

# 2026年9月期 第2四半期 決算説明会

Financial Results Briefing for Q2 of FY2026

決済で、次をつくる。



営業利益上期計画比104.0%と過達、2030-31年1,000億円に対し順調な進捗

2026年5月15日  
第85回

当資料に記載された内容は、2026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（連結各社の事業内容についてはIRイントロダクション1.2(P.5)参照）

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
GMOエンペイ	：GMOエンペイ
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（決済代行業者）

1. 業績サマリ
2. 成長戦略
3. サステナビリティ・財務戦略
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

## 単2Q営業利益は前年同期比26.9%増、1H計画比104.0%と過達

(百万円)	25/1H実績	26/1H実績	前年同期比	26/1H計画 (達成率)	26/単2Q実績 (前年同期比)
売上収益	40,757	46,084	+13.1%	44,131 (104.4%)	23,592 (+15.3%)
売上総利益	27,540	30,500	+10.7%	29,650 (102.9%)	15,335 (+10.2%)
営業利益	15,314	18,792	+22.7%	18,070 (104.0%)	10,230 (+26.9%)
税引前利益	15,752	18,867	+19.8%	17,348 (108.8%)	10,052 (+23.1%)
親会社の所有者に帰属する 中間（四半期）利益	9,849	12,042	+22.3%	10,890 (110.6%)	6,892 (+30.4%)

KPI (前年同期比)	オンライン決済 対面決済 連結	26/2Q末	26/単2Q	26/単2Q
		稼働店舗数*1*2/ID数*1	決済処理件数*1*3	決済処理金額*1
	オンライン決済	171,257 店 (+5.0%)	約17.0億件 (-5.6%)	約3.4兆円 (+0.5%)
	対面決済	456,703 ID (+11.1%)	約3.9億件 (+24.8%)	約2.4兆円 (+18.8%)
	連結	— —	約21.0億件 (-1.1%)	約5.8兆円 (+7.4%)

\*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/金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値。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829,062店（前年同期比+10.9%）。

\*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオンソリ（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。

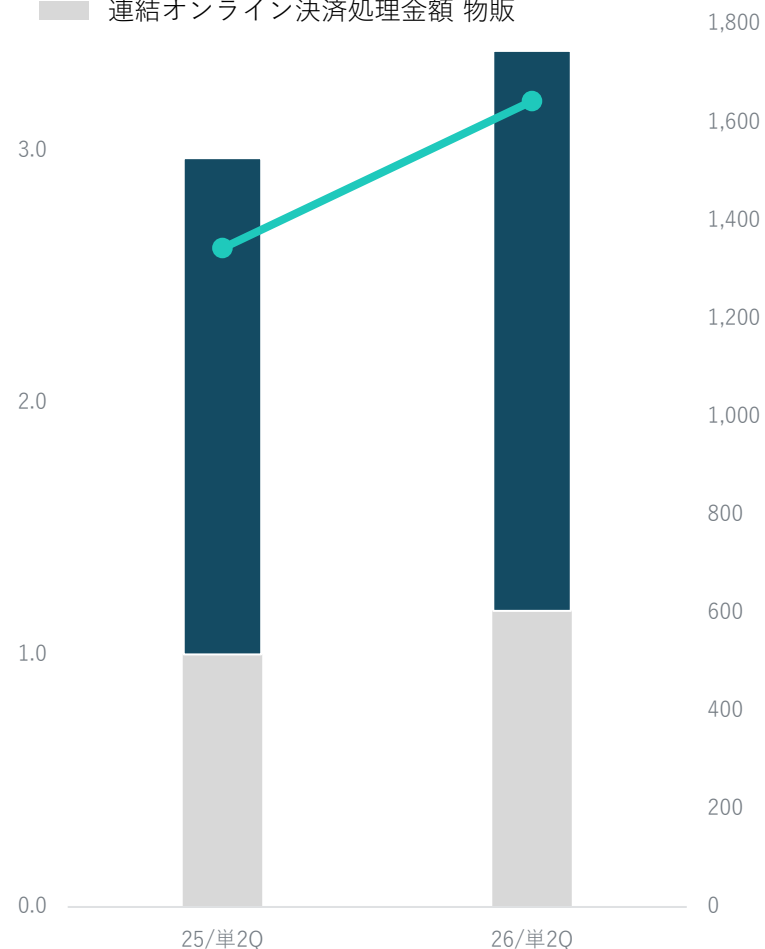
# 1.2 特定加盟店影響を除く決済処理金額/件数・売上（単Q）

## 大手の伸長により調整後オンラインGMVは市場統計の約2倍成長

特定要因（特定加盟店影響）を除く連結オンライン決済処理金額/件数・スプレッド/フィー売上（単2Q）

(兆円) (百万件)

- 連結オンライン決済処理件数
- 連結オンライン決済処理金額 非物販（特定要因除く）
- 連結オンライン決済処理金額 物販



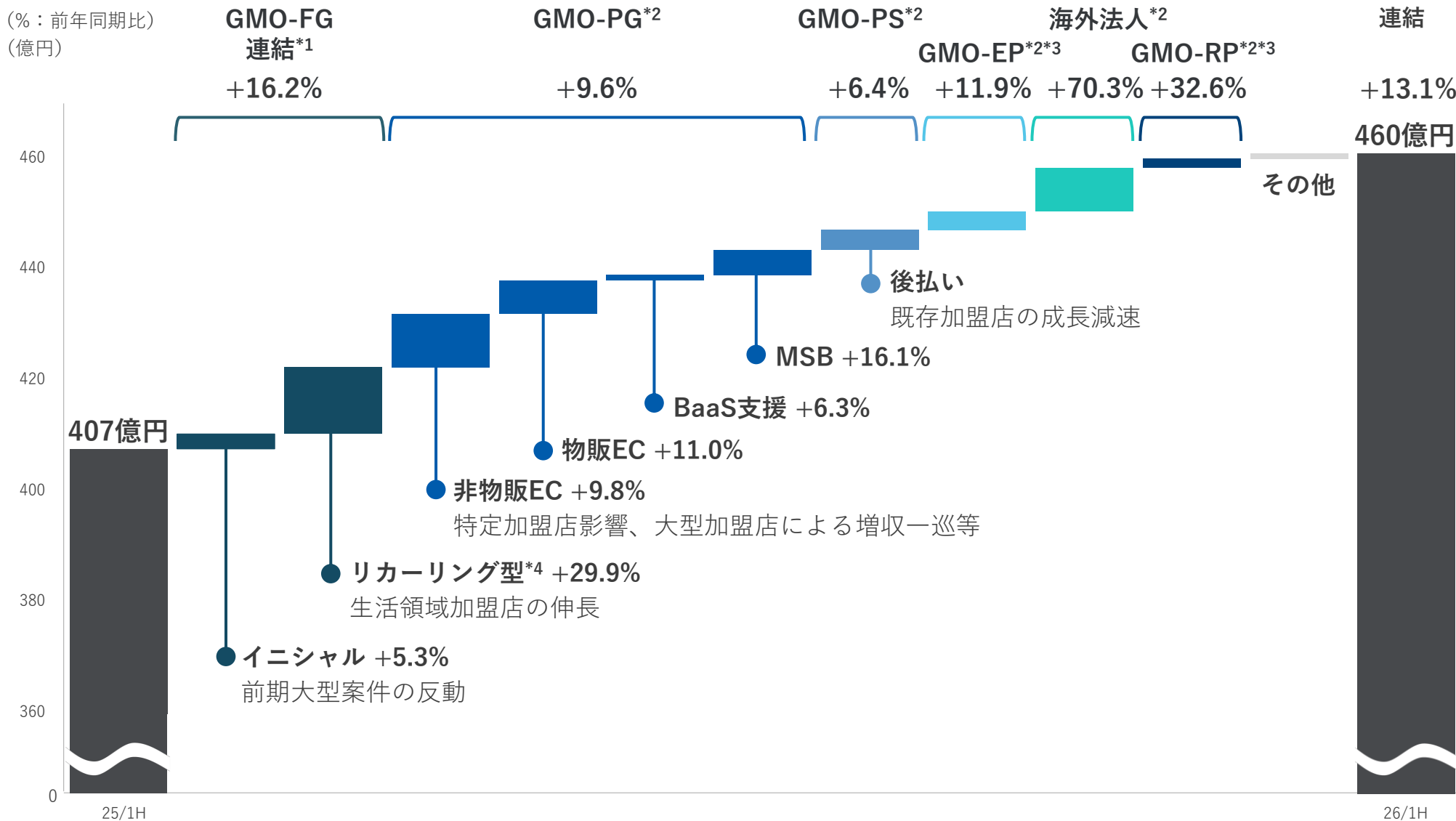
前年同期比

	当社(調整前)	当社(調整後)	市場統計*
連結オンライン決済処理金額	+0.5%	+14.3%	+7.2%
うちTOP50社		+16.8%	
非物販EC	-6.4%	+12.9%	+8.9%
物販EC	+17.2%	+17.2%	+5.8%
連結スプレッド売上	+17.0%	+17.1%	
連結オンライン決済処理件数	-5.6%	+22.3%	
連結フィー売上	+7.7%	+18.2%	

\* 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。

# 1.3 連結売上収益の増減要因（累計）

## FGリカーリング及び海外好調により計画を4.8pt上回る売上成長率



\*1 GMO-FG連結における業績数値 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS・GMO-DATA

\*2 各社売上はGMO-PG連結調整前の数値

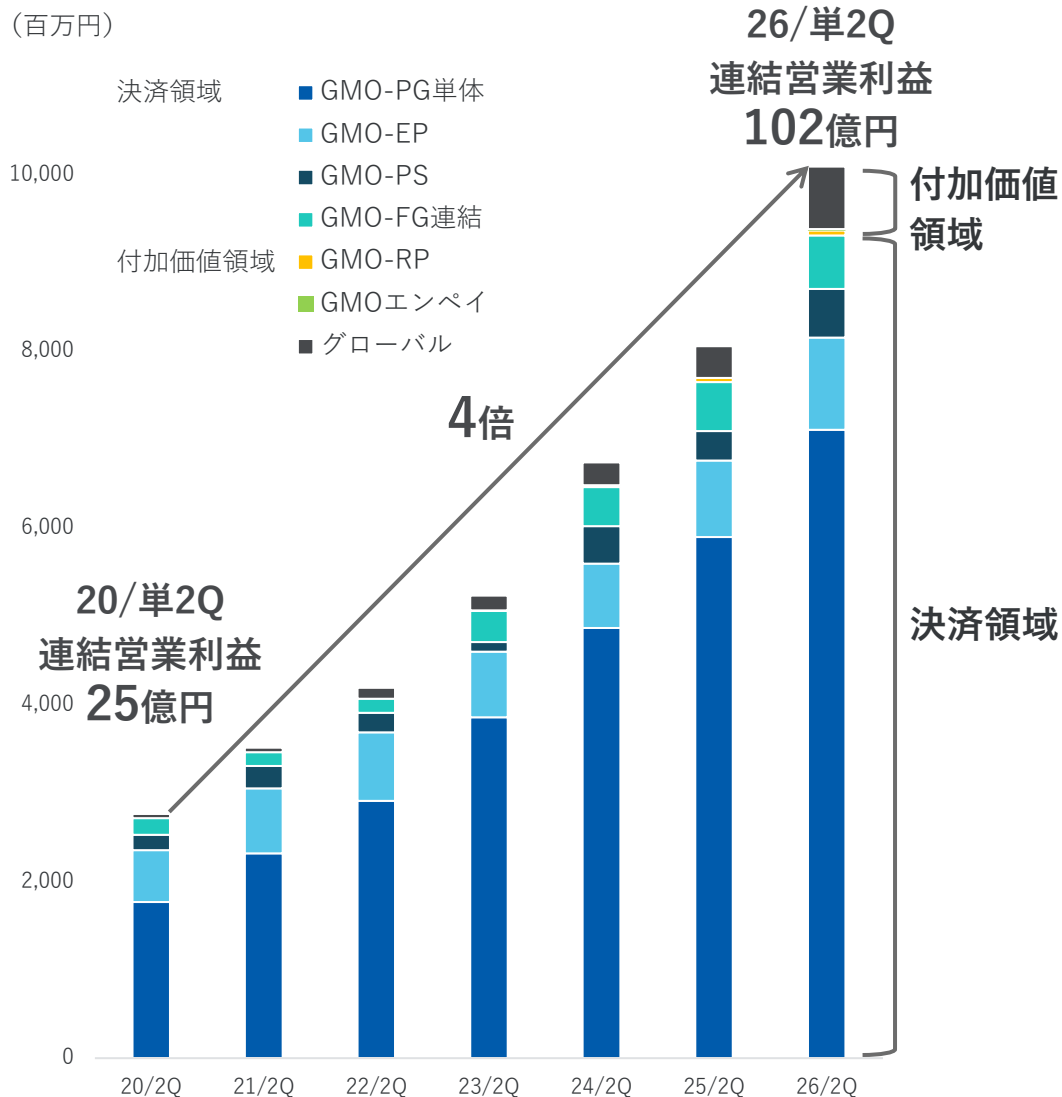
\*3 GMO-EPの連結子会社であったGMO-RPは2026年9月期よりGMO-PGの直接連結会社へ移行

\*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

# 1.4 営業利益成長のドライバー（単Q）

## 付加価値領域からの還流により決済領域利益が遡増し6年で営業利益4倍

連結各社の営業利益（単2Q）\*



### 1. 決済領域の収益性向上

- ・ストック型ビジネス（No.1PSPとしてのスケール効果）
- ・案件大型化（リバンドリング）
- ・AIによる生産性の向上

	20/単2Q	26/単2Q	増減
営業利益*	27億円	93億円	+66億円
営業利益率	35%	42%	+7pt

MOATの強化・還流

### 2. 付加価値領域の黒字化・利益創出

	20/単2Q	26/単2Q	増減
営業利益*	0.3億円	7.8億円	+7.5億円

\* 連結調整前。BaaS支援及び給与FinTechは決済領域（GMO-PG単体）に含む

## 2. 成長戦略

---

## 2.1 2030年もしくは31年の営業利益1,000億円のドライバー

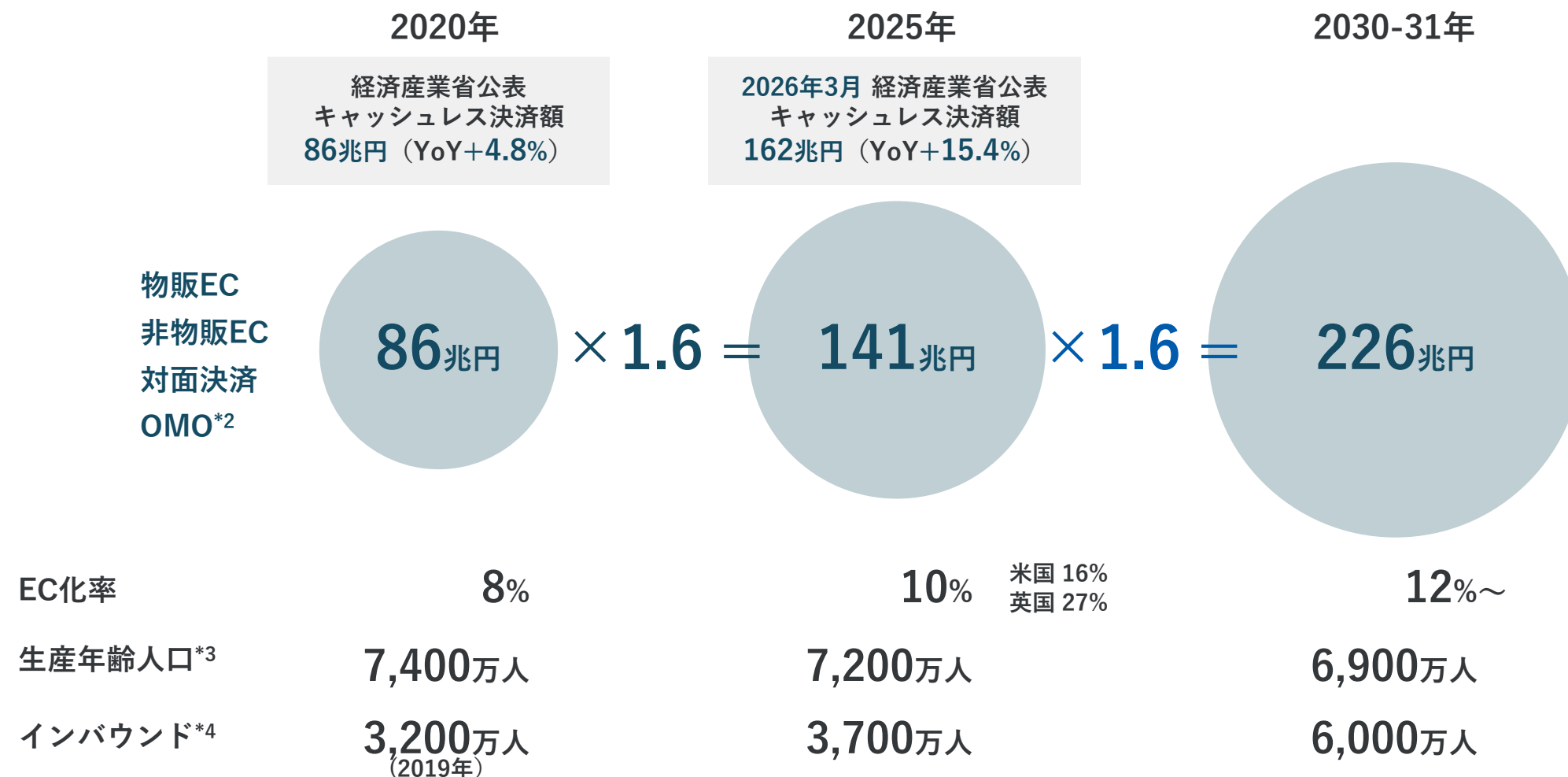
### 営業利益1,000億円に向け各ドライバーの施策が進展

		決済領域*				付加価値領域*
2030-31年 営業利益		2025年 営業利益	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上	
<b>1,000</b> 億円	=	<b>300</b>	× <b>1.6</b>	× <b>1.6</b>	× <b>1.1</b>	+ <b>150</b>
2026年 営業利益		300	× 1.08	× 1.08	× 1.02	+ α
<b>376</b> 億円	=		▶ 2.2	▶ 2.3	▶ 2.4	▶ 2.5

\* 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

## 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、2025年9月期 決算説明会（2025年11月）時点の当社推計。  
2026年3月公表の経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」より2025年のEC/キャッシュレス決済市場規模は162兆円。

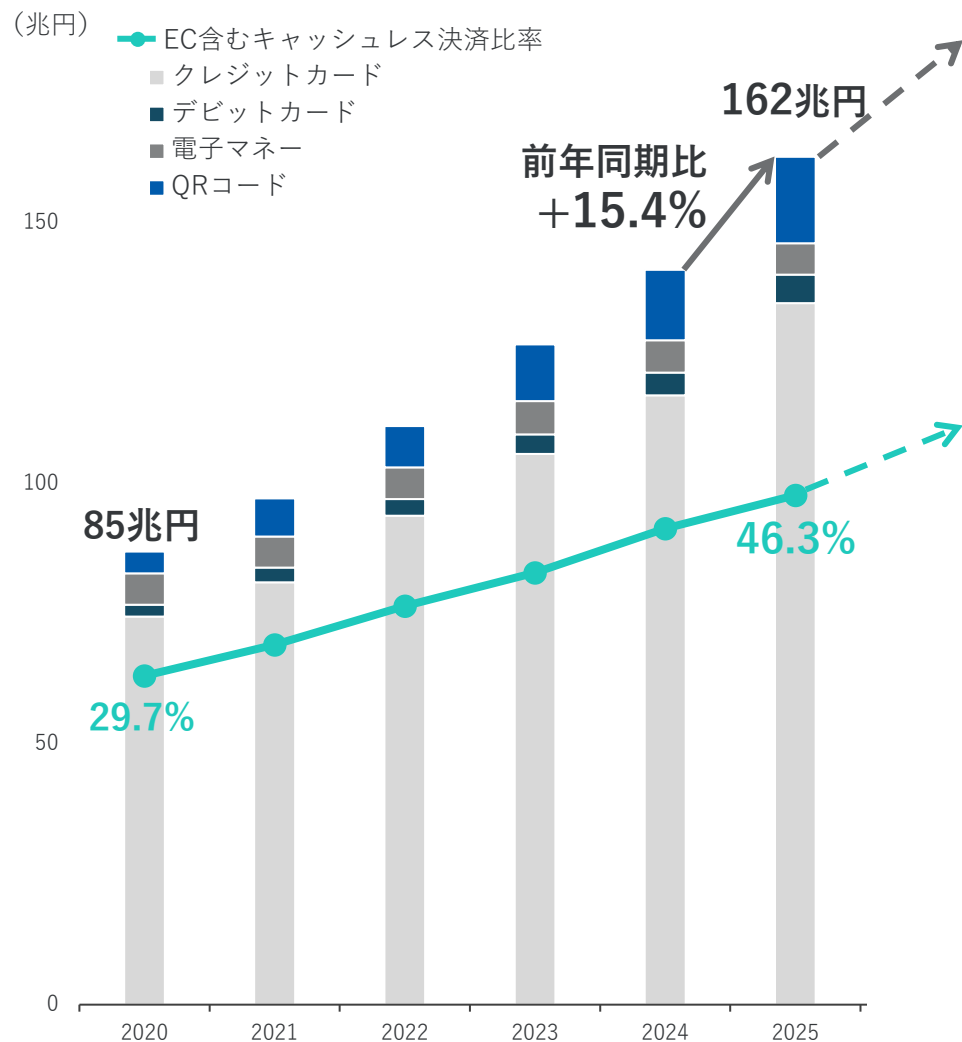
\*2 OMO：Online Merges with Offline

\*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」

## インフラ領域のキャッシュレス化を牽引し市場拡大に貢献

EC含むキャッシュレス決済市場/比率 (26年3月公表) \*1



市場動向と当社施策

2025年 QRコード決済額 前年同期比 **23.9%増**

GCP\*2 決済処理金額  
前年同期比 **24.7%増**

国税スマホアプリ納付



2025年 クレジットカードタッチ決済普及率 **56%\***3

2026年3月  
stera transit  
関東鉄道事業者**11社**で  
相互乗り継ぎ開始



生活密着領域でのキャッシュレス促進

GMO-FG  
GMV上位30社のうち  
生活密着領域加盟店が**16社**

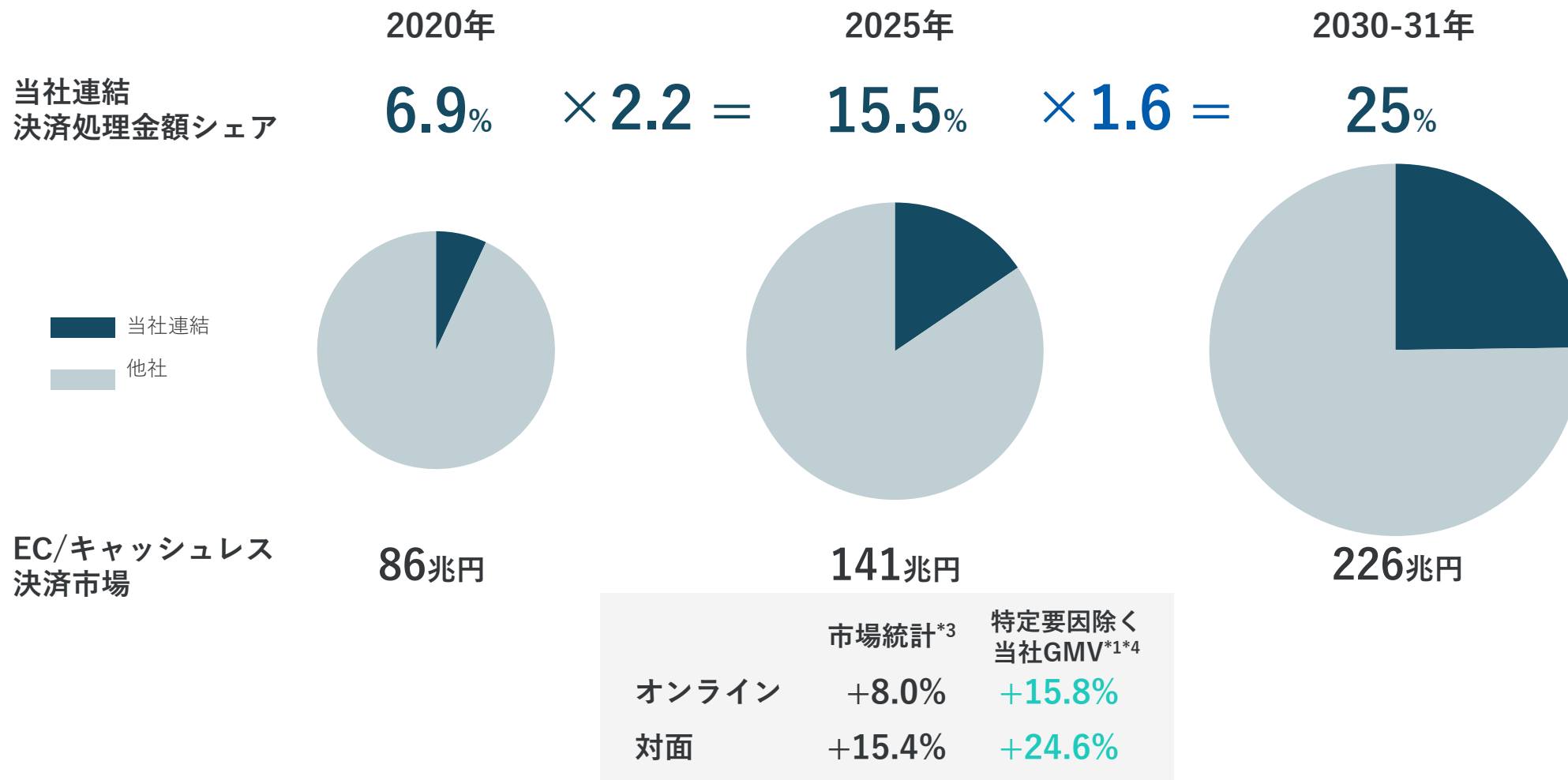


\*1 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」、グラフ記載は国際比較指標。国内指標は2025年時点で58.0% \*2 GCP : GMO Cashless Platform \*3 経済産業省「キャッシュレス推進検討会とりまとめ - Visaの対面決済におけるタッチ決済の普及率 (件数ベース)」

2025年 営業利益	300	×	1.6	×	1.6	×	1.1	+	150
決済領域*	市場の拡大	シェア拡大	収益性向上	付加価値領域*					

## オンラインGMV\*1は市場の約2倍、対面は市場を9pt上回る成長率

EC/キャッシュレス決済市場\*2における当社連結決済処理金額シェア



\*1 オンライン決済における特定加盟店及び自治体案件影響を除く決済処理金額

\*2 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、2025年9月期 決算説明会（2025年11月）時点の当社推計。

2026年3月公表の経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」より2025年のEC/キャッシュレス決済市場規模は162兆円。

\*3 EC市場は総務省「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。対面市場は経済産業省公表 EC/キャッシュレス市場の2025年前年比成長率。

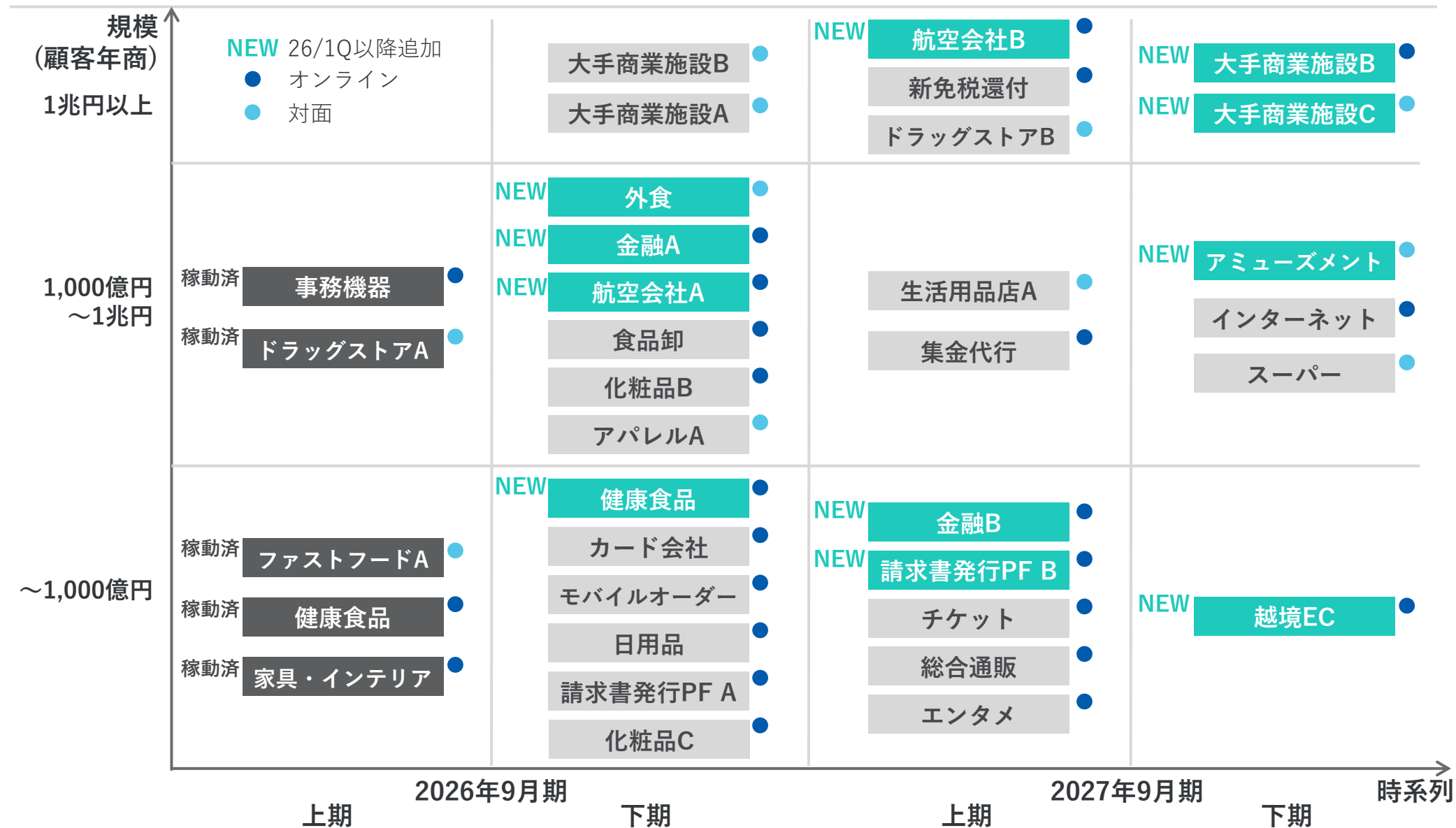
\*4 直近12カ月合計。対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

# 2.3.2 シェア拡大：GMO-PG連結大型案件

2025年 営業利益	300	×	市場の拡大	1.6	×	シェア拡大	1.6	×	収益性向上	1.1	+	150
---------------	-----	---	-------	-----	---	-------	-----	---	-------	-----	---	-----

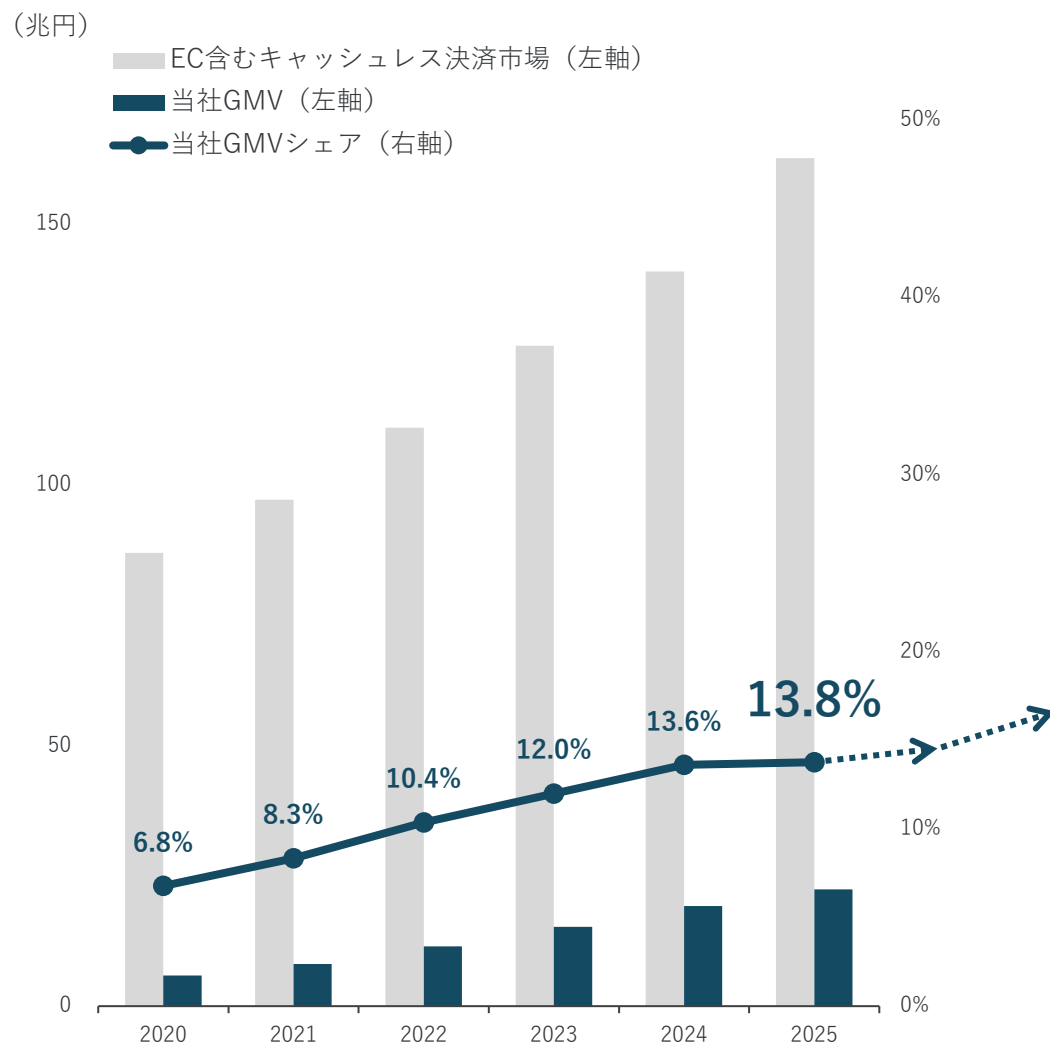
## オンライン/対面市場における新規大型案件の獲得が進む

オンライン決済（GMO-PG/PS）及び対面決済（GMO-FG）の新規大型案件（内示済以上）



## 駅等のインフラを中心とした回遊をキャッシュレスで支援

EC含むキャッシュレス決済市場<sup>\*1</sup>における当社GMVシェア<sup>\*2</sup> 商業施設市場における提供プロダクトと展開先の拡大



**プロダクト**

オムニチャネル  
QRコード決済 (GCP)

国内SC年間売上高<sup>\*2</sup>  
**33兆円**規模  
国内SC数<sup>\*2</sup>  
**3,000**施設超

2026年4月  
高輪ゲートウェイシティ  
クリニックゾーン  
予約・受付から決済までを  
一体的に支援 (GMO-RP/EP/FG)

2026年2月  
JR東日本グループ  
駅ビル施設約**160**店舗に  
決済端末約**12,000**台設置 (GMO-FG)

駅ナカ  
フードコート  
アウトレット  
大型SC

医療  
教育

施設

\*1 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」

\*2 2025年当社GMVシェアは、2025年9月期における連結決済処理金額22.4兆円を、2026年3月31日に公表された2025年キャッシュレス決済額162.7兆円で除して算出。

\*3 一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC販売統計調査報告 2025年年間」「SC白書」

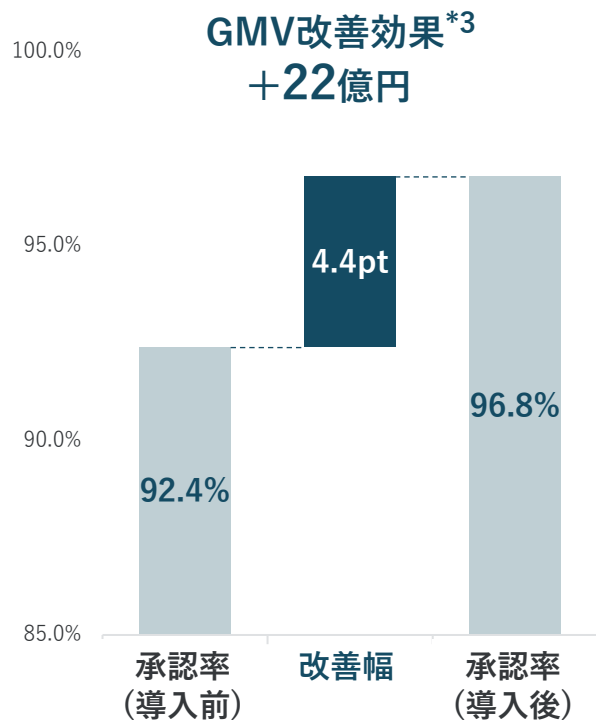
## 2.3.4 シェア拡大：AIを活用した不正検知

2025年 営業利益	300	×	1.6	×	1.6	×	1.1	+	150
			市場の拡大		シェア拡大		収益性向上		

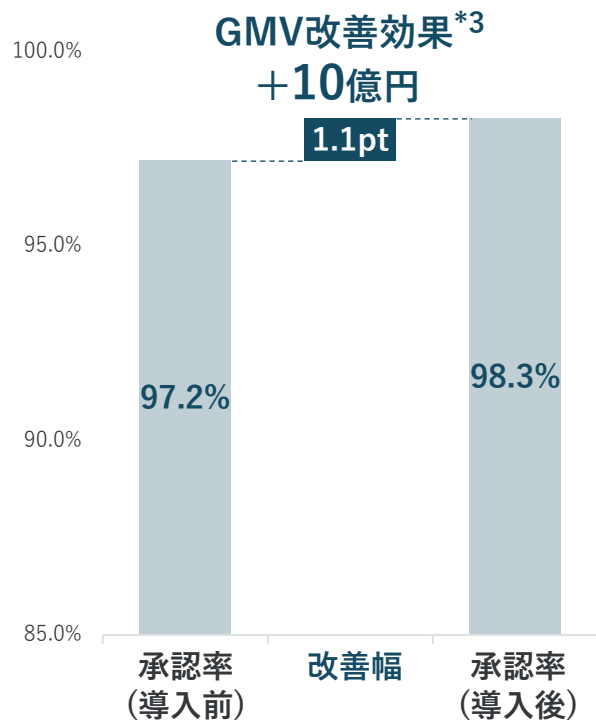
# データ蓄積により承認率\*1を改善し顧客売上 = 当社GMV拡大に貢献

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

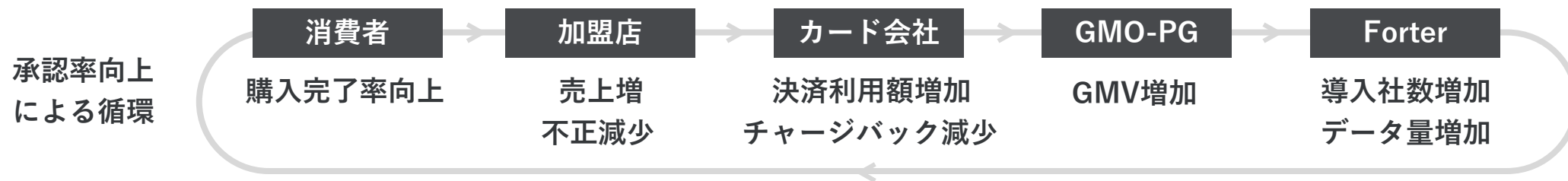
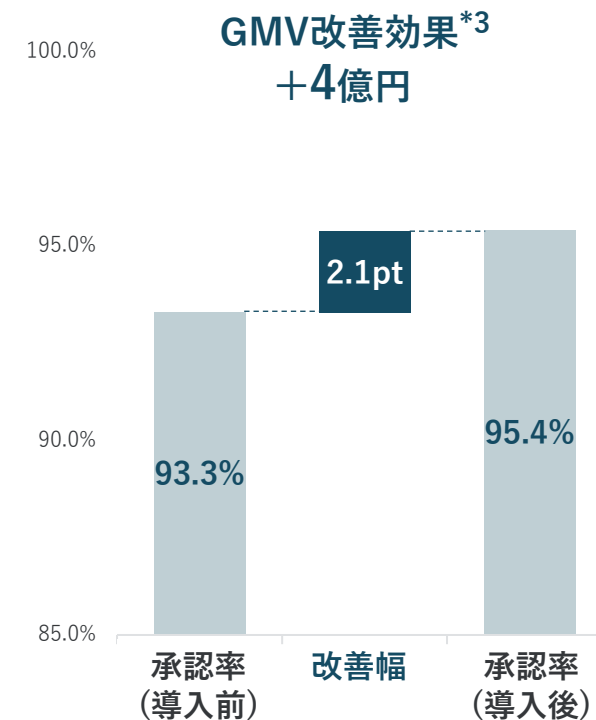
旅行X社



ユーティリティY社



小売Z社



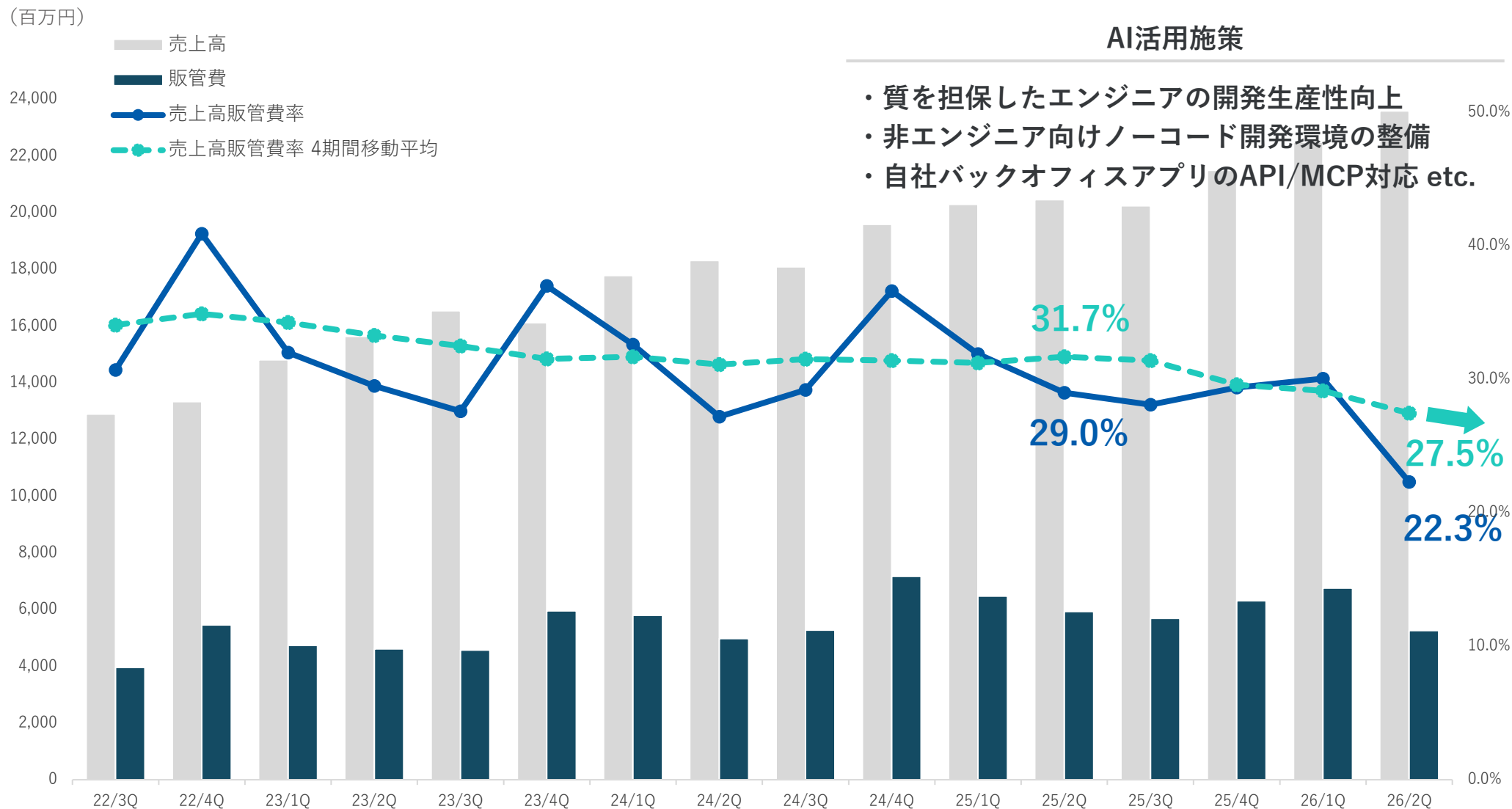
\*1 クレジットカード決済承認率：決済リクエストのうち最終的に決済が承認（取引成立）された割合

\*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

## スケール効果・AI効果により売上高販管費率\*が1年で4.2pt低下

連結売上高販管費率（四半期推移）



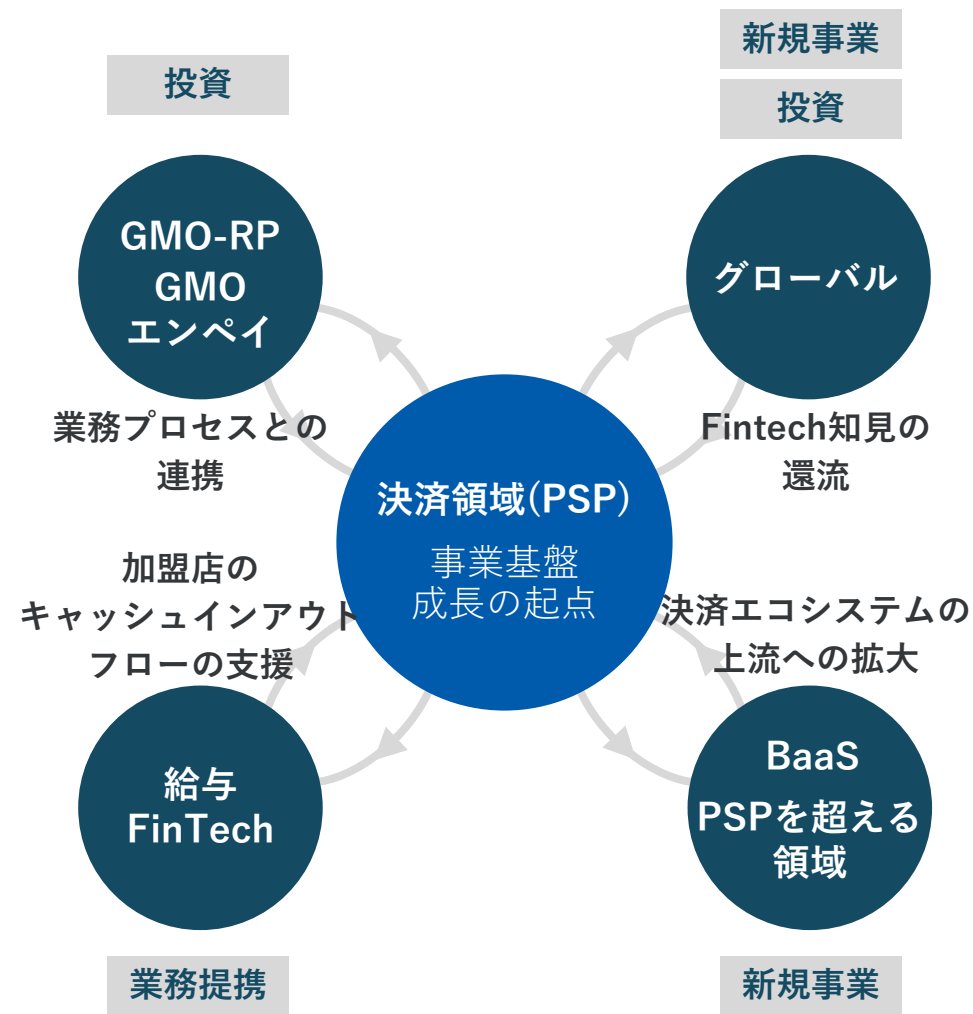
\* 4期間移動平均

# 2.5 付加価値領域

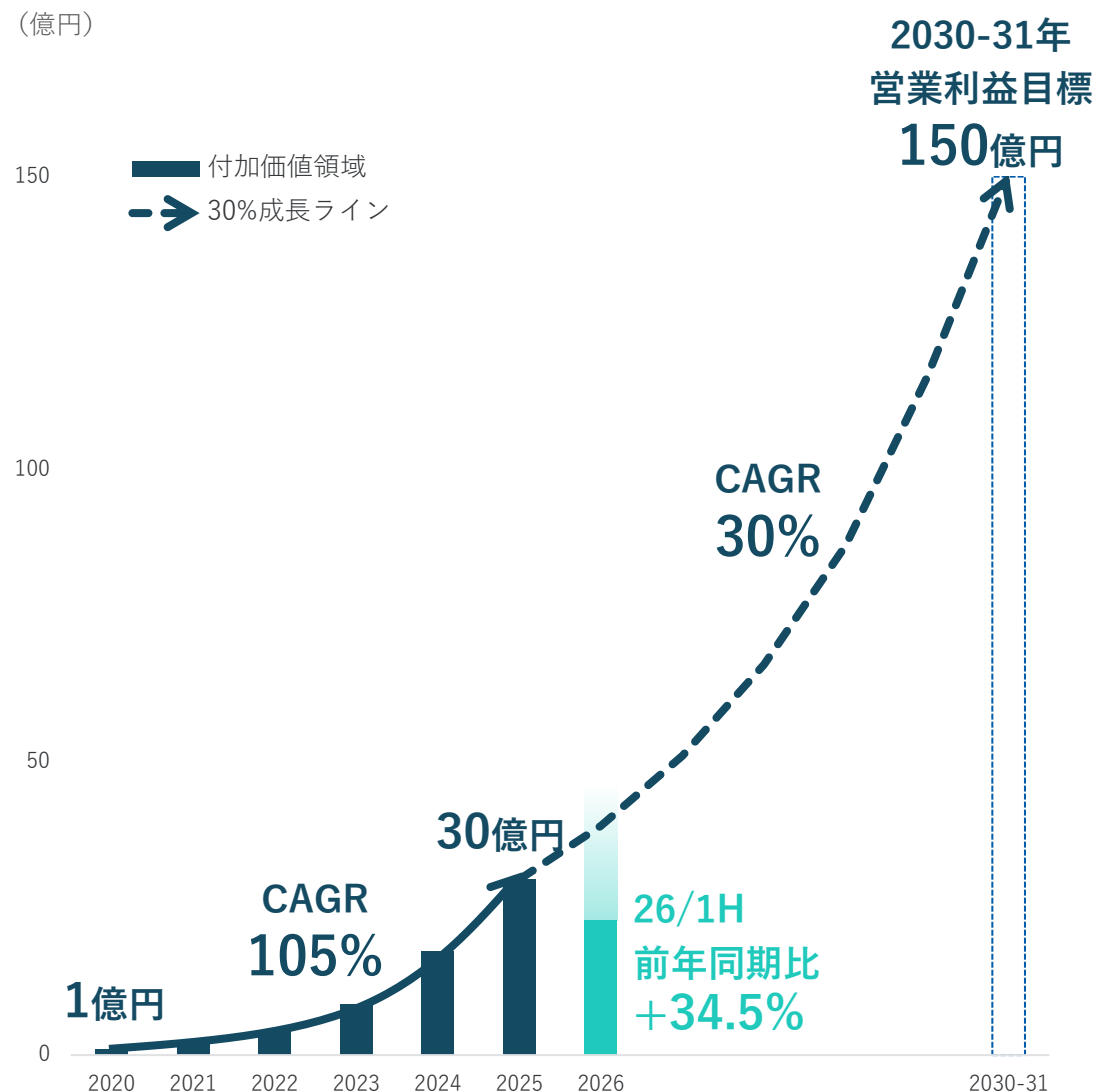
2025年 営業利益	300	×	市場の拡大 1.6	×	シェア拡大 1.6	×	収益性向上 1.1	+	付加価値領域 150
---------------	-----	---	--------------	---	--------------	---	--------------	---	---------------

## 2030-31年の営業利益150億円目標に向け計画通りの進捗

決済領域への還流/MOATの強化



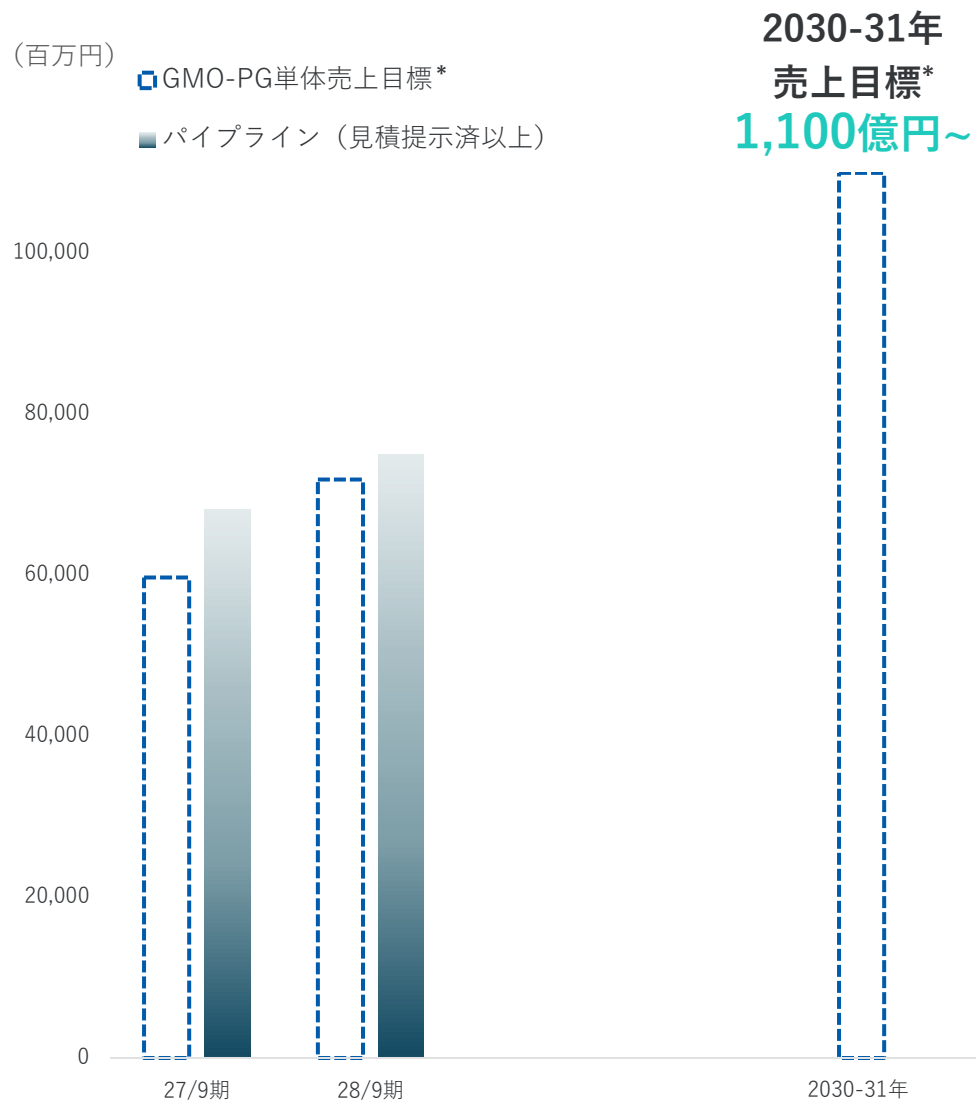
付加価値領域における営業利益実績及び目標



## 2.6 GMO-PG単体：オンライン決済

# 中期目標達成に必要な来期～再来期のパイプラインを積み上げ中

来期～再来期のパイプライン積み上がり状況(見積提示済以上) 課題と対処



課題

- ・SME領域の成長率が計画を下回る

対処

- ・新規開拓特化チームの稼働
- ・プロダクト営業×アカウント営業体制
- ・非物販ECパートナー開拓

来期以降の成長に向けた施策の進捗 (内示済以上)

市場拡大

- 26/2Q Visaの「クリック決済」を決済基盤に実装 **NEW**
- 26/3Q LayerXと連携し「バクラク請求書発行」に **NEW**  
カード決済処理機能を提供

シェア拡大

	26/9期下期	27/9期	28/9期以降
食品卸		集金代行	ファストフードB <b>NEW</b>
カード会社		総合通販	電力会社 <b>NEW</b>
チケット		化粧品	
モバイルオーダー		インターネット	
大手商業施設		航空会社B <b>NEW</b>	
航空会社A <b>NEW</b>		金融B <b>NEW</b>	
金融A <b>NEW</b>		越境EC <b>NEW</b>	

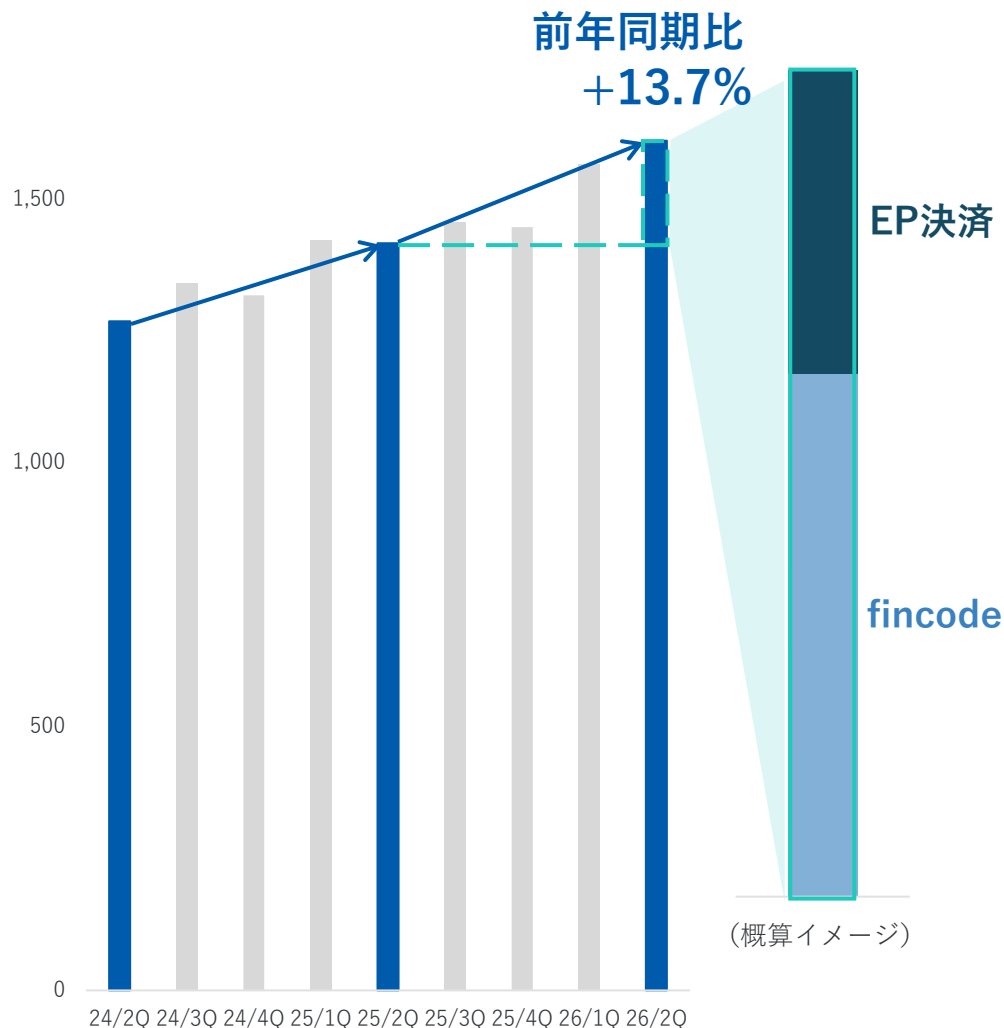
\* 給与FinTechを除く

## 2.7 GMO-EP : オンライン決済

# fincode byGMOの拡大により売上13.7%増

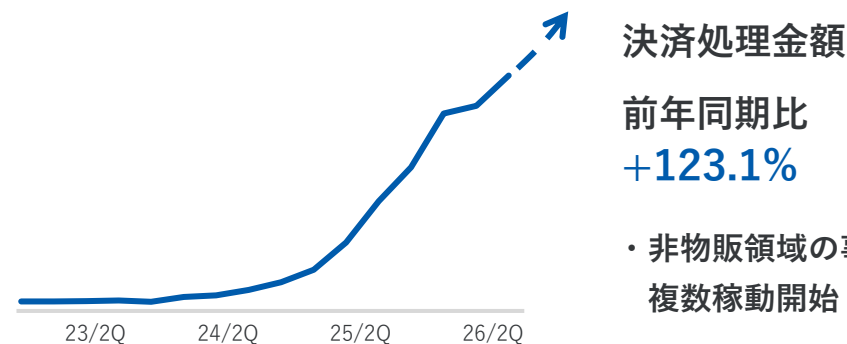
### GMO-EP売上収益（四半期推移）

(百万円)



### 1Hの進展

- EP決済
  - ・ 料金改定施策によるストック収益の底上げ
- fincode byGMO
  - ・ 請求書カード払いの営業強化
  - ・ 26/3 CSS提携案件が本格稼働開始



### 稼働済

- 25/4Q SME支援PF
- 26/1Q メディカル
- 26/2Q 教育関連PF **稼働**

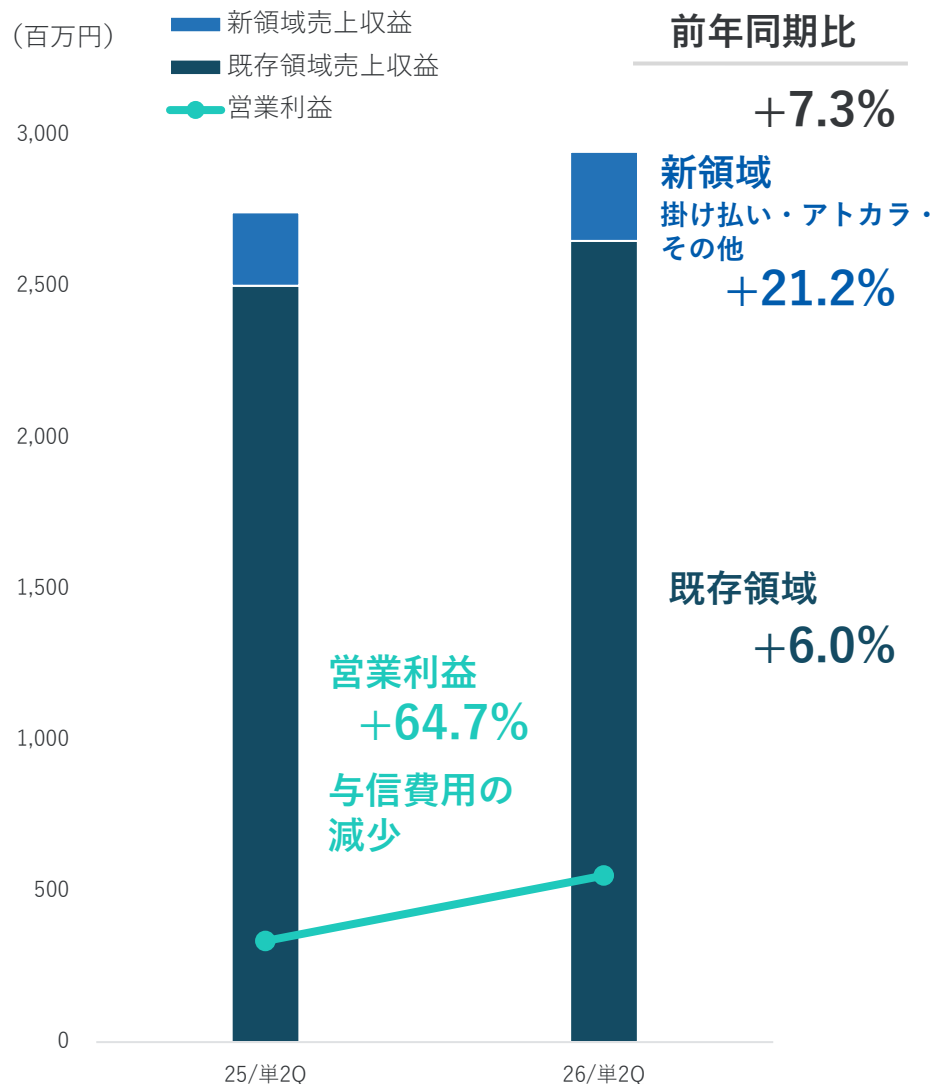
### 稼働待ち

- 26/3Q モバイルオーダー
- 26/3Q DX支援PF
- 26/3Q シャトルサービス **NEW**

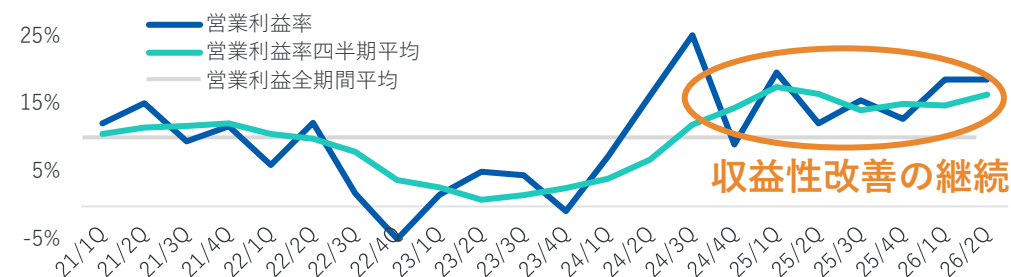
## 2.8 GMO-PS：後払い

# 与信費用減により営業利益64.7%増、成長回帰に向けパイプライン充足

GMO-PS売上収益及び営業利益（単2Q）



GMO-PS営業利益率推移（四半期）



- ・ 債権回収業務体制の運用強化
- ・ ケース毎のリスク特性に応じて与信ロジックを自動生成するAIデータ基盤を構築中

### 稼働待ち案件パイプライン

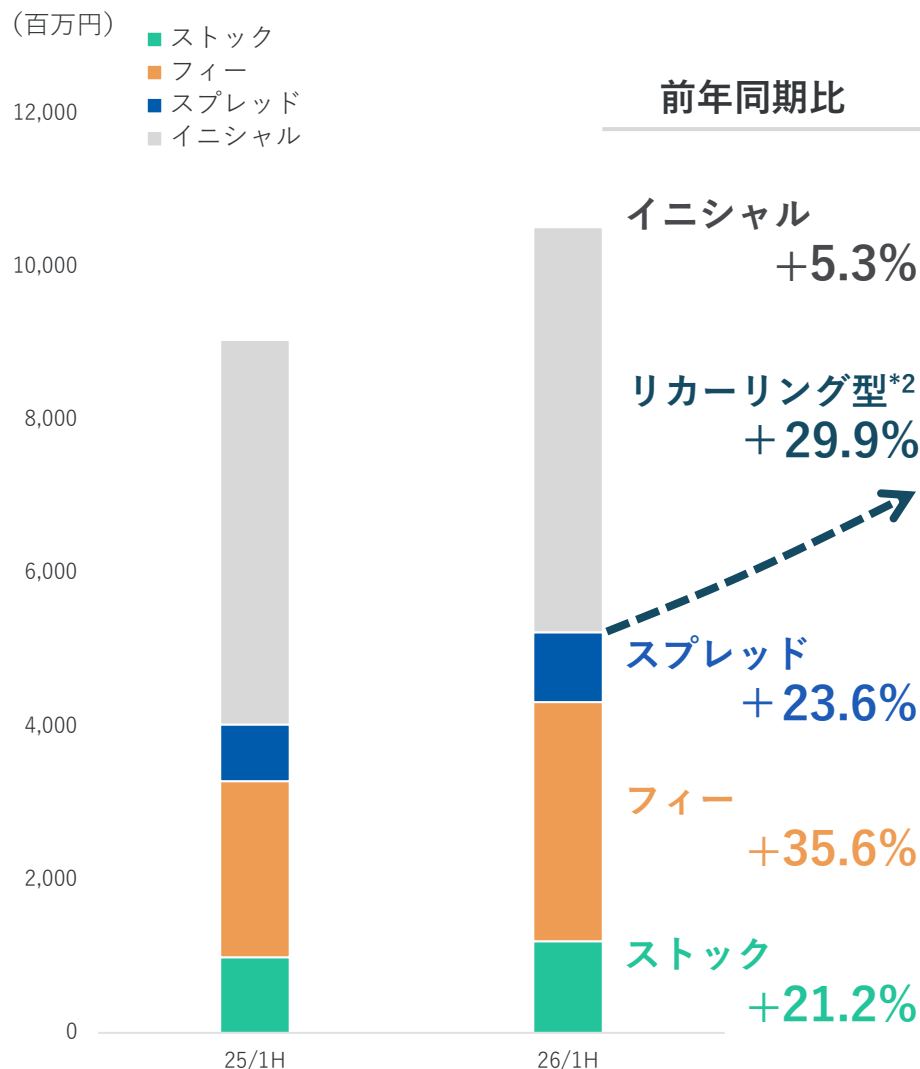
- ・ BtoBプラットフォームとの連携及び案件の早期稼働

後払い			掛け払い		
26/2Q	化粧品A	稼働	26/3Q	請求書発行	稼働
26/3Q	住宅設備機器		26/3Q	食品卸	
26/3Q	健康食品		26/4Q	公金	
26/3Q	食品		26/4Q	製造業卸	
26/4Q	化粧品B	NEW	26/4Q	ホームセンター	NEW

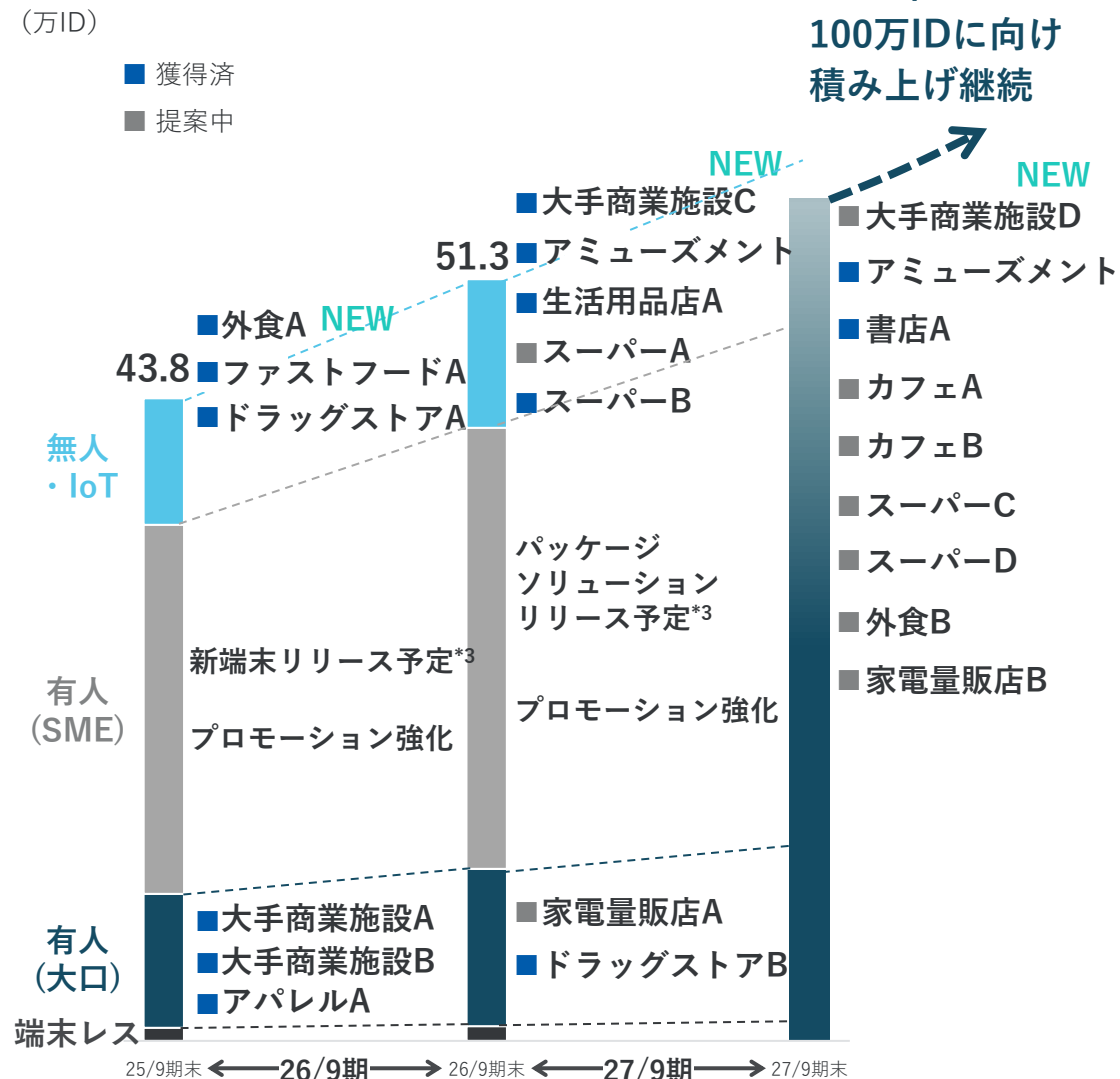
## 2.9 GMO-FG連結：対面決済

# 年間6~7万件のID増に向け商業施設や外食中心に案件を積み上げ

GMO-FG連結ビジネスモデル別売上\*1(1H)



ID数実績/見通し及びパイプラインの状況

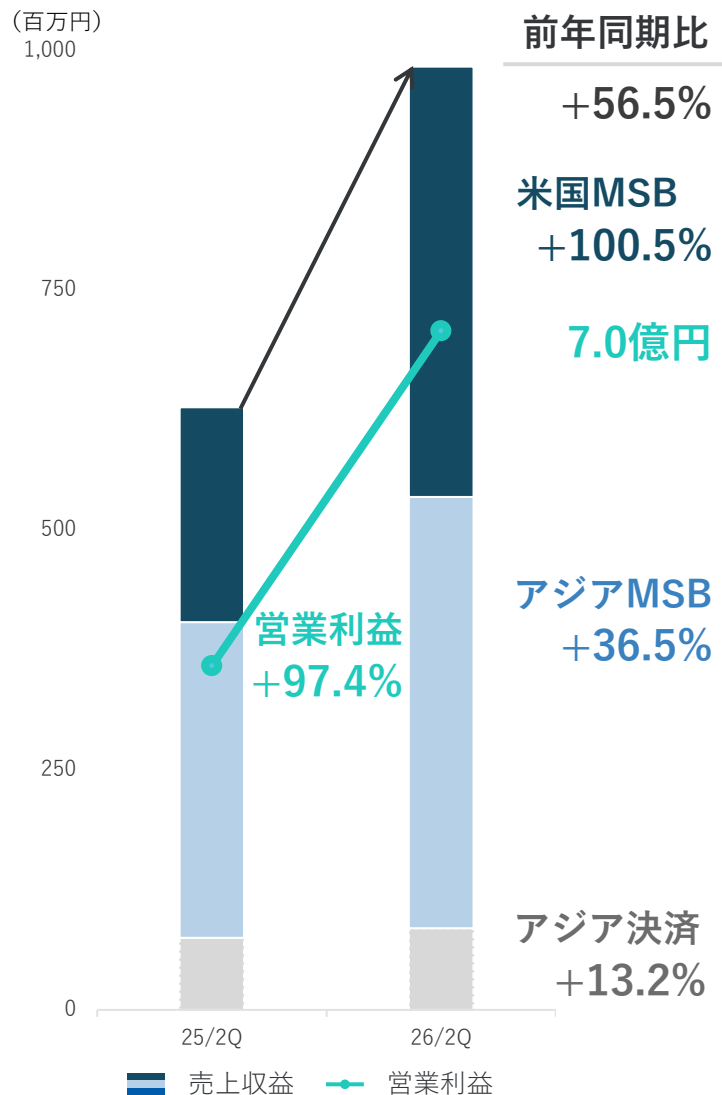


\*1 GMO-FG連結における業績数値 2 リカーリング型収益：主に端末販売により構成されるイニシャル収益除く、ストック・フィー・スプレッド収益

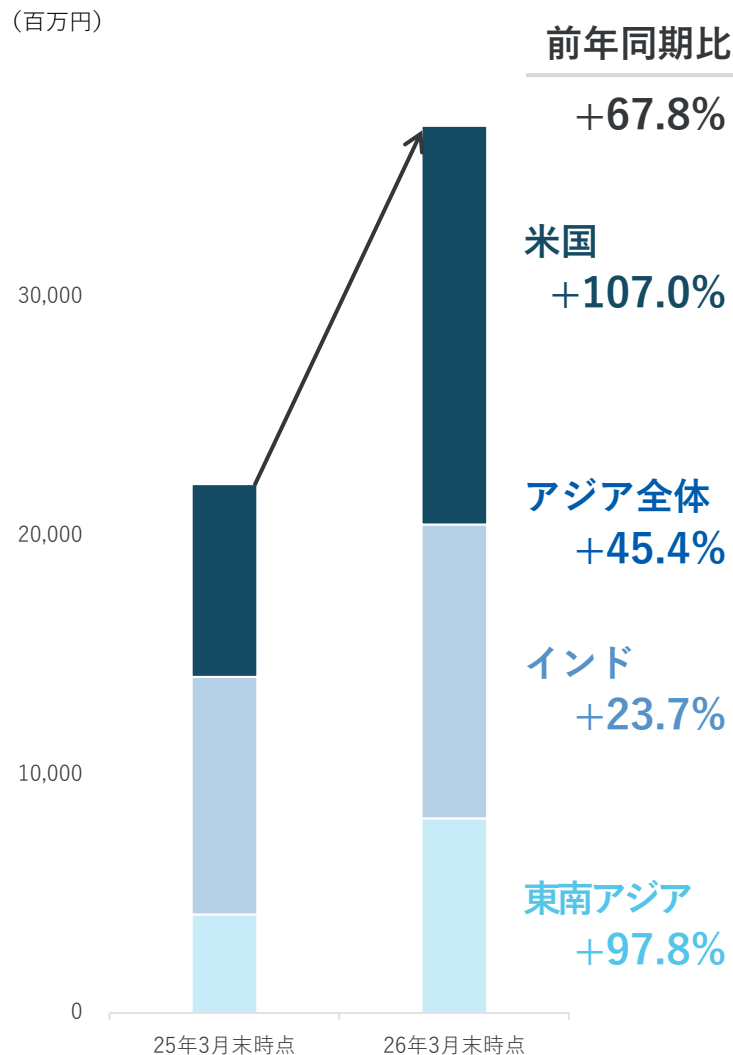
\*3 イニシャルには寄与しないものの、センター接続ID数は増加

## 良質なクレジットの積上げにより売上56.5%増

### 売上収益・営業利益（2Q）



### 融資残高（3月末）



### 新規融資実行（26年2Q）



- ・老舗金融サービス会社と提携、段階的に残高拡大
- ・リスク分散を図りつつソーシング力を強化

インド/フィリピンで金融包摂を推進するプレイヤーへ融資



- ・個人ローンFinTech



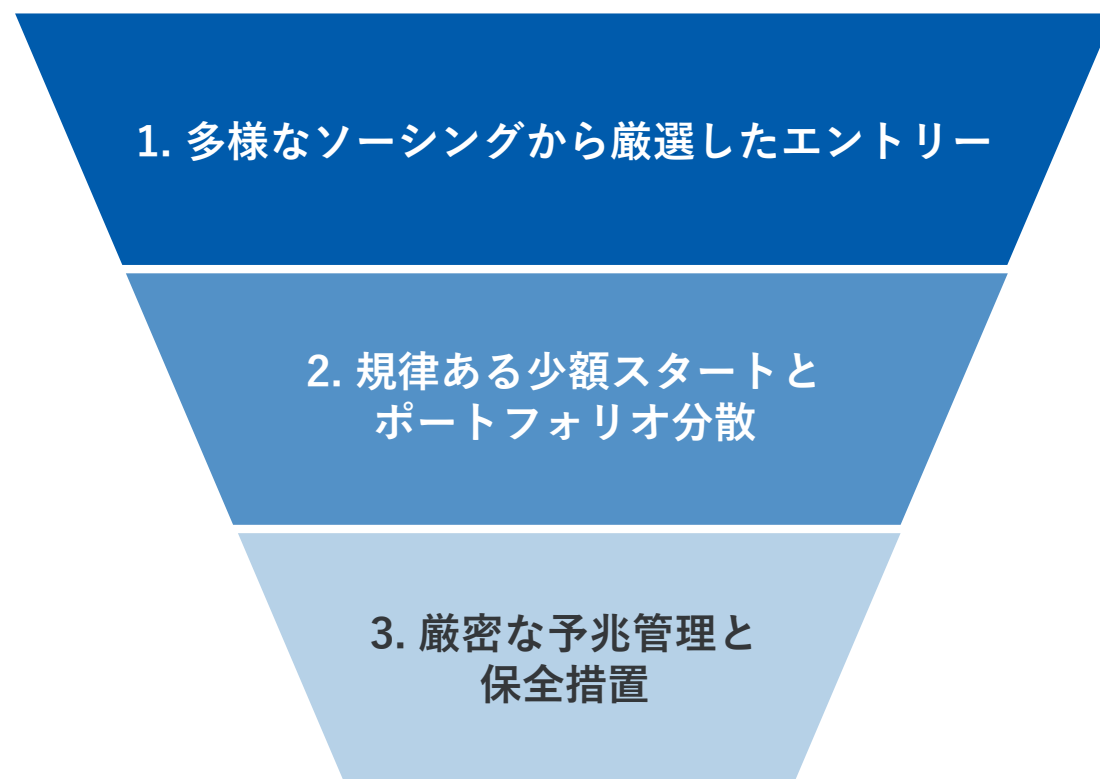
- ・SME向けローンFinTech

\* Mesirow Alternative Credit services are provided through Bastion Management II, LLC, an SEC-registered investment advisor. Mesirow and its affiliates are not related to GMO-Z Payment Gateway and its affiliates. We make no representation or warranty regarding the accuracy of the information contained in this document. Advisory Fees are described in the Bastion Management II, LLC's, Form ADV Part 2. All rights reserved. The Mesirow name and logo are registered service marks of Mesirow Financial Holdings, Inc. © 2026. Mesirow Financial Holdings, Inc.

## 多層的にリスクを低減する与信運営によりロス率を0.5%に抑制

海外融資の与信管理

### 安全設計の特徴



年間ロス率\*2 **0.5%**  
利率 **11.5%** (加重平均)

- 金融専門家チームによるストラクチャリング
- 地域毎の法制度/商習慣/事業特性に合わせ最適化
- 予防措置、途上管理、悪化時対応の三段構え
- 現地ソーシング部隊やTier 1 VCネットワーク
- FinTech事業知見による目利き
  - ✓ PSP/BNPL/給与早払い事業等への与信
- 少額から始め、優良な融資先にのみ増額更新
- 地域・セクターで分散
- 期間は原則2年以内 / 機動的に入替
- 現地チーム及び独立部署による月次モニタリング
- コベナンツに加え、抵触前の要警戒トリガーを監視
- 債権分類による健全性の監視
- 有担保比率 95%\*1、保証取得
- 資本対比のリスク量を管理

\*1 貸出先件数ベース \*2 海外融資業務開始以降全期間の平均貸出残高に対する海外融資業務開始以降全期間の損失計上額の割合 (年換算)

## 国内事業を強固にする、収益も生む「循環型FinTech R&D」

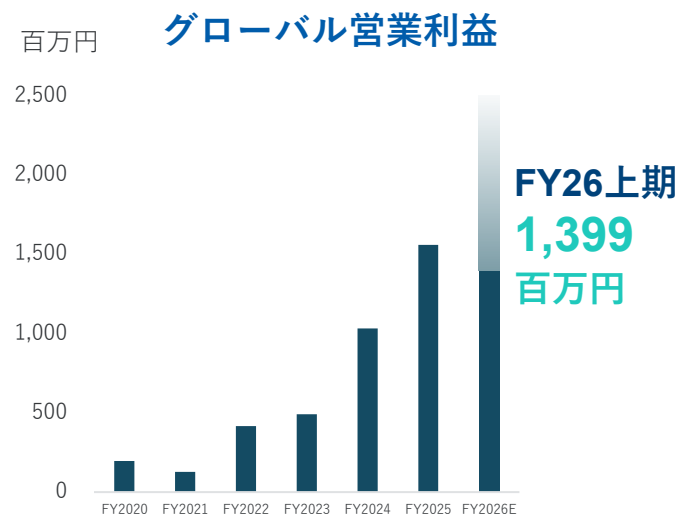


### 投融资事例（世界のFinTech事業）

-   \* 給与前払い
-   BNPL
-   BNPL
-   決済トークン化

### リターン

- 事業知見・プロダクト創出  
2021年「即給 byGMO」開始
- 後払いプロダクトの拡張
- Agentic commerceへの備え



\* 回収済みの案件

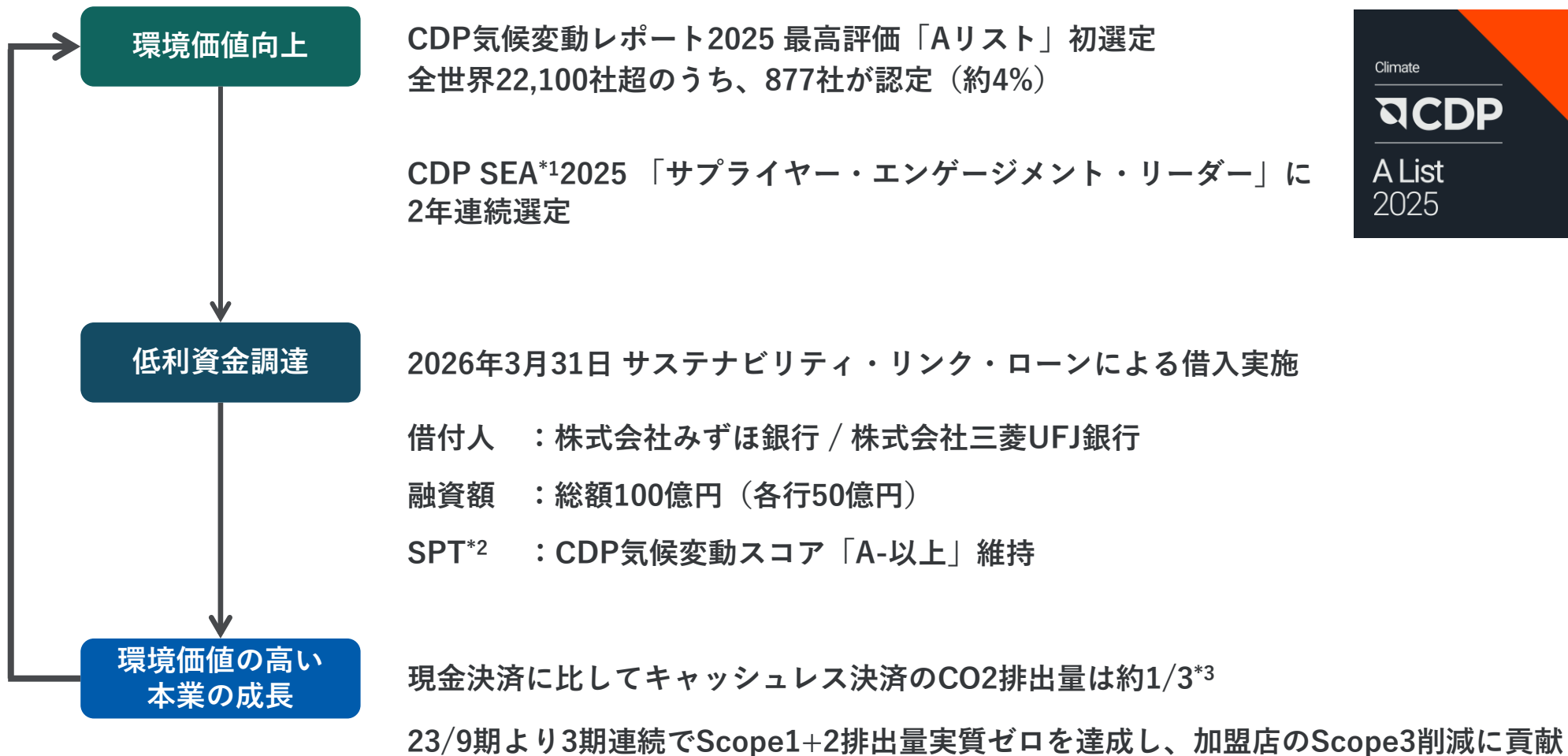
### 3. サステナビリティ・財務戦略

---

# 3.1 サステナビリティ

## 環境価値を低利資金に変換し本業の成長へ還流

サステナビリティ還流モデル

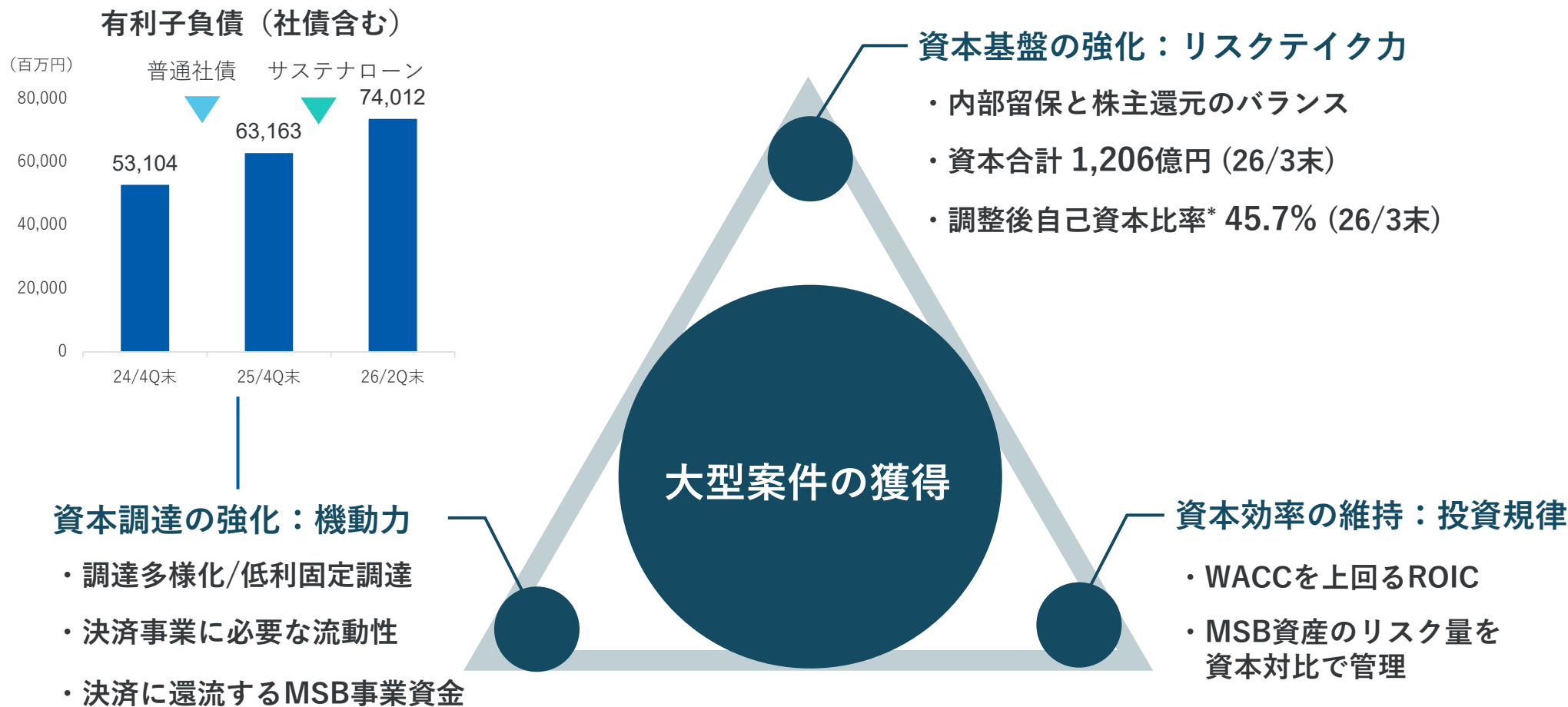


\*1 SEA：サステナビリティエンゲージメント評価 \*2 サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット：サステナビリティ目標の達成状況に応じて融資条件が連動

\*3 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2023」

## PSP/FinTech事業の成長を支える財務戦略を推進

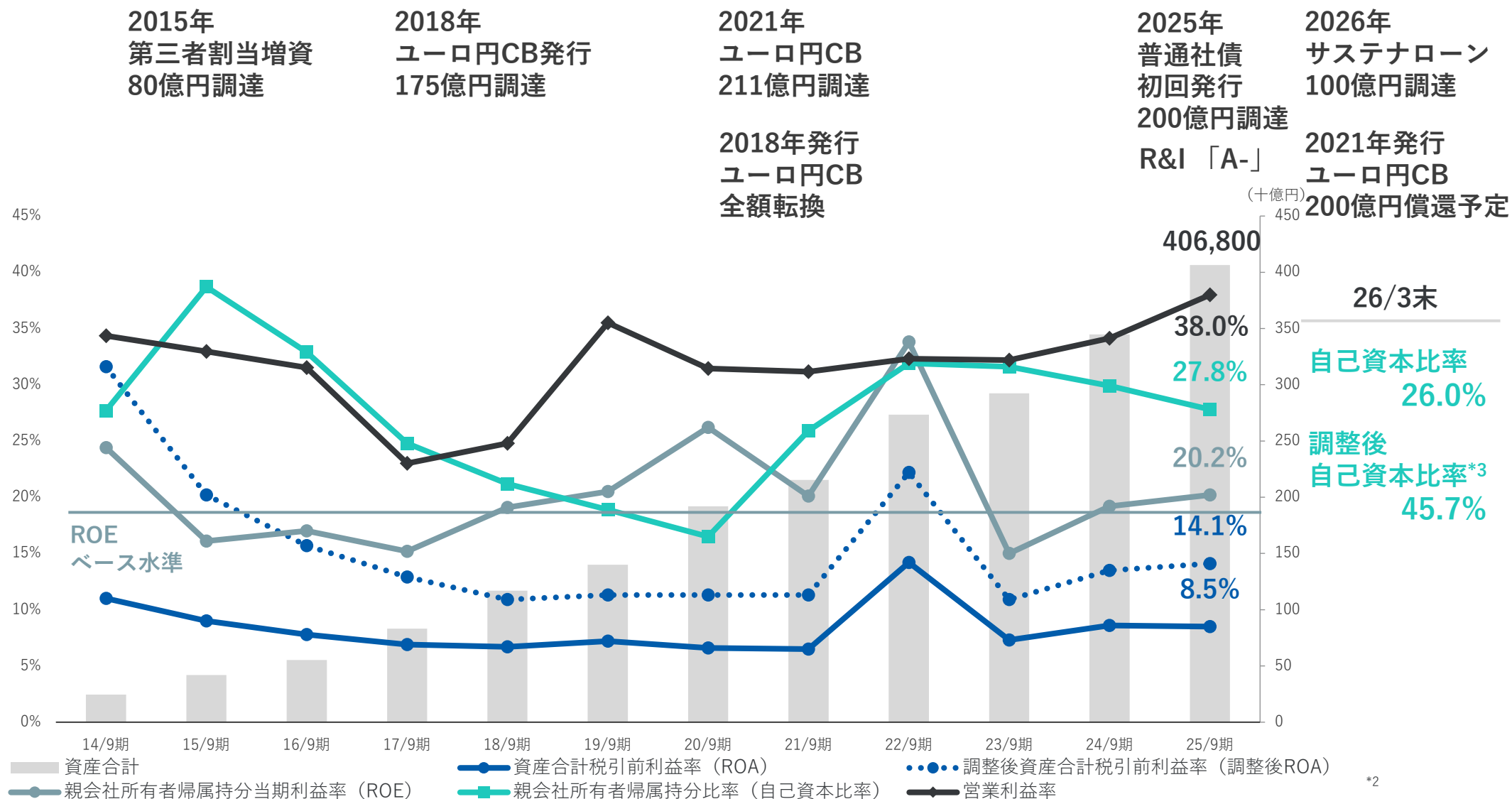
### 3つのバランスによる財務戦略



\* 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)）

# 3.3 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を運営



\*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。

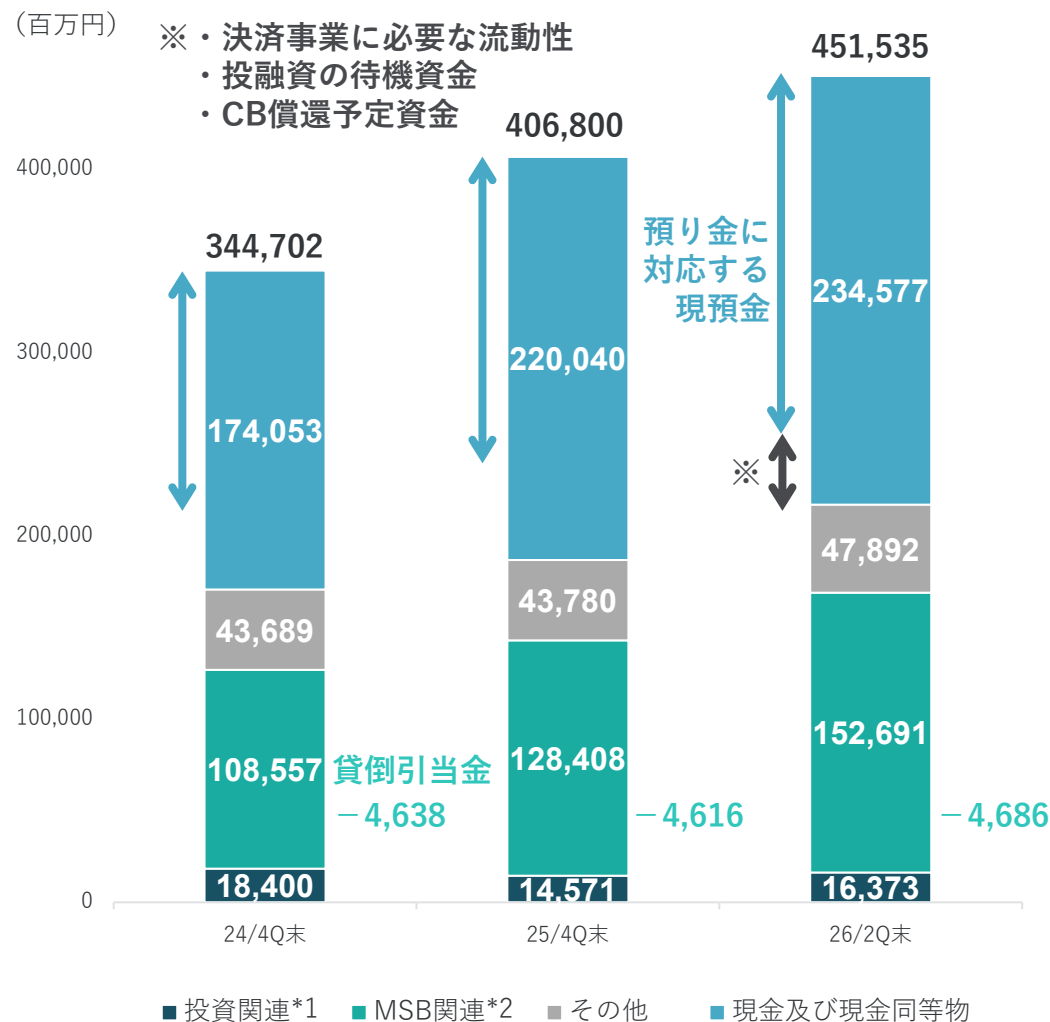
\*2 国際会計基準 (IFRS) では税引前利益を分子、預り金を除く資産合計を分母、日本基準 (J-GAAP) では経常利益を分子、預り金を除く総資産を分母として算出

\*3 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))

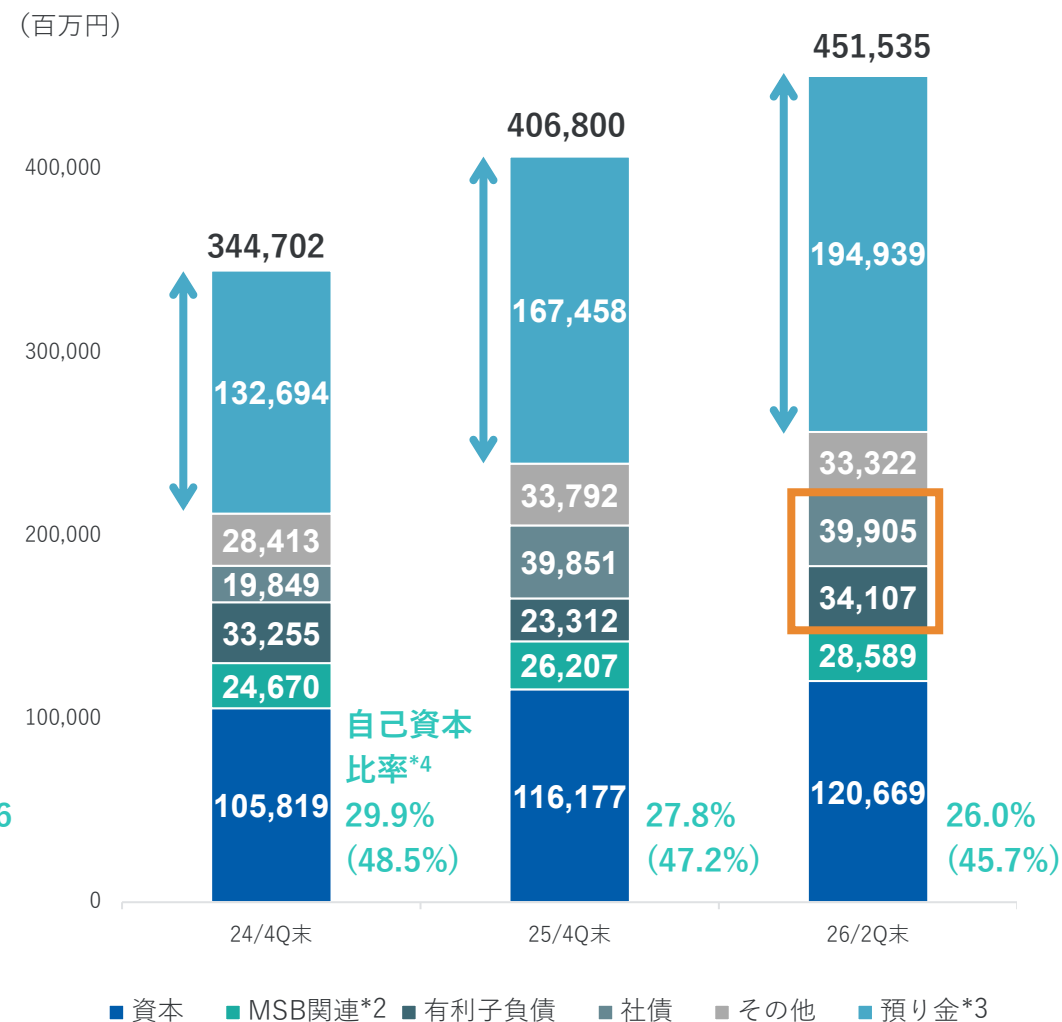
# 3.4 連結貸借対照表

## MSB関連資産の増分をサステナビリティ・リンク・ローンで調達

### 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

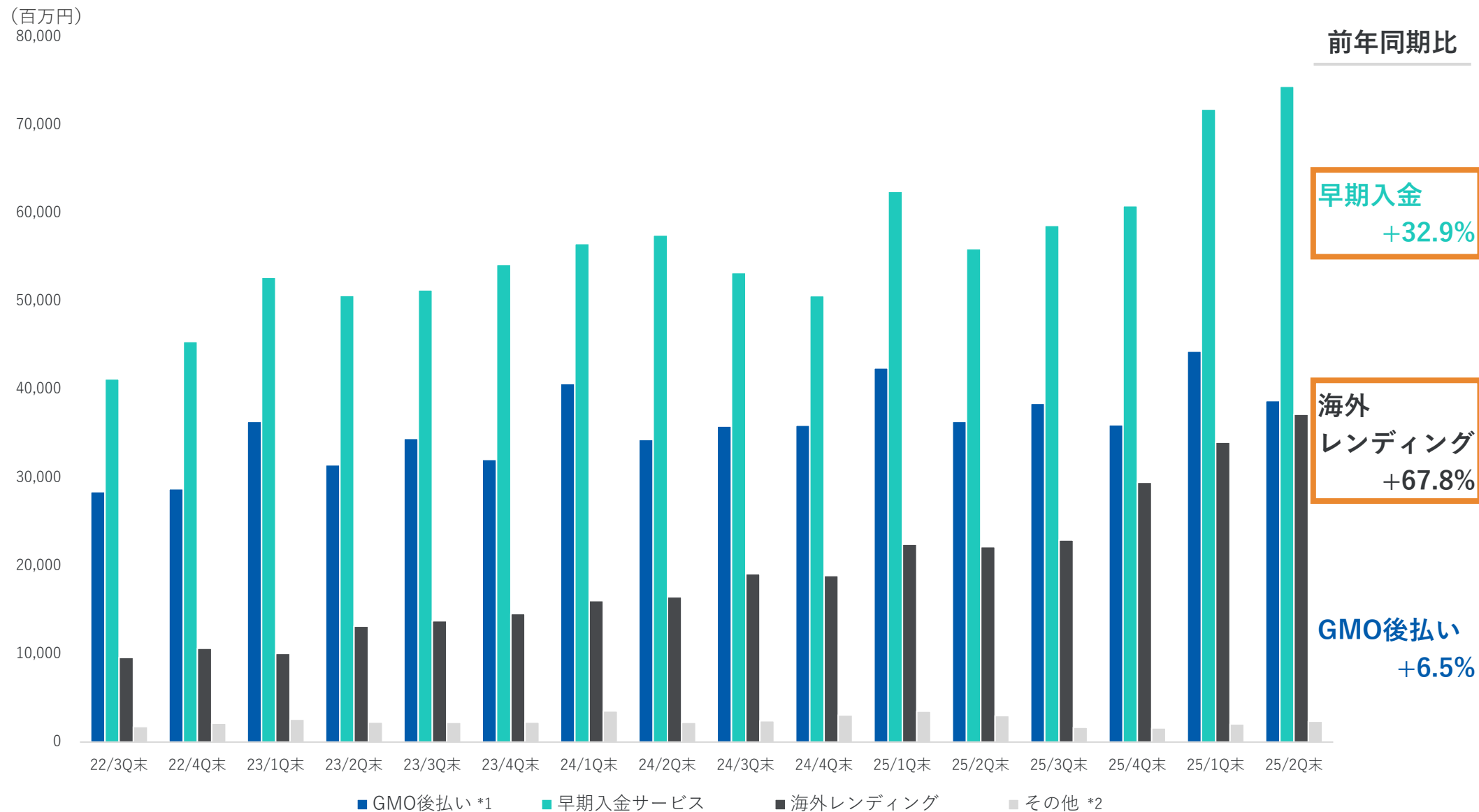
\*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 \*3 預り金のほぼ全額が代表加盟店契約及び送金サービスの加盟店による一時的な預り金

\*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

# 3.5 FinTech関連アセット（四半期推移）

## FinTech関連アセット

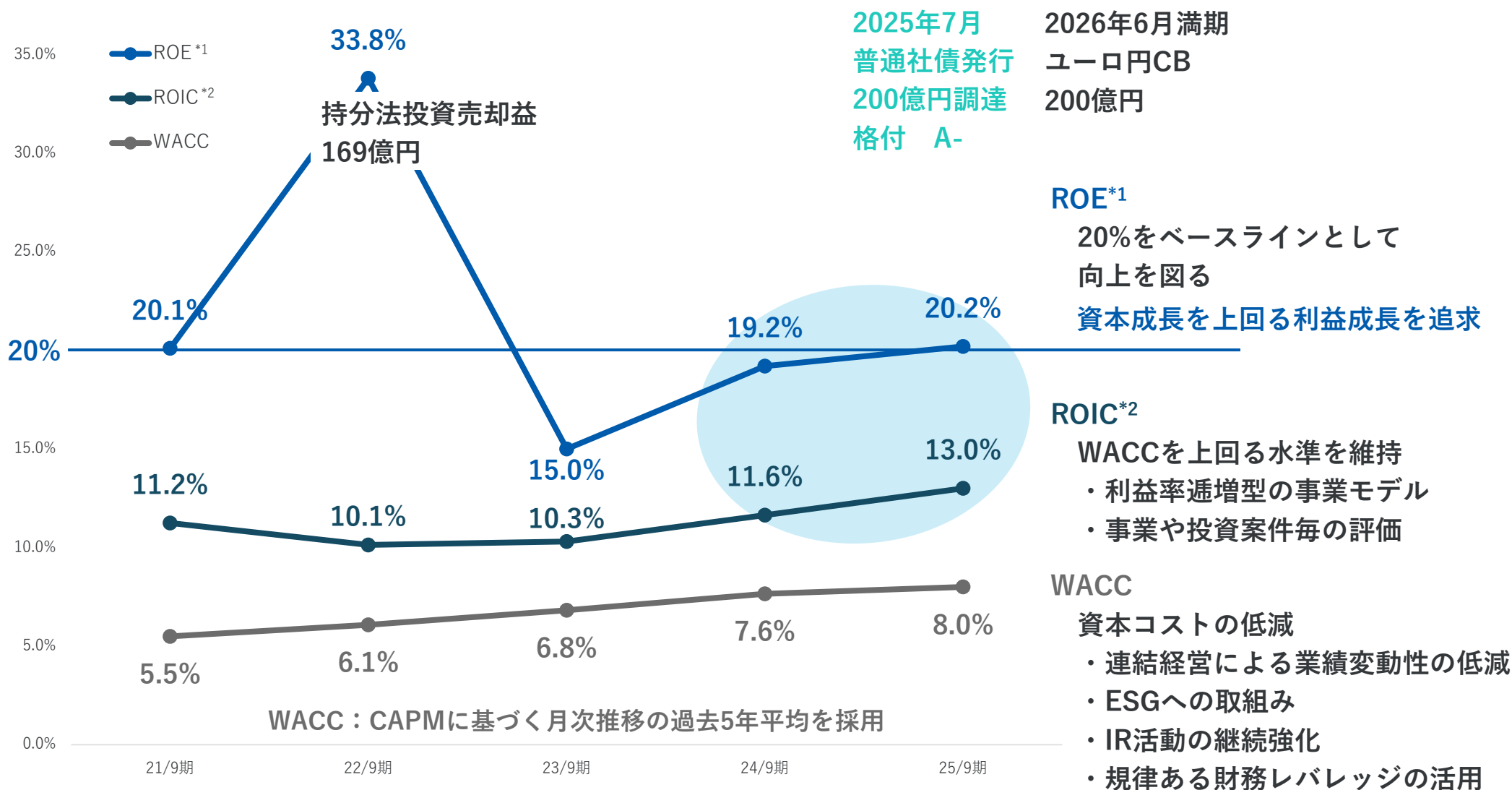


\*1 GMO後払い関連アセット（未収入金）は貸倒引当金控除後の数値 \*2 その他：国内レンディング、BtoBファクタリング、ファイナンスリース、こんど払い、即給 byGMOの合計

# 3.6 資本効率（2025年9月期 決算説明会資料より）

## 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

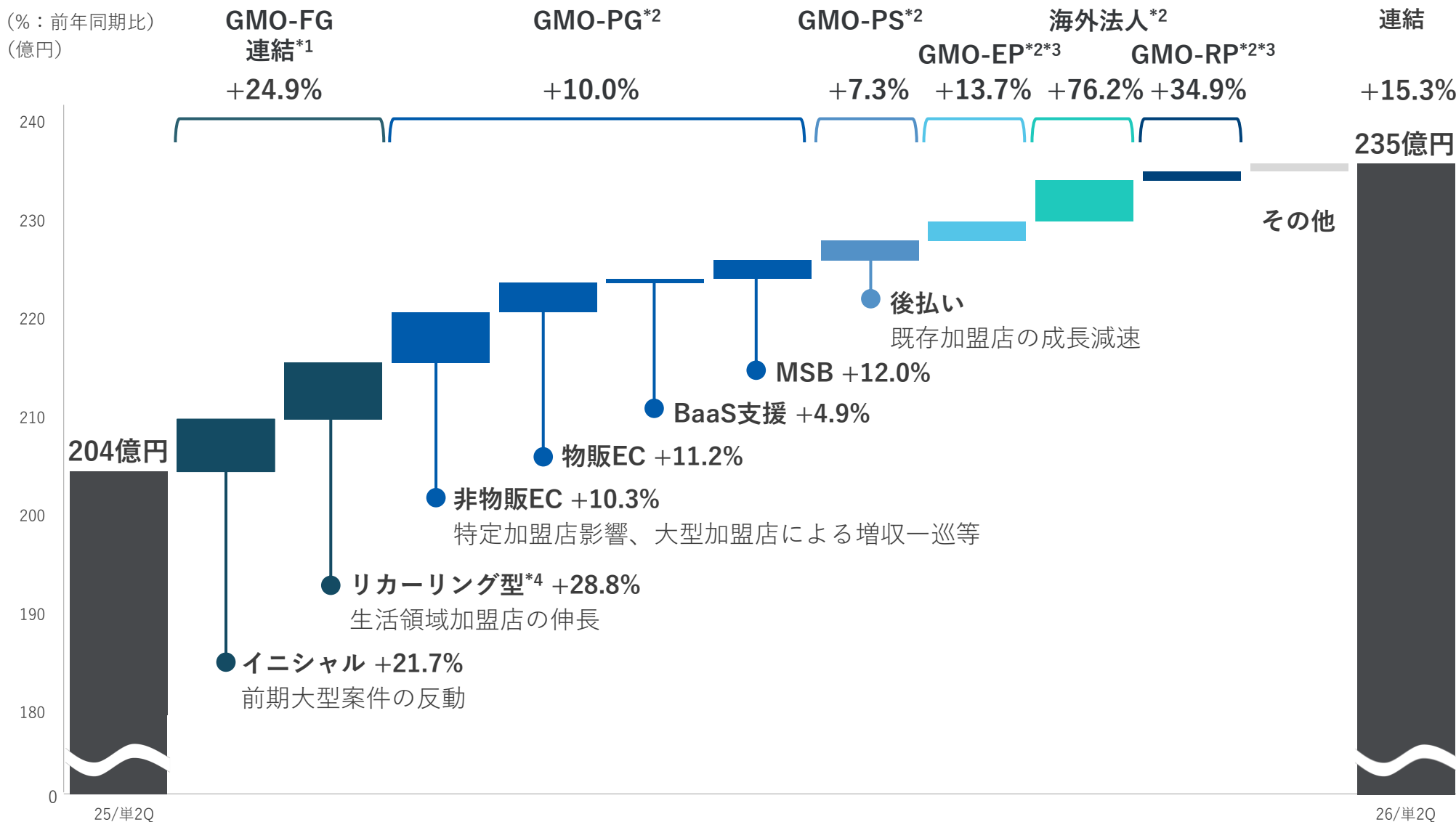
\*2 ROIC = NOPAT(営業利益 × (1 - 実効税率)) / 投下資本(有利子負債 + 資本合計)

## 4. 財務ハイライト・参考資料

---

# 4.1 連結売上収益の増減要因（単Q）

## FGリカーリング及び海外好調により計画を6.6pt上回る売上成長率



\*1 GMO-FG連結における業績数値 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS・GMO-DATA

\*2 各社売上はGMO-PG連結調整前の数値

\*3 GMO-EPの連結子会社であったGMO-RPは2026年9月期よりGMO-PGの直接連結会社へ移行

\*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

## 4.2.1 連結営業利益・税引前利益の増減要因（累計）

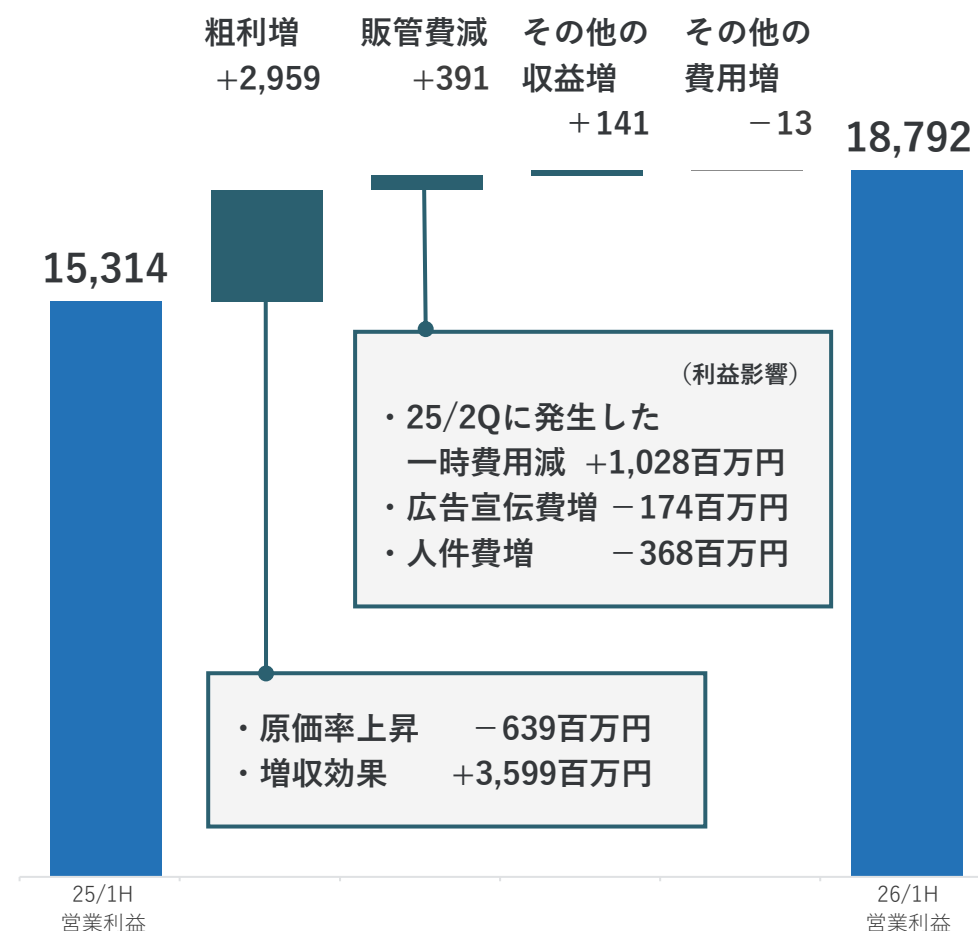
### 前期2Qに発生した一時費用減、人件費増等の結果営業利益22.7%増

#### 営業利益の増減要因\*

前年同期比 +22.7%

(百万円)

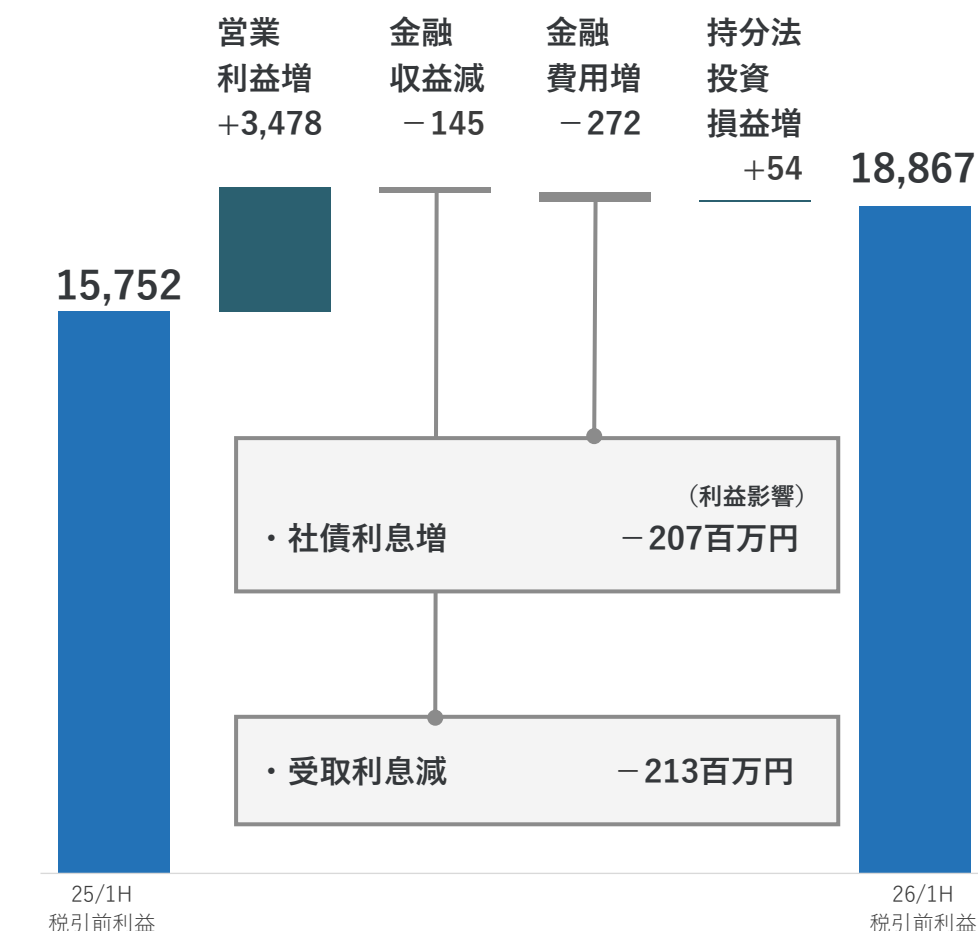
一時費用と特定加盟店影響を除くと 前年同期比+23.0%



#### 税引前利益の増減要因\*

前年同期比 +19.8%

(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

## 4.2.2 連結営業利益・税引前利益の増減要因（単Q）

### 前期2Qに発生した一時費用減、人件費増等の結果営業利益26.9%増

営業利益の増減要因\*

前年同期比 +26.9%

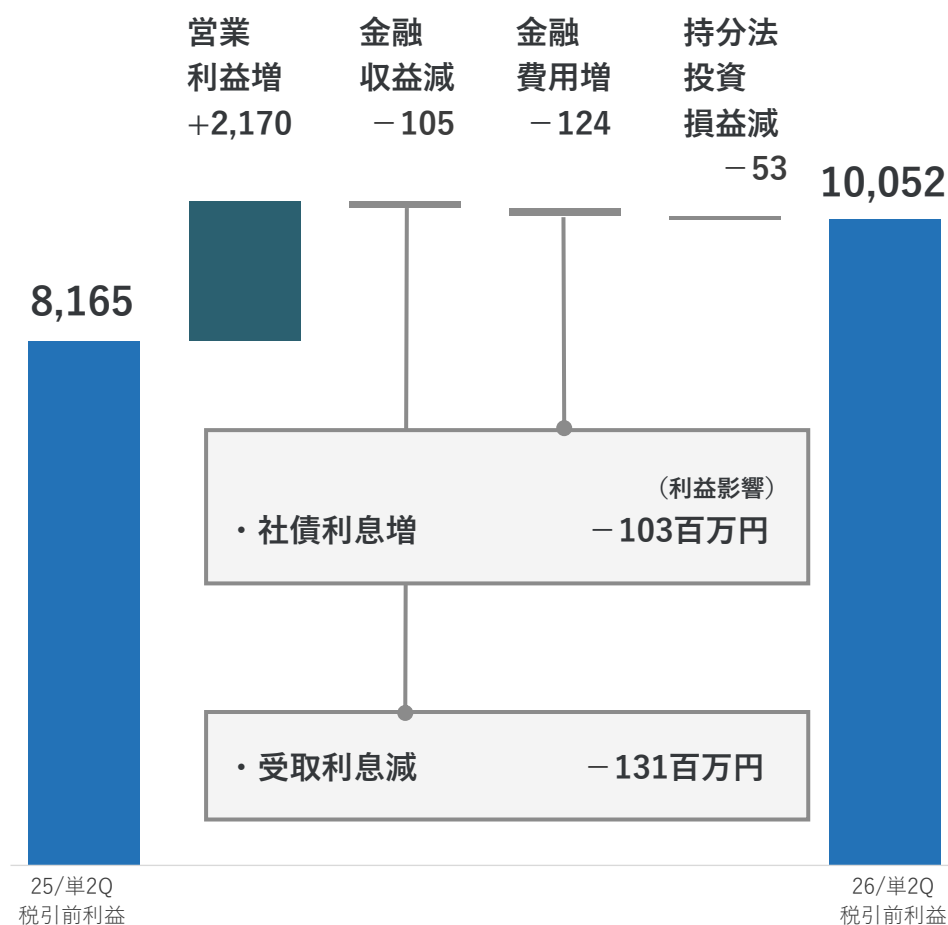
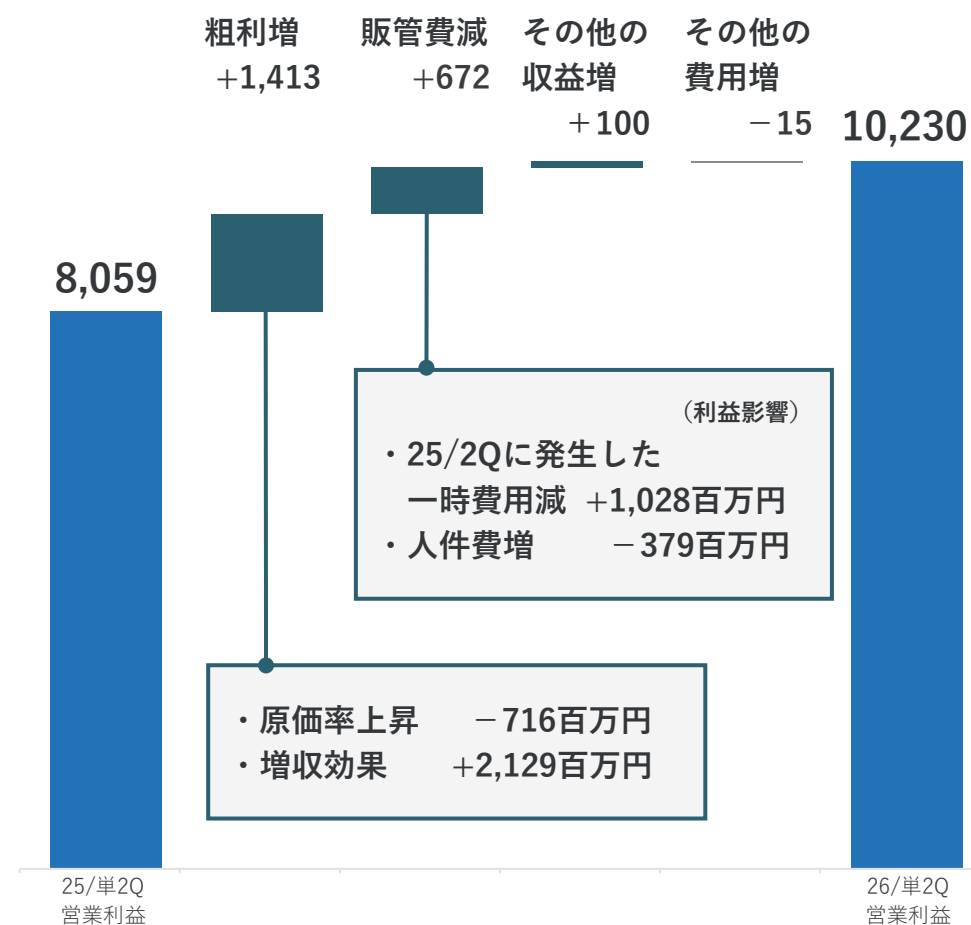
(百万円)

一時費用と特定加盟店影響を除くと 前年同期比+20.0%

税引前利益の増減要因\*

前年同期比 +23.1%

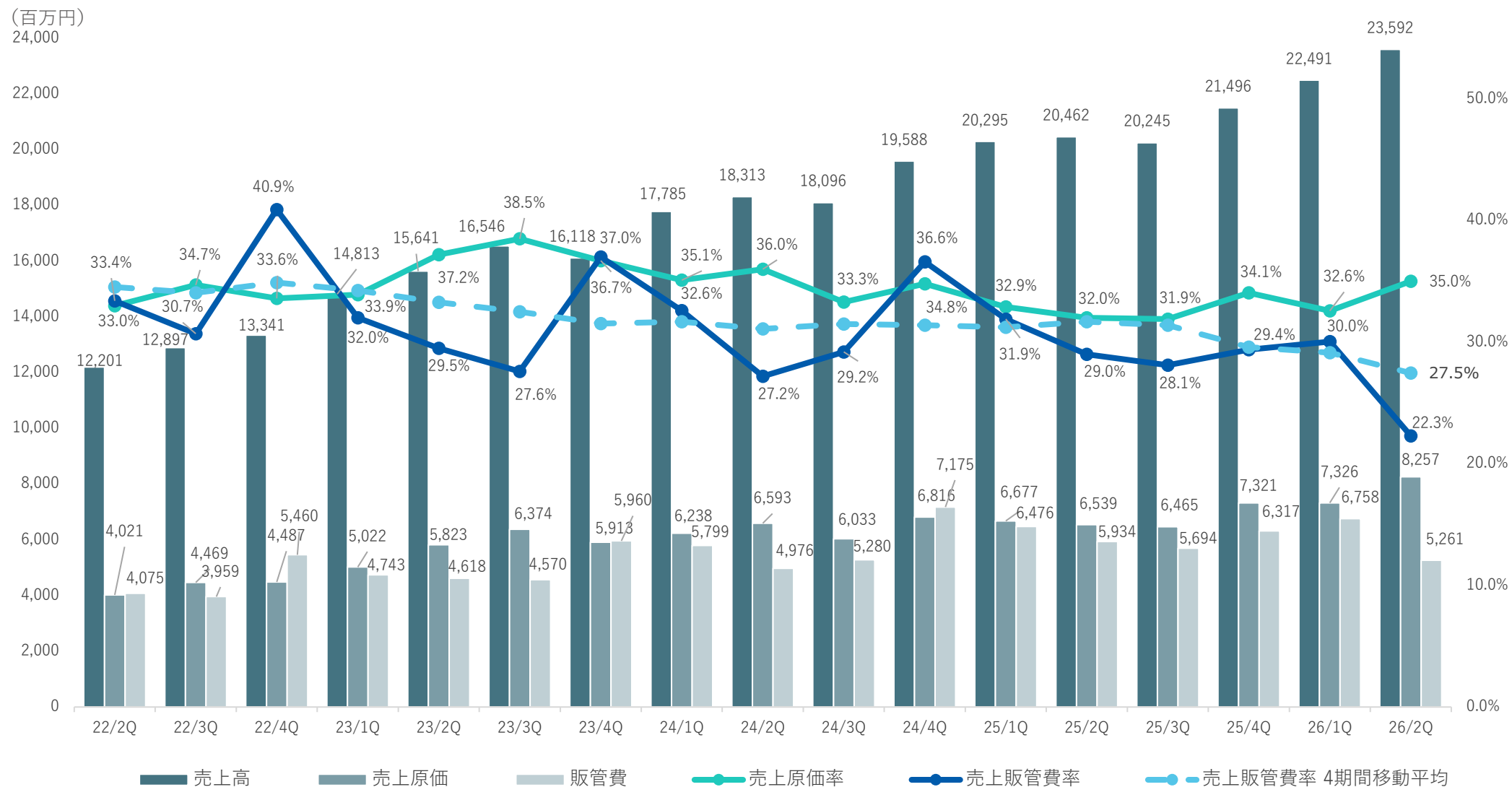
(百万円)



\* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

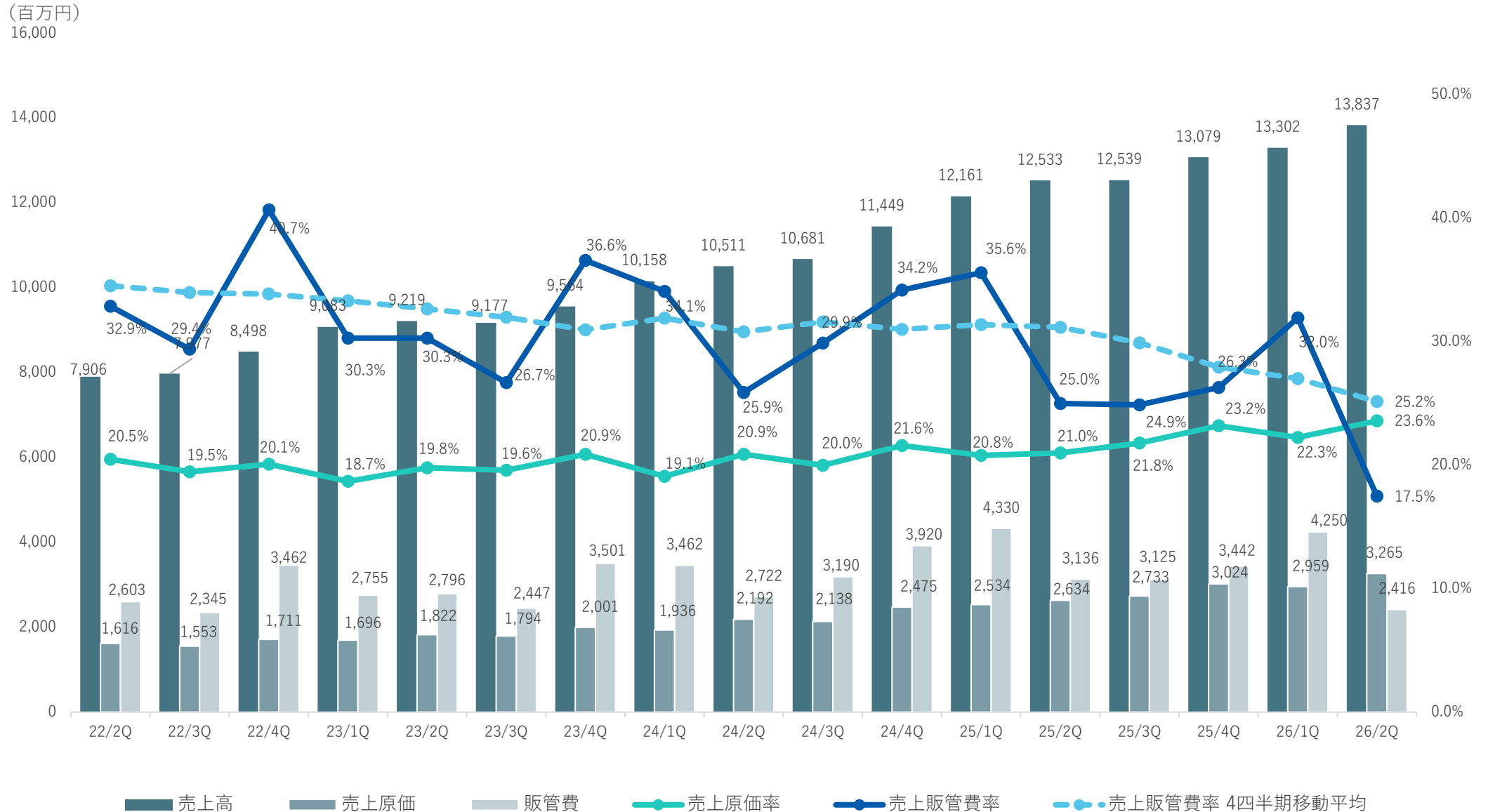
# 4.3.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

## 売上構成比の変化により原価率が変動



# 4.3.2 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



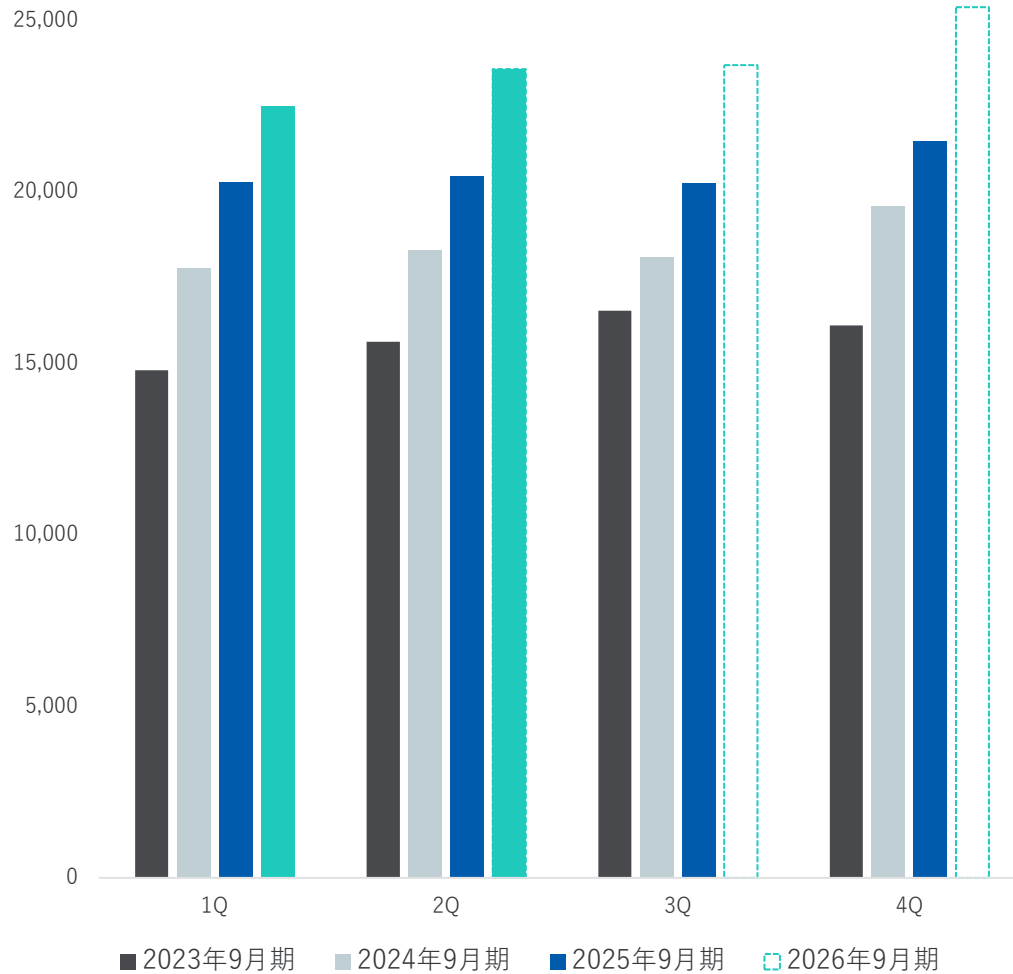
\* 連結調整前の数値

# 4.4 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

## 連結売上収益

(百万円)

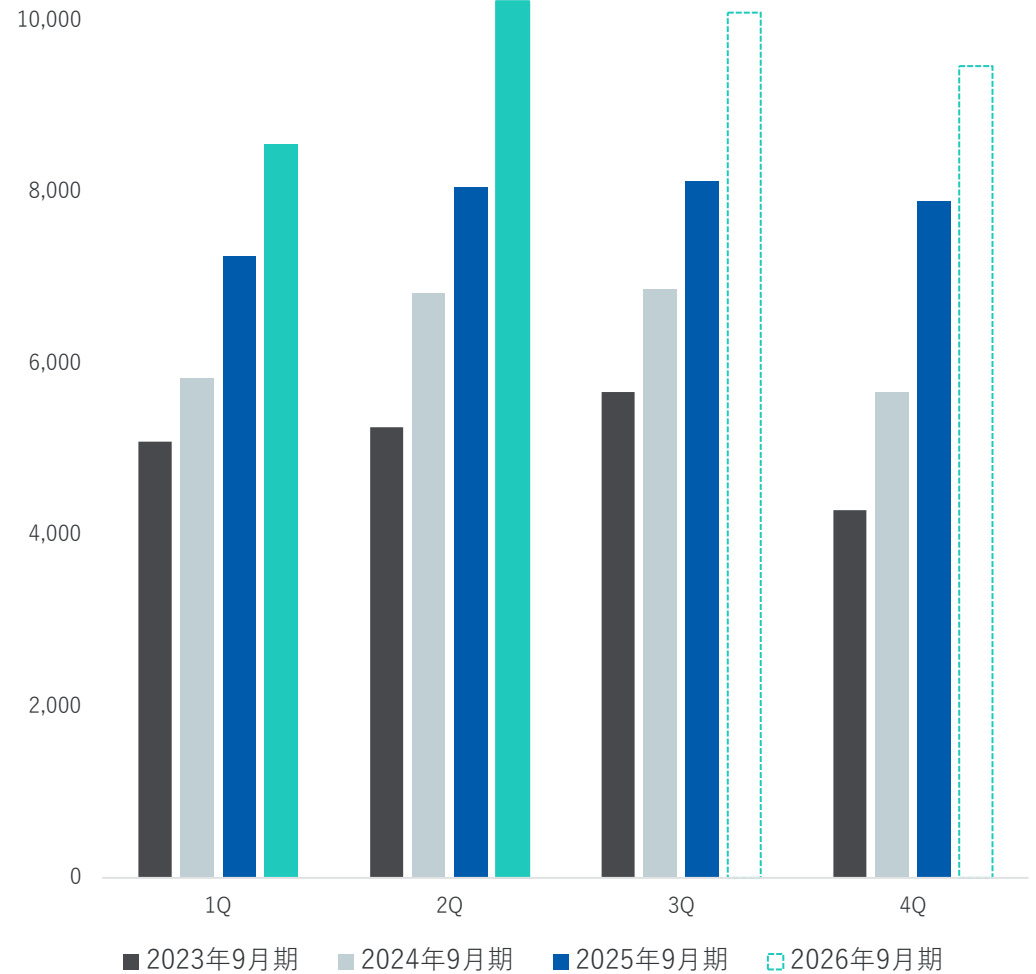
30,000



## 連結営業利益

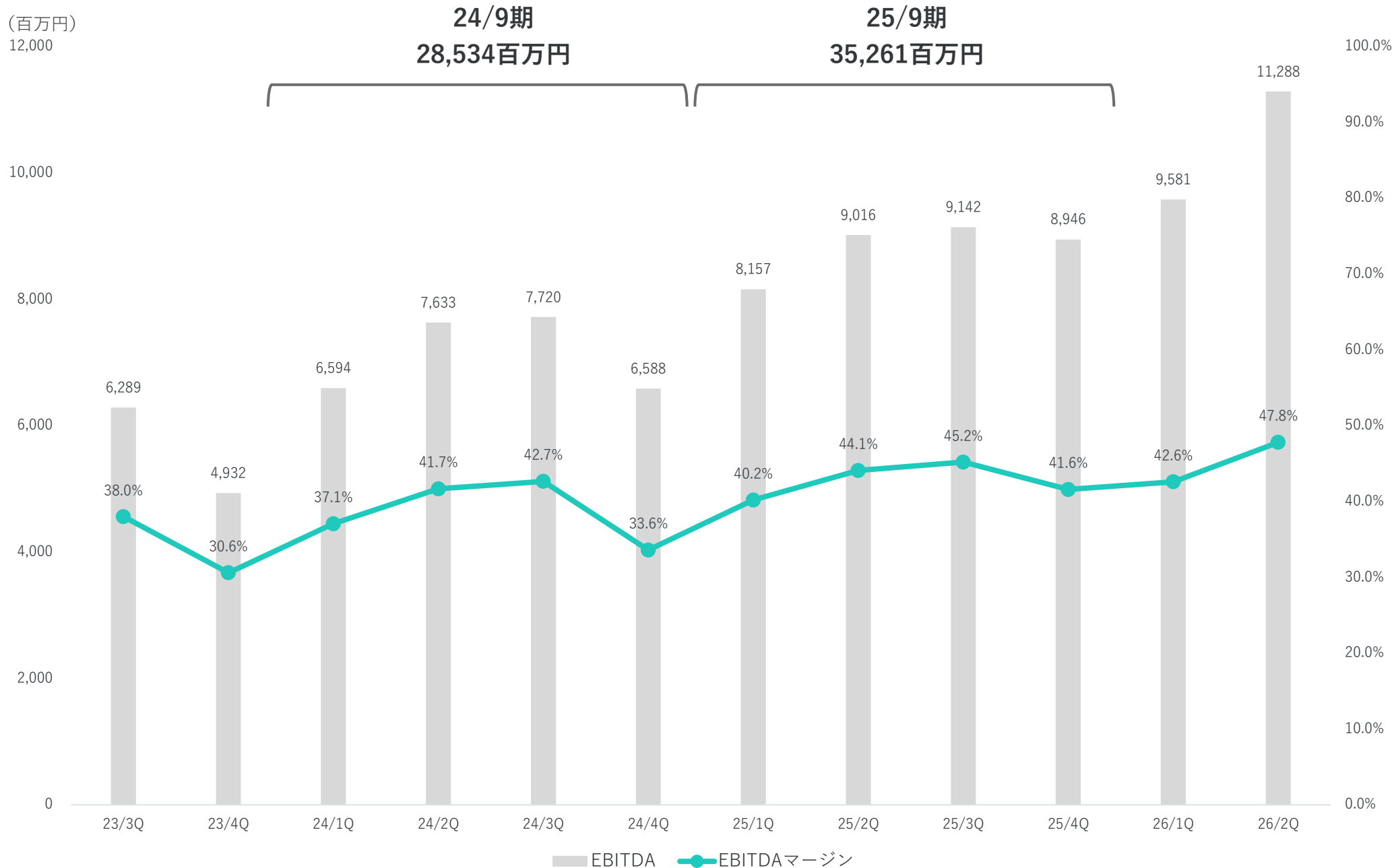
(百万円)

12,000



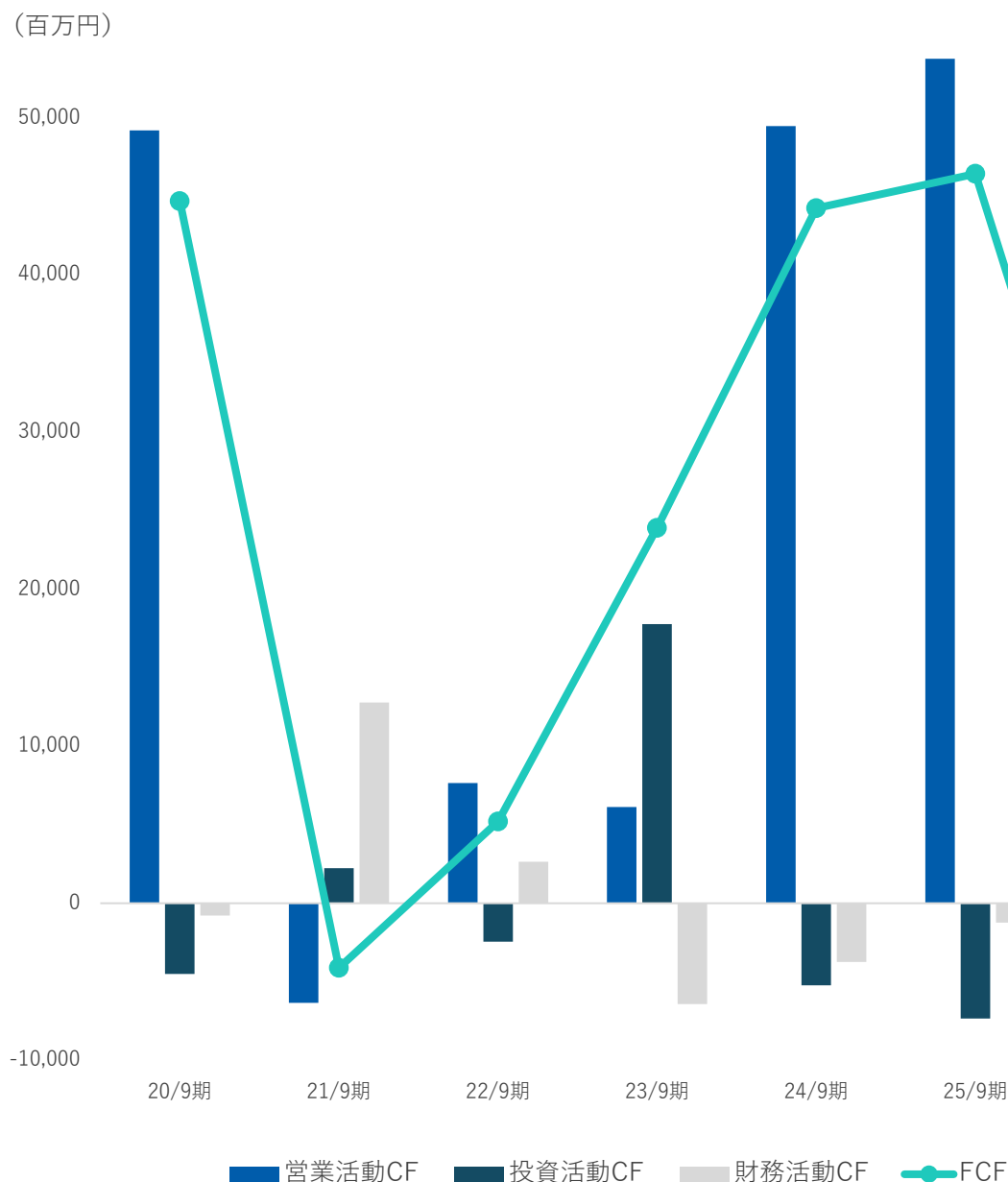
\* 2026年9月期3Q~4Qの連結売上収益・営業利益は、業績予想に基づく数値

# 4.5 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

# 4.6.1 連結キャッシュフロー計算書



## 2026年9月期 中間期 (百万円)

<b>営業活動CF</b>	:	<b>+18,957</b>
税引前利益		+18,867
減価償却費及び償却費		+2,077
棚卸資産		-1,221
営業債権及びその他の債権		-7,043
前渡金		-13,845
未収入金		-2,832
買掛金		+1,298
未払金		+2,182
預り金		+27,477
その他の流動負債		-1,021
法人所得税の支払額		-5,869
<b>投資活動CF</b>	:	<b>-4,686</b>
有形固定資産の取得		-192
無形資産の取得		-1,873
投資有価証券の取得		-2,665
投資事業組合からの分配		+454
<b>財務活動CF</b>	:	<b>-1,025</b>
短期借入金の純増減額		+1,300
長期借入による収入 (サステナビリティ・リンク・ローン)		+10,000
長期借入金の返済		-505
配当金の支払額		-10,914
非支配株主への配当金の支払額		-375
<b>FCF</b>	:	<b>+14,271</b>
<b>現金及び現金同等物</b>	:	<b>234,577</b>

\* 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

主に金融関連事業

## 4.6.2 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）

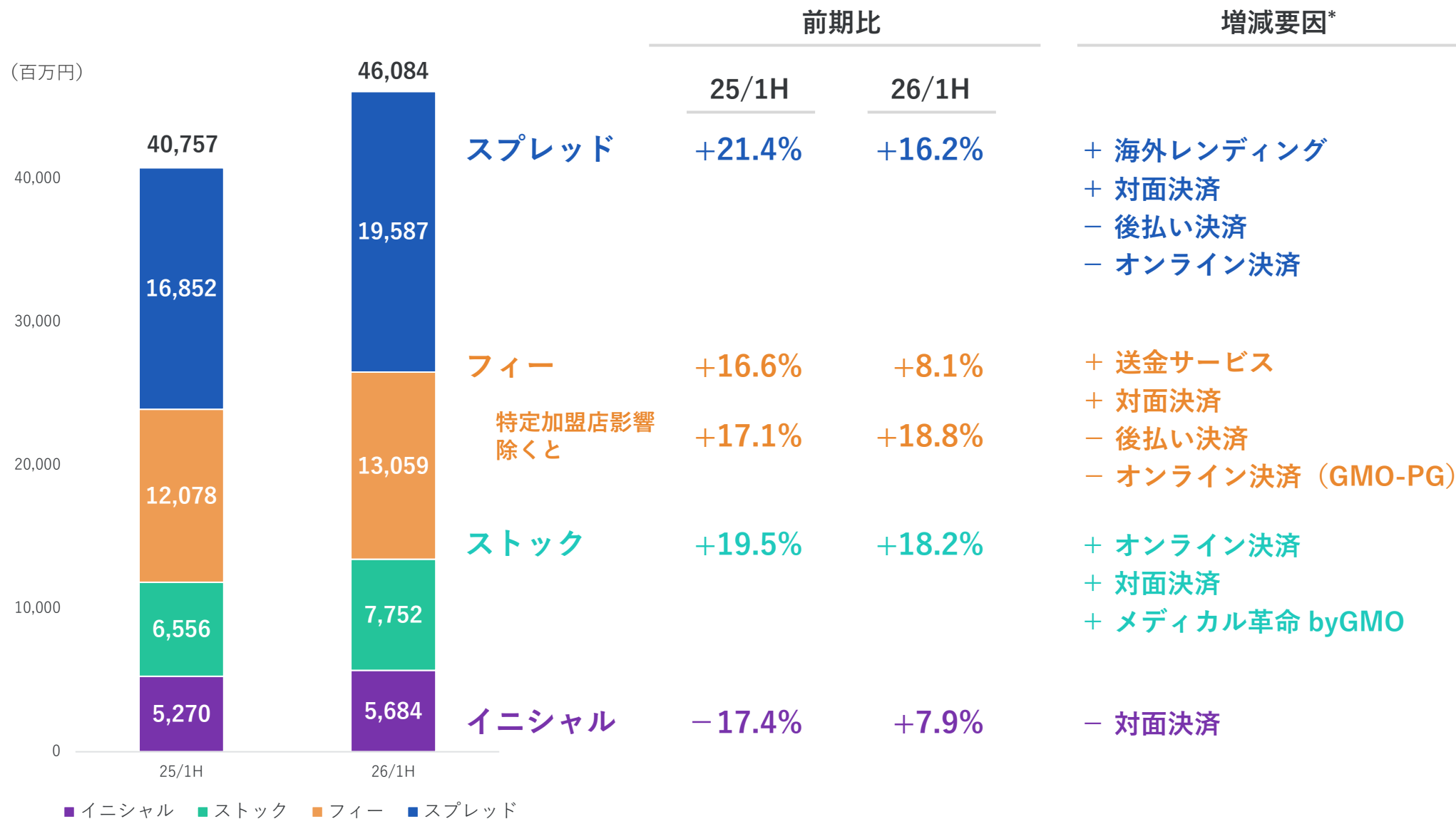
資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

# 4.7.1 ビジネスモデル別連結売上収益

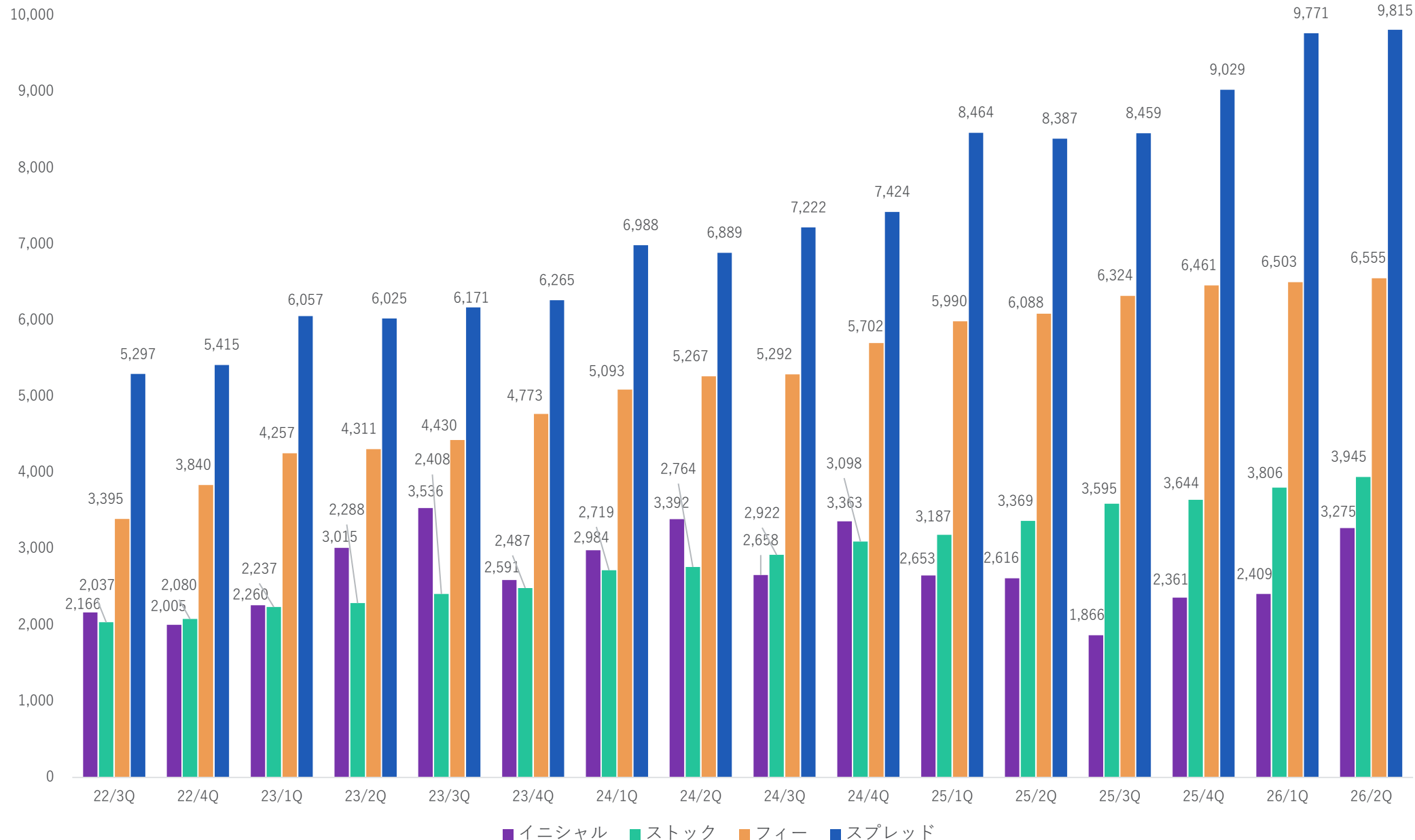
## 特定加盟店影響を除くフィー売上は18.8%増



\* 連結売上収益の前年同期比 (+13.1%) 以上の項目を+、未達の項目を-と表記

## 4.7.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

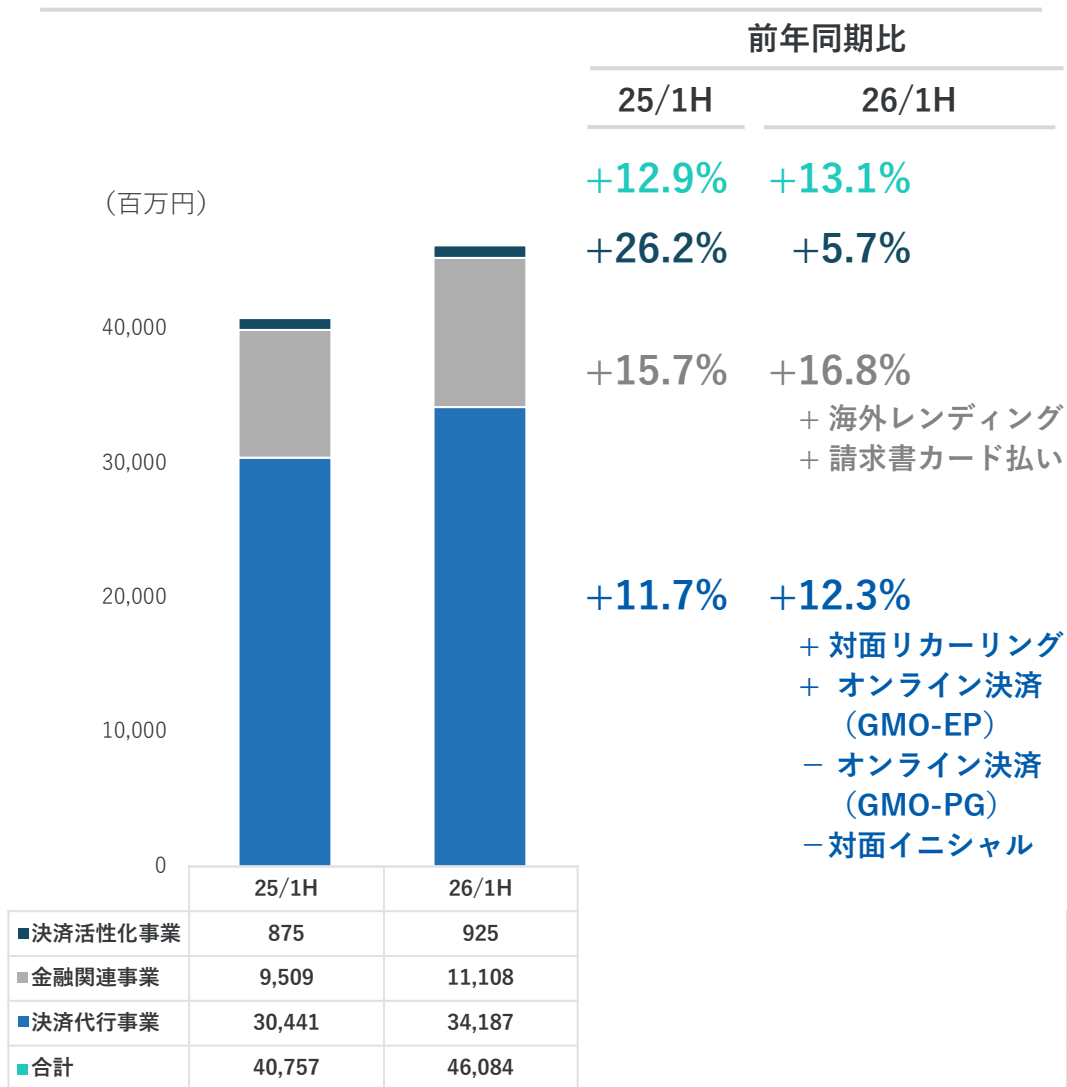
(百万円)



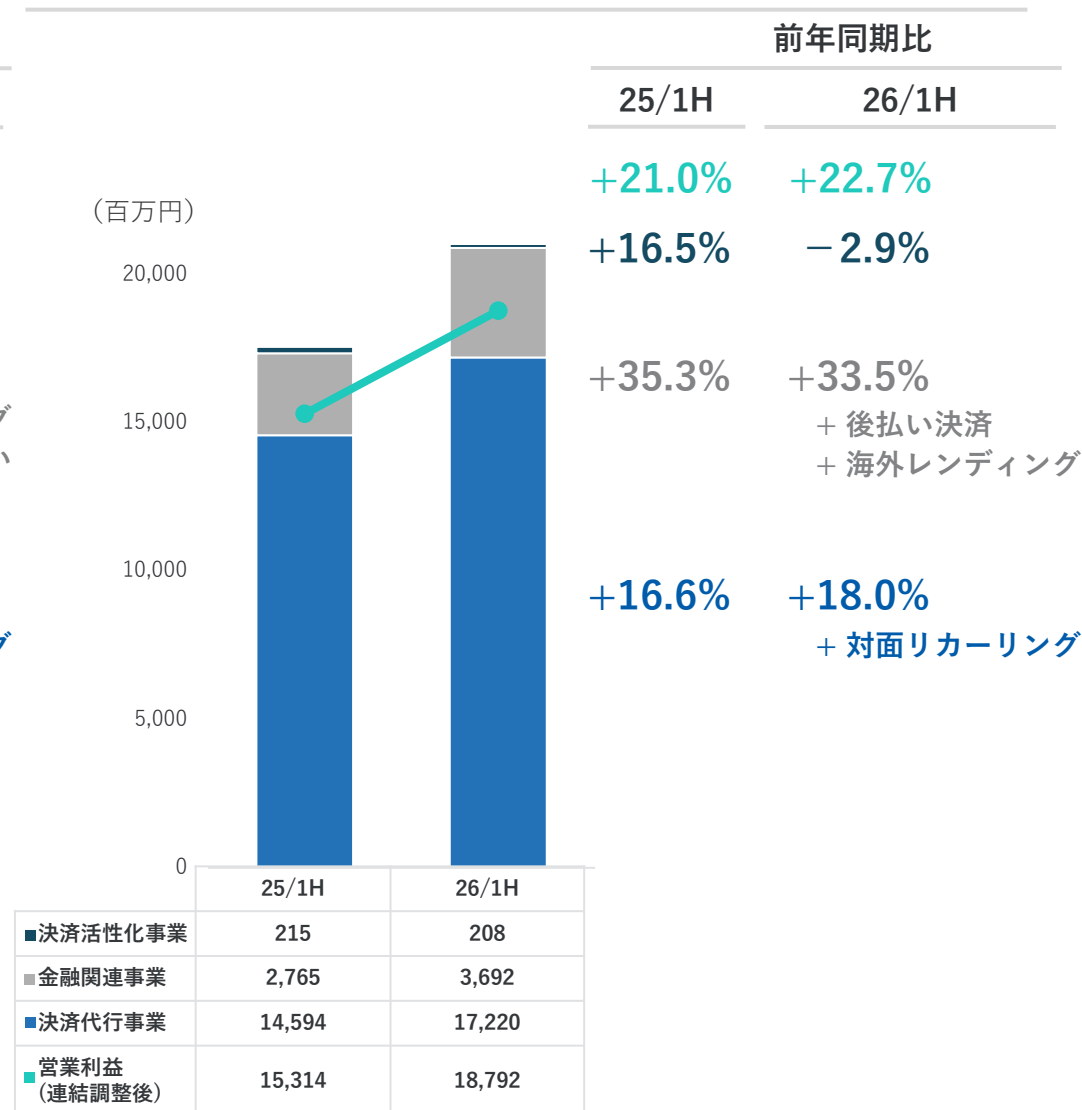
# 4.8.1 セグメント別連結業績（累計）

## 海外レンディング等が貢献し金融関連事業は売上16.8%増

セグメント別売上収益\*



セグメント別損益\*

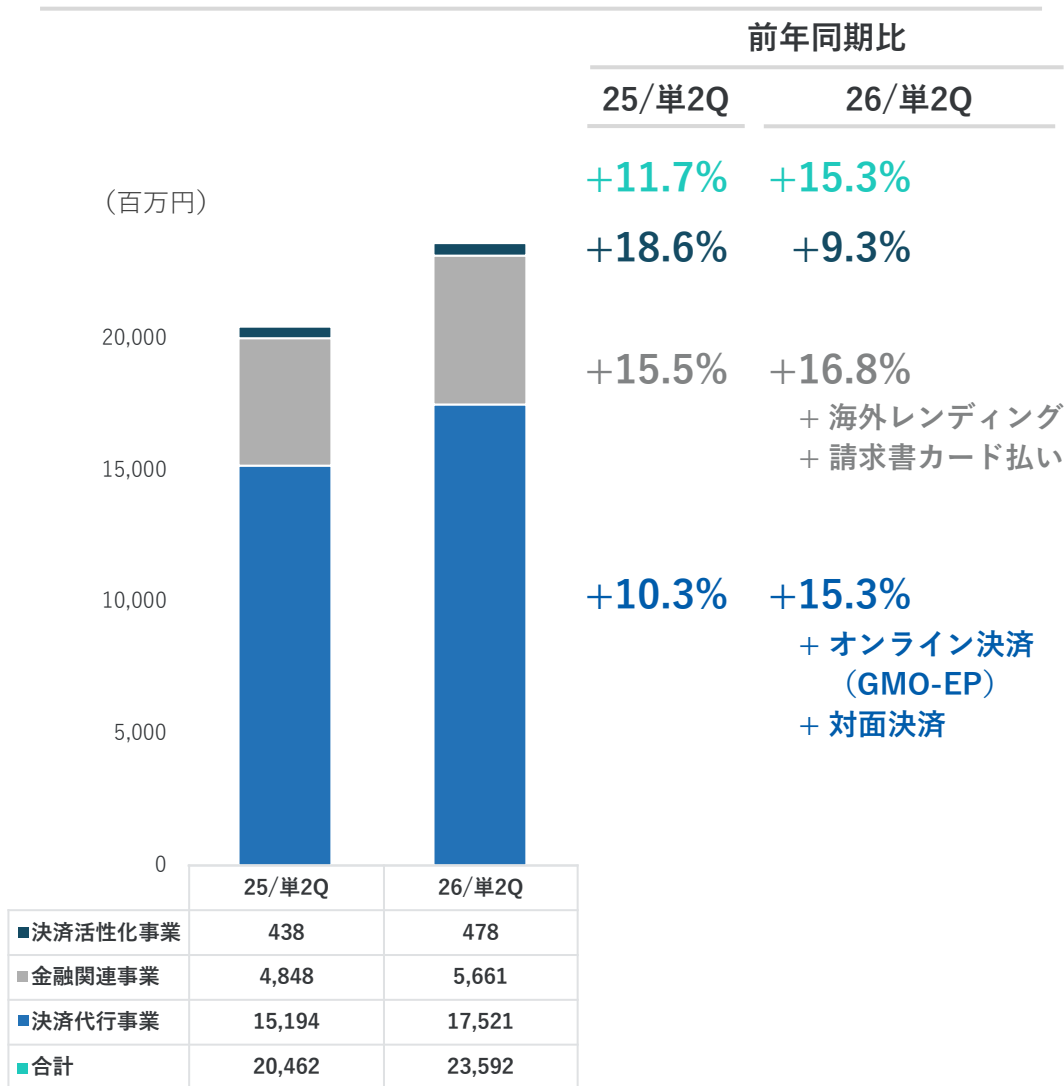


\* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

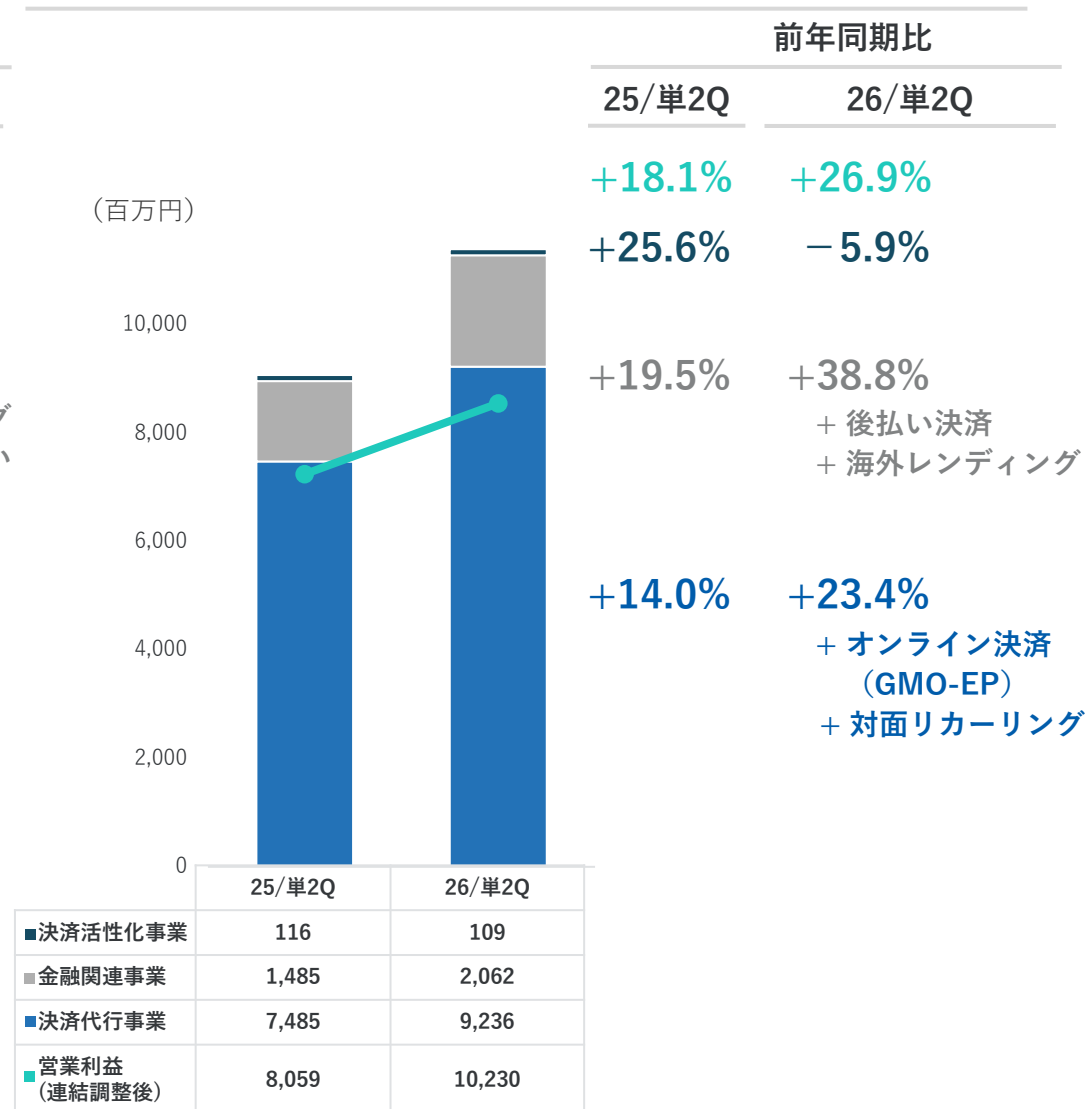
## 4.8.2 セグメント別連結業績（単Q）

### 海外レンディング等が貢献し金融関連事業は売上16.8%増

セグメント別売上収益\*



セグメント別損益\*

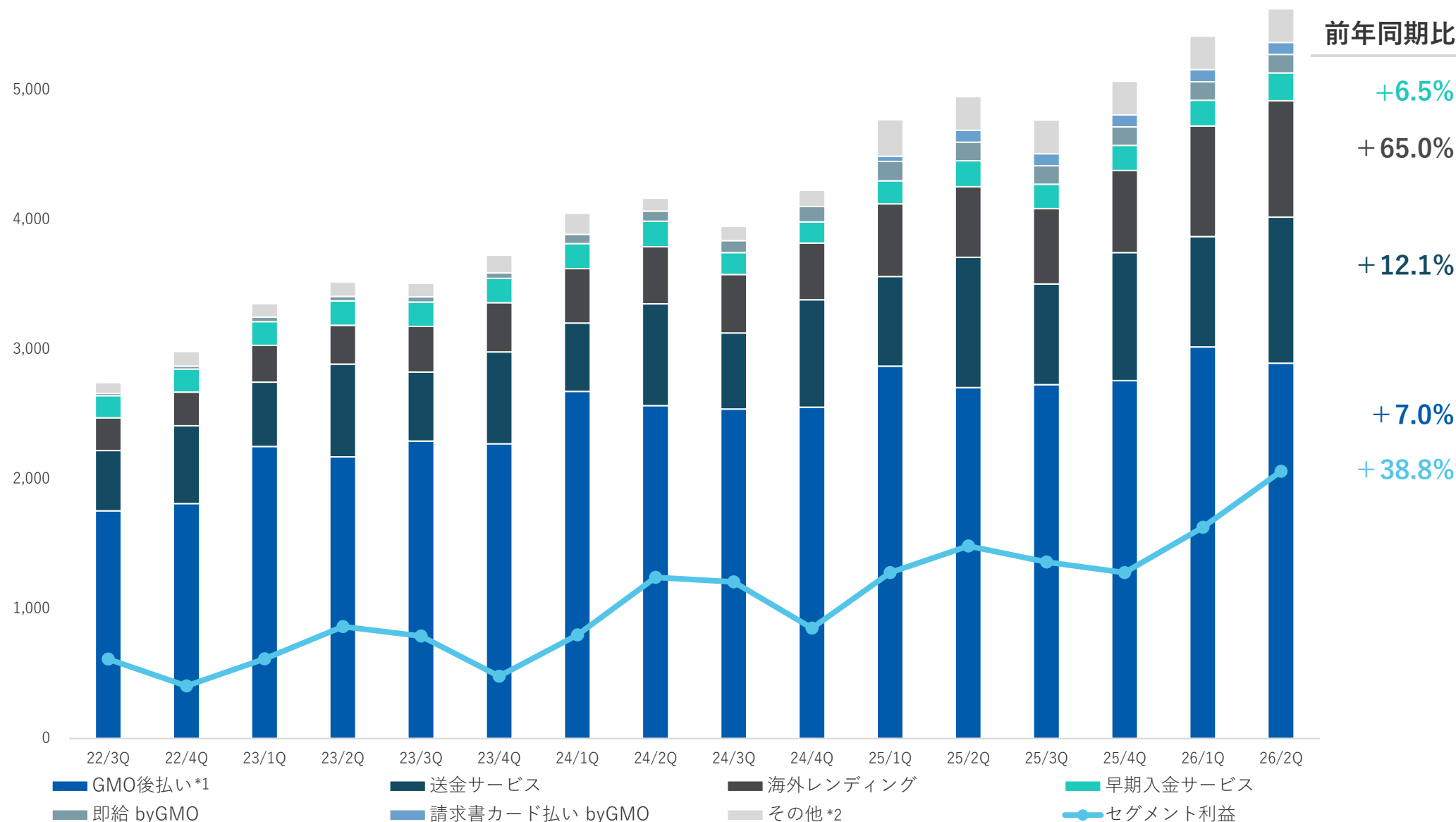


\* 連結売上収益及び連結営業利益はセグメント間取引消去後の数値。売上収益は各事業セグメントの前年同期比以上の項目を+、未達の項目を-と表記。

# 4.9 FinTech売上・利益（四半期推移）

## FinTechセグメント売上・利益

(百万円)



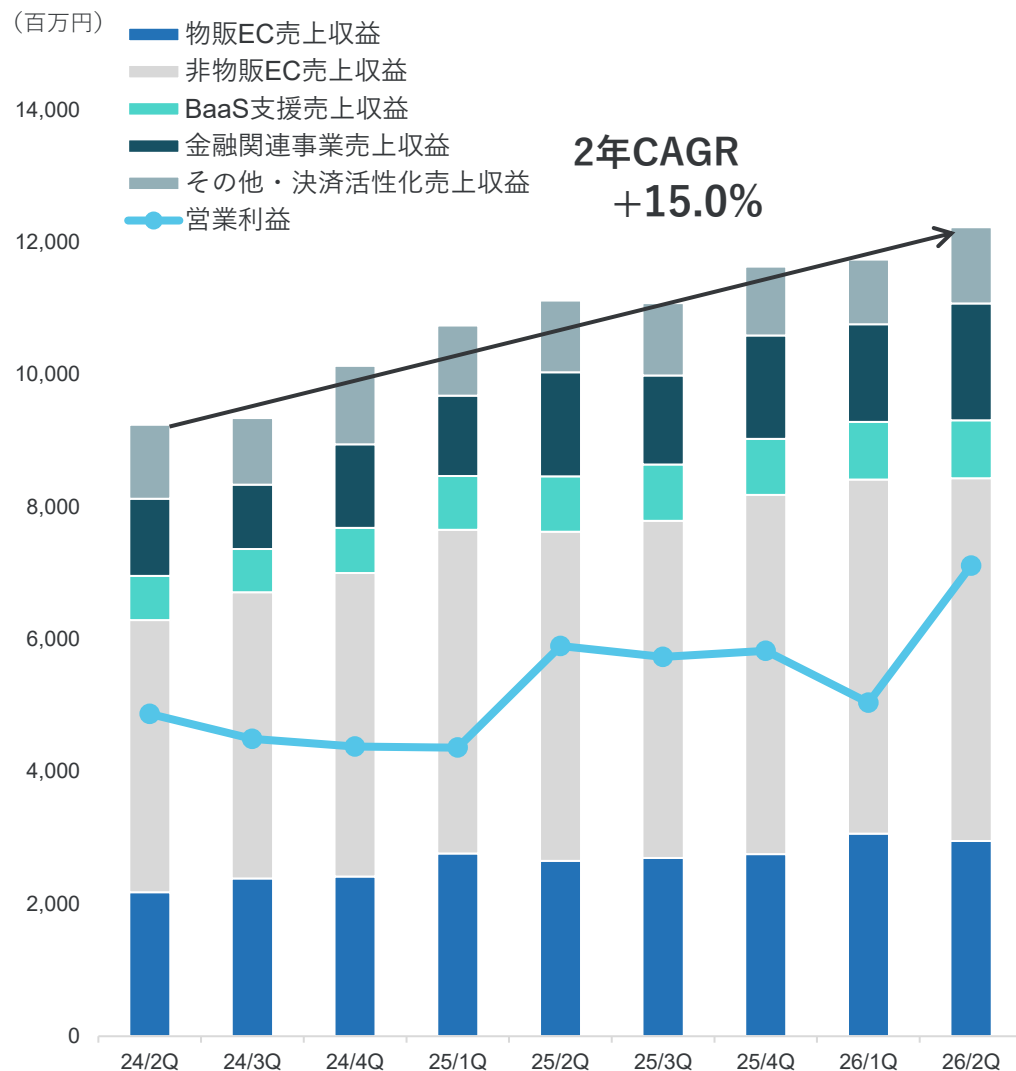
\*1 2022年9月より、後払いにおいてコンビニ収納代行費用の値上げに伴う手数料を改定

\*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

# 4.10.1 GMO-PG単体の業績（四半期推移）

## 大型加盟店による増収一巡及び特定加盟店影響により売上10.0%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）\*1



### 売上収益\*1

#### オンライン決済 物販EC

- アパレル
- 食品・飲料
- 化粧品・健康食品
- その他

#### 非物販EC

- デジコン・通信
- ユーティリティ
- 旅行・チケット
- その他

#### BaaS支援\*2

#### 金融関連事業

- 送金サービス
- 早期入金サービス
- 請求書カード払い byGMO
- 給与FinTech\*3

#### その他・決済活性化事業

前年同期比

26/1Q 26/単2Q

売上収益*1	+9.3%	+10.0%
オンライン決済	+9.9%	+10.6%
物販EC	+10.8%	+11.2%
アパレル	-1.3%	+0.6%
食品・飲料	+20.6%	+18.7%
化粧品・健康食品	+2.8%	+4.0%
その他	+13.9%	+14.0%
非物販EC	+9.4%	+10.3%
デジコン・通信	+0.6%	+0.6%
ユーティリティ	+11.7%	+9.9%
旅行・チケット	+16.3%	+18.2%
その他	+13.6%	+15.5%
BaaS支援*2	+7.7%	+4.9%
金融関連事業	+21.4%	+12.0%
送金サービス	+23.3%	+12.1%
早期入金サービス	+9.9%	+6.1%
請求書カード払い byGMO	+306.8%	+84.8%
給与FinTech*3	+13.7%	+20.2%
その他・決済活性化事業	-8.0%	+6.6%

\*1 売上収益、営業利益は連結調整前の数値。\*2 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値

\*3 給与FinTechの前年同期比は、即給 byGMOに加え、送金サービスに含まれる給与関連送金サービス、e-pay sugumo等を含む合計値で算出。

即給 byGMOは、24/1Qから一部スキーム、26/1Qから全ての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。全期間においてグロス計上に組み替えた前年同期比を表記。

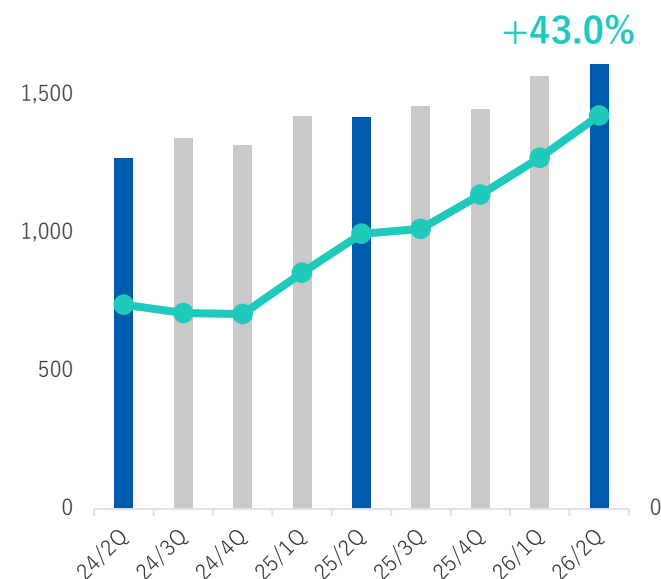
## 4.10.2 GMO-EP/PS/FGの業績（四半期推移）

# EPは計画通り、PSは既存加盟店の成長減速、FGは計画以上の進捗

### GMO-EP（四半期推移）\*1\*2

(%：前年同期比)	26/1Q	26/単2Q
売上収益	+10.2%	+13.7%
営業利益	+12.4%	+20.7%

(百万円) ■売上収益（左軸）  
●決済処理金額



スタートアップ向け決済サービスが計画以上に伸長

\*1 GMO-EPの連結子会社であったGMO-RPは2026年9月期よりGMO-PGの直接連結会社へ移行

\*2 GMO-PG連結調整前の数値

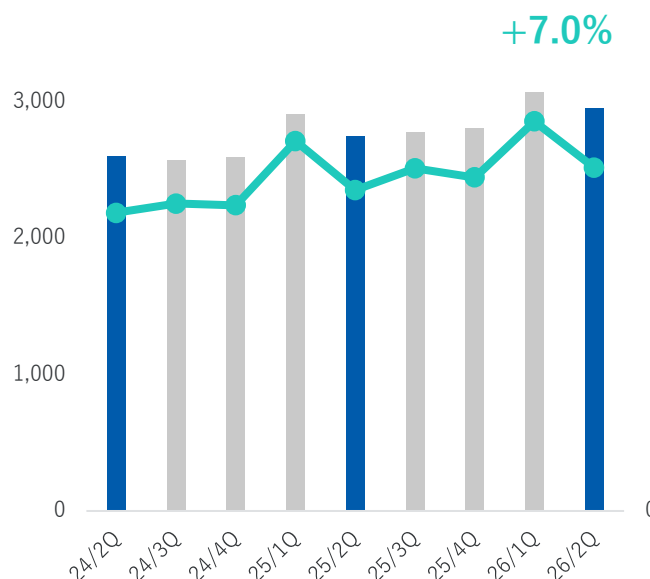
\*3 GMO-FG連結における業績数値。2024年9月期までは日本基準、2025年9月期はIFRS基準。

\*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

### GMO-PS（四半期推移）\*2

(%：前年同期比)	26/1Q	26/単2Q
売上収益	+5.5%	+7.3%
営業利益	+0.1%	+64.7%

(百万円) ■売上収益（左軸）  
●決済処理金額

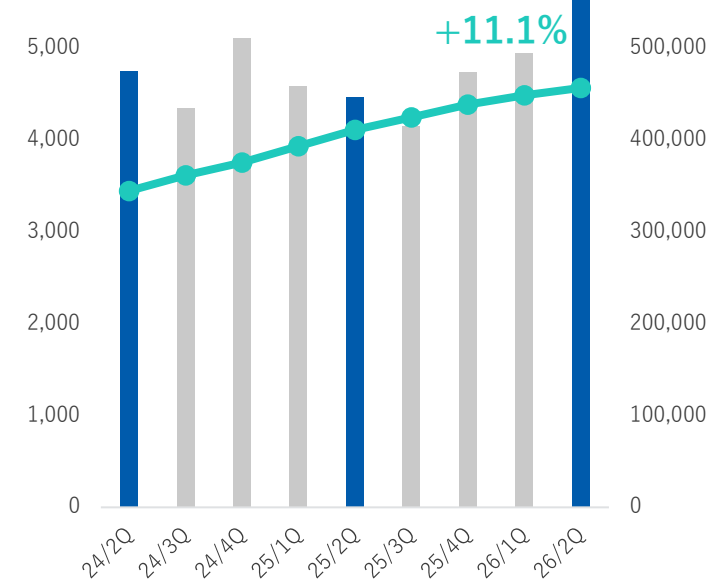


既存加盟店の成長減速影響

### GMO-FG連結（四半期推移）\*3

(%：前年同期比)	26/1Q	26/単2Q
売上収益	+7.8%	+24.9%
営業利益	+7.0%	+9.1%

(百万円) ■売上収益（左軸） (ID) ●アクティブID数（右軸）



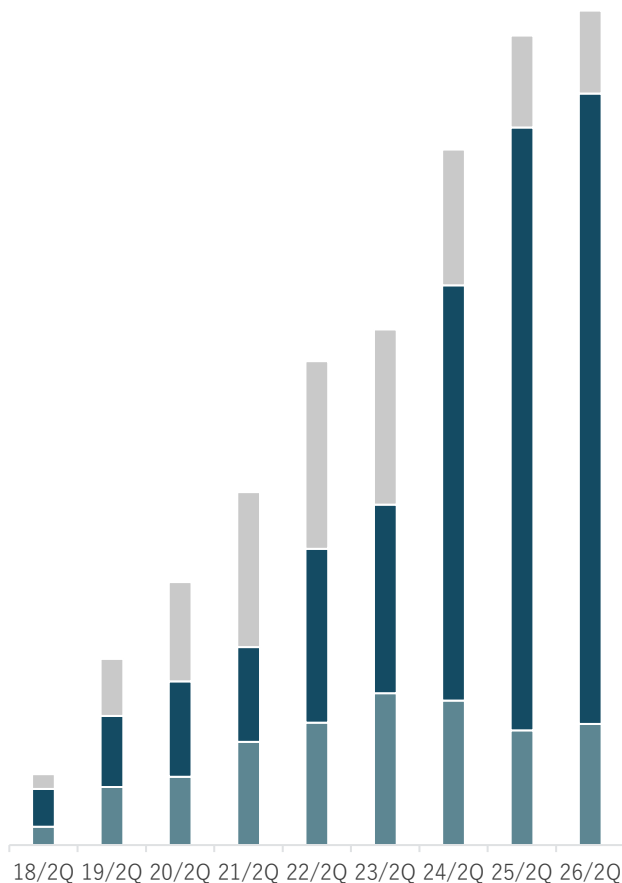
生活領域加盟店大手が前倒しで稼動  
イニシャル売上 +21.7%  
リカーリング型\*4 +28.8%

# 4.11 BaaS支援・対面決済売上収益

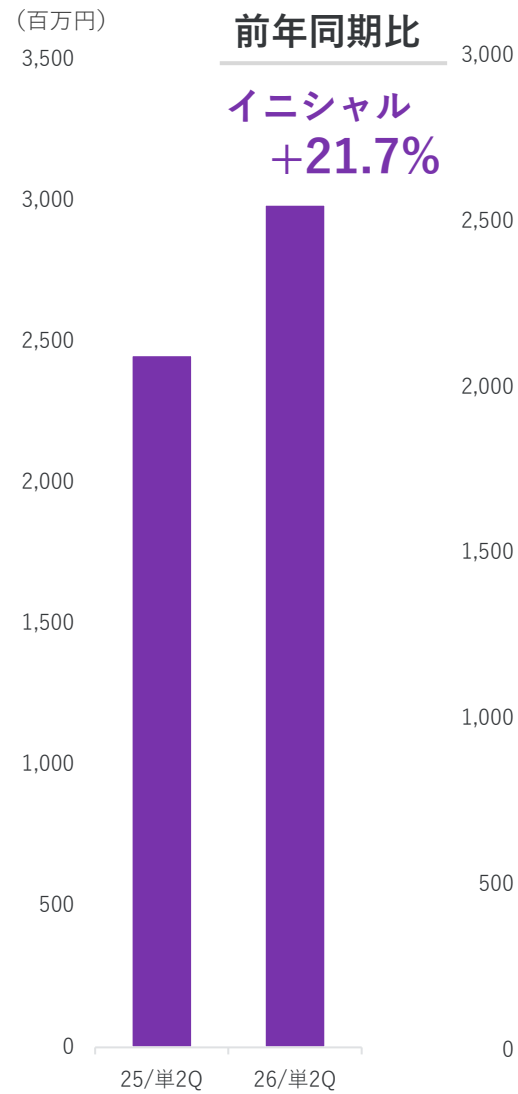
銀行Pay 基盤システム・プロセッシングPF売上（単2Q）\*1

GMO-FG連結ビジネスモデル売上収益（単2Q）\*2

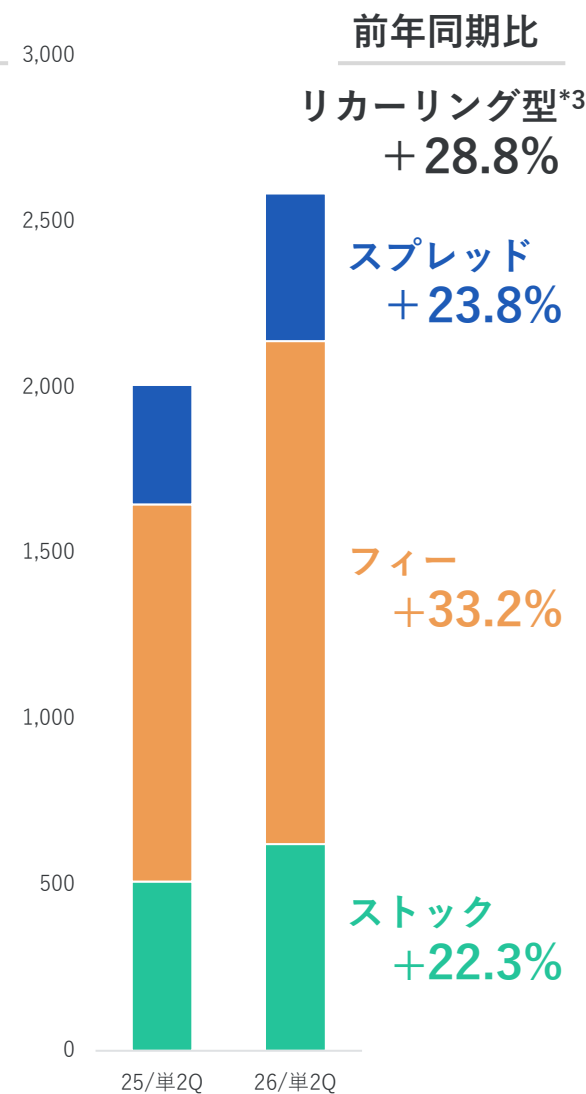
- 銀行Pay 基盤システム
- アクワイアリング支援（プロセッシングPF）
- イシューイング支援（プロセッシングPF）



前年同期比  
**合計 +4.9%**  
**銀行Pay -10.0%**  
**プロセッシングPF +6.6%**



前年同期比  
**イニシャル +21.7%**



前年同期比  
**リカーリング型\*3 +28.8%**  
**スプレッド +23.8%**  
**フィー +33.2%**  
**ストック +22.3%**

\*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

## 4.12.1 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23.2兆円に

	稼働店舗数 <sup>*1*2</sup> /ID数 <sup>*2</sup>	決済処理件数 <sup>*2*3</sup>		決済処理金額 <sup>*2</sup>	
	26/2Q末	26/単2Q	直近12カ月合計	26/単2Q	直近12カ月合計
連結	-	21.0億件	86.9億件	5.8兆円	23.2兆円
前年同期比	-	-1.1%	+7.0%	+7.4%	+10.2%
オンライン	171,257 店	17.0億件	71.3億件	3.4兆円	13.6兆円
前年同期比	+5.0%	-5.6%	+2.7%	+0.5%	+1.9%
対面 <sup>*2</sup>	456,703 ID	3.9億件	15.5億件	2.4兆円	9.6兆円
前年同期比	+11.1%	+24.8%	+32.5%	+18.8%	+24.6%

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<sup>\*4</sup>：約55%

<sup>\*1</sup> 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829,062店（前年同期比+10.9%）。

<sup>\*2</sup> 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）。

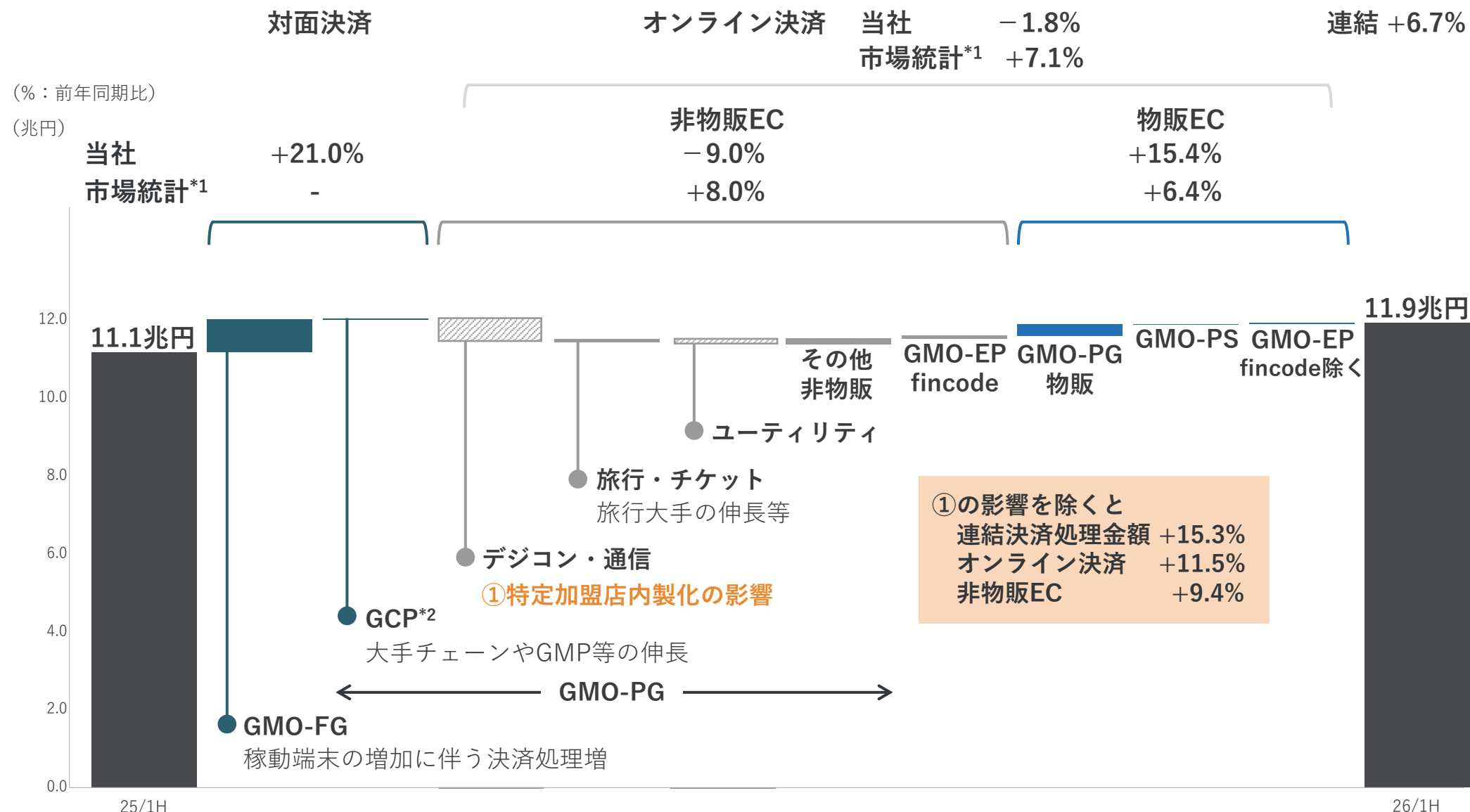
決済処理件数/金額はシステムの継続開示可能な決済手段の合計値。オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

<sup>\*3</sup> 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。

<sup>\*4</sup> 年間平均値（5%刻みで表記）

## 4.12.2 連結決済処理金額の増減要因（累計）

### 特定加盟店影響を除く連結決済処理金額は15.3%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。

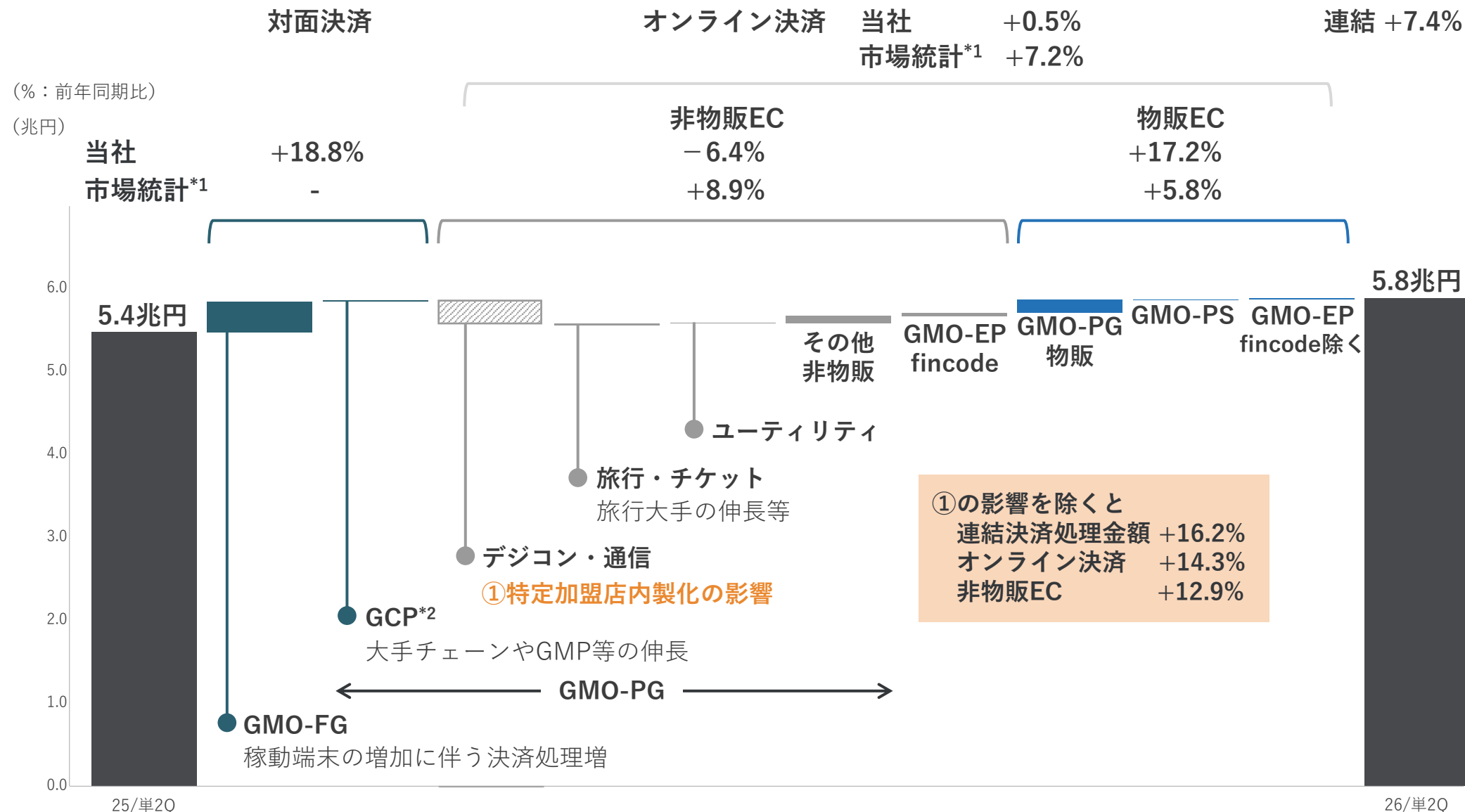
対面市場統計の出所である「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」は2024年12月をもって調査終了。

\*2 GMO Cashless Platform

\*3 決済処理金額はシステムの的に継続開示可能な決済手段の合計値、26/1Qより継続開示可能な決済手段が増えたため決済処理金額を訴求修正。

# 4.12.3 連結決済処理金額の増減要因（単Q）

## 特定加盟店影響を除く連結決済処理金額は16.2%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。

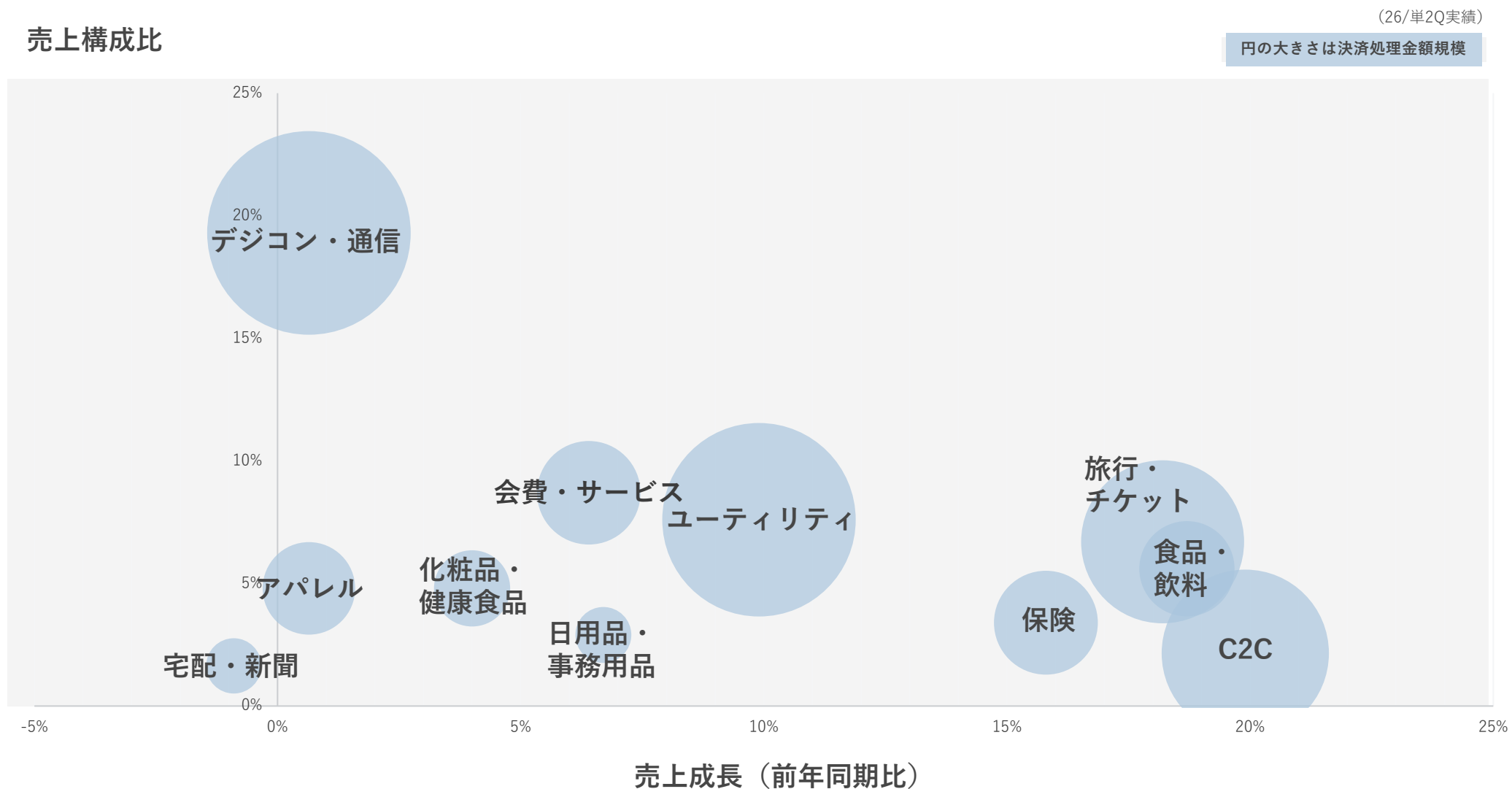
\*2 GMO Cashless Platform

\*3 決済処理金額はシステムの的に継続開示可能な決済手段の合計値、26/1Qより継続開示可能な決済手段が増えたため決済処理金額を訴求修正。

## 4.12.4 主な業種分布図

### 業種分散により安定性と成長性を両立

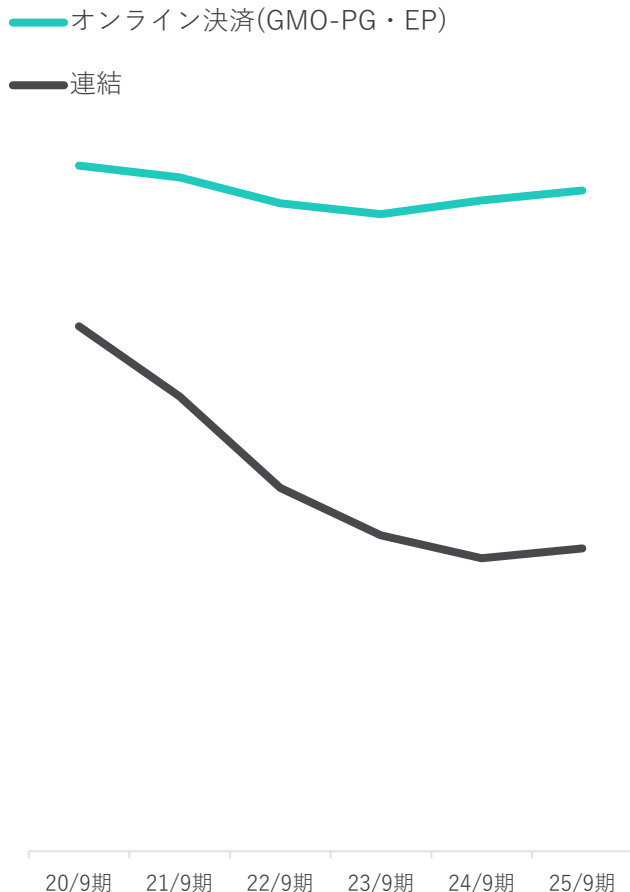
業種別売上構成比（縦軸）/売上成長率（横軸）分布図\*



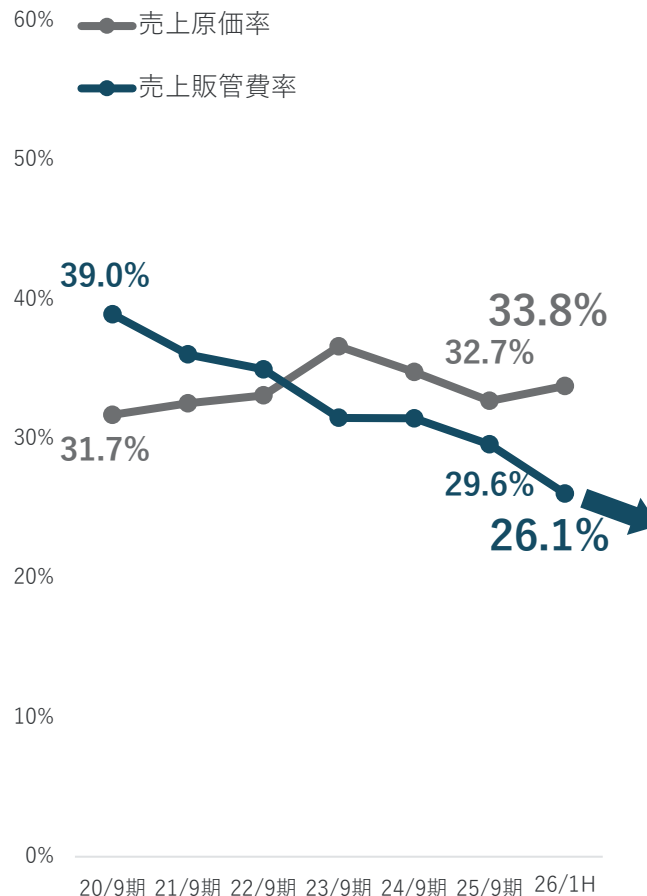
\* PGマルチペイメントサービスにおける業種別売上及び決済処理金額を基に作成。

## 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)

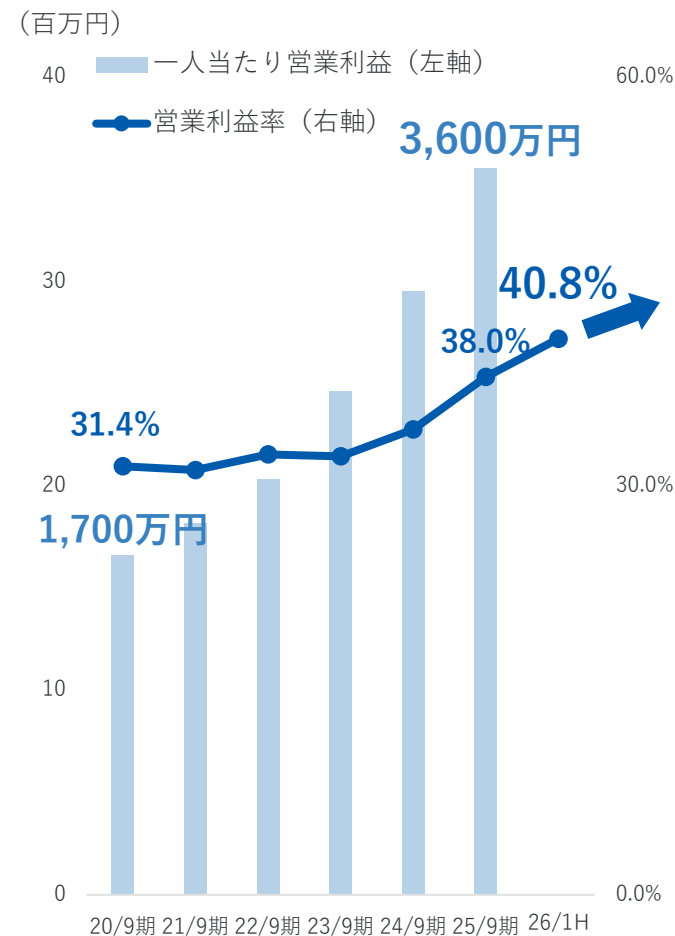
### スプレッド売上テイクレート\*



### 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

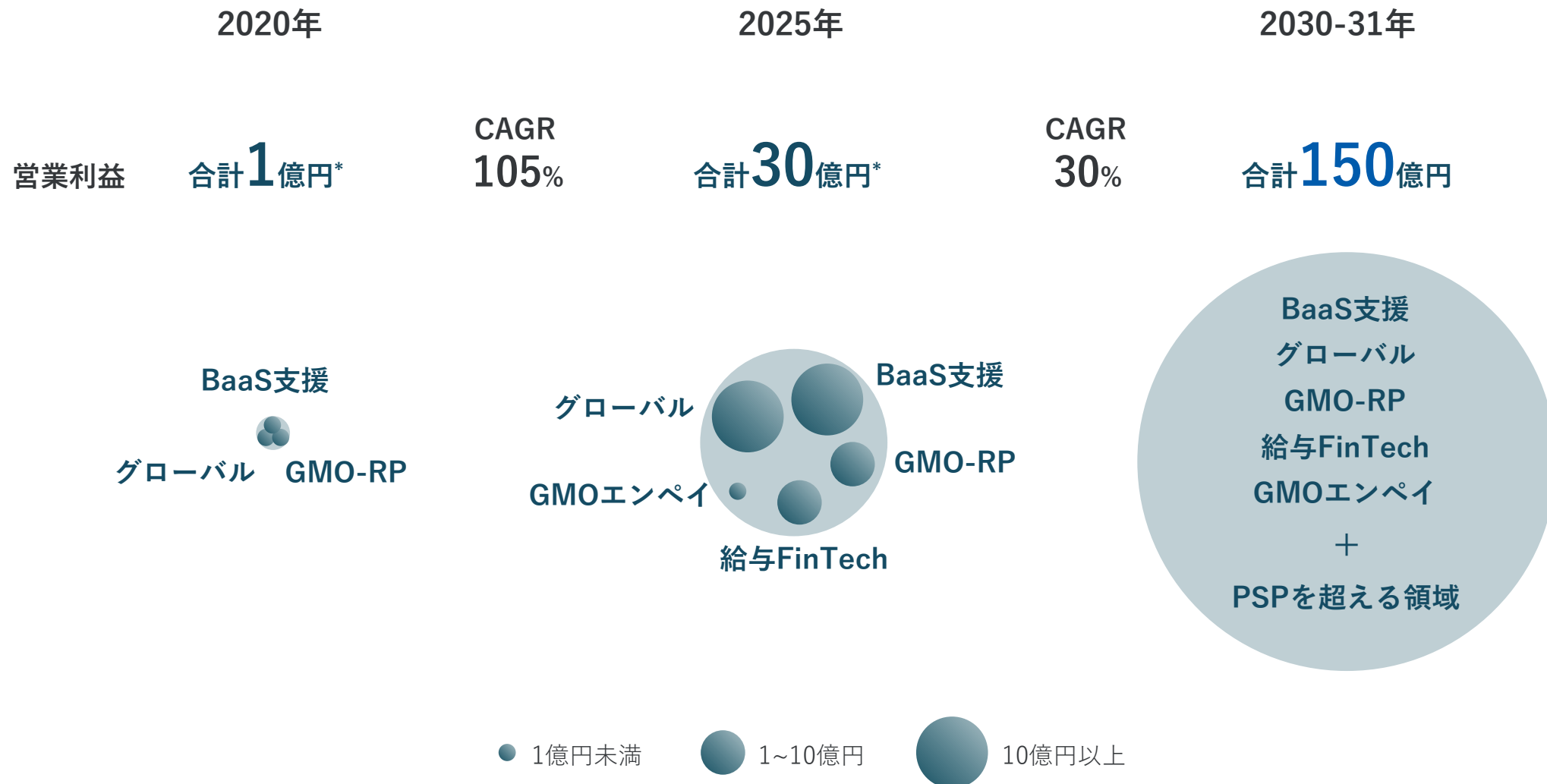
事業規模を拡大し  
更なるスケール効果を発揮

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)

## 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

# ありがとうございました

---

決済で、次をつくる。

**GMO** PAYMENT GATEWAY

**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](mailto:ir-contact@gmo-pg.com)



IRサイトURL

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