

IR イントロダクション

- 事業概要とビジネスモデルについて -

2025年9月期 第3四半期



2025年8月8日
第82回

当社連結企業集団ビジネスの特徴、持続的成長のメカニズム

市場

- ・裾野が広く成長余地の大きい決済市場
 - ✓ 商取引において必ず発生し継続
 - ✓ EC化率（日9%/欧米~30%）
 - ✓ キャッシュレス化率（日42%/欧米~65%）
 - ✓ FinTech、DX

ポジショニング

- ・リーディングプレイヤー
 - ✓ GMV 18.7兆円（24年9月期）
 - ✓ 売上 737億円（24年9月期）
 - ✓ 従業員数 853名（24年9月末）
- ・高い参入障壁

提供価値

- ・決済 + α を通じた、
 - ✓ 成長支援、業務革新（toB）
 - ✓ 利便性向上（toC）
 - ✓ 脱炭素、金融包摂（toSociety）

優位性

- ・営業力、開発力、サポート力、信頼性
- ・スケールメリット
- ・独自のアプリケーション
- ・連結経営による多角化（対面、後払い、BaaS支援等）

顧客基盤

- ・クロスインダストリー
- ・成長力の高い業界リーダー
- ・公共セクター

収益モデル

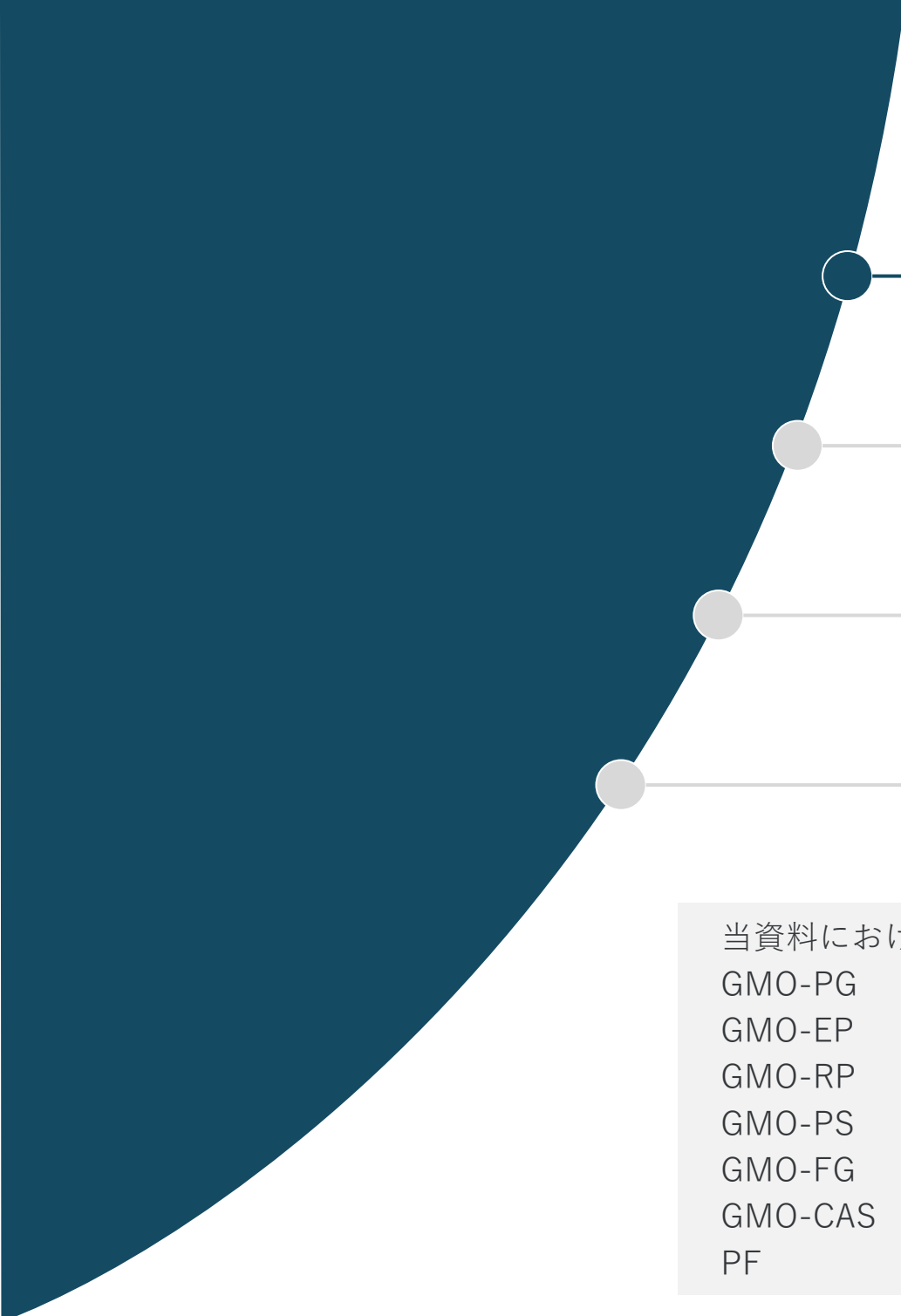
- ・ストック & トランザクション
 - ✓ 成長性と安定性の両立
- ・還流モデル（顧客の成長 = 決済増加）
- ・高い営業利益率（30%以上）
- ・低い解約率

成長戦略

- ・事業領域の拡大
 - ✓ クレカ決済 ⇒ マルチ決済 ⇒ 対面 ⇒ FinTech ⇒ グローバル ⇒ DX
- ・リバンドリング、業種別アプリケーションによる案件大型化

経営規律

- ・19期連続増収増益、業績目標達成
- ・成果業績に応じた報酬
- ・起業、事業化、経営（0 ⇒ 10 ⇒ 100）の経験豊富なリーダーシップチーム



1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.22

3. サステナビリティ p.47

4. 参考資料 p.54

当資料における表記の定義

GMO-PG : GMOペイメントゲートウェイ

GMO-EP : GMOイプシロン

GMO-RP : GMOリザーブプラス

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

GMO-CAS : GMOカードシステム

PF : プラットフォーム

1.1 成長の軌跡

成長の持続性を重視した経営方針の成果



稼働店舗数*3*4		決済処理件数（直近12カ月合計）*3*5		決済処理金額（直近12カ月合計）*3	
連結		連結	オンライン決済	連結	オンライン決済
164,276店		85.2億件	72.2億件	21.3兆円	13.0兆円

*1 2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、売上収益、営業利益、及びEBITDAは非継続事業を除いた継続事業の金額を表示

*2 EBITDAについて、J-GAAPにおいては営業利益と減価償却費、のれん償却額の合計値、IFRSにおいては営業利益と減価償却費の合計値

*3 稼働店舗数はGMO-PG・EP、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、稼働店舗数は2025年6月末時点、決済処理件数（直近12カ月合計）連結および決済処理金額（直近12カ月合計）連結はGMO-FGにおける決済を含む。

*4 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は766,393店（前年同期比15.1%）

*5 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

1.2 連結経営

主要各社の事業環境に応じ緩急をつけた健全な業務運営によって、
連結企業集団全体の安定的な成長を実現



経営理念・企業文化の共有、連結企業集団一体のリソースアロケーション

	GMO-PG	GMO-EP	GMO-FG	GMO-PS
主要事業	決済代行業業			後払い決済事業
	オンライン		対面	オンライン
顧客	自治体、大手～中堅企業	ロングテール	対面店舗、無人機器事業者	EC事業者、消費者
	非物販、物販	物販中心	非物販、物販	物販中心

1.3 3つの事業セグメント

決済代行事業を軸に周辺事業を展開



決済代行事業

- ・オンライン決済*
- ・対面決済
- ・「銀行Pay」／プロセッシング
- ・システム開発

金融関連事業

- ・「GMO後払い」／「GMO掛け払い」／「アトカラ」
- ・送金サービス／「即給 byGMO」
- ・海外レンディング
- ・早期入金サービス
- ・BtoBファクタリング
- ・トランザクションレンディング
- ・「請求書カード払い byGMO」

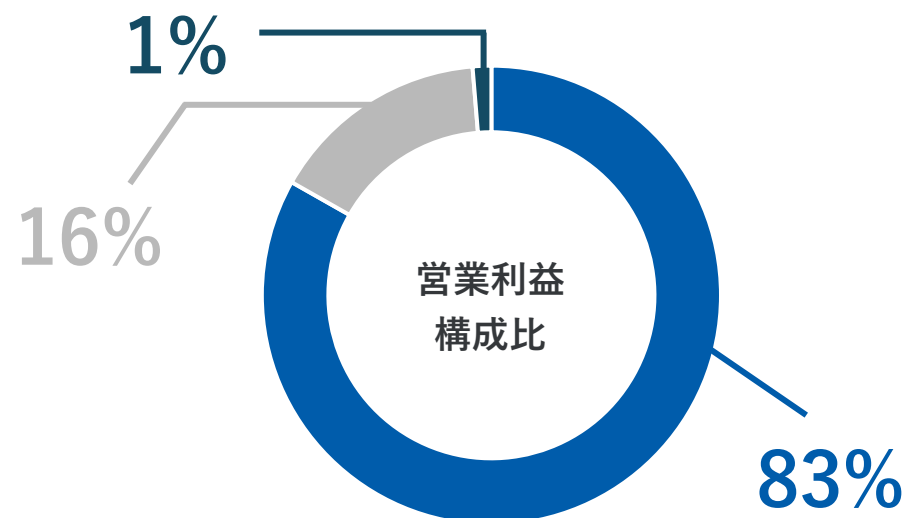
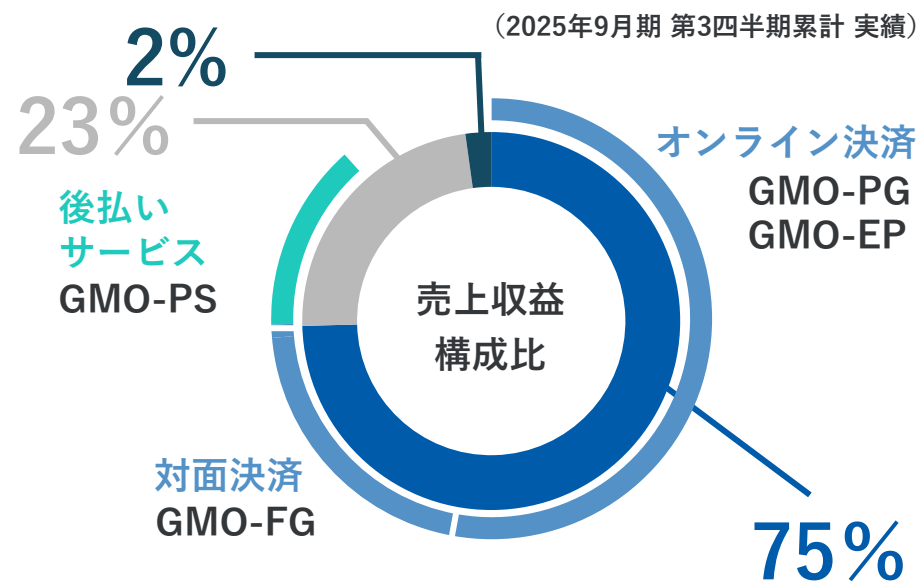


決済活性化事業

- ・マーケティング支援サービス
- ・SSLサービス
- ・配送サービス
- ・「メディカル革命 byGMO」



* オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）



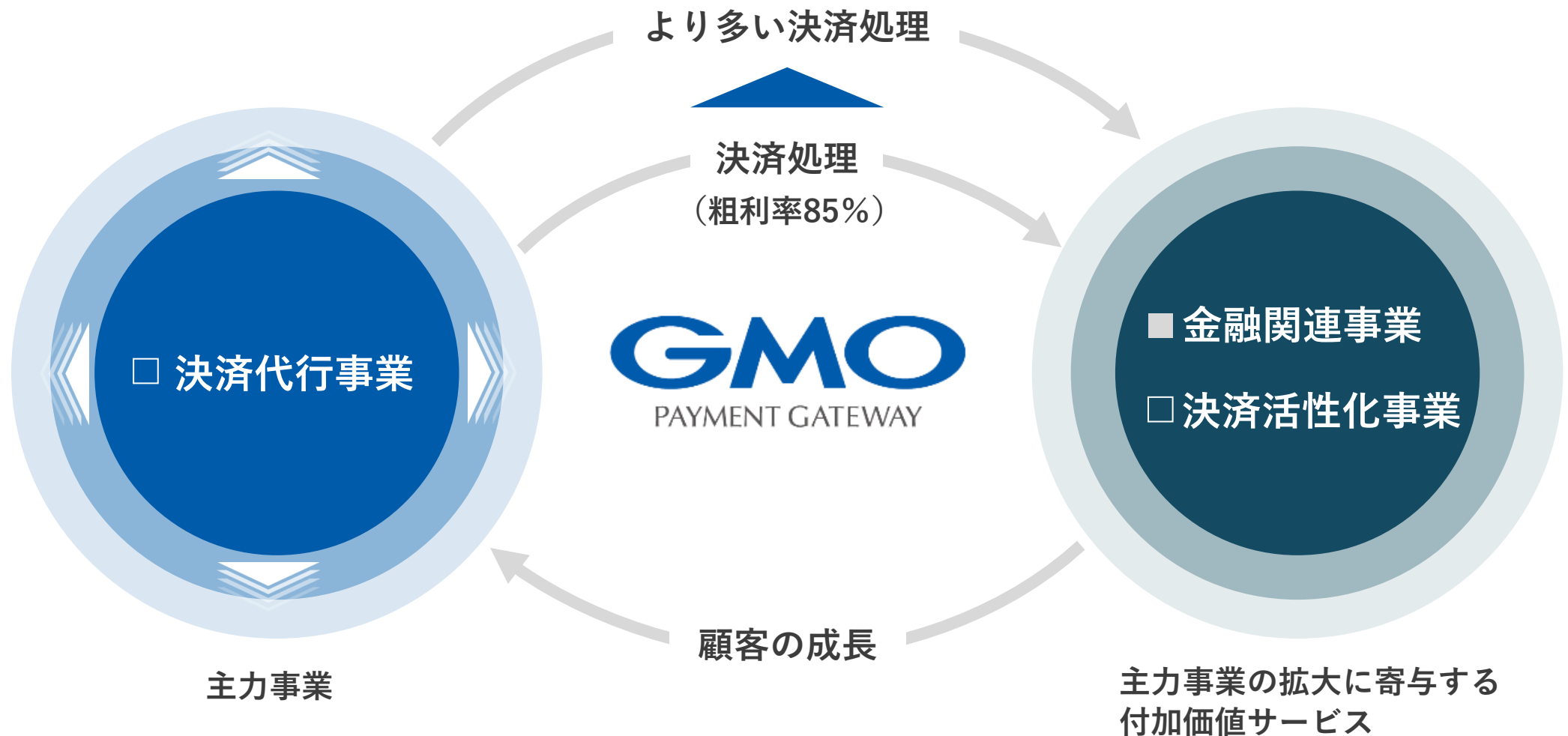
1.4 当社の提供価値

顧客ニーズに総合的に応える事業及びサービス

	課題・ニーズ	提供価値
決済代行事業	加盟店 ・ 決済手段の導入に手間がかかる ・ 決済関連の事務作業が多く本業に集中できない ・ システムのトラブル発生が不安	・ 多様な決済手段の一括導入及び一元管理 ・ 決済や請求業務の負荷及びコストの軽減 ・ 高精度なシステム、充実したカスタマーサポート
	消費者 ・ 利用できる決済手段が限られている ・ 決済セキュリティが心配	・ 様々な決済手段の利用 ・ 安全で円滑な決済の実現
金融関連事業	加盟店 ・ 入金サイクルが遅い ・ 人員採用が進まない	・ 売上金を早期に入金して資金繰りを改善 ・ 就業者のニーズに応える給与前払いサービス
	消費者 ・ 支払いタイミングが選べない	・ 「GMO後払い」により好きなタイミングで支払い
決済活性化事業	加盟店 ・ 売上を伸ばしたい	・ オンライン広告出稿による売上向上支援
	消費者 ・ 医療機関での待ち時間が長い	・ 医療機関向け予約システムで、 診察の予約から決済までシームレスに提供

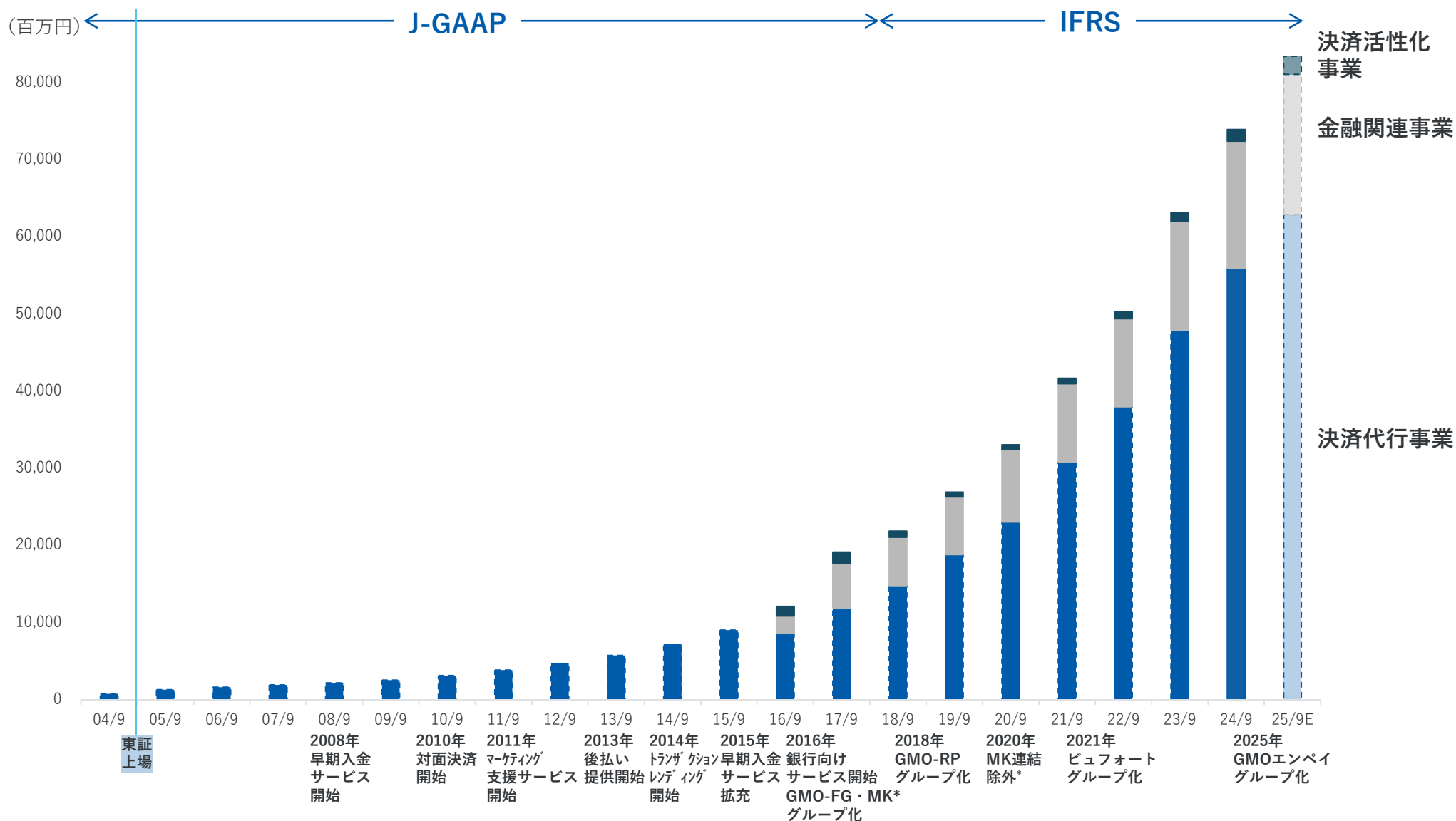
1.5 還流モデル

付加価値サービスが主力事業に還流し、拡大を続けるエコシステム



1.6 セグメント別売上推移

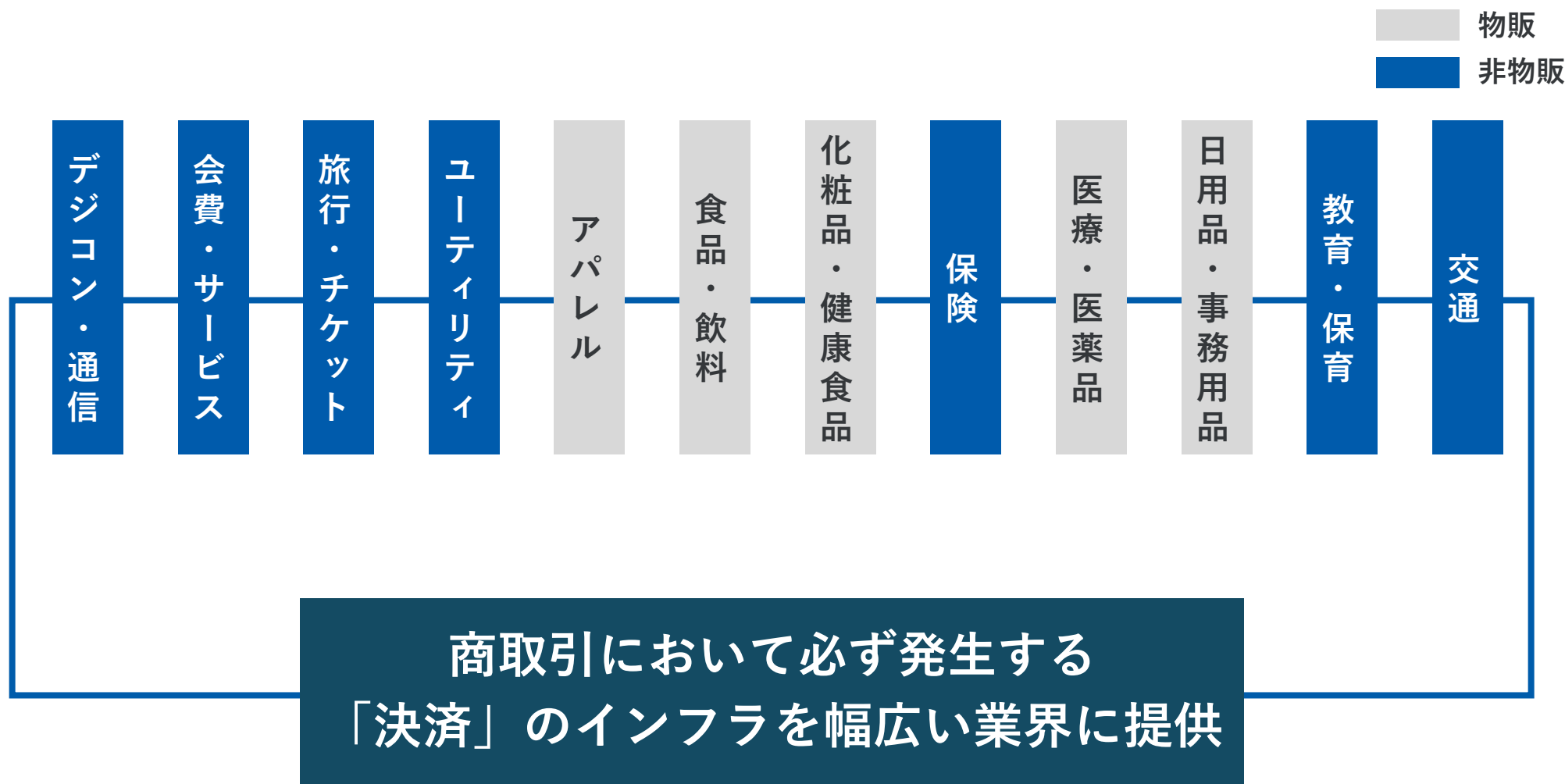
決済代行・金融関連・決済活性化の3セグメントで事業展開



*2015年9月期まで決済代行業業のみを行う単一事業会社、2016年9月期よりセグメント開示を開始。MK：MACROKIOSK社
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セグメント別売上収益を表示

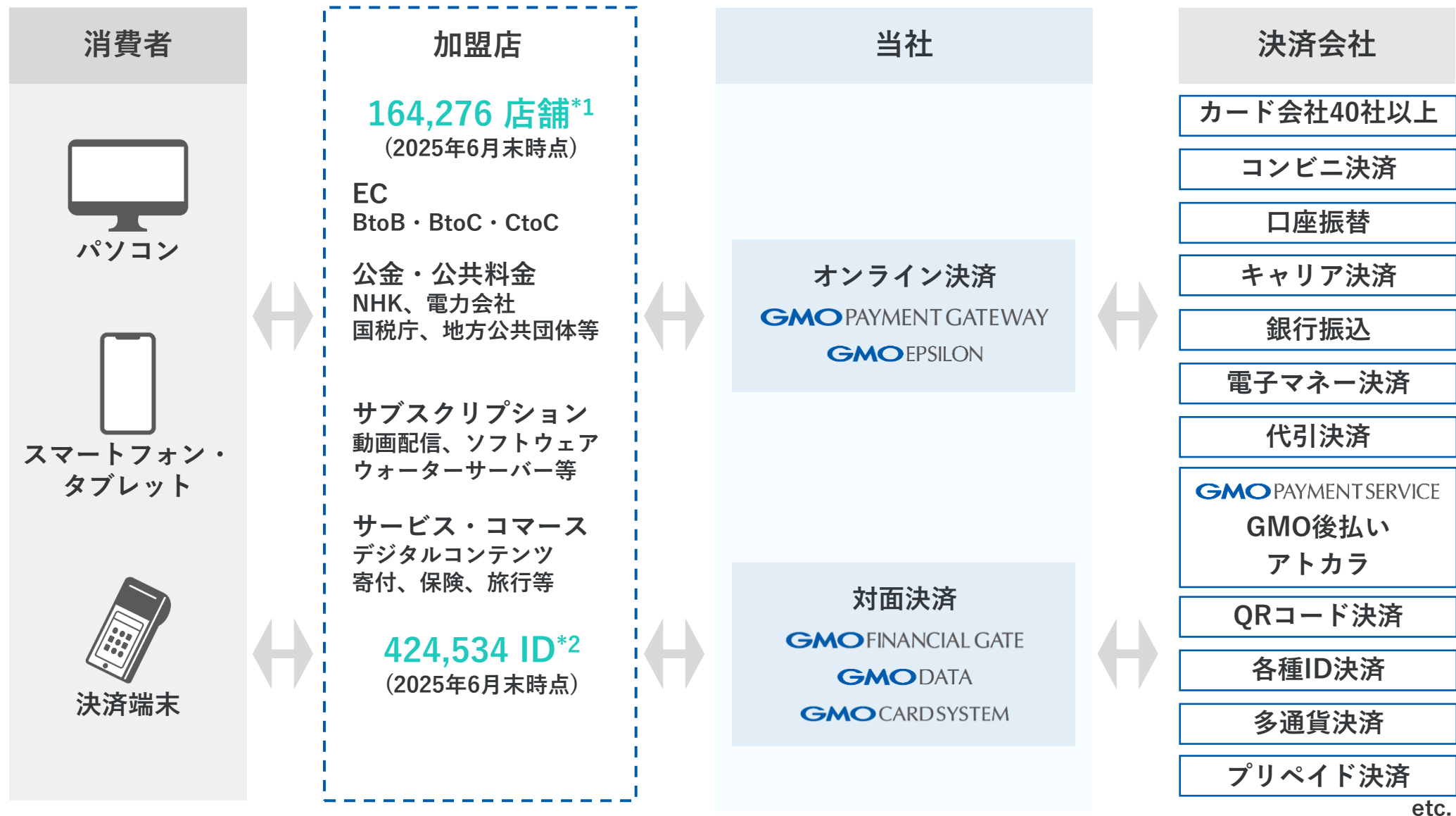
1.7 決済事業の特徴：クロスインダストリー

決済は購買活動で必要な行為であり、継続性の高いアプリケーション



1.8 当社の立ち位置

加盟店と各決済会社との“契約”“決済情報”“お金のやりとり”を繋ぐ



*1 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は766,393店（前年同期比+15.1%）

*2 アクティブID数：GMO-FGの数値。端末レスのアクティブID数を含む。PGのGMO Cashless Platformは除く。（前年同期比+17.5%）

1.9 決済代行事業：クレジットカードの収益モデル

収益モデルを加盟店の規模・形態別に設定

■ 4種類の収益（ビジネスモデル）

①イニシャル（イニシャル売上）

端末売上

係数：端末販売数

売上：端末販売数 × ○円 / 導入時

②ストック（固定費売上）

定額月次固定費

係数：稼動加盟店数

売上：稼動加盟店数 × ○円

③フィー（処理料売上）

決済処理件数に応じた金額

係数：決済処理件数

売上：決済処理件数 × ○円

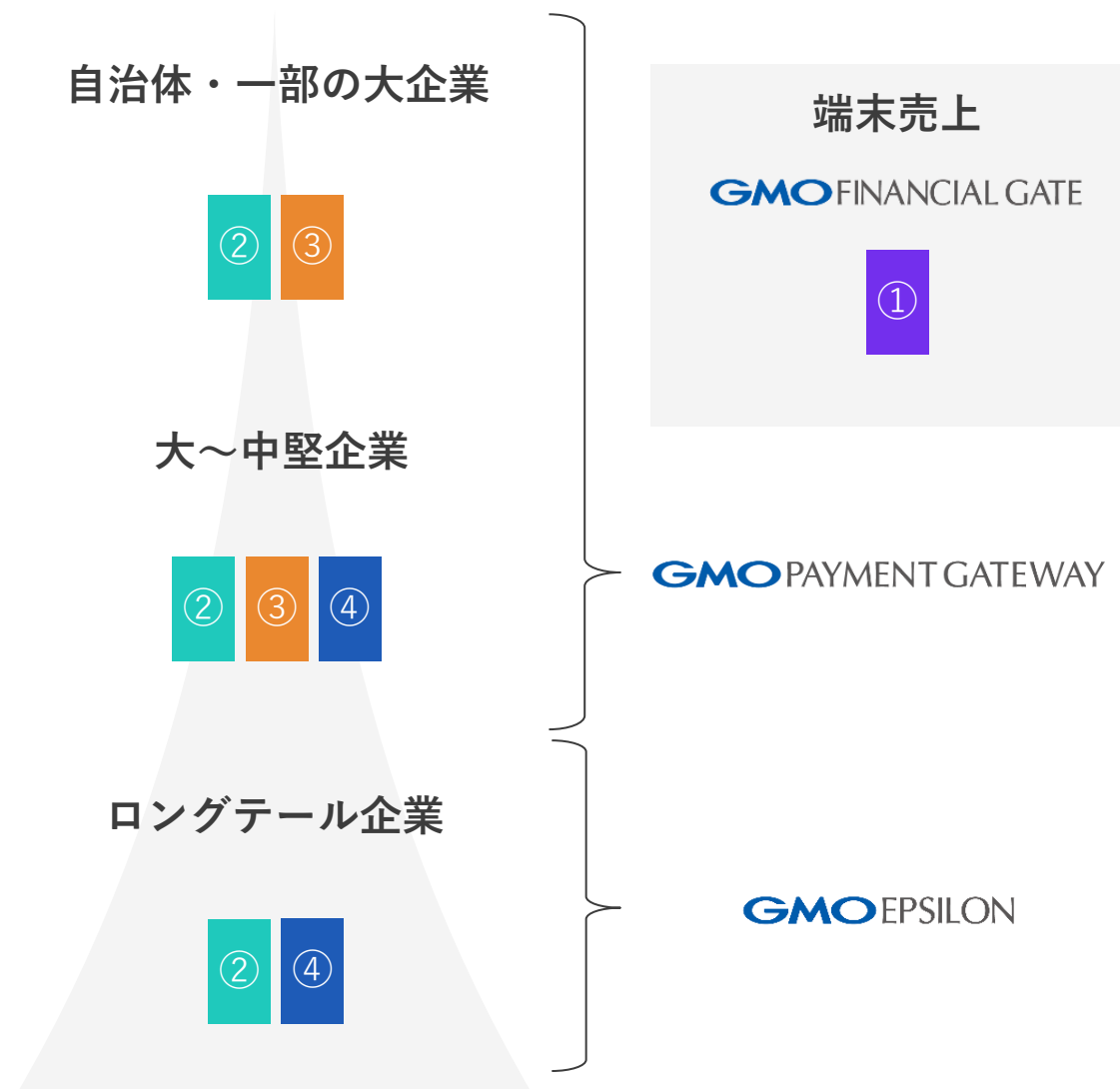
④スプレッド（加盟店売上）

決済処理金額に応じた課金

係数：決済処理金額

売上：決済処理金額 × ○%

■ 加盟店の規模・形態に応じた収益モデル



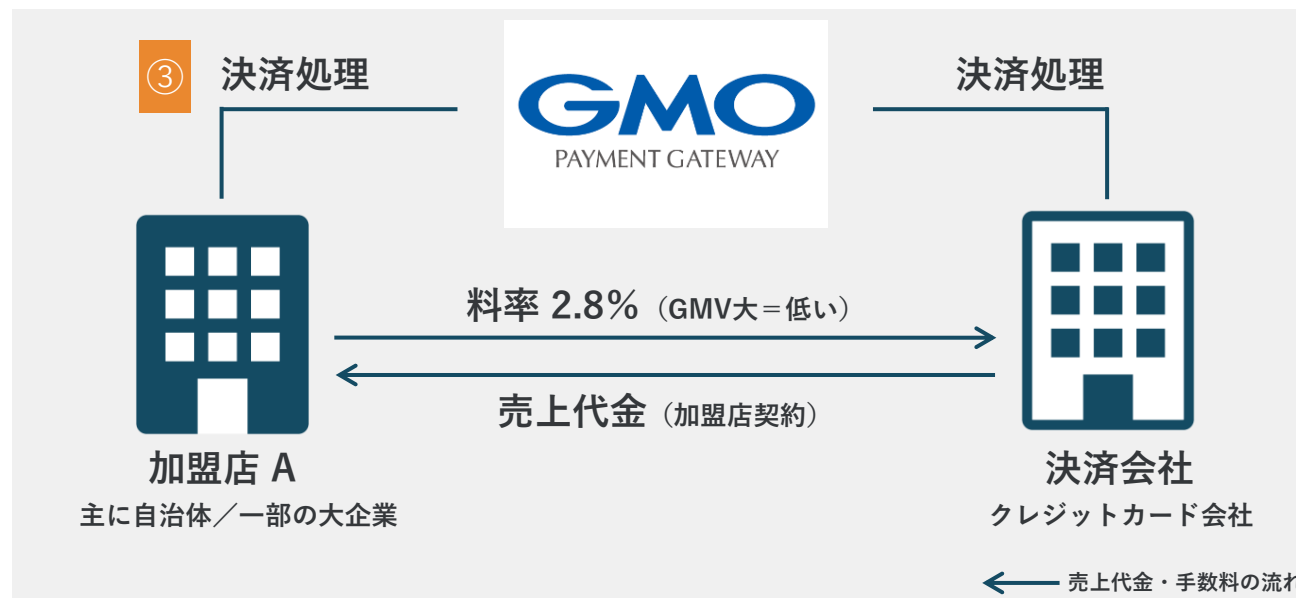
1.10 決済代行事業：2種類の契約形態

直接加盟店契約

契約数
決済会社との複数契約

料率
決済会社と直接交渉

当社役割
データ処理のみ



当社収益

② ストック

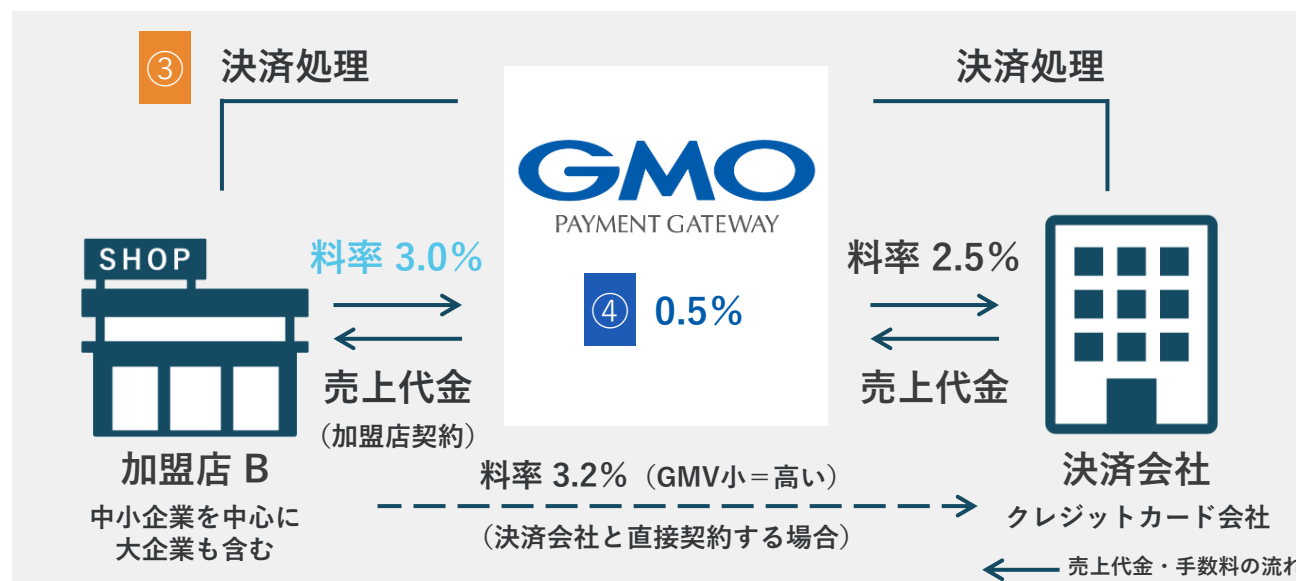
③ フィー

代表加盟店契約

契約数
当社との単一契約のみ

料率
当社を介し引き下げ可能

当社役割
データ処理/売上代金入金



当社収益

② ストック

③ フィー

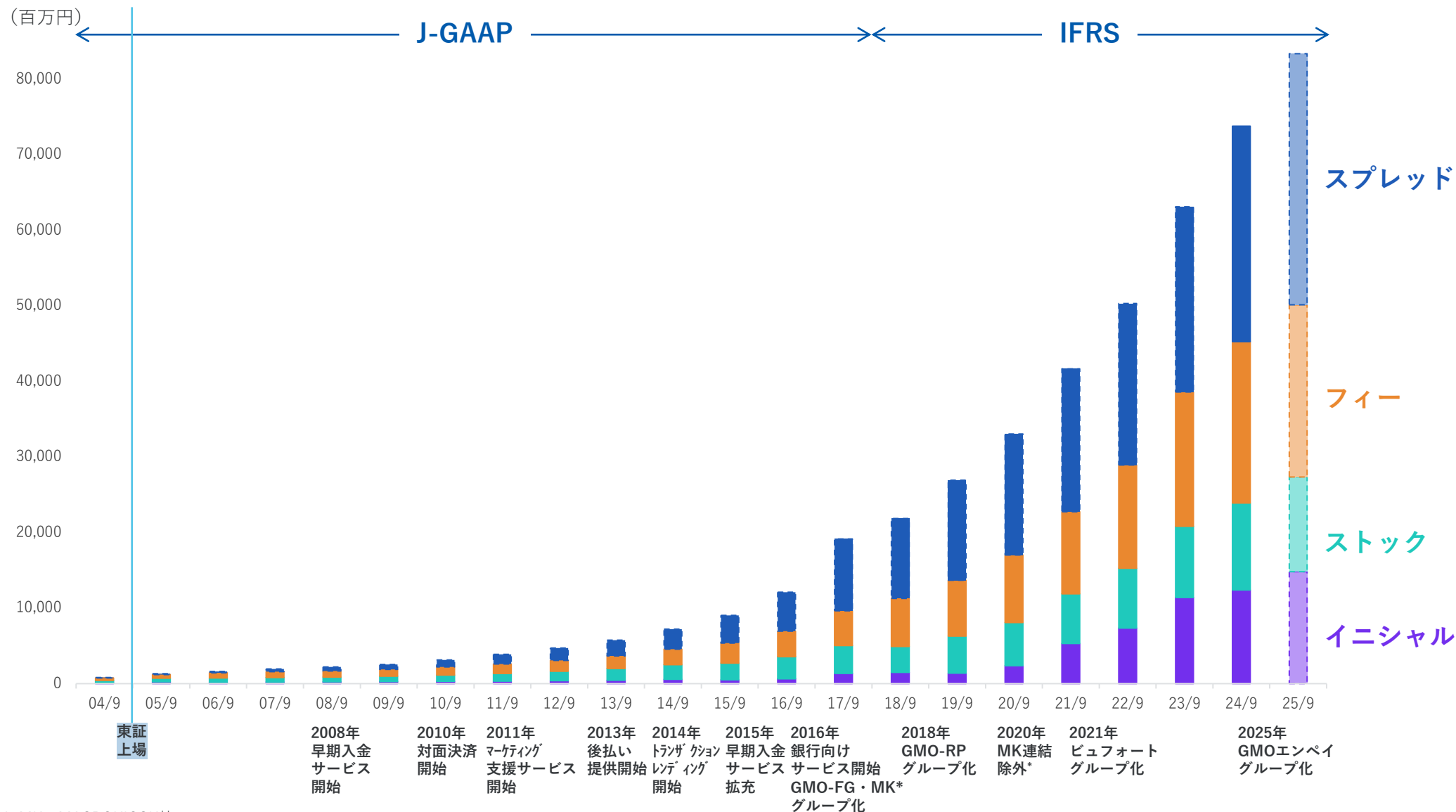
④ スプレッド

(加盟店開拓の対価)

* 料率数値はスキームを理解しやすくするための参考値 * 当図は当社のクレジットカード契約の形態を示すもの。GMOイブシロンはストック収益とスプレッド収益。(p.12参照)

1.11 ビジネスモデル別売上推移

各種施策によりバランスのとれた売上成長を目指す



* MK : MACROKIOSK社

* 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ビジネスモデル別売上収益を表示

1.12 ビジネスモデル・セグメント・サービスの整理

4つのビジネスモデル、3つのセグメントの区分

ビジネスモデル

イニシャル (イニシャル売上)	オンライン決済* 対面決済 SSLサービス
ストック (固定費売上)	オンライン決済 対面決済 「銀行Pay」/プロセッシング/「GCP」* システム開発 マーケティング支援サービス 「メディカル革命 byGMO」
フィー (処理料売上)	オンライン決済 対面決済 「GMO後払い」/「GMO掛け払い」/「アトカラ」 送金サービス/「即給 byGMO」 配送サービス 「メディカル革命 byGMO」
スプレッド (加盟店売上)	オンライン決済/「fincode byGMO」 対面決済 「GMO後払い」/「GMO掛け払い」/「アトカラ」 海外レンディング 早期入金サービス BtoBファクタリング トランザクションレンディング 請求書カード払い byGMO

セグメント

決済代行業	オンライン決済* / 「fincode byGMO」 対面決済 「銀行Pay」/ プロセッシング/ 「GCP」* システム開発
金融関連事業	「GMO後払い」/ 「GMO掛け払い」/ 「アトカラ」 送金サービス / 「即給 byGMO」 海外レンディング 早期入金サービス BtoBファクタリング トランザクションレンディング 「請求書カード払い byGMO」
決済活性化事業	マーケティング支援サービス SSLサービス 配送サービス 「メディカル革命 byGMO」

* オンライン決済：都度課金、継続課金、Z.com Payment（海外現地向け決済サービス）、GCP：GMO Cashless Platform

1.13 競争優位性

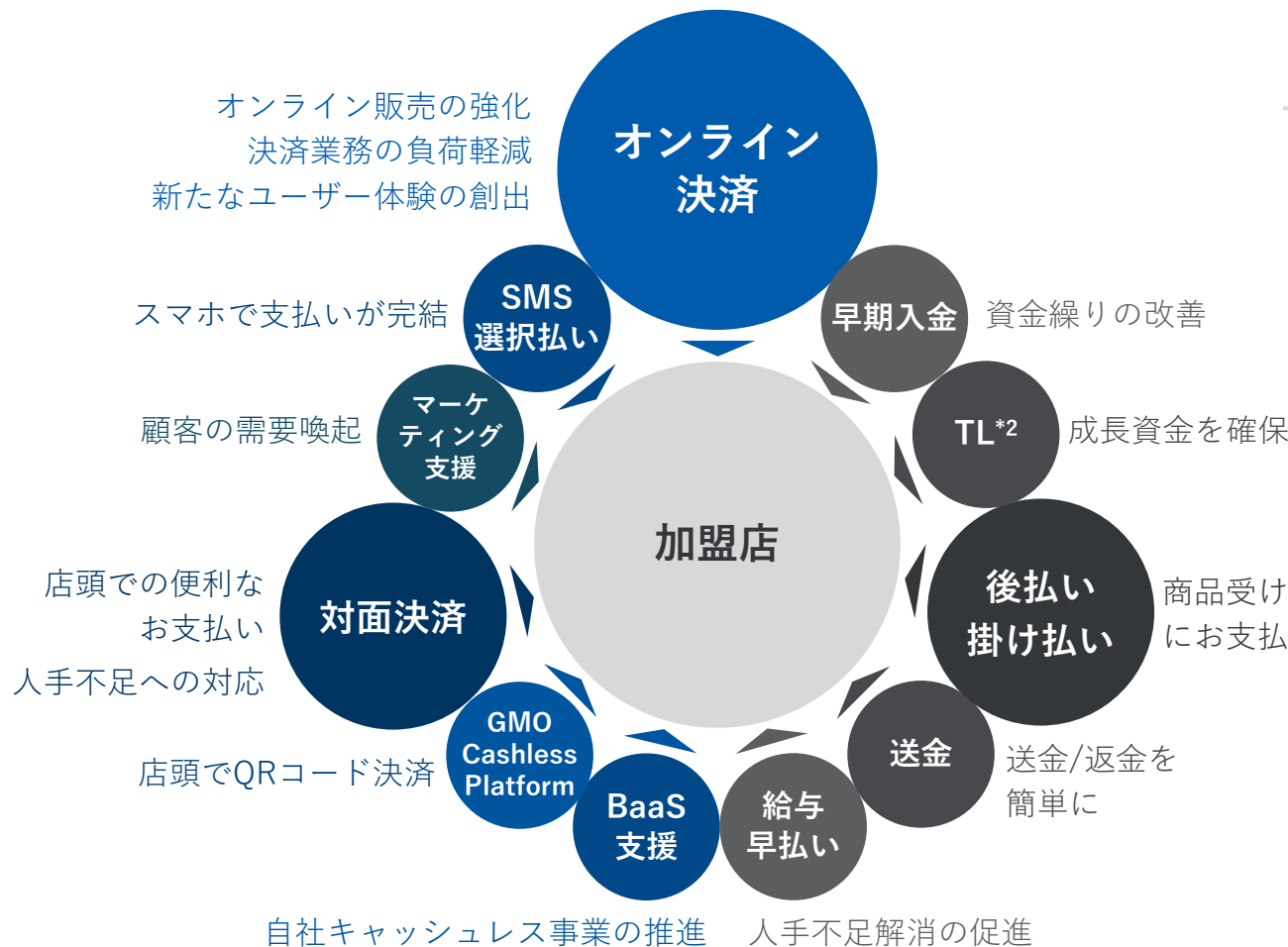
提供価値の拡大により競争優位性を確立し、顧客の成長に貢献

		過去 (2011年9月末時点)	現在 (2024年9月末時点)	
競争優位性 総合力	プロダクト	決済手段の数 1 クレジットカード(決済) 専業 (*2005年以前)	30超 マルチペイメント 2023/5「OpenAPIタイプ」導入	
	営業力	営業人数 約40名	304名*1 インダストリー毎の営業体制	
	開発力	エンジニア人数 約30名	253名*1	
	サポート力	決済代行業界初「HDIサポートセンター国際認定（七つ星認定）」を獲得*		 
	投資力	GMO Global Payment Fund：初期投資額の約11倍の市場価値を実現		
	信頼性	年間決済処理金額 約0.9兆円	約18.7兆円	
		稼動店舗数 約2.6万店	約15.6万店	
成果	営業利益 約14億円	約251億円		
	1人あたり 営業利益 約900万円	約3,000万円		

*1 23/4Qより集計基準を変更。営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー数（外部協業者除く） *2 HDI：ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体

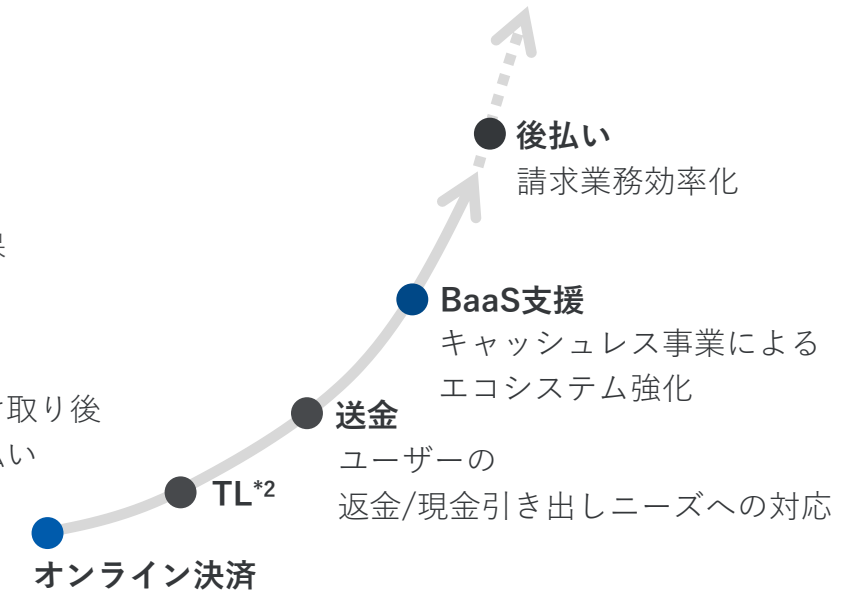
プロダクト拡張で加盟店の成長を一体支援（結果、案件大型化）

加盟店へのプロダクト提供例、加盟店/ユーザーへの提供価値



加盟店成長支援の事例

加盟店視点で決済機能を「リバンドリング*1」

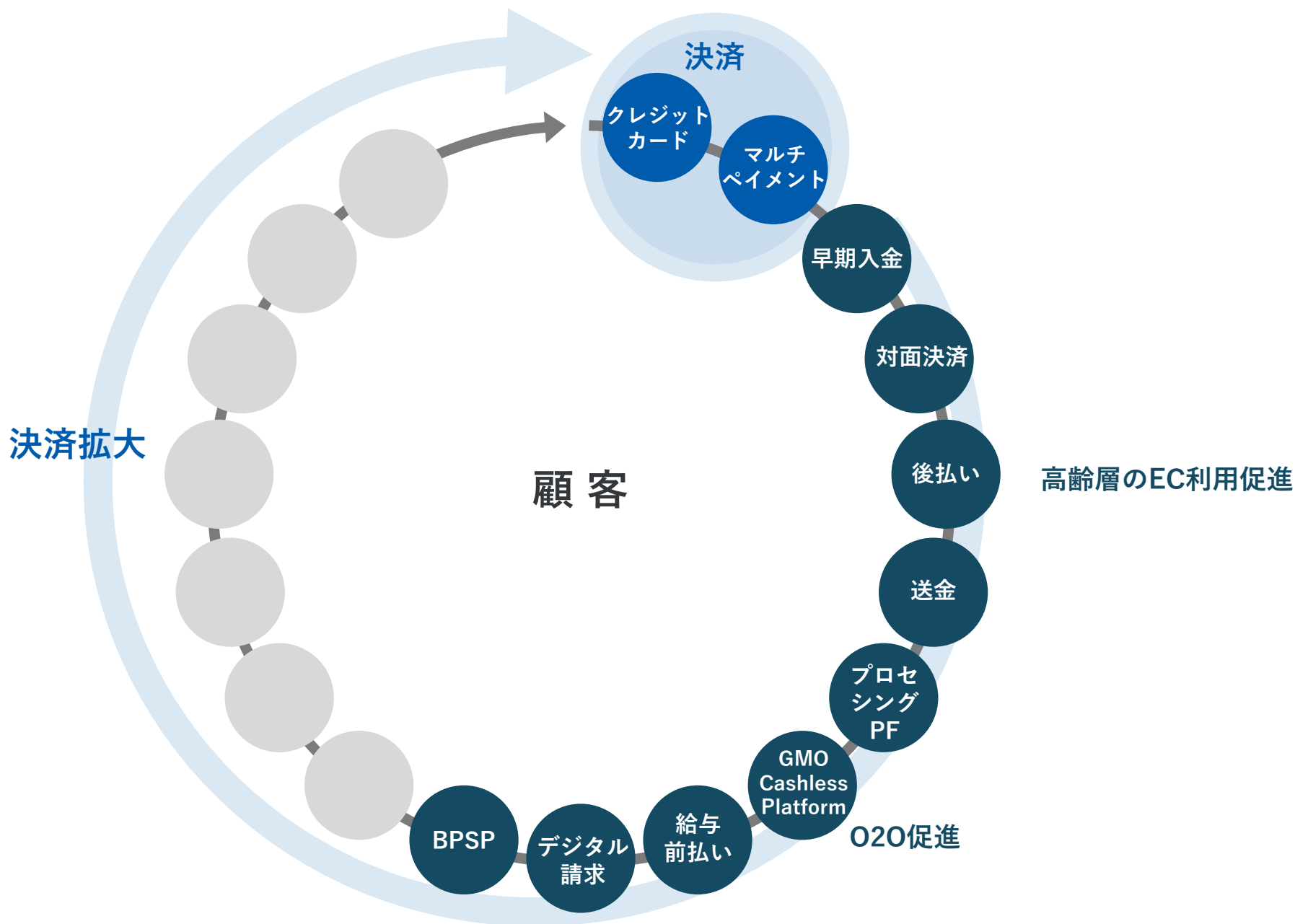


地方銀行、飲食チェーン、アパレル、ユーティリティ、急成長スタートアップ等で実績増加中

*1 リバンドリング：金融サービスを個別の機能に分解（アンバンドリング）し、利用者視点に立って組み合わせて提供（リバンドリング）すること *2 TL: トランザクションレンディング

1.15 エコシステムの発展

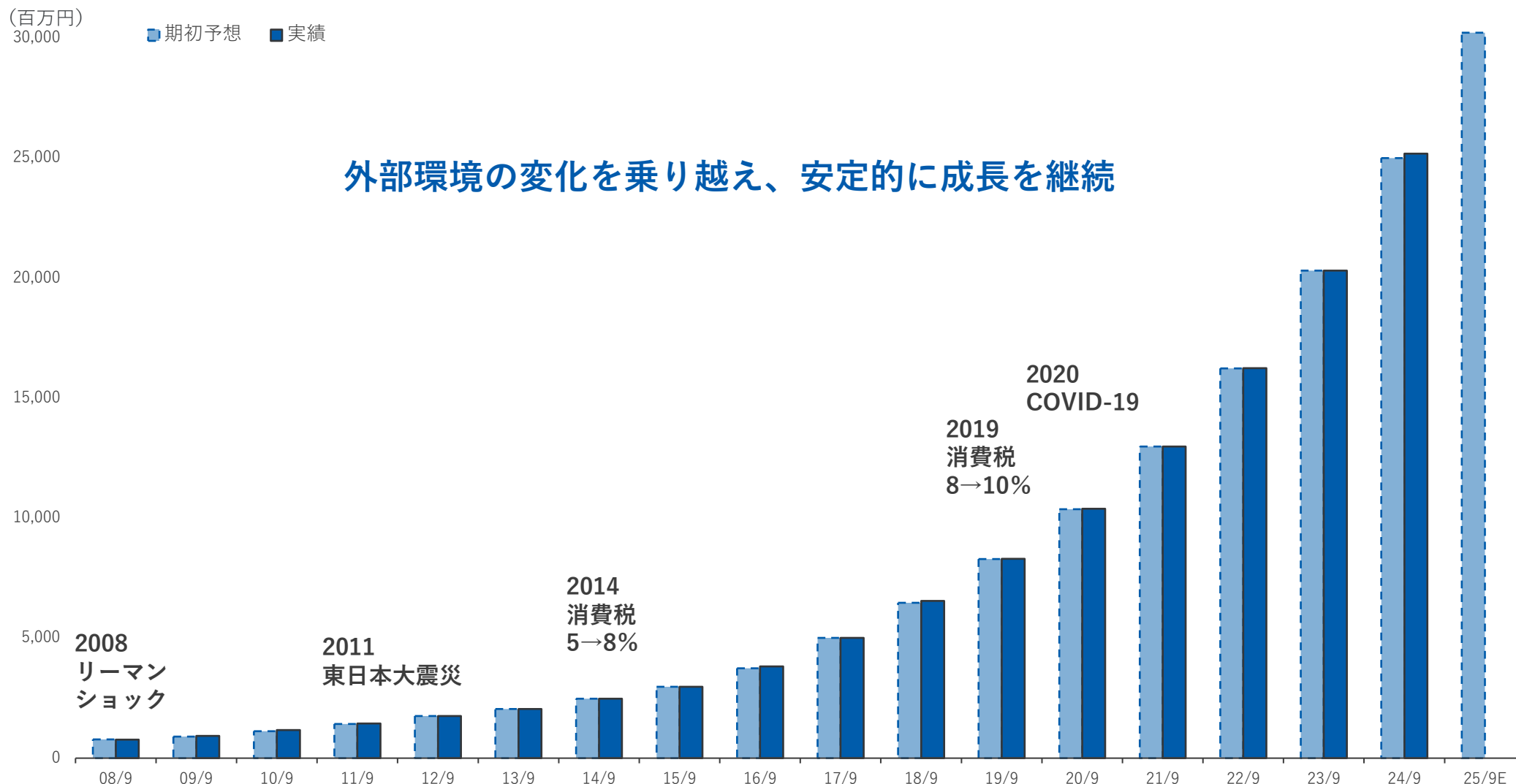
エコシステムの発展により大手を獲得し決済拡大・EC化率向上



1.16 継続的な業績目標の達成

予見可能性の高い収益構造、規律ある業務運営により業績目標を達成

営業利益推移*



* 18年9月期期中予想について、国際会計基準（IFRS）の任意適用に伴い新たに設定した業績予想。19年9月期以前について、MK社連結除外前における基準（継続事業＋非継続事業）における営業利益

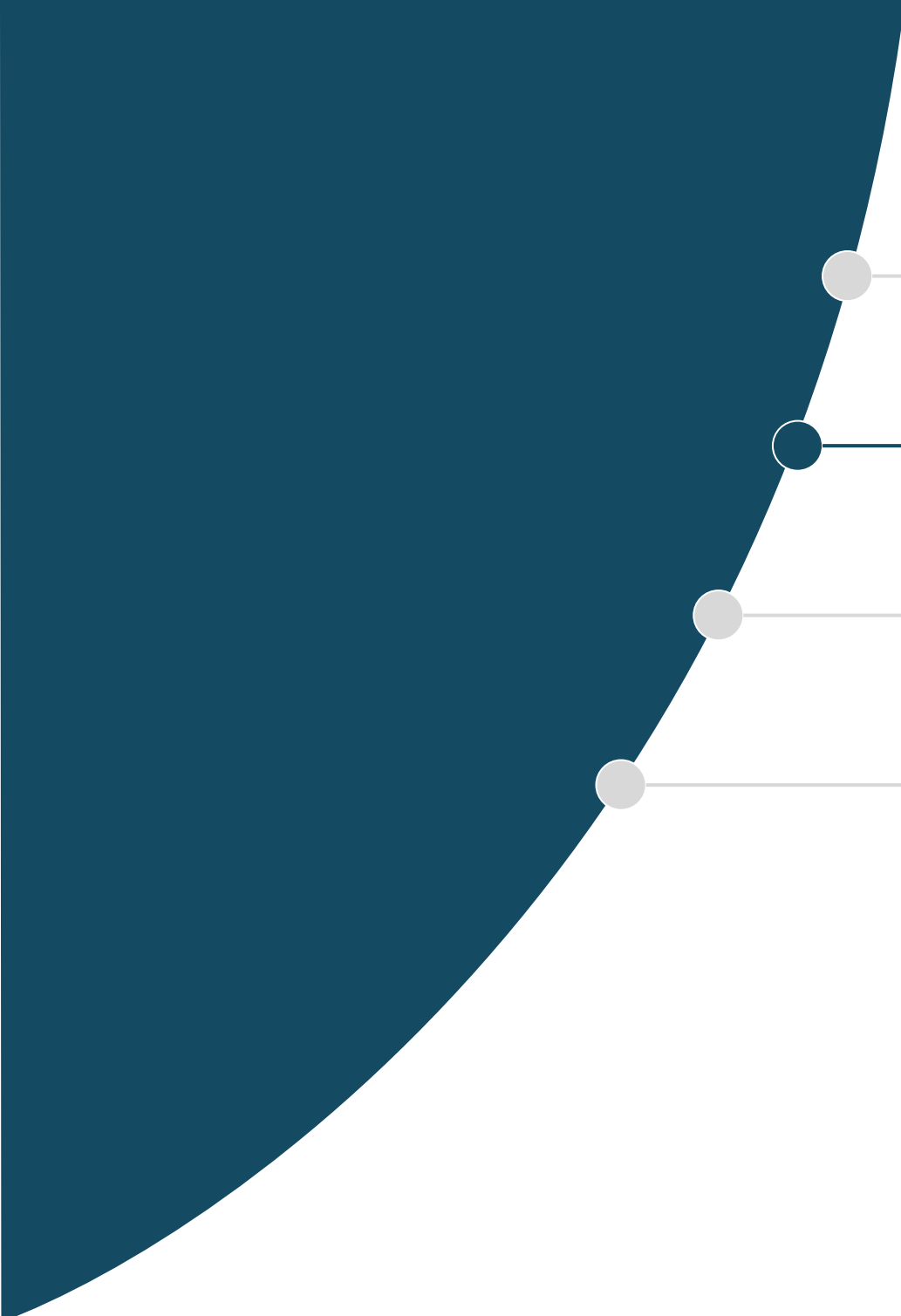
1.17 事業領域の拡大

新たな事業領域へTAMを拡大し営業利益CAGR25%を目指す

	2010	2020	2025	2030-31
TAM	5兆円	51兆円^{*1}	180兆円^{*1}	500兆円^{*1}
2016～ 対面キャッシュレス		19兆円 ^{*2}	112兆円	271兆円
2006～ 広義EC	5兆円	32兆円	60兆円	129兆円
2025～ BtoB（卸売り）				56兆円
2024～ BtoB（法人カード）			6兆円	32兆円
2021～ BtoE（給与前払い）			1兆円	1.4兆円
売上収益	30億円	330億円	833億円	
営業利益	10億円	103億円	302億円	1,000億円

^{*1} 各ターゲット市場規模の単純合算、広義ECは7年CAGRの13.6%を乗じて算出。

^{*2} SMCC含むVJAグループの決済処理金額



1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.22

3. サステナビリティ p.47

4. 参考資料 p.54

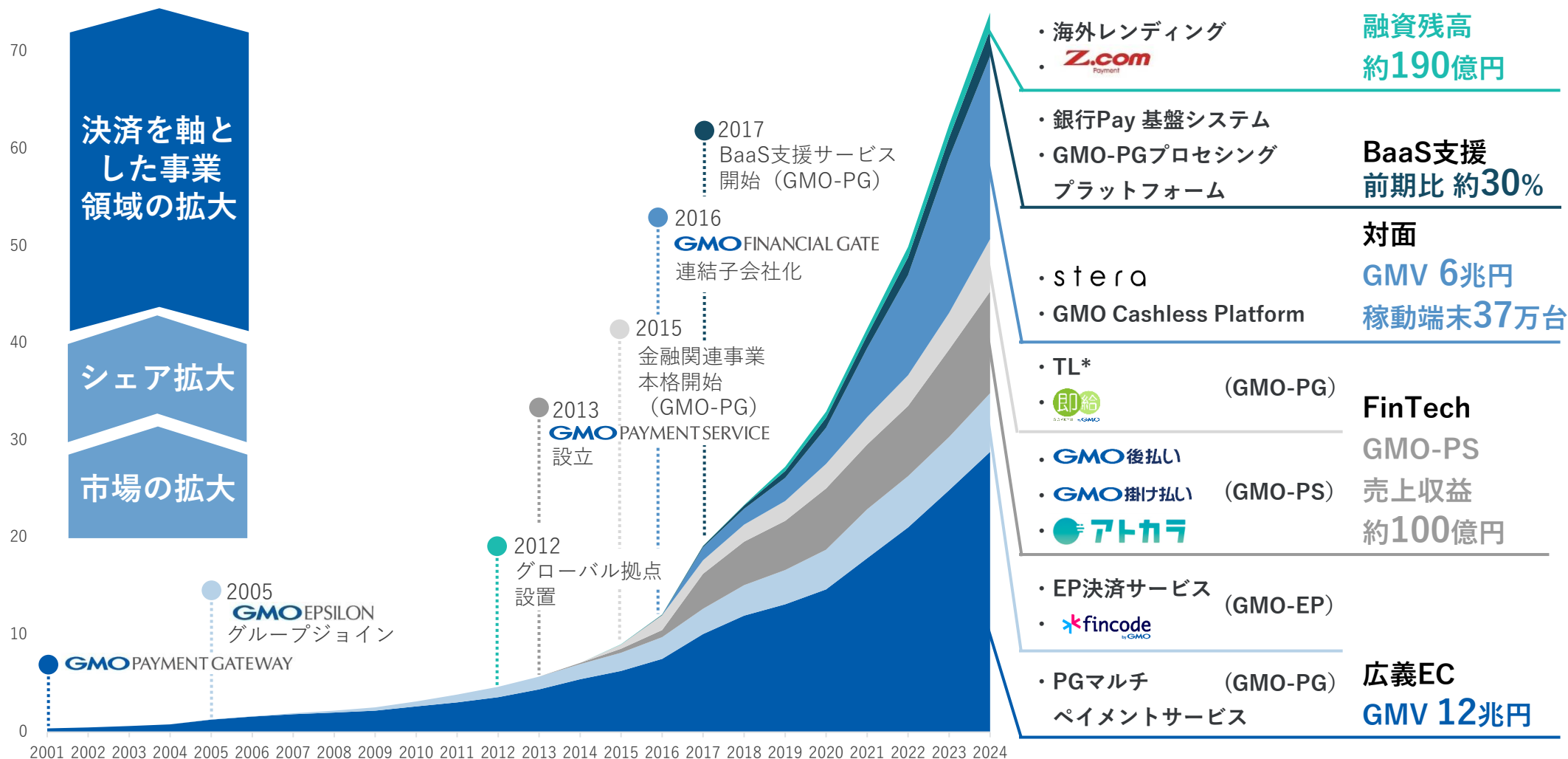
2.1 注力分野

新領域への進出及び各サービスの収益拡大により高成長を継続

注力分野 売上収益

2024年9月期実績

(十億円)

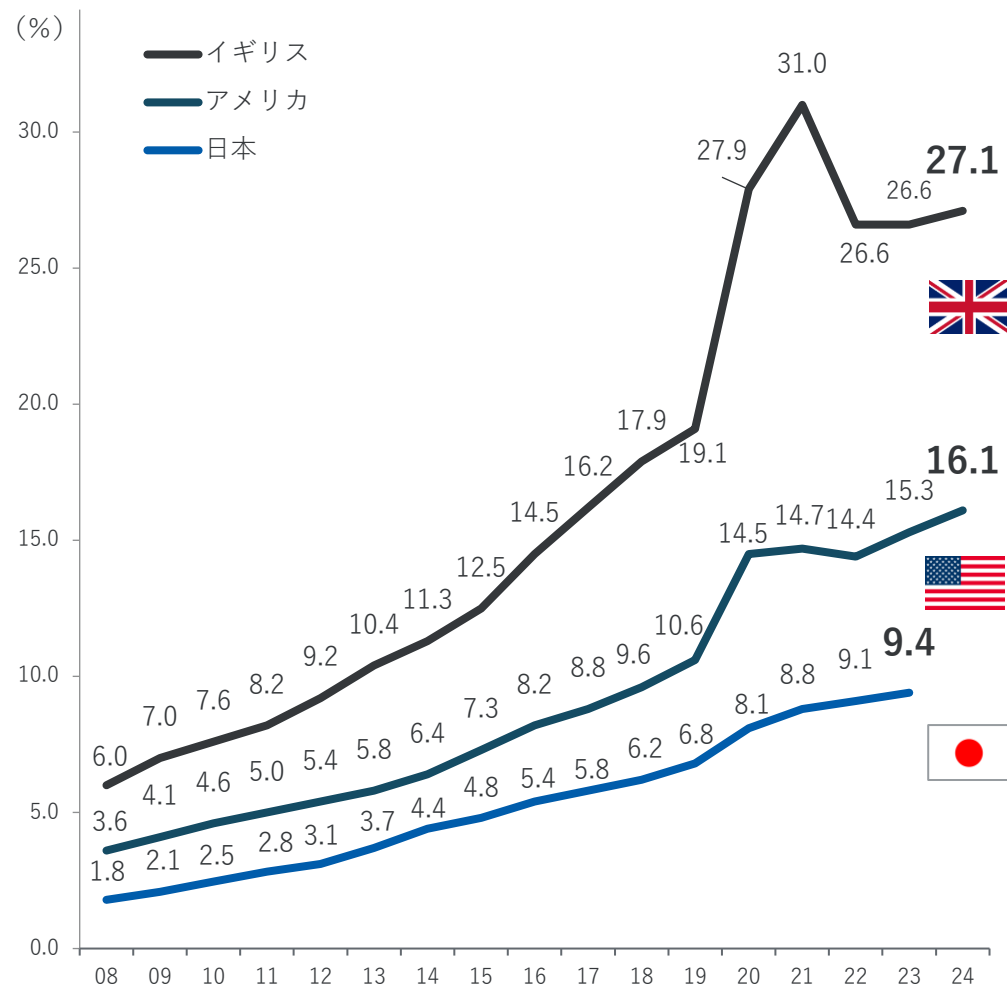


* TL：トランザクションレンディング、数値は連結消去前

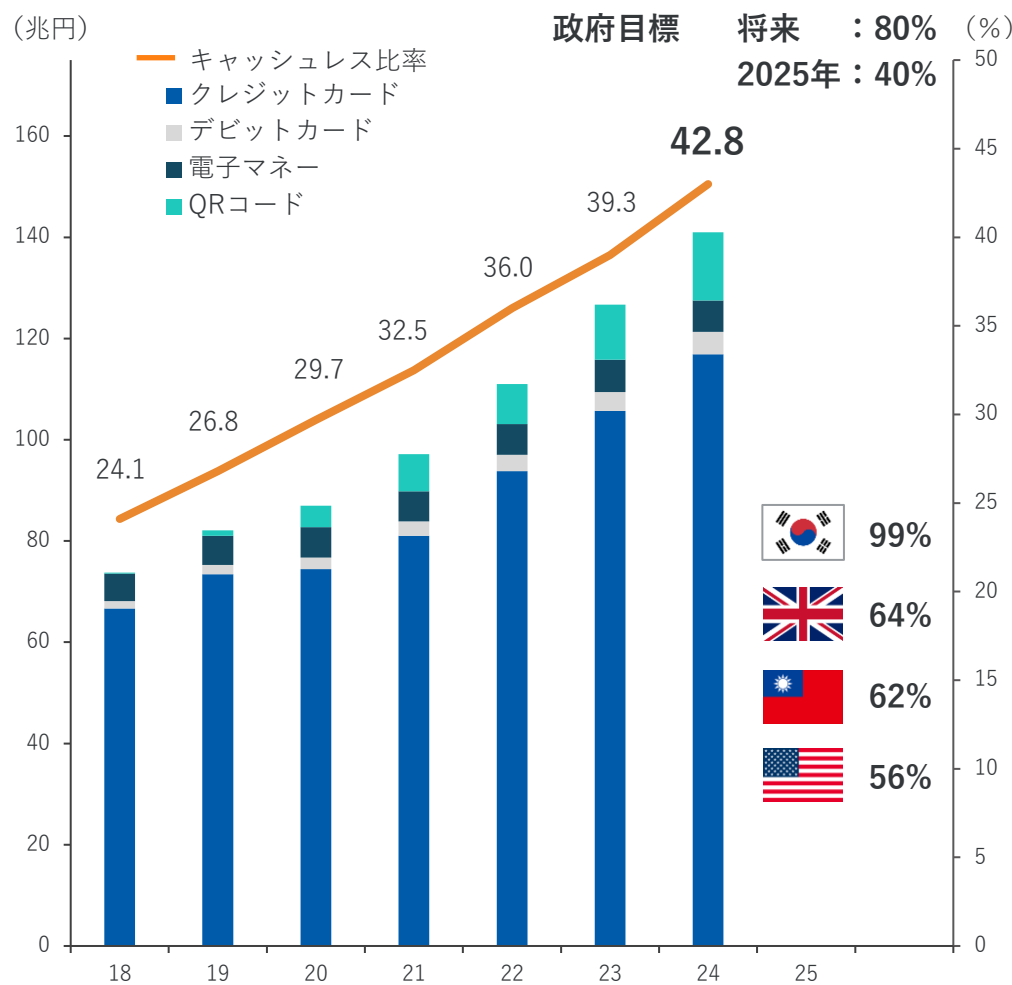
2.2 狭義EC：BtoC EC市場

欧米先進国と比べ低いEC化率・キャッシュレス比率

先進国のEC化率*1



国内外のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）*2*3



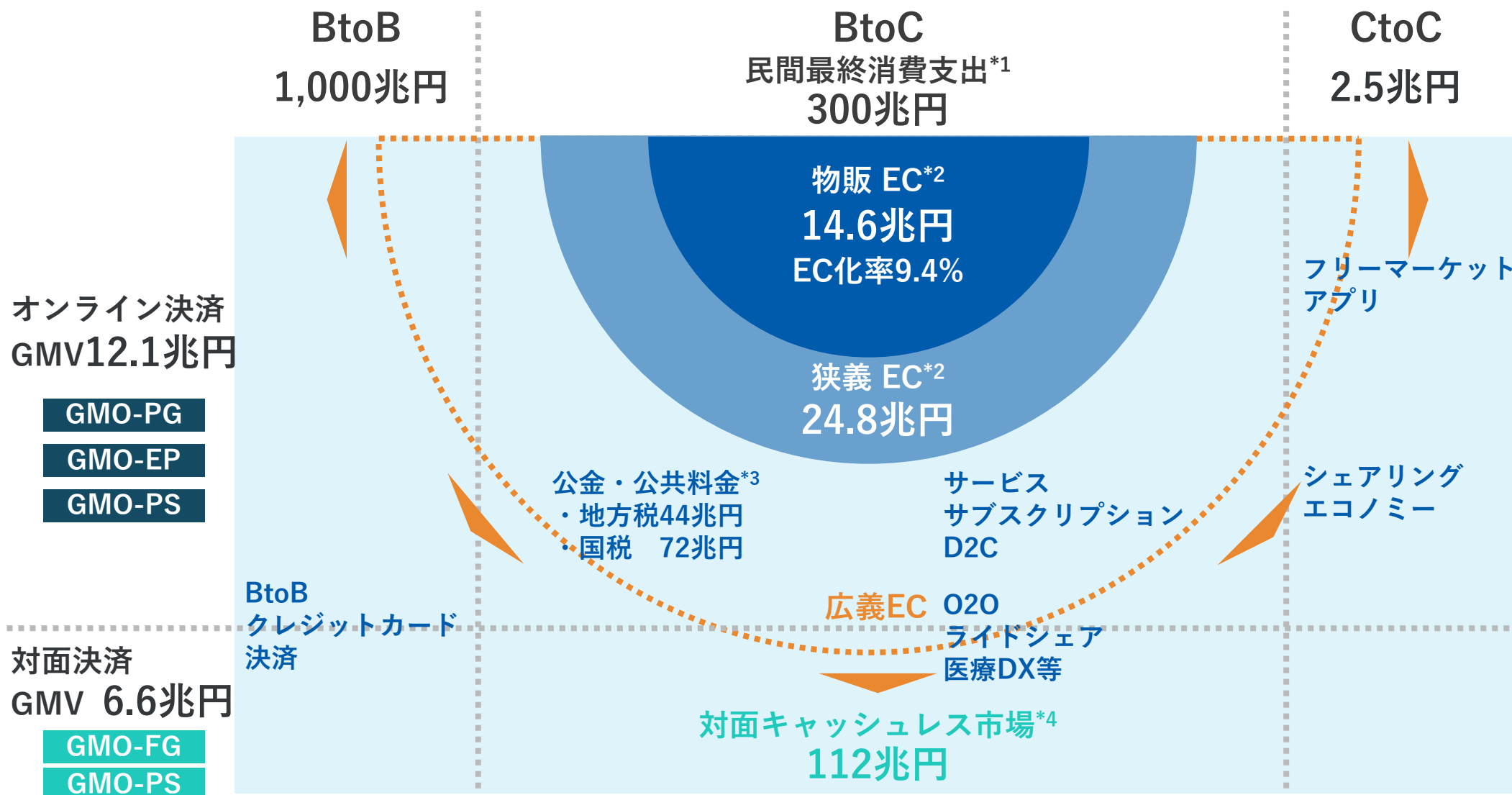
*1 経済産業省「令和5年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、米国情勢調査局「The 1st Quarter 2025 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, June 2025」

*2 内閣府「国民経済計算」、一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」、日本銀行「決済動向」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」

*3 日本/韓国/イギリス/アメリカ：一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」、台湾：国家発展委員会、台湾は2019年、韓国/イギリス/アメリカは2023年、日本は2024年実績

2.3.1 広義EC：事業領域の拡大

日本の決済キャッシュレス化が当社の成長加速に貢献



*1 内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

*2 経済産業省「令和5年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」、株式会社矢野経済研究所調査、EC化率は当社推計

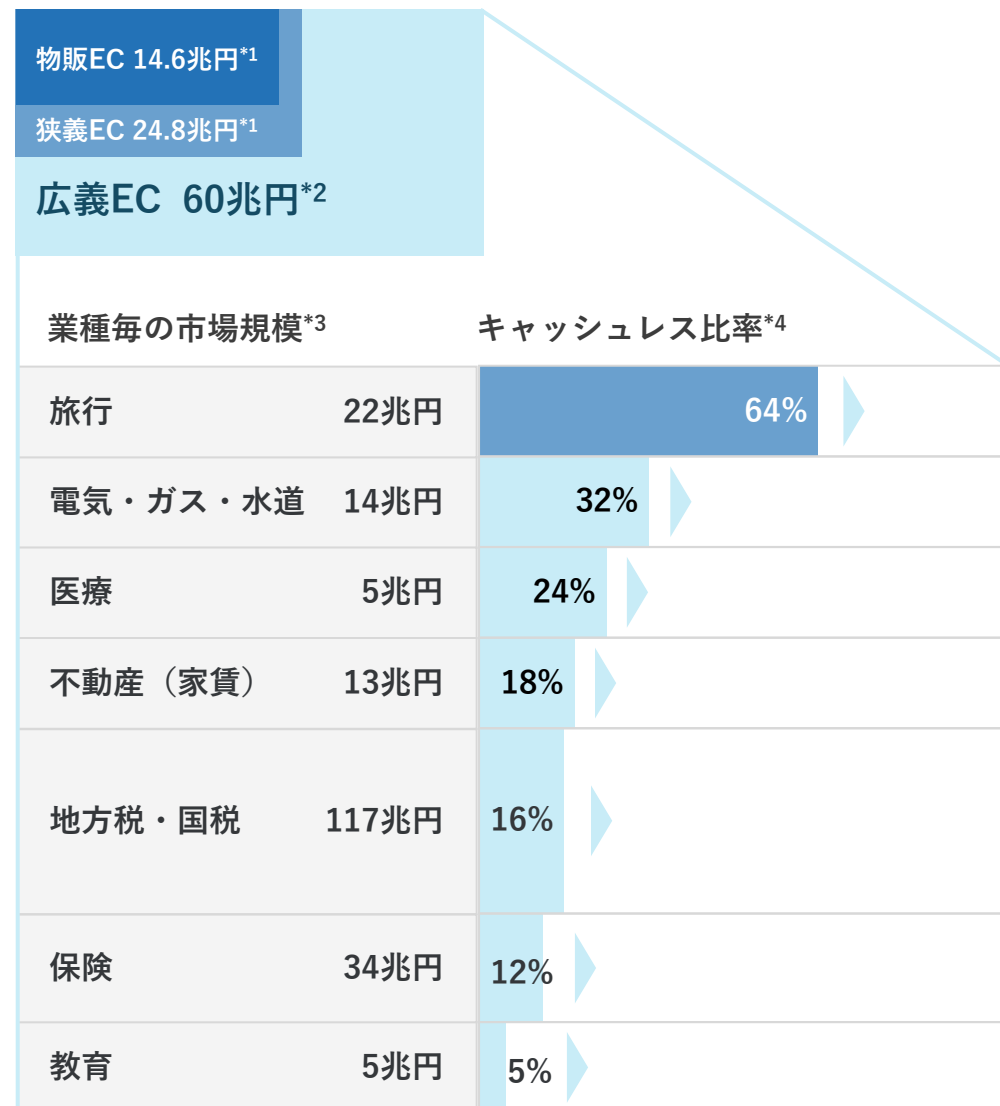
*3 総務省「国税・地方税の税収内訳（令和6年度地方財政計画額）」

*4 矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 矢野経済研究所「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」に基づき当社作成

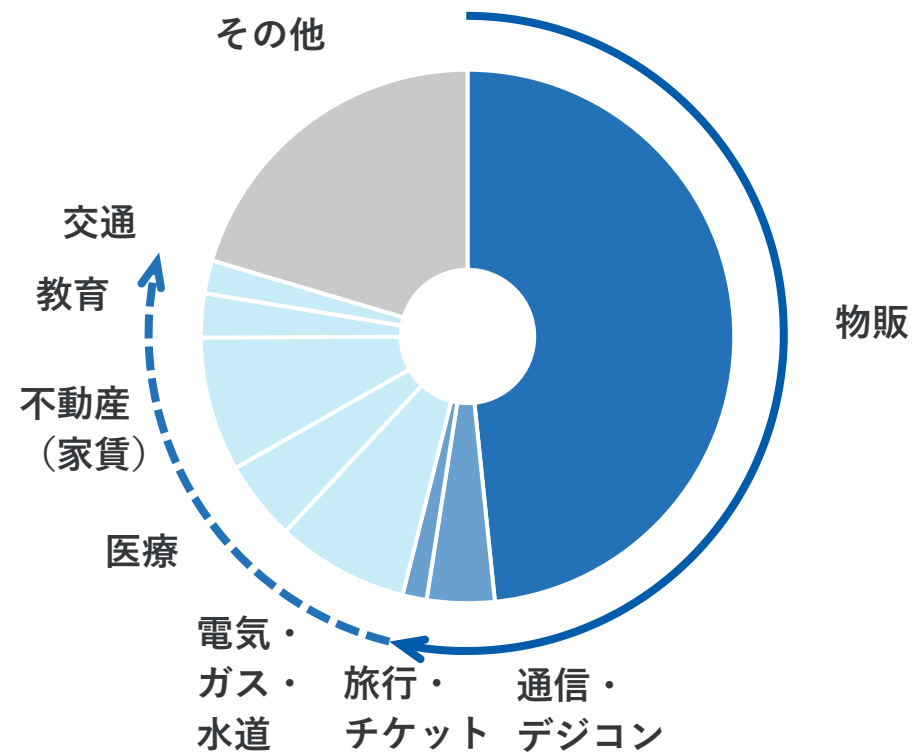
2.3.2 広義EC：ターゲット市場

巨大なホワイトスペースに対し、業種毎にアプローチ

業種毎キャッシュレス比率（クレジットカード）



業種別家計支出割合*4



キャッシュレス化を推進し、
家計支出の大半にリーチ

*1 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」 *2 狭義EC市場24.8兆円に、電気・ガス・水道、医療、不動産（家賃）、地方税・国税、保険、教育の業種毎の市場規模にキャッシュレス比率を乗じた数値を加えて算出 *3 業種統計に係る当社推計 *4 消費者庁「家計調査報告[家計収支編]」をもとに当社集計

2.3.3 広義EC：公金・公共料金

2006年の地方自治法改正期より参入し、当分野のカード決済を開拓

税金・公共料金：国税スマホアプリ納付
ふるさと納税
水道料金

等

NHK：放送受信料
2024年度末カード利用率19.4%（前年比+0.3%）*

電力・ガス：電気料金支払い等のデジタル化を支援し、
業務の大幅なペーパーレス化を実現
サービスの横展開も着実に進捗

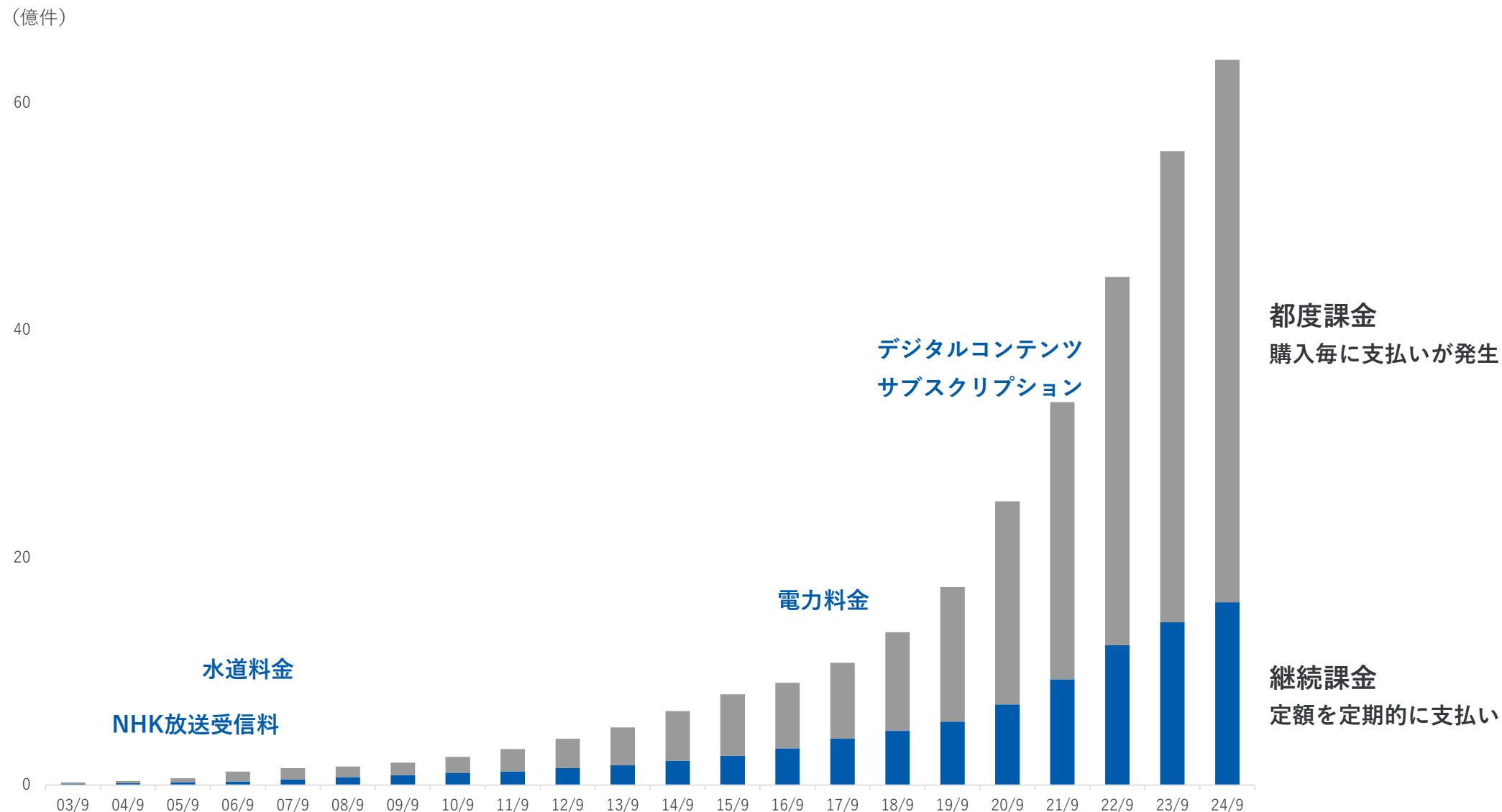
管理費、塾の月謝、駐車場の支払い、
給食費などにも拡大が続く



* 日本放送協会「令和6年度業務報告書」

2.3.4 広義EC：オンライン決済処理件数*

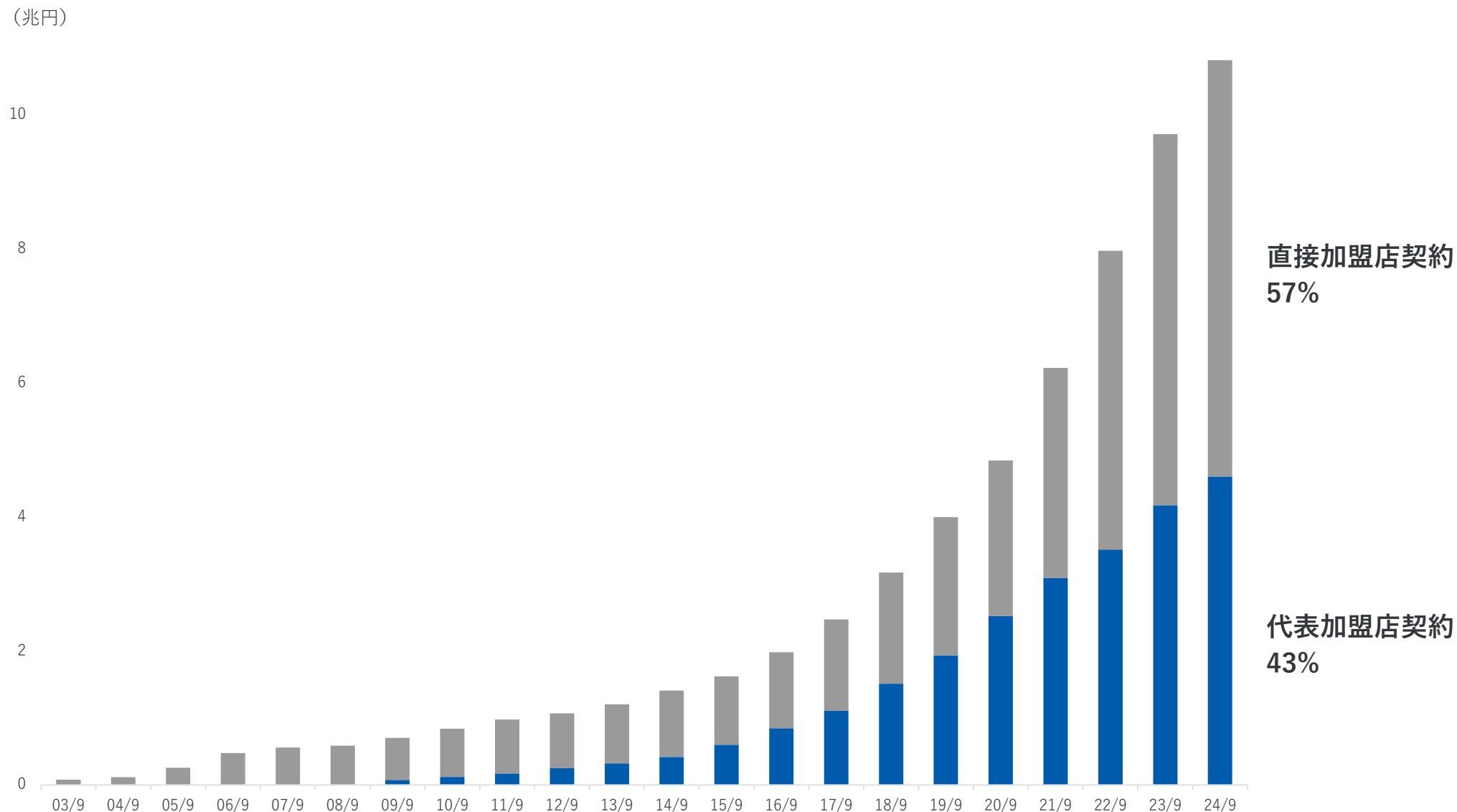
都度課金に加え継続課金も取り込み安定成長



*オンライン決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）を計上。

2.3.5 広義EC：オンライン決済処理金額*

決済処理金額＝支援する加盟店の売上を継続的に拡大



* 代表加盟店契約の決済処理金額は2009年9月期より開示開始

2.3.6 広義EC：国内PSP初、「fincode byGMO」がMCP対応

PRESS RELEASE

GMO PAYMENT GATEWAY

2025年6月19日

報道関係各位

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社

国内PSP初、「fincode byGMO」がMCP対応、 AI時代における最適な決済プラットフォームへ ～AIエージェントを活用した、決済の組み込み・利用が可能に～

GMO インターネットグループにおいて、総合的な決済関連サービス及び金融関連サービスを展開する GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム市場：証券コード 3769、代表取締役社長：相浦 一成）以下、GMO-PG）は、国内の決済サービスプロバイダ（PSP）として初めて^{（※1）}、連結会社の GMO イブシロン株式会社（代表取締役社長：村上 知行）が提供するスタートアップが成功するためのオンライン決済インフラ「fincode（フィンコード） byGMO」を、「MCP（Model Context Protocol）」に対応したことをお知らせします。

これにより「fincode byGMO」は、AI エージェントとの連携が可能となり、AI との自然な対話を通じて決済機能の実装や操作が行えるようになります。まずは、2025年6月19日（木）より開発者評価版の提供を開始し、利用検証にご協力いただける企業・開発者の皆様を募集します。ご関心をお持ちの事業者様は、「開発者評価版利用に関するお問い合わせ先」までご連絡ください。

（※1）日本市場を主なサービス対象とする PSP として初、GMO-PG 調べ。



【背景と目的】

生成 AI の技術進展により、業務や開発の現場でも AI を活用した支援ツールの導入が進んでいます。開発情報の取得・操作では、ドキュメント検索やコマンド・パラメーターを手動で操作する従来の手法から、自然言語で AI と対話しながら開発情報を得て活用する方法が広まりつつあります。こうした環境では、AI エージェントが人間の言葉や意図を汲み取り、開発プロセス・処理を仲介する、新たな開発スタイルが目立っています。

このような潮流の中、GMO-PG では、AI エージェントとの自然言語による対話を通じて決済機能を活用できる仕組みの開発を進めており、このたび国内の PSP として初めて、「fincode byGMO」の MCP 対応を実現しました。「fincode byGMO」はこれまで、シンプルな API 設計や豊富な SDK^{（※2）}、多彩な決済手段を備え、成長企業のスピーディで柔軟かつ直感的な実装を支えてきました。このたびの MCP 対応を皮切りに、AI エージェント時代に最適な決済プラットフォームという位置づけを目指し、AI 時代に適合した機能強化および AI エージェント企業との連携を重ねてまいります。

（※2）Software Development Kit の略。「fincode byGMO」では API 組み込みを容易にするライブラリを提供しています。

【MCP 対応の概要】

MCP とは、AI エージェントが外部サービスの仕様を理解し、適切なリクエストを生成・実行するための共通規格です。このたびの MCP 対応では、「fincode byGMO」の組み込み・利用において、AI との対話で以下を実現します。

1. 開発ドキュメント検索

例えば AI に「決済システムに定期課金を実装したい」と入力すると、MCP サーバーが仕様書や API リファレンスを含む「fincode byGMO」の開発ドキュメントを高速検索し、JSON 形式でツール定義を AI エージェントに返却します。これにより開発者は、利用する対話型 AI エージェントのチャット画面から技術情報を得られ、そのまま開発に着手できます。開発者の開発負荷を最小化するとともに、様々な機能を持つ「fincode byGMO」の、最適かつ安全な組み込みの実現につながります。

2. リダイレクト型決済 URL 作成

「1,000 円の決済 URL を作って」と入力すると、AI エージェントが「fincode byGMO」の API を実行しリダイレクト型決済 URL を即座に発行します。企業の営業担当や個人事業主といったノンエンジニアの方でも、日頃利用する AI との対話の流れで直感的に決済機能を構築できます。

【「fincode byGMO」について】（URL：<https://www.fincode.jp/>）

GMO-PG の連結会社 GMO イブシロン株式会社が提供する「fincode byGMO」は、スタートアップの成長に寄り添うオンライン決済インフラです。新サービスのローンチ前後に生じる決済領域の課題を解決だけでなく、事業フェーズの進展に伴い求められる拡張的な価値をシームレスに提供します。

【今後の展開】

GMO-PG は、AI 技術と決済インフラの融合を通じて、企業の成長とキャッシュレス社会の進展に貢献してまいります。引き続き国内外の AI 関連企業との連携を強化し、追加機能のリリースや事業提携を順次発表予定です。AI ネイティブ時代のナンバーワン PSP として今後も進化を続け、先進的な価値を提供してまいります。

【GMO ペイメントゲートウェイ株式会社について】

オンライン化・キャッシュレス化・DXなどを支援する決済を起点としたサービスを提供しています。年間決済処理金額は 20 兆円を超えており、オンライン総合決済サービスは EC 事業者や NHK・国税庁等の公的機関など 15 万店舗以上の加盟店に導入されています。

決済業界のリーディングカンパニーとして、オンライン総合決済サービス、対面領域での決済サービス、後払い・BNPL（Buy Now Pay Later）、金融機関・事業会社への BaaS 支援、海外の先端 FinTech 企業への戦略的投融資など、決済・金融技術で社会イノベーションを牽引し、持続可能な社会の実現と社会の進歩発展に貢献してまいります。（2025年3月末時点、連結数値）

2.3.7 広義EC：AllganizeのAIエージェント作成ツールと連携

PRESS RELEASE

GMO INTERNET GROUP

報道関係各位

2025年6月25日

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社
GMO イブシロン株式会社

オンライン決済インフラ「fincode byGMO」が、 Allganize の AI エージェント作成ツールと連携

～MCP を介して、自社 AI エージェントを通じた決済関連業務の自動化・高度化を実現～

GMO インターネットグループで総合的な決済関連サービス及び金融関連サービスを展開する GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム市場：証券コード 3769、代表取締役社長：相浦 一成 以下、GMO-PG）と連結会社の GMO イブシロン株式会社（代表取締役社長：村上 知行 以下、GMO-EP）は、2025 年 6 月 25 日（水）より、スタートアップが成功するためのオンライン決済インフラ「fincode（フィンコード）byGMO」と、Allganize Japan 株式会社（代表取締役 CEO：佐藤 康雄 以下、Allganize）が提供する生成 AI・LLM アプリプラットフォーム「Alli LLM App Market」の自社専用の AI エージェントをノーコードで作成できるツール「Agent Builder」との連携を開始しました。本連携により「Alli LLM App Market」のユーザー企業は、自社で構築した AI エージェント上で、MCP（Model Context Protocol）^{（※1）} を介して、決済機能の直接操作やデータ連携が可能となり、決済関連業務の自動化・高度化が実現します。

（※1）AI エージェントが外部サービスの仕様を理解し、適切なリクエストを生成・実行するための共通規格のこと



【背景と概要】

多くの企業では部門・事業ごとに異なる SaaS 型サービスや専用ツールを導入しており、業務システムの利用環境は複雑かつ多様になっています。そうした中、自然言語で対話しながら情報を取得し、処理を実行できる AI エージェントの活用が進んでいます。AI エージェントを業務の中核に据え、SaaS や基幹システムと連携しながら、社内外のツールを横断的につなぐオーケストレーションの構築が広がっています。こうした動きに対応し、GMO-PG は、AI 時代に必要な決済プラットフォームの実現に向け、国内の決済サービスプロバイダ（PSP）として初めて、GMO-EP が提供する「fincode byGMO」の「MCP」対応を行う^{（※2）}など、決済サービスと AI エージェントの融合を進めています。

このたび、「fincode byGMO」は、Allganize が提供する「Alli LLM App Market」の自律型 AI エージェントをノーコードで作成できるツール「Agent Builder」と連携し、「Agent Builder」を活用して構築された AI エージェントを通じて決済や請求、データ処理といった業務の自動化・高度化を実現します。今後も GMO-PG は、信頼性と技術力を備えた国内外のパートナーと連携し、多様な AI エージェントとの接続を進めていきます。AI ネイティブ時代のナンバーワン PSP として、たえず進化を重ねながら、先進的な価値を社会に提供してまいります。

（※2）2025 年 6 月 19 日発表「国内 PSP 初、「fincode byGMO」が MCP 対応、AI 時代における最適な決済プラットフォームへ」（URL：<https://www.gmo-pg.com/news/press/gmo-paymentgateway/2025/0619.html>）

【「fincode byGMO」と「Agent Builder」の連携概要と活用例】

Allganize が提供する生成 AI・LLM プラットフォーム「Alli LLM App Market」内の「Agent Builder」にて、「fincode byGMO」との連携を指定できます。MCP を介して「fincode byGMO」の環境と接続することで、「Alli LLM App Market」のユーザー企業は、自社の AI エージェントを通じて決済用リンクの発行や請求書の発行をはじめとする決済関連の操作や、「fincode byGMO」へのデータ登録・出力などが可能となり、決済関連業務の自動化・高度化が実現します。



<「Agent Builder」上での連携操作イメージ>



<「Agent Builder」連携ツール一覧>

2.3.8 広義EC：国内PSP初対応のMCPサーバーをGitHubに公開

PRESS RELEASE

GMO INTERNET GROUP

2025年8月4日

報道関係各位

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社
GMO イブシロン株式会社

Agentic Commerce 時代の到来を見据え、 国内 PSP 初対応の MCP サーバーを OSS として GitHub に公開 ～「fincode byGMO」、AtoA 取引に向けた技術基盤の構築を支援～

GMO インターネットグループで総合的な決済関連サービス及び金融関連サービスを展開する GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム市場：証券コード 3769、代表取締役社長：相浦 一成 以下、GMO-PG）と連結会社の GMO イブシロン株式会社（代表取締役社長：村上 知行 以下、GMO-EP）は、2025 年 8 月 4 日（月）、オンライン決済インフラ「fincode（フィンコード） byGMO」の MCP（Model Context Protocol）^{（※1）} サーバーを OSS ^{（※2）} として GitHub に公開しました。

AI エージェントが自律的に経済活動を担う「Agentic Commerce ^{（※3）}」時代の到来を見据え、世の中の開発者が「fincode byGMO」の MCP を自由に活用できる環境を整備します。これにより、AI エージェント同士が自律的に取引を行う、Agent to Agent（AtoA）取引の未来に向けた技術基盤の構築を後押しします。

（※1） AI エージェントが外部サービスの仕様を理解し、適切なリクエストを生成・実行するための共通規格。

（※2） Open Source Software の略。ソースコードが無償で公開され、誰でも利用・変更・再配布が可能なソフトウェア。

（※3） AI エージェントがユーザーの指示に基づき、商品・サービスの検索・比較・購入・決済といった経済活動を自律的に行うこと。



【背景と概要】

生成 AI の進展により、生活領域から業務領域に至るまで、AI を活用した自然言語による支援ツールの導入が進み、個人および企業の意思決定プロセスは変化しつつあります。こうした流れを背景に、海外では、AI エージェントが商品・サービスの検索から比較・購入、さらには決済までを自律的に行う「Agentic Commerce」の試みが広がり、これを支える決済インフラの整備も進みつつあります。しかし、日本国内の決済サービスプロバイダー（PSP）において、こうした AI エージェントとの直接接続を前提とした対応はこれまで進んでいませんでした。

そのような状況を受けて、GMO-PG は、AI エージェント経由で決済機能を活用できる仕組みの開発に先駆的に取り組み、国内 PSP で初めて「fincode byGMO」の MCP 対応を実現しました ^{（※4）}。AI 開発に先進的に取り組む企業に評価版を提供し、フィードバックをもとにプロダクトの改良を進め、このたび OSS として GitHub に公開しました。利用企業からは、「決済手段に依存せず一貫したフローでリンクを発行でき、直感的な UI/UX が運用負荷の軽減に寄与した」といった声や、「API ドキュメントが整理されており、追加の確認なく実装を進められたことで、開発工数を抑えられた」との評価が寄せられています。

本公開により開発者は、Claude for Desktop ^{（※5）} や VSCode ^{（※6）} などの MCP ホストを用いて、「fincode byGMO」の導入検討やアプリケーションへの統合を迅速に進めることが可能になります。さらに、AI エージェント上で複数のツールと連携できるため、幅広い開発環境・用途に応じて柔軟に対応できます。今後も GMO-PG は、AI ネイティブ時代のナンバーワン PSP として、AI 技術と決済インフラの融合を通じて、先進的な価値を社会に提供してまいります。

（※4） 2025 年 6 月 19 日発表「国内 PSP 初、「fincode byGMO」が MCP 対応、AI 時代における最適な決済プラットフォームへ」（URL：<https://www.gmo-pg.com/news/press/gmo-paymentgateway/2025/0619.html>）

（※5） 米国 Anthropic が開発した生成 AI モデル。

（※6） Visual Studio Code の略。米国 Microsoft Corporation が開発・提供するソースコードエディタ。

■「fincode byGMO」の MCP サーバーは、下記のページからダウンロードして利用することが可能です ^{（※7）}。
<https://github.com/fincode-byGMO>

（※7）「fincode byGMO」の MCP サーバーは、今後予告なく仕様変更または提供終了となる場合があります。あらかじめご了承ください。

株式会社 JDSC Technical Co-Founder 橋本 圭輔さま コメント

今回、AI スタートアップ企業の観点から、AI サービスの活用検討、技術検証をご一緒させていただきました。Claude for Desktop から MCP を介して「fincode byGMO」の API を利用できるため、従来では、パラメータや仕様の理解、プログラミングスキルが必要だった決済用ページが、AI ツールとの対話だけで作成できます。AI の活用によって、決済用 2 次元コードを生成するといったこともできるので、さまざまな可能性を感じますし、決済機能を気軽に実装できることは、キャッシュレス時代にビジネスを始めたいすべての方にとって、力強い支援になると考えられます。生成 AI の活用による決済ページの作成、「fincode byGMO」の使い勝手の良い決済機能、見通しの良いダッシュボードや UI/UX との組み合わせは、昨今、注目されている Agentic AI×Fintech の好例かと存じます。

現段階では、ドキュメント検索などにチューニングの余地がありますが、今後機能強化も進むでしょうし、OSS として公開されることから今後の MCP 実装の参考例としての価値も高いと思います。何より、AI ネイティブな決済サービスのあり方として、今後の発展に大いに期待しています。

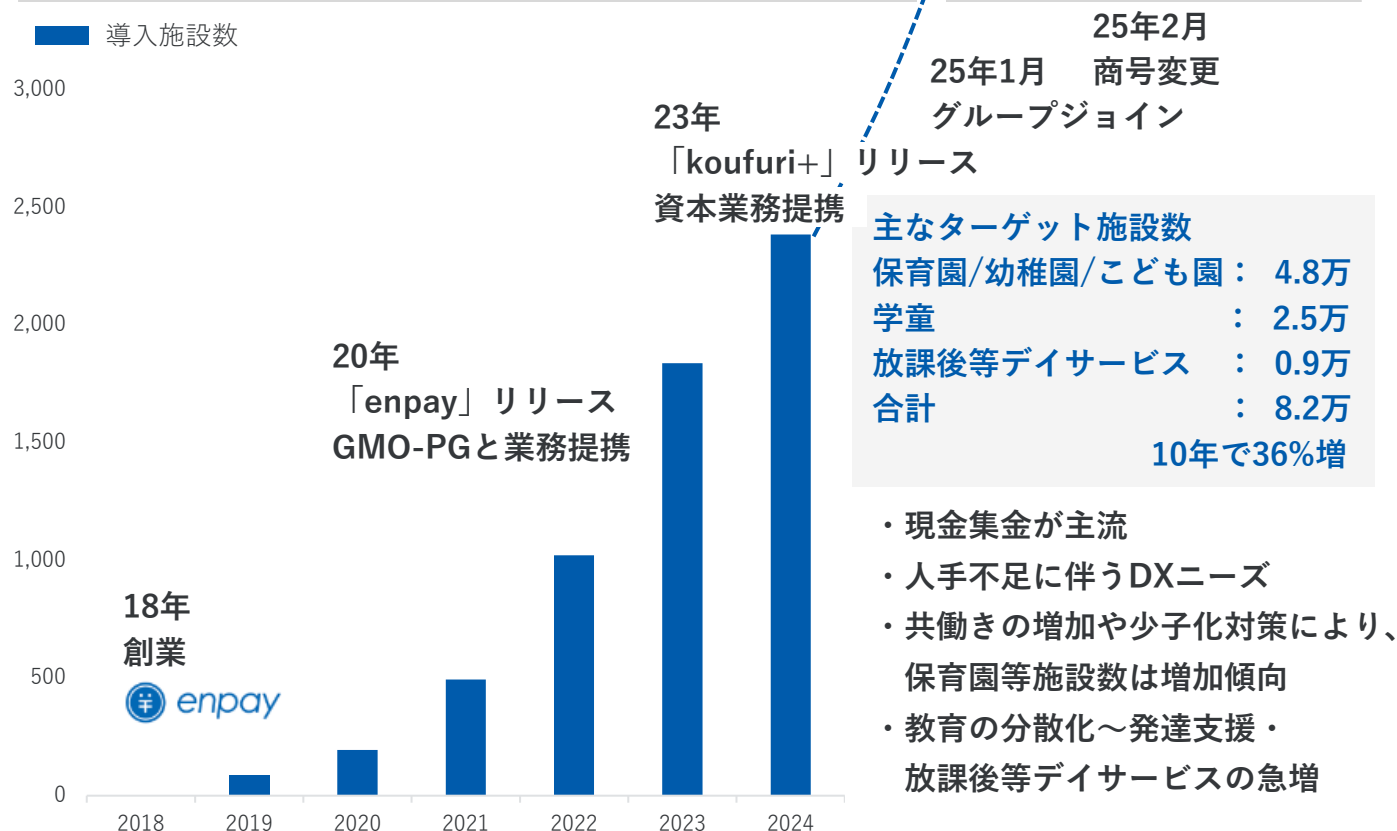
2.3.9 広義EC：GMOエンペイ

保育・教育業界のキャッシュレス化・DXを推進

プロダクト

LINE請求・決済・入金管理サービスをワンストップで提供
施設と保護者の物理的・心理的負担の軽減につながるUI/UX

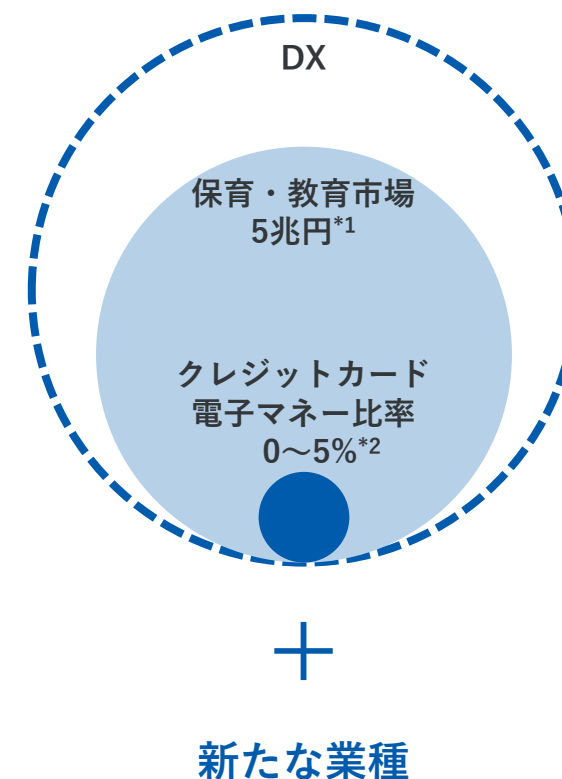
エンペイ 導入施設数（年推移）



成長戦略

短期：GMO-PGとの営業シナジー
（自治体、大企業 等）

長期：新たな業種への展開



^{*1} 国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集(2022)」及び総務省「家計調査/家計収支編総世帯年報」より世帯数に1世帯当たりの支出を乗じて推計

^{*2} 日本クレジットカード協会 株式会社野村総合研究所「キャッシュレス社会実現に向けた消費実態の客観的把握調査報告書」

2.3.10 広義EC：GMOリザーブプラス

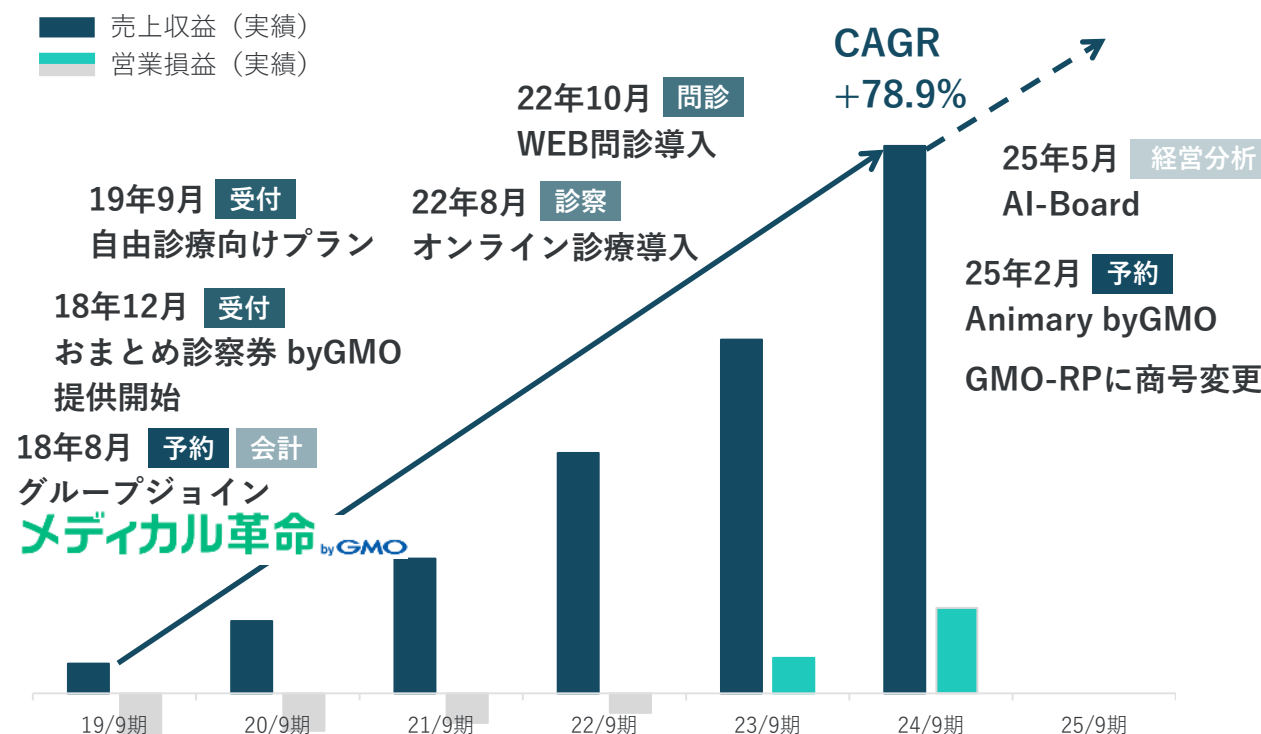
医療病院・クリニックの業務効率化を実現する予約管理システムを提供

プロダクト・提供価値

医療機関向け予約システムで、
診察の予約から会計までシームレスに提供



GMO-RP 売上収益・営業利益（年推移）



成長戦略

- ・ターゲット領域の拡大
- ・予約+αプロダクトの拡大
- ・GMO-PG連結各社とのシナジー創出（決済への還流）

FinTech

CtoB：全国医療機関（20万件）
BtoE：医療従事者（1,070万人）*1
TAM*2 5.6兆円

医療DX SaaS (Vertical SaaS)

BtoB：大手医療法人、地域連携
TAM*2 2,000億円

予約管理 SaaS

BtoB：クリニック
TAM*2 780億円

*1 厚生労働省「令和5年版 厚生労働白書」 *2 市場統計に基づき当社推計

2.3.11 広義EC：医業経営分析ツール「AI-Board」

PRESS RELEASE

GMO RESERVE PLUS

2025年5月12日

報道関係各位

GMO リザーブプラス株式会社

経営指標をAIが自動で分析し、改善策を提案する

医業経営分析ツール「AI-Board」を提供開始

～WEB サイトへのアクセスデータや予約・来院・会計などの患者行動データを

自動で統合・分析し、業務の最適化と収益性の向上を支援～

GMO インターネットグループで GMO イブシロン株式会社の連結会社である GMO リザーブプラス株式会社（代表取締役社長：福岡 総一郎 以下、GMO-RP）は、2025年5月12日（月）より、医療特化型予約管理システム「メディカル革命 byGMO」のオプションサービスとして、AI 搭載の医業経営分析ツール「AI-Board（アイボード）」の提供を開始します。「AI-Board」は、医療機関における各種経営指標を AI が自動で分析し、改善策を提案する経営分析ツールです。医療情報保護に関する「3 省 2 ガイドライン」^(※1) に準拠しているため、医療機関は情報の安全性を確保しながら、業務の最適化と収益性の向上を図ることが可能です。

(※1) 医療情報を取り扱う事業者が適切な情報保護のために従うべきガイドラインで、3 省 2 のガイドラインの総称
厚生労働省発行「医療情報システムの安全管理に関するガイドライン 第 6.0 版（令和 5 年 5 月）」
URL : https://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/0000516275_00006.html
経済産業省と総務省による発行「医療情報を取り扱う情報システム・サービスの提供事業者における安全管理ガイドライン」
URL : https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/teikyoutyugyousyugi.html



【背景と概要】

全国の医療機関を利用する患者の行動様式は、デジタル化の進展とともに大きく変化しています。厚生労働省の「受療行動調査」^(※2) のうち外来に関するデータによると、2011 年は 51.8% の患者が受診前に何らかの情報を入手していたのに対し、2020 年ではその割合が 80.2% にまで上昇しています。医療機関選びには、立地や技術力といった従来からの条件だけでなく、オンライン上の評判や医療機関が発信する SNS の情報、他にも WEB 予約の可否や診察前後の待ち時間といった多様な条件が加わっていることから、医療機関はより多面的かつ戦略的な対応が求められています。しかしながら多くの医療機関では、予約データやカル

デ、支払いデータなどが複数のシステムに分散しており、また限られた人員体制の中で日々の診療を行っていることから、分散しているデータを収集し、経営判断や集患施策に活用できていないのが実状です。

GMO-RP は、2018 年に GMO インターネットグループへジョインして以来、医療機関の経営に革命をもたらすことを目指し、SaaS 型予約管理システムを中核として提供し、WEB 問診・オンライン診療・キャッシュレス決済連携など医療 DX を推進するサービスや機能を数多く提供してきました。

このたび GMO-RP が提供を開始する「AI-Board」は、医療機関内に分散するデータの収集・統合を自動化し、AI を用いて患者との接点におけるボトルネックと改善策を可視化できるツールです。

今後も GMO-RP は、圧倒的な開発力を背景とした高度な予約最適化エンジンによるサービス提供を通じて、医院やクリニック・歯科・動物病院といった医療経営の改革を加速させていきます。

(※2) 厚生労働省「受療行動調査」URL : <https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/34-17.html>

【「AI-Board」について】(URL : <https://medical-reserve.co.jp/products/ai-board>)

「AI-Board」は、医療機関における各種経営指標を AI が自動で分析し、改善策を提案する経営分析ツールです。Google Analytics™ サービスから取得できる医療機関の WEB サイトへのアクセスデータ、「メディカル革命 byGMO」に蓄積された予約・来院データ、レセプトコンピューター側の会計データといった経営指標に直結する患者の行動に関する各種データを収集・統合します。さらに AI が各種データを分析し、着目すべき「質・量・頻度」の経営指標をダッシュボードで表示します。医療業界における SaaS 製品シェア上位^(※3) を誇る GMO-RP のノウハウを活用して構築された AI を搭載しており、医療機関は効率性と実効性の高い施策を検討することができます。さらに、チャット形式の AI 相談機能を通じて、経営に関するさまざまな疑問や課題について自由に相談でき、改善に向けた具体的な提案を得ることも可能です。医療情報保護に関する「3 省 2 ガイドライン」に準拠したセキュリティ性を有しているため、医療機関は情報の安全性を確保しながら、患者との接点におけるボトルネックを可視化し、業務の最適化と収益性の向上を図れます。

(※3) 2024 年 12 月末時点 (GMO-RP 調べ)

【「メディカル革命 byGMO」について】(URL : <https://medical-reserve.co.jp/>)

GMO-RP が提供する医療特化型予約管理システム「メディカル革命 byGMO」は、医療機関の予約受付業務のシステム化・効率化が図れるサービスです。2016 年の提供開始以来、圧倒的な開発力を背景に高度な予約最適化エンジンをクラウドベースで提供し、医療機関の戦略的経営ツールに発展しました。2023 年には東京都内で予約システムとして成長率 1 位を獲得しており^(※4)、多くの医療機関に導入されています。予約最適化とあわせて様々なオプションサービスを組み合わせ、個々の医療機関に合わせたカスタマイズにより医療機関の収益向上に貢献しています。「予約・受付・問診・診療・会計」の作業をシステム化し医療現場の業務効率化と患者利便性の向上が実現できます。

(※4) ミーカンパニー株式会社提供 SCUEL データベース調べ

【GMO リザーブプラス株式会社について】

医療特化型予約管理システム「メディカル革命 byGMO」をはじめ、歯科向け予約管理システム「Dentry byGMO」や動物病院向け予約管理システム「Animary byGMO」の開発および販売を通じて、「医療機関の予約管理の効率化」「医療機関の経営改善」「集患のサポート」の実現を目指しています。さらに、近年では AI やロボットの研究開発にも取り組んでおり、「深層学習によるキャンセル率の予測」「人口ロボットによる医院受付の自動化」などを実現しています。

GMO-RP は「時間はデザインできる 医療経営にイノベーションを」をミッションに掲げ、医療機関の経営改革を加速させてまいります。

以上

2.4.1 FinTech：金融関連サービス

決済の拡大に寄与する金融関連サービス

	サービス内容	関連アセット	ビジネスモデル
✓ 「GMO後払い」 / 「GMO掛け払い」 / 「アトカラ」	購入者の入金前に売上金を払込	未収入金	③ フィー ④ スプレッド
✓ 早期入金サービス	入金日を早め キャッシュフロー改善	前渡金	④ スプレッド
✓ 海外レンディング / トランザクション レンディング	成長資金を融資	営業債権及びその他の債権 (短期貸付金)	④ スプレッド
✓ BtoBファクタリング	売掛金の早期資金化	未収入金	④ スプレッド
✓ 送金サービス	効率的かつセキュアな 送金・返金処理を実現	なし	③ フィー
✓ 「即給 byGMO」	給与を好きなタイミングで 受け取り	なし (デポジット型) 前渡金 (立替型)	③ フィー

2.4.2 FinTech：日本の後払い市場

成長する日本特有の後払いニーズを捉え、更なる事業拡大を目指す

後払いのニーズ



消費者

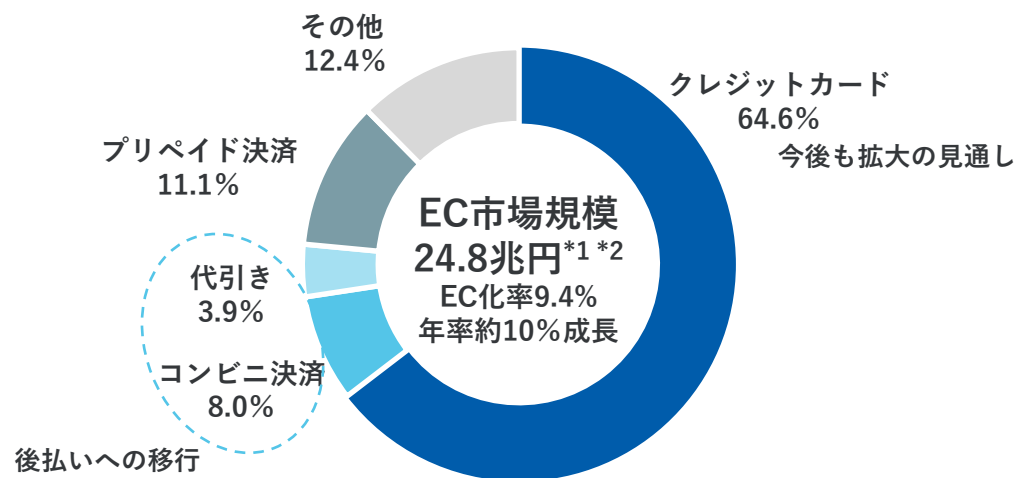
- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



加盟店

- ・多様な消費者層へのアクセス
- ・販売促進
- ・返品リスクの低減

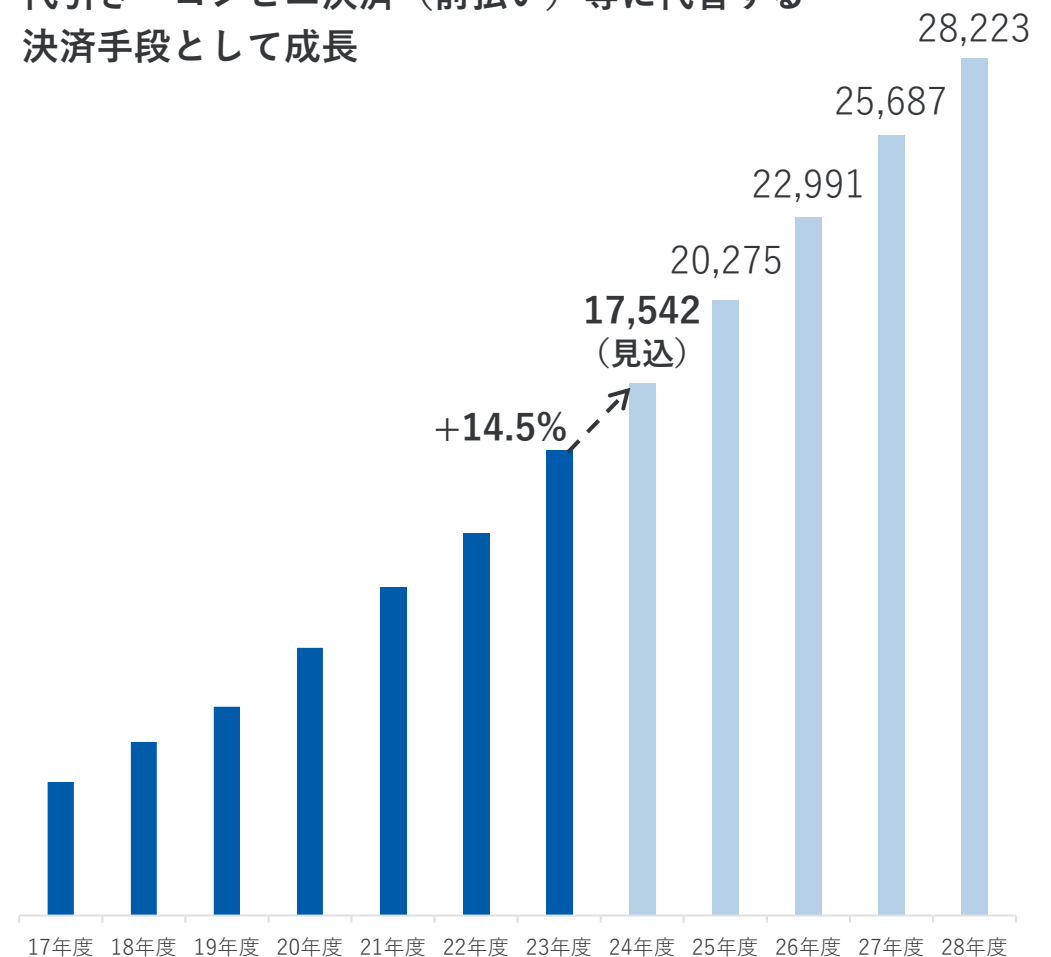
決済手段別EC市場シェア（金額ベース）



後払い市場の今後の見通し

EC拡大に加え、クレジットカードとの併用、
代引き・コンビニ決済（前払い）等に代替する
決済手段として成長

（単位：億円）



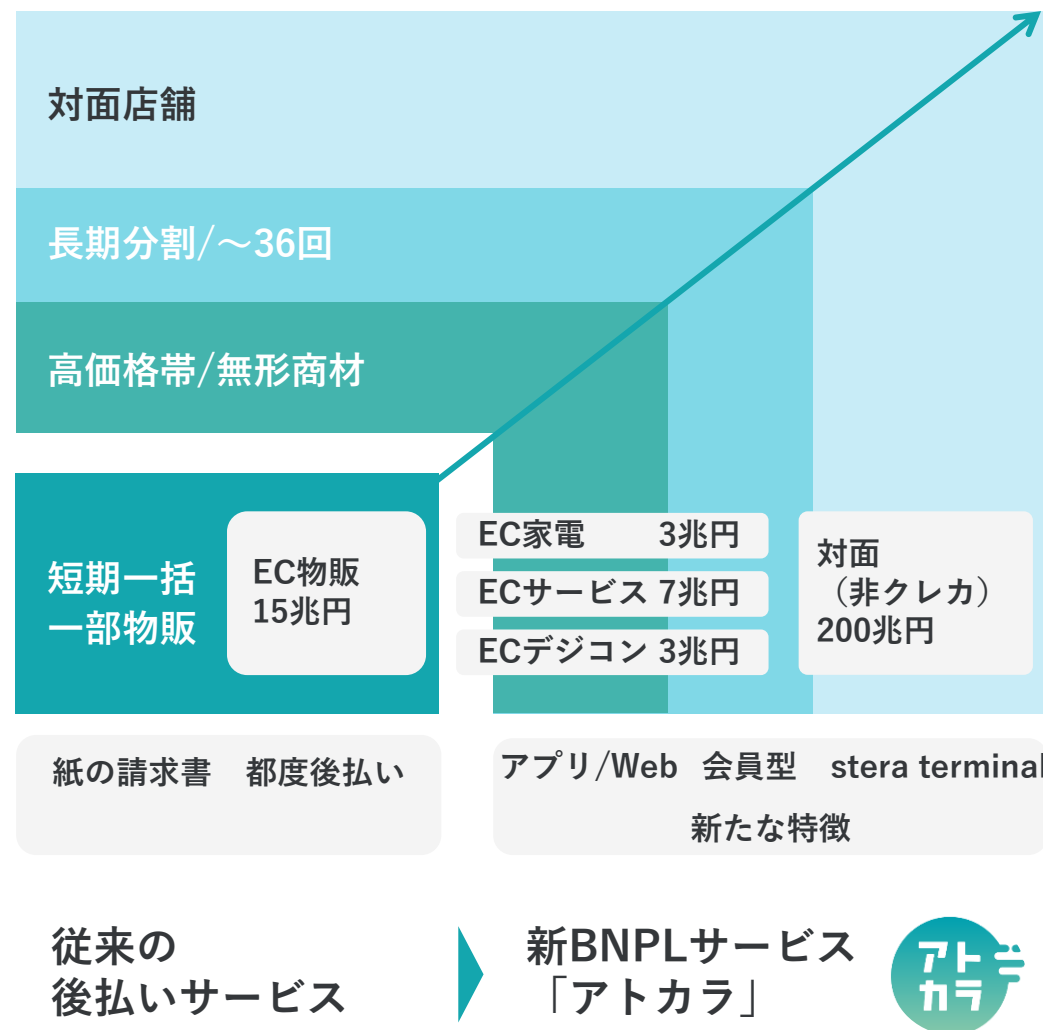
*1 経済産業省「令和5年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」 *2 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2025年版」
*3 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2025年版」2024年度の数値は見込み、2025～2028年度の数値は予測

2.4.3 FinTech：BNPLサービス「アトカラ」

幅広い買い物シーンでの利用と、便利で柔軟な支払いを実現

「アトカラ」によるサービス領域の拡大（対象市場規模*）

新事業の意義



- ・ 10年のデータ蓄積/システム基盤を活用したパートナー企業との事業創出
 - 三井住友カード x GMO-PS/GMO-PGの、顧客基盤・営業力・消費者事業知見・決済総合力
 - stera terminal設置加盟店での利用拡大
- ・ 会員基盤を有する消費者ビジネスへの参入
- ・ 商材/加盟店及び収益モデルの拡大

取引画面（会員型/対面取引）



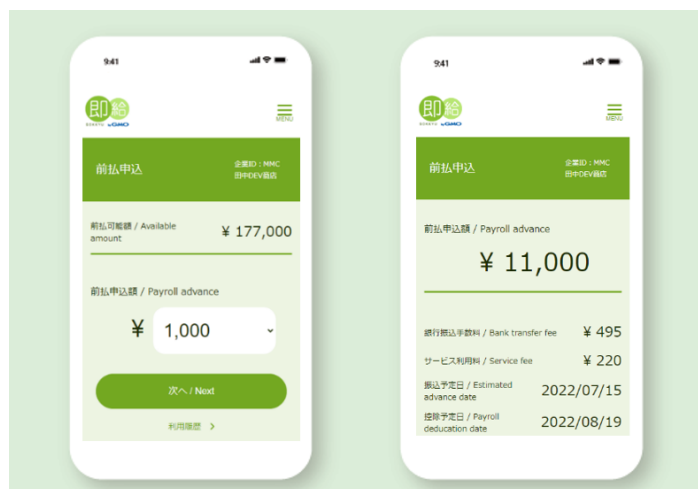
* 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

2.4.4 FinTech：即給 byGMO（給与前払いサービス）

231兆円給与市場におけるデジタル・シームレス化のデファクトへ

サービス

就労した分の給与を、いつでも即時に受け取ることが可能



提供価値



従業員の健全な資金形成をサポート



採用力強化+従業員満足度向上



給与前払い業務のデジタル化による
工数削減

成長戦略

- ・ 短期雇用市場の開拓
- ・ 業界内での横展開
- ・ BtoE領域の開拓

25/3Q売上収益：前年同期比47.2%増

ターゲット市場

給与振込市場：約231兆円

- ・ 給与デジタルマネー払い
- ・ 給与プロセスのDX

給与送金範囲の拡大

給与前払い利用者
約200万人

主な業界：物流、警備、飲食、小売、引越
雇用形態：派遣社員、パート、アルバイト 等

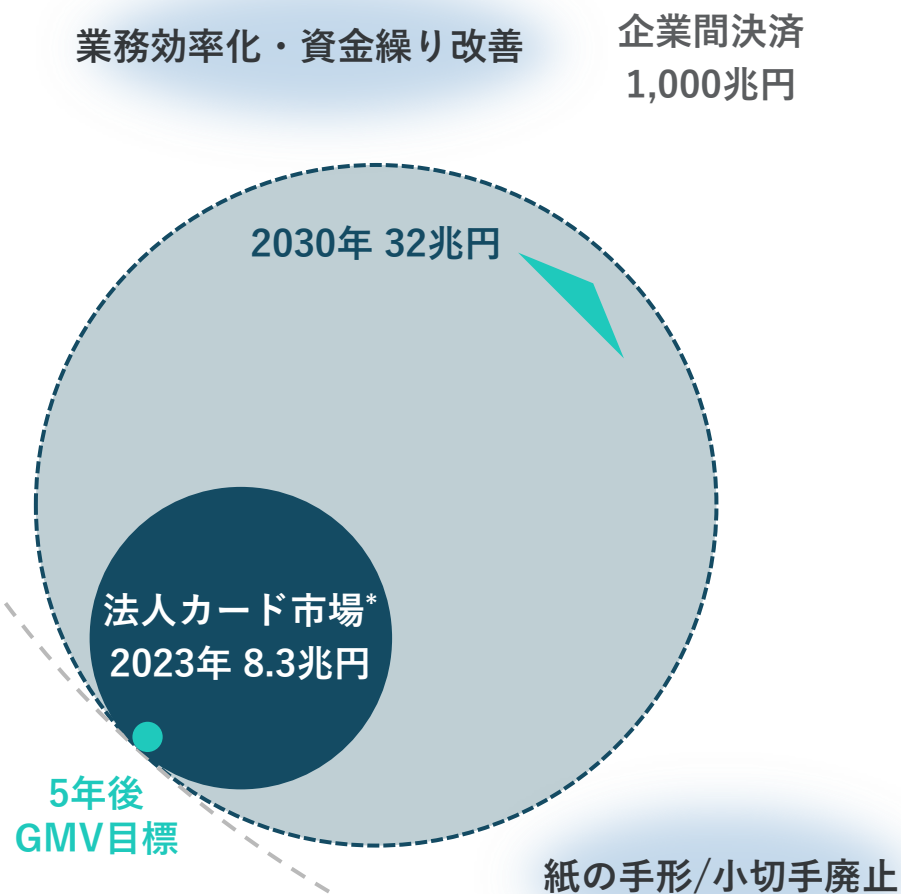
2.4.5 FinTech：請求書カード払い byGMO

AMEXの独占的パートナーとして企業間のカード決済を推進

企業間決済におけるアメリカン・エクスプレスとの協働

2024年10月開始：
AMEXのビジネスカード会員に
GMO-PG「請求書カード払い byGMO」を展開
ユーシーカードに続く連携拡大

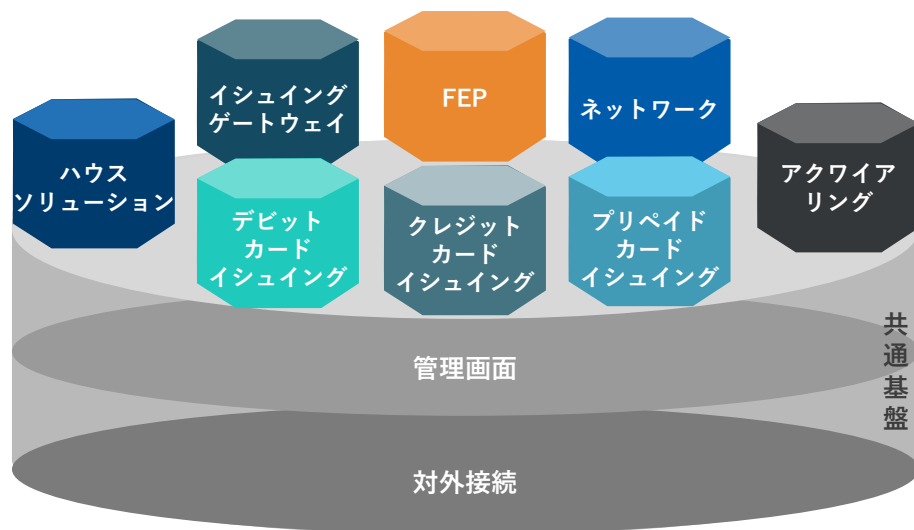
意義・役割分担



* 矢野経済研究所「クレジットカード市場の実態と展望 2024年版」等に基づき当社推計

決済ノウハウ・実績を活用し、決済ソリューションを一括サポート

GMO-PGプロセッシングプラットフォーム



【背景】

- ・キャッシュレス・DXニーズの拡大
- ・事業会社による金融サービス提供

【提供価値】

事業展開に必要な決済ソリューション・共通基盤を自由に選択可能

革新的なクレジットカード発行システム「H-ALIS」^{*2}



4社協働により2023年10月提供開始
GMO-PGは開発、FEP提供及び日本国内営業を担う

【背景】

キャッシュレス推進の中で、多彩なクレジットカードをスピーディーに発行したい事業者ニーズの拡大

【提供価値】

- ・低コスト・短期間でのクレジットカード発行
- ・API基盤活用によるスムーズなシステム連携
- ・迅速な機能改修

^{*1} Embedded Finance：埋込み型金融

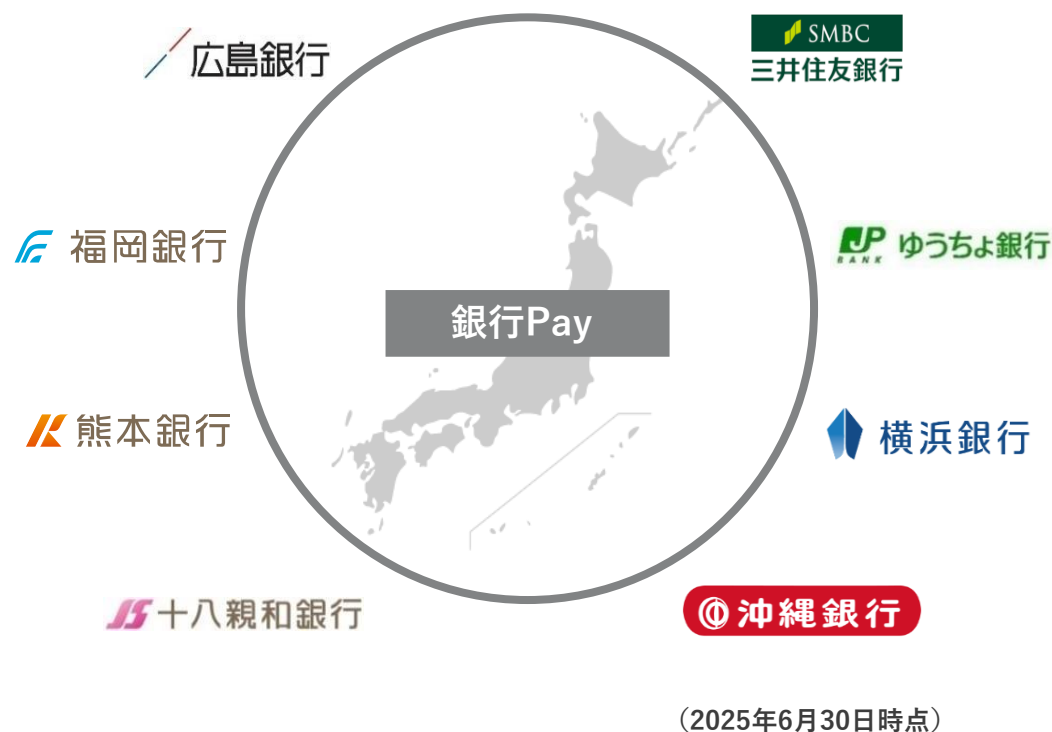
^{*2} ヒョンデカード株式会社（HCC）、バンクウェアグローバル株式会社、株式会社エクサ、GMOペイメントゲートウェイ株式会社、H-ALIS：HCCが韓国で提供するクレジット基幹プラットフォーム、FEP：カード会社が外部ネットワークの接続に際し必要となるシステム

2.5.2 BaaS/対面IoT

個社を獲得し、サービスを結合し、インフラ化を目指す

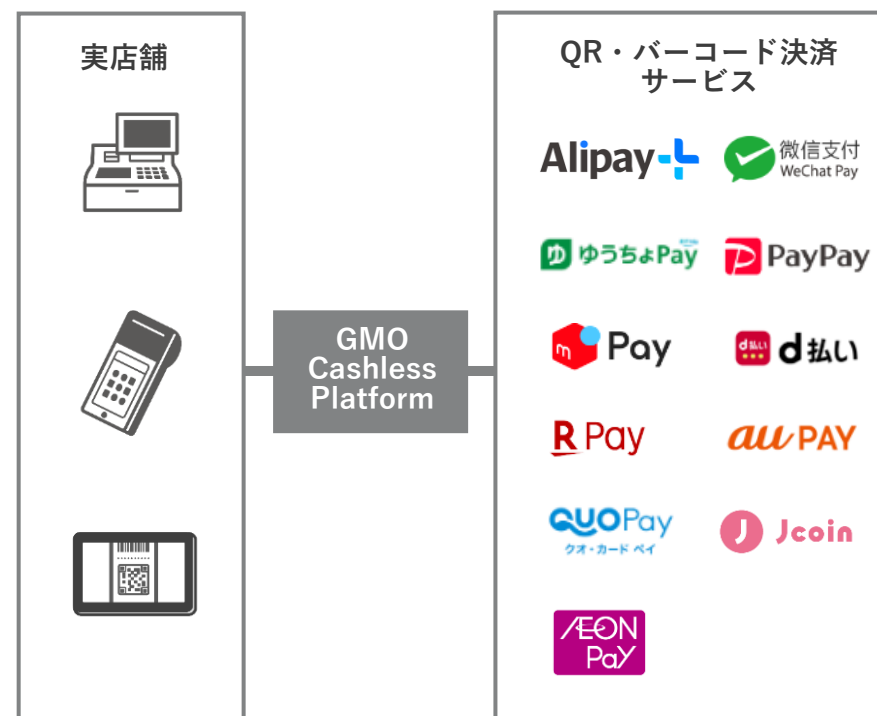
銀行Pay

金融機関向けに即時に口座引き落とし等の
支払いが可能なスマホアプリのシステムを提供



GMO Cashless Platform

実店舗向けキャッシュレスソリューション、
各種QR・バーコード決済サービスを一括提供、
今後対応するキャッシュレス手段を拡大予定



2.6 対面IoT：対面決済市場

キャッシュレス化&アライアンス戦略により、事業規模の拡大へ

対面決済：店舗における決済の端末等をグループ会社であるGMOフィナンシャルゲートが提供

【対面決済市場の成長要因】

行政による推進や決済手段の多様化等によるキャッシュレス需要

モバイル型決済端末



組込型EMV端末



【stera】

三井住友カードの新決済プロダクトの提供によって
様々な決済にワンストップで対応



stera terminal standard



stera terminal unit



stera terminal mobile



stera fasstap

ターゲット：無人決済市場

物販機



券売機



コーヒーマシン



精算機
(ゴルフ場/ホテル)



自動販売機
(飲料/食品)



EVチャージャー
駐車場精算機



セルフレジ



コインランドリー



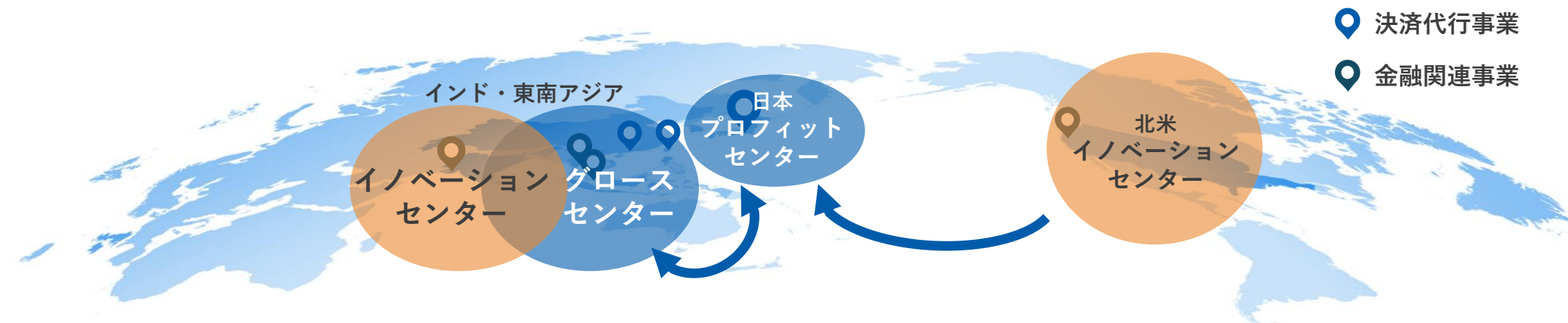
ガチャ



2.7.1 グローバル：海外戦略

海外最新知見活用し、成長する東南アジア・インド市場に注力

事業展開エリア



戦略

決済代行業業

投融資先と提携し、現地決済サービスの提供

金融関連事業

北米・アジアの有力FinTech企業に

成長資金を投融資

- ・ 最新知見の獲得・還元・移転
- ・ 投融資先との関係強化

決済代行業業

金融関連事業

投融資先*1

国	主な投資実績	主な融資実績
	red dot payment*2, HELICAP	VALIDUS*2, funding societies*2
	NEWER	
	2c2p*2	Kredivo
	MobiKwik, Razorpay, Bureau, greyt	SATYA, GRO, Revfin, NEOGROWTH, RATNAAFIN, slice*2, LENDINGKART, CreditWise Capital, sarangam, kissht
	Kredivo, GODA	Kredivo, investree, CROWDE*2
		billcase
	APPOTA	
	taulia*2, PayNearMe, DRIP/c, CITCON	DRIP/c, flex.*2, reali*2, Vero, ATLAS, beatBread, Order.co, Yendo

*1 GMOペイメントゲートウェイ及びGMO Global Payment Fundの投融資先 *2 売却済み/回収済みの案件

2.7.2 グローバル：海外投融資戦略 20年のトレンド

インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

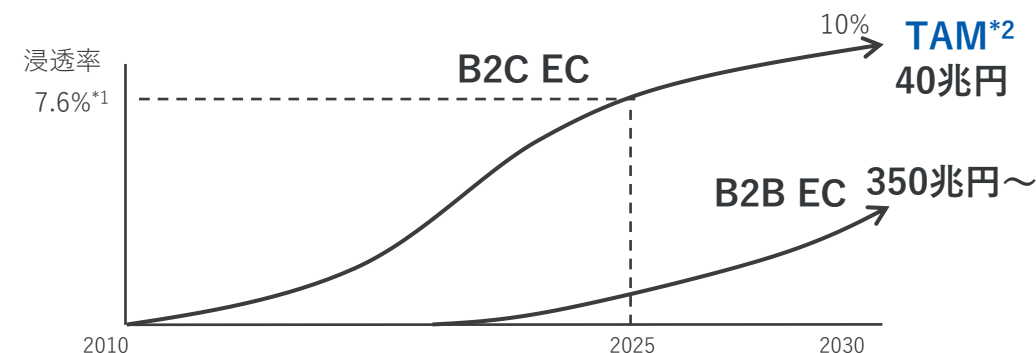
主要海外投融資先ポートフォリオ



2024/12

インド主要証券取引所へ上場

東南アジア・インドにおける市場の拡大



Payment Service Provider

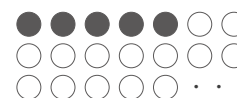
Credit Provider

高成長FinTechの出現

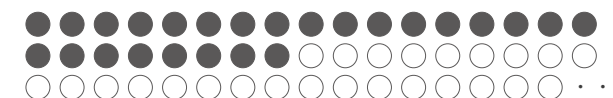


当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ

5社



25~/50社～



*1 両地域の民間最終消費支出及びB2CEC市場化率をもとに算出 *2 両地域のGDP予想及び日米のB2C/B2BEC市場化率等より当社推計

2.7.3 グローバル：投資戦略

決済領域 x 巨大北米市場への投資戦略の推進

マイノリティ出資の狙い

- ・ FinTech知見の獲得
- ・ シナジー創出
- ・ 北米決済領域への出資加速

中期海外戦略

- ・ FinTech知見の他地域への還流
- ・ 海外決済事業の確立
- ・ 複数出資先からのマジョリティ投資



会社の強み、特徴

- ・ 決済 + 「請求・支払管理」
- ・ 多様な決済手段に対応
- ・ 全米でキャッシュ払い



市場ポテンシャル (TAM)

Bill Payment市場
529兆円*1



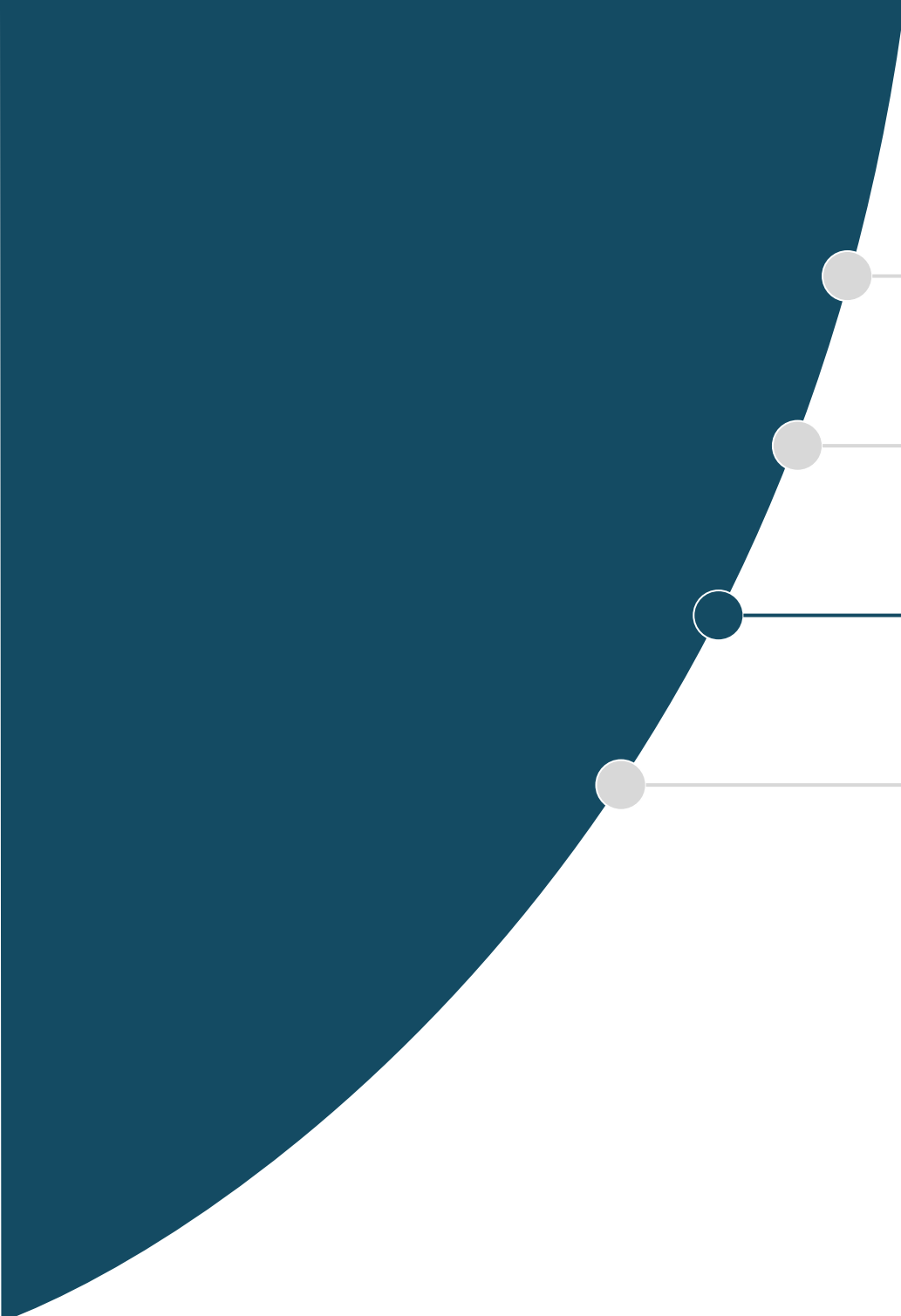
会社の強み、特徴

- ・ 主にインド米国間の貿易ファイナンスを提供
- ・ SME向けに与信プロセスをAIでデジタル化/自動化
- ・ 累積融資実行額：6,000億円超

市場ポテンシャル (TAM)

貿易決済市場
68兆円*2

*1 PayNearMe社推計 *2 商工省・通商情報統計局 (DGCI&S) 発表の2022年時点のインド輸出総額



1. 事業概要 p.4

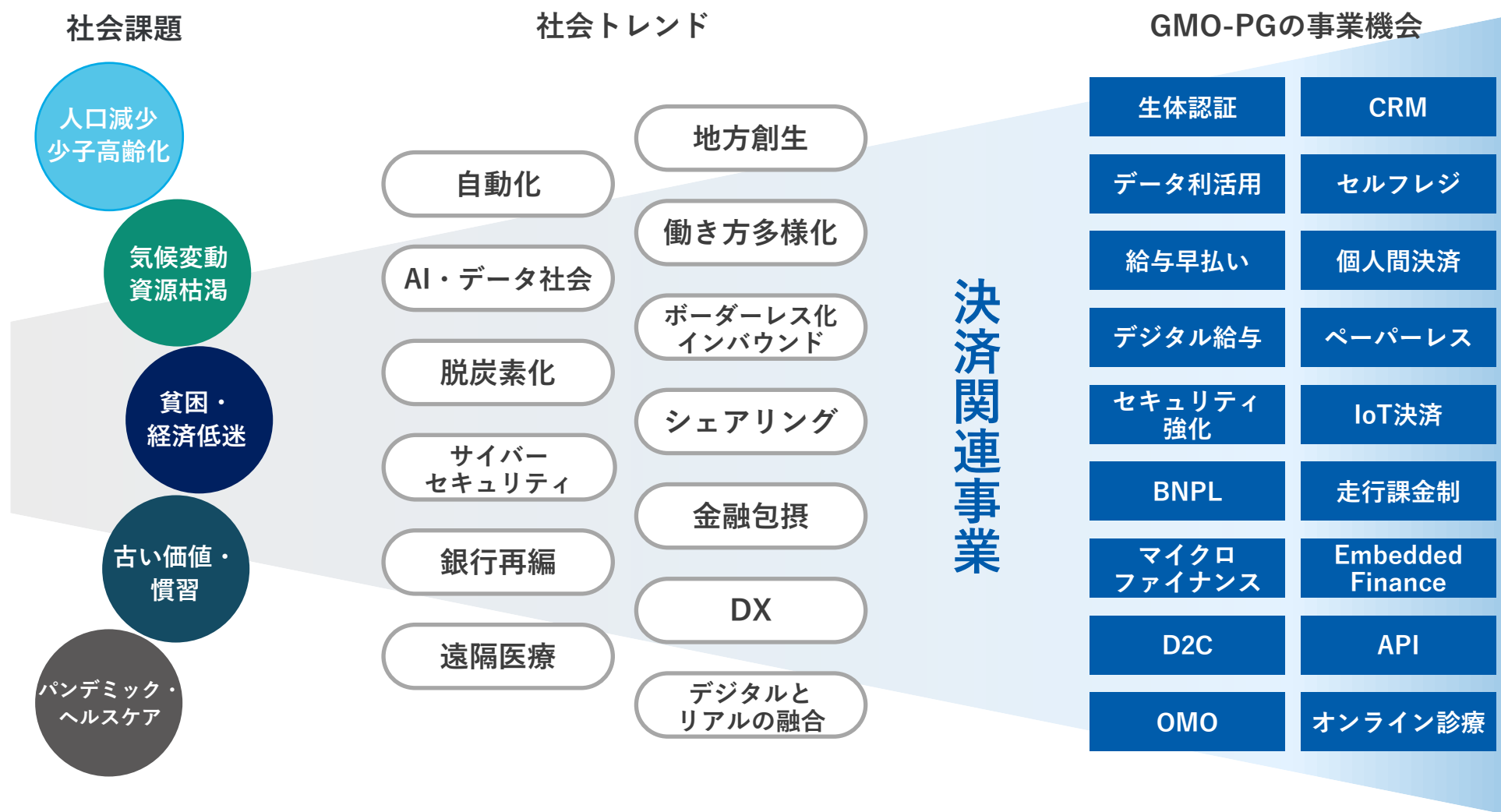
2. 注力分野 p.22

3. サステナビリティ p.47

4. 参考資料 p.54

3.1 社会課題・環境変化に基づく事業機会

決済関連事業を通じて、社会の変化を当社のオポチュニティに



優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定

決済を起点と
した事業の
持続的成長を
通じた
「社会貢献」

①革新/Innovation

～決済イノベーション創出によるお客様の成長と社会の発展～

あらゆる経済活動の通過点となる決済を起点に、広範な領域でのイノベーションをあらゆる企業に提供し、お客様の競争力向上や、請求から資金繰り、給与支払いまで広範な業務効率化を支援。キャッシュレス推進により便利・快適な社会の実現に寄与

②信頼/Reliability

～社会を支える決済インフラの持続的運営～

決済という社会インフラを担う企業として、自らの業務の安定性、信頼性の向上を通じ、社会経済活動の安心、安全の確保に貢献

③脱炭素/Decarbonization

～キャッシュレスを通じた地球環境への貢献～

現金や紙を伴うプロセスを変革し、CO2排出削減に注力

④人財/Human Capital

～25%成長にコミットし挑戦する組織力の追求～

環境変化を乗り越え持続的な成長を図るうえで、決定的に重要な人的資本拡充を組織の最重要課題として注力

⑤ガバナンス/Governance

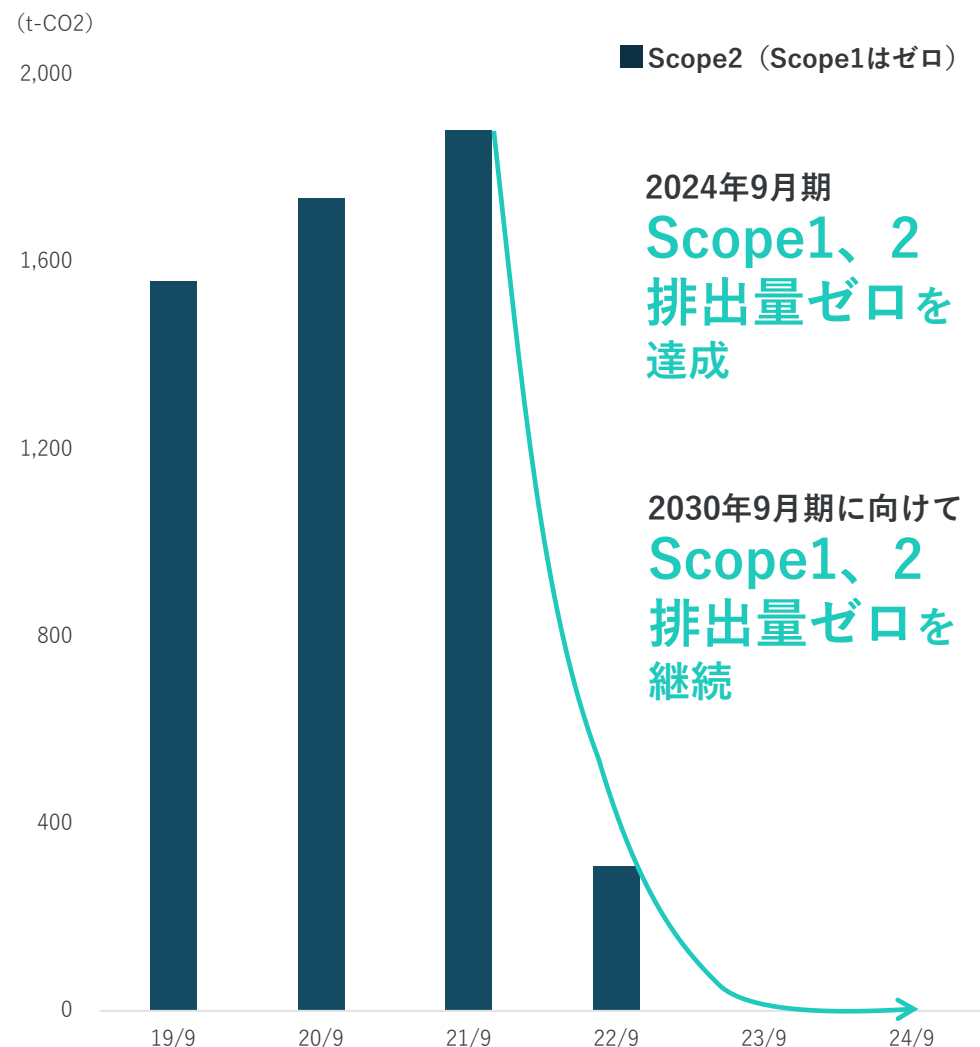
～健全で責任ある経営の実践～

健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力

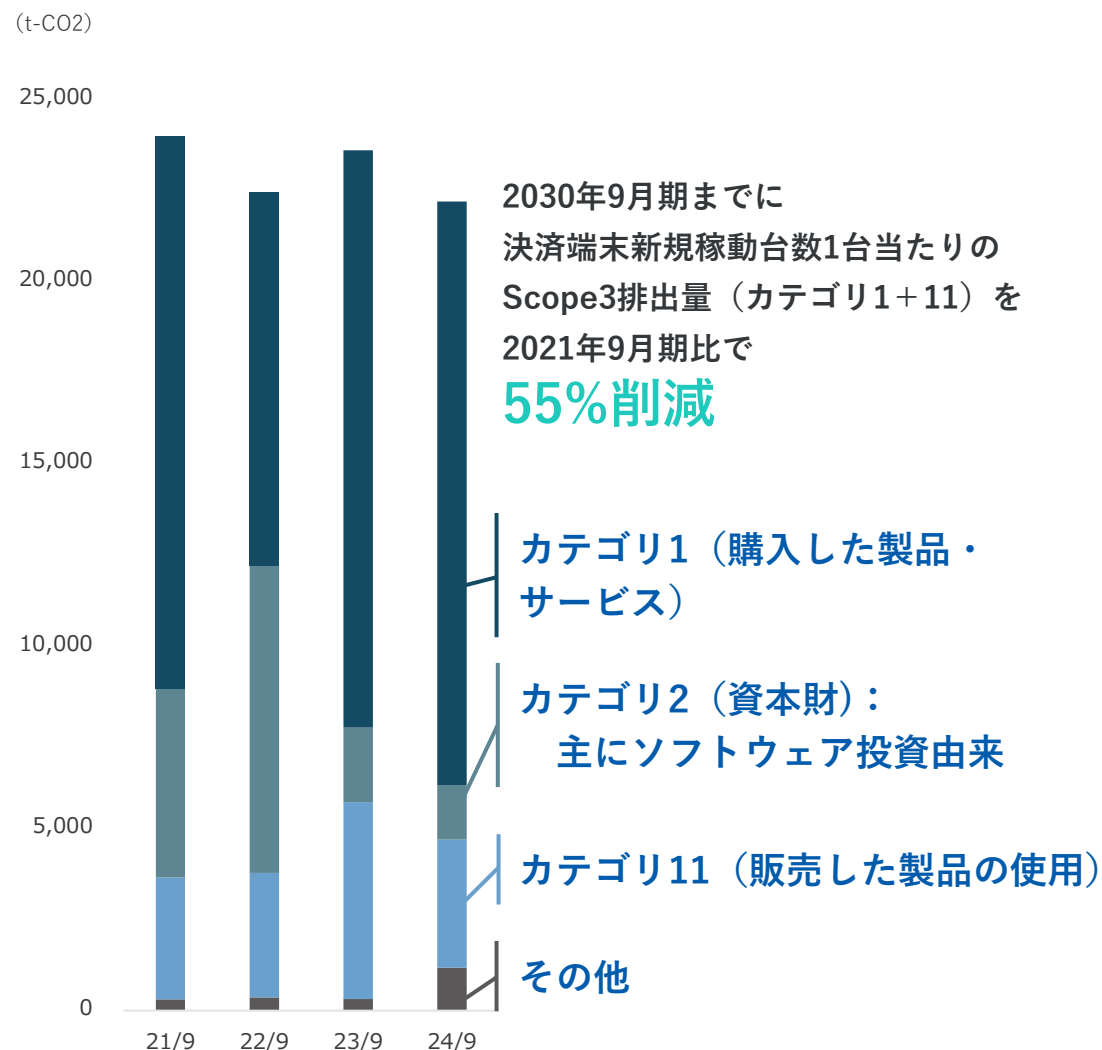
持続的成長を
支える
「経営基盤」

24/9期、GHG排出量（Scope1、2）ゼロ達成を継続

GHG排出量（Scope1、2）



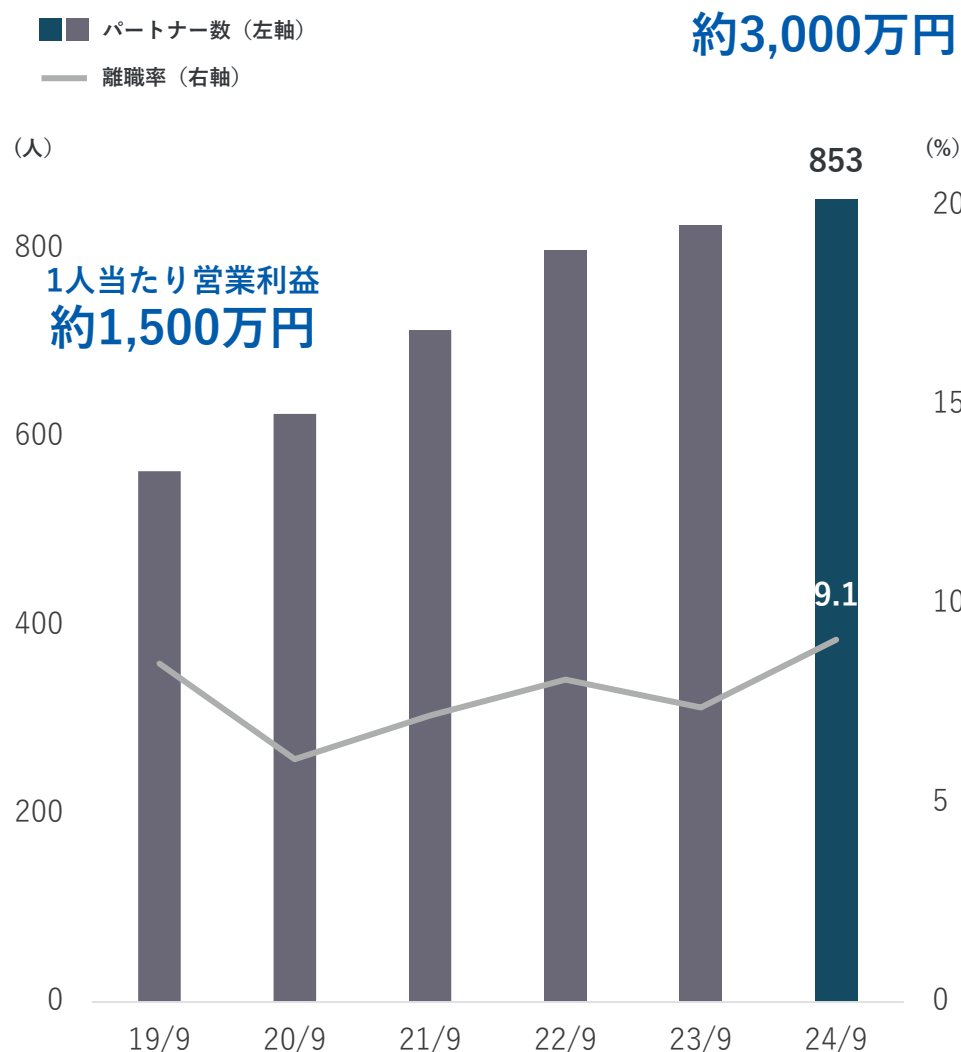
GHG排出量（Scope3）



3.4 社会/Social

「企業は人なり」のもと、優秀な人材の採用と育成・働き甲斐の充実を図る

人的資源



外部からの評価



2024年8月にGreat Place to Work® Institute Japanが実施する「働きがいのある会社」認定において、「働きがい認定企業」に10回連続での選出



2024年6月に厚生大臣より「次世代育成支援対策推進法」に基づく子育てサポート企業として「プラチナくるみん」に認定



2025年3月に経済産業省主管・日本健康会議認定の健康経営優良法人（大規模法人部門）に3年連続で認定



2023年7月に厚生労働省東京労働局長の認定を受け、女性活躍推進企業認定「えるぼし認定」の最高位である3つ星を取得



2024年9月に健康保険組合連合会 東京連合会より健康優良企業「金の認定」を取得



2024年5月に厚生労働省東京労働局長より「安全衛生優良企業」として認定

取締役会の監督機能強化による、中長期的な企業価値向上の実現

[illegible]

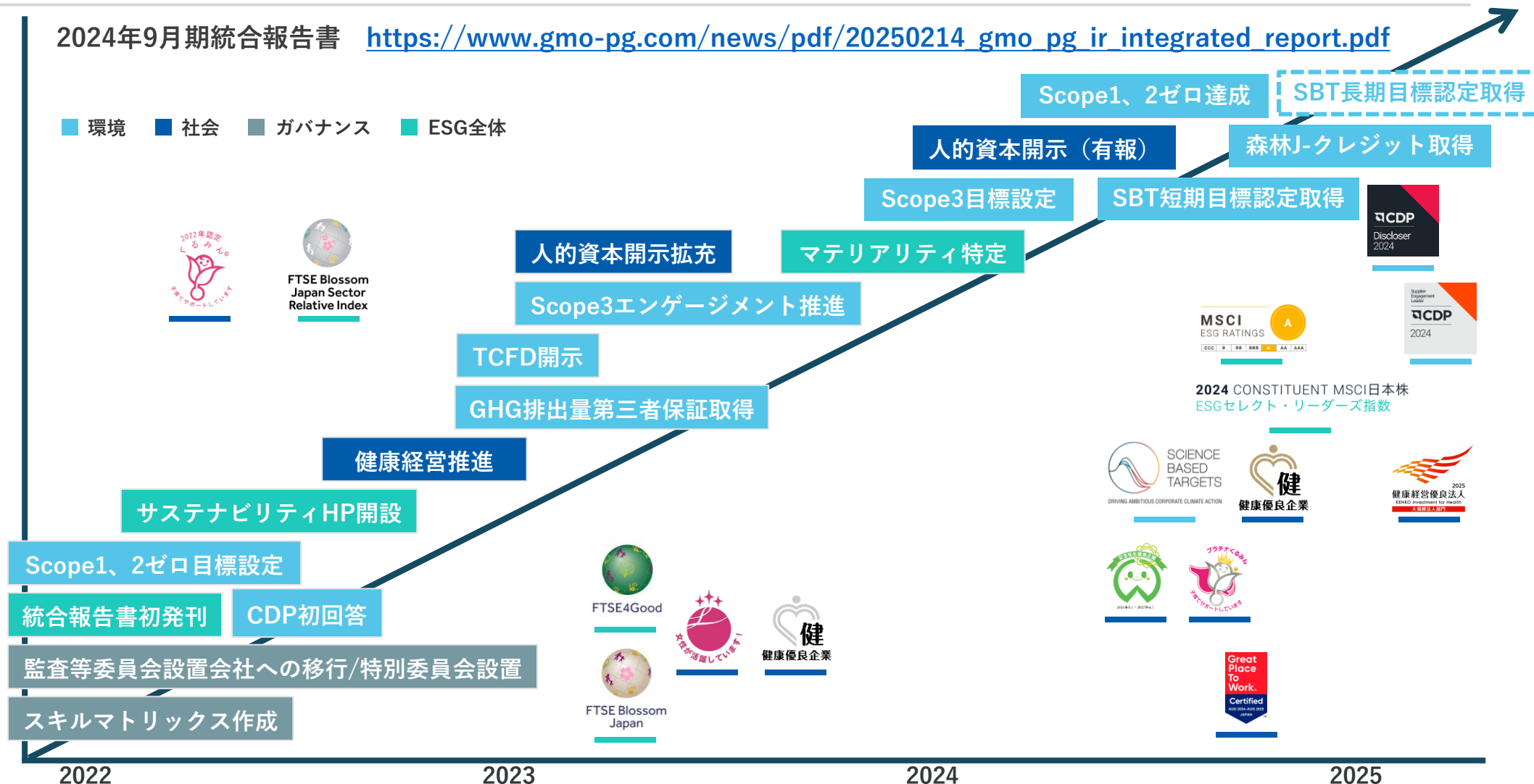
- ①監査等委員会設置会社
- ②社外取締役比率3分の1
- ③特別委員会
 - ・独立社外取締役5名で構成
 - ・少数株主の利益保護の強化
 - ・支配株主と少数株主の利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行い、取締役会に答申



3.6 サステナビリティ

持続可能な社会の実現、企業価値向上に向け、ESG経営を推進

サステナビリティ対応ロードマップ



*FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここにGMOペイメントゲートウェイ株式会社が第三者調査の結果、FTSE4GoodIndex Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。

*GMOペイメントゲートウェイ株式会社のMSCIインデックスへの組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIまたはその関係会社によるGMOペイメントゲートウェイ株式会社の後援、宣伝、販売促進ではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCIインデックスの名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。



1. 事業概要 p.4

2. 注力分野 p.22

3. サステナビリティ p.47

4. 参考資料 p.54

4.1 会社概要（2025年7月1日時点）

■会社名

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

■設立年月 1995年3月

■所在地

フクラスオフィス（本社）

東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス（総合受付15階）

ヒューマックスオフィス

東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）

■資本金 133億23百万円

■主要株主

GMOインターネットグループ株式会社、株式会社三井住友銀行、
相浦一成 ほか

■監査法人

EY新日本有限責任監査法人

■主な連結子会社

GMOイプシロン株式会社、GMOペイメントサービス株式会社、
GMOフィナンシャルゲート株式会社、
GMO-Z.COM PAYMENT GATEWAY PTE. LTD.（シンガポール） など

■主な持分法適用会社

SMBC GMO PAYMENT株式会社など

■役員構成

取締役会長

代表取締役社長

取締役副社長

取締役副社長

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

取締役

社外取締役

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

社外取締役・監査等委員

上席専務執行役員

上席専務執行役員

専務執行役員

専務執行役員

常務執行役員

常務執行役員

上席執行役員

上席執行役員

上席執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

執行役員

エグゼクティブ・フェロー

熊谷 正寿

相浦 一成

村松 竜

（企創戦本部 本部長）

磯崎 覚

（CS本部 本部長）

安田 昌史

山下 浩史

川崎 友紀

新井 輝洋

稲垣 法子

島原 隆

甲斐 文朗

肱黒 真之

岡本 和彦

外園 有美

大川 治

杉山 真一

（システム本部 本部長）

小出 達也

（IS本部 本部長）

久田 雄一

（IVP本部 本部長）

三谷 隆

（システム本部 ITサービス統括部長）

村上 知行

（GMO-EP 代表取締役社長/GMO-PS 代表取締役社長）

吉井 猛

（IS本部 第2営業統括部長）

向井 克成

（企創戦本部 特命担当）

吉岡 優

（SGP 代表取締役会長）

田口 一成

（GMO-EP 取締役副社長）

稲山 享伸

（CS本部 人事統括部長）

伊藤 慎悟

（IS本部 イノベーション戦略統括部長）

井ノ口 美徳

（CS本部 リスク管理統括部長）

戸澤 宏文

（企創戦本部 IR部長）

畑田 泰紀

（IS本部 第3営業統括部長）

武田 真理子

（CS本部 経理財務統括部長）

犬童 淳平

（CS本部 法務統括部長）

増田 克伊

（IVP本部 特命担当）

吉田 剛士

（システム本部 決済サービス統括部長）

中山 悠介

（企創戦本部 経営企画統括部長）

福眞 総一郎

（GMO-RP 代表取締役社長）

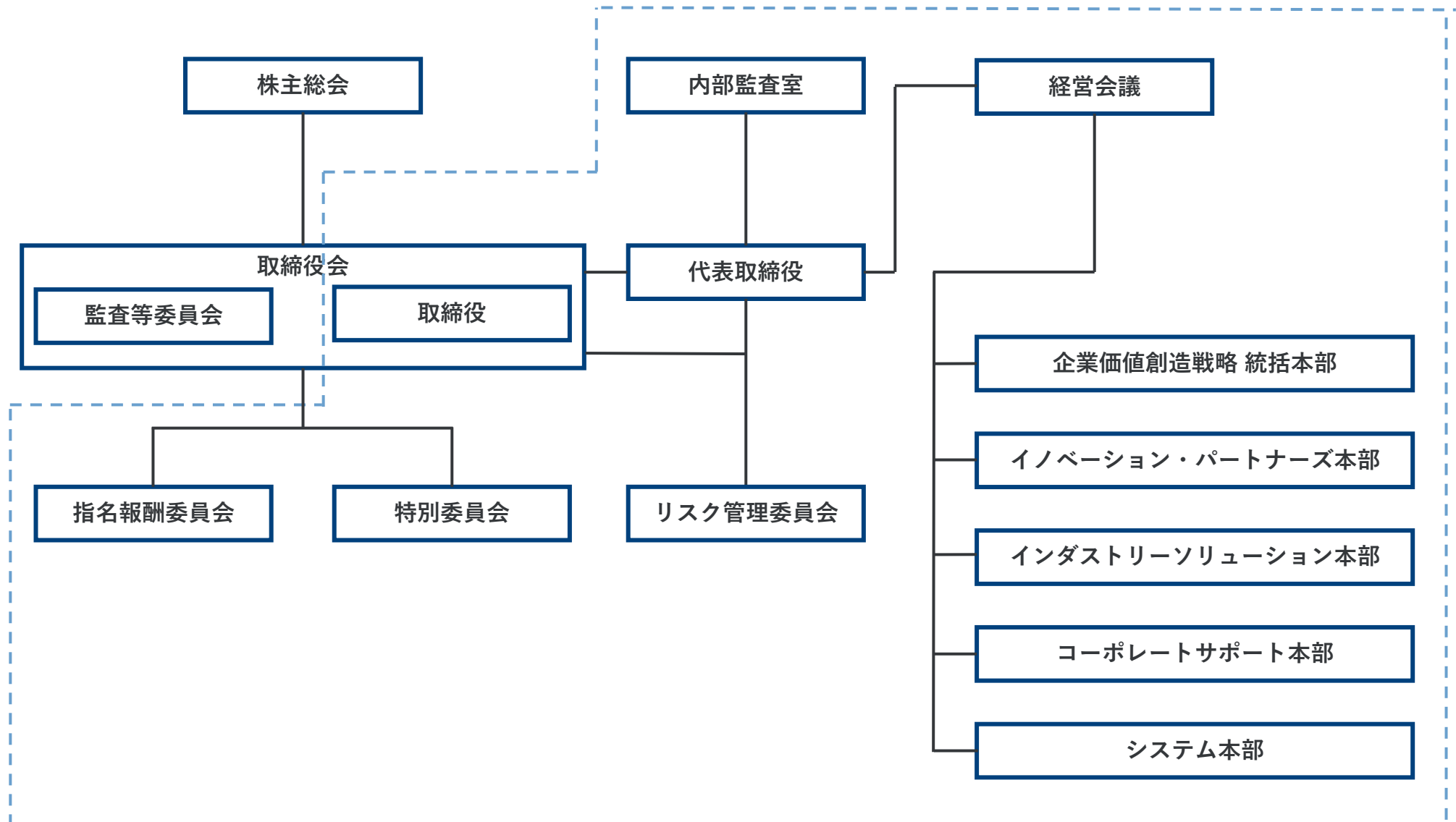
小瀧 優理

（CS本部 法務統括部新規事業法務室長）

4.2 組織図

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

GMO-PG 社内組織



4.3 主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）



4.4 決済代行業界の特徴

高い参入障壁と低位の解約率による安定した業界

高い参入障壁

法規制
(改正割販法等)

- ・ 継続的な改正による厳格化への対応
- ・ 加盟店管理、セキュリティ強化

決済会社
ネットワーク

- ・ 日本特有の決済慣行（多様な決済手段）の下、多数の決済会社との取引関係構築（P11参照）

事業規模

- ・ 取引単価が小さく、収益化には事業規模が必要
- ・ 加盟店開拓には、実績・営業力・開発力が必須

決済システム

- ・ 膨大な決済データの安定処理のため、年数十億円規模のシステム投資が必要

低位の解約率

業務特性

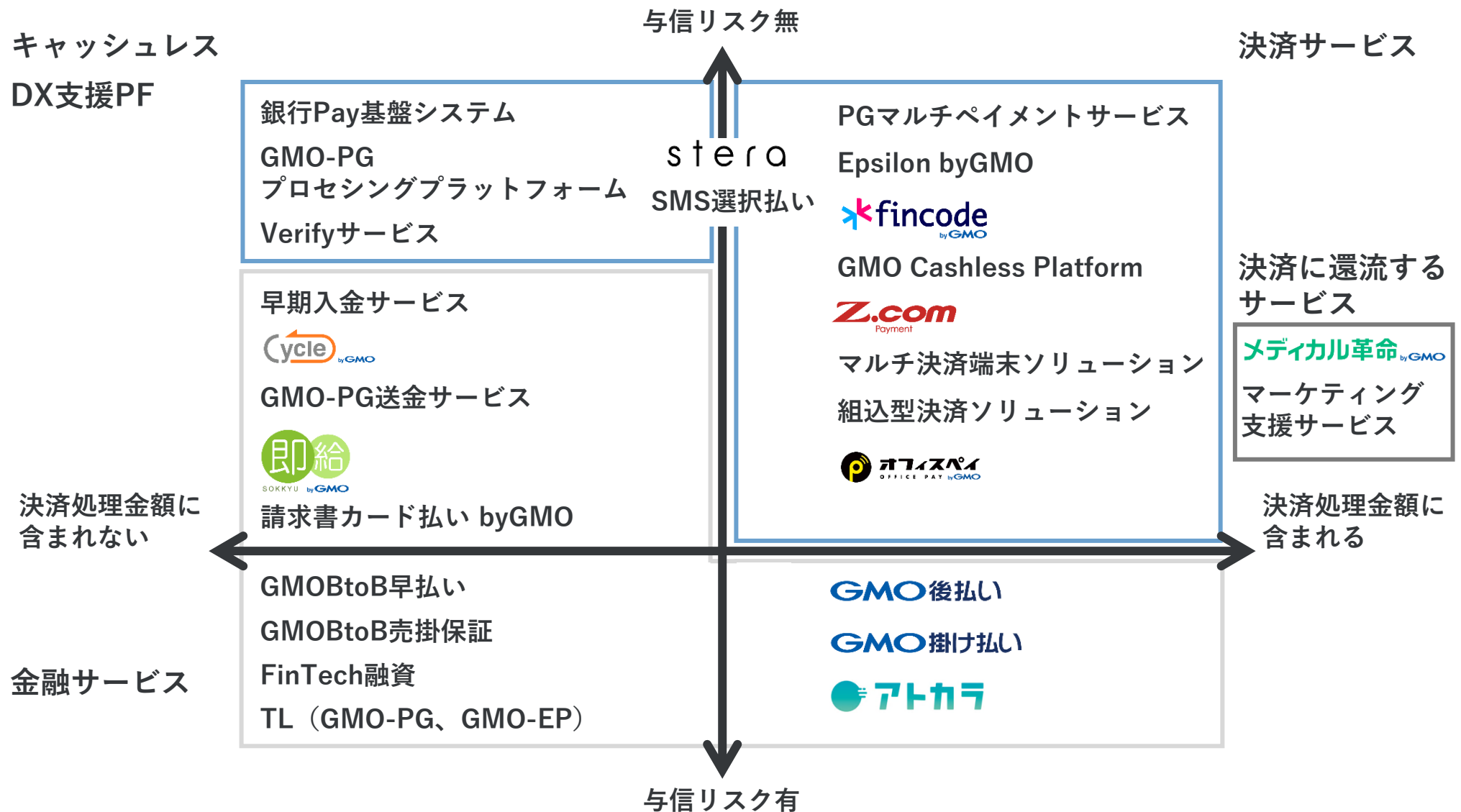
- ・ 決済は止めることが許されない基幹業務
- ・ クレジットカード情報など個人情報の共有

施策

- ・ 固有の業務フローやニーズを踏まえ、上流の開発から関与
- ・ 金融サービスなどニーズの高いサービスを併せて提供

4.5 プロダクトマップ

当社の「決済」定義；お金の流れをデジタル化するもの

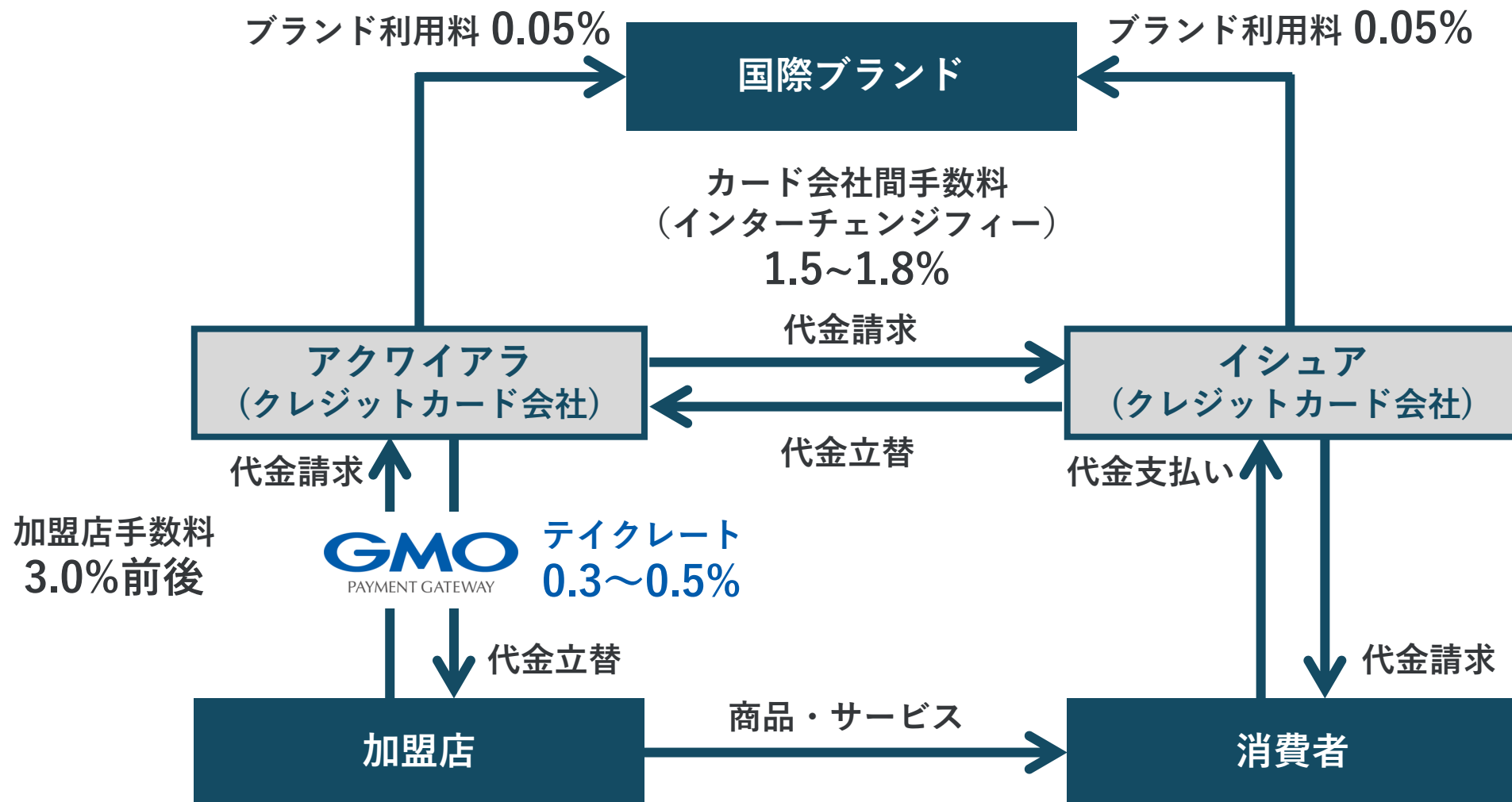


* TL：トランザクションレンディング

多様な顧客ニーズに応えるサービスラインナップ

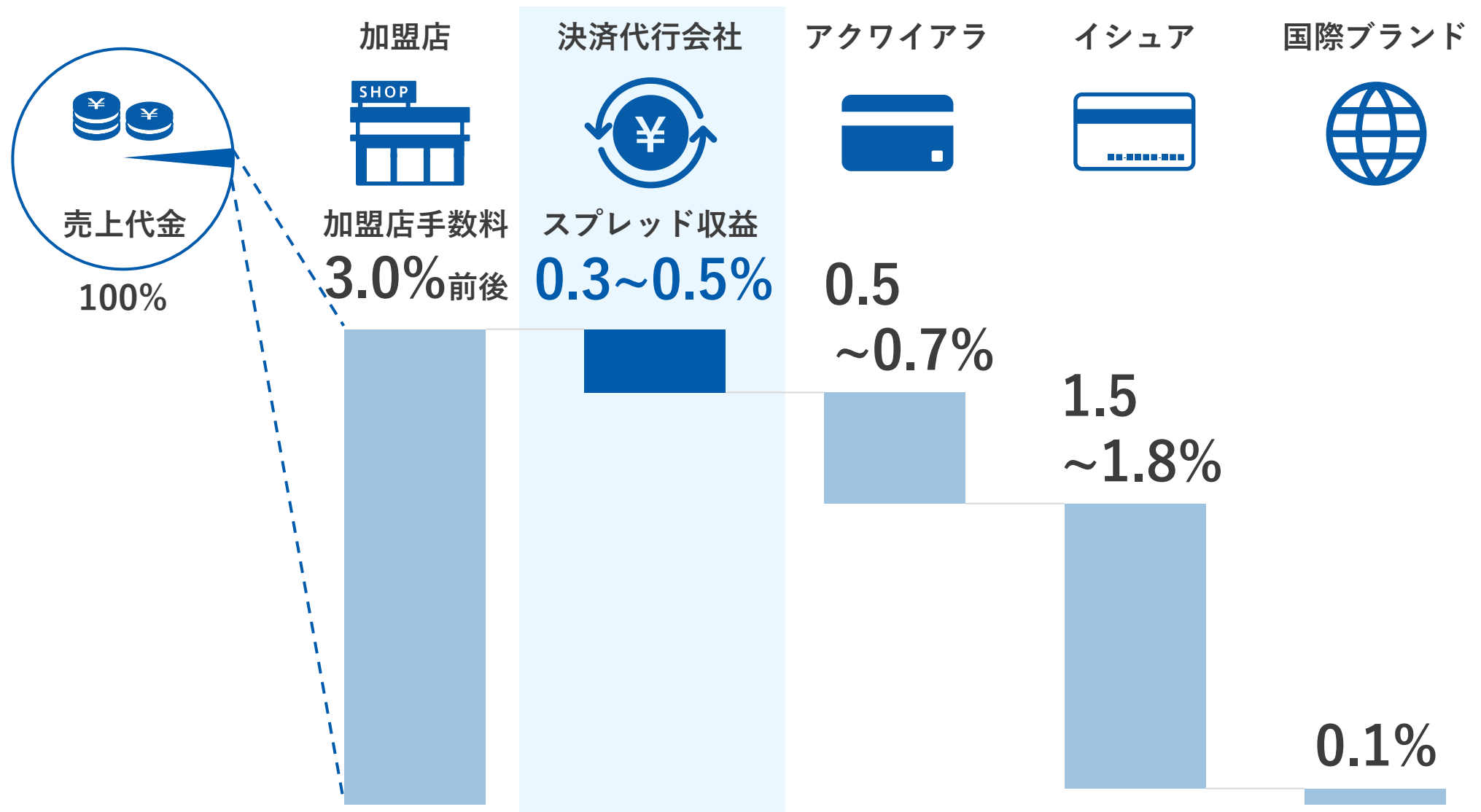


4.7.1 クレジットカード決済の収益構造



4.7.2 クレジットカード業界の各プレイヤーの収益構造

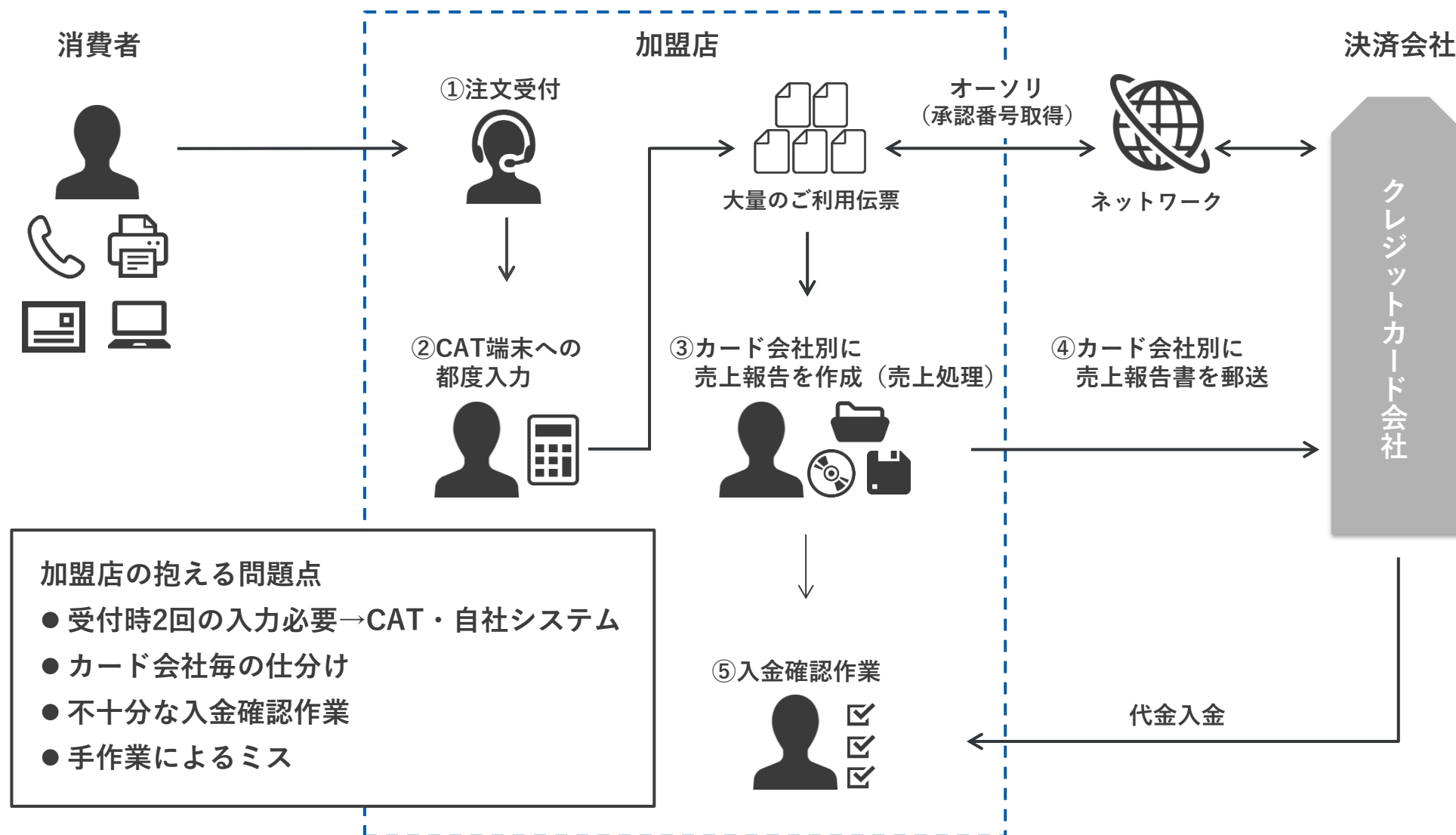
■各プレイヤーの収益イメージ



*経済産業省「第四回の議論の振り返り、インターチェンジフィーに関する分析、ペーパーレスに向けた取組等について」を参考に、当社作成

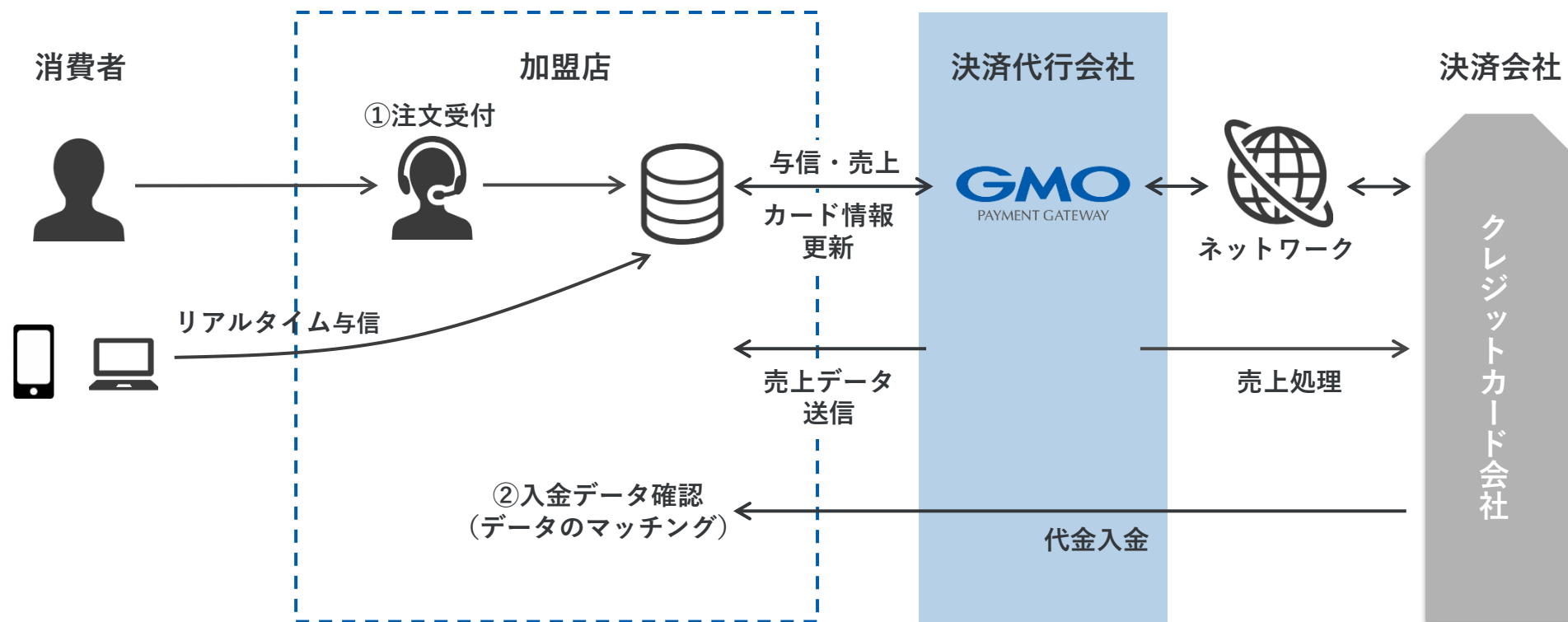
4.8.1 クレジットカード決済代行サービスとは（1）

黎明期のECにおけるクレジットカード決済の課題点



4.8.2 クレジットカード決済代行サービスとは（2）

カード決済業務が効率よく実現出来る決済代行サービス



黎明期、ECのクレジットカード決済は加盟店とカード会社間において
オフライン処理が行われていたため、各社互いに業務負荷が発生していた。
そこで問題の解決策として決済代行会社が設立され、仲介に入ることにより、
加盟店とカード会社の業務負荷が軽減され現在に至る。