

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3四半期

2026年8月14日
第86回

決済で、次をつくる。



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**46%**/欧米**~65%**）
 - ✓ FinTech、DX

ポジショニング

- ・リーディングプレイヤー
 - ✓ 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

- ・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

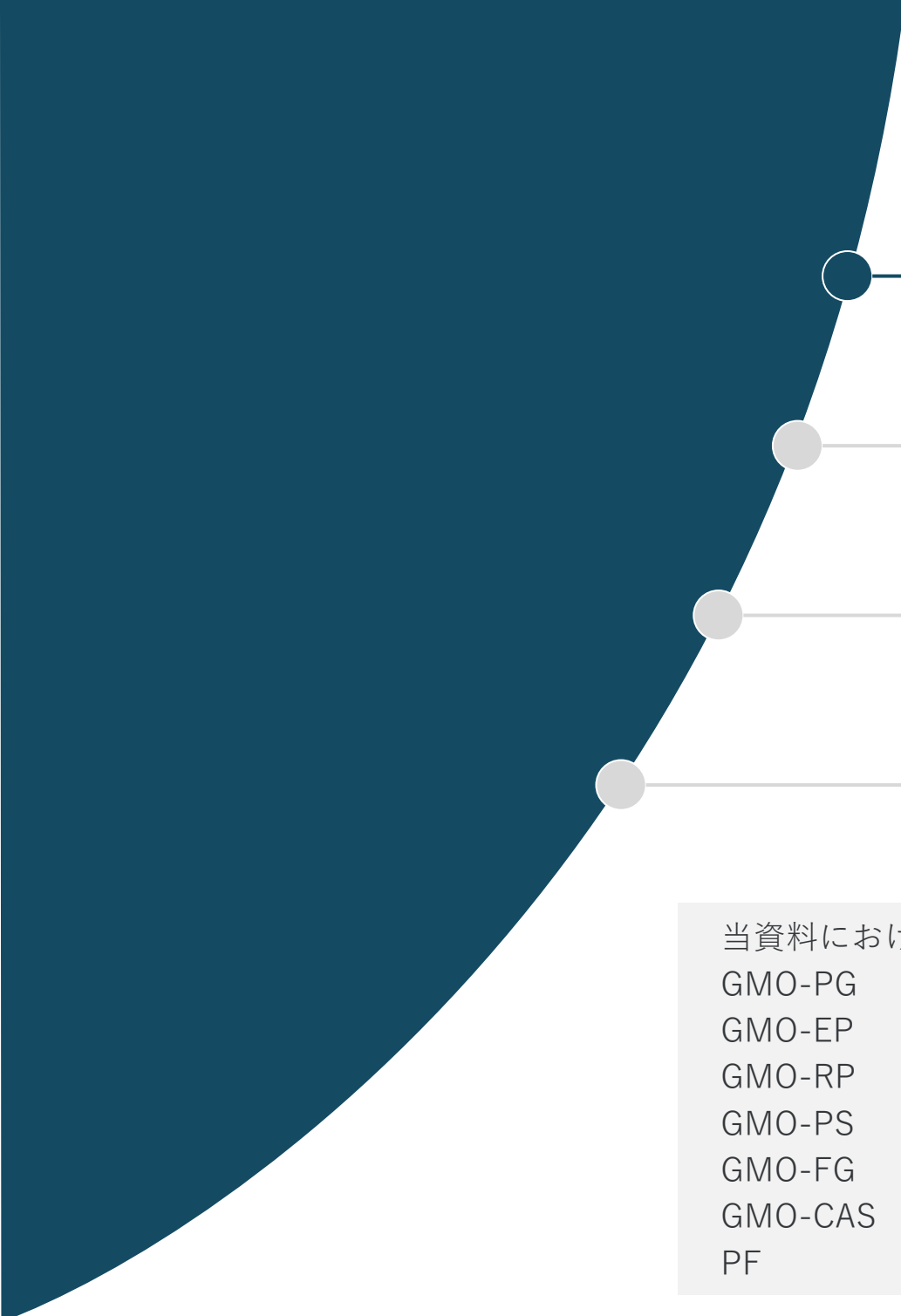
- ・ストック & トランザクション
 - ✓ 成長性と安定性の両立
- ・還流モデル（顧客の成長 = 決済増加）
- ・高い営業利益率（**30%以上**）
- ・低い解約率

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

- ・**20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.25

3. サステナビリティ p.54

4. 参考資料 p.61

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
169,004店		86.0億件	69.5億件	23.7兆円	13.6兆円

*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2026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853,969店（前年同期比11.4%）

*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	GMO-RP	GMOエンペイ
主要事業	決済代行事業			後払い決済事業	医療予約システム	教育業界特化の集金DXPF
	オンライン		対面	オンライン	-	-
	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	保育施設、 教育施設
顧客	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



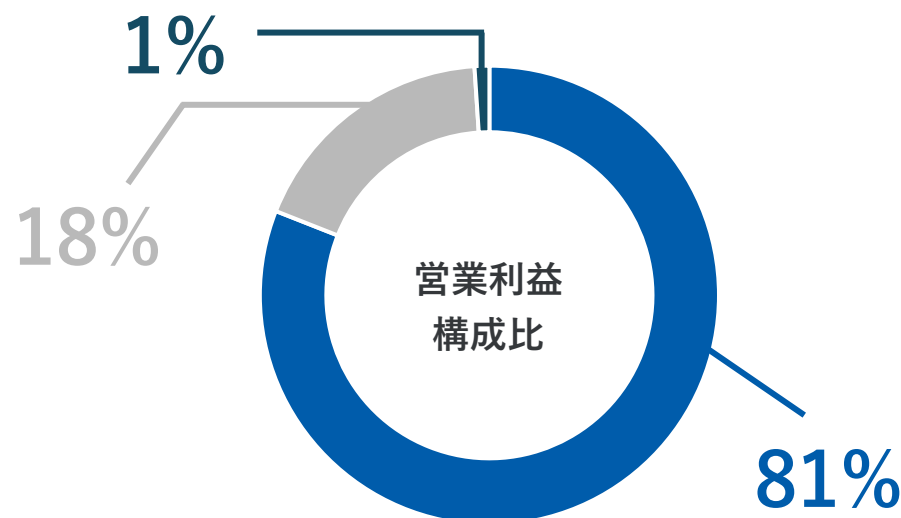
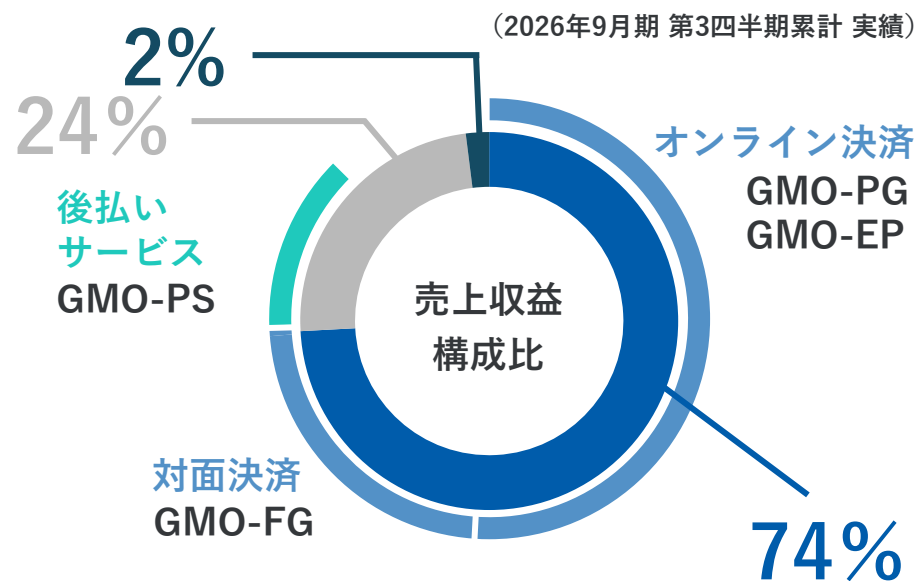
金融関連事業

- ・「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

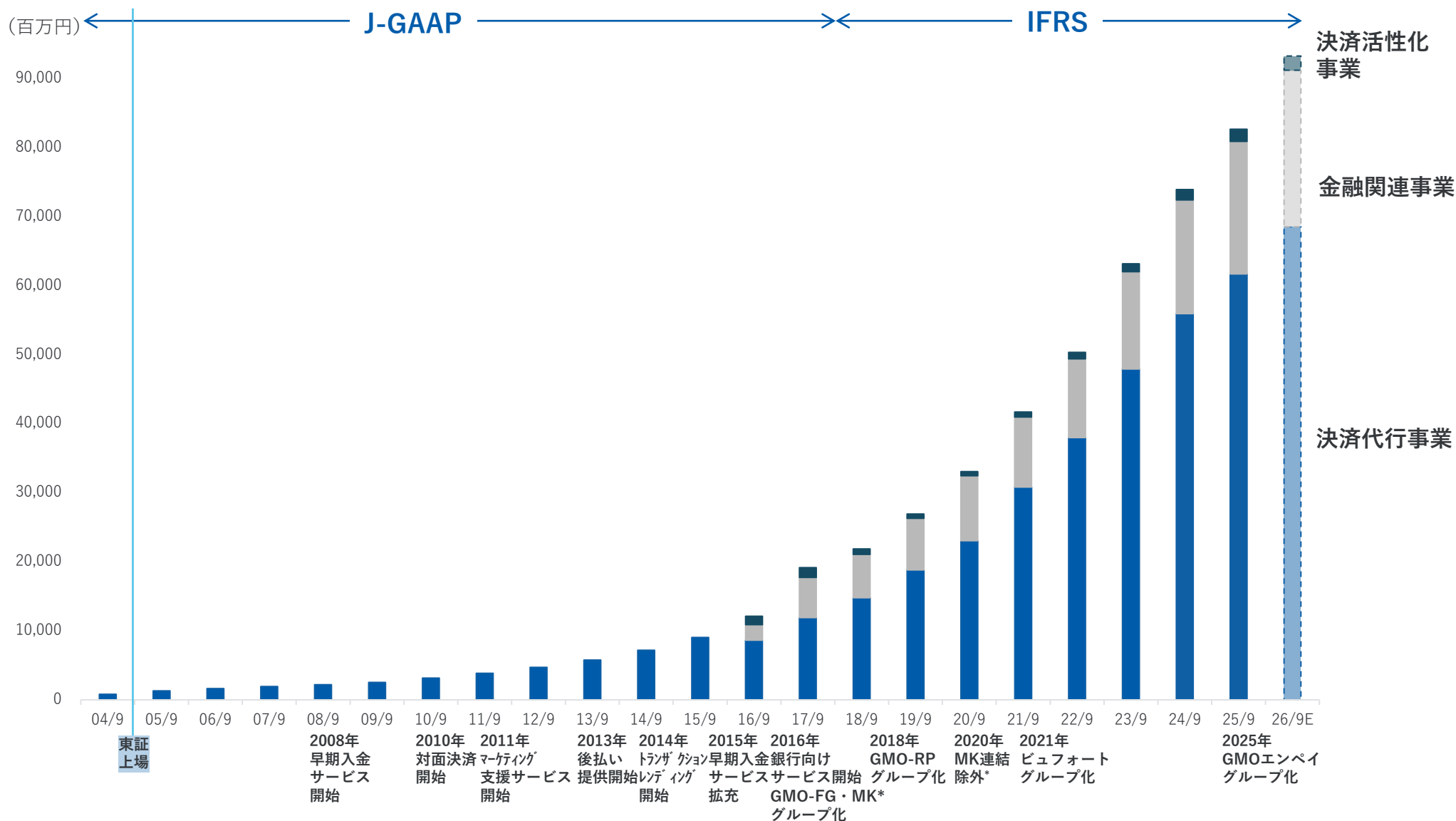
1.5 還流モデル

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

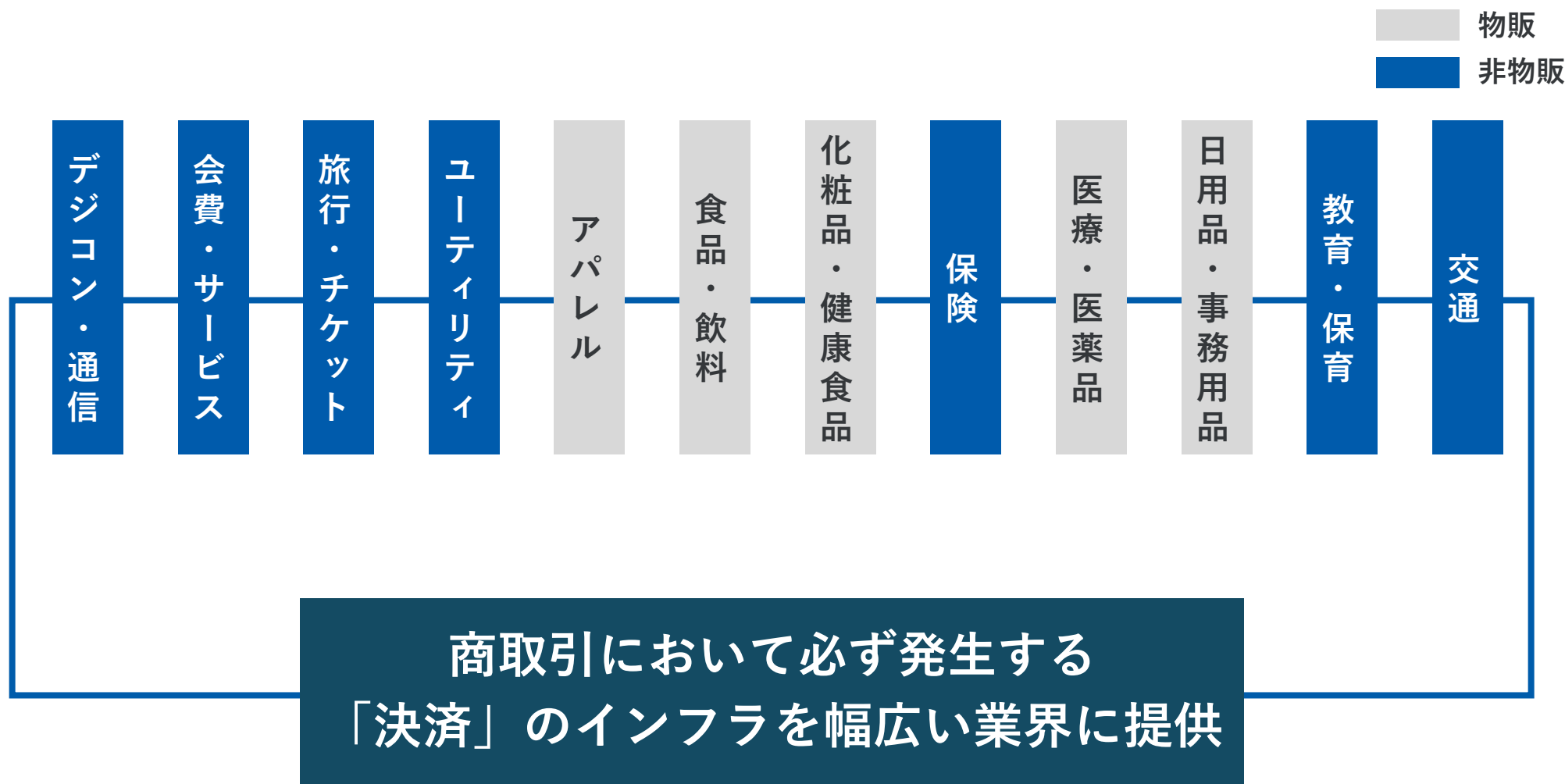
決済代行・金融関連・決済活性化の3セグメントで事業展開



*2015年9月期まで決済代行事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

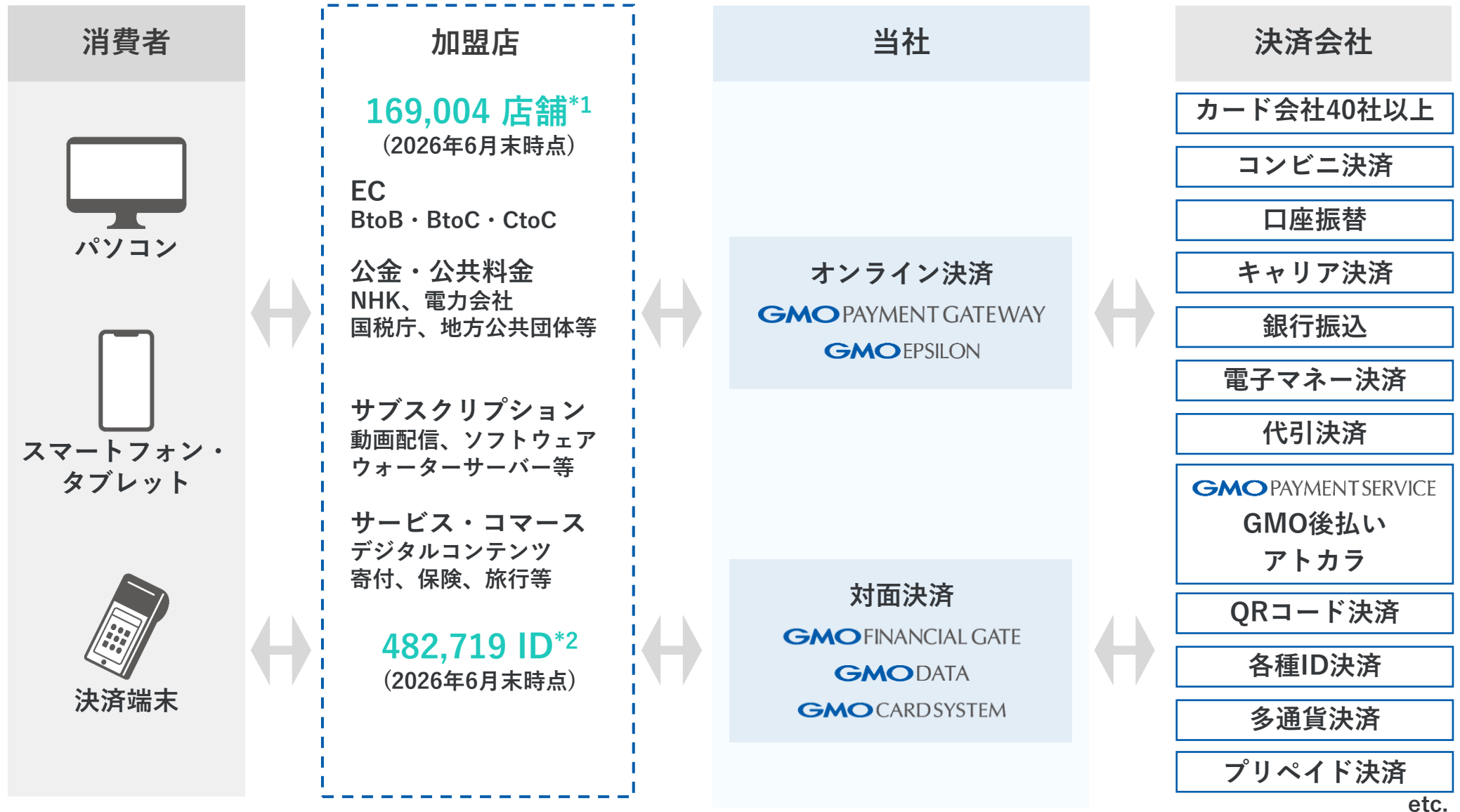
1.7 決済事業の特徴：クロスインダストリー

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853,969店（前年同期比+11.4%）

*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+13.7%）

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 × 〇円 / 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 × 〇円

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 × 〇円

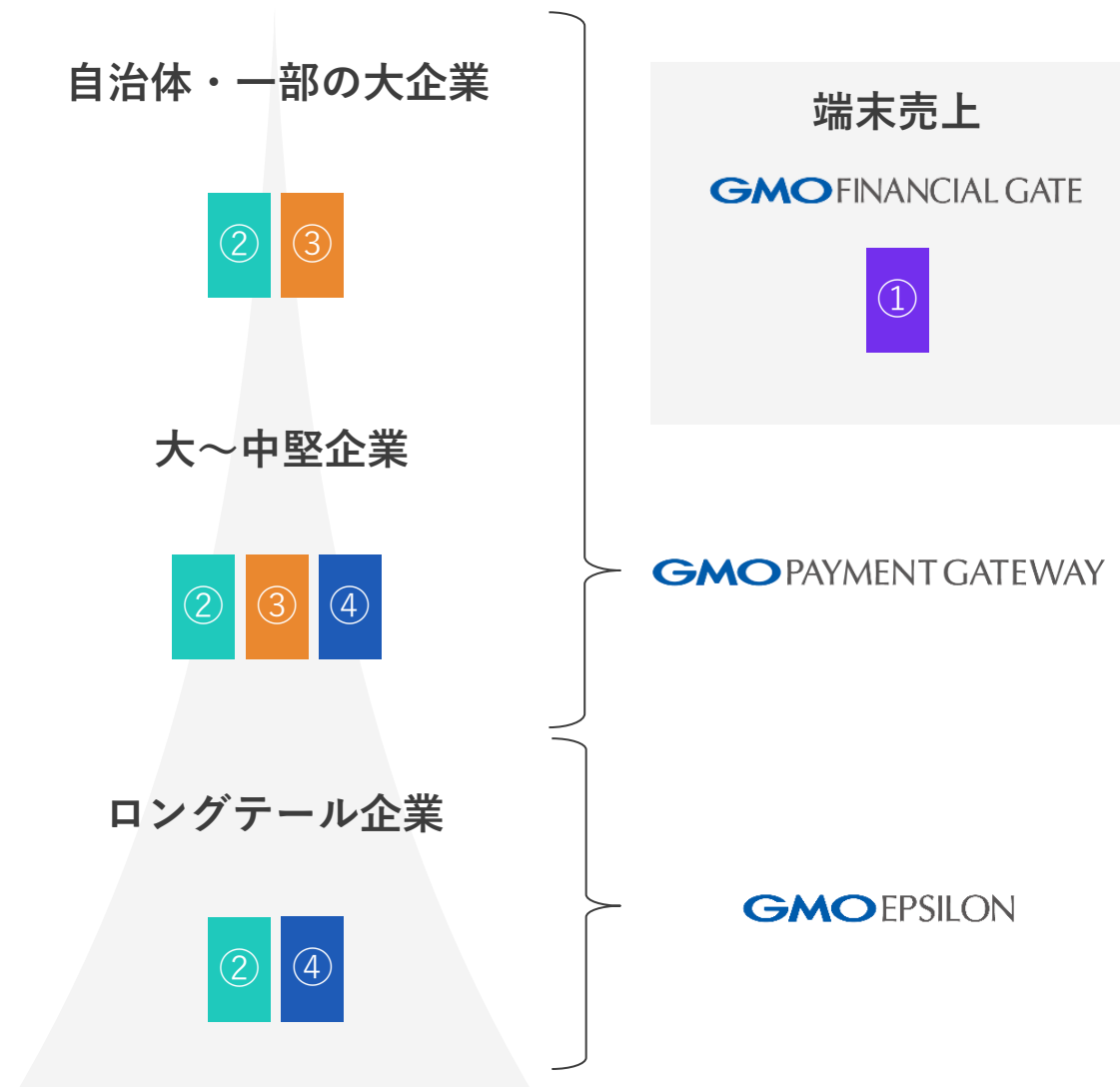
④スプレッド（加盟店売上）

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 × 〇%

■ 加盟店の規模・形態に応じた収益モデル



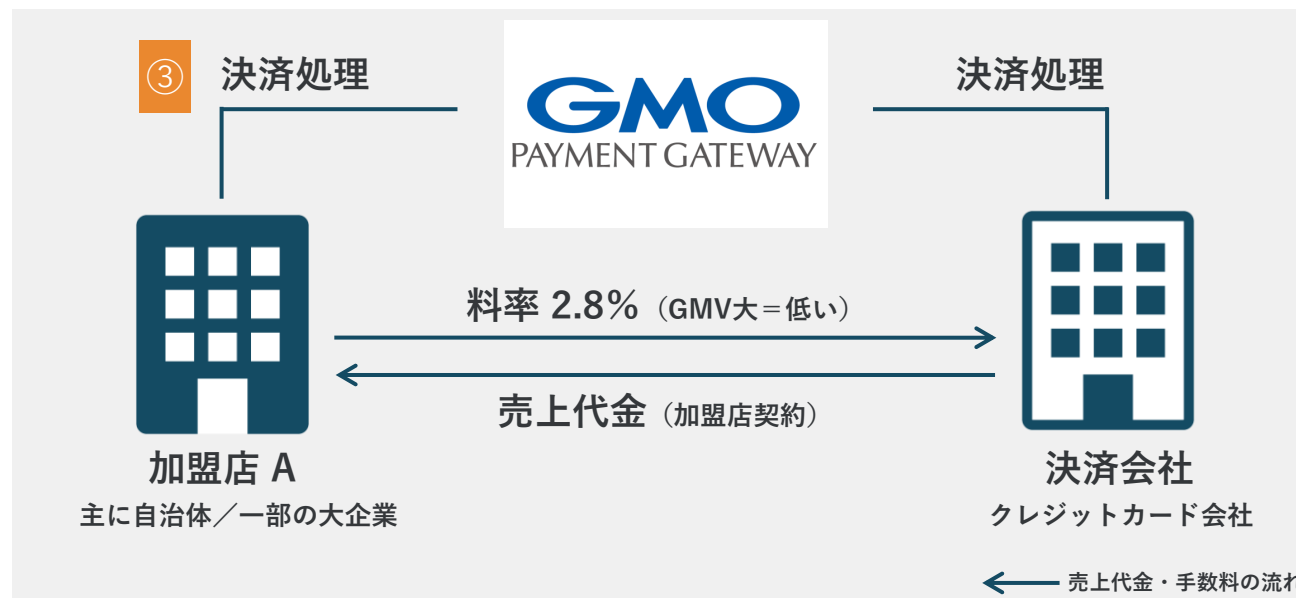
1.10 決済代行事業：2種類の契約形態

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

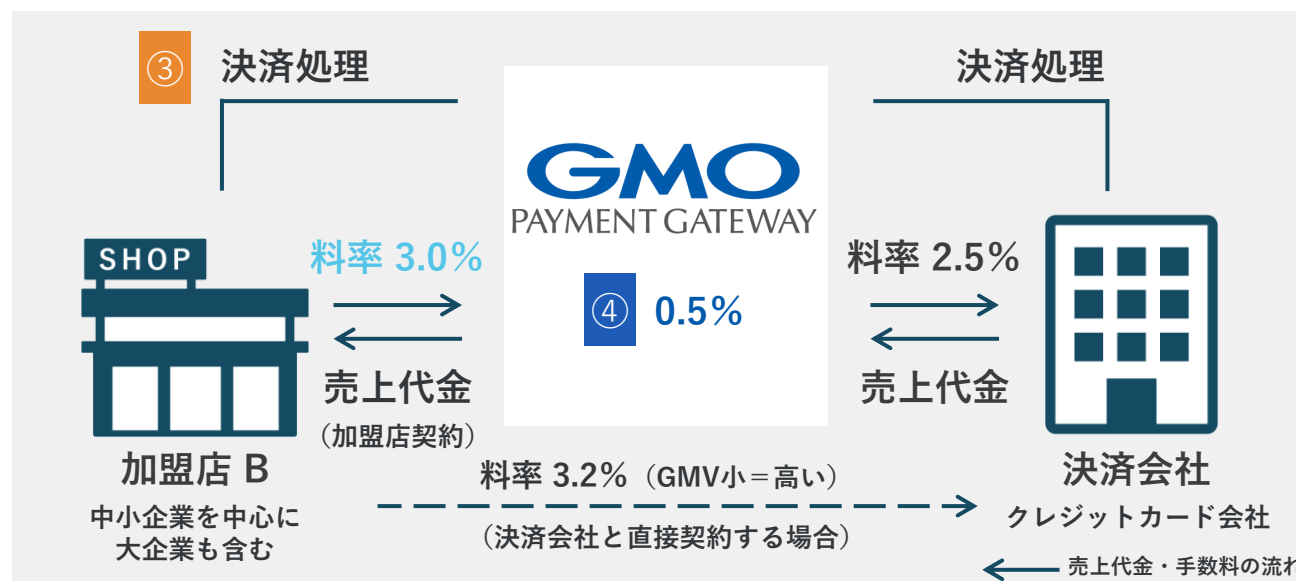
③ フィー

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

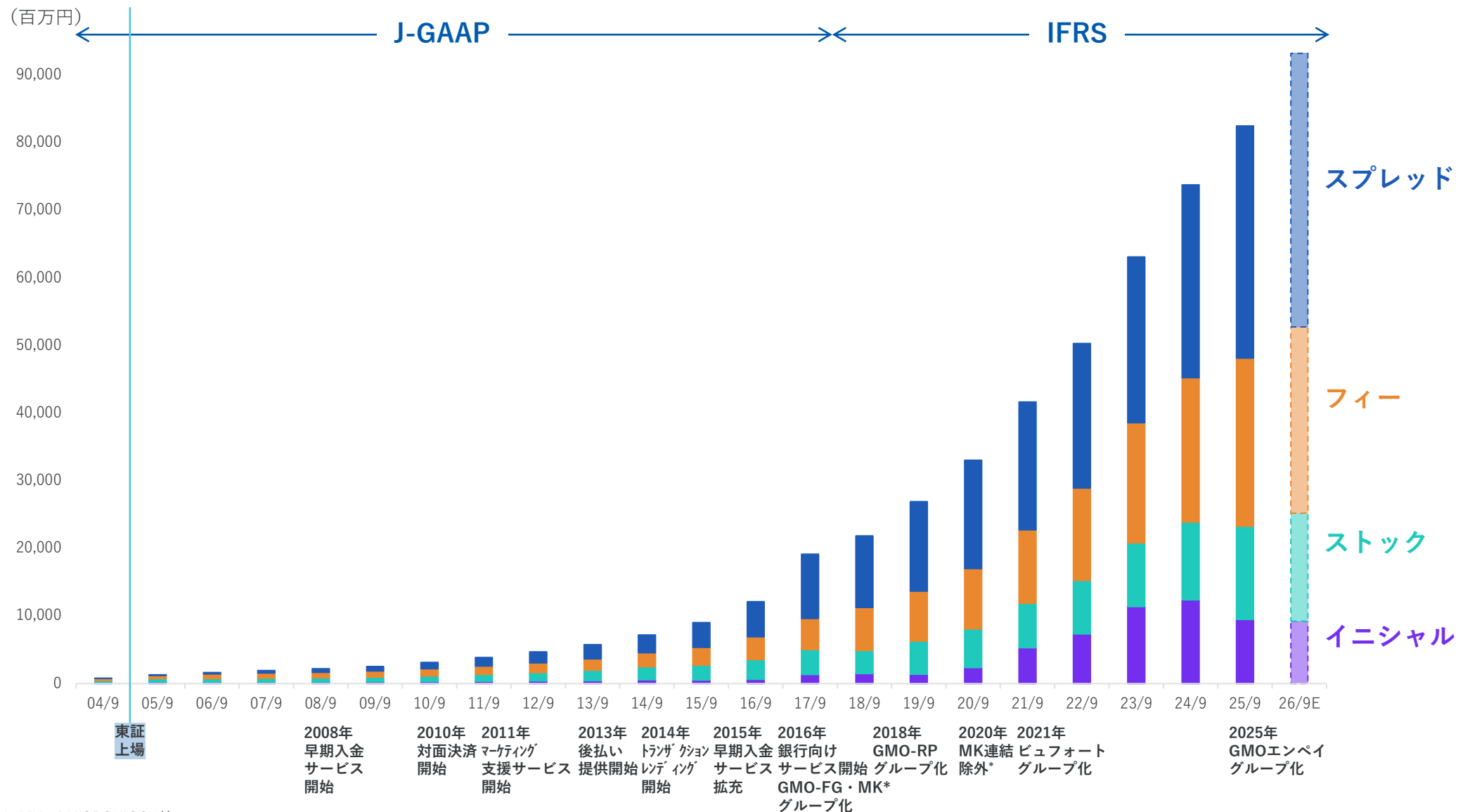
④ スプレッド

(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 (2025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 2025/6「fincode byGMO」MCP対応
	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	264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：出資総額の約12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21.8兆円
		稼動店舗数 約2.6万店	約16.3万店
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

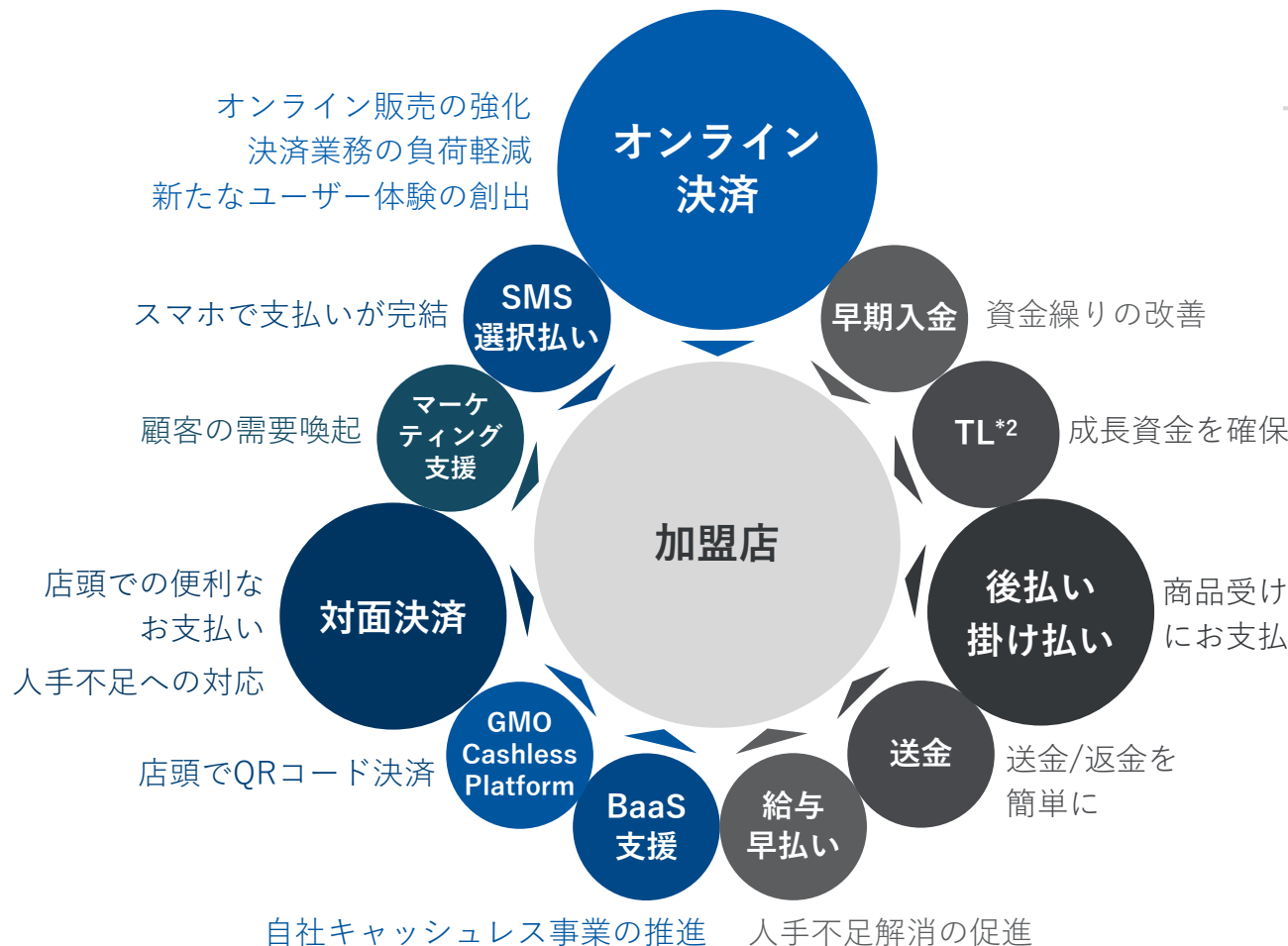
^{*1} 23/4Qより集計基準を変更。営業人数及びエンジニア人数は、GMO-PG連結企業集団のパートナー数（外部協業者除く）

^{*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

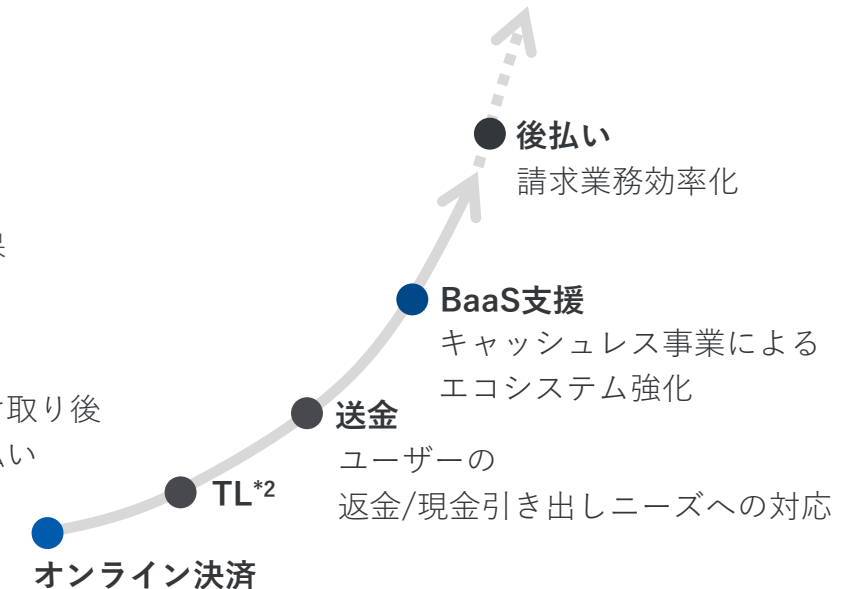
プロダクト拡張で加盟店の成長を一体支援（結果、案件大型化）

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



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」

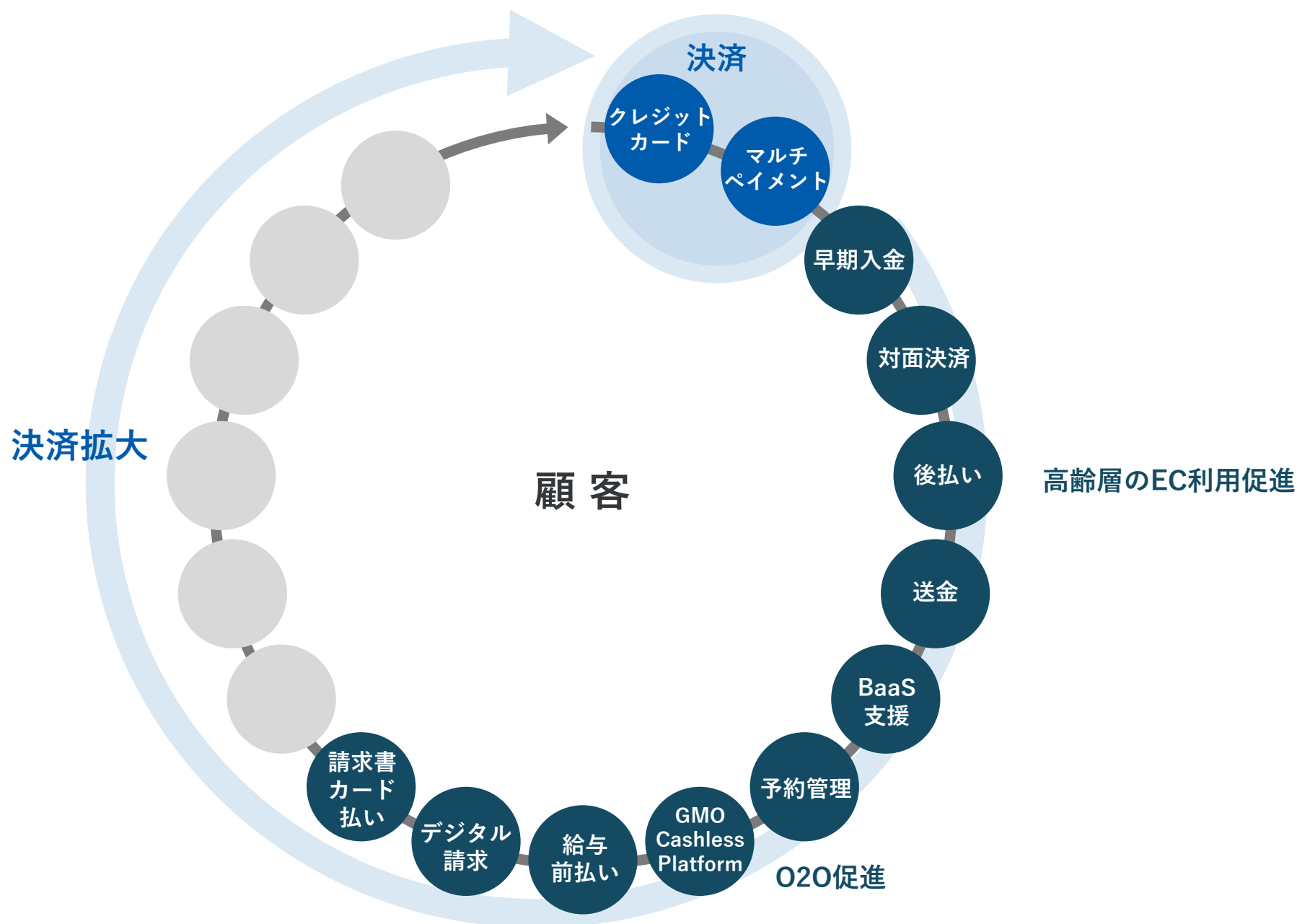


地方銀行、飲食チェーン、アパレル、
ユーティリティ、急成長スタートアップ等で
実績増加中

*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 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

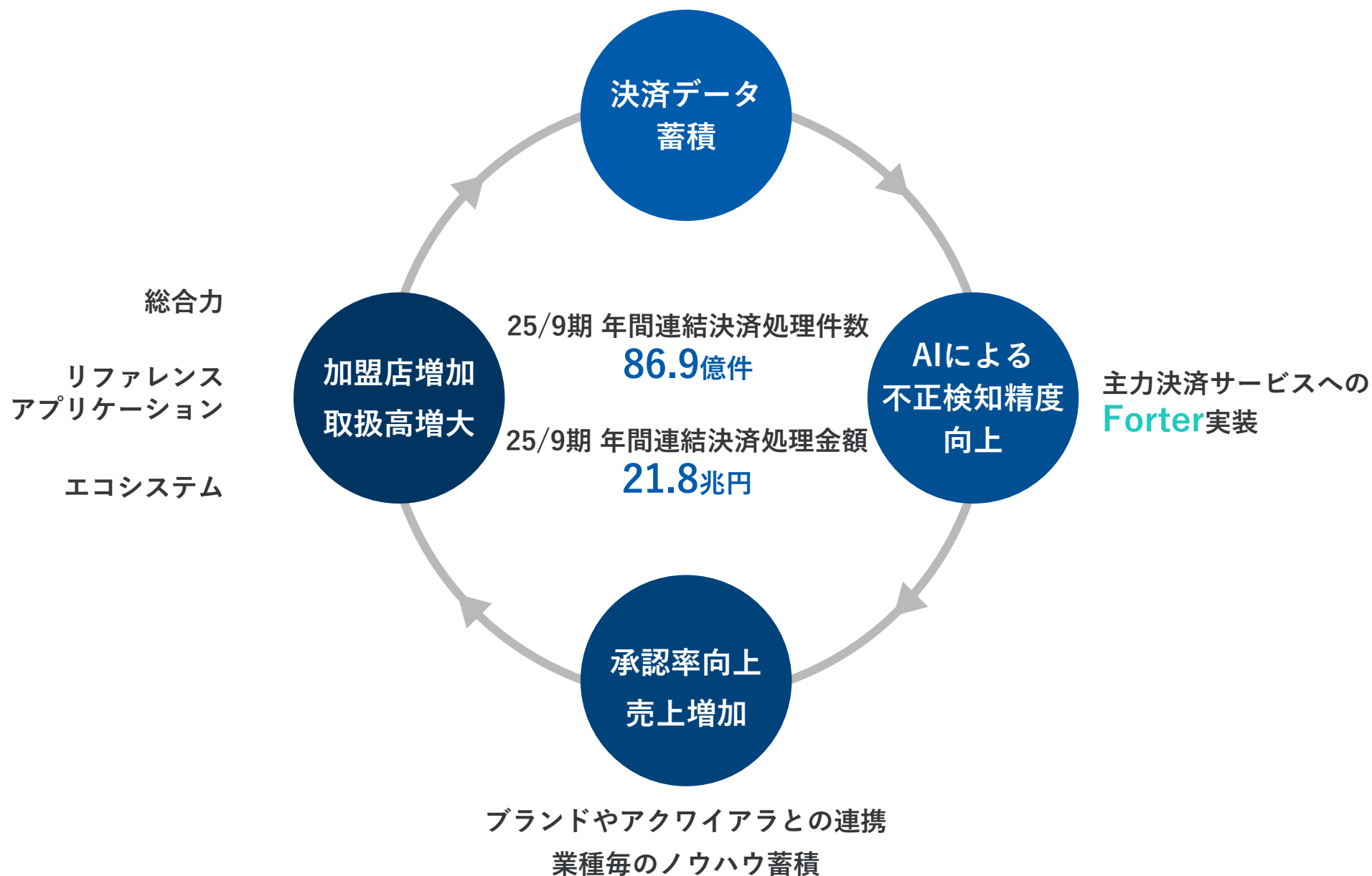
国際水準のサポート体制

- ・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



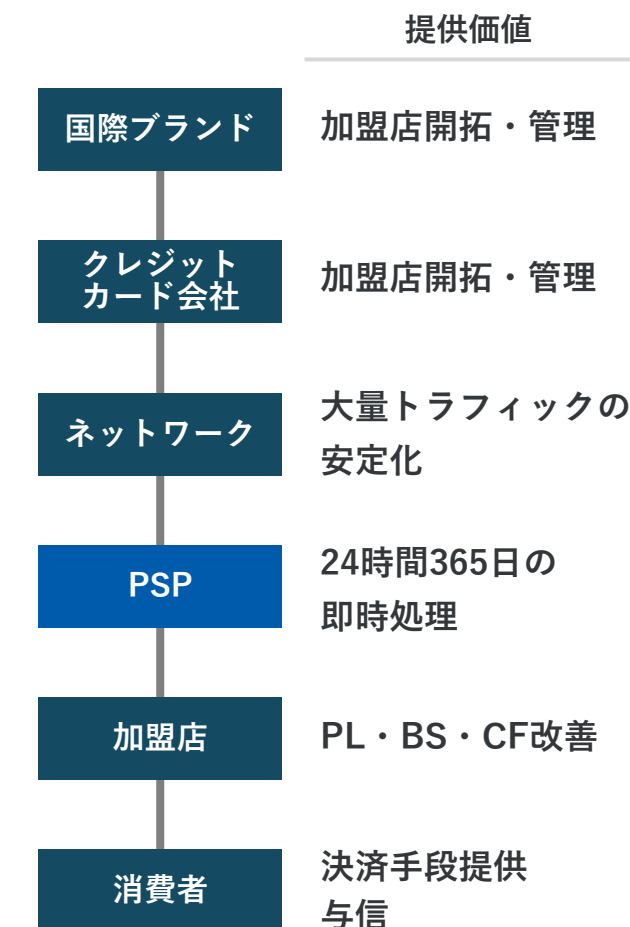
* クレジットカード決済承認率：決済リクエストのうち最終的に決済が承認（取引成立）された割合

1.18 競争優位性：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

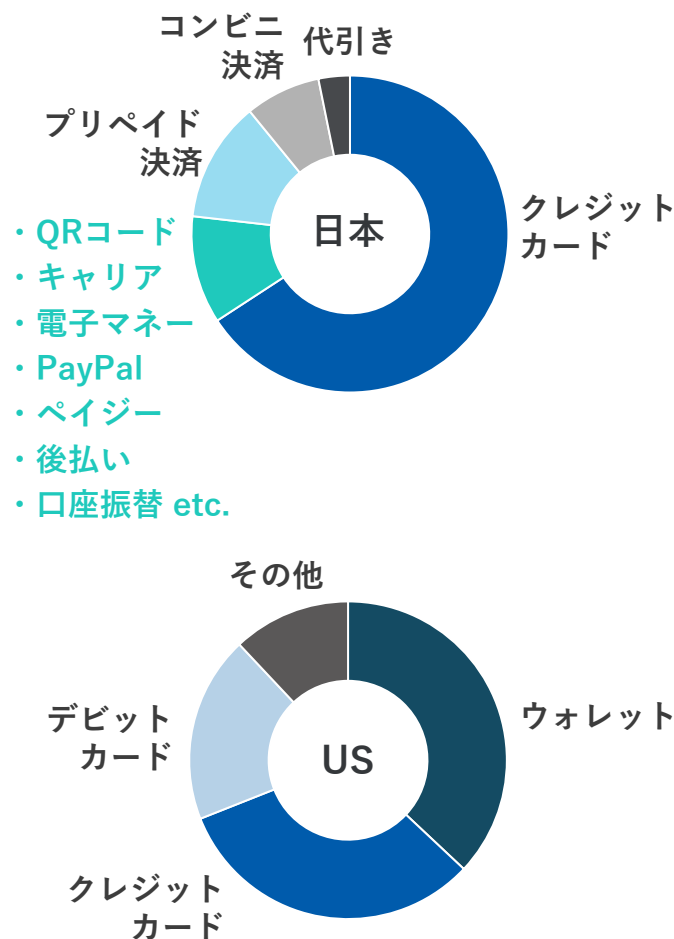
1. 多層的な業界構造における提供価値

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

決済代行業業

- ・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

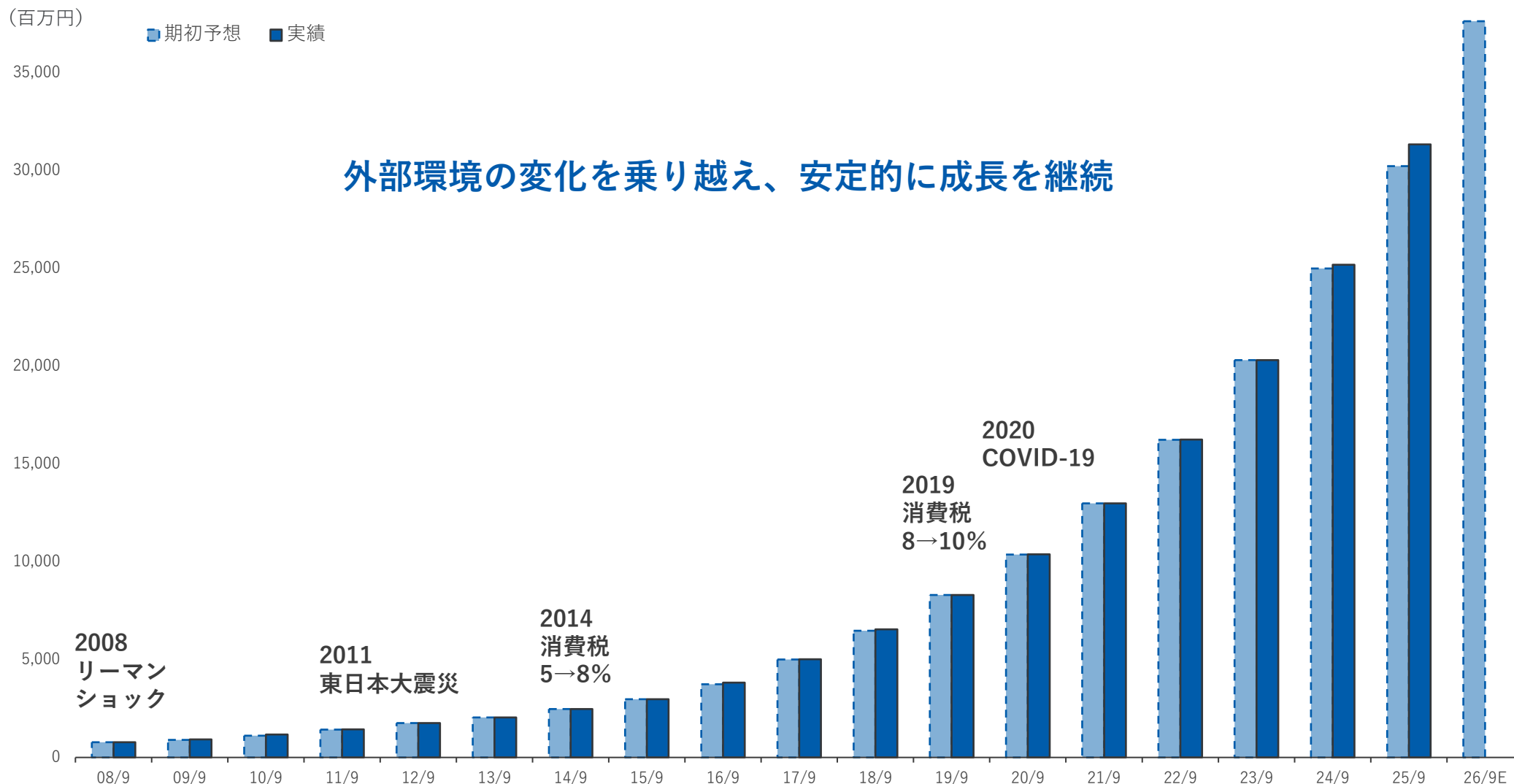
* 日本：矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2025年版」、EC購買額における決済サービス別のシェア

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

1.19 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

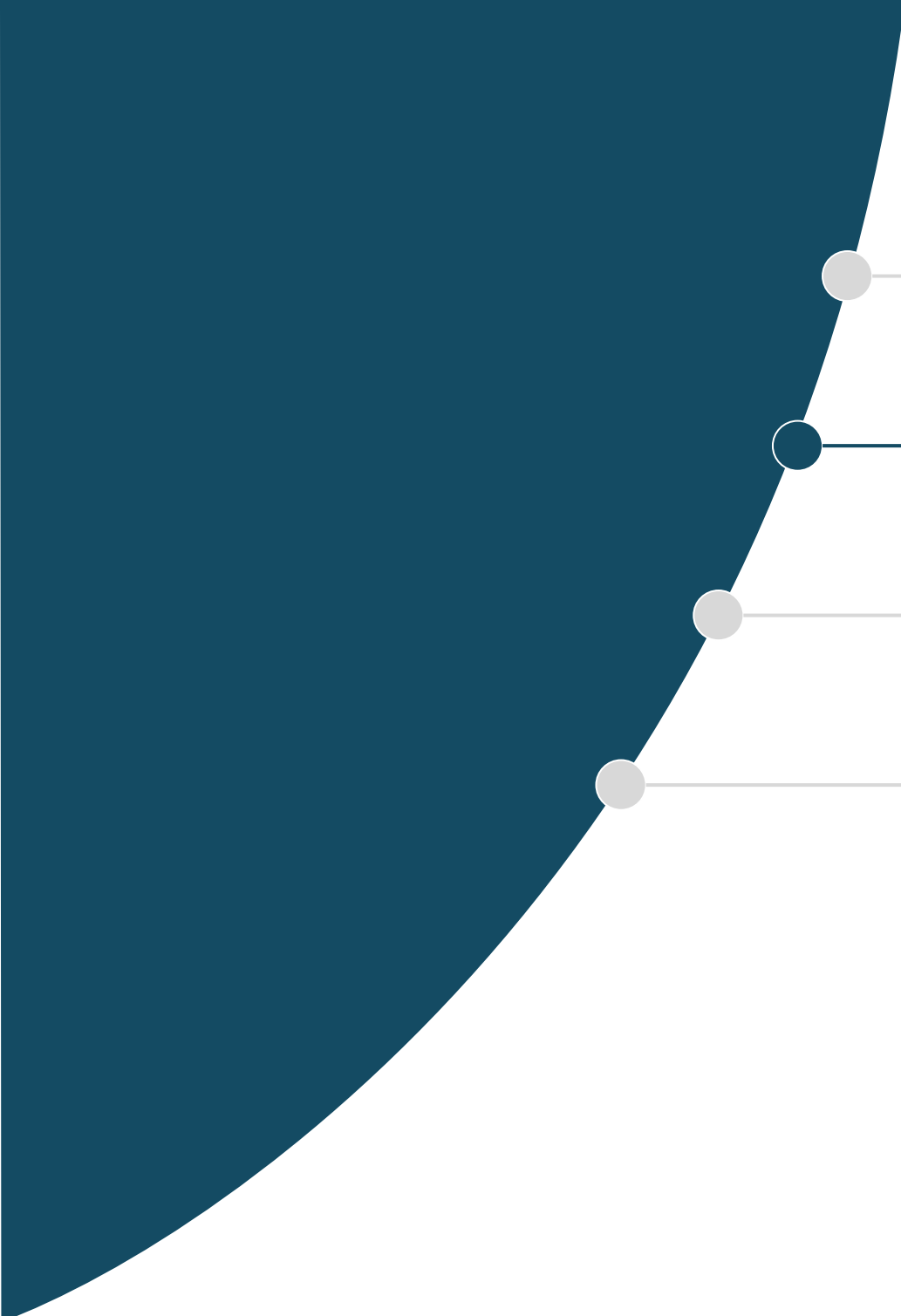
1.20 事業領域の拡大

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.25

3. サステナビリティ p.54

4. 参考資料 p.61

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

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

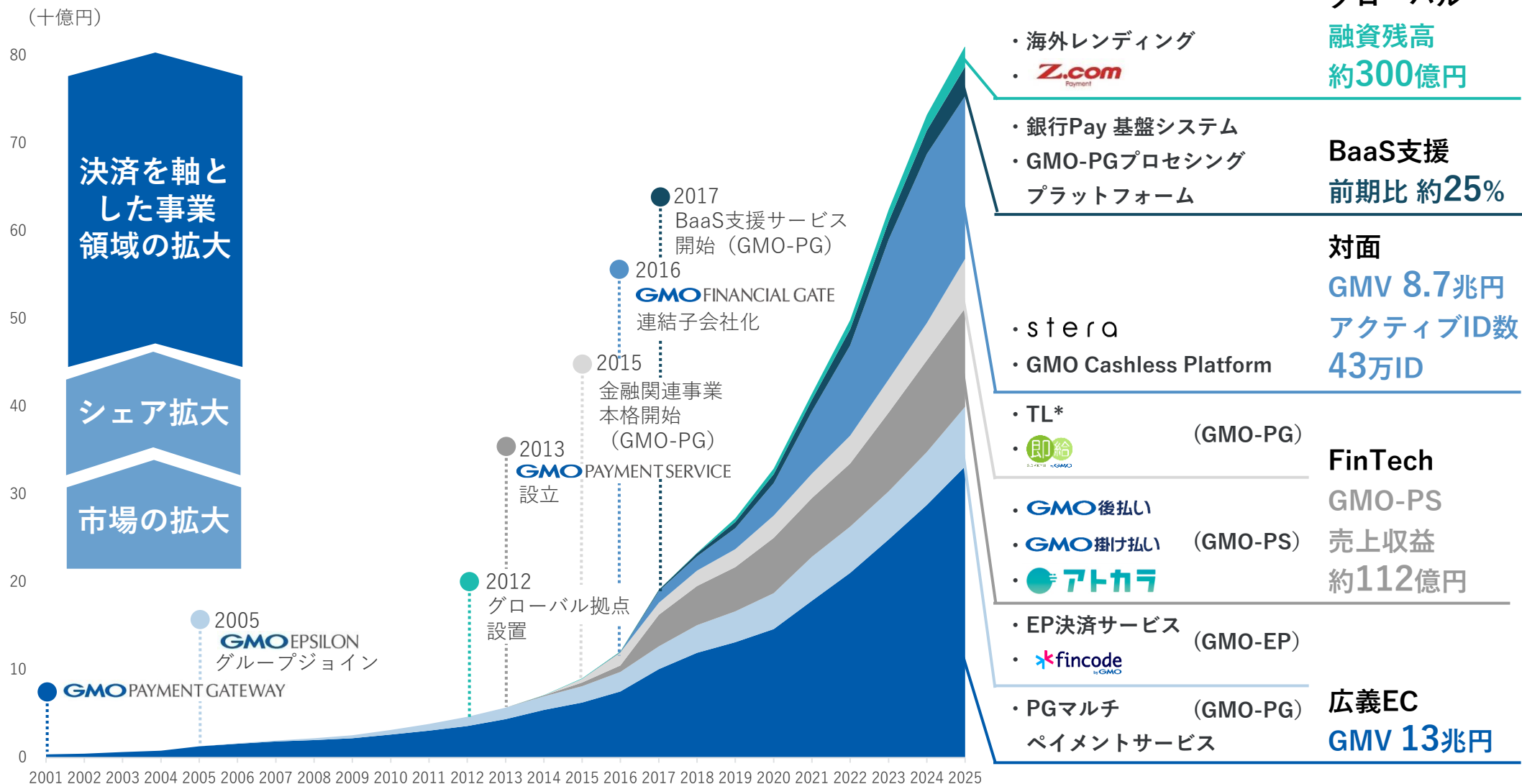
* 決済領域：GMO-PG単体（BaaS支援、給与FinTech除く）、GMO-EP単体、GMO-PS、GMO-FG連結
付加価値領域：BaaS支援、グローバル、GMO-RP、給与FinTech、GMOエンペイ他

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

2025年9月期実績

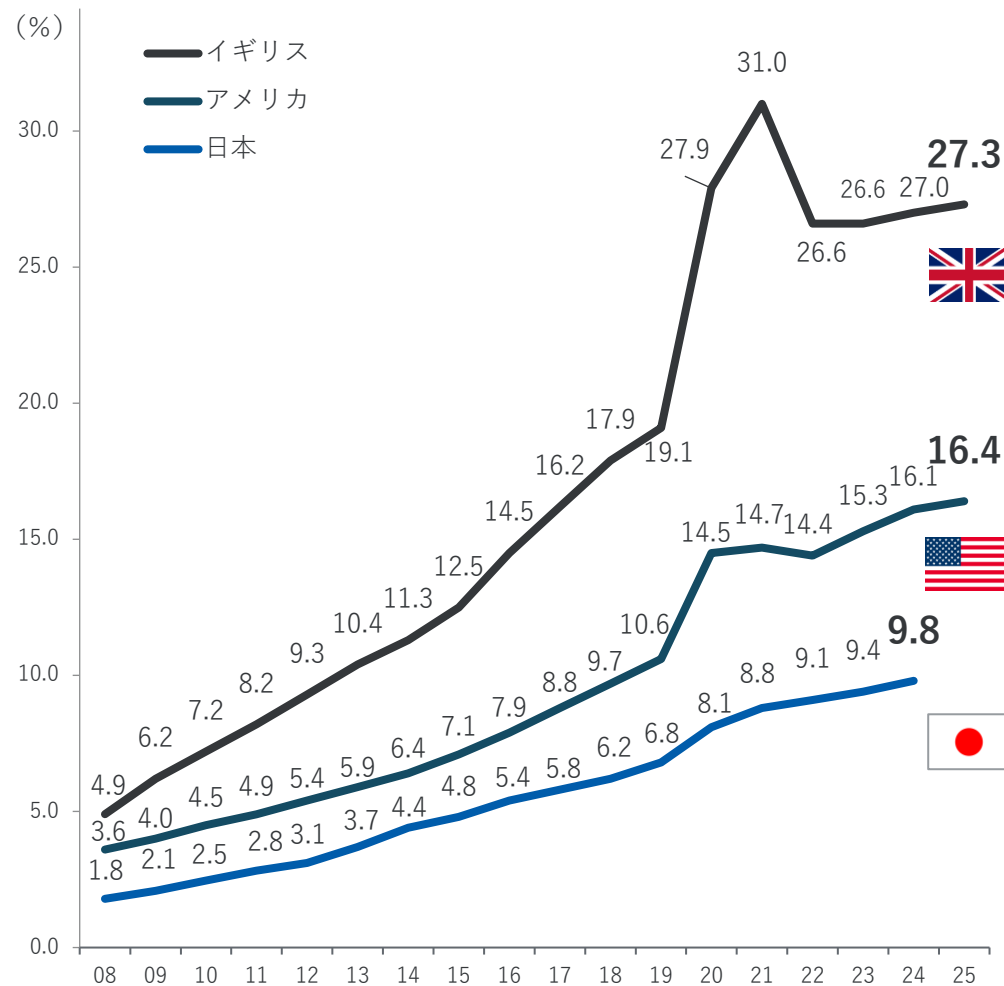


* TL: トランザクションレンディング、数値は連結消去前

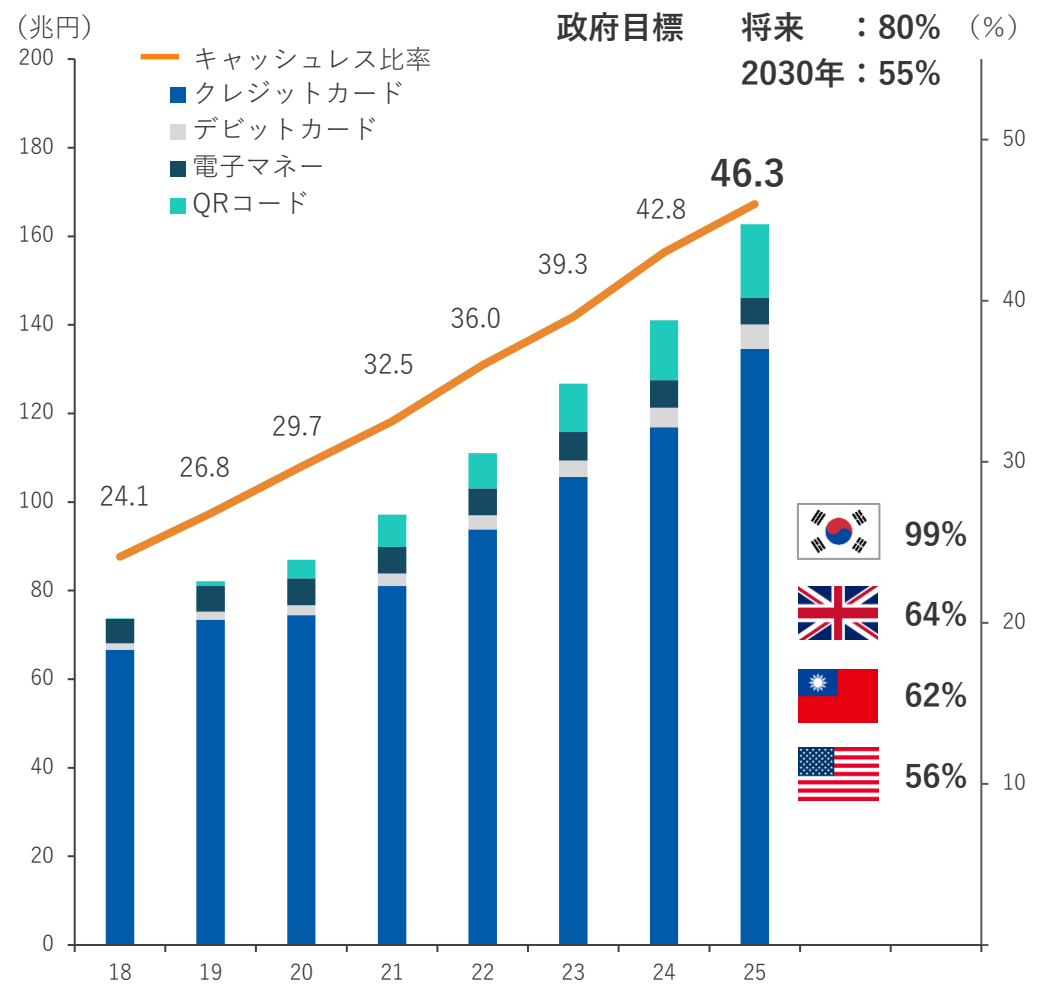
2.3 狭義EC：BtoC EC市場

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 *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 1st Quarter 2026 Retail E-Commerce Sales Report」、英国国家統計庁「Retail Sales Index internet sales, July 2026」

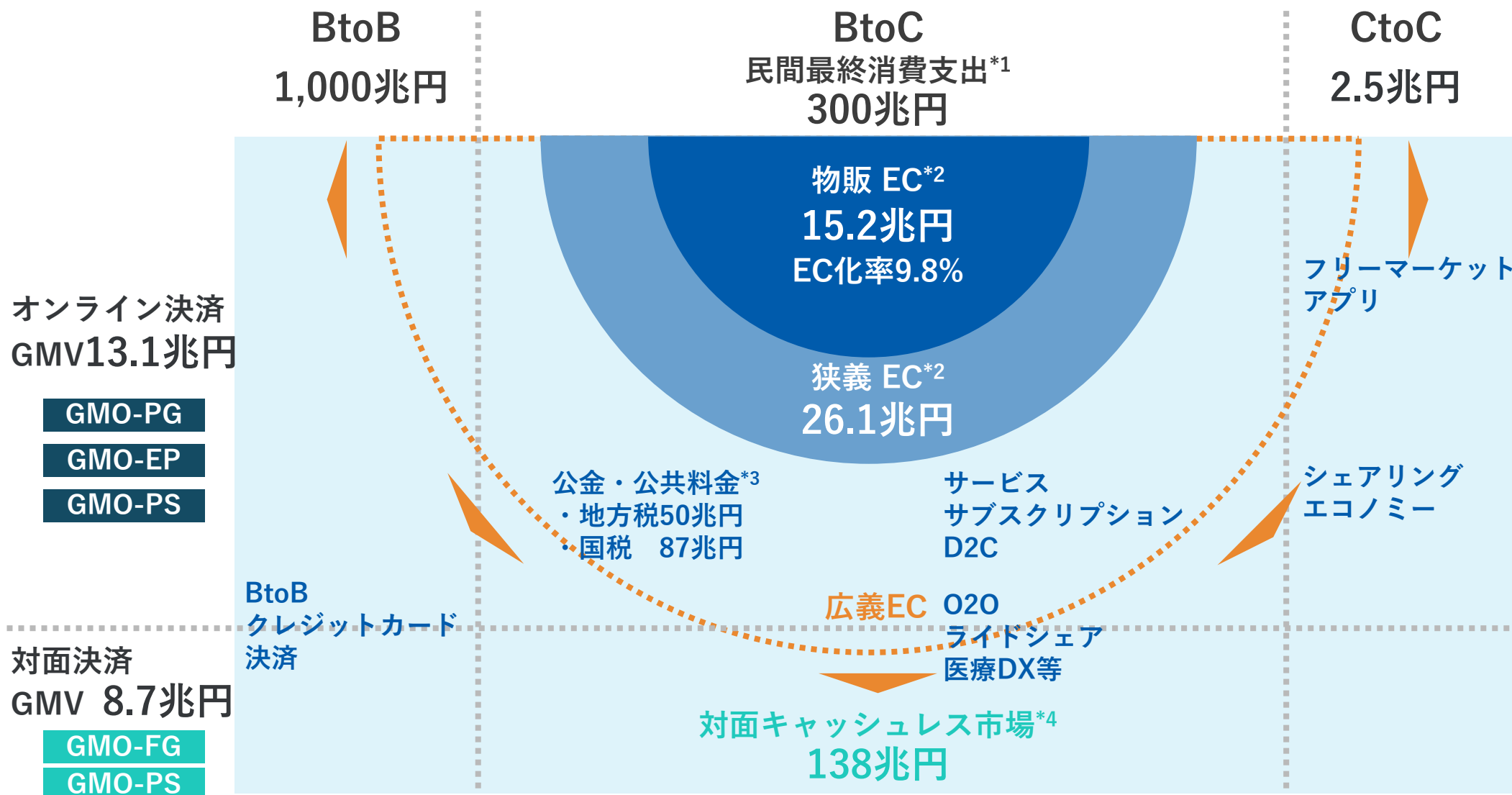
*2 内閣府「国民経済計算」、一般社団法人クレジット協会「日本のクレジット統計」、日本銀行「決済動向」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」

*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「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」）は58.0%

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

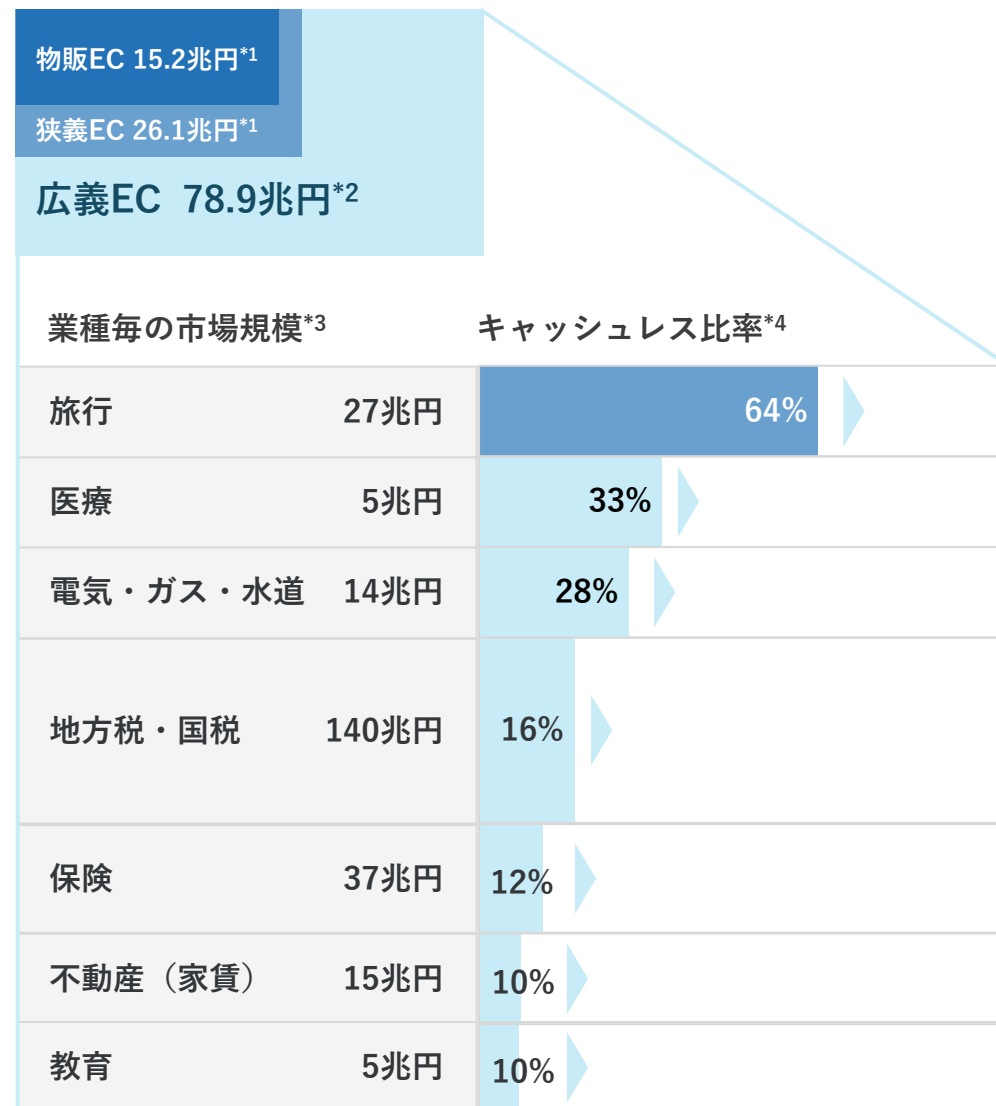
*3 総務省「国税・地方税の税収内訳（令和8年度地方財政計画額）」

*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

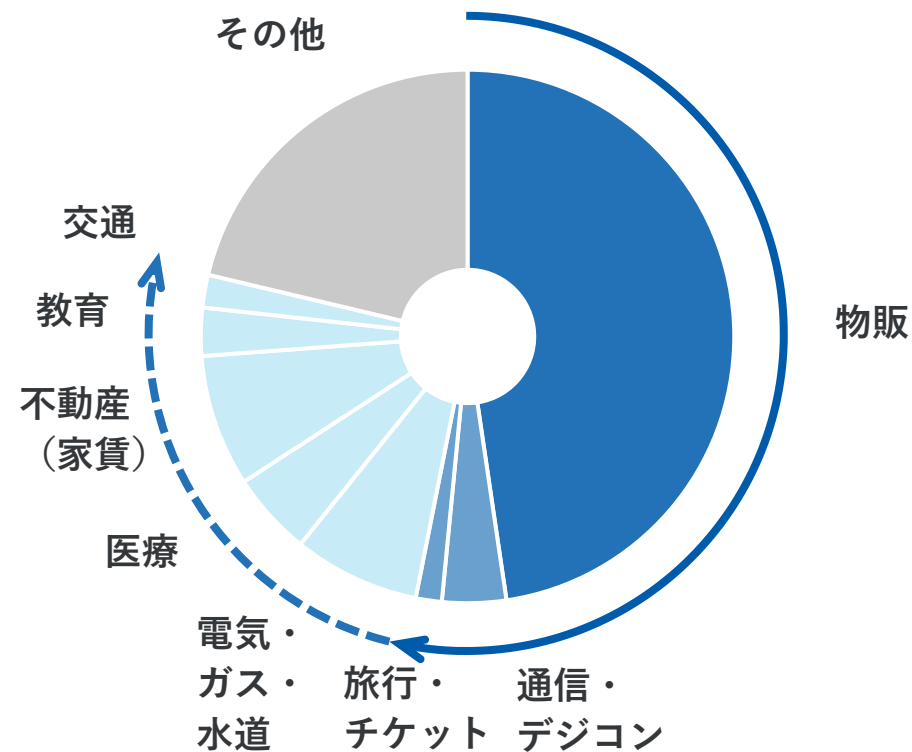
2.4.2 広義EC：ターゲット市場

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6年度 電子商取引に関する市場調査」 *2 狭義EC市場26.1兆円に、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
2025年度末カード利用率19.7%（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7年度業務報告書」

2.4.4 広義EC：Amazon ビジネスに「請求書の口座振替払い」を提供

PRESS RELEASE

GMO PAYMENT GATEWAY

2026 年 7 月 24 日

報道関係各位

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、 Amazon ビジネスに法人向け新決済手段「請求書の口座振替払い」を提供 ～法人顧客の月次支払いに、グローバル基準と包括的な運用体制で対応～

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、アマゾンジャパン合同会社(以下、アマゾンジャパン) が運営する法人向け購買サービス「Amazon ビジネス」の請求書払いにおいて、「口座振替」決済処理および付随する事務業務を一体で提供します。これにより、Amazon ビジネスは、2026 年 7 月 22 日(水)より「請求書の口座振替払い」の取り扱いを開始しました。Amazon ビジネスでの支払いに請求書払いを利用している法人顧客は、月次の利用代金を口座振替により支払うことが可能となります。

Amazon ビジネスに法人向け 新決済手段「請求書の口座振替払い」を提供

法人ユーザーの月次支払いに

グローバル基準と包括的な運用体制で対応

GMO PAYMENT GATEWAY

【背景と概要】

Amazon ビジネスは、グローバルで年間 600 億ドル以上の売上規模を誇る B2B 購買サービスです。東証プライム市場に上場する企業の 87%以上が登録しており、企業の間接材調達を支えるデジタル基盤のひとつです。

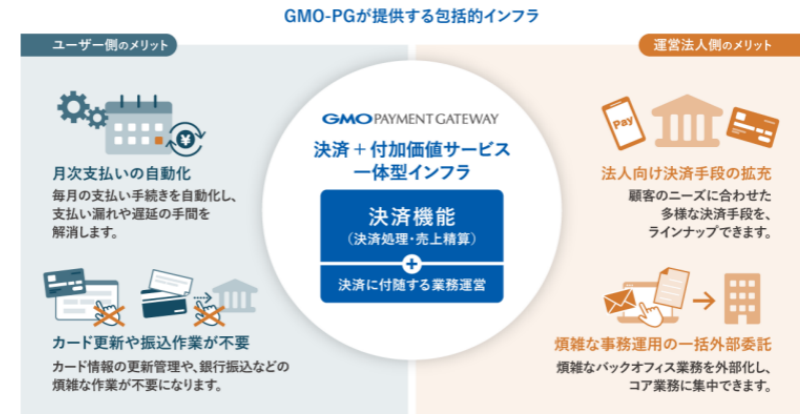
Amazon ビジネスでは、法人のお客様による継続的な取引において、月次の支払業務を自動化したいというニーズが以前から多く寄せられていました。従来、Amazon ビジネスの請求書払いをご利用のお客様は、毎月の銀行振込を手動で行う必要があり、経理業務の負担となっていました。Amazon ビジネスでは、こうしたお客様の声に応えるべく、決済手段の拡充を重要な取り組みとして推進していました。

このたびの「請求書の口座振替払い」導入により、Amazon ビジネスの請求書払いをご利用の法人顧客は、毎月のお支払いの自動化が可能となり、経理業務の負担が大幅に軽減されます。クレジットカードを利用していた法人顧客にとっては、カード情報の更新に伴う登録変更の手間も解消されます。

グローバルに事業を展開する企業が決済関連業務を外委託する際には、SOC1(受託業務に係る内部統制保証報告書)をはじめとする国際的な監査基準への適合が、委託先選定の要件となります。本件においても同

様の対応が前提となるなか、GMO-PG は監査基準への取り組みに加えて、口座振替の決済処理に付随する事務業務を含めた包括的な運用体制を設計しました。

【本件の詳細】



■決済機能および業務運営の範囲

GMO-PG は本件において、以下の機能を一体で提供します。

- 口座振替の決済処理、および売上精算
- 口座振替申請に係る書類受付・入力・事務処理

決済処理と申請業務を併せて担うことにより、申請受付から引き落とし・精算までの業務フローを一貫した品質基準のもとで運用します。

■SOC1 Type2 レポートへの対応

本件では、決済関連の委託先に求められる監査基準として、SOC1 Type2 レポートへの対応が要件となります。SOC1 Type2 レポートは、内部統制の整備状況に加えて、一定期間にわたる運用状況の有効性を独立した監査人が評価するものであり、グローバル企業が委託先に求める基準として広く参照されています。

GMO-PG は、本件の運用開始後、所定の評価期間を経て同レポートの取得に向けた対応を進めてまいります。

【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する PSP (Payment Service Provider/決済サービスプロバイダー) です。年間決済処理金額は 23 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 企業への戦略的投資、AI 活用を前提とした次世代決済プラットフォームの構築など、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。(2026 年 3 月末時点、連結数値)

以上

2.4.5 広義EC：「承認率可視化オプション」の提供を開始

PRESS RELEASE

GMO PAYMENT GATEWAY

2026年7月28日

報道関係各位

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社

GMO-PG、決済データを可視化し、EC事業者の 売上最大化を支援する「承認率可視化オプション」の提供を開始

～オソリ承認率・3Dセキュア認証状況を多角的に把握し、
承認率改善や顧客体験向上に向けた取り組みに活用～

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、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」でクレジットカード決済をご利用の加盟店向けに、オソリ承認率^(※1)（以下、「承認率」）や 3D セキュア認証状況などの決済データを可視化する「承認率可視化オプション」を、2026年7月28日（火）より提供開始します。本オプションにより、導入加盟店は「PG マルチペイメントサービス」管理画面上のダッシュボードで自社の決済状況を多角的に把握でき、承認率改善や顧客体験向上といった売上最大化に向けた取り組みに活用できます。あわせて同日より、「PG マルチペイメントサービス」をご利用の対象加盟店^(※2)に、本オプションの一部である当月の承認率・3D セキュア認証適用率・チャレンジ認証発生率・3D セキュア離脱率の4指標を管理画面上で確認できる無料版を提供開始いたします。

（※1）オソリ承認率とは、クレジットカード決済において、カード会社と与信照会（オソリ）処理を行ったうち承認された取引の割合のこと

（※2）「PG マルチペイメントサービス」にてクレジットカード決済のご契約があり、規約に同意いただいた加盟店。ただし、一部の契約形態を除く。詳細はお問い合わせください

EC事業者の売上最大化を支援 承認率可視化オプション 提供開始



【背景と概要】

BtoC-EC市場規模は約26.1兆円（2024年）に達し、EC化率も9.8%^(※3)と拡大を続けています。国内キャッシュレス決済全体に占めるクレジットカードの割合は82.7%（2025年）^(※4)にのぼり、クレジットカード決済はオンライン・店頭を問わずエンドユーザーの決済手段の中心を担っています。多くのEC事業者にとって、クレジットカード決済の運用最適化は、売上機会や顧客体験に影響を与える重要な課題です。一方、クレジットカード情報の不正利用による非対面取引の被害が高い水準で推移していることを受け、業界

全体では3Dセキュア導入推進など不正抑止の環境整備に取り組んでいます。しかし、3Dセキュアの運用方法によっては売上機会の損失につながるケースも生じており、EC事業者は不正対策と顧客体験の両立を求められる局面を迎えています。

こうした中、EC事業者にとって、承認率をはじめ、3Dセキュア認証状況やオソリの 이슈（カード発行会社）別の傾向、決済プロセスにおける離脱・エラーの発生箇所といった自社の決済状況を把握することが難しい状況にありました。そのため、改善すべきポイントの特定や施策立案、効果検証を十分に行えないことが決済運用上の課題となっていました。

不正対策の強化と承認率向上は、EC事業者にとって表裏一体の課題です。こうした課題認識のもと、GMO-PGは不正防止サービス「Forter」の実装など、不正対策と承認率向上の両立に向けた取り組みを継続的に進めてきました。

このたびの「承認率可視化オプション」は、これまでのGMO-PGの取り組みをデータ可視化の面からさらに発展させ、EC事業者が自社の決済プロセスをデータに基づいて把握し、承認率改善や顧客体験向上に向けた改善ポイントの特定から各種施策の立案・効果検証まで、一貫して行える環境を実現するものです。

GMO-PGは今後も、不正対策と売上機会の最大化の両立を支援するとともに、承認率・3Dセキュア認証状況など決済運用全体の可視化と改善を推進することで、安心して利便性の高いオンライン決済環境の実現と、日本のEC市場の持続的な成長に貢献してまいります。

（※3）経済産業省「令和6年度電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました」（2025年8月26日公表）URL：<https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250826005/20250826005.html>

（※4）経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」（2026年3月31日公表）URL：<https://www.meti.go.jp/press/2025/03/20260331006/20260331006.html>

【「承認率可視化オプション」について】

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

「承認率可視化オプション」は、「PG マルチペイメントサービス」のオプション機能です。本オプション有料版では、管理画面上のダッシュボードから、当月の承認率と3Dセキュア認証状況を可視化し、複数の切り口から分析できます。承認率は、月次/日次/時間帯/決済金額帯/ 이슈/3Dセキュア実施有無/エラーコード別の切り口で分析できます。3Dセキュア認証状況は、3Dセキュア認証適用率・チャレンジ認証発生率・認証成功率・離脱率・プロセス別状況を確認でき、さらにチャレンジ認証発生率を日次/時間帯/決済金額帯/ 이슈の切り口から分析できます。

これにより導入加盟店は、自社の決済状況を多角的に把握した上で改善ポイントを特定し、承認率改善・顧客体験向上に向けた不正防止サービスの導入検討、3Dセキュア運用の最適化、決済導線の見直し、決済手段の追加導入といった具体的な施策立案、効果検証に取り組むことが可能です。

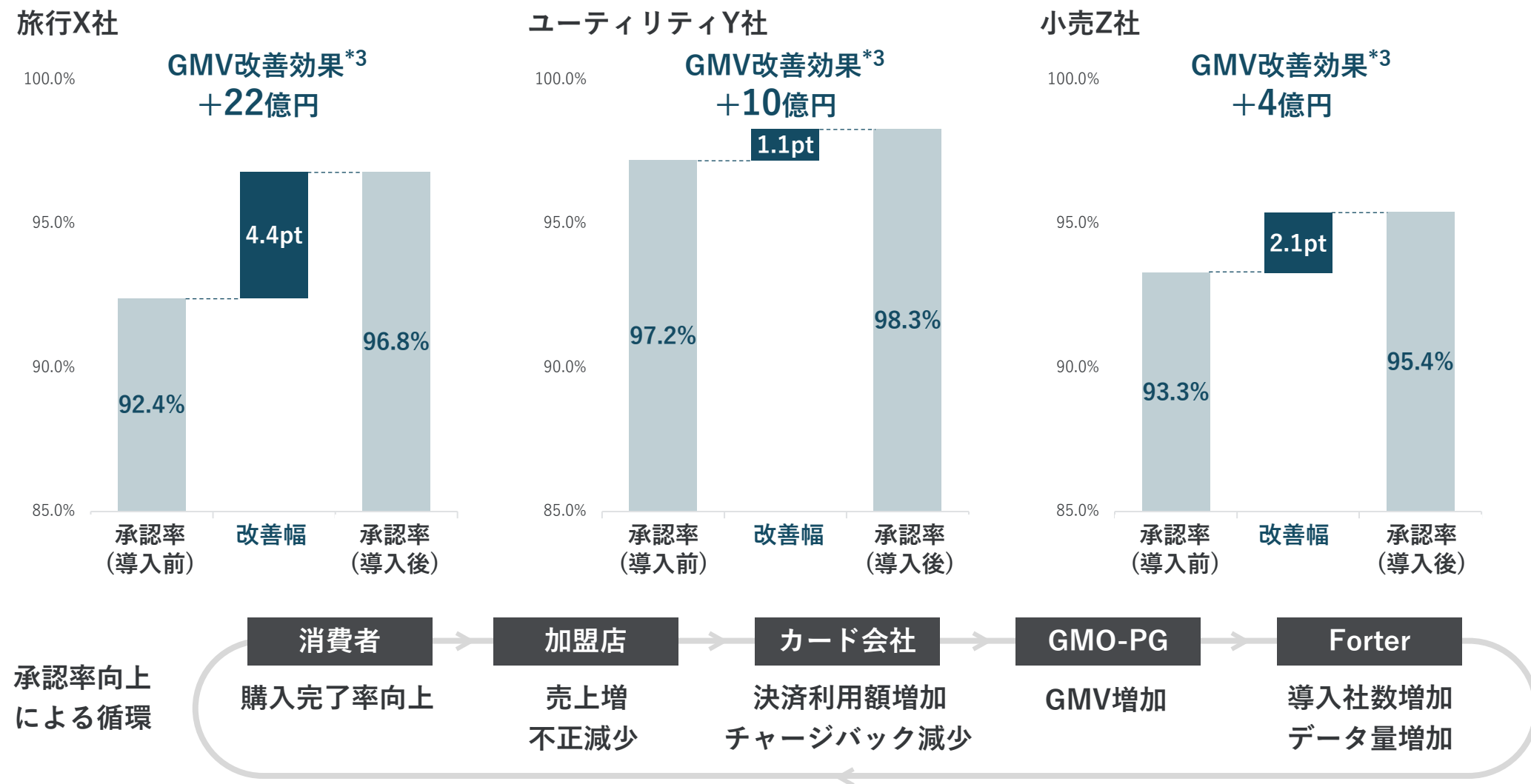
■ご利用イメージ



2.4.6 広義EC：AIを活用した不正検知

データ蓄積により承認率^{*1}を改善し顧客売上＝当社GMV拡大に貢献

不正検知サービス「Forter^{*2}」導入による顧客の承認率改善事例



^{*1} クレジットカード決済承認率：決済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

^{*2} 世界規模の取引データにもとづく不正検知サービス。日本国内の導入企業では平均10ポイントの承認率向上。導入前の承認率が高い場合は、相対的に小さい向上幅となっている

^{*3} 2025年9月期のクレジットカード年間GMVに承認率とかが落ち削減率の改善幅を掛けた概算値

2.4.7 広義EC：UCPの仕様を採用した独自の決済ソリューション構築

PRESS RELEASE

GMO PAYMENT GATEWAY

報道関係各位

2026年8月6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、 「Universal Commerce Protocol (UCP)」の仕様を採用した 独自の決済ソリューションを構築 ～エージェンティックコマース時代に向けた決済基盤へ～

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、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、AI エージェントと EC 事業者をつなぐオープンな共通仕様「Universal Commerce Protocol (UCP)」^(※1)を採用した独自の決済ソリューションの構築を、2026年6月に完了しました。

AI エージェントがユーザーに代わって商品検索や購入手続きを行う「エージェンティックコマース (Agentic Commerce)」の広がりを見据えた取り組みです。UCP に準拠する AI エージェントの登場・拡大に応じて、EC 事業者や各種オンラインサービス事業者がエージェンティックコマースに対応できる決済基盤の構築を目指してまいります。

(※1) AI エージェントが、商品検索、購入、注文管理などの商取引機能を、外部サービスと連携して実行するためのオープンな共通仕様です。Google および業界各社により共同開発されており、特定の AI エージェントに依存しない業界標準として位置づけられています。UCP に準拠した複数の AI エージェントによる利用が想定されています。

GMOペイメントゲートウェイ

UCP Universal
Commerce
Protocol
の仕様を採用した
独自の決済ソリューションを構築



GMO PAYMENT GATEWAY

【背景と概要】

生成 AI の進展により、AI エージェントがユーザーの意図を理解し、商品検索・比較・購入手続きなどを自律的に支援する「エージェンティックコマース (Agentic Commerce)」が、次世代のオンライン取引形態として国内外で注目されています。AI エージェントが購買プロセスに入り込むことで、消費者の購買体験は大きく変化し、EC 事業者にも将来的な AI エージェント経由の購買需要に向けた備えが求められ始めています。こうした流れを受け、2026年1月、Google と業界各社は、AI エージェントと EC システムを接続するオー

ブンな共通仕様として「Universal Commerce Protocol (UCP)」を発表しました。UCP は、AI エージェントを介した商取引のインターフェースを業界横断で標準化することを目的とした仕様であり、特定の AI エージェントやサービスに紐づくものではなく、UCP に準拠した複数の AI エージェントによる利用が想定されています。

GMO-PG は、AI エージェント活用を前提とした次世代の決済基盤の構築を積極的に進めており、2025年6月にはオンライン決済サービス「fincode byGMO」において、AI エージェント等の外部システム連携仕様である MCP (Model Context Protocol) への対応を開始しました^(※2)。

今回、その取り組みを前進させ、「PG マルチペイメントサービス」において UCP をベースとした独自の決済ソリューションを構築しました。この独自の決済ソリューション構築により、今後 UCP に準拠する AI エージェントが拡大していくなかで、エージェンティックコマースからの新たな購買需要に応えられる環境を提供します。

(※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>)

■連携予定の EC カート一覧^(※3)

EC カート名	提供事業者 (50 音順)
ecbeing	株式会社 ecbeing
カラーミーショップ byGMO ベバポ	GMO ベバポ株式会社
makeshop byGMO	GMO メイクショップ株式会社
GMO クラウド EC	GMO メイクショップ株式会社
ecforce	株式会社 SUPER STUDIO
F.ACE	ダイヤモンドヘッド株式会社
W2 Commerce	W 2 株式会社
メルカート	株式会社メルカート

(※3) 本一覧は 2026年8月6日時点の情報は、

各 EC カートとの協議状況等により提供内容に変更が生じる可能性があります。対応範囲・提供時期等については、EC カートごとに順次ご案内予定です。

【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する PSP (Payment Service Provider/決済サービスプロバイダー) です。年間決済処理金額は 23 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。

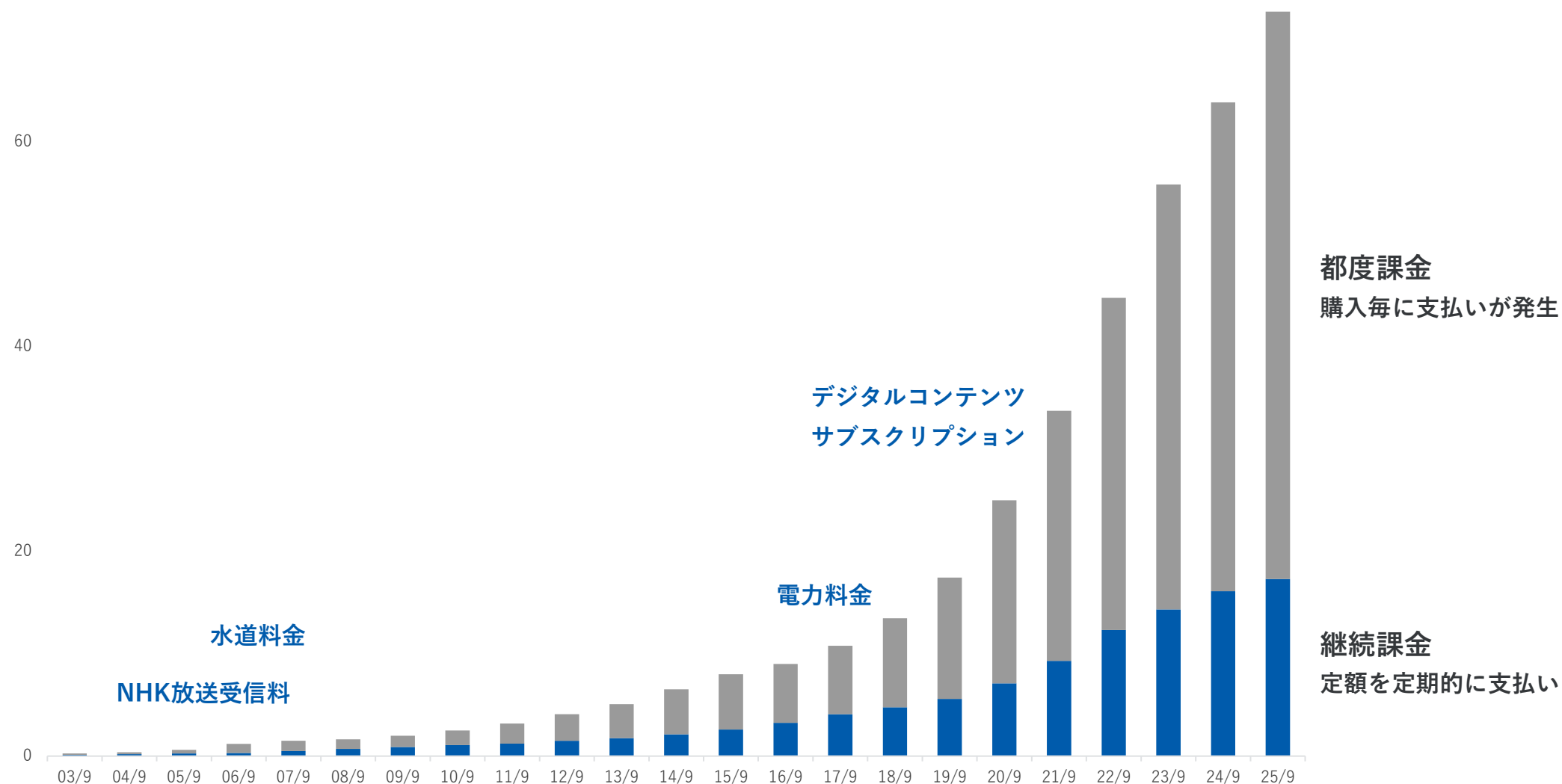
決済業界のリーディングカンパニーとして、オンライン総合決済サービス、対面領域での決済サービス、後払い・BNPL (Buy Now Pay Later)、金融機関・事業会社への BaaS 支援、海外の先端 FinTech 企業への戦略的投融資、AI 活用を前提とした次世代決済プラットフォームの構築など、決済・金融技術で社会イノベーションを牽引し、持続可能な社会の実現と社会の進歩発展に貢献してまいります。(2026年3月末時点、連結数値)

以上

2.4.8 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

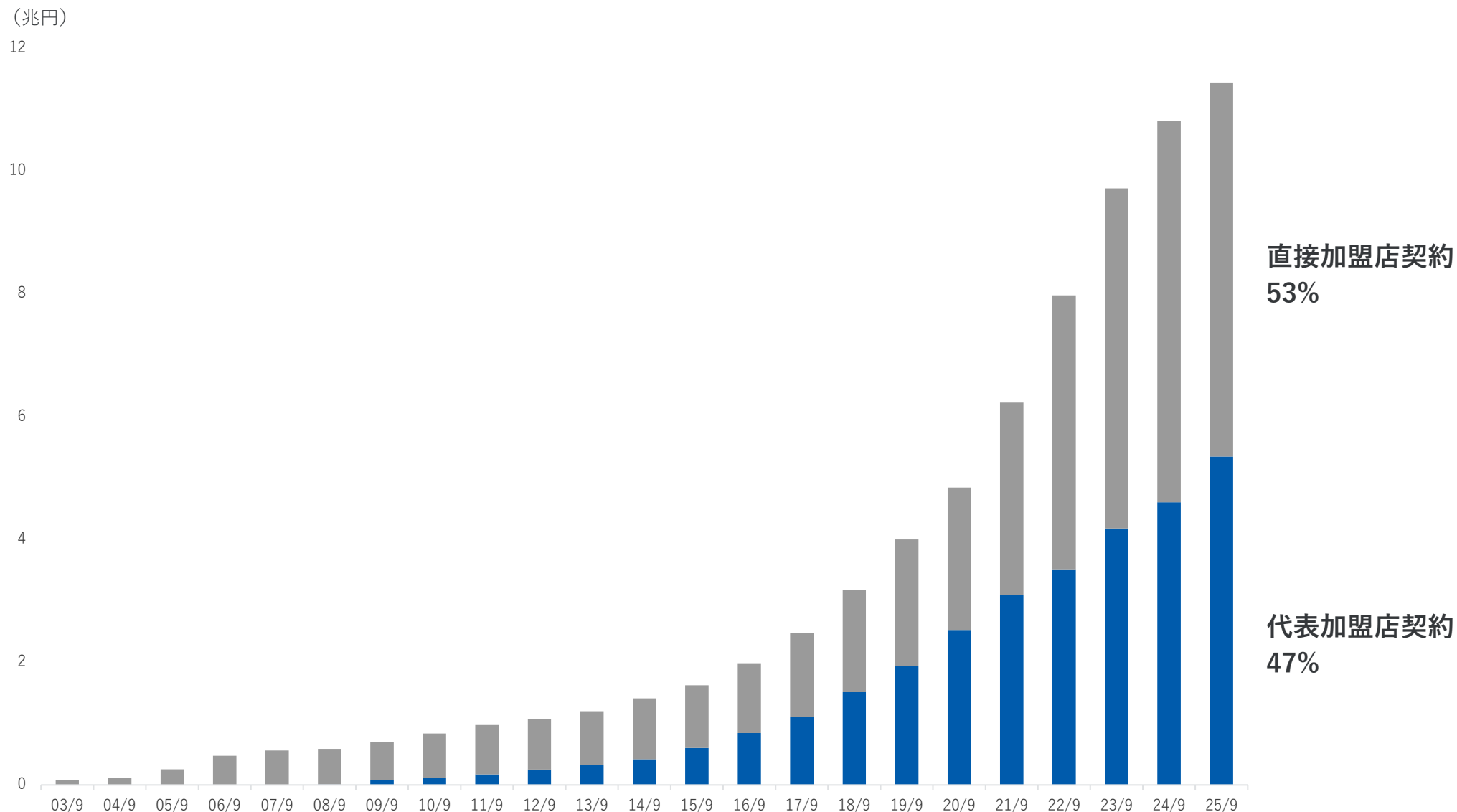
(億件)



*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。

2.4.9 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



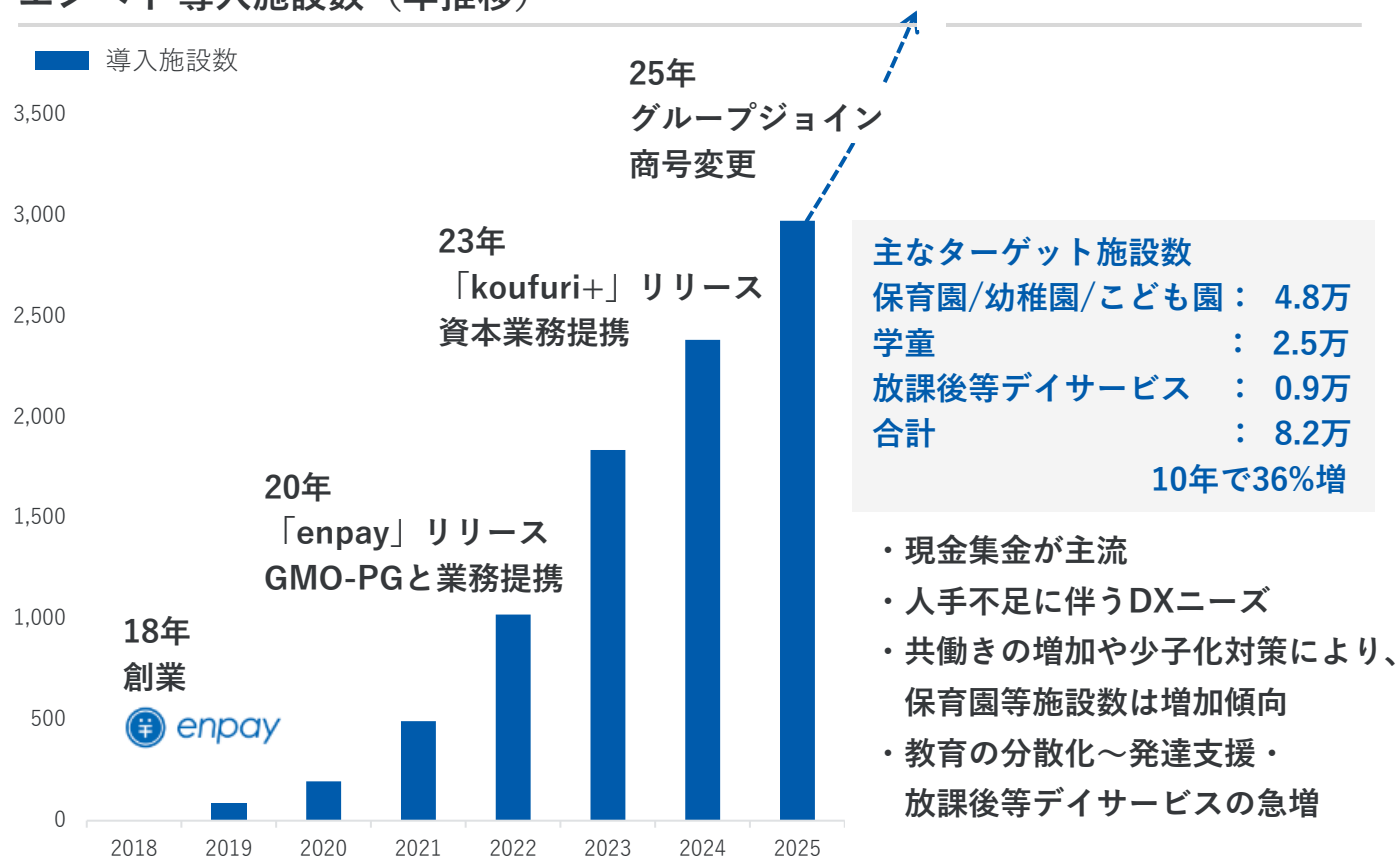
* 代表加盟店契約の決済処理金額は2009年9月期より開示開始

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

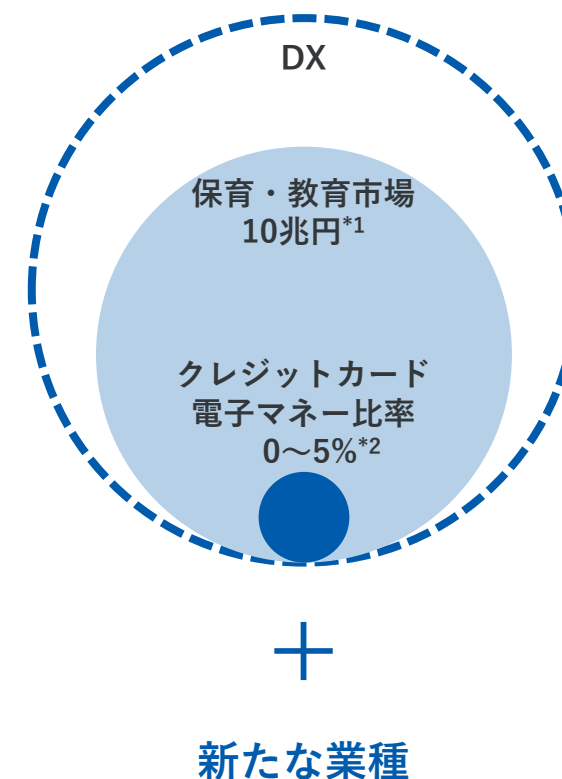
エンペイ 導入施設数（年推移）



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」

2.4.11 広義EC：GMOリザーブプラス

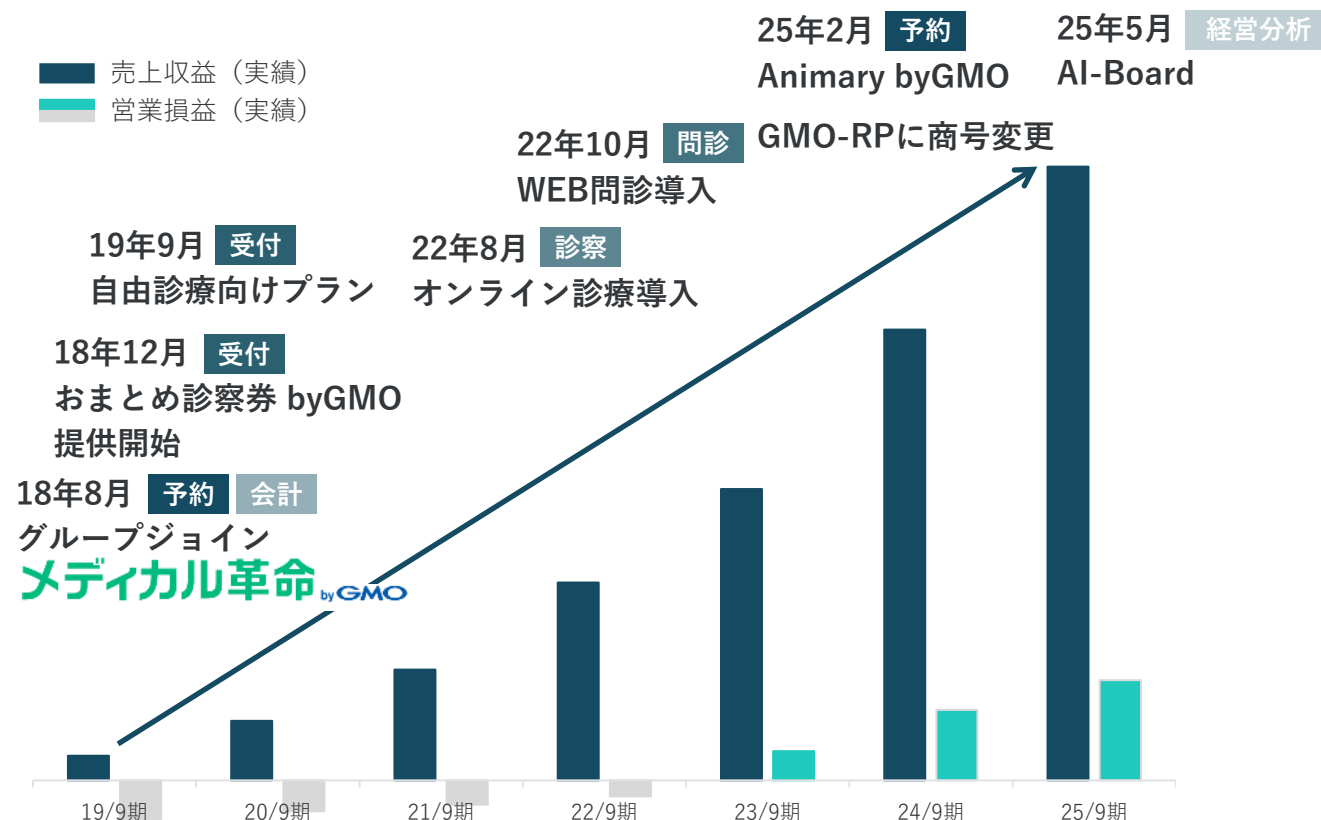
医療病院・クリニックの業務効率化を実現する予約管理システムを提供

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



消費者

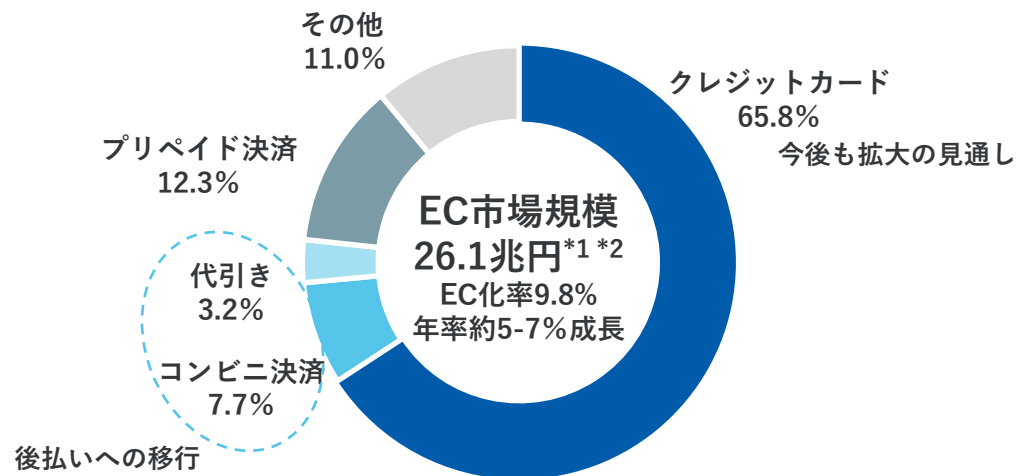
- ・先に購入品を受け取れる安心
- ・現金払い
- ・支出の調整・管理
- ・宅配業者と対面不要



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

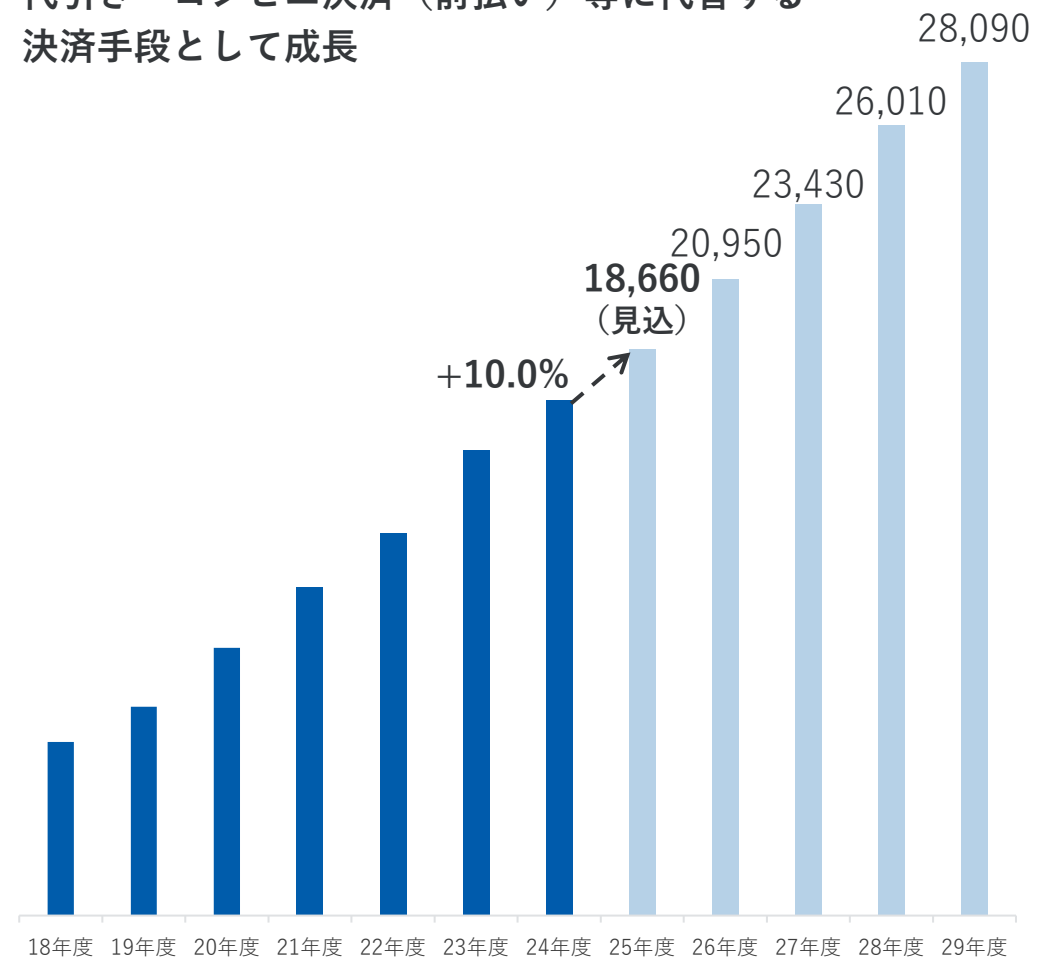
決済手段別EC市場シェア（金額ベース）



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）

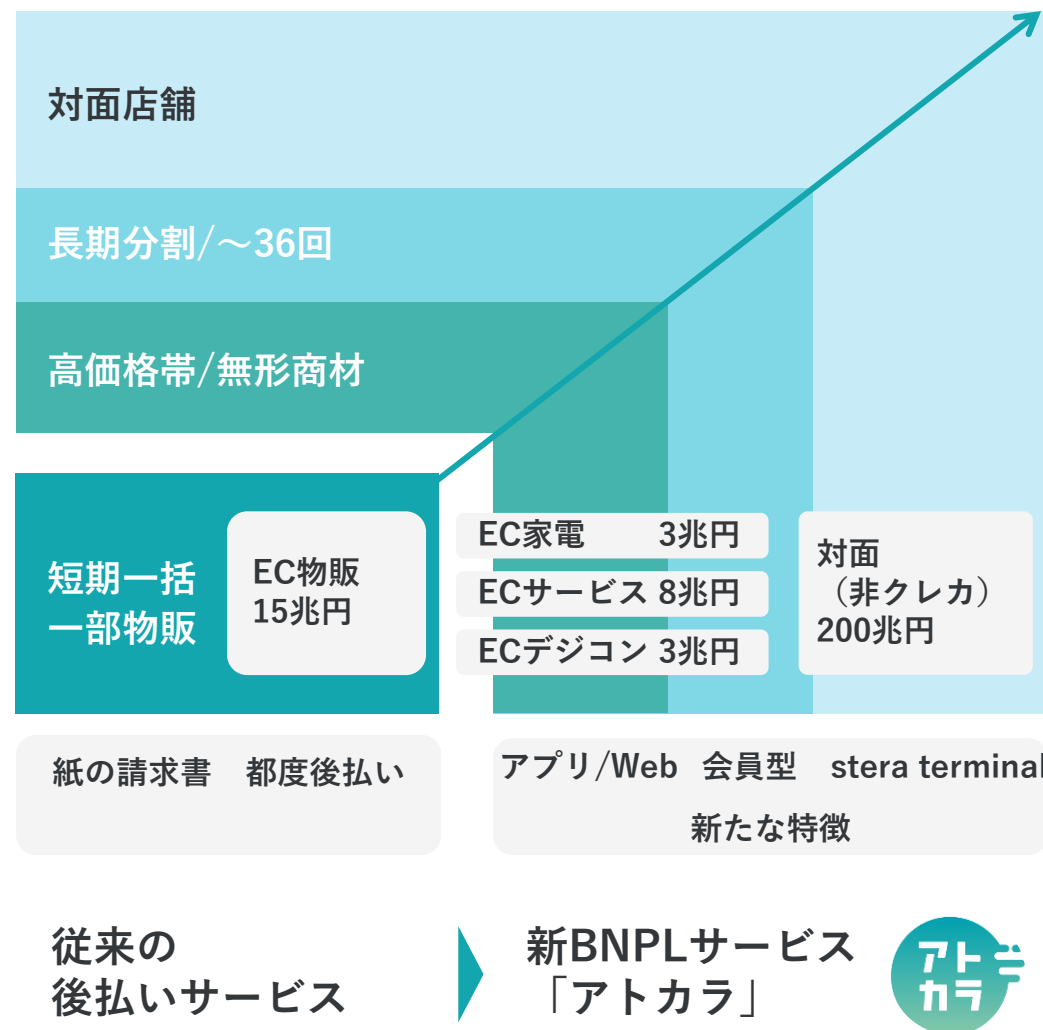


^{*1} 経済産業省「令和6年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」 ^{*2} 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2026年版」
^{*3} 矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2026年版」2025年度の数値は見込み、2026～2029年度の数値は予測

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）



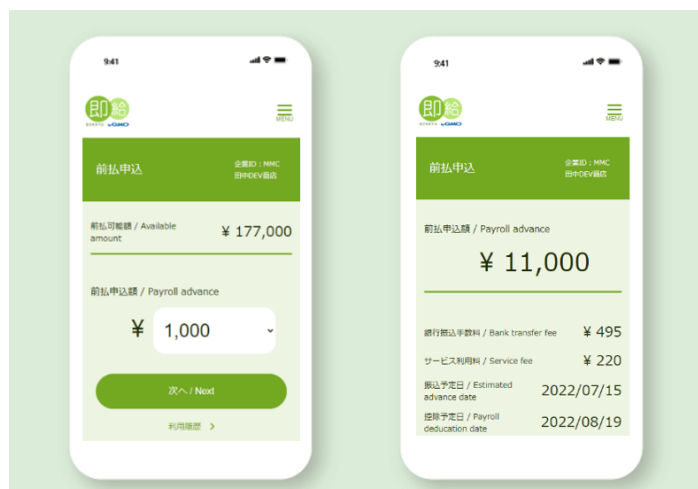
* 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

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

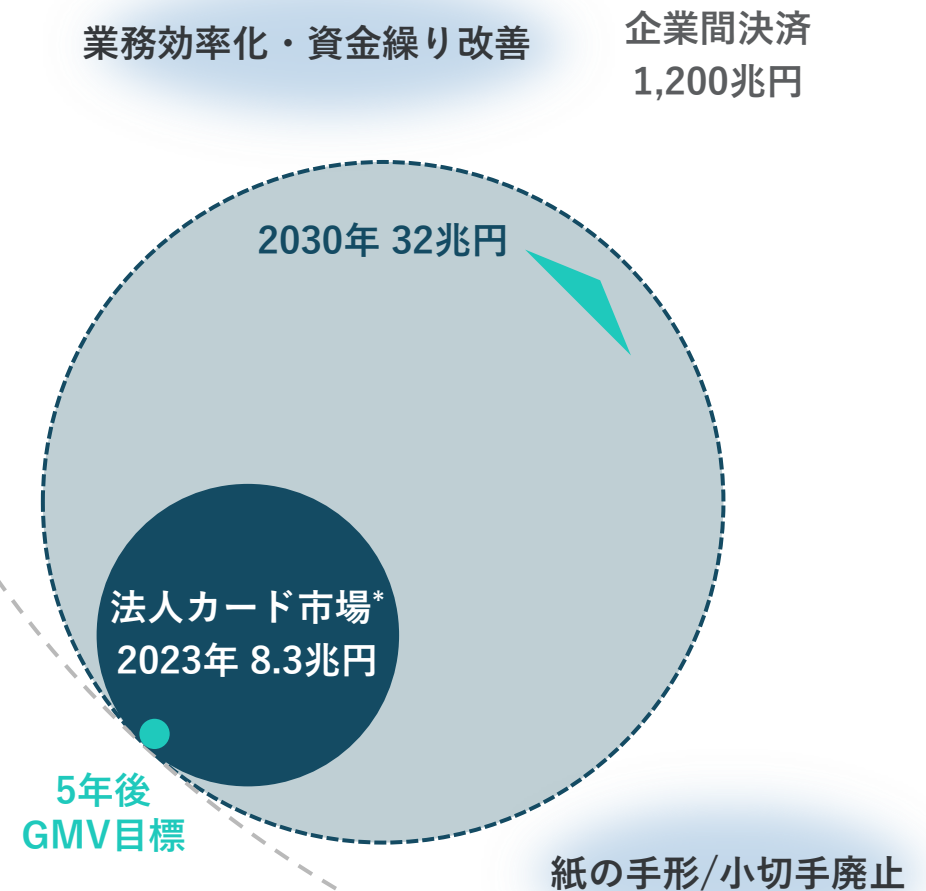
2.5.5 FinTech：請求書カード払い byGMO

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

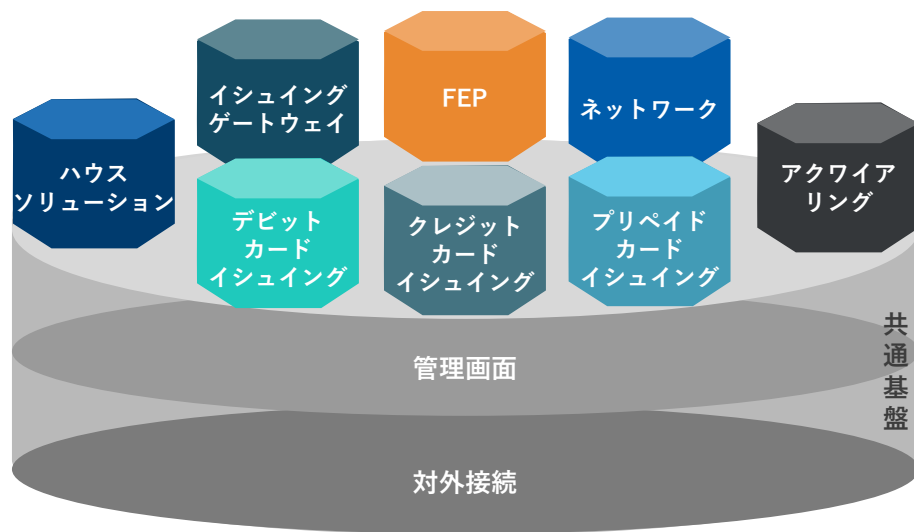
意義・役割分担



* 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】

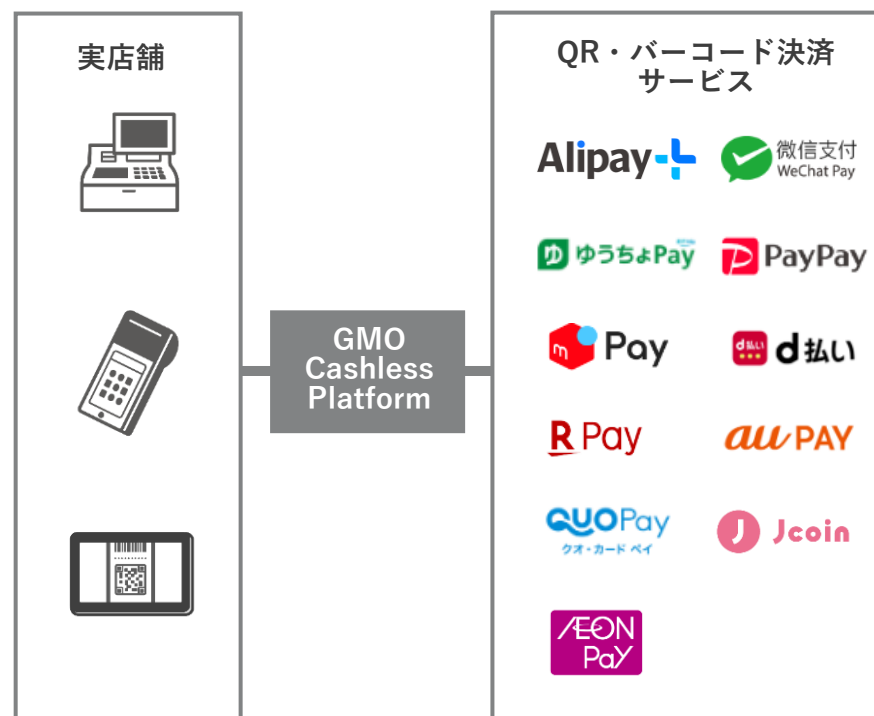
- ・キャッシュレス・DXニーズの拡大
- ・事業会社による金融サービス提供

【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

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

2.7.1 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



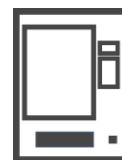
stera terminal mobile



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



3.6 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

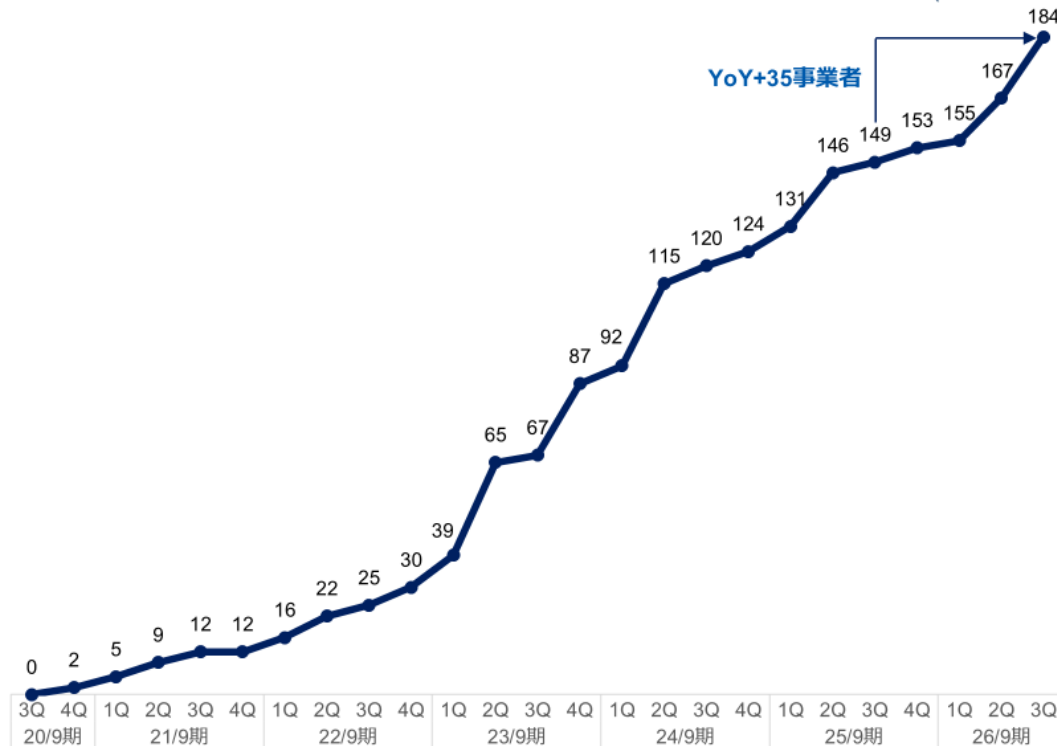
導入事業者が184社に拡大し、決済処理件数も順調に増加

国内公共交通機関における導入状況

7月は東京メトロでキャンペーンを実施

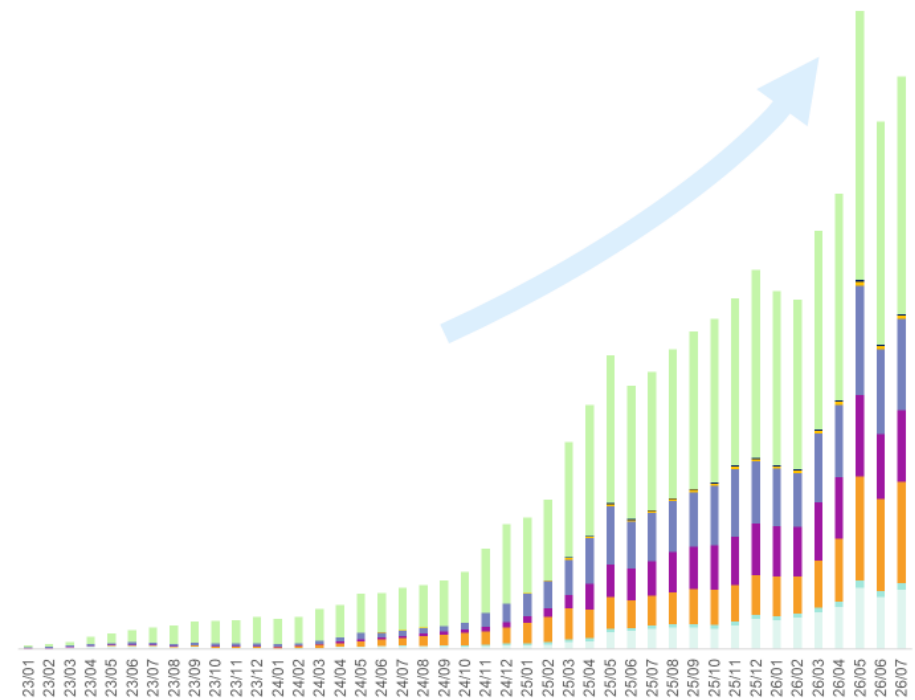
2026年6月時点:184事業者
(44都道府県)

YoY+35事業者



モビリティ決済件数推移

北海道 東北 関東
中部 近畿 中国
四国 九州・沖縄



GMO FINANCIAL GATE

Copyright (C) 1999 GMO Financial Gate, Inc. All Rights Reserved.

22

3.3 社会インフラを支えるGMO-FG

獲得済み領域の深耕と未開拓領域の獲得によりアクティブID数100万へ

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化 new 進行期における注力業態



TOPIC①

大手商業施設 P20

- 三井不動産グループにおける更なる展開余地

● 商業施設 ● 駐車場

TOPIC②

エコシステム拡大 P21

- エンタープライズとの中長期的な取り組み拡大

● 引越・物流 ● 情報・通信
● コンビニ ● 航空会社
● 銀行

TOPIC③

モビリティ領域 P22

- stera transitの普及拡大

● 鉄道 ● 地下鉄
● バス

3.4 三井不動産グループにおける拡大余地

同グループにおける更なるエコシステム拡大を目指す

プレスリリース

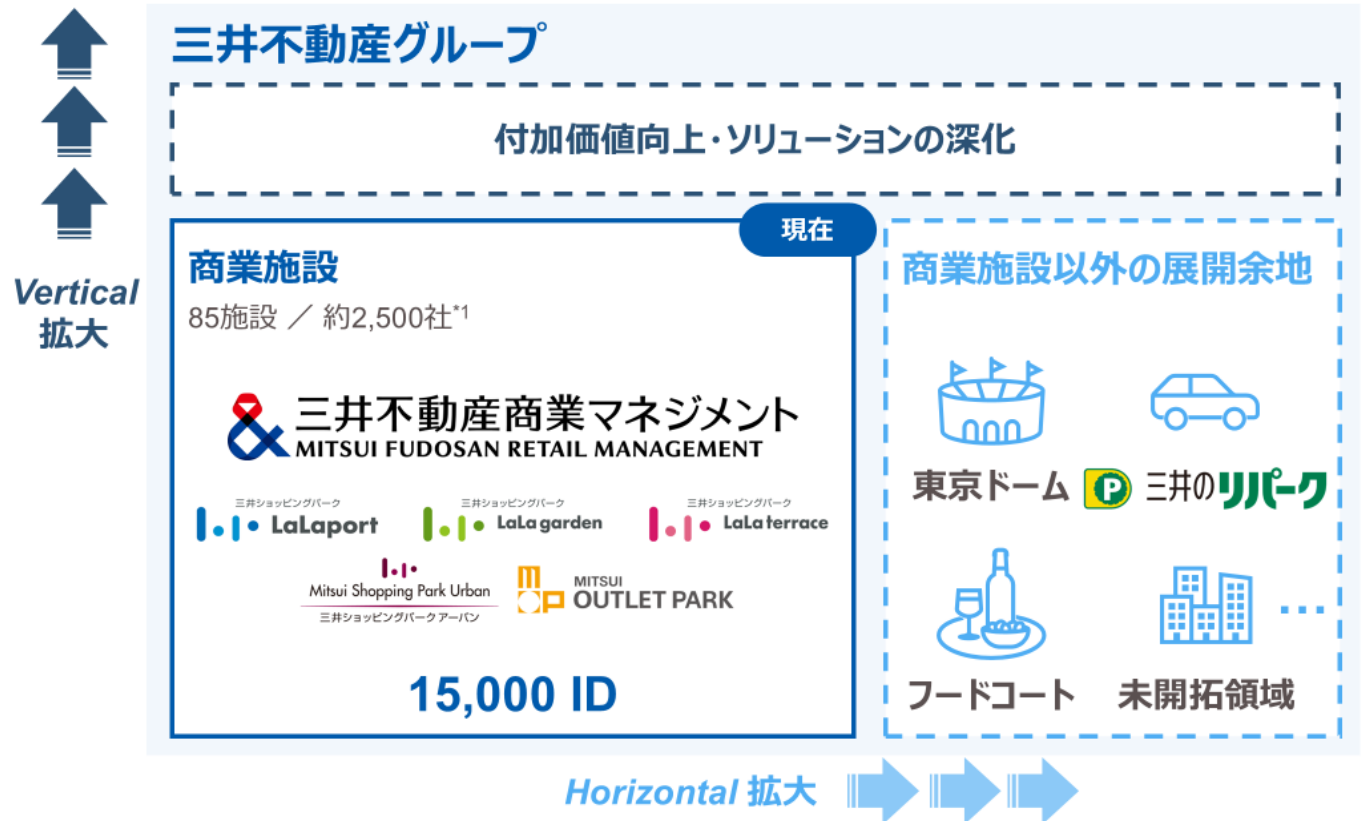
2026年6月25日 発表



*1) 三井不動産 公表値

GMO FINANCIAL GATE

三井不動産グループにおけるVertical / Horizontal拡大



Copyright (C) 1999 GMO Financial Gate, Inc. All Rights Reserved.

20

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
	neweb	
	2c2p*2	Kredivo, m1
	MobiKwik, Razorpay, Bureau, greyt	U GRO, Revfin*2, NEOGROWTH*2, RATNAFIN, kissht, navi, LENDINGKAT*2, CreditWise, sonogram, weRize, zype
	Kredivo, CODA	Kredivo
		billlease, First Circle
	APPOTA	
	taulia*2, DRIP/c, PayNearMe, CITCON, VGS	DRIP/c, flex.*2, reali*2, beatBread, Vero, ATLAS, Order.co, Yendo, fundbox

*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

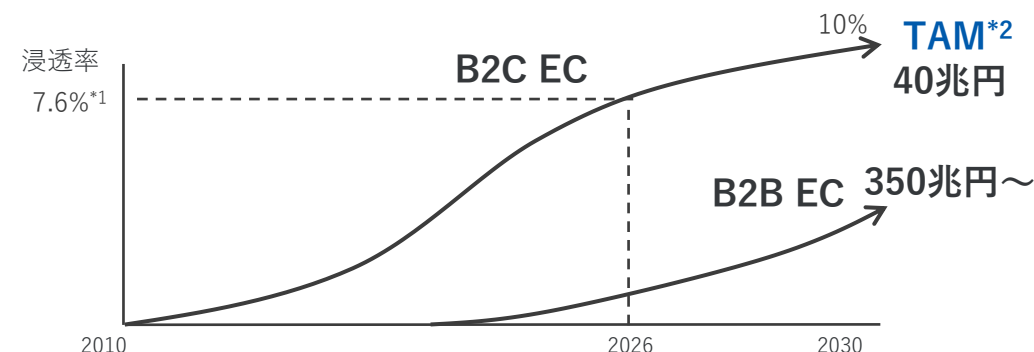
主要海外投融資先ポートフォリオ



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

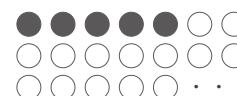
Credit Provider

高成長FinTechの出現

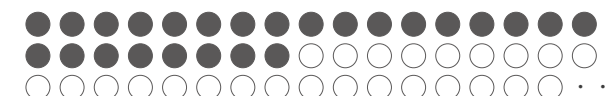


当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ

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

2.8.3 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

Bill Payment市場
529兆円*1



- ・ 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

HRTech市場
0.3兆円*2



- ・ 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

貿易決済市場
68兆円*3



- ・ 米国で決済代行業業
- ・ 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

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）」

2.8.4 グローバル：マイノリティ投資

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



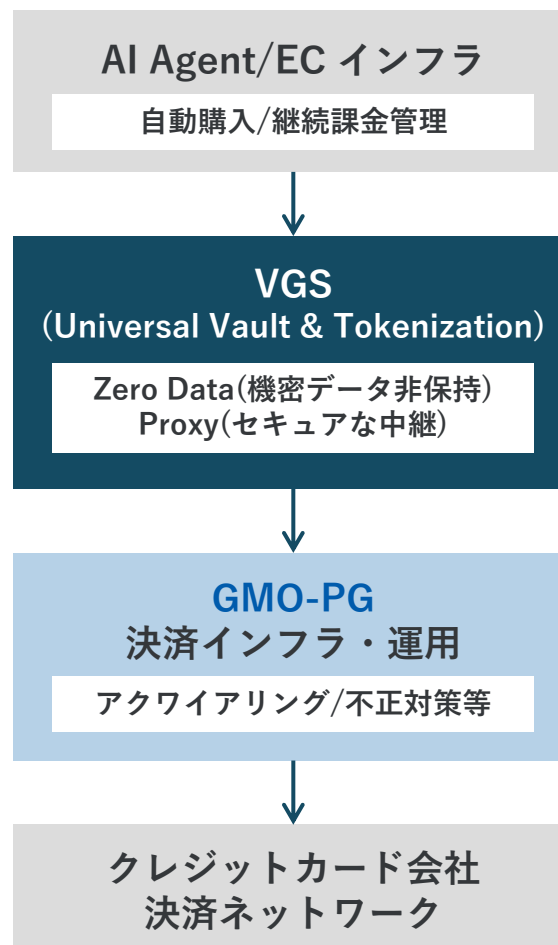
マルチPSP・アクワイアラー接続



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

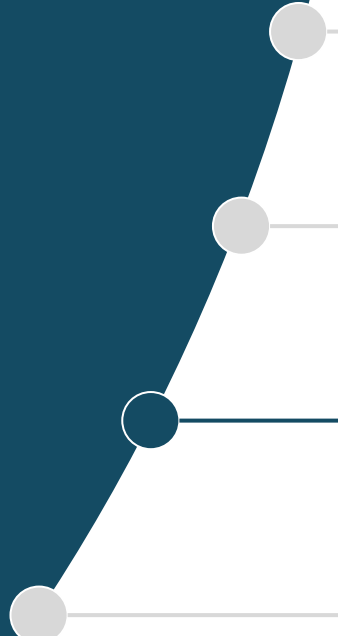
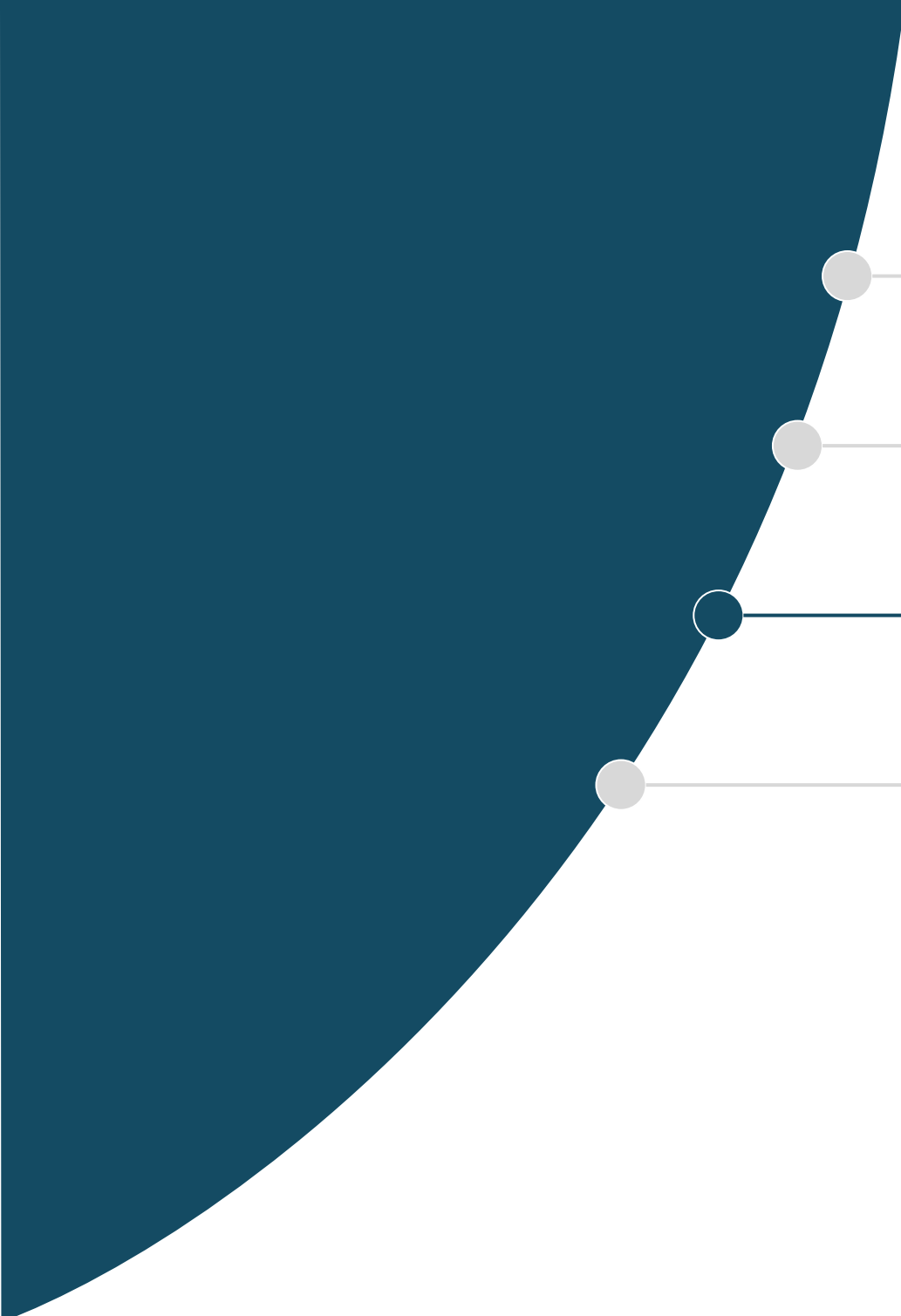
日本への波及前に将来の標準となり得る
基盤技術(Agentic Payment)を先行確保

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



1. 事業概要 p.4

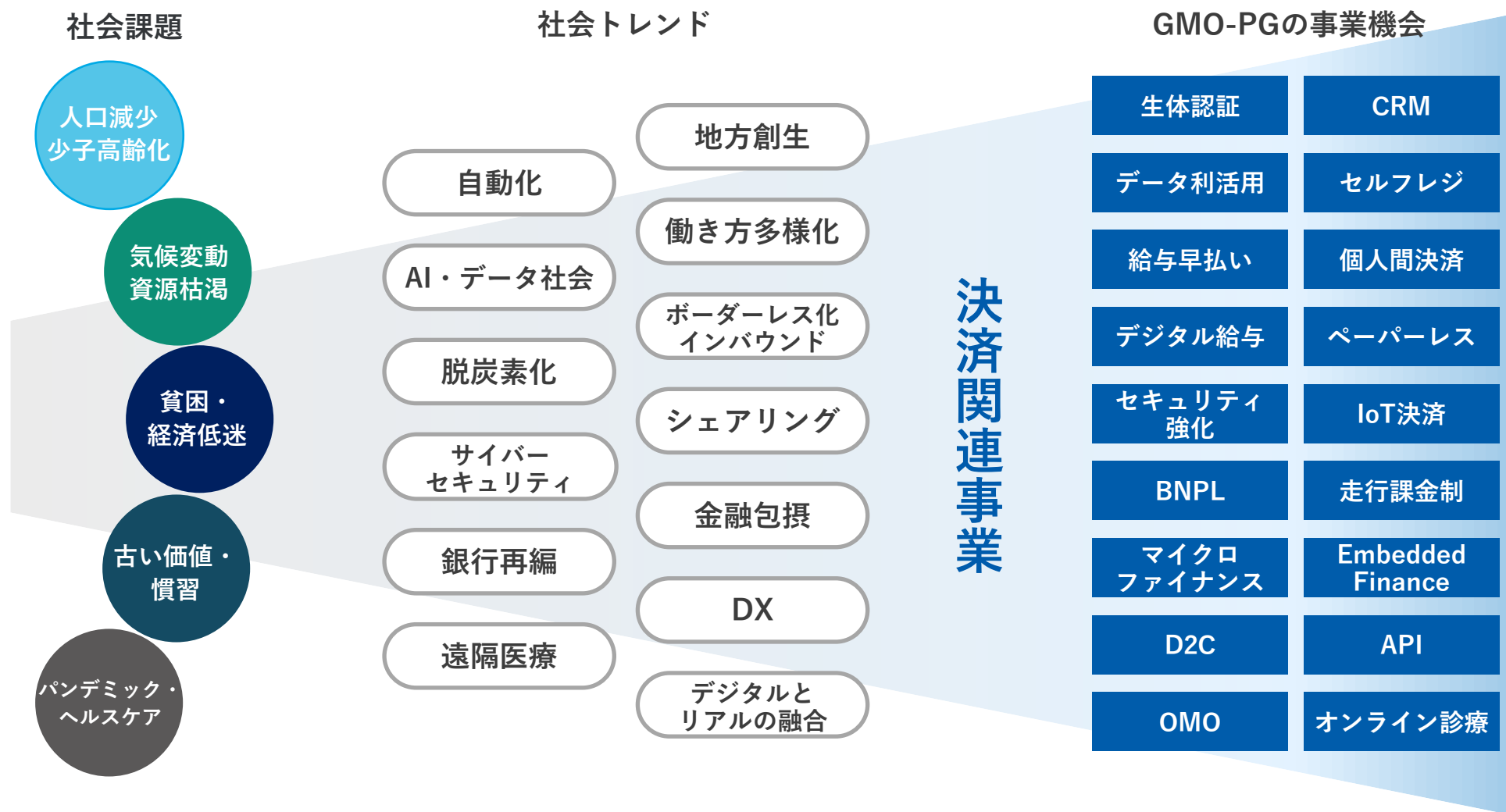
2. 注力分野 p.25

3. サステナビリティ p.54

4. 参考資料 p.61

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～

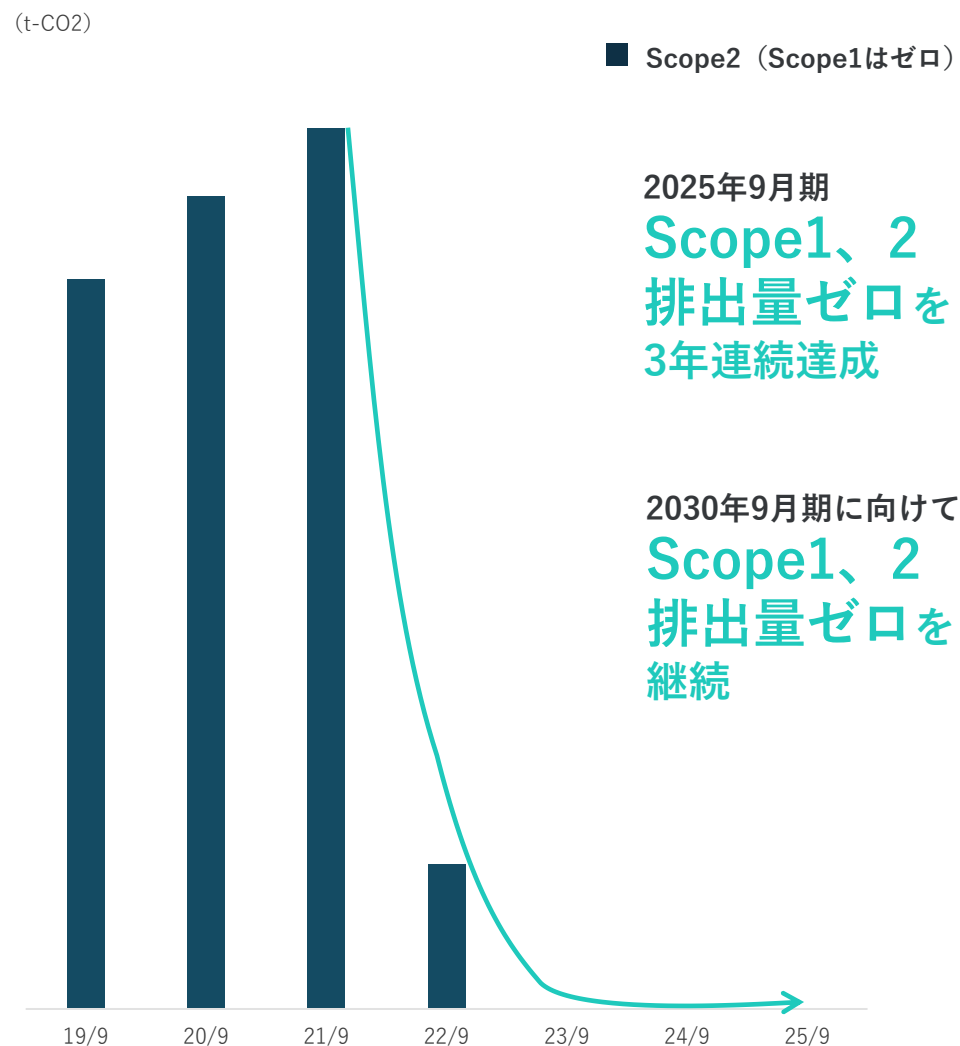
健全かつ安定した高成長を継続するうえで、リスクテイクや社外からの監視の実効性を高めるガバナンス体制の強化に注力

持続的成長を
支える
「経営基盤」

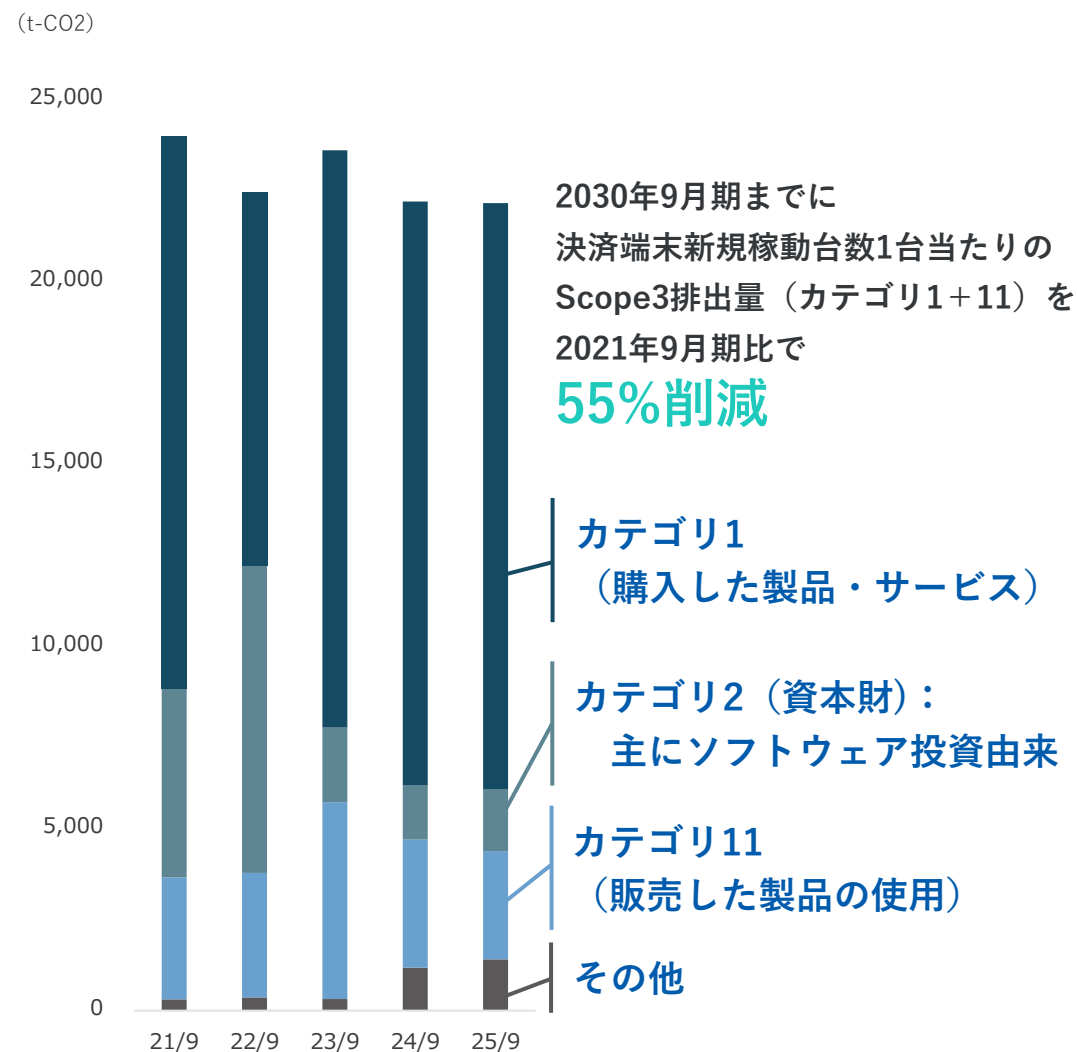
3.3 環境/Environment

25/9期、GHG排出量（Scope1、2）ゼロ達成を継続

GHG排出量（Scope1、2）



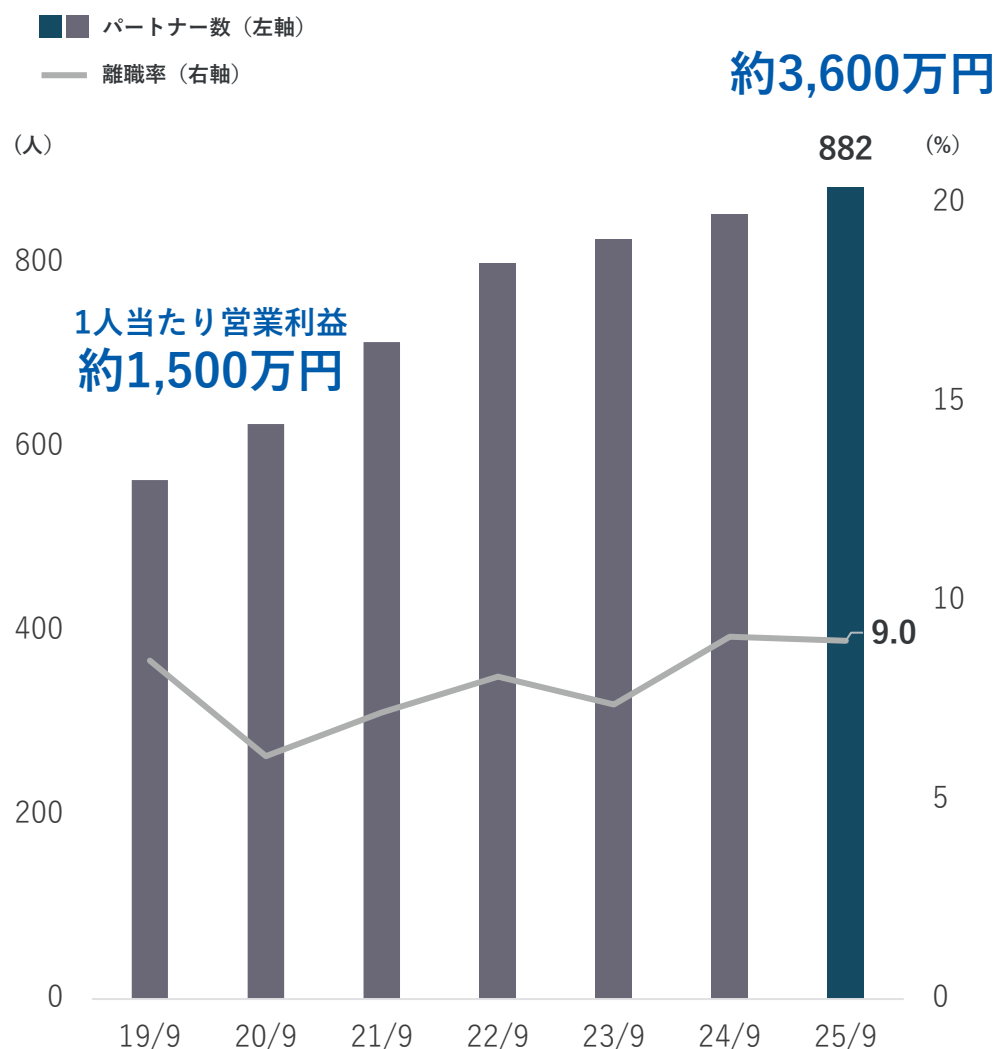
GHG排出量（Scope3）



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



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



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



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

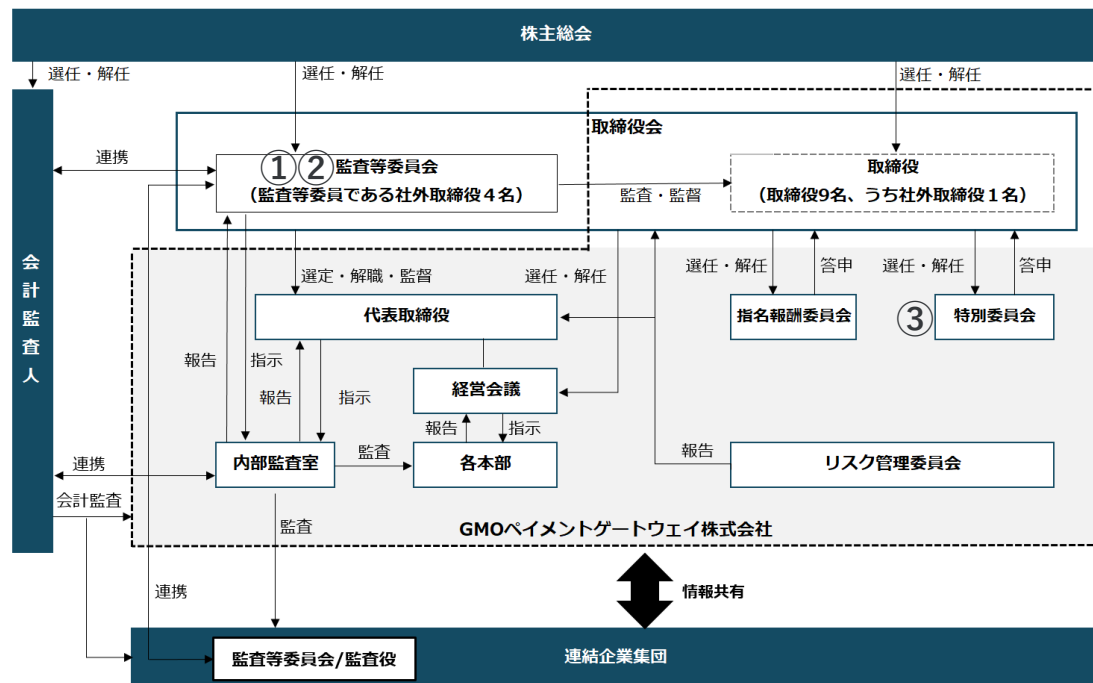


2026年3月に経済産業省主管・日本健康会議認定の健康経営優良法人（大規模法人部門）に4年連続で認定

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

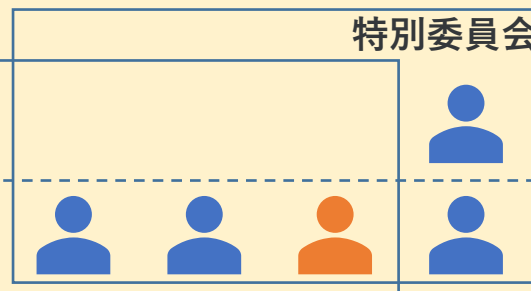


監査等委員である取締役

指名報酬委員会



社外取締役
特別委員会



男性
女性

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.25

3. サステナビリティ p.54

4. 参考資料 p.61

4.1 会社概要（2026年6月30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

代表取締役社長

取締役副社長

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

常務執行役員

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）

安田 昌史

山下 浩史

稲垣 法子

川崎 友紀

島原 隆

甲斐 文朗

肱黒 真之

大川 治

二之部 守

佐藤 瑞枝

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）

稲山 亨伸

（CS本部 本部長）

吉岡 優

（SGP 代表取締役会長）

田口 一成

（GMO-EP 取締役副社長）

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）

谷中 亮

（IS本部 第1営業統括部長）

高島 貞裕

（システム本部 関連事業サービス統括部長）

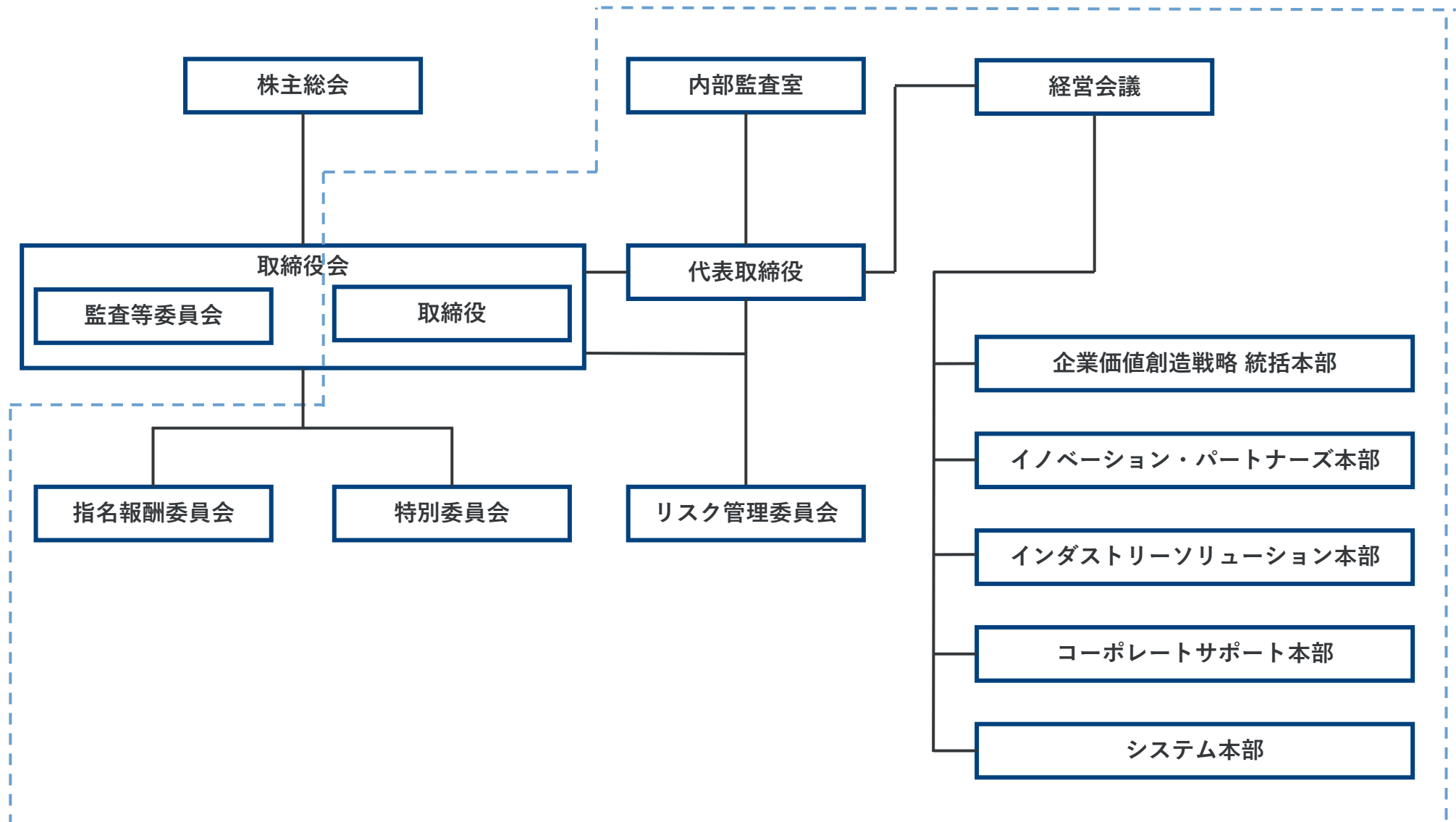
小瀧 優理

（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

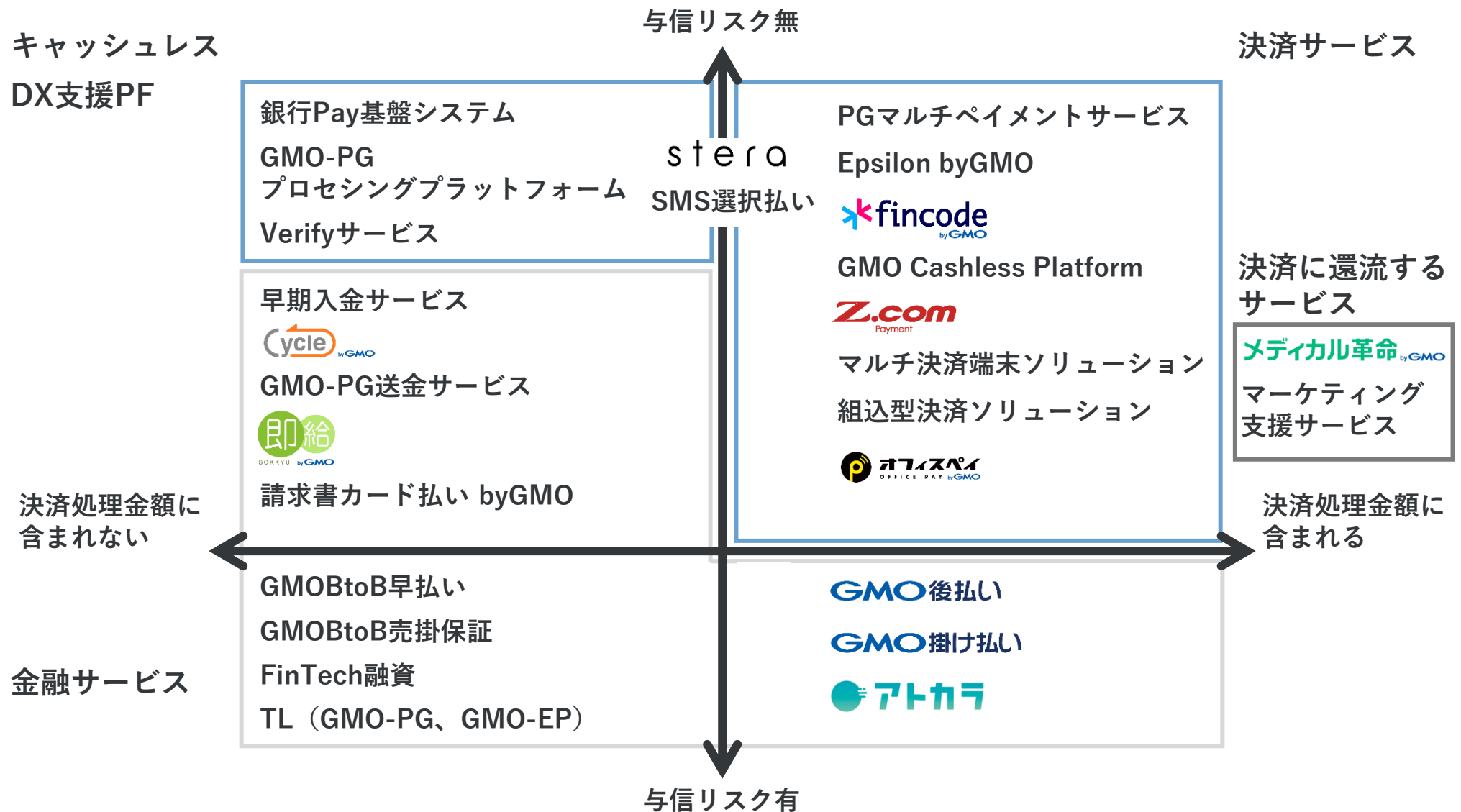
- ・ 決済は止めることが許されない基幹業務
- ・ クレジットカード情報など個人情報の共有

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

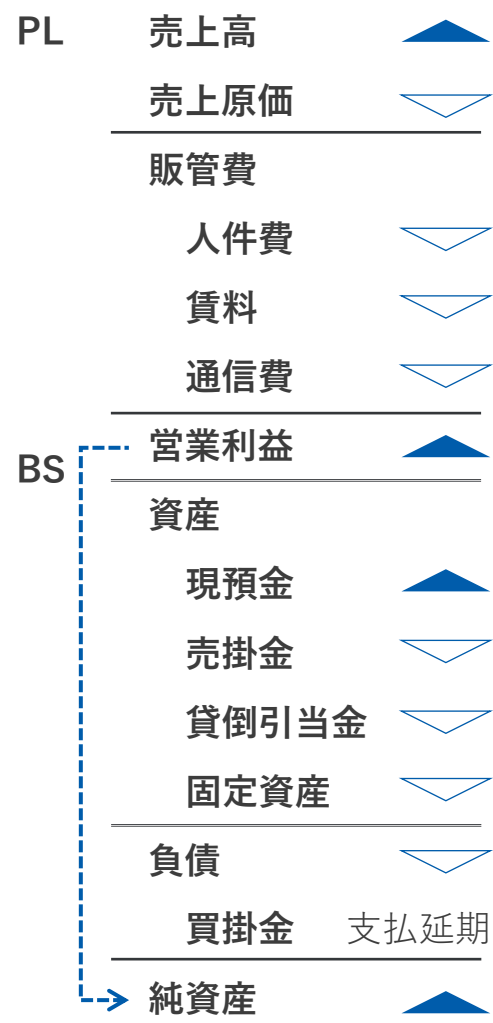


* TL：トランザクションレンディング

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

- 回収率向上
- 不審な取引の未然防止

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

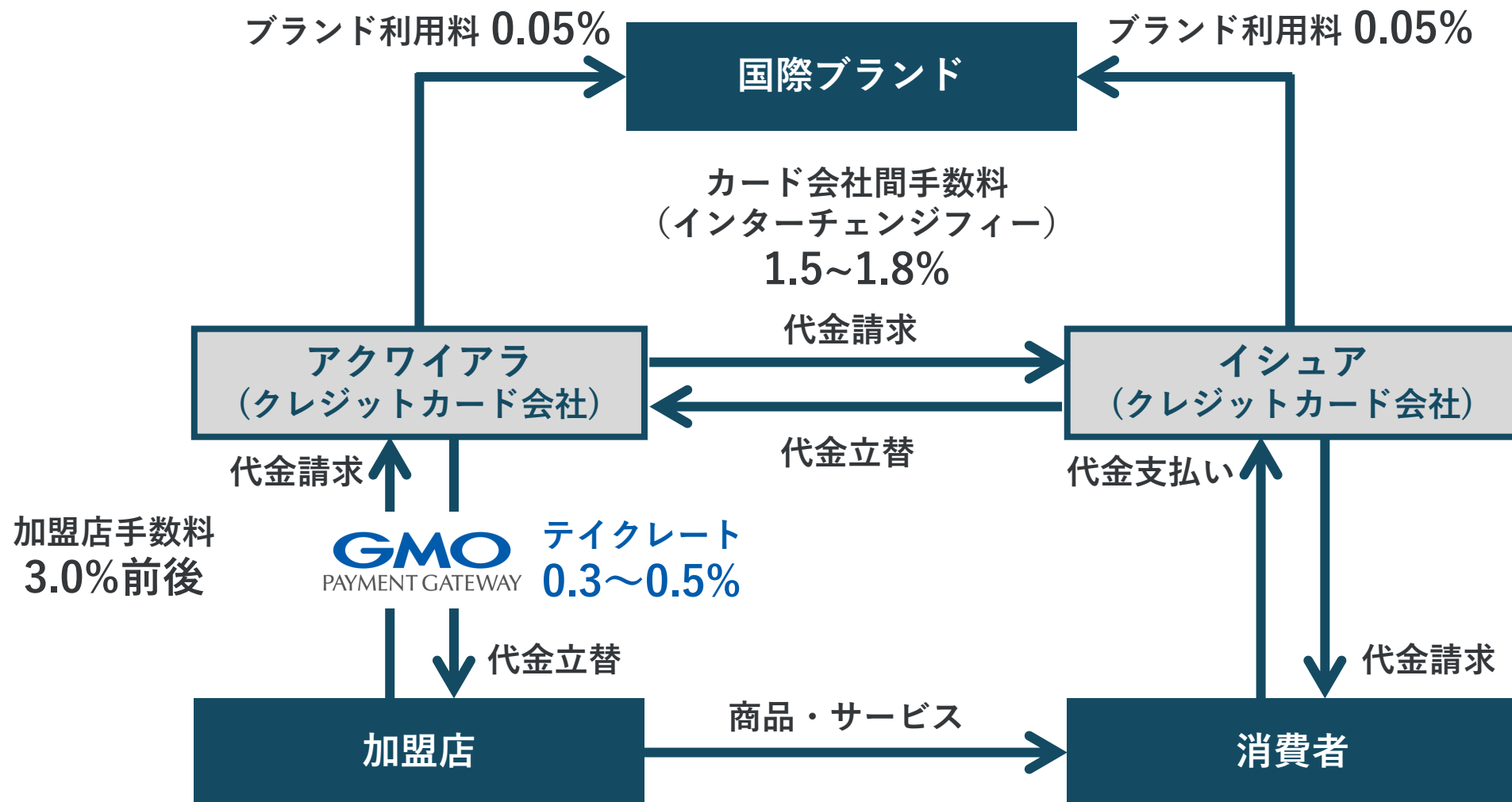
PGマルチペイメントサービス
東京電力EP「SMS選択払い」
Cycle byGMO
GMO BtoB早払い
請求書スマホ支払い
不正防止サービス（Sift）

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

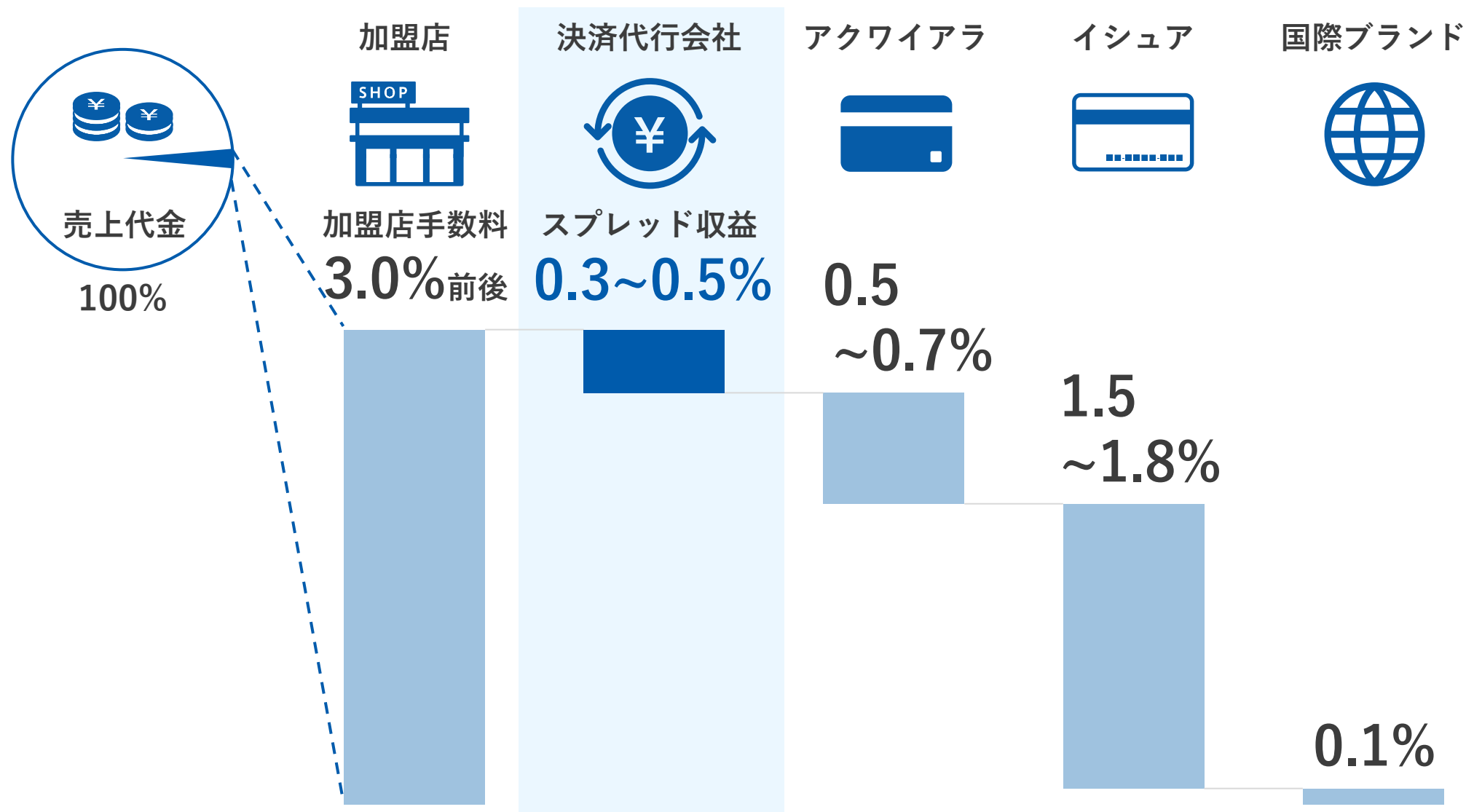
オンライン販売支援
送金サービス（返金利用）

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

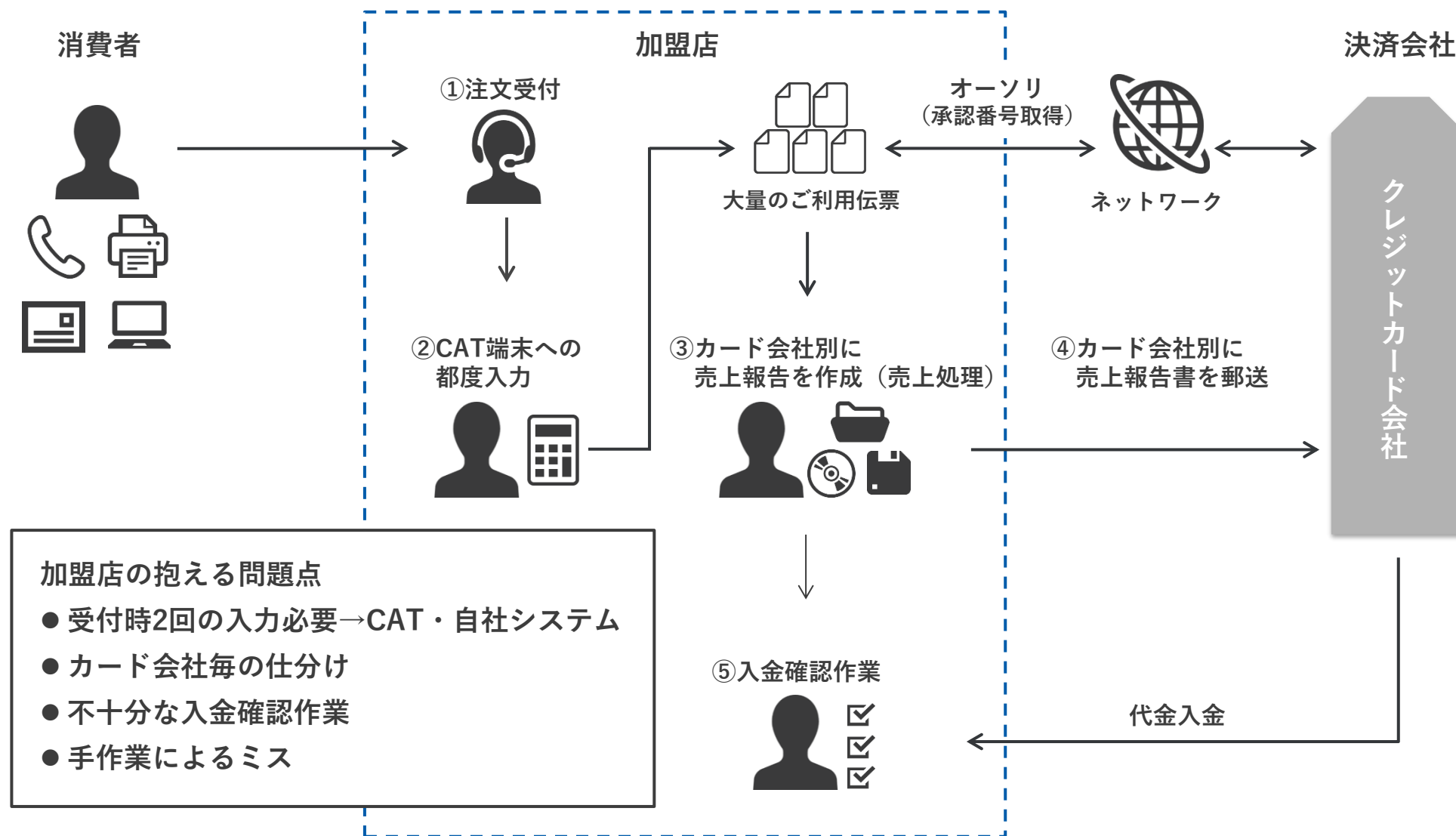
■各プレイヤーの収益イメージ



*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

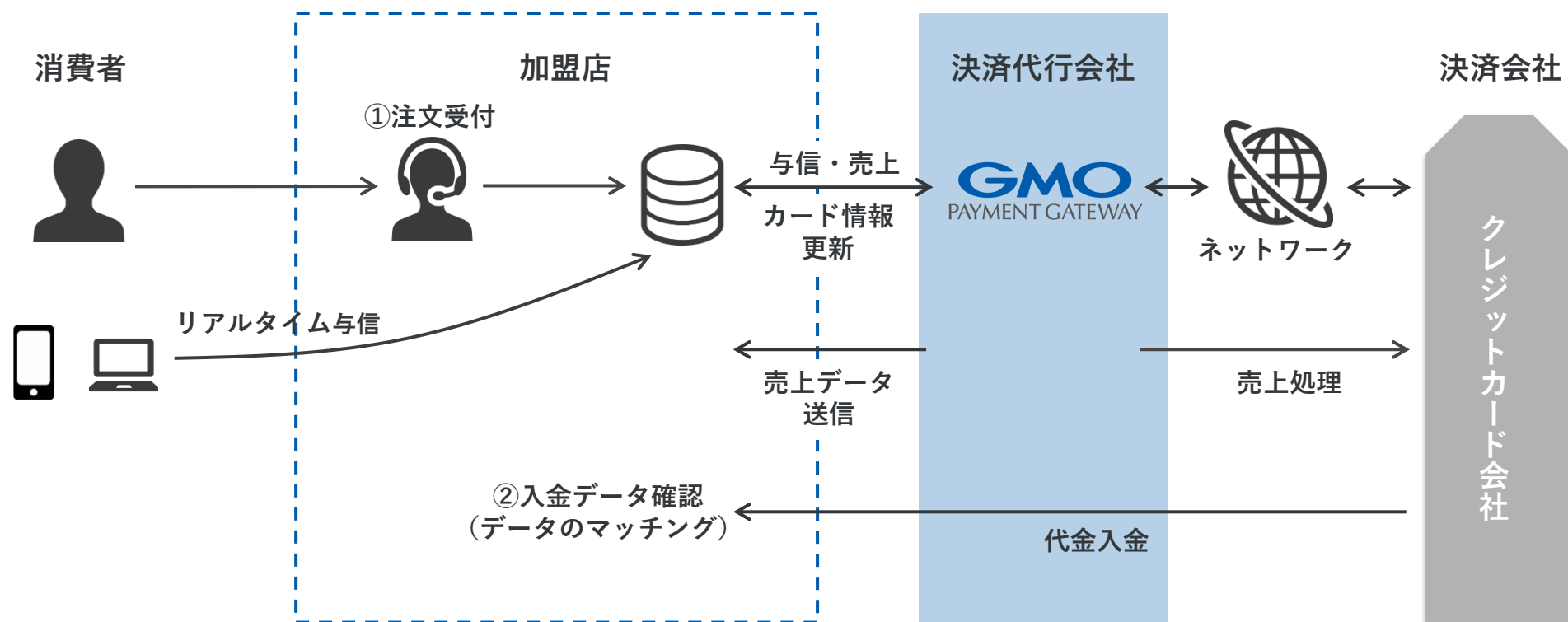
4.8.1 クレジットカード決済代行サービスとは（1）

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。