

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社メタップス

(TSE : 6172)

2021年12月

# 経営理念

Innovation  
Branding  
Solution  
Marketing  
Analysis  
Ideas  
Success  
Management

## MISSION

存在意義

### テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

テクノロジーを駆使して、世界中に埋もれている価値を有効活用することで、経済やお金の在り方を変える

## VISION

目指す姿

### 世界を解き放つ 「Unleash The World」

世界中の誰もが様々な制約から解放され、自由に価値創造でき、多様な生活を追求できる社会を作る

## VALUE

価値観

### Metaps People Quality (MPQ)

**完遂力：**  
やり遂げる力

**思考力：**  
考え抜く力

**スピード：**  
素早く実行する力

**変革力：**  
変わり続ける力

**組織力：**  
共創する力

## STRATEGY

経営戦略

### ファイナンス

決済、送金、融資等

### マーケティング

広告、分析、コンサル等

### DX支援

SaaS、ブロックチェーン等

## メタップスグループが事業を作る上で意識すること



テクノロジー業界では、常に新しい事業を創出しければ生き残ることができず、挑戦して失敗する者が称賛され継続してイノベーションを生みだせる組織風土を醸成

# 事業内容

Innovation  
Branding  
Solution  
Marketing  
Analysis  
Ideation  
Success  
Management

## 報告セグメント

ファイナンス

マーケティング

海外

その他

## メタップス (事業持株会社)

- ☑ DX支援事業
  - アプリ分析ツール
  - SaaS一元管理ツール
  - re:shine (リシャイン)

### メタップス ワン

- ☑ インターネット広告事業
- ☑ データフィード事業
- ☑ マーケティングソリューション事業
- ☑ 商品検索&SNSマーケティング事業

### メタップス ペイメント

- ☑ 決済サービス (EC・リアル決済)
- ☑ パッケージ・ソリューション (会費ペイ・イベントペイ等)
- ☑ 信用ビジネス (給与即時払いサービスCRIA: クリア)

### Metaps Plus

- ☑ 電子マネー&モバイル商品券事業 (EC・リアル決済)
- ☑ アプリマーケティング事業

2021年12月期よりMetaps Plusが属する報告セグメントを「ファイナンス」から新たな報告セグメントである「海外」に変更



## ファイナンス



決済サービス、パッケージ・ソリューション、信用ビジネス等、お金×テクノロジーに関わる事業を総合的に展開



## マーケティング



広告配信、販促最適化までデジタルマーケティングをワンストップで支援



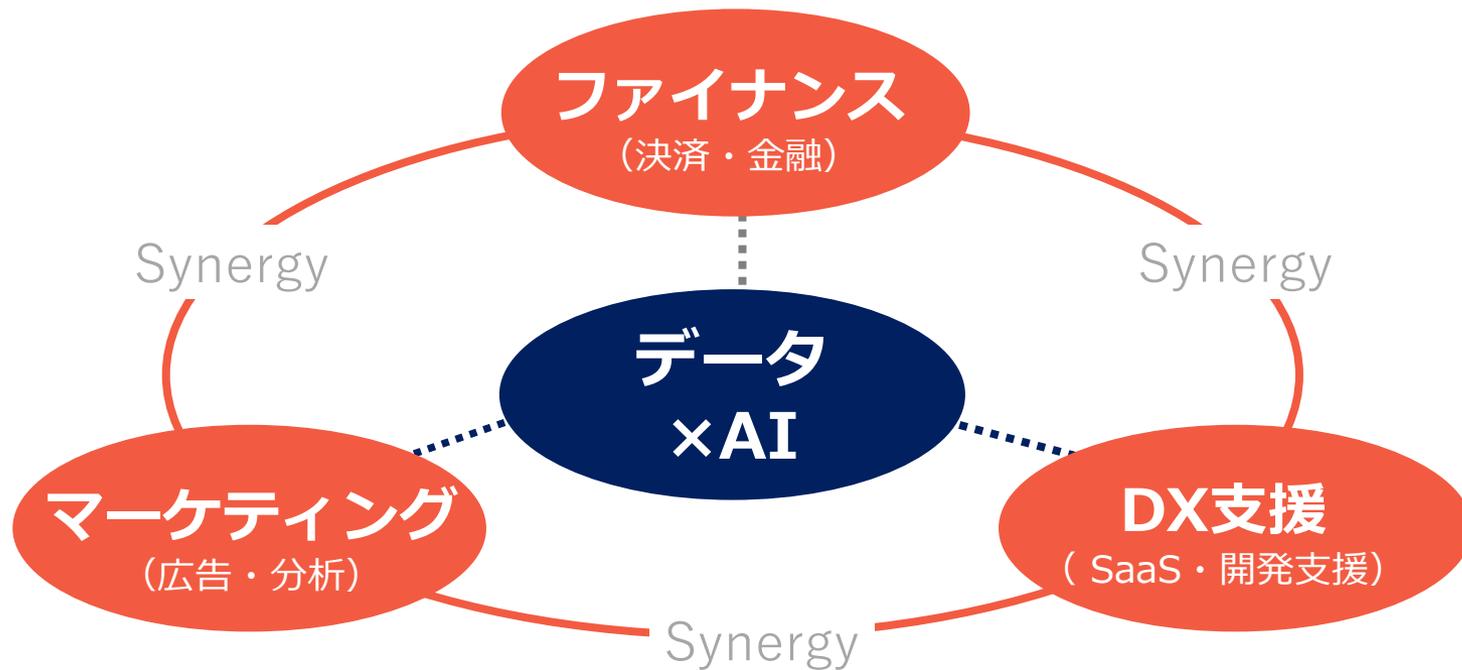
## DX支援



企業のDXを支援するSaaSや開発チームのマッチングサービスを提供



事業横断的なプロダクト開発を前提とした体制で、  
グループの事業資産を最大限に活用





## ファイナンス (決済・金融)

売上高：決済手数料及びシステム利用料

- ☑ 決済処理金額に応じた課金
- ☑ 決済処理件数に応じた課金
- ☑ 決済サービス導入時に加盟店から得る初期導入費用

原価：クレジットカード会社等への決済手数料



## マーケティング (広告・分析)

売上高：顧客の広告運用予算

原価：広告媒体費



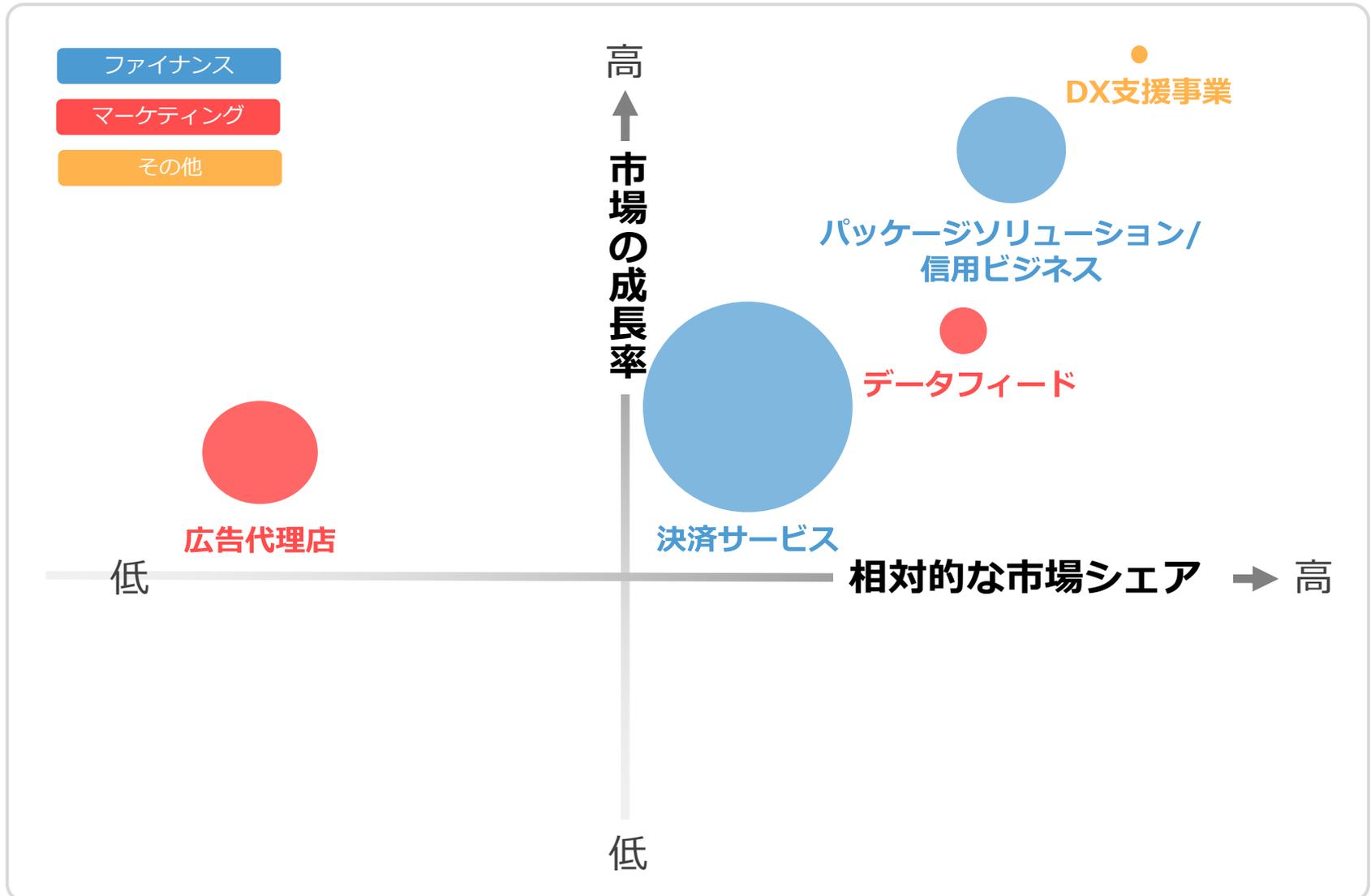
## DX支援 (SaaS・開発)

売上高：サービス利用料

- ☑ 「ユーザー数（顧客企業数×1社あたりの従業員数）」×「ARPU（1ユーザーあたりの平均利用単価）」×（1 - 解約率）

原価：通信費

- ❑ 当社グループが展開する全ての事業がテクノロジー業界に属するものの、各事業を取り巻く市場環境は様々であり、競争環境も異なる
- ❑ ファイナンス事業の決済サービスやマーケティング事業は、成熟した市場環境にあり、システム投資など、参入障壁が一定程度に高いことから新規参入の可能性は限定的と考える。一部サービスはコモディティ化が進んでおり、特に大手事業者を中心とする価格競争による利益率の低下が課題。安定的な基幹システムの構築に加え、顧客ニーズに合致したプロダクトやサービスの開発により継続的に競争力を高め、競合他社との差別化を実現することで今後も安定的な成長が見込める領域
- ❑ パッケージ・ソリューション、信用ビジネス、DX支援事業等は、サービスの独自性が高く、現時点において明確な競合は存在しないものの、急速に市場拡大する魅力的な事業領域であり、中長期的に競争優位性が維持できるよう、優秀な人材の確保や顧客ニーズの変化や技術確認に柔軟に対応できる組織づくりを推進。特にパッケージ・ソリューションや信用ビジネスについては引き続きニッチ市場をターゲットにすることで他社サービスとの差別化を図る



※円の大きさは2021年12月期における粗利への寄与度。

# ファイナンス事業

「決済」がコモディティ化する中、「決済事業者」からいち早く脱却し、より顧客ニーズに沿ったフィンテック事業創出で収益拡大を図る

## 決済サービス (2016年~)

### 決済サービス

足元の収益基盤且つ安定成長の要。  
大手数社、中堅中小を含めると数百のプレイヤーが存在するため価格競争もあり、収益性の担保が課題



## フィンテック (2019年~)

### パッケージ・ソリューション

決済サービスを基軸に特定セグメントに特化したパッケージ型のサービスを提供。「会費ペイ」「チケットペイ」「イベントペイ」企画力・実行精度の向上が鍵。対象セグメントにおけるSaaSトップを目指す



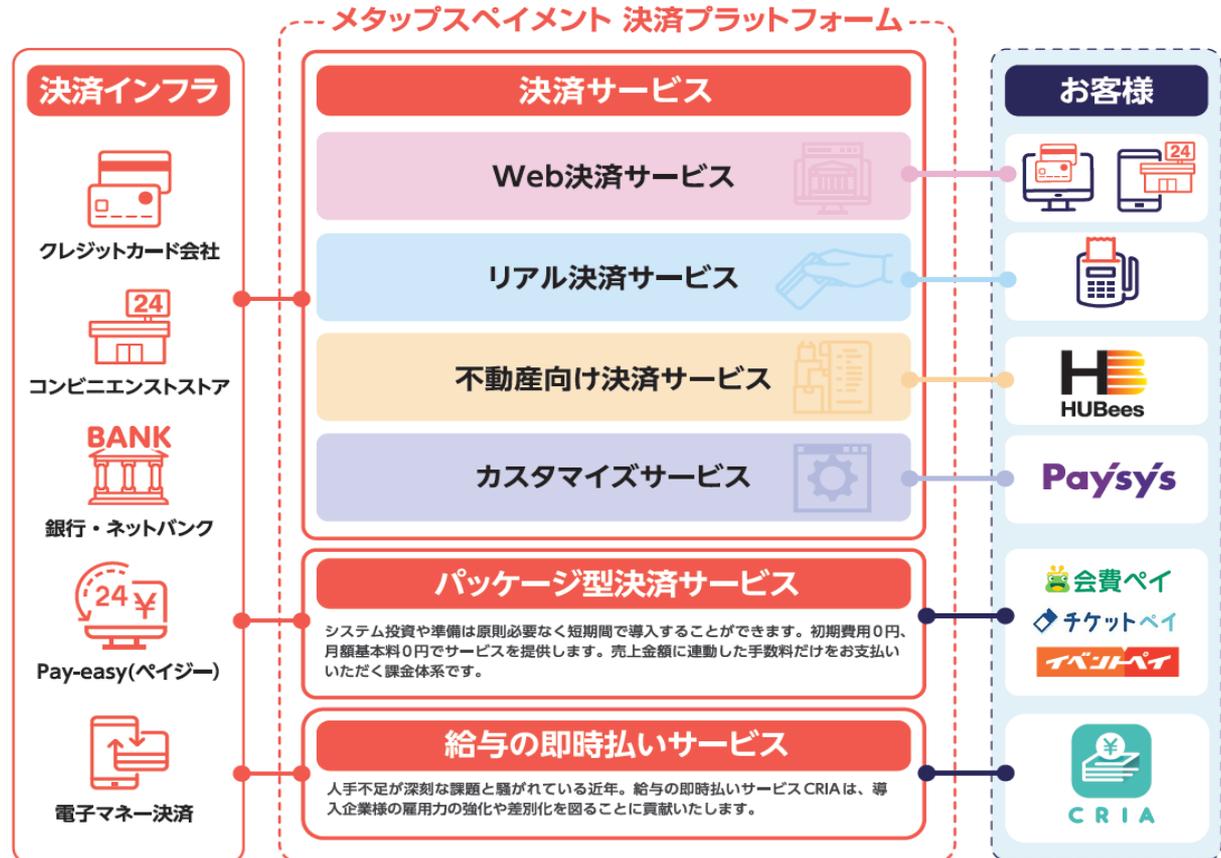
### 信用ビジネス

BSを活用した事業展開を目指し、新たに立ち上げたフィンテックサービス。パッケージソリューションとともに今後の成長の要。現在の主力サービスは給与即時払いサービス「CRIA」



## 20年を超える実績・知見を活かし、幅広い顧客ニーズに対応

- EC決済のみならず実店舗でのリアル決済を提供。決済ラインナップは、クレジットカードの他、コンビニ、電子マネー、ペイジー、QRなど多彩な決済サービスを取り揃える
- 決済サービス以外にも、強みである開発力を活かしたパッケージ・ソリューション及び、信用ビジネス領域への投資を積極的に進め、様々なフィンテック事業を展開



## 会費ペイ

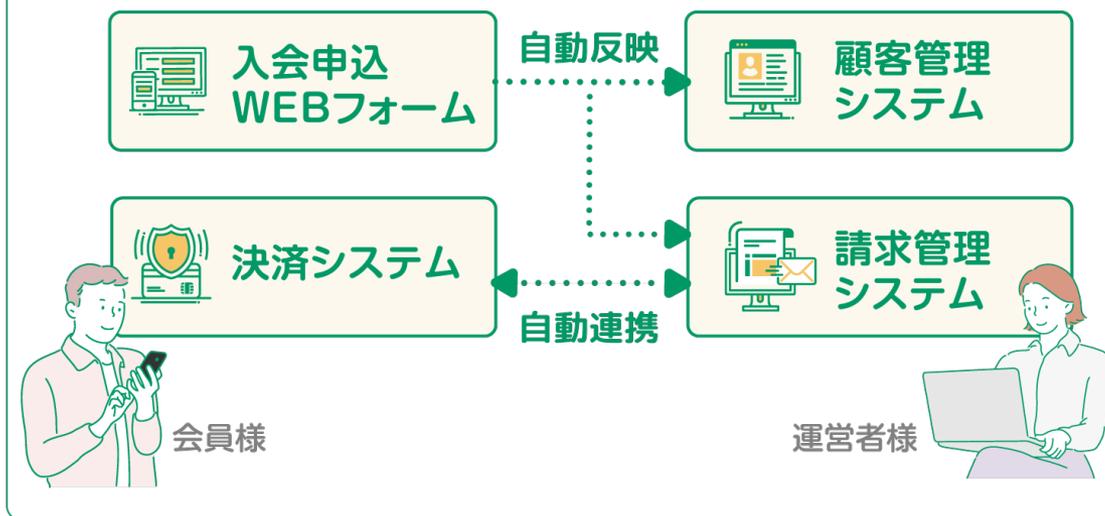
### 利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料 1：3.5%
- システム利用料 2：100円

・システム利用料 1 は、決済手数料込みの料金。別途決済手数料は発生しない ・システム利用料 1 は、決済金額からシステム利用料 2 を控除した金額に乗ずる  
・システム利用料 2 は、決済が成功した請求1件につきかかる手数料

「会費ペイ」は、①入会申込、②支払方法の登録、③会員管理DBの登録、④毎月の集金、⑤催促自動化、を実現。フィットネス・習い事・スクールなど、**会費制ビジネス（サブスク）に必要な機能をワンシステムで提供**

## 会費制ビジネスに必要な機能をワンシステムで



会費ペイを契約すると、以下の支払手段をご利用いただけます。



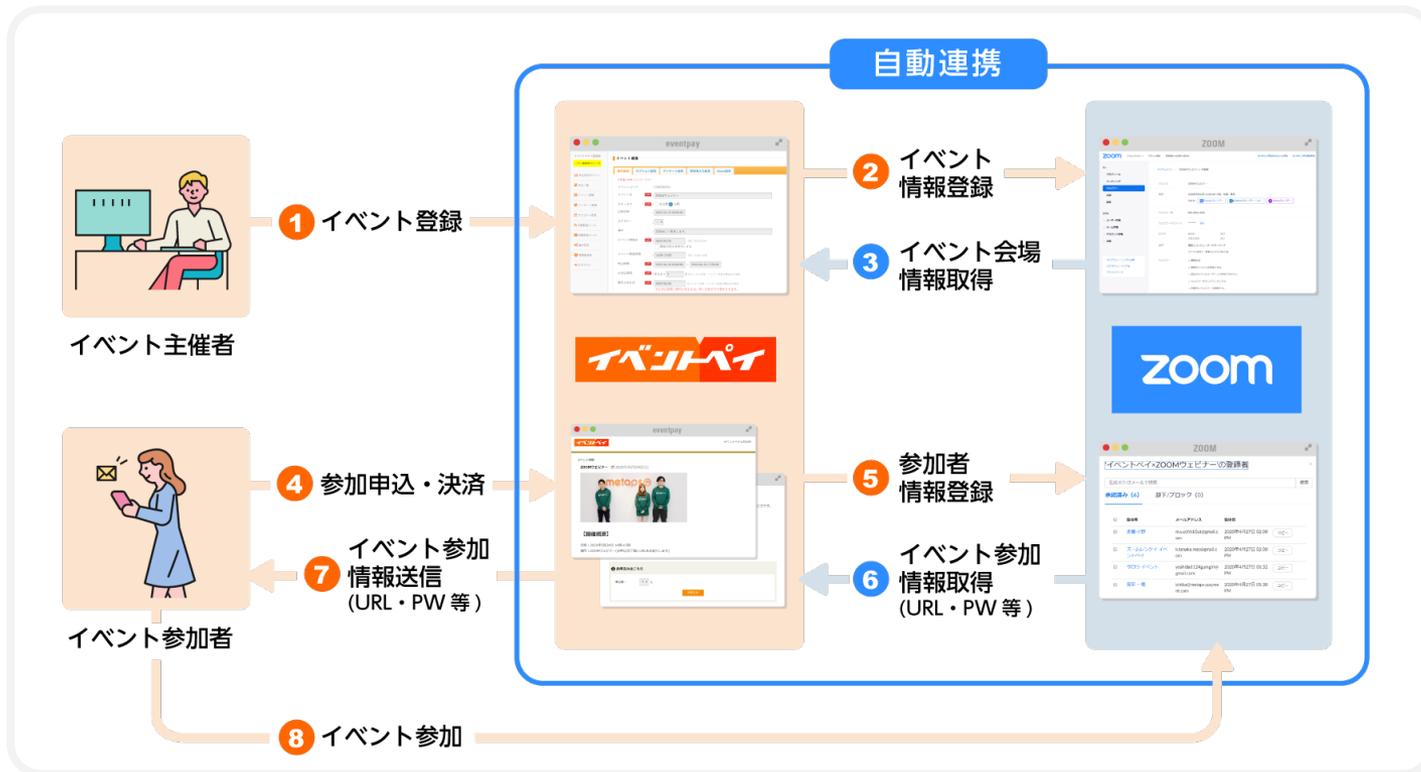
※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



## 利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料：3.5%

イベントの申込受付や決済、参加者管理をワンストップで提供する「イベントペイ」は、2020年5月よりビデオ会議サービス「Zoom」との連携を開始し、急速に利用件数が増加。現在は、リアルとオンラインのハイブリッドでのイベント開催が主流に



※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成

プレイガイドに依存することなくチケット販売が出来るチケット販売管理・発券サービス「チケットペイ」。イベントペイ同様に、Zoom連携を開始し、オンライン配信ライブでの導入加速

## チケットペイ

チケットペイは、簡単にチケットの販売が出来るサービスです。手数料は売れた分だけ。抽選販売・座席自動割り振りなど機能充実、申込者情報も全て主催者様が取得できます。個人主催のイベントから、スタジアムライブまで、音楽・スポーツ・トークライブなど、規模に関係なくオールジャンルでご利用頂けます。また、オンラインイベントの受付からチケット販売、配信中の投げ銭募集など、幅広い使い方が可能です。

※販売時に、発券あり・なしが選べ、リアル・オンラインのどちらのイベントにも対応  
※発券が必要な場合、全国（約16,600店舗）のファミリーマートで発券可能



### Zoom連携機能 + 投げ銭サービス開始!

**配信イベントに最適!**  
詳細はお気軽にお問合せください。

+

※投げ銭サービスは別途 pring 社と契約が必要になります。

- 1. 有料配信**  
・オンラインライブやトークライブ、アーカイブ配信等に
- 2. 無料配信 + 投げ銭**  
・中止になった公演の出演者様が集まり座談会  
・配信中に投げ銭による応援をしていただく
- 3. 有料配信 + 投げ銭**  
・様々なシーンでご利用いただけます!

		チケットペイ	他プレイガイド
加盟店様 手数料	取引契約料 (初回のみ)	0円	10,000円
	販売システム利用料 (1興業につき)	0円	5,000円 ~10,000円
	販売手数料 (税別)	5.5%	8%~12%
	紙代負担	無し	有り
チケットに 画像印刷	活用例) ファンクラブ 限定チケット、特典引 換え券	○	×
申込情報 提供	管理画面で閲覧、 ダウンロード可	○	×
メール配信	申込者へ自由に メール配信 ※1	○	×
支払サイクル	イベント実施に関係な く売上をお振込 ※2	毎月月末締め翌月15日	イベント終了後清算

**チケットペイは低価格で機能充実! すぐに販売できます**

販売手数料  
**5.5%**

自由席・指定席  
登録料も  
**0円**

抽選・会員  
限定販売も  
**OK**

販売まで早い  
**3日**  
※おおよそ3日で販売可能

入金が早い  
**15日**  
※毎月15日に入金

いつでも相談  
専任  
スタッフが  
サポート

※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速

## 背景

- ▶ 海外では米国の「ペイロールカード」等、新たな給与支払い手段が拡大
- ▶ 2018年12月、政府が「電子マネーによる給与支払い」解禁の方針を発表。2019年12月、国家戦略特別区域諮問会議で、デジタルマネーによる給与支払いが規制改革事項として決定
- ▶ 2021年1月、日本経済新聞は「政府は今春から企業が給与を銀行口座を介さずに支払えるようにする」と報じた
- ▶ 国内では人口減少もあり、企業の採用難易度が年々上昇し、人材不足が経営課題

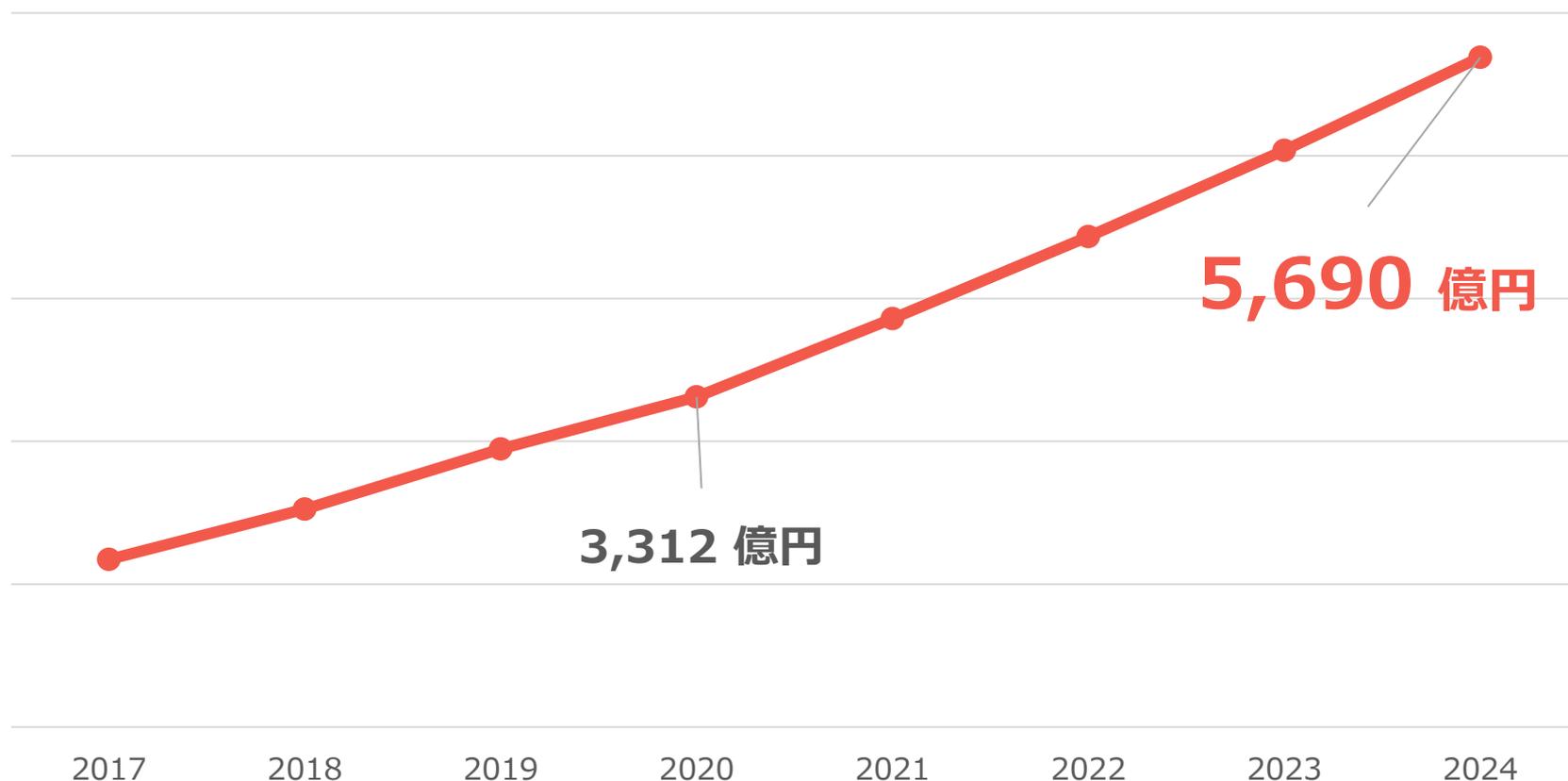
## CRIAの特徴

- ▶ 従業員がいつでも給与を受け取ることができ、働いた対価の流動性を確保することで安心感が生まれる
- ▶ CRIA導入により、企業の求人応募数が増加し、定着率も向上
- ▶ 企業の導入手数料は無料、利用者が手数料負担（業界最安値）
- ▶ 原則24時間365日受け取り可能、セブン銀行ATMでの現金受取サービス



セブン銀行の口座がなくても利用が可能

ネット決済代行サービス市場は年率10%超の安定的な拡大市場  
2024年までには現在の約1.7倍まで拡大する見通し



出所：「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2020年度版」ミック経済研究所

## 会費ペイのターゲット市場は習い事市場**5兆円**

- ✓ 会費ペイの提供価値は、決済のキャッシュレス化・多様化+事務業務のペーパーレス化・デジタル化
- ✓ 現在のターゲット市場は主に習い事市場（約5兆円）
- ✓ 習い事同様、定期的な決済が生じ、提供する決済手段が限定的且つ事務業務に負担が生じやすい個人や中小規模の団体・組織がターゲットとなる市場であり、潜在的な市場規模は大きい

（以下、一例）

- PTA・同窓会
- 自治会
- 協会・団体
- 宗教団体
- 部活・サークル
- ファンクラブ・後援会
- オンラインサロン
- 託児所・保育サービス
- 介護・家事代行
- 不動産・駐車場管理費



出典：矢野経済研究所「スポーツウェルネス関連市場のトレンド分析2019」「お稽古・習い事サービス市場徹底調査2019年版」、富士経済ネットワークス「2018年版サービス産業要覧」

# マーケティング事業

商品検索メディア、広告代理、データフィードをコア事業としつつ、  
インフルエンサーマーケティングを新規成長事業として注力



## 世の中のデータ×マーケティングを進化させる

## データフィードを活用したダイナミック広告を中心とするインターネット広告運用サービスが堅調

### データフィード/インターネット広告



メディア **Become B**

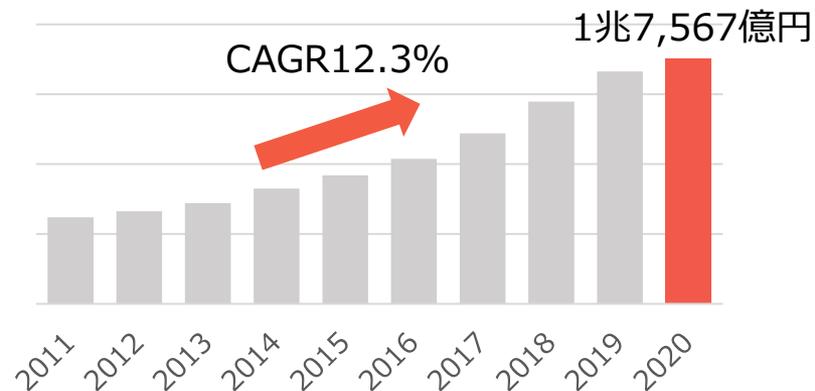
EC商品を中心とした比較サイト運営

インスタグラマーマーケティング

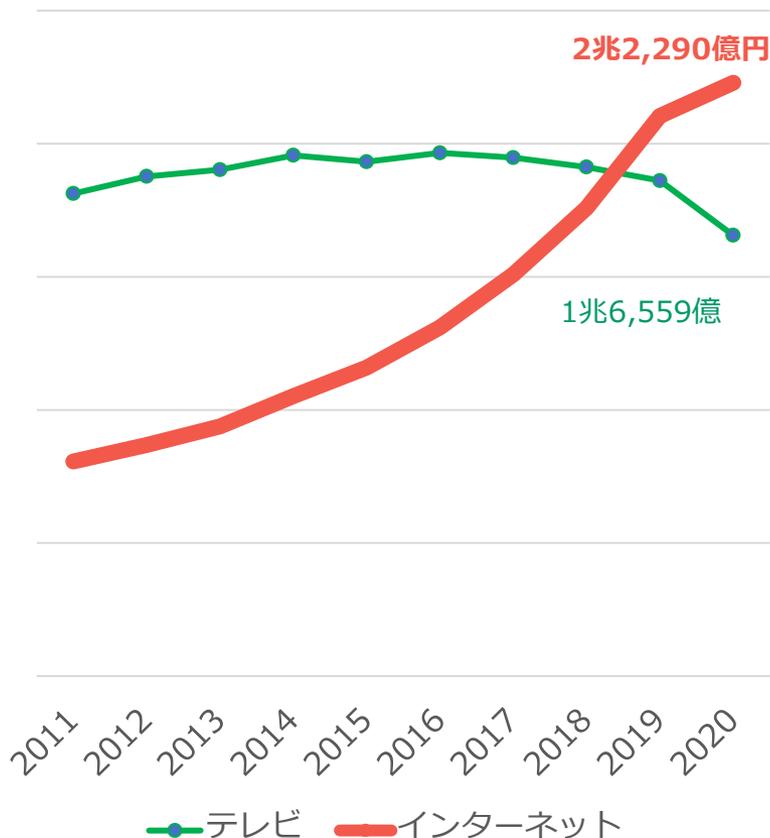
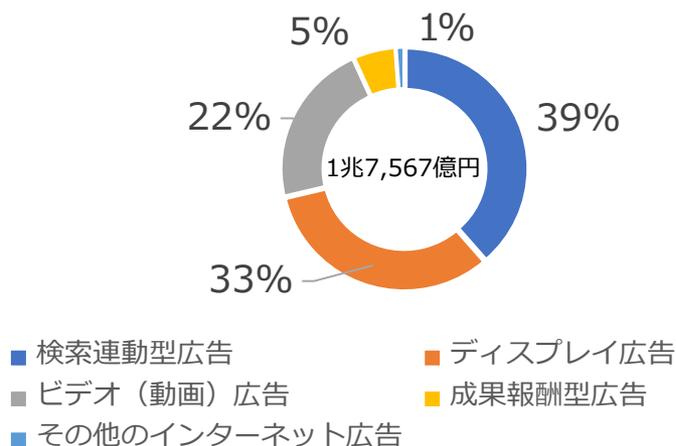
ファッションマッチングアプリやInstagramメディアに加え、数千万フォロワーにリーチできるインスタグラマーネットワークを展開。

2019年以降、インターネットはテレビを抜いて、国内最大の広告媒体  
過去10年間で、CAGR12%を超える成長を維持

### インターネット広告媒体費推移



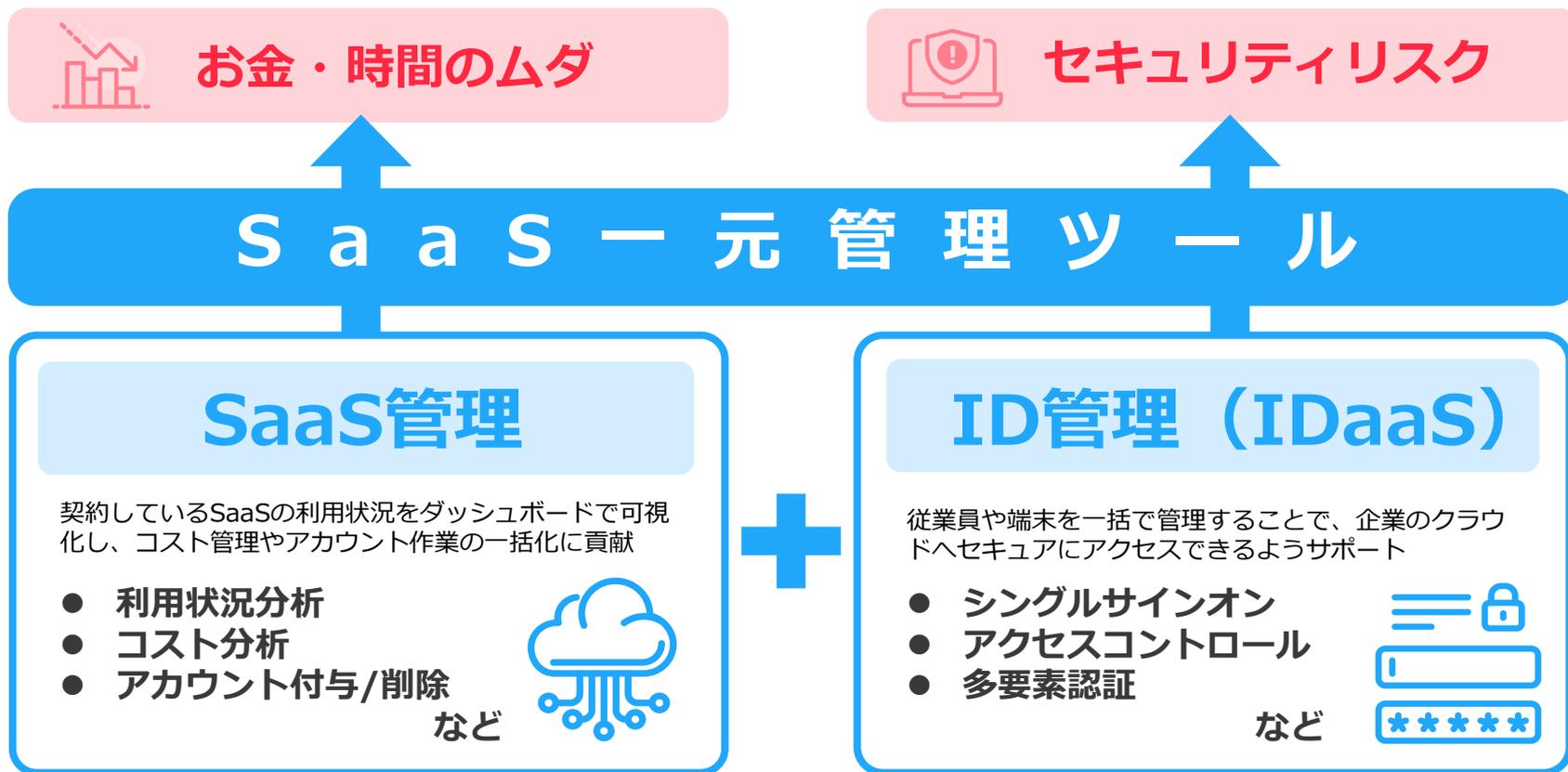
### インターネット広告媒体費内訳



出所：「2020年 日本の広告費」株式会社電通

# DX支援事業・その他

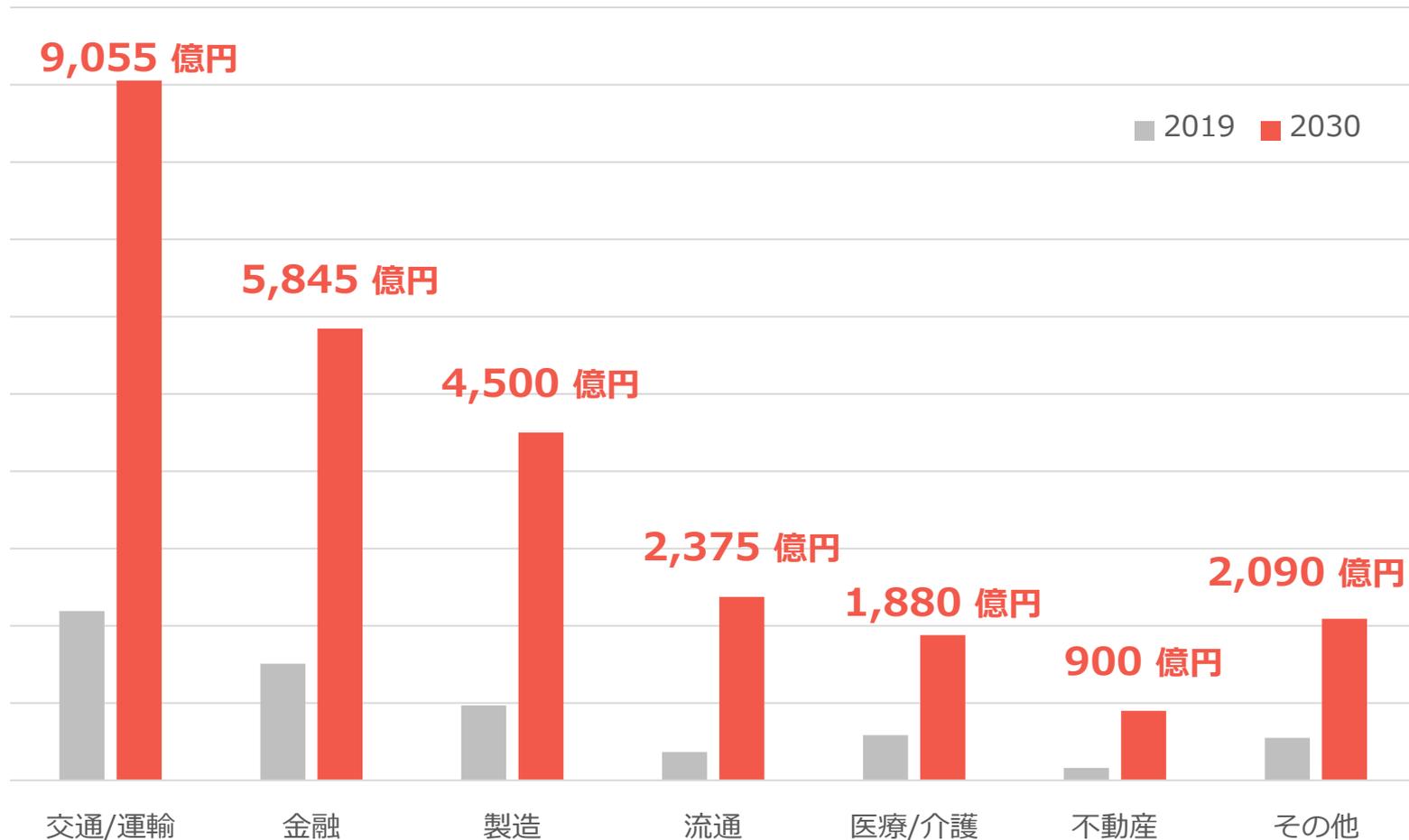
メタップスクラウドは、SaaSの導入増加を背景に生まれた、お金・時間のムダを改善する「**SaaS管理**」とセキュリティリスクを抑える「**ID管理 (IDaaS)**」、の2つの機能を備えた日本初のSaaS一元管理ツール



## 政府主導で、2025年に向けてDXを後押し

- ✓ 経産省は、日本企業が「2025年の崖」を乗り越えない限り、日本経済は2025年～2030年にかけて12兆円/年の経済損失を被ると指摘。象徴的事例として、ERPのSAPが2027年にサポートを終了予定。政府は2021年～2025年を「DXファースト期間」と定め、レガシーシステムを刷新していくように提案
- ✓ 政府はクラウド・バイ・デフォルト原則を掲げ、府省庁でシステムを整備する際に、クラウドサービス利用を優先して検討。政府がクラウド化を積極的に進めることで、民間への波及効果大
- ✓ 当社グループは、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」に認定

2030年、DX市場は約3兆円規模まで拡大する見通し



出所：「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」富士キメラ総研

データの取得、分析、活用を推進し企業の事業成長をサポート

## analytics

▶ スマホアプリを対象としたデータ分析サービスを、利用状況に応じた月額課金モデルで提供

▶ データの取得から分析、活用までのスキームを提供し、アプリの成長を経験値でなくデータに基づき支援

▶ 今後、O2Oサービスなど非ゲーム領域におけるスマホアプリへのサポートも強化

### データ分析 ツール

▶ スマートフォンアプリ向けのデータ分析ツール「Metaps Analytics」の提供



### データ活用 支援

▶ データ活用を実現したオンライン広告の運用

▶ Push通知などを活用したアプリ接客支援

▶ 企業内データ×アプリ内データの統合支援

多様な働き方や個人の価値創造の自由度向上を支援



- ▶ re:shineは、フリーランスとして活動中の方、これからフリーランスを考えている方を対象とした働き方の多様化支援プロジェクト
- ▶ 現在はITエンジニアを中心にサービスを提供中
- ▶ 順次様々な業種へのサービス展開を予定。働き方改革の支援と、企業の事業成長を推進

## フリーランス紹介

エンジニアやデザイナーなど高度IT人材に特化したフリーランス紹介サービス



## フリーランス型 正社員制度

フリーランスの働き方に正社員の保障を提供する、これまでにない雇用形態を実現

# 海外事業

## 韓国トップクラスの電子マネー/モバイル商品券事業を展開

韓国最大規模  
の商品数保有

- ▶ 韓国のモバイル商品券市場において最多のブランド提携数
- ▶ 消費者ニーズの高い食品、外食、生活関連ブランドとの継続的な提携拡大を推進

最適化された  
Platform提供

- ▶ 提携事業者に対して最適化された決済システムを提供：Smart Plus
- ▶ Smart Plusを通じて競争力強化および競合他社に対する新規参入障壁を構築

ユーザビリティ &  
汎用性

- ▶ 統合型商品券提供により消費者に対して1つの商品券で多用な利用機会を提供：Gifti card
- ▶ Smart Plusの機能拡充として加盟店でのプレオーダーサービスを提供、消費者に対してより快適な決済体験を実現：Smart Order

### 【主な提携ブランド】



### 【主な提携チャネル】



# 経営戦略

Innovation  
Branding  
Solution  
Marketing  
Analysis  
Ideation  
Success  
Management

## 3つのポイント

- ✓ **重点投資**：決済を中心とするフィンテック領域への投資
- ✓ **成長戦略**：SaaSを中心とするDX支援事業への投資
- ✓ **数値目標**：営業利益30～50億円の達成

## 2025年目標数値

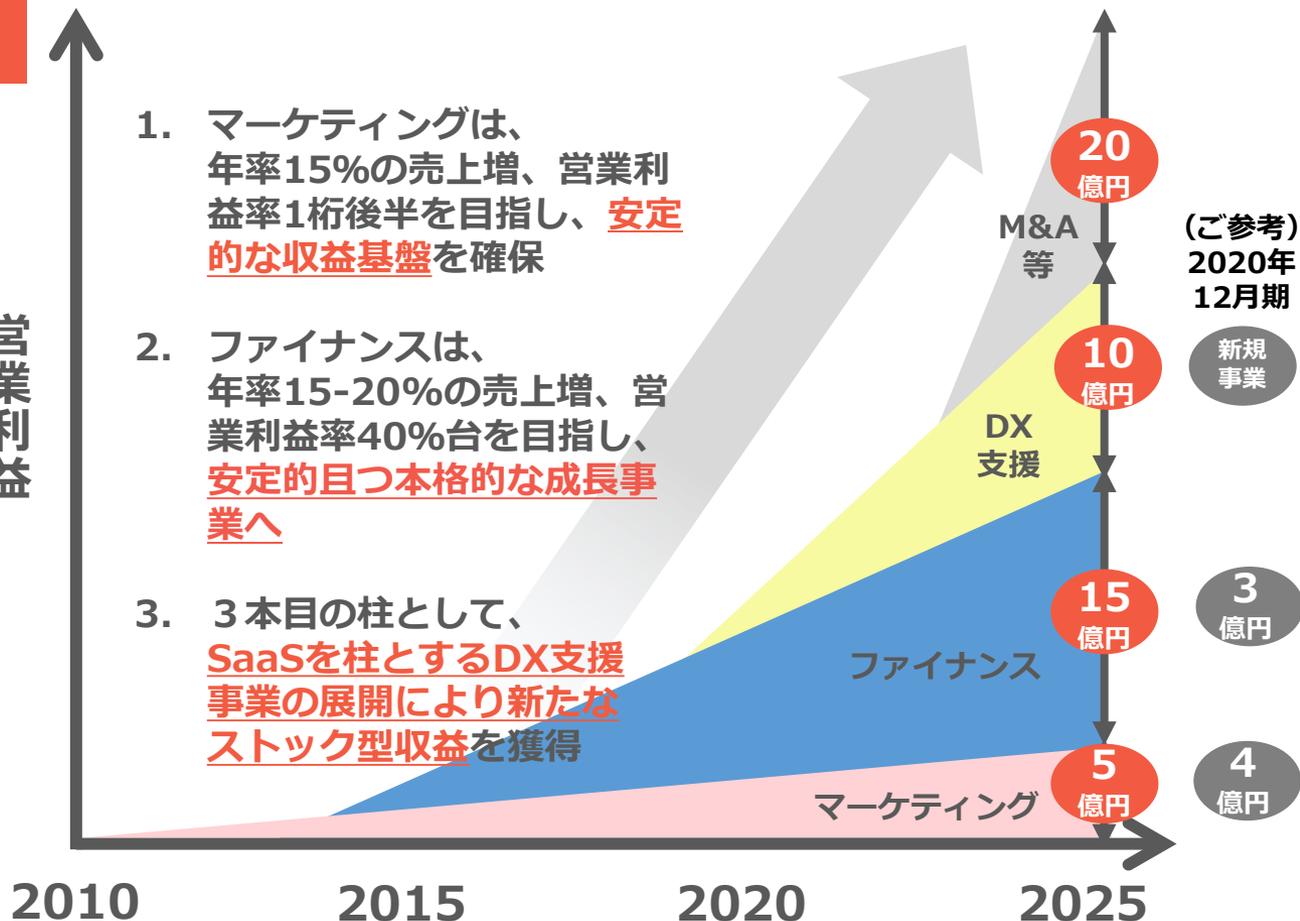
✓ **オーガニック目標**  
**営業利益**

**30**億円

✓ **チャレンジ目標**  
**営業利益**

**50**億円

営業利益



1. マーケティングは、年率15%の売上増、営業利益率1桁後半を目指し、**安定的な収益基盤**を確保
2. ファイナンスは、年率15-20%の売上増、営業利益率40%台を目指し、**安定的且つ本格的な成長事業**へ
3. 3本目の柱として、**SaaSを柱とするDX支援事業の展開により新たなストック型収益**を獲得

※当数値目標は、各事業が期待通り成長する前提で作成。当社は新規性の高い事業を展開しており、特にDX支援事業は不確定要素が多く、市場環境等に影響されるため、計画が当初想定から修正される可能性があります。2020年12期はセグメント利益を記載

## ストック型収益の割合を高め、フロー型収益を除く **ARR100億円**の早期達成を目指す

### 【既存のストック型ビジネス】

#### ■ 決済サービス

ECやリアル店舗、賃貸不動産、遠隔医療向けにクレジットカード、コンビニ、電子マネー、QR、メールリンク型等の決済を提供

#### ■ パッケージ・ソリューション (PS)

会費制 (サブスク) 会員の管理・決済システムを提供する「会費ペイ」や、イベント向けの受付サービス「イベントペイ」、チケット発券サービス「チケットペイ」等を提供

#### ■ 信用ビジネス

給与即時払いサービス「CRIA (クリア)」や、不動産業者向けに家賃の概算払い業務を提供する「BeesRent (ビーズレント)」等のフィンテックサービスを提供

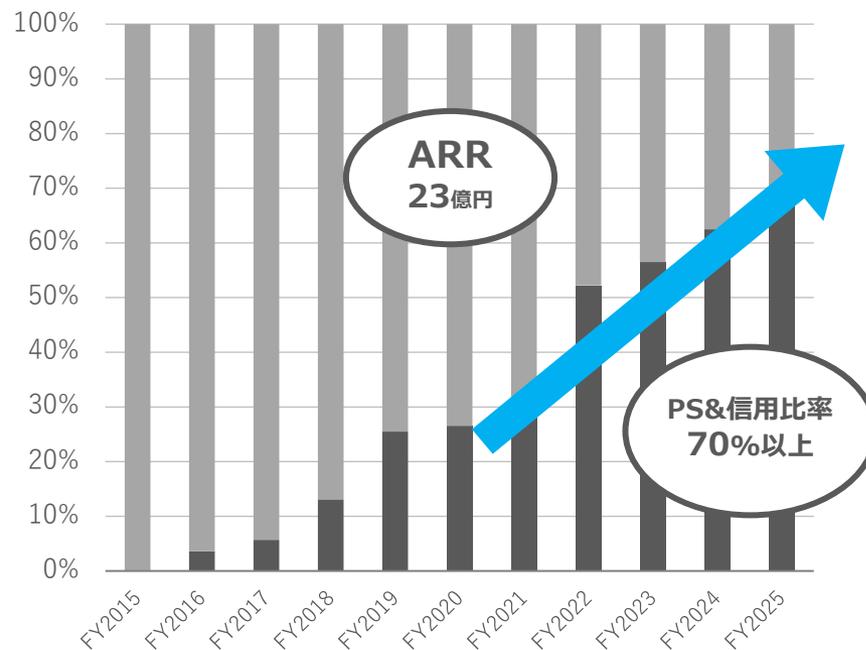
#### ■ データマネージメント

アプリ分析ツール「Metaps Analytics」や「Metaps Bridge」等をアプリ開発者向けに提供

#### ■ 開発支援・その他

フリーランス型正社員制度を活用したエンジニアマッチングサービス「re:shine (リシャイン)」の運営等

### ストック型収益の割合推移



## ✓ パッケージ・ソリューション

従来の決済サービスではカバー率の低かった習い事市場をはじめ、個人や中小規模の団体・組織による小規模イベント等をターゲットに実績を積上げており、企画力と実行精度を強みとして大きな成長を見込む

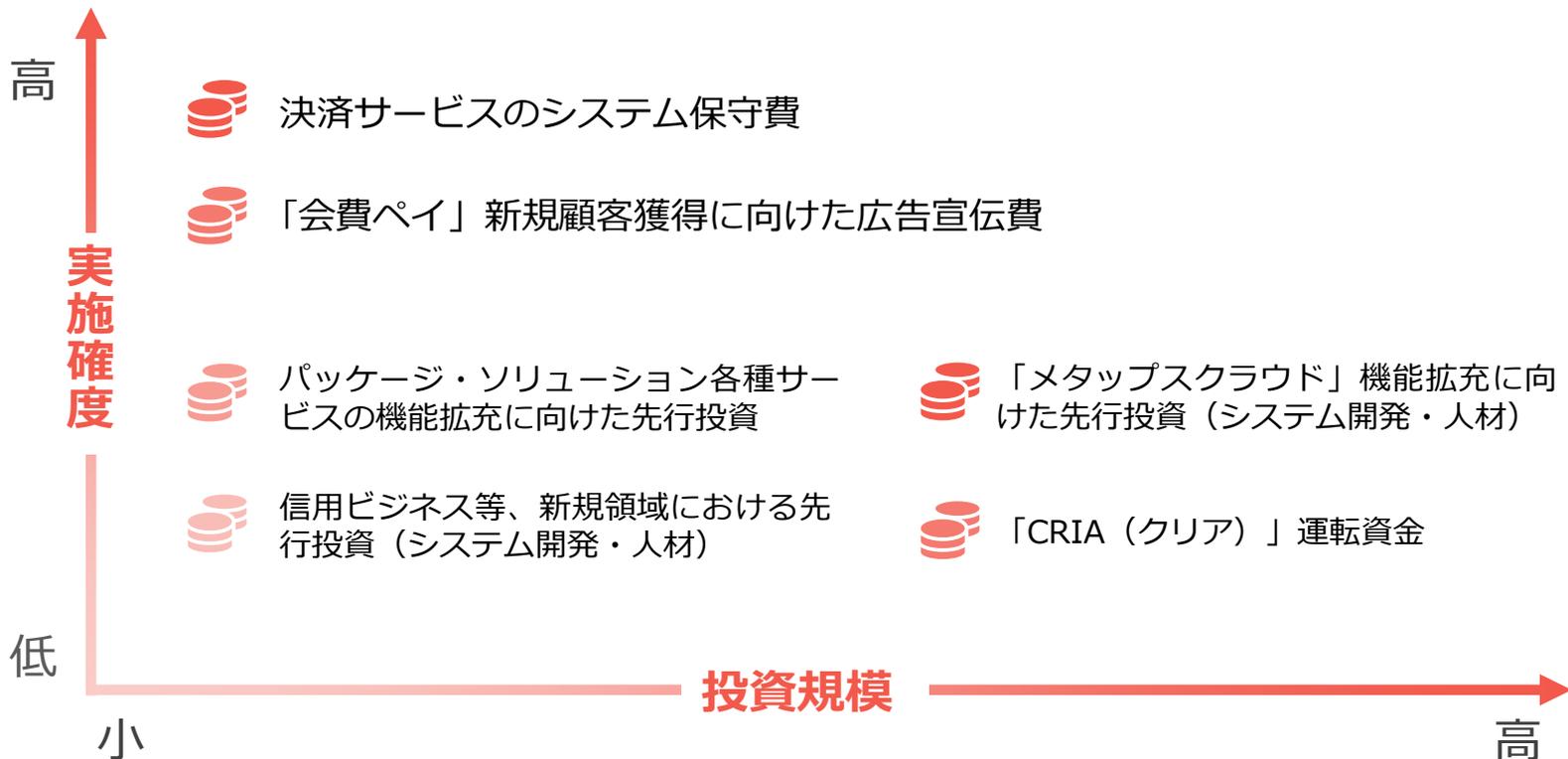
## ✓ 信用ビジネス

給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速していることに加え、「電子マネーによる給与支払い」解禁も追い風。今後は家賃関連事業の拡大や後払い市場への参入等、バランスシートを活用した事業展開を目指しており、更なる発展を期待

## ✓ DX支援

新規事業ながら、「SaaS管理」と「ID管理（IDaaS）」の2つの機能を備えた日本初のSaaS一元管理ツールであり、政府のDX推進の時流に乗って、急速な事業拡大を図る

強固な財務基盤を背景に、  
更なる事業拡大に向けた投資を積極的に行う計画



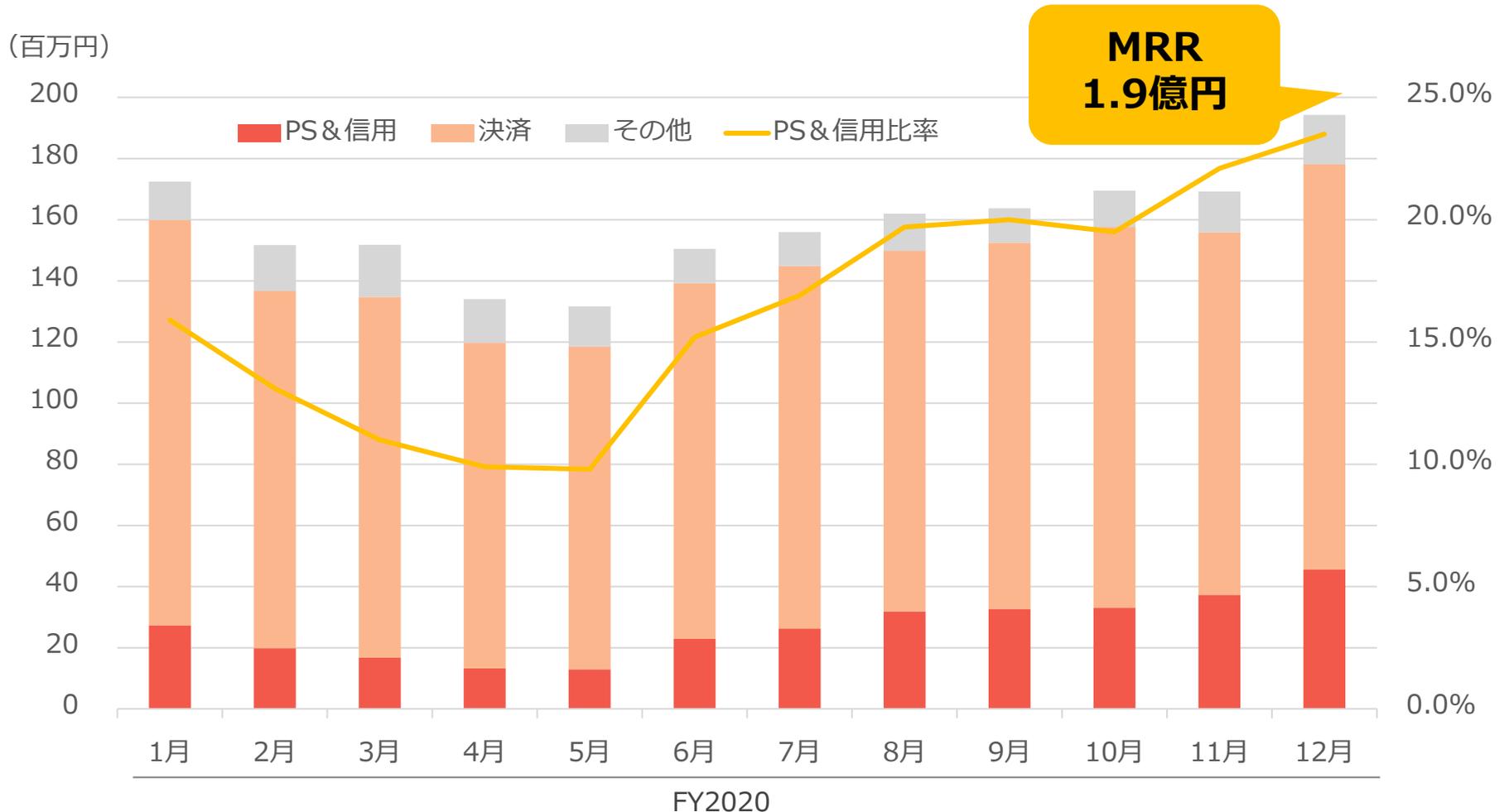
☑ M&Aは従前同様に、既存事業の補完・強化につながる案件を継続的に検討

項目	主要なリスク	顕在化の可能性及び時期	影響度
法的規制等	<p>ファイナンス事業は、資金決済法の規制を受けており、今後新たにEC・インターネット決済に関する規制、クレジットカード業界に関する規制、並びに資金決済法における資金保全義務（供託金等）に関する規制等の制定又は改正等が実施された場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。マーケティング事業は、ビジネスの継続に著しく重要な影響を及ぼす法規制は現在のところありません。外部機関との連携や継続的な情報収集を推進することで機会やリスクを予測できるような努めてまいります。</p>	小/不明	大
人材確保・育成	<p>事業展開に見合った十分な人材の確保・育成が困難となった場合や代表取締役を含む役員、幹部社員に代表される専門的な知識、技術、経験を有する職員が退任、退職し、後任者の採用が困難となった場合等には、当社グループの業績及び今後の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、人材の採用及び人材育成を重要な経営課題の一つと位置付け、組織としての魅力を高め生産性を向上させるため、リモート勤務を含む柔軟な勤務体制の採用や副業の承認、目標達成度を基準にした成果重視の人事評価や業務のDX化等に取り組んでおります。</p>	小/中長期	大
技術革新によるサービスの陳腐化	<p>当社グループは、成長性の高いテクノロジー領域に経営資源を集中し事業を展開しております。当該領域は、スマートフォンやタブレット、ウェアラブル端末といったデバイスの普及に加え、ソーシャルメディアの拡大、人工知能（AI）の進化やブロックチェーンのような新しい技術やサービスの出現により劇的な変化を遂げております。当社グループでは、既存サービスの充実及び新規サービスの開発を積極的に進めておりますが、想定を上回る技術革新や競合サービスの出現により当社グループが提供するサービスの競争力が著しく低下した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。サービスごとの市場変化等、外部機関との連携や情報収集に加え、継続的なサービス内容の見直しを進めてまいります。</p>	小～大/不明	大
競合	<p>当社グループが提供するサービスは電子決済及びインターネット広告の業界に属しており、広義における競合は複数存在します。今後競合他社が当社グループのサービスを模倣・追随し、当社サービスの差別化が困難になった場合、またこれまででない全く新しい技術を活用した画期的なサービスを展開する競合他社が出現した場合等には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。後ともグループ全体の資産を活用し、業界区分に捉われない包括的なサービスを提供することで、また、スピーディーな事業展開とプロダクト開発体制の強化を進めることで他社との差別化を図ってまいります。</p>	小～大/不明	大

# 業績ハイライト (2020年12月期)

# ストック型収益：MRR（月次経常収益）

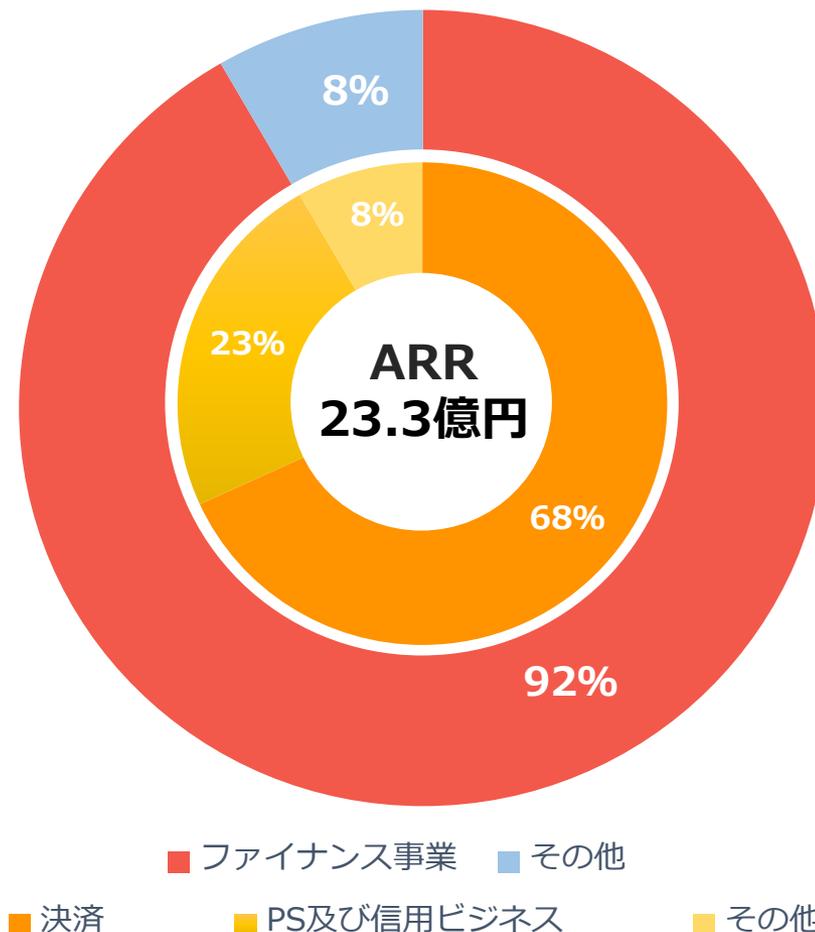
給与即時払いサービス「CRIA」の収益拡大が寄与するなど、ストック型ビジネスが堅調。



※PS=パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ） 信用=信用ビジネス（CRIA）

## 事業・サービス別内訳

「会費ペイ」を中心とする  
パッケージ・ソリューション  
や「CRIA」を中心とする  
信用ビジネスが順調に収益  
化フェーズに入り、ARRの  
約2割を占めるまでに拡大



※PS=パッケージ・ソリューション

※ARR=直近四半期末MRR×12

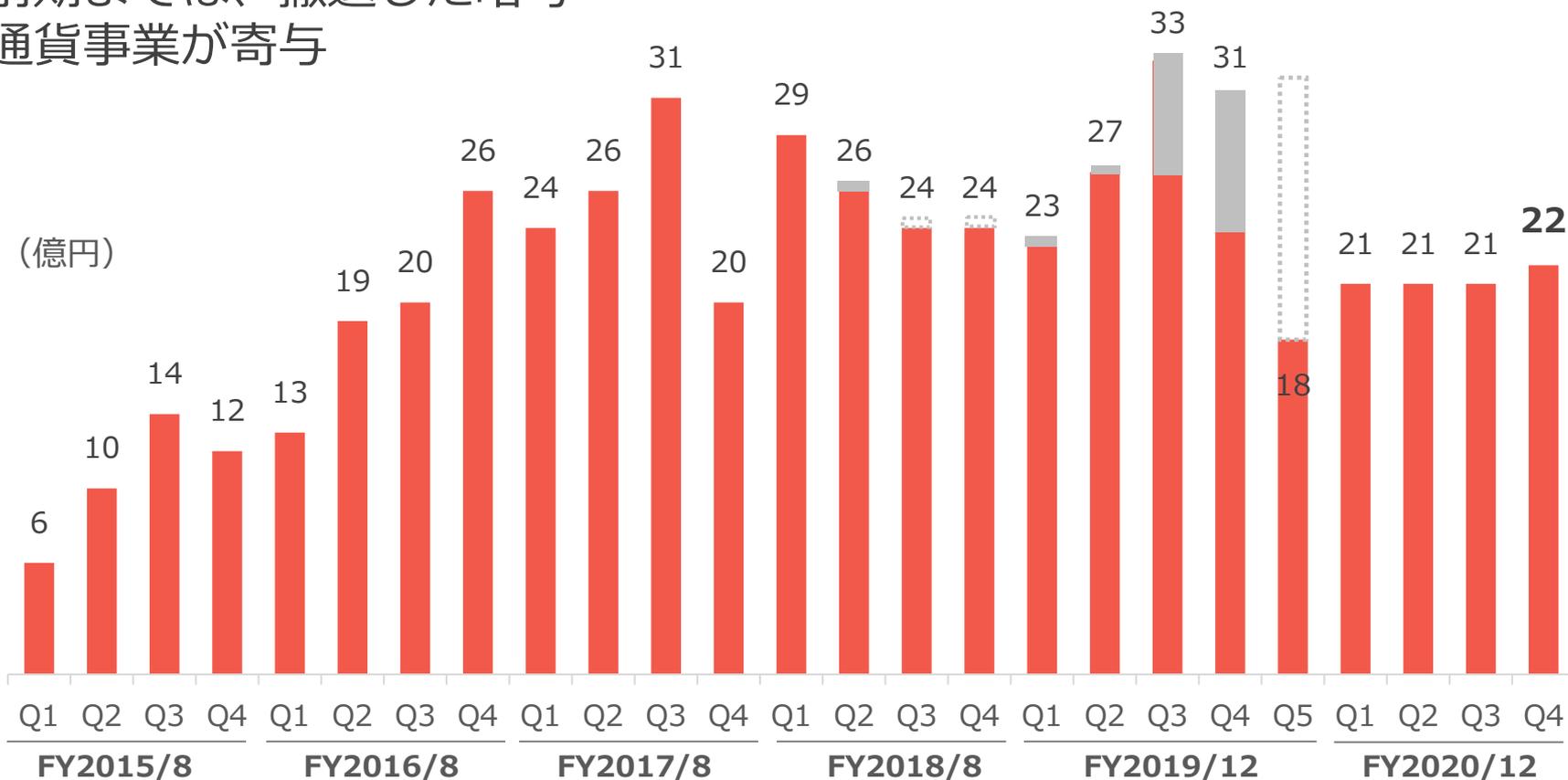
※「その他」には、マーケティング事業及びDX支援事業のうち、ストック型ビジネスのみを含む

ファイナンス事業、マーケティング事がともに堅調に推移し、**Q4で当期最高の四半期売上高を記録。**

前期までは、撤退した暗号通貨事業が寄与

前期までの暗号通貨事業の収益貢献（億円）

2018年8月期			2019年12月期				
Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
0.7	△0.6	△1.6	0.2	3.1	7.7	8.7	△15.3

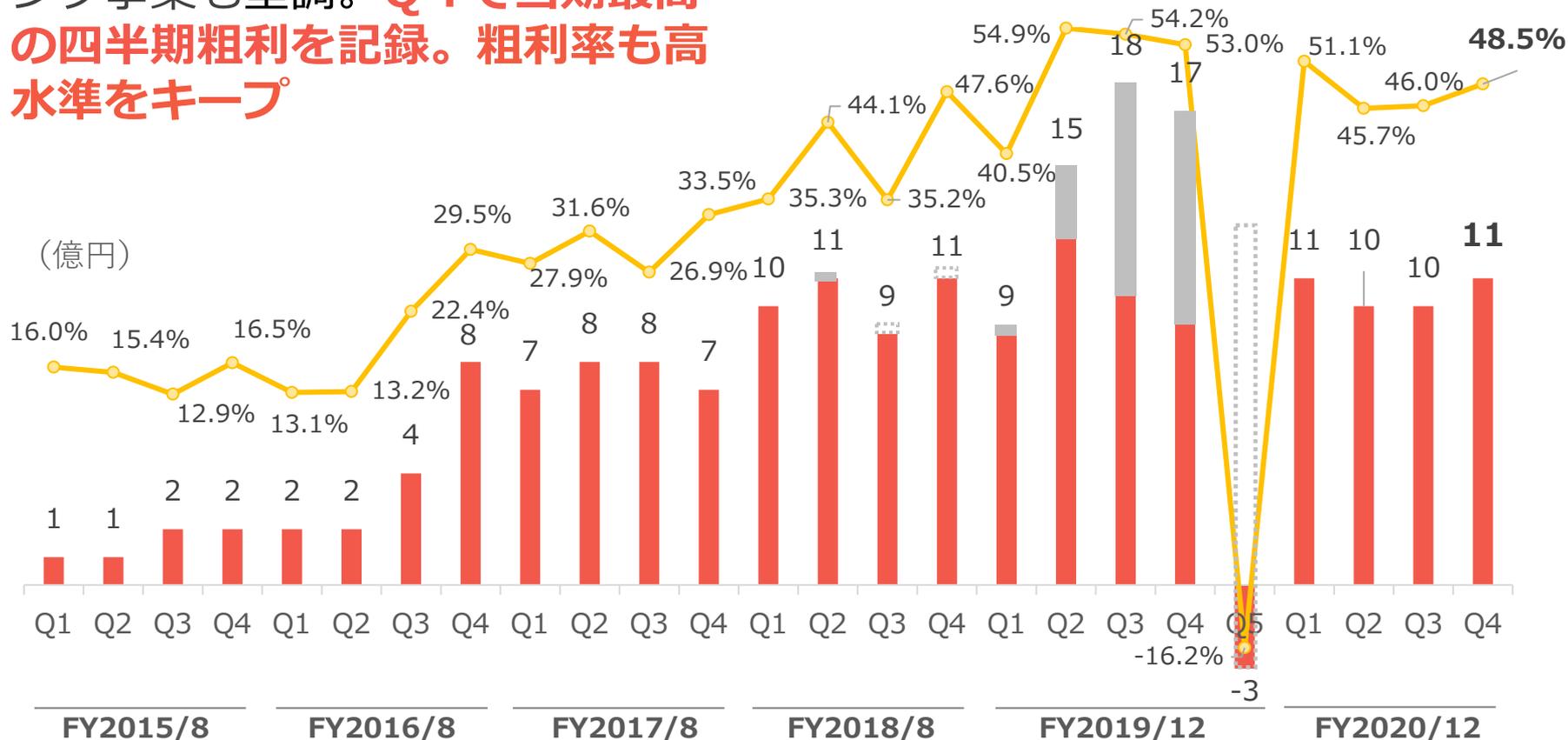


(注) 2015年8月期第4四半期以前は日本基準、2016年8月期第1四半期以降はIFRS。  
2016年8月期第3四半期から2018年8月期第4四半期は、IFRS第15号適用を想定したプロフォーマ情報

「会費ペイ」や「CRIA」をはじめとするファイナンス事業の新規サービスの成長に加え、マーケティング事業も堅調。**Q4で当期最高の四半期粗利を記録。粗利率も高水準をキープ**

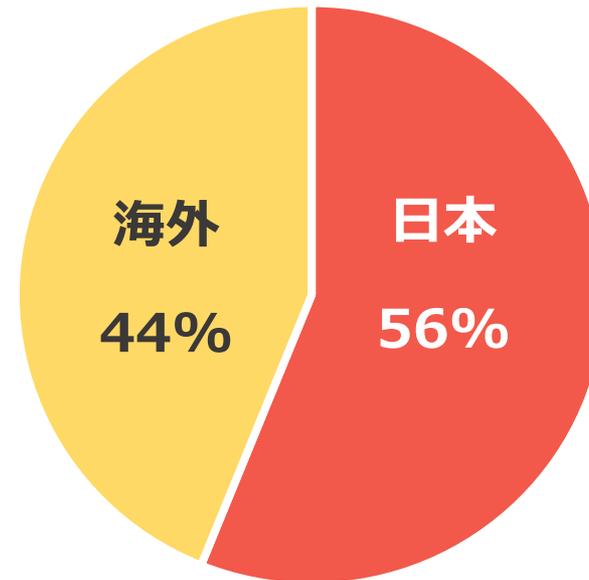
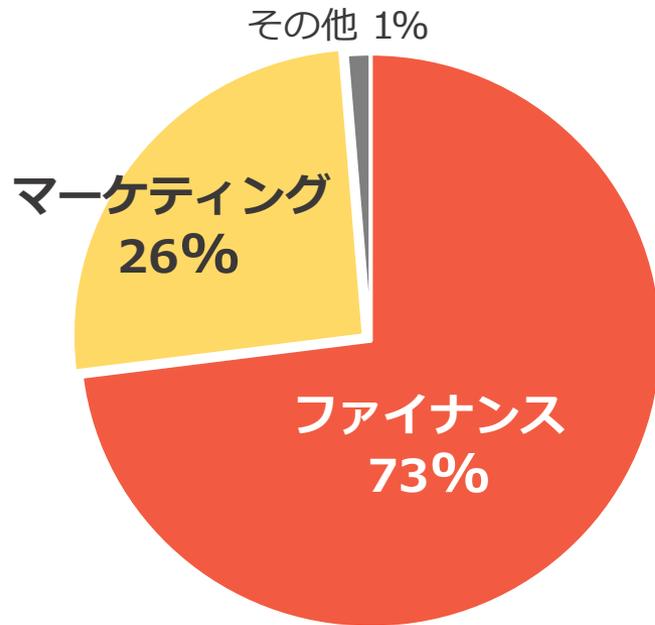
前期までの暗号通貨事業の収益貢献（億円）

2018年8月期			2019年12月期				
Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
0.7	△0.6	△1.6	0.2	3.1	7.7	8.7	△15.3



(注) 2015年8月期第4四半期以前は日本基準、2016年8月期第1四半期以降はIFRS。2016年8月期第3四半期から2018年8月期第4四半期の粗利率は、IFRS第15号適用を想定したプロフォーマ売上高を基に算出

事業別では、**ファイナンス事業が約 7 割**、また地域別ではファイナンス事業を展開する韓国と、マーケティング事業が堅調な中華圏による粗利寄与が大きく、**海外が全体の約 4 割を占める**



売上総利益：41億円

収益性の高い「会費ペイ」や「CRIA」が成長したことで利益が拡大。コロナによる影響は、2020年上半期と比べると限定的だが、「チケットペイ」などのリアル加盟店向けサービスでの影響が予想される

(百万円)	2019年 12月期通期 (16カ月)	2020年 12月通期 (1-12月)	VS 前年同期比
売上高	5,264	<b>3,531</b>	▲1,733
売上総利益 %売上高	3,974 75.5%	<b>2,992</b> 84.8%	▲982
セグメント利益 %売上高	▲391 na	<b>282</b> 8.0%	673
EBITDA	▲77 na	<b>386</b> 10.9%	463

▶ 「会費ペイ」を中心とするパッケージ・ソリューションサービスや「CRIA」を中心とする信用ビジネスが収益化フェーズに入ったことで利益が拡大

▶ 海外ファイナンス事業においては、1Qで計上した暗号通貨関連コストによる影響が大きく、加えて12月にはコロナ感染者の急増による警戒レベルの引き上げが実施され事業全体において需要の減速

前期における、暗号通貨事業及び同事業の撤退による影響：Q4累計約15億円、通期 ▲19百万円

(注) 2019年12月期は、決算期変更の移行期につき16カ月の変則決算のため対象期間が異なる

国内外ともに堅調に推移し、利益率も改善。コロナによるデジタル商材の広告需要が高く、来期以降も安定的な収益確保を見込む

(百万円)	2019年 12月期通期 (16カ月)	2020年 12月通期 (1 - 12月)	VS 前年同期比
売上高	7,820	4,964	▲2,857
売上総利益 %売上高	1,519 19.4%	1,054 21.2%	▲465
セグメント利益 %売上高	142 1.8%	352 7.1%	+210
EBITDA	228 2.9%	379 7.6%	+151

- ▶ 中華系ゲーム企業によるマーケティング需要が継続。トータルプランニング案件の受注も増加し、高い利益率を維持



(注) 2021年3月29日、Metaps Entertainment Limited社全株式を譲渡いたしました

- ▶ コロナ特需は一巡。データフィード事業を中心に堅調に推移。ECを中心に顧客の広告出稿が拡大したことが大きく寄与し、想定以上の収益を達成



(注) 2019年12月期は、決算期変更の移行期につき16カ月の変則決算のため対象期間が異なります。

経営効率を追求しつつ、安全性・健全性にも留意するため、短期的には**DEレシオ**は1.0倍以内を維持

資本効率の高い経営を目指すものの、短期的には成長投資を行うため、**自己資本比率**は20%超を維持

非常事態においても安定した事業運営を継続できる様に、**調整後手元流動性比率**は12倍（販管費1年分）超を維持

単位：百万円	2019年12月末	2020年12月末	2021年9月末
現預金	4,683	6,648	<b>11,255</b>
有利子負債	2,343	2,359	<b>1,355</b>
総資産	20,884	21,921	<b>26,920</b>
自己資本（親会社持分）	4,899	5,662	<b>9,195</b>
<b>DEレシオ</b>	0.48	0.42	<b>0.15</b>
<b>自己資本比率</b>	23.5%	25.8%	<b>34.2%</b>
営業債権等	9,752	9,195	<b>11,085</b>
営業債務等	11,130	10,294	<b>12,486</b>
<b>調整後手元流動性 ※1</b>	3,305	5,549	<b>9,854</b>
月平均販管費（減価償却除く）	439	306	<b>294</b>
<b>調整後手元流動性比率 ※2</b>	7.5	18.1	<b>33.5</b>

※1 調整後手元流動性は、現預金 + 営業債権等 - 営業債務等

※2 調整後手元流動性比率は、調整後手元流動性 ÷ 月平均販管費（減価償却除く）

テクノロジーでお金と  
経済のあり方を変える

metaps®

世界を解き放つ

- この資料は、株式会社メタップス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。
- 本資料は、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年3月頃を予定しております。