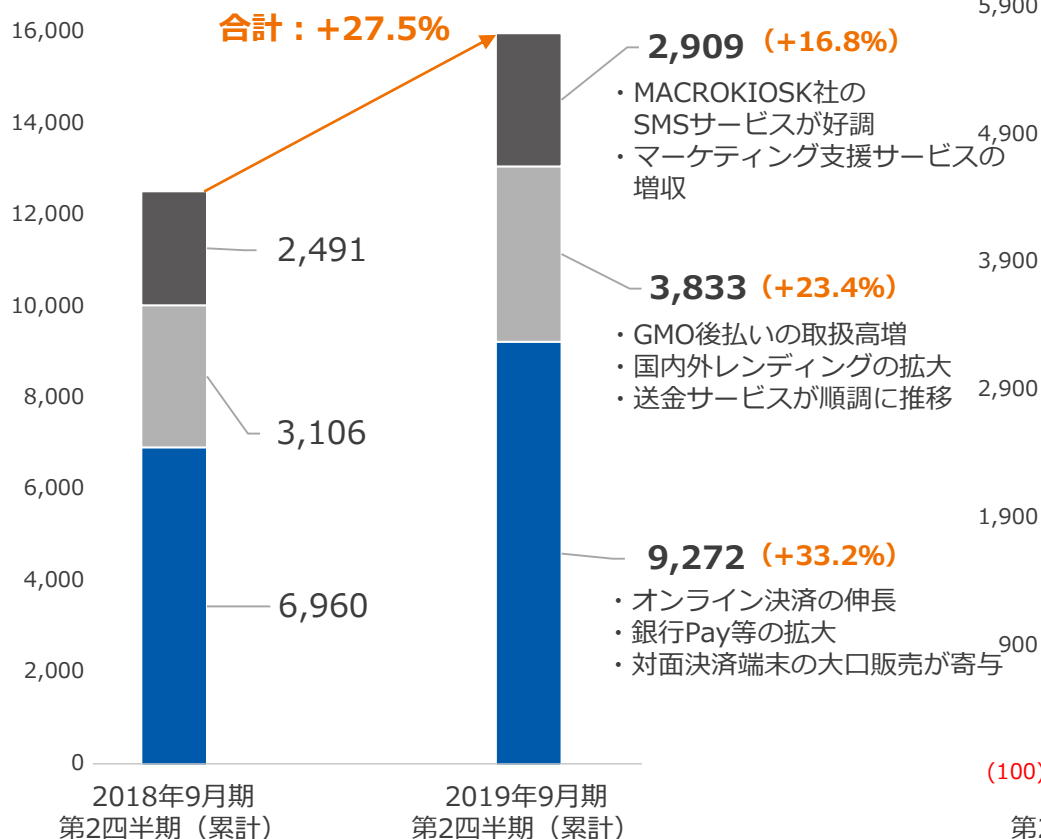


## 4.2 セグメント別売上収益・営業利益（2Q累計）

### 決済代行・MSBは増収増益、決済活性化の先行投資状況をカバー

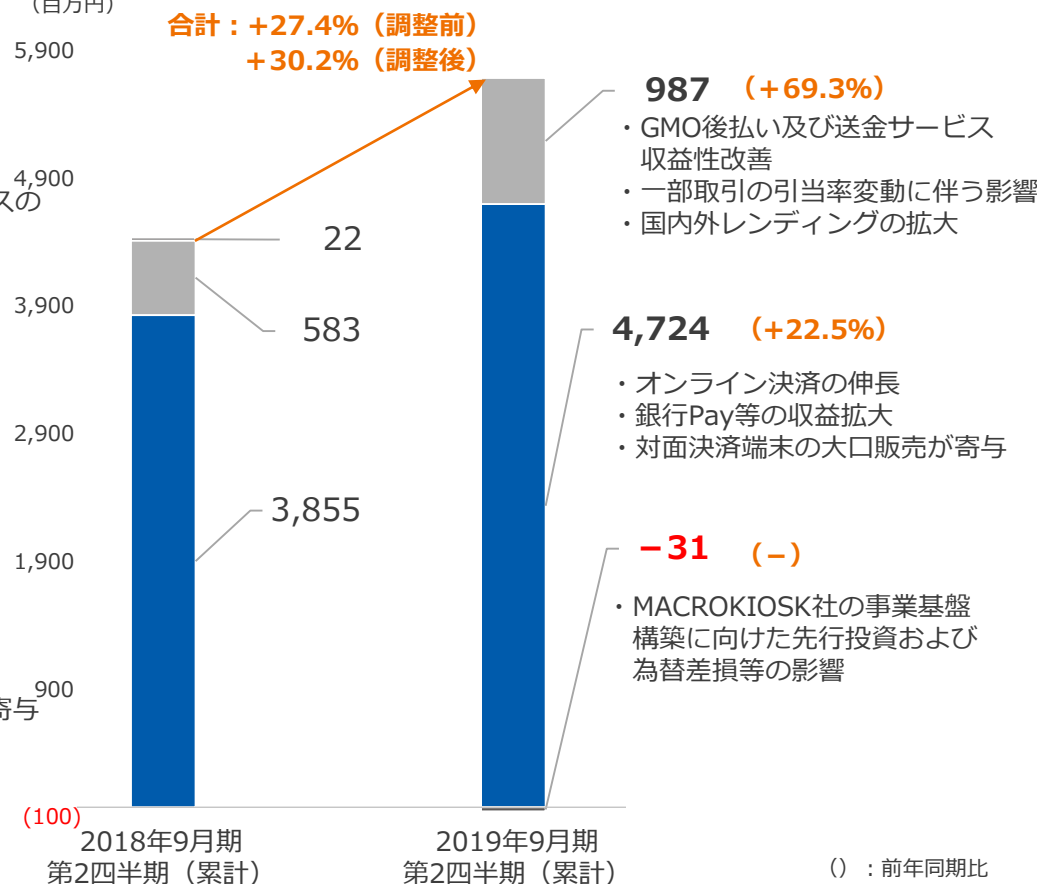
■セグメント別売上収益

(百万円)  
18,000



■セグメント別営業利益（連結調整前）

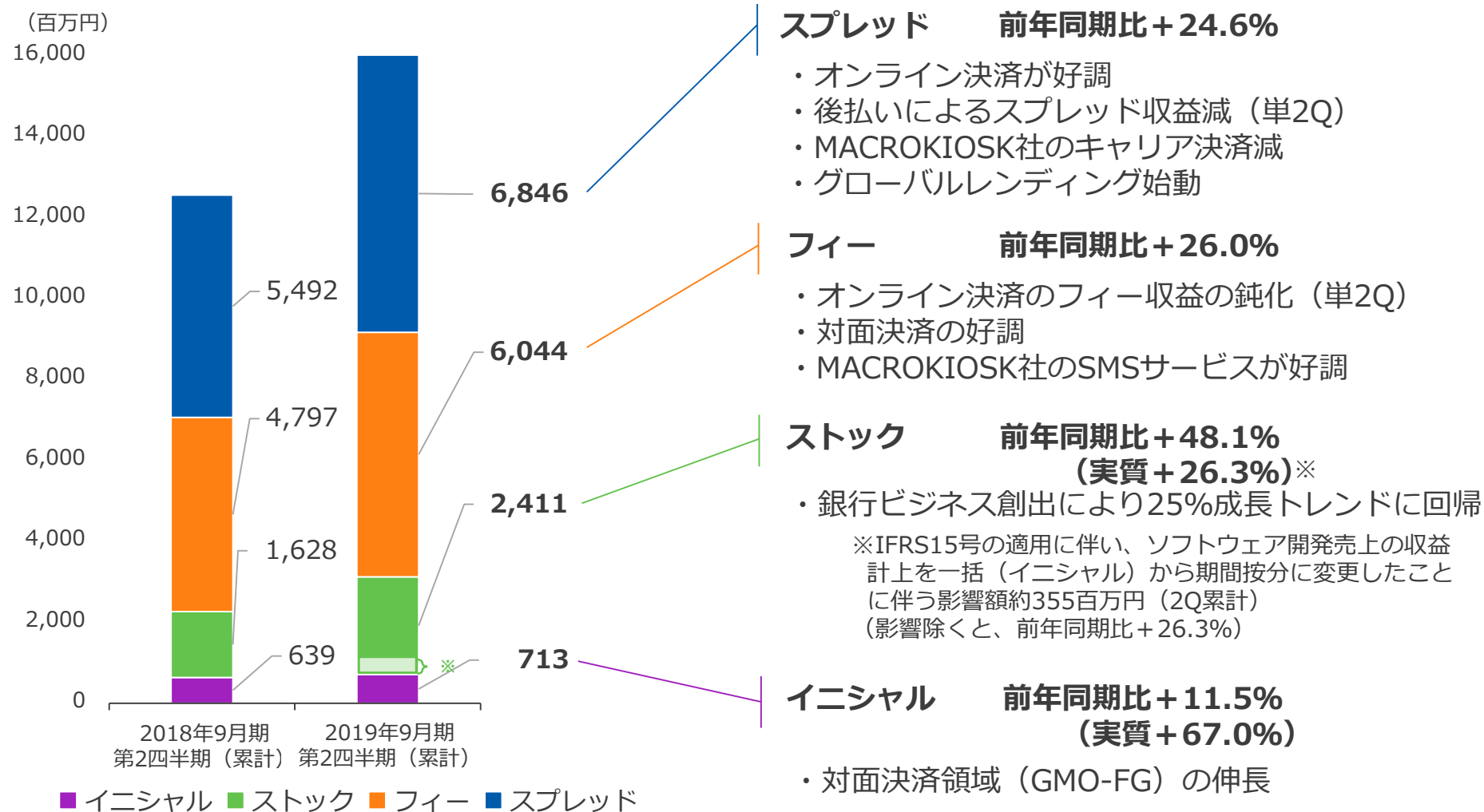
(百万円)



( ) : 前年同期比

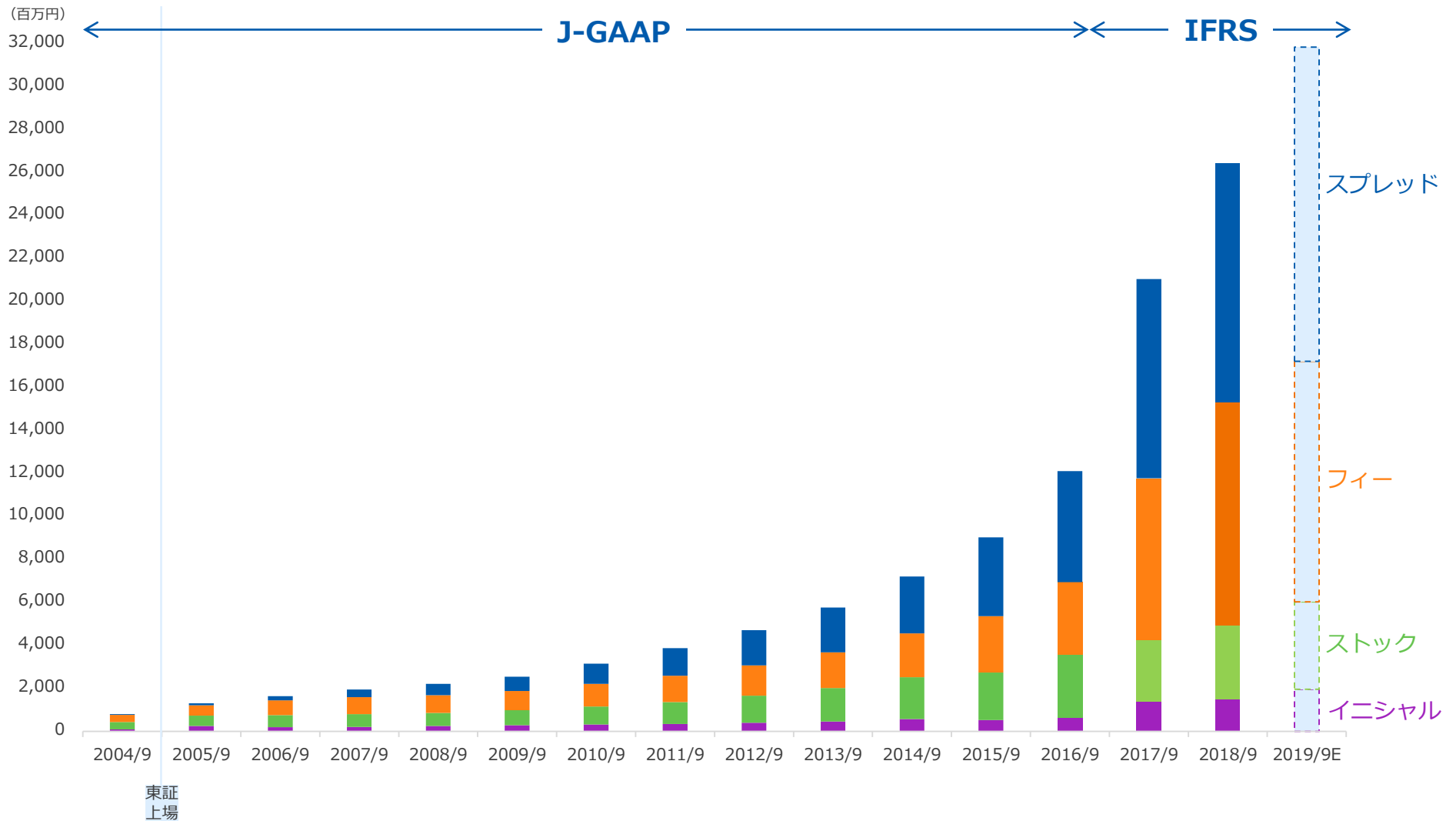
## 4.3 ビジネスモデル別売上収益（2Q累計）

1Qに比べフィー、スプレッドの伸びが鈍化するも連結25%以上の伸長



## 4.4 ビジネスモデル別売上推移（年推移）

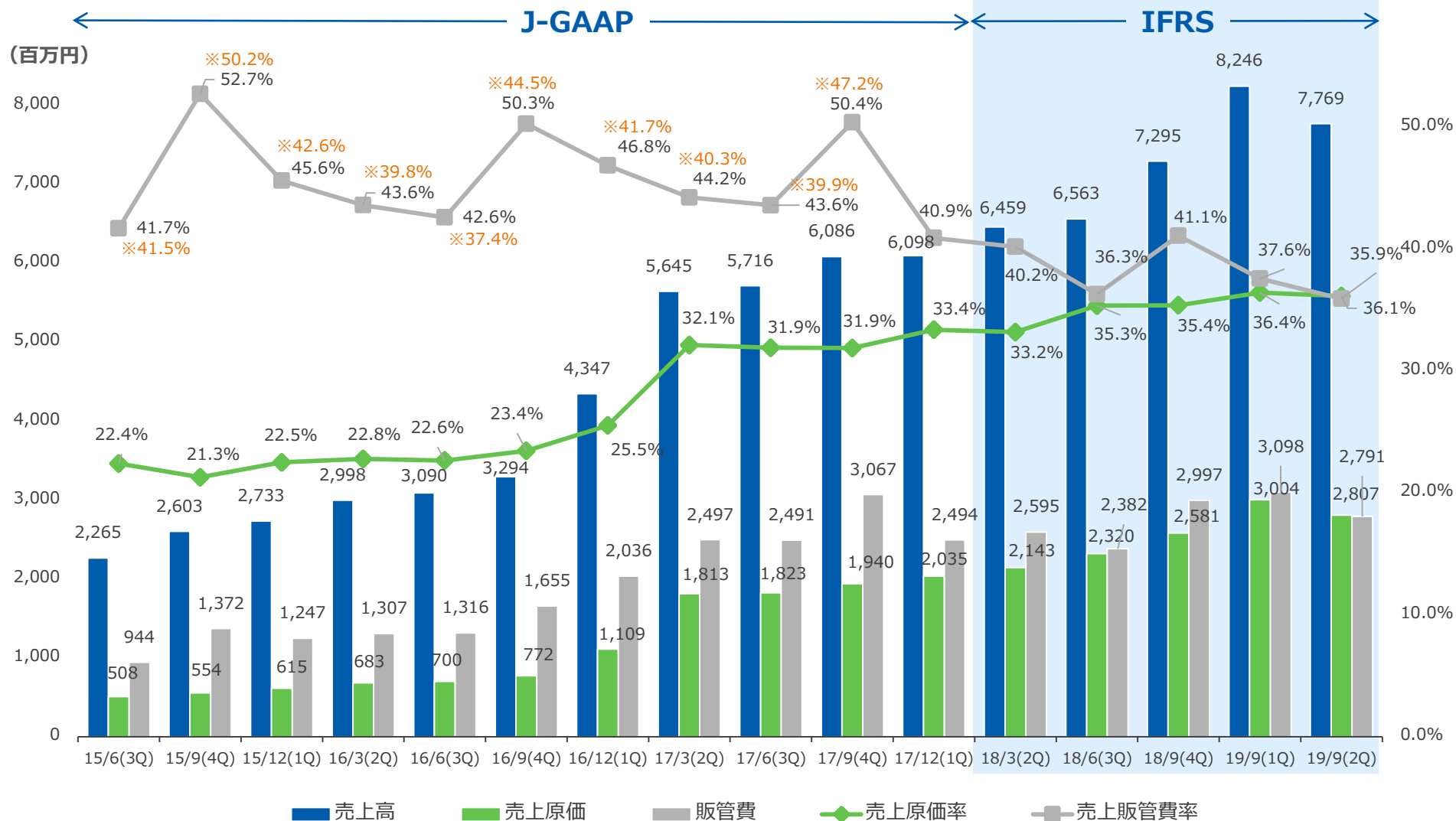
各種施策によりバランスの取れた売上成長を目指す



## 4.5.1 売上原価率・販管費率（四半期推移）

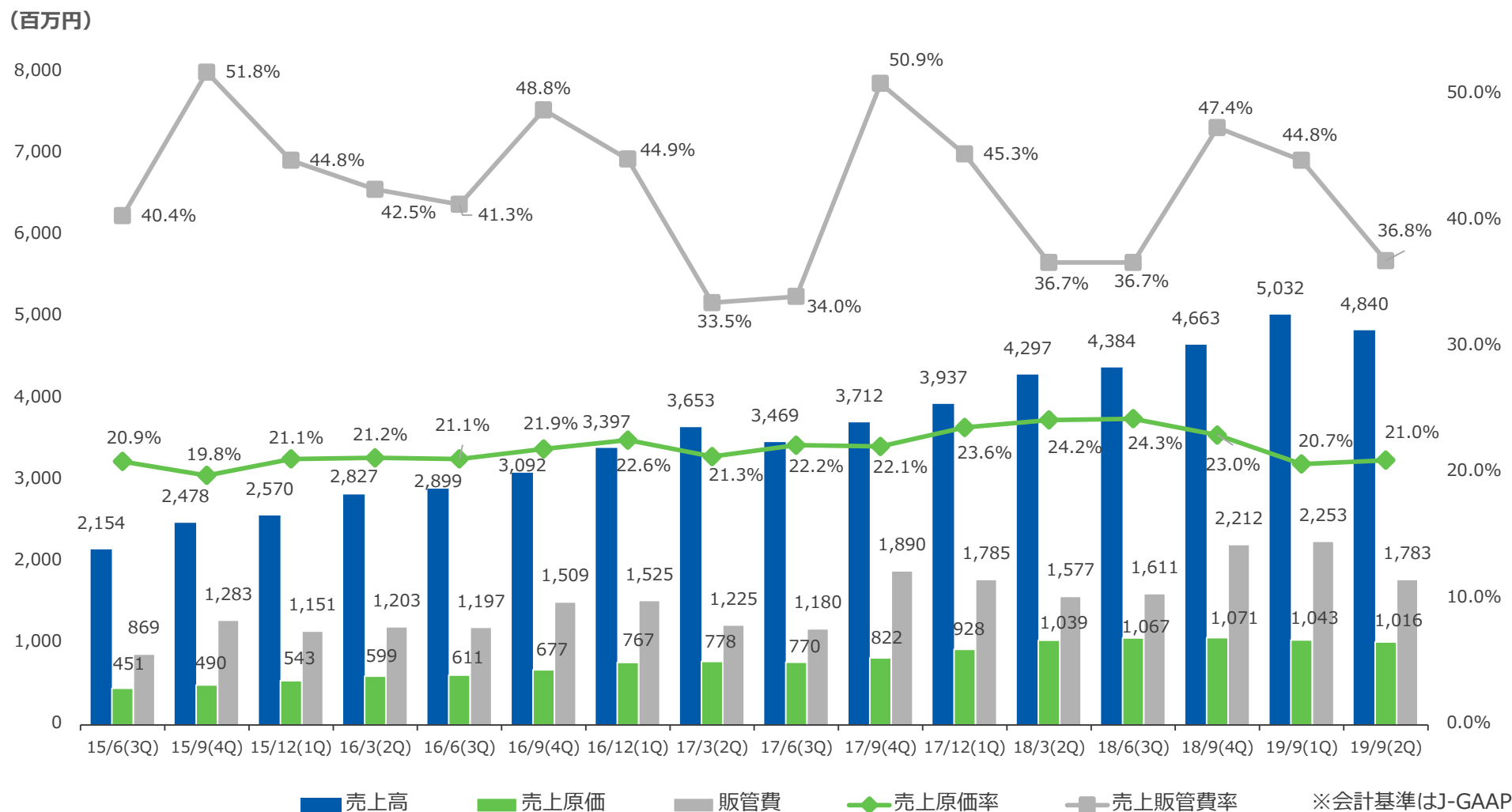
### 売上構成比の変化により原価率が変動

※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



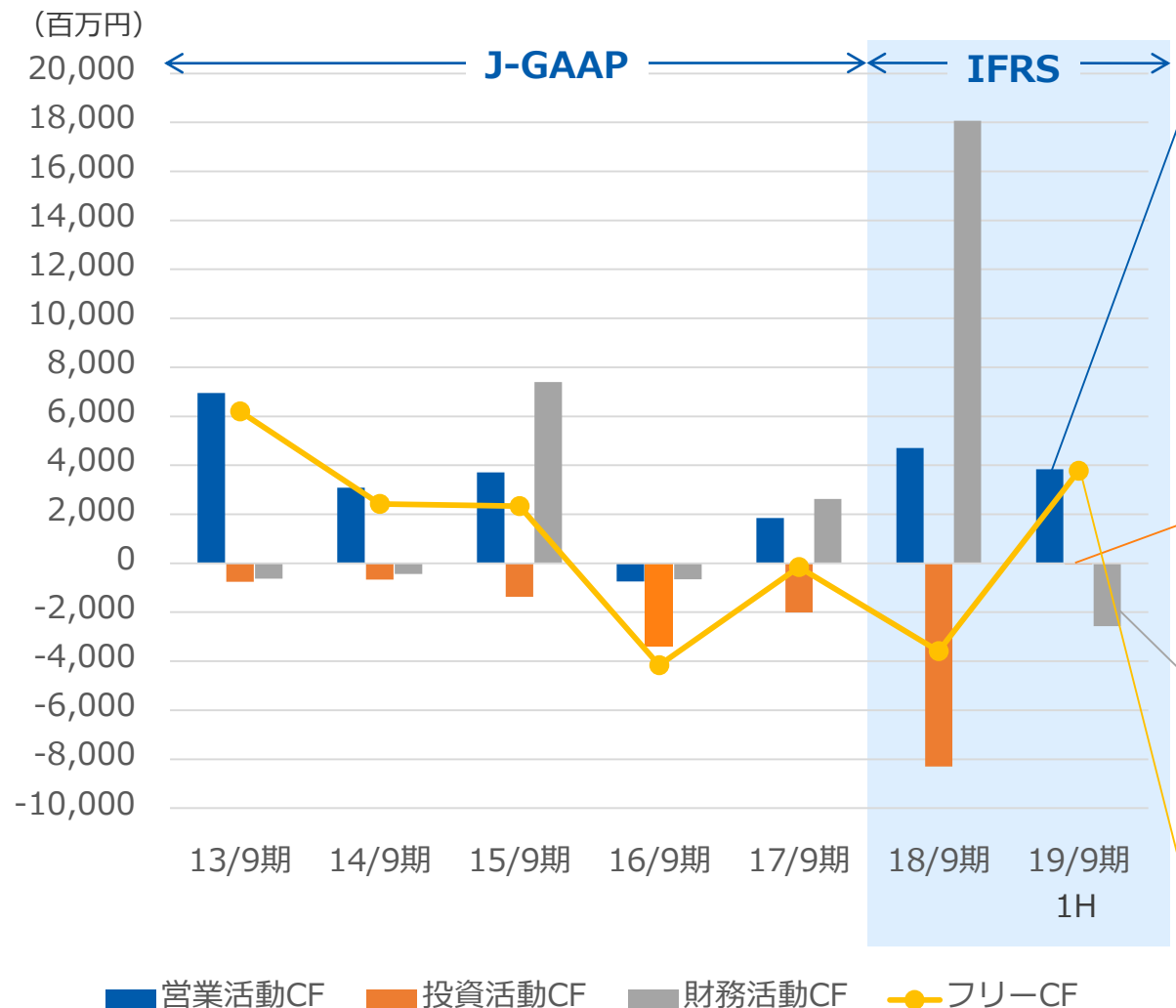
## 4.5.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率（四半期推移）

### 売上構成比の変化により原価率が変動



## 4.6 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



#### ■ 2019年9月期第2四半期増減 (累計)

|                 |           |
|-----------------|-----------|
| 営業活動CF :        | +3,839百万円 |
| 税引前利益           | +4,134百万円 |
| 営業債権及び<br>その他債権 | +1,447百万円 |
| 前渡金             | -4,143百万円 |
| 未収入金            | -2,856百万円 |
| 買掛金             | +112百万円   |
| 未払金             | +1,085百万円 |
| 預り金             | +6,969百万円 |

|          |         |
|----------|---------|
| 投資活動CF : | -61百万円  |
| 拘束性預金の払戻 | +689百万円 |
| 無形資産の取得  | -568百万円 |

|           |           |
|-----------|-----------|
| 財務活動CF :  | -2,574百万円 |
| 短期借入金純増減額 | +699百万円   |
| 長期借入金返済   | -400百万円   |
| 配当金支払     | -2,133百万円 |

**フリーCF : 3,778百万円**

**現金及び  
現金同等物 : +43,202百万円**



# 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