

# 2025年9月期 第1四半期 決算説明会



Financial Results Briefing for Q1 of FY2025

**1Q業績は計画以上の進捗、営業CAGR25%達成に向けた施策が進展**

2025年2月13日  
第80回

当資料に記載された内容は、2025年2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-MR	: 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. 2025年9月期 第1四半期 業績サマリ
2. 成長戦略・注力分野の施策
3. サステナビリティ
4. 財務ハイライト・参考資料

# 1. 2025年9月期 第1四半期 業績サマリ

---

# 1.1 連結業績サマリ

## 売上収益14.1%増と計画以上、営業利益24.4%増の着地

(百万円)	24/1Q実績	25/1Q実績	前年同期比	25/9期通期計画 上期計画	通期計画進捗率 上期計画進捗率
売上収益	17,785	20,295	+14.1%	83,377 39,130	24.3% 51.9%
売上総利益	11,547	13,618	+17.9%	52,319 25,073	26.0% 54.3%
営業利益	5,830	7,254	+24.4%	30,225 14,977	24.0% 48.4%
税引前利益	5,919	7,587	+28.2%	28,722 14,290	26.4% 53.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	3,447	4,564	+32.4%	18,511 8,900	24.7% 51.3%

		25/1Q末 稼働店舗数*1*2/ID数*1	25/1Q 決済処理件数*1*3	25/1Q 決済処理金額*1
KPI (前年同期比)	オンライン決済	160,350 店 (+5.8%)	約17.8億件 (+15.3%)	約3.4兆円 (+17.9%)
	対面決済	393,379 ID (+20.6%)	約3.1億件 (+47.0%)	約2.1兆円 (+37.3%)
	連結	—	約21.0億件 (+19.2%)	約5.5兆円 (+24.6%)

\*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）。

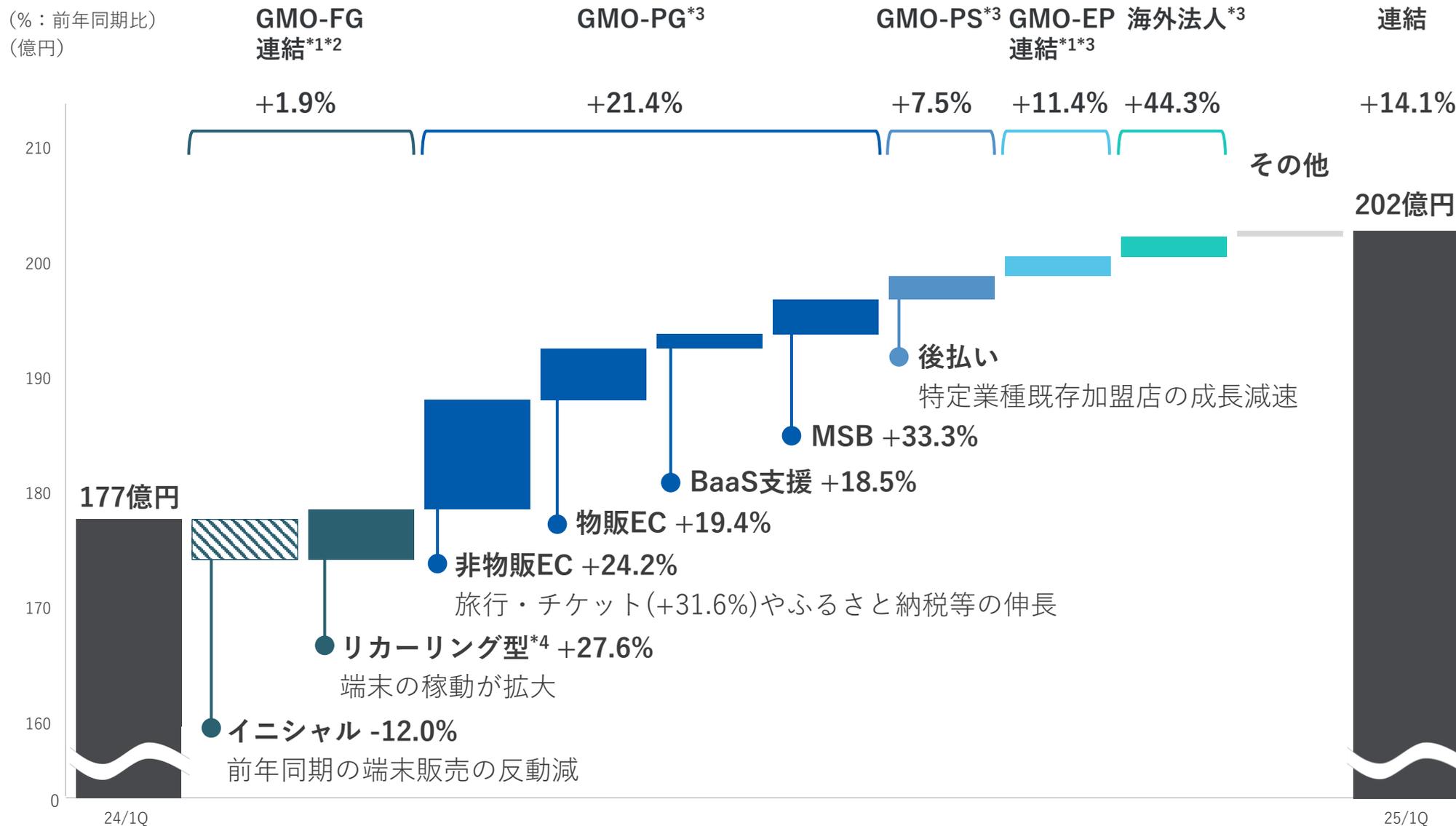
決済処理件数/金額について、オンライン決済はGMO-PG・EP・PS、対面決済はGMO-FG及びPGのGMO Cashless Platformを含む数値。

\*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723,395店（前年同期比+19.3%）。

\*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。

# 1.2.1 連結売上収益の増減要因（前年同期比）

## 前年同期端末販売の反動によりGMO-FGイニシャル12.0%減



\*1 GMO-FG連結：GMO-FG・GMO-CAS、GMO-EP連結：GMO-EP・GMO-MR

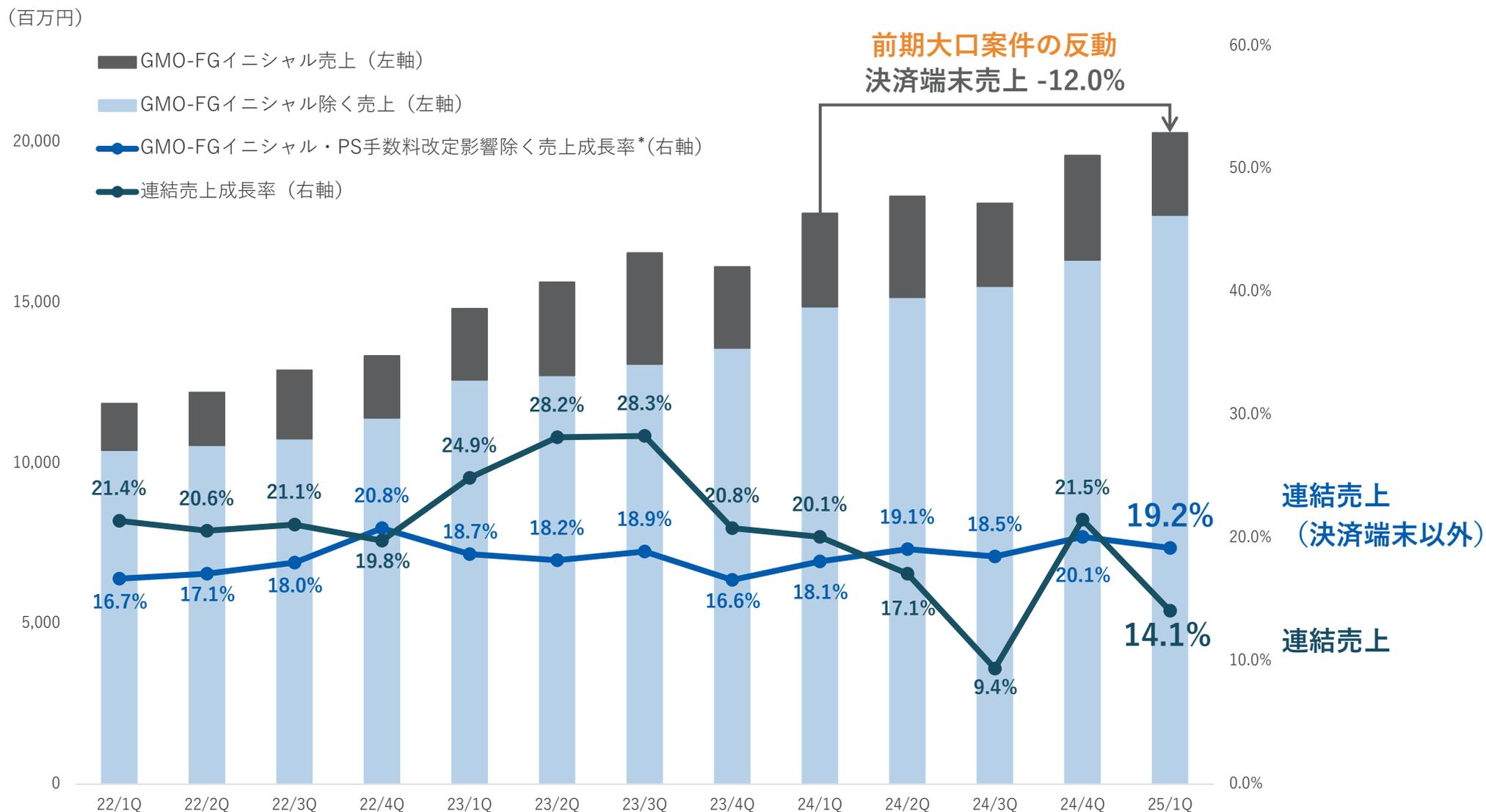
\*2 GMO-FG連結における業績数値 \*3 各社売上はGMO-PG連結消去前の数値。

\*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

# 1.2.2 売上成長トレンド

## 決済端末を除く売上は19.2%増と安定的に推移

連結売上の構成及び前年同期比成長率（四半期推移）



\* 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）

## 粗利増に加え貸倒引当金繰入減により営業利益24.4%増

### 営業利益の増減要因

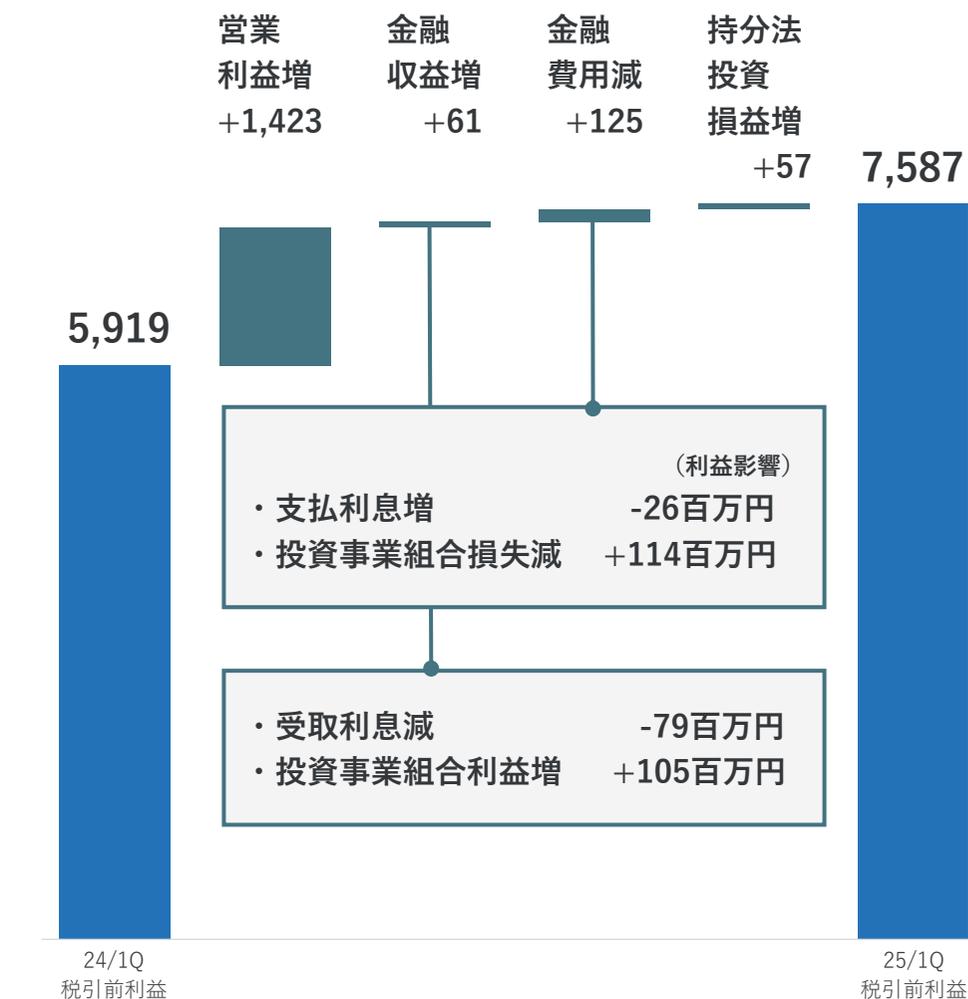
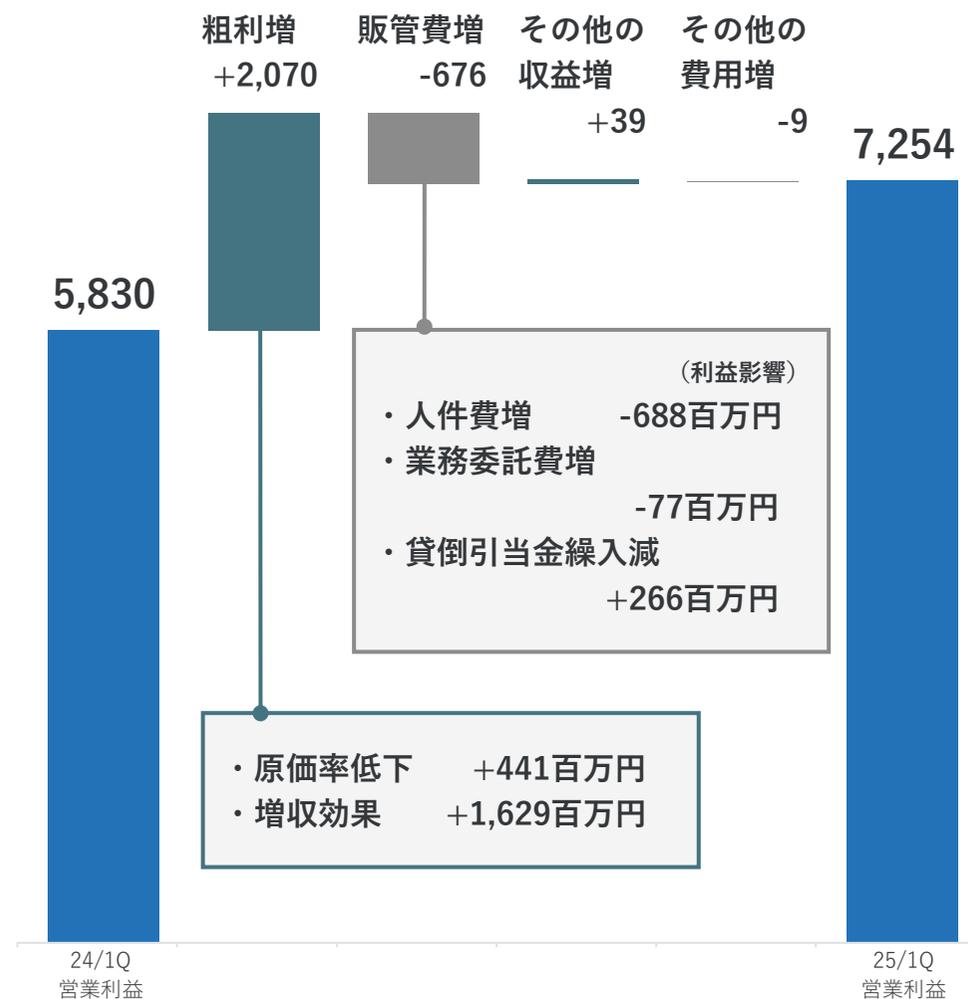
前年同期比 +24.4%

(百万円)

### 税引前利益の増減要因

前年同期比 +28.2%

(百万円)

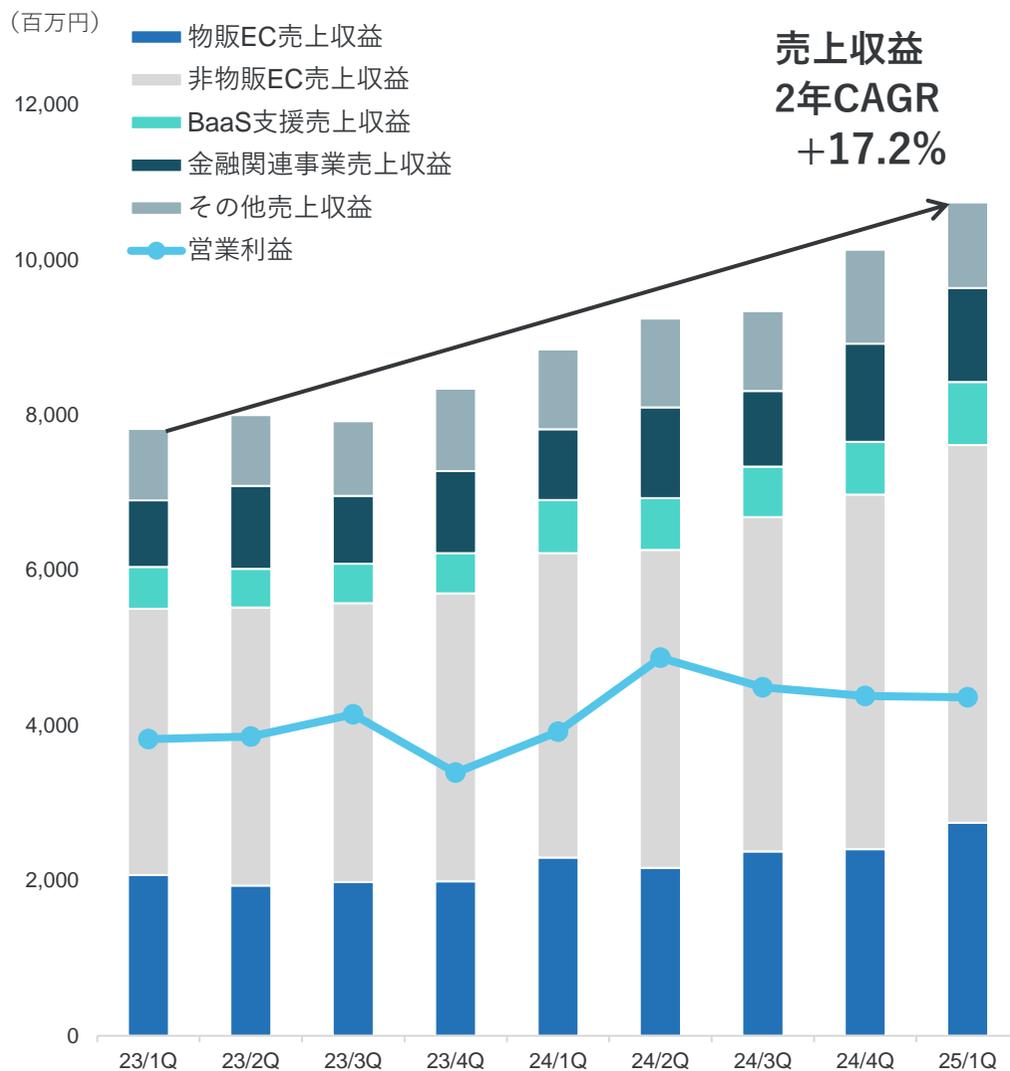


\* 営業利益・税引前利益に与える影響額により、+-を表記

# 1.3.1 GMO-PG単体の業績（前年同期比）

## 新規顧客の稼動に加え既存加盟店の決済が拡大し売上21.4%増

GMO-PG単体 売上収益・営業利益（四半期推移）\*1



	前年同期比		
	24/1Q	24/単4Q	25/1Q
売上収益*1	+13.1%	+21.5%	+21.4%
オンライン決済 (EC市場*2)	+13.0%	+22.3%	+22.5%
物販EC (物販EC市場*2)	+11.0%	+20.8%	+19.4%
アパレル	+2.4%	+16.9%	+20.0%
食品・飲料	+15.5%	+19.0%	+17.7%
化粧品・健康食品	+7.1%	+18.5%	+21.1%
その他	+13.6%	+23.1%	+19.3%
非物販EC (非物販EC市場*2)	+14.3%	+23.1%	+24.2%
デジコン・通信	+12.4%	+13.8%	+15.0%
ユーティリティ	+33.9%	+48.2%	+26.3%
旅行・チケット	+13.8%	+35.8%	+31.6%
その他	+11.4%	+21.9%	+29.7%
BaaS支援*3	+27.2%	+31.8%	+18.5%
金融関連事業	+6.1%	+19.7%	+33.3%
送金サービス	+6.3%	+16.8%	+30.9%
早期入金サービス	+17.5%	+13.9%	+15.5%
即給 byGMO*4	+35.5%	+90.3%	+105.9%
その他	-16.5%	-2.1%	+23.5%

\*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。

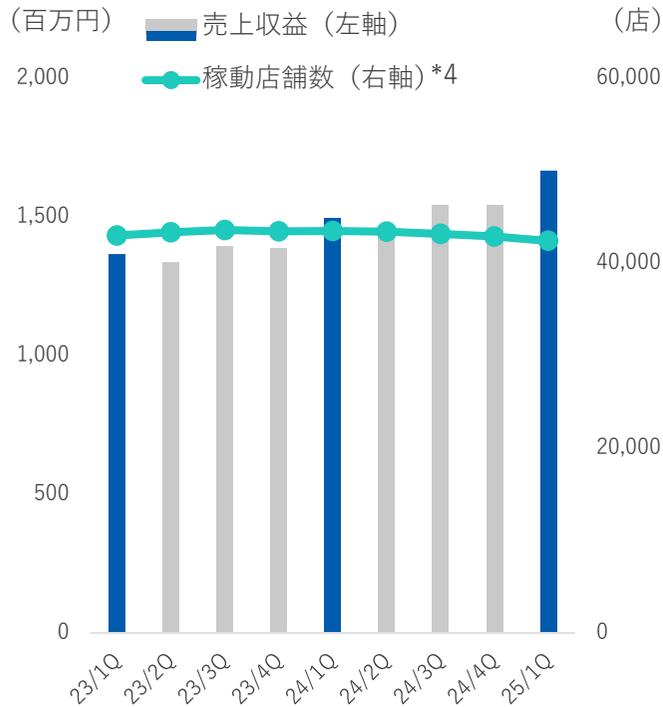
\*3 BaaS支援は銀行PayとプロセッシングPFの合計値 \*4 24/1Qから一部スキームの売上計上方法をネット計上からグロス計上に変更。当影響を除いた前年同期比を表記。

# 1.3.2 GMO-EP/PS/FGの業績（前年同期比）

## EPは成長回復が継続、PSは収益性改善、FGは前期反動影響

GMO-EP連結（四半期推移）\*1\*2

(%：前年同期比)	24/1Q	25/1Q
売上収益	+9.4%	+11.4%
営業利益	+10.6%	+9.9%



新施策及び収益モデル転換が進捗し、EP単体売上+8.4%

予約SaaSの提供拡大 MR+33.4%

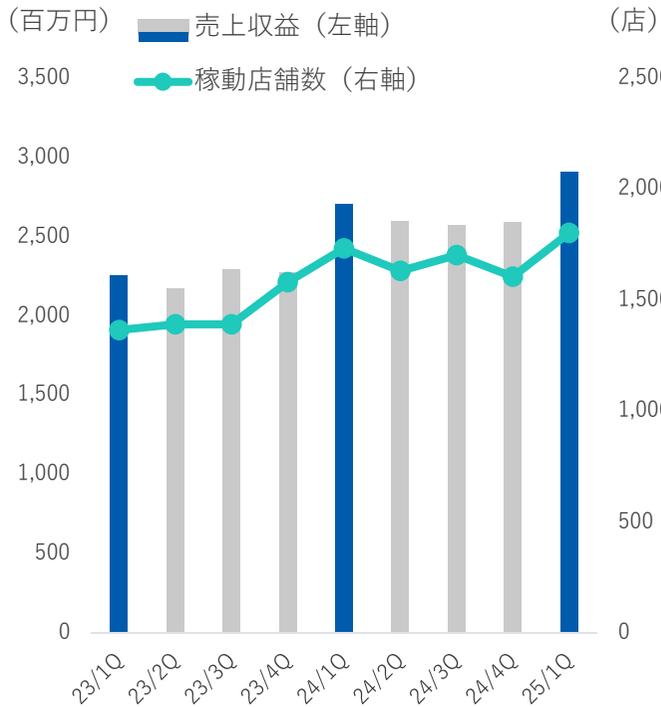
\*1 GMO-EP連結：GMOイプシロン・GMO医療予約技術研究所、GMO-FG連結：GMOフィナンシャルゲート・GMOカードシステム・GMOデータ \*2 GMO-PG連結消去前の数値

\*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 fincode byGMOのプラットフォーム型店舗を1として計上 \*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

GMO-PS（四半期推移）\*2

(%：前年同期比)	24/1Q	25/1Q
売上収益	+20.0%	+7.5%
営業利益	+416.9%	+187.7%

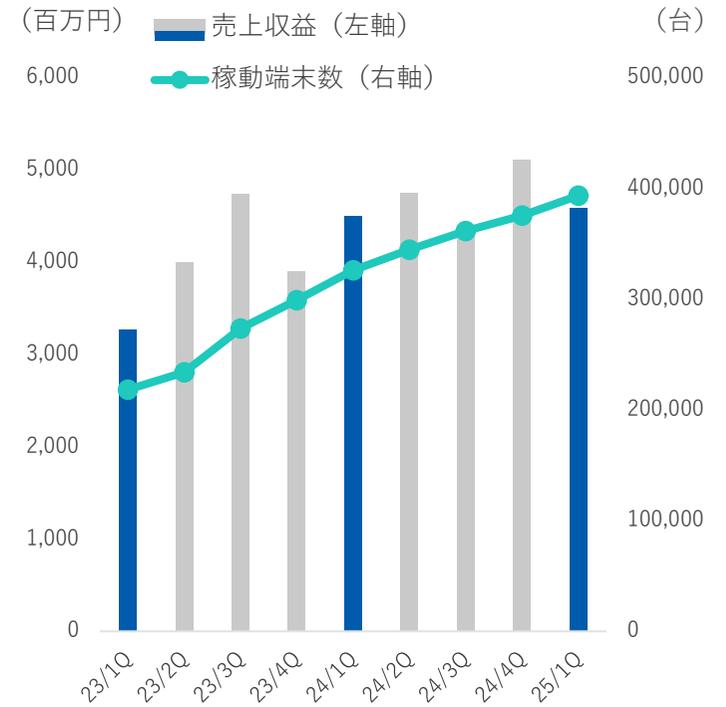


特定業種における既存加盟店の成長減速

与信精度向上により収益性改善

GMO-FG連結（四半期推移）\*1\*3

(%：前年同期比)	24/1Q	25/1Q
売上収益	+37.6%	+1.9%
営業利益	+71.9%	+69.1%



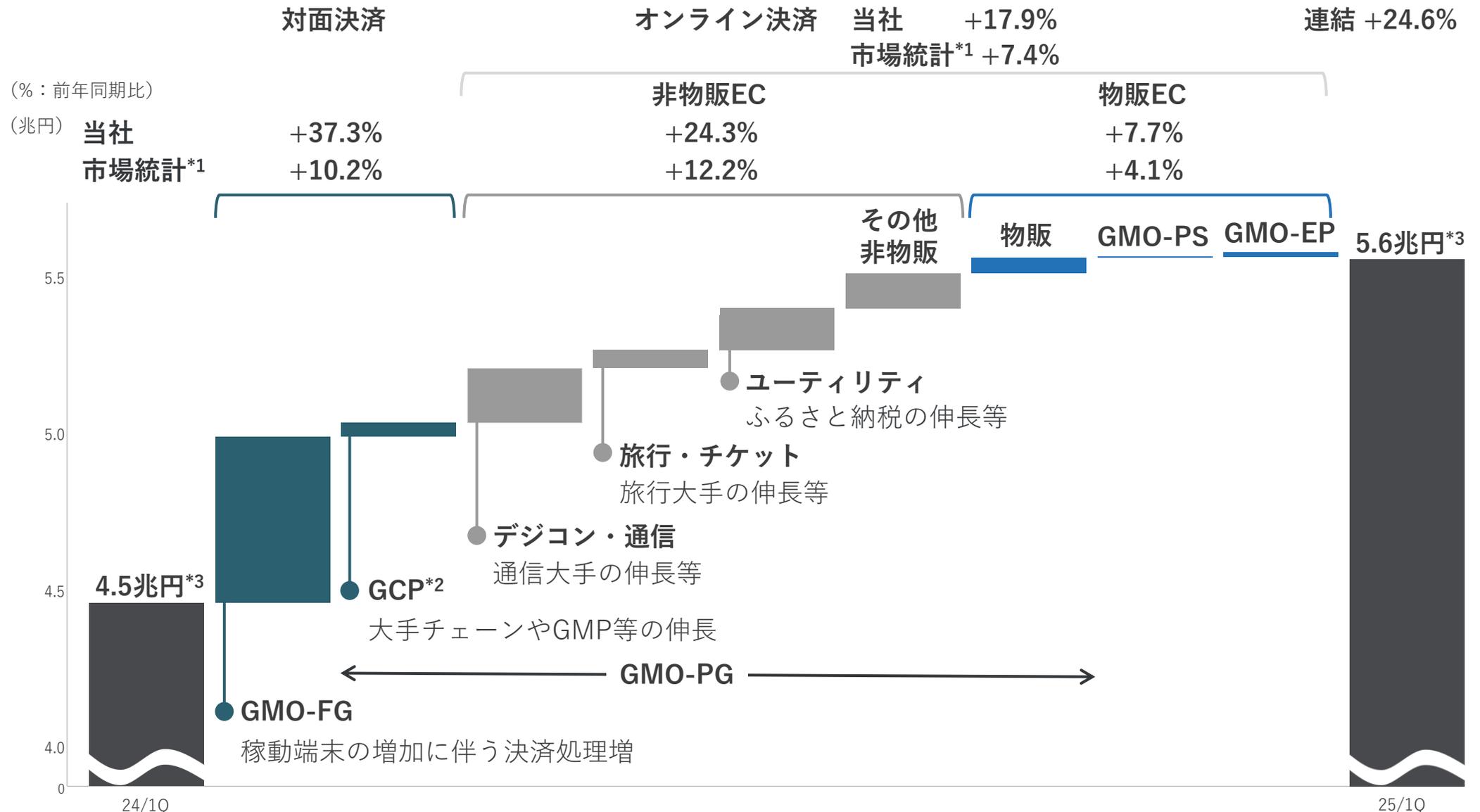
端末販売は反動減、リカーリング伸長

イニシャル売上 -12.0%

リカーリング型売上\*5 +27.6%

# 1.4 連結決済処理金額の増減要因（前年同期比）

## 対面・オンライン共に市場を上回る成長により前年同期比1兆円増

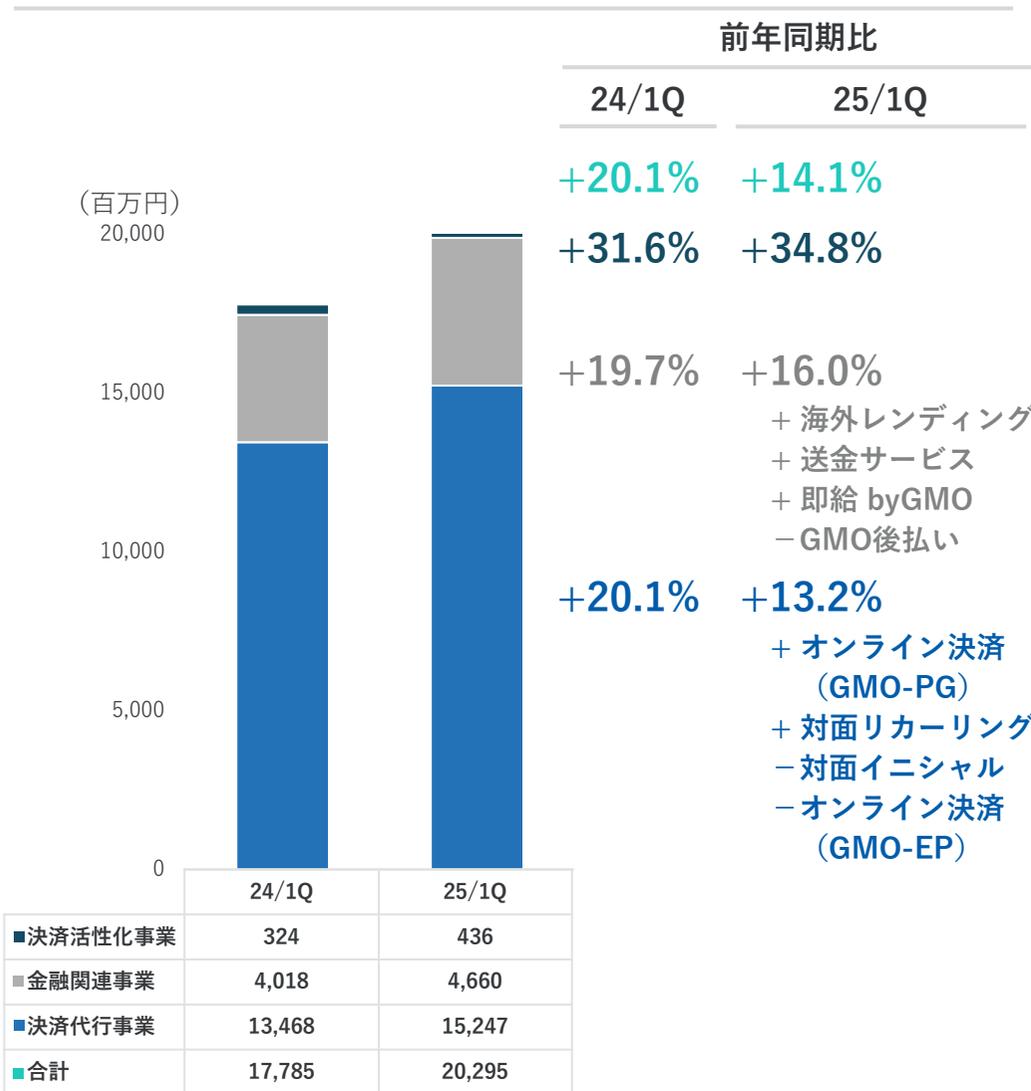


\*1 対面市場：「経済産業省特定サービス産業動態統計調査」。EC市場：総務省「家計消費状況調査」より、1世帯当たり支出のうちインターネットを利用した支出総額を物販・非物販に分類して集計。  
対面市場は2024年12月の数値が現時点で未公表のため、10～11月の前年同期比成長率を記載。  
\*2 GMO Cashless Platform \*3 兆円未満を四捨五入

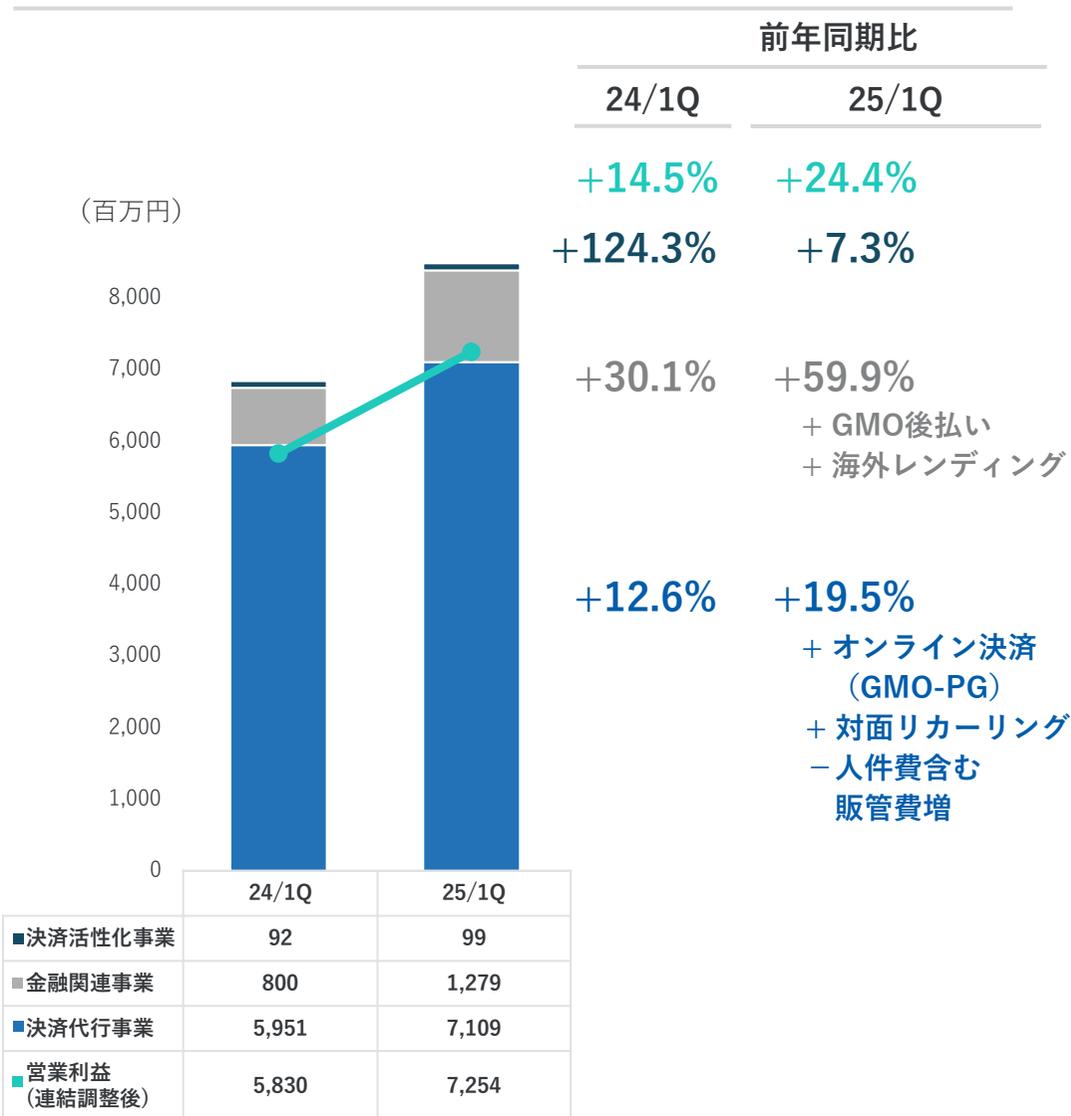
# 1.5 セグメント別連結業績（前年同期比）

## 金融関連事業は与信関連費用の正常化により59.9%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・注力分野の施策

---

## 2.1 経営戦略：事業領域の拡大

新たな事業領域へTAMを拡大し営業利益CAGR25%を目指す

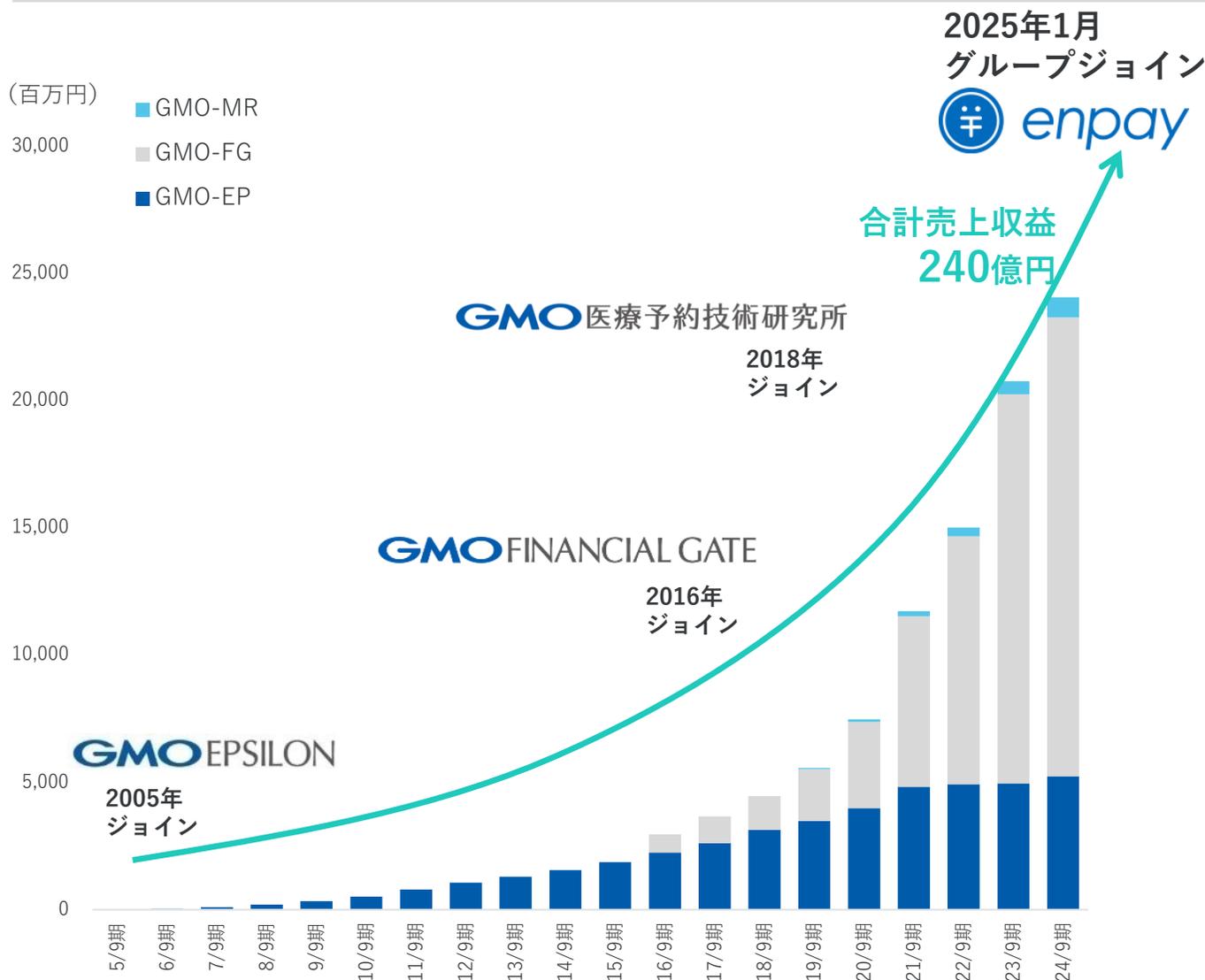
	2005		2025		今後
TAM	BtoC EC 3兆円	60倍	180兆円* 法人カード 6兆円 教育領域 5兆円	+	卸売領域 56兆円 2.6 2.3 2.10
売上収益	13億円	64倍	833億円		
営業利益	3億円	100倍	302億円		年平均成長率 25%

\* 各ターゲット市場規模の単純合算

## 2.2 経営戦略：グループジョインの成果

### 25年1月エンペイがジョイン、シナジー創出により成長加速

グループジョイン3社の売上収益



#### GMO-PGによる支援事例

**全社**  
経営・営業・管理等の幹部人財を複数派遣

**GMO-MR** 5年CAGR +79%  
決済サービスのローンチ

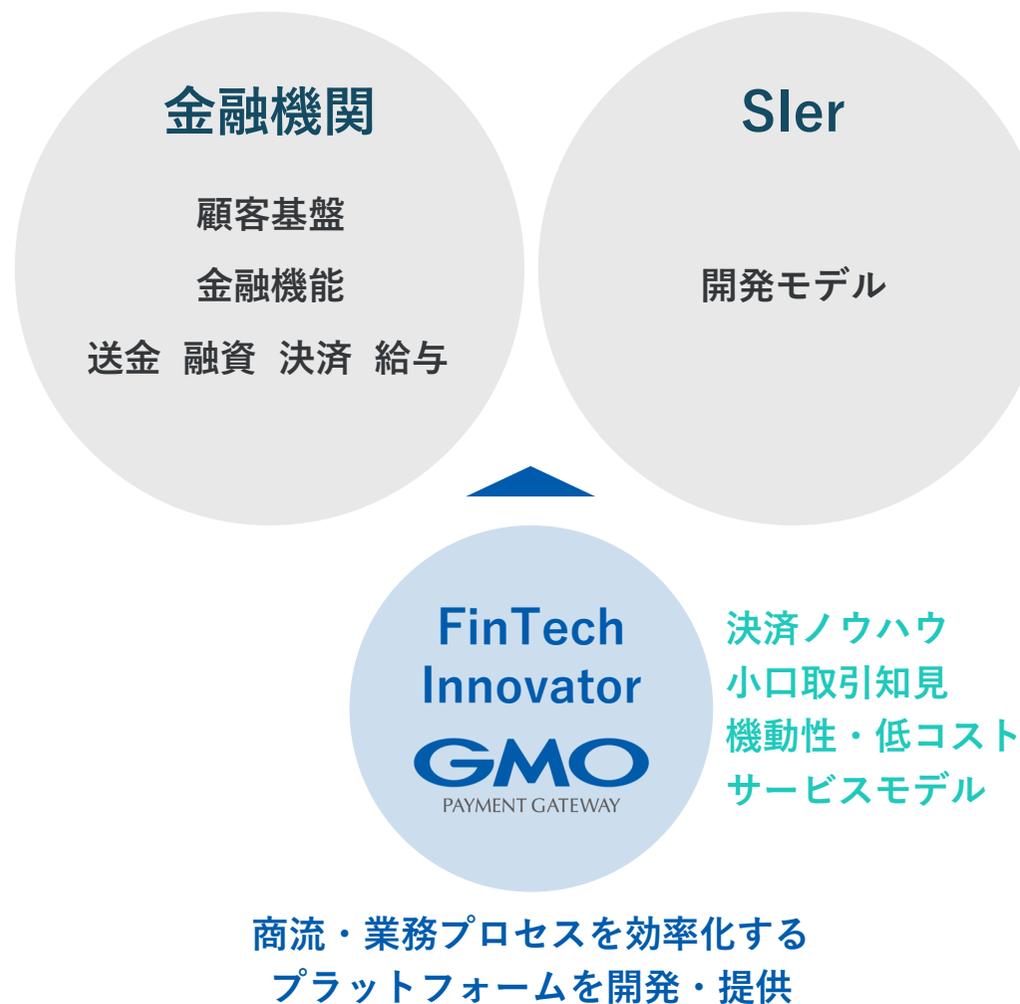
**GMO-FG** 8年CAGR +50%  
SMCCとの資本業務提携  
東証上場に向けた支援

**GMO-EP** 19年CAGR +39%  
システム開発力提供  
金融事業の立ち上げ

## 2.3 経営戦略：プラットフォームビジネスの展開

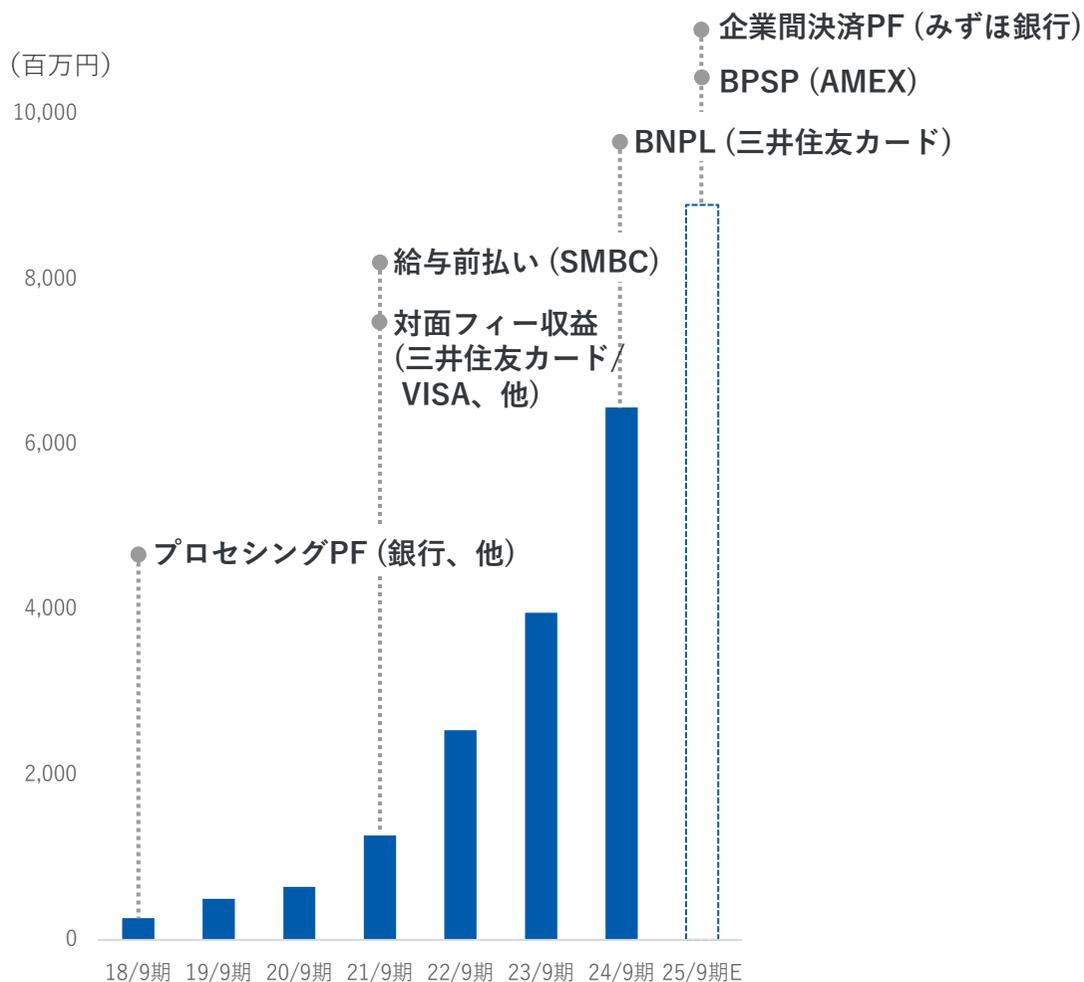
### 金融ビジネスの革新を支援するプラットフォームを開発提供

オポチュニティ



プラットフォーム型事業の売上収益（年推移）

ストック・トランザクション型の収益を創出

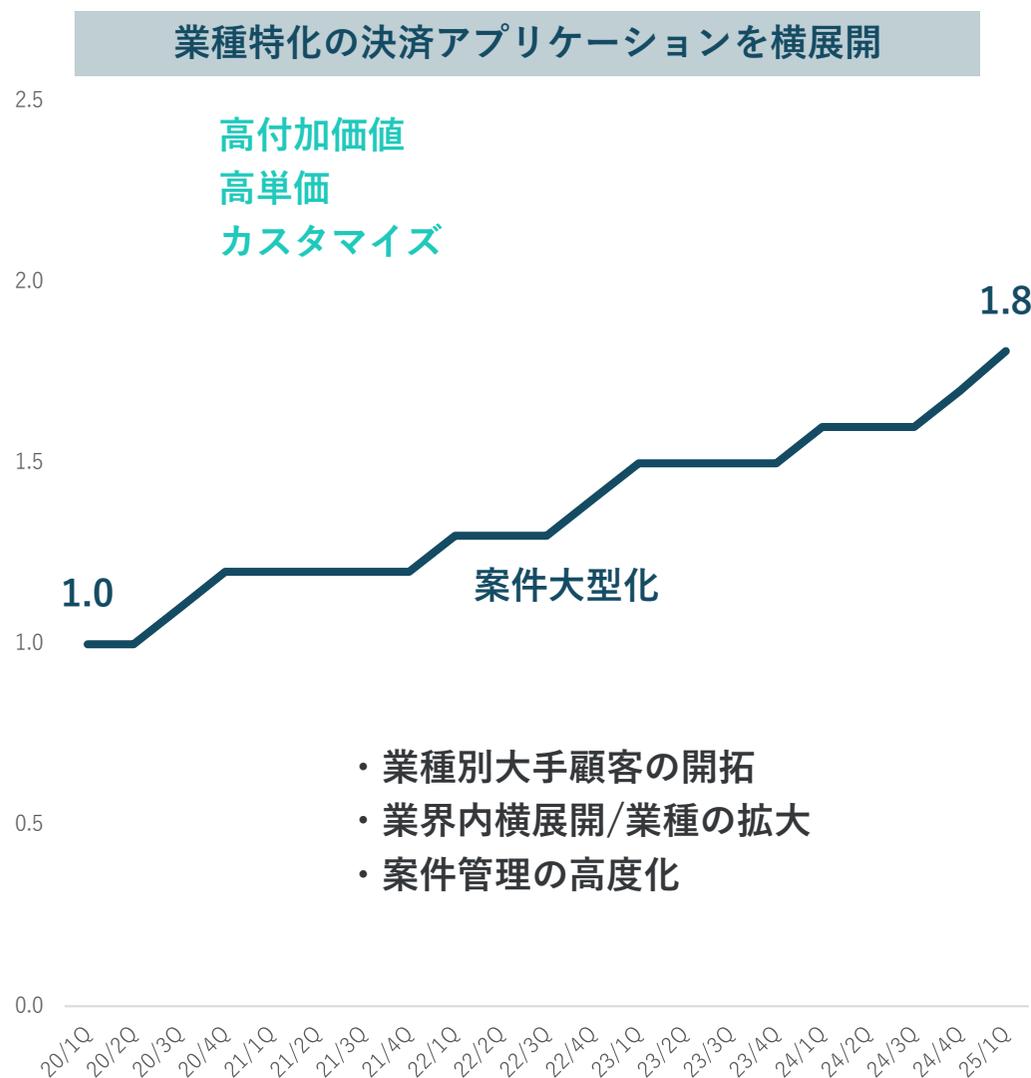


\* stera以外を含む

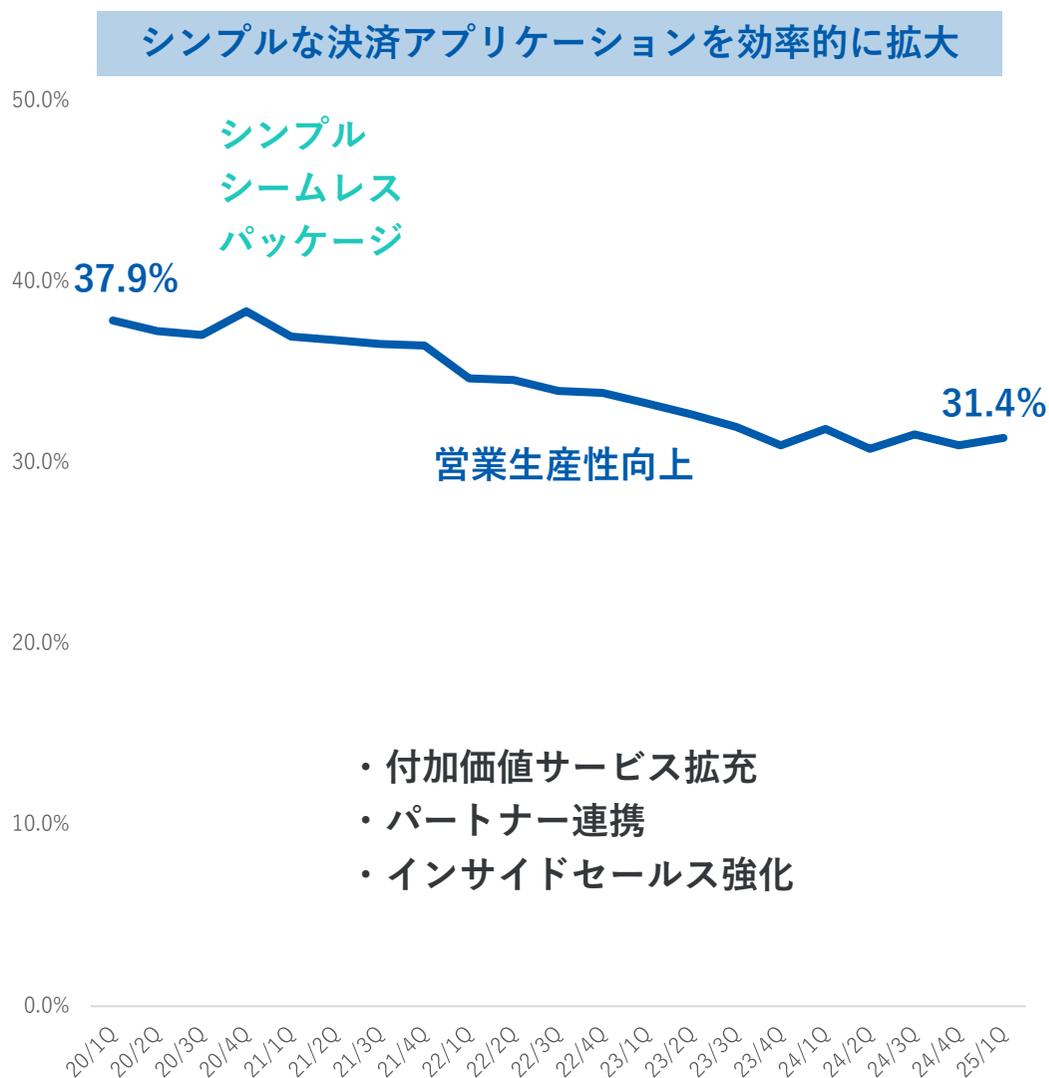
## 2.4 経営戦略：セグメント別営業戦略

### 2024年4月に営業組織を再編し顧客セグメント別戦略を加速

1契約あたり売上収益 指数（GMO-PG単体）



売上販管費率 4四半期移動平均（GMO-PG・EPのみ）

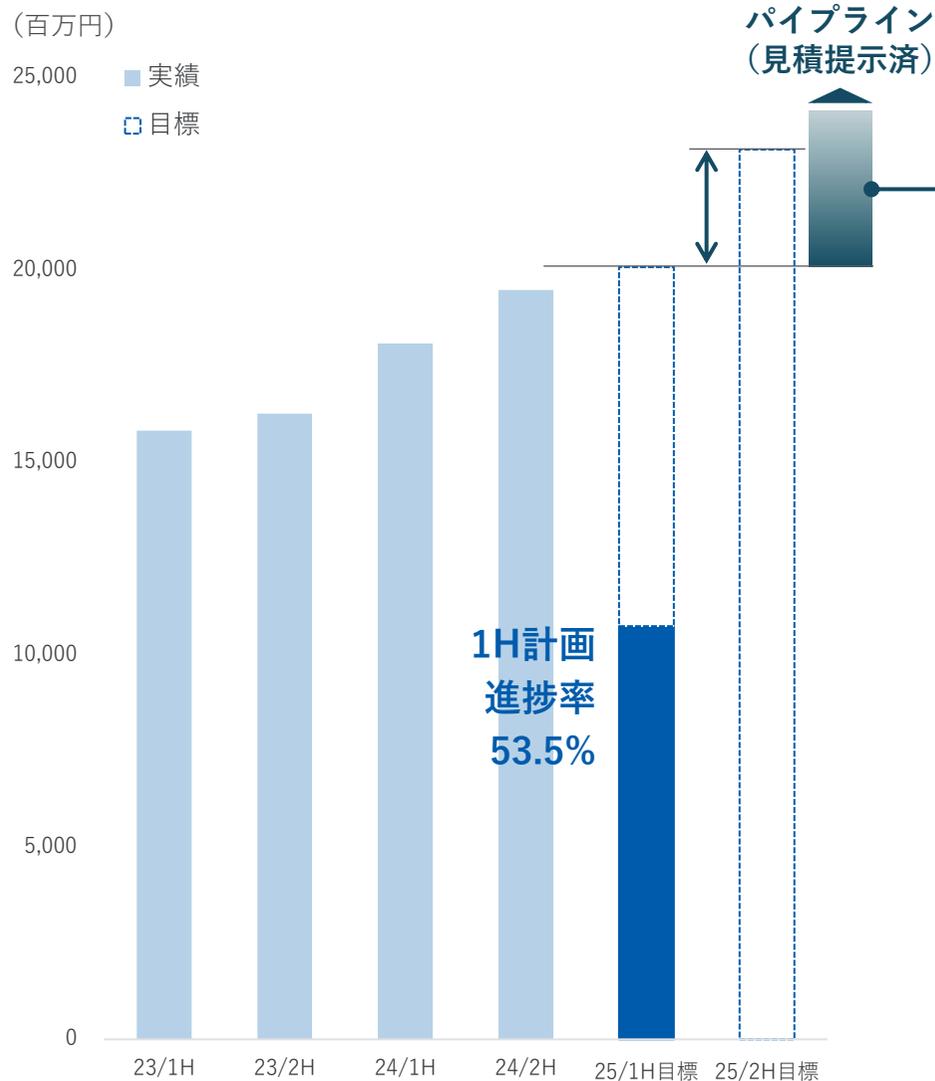


\* 即給 byGMO及び海外レンディングのGMP-PG単体計上分を除く

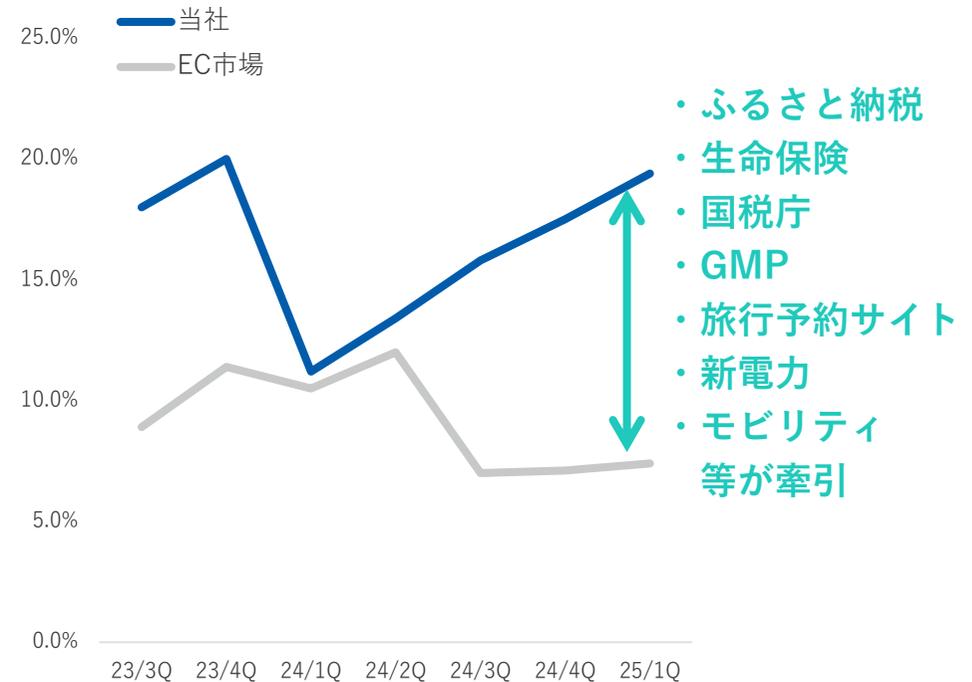
# 2.5.1 事業戦略：GMO-PG単体 オンライン決済

## 当期下期計画を達成するパイプラインが計画通りに進捗

GMO-PG単体 売上実績及び計画（半期推移）



GMO-PG単体 決済処理金額 vs 市場統計\*（前年同期比）



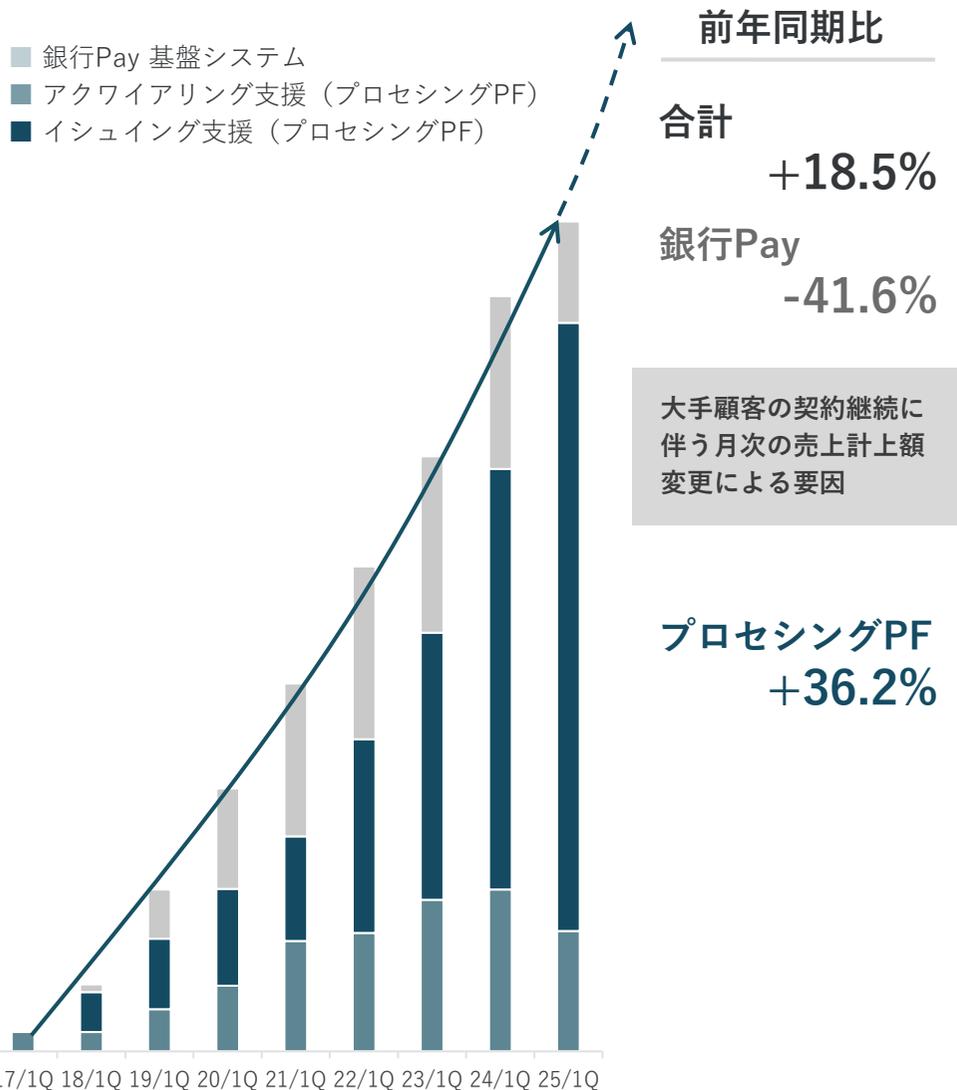
施策の進捗（24/4Q以降アップデート）



\* 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。

## プロセッシングPF売上は36.2%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(1Q)



プロセッシングPFの案件進捗



26/9期以降の案件開拓も進展

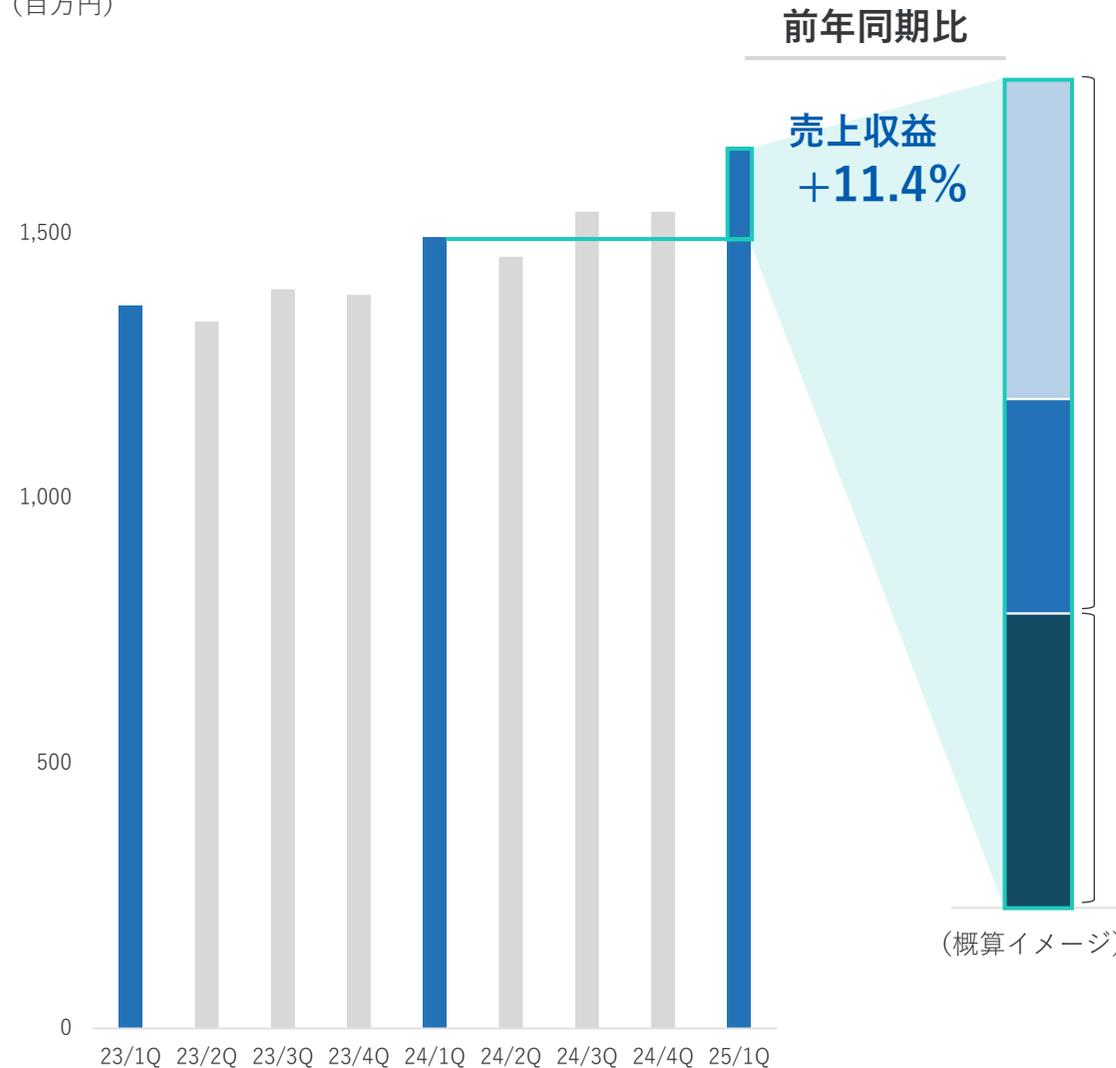
\*1 Embedded Finance：埋込型金融 \*2 銀行Pay及びプロセッシングPFにおける、金融機関以外の事業者からの売上を含む。

## 2.6 事業戦略：GMO-EP連結 オンライン決済（SME）/医療DX

### 非物販/企業間決済の開拓を加速するアライアンス戦略を推進

#### GMO-EP連結売上収益（四半期推移）

(百万円)



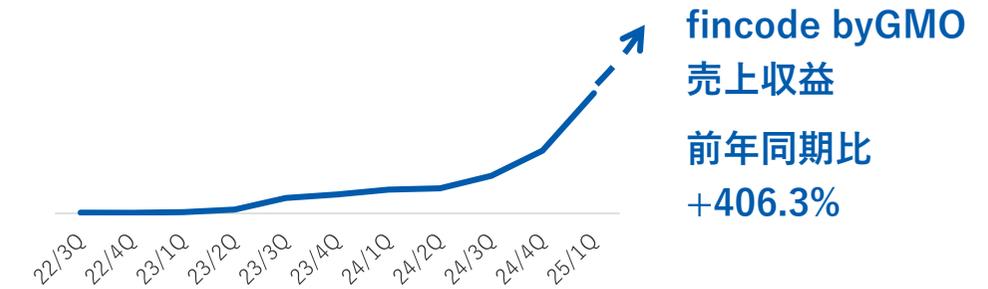
#### 注力施策

##### ■ 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

- ・ 新規大型加盟店を複数獲得
- ・ みずほ銀行と企業間決済プラットフォームの構築・提供に関する業務提携契約を締結  
2025年度より提供開始



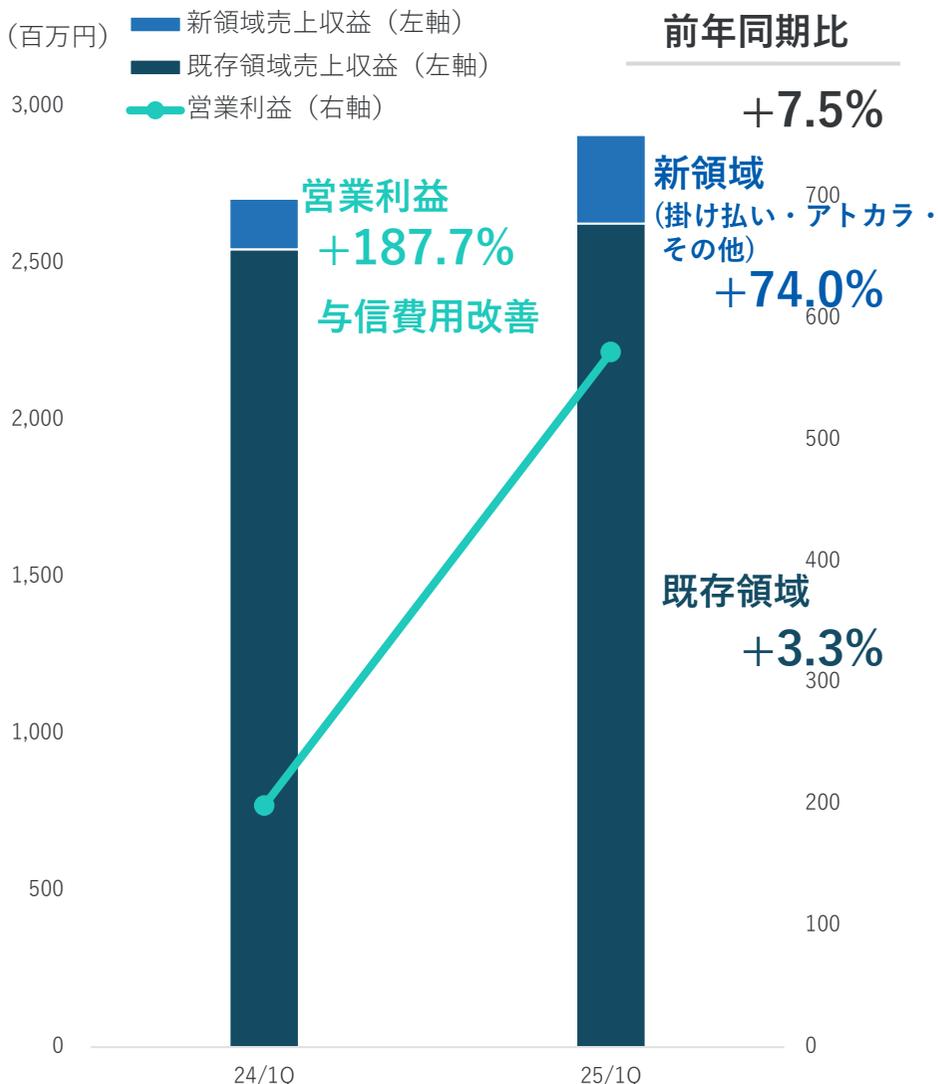
##### ■ GMO-MR

- ・ 予約SaaSの受注増により高成長継続
- ・ 送客サービス「Googleマップ集患サービス」提供開始

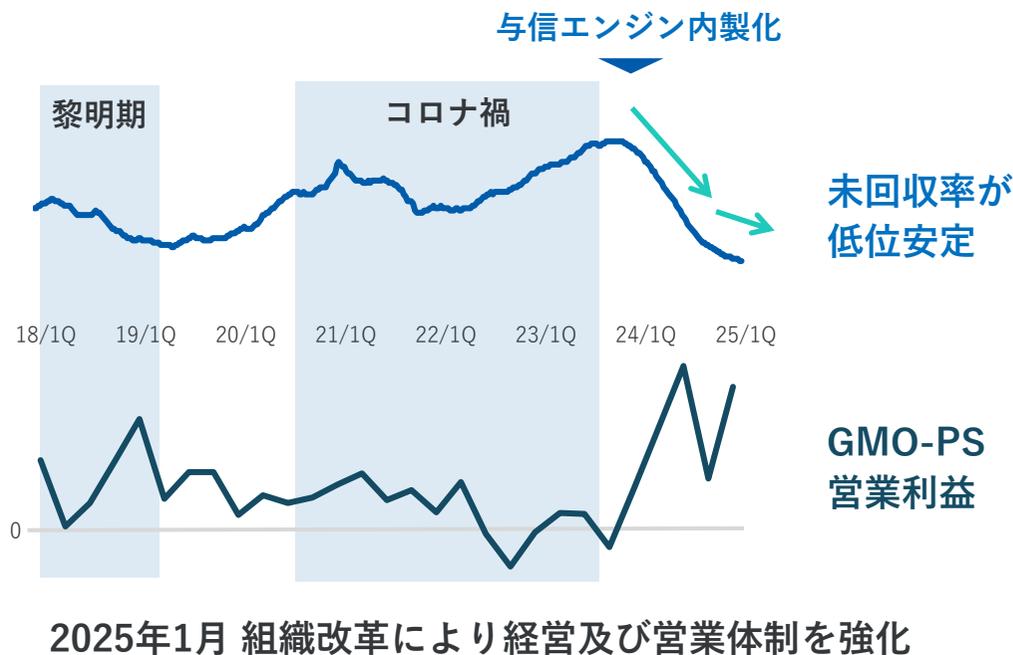
## 2.7 事業戦略：GMO-PS 後払い/BNPL

# 新領域売上74.0%増、未回収率低位安定により営業利益187.7%増

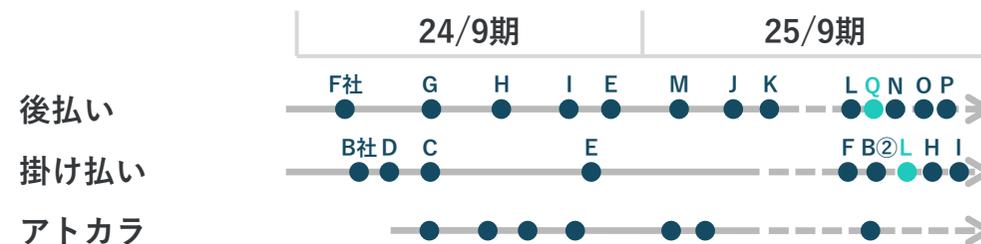
GMO-PS売上収益及び営業利益（1Q）



未回収率とGMO-PS営業利益推移（四半期）



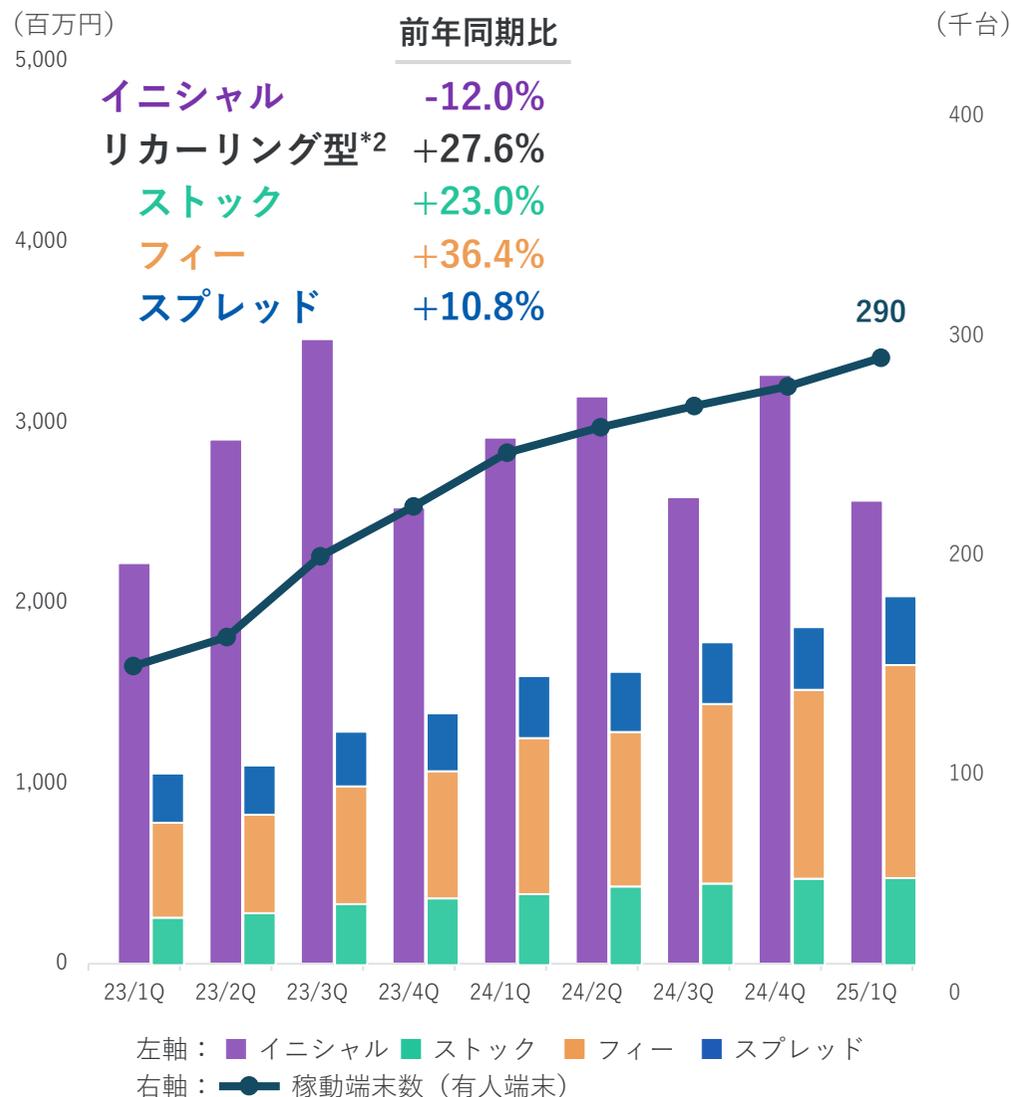
施策の進捗（24/4Q以降アップデート）



## 2.8 事業戦略：GMO-FG連結 対面決済

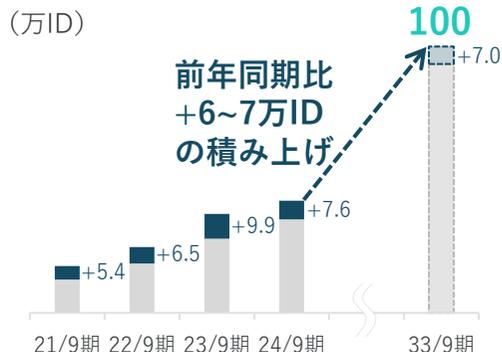
# 2033年営業利益100億円超達成に向けた利益成長施策

GMO-FG連結ビジネスモデル別売上収益\*1（四半期推移）



アクティブID数 × ARPU × 粗利率 = 営業利益成長

### 1. 100万アクティブID数の達成



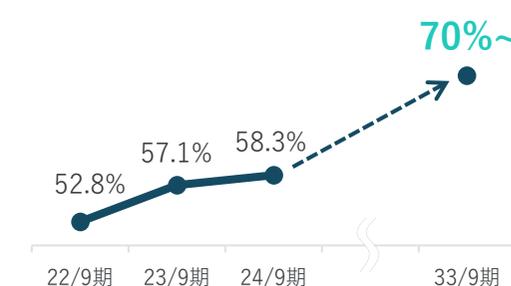
- ・ 大口加盟店の継続的な獲得
- ・ ターゲットとする業種業態に適したアライアンスの拡充

### 2. リカーリング型 ARPU2.5万円以上



- ・ 大口加盟店に対するアカウントプラン強化
- ・ 決済周辺事業への展開（決済業務DX、決済活性化）

### 3. リカーリング型 粗利率70%以上



- ・ 固定費中心のレバレッジが効く事業モデル
- ・ ID当たりの採算性KPIの管理

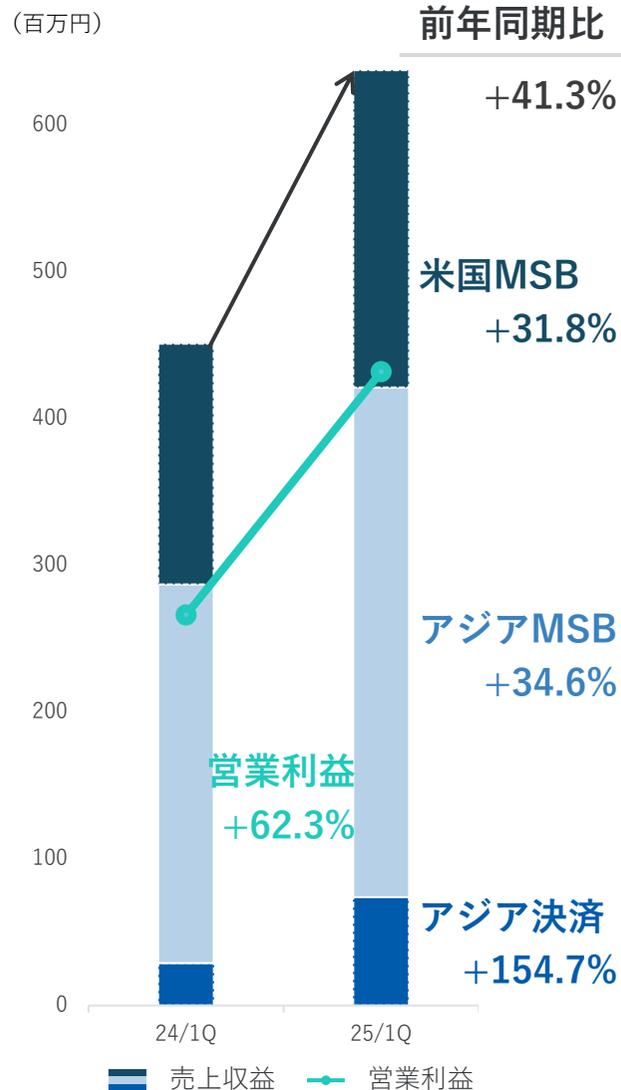
\*1 GMO-FG連結における業績数値。2024年9月期は日本基準、2025年9月期はIFRS基準。

\*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

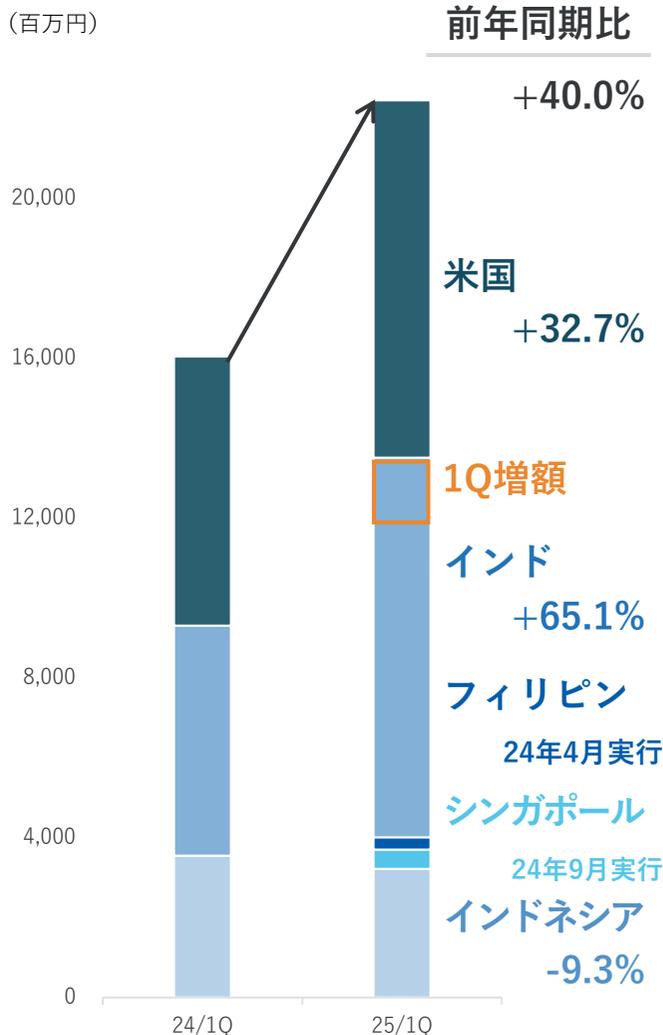
## 2.9 事業戦略：グローバル 業績サマリ

### 新規融資及び優良先への増額により売上41.3%成長 (円安効果もあり)

#### 売上収益・営業利益 (1Q)



#### 融資残高 (12月末)



#### 事業環境

##### 金利

米国・インドとも利下げ局面に

##### 規制

米国：新政権下での金融規制緩和

インド：ノンバンク規制強化を注視

##### 新規投資実行案件 (25/1Q以降)



**Yendo**

(24年12月)

クレジットビルディングFinTech

- ・ロークレジット層向けに  
クレジットカードを発行
- ・車を担保に高い限度額を供与



**sarvagram**™ (24年12月)  
*aspire. grow. prosper.*

農村部のSME向けローンFinTech

- ・リアル顧客接点と  
独自のデジタル与信に強み

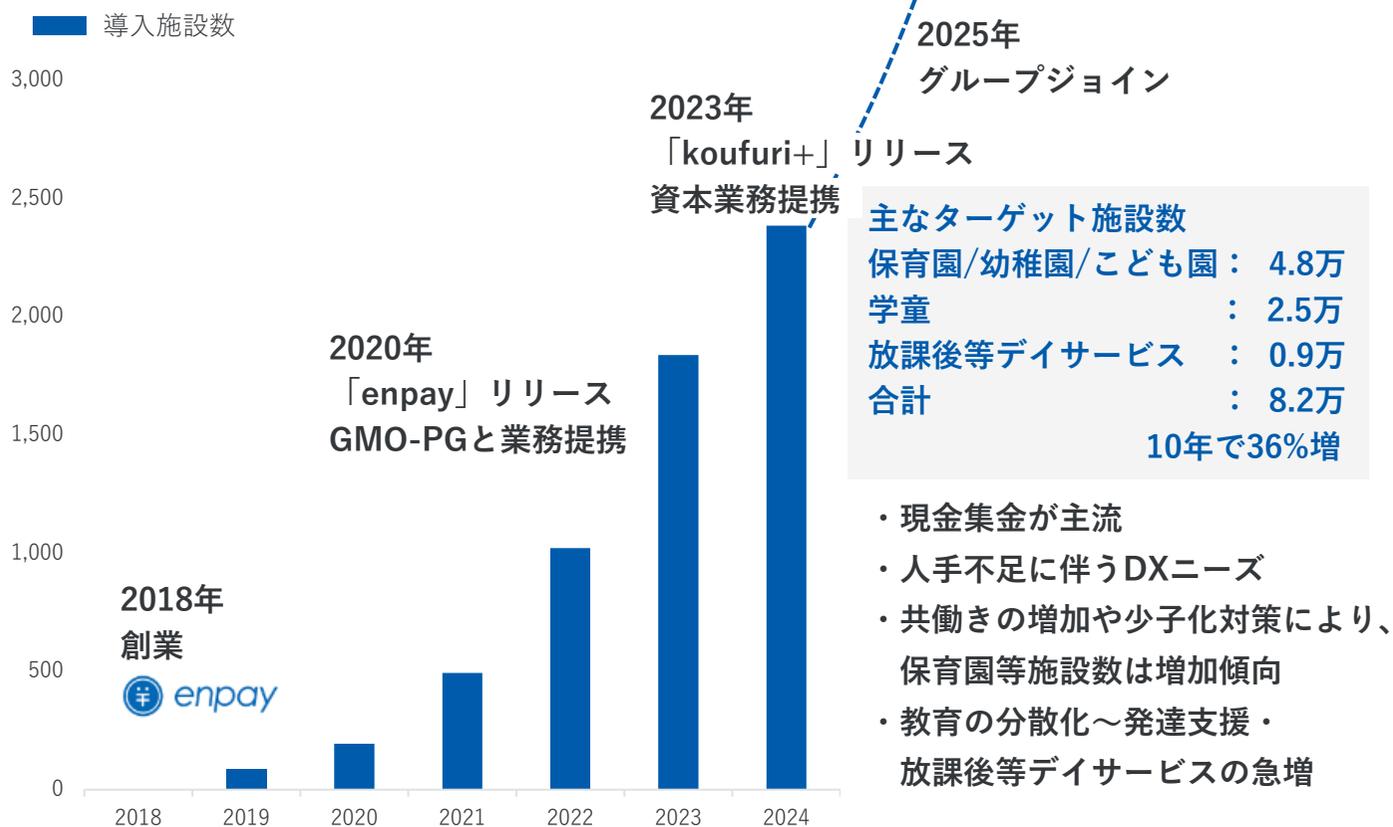
# 2.10.1 エンペイのグループジョイン（25年1月）

## 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

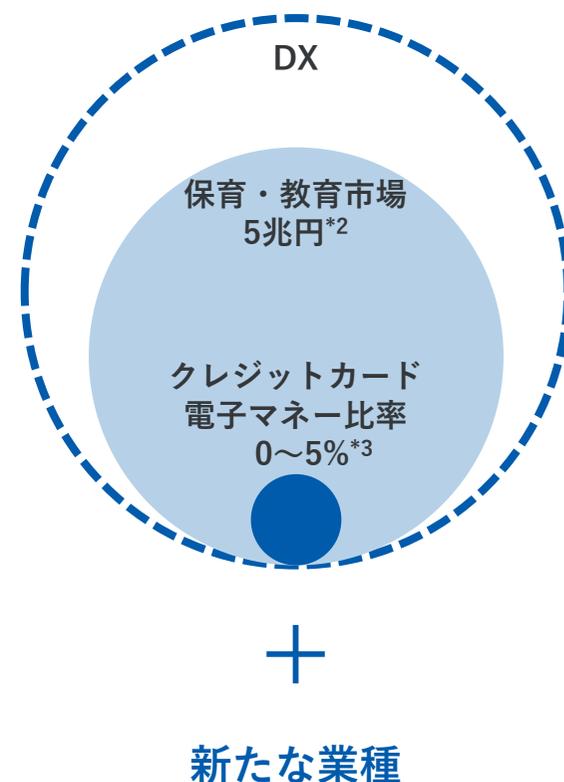
### エンペイ 導入施設数（年推移）\*1



### 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 2025年の数値は2025年1月8日時点 \*2 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  
\*3 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」

## 2.10.2 インフラ領域の拡大

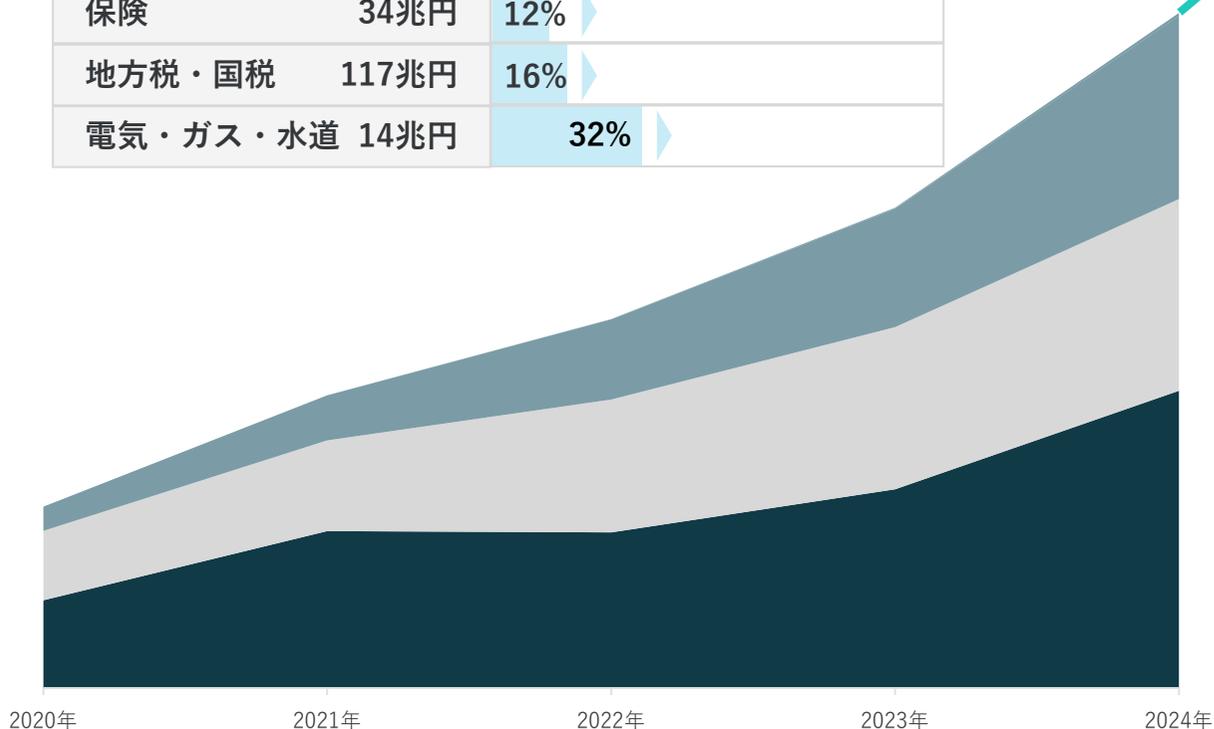
# エンペイを起点に景気変動に左右されない教育領域を開拓

### インフラ領域における売上収益

- ユーティリティ
- 保険
- 医療予約・モビリティ

業種毎の市場規模*	キャッシュレス比率*
教育 5兆円	5%
保険 34兆円	12%
地方税・国税 117兆円	16%
電気・ガス・水道 14兆円	32%

2020年以降  
4年で**3.7倍**



\* 業種統計に係る当社推計

### 3. サステナビリティ

---

# 3. サステナビリティ：統合報告書

## 2024年9月期統合報告書を2月中旬に発刊予定



### 主要コンテンツ

- ・ トップメッセージ
- ・ サステナビリティ経営の進展
- ・ エコシステム
- ・ 連結各社の事業戦略
- ・ 脱炭素経営  
- GHG排出量削減目標
- ・ 人材戦略  
- 人材開発、健康経営
- ・ 監査等委員会座談会

## 4. 財務ハイライト・参考資料

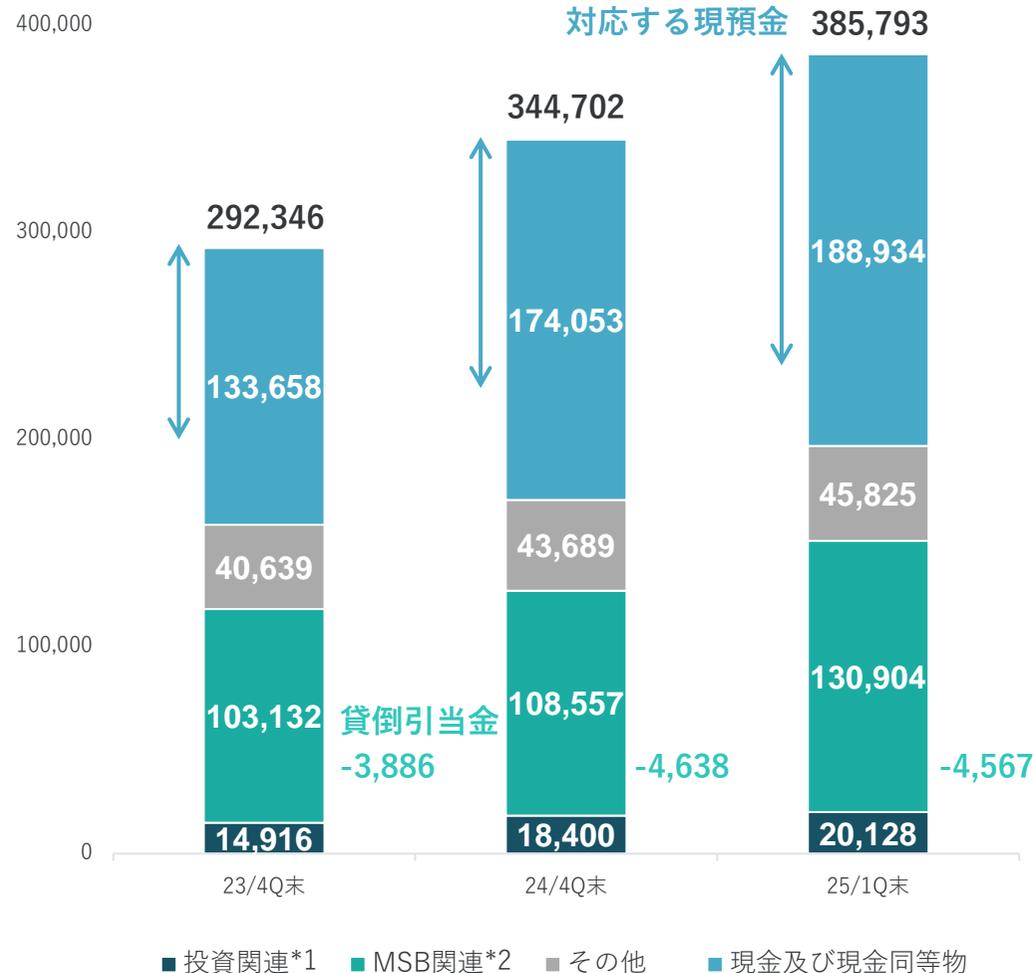
---

# 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

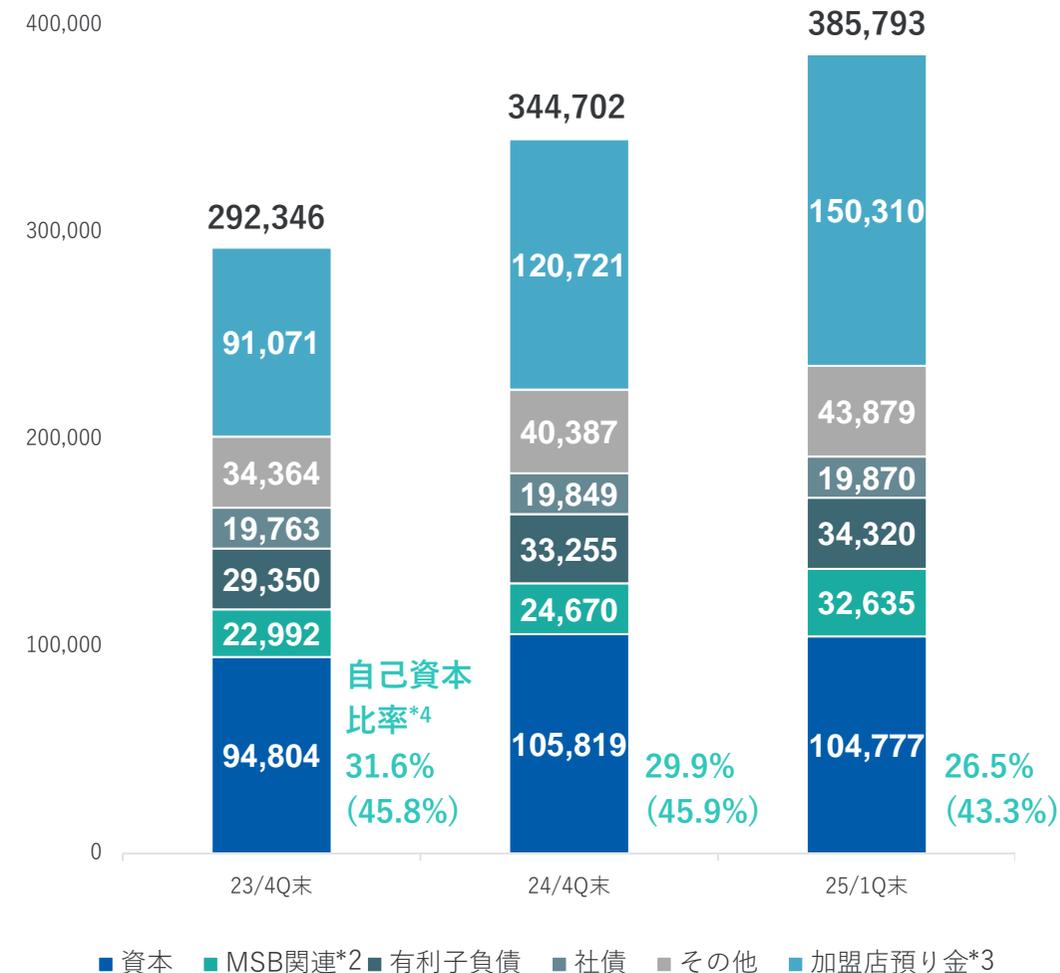
### 資産

(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

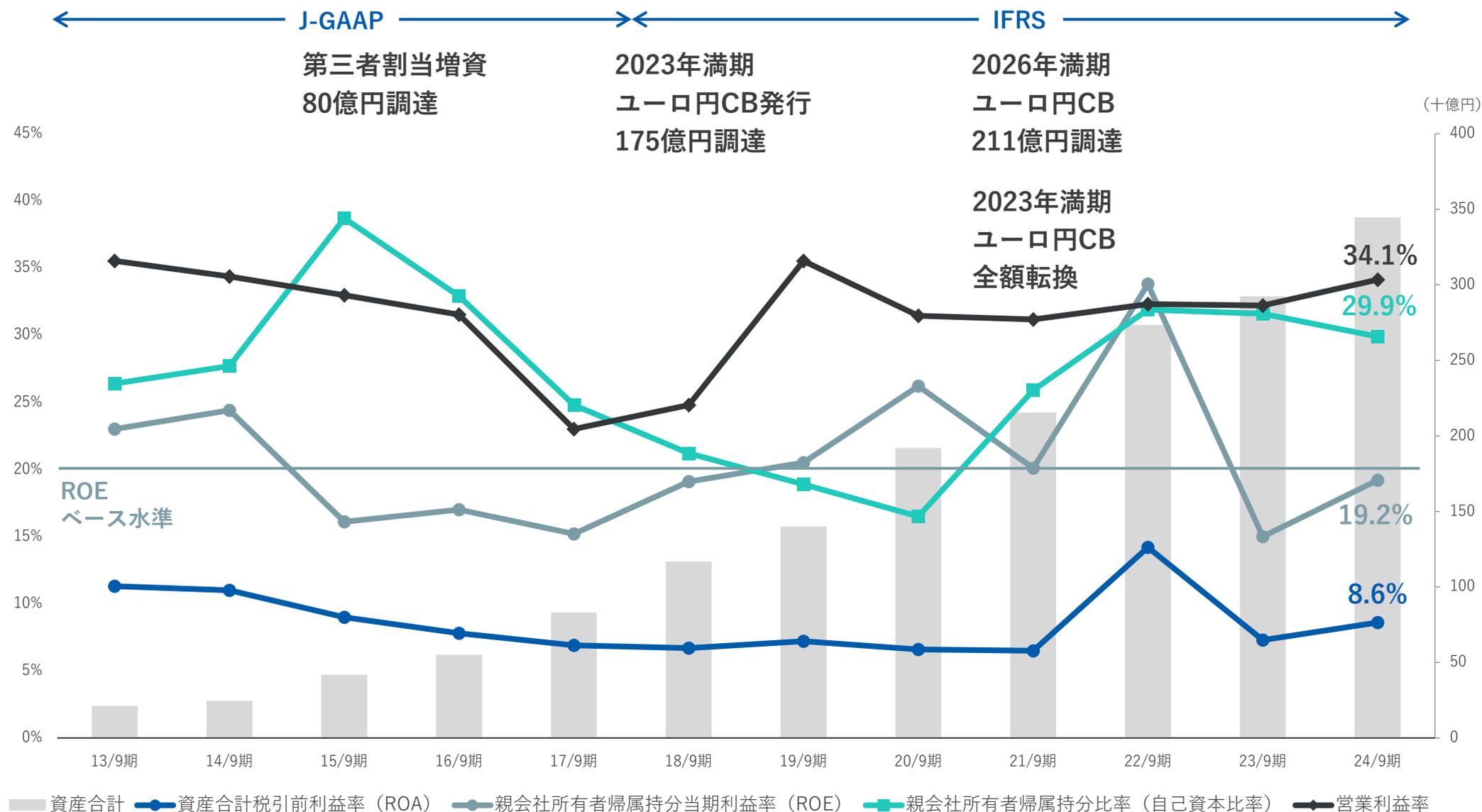
\*2 MSB関連資産：リース債権、短期貸付金、前渡金、未収入金（貸倒引当金控除後）、MSB関連負債：未払金 \*3 代表加盟店契約の加盟店による預り金

\*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（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

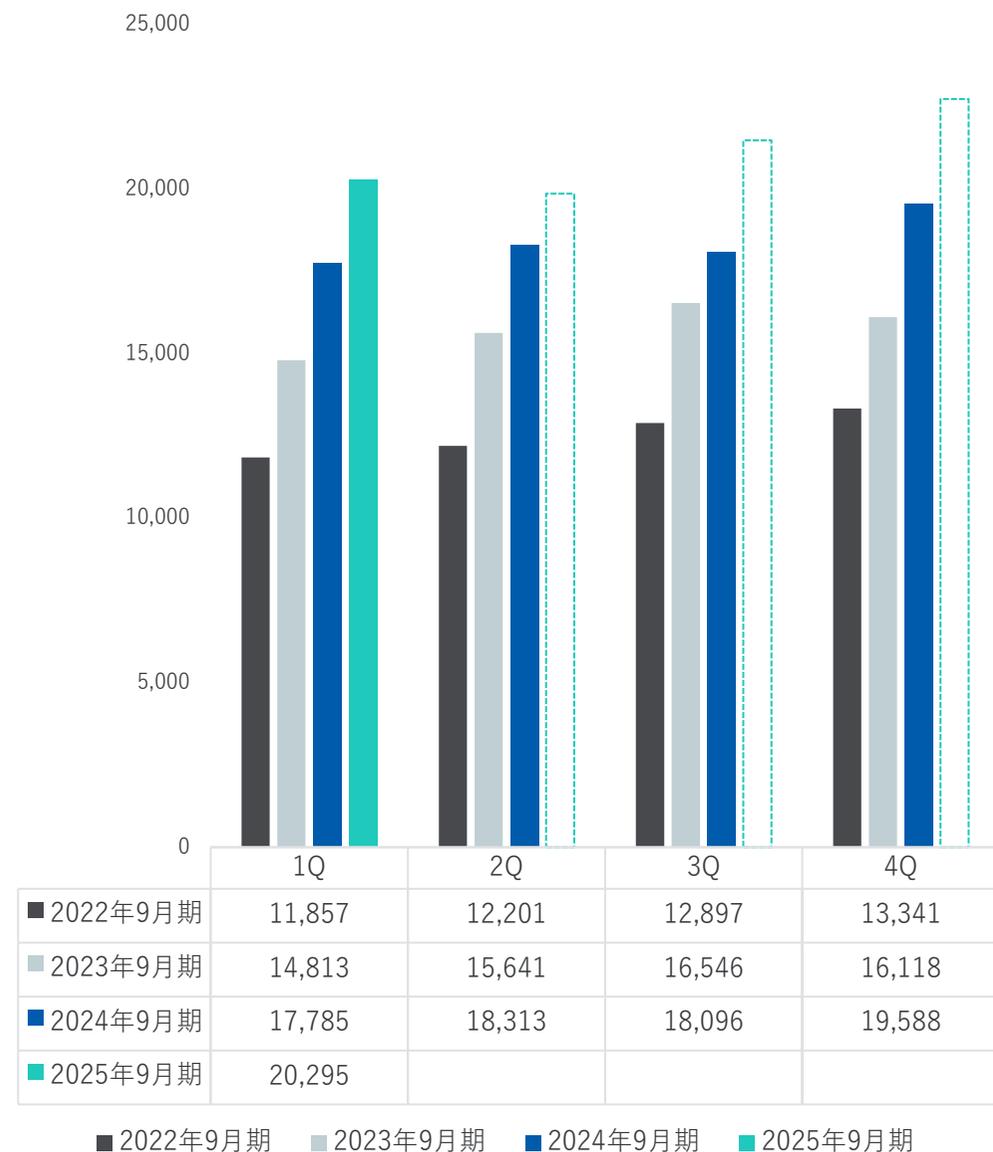


\* 2018年9月より国際会計基準 (IFRS) を適用。2017年9月期以前の日本基準 (J-GAAP) において、資産合計は総資産、資本合計は純資産、親会社所有者帰属持分比率は自己資本比率、資産合計税引前利益率 (ROA) は総資産経常利益率、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) は自己資本当期利益率を表示。

## 4.2 連結売上収益・営業利益（四半期推移）

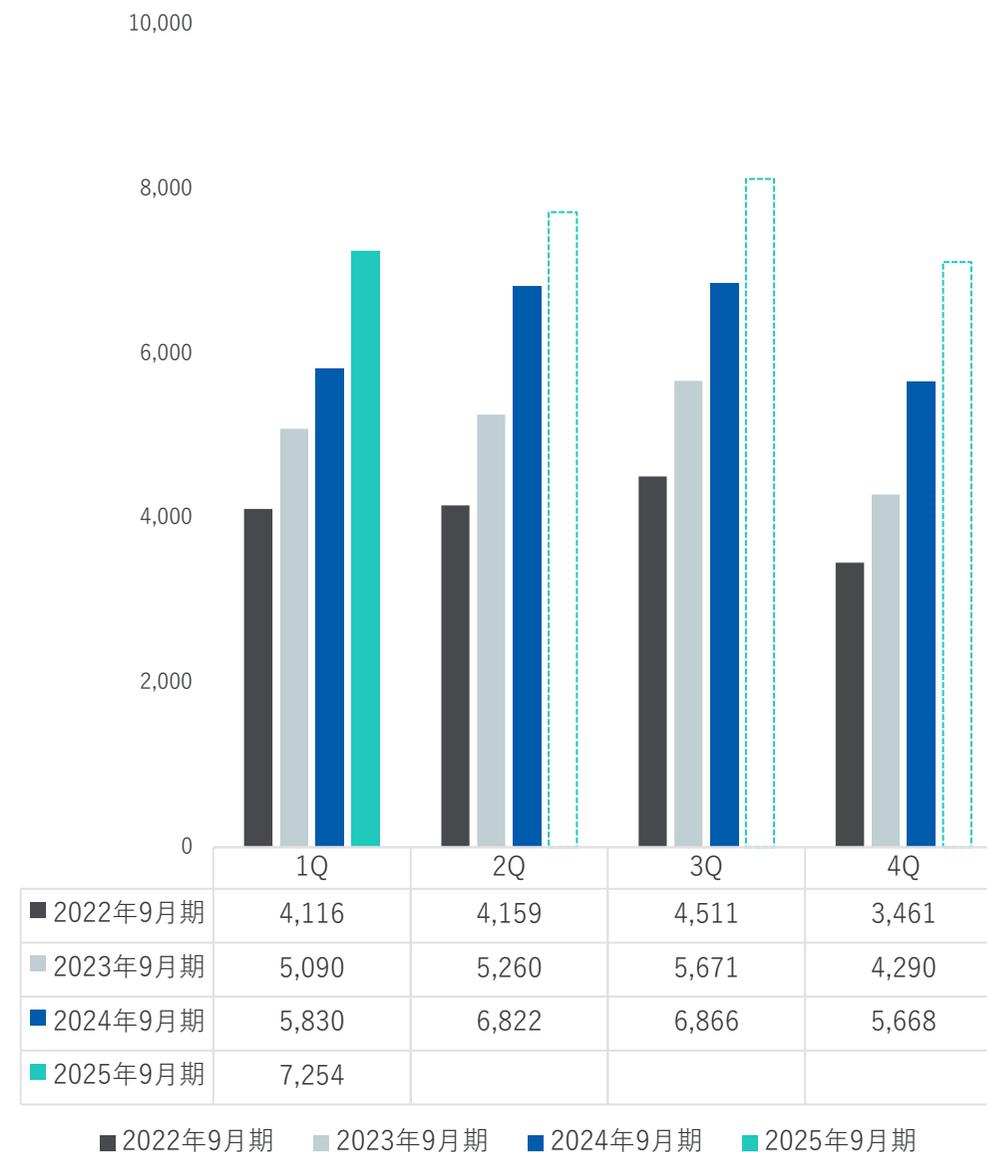
### 連結売上収益

(百万円)



### 連結営業利益

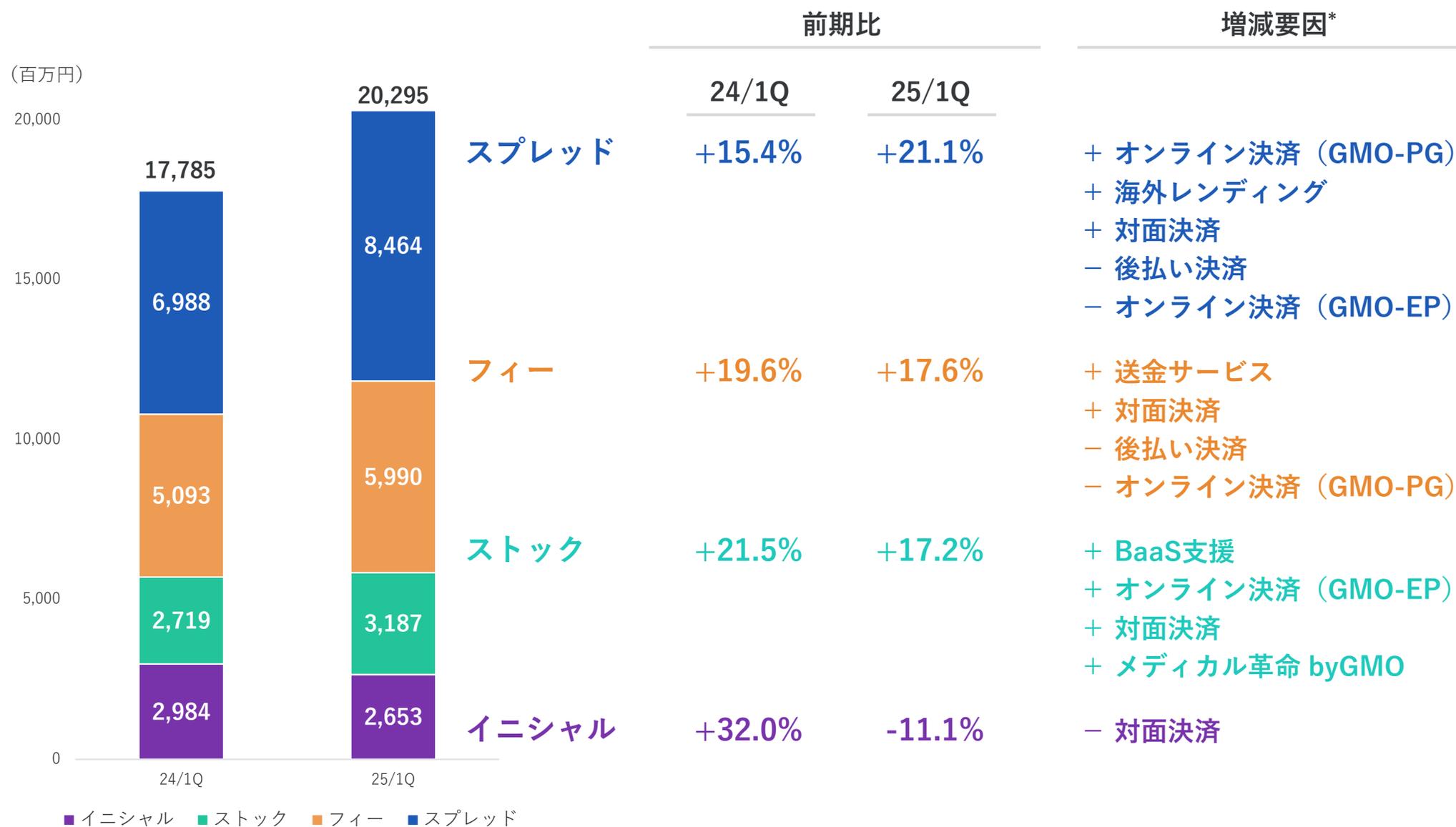
(百万円)



\* 2025年9月期2Q~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

## 4.3.1 ビジネスモデル別連結売上収益（前年同期比）

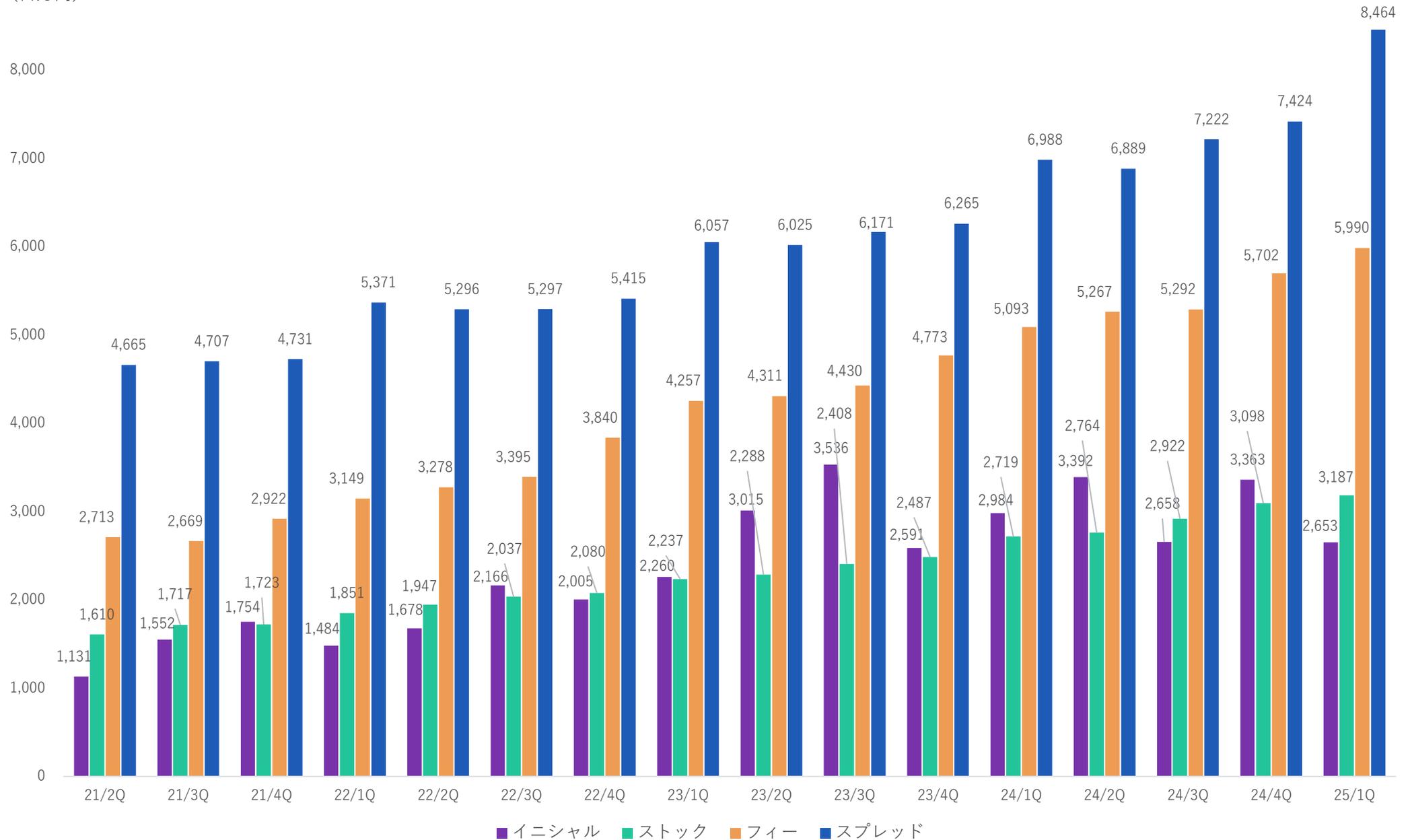
### イニシャルは前年の反動減、スプレッドは21.1%増と改善



\* 連結売上収益の前年同期比 (+14.1%) 以上の項目を+、未達の項目を-と表記

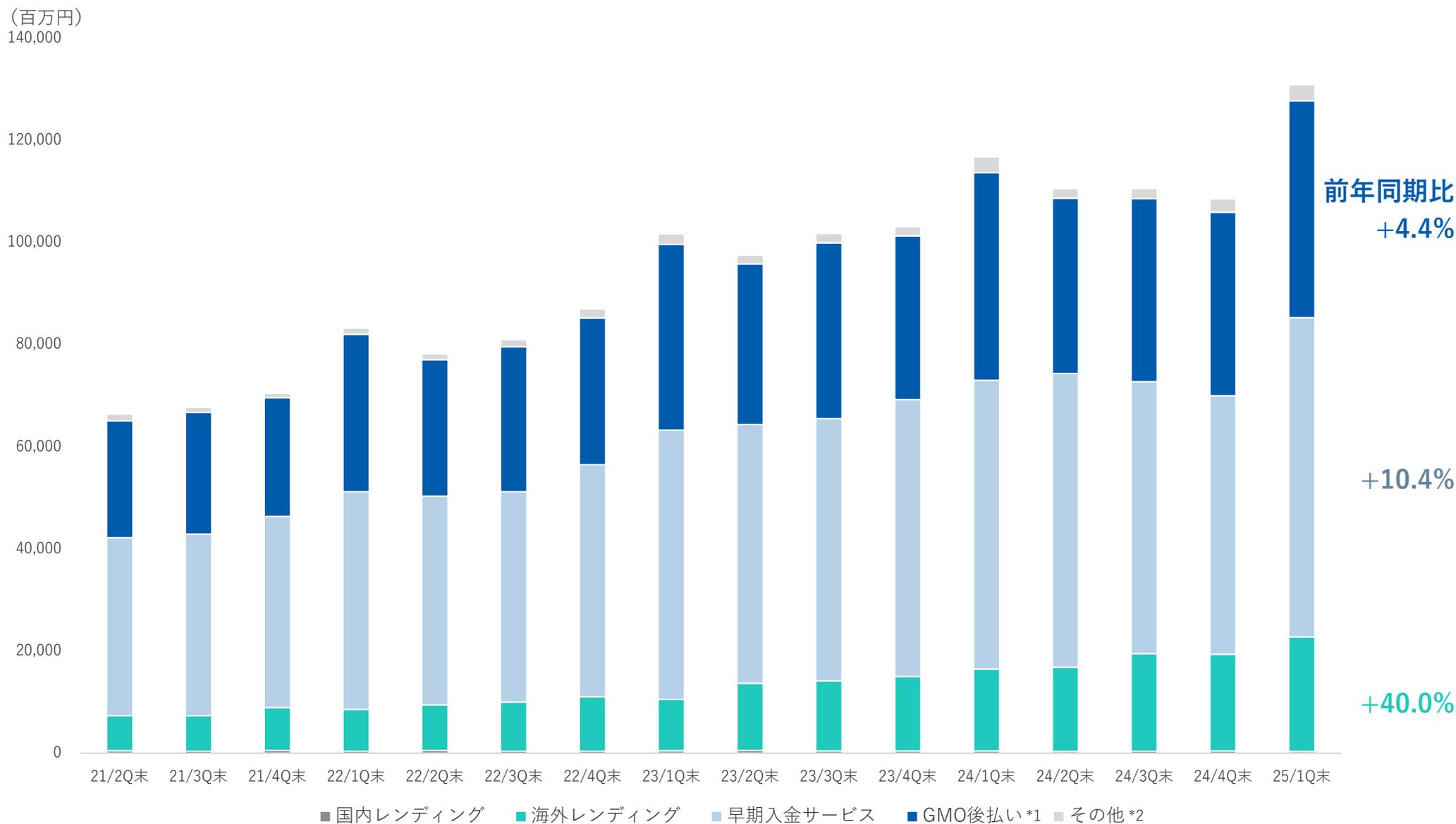
## 4.3.2 ビジネスモデル別連結売上収益（四半期推移）

(百万円)



# 4.4.1 FinTech関連アセット（四半期推移）

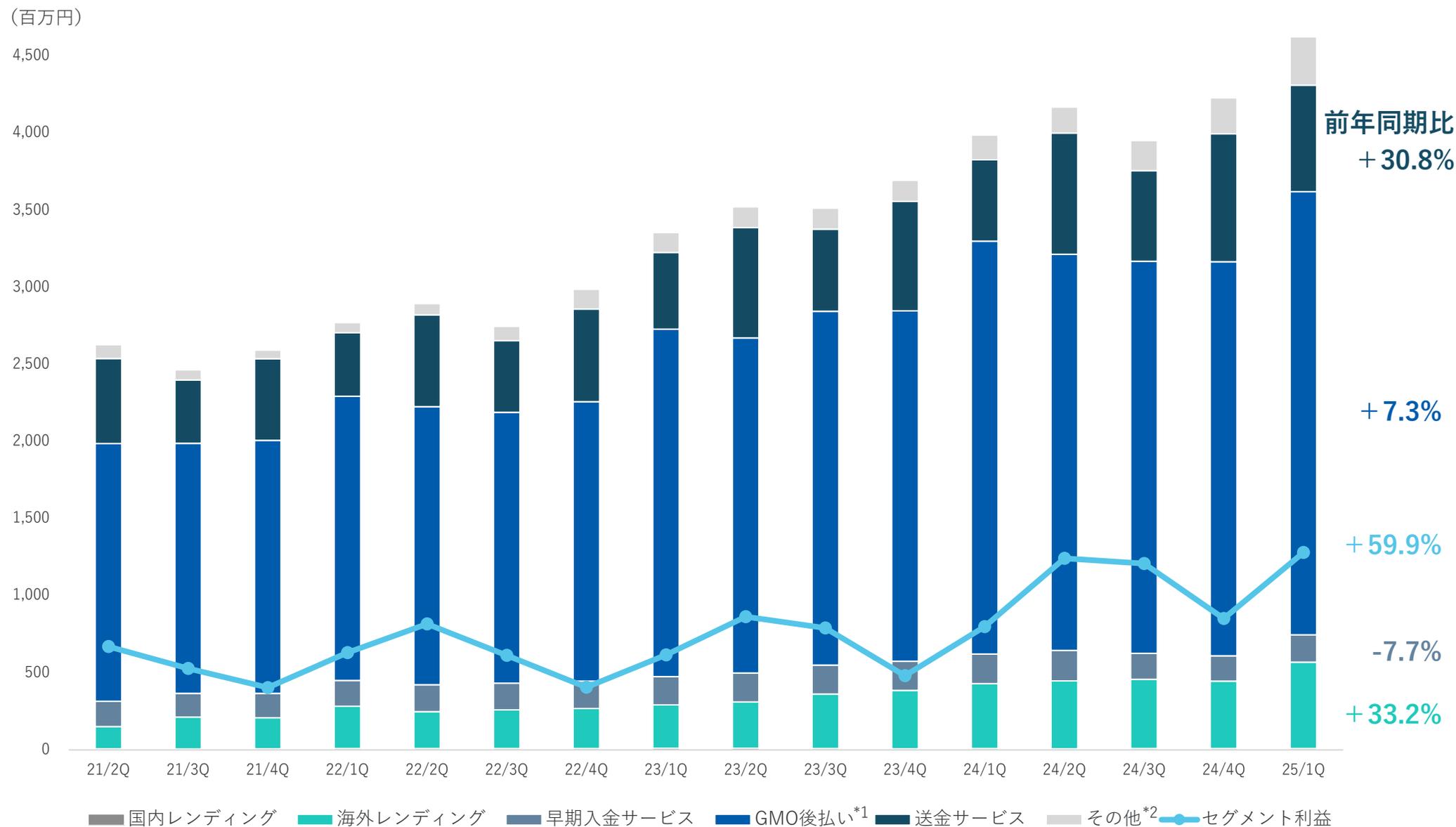
## FinTech関連アセット



\*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：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

# 4.4.2 FinTech売上・利益（四半期推移）

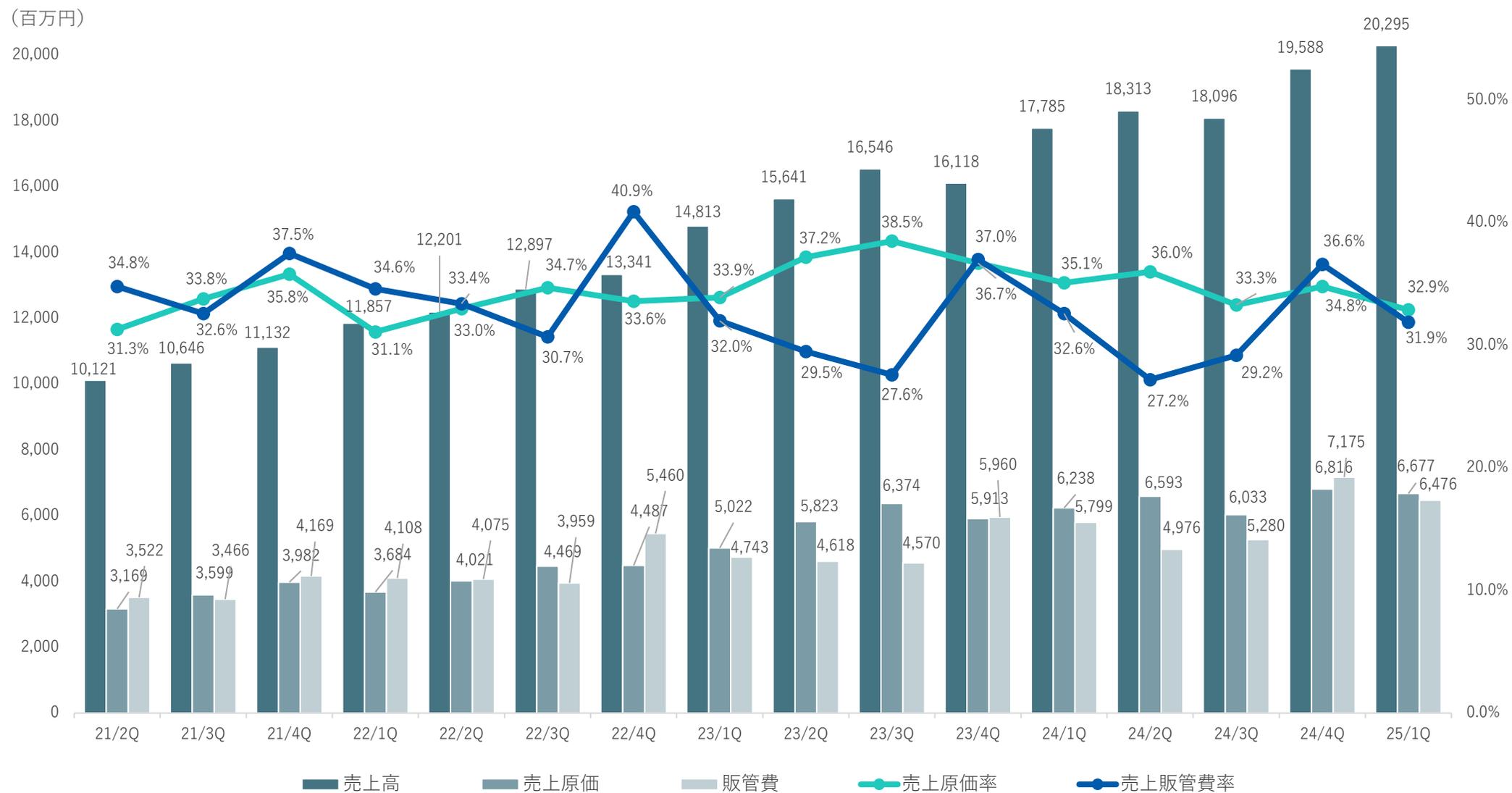
## FinTechセグメント売上・利益



<sup>\*1</sup> 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 <sup>\*2</sup> その他：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

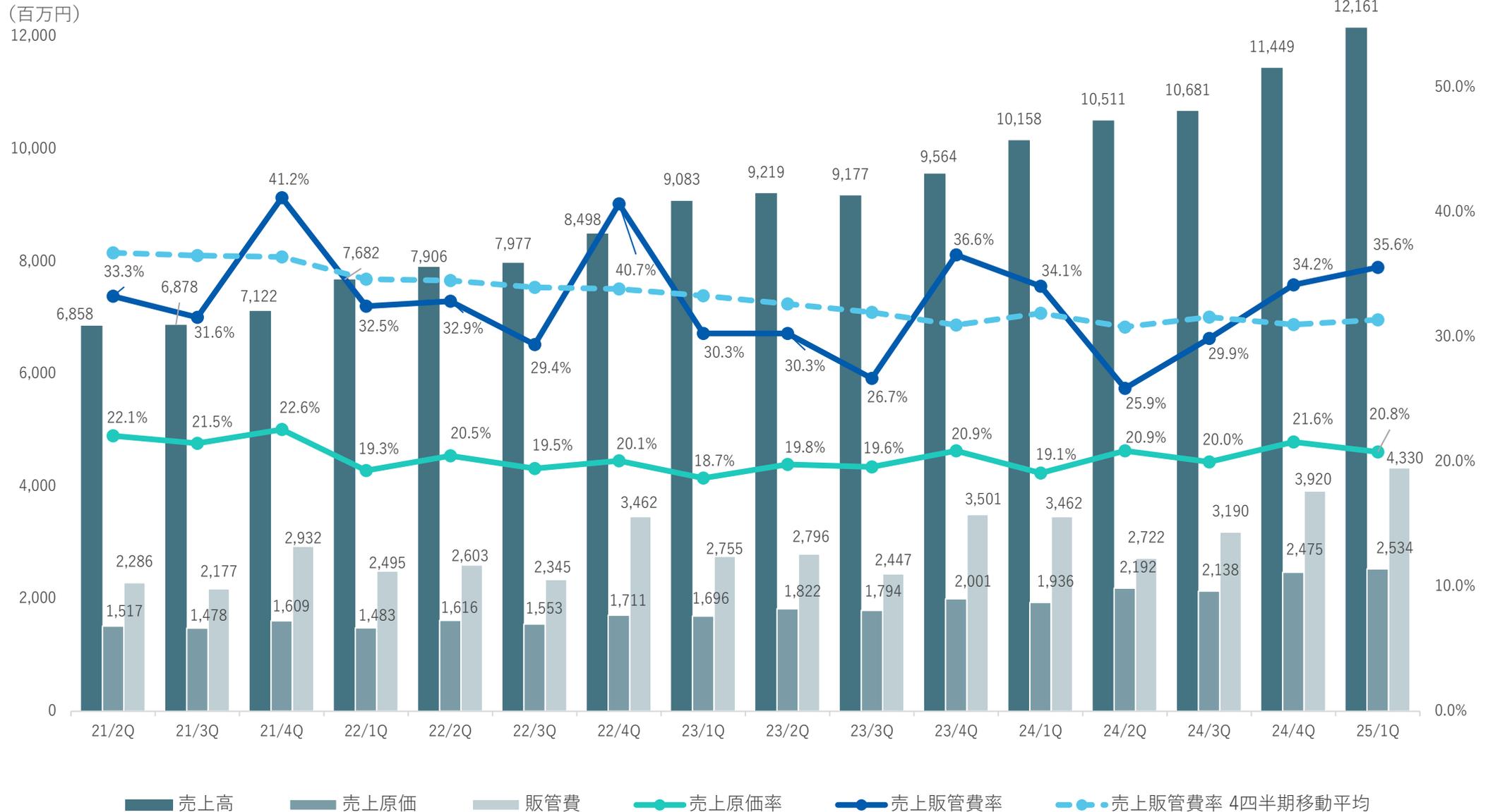
# 4.5.1 連結売上原価率・販管費率（四半期推移）

## 売上構成比の変化により原価率が変動



# 4.5.2 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

## 4.6.1 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約19.8兆円に

	稼働店舗数*1/ID数*2	決済処理件数*2*3		決済処理金額*2	
	25/1Q末	25/1Q	直近12カ月合計	25/1Q	直近12カ月合計
連結	-	21.0億件	77.4億件	5.5兆円	19.8兆円
	前年同期比	-	+19.2%	+18.9%	+24.6%
オンライン	160,350 店	17.8億件	66.5億件	3.4兆円	12.6兆円
	前年同期比	+5.8%	+15.3%	+14.2%	+17.9%
対面*2	393,379 ID	3.1億件	10.8億件	2.1兆円	7.2兆円
	前年同期比	+20.6%	+47.0%	+59.1%	+37.3%

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40%

\*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723,395店（前年同期比+19.3%）。

\*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。

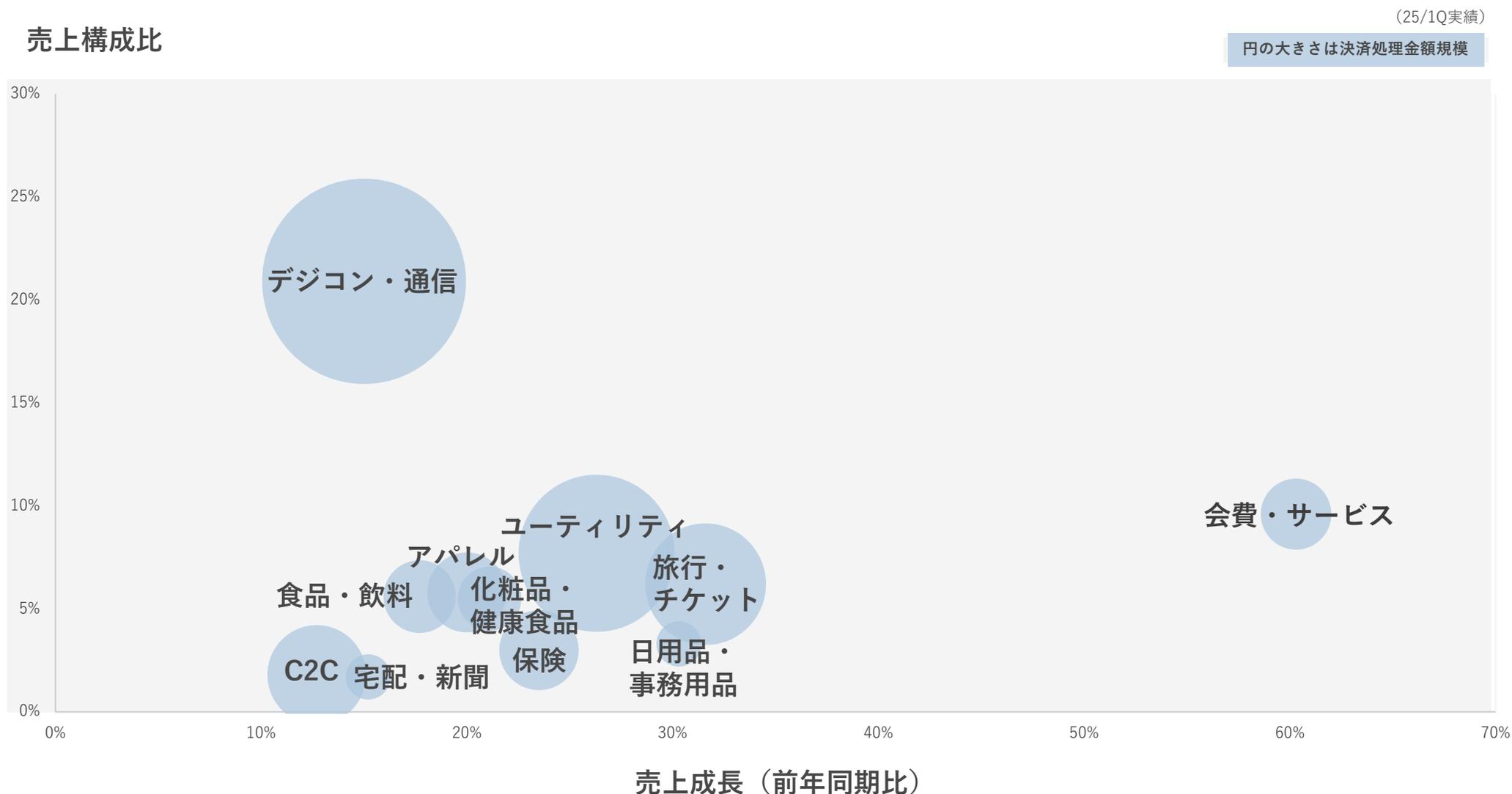
\*3 決済処理件数は、フィー売上の計上基準に即し、オンラインはオーソリ（仮売上）や実売上等1決済あたり複数件（1～3件）、対面は1決済あたり1件を計上。

\*4 年間平均値（5%刻みで表記）

## 4.6.2 主な業種分布図（単Q）

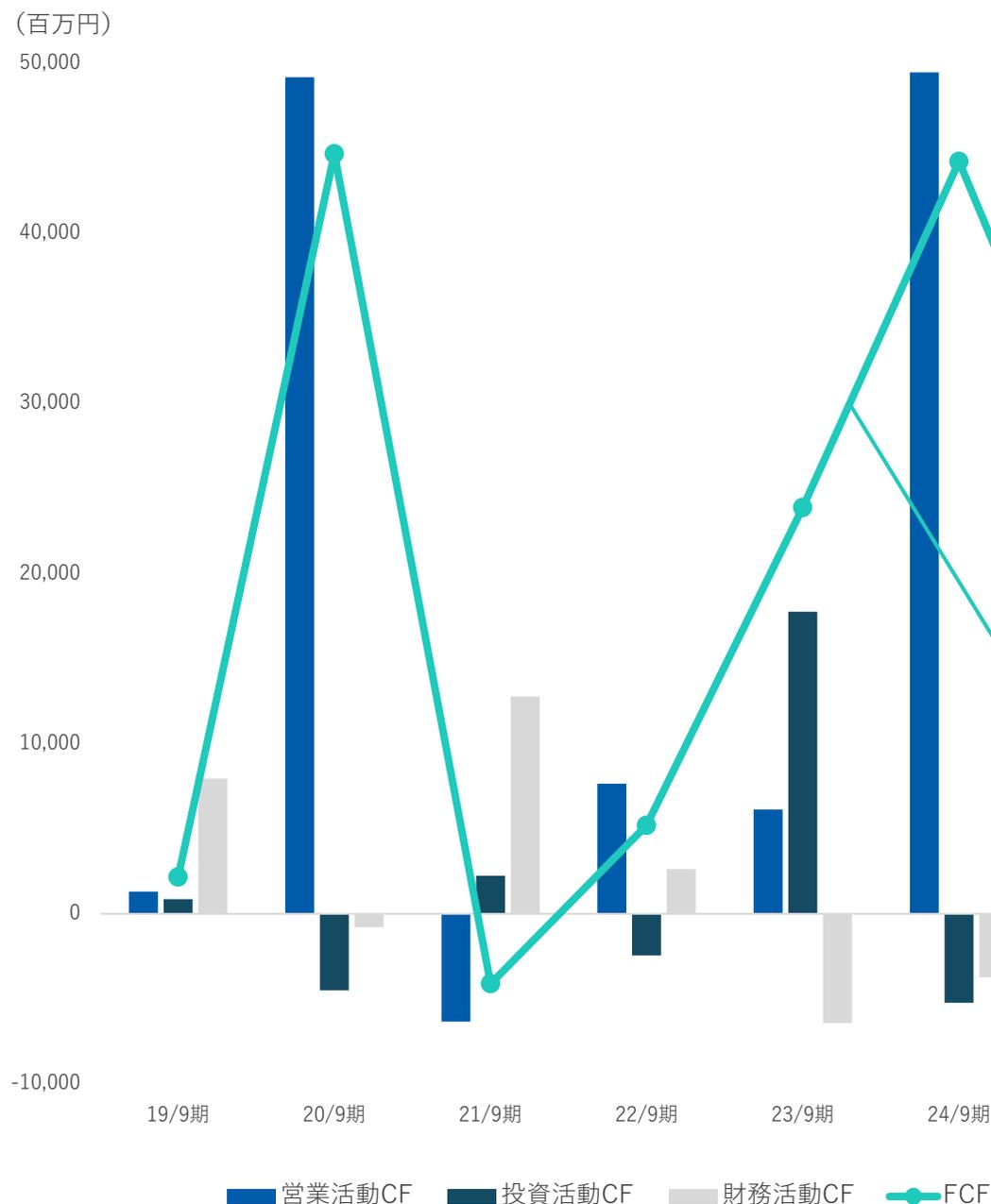
### 業種分散により安定性と成長性を両立

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。

# 4.7.1 連結キャッシュフロー計算書（累計）



## 2025年9月期 第1四半期通期（百万円）

<b>営業活動CF</b>	:	<b>+23,782</b>
税引前利益		+7,587
減価償却費及び償却費		+902
営業債権及びその他の債権		-2,248
前渡金		-13,990
未収入金		-6,558
買掛金		+419
未払金		+7,770
預り金		+32,214
法人所得税の支払額		-2,479
<b>投資活動CF</b>	:	<b>-1,490</b>
無形資産の取得		-880
投資有価証券の取得		-366
持分法投資の取得		-300
投資事業組合からの分配		+193
<b>財務活動CF</b>	:	<b>-9,209</b>
短期借入金の純増減額		+1,200
子会社の自己株式の取得		-499
配当金の支払額		-9,370
<b>FCF</b>	:	<b>+22,291</b>
<b>現金及び現金同等物</b>	:	<b>188,934</b>

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

## 4.7.2 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）

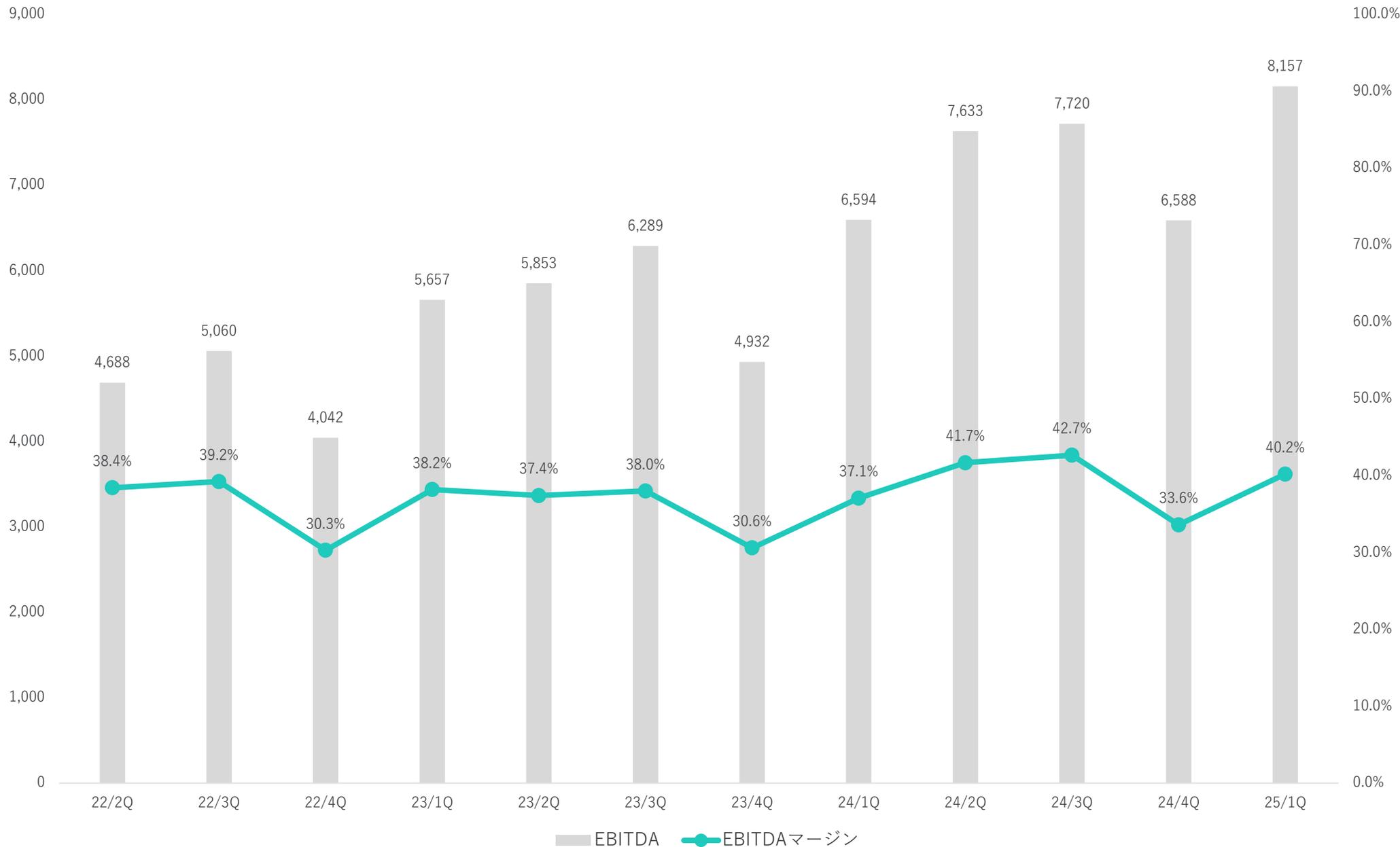
資産 ▲ 営業活動CF ▼

未払金（負債）

負債 ▲ 営業活動CF ▲

# 4.8 連結EBITDA\*・EBITDAマージン（四半期推移）

(百万円)



\* 営業利益と減価償却費の合計値

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

IRサイトURL

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

