

スクエア(SQ)

【セクター】 情報技術

【市場】 NYSE

【企業概要】

モバイル決済ソリューションを提供する米国企業です。スマートフォンに差し込んでクレジットカードやデビットカードによる決済を可能にするカードリーダーとソフトウェアを提供して、利用する事業者から決済額に応じた手数料を稼得しています。ここ数年は送金アプリ、事業者ローンなど非決済分野の展開にも注力して、サブスクリプション&サービスの構成が高まり、売上成長を高める要因となっています（図表1）。一方、食事宅配サービス「Caviar」は10月末に売却しています。創業者はツイッターを創業したジャック・ドーシー氏です。

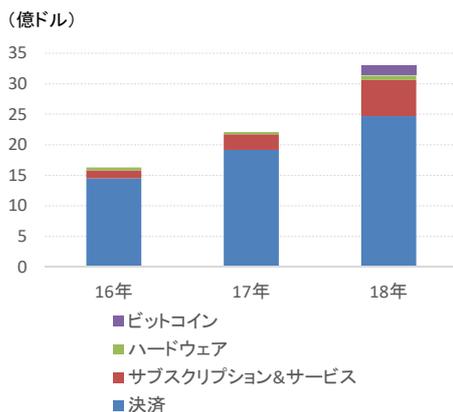
【業績】（単位：売上、純利益は百万ドル、EPS、DPS、BPSはドル、ROE、自己資本比率は%）

| 決算期 | 売上高 | 純利益 | EPS | DPS | BPS | ROE | 自己資本比率 |
|-----------|-------|-----|-------|------|-----|------|--------|
| 17年12月期 | 984 | -63 | -0.17 | 0.00 | 2.0 | -9.2 | 36.0 |
| 18年12月期 | 1,588 | -38 | -0.09 | 0.00 | 2.7 | -4.0 | 34.2 |
| 19年12月期予想 | 2,320 | 363 | 0.78 | 0.00 | 3.2 | 10.1 | - |

※EPS：1株当たり利益、DPS：1株当たり配当、BPS：1株当たり純資産、ROE：株主資本利益率（出所）BloombergデータよりSBI証券が作成

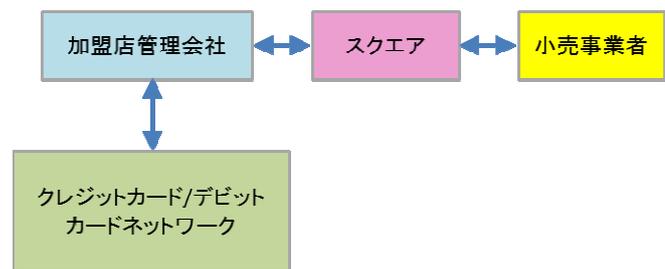
【主要指標】

図表1 事業分野別売上



(出所) BloombergデータをもとにSBI証券が作成

図表2 スクエアの電子決済市場での位置づけ



(出所) 会社資料よりSBI証券が作成

【会社の見方】

カードによる支払いを受け付けたくても難しかった零細事業者を主な顧客としています。タクシードライバー、喫茶店、法律家、庭師、各種小売店、レストランなどです。通常小売事業者がカード決済を導入する場合、「加盟店管理会社（アクワイアラー）」と契約しますが、事業規模によっては契約が割に合わないケースもありました。スクエアが小売事業者と加盟店管理会社の間に入ることで、低コストでカード決済を導入できるようになっています（図表2）。

【見通し・注目点】

7-9月期決算は、主力の決済では規模が大きい事業者の取引が牽引して決済総額が282億ドルで前年同期比25%増、売上が同40%増、粗利が同42%増と堅調でした。サブスクリプション&サービスの売上は、18年4-6月期に買収したWEBサイト作成ツールの「Weebly」と企業向けケーティングサービスの「Zesty」の買収効果もあって前年同期比68%増と高い伸びを維持しました。通期のEPSガイダンスを0.76ドルから0.78ドルに引き上げています。

(SBI証券 投資情報部 榮 聡)

(更新日 19/11/13)

本資料は投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたもので、個々の投資家の特定の投資目的、または要望を考慮しているものではありません。投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任でなされるようお願いいたします。万一、本資料に基づいてお客様が損害を被ったとしても当社及び情報発信元は一切その責任を負うものではありません。本資料は著作権によって保護されており、無断で転用、複製又は販売等を行うことは固く禁じます。