

2025年9月期 第2四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q2 of FY2025



上期はオンライン決済が牽引、環境変化に耐性ある事業構造を強化

2025年5月15日
第81回

当資料に記載された内容は、2025年5月15日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当資料における表記の定義

GMO-PG	: GMOペイメントゲートウェイ
GMO-EP	: GMOイプシロン
GMO-RP	: GMOリザーブプラス（旧：GMO医療予約技術研究所）
GMO-PS	: GMOペイメントサービス
GMO-FG	: GMOフィナンシャルゲート
GMO-CAS	: GMOカードシステム
物販EC	: アパレル、食品・飲料、化粧品・健康食品、宅配・新聞、日用品・事務用品、CtoC等
非物販EC	: デジコン・通信、ユーティリティ、旅行・チケット、保険、会費・サービス等
PF	: プラットフォーム
MSB	: マネーサービスビジネス（金融関連事業）
BaaS	: Banking as a Service
GMP	: グローバルメジャープレーヤー

1. 業績サマリ
2. 成長戦略
3. サステナビリティ
4. 財務ハイライト・参考資料

1. 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

上期及び単2Qの売上収益・営業利益とも計画を上回る進捗

(百万円)	24/1H実績	25/1H実績	前年同期比	25/9期通期計画 (進捗率)	25/単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	36,099	40,757	+12.9%	83,377 (48.9%)	20,462 (+11.7%)
売上総利益	23,267	27,540	+18.4%	52,319 (52.6%)	13,922 (+18.8%)
営業利益	12,652	15,314	+21.0%	30,225 (50.7%)	8,059 (+18.1%)
税引前利益	13,118	15,752	+20.1%	28,722 (54.8%)	8,165 (+13.4%)
親会社の所有者に帰属する 中間（四半期）利益	8,328	9,849	+18.3%	18,511 (53.2%)	5,284 (+8.3%)

		25/2Q末 稼働店舗数*1*2/ID数*1	25/単2Q 決済処理件数*1*3	25/単2Q 決済処理金額*1	
KPI（前年同期比）	オンライン決済	163,064 店 (+6.3%)	約17.9億件 (+15.6%)	約3.2兆円 (+7.0%)	▶ 1.4
	対面決済	411,163 ID (+19.3%)	約3.1億件 (+39.3%)	約2.0兆円 (+28.8%)	
	連結	— —	約21.0億件 (+18.7%)	約5.3兆円 (+14.5%)	

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

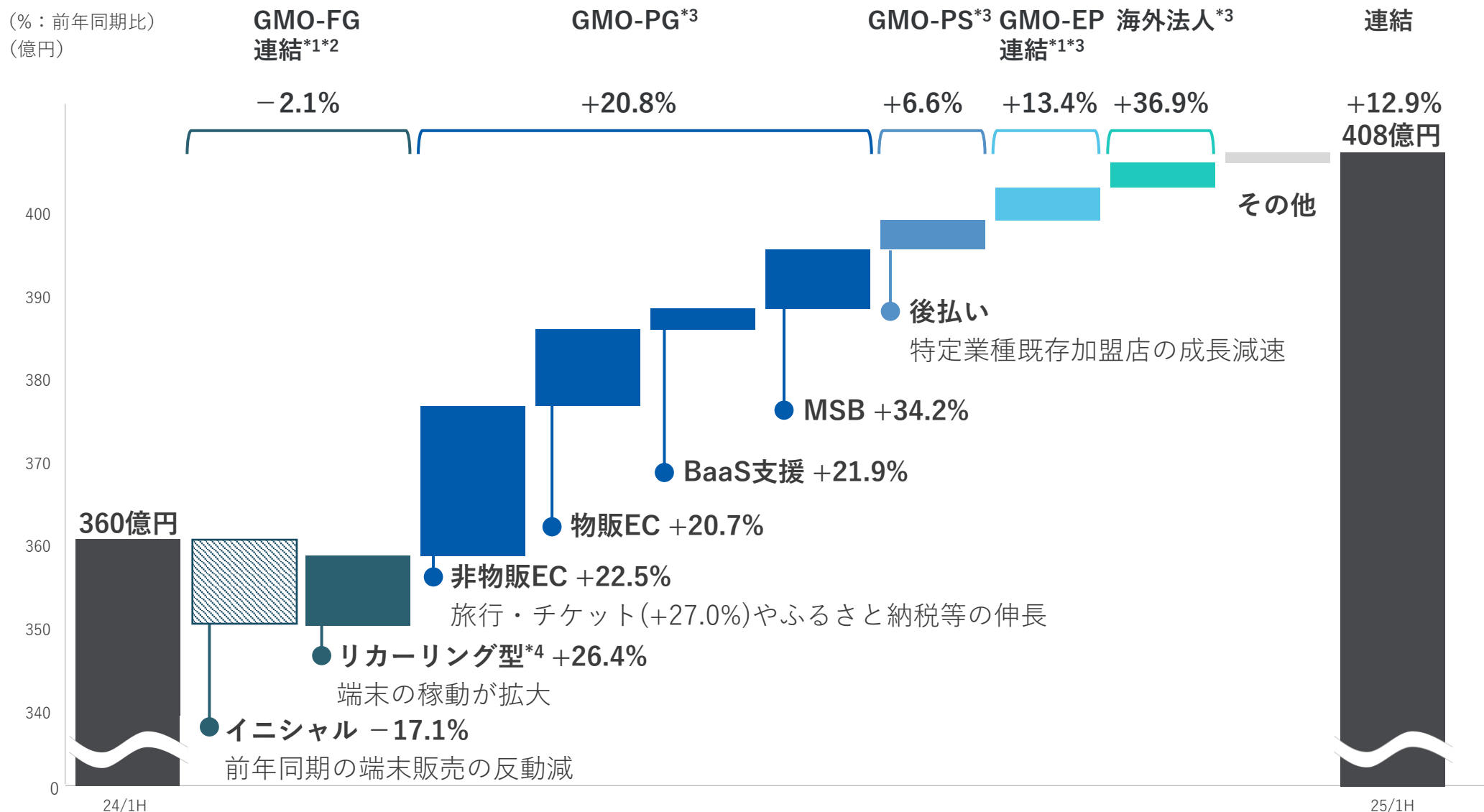
決済処理件数/金額について、オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

*2 稼働店舗数は23/4Qより計上基準を変更。特定案件及びfincode byGMOを除く。これらの案件を含む同時点の加盟店ID数は747,825店（前年同期比+17.8%）。

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

1.2.1 連結売上収益の増減要因（前年同期比/累計）

前年同期端末販売の反動によりGMO-FGイニシャル17.1%減

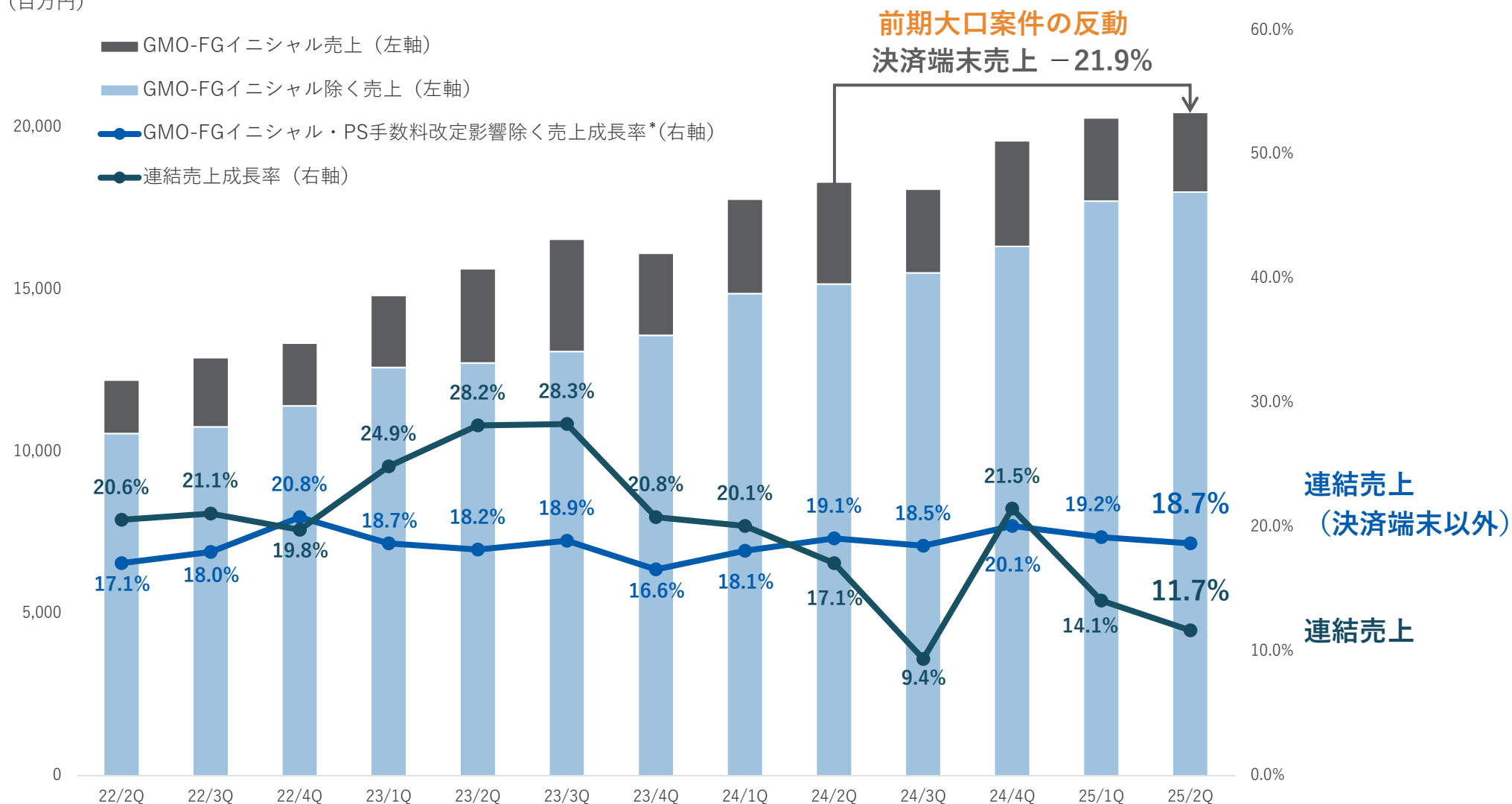


1.2.2 売上成長トレンド

決済端末（GMO-FGイニシャル売上）を除く連結売上は18.7%増

連結売上の構成及び前年同期比成長率（四半期推移）

（百万円）



* 23/1Q以降、コンビニ手数料値上げに伴うGMO-PSの売上影響を除いた成長率を表記

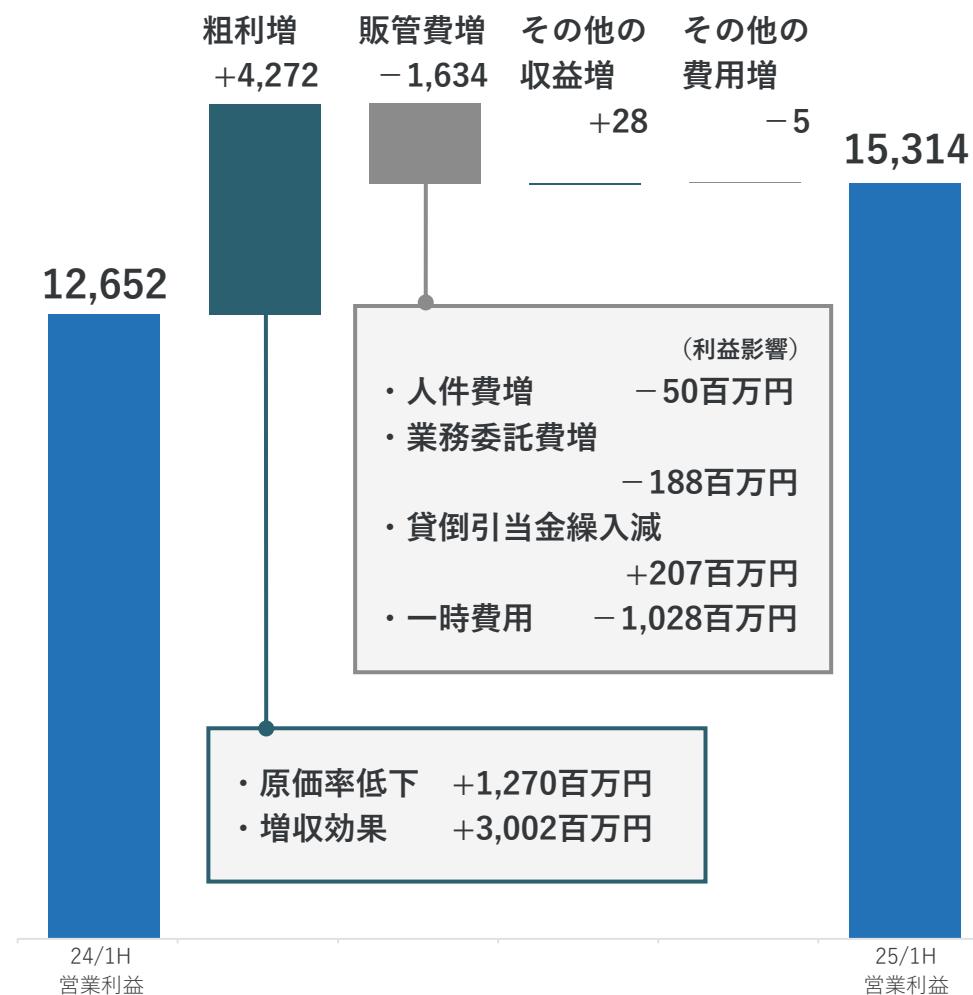
1.2.3 連結営業利益・税引前利益の増減要因（前年同期比）

粗利18.4%増及び与信費用減により一時費用を吸収し営利21.0%増

営業利益の増減要因

前年同期比 +21.0%

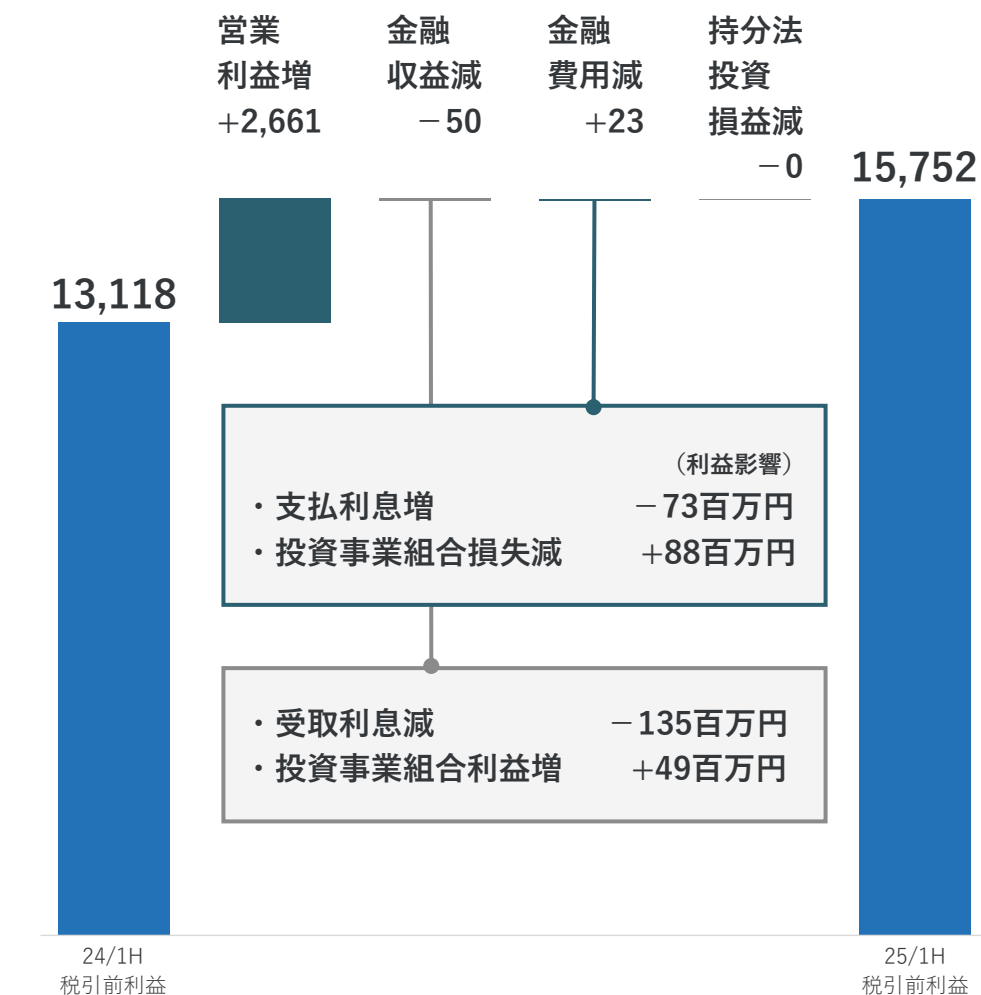
(百万円)



税引前利益の増減要因

前年同期比 +20.1%

(百万円)

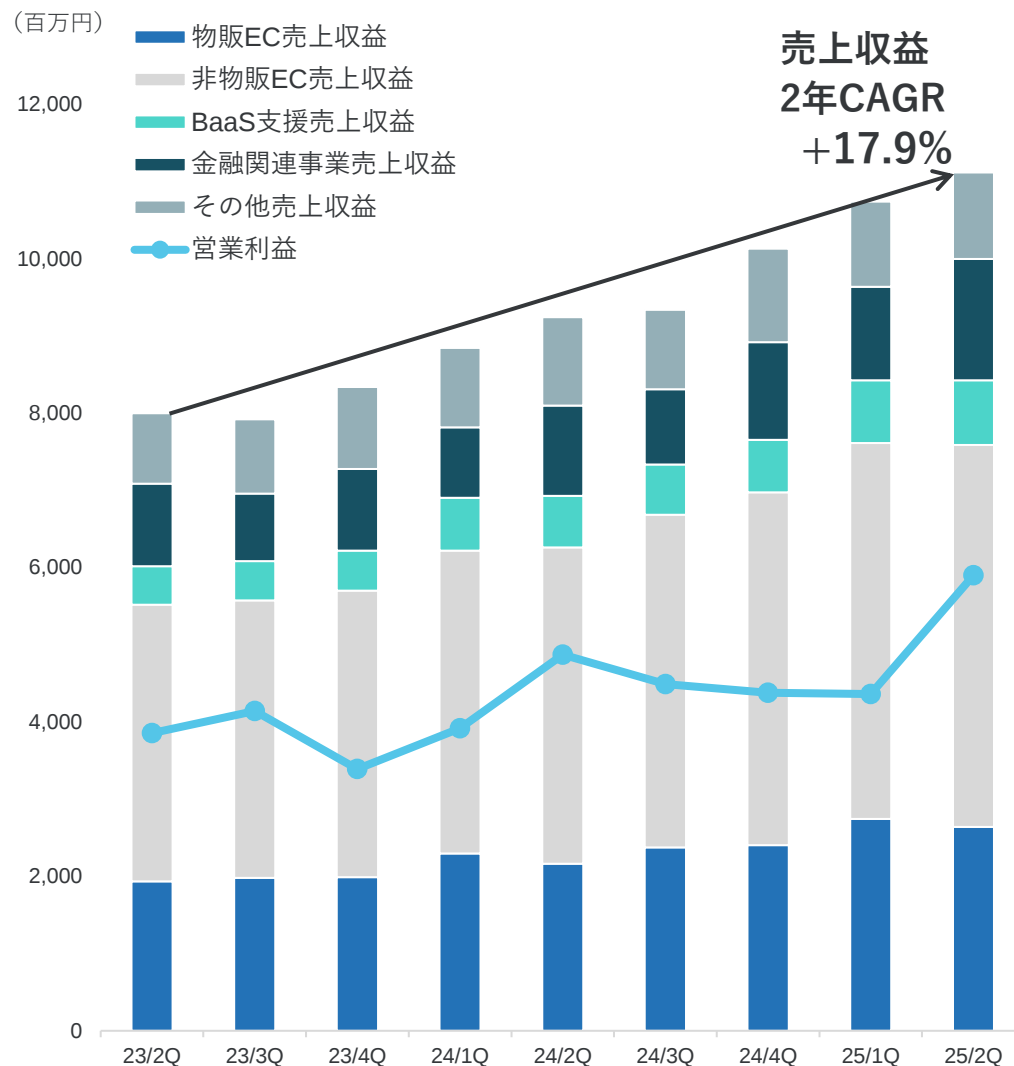


* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+ - を表記

1.3.1 GMO-PG単体の業績（前年同期比）

大手中堅顧客の堅調及び営業生産性向上等により売上20.3%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）*1



	前年同期比		
	24/単2Q	25/1Q	25/単2Q
売上収益*1	+15.6%	+21.4%	+20.3%
オンライン決済 (EC市場*2)	+13.5%	+22.5%	+21.2%
物販EC (物販EC市場*2)	+11.9%	+19.5%	+21.9%
アパレル	+7.0%	+4.1%	+4.4%
食品・飲料	+7.8%	+20.0%	+15.7%
化粧品・健康食品	+13.6%	+17.7%	+20.1%
その他	+10.3%	+21.1%	+17.3%
非物販EC (非物販EC市場*2)	+13.1%	+19.3%	+25.6%
デジコン・通信	+14.4%	+24.2%	+20.8%
ユーティリティ	+18.7%	+12.2%	+7.3%
旅行・チケット	+8.7%	+15.0%	+16.8%
その他	+27.3%	+26.3%	+7.9%
BaaS支援*3	+23.6%	+31.6%	+22.8%
金融関連事業	+13.6%	+29.7%	+27.5%
送金サービス	+33.6%	+18.5%	+25.4%
早期入金サービス	+9.0%	+33.3%	+34.9%
即給 byGMO*4	+9.8%	+30.9%	+28.2%
その他	+20.4%	+15.5%	+22.2%
	+57.0%	+105.9%	+85.9%
	-18.7%	+23.5%	+53.4%

*1 売上収益、営業利益は連結消去前の数値。

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

*3 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値 *4 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

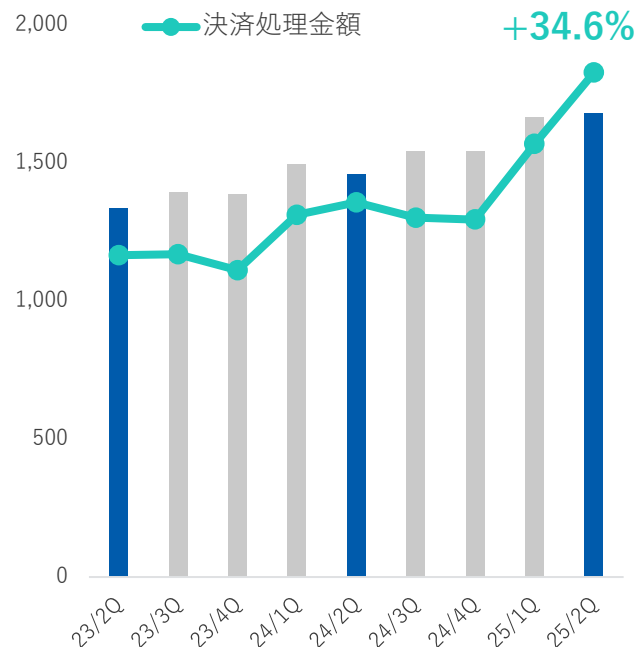
1.3.2 GMO-EP/PS/FGの業績（前年同期比）

EPは成長回復、PSは収益性改善が継続、FGは前期反動有

GMO-EP連結（四半期推移）*1*2

(%：前年同期比)	24/単2Q	25/単2Q
売上収益	+9.1%	+15.4%
営業利益	-0.1%	+21.6%

(百万円) ■ 売上収益（左軸）



スタートアップ向け決済サービスの
伸長によりEP単体売上 +11.7%
予約SaaSの提供拡大 RP+40.3%

*1 GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMOリザーブプラス（旧：GMO医療予約技術研究所）、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム・GMOデータ

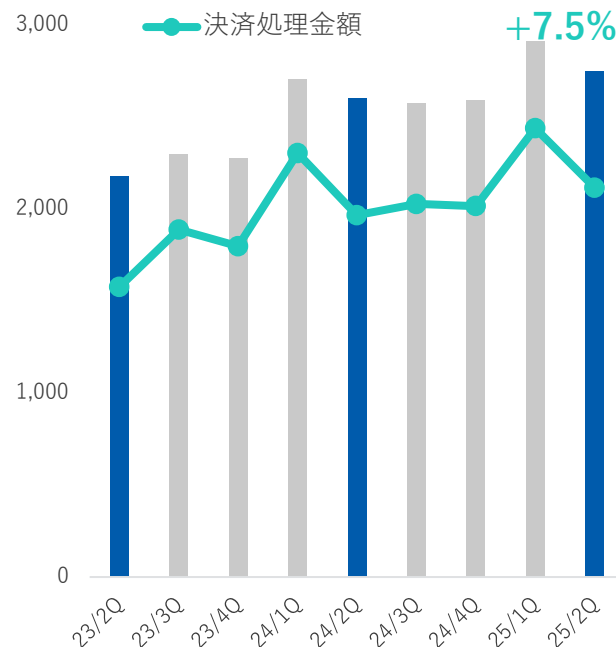
*2 GMO-PG連結消去前の数値 *3 GMO-FG連結における業績数値。2024年9月期までは日本基準、2025年9月期はIFRS基準。

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

GMO-PS（四半期推移）*2

	24/単2Q	25/単2Q
売上収益	+19.5%	+5.7%
営業利益	+285.8%	-21.2%

(百万円) ■ 売上収益（左軸）

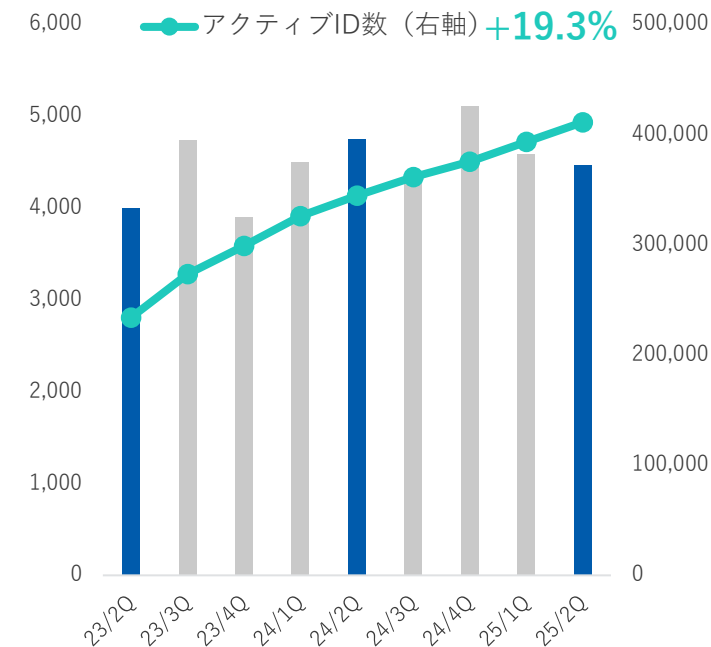


特定業種既存加盟店の成長減速
未回収率は低位安定しているが、
前年同期比で貸倒引当金戻入額は縮小

GMO-FG連結（四半期推移）*1*3

	24/単2Q	25/単2Q
売上収益	+18.8%	-6.0%
営業利益	+23.8%	+25.7%

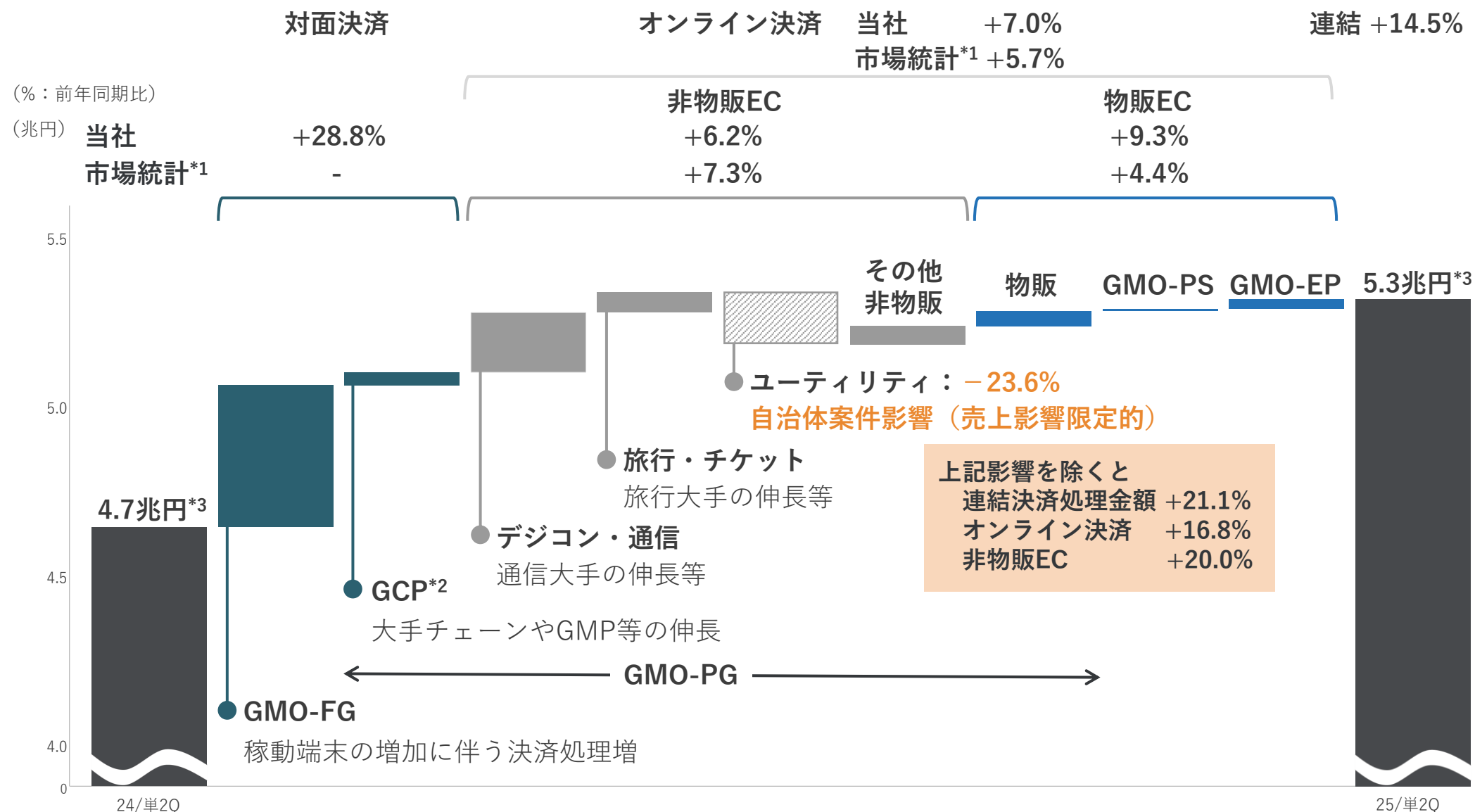
(百万円) ■ 売上収益（左軸）



端末販売は反動減、リカーリング伸長
イニシャル売上 -21.9%
リカーリング型売上*4 +25.2%

1.4 連結決済処理金額の増減要因（前年同期比/単Q）

自治体案件影響を除く連結決済処理金額は21.1%増



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

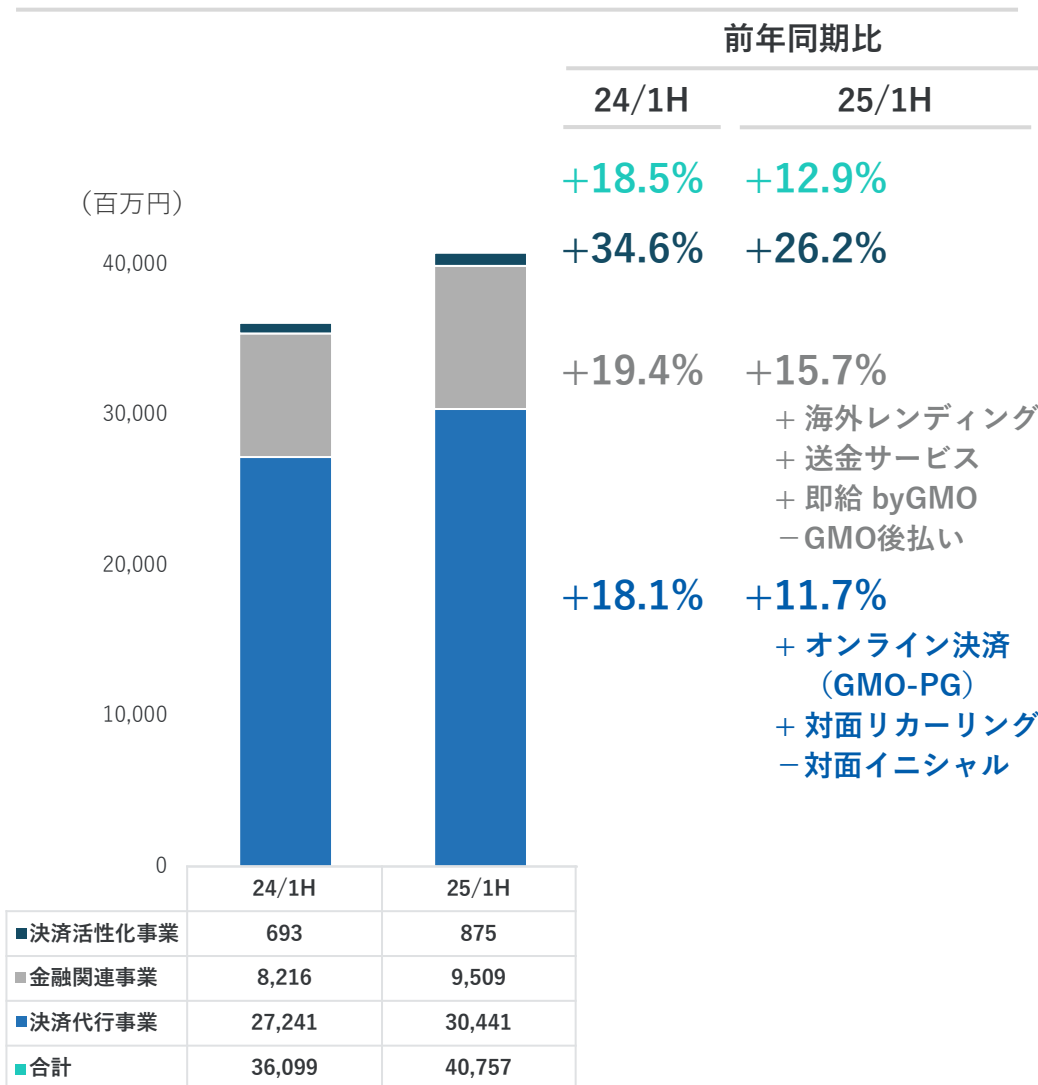
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

*2 GMO Cashless Platform *3 兆円未満を四捨五入

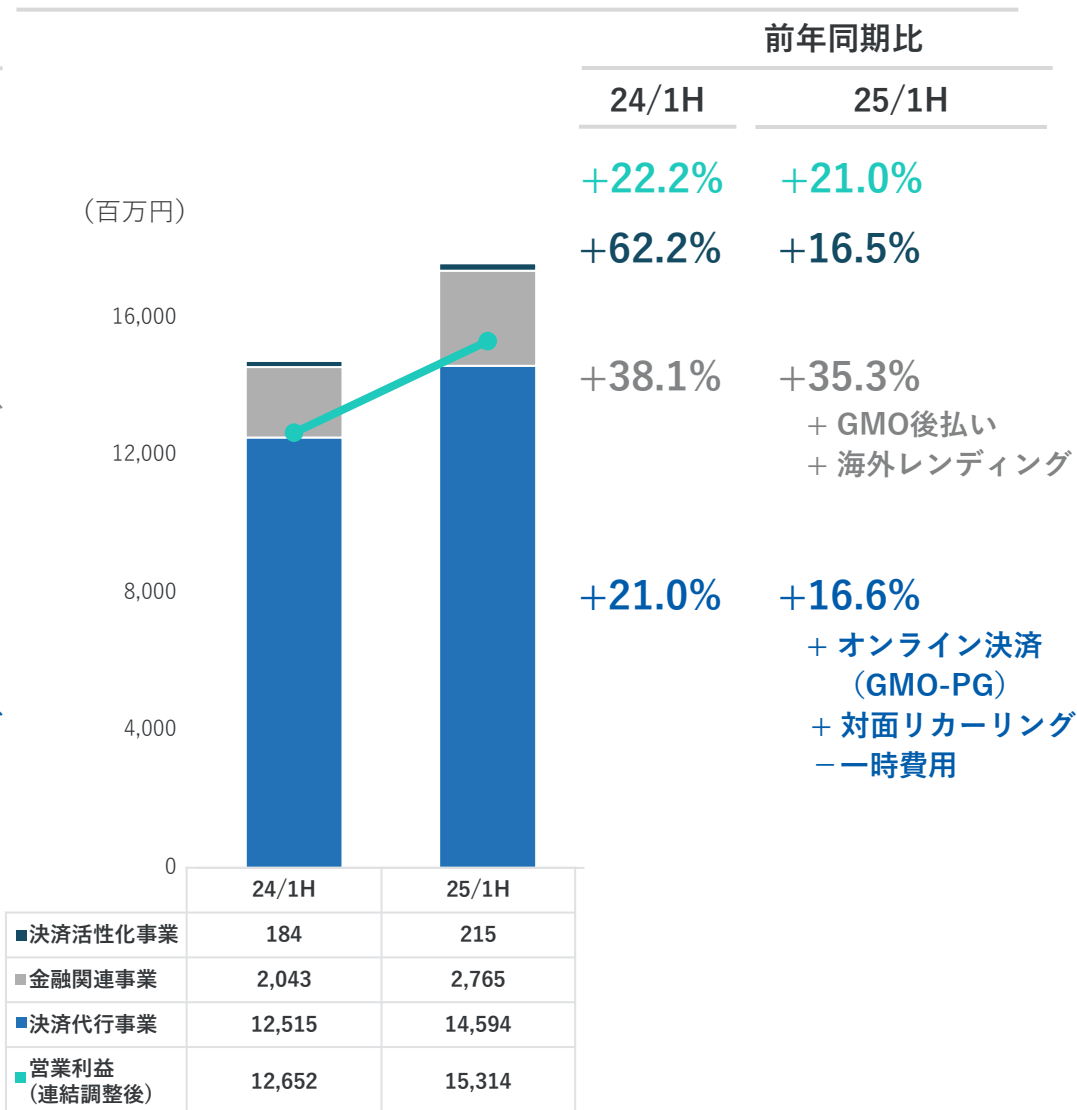
1.5 セグメント別連結業績（前年同期比/累計）

金融関連事業は与信関連費用の正常化により35.3%増益

セグメント別売上収益*



セグメント別損益*



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

2. 成長戦略

2.1 経営戦略：TAM拡大

連結各社で3つの戦略を推進し事業領域（TAM）を拡大

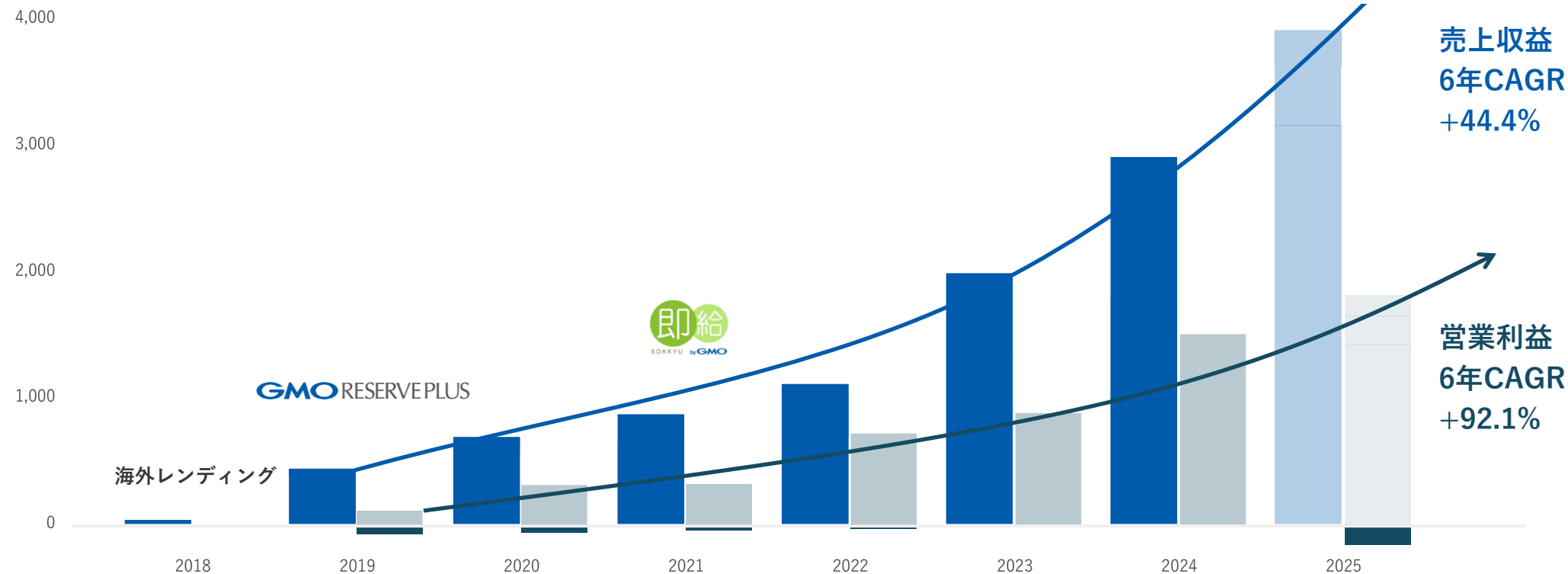


2.2 経営戦略：TAM拡大による業績貢献

TAM拡大後売上伸長フェーズを経て利益貢献

売上収益 / 営業利益（海外レンディング / GMO-RP / 即給 byGMO / GMOエンペイ）

（百万円）



海外レンディング ●---→ 開始以来売上 CAGR +32.0% →

海外 TAM : 3,000億円*2

GMO-RP 医療 2,000億円*1 ●---→ CAGR +71.7% →

即給 byGMO BtoE 270億円*3 ●---→ CAGR+211.2% →

売上伸長 ●---→ 利益貢献 → GMOエンペイ 教育 5兆円*4 ●---→

*1 医療DX SaaSの市場規模 *2 Lending FinTechの年間金利規模 *3 給与振込市場規模

*4 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

2.3 経営戦略：ビジネスモデル強化①

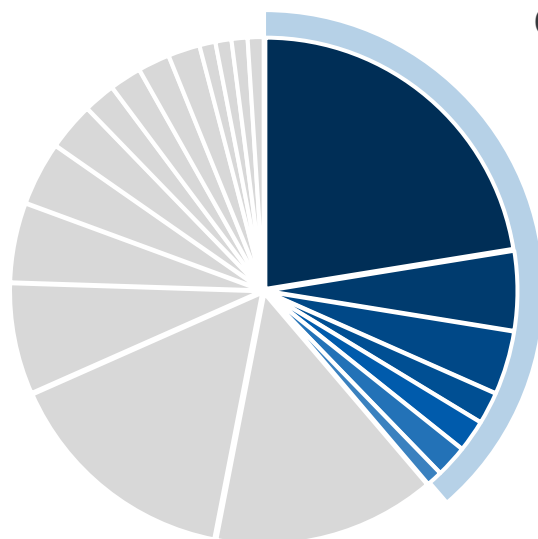
多様な業種(クロスインダストリー)において生活密着領域を開拓

オンライン決済売上における業種構成*1

生活密着領域（インフラ領域）

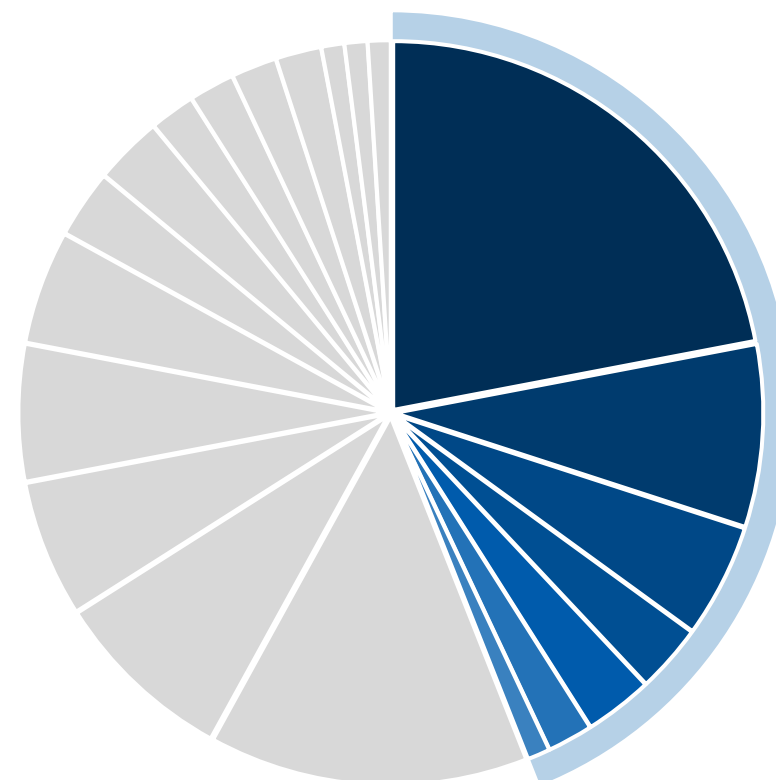
- デジコン・通信
- ユーティリティ
- 食品・飲料
- 日用品・事務用品
- 保険
- 医療・医薬品
- 教育
- その他*2

2020年9月期



- ・ 業種別営業組織の構築
- ・ 業種別アプリケーションの展開
(例：デジタル請求)
- ・ 金融サービスの拡充
- ・ 主力決済サービスへの
OpenAPIタイプ導入

2024年9月期



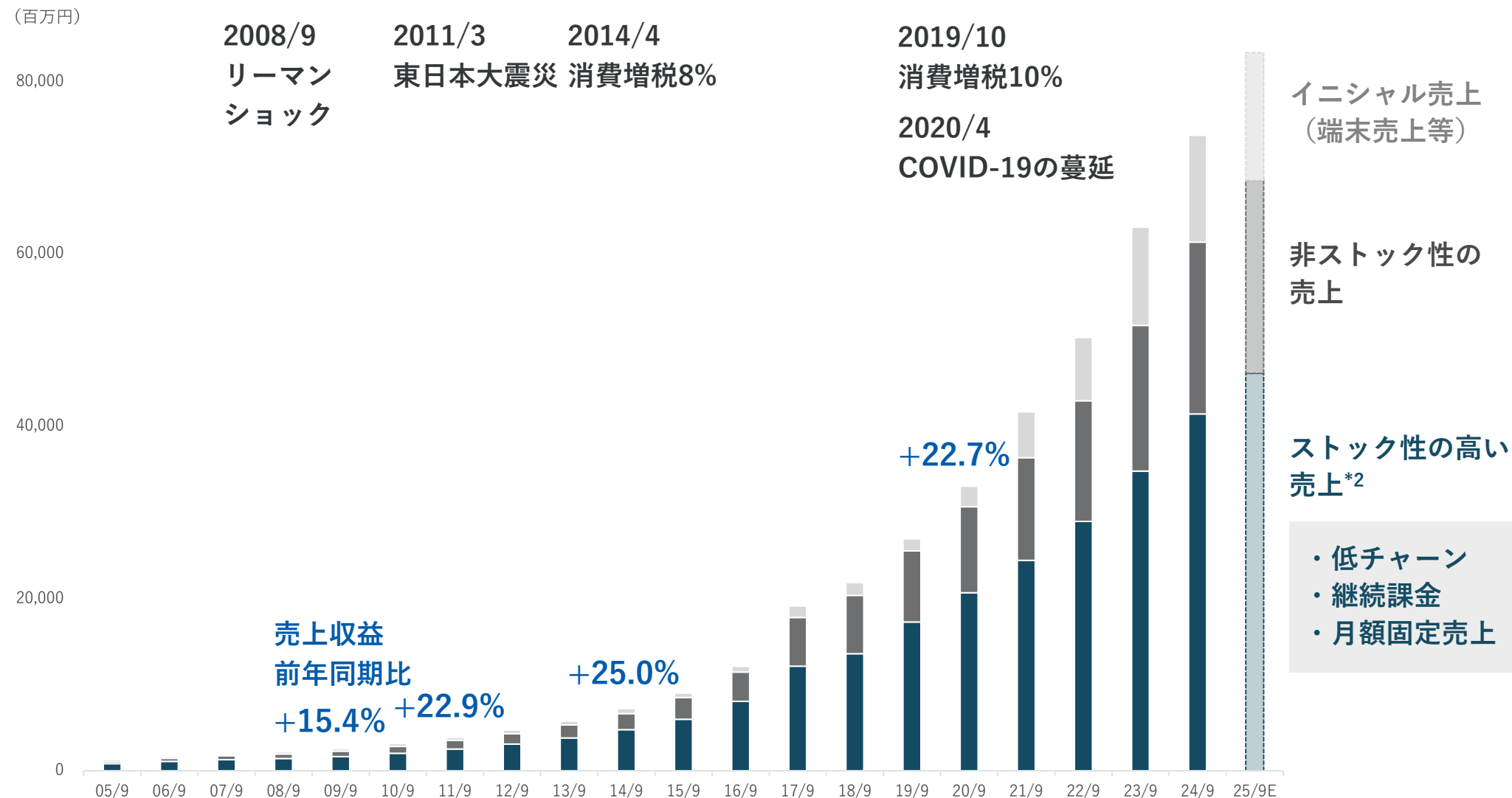
*1 PGマルチペイメントサービスにおける業種別売上を基に作成

*2 PGマルチペイメントサービスの業種分類におけるアパレル、化粧品・健康食品、宅配・新聞、CtoC、旅行・チケット、会費・サービス等

2.4 経営戦略：ビジネスモデル強化②

ストック性の高い売上の積み上げにより安定的な成長を継続

連結売上収益におけるストック性の高い売上*1（年推移）



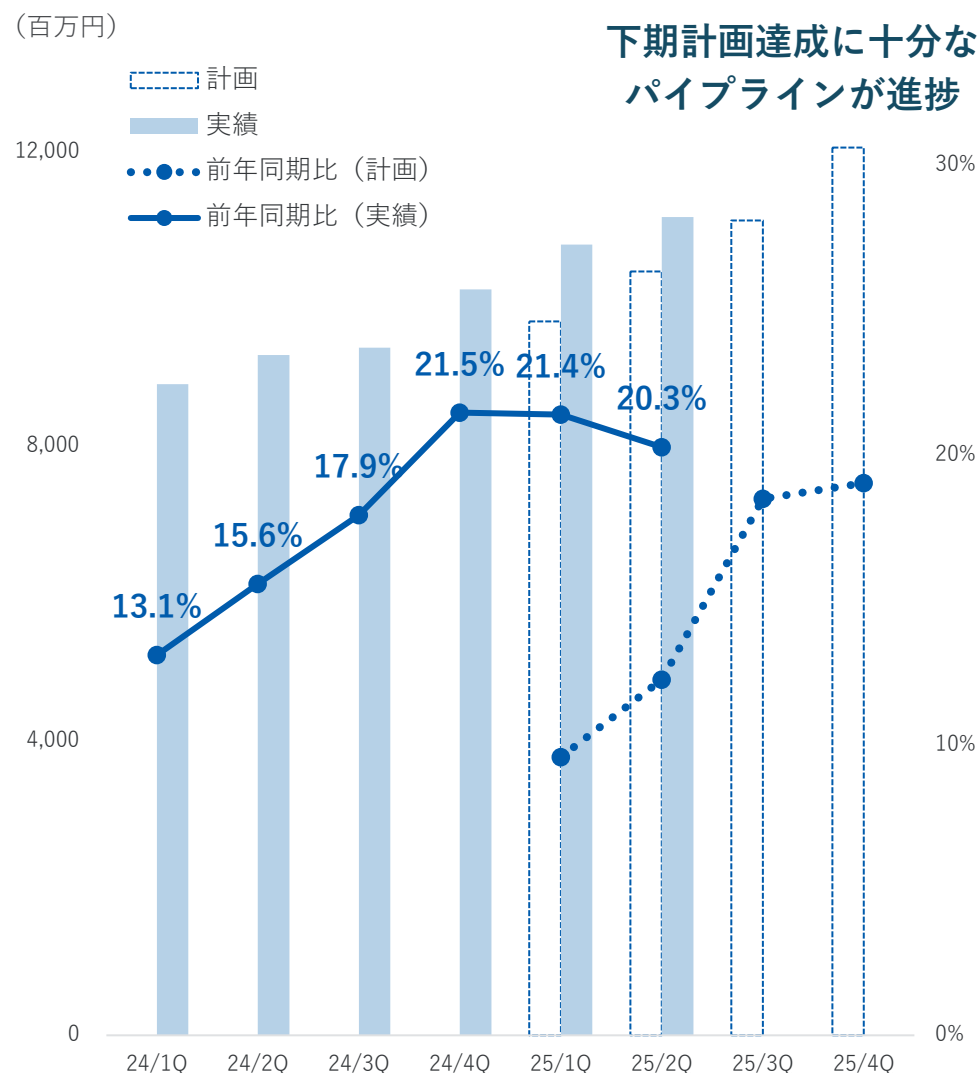
*1 2018年9月期より国際会計基準（IFRS）を適用。また、2020年9月期にMACROKIOSK社が連結除外されたため、非継続事業を除いた継続事業の売上収益を表示

*2 ビジネスモデル売上収益におけるストック（固定費売上）に加え、フィー（処理料売上）・スプレッド（加盟店売上）における継続性の高い売上

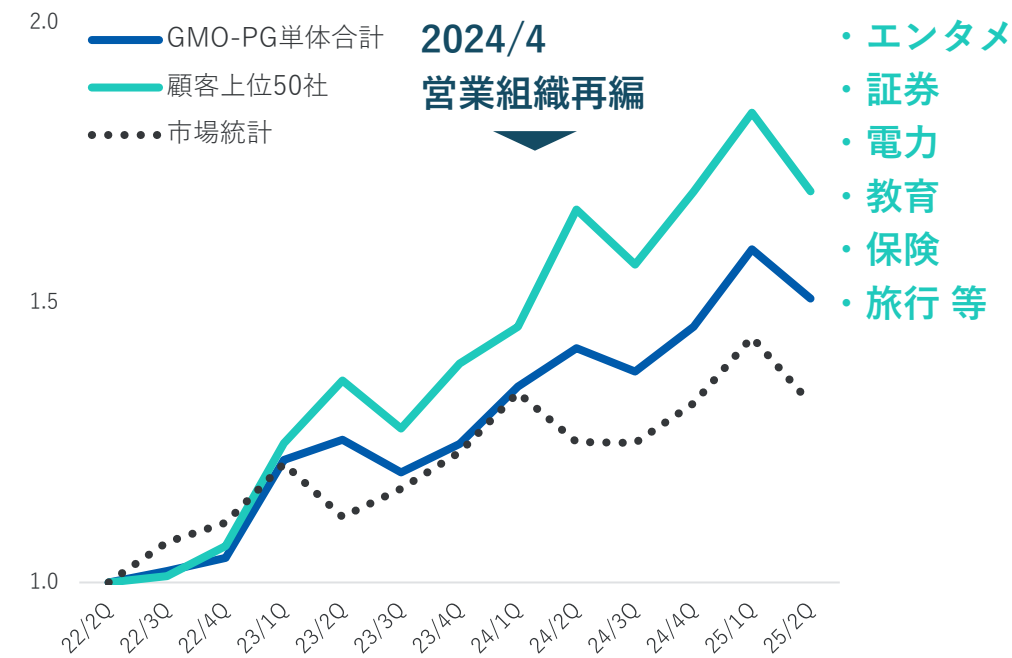
2.5.1 事業戦略：GMO-PG単体

大型中堅顧客が伸長、下期以降に向けた施策も充実

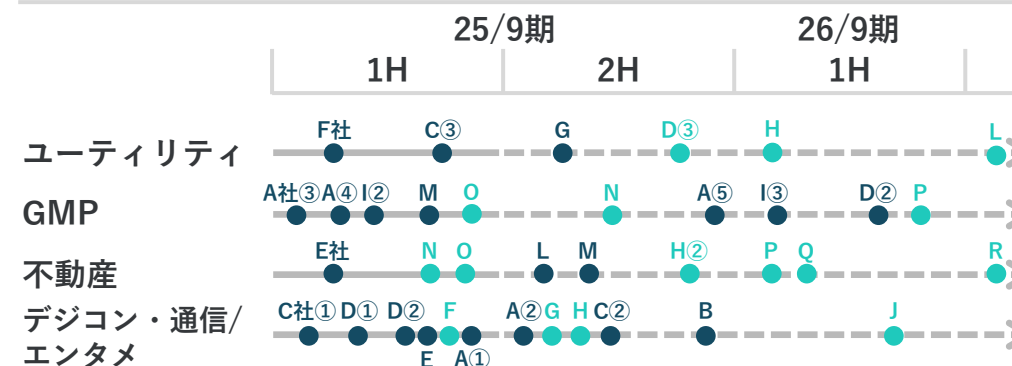
GMO-PG単体売上計画及び実績（四半期推移）



GMO-PG単体 決済処理金額 vs 市場統計*（指数推移）



施策の進捗（25/1Q以降アップデート）



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

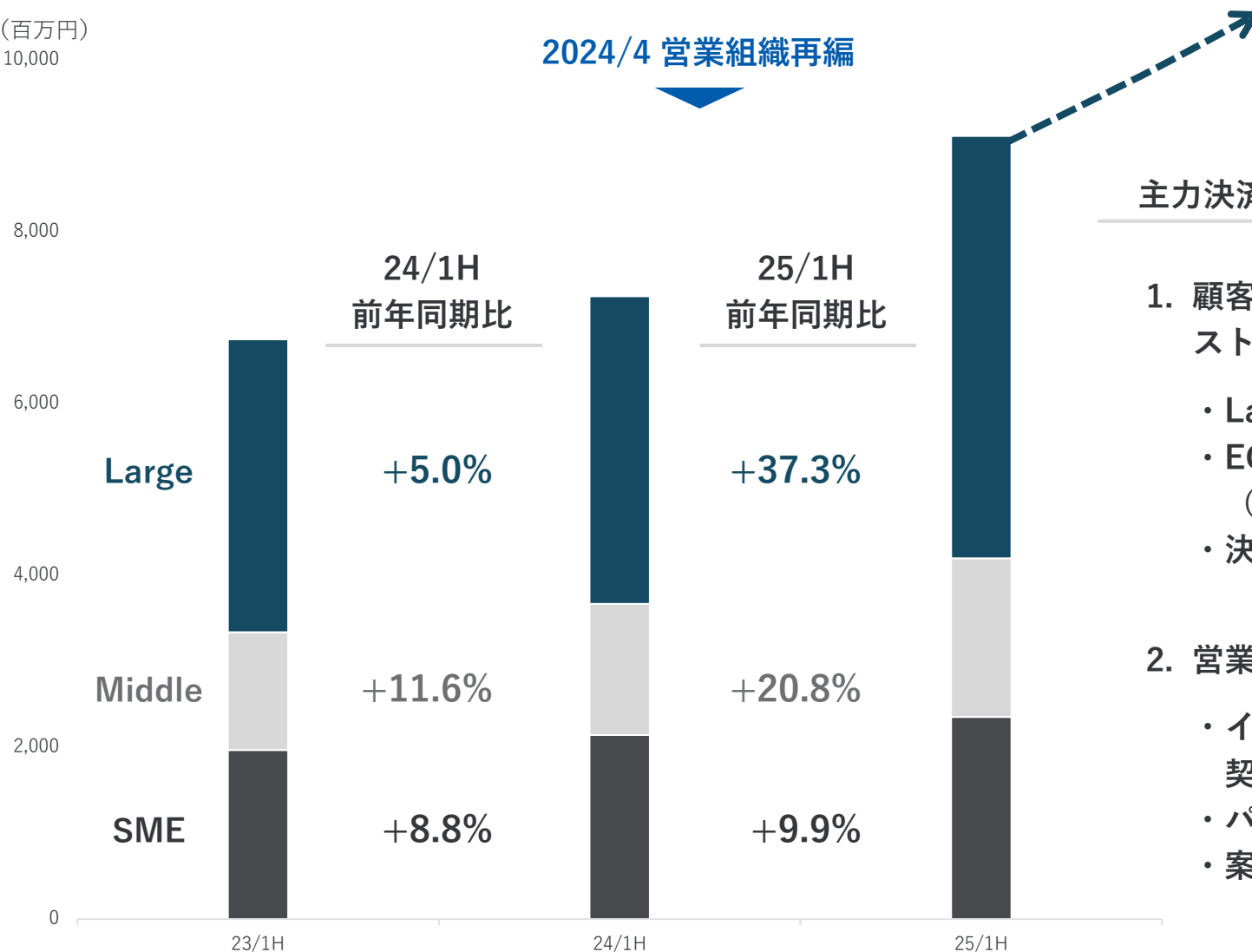
2.5.2 事業戦略：GMO-PG単体（主力決済サービス営業部門）

顧客成長支援と営業生産性向上による売上成長

主力決済サービス営業部門における顧客セグメント毎売上*の変化

(百万円)
10,000

2024/4 営業組織再編



主力決済サービス営業部門の成長戦略

- 顧客成長支援サービスによるストック売上の拡大
 - ・ Large顧客への提案営業
 - ・ ECセキュリティ強化 (Verify、3Dセキュア等)
 - ・ 決済手段追加
- 営業生産性の向上
 - ・ インサイドセールス強化による契約/業務フロー効率化
 - ・ パートナー連携
 - ・ 案件/計数管理の高度化

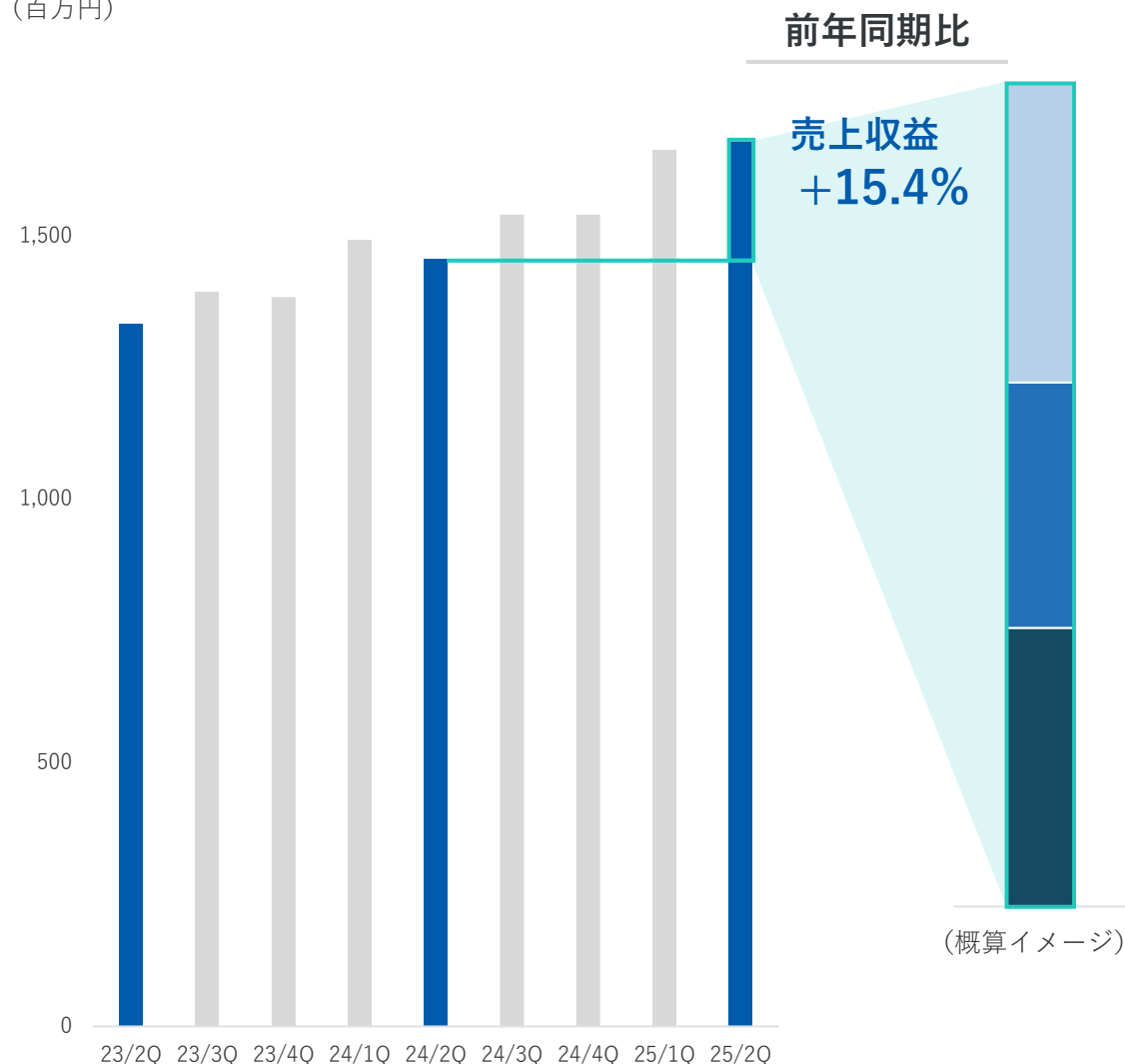
* 各期における当社売上規模により区分

2.6 事業戦略：GMO-EP連結 オンライン決済（SME）/医療DX

スタートアップ向け決済及び予約SaaSの推進により成長を加速

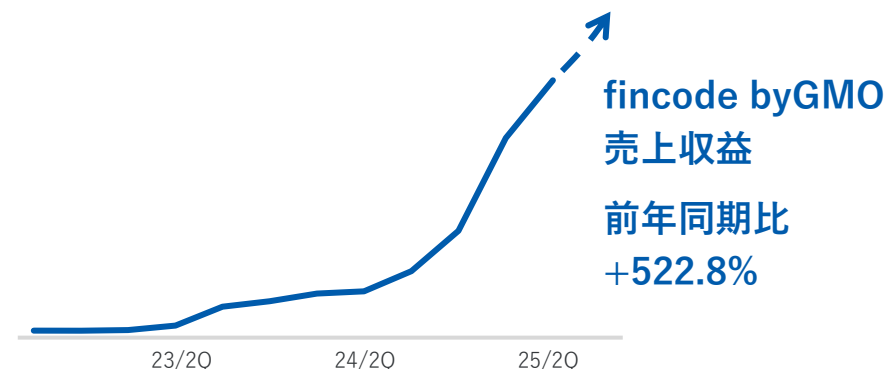
GMO-EP連結売上収益（四半期推移）

（百万円）



注力施策

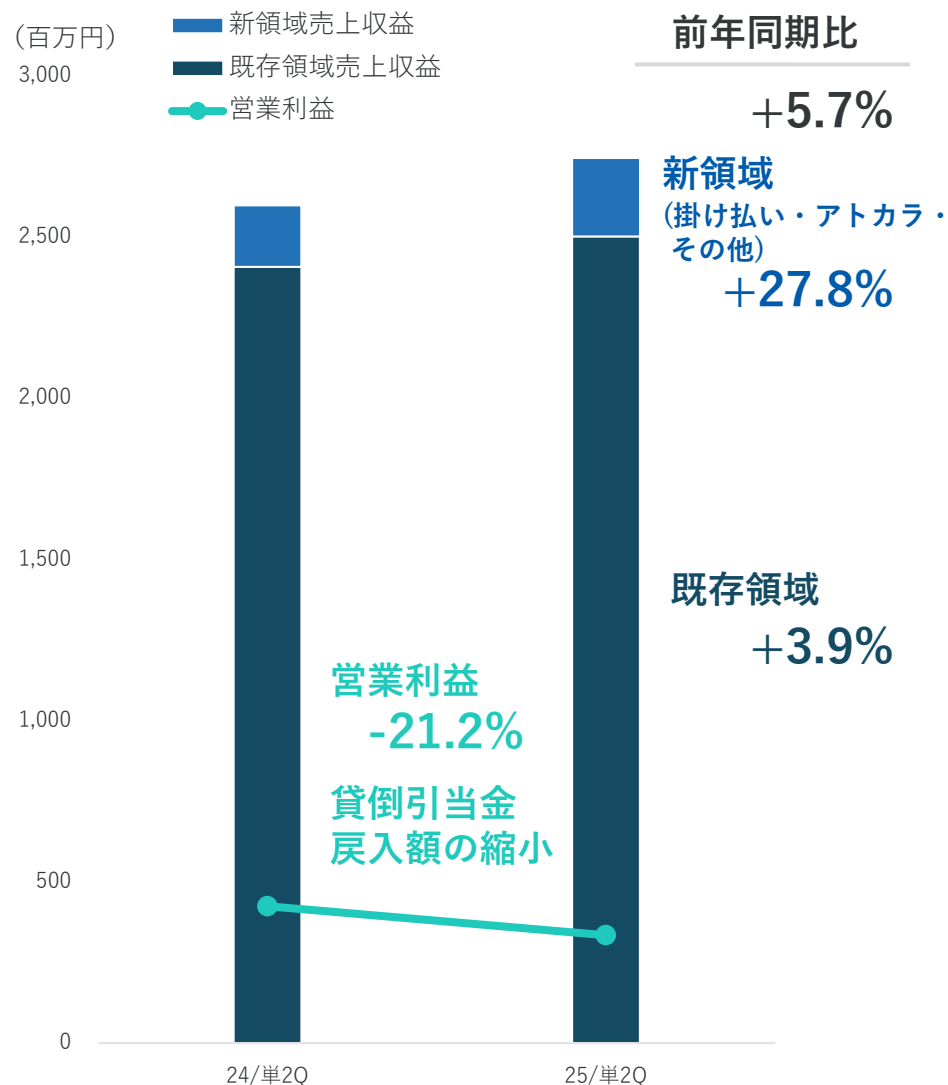
- 既存決済サービス
 - ・ 既存加盟店の料金体系変更が進捗
- スタートアップ/非物販向け決済サービス 
 - ・ 新規大型プラットフォームの稼働開始
 - ・ 4/24 みずほ銀行と企業間決済プラットフォーム「M's PayBridge」の取扱開始 **NEW**
- GMO-RP
 - ・ 25/単2Q売上収益 前年同期比+36.9%
 - ・ 医薬品卸との提携による予約SaaSの販路拡大 **NEW**
 - ・ 動物病院向け予約管理システム「Animary byGMO」提供開始 **NEW**



2.7 事業戦略：GMO-PS 後払い/BNPL

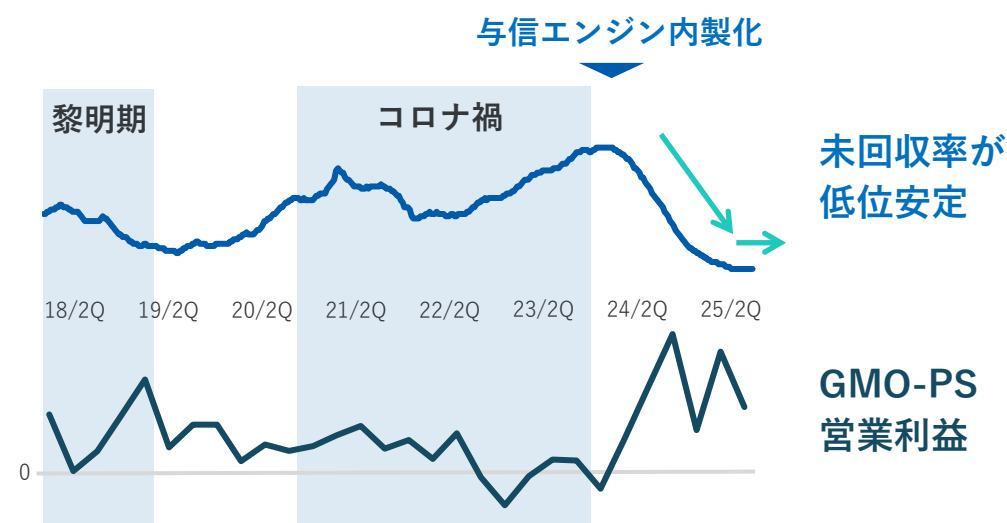
シナジー強化及びパートナー戦略により売上成長回復を目指す

GMO-PS売上収益及び営業利益（単2Q）

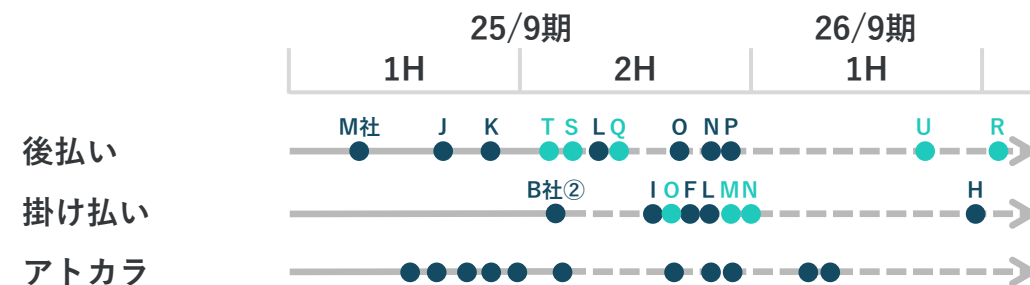


2025年3月 組織改革によりPGとのシナジー強化
パートナー戦略及びPGとの協業による案件獲得を推進

施策の進捗（25/1Q以降アップデート）



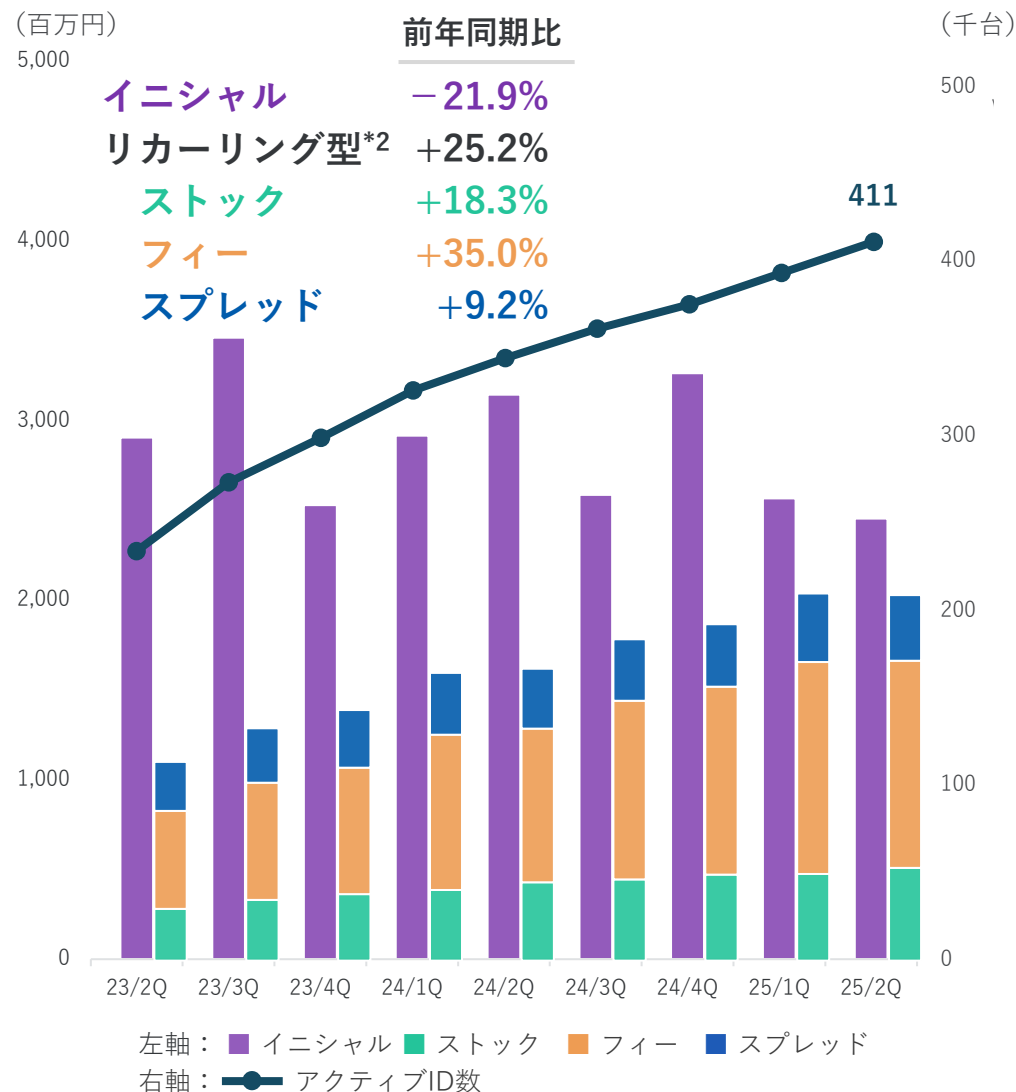
施策の進捗（25/1Q以降アップデート）



2.8 事業戦略：GMO-FG連結 対面決済

高稼動加盟店の獲得等リカーリング型売上再加速施策を推進

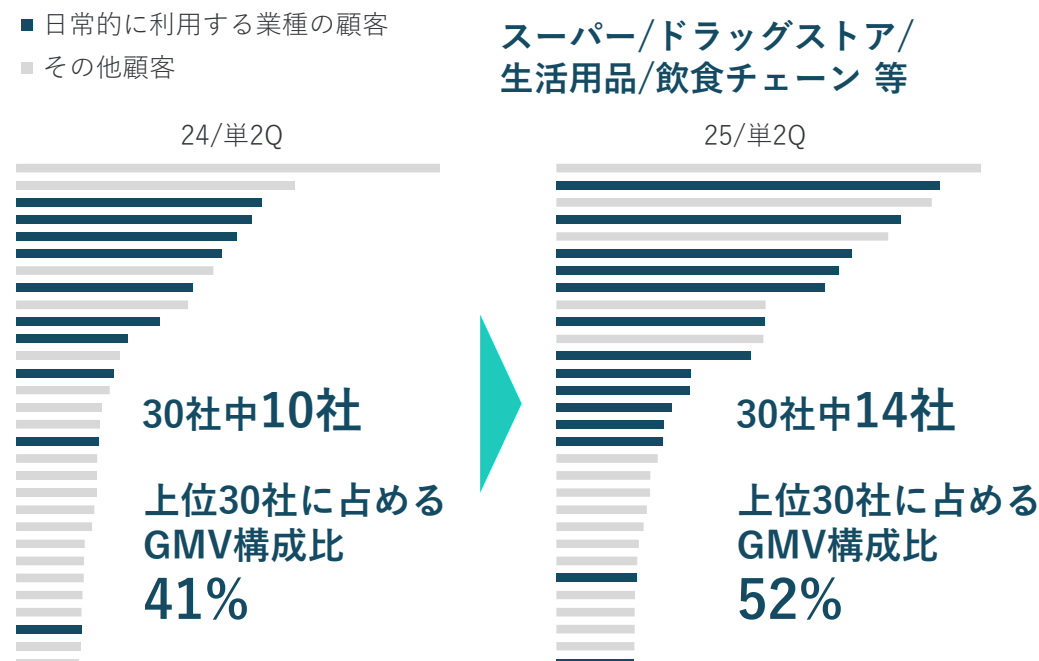
GMO-FG連結ビジネスモデル別売上収益*1（四半期推移）



リカーリング型売上の再加速施策

1. 高稼動加盟店の獲得
スーパー/ドラッグストア/ホームセンター/商業施設等
2. 来期大型新規案件の着実な稼動
3. 決済業務DX・決済活性化領域強化によるARPU拡大

GMV上位30社における日常的に利用する業種の顧客構成



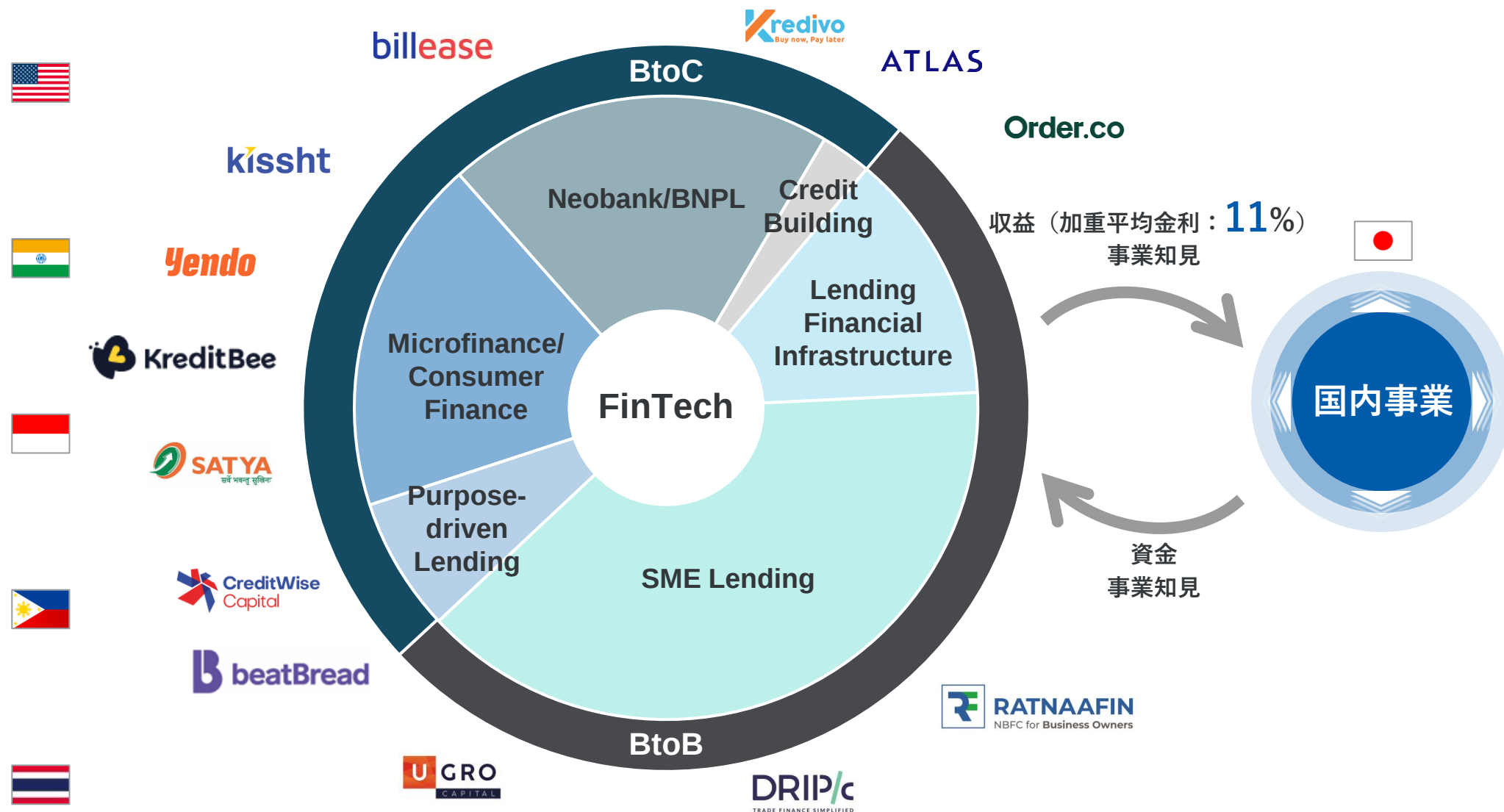
*1 GMO-FG連結における業績数値。2024年9月期は日本基準、2025年9月期はIFRS基準。

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

2.9.1 事業戦略：グローバル 融資戦略

各カテゴリーの優良FinTechより先端事業知見及びリターンを追及

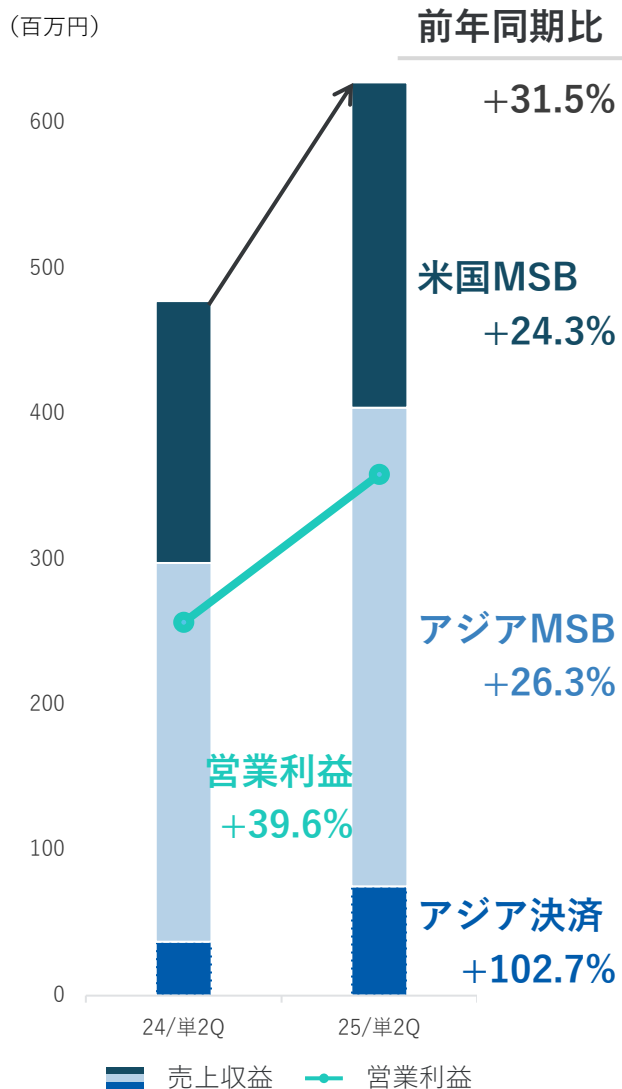
グローバル融資ポートフォリオ（25年3月末 融資残高の内訳 / 具体例を一部掲載）



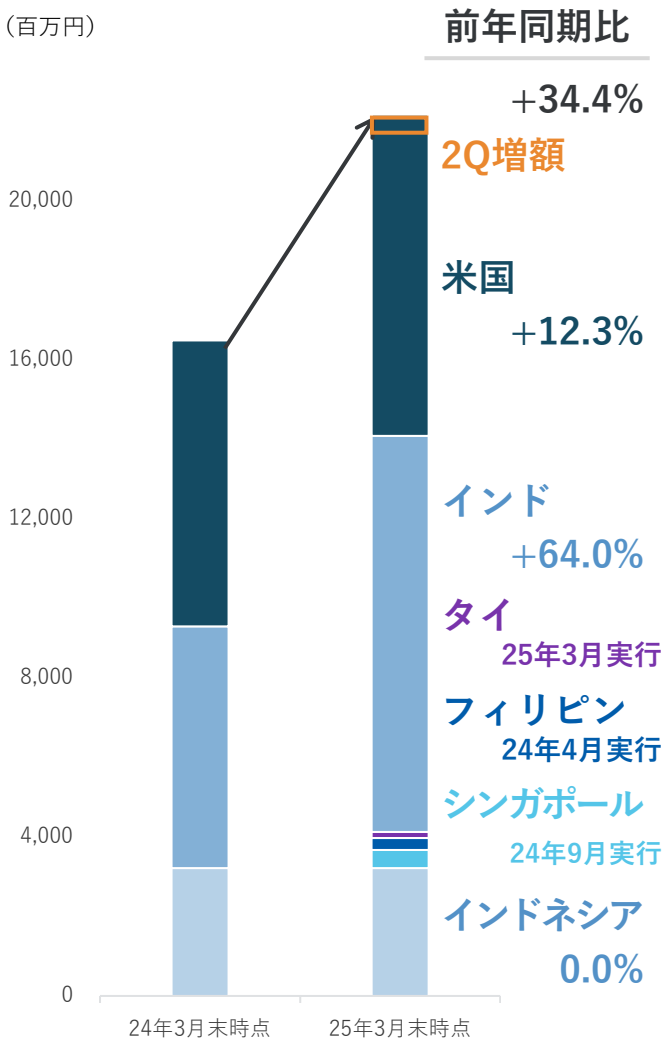
2.9.2 事業戦略：グローバル 業績サマリ

新規融資・優良先への増額・送金サービス好調により売上31.5%増

売上収益・営業利益（単2Q）



融資残高（3月末）



新規融資実行案件（25/2Q以降）



SME向けローンFinTech
・地域密着型かつ独自のデジタル与信で低デフォルト率を実現



個人向けローンFinTech
・完全デジタル与信で即時融資



BNPL FinTech
・インドネシアの既存融資先のタイ法人へ新規融資実行
・事業知見の獲得と地域分散の進展

アジア決済

Big Techへの送金サービスが安定的に高成長

3. サステナビリティ

3. サステナビリティ：脱炭素への取り組み

調達方針策定や森林クレジット取得など社会の環境負荷軽減を推進



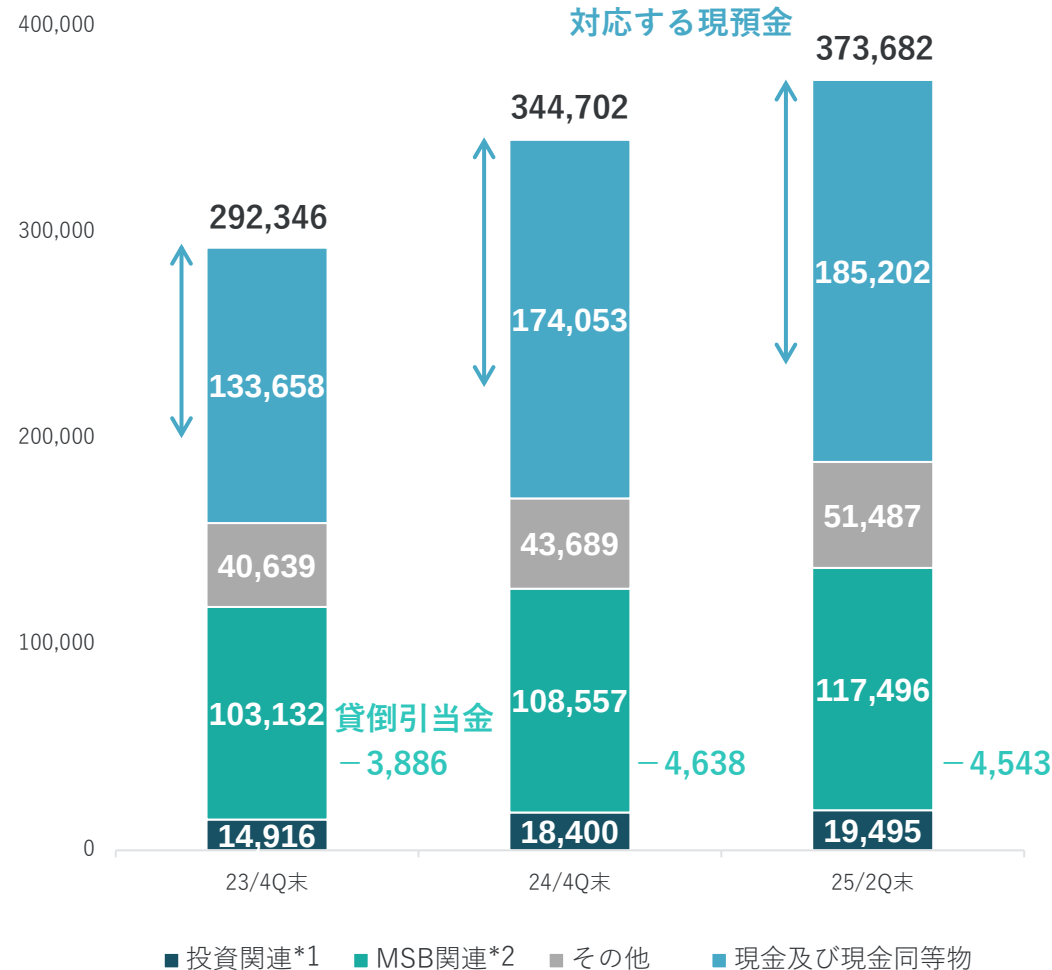
4. 財務ハイライト・参考資料

4.1.1 連結貸借対照表

事業拡大に伴い加盟店預り金及びMSB関連資産が増加

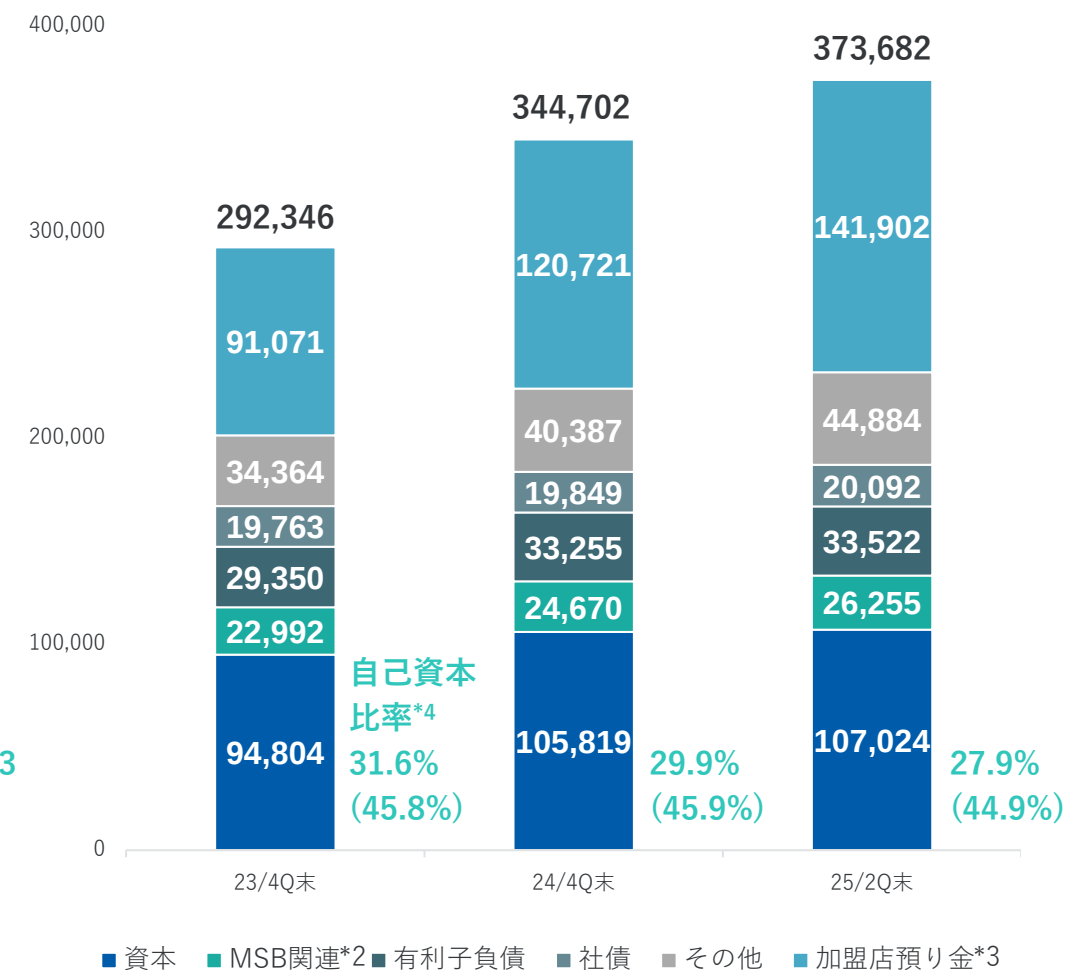
資産

(百万円)



負債・資本

(百万円)



*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

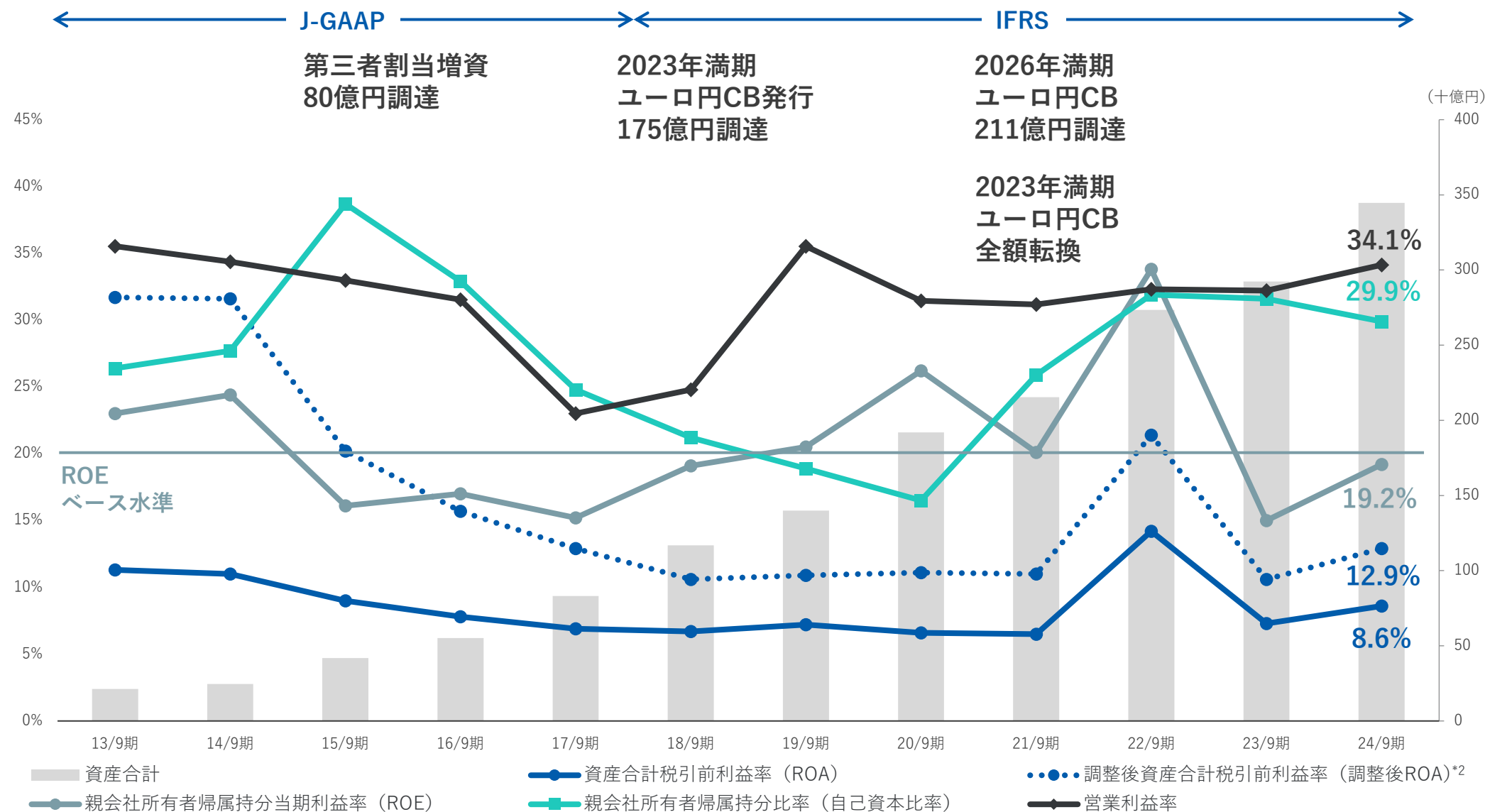
*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

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

*5 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

4.1.2 主要連結財務指標*1（年推移）

収益性・資本効率・資本基盤のバランスを図り事業運営



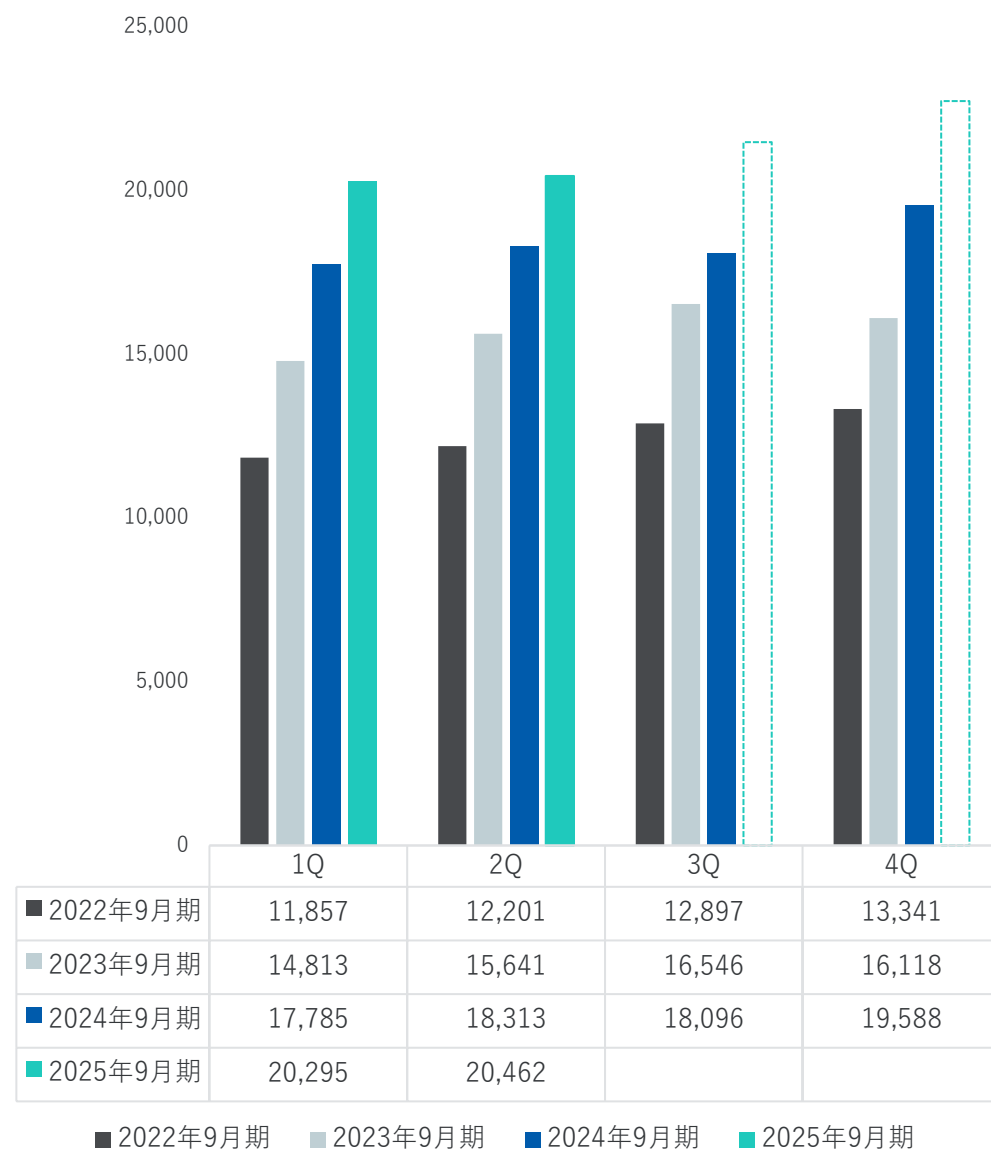
*1 2018年9月より国際会計基準（IFRS）を適用。2017年9月期以前の日本基準（J-GAAP）において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率（ROA）は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）は自己資本当期利益率を表示。

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

4.2.1 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

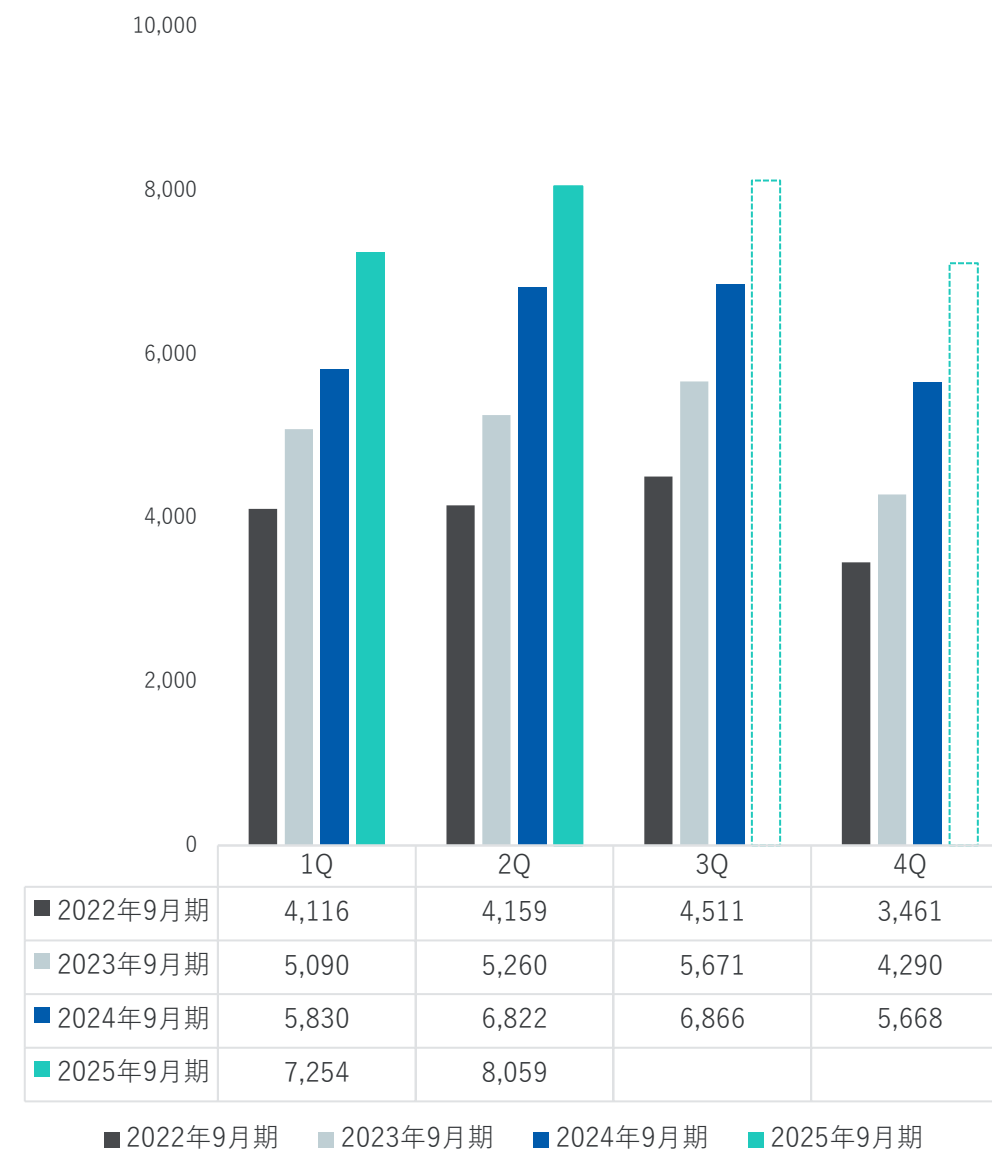
連結売上収益

（百万円）



連結営業利益

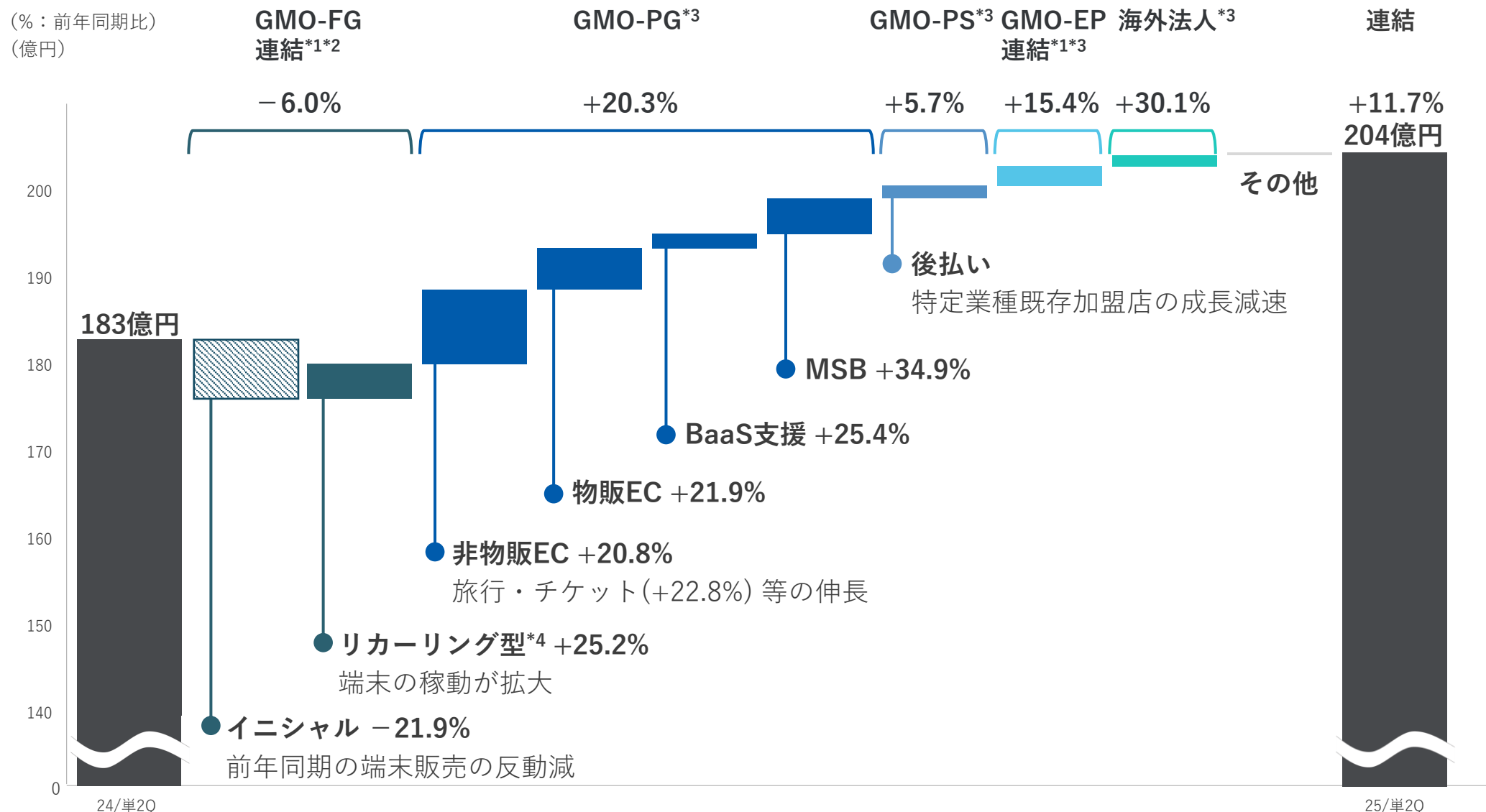
（百万円）



* 2025年9月期3Q~4Qの連結売上収益・営業利益は、期初業績予想に基づく数値

4.2.2 連結売上収益の増減要因（前年同期比/単Q）

前年同期端末販売の反動によりGMO-FGイニシャル21.9%減



*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-RP

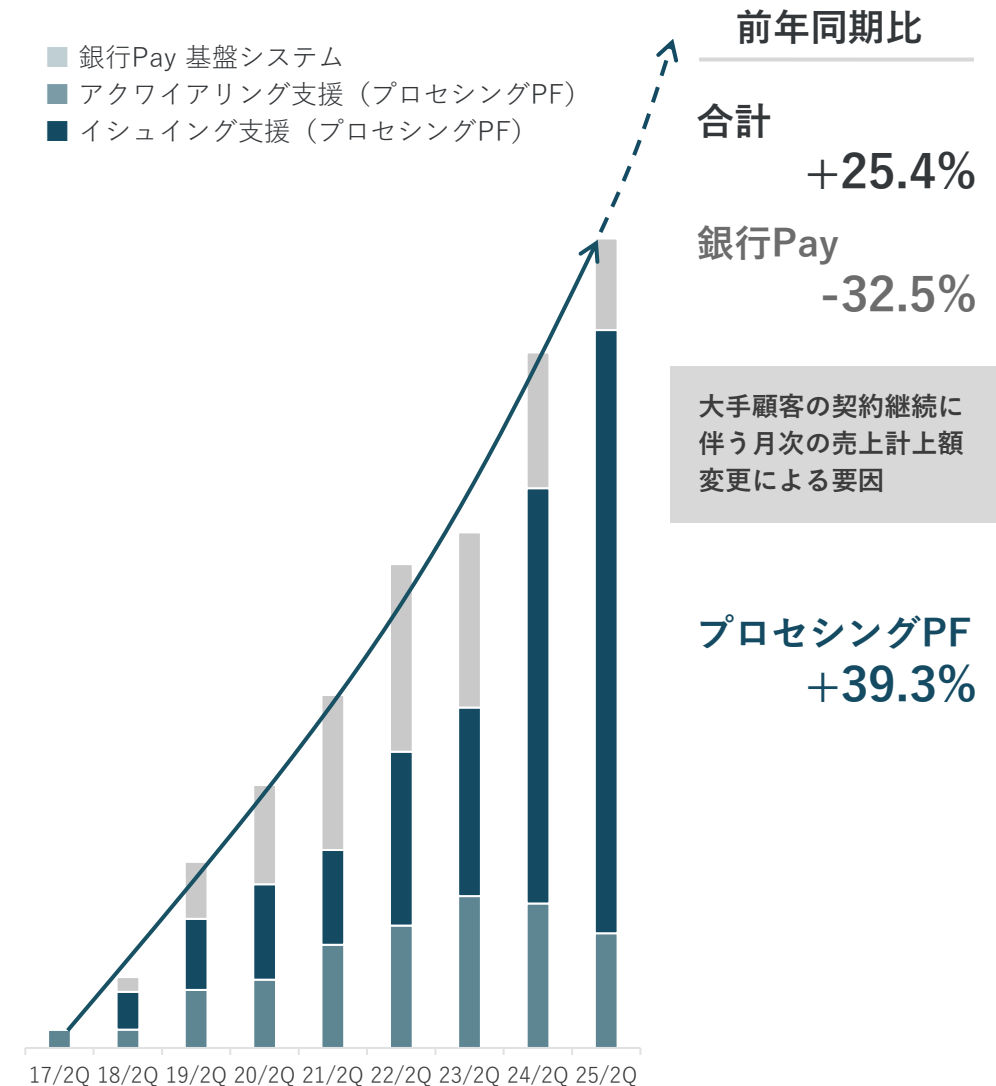
*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。

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

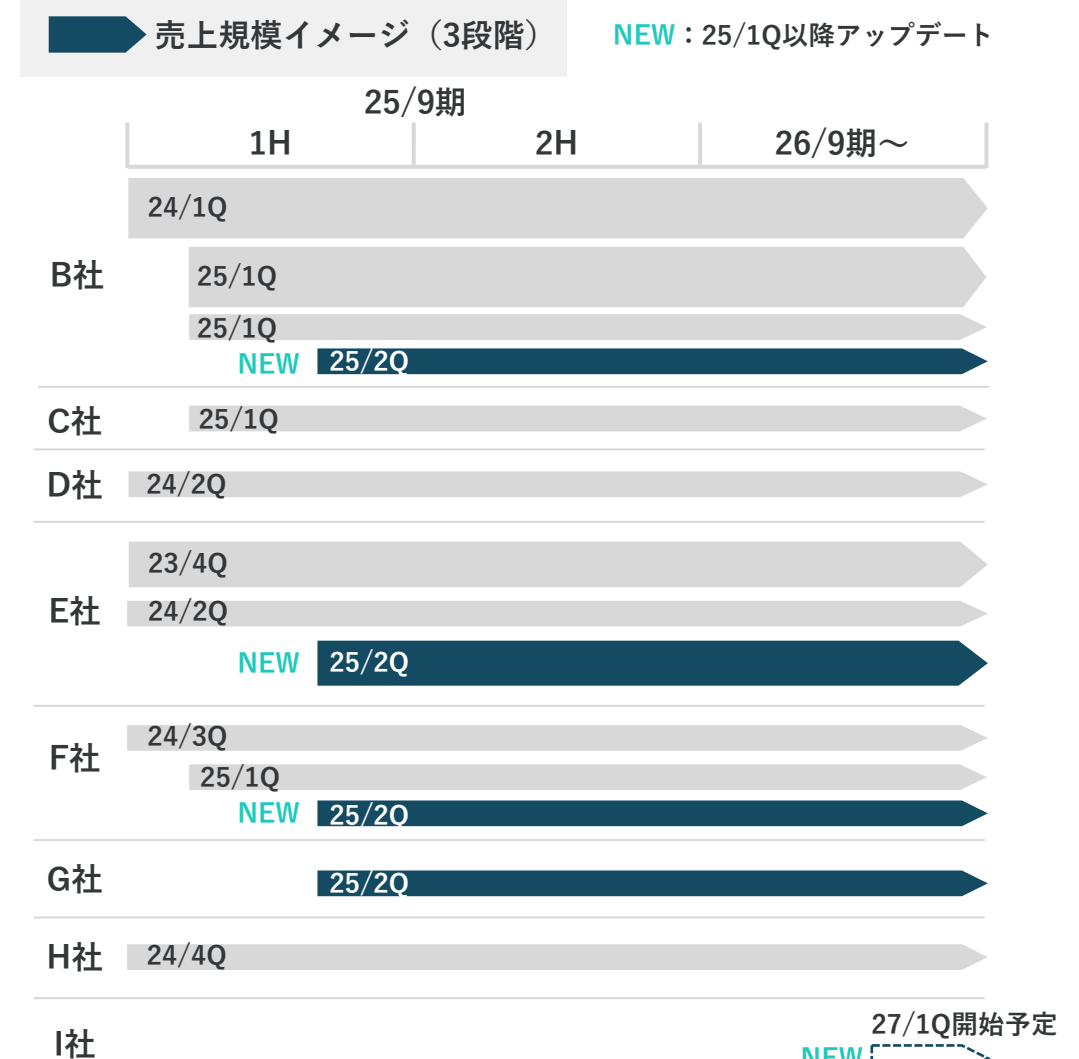
4.3 BaaS支援/EF*1

プロセッシングPF売上は39.3%増、来期以降もパイプライン拡大へ

BaaS支援サービス売上*2(単2Q)



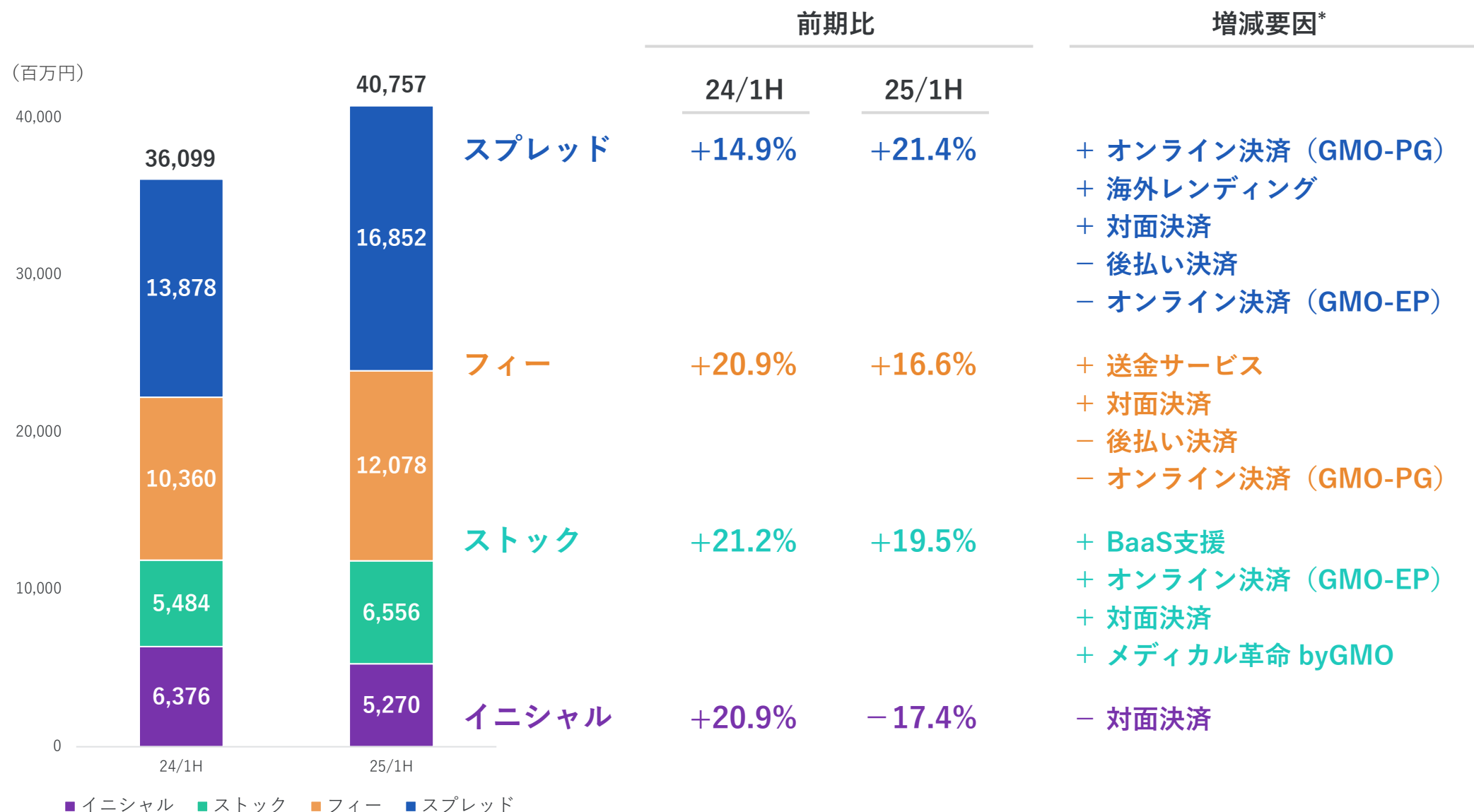
プロセッシングPFの案件進捗



*1 Embedded Finance：埋込型金融 *2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

4.4.1 ビジネスモデル別連結売上収益（前年同期比/累計）

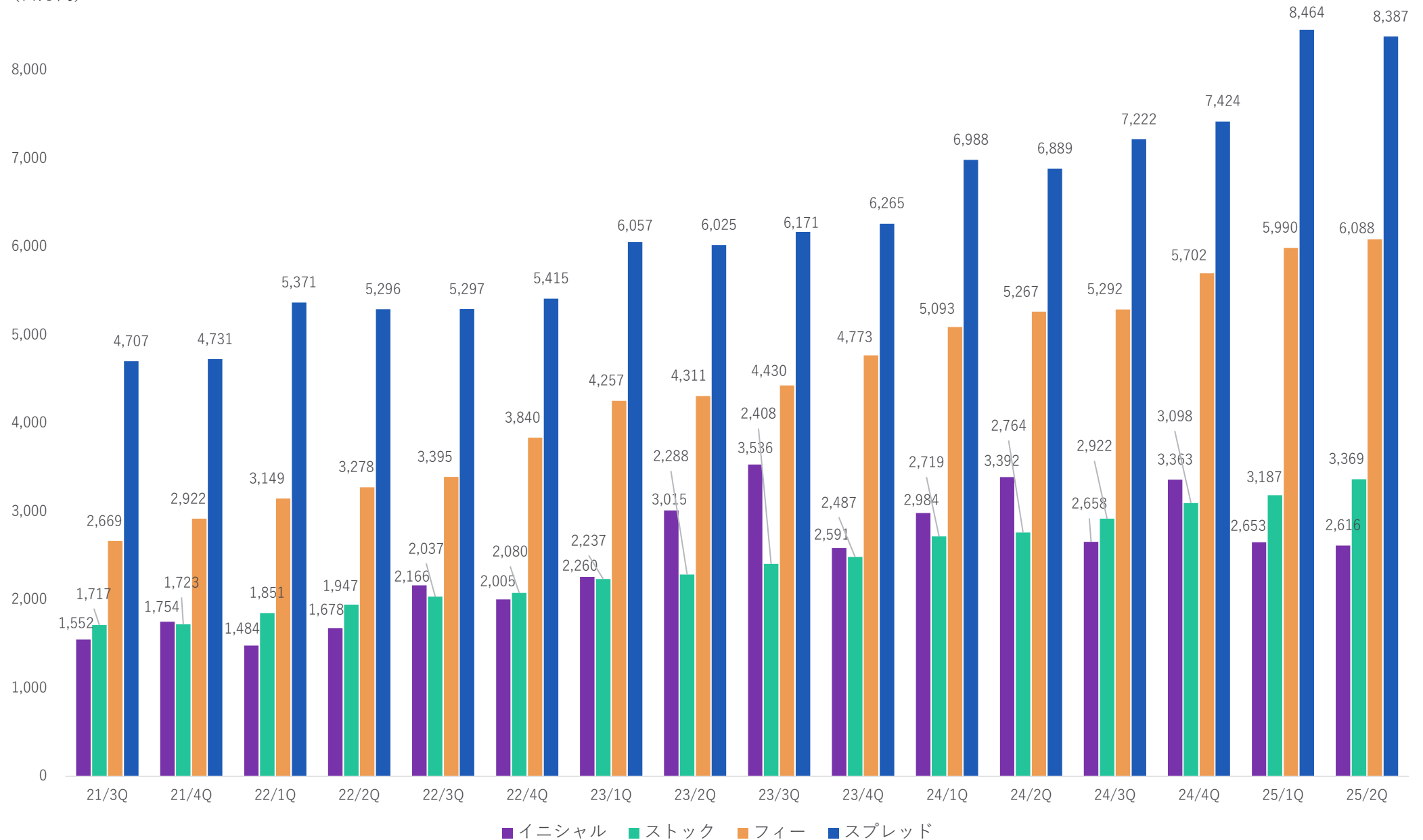
イニシャルは前年同期の反動減、スプレッドは21.4%増と改善



* 連結売上収益の前年同期比（+12.9％）以上の項目を＋、未達の項目を－と表記

4.4.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

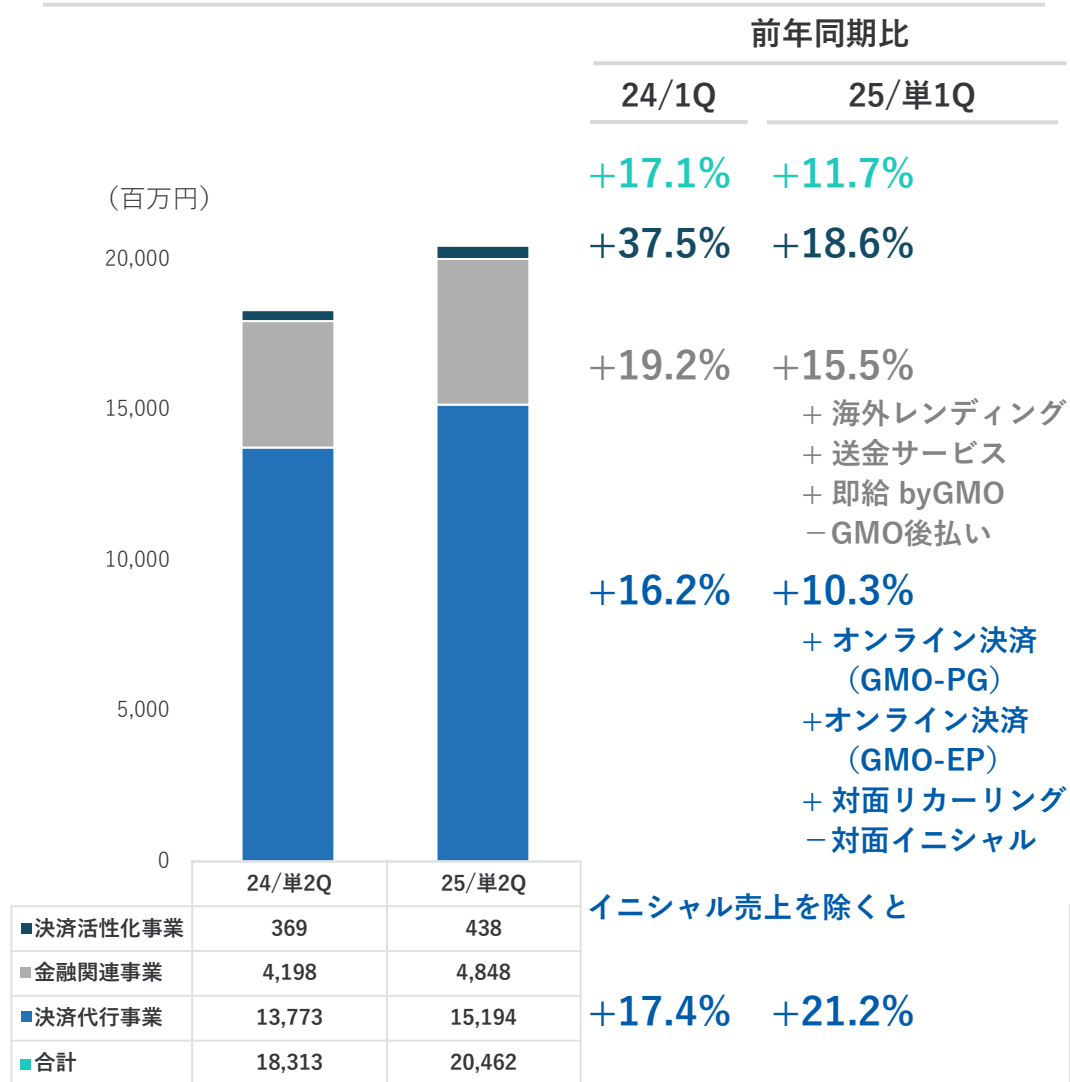
（百万円）



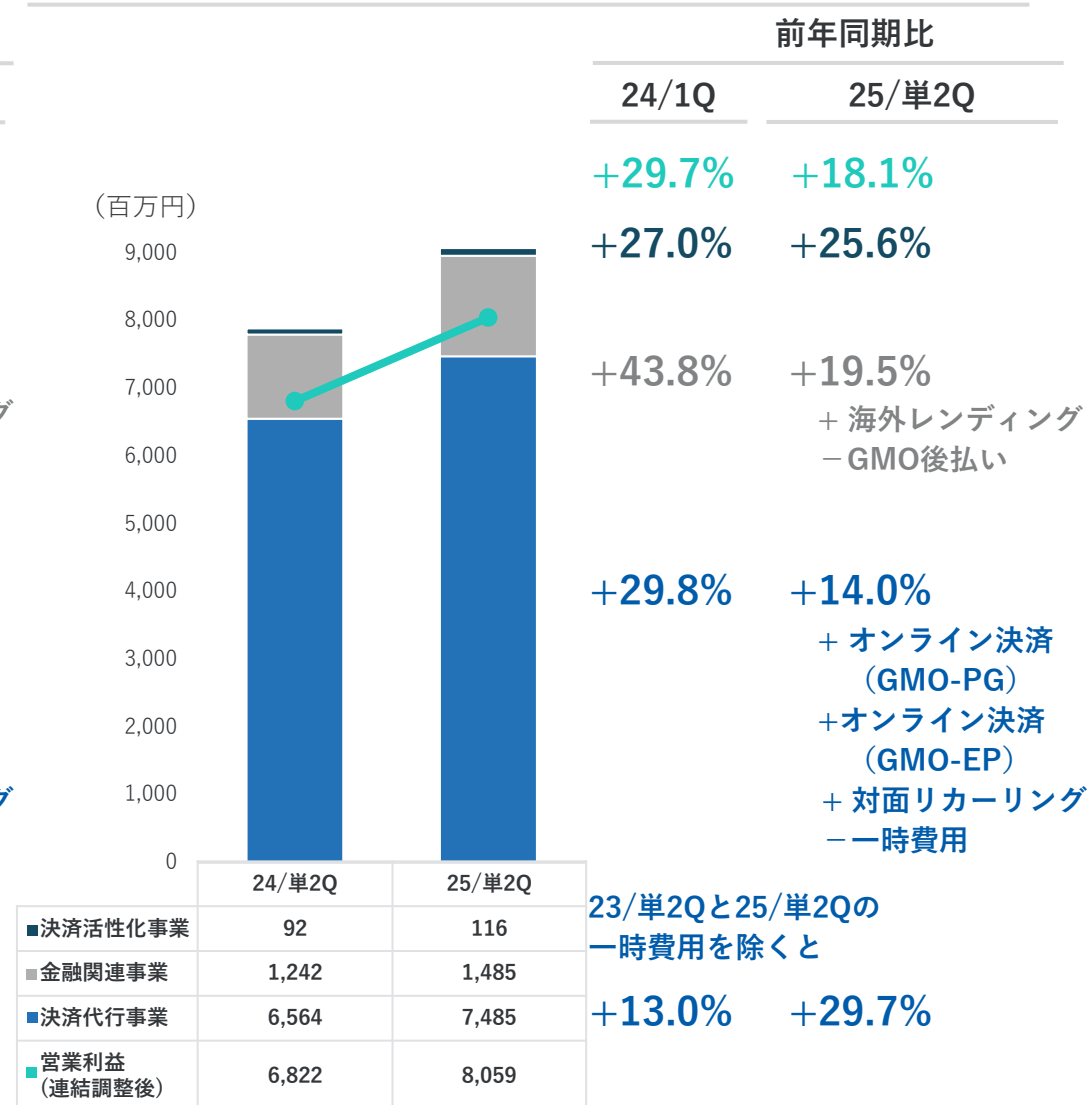
4.5 セグメント別連結業績（前年同期比/単Q）

決済代行事業はイニシャル売上を除くと売上21.2%増

セグメント別売上収益*



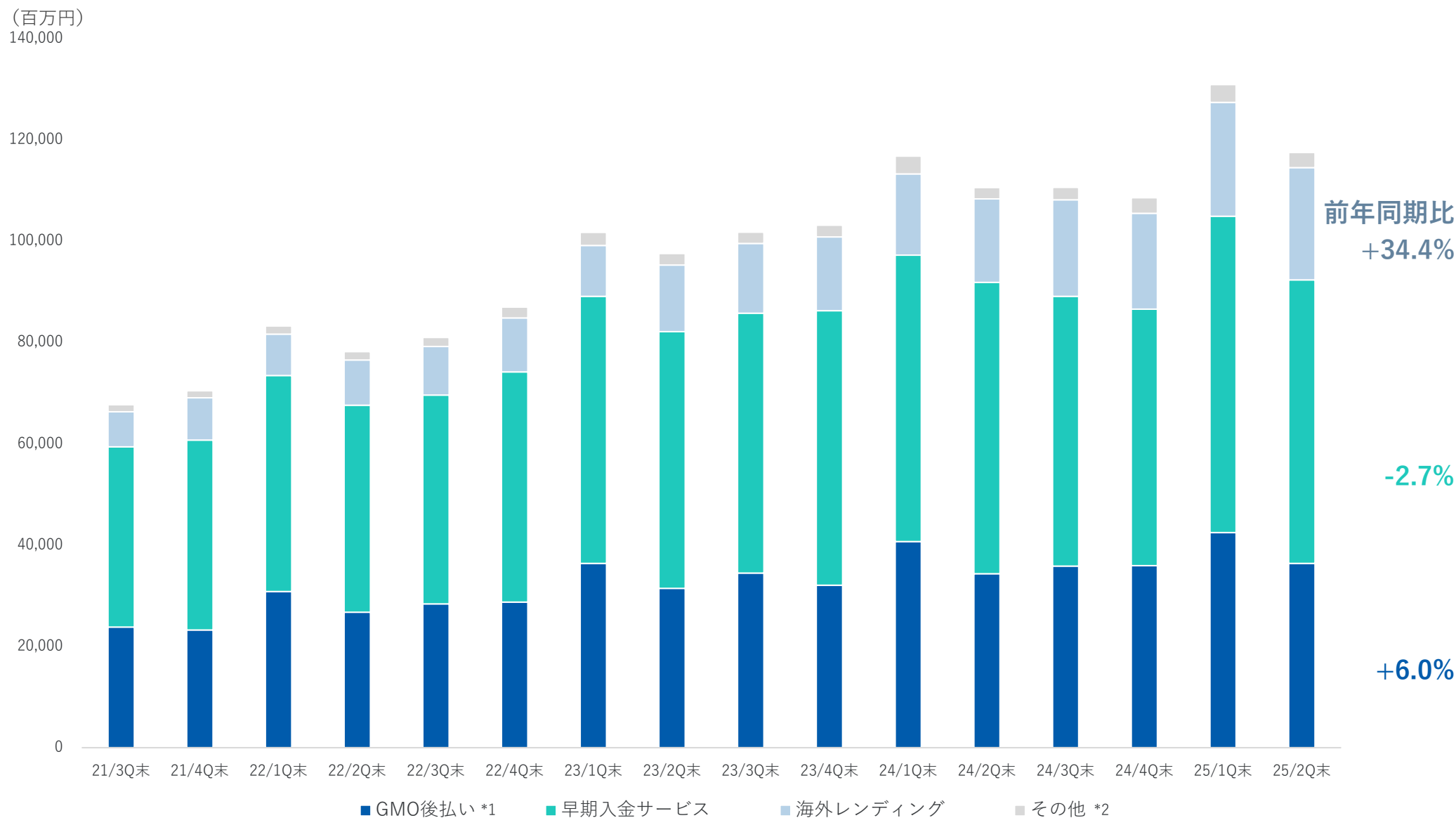
セグメント別損益*



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

4.6.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

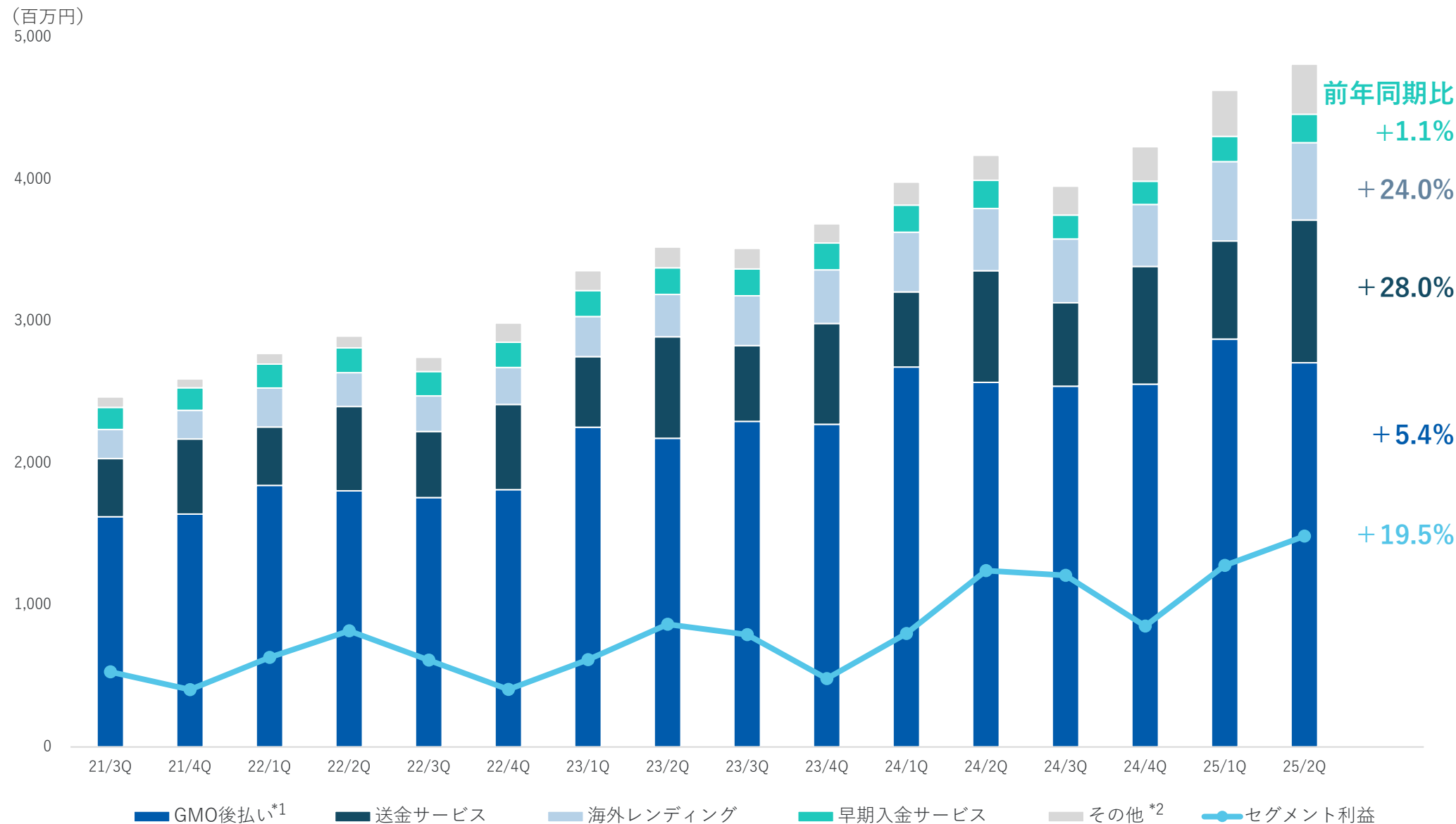
FinTech関連アセット



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

4.6.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

FinTechセグメント売上・利益

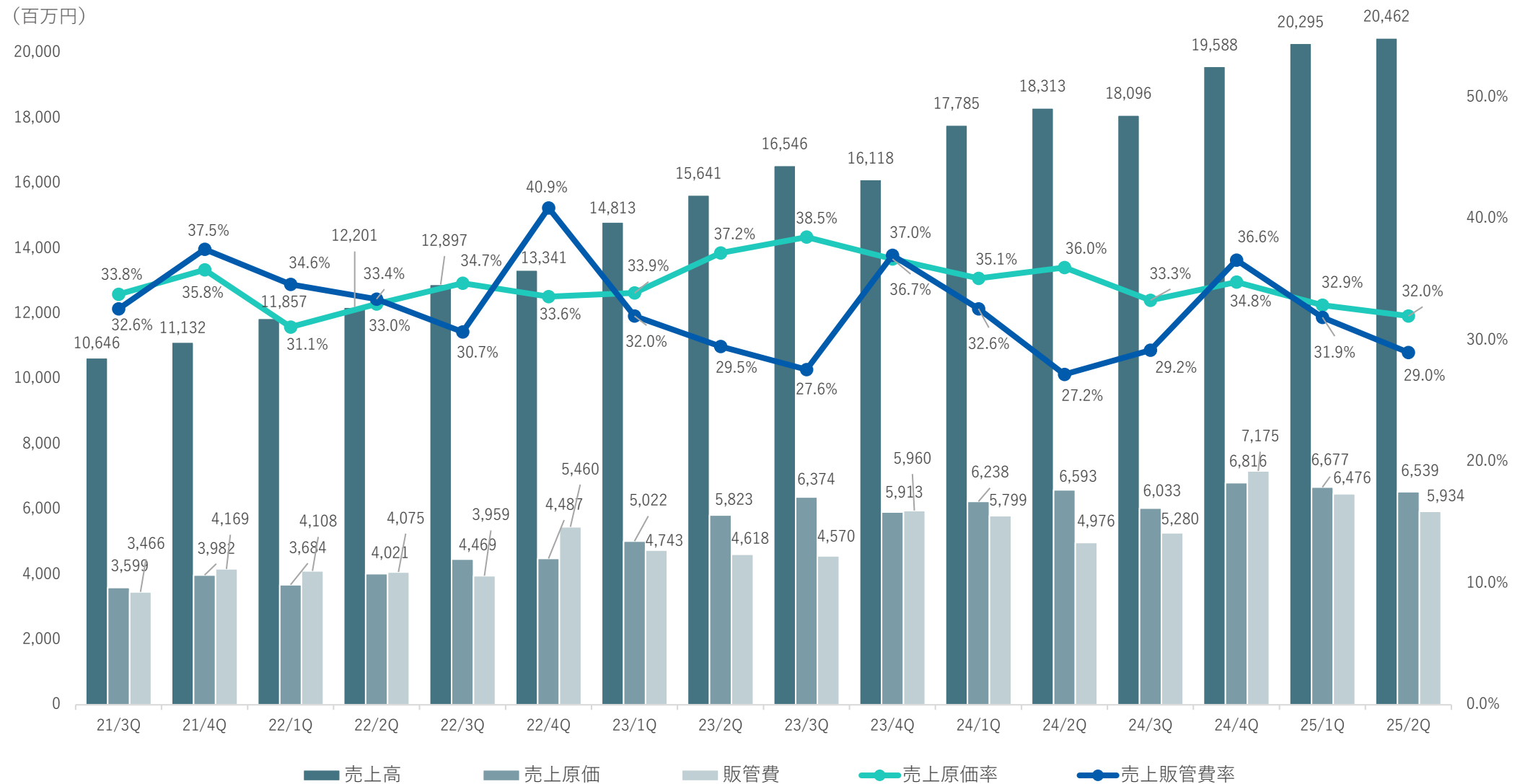


^{*1} 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定

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

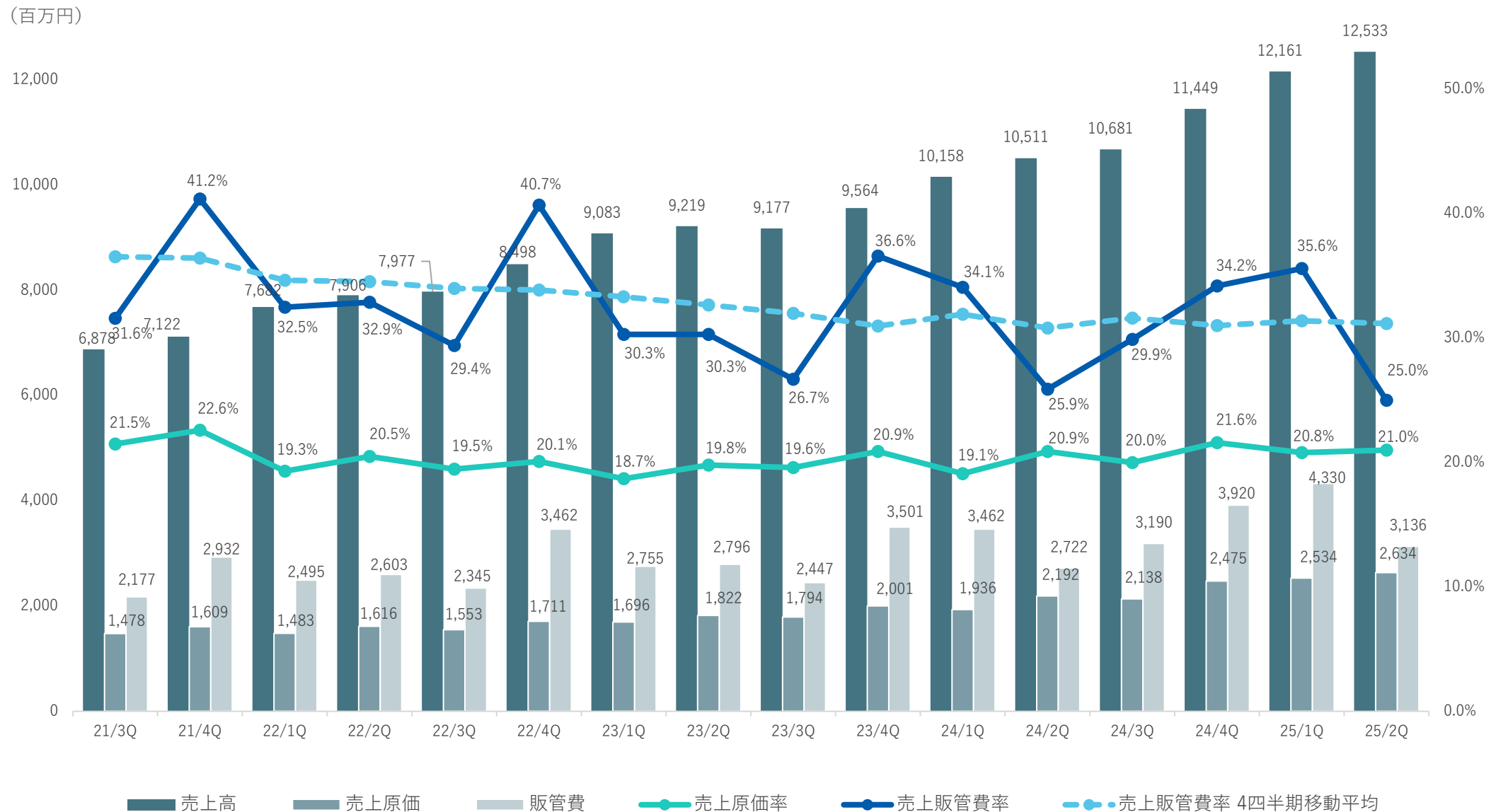
4.7.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



4.7.2 GMO-PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



* 連結消去前の数値

4.8.1 稼働店舗数・決済処理件数・金額

直近12カ月合計の連結決済処理金額は20.5兆円に

		稼働店舗数*1/ID数*2	決済処理件数*2*3		決済処理金額*2	
		25/2Q末	25/単2Q	直近12カ月合計	25/単2Q	直近12カ月合計
連結		-	21.0億件	80.7億件	5.3兆円	20.5兆円
	前年同期比	-	+18.7%	+18.6%	+14.5%	+22.5%
オンライン		163,064 店	17.9億件	68.9億件	3.2兆円	12.8兆円
	前年同期比	+6.3%	+15.6%	+14.4%	+7.0%	+13.9%
対面*2		411,163 ID	3.1億件	11.7億件	2.0兆円	7.7兆円
	前年同期比	+19.3%	+39.3%	+51.4%	+28.8%	+39.6%

オンライン決済処理金額における代表加盟店契約の割合*4：約45%

*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747,825店（前年同期比+17.8%）。

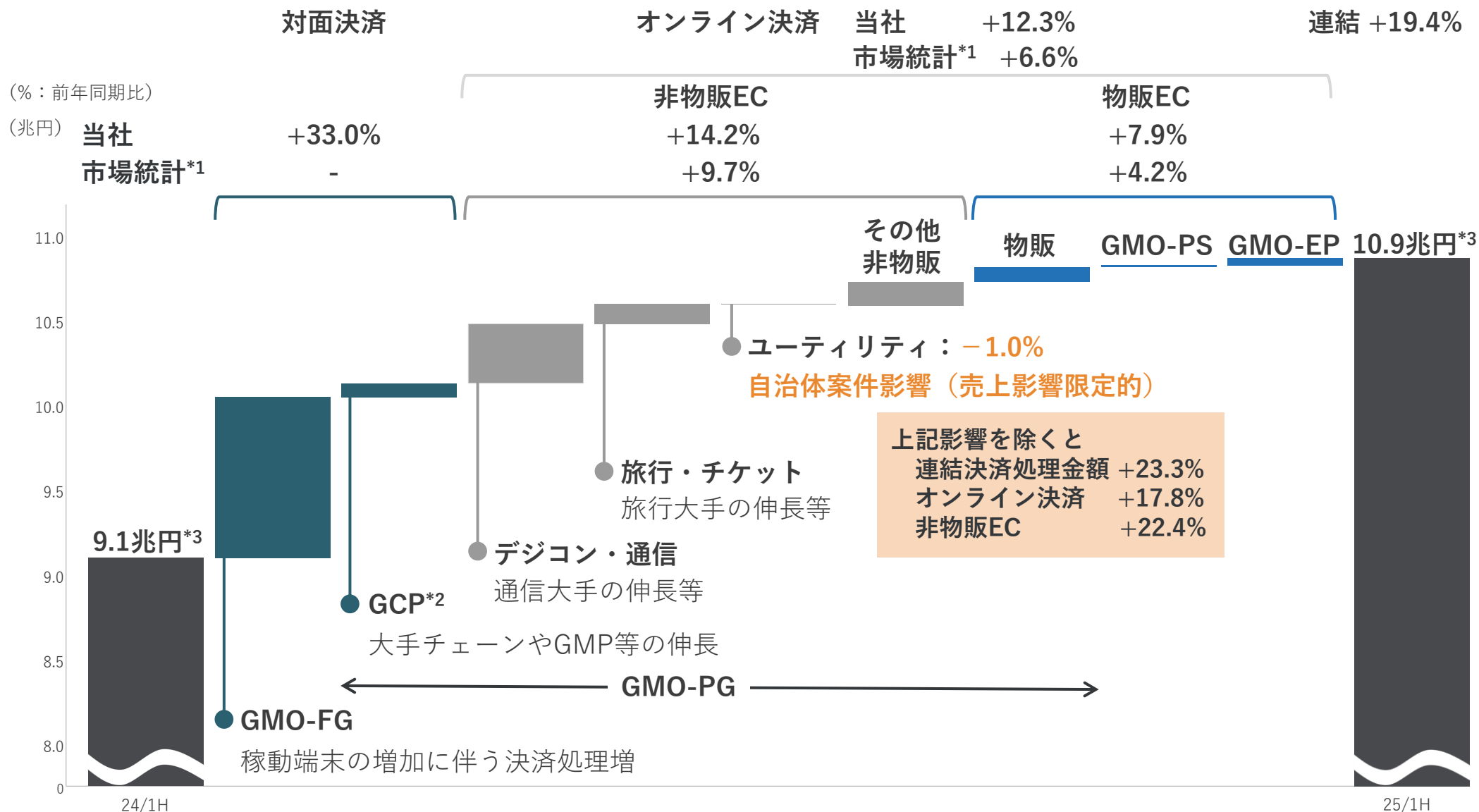
*2 ID数はGMO-FGの端末レスを含むアクティブID数（PGのGMO Cashless Platformは除く）。対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

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

*4 年間平均値（5%刻みで表記）

4.8.2 連結決済処理金額の増減要因（前年同期比/累Q）

自治体案件影響を除くオンライン決済GMVは17.8%増



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

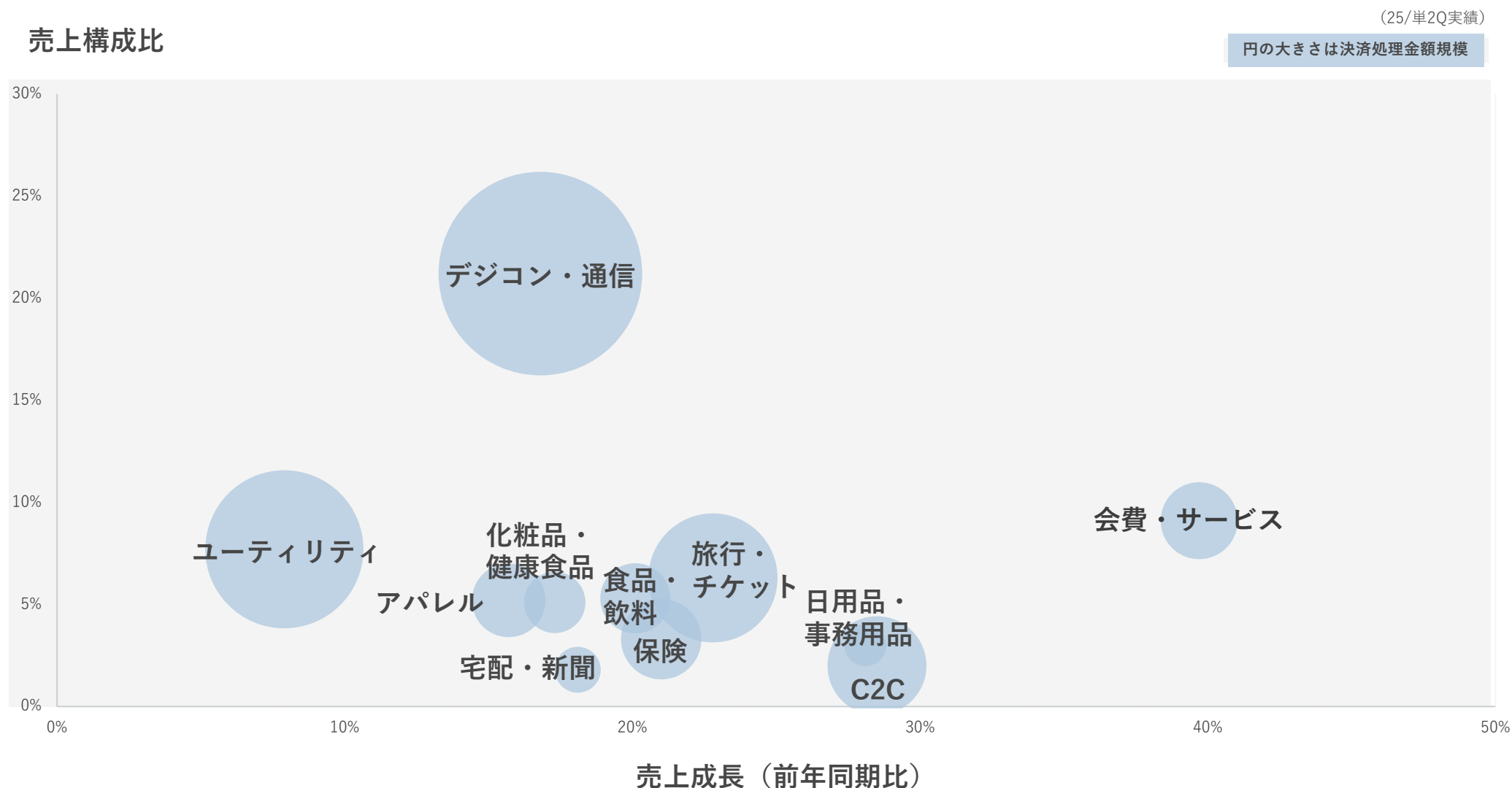
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

*2 GMO Cashless Platform *3 兆円未満を四捨五入

4.8.3 主な業種分布図（単Q）

業種分散により安定性と成長性を両立

業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図*



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

4.9.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）



* フリーキャッシュフロー（FCF）は営業活動CFと投資活動CFの合計値、各CFの内訳は主な科目のみを記載

4.9.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行事業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

ただし、年間数兆円の決済処理金額の
期越え部分となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

後払いサービス

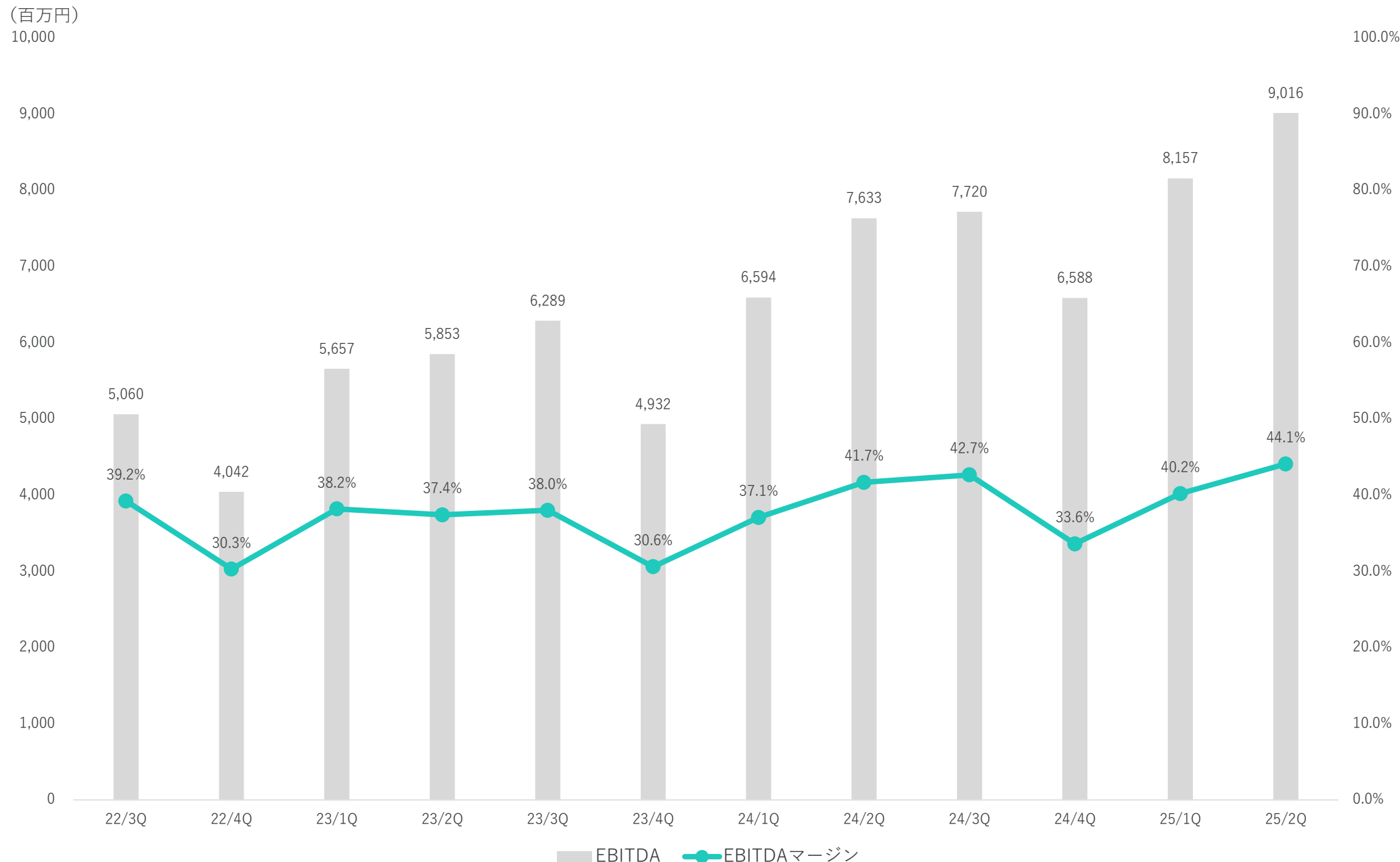
未収入金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

4.10 連結EBITDA*・EBITDAマージン（四半期推移）



* 営業利益と減価償却費の合計値

4.11 サステナビリティ

森林J-クレジット*取得



2024年10月、株式会社栃毛木材工業より、
森林J-クレジットを取得

- └ 栃毛木材工業は、人工林の自然更新を通じて
森林保全を軸にした持続的な林業を実践
- └ 森林J-クレジットの取得を通じて
自然資本への貢献を強化

調達方針 策定・開示



2025年4月、サステナビリティ調達方針及び
グリーン調達基準を策定・開示

- └ 取引先及びサプライヤーの皆様に対し、
サステナビリティの観点から当社の期待事項を
共有し、共に持続可能な社会の実現を目指すもの
- └ 法令順守・人権尊重・環境配慮・公正な取引・
情報管理などに関する当社の基本姿勢を記載

* 森林J-クレジット：間伐などの森林の適切な管理を行うことによるCO2吸収量をクレジットとして国が認証したもの

ありがとうございました

GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証プライム 3769）

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略 統括本部 IR部までご連絡ください。

TEL : 03-3464-0182

E-mail : ir-contact@gmo-pg.com

IRサイトURL

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

