

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 -

2026年9月期 第1四半期

2026年2月12日
第84回



0. At a Glance

当社連結企業集団ビジネスの特徴、持続的成长のメカニズム

| | | | |
|------|--|---------|---|
| 市場 | <ul style="list-style-type: none">裾野が広く成長余地の大きい決済市場<ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">リーディングプレイヤー<ul style="list-style-type: none">✓ GMV 21.8兆円（25年9月期）✓ 売上 824億円（25年9月期）✓ 従業員数 882名（25年9月末）高い参入障壁 |
| 提供価値 | <ul style="list-style-type: none">決済 + α を通じた、<ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">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 | <ul style="list-style-type: none">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 | <ul style="list-style-type: none">ストック & トランザクション<ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">事業領域の拡大<ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">20期連続增收増益、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.24

3. サステナビリティ

p.48

4. 参考資料

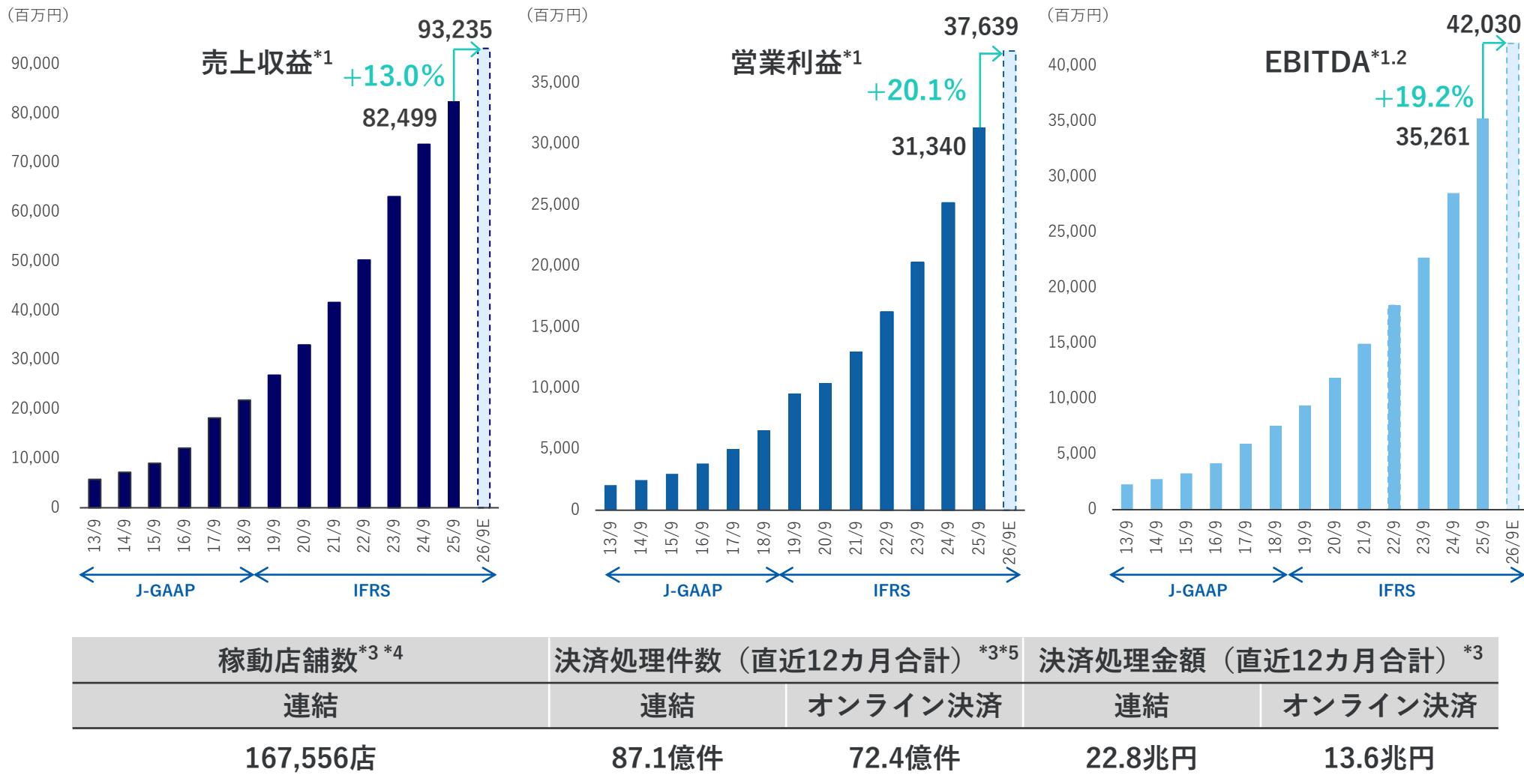
p.55

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



*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 稼動店舗数は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、稼動店舗数は2025年12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 稼動店舗数は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%）

*5 決済処理件数は、フリ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 | GMO-RP |
|------|-----------------|--------|------------------|-----------|----------|
| 主要事業 | | 決済代行業務 | | 後払い決済事業 | 医療予約システム |
| | 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 | 医療機関 |
| | 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



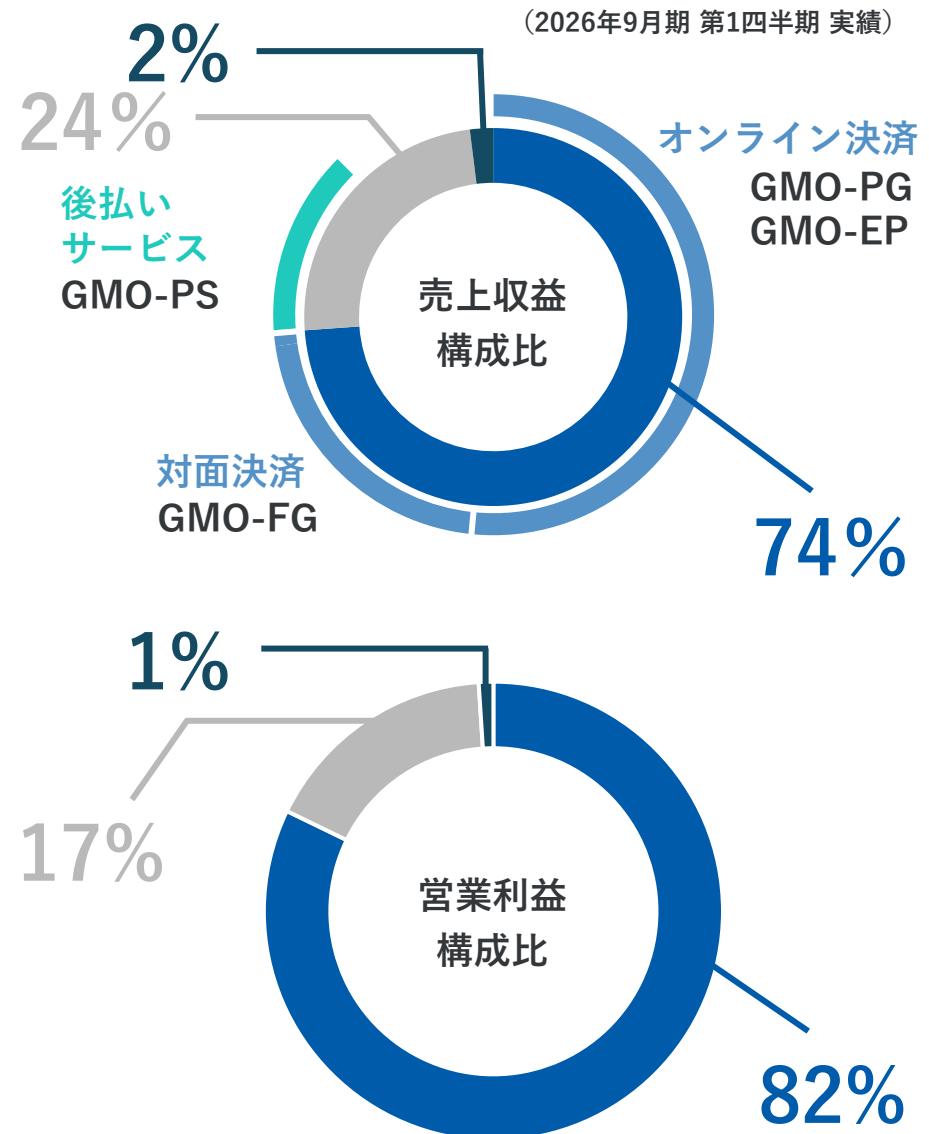
金融関連事業

- ・「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）

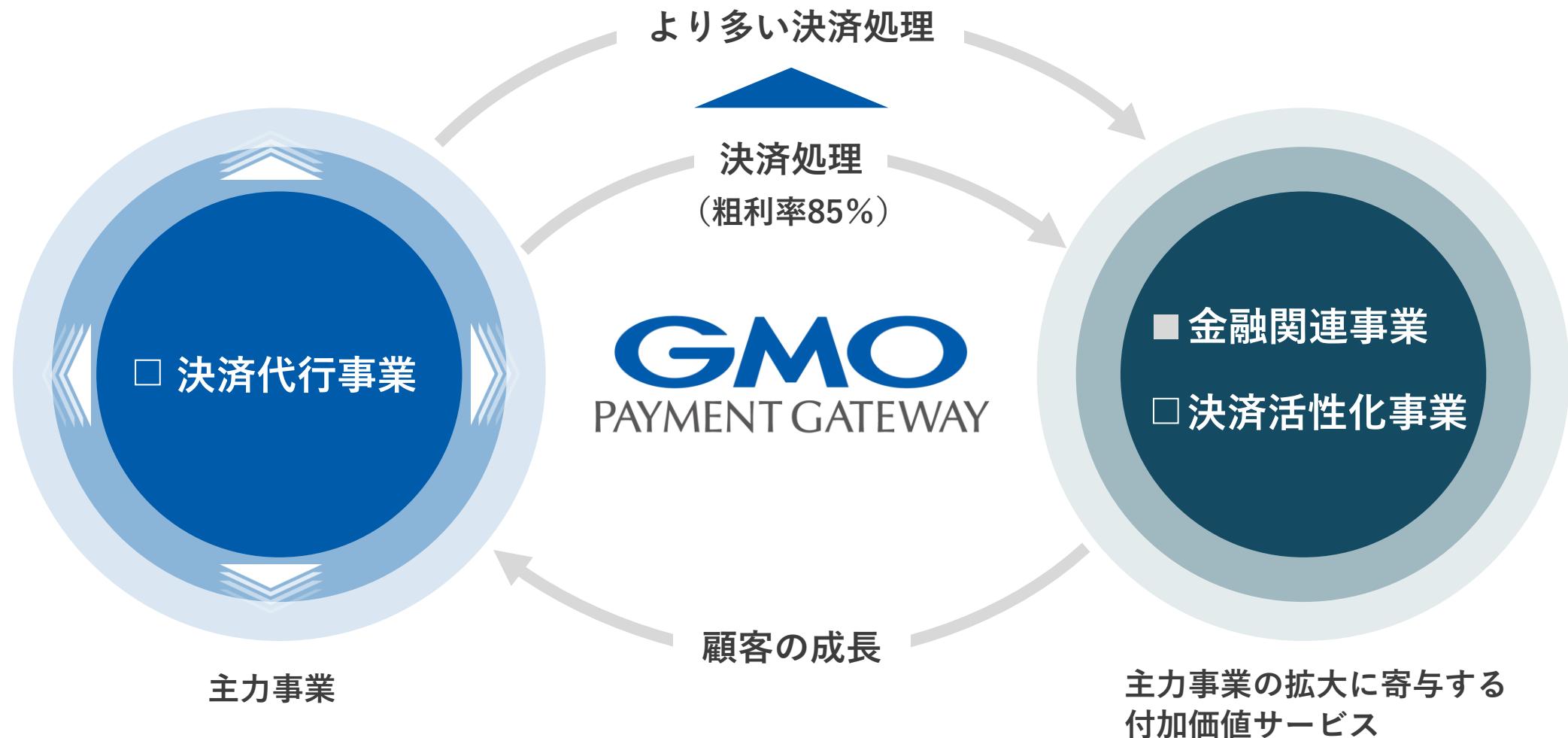
1.4 当社の提供価値

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 | <ul style="list-style-type: none">・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 | <ul style="list-style-type: none">・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 | <ul style="list-style-type: none">・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 | <ul style="list-style-type: none">・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 | <ul style="list-style-type: none">・入金サイクルが遅い・人員採用が進まない | <ul style="list-style-type: none">・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 | <ul style="list-style-type: none">・支払いタイミングが選べない | <ul style="list-style-type: none">・「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 | <ul style="list-style-type: none">・売上を伸ばしたい | <ul style="list-style-type: none">・オンライン広告出稿による売上向上支援 |
| | 消費者 | <ul style="list-style-type: none">・医療機関での待ち時間が長い | <ul style="list-style-type: none">・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 |

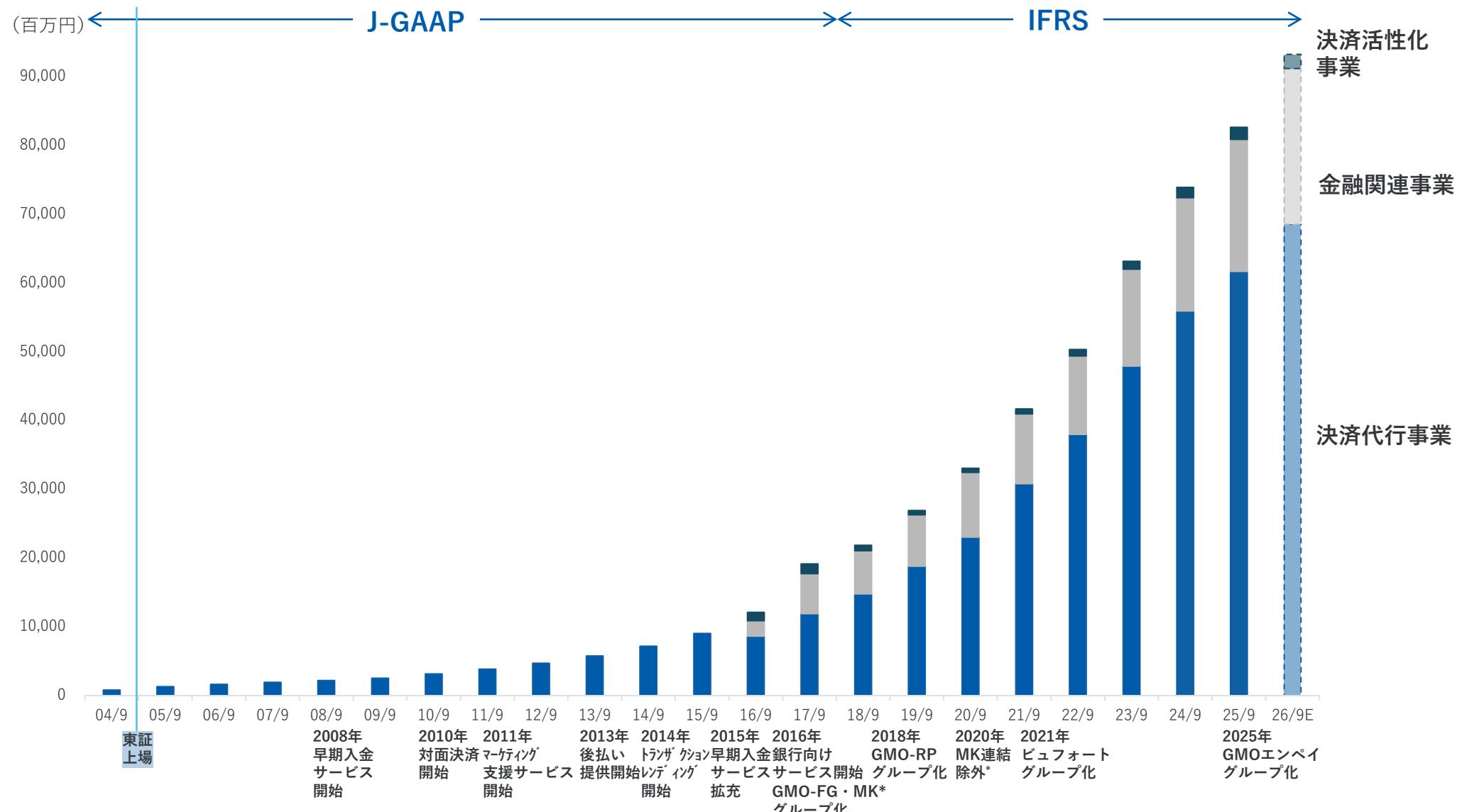
1.5 還流モデル

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

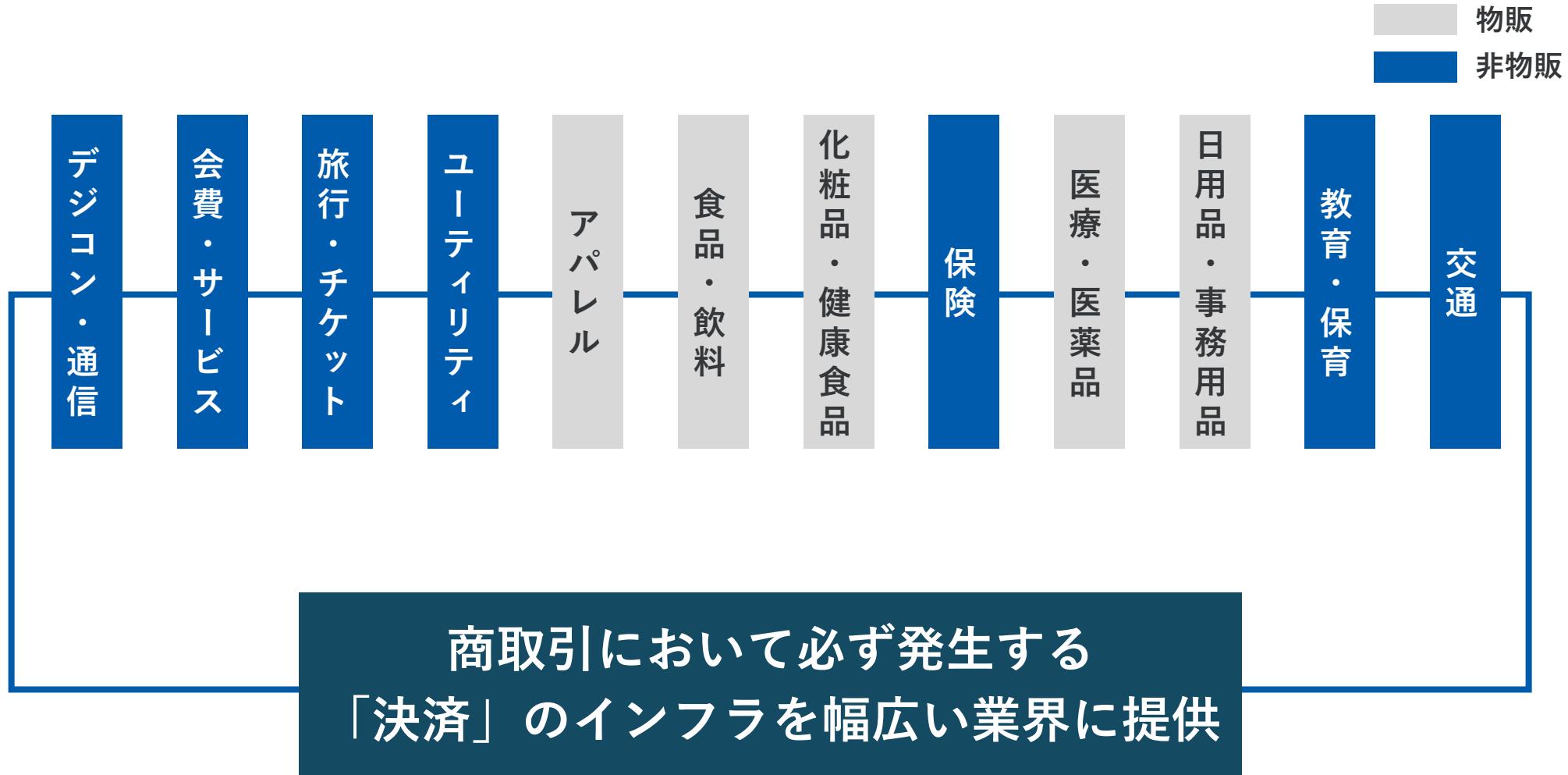
決済代行・金融関連・決済活性化の3セグメントで事業展開



*2015年9月期まで決済代行業務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

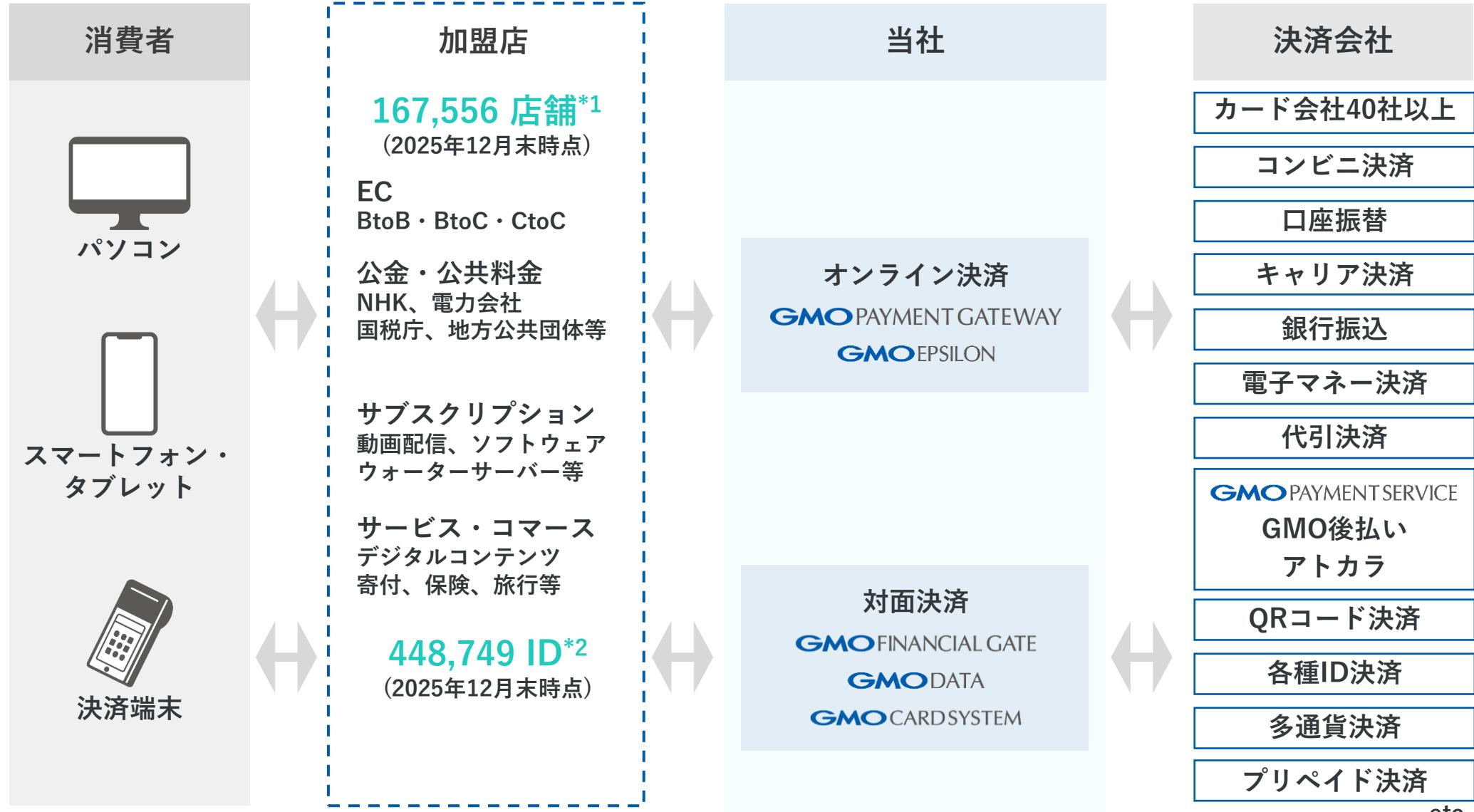
1.7 決済事業の特徴：クロスインダストリー

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稼動店舗数は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+14.1%）

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

自治体・一部の大企業



大～中堅企業



ロングテール企業



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

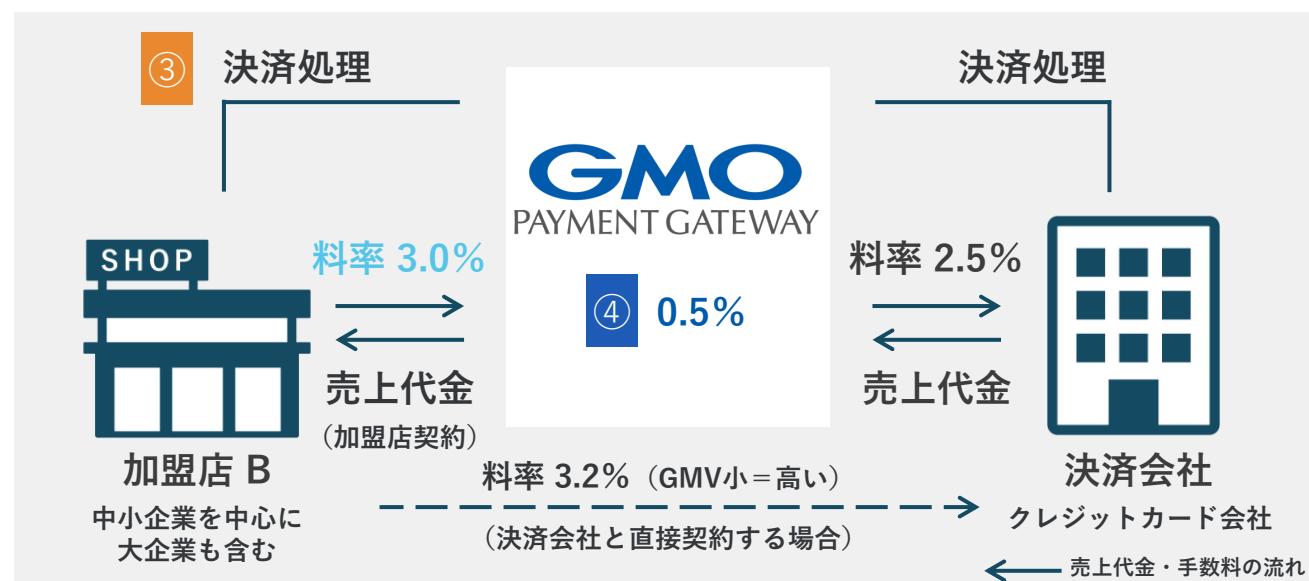


代表加盟店契約

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

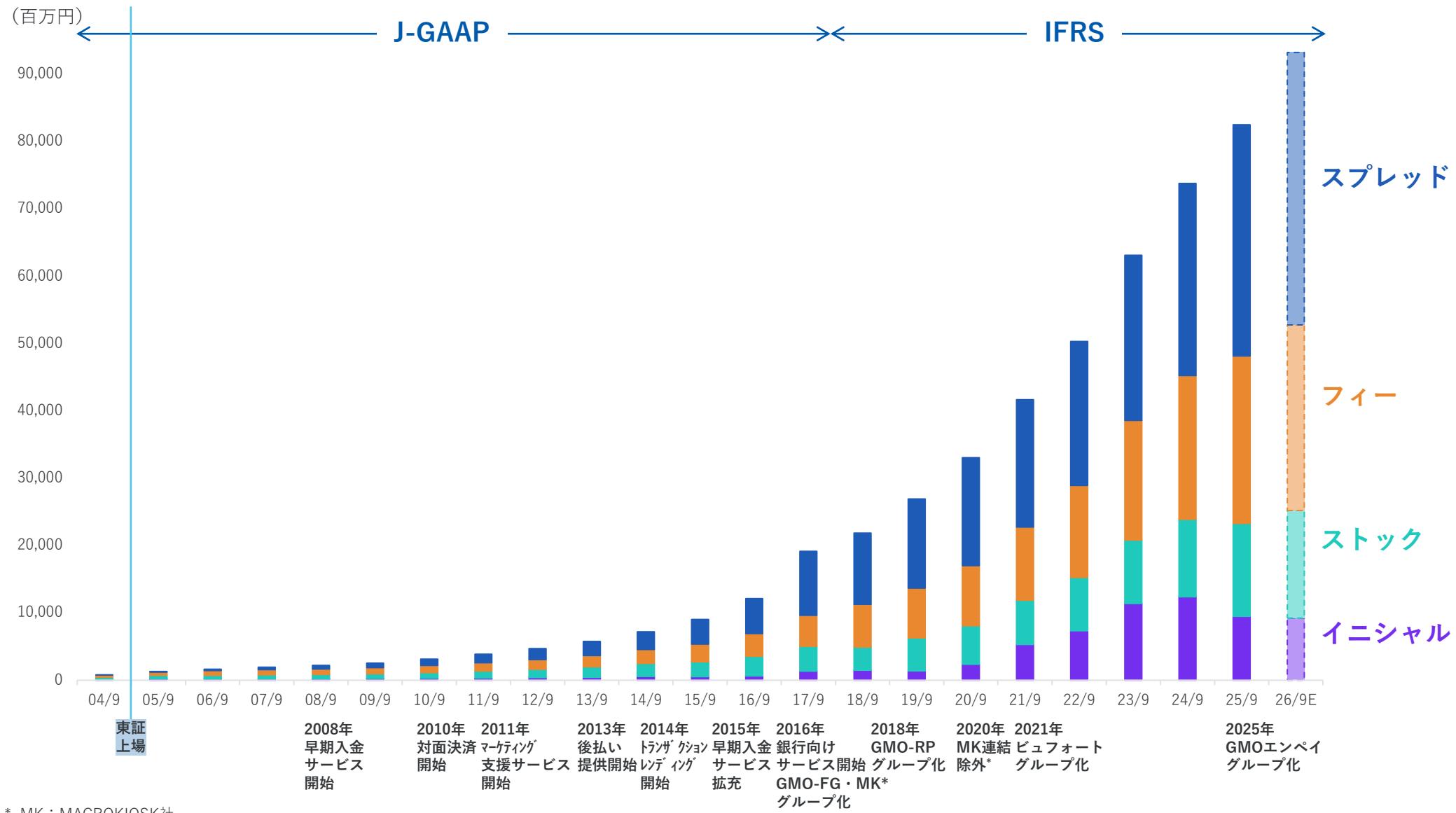
当社役割
データ処理/売上代金入金



* 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イプシロンはストック収益とスプレッド収益。(p.12参照)

1.11 ビジネスマodel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）とファイナンスシリーズ（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

| | |
|---------|---|
| 決済代行業務 | オンライン決済* / 「fincode byGMO」 対面決済 「銀行Pay」 / プロセシング / 「GCP」 * |
| | システム開発 「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」 |
| 金融関連事業 | 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」 |
| | |
| 決済活性化事業 | |
| | |

* 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

| 競争優位性＝総合力 | 過去 (2011年9月末時点) | 現在 (2025年9月末時点) | |
|-----------|--------------------|--------------------|----------|
| | | ▶ | |
| | | ▶ | |
| | | ▶ | |
| | | ▶ | |
| | | ▶ | |
| | | ▶ | |
| 成果 | 営業利益 | 約14億円 | 約313億円 |
| | 1人あたり 営業利益 | 約900万円 | 約3,600万円 |

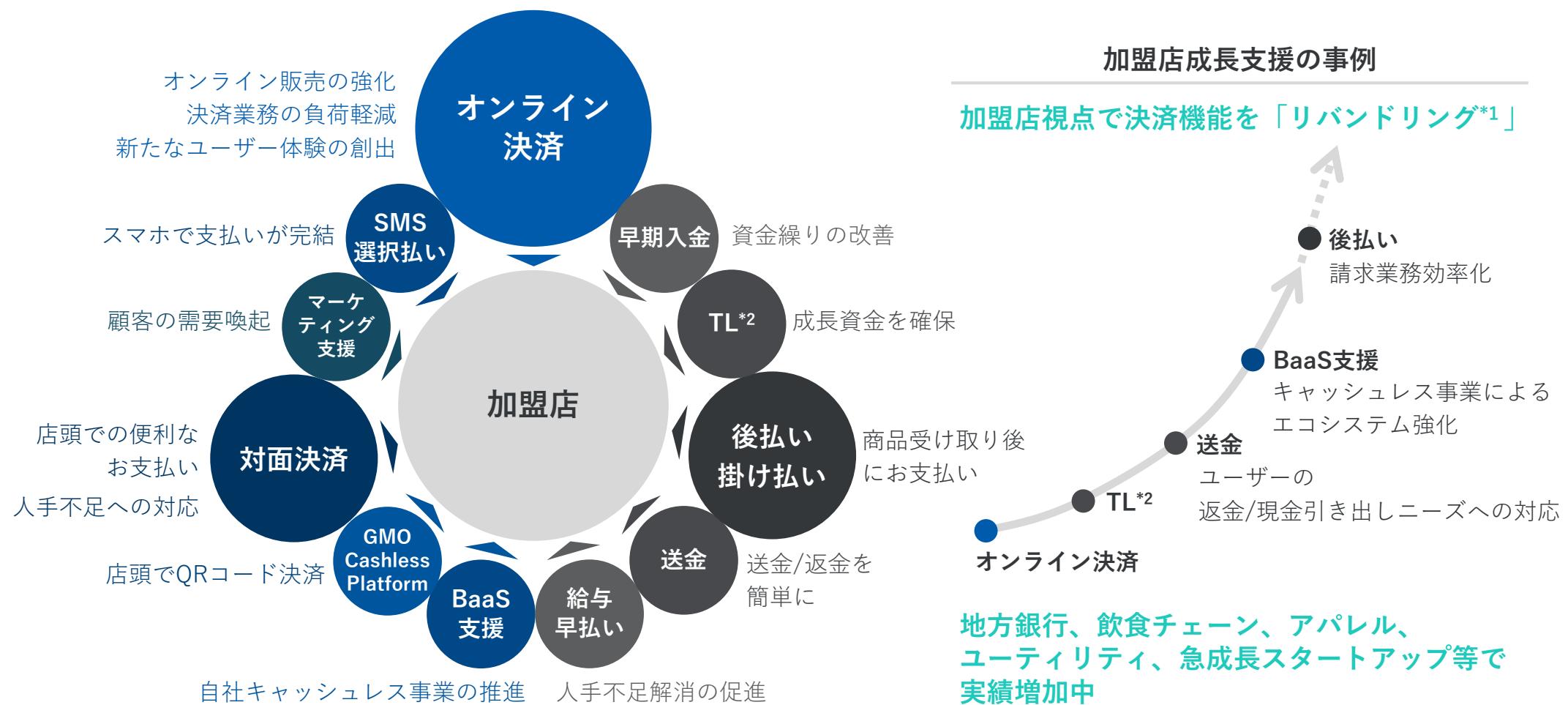
*1 23/4Qより集計基準を変更。営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー数（外部協業者除く）

*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

1.14 競争優位性：リバンドリング^{*1}

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）

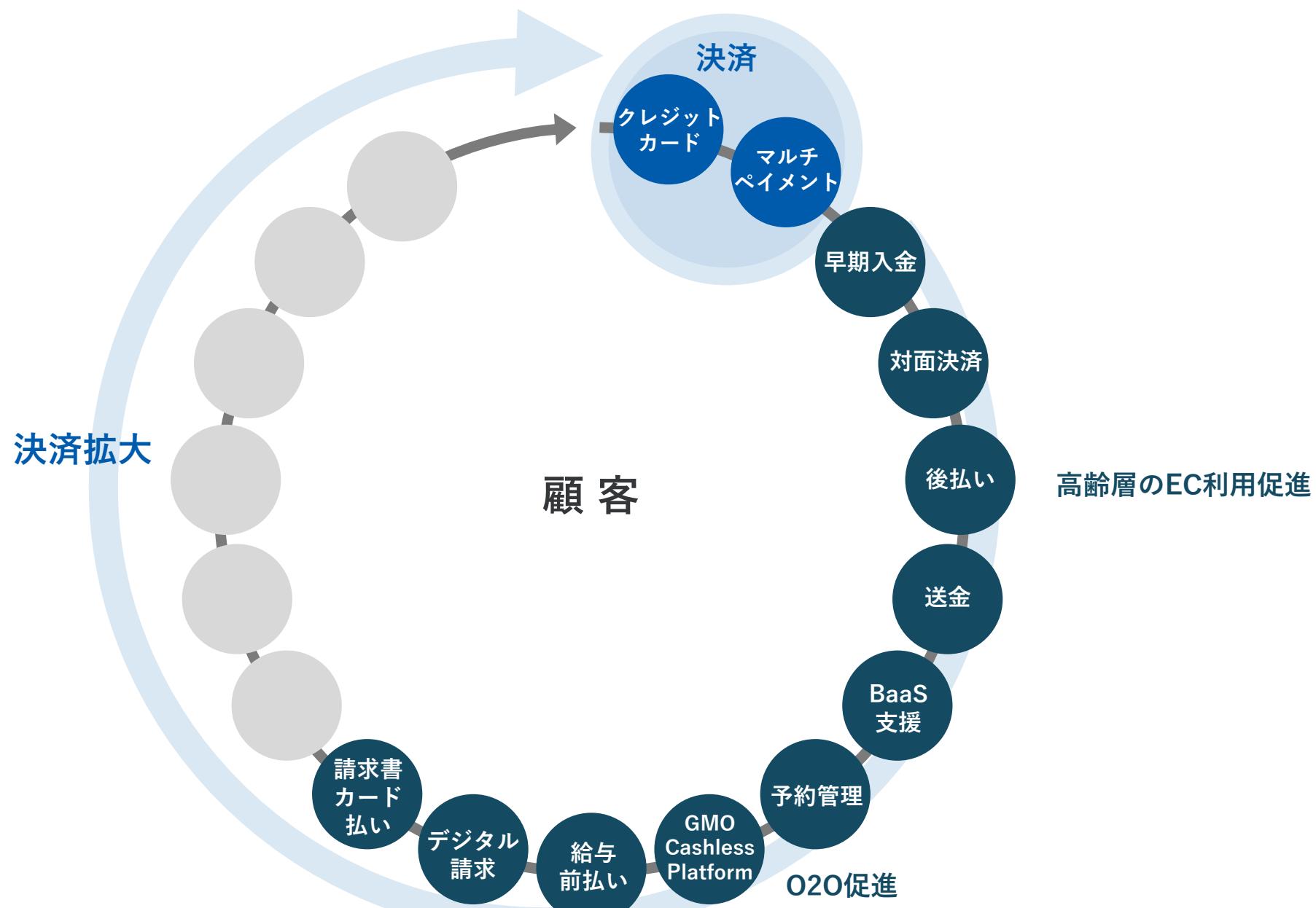
加盟店へのプロダクト提供例、加盟店/ユーザーへの提供価値



*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 競争優位性：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 競争優位性：PGマルチペイメントサービス

大手顧客に支持され、新規顧客の過半を他社から獲得する総合力



OpenAPIタイプ[°]

- ・世界標準の接続方式を実装
- ・決済手段追加コストを10分の1^{*}に

不正対策と承認率向上

- ・Forter実装で不正検知精度向上
- ・承認率の維持/改善に貢献

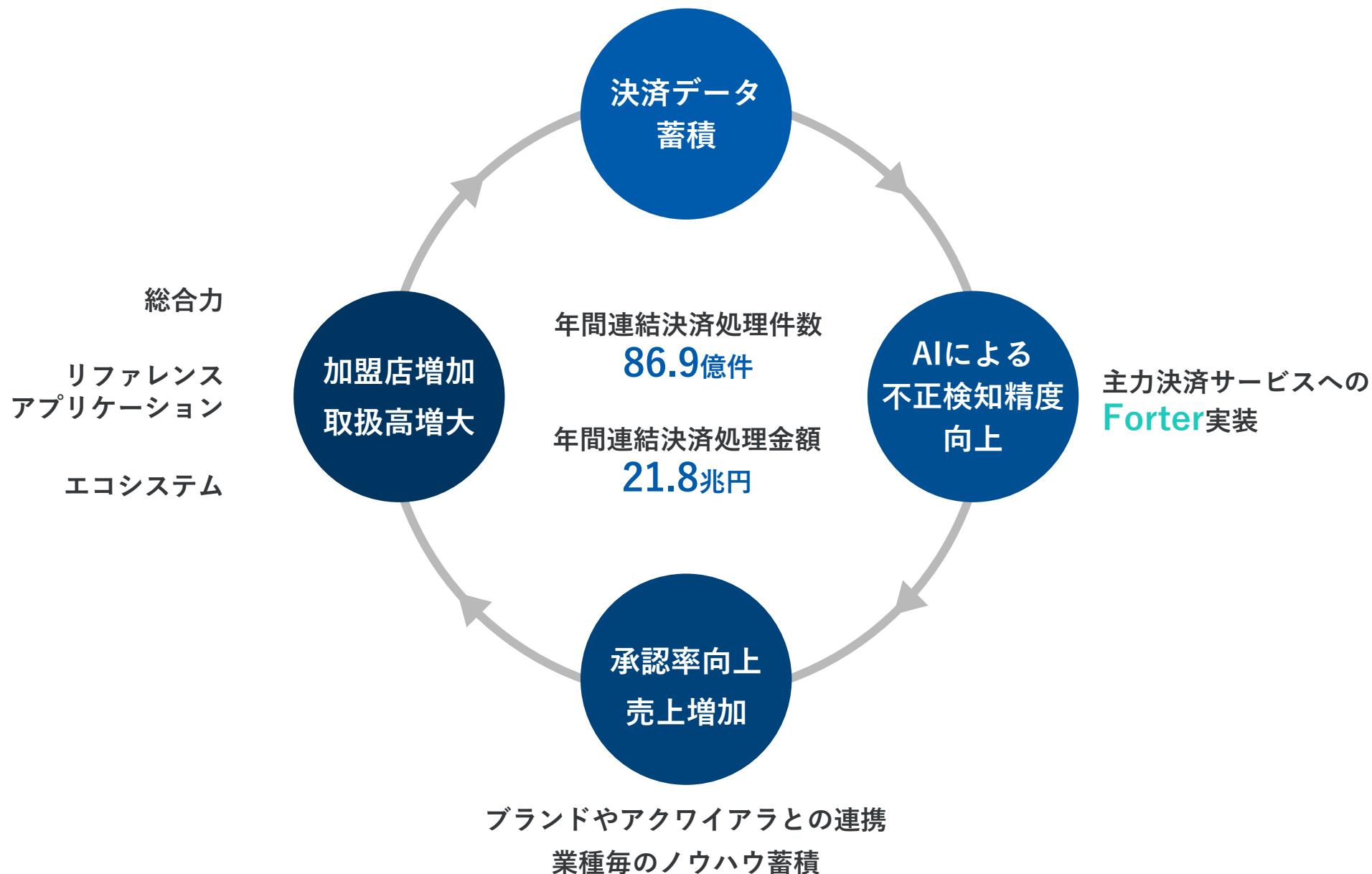
国際水準のサポート体制

- ・300名以上の業種別営業体制
- ・HDIサポートセンター国際認定
決済代行業界で初取得

* 当社調べ

1.17 競争優位性：AI×決済データ

データ蓄積による承認率*を向上し加盟店売上の拡大を支援

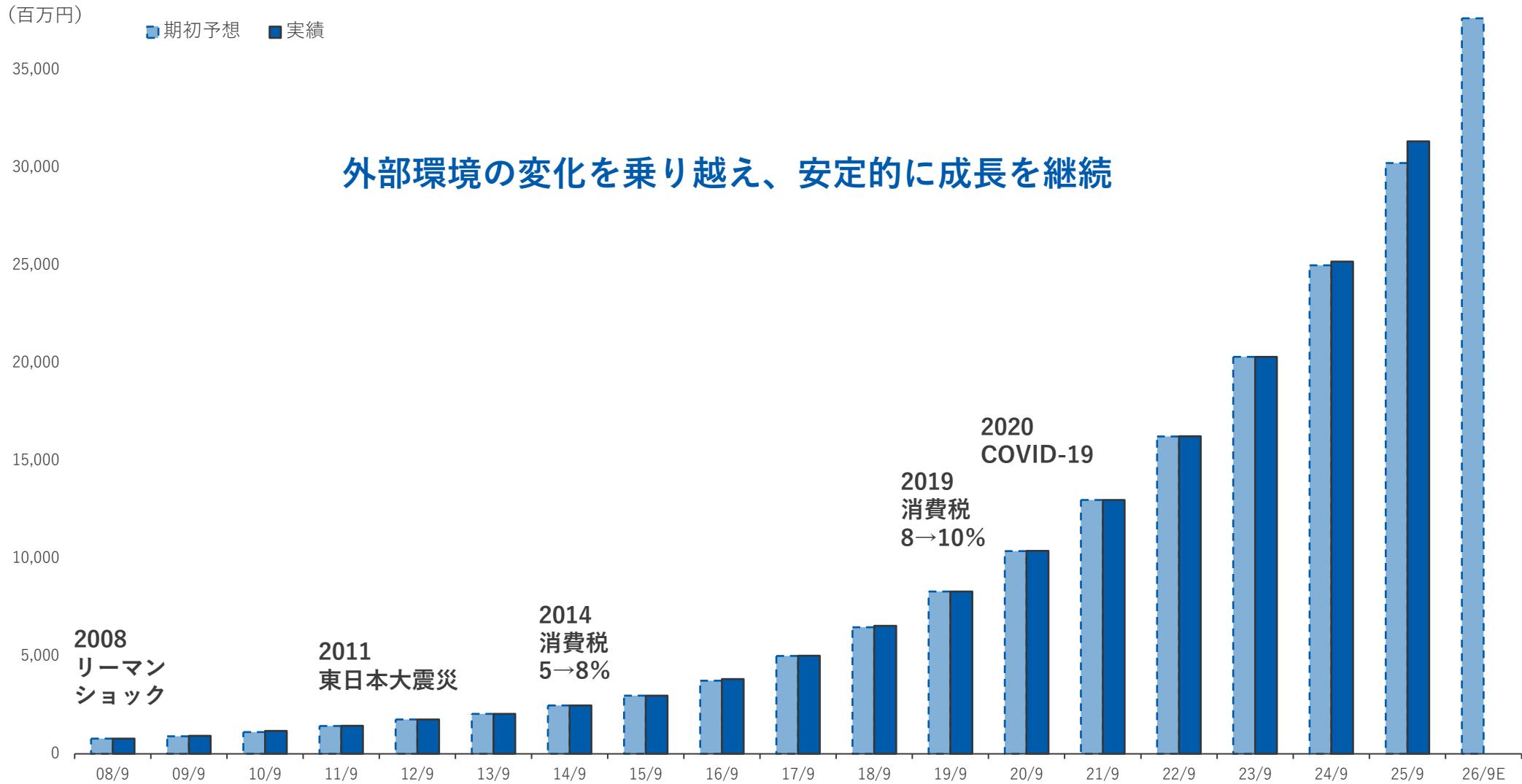


* クレジットカード決済承認率：決裁リクエストのうち最終的に決済が承認（取引成立）された割合

1.18 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月期期初予想について、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

1.19 事業領域の拡大

新たな事業領域へTAMを拡大し2030-31年の営業利益1,000億円を目指す

| | 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 | 1.2兆円 |
| 売上収益 | 30億円 | 330億円 | 824億円 | |
| 営業利益 | 10億円 | 103億円 | 313億円 | 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.24

3. サステナビリティ

p.48

4. 参考資料

p.55

2.1 2030-31年の営業利益1,000億円が次の通過点

営業利益1,000億円を実現するためのドライバー

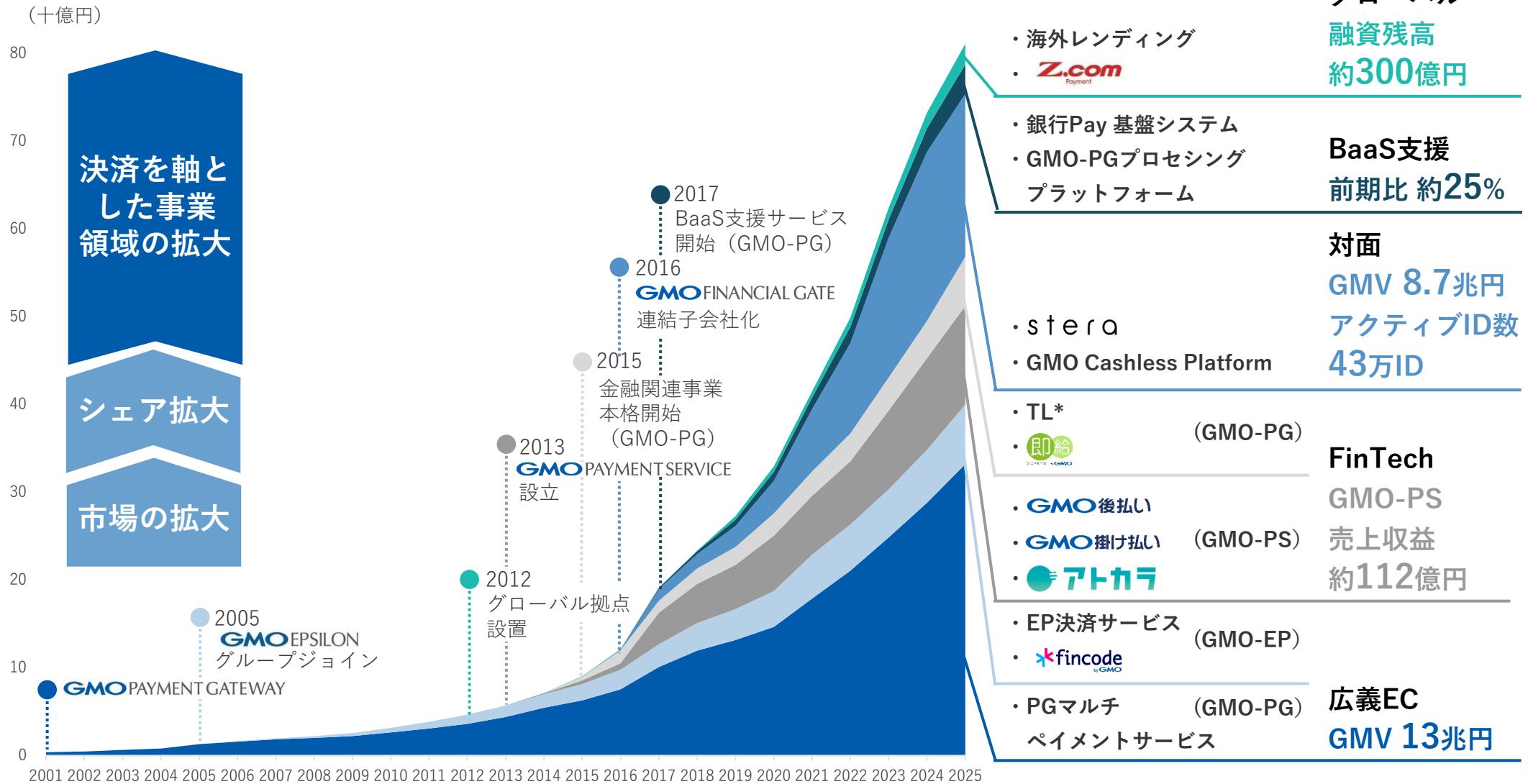
| 2030-31年 営業利益 1,000億円 | 決済領域* | | | | 付加価値領域* |
|-----------------------------|------------------------------|-------|-------|-------|---------|
| | 2025年 営業利益 300 | 市場の拡大 | シェア拡大 | 収益性向上 | |
| = | 300 × 1.6 × 1.6 × 1.1 | | | | + 150 |

* 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

2.2 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

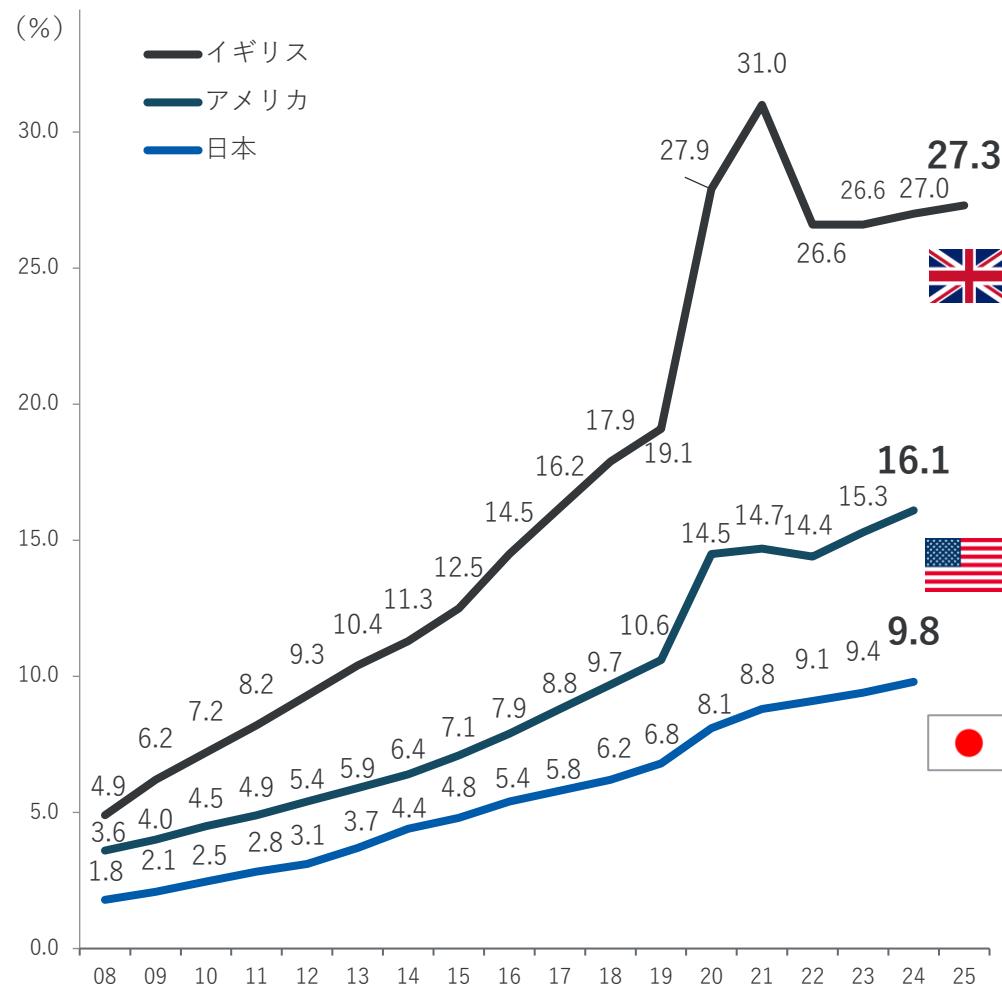
注力分野 売上収益



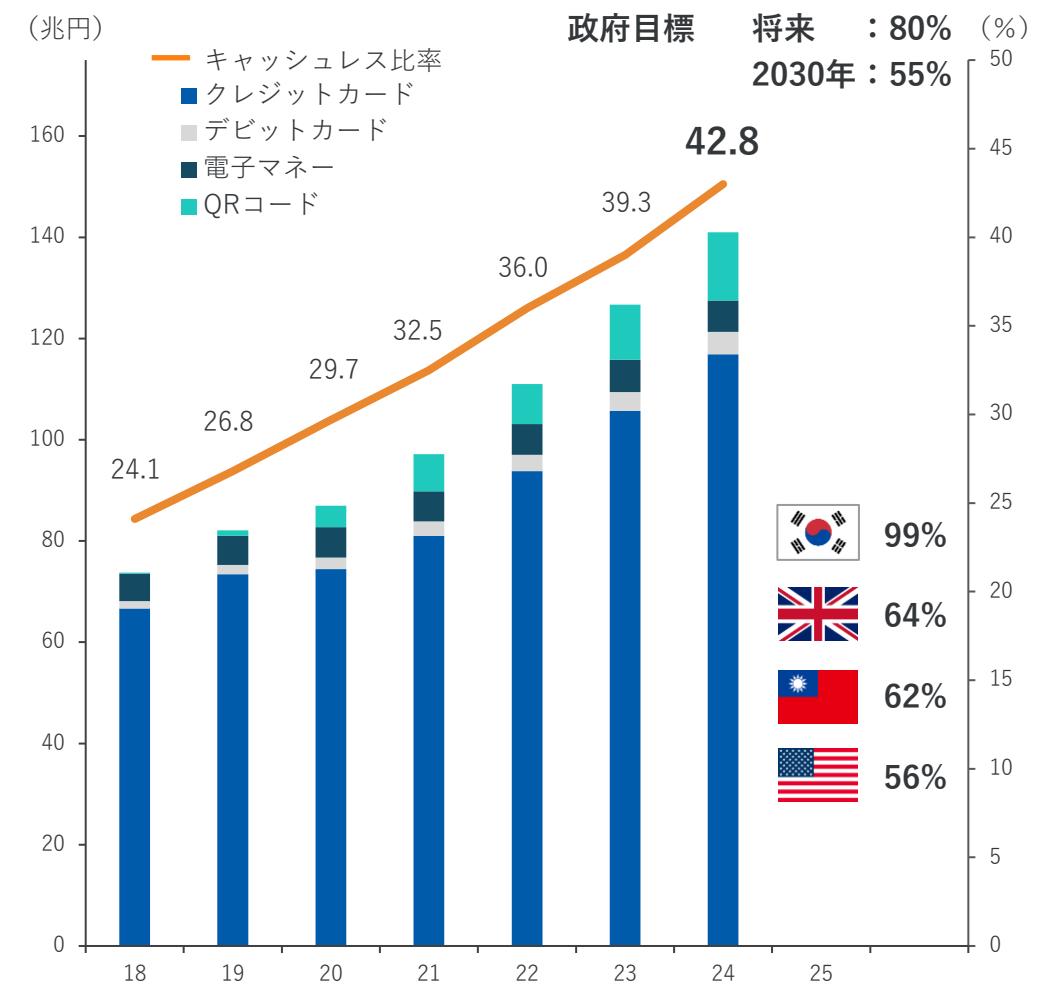
2.3 狹義EC：BtoC EC市場

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 *4}



*1 経済産業省「令和6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）」、米国国勢調査局 "The 3rd Quarter 2025 Retail E-Commerce Sales Report"、英国国家統計庁 "Retail Sales Index internet sales, January 2026"

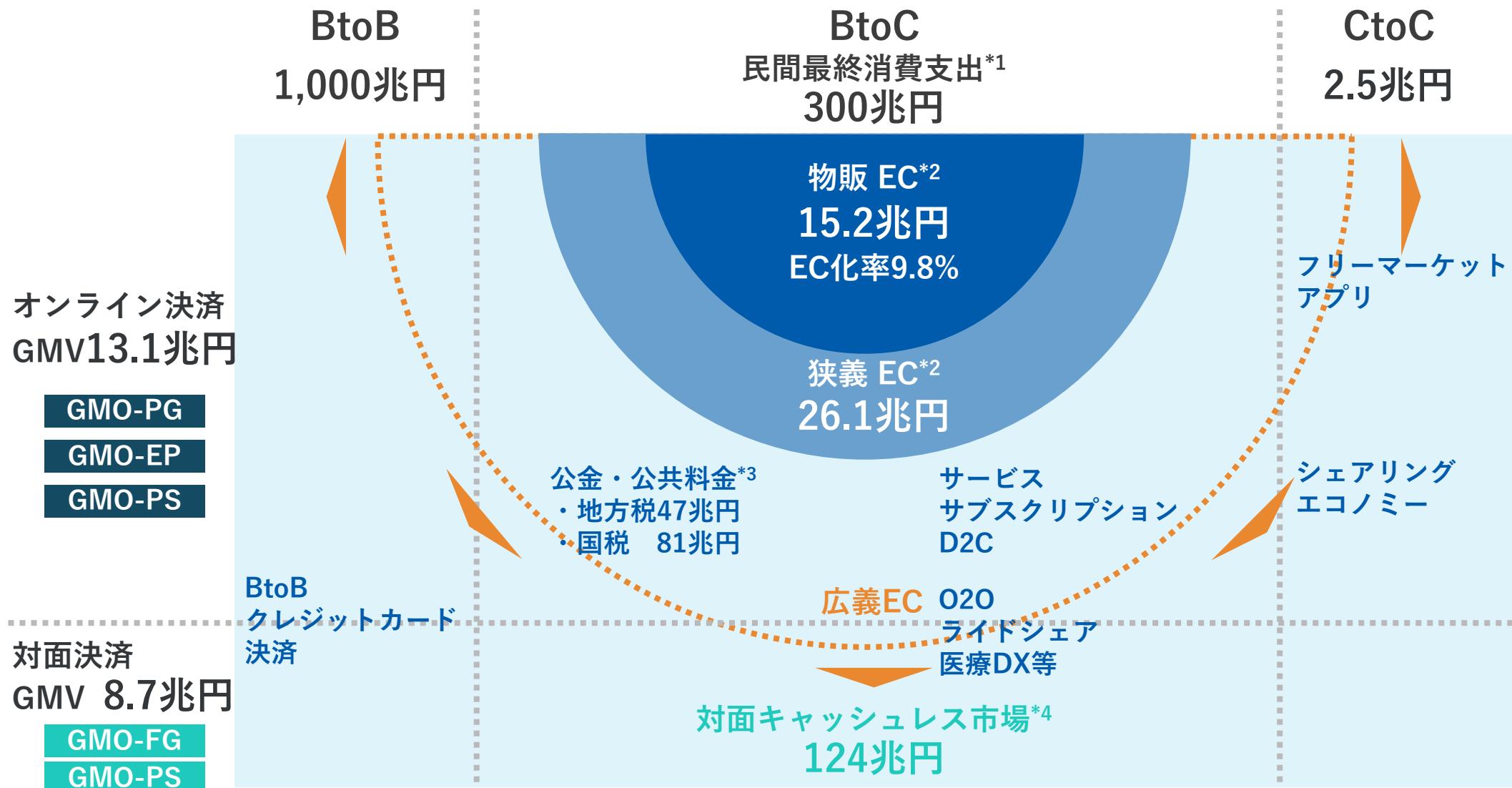
*2 内閣府「国民経済計算」、一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」、日本銀行「決済動向」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」

*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

*4 対民間最終消費支出比の日本のキャッシュレス比率は国際指標、国内指標（経済産業省「キャッシュレス推進検討会とりまとめ」）は51.7%

2.4.1 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6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

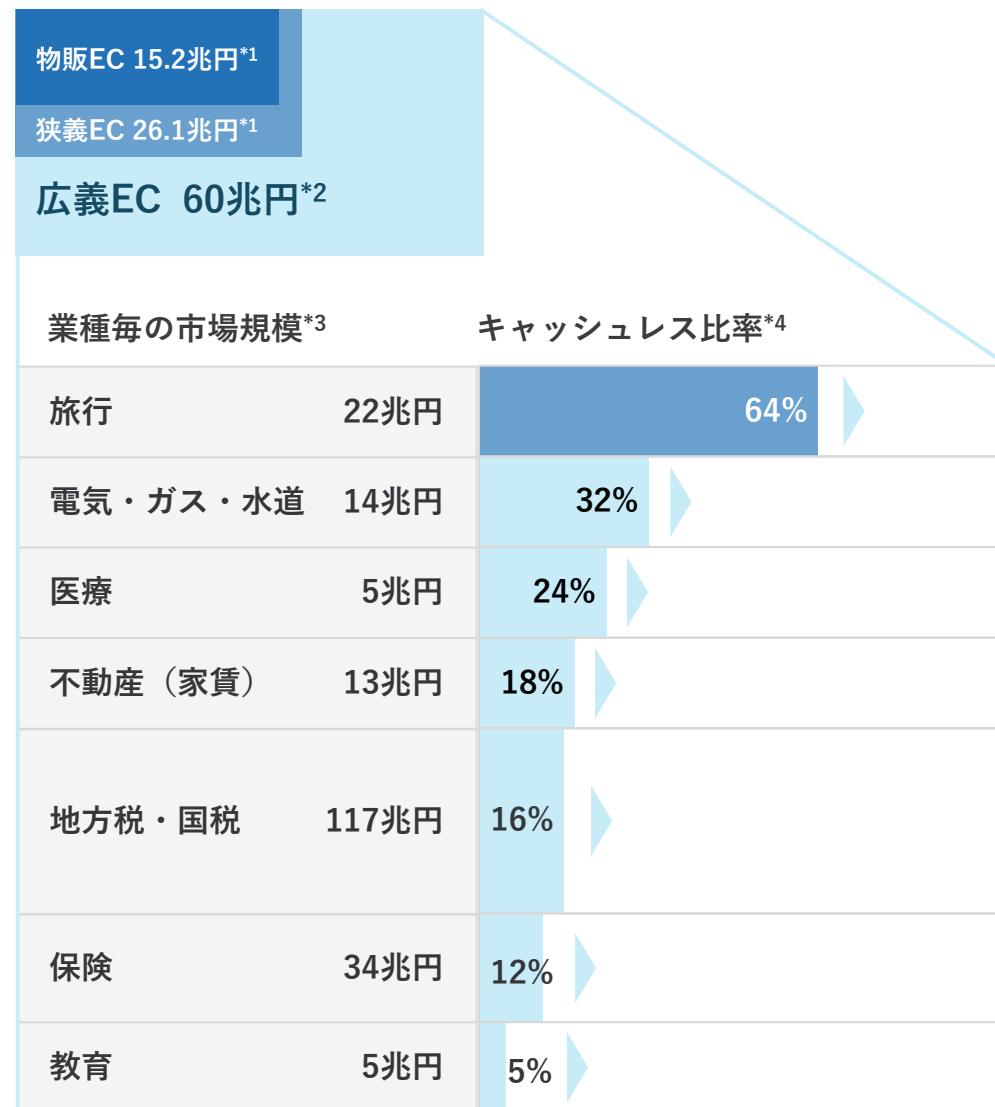
*3 総務省「国税・地方税の収支内訳（令和7年度地方財政計画額）」

*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

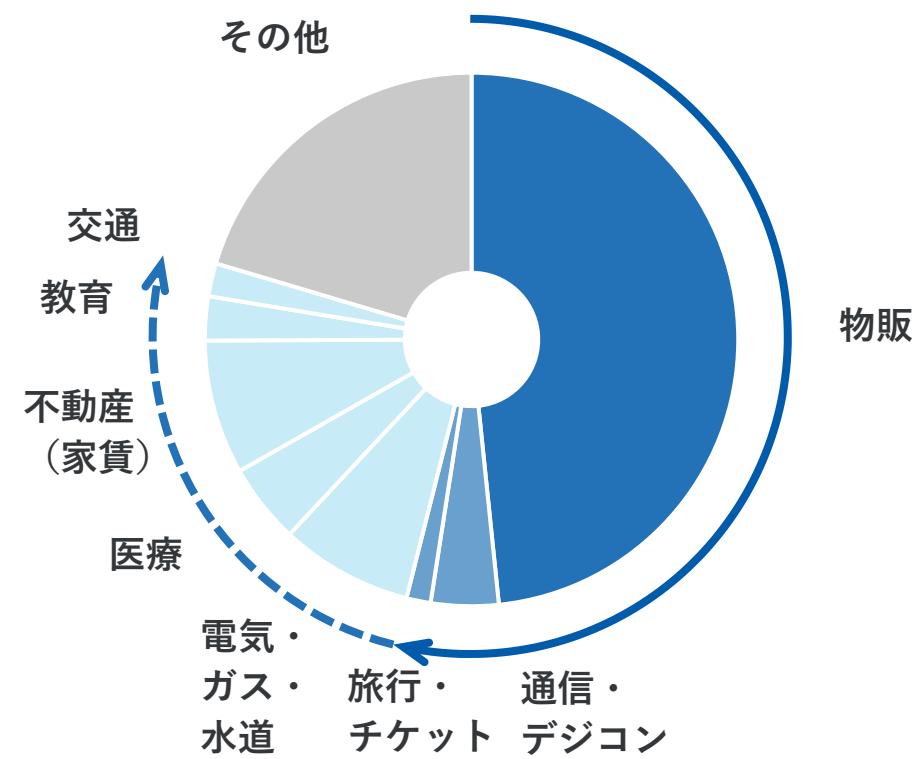
2.4.2 広義EC：ターゲット市場

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 狹義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

2.4.3 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」

2.4.4 広義EC：新免税制度のリファンド方式対応での戦略的提携

株式会社 J & J Tax Free

GMO PAYMENT GATEWAY

※本状は、株式会社 J&J Tax Free と GMO ペイメントゲートウェイ株式会社の共同プレスリリースです。
各社より重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承ください。

報道関係各位

2025年12月22日

株式会社 J&J Tax Free
GMO ペイメントゲートウェイ株式会社

J&J Tax Free と GMO ペイメントゲートウェイ、 新免税制度のリファンド方式対応で戦略的提携

株式会社 JTB と株式会社ジェーシービーの合弁会社である株式会社 J&J 事業創造のグループ会社、株式会社 J&J Tax Free（代表取締役社長：平岩 泰行 以下、J&J Tax Free）と GMO インターネットグループの GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（代表取締役社長：相浦 一成 以下、GMO-PG）は、2025年11月28日（金）、2026年11月に施行予定の訪日外国人旅行者向け免税制度の「リファンド方式」^(※1)（事後的に消費税相当額を返金）を見据え、返金プロセスをデジタル化する新サービスの構築に向けた戦略的業務提携契約を締結しました。

本提携により、「リファンド方式」の施行にあわせ、返金処理・情報連携・送金管理を一体で支援することで、免税店の業務効率化と制度対応を図り、訪日外国人旅行者が確実かつ迅速に返金を受けられる仕組みの実現を目指します。

（※1）財務省「令和7年度税制改正」（令和7年3月発行）

（https://www.mof.go.jp/tax_policy/publication/brochure/zeisel2025/index.html）

新免税制度の リファンド方式対応で戦略的提携

株式会社 J & J Tax Free

GMO PAYMENT GATEWAY

【背景と概要】

日本の免税制度は、現行の「購入時点で免税価格にて販売する方式」から、不正抑止などの課題に対応するため、購入時に課税販売し、「出国時の持出確認後に消費税相当額を返金する『リファンド方式』」へ抜本的に見直され、2026年11月1日（日）から施行される予定です。この制度改正は、観光立国の推進と税制の透明性向上を図る方針に基づき、訪日客ショッピング市場の成長に貢献する仕組みとして位置づけられています。

こうした政府方針のもと、2030年に訪日外国人旅行者数6,000万人・旅行消費額15兆円という目標が掲げられており^(※2)、免税市場も今後さらに拡大が見込まれます。免税購買を含む買物代は、訪日外国人の旅行消費額において高い比重を占めており^(※3)、百貨店・ドラッグストア・家電量販・アパレルなど多様な小売業態で重要な分野となっているとともに、地方経済の活性化への貢献も期待されています。

一方、新免税制度の施行に伴い、免税店には従来の旅行者のパスポート情報や購買情報の正確な記録・国税庁への送信・保管に加え、税関判定結果の確認と返金処理、送金管理など、バックオフィス業務の一層の高度化が求められるようになります。制度改正に対応しつつ拡大するインバウンド需要を確実に取り込むためにも、送金プロセスを含めた免税手続きの効率化は不可欠です。

J&J Tax Free は、まだ多くの免税店が購入記録票を手書きで作成していた2013年に免税手続きを効率化する J-TaxFree システムの提供を開始し、毎年のように進化する免税制度に対応したサービス提供を続けています。これまでの経験や免税制度に対する高い知見を活かした充実のサポートと実績、グループの安定した運営基盤の信頼性を活かし、百貨店や家電・ドラッグ・アパレル業界等の大手チェーンから地方の商店街や土産物店まで、全国の多様な免税店に評価いただいている。

今回「リファンド方式」への移行に伴い、従来の免税店サポートに加え、訪日外国人旅行者向けの多言語サポート（24時間/365日）も開始し、免税店での正確で効率的な手続きの支援や訪日外国人旅行者の体験価値向上、免税売上の拡大に貢献していきます。

GMO-PG は年間 21 兆円超^(※4) の決済処理金額を有する国内の決済サービスプロバイダー（PSP）であり、オンライン化・キャッシュレス化・DX を支援する決済関連サービスを幅広く提供しています。さらに、資金移動業者（登録番号：関東財務局長第 00037 号）として、国内における送金サービスを運営する中で培ってきた実績と運用ノウハウを活かし、事業者の入出金オペレーションを一体で支える基盤を備えています。こうした両社の強みを組み合わせることで、J&J Tax Free と GMO-PG が共同で構築する新サービスでは、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により、免税店での適正で効率的な運用と、訪日外国人旅行者の安心で快適な免税購買体験の実現を目指します。新免税制度において求められる返金プロセスのデジタル化と確実性向上を図るために、両社は免税店や訪日外国人旅行者の皆さんに安心・安全なサービスを提供する体制を整えるべく、本提携に至りました。

■参考 現行制度とリファンド方式の違い

現行制度



リファンド方式（2026年11月1日から適用）



（※2）観光庁「観光立国推進基本計画」（令和5年3月31日閣議決定）

（https://www.mlit.go.jp/kankochō/seisaku_seido/kihonkeikaku.html）

（※3）観光庁「インバウンド消費動向調査（日 訪日外国人消費動向調査）」

（https://www.mlit.go.jp/kankochō/tokei_hakusyo/gaikokujinshohidoko.html）

（※4）2025年9月末時点、連結数値。

2.4.5 広義EC：freeeと請求書カード払い新サービスを開始

※本状は、フリー株式会社とGMOペイメントゲートウェイ株式会社の共同プレスリリースです。
各社より重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承ください。

2026年1月30日
報道関係各位
フリー株式会社
GMOペイメントゲートウェイ株式会社

freeeとGMOペイメントゲートウェイ、 請求書のカード払いを改善する新サービスを開始

フリー株式会社（CEO：佐々木 大輔 以下、freee）と、GMOインターネットグループのGMOペイメントゲートウェイ株式会社（代表取締役社長：相浦 一成 以下、GMO-PG）は、2026年1月30日（金）、「freee 請求書カード払い」の提供を開始しました。

「freee 請求書カード払い」は、GMO-PGが提供する「請求書カード払い byGMO」を基盤としたサービスです。freeeの各サービスを導入する事業者は、本サービスの利用により請求書支払いにクレジットカードを活用することで、引き落とし日までの期間を最大60日^(※1)確保できるため、支払期日を守りながら、キャッシュフローをより柔軟にコントロールできるようになります^(※2)。

(※1) カード決済申請日やご利用カードの引き落とし日によって異なります。

(※2) ご利用についてはGMO-PG所定の審査がございます。審査の結果によってご利用できない場合があります。



クレジットカードで請求書支払い
支払期日を最大60日確保[※]


※カード決済申請日やご利用カードの引き落とし日により異なります

GMO PAYMENT GATEWAY

【背景と概要】
企業間取引における経費支払いや仕入れの支払方法は、銀行振込の利用割合が最も高く^(※3)、多くの事業者において振込を前提とした業務フローが定着しています。その一方で、請求書支払いに伴う資金の準備や支払業務の煩雑さは、スマートビジネスを中心とした事業者にとって、日常的なオペレーション負荷となる面も少なくありません。

また、2027年3月末には紙の手形・小切手が廃止される予定であり^(※4)、企業間決済を取り巻く環境では、よりデジタル化・効率化された支払方法への移行が求められています。こうした背景のもと、事業者にとって従来の銀行振込に加え、請求書支払いにおける新たな選択肢を持つことの重要性が高まっています。

freeeは、日本発のSaaS型クラウドサービスとして、各業界のパートナー企業との連携を通じて、事業者の業務体験をアップデートしてきました。誰もが自由に経営できる統合型経営プラットフォームの実現を目指し、業務サービスと親和性の高いプロダクトを開発することで、バックオフィス業務の効率化にとどまらず、事業運営や意思決定を支援しています。

一方GMO-PGは、年間21兆円超の決済処理金額^(※5)を有する国内最大級のPSP（決済代行会社）として、決済を起点とした多様なFinTechソリューションを展開しています。これらのソリューションは、パートナー企業のプロダクトや事業に基盤として活用されることで、機能拡張や収益機会の拡大に貢献しています。こうした両社の強みを掛け合わせ、スマートビジネスを多角的にサポートすることを目的に協業し、「freee 請求書カード払い」の提供を開始しました。本サービスは、GMO-PGが提供する「請求書カード払い byGMO」を基盤に、freeeを利用する事業者向けに、企業間取引におけるキャッシュレス決済の選択肢を拡充するものです。

(※3) 経済産業省「令和4年度商取引・サービス環境の適正化等に係る事業（民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済データ流通の促進に係る調査事業）」（<https://www.meti.go.jp/metilib/report/2022FY/000294.pdf>）

(※4) 全国銀行協会「紙の手形・小切手利用廃止」（<https://www.zenginkyo.or.jp/tegata-kogitte-haishi/>）

(※5) 2025年9月末時点、連結数値

【「freee 請求書カード払い」について】
(URL: <https://www.freee.co.jp/card/invoice-payment/>)

「freee 請求書カード払い」は、受領した請求書の支払方法を、銀行振込から請求書を受領した事業者が保有するクレジットカードでの支払いに切り替えることができるサービスです。

クレジットカード決済後は、原則として最短即日で、請求書を受領した事業者が指定した名義により請求元の銀行口座へ請求金額が入金されるため、クレジットカードの利用が請求元に知られることはございません。これにより事業者は、引き落とし日までの期間を最大60日^(※1)確保でき、支払期日を遵守しながら手元資金の活用に柔軟性を持たせ、キャッシュフロー改善につなげることが可能です^(※2)。

また、本サービスはfreeeの他サービスと併せて利用できる支援ラインナップとして提供されるため、日常的な支払業務をよりスムーズに行なうことができ、業務オペレーションの効率化にも寄与します。

対応する国際ブランドはVisa・Mastercardで、今後他ブランドも順次追加予定です。



2.4.6 広義EC：LLM探索とAI検索を備えた決済開発ドキュメントを整備

PRESS RELEASE

GMO PAYMENT GATEWAY

報道関係各位

2026年2月3日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社

GMOペイメントゲートウェイ、国内PSP初、 LLMによる探索とAI検索を備えた決済開発ドキュメントを整備 ～AI時代に合わせ、日本の決済開発環境をアップデート～

GMOインターネットグループのGMOペイメントゲートウェイ株式会社（代表取締役社長：相浦一成 以下、GMO-PG）は、AI時代の決済開発環境に対応するドキュメント基盤を、国内PSPとして初めて^(※1)整備しました。

オンライン総合決済サービス「PGマルチペイメントサービス」において、大規模言語モデル（LLM）を活用した情報探索の場合でも、開発者が確認する仕様が適切に参照されるようドキュメント構造を再設計します。これにより、回答精度の向上を図ります。

なお、2026年2月3日（火）より、本ドキュメントを一部加盟店および開発会社向けに先行公開し、フィードバックを反映しながら改善を進めたうえで、2026年3月の本公開につなげていきます。

（※1）日本市場を主なサービス対象とするPSP（決済サービスプロバイダー）であり、LLMによるWeb探索を前提としたドキュメント構造への再設計とAI検索機能の導入を兼ね備えたケースとして初。GMO-PG調べ。



【背景】

日本のオンライン決済は、クレジットカード決済に加えコンビニ決済やQRコード決済など、多様な決済手段が併存しています。その結果、決済システムの構成は複雑化し、開発者は設計や実装の過程で、決済手段ごとに異なる条件や運用上の前提を含む仕様を横断的に参照しながら判断を進める必要があります。

また、不正対策などのセキュリティ対応をはじめ、法制度や脅威動向といった外部環境は日々変化しており、開発時に考慮すべき条件は常に更新されます。こうした環境では、仕様の読み違いや参照漏れ、前提条件への理解不足が、そのまま品質や開発スケジュールに影響を及ぼす可能性があります。

一方で、開発者の情報探索の方法も変化しています。ドキュメントをページ単位で読み進めるだけでなく、

LLMに問い合わせ、関連情報を横断的に参照する探索が広がっています。このとき、情報が人にもLLMにも解釈しやすい構造で整理されているかどうかが、開発における判断の速さと正確性を左右します。

GMO-PGは、年間21兆円超^(※2)の決済処理を取り扱う中で得た実運用の知見を、開発ドキュメントとして整理し、LLMによる探索と人による参照の双方に適した構造で提供します。

（※2）2025年9月末時点、連結数値。

【再設計した開発者向けドキュメントの概要】

本ドキュメントは、以下の2点を軸に構成しています。

1. LLMによるWeb探索を前提としたドキュメント構造への再設計

開発者のビジネスシーンや決済手段ごとのユースケースを拡充するとともに、「PGマルチペイメントサービス」の基本情報やドキュメントのリンク集などをLLM向けに整備した「llms.txt」形式で提供します。これにより、LLMを活用した情報探索においても、開発者の問い合わせに対して仕様を考慮した参照が行われやすくなり、回答精度の向上につながります。

2. AI検索機能の導入

ページ構成や検索キーワードに依存せず、検討中の内容や疑問から関連情報を横断的に参照できる検索機能を提供します。設計検討から実装までの過程で、情報探索の負担を抑え、参照効率を高めます。

あわせて、接続方式ごとに分散していたドキュメントを1つのドキュメントサイトに統合し、検討から設計、実装までを一連の流れとして進められる構成としています。

【PGマルチペイメントサービスについて】

（URL：<https://www.gmo-pg.com/service/mulipay/>）

クレジットカード決済をはじめ、コンビニ決済やQRコード決済など30種以上の多様な決済手段に対応するオンライン総合決済サービスです。事業者のビジネス形態や成長フェーズに応じ、柔軟な決済基盤を提供しています。

また、OpenAPI仕様に基づいた設計・実装を進めやすい開発方式を採用するほか、高いセキュリティや不正検知機能を備え、EC・デジタルサービス・BtoB取引など幅広い分野のオンライン決済を支えています。あわせて、開発が必要な情報に正確にたどり着けるよう、ドキュメントや参照環境の整備も継続的に行っていきます。

【GMOペイメントゲートウェイ株式会社について】

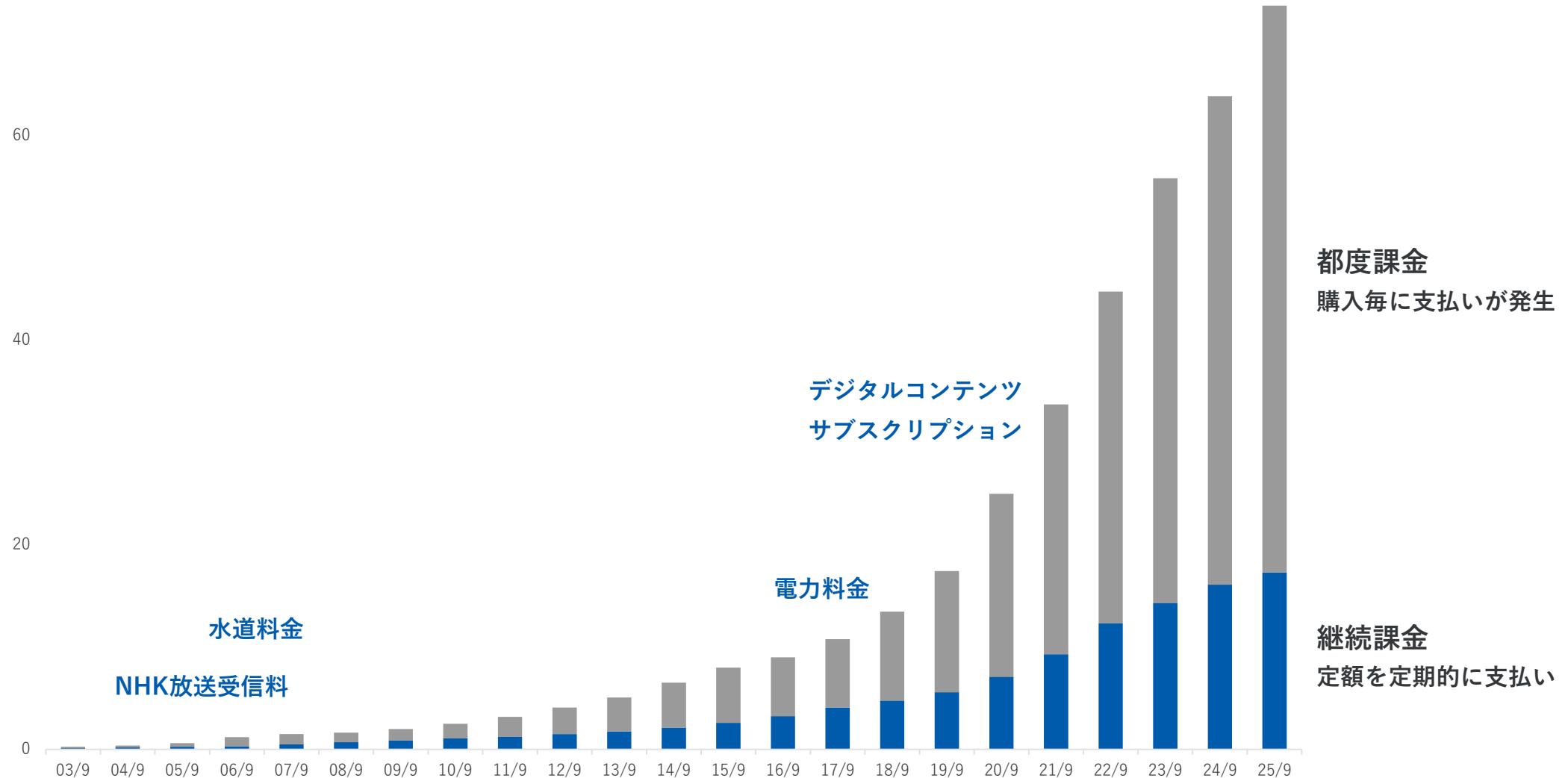
オンライン化・キャッシュレス化・DXなどを支援する決済を起点としたサービスを提供しています。年間決済処理額は21兆円を超えており、オンライン総合決済サービスはEC事業者やNHK・国税庁等の公的機関など15万店舗以上の加盟店に導入されています。

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9月末時点、連結数値）

2.4.7 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

(億件)



*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。

2.4.8 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

(兆円)

12

10

8

6

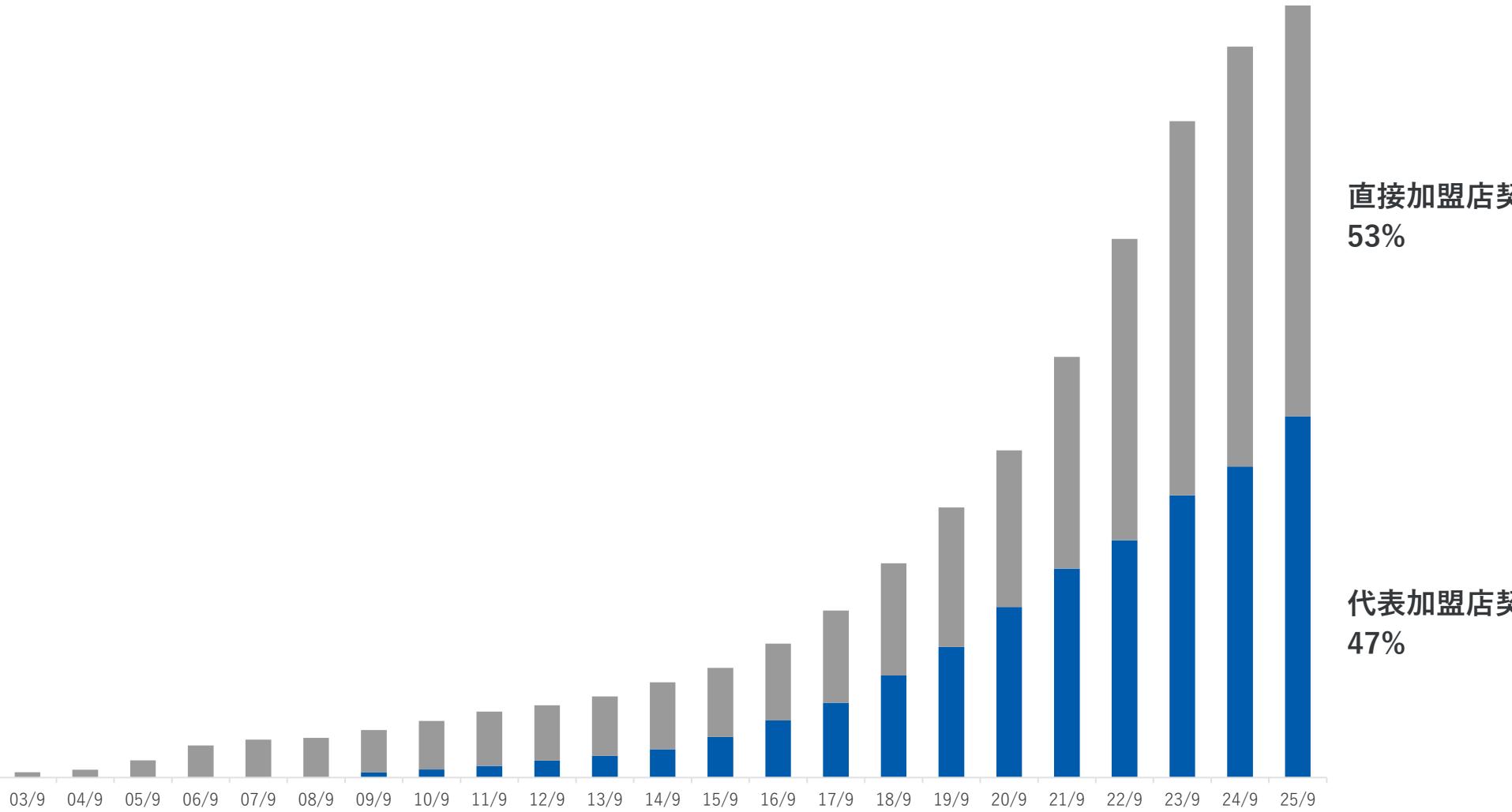
4

2

0

直接加盟店契約
53%

代表加盟店契約
47%



* 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

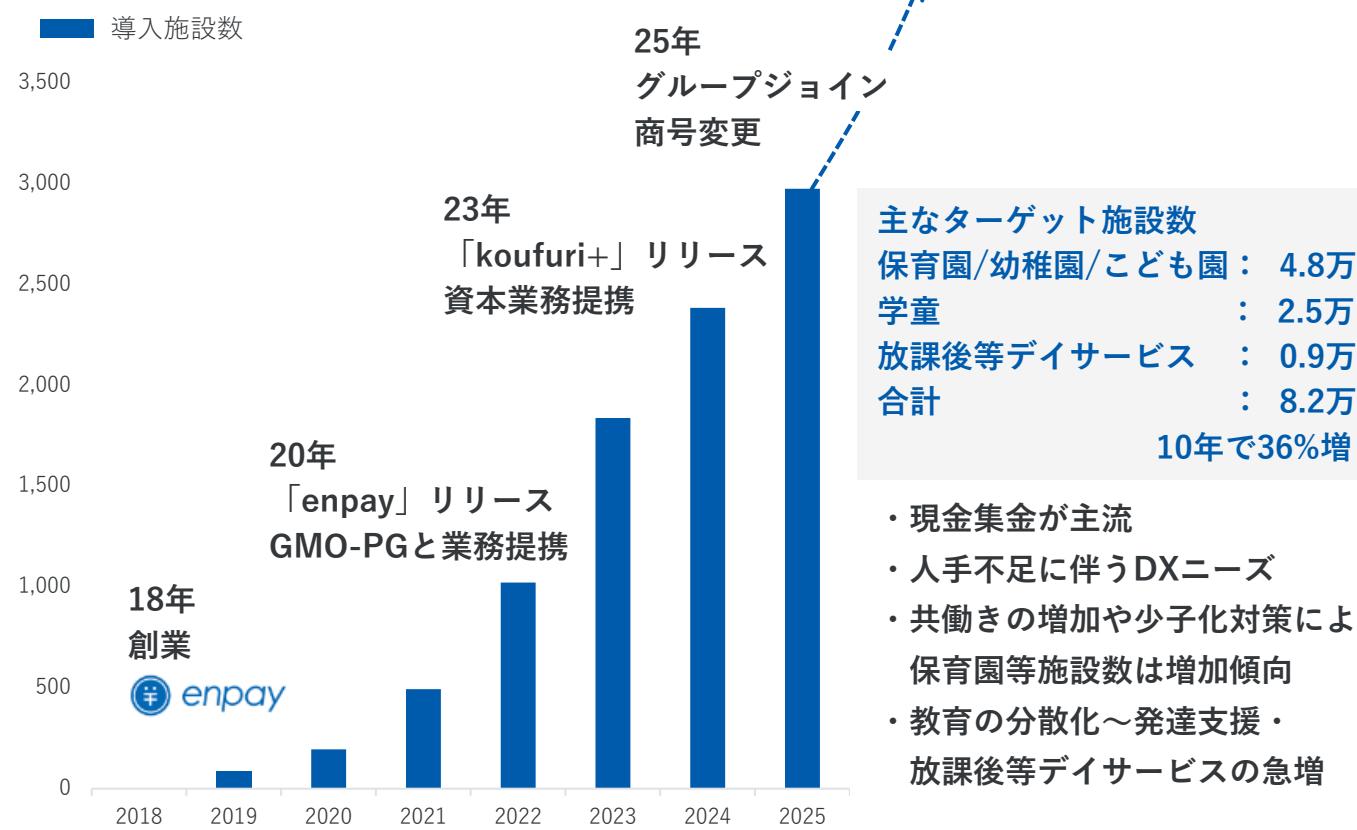
2.4.9 広義EC：GMOエンペイ

保育・教育業界のキャッシュレス化・DXを推進

プロダクト

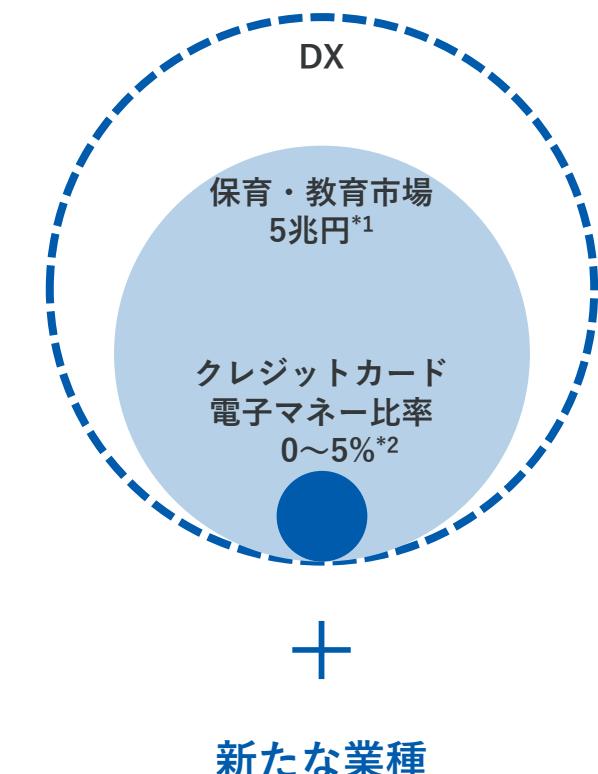
LINE請求・決済・入金管理サービスをワンストップで提供
施設と保護者の物理的・心理的負担の軽減につながるUI/UX

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」

2.4.10 広義EC：GMOリザーブプラス

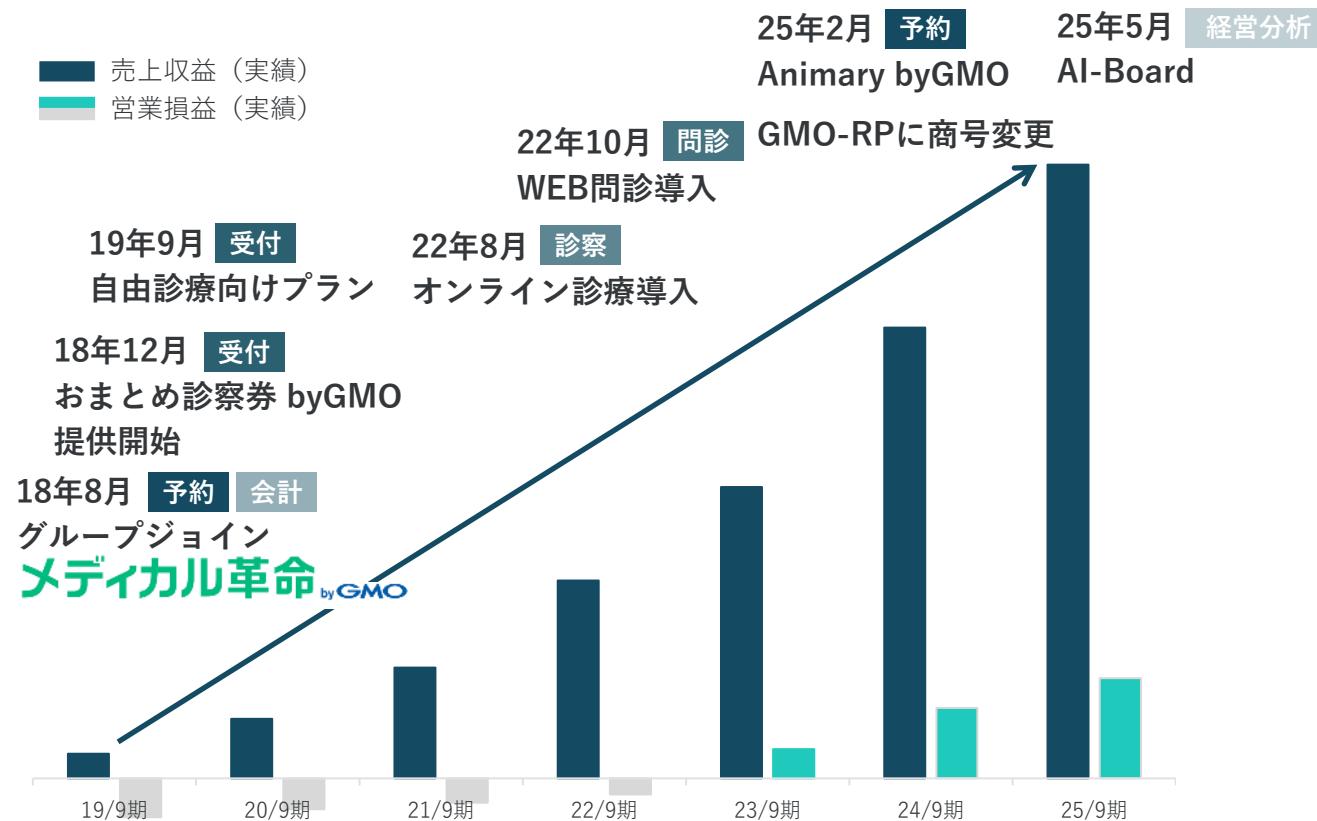
医療病院・クリニックの業務効率化を実現する予約管理システムを提供

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 5.9兆円

医療DX

(Vertical SaaS)
BtoB：大手医療法人、地域連携
TAM*2 3,000億円

予約管理

SaaS
BtoB：クリニック
TAM*2 480億円

*1 厚生労働省「令和5年版 厚生労働白書」

*2 医療FinTech：厚生労働省「令和5（2023）年度 国民医療費の概況」、医療DX：矢野経済研究所「医療情報システム市場に関する調査を実施（2024年）」、予約管理SaaS：市場統計に基づき当社推計

2.5.1 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 |
| ✓ 「請求書カード払い byGMO」 | 請求書をカード払い可能に | 前渡金 | ④ スプレッド |

2.5.2 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

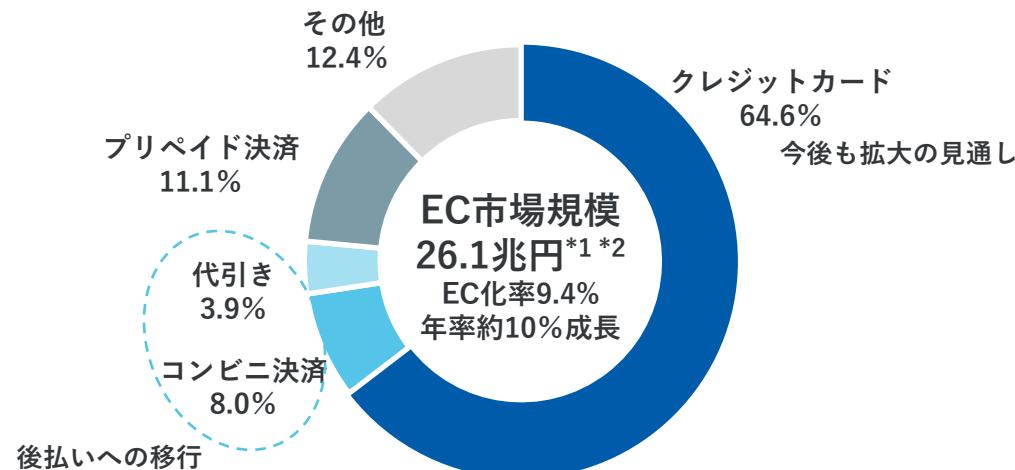


- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



- ・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

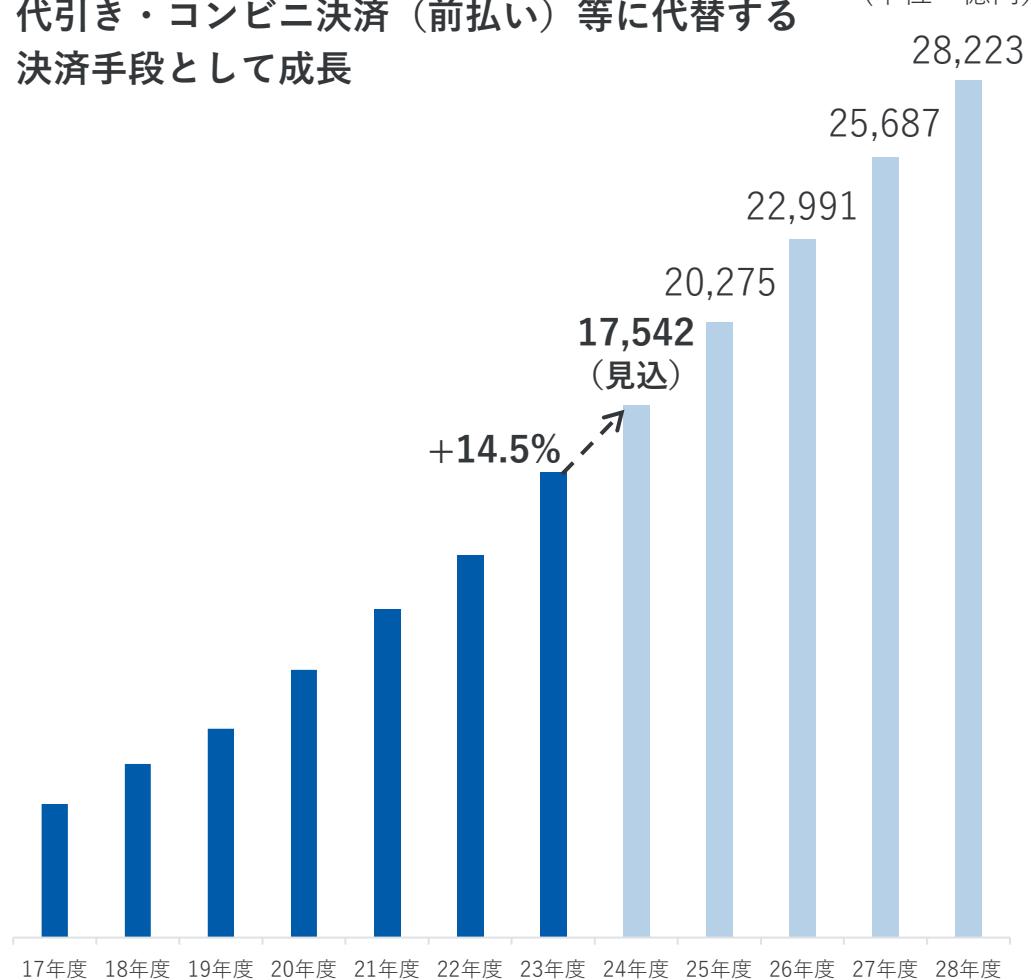
決済手段別EC市場シェア（金額ベース）



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)



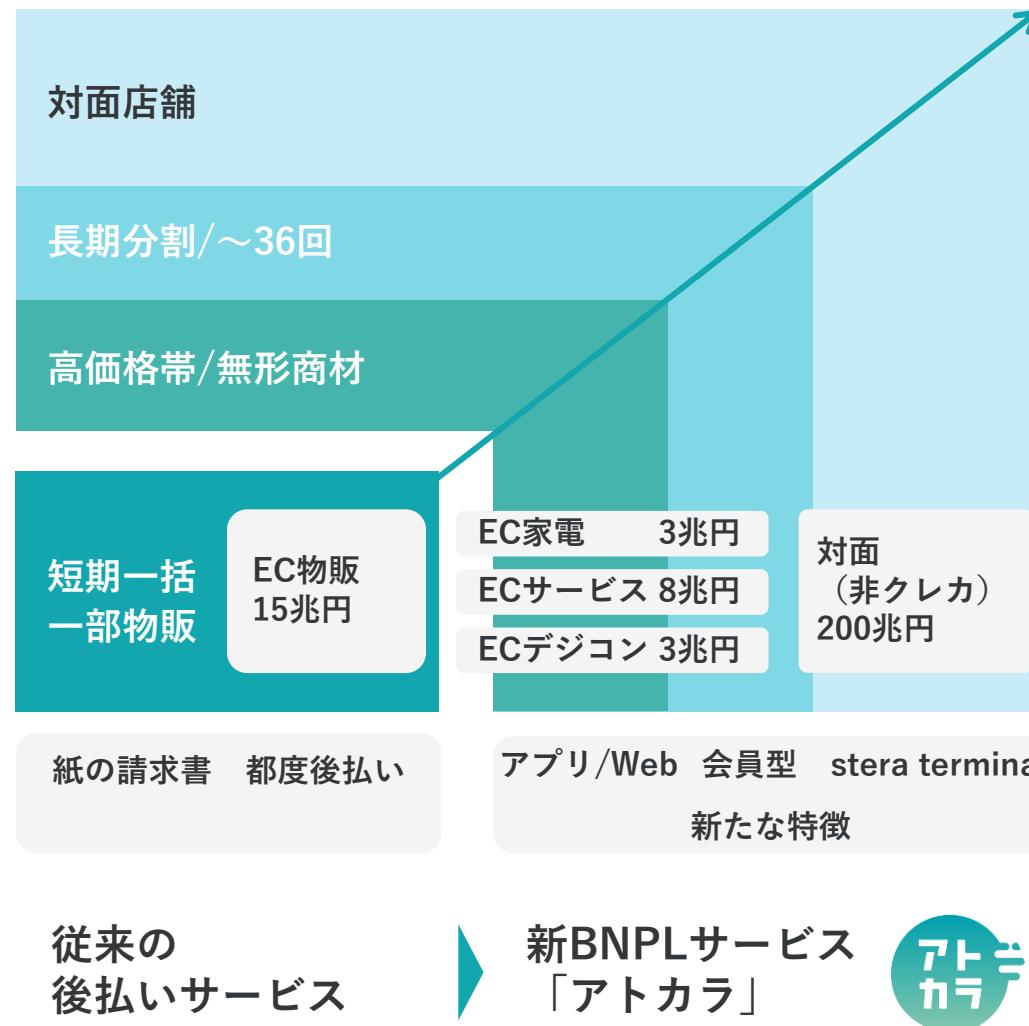
*1 経済産業省「令和6年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」 *2 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2025年版」

*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

2.5.3 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）



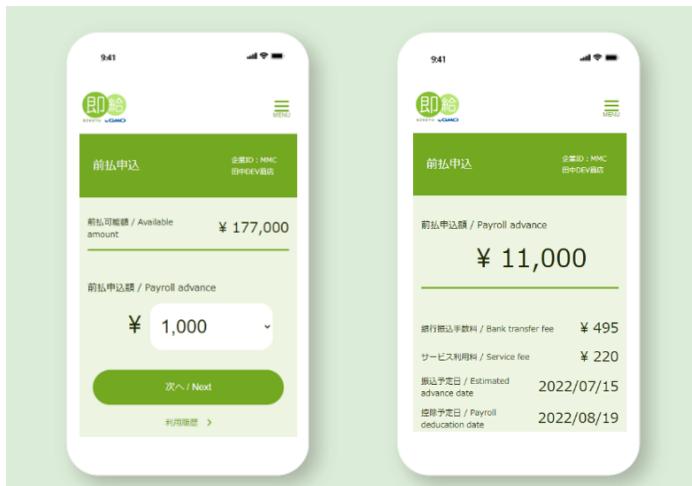
* 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

2.5.4 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

25/9期売上収益：前年同期比46.0%増

ターゲット市場

- ・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

給与前払い市場：

約1.2兆円

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

2.5.5 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・エキスプレスとの協働

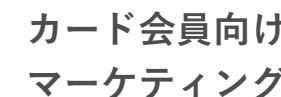
2024年10月開始：

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



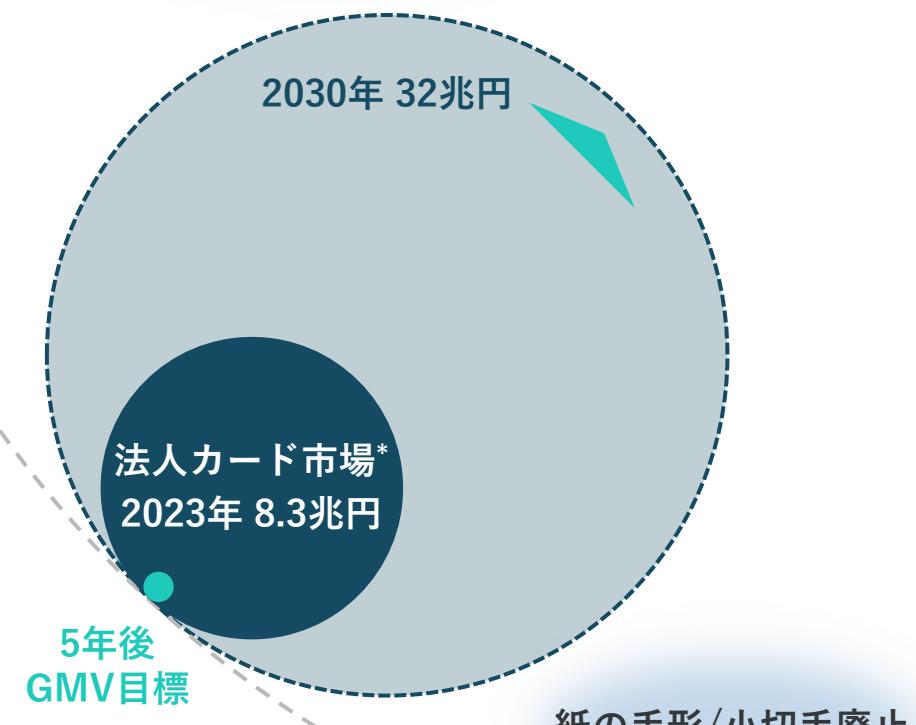
請求書のカード支払いが可能に
企業間決済のキャッシュレス化
業務効率化/本業への集中



専用ウェブサイト開発
本サービスの運営

業務効率化・資金繰り改善

企業間決済
1,000兆円



* 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】

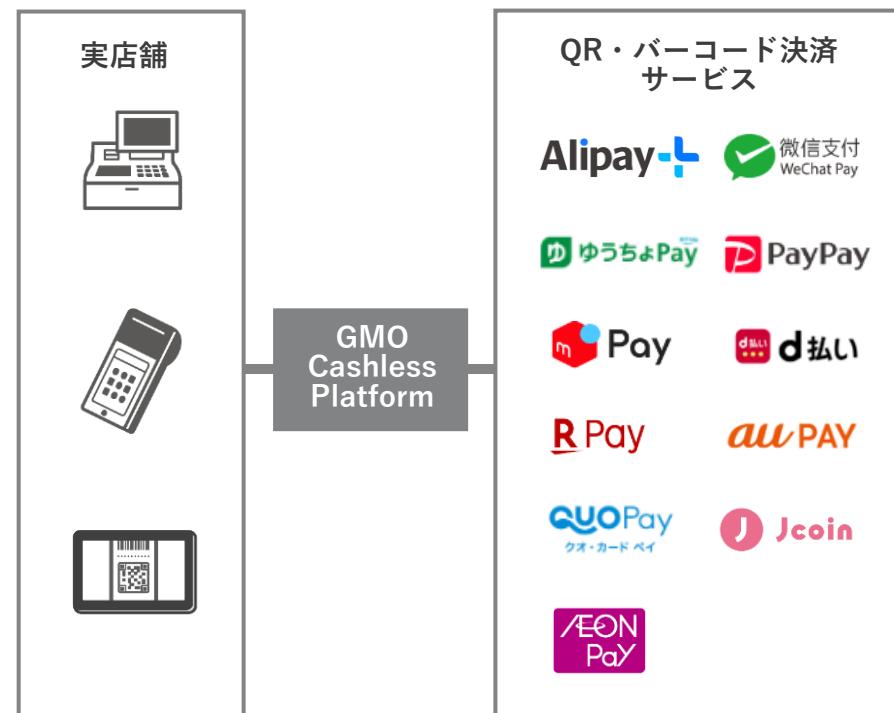
- ・キャッシュレス・DXニーズの拡大
- ・事業会社による金融サービス提供

【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

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



* Embedded Finance : 埋込み型金融

2.7 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



【steria】

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



steria terminal standard



steria terminal unit



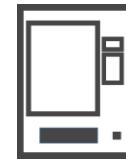
steria terminal mobile



steria fasstab

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



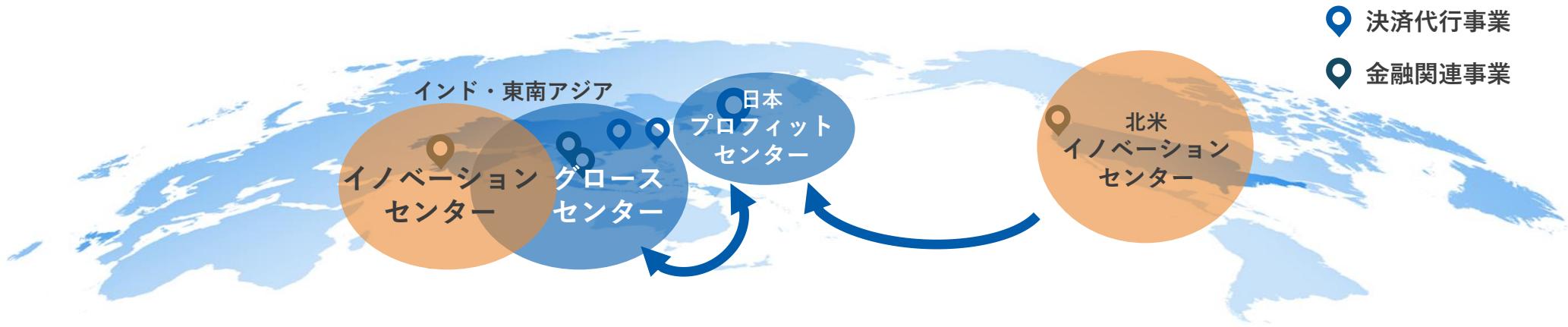
ガチャ



2.8.1 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

決済代行事業

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

決済代行事業

金融関連事業

投融資先^{*1}

| 国 | 主な投資実績 | 主な融資実績 |
|---|----------------|--------|
| | *2 | *2 |
| | | |
| | *2 | |
| | | *2 |
| | | *2 |
| | | |
| | | |
| | *2 *2 *2 | |

*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

2.8.2 グローバル：海外投融資戦略 20年のトレンド

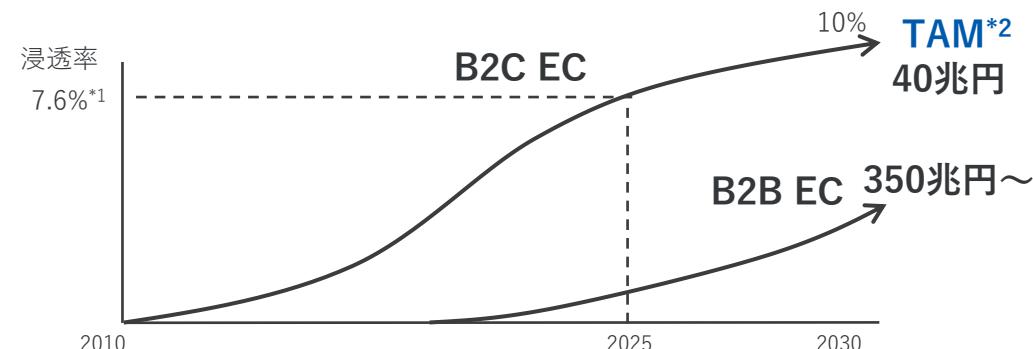
インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

主要海外投融資先ポートフォリオ



MobiKwik 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



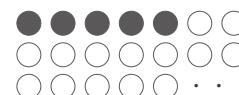
Payment Service Provider

Credit Provider

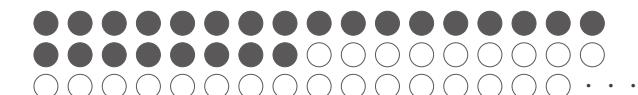


当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ

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

2.8.3 グローバル：投資戦略

決済領域 x 巨大海外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
- ・決済関連領域への出資加速

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



T
A
M

- ・HR管理システム提供
- ・SME特化の製品設計
- ・利用企業者数：
10,000社超



- ・主にインド米国間の貿易ファイナンス
- ・SME向けに与信をAIで自動化
- ・累積融資実行額：
6,000億円超



- ・米国で決済代行業務
- ・アジアの決済手段を提供
- ・オンライン、対面、
オムニチャネルに対応
- ・国際決済に関する専門性

Bill Payment市場
529兆円^{*1}

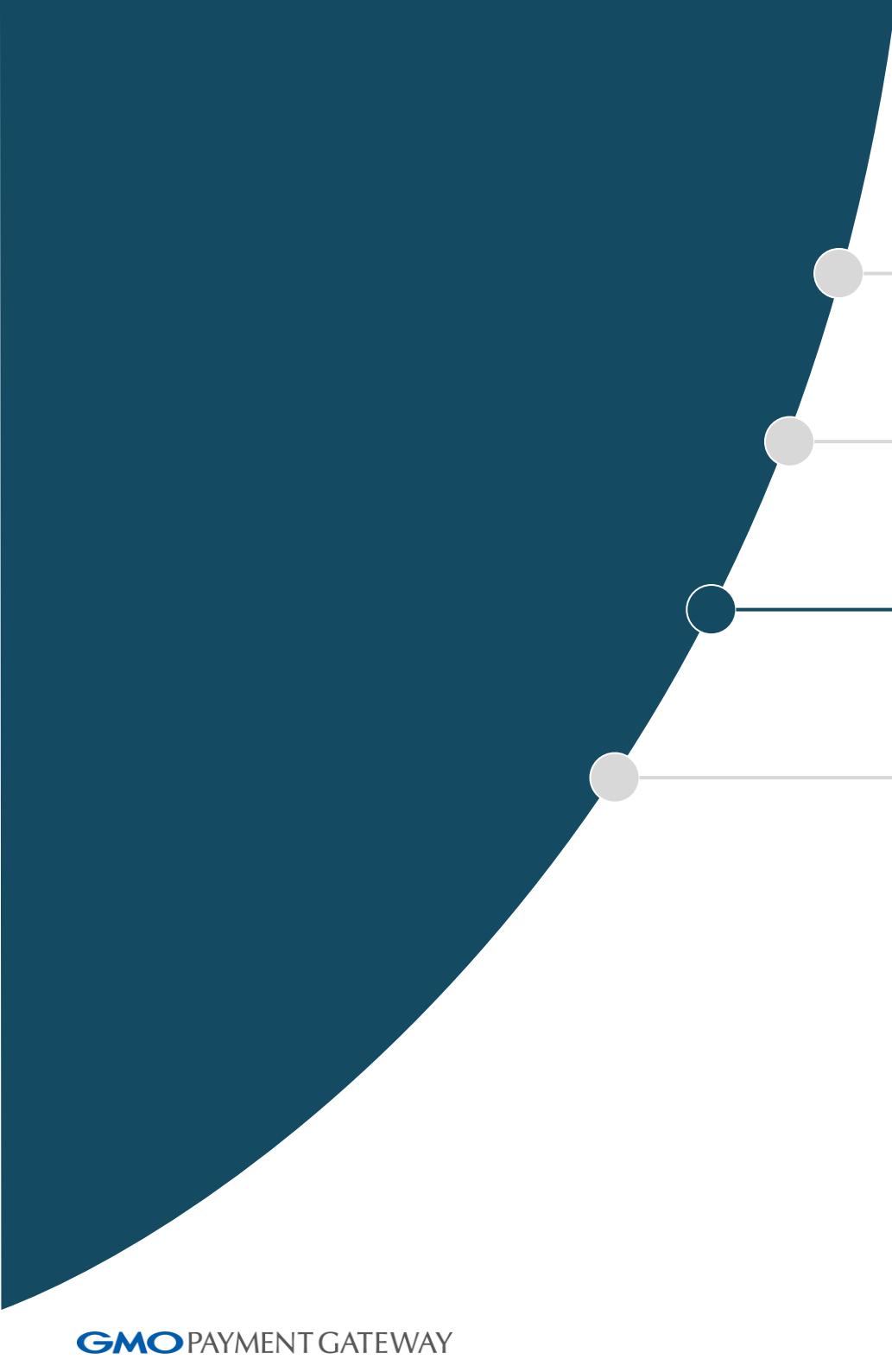
HTech市場
0.3兆円^{*2}

貿易決済市場
68兆円^{*3}

米国BtoC EC市場
175兆円^{*4}

日米 越境EC市場
1.8兆円^{*4}

*1 PayNearMe社推計 *2 弊社推計 *3 [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
*4 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)」



1. 事業概要

p.4

2. 注力分野

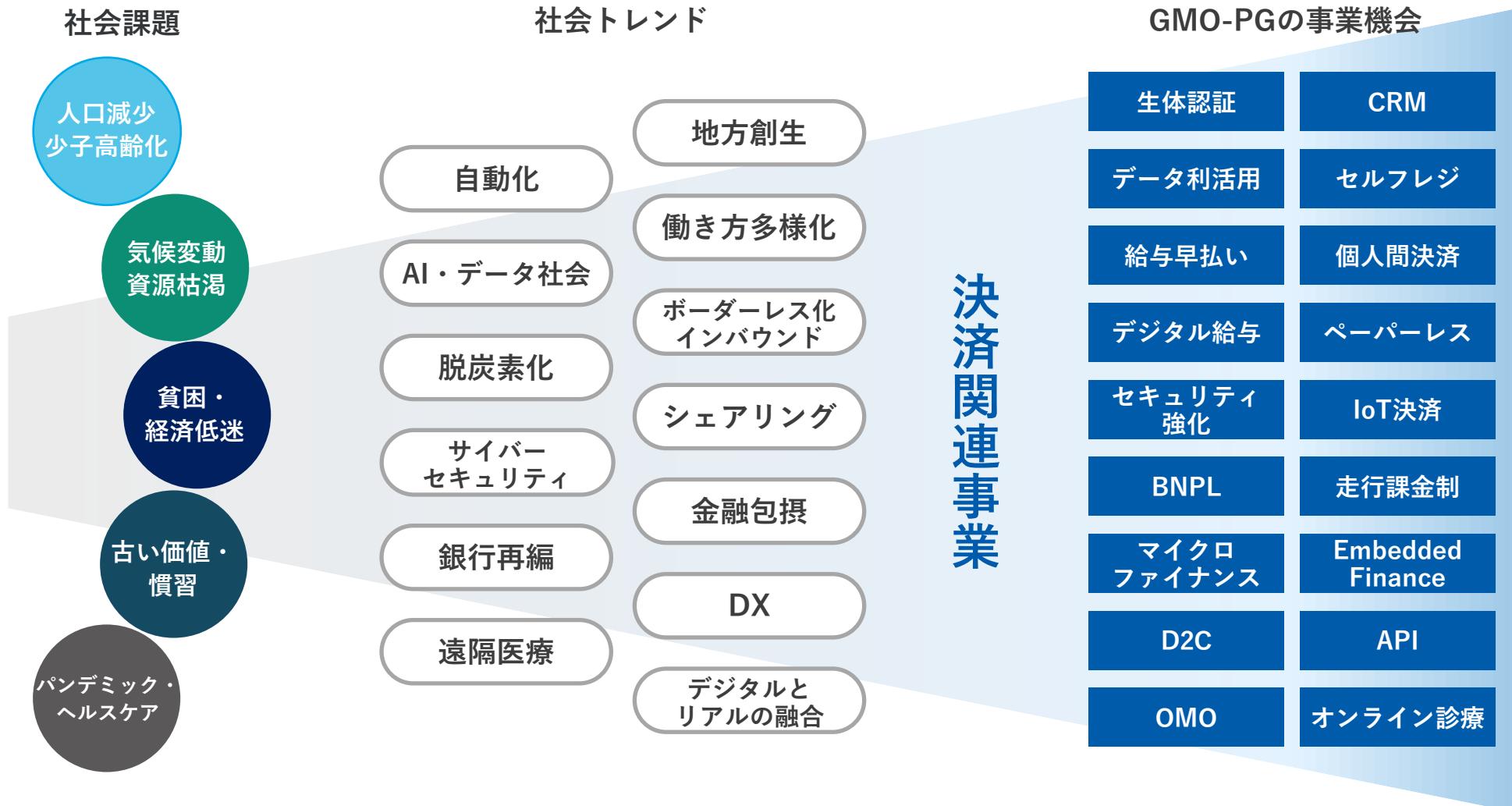
p.24

3. サステナビリティ p.48

4. 参考資料 p.55

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」

持続的成長を支える
「経営基盤」

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*

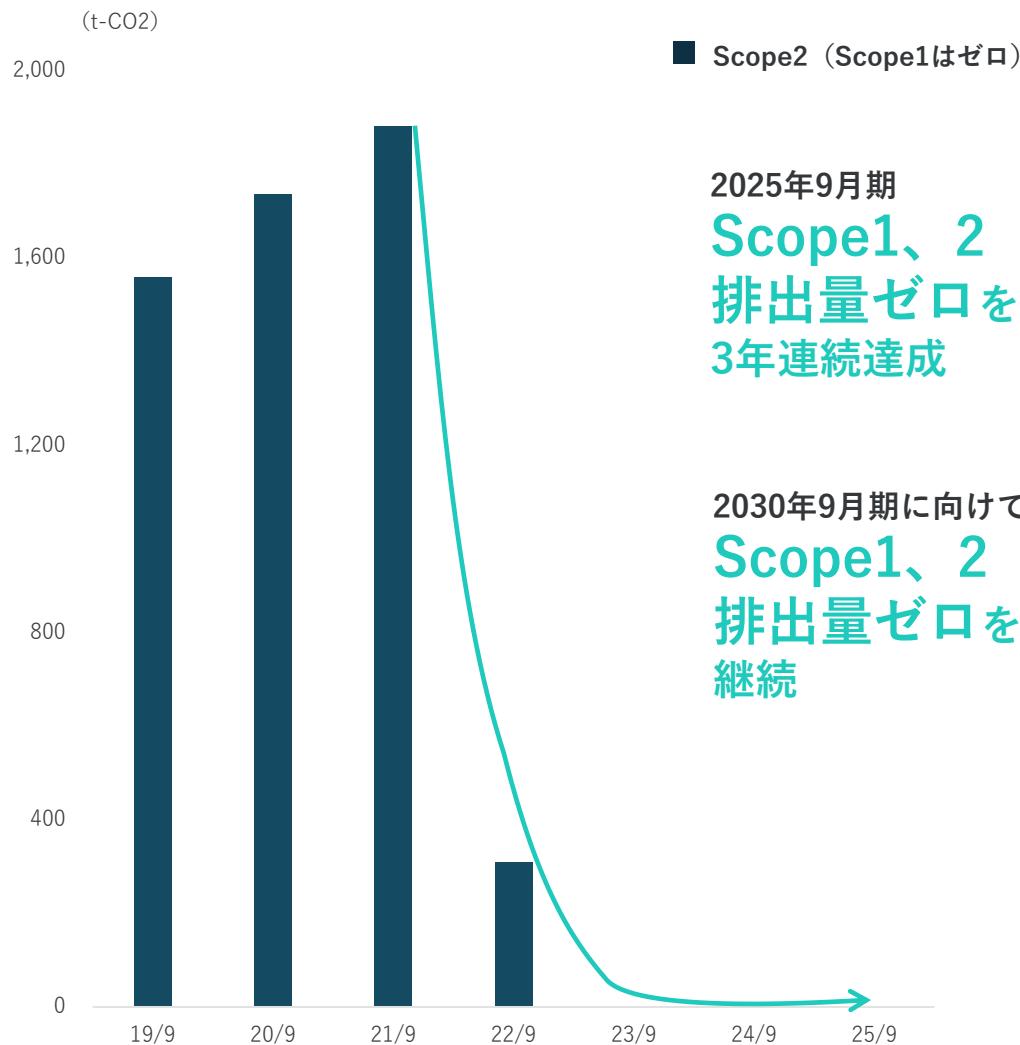
～健全で責任ある経営の実践～

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

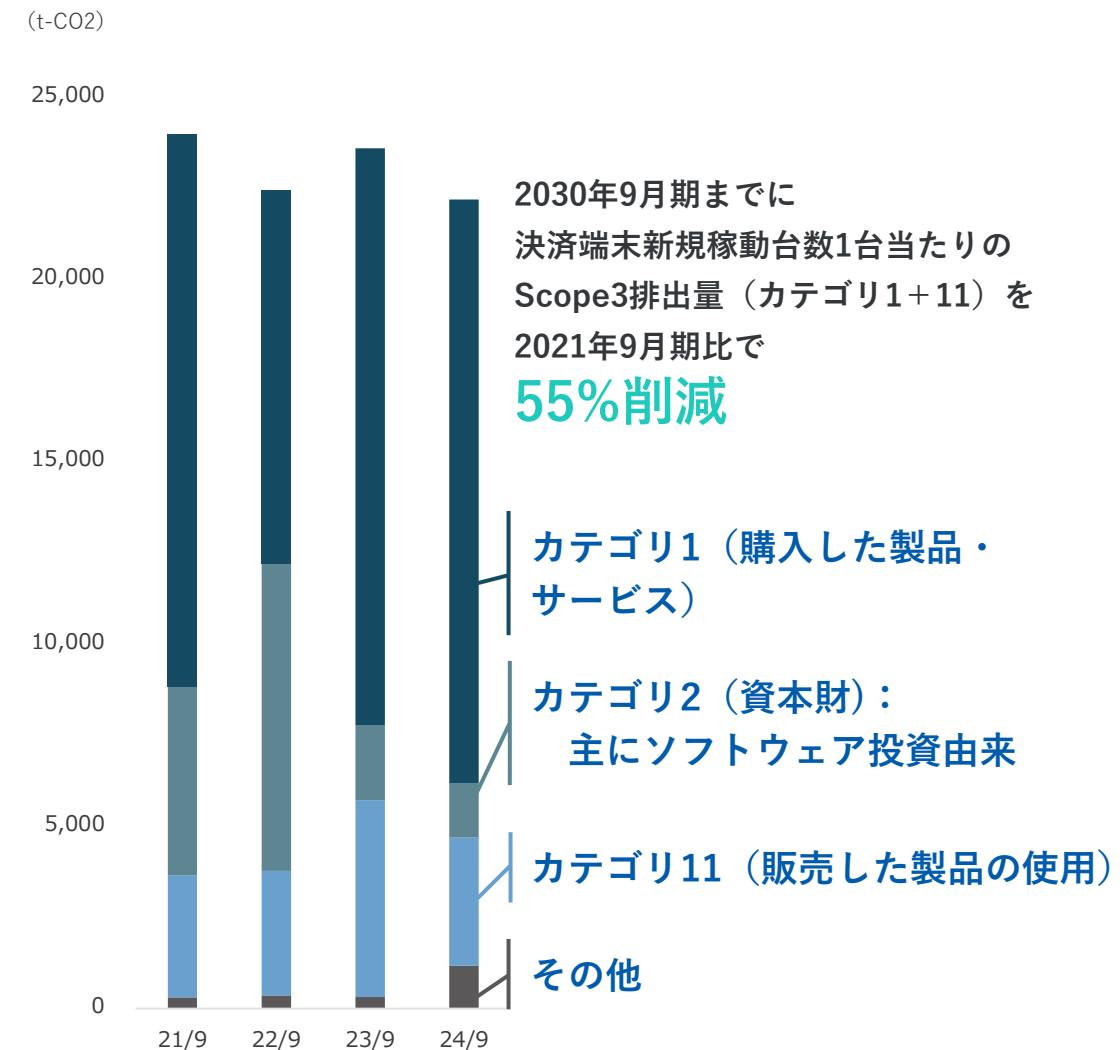
3.3 環境/Environment

25/9期、GHG排出量 (Scope1、2) ゼロ達成を継続

GHG排出量 (Scope1、2)

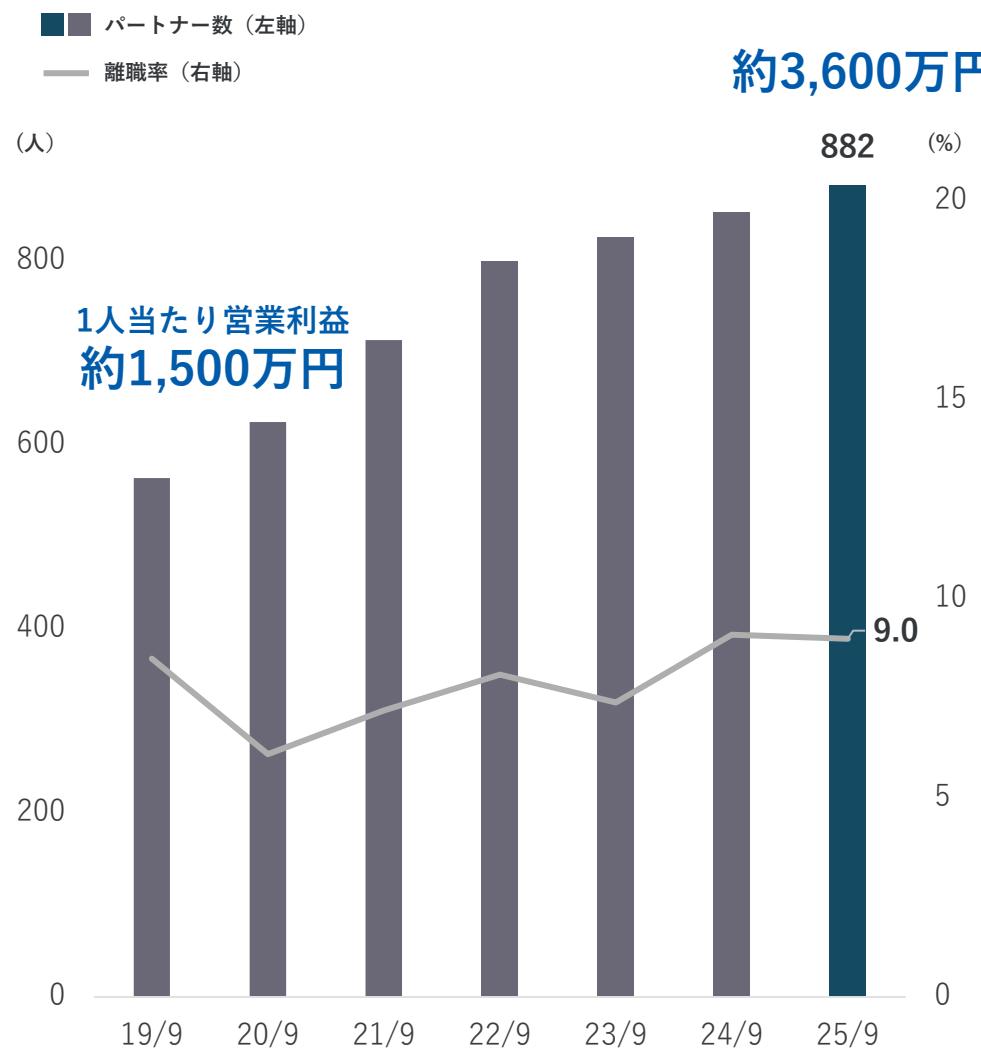


GHG排出量 (Scope3)



「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



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より「安全衛生優良企業」として認定

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

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

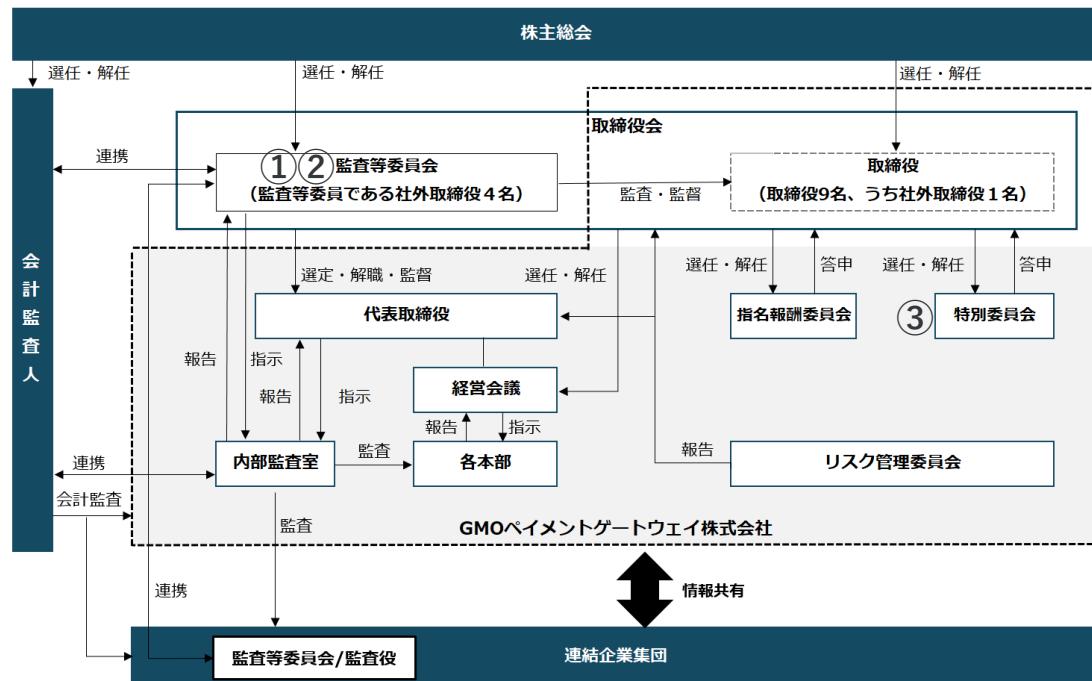
2025年3月に経済産業省主管・日本健康会議認定の健康経営優良法人（大規模法人部門）に3年連続で認定

2025年9月に東京都産業労働局の「TOKYOパパ育業促進企業（ブロンズ）」に登録

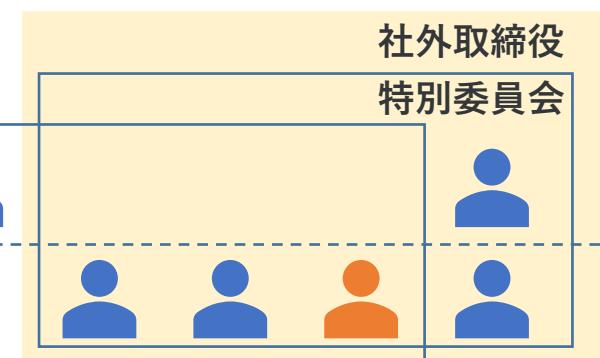
3.5 ガバナンス体制の強化

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

コーポレート・ガバナンス体制図



- ①監査等委員会設置会社
 - ②社外取締役比率 38%
 - 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



取締役



監査等委員である取締役



指名報酬 委員会



3.6 サステナビリティ

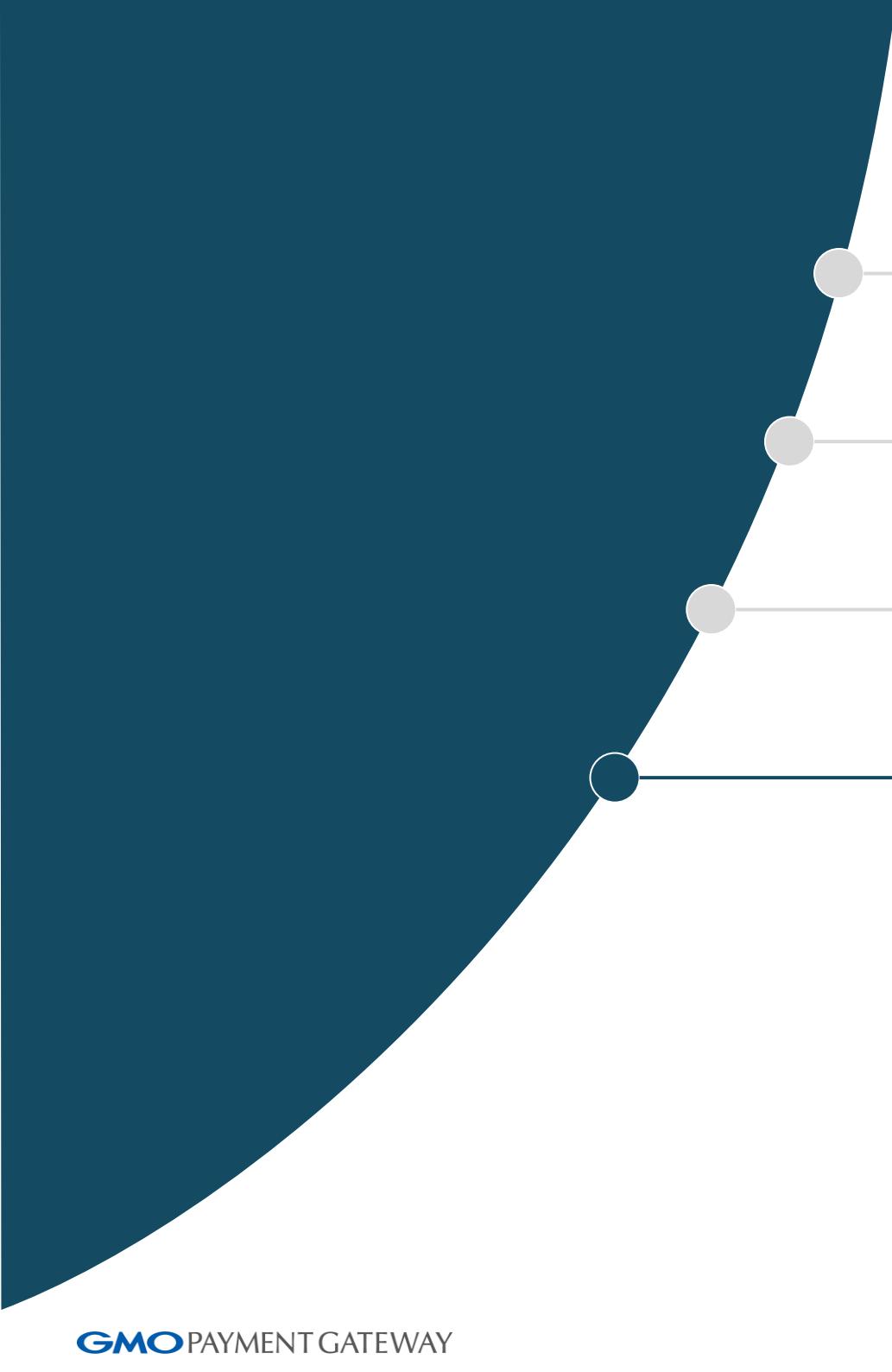
持続可能な社会の実現、企業価値向上に向け、ESG経営を推進

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.24

3. サステナビリティ

p.48

4. 参考資料

p.55

4.1 会社概要（2025年12月15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リザーブプラス株式会社

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

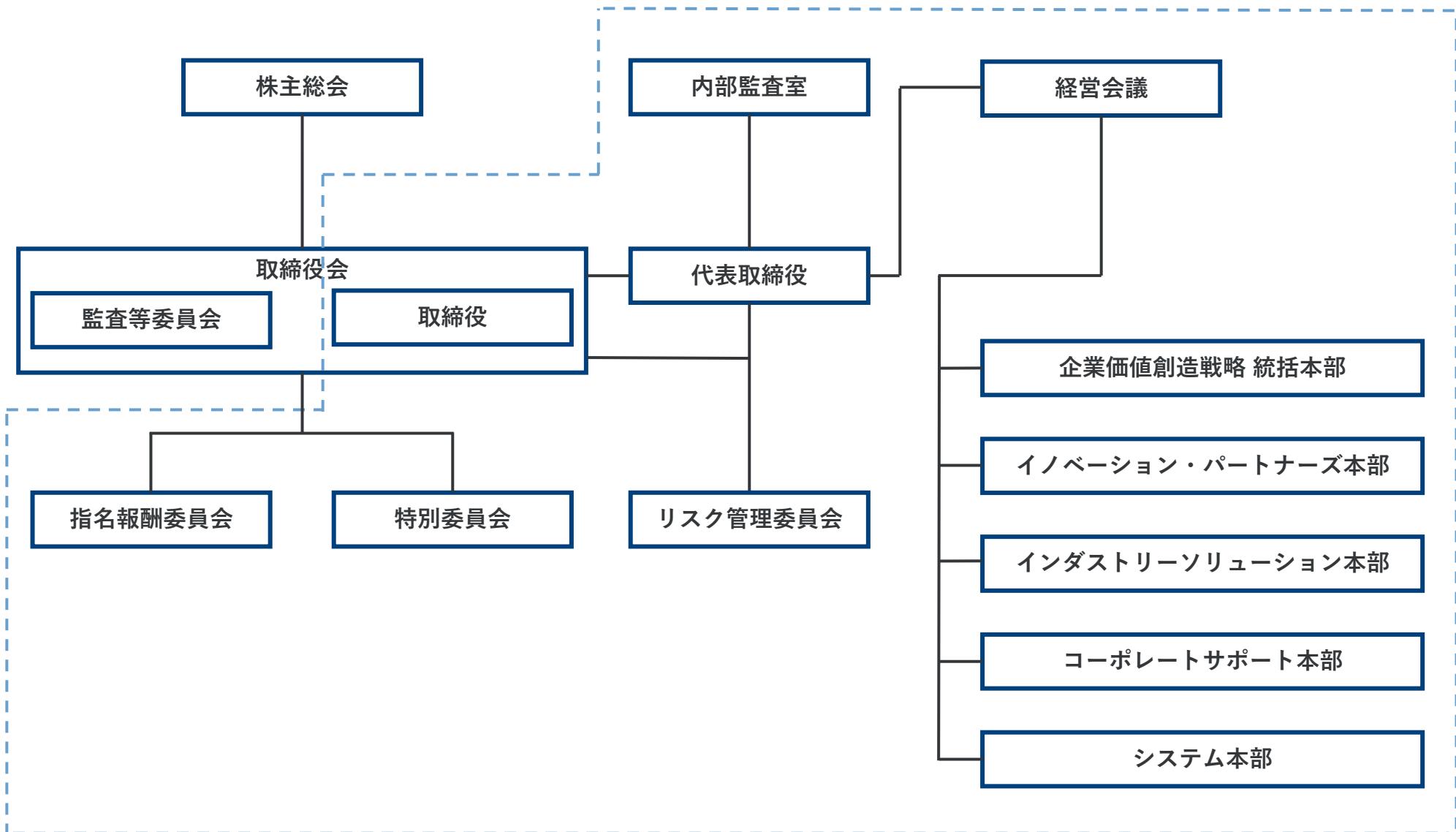
■役員構成

| | | |
|--------------|--------|---------------------------------|
| 取締役会長 | 熊谷 正寿 | |
| 代表取締役社長 | 相浦 一成 | |
| 取締役副社長 | 村松 竜 | (企創戦本部 本部長) |
| 取締役 | 安田 昌史 | |
| 取締役 | 山下 浩史 | |
| 取締役 | 稻垣 法子 | |
| 取締役 | 川崎 友紀 | |
| 取締役 | 島原 隆 | |
| 社外取締役 | 甲斐 文朗 | |
| 社外取締役・監査等委員 | 肱黒 真之 | |
| 社外取締役・監査等委員 | 大川 治 | |
| 社外取締役・監査等委員 | 二之部 守 | |
| 社外取締役・監査等委員 | 佐藤 瑞枝 | |
| 上席専務執行役員 | 杉山 真一 | (システム本部 本部長) |
| 上席専務執行役員 | 小出 達也 | (IS本部 本部長) |
| 専務執行役員 | 久田 雄一 | (IVP本部 本部長) |
| 専務執行役員 | 三谷 隆 | (システム本部 ITサービス統括部長) |
| 常務執行役員 | 村上 知行 | (GMO-EP 代表取締役社長/GMO-PS 代表取締役社長) |
| 常務執行役員 | 吉井 猛 | (IS本部 第2営業統括部長) |
| 常務執行役員 | 稻山 亨伸 | (CS本部 本部長) |
| 上席執行役員 | 吉岡 優 | (SGP 代表取締役会長) |
| 上席執行役員 | 田口 一成 | (GMO-EP 取締役副社長) |
| 執行役員 | 井ノ口 美徳 | (CS本部 リスク管理統括部長) |
| 執行役員 | 戸澤 宏文 | (企創戦本部 IR部長) |
| 執行役員 | 畠田 泰紀 | (IS本部 第3営業統括部長) |
| 執行役員 | 武田 真理子 | (CS本部 経理財務統括部長) |
| 執行役員 | 犬童 淳平 | (CS本部 法務統括部長) |
| 執行役員 | 増田 克伊 | (IVP本部 特命担当) |
| 執行役員 | 吉田 剛士 | (システム本部 決済サービス統括部長) |
| 執行役員 | 中山 悠介 | (企創戦本部 経営企画統括部長) |
| 執行役員 | 福眞 総一郎 | (GMO-RP 代表取締役社長) |
| 執行役員 | 谷中 亮 | (IS本部 第1営業統括部長) |
| 執行役員 | 高島 貞裕 | (システム本部 関連事業サービス統括部長) |
| エグゼクティブ・フェロー | 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）



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)

決済会社
ネットワーク

事業規模

決済システム

- ・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
- ・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）
- ・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
- ・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

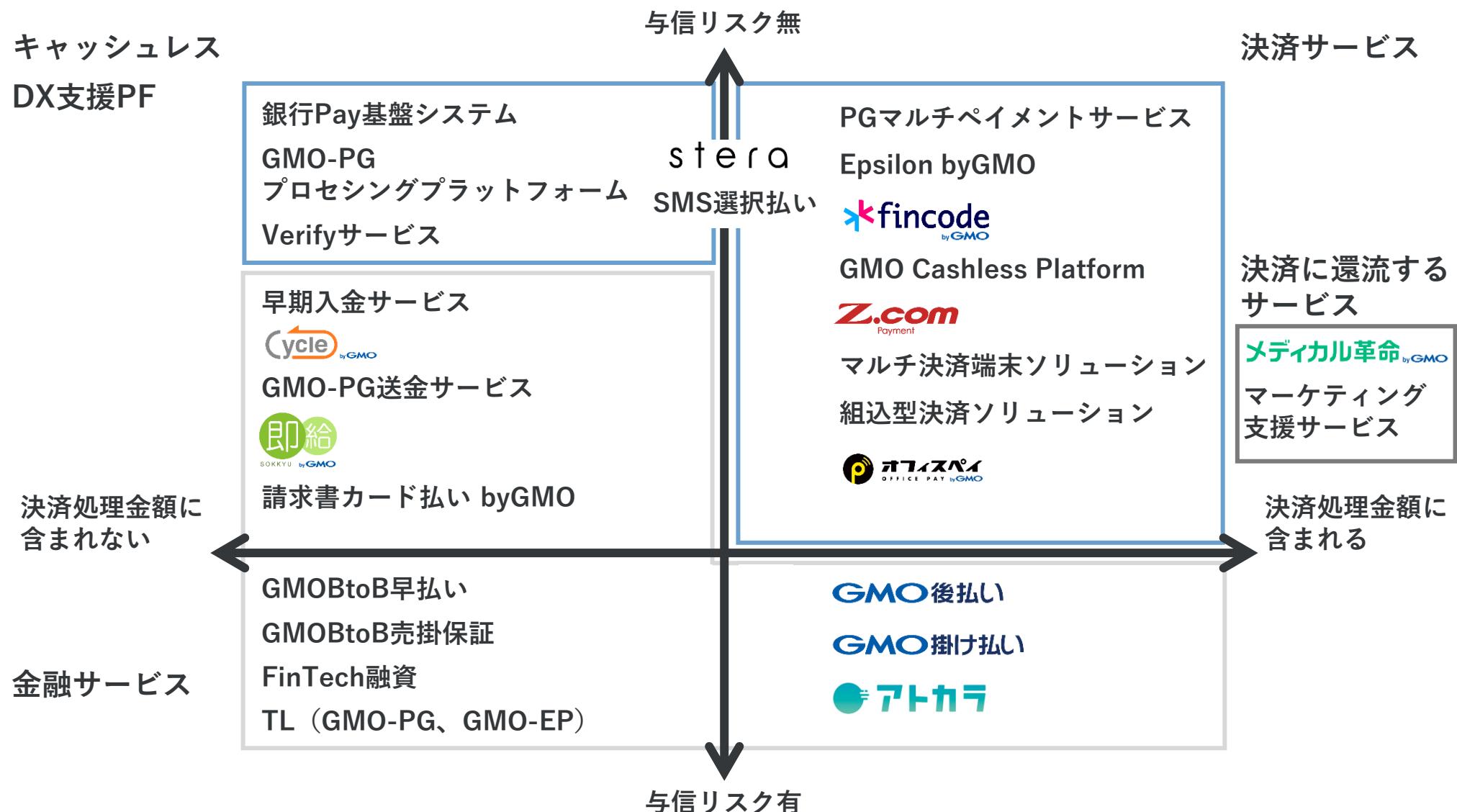
業務特性

施策

- ・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
- ・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

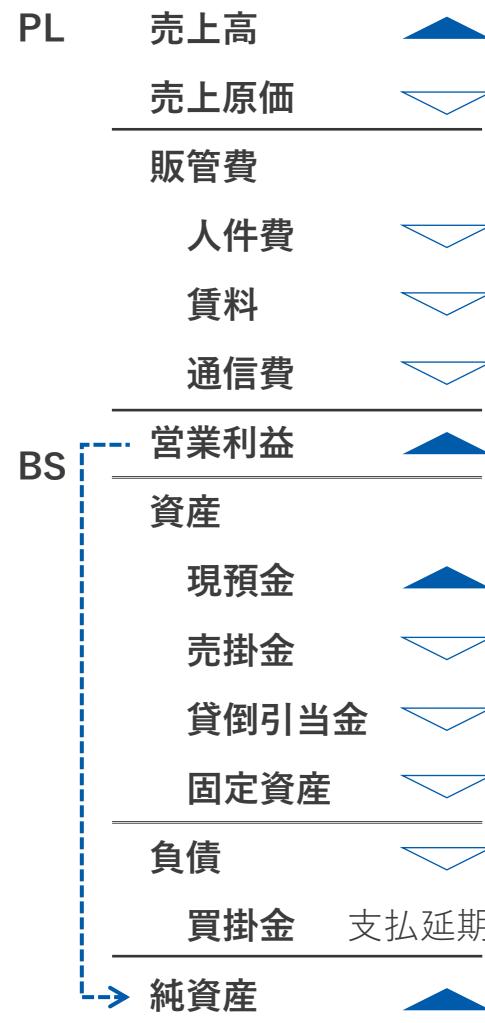


* TL : トランザクションレンディング

4.6 顧客のPL・BSを好転させるDX支援サービス

多様な顧客ニーズに応えるサービスラインナップ

顧客ニーズとPL・BS変化



顧客事例

ECショップ・公共料金

- マルチ決済手段
- ペーパーレス化（通信費削減）
- CF改善サービス

飲食店

- デリバリー販売
- キャッシュレス導入
- 採用拡大（採用費削減）
- 店舗縮小（賃料削減）
- CF改善サービス

イベント・チケット

- グッズ販売
- 返金需要（通信費削減）

当社DX支援サービス

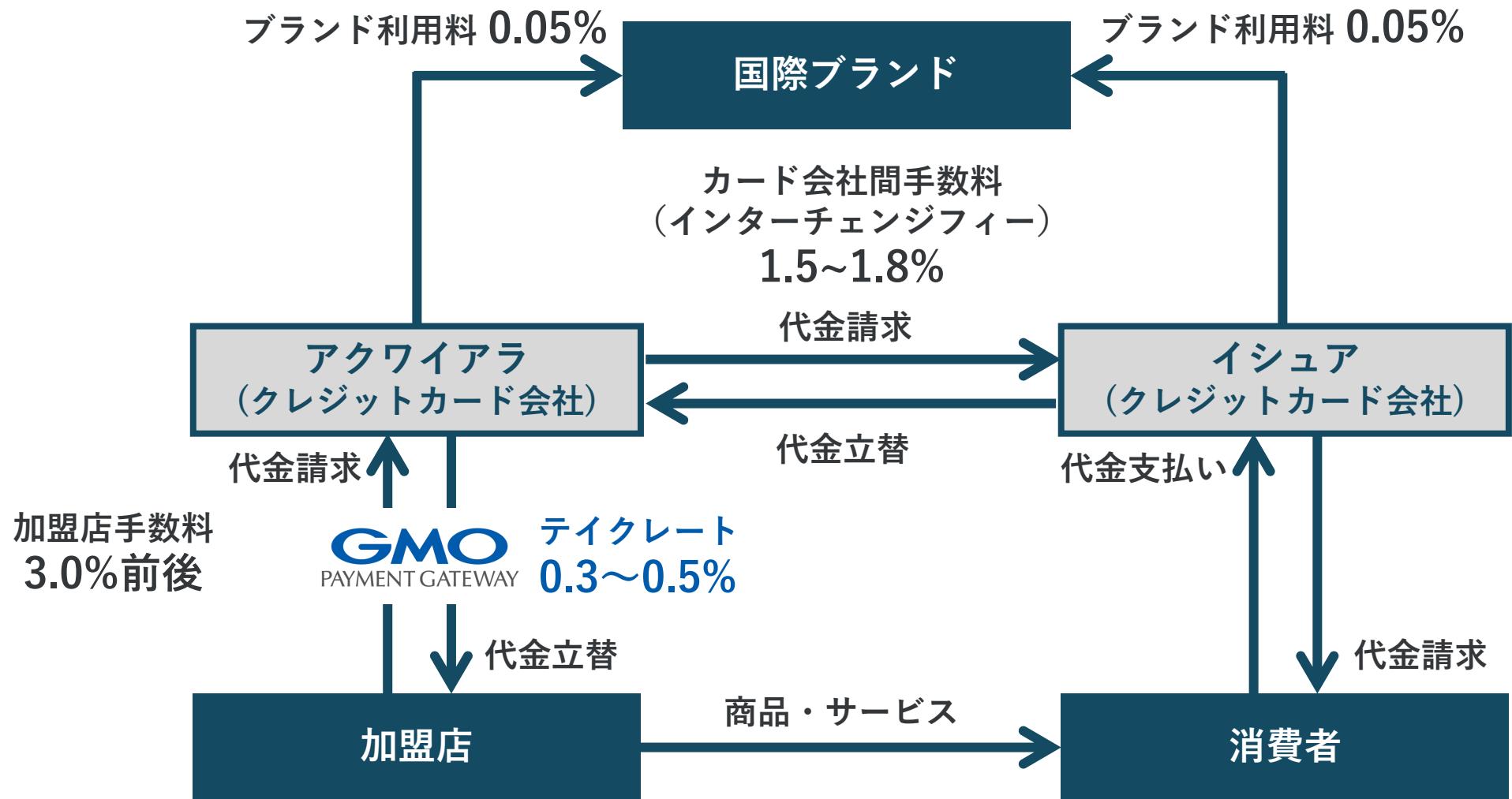
- PGマルチペイメントサービス
- 東京電力EP「SMS選択払い」
- Cycle byGMO
- GMO BtoB早払い
- 請求書スマホ支払い
- 不正防止サービス（Sift）

- オンライン販売支援
- GMO Cashless Platform
- 即給 byGMO

- 電子請求書早払い
- GMO BtoB売掛保証

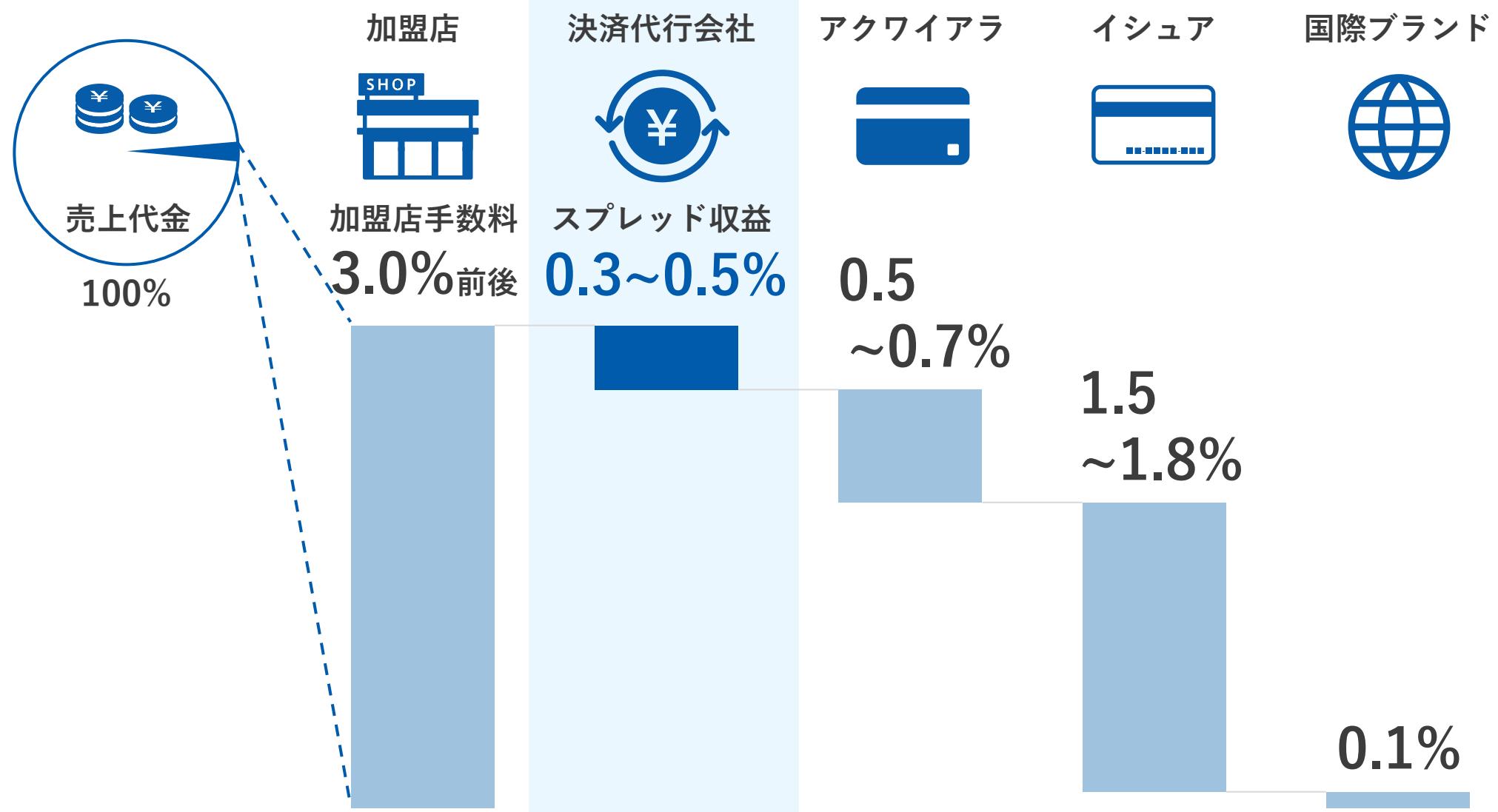
- オンライン販売支援
- 送金サービス（返金利用）

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

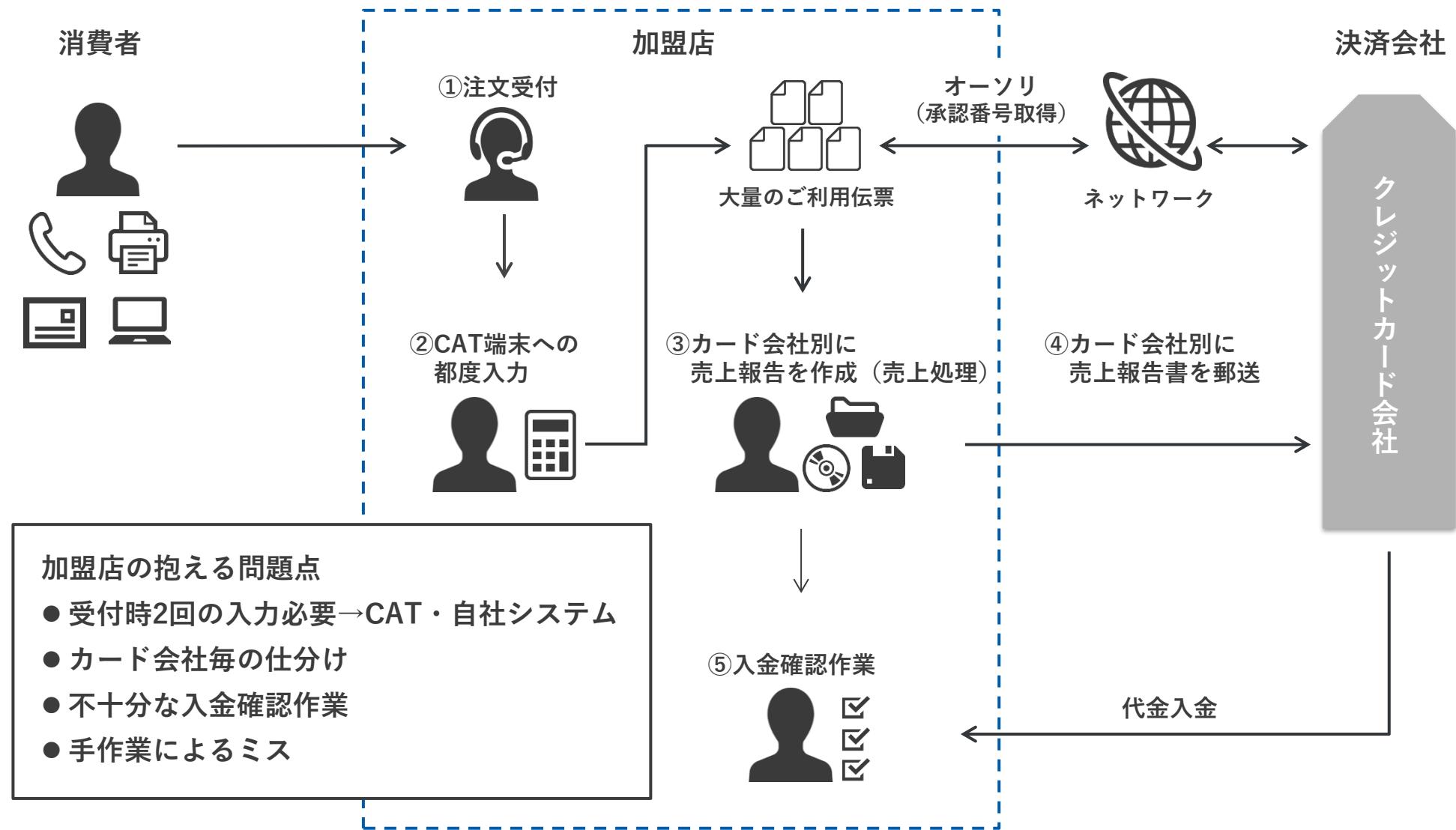
■各プレイヤーの収益イメージ



*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リーに関する分析、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

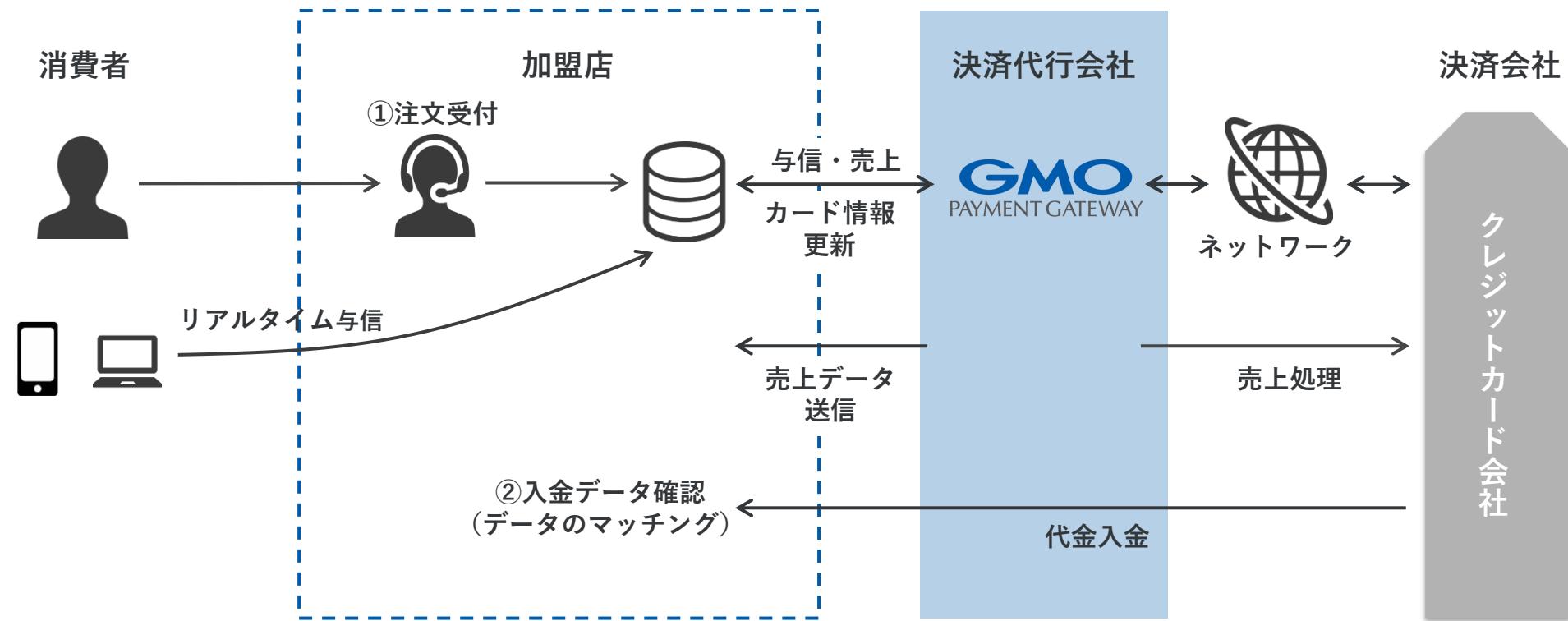
4.8.1 クレジットカード決済代行サービスとは（1）

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。