

2021年9月期 第1四半期決算説明会

ニューノーマルプラットフォーム推進、トップラインも25%成長回帰

2021年2月12日

第64回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

1. 2021年9月期 第1四半期業績サマリ
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

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2021年2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。

1. 2021年9月期 第1四半期業績サマリ

1.1.1 PLサマリ

オンライン決済拡大で売上・営利好調、当期利益は前期一時要因の反動

IFRS (百万円)	2020年9月期 第1四半期実績	2021年9月期 第1四半期実績	前年同期比	2021年9月期 上期計画	2021年9月期 上期計画進捗率
売上収益	7,602	9,767	+28.5%	19,115	51.1%
営業利益	2,105	3,122	+48.3%	6,492	48.1%
税引前利益	2,758	3,038	+10.1%	6,240	48.7%
親会社の株主に帰属する 四半期利益	1,729	1,704	-1.4%	3,856	44.2%
EBITDA	2,454	3,569	+45.4%	-	-

※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

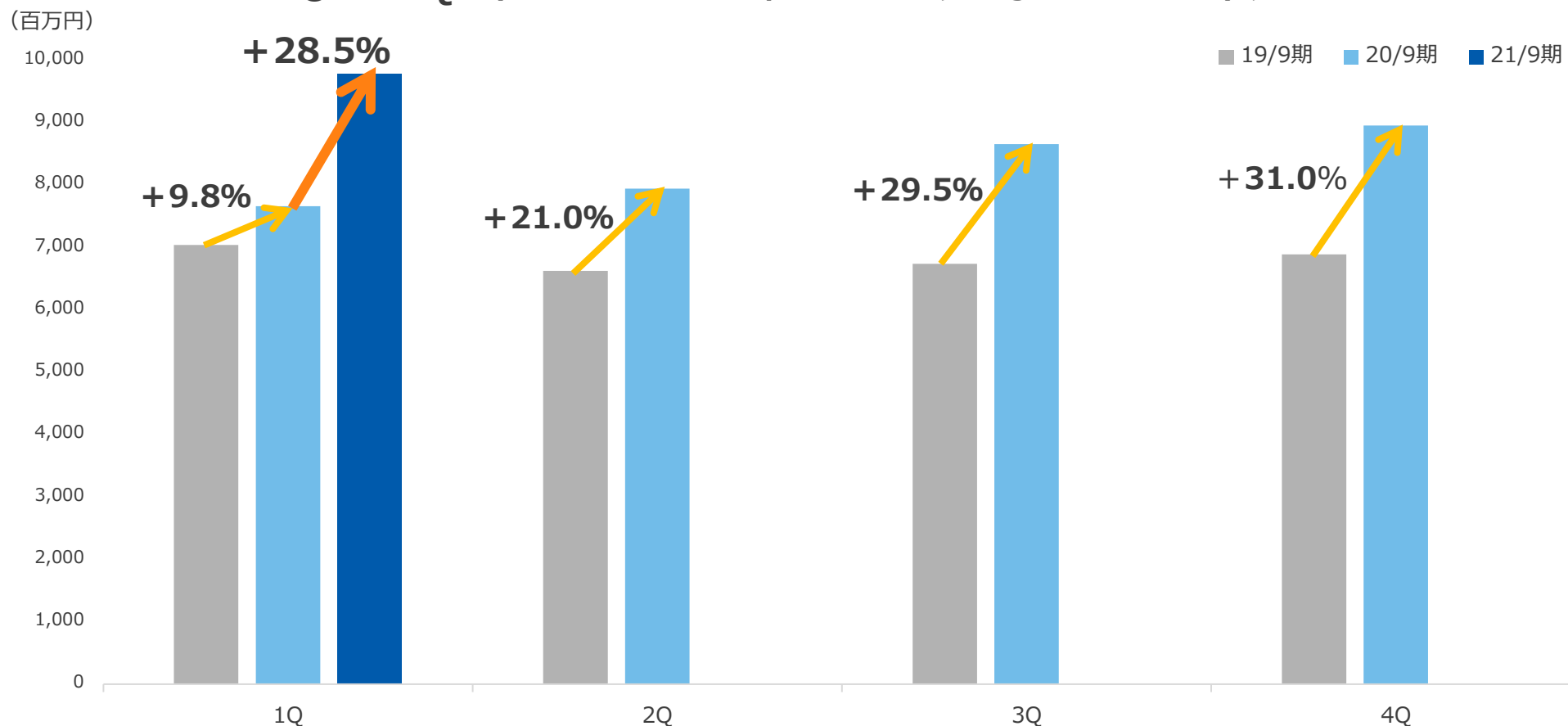
※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、2020年9月期の売上収益、営業利益、税引前利益及びEBITDAは非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

1.1.2 売上収益の成長トレンド

重点施策の収益化及びコロナへの適応により25%成長トレンドに回帰

ポイント ①売上収益+25%成長トレンドに回帰

②当期1Q増収率のうち2-3%程度はコロナによる一時的増収分



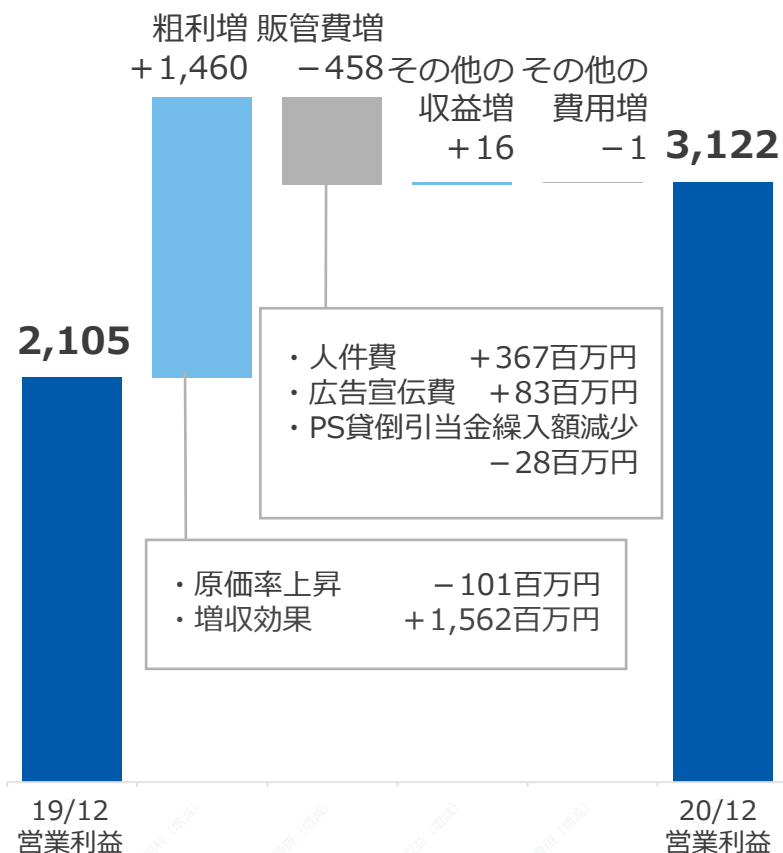
※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

1.1.3 営業利益・税引前利益の変動要因

与信関連費用の抑制等により営利+48.3%、営利以下は前期一時要因影響

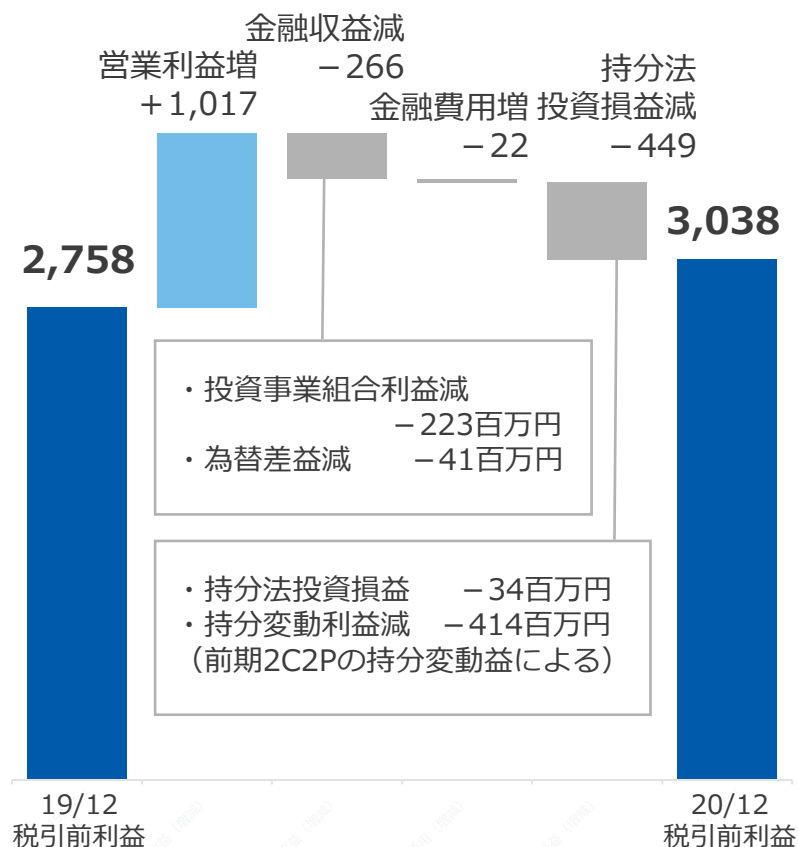
営業利益の増減要因
(前年同期比 +48.3%)

(百万円)



税引前利益の増減要因
(前年同期比 +10.1%)

(百万円)



1.2 稼働店舗数・決済処理件数・金額

コロナ及び年末要因等によりオンライン決済好調、件数・金額大幅伸長

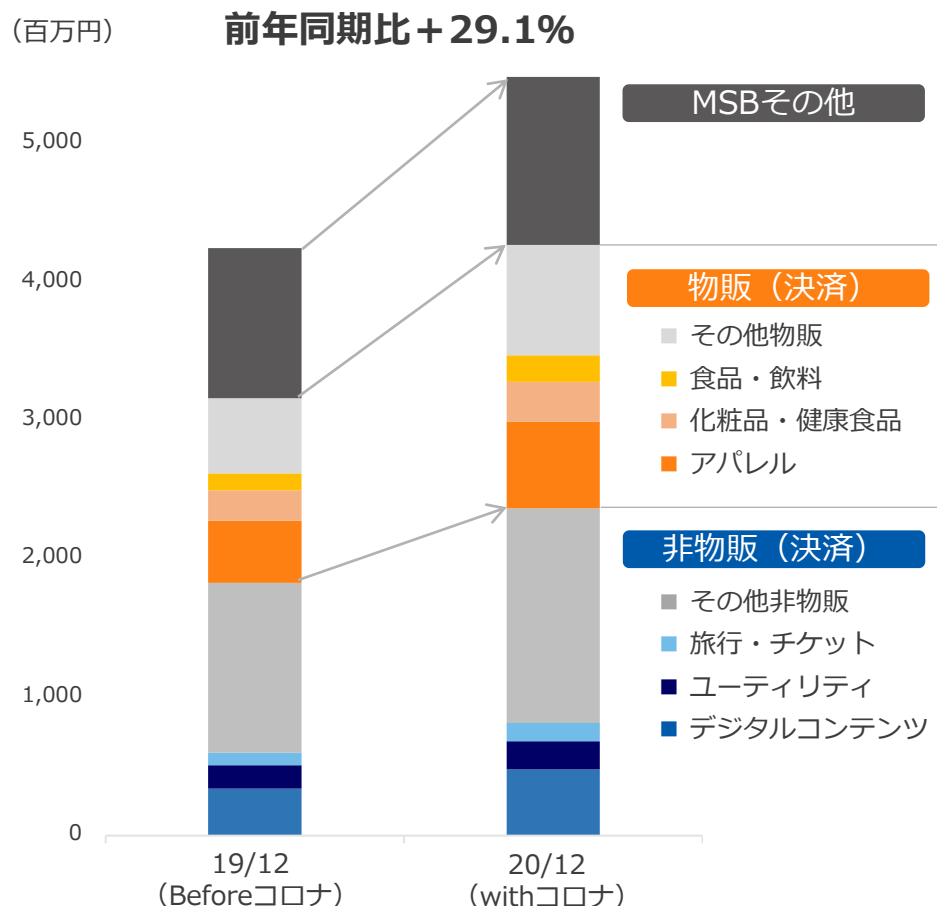
	2021年9月期 第1四半期実績	前年同期比	増減要因
稼働店舗数	160,535店	+37.0%	大手デリバリー加盟店数増 +121.4% 影響除くと+17.4% (影響除く年間平均は+16.8%)
連結決済処理件数	約8.4億件	+51.5%	デジタルコンテンツ、デリバリー
うちオンライン決済	約8.1億件	+50.6%	
連結決済処理金額	約2.0兆円	+43.7%	公金（ふるさと納税）、 グローバルメジャープレイヤーの始動、 デリバリー等が成長牽引 GoTo施策による旅行業種の一時的な回復
うちオンライン決済	約1.7兆円	+39.1%	

※ 稼働店舗数は2020年12月末時点、決済処理件数・決済処理金額は2021年9月期第1四半期（2020年10～12月）の数値
※ 稼働店舗数はGMO-PG・EP、連結決済処理件数・金額はGMO-PG・EP・PS・FG、うちオンライン決済はGMO-PG・EP・PSの数値
※ 稼働店舗数は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214,404店（前年同期比－15.7%）

1.3.1 グループ各社の状況：GMO-PG単体

巣籠消費の定着と年末消費等の取り込みによりオンライン決済が拡大

GMO-PG単体：物販・非物販別売上と増減要因（前年同期比）



MSBその他

キャンセル発生に伴う送金需要増
送金サービス +25.4%

計画的なサービス縮小
ファイナンスリース -71.2%

オンライン決済

物販EC +42.6%

巣籠消費の定着と年末消費の取り込み

アパレル +39.6%
食品飲料 +56.8%

非物販EC +28.2%

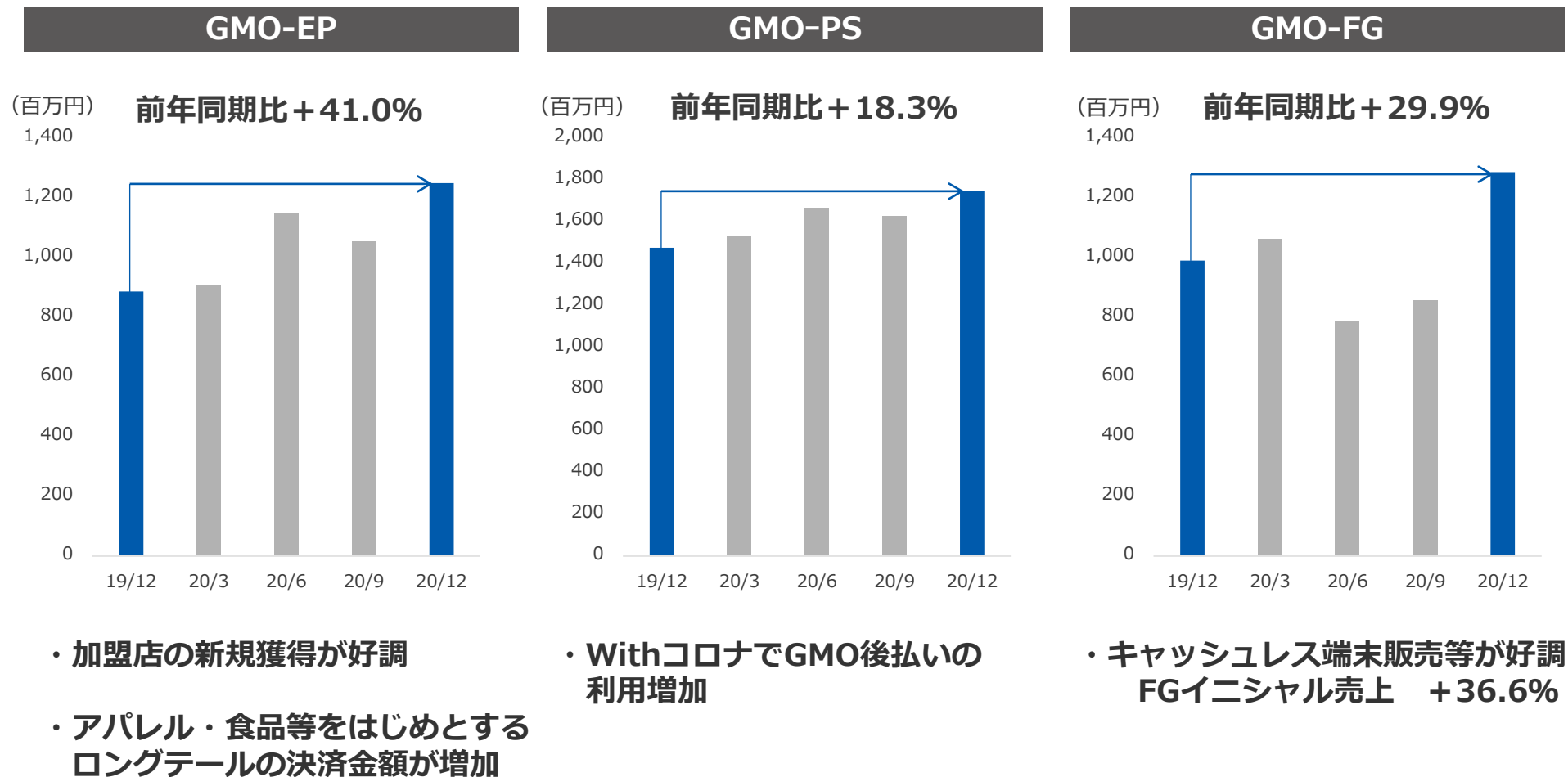
デジコン +40.9%
公金 +174.2%
旅行 +21.5%
(GoTo施策による一時的な回復)

※ GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ

MSBその他：GMOペイメントゲートウェイのMSB（金融関連事業）に加えアジアMSBを含む。US MSBはUS法人計上のため含まない。

1.3.2 グループ各社の状況：GMO-EP / PS / FG

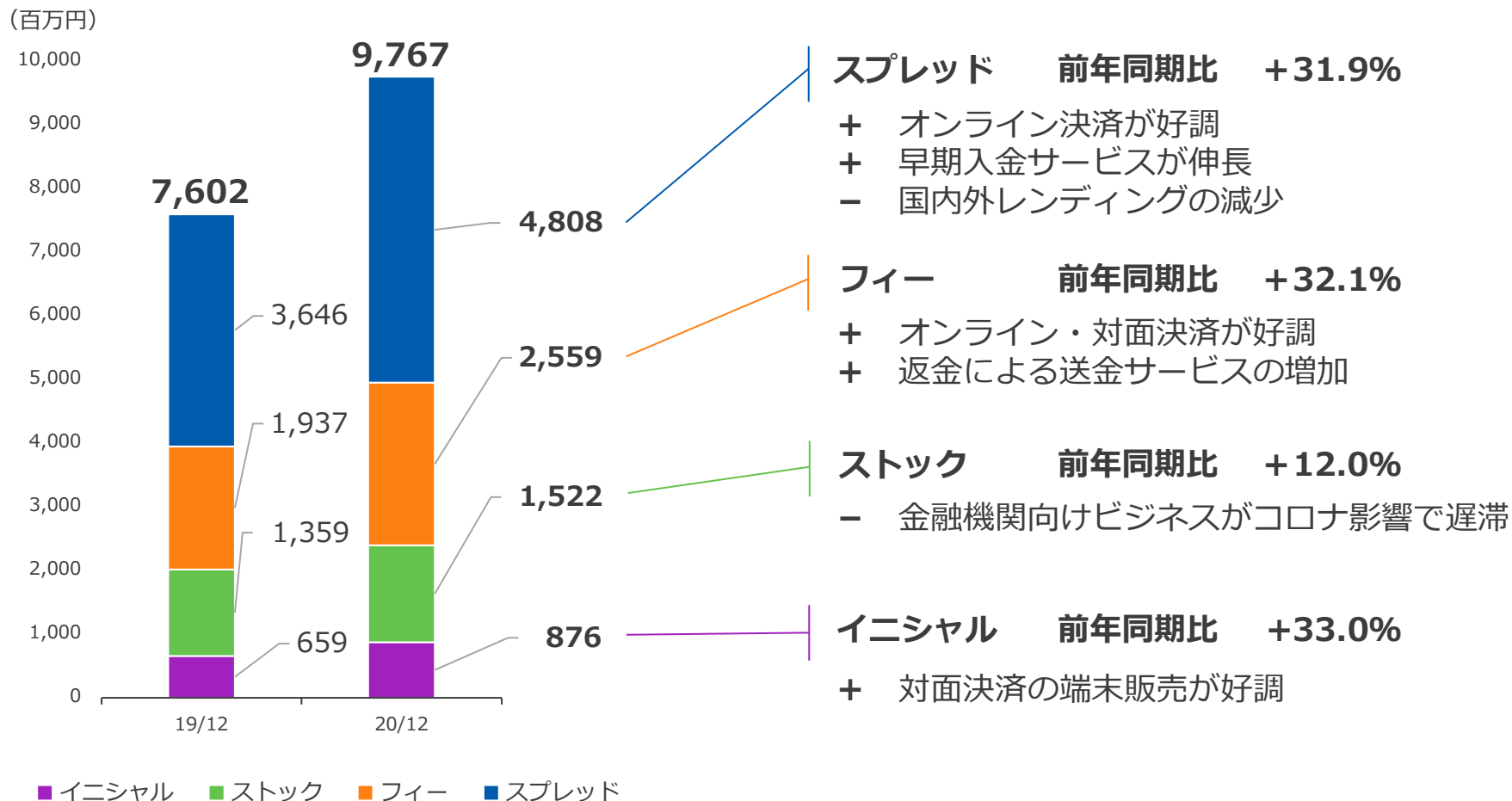
オンライン決済拡大、キャッシュレス推進により各社計画通りの進捗



※ GMO-EP：GMOイブシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-PS：GMOペイメントサービス、GMO-FG：GMOフィナンシャルゲート・GCS

1.4 ビジネスモデル別売上（連結）

PG・EPのオンライン決済好調等により、フィー・スプレッドが伸長

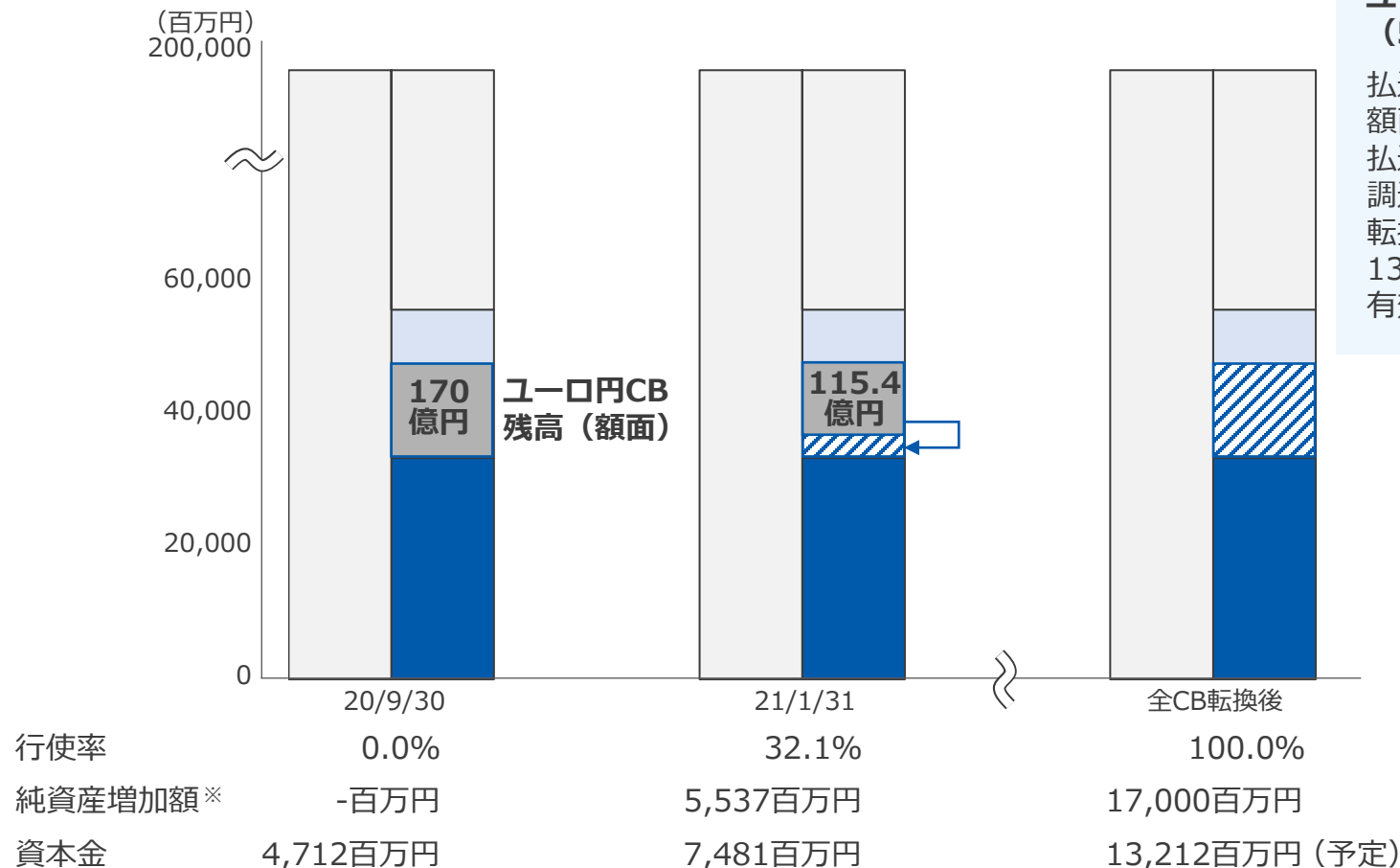


※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

1.5 ユーロ円CBの転換状況

11月以降の株価上昇に伴いユーロ円CBの株式転換（資本増強）が進捗

転換状況（BSイメージ）



ユーロ円建転換社債 （5年債、ゼロクーポン）

払込日 : 2018年6月19日
額面 : 170億円
払込価格 : 103.0円
調達額 : 175億円
転換価額 : 7,533.6円
130%コール条項において
有効な転換価額 : 9,793.6円

※ 数値はJ-GAAPベース

※ 純資産増加額：ユーロ円CBの転換に伴う資本金及び資本準備金の増加額

2. 今後の取組みと成長戦略

2.1 営業利益250億円達成のための戦略

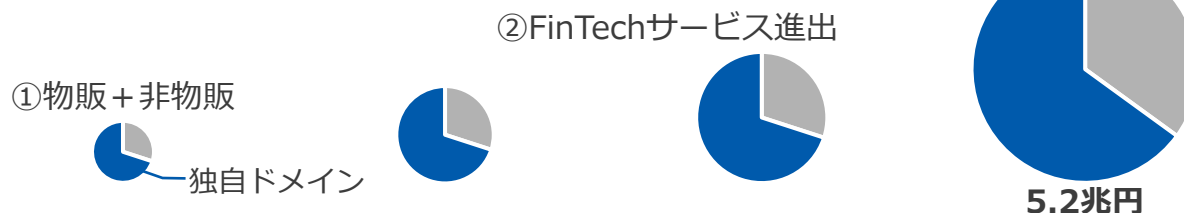
事業領域拡大及びサービス拡充により2025年営業利益250億円を目指す

5つの戦略

- ①物販に加え非物販領域を開拓
- ②対面決済やFinTechサービスへ進出
- ③独自ドメイン+大手EC事業者等の顧客化
- ④インダストリートップに対する決済関連プラットフォーム
- ⑤USとアジアで投融資とM&Aを模索

● 決済処理金額規模

オンライン決済



対面決済



グローバル

⑤アジア展開 ⑤US展開

	2005	2010	2015	2020	2025
決済処理金額	0.3兆円	0.8兆円	2兆円	5.8兆円	18兆円
営業利益	3億円	10億円	30億円	103億円	250億円

※ 2025年の決済処理金額及び営業利益は当社グループ経営目標

2.2 広義EC

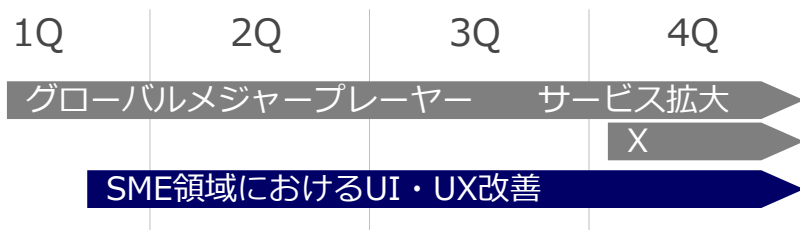
物販・非物販領域の拡大、大手EC事業者の開拓、SME領域への注力

広義ECポテンシャル

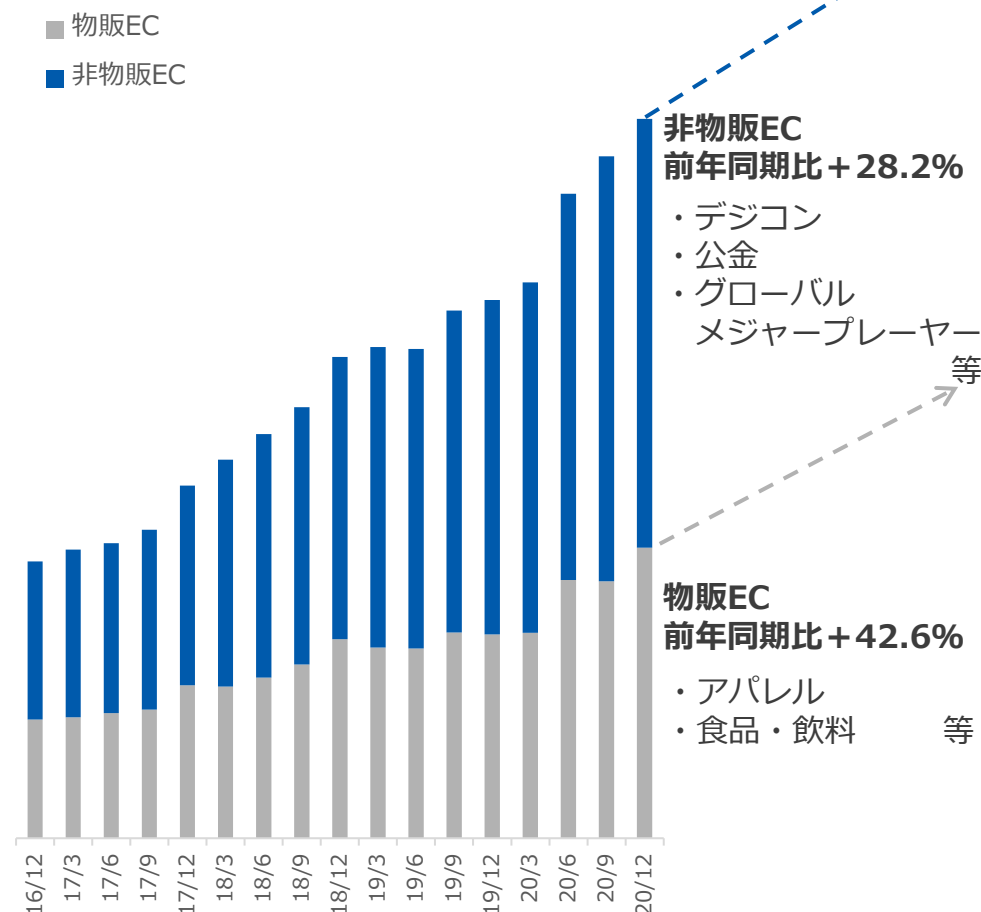
	2020		2025	
TAM (兆円)	20	→	45	(BtoC EC)
	352	→	408~	(BtoB EC)
GMV (兆円)	5.2	→	13~	
営業利益 (億円)	75	→	180	

成長シナリオと進捗

- 1) 物販ECに加え非物販EC領域を開拓
- 2) グローバルメジャープレイヤーの開拓
- 3) SME領域におけるUI・UX改善



GMO-PG単体における物販・非物販EC売上



※ TAM : Total Addressable Market、GMV : 決済処理金額

2.3 対面決済・IoT

stera及びIoTの拡大とEC事業とのシナジーにより巨大対面市場を開拓

対面決済・IoTポテンシャル

	2020		2025	
TAM (兆円)	87	→	118	(キャッシュレス)
GMV (兆円)	0.6	→	5~	
営業利益 (億円)	5	→	20	(FGグループ 以外を含む)

成長シナリオと進捗

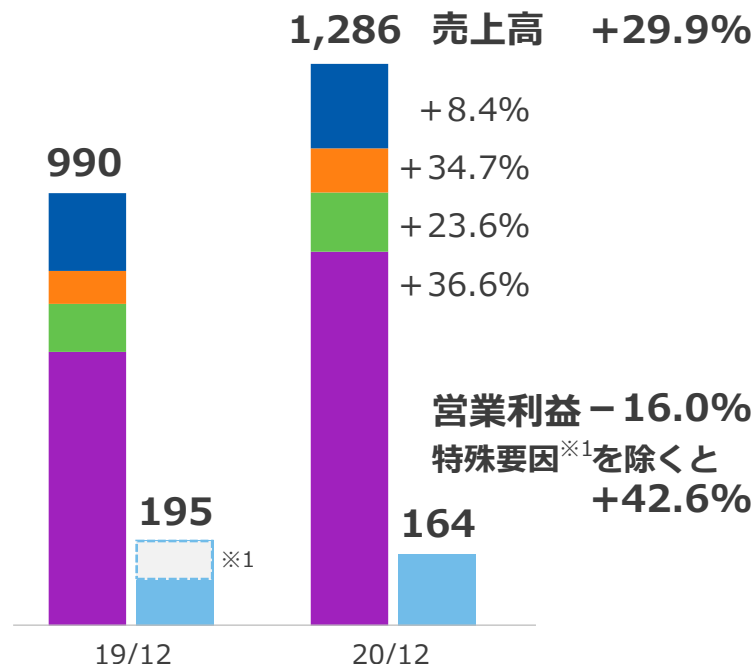
- 1) 次世代決済プラットフォーム steraの拡大
- 2) 無人決済市場 (Unattended Market) の開拓
- 3) EC事業とのシナジー発揮 (O2O、オムニチャネル)
- 4) コロナ影響を受けにくい医療分野の開拓



GMO-FG当第1四半期業績 (前年同期比)

(百万円)

- イニシャル
- ストック
- フィー
- スプレッド
- 営業利益



稼動端末数 ^{※2} (千台)	47.1	80.7	+71.5%
決済処理件数 (万件)	1,383	2,682	+93.9%
決済処理金額 (億円)	1,441	2,328	+61.5%

※1 特殊要因：キャッシュレスポイント還元関連による利益80百万円 ※2 稼動端末数：当期より提携先にて販売した端末及び組込型端末も含んだ稼動端末数を開示

2.4 インダストリー毎のプラットフォーム

巨大な市場を有する業界のトップ企業に向け数十億円単位のPFを提供

	ユーティリティ	金融機関	通信	小売
市場規模	電気料金 20兆円	システム投資額 2兆円	流通金額 数兆円	小売市場 145兆円
当社提供サービス	SMS選択払い	銀行Pay イシューイング アクワイアリング	決済プラットフォーム	イシューイング アクワイアリング
PL価値	通信・郵送費削減	新たな収益機会	収益拡大と低コスト実現	新たな収益機会
BS価値	引当金・売掛金圧縮	資産拡大の抑制		資産拡大の抑制
成長シナリオ	1) 最大手へ提供 2) 業界内で横展開 3) 払込票が利用される他業種への展開	1) 特定顧客のニーズに沿ったPF構築 2) 大手含む業界内横展開 3) 他業種への展開とサービス多様化	1) 通話料決済開始 2) コマース・Pay領域へ展開 3) 経済圏全域へ拡大	1) 大手小売企業に向けたPF構築 2) 業界内での横展開
進捗	当1Qより収益貢献	銀行Payは10行に提供 合計でYoY約20%成長	今春サービス開始予定	当2Qより一部開始

※ 各市場規模は当社調べ

2.5 FinTech

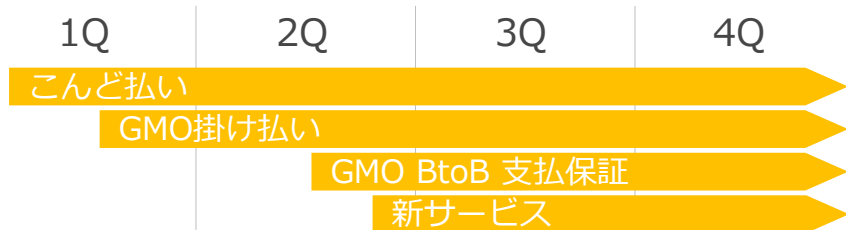
高収益サービスの拡大及び与信関連費用の抑制により利益増大を目指す

FinTechポテンシャル

	2020		2025	
TAM (兆円)	1	→	3	(後払い)
	2.5	→	8	(早期入金・TL)
営業利益 (億円)	18	→	30	

成長シナリオと進捗

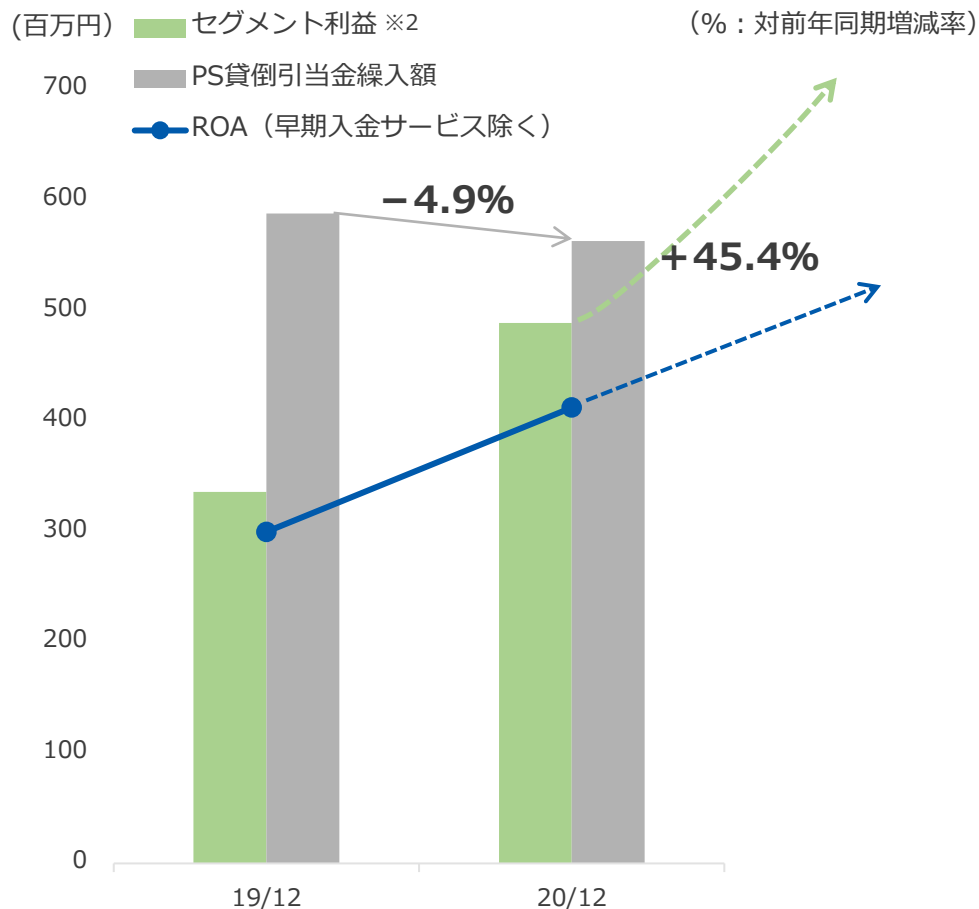
- 1) 収益性の高いサービス^{※1}ヘアセットシフト
- 2) GMO後払いの拡大
- 3) BtoB向け金融サービス
GMO掛け払い、BtoB支払保証等
- 4) 新サービスの創造



※1 収益性の高いサービス：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、等

※2 金融関連事業におけるセグメント利益：国内外レンディング、早期入金サービス、GMO後払い、送金サービス、BtoBファクタリング、BtoB売掛保証、こんど払い、ファイナンスリースを含む

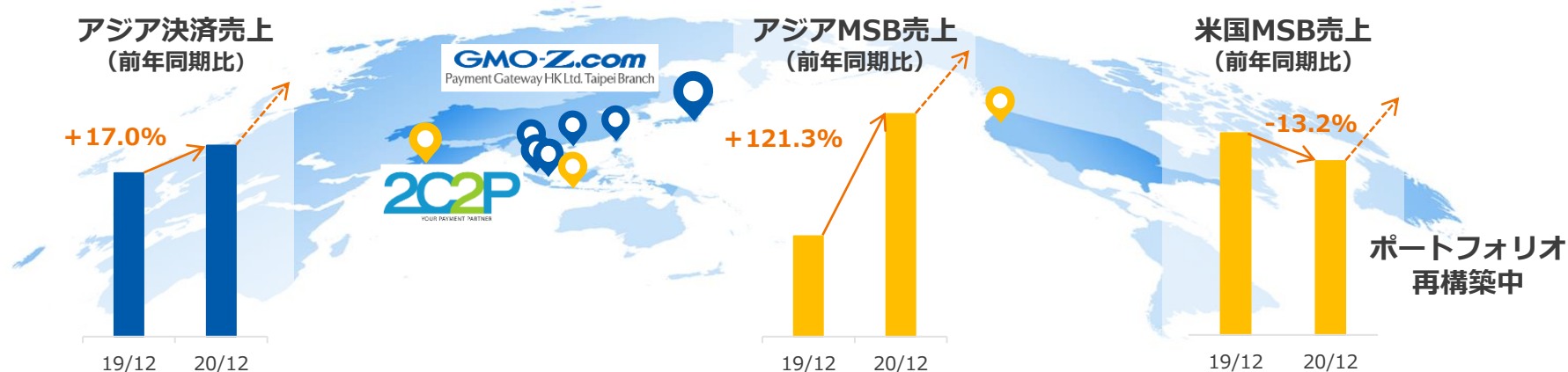
セグメント利益・貸引繰入額・ROA（Q利益/Q末総資産）



2.6 グローバル

各国経済回復時期の差を見極めつつ、中期計画の達成に向け戦略を遂行

2021年9月期 第1四半期の実績



今期MSB戦略

インドネシア

- 優良既存先の更なる支援強化

インド

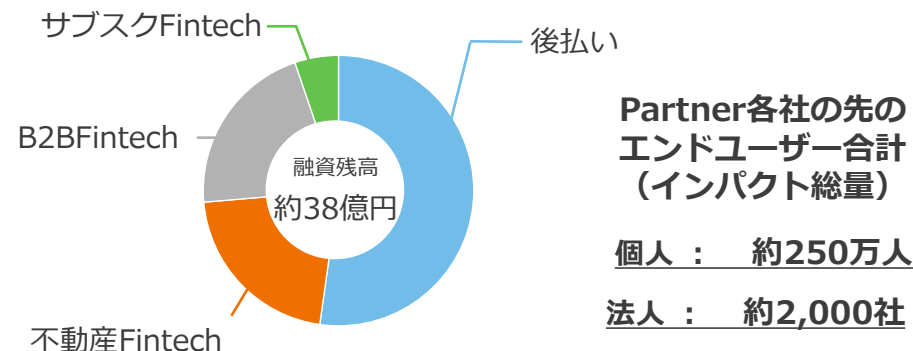
- 融資ライセンス取得、営業推進時期見極め

米国

- 融資先複数分散による安定基盤の構築

Fintech debt Partner事業構成 (アジア・米国)

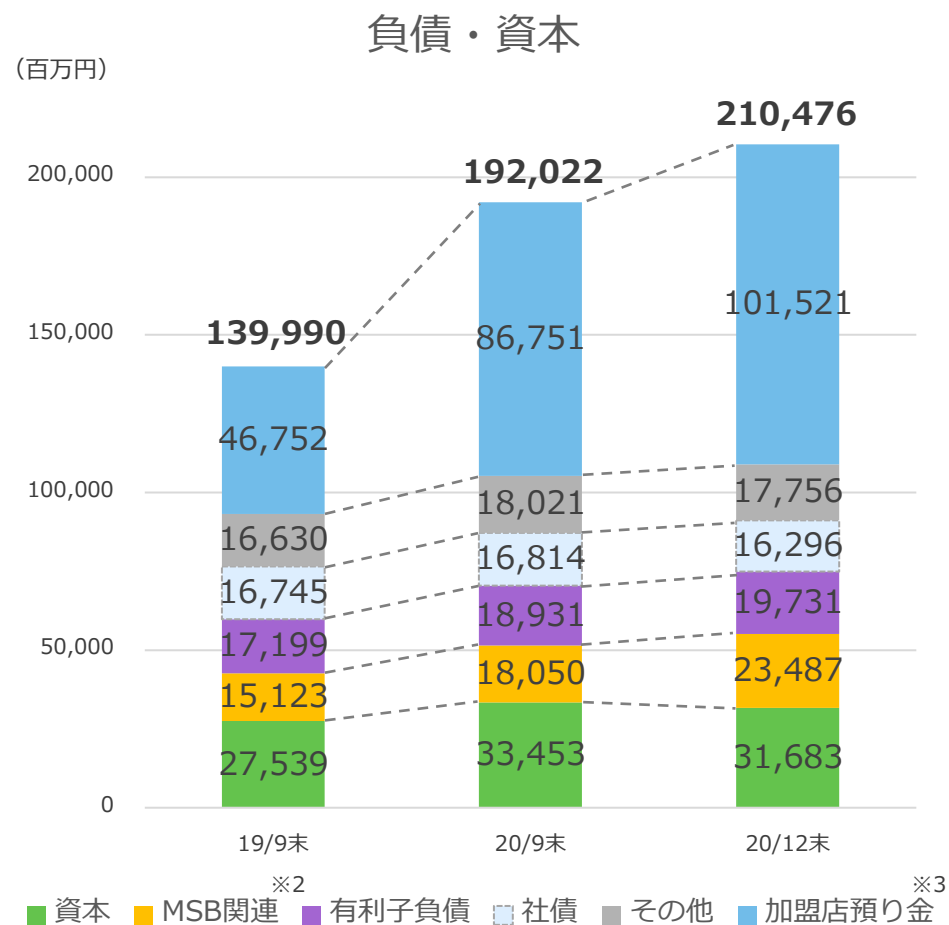
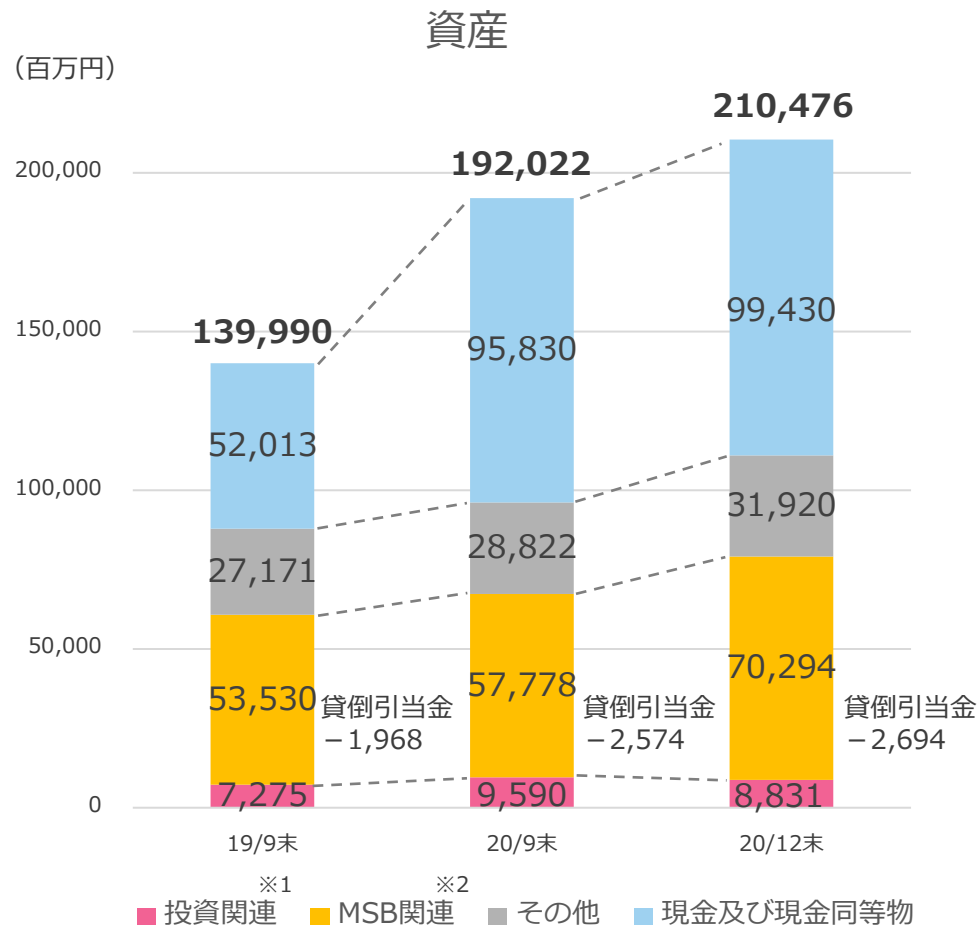
※2020年12月31日現在



3. 財務ハイライト

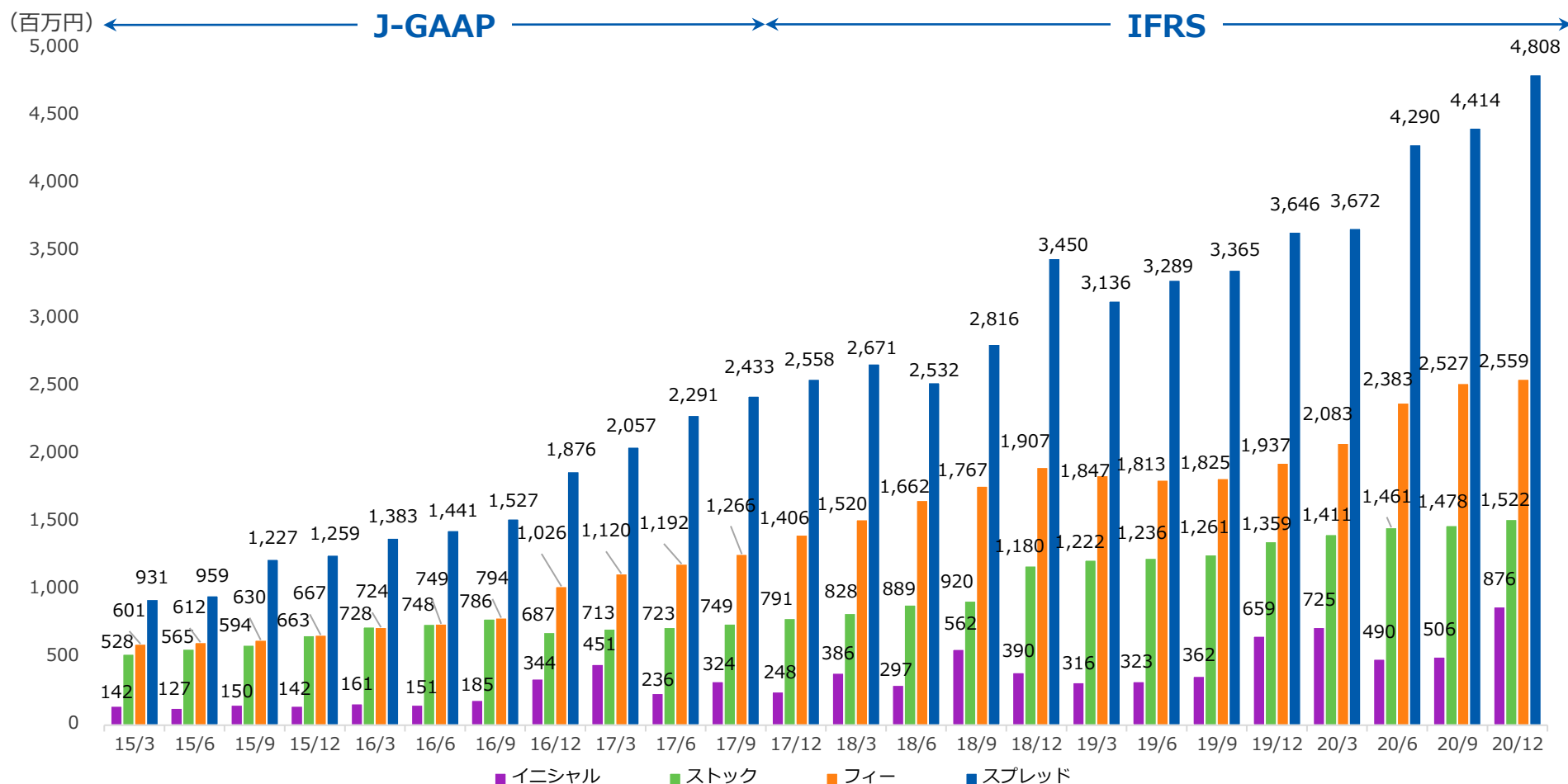
3.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



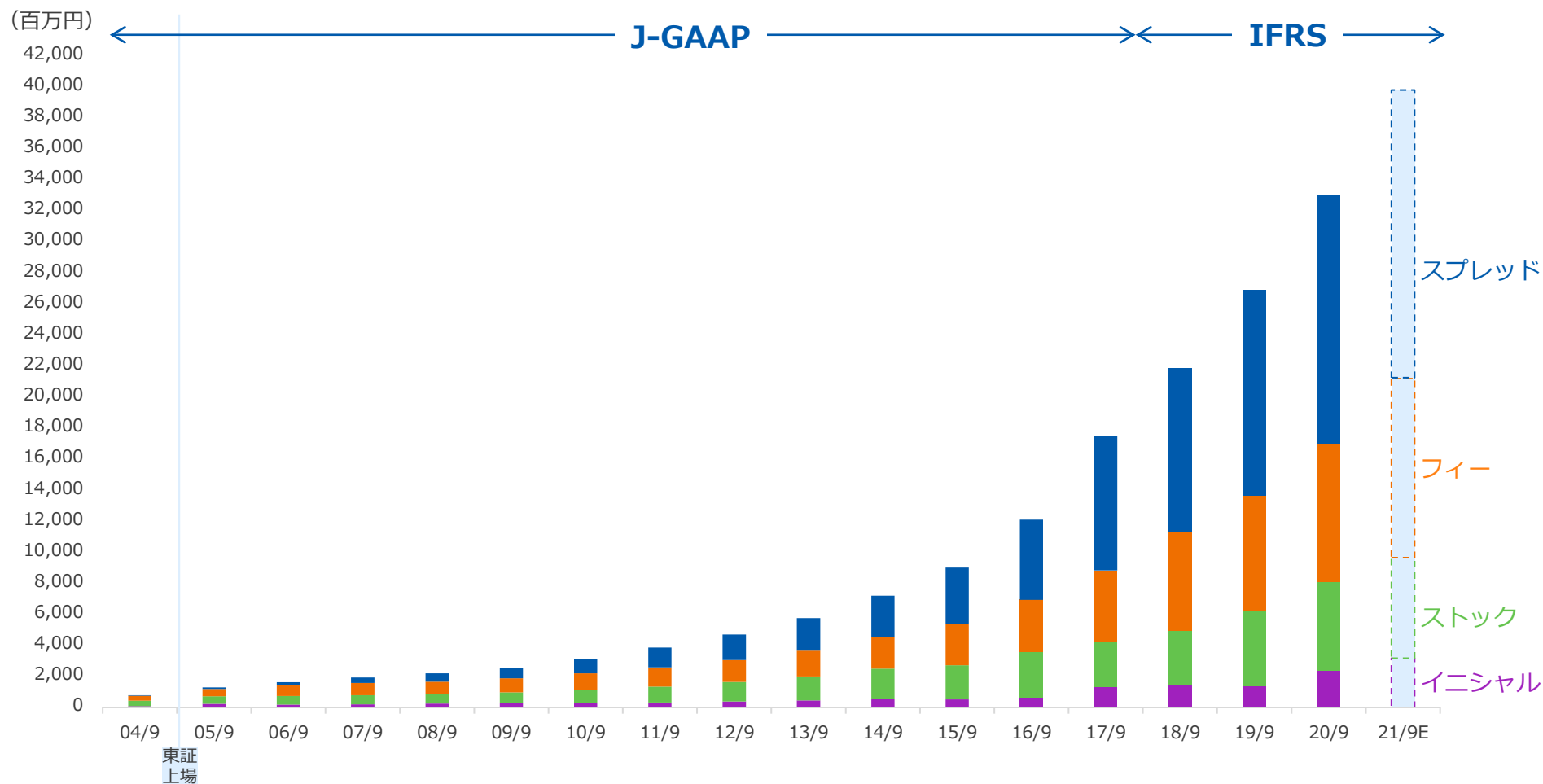
※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券
 ※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後） MSB関連負債：未払金
 ※3 代表加盟店契約の加盟店による預り金 ※4 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

3.2.1 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。

3.2.2 ビジネスモデル別売上収益（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。

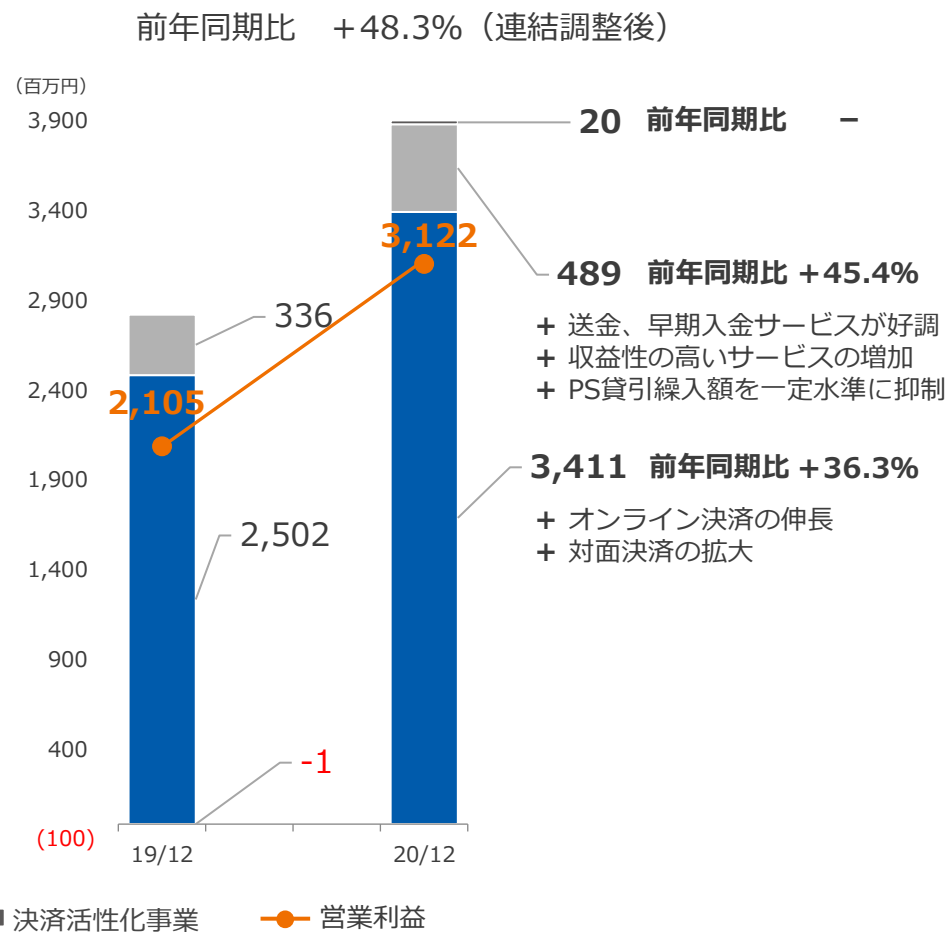
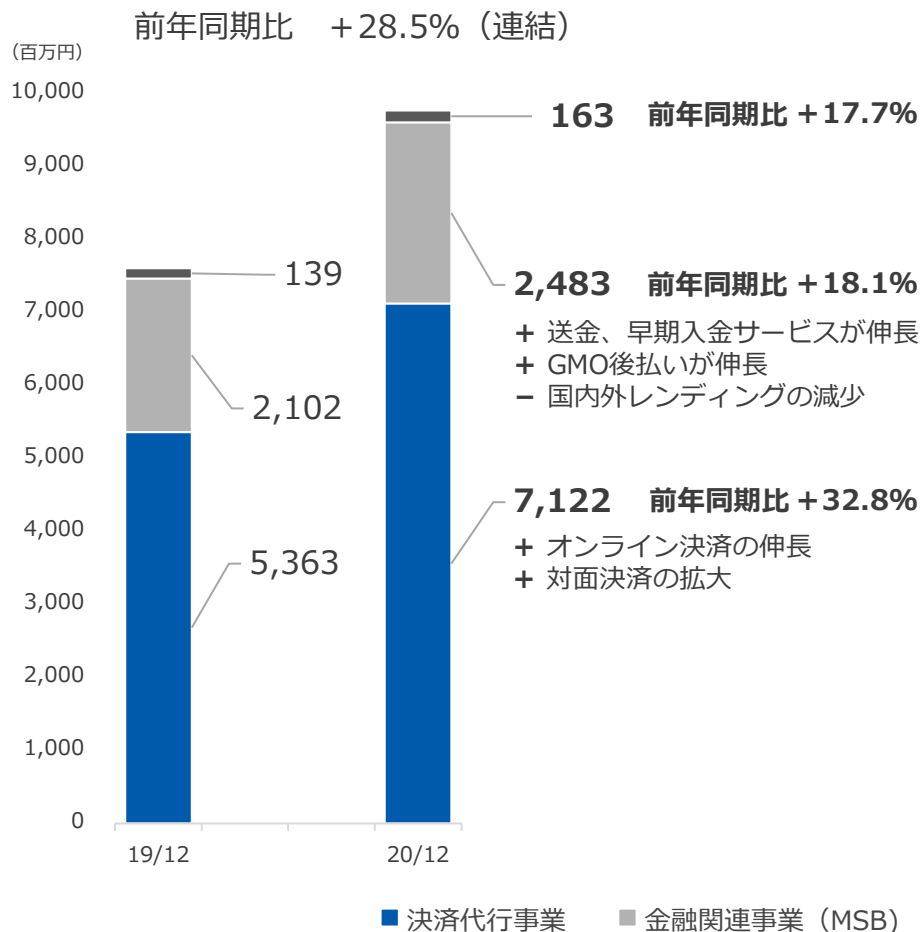
3.3 セグメント別業績（連結）

増収要因に加えコストマネジメント効果もあり全セグメントで増益に

セグメント別売上収益

セグメント別営業利益

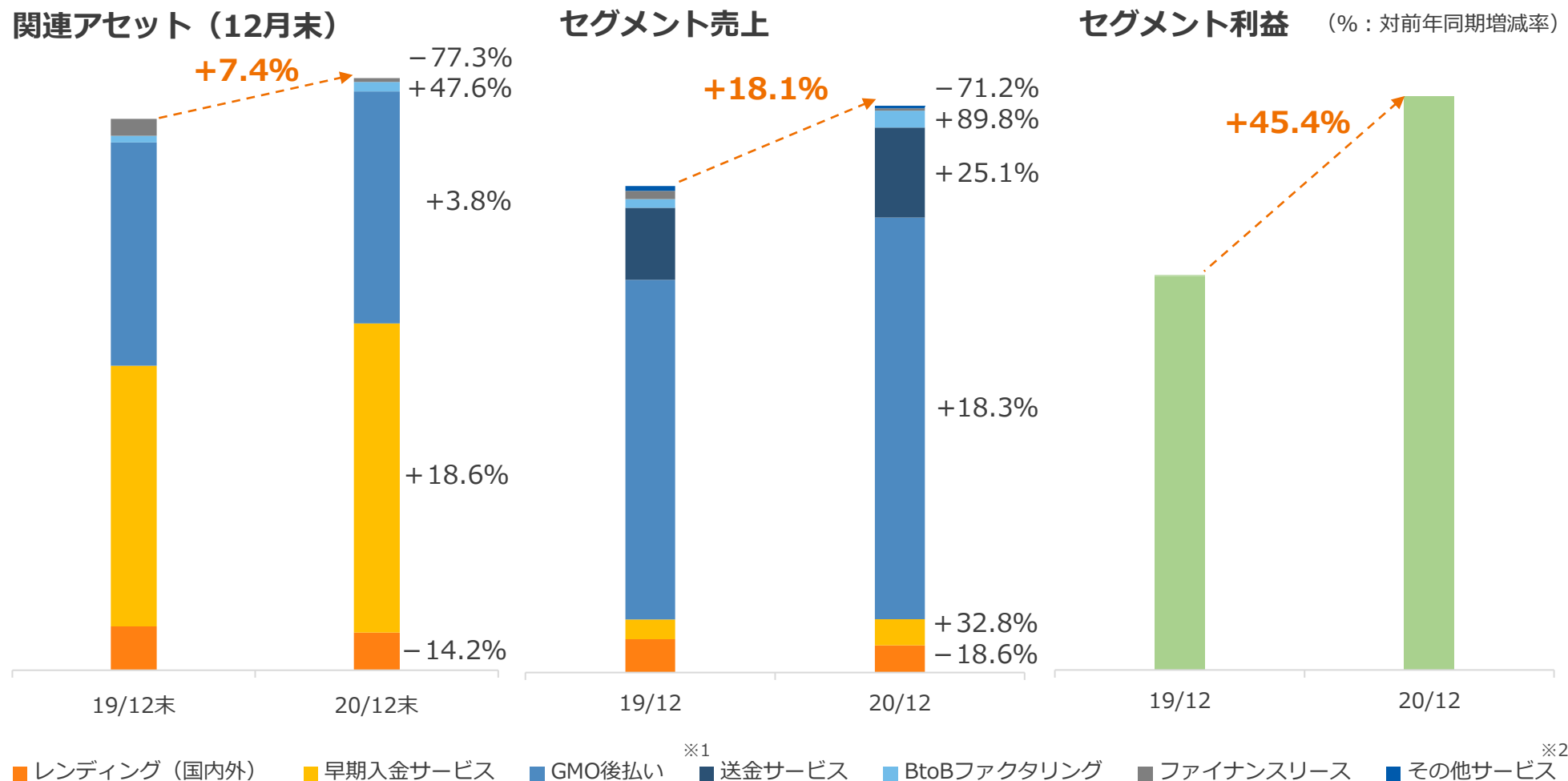
（単位：百万円）



※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

3.4 FinTech関連アセット及び収益

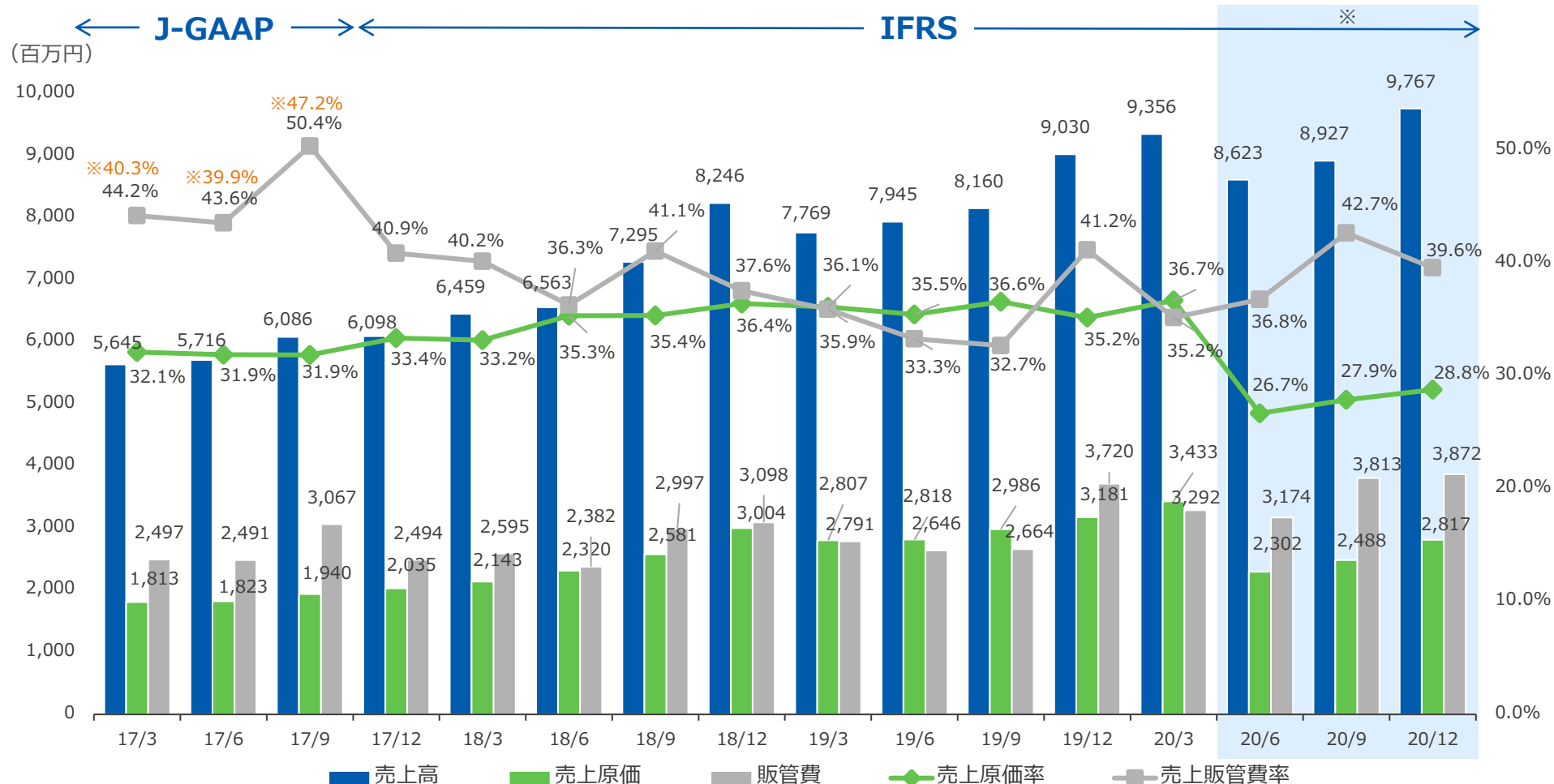
収益性の高いサービスの拡大と与信関連費用の抑制により利益拡大



※1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 ※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。

3.5.1 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社除外のため前3Qより低下

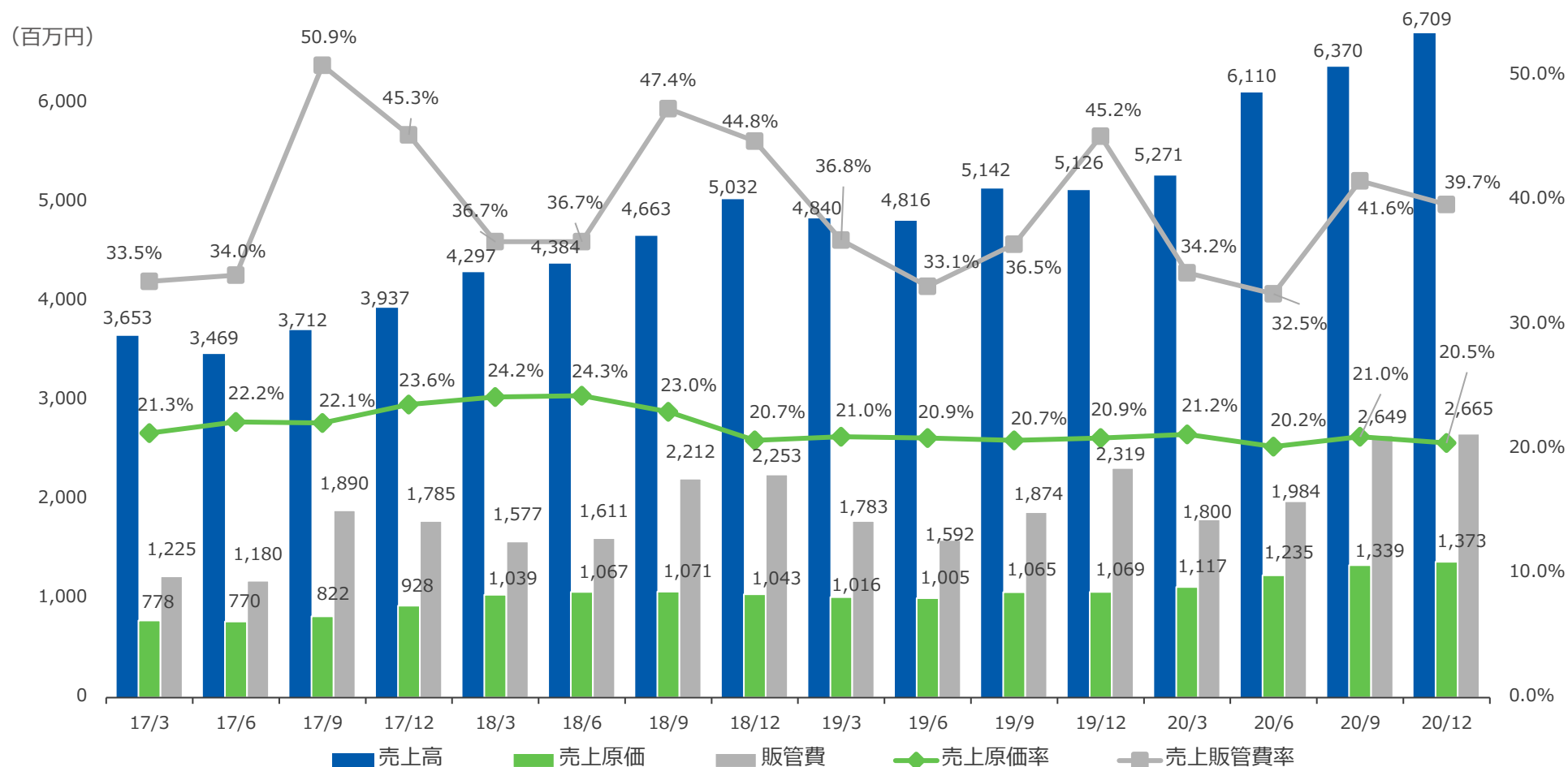


※ MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

※ 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。

3.5.2 PG・EPのみ売上原価・販管費率（四半期推移）

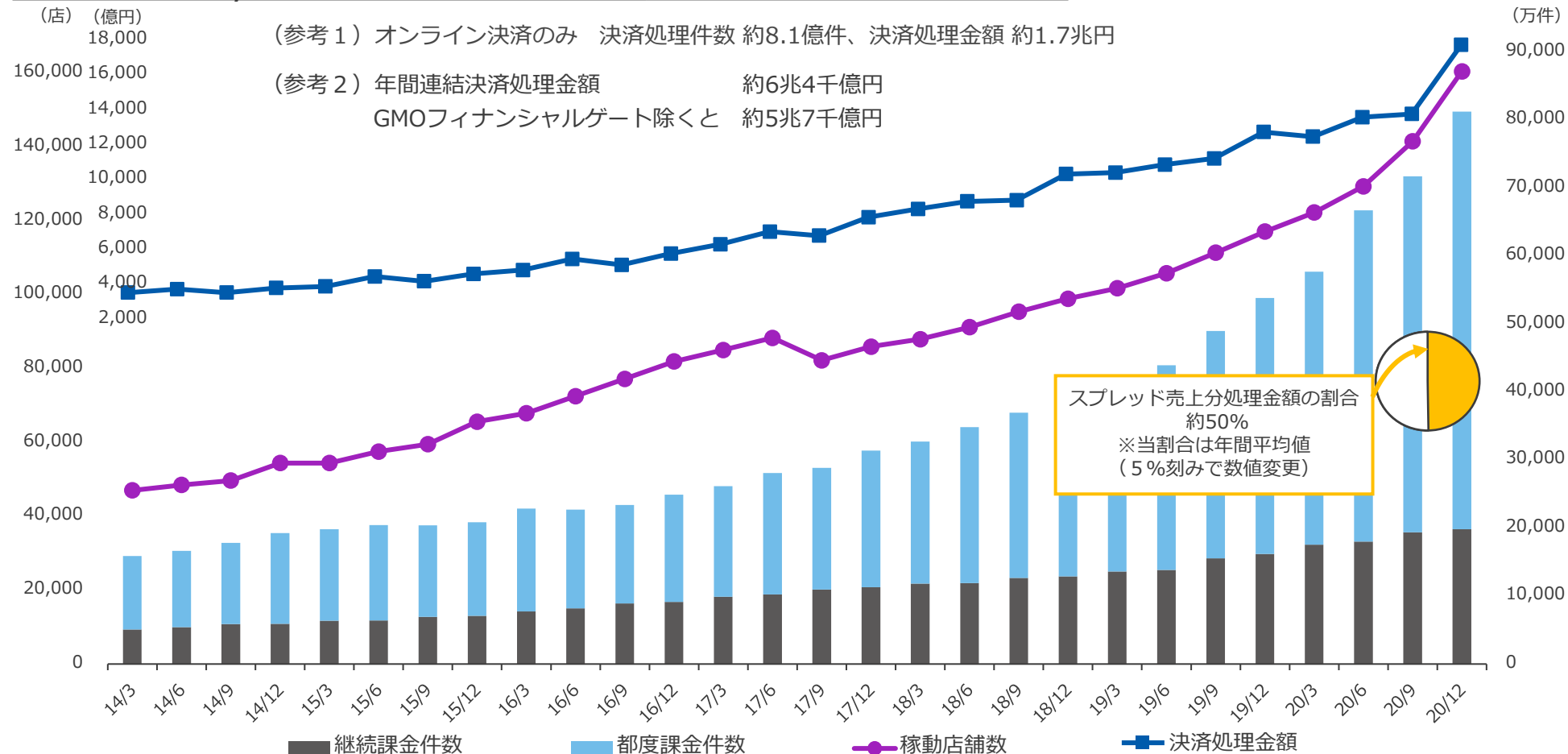
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



3.6 稼働店舗数・決済処理件数・金額（四半期推移）

グループ全体での決済処理金額は年間約6兆4千億円に

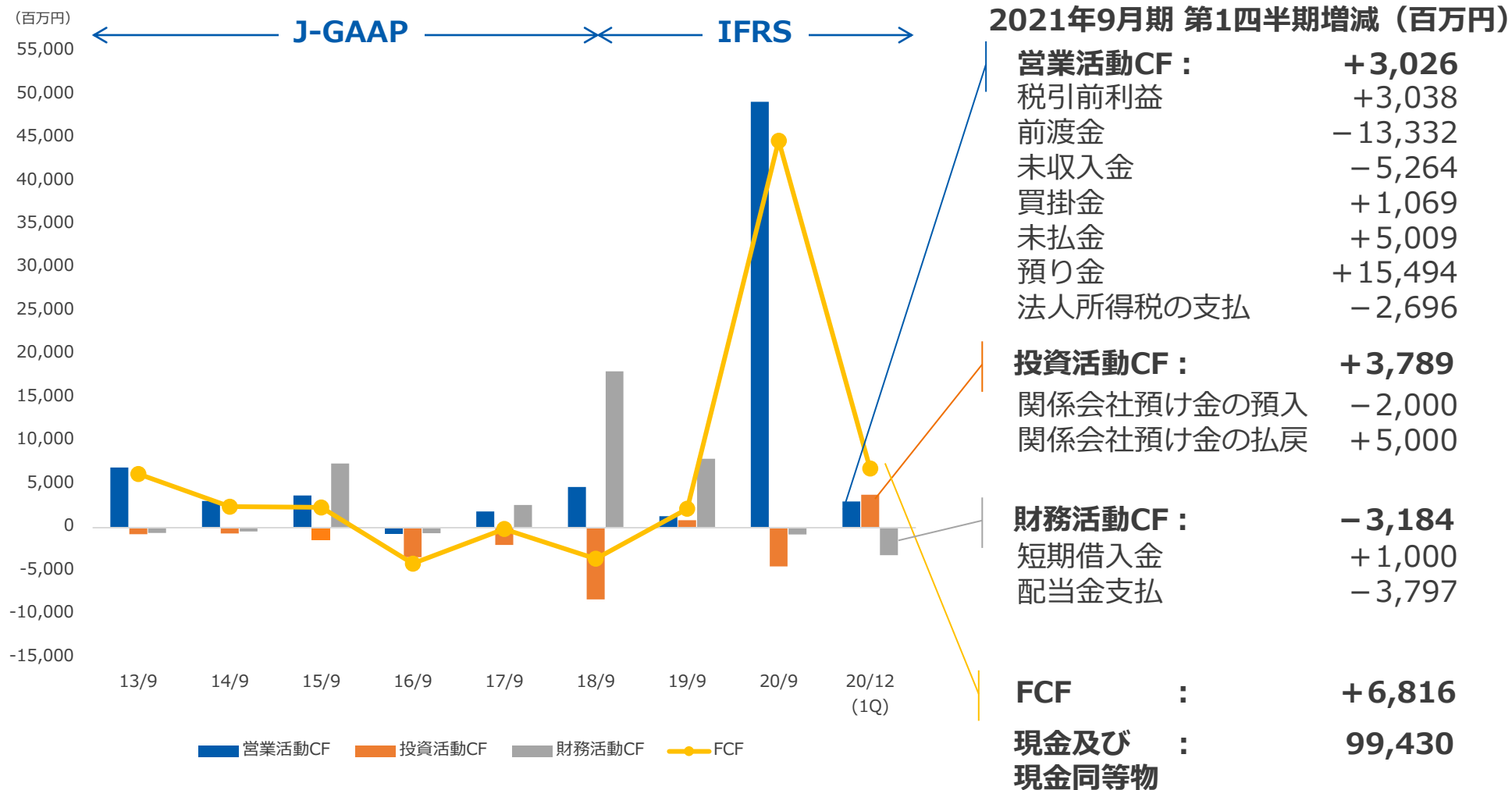
稼働店舗数 160,535店※1、連結決済処理件数 約8.4億件、連結決済処理金額 約2.0兆円※2



※1 稼働店舗数は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214,404店（前年同期比-15.7%）

※2 稼働店舗数は四半期末時点、連結決済処理金額・件数は各四半期毎の実績。

3.7 連結キャッシュフロー計算書

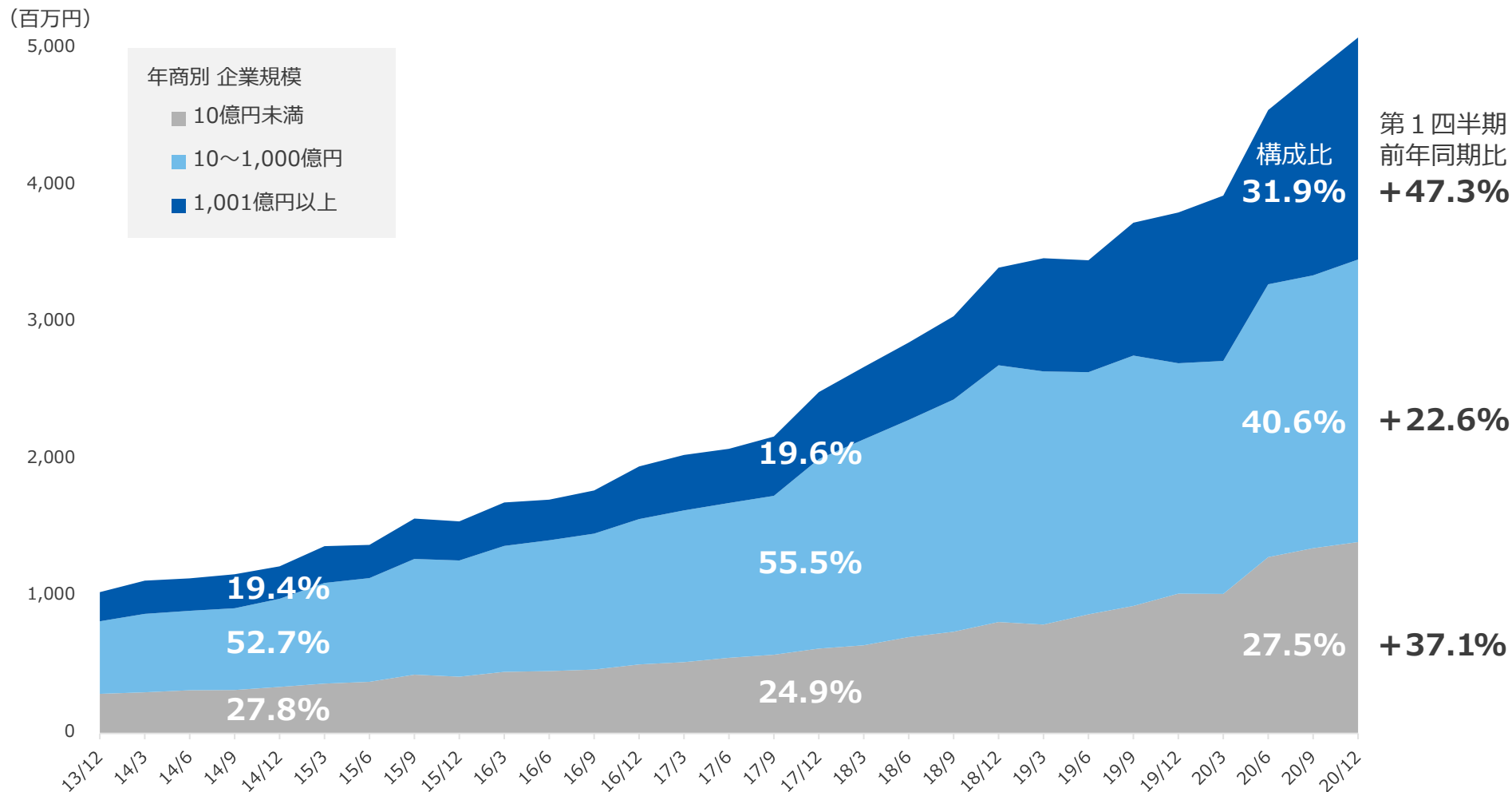


※ フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

4. 参考資料

4.1 GMO-PG：加盟店規模別売上構成比

大規模加盟店の構成比が拡大し成長を牽引



※ GMOペイメントゲートウェイにおける企業規模（年商規模）別売上四半期推移

※ 構成比：2015年9月期第1四半期、2018年9月期第1四半期、2021年9月期第1四半期の数値。前年同期比：2021年9月期第1四半期における前年同期比増減率。

4.2 BaaSの状況

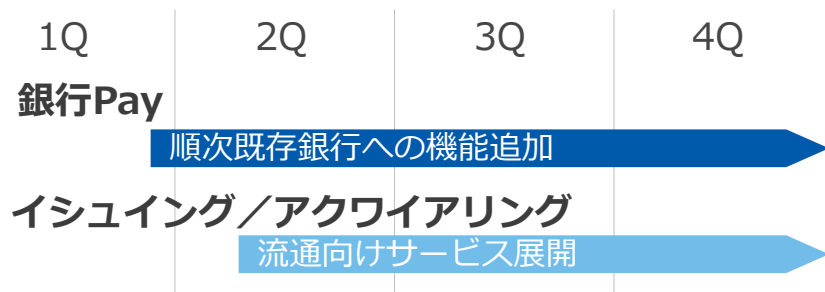
業界内での横展開とサービス多様化により2025年営利10億円を目指す

BaaSポテンシャル

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

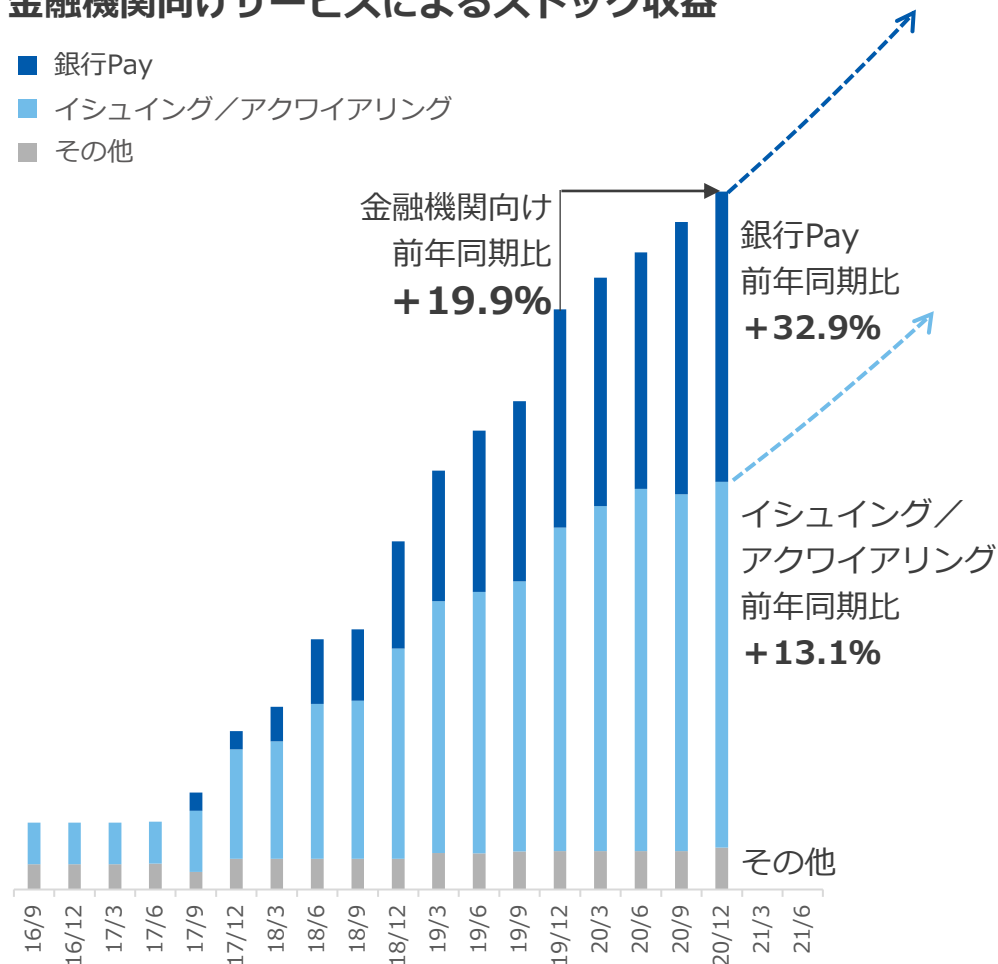
成長シナリオと進捗

- 1) 特定顧客のニーズに沿ったプラットフォーム構築
- 2) 大手含む業界内で横展開
- 3) 他業種への展開とサービス多様化



金融機関向けサービスによるストック収益

- 銀行Pay
- イシューイング/アクワイアリング
- その他



※ BaaS : Bank as a Service

4.3 デジタル請求サービス

払込票デジタル化により、コスト削減・売掛金圧縮・CF改善の価値提供

デジタル請求サービスTAM

払込票決済とそれに伴う郵送封入費用が
当サービス利用により、デジタル化・コストダウン

払込票市場

保険・不動産・通販…

ユーティリティ業界

新電力・通信・水道…

大手電力・ガス

デジタル請求サービス
利用市場

実現できる価値

払込票



デジタル請求



印刷・封入・
郵送費等

コスト

半減

PL：通信・運搬費削減
払込票最大1,200万枚削減

1 week～

リード
タイム

1 Day

BS：売掛金圧縮（CF改善）

Monthly

未払率
改善
サイクル

Daily

BS：売掛金・引当金圧縮

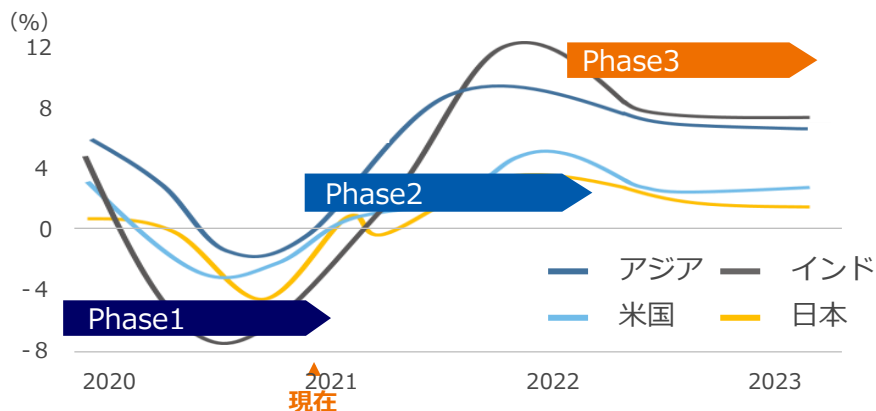
4.4 グローバルMSB

各国のTAMへのフェーズ別アプローチ戦略と、ROICの状況

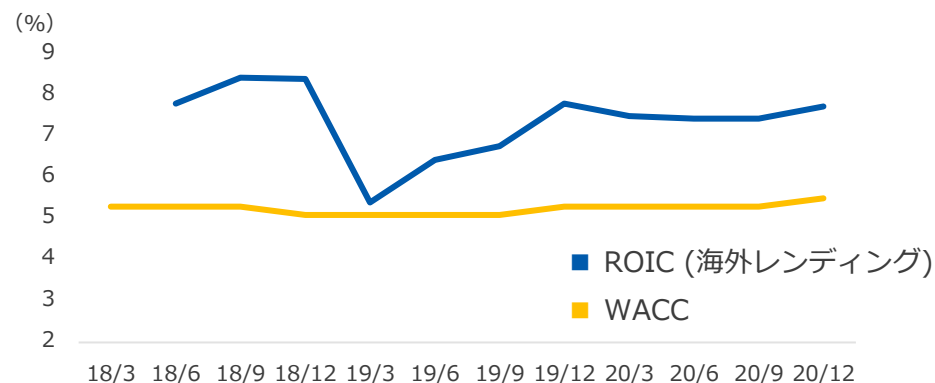
各国市場別TAM（兆円）

インドネシア			インド			米国		
	2020	2025		2020	2025		2020	2025
B2B Credit	17.0	17.0x	B2B Credit	15.0	49.0	B2B Credit	12.3	12.3x
B2C	3.5	10.1	B2C	6.4	18.8	B2C	66.9	66.9x

各国別アプローチ戦略 世界のGDP成長率予測



海外レンディングROIC・WACC



※IMF "World Economic Outlook, January 2021、日本総合研究所「米国経済展望/日本経済展望/アジアマンスリー」より

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