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

2026年11月13日
第87回

決済で、次をつくる。

GMO PAYMENT GATEWAY

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 24.4兆円（26年9月期） ✓ 売上 952億円（26年9月期） ✓ 従業員数 899名（26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（約40%） ・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	・21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

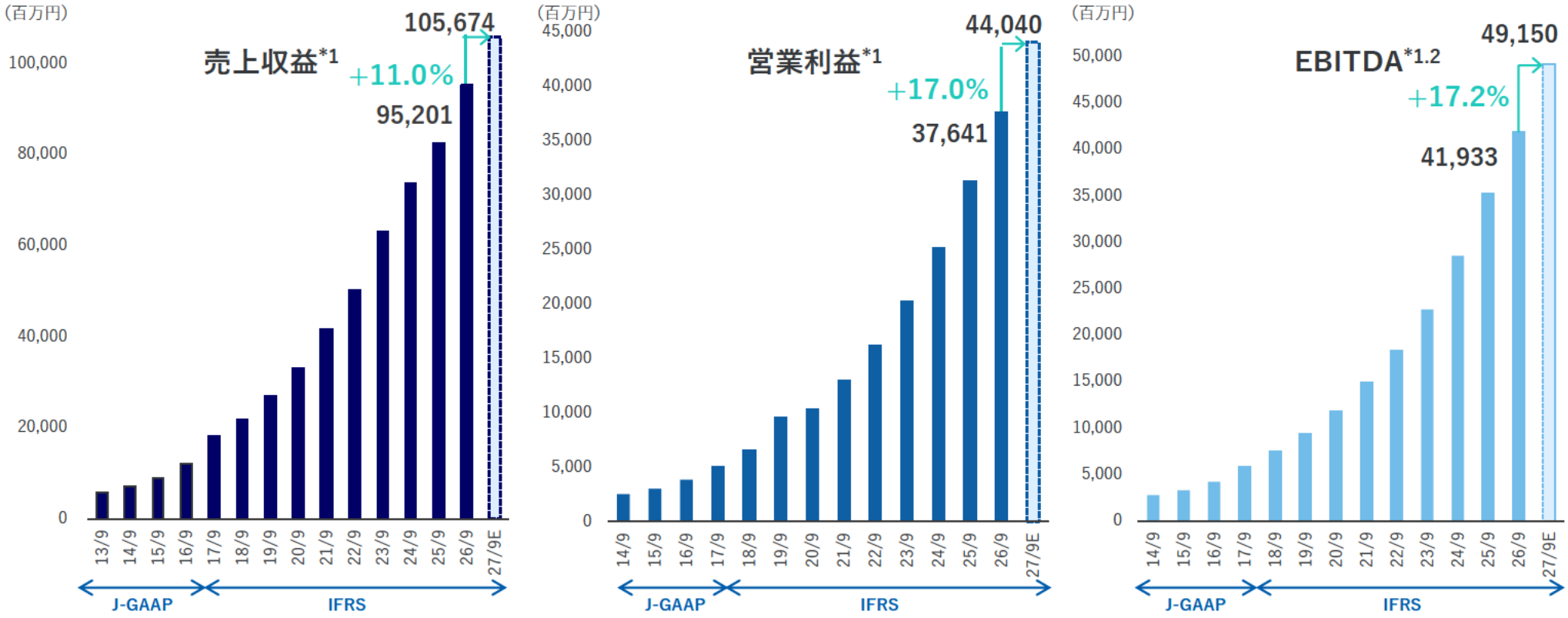
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1. 事業概要 p.4
2. 注力分野 p.24
3. サステナビリティ p.49
4. 参考資料 p.56

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

成長の持続性を重視した経営方針の成果



稼動店舗数*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
173,158店	87.1億件	69.3億件	24.4兆円	13.9兆円

*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2026年9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か月合計）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875,441店（前年同期比11.8%）
*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。

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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	-	-
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	保育施設、教育施設
	非物販、物販	物販中心	非物販、物販	物販中心	-	-

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

決済代行事業を軸に周辺事業を展開

決済代行事業

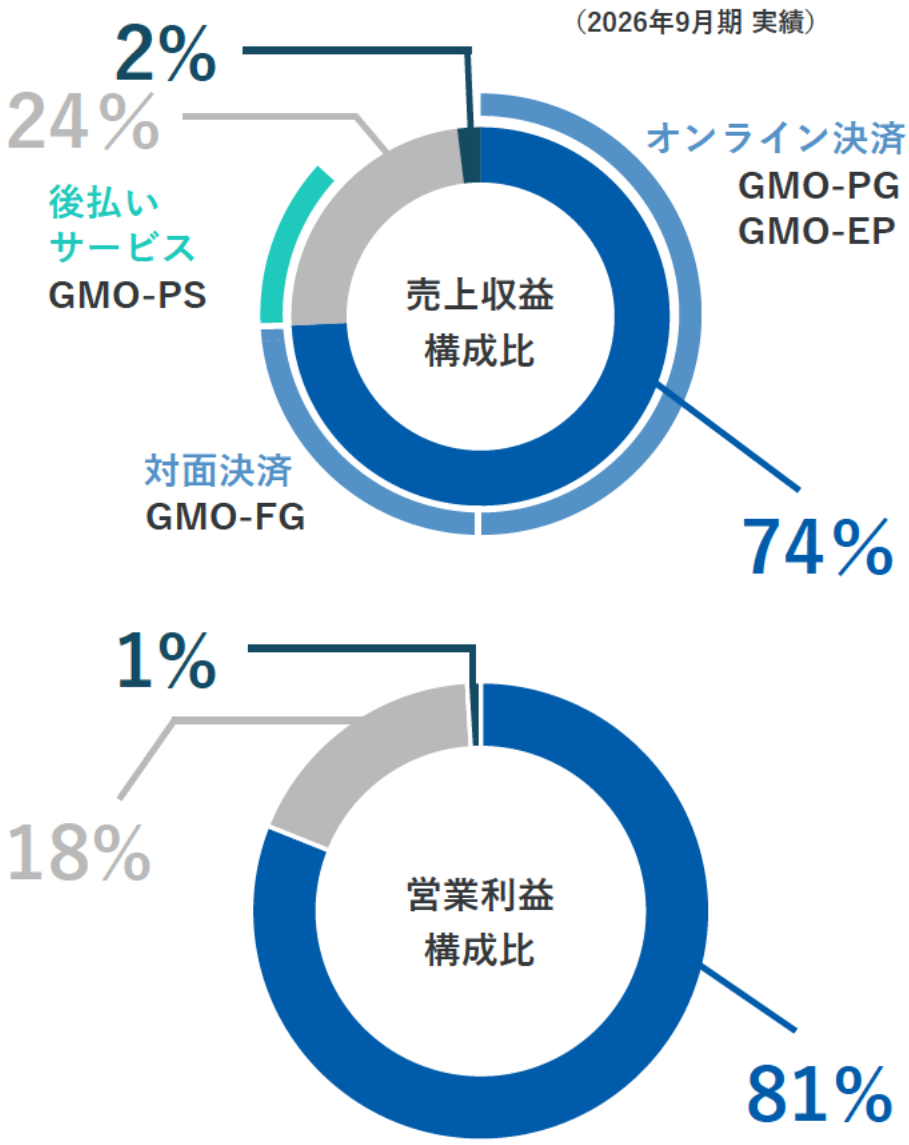
- オンライン決済*
- 対面決済
- 「銀行Pay」／プロセシング
- システム開発

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）

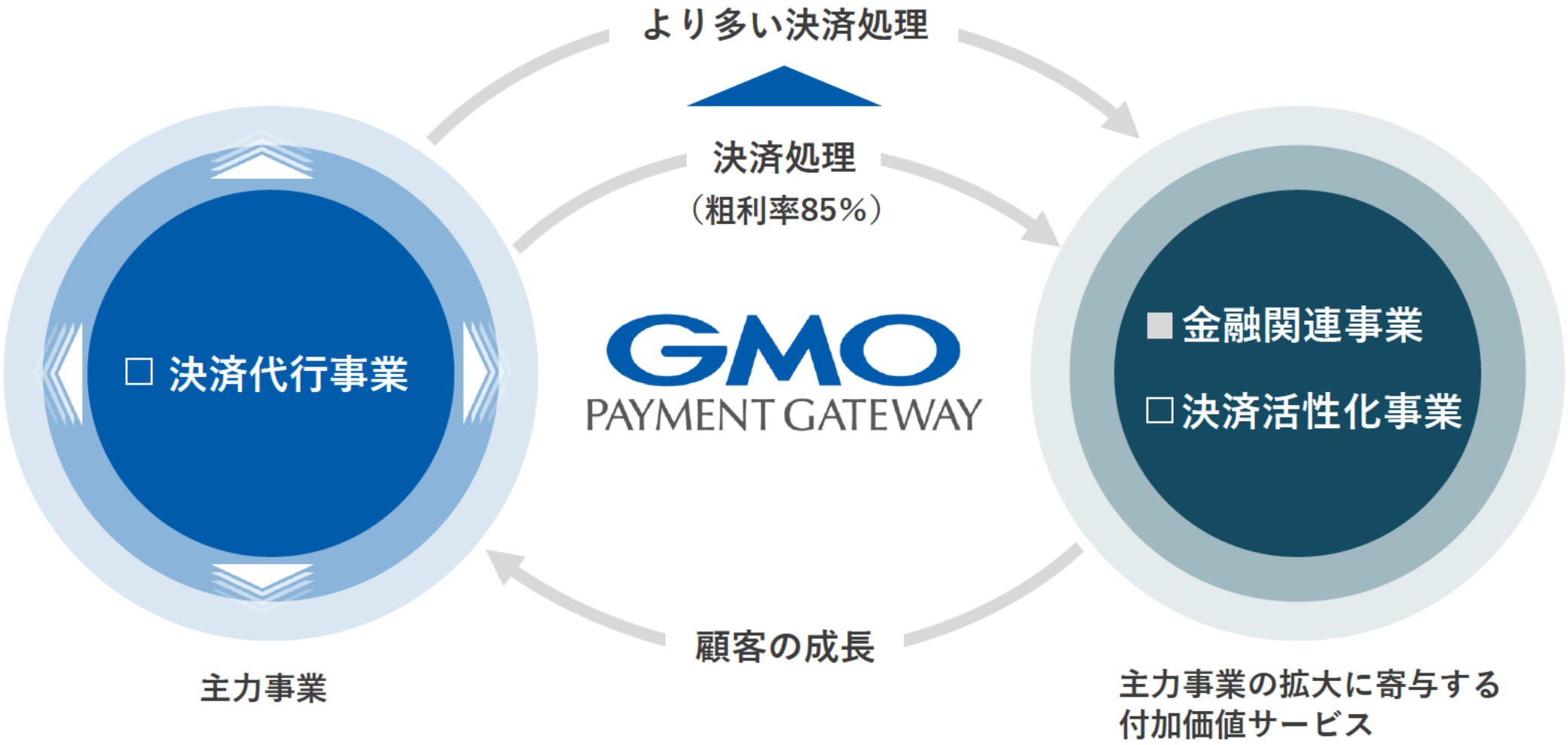
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

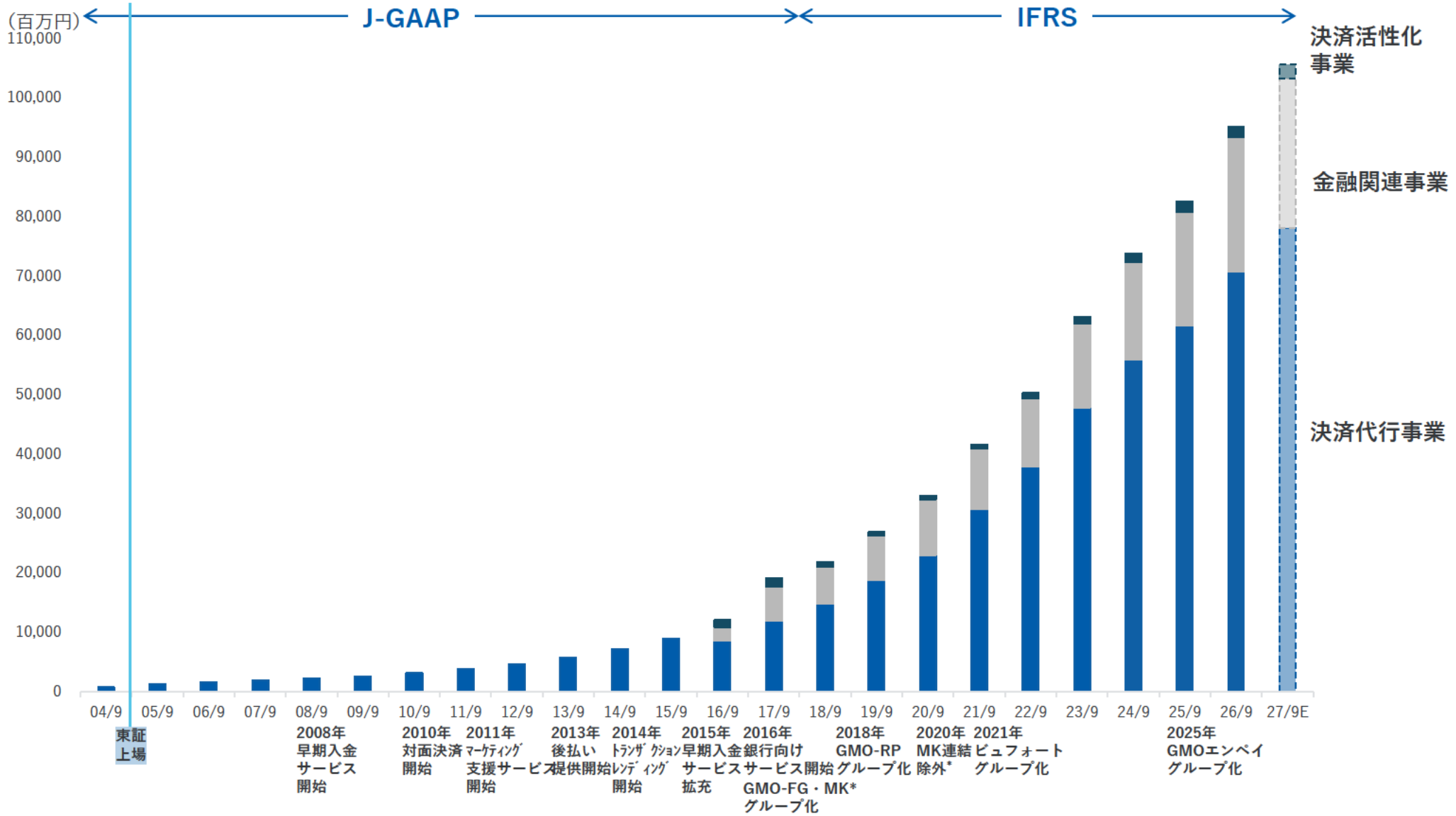
付加価値サービスが主力事業に還流し、拡大を続けるエコシステム



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

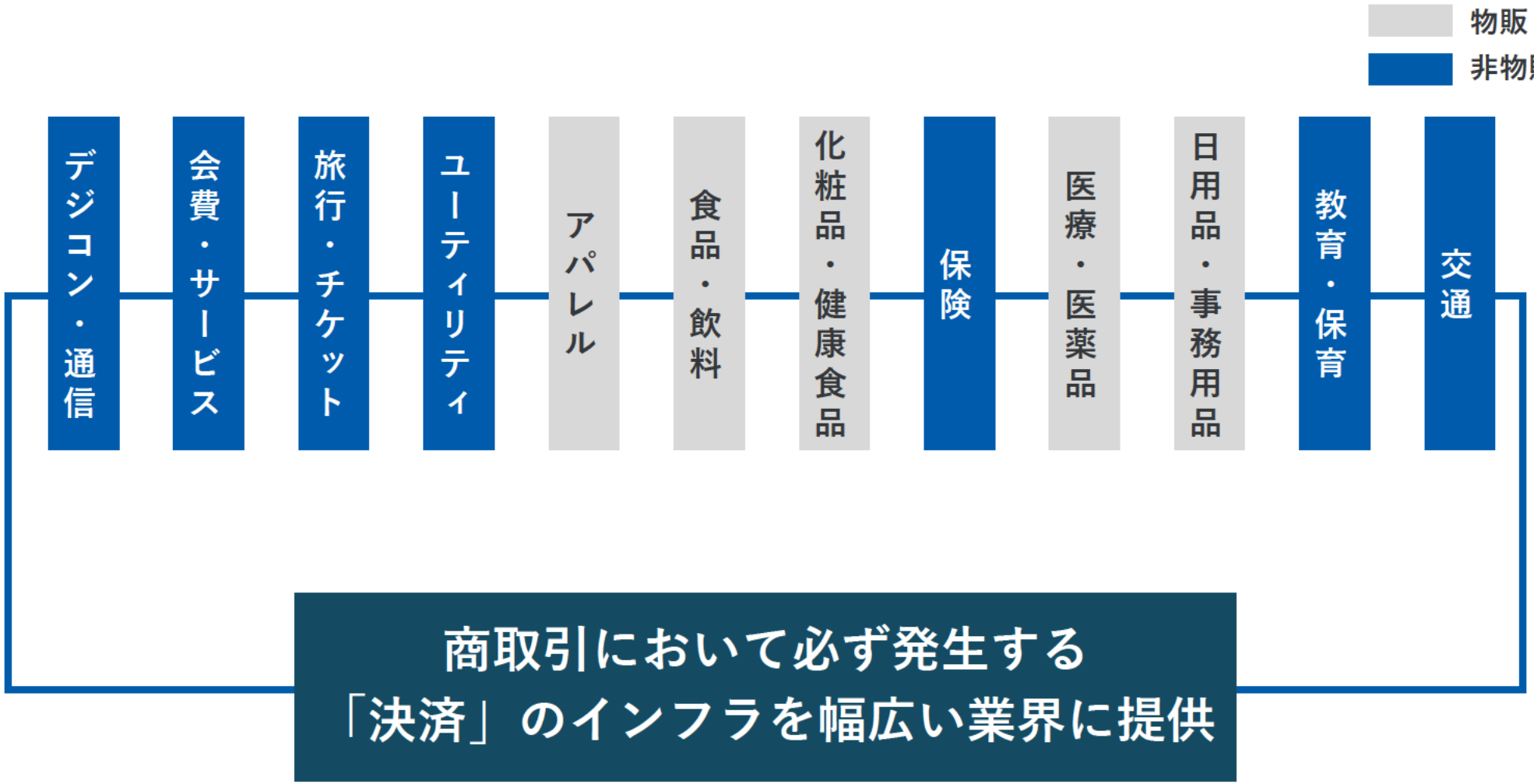


*2015年9月期まで決済代行事業のみを行う単一事業会社、2016年9月期よりセグメント開示を開始。MK：MACROKIOSK社
2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業のセグメント別売上収益を表示

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

消費者



パソコン



スマートフォン・
タブレット



決済端末

加盟店

173,158 店舗[*1]
（2026年9月末時点）

EC
BtoB・BtoC・CtoC

公金・公共料金
NHK、電力会社
国税庁、地方公共団体等

サブスクリプション
動画配信、ソフトウェア
ウォーターサーバー等

サービス・コマース
デジタルコンテンツ
寄付、保険、旅行等

511,316 ID[*2]
（2026年9月末時点）

当社

オンライン決済
GMO PAYMENT GATEWAY
GMO EPSILON

対面決済
GMO FINANCIAL GATE
GMO DATA
GMO CARD SYSTEM

決済会社

- カード会社40社以上
- コンビニ決済
- 口座振替
- キャリア決済
- 銀行振込
- 電子マネー決済
- 代引決済
- GMO PAYMENT SERVICE
  GMO後払い
  アトカラ
- QRコード決済
- 各種ID決済
- 多通貨決済
- プリペイド決済

etc.

*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875,441店（前年同期比+11.8%）
*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+16.6%）

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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）

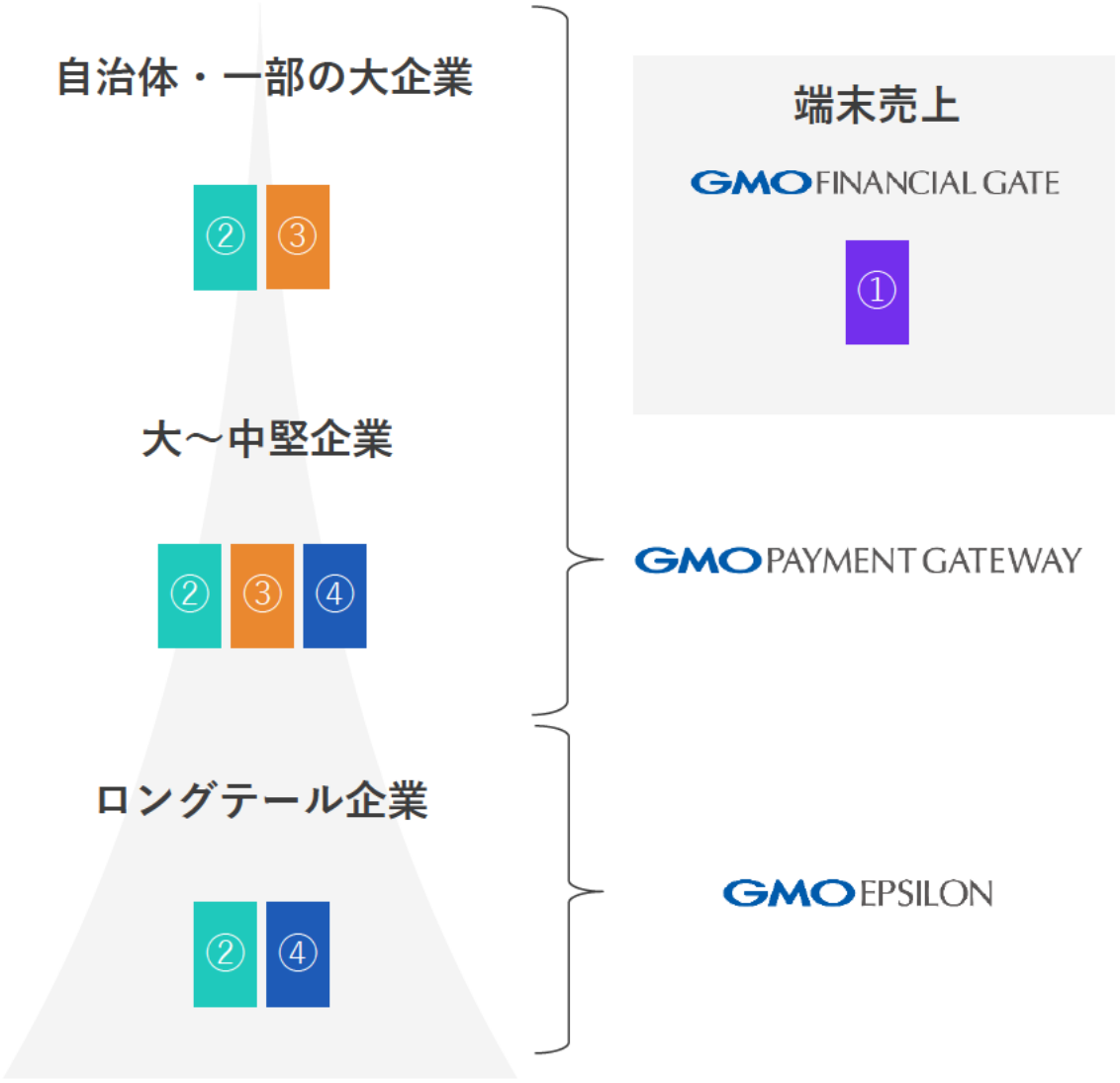
①イニシャル（イニシャル売上）
端末売上
係数：端末販売数
売上：端末販売数× ○円 ／導入時

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



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



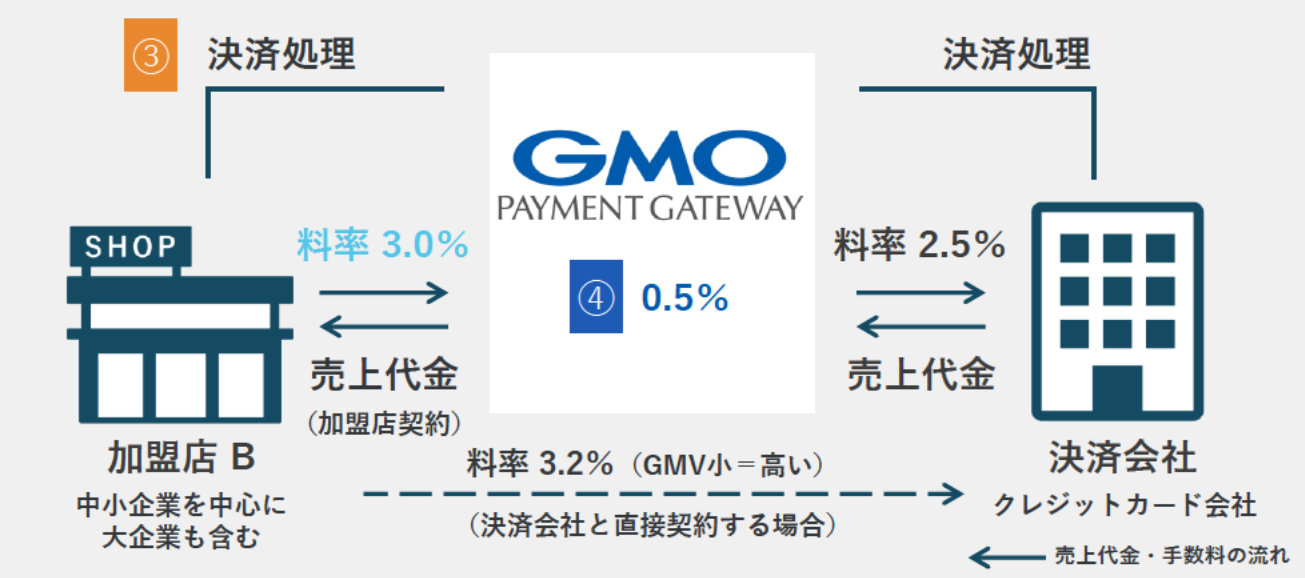
当社収益
② ストック
③ フィー

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



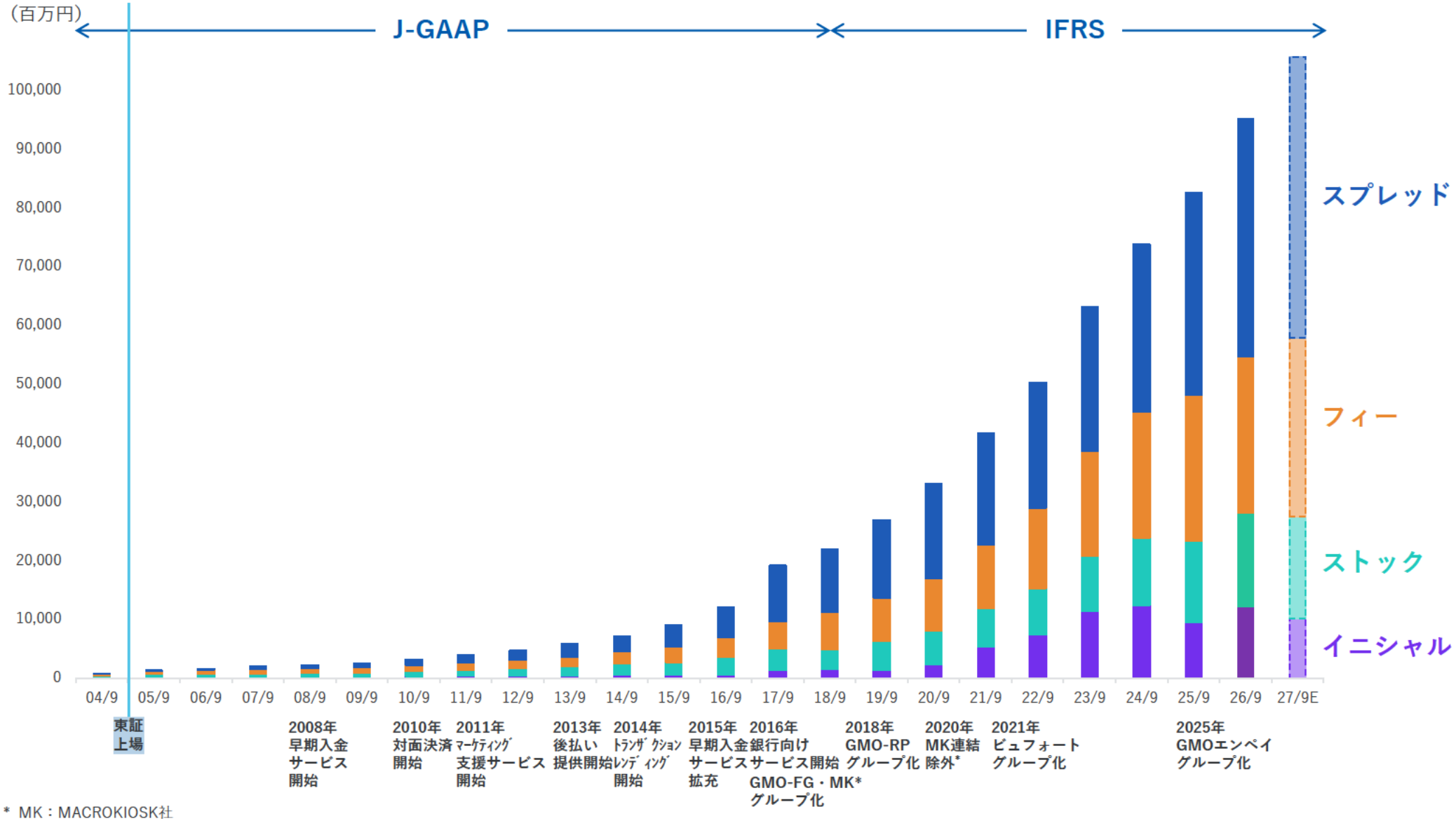
当社収益
② ストック
③ フィー
④ スプレッド
（加盟店開拓の対価）

＊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イプシロンはストック収益とスプレッド収益。(p.12参照)

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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		セグメント	
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	決済代行事業	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
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」	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」
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	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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

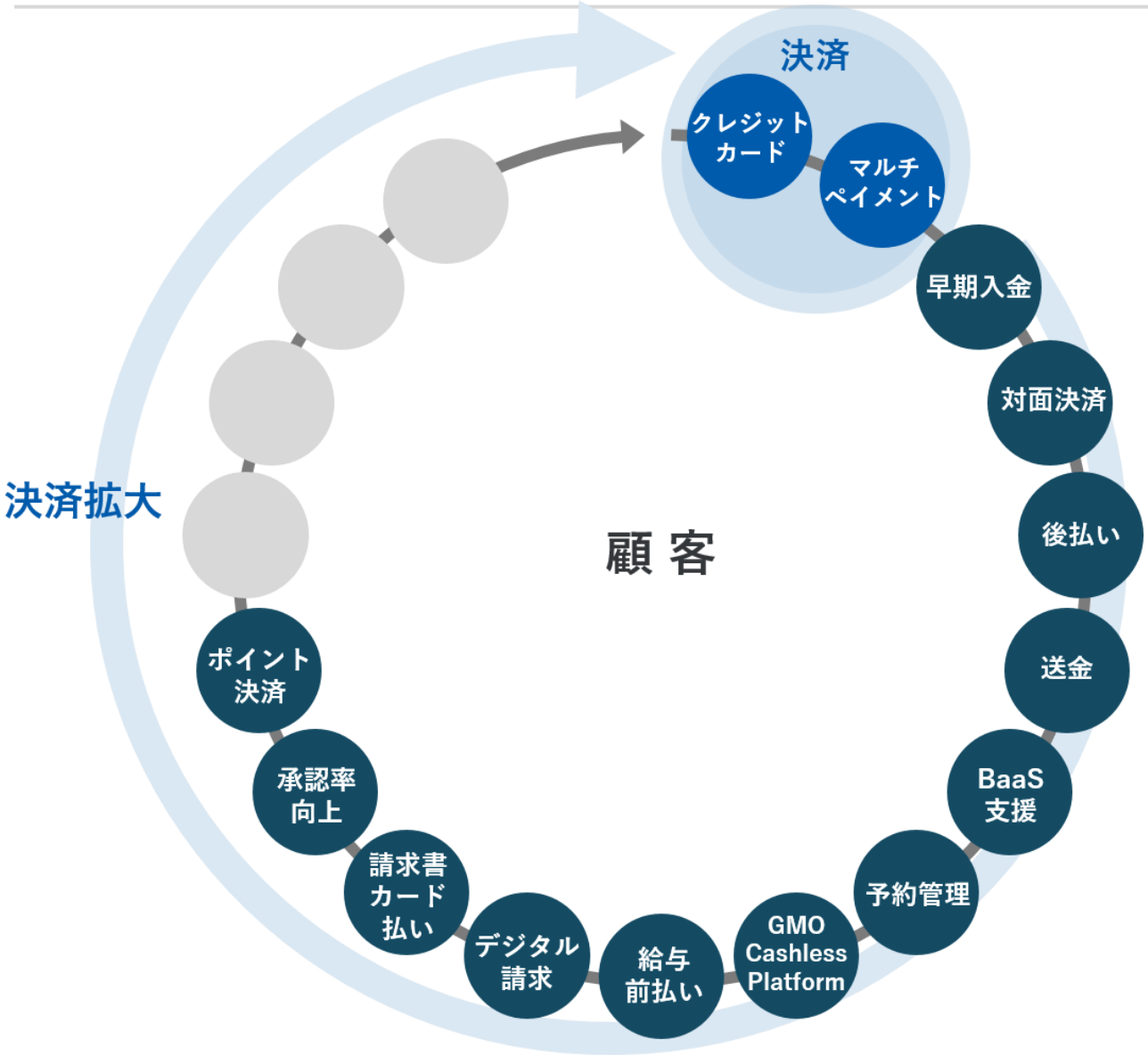
			過去（2011年9月末時点）		現在（2026年9月末時点）
競争優位性＝総合力	プロダクト	決済手段の数	1 クレジットカード（決済）専業 （*2005年以前）	▶	約40 マルチペイメント 2025/10「Forter」導入 2026/8「GMO後払い」 クレジットカード決済移行機能実装対応
	営業力	営業人数	約40名	▶	350名*1 インダストリー毎の営業体制
	開発力	エンジニア人数	約30名	▶	247名*1
	サポート力	決済代行業界初「HDIサポートセンター国際認定（七つ星認定）」を獲得*			
	投資力	GMO Global Payment Fund：出資総額の約12倍の市場価値を実現			
	信頼性	年間決済処理金額	約0.9兆円	▶	約24.4兆円
		稼動店舗数	約2.6万店	▶	約17.3万店
成果		営業利益	約14億円	▶	約376億円
		1人あたり営業利益	約900万円	▶	約4,100万円

*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

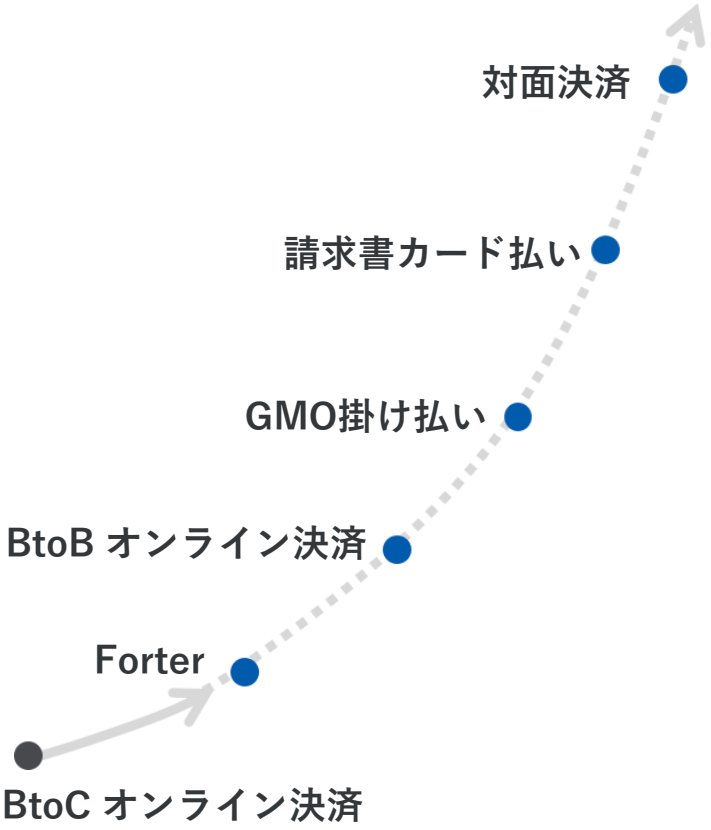
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

当社のエコシステム



加盟店成長支援の事例



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1.15 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

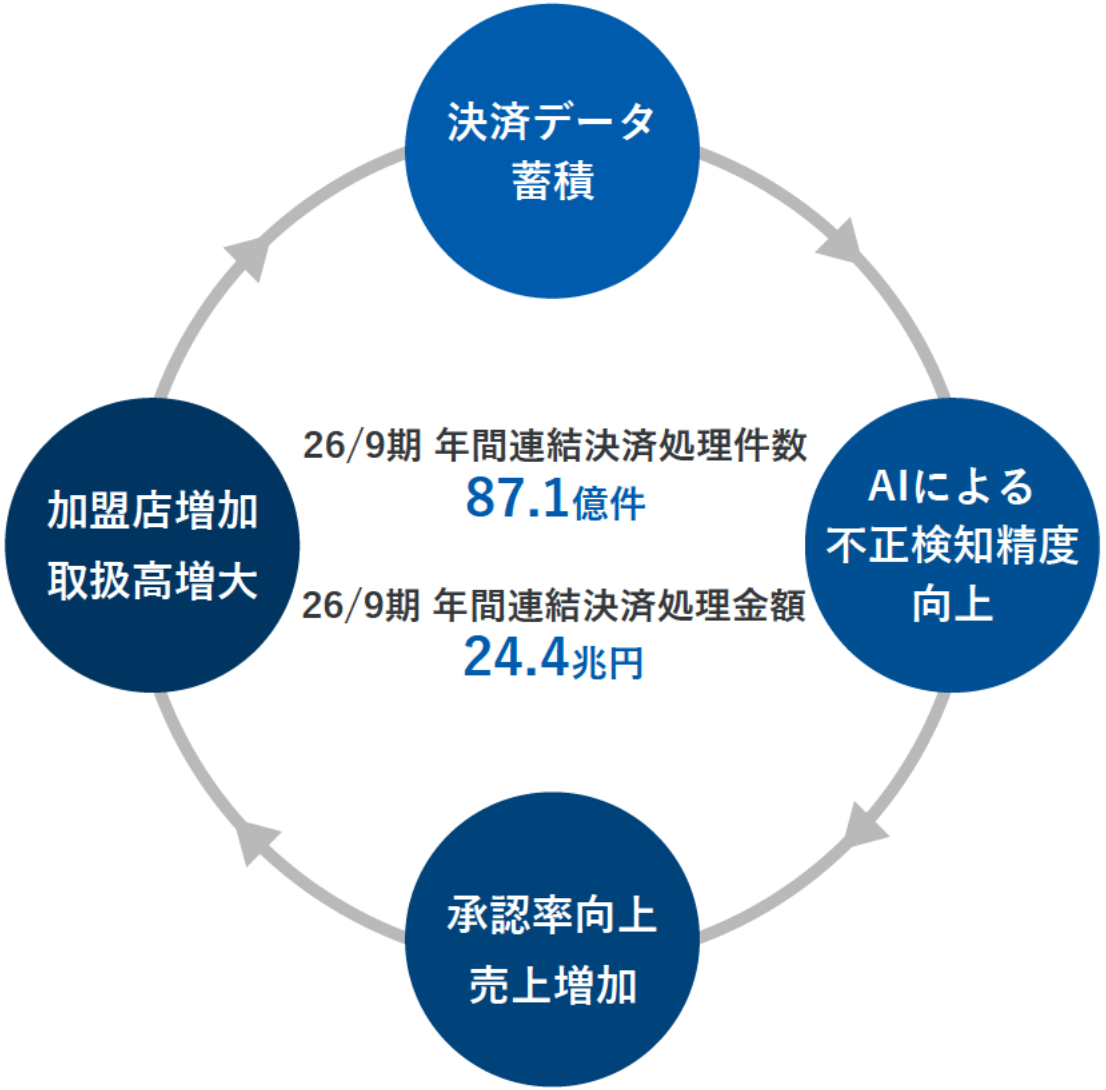
- 300名以上の業種別営業体制
- HDIサポートセンター国際認定 決済代行業界で初取得

* 当社調べ

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1.16 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



総合力

リファレンス
アプリケーション

エコシステム

主力決済サービスへの
Forter実装

ブランドやアクワイアラとの連携

業種毎のノウハウ蓄積

* 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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1.17 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

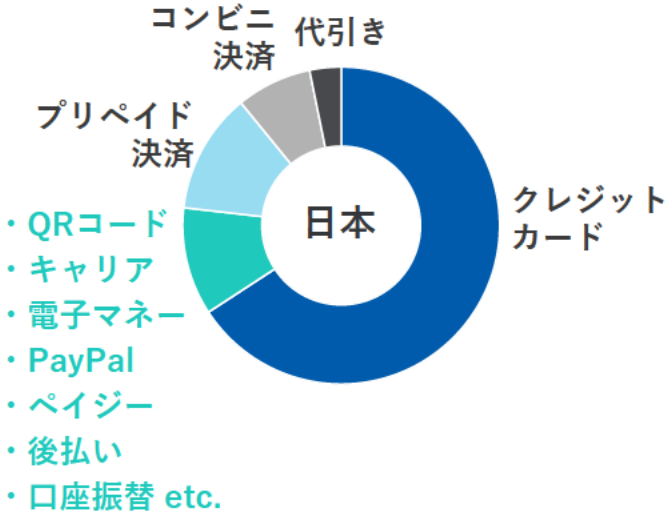
1. 多層的な業界構造における提供価値

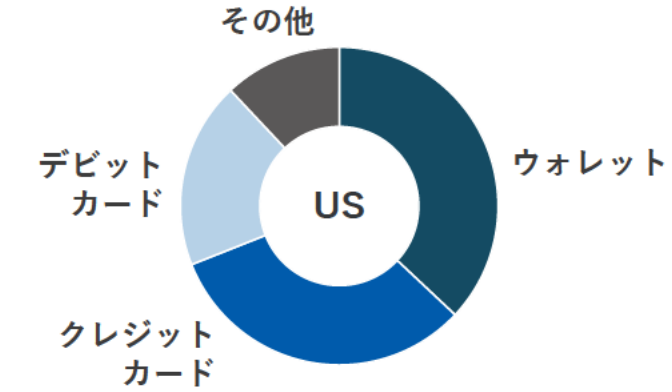
各レイヤーとの契約・技術接続・運用

	提供価値
国際ブランド	加盟店開拓・管理
クレジットカード会社	加盟店開拓・管理
ネットワーク	大量トラフィックの安定化
PSP	24時間365日の即時処理
加盟店	PL・BS・CF改善
消費者	決済手段提供与信

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

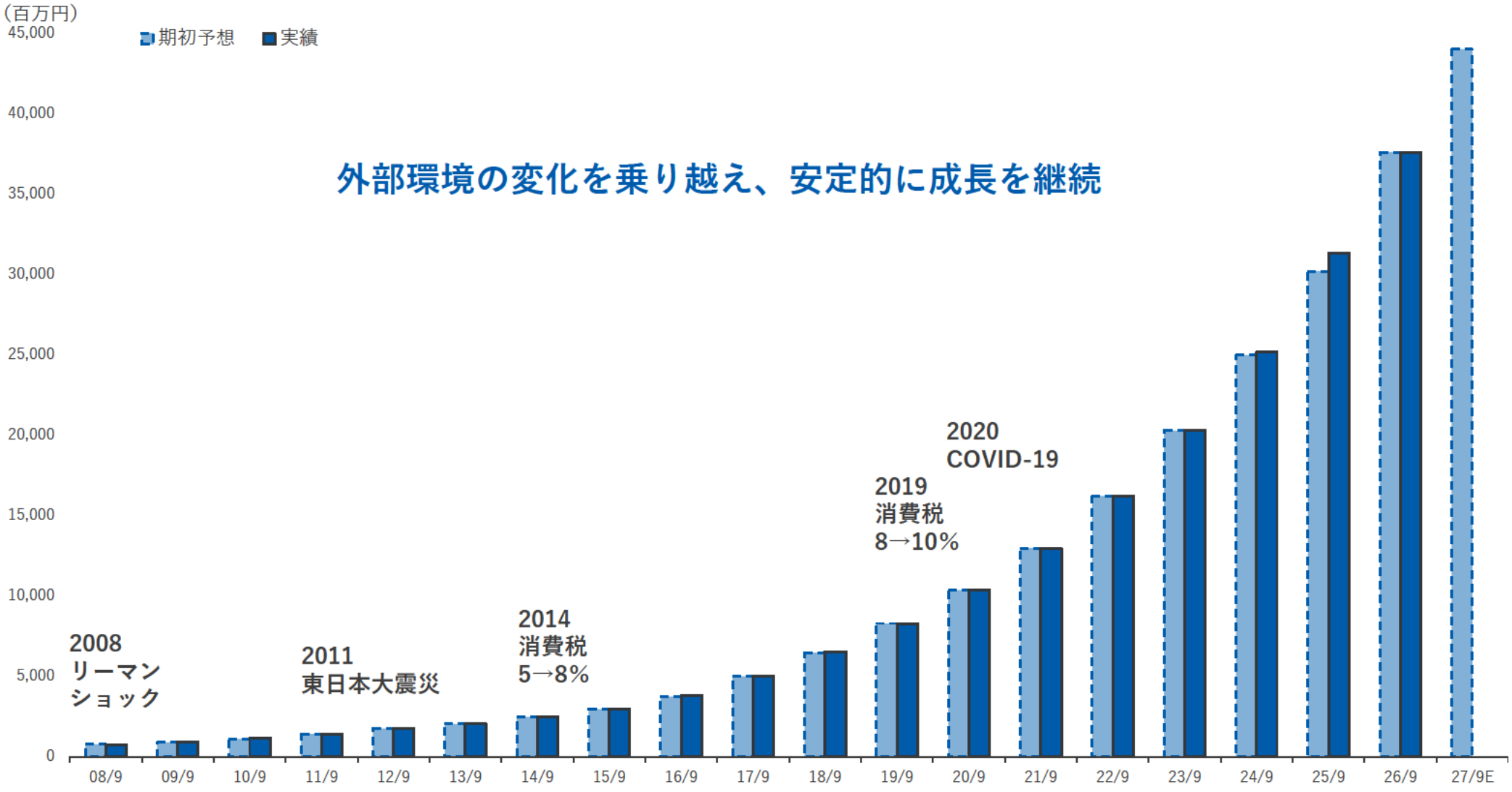
* 日本：矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2025年版」、EC購買額における決済サービス別のシェア
US：Mordor Intelligence「米国Eコマース市場規模・シェア分析-成長動向と予測（2025年～2030年）」、 Most Used E-commerce Payment Methods, in Percentage, United States

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1. 事業概要 p.4
2. 注力分野 p.24
3. サステナビリティ p.49
4. 参考資料 p.56

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

営業利益1,000億円を実現するためのドライバー

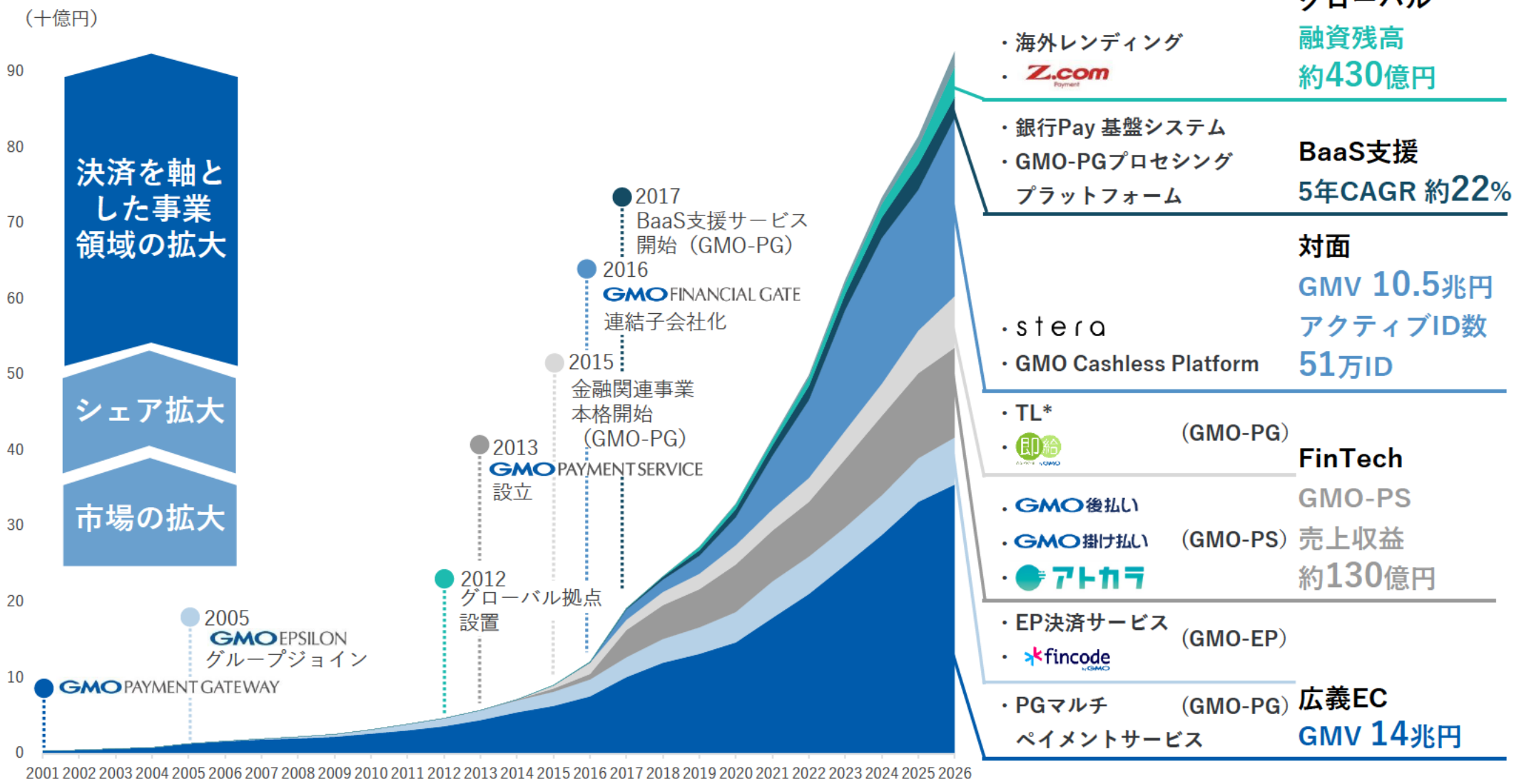
2030-31年 営業利益		決済領域*					付加価値領域*
		2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上		
1,000億円	＝	300	× 1.6	× 1.6	× 1.1	＋	150

* 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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



2026年9月期実績

グローバル
融資残高
約430億円
- 海外レンディング
- Z.com Payment

BaaS支援
5年CAGR 約22%
- 銀行Pay 基盤システム
- GMO-PGプロセシング プラットフォーム

対面
GMV 10.5兆円
アクティブID数
51万ID
- stera
- GMO Cashless Platform

FinTech
GMO-PS 売上収益
約130億円
- TL*（GMO-PG）
- 即給（GMO-PG）
- GMO後払い（GMO-PS）
- GMO掛け払い（GMO-PS）
- アトカラ（GMO-PS）
- EP決済サービス（GMO-EP）
- fincode by GMO（GMO-EP）

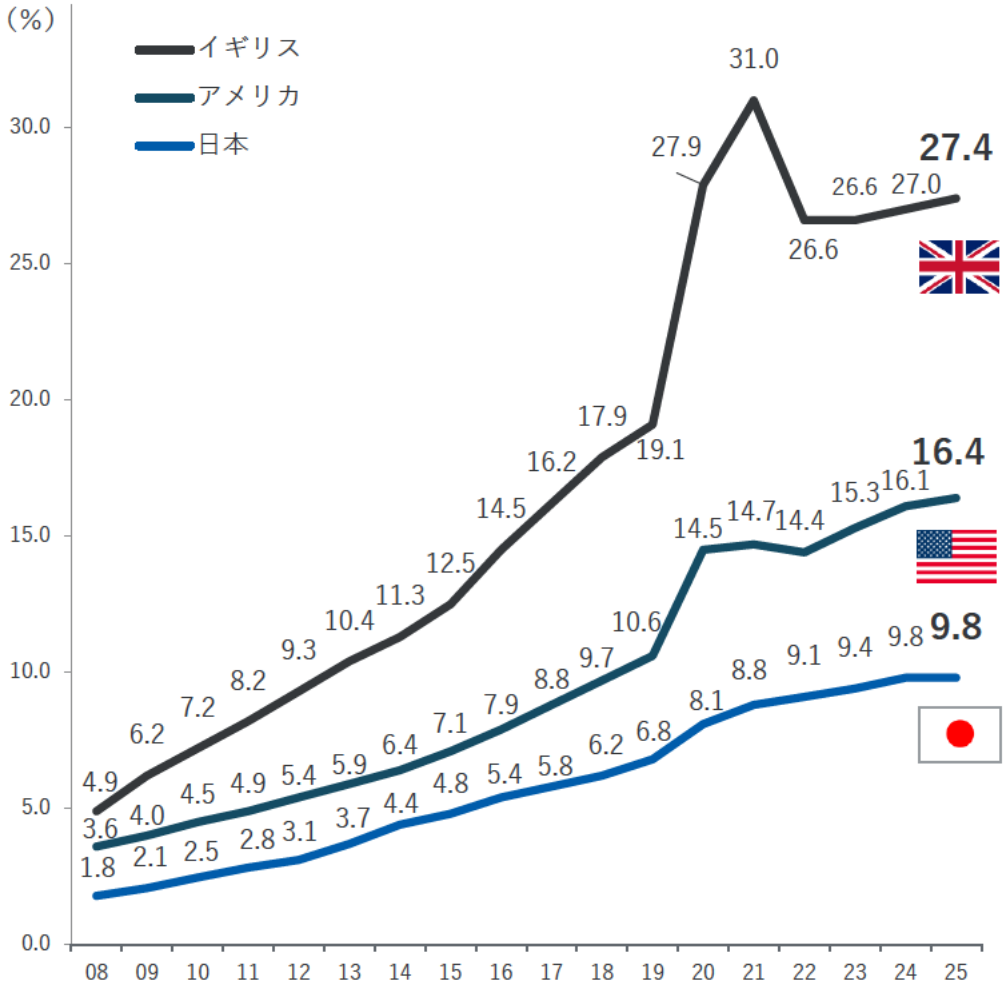
広義EC
GMV 14兆円
- PGマルチペイメントサービス（GMO-PG）

＊TL：トランザクションレンディング、数値は連結消去前

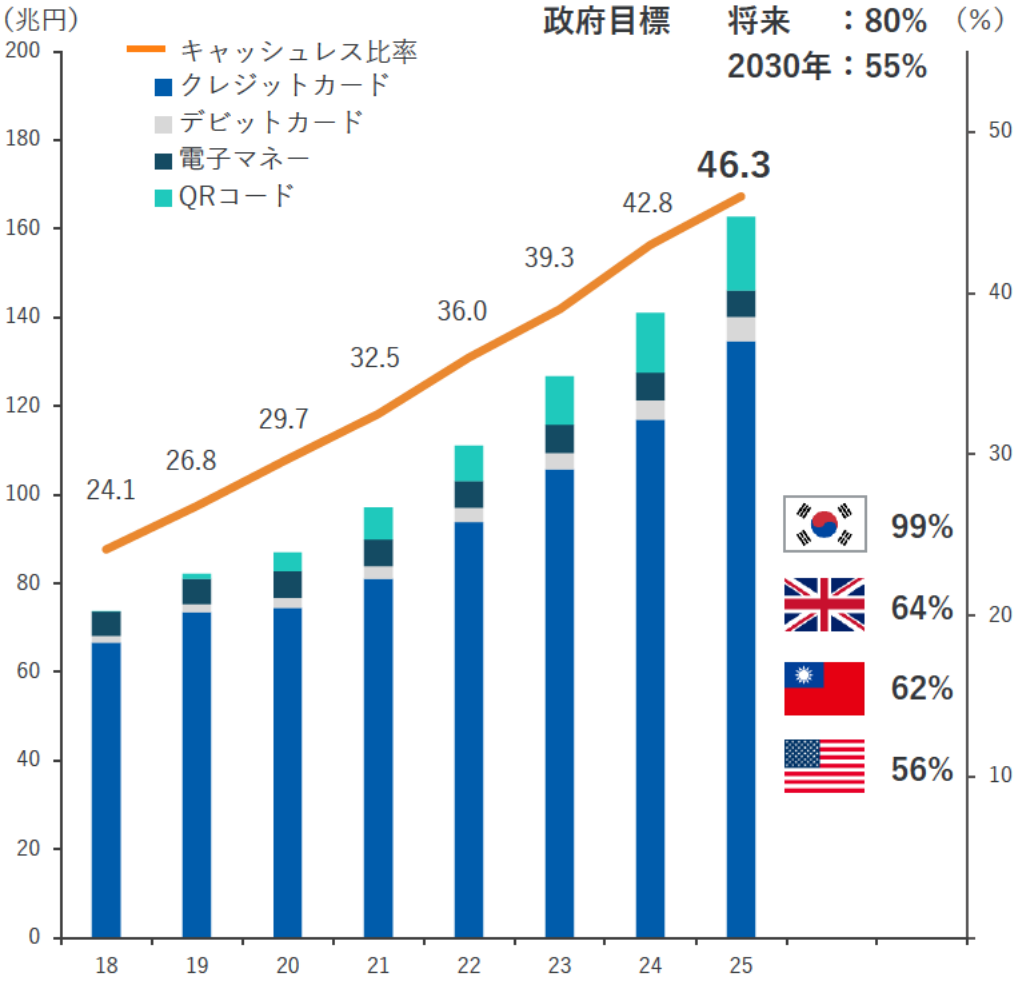
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



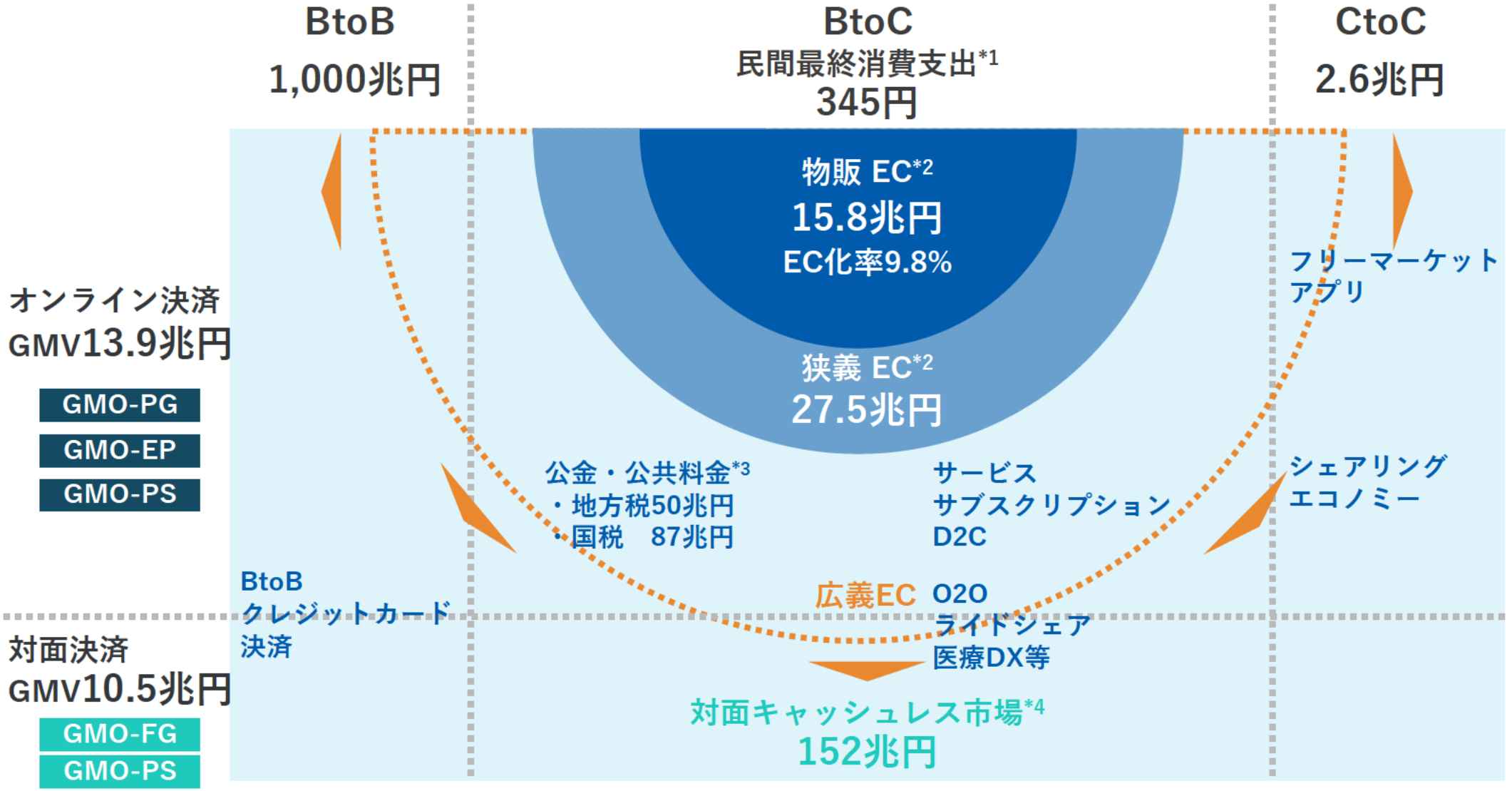
国内外のキャッシュレス比率（対民間最終消費支出比）*2 *3 *4



*1 経済産業省「令和7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 2nd Quarter 2026 Retail E-Commerce Sales Report"、英国国家統計庁 "Retail Sales Index internet sales, October 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%

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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7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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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）

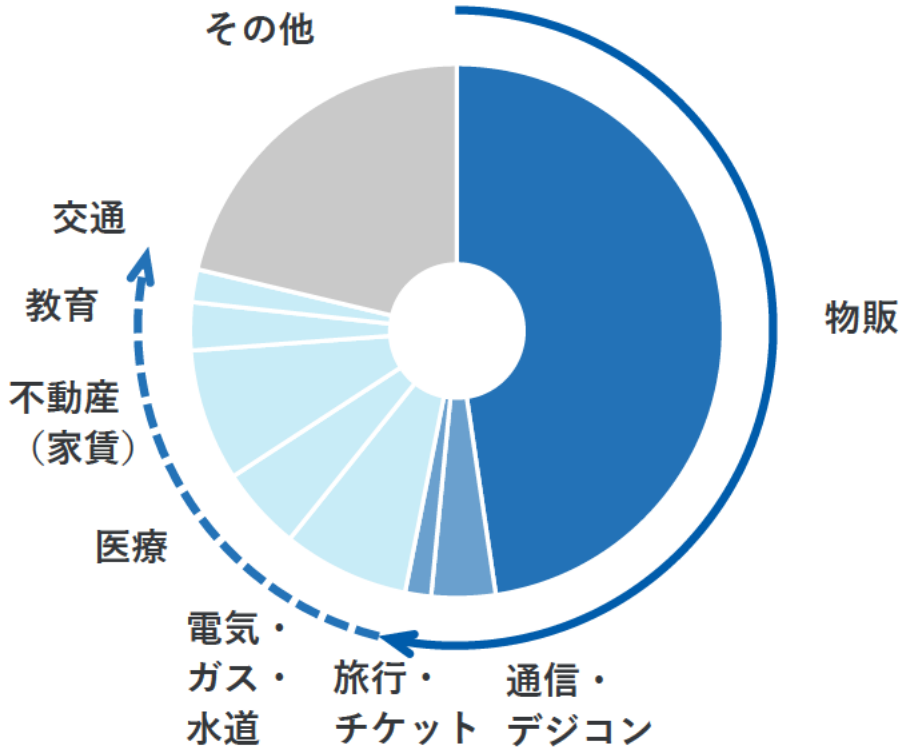
物販EC 15.8兆円*1

狭義EC 27.5兆円*1

広義EC 78.9兆円*2

業種毎の市場規模*3		キャッシュレス比率*4
旅行	27兆円	64%
医療	5兆円	33%
電気・ガス・水道	14兆円	28%
地方税・国税	140兆円	16%
保険	37兆円	12%
不動産（家賃）	15兆円	10%
教育	5兆円	10%

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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」

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

2.4.4 広義EC：GMO後払いとクレジットカード決済を移行連携

PRESS RELEASE　GMO INTERNET GROUP

2026年8月26日

報道関係各位

GMOペイメントサービス株式会社
GMOペイメントゲートウェイ株式会社

GMOペイメントサービスとGMOペイメントゲートウェイ、
「GMO後払い」利用者のクレジットカード決済への移行連携を本格提供
～初回は後払い、2回目以降はクレジットカードへ。新規顧客獲得と継続率向上を支援～

GMOインターネットグループのGMOペイメントサービス株式会社(※1)（代表取締役社長：村上 知行　以下、GMO-PS）と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8月26日（水）より、「GMO後払い」のオプション機能として、購入者が初回購入時に選んだ「GMO後払い」を起点に、2回目以降の支払いをクレジットカード決済へ切り替えられる連携機能の本格提供を開始します。カード情報の入力・登録が不要な後払いで新規顧客の購入ハードルを下げつつ、継続購入時は都度の払込手続きが不要なクレジットカード決済へ切り替えることで、EC事業者は新規顧客獲得と継続率向上を両立できます。

本オプションは、GMO-PSの後払い決済基盤と、対象のクレジットカード決済基盤(※2)を連携することで実現しました。カード決済へ移行後の取引は、EC事業者が契約するクレジットカード決済(※2)として処理されるため、継続購入時には、「GMO後払い」の決済手数料は発生せず、クレジットカード決済の料率が適用されます。

すでに定期通販事業者を含む複数のEC事業者で先行稼働しており、安定した提供体制を構築したことから、このたび本格提供を開始します。

（※1）GMO-PSは、GMO-PGの連結会社です。

（※2）本連携の対象は、GMO-PGが提供する「PGマルチペイメントサービス」および、SMBC GMO PAYMENT株式会社が提供する「SMBCマルチペイメントサービス」のクレジットカード決済サービスです。



【背景】

GMO-PSでは、「GMO後払い」の導入検討事業者への提案に留まらず、導入後も運用支援を通じて、定期購入をはじめとする継続購入における決済運用の課題を把握してきました。

「GMO後払い」は、購入時にクレジットカード情報の入力・登録が不要なため、初回購入時の購入ハードルを下げられる一方、継続購入では購入者が都度払込手続きを行う必要があります。こうした購入者の負担から、継続率向上に向けた決済導線の見直しが課題となるケースがありました。

このような課題を抱える導入事業者からは、初回購入では後払いを活用しながら、継続購入時はより利便性の高い決済方法へ移行したいというニーズが寄せられていました。

このニーズに応えるため、GMO-PSとGMO-PGは、それぞれの決済基盤を連携し、初回購入時は「GMO後払い」、次回以降はクレジットカード決済へ移行できるオプション機能を提供します。

【本オプションについて】

■初回購入時の利用のしやすさと、継続購入時の利便性を両立

初回購入時には、購入者がクレジットカード情報を入力・登録することなく「GMO後払い」を選択できます。その後、商品を受け取った購入者が請求書に記載されているQRコードをスマホで読み取ることで、カード情報の入力画面に遷移し、支払いを行うことが可能です。その際、購入者が次回以降も同じクレジットカードでの支払いを希望する場合は、使用したカード情報の登録に同意することで、次回以降の決済手段として登録できます。

登録後は、カード情報を再度入力することなくクレジットカード決済へ自動的に移行するため、払込票などによる支払い手続きが不要となり、継続購入時の利便性が向上します。

■カード移行後は通常のクレジットカード決済として処理・管理

カード移行後の取引は、「GMO後払い」の取引ではなく、対象のクレジットカード決済(※2)として処理されます。そのため、継続購入時はクレジットカード決済料率のみが適用されます。また、既存のクレジットカード決済と同じ基盤で一元管理できるため、新たな運用フローを構築する必要がありません。

■対象サービスの加盟店は既存環境を活用して導入可能

「GMO後払い」と対象のクレジットカード決済(※2)をご利用中の加盟店は、現在利用しているカード決済環境を活用し、本連携に必要なAPI接続を追加することで導入できます。新たにカード決済サービス全体を構築・導入する場合と比べ、既存システムや運用を活用しながら導入を進めることが可能です(※3)。

（※3）必要となるシステム開発や手続きは、加盟店の契約形態および現在のシステム構成によって異なります。

【「GMO後払い」について】（URL：https://www.gmo-ps.com/feature_ab-lp04/ ）

「GMO後払い」は、GMO-PSがEC事業者向けに提供している後払い決済サービスです。購入者のお支払い状況にかかわらず立替払いを行うほか、与信管理、請求書発行、入金管理などの業務も全てGMO-PSが行うため、EC事業者は決済に関わる煩雑な作業の手間や未回収リスクもなく、便利な後払い決済を購入者へ提示することができます(※4)。これにより、これまで「クレジットカードの利用に抵抗がある」「実際に商品を見てから・サービスを利用してから支払いたい」といった理由から購入に至らなかったユーザー層の取り込みが期待できます。

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

2.4.5 広義EC：ポイント決済サービスを提供開始

PRESS RELEASE　GMO PAYMENT GATEWAY

2026年9月15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、国内初、EC・オンラインサービス向けに
複数の共通ポイントサービスの契約・システム接続・精算を一元化する
『ポイント決済サービス』を「PGマルチペイメントサービス」にて提供開始
～第一弾として、Vポイント、Pontaポイント、PayPayポイントに対応。
共通ポイントサービス導入を容易に～

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、総合オンライン決済サービス「PGマルチペイメントサービス」のオプションサービスとして、複数の共通ポイントサービスとの契約（※1）からシステム接続、精算業務までを一元化する『ポイント決済サービス』の提供を2026年9月15日（火）より開始します。EC・オンラインサービス事業者向けに、複数の共通ポイントサービスについて、これらを一元化して提供するのはGMO-PGが国内で初めてとなります（※2）。

『ポイント決済サービス』は、Vポイント（※3）、Pontaポイント、PayPayポイントに対応します。対応する共通ポイントサービスは今後も順次拡大予定です。導入事業者は、GMO-PGとの1契約・1接続により、対応する複数の共通ポイントサービスを導入することが可能になります。導入事業者の導入・運用負荷を軽減するとともに、生活者のポイントサービスの利用機会をオンライン上でも広げていきます。

（※1）ポイントサービス事業者とGMO-PG、GMO-PGと導入事業者がそれぞれ契約し、ポイントサービス事業者と導入事業者の間に直接の契約関係はありません。ご利用にはGMO-PGおよびポイントサービス事業者における審査がございます
（※2）GMO-PG調べ、2026年9月15日時点
（※3）Vポイントは2026年秋頃より提供開始予定です



【『ポイント決済サービス』開始の背景】

国内BtoC-EC市場は2024年に26.1兆円（前年比5.1%増）（※4）へと拡大を続ける一方、国内ポイントサービス市場も2024年度に約2.8兆円（前年度比5.9%増、ポイント発行額ベース）と推計され、2029年度には、約3.4兆円まで拡大すると予測されています（※5）。とりわけポイントサービス事業者が提供する代表的な共通ポイントサービスは、それぞれ異なる利用者層や生活シーンを背景に公表会員数・有効ID数が1億人を超えるものもあり（※6）、ポイントサービスは生活者の購買行動に広く浸透しているといえます。

このような背景から、EC・オンラインサービス事業者にとって共通ポイントサービスへの対応は、自社サービス外の大規模なポイント会員基盤との接点を生み、新規顧客の獲得や購買単価の向上、継続利用の促進につながる重要な施策となっています。

その一方で、従来、EC・オンラインサービス事業者が共通ポイントサービスを導入するには、ポイントサービス事業者ごとの個別契約に加え、各社で異なる仕様・インフラ要件・認可フローに応じたシステム開発や、精算・運用対応が必要となる場合がありました。また、サービスによっては専用インフラの準備やセキュリティ要件への対応が求められるケースもあり、EC・オンラインサービス事業者に導入・運用の両面で負荷が生じていました。

【『ポイント決済サービス』の概要】

GMO-PGはこれまで「決済代行事業者（PSP）」として、多様な決済手段を単一接続でEC・オンラインサービス事業者とつなぐ決済基盤を提供してきました。今回、その知見を活かし、「PGマルチペイメントサービス」のオプションサービスとして、複数の共通ポイントサービスの導入に必要な契約・システム接続・精算を一元化する『ポイント決済サービス』の提供を開始します。

導入事業者は、GMO-PGとの1契約・1接続により、Vポイント（※3）、Pontaポイント、PayPayポイントとの連携が可能となり、のべ3.5億人超（※7）の会員・ユーザー基盤にアプローチすることができます。対応する共通ポイントサービスは、今後順次拡大予定です。

本サービスのご利用には「PGマルチペイメントサービス」の契約が必要です。クレジットカード決済などの決済機能を導入せず、『ポイント決済サービス』のみをご利用いただくことも可能です。

■新規顧客の獲得や購買単価の向上、継続利用の促進が期待

導入事業者は、自社のサービス特性や顧客属性に合わせ、提供する共通ポイントサービスを1つから複数まで選択できます。導入後は、購入金額に応じてエンドユーザーへポイントを付与できるほか、エンドユーザーは決済時に保有する共通ポイントを支払いに利用できます（※8）。複数の共通ポイントサービスを提供する場合には、エンドユーザーは異なる共通ポイントを組み合わせて支払いに利用することも可能です。

これにより、導入事業者は、共通ポイントサービスの会員基盤との接点を広げ、新規顧客の獲得や購買単価の向上、継続利用の促進といった効果が期待できます。

■実店舗とECをつなぐ、共通ポイント活用のOMO施策に活用

実店舗ですでに共通ポイントサービスを導入している事業者は、同じポイント施策をECにも展開することで、店舗とECを横断した顧客接点の拡大や、一貫した購買体験の提供といったOMO（Online Merges with Offline）施策にも活用できます。

■単一APIで複数の共通ポイントサービス導入を容易に

『ポイント決済サービス』では、GMO-PGが各共通ポイントサービスとの接続を集約し、EC・オンラインサービス事業者には単一のAPIで提供します。これにより、導入事業者は専用インフラや認証取得の準備が原則不要となり、個別接続に伴う開発・保守コストや運用工数を抑え、複数の共通ポイントサービスをスピーディーに導入できます。

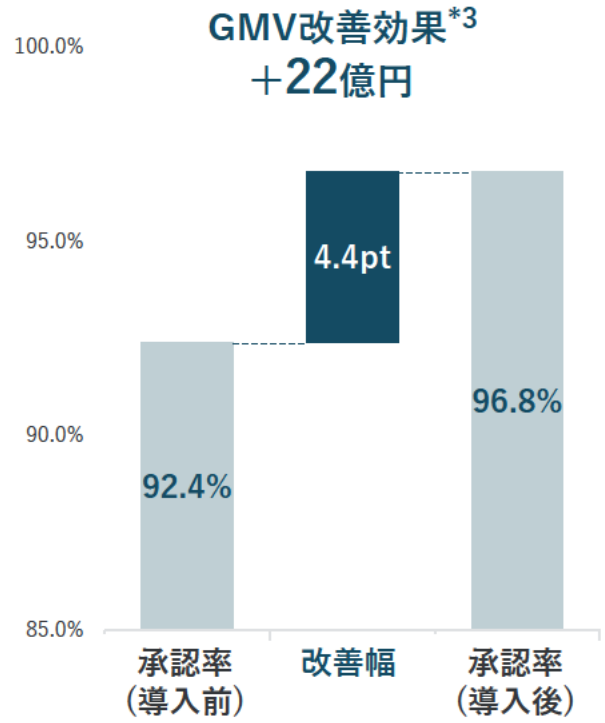
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

2.4.6 広義EC： AIを活用した不正検知

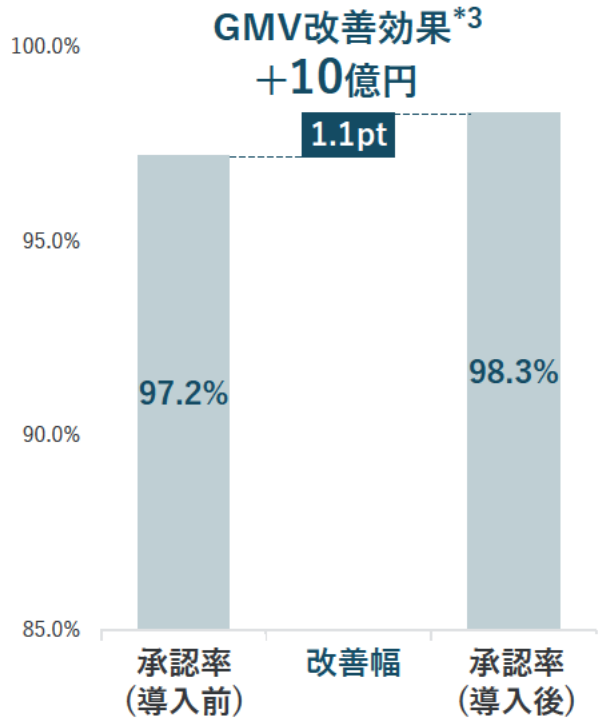
データ蓄積により承認率*1を改善し顧客売上＝当社GMV拡大に貢献

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

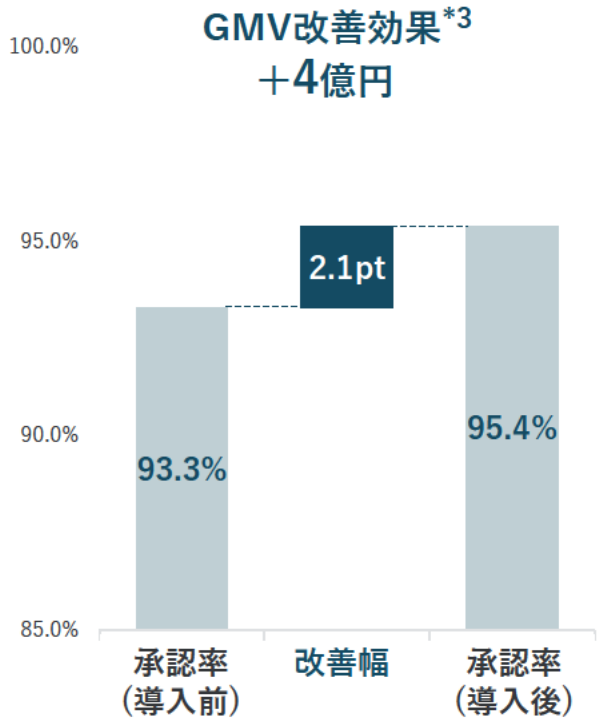
旅行X社



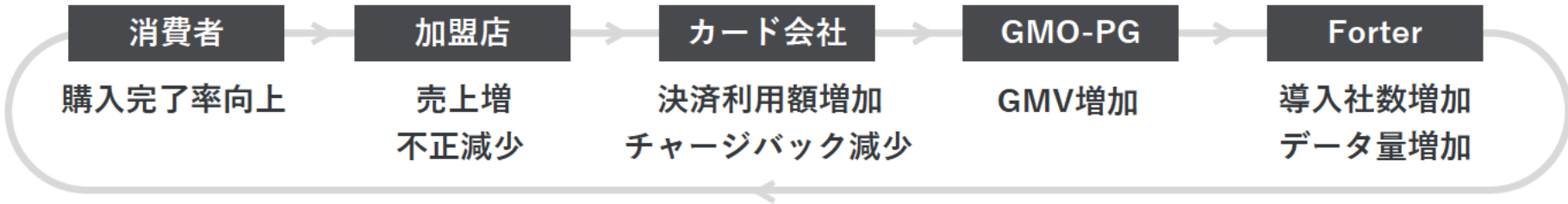
ユーティリティY社



小売Z社



承認率向上による循環

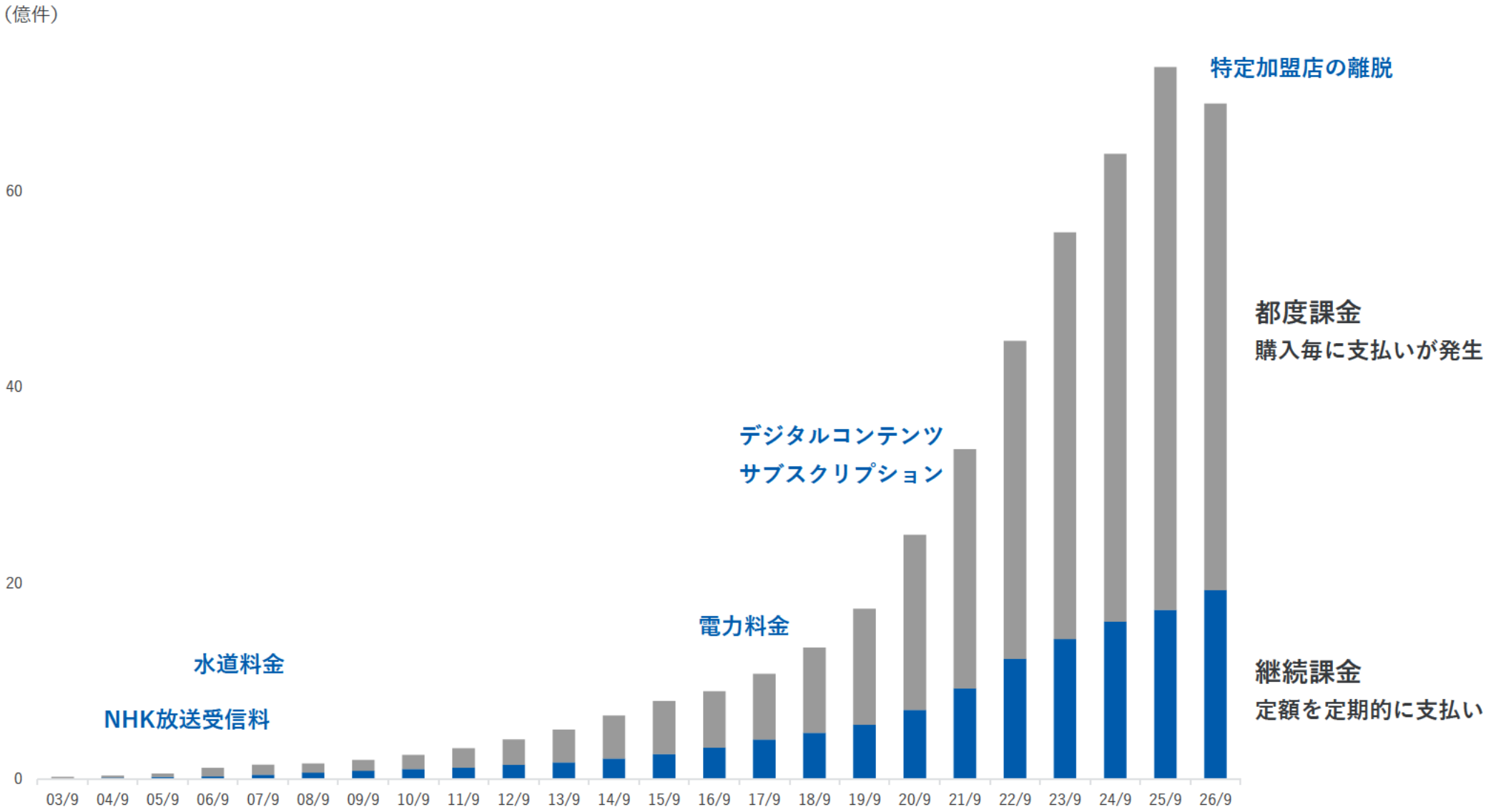


*1 クレジットカード決済承認率：決済リクエストのうち最終的に決済が承認（取引成立）された割合
*2 世界規模の取引データにもとづく不正検知サービス。日本国内の導入企業では平均10ポイントの承認率向上。導入前の承認率が高い場合は、相対的に小さい向上幅となっている
*3 2025年9月期のクレジットカード年間GMVに承認率とかご落ち削減率の改善幅を掛けた概算値

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

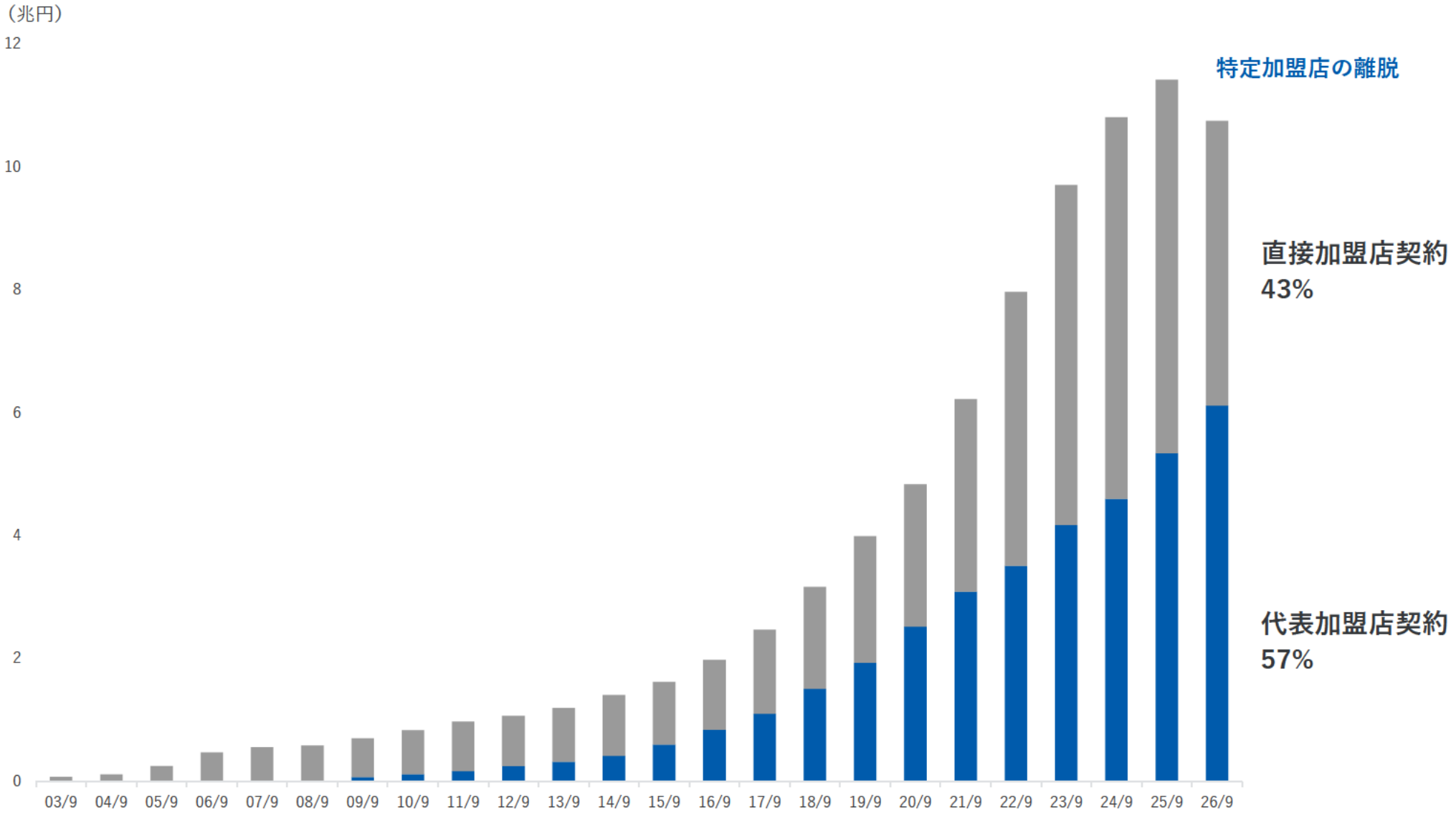


*オンライン決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オーソリ（仮売上）や実売上等１決済あたり複数件（１～３件）を計上。

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



* 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

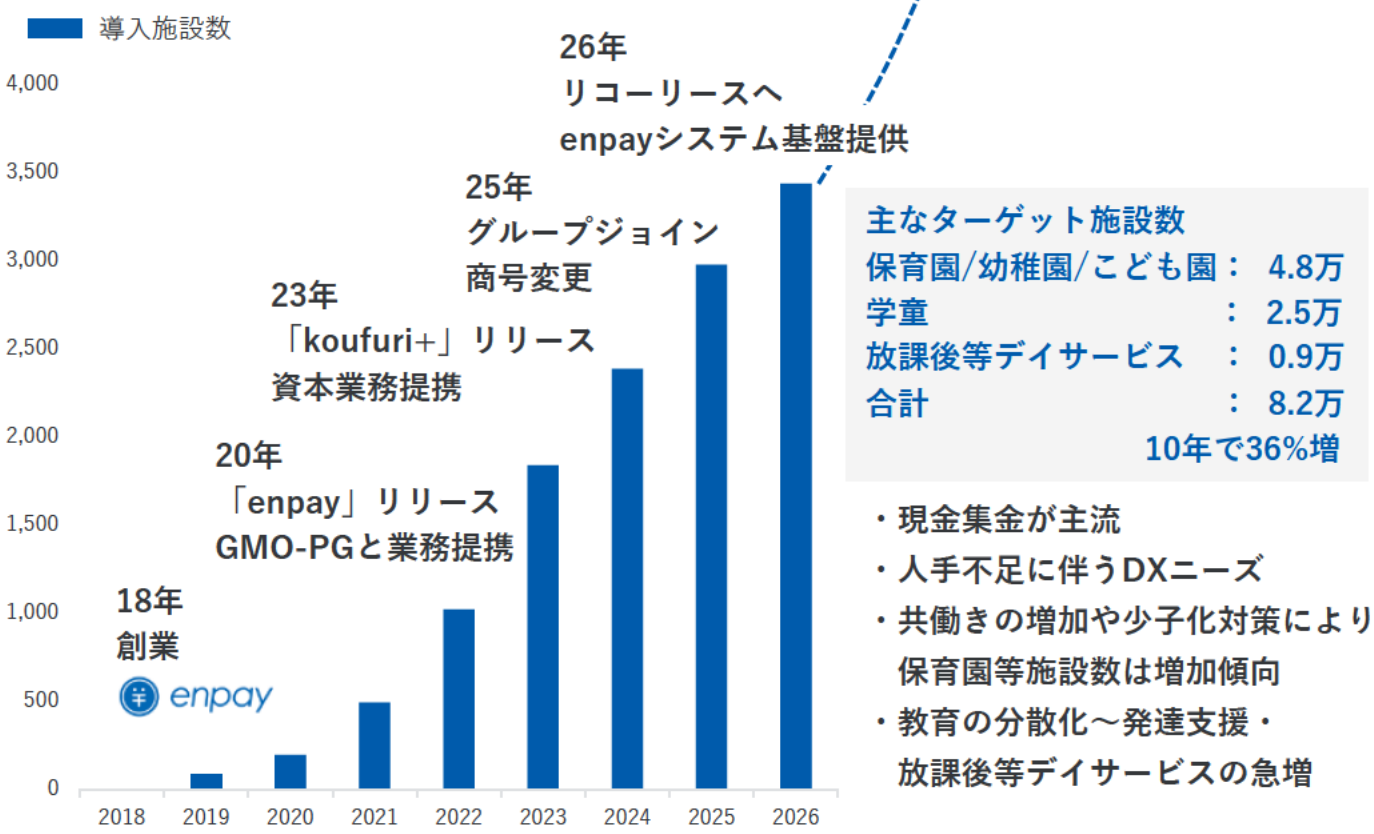
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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）



主なターゲット施設数

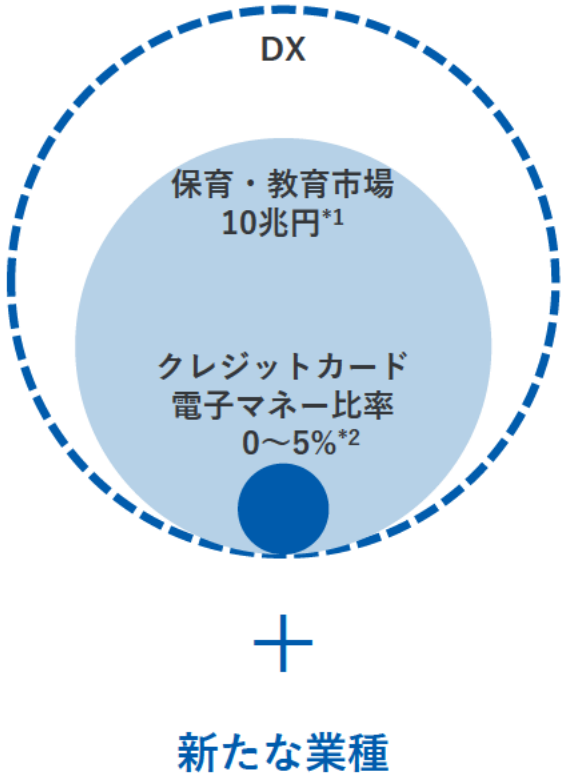
保育園/幼稚園/こども園	：	4.8万
学童	：	2.5万
放課後等デイサービス	：	0.9万
合計	：	8.2万

10年で36%増

- 現金集金が主流
- 人手不足に伴うDXニーズ
- 共働きの増加や少子化対策により、保育園等施設数は増加傾向
- 教育の分散化～発達支援・放課後等デイサービスの急増

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」

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

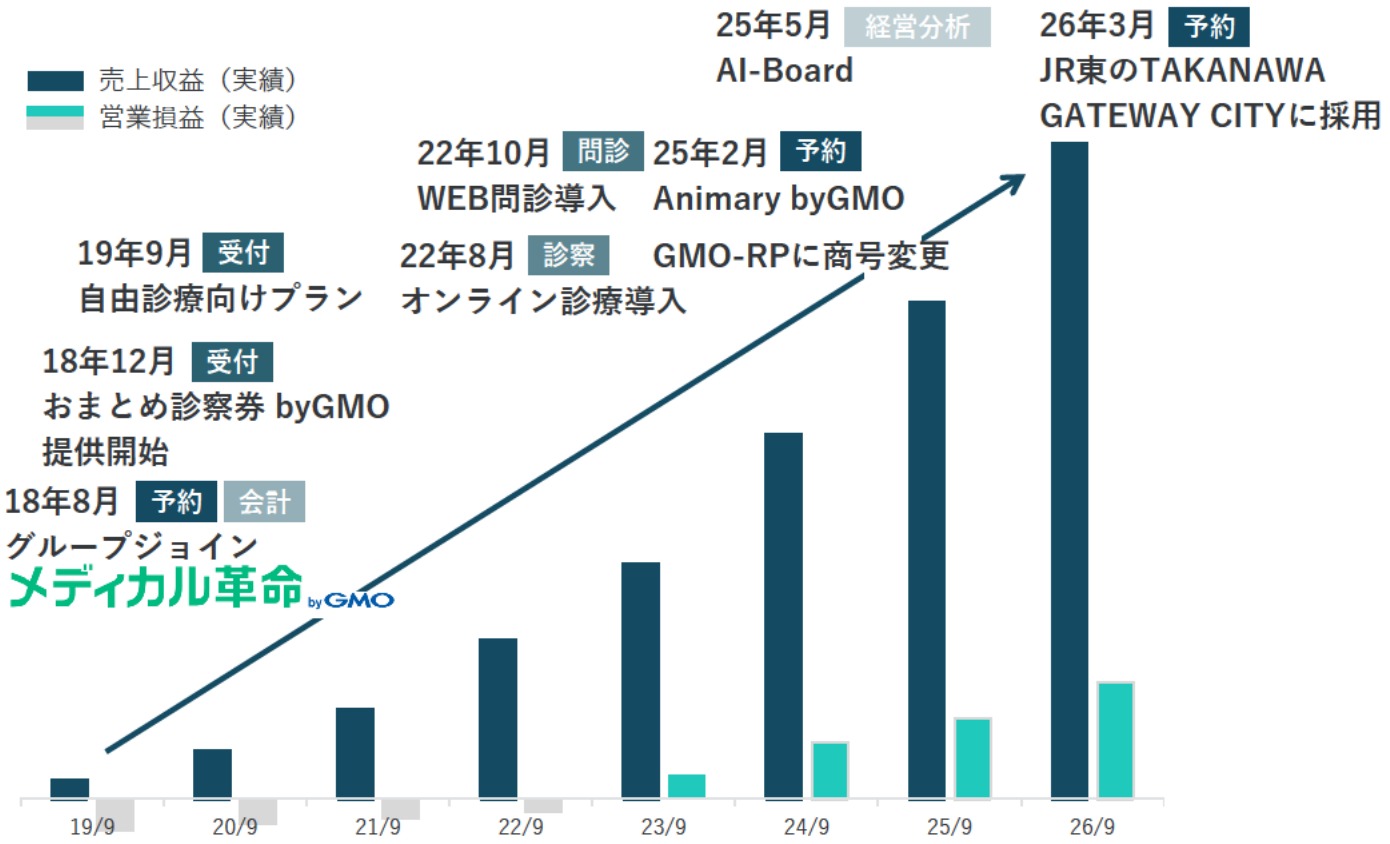
医療機関向け予約システムで、
診察の予約から会計までシームレスに提供



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）

GMO-RP 売上収益・営業利益（年推移）



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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

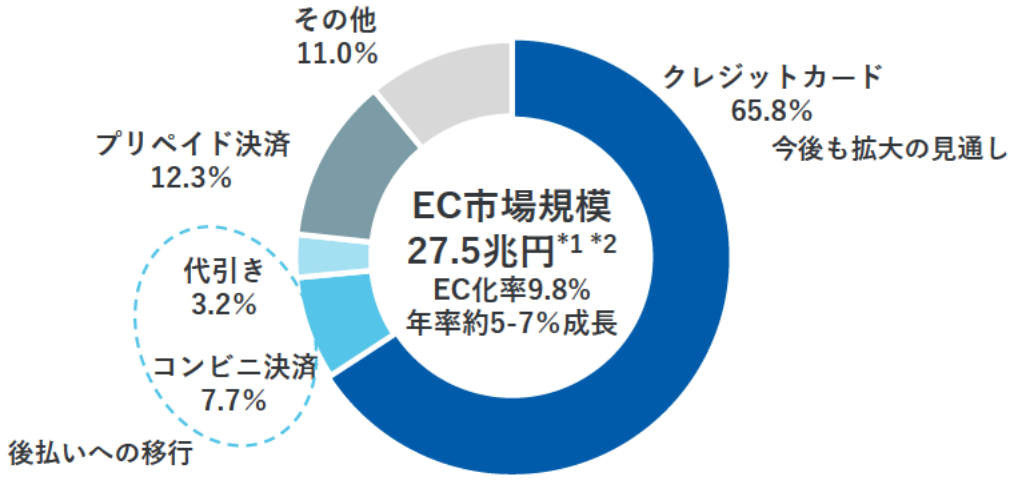
消費者

- 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

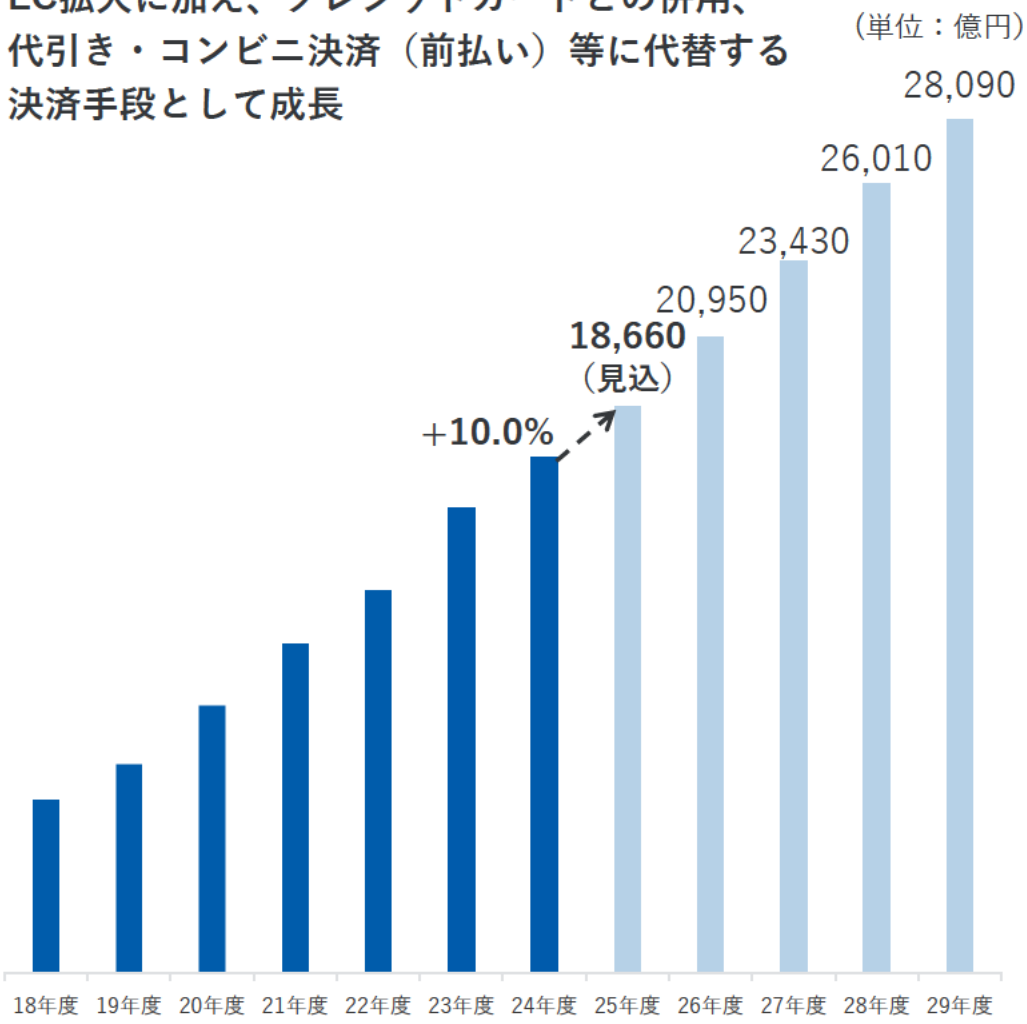
- 多様な消費者層へのアクセス
- 販売促進
- 返品リスクの低減

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



*1 経済産業省「令和7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

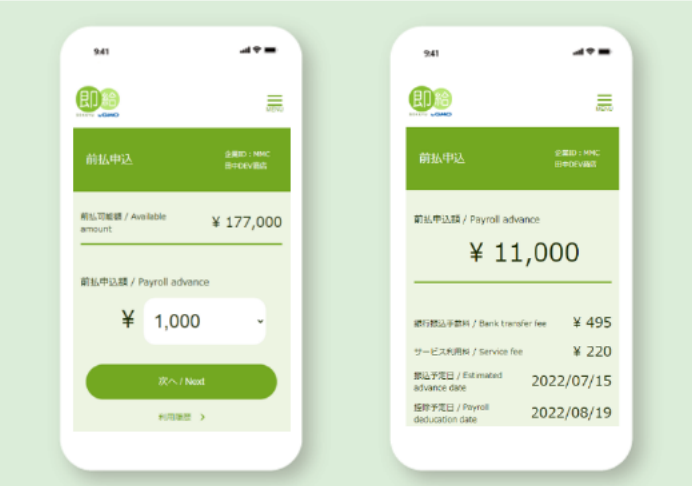
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

2.5.3 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

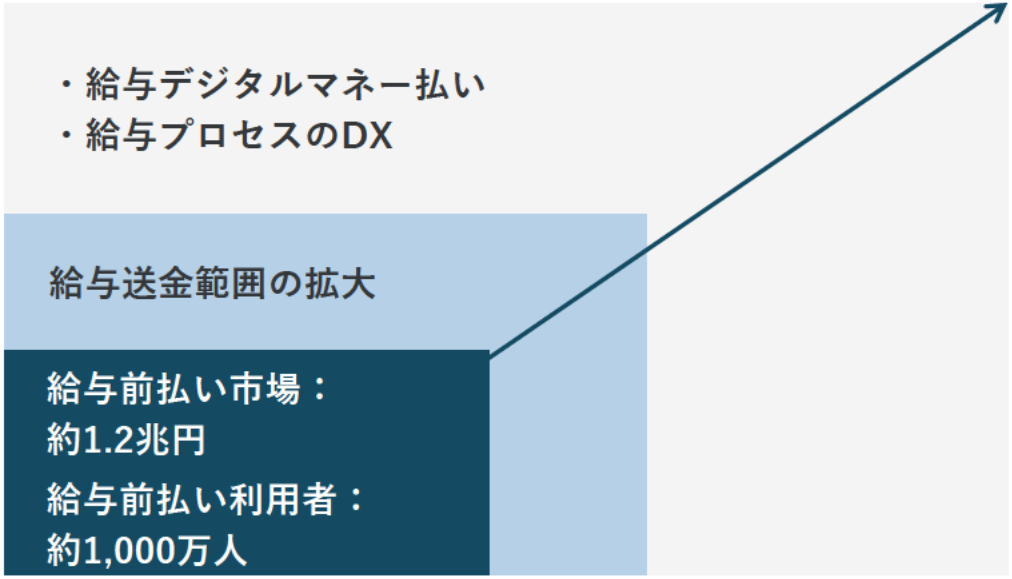
- 従業員の健全な資金形成をサポート
- 採用力強化+従業員満足度向上
- 給与前払い業務のデジタル化による工数削減

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



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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

カード会員

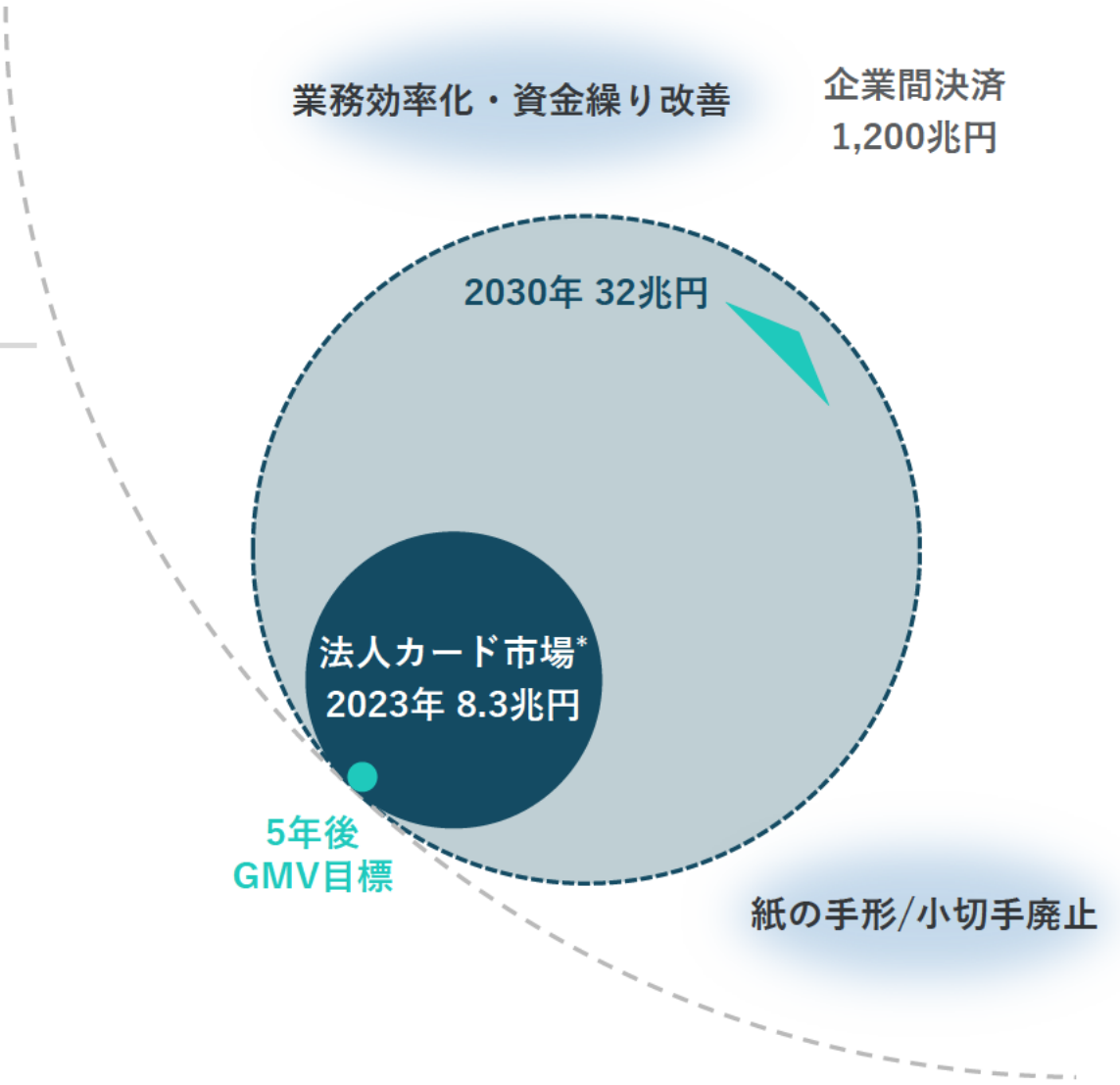
請求書のカード支払いが可能に
企業間決済のキャッシュレス化
業務効率化/本業への集中

AMEX

カード会員向け
マーケティング

GMO PAYMENT GATEWAY

専用ウェブサイト開発
本サービスの運営

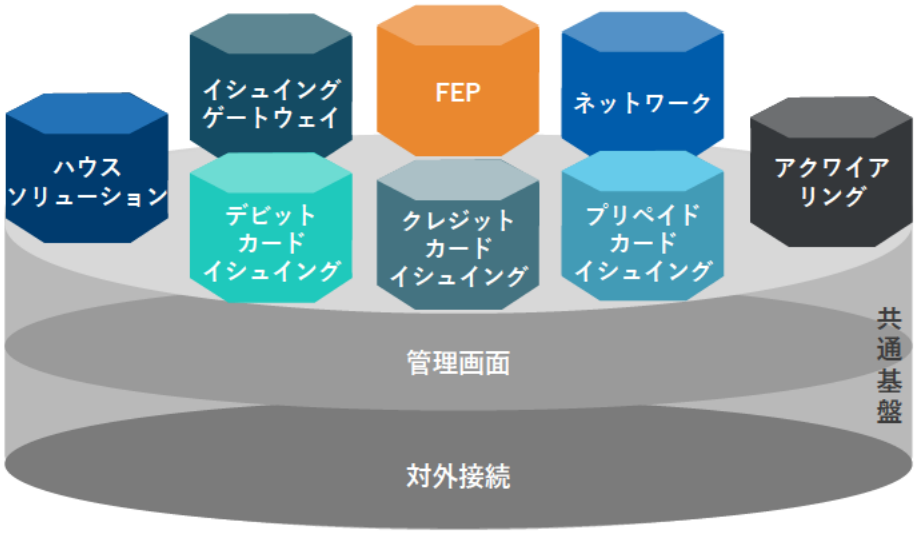


* 矢野経済研究所「クレジットカード市場の実態と展望 2024年版」等に基づき当社推計

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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】

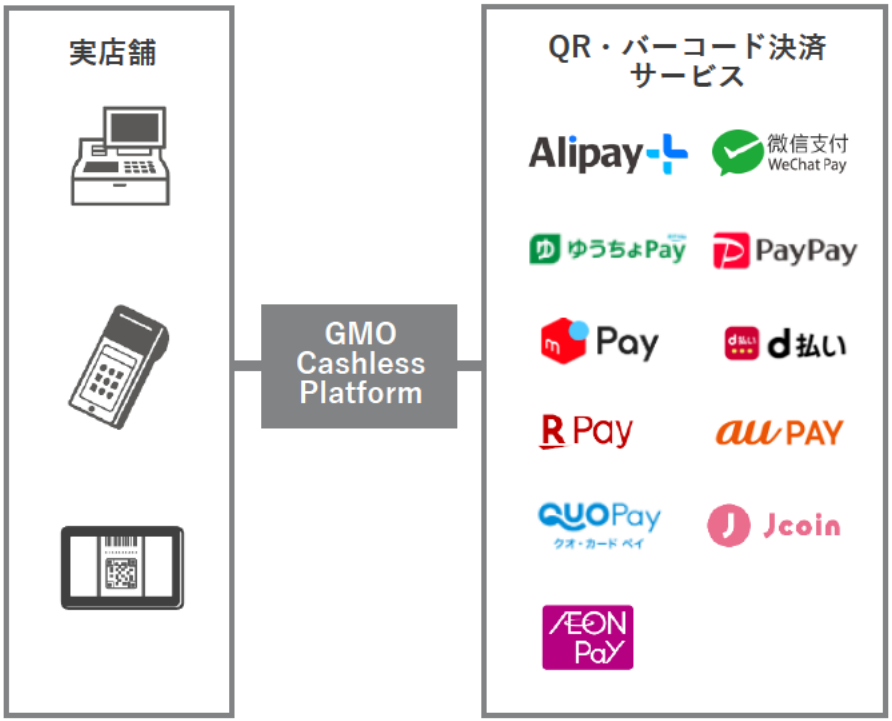
・キャッシュレス・DXニーズの拡大
・事業会社による金融サービス提供

【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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.1 2033年営業利益100億円のドライバー

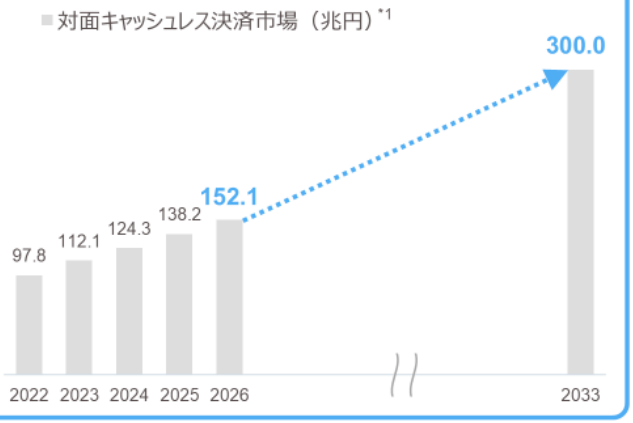
市場の拡大 x1.9~　シェアの拡大 x1.9

市場成長×シェア拡大で営業利益100億円+を実現

2033年9月期 営業利益 **100億円~** ＝ 2026年9月期 営業利益実績 **29億円** × 市場の拡大 **1.9~** × シェア拡大 **1.9**

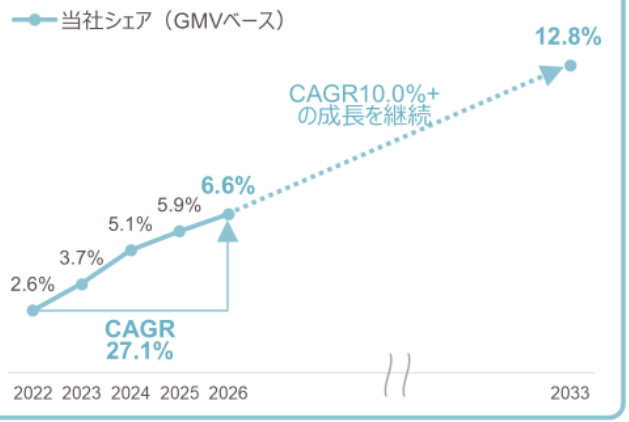
市場の拡大

300.0~ / 152.1 ＝ 約1.9倍~



シェア拡大

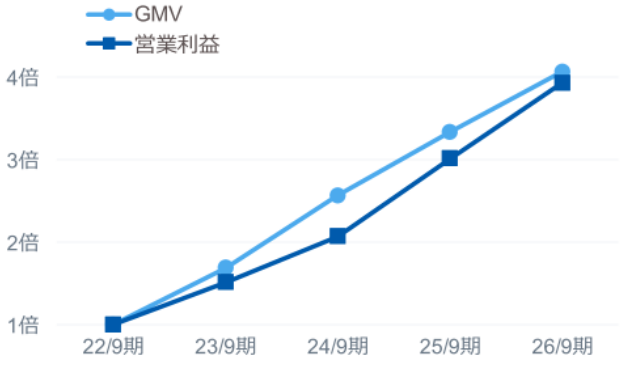
CAGR 10%^7年 ＝ 約1.9倍



（参考）GMVと営業利益推移

GMV　：約4.1倍

営業利益　：約3.9倍



*1) 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」 に基づき当社試算

GMO FINANCIAL GATE

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

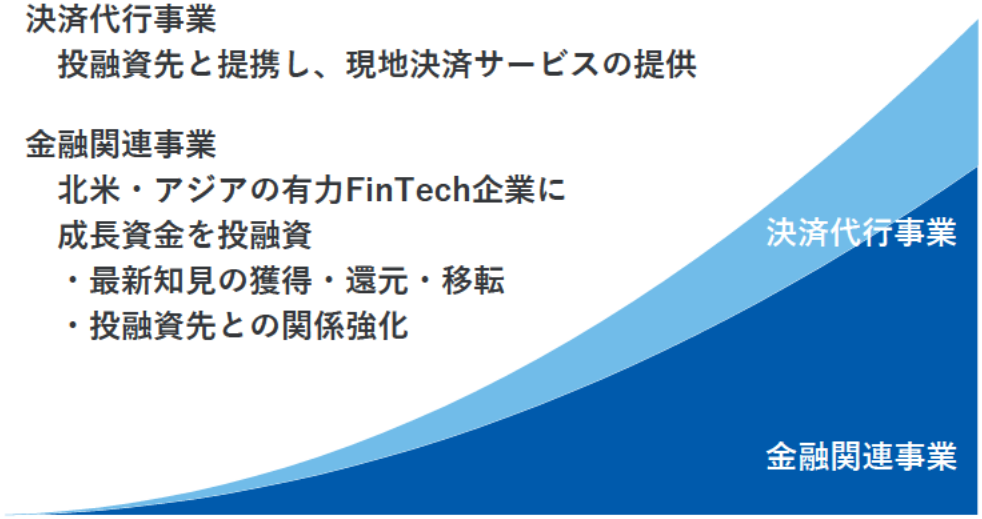
事業展開エリア



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



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,
	MobiKwik, Razorpay, Bureau, greyt	GRO, Rovfin *2, NEOGROWTH *2, RATNAAFIN, kissht, navi, LENDINGKART *2, CreditWise Capital, sarvagram, weRize, zype
	Kredivo, GODA PAYMENTS	Kredivo
		billease, First Circle
	APPOTA	
	taulia *2, DRIPc, VGS, PayNearMe, CITCON	DRIPc flex. *2, reali *2, beatBread, Vero Order.co, ATLAS 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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

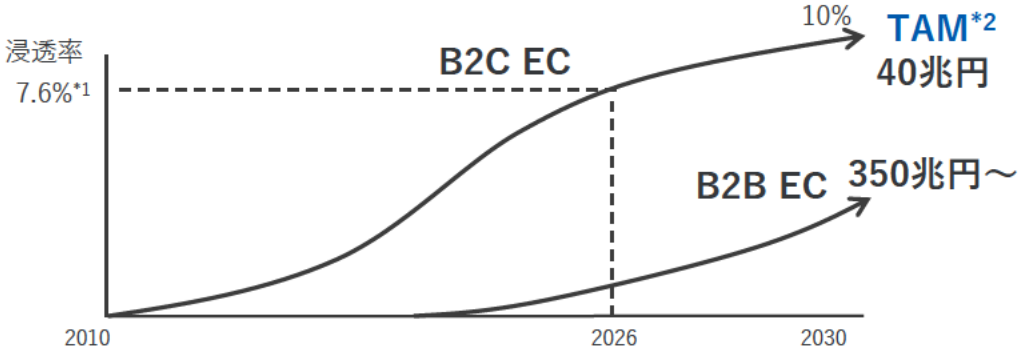
インド・太平洋圏の重要機能のシフト：決済代行者からクレジット提供者へ

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

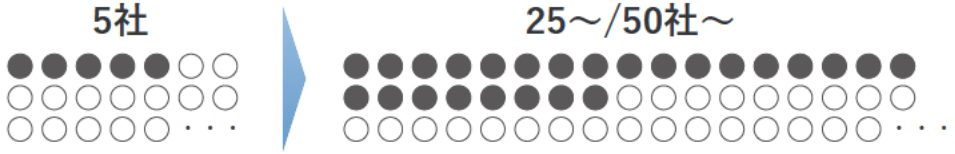


Payment Service Provider → Credit Provider

高成長FinTechの出現

dragonpay, Razorpay, Kredivo, DRIPc, CODA PAYMENTS, 2c2p, billease, slice, Red Dot Payment, HELICAP

当社が支援するFinTechユニコーン数の増加イメージ



*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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

	PayNearMe	greytHR	DRIP/c TRADE FINANCE SIMPLIFIED	CITCON	VGS
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	・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	・米国で決済代行事業 ・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	・加盟店に代わりカード情報をトークン化して保管 ・各種Agentic Tokenへの対応を開始。 ・Agentic Commerce時代のKey Playerとして位置づけ
TAM	Bill Payment市場 529兆円*1	HRTech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 1.6兆円*4	世界の クレジットカード情報 1,500億円

*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7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）」

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

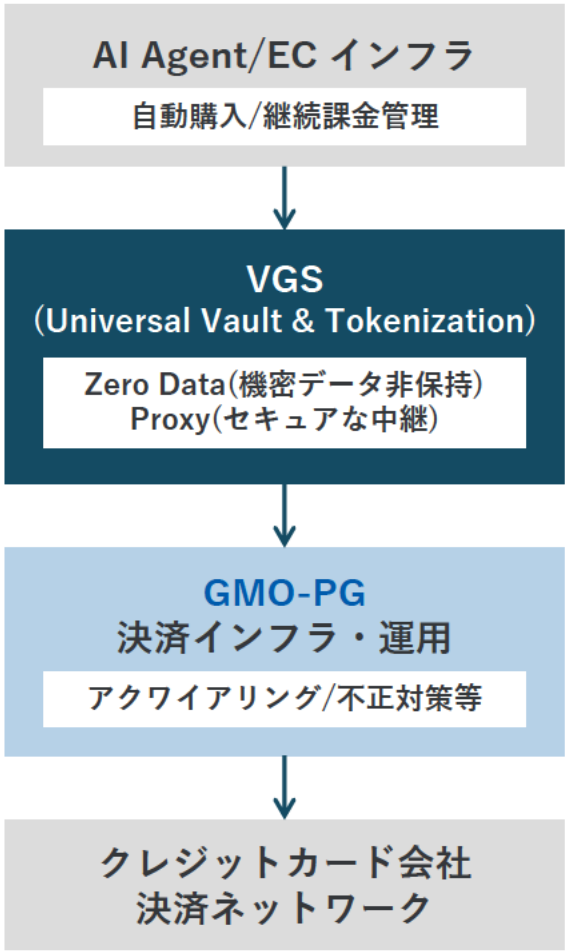
VGS　VGSへのマイノリティ投資＝日本市場へ最速の技術移転と事業機会の確保

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

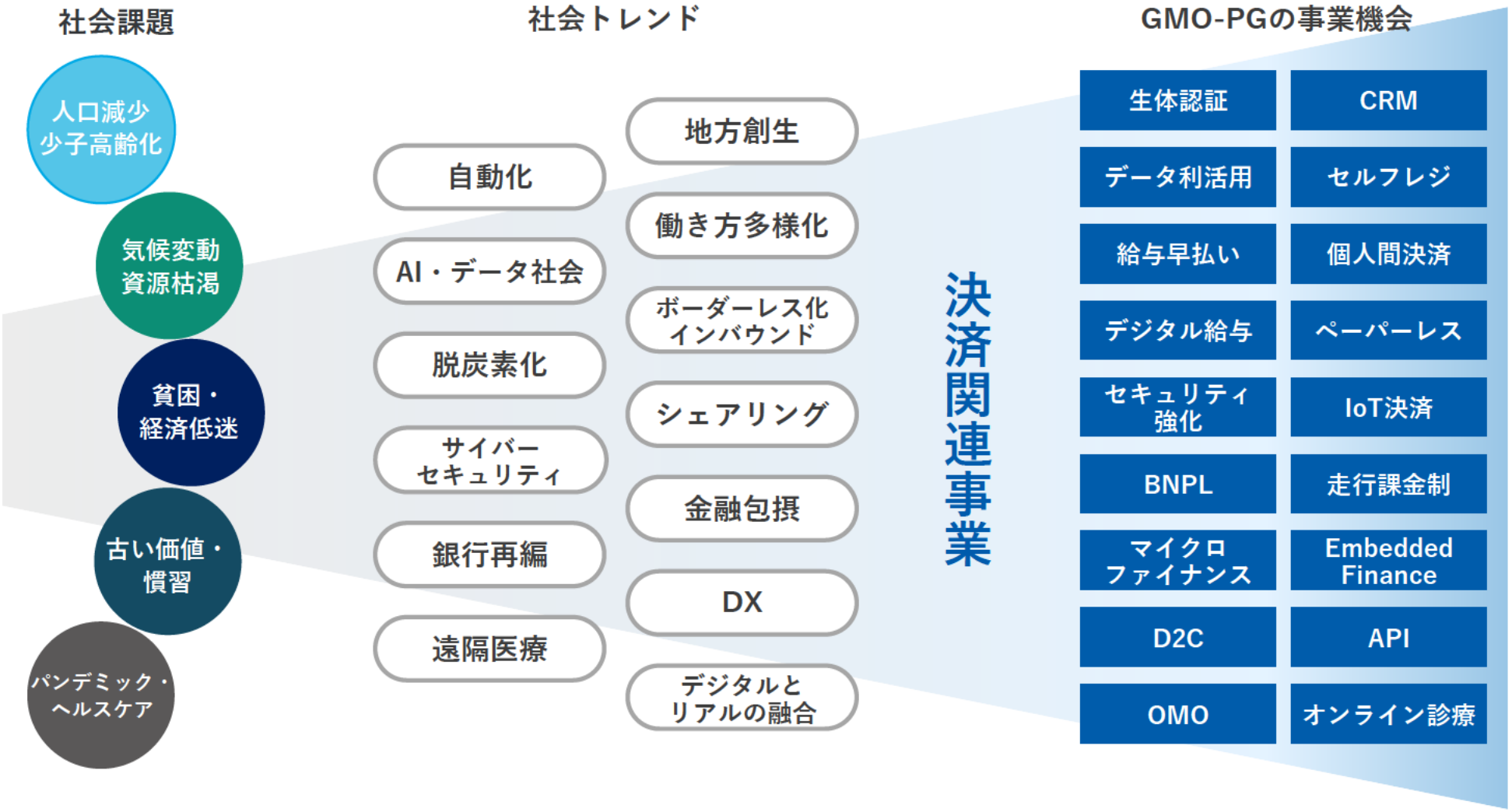
拡張性 - 決済+付加価値
決済処理による収益に加えセキュリティ・データ接続のレイヤーで付加価値を獲得

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1. 事業概要 p.4
2. 注力分野 p.24
3. サステナビリティ p.49
4. 参考資料 p.56

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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」

❶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

❷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

❸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

持続的成長を支える「経営基盤」

❹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

❺ガバナンス/Governance

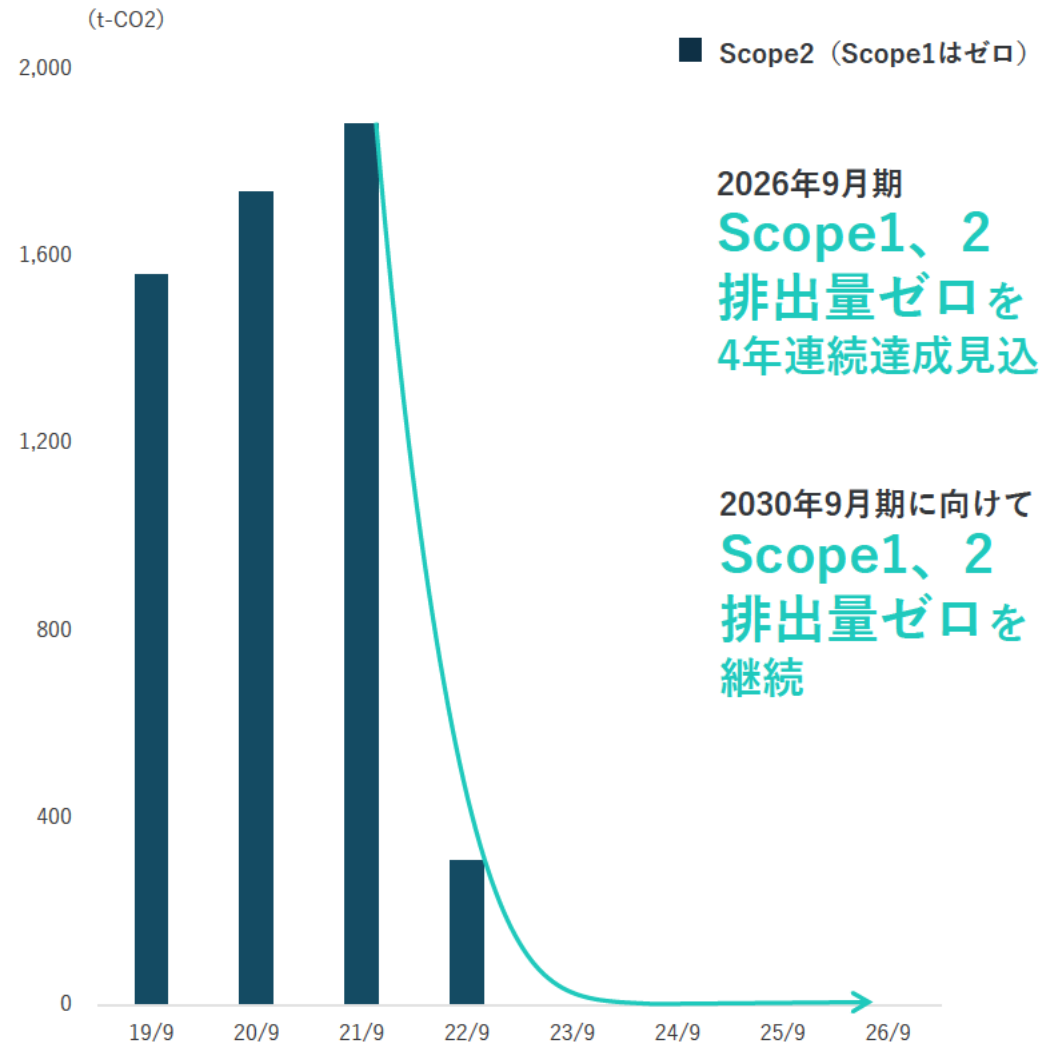
～健全で責任ある経営の実践～

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

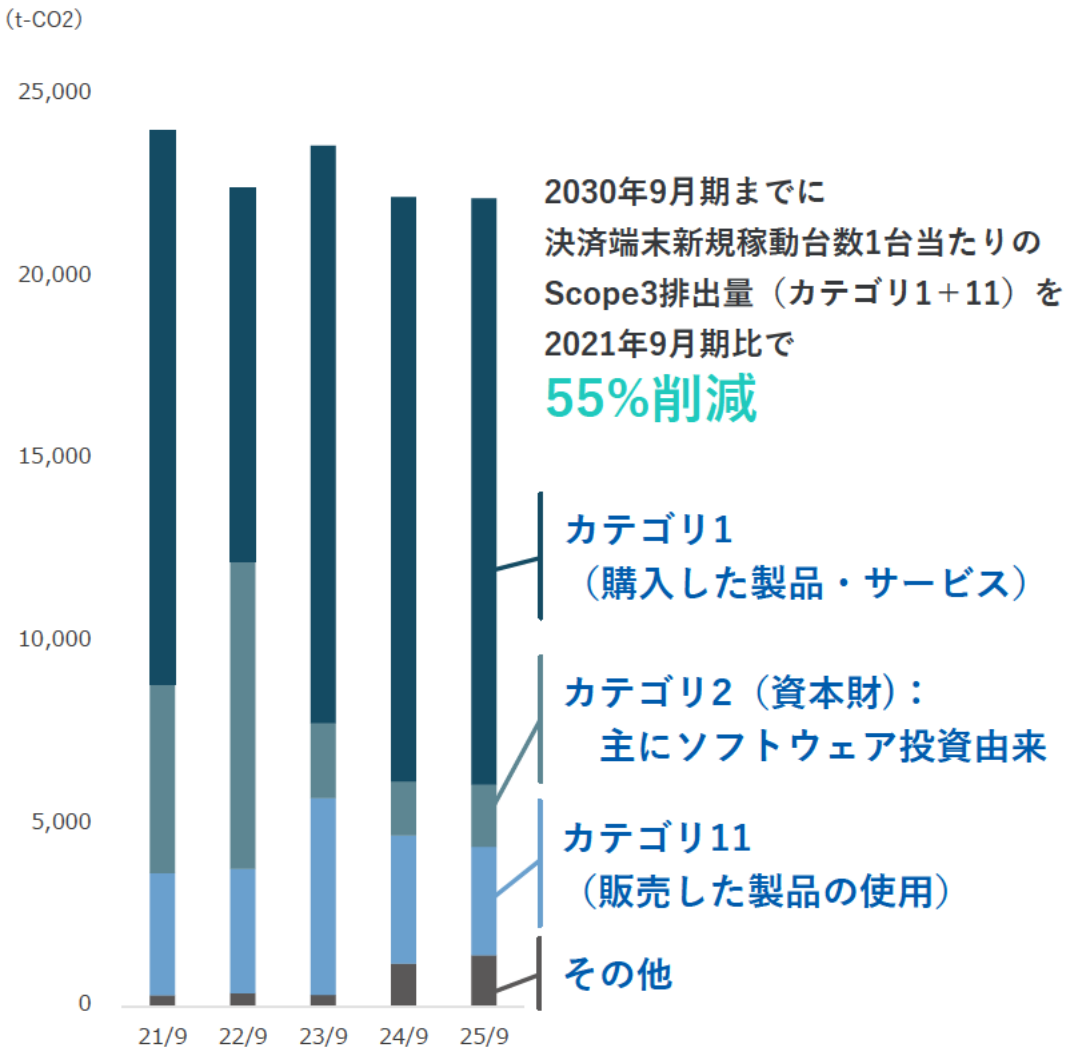
Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

26/9期、GHG排出量（Scope1、2）ゼロ達成を継続見込

GHG排出量（Scope1、2）



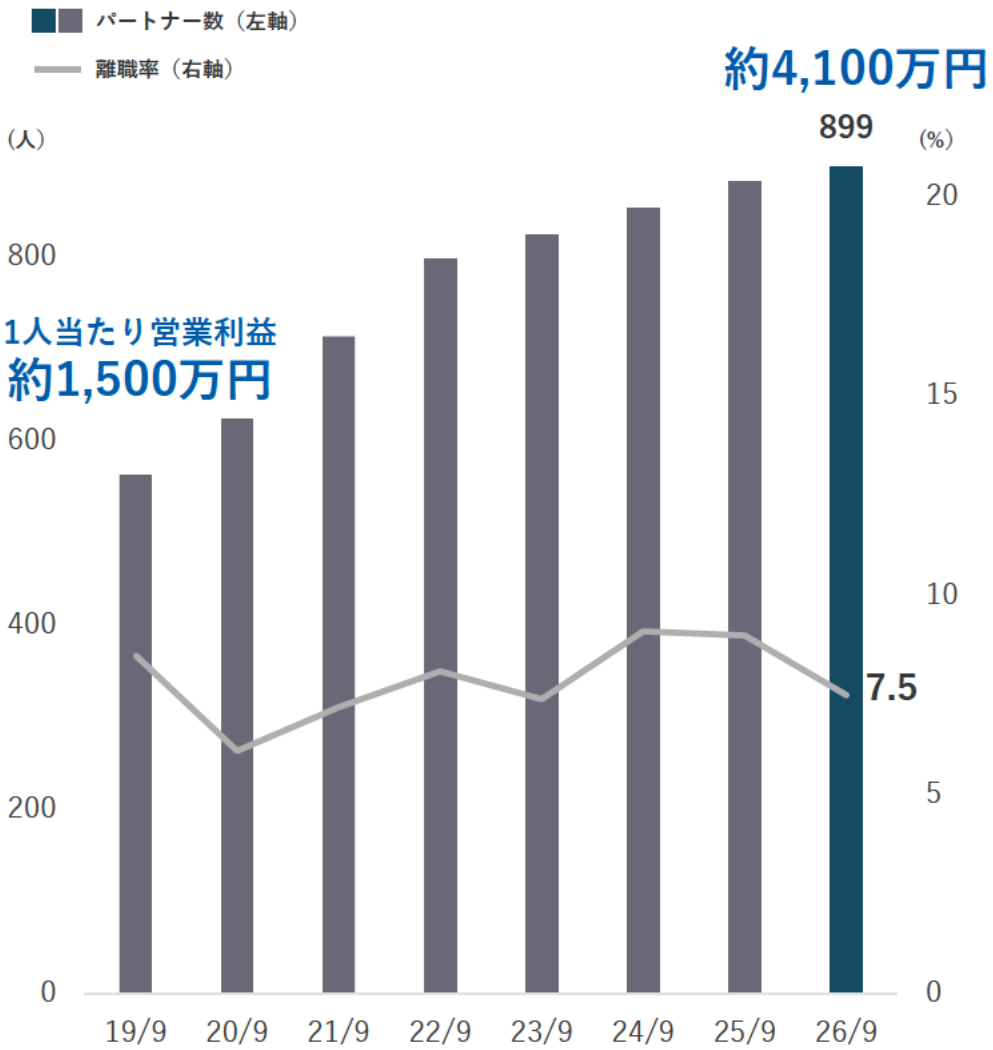
GHG排出量（Scope3）



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

「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

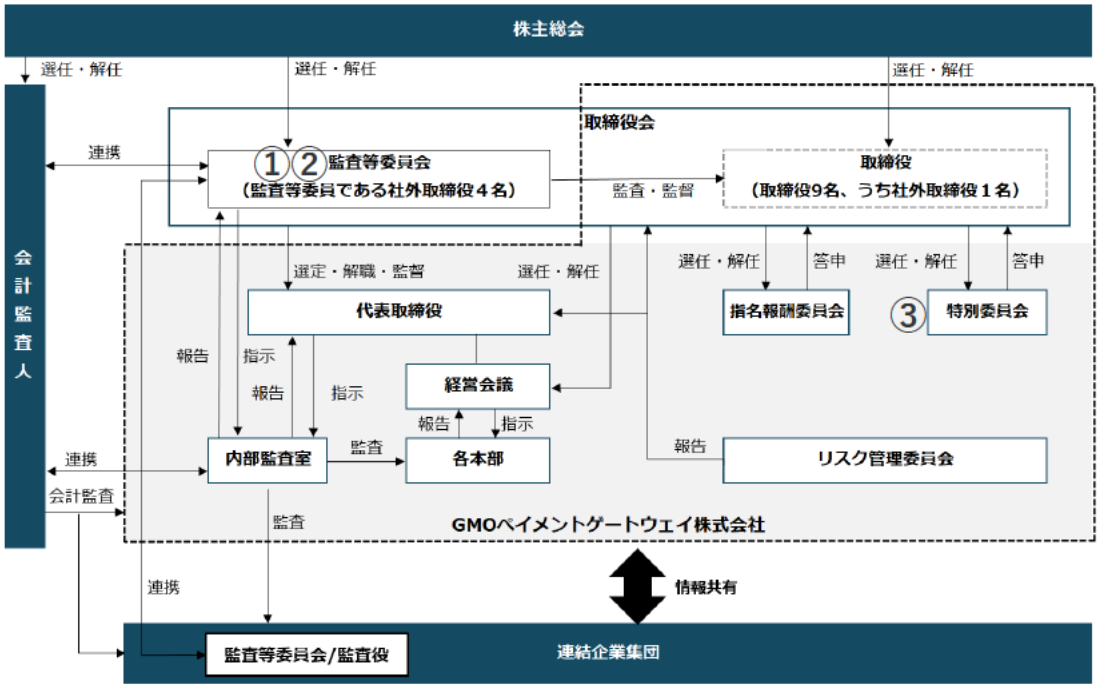
2025年9月に東京都産業労働局の「TOKYOパパ育業促進企業（ブロンズ）」に登録

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

2025年9月期統合報告書 https://www.gmo-pg.com/news/pdf/20260212_gmo_pg_ir_integrated_report.pdf



*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。

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

1. 事業概要 p.4
2. 注力分野 p.24
3. サステナビリティ p.49
4. 参考資料 p.56

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.1 会社概要（2026年10月1日時点）

■会社名
GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム　3769）
■設立年月　1995年3月
■所在地
フクラスオフィス（本社）
東京都渋谷区道玄坂1-2-3　渋谷フクラス（総合受付15階）
ヒューマックスオフィス
東京都渋谷区道玄坂1-14-6　ヒューマックス渋谷ビル（受付7階）
■資本金　133億23百万円
■主要株主
GMOインターネットグループ株式会社、株式会社三井住友銀行、
相浦一成　ほか
■監査法人
EY新日本有限責任監査法人
■主な連結子会社
GMOイプシロン株式会社、GMOペイメントサービス株式会社、
GMOフィナンシャルゲート株式会社、GMOリザーブプラス株式会社
GMOエンペイ株式会社、
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

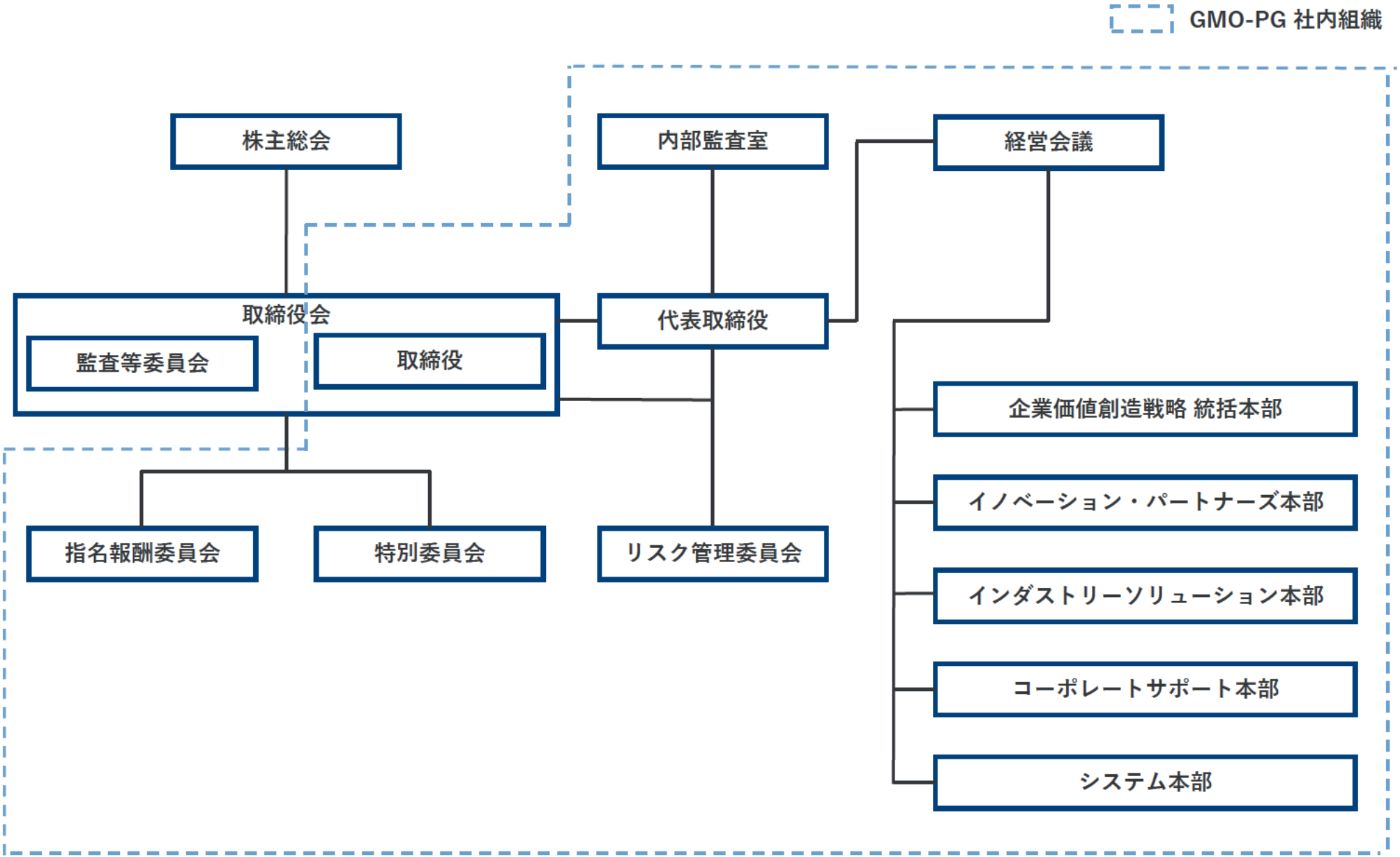
■役員構成

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	稲垣　法子	
取締役	川﨑　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	稲山　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	畑田　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 特命担当）
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 特命担当）
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 法務統括部長）

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.2 組織図

GMOペイメントゲートウェイ株式会社



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.3 主な連結子会社及び持分法適用会社（IFRS基準）



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

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

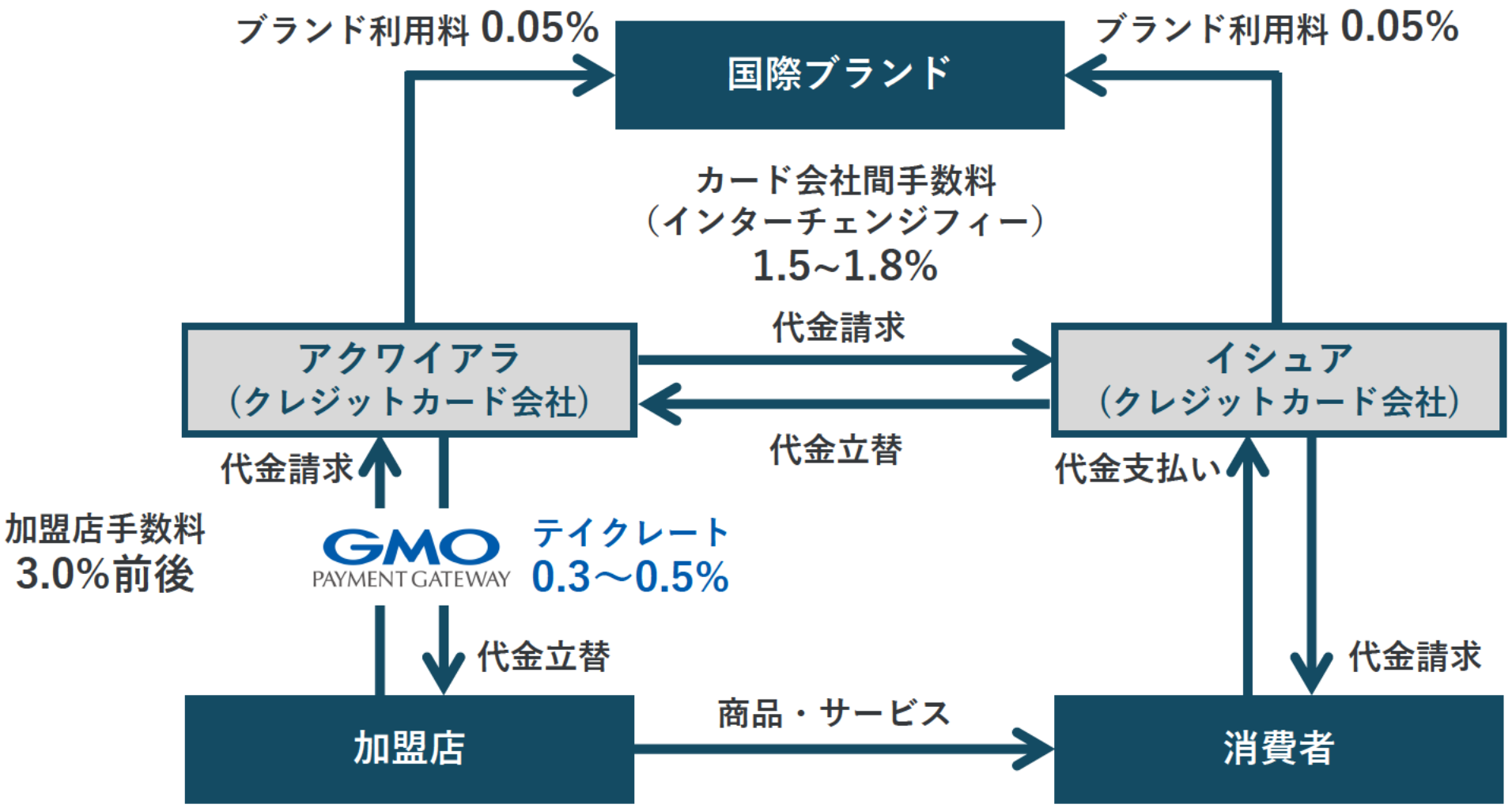
法規制（改正割販法等）	・継続的な改正による厳格化への対応 ・加盟店管理、セキュリティ強化
決済会社ネットワーク	・日本特有の決済慣行（多様な決済手段）の下、多数の決済会社との取引関係構築（P11参照）
事業規模	・取引単価が小さく、収益化には事業規模が必要 ・加盟店開拓には、実績・営業力・開発力が必須
決済システム	・膨大な決済データの安定処理のため、年数十億円規模のシステム投資が必要

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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

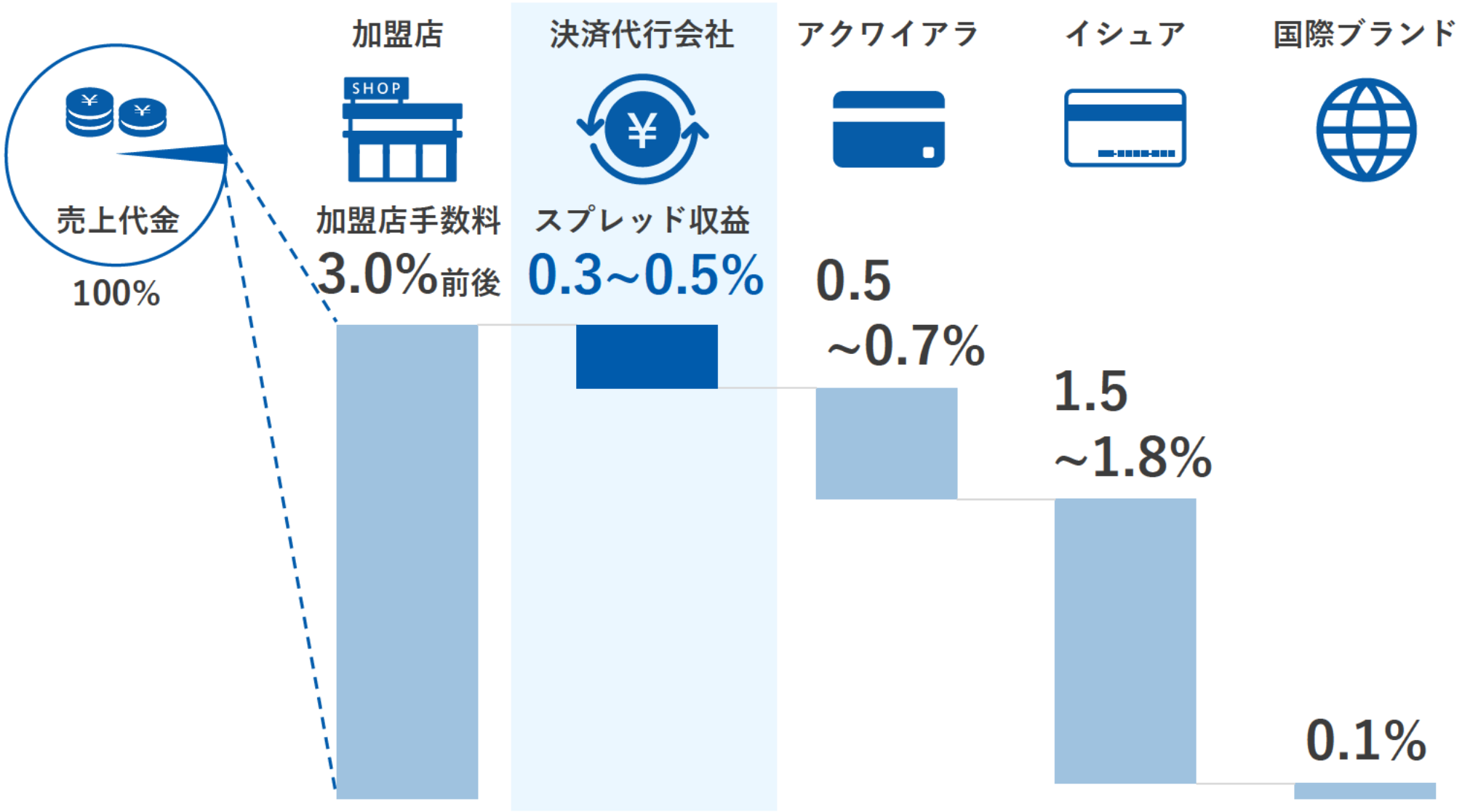
4.5.1 クレジットカード決済の収益構造



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.5.2 クレジットカード業界の各プレイヤーの収益構造

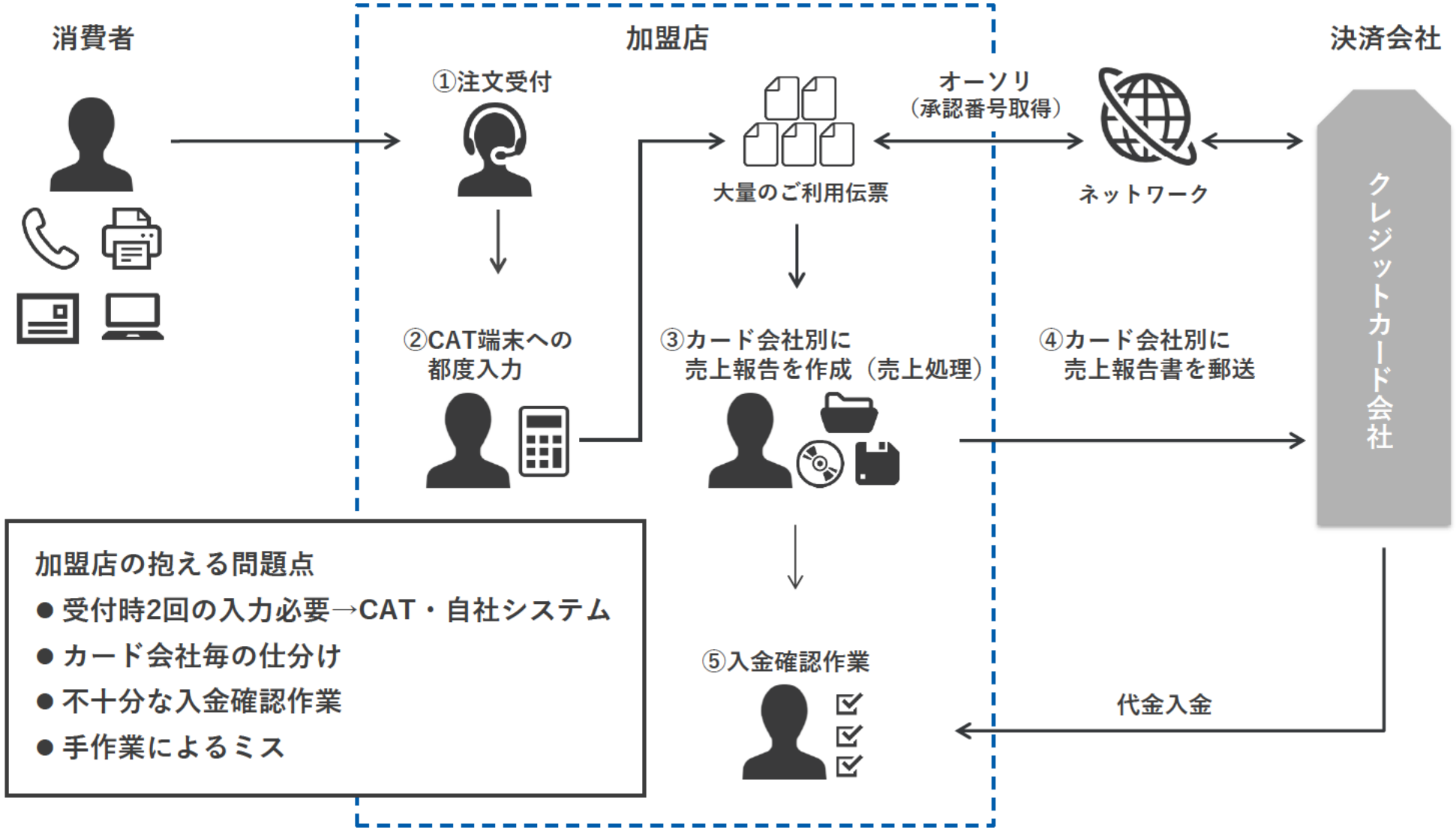
■各プレイヤーの収益イメージ



*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

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

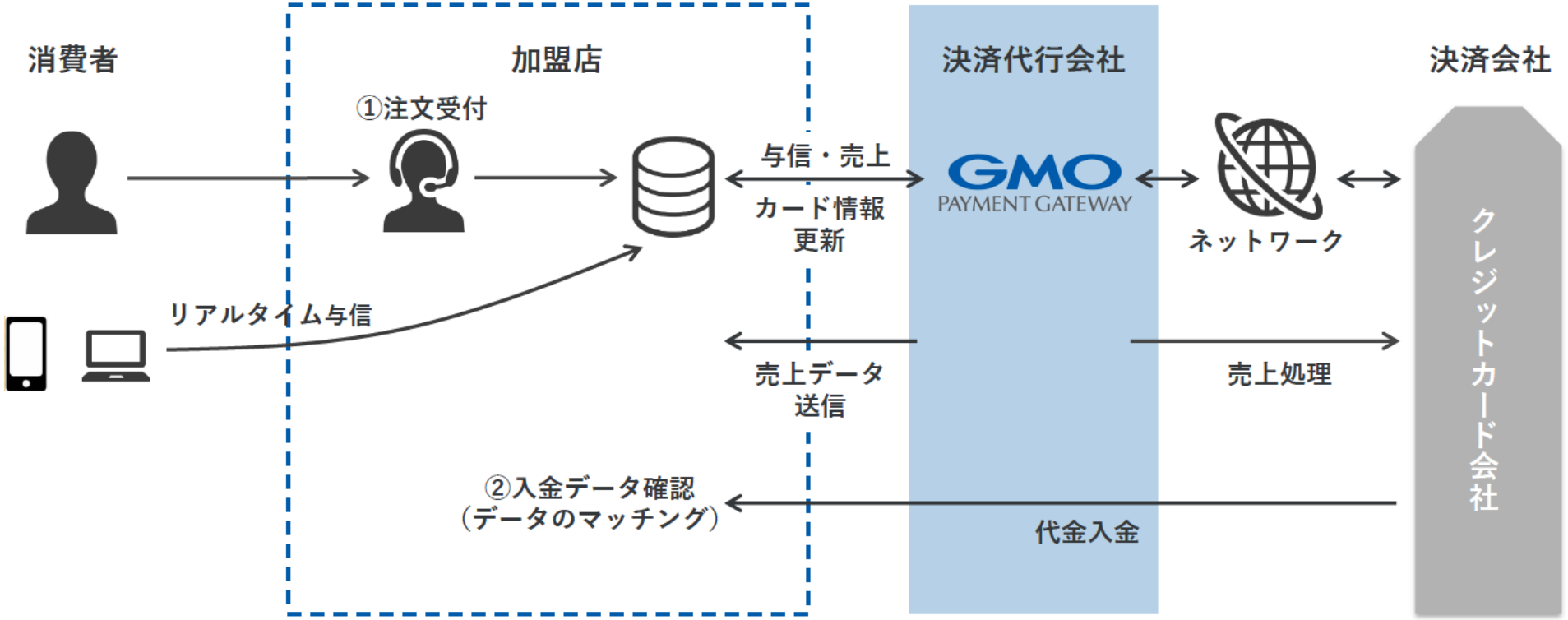
黎明期のECにおけるクレジットカード決済の課題点



Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.

4.6.2 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。

Copyright (C) 1995 GMO Payment Gateway, Inc. All Rights Reserved.