

2020年9月期 第2四半期決算説明会

With コロナの事業環境変化と取り組み状況

2020年5月14日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社
(東証一部 3769)

第61回

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5月14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. 2020年9月期第2四半期 業績サマリー
2. Withコロナの事業環境
3. 今後の取り組みの状況と成長戦略
4. 財務ハイライト

1. 2020年9月期第2四半期 業績サマリー

1.1 業績サマリー (IFRS)

単2Qは成長率が改善、1H計画を上回る進捗で着地

(百万円)	2019年9月期 1H実績	2020年9月期 1H実績	2020年9月期 1H前年同期比	2020年9月期 1H計画達成率 (通期計画進捗率)	2020年9月期 単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	16,015	18,386	+14.8% ①	107.4% (50.2%)	9,356 (+20.4%) ③
営業利益	4,258	4,704	+10.5% ②	107.8% (45.3%)	2,623 (+20.3%) ④
税引前利益	4,134	5,247	+26.9%	127.3% (53.2%)	2,518 (+14.5%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,578	3,408	+32.2%	134.5% (55.8%)	1,679 (+12.0%)
EBITDA ※1	4,753	5,414	+13.9%	-	2,985 (+22.7%)
		稼働店舗数 (2Q末) ※3	決済処理件数 (単2Q)	決済処理金額 (単2Q)	
KPI ※2	122,328店 (+20.2%)		約5.8億件 (+37.2%) ⑤	約1.2兆円 (+19.8%)	

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

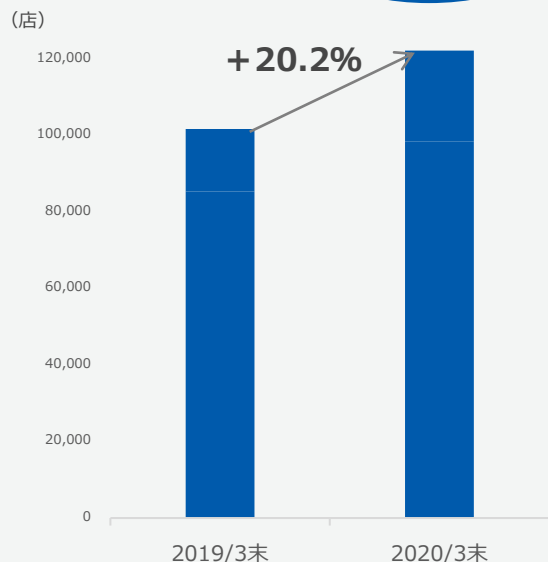
※2 () 内は前年同期比。対面決済除く。対面決済含む決済処理件数は約5.9億件 (+38.1%)、決済処理金額は約1.3兆円 (+24.9%)

※3 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281,500店 (前年同期比+111.3%)

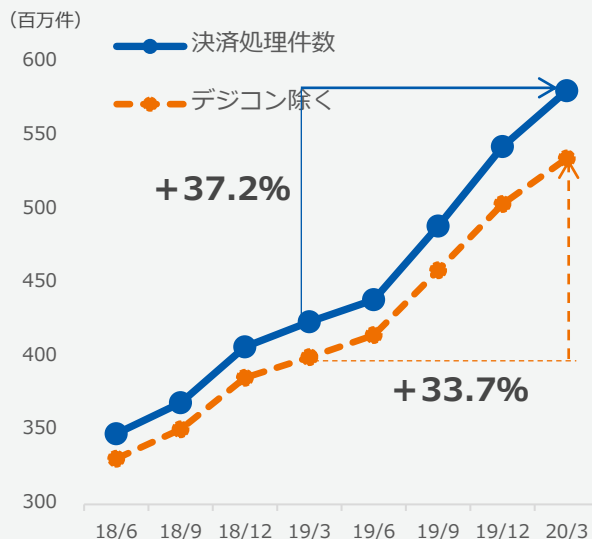
1.2 KPI分析 (単2Q/前年同期比)

コロナ禍でも店舗数・件数は好調を継続し、今後の収益拡大要因に

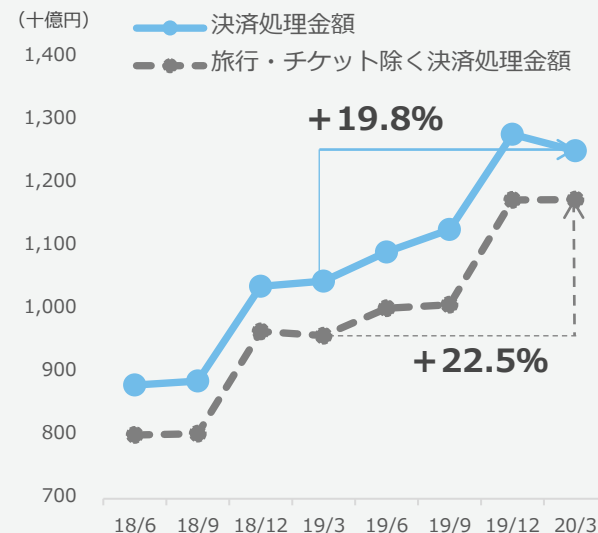
稼働店舗数
前2Q +20.2%
前2Q +15.7% ①



決済処理件数
前2Q +37.2%
前2Q +29.6% ②



決済処理金額
前2Q +19.8%
前2Q +24.9% ③



★・対面中心だった小規模事業者のEC参入が急増
デリバリー・テイクアウト・日用品販売・グッズ販売等

★ = コロナによる要因

★・デジタルコンテンツの成長加速
動画配信、電子書籍等

・地方自治体、ユーティリティのインフラが好調に推移
通信、公共料金等

★・単価の高い旅行・チケット業界の決済が減少
旅行・チケット除くと+22.5%※ ④

・少額決済の増加
デジタルコンテンツ等

※ PGマルチペイメントサービスにおける特定業種を除く数値

1.3 業績の変動要因：営業利益・税引前利益（累計比）

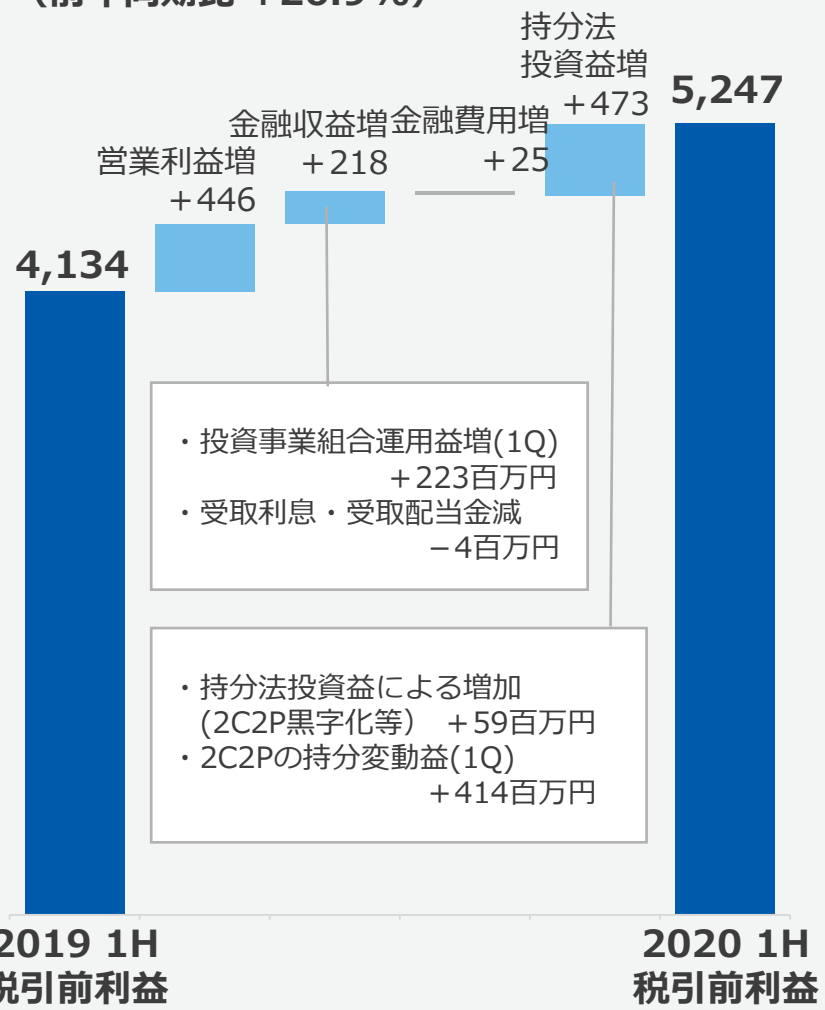
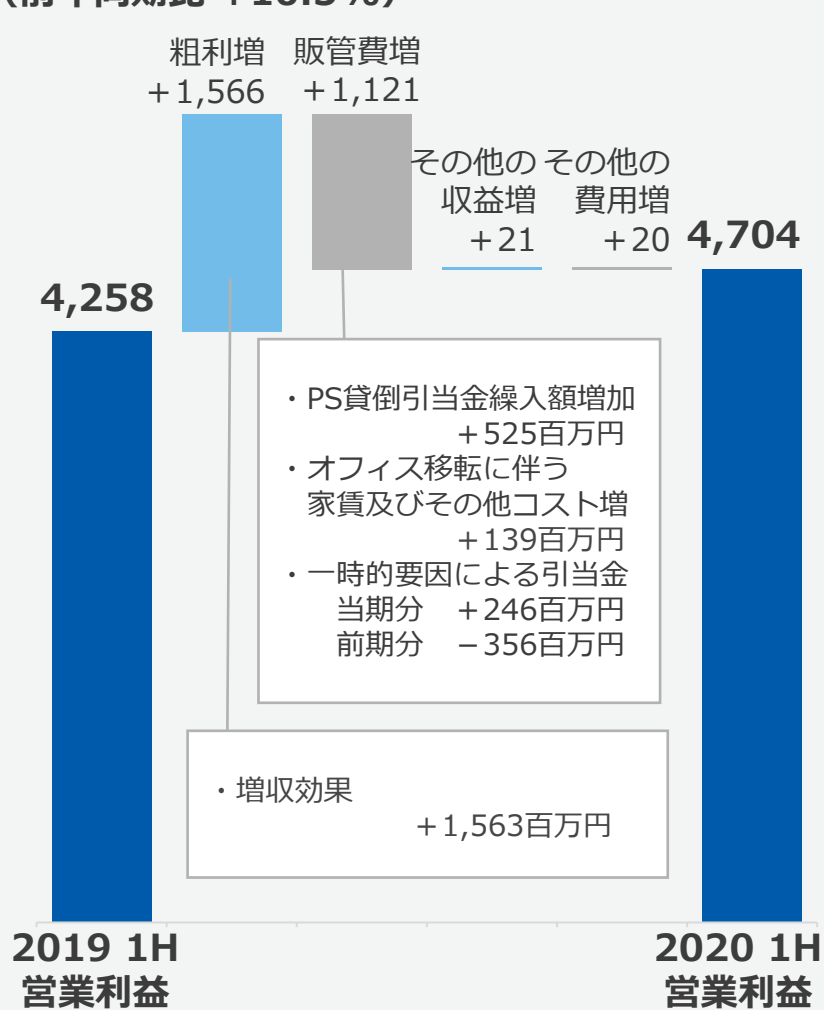
引当金繰入額増による販管費増と持分法投資益増等による税引前利益増

■ 営業利益の増減要因
(前年同期比 +10.5%)

(百万円)

■ 税引前利益の増減要因
(前年同期比 +26.9%)

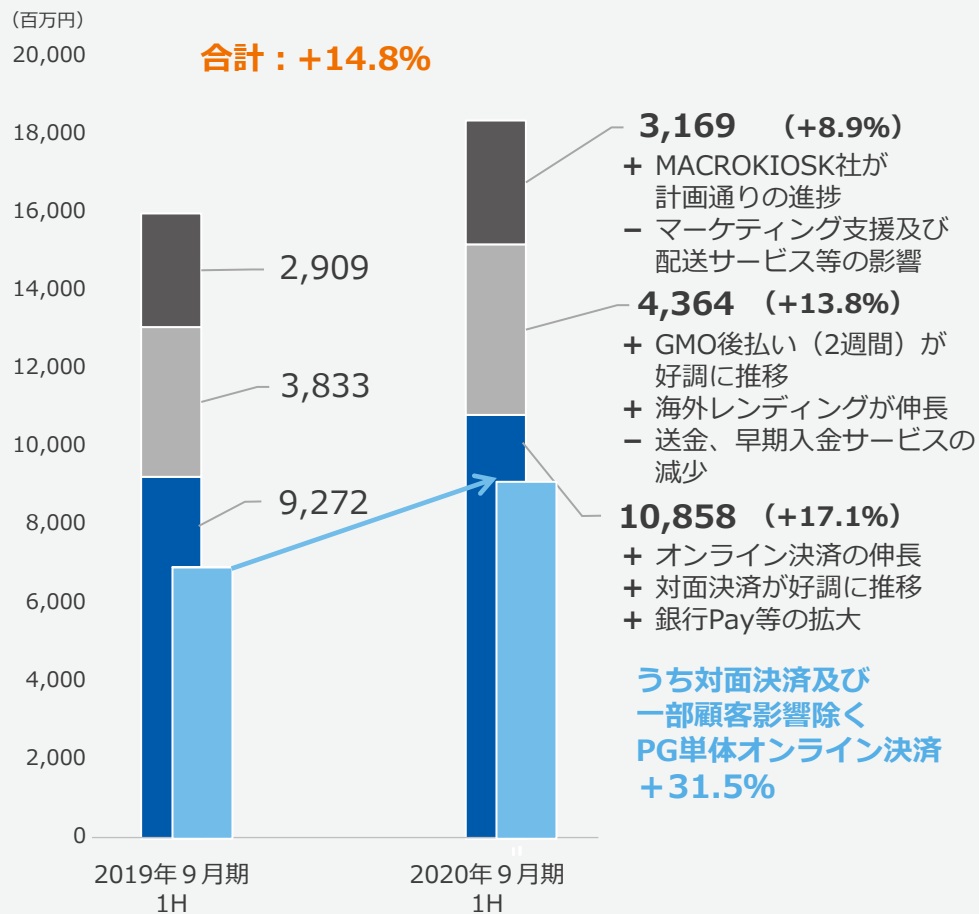
(百万円)



1.4.1 セグメント別売上収益・営業利益（累計比）

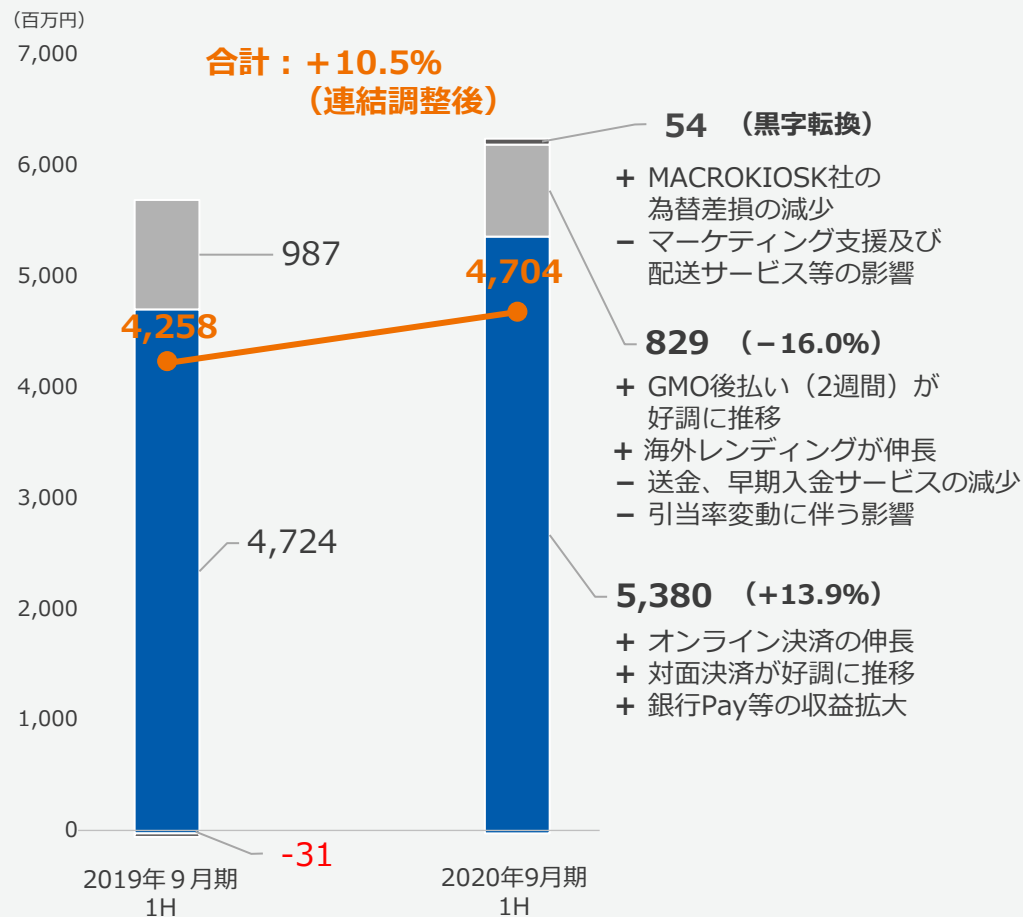
全てのセグメントで会社計画を上回る進捗

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

() : 前年同期比



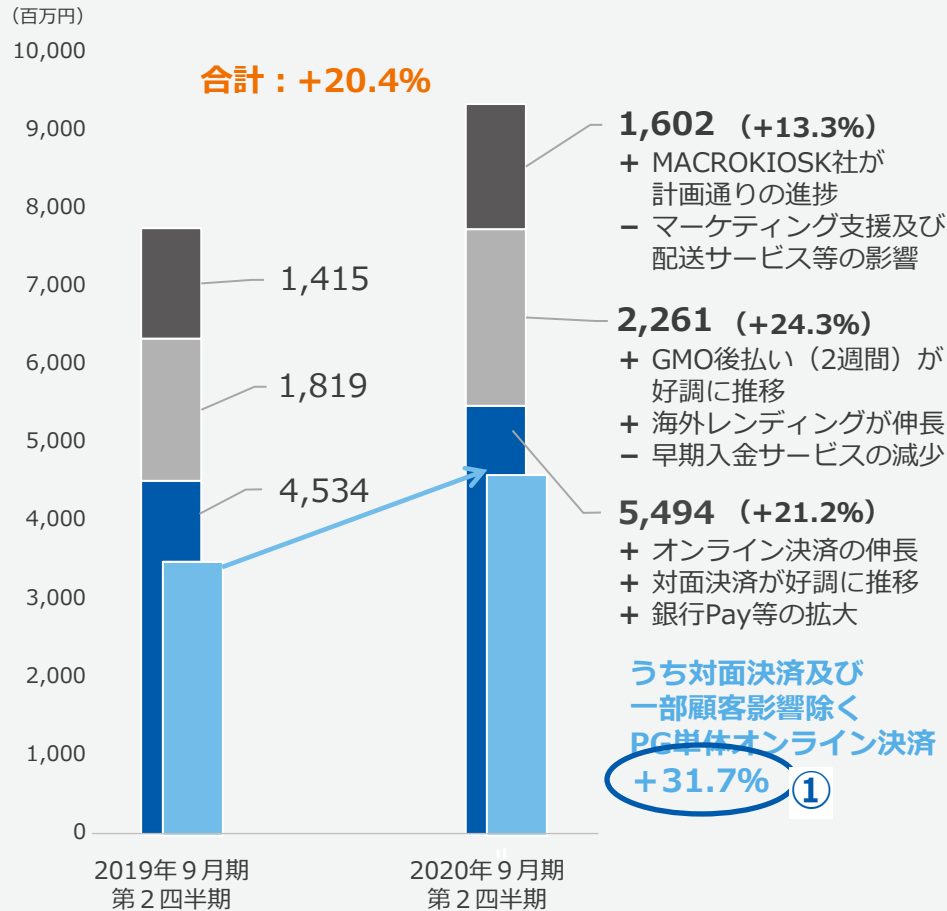
■ 決済代行業業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ●—● 営業利益 (連結調整後)

※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

1.4.2 セグメント別売上収益・営業利益（単2Q比）

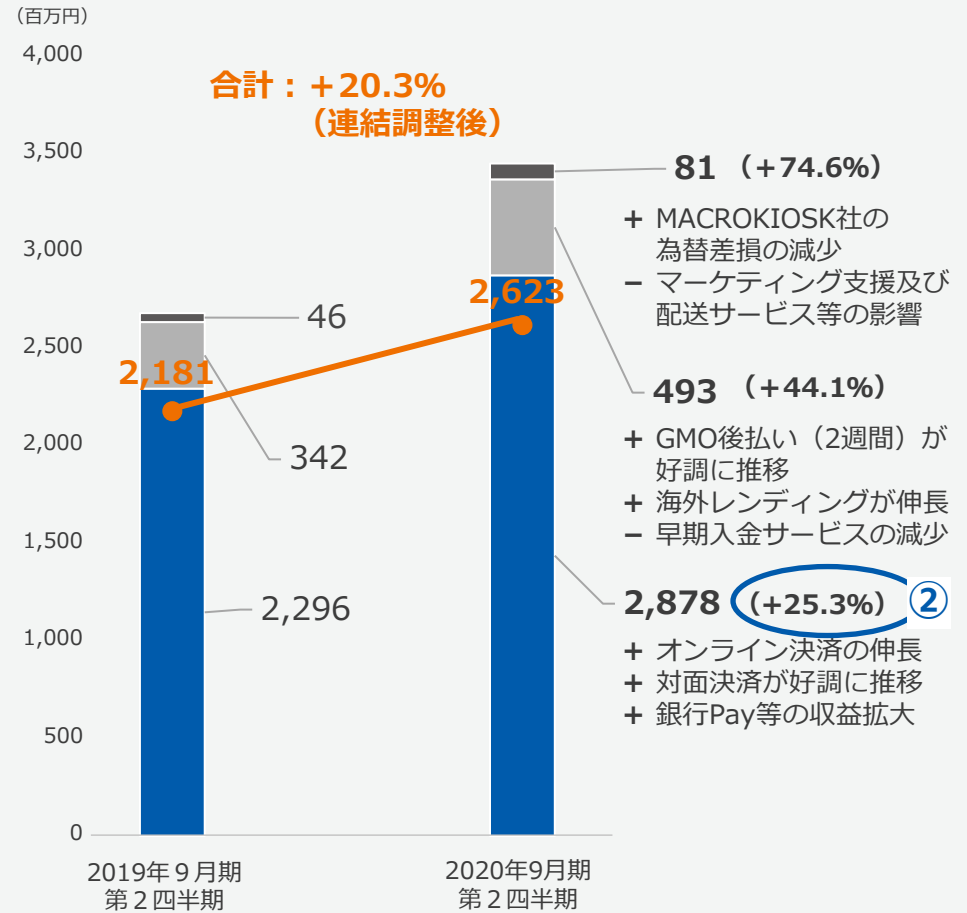
全てのセグメントで会社計画を上回る進捗

■セグメント別売上収益



■セグメント別営業利益

() : 前年同期比



■ 決済代行業業 ■ 金融関連事業 (MSB) ■ 決済活性化事業 ● 営業利益 (連結調整後)

※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

1.5 MACROKIOSK社の株式譲渡及び債権放棄について

マネジメント・収益性・エリア、3つの理由により株式譲渡を決議

■株式譲渡及び債権放棄の理由

①マネジメントの難易度

事業環境急変時における経営コントロールの困難性

②収益性の不確実性

25%成長達成への難易度が高く、債務超過状態続く

③エリアの不確実性

全アジアでの新型コロナ感染拡大と大規模不況等



キャッシュフローの改善

収益性の高いビジネスへのリソース集中

コントロール困難なリスクからの脱却

■PLインパクト（見込み）

営業利益：約300百万円減

当期利益：約600百万円減

■これまでの経緯

2016年8月30日 Macro Kiosk社を子会社化

議決権比率 70%

取得価額 約1,121百万円

2018年9月期：のれんの減損損失計上済 359百万円

2019年9月期：のれん等の減損損失計上済 992百万円

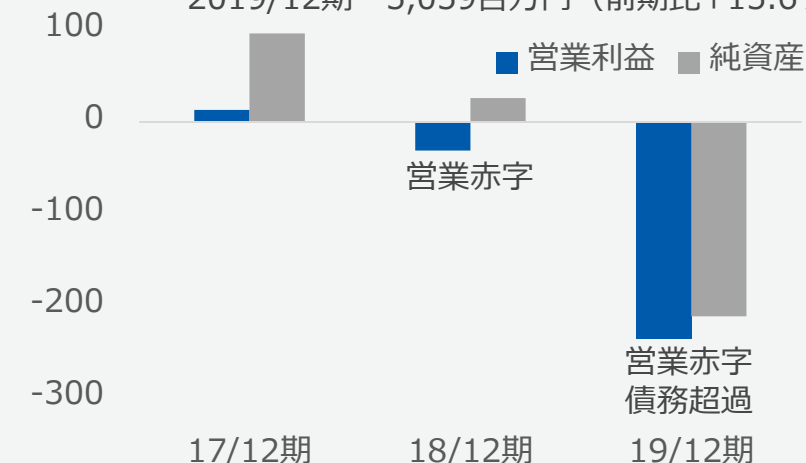
■融資総額

約1,000百万円

売掛金回転期間が長いサービス支援と周辺国開拓のため

■業績推移 売上推移※

(百万円)	2017/12期	3,627百万円 (前期比+28.5%)
	2018/12期	4,375百万円 (前期比+20.6%)
	2019/12期	5,059百万円 (前期比+15.6%)



※1マレーシアリングット=25円で換算

1.6 業績予想について

MK株式譲渡完了日及び連結除外日の特定できず、連結業績影響は未確定

■ MACROKIOSK社株式譲渡等の影響（4月30日時点の見込み）※

営業利益：約300百万円減

子会社株式売却損

当期利益：約600百万円減

上記に加え、債権放棄により非支配株主に帰属する当期利益が影響

※当該金額は本株式譲渡等が2020年3月末に実行されたと仮定して計算、減少が予想される売上収益に関しては試算しておりません。

**株式譲渡完了日及び連結除外日が現時点で特定できないため、連結業績への影響額は未確定
業績予想の詳細につきましては現在精査中であり、確定後速やかにお知らせいたします。**

■ 2019年11月12日に公表した業績予想（IFRS）

（単位：百万円、%は対前年度比増減率）

	2019年9月期 実績	2020年9月期 予想	前年同期比
売上収益	32,121	36,618	+14.0%
営業利益	8,301	10,376	+25.0%
税引前利益	8,039	9,867	+22.8%
当期利益	5,052	6,216	+23.0%
<small>親会社の所有者に帰属する</small> 当期利益	5,267	6,110	+16.0%
一株あたり配当金	36円	42円	+6円

1.7 グループ各社の業績：構成比と実績及び見通し

現時点でコロナ影響等が読み切れず、3Q及び4Q業績見通しを精査中

	売上収益 構成比	営業利益 構成比	1Q	2Q	3Q	4Q
連結	100%	100%	➡	➕	コロナ及びMKの業績影響は精査中	
PG単体	60%	73%	➡	➡		
EP	12%	20%	➖	➡	➕	
PS	18%	4%	➡	➕	➡	
FG	10%	3%	➕	➕	➕	
MK	—%	—%	➡	➡	連結除外時期が未確定	

➕ 売上高前年比+14%以上 ※2

➡ 前年比～+14%

➖ 前年比マイナス

※1 3Q以降の矢印は5月14日時点の見込み

※2 +14%：当期の連結増収計画

2. Withコロナの事業環境

2.1 コロナ禍に対する当社の取り組み状況

1月末より在宅勤務体制開始、Withコロナ長期化を見据えた体制強化

■ 当社の新型コロナ対応

日付	在宅比率	対応
1月27日	70%	在宅勤務体制開始
3月上旬	80%	グループルールに従った運用開始
4月7日	90%	緊急事態宣言を受け在宅勤務体制の厳格化
5月現在		Withコロナ長期化を見据えた組織及び業務推進の見直し

■ Withコロナ及び在宅勤務体制を前提とした強化ポイント

- ・ システム本部の在宅比率が当初の78%から98%に
サポート業務を受電対応からメール・チャット対応へ切り替え
- ・ 取締役会等の会議体、定例ミーティング、新卒研修を100%オンラインで実施
- ・ 6月より、Withコロナ長期化を見据えた組織及び業務推進の見直し

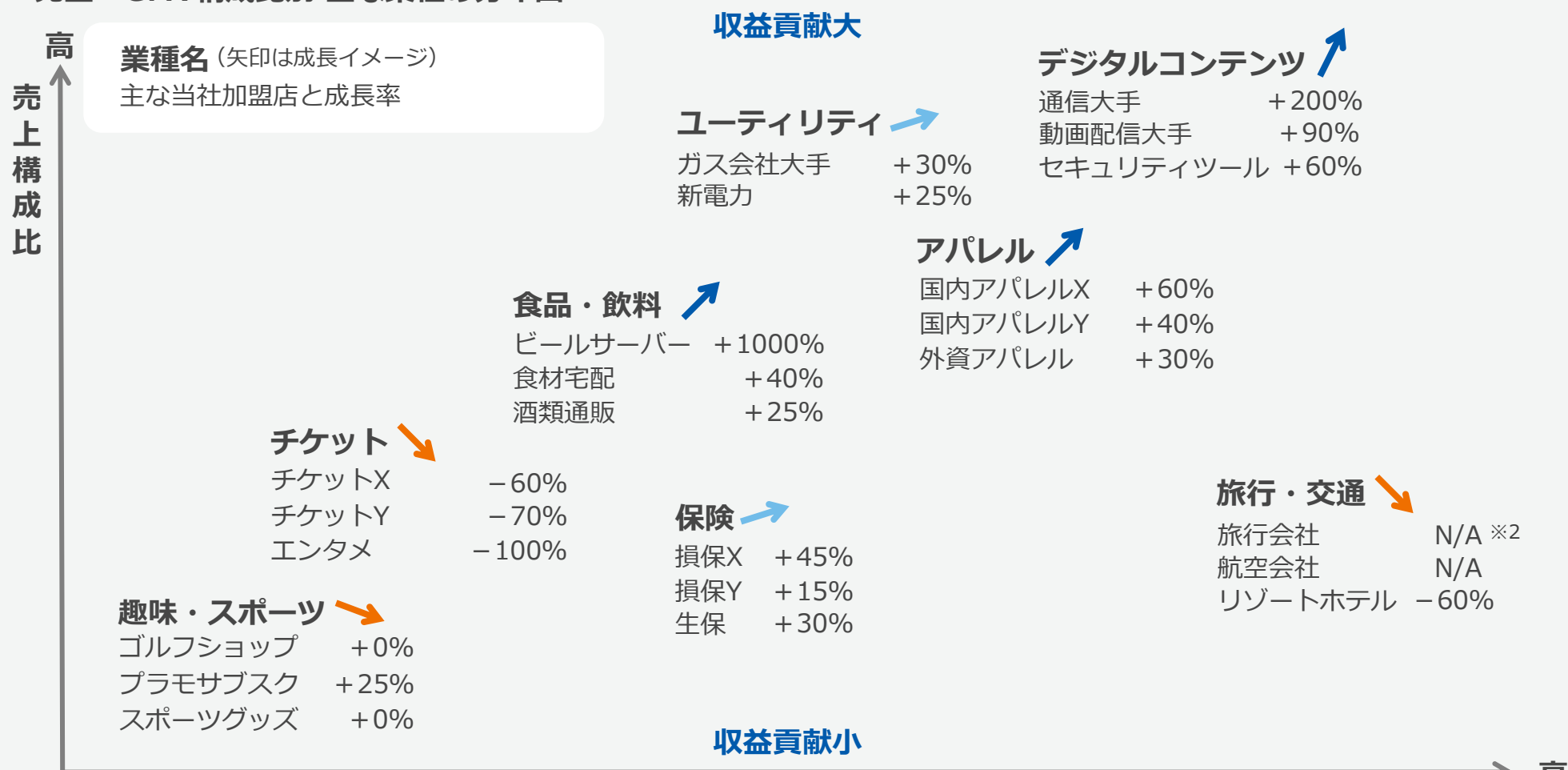
オンライン 大手事業者向け営業強化は不変
ユーティリティ領域の即戦力の強化
オフィススペースの見直しを検討

対面 コロナ影響を受ける対面店舗に対し、テイクアウトやデリバリーの提案
コロナ影響を受けにくい業種に対し、無人決済含むストラテジー提案を強化

2.2 3月売上・GMVから見る加盟店状況と収益貢献

収益貢献度の高いサービスが増加傾向、Withコロナでも高成長を持続

■売上・GMV構成比別 主な業種の分布図※1




※1 決済処理金額の約8割を占めるPGマルチペイメントサービスにおける、当第2四半期決済処理金額及び売上高をもとに相対的に示したものの
主な加盟店の成長率は、2020年3月単月の決済処理金額における前年同月比増減率の概算値

※2 キャンセル発生により、増減率の算出不能

2.3 Withコロナで激変する業界と当社の対応

Withコロナにおける業界の変化に応じたDXプラットフォームを展開

■業種別のWithコロナの変化及び当社の対応

プラス	業種	Withコロナの変化	当社の対応 ①
コロナによる需要の変化 	デジタルコンテンツ	巣籠需要が急拡大、新規参入者の増大	新規参入者の取り込み・ 早期EC立上ニーズへの対応
	通信	データ量急増、ユーザー向けコンテンツ事業拡大	新たな経済圏獲得を決済でサポート
	アパレル	O2O、オムニチャネル化が加速	オンライン／対面の営業連携強化 O2O、オムニチャネルの積極推進
	飲食・食品・飲料	デリバリー・テイクアウト・サブスクの急増	開発中のサービスの横展開 協業による大規模プロジェクトの獲得
	ユーティリティ	決済のオンライン化・スマート化ニーズの高まり	遠隔診療、各種検査サービス等、 新規参入事業者の開拓
	医療・医薬品	オンライン診療・処方箋普及の機運が高まる	オンライン教育サービス等、 新規参入者の開拓
	教育	オンライン授業普及に向けた制度面への取り組み	最新技術（VR/AR）の活用による O2Oビジネスの推進
	趣味・スポーツ	VR/AR技術等を利用したサービスへの需要増大	無人化・自動化を前提とした サービスへの移行提案
	チケット	イベント・ライブの開催中止が相次ぐ	
	旅行・交通	人の移動制限により需要が激減	
マイナス			

3. 今後の取り組みの状況と成長戦略

3.1 重点施策の進捗状況

施策の方向性は不変だが、一部案件に数週間～数か月の遅延を認識

●→ 開始済
●.....▶ 開始予定

2020年

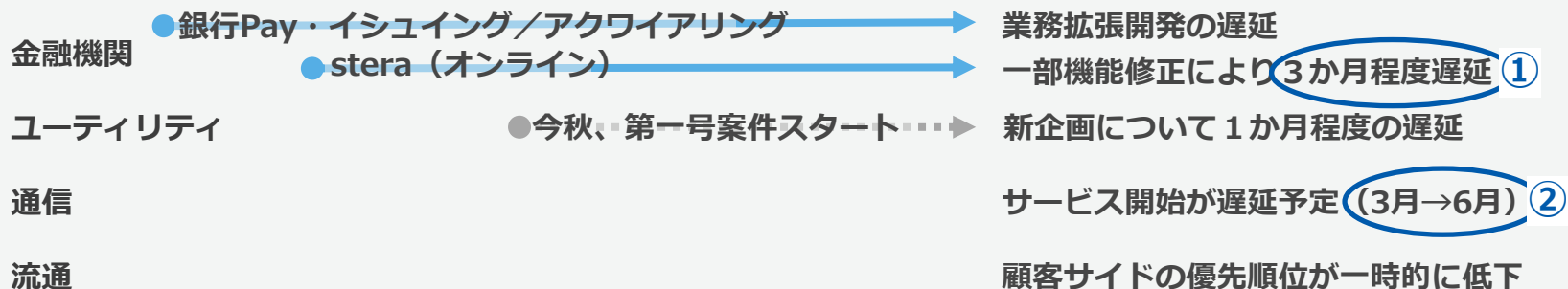
現在

2021年

進捗状況

(コロナ影響以外も含む)

DX
プラットフォーム



対面決済 (IoT)



FinTech



グローバル
メジャープレイヤー



BtoB
決済ビジネス

需要増加
普及早期化の見込み

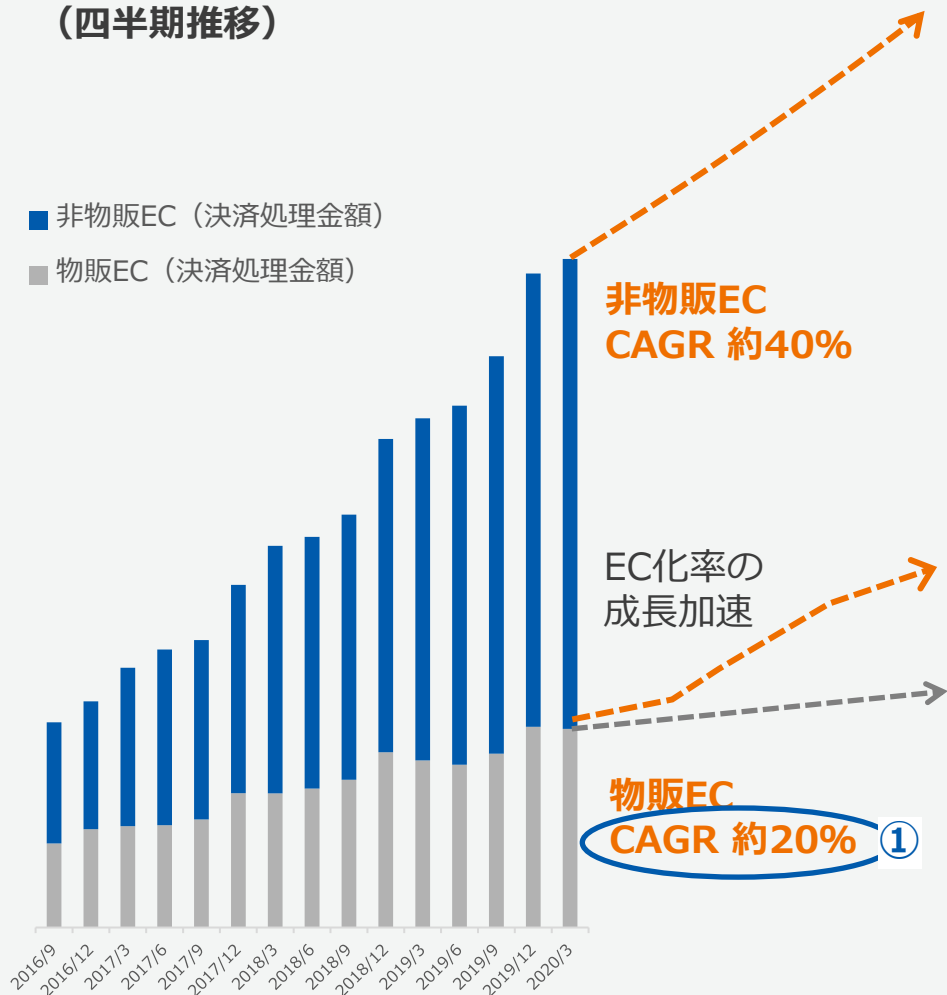
グローバル
ビジネス



3.2.1 DXプラットフォーム：広義EC

営業体制の変革と業界毎プラットフォーム提供で新たな需要獲得に取り組む

※1
■ 決済処理金額における物販EC・非物販EC
(四半期推移)



※1 GMOペイメントゲートウェイのマルチペイメントサービスにおける決済処理金額

①従来の成長戦略

大手及び成長事業者の獲得

非物販ECの拡大

インダストリー毎のDXプラットフォーム形成

②コロナの影響

デジコンの需要急増、医療・教育のオンライン化

物販ECの出店需要増加

steraの一部機能修正により3か月程度遅延※2

ユーティリティ向け新企画について1か月程度の遅延
ただし、全体の需要量は変わらず

③Withコロナの成長戦略

自治体・教育機関との連携強化

対面中心だった業界に向けオムニチャネル対応

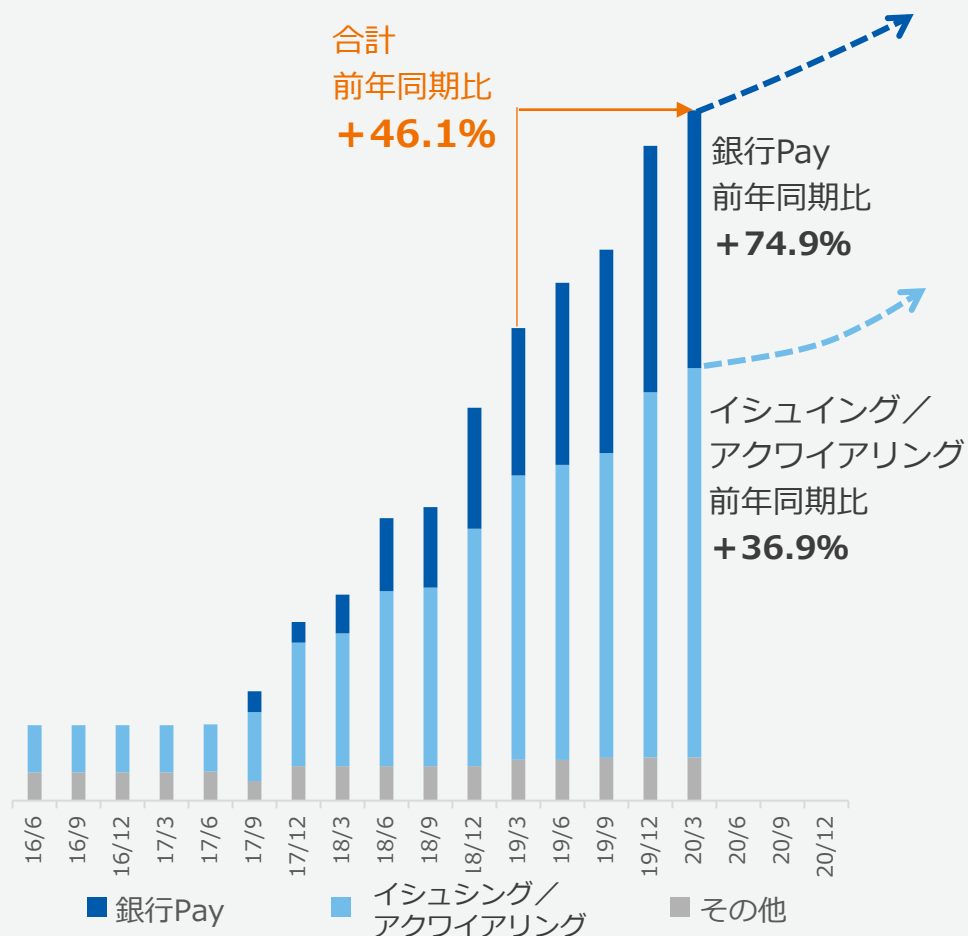
医療／教育／小売O2O／BtoB 等

※2 本件はコロナによる影響ではない

3.2.2 DXプラットフォーム：金融機関向け

Withコロナにおけるキャッシュレス需要拡大を見据えた戦略推進

■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)



①従来の成長戦略

金融機関向けプラットフォームの拡大

銀行Pay、イシューイング/アクワイアリング、stera

②コロナの影響

キャッシュレス需要の拡大

インバウンドトランザクションの減少

イシューイング/アクワイアリングにおける問合せ増加

既存の金融機関より案件追加の依頼
ただし、業務拡張開発の遅延

※
GCPの新規加盟店開拓が一時的に停滞

③Withコロナの成長戦略

基本戦略は不変

イシューイング/アクワイアリングにおける
パイプラインの見直しと代替案の検討

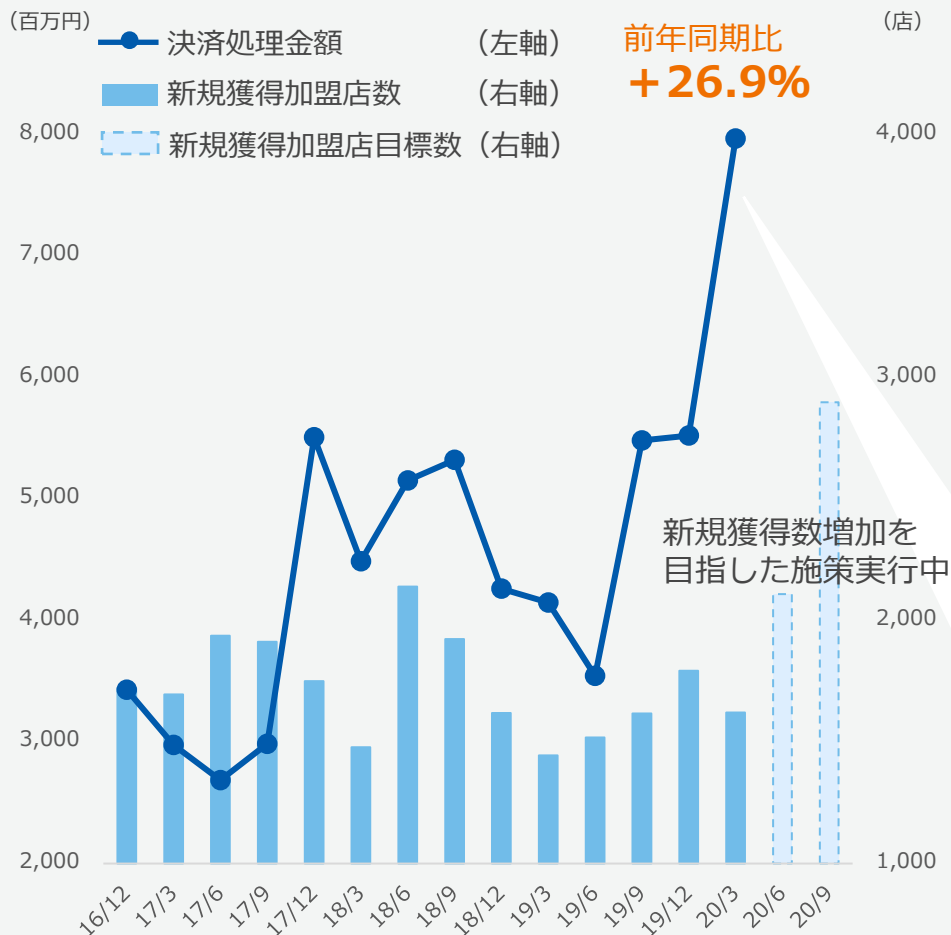
Afterコロナに向けたGCPの加盟店数拡大

※ GCP: GMO Cashless Platform

3.2.3 GMOイプシロンの取組みと進捗

巣籠需要で決済金額が回復、25%成長基調回帰のため新規獲得に注力

■ GMO-EP 決済処理金額及び新規獲得加盟店数 (四半期推移)



① 従来の成長戦略

新規加盟店獲得施策の加速と新規事業の創出
パートナーとの連携による金融関連事業強化

② コロナの影響

巣籠需要による決済処理金額・新規申込増

③ Withコロナの成長戦略

基本戦略は不変

業種毎のリスク度合いを勘案したターゲットの選別

巣籠需要が顕著に表れ、決済処理金額が堅調に推移

<20年3月決済処理金額前月比成長率上位業種>

酒類	+70%
本・雑誌・コミック	+50%
花・ガーデン・DIY	+35%
医薬品・コンタクト・介護	+30%
キッチン・日用品雑貨・文具	+25%

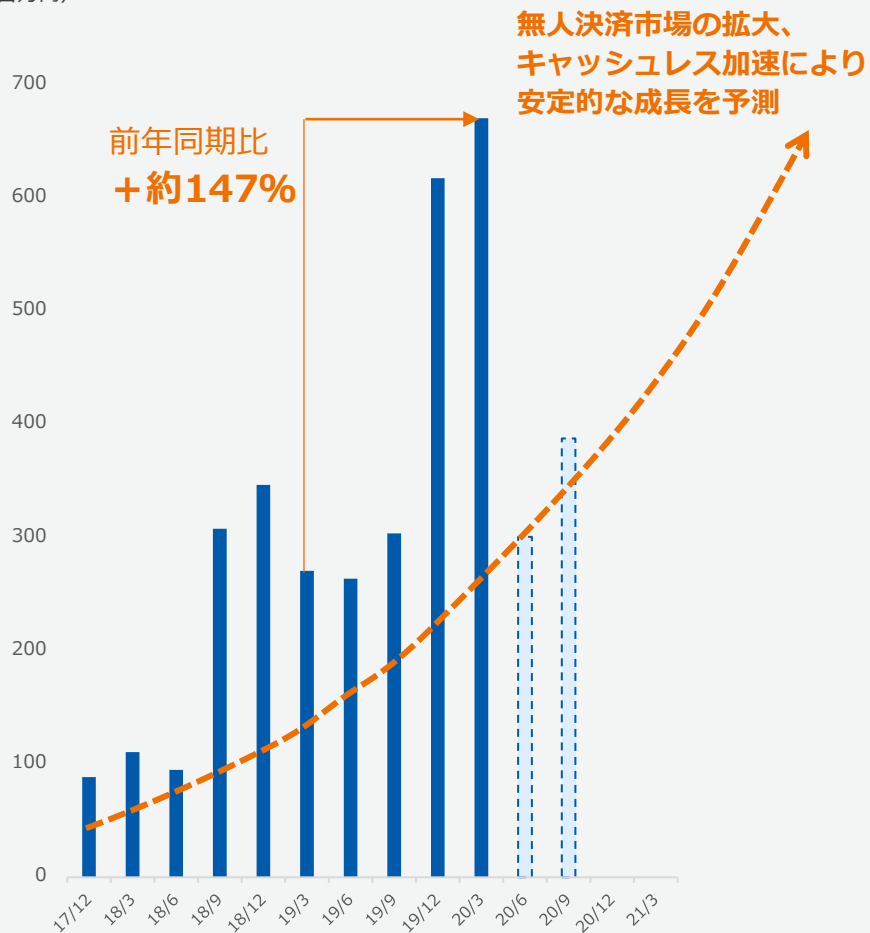
※概算値

3.3 対面決済 (IoT)

Withコロナの新たな社会を無人決済テクノロジーで再構築

■対面決済におけるイニシャル売上 (四半期推移) ※

(百万円)



※対面決済におけるイニシャル売上は開発及び端末売上を含む

①従来の成長戦略

無人決済市場 (Unattended Market) の営業強化
stera

②コロナの影響

GMO-FG上場手続きの延期

無人決済市場 (Unattended Market) 需要増加

対面市場のキャッシュレス加速による端末需要増

steraにおけるアプリ開発1.5か月遅延

端末の一時的な入荷遅延リスク (供給体制は回復傾向)

③Withコロナの成長戦略

基本戦略は不変 (GMO-FG上場を含む)

デリバリー・テイクアウト推進 (O2O、オムニチャネル)

無人決済市場 (セルフレジ、精算機 等) の拡大

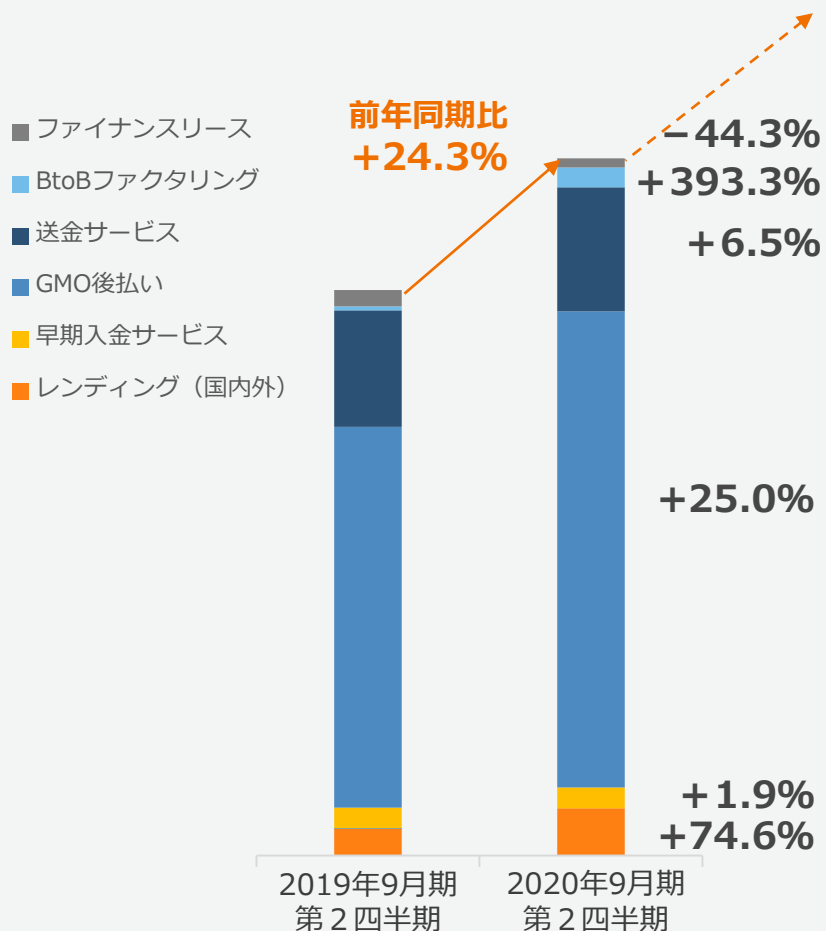
steraにおける

既存端末での対応及びリモート開発体制の整備

3.4 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

■セグメント売上（単2Q）



①従来の成長戦略

収益性の高いサービス※にアセットをシフト

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

②コロナの影響

後払い、レンディング及びCF支援サービスの需要増

後払い（2週間） 単2Q前年同期比 **+43.3%** ①

送金サービスの一時的な需要増

キャンセル返金に伴う送金サービス利用増

信用リスクの増加

BtoBファクタリングにおいて流入件数が減少

政府制度融資を優先する動き

③Withコロナの成長戦略

信用リスクの変化を踏まえた与信の厳格化

後払いにおける顧客の分散化と新領域の開拓

※ROICがWACCを上回るサービス ROIC= 税引後の年間推定営業利益 ÷ 月次平均BS残高

3.5.1 グローバル：MK譲渡後の事業ポートフォリオ

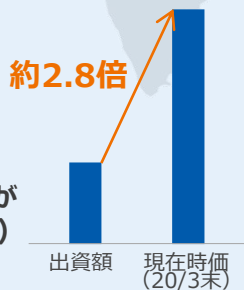
健全なアセットでの事業推進により、高収益ビジネスを慎重に拡大

■グローバル事業展開エリア

- 📍 決済代行業業
- 📍 金融関連事業



- 2C2P
- ・黒字転換
 - ・前期通期売上 +57.6%
 - ・出資額及び時価が約2.8倍に(左図)



■グローバル事業前期実績と当期見込・グローバル関連BS（決済活性化事業除く）

※当期数値及び前年比成長率（%）は計画ベース

(単位：百万円)	決済代行業業（エリア：📍）			金融関連事業（エリア：📍）			合 算		
	19/9実	20/9予	前年比	19/9実	20/9予	前年比	19/9実	20/9予	前年比
売上	40	50	+25%	387	533	+38%	427	583	+37%
営業利益	-117	-111	-	194	304	+31%	77	143	+86%
2C2Pの持分法投資損益	-19	419	-						
持分法投資損益を考慮した利益	-136	308	-						
アセット				2,900	4,300	+48%	2,900	4,300	+48%
エクイティ	2,198	2,198					2,198	2,198	-
	2C2P累計出資額			レンディング平均残高					
	2C2Pに関わる資本効率 14% ①			金融関連事業資産効率 7% ②					

※ MK社及びMK以外の海外事業に関わる決済活性化事業を除く。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。
 2C2Pに関わる資本効率：持分法投資損益を考慮した利益/出資額 金融関連事業資産効率：グローバル金融関連事業の営業利益/貸付残高（期中予想平均）

3.5.2 グローバル：FinTech支援MSB（レンディング）

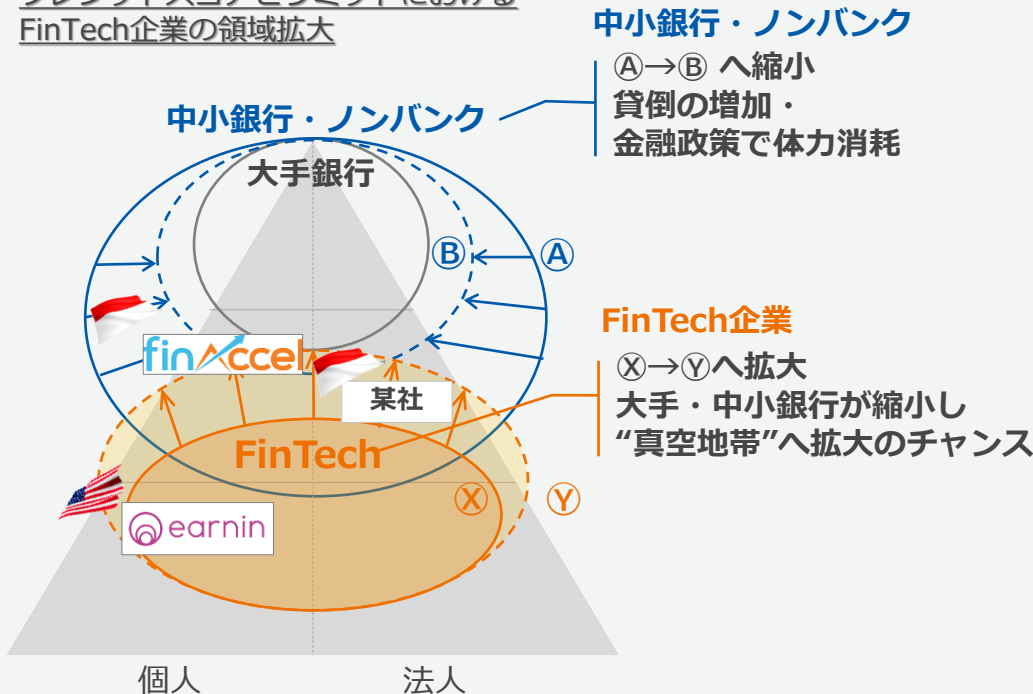
US・アジアでの信用収縮・運転資金不足に対しFinTech企業成長の後盾に

■ 成長戦略

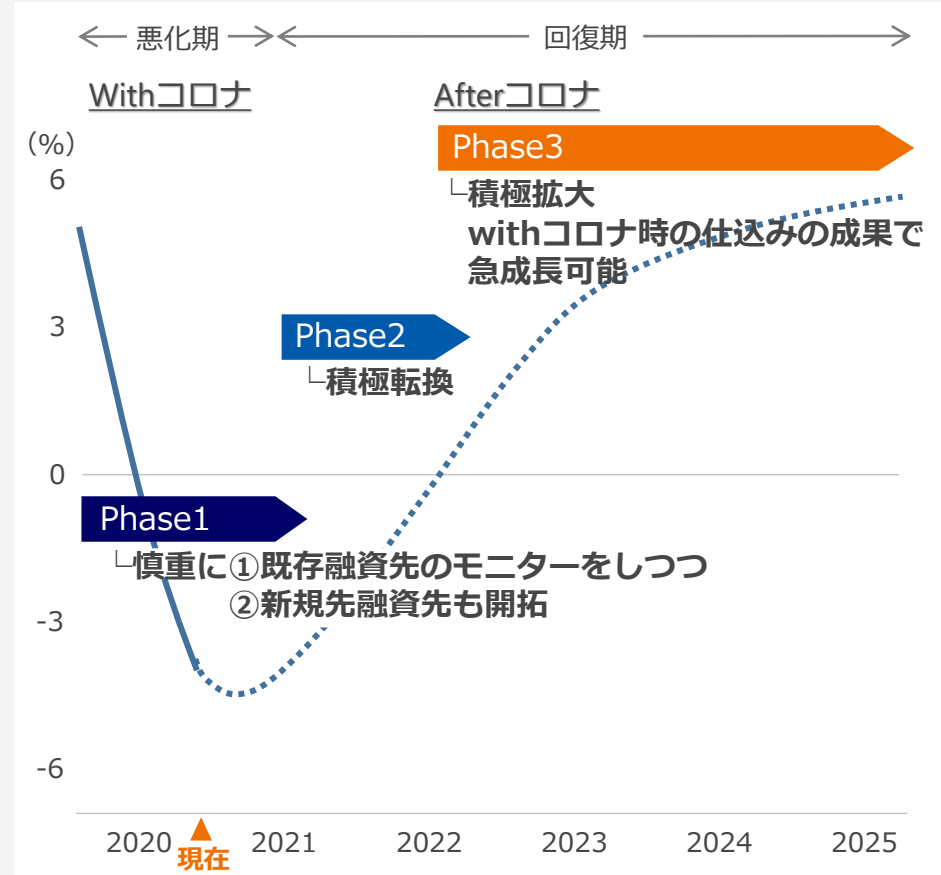
FinTech支援MSBの強化

既存の金融プレーヤーがシュリンクする中で
各国の中小ゾーンを牽引するFinTech企業を支援

クレジットスコアピラミッドにおける
FinTech企業の領域拡大



■ US・アジア※ GDP成長率予測と施策

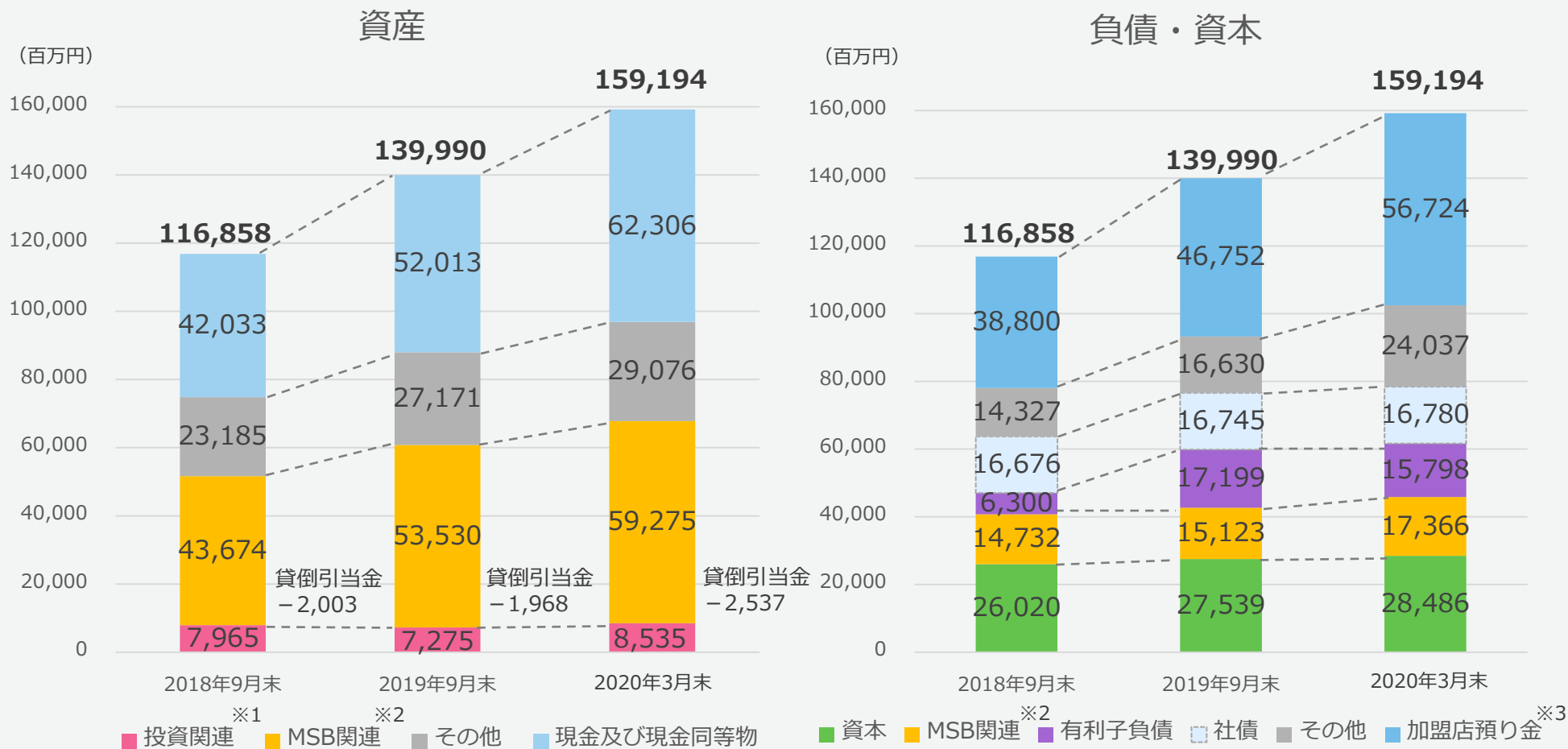


※日本、韓国、台湾、香港、シンガポールを除くアジア諸国のGDP成長率
IMF "World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown"
を参考に2022以降は当社予測

4. 財務ハイライト

4.1 貸借対照表の変化

預り金及びMSB関連アセットの増加



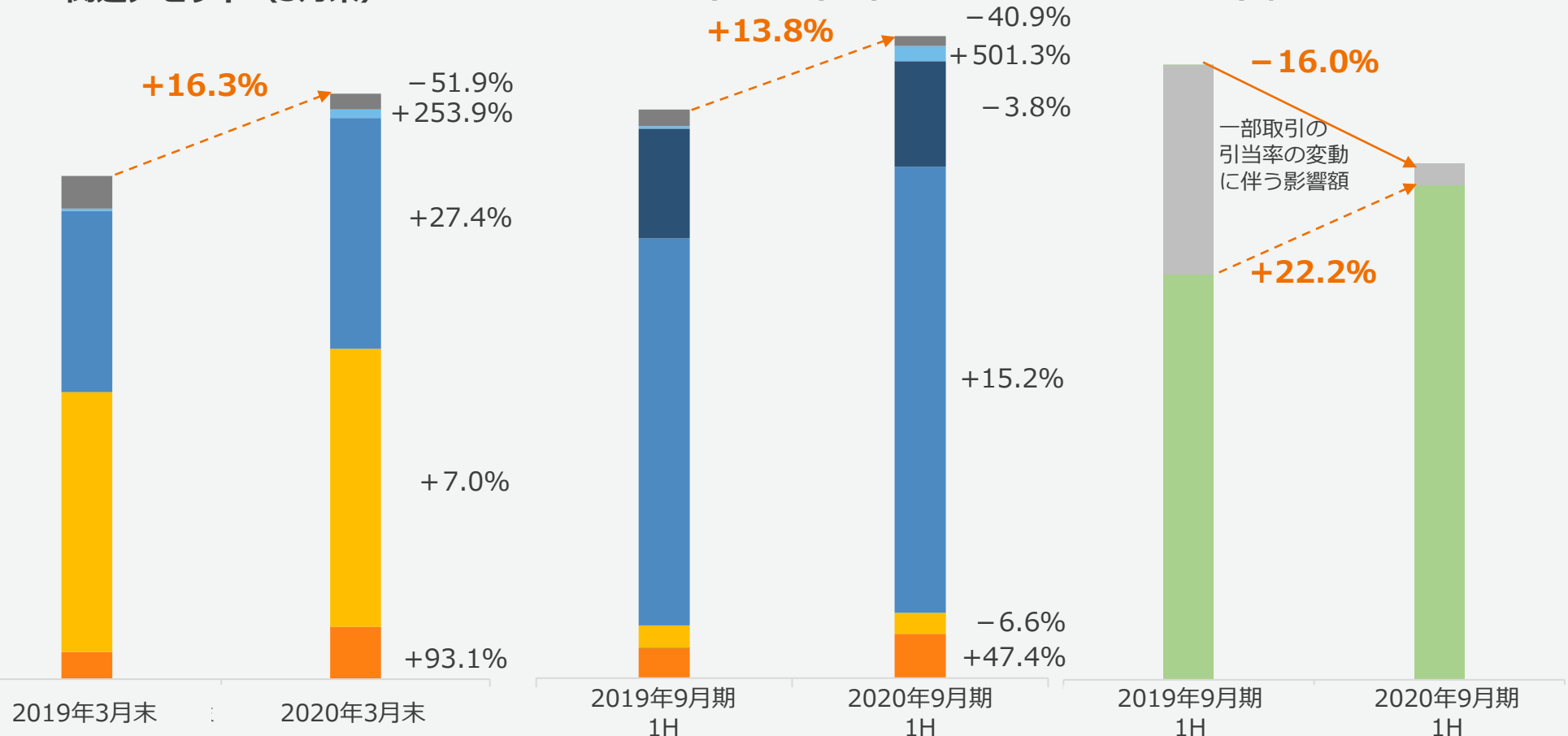
4.2.1 FinTech関連アセット及び収益（累計比）

収益性の高いサービスが順調に推移、前期戻入益の反動で減益

■ 関連アセット（3月末）

■ セグメント売上（1H）

■ セグメント利益（%：対前年同期増減率）



■ レンディング（国内外）
 ■ 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
 ■ ファイナンスリース

※ 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

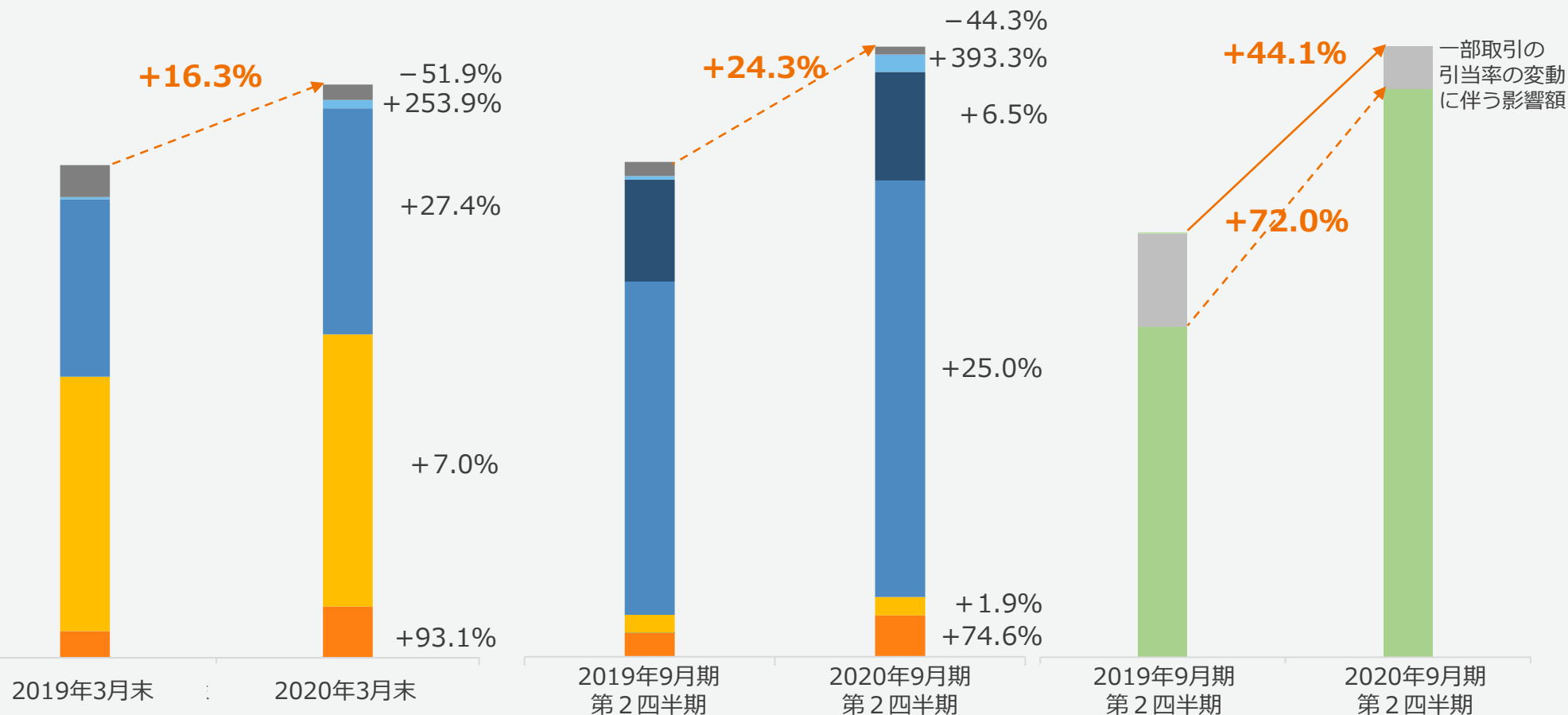
4.2.2 FinTech関連アセット及び収益（単2Q比）

収益性の高いサービスが順調に推移し増収増益

■ 関連アセット（3月末）

■ セグメント売上（単2Q）

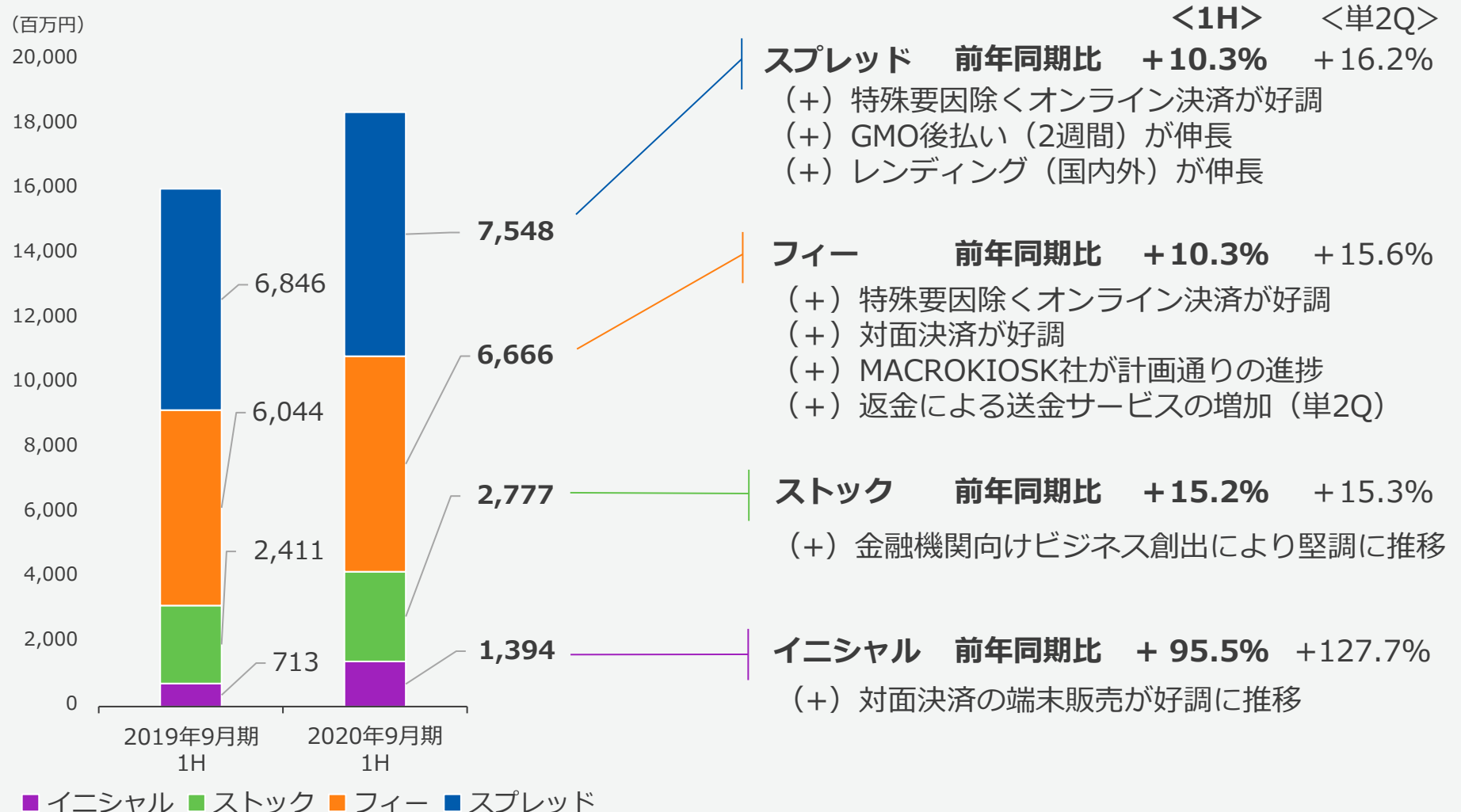
■ セグメント利益（%：対前年同期増減率）



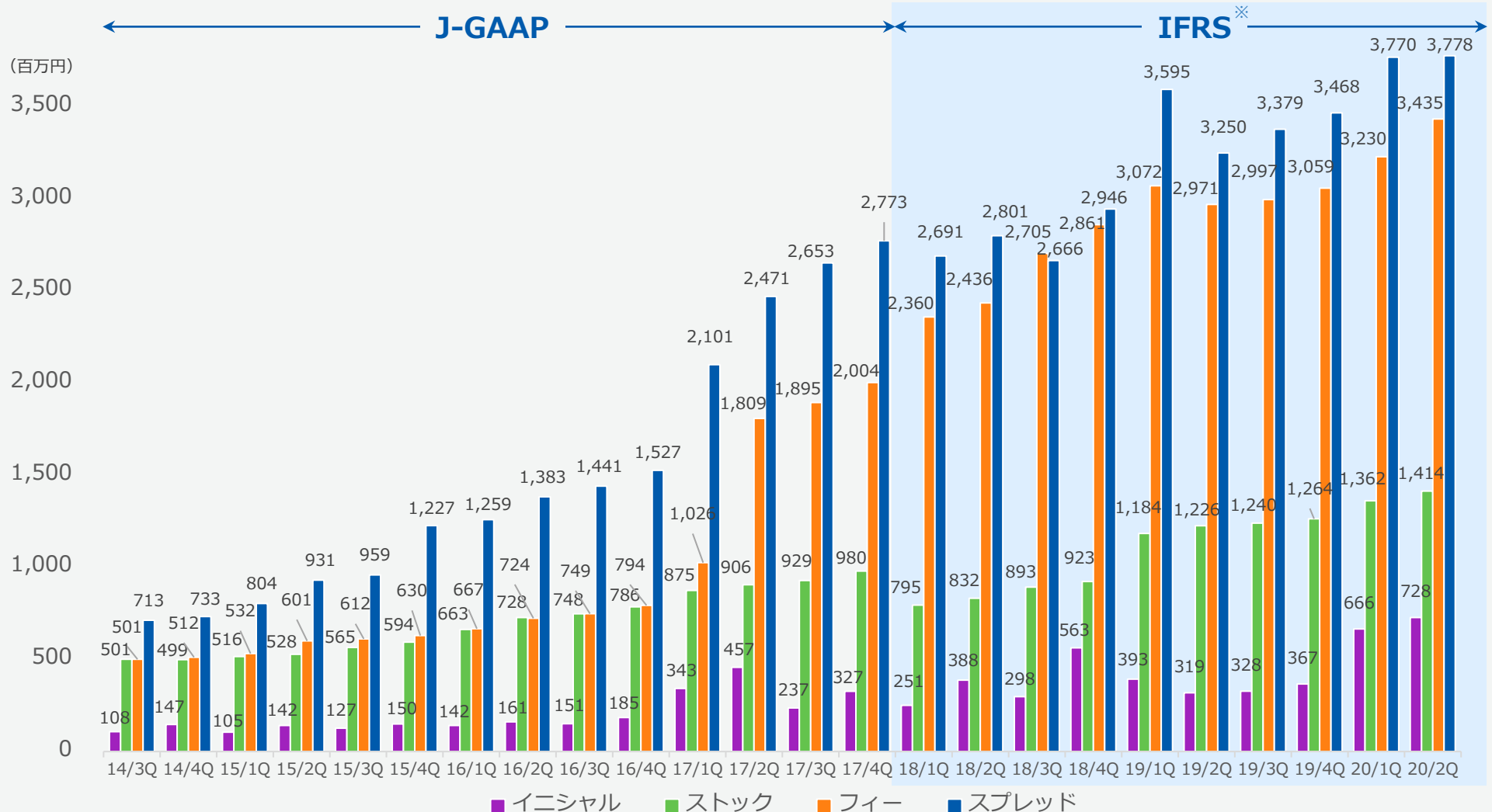
■ レンディング（国内外）
 ■ 早期入金サービス
 ■ GMO後払い
 ■ 送金サービス
 ■ BtoBファクタリング
 ■ ファイナンスリース

※ 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

4.3.1 ビジネスモデル別売上収益（累計比、単2Q比）

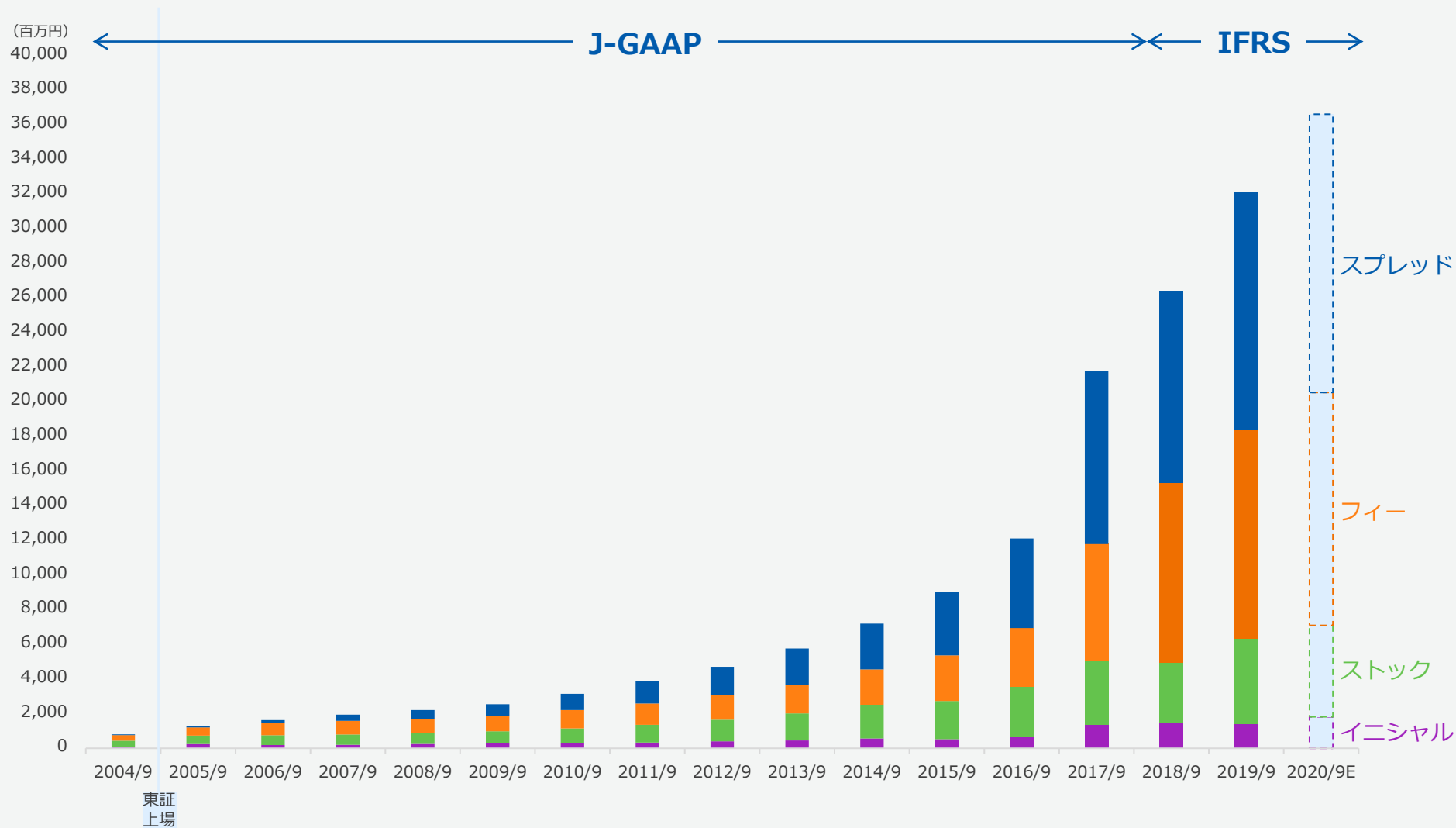


4.3.2 ビジネスモデル別売上収益（四半期推移）



※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

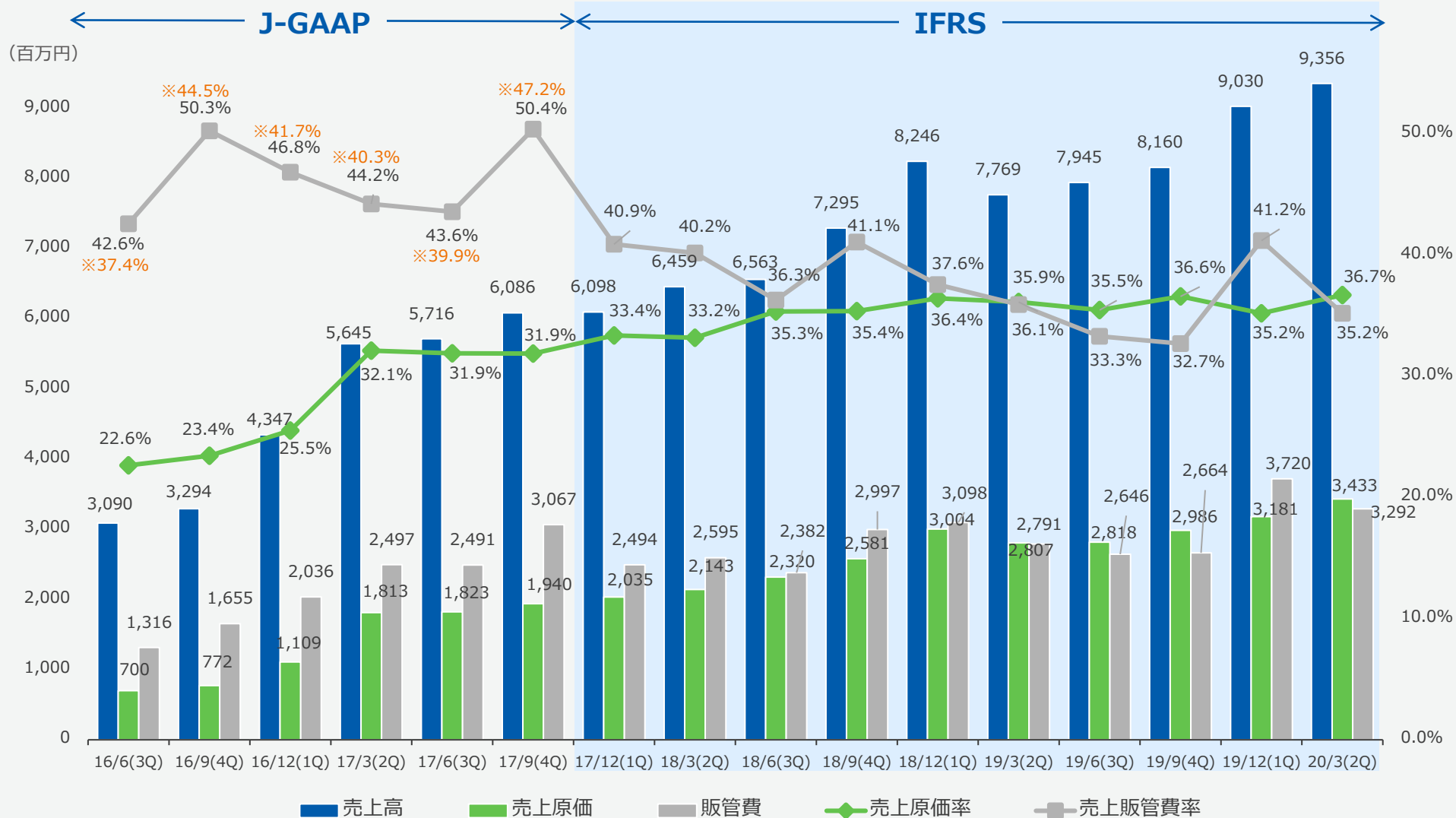
4.3.3 ビジネスモデル別売上推移（年推移）



4.4.1 売上原価率・販管費率(四半期推移)

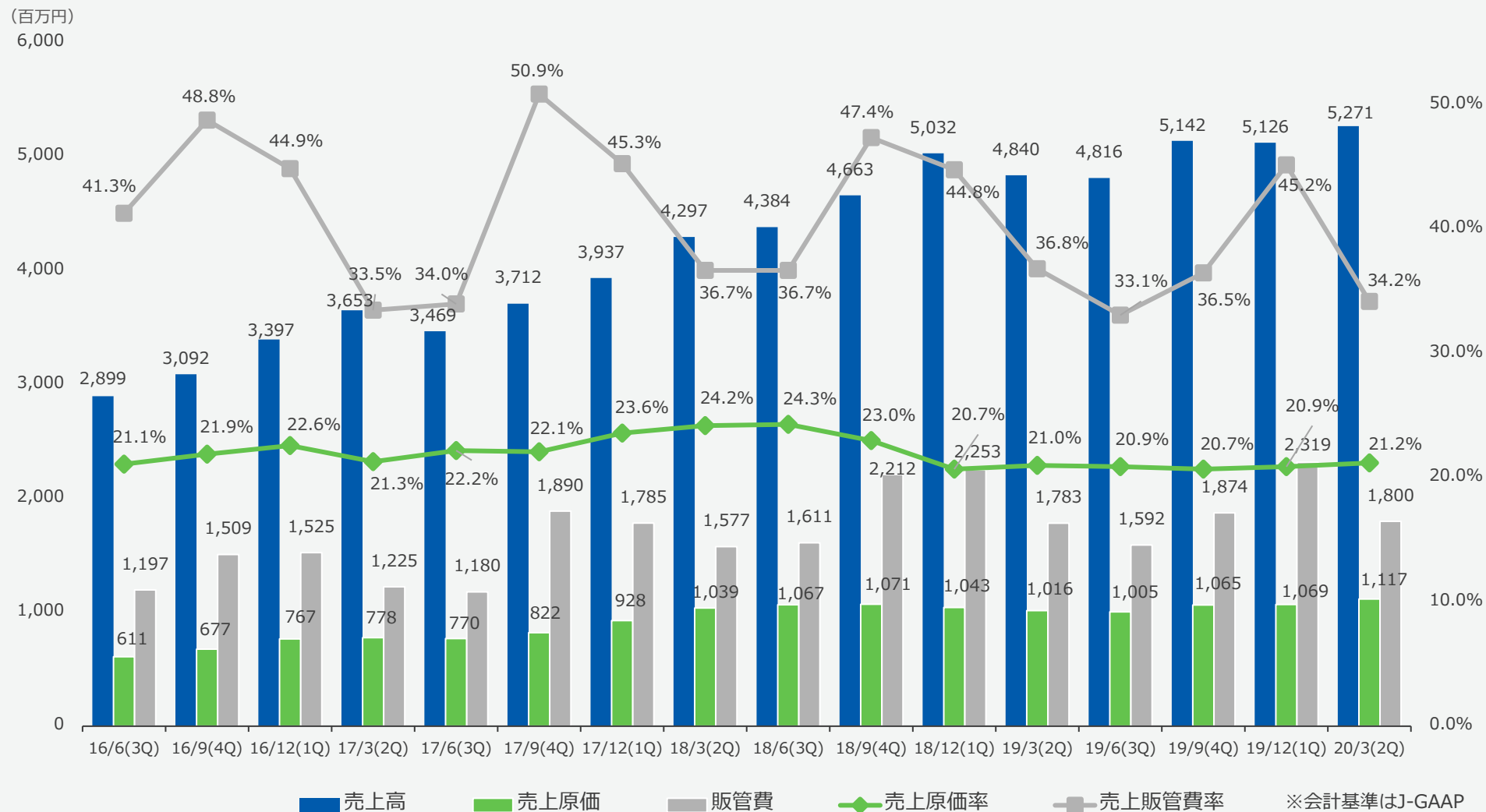
売上構成の変化により原価率変動

※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

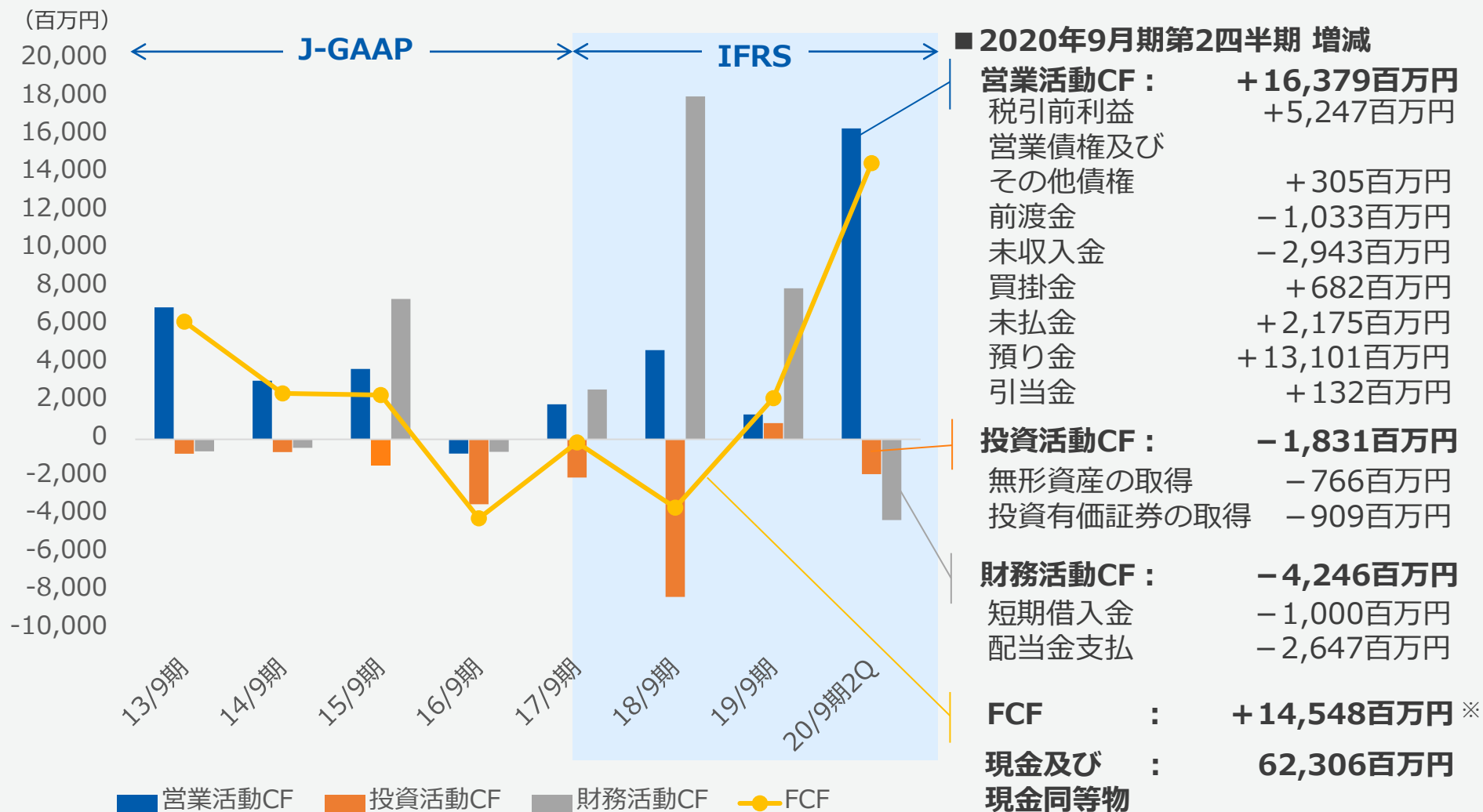


4.4.2 PG・EPのみの売上原価率・販管費率(四半期推移)

売上構成の変化により原価率が変動



4.5 連結キャッシュフロー計算書

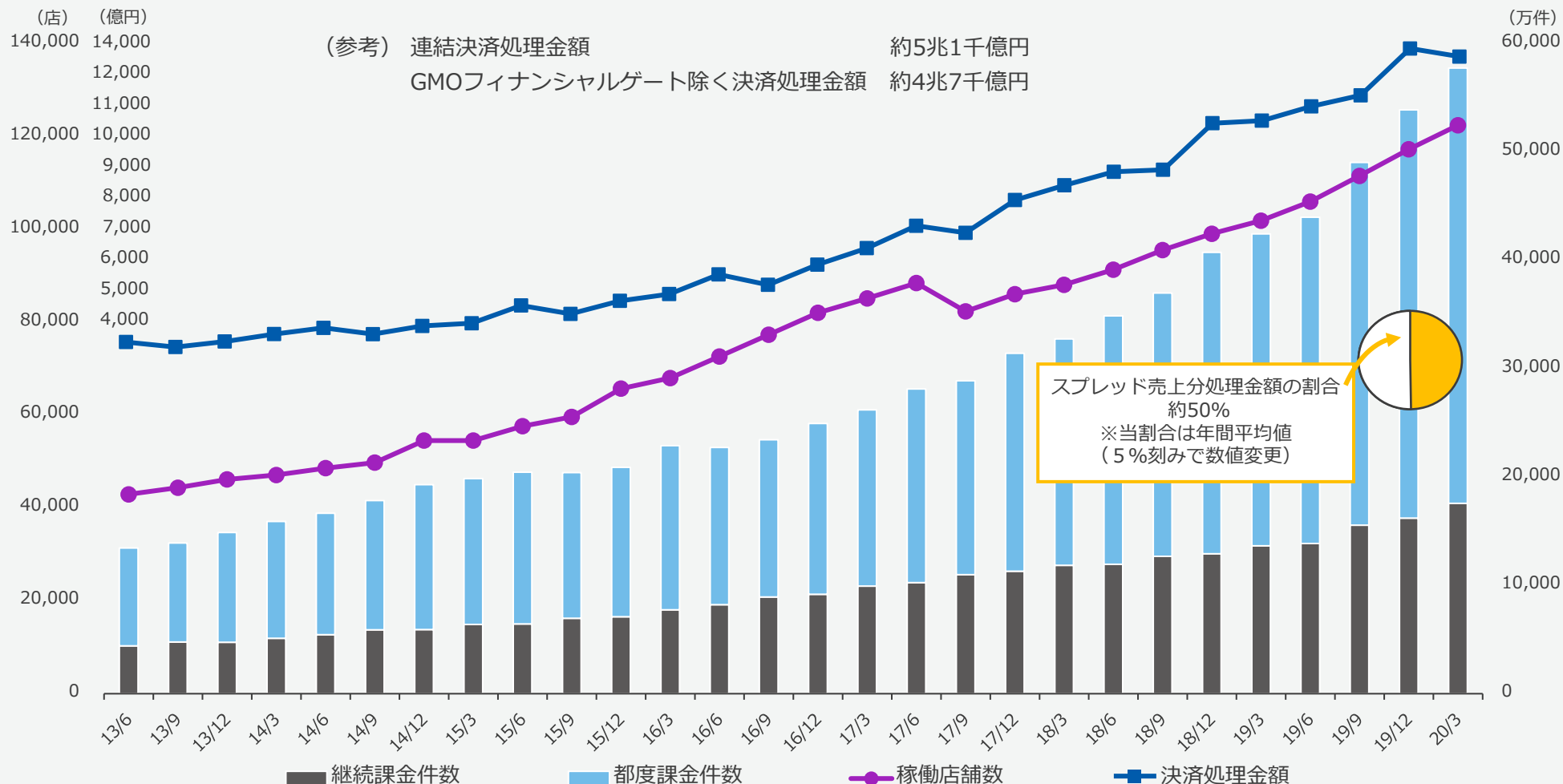


※ フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

4.6 KPI (四半期推移)

グループ全体での決済処理金額は年間約5兆1千億円に

稼働店舗数 122,328店※1、決済処理件数 5.8億件、決済処理金額 約1.2兆円※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3月末時点の稼働店舗数は281,500店 (前年同期比+111.3%)

※2 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

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