

2026年9月期 第1四半期 決算説明会



Financial Results Briefing for Q1 of FY2026

1Q業績は計画通りの進捗、営業利益1,000億円達成に向けた施策が進捗

2026年2月12日
第84回

当資料に記載された内容は、2026年2月12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。

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（旧：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
GMO-CAS	: GMOカードシステム
物販EC	: アパレル、食品・飲料、化粧品・健康食品、宅配・新聞、日用品・事務用品、CtoC等
非物販EC	: デジコン・通信、ユーティリティ、旅行・チケット、保険、会費・サービス等
PF	: プラットフォーム
MSB	: マネーサービスビジネス（金融関連事業）
BaaS	: Banking as a Service
GMP	: グローバルメジャープレーヤー
PSP	: Payment Service Provider（決済代行事業者）

1. 業績サマリ
2. AI関連トピックス
3. 成長戦略
4. サステナビリティ
5. 財務ハイライト・参考資料

1. 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

売上収益10.8%増、営業利益18.0%増と計画通りの進捗

(百万円)	25/1Q実績	26/1Q実績	前年同期比	26/9期通期計画 上期計画	通期計画進捗率 上期計画進捗率
売上収益	20,295	22,491	+10.8%	93,235 44,131	24.1% 51.0%
売上総利益	13,618	15,164	+11.4%	62,052 29,650	24.4% 51.1%
営業利益	7,254	8,561	+18.0%	37,639 18,070	22.7% 47.4%
税引前利益	7,587	8,815	+16.2%	36,119 17,348	24.4% 50.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	4,564	5,149	+12.8%	23,406 10,890	22.0% 47.3%

		26/1Q末 稼働店舗数*1*2/ID数*1	26/1Q 決済処理件数*1*3	26/1Q 決済処理金額*1
KPI (前年同期比)	オンライン決済	167,556 店 (+4.5%)	約16.7億件 (−6.9%)	約3.4兆円 (−4.1%)
	対面決済	448,749 ID (+14.1%)	約4.0億件 (+28.5%)	約2.6兆円 (+23.1%)
	連結	— —	約20.8億件 (−1.6%)	約6.0兆円 (+6.0%)

*1 稼働店舗数はGMO-PG・EPの数値。ID数はGMO-FGの端末レスを含むアクティブID数（PGのGMO Cashless Platformは除く）。

決済処理件数/金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値。オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

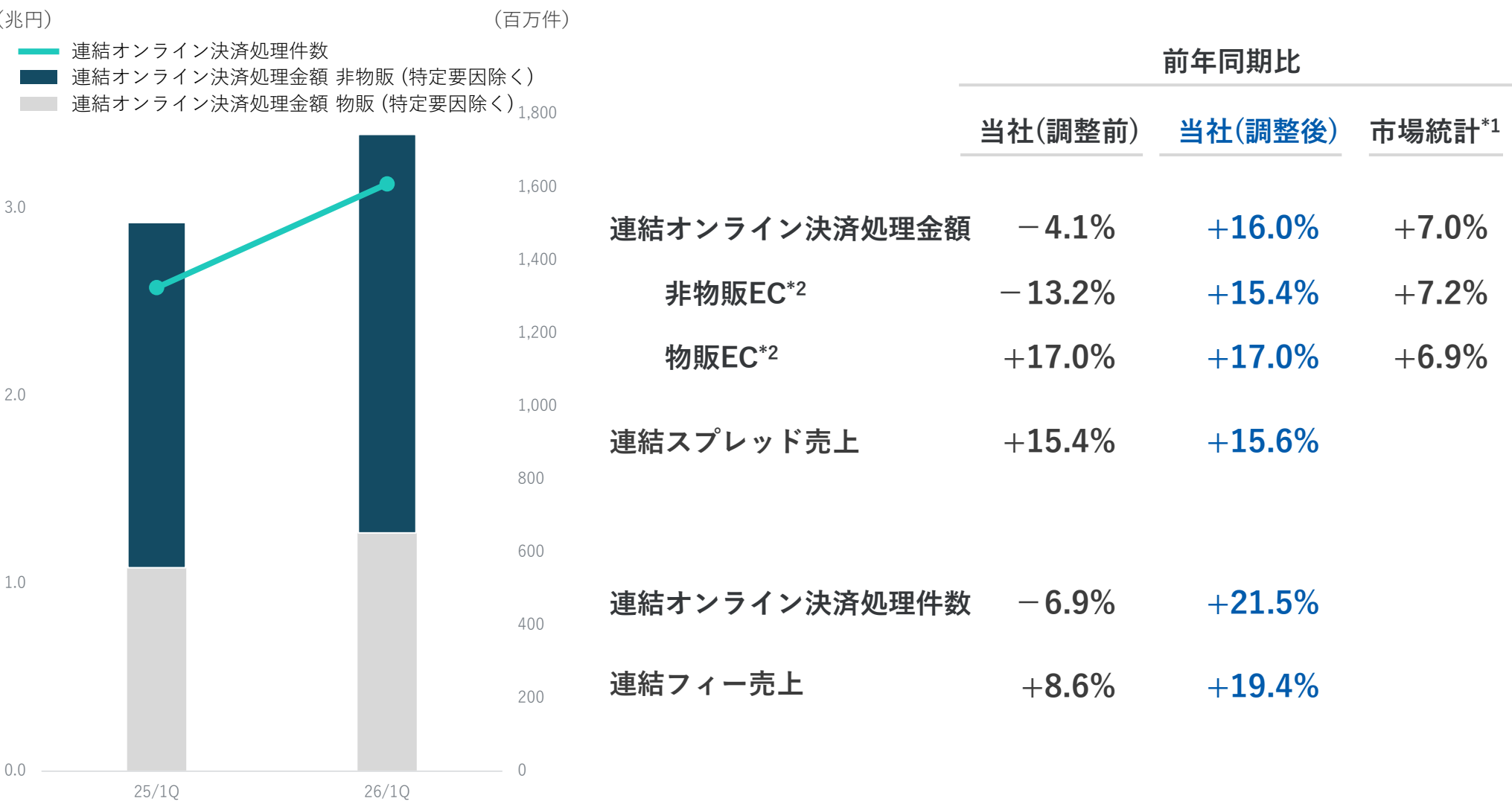
*2 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は802,208店（前年同期比+10.9%）。

*3 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 特定要因を除く決済処理金額/件数・売上

決済処理金額は16.0%増、件数は21.5%増、フィーは19.4%増

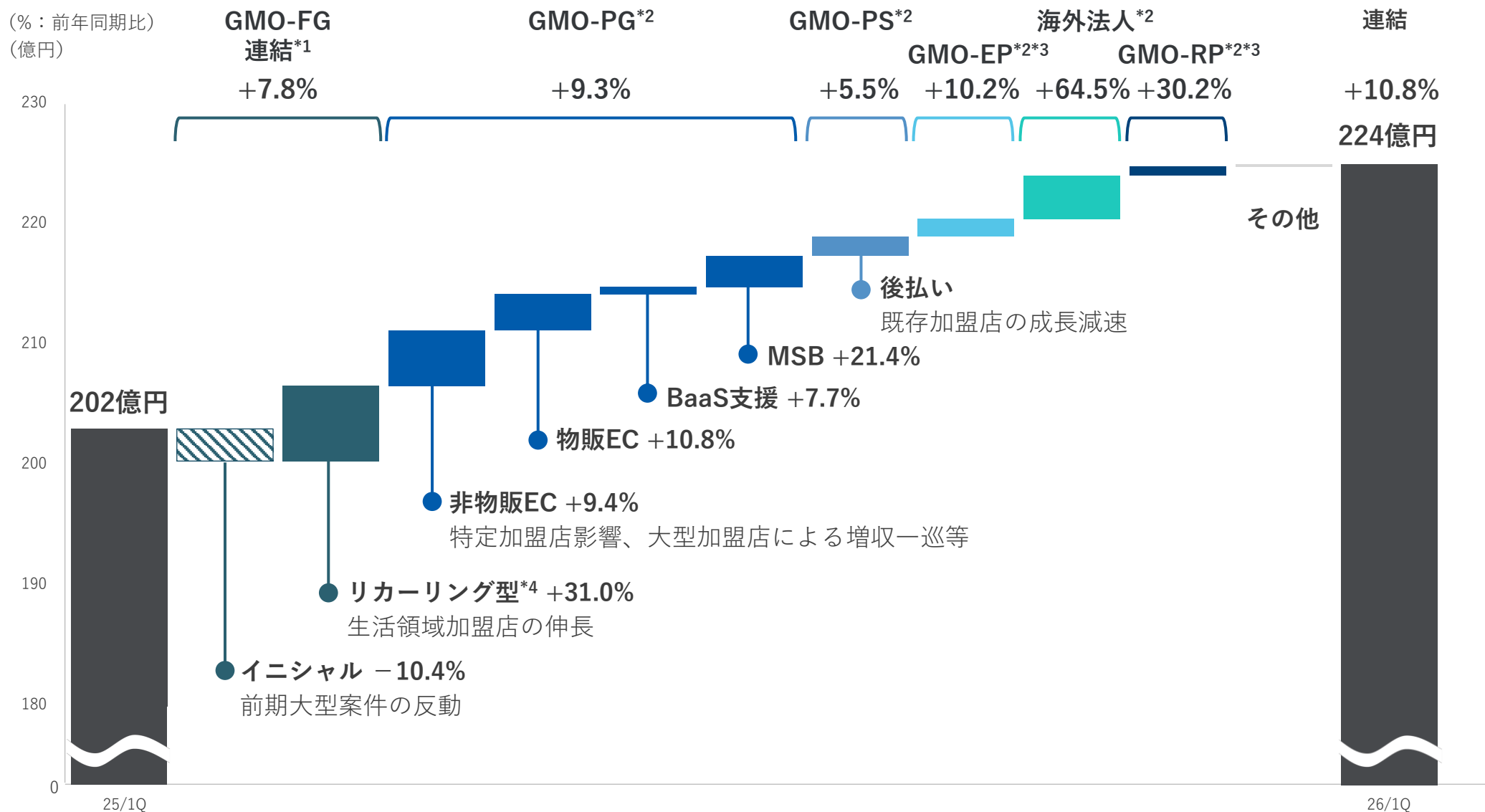
特定要因（特定加盟店及び自治体案件影響）を除く連結オンライン決済処理金額/件数・スプレッド/フィー売上



*1 総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。
*2 当社物販/非物販ECの連結決済処理金額の成長率について、25/4Q開示の同資料に誤りがありP.51-52に訂正版を掲載

1.3 連結売上収益の増減要因

FG及び海外好調により連結売上は計画を2.7%上回り10.8%増



*1 GMO-FG連結における業績数値 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS・GMO-DATA

*2 各社売上はGMO-PG連結調整前の数値

*3 GMO-EPの連結子会社であったGMO-RPは2026年9月期よりGMO-PGの直接連結会社へ移行

*4 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

2. AI関連トピックス

2.1 AIに対する3つのMOAT

金融インフラとしての多層的な構造/決済手段/規制対応が参入障壁

1. 多層的な業界構造における提供価値

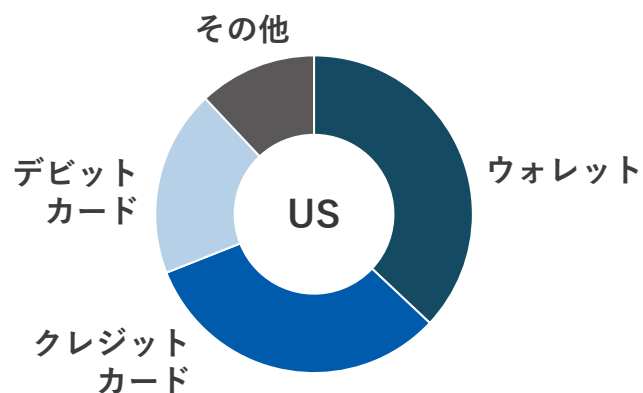
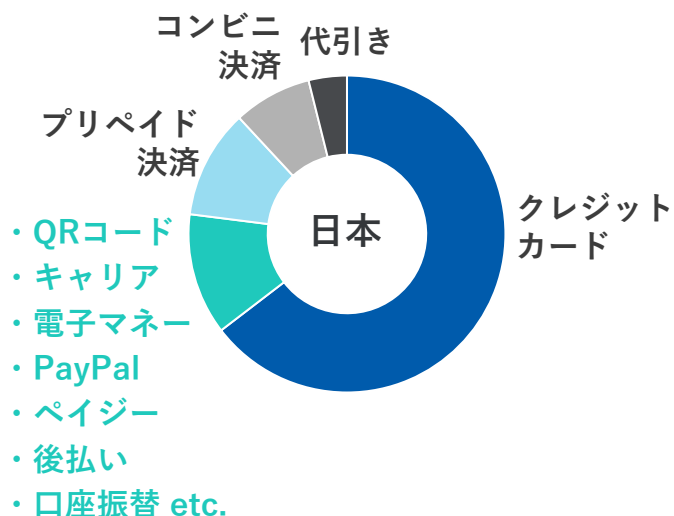
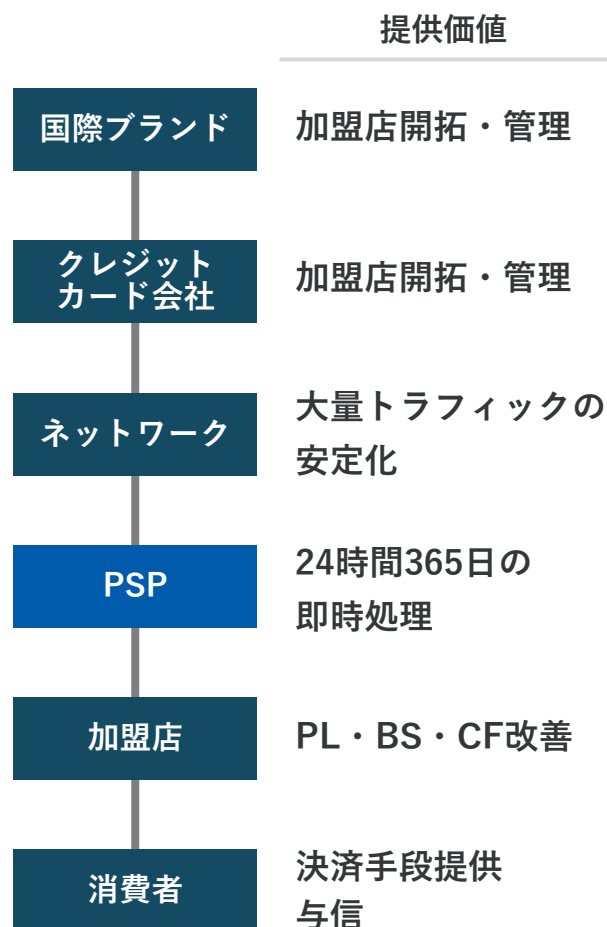
各レイヤーとの契約・技術接続・運用

2. 多様な決済手段*

異なる仕様・契約形態への個別対応

3. 複数規制への継続的対応

定期的な監査・法改正対応による信頼性



決済代行事業

- ・国際ブランドルール
- ・PCIDSS
- ・割賦販売法
- ・個人情報保護法
- ・特定商取引法

金融関連事業

- ・資金決済法
- ・貸金業法
- ・犯罪収益移転防止法

* 日本：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」、EC購買額における決済サービス別のシェア

US：Mordor Intelligence「米国Eコマース市場規模・シェア分析-成長動向と予測（2025年～2030年）」、Most Used E-commerce Payment Methods, in Percentage, United States

2.2 AIの活用事例

AI活用が売上増及び収益性向上に貢献し1人あたり営業利益向上

AI活用実績

売上向上

GMO-PG LLM探索とAI検索を備えた **NEW**
決済開発ドキュメント整備



Agentic commerceへの布石 **NEW**
(シリコンバレースタートアップへの投資)

世界規模の取引データにもとづく
AI不正検知サービス「Forter」実装

GMO-EP fincode byGMO MCP対応

開発生産性向上 (コードレビュー自動化)

営業活動の生産性向上

サポート体制の高度化

GMO-PS 後払い与信の未回収率低減

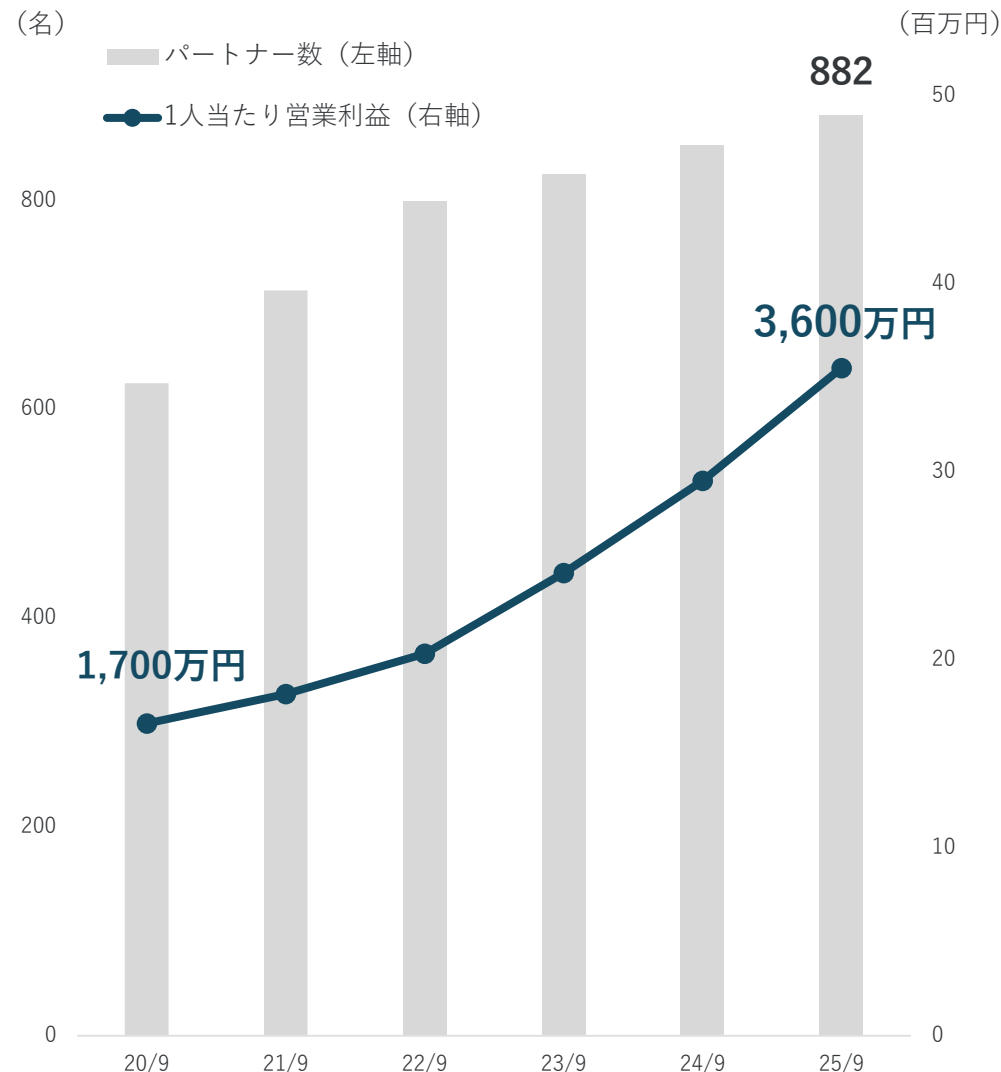
クレジットカード不正利用検知

人材育成
採用

対話型AIの活用 (AI社長/部長)

AI面接 **NEW**

パートナー（従業員）数及び1人あたり営業利益



3. 成長戦略

3.1 2030年もしくは31年の営業利益1,000億円のドライバー

営業利益1,000億円に向け各ドライバーの施策が進展

$$\begin{array}{l} \text{2030-31年} \\ \text{営業利益} \\ \mathbf{1,000} \text{億円} \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{決済領域*} \\ \hline \begin{array}{ccccc} \text{2025年} & & & & \\ \text{営業利益} & \text{市場の拡大} & \text{シェア拡大} & \text{収益性向上} & \\ \mathbf{300} & \times \mathbf{1.6} & \times \mathbf{1.6} & \times \mathbf{1.1} & \\ \hline \end{array} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{付加価値領域*} \\ \hline \mathbf{150} \\ \hline \end{array}$$

* 決済領域：GMO-PG単体（BaaS支援、給与FinTech除く）、GMO-EP単体、GMO-PS、GMO-FG連結
付加価値領域：BaaS支援、グローバル、GMO-RP、給与FinTech、GMOエンペイ他

3.2 市場拡大・シェア拡大の戦略

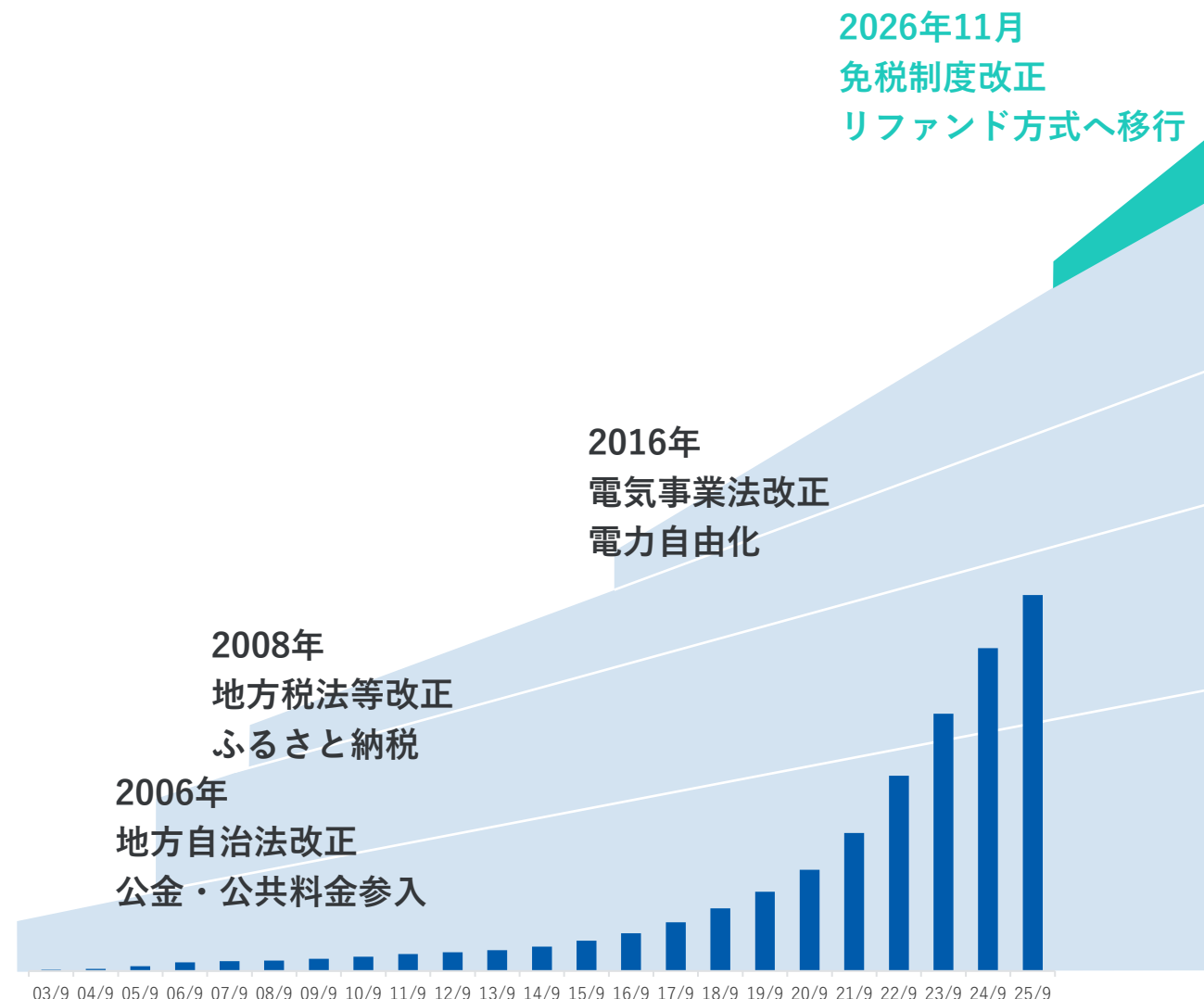
決済領域*					付加価値領域
2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上		
300	× 1.6	× 1.6	× 1.1	+	150

市場拡大・シェア拡大に向け3つの戦略を加速

3つの戦略	市場の拡大			シェア拡大		
1. 新規事業	イシューイング領域新事業	BaaS支援		業種別横展開	スポーツ観戦アプリ	▶ 3.4.3
	医療機関間連携DX（RP）	医療			ふるさと納税	▶ 3.4.3
					鉄道	▶ 3.4.4
2. 業務提携	J&J Tax free	免税還付金	▶ 3.3.1	Forter / 不正検知	承認率	
	国際ブランド	BtoB		freee / 請求書カード払い	BtoB	
				CSS / 入金管理（EP）	業務DX	
3. 投資	国内マイノリティ出資	小売		モバイルオーダー事業 の譲受（FG）	飲食	
	国内マイノリティ出資	エンタメ				
	国内マイノリティ出資	返金				
	海外マイノリティ出資	AI決済	▶ 3.10.2			

法改正や規制緩和を捉え市場を開拓し新たなTAMを創出

TAMの拡大イメージと決済処理金額推移（年間）



免税還付市場

株式会社J&J Tax Freeと戦略的提携
（JTBとJCBの合併会社である
免税システム大手事業者）

- ・免税返金に伴う送金ならびに
免税店との精算業務の自動化

GMO PAYMENT GATEWAY

2030年
免税還付額
4,000億円^{*3}

2030年
15兆円^{*2}

GMO FINANCIAL GATE

2025年
訪日外国人
旅行消費額
9兆円^{*1}

*1 観光庁「インバウンド消費動向調査2025年暦年（速報）及び10-12月期（1次速報）の結果について」 *2 観光庁「観光立国推進基本計画の改定について」

*3 観光庁「インバウンド消費動向調査2025年暦年（速報）及び10-12月期（1次速報）の結果について」より算出した1人当たり買い物費用割合を*2の2030年訪日外国人旅行消費額に乘じて買い物代相当額を推計し、消費税率10%を乘じて算出。

BtoB市場開拓に向けた提携/プロダクト強化を推進

請求書カード払い byGMO（GMO-PG）

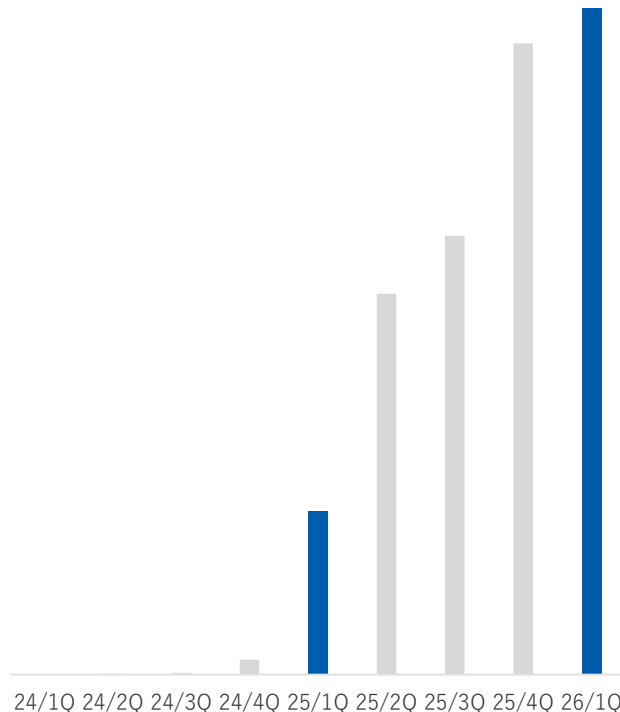
パートナー提携を推進

24/1Q ユーシーカード

25/1Q アメリカン・エクスプレス

26/1Q freee **NEW**

売上
前年同期比
約4倍



GMO掛け払い（GMO-PS）

業種特化プラットフォームを開拓

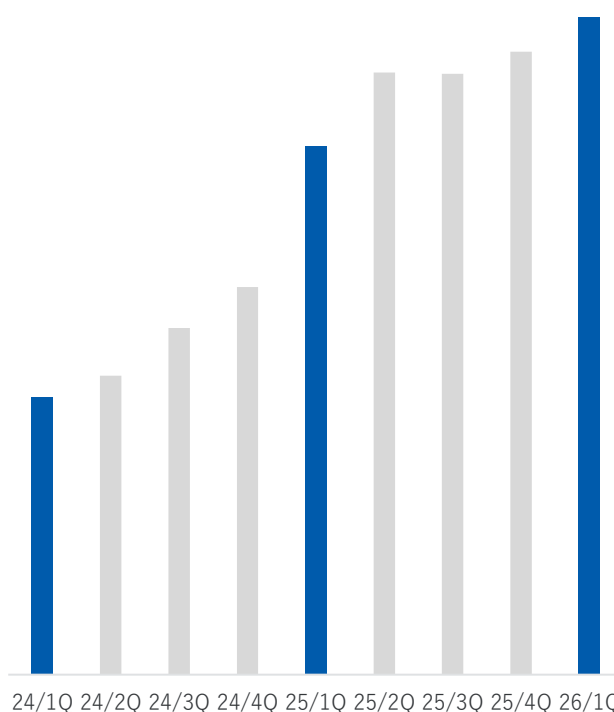
26/3Q 請求書発行 **NEW**

26/3Q 食品卸 **NEW**

26/4Q 公金 **NEW**

26/4Q 製造業卸 **NEW**

売上
前年同期比
+24.5%



fincode byGMO（GMO-EP）

25年9月

NEW

みずほ銀行との
企業間決済PF「M's PayBridge」に
ビジネスカードと口座振替を追加

25年9月/11月

NEW

2つのオプション機能追加により
柔軟なキャッシュフローを設計可能に



26年3月

NEW

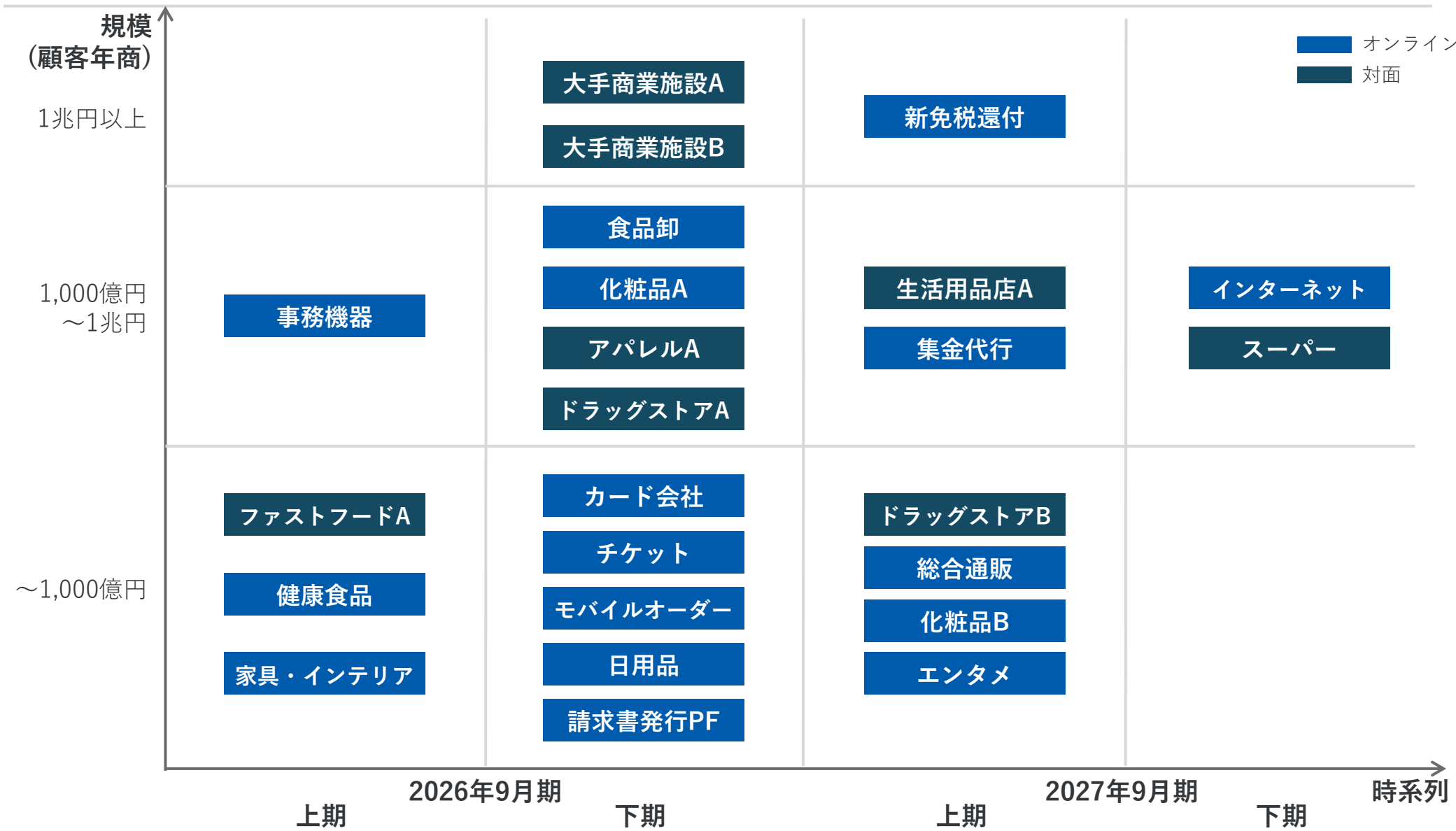
住友生命保険の100%子会社 CSSと協業
多様な事業者のバックオフィスDXを
共同で推進

3.4.1 シェア拡大：GMO-PG連結大型パイプライン

決済領域*				付加価値領域*	
2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上		
300	×	1.6	×	1.6	×
				1.1	+
					150

オンライン/対面市場における今後の新規大手獲得が進む

オンライン決済（GMO-PG/PS）及び対面決済（GMO-FG）の新規パイプライン（内示済以上）



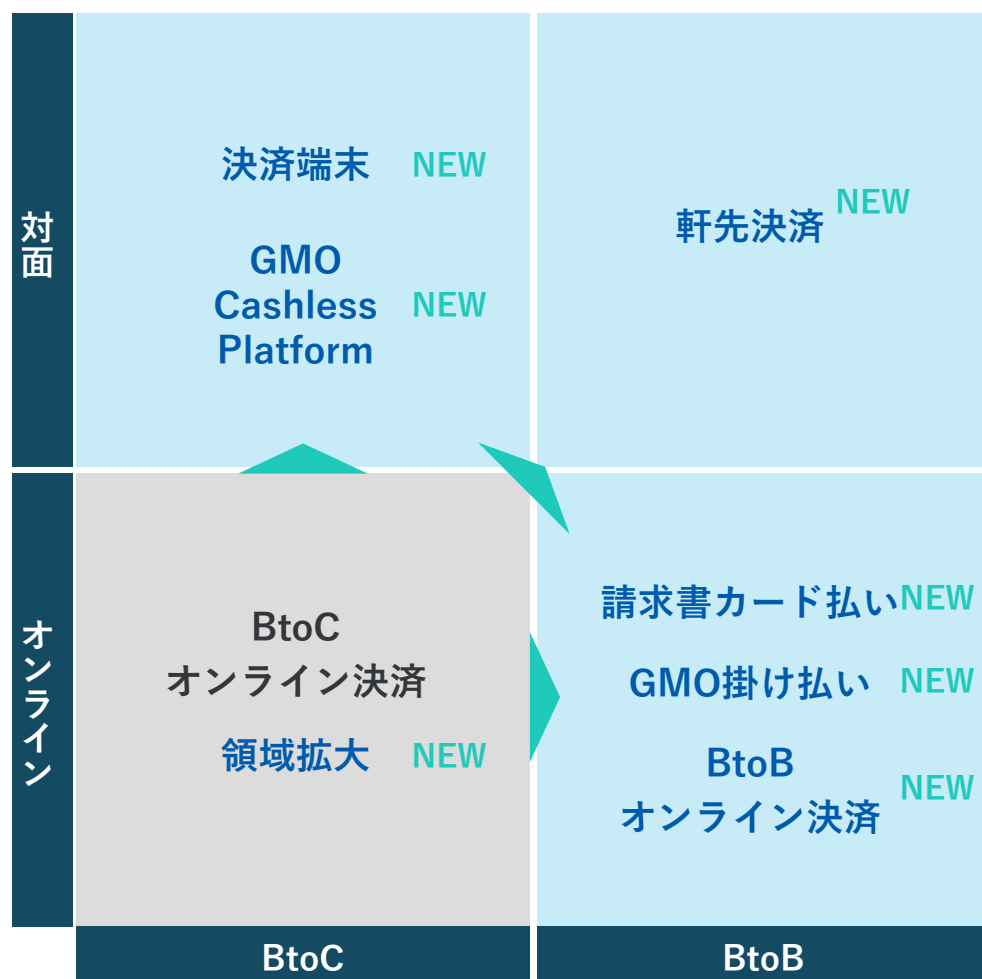
3.4.2 シェア拡大：リバンドリング戦略

決済領域		付加価値領域	
2025年 営業利益	300	市場の拡大 × 1.6	シェア拡大 × 1.6
		収益性向上 × 1.1	+
			150

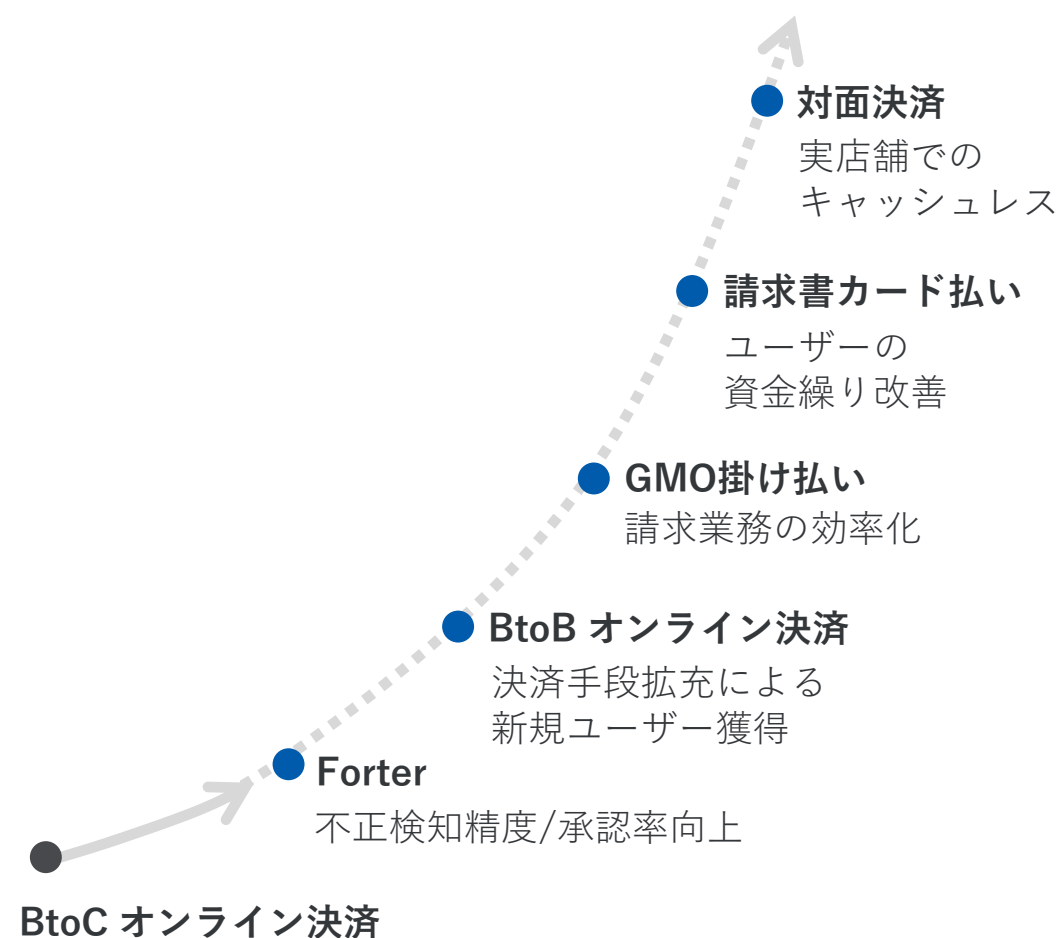
食品卸プラットフォームに対し複数プロダクトを提供拡大

食品卸プラットフォームへのプロダクト展開事例（内示済以上）

NEW 26/3Q以降順次リリース予定



顧客への提供価値

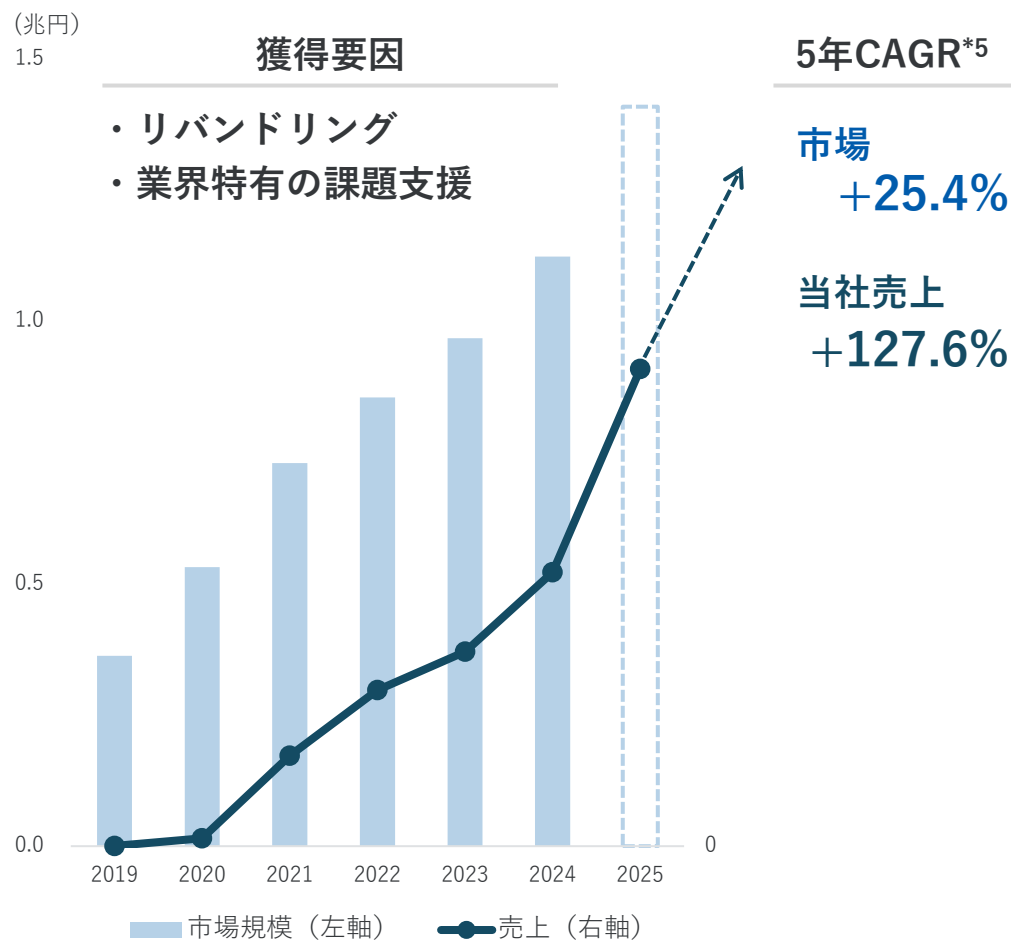


3.4.3 シェア拡大：非物販ターゲット業種

決済領域*				付加価値領域
2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上	
300	×	1.6	×	1.1
				+
				150

業種ノウハウ・プラットフォームを築き業界シェア獲得

スポーツ観戦アプリ市場規模(取扱高)*¹及び当社売上*²



顧客獲得時期

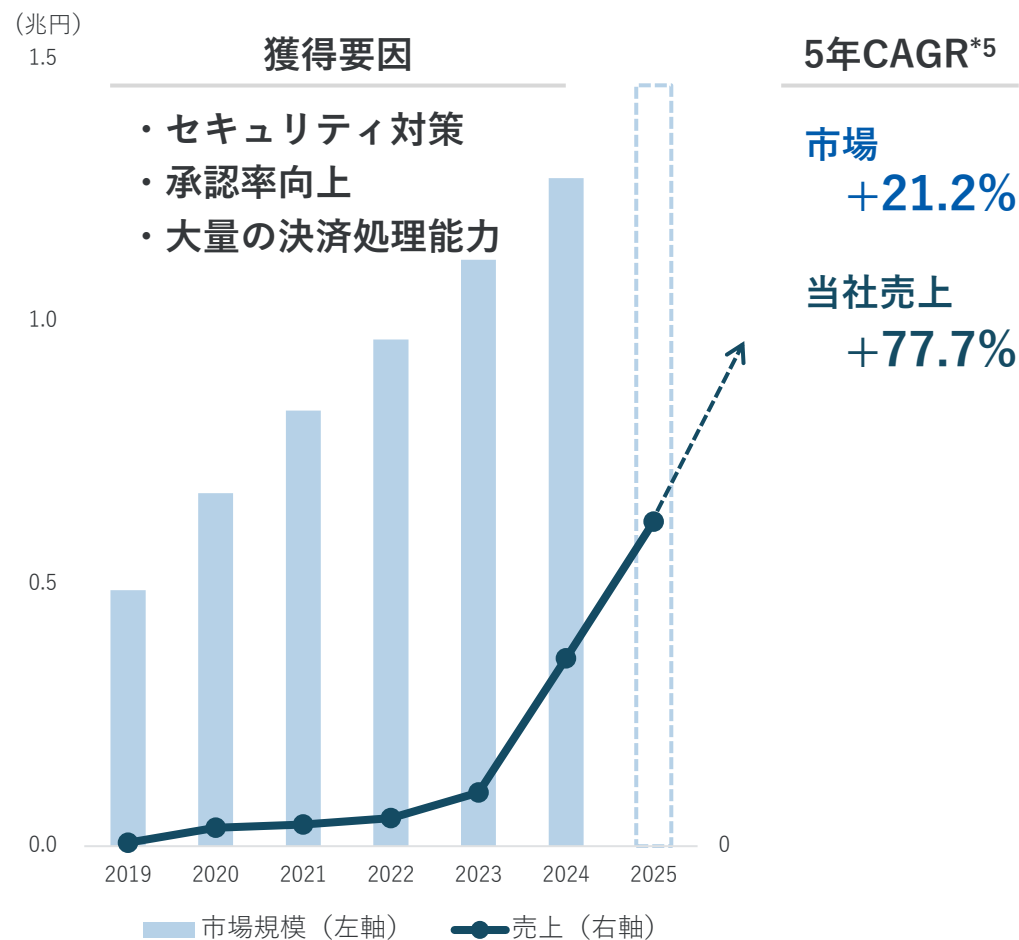


*¹ 特定のスポーツ観戦アプリ市場規模。市場規模は当社調べ、2025年度は当社予想 *² 当社会計年度（9月期）における売上

*³ 取扱高ベース。総務省「ふるさと納税に関する現況調査結果（令和7年度実施）」、2025年度は当社予想 *⁴ 暦年（1～12月）における売上

*⁵ 市場は2024年度、当社売上は2025年度における5年CAGR

ふるさと納税市場規模(取扱高)*³及び当社売上*⁴



顧客獲得時期



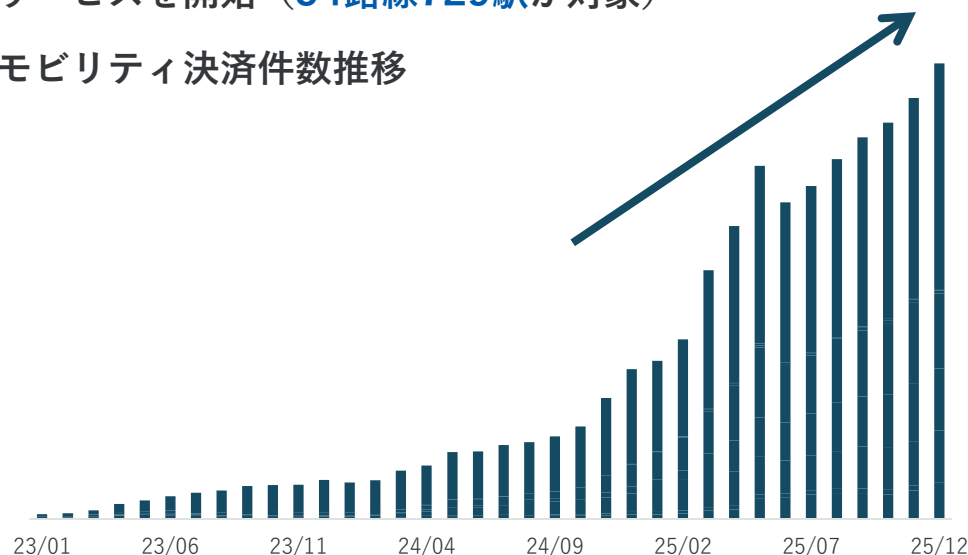
地域のインフラを担う鉄道事業者を広範な領域で支援

鉄道領域

2026年3月

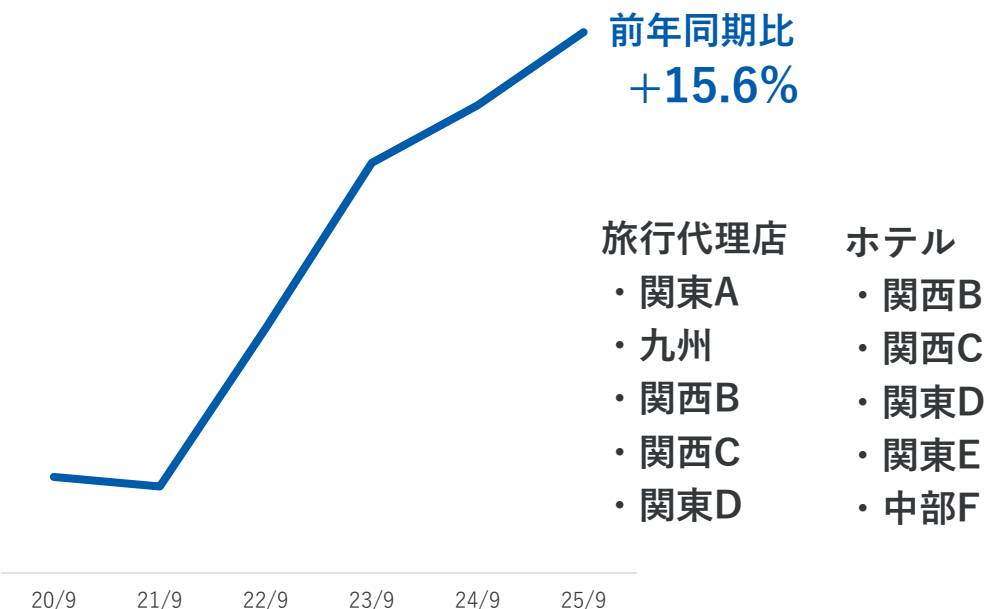
関東の鉄道事業者**11社**がモビリティ決済の相互乗り継ぎサービスを開始（**54路線729駅**が対象）

モビリティ決済件数推移



流通・不動産領域

鉄道系旅行代理店・決済オンライン/対面GMV推移



旅行代理店

- ・ 関東A
- ・ 九州
- ・ 関西B
- ・ 関西C
- ・ 関東D

ホテル

- ・ 関西B
- ・ 関西C
- ・ 関東D
- ・ 関東E
- ・ 中部F

商業施設への決済端末導入

- ・ 大手鉄道事業者の実績を基に横展開

JR西日本の独自のキャッシュレス決済アプリ

「Wesmo!」の立上げ及び共通決済基盤の構築支援

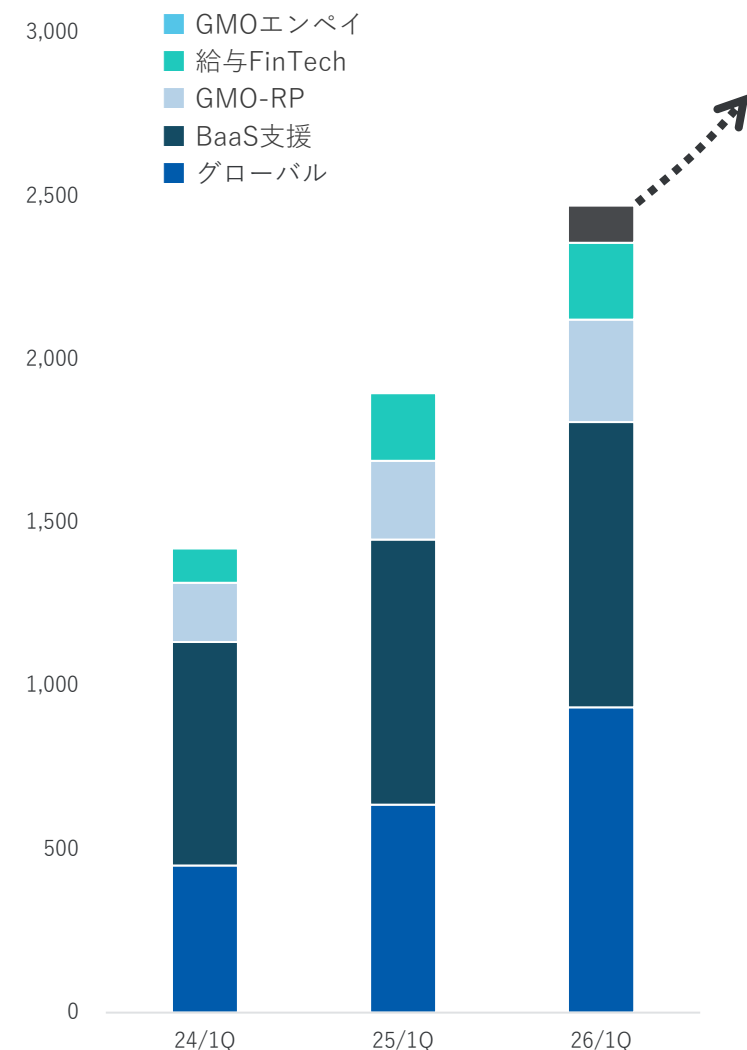
3.5 付加価値領域

決済領域*					付加価値領域	
2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上			
300	×	1.6	×	1.6	×	1.1
					+	150

営業利益率74%のグローバルが牽引し売上成長+30%を継続

付加価値領域売上（1Q）

（百万円）



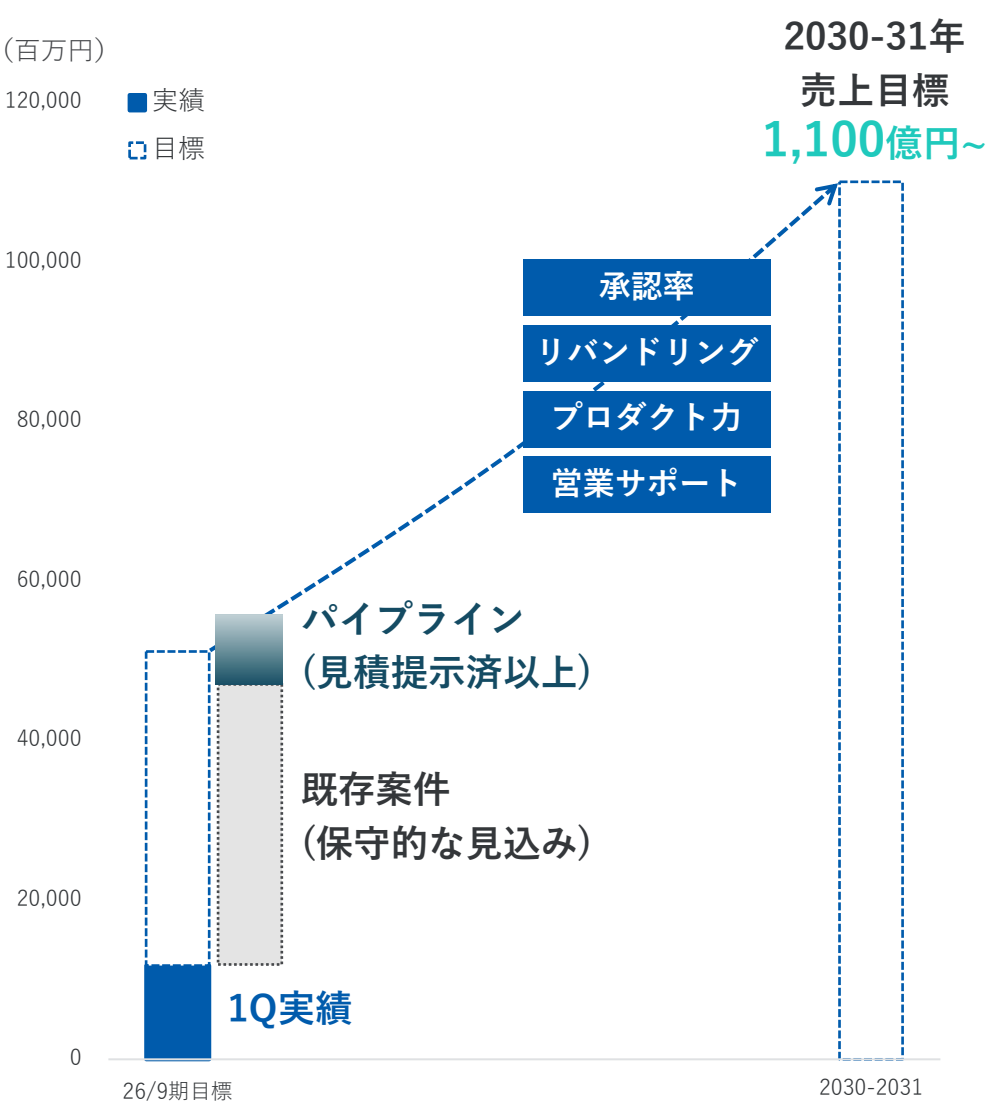
	前年同期比		要因
	25/1Q	26/1Q	
合計	+33.4%	+30.3%	
GMOエンペイ	-	-	稼動施設数が24年12月末比30%増 25年9月に単月黒字化し継続
給与FinTech*	+96.7%	+13.7%	特定パートナーとのスキーム変更 影響を除くとYoY+86.2%
GMO-RP	+33.4%	+30.2%	予約SaaSの提供拡大
BaaS支援	+18.5%	+7.7%	来期以降稼動の大型案件獲得が進む
グローバル	+41.3%	+46.7%	米国が牽引 YoY+94.9%

* 給与FinTechの前年同期比は、即給 byGMOに加え、送金サービスに含まれる給与関連送金サービス、e-pay sugumo等を含む合計値で算出。
即給 byGMOは、24/1Qから一部スキーム、26/1Qから全てのスキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。全期間においてグロス計上に組み替えた前年同期比を表記。

3.6 GMO-PG単体：オンライン決済

下期に向け案件を積み上げ、来期以降成長回帰に向け施策が進展

GMO-PG単体 売上実績及び計画（通期）



課題と対処

課題	・ 物販ECの成長率が市場並み
対処	・ 新規開拓特化チームの稼働 ・ プロダクト営業×アカウント営業体制 ・ 非物販ECパートナー開拓

来期以降の成長に向けた主な案件

市場拡大

26/2Q~ freeeと提携し請求書カード払いを提供

27/1Q~ 新免税リファンド領域での送金・DX支援

26/9期上期

26/9期下期

27/9期

健康食品

食品卸

集金代行

家具・インテリア

カード会社

総合通販

チケット

化粧品

モバイルオーダー

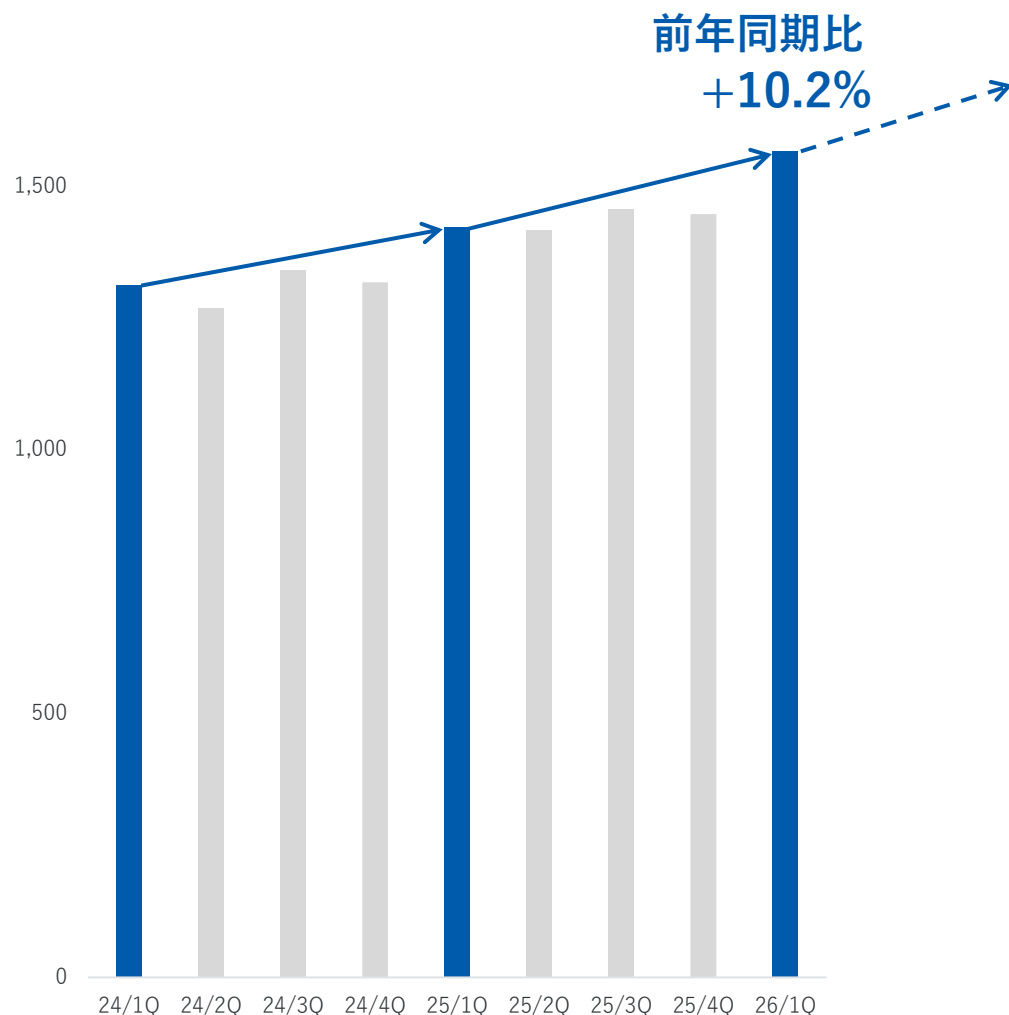
インターネット

シェア拡大

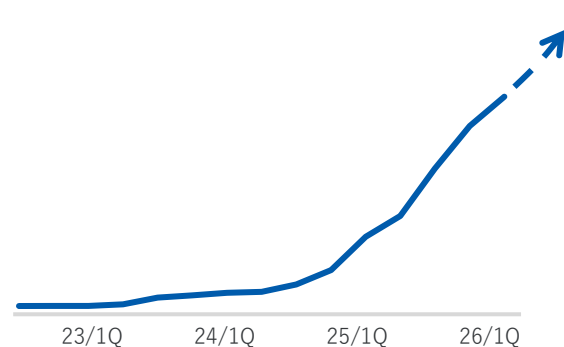
3.7 GMO-EP

fincode byGMOの導入拡大により売上10.2%増

GMO-EP売上収益（四半期推移）



fincode byGMOの進展



・エンジニアファーストな
プロダクト設計
・国内サポート体制

加盟店の資金繰りを改善するサービスをリリース

- ・ 25/9 fincodeビジネスカード
- ・ 25/11 fincode請求書カード払い

稼動済み

- 25/4Q SME支援PF
- 26/1Q メディカル

稼動待ち

- 26/2Q 教育関連PF
- 26/3Q モバイルオーダー
- 26/3Q DX支援PF

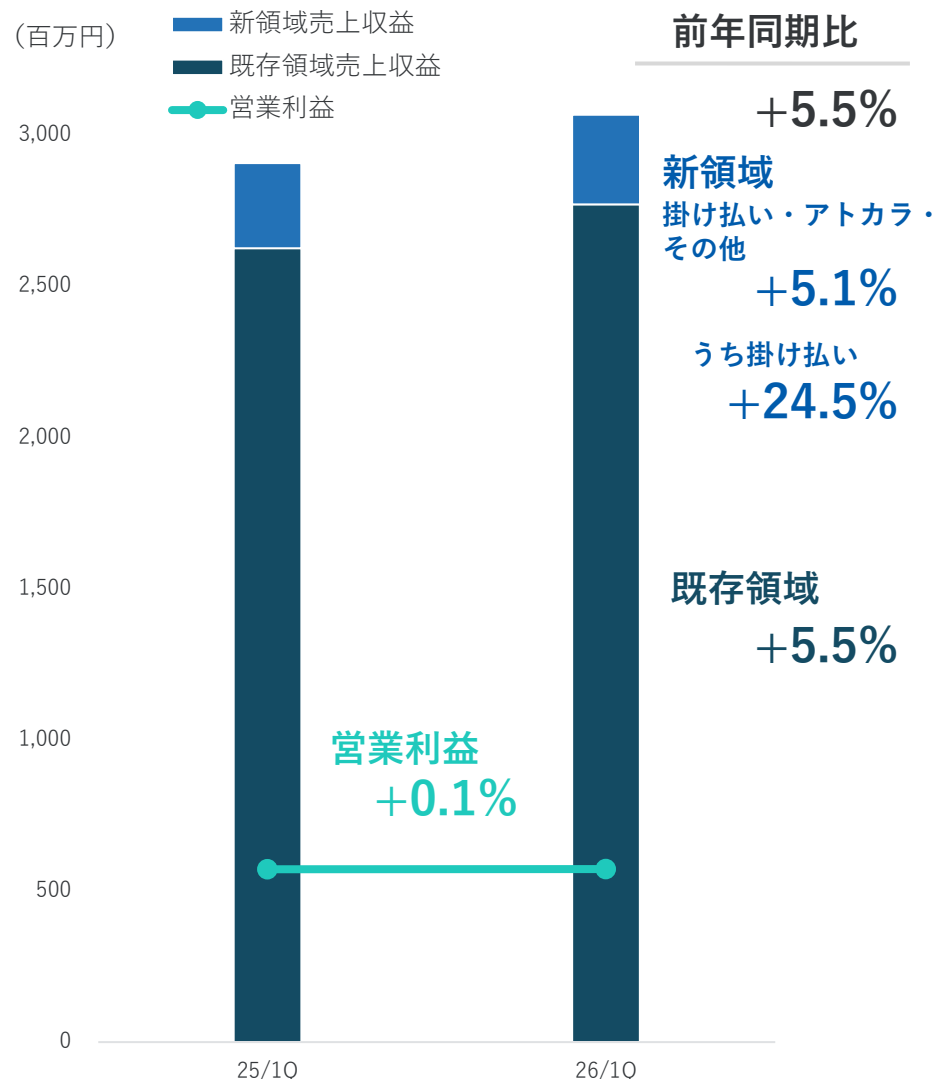
25/12 住友生命保険相互会社の100%子会社である
株式会社CSSと協業
fincode byGMOを通じてBtoB領域の開拓を加速

*

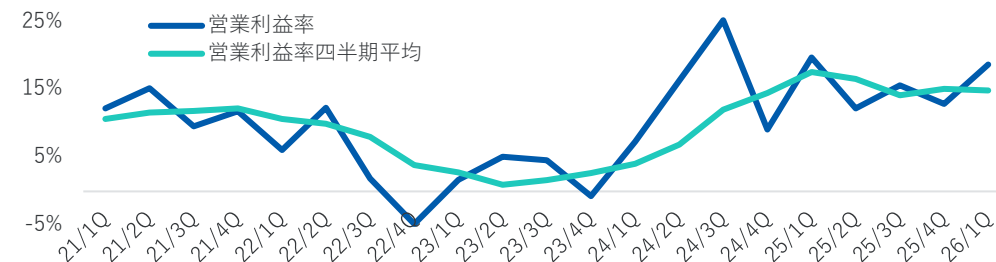
3.8 GMO-PS

PSP × 後払い決済を強みに当期稼働の大型案件を複数獲得済み

GMO-PS売上収益及び営業利益（1Q）



GMO-PS営業利益率推移（四半期）



・債権回収部門の設置

稼働待ち案件パイプライン

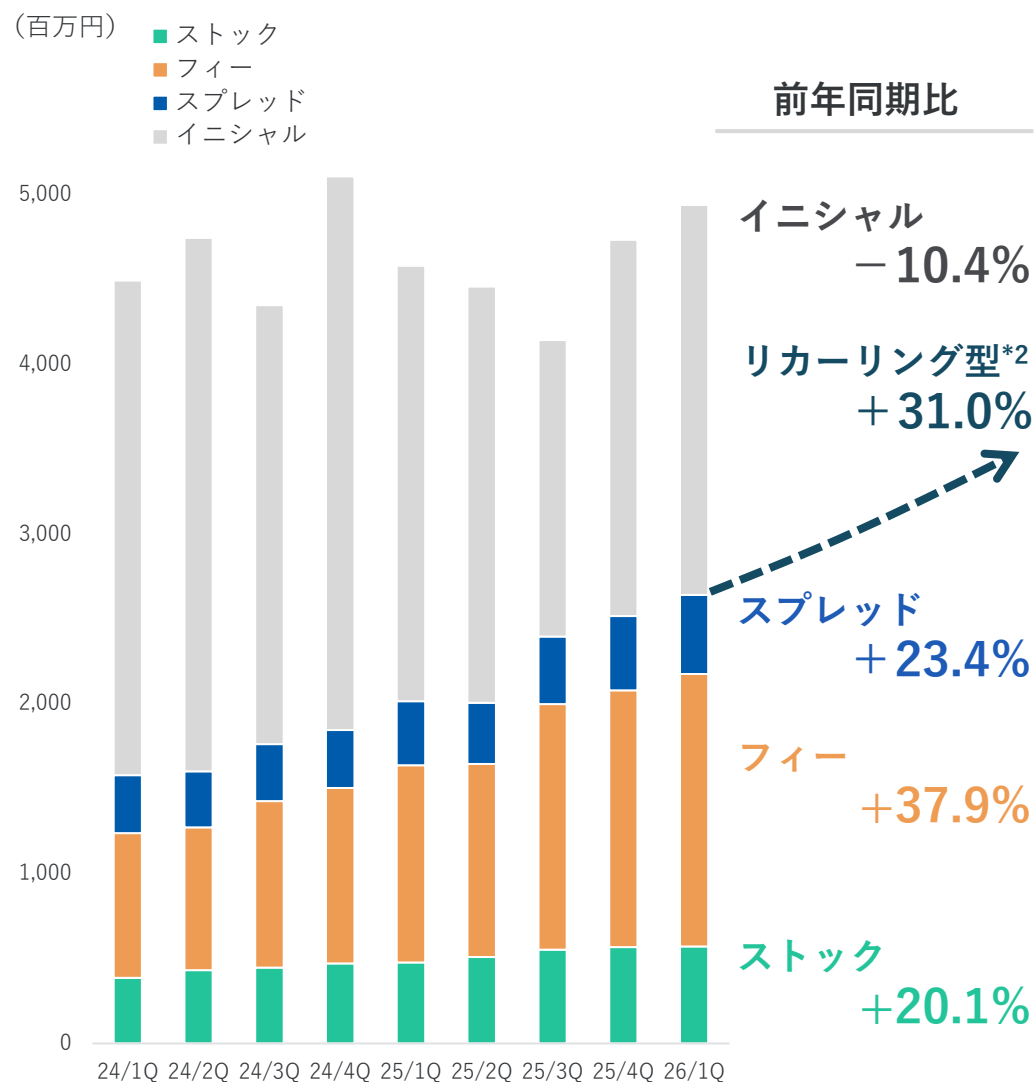
- ・ GMO-PGと協働しカード移行連携を訴求
高い購入率（後払い） & 高い継続率（カード決済）
- ・ 他社リプレイス及び自社後払い事業者の新規獲得
- ・ BtoBプラットフォームとの連携

後払い		掛け払い	
26/2Q	化粧品	26/3Q	請求書発行
26/3Q	住宅設備機器	26/3Q	食品卸
26/3Q	化粧品	26/4Q	公金
26/3Q	食品	26/4Q	製造業卸

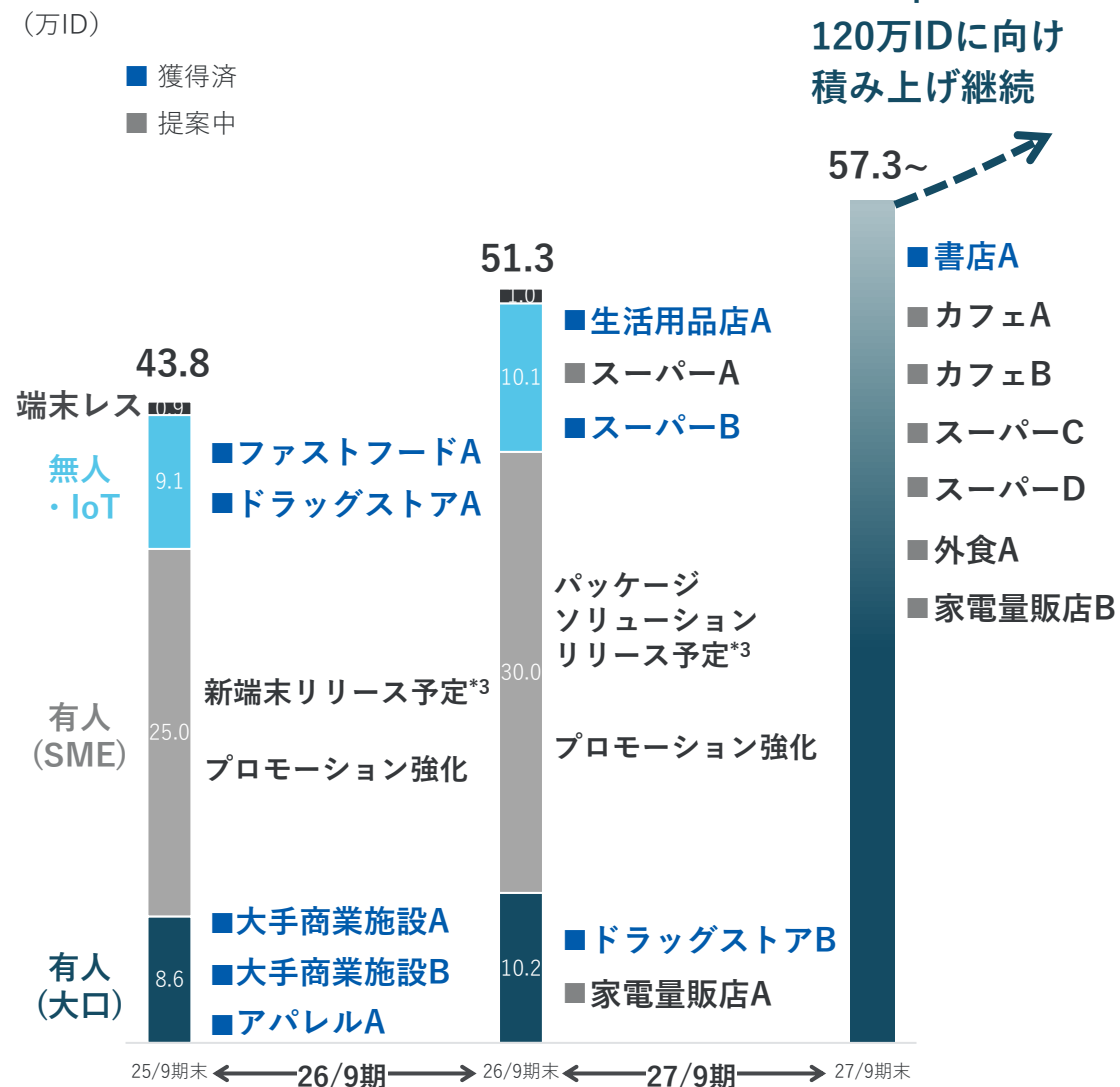
3.9 GMO-FG連結：対面決済

来期以降も生活領域加盟店を中心にパイプラインを積み上げ

GMO-FG連結ビジネスモデル別売上*1（四半期推移）



パイプラインの状況及びID数の積み上げ

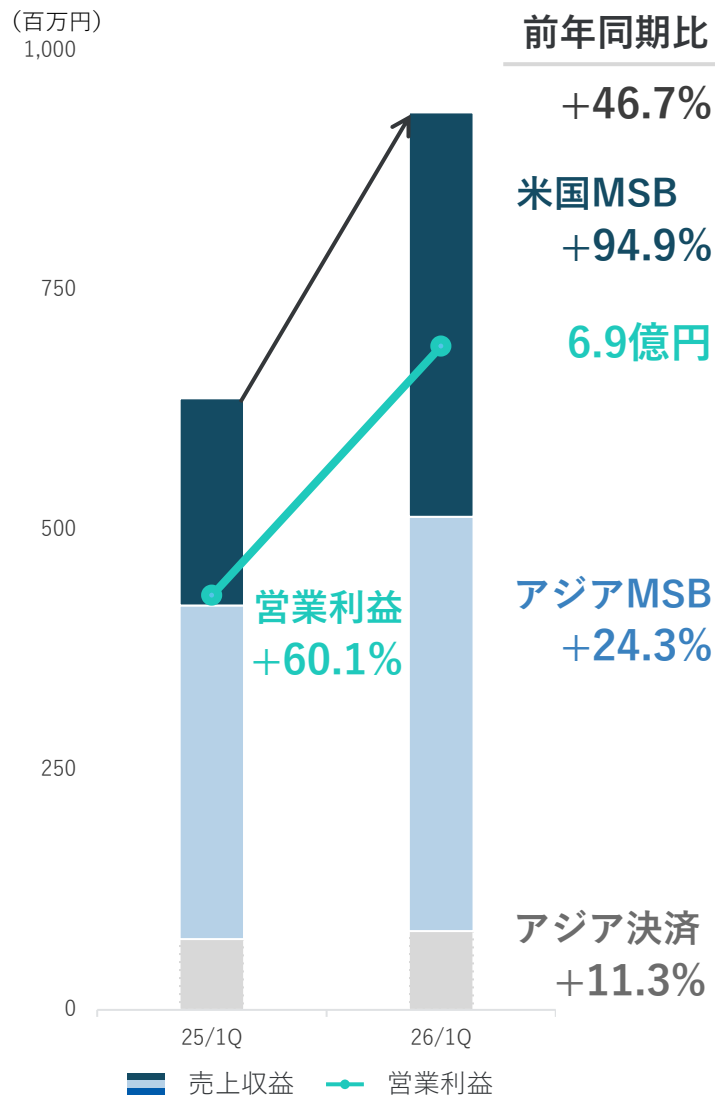


*1 GMO-FG連結における業績数値 2 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

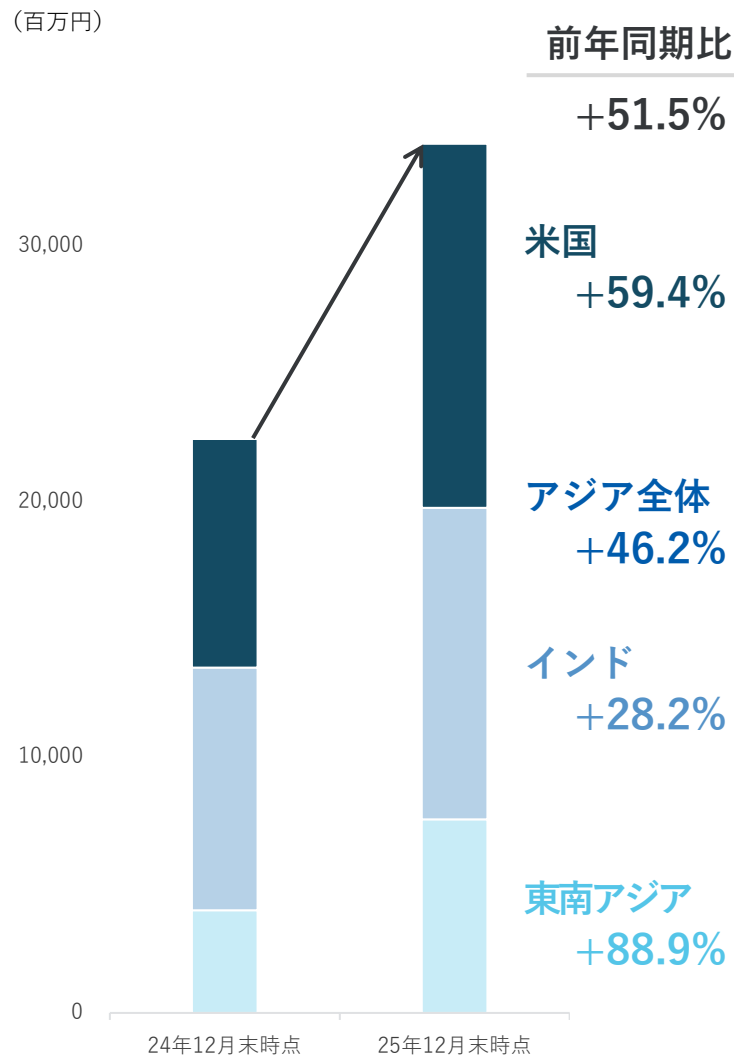
*3 イニシャルには寄与しないものの、センター接続ID数は増加

重点国(米/印)の深掘りにより中期営利目標40-50億円は射程圏内

売上収益・営業利益（1Q）



融資残高（12月末）



貸出金利とロス率

良質なクレジットアセット
を積上げ

加重平均金利

10%

当社ロス率

0.6%以下

海外MSB事業
開始以降のロス率

還流（シナジー）の実現

投資先×融資

fundbox

CITCON

AI融資エンジン×融資

越境決済×融資

3.10.2 グローバル：マイノリティ投資実行

AI×EC (Agentic Commerce) 台頭への布石として、 Agentic Payment (データ保護×接続) のインフラ技術を先取り



VGS

VGSへのマイノリティ投資＝日本市場へ最速の技術移転と事業機会の確保

外部環境：AIが変える商流

AIが「検索→比較→購入→継続課金管理」
まで自動化

決済の勝負は「処理」から
「安全なデータ持続能力」へ移行



機密データを持たない/漏らさない



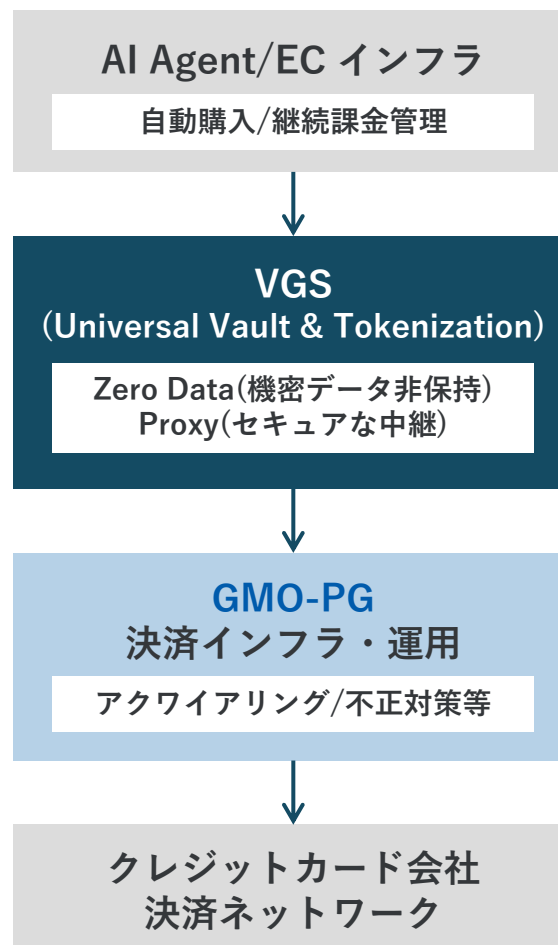
マルチPSP・アクワイアラー接続



動的ルーティング/最適化



コンプライアンスの摩擦を最小化



GMO-PGの戦略的価値

時間 - 席取り

日本への波及前に将来の標準となり得る
基盤技術(Agentic Payment)を先行確保

収益 - エンタープライズ勝率向上

当社の強み(承認率改善/運用/不正対策)に
VGSの強み(データ保護/接続性)を加え
大手案件の獲得力を強化

拡張性 - 決済+付加価値

決済処理による収益に加え
セキュリティ・データ接続のレイヤーで
付加価値を獲得

4. サステナビリティ

4.1 サステナビリティ：外部からの評価

CDP気候変動レポートにおいて最高評価「Aリスト」企業に初選定

CDP気候変動レポート2025（2025年12月公表）

評価されたポイント



前回
(2024年)
B

今回
(2025年)
A

全世界22,100社超のうち、
877社が認定（約4%）

企業のGHG（温室効果ガス）排出量の管理、
気候変動への対応力、関連情報の開示を総合的に評価し、
国際基準に照らして最高水準にある企業に付与される

①国際基準の目標設定



SMTiよりGHG削減目標の認定を取得

②サプライチェーン全体での対応

- ・取引先及びサプライヤー向け調達基準を策定
- ・GHG削減に向けた適切な測定および対話を実施

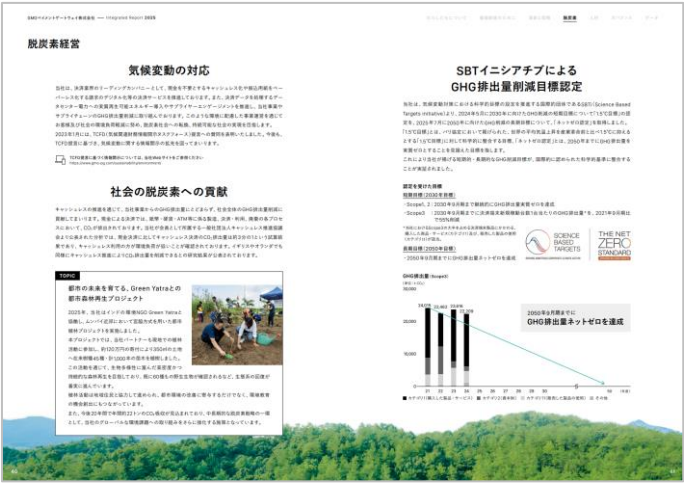
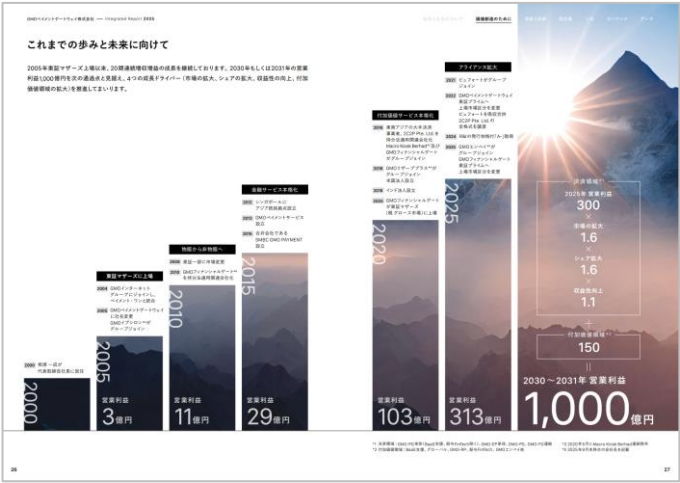
③確実な実行と信頼性の担保

- ・実質再生可能エネルギーを活用し
3年連続でカーボンニュートラルを継続
- ・Scope1-3の全排出量データにつき、
4年連続で第三者保証を取得

4.2 サステナビリティ：統合報告書

2025年9月期統合報告書を発刊

2025年9月期統合報告書
https://www.gmo-pg.com/news/pdf/20260213_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf



主要コンテンツ

- ・ トップメッセージ
- ・ サステナビリティ経営の進展
- ・ エコシステム
- ・ これまでの歩みと未来に向けて
- ・ 連結各社の事業戦略
- ・ 脱炭素経営
- ・ 人材戦略 - 人材開発
- ・ 監査等委員会座談会

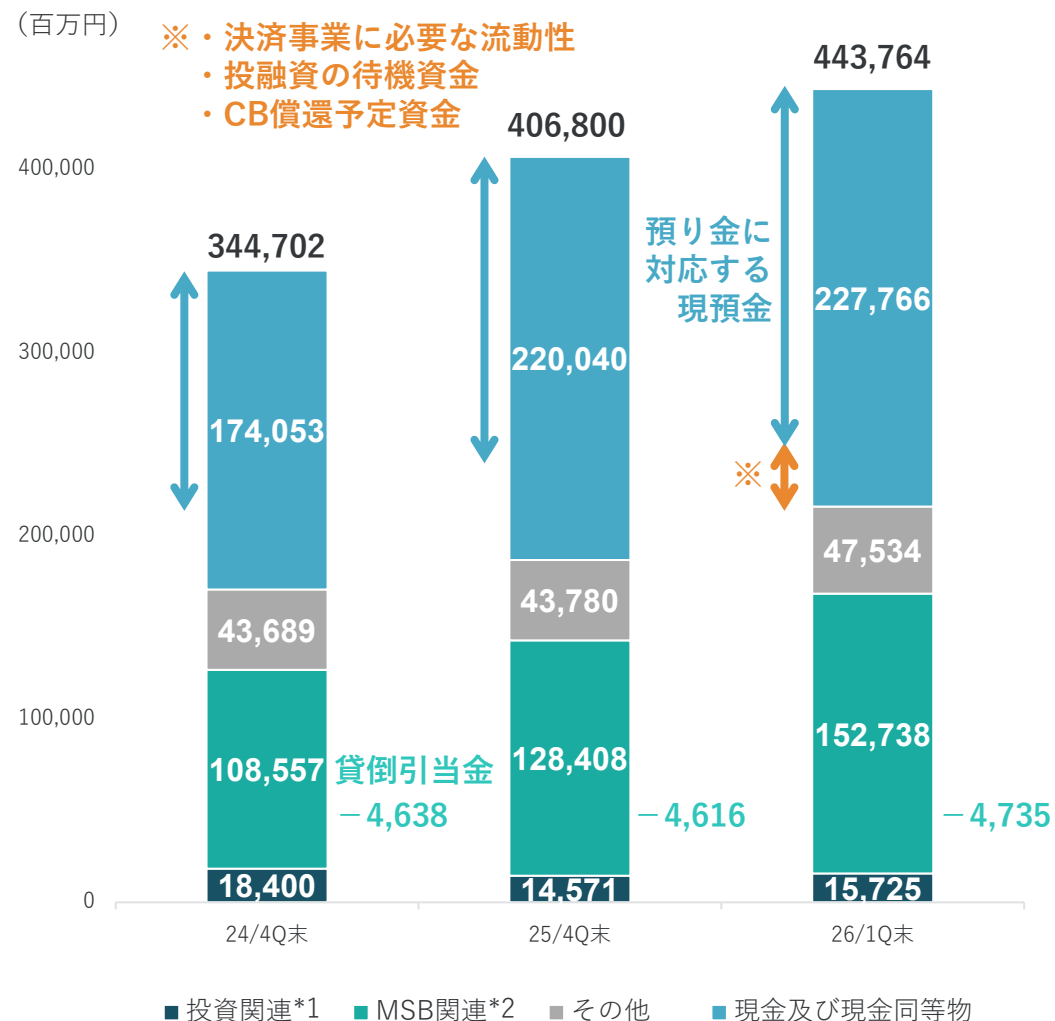


5. 財務ハイライト・参考資料

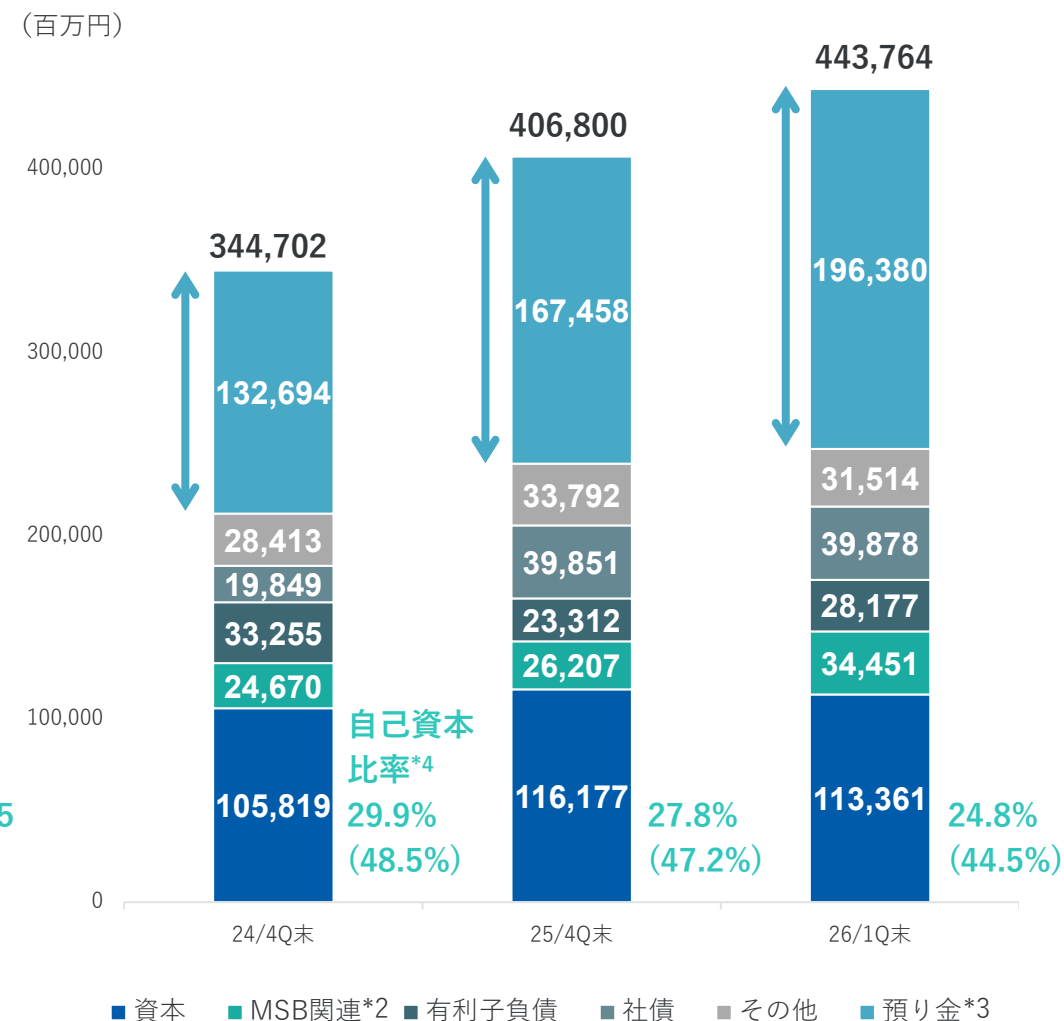
5.1.1 連結貸借対照表

事業拡大に伴い預り金及びMSB関連資産が増加

資産



負債・資本



*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

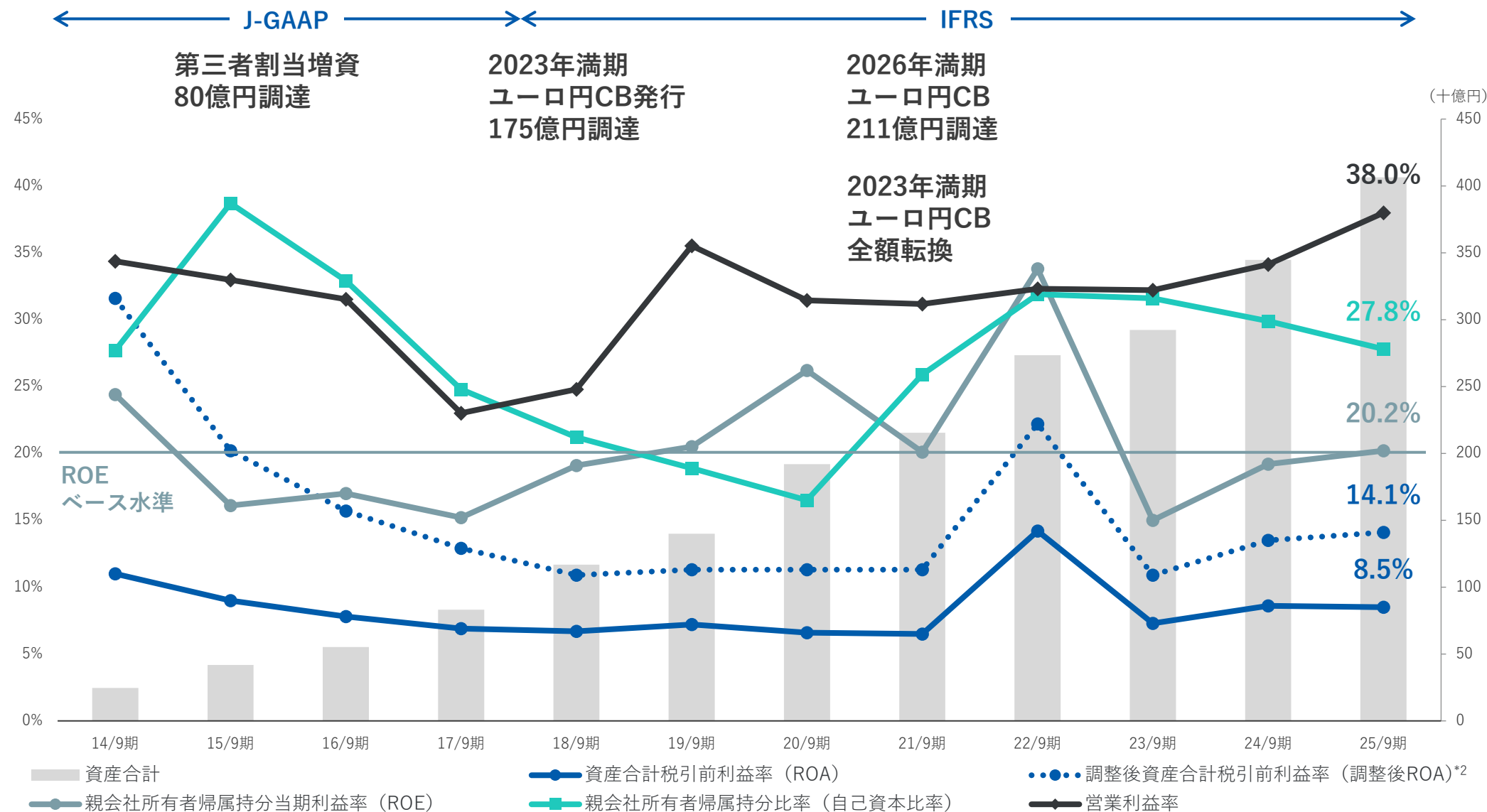
*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 預り金のほぼ全額が代表加盟店契約及び送金サービスの加盟店による一時的な預り金

*4 自己資本比率：親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計/資産合計）。括弧内は調整後親会社所有者帰属持分比率（親会社の所有者に帰属する持分合計/（資産合計－預り金））

*5 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

5.1.2 主要連結財務指標*1

収益性・資本効率・資本基盤のバランスを図り事業運営



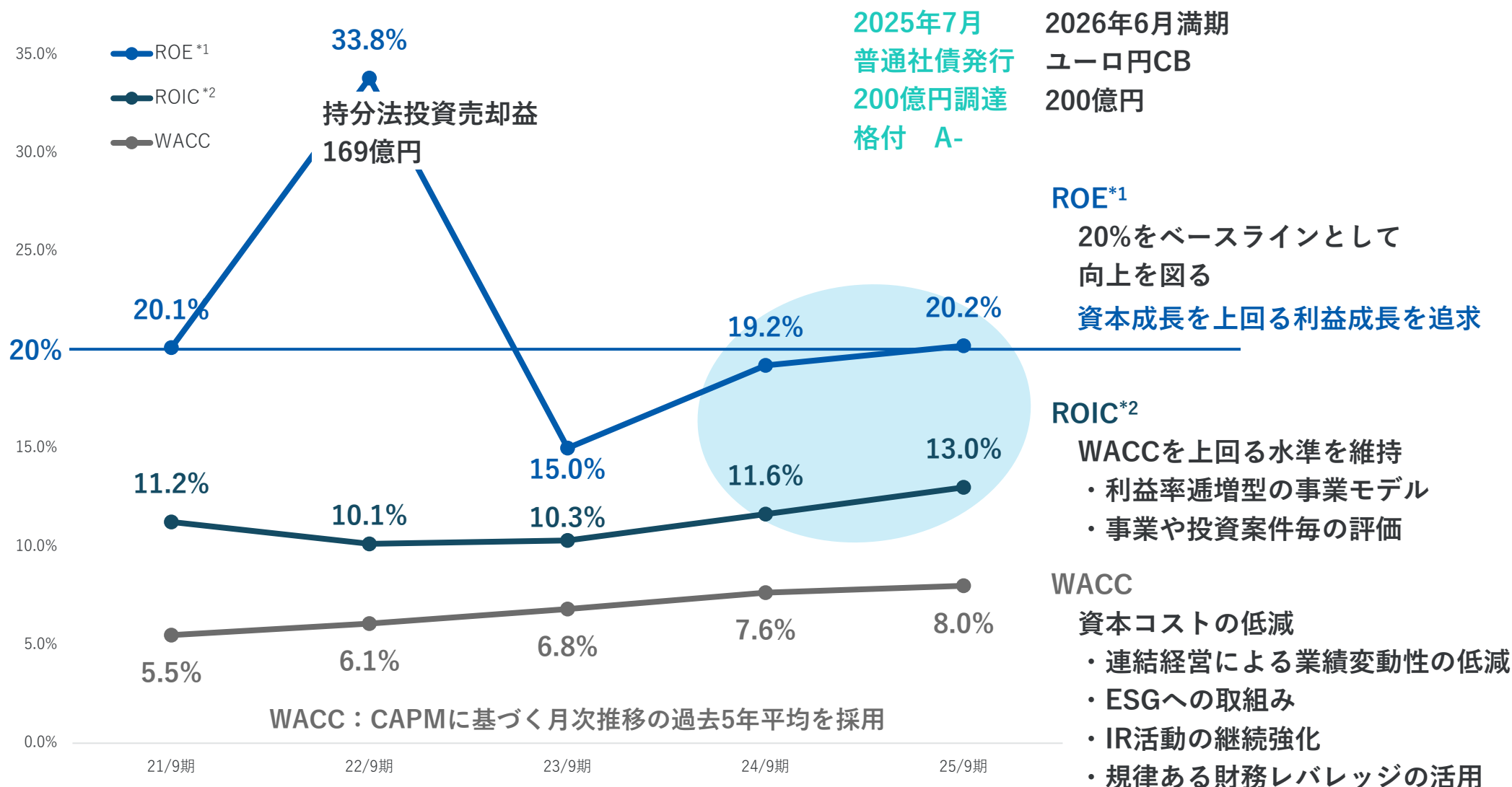
*1 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

*2 国際会計基準 (IFRS) では税引前利益を分子、預り金を除く資産合計を分母、日本基準 (J-GAAP) では経常利益を分子、預り金を除く総資産を分母として算出

5.1.3 資本効率

各事業及び連結全体の資本効率を意識しROIC1.4%/ROE1.0%向上

ROE*1／ROIC*2／WACCの年推移



*1 ROE = 親会社の所有者に帰属する当期利益 / 親会社の所有者に帰属する持分合計

*2 ROIC = NOPAT(営業利益 × (1 - 実効税率)) / 投下資本(有利子負債 + 資本合計)

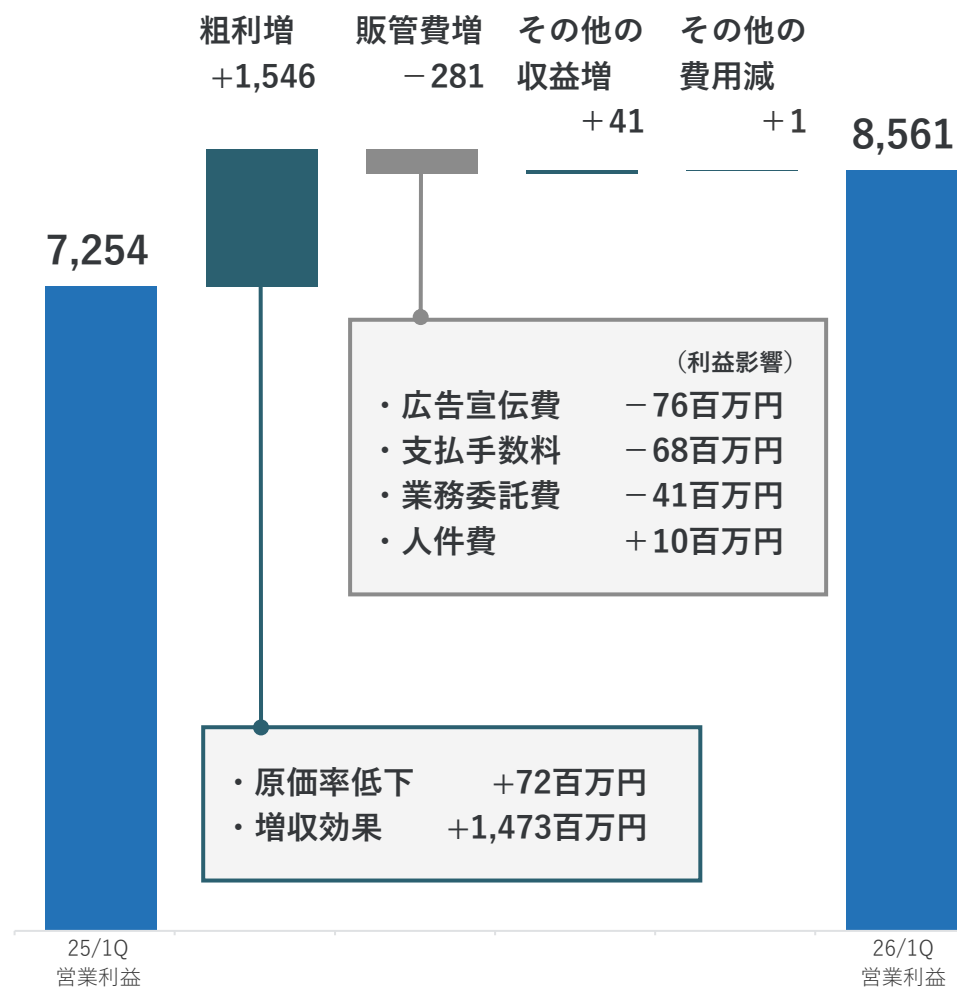
5.2 連結営業利益・税引前利益の増減要因

粗利が計画比3.4%増、営利は計画通り、税前利益は計画比7.5%増

営業利益の増減要因*

前年同期比 +18.0%

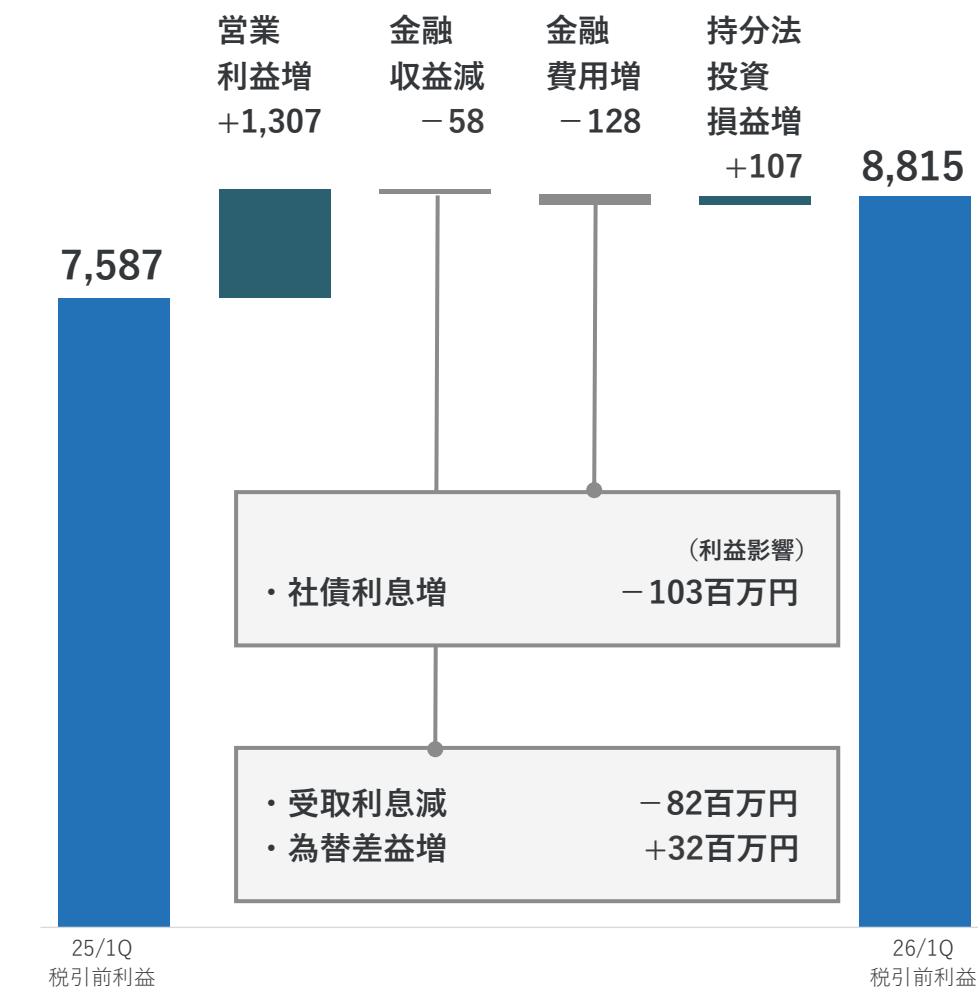
(百万円)



税引前利益の増減要因*

前年同期比 +16.2%

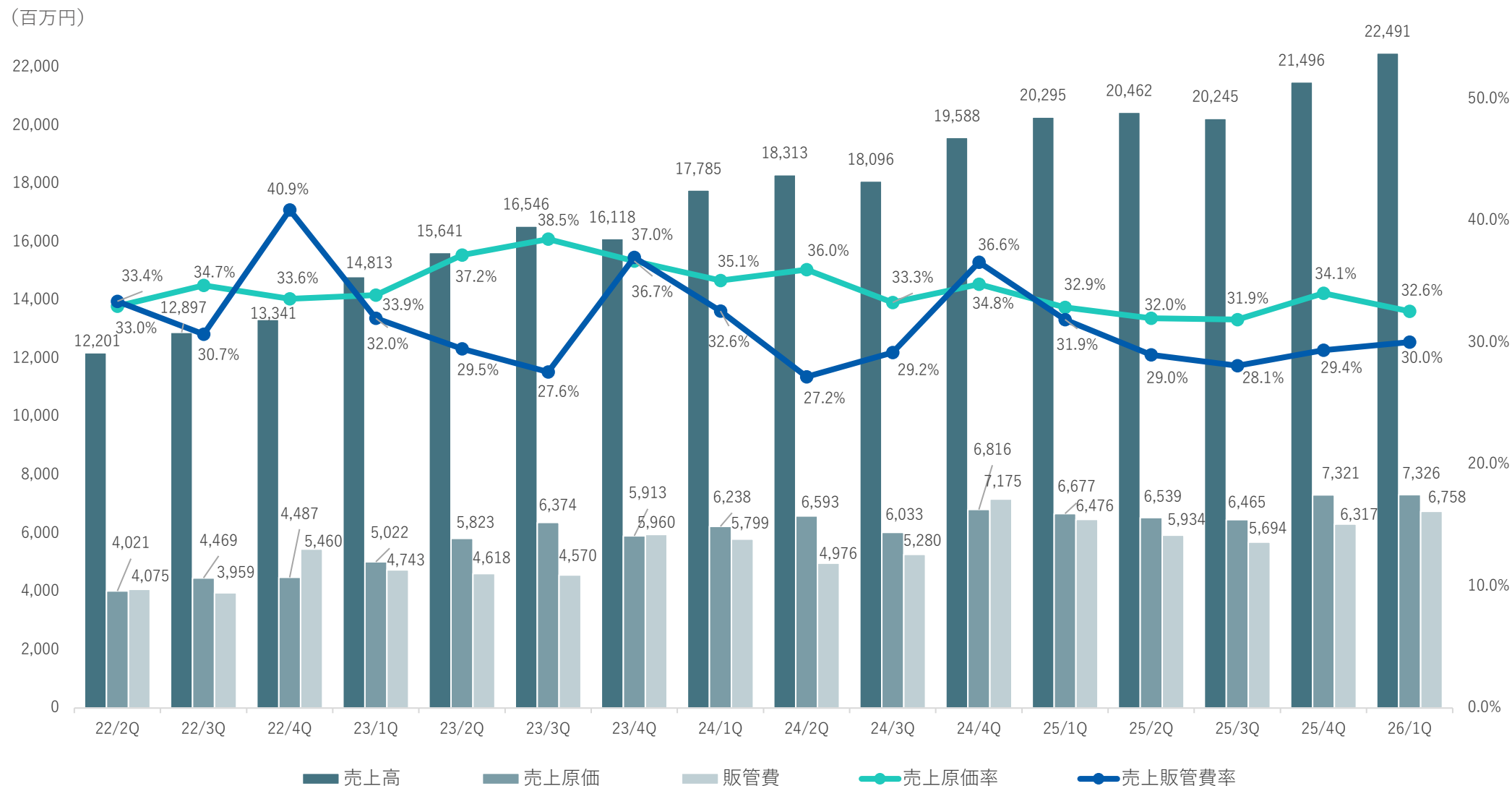
(百万円)



* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+ - を表記

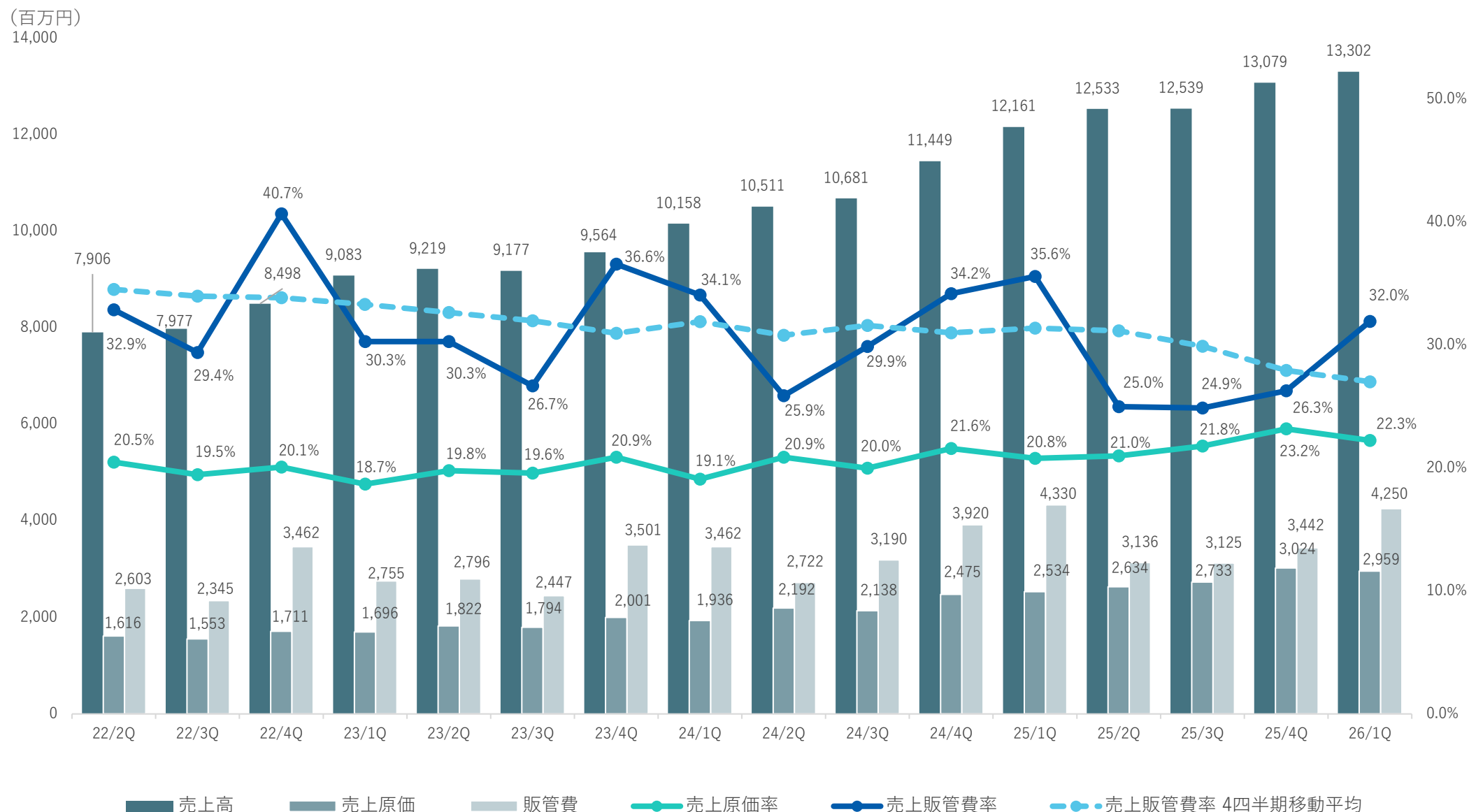
5.3.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



5.3.2 GMO-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



* 連結調整前の数値

5.4 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益

（百万円）

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

1Q

2Q

3Q

4Q

■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期 □ 2026年9月期

連結営業利益

（百万円）

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

1Q

2Q

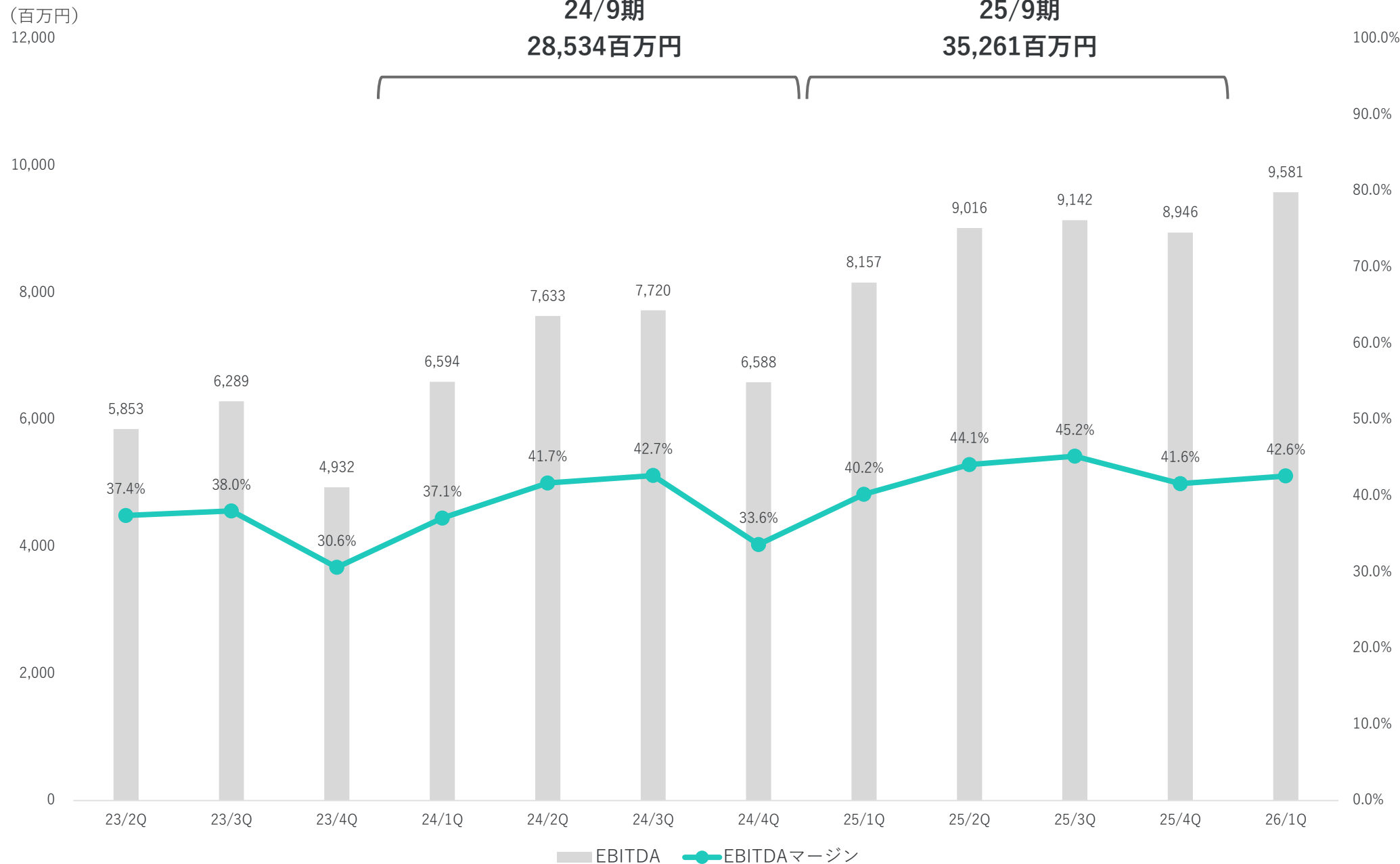
3Q

4Q

■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期 □ 2026年9月期

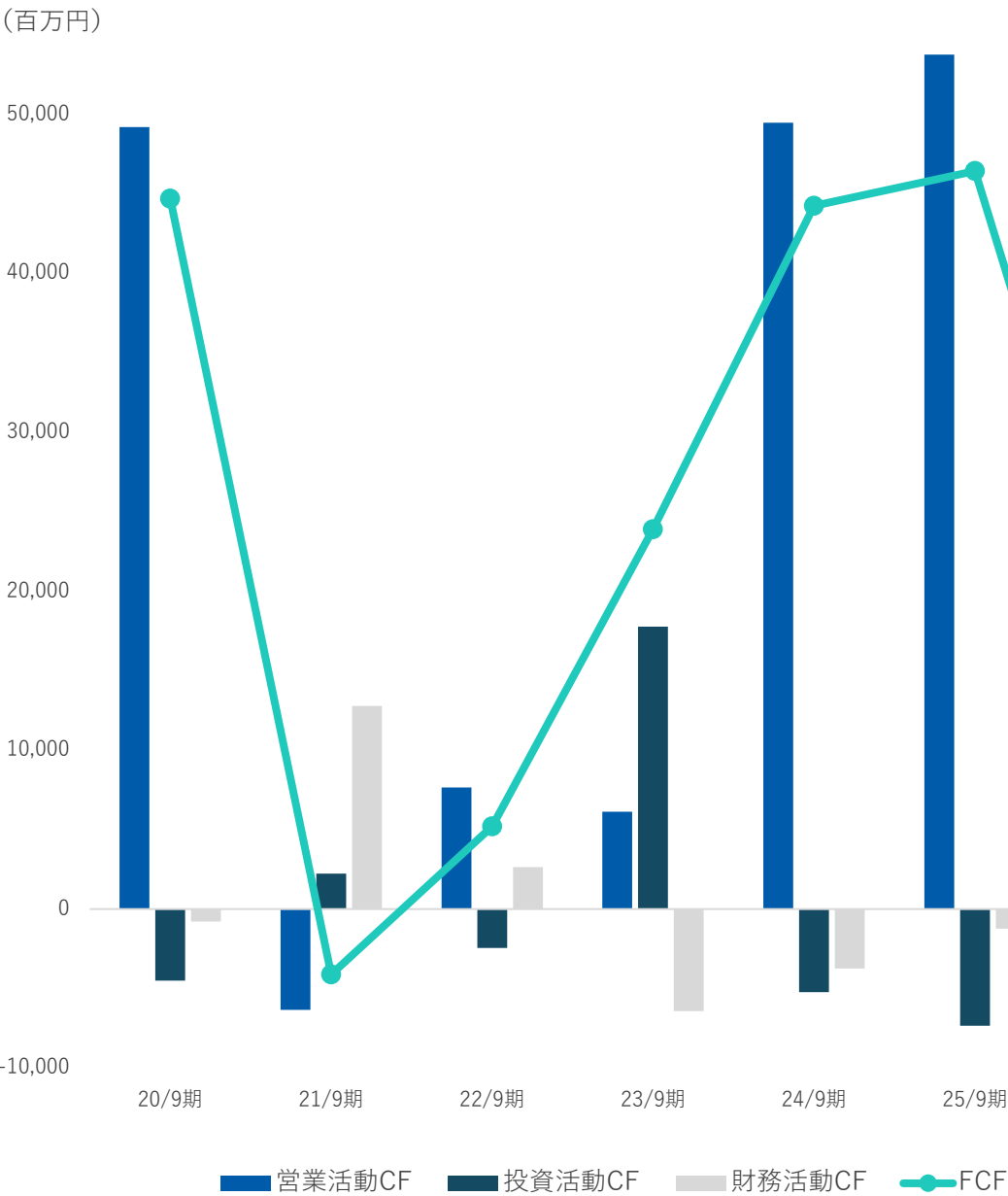
* 2026年9月期2Q~4Qの連結売上収益・営業利益は、業績予想に基づく数値

5.5 連結EBITDA*・EBITDAマージン（四半期推移）



* 営業利益と減価償却費の合計値

5.6.1 連結キャッシュフロー計算書



2026年9月期 第1四半期 (百万円)

営業活動CF	:	+16,755
税引前利益		+8,815
減価償却費及び償却費		+1,019
棚卸資産		-1,004
営業債権及びその他の債権		-3,177
前渡金		-11,820
未収入金		-8,874
買掛金		+1,808
未払金		+8,418
預り金		+28,921
その他の流動負債		-1,288
法人所得税の支払額		-5,669
投資活動CF	:	-3,258
有形固定資産の取得		-177
無形資産の取得		-940
投資有価証券の取得		-2,222
投資事業組合からの分配		+241
財務活動CF	:	-6,736
短期借入金の純増減額		+5,000
長期借入金の返済		-135
配当金の支払額		-10,895
非支配株主への配当金の支払額		-375
FCF	:	+13,497
現金及び現金同等物	:	227,766

* 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

主に金融関連事業

5.6.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行事業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

ただし、年間数兆円の決済処理金額の
期越え部分となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

後払いサービス

未収入金（資産）

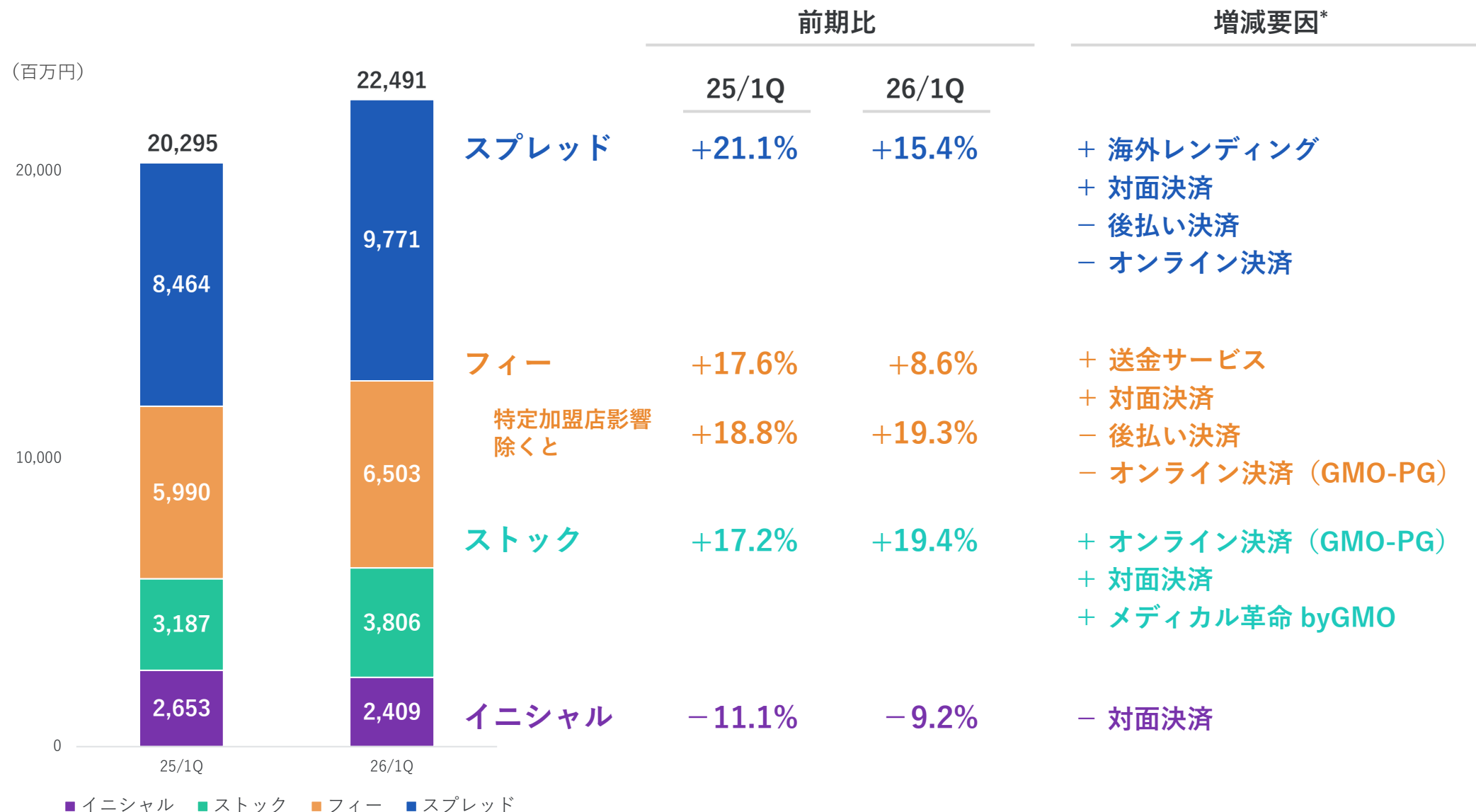
資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

5.7.1 ビジネスモデル別連結売上収益

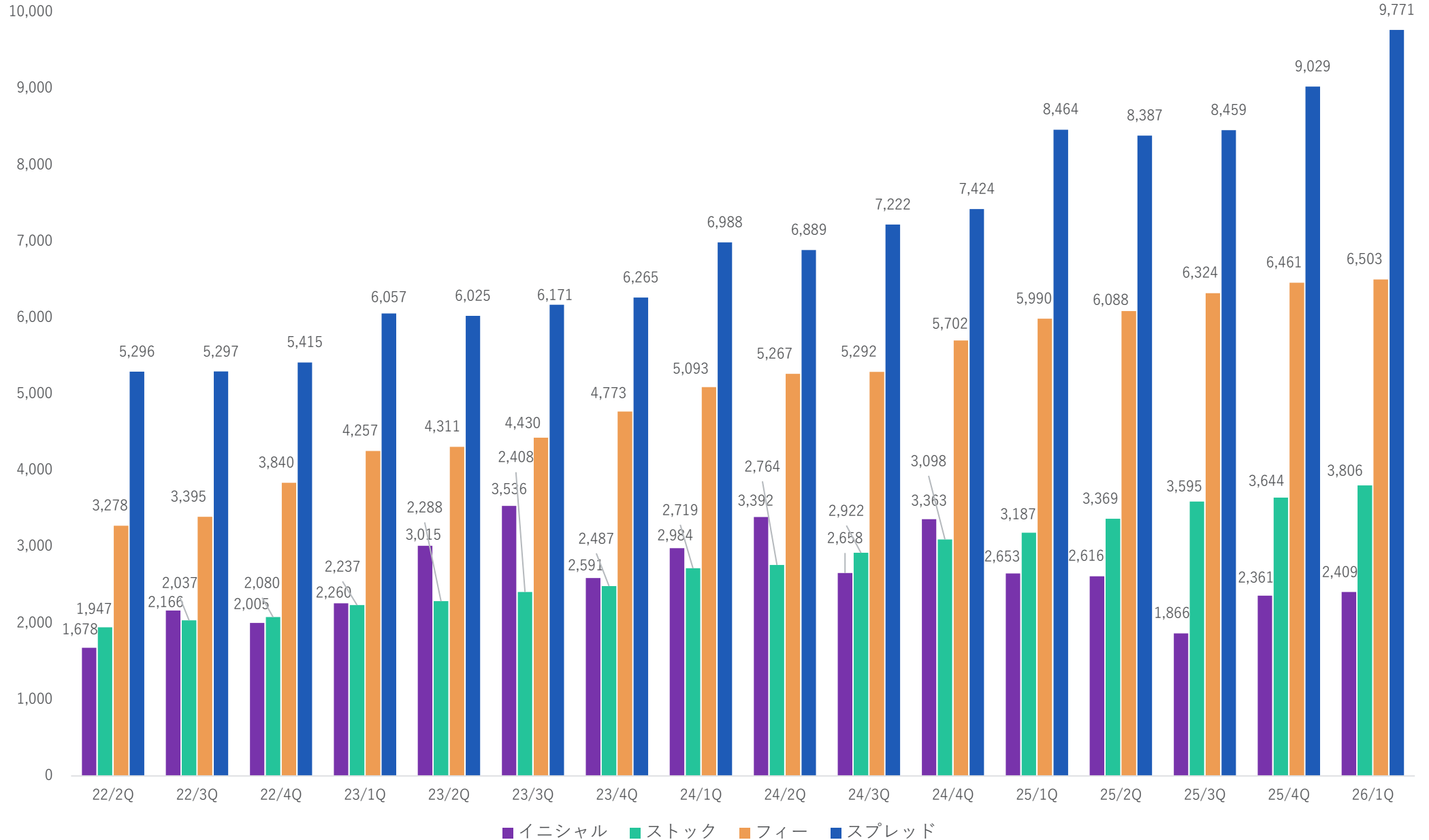
特定加盟店影響を除くフィー売上は19.3%増



* 連結売上収益の前年同期比（+10.8%）以上の項目を+、未満の項目を-と表記

5.7.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

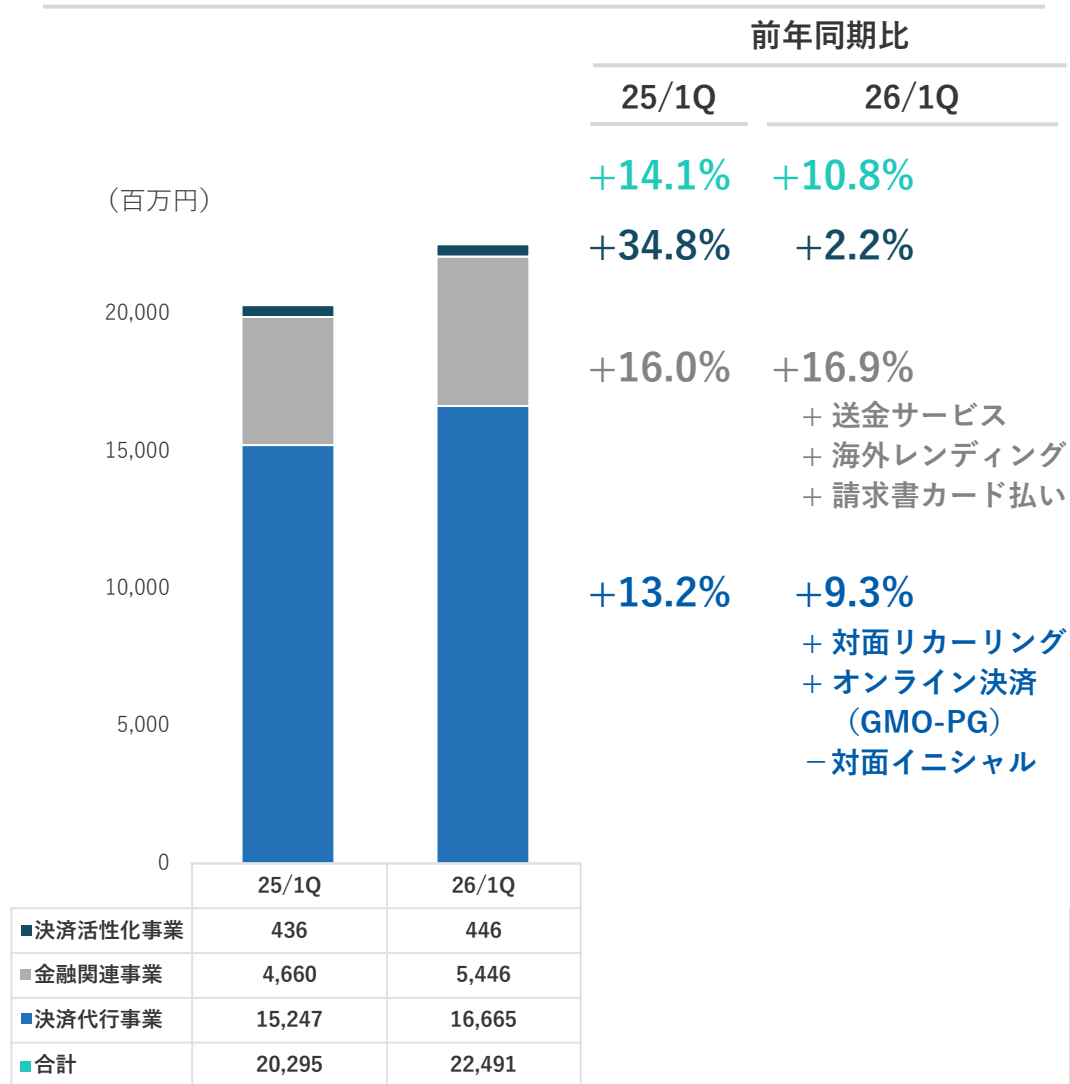
（百万円）



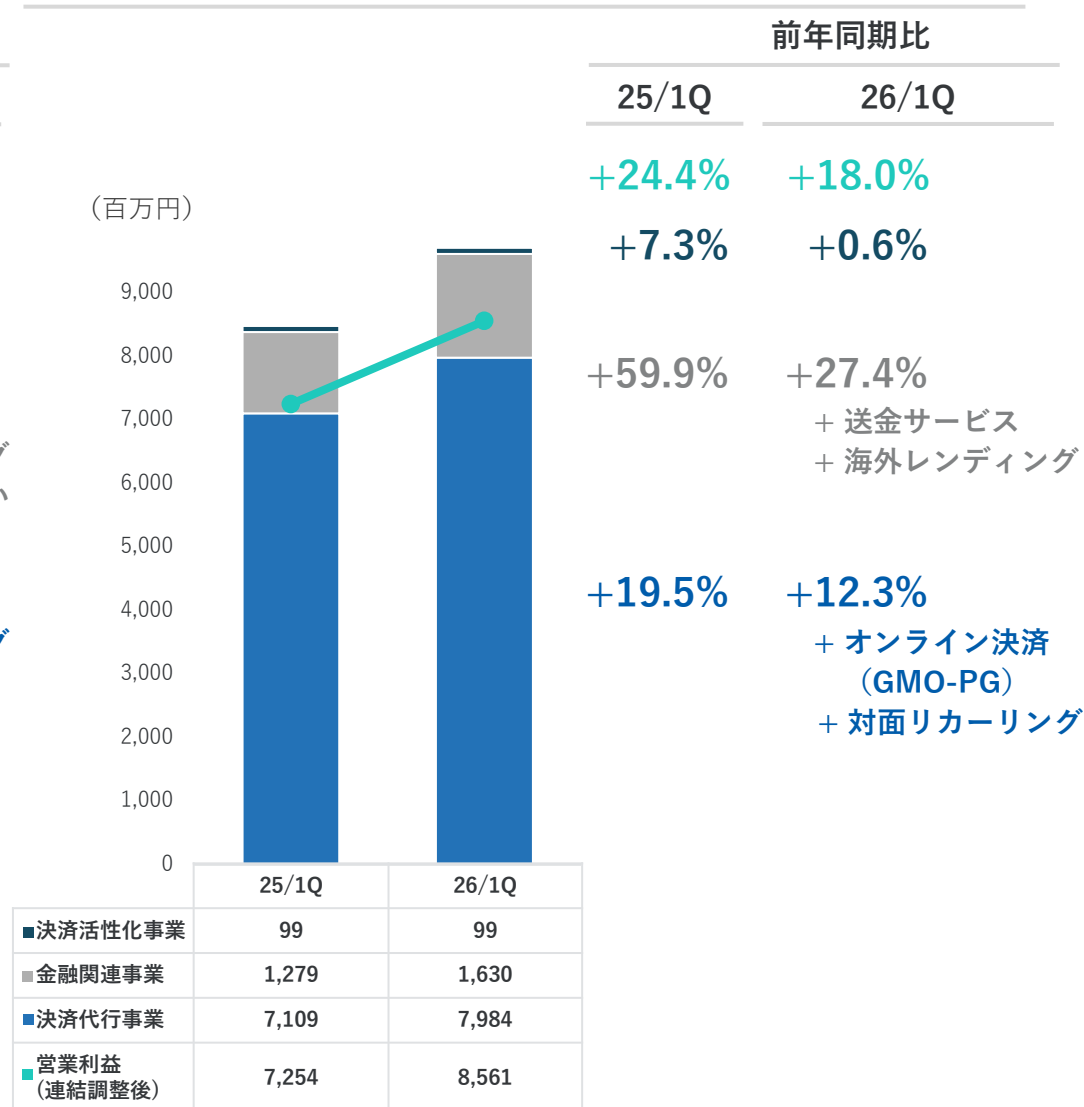
5.8 セグメント別連結業績

送金サービスや海外レンディング等が貢献し金融関連売上16.9%増

セグメント別売上収益*



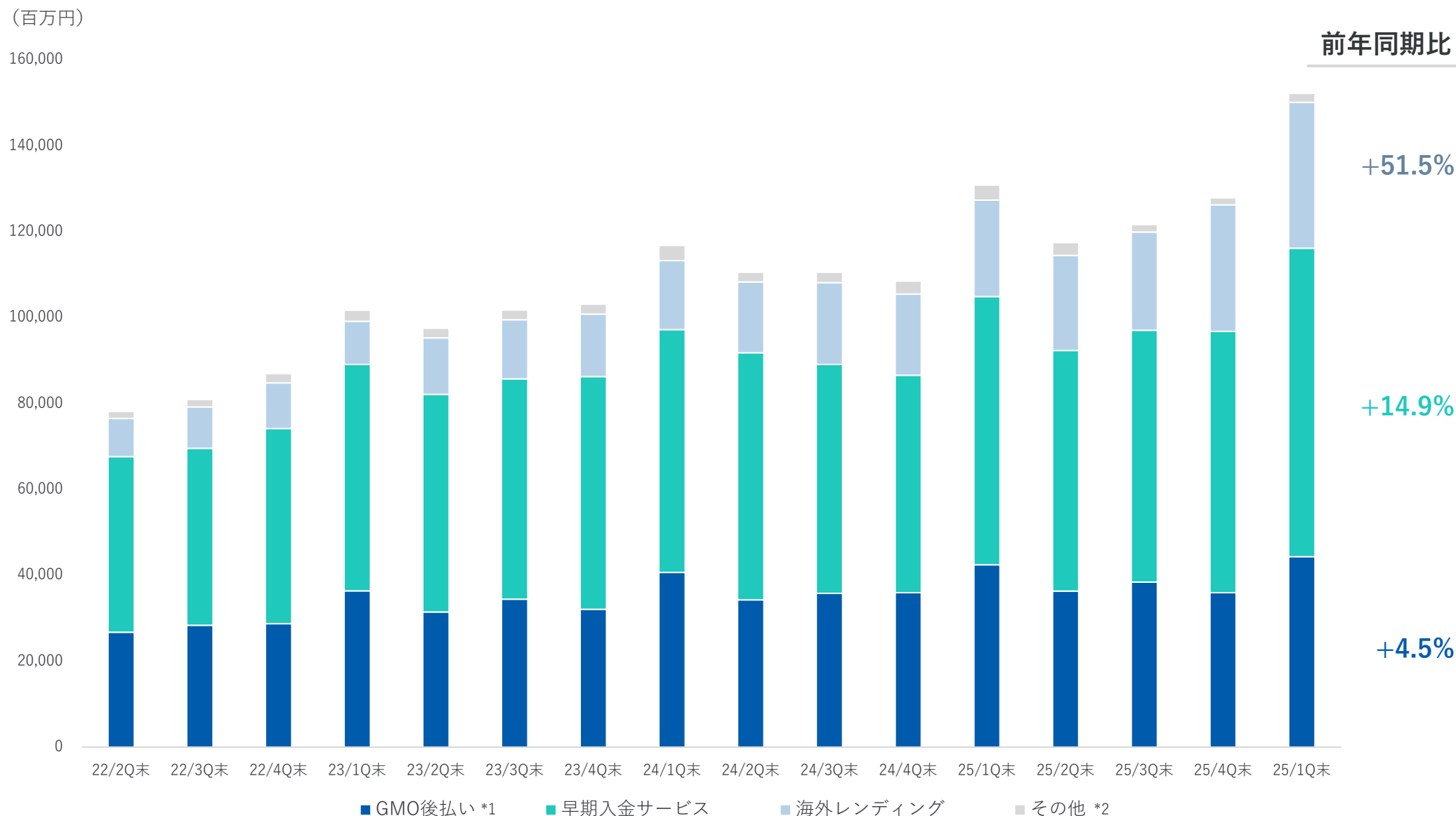
セグメント別損益*



* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

5.9.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

FinTech関連アセット

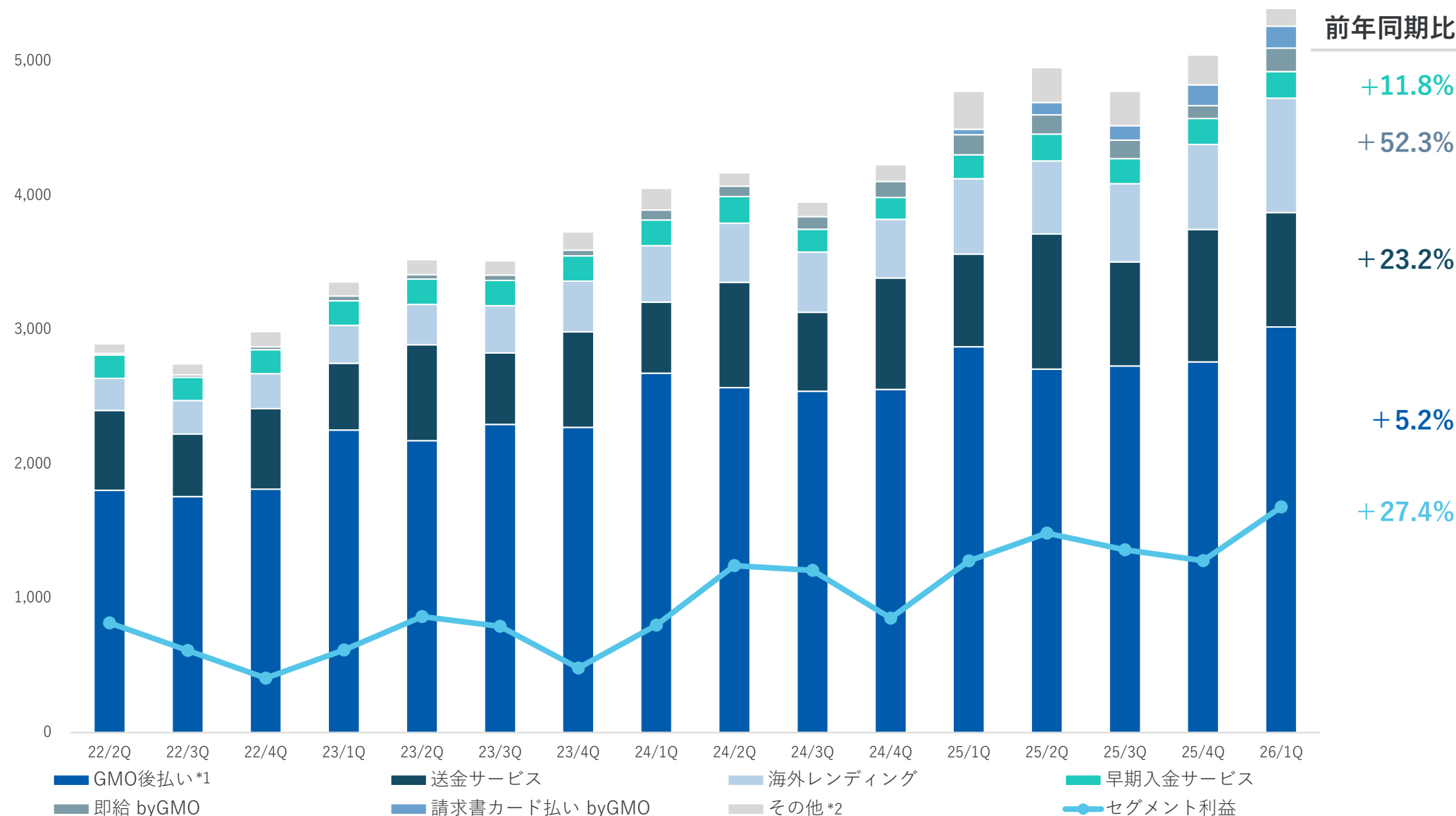


*1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 *2 その他：国内レンディング、BtoBファクタリング、ファイナンスリース、こんど払い、即給 byGMOの合計

5.9.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

FinTechセグメント売上・利益

（百万円）



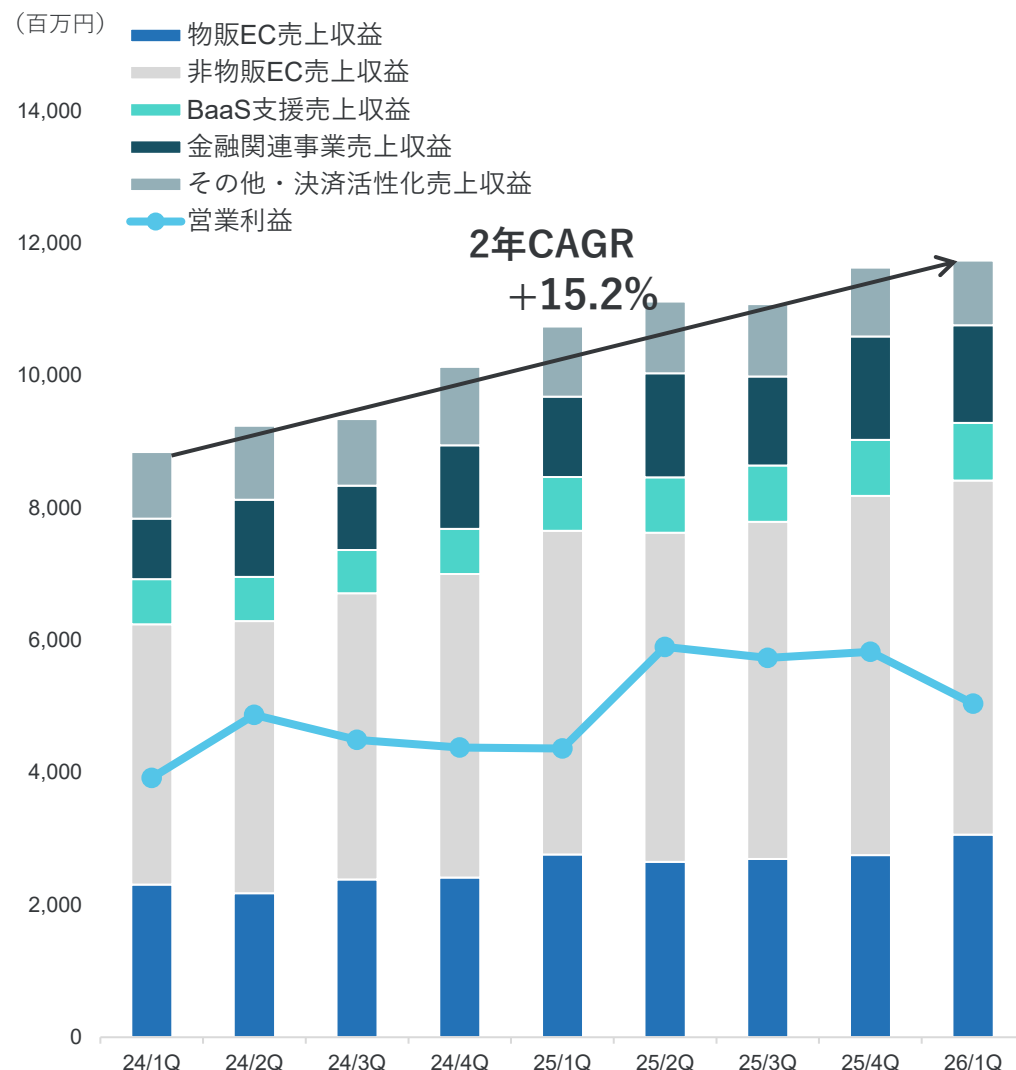
*1 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定

*2 その他：国内レンディング、BtoBファクタリング、ファイナンスリース、BtoB売掛保証、BtoB支払保証、こんど払い、e-pay sugumoの合計

5.10.1 GMO-PG単体の業績（四半期推移）

大型加盟店による増収一巡及び特定加盟店影響により売上9.3%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）*1



*1 売上収益、営業利益は連結調整前の数値。*2 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値

*3 給与FinTechの前年同期比は、即給 byGMOに加え、送金サービスに含まれる給与関連送金サービス、e-pay sugumo等を含む合計値で算出。

即給 byGMOは、24/1Qから一部スキーム、26/1Qから全てのスキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。全期間においてグロス計上に組み替えた前年同期比を表記。

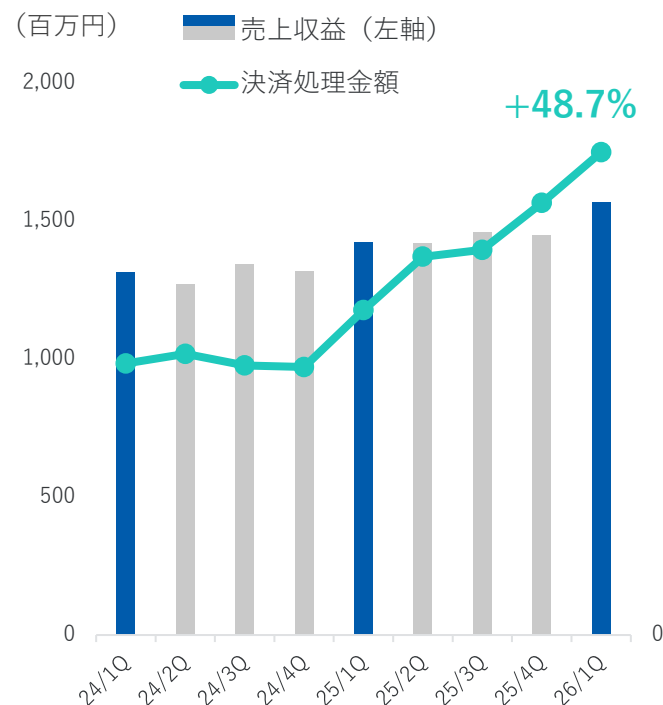
	前年同期比		
	25/1Q	25/単4Q	26/1Q
売上収益*1	+21.4%	+14.8%	+9.3%
オンライン決済	+22.6%	+16.8%	+9.9%
物販EC	+19.6%	+14.0%	+10.8%
アパレル	+20.0%	+3.5%	-1.3%
食品・飲料	+17.7%	+25.7%	+20.6%
化粧品・健康食品	+21.1%	+4.6%	+2.8%
その他	+19.6%	+16.5%	+13.9%
非物販EC	+24.4%	+18.3%	+9.4%
デジコン・通信	+15.0%	+7.7%	+0.6%
ユーティリティ	+26.3%	+12.3%	+11.7%
旅行・チケット	+31.6%	+13.6%	+16.3%
その他	+30.0%	+29.3%	+13.6%
BaaS支援*2	+18.5%	+24.4%	+7.7%
金融関連事業	+33.3%	+23.6%	+21.4%
送金サービス	+30.9%	+19.1%	+23.3%
早期入金サービス	+15.5%	+17.7%	+9.9%
請求書カード払い byGMO	-	+4133.6%	+306.8%
給与FinTech*3	+96.7%	+25.5%	+13.7%
その他・決済活性化事業	+4.9%	-11.9%	-8.0%

5.10.2 GMO-EP/PS/FGの業績（四半期推移）

EPは計画通り、PSは既存加盟店の成長減速、FGは計画以上の進捗

GMO-EP（四半期推移）*1*2

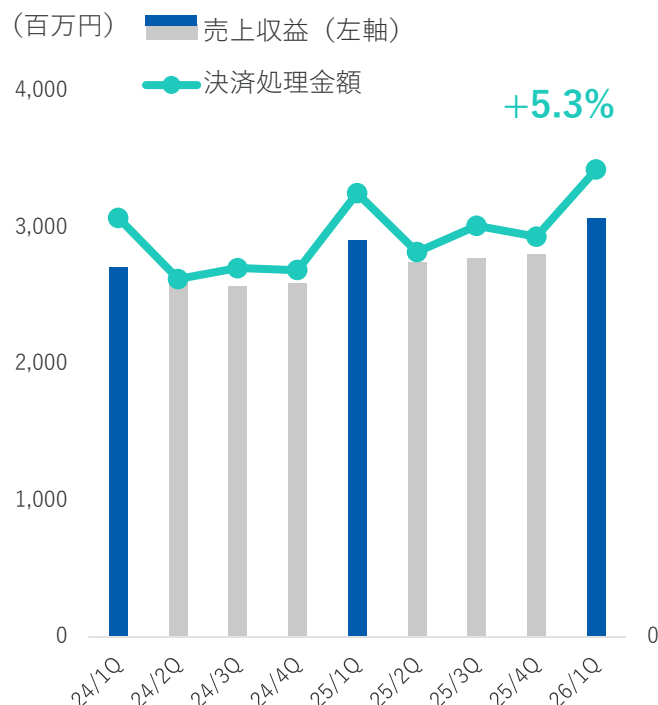
(%：前年同期比)	25/1Q	25/単4Q	26/1Q
売上収益	+8.4%	+9.8%	+10.2%
営業利益	+11.3%	+15.1%	+12.4%



スタートアップ向け決済サービスが
計画以上に伸長

GMO-PS（四半期推移）*2

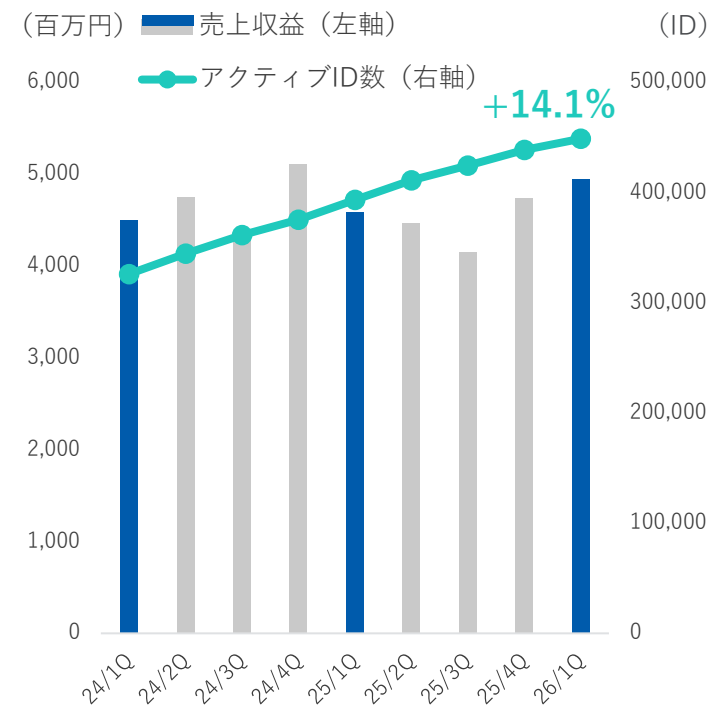
	25/1Q	25/単4Q	26/1Q
売上収益	+7.5%	+8.4%	+5.5%
営業利益	+187.7%	+53.6%	+0.1%



既存加盟店の成長減速影響
↳2Qリカバリ施策を実施

GMO-FG連結（四半期推移）*3

	25/1Q	25/単4Q	26/1Q
売上収益	+1.9%	-7.3%	+7.8%
営業利益	+69.1%	+262.4%	+7.0%



イニシャル売上 -10.4%
リカーリング型*4 +31.0%
↳生活領域加盟店大手が稼動

*1 GMO-EPの連結子会社であったGMO-RPは2026年9月期よりGMO-PGの直接連結会社へ移行

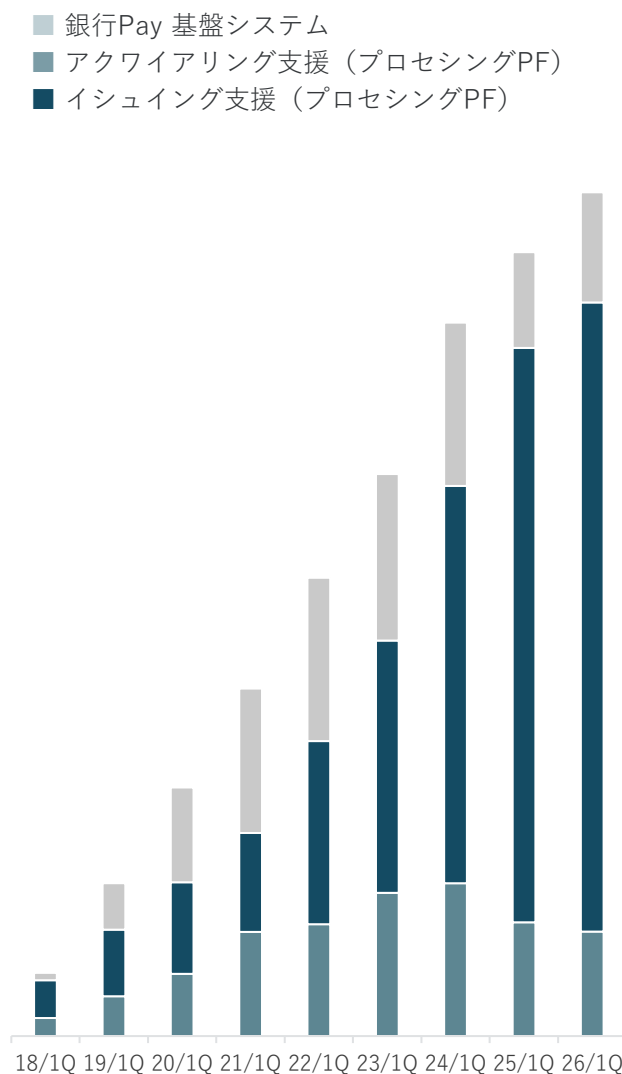
*2 GMO-PG連結調整前の数値

*3 GMO-FG連結における業績数値。2024年9月期までは日本基準、2025年9月期はIFRS基準。

*4 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

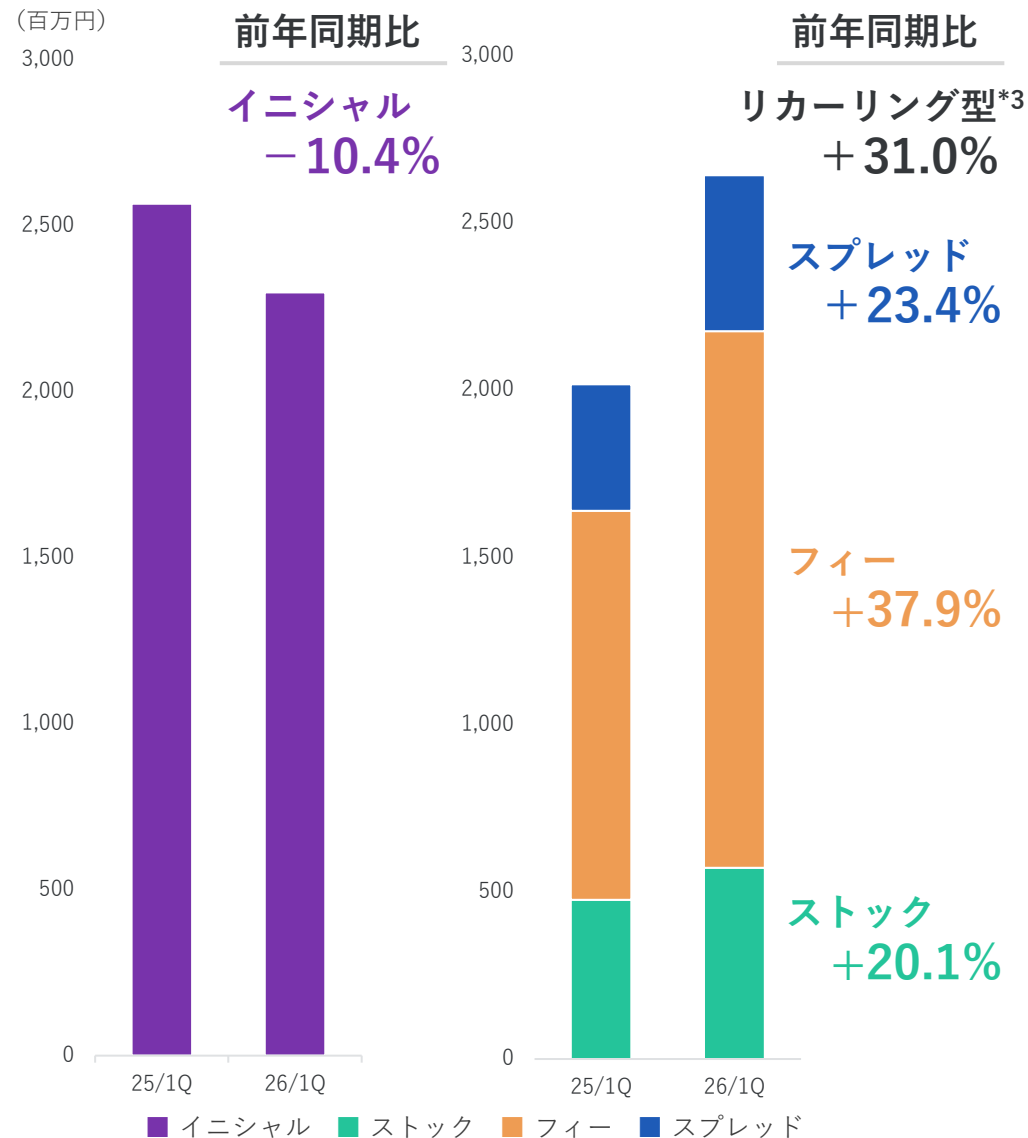
5.11 BaaS支援・対面決済売上収益

銀行Pay 基盤システム・プロセッシングPF売上(単Q)*1



前年同期比
合計 **+7.7%**
銀行Pay **+15.3%**
プロセッシングPF **+6.7%**

GMO-FG連結ビジネスモデル売上収益(単Q)*2



*1 銀行Pay 基盤システム及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

5.12.1 稼働店舗数・決済処理件数・金額

直近12カ月合計の連結決済処理金額は22.8兆円に

	稼働店舗数 ^{*1*2} /ID数 ^{*2}		決済処理件数 ^{*2*3}		決済処理金額 ^{*2}	
	26/1Q末		26/1Q	直近12カ月合計	26/1Q	直近12カ月合計
連結	-		20.8億件	87.1億件	6.0兆円	22.8兆円
	前年同期比	-	-1.6%	+11.9%	+6.0%	+12.1%
オンライン	167,556 店		16.7億件	72.4億件	3.4兆円	13.6兆円
	前年同期比	+4.5%	-6.9%	+8.0%	-4.1%	+3.7%
対面 ^{*2}	448,749 ID		4.0億件	14.7億件	2.6兆円	9.2兆円
	前年同期比	+14.1%	+28.5%	+36.1%	+23.1%	+27.1%

オンライン決済処理金額における代表加盟店契約の割合^{*4}：約55%

^{*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802,208店（前年同期比+10.9%）。

^{*2} 稼働店舗数はGMO-PG・EPの数値。ID数はGMO-FGの端末レスを含むアクティブID数（PGのGMO Cashless Platformは除く）。

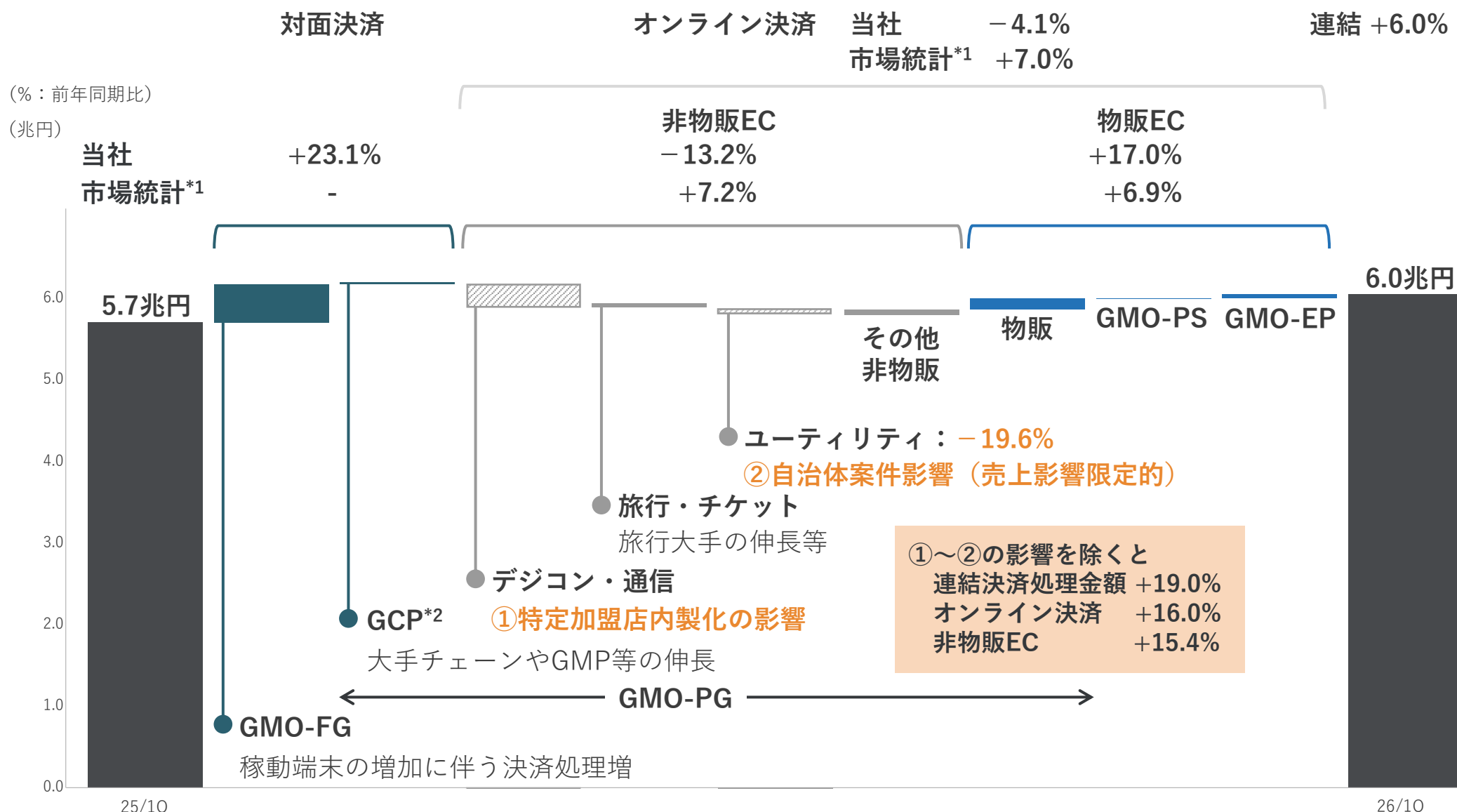
決済処理件数/金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値。オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

^{*3} 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。

^{*4} 年間平均値（5%刻みで表記）

5.12.2 連結決済処理金額の増減要因（26/1Q）

特定加盟店及び自治体案件影響を除く連結決済処理金額は19.0%増



*1 EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

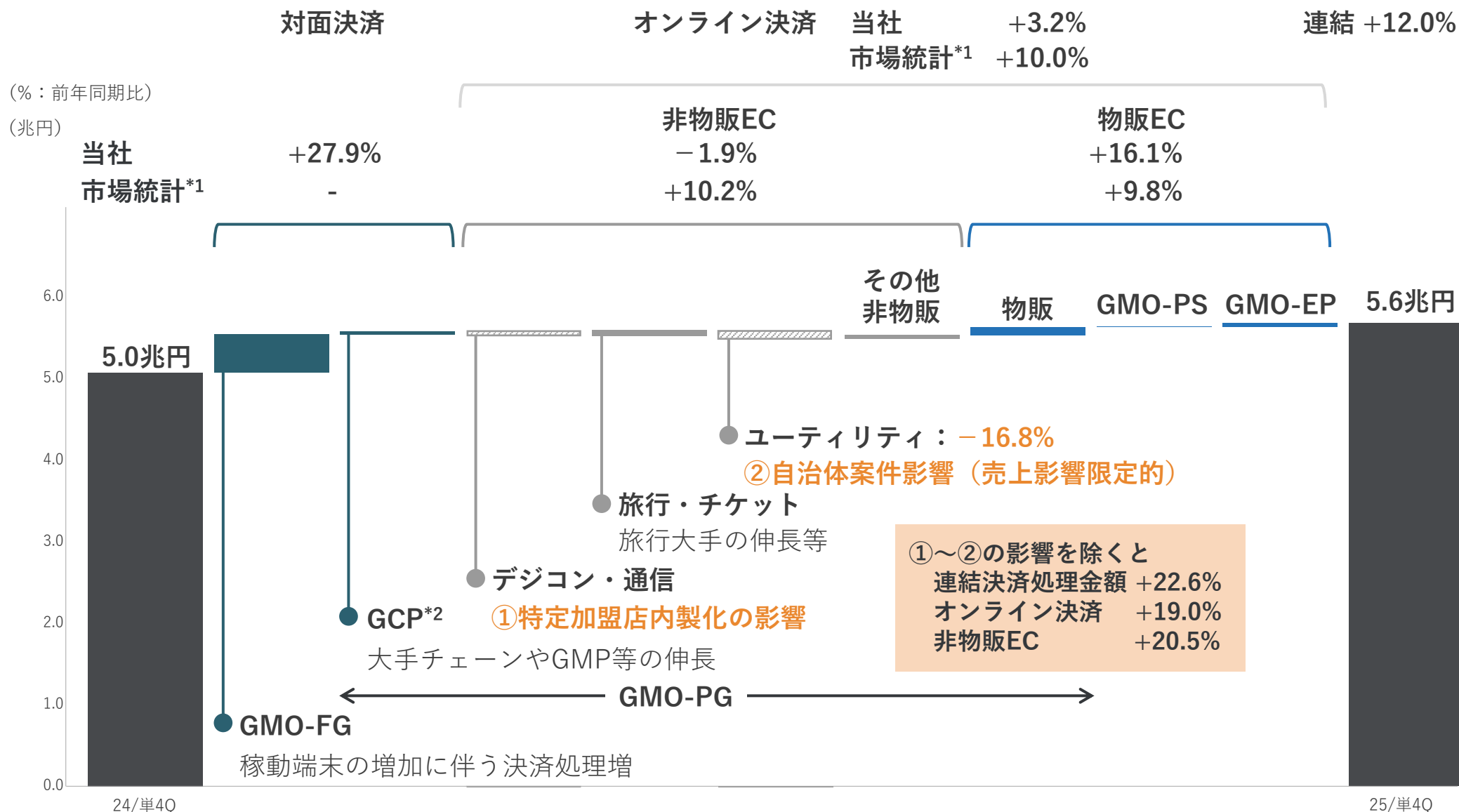
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

*2 GMO Cashless Platform

*3 決済処理金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値、26/1Qより継続開示可能な決済手段が増えたため決済処理金額を訴求修正。

5.12.3 連結決済処理金額の増減要因（25/単4Q 訂正版）

特定加盟店及び自治体案件影響を除く連結決済処理金額は22.6%増



*1 EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

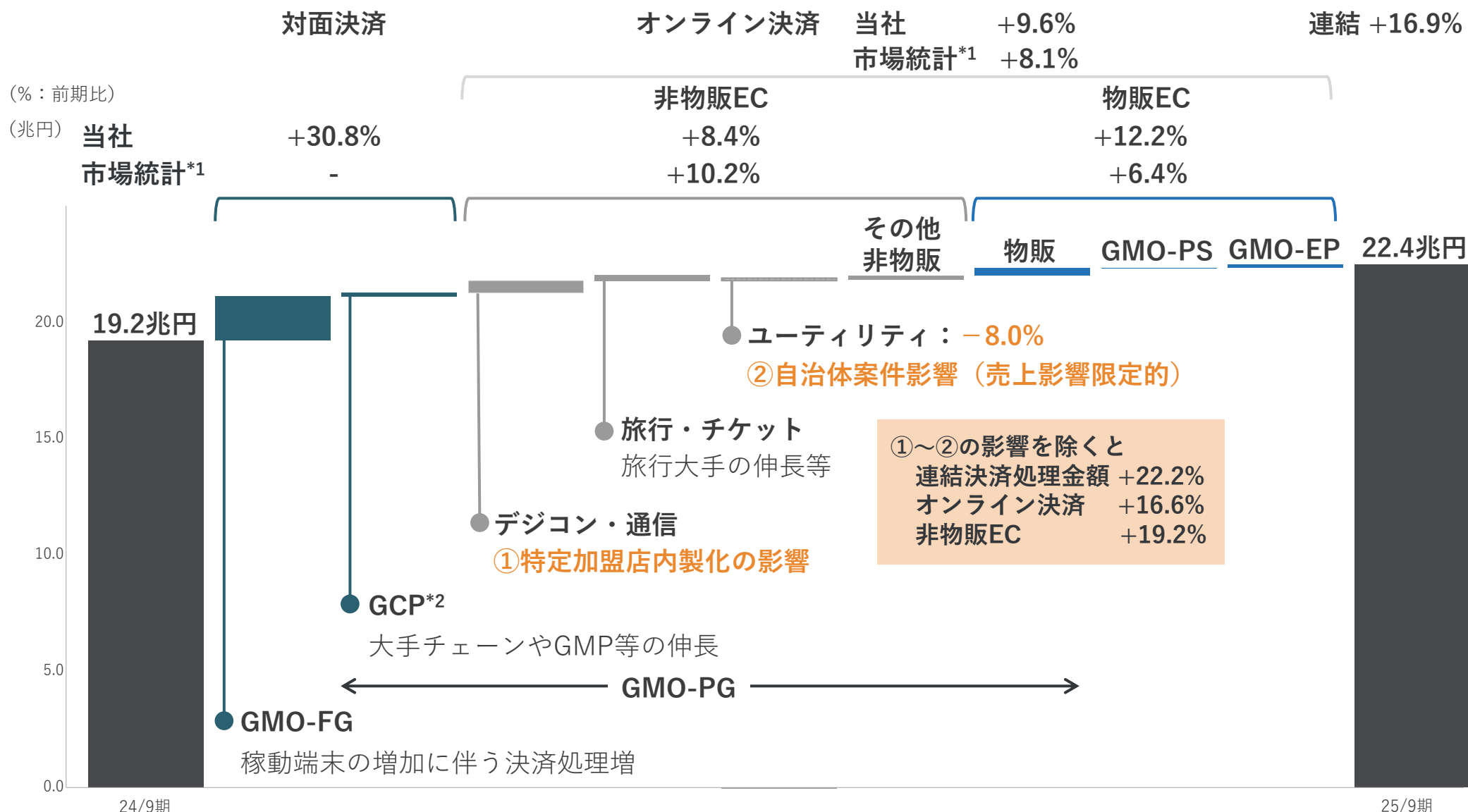
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

*2 GMO Cashless Platform

*3 決済処理金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値、26/1Qより継続開示可能な決済手段が増えたため決済処理金額を訴求修正。

5.12.4 連結決済処理金額の増減要因（25/9期 訂正版）

特定加盟店及び自治体案件影響を除く連結決済処理金額は22.2%増



*1 EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

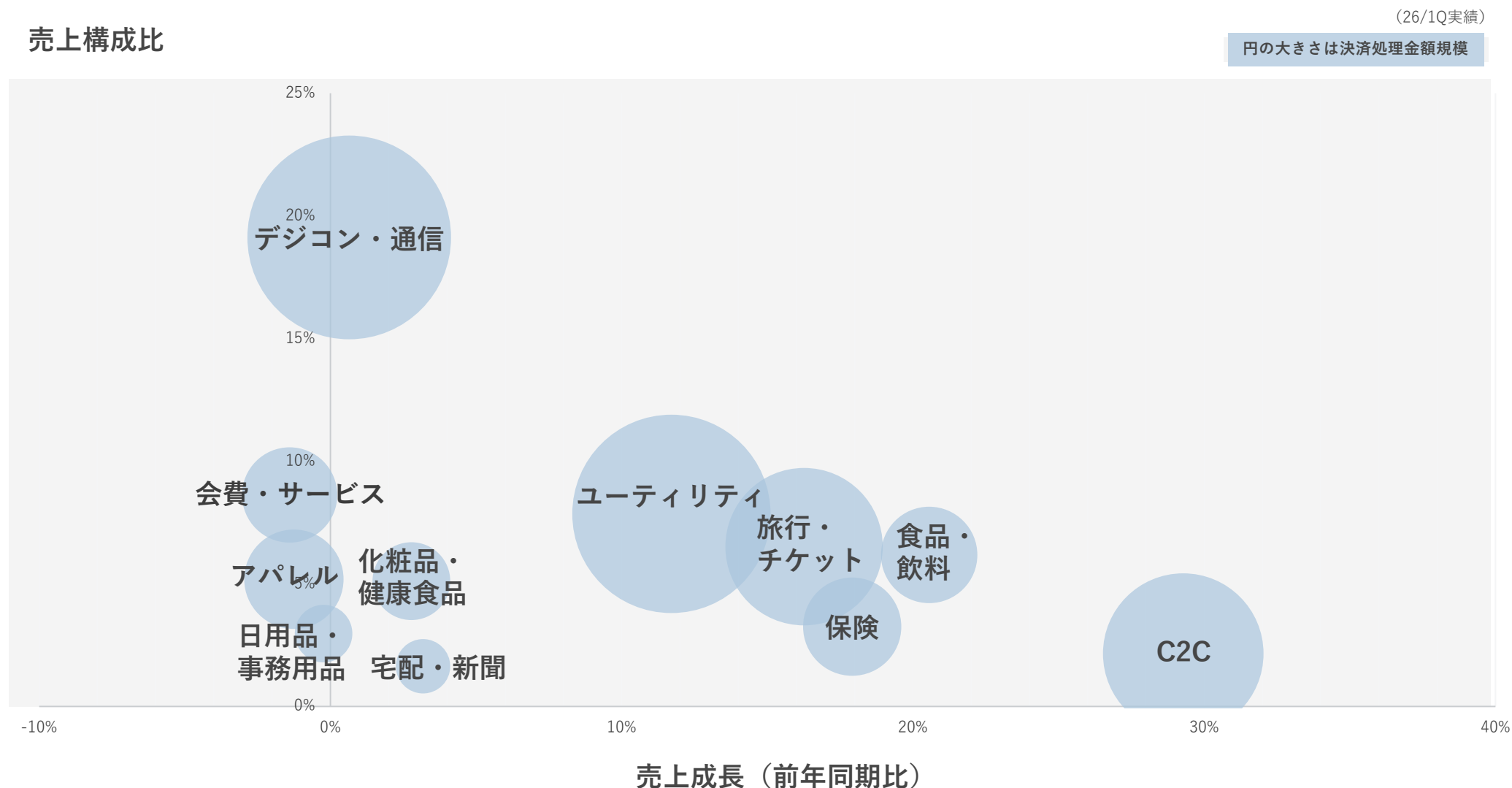
*2 GMO Cashless Platform

*3 決済処理金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値、26/1Qより継続開示可能な決済手段が増えたため決済処理金額を訴求修正。

5.12.5 主な業種分布図

業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*

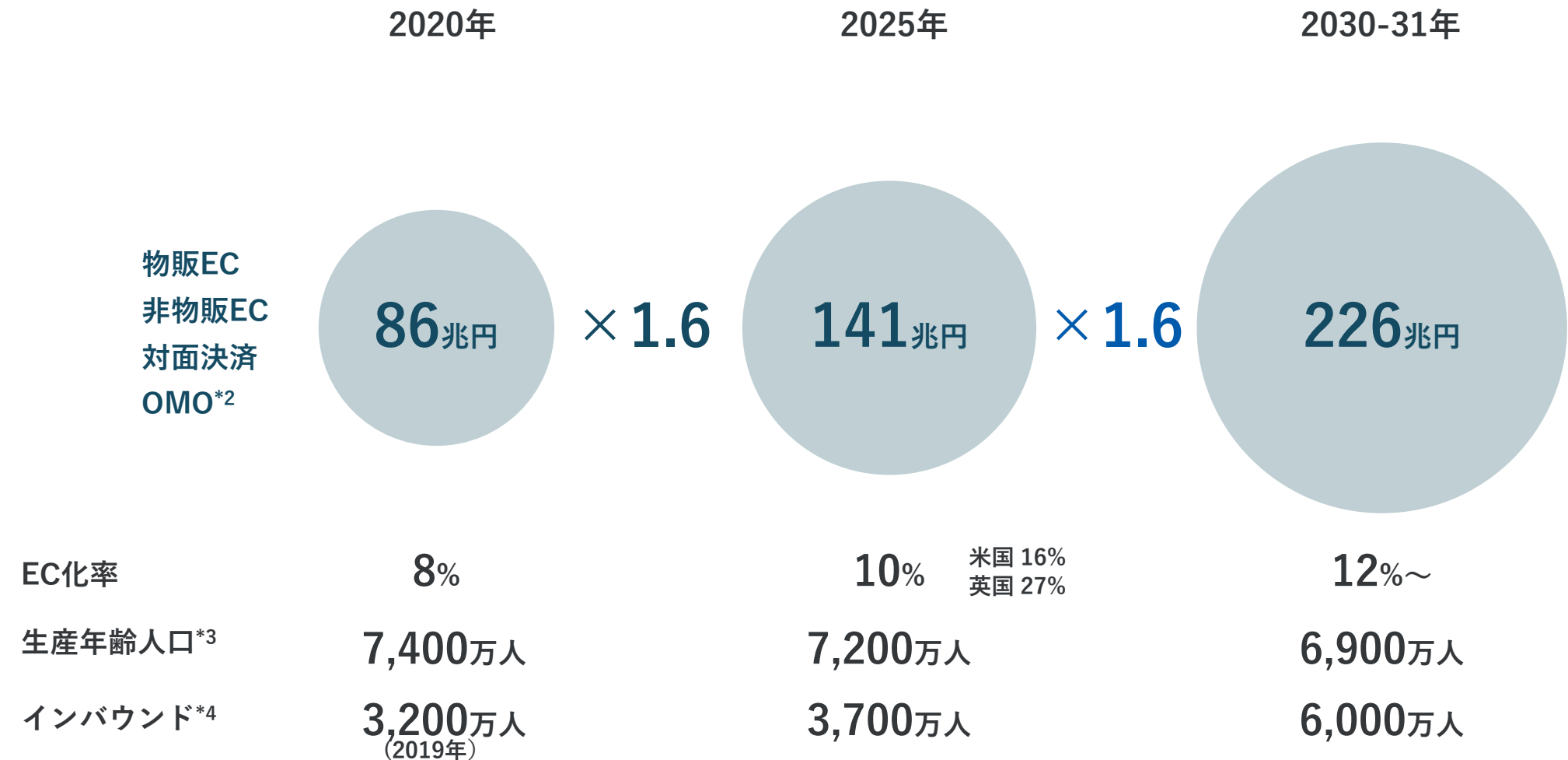


* PGマルチペイメントサービスにおける業種別売上及び決済処理金額を基に作成。

5.13.1 市場の拡大（2025年9月期 決算説明会資料より）

EC/キャッシュレス決済市場は1.6倍へ拡大する見通し

EC/キャッシュレス決済市場規模*1



*1 経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」を基に当社推計

*2 OMO：Online Merges with Offline

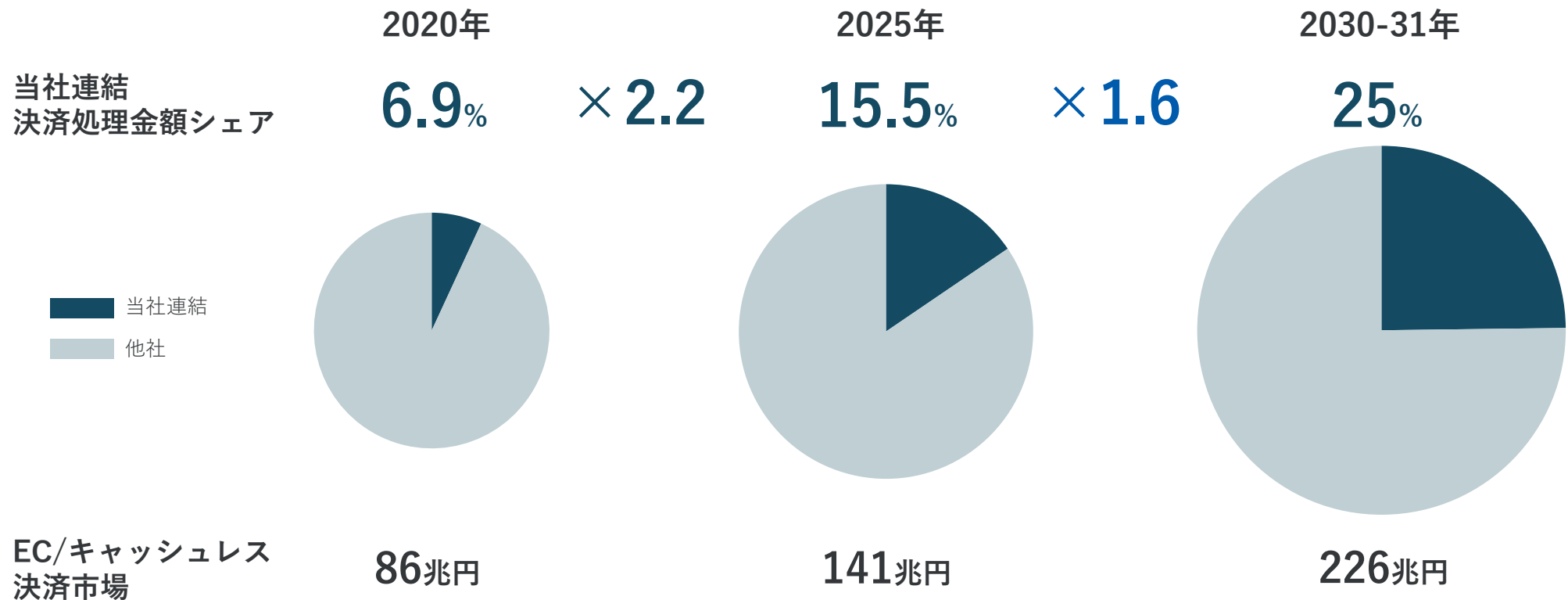
*3 厚生労働省「令和4年版 労働経済の分析－労働者のキャリア形成の支援を通じた労働移動の促進」

*4 2020年・2025年：日本政府観光局「訪日外客数（2024年12月および年間推計値）」、2030年：国土交通省「観光立国推進基本計画」

5.13.2 シェア拡大（2025年9月期 決算説明会資料より）

市場における当社連結シェアを25%へ拡大

EC/キャッシュレス決済市場*における当社連結決済処理金額シェア



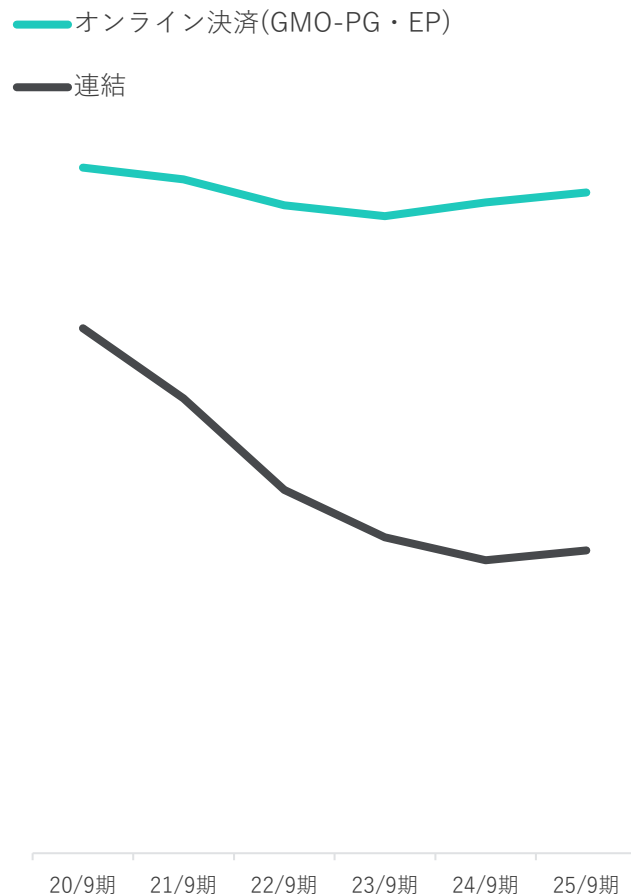
新規顧客獲得数の過半は
他社からのリプレイス

* 経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」を基に当社推計

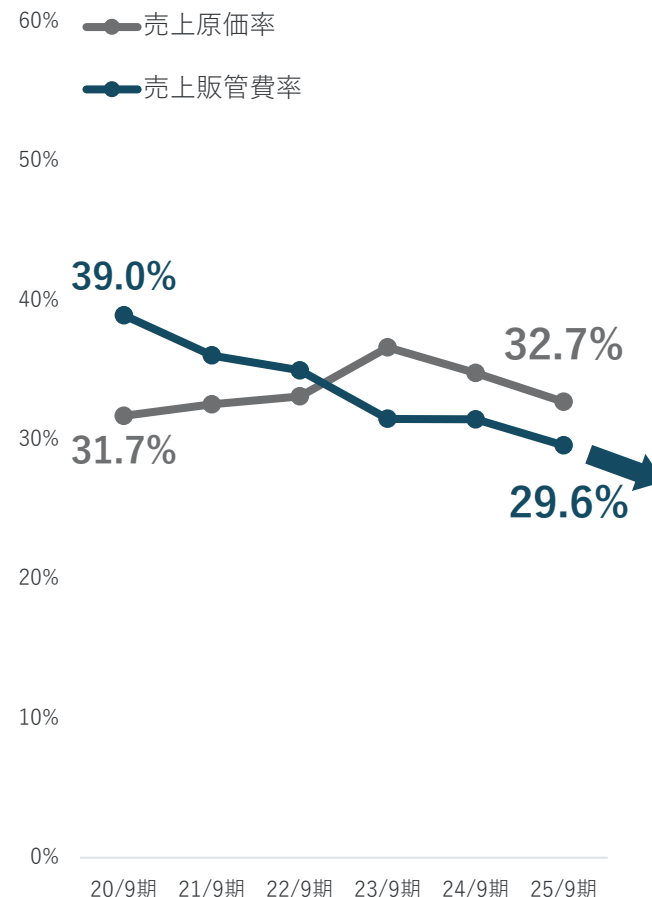
5.13.3 収益性向上（2025年9月期 決算説明会資料より）

3つの戦略を推進し営業利益率の5ポイント向上を目指す(×1.1)

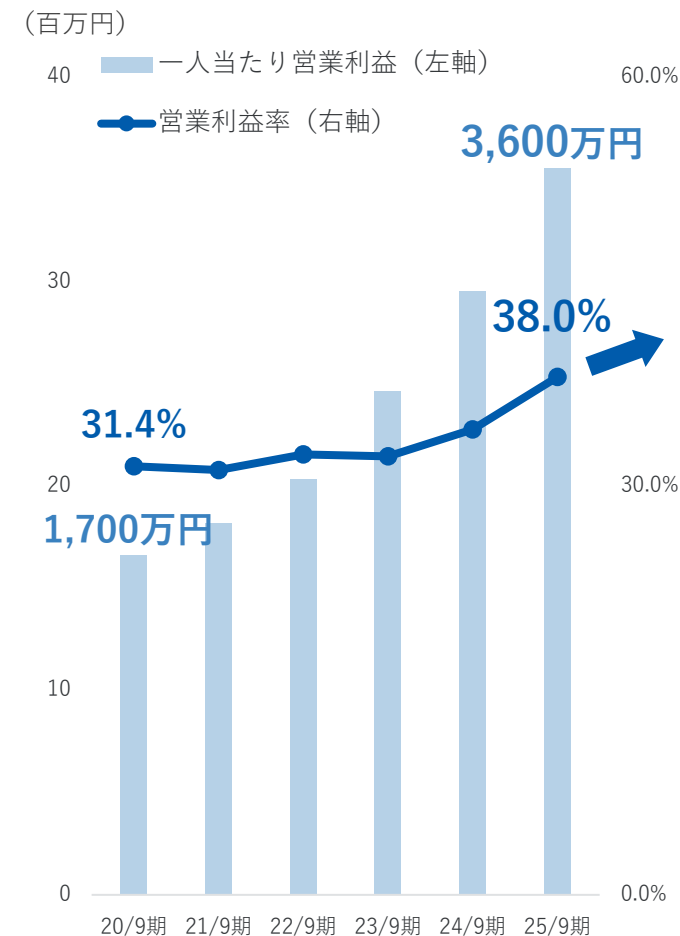
スプレッド売上テイクレート*



売上原価率及び売上販管費率



営業利益率・一人当たり営業利益



ポジション強化によりテイクレート維持

事業規模を拡大し
更なるスケール効果を発揮

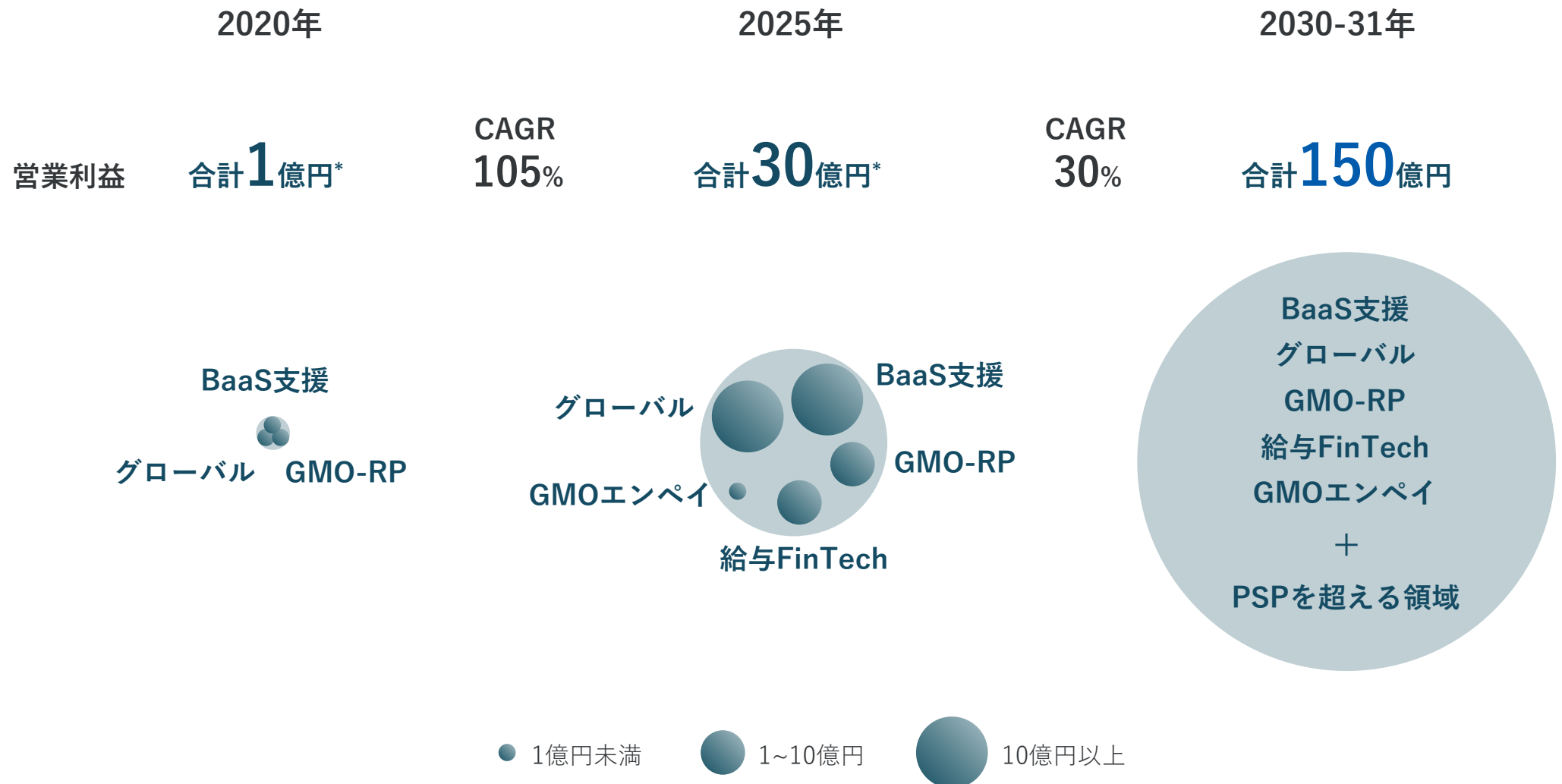
AI活用により生産性を向上

* オンライン決済 (GMO-PG・EP) : GMO-PG・EPオンライン決済におけるスプレッド売上 / GMO-PG・EPオンライン決済における代表加盟店契約の決済処理金額
連結 : 連結スプレッド売上 / 連結決済処理金額
オンライン決済におけるスプレッド売上は加盟店手数料から決済会社の売上を差し引いた金額 (ネット金額)

5.13.4 付加価値領域（2025年9月期 決算説明会資料より）

付加価値領域の営業利益を2030-31年に150億円まで拡大

付加価値領域における営業利益目標



* 全社販管費の配賦前

ありがとうございました

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

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

IRサイトURL

<https://www.gmo-pg.com/ir/>

