

平成26年9月期 決算説明会

テーマ：20%利益成長へ回帰、次の10年の継続成長を目指す

2014年11月5日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

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、2014年11月5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. 財務ハイライト
3. 今後の成長戦略
4. 2015年9月期の業績予想

1. サマリー

1.1 予想と実績①

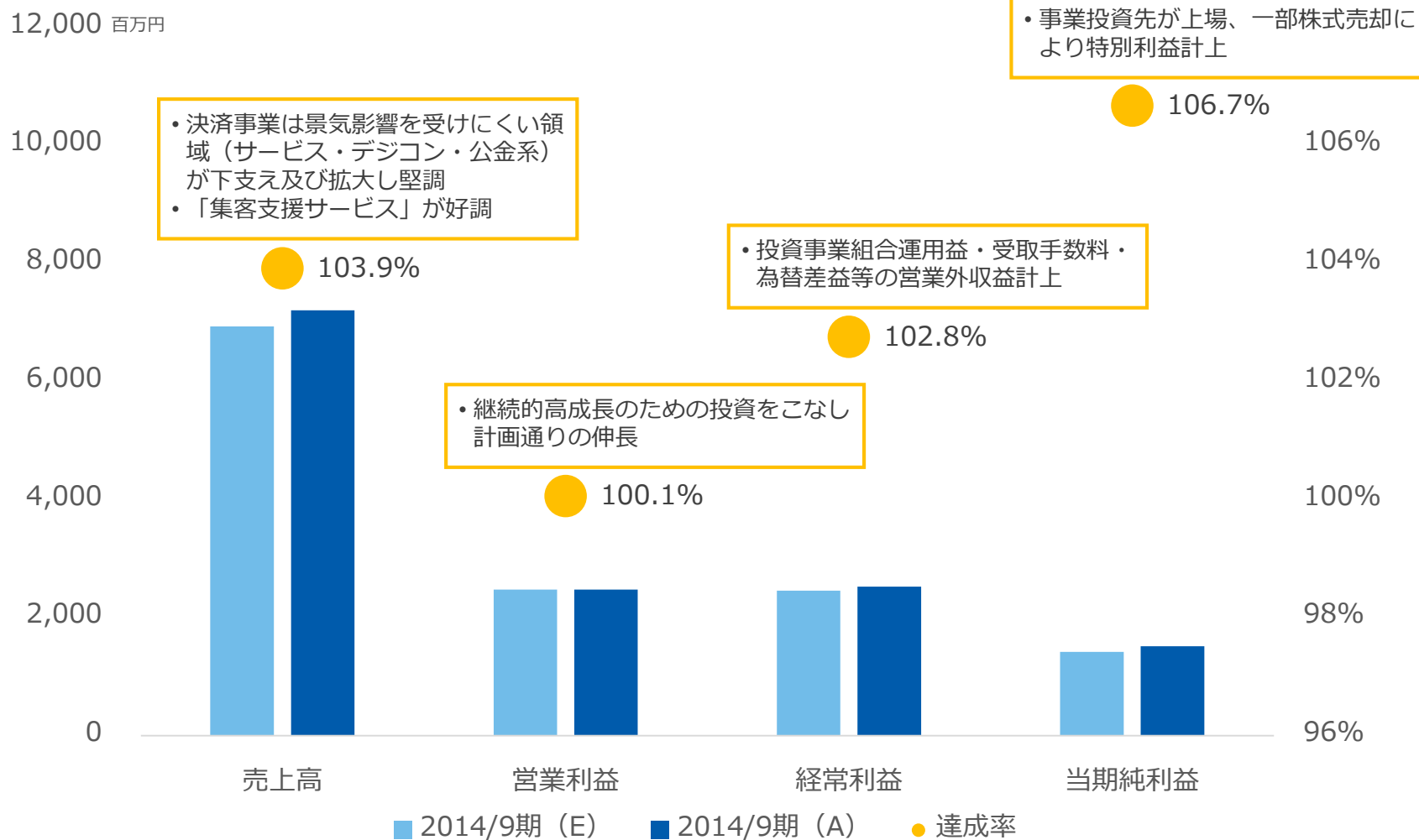
投資負担を吸収し20%利益成長に回帰、期初計画から増配、ROE24.4%

■ 2014年9月期 通期 (13/10 - 14/9) 実績 (連結)

	2014年9月期	2013年9月期	前年同期比	期初計画	計画比
売上高	7,205百万円	5,764百万円	+ 25.0%	6,934百万円	+3.9%
営業利益	2,476百万円	2,048百万円	+ 20.9%	2,475百万円	+0.1%
経常利益	2,527百万円	2,047百万円	+ 23.5%	2,460百万円	+2.8%
純利益	1,515百万円	1,217百万円	+ 24.5%	1,421百万円	+6.7%
経常利益率	35.1%	35.5%			
ROE	24.4%	23.0%			
一株当たり 配当	30.0円	24.5円	+5.5円	28.5円	+1.5円

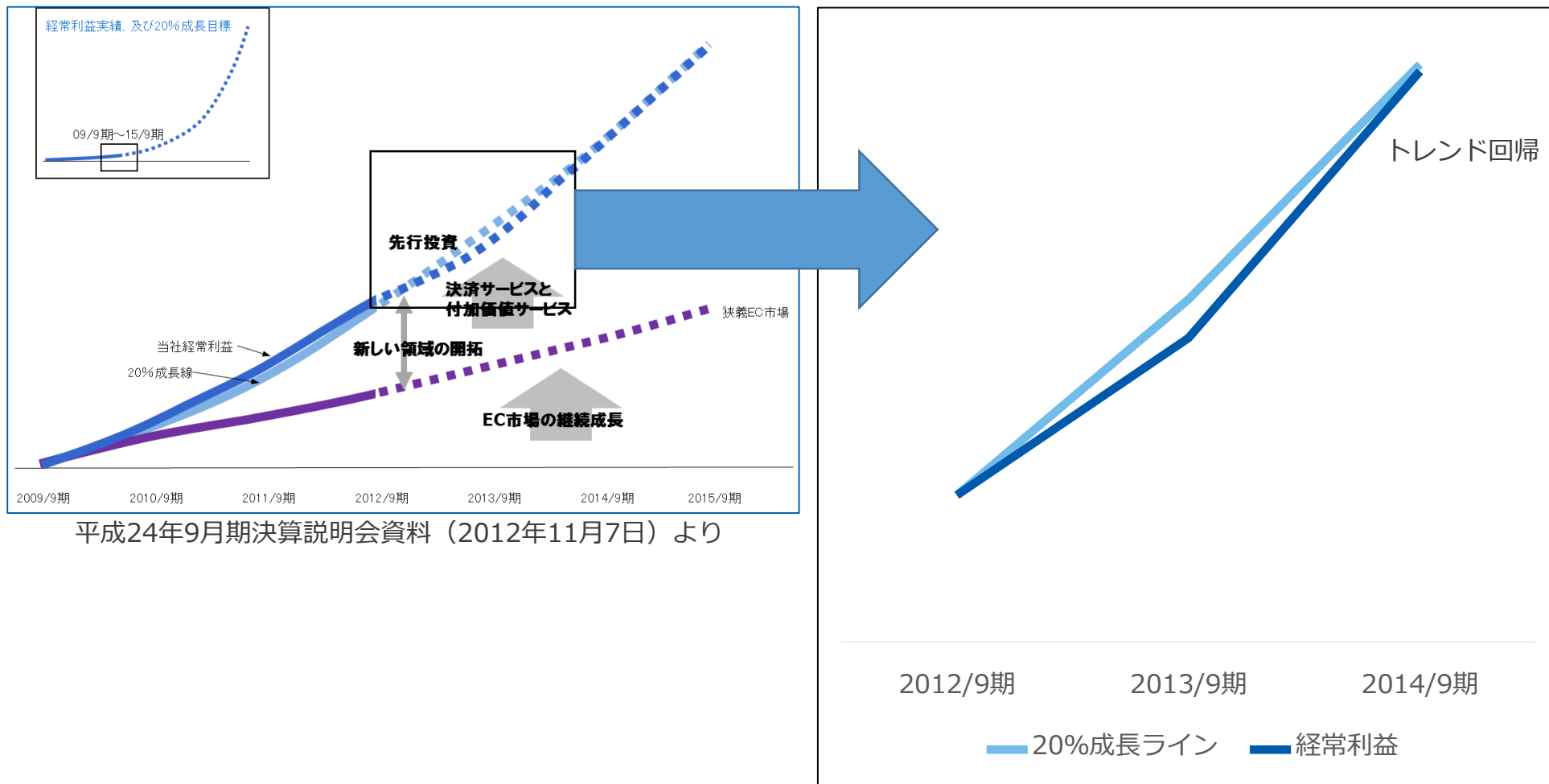
1.2 予想と実績②

営業利益は計画線、営業外・特別利益計上により経常・純利益は上ブレ



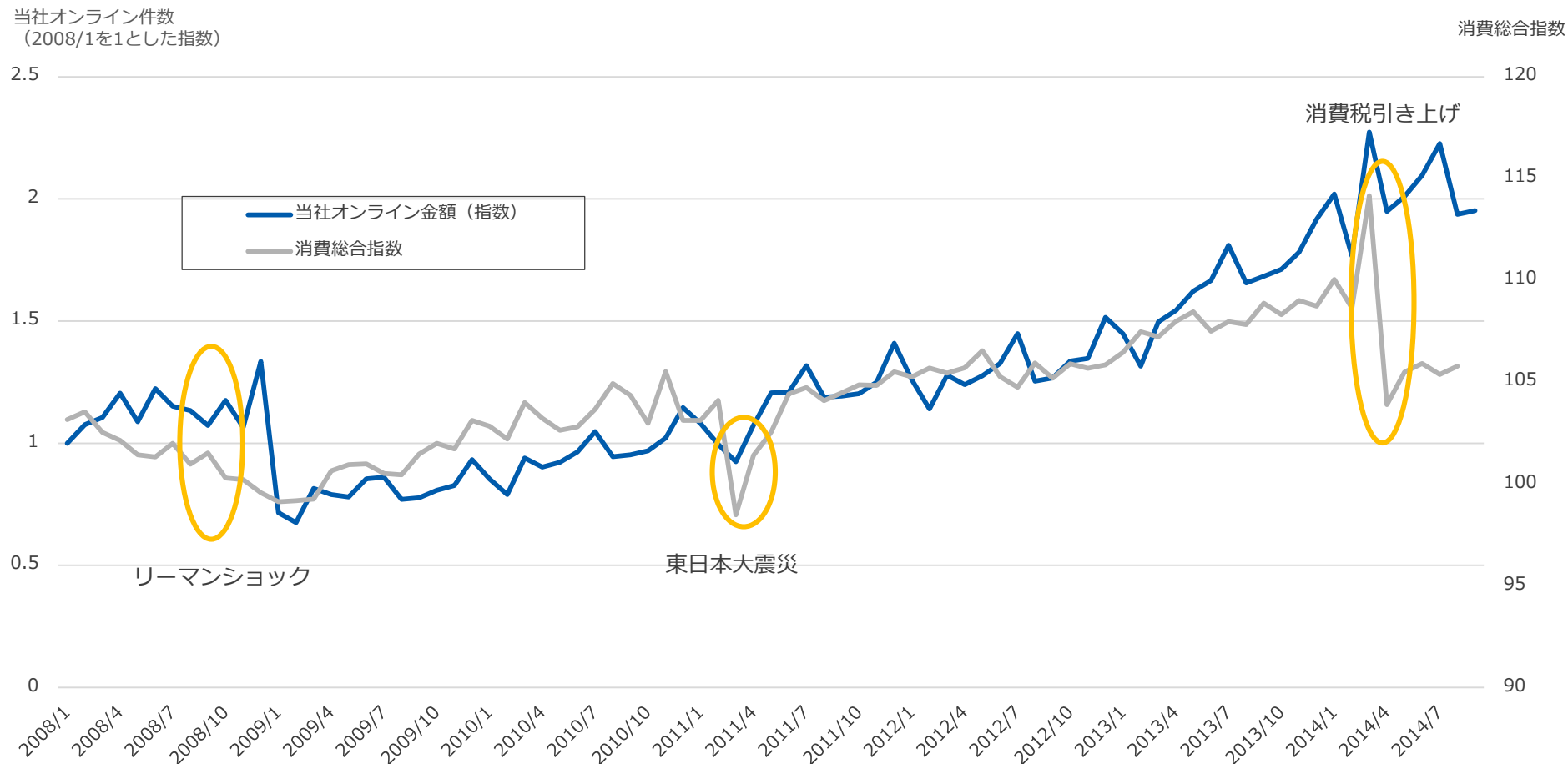
1.3 発表済み計画の検証

2012年11月発表の計画に対し、公約通り20%利益成長トレンドに回帰



(参考) 消費増税影響 (金額)

消費税増税後のEC市場は横ばい推移



1.4 ハイライト&ローライト

先行投資の成果実現と、次の10年に向けた更なるアクション

High Lights

- ・ BtoB (VISA Business Pay、その他) 開始
- ・ CtoCの大幅な伸長
- ・ 「GMO後払い」 決済が目標を上回る推移

- ・ 集客支援サービスが目標を上回る推移
- ・ トランザクションレンディングのトライアル実施 (今期本格展開へ)

- ・ 東南アジア5拠点にて海外決済サービス開始、決済特化型ファンド設立
- ・ 業務提携型ビジネスが成果 (重要業務提携先の業容拡大・上場)
- ・ COC黒字化

- ・ データセンター統合が完了

決済事業

付加価値
サービス

海外・投資

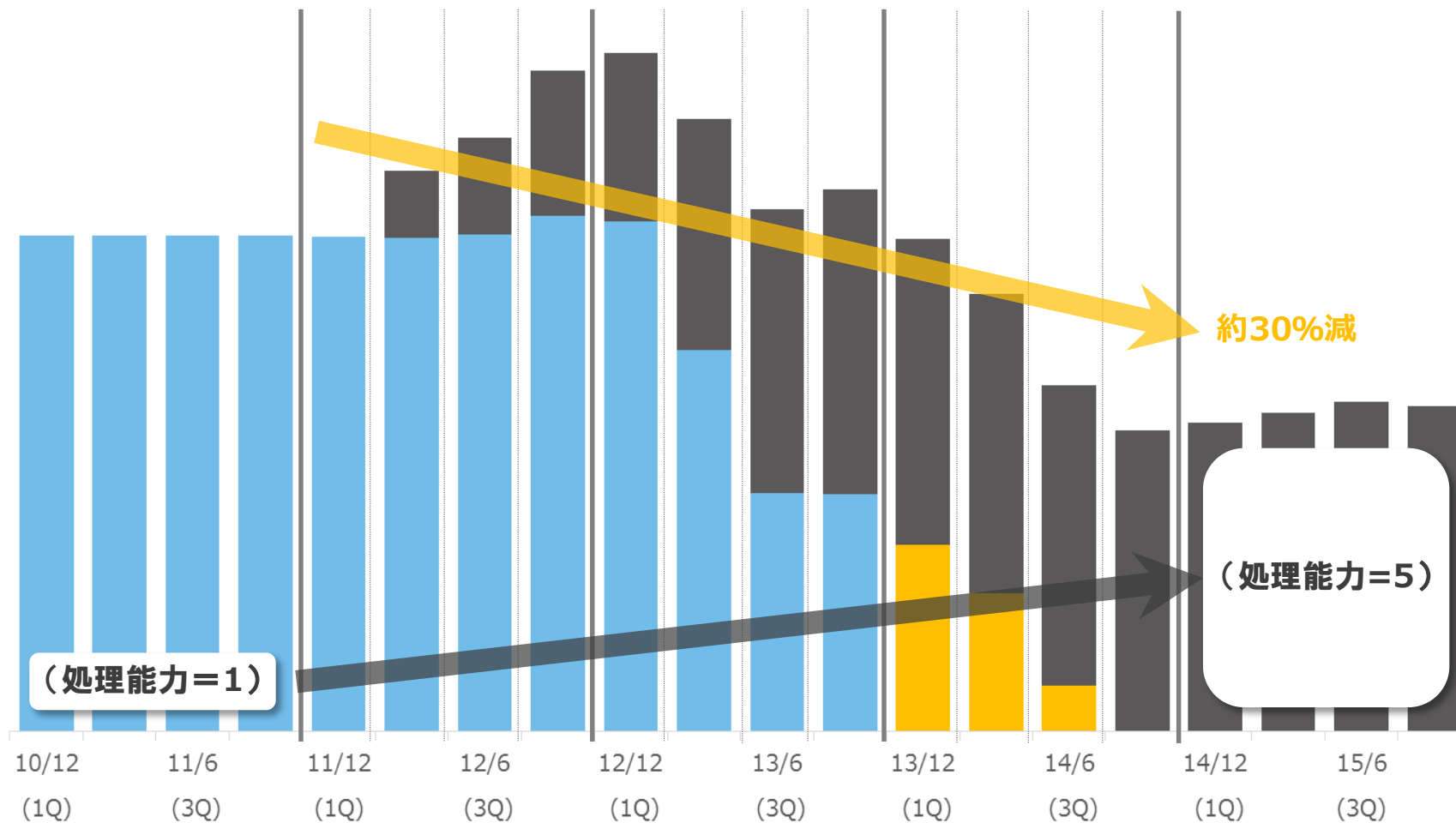
事業基盤

Low Lights

- ・ 消費税増税の影響 (物販系)

1.5 データセンター統合完了

処理能力が5倍、原価3割削減により競争力が一層強化された



※データセンター並行稼働ランニングコストの推移（並行稼働に伴う設備等のコストは除く）

1.6 業界トピック

トピック	想定される変化	当社業績への影響
Apple Pay・LINE Pay (9月)	決済手段の多様化 消費者ニーズの高まり	新たな利便性の高い決済手段の普及はEC市場活性化につながり、基本的にはポジティブながら、関係性の強化が重要に
楽天、米ネット通販買収 (9月) ソフトバンク、印ネット通販に3割出資 (10月)	EC市場におけるグローバル競争が加速	現時点で影響は無いが、10年後を見据えた海外戦略の推進が急務と認識
経済産業省、割賦販売法の改正も視野に (9月)	決済代行業者の格差が顕在化	対応可能な大手が優位、業界における優勝劣敗の構図がより鮮明に
GMO-PG、ビットコイン決済を導入 (11月稼動予定)	破壊的イノベーションが決済関連事業にもたらす構造変化	当面の影響は軽微だが、将来におけるアップサイドのポテンシャルを想定

2. 財務ハイライト

2.1 連結損益計算書

セールスマックスによる原価率上昇は想定内

集客支援サービスの売上増、開発関連売上等による原価率上昇

(百万円)	14年9月期実績		13年9月期実績	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	7,205	100%	5,764	100%
売上原価	1,436	19.9%	1,030	17.9%
売上総利益	5,769	80.1%	4,733	82.1%
販売費及び 一般管理費	3,292	45.7%	2,684	46.6%
営業利益	2,476	34.4%	2,048	35.5%
経常利益	2,527	35.1%	2,047	35.5%
純利益	1,515	21.0%	1,217	21.1%
一株当たり 純利益 (円)	43.92 ※		70.76	-

※2014/10/1付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。

2.2 連結貸借対照表

締め・支払サイクルの多様化により預り金の増加ペースが変化

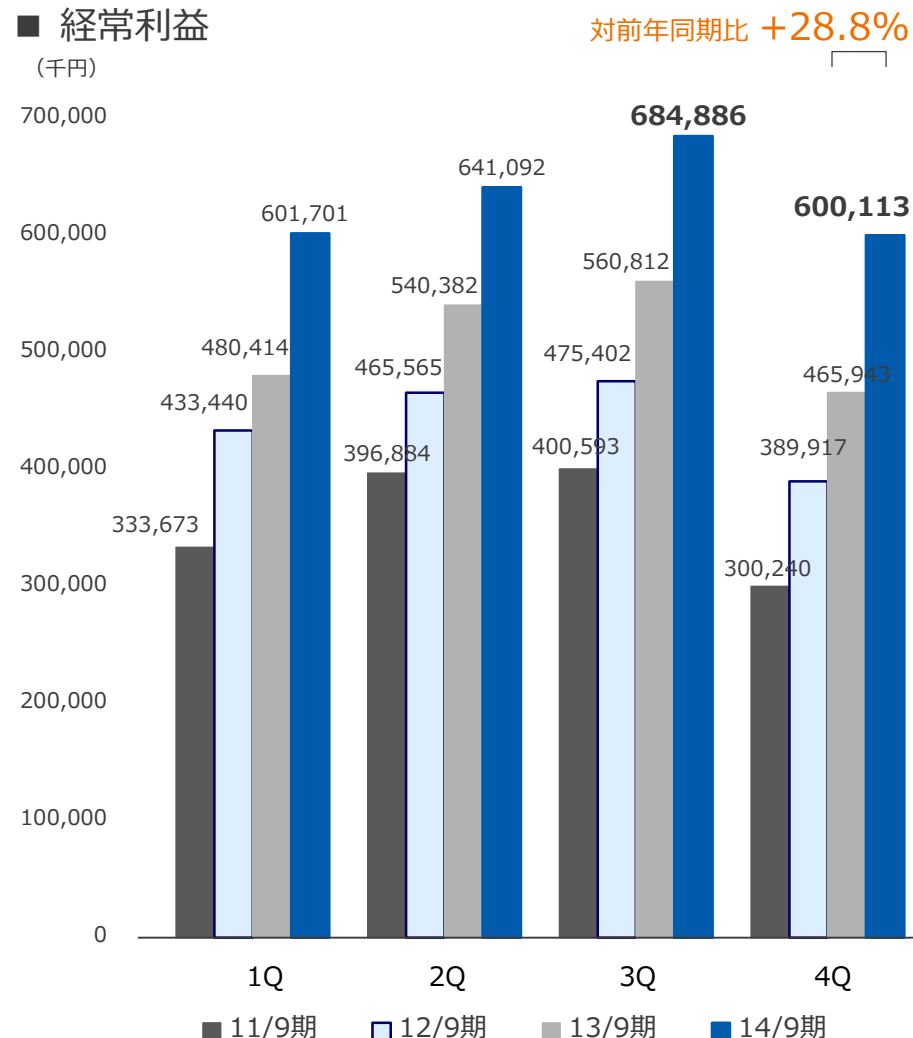
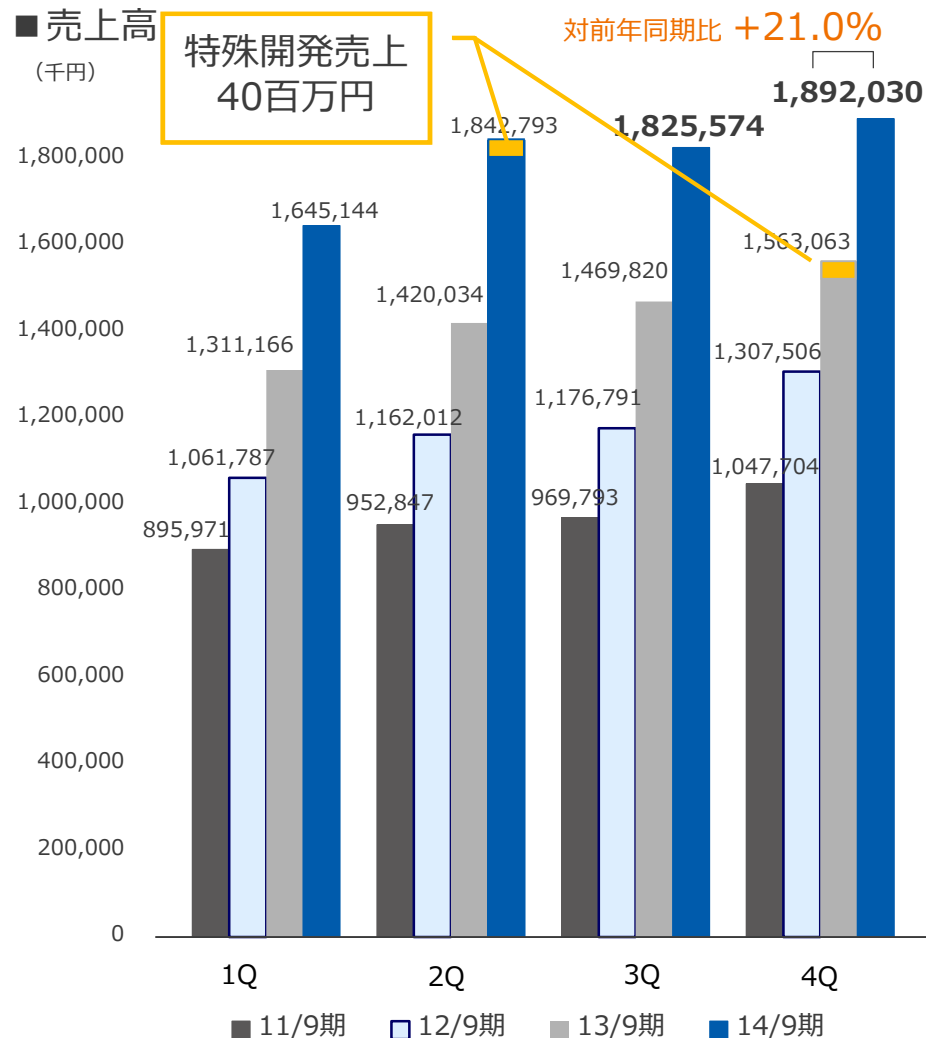
(百万円)	14年9月期 実績	13年9月期 実績	増減
流動資産	22,476	19,670	2,805
現金及び預金	20,386	18,393	1,992
前渡金	585	379	205
その他の流動資産	1,560	923	637
貸倒引当金	△56	△25	△30
固定資産	2,137	1,627	509
有形固定資産	231	262	△30
無形固定資産	764	668	95
うちソフトウェア	661	455	206
投資その他の資産	1,140	695	444
うち関係会社社債	11	11	0
資産合計	24,613	21,298	3,314

(百万円)	14年9月期 実績	13年9月期 実績	増減
流動負債	17,624	15,537	2,087
預り金	15,589	14,337	1,252
その他の流動負債	2,034	1,199	835
固定負債	173	127	45
株主資本	6,727	5,609	1,117
その他の包括利益 累計額	81	13	67
新株予約権	3	10	△6
純資産合計	6,815	5,633	1,181
負債・純資産合計	24,613	21,298	3,314

代表加盟サービスによる加盟店の預り金
※加盟店の締め日・支払サイクルの変化により加盟店売上の増加ペースと乖離が発生

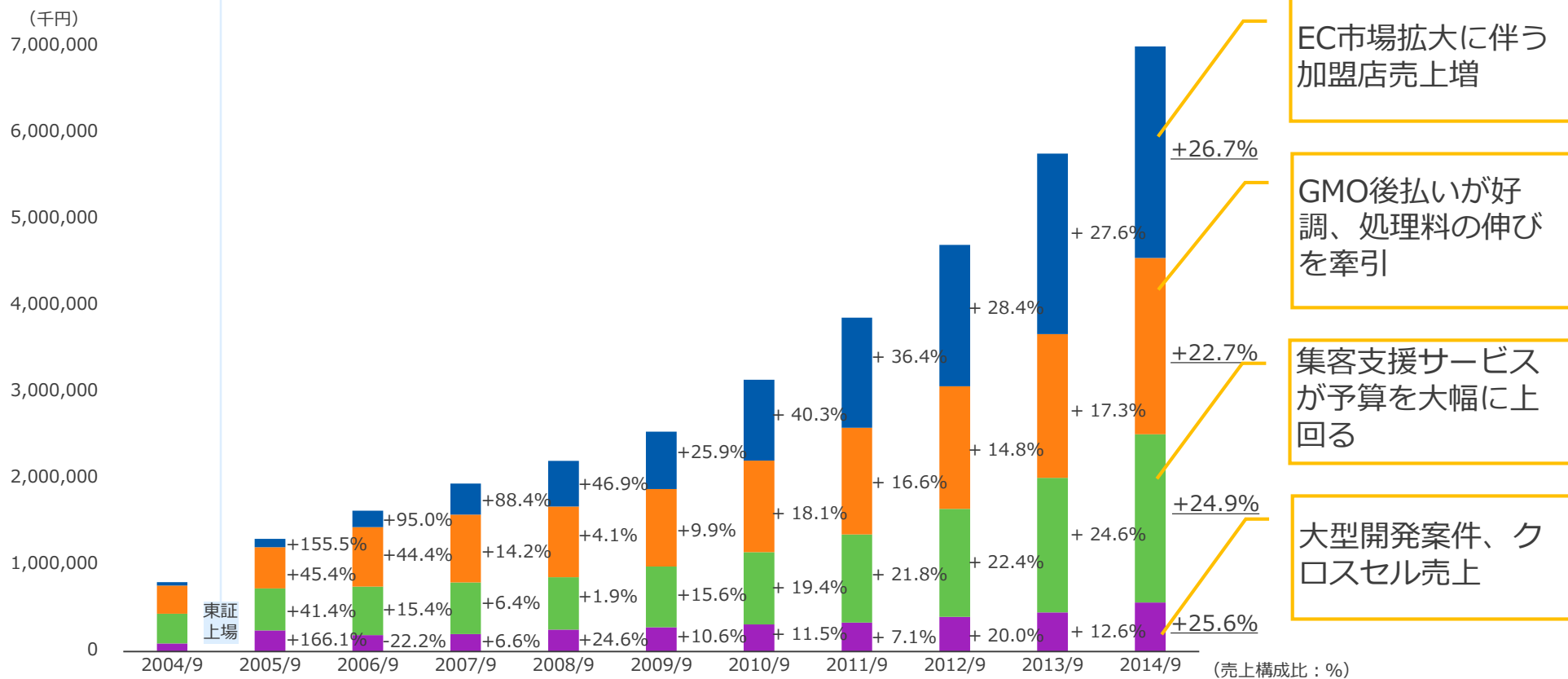
2.3 売上高・経常利益（四半期推移）

売上、経常利益とも対前年同期比20%超の増加



2.4 セグメント別売上（2014/9期実績）

各セグメントが20%以上の売上成長

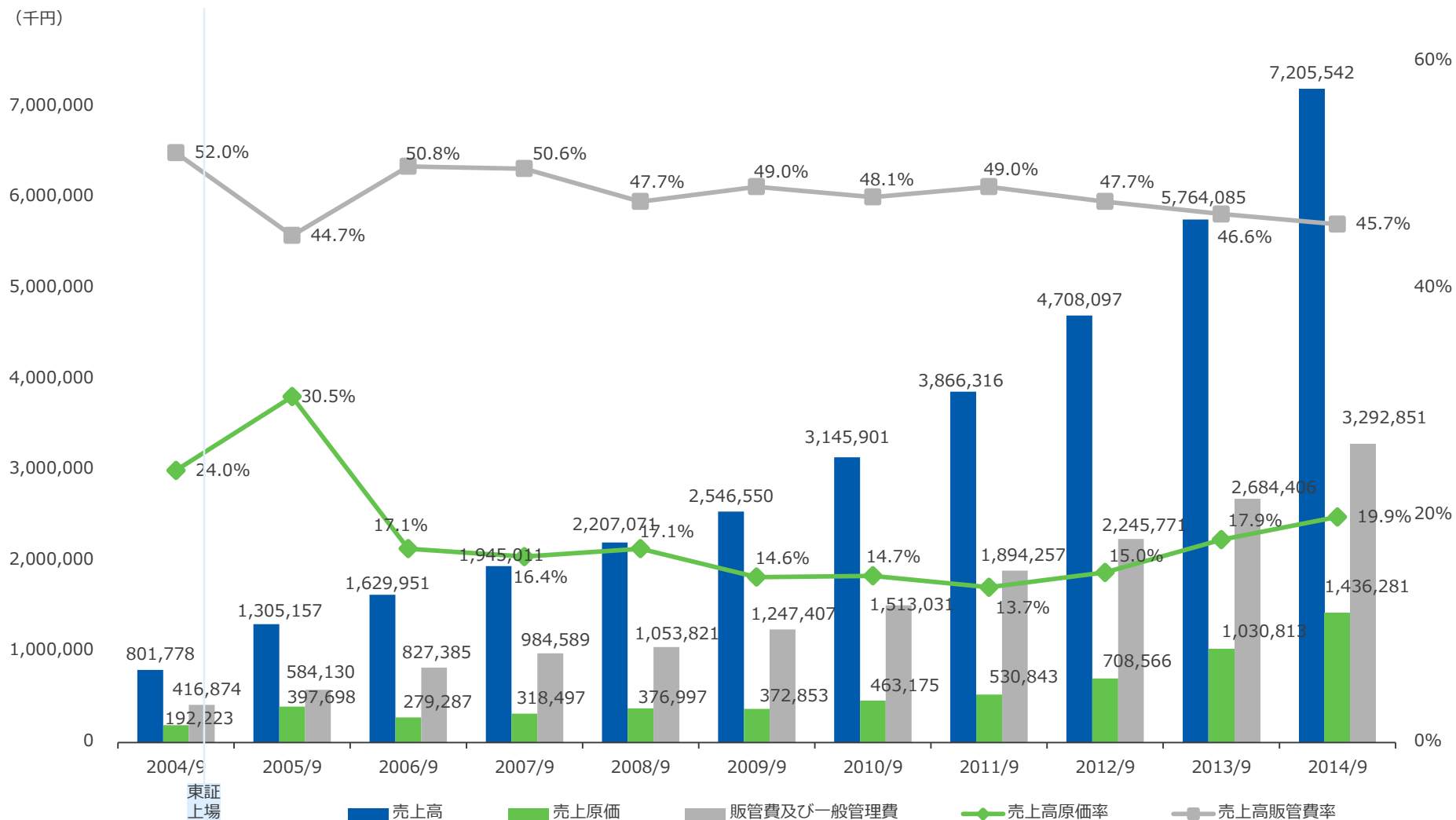


	2004/9	2005/9	2006/9	2007/9	2008/9	2009/9	2010/9	2011/9	2012/9	2013/9	2014/9	売上構成比 (%)
■ 加盟店売上	38,364	98,011	191,126	360,138	529,138	666,209	934,441	1,274,419	1,636,774	2,089,254	2,647,458	36.7
■ 処理料売上	327,409	476,041	687,235	784,799	816,868	897,658	1,060,123	1,235,737	1,418,822	1,663,741	2,042,710	28.4
■ 固定費売上	344,083	486,490	561,253	597,193	608,236	702,946	839,522	1,022,263	1,251,675	1,559,914	1,948,574	27.0
■ インシャル売上	91,920	244,613	190,336	202,880	252,828	279,735	311,813	333,895	400,823	451,175	566,799	7.9

※%は対前年同期比

2.5 売上高原価率・販管費率（2014/9期実績）

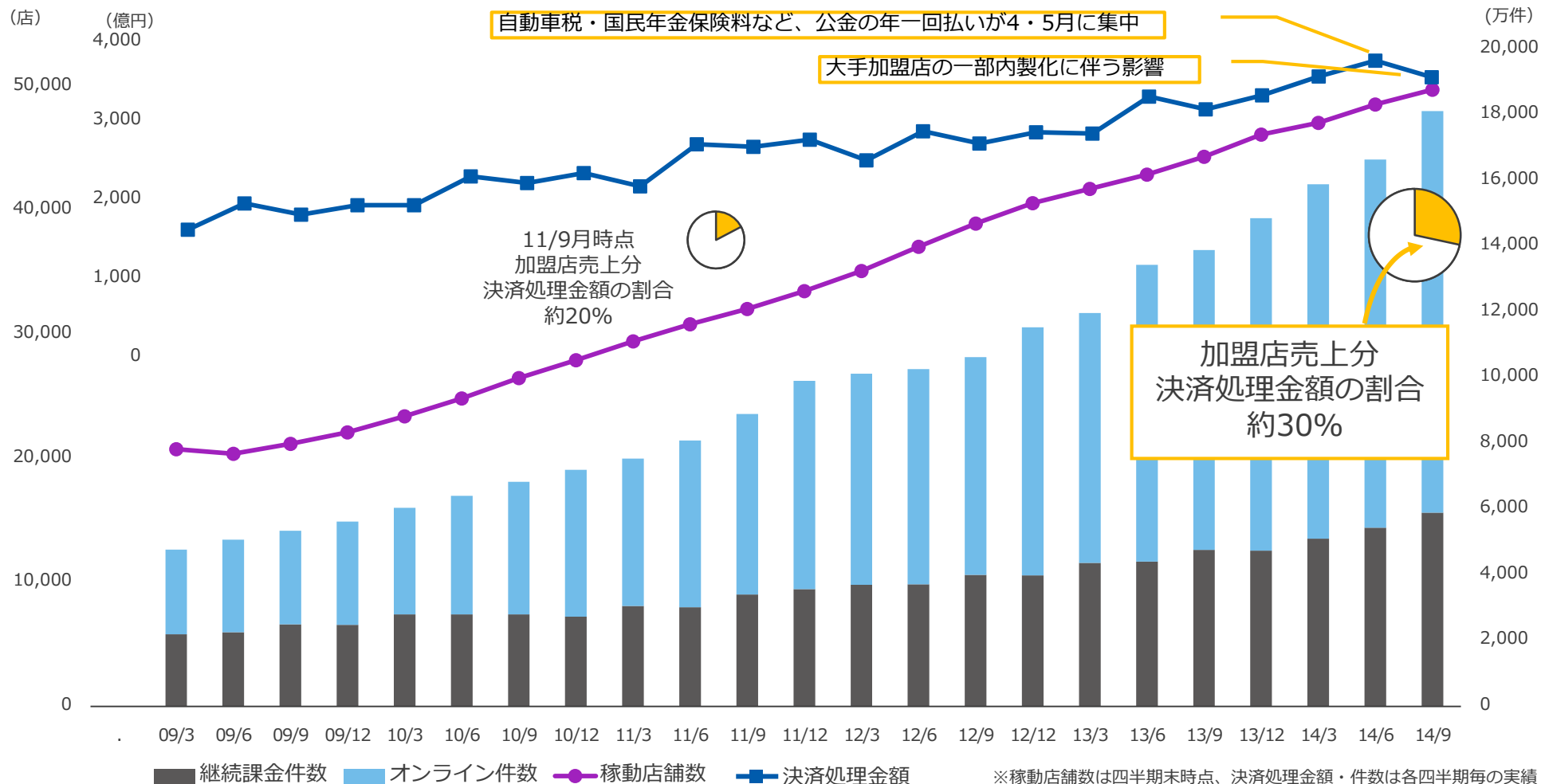
原価率の上昇を販管費でコントロール



2.6 主要係数推移（四半期推移）

稼働店舗数、決済処理件数・金額とも着実に増加

稼働店舗数 49,725店、決済処理金額 約3,500億円、決済処理件数 約1億7,800万件



3. 今後の成長戦略

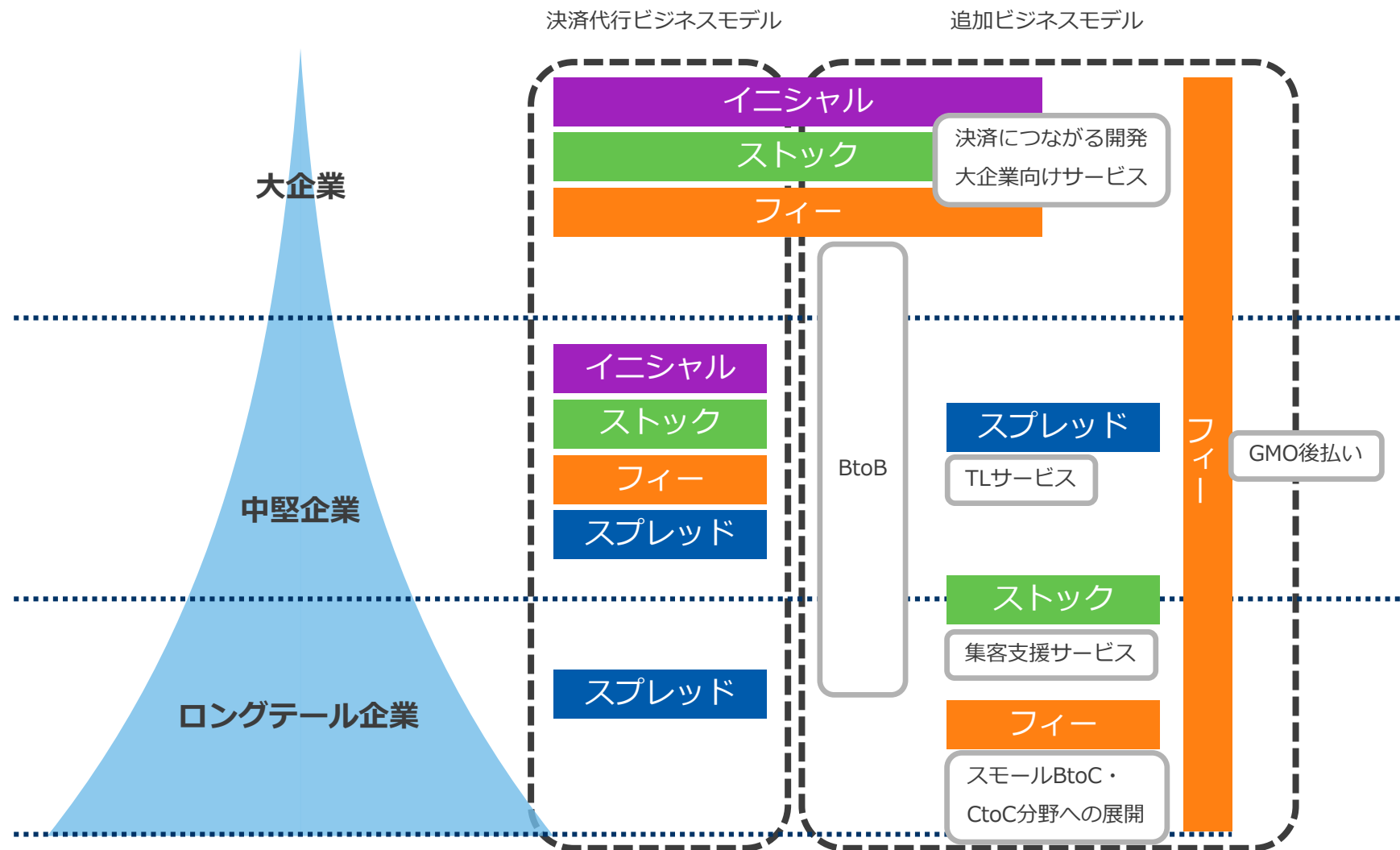
3.1 外部環境

捉えるべき成長機会、的確に対処すべき脅威

Opportunities		Threats	
・ CtoC市場の急拡大	短期	・ 消費増税後の不透明な経済情勢	短期
・ BtoB-EC市場の非対面決済化	中期	・ 新規事業者による参入（プラットフォーム等）	中期
・ 東南アジアの成長センターとしての台頭	中期	・ 国内消費市場全体の成長の頭打ち	長期
・ 税金分野のECの加速	中期	・ 価格競争の継続（Stripe的なものの影響）	長期
・ EC市場の拡大、EC化率の向上	長期	・ Bitcoinなど、根本的な破壊的イノベーションの可能性	長期

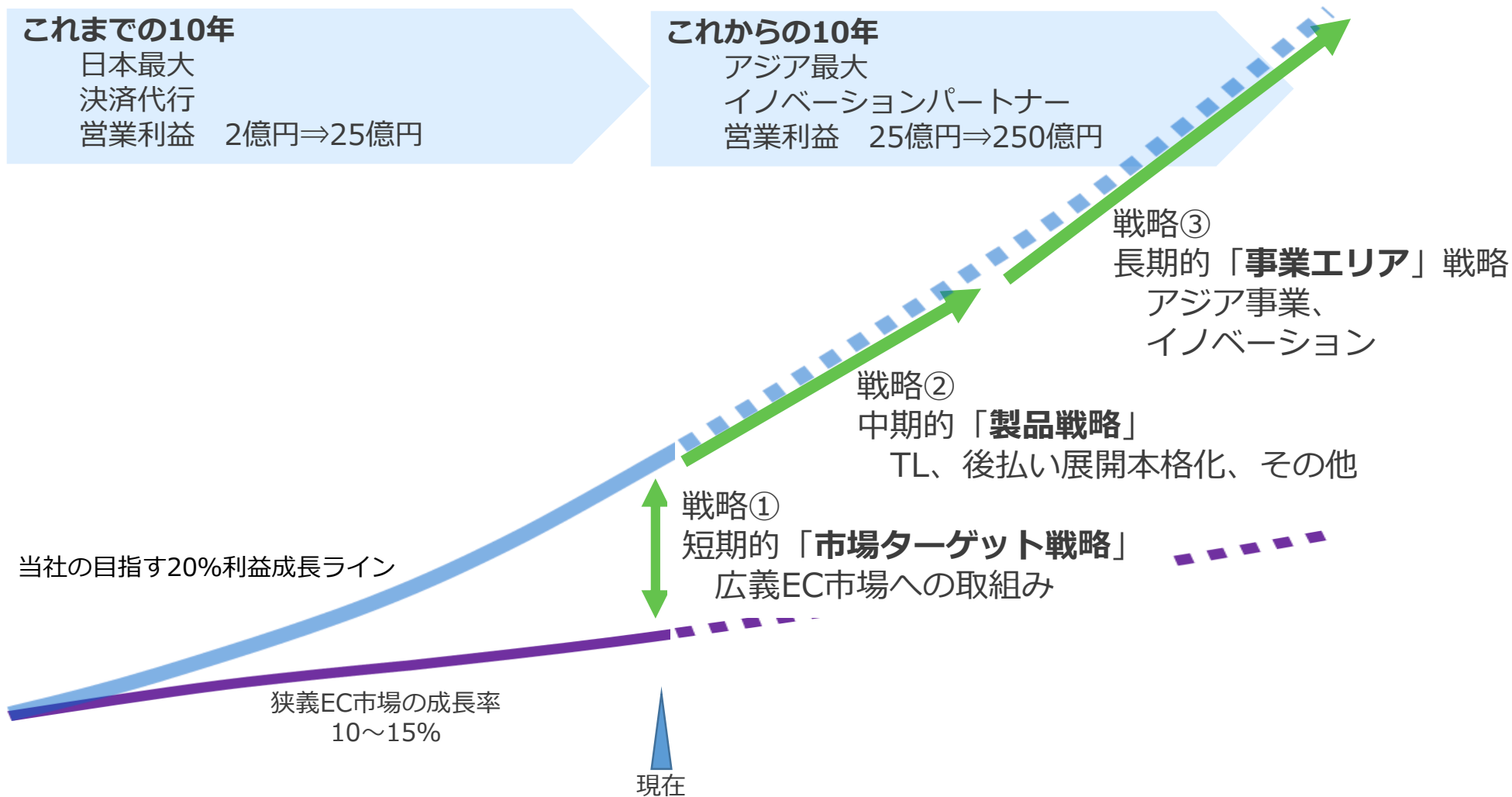
3.2 方針

4つの売上をバランスよく伸ばす



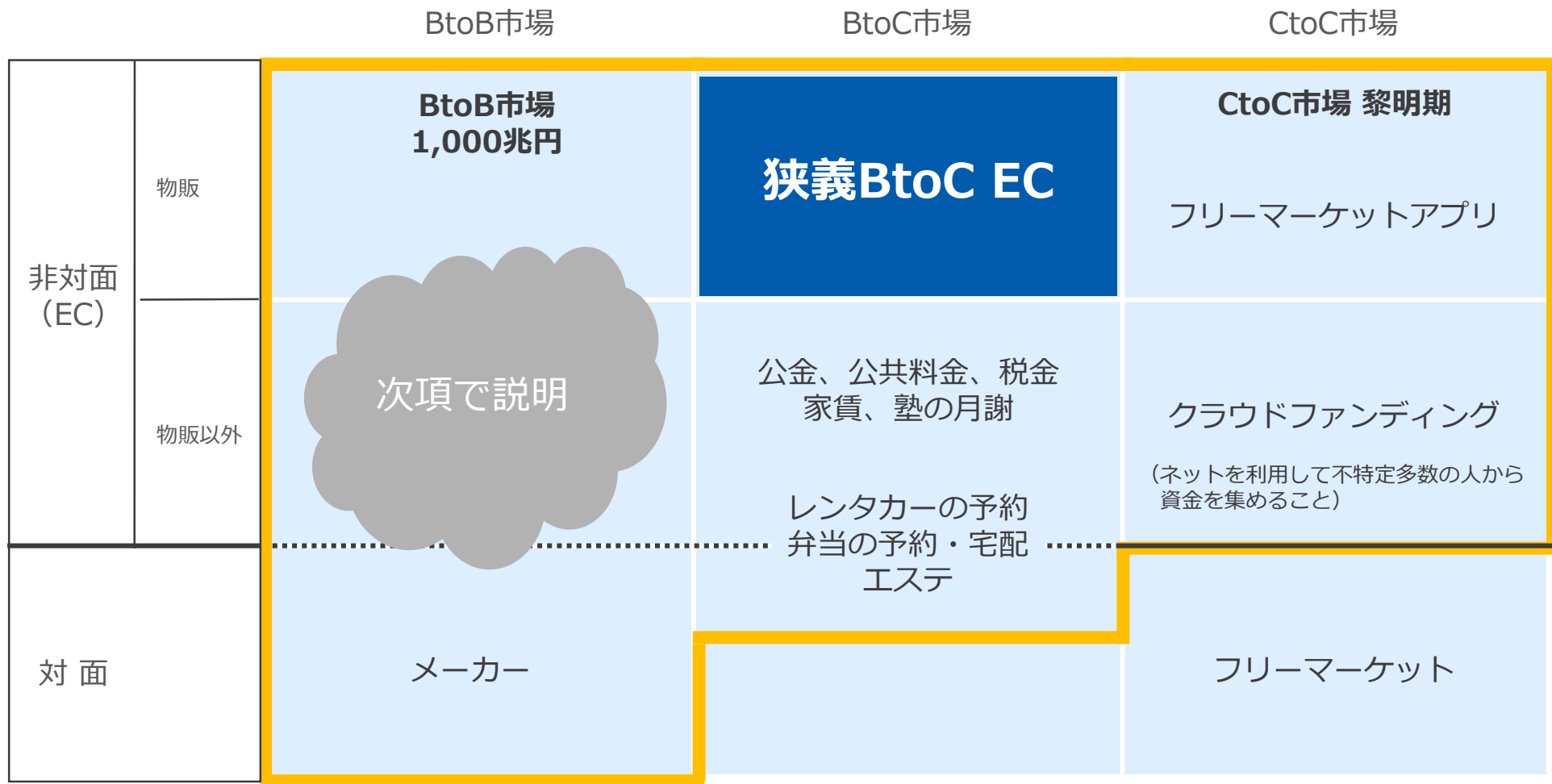
3.3 経営戦略

次の10年も20%の利益成長を継続するための成長戦略



3.3 戦略①短期的「市場ターゲット戦略」

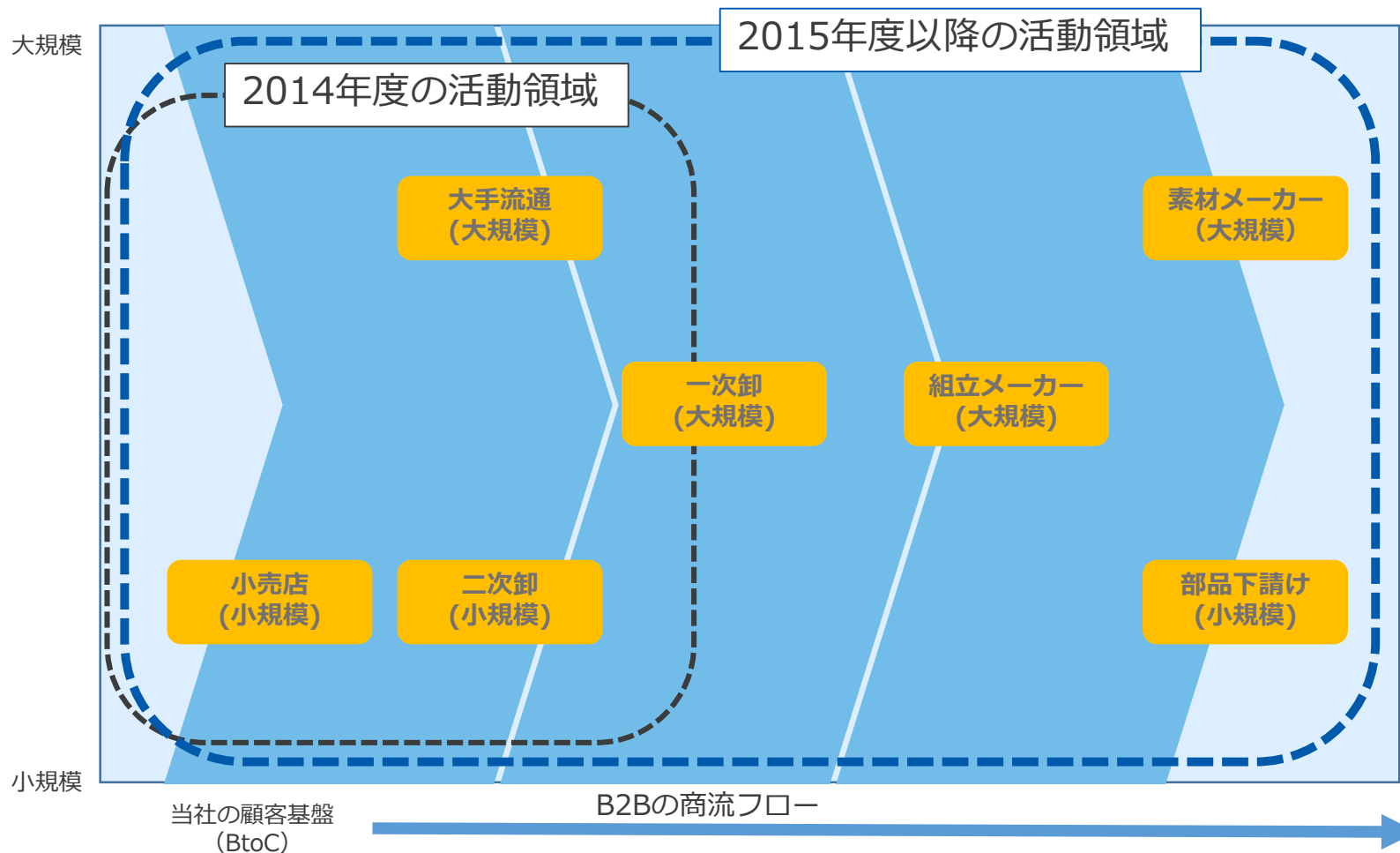
広義EC市場への取組み



※参考：経済産業省「平成25年度電子商取引に関する市場調査」

3.3 戦略①短期的「市場ターゲット戦略」

BtoB市場：未開拓な巨大市場の攻略を領域ごとに進捗させる



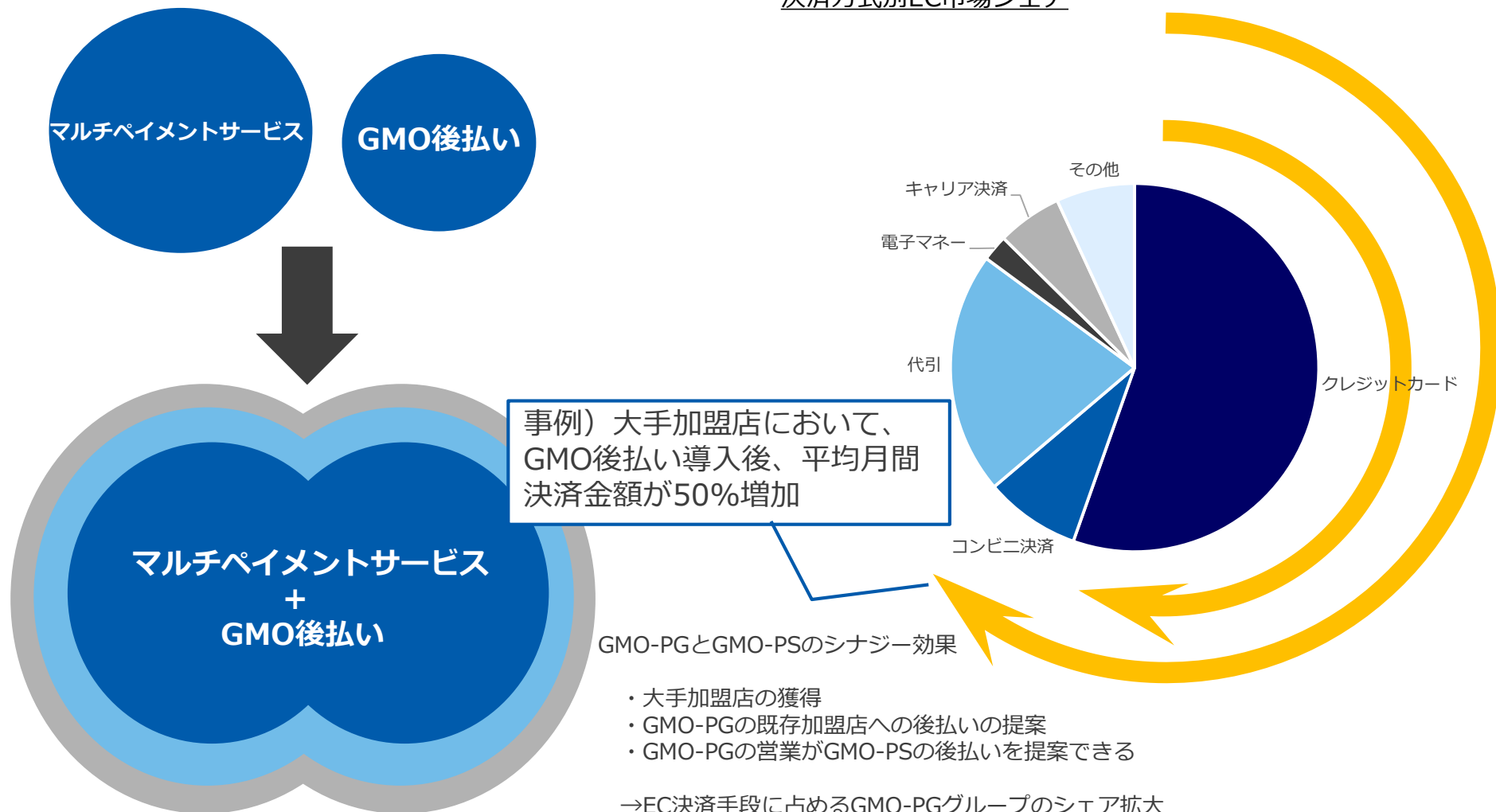
3.3 戦略②中期的「製品戦略」

GMO後払い：導入により現リソースで加盟店ARPUを増大

決済代行GMO-PGによる営業

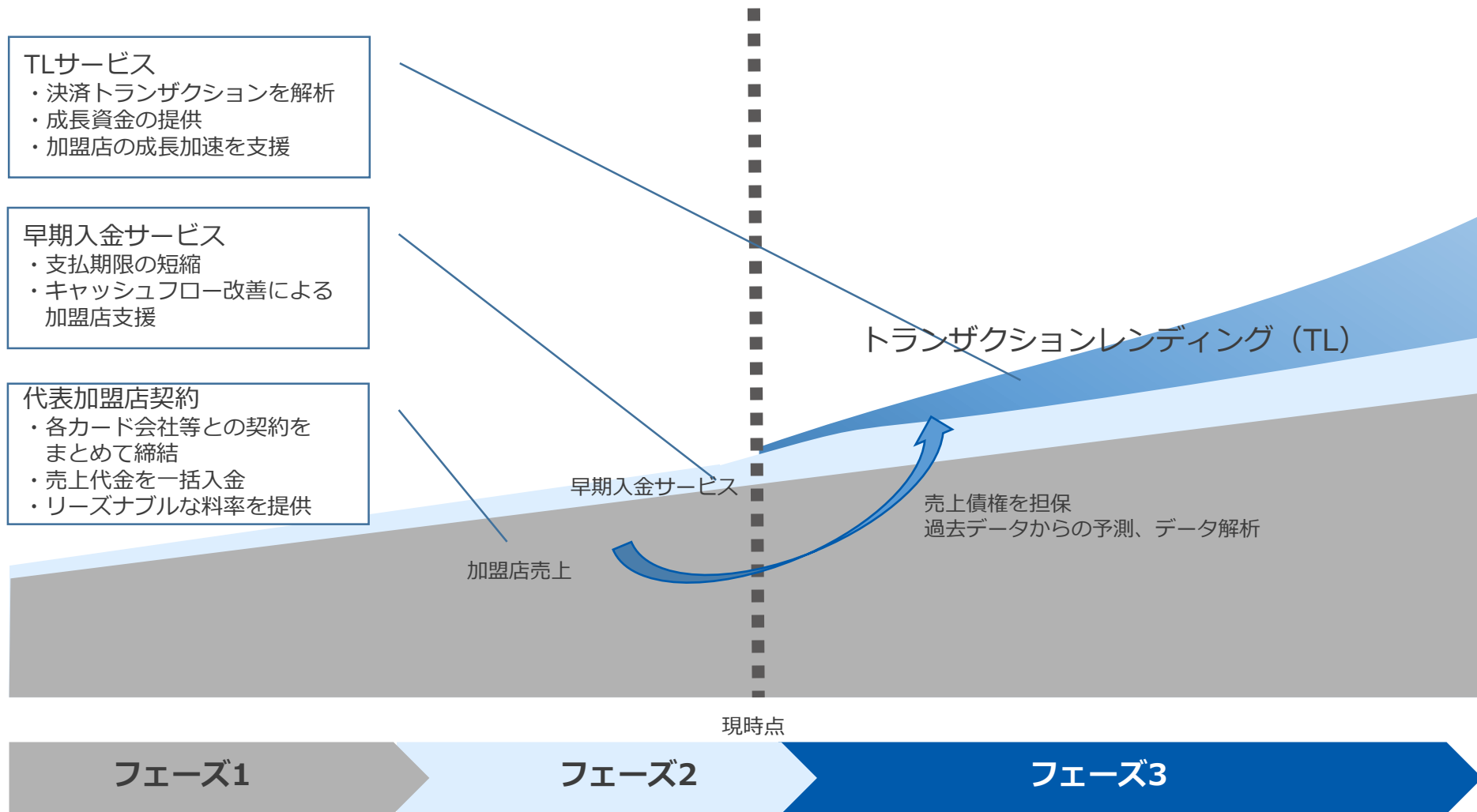
決済会社GMO-PSによる営業

決済方式別EC市場シェア




3.3 戦略②中期的「製品戦略」

トランザクションレンディング (TL) の拡販開始



3.3 戦略③長期的「事業エリア」戦略

海外展開：世界の成長センターSEA+東アジアで決済経済圏を形成

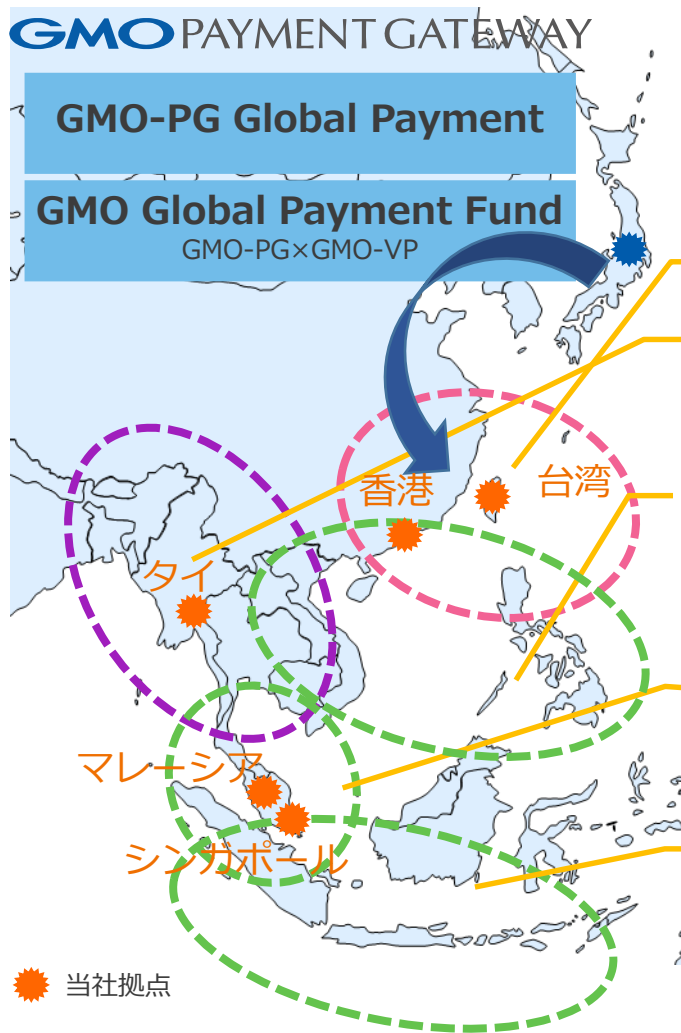


紀伊國屋書店 (台湾)



日本女明星御用
底妝讓你徹底改變
超乎想像的極致裸肌美

化粧品



香港+台湾
75⇒115兆円

タイ+メコン
50⇒75兆円

ベトナム+フィリピン
50⇒75兆円

シンガポール+マレーシア
70⇒110兆円

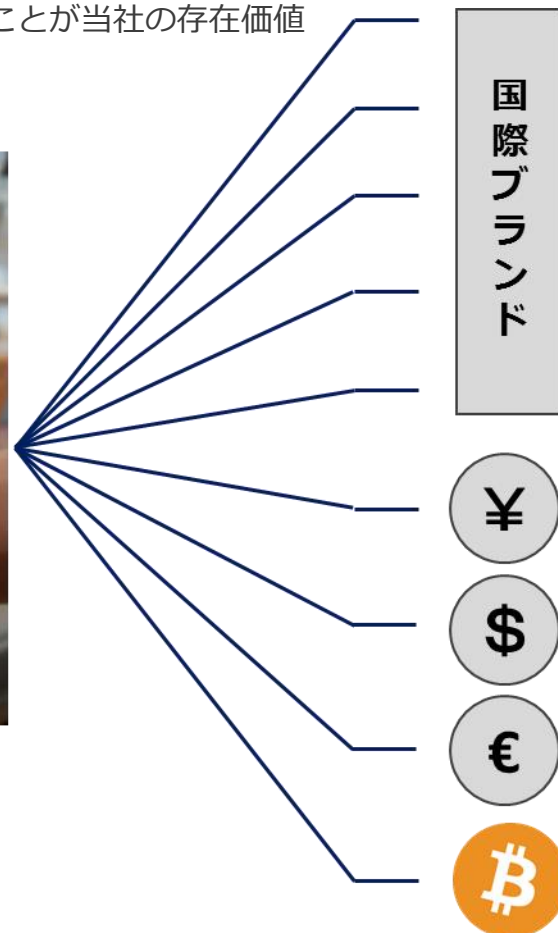
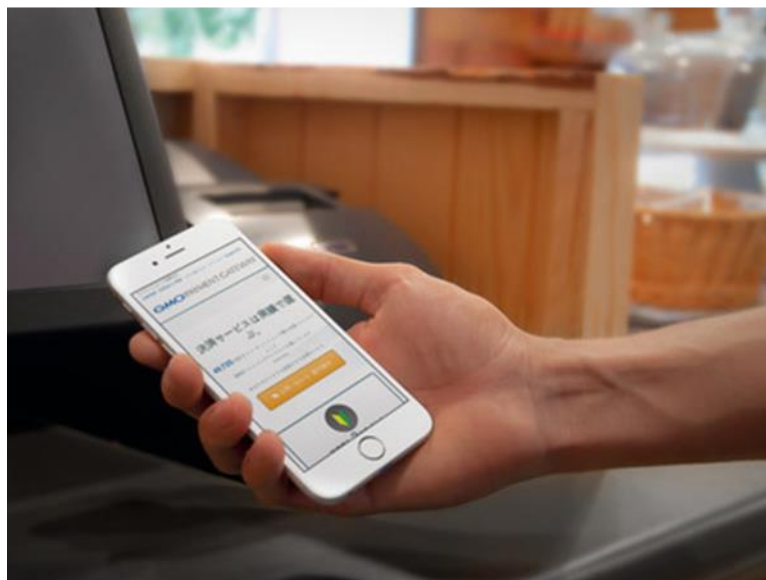
インドネシア
90⇒135兆円

経済圏 (当社予測)
現状GDP⇒5%成長継続時の2022年GDP

3.3 戦略③長期的「事業エリア」戦略

先進技術への対応：第一弾ビットコイン

決済先進国において導入が進むビットコインに対応し、先進技術に関しての知見を蓄積
多くの決済手段を一つにまとめ、安心安全な決済手段として提供することが当社の存在価値



業務資本提携パートナー bitFlyer社の選定理由

- 技術力（企画力、実装力、運用力）
- 資本力（資本調達力）
- 経営力（経営チーム評価）
- 政策当局との関係値

4. 2015年9月期の業績予想

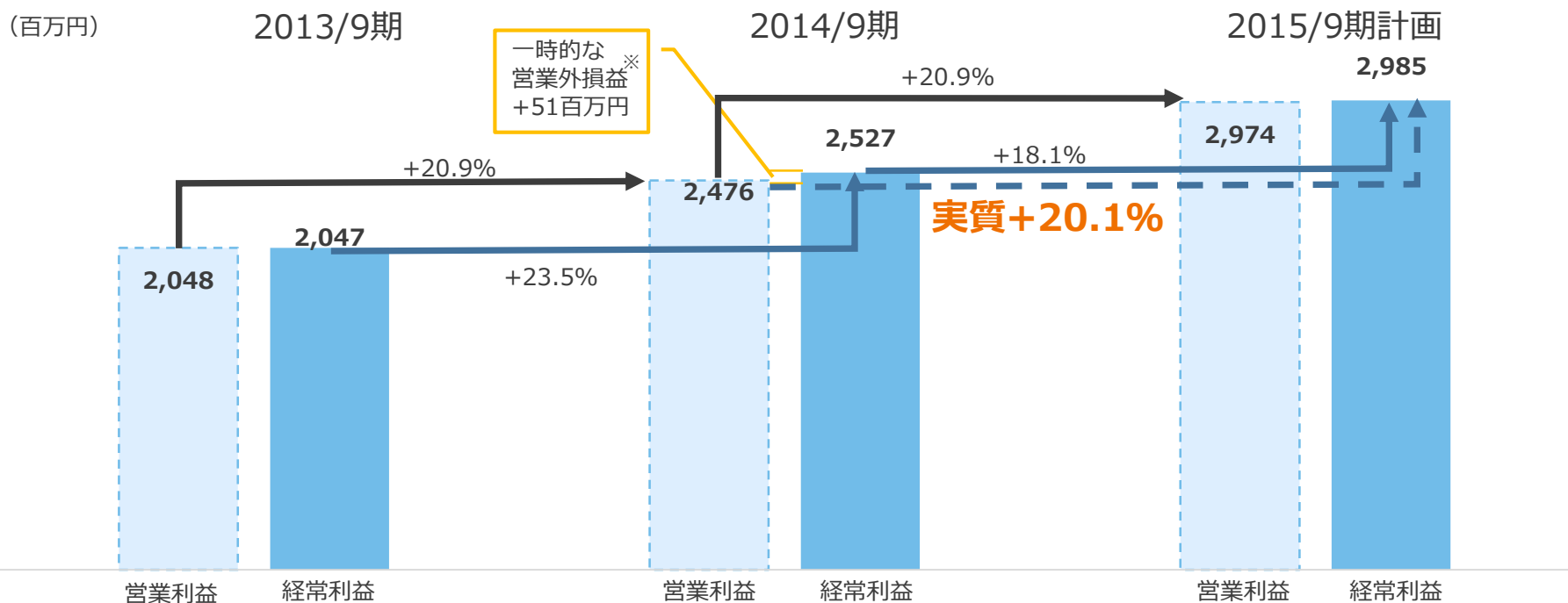
4.1 業績予想

営業利益は20%成長、経常利益も一時的要因を除くと実質20%超の成長

■ 2015年9月期 業績予想（連結）

（%は対前年同期比）

	[売上高]	[営業利益]	[経常利益]	[純利益]
通 期	8,656百万円 (20.1%)	2,974百万円 (20.1%)	2,985百万円 (18.1%)	1,797百万円 (18.6%)
第 2 Q 連 結 累 計 期 間	4,033百万円 (15.6%)	1,471百万円 (18.7%)	1,473百万円 (18.5%)	887百万円 (23.3%)



※一時的な営業外損益：投資事業組合運用益・受取手数料・為替差益等の営業外収益計上

4.2 経営戦略と施策（ポイント）

「20%利益成長の継続」を実現するための具体的な戦略

■ 経営戦略実現のための施策

戦略①短期的「市場ターゲット戦略」

広義EC市場への取組み

BtoB、CtoC、対面分野、O2O、サービス・コマース、公金・税金、ユーティリティ、金融

戦略②中期的「製品戦略」

GMOペイメントサービス「GMO後払い」

トランザクションレンディング（TL）事業開始

その他（今年度中に具体的施策を発表）

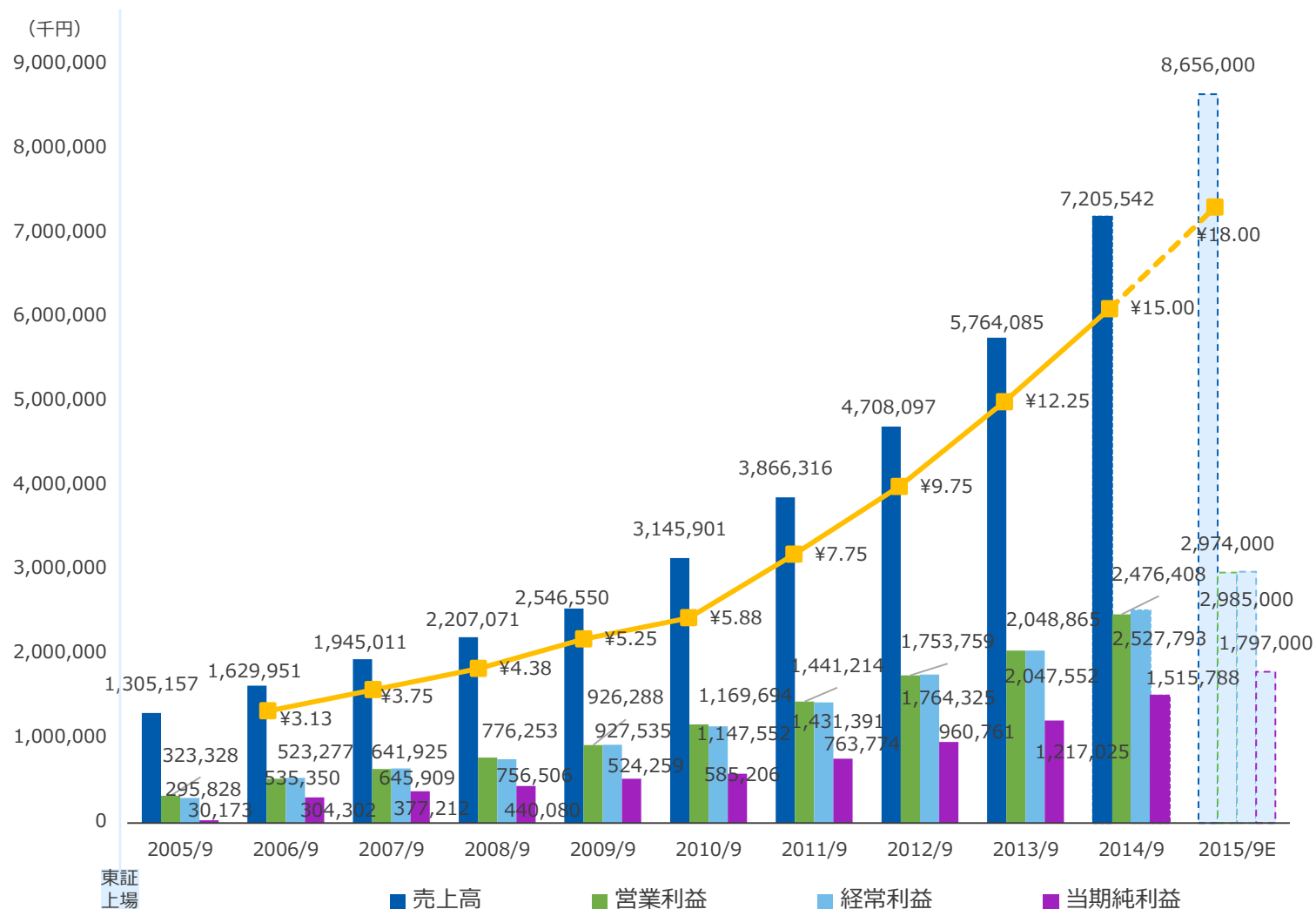
戦略③長期的「事業エリア戦略」

海外事業

先進技術への対応 第一弾ビットコイン

4.3 連結業績推移サマリー（2015/9期予想）

投資フェーズは更に続くも営業利益成長率20%超を達成へ



※業績予想対前期増減率

売上高 +20.1%

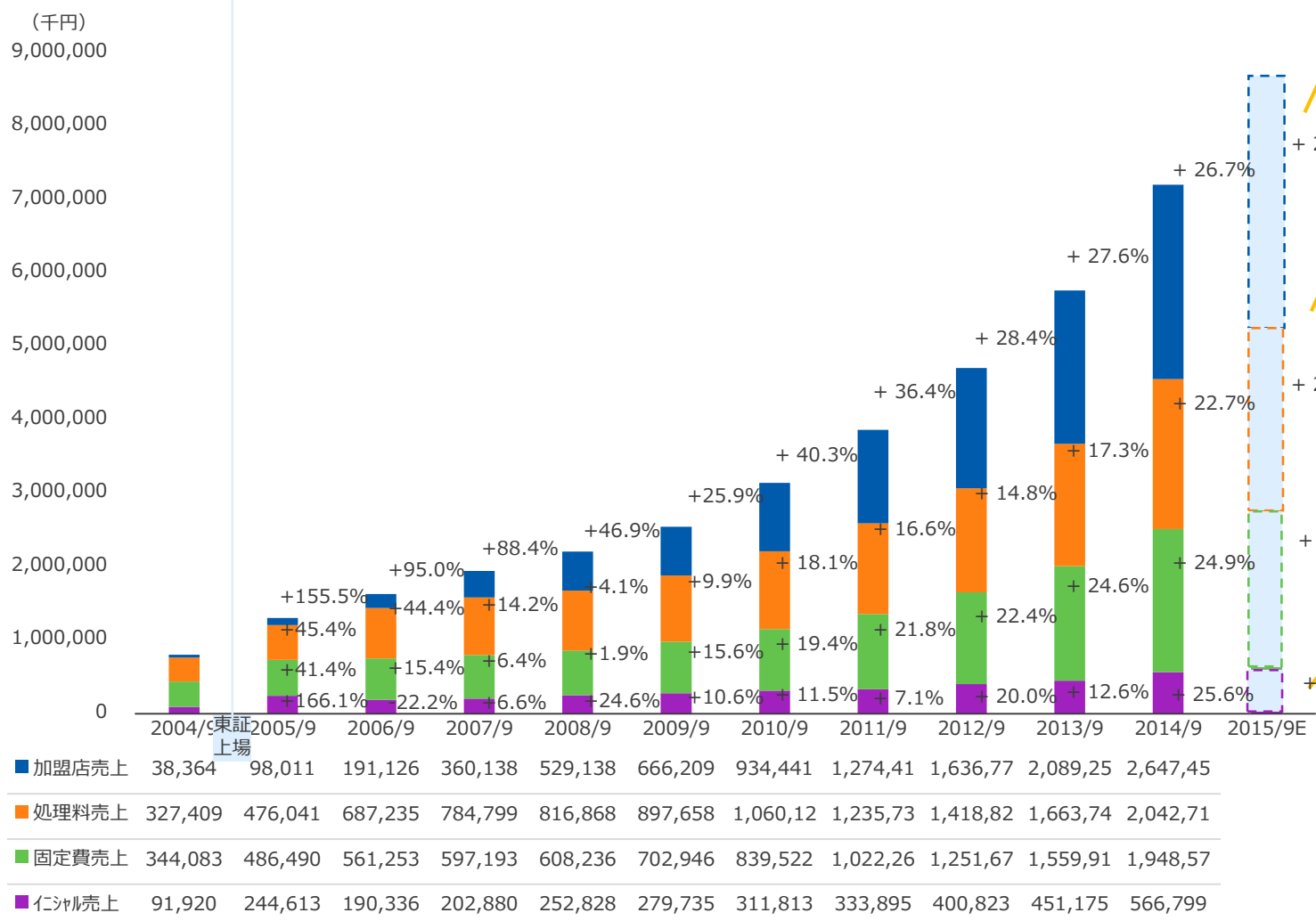
営業利益 +20.1%

経常利益 +18.1%

純利益 +18.6%

4.4 セグメント別売上（2015/9期予想）

各種施策によりバランスの取れた売上成長を目指す



大規模加盟店を中心とした売上向上施策、スプレッドビジネス強化

大手加盟店、GMO後払いの拡販

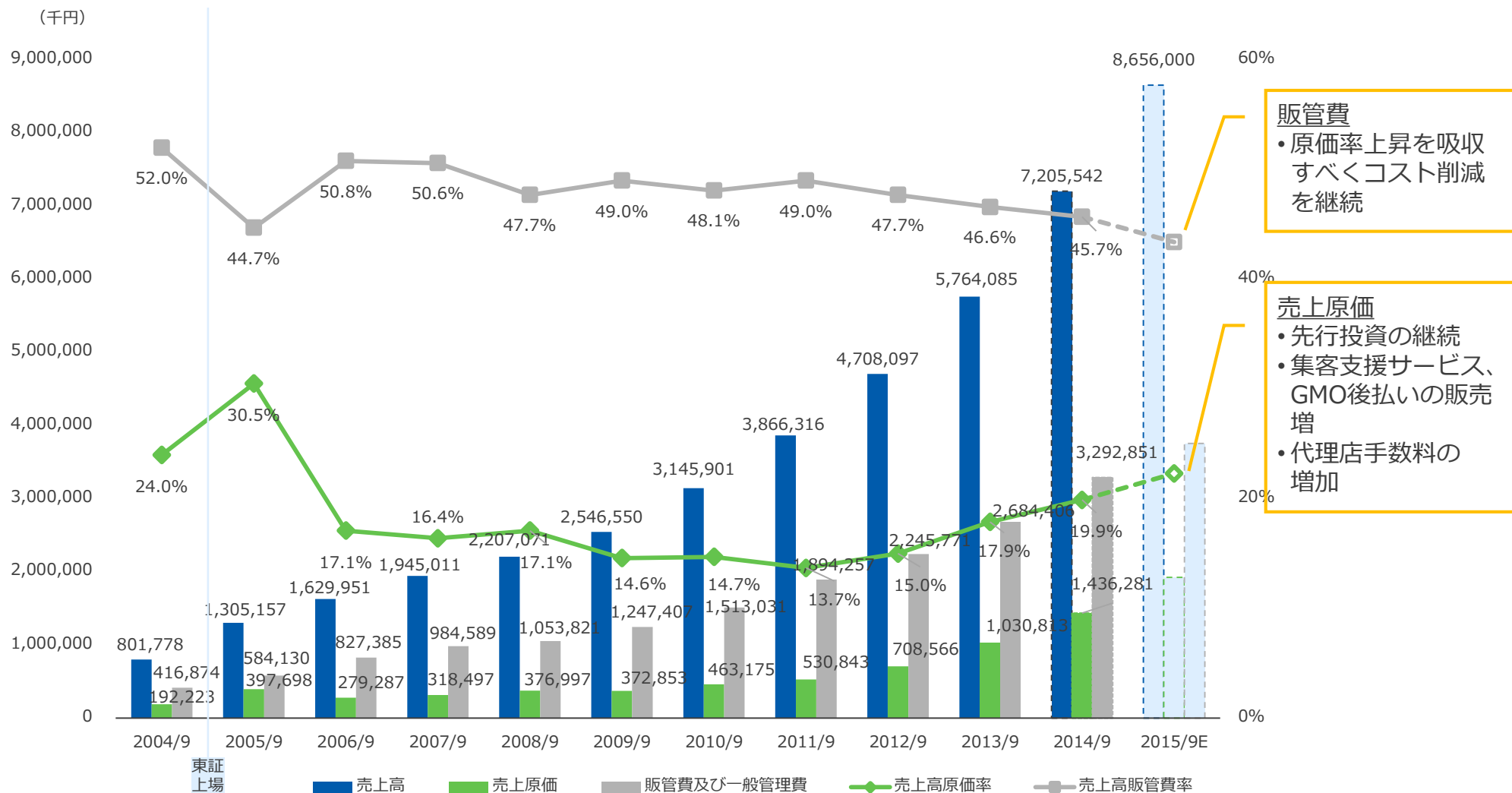
集客支援サービスは保守的に計画、決済代行サービスにおけるストック収益拡大に注力

大規模加盟店開拓の強化、トランザクションにつながる開発案件の受注

※%は対前年同期比

4.5 売上高原価率・販管費率（2015/9期予想）

売上高原価率と販管費率のバランスを取る



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・広報グループまでご連絡ください。

IR・広報グループ TEL:03-3464-0182