

2026年9月期 第1四半期決算説明会

営業利益は計画比前倒しで進捗。インフラ企業として決済プラットフォーム+αで加盟店と共に持続的な成長を実現

2026年2月13日

第23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

本編

1. 2026年9月期 第1四半期総括
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

4. Appendix (財務情報、投資・株主還元方針)

2026年9月期 第1四半期 総括

1

1.1 2026年9月期 第1四半期 総括

リカーリング型売上の成長が継続。営業利益は上期・通期計画比前倒し進捗
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

2026年9月期 第1四半期 P 6-9

-リカーリング型売上	: 26.4 億円(YoY +31.0%)	
-総売上収益	: 49.4 億円(YoY + 7.8%)	上期計画比 57.2%、通期計画比 25.1%
-営業利益	: 9.5 億円(YoY +15.3%)	上期計画比 68.7%、通期計画比 34.1%

KPI P 11-12

-アクティブID数	: 44.8万ID(YoY+5.5万ID、YoY+14.1%)	-ARPU(1Q)	: 0.58万円(YoY+14.8%)
-決済処理件数	: 3.1億件(YoY+34.8%)	-(参考)GMV	: 2.4兆円(YoY+24.3%)

- リカーリング型売上 : 社会を支えるインフラ企業として、各業種・業態の課題に応じたソリューションを提供。
加盟店と共に持続的な成長を実現 P 19
- スプレッド売上 : レジャー・アミューズメントや業務用食品卸売向けBtoBソリューション等、
新たな領域におけるキャッシュレスニーズ取り込みが進捗 P 9
- モビリティ領域 : 関東の鉄道事業者11社がタッチ決済を用いた相互乗り継ぎサービスを開始予定 P 23

1.2 業績サマリー

業績：リカーリング型売上の拡大継続により、営業利益が伸長

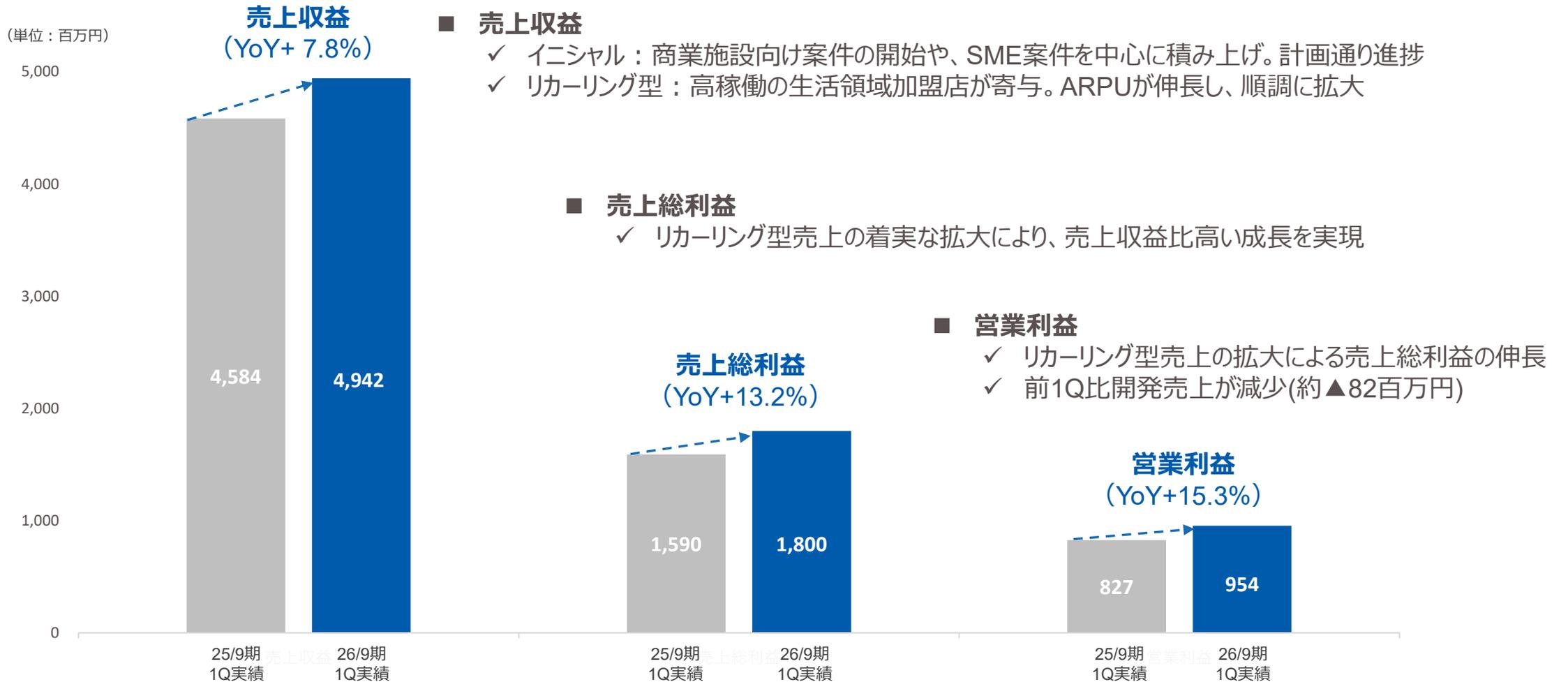
KPI：高稼働の生活領域加盟店の貢献により、決済処理件数が順調に拡大

(単位:百万円)	2025年9月期 1Q実績	2026年9月期 1Q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	4,584	4,942	+7.8%	8,639 (57.2%)	19,730 (25.1%)
売上総利益	1,590	1,800	+13.2%	3,260 (55.2%)	7,251 (24.8%)
営業利益	827	954	+15.3%	1,388 (68.7%)	2,800 (34.1%)
税引前四半期利益	829	951	+14.8%	1,379 (69.0%)	2,782 (34.2%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	602	644	+7.0%	914 (70.5%)	1,870 (34.5%)

KPI	アクティブID数	ARPU	決済処理件数	GMV(参考)
単1Q(YoY)	448,749 ID (+14.1%)	約0.58万円 (通期見込み2.1万円)	約3億1,951万件 (+34.8%)	約2兆4,678億円 (+24.3%)

1.3 業績の変動要因

売上：リカーリング型は生活領域加盟店が寄与し拡大。イニシャルは計画を上回り進捗
利益：前期比開発売上は減少したものの、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)

リカーリング型：全科目が着実に成長

イニシャル：前期の大口案件の反動による影響あるものの、着実に積み上げ

(単位:百万円)	2025年9月期 1Q実績 (構成比%)	2026年9月期 1Q実績 (構成比%)	前年同期比
リカーリング型売上	2,017 (44.0%)	2,643 (53.5%)	+31.0%
ストック売上	476 (10.4%)	572 (11.6%)	+20.1%
フィー売上	1,163 (25.4%)	1,604 (32.5%)	+37.9%
スプレッド売上	377 (8.2%)	466 (9.4%)	+23.4%
イニシャル売上	2,566 (56.0%)	2,299 (46.5%)	▲10.4%
売上収益合計	4,584 (100.0%)	4,942 (100.0%)	+ 7.8%

1.5 品目別売上(QoQ)

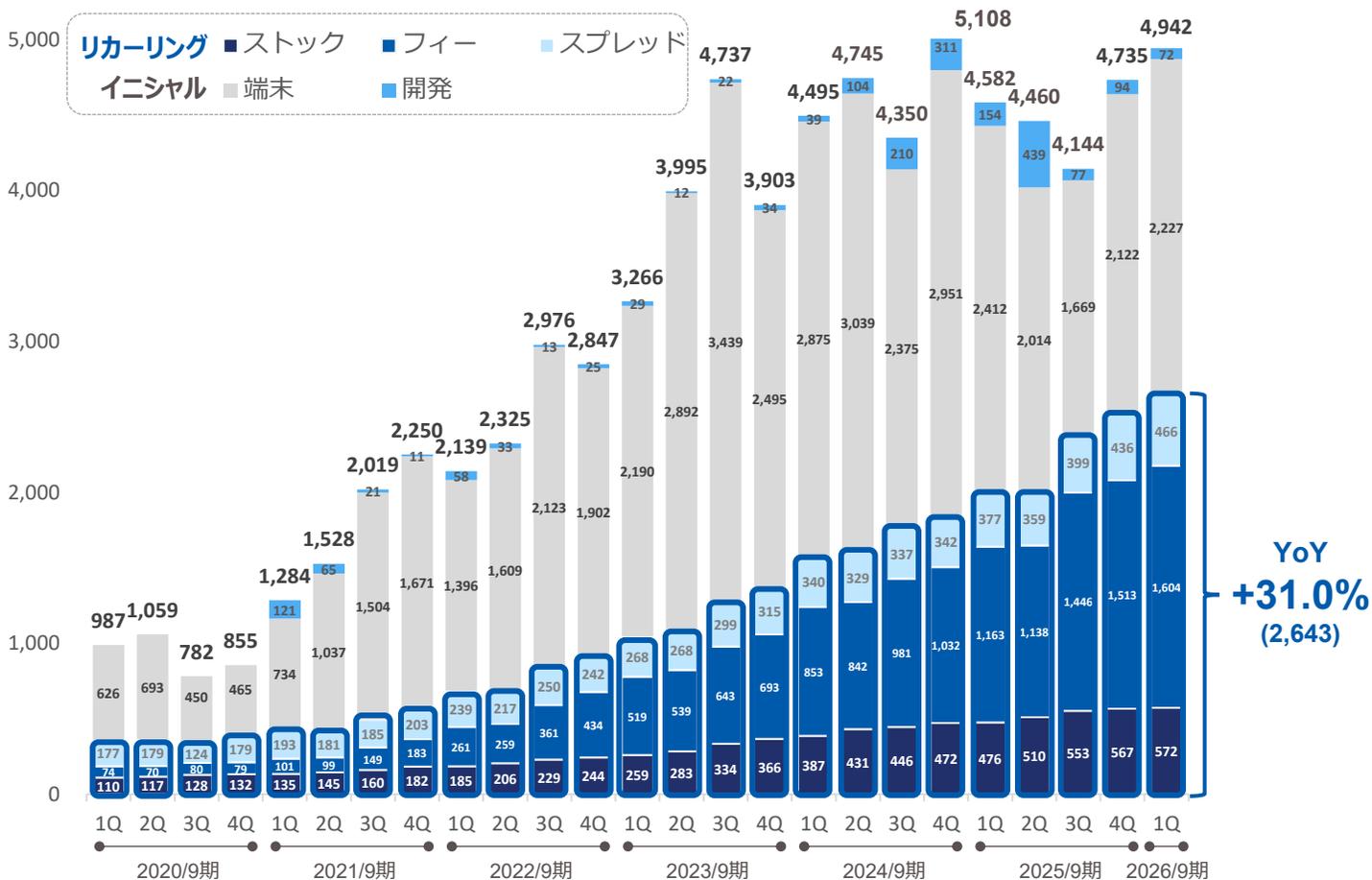
ストック : 「デジタルレストラン byGMO」がサービスイン

スプレッド : レジャー・アミューズメント領域に加え、アライアンスパートナーとの協業が奏功

品目別売上(QoQ)

26/9期1Qに関する補足説明

(単位 : 百万円)



リカーリング型

- ストック : 「デジタルレストラン byGMO」がサービスイン
万博の終了が影響したものの、QoQでは成長
- フィー : 生活領域加盟店の稼働が最大化され、
高成長に寄与
- スプレッド :
 - ・ レジャー・アミューズメント領域へ導入加速
 - ・ 業務用食品卸売向けBtoBソリューションの提供
 - ・ アライアンスパートナーと協働し、飲食、医療領域
の加盟店を獲得

イニシャル

- 商業施設、ファストフード向けセルフレジ案件等、着実に積み上げ

2

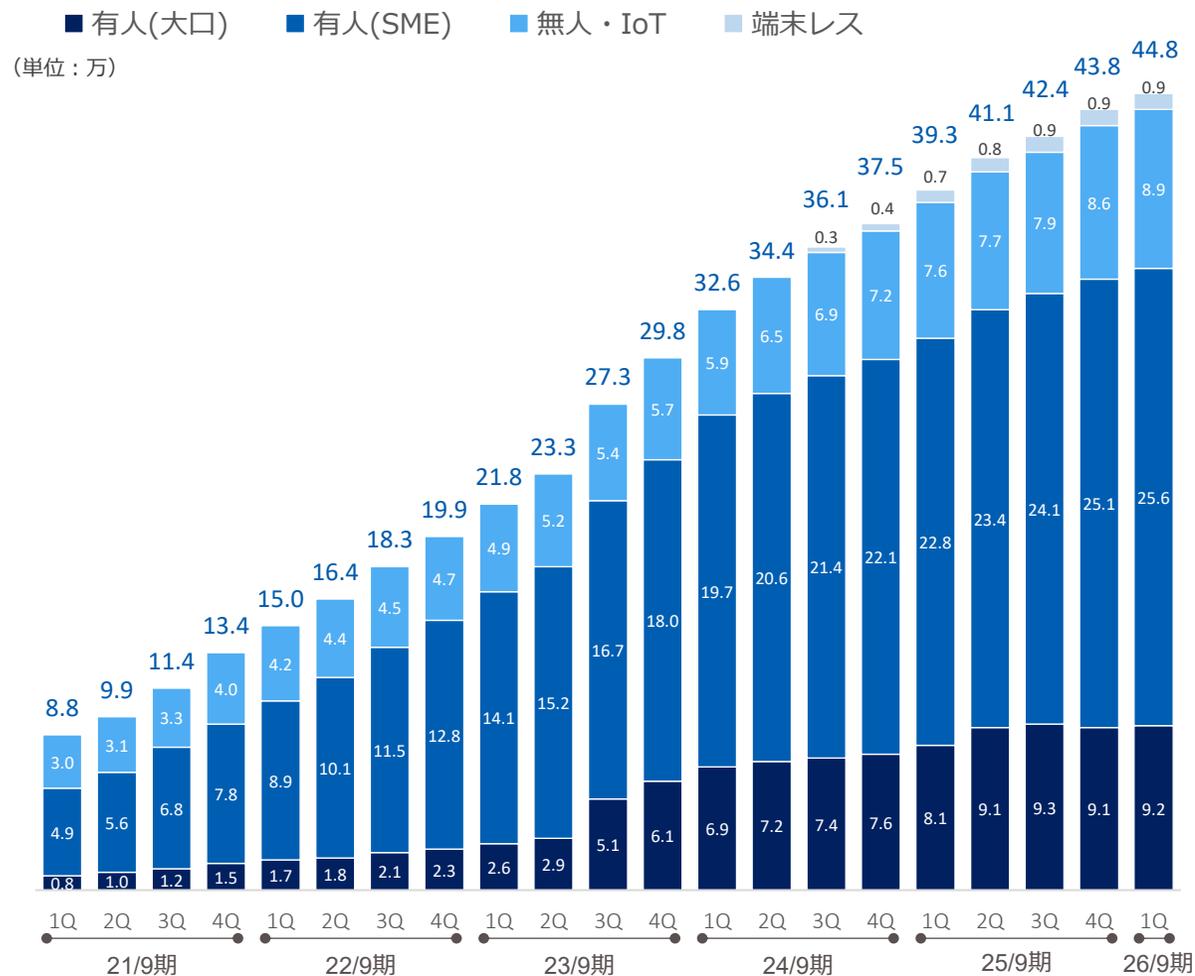
KPI推移・事業ハイライト

2.1 連結KPI推移(アクティブID数)

QoQは、計画通り+1.0万IDの進捗

大手商業施設、ファストフードチェーン等生活領域加盟店が稼働開始

アクティブID数推移※



26/9期1Qに関する補足説明

端末レス

累計0.9万ID
YoY+0.2万ID
(+36.3%)

- 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8.9万ID
YoY+1.3万ID
(+17.5%)

- 大手ファーストフードチェーンのセルフレジが稼働開始
- アミューズメント領域のソリューション提供開始
- 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

有人(SME)

累計25.6万ID
YoY+2.6万ID
(+11.4%)

- プロモーション施策の継続が奏功。着実に成長
- 飲食のキャッシュレス化浸透
- 業務用食品卸売とのアライアンス強化

有人(大口)

累計9.2万ID
YoY+1.0万ID
(+13.3%)

- 大手商業施設案件が稼働開始
- 数百台規模の案件の積み上げ継続

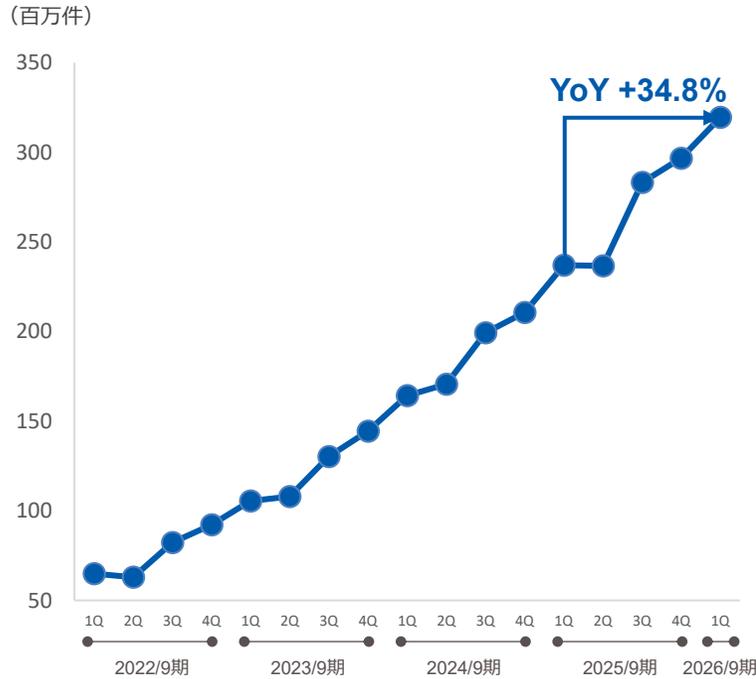
※アクティブID数の内訳を過去分も含め変更

2.2 連結KPI推移(決済処理件数・ARPU・GMV/四半期毎)

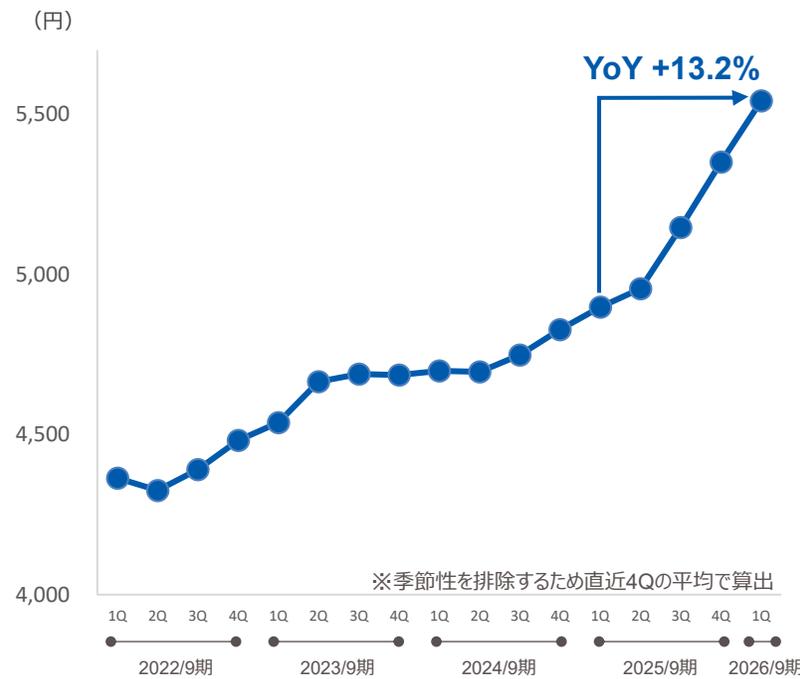
処理件数：有人(大口)、無人・IoTの高稼働加盟店が牽引し、YoY+34.8%伸長

ARPU※：高稼働IDにおける決済利用のさらなる浸透により、YoY+13.2%の高成長を実現

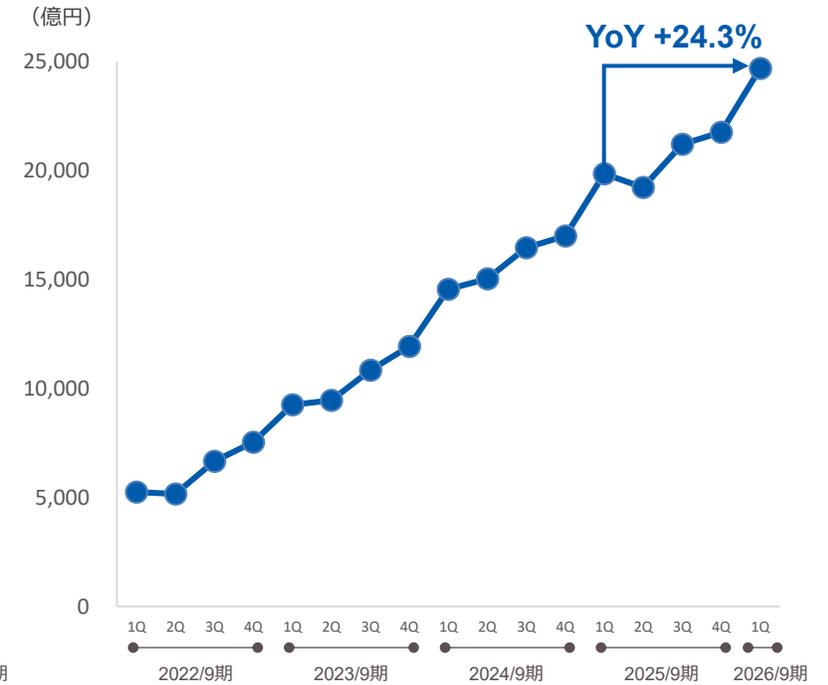
決済処理件数



ARPU※



(参考)GMV

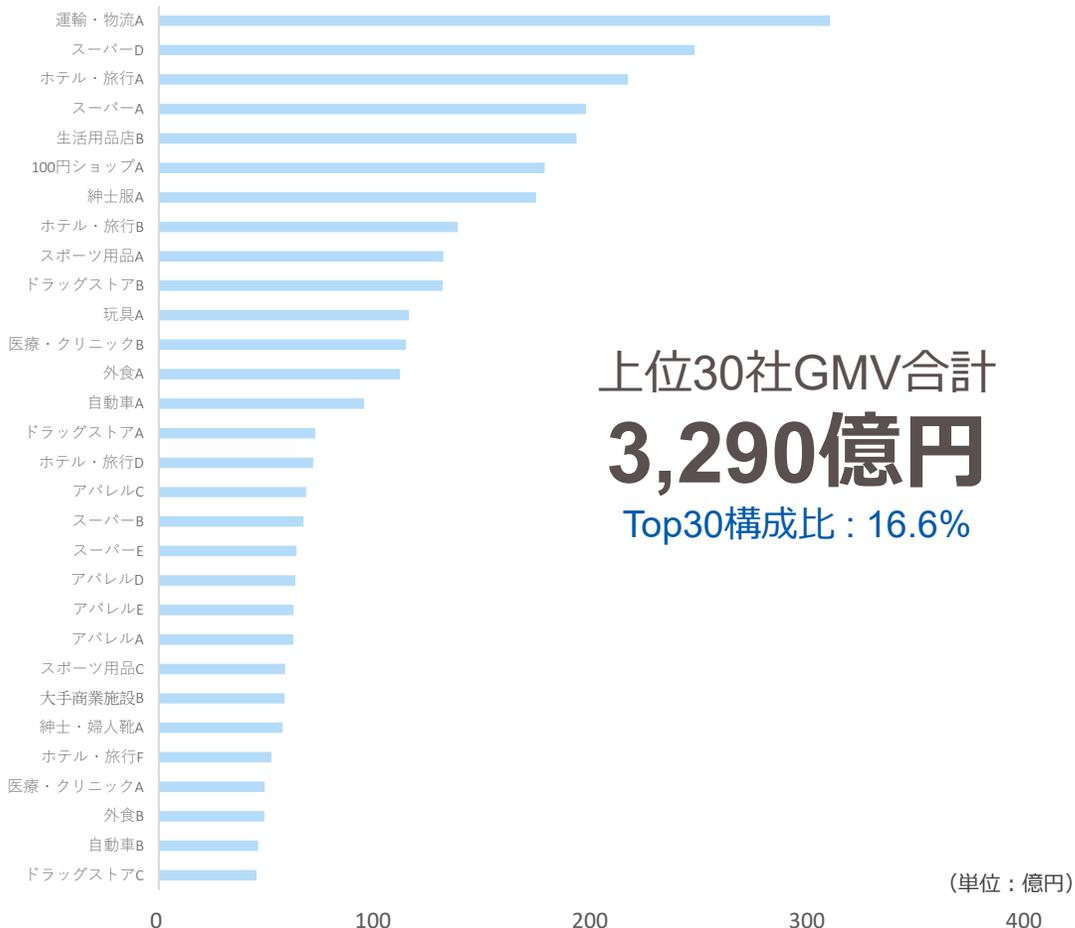


	22/9 1Q	22/9 2Q	22/9 3Q	22/9 4Q	23/9 1Q	23/9 2Q	23/9 3Q	23/9 4Q	24/9 1Q	24/9 2Q	24/9 3Q	24/9 4Q	25/9 1Q	25/9 2Q	25/9 3Q	25/9 4Q	26/9 1Q
決済処理件数(万件)	6,497	6,292	8,237	9,224	10,553	10,804	13,026	14,438	16,431	17,057	19,935	21,066	23,710	23,661	28,322	29,672	31,951
ARPU※(円)	4,420	4,448	4,586	4,767	4,751	4,813	4,765	4,686	4,698	4,695	4,747	4,827	4,897	4,954	5,147	5,351	5,542
(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

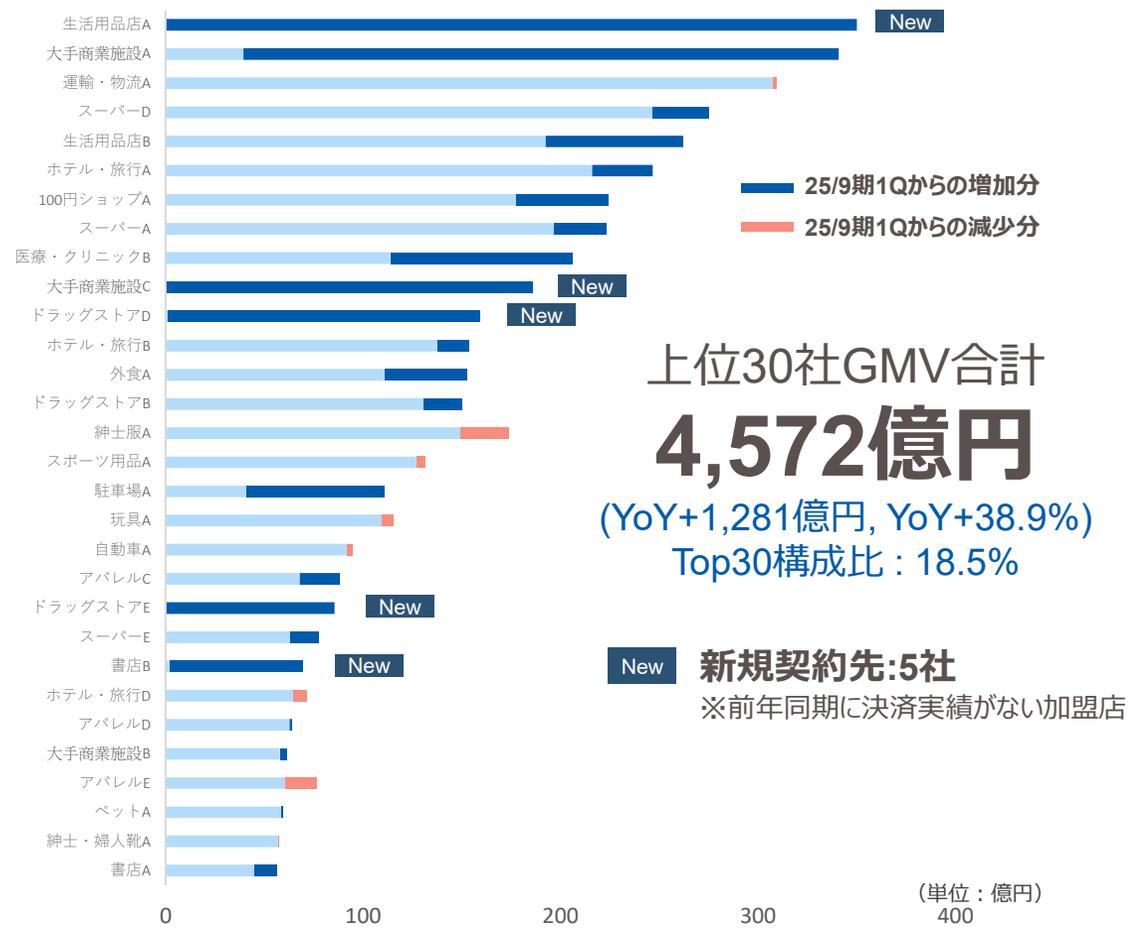
2.3 単1Q 上位30加盟店 構成割合(GMV)

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

2025/9期 単1Q

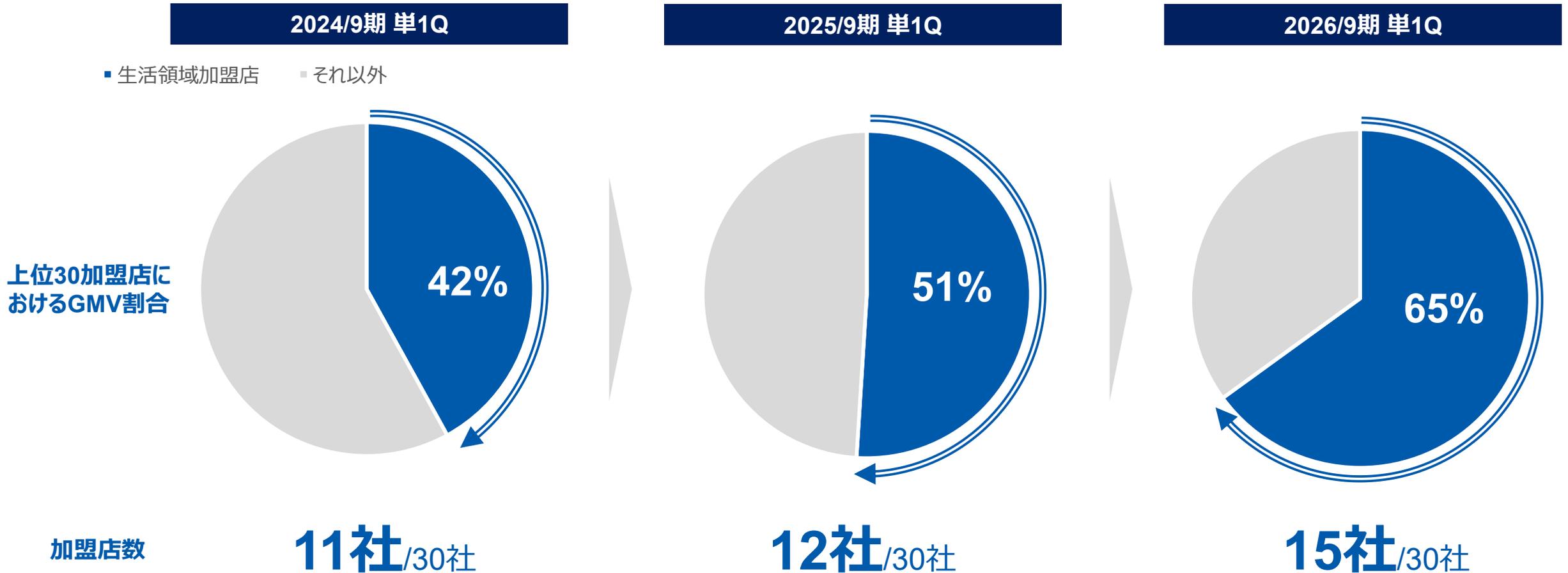


2026/9期 単1Q



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(大手商業施設、ドラッグストア、生活用品店等)の加盟店を継続的に獲得



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^o

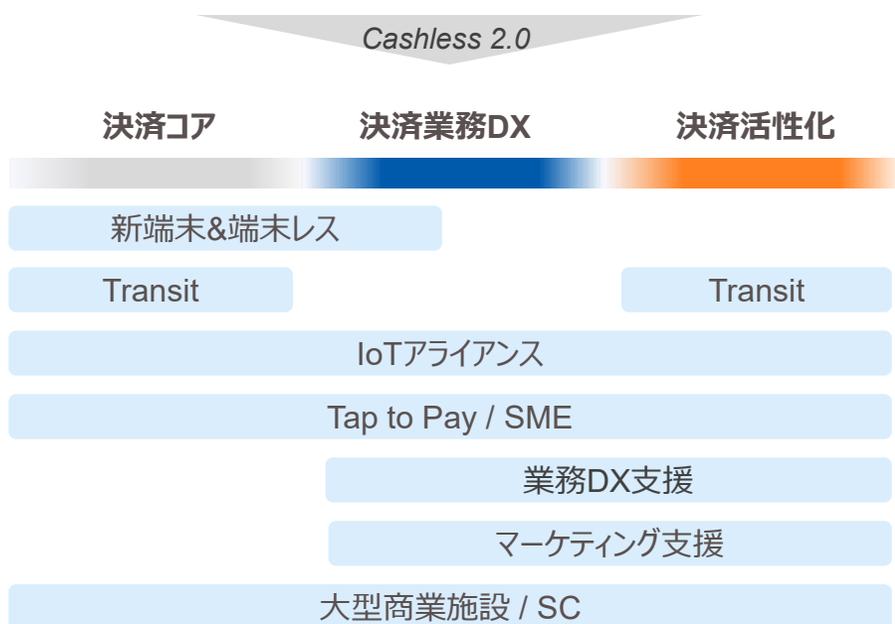
26年は営業利益28億円を計画。33年営業利益目標100億円に向けて前倒しで進捗

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

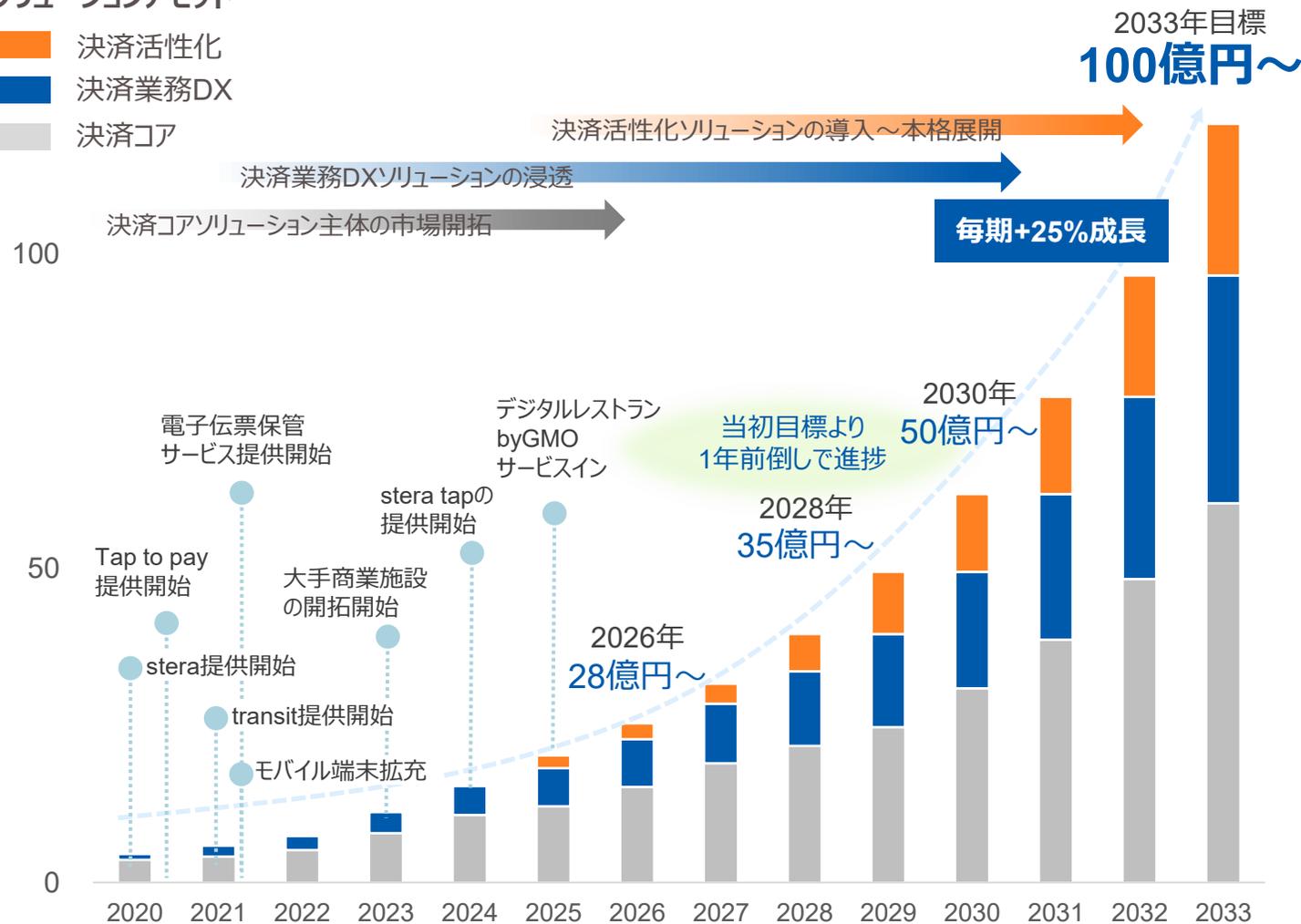
中長期施策



営業利益 成長曲線

ソリューションアセット

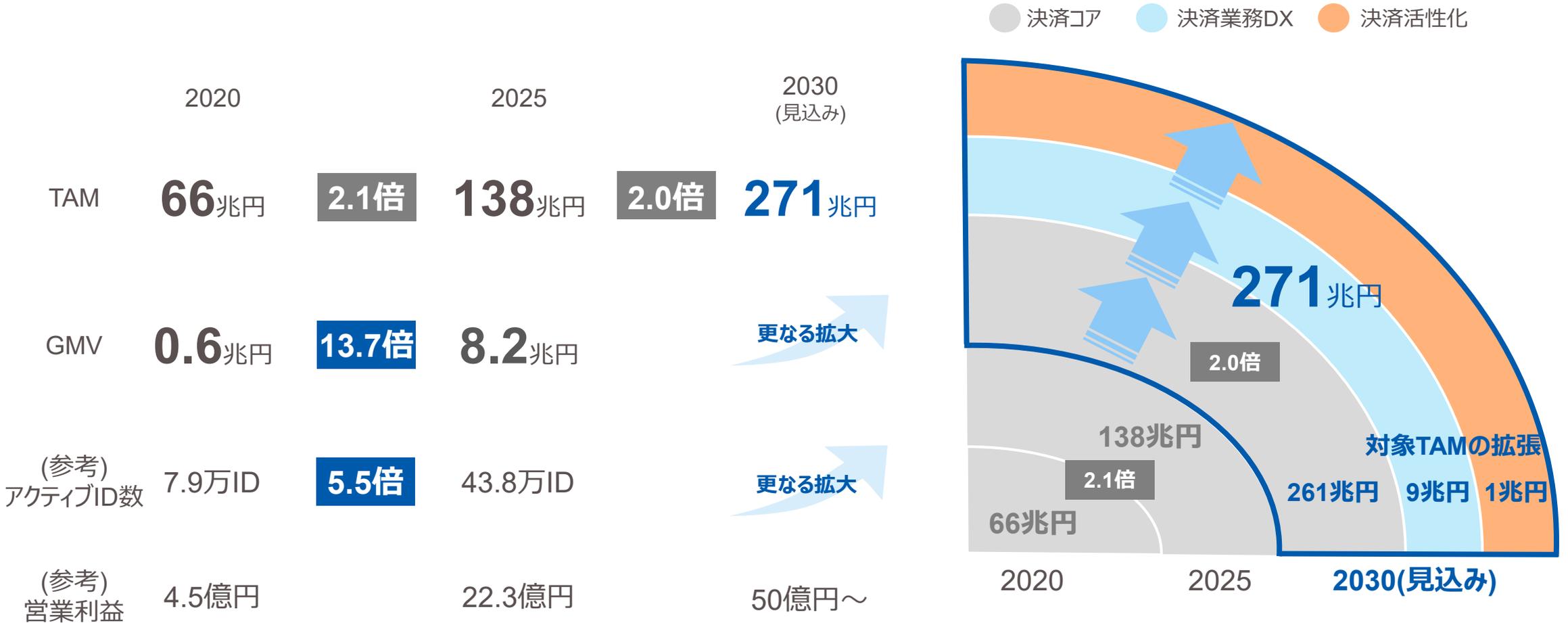
- 決済活性化
- 決済業務DX
- 決済コア



(営業利益 単位：億円)

3.2 利益成長に向けた対象TAMの拡張

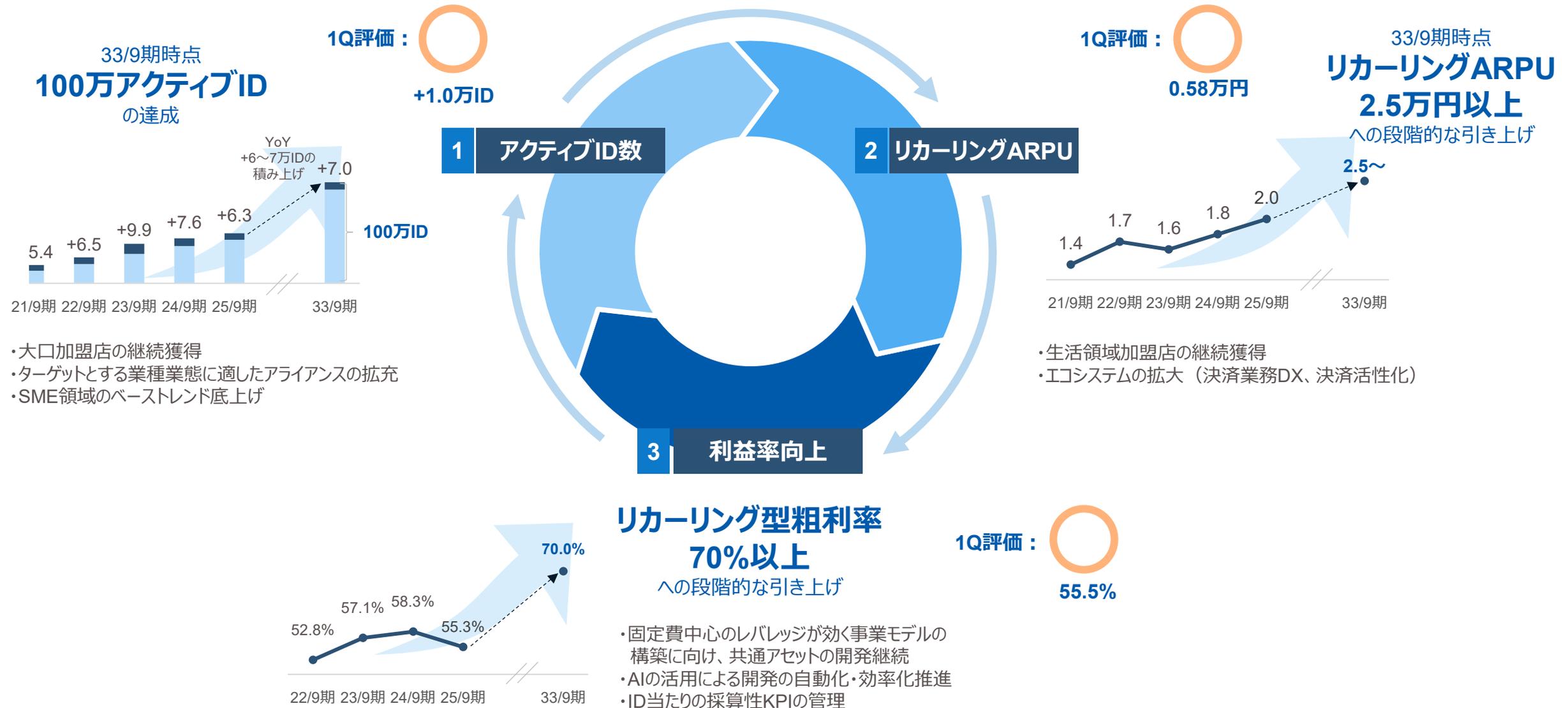
上場後は広大な決済コア領域で市場成長を上回る成長を実現
 決済業務DX・活性化領域にTAMを拡大し、営業利益目標達成をより確実に



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

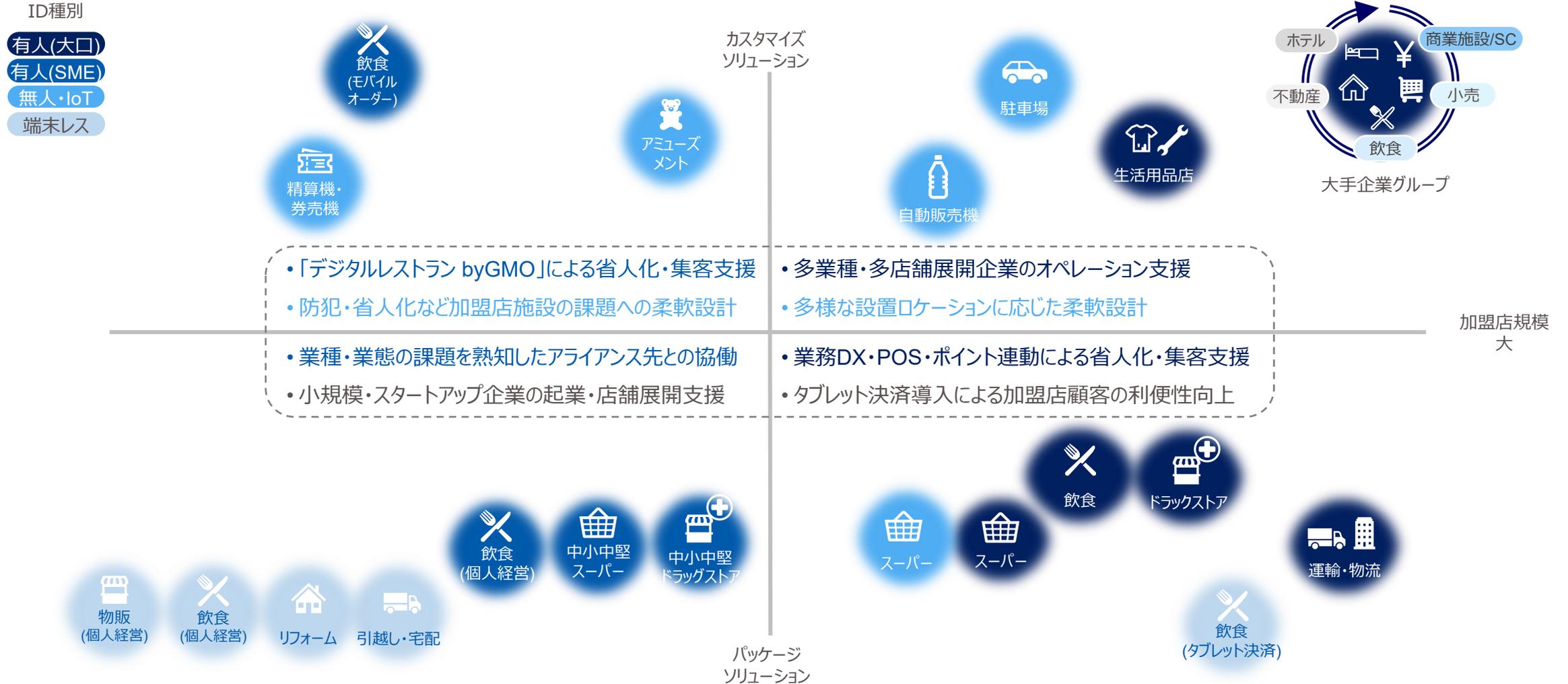
3.3 トラックレコードに裏打ちされた利益成長サイクル

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



3.4 リカーリング型売上最大化戦略

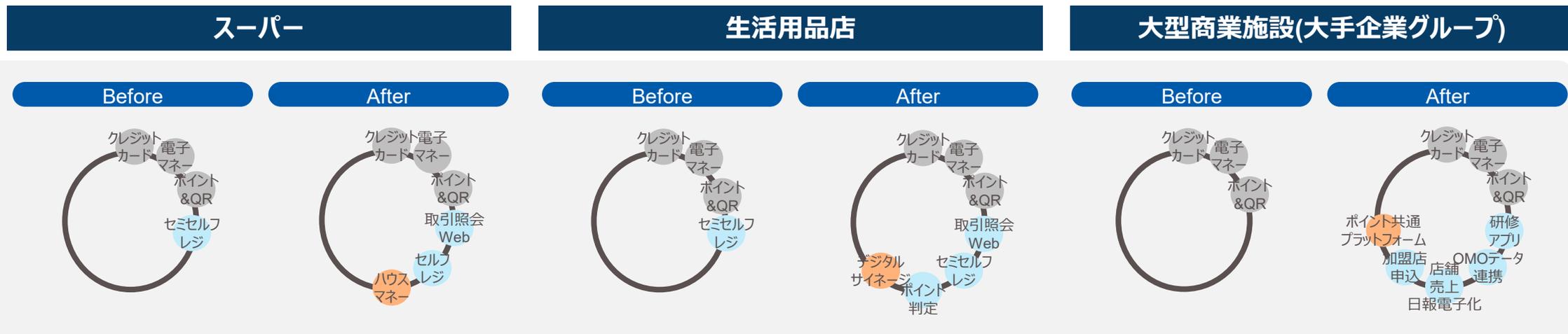
社会を支えるインフラ企業として、キャッシュレス決済プラットフォームを起点とし、各業種・業態の課題に応じたソリューションを提供することで、加盟店と共に成長を実現



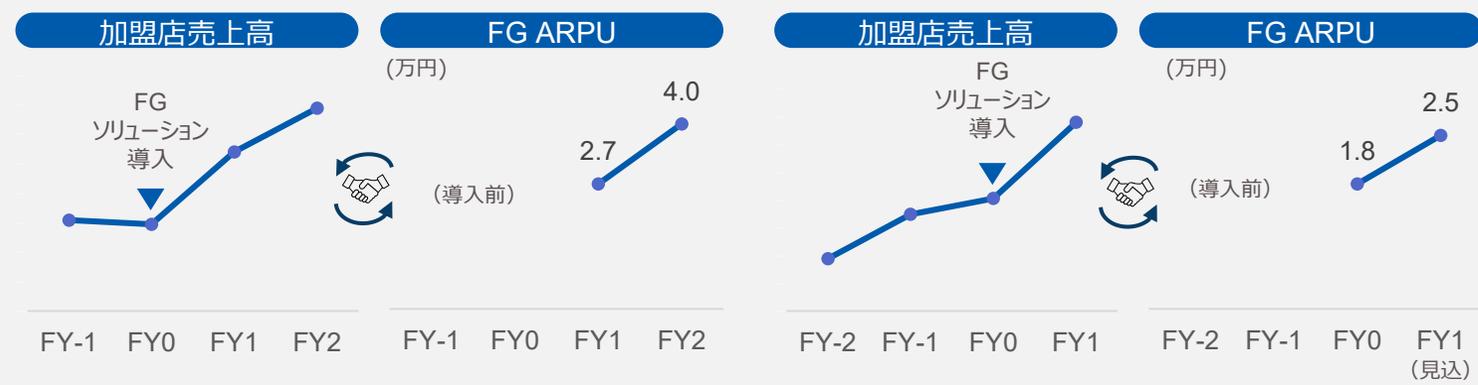
3.5 Win-winエコシステム拡大の事例

決済業務DX、決済活性化を通じて、小売業態が抱える課題である標準化・省人化・売上拡大をサポートし、共に成長を実現

● 決済コア ● 決済業務DX ● 決済活性化



エコシステム

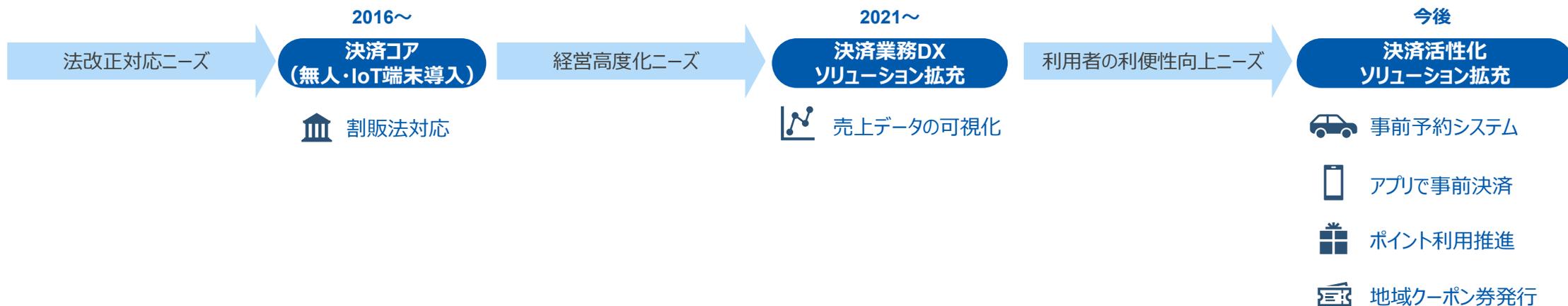


(今年度より順次稼働予定)

3.6 ソリューション深化の事例(駐車場)

割販法対応コースを取り込み駐車場市場に参入。タイムリーなデータ還元により加盟店のスピーディな経営判断を支援。今後は利用者の利便性向上に貢献

加盟店の課題解決事例



ソリューション拡充後の売上高



※1拠点単位の売上高

GMO FINANCIAL GATE
キャッシュレス決済プラットフォーム

3.7 パイプラインの状況

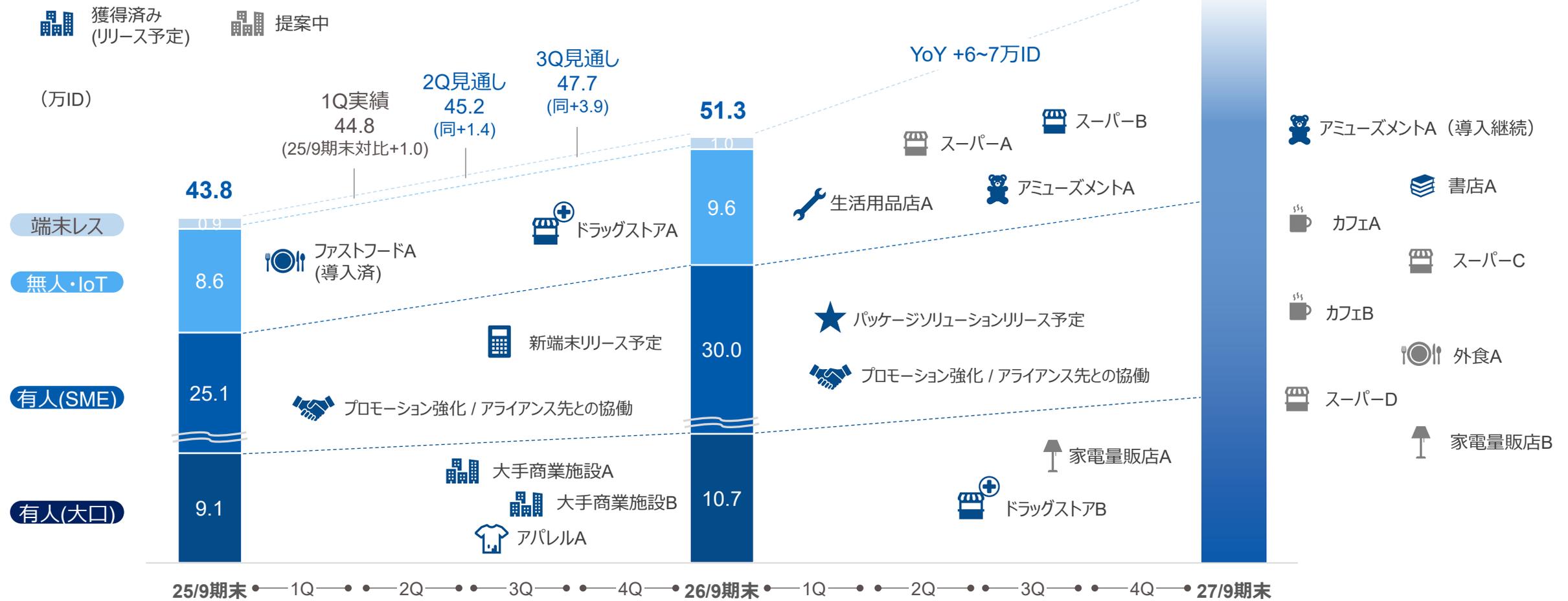
26/9期 : YoY+7.5万IDを大手商業施設、ドラッグストア、アパレル中心に達成予定

27/9期以降 : 2033年100万IDに向けてパイプラインを積み上げ

2033年
100万IDに向けて
積み上げ継続

案件提案状況

獲得済み (リリース予定) 提案中



3.8 決済プラットフォームの拡大(モビリティ領域)

開始予定も含め158事業者に拡大

関東鉄道事業者11社がタッチ決済の相互乗り継ぎサービスを開始し、更なる拡大へ

国内公共交通機関での導入状況

モビリティ事業者数推移

(事業者数)

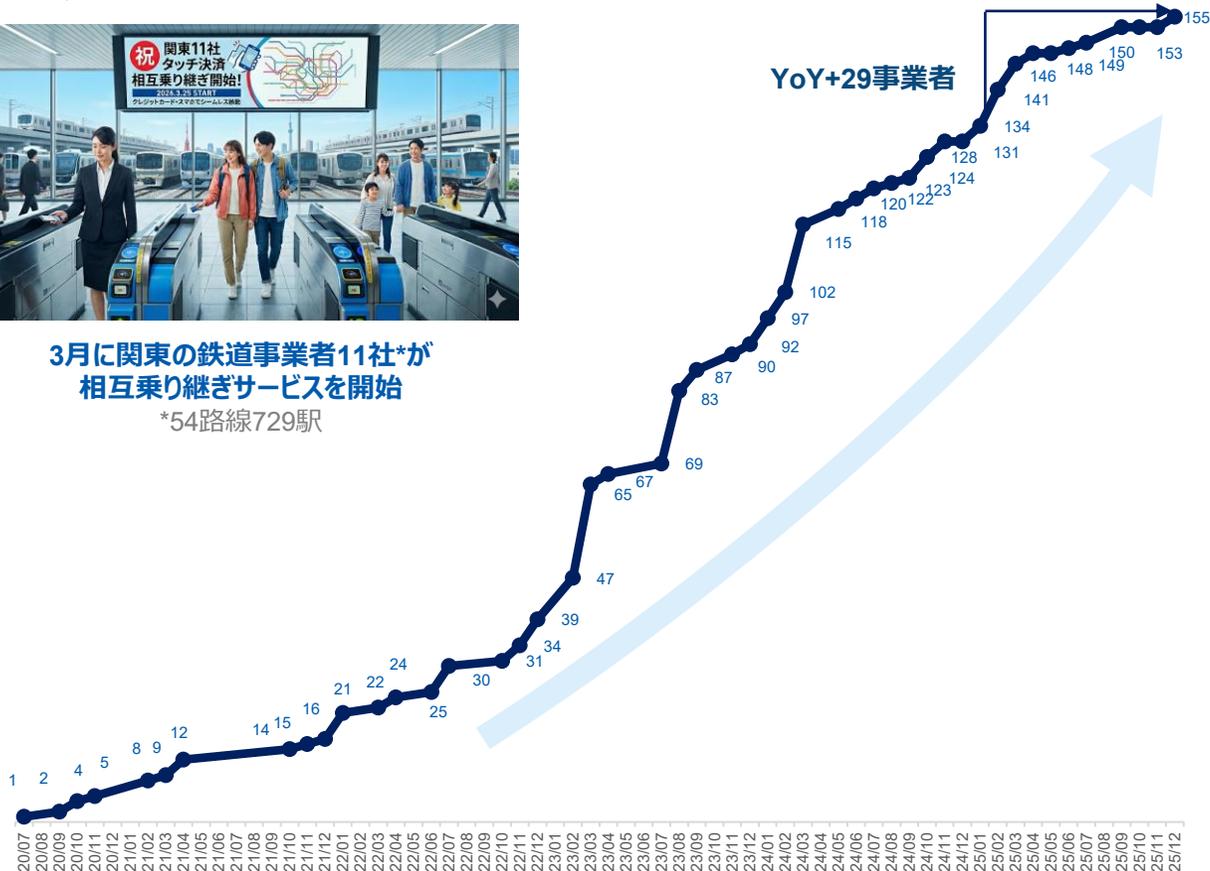


3月に関東の鉄道事業者11社が相互乗り継ぎサービスを開始

*54路線729駅

2025年12月：158事業者*
(42都道府県)

YoY+29事業者

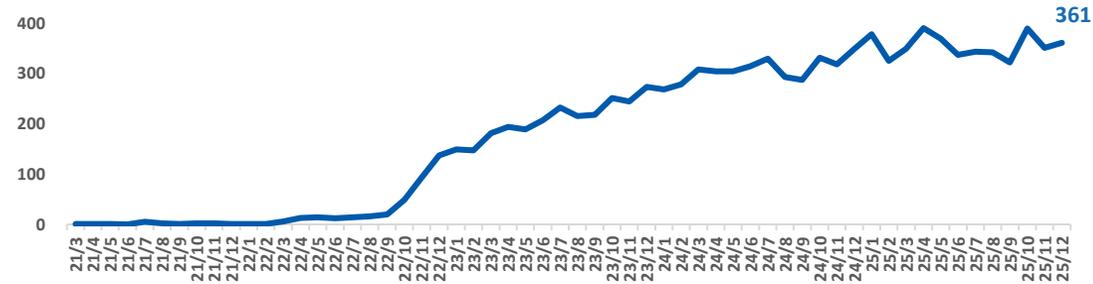


*今後導入が予定されている公表案件を含む

訪日外国人数推移とモビリティ決済動向

訪日外国人数推移

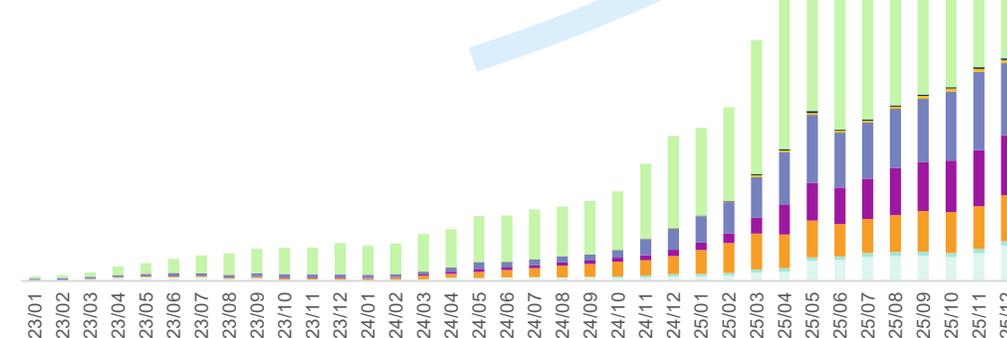
500 (万人)



出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」より作成

モビリティ決済動向(件数推移)

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



Appendix

財務情報、投資・株主還元方針

4

4.1 売上構成変化と粗利率推移

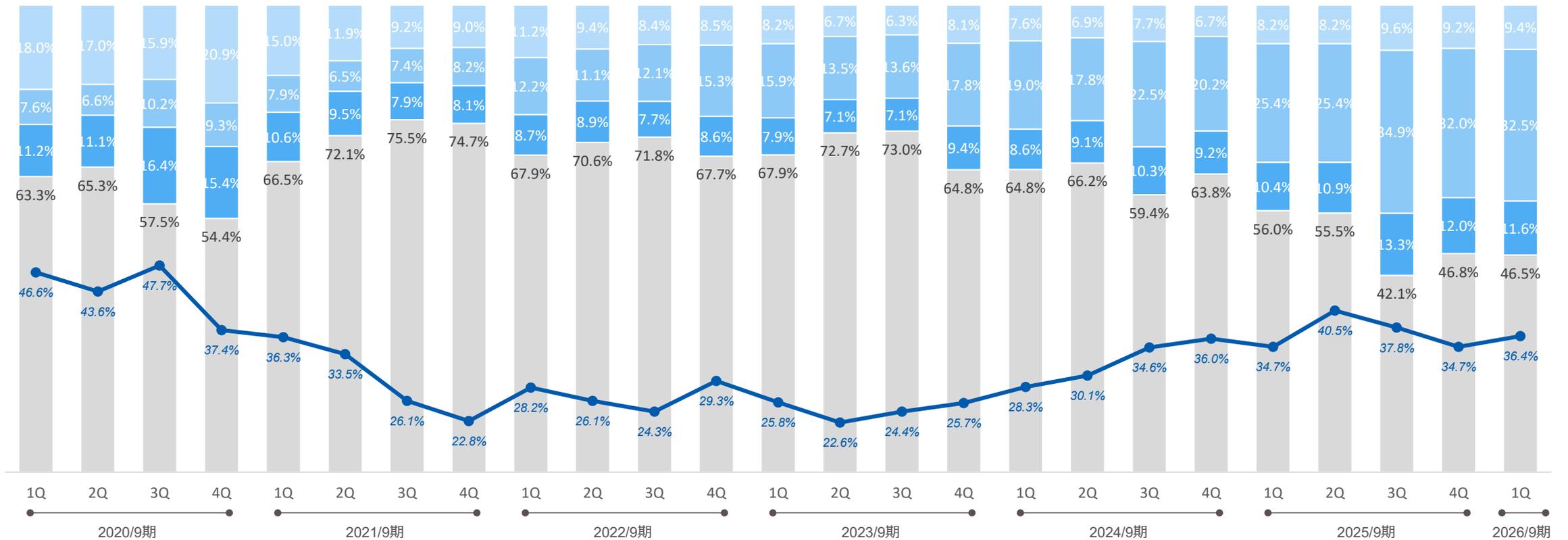
リカーリング型売上の伸長により上昇トレンドが継続

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

端末ミックス及び開発売上の増加により粗利率が改善

リカーリング型売上の比率
向上に伴い粗利率向上

■ イニシャル ■ ストック ■ フィー ■ スプレッド — 粗利率

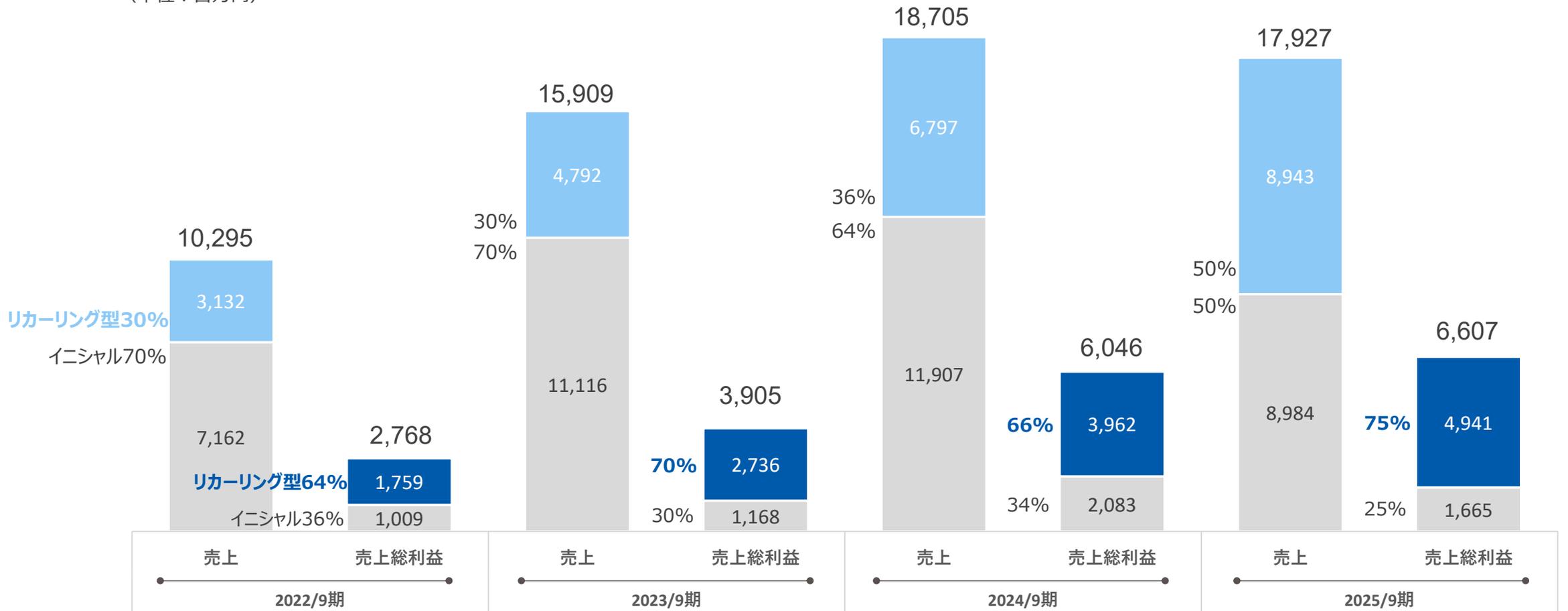


4.2 売上総利益 構成比率

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

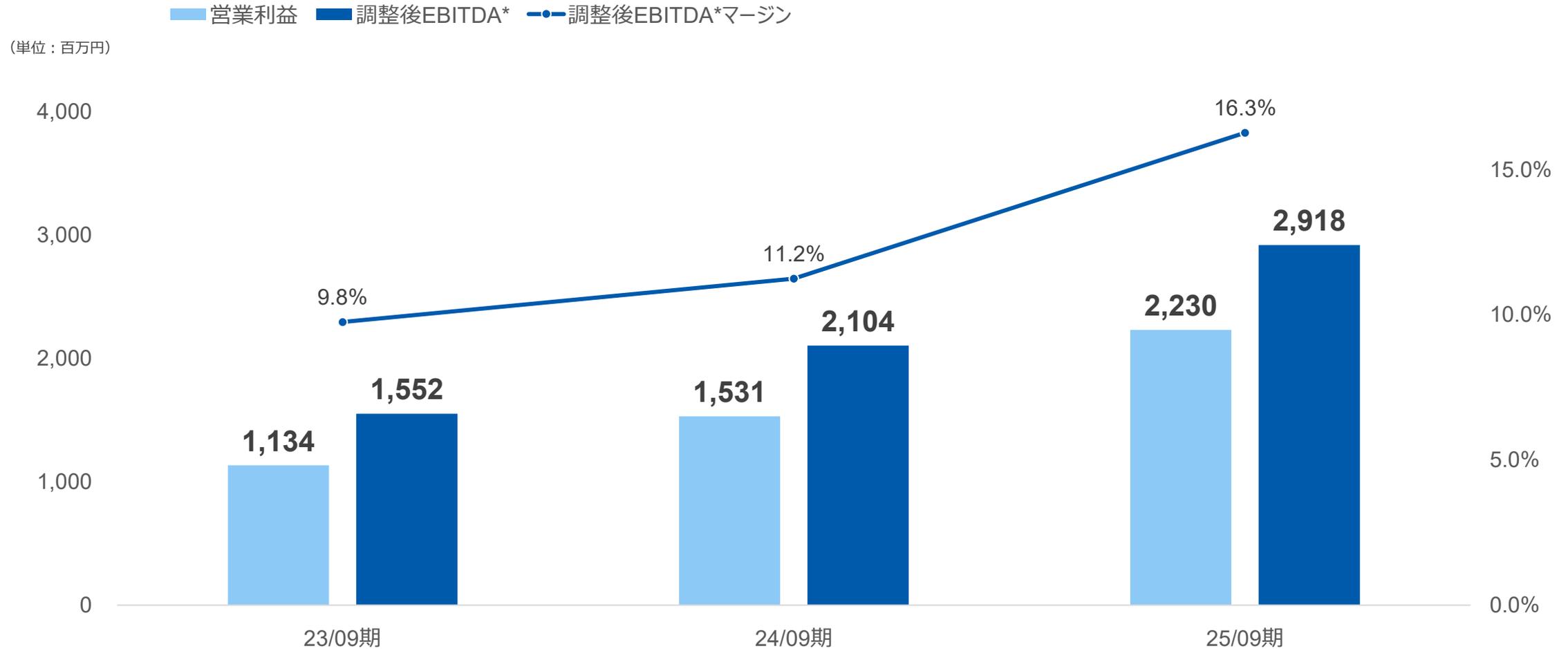
品目別構成比率（売上・売上総利益）

（単位：百万円）



4.3 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）

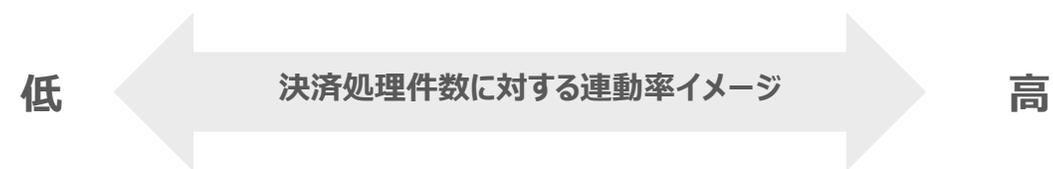
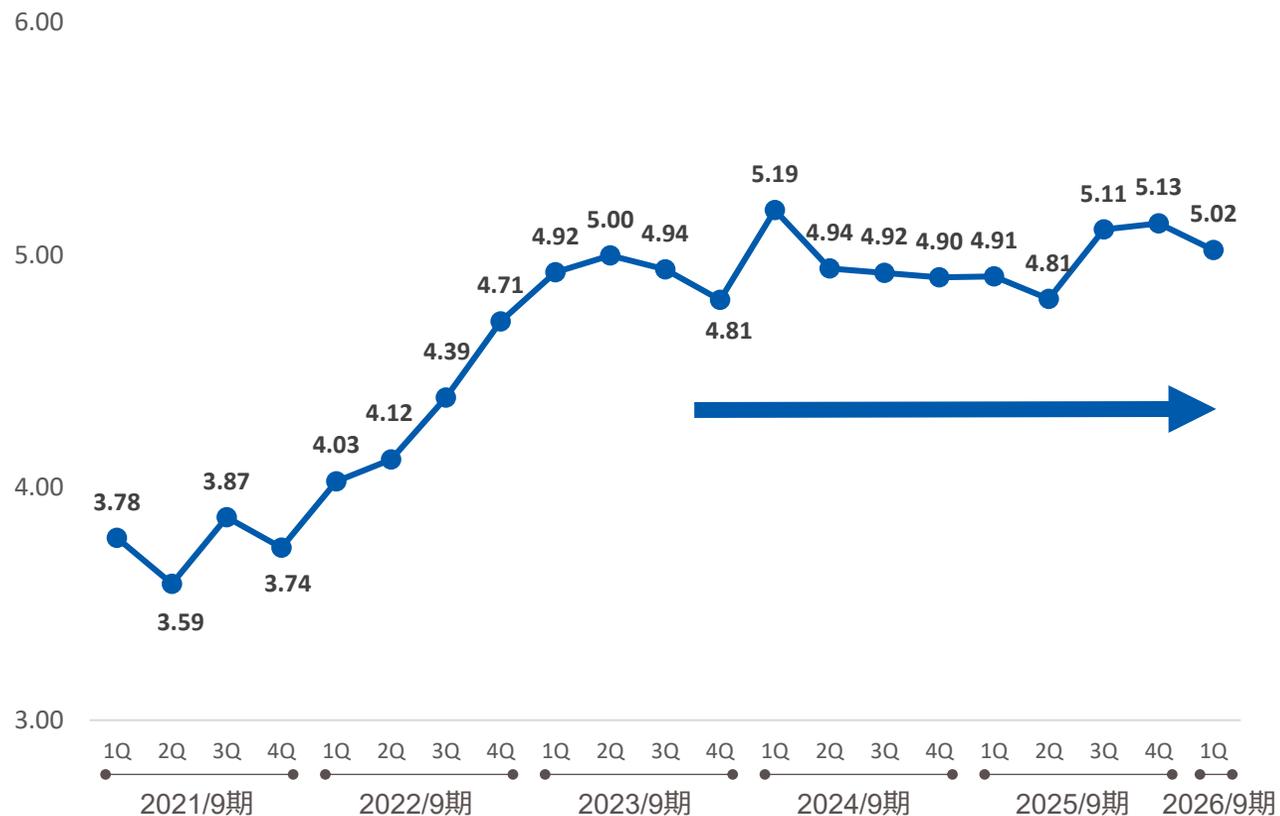
4.4 フィー単価(フィー売上/決済処理件数)の動向

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)

■フィー単価の構成内容

(単位：円)



* 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

4.5 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

4.6 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">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 仲間づくり(アクティブID数増加・ARPU向上に資する事業)● 中小加盟店領域におけるキャッシュレス化支援● マネーサービス/決済関連の新規事業● データサービス/マーケティング支援事業
基本的な投資方針	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 事業採算性・成長可能性を慎重に検証● リーンかつスモールなスタートを基本とする● 投資対効果が期待できるフェーズで投資枠を拡大● 一定の財務規律を遵守した上での投資

4.7 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/>