

2020年9月期 決算説明会

プラットフォームの地位を確立し、25%の継続成長を目指す

2020年11月12日

第63回

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

GMO PAYMENT GATEWAY

<https://www.gmo-pg.com/corp/>

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2020年11月12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. マイルストーン
2. 2020年9月期 業績サマリー
3. 2021年9月期 業績予想
4. 今後の取り組みと成長戦略
5. 財務ハイライト

1. マイルストーン

1.1 2025年営業利益250億円に向けた進捗

2015年以降、新たな事業領域が創出する利益は計画を上回り拡大

2015年9月期時点の営業利益ポートフォリオ（計画）

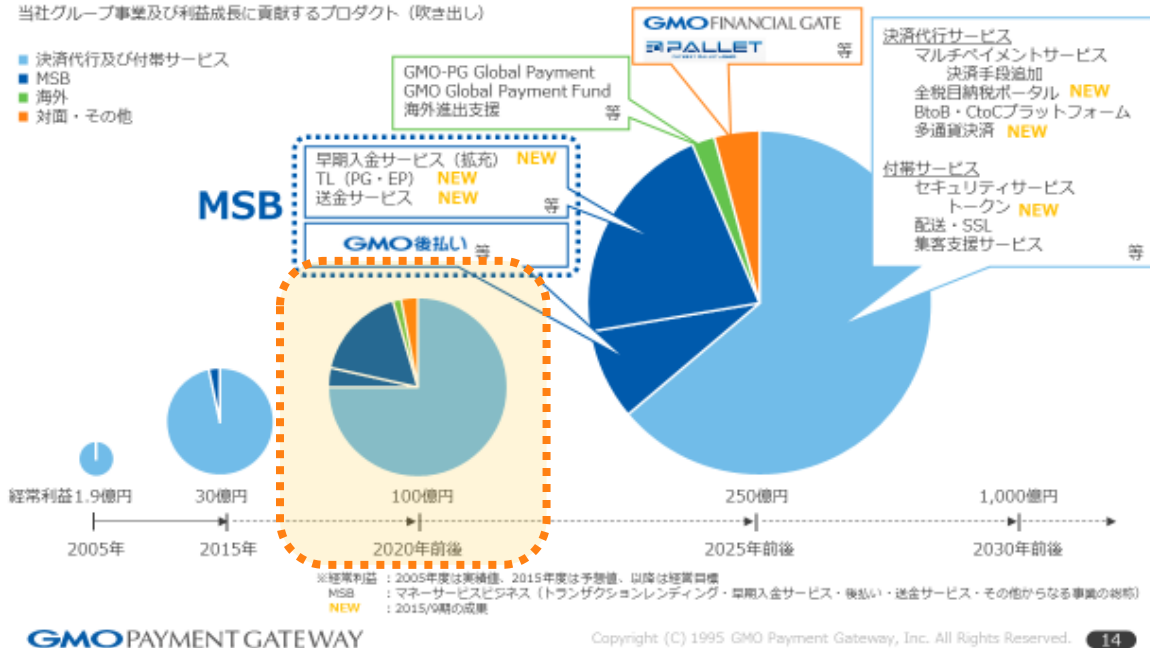


2020年9月期 実際の構成

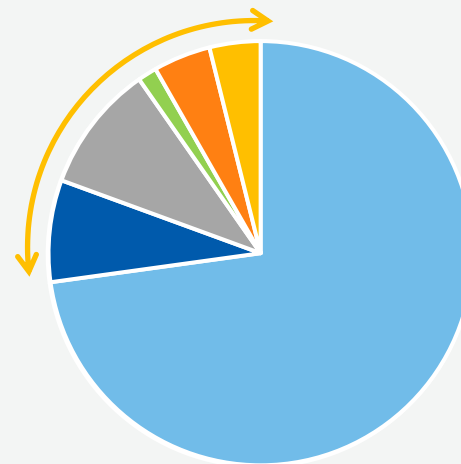
2.5 利益ポートフォリオ（イメージ）

2020年度前後の経常利益目標100億円を通過点として成長

当社グループ事業及び利益成長に貢献するプロダクト（吹き出し）



- オンライン決済代行及び付帯サービス
- 後払い（FinTech）
- 国内TL 他（FinTech）
- 海外（グローバル）
- 対面決済（IoT）
- 金融機関向けサービス（キャッシュレス）



営業利益 103億円

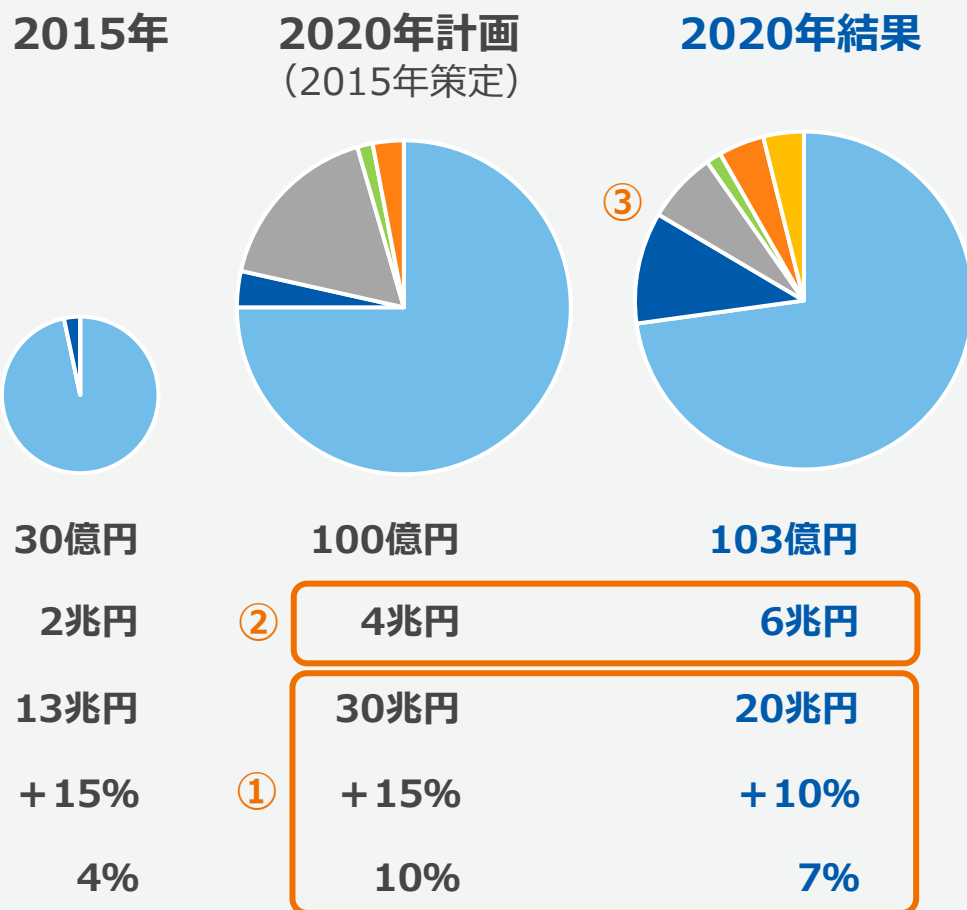
（平成27年9月期 決算説明会資料より）

※TL：トランザクションレンディング

1.2 2020年営業利益ポートフォリオ変化の背景

事業拡大スピードが加速、環境の変化に応じ収益構造を最適化

■ 2020年9月期営業利益ポートフォリオ計画と実績の変化 ※1



分析結果

- ① BtoC EC市場の成長速度が想定を下回る
CtoC市場が急拡大を開始
(経産省統計には反映されず)
景気影響、但し2020年はコロナで加速
- ② 当社GMVは当初計画を上回る
業種別営業戦略（非物販領域に注力）

	2015	2020
非物販構成比※3	57%	69%

大型案件・顧客獲得注力

大手小売・デジコン・金融・CtoC等

	(5年CAGR)※4	2015	2020
決済処理件数		+26%	+29%
決済処理金額		+14%	+27%

- ③ FinTech（金融関連事業）拡大 → 1.4

※1 当ページの数値は概算値。2020年計画のBtoC EC市場成長率及びEC化率は、2015年策定時に前年の市場実績（経済産業省発表）を参考にした当社予測。

※2 GMV：対面決済を含む連結決済処理金額の概算値 ※3 PGマルチペイメントサービスの決済処理金額における非物販の構成比 ※4 対面決済除く決済処理件数・金額の過去5期平均成長率

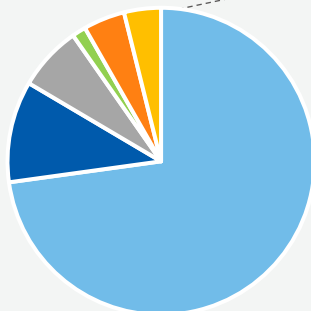
1.3 2025年営業利益ポートフォリオ計画

既存ビジネスの拡大と新たなサービス創出により目標達成を目指す

■ 2025年営業利益ポートフォリオ計画 ※1

- オンライン決済代行及び付帯サービス
- 後払い
- FinTech（後払い除く）※2
- グローバル※2
- 対面決済（IoT）
- キャッシュレス

2020年



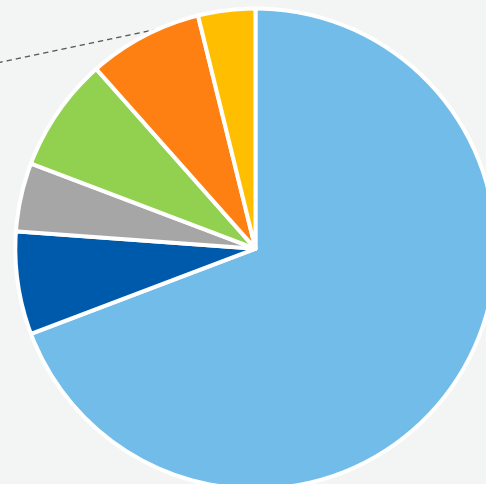
103億円

6兆円

20兆円

7%

2025年



250億円～

18兆円

45兆円 ※4

15%

営業利益

GMV ※3

BtoC EC

EC化率

※1 当ページの数値は概算値。 ※2 FinTech（後払い除く）とグローバルの営業利益は一部重複。

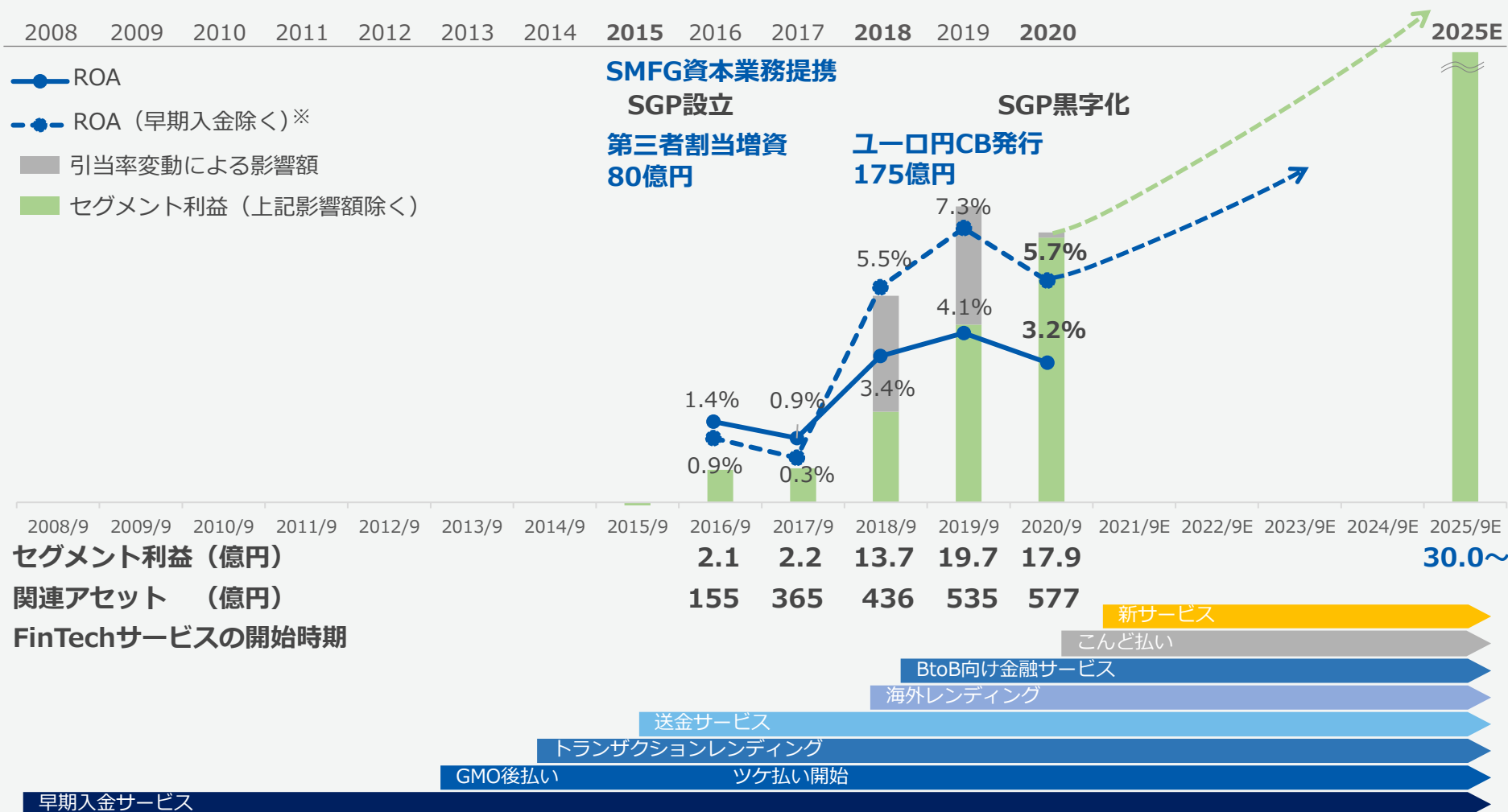
※3 GMV：対面決済を含む連結決済処理金額の概算値

※4 経済産業省発表のBtoC EC市場にそれ以外のオンライン決済市場を含む当社推計値。

1.4 FinTech事業進捗

高収益性サービスへのアセットシフトとサービス拡充により収益性を向上

■金融関連事業セグメント利益（営業利益）及びROA推移



※ROA（早期入金除く）はFinTech関連アセット及びセグメント利益から、早期入金サービスのアセット及び利益を除いて計算したもの、アセット残高は期首と期末の平均値

1.5 成長の軌跡

成長の持続性を重視した経営方針の成果



※1 2020年5月にMACROKIOSK社が当社グループの連結範囲から除外されたことに伴って、IFRS会計基準に従い、同社の純損益を、継続事業と区分して「非継続事業からの純損益」として表示することになるため、業績予想及び前期実績における売上収益、営業利益及び税引前利益を、非継続事業を除いた継続事業の金額として表記。

※2 ROE：J-GAAPにおいては自己資本当期利益率、IFRSにおいては親会社所有者帰属持分当期利益率

※3 EBITDA：J-GAAPにおいては営業利益と減価償却費、のれん償却額の合計値、IFRSにおいては営業利益と減価償却費の合計値で算出。

2. 2020年9月期 業績サマリー

2.1 業績サマリー (IFRS)

全項目で計画達成し16円増配、第3四半期よりMKを非継続事業に区分

(百万円)	2019年9月期 実績	2020年9月期 計画	2020年9月期 実績	2020年9月期 計画達成率	2020年9月期 前年同期比
売上収益	26,922	31,418	33,046	105.2%	+ 22.7%
営業利益	9,562	10,376	10,388	100.1%	+ 8.6%
税引前利益	9,297	9,867	10,989	111.4%	+ 18.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	5,267	6,110	7,624	124.8%	+ 44.7%
EBITDA ※1	10,458	-	11,839	-	+ 13.2%
一株あたり 配当金	36円	42円	52円	前期実績より 16円増配	

稼働店舗数（4Q末）※2		決済処理件数（単4Q）	決済処理金額（単4Q）
KPI	141,573店	約7.2億件（+47.5%）	約1.3兆円（+22.6%）
（%：前年同期比）	（+27.1%）	対面含むと約7.4億件（+48.6%）	対面含むと約1.5兆円（+28.6%）

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

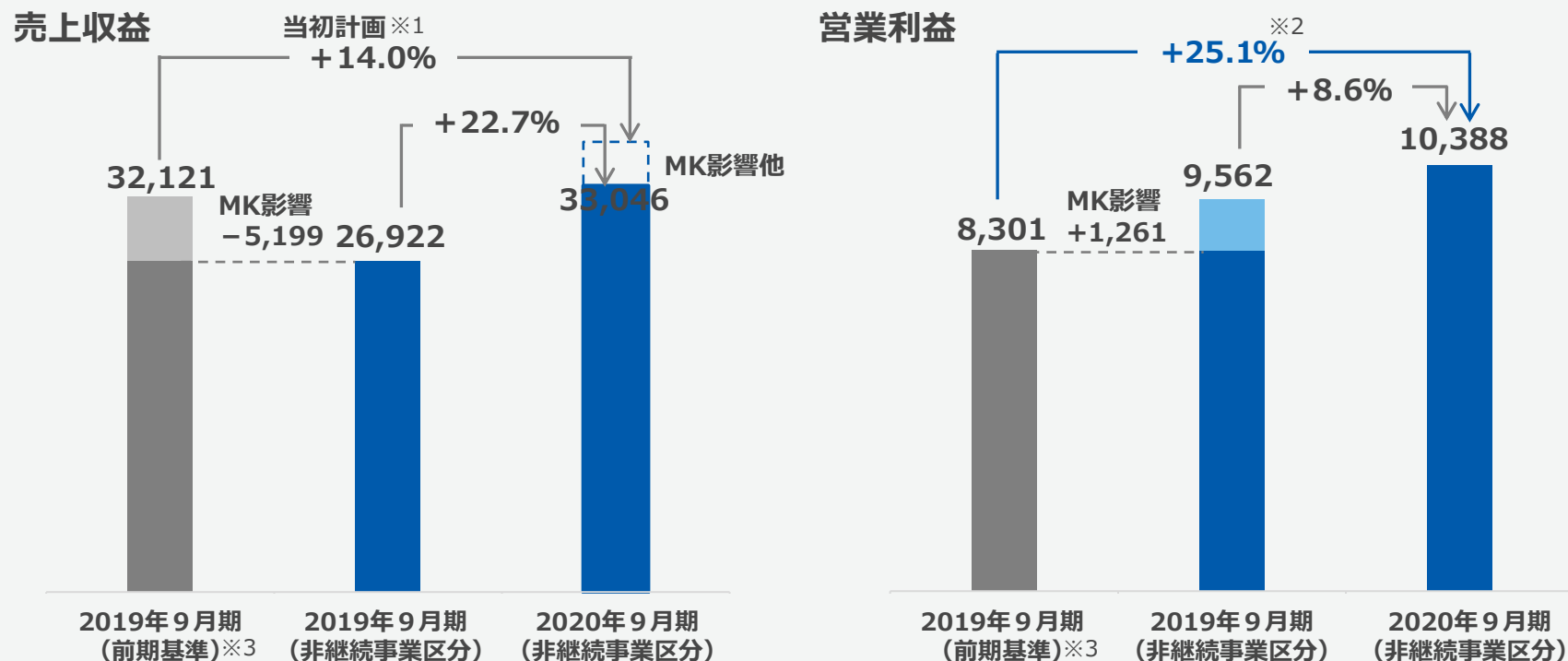
※2 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は324,062店（前年同期比+41.7%）

2.2 営業利益成長率について

営業利益はIFRS基準より前期金額嵩上げも、当初計画の25%成長は達成

■ 2020年9月期通期業績前年同期比（百万円）

（%：前年同期比）



2020年5月にMACROKIOSK社が当社グループの連結範囲から除外されたことに伴って、IFRS会計基準に従い、同社の純損益を、継続事業と区分して「非継続事業からの純損益」として表示することになったため、当期及び前期実績数値を売上収益、営業利益及び税引前利益を、非継続事業を除いた継続事業の金額として表記しております。

※1 非継続区分組み替え前（前期基準）の2020年9月期業績予想における売上収益前年同期比。2019年9月期決算発表（2019/11/12）時点での開示数値。

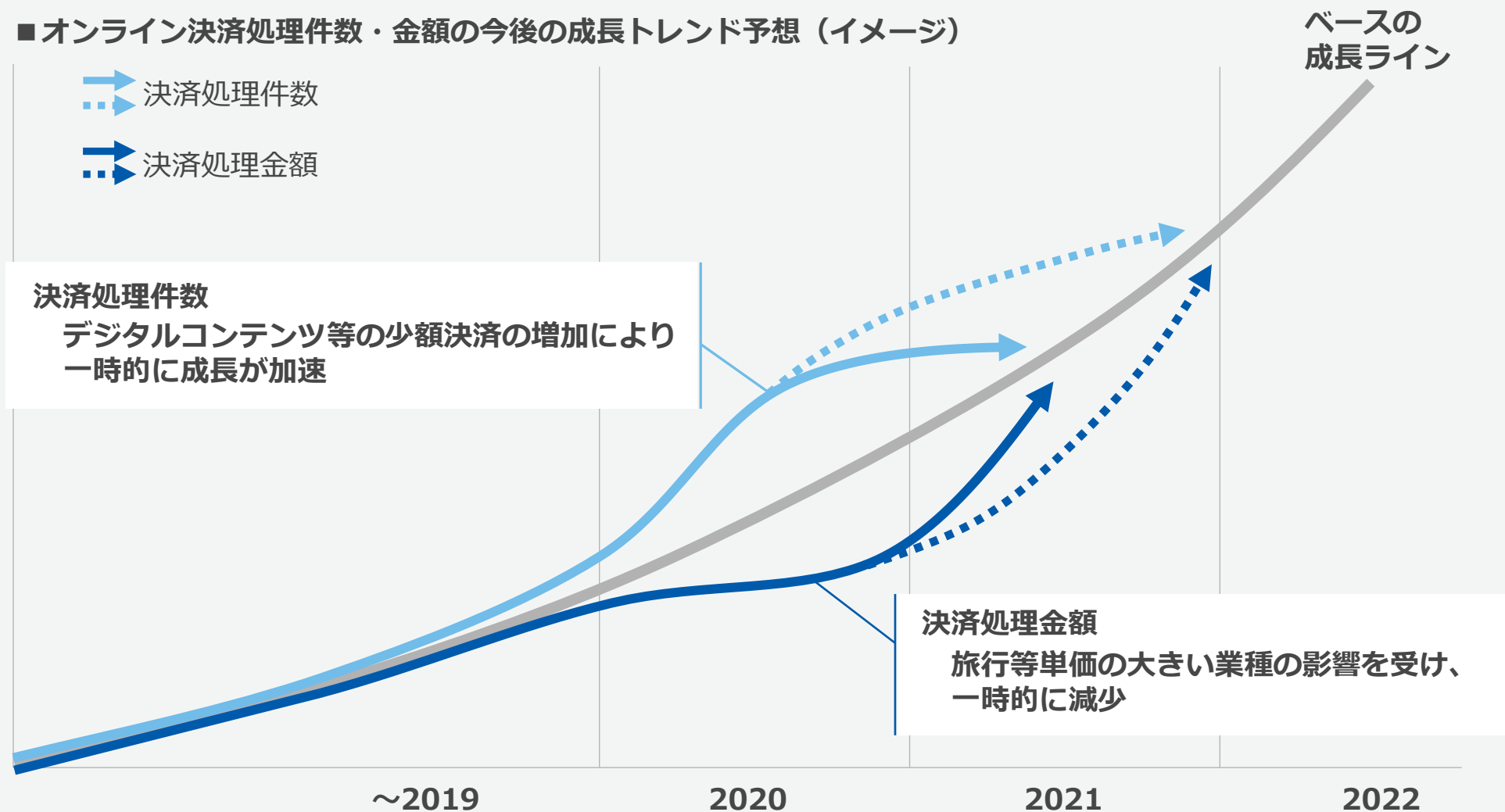
※2 非継続事業区分の2020年9月期通期実績における、非継続事業区分組み替え前（前期基準）の2019年9月期通期実績との前年同期比。

※3 非継続事業区分組み替え前（前期基準）の2019年9月期通期実績。2019年9月期決算発表（2019/11/12）時点での開示数値。

2.3.1 決済処理件数・金額

コロナ禍より一時的トレンド変化も、来期以降はベース基調へ回帰見込

■ オンライン決済処理件数・金額の今後の成長トレンド予想（イメージ）

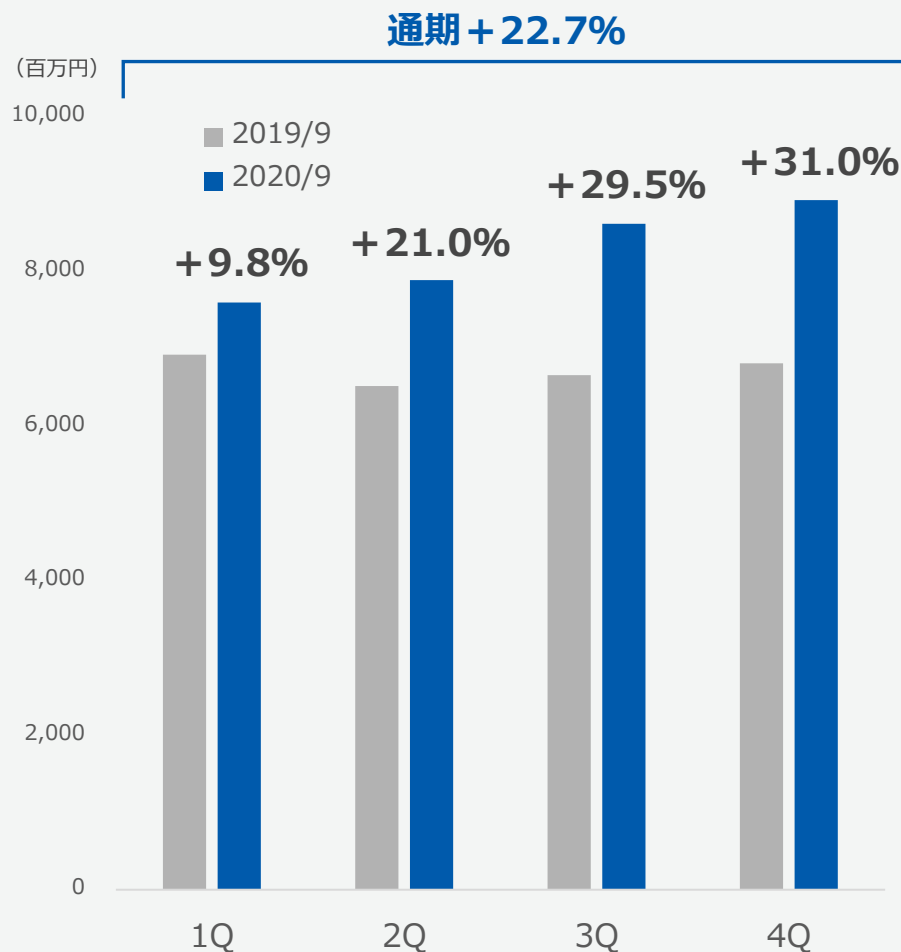


※上記予想は対面決済を除く

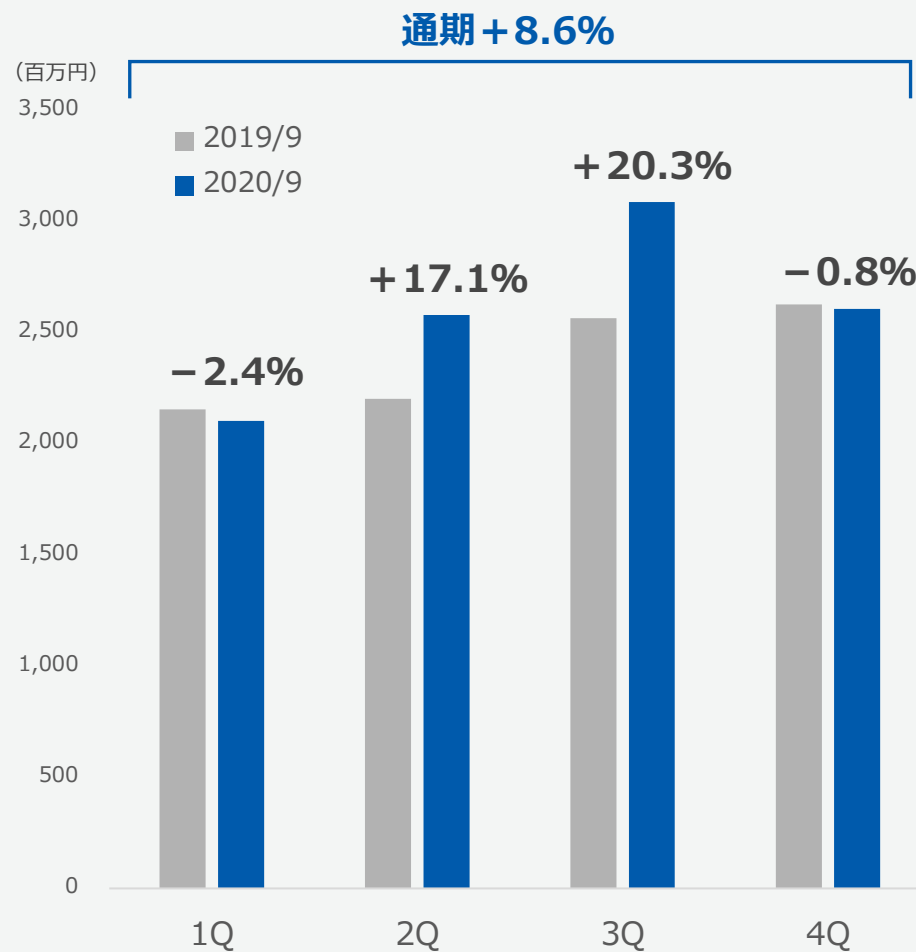
2.3.2 売上収益・営業利益

当初の計画通り、売上収益は四半期毎に成長率上昇

■ 売上収益四半期推移（%：前年同期比）



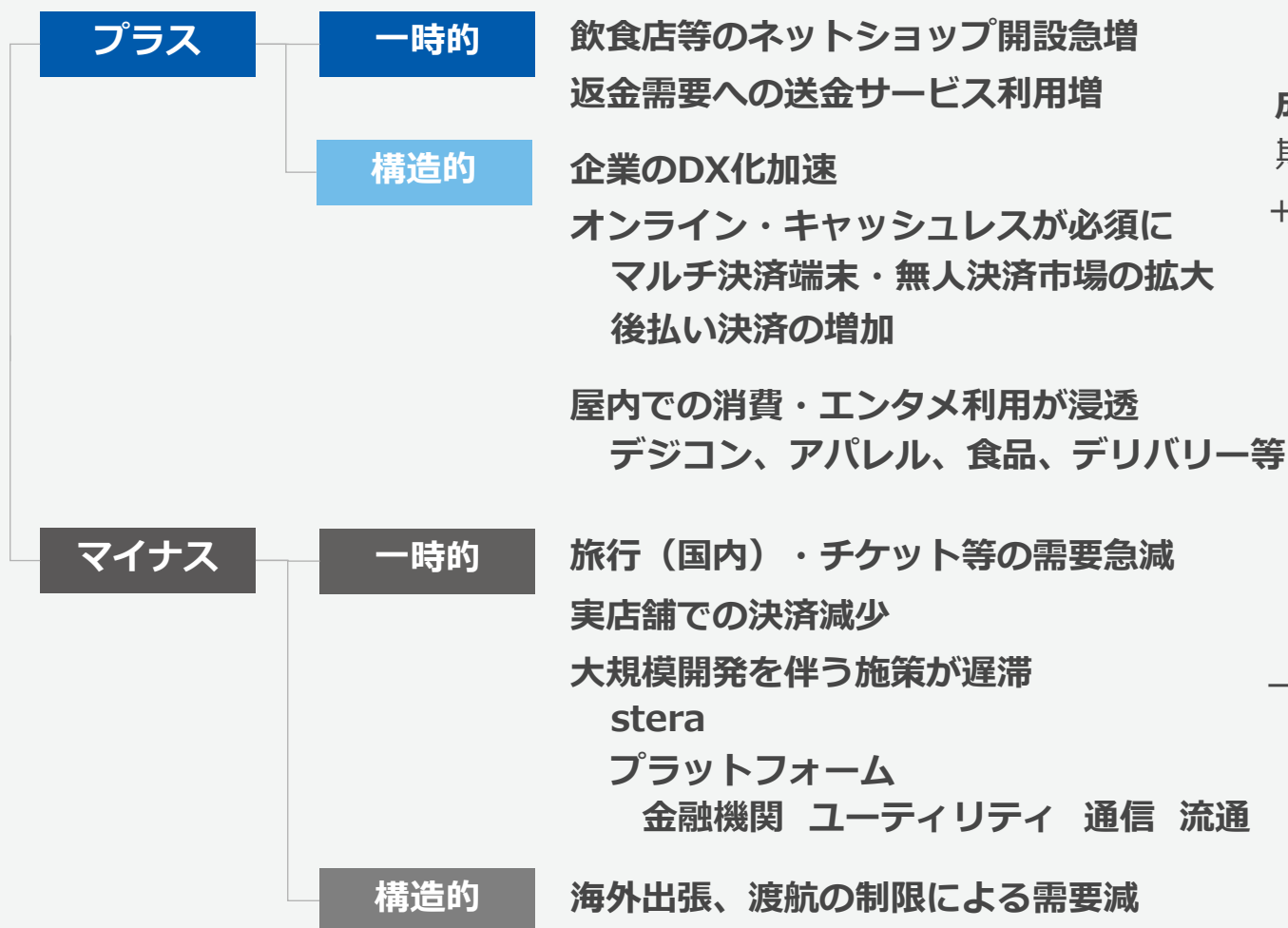
■ 営業利益四半期推移（%：前年同期比）



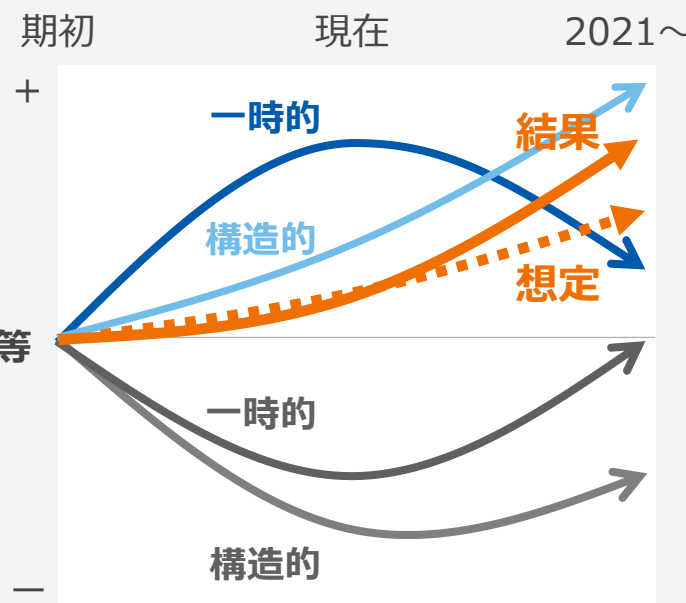
2.4 総括

想定外の事業環境の下、マイナス影響を吸収し想定以上の成長を見込む

■ 当社へのコロナ影響



成長ラインイメージ



3. 2021年9月期 業績予想

3.1 連結業績予想（IFRS）

売上収益は20%成長、営業利益は25%成長を計画

■ 2021年9月期 連結業績予想（IFRS）

（単位：百万円、%は対前年度比増減率）

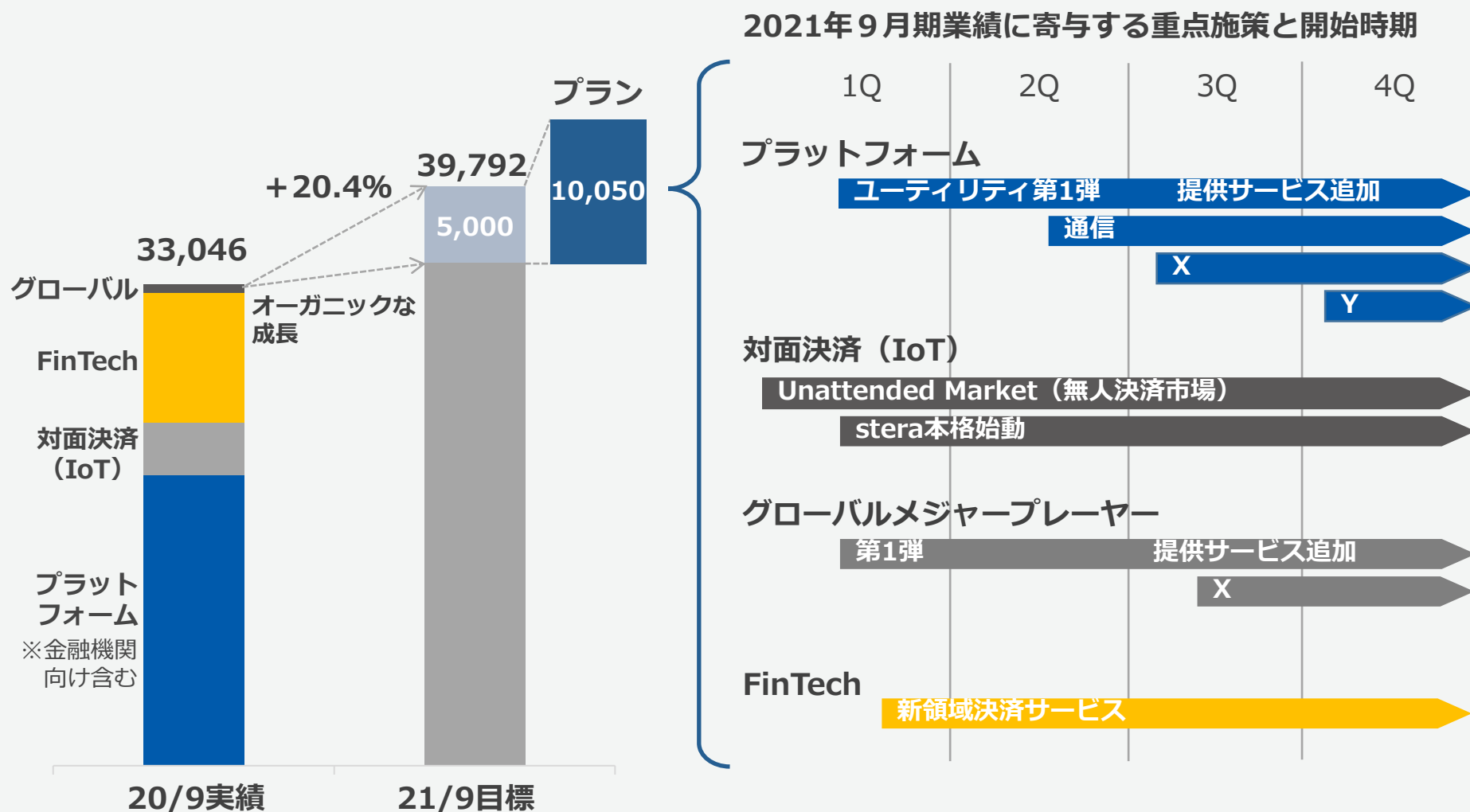
	2020年9月期 予算 ※	2020年9月期 実績	2021年9月期 予想	前年同期比	(参考) 2020年9月期 予算比
売上収益	31,418	33,046	39,792	+20.4%	+26.7%
営業利益	10,376	10,388	12,985	+25.0%	+25.1%
税引前利益	9,867	10,989	12,426	+13.1%	+25.9%
当期利益	6,216	7,693	8,042	+4.5%	+29.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	6,110	7,624	7,930	+4.0%	+29.8%
一株あたり 配当金	42円	52円	54円	+2円	+12円

※2020年8月7日に修正開示を行った際の業績予想数値

3.2 当期計画の達成シナリオ

プラス100億円の売上を創出するための重点施策を進捗させ、目標達成へ

■ 2021年9月期売上目標と重点施策（百万円）

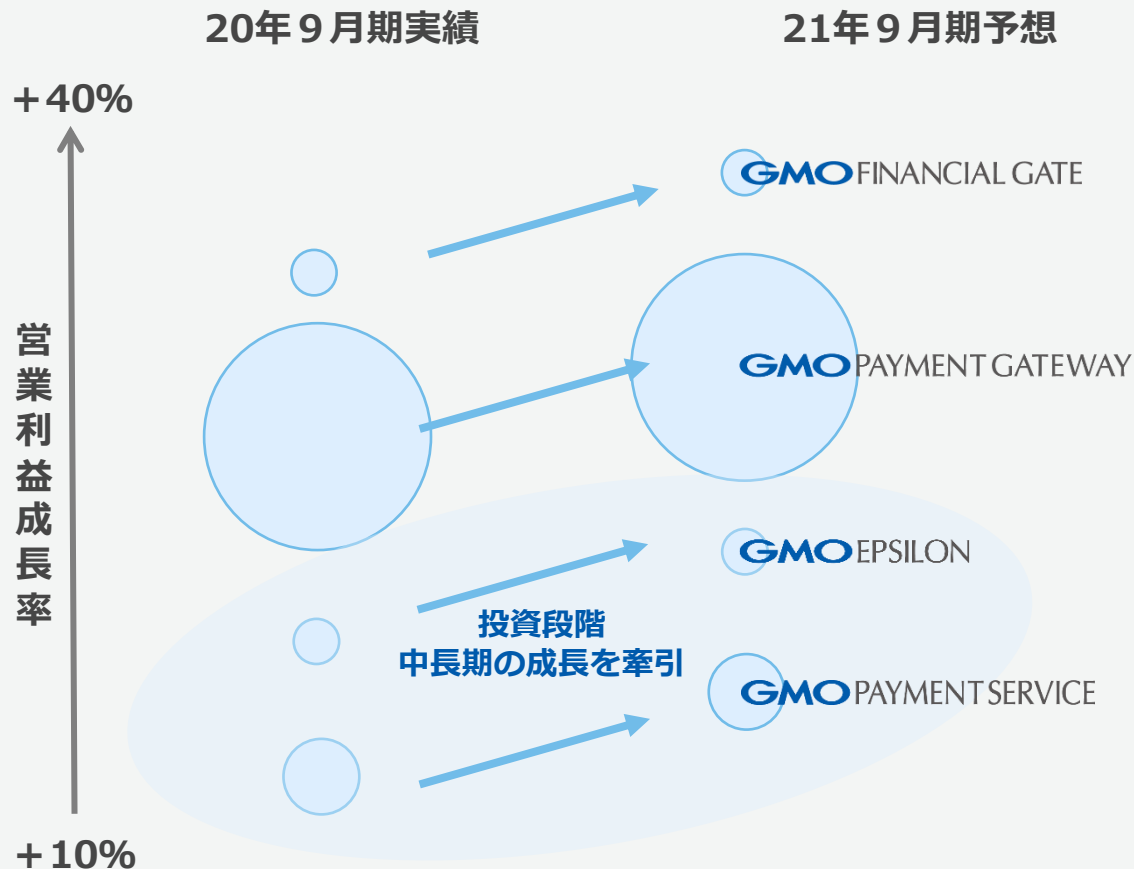


3.3 各社営業利益予想

中長期成長のための先行投資を折り込みつつ、連結で高成長を継続

■ 各社の売上規模及び営業利益成長率イメージと当期予想の要因

売上規模イメージ



要 因

stera端末を5年間で30万台設置予定
Unattended Market：450万台市場
※FGの現状：4.1万台/400万台市場

9月～ グローバルメジャープレーヤー
11月～ ユーティリティ（東京電力EP）
大型案件が順次スタート
GoTo施策等、コロナ関係需要見込

継続的に25%成長ができる体制構築
ロングテール向け新決済ソリューション

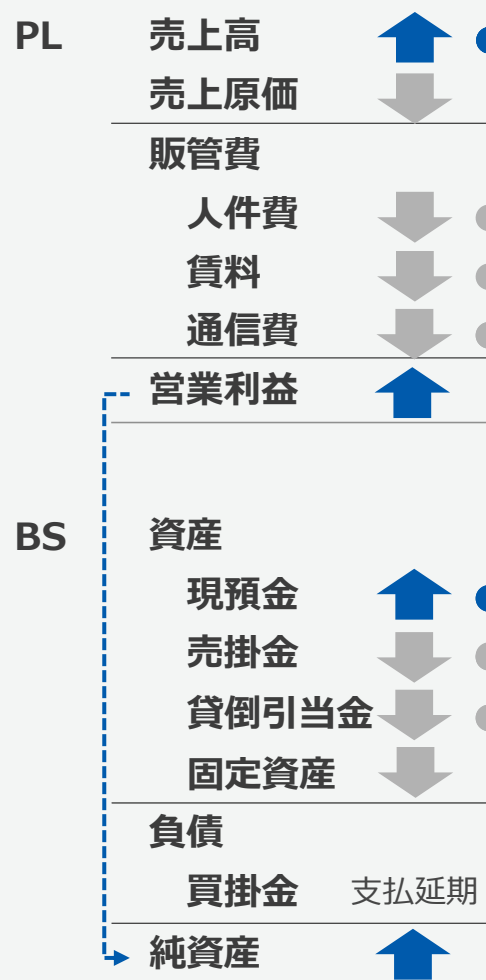
30%成長市場（後払い）
新たな領域でのサービス開始（投資が先行）

4. 今後の取り組みと成長戦略

4.1 ニューノーマルの経済社会における当社の存在意義

顧客企業のPL・BSを好転させるDX支援サービス

■顧客ニーズとPL・BS変化



顧客事例

ECショップ・公共料金

- マルチ決済手段
- ペーパーレス化（通信費削減）
- CF改善サービス
- 回収率向上
- 不審な取引の未然防止

飲食店

- デリバリー販売
- キャッシュレス導入
- スタッフ縮小（人件費削減）
- 店舗縮小（賃料削減）
- CF改善サービス

イベント・チケット

- グッズ販売
- 返金需要（通信費削減）

当社DX支援サービス

PGマルチペイメントサービス

NEW 東京電力EP「SMS選択払い」

NEW Cycle byGMO

GMO BtoB早払い

NEW 請求書スマホ支払い

NEW 不正防止サービス（Sift）

NEW オンライン販売支援

NEW GMO Cashless Platform

NEW 電子請求書早払い

GMO BtoB売掛保証

NEW オンライン販売支援

送金サービス（返金利用）

※NEW：2020年9月期プレスリリース案件

4.2 市場規模（TAM）の拡大と利益目標

巨大なマーケットで事業領域を拡大し、2025年営業利益250億円達成へ

■ 立脚市場におけるTAM・GMV・営業利益目標と展開する重点施策

立脚市場	広義EC		FinTech		対 面		BaaS		グローバル	
	2020	2025	2020	2025	2020	2025	2020	2025	2020	2025
TAM (兆円)	20 (BtoC EC)	45	1 (後払い市場)	3	87 (キャッシュレス市場)	118	2 (金融機関のシステム投資額)	2x	50 (US・アジアレンディング)	50x
	352 (BtoB EC)	352x								
GMV (兆円)	5	13	—	—	1	5	—	—	—	—
営業利益 (億円)	75	180	18	30	5	20	5	10	5	50
展開する 重点施策	プラットフォーム		FinTech		対面決済 (IoT)		プラットフォーム		グローバル	
	グローバルメジャー プレーヤー		BtoB決済サービス		FinTech				FinTech	
	BtoB決済サービス									

※TAM・GMV・営業利益数値は当社予測及び目標、小数点以下四捨五入の概算値。FinTechとグローバルの営業利益数値には重複有。対面の営業利益はGMO-FGグループ以外も含む。
TAM：Total Addressable Market、BaaS：Bank as a Service、GMV：決済処理金額

4.3 プラットフォーム：広義EC

ペーパーレス・低コスト実現のためのプラットフォーム第1弾を開始

広義EC営業利益ポテンシャル

	2020年		2025年	
TAM (兆円)	20	2.3倍	45	(BtoC EC)
	352	X倍	352x	(BtoB EC)
営業利益 (億円)	75	2~2.7倍	160~200	

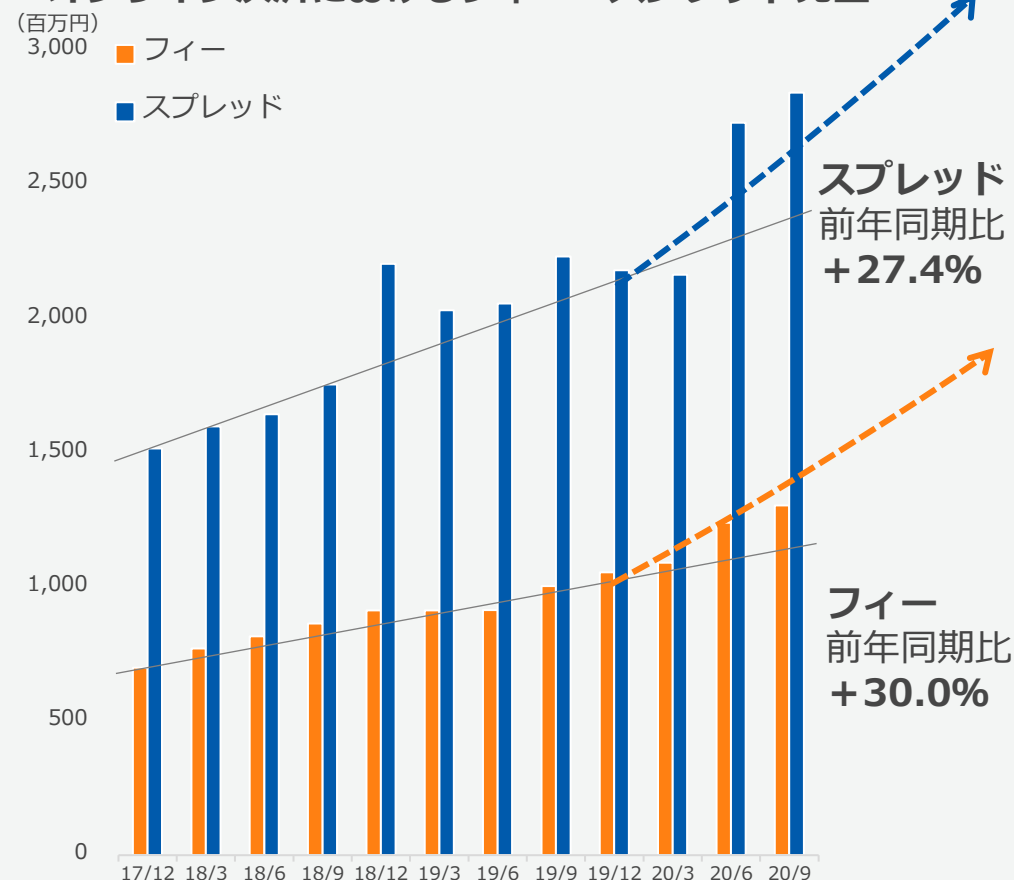
■ ニーズ

決済のペーパーレス・低コスト化
グローバル事業者向け決済サービス
SME向け決済導入スピード・コスト改善

■ 重点施策

インダストリー毎プラットフォーム
東京電力EPへ11月提供開始 **NEW**
オムニチャネル対応
グローバルメジャープレーヤー **NEW**
SME領域施策強化

■ オンライン決済におけるフィー・スプレッド売上※



■ GMO-EP 決済処理金額及び新規獲得加盟店数

単4Q 決済処理金額	前年同期比	+62.0%
単4Q 新規獲得加盟店数	前年同期比	+62.4%

4.4 金融機関向けプラットフォーム

金融機関あたりの提供サービス数を増やし、ストック収益拡大へ

金融機関向けPF営業利益ポテンシャル

	2020年		2025年
TAM (兆円)	2	X倍	2x (金融機関の システム投資額)
営業利益 (億円)	5	2倍～	10～

■ ニーズ

キャッシュレス施策を実現する
低コストかつ安全性の高いシステム基盤

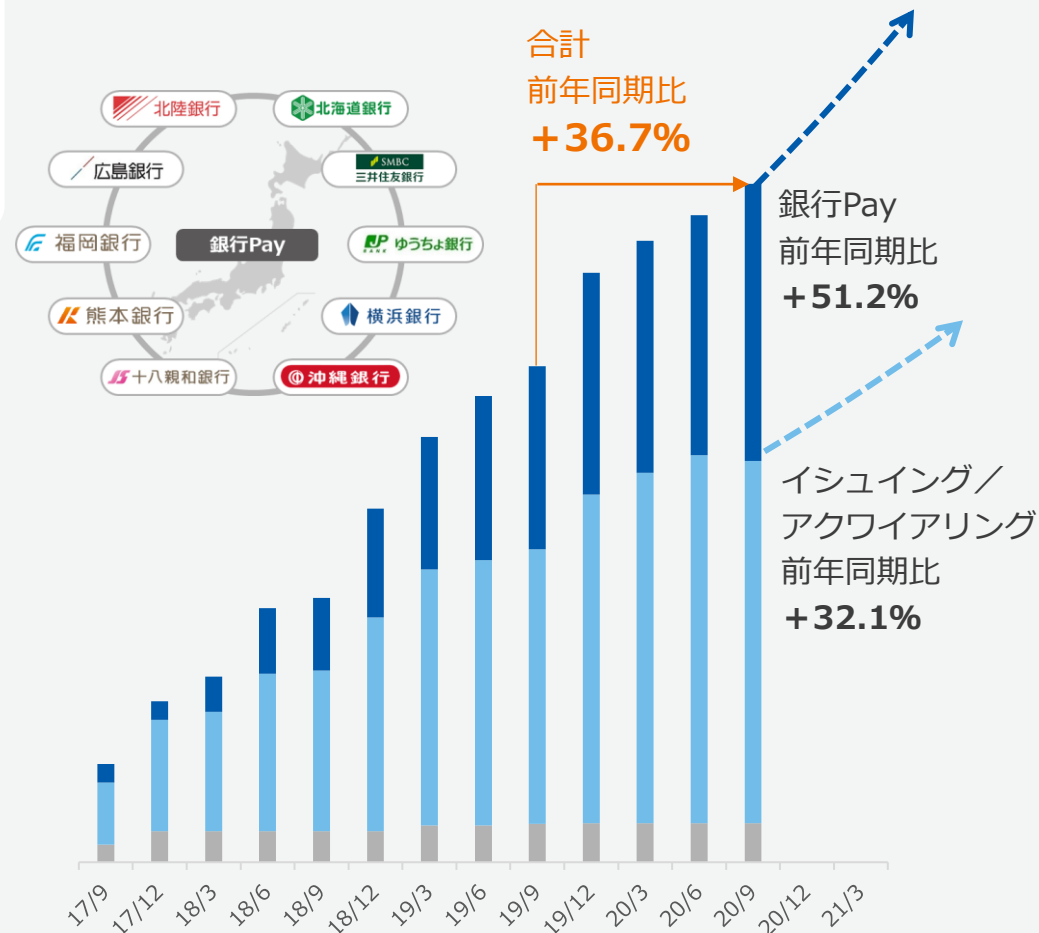
■ 成長戦略と進捗

金融機関向けプラットフォーム

銀行Pay

イシューイング／アクワイアリング

■ 金融機関向けビジネスによるストック収益の拡大 (四半期推移)



※GCP : GMO Cashless Platform

4.5 FinTech

後払いや高収益性サービスを拡大し、収益成長及び資本効率向上の実現へ

FinTech営業利益ポテンシャル

	2020年		2025年	
TAM (兆円)	1	3倍	3	(後払い市場)
営業利益 (億円)	18	1.5倍~	30~	

■ニーズ

クレジットカード以外の決済手段

旅行・イベント中止に伴う返金

SMEの資金ギャップ

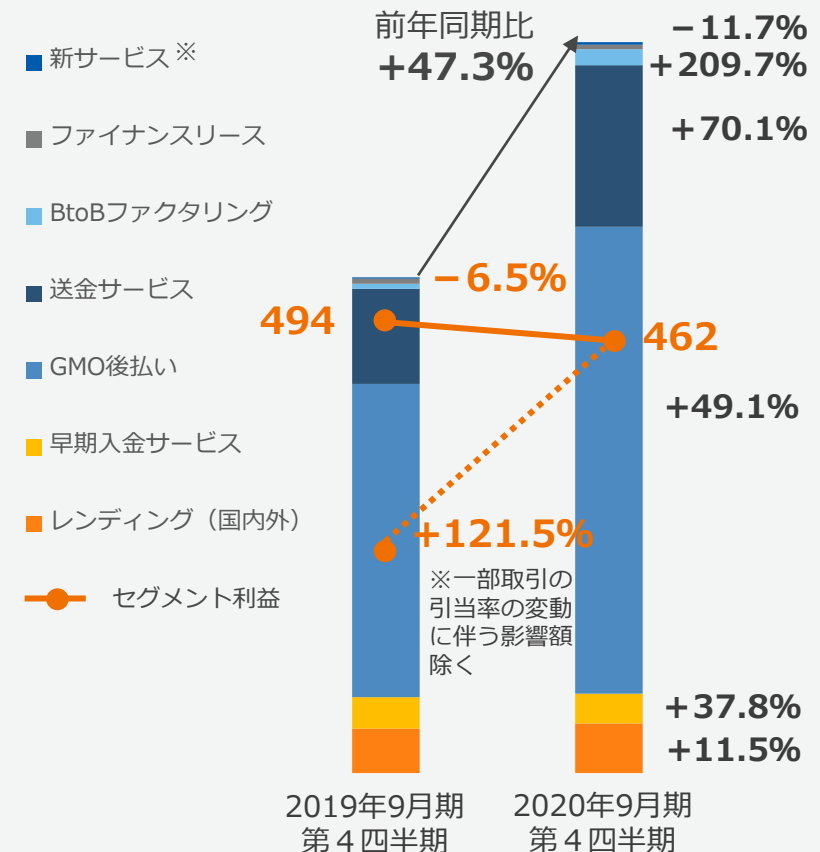
■成長戦略と進捗

収益性の高いサービス^{※1}にアセットをシフト

BtoB向け金融サービス、後払いの拡大

新サービスの創造

■セグメント売上・利益（単4Q）



※1 ROICがWACCを上回るサービス：後払い、海外レンディング、BtoBファクタリング（請求書早払い、BtoB早払い）、BtoB売掛保証（ROIC= 税引後の年間推定営業利益 ÷ 月次平均BS残高）

※2 BtoB売掛保証（2018年5月開始）、こんど払い（2020年6月開始）。前年同期比は未記載

4.6 対面決済・IoT

無人決済テクノロジーとオムニチャネル化促進によりキャッシュレス加速

対面決済（IoT）営業利益ポテンシャル

	2020年		2025年	
TAM (兆円)	87	3倍	118	(キャッシュレス市場)
営業利益 (億円)	5	4.5倍～	20～	(FGグループ以外も含む)

■ ニーズ

キャッシュレス・無人化
コスト削減

■ 成長戦略と進捗

無人決済市場（Unattended Market）

stera本格始動 **NEW**

次世代マルチ決済端末の拡販

O2O、オムニチャネル戦略（グループシナジー）

■ GMO-FGの決済処理件数・金額（四半期推移）



4.7.1 グローバル：事業ポートフォリオ

有事下においても健全なアセットを基盤に利益拡大、2C2Pも黒字化

グローバル営業利益ポテンシャル

	2020年		2025年	
TAM (兆円)	50	X倍	50x	(US・アジア レンディング)
営業利益 (億円)	5		50	(グローバル全体)

■グローバル事業展開エリア



■グローバル事業前期実績・当期実績とグローバル関連BS

(単位：百万円)	決済代行事業			金融関連事業			合 算		
	19/9	20/9	前年比	19/9	20/9	前年比	19/9	20/9	前年比
① 売上	42	53	+26%	387	575	+48%	429	630	+45%
営業利益	—	—	—	—	—	—	117	235	+100%
2C2Pの 持分法投資損益							② -19	514	—
持分法投資損益を 考慮した利益							98	749	—
アセット				レンディング平均残高			2,900	4,204	+44%
エクイティ	2,198	2,198	—	2C2P累計出資額			2,198	2,198	—

※ グローバルレンディングは開始以来、貸倒、利払い及び返済遅延等は未発生。

4.7.2 グローバル：FinTech支援MSB（レンディング）

各国の回復時期の差に応じ、フェーズ2に向けたパイプラインを構築

■現状の環境

米国MSB

- 感染状況は継続・経済は徐々に回復傾向
- 融資競争は激化中

アジアMSB

インドネシア

- 感染状況は継続・経済は徐々に回復傾向
- 融資競争はスローダウン

インド

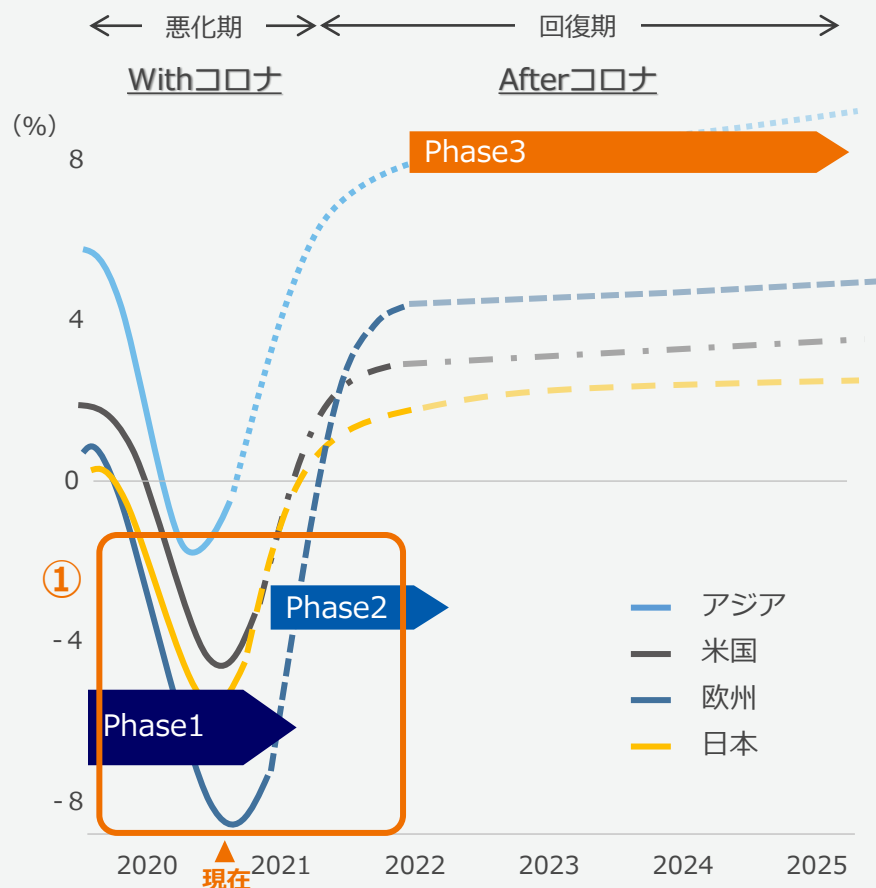
- 感染状況は継続・経済は回復途上
- 融資環境不透明

■当面の方針

フェーズ1が継続の認識。

不確実に備え慎重な与信判断を継続しつつ、
フェーズ2に備えたパイプラインを積み上げ中

■各国別アプローチ戦略 ※世界のGDP成長率予測



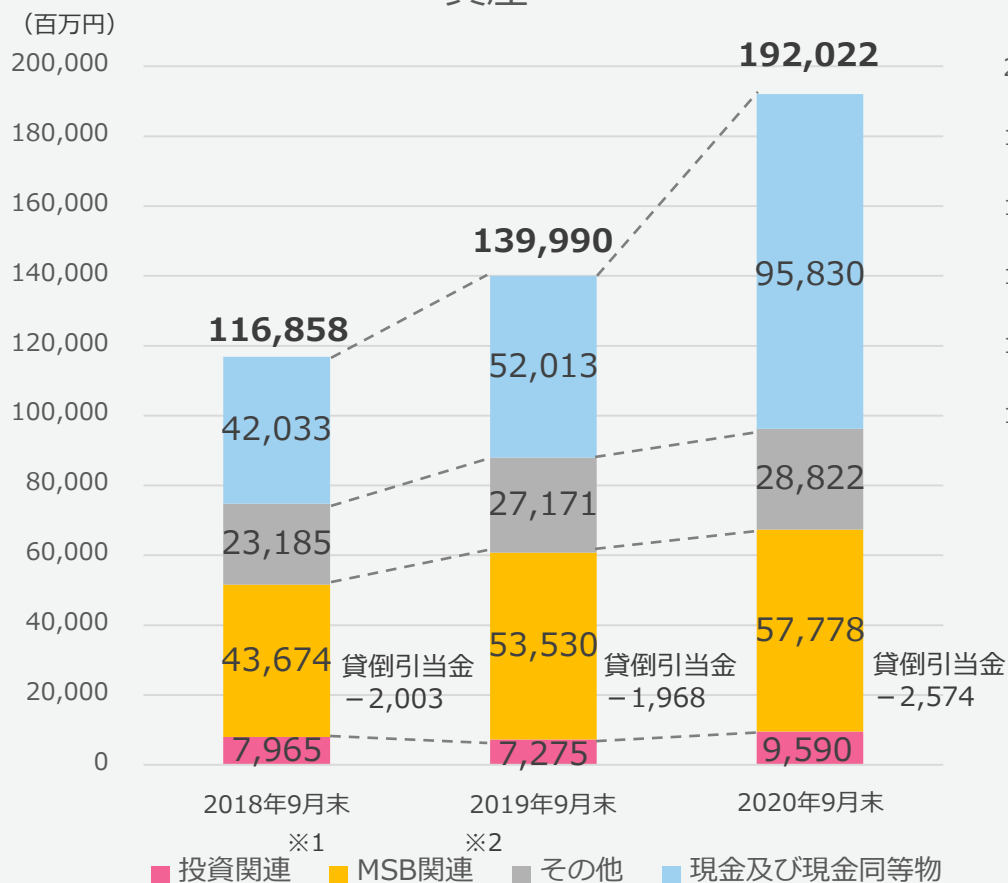
※IMF "World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent"を参考に2022以降は当社予測

5. 財務ハイライト

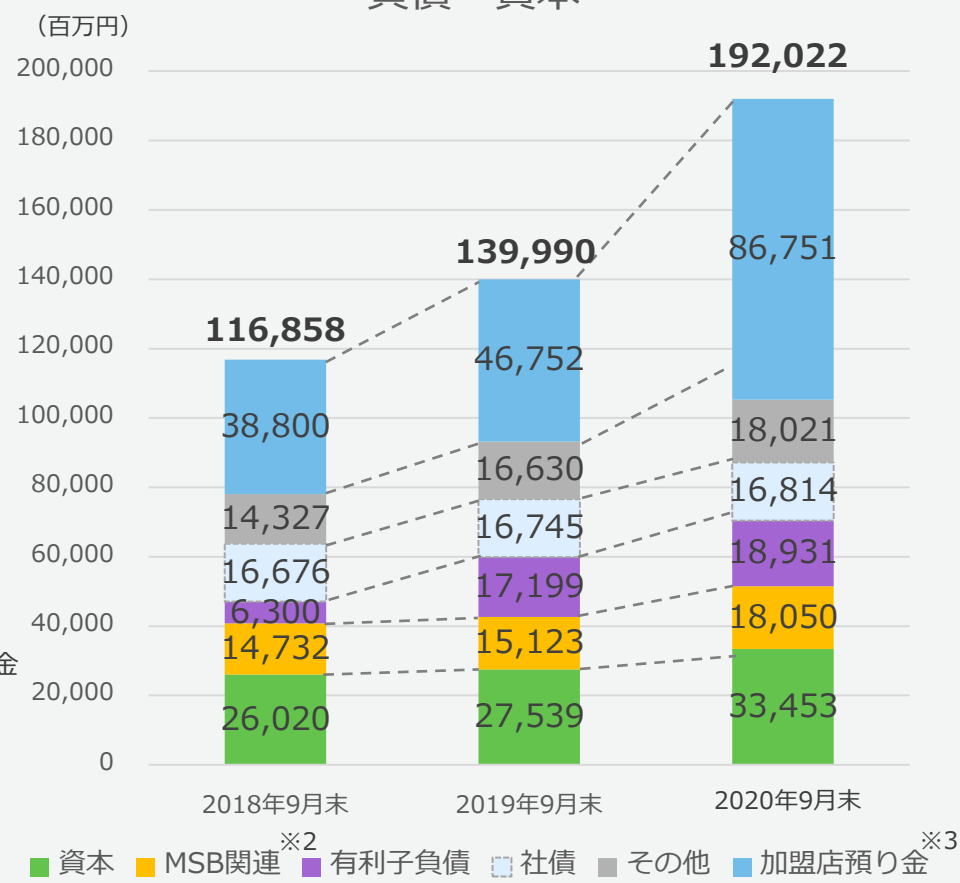
5.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加

資産



負債・資本

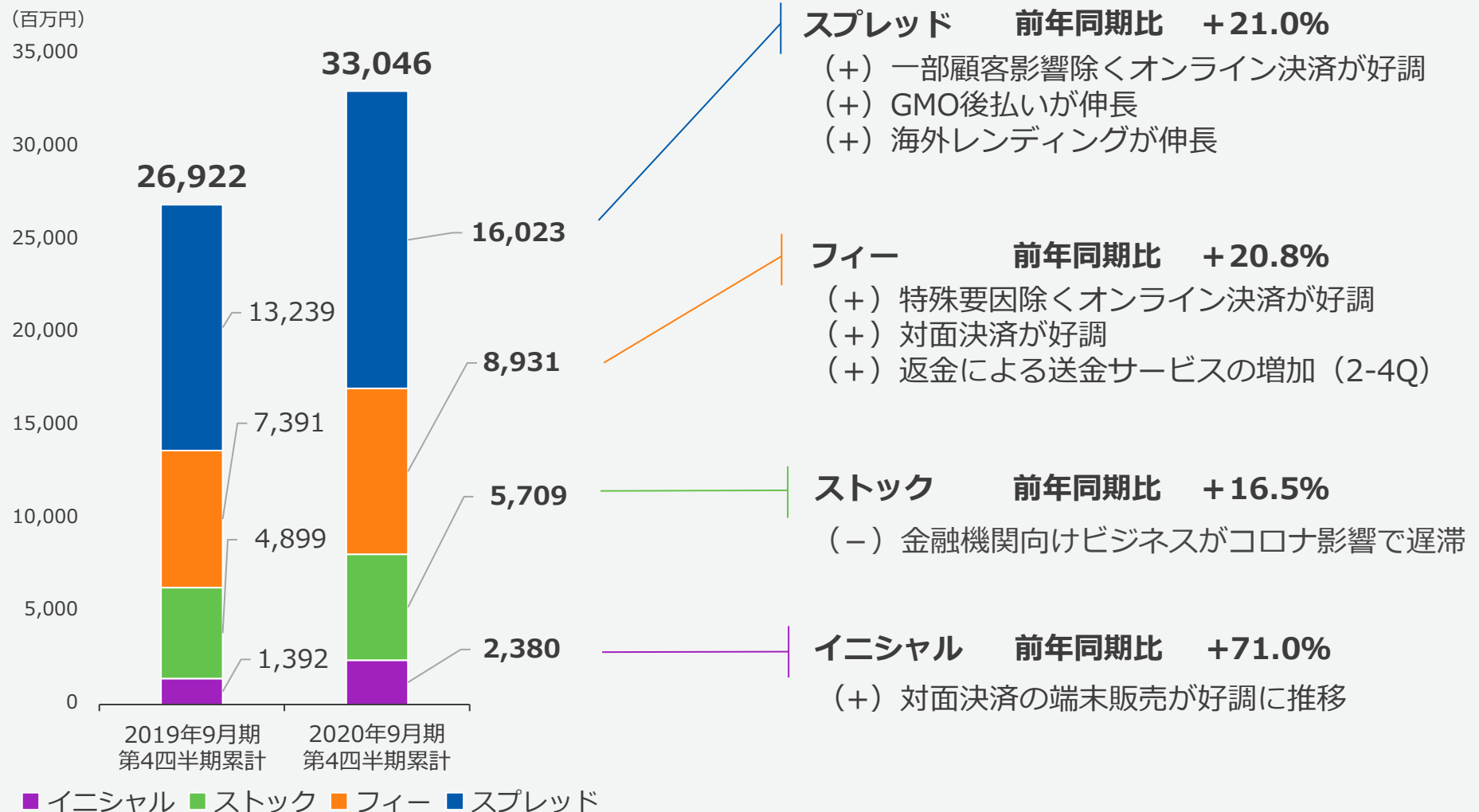


※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

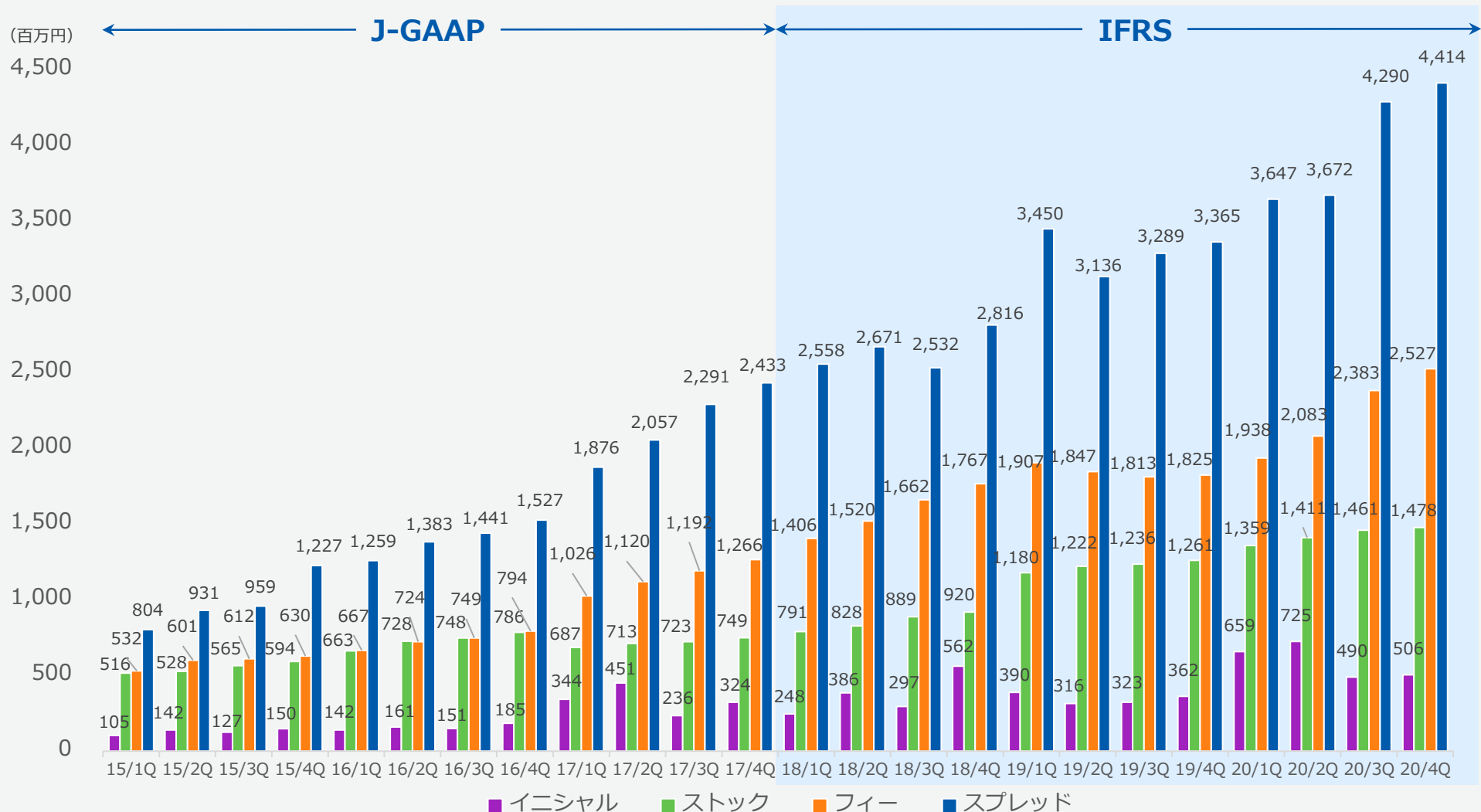
※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後） MSB関連負債：未払金

※3 代表加盟店契約の加盟店による預り金 ※4 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

5.2.1 ビジネスモデル別売上（累計比・継続事業）



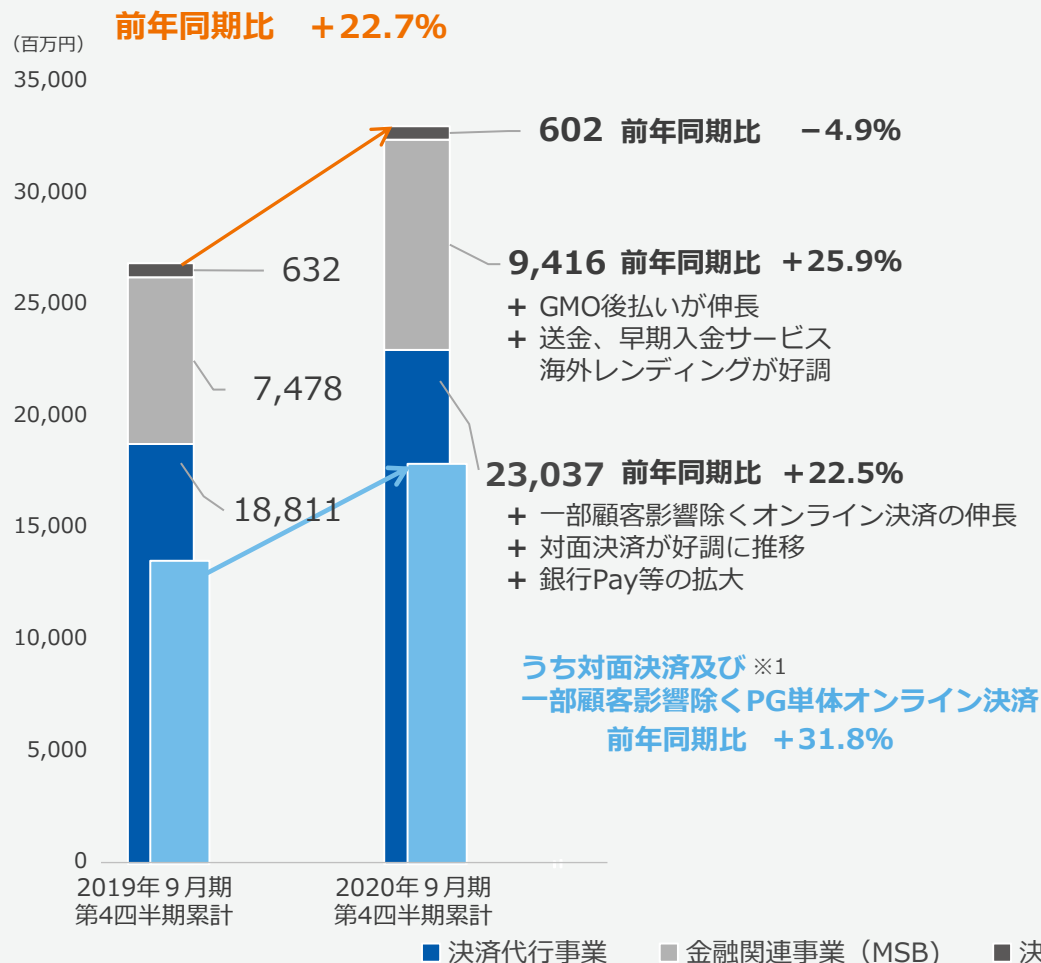
5.2.2 ビジネスモデル別売上収益（四半期推移）



※IFRS会計基準適用のため、2018年9月期より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）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

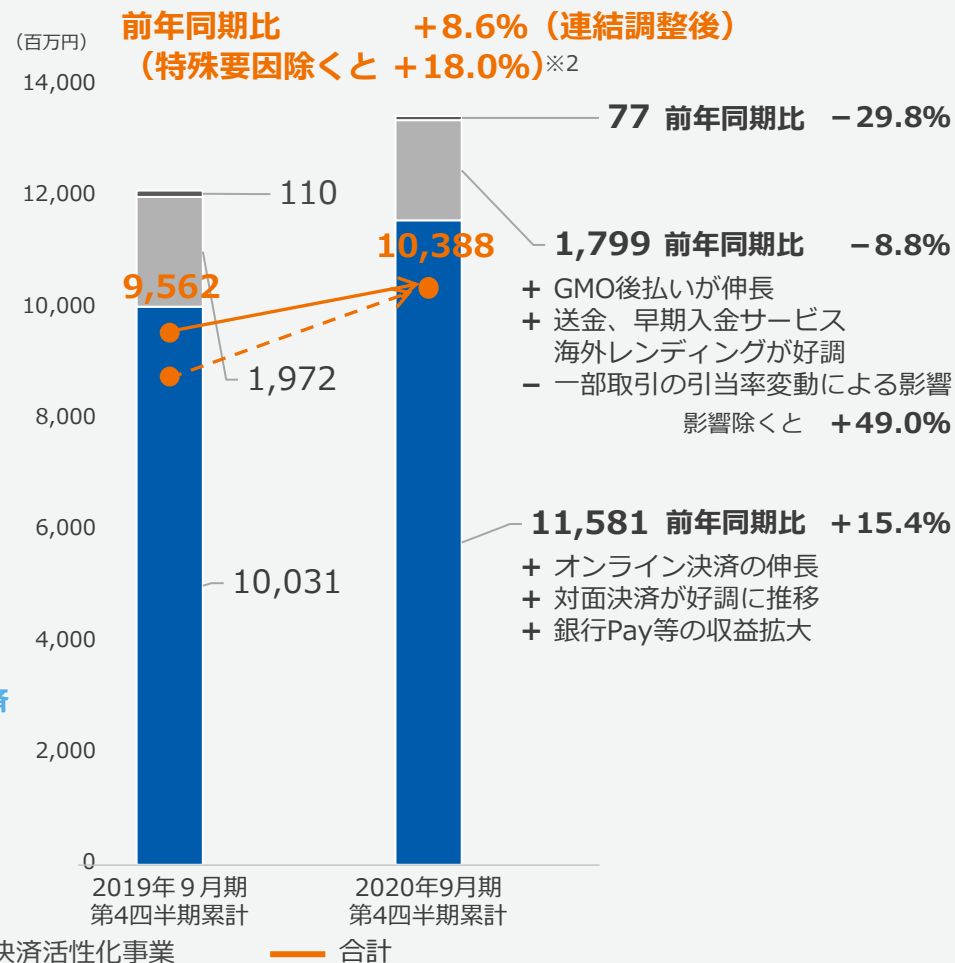
5.3 セグメント別業績（累計比・継続事業）

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

(単位：百万円)



※1 一部顧客影響：①前期2Qに発生した大手加盟店の解約 ②前期2Qに発生した特定加盟店の解約 ③当期1Qに発生した一部加盟店の条件変更

※2 特殊要因：一部取引の引当率変動による影響額を除く

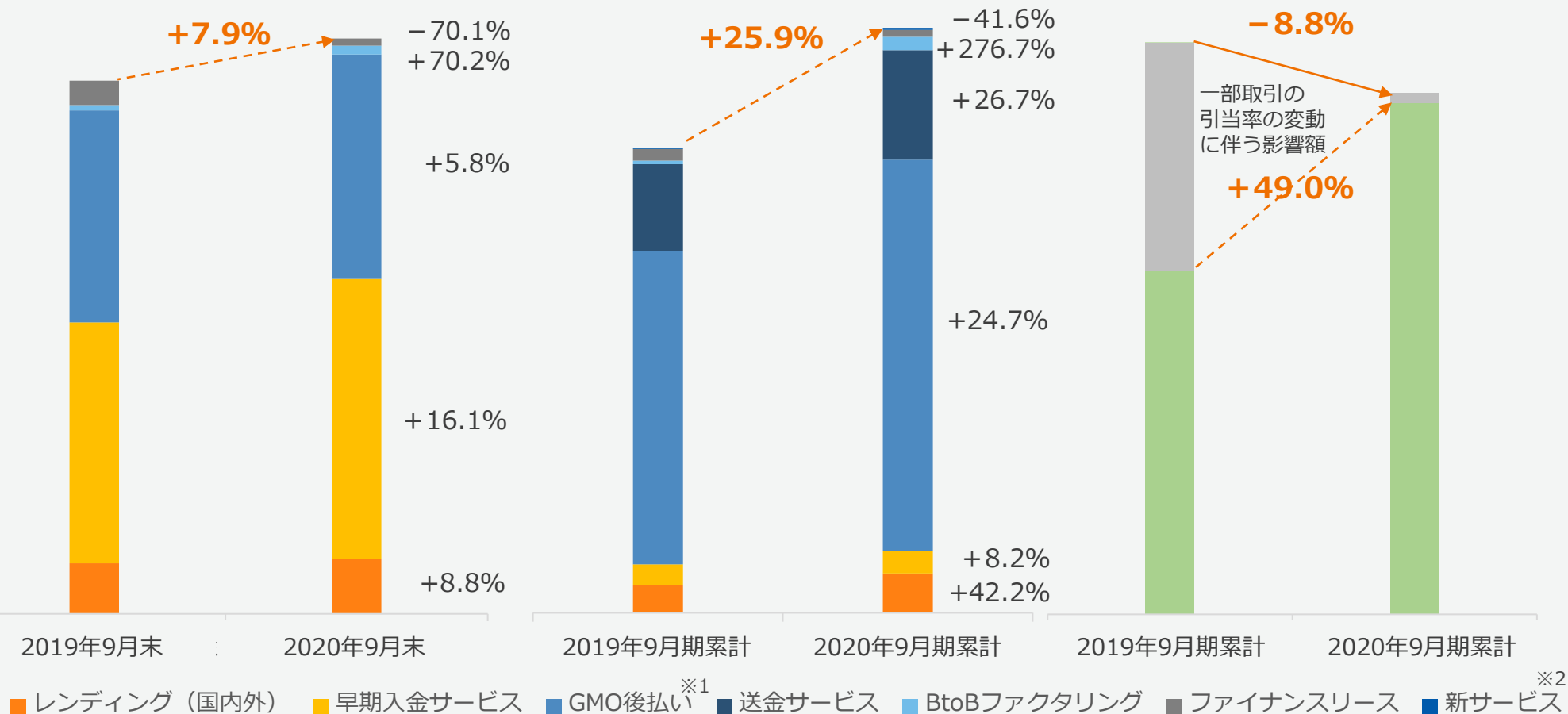
5.4 FinTech関連アセット及び収益（累計比）

収益性の高いサービスが順調に拡大、前期戻入益の反動で減益

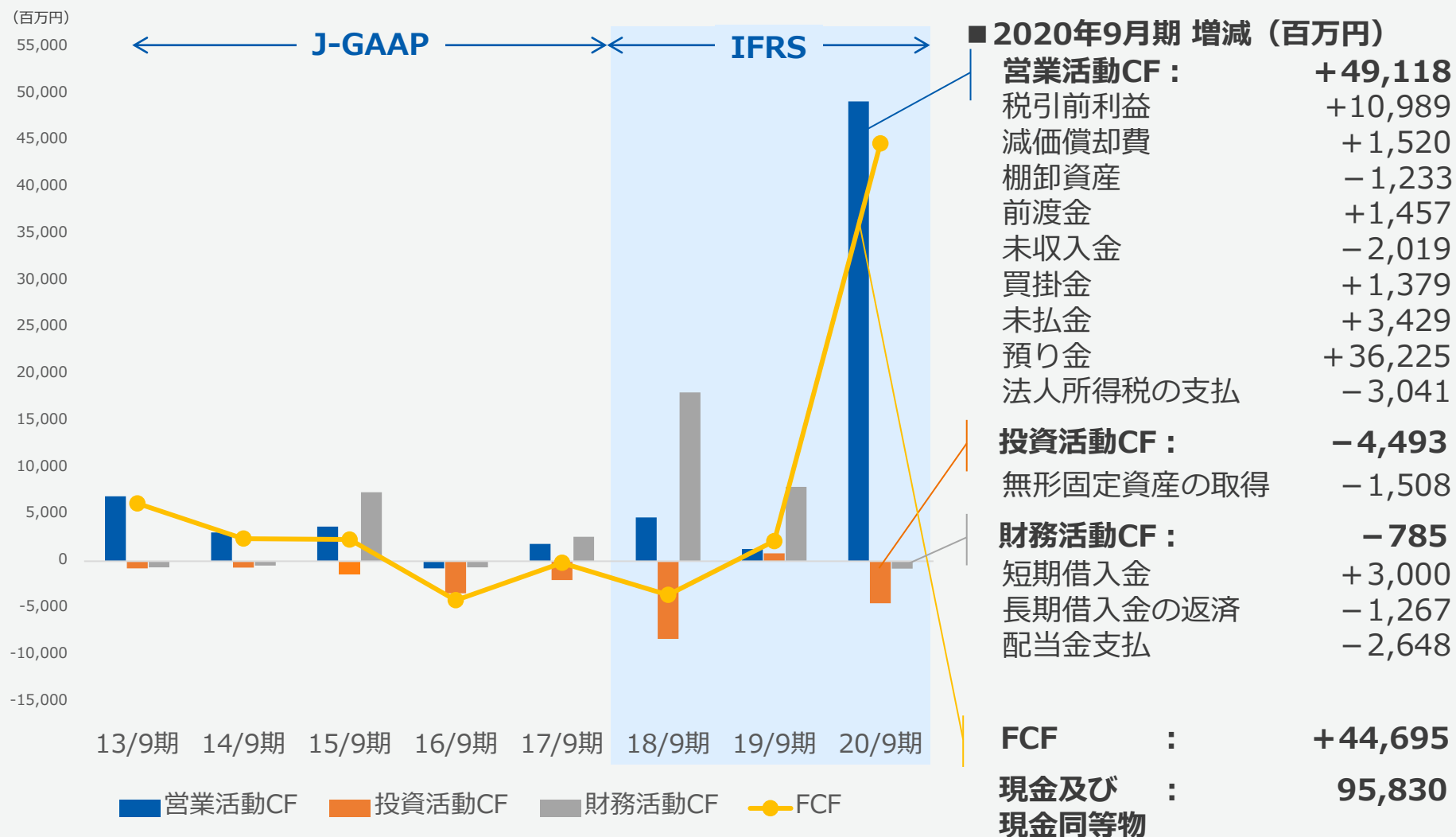
■関連アセット（9月末）

■セグメント売上

■セグメント利益（%：対前年同期増減率）



5.5 連結キャッシュフロー計算書

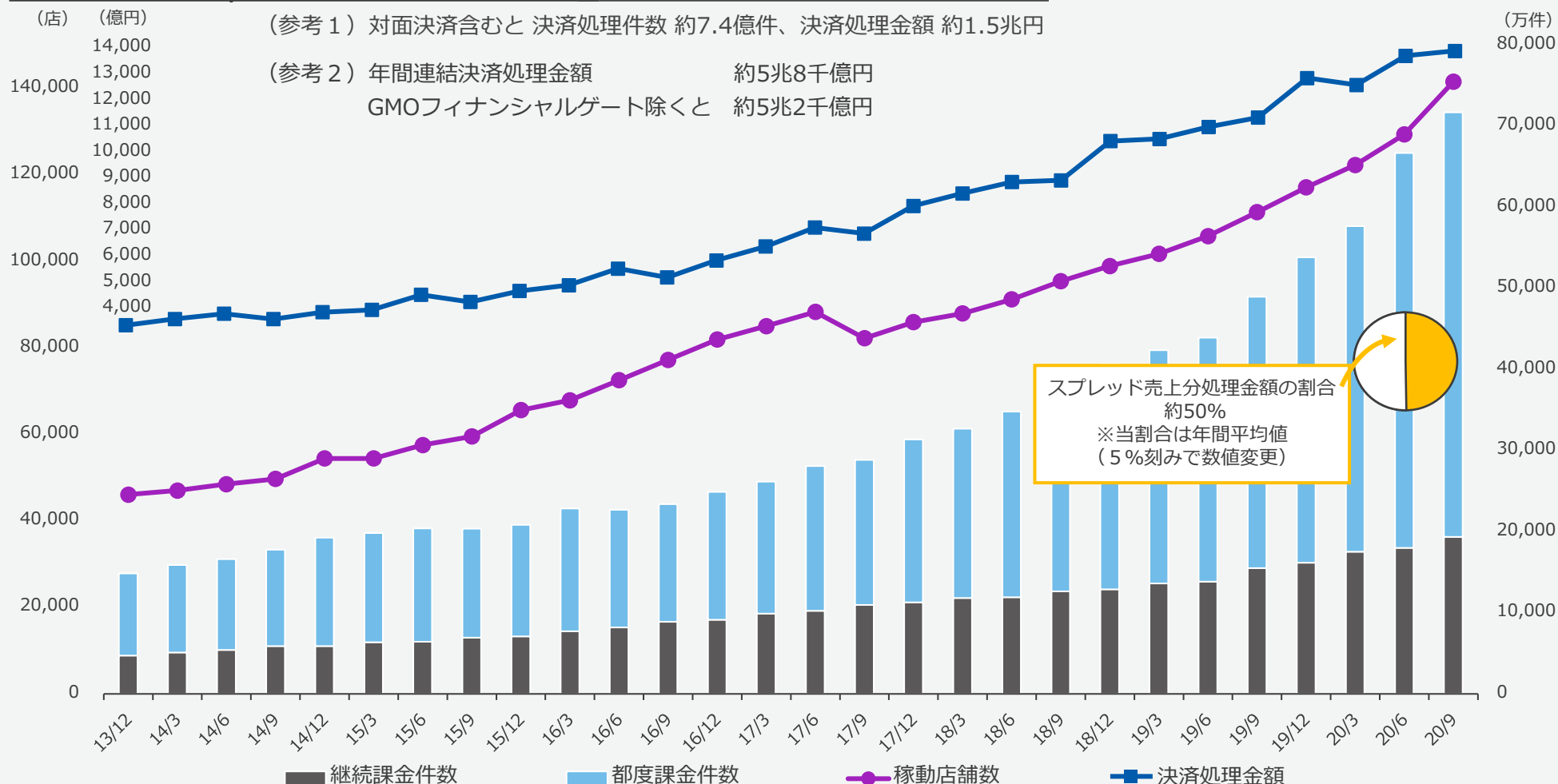


※ フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

5.6 KPI（四半期推移）

グループ全体での決済処理金額は年間約5兆8千億円に

稼働店舗数 141,573店※1、決済処理件数 約7.2億件、決済処理金額 約1.3兆円※2



※1 直近の著しい稼働店舗数増加要因となる特定案件に係る新規店舗数を除く。なお、当該案件を含む2020年9月末時点の稼働店舗数は324,062店（前年同期比+41.7%）

※2 稼働店舗数は四半期末時点、決済処理金額・件数はGMOフィナンシャルゲート除く各四半期毎の実績。

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://www.gmo-pg.com/corp/>

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。

TEL : 03-3464-0182

E-mail : ir-contact@gmo-pg.com

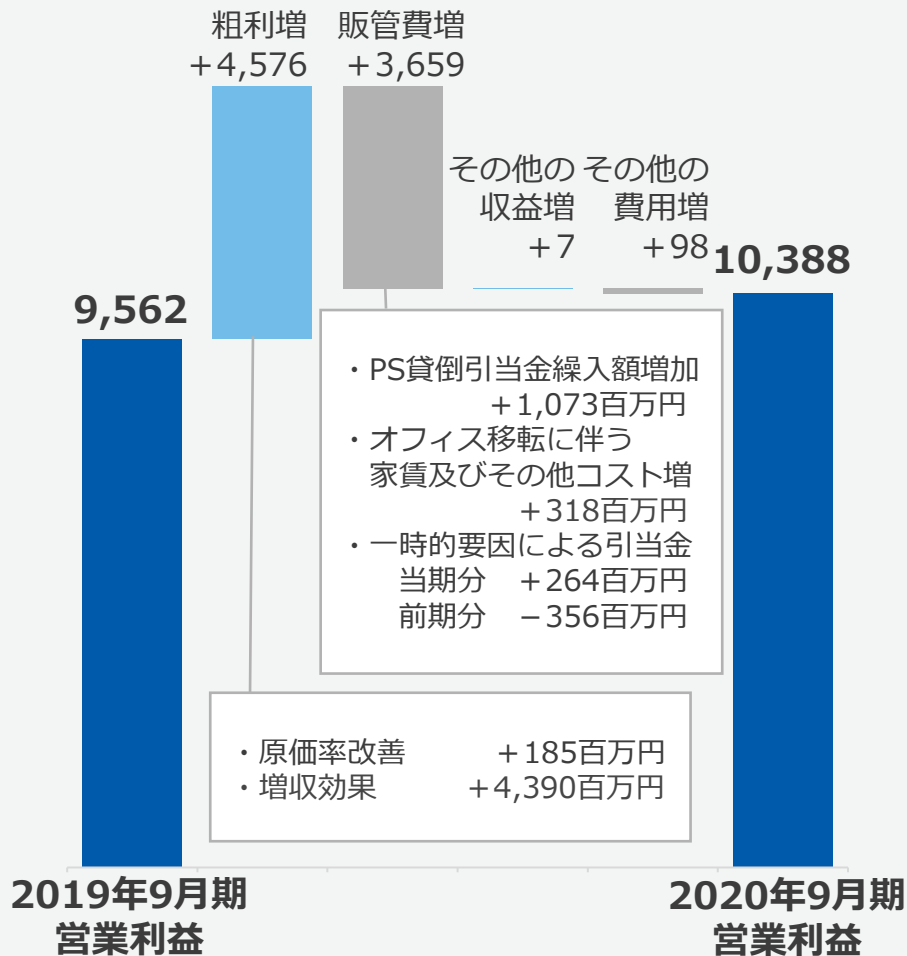
参考資料

業績の変動要因：営業利益・税引前利益（累計比）

引当金繰入額増による販管費増と持分法投資益増等による税引前利益増

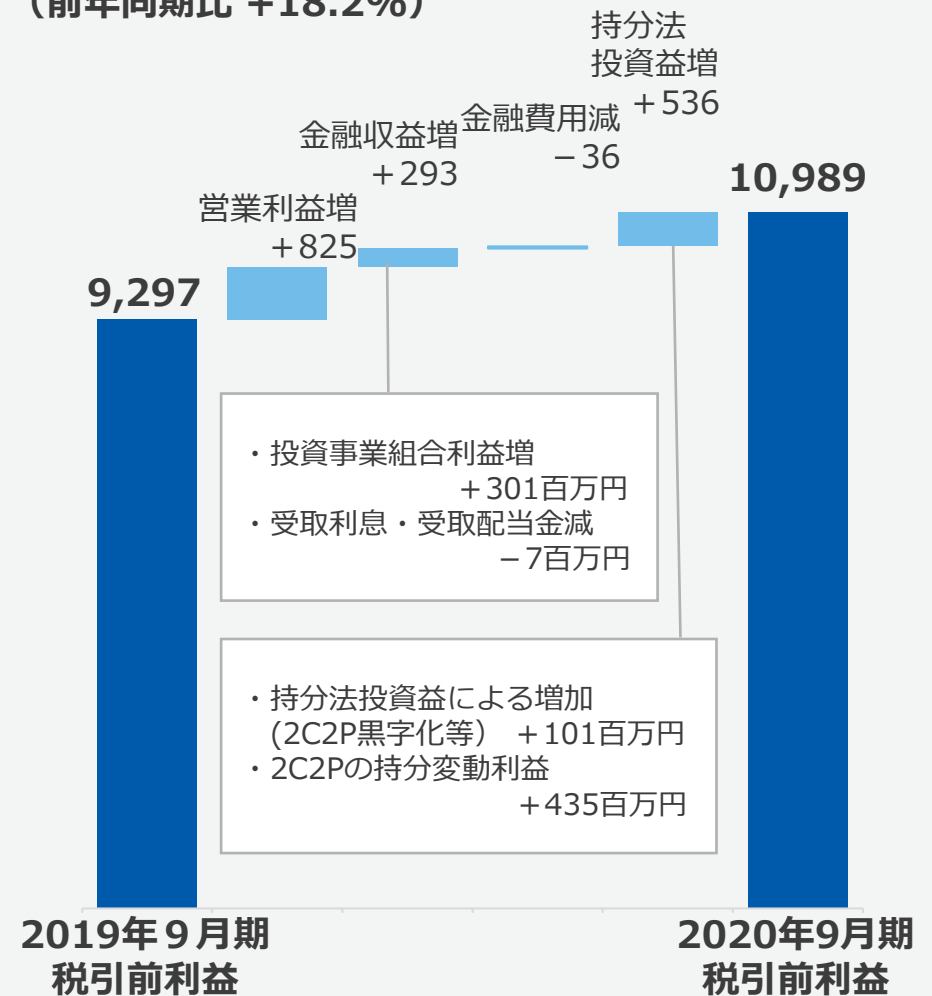
■ 営業利益の増減要因 （前年同期比 +8.6%）

（百万円）



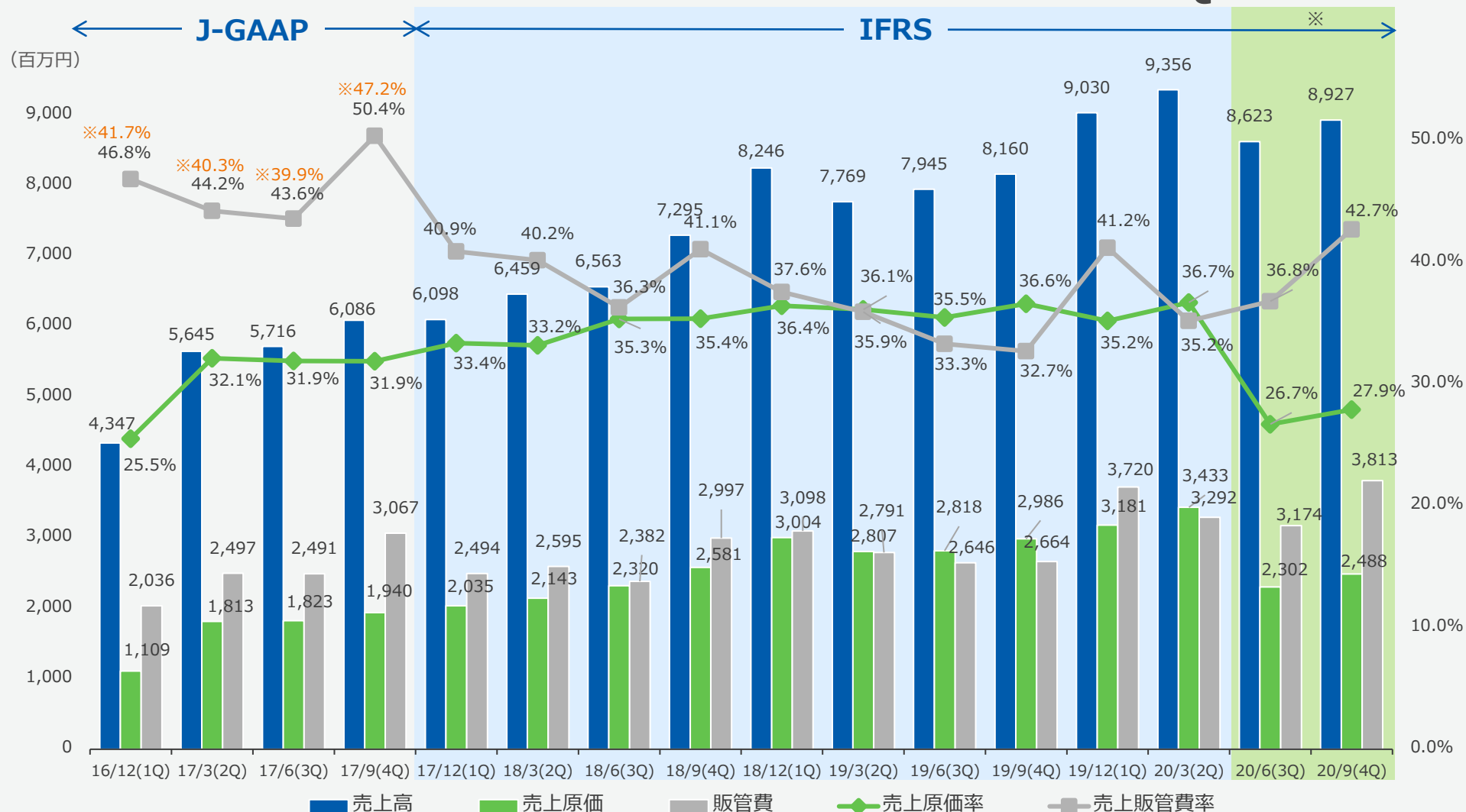
■ 税引前利益の増減要因 （前年同期比 +18.2%）

（百万円）



売上原価率・販管費率(四半期推移)

売上構成の変化により原価率の変動、MK社除外のため当3Qより低下

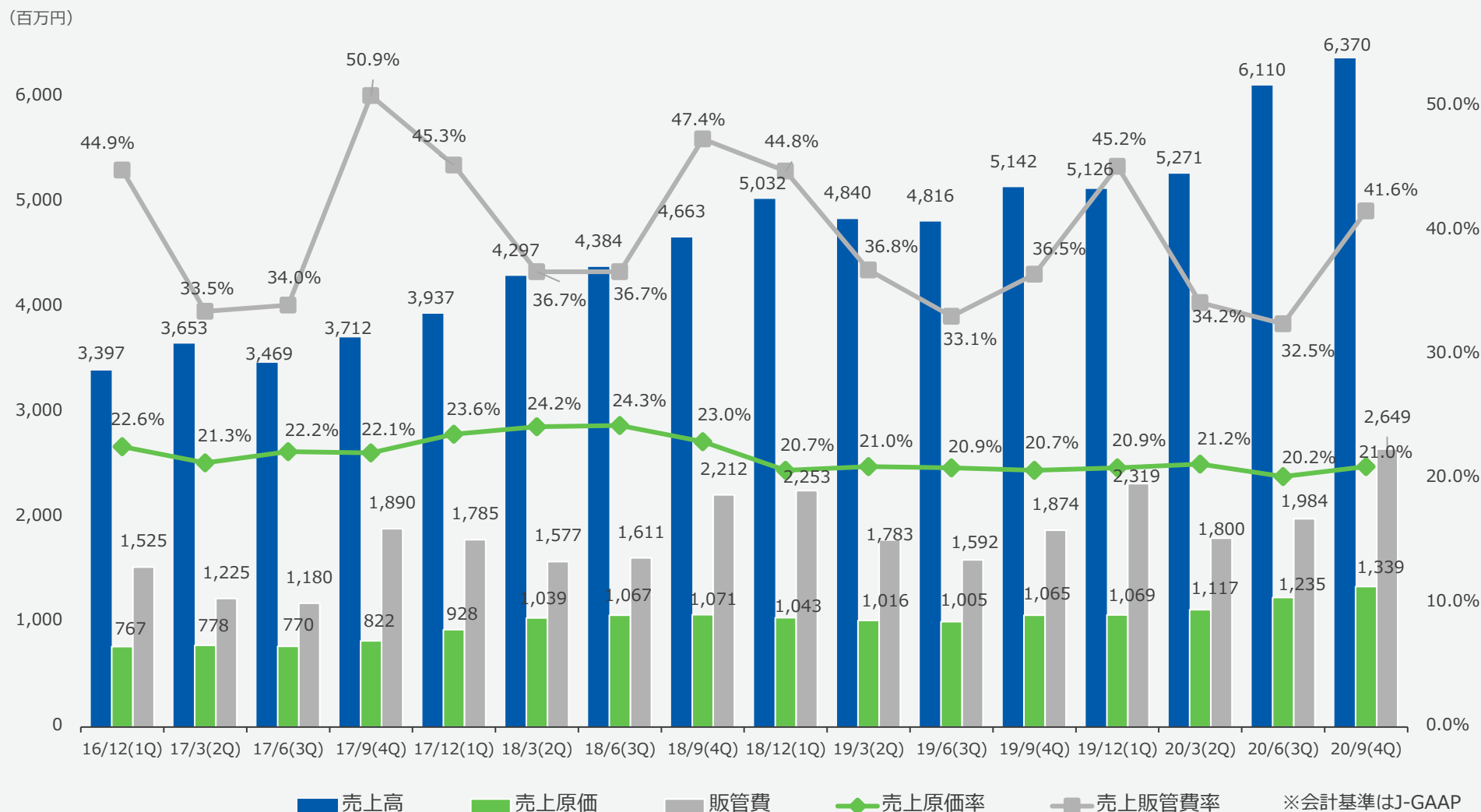


※MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

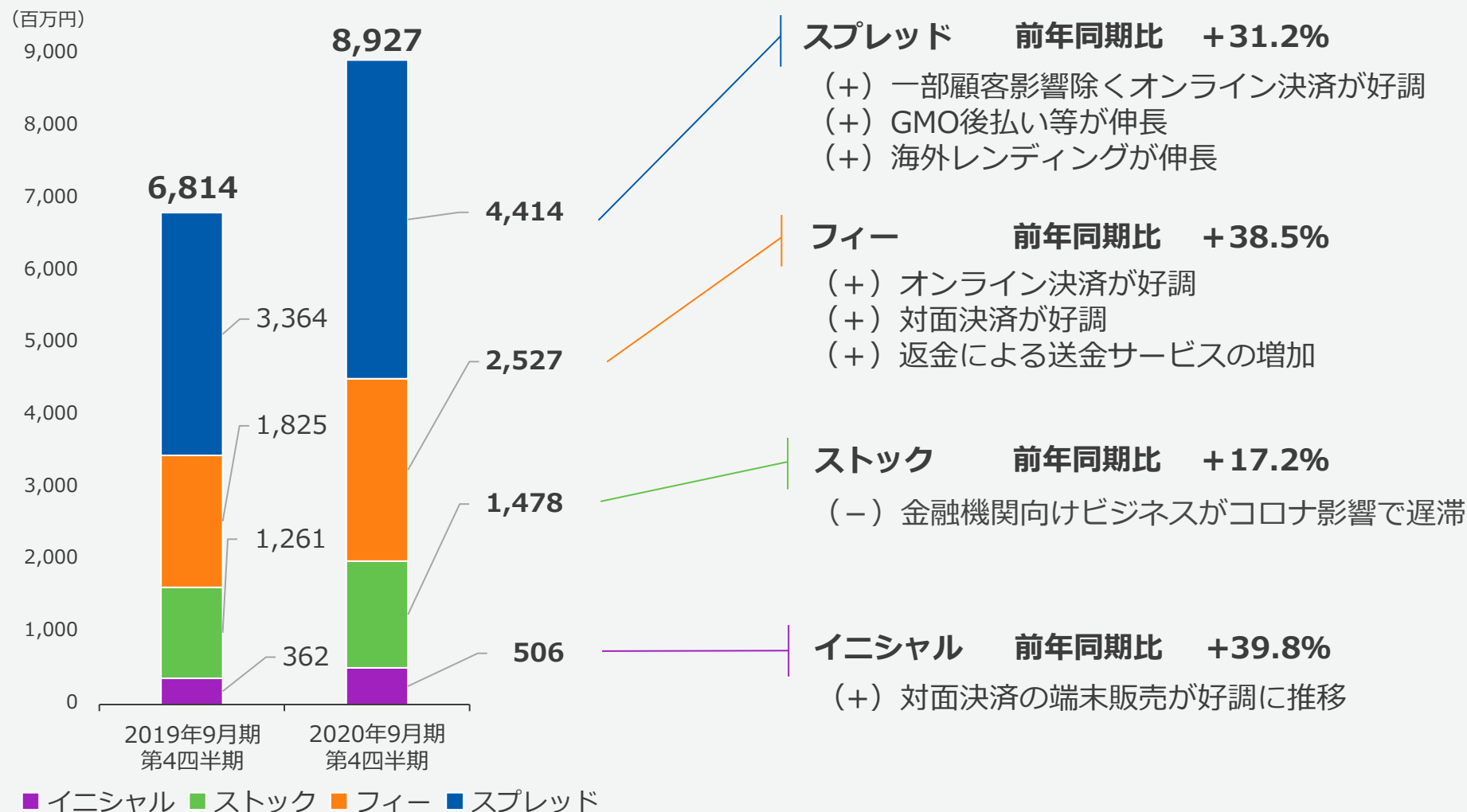
※2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、2020年9月期第3四半期より同社（非継続事業）を除いた継続事業の数値を表記。

PG・EPのみの売上原価率・販管費率(四半期推移)

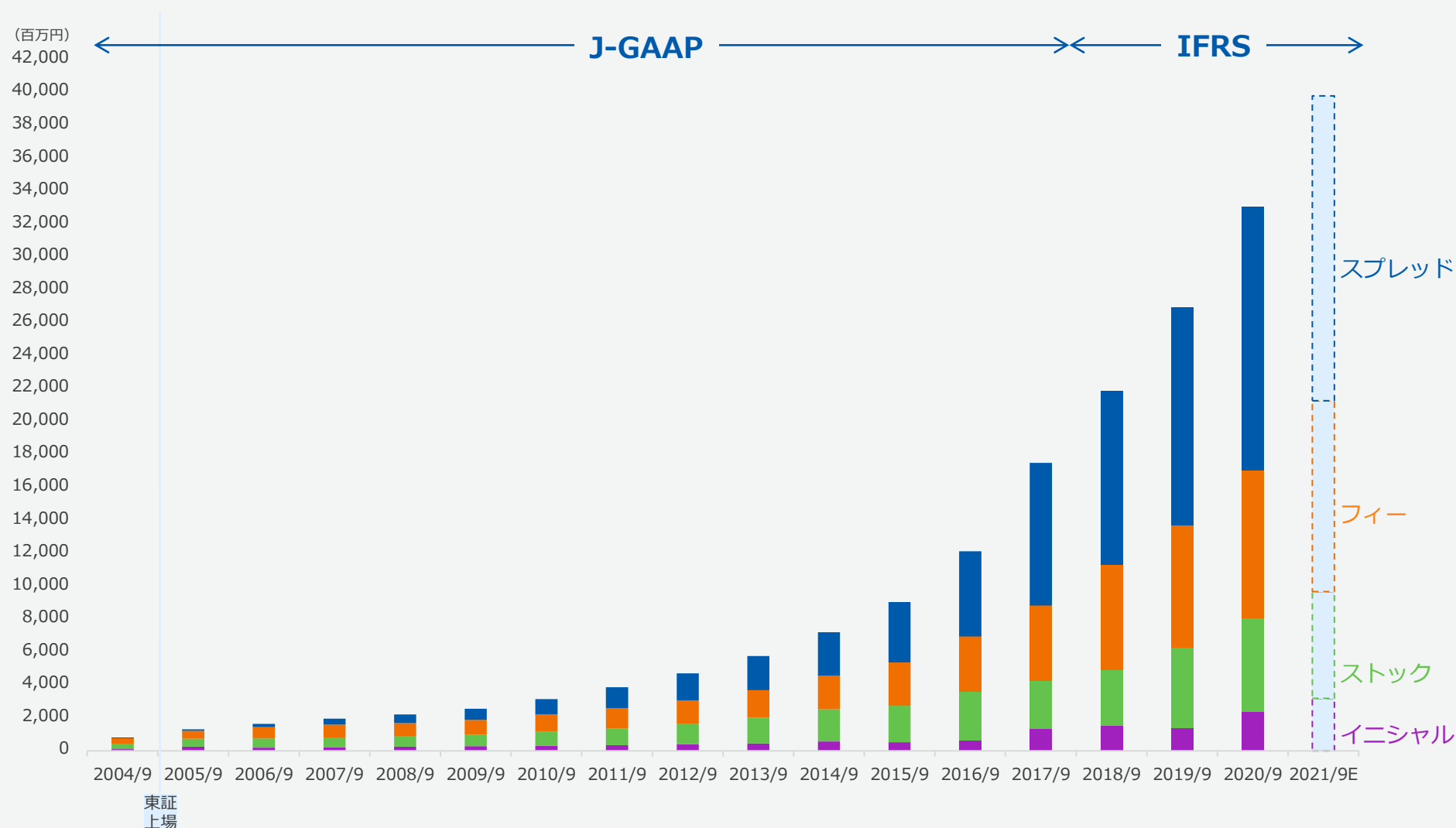
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



ビジネスモデル別売上（単4Q比・継続事業）



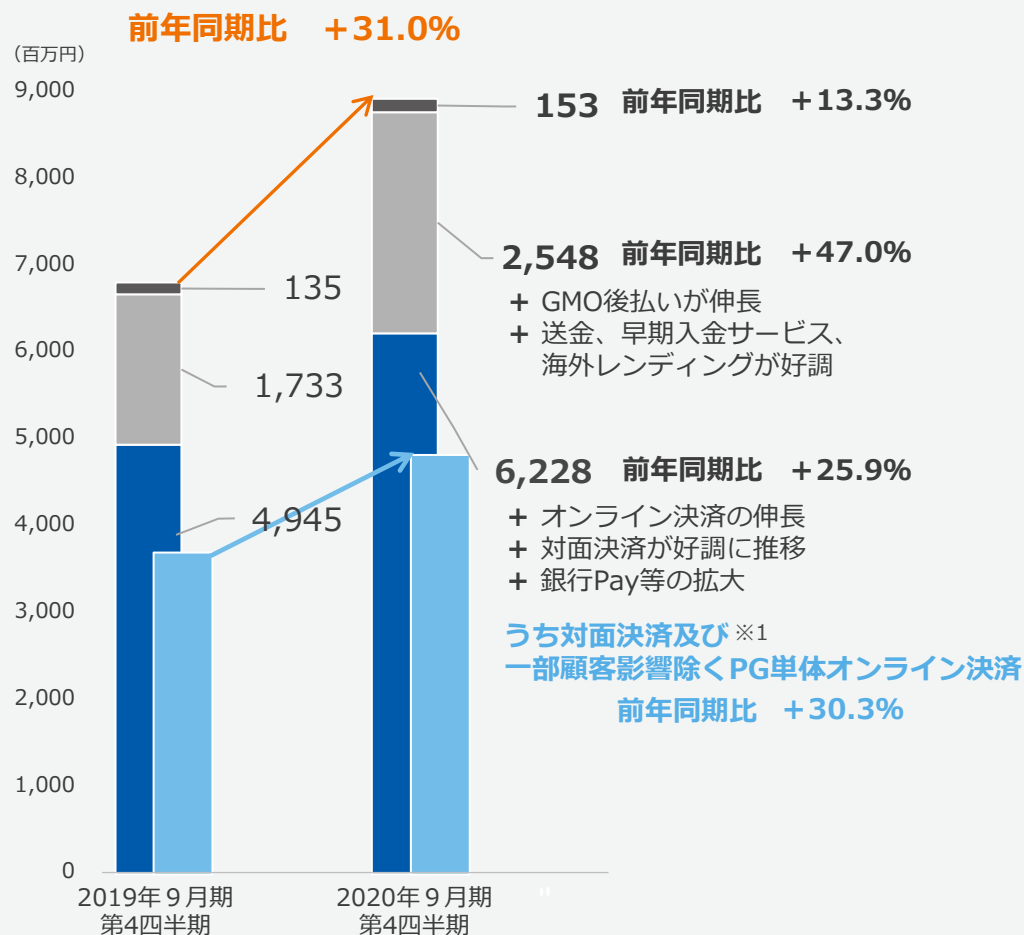
ビジネスモデル別売上推移（年推移）



※IFRS会計基準適用のため、2018年9月期より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）の売上計上基準がグロスからネットに変更
2020年5月MACROKIOSK社の連結除外に伴い、同社（非継続事業）を除く継続事業のビジネスモデル別売上収益を表記。

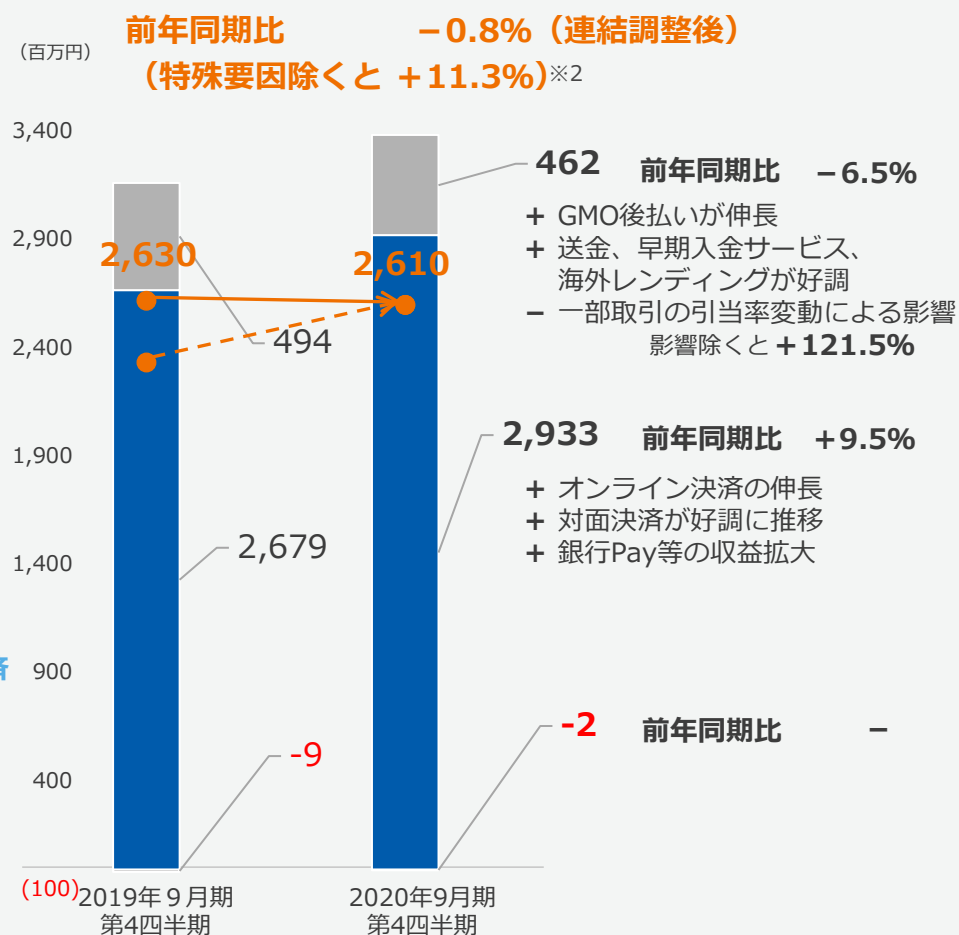
セグメント別業績（単4Q比・継続事業）

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

(単位：百万円)



※1 一部顧客影響：①前期2Qに発生した大手加盟店の解約 ②前期2Qに発生した特定加盟店の解約 ③当期1Qに発生した一部加盟店の条件変更
※2 特殊要因：一部取引の引当率変動による影響額を除く

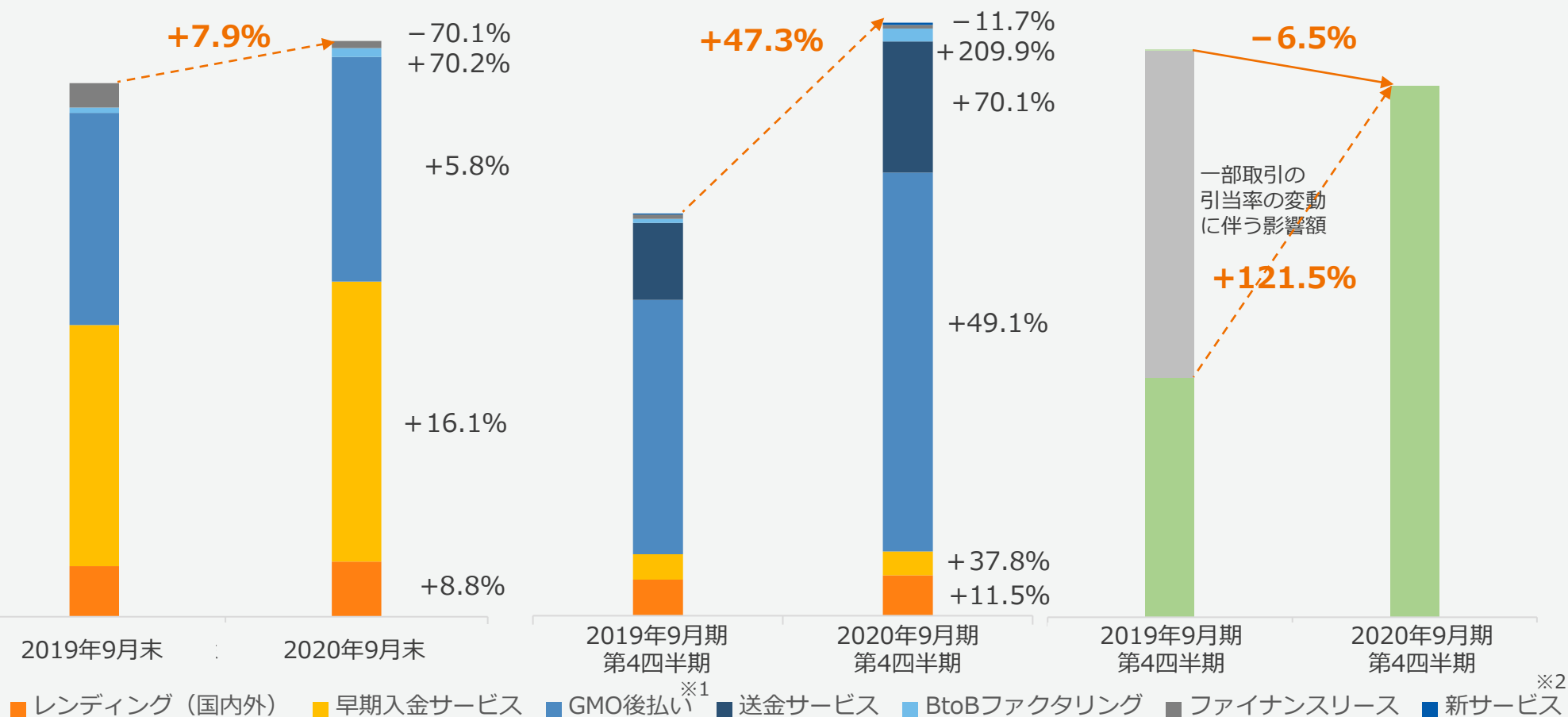
FinTech関連アセット及び収益（単4Q比）

収益性の高いサービスが順調に拡大、前期戻入益の反動で減益

■ 関連アセット（9月末）

■ セグメント売上

■ セグメント利益（%：対前年同期増減率）



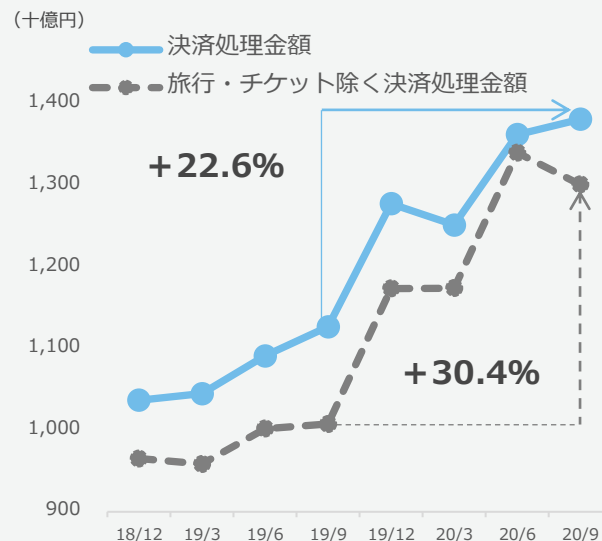
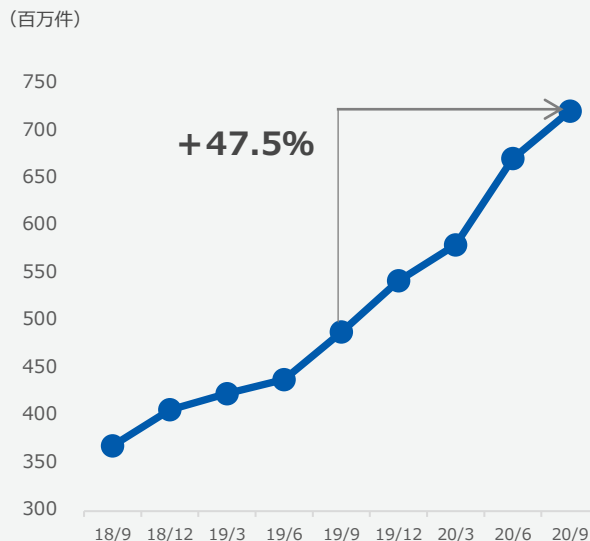
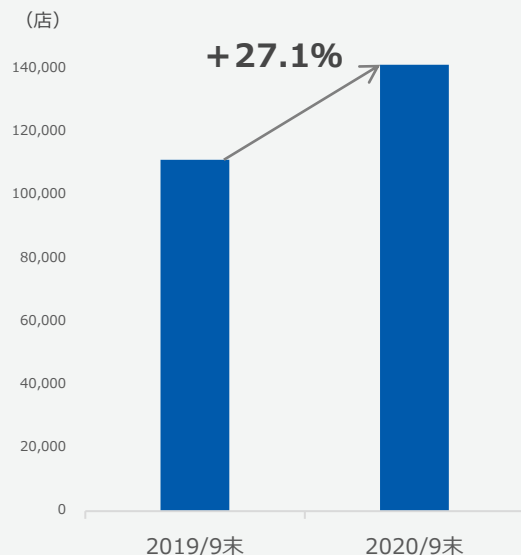
連結KPI分析（単4Q比）

顧客・サービスのDX化が加速、処理件数急増、処理金額も増加基調に

稼働店舗数 +27.1%
前4Q実績 +16.7% ※2

決済処理件数 +47.5% ※1
前4Q実績 +32.6% ※2

決済処理金額 +22.6% ※1
前4Q実績 +27.1% ※2



- ・デリバリー関連の店舗数増加
影響除くと +17.1%
- ・通信関連の店舗数増加
影響除くと +26.2%

- ・主に下記業種の件数が急増 ※3
 - ユーティリティ +48.0%
 - 宅配・新聞 +177.4%
 - デジコン +129.0%
 - アパレル +86.5%

- ・単価の高い旅行・チケット業界の
決済減少が7-9月でやや戻る
旅行・チケット除くと+30.4% ※3
- ・物販ECの成長が加速

※1 対面決済除く。対面決済含む第4四半期（7～9月）の決済処理件数は+48.6%（前4Q実績+33.1%）、決済処理金額は+28.6%（前4Q実績+27.8%）

※2 2019年9月期第4四半期（7～9月、店舗数は9月末）における前年同期比増減率。

※3 PGマルチペイメントサービスにおける第4四半期（7～9月）における各業種の決済処理金額前年同期比。アパレルは一部の大手加盟店を除く。

業種別決済処理金額の前年比較

旅行や趣味・スポーツはやや回復、食品・飲料やアパレルでEC化が加速

■売上・GMV構成比別 主な業種の分布図※1

