

# 2026年9月期 第2四半期決算説明会

売上・営業利益ともに前倒しで進捗。大手商業施設向け案件が稼働開始し、エコシステムの拡大が加速

---

2026年5月18日

第24回

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証プライム市場 4051)

**GMO** FINANCIAL GATE

<https://gmo-fg.com/>

# 当資料取扱上の注意

---

本資料に記載された内容は、2026年5月18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

## 本編

1. 2026年9月期 第2四半期総括
2. KPI推移・事業ハイライト
3. 成長機会への対応・AI活用
4. 成長戦略と取り組み状況

## 補足情報

Appendix (財務情報、投資・株主還元方針)

# 2026年9月期 第2四半期 総括

1

# 1.1 2026年9月期 上半期 総括

売上・営業利益ともに通期計画に対して前倒しで進捗

大手商業施設向け複数案件が順調に稼働開始。下期における本格展開に向け推進継続

## 2026年9月期 1H P 6-10

- ・リカーリング型売上 : **52.2 億円(YoY +29.9%)**
- ・総売上収益 : **105.1 億円(YoY +16.2%)** 上期計画比 121.7%、通期計画比 53.3%
- ・営業利益 : **15.5 億円(YoY +12.8%)** 上期計画比 112.4%、通期計画比 55.7%

## KPI P 12-13

- アクティブID数 : **45.6 万ID(YoY+4.5万ID)** -ARPU(1H累計) : **1.15 万円(YoY+15.4%)**
- 決済処理件数(1H累計) : **6.3 億件(YoY+33.3%)** -GMV(参考) : **4.7 兆円(YoY+22.8%)**

- ・業種・業態別エコシステム拡大 : 大手商業施設向け案件が稼働開始し、3Q以降に本格展開  
新規・既存ともに横展開を加速 P 25
- ・成長機会への対応 : 生活領域加盟店の拡大により、リカーリング型売上が着実に伸長  
AI活用により、サービスの高度化、生産性向上を推進 P 17-19
- ・デジタルレストラン : Uber Directと連携開始。加盟店の収益拡大・消費者の利便性向上を実現 P 26

# 1.2 業績サマリー

業績：リカーリング型売上の拡大が全体成長を牽引

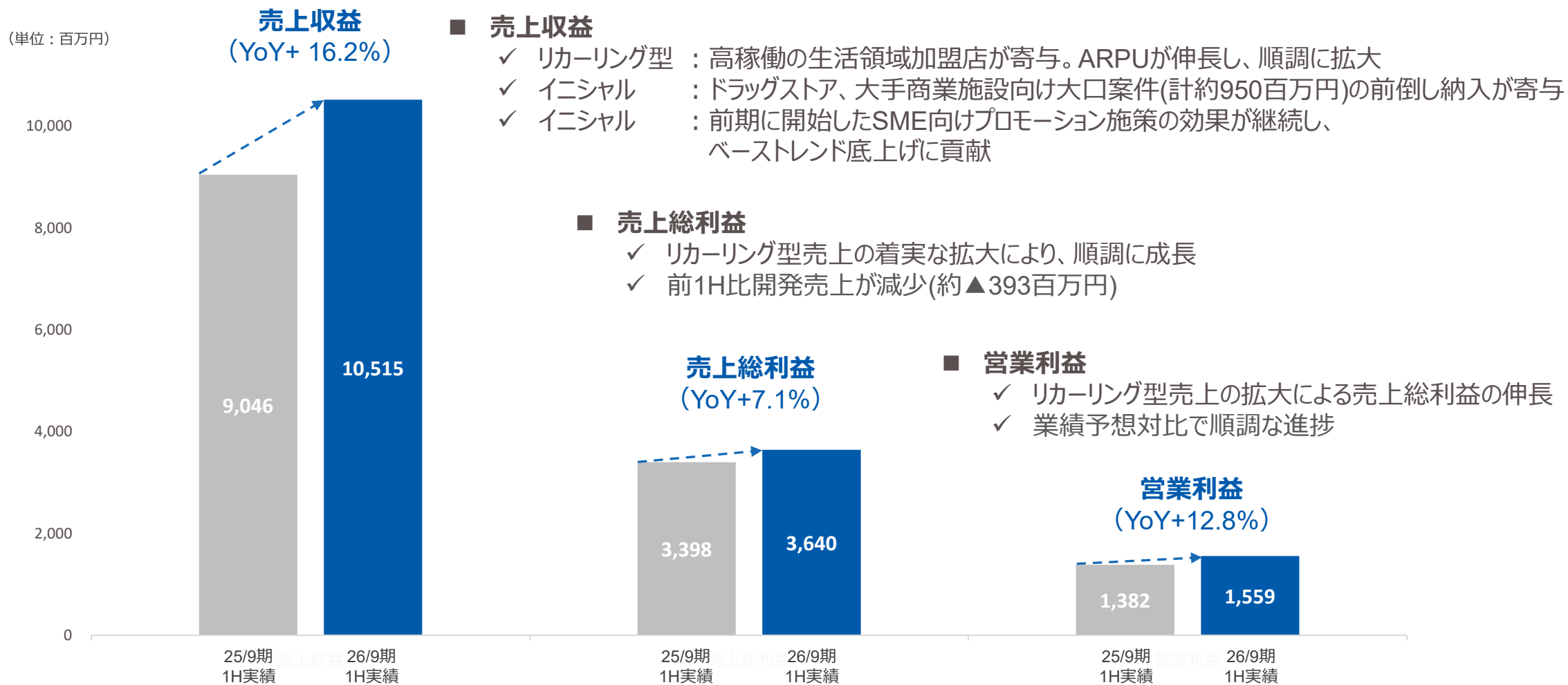
KPI：高稼働の生活領域加盟店の貢献が決済処理件数の拡大に寄与

(単位:百万円)	2025年9月期 1H実績	2026年9月期 1H実績	前年同期間比	2026年9月期 上期計画 (進捗率)	2026年9月期 通期計画 (進捗率)
売上収益	9,046	10,515	+16.2%	8,639 (121.7%)	19,730 (53.3%)
売上総利益	3,398	3,640	+7.1%	3,260 (111.7%)	7,251 (50.2%)
営業利益	1,382	1,559	+12.8%	1,388 (112.4%)	2,800 (55.7%)
税引前利益	1,379	1,550	+12.4%	1,379 (112.4%)	2,782 (55.7%)
親会社の所有者に帰属する 中間利益	1,034	1,049	+1.5%	914 (114.9%)	1,870 (56.1%)

KPI	アクティブID数	ARPU	決済処理件数	GMV(参考)
単2Q(YoY)	456,703 ID (+11.1%)	約0.56万円 (通期見込み2.1万円)	約3億1,185万件 (+31.8%)	約2兆3,289億円 (+21.1%)

# 1.3 業績の変動要因(YoY)

**売上：**生活領域加盟店がリカーリング型売上の拡大に寄与。大口案件の前倒し納入も貢献  
**利益：**開発売上が前期比減少したものの、リカーリング型売上の拡大により着実に成長



# 1.4 品目別売上実績(YoY)

フィーがリカーリング型売上の成長を牽引し、同売上比率が上昇、  
収益の安定成長を構造的に実現

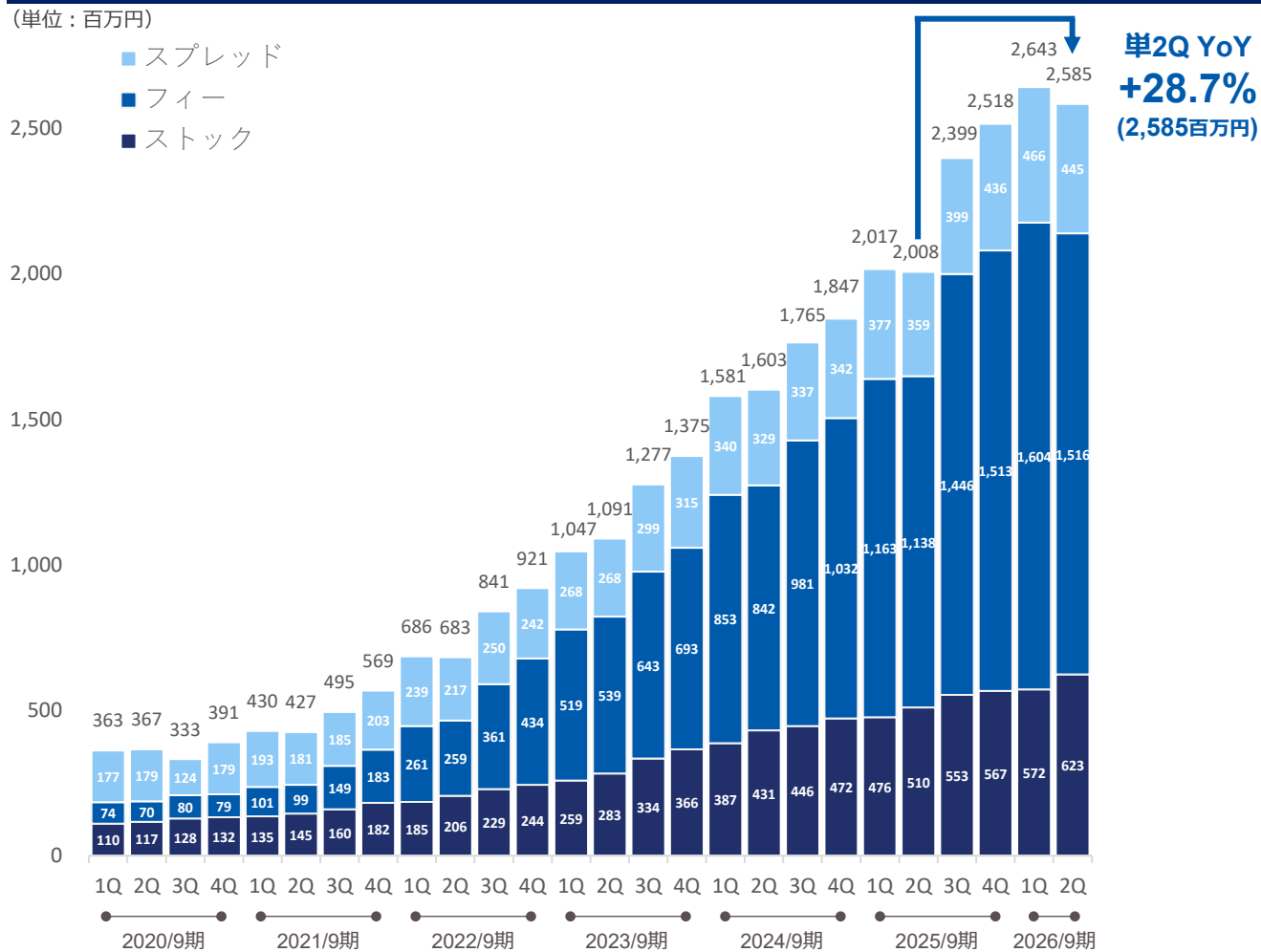
(単位:百万円)	2025年9月期 1H実績 (構成比%)	2026年9月期 1H実績 (構成比%)	前年同期比
リカーリング型売上	4,025 (44.5%)	5,228 (49.7%)	+29.9%
<ul style="list-style-type: none"> <li>ストック売上</li> <li>フィー売上</li> <li>スプレッド売上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>986 (10.9%)</li> <li>2,301 (25.4%)</li> <li>737 (8.2%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,195 (11.4%)</li> <li>3,120 (29.7%)</li> <li>911 (8.7%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+21.2%</li> <li>+35.6%</li> <li>+23.6%</li> </ul>
イニシャル売上	5,020 (55.5%)	5,286 (50.3%)	+5.3%
売上収益合計	9,046 (100.0%)	10,515 (100.0%)	+ 16.2%



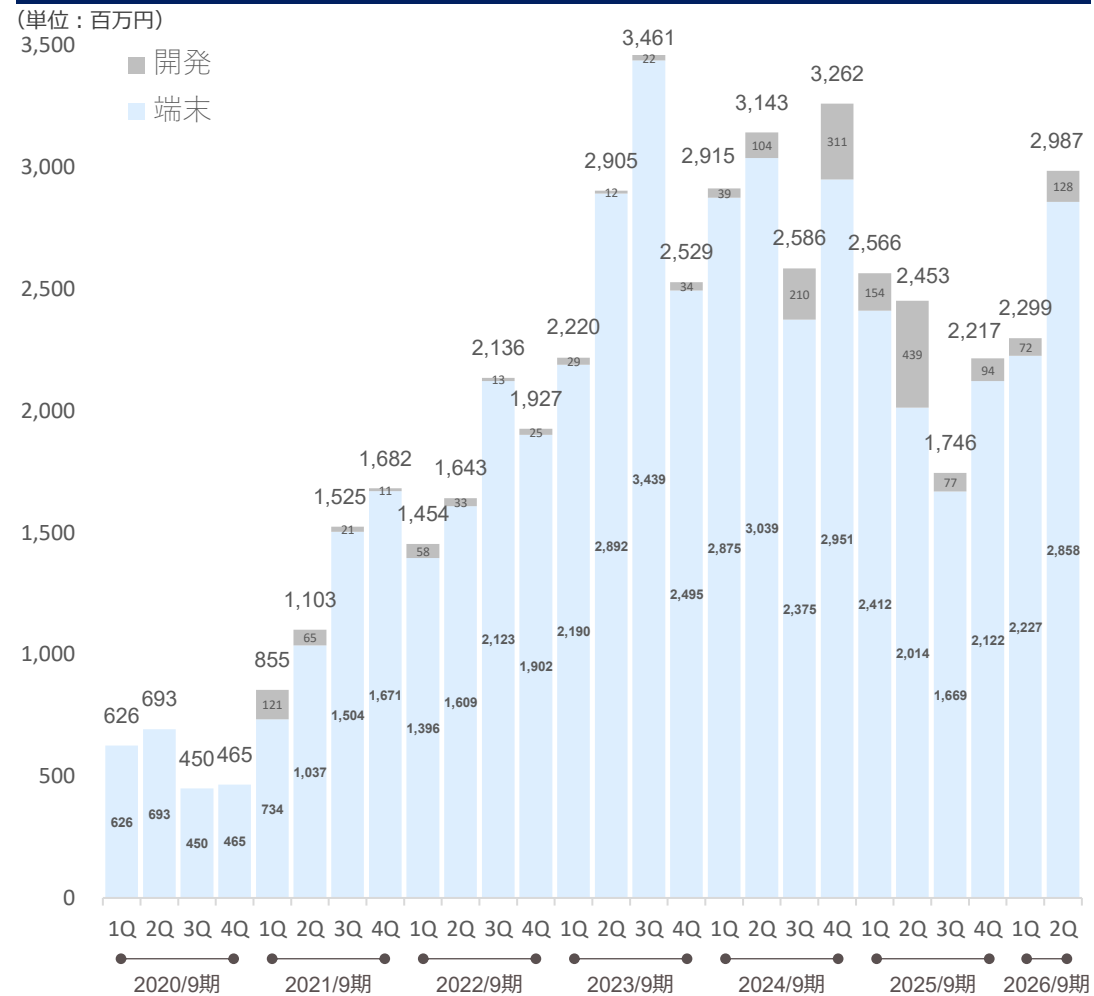
# 1.5 品目別売上(QoQ)

**リカーリング型**：万博効果や大口生活用品店の年末特需の剥落があるものの、堅調に推移  
**イニシャル**：ドラッグストア向け大口案件の前倒しや、SME底上げが成長に貢献

### リカーリング型売上推移(QoQ)



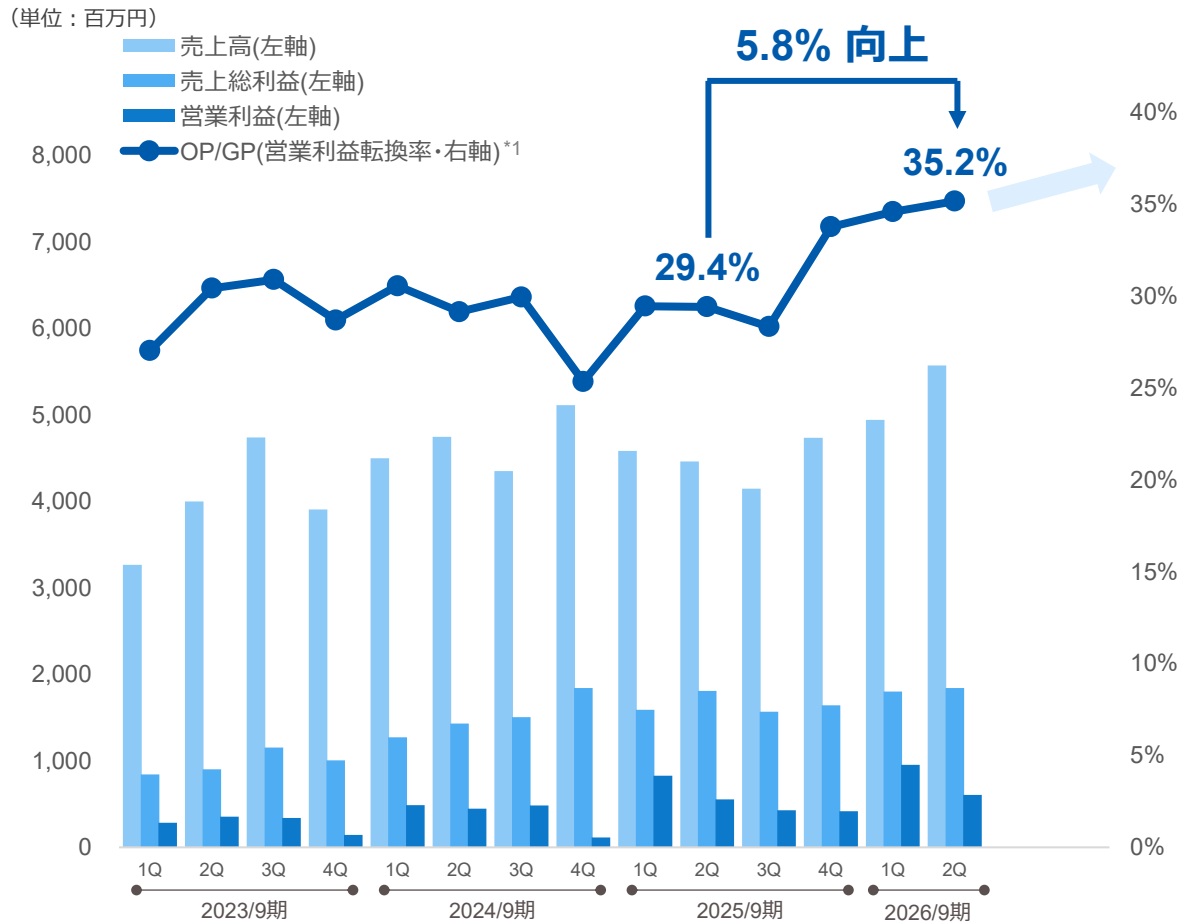
### イニシャル売上推移(QoQ)



# 1.6 収益性向上と資本効率の向上

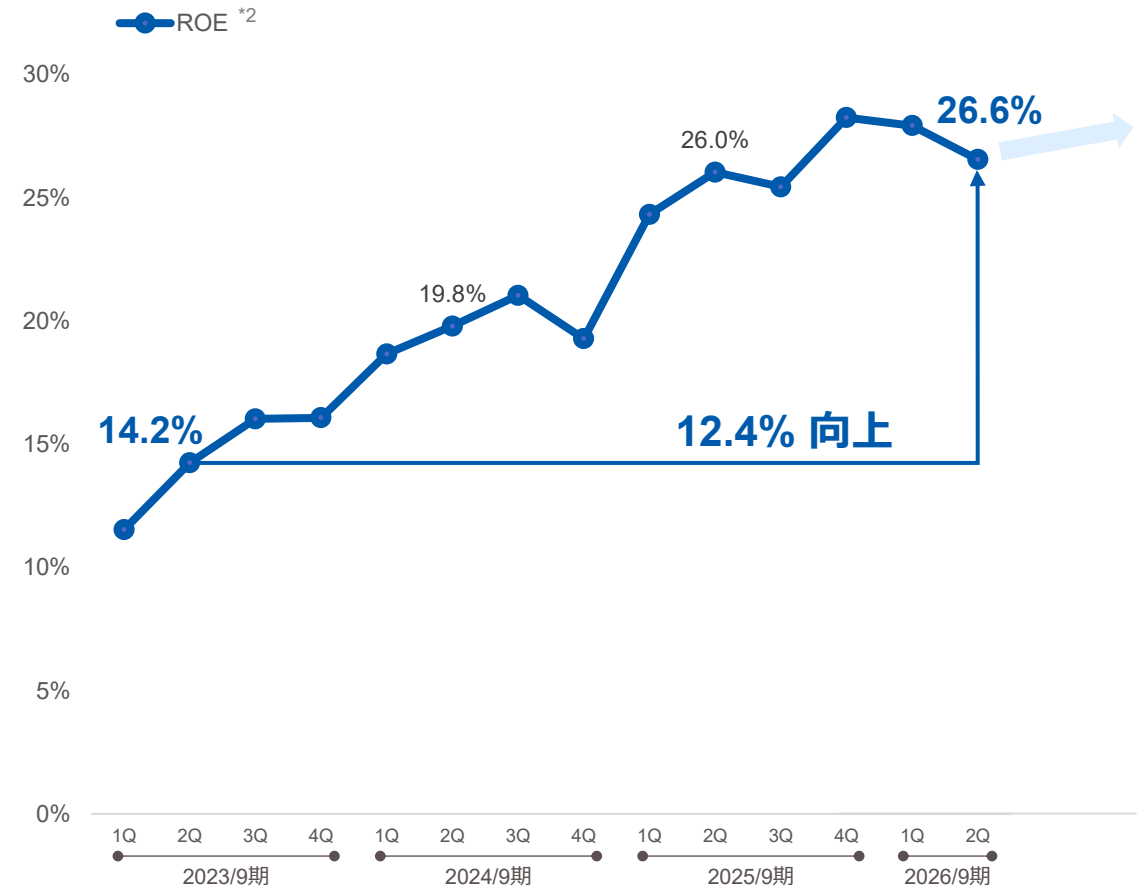
リカーリング型売上の比率拡大に伴う営業レバレッジ向上、AI活用による費用効率化により、営業利益への転換効率が改善し、ROEも向上

損益計算書・OP/GP(四半期推移)



1: 営業利益÷売上総利益。各数値はLTM(直近4四半期累計)

ROE(四半期推移)



2: LTM当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

2

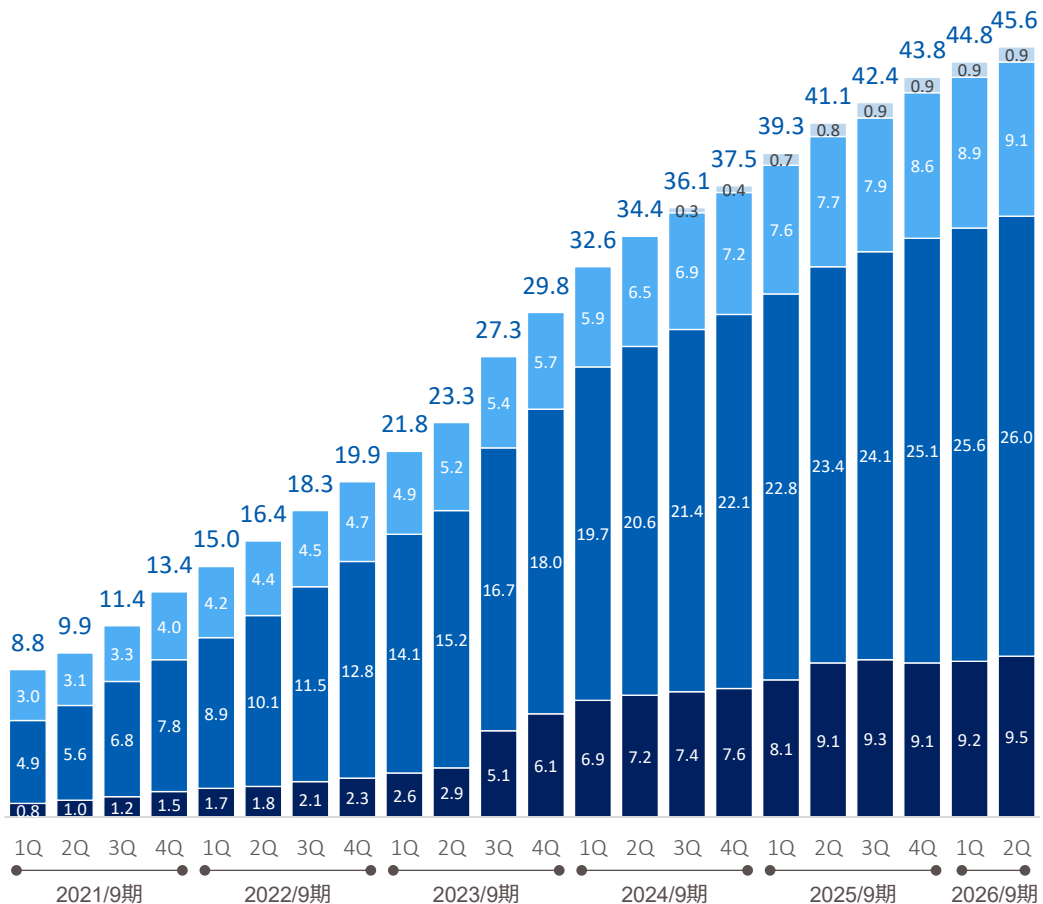
# KPI推移・事業ハイライト

# 2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

生活領域を中心とした粘着性の高いID基盤が拡大。計画通り進捗  
3Q以降は大型商業施設案件の本格稼働により、アクティブID数の増加が加速見込み

## アクティブID数推移

(単位：万ID)



## 26/9期2Qに関する補足説明

### 端末レス

累計0.9万ID  
YoY+0.1万ID  
(+16.9%)

- SME・個人事業主を中心に提供継続
- 有人(大口)導入済み先へのアップセルや、タブレット決済に対し、セールスアクティビティを継続

### 無人・IoT

累計9.1万ID  
YoY+1.3万ID  
(+17.7%)

- **大手ファーストフードチェーンのセルフレジが本格稼働**
- 大手コインパーキングオペレータ向けソリューション提供を継続
- レジャー・アミューズメント領域の稼働が引き続き拡大

### 有人(SME)

累計26.0万ID  
YoY+2.6万ID  
(+11.2%)

- **高集客・高単価のキャラクター物販加盟店が稼働**
- プロモーション施策の継続が奏功し着実に成長
- 飲食のキャッシュレス化浸透

### 有人(大口)

累計 9.5万ID  
YoY+0.4万ID  
(+4.5%)

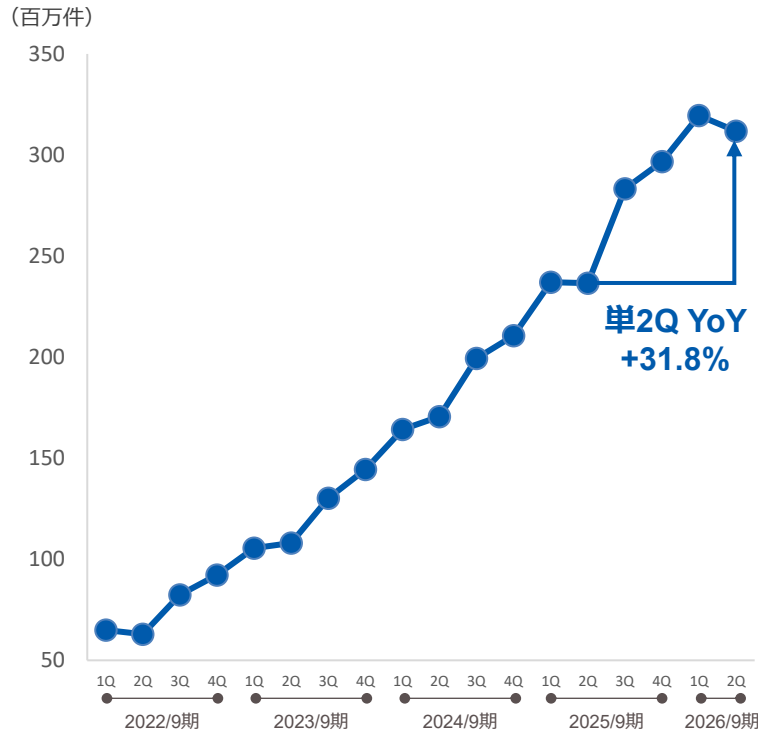
- **大手商業施設案件が順次稼働**
- 3Q以降は大型商業施設の稼働により大幅増加予定

# 2.2 連結KPI推移(決済処理件数・ARPU・GMV/四半期毎)

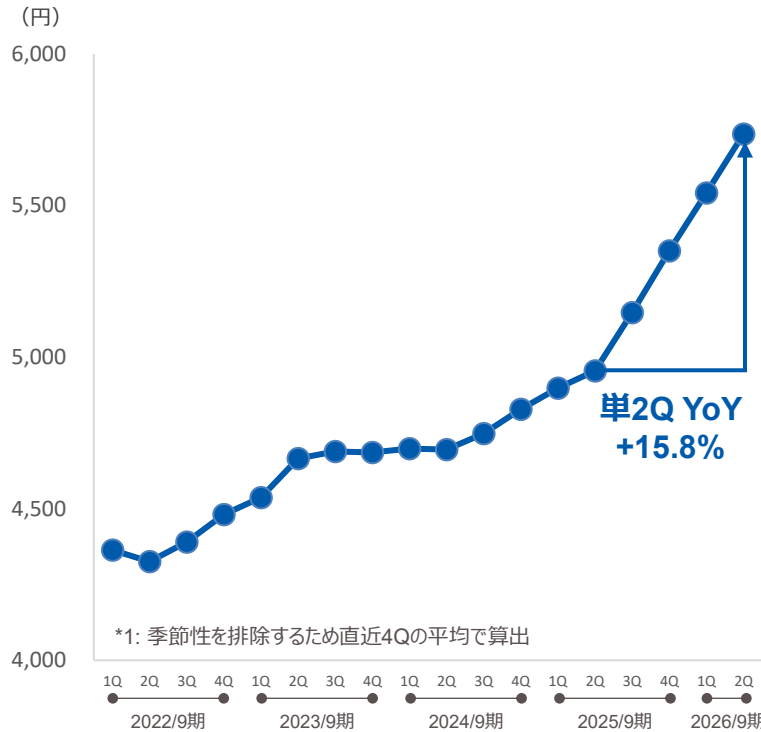
処理件数：生活領域における高稼働加盟店が牽引し、YoY+31.8%伸長

ARPU：高稼働IDの決済利用が更に浸透し、YoY+15.8%の高成長を実現

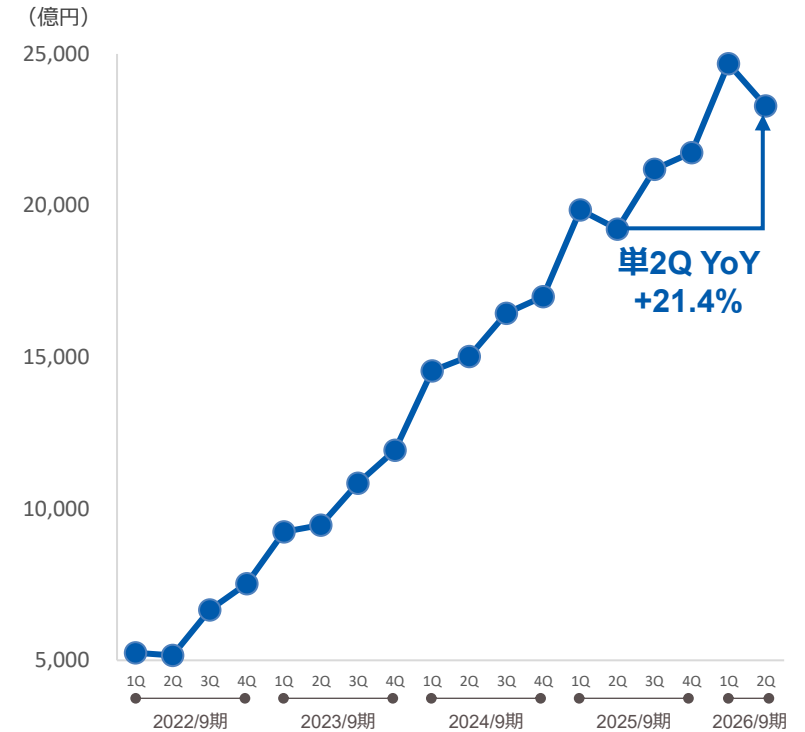
決済処理件数



ARPU\*1



(参考)GMV

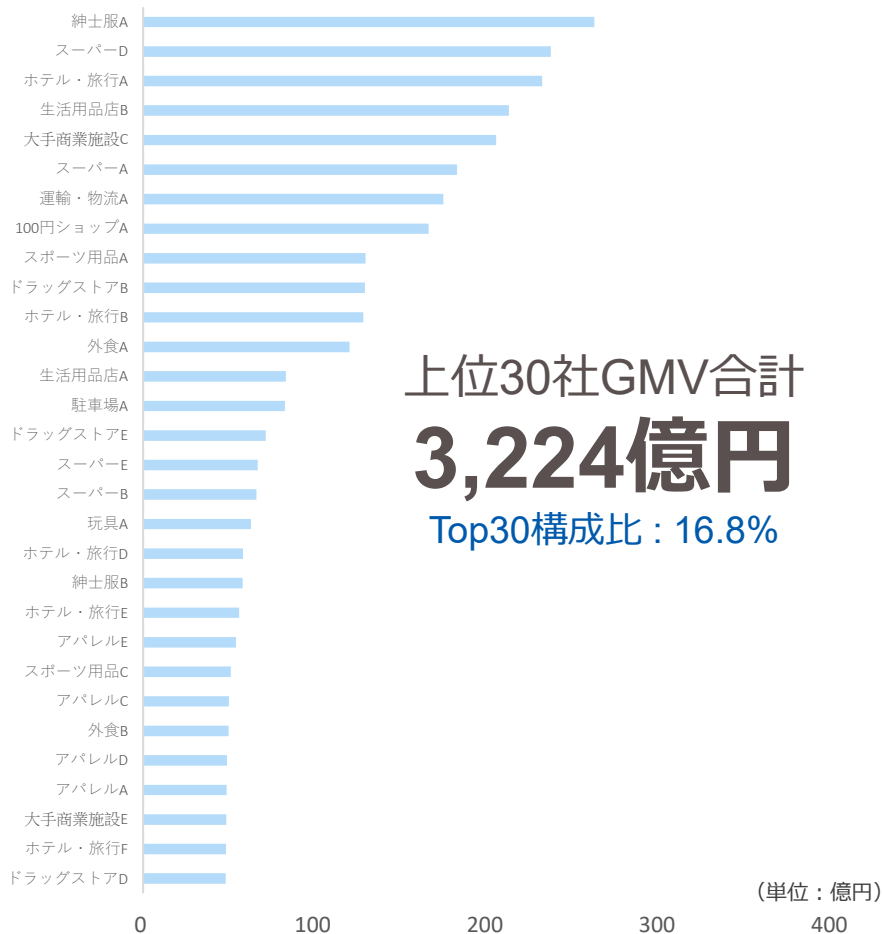


	22/9 1Q	22/9 2Q	22/9 3Q	22/9 4Q	23/9 1Q	23/9 2Q	23/9 3Q	23/9 4Q	24/9 1Q	24/9 2Q	24/9 3Q	24/9 4Q	25/9 1Q	25/9 2Q	25/9 3Q	25/9 4Q	26/9 1Q	26/9 2Q
決済処理件数(万件)	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935	21,066	23,710	23,661	28,322	29,672	31,951	31,185
ARPU*1(円)	4,420	4,448	4,586	4,767	4,751	4,813	4,765	4,686	4,698	4,695	4,747	4,827	4,897	4,954	5,147	5,351	5,542	5,736
(参考)GMV(億円)	5,251	5,161	6,658	7,530	9,242	9,459	10,842	11,930	14,552	15,023	16,451	17,000	19,852	19,223	21,196	21,750	24,678	23,289

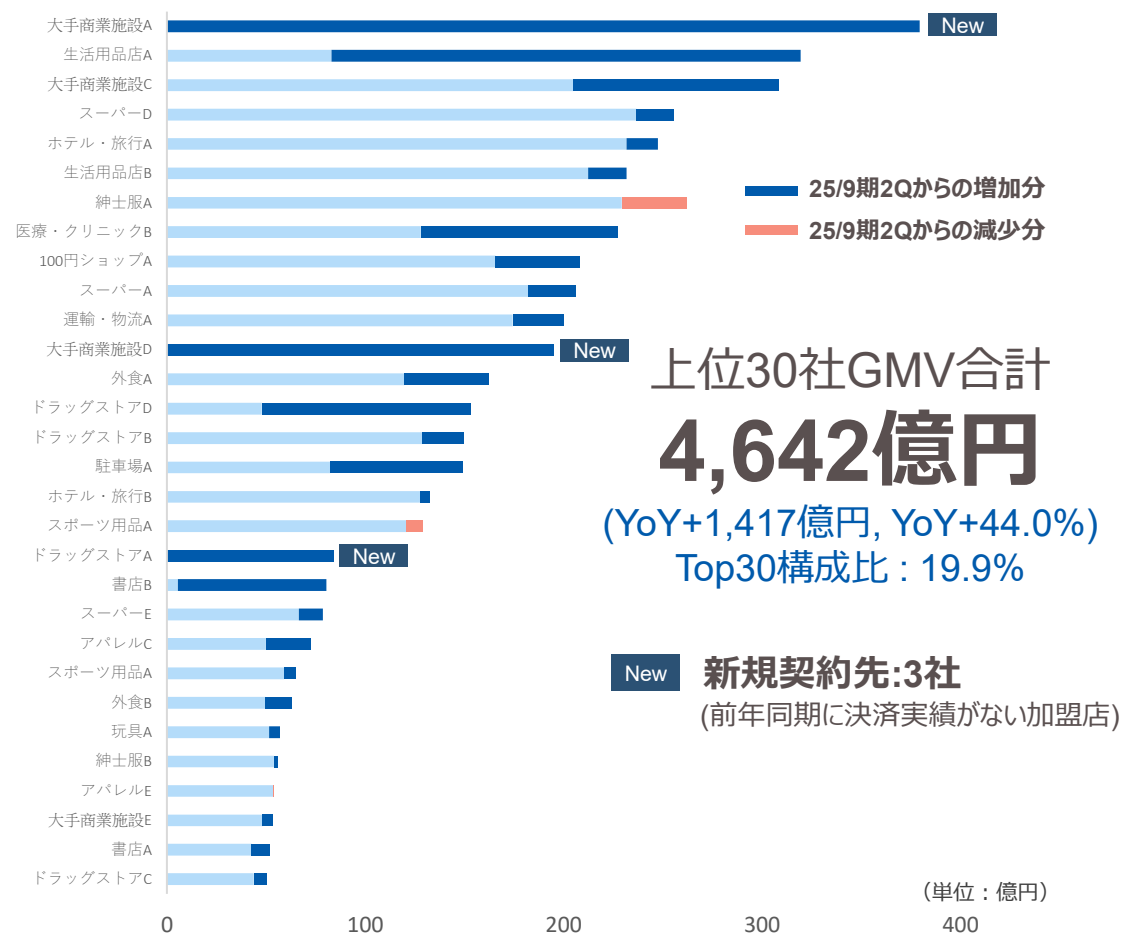
# 2.3 単2Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

戦略的に獲得を推進している大手商業施設、生活用品店、ドラッグストア等の高稼働加盟店がGMV成長を牽引

2025/9期 単2Q

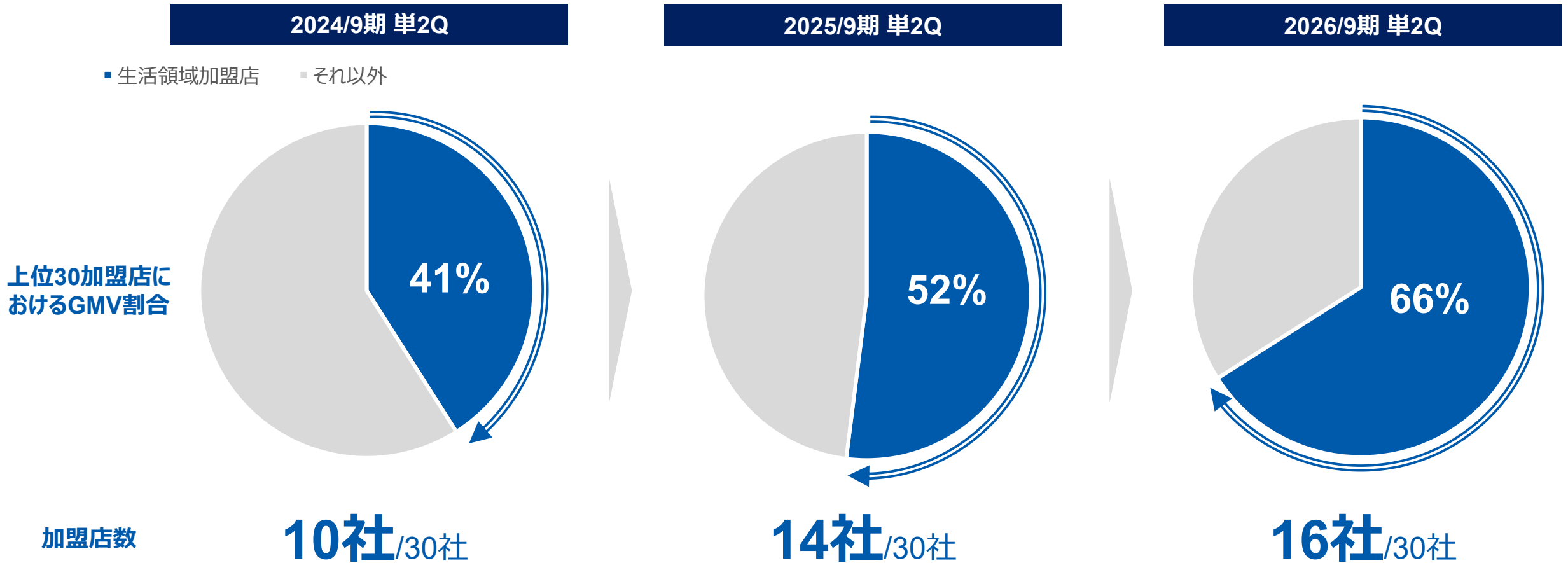


2026/9期 単2Q



## 2.4 生活領域加盟店ポートフォリオの拡大(上位30加盟店)

高ARPUの生活領域加盟店(大手商業施設、ドラッグストア、生活用品店等)の継続的な獲得を通じて、GMV・加盟店数の構成比が拡大



# 成長機会への対応・AI活用



# 3.1 成長機会への対応

安定した加盟店基盤を獲得する戦略的取り組みが順調に進展  
AIをチャンスと捉え、キャッシュレスプラットフォームの高度化・生産性向上を推進

## 当社事業を取り巻く環境

### ① 物価高に伴う家計防衛意識の向上

個人消費の伸び鈍化

業種毎の需要差が拡大



### ② AIの社会実装本格化

AI活用競争の激化

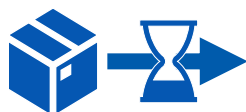
施設運営の省人化



### ③ 原油高・半導体不足

端末調達単価上昇

端末納期遅延



## 当社の対応

✓ フィー：生活領域加盟店を戦略的に獲得し、割合が約40%まで上昇

✓ ストック：月額課金型の売上が約3倍<sup>\*1</sup>に拡大

✓ 30/9期に1人あたり営業利益30百万円を実現

✓ 加盟店向けサービス：キャッシュレスプラットフォームの高度化

✓ 全社オペレーション：生産性向上の推進

✓ 安定供給体制を構築

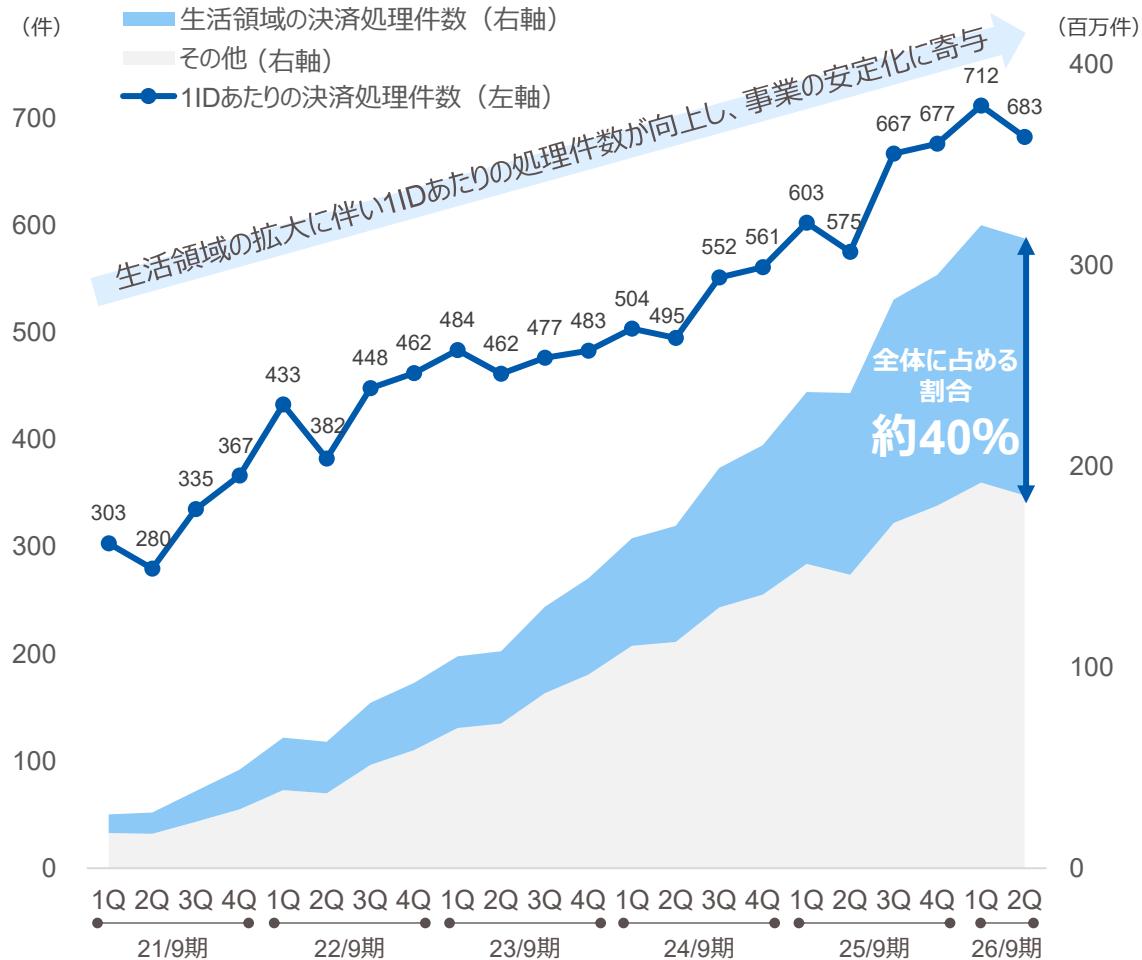
✓ 主要端末の事前在庫<sup>\*2</sup>を確保(25/9期末比+約12億円)

✓ 複数の端末メーカーへ調達先を分散

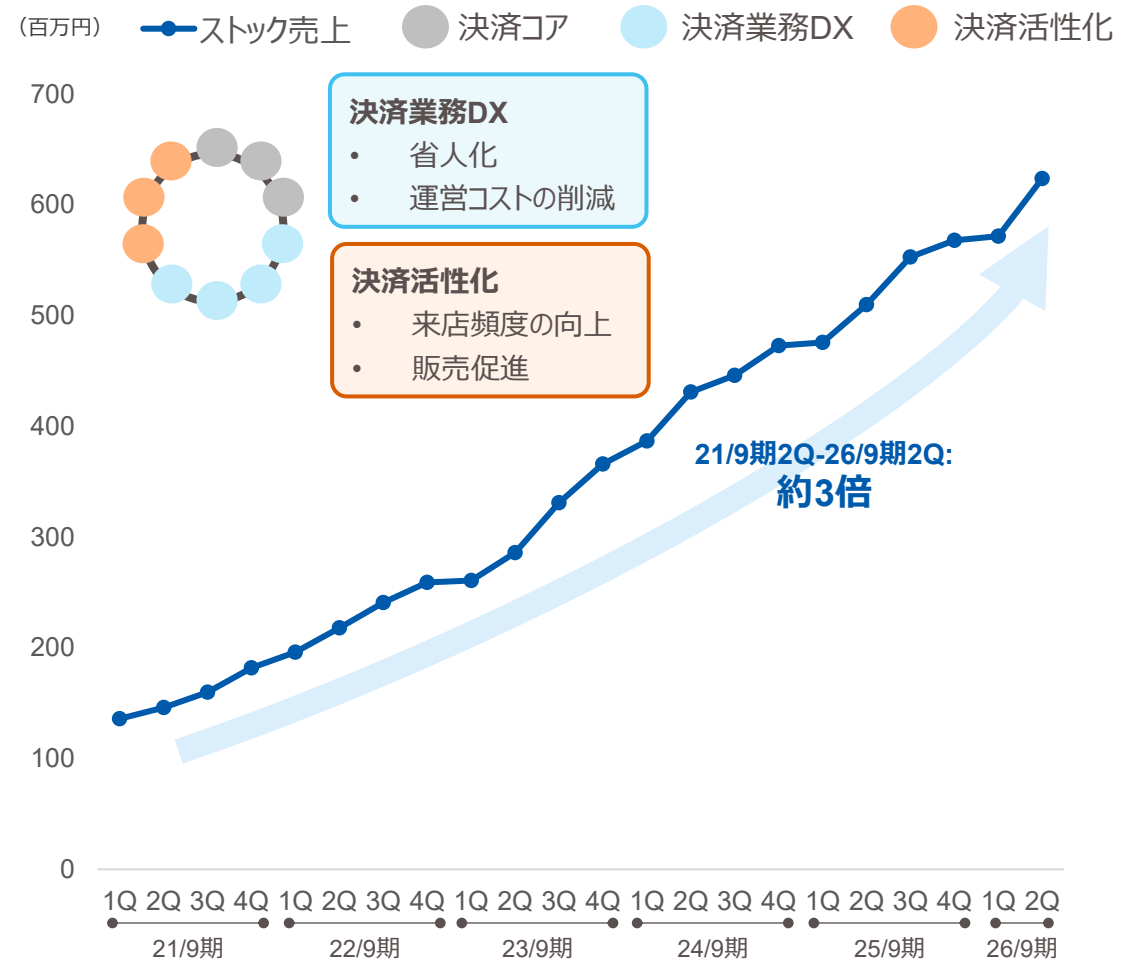
# 3.2 成長機会への対応① フィー+ストックの拡大

底堅い生活領域加盟店を戦略的に獲得し、割合が約40%まで上昇、安定したフィーを獲得  
月額課金を中心としたDX・活性化ソリューションを拡大し、更なる事業安定化が進展

フィー：底堅い決済アクティビティの取り込み



ストック：月額課金型売上の拡大



# 3.3 成長機会への対応② AIを活用した高度化・生産性向上

AI活用により、キャッシュレスプラットフォームの高度化・生産性向上を推進  
2030年9月期の1人あたり営業利益30百万円を目指す

## キャッシュレスプラットフォーム高度化・生産性向上に関するAI活用状況

領域		取り組み	進捗	効果*1
 加盟店向けサービス	リスク管理	不正検知	要件定義 → 検証 → 実装	モニタリング機能強化
		加盟店審査高度化	要件定義 → 検証 → 実装	スクリーニング強化によるリスク低減
	加盟店サポート	QA対応自動化	要件定義 → 検証 → 実装	対応時間 80%削減
		売上データ集計・分析	要件定義 → 検証 → 実装	決済業務DX・活性化ソリューション拡充
 社内業務効率化	開発	ソフトウェア開発・テスト	要件定義 → 検証 → 実装	開発期間 30%削減
	法務	契約書レビュー、契約管理	要件定義 → 検証 → 実装	作業時間 20%削減
	バックオフィス	請求・精算プロセス効率化	要件定義 → 検証 → 実装	作業時間 30%削減

\*1 要件定義フェーズの取り組みは期待される効果

 1人あたり営業利益：25/9期 18百万円 → 30/9期 30百万円

# 成長戦略と取り組み状況

4

# 4.1 利益成長に向けたロードマップ°

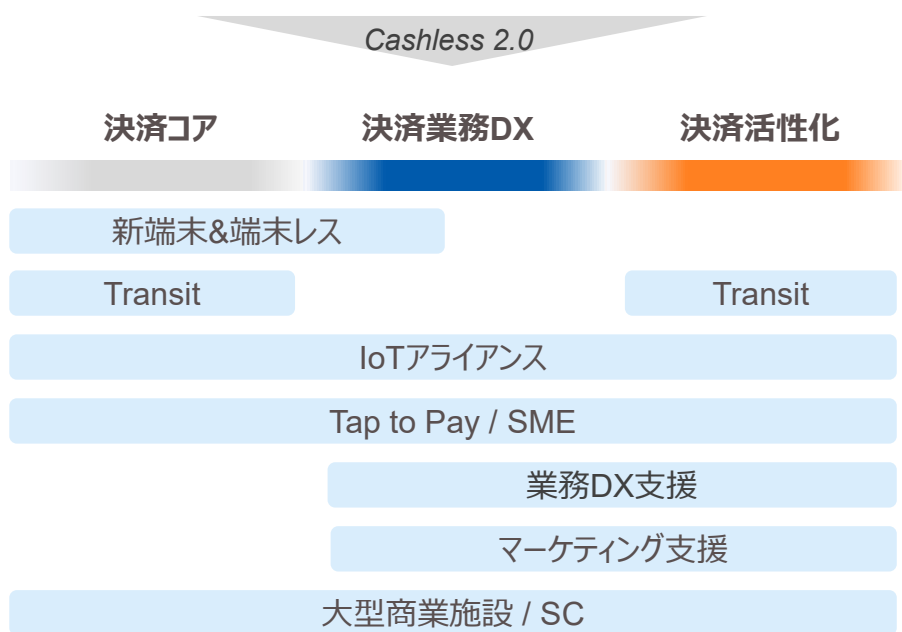
26年は営業利益28億円を計画。33年営業利益目標100億円に向けて前倒しで進捗

## 施策

- 1 次世代マルチ決済端末の投入による多業種/高成長企業の獲得
- 2 非接触化（タッチ決済）・無人化対応によるIoT決済の拡大
- 3 QR・ポイント等とのアライアンス拡充による大口顧客の獲得
- 4 決済センター機能強化による付加価値の拡充

事業戦略

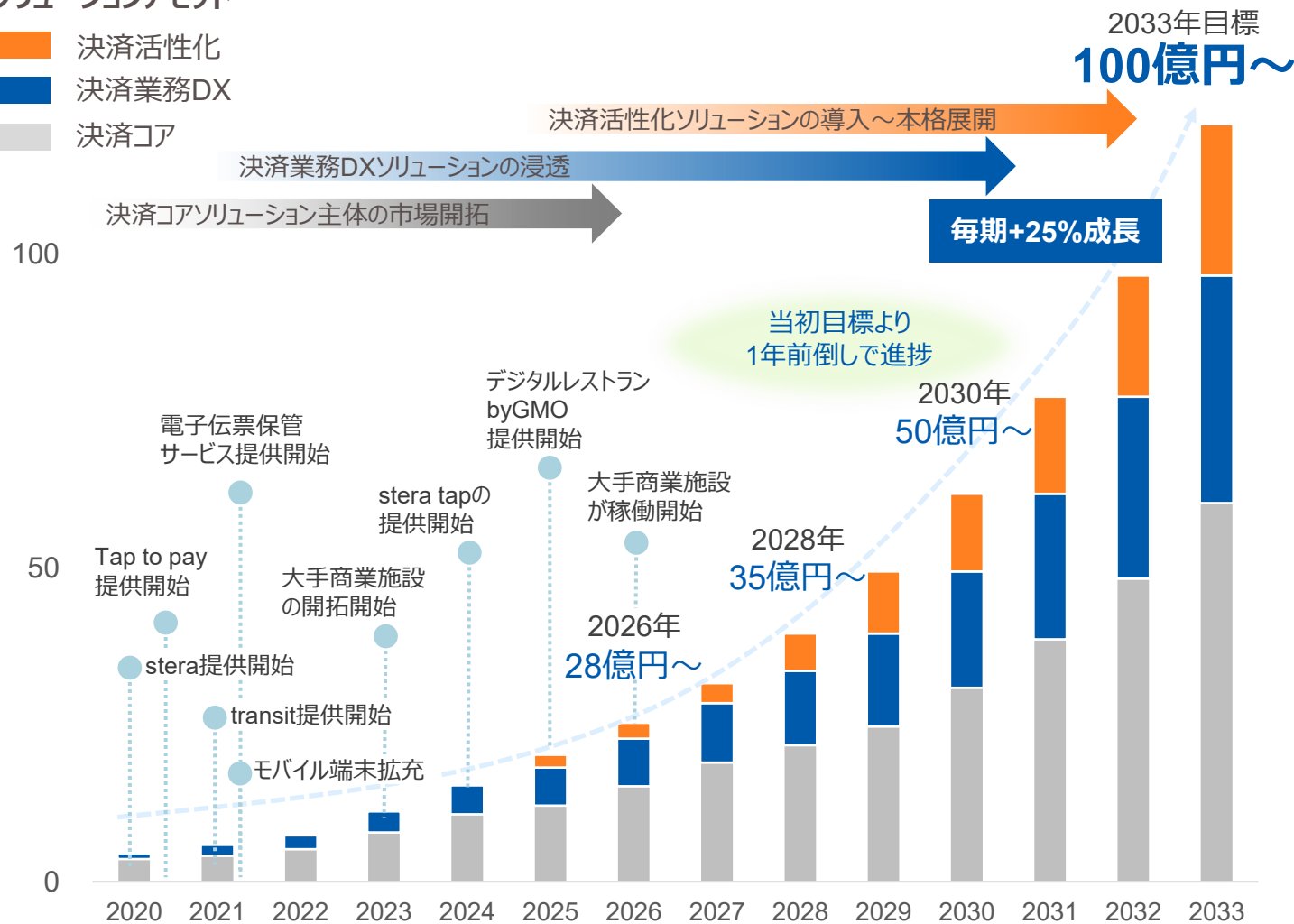
中長期施策



## 営業利益 成長曲線

### ソリューションアセット

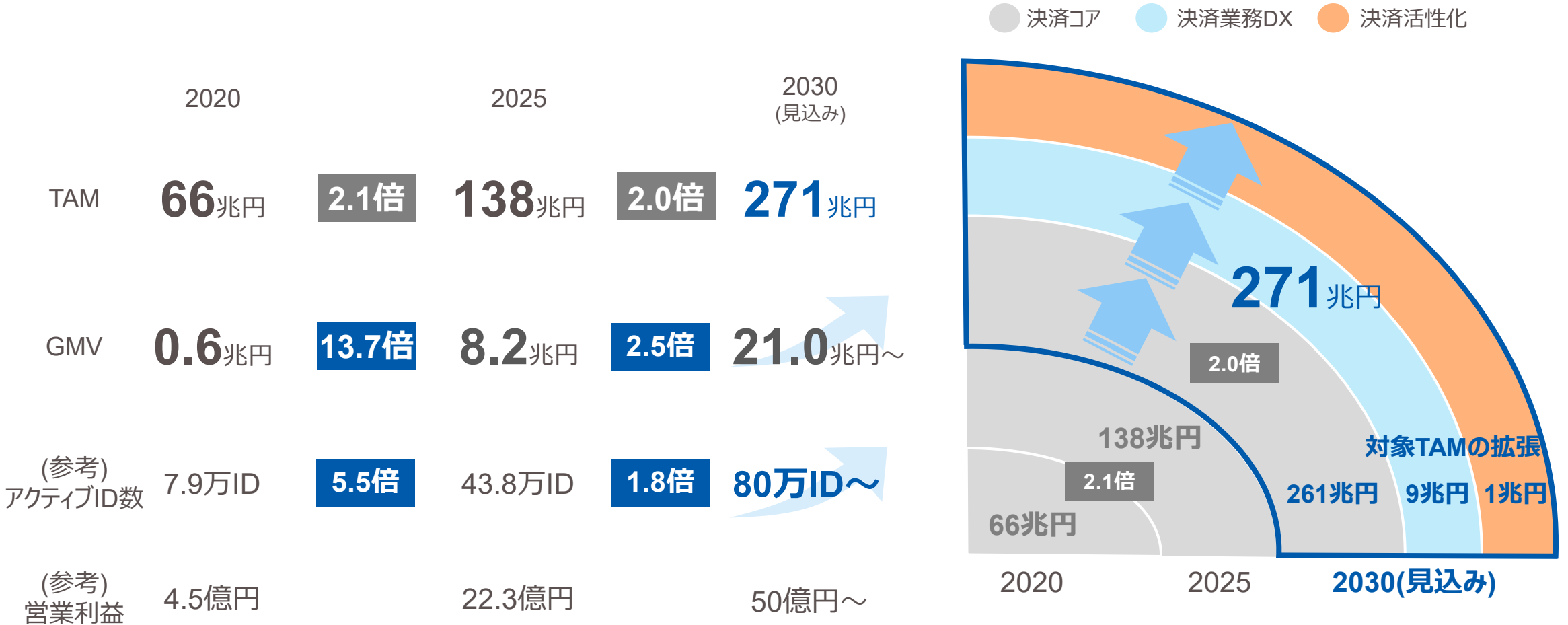
- 決済活性化
- 決済業務DX
- 決済コア



(営業利益 単位：億円)

# 4.2 利益成長に向けた対象TAMの拡張

上場後は広大な決済コア領域で市場成長を上回る成長を実現  
 決済業務DX・活性化領域にTAMを拡大し、営業利益目標達成をより確実に

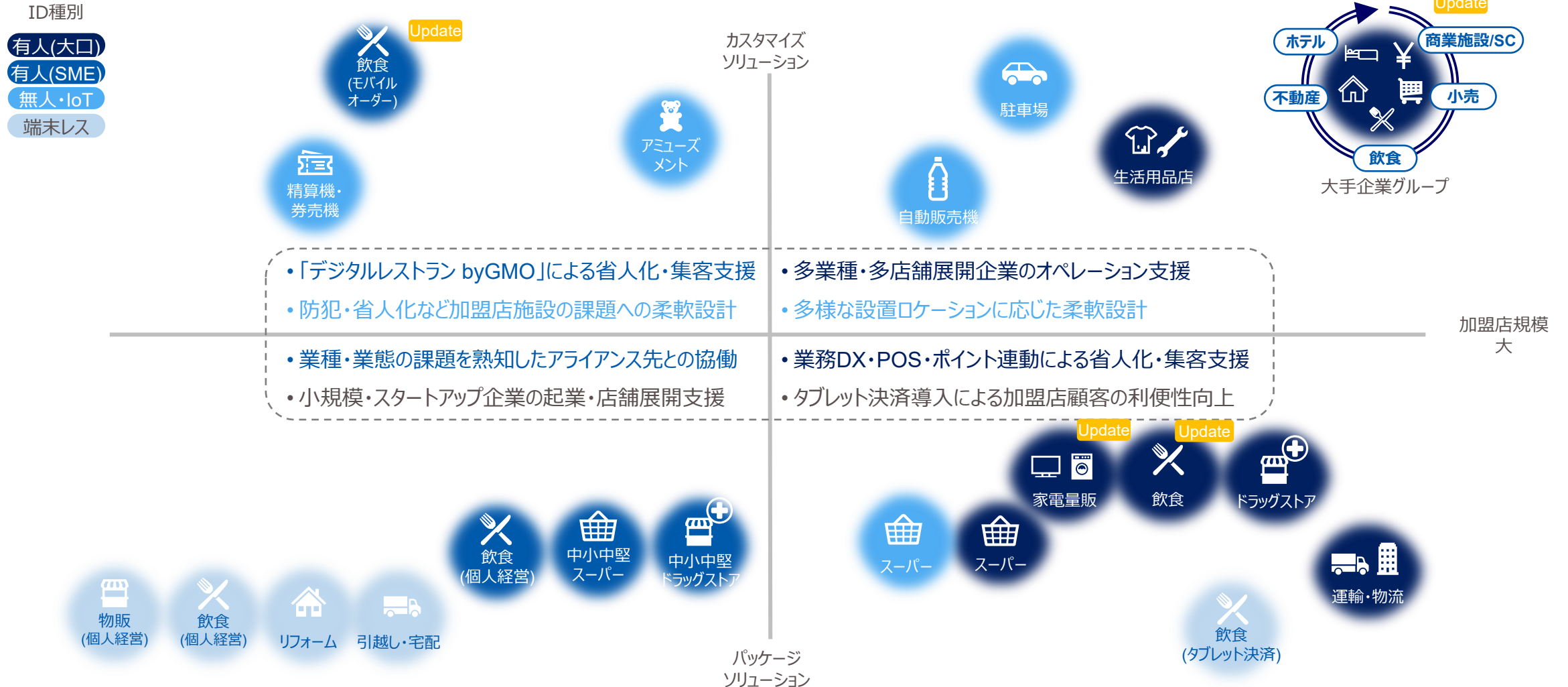


参考資料：矢野経済研究所「2024年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」、「2024年版 オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」、「デジタルマーケティング市場に関する調査(2024年)」、株式会社富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」に基づき当社作成



# 4.4 リカーリング型売上最大化戦略

社会を支えるインフラ企業として、キャッシュレス決済プラットフォームを起点とし、各業種・業態の課題に応じたソリューションを提供することで、加盟店と共に成長を実現





# 4.5 大手企業グループ(商業施設)向けエコシステムの拡大

現在進行中の案件で得たノウハウをもとに、既存加盟店への新規ソリューションの展開、新規大手商業施設への展開を拡大

## 既存・新規大手商業施設の獲得 (アクティブID数拡大)



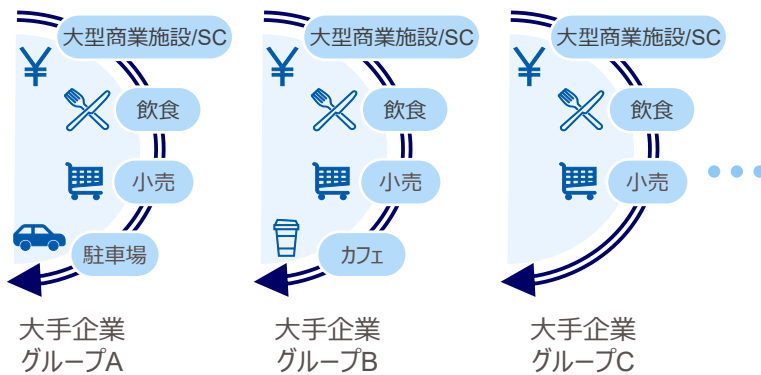
既存先における  
ID数の  
更なる拡大



最大ポテンシャル: 2万ID



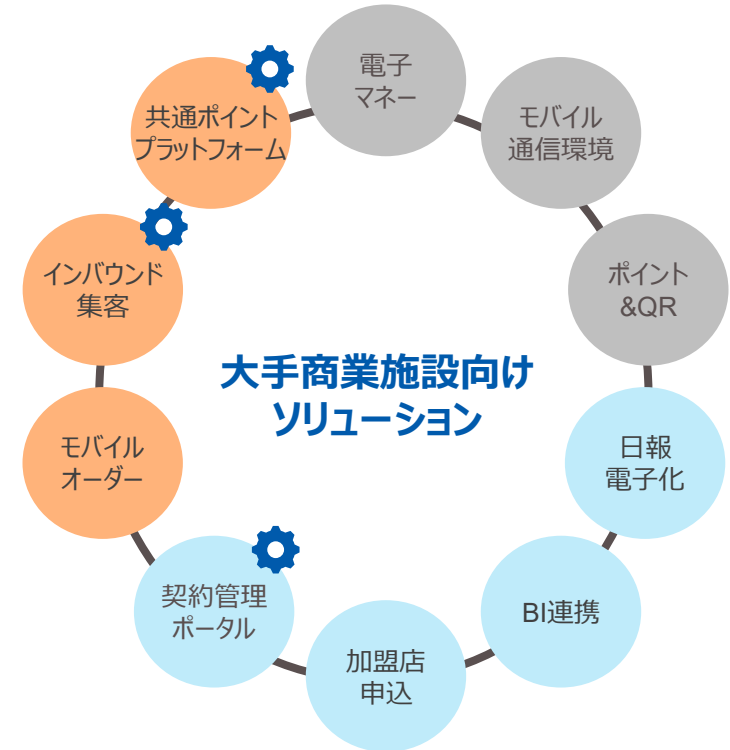
新規大手商業施設  
への横展開



最大ポテンシャル: 6万ID

## 大手商業施設向けソリューションの拡充 (ARPU向上)

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化 ⚙️ 開発中・Ver.アップ中



最大ポテンシャル: 3-4万円のARPU

# 4.6 デジタルレストラン byGMO・Uber Direct の連携

Uber Directとの連携により、加盟店の収益拡大と消費者の利便性向上に貢献  
プラットフォームを他業種・業態へ展開し、更なる収益機会の獲得を推進

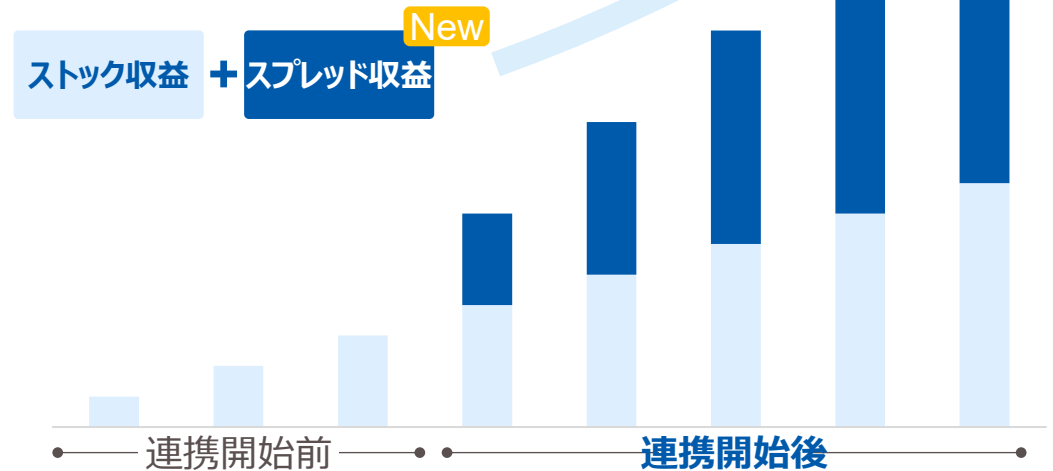
## Uber Directとの連携イメージ



## 今後の展望・収益インパクトイメージ



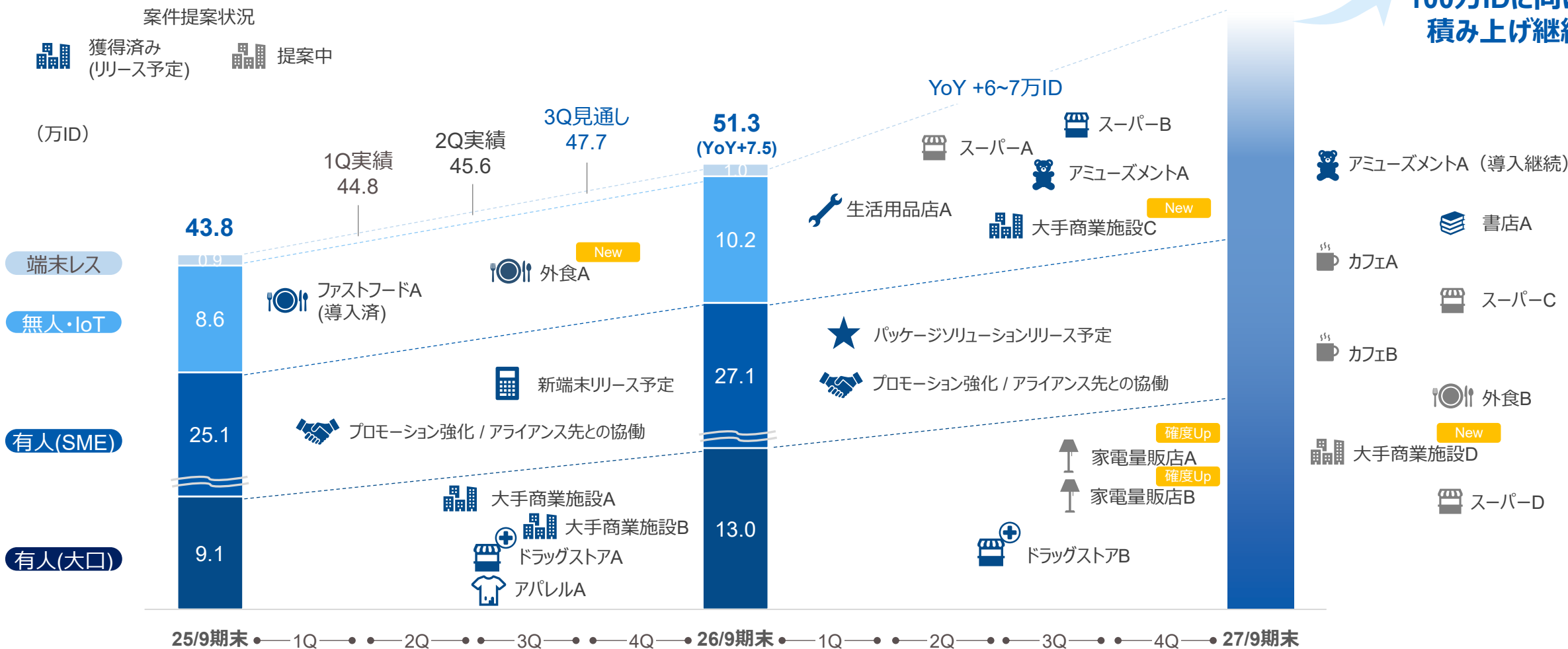
## 各ステークホルダーのメリット



# 4.7 パイプラインの状況

26/9期：YoY+7.5万IDに向け大手商業施設、ドラッグストア、外食中心に積み上げ予定  
 27/9期以降：商業施設を新規受注しエコシステムが拡大。家電量販店案件が進展

2033年  
100万IDに向けて  
積み上げ継続



# 4.8 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

## 導入事業者が168社に拡大

## 関東鉄道事業者11社の相互乗り継ぎ開始により、関東エリアの処理件数が大きく伸長

### 国内公共交通機関における導入状況

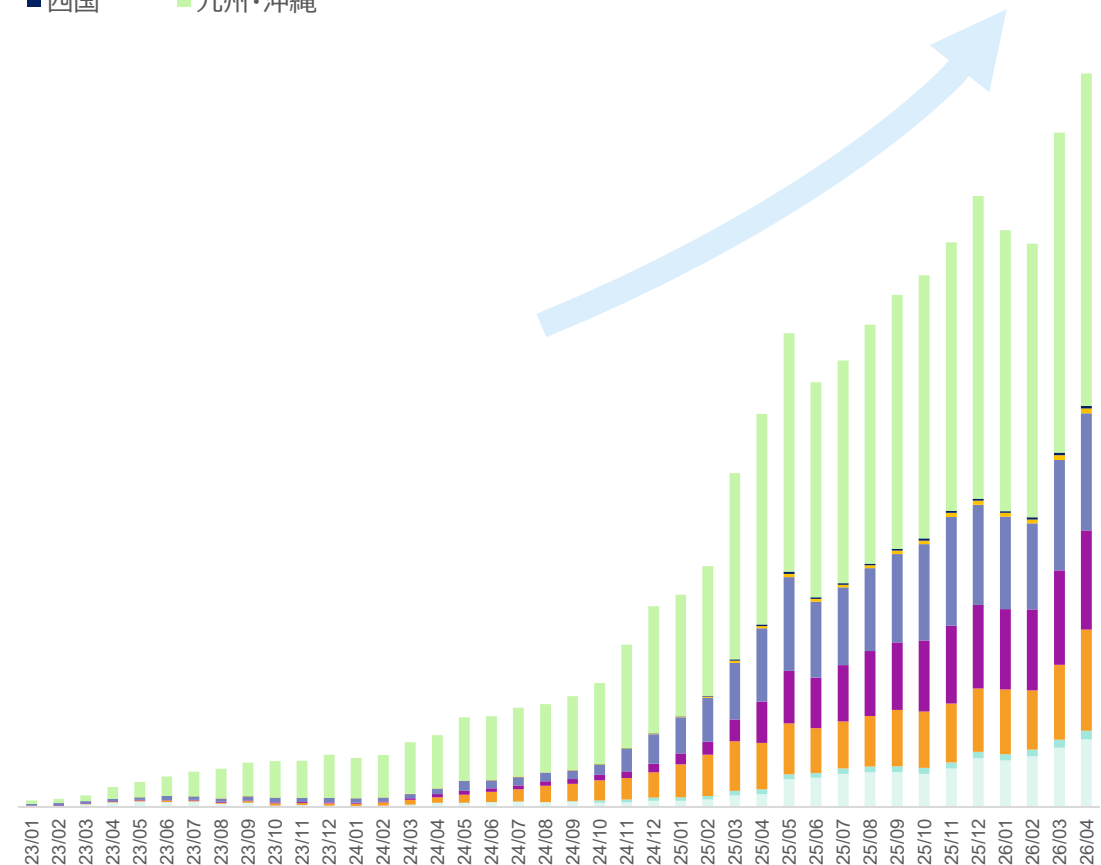


Visaのタッチ決済による乗車でキャッシュバックを実施するキャンペーンを開催中



### モビリティ決済件数推移

- 北海道
- 東北
- 関東
- 中部
- 近畿
- 中国
- 四国
- 九州・沖縄



1: 導入公表済の事業者含む

# Appendix

## 財務情報、投資・株主還元方針

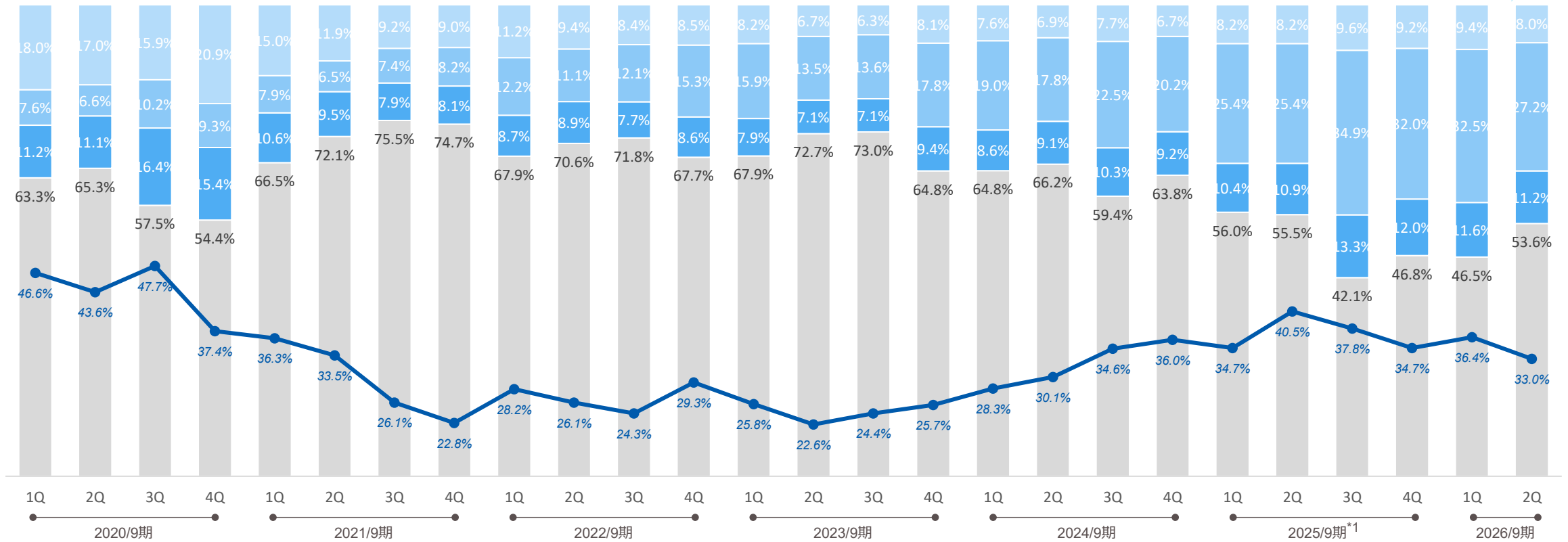
# 売上構成変化と粗利率推移

## リカーリング型売上の伸長により上昇トレンドが継続

イニシャル及び、イニシャル内のstera構成比上昇に伴う粗利率低下

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド — 粗利率

リカーリング型売上の比率  
向上に伴い粗利率向上

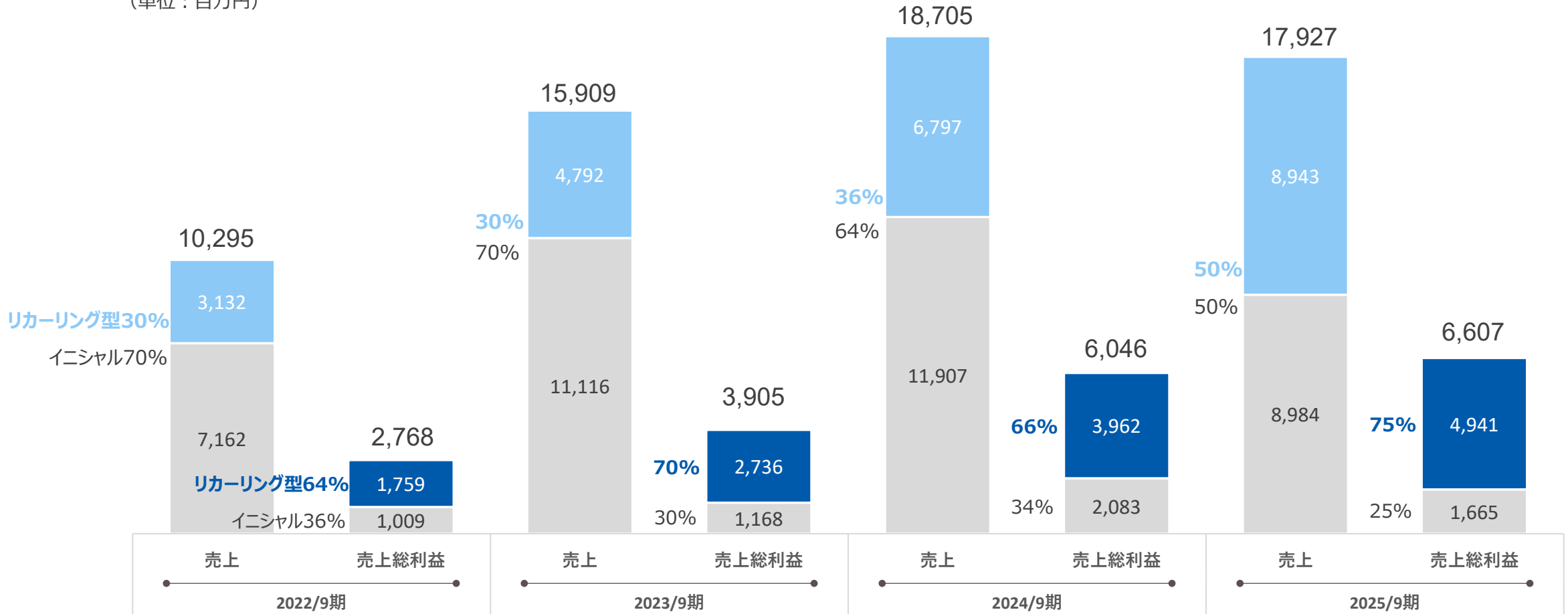


# 売上総利益 構成比率

利益率の高いリカーリング型売上の伸長により、安定した利益基盤を構築

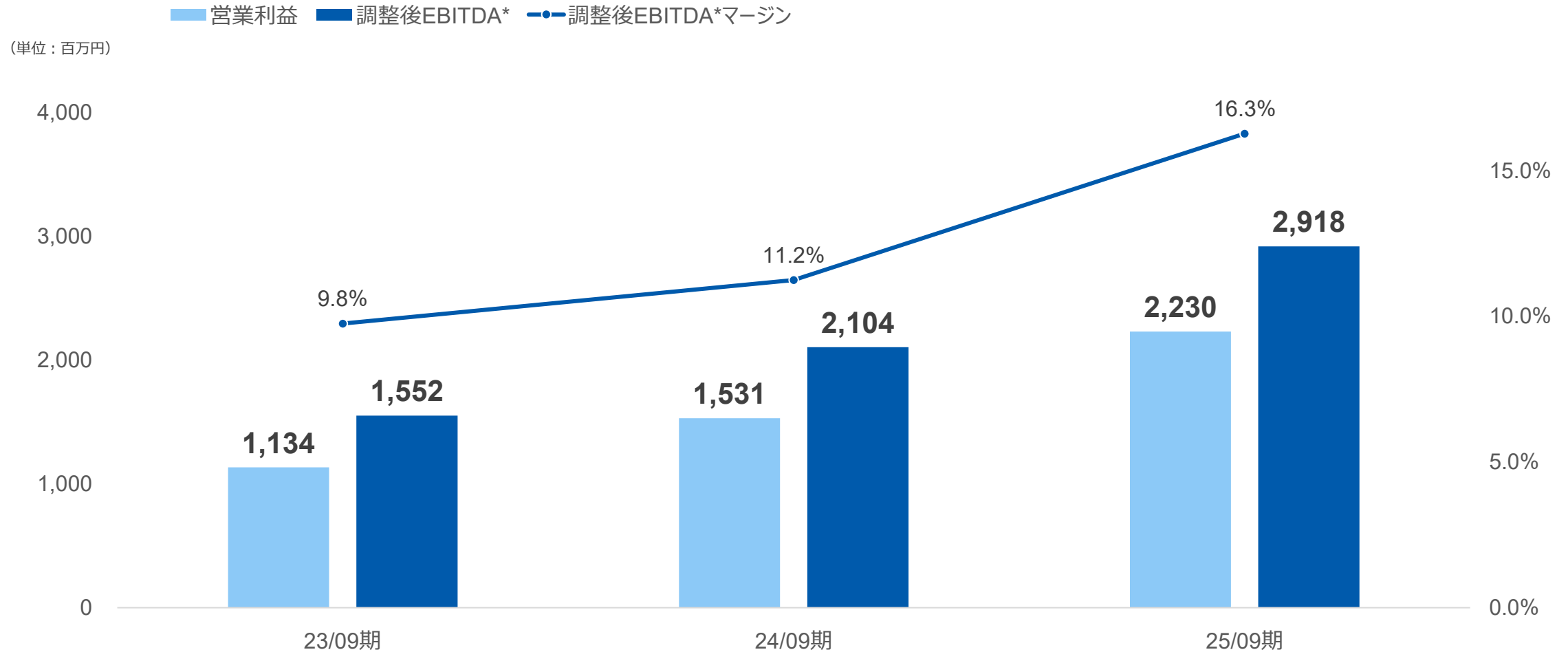
## 品目別構成比率（売上・売上総利益）

（単位：百万円）



# 大口案件に伴う収益構造の変化・キャッシュ創出力向上

大口案件において加盟店ニーズに応えることにより、開発売上が増加  
償却負担は生じる一方で調整後EBITDAは着実に拡大



\*調整後EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費±調整項目（非継続・非通常項目）

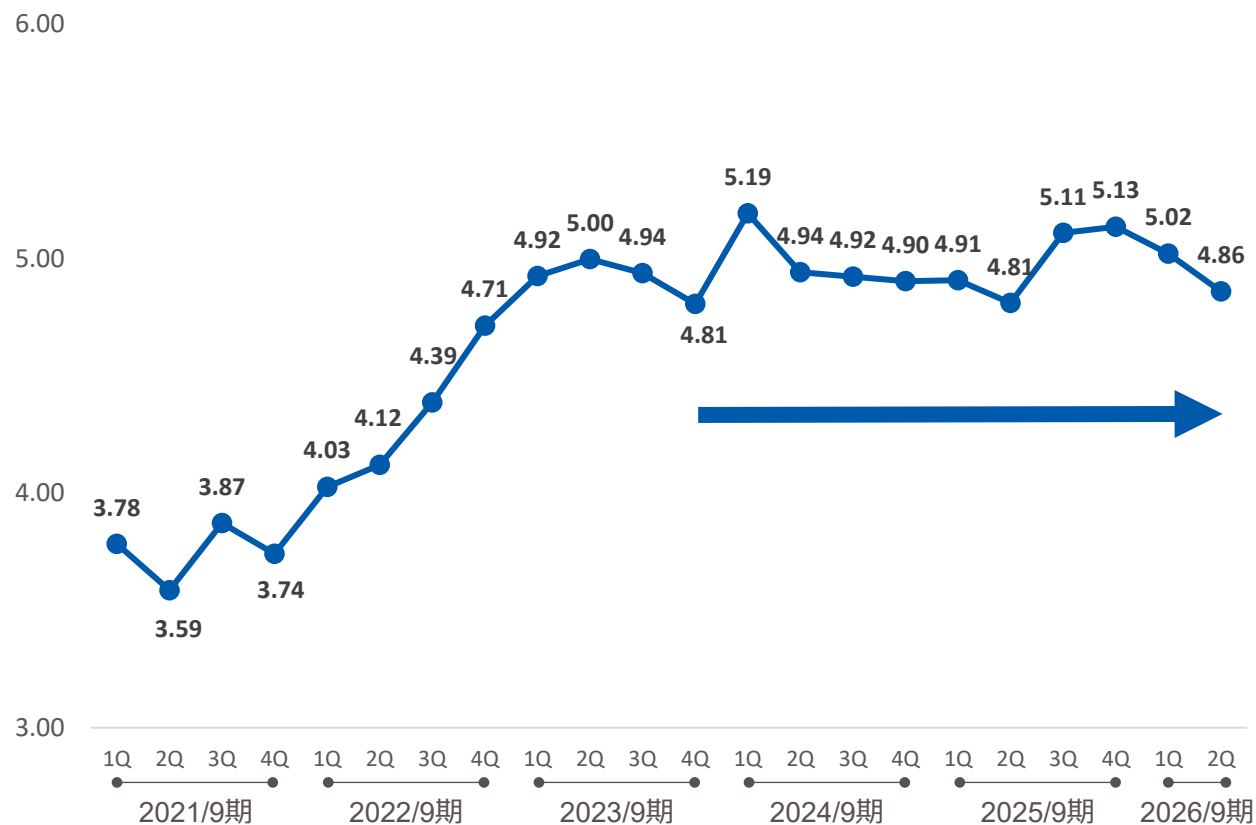


# フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

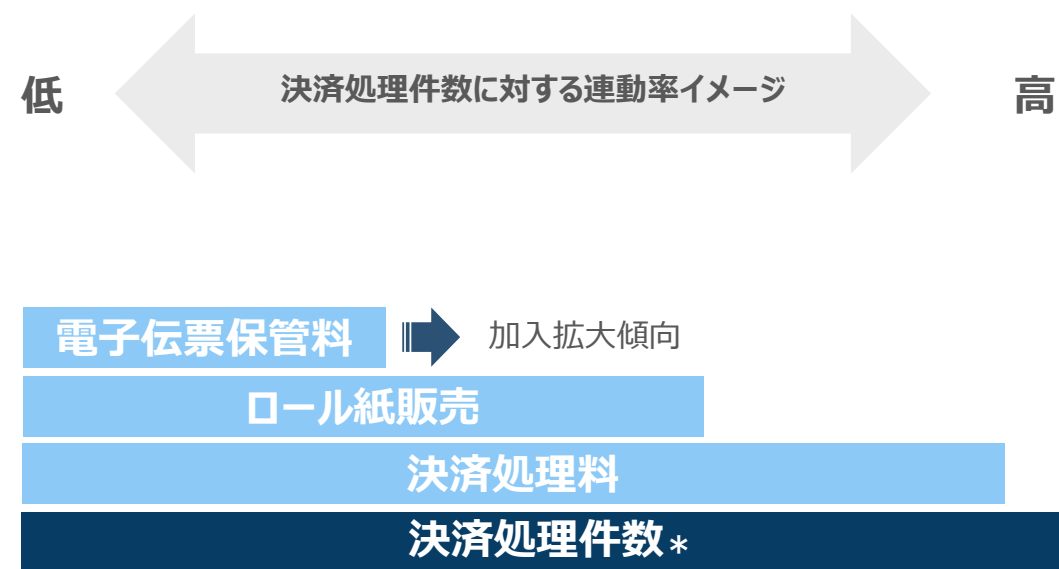
フィー単価は足元5円弱で推移、ロール紙販売がフィー単価の変動に寄与

■フィー単価 (フィー売上/決済処理件数)

(単位: 円)



■フィー単価の構成内容

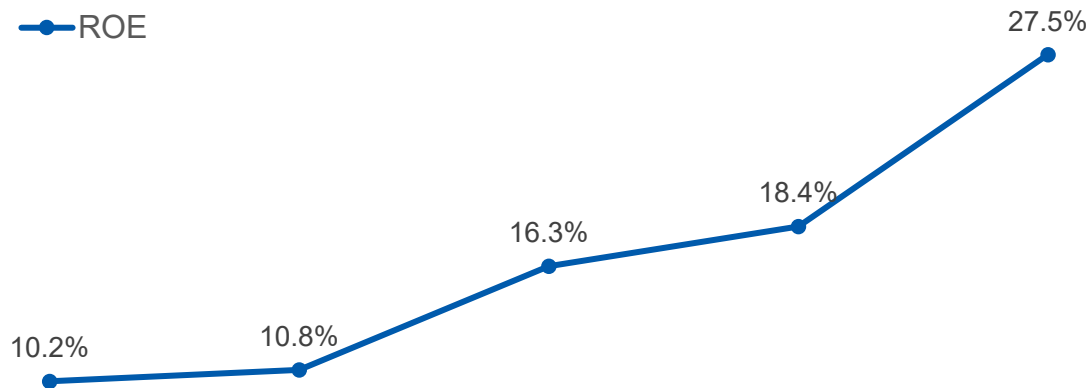


\* 長さはイメージで実際の数字を反映したものではありません

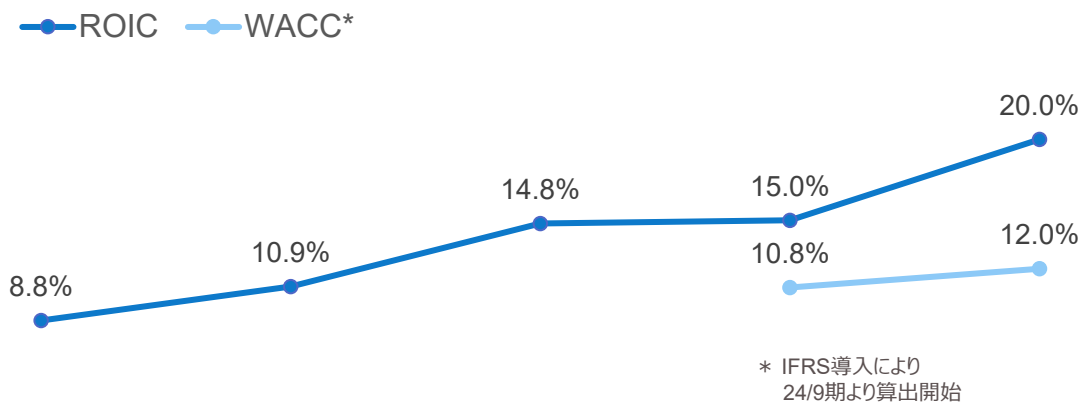
# 効率性指標と資本効率の向上

リカーリング型売上の拡大により利益率が着実に改善し、ROE・ROIC共に大きく向上  
 効率性指標の向上・資本コストの低減に注力継続

## ROE



## ROIC ・ WACC\*



21/9期      22/9期      23/9期      24/9期      25/9期

### 中長期目標

25%以上をベース  
として向上を図る

### 今後のアクション・方針

#### ROE

- リカーリング型売上の拡大による利益率向上
- 資本増加を上回る利益成長を追求
- 利益成長に資する戦略的仲間づくり(M&A)の推進

#### ROIC

- 投資リターンを意識した成長投資、仲間づくり案件の実行

#### WACC

- 財務健全性を維持しつつ、最適資本構成を追求
- 透明性の高いIR活動を継続

20%以上

安定的に推移

# キャピタルアロケーション方針

投資原資調達方針と資本配分方針に基づき、継続的な成長の実現を目指す

## 投資原資の調達方針

- 投資原資の優先順位  
(1)営業キャッシュフロー、(2)有利子負債、(3)エクイティ

### (1) 営業キャッシュフロー

- 継続的な利益成長から得られる営業CFを活用

### (2) 有利子負債等

- 当社財務状況及び市場環境・金利水準を踏まえ投資方針に応じ柔軟に有利子負債の活用を検討

### (3) エクイティ

- 株価水準、マーケット環境、財務状況等を総合的に判断のうえ、投資実行による継続的な事業成長の実現にむけた資本調達を検討

## 資本配分方針

- 事業戦略に応じ事業投資、成長投資への配分を優先するとともに、継続的かつ一定水準の株主還元を行う方針

### 事業投資

- リカーリング型売上を最大化するため、アクティブID数拡大、ARPU向上に資する事業投資を実施

### 成長投資

- 投資リターン(資本コストを上回るリターン)を意識した規律ある成長投資を実施

### 株主還元

- 配当性向50%以上の安定的・継続的な配当を実施

# 投資方針

## 中長期的な営業利益YoY+25%成長に向け、規律ある事業投資・成長投資を実施

	事業投資	成長投資
主な投資対象	<ul style="list-style-type: none"><li>● データセンター、端末開発、社内システムへの投資</li><li>● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等）</li><li>● IoT(モビリティ)、交通系(電車/バス等)におけるタッチ決済や省人化/セルフ化対応のための開発投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 仲間づくり(アクティブID数増加・ARPU向上に資する事業)</li><li>● SME(中小加盟店領域)におけるキャッシュレス化支援</li><li>● 決済業務DX・決済活性化における新規サービス</li></ul>
基本的な投資方針	<ul style="list-style-type: none"><li>● 原則として営業利益計画の達成を前提とする</li><li>● 計画の達成を前提とした上で、事業投資を実施</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 投資リターン(資本コストを上回るリターン)を確保できることを原則とする</li><li>● 投資効果を見極めた上で、投資対象の領域・範囲を拡大</li></ul>

# 株主還元方針

事業成長を通じて企業価値向上を実現しつつ、安定的かつ継続的な配当の実施も目指す

## 企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な株主価値の向上**を目指す

営業利益(YoY+25%以上)の事業成長を通じた、  
**株主に帰属する当期純利益の拡大**

## 安定的かつ継続的な配当

- 安定的・継続的な配当の実施

事業成長を支える資金需要と内部留保の確保をしながら、  
配当性向は**50%以上**を目安とする

ありがとうございました

**GMO** FINANCIAL GATE

GMOフィナンシャルゲート株式会社  
(東証プライム市場 4051)

IRサイトURL <https://gmo-fg.com/ir/>