

2025年9月期 決算説明会



Financial Results Briefing for FY2025

当期営業利益目標を4.4%過達、2030-31年の営業利益1,000億円が次の通過点

2025年11月13日
第83回

当資料に記載された内容は、2025年11月13日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当資料における表記の定義

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

1. 2025年9月期 業績サマリ
2. 2026年9月期 業績予想
3. 成長戦略
4. サステナビリティ
5. 財務ハイライト・参考資料

1. 2025年9月期 業績サマリ

1.1 連結業績サマリ

売上収益は11.8%増、営業利益は24.4%増

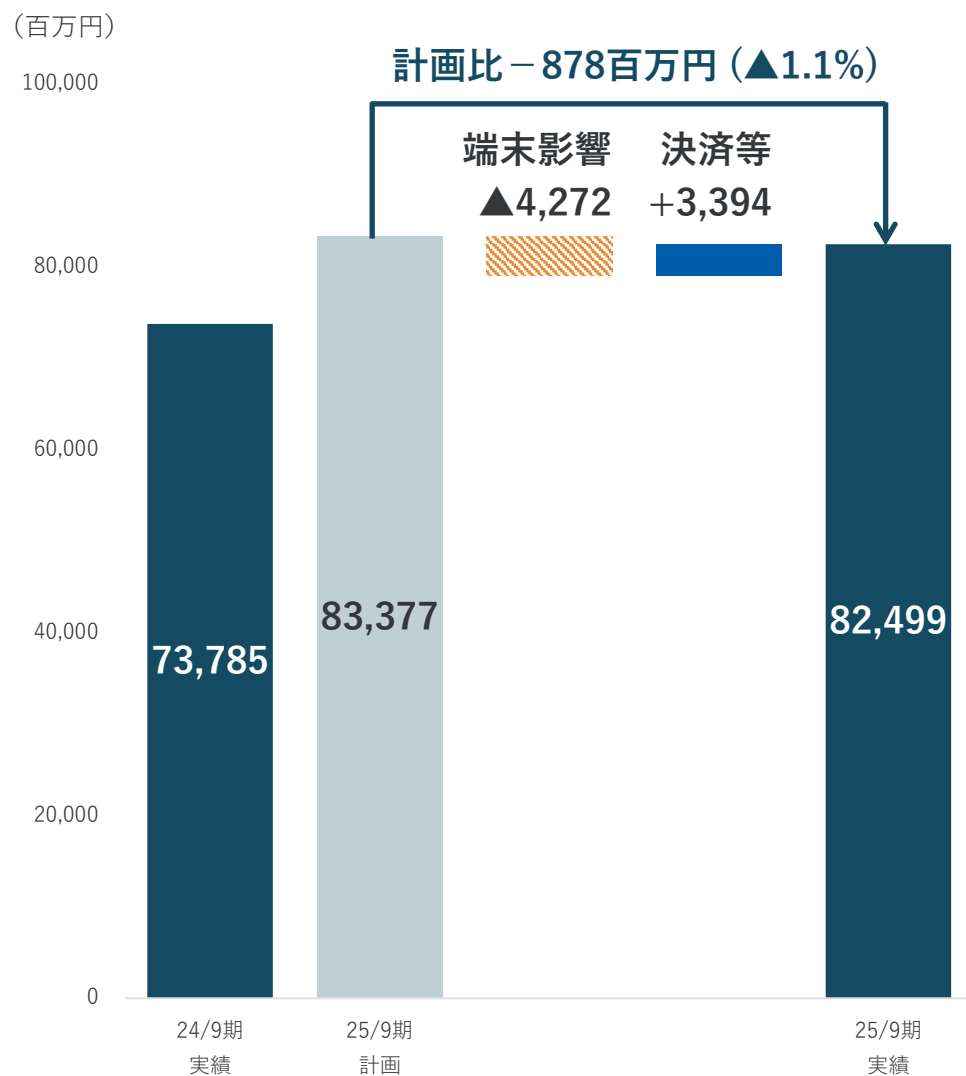
(百万円)		24/9期実績	25/9期実績	前期比	25/9期通期計画 (達成率)	25/単4Q実績 (前年同期比)
売上収益		73,785	82,499	+11.8%	83,377 (98.9%)	21,496 (+9.7%)
売上総利益		48,103	55,495	+15.4%	52,319 (106.1%)	14,175 (+11.0%)
営業利益		25,187	31,340	+24.4%	30,225 (103.7%)	7,895 (+39.3%)
税引前利益		27,504	31,911	+16.0%	28,722 (111.1%)	7,972 (+41.7%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益		18,705	21,829	+16.7%	18,511 (117.9%)	6,241 (+40.1%)
一株あたり 配当金	普通配当 特別配当 合計	116円 8円 124円	144円 0円 144円	+28円 —8円 +20円	(計画比20円増配)	
			25/9期末 稼動店舗数*1*2/ID数*1	25/9期 決済処理件数*1*3	25/9期 決済処理金額*1*3	
KPI (前年同期比)	オンライン決済 対面決済 連結	163,890 店 (+4.7%) 438,563 ID (+16.8%) — —	約73.0億件 (+13.8%) 約13.8億件 (+41.0%) 約86.9億件 (+17.4%)	約13.1兆円 (+8.6%) 約8.7兆円 (+30.8%) 約21.8兆円 (+16.5%)		

*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782,780 ID（前年同期比+13.5%）。
*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 オンライン決済のうちスプレッド売上に紐づく代表加盟店契約における決済処理金額

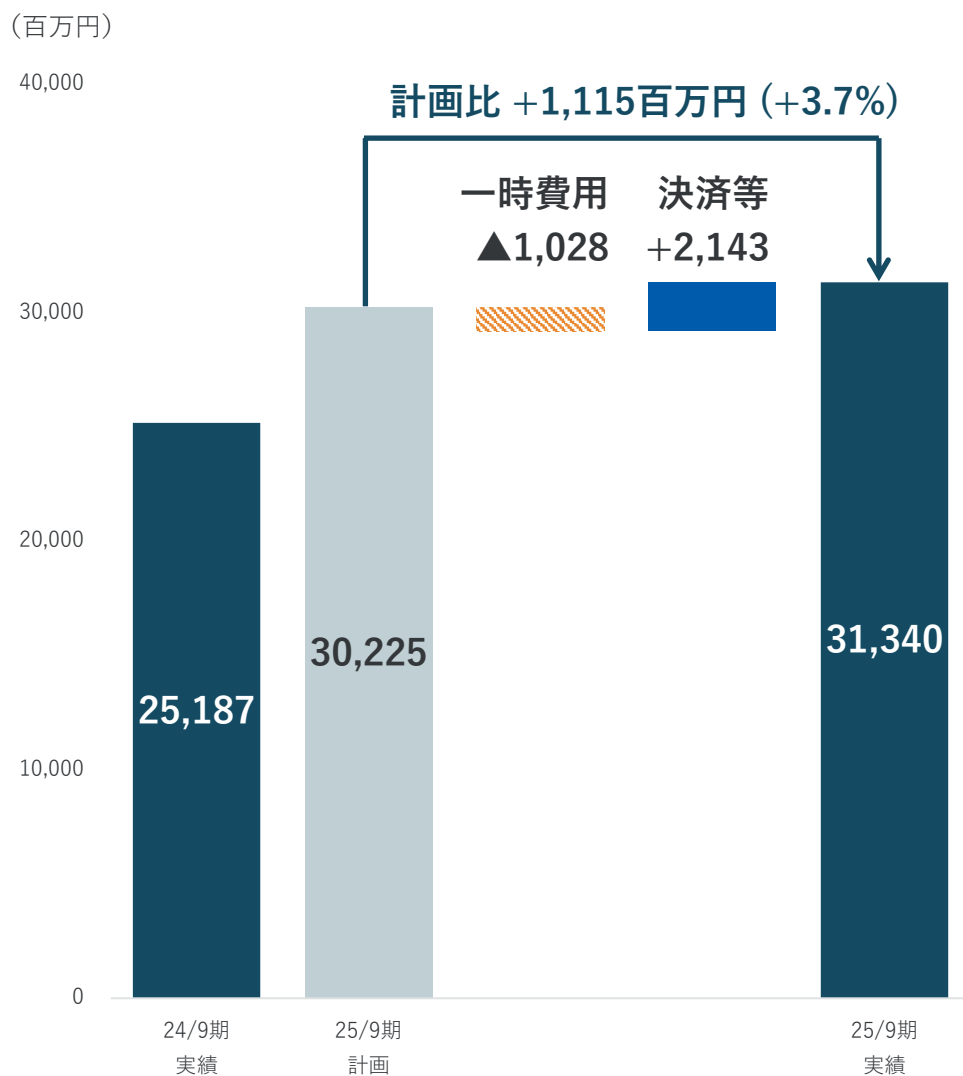
1.2 売上収益・営業利益の計画比要因

売上は端末影響を受け計画比1%未達、営利は費用を吸収し計画過達

売上収益



営業利益



1.3 2025年9月期 総括

連結各社において中長期施策の推進と課題への対処を実行

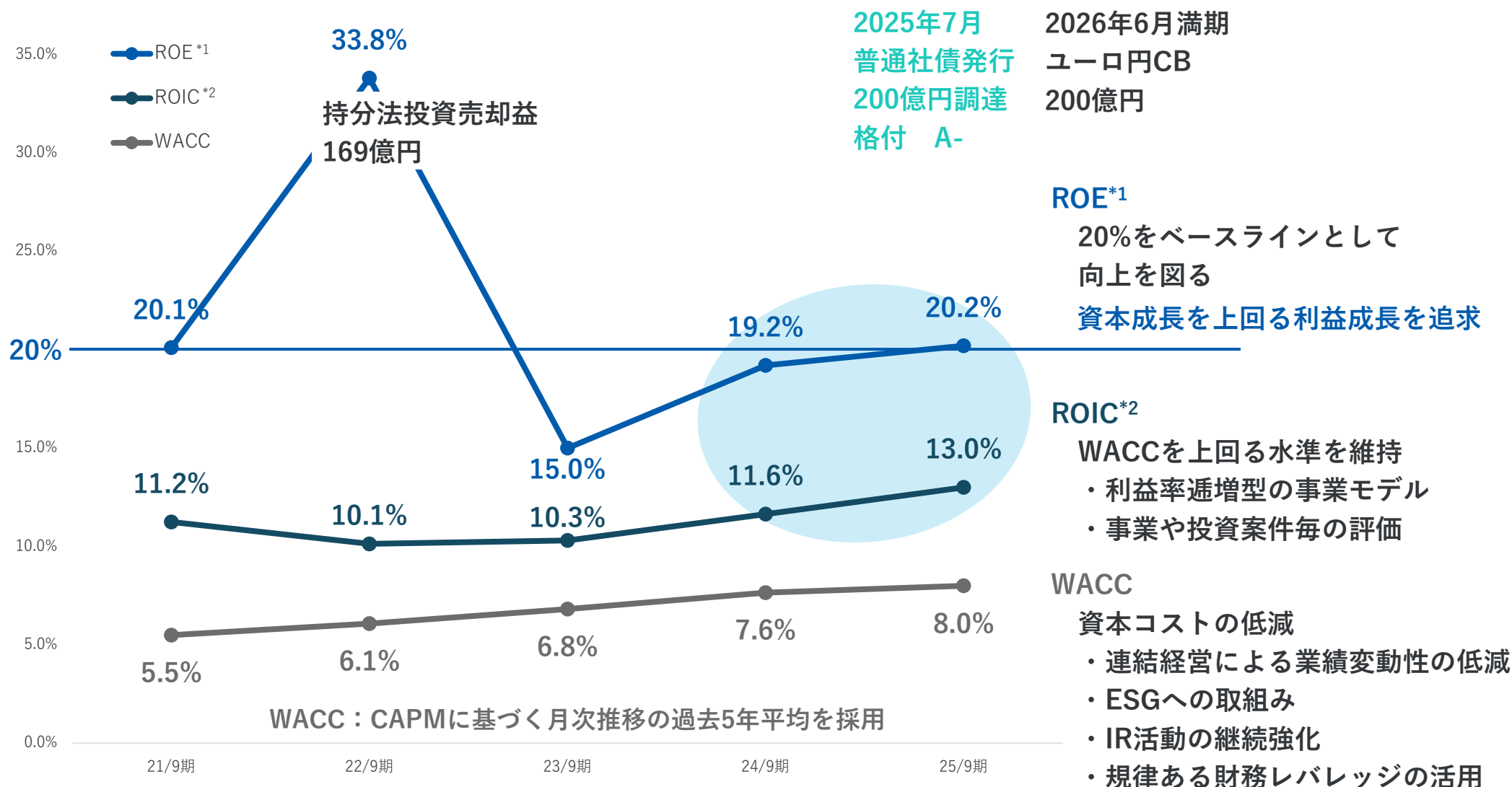
	期初計画比	ハイライト	ローライト (→対処)
連結	売上収益 98.9% 営業利益 103.7%	・ GMOエンペイ グループジョイン 単月黒字化達成 ・ GMO-RP 資本増強及び再編 ・ 普通社債 200億円調達	・ 売上収益 計画未達 (主に端末販売の未達影響) →連結管理/予算精度向上
GMO-PG	売上収益 103.2%	・ 営業体制及びプロダクトの強化 ・ B2B領域/業種別施策の進展	・ 2Q、システムトラブルに係る一時費用計上 →追加コストの発生なし
GMO-EP*1	売上収益 100.5%	・ 非物販向け決済売上*3*4 +453.7% ・ みずほ銀行との企業間決済PF開始	・ EP単体売上*4は一桁成長 +9.6% →新施策の着実な拡大
GMO-PS	売上収益 96.7%	・ 未回収率の低位安定 - 営業利益 計画比 125.7%	・ 特定業種影響を受け売上*4 +7.3% →PG連結とのシナジー強化
GMO-FG*2	売上収益 80.8%	・ リカーリング型売上*4*5 +31.6% ・ 営業利益*4 +45.6%	・ SME領域の端末販売計画未達 →計画精度の向上/パイプラインの実行

*1 GMO-EP単体 *2 GMO-FG連結における業績数値 *3 fincode byGMO *4 通期前期比
 *5 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

1.4 資本効率

各事業及び連結全体の資本効率を意識しROIC1.4%/ROE1.0%向上

ROE*1／ROIC*2／WACCの年推移



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

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

2. 2026年9月期 業績予想

2. 2026年9月期業績予想

売上収益13.0%増、営業利益20.1%増を計画

2026年9月期 連結業績予想

(百万円)	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	前期比
売上収益	82,499	93,235	+13.0%
売上総利益	55,495	62,052	+11.8%
営業利益	31,340	37,639	+20.1%
税引前利益	31,911	36,119	+13.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	21,829	23,406	+7.2%
一株あたり 配当金 (配当性向)	144円 (50.0%)	170円 (55.1%)	+26円 (+5.1%)

3. 成長戦略

3.1 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

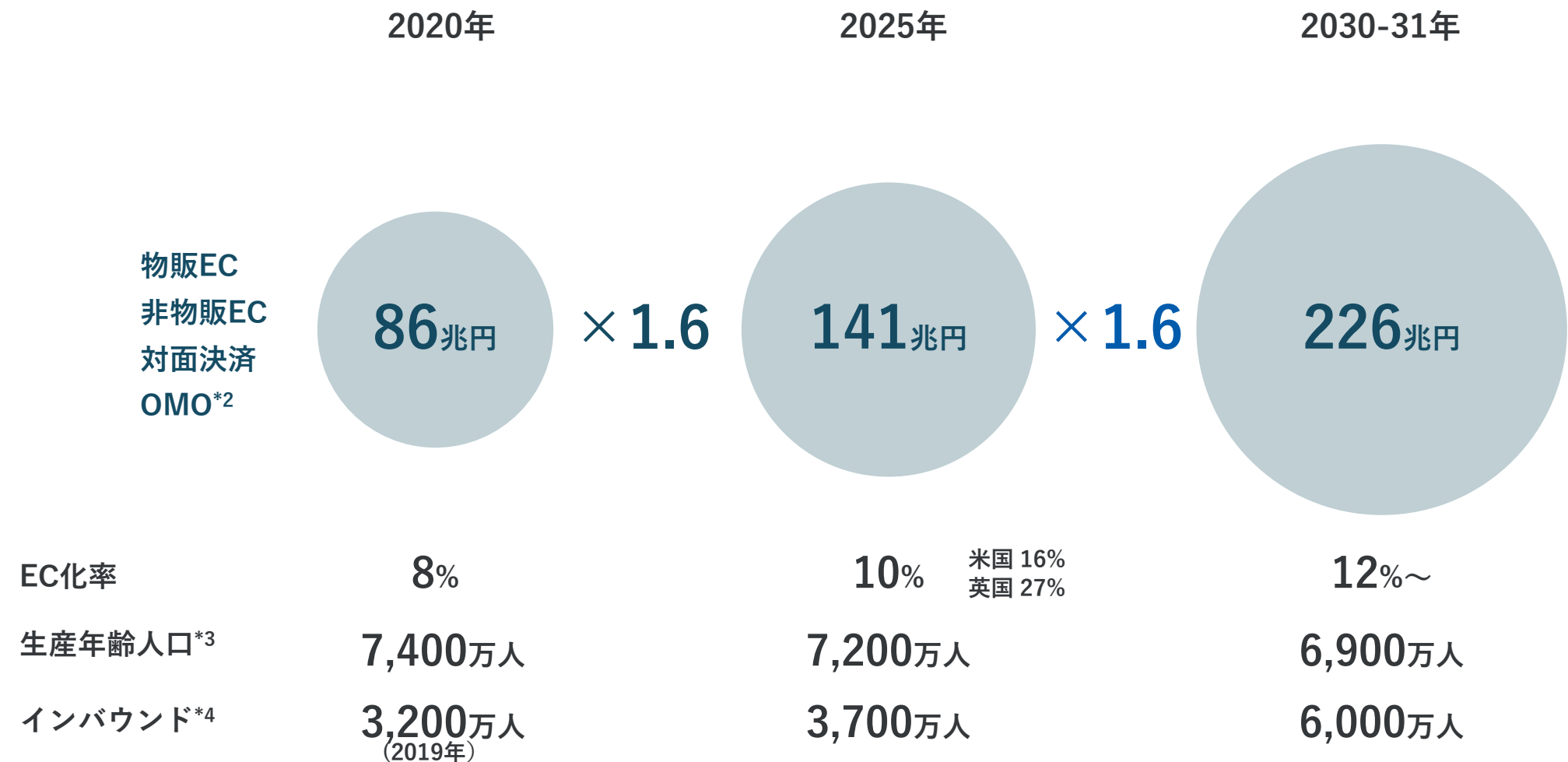
$$\begin{array}{l} \text{2030-31年} \\ \text{営業利益} \\ \mathbf{1,000 \text{ 億円}} \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{決済領域*} \\ \hline \begin{array}{ccccc} \text{2025年} & & & & \\ \text{営業利益} & \text{市場の拡大} & \text{シェア拡大} & \text{収益性向上} & \\ \mathbf{300} & \times \mathbf{1.6} & \times \mathbf{1.6} & \times \mathbf{1.1} & \\ & \blacktriangleright \text{3.2.1} & \blacktriangleright \text{3.2.2} & \blacktriangleright \text{3.2.3} & \end{array} \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{付加価値領域*} \\ \hline \mathbf{150} \\ \blacktriangleright \text{3.2.4} \end{array}$$

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

3.2.1 市場の拡大

EC/キャッシュレス決済市場は1.6倍へ拡大する見通し

EC/キャッシュレス決済市場規模*1



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

*2 OMO：Online Merges with Offline

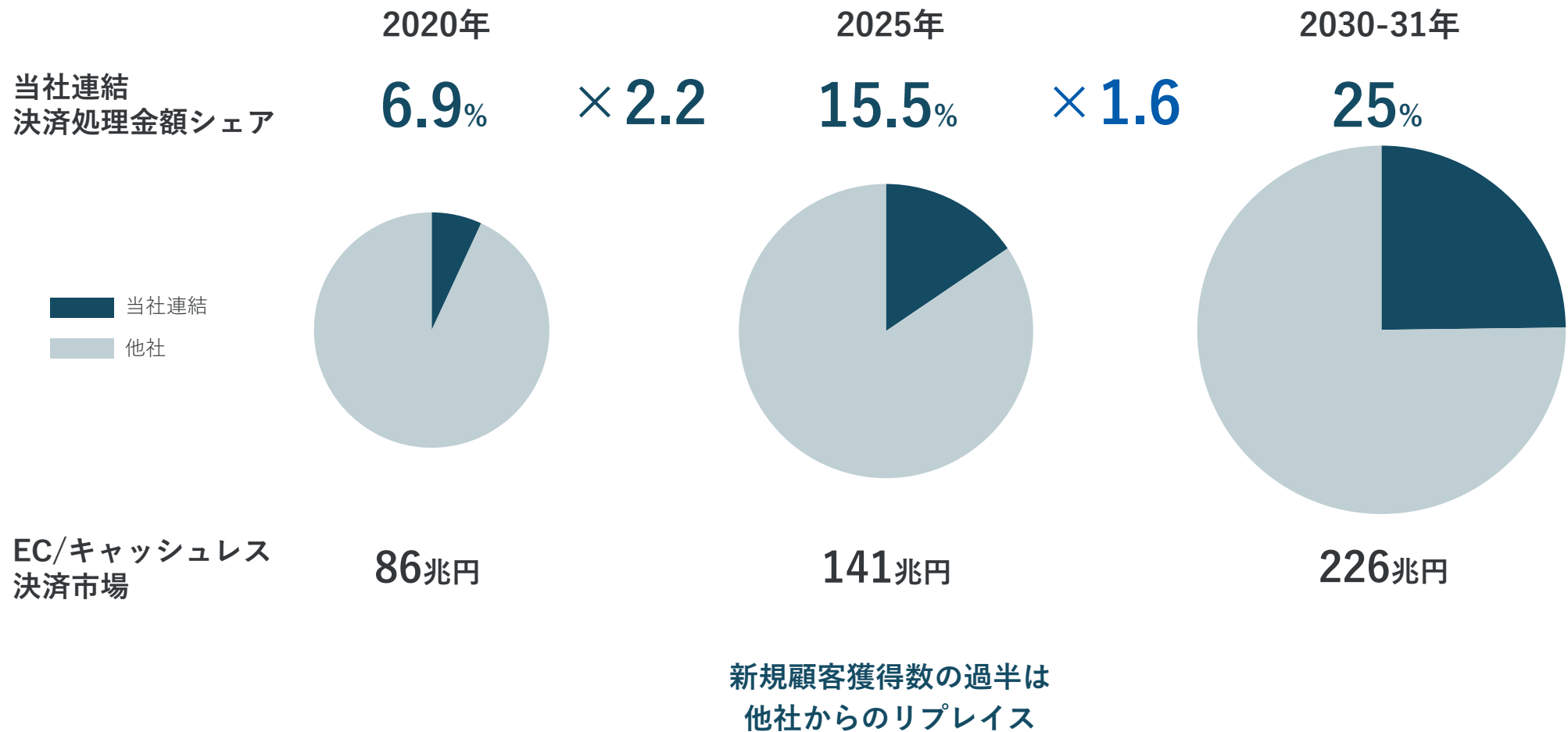
*3 厚生労働省「令和4年版 労働経済の分析－労働者のキャリア形成の支援を通じた労働移動の促進」

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

3.2.2 シェア拡大

市場における当社連結シェアを25%へ拡大

EC/キャッシュレス決済市場*における当社連結決済処理金額シェア

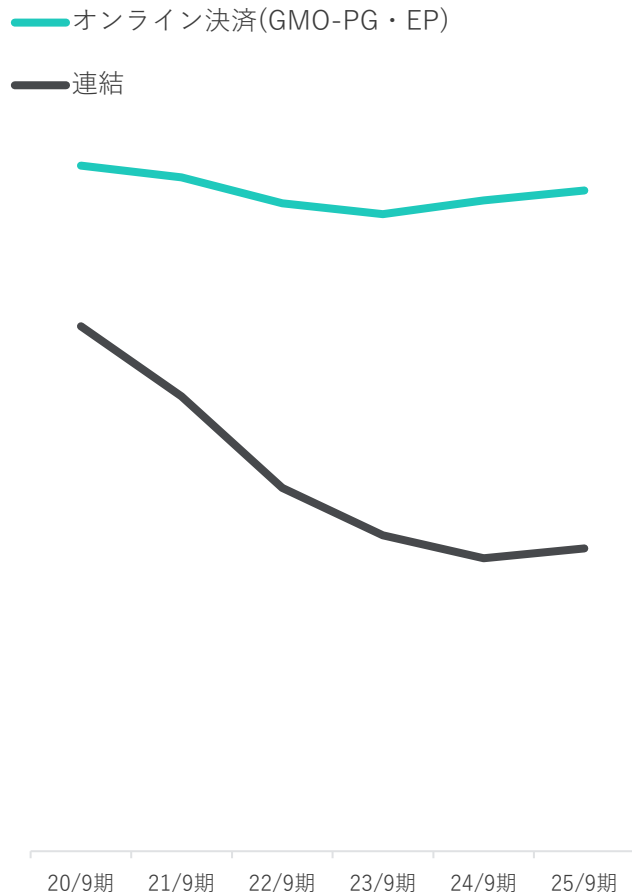


* 経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」を基に当社推計

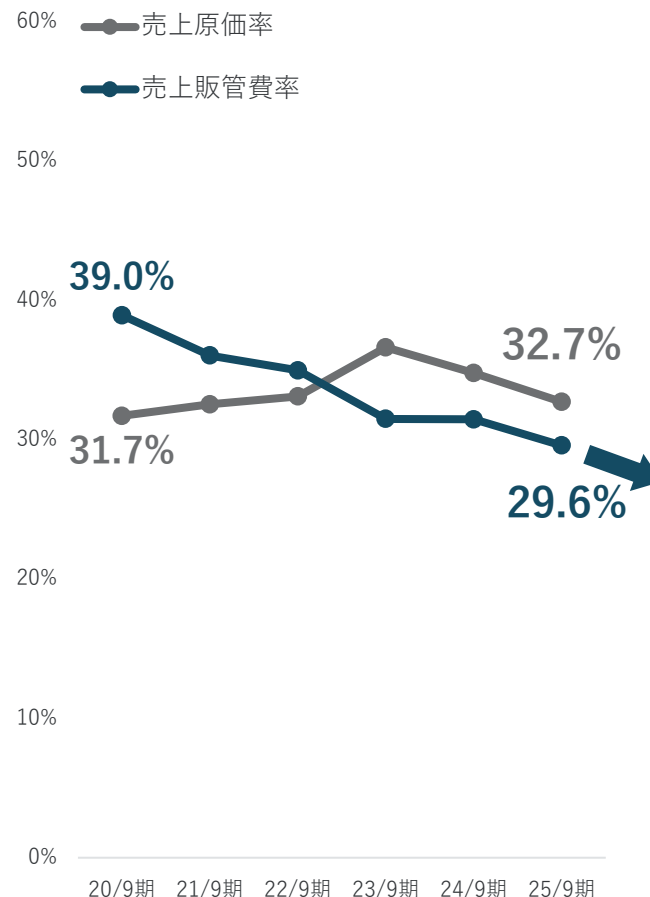
3.2.3 収益性向上

3つの戦略を推進し営業利益率の5ポイント向上を目指す(×1.1)

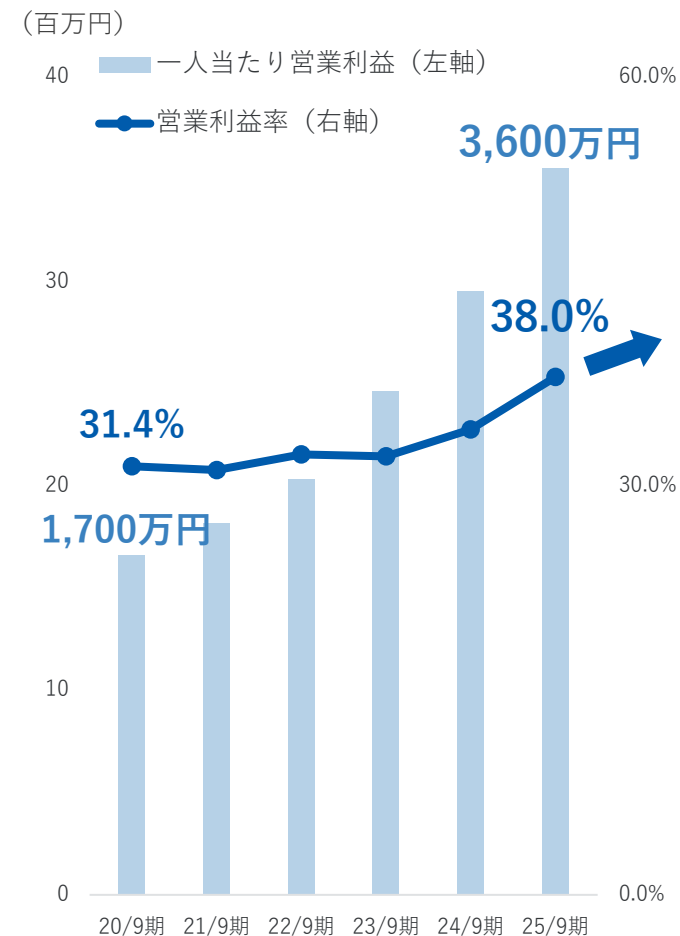
スプレッド売上テイクレート*



売上原価率及び売上販管費率



営業利益率・一人当たり営業利益



ポジション強化によりテイクレート維持

事業規模を拡大し
更なるスケール効果を発揮

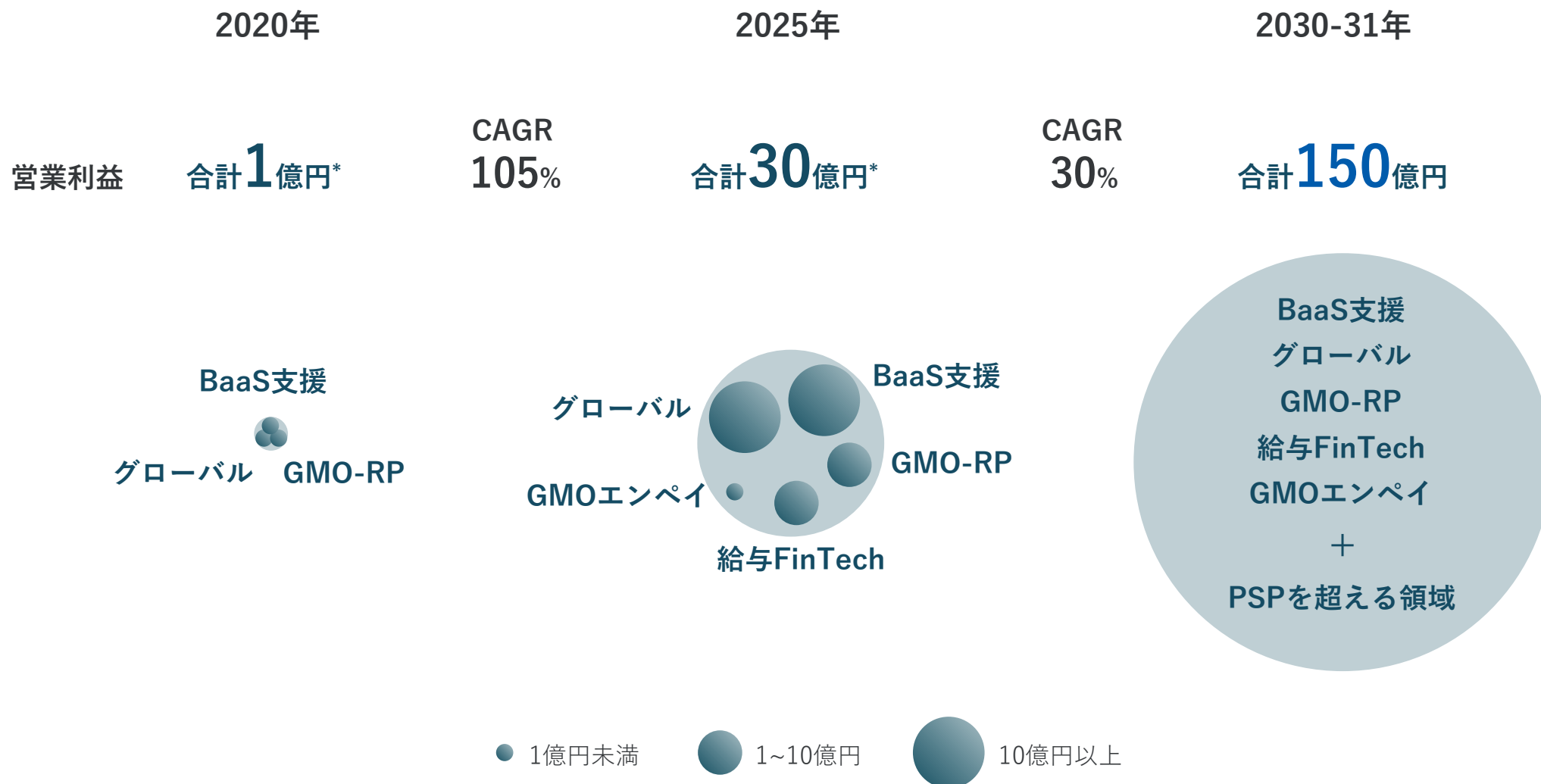
AI活用により生産性を向上

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

3.2.4 付加価値領域

付加価値領域の営業利益を2030-31年に150億円まで拡大

付加価値領域における営業利益目標

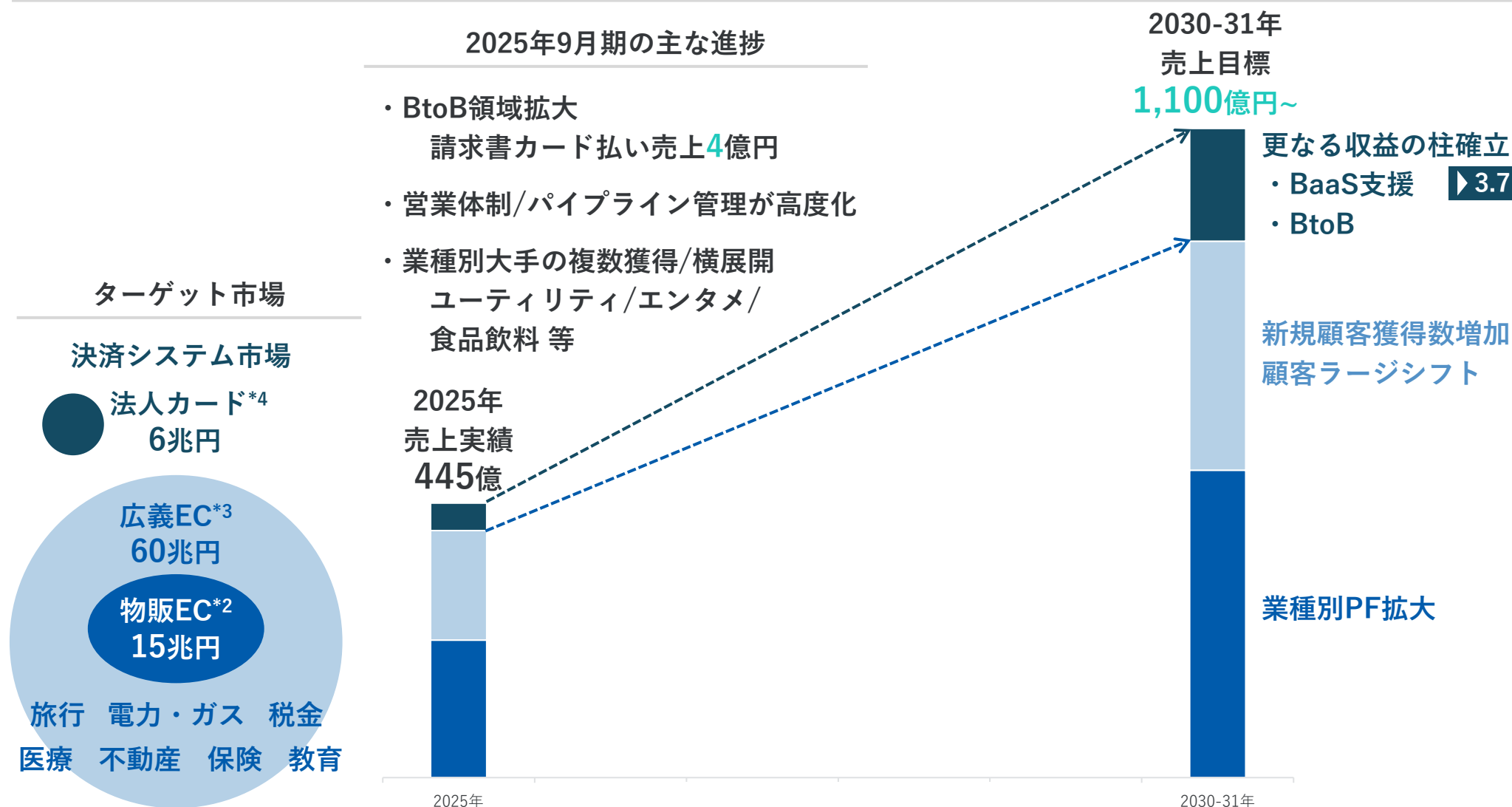


* 全社販管費の配賦前

3.3.1 GMO-PG単体

3つのエリア合計で2030-31年に売上収益1,100億円以上を目指す

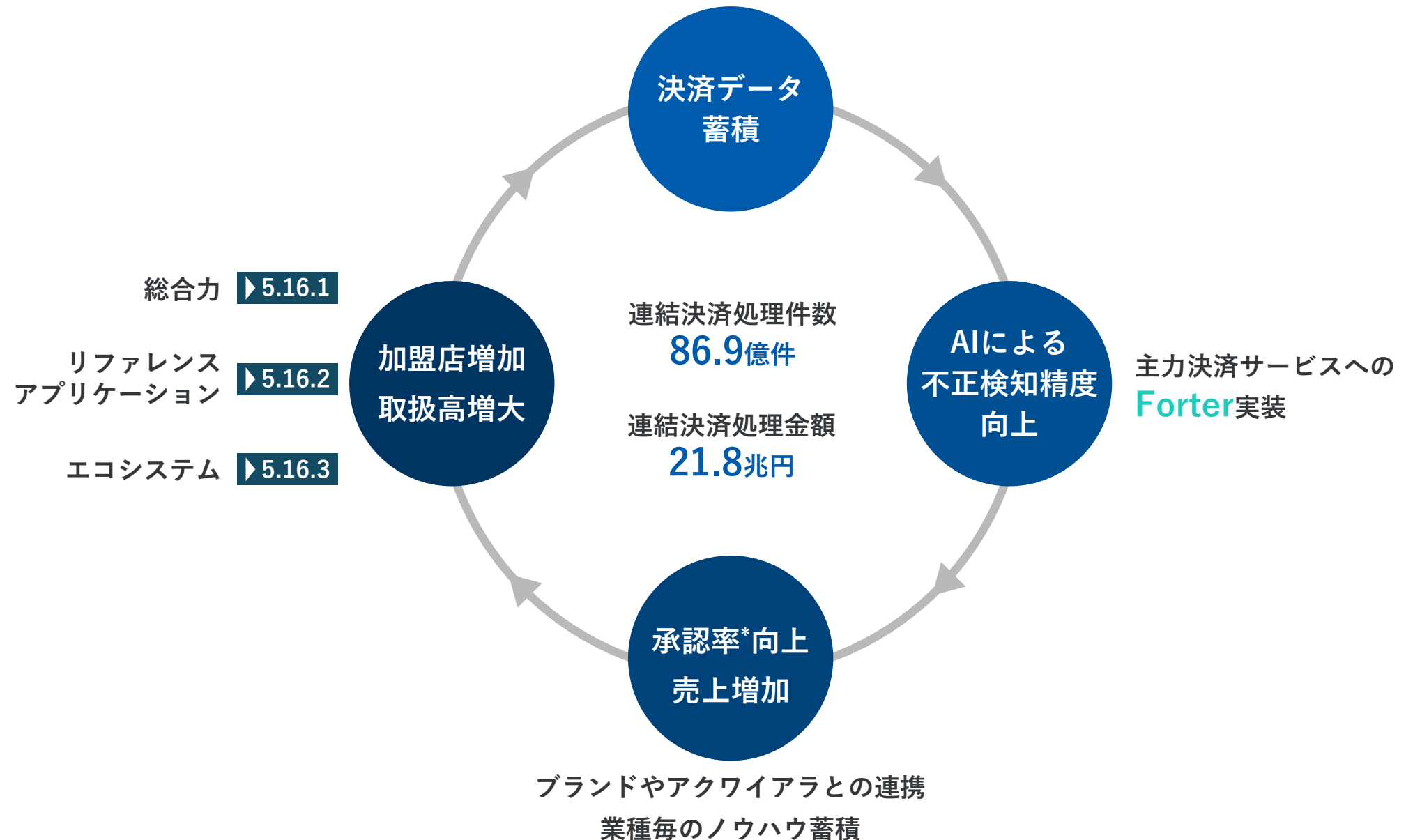
GMO-PG単体 売上収益目標*1



*1 連結調整前 *2 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」 *3 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」 BtoC EC市場に加え、当社の主なターゲット業種に係る各統計に基づき当社推計
*4 矢野経済研究所「令和4年度商取引・サービス環境の適正化等に係る事業（民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済データ流通の促進に係る調査事業）」等に基づき当社推計

3.3.2 GMO-PG単体：競争優位性の強化で更なるシェア向上を図る

データ蓄積により承認率*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

3.4 GMO-EP単体

非物販/金融関連拡大で2030-31年に売上収益150億円以上を目指す

GMO-EP単体 売上収益目標*1

2025年9月期の主な進捗

- ・ 非物販スタートアップ向け決済
fincode byGMO売上前期比**453.7%**増
- ・ 国内PSP初、fincode byGMOがMCP対応
- ・ みずほ銀行と企業間決済PF開始
「M's PayBridge」

ターゲット市場

CtoC
BtoB

27兆円*2

デジ
コン

小売

宿泊
交通

飲食

教育

2025年
売上実績
57億

- ・ 各インダストリーの戦略パートナー獲得
- ・ プロダクト機能拡張によるBtoB領域への展開
- ・ PG連結シナジーを活用し金融サービスの提供拡大

2025年

2030-31年
売上目標
150億円~

金融関連事業

PSP事業

2030-31年

物販系からの脱却

戦略パートナーの拡大
BtoB市場への進出

総合FinTechソリューション

*1 連結調整前

*2 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書」より当社推計

3.5 GMO-PS

BNPL/掛け払い拡大で2030-31年に売上収益320億円以上を目指す

GMO-PS 売上収益目標*1

2025年9月期の主な進捗

- ・ GMO掛け払い 売上前期比**79.9%**増
- ・ 未回収率の低位安定
- ・ 組織改革によるPG連結シナジーの強化

2030-31年
売上目標
320億円~

アトカラ
GMO掛け払い 等

GMO後払い 等

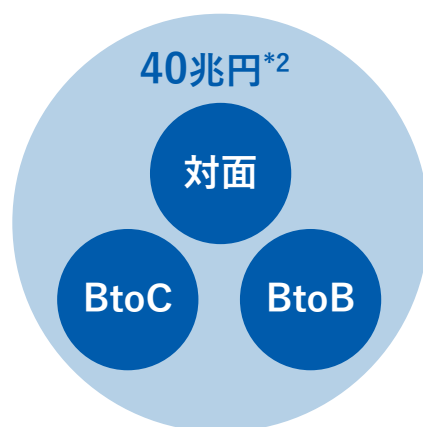
2025年
売上実績
112億

- ・ 経営基盤を有する事業者とのアライアンス
- ・ マネタイズポイント拡大による収益創出
- ・ AI駆動型の次世代与信プラットフォーム構築

2025年

2030-31年

ターゲット市場



与信管理
高度化

大手プラットフォーム連携

多段階マネタイズモデル

マルチプロダクト化

*1 連結調整前

*2 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書」より当社推計

3.6 GMO-FG連結：対面決済

ID数及びARPU拡大で2030年に営業利益50億円以上を目指す

GMO-FG連結 営業利益目標*1

2025年9月期の主な進捗

- ・ 大手顧客獲得
(決済処理金額上位**5社中4社**が新規)
リカーリング型売上前期比**31.6%**増
- ・ モバイルオーダー事業承継
デジタルレストラン byGMOリリース
- ・ 東証プライム上場 組織体制を強化

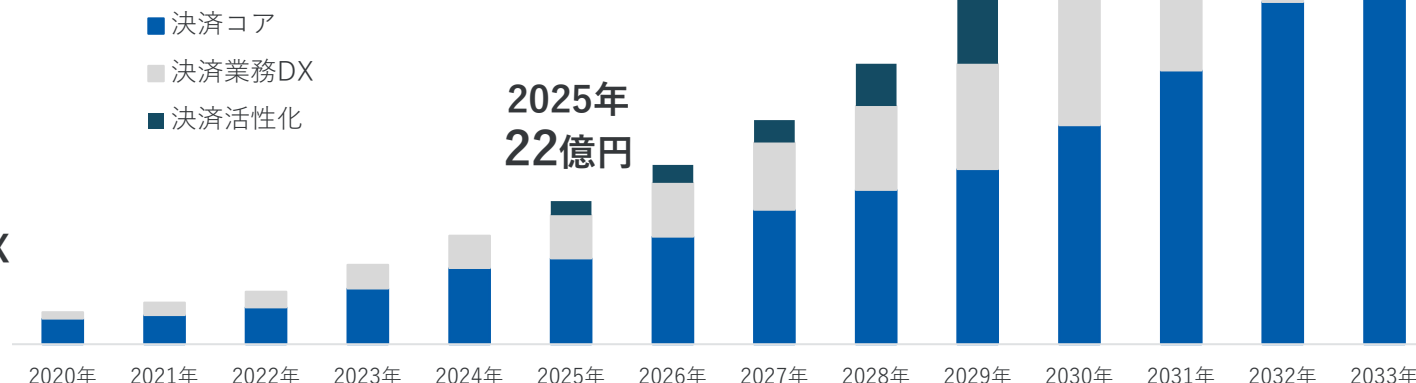
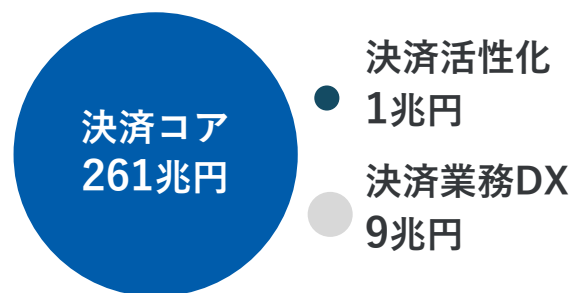
- ・ 日常生活領域加盟店ポートフォリオ(ID数)の拡大
- ・ ソリューションアセット強化によるARPU-UP
- ・ 省人化推進 (セルフレジ/モビリティ/IoT)

2033年
営利目標
100億円～

2030年
営利目標
50億円～

ターゲット市場*2

2030年(見込み)



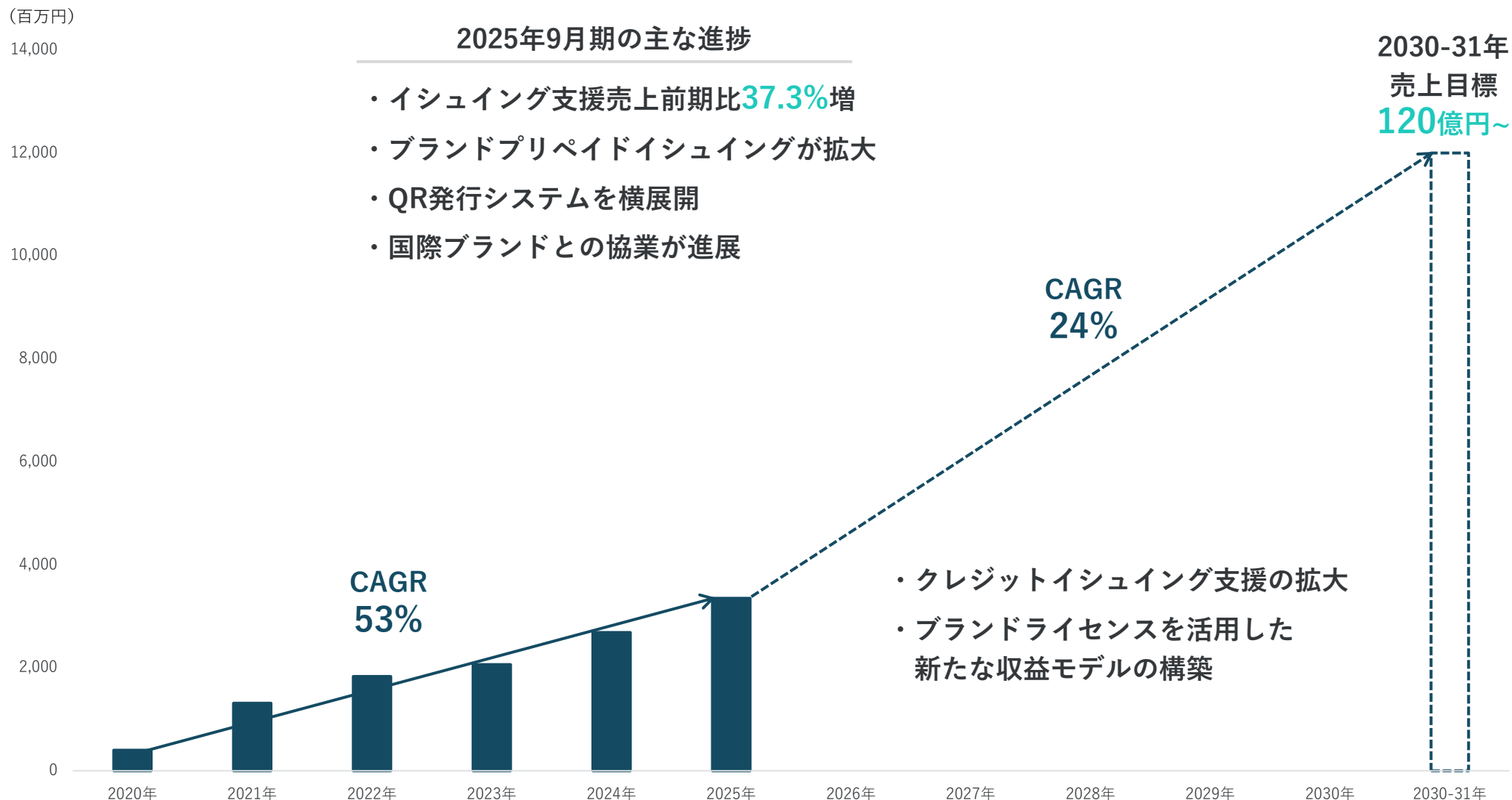
*1 GMO-FG連結における業績数値

*2 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」、「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」、「デジタルマーケティング市場に関する調査(2024年)」
株式会社富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」に基づきGMO-FG作成

3.7 BaaS支援（付加価値領域）

新たな収益モデルを構築し2030-31年に売上120億円以上を目指す

BaaS支援 売上収益目標*



* 連結調整前

3.8 グローバル（付加価値領域）

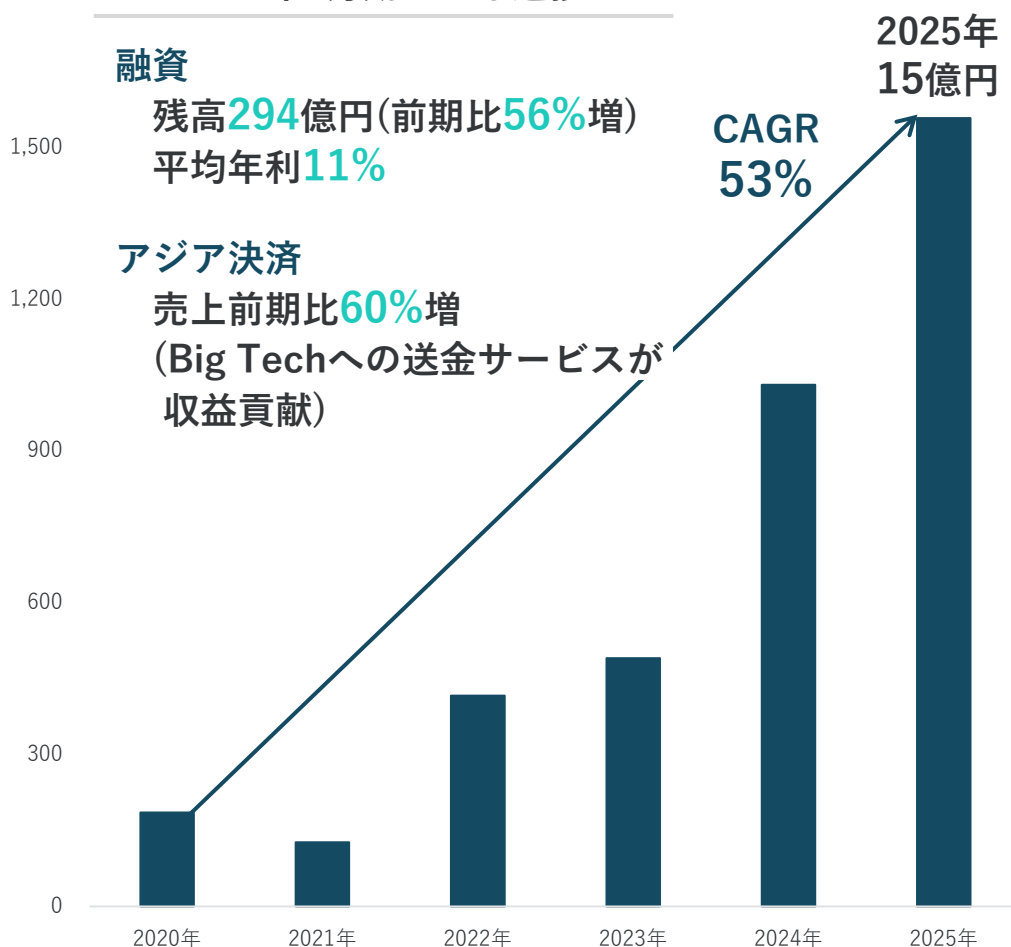
3つの施策で2030-31年に営業利益40-50億円を目指す

グローバル 営業利益*

実績

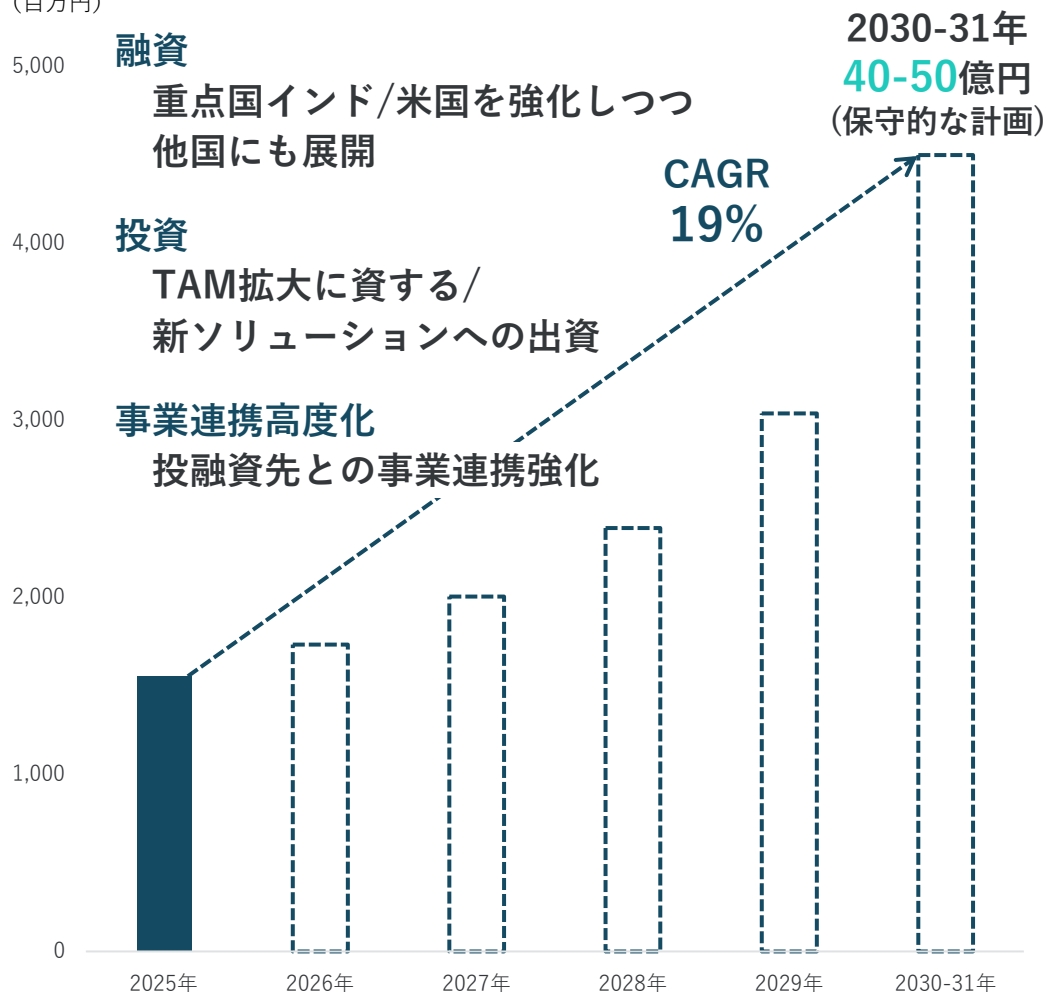
(百万円)

2025年9月期の主な進捗



目標

(百万円)



* 連結調整前

3.9 GMO-RP/給与FinTech/GMOエンペイ（付加価値領域）

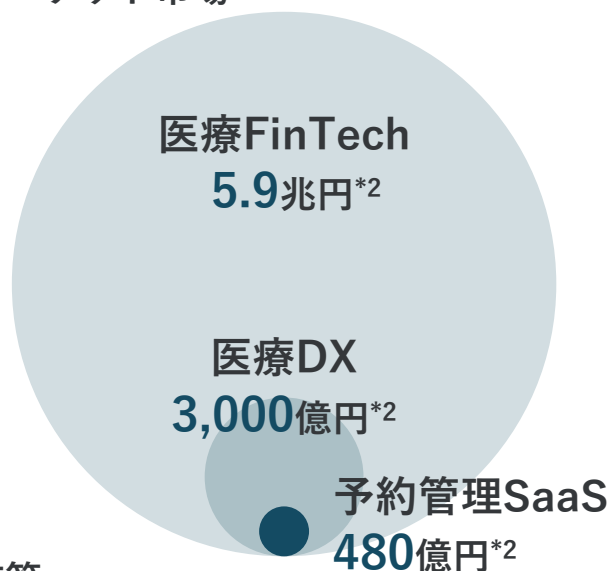
3つの付加価値領域で2030-31年に売上収益90億円以上を目指す

GMO-RP

2025年9月期進捗

- ・売上収益*1前期比**36%**増
- ・資本増強及び再編

ターゲット市場



施策

- ・動物病院や歯科等への領域拡大
- ・予約+α、上流下流への展開
- ・GMO-PGとのシナジー創出
（決済への還流）

給与FinTech

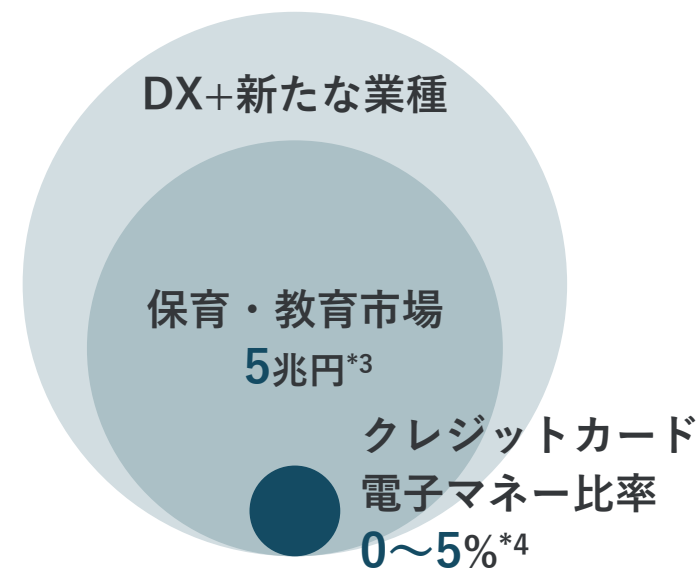
- ・売上収益*1前期比**46%**増
- ・勤怠管理SaaSとのAPI連携



- ・給与プロセスのDX推進
- ・給与デジタルマネー払い
- ・スポットワーク送金
- ・給与送金範囲の拡大

GMOエンペイ

- ・売上収益*1前期比**52%**増
- ・単月黒字化達成



- ・GMO-PGとの営業シナジー創出
（自治体・大企業等）
- ・新たなキャッシュポイントの創出

*1 連結調整前

*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

*3 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

*4 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」

4. サステナビリティ

4. サステナビリティ：総括

当期サステナビリティ経営を推進

NEW 4Q(7～9月)の新たな成果

環境 社会 ガバナンス

- ・ 24/9期 GHG排出量実質ゼロ (Scope1、2) を2年連続達成
- ・ 25/9期 GHG排出量実質ゼロ (Scope1、2) を継続達成見込み^{*1}



25年7月 **NEW**



25年8月 **NEW**

「ネットゼロ」認定取得



24年5月



24年6月



24年8月



健康優良企業

24年9月



健康経営優良法人

25年3月

3年連続



25年9月 **NEW**

IR活動によるエンゲージメントを推進

- ・ 海外ロードショーの実施

1回
24/9期

2回
25/9期

- ・ 延べ面談社数

約640社
24/9期

約810社
25/9期

ESG指数への組み入れ

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

25年6月
2年連続選定^{*2}



FTSE4Good

25年6月
3年連続選定^{*3}



FTSE Blossom
Japan

25年6月
3年連続選定^{*3}



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

25年6月
4年連続選定^{*3}

^{*1} 第三者保証取得前の速報値 ^{*2} 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の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。

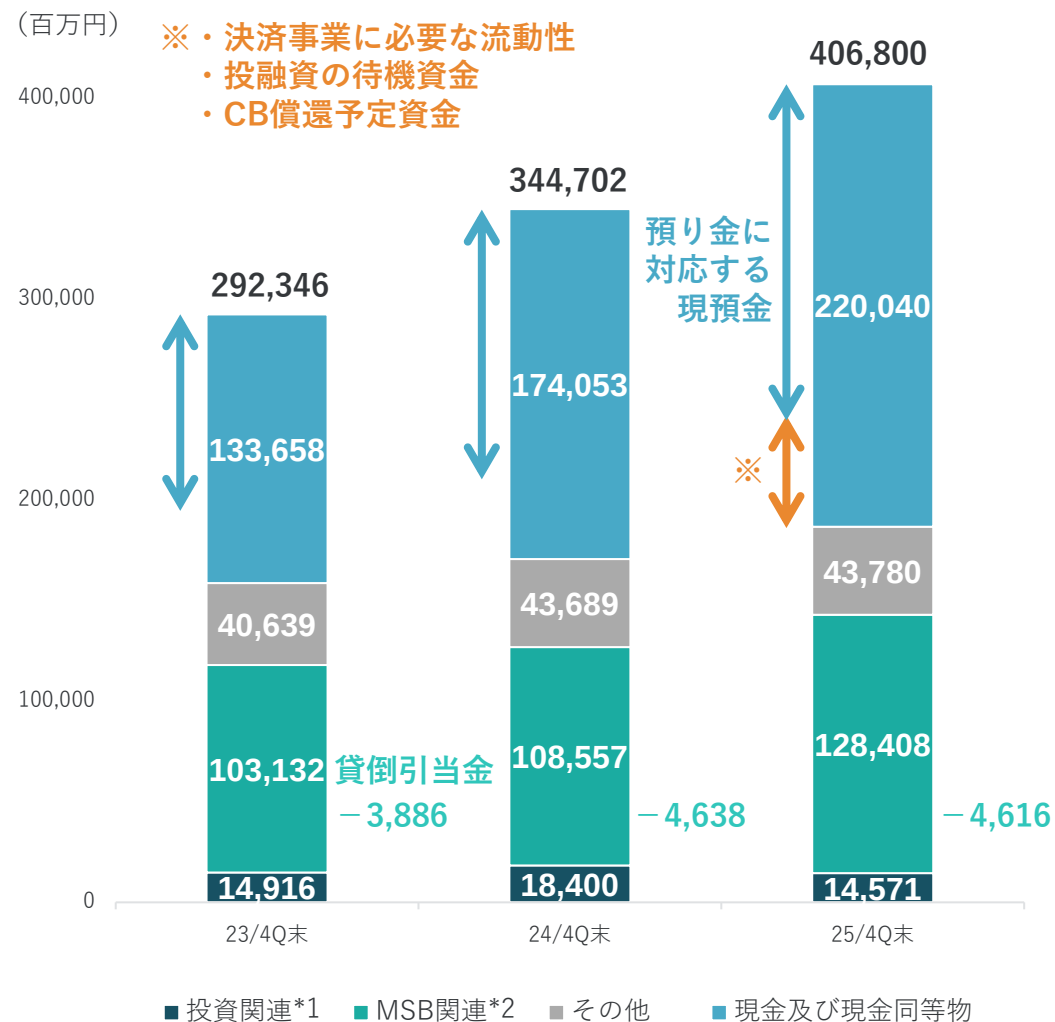
^{*3} GMOペイメントゲートウェイ株式会社のMSCI指数への組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークや指数名称の使用は、MSCIまたはその関係会社によるGMOペイメントゲートウェイ株式会社の後援、宣伝、販売促進ではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

5. 財務ハイライト・参考資料

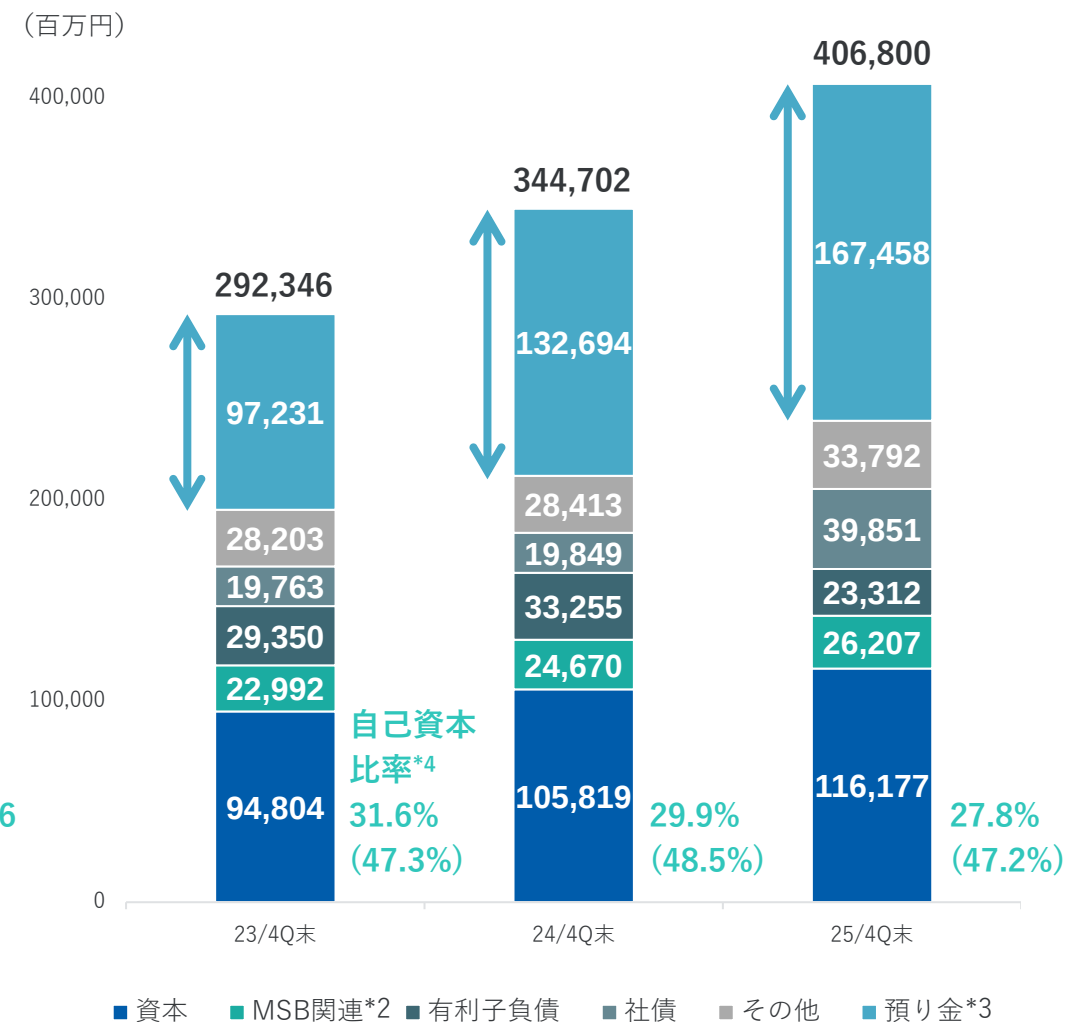
5.1.1 連結貸借対照表

事業拡大に伴い預り金及びMSB関連資産が増加

資産



負債・資本



*1 投資有価証券勘定及び持分法で処理される有価証券

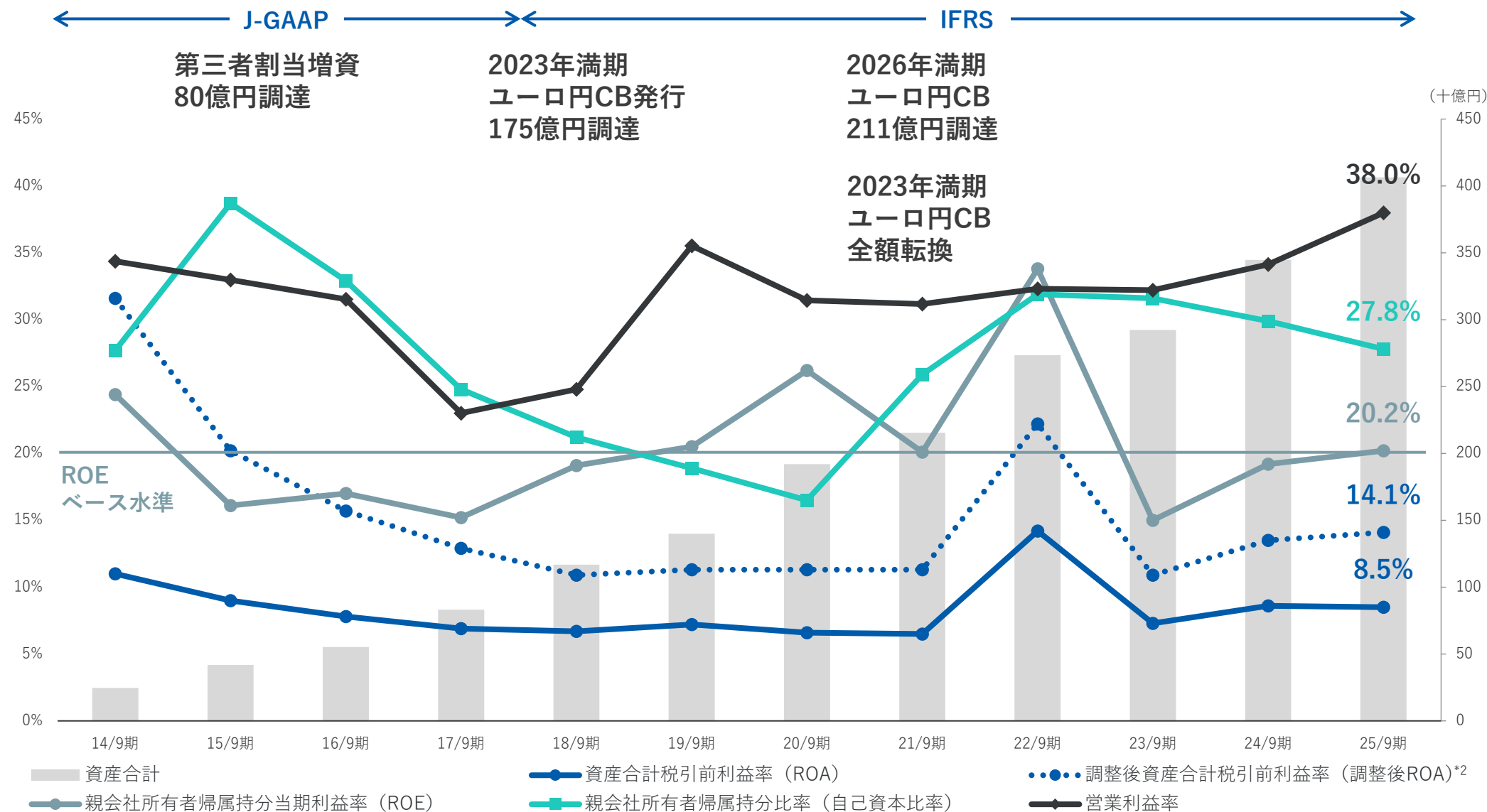
*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 *3 預り金のほぼ全額が代表加盟店契約及び送金サービスの加盟店による一時的な預り金

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

*5 金融資産及び金融負債については、一部相殺された金額で計上

5.1.2 主要連結財務指標*1

収益性・資本効率・資本基盤のバランスを図り事業運営

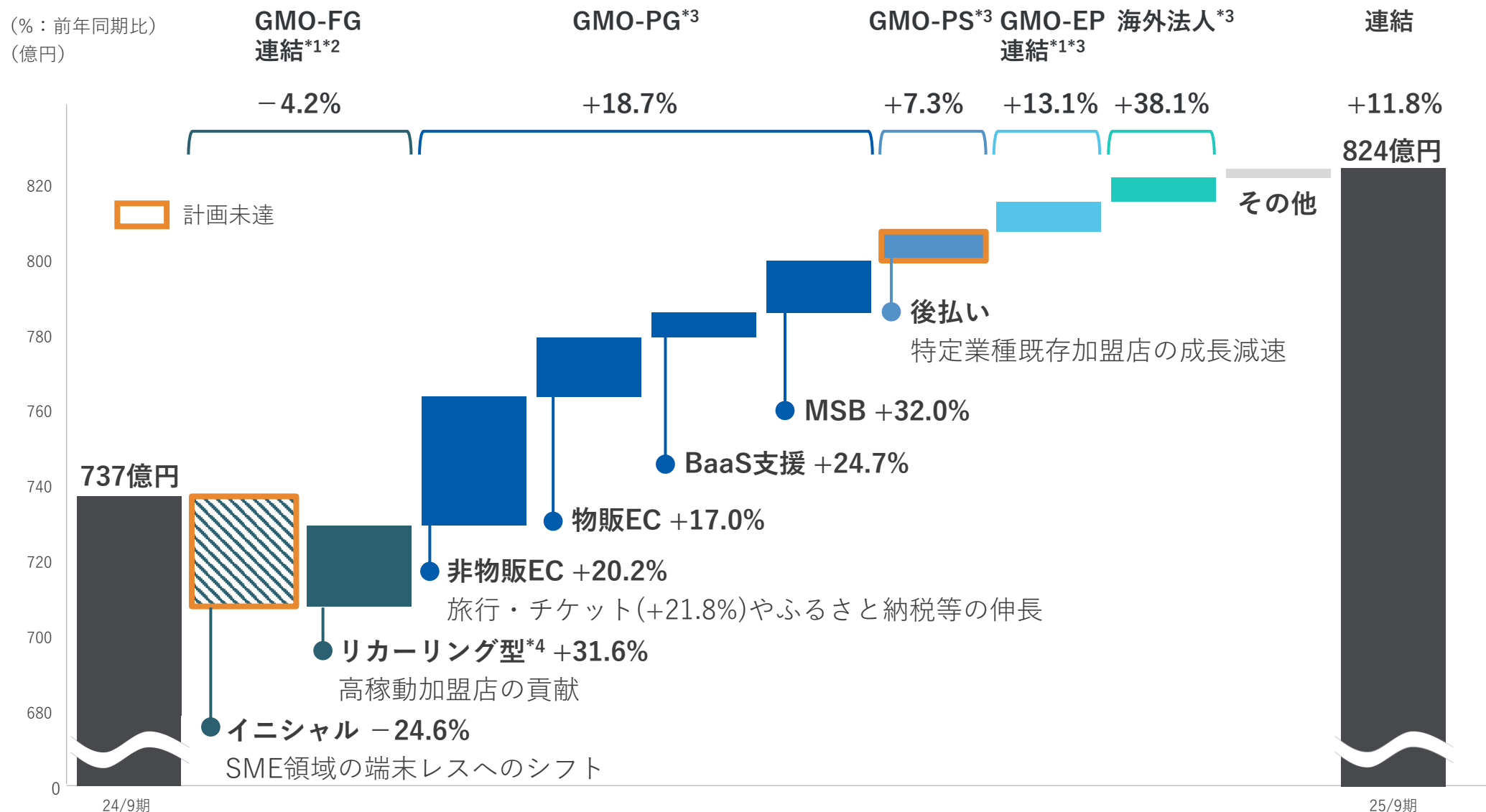


*1 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

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

5.2.1 連結売上収益の増減要因（累計）

FGイニシャル24.6%減により連結売上11.8%増



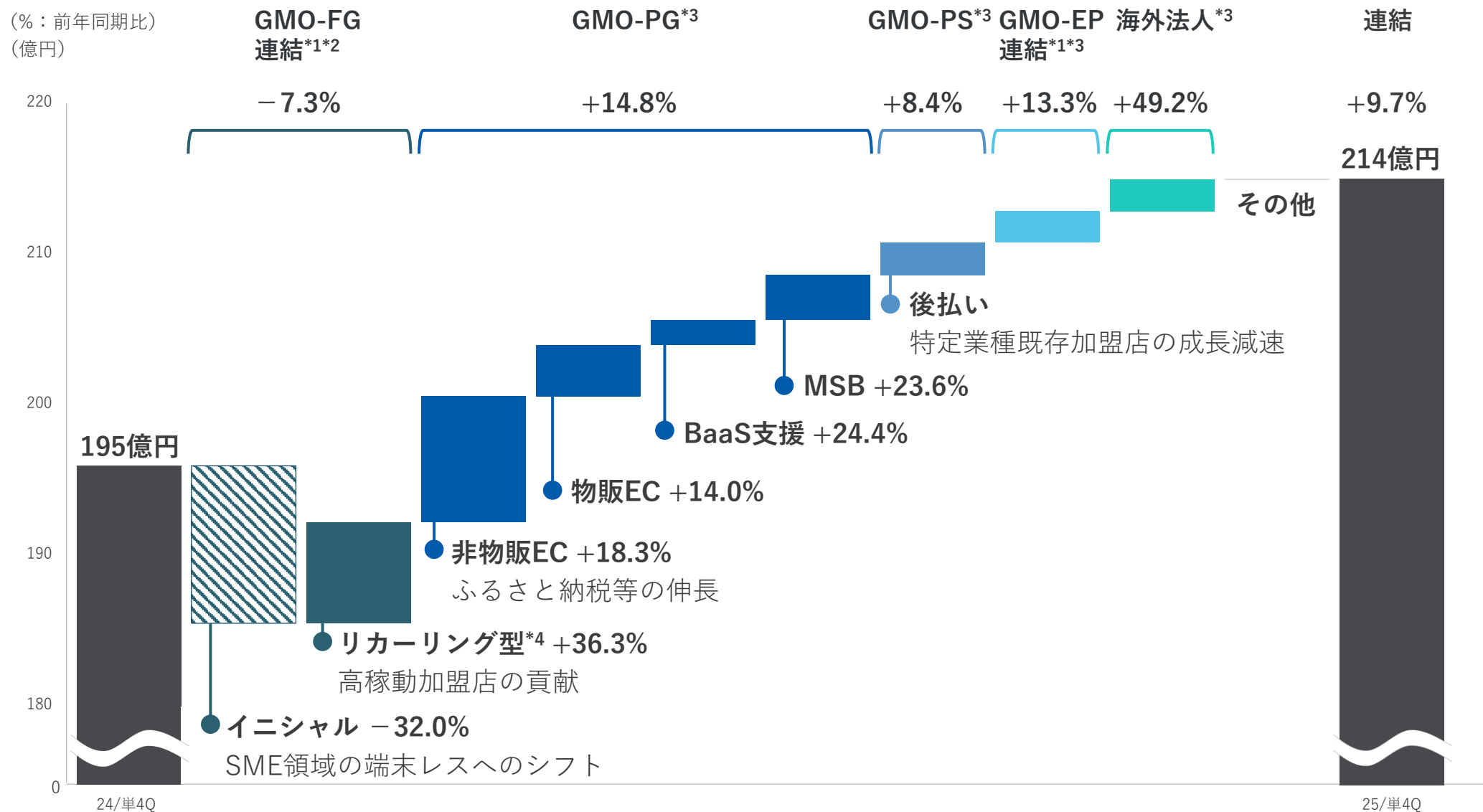
*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-RP

*2 GMO-FG連結における業績数値 *3 各社売上はGMO-PG連結調整前の数値。

*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

5.2.2 連結売上収益の増減要因（単Q）

FGイニシャル32.0%減により連結売上9.7%増



*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連結調整前の数値。

*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

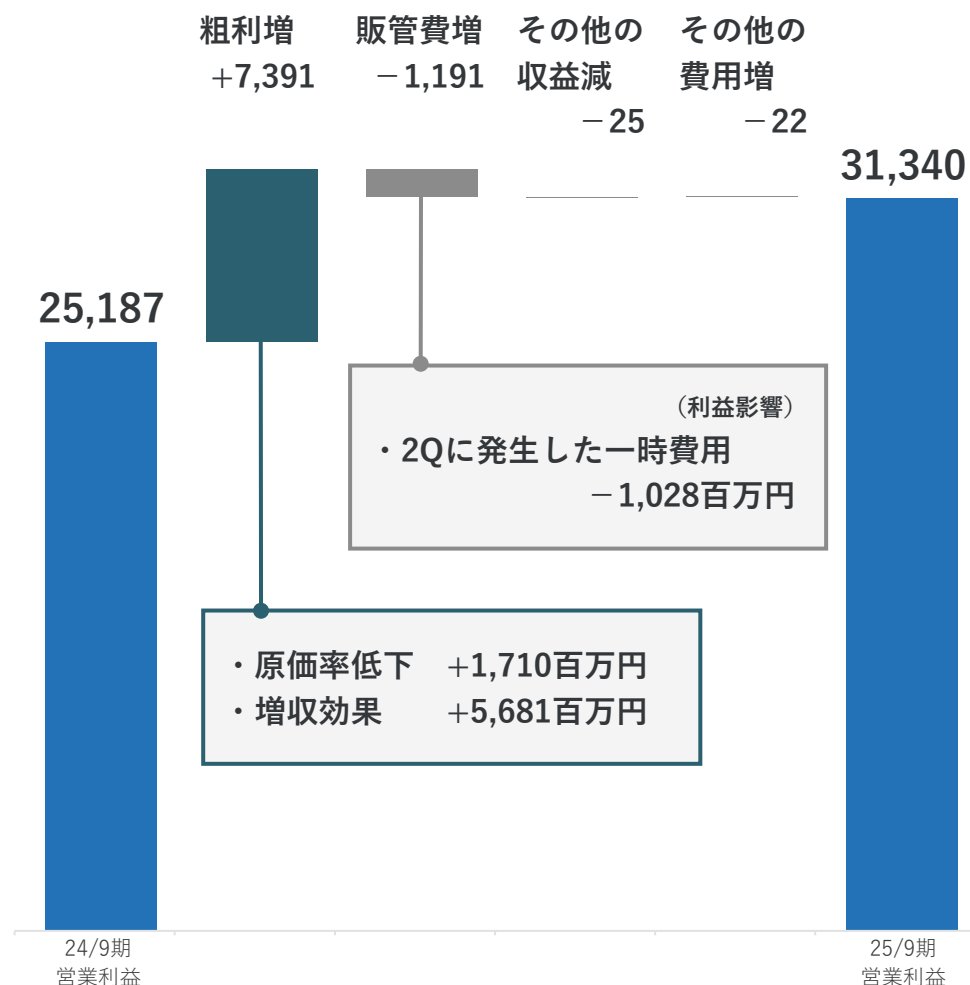
5.3 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

2Qに計上した一時費用を吸収し営業利益24.4%増

営業利益の増減要因*1

前年同期比 +24.4%

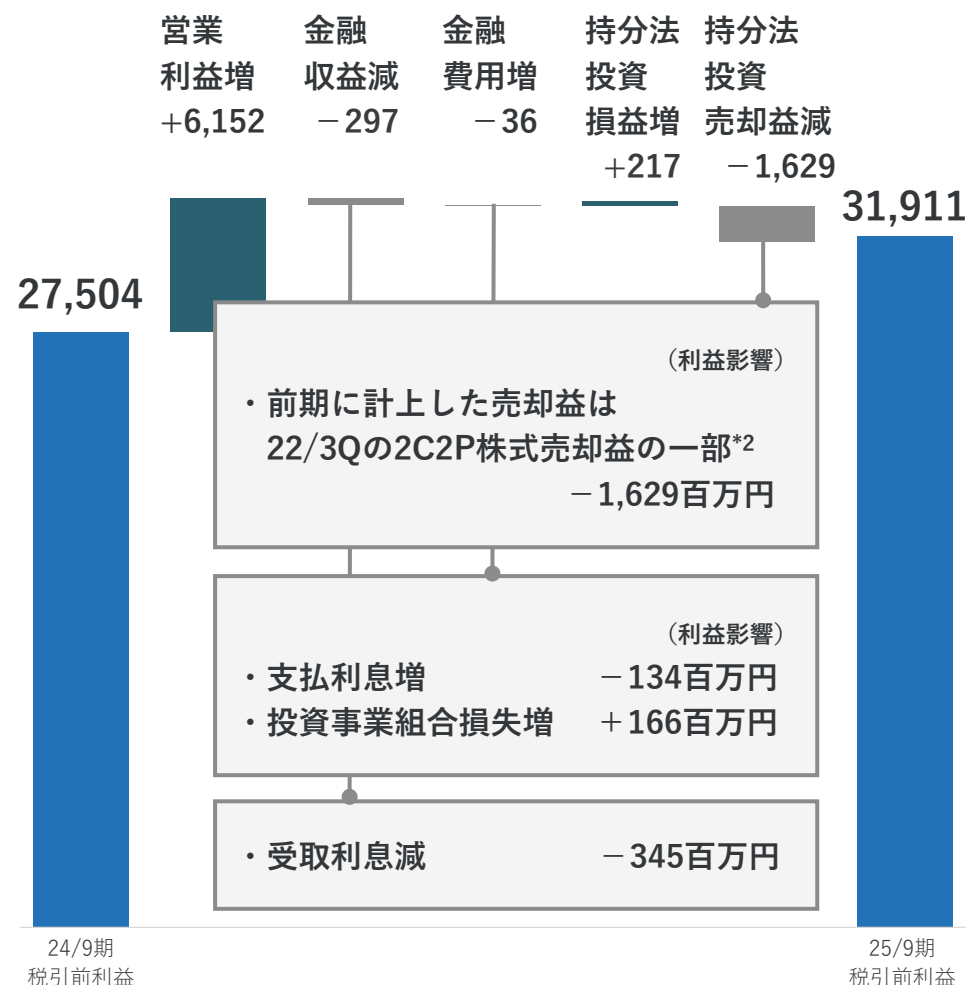
(百万円)



税引前利益の増減要因*1

前年同期比 +16.0%

(百万円)

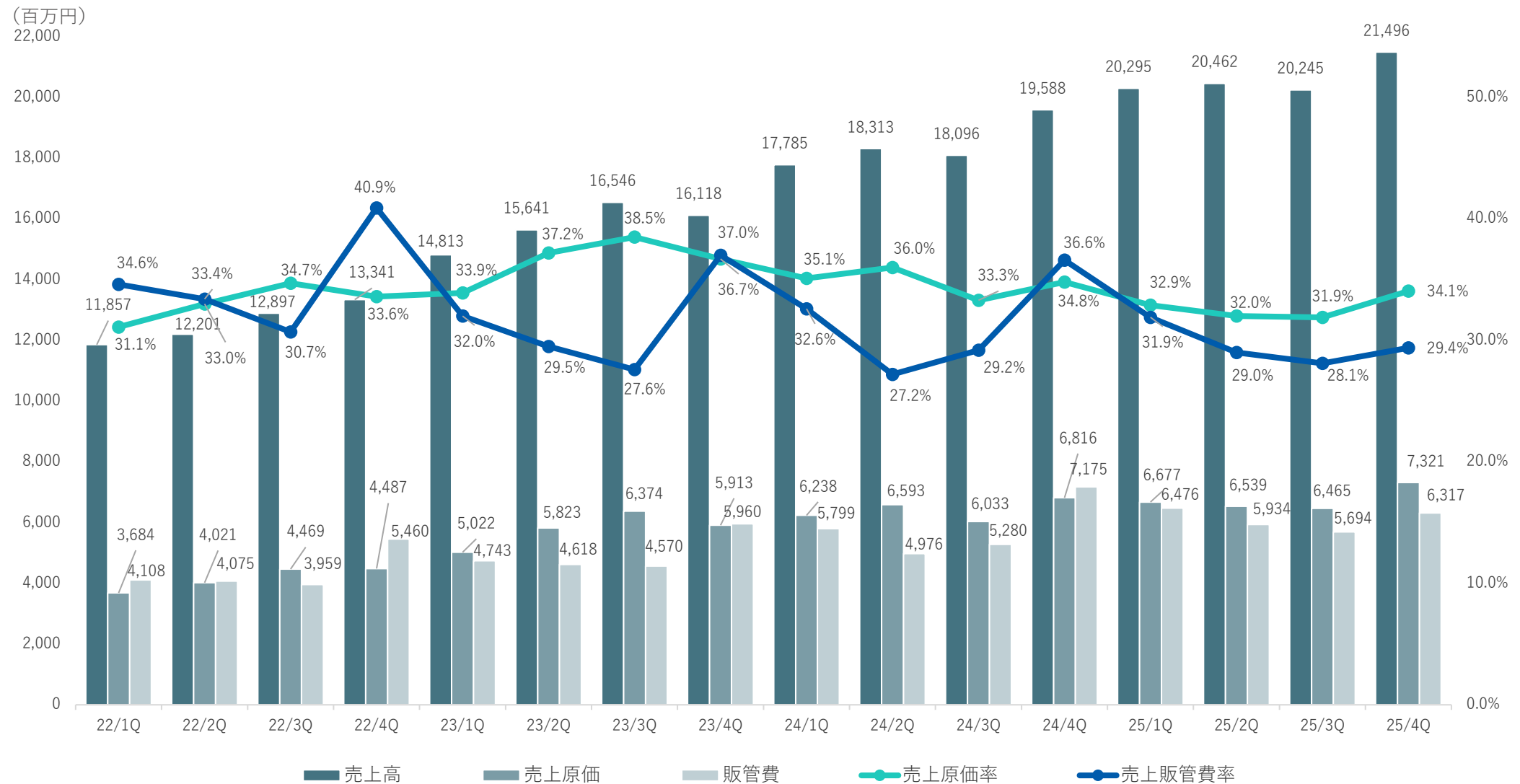


*1 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

*2 株式譲渡契約で定めた条件を満たしたため、エスクロー口座へ保管されていた譲渡価額の一部が入金され、売却益として計上したもの（参照：[2022年4月18日適時開示](#)）

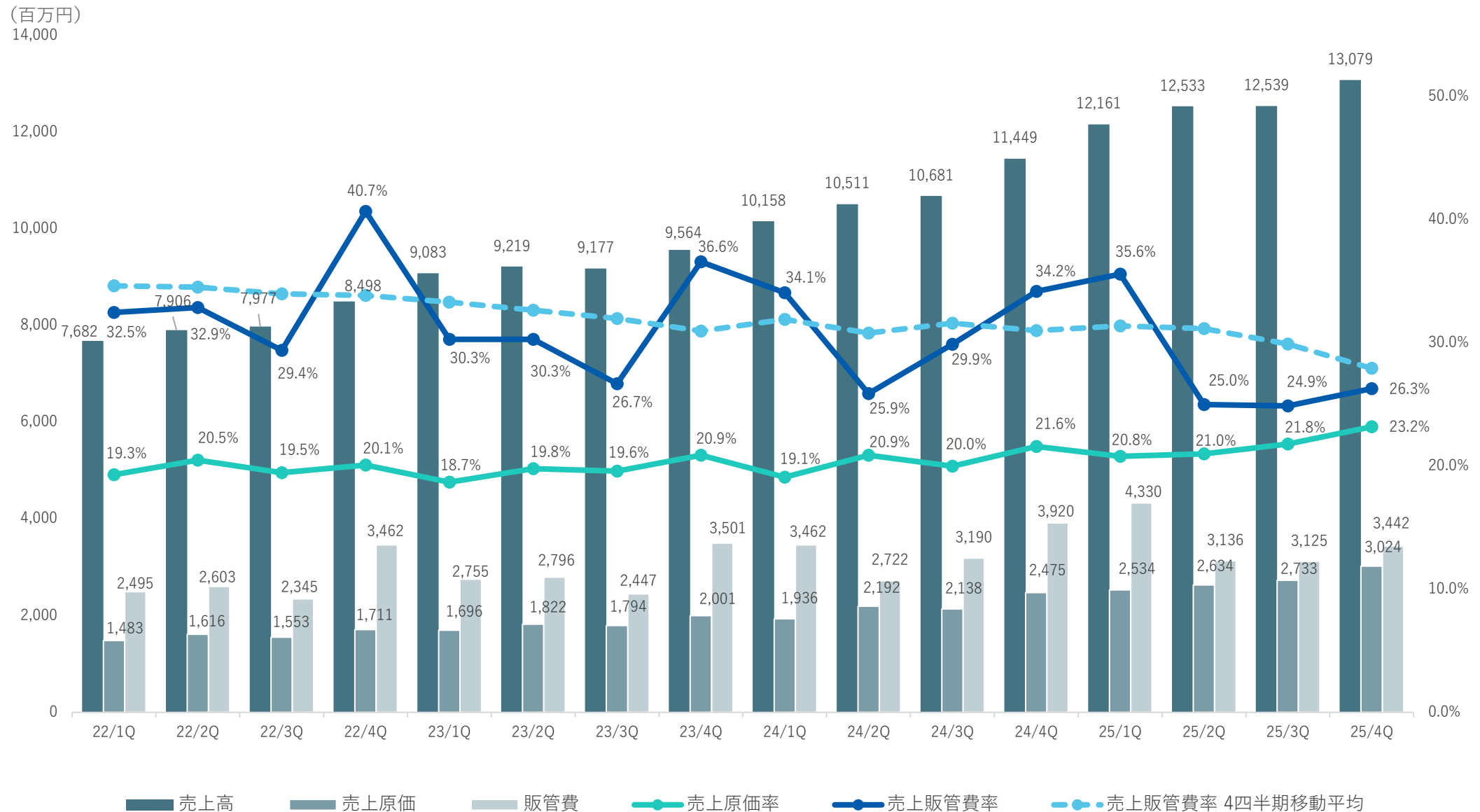
5.4.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

売上構成比の変化により原価率が変動



5.4.2 GMO-PG・EPのみ売上原価率・販管費率（四半期推移）

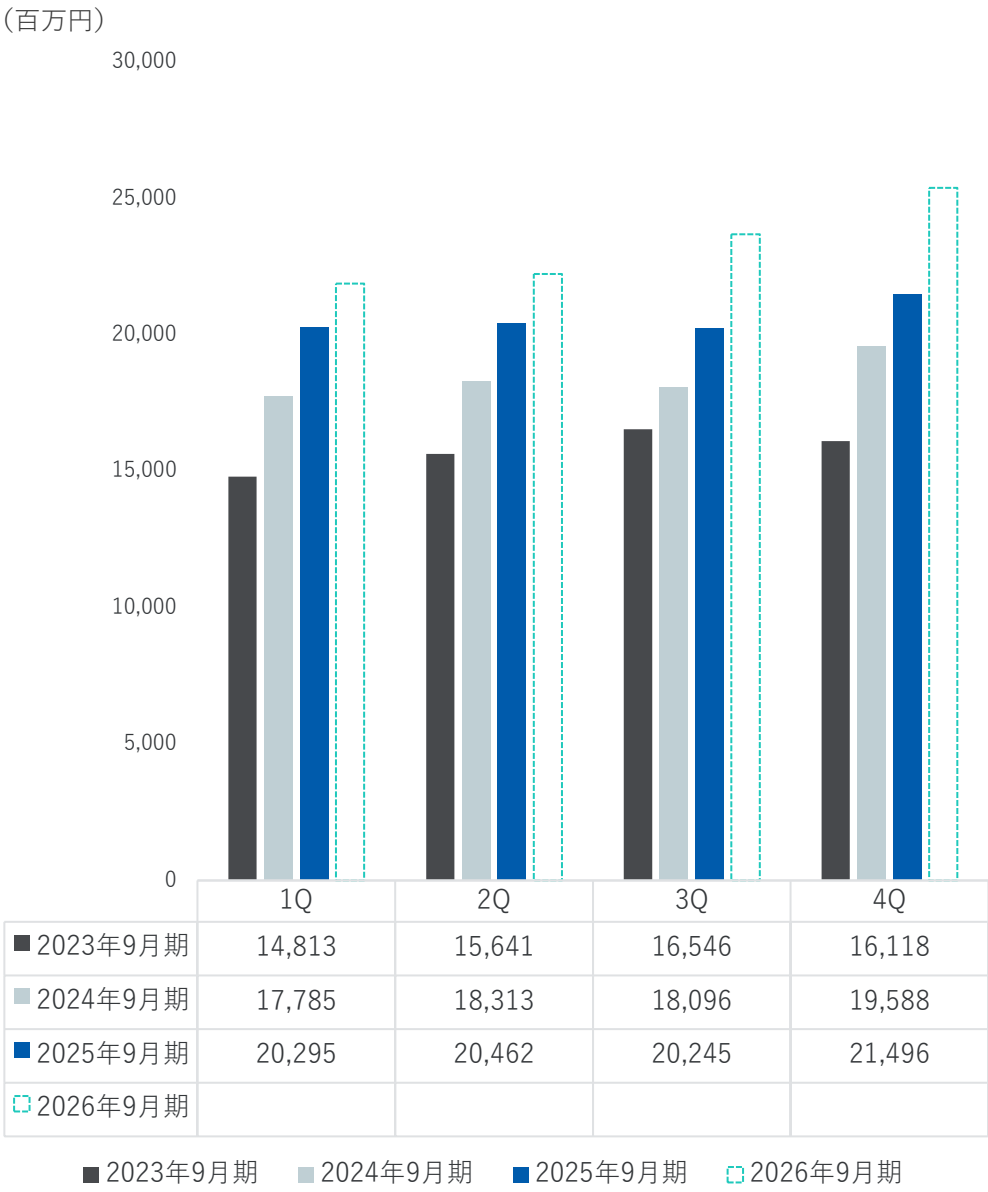
オンライン決済ビジネスは原価率が安定的に推移



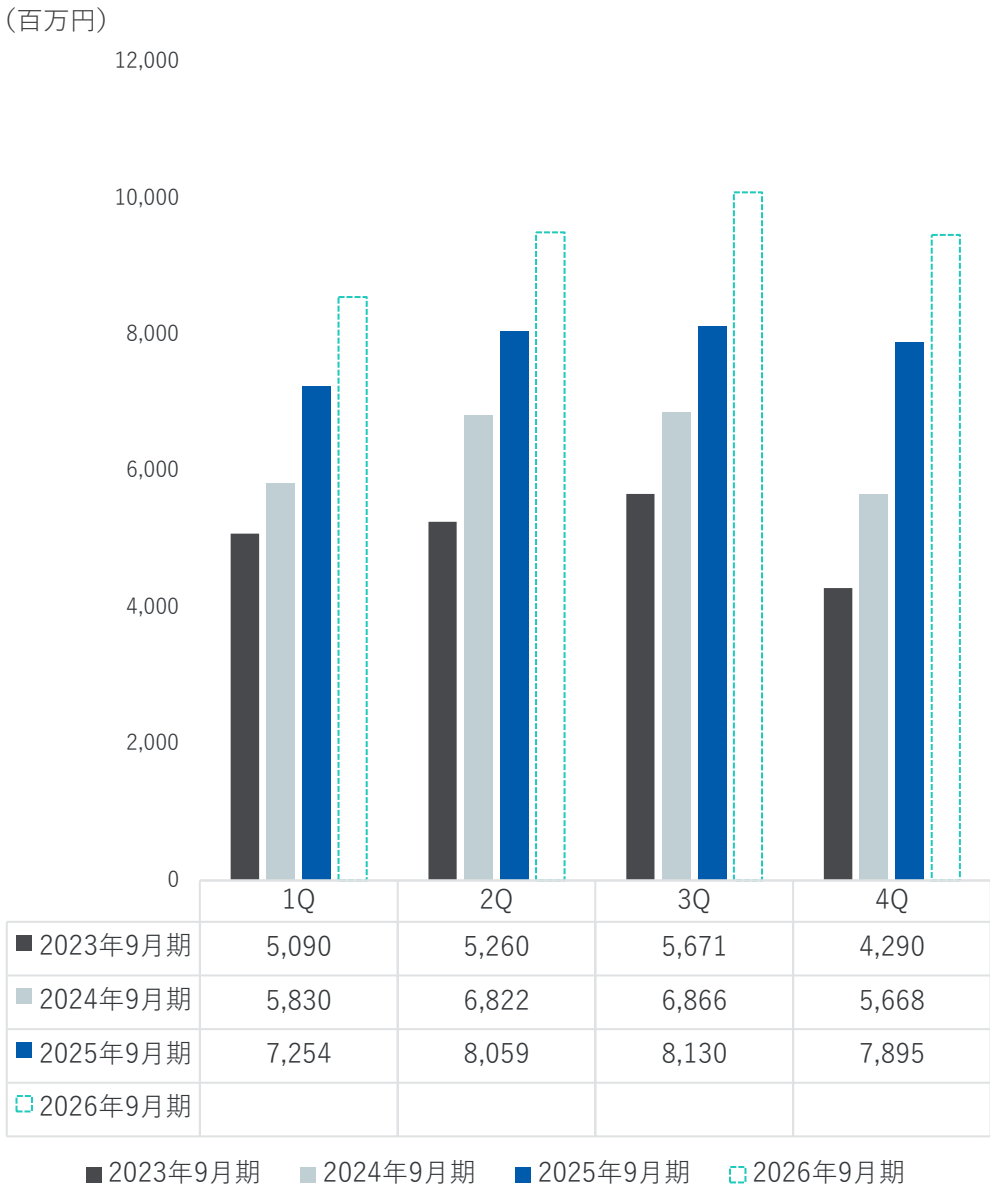
* 連結調整前の数値

5.5 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

連結売上収益

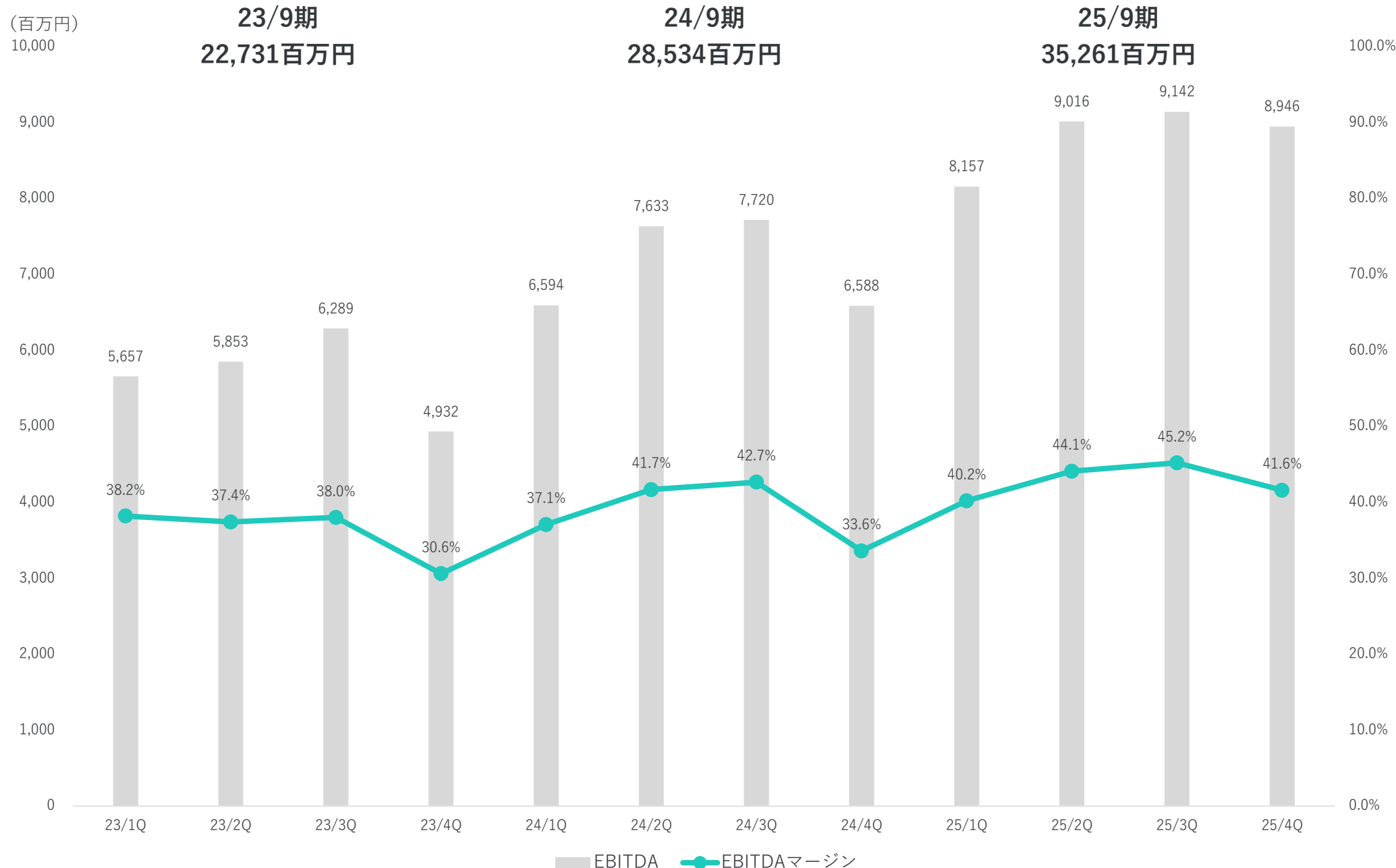


連結営業利益



* 2026年9月期の連結売上収益・営業利益は、業績予想に基づく数値

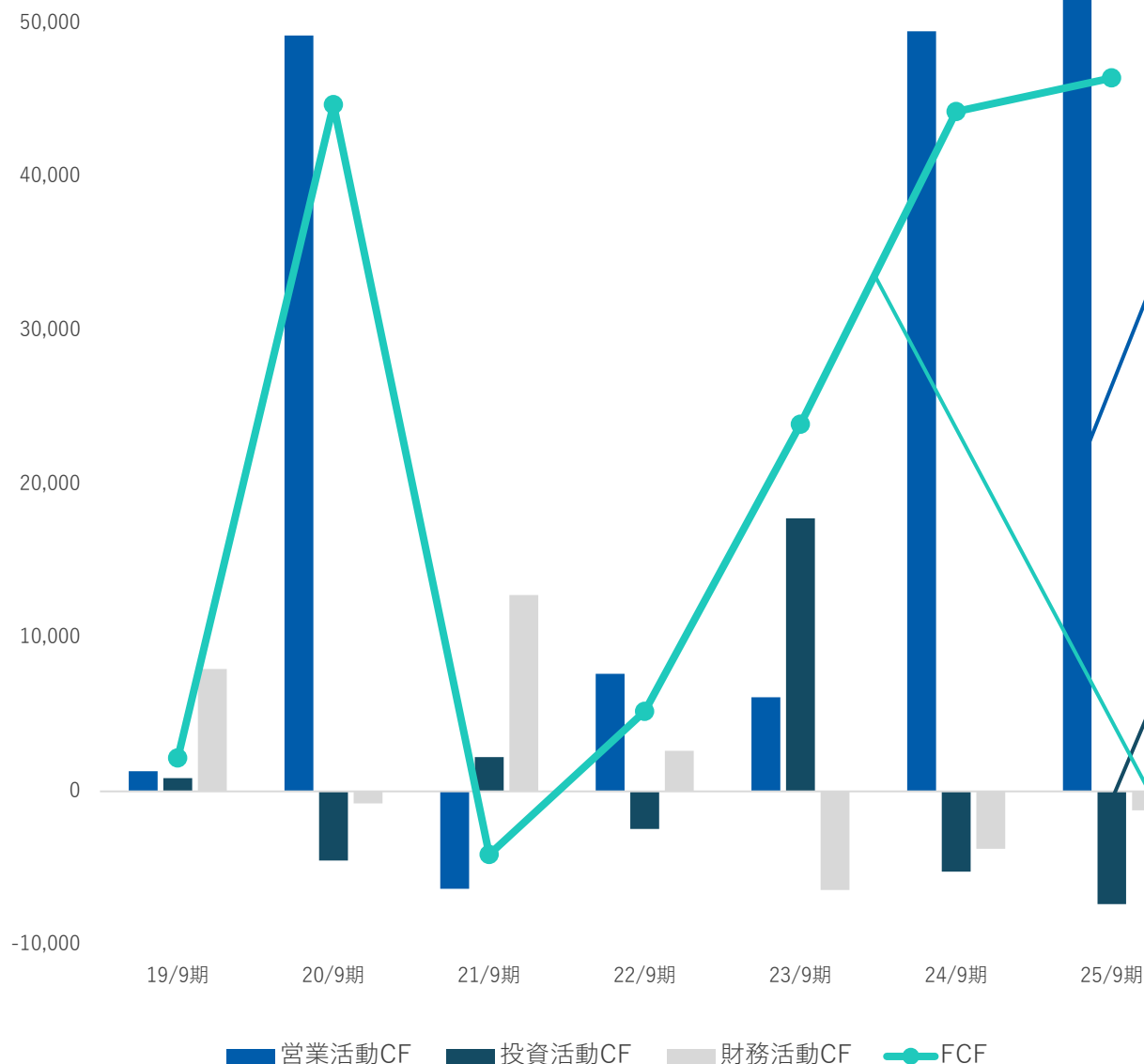
5.6 連結EBITDA*・EBITDAマージン（四半期推移）



* 営業利益と減価償却費の合計値

5.7.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）

（百万円）



2025年9月期通期（百万円）

営業活動CF	:	+53,759
税引前利益		+31,911
減価償却費及び償却費		+3,920
営業債権及びその他の債権		-9,415
前渡金		-5,261
未収入金		-171
未払金		+1,337
預り金		+34,753
その他の金融負債		+1,314
法人所得税の支払額		-6,865
投資活動CF	:	-7,328
無形資産の取得		-3,368
投資有価証券の取得		-2,178
持分法投資の取得		-500
投資事業組合からの分配		+738
子会社株式の取得		-1,718
財務活動CF	:	-1,242
短期借入金の純増減額		-11,400
長期借入れ		+2,350
長期借入金の返済		-998
社債の発行		+19,911
社債の償還		-200
子会社の自己株式の取得		-499
配当金の支払額		-9,399
FCF	:	+46,430
現金及び現金同等物	:	220,040

主に金融関連事業

* 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

5.7.2 連結キャッシュフロー計算書の主な変動要素

関連資産負債

事業拡大による影響

決済代行事業

代表加盟店契約における
加盟店の売上代金

預り金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

ただし、年間数兆円の決済処理金額の
期越え部分となるため、各期大きく変動

金融関連事業

早期入金サービス

前渡金（資産）

資産 ▲ 営業活動CF ▼

後払いサービス

未収入金（資産）

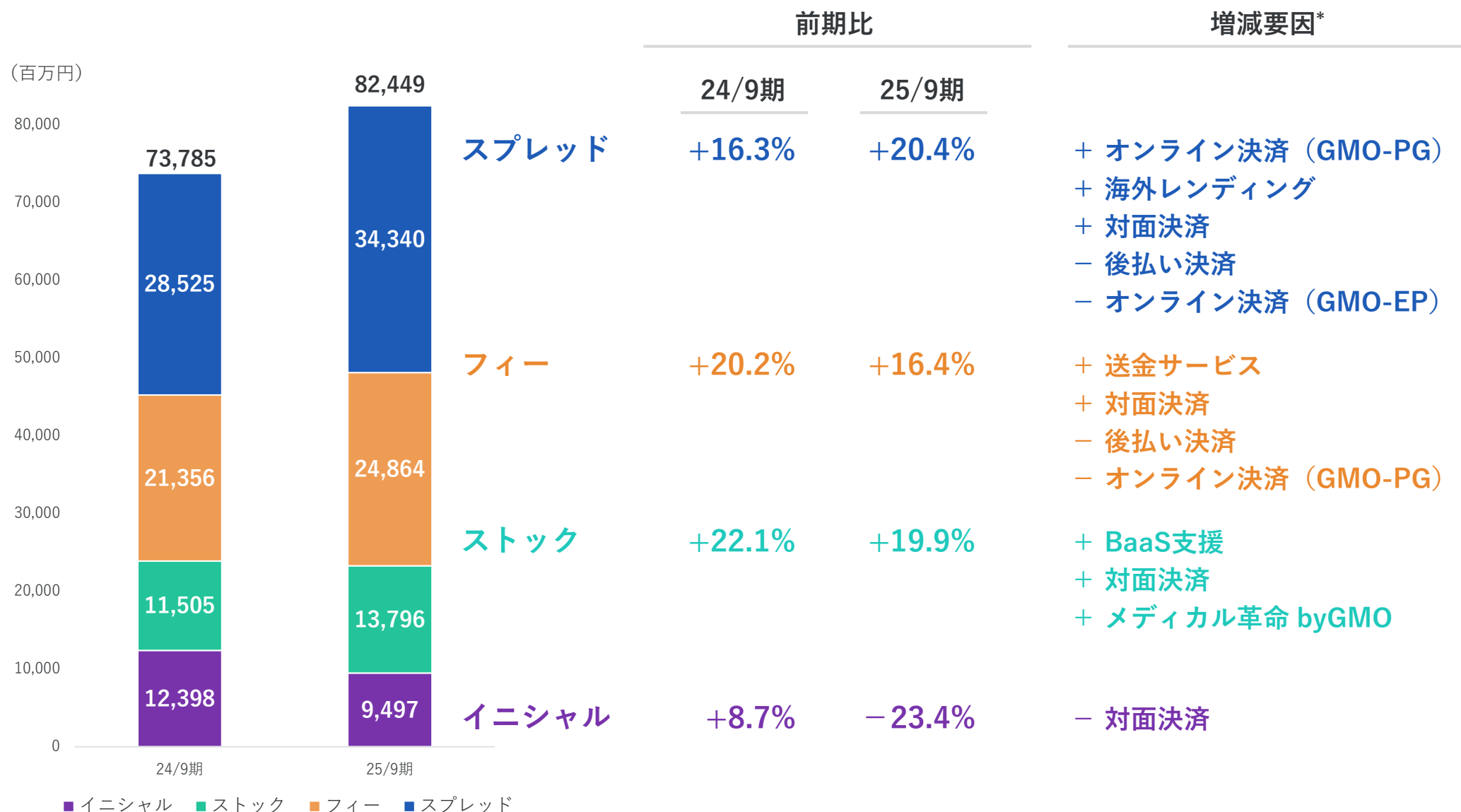
資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

5.8.1 ビジネスモデル別連結売上収益の増減要因（累計）

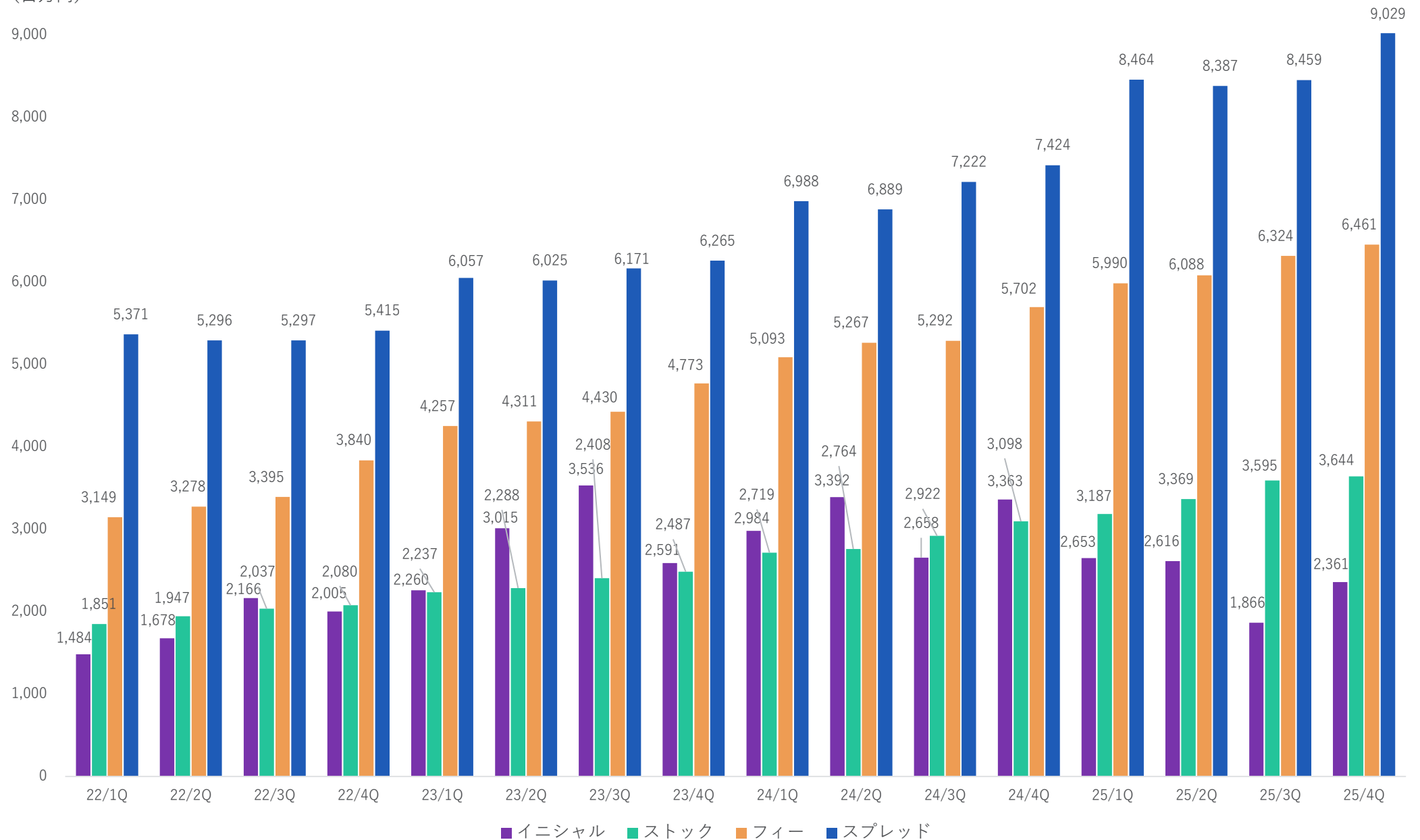
スプレッド売上は20%以上の成長



* 連結売上収益の前年同期比（+11.8%）以上の項目を+、未満の項目を-と表記

5.8.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

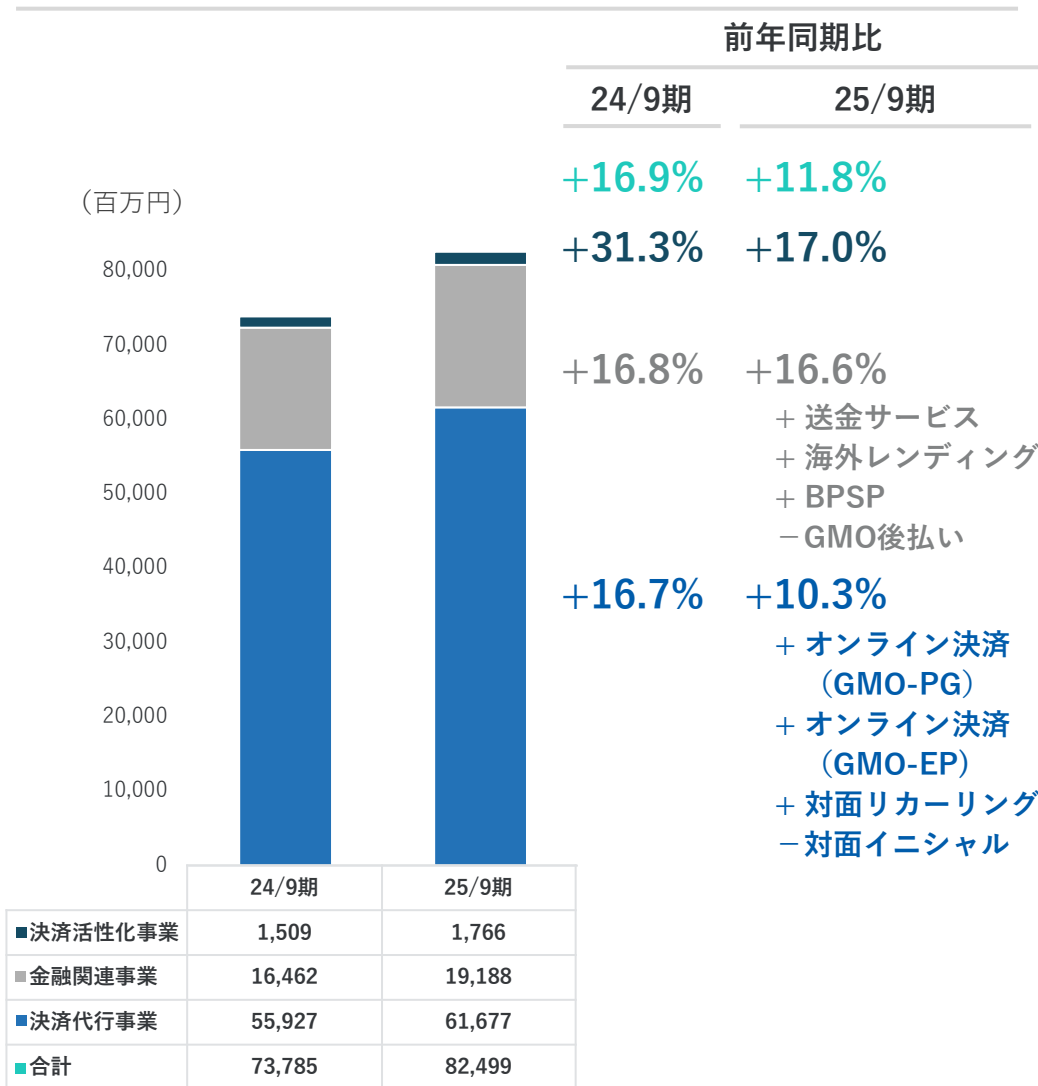
（百万円）



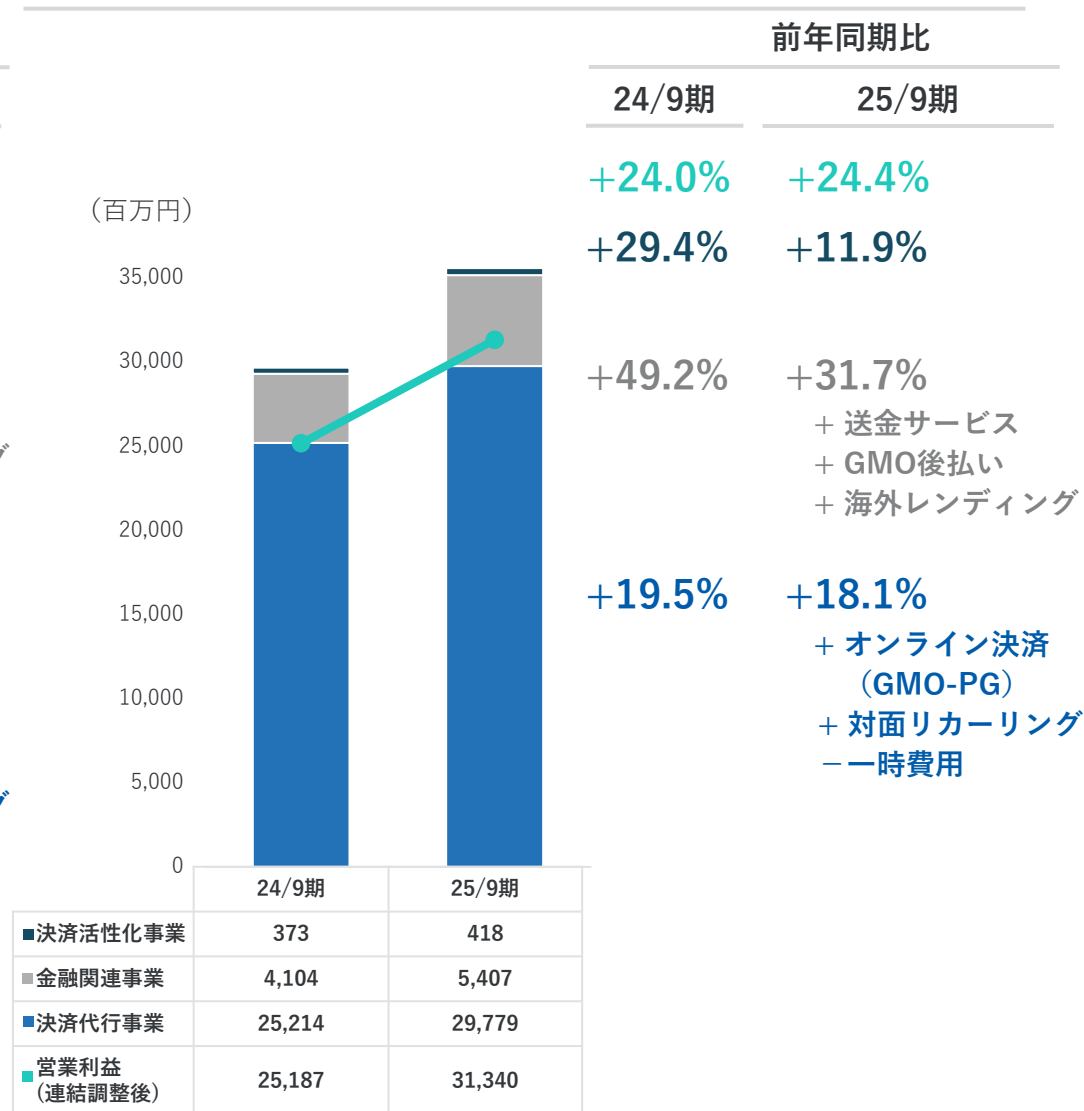
5.9.1 セグメント別連結業績（累計）

送金サービスや海外レンディングが伸長し金融関連事業31.7%増益

セグメント別売上収益*



セグメント別損益*

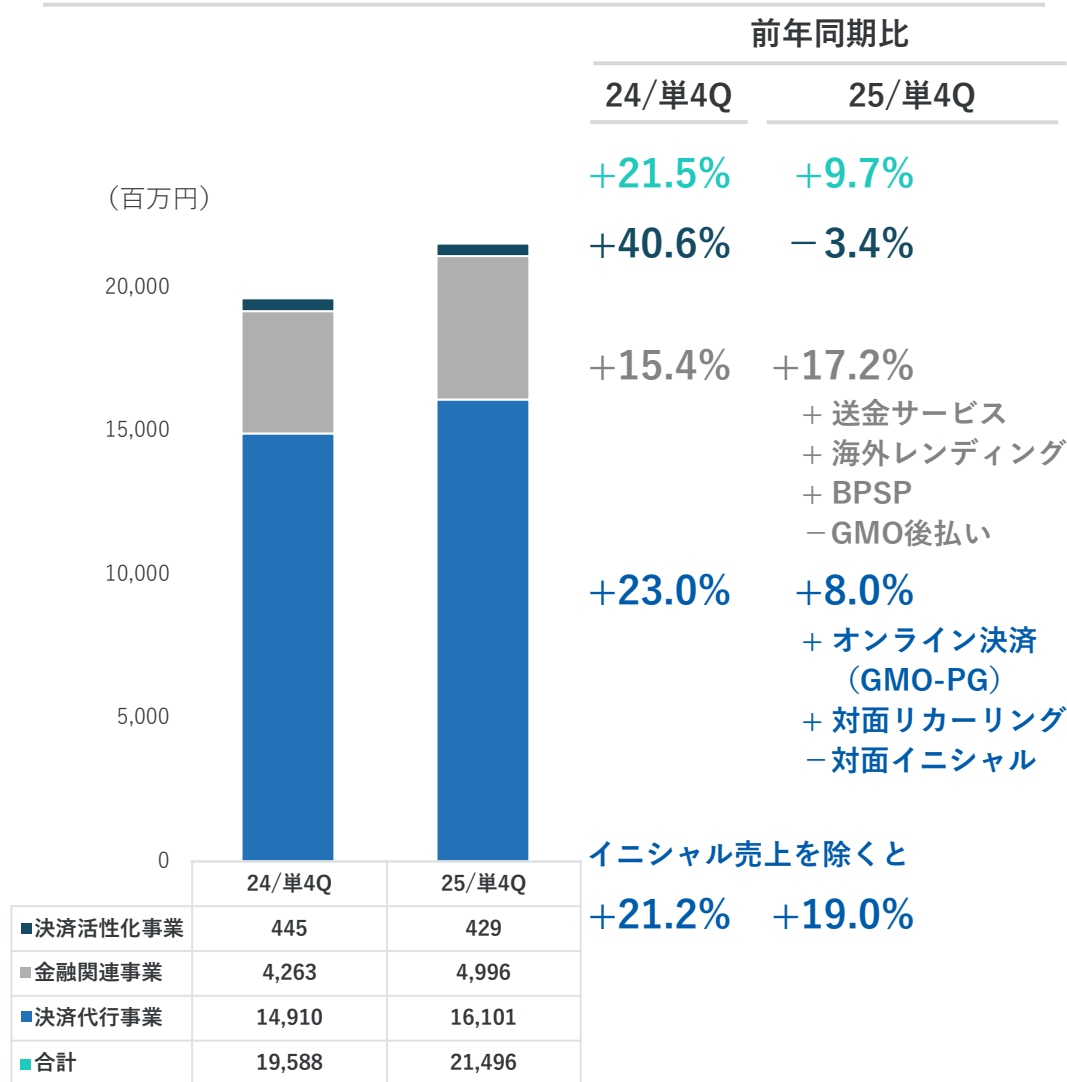


* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

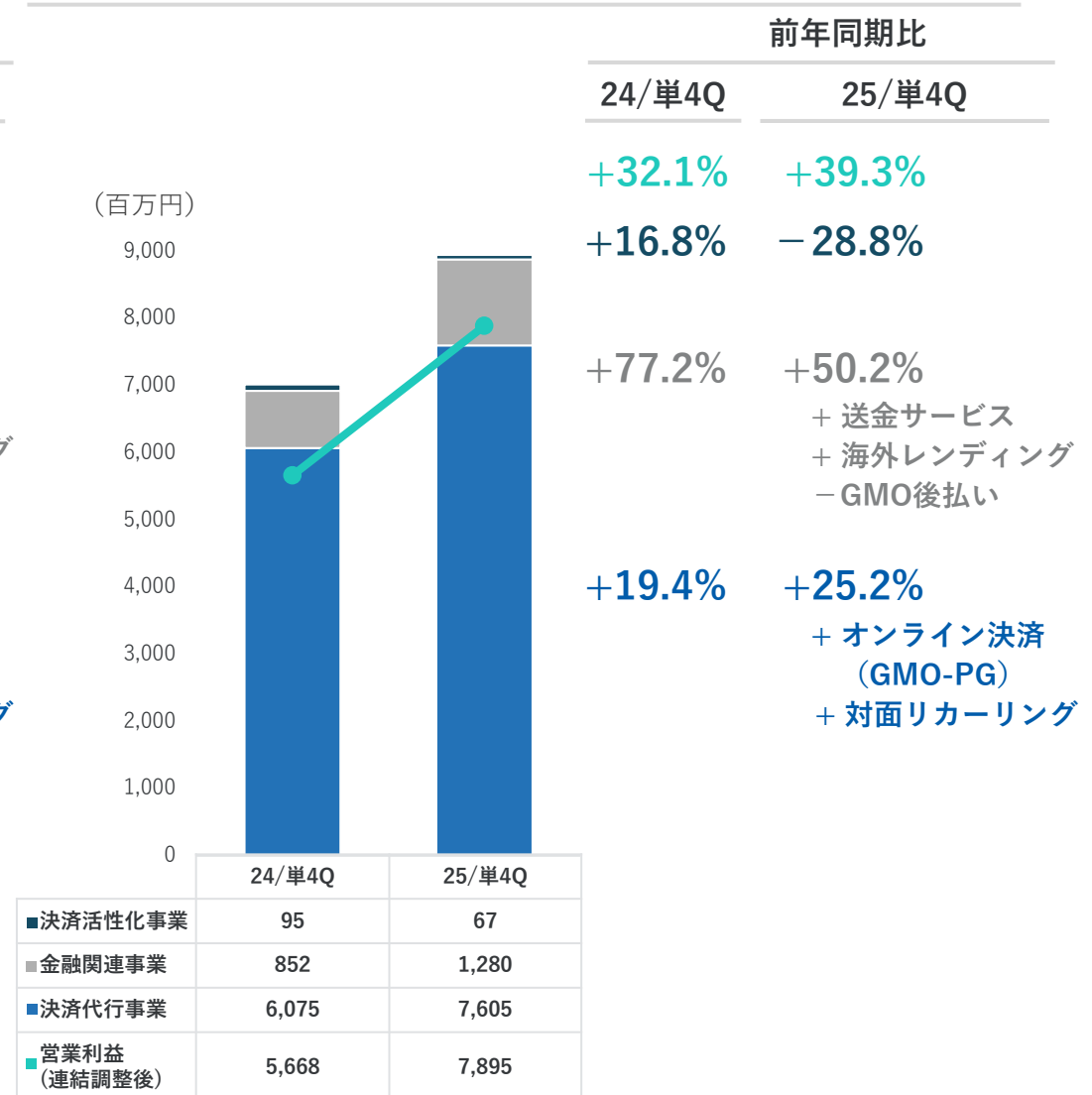
5.9.2 セグメント別連結業績（単Q）

決済代行事業はイニシャル売上を除くと売上19.0%増

セグメント別売上収益*



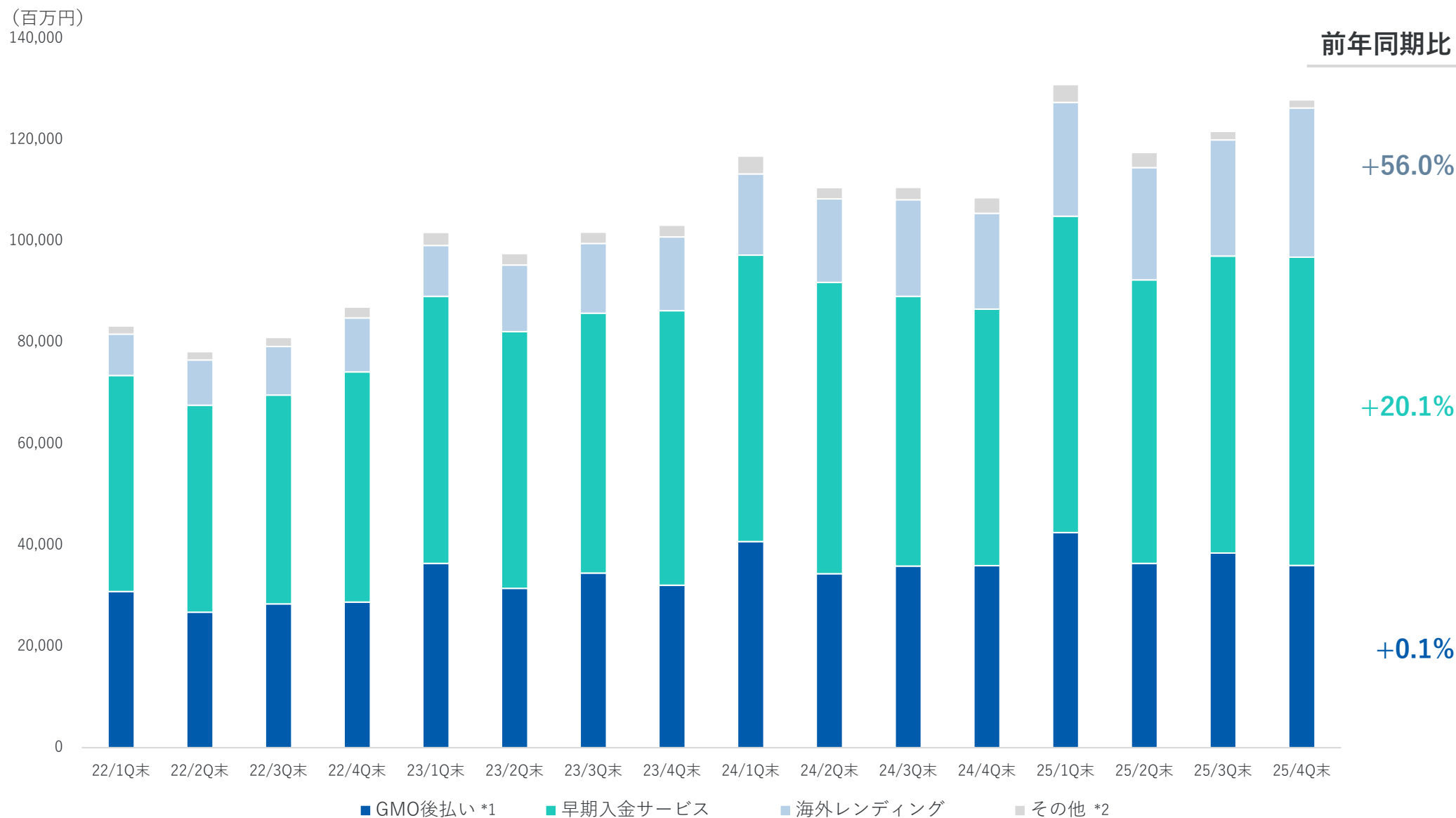
セグメント別損益*



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

5.10.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

FinTech関連アセット



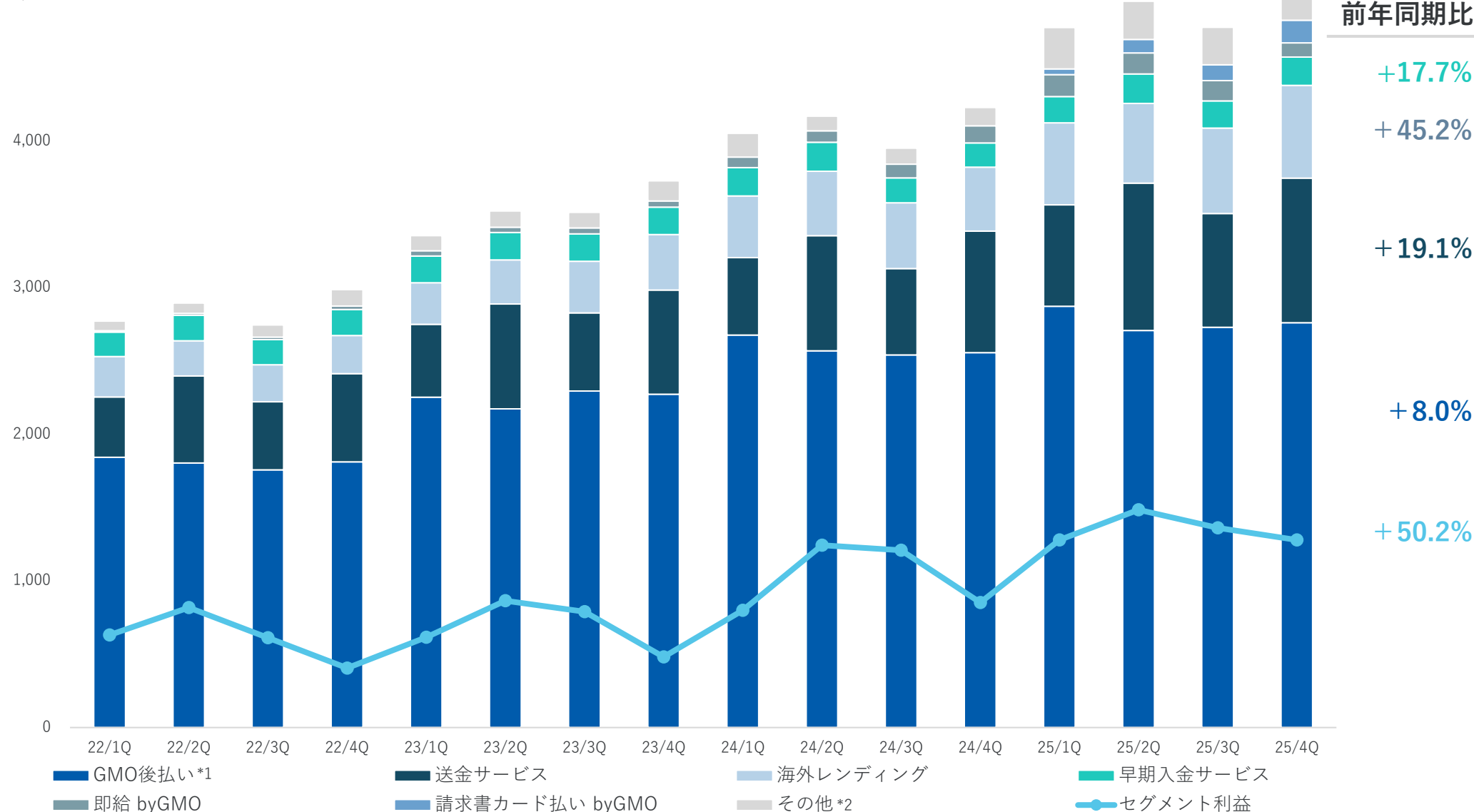
*1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 *2 その他：国内レンディング、BtoBファクタリング、ファイナンスリース、こんど払い、即給 byGMOの合計

5.10.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

FinTechセグメント売上・利益

(百万円)

5,000



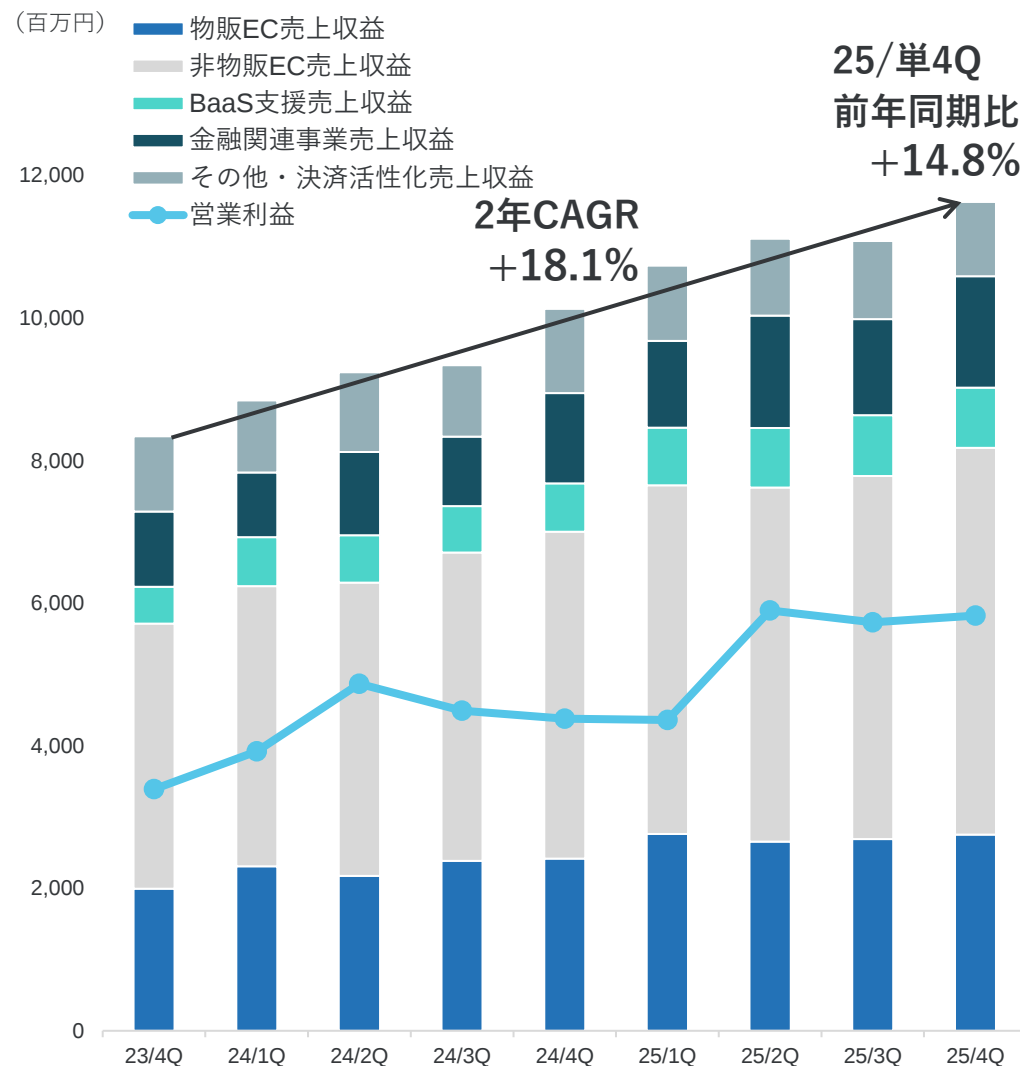
*1 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定

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

5.11.1 GMO-PG単体の業績（四半期推移）

特定加盟店影響により売上単4Q 14.8%増、通期18.7%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）*1



前年同期比

	25/単4Q	25/9期
売上収益*1	+14.8%	+18.7%
オンライン決済	+16.8%	+19.1%
物販EC	+14.0%	+17.0%
アパレル	+3.5%	+11.1%
食品・飲料	+25.7%	+19.9%
化粧品・健康食品	+4.6%	+12.4%
その他	+16.5%	+19.2%
非物販EC	+18.3%	+20.2%
デジコン・通信	+7.7%	+12.4%
ユーティリティ	+12.3%	+10.6%
旅行・チケット	+13.6%	+21.8%
その他	+29.3%	+28.8%
BaaS支援*3	+24.4%	+24.7%
金融関連事業	+23.6%	+32.0%
送金サービス	+19.1%	+26.8%
早期入金サービス	+17.7%	+18.6%
請求書カード払い byGMO	+4133.6%	+9068.9%
即給 byGMO*4	-18.0%	+46.0%
その他	-8.2%	-1.3%
その他・決済活性化事業	-11.9%	-0.8%

*1 売上収益、営業利益は連結調整前の数値。

*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。

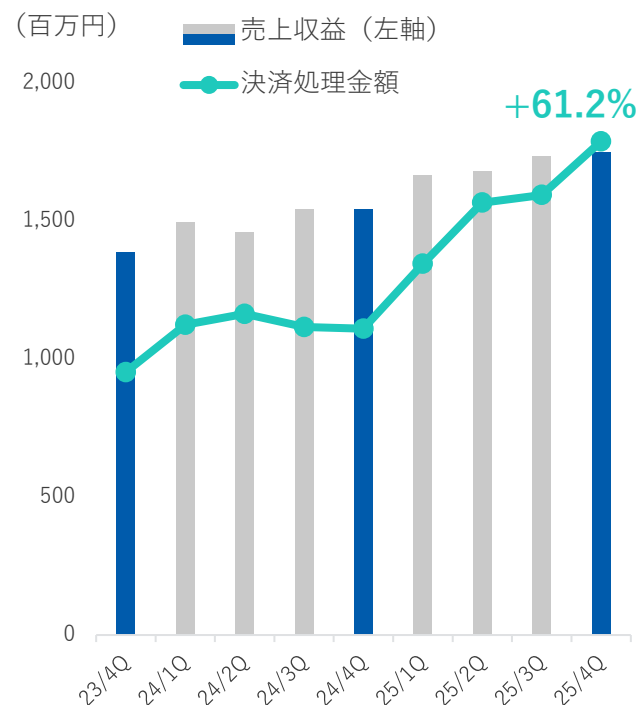
*3 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値 *4 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

5.11.2 GMO-EP/PS/FGの業績（四半期推移）

各社営利貢献が拡大、EP+14.8%/PS+12.9%/FG+45.6%(累計)

GMO-EP連結（四半期推移）*1*2

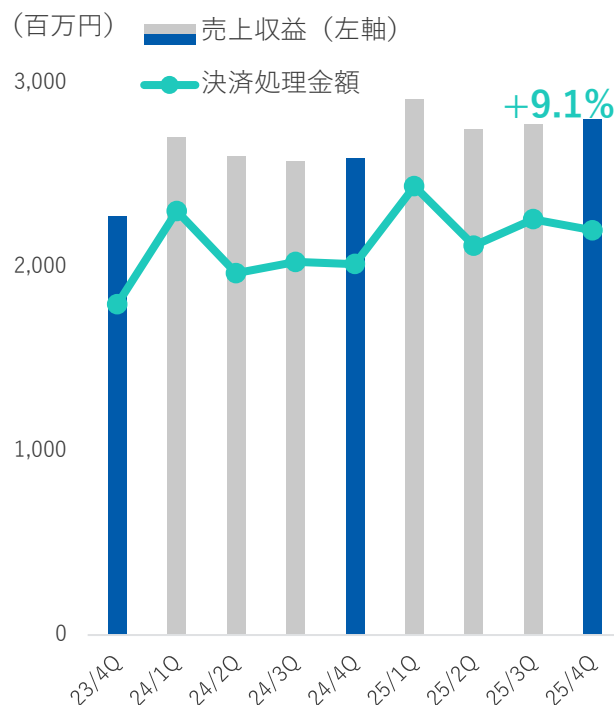
(%：前年同期比)	25/単4Q	25/9期
売上収益	+13.3%	+13.1%
営業利益	+15.7%	+14.8%



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+9.6%(累計)
予約SaaSの提供拡大 RP+36.1%(累計)

GMO-PS（四半期推移）*2

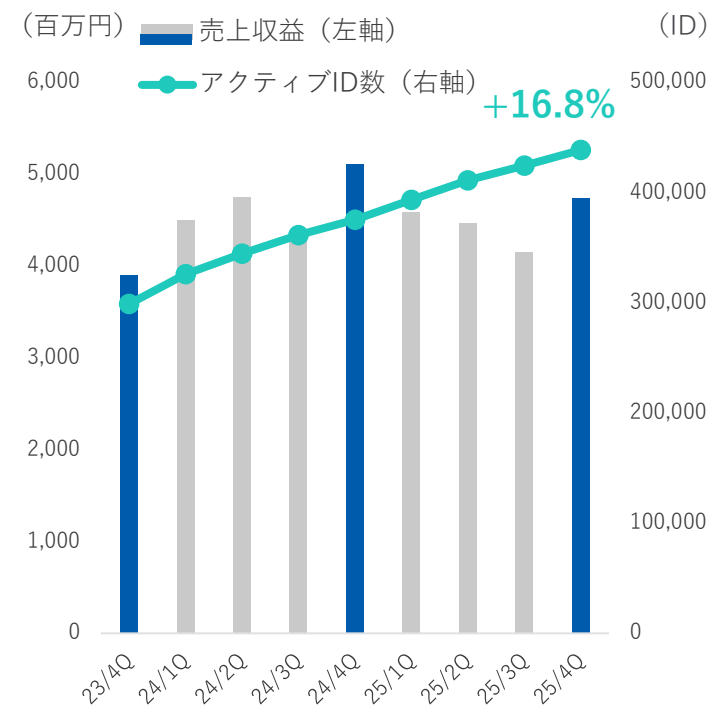
(%：前年同期比)	25/単4Q	25/9期
売上収益	+8.4%	+7.3%
営業利益	+53.6%	+12.9%



売上は特定業種影響を受ける
未回収率は低位安定
(貸倒引当金戻入額が前期比縮小)

GMO-FG連結（四半期推移）*1*3

(%：前年同期比)	25/単4Q	25/9期
売上収益	-7.3%	-4.2%
営業利益	+262.4%	+45.6%



SME領域の端末レスへのシフトにより
イニシャル売上-24.6%(累計)
リカーリング型*4は+31.6%(累計)と拡大

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

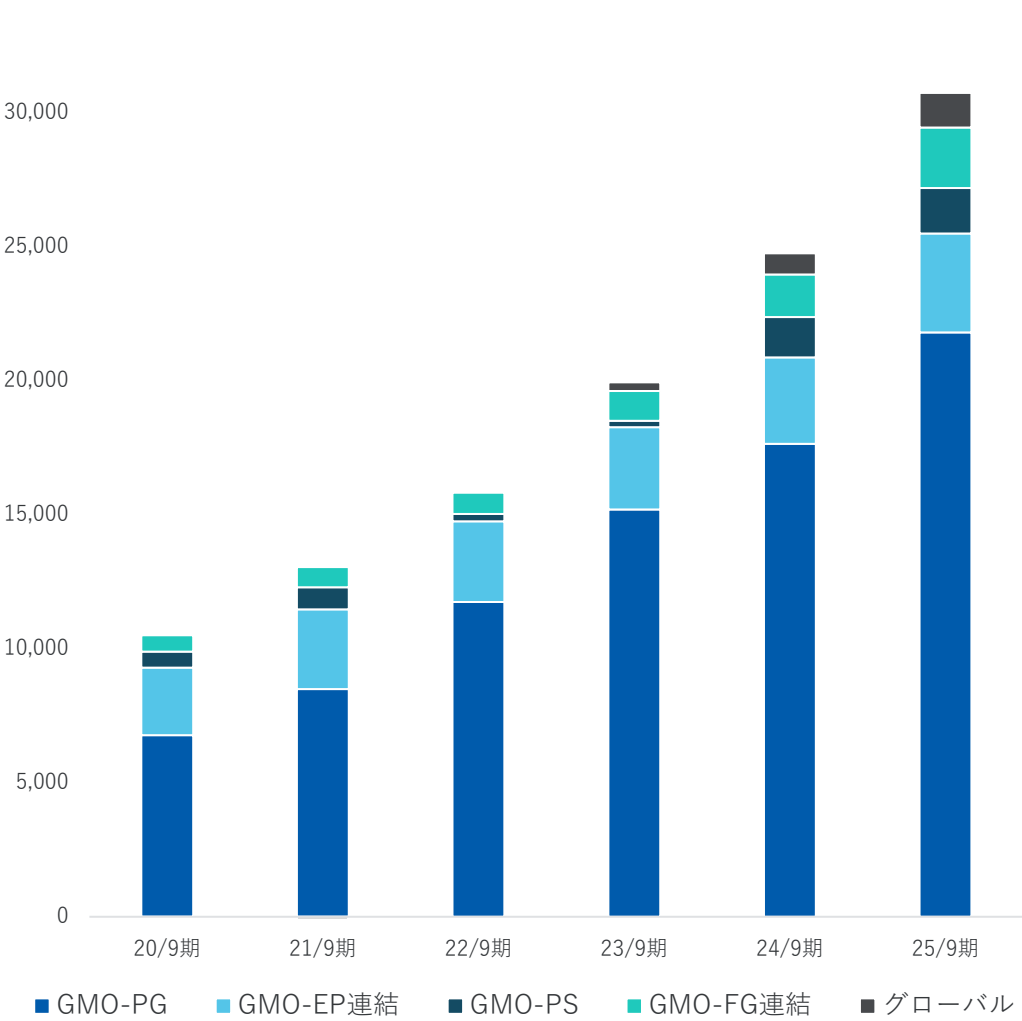
*4 リカーリング型売上：主に端末販売により構成されるイニシャル売上除く、ストック・フィー・スプレッド売上

5.11.3 連結各社における収益性向上

各社及び連結営業利益の収益性が向上

連結各社の営業利益*

(百万円)
35,000

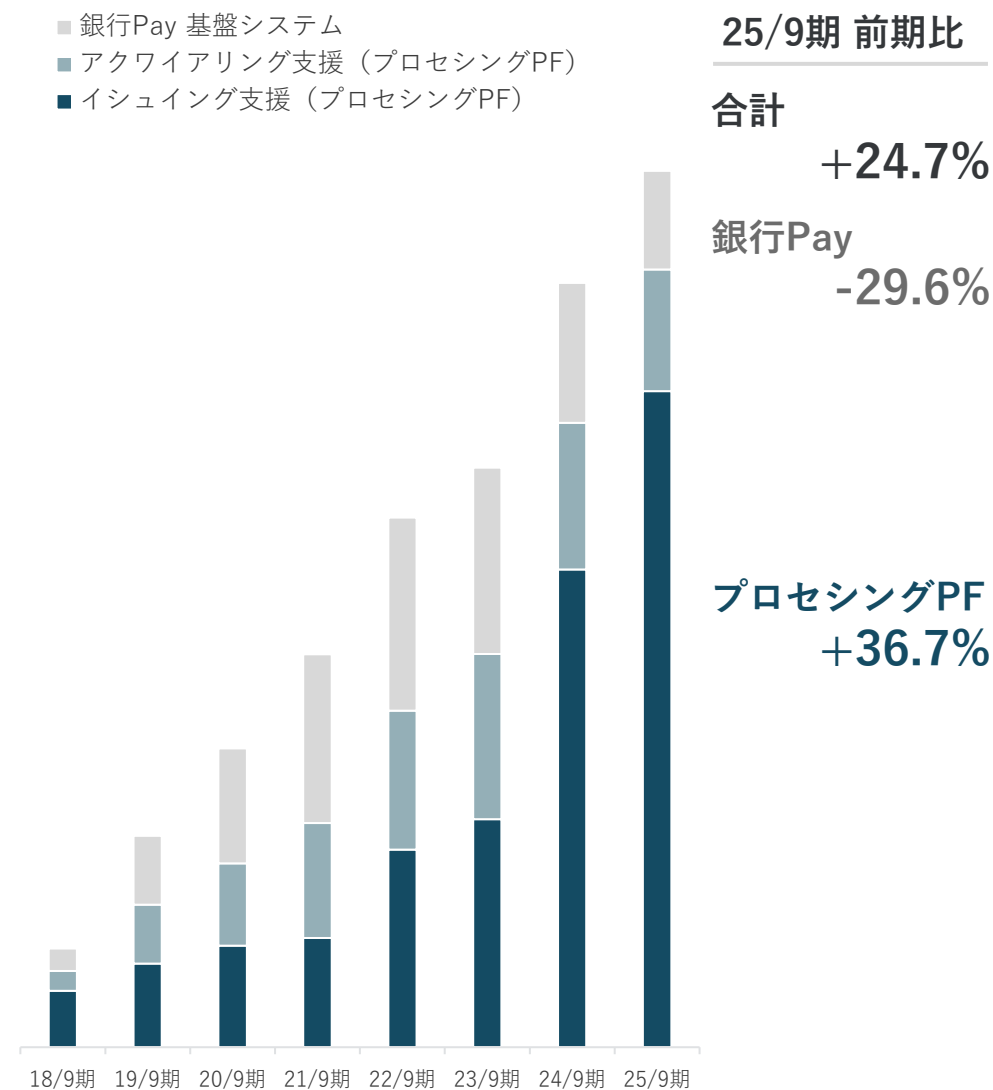


	営業利益率		
	20/9期	25/9期	20/9期比
連結	31%	38%	+7pt
グローバル	-	55%	-
GMO-FG連結	17%	12%	-5pt
GMO-PS	9%	15%	+6pt
GMO-EP連結	62%	54%	-8pt
GMO-PG	36%	49%	+13pt

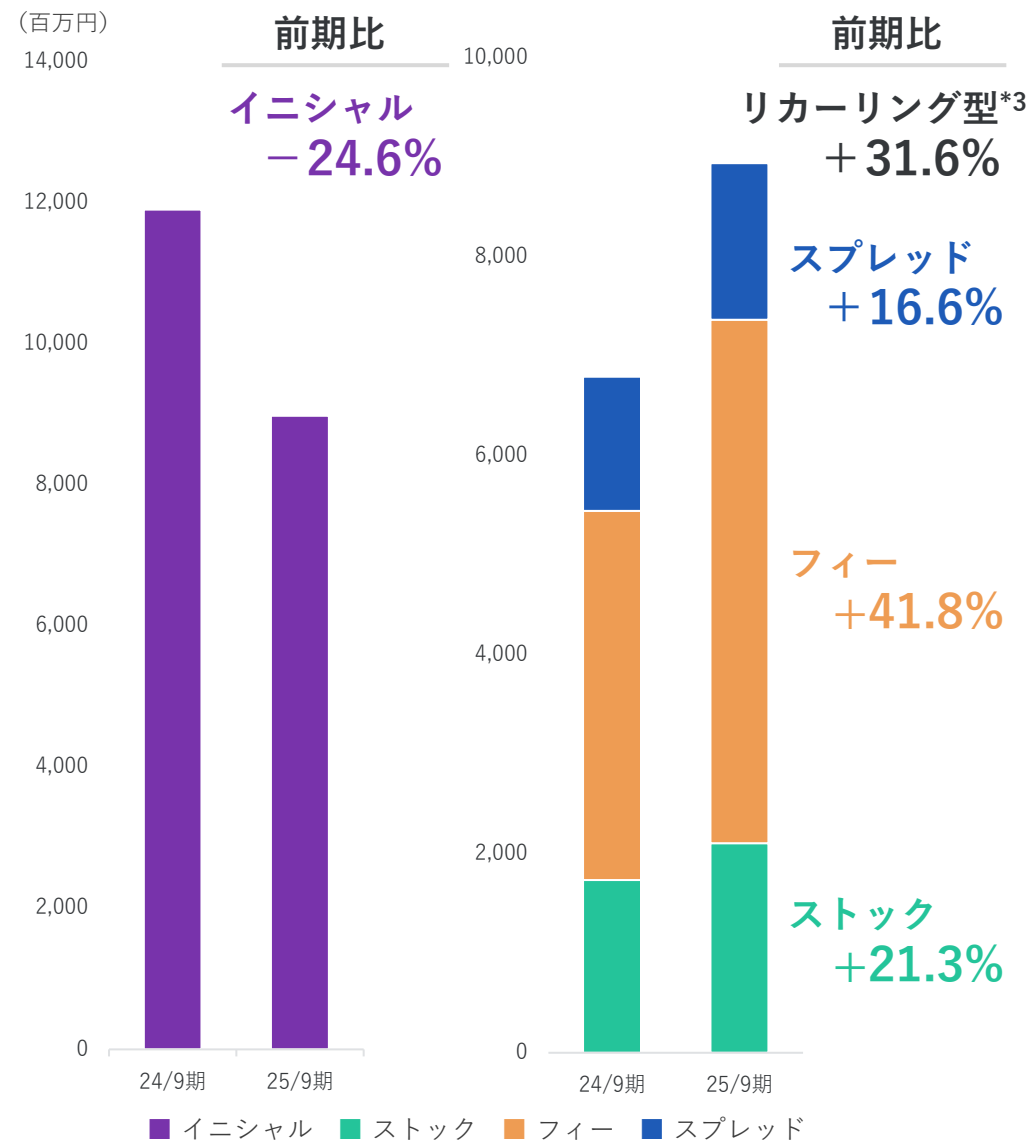
* 連結調整前の数値

5.12 BaaS支援・対面決済売上収益（累計）

銀行Pay 基盤システム・プロセッシングPF売上*1



GMO-FG連結ビジネスモデル売上収益*2



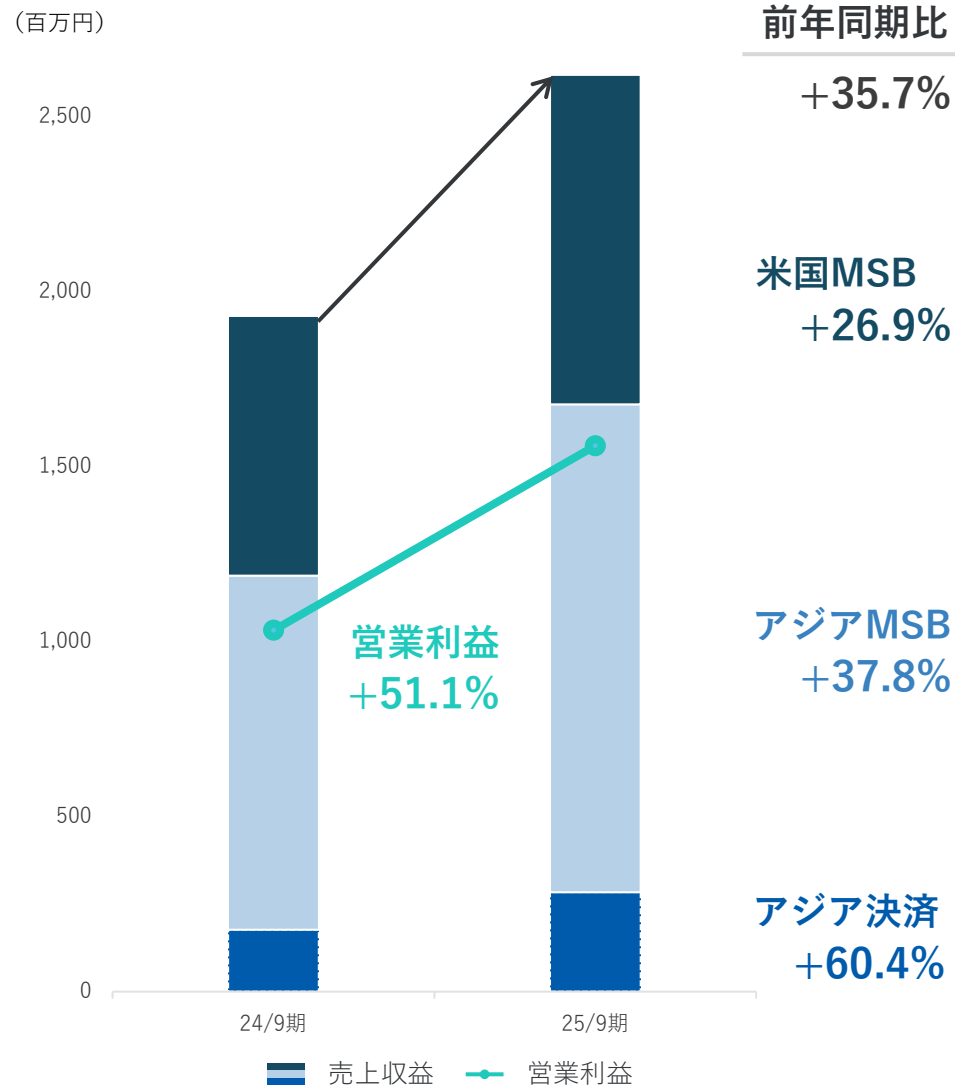
*1 銀行Pay 基盤システム及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

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

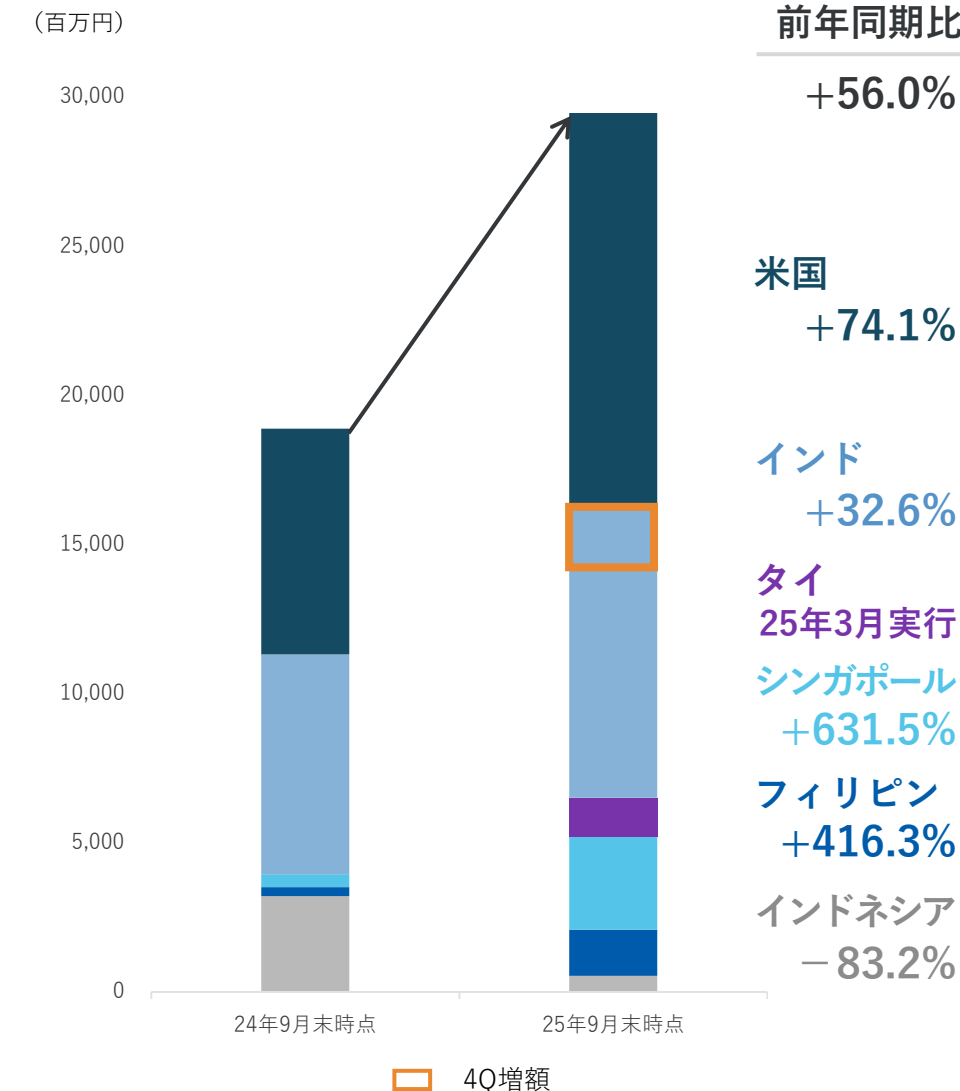
5.13 グローバル：業績サマリ

優良先への融資・送金サービスの利用拡大により売上35.7%増

売上収益・営業利益（通期）



融資残高（9月末）



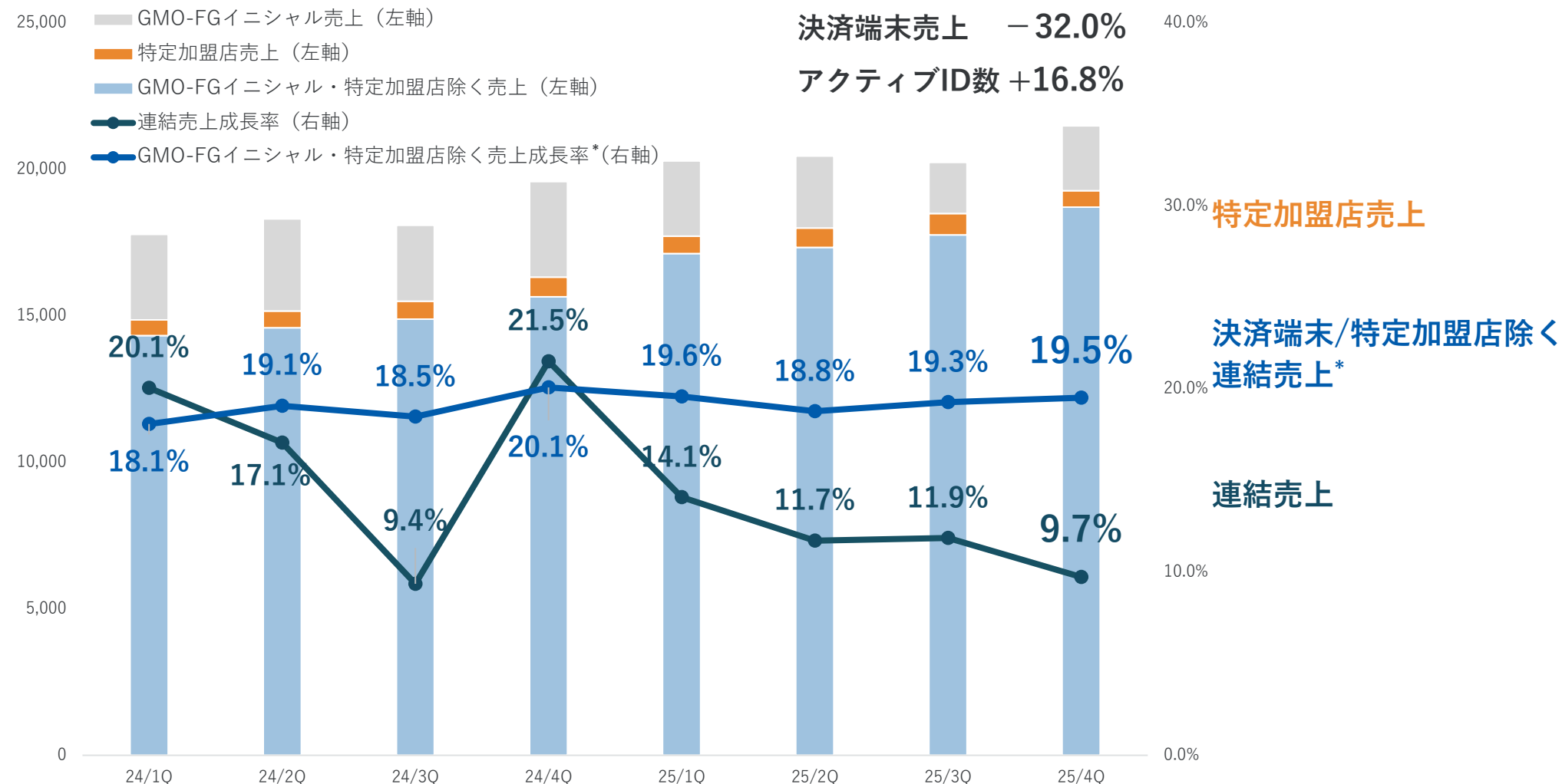
5.14 売上成長トレンド（四半期推移）

FGイニシャル及び特定加盟店を除く売上は安定的に成長を継続

連結売上の構成及び前年同期比成長率（四半期推移）

（％：前年同期比）

（百万円）



* FGイニシャル売上は全期間、特定加盟店売上は25/1Q~4Qにおいて調整。

5.15.1 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21.8兆円に

		稼働店舗数*1/ID数*2	決済処理件数*2*3		決済処理金額*2	
		25/4Q末	25/単4Q	25/9期	25/単4Q	25/9期
連結		-	21.7億件	86.9億件	5.5兆円	21.8兆円
	前年同期比	-	+9.5%	+17.4%	+11.4%	+16.5%
オンライン		163,890 店	17.9億件	73.0億件	3.1兆円	13.1兆円
	前年同期比	+4.7%	+5.0%	+13.8%	+1.9%	+8.6%
対面*2		438,563 ID	3.8億件	13.8億件	2.3兆円	8.7兆円
	前年同期比	+16.8%	+37.4%	+41.0%	+27.9%	+30.8%

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50%

*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782,780店（前年同期比+13.5%）。

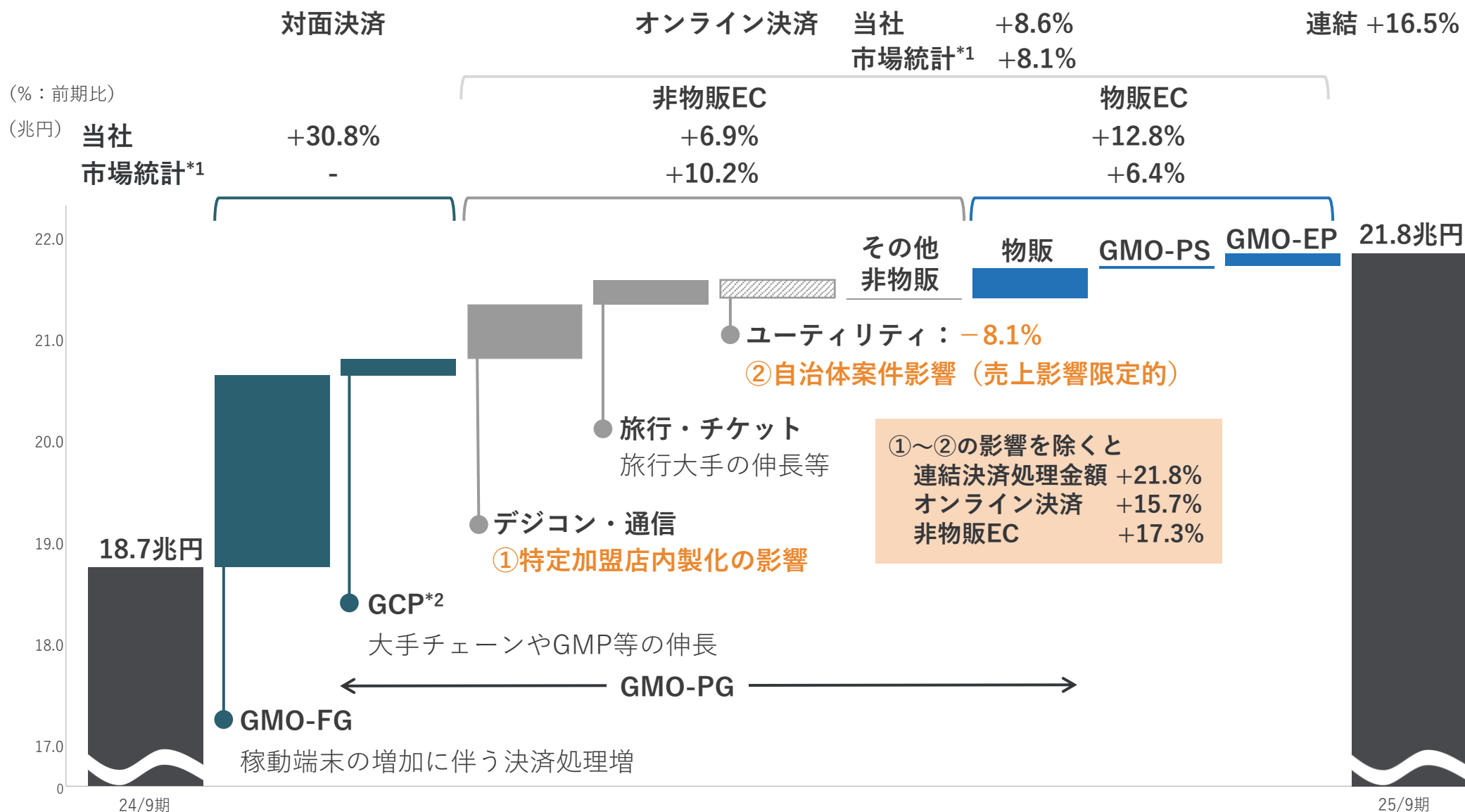
*2 ID数はGMO-FGの端末レスを含むアクティブID数（PGのGMO Cashless Platformは除く）。対面決済処理件数/金額はGMO-PGの対面決済（GMO Cashless Platform）含む。

*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）

5.15.2 連結決済処理金額の増減要因（累計）

特定加盟店及び自治体案件影響を除く連結決済処理金額は21.8%増



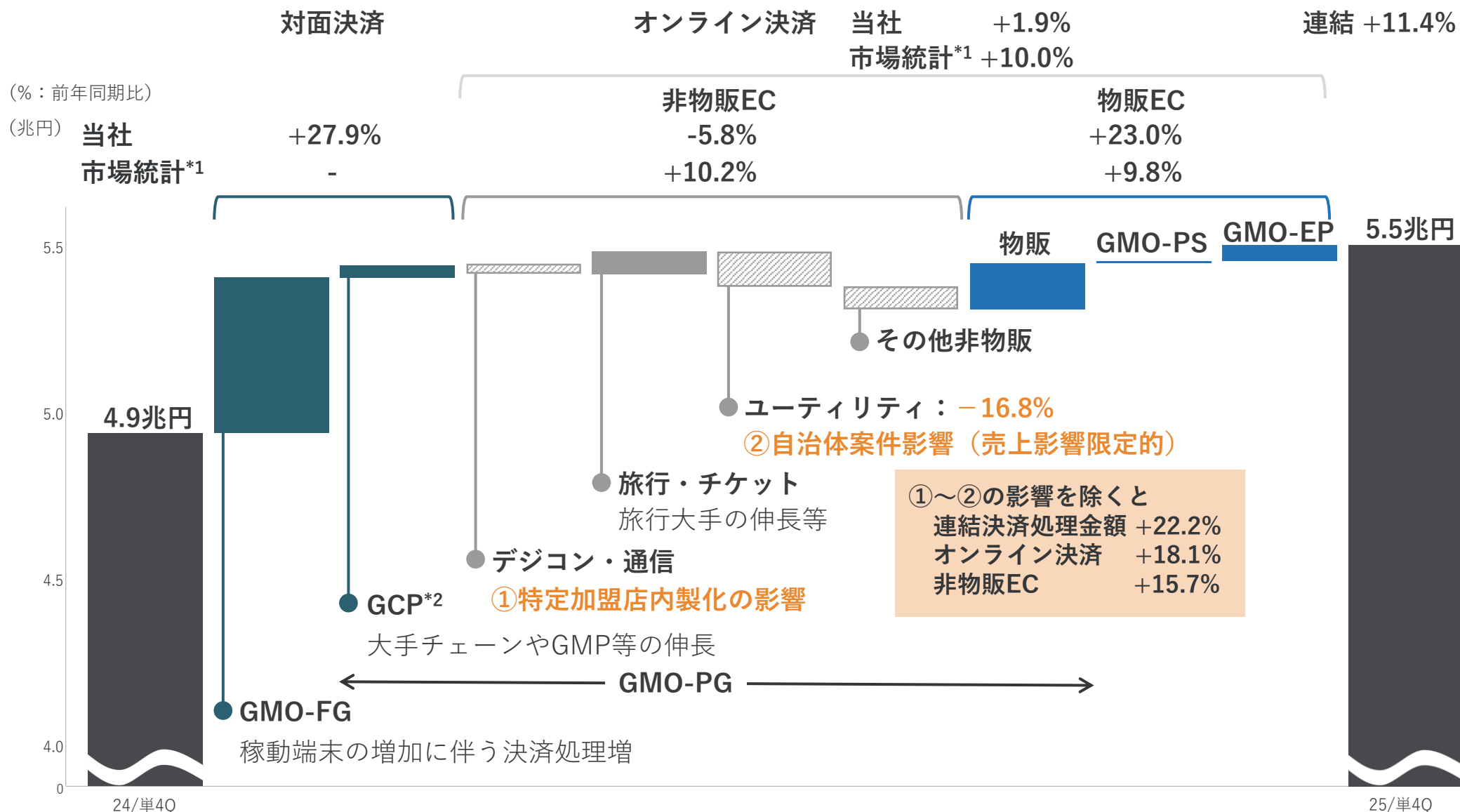
*1 EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。

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

5.15.3 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

特定加盟店及び自治体案件影響を除く連結決済処理金額は22.2%増



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

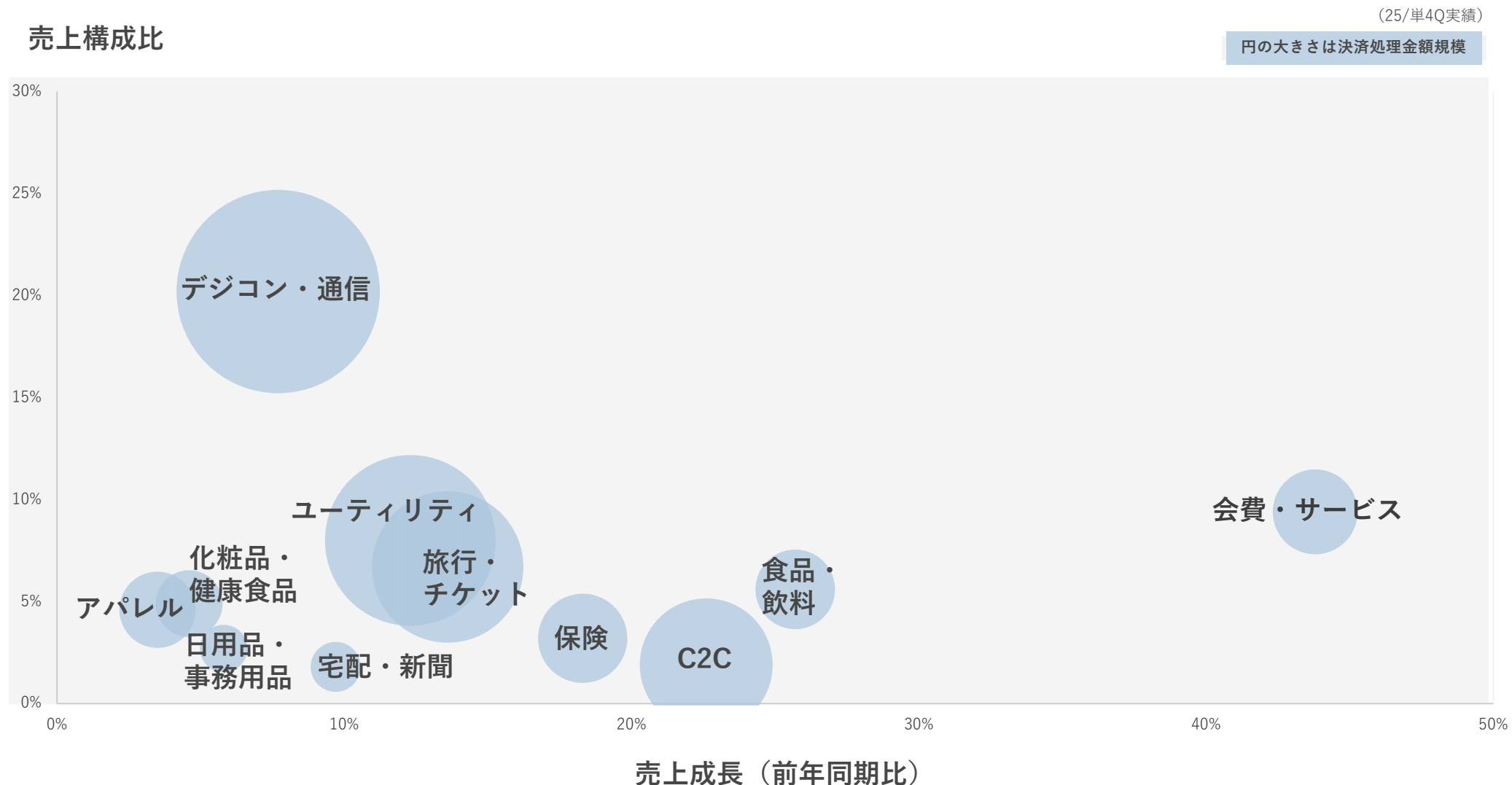
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

*2 GMO Cashless Platform

5.15.4 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。

5.16.1 競争優位性①PG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

5.16.2 競争優位性②大手企業との業務提携推進

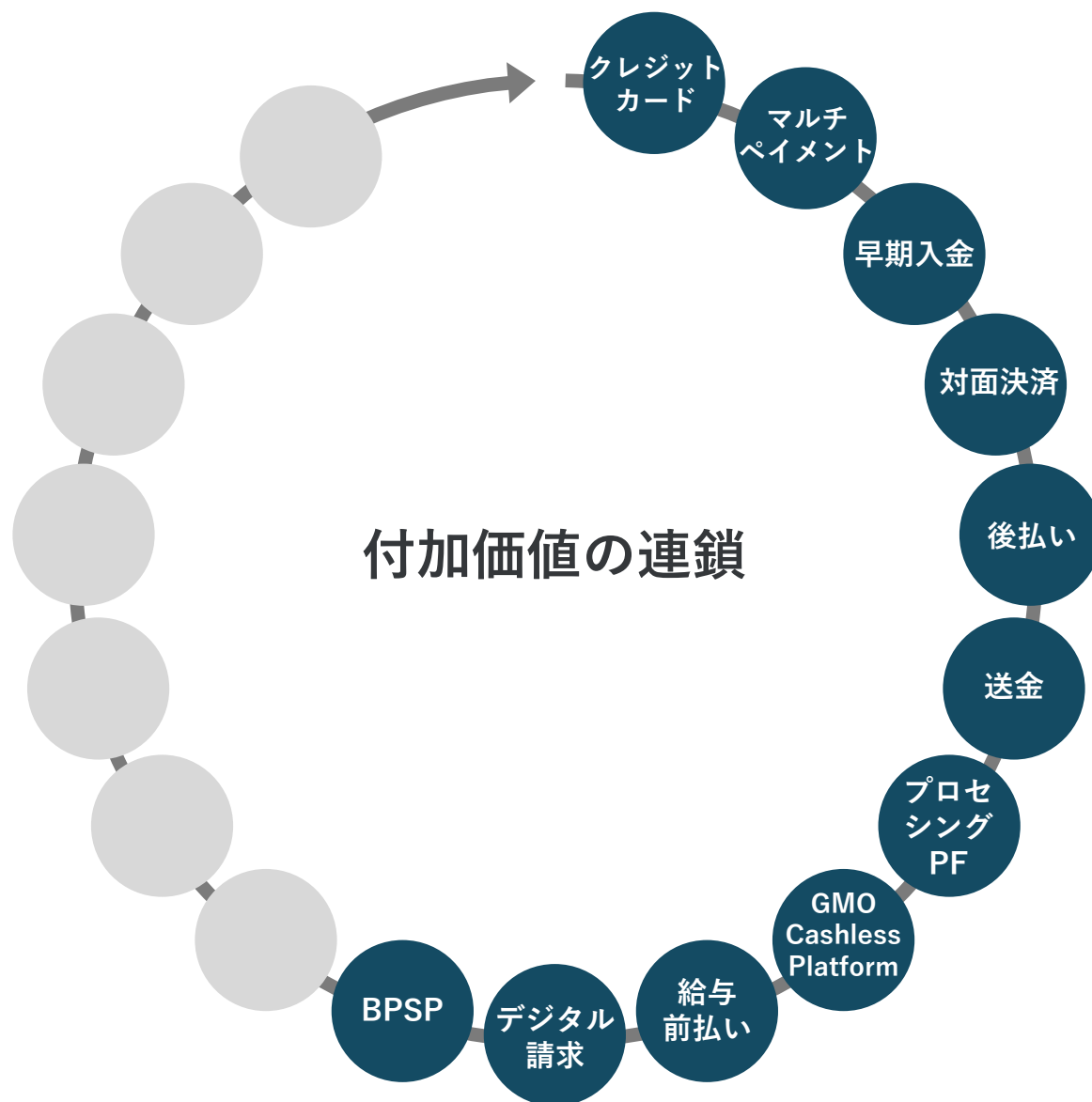
大手企業に対しリファレンスアプリケーションを横展開

注力市場	大手企業との協業	施策・アプリケーション	TAM(2025)	TAM(2030前後)
2016~ 対面キャッシュレス	鉄道事業者	モビリティ領域の開拓	112兆円	271兆円
	大型商業施設	大型施設のキャッシュレス化		
	小売/ファストフード	実店舗向けQR・バーコード決済 「 GMO Cashless Platform 」		
2006~ 広義EC	電力・ガス 飲料メーカー	インフラ領域における 業種別アプリケーションの横展開	60兆円	129兆円
2025~ BtoB（卸売）	みずほ銀行	企業間決済プラットフォーム 「 M's PayBridge 」	-	56兆円
2023~ BtoB（法人カード）	アメリカン・エクスプレス ユーシーカード	BPSP 「 請求書カード払い byGMO 」	6兆円	32兆円
2021~ BtoE	三井住友銀行	給与前払い 「 即給 byGMO 」	1兆円	1.4兆円
合計			180兆円*	約500兆円*

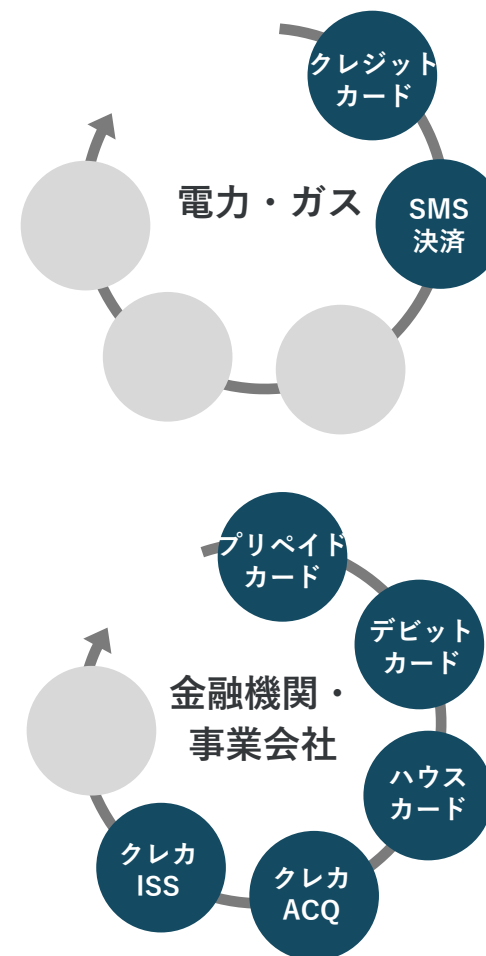
* 各ターゲット市場規模の単純合算、広義ECは過去5年のCAGRを乗じて算出。

5.16.3 競争優位性③エコシステム

顧客ニーズから付加価値サービスを生み出すエコシステムを強化



リファレンスアプリケーションの拡充



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/>

