

# 2025年9月期 通期決算説明会

リカーリング型売上の継続成長により、高い営業利益成長を実現。日常生活領域加盟店拡大を通じ、持続的な成長基盤を強化

---

2025年11月14日

第22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、2025年11月14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

# 目次

## 本編

1. 2025年9月期(前期)総括
2. KPI推移
3. 事業ハイライト
4. 2026年9月期(今期)業績予想
5. 成長戦略と取り組み状況

## 補足情報

6. Appendix (財務情報、投資・株主還元方針)

1

# 2025年9月期(前期) 総括

# 1.1 2025年9月期 総括

リカーリング型売上の成長が貢献し、営業利益はYoY+45.6%と大幅な増益を達成  
日常生活領域加盟店のID数・エコシステムが拡大。継続的な営業利益成長に寄与

## 2025年9月期 通期 P 6-9

-リカーリング型売上 : **89.4 億円(YoY +31.6%)**  
-売上収益 : **179.2 億円(YoY ▲4.2%)**  
-営業利益 : **22.3 億円(YoY +45.6%)**

## KPI P 12-13

-アクティブID数 : **43.8万ID(YoY+6.3万ID、YoY+16.8%)**      -ARPU(4Q累計) : **2.0万円(YoY+12.6%)**  
-決済処理件数 : **10.5億件(YoY+41.4%)**      -(参考)GMV : **8.2兆円(YoY+30.1%)**

- SME向けプロモーション : 代理店向け施策が奏功し、アクティブID数を着実に積み上げ P 7, 9
- 日常生活領域加盟店 : 高稼働加盟店の獲得が進展。業種・業態別の強みを生かし、  
新規加盟店の拡大と既存加盟店のARPU向上を推進 P 26-29
- デジタルレストラン : 10月1日より提供開始。飲食店業界の課題解決を強力にサポート P 24-25

# 1.2 業績サマリー

業績：リカーリング型売上の伸長継続により、営業利益が大幅伸長  
KPI：日常生活領域加盟店・大阪関西万博の貢献により、決済処理件数が大幅伸長

(単位:百万円)	2024年9月期 累計実績	2025年9月期 累計実績	前年同期間比	2025年9月期 通期計画*	2025年9月期 通期計画*対比
売上収益	18,705	17,927	▲4.2%	17,700	101.3%
売上総利益	6,046	6,607	+9.3%	6,187	106.8%
営業利益	1,531	2,230	+45.6%	2,220	100.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,013	1,632	+61.0%	1,477	110.5%
1株あたり 配当金	62円	99円	+37円	90円	+9円

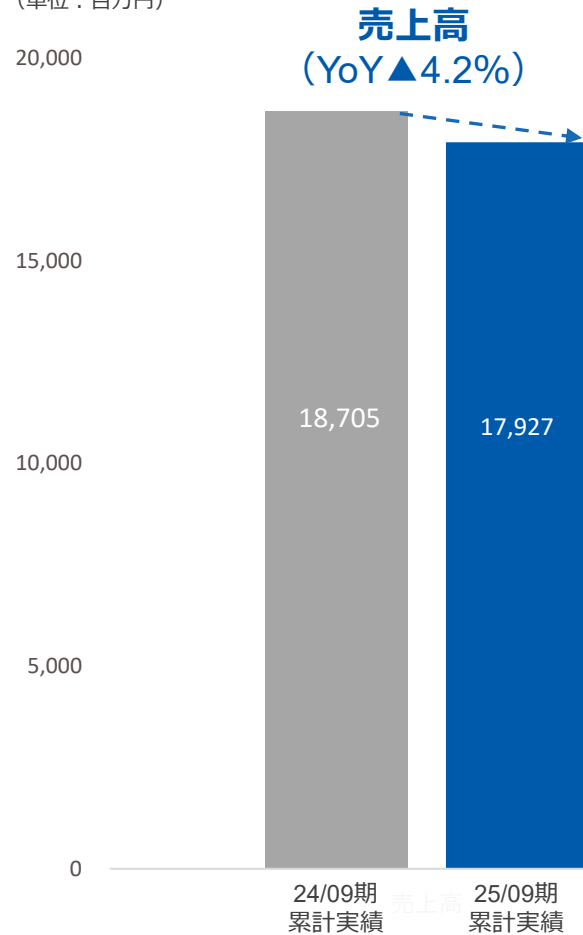
KPI	アクティブID数	ARPU	決済処理件数	GMV(参考)
単4Q (YoY)	438,563 ID (+16.8%)	—	約2億9,672万件 (+40.9%)	約2兆1,750億円 (+27.9%)
通期 (YoY)	—	約2.0万円 (+12.6%)	約10億5,366万件 (+41.4%)	約8兆2,023億円 (+30.1%)

# 1.3 業績の変動要因

**売上** : SME中心に案件を積み上げたものの、通期ベースでは微減

**営業利益** : リカーリング型売上の拡大・効率化推進により、YoY+45.6%の成長を実現

(単位: 百万円)



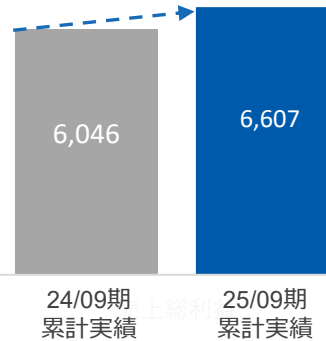
## ■ 売上高

- (▲) イニシャル : 4QにおけるSME向けプロモーション強化が奏功し、ID数を着実に積み上げたものの、通期ベースではSMEトレンド変化の影響により減収
- (+) リカーリング型 : 日常生活領域加盟店の寄与、大阪・関西万博駆け込み需要、ARPUの伸長により順調に拡大

## ■ 売上総利益

- (+) リカーリング型売上の着実な拡大
- (+) 開発売上の拡大 (大口加盟店向けVertical展開に伴う開発)

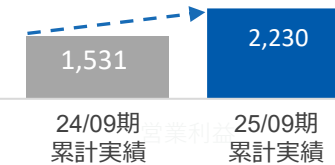
**売上総利益**  
(YoY+9.3%)



## ■ 営業利益

- (+) リカーリング型売上の拡大による売上総利益の伸長
- (+) 開発売上の拡大に伴う売上総利益の伸長
- (+) AI活用による自動化・効率化推進
- (+) 2Qに計上したチャージバック引当金計上額が前期比減少(約▲1億円)

**営業利益**  
(YoY+45.6%)



# 1.4 品目別売上実績 (YoY)

リカーリング型 : 日常生活領域・万博駆け込み需要が貢献し、YoY+40%以上の成長を継続  
イニシャル : SME領域におけるトレンド変化が影響したもののID数は計画通り伸長

(単位:百万円)	2024年9月期 累計実績 (構成比%)	2025年9月期 累計実績 (構成比%)	前年同期比
リカーリング型売上	6,797 (36.3%)	8,943 (49.9%)	+31.6%
ストック売上	1,737 (9.3%)	2,107 (11.8%)	+21.3%
フィー売上	3,709 (19.8%)	5,261 (29.4%)	+41.8%
スプレッド売上	1,349 (7.2%)	1,574 (8.8%)	+16.6%
イニシャル売上	11,907 (63.7%)	8,984 (50.1%)	▲24.6%
売上収益合計	18,705 (100.0%)	17,927 (100.0%)	▲4.2%



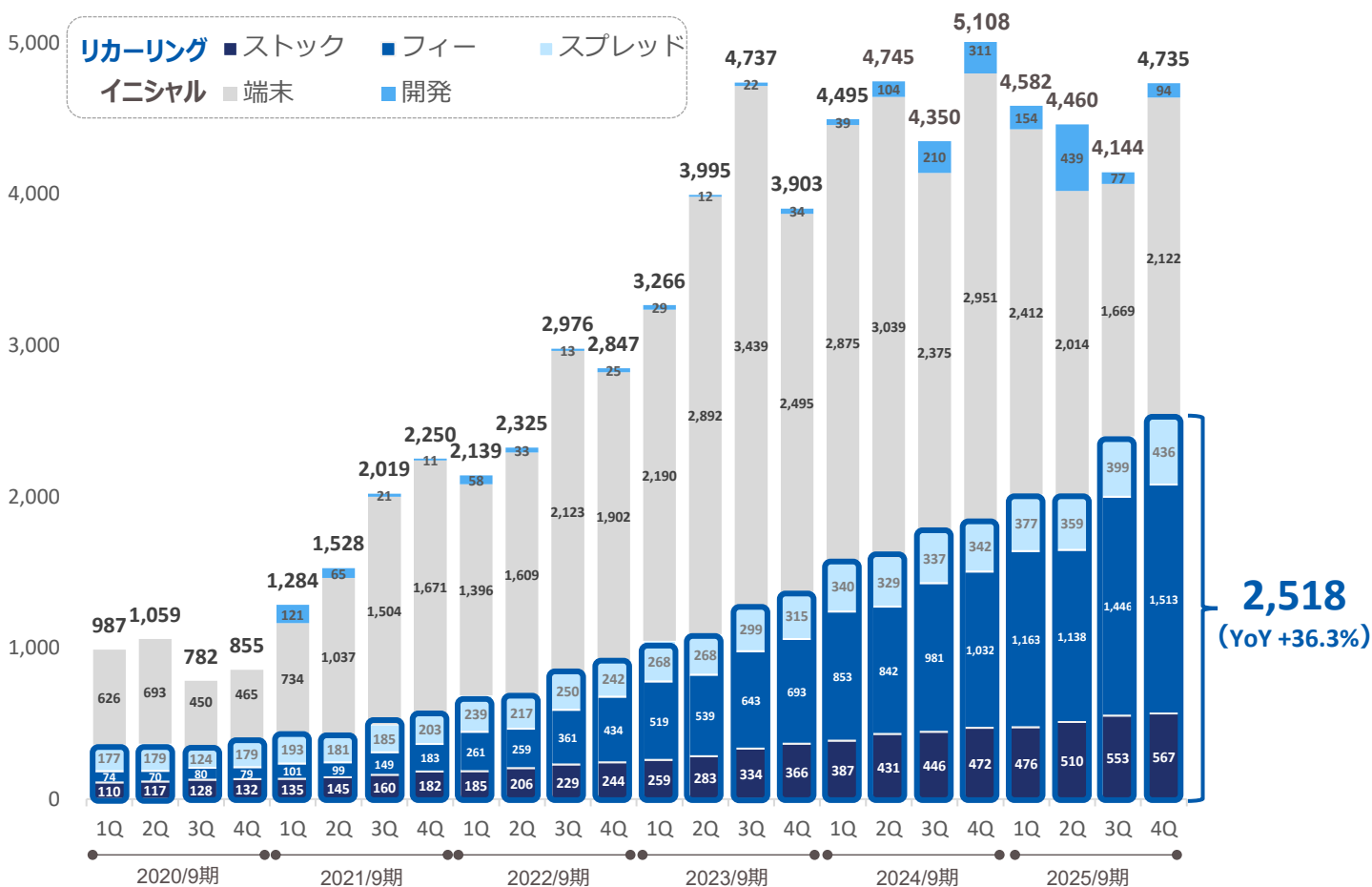
# 1.5 品目別売上(QoQ)

リカーリング型：日常生活領域加盟店の獲得加速、万博駆け込み需要がフィーを中心に牽引  
 イニシャル：SME向け加盟店施策が奏功したことに加え、小規模案件を積み上げ

品目別売上(QoQ)

補足説明

(単位：百万円)



## リカーリング型

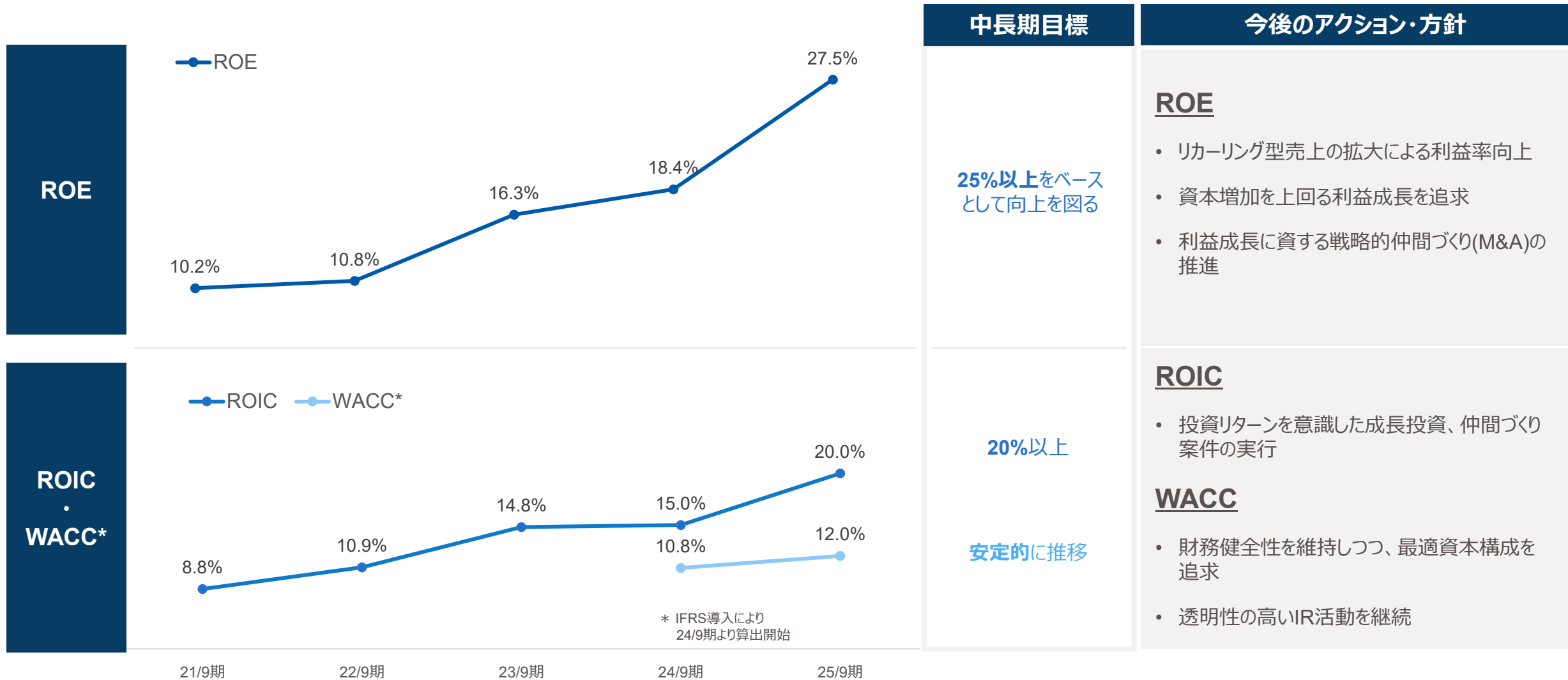
- ・ ストック：ソリューションアセットの積み上げが奏功
- ・ フィー：日常生活領域の拡大、万博駆け込み需要の貢献
- ・ スプレッド：加盟店ポートフォリオの見直し後、成長トレンドへ回帰

## イニシャル

- ・ 大手：数百台規模の案件積み上げ継続
- ・ SME：プロモーション施策が奏功し、QoQで着実に成長
- ・ 開発：下期以降の大口案件のリリースに伴う開発売上の継続的な計上

# 1.6 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ともに大きく向上  
効率性指標の向上・資本コストの低減に注力継続

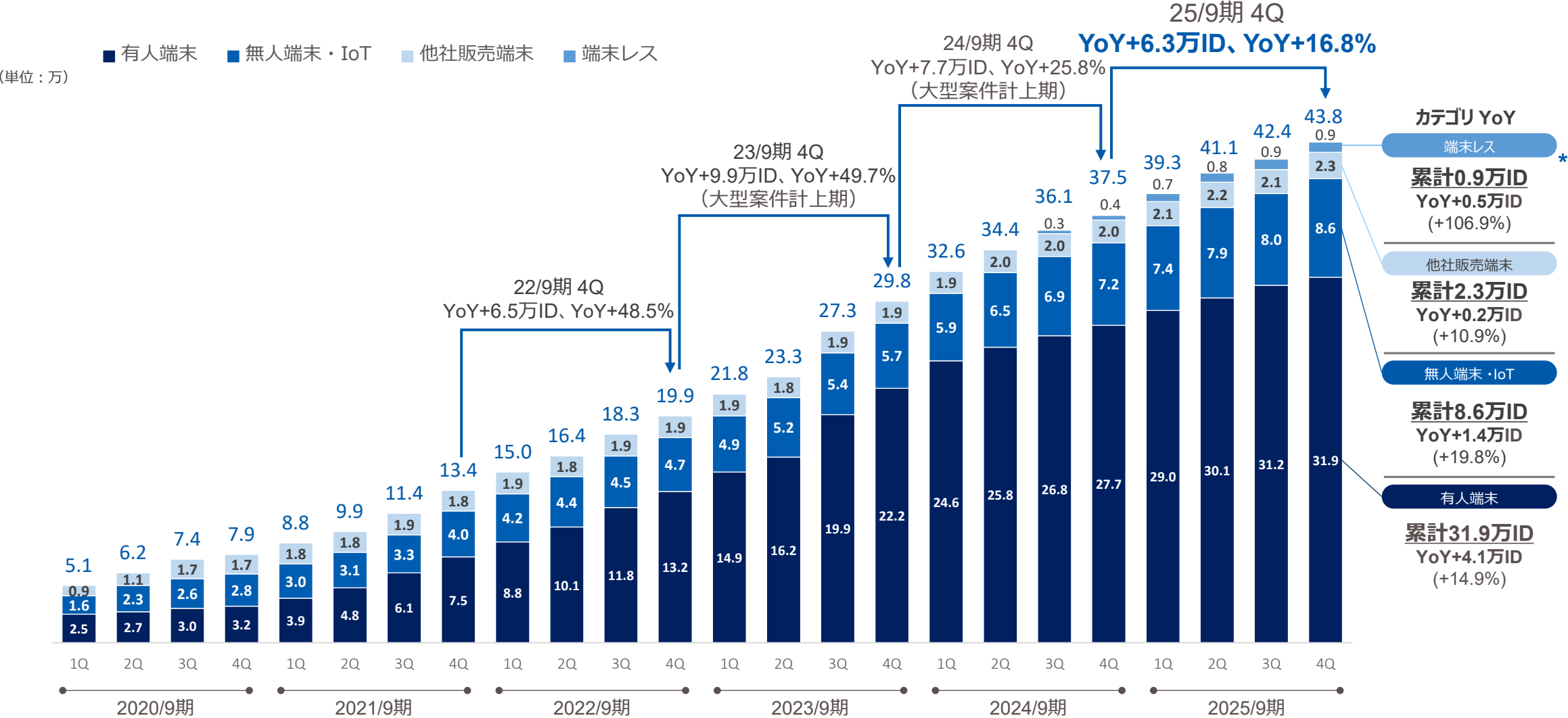


2

# KPI推移

# 2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

アクティブID数の年間純増目標(6万ID)を達成(YoY+6.3万ID)



\*「stera tap」の提供開始に伴い、24/9期3Qより「他社販売端末」から「端末レス」を切り出して開示

## 2.2 主要KPI(通期)

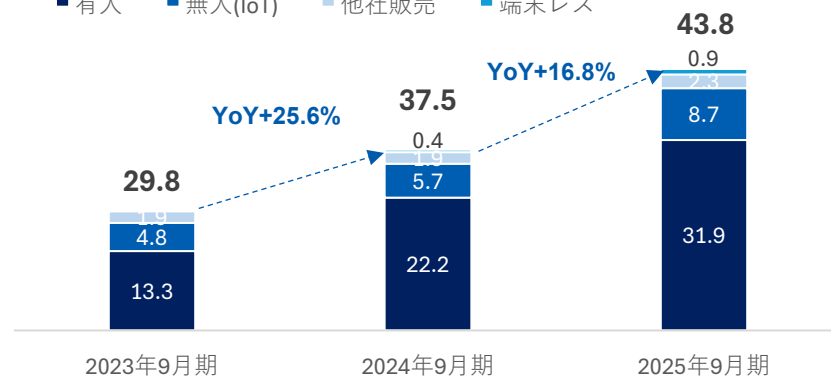
処理件数：高稼働加盟店が貢献、YoY+41%の伸長を実現

ARPU：大口加盟店の継続的な獲得によりYoY+12.6%の高成長を実現

### アクティブID数

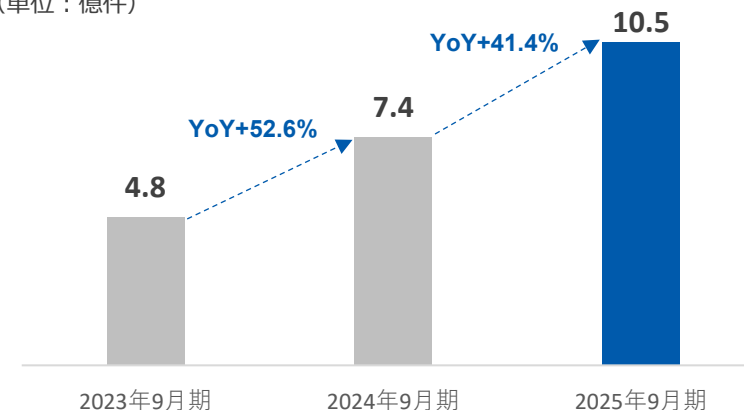
(単位：万台)

■ 有人 ■ 無人(IoT) ■ 他社販売 ■ 端末レス



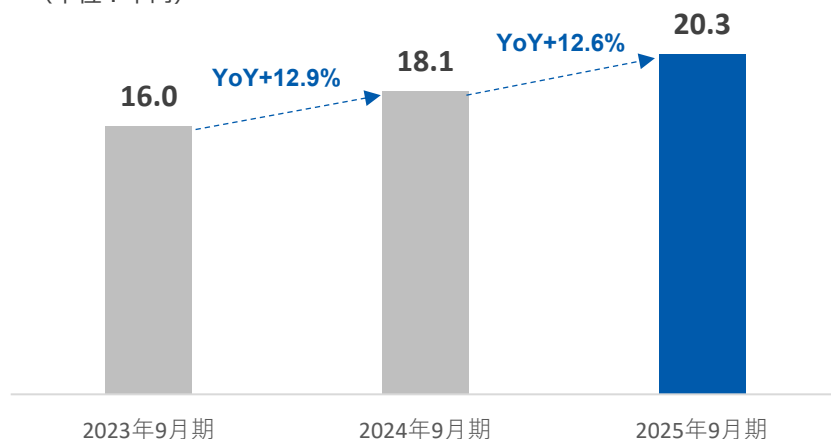
### 決済処理件数

(単位：億件)



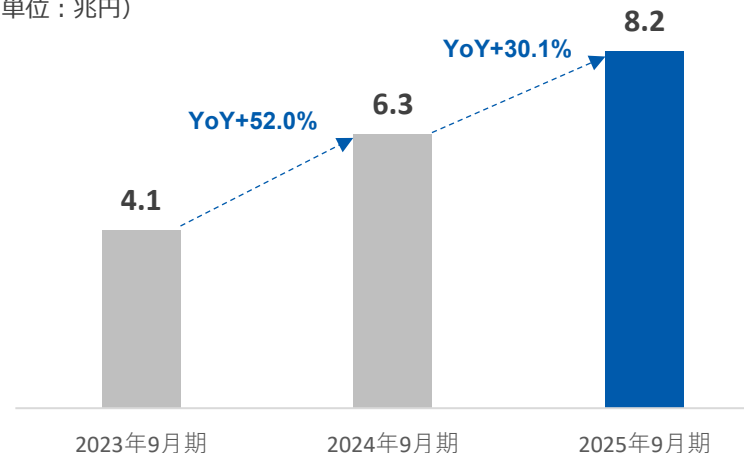
### ARPU

(単位：千円)



### GMV(参考)

(単位：兆円)

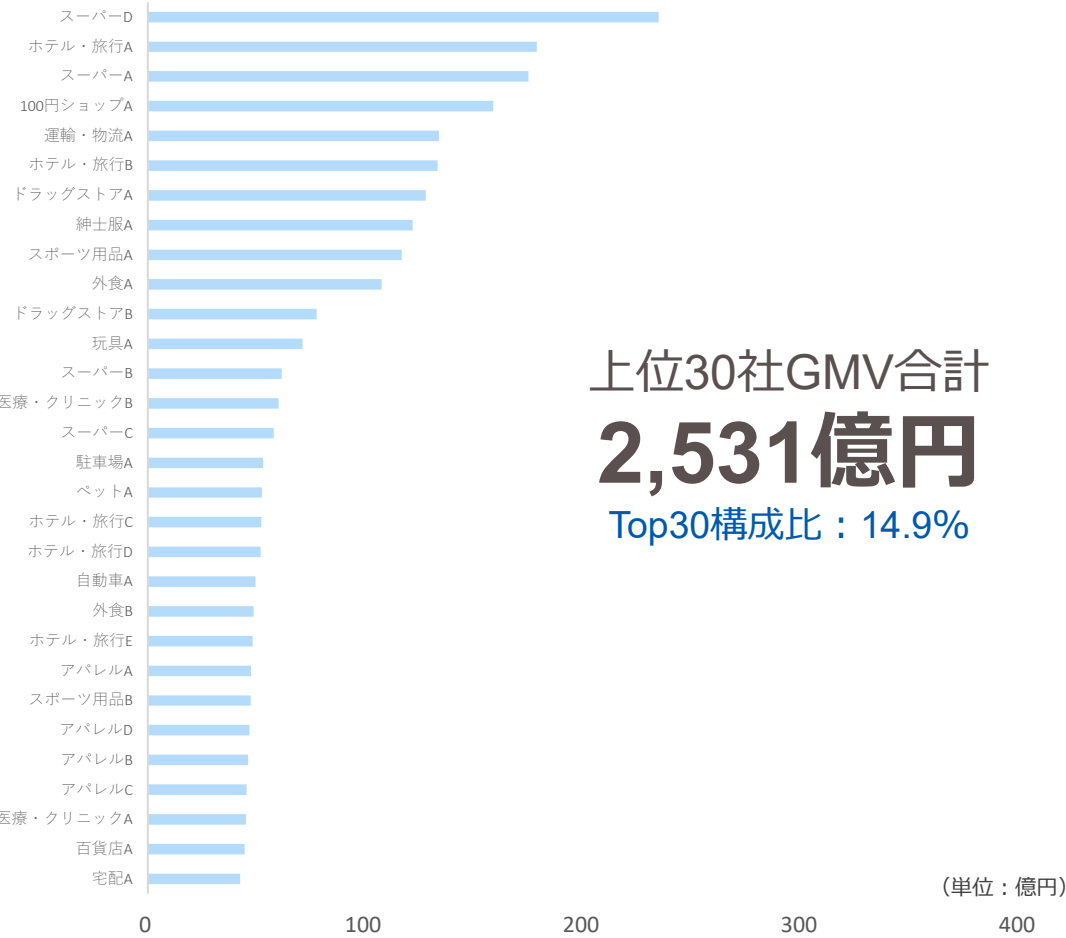


# 事業ハイライト

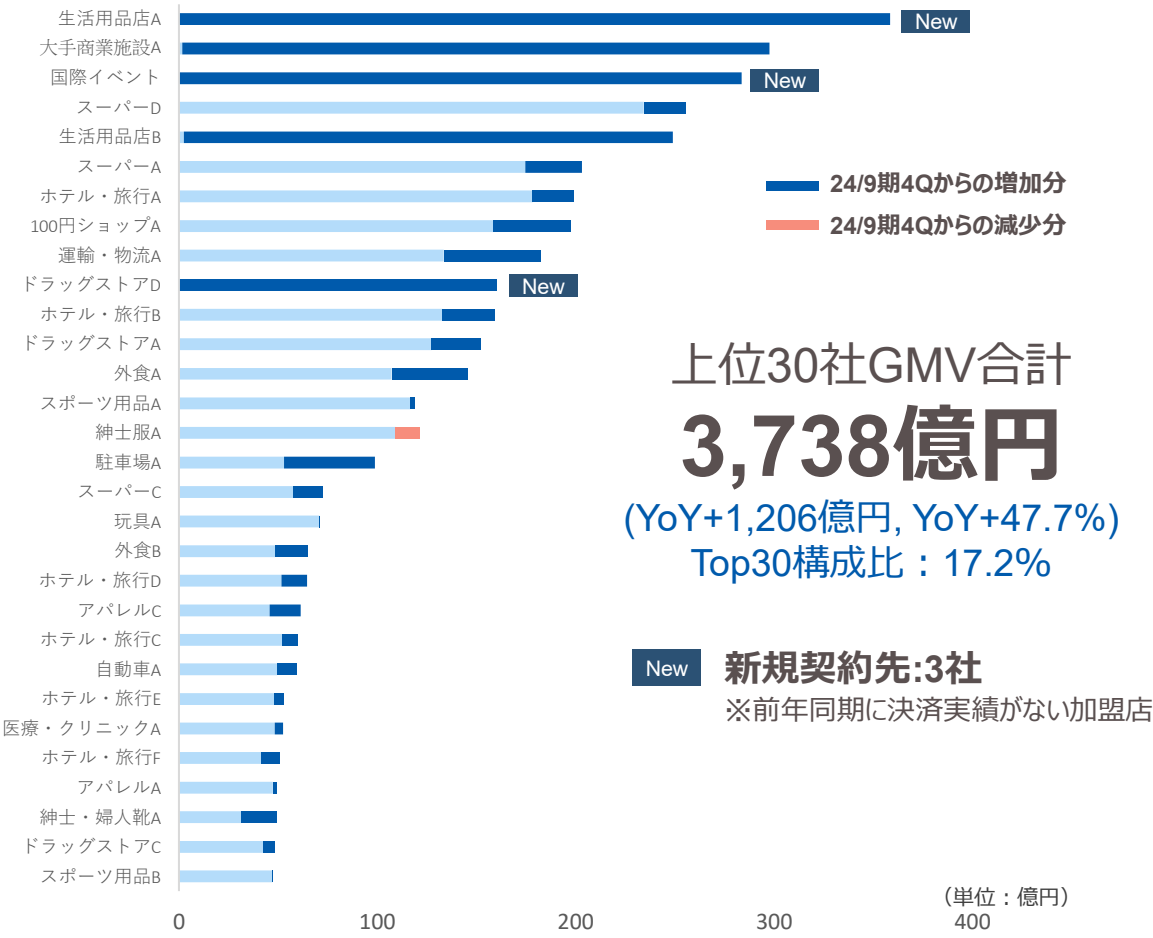
# 3.1 単4Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

生活用品店、大手商業施設、ドラッグストア等の高稼働加盟店がGMV拡大  
スポット利用の国際イベント(大阪・関西万博)もGMV拡大に寄与

2024/9期 単4Q



2025/9期 単4Q



## 3.2 日常生活領域加盟店ポートフォリオの拡大(上位30加盟店)

景気動向の影響を受けにくい高ARPUの日常生活領域(スーパー、生活用品店、ドラッグストア、100円ショップ等)の加盟店獲得が着実に加速

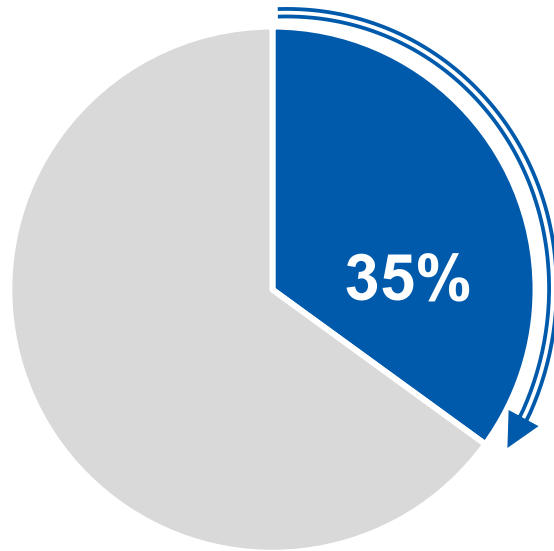
2023/9期 単4Q

2024/9期 単4Q

2025/9期 単4Q

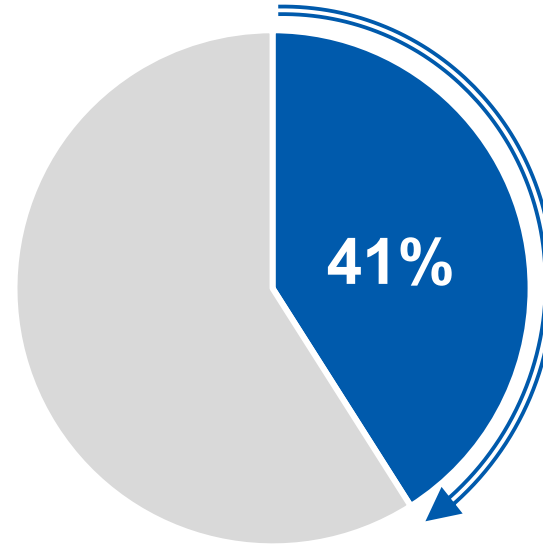
■ 日常生活領域加盟店 ■ それ以外

上位30加盟店におけるGMV割合

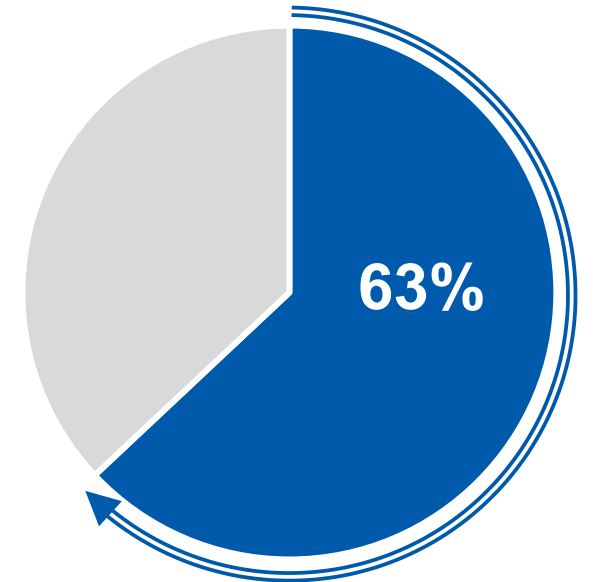


加盟店数

8社/30社



10社/30社



14社/30社

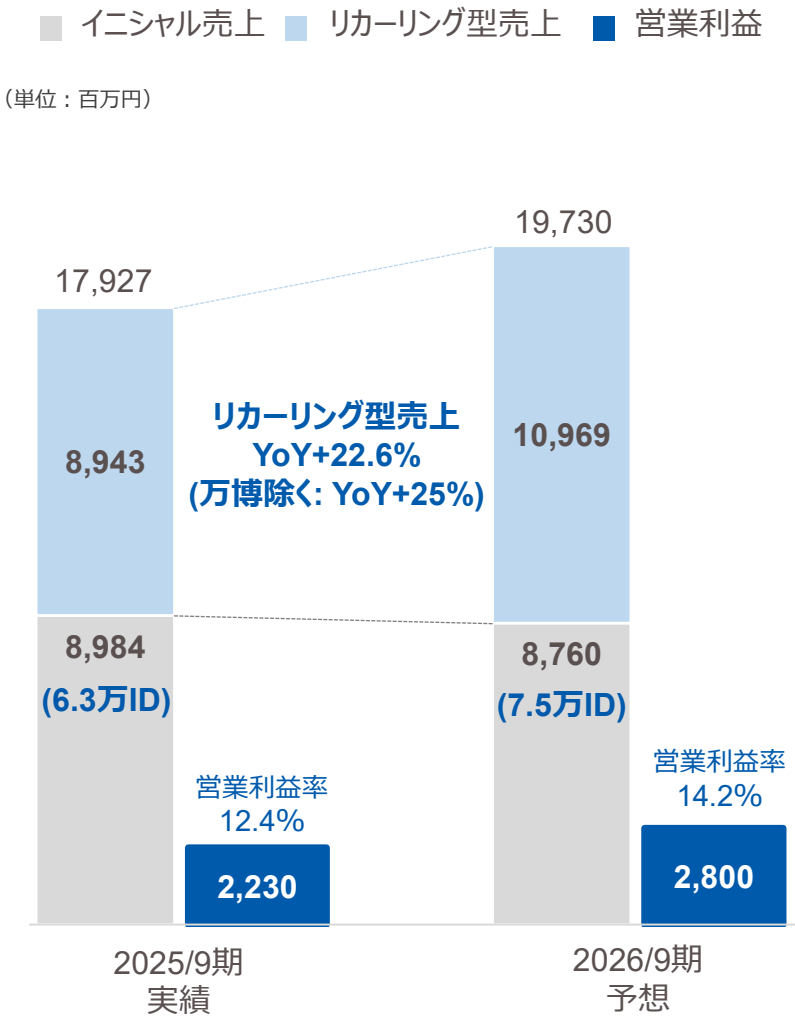


## 2026年9月期(今期) 業績予想

# 4.1 2026年9月期 業績予想

売上：大手商業施設向けリリースを下期に予定。万博除くとリカーリング型はYoY+25%成長  
営利：AI活用、効率化推進によりYoY+25%成長を継続

(単位:百万円)	2025年9月期 実績*1	2026年9月期 業績予想			
		通期	上期	下期	通期増減率
売上収益	17,927	8,639	11,090	19,730	+10.0%
売上総利益	6,607	3,260	3,991	7,251	+9.7%
営業利益	2,230	1,388	1,411	2,800	+25.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,632	914	955	1,870	+14.6%
一株あたり 当期利益	197.49円	110.72円	115.69円	226.54円	-
一株あたり 配当額	99円	-	-	125円	-
アクティブID数	43.8万ID (YoY+6.3万ID)	-	-	51.3万ID (YoY+7.5万ID)	+17.1%



# 成長戦略と取り組み状況

# 5.1 利益成長に向けたロードマップ°

25年9月期は営業利益22億円を着地。33年営業利益100億円に向けて中長期施策を推進

## 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

Cashless 2.0

決済コア

決済業務DX

決済活性化

新端末&端末レス

Transit

Transit

IoTアライアンス

Tap to Pay / SME

業務DX支援

マーケティング支援

大型商業施設 / SC

中長期施策

GMO FINANCIAL GATE

## 営業利益 成長曲線

ソリューションアセット

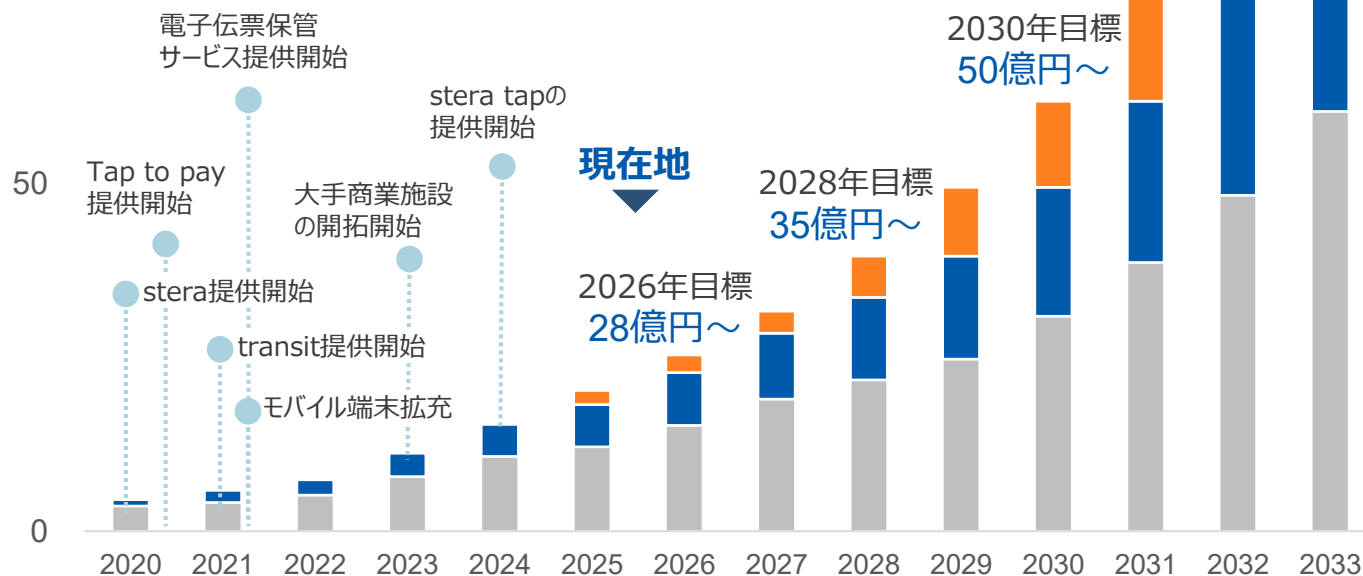
- 決済活性化
- 決済業務DX
- 決済コア

100

決済活性化ソリューションの導入～本格展開

決済業務DXソリューションの浸透

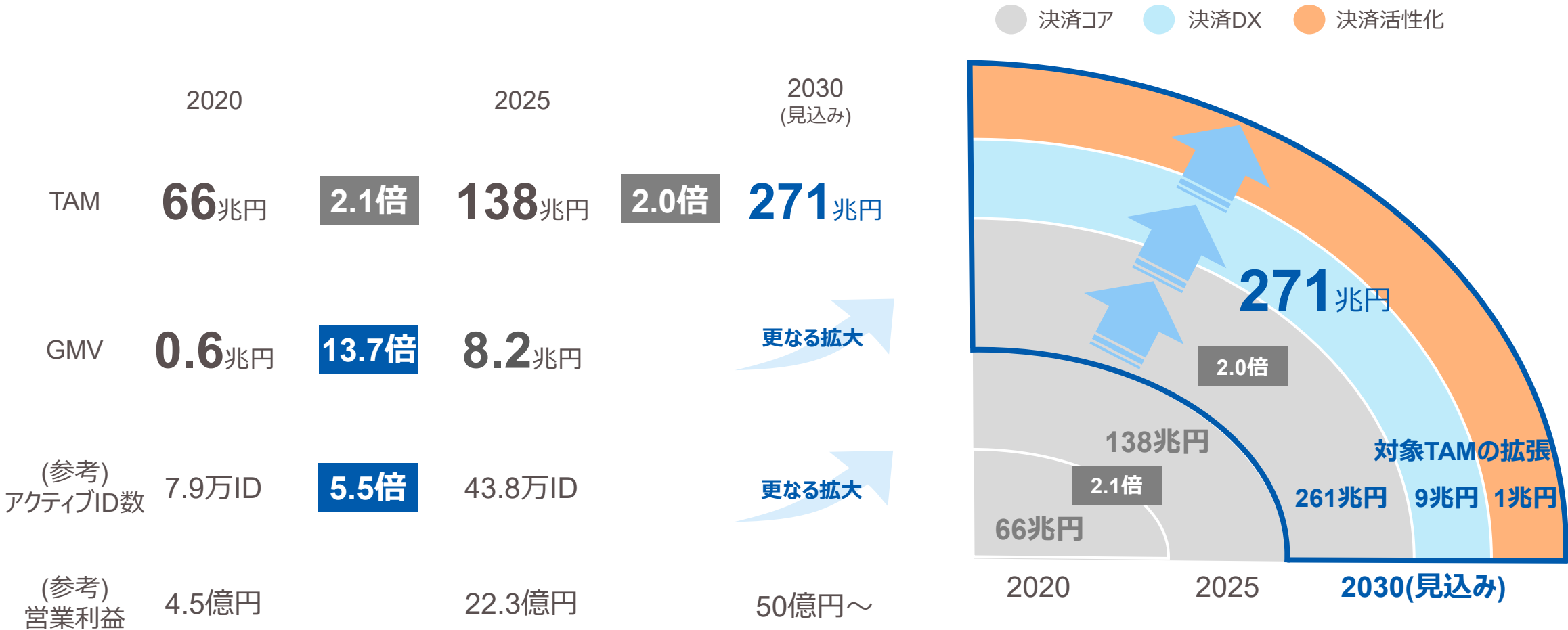
決済コアソリューション主体の市場開拓



(営業利益 単位：億円)

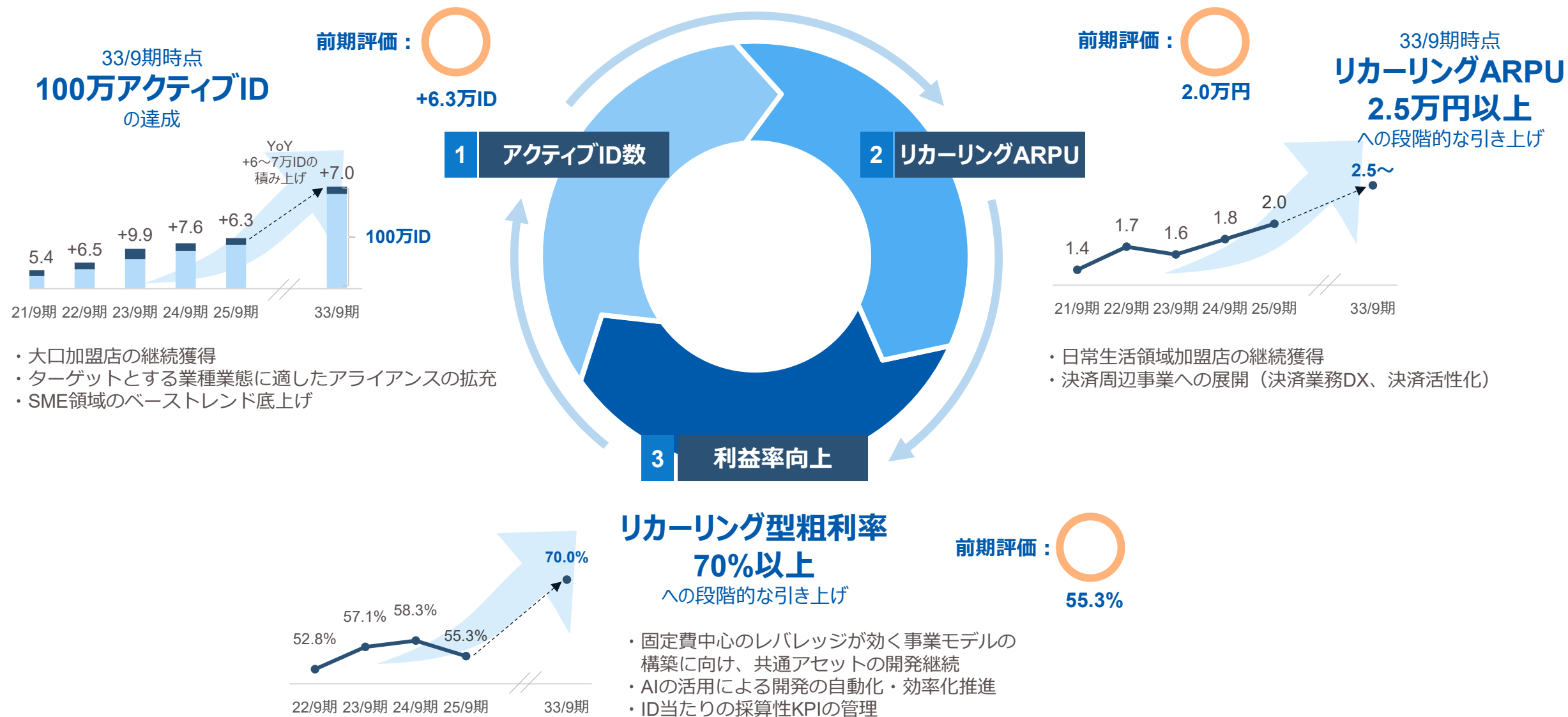
# 5.2 利益成長に向けた対象TAMの拡張

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



# 5.3 トラックレコードに裏打ちされた利益成長サイクル

中長期・営業利益目標の達成に向け、3つのKPIは順調に推移



**飲食店オペレーション支援(デジタルレストラン byGMO)ソリューションをリリース  
日常生活領域加盟店向けソリューション開発を継続**



# 5.5 「デジタルレストラン byGMO」提供開始

10月1日にサービスイン。業界課題の解決をサポートする飲食店向けオペレーション支援・モバイルオーダーサービスを提供

- 人が本来の価値を発揮できる店舗環境をデジタルでつくる -

**デジタルレストラン** by GMO  
Digital Restaurant

飲食店業界を取り巻く業界環境



コスト高騰



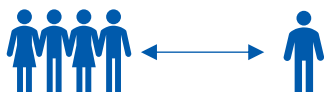
人手不足  
人件費高騰



デジタル化  
の遅れ



国内消費の低迷



来客人数の波

「デジタルレストラン byGMO」で実現できること

人が行う必要のない業務のシームレス化・効率化



注文受付  
(モバイルオーダー)



調理指示  
(モニター連携)



販売データ管理  
(POS連携)



注文管理  
(複数システムからの  
オーダー一元管理)



複雑な要件への  
テ일러メイド対応

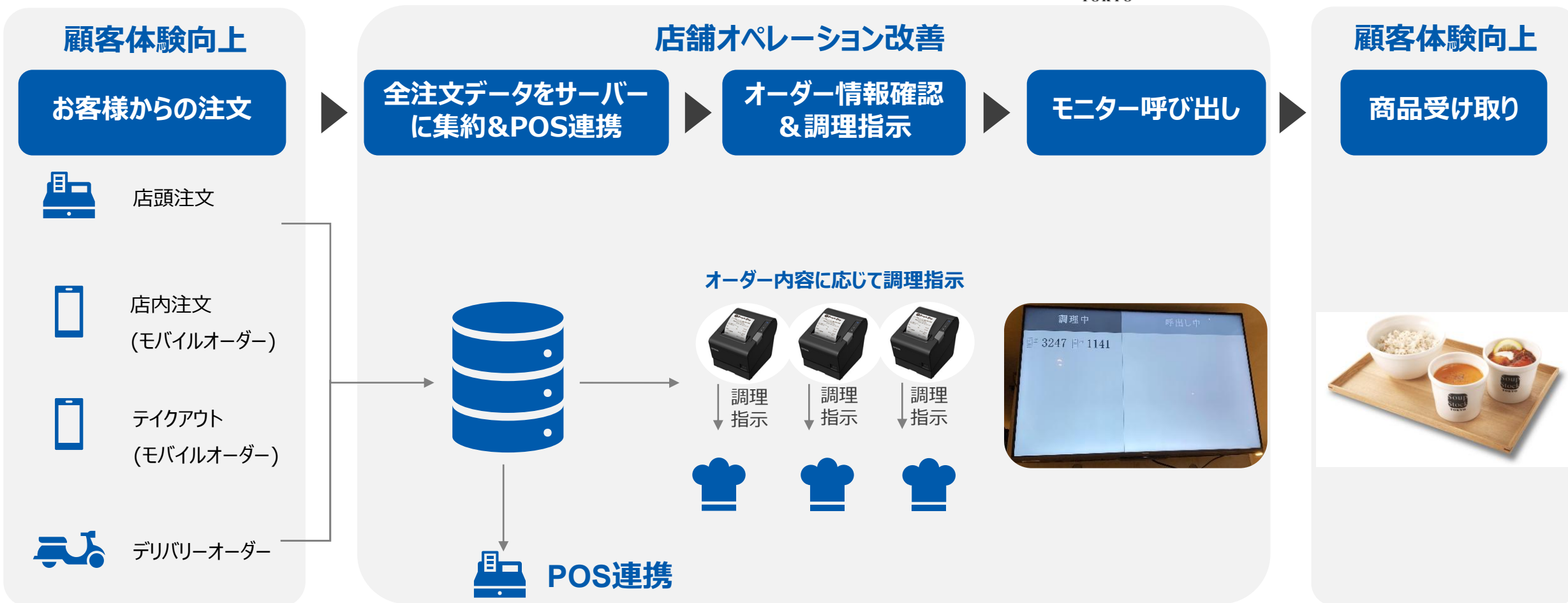


# 5.6 「デジタルレストラン byGMO」の提供事例

スープストックトーキョー様において業態特有のオペレーションに深く入り込み、顧客体験向上(注文利便性・提供スピード向上)・店舗オペレーション改善(バックヤード業務の効率化)を実現



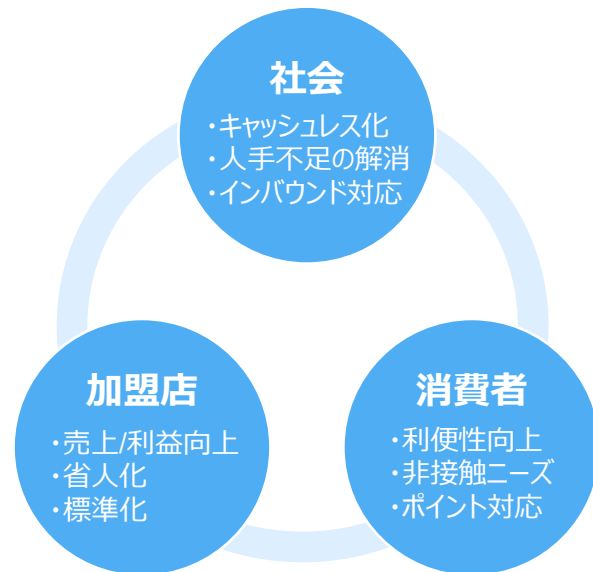
Soup Stock Tokyo



# 5.7 日常生活領域において価値提供するGMO-FG

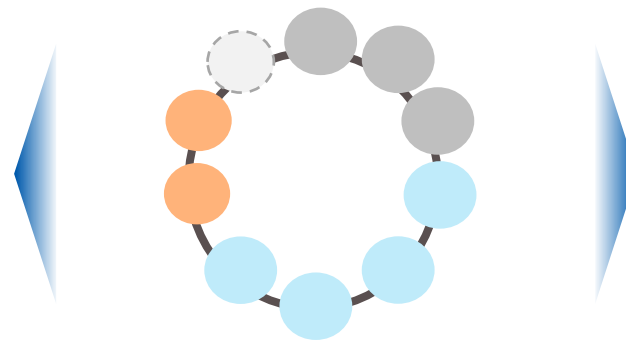
社会・加盟店・消費者のニーズに応え、日常生活領域で多様なタッチポイントを展開する当社は、ステークホルダーの満足度を高めるWin-Winエコシステムを形成

## 社会・加盟店・消費者ニーズ



## GMO-FGが提供するソリューション

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化



### ステークホルダー

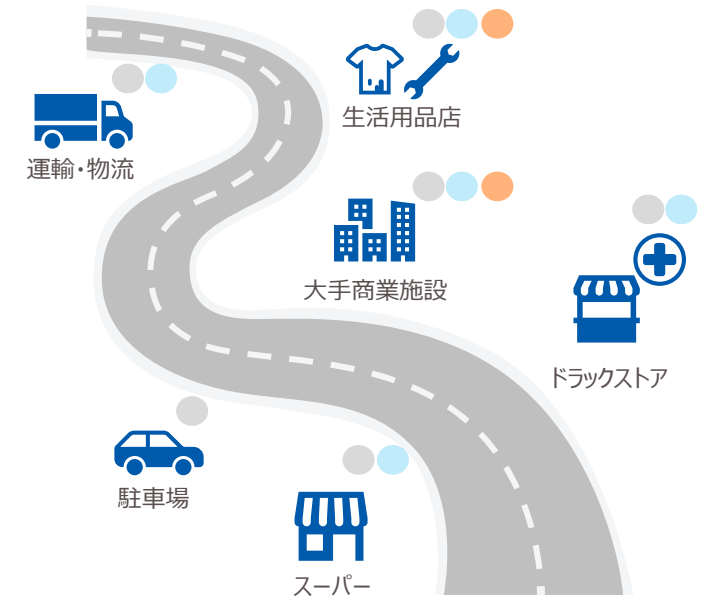
- ・売上/利益増加
- ・課題の解決
- ・多様なニーズへの対応

### Win-Winエコシステムの形成

### GMO-FG

- ・アクティブID数増加
- ・ARPU向上

## 日常生活におけるタッチポイント

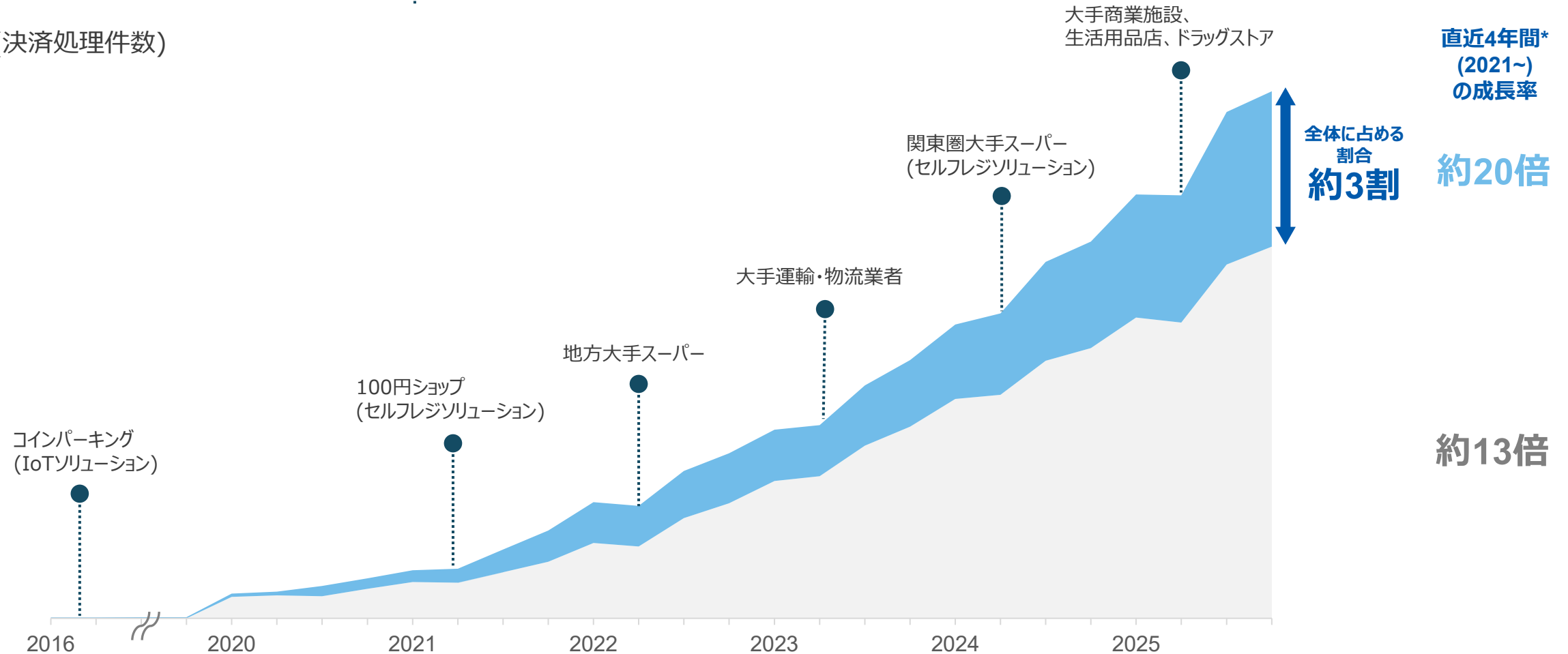


## 5.8 日常生活領域加盟店獲得のトラックレコード

日常生活領域は全体に占める決済処理件数の約3割を占めるまでに成長しており、更に拡大中

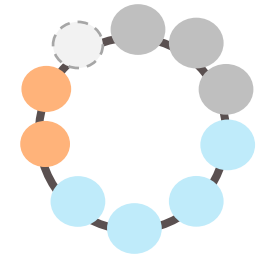
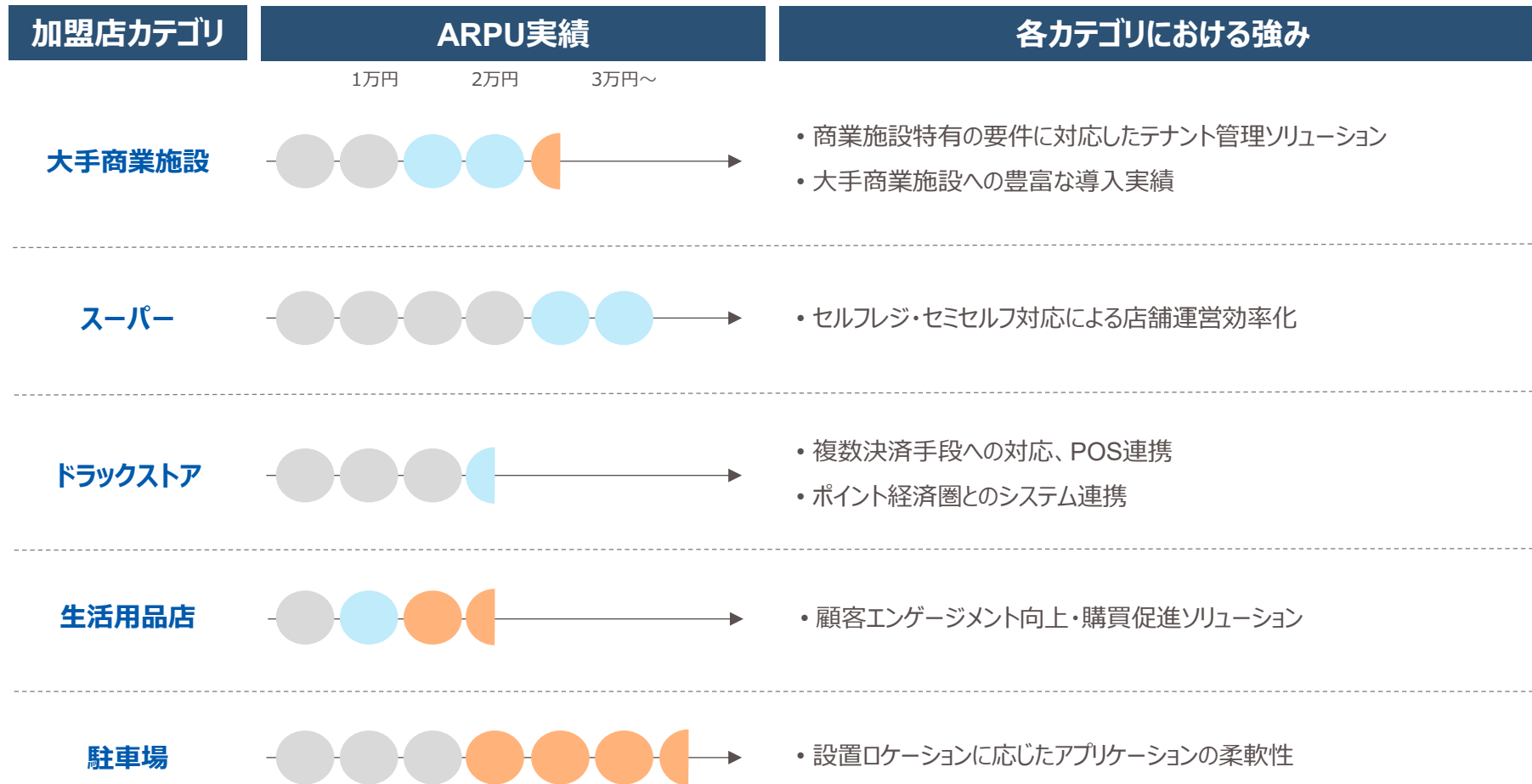
■ 日常生活領域加盟店 ■ その他 ● 主な加盟店獲得のマイルストーン

(決済処理件数)



# 5.9 着実に進む加盟店獲得とカテゴリ別強みの深化

高稼働の日常生活領域において各カテゴリの強みを生かし、  
新たな加盟店獲得・既存加盟店のARPU向上を推進

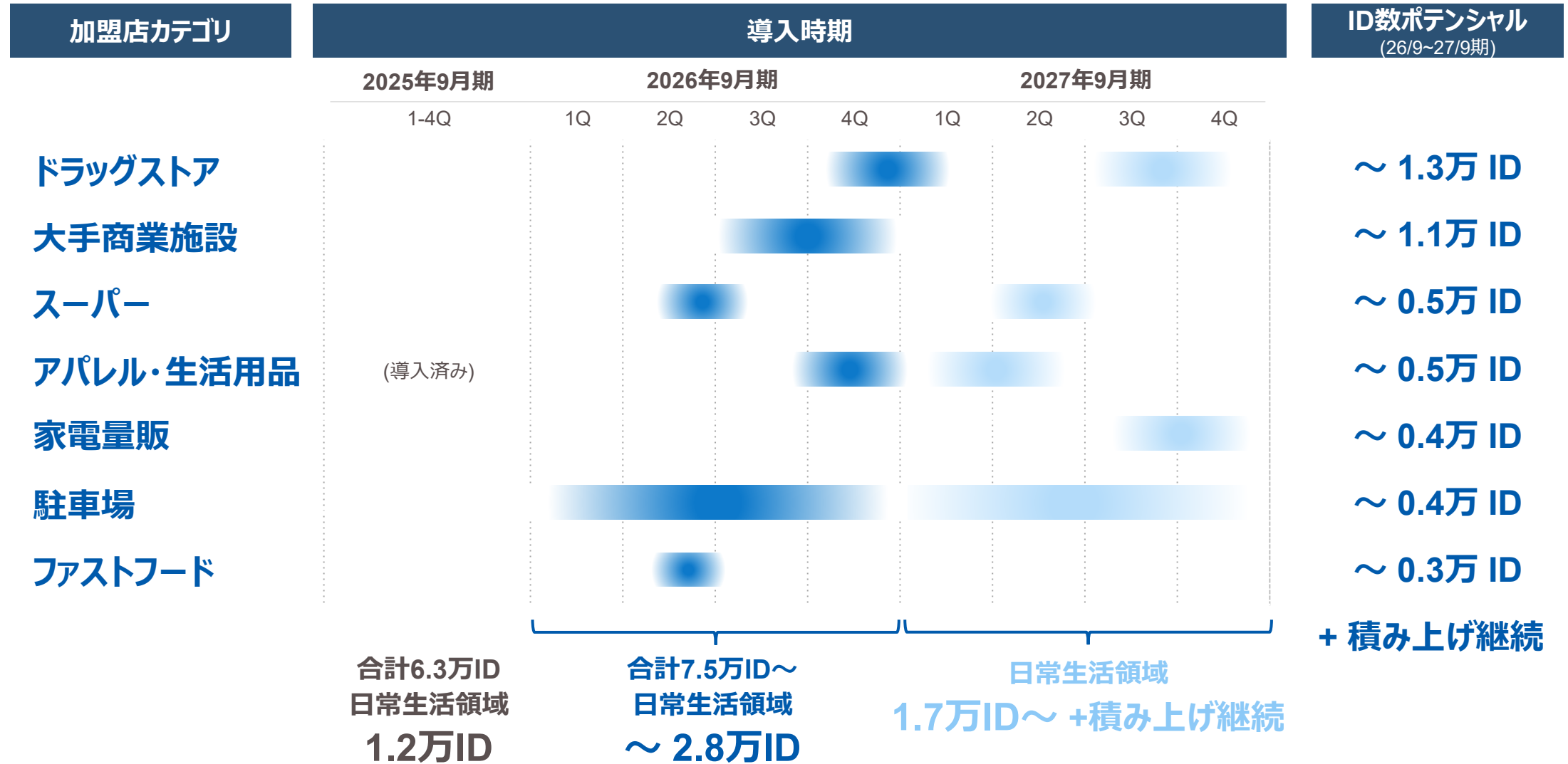


新たな加盟店獲得  
&  
既存加盟店における  
+αのソリューション積み上げ

# 5.10 日常生活領域加盟店のパイプライン状況

26/9期：YoY+7.5万ID達成に向け、下期中心に日常生活領域で最大2.8万IDが稼働予定

27/9期：提案活動を継続



# Appendix

## 財務情報、投資・株主還元方針

# 6.1 売上構成変化と粗利率推移

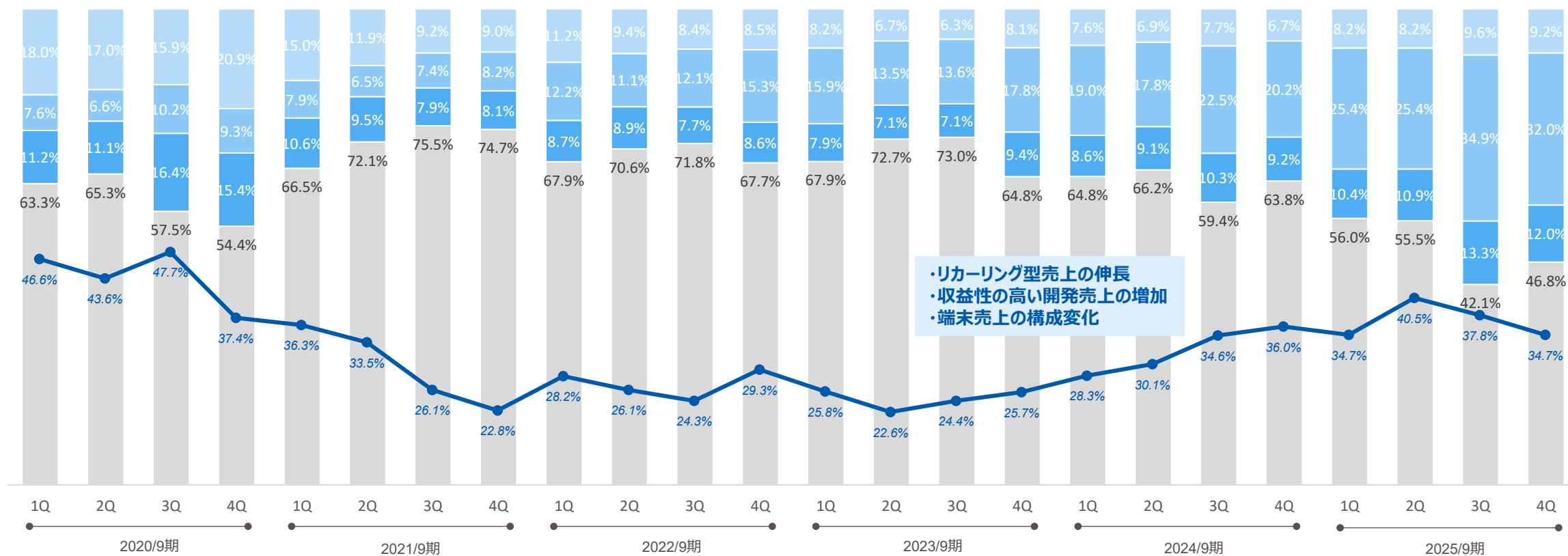
リカーリング型売上の伸長により上昇トレンド

イニシャルの粗利率は端末ミックス変化と収益性の高い開発売上の寄与により改善が進む

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

端末ミックス及び開発売上の増加により粗利率が改善

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド — 粗利率



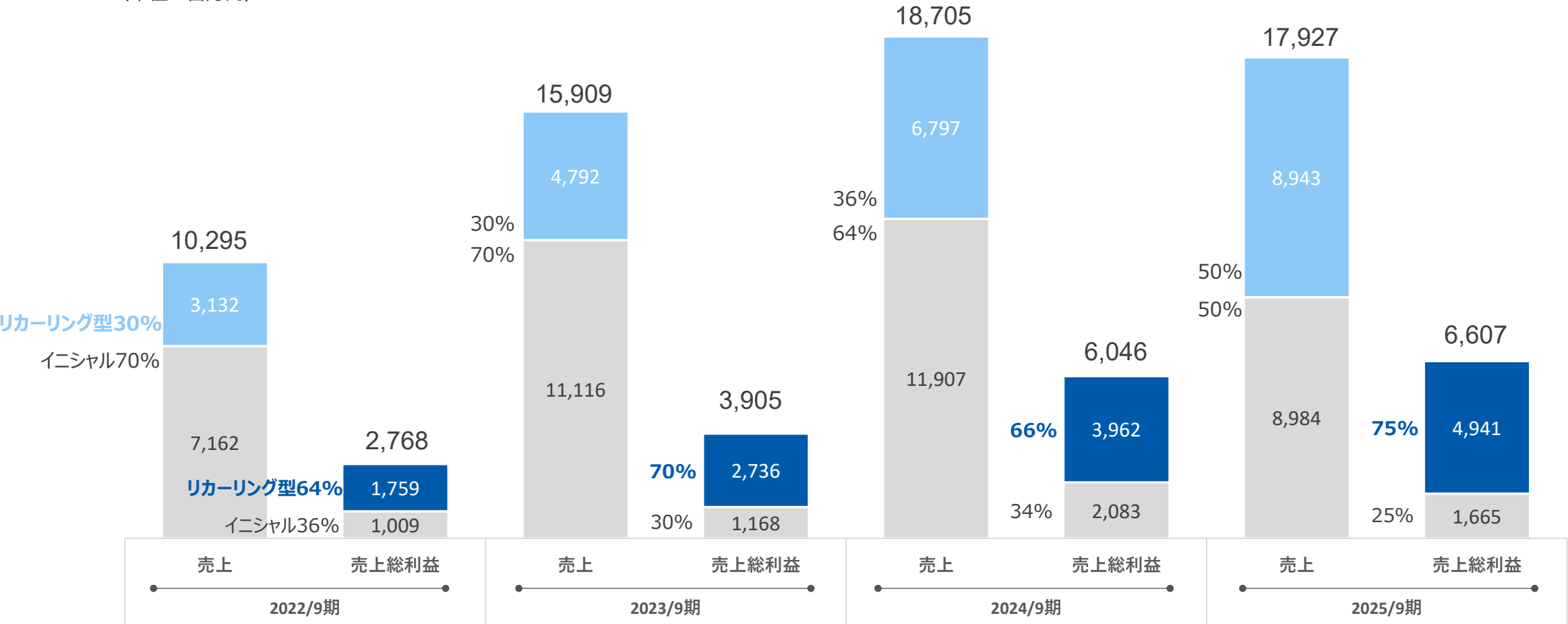
・リカーリング型売上の伸長  
・収益性の高い開発売上の増加  
・端末売上の構成変化

# 6.2 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）

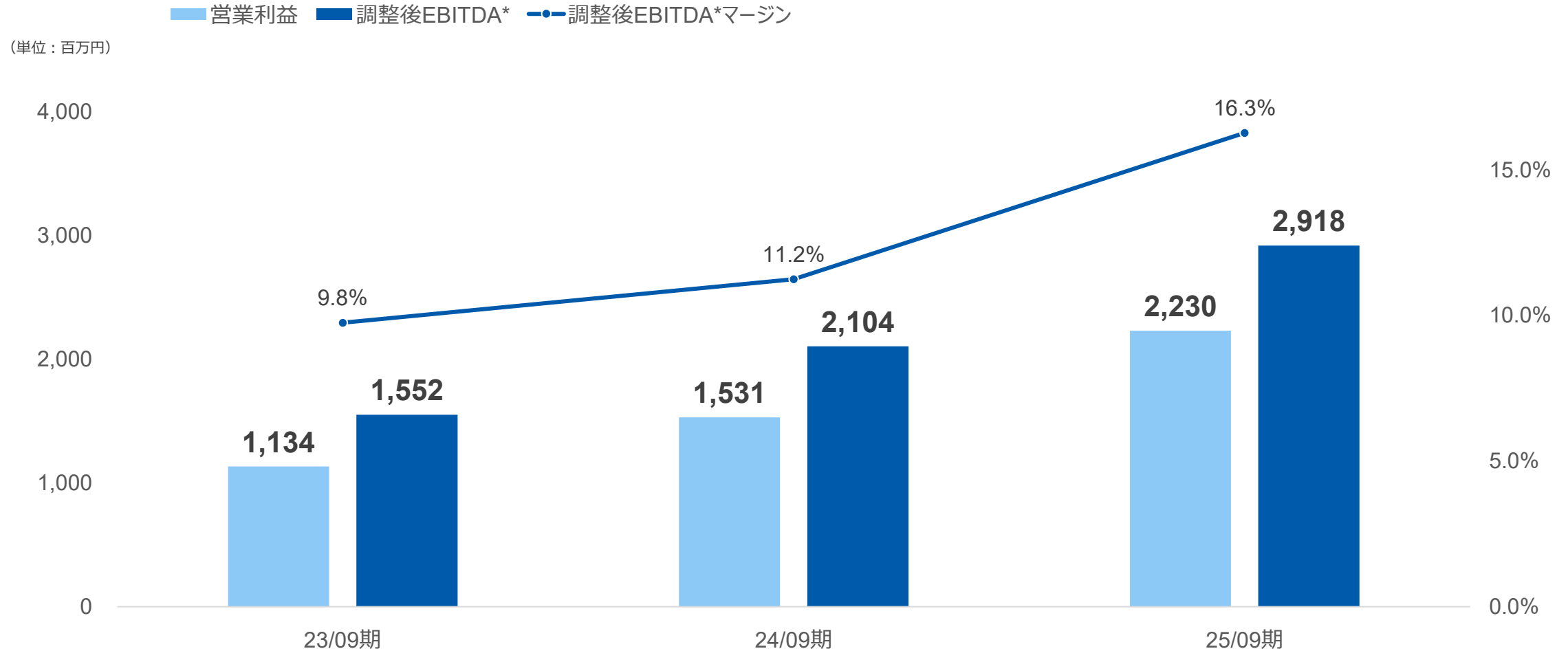
（単位：百万円）





## 6.3 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



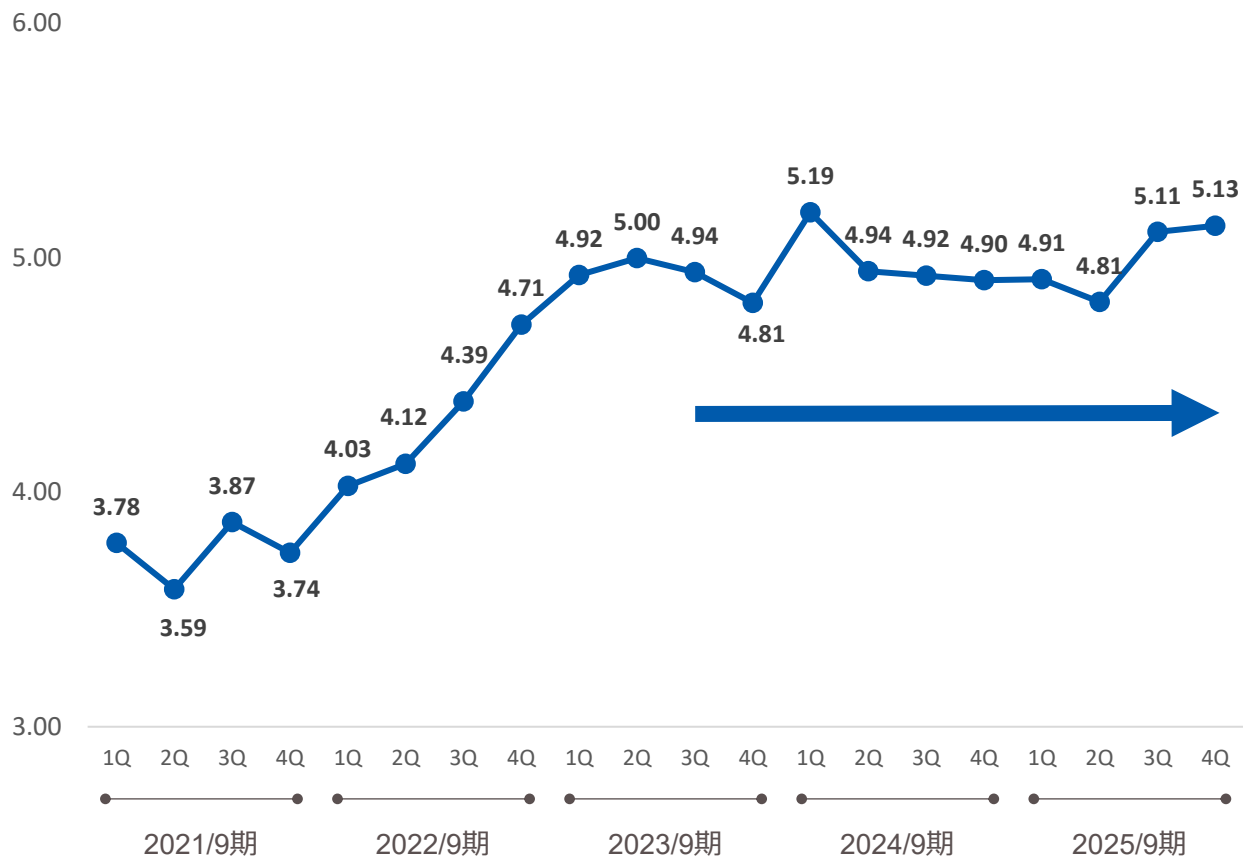
\*調整後EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費±調整項目（非継続・非通常項目）

## 6.4 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

低

決済処理件数に対する連動率イメージ

高

電子伝票保管料

加入拡大傾向

ロール紙販売

決済処理料

決済処理件数\*

\* 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

# 6.5 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、継続的な事業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

- 市場シェア拡大戦略を遂行するための事業投資を実施

### 成長投資

- 利益率上昇戦略に備えた戦略投資を実施

### 株主還元

- 継続的な事業成長を支える事業・成長投資を実行するための内部留保を確保のうえで、安定的・継続的な配当を実施

## 6.6 投資方針

中長期的な営業利益YoY+25%成長に必要となる「市場シェア拡大戦略」の遂行に向け、事業投資を積極的に実施

	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>● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援</li><li>● マネーサービス/決済関連の新規事業</li><li>● データサービス/マーケティング支援事業</li></ul>
基本的な投資方針	<ul style="list-style-type: none"><li>● 原則として利益計画の達成を前提とし、予算枠内で事業投資を実施するとともに、実績進捗状況に応じ追加投資を実施</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証</li><li>● リーンかつスモールなスタートを基本とする</li><li>● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大</li><li>● 一定の財務規律を遵守した上での投資</li></ul>

# 6.7 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

## 株主還元の基本方針

### 企業価値の向上

- 継続的な事業成長を通じ**中長期的な時価総額増大**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しながら、  
株主還元は**50%以上**を目安とする方針(現状実施済み)

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://www.gmo-fg.com/ir/>