

平成29年9月期 第3四半期決算説明会

テーマ：インシデント影響を吸収し高成長が持続

2017年8月1日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

第50回

GMO PAYMENT GATEWAY

<http://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、2017年8月1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. サマリー
2. 2017年9月期 第3四半期及び通期業績
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. サマリー

1.1 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

■ 2018年5月の改正割販法施行に向け世界基準の決済環境整備が進む

- ・セキュリティ対策や加盟店調査の義務化、FinTech企業の参入に伴う環境整備
- ・加盟店におけるカード情報の非保持化、不正使用対策強化、対面分野ではIC端末対応が急がれる

■ オンライン決済、企業間取引（BtoB）領域に着実に拡大

- ・部品や事務用品等の法人向け販売、卸や仕入れ、webサービスなどを中心に浸透

■ アリババ系、マレーシアで電子決済 CIMBと合併

- ・マレーシアでの電子決済利用が増大
- ・EC市場拡大に伴うネットバンキング決済の増加により、SMSサービス利用も拡大へ

■ 米バンティブ、英ワールドペイ・グループ買収で基本合意（約1兆1300億円）

- ・世界の決済業界における大型買収、業界の合従連衡の流れは変わらず
- ・Ingenico GroupはBamboraを買収（約2,000億円）、米VISAはKlarnaに出資

1.2 業績サマリー

営業利益33%増（累計）、30.4%増（3Q比）

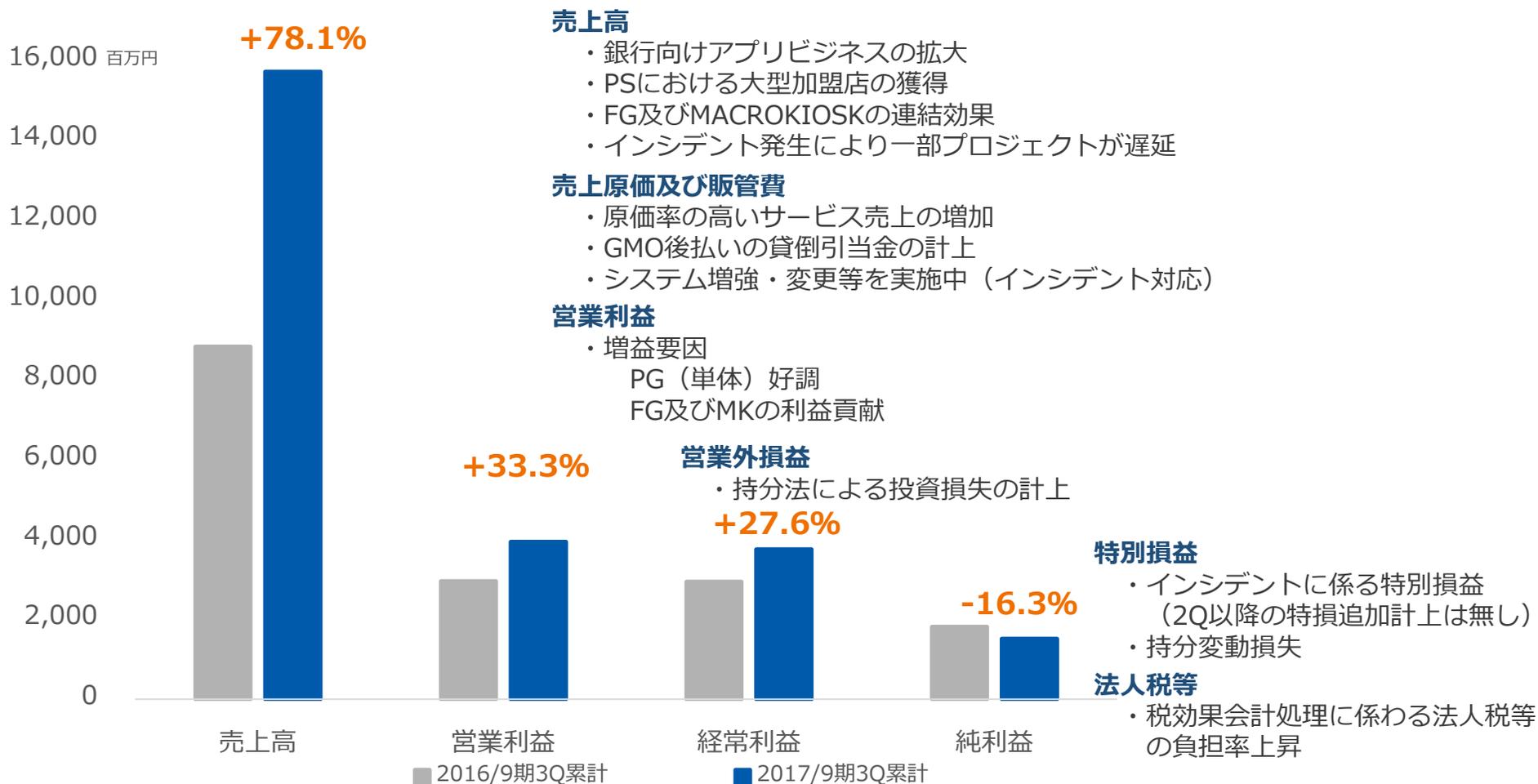
(百万円)	3Q累計					3Q (4-6月)		
	実績	前期		通期予想		実績	前期	
		実績	増減率 (%)	通期予想	進捗率 (%)		実績	増減率 (%)
売上高	15,708	8,820	78.1	20,370	77.1	5,716	3,089	85.0
売上総利益	10,961	6,822	60.7	-	-	3,892	2,389	62.9
営業利益	3,937	2,953	33.3	5,013	78.5	1,400	1,074	30.4
経常利益	3,753	2,941	27.6	4,673	80.3	1,383	1,022	35.3
純利益	1,513	1,809	-16.3	2,762	54.8	429	657	-34.7
EBITDA	4,308	3,122	37.9	5,811	74.1	1,546	1,133	36.4

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

KPI	稼動店舗数 (3Q末)	決済処理金額 (3Q概算)	決済処理件数 (3Q概算)
	88,425店	約6,900億円	約2億8,100万件

1.3 累計業績の変動要因

売上高は前年同期比78.1%増、純利益は法人税等の影響により同-16.3%



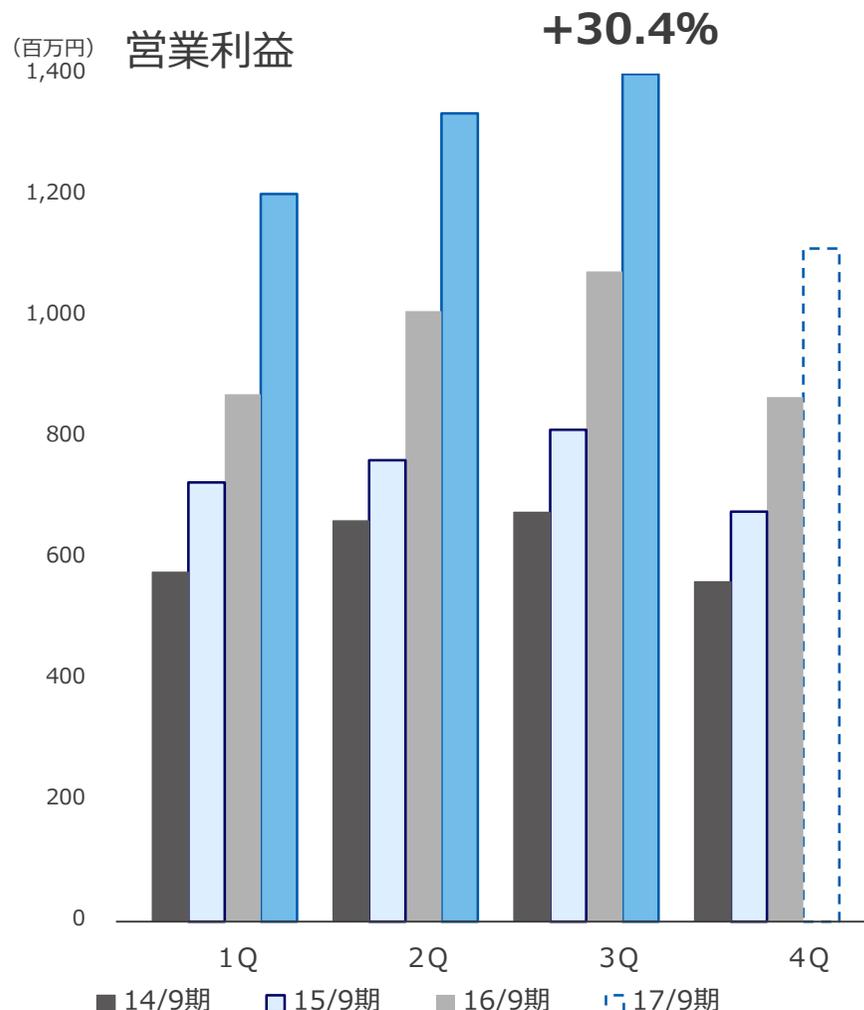
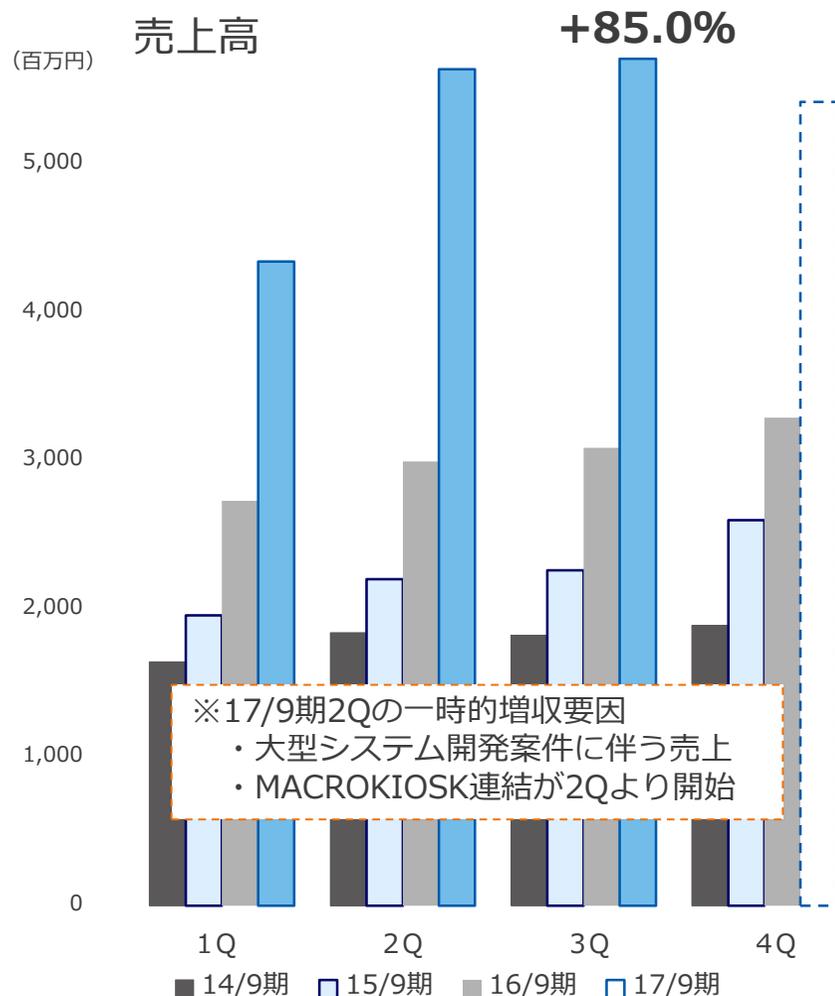
2. 2017年9月期 第3四半期及び通期業績

2.1 四半期業績推移

売上高は前3Q比85%増、営業利益も同30%増と好調続く

■ 2017年9月期 四半期業績推移（連結）

%は対前年同期比増加率

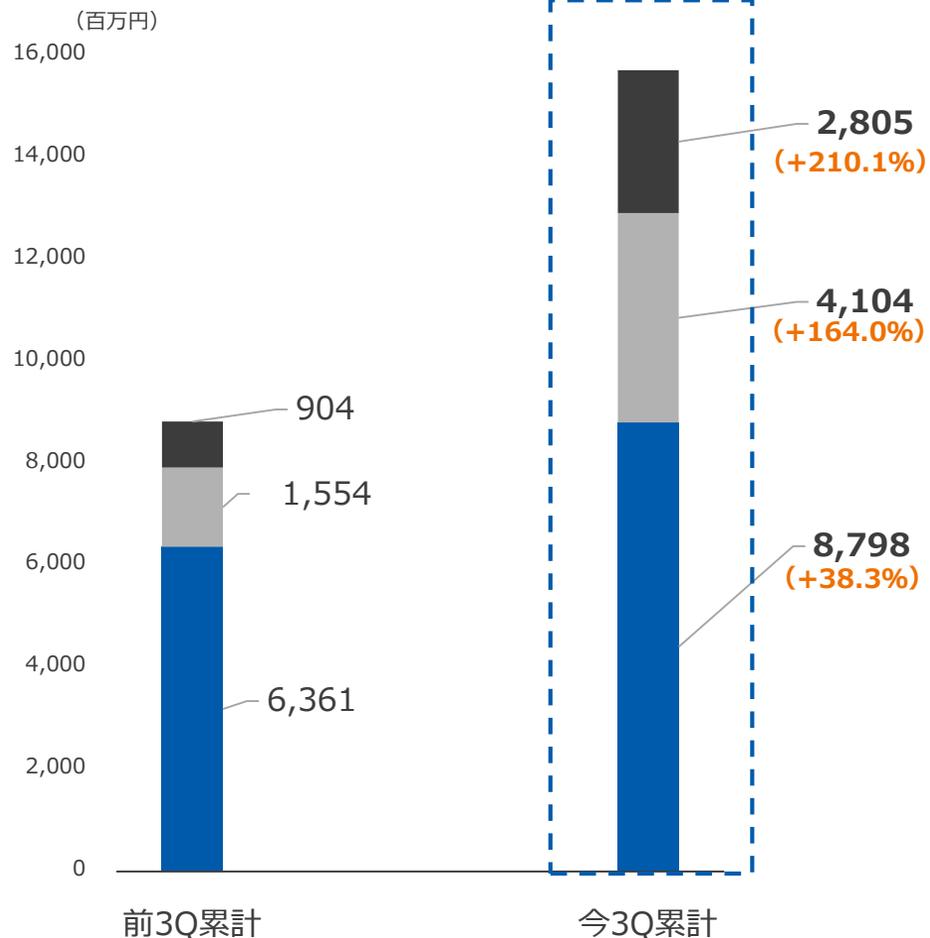


2.2 セグメント別売上高・営業利益（累計）

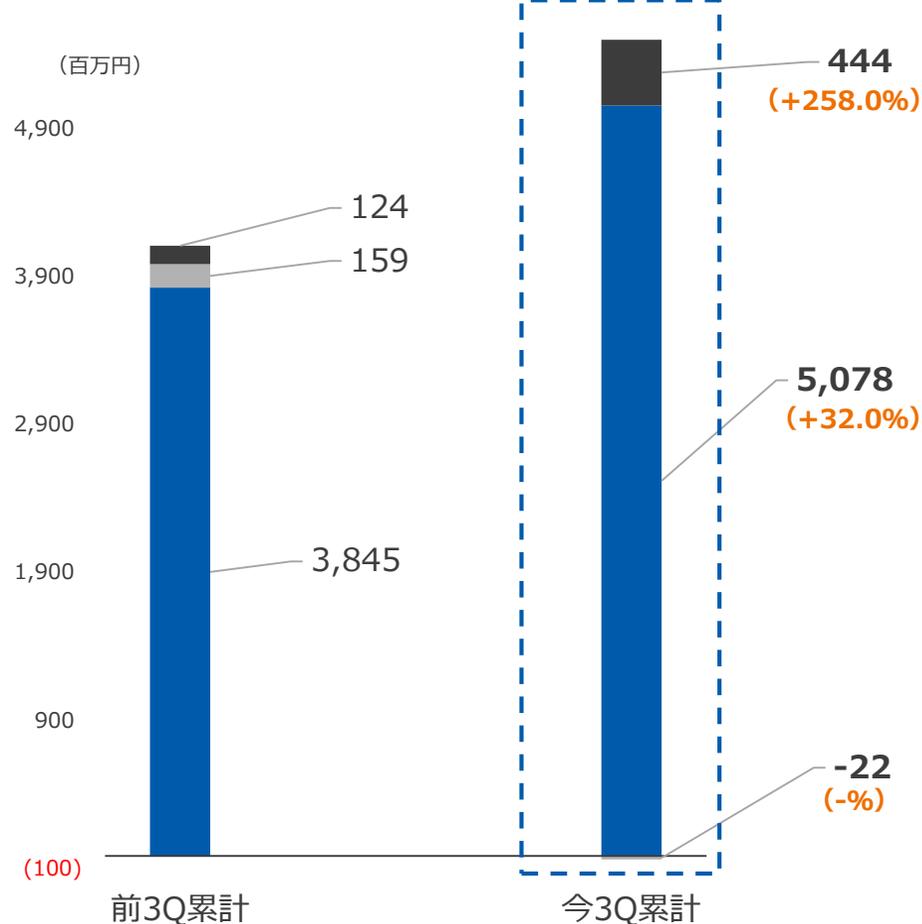
全セグメントで大幅増収、決済代行事業は32%の営業増益

※ () : 前年同期比

■ セグメント別売上高

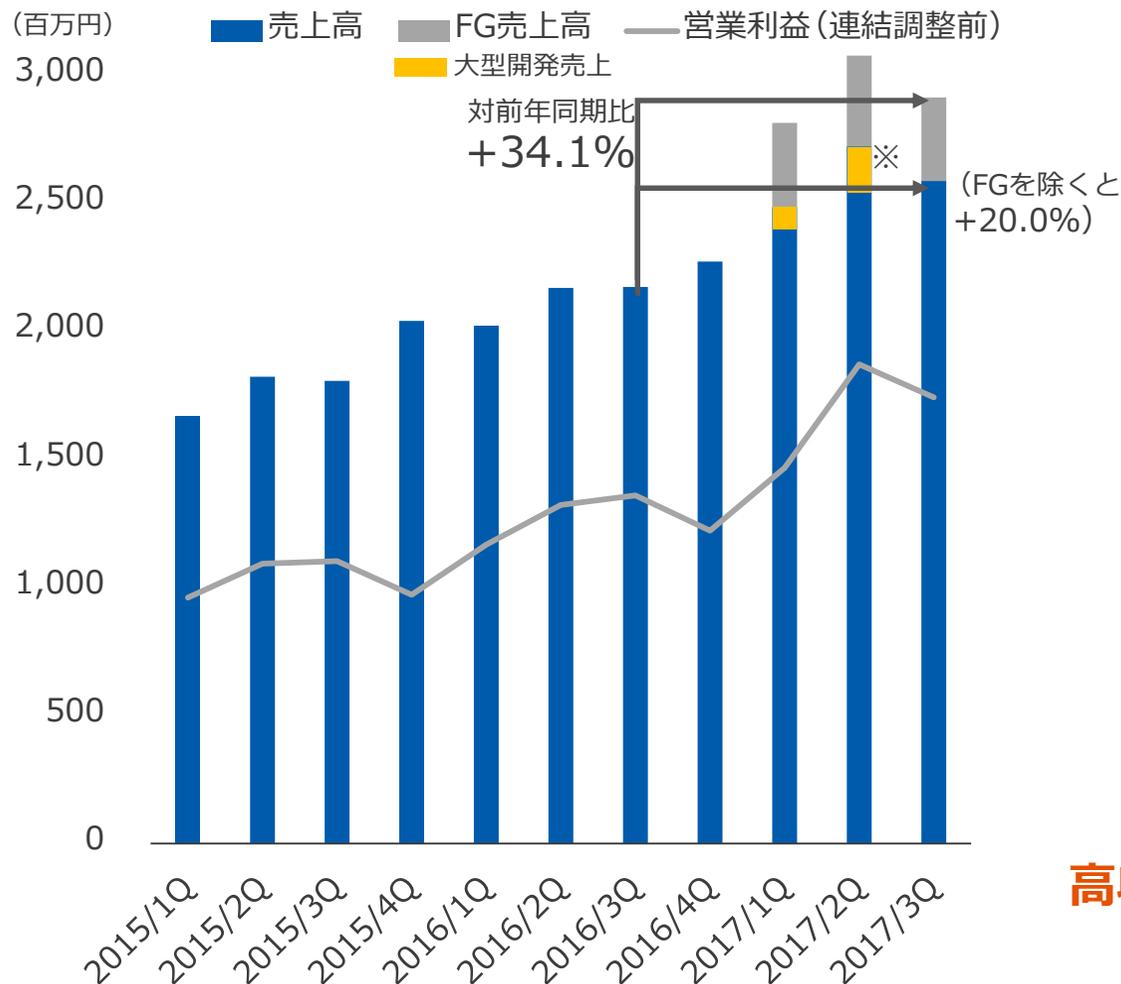


■ セグメント別営業利益（連結調整前）



2.3 決済代行業業

前年同期比34%増収、FG連結を除くオンライン決済のみで20%成長



■ 事業環境

- オンライン : EC市場の拡大
BtoB市場の立ち上がり
改正割販法
- 対面市場 : 端末のIC化対応が追い風にIoT化

■ 成長要因

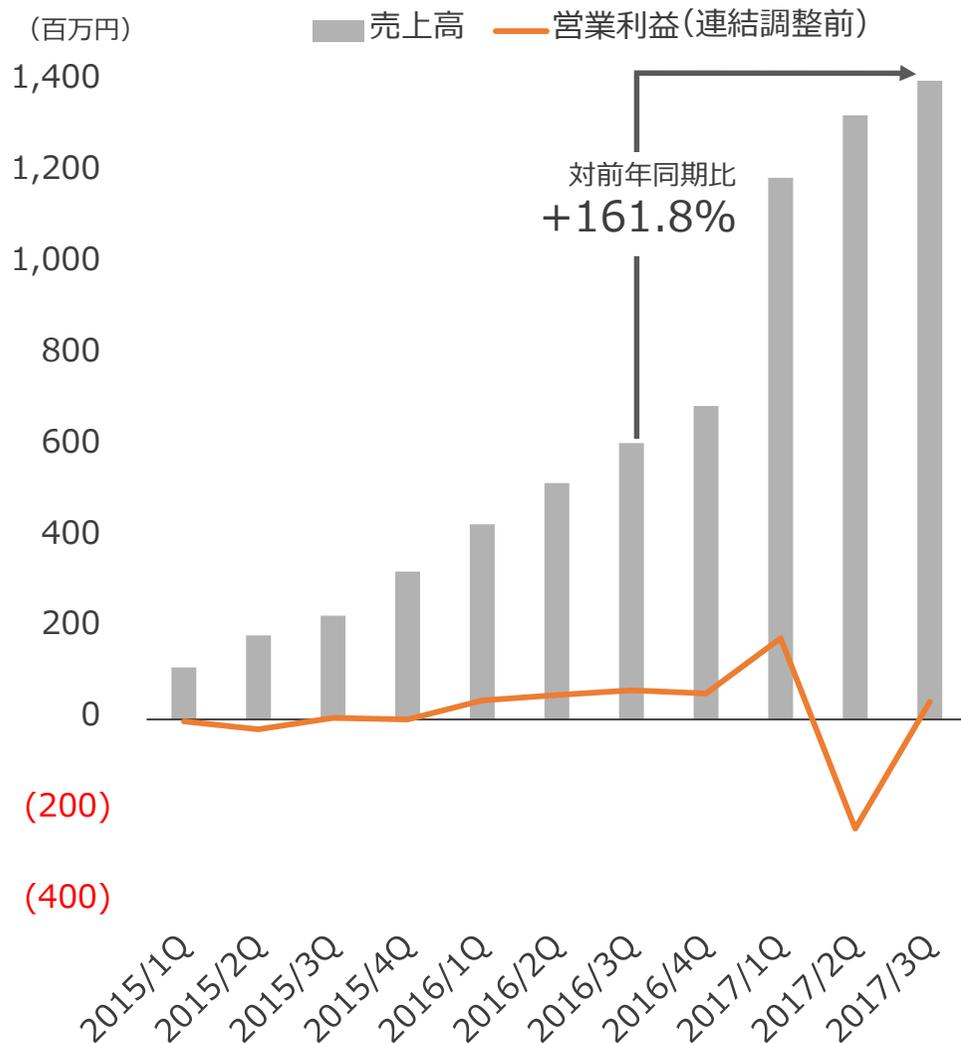
- オンライン決済代行のみで20%成長
※EC市場の年間成長率は10~15%
- ・多様な決済手段の追加が奏功
 - ・既存加盟店の成長
 - ・還流モデルの強化が奏功
(集客支援・MSBを含む)

高収益コア事業は持続的成長トレンドに

※1Q、2Qは大型のシステム開発売上を計上

2.4 金融関連事業

3Q営業損益はプラスに転じ、年度黒字化に向け対応中



■ 事業環境

新たなサービスへのニーズ（送金・早期払い・後払い）
FinTech企業によるサービスの普及

■ 成長要因

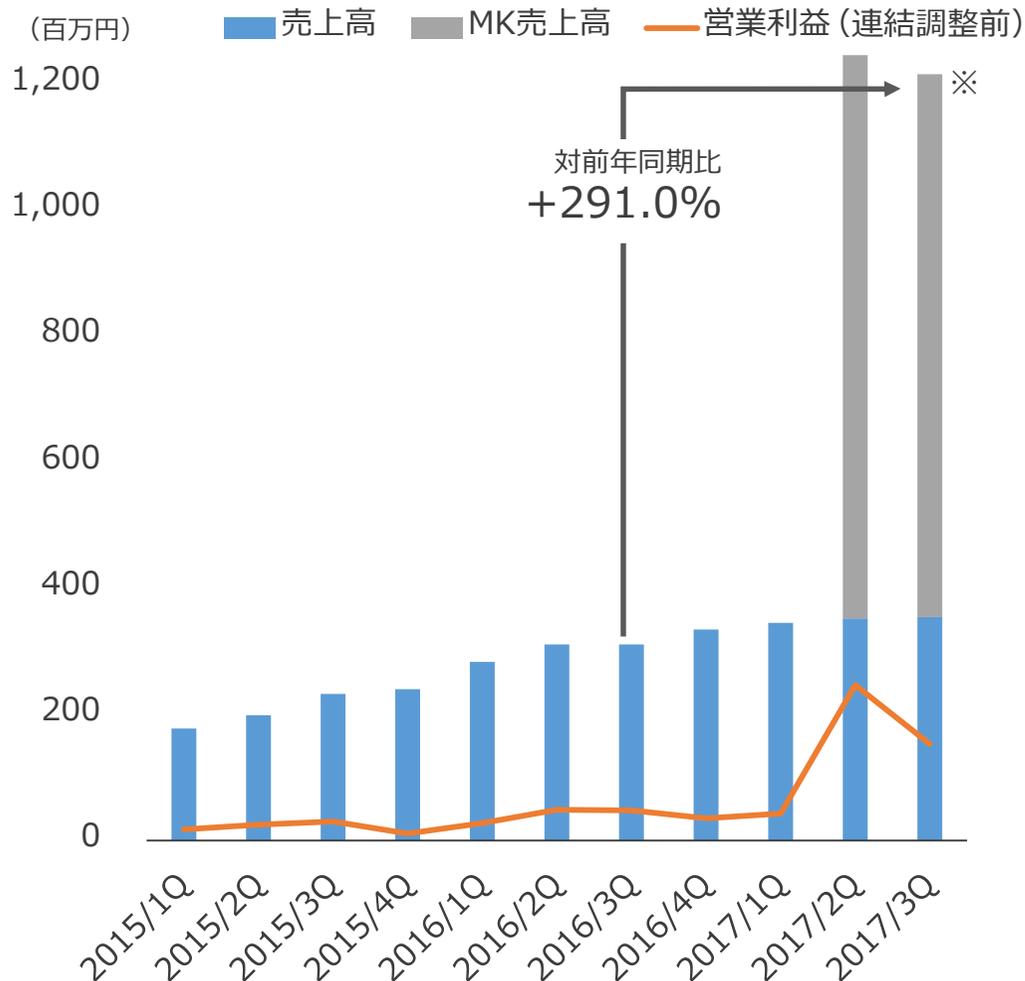
加盟店の成長に貢献する付加価値サービス
及び決済サービスの拡大

- GMO後払い
→「与信モデル等の調整」進む
- 早期入金サービス
→決済代行業事業シナジー（還流モデル）
- 送金サービス

後払いの与信審査モデル等を調整中

2.5 決済活性化事業

アジア事業のMACROKIOSKのPL連結が2Qより開始



■ 事業環境

海外市場：拡大期にあるアジア消費・EC市場
集客支援：オンライン広告市場の拡大

■ 成長要因

海外市場
MK好調
マレーシアのネットバンキング拡大
アジア各国での大手顧客獲得

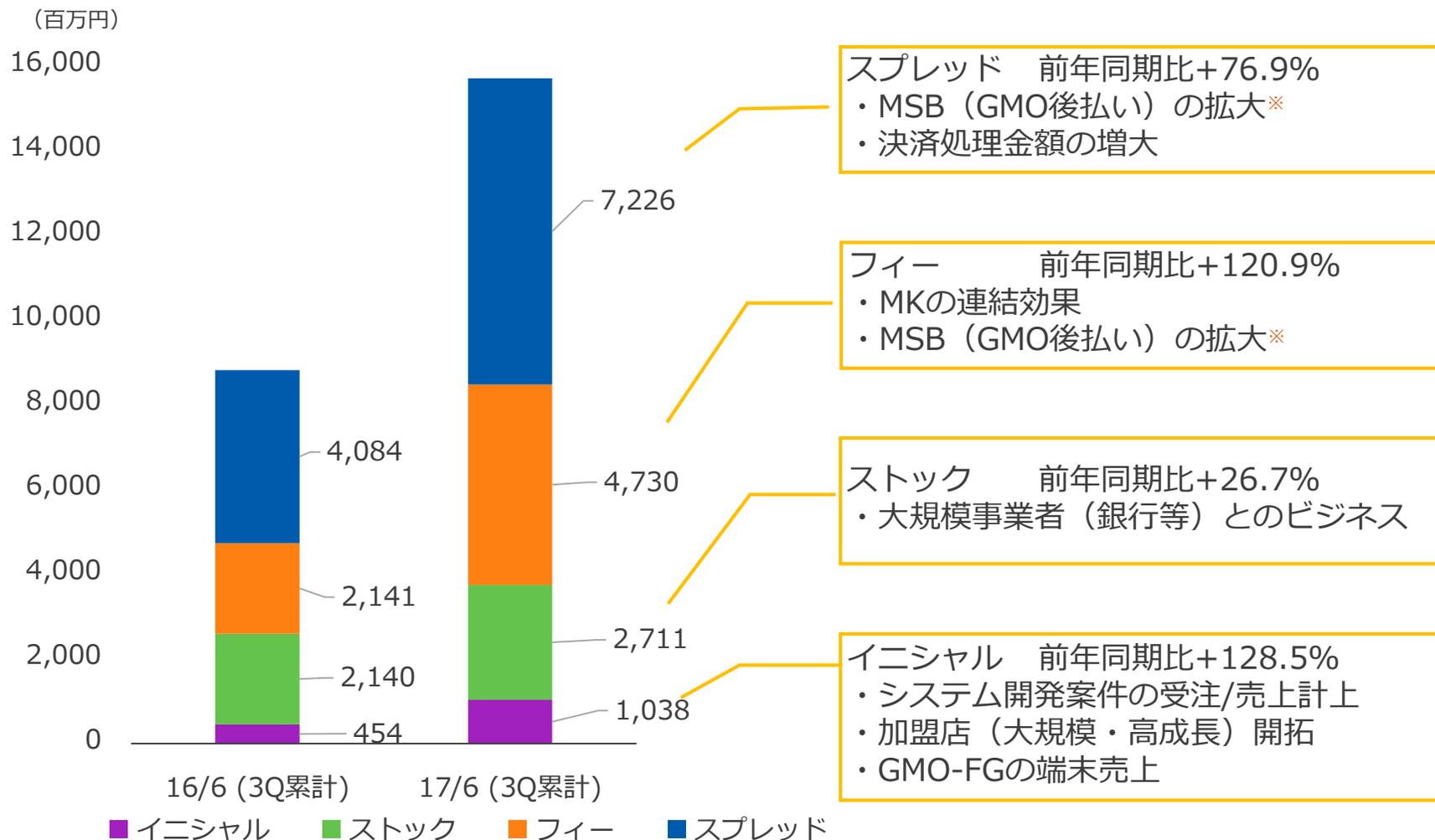
集客支援
決済代行事業シナジー（還流モデル）

**海外市場を含めた決済周辺サービスでも
EC・決済市場拡大に貢献**

※アジアのトランザクションの季節性によるもの

2.6 ビジネスモデル別売上高（累計）

全ビジネスモデルで25%以上の増収



※「GMO後払い」売上高を、今2Qよりフィーとスプレッドに分割し集計しております。

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

2.7 通期業績予想

2Q決算発表時に修正した通期業績予想を据え置き

■ 2017年9月期

(単位：百万円、%は対前年度比増減率)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益	EBITDA
通 期	20,370(68.2%)	5,013 (31.2%)	4,673 (23.6%)	2,762 (-5.1%)	5,811 (38.7%)
配当予想	37円 (+10円)				

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

■ ポイント

- **売上高**
 - ・ MACROKIOSKの損益は第2四半期会計期間より9ヶ月分（2016/10/1～2017/6/30）を取り込む
 - ・ 昨年11/1に開始した後払い新サービスの3-4Q分は予想に含まず
- **販管費**
 - ・ グループ会社増に伴うのれん償却予定（計約230百万円/年）
- **営業外費用**
 - ・ のれん償却予定（持分法適用会社分、約160百万円/年）
- **純利益**
 - ・ 前期は特別利益（約590百万円※）を計上
 - ※投資有価証券売却益194百万円、段階取得に係る差益395百万円
 - ・ PSの一時差異に係る繰延税金資産については年度末に計上する前提

3. 今後の取り組みと成長戦略

3.1 中期利益目標

2020年目標は現サービス&プロダクトの成長のみで達成可能

2020年営業利益目標 100億円



3.2 今期の成果と将来に向けたアクション

先行投資の成果実現と、2020年に向けたアクション

今期の成果と課題

High Lights

- ・ 銀行向けアプリビジネスの拡大
- ・ GMO後払いの急拡大
- ・ 自社処理の大手EC・通販取り込み
- ・ BtoB市場への着実な取り組み
- ・ 海外ビジネスの収益化加速
- ・ 対面市場の取り込み

Low Lights

- ・ インシデント発生
- ・ 貸倒引当金の増加



2020年に向けたアクション

- ・ アプリソリューションの拡大と横展開
- ・ 収益モデル確立と顧客増大
- ・ PJ推進、営業活動強化中
- ・ 大中小、レイヤー別戦略の推進
- ・ 周辺国へのサービス展開
- ・ IoTアプローチ、スマートペイ活用
- ・ 再発防止策の着実な実行
- ・ 与信審査モデル等のチューニング

3.3.1 決済代行事業：銀行向けビジネス

スマホ決済サービスの地域金融機関展開を加速

「アプリバンキング」を中心に
FinTechサービスを拡張



アプリメニューの拡大

サービスの横展開、マルチバンク

スマートペイOEMの拡大

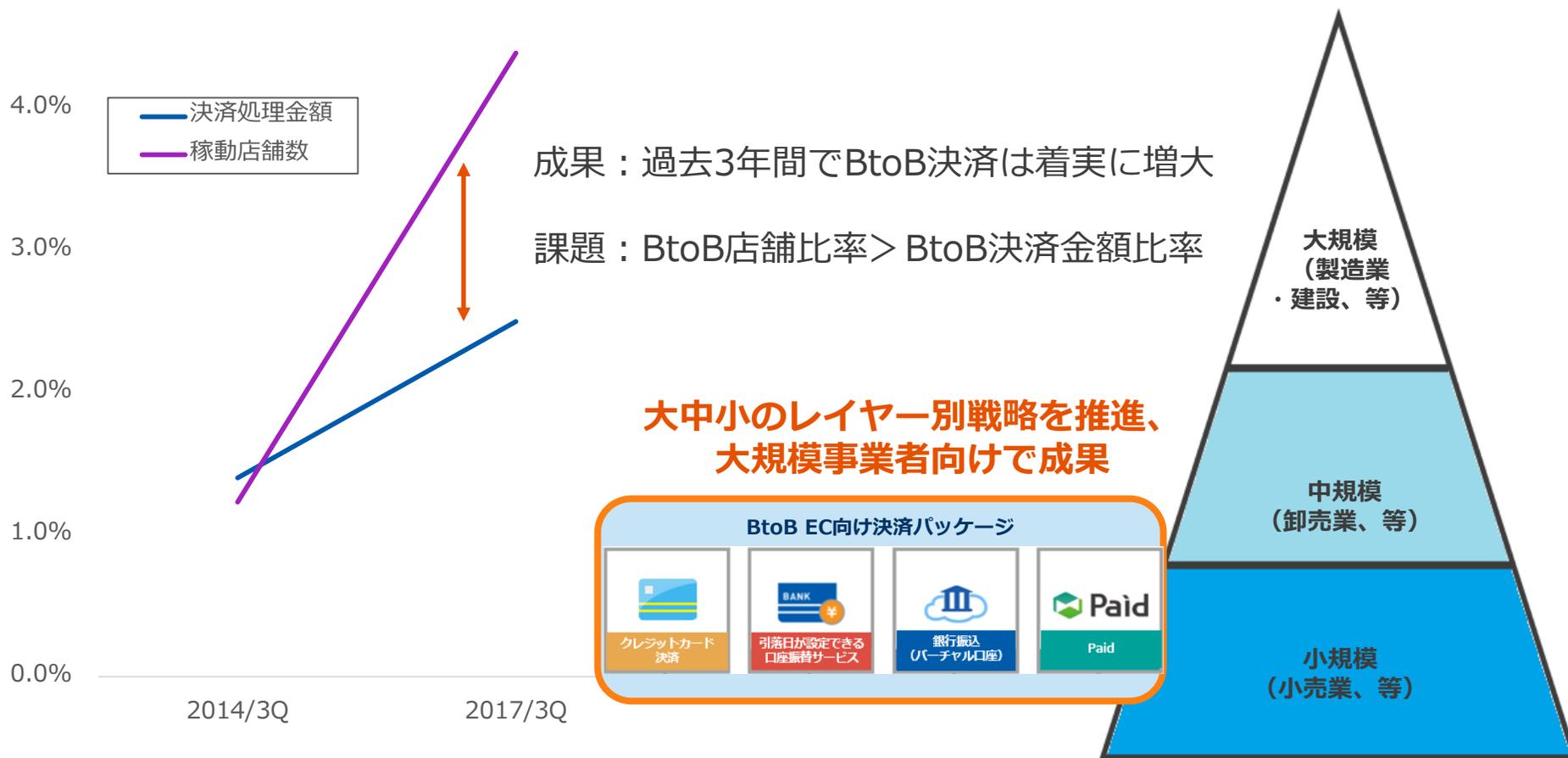
自動精算機連携、キャッシュアウト

2017年7月よりアルメックス社（U-NEXTグループ）と検討開始

3.3.2 決済代行事業：BtoB市場

業界標準のBtoB決済プラットフォームとして確固たる地位を築く

GMO-PG（単体）の決済に占めるBtoB比率



成果：過去3年間でBtoB決済は着実に増大

課題：BtoB店舗比率 > BtoB決済金額比率

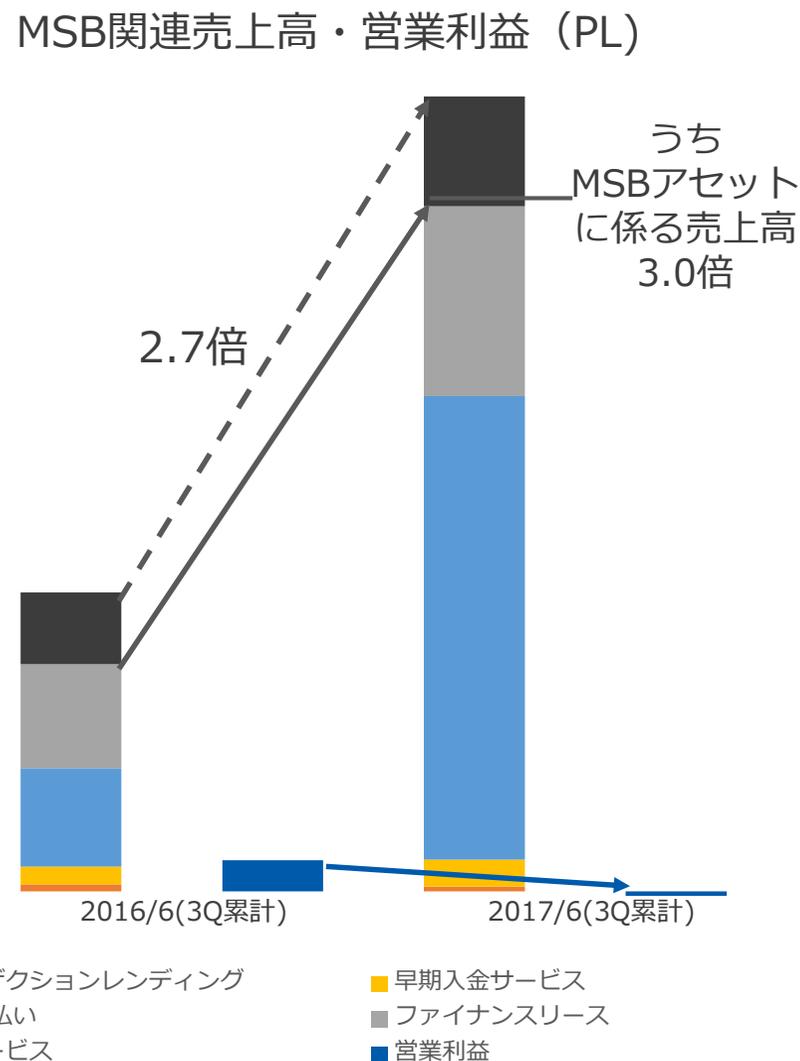
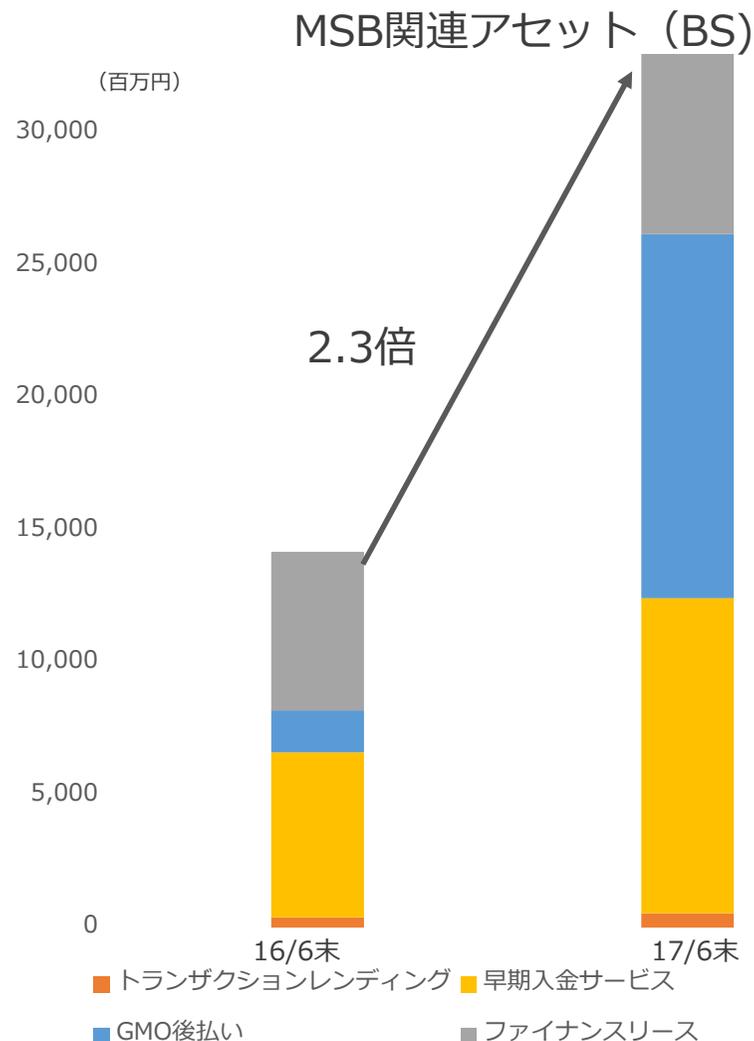
大中小のレイヤー別戦略を推進、
大規模事業者向けで成果

※決済処理金額はQ累計値、ショップ数はQ末数値

*経済産業省「平成27年度電子商取引に関する市場調査」より

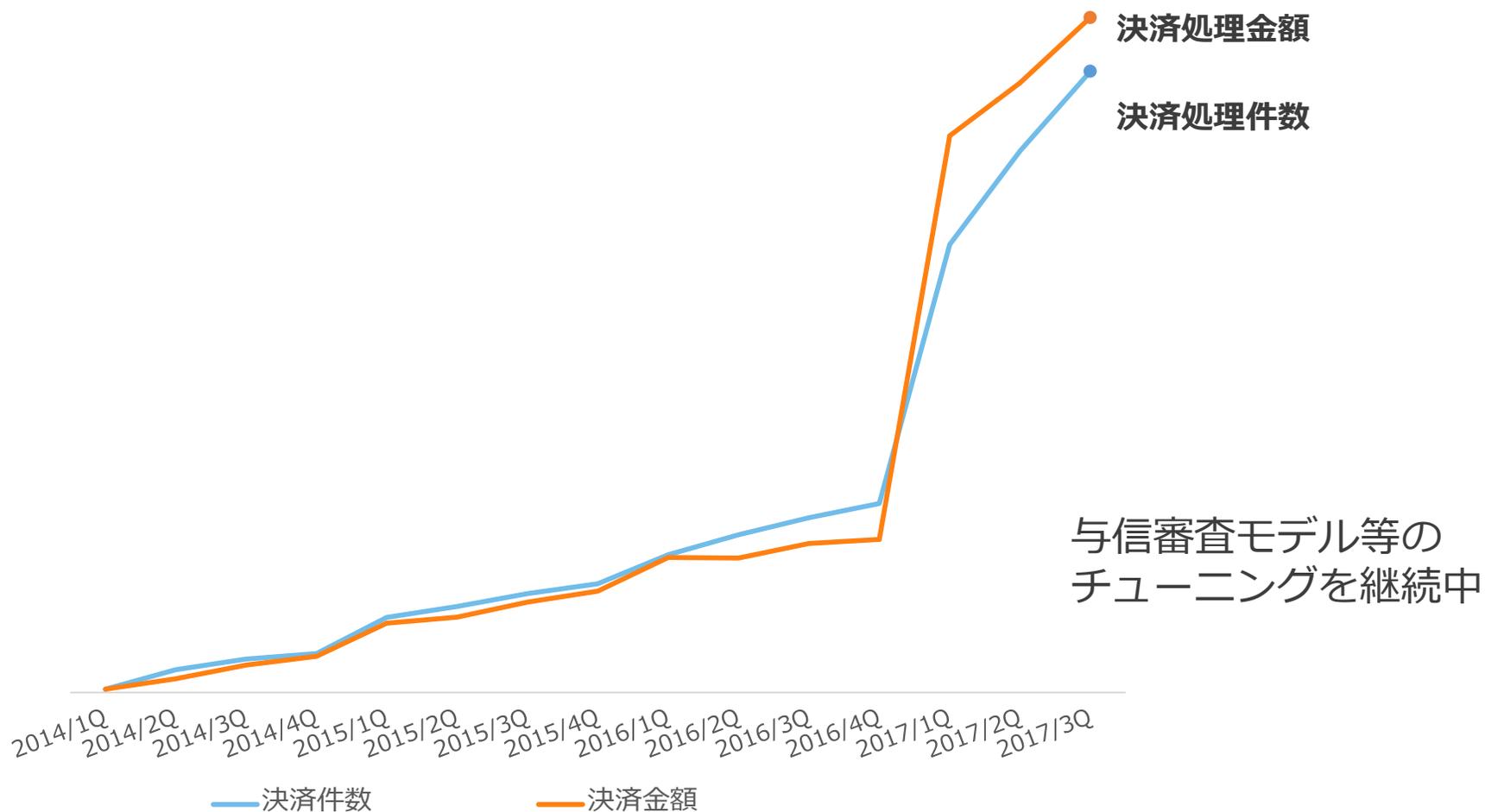
3.4.1 金融関連事業：関連アセットとセグメント業績

MSB関連アセットの増加にあわせ売上高は2.7倍に



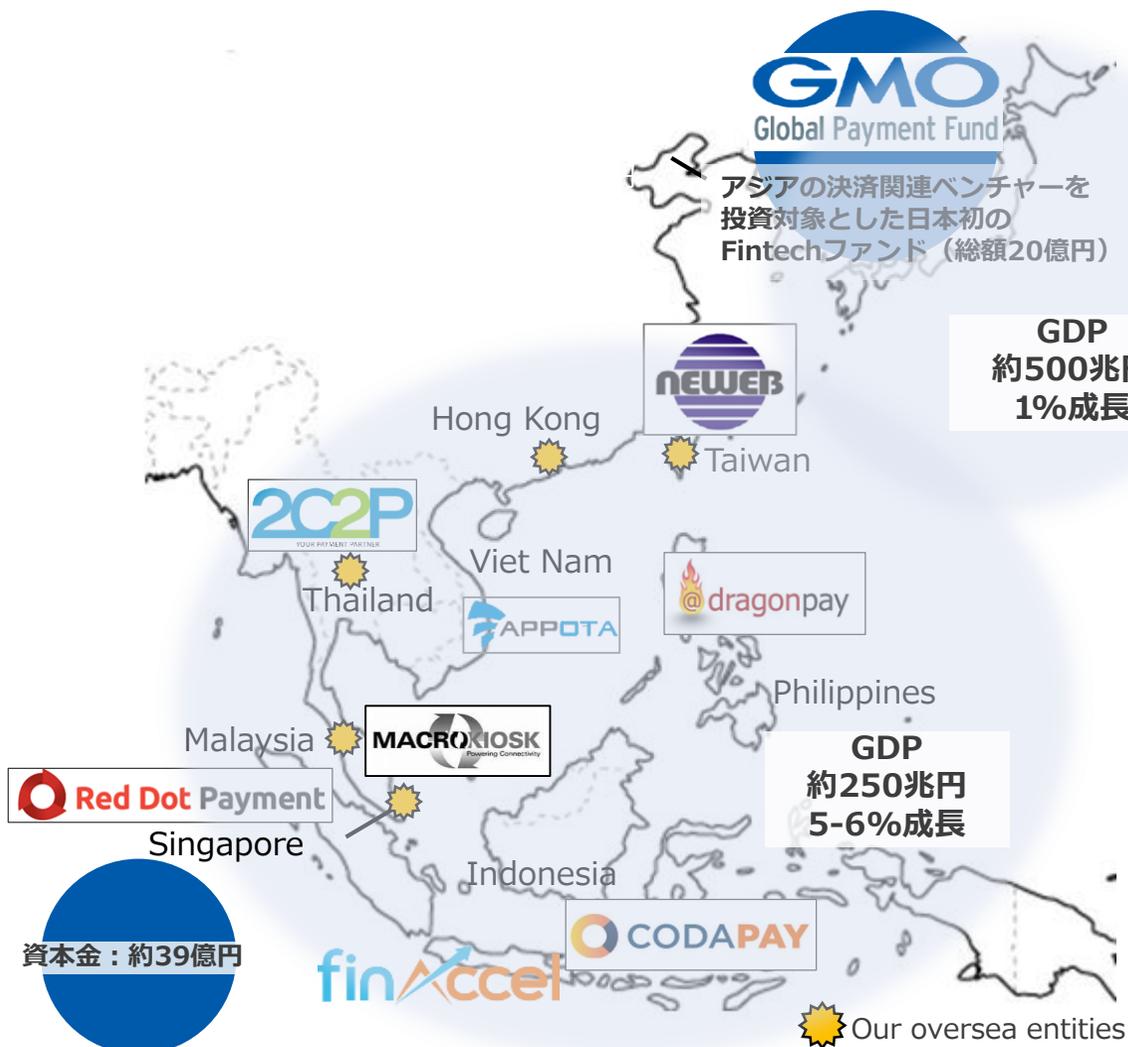
3.4.2 金融関連事業：GMO後払い

新サービス開始により決済規模が急増、既存の後払いも好調続伸



3.5.1 アジア事業

グループ企業や提携・出資先企業が順調に成長開拓



■ 海外事業の進捗と成果

- ・ フィリピン、インドネシアの銀行・大手事業者の獲得が進捗
- ・ マレーシアのオンラインバンキングは急成長を継続
- ・ 台湾進出支援が引き続き順調
- ・ インドネシアの後払いも急激に立ち上がり
- ・ ゼロ市場だったミャンマーの決済事業が進捗

3.5.2 グローバル投資戦略

グローバルシナジー：成長する東南アジアと北米投資の有機結合

PG-Japan

PG-SG

- 目的：主戦場での収益拡大
- 投資の出所：直接投資（PG, EP, FG）

日本
プロフィット
センター

東南アジア・インド
グロースセンター

北米
イノベーション
センター

- 目的：最新知見の獲得・還元・移転
- 投資の出所：直接投資（PG）

- 目的：拡大市場の取り込み
- 投資の出所：
 - 決済マイノリティ：GPF
 - 決済マジョリティ、および非決済マイノリティ：直接投資(PG)

前期、積極投資を実施済

4. 財務ハイライト

4.1 連結貸借対照表

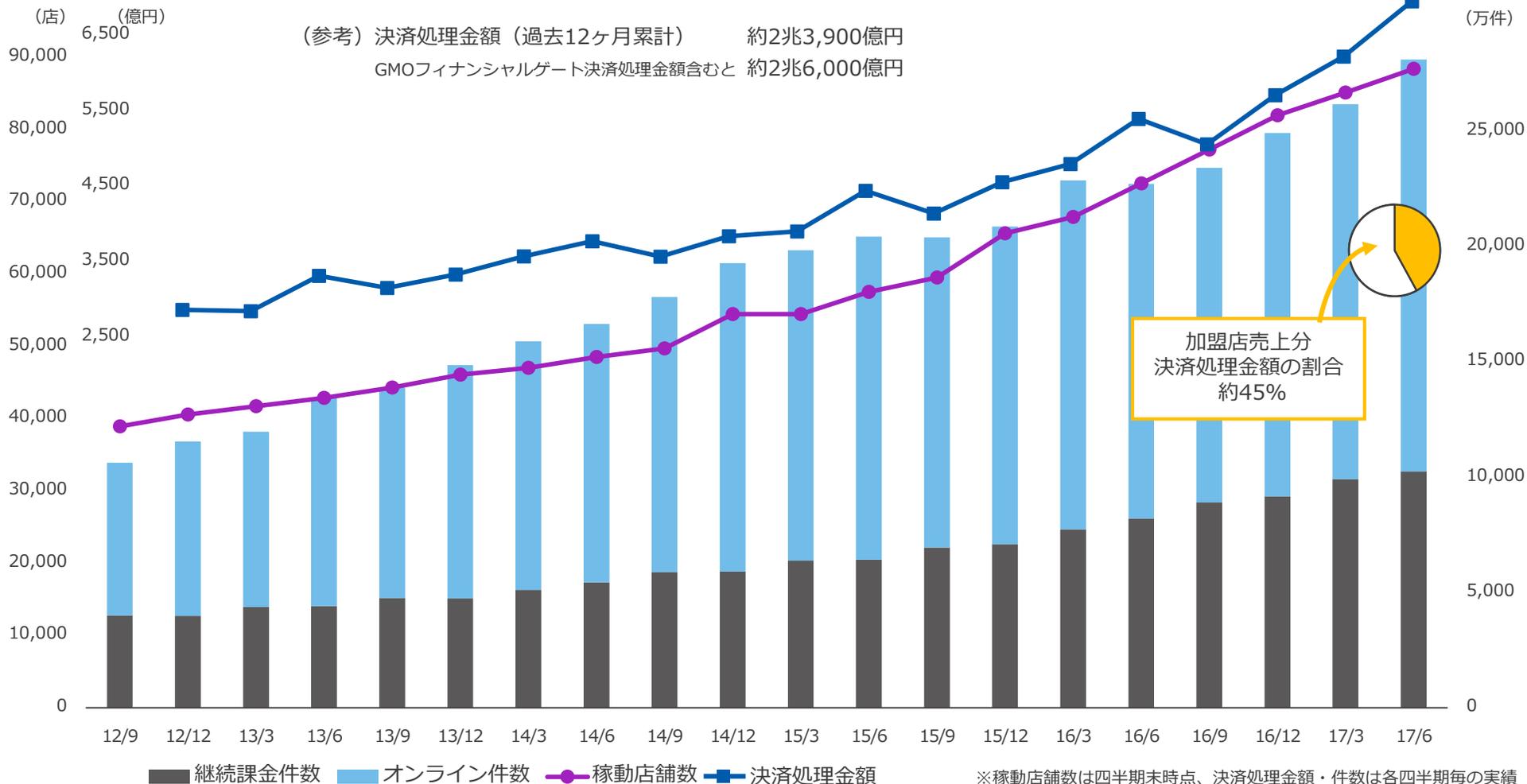
MSB関連及びグループ企業拡大に伴うアセットの増加

(百万円)	17年9月期 3Q末実績	16年9月期 3Q末実績	増減	(百万円)	17年9月期 3Q末実績	16年9月期 3Q末実績	増減
流動資産	65,731	47,680	18,050	流動負債	52,202	35,459	16,742
現金及び預金	28,260	30,493	△2,232	短期借入金	28	0	28
リース債権	6,865	6,004	860	ファイナンス・リース関連 一年内返済長期借入金	800	0	800
短期貸付金	547	387	159	預り金	34,367	29,940	4,427
前渡金	11,906	6,280	5,626	TL残高拡大			
未収入金	13,756	1,677	12,078	早期入金サービス拡大 (BS残高は連結処理(相殺)後)			
貸倒引当金	△1,988	△289	△1,698	未払金	11,495	2,820	8,674
その他の流動資産	6,382	3,126	3,256	その他の流動負債 GMO後払い増加	5,510	2,698	2,812
固定資産	9,949	5,085	4,863	固定負債	3,545	224	3,321
有形固定資産	389	206	182	長期借入金	3,204	0	3,204
無形固定資産	4,029	1,178	2,850	その他の固定負債	341	224	116
のれん	2,203	22	2,181	グループ企業拡大に伴う増加			
ソフトウェア	1,288	930	358	株主資本	18,794	17,206	1,588
投資その他の資産	5,530	3,699	1,830	資本金	4,712	4,712	0
投資有価証券	2,300	2,668	△367	その他の包括利益	151	△124	276
関係会社株式	2,279	284	1,994	累計額			
資産合計	75,680	52,766	22,914	関係会社有価証券の増加			
				純資産合計	19,932	17,082	2,850
				負債・純資産合計	75,680	52,766	22,914

4.2 主要KPI推移（四半期推移）

年間決済処理金額は約2.4兆円に

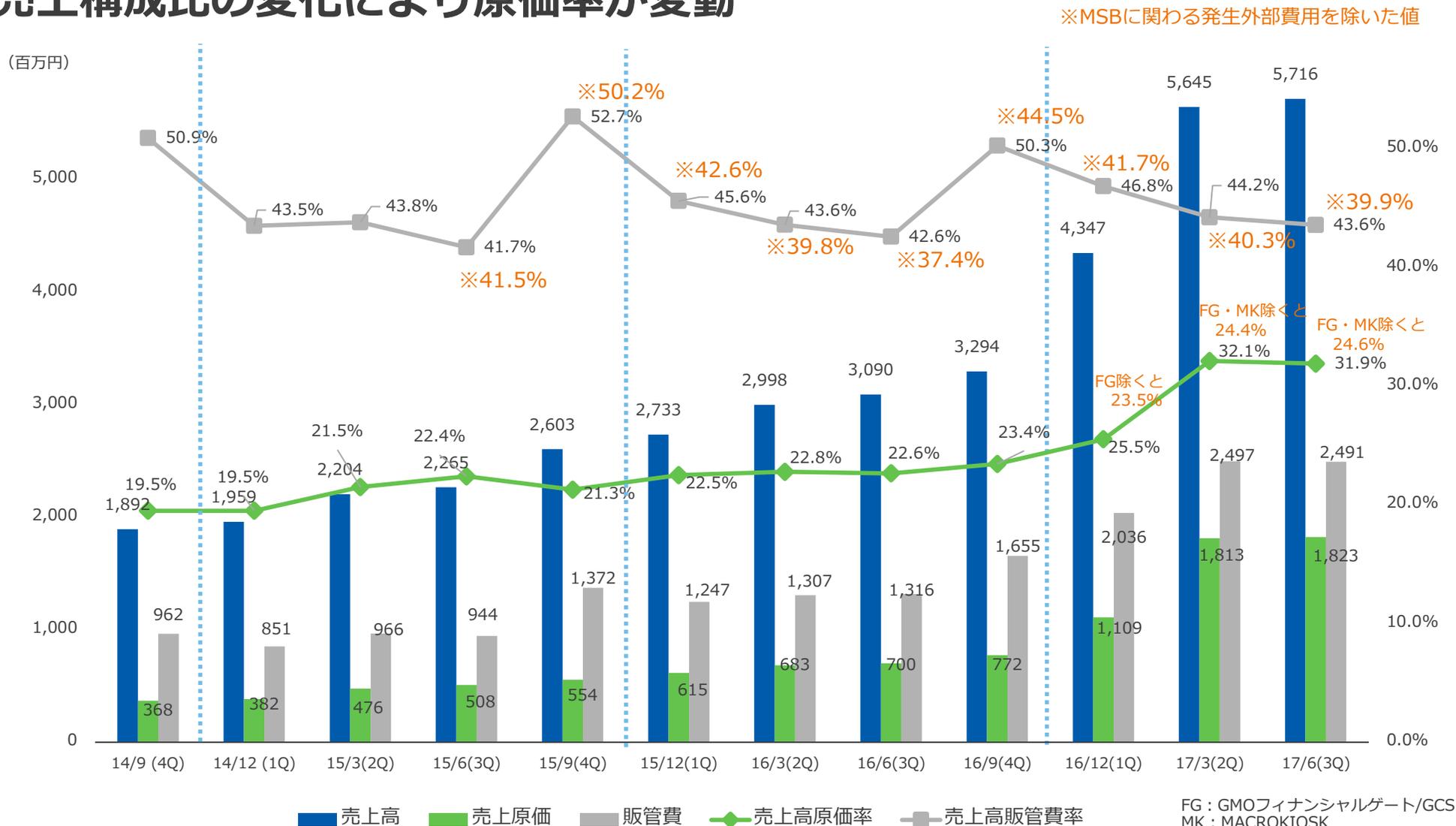
稼働店舗数 88,425店、決済処理金額 約6,900億円、決済処理件数 約2億8,100万件



5. 参考資料等

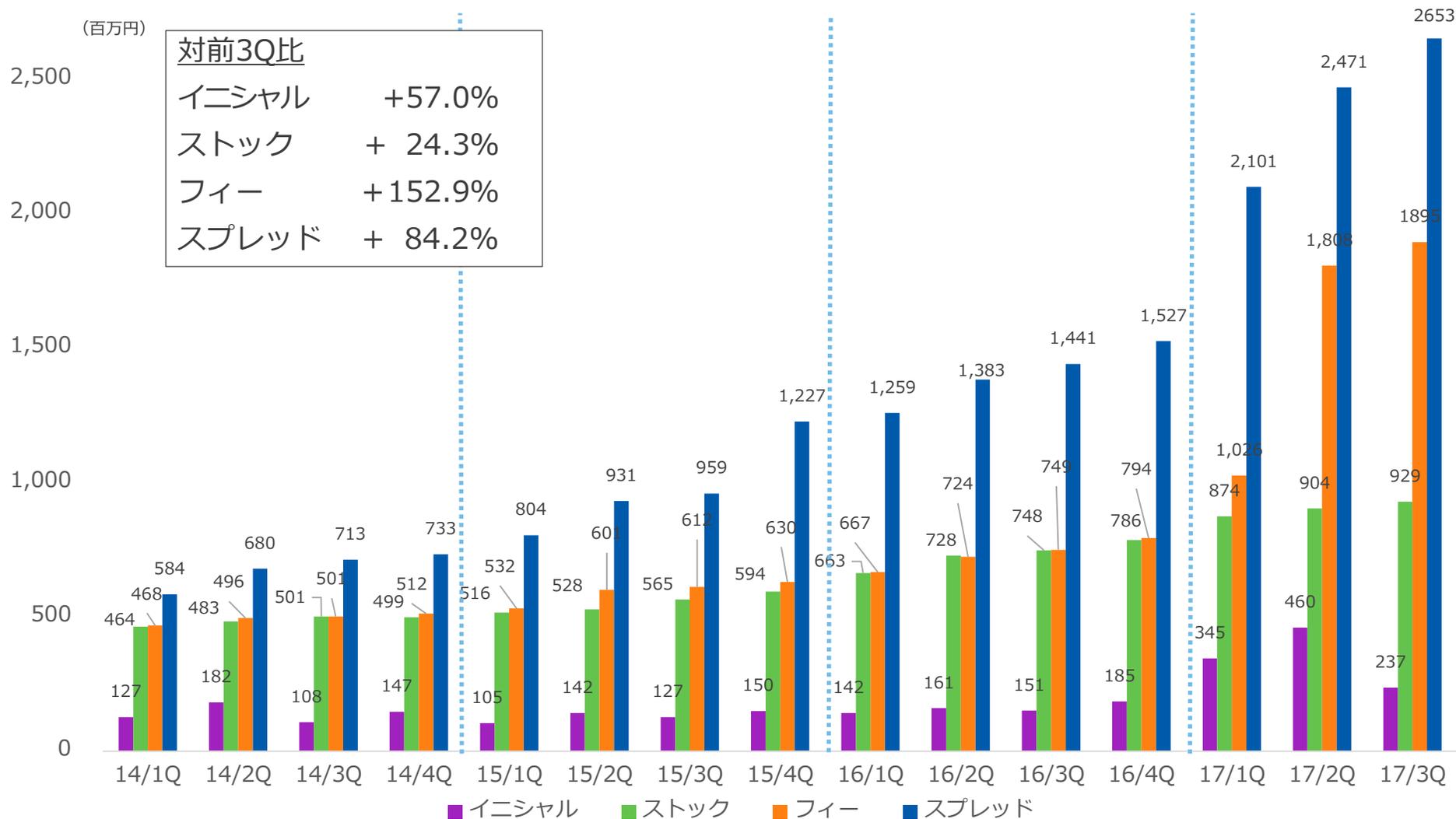
5.1 売上高原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



5.2 ビジネスモデル別売上（四半期推移）

全ビジネスモデルで売上成長が加速

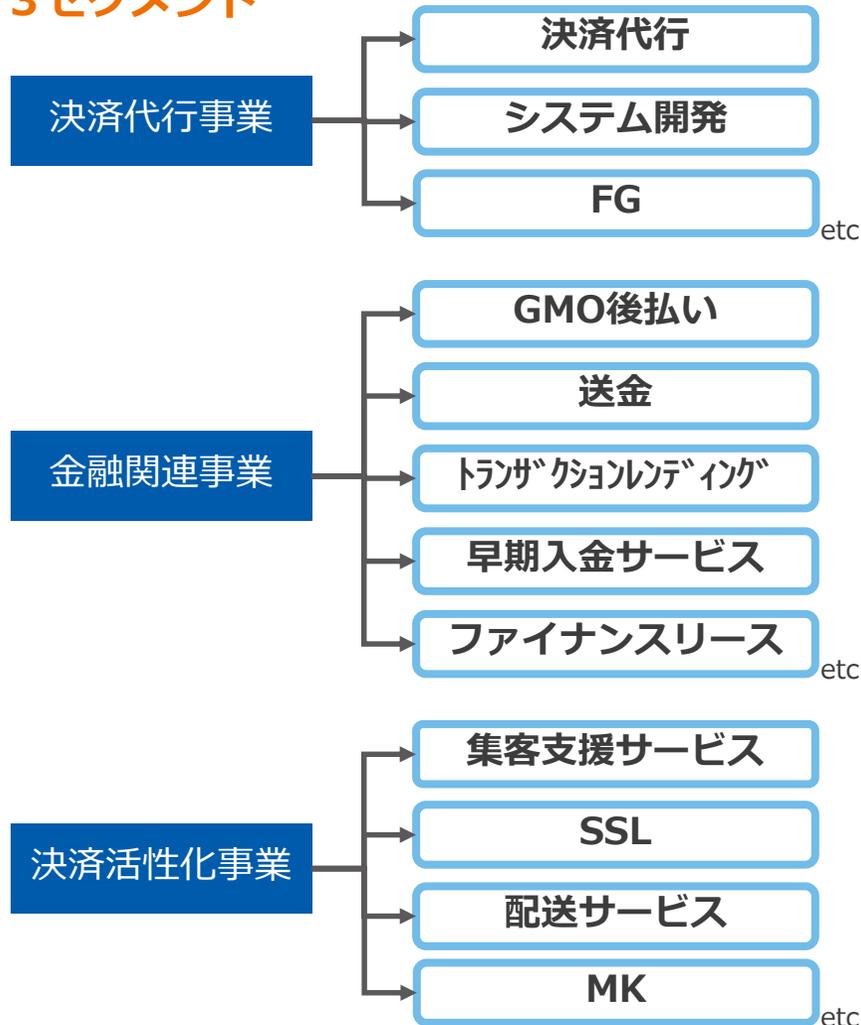


※「GMO後払い」売上高を、今2Qよりフィーとスプレッドに分割し集計しております。

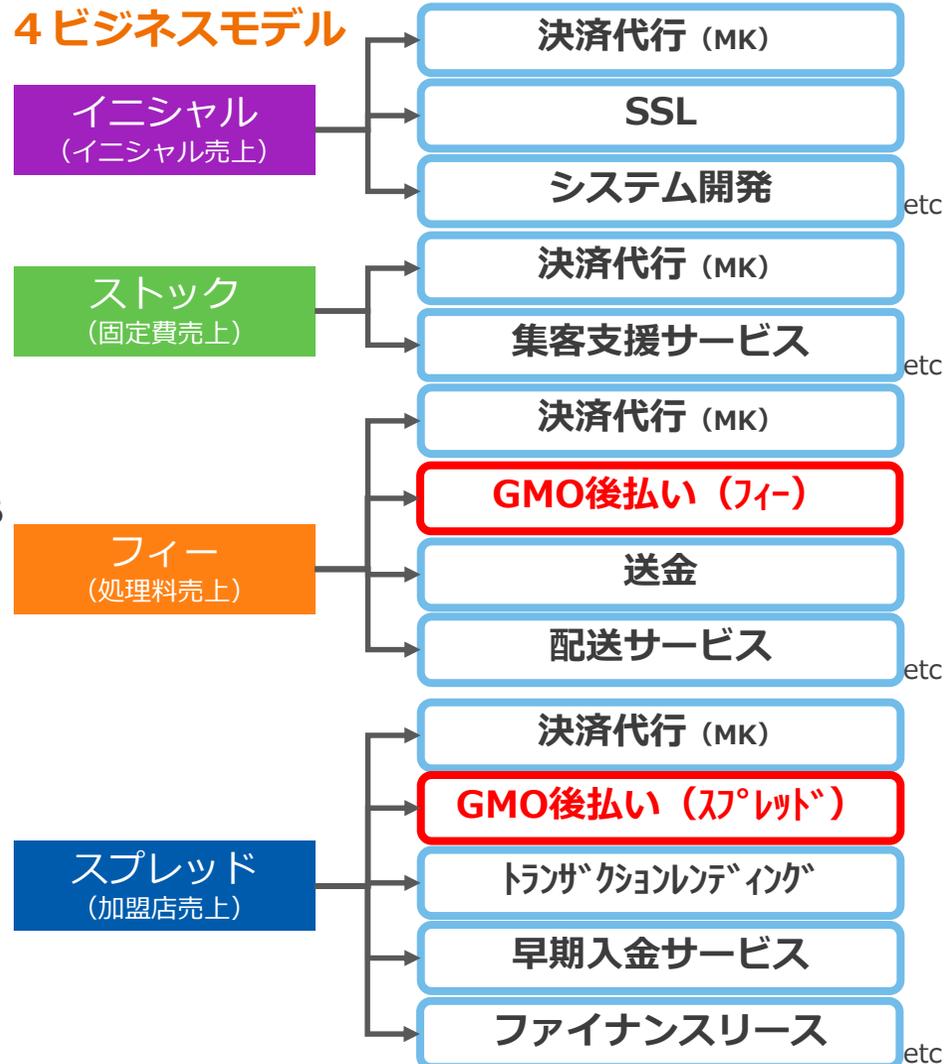
5.3 報告セグメントと、ビジネスモデル別の変更

GMO後払いをフィーとスプレッドに分割、MKを追加

3セグメント



4ビジネスモデル



赤字：今2Qからの変更点

MSB

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 <http://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室までご連絡ください。

IR室 TEL:03-3464-0182