

2021年9月期 第2四半期決算説明会

DXプラットフォーム構築の進捗により25%以上の成長を継続

2021年5月13日

第65回

GMO PAYMENT GATEWAY

アジェンダ

1. 2021年9月期 第2四半期業績サマリ
2. 重点施策の進捗状況
3. 今後の取り組みと成長戦略
4. 財務ハイライト

当資料取扱上の注意

本資料に記載された内容は、2021年5月13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2四半期業績サマリ

1.1.1 業績サマリ

Withコロナ比較で25%超の成長継続、通期計画に対し50%超の進捗

IFRS (百万円)	2020年9月期 上期実績	2021年9月期 上期実績	前年同期比	2021年9月期 上期計画達成率 (通期計画進捗率)	2021年9月期 単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	15,494	19,888	+28.4%	+104.0% (+50.0%)	10,121 (+28.2%)
営業利益	4,688	6,593	+40.6%	+101.6% (+50.8%)	3,470 (+34.4%)
税引前利益	5,248	6,638	+26.5%	+106.4% (+53.4%)	3,599 (+44.6%)
親会社の株主に帰属する 四半期利益	3,408	4,169	+22.3%	+108.1% (+52.6%)	2,464 (+46.8%)
EBITDA	5,398	7,499	+38.9%	-	-
	稼動店舗数（2Q末）		連結決済処理件数（単2Q）		連結決済処理金額（単2Q）
KPI (前年同期比)	184,355店（+50.7%）		約8.2億件（+38.3%） うちオンライン 約7.9億件（+37.0%）		約1.8兆円（+34.0%） うちオンライン 約1.6兆円（+31.5%）

※ 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

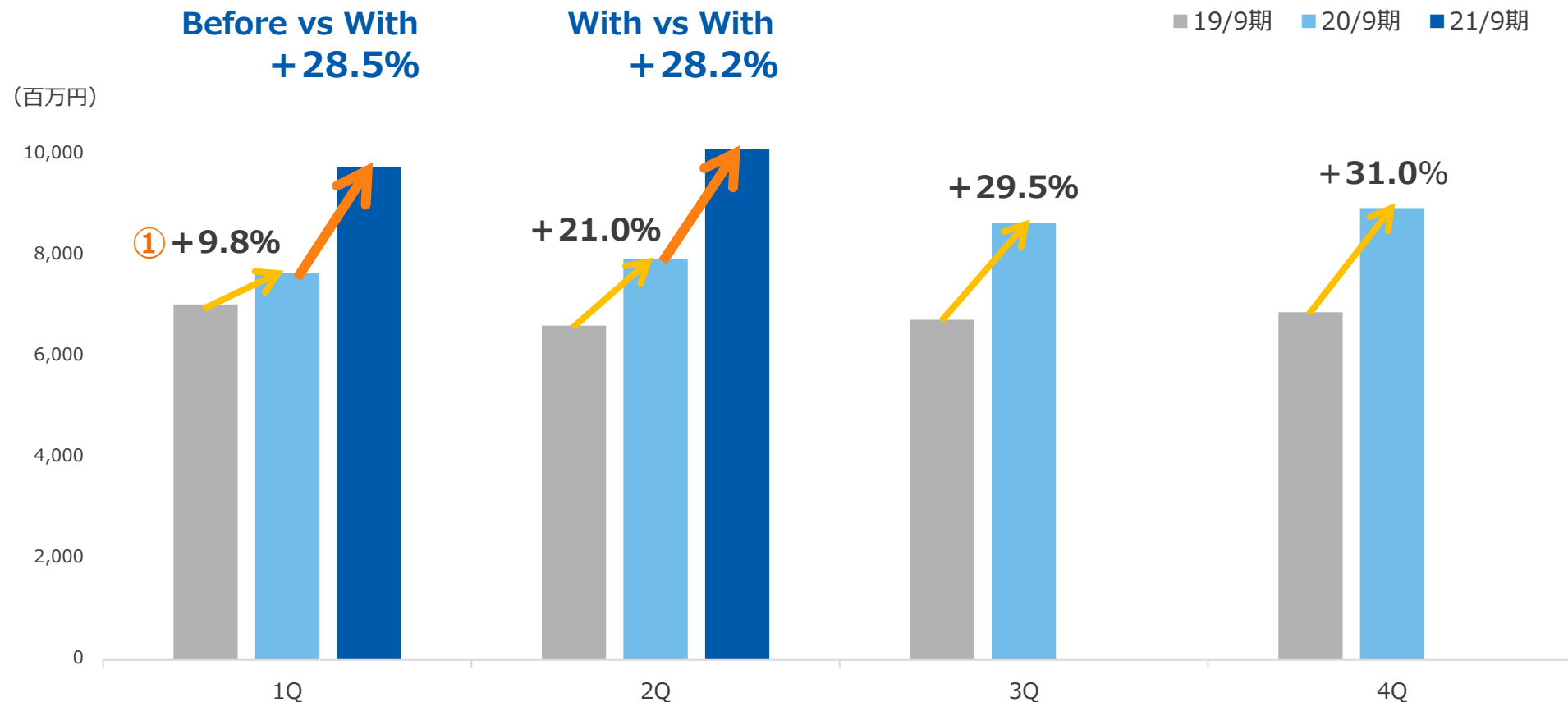
※ EBITDAは営業利益と減価償却費の合計値

※ 稼動店舗数は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

※ 稼動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動店舗数は244,356店（前年同期比－13.2%）

1.1.2 売上収益の成長トレンド（単Q）

Beforeコロナ比の1Qに続き、Withコロナ比の2Qも+28%以上の成長

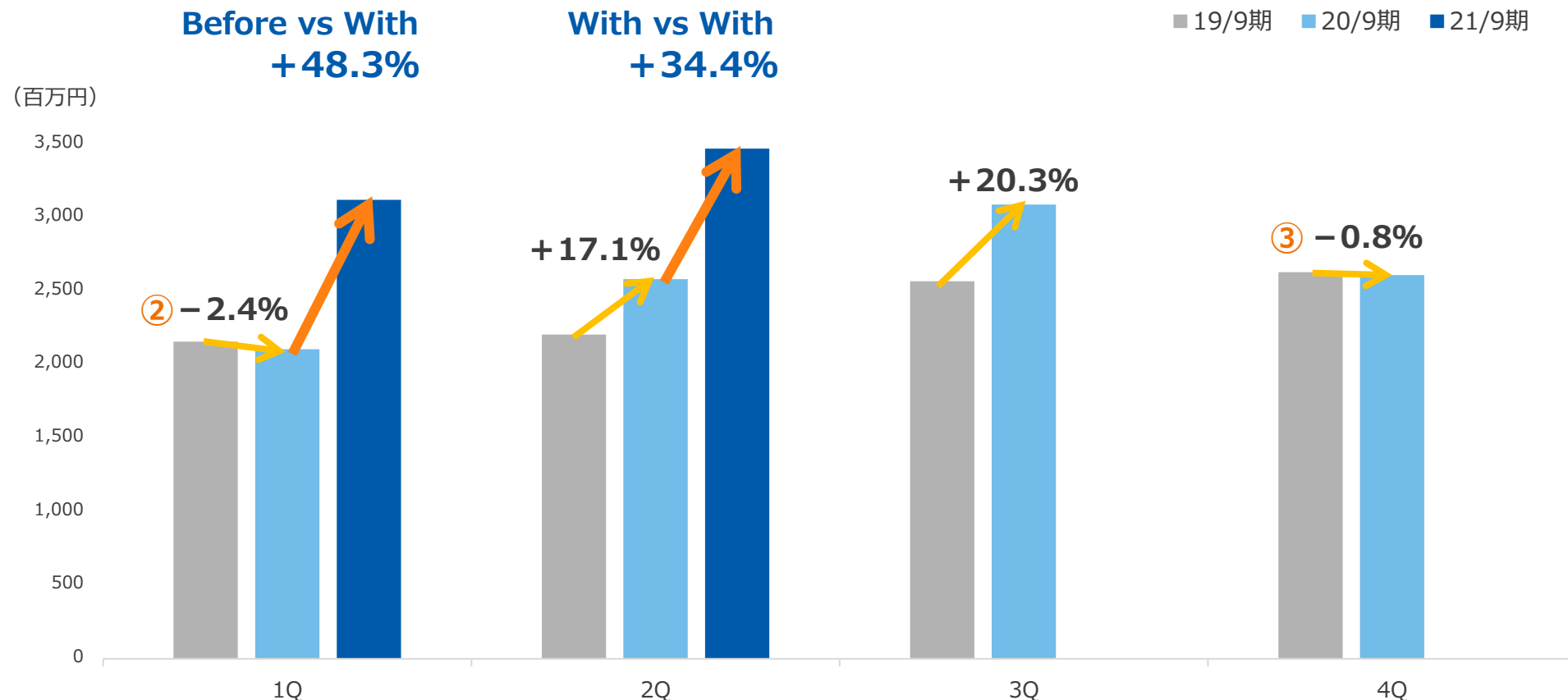


① : 19/9期2Q以降に発生した特殊要因

※ 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 営業利益の成長トレンド（単Q）

Beforeコロナ比の1Qに続き、Withコロナ比の2Qも+34%以上の成長



②：貸引繰入額・オフィス移転等費用増

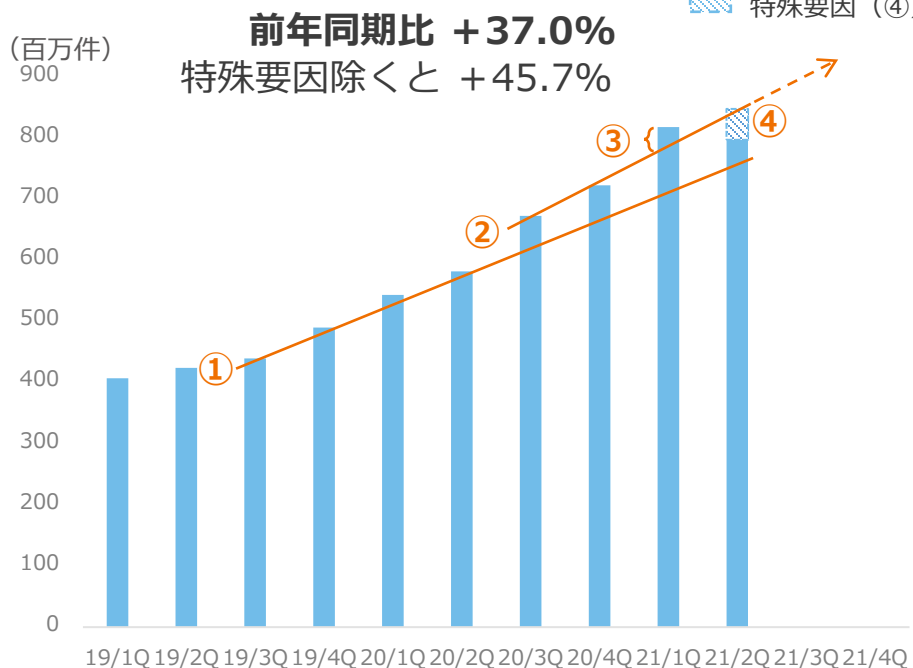
③：IFRS基準による19/9期営業利益嵩上げ

※ 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

1.1.4 決済処理件数・金額の増加要因（単Q）

一過性や季節的な増加要因と、オーガニックな成長率の分解

オンライン決済処理件数 四半期推移



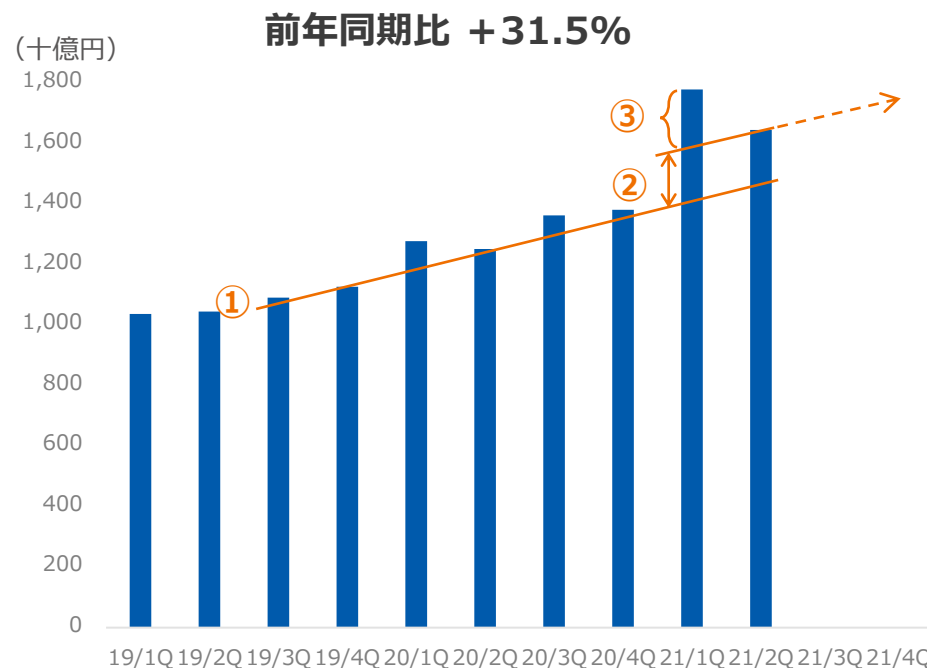
①：オーガニックな成長率 +30%前後

②：コロナ影響：EC化加速による少額決済の増加

③：28期1Q季節要因
デジタルコンテンツ、ふるさと納税 等

④：一部加盟店の決済処理方法変更による特殊要因

オンライン決済処理金額 四半期推移



①：オーガニックな成長率：+25%前後

②：新規重点施策の寄与
グローバルメジャープレイヤー、ユーティリティ

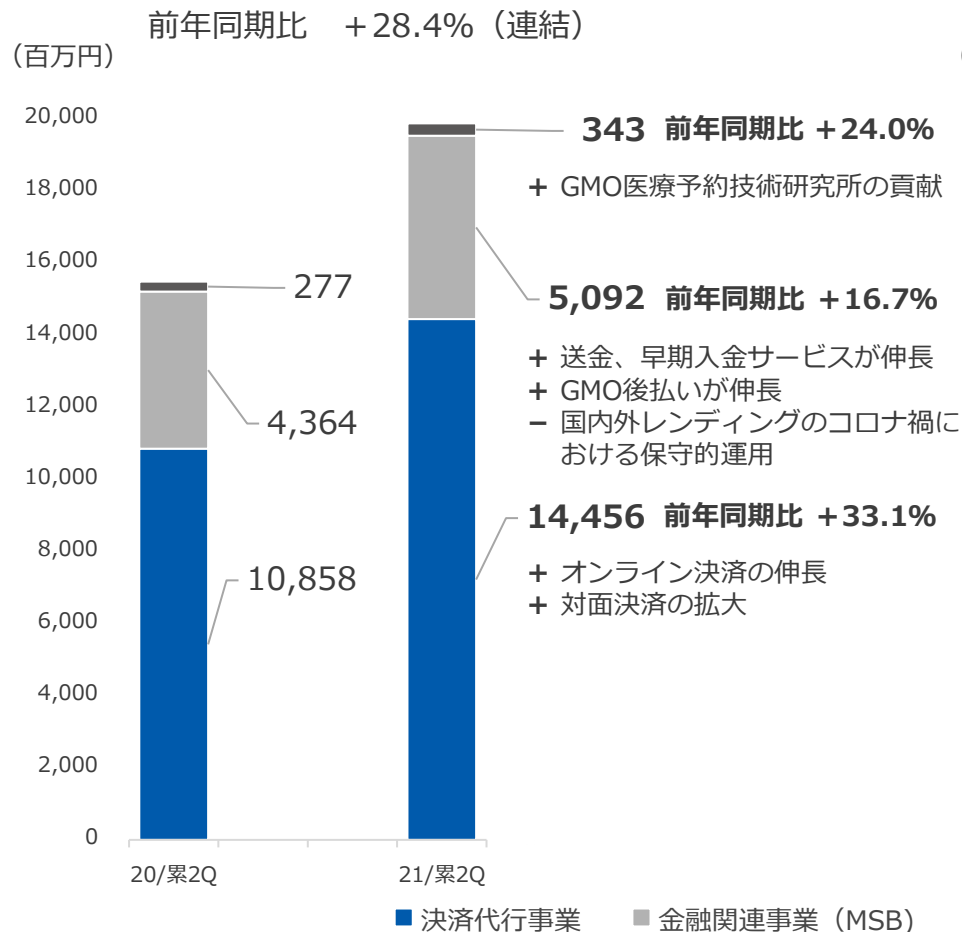
③：28期1Q季節要因
ふるさと納税、GoToトラベル、固定資産税 等

※ コロナ影響によりEC化加速するも、
旅行等の高単価決済減少により、影響額が相殺

1.2 セグメント別業績（累2Q）

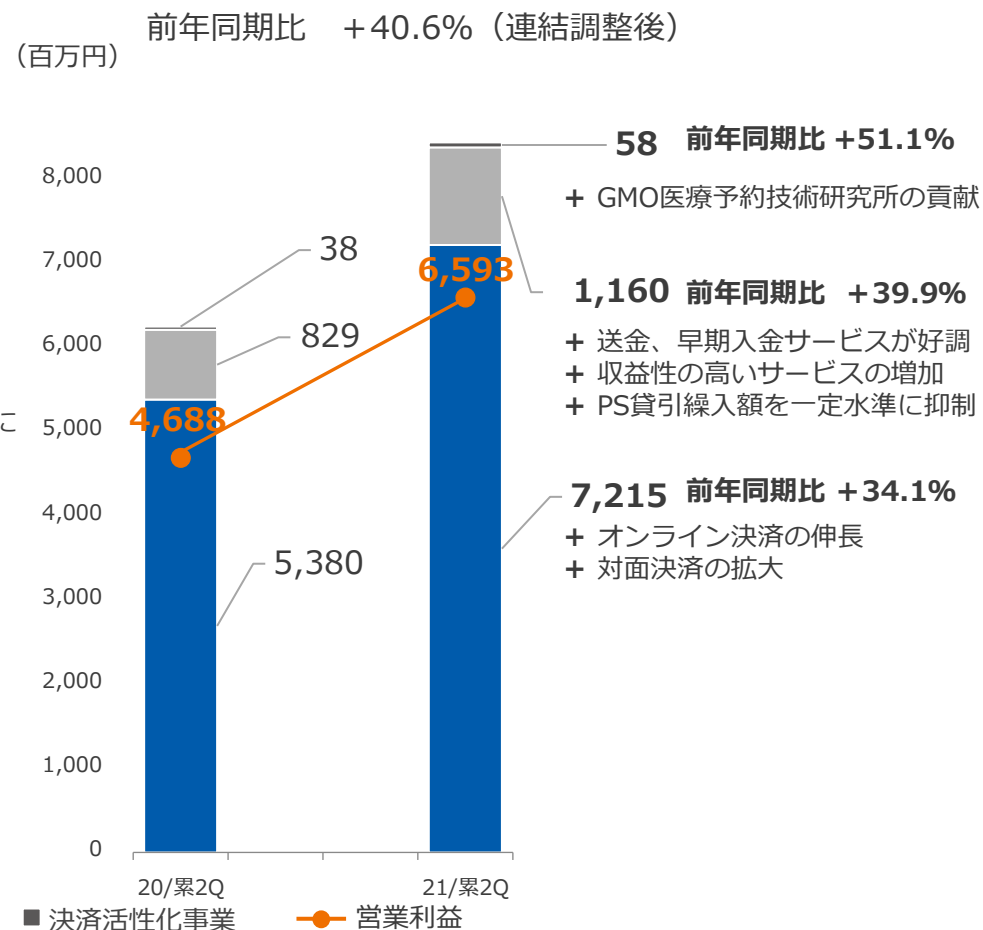
全てのセグメントで増収率を大幅に上回る増益率を実現

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）

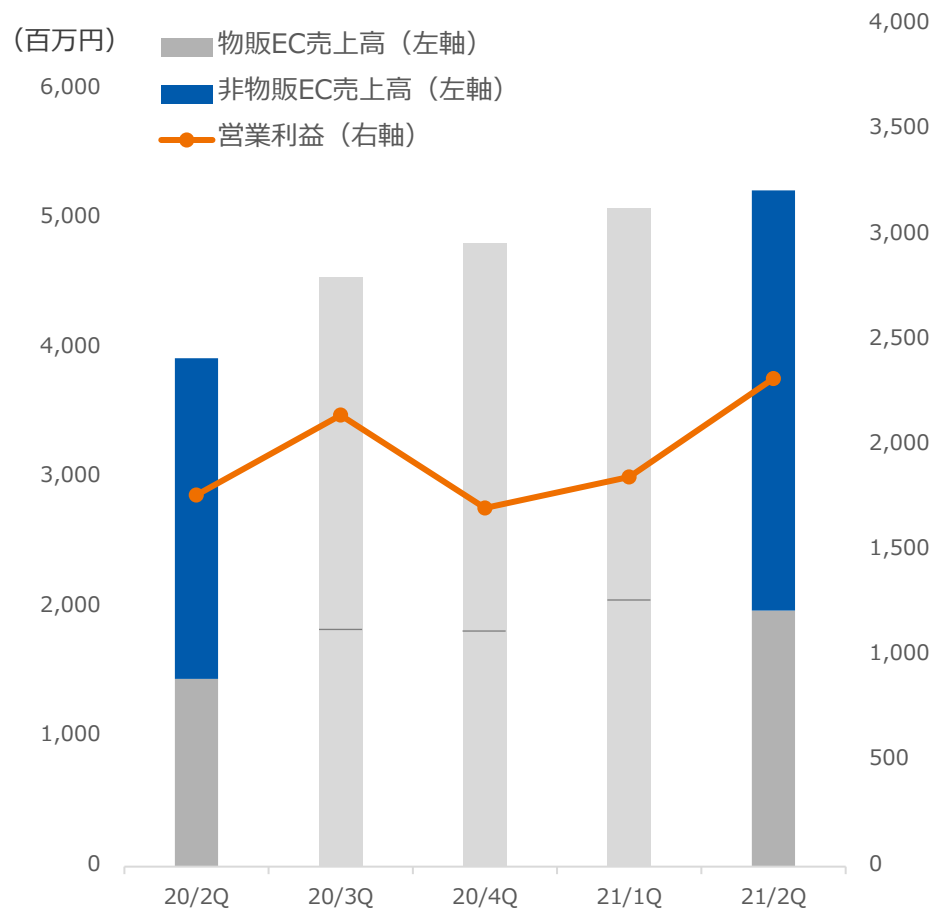


※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

1.3.1 グループ各社の状況：GMO-PG単体（単Q）

巣籠消費の定着等によるオンライン決済増とMSB伸長

GMO-PG単体における物販・非物販EC売上高・営業利益



売上高 前年同期比+29.0%
営業利益 前年同期比+31.3%

売上高の主な内訳

オンライン決済 +33.1%

物販EC +35.4%

アパレル +21.1%

食品・飲料 +53.2%

化粧品・健康食品 +25.7%

非物販EC +27.8%

デジコン +49.8%

ユーティリティ +55.4%

旅行・チケット -7.7%

金融関連事業

送金サービス +38.5%

└自治体案件の送金売上増

早期入金サービス +38.6%

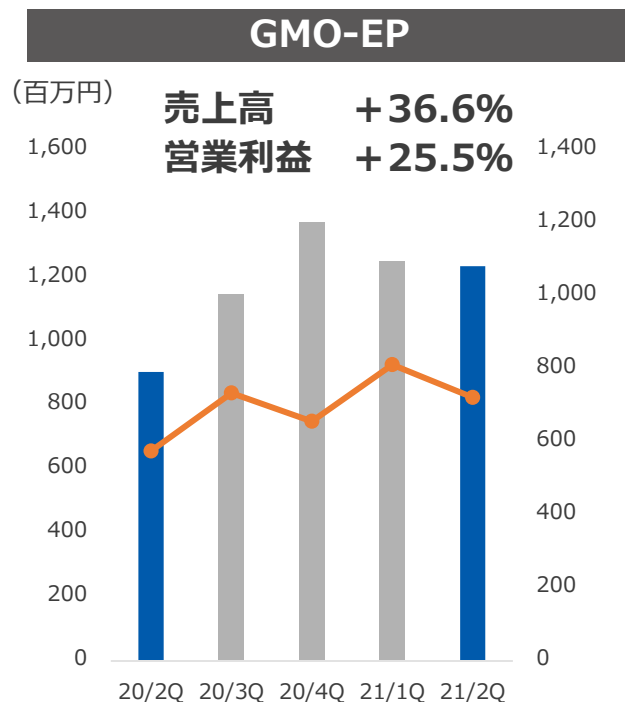
※ GMO-PG：GMOペイメントゲートウェイ

1.3.2 グループ各社の状況：EP / PS / FG（単Q）

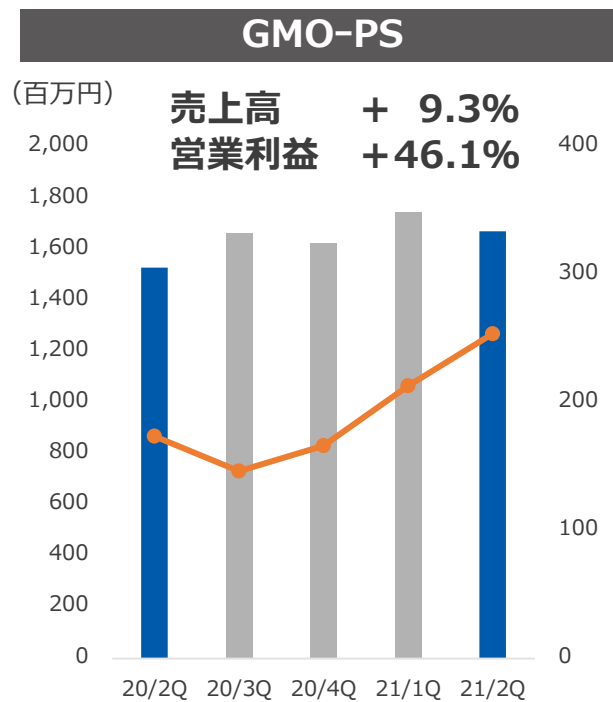
EPとFGは計画以上の進捗、PSは次の成長に向けた施策に注力

グループ各社の売上高・営業利益

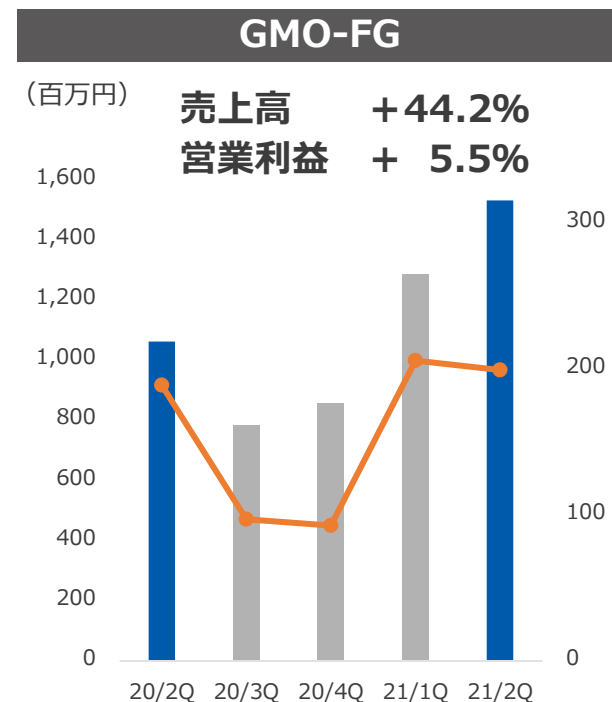
■ 売上高（左軸） ■ 営業利益（右軸）（%：前年同期比）



- ・ 新規加盟店開拓
21年3月 獲得数1,000店超
- ・ 医薬品、食品、日用雑貨の
新規＋既存決済処理金額が増加



- ・ 年末商戦の反動及び
後払い利用者に対するコロナ影響
→ 既存ビジネス及び
新規開拓・サービス拡販に注力
- ・ 貸引繰入額を一定額に抑制



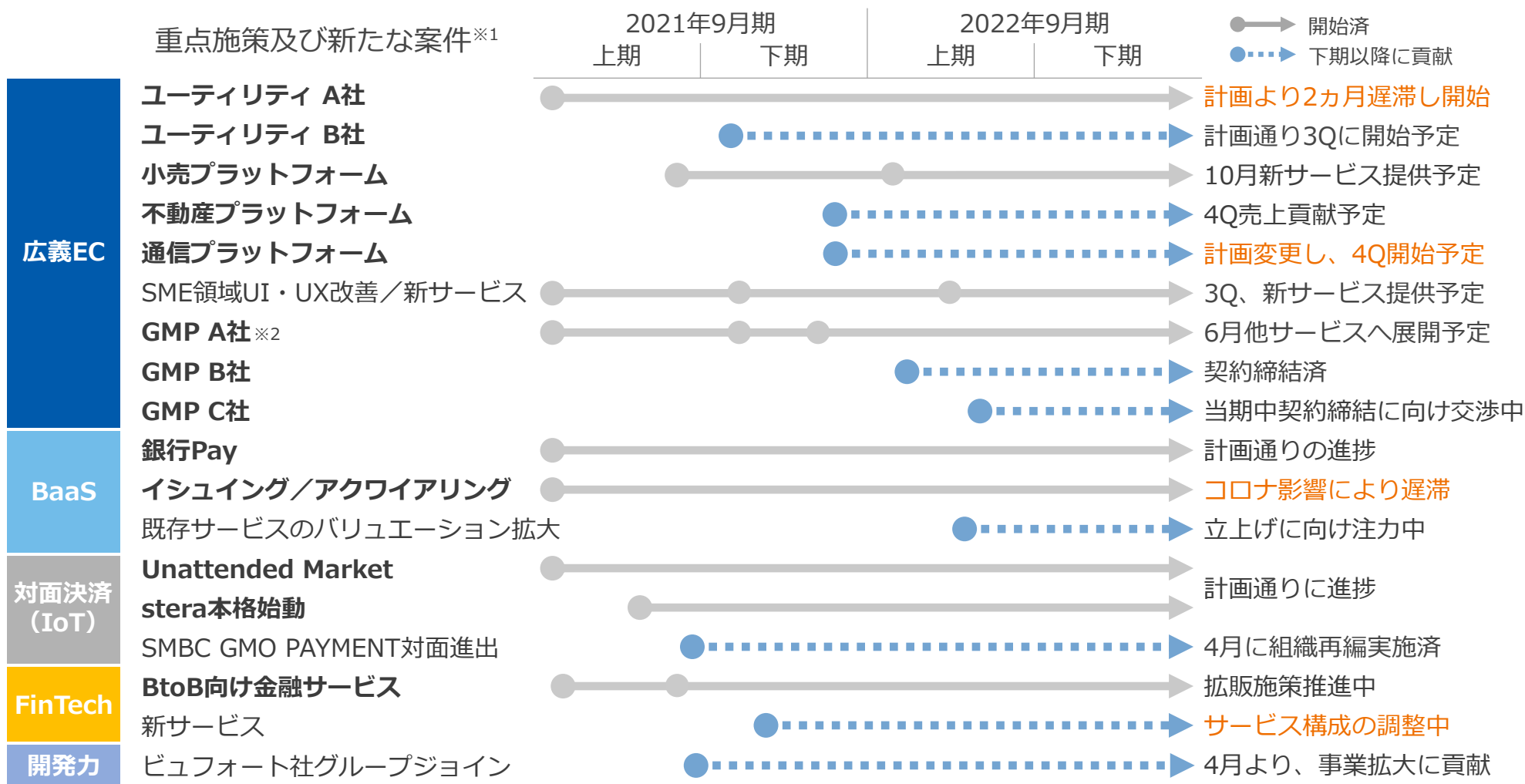
- ・ キャッシュレス端末販売等の増加
FGイニシャル売上 +62.3%
- ・ 原価率の高いstera端末販売の
増加及び販管費増により
営業利益は+5.5%増に留まる

※ GMO-EP：GMOイプシロン・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

2. 重点施策の進捗状況

2.1 重点施策の進捗及び新たな案件

当期計画の施策は順調に進捗中、来期に向け新規案件も積み上げ



※1 当社計画より年間売上1億円以上の主な案件を記載、太字は5年間累計売上が十億円以上。※2 GMP（グローバルメジャープレーヤー）：世界中でITを活用するサービスを提供する大企業

2.2 主要重点施策の状況

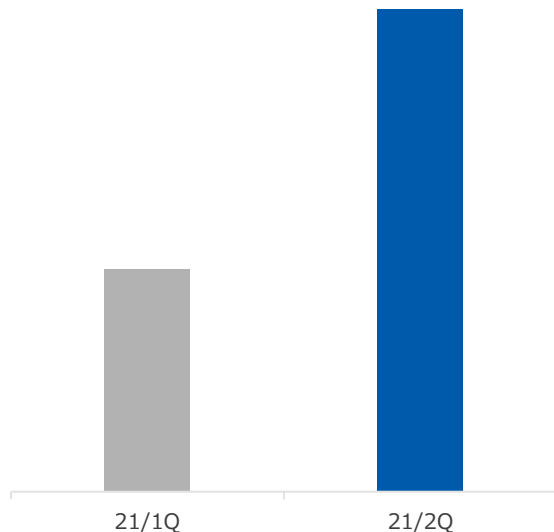
当期より重点施策が本格稼働、下期及び来期に向けさらに拡大を目指す

重点施策の進捗状況

ユーティリティ 売上高

当初計画より2カ月遅滞し開始
21/9末の見込みに対し進捗率 70%

前Q比 2.2倍



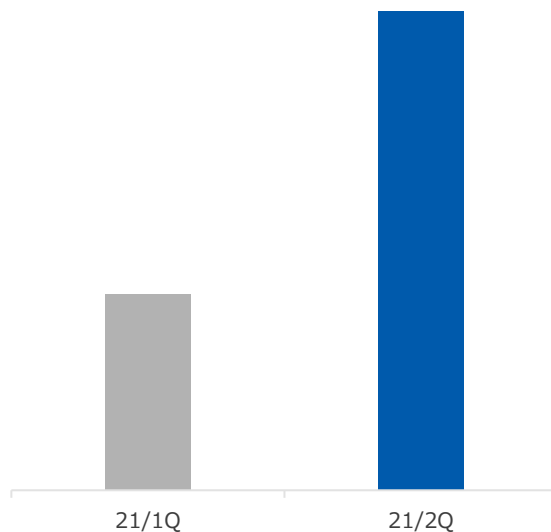
当1Qよりサービス提供開始

業界内横展開により当3Q以降も
さらなる売上拡大を目指す

GMP 売上高 ※1

上期計画進捗率 100%

前Q比 2.4倍



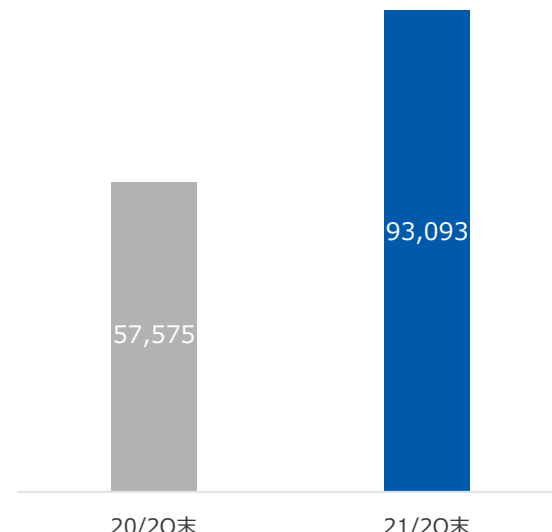
当1Qよりサービス提供開始

下期及び来期に向け、同社へ
第2弾、第3弾の提供予定

FG 稼働端末数 (stera含む) ※2

計画通りに進捗 (千台)

前年同期比
+61.7%



stera terminalの販売が
好調に推移

※1 GMP (グローバルメジャープレーヤー) : 世界中でITを活用するサービスを提供する大企業 ※2 FG : GMOフィナンシャルゲート・GCS

3. 今後の取り組みと成長戦略

3.1 中期経営目標

As of 21/5/13

2025年600兆円超市場で事業領域を拡張し営業利益250億円を目指す

TAM (兆円)※1			営業利益 (億円)			
	2020 (実績)	2025 (予測)	2020 (実績)	2025 (2019策定目標)	2025 (2021策定目標)	変更理由
Eコマース	BtoC EC	20	75	160	180	巣籠需要及びDXビジネス支援 ビューフォート社ジョインによる システム開発力の一層強化
	BtoB EC	352		~200	~220	
BaaS	金融機関の システム投資額	2	5	10~	10~	
対面・IoT	対面 キャッシュレス	87	5	20~	20~ ^{※2}	
FinTech	後払い	1	18	30~	30~	
	早期入金・TL	2.5				
グローバル	海外レンディング	50	— ^{※3}	50~	30~	コロナ影響により遅滞
合計		514	合計	103	250 ~310	250 ~310

※1 TAM (Total Addressable Market) は当社予測。 ※2 対面・IoT2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲートグループ以外を含む ※3 グローバル営業利益2020年実績はFinTechに含む。

3.2.1 広義EC

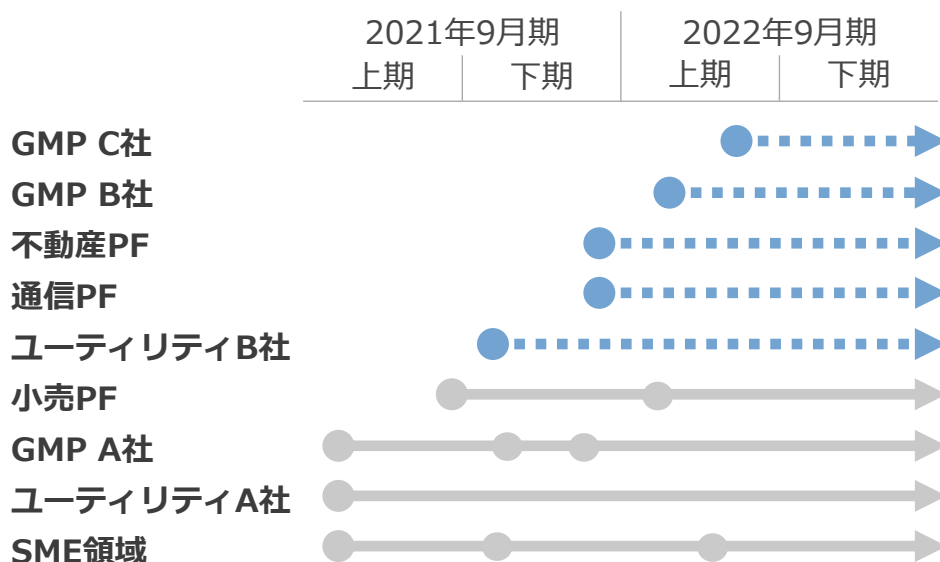
物販・非物販領域における大手EC事業者の開拓、SME領域への注力

営業利益（億円）

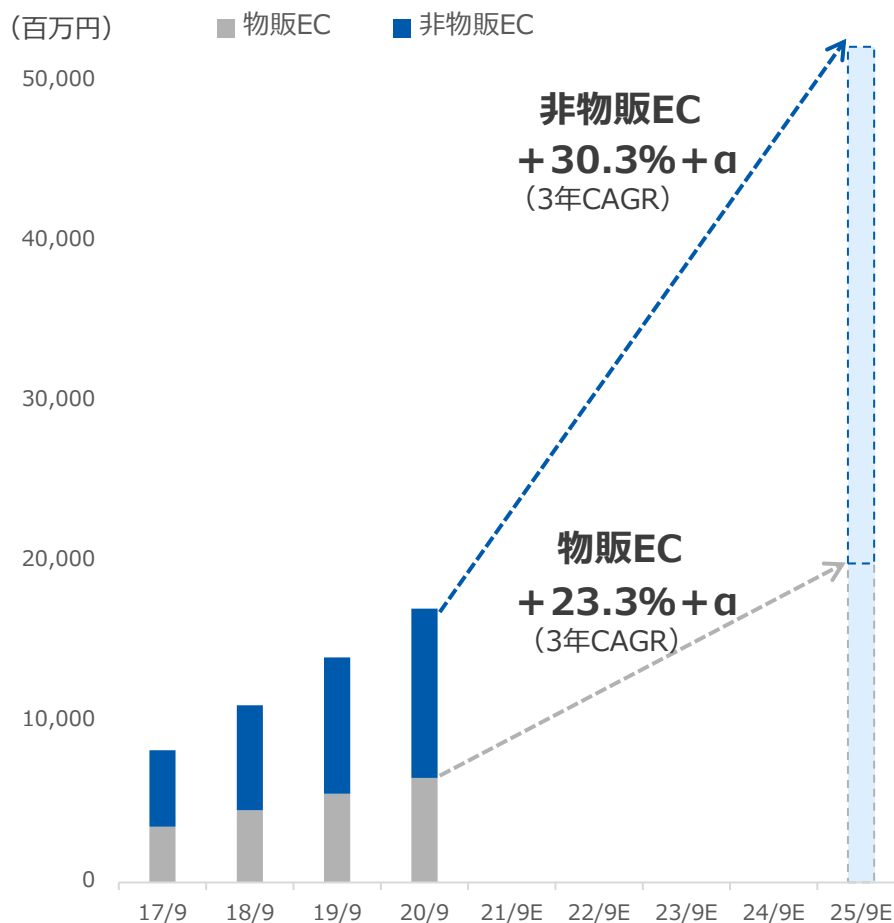
2020 (実績)	2025 (2021策定目標)
75	180~220

成長シナリオ

- 1) 物販ECに加え非物販EC領域を開拓
- 2) インダストリートップへの決済PF提供
- 3) GMP（グローバルメジャープレーヤー）の開拓



GMO-PG単体における物販・非物販EC売上（年推移）



3.2.2 SME領域の取組み

UI・UX改善及び新規事業に注力し、EP新規1,000店開拓を目指す

新規加盟店 月1,000店獲得のための施策

1) UI・UX改善

GMOインターネットグループとのシナジー発揮

- ・ MakeShopの公式決済サービスとしてUXを改善し、リニューアル提供
- ・ 新サービス提供

2) 新規事業

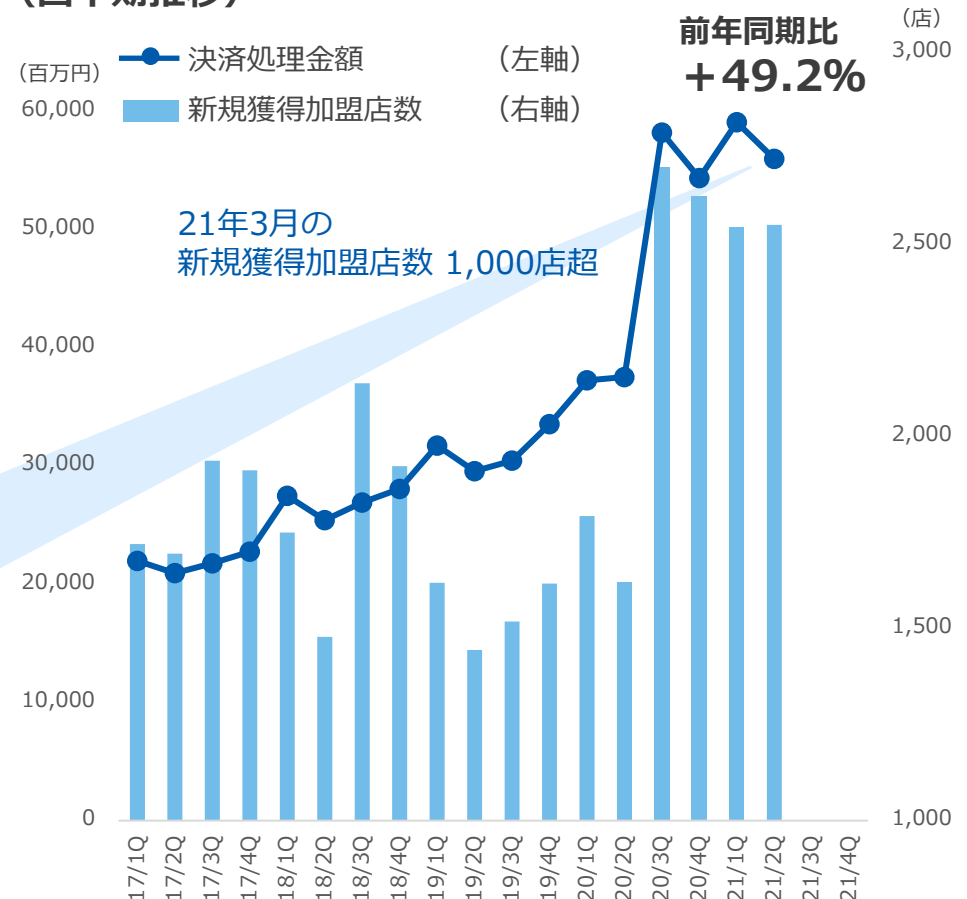
ビジネスカード「Cycle」サービス拡張 等

決済処理金額前年同期比成長率上位5業種 ※

業種	21/単2Q
医薬品	+160.3%
旅行・チケット	+135.8%
飲料	+124.2%
デジタルコンテンツ	+112.3%
食品	+103.6%

※ GMOイブシロン決済処理金額の当第2四半期（1-3月）前年同期比における上位5業種

GMO-EP 決済処理金額及び新規獲得加盟店数 （四半期推移）



3.3 BaaS[※]

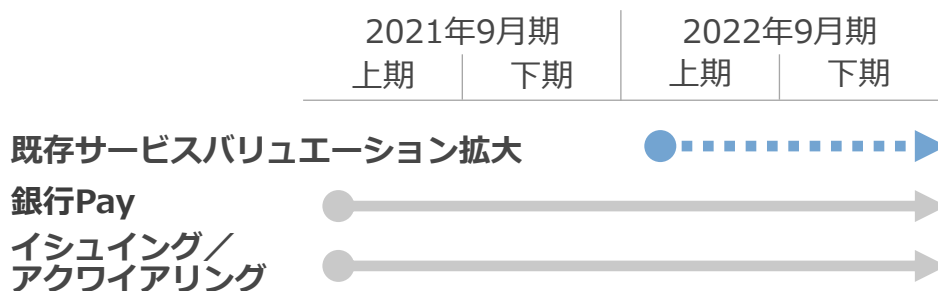
業界内での横展開とサービス多様化により2025年営利10億円を目指す

	2020 (実績)	2025 (2021策定目標)
営業利益（億円）	5	10～

成長シナリオ

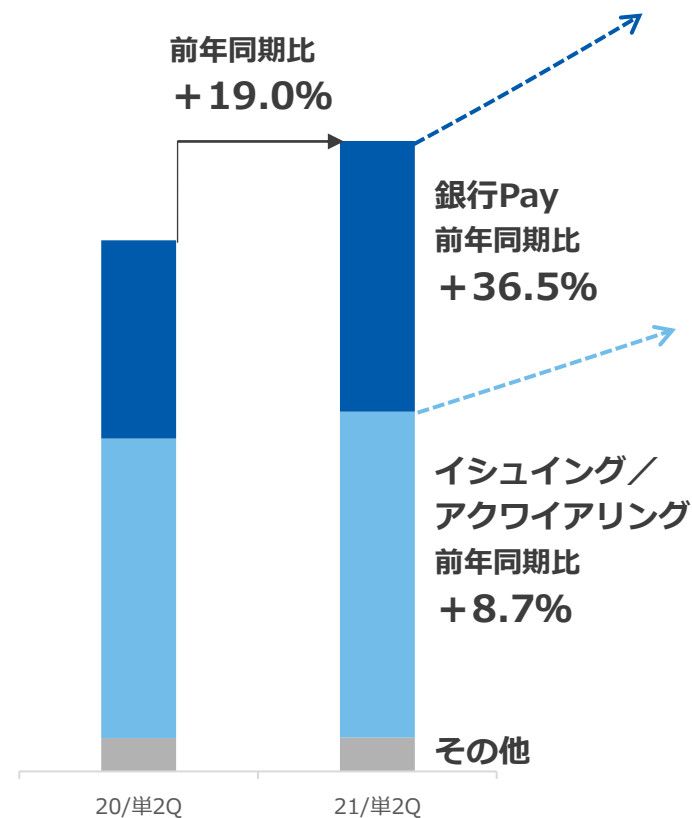
- 1) 特定顧客のニーズに沿ったプラットフォーム構築
- 2) 大手含む業界内で横展開
- 3) 他業種への展開とサービス多様化

重点施策の進捗と新たな案件



単2Q 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

3.4 対面決済・IoT

stera及びIoTとEC事業とのシナジーにより巨大対面市場を開拓

営業利益（億円）※1

2020 (実績)	2025 (2021策定目標)
5	20~

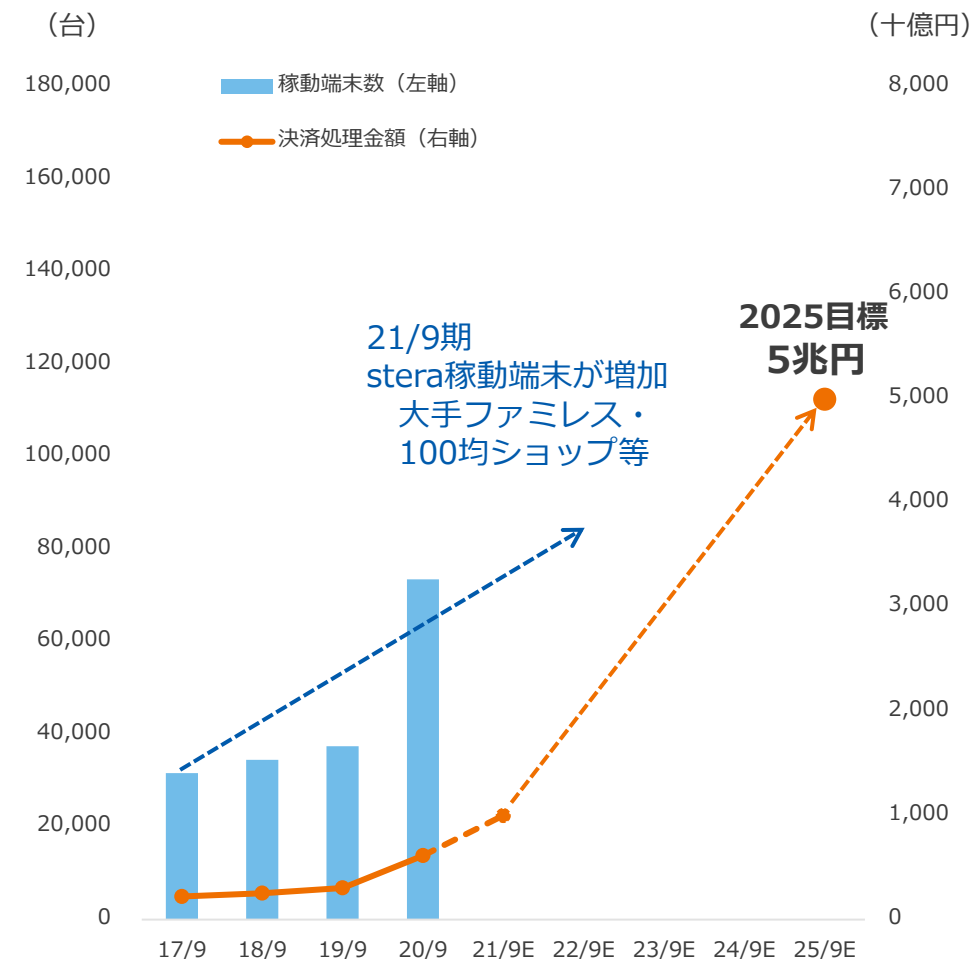
成長シナリオ

- 1) steraで大型加盟店開拓加速
- 2) SMBC GMO PAYMENTの事業再編、提携強化
- 3) ECとのシナジー発揮（O2O、オムニチャネル）
- 4) 無人決済市場（Unattended Market）開拓

重点施策の進捗と新たな案件



GMO-FG稼動端末数及び決済処理金額（年推移）



※1 2025年営業利益目標はGMOフィナンシャルゲートグループ以外を含む ※2 SGP : SMBC GMO PAYMENT

3.5 FinTech

高収益サービス投入及び与信関連費用の抑制により収益性向上を目指す

営業利益（億円）

2020 (実績)	2025 (2021策定目標)
18	30~

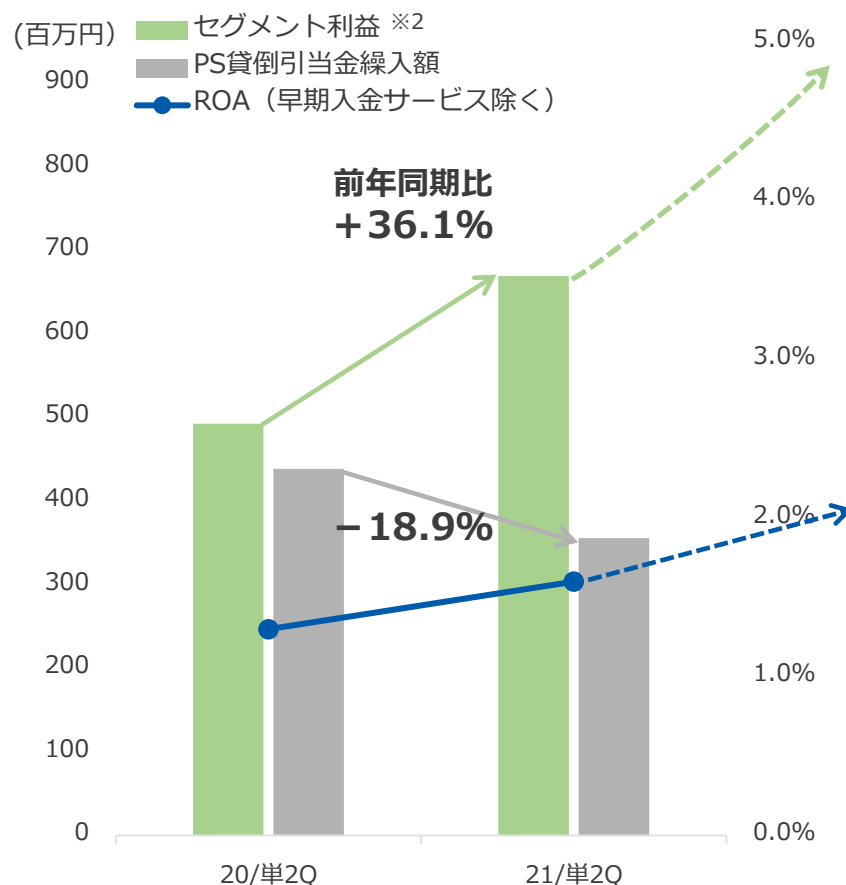
成長シナリオ

- 1) 収益性の高いサービスへアセットシフト^{※1}
- 2) GMO後払いの拡大及び新規加盟店獲得
- 3) BtoB向け金融サービスの拡販
GMO掛け払い、BtoB支払保証等
- 4) 新サービス開発によるTAMの拡大

重点施策の進捗と新たな案件



単2Qセグメント利益・貸引繰入額 ・ROA（Q利益/Q末総資産）



※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

3.6 グローバル

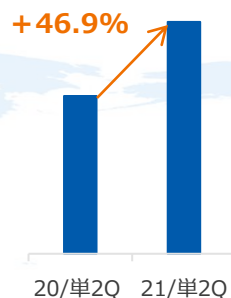
各国経済の回復格差を見極めつつ、積極展開へ向け安定基盤を構築

営業利益（億円）※1

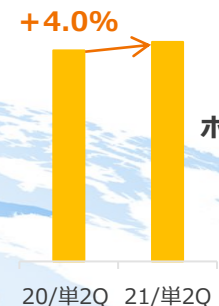
2020 (実績)	2025 (2021策定目標)
-	30~



決済代行
決済処理金額
(前年同期比)



MSB売上
(前年同期比)



ポートフォリオ
再構築中

今後の戦略

インドネシア

- 優良既存先の支援強化を継続

インド

- 新規融資先の開拓、コロナ脱却後本格稼動

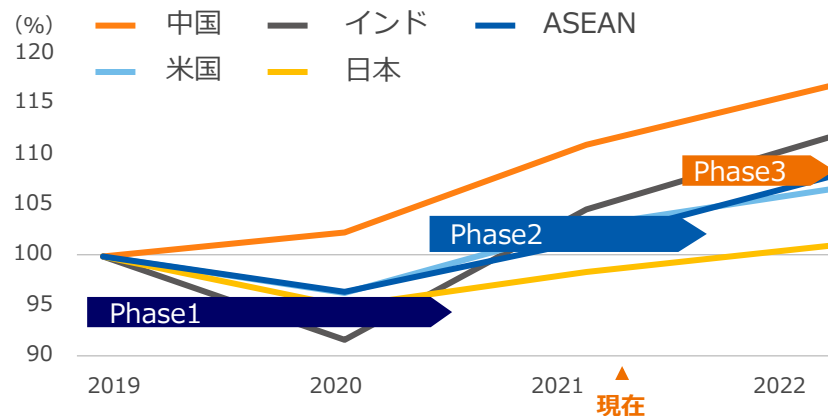
米国

- 融資先分散による安定基盤の構築を推進継続

※1 グローバルの営業利益2020年実績はFinTechに含む。

※2 IMF "World Economic Outlook, April 2021を参考に、2019年を100として相対的に示したもの

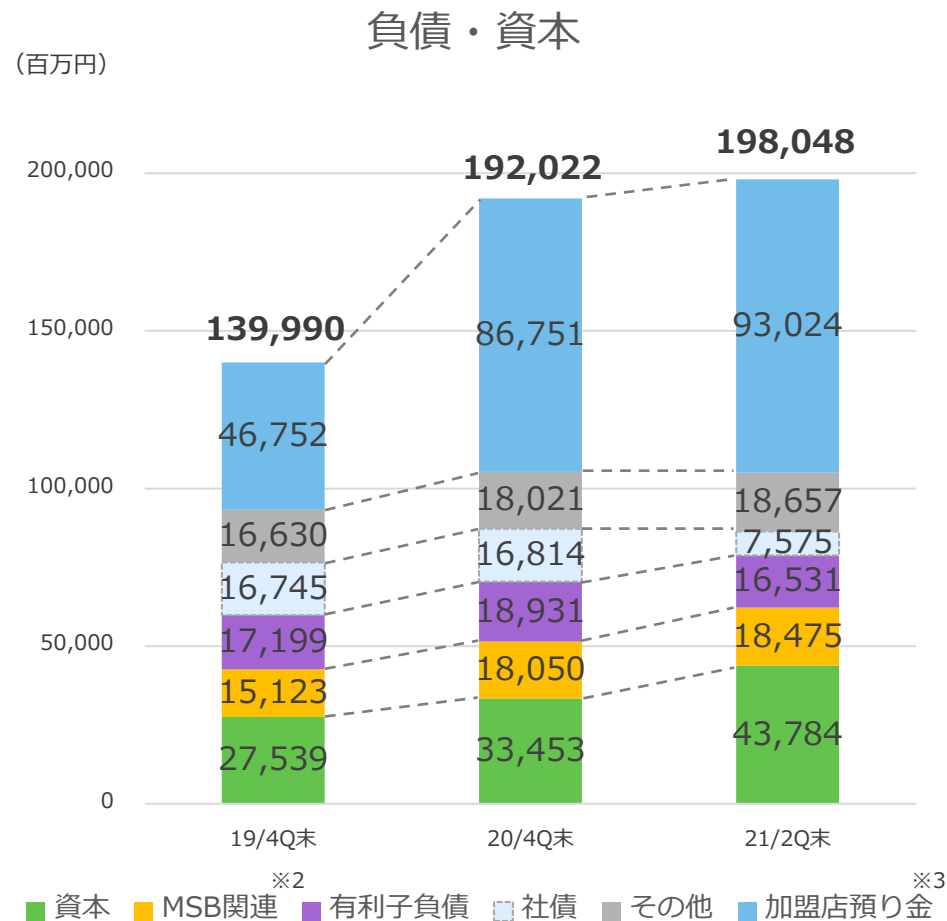
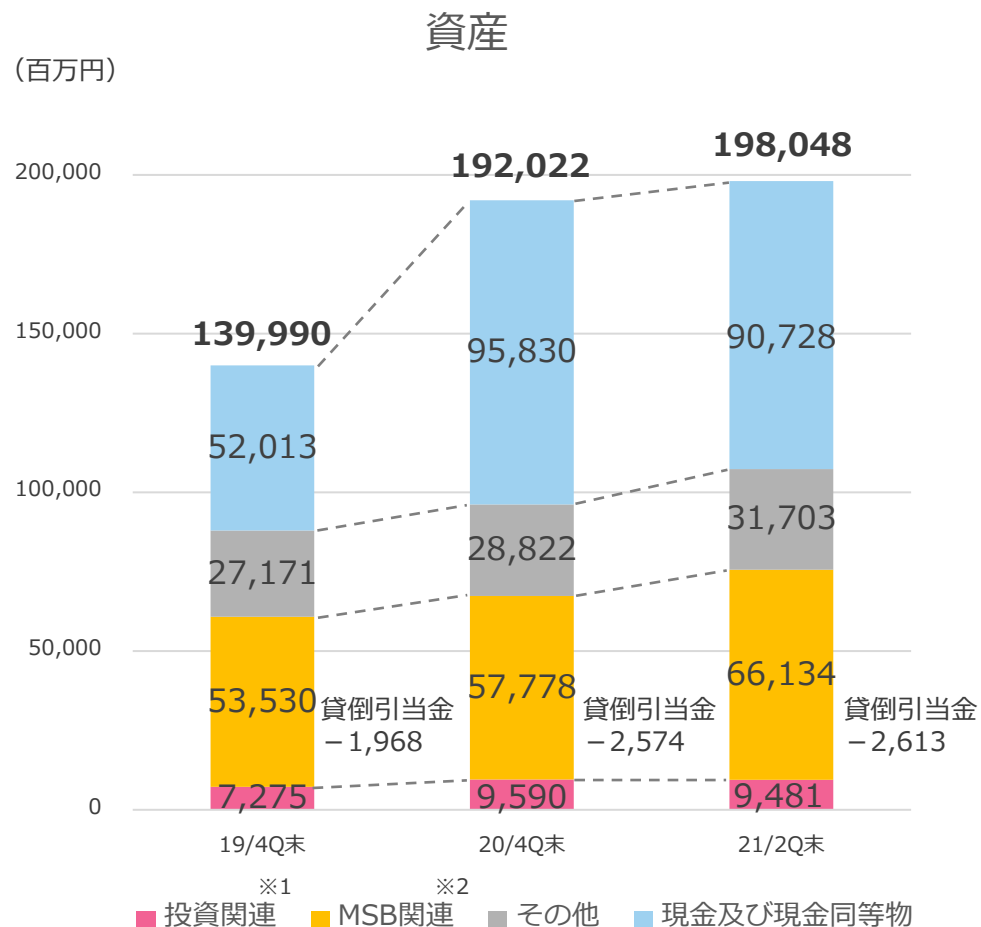
各国別アプローチ戦略 ※2 世界のGDP成長率予測（指数）



4. 財務ハイライト

4.1 貸借対照表の変化

ユーロ円CB転換により資本437億円となり財務基盤が強化される



※1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

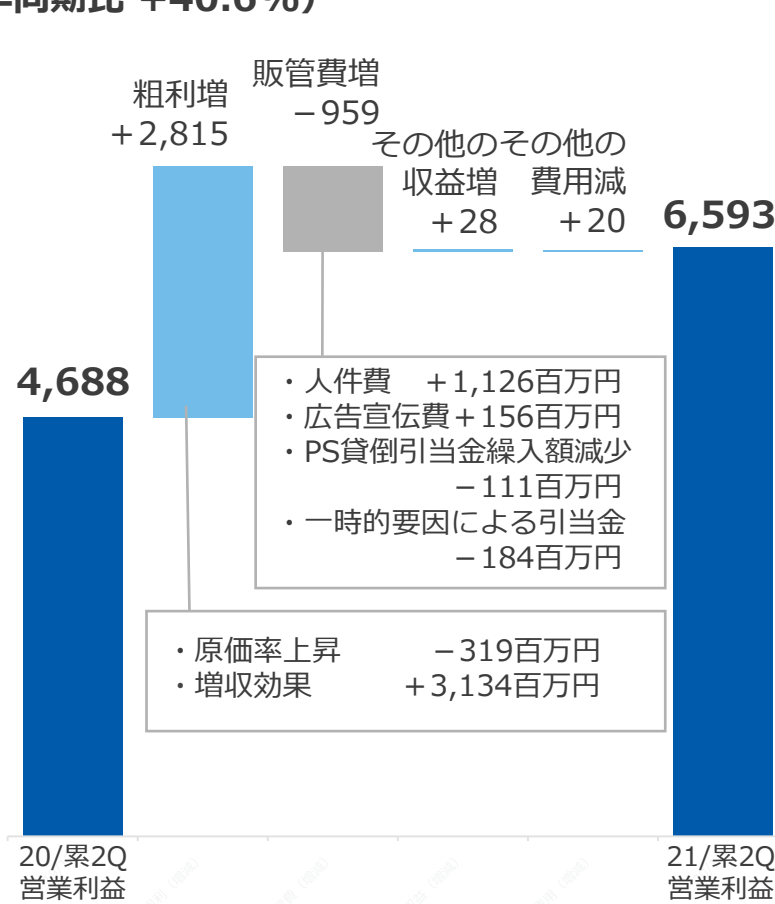
※2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後） MSB関連負債：未払金

※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

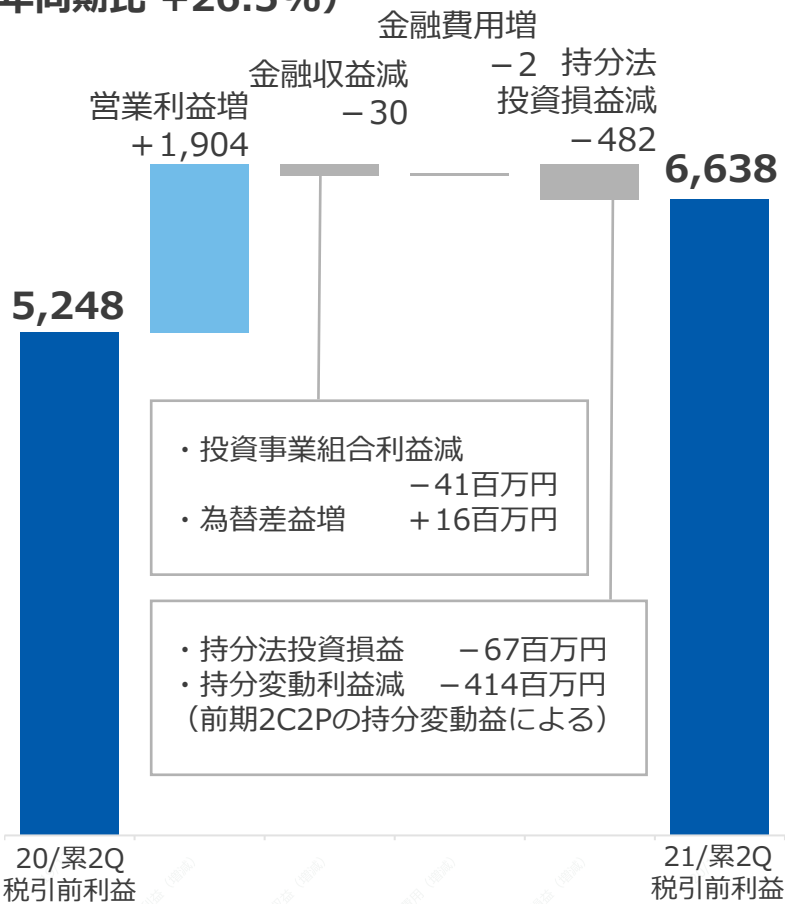
4.2 営業利益・税引前利益の変動要因（累2Q）

FG好調に伴う原価増を増収効果が吸収、与信関連費用も引き続き抑制中

営業利益の増減要因
(前年同期比 +40.6%)

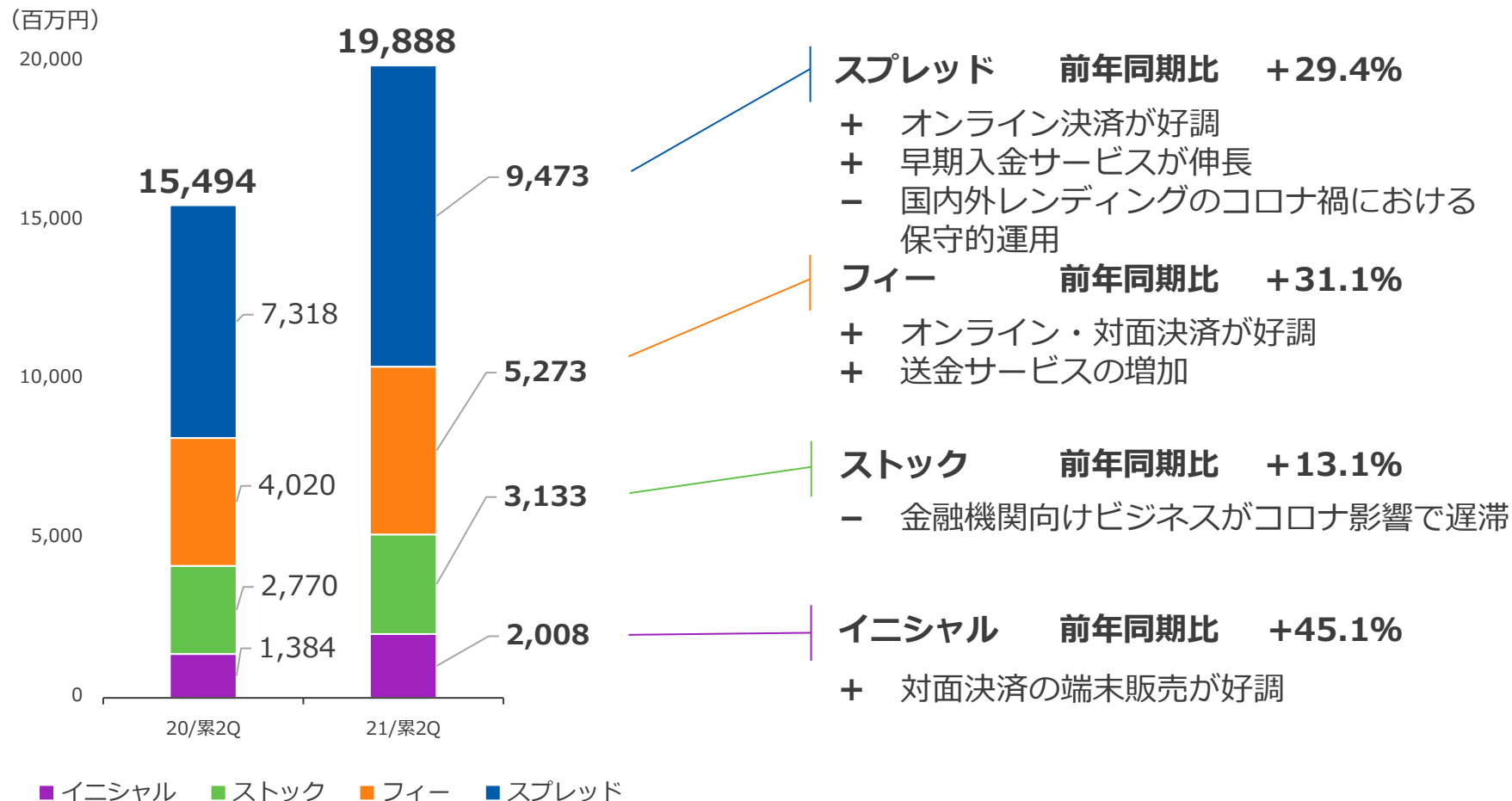


税引前利益の増減要因
(前年同期比 +26.5%)



4.3.1 ビジネスモデル別売上（累2Q）

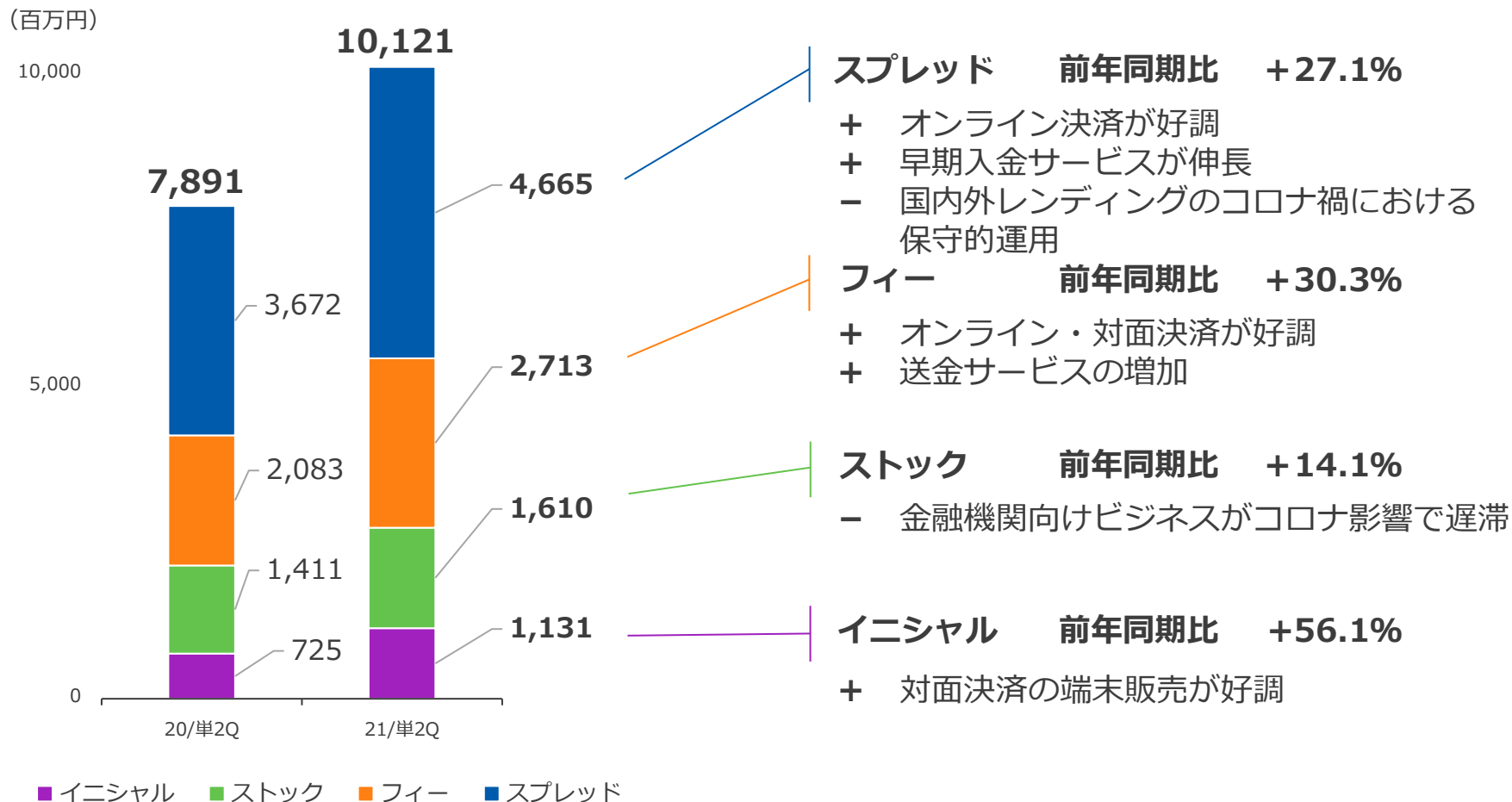
PG・EPのオンライン決済好調等により、フィー・スプレッドが伸長



※ 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

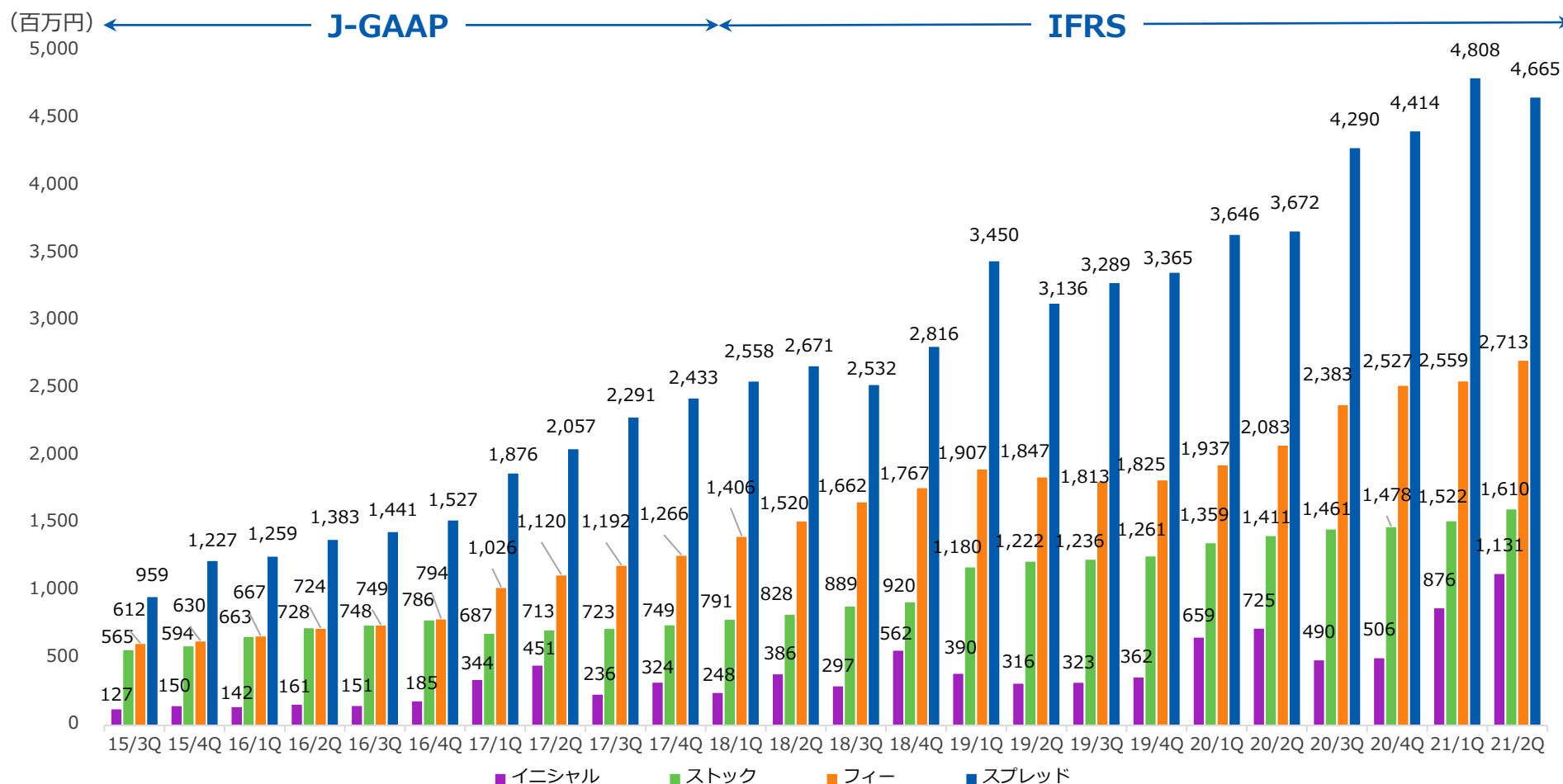
4.3.2 ビジネスモデル別売上（単2Q）

オンライン決済好調（フィー、スプレッド）、端末販売高水準



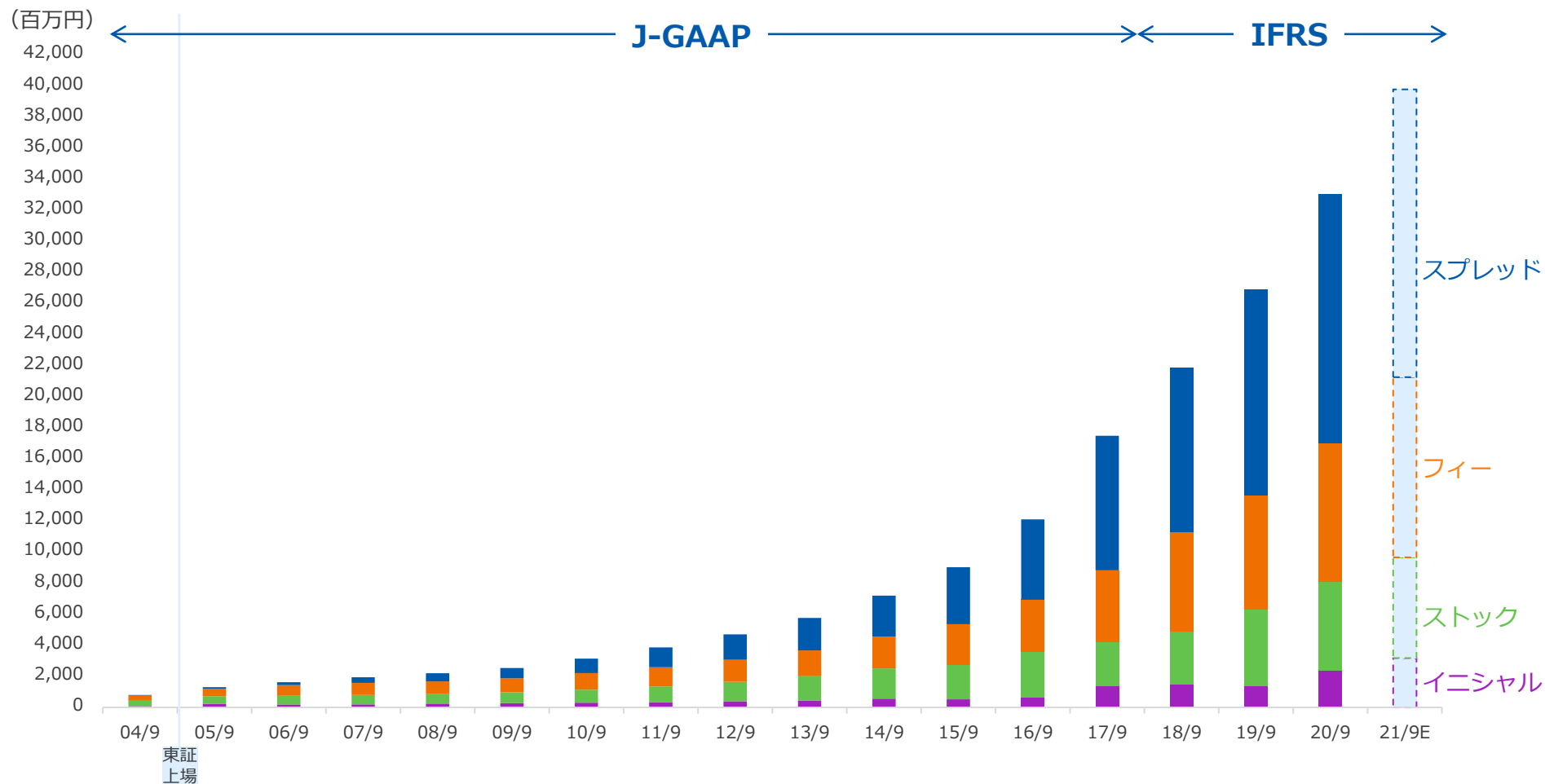
※ 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

4.3.3 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。

4.3.4 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。

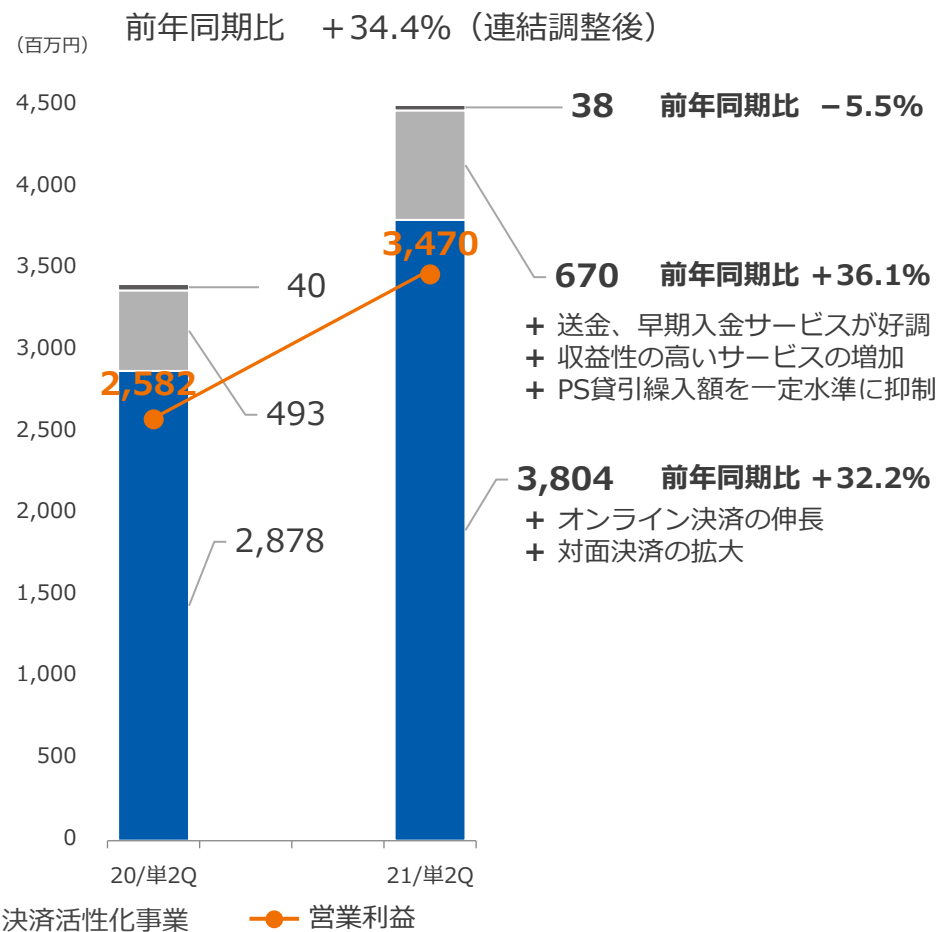
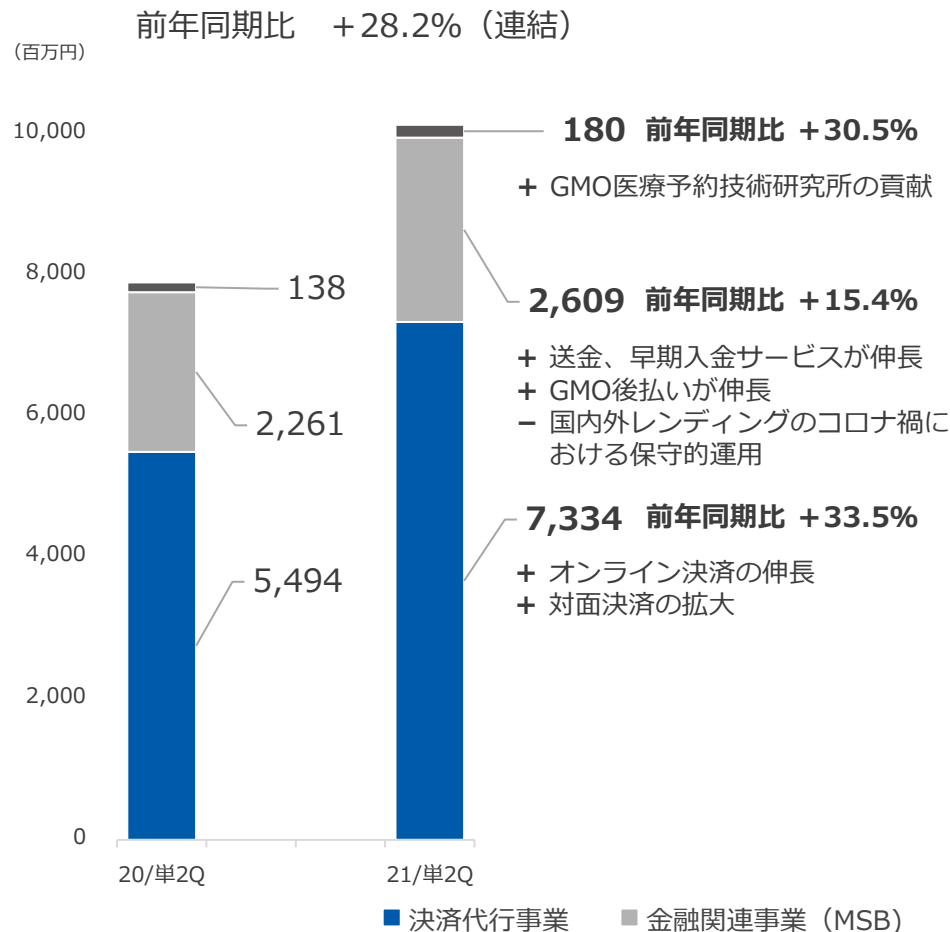
4.4 セグメント別業績（単2Q）

決済代行好調、金融関連は与信関連費用の抑制等により大幅増益

セグメント別売上収益

セグメント別営業利益

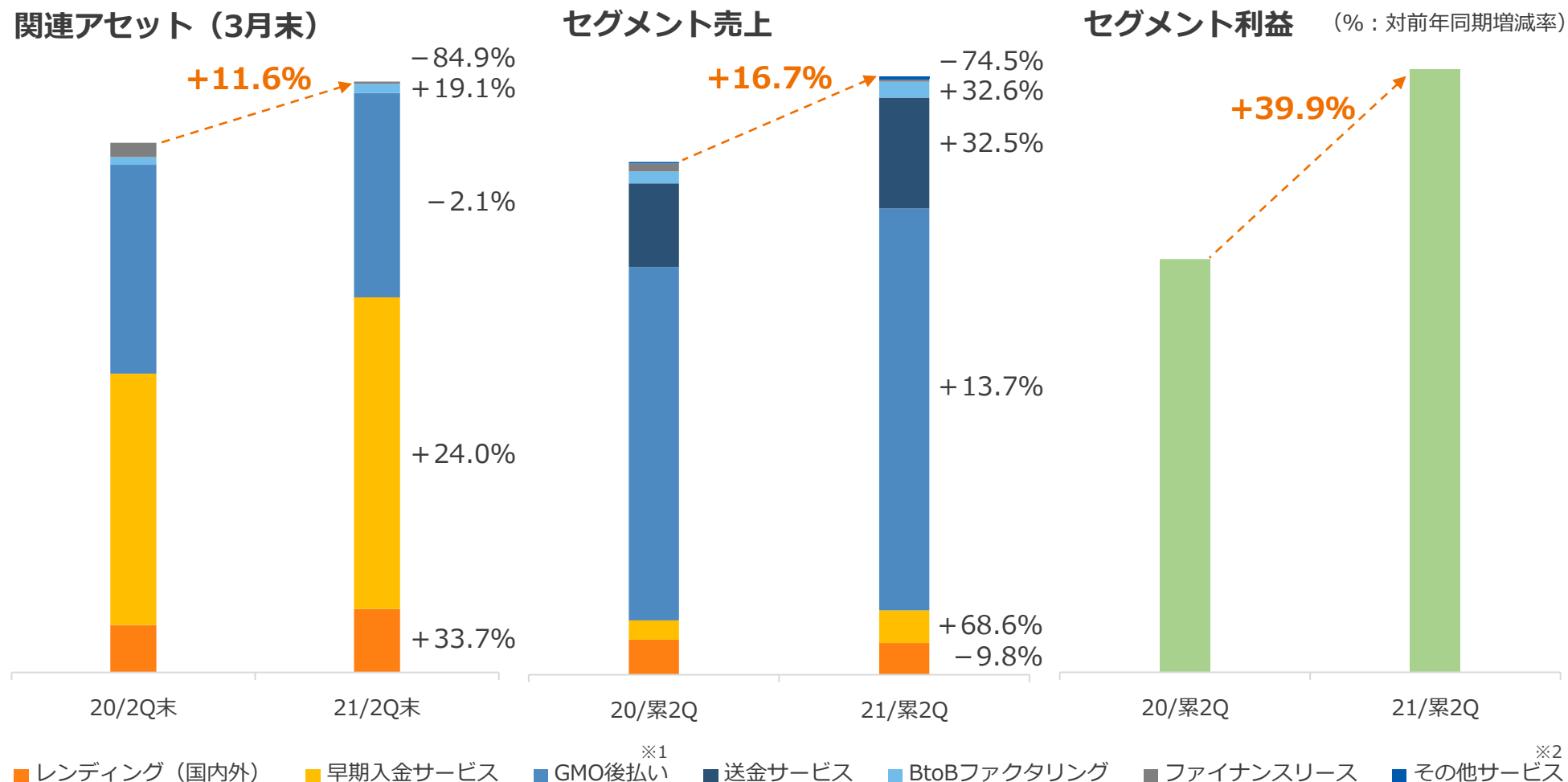
（単位：百万円）



※ 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

4.5.1 FinTech関連アセット及び収益（累2Q）

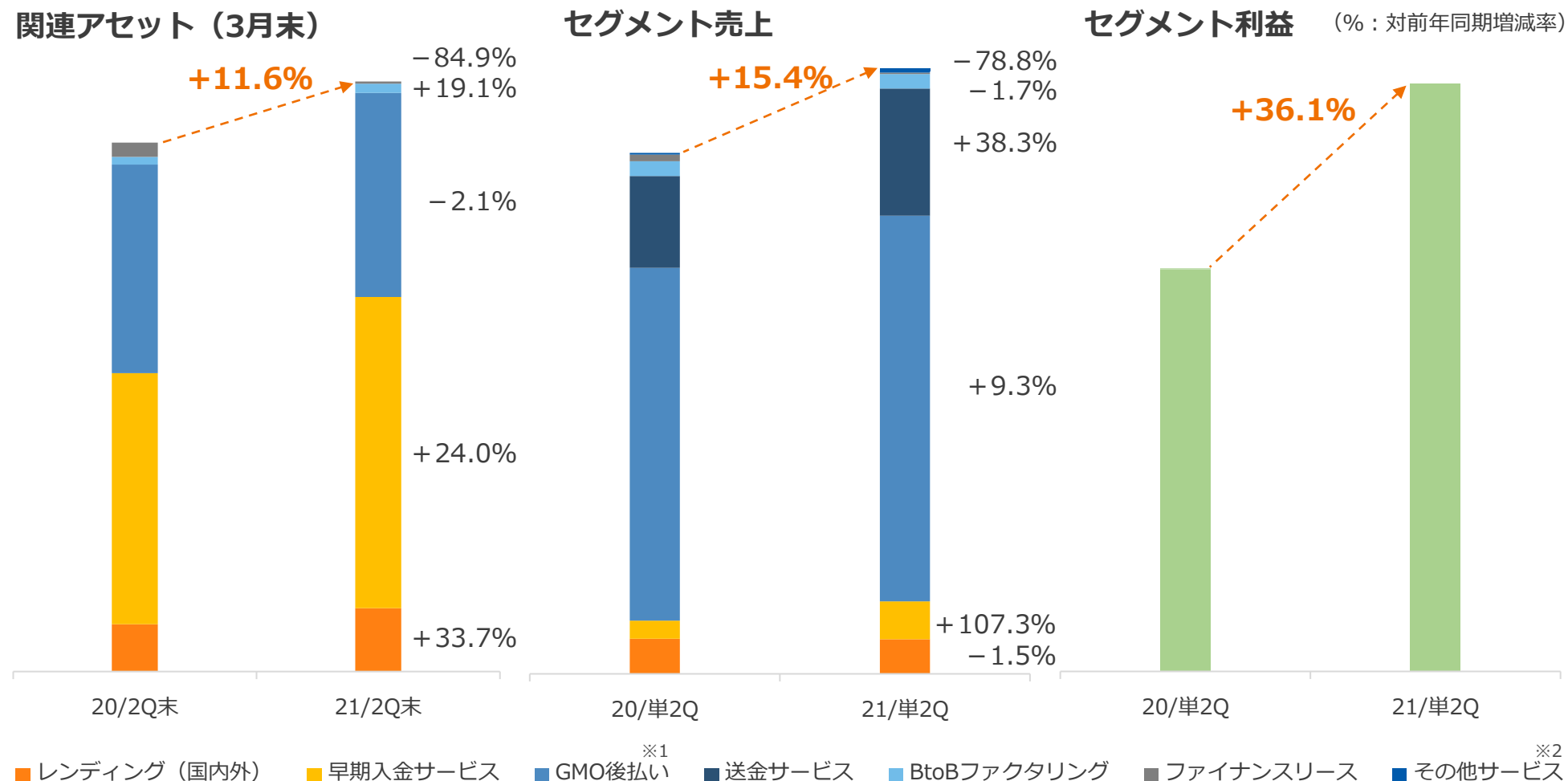
収益性の高いサービスの拡大と与信関連費用の抑制により利益拡大



※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。

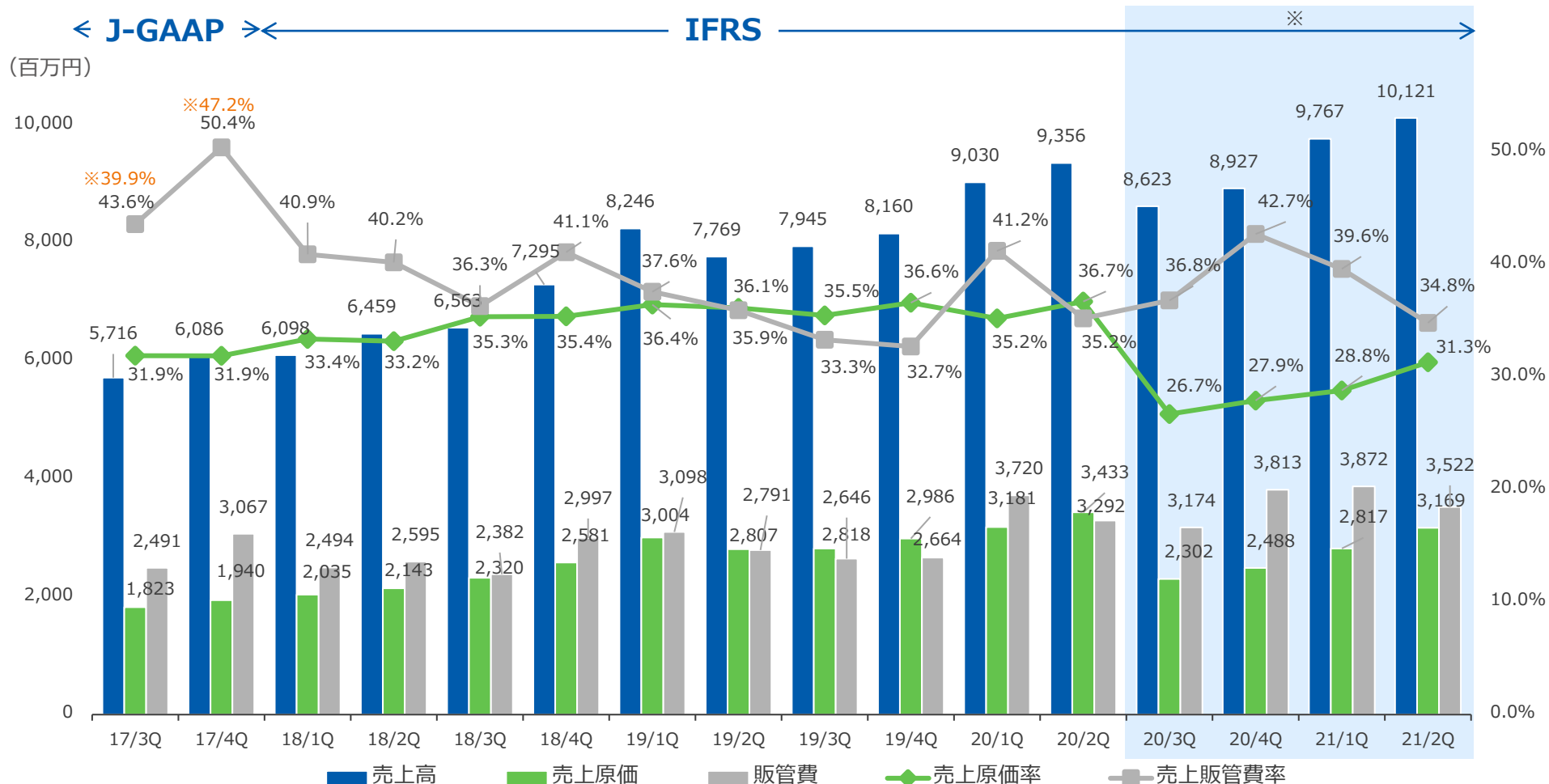
4.5.2 FinTech関連アセット及び収益（単2Q）

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



4.6.1 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

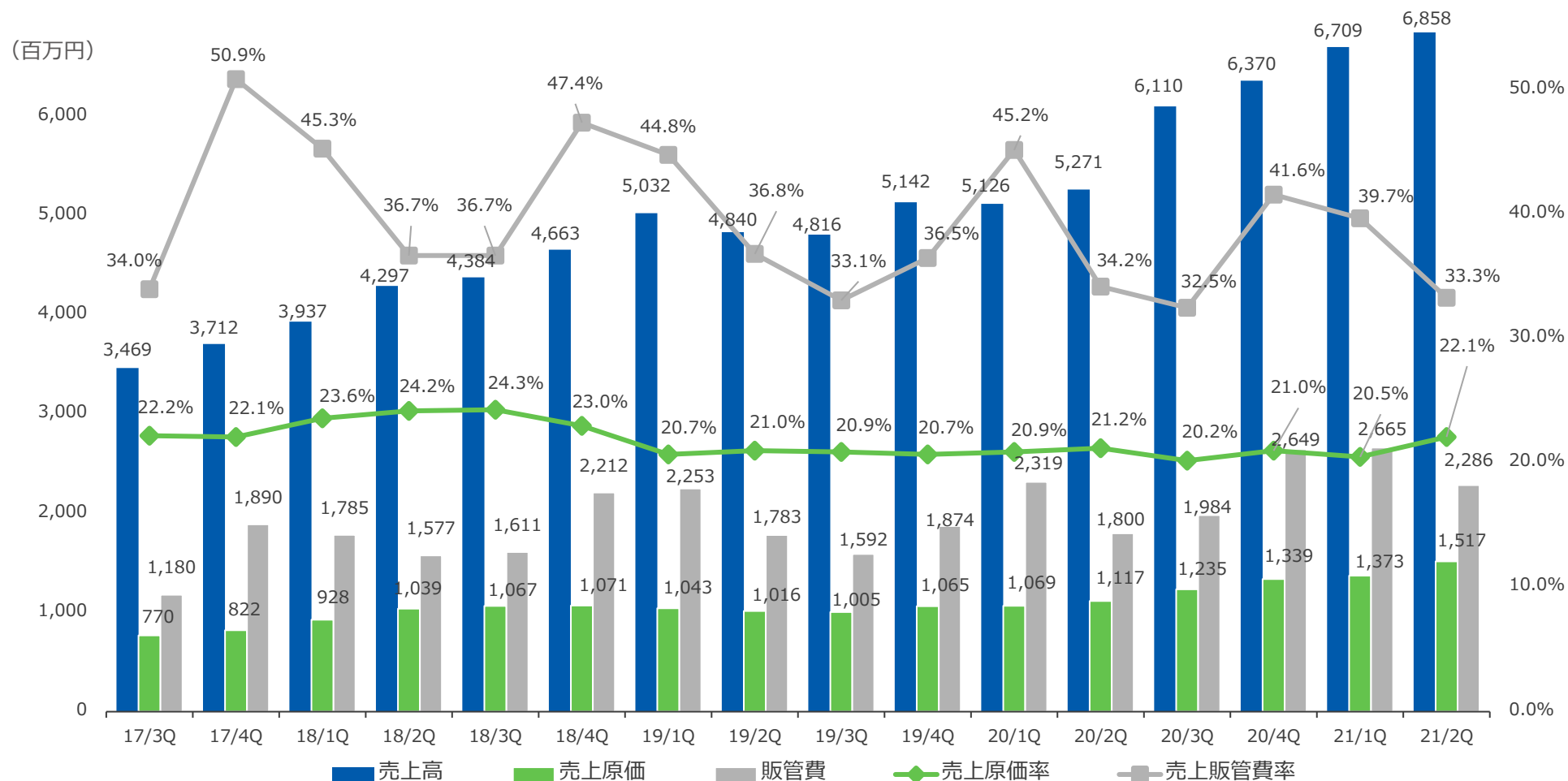


※ MSBに関わる発生外部費用を除いた値。会計基準変更につき、17/12(1Q)より販管費に含まれない

※ 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。

4.6.2 PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

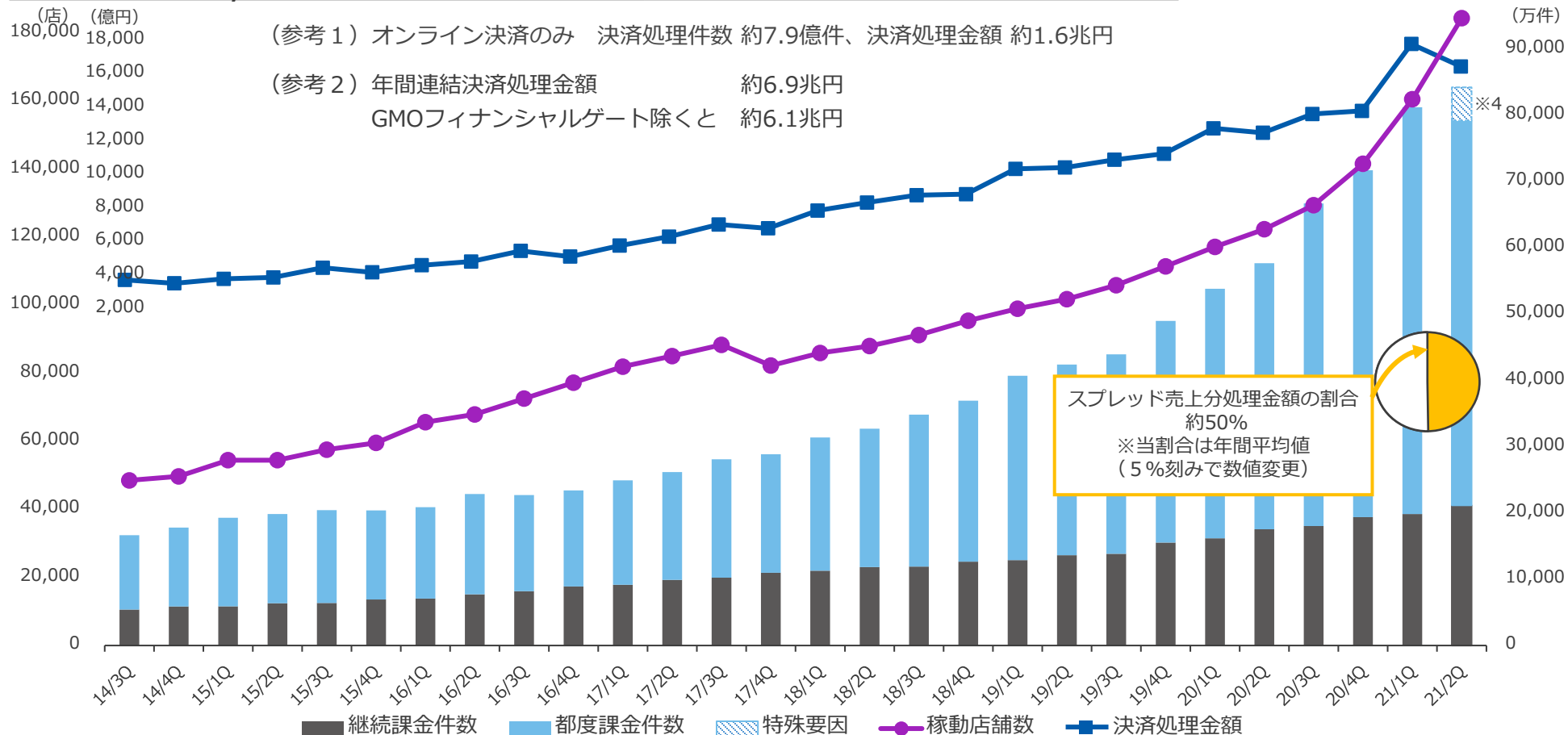
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



4.7 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6.9兆円に

稼働店舗数 184,355店※1、連結決済処理件数 約8.2億件、連結決済処理金額 約1.8兆円※2

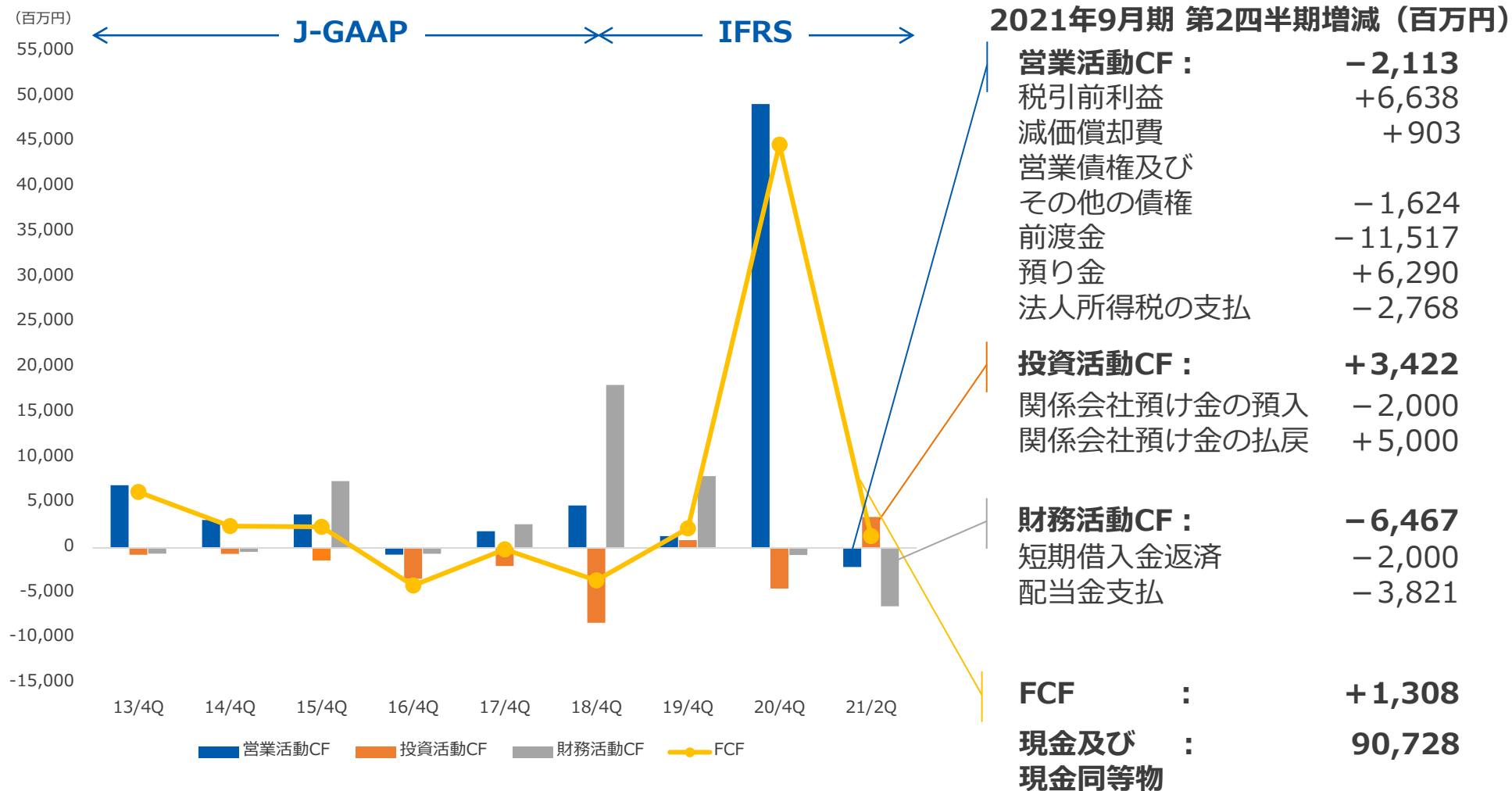


※1 稼働店舗数は特定案件に係る新規店舗数を除く。当該案件を含む同時点の稼働店舗数は244,356店（前年同期比+13.2%）

※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 グラフはオンライン決済のみの数値で作成。

※4 決済処理件数の一部加盟店の計上方法変更による特殊要因。

4.8 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

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