

2026年9月期 第3四半期決算説明会

リカーリング型売上が着実に成長。社会インフラを支えるキャッシュレスプラットフォームの浸透が加速

2026年8月13日

第25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8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

目次

1. 2026年9月期 第3四半期 総括
2. KPI推移・事業ハイライト
3. 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)

1

2026年9月期 第3四半期 総括

1.1 2026年9月期 第3四半期 総括

大手商業施設向けキャッシュレスプラットフォームが本格稼働
リカーリング型売上はYoY+25%以上の成長を継続

2026年9月期 3Q累計 P 6-10

- ・リカーリング型売上 : **81.4 億円(YoY +26.7%)**
- ・総売上収益 : **161.7 億円(YoY +22.6%)** 通期計画比 82.0%
- ・営業利益 : **22.3 億円(YoY +23.6%)** 通期計画比 80.0%

KPI P 13-14

- アクティブID数 : **48.2 万ID(YoY+5.8万ID)** -ARPU(3Q累計)*1: **1.75 万円(YoY+12.8%)**
- 決済処理件数(3Q累計) : **10.1 億件(YoY+33.7%)** -GMV(参考) : **7.3 兆円(YoY+22.3%)**

- ・社会インフラを支えるGMO-FG : 獲得済み領域の深耕と未開拓領域の獲得によりアクティブID数100万へ P 19
- ・エコシステムの拡大 : エンタープライズとの中長期的な取り組みを推進 P 21
- ・利益成長の加速 : 大手加盟店の本格稼働、リカーリング型粗利の伸長が増益を牽引 P 7, 10

*1) 各Qのリカーリング型売上÷各QアクティブID数で算出したARPUの累計

1.2 業績サマリー

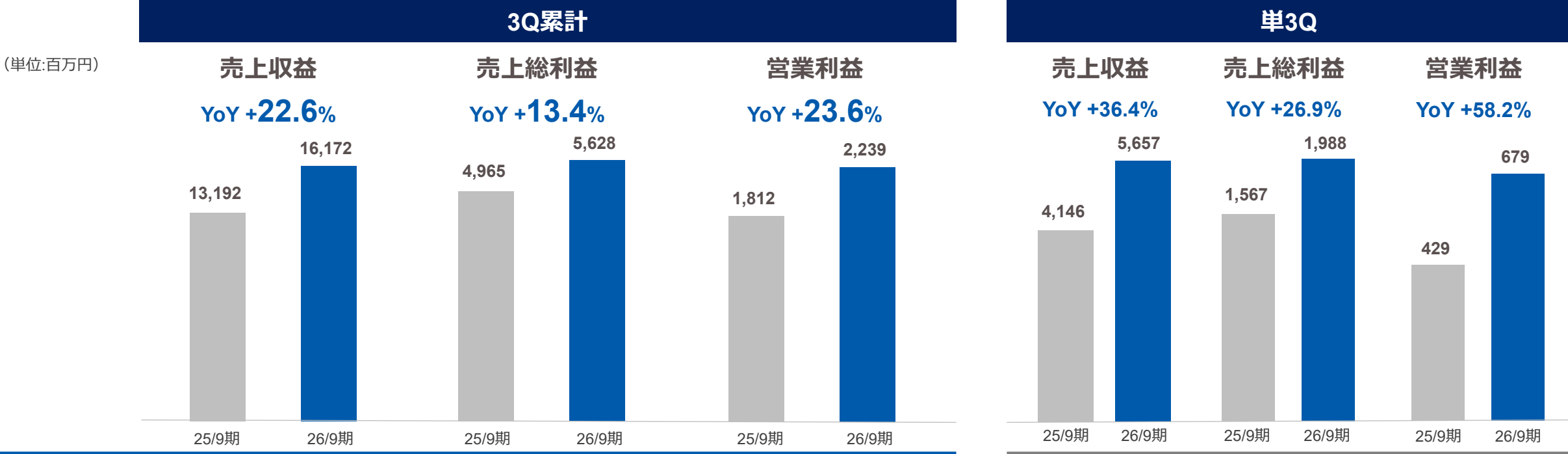
リカーリング型売上の拡大が全体の成長を牽引
各KPIは決済処理件数・ARPU中心に順調に拡大

(単位:百万円)	2025年9月期 3Q実績累計	2026年9月期 3Q実績累計	前年同期間比	2026年9月期 通期計画進捗率
売上収益	13,192	16,172	+22.6%	82.0%
売上総利益	4,965	5,628	+13.4%	77.6%
営業利益	1,812	2,239	+23.6%	80.0%
税引前四半期利益	1,803	2,220	+23.1%	79.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,351	1,502	+11.2%	80.4%

KPI	アクティブID数	ARPU	決済処理件数	GMV(参考)
単3Q(YoY)	482,719 ID (+13.7%)	約0.60万円 (+6.8%)	約3億8,067万件 (+34.4%)	約2兆5,741億円 (+21.4%)

1.3 業績の変動要因(3Q累計・単3Q)

売上 : 複数大手加盟店の本格稼働により、リカーリング型売上が牽引
利益 : 単3Qの売上総利益は +26.9%、営業利益は +58.2%と成長加速



	売上収益	売上総利益	営業利益
リカーリング型	(+)大手ドラッグストア・商業施設が本格稼働	(+)高稼働加盟店が拡大	(+)リカーリング粗利の成長が増益を牽引
イニシャル	(+)商業施設向け納入・SME施策が奏功 (-)開発売上が前期比約4億円減少	(-)左記開発売上要因により前期比減少	

売上総利益	営業利益
大手加盟店の本格稼働により、利益成長が加速	

1.4 品目別売上(YoY)

リカーリング型 :各品目が着実に成長
イニシャル :大手ドラッグストア・商業施設向け案件、SME施策が着実な成長に貢献

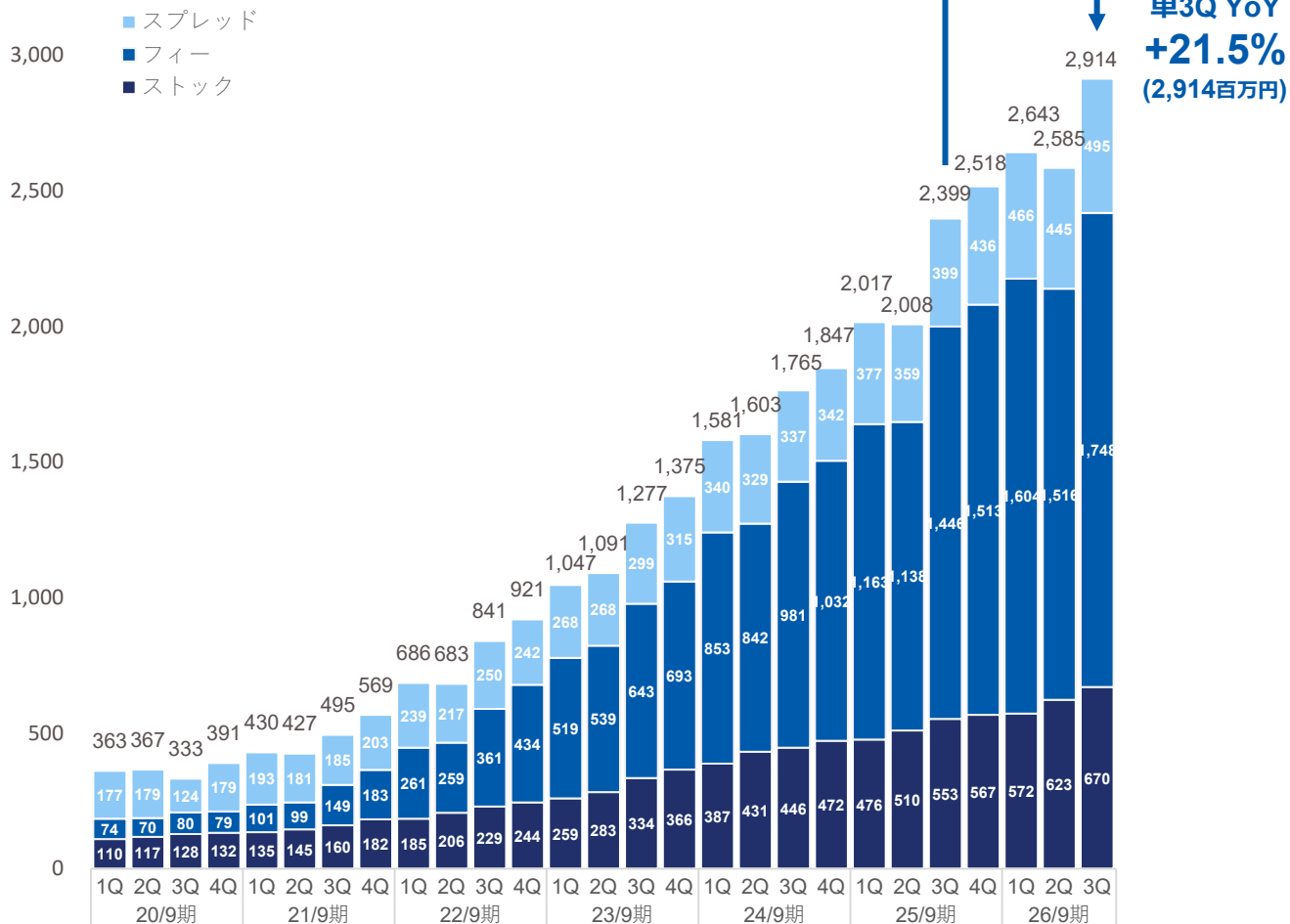
(単位:百万円)	2025年9月期 3Q実績累計 (構成比%)	2026年9月期 3Q実績累計 (構成比%)	前年同期間比
リカーリング型売上	6,425 (48.7%)	8,143 (50.4%)	+26.7%
ストック売上	1,539 (11.7%)	1,866 (11.5%)	+21.2%
フィー売上	3,748 (28.4%)	4,869 (30.1%)	+29.9%
スプレッド売上	1,137 (8.6%)	1,407 (8.7%)	+23.8%
イニシャル売上	6,767 (51.3%)	8,029 (49.6%)	+18.7%
売上収益合計	13,192 (100.0%)	16,172 (100.0%)	+22.6%

1.5 品目別売上(QoQ)

リカーリング型 : 大手ドラッグストアの本格稼働、既存加盟店の稼働増が牽引
イニシャル : 3Qより大手商業施設向け端末の本格納入を開始

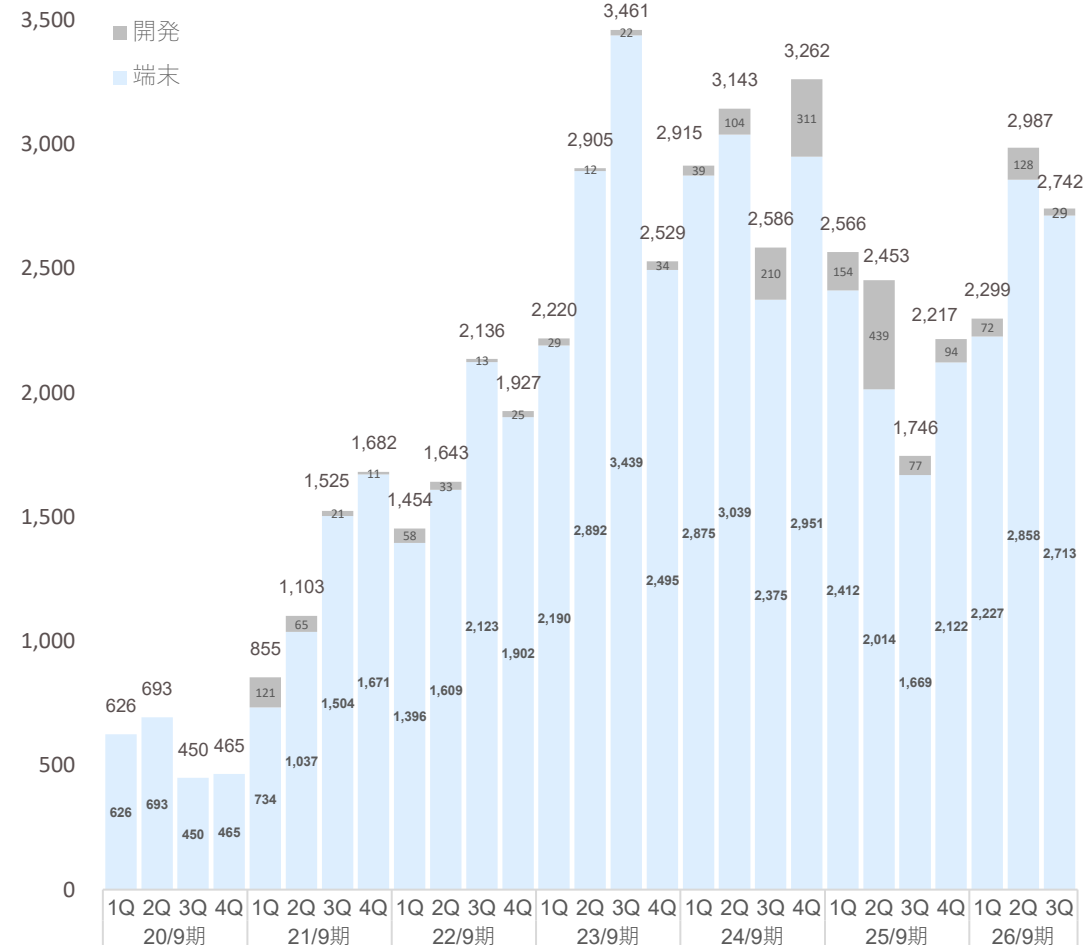
リカーリング型売上推移(QoQ)

(単位:百万円)



イニシャル売上推移(QoQ)

(単位:百万円)



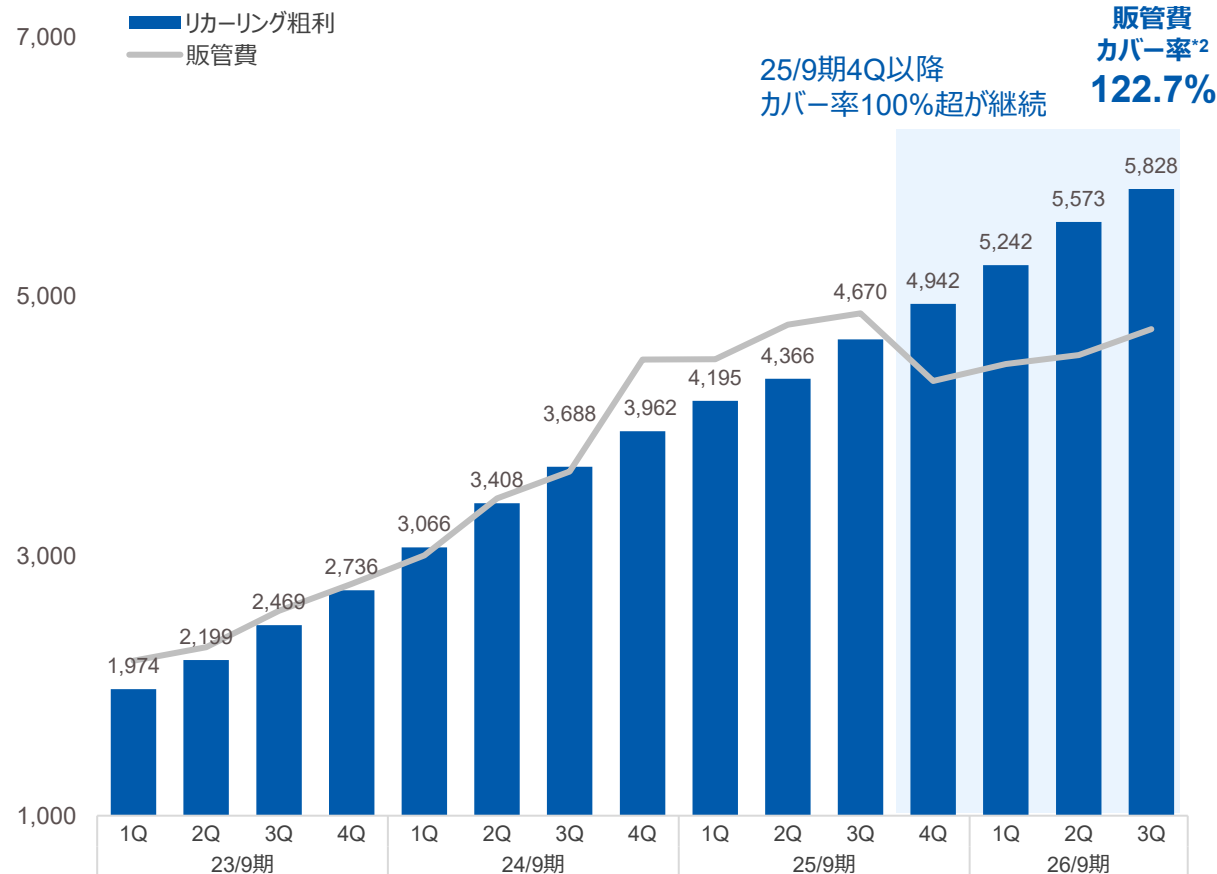
1.6 リカーリング粗利が支える利益成長

リカーリング粗利の販管費カバー率は122.7%に上昇

営業レバレッジが一段と高まり、LTM営業利益もYoY+37.9%と大幅伸長

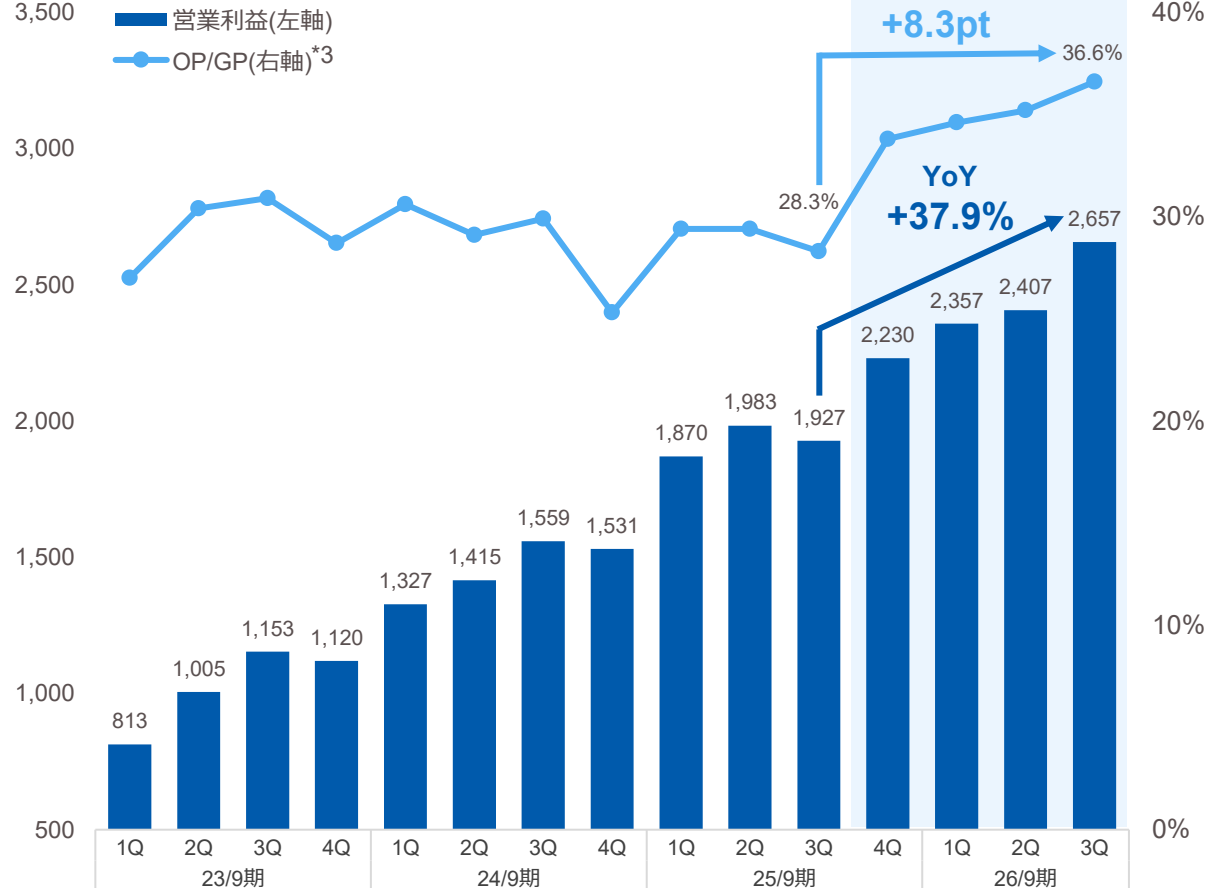
リカーリング粗利・販管費推移(LTM*1)

(単位:百万円)



営業利益・OP/GPの推移(LTM*1)

(単位:百万円)



*1) LTM : 各四半期末を基準とした直近4四半期の数値。損益項目は当該期間の累計値を使用。23/9期はJGAAP、24/9期1Q-3QはJGAAPとIFRSを組み合わせで算出

*2) 販管費カバー率=リカーリング粗利(LTM)÷販管費(LTM)

*3) OP/GP=営業利益(LTM)÷売上総利益(LTM)

KPI推移・事業ハイライト

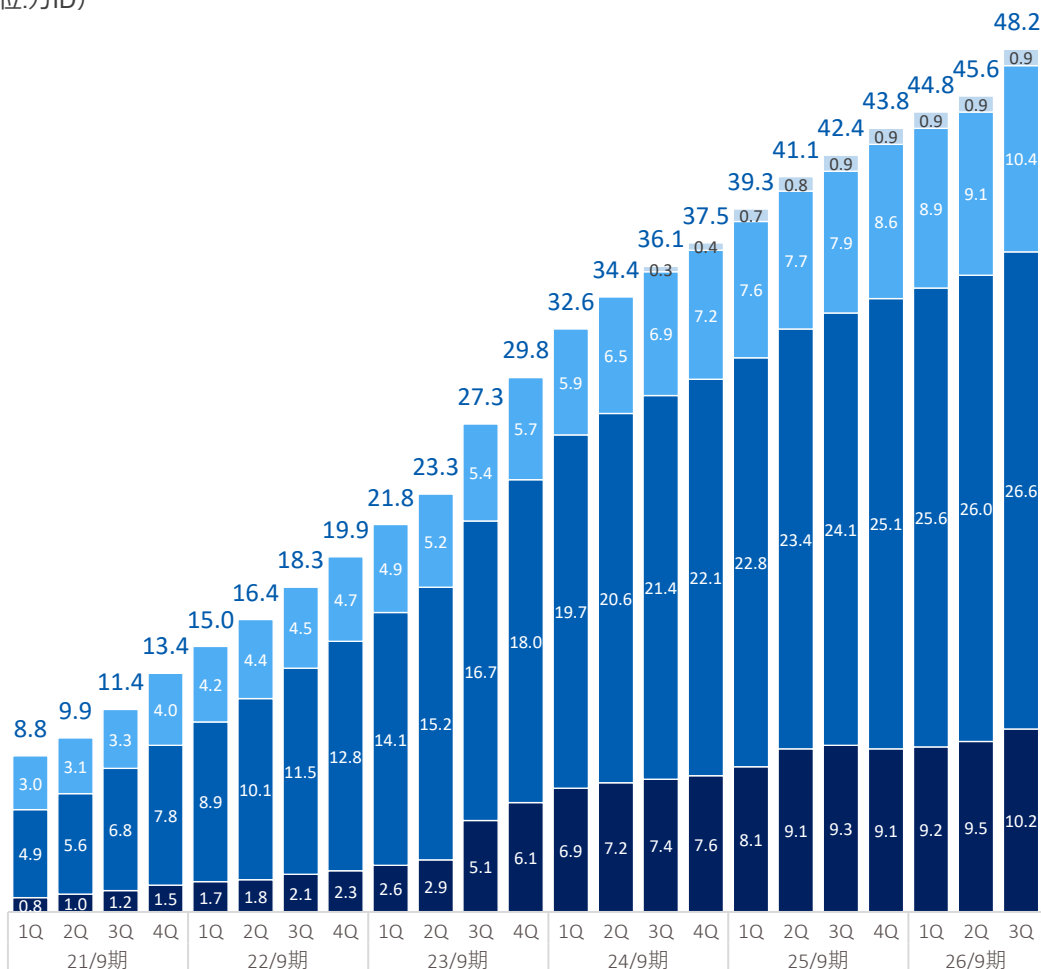
2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

無人・IoT :モビリティ領域が寄与

有人(大口):大手ドラッグストア、大手商業施設が本格稼働

アクティブID数推移

(単位:万ID)



2026年9月期 3Qに関する補足説明

端末レス

累計0.9万ID
YoY 0.0万ID
(▲2.4%)

- 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するセールスアクティビティを継続

無人・IoT

累計10.4万ID
YoY+2.4万ID
(+31.5%)

- モビリティ領域:相互利用・キャンペーン効果・設置台数増が貢献
- コインパーキング、券売機等が着実に拡大

有人(SME)

累計26.6万ID
YoY+2.5万ID
(+10.6%)

- steraを軸に医療・クリニック等の生活領域で獲得が加速

有人(大口)

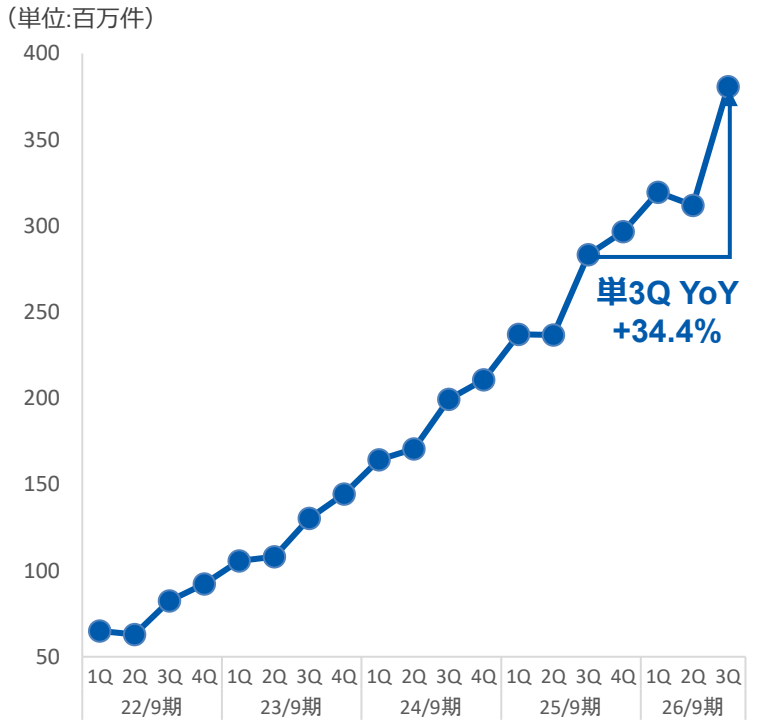
累計10.2万ID
YoY+0.8万ID
(+8.6%)

- 大手商業施設案件が順次稼働
- 大手ドラッグストアが本格稼働

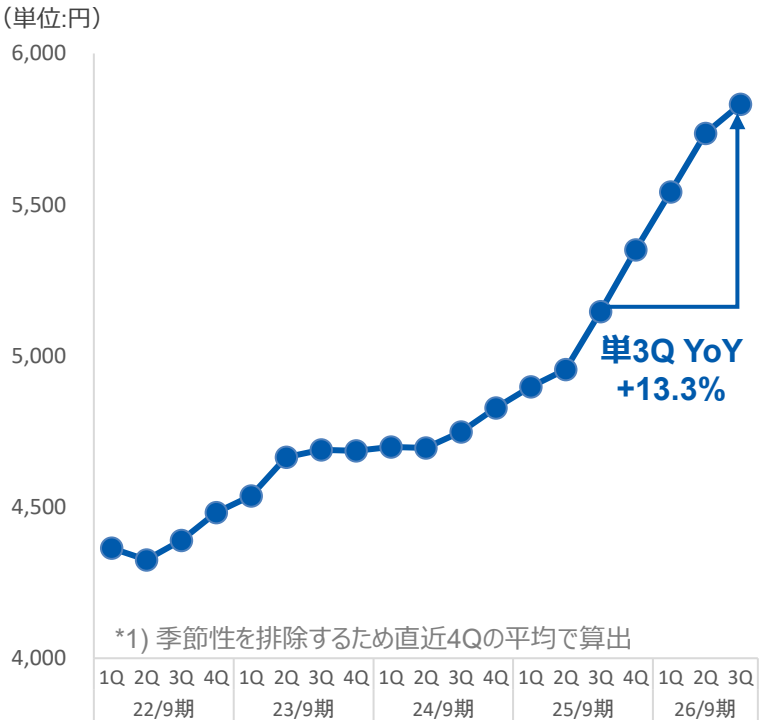
2.2 連結KPI推移(決済処理件数・ARPU・GMV/四半期毎)

処理件数 :生活領域の拡大、大手商業施設の本格稼働が牽引し、YoY+34.4%伸長
ARPU :高稼働IDの決済利用が継続し、YoY+13.3%の高成長を実現

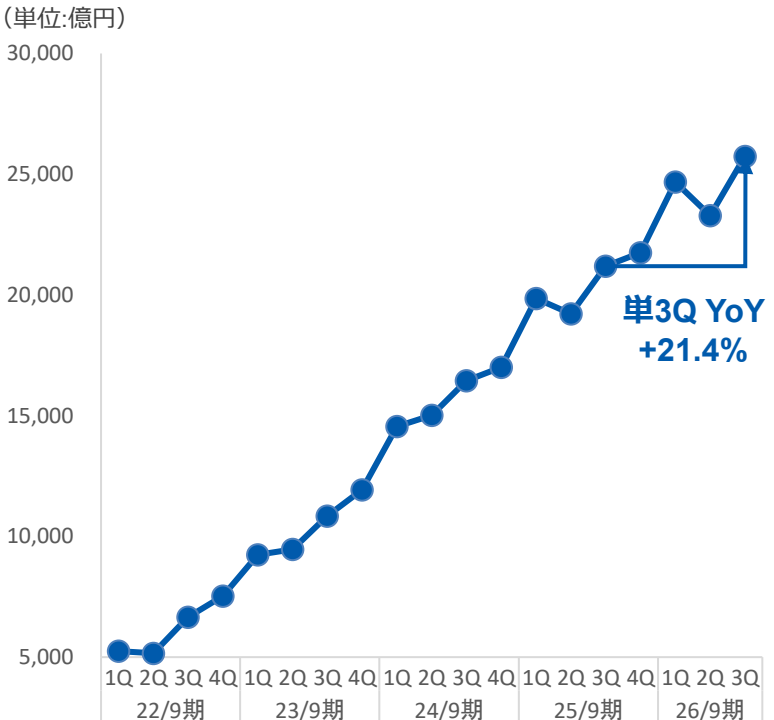
決済処理件数



ARPU*1



(参考)GMV

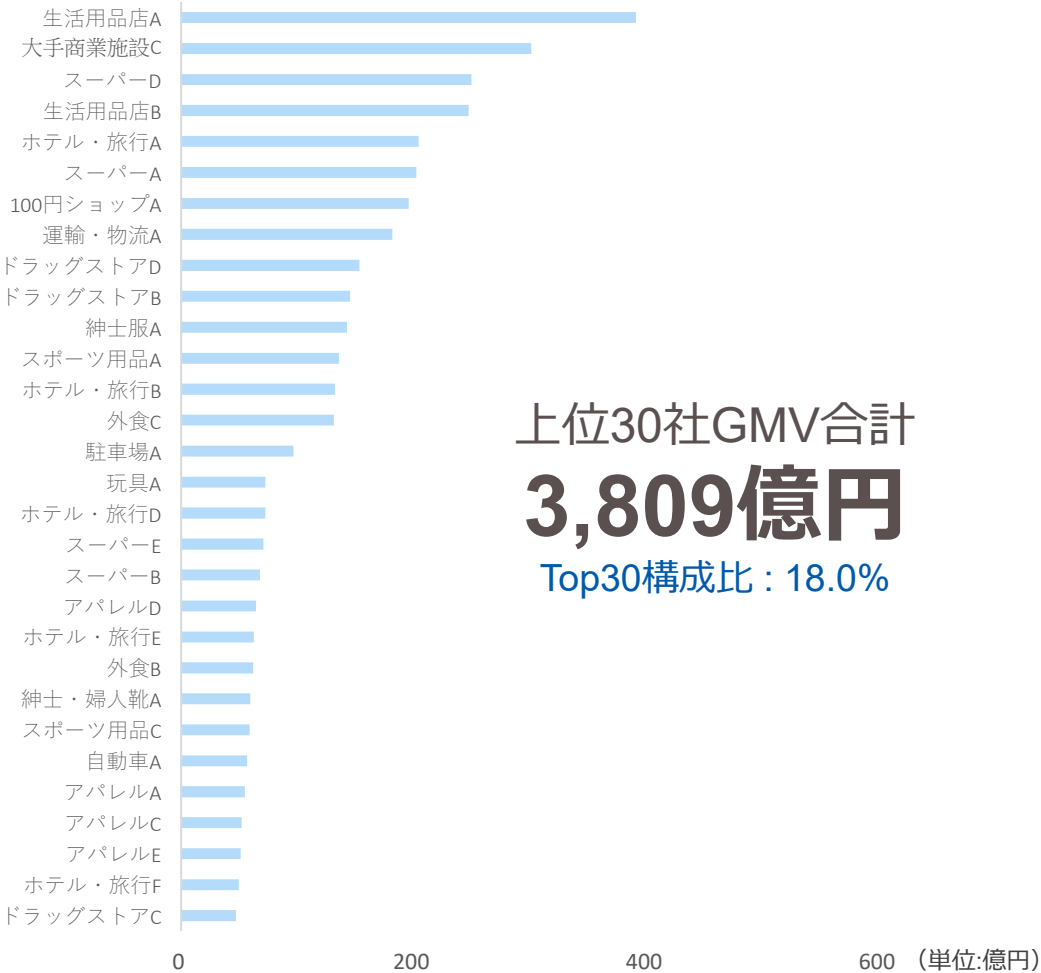


	2022年9月期				2023年9月期				2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
決済処理件数(万件)	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935	21,066	23,710	23,661	28,322	29,672	31,951	31,185	38,067
ARPU*1(円)	4,420	4,448	4,586	4,767	4,751	4,813	4,765	4,686	4,698	4,695	4,747	4,827	4,897	4,954	5,147	5,351	5,542	5,736	5,832
(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	25,741

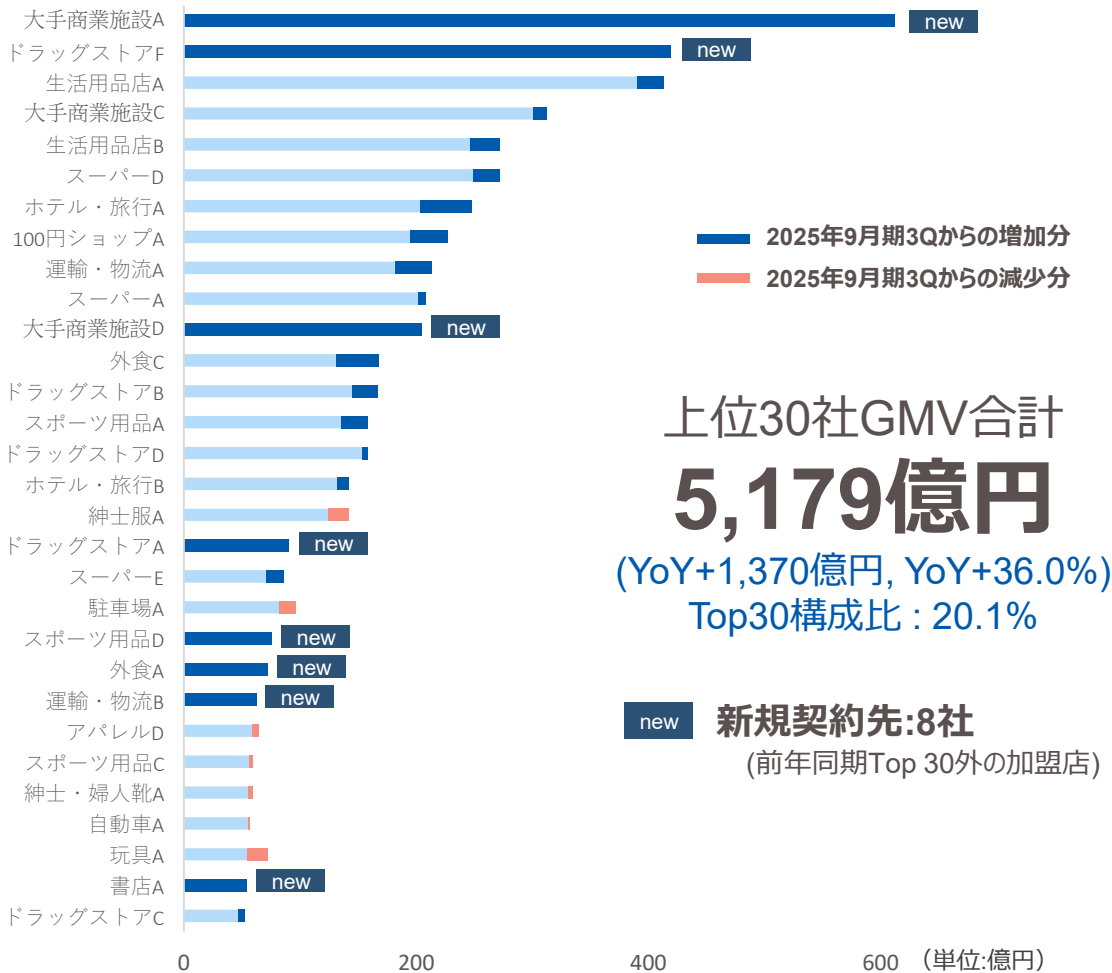
2.3 単3Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

戦略的に獲得を推進している高稼働加盟店がGMV成長を牽引

2025年9月期 単3Q

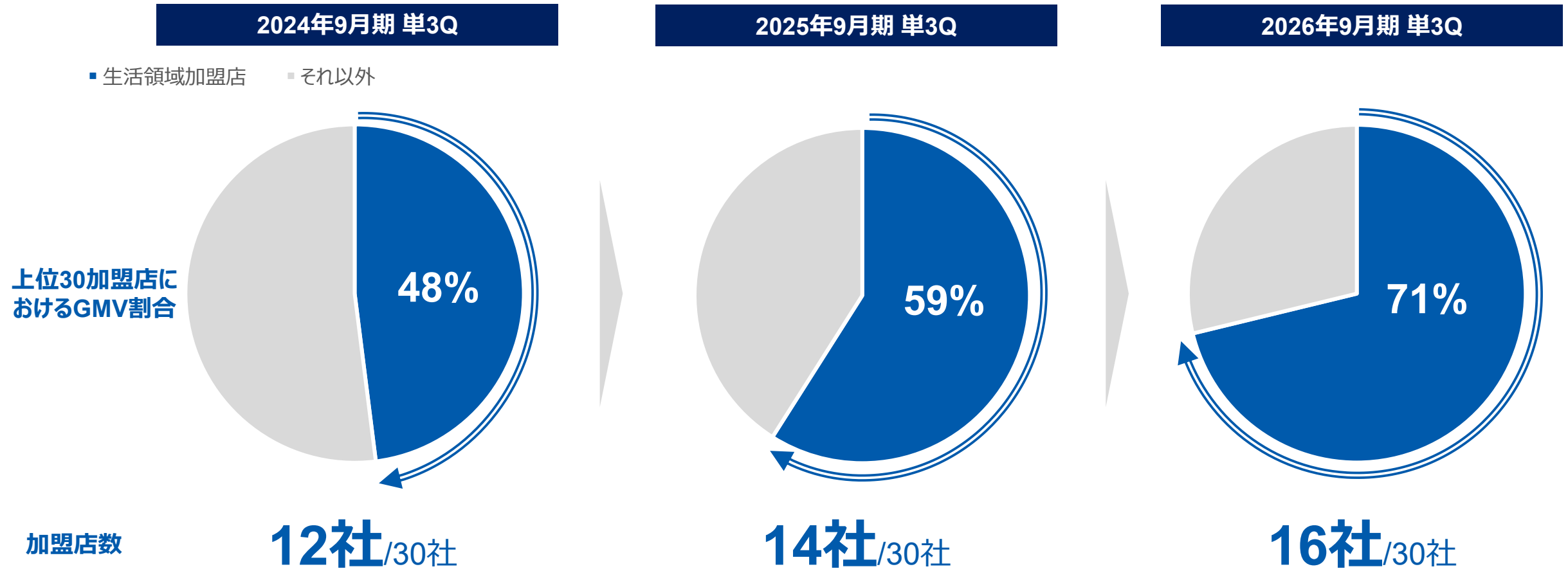


2026年9月期 単3Q



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



成長戦略と取り組み状況

3.1 利益成長に向けたロードマップ°

2026年は営業利益28億円を計画。2033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

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

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

大手商業施設 / SC

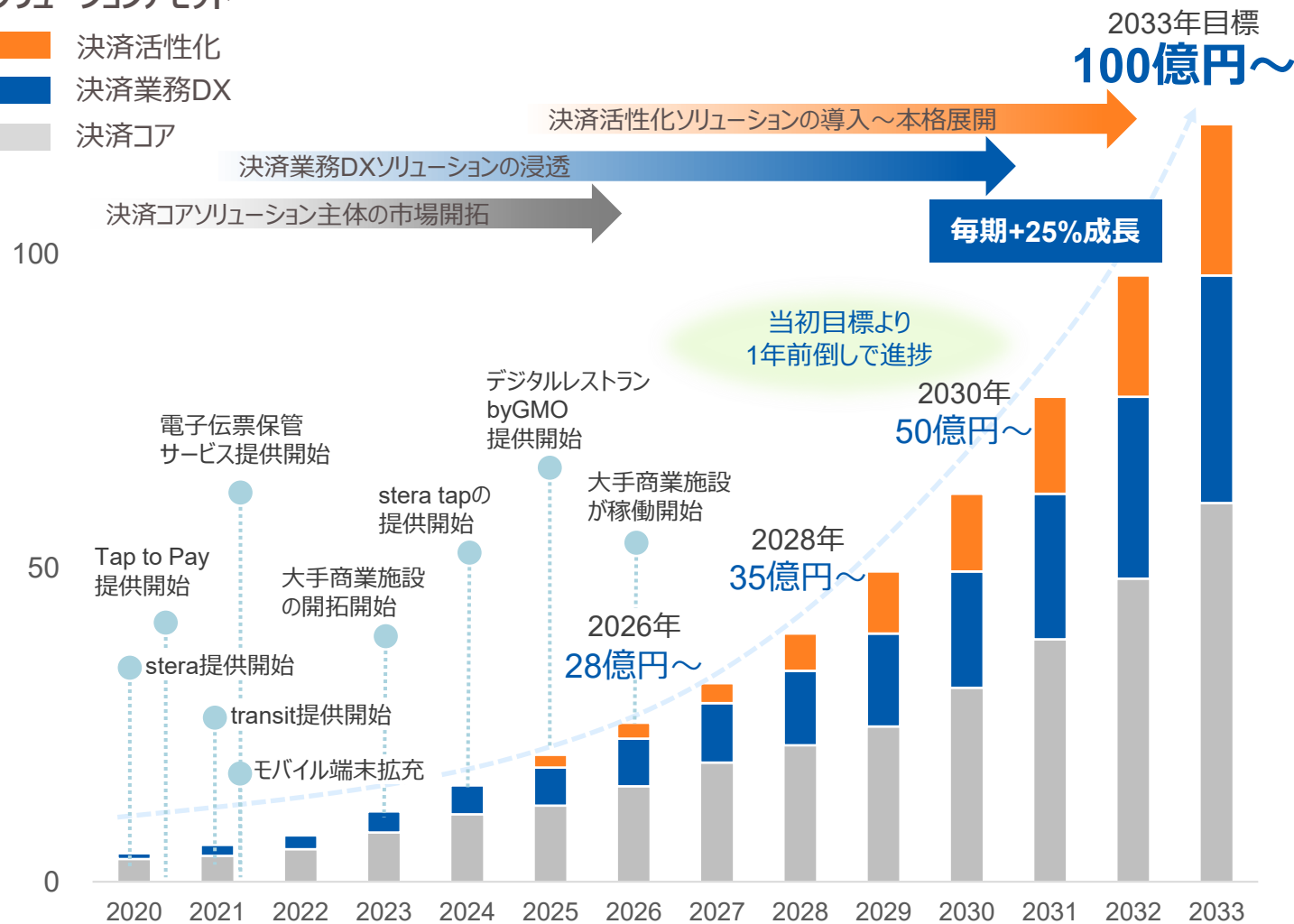
中長期施策

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

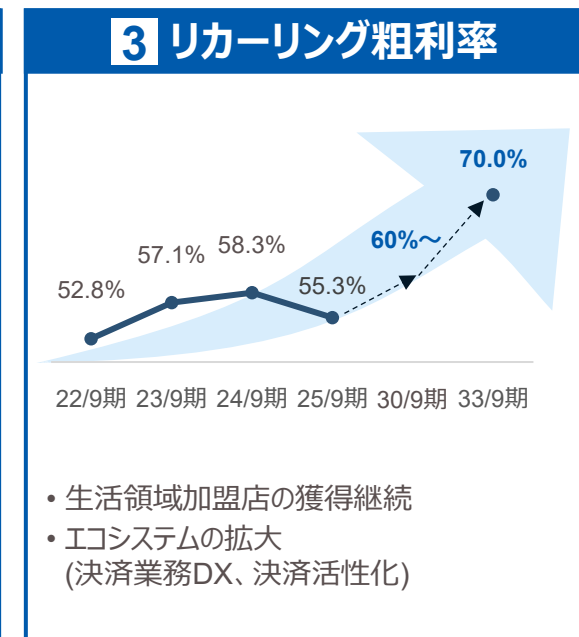
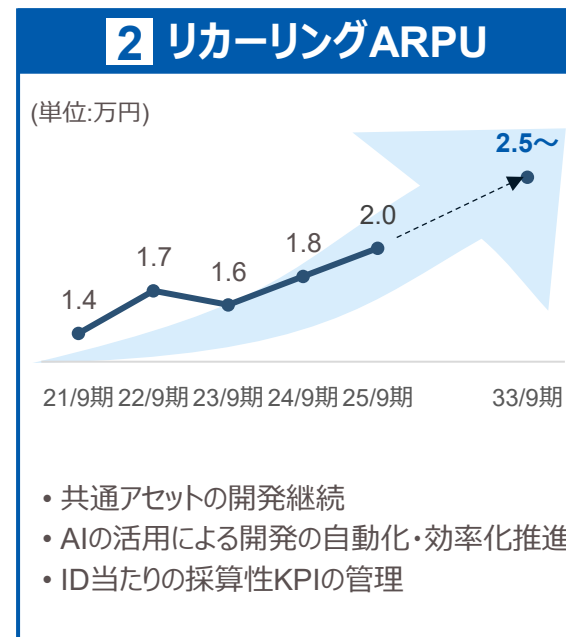
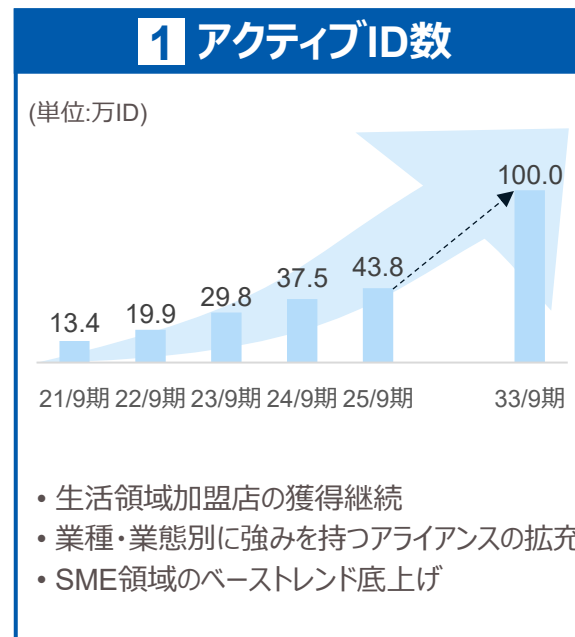
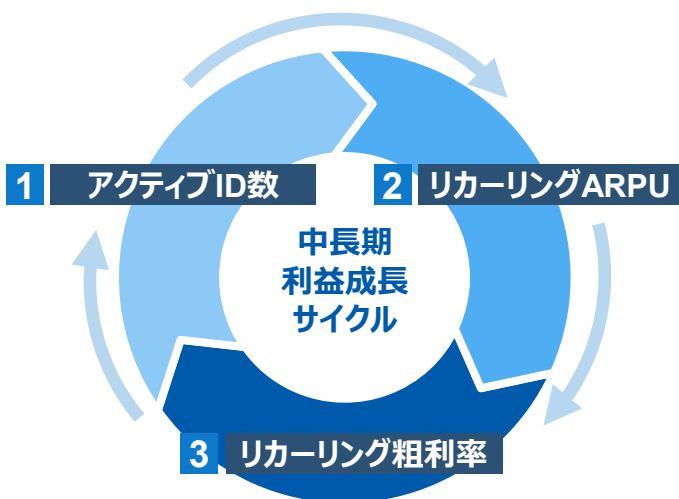


(営業利益 単位:億円)

3.2 2033年9月期営業利益100億円のドライバー

中長期利益成長サイクルを構成する重要KPIによって実現

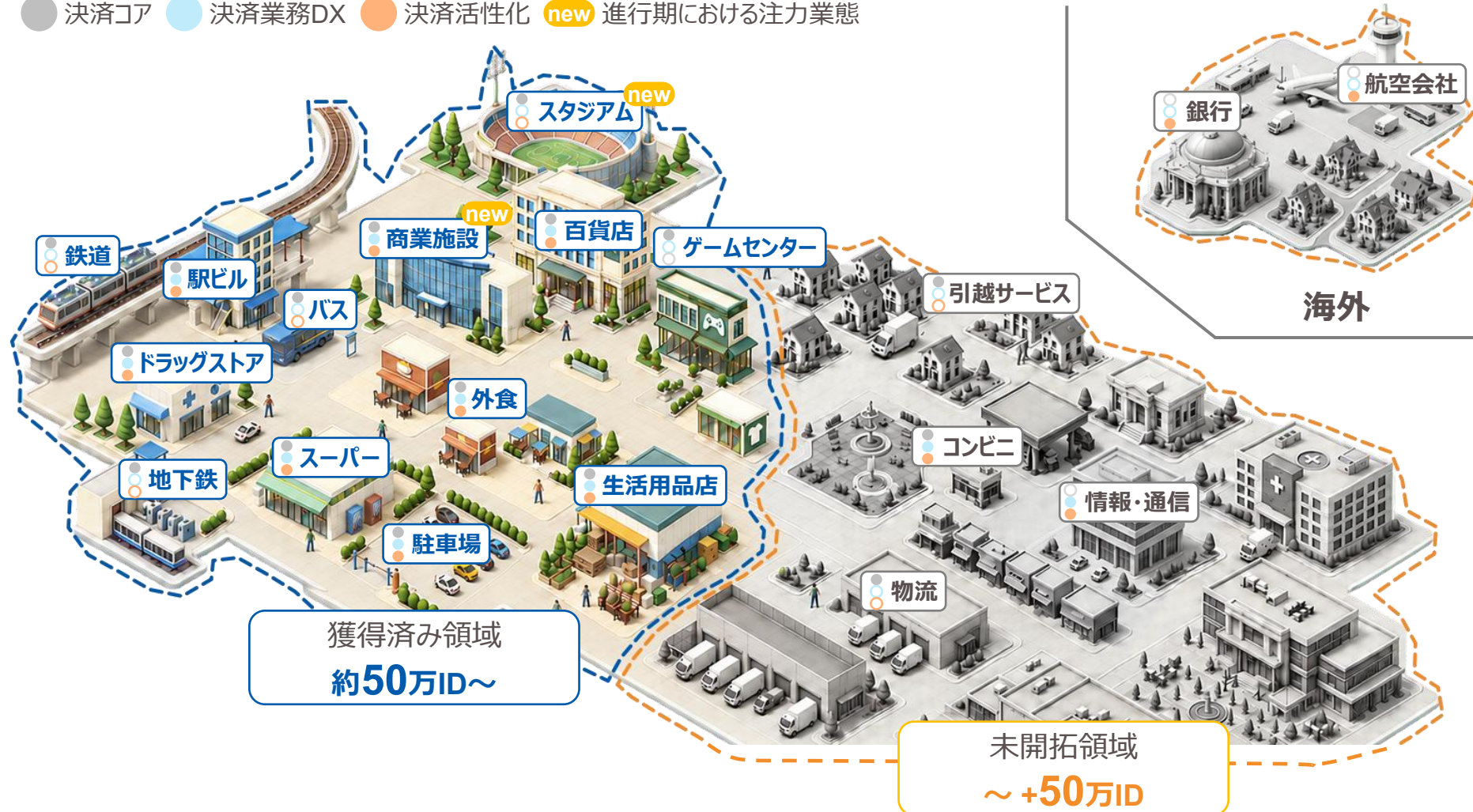
$$\begin{array}{|c|} \hline \text{2033年9月期営業利益} \\ \hline \mathbf{100\text{億円}\sim} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{リカーリング} \\ \hline \end{array} \begin{array}{|c|} \hline \text{アクティブID数} \\ \hline \mathbf{100\text{万ID}} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{ARPU} \\ \hline \mathbf{2.5\text{万円}} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{リカーリング粗利率} \\ \hline \mathbf{70\%} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{イニシャル} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{販管費} \\ \hline \end{array}$$



3.3 社会インフラを支えるGMO-FG

獲得済み領域の深耕と未開拓領域の獲得によりアクティブID数100万へ

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化 new 進行期における注力業態



TOPIC①

大手商業施設 P20

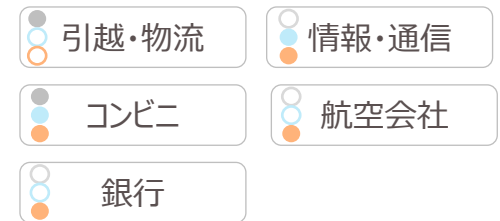
- 三井不動産グループにおける更なる展開余地



TOPIC②

エコシステム拡大 P21

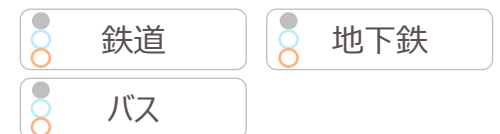
- エンタープライズとの中長期的な取り組み拡大



TOPIC③

モビリティ領域 P22

- stera transitの普及拡大



3.4 エンタープライズにおけるエコシステムの拡大

同グループに対する付加価値向上・ソリューションの深化によるエコシステム拡大を目指す

プレスリリース

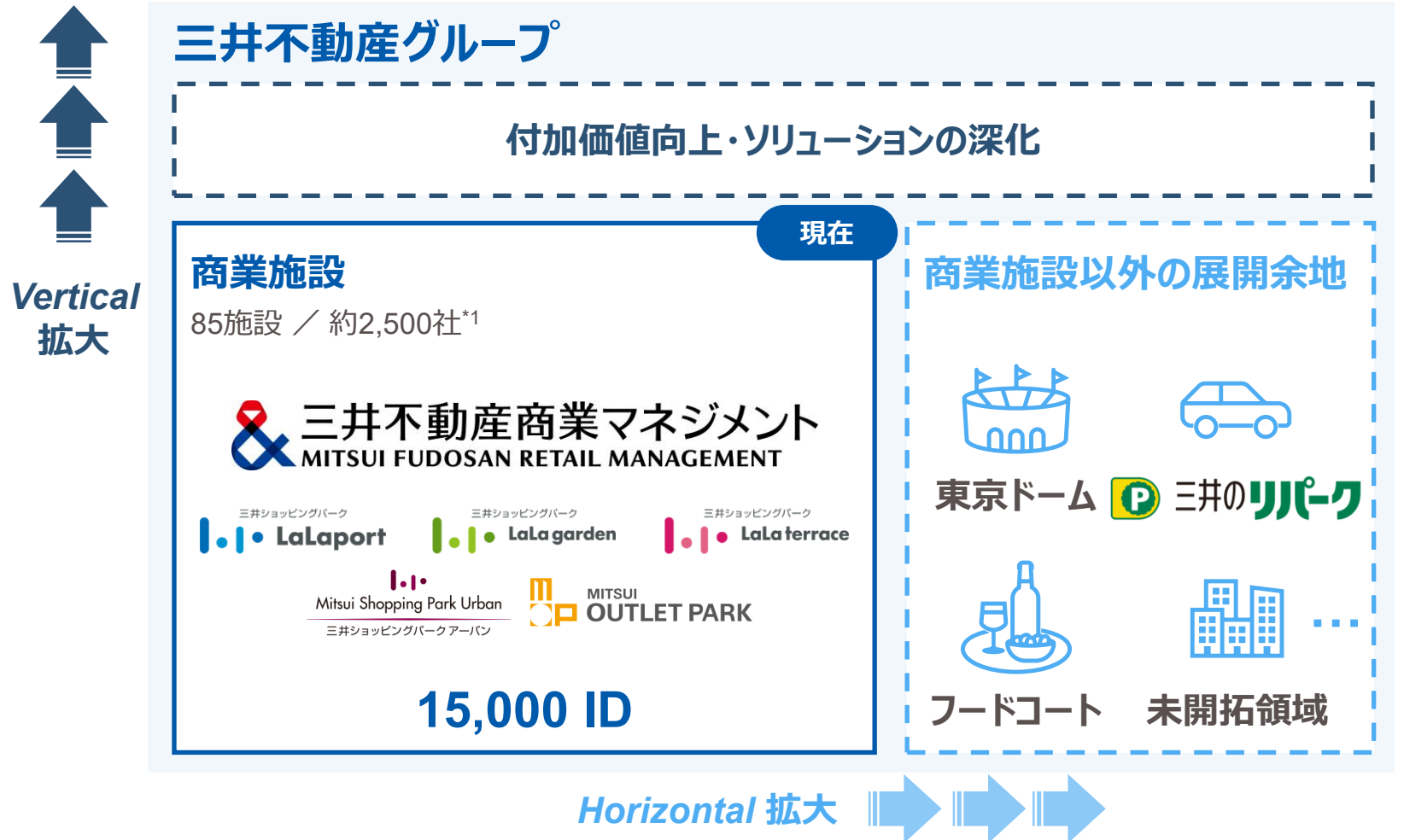
2026年6月25日 発表



*1) 三井不動産 公表値

GMO FINANCIAL GATE

三井不動産グループにおけるVertical / Horizontal拡大



3.5 周辺新領域におけるエコシステムの拡大状況

決済コアにとどまらず周辺領域へ:エンタープライズとの中長期的な取り組みを推進

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化

取り組み	#1 PoC実施中 ○ オフィスデリバリー・ ● モバイルオーダー	#2 内諾&提案中 ● テーブル決済・ ○ ラストワンマイル	#3 内諾&提案中 ● アライアンス戦略の拡大	#4 提案中 ○ インバウンド集客	+ 他、複数の 案件が 進行中
関連 企業	コンビニ・スーパー	物流・引越・外食	情報・通信	航空会社・外資系銀行	
概要	 OMOを活用した店舗課題解決支援	 キャッシュレスシーンの拡大	 toBチャネルを活用したSME・個人事業主向けキャッシュレス化推進	 インバウンド需要獲得支援	
狙い	✓ 大手加盟店の事前決済を担うポジションを獲得	✓ 有人端末以外の新規決済シーン開拓	✓ アライアンスを活用したSME獲得の加速	✓ 訪日観光客需要の取り込みによるARPUの最大化	
売上目標 (30/9期)	(単位: 億円) 0 2 4 6	(単位: 億円) 0 2 4 6	(単位: 億円) 0 2 4 6	(単位: 億円) 0 2 4 6	

3.6 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

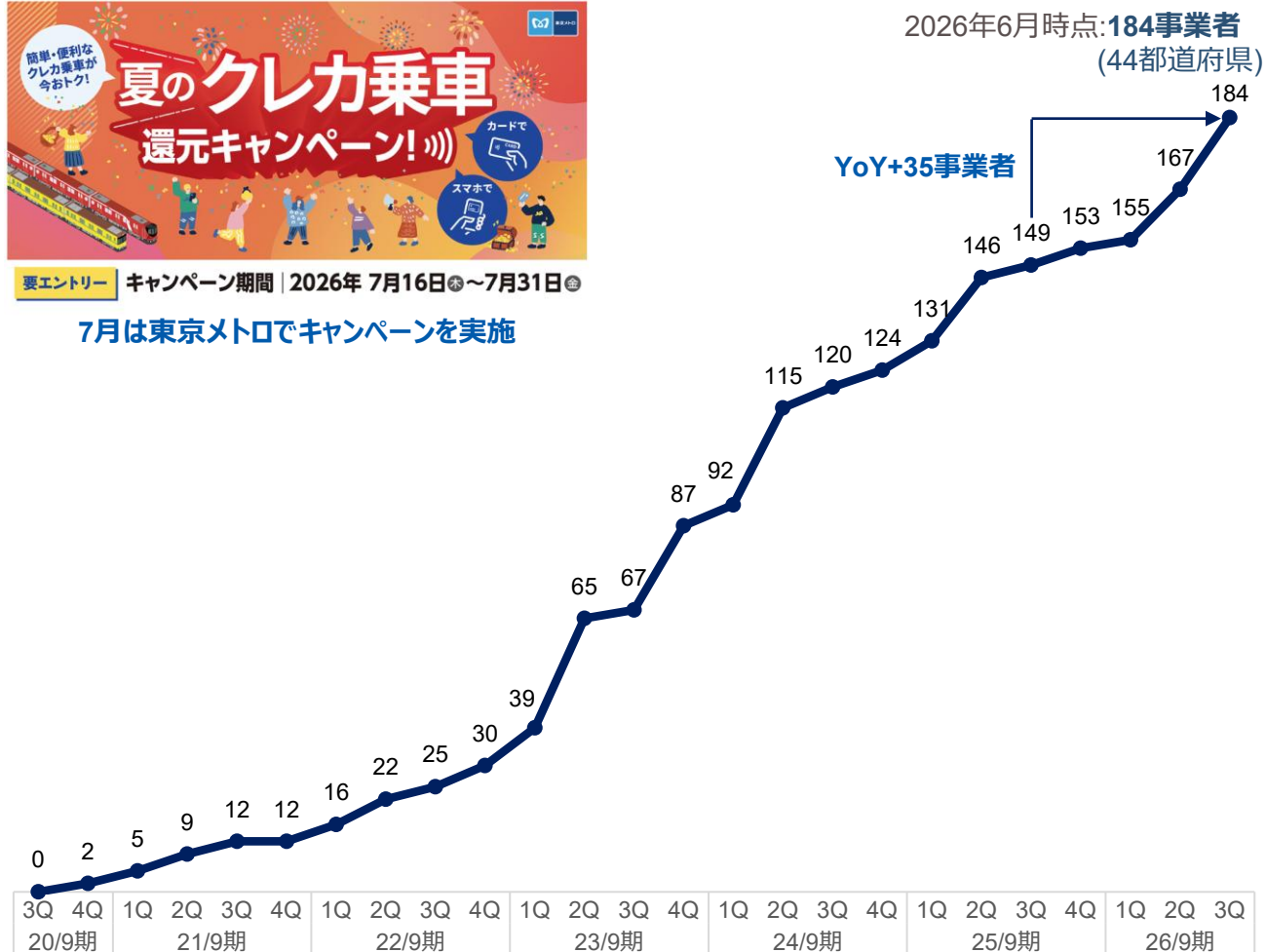
導入事業者が184社に拡大し、決済処理件数も順調に増加

国内公共交通機関における導入状況



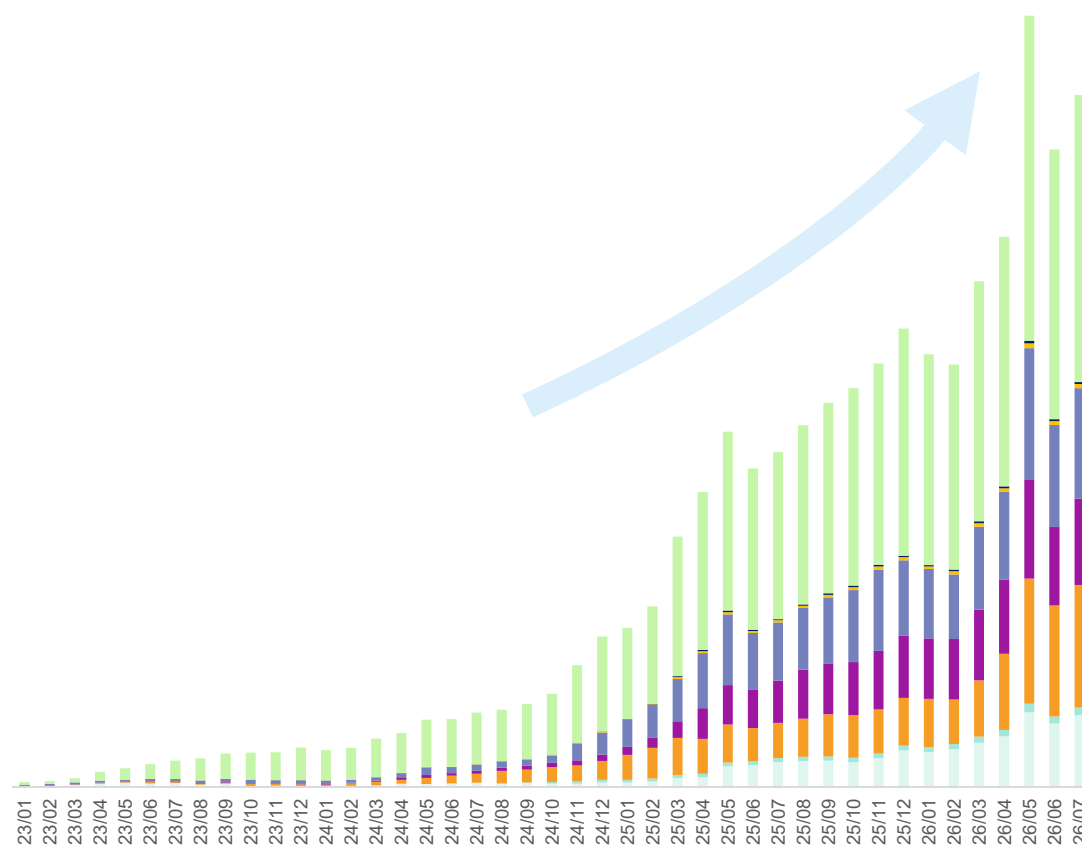
要エントリー キャンペーン期間 | 2026年 7月16日(金)～7月31日(金)

7月は東京メトロでキャンペーンを実施



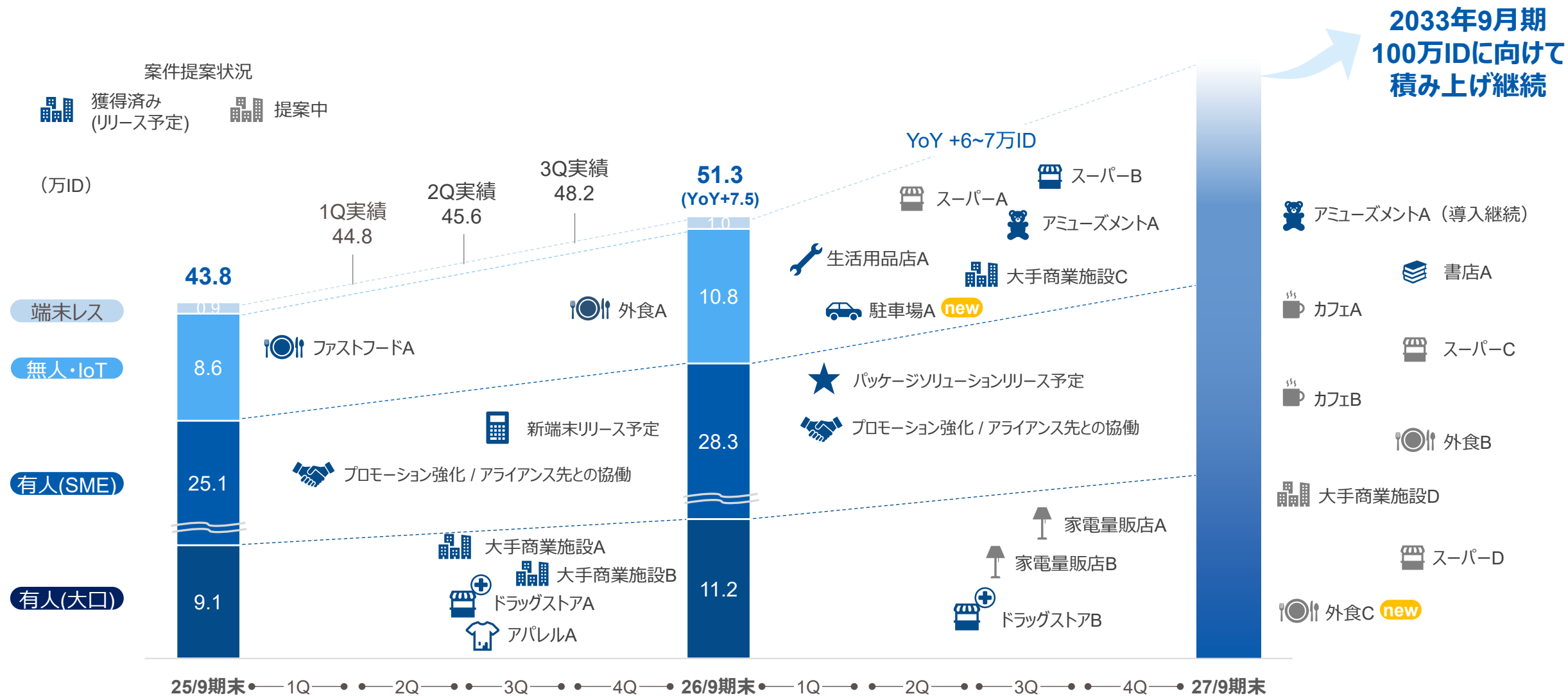
モビリティ決済件数推移

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



3.7 パイプラインの状況

高稼働が見込める加盟店・生活領域を中心としたパイプラインを積み上げ



Appendix

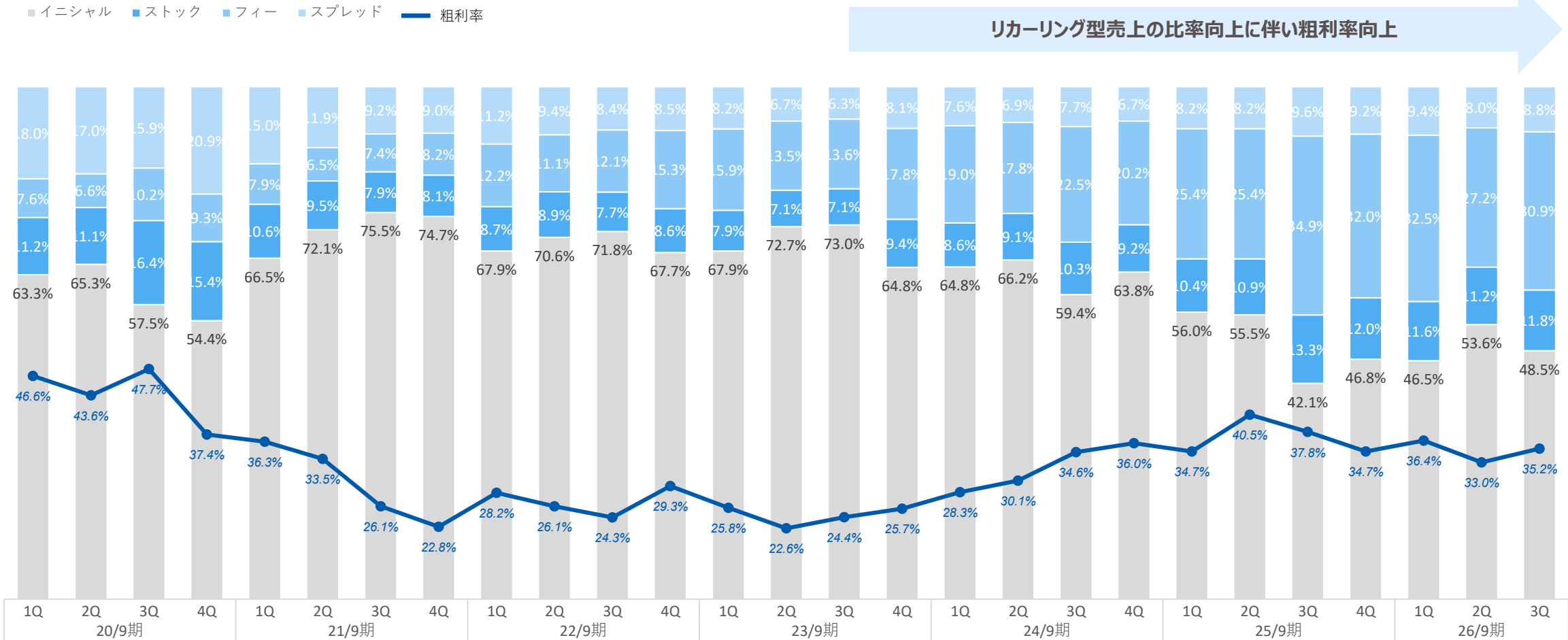
財務情報、投資・株主還元方針

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

リカーリング型売上の比率向上に伴い粗利率向上

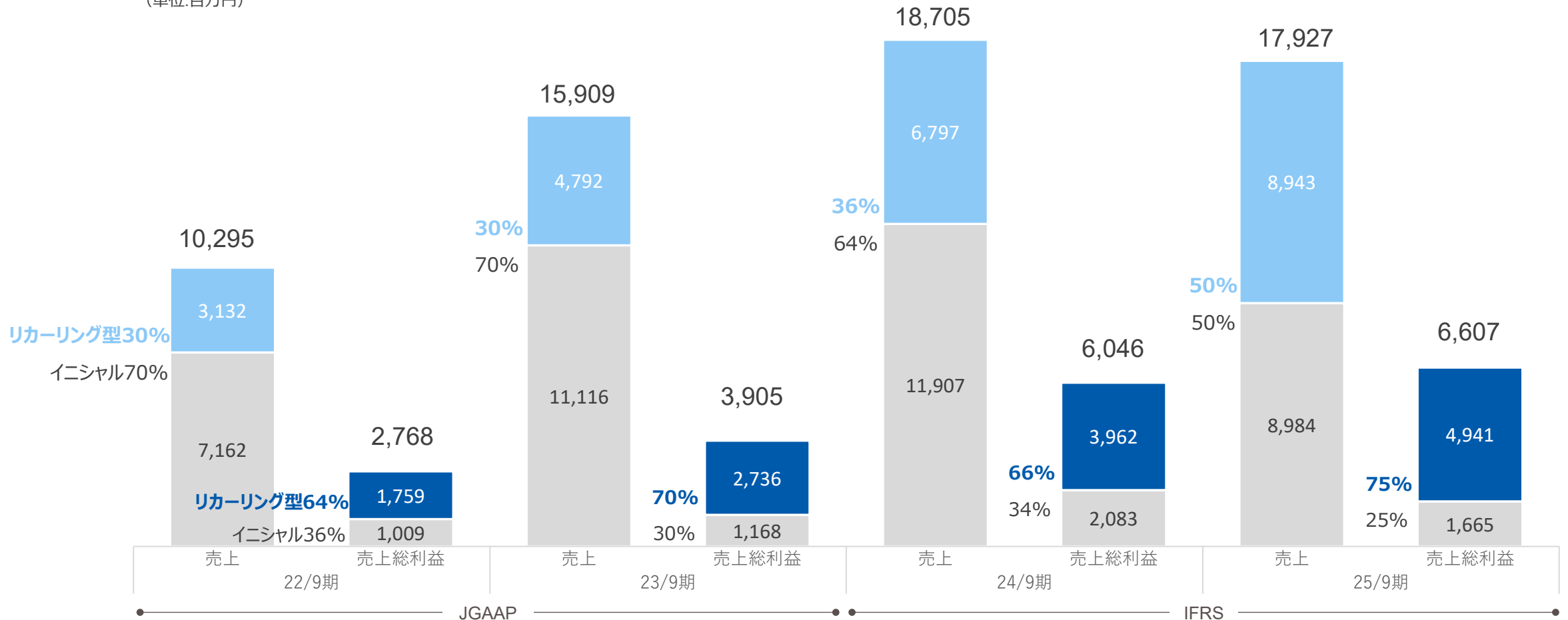


売上総利益 構成比率

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

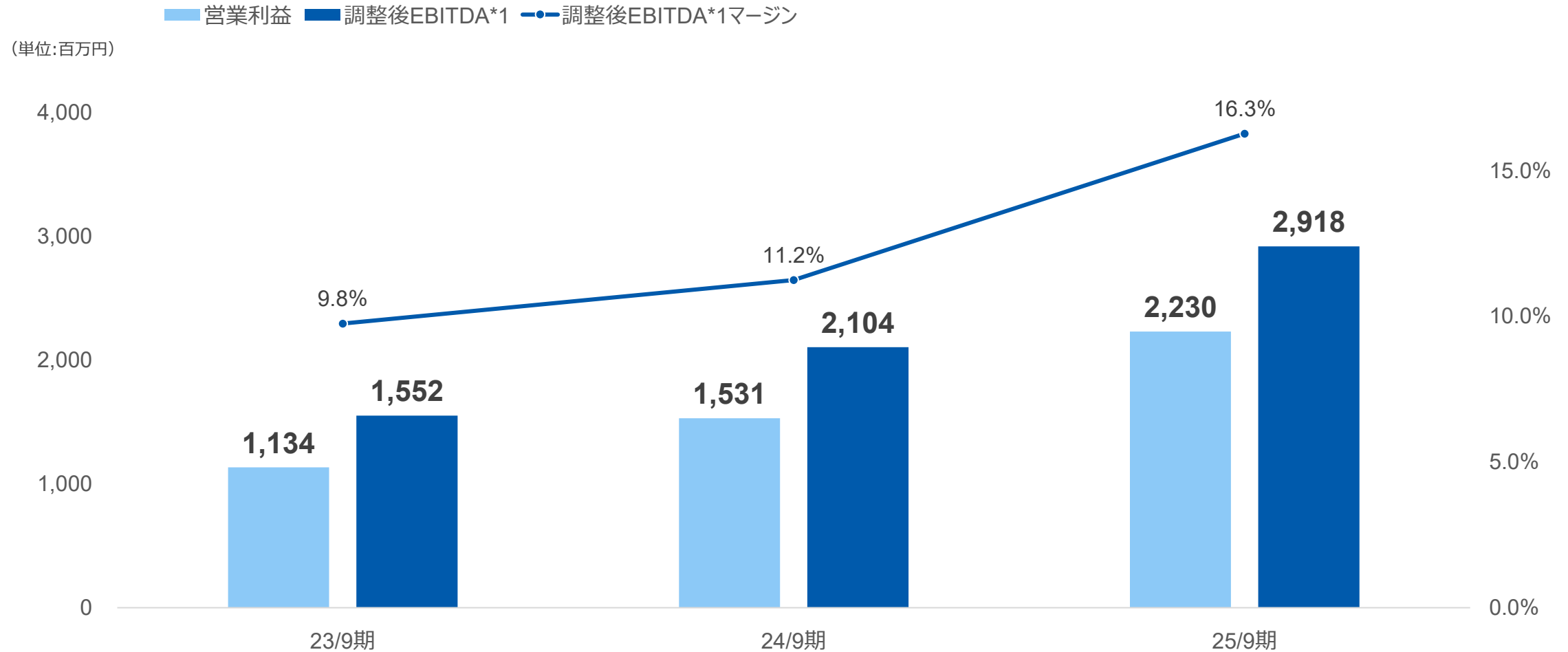
品目別構成比率（売上・売上総利益）

（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

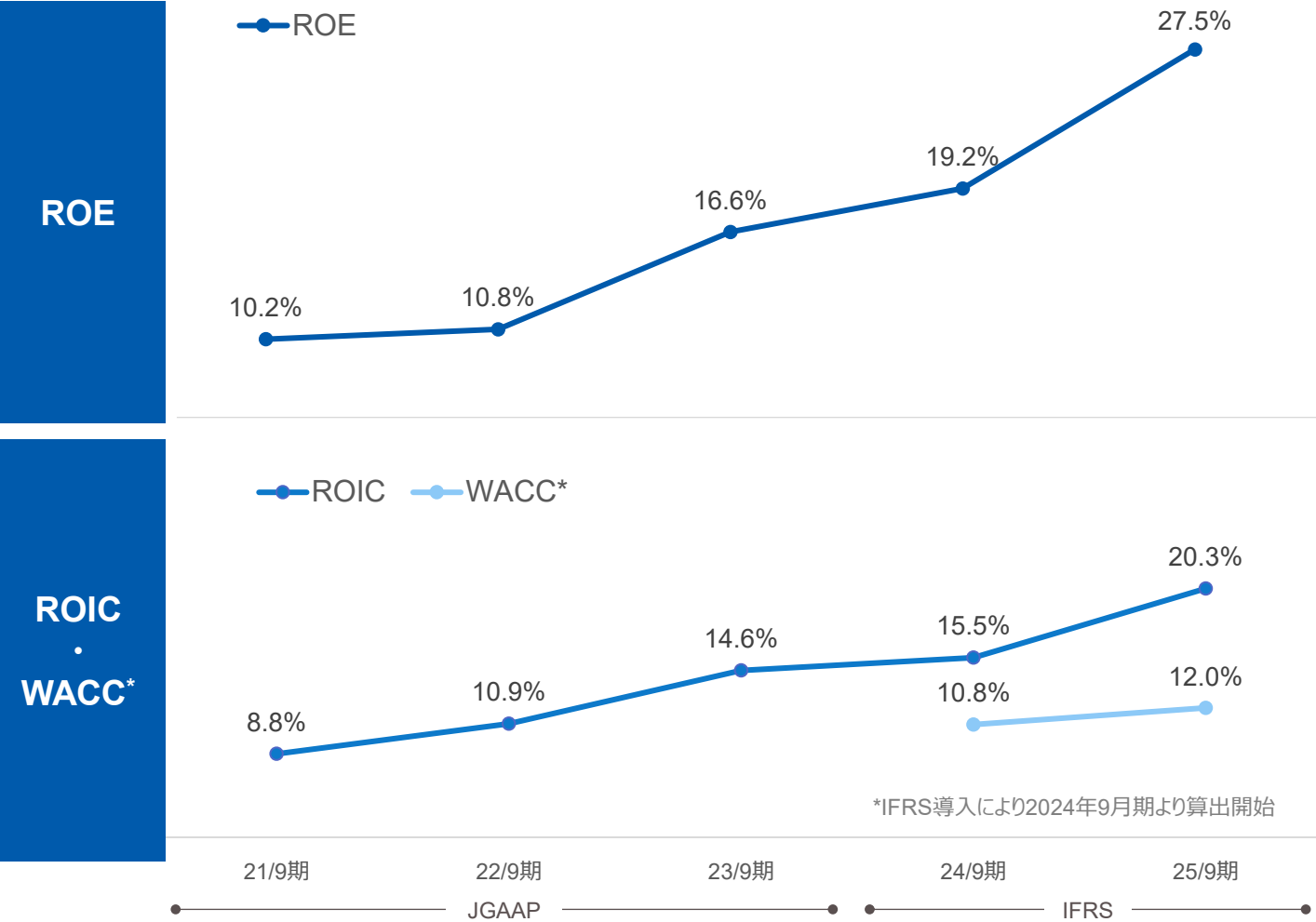
大口案件において加盟店ニーズに応えることにより、開発売上が増加
償却負担は生じる一方で調整後EBITDAは着実に拡大



*1) 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）

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



中長期目標	今後のアクション・方針
25%以上をベースとして向上を図る	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
20%以上	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
安定的に推移	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

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向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	● データセンター、端末開発、社内システムへの投資 ● 人財投資（組織強化、採用、業績連動報酬等） ● 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	● 仲間づくり(アクティブID数増加・ARPU向上に資する事業) ● SME(中小加盟店領域)におけるキャッシュレス化支援 ● 決済業務DX・決済活性化における新規サービス
基本的な投資方針	● 原則として営業利益計画の達成を前提とする ● 計画の達成を前提とした上で、事業投資を実施	● 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 ● 投資効果を見極めた上で、投資対象の領域・範囲を拡大

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/>