2026年12月期第３四半期
決算説明資料

AI時代の「マーケティングプラットフォーム」へ
仲間づくりの拡張

GMOコマース株式会社

© 2026 GMO Commerce, Inc.

GMOインターネットグループにおける不正アクセス事案について

当社と同じ企業グループに属する、当社の親会社であるGMOインターネット株式会社（証券コード：4784）が提供する「お名前.com デスクトップクラウド」への不正アクセス事案により、ご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

- **当社のシステムへの影響について**
  当社のシステムは、「お名前.com デスクトップクラウド」とは独立した環境で構築・運用しております。セキュリティ対策も当社が個別に設計・運用しております。本日時点において、本件に起因する当社サービスへの不正アクセス及び情報漏洩は確認されておりません。
- **第4四半期以降の当社業績への影響について**
  本事案により、当社連結において営業活動や広告出稿の縮小など一定の影響が生じておりますが、業績に影響を与える獲得トレンドの減少や、解約の増加等は見られず、業績への影響は軽微と見込んでおります。そのため、2026年9月24日に公表した連結業績予想に変更はありません。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

仲間づくりの拡大で、よりダイナミックな成長を見込む

仲間づくり



広範囲かつAI前提の
マーケティング
プラットフォームへ

- GMO NIKKO
- GMOインサイト

26/12期 上方修正



営業利益750百万円(前期比+43.4%)

配当53.01円(前期比+31.5%)

- 今期3度目の上方修正
- インシデントの影響は軽微
- 9/24開示予想に対し順調に推移

中長期目標前倒し



27/12期 営業利益
12億円以上を計画

- 従来計画を1年前倒し
- かつ営業利益を+2億円上積み

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）
2　2026年12月期第３四半期　決算概況
3　2026年12月期　業績予想
4　成長戦略
5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）
2　2026年12月期第３四半期　決算概況
3　2026年12月期　業績予想
4　成長戦略
5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

グループに分散する広告・メディア事業を当社に統合

GMO NIKKO

設立	2009年
パートナー数	223名（2025 年12月時点）
事業概要	総合AIマーケティング支援事業 - AIマーケティング事業 - アドテクノロジー事業 - パートナーセールス事業 - ツール・ソリューション事業

主なプロダクト

GMO AIOブースト	LLMO/AIO対策	TRUE Affiliate	アフィリエイト統合管理
GMO Aiかんたん集客	SEO・SNS・AI検索対策	FanSpot	ファン育成・販促
TRUE AI Ad	広告運用の自動最適化	GMO SSP	メディア広告収益の最大化

総合AIマーケティング

GMO INSIGHT

設立	2017年
パートナー数	38名（2025 年12月時点）
事業概要	- メディア事業 - michill 事業 - パートナーソリューション事業 - ソーシャルゲーム事業

主なプロダクト

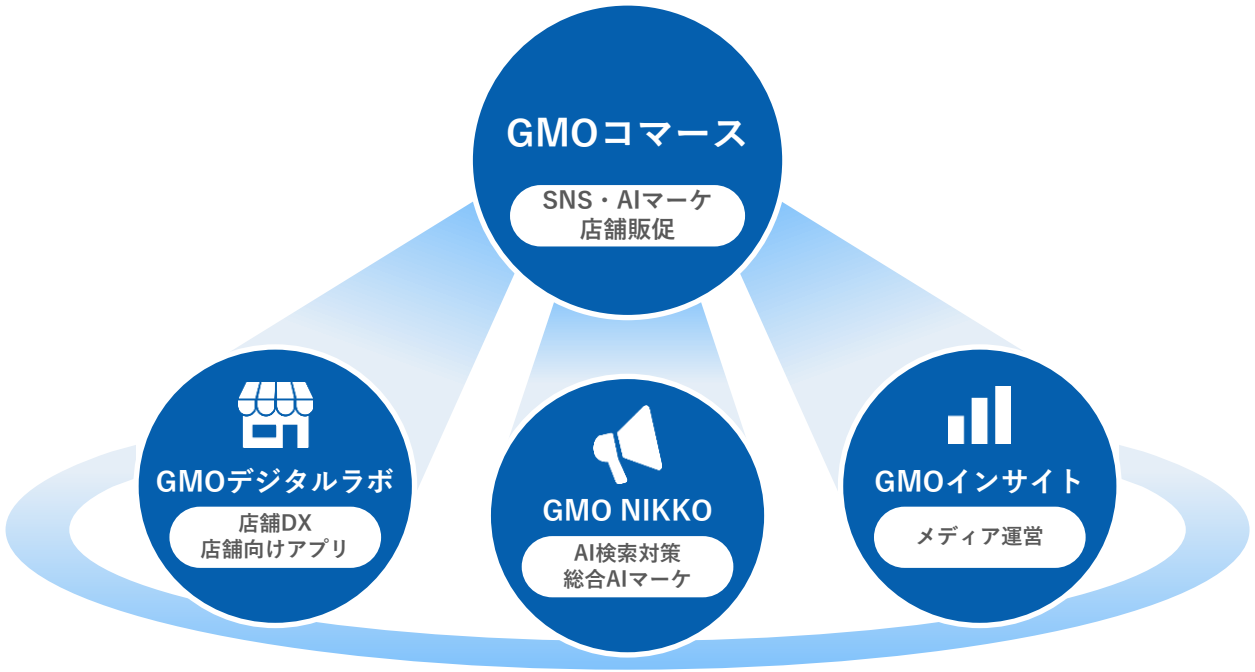
E START	検索・スタートページ	michill	女性メディア / 月間730万人
買い物ポケット	EC価格比較 / 購買データ	YAHOO! JAPAN / Rakuten / 自遊空間 / 快活CLUB	
E START byGMOや買い物ポケットの一次データ（閲覧・検索）を活用したデータ事業		楽天ウェブ検索 / ネットカフェ に検索サービスを提供	

メディア ＋ 消費者の一次データ

© 2026 GMO Commerce, Inc.

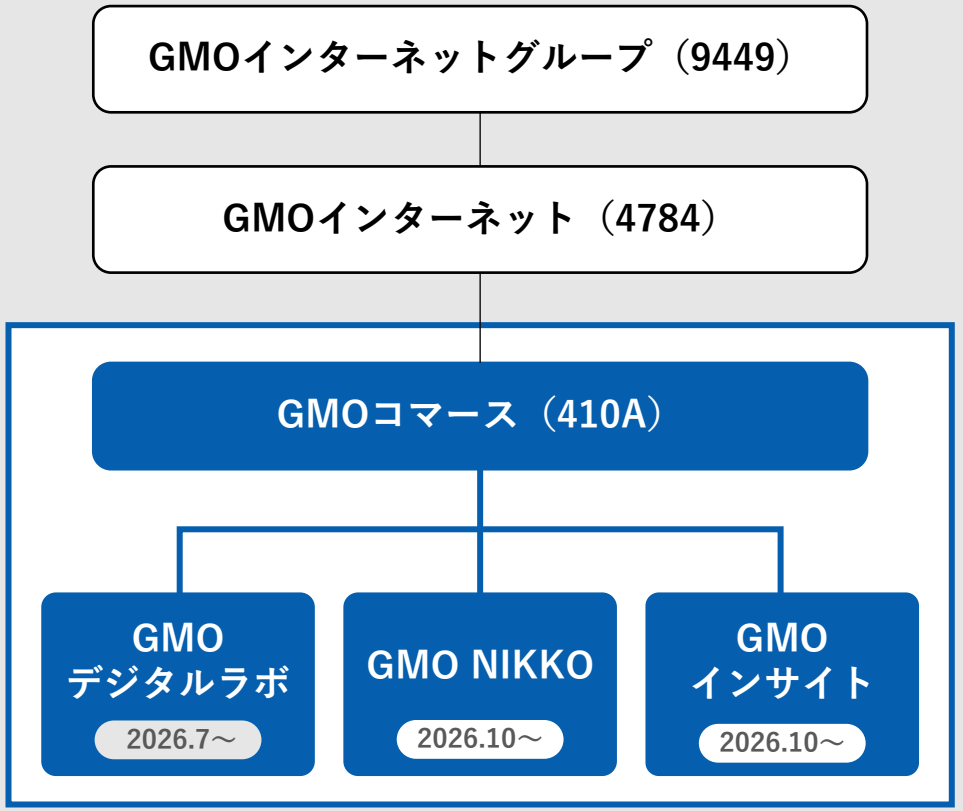
当社を中核とした４社体制でマーケティング事業を再編

AI時代のマーケティングプラットフォームを構築



4社の**営業・商品・顧客基盤**を結集し、
AIサービス・ストック化・高効率を実現

グループ体制図（2026年10月1日～）



© 2026 GMO Commerce, Inc.

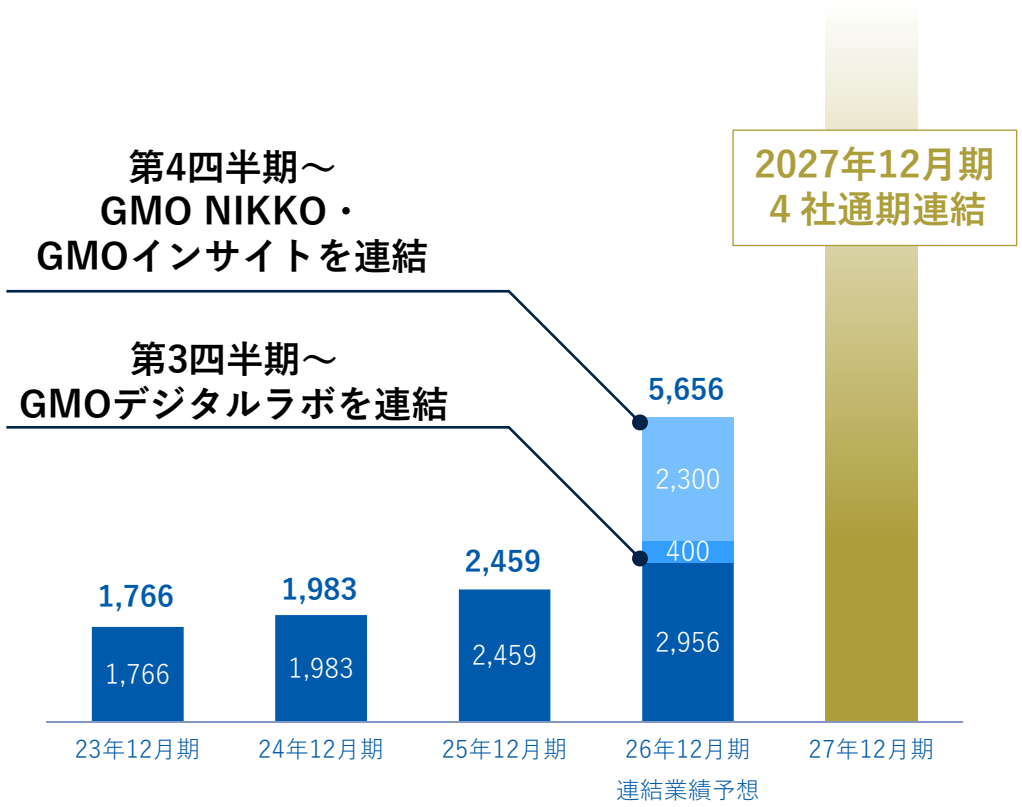
GMO NIKKO・GMOインサイトの仲間づくりにより 2026年12月期の業績予想を上方修正（9/24公表）

（百万円）	2025年12月期 実績（単体）	2026年12月期 期初予想（単体） 2026年2月10日公表	2026年12月期 6月15日公表予想（連結）	2026年12月期 9月24日公表予想（連結）	対前回予想増減	
					額	率
売上高	2,459	2,956	3,356	**5,656**	**+2,300**	**+68.5%**
営業利益	523	640	660	**740**	**+80**	**+12.1%**
経常利益	508	641	651	**730**	**+79**	**+12.1%**
当期純利益	342	423	428	**440**	**+12**	**+2.8%**
配当	40.30円	48.24円	50.56円	**52.12円**	**+1.56円**	**+3.1%**

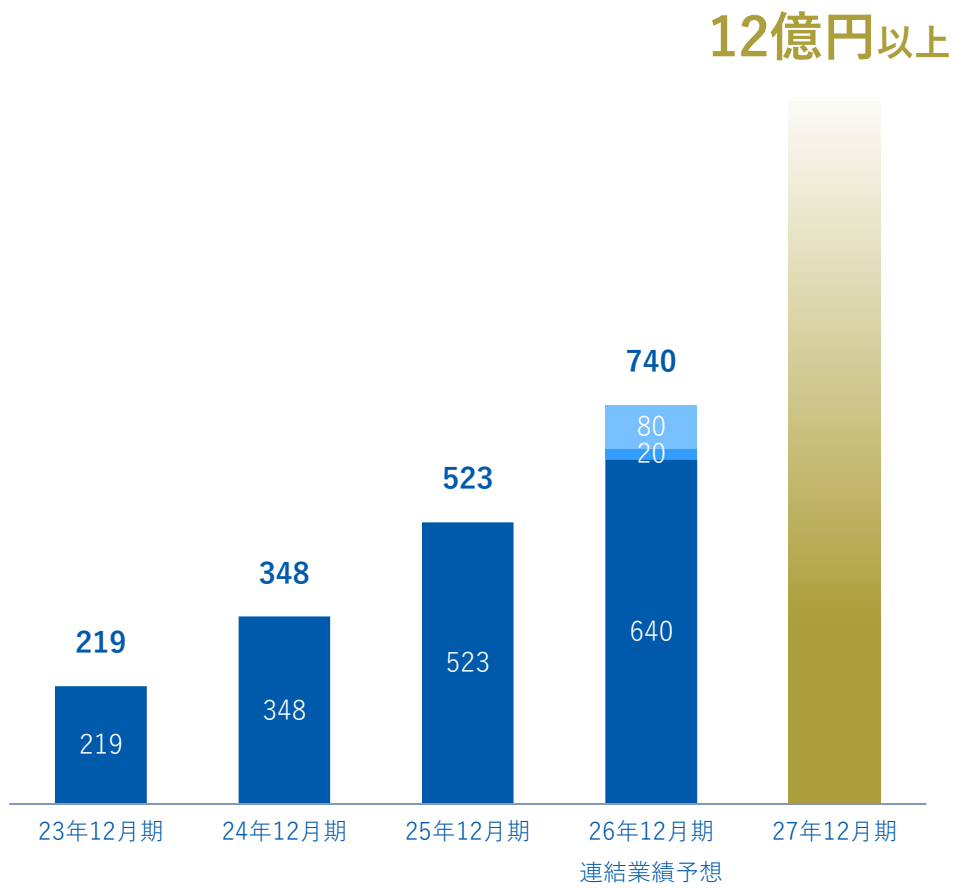
© 2026 GMO Commerce, Inc.

2026年12月期3Q～GMOデジタルラボ・4Q～GMO NIKKO・GMOインサイトが連結開始
4社の通期連結は2027年12月期から

売上高（百万円）

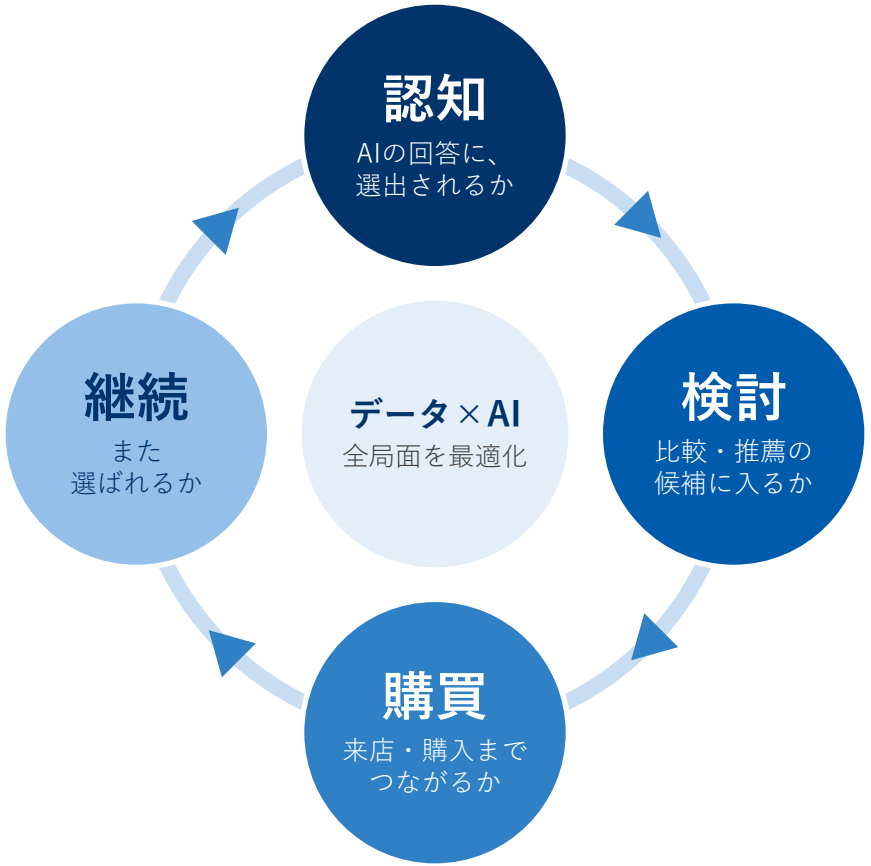


営業利益（百万円）



© 2026 GMO Commerce, Inc.

認知から継続までデータを収集し、AIで最適化→さらに認知を改善するループ
顧客への提供価値と当社の事業成果の両方が積みあがる構造



施策チャネル

認知・検討
GMO店舗AIO　GMO AIOブースト　GMO AIかんたん集客
ESTART　michill

検討・購買
GMOマーケティングDX　GMO SSP
TRUE AI AD　TRUE Affiliate　買い物ポケット

購買・継続
GMOおみせアプリ　GMOマーケティングコネクト
GMOデジタルPay　FanSpot

ループを回す3つの機能

集める
独自データ
来店・購買・決済・会員・メディア閲覧。認知〜継続のすべての局面でたまる

最適化する
AI基盤
AI検索ラボ・AIOブースト・AI開発体制。AIに選ばれる打ち手を、データから導く

届ける
顧客接点
2万以上の店舗網、ナショナルクライアント。導いた打ち手を、すぐに現場で実行できる

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）

2　2026年12月期第３四半期　決算概況

3　2026年12月期　業績予想

4　成長戦略

5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

業績サマリー

1 当3QからGMOデジタルラボが連結（GMO NIKKOとGMOインサイトは4Q以降寄与）

2 9/24業績予想に対し順調に推移

3 連結拡大後も還元方針は継続

売上高（3Q累計）

過去最高

2,437百万円

前年同期比 ＋35.1%

営業利益（3Q累計）

過去最高

491百万円

前年同期比 ＋20.0%

EBITDA（3Q累計）

過去最高

564百万円

前年同期比 ＋26.4%

ARR

過去最高

3,139百万円

前年同期比 ＋35.2%

顧客数

過去最高

20,631店舗

前年同期比 ＋26.0%

顧客単価

過去最高

12,689円

前年同期比 ＋6.5%

解約率

1.5%

前年同期比 △0.3pt

※ARR・顧客数・顧客単価・解約率は、2026年2QまでGMOコマース単体、2026年3QよりGMOコマースおよびGMOデジタルラボの合算。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

6月15日時点の業績予想（GMOデジタルラボ連結化）を基準に、3Q時点で進捗は好調
仲間づくりによる事業拡大をふまえ、当3QよりEBITDAをモニタリング指標に追加

（百万円）	2025年12月期 1-9月実績	GMOデジタルラボ連結開始 2026年12月期 1-9月実績	前年同期比 額	前年同期比 率	2026年12月期（連結）業績予想 2026年6月15日公表	進捗率
売上高	1,803	**2,437**	+633	+35.1%	3,356	**72.5%**
営業利益（営業利益率）	409（22.8%）	**491（20.2%）**	+81	+20.0%	660	**74.4%**
EBITDA※	446	**564**	+118	+26.4%	-	**-**
経常利益	394	**494**	+99	+25.3%	651	**75.8%**
当期純利益	256	**331**	+74	+28.9%	428	**77.3%**

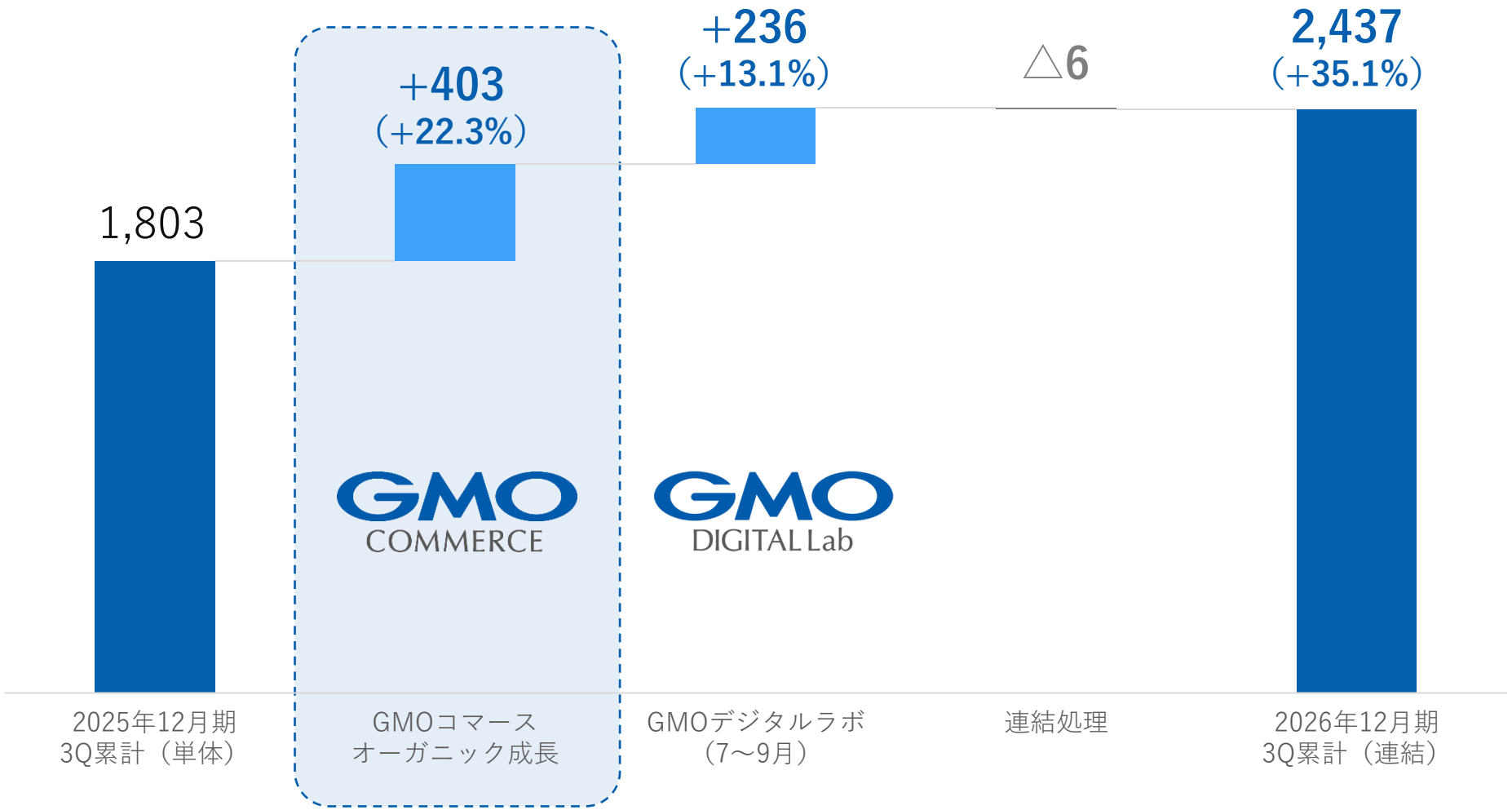
※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

© 2026 GMO Commerce, Inc.

売上高増加要因（前年同期比）

増収633百万円のうち403百万円はオーガニック成長

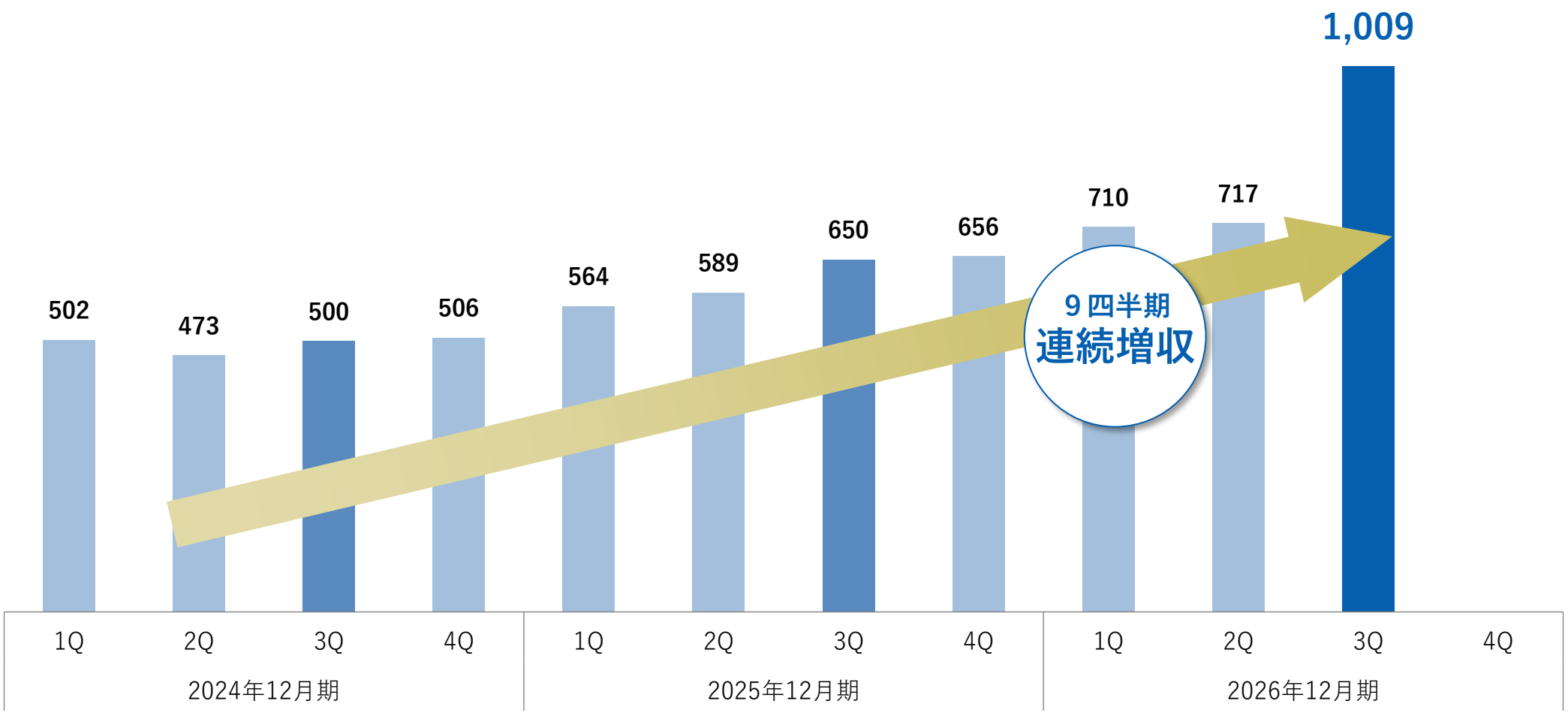
売上高増減要因（百万円）



© 2026 GMO Commerce, Inc.

GMOデジタルラボの連結開始により売上高は大きく拡大

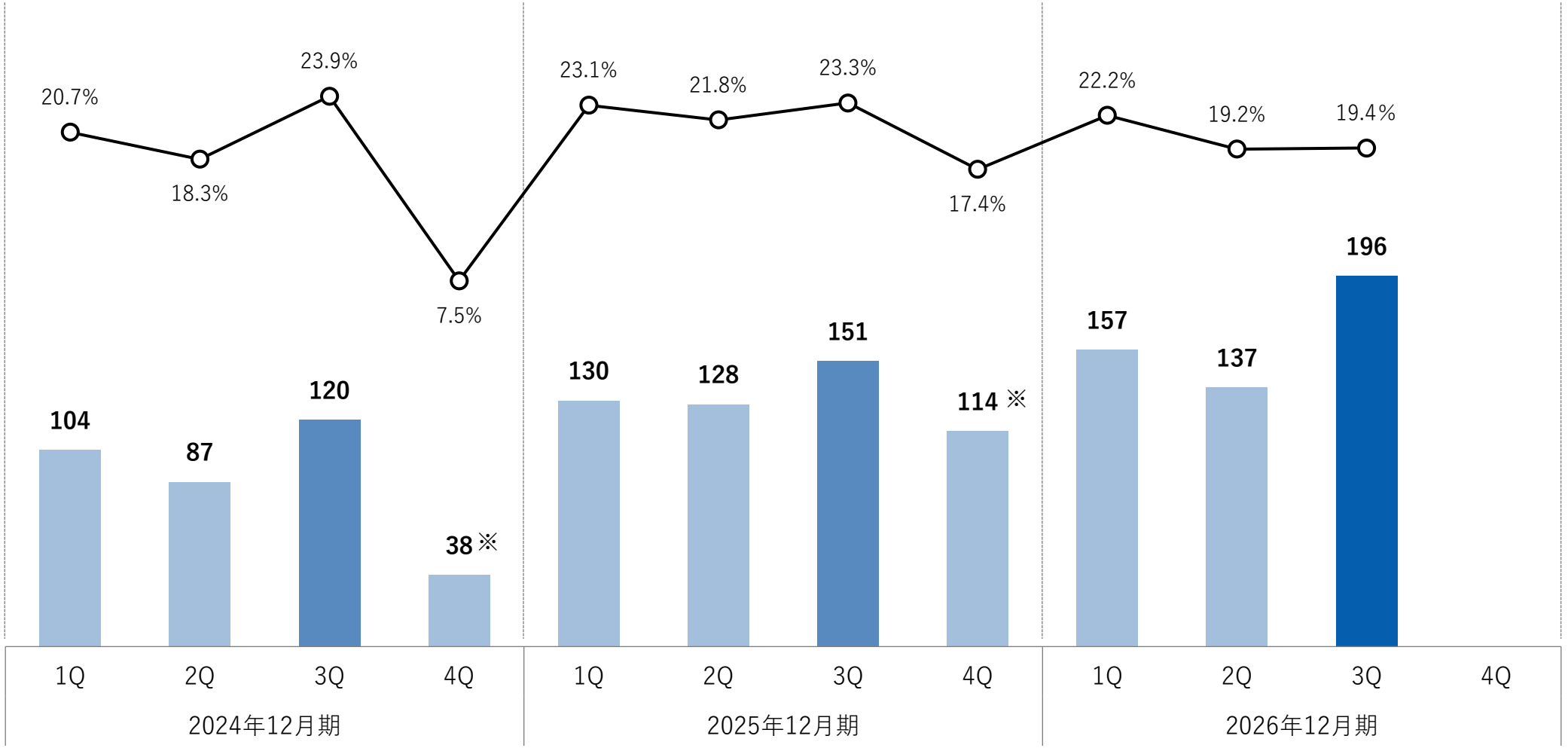
売上高（百万円）



© 2026 GMO Commerce, Inc.

のれん償却を吸収しつつ増益

営業利益（百万円） 営業利益率（%）

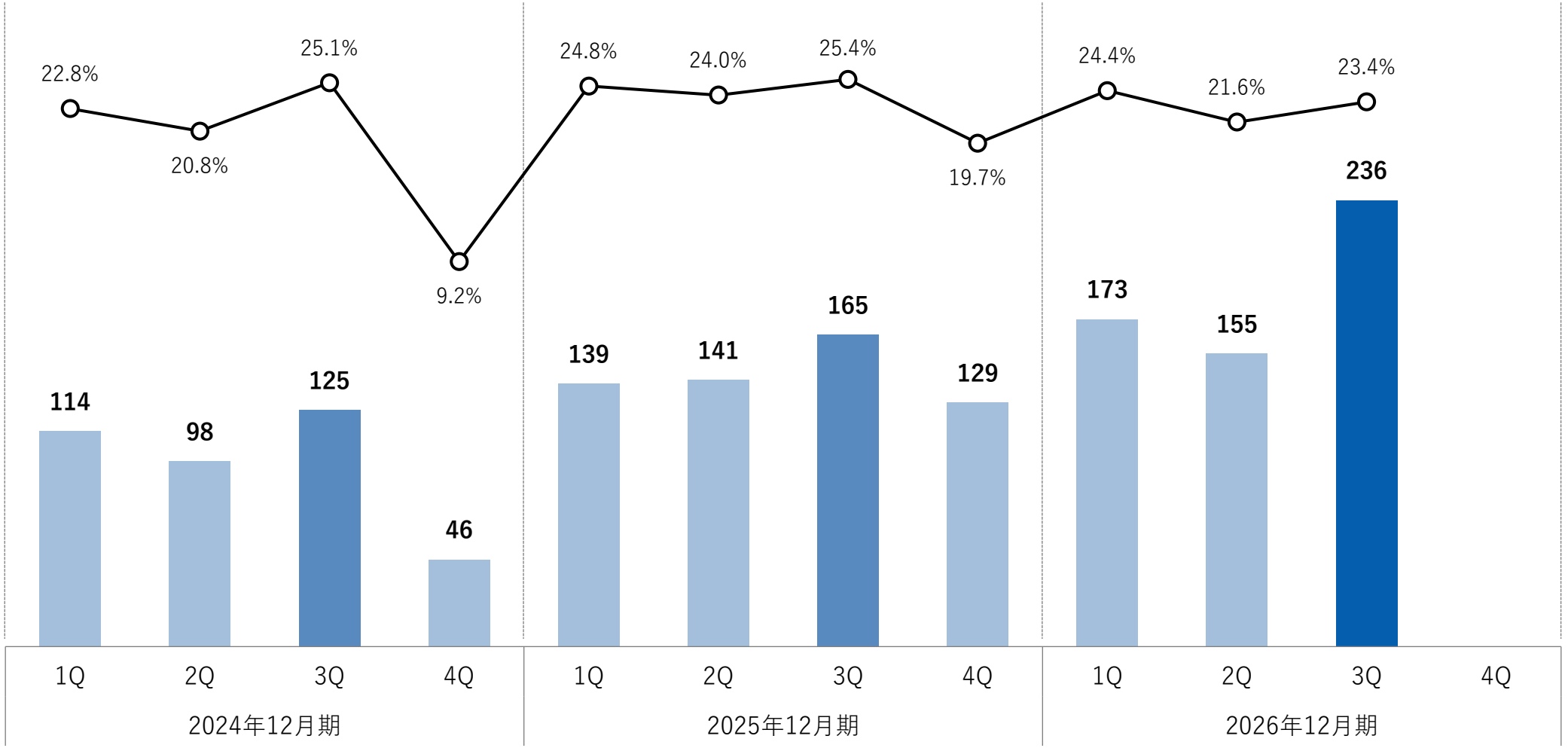


※2024年第4四半期および2025年第4四半期は、賞与や税金等一時費用と翌期に向けた採用の前倒しによる計画に基づく実績。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

仲間づくりに伴いEBITDAを追加。増加トレンドで推移

EBITDA（百万円）※ **EBITDAマージン**（%）

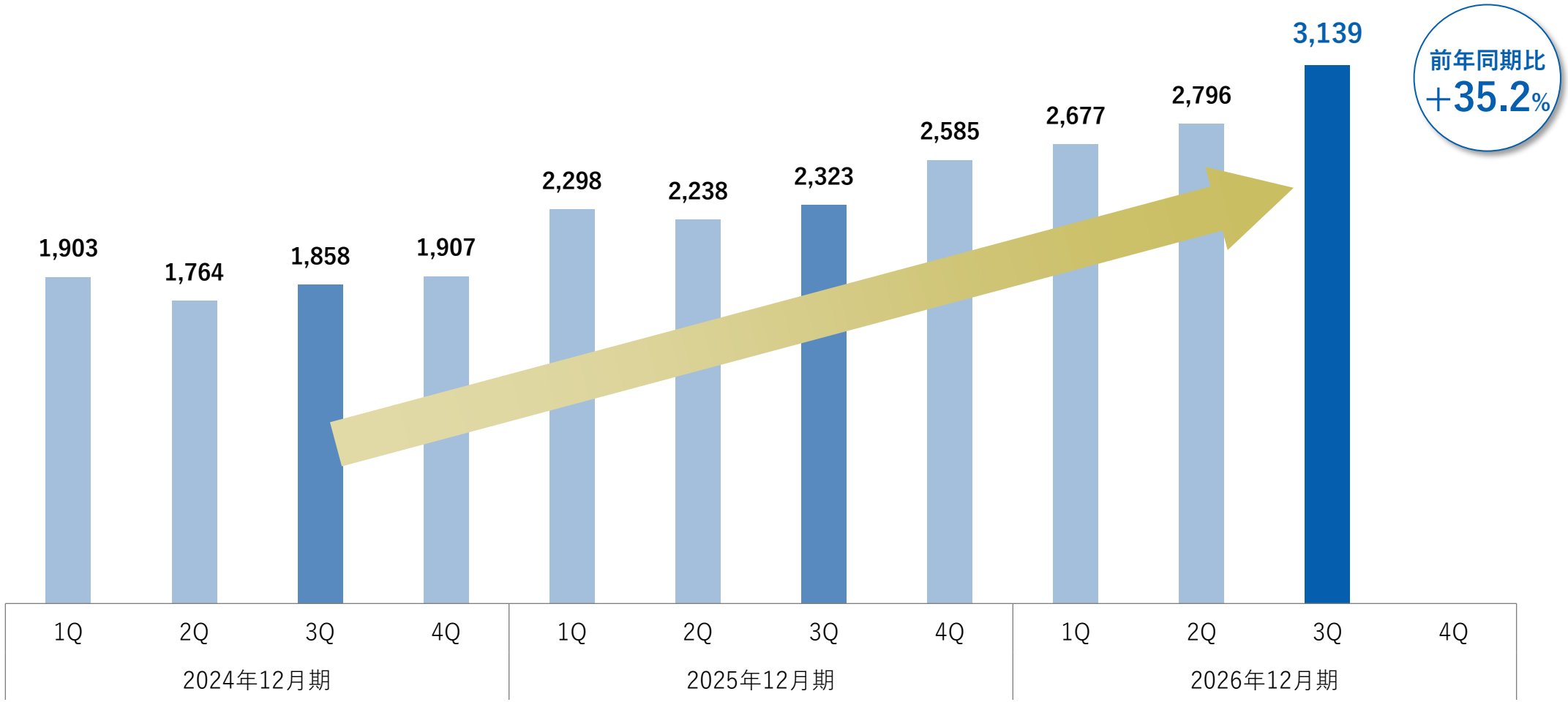


※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

© 2026 GMO Commerce, Inc.

ARR過去最高更新、将来売上の先行指標が順調に拡大

ARR（年間経常収益）（百万円）※

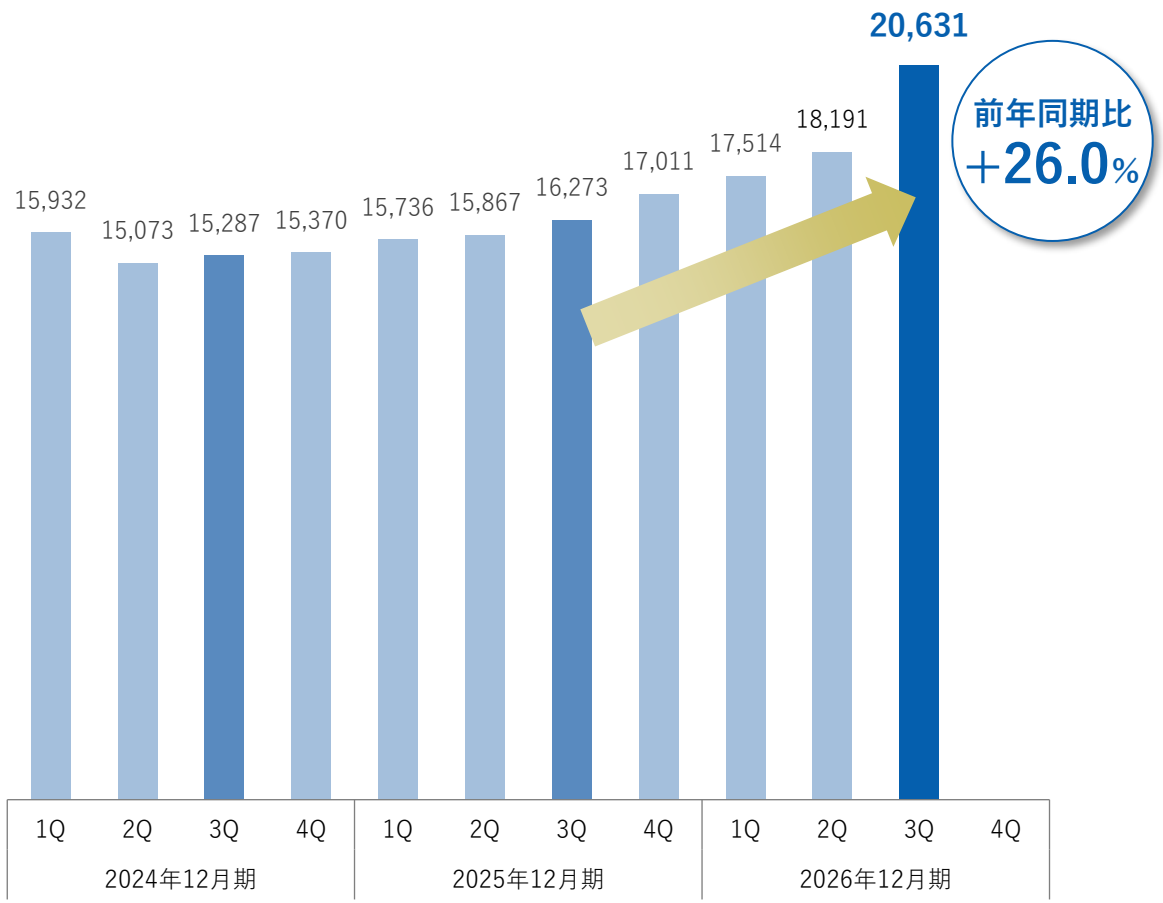


※Annual Recurring Revenue：年間経常収益の略。各期末の売上高から一時的なスポット収益を除いた経常的に得られる売上高を12倍することにより算出。

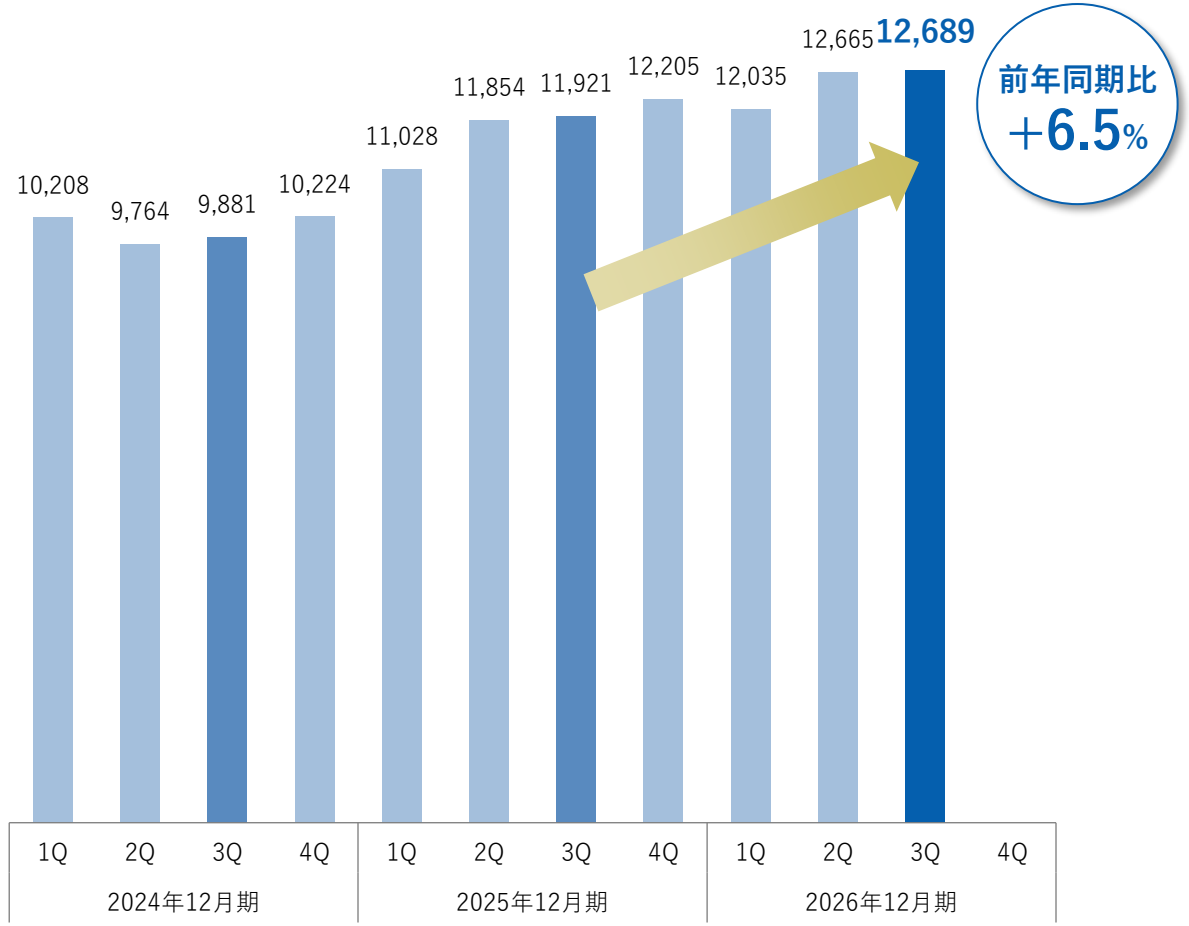
© 2026 GMO Commerce, Inc.

顧客基盤の拡大と単価の向上。両軸で売上増加に寄与

顧客数（店舗）



顧客単価（円）

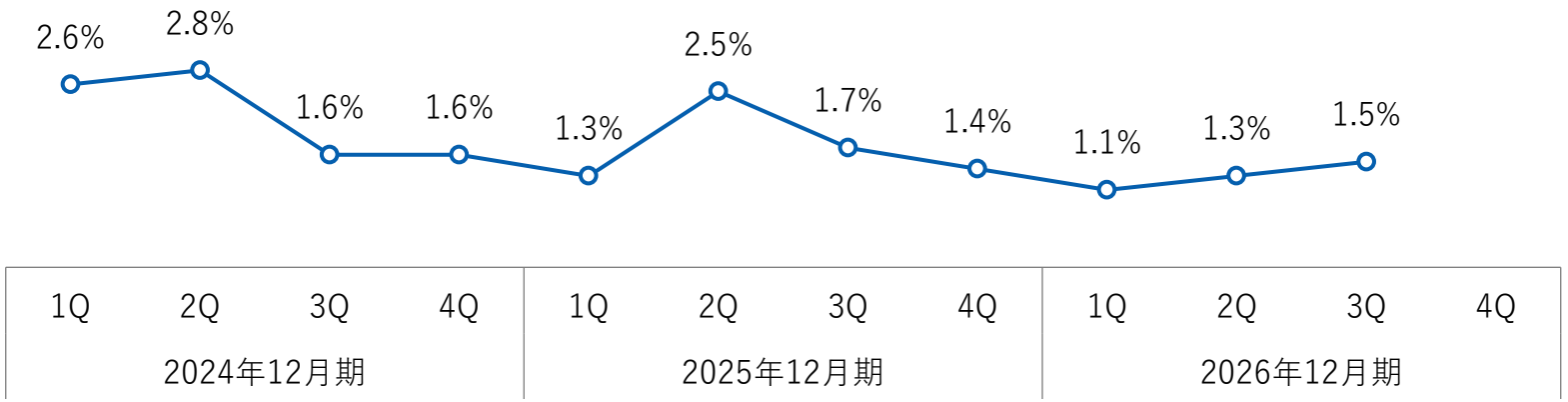


© 2026 GMO Commerce, Inc.

データと伴走支援による解約されにくい収益基盤

カスタマーチャーンレート（%）

国内BtoB SaaS　平均3.01%※



店舗単位の伴走支援

顧客満足度向上

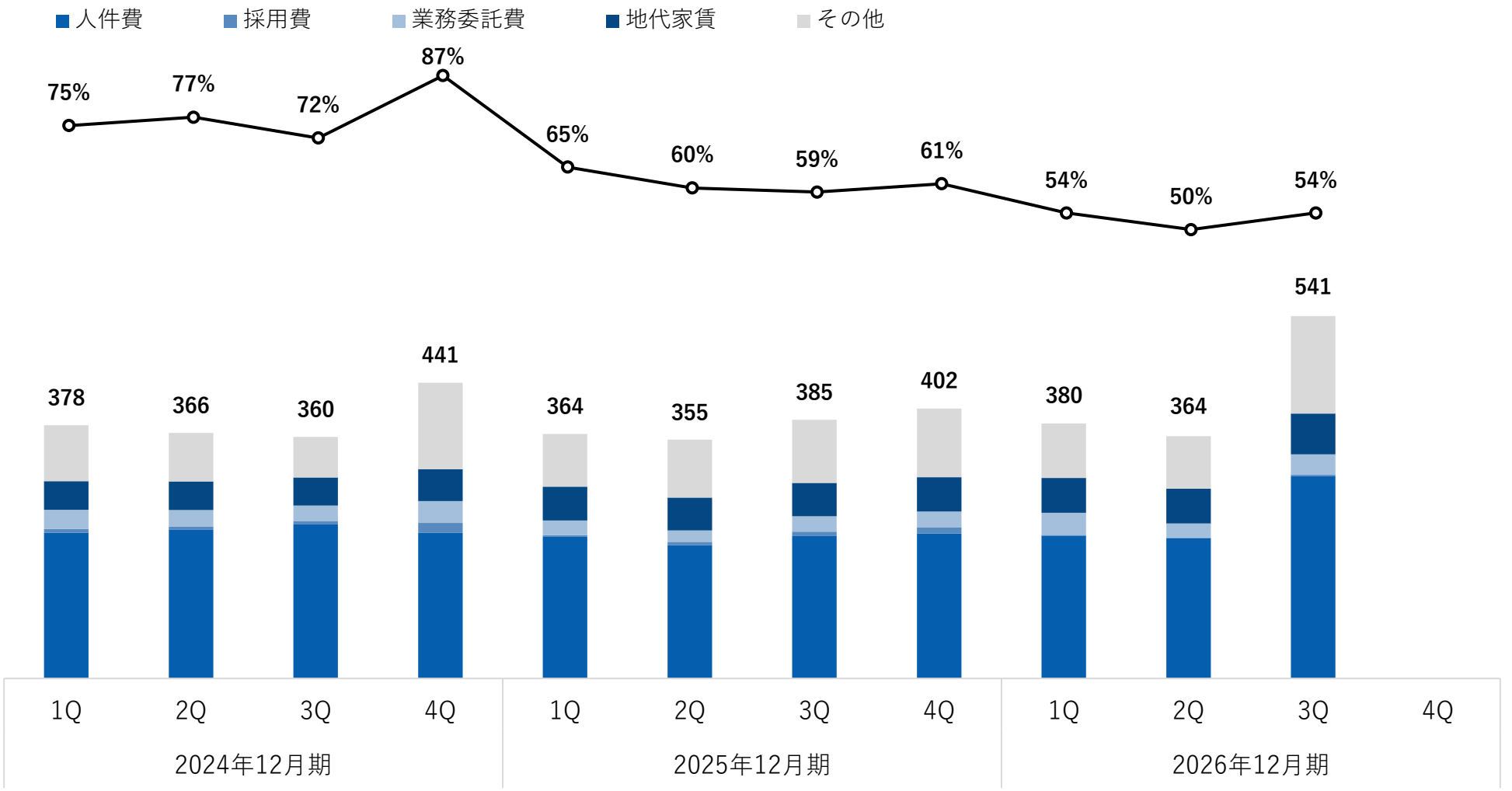
ナレッジ・データ資産化

※スターティアホールディングス株式会社調査「カスタマーサクセス実態調査　第2弾(2025年版)」

© 2026 GMO Commerce, Inc.

デジタルラボの連結による増加。PMIを推進し効率化を図る

販管費（百万円）　**売上高販管費率**（%）



© 2026 GMO Commerce, Inc.

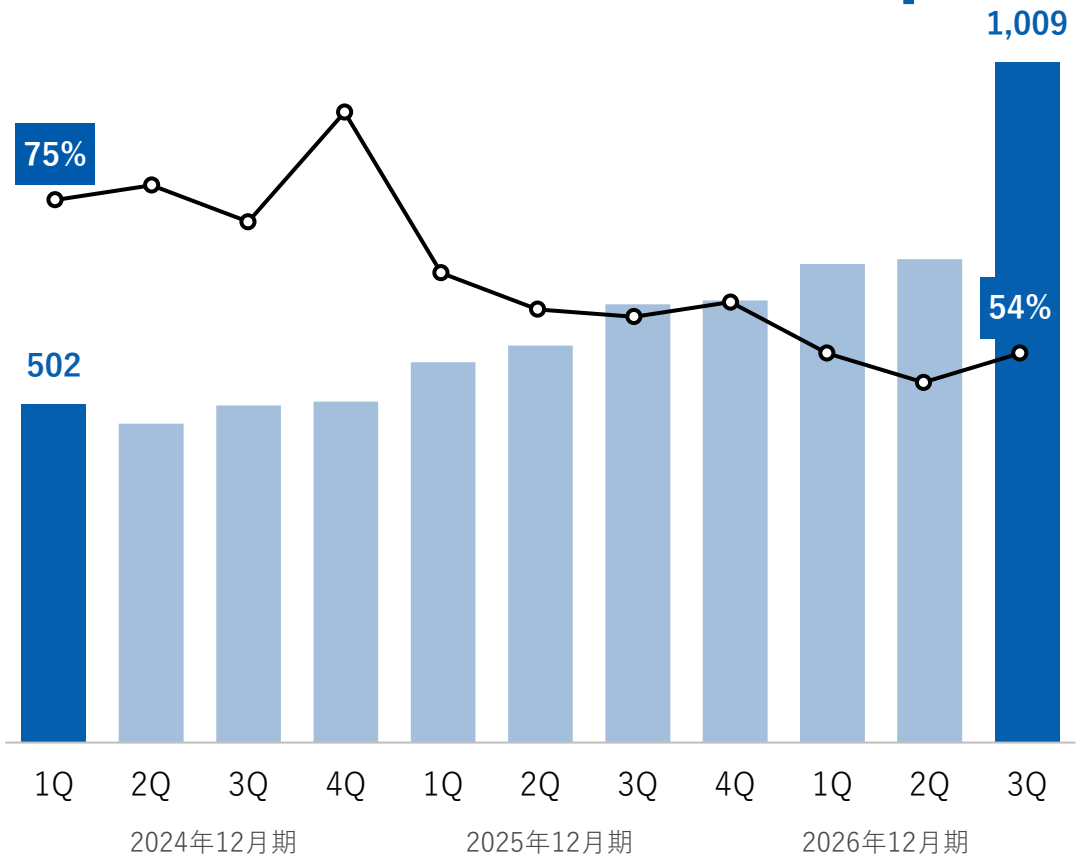
AI効率化による生産性向上

GMO COMMERCE

売上高は2024年12月期1Q比2倍、販管費率は21pt低下。AI活用で人員を増やさずに成長

売上成長と効率化を両立

売上高（百万円） **2.0倍**　　販管費率（%） **△21pt**



AIによる業務効率化

1人あたり業務効率　約**1.9倍**

AIでコスト削減　約6,500万円/年

運用代行等のオペレーション業務（現在のペースでの年換算）

今後の取り組み

- 提案作成を自動化
- 受付工数 半減
- 設定・チェック工数 半減
- 周辺業務 3割減

仲間づくりや規模の拡大に合わせて改善余地も拡大
人は、人にしかできない仕事で高い成長を継続

© 2026 GMO Commerce, Inc.

仲間づくりの資金調達を実施

（百万円）	2025年12月末	2026年９月末	前期比	
			増減額	増減率
総資産	**4,038**	**6,784**	**+2,745**	**+68.0%**
流動資産	**3,688**	**5,821**	**+2,132**	**+57.8%**
（うち現預金）	**2,907**	**4,614**	**+1,706**	**+58.7%**
固定資産	**349**	**962**	**+612**	**+175.4%**
流動負債	**1,221**	**2,082**	**+860**	**+70.4%**
固定負債	**40**	**1,930**	**+1,890**	**+4,696.1%**
純資産	**2,776**	**2,771**	**△4**	**-0.2%**

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）

2　2026年12月期第３四半期　決算概況

3　2026年12月期　業績予想

4　成長戦略

5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

2026年12月期通期の業績および配当予想

9/24に公表した業績予想から3度目の上方修正
10/1からGMO NIKKO・GMOインサイトを連結化し、4社体制によるシナジーを加速

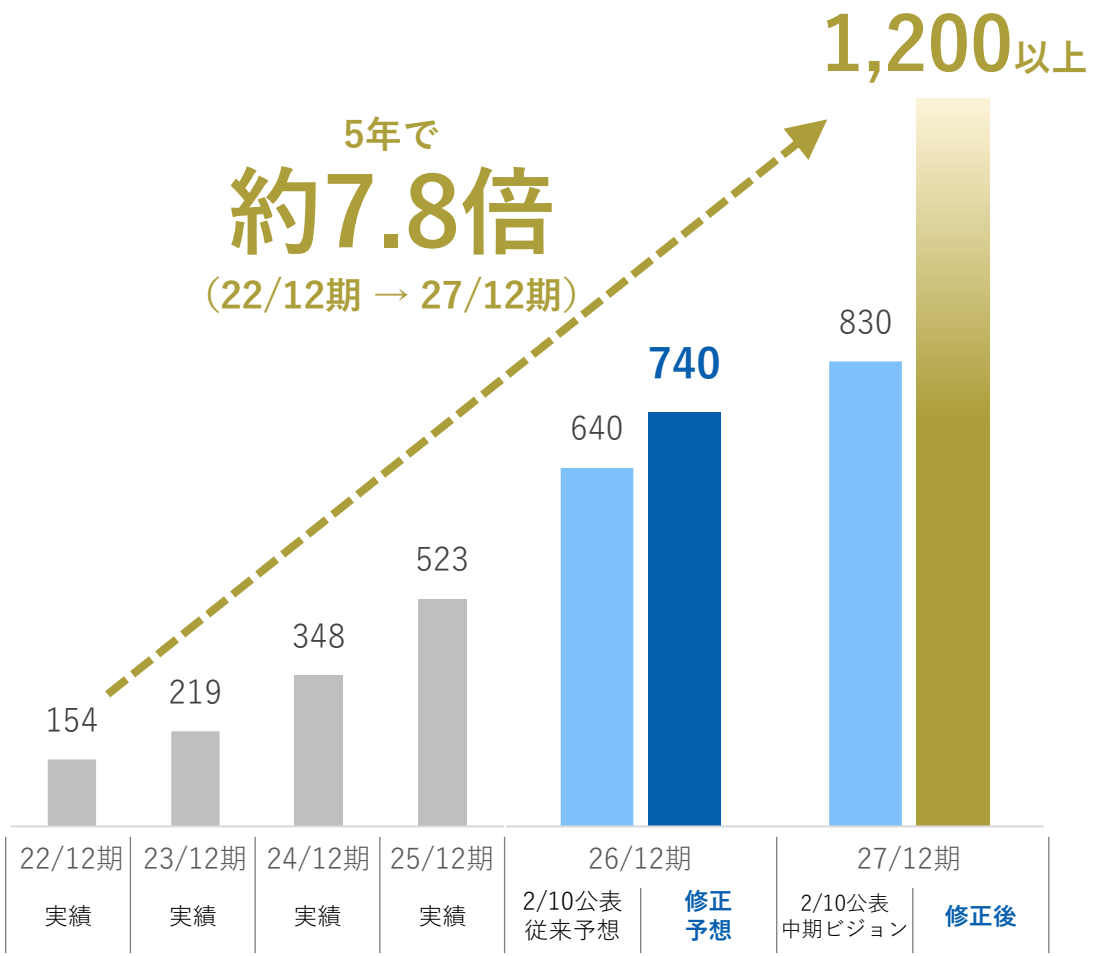
上方修正① 上方修正② 上方修正③ 期初公表から３度の上方修正

（百万円）	2025年12月期実績（単体）	2026年12月期業績予想				対前期実績	
		期初公表	6月15日公表	9月24日公表	11/12公表	額	率
売上高	2,459	2,956	3,356	5,656	5,656	+3,197	+130.0%
営業利益	523	640	660	740	750	+227	+43.4%
経常利益	508	641	651	730	740	+232	+45.7%
当期純利益	342	423	428	440	447	+105	+30.7%
一株当たり配当金	40.30円	48.24円	50.56円	52.12円	53.01円	+12.71円	+31.5%

© 2026 GMO Commerce, Inc.

2027年12月期の業績予想は営業利益12億円以上を公表予定
中期ビジョンの2028年目標（営業利益10億円）を1年前倒し+2億円の上乗せの計画

営業利益推移（百万円）



営業利益 従来計画

- 26/12期営業利益予想6.4億円
- 28/12期に営業利益10億円達成を計画

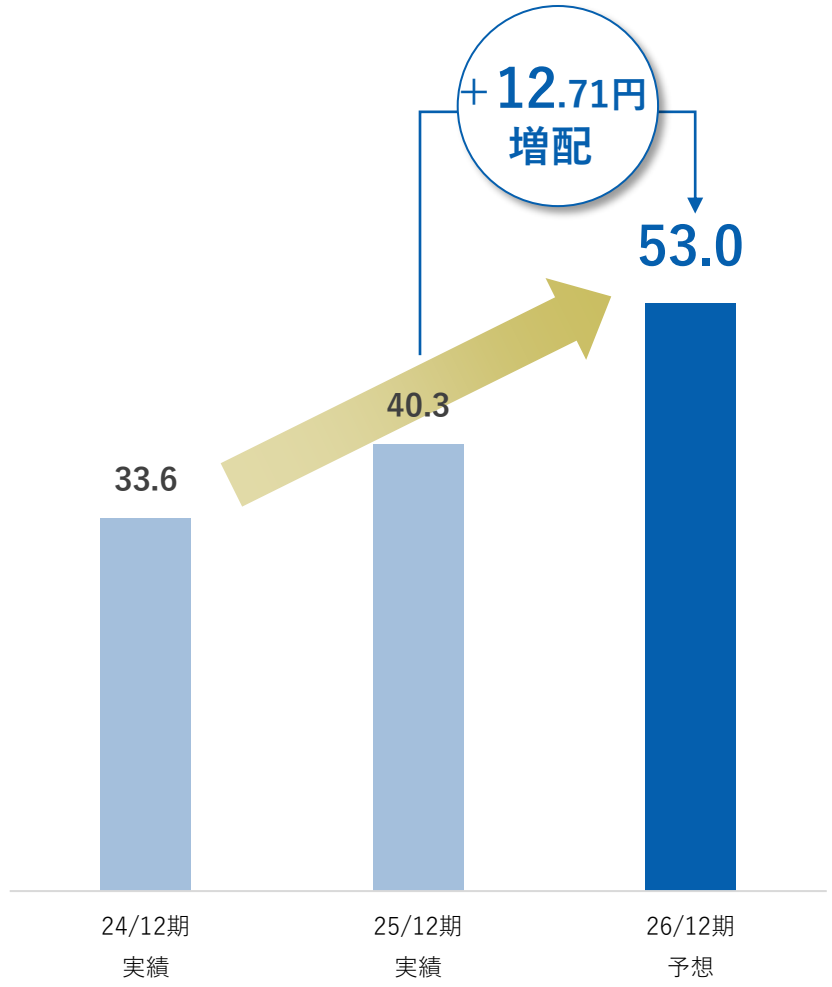
営業利益 修正計画

- **26/12期 6.4億円→7.4億円に上方修正**
- **28/12期 10億円→27年に12億円を計画**

© 2026 GMO Commerce, Inc.

業績予想の上方修正に伴い増配
高水準の株主還元方針を維持し、成長の果実を継続的に還元

配当金（円）



配当方針

配当性向 65%

OR

DOE 8%

連結ベースの配当性向 65％またはDOE（連結株主資本配当率） 8 % の各基準で算出した金額のいずれか高い方を基準として、継続的かつ安定的な配当を実施。DOE8％は実質的な配当下限の位置付け、業績変動局面においても安定的な株主還元を継続する。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）

2　2026年12月期第３四半期　決算概況

3　2026年12月期　業績予想

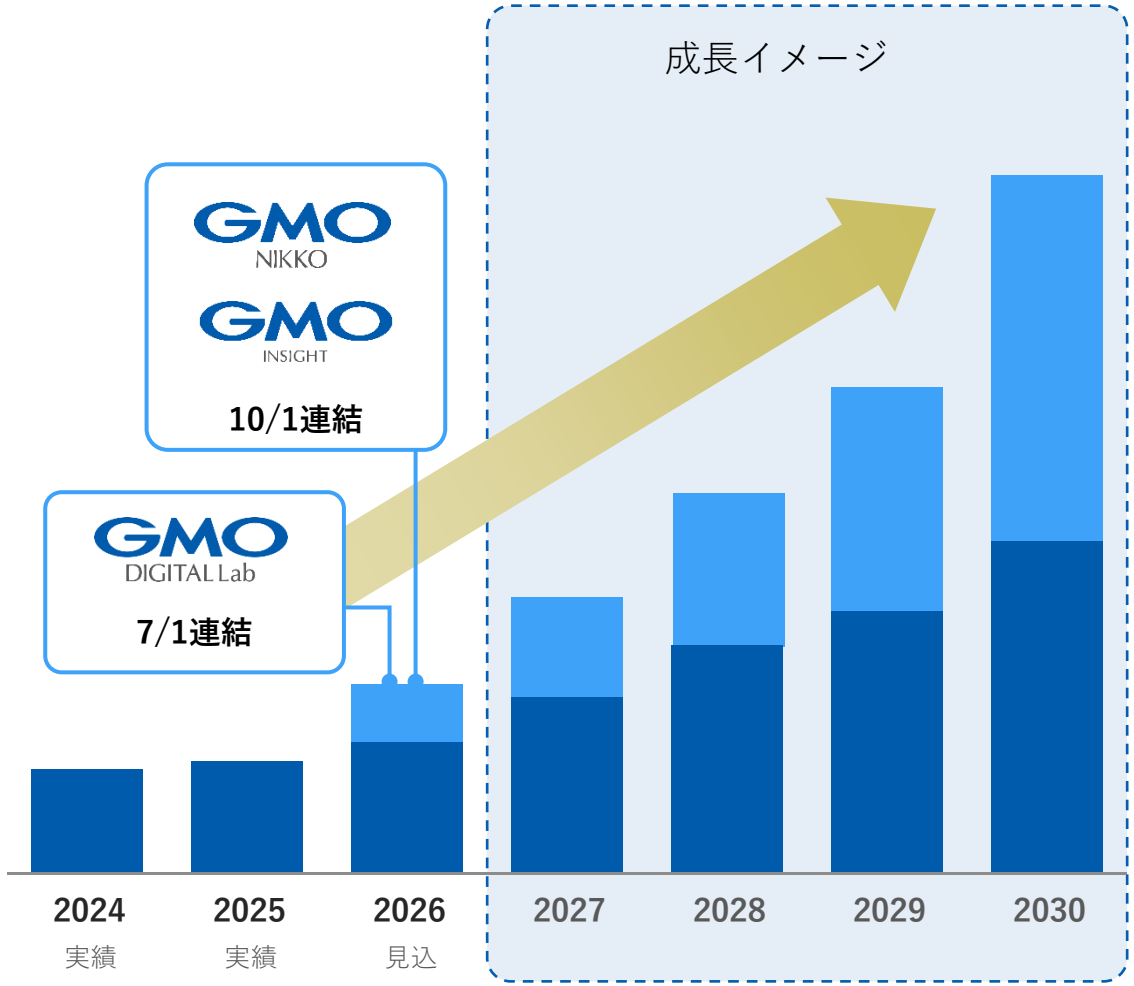
4　成長戦略

5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

既存事業の成長＋「仲間づくり」で非連続な成長を実現

■ 既存事業　■ 非連続に増やす（新たな仲間づくりで拡大）



非連続に増やす

仲間づくり（M&A）
領域拡大と顧客基盤の取り込み

既存事業の成長

AIプラットフォーム化
AIに選ばれ続ける状態をつくる

ストック化
ノウハウの横展開による収益基盤の強化

グループシナジー
営業・顧客・商品の基盤をグループで最適化

© 2026 GMO Commerce, Inc.

AIが探し、買う時代へ。当社グループはデータ・AI・顧客接点で成果まで届ける

探す・買う主体が、人からAIへ

これまで	人が探す
これから	AIが探す
さらに	AIが買う

お客様の支払いは、枠から成果へ

分析ツール・レポート → 分析
SEO・検索広告 → 整備
制作・運用 → 実行

枠・クリック ▶ 来店・購買という成果

当社グループは購買の全局面にサービスと強みを持つ

認知・検討
- GMO店舗AIO
- GMO AIOブースト
- GMO AIかんたん集客
- ESTART
- michill

検討・購買
- GMOマーケティングDX
- TRUE AI AD
- GMO SSP
- TRUE Affiliate
- 買い物ポケット

購買・継続
- GMOマーケティングコネクト
- GMOおみせアプリ
- GMOデジタルPay
- FanSpot

独自データ
業種横断の配信、閲覧データ

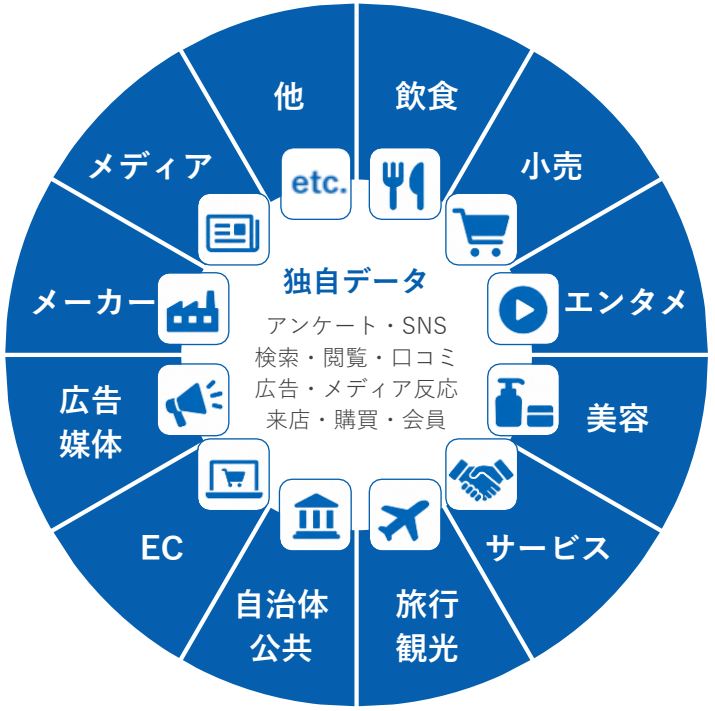
AI基盤
AI検索ラボ・AIOブースト

顧客接点
2万以上の店舗・大手企業

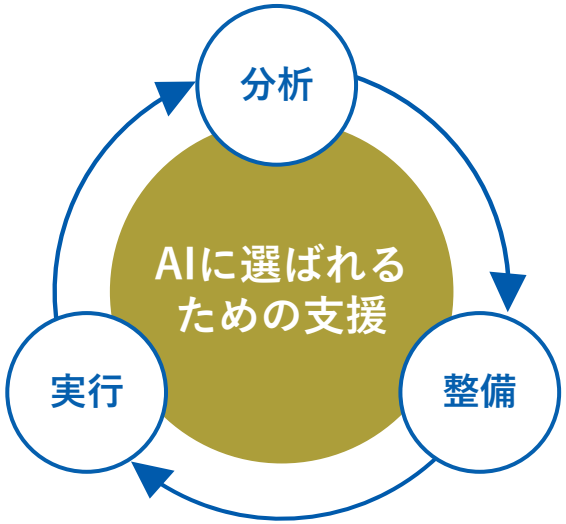
© 2026 GMO Commerce, Inc.

AIを前提に、AIの進化に合わせて、常にAIに選ばれ続けるマーケティングプラットフォーム

業種横断の独自データ



AIに選ばれるための支援サイクル



お客様の購買行動への効果

01 認知 ― 候補に挙がる

02 検討 ― 比較・推薦で選ばれる

03 購買 ― 来店・購入につながる

04 継続 ― 選ばれ続ける

顧客の売上に貢献

分析
どのAIに、何が出ているか

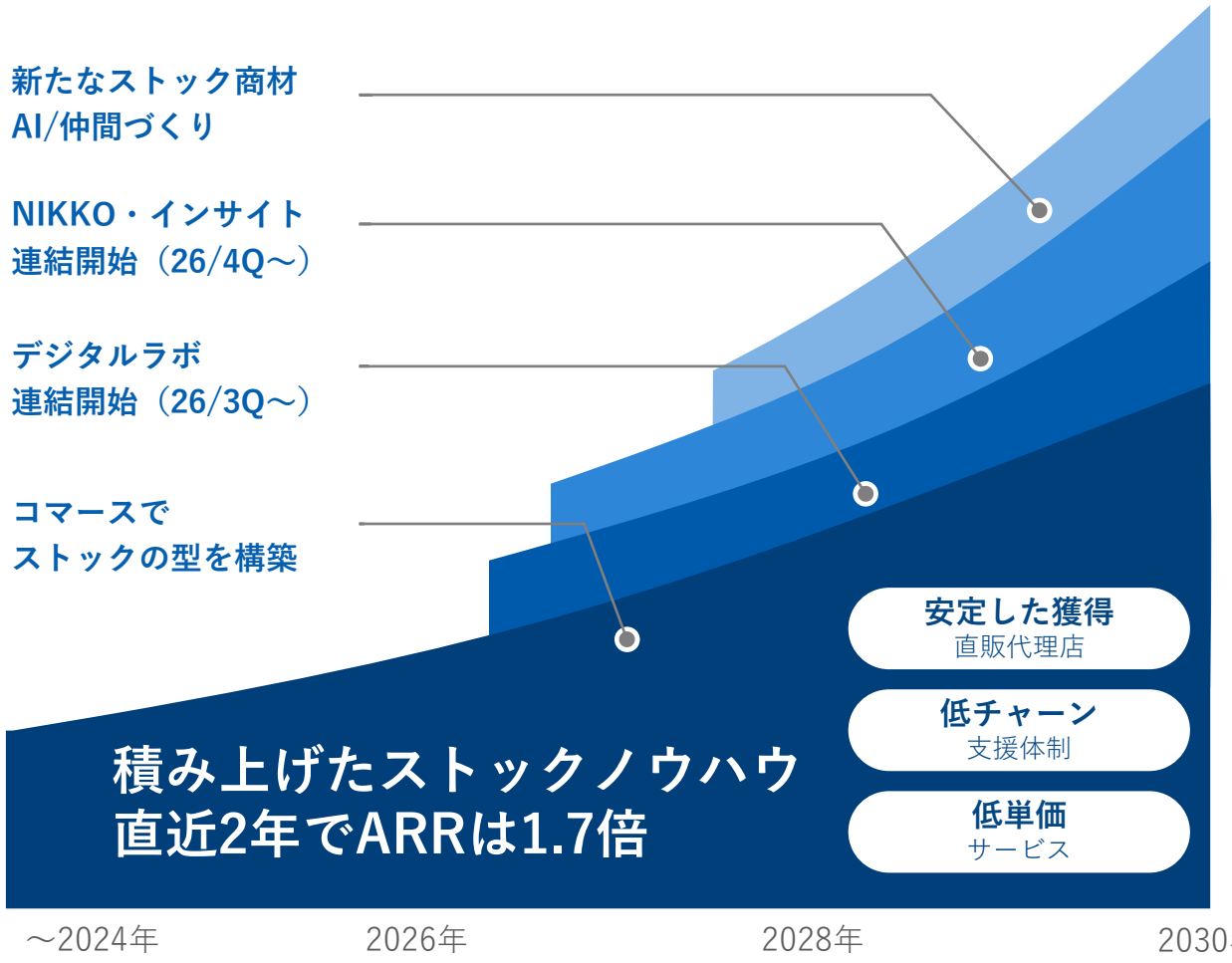
整備
AIが読める形にそろえる

実行
送客して、成果を測る

© 2026 GMO Commerce, Inc.

コマースが積み上げたストックのノウハウを各社各サービスに横展開し、ストック成長を加速

ストック収益の積み上げイメージ



ストック成長に向けた打ち手

1. **ストックの型を横展開**
   ストックサービスの設計
2. **AI関連のストック商材**
   店舗AIO/AIOブースト
3. **ストック商材のクロスセル**
   各社のストック商材を相互販売
4. **ストック商材の仲間づくり**
   新たなストック商材の取り込み
5. **チャーン抑制**
   サポート部門のノウハウ

ストック収益の積み上げ

© 2026 GMO Commerce, Inc.

顧客・営業・商品の基盤を活用し、売上成長、コスト削減に寄与

グループの3つの基盤

01.顧客基盤
- グループの顧客基盤（2,000万件）
- 大手チェーン、SMB店舗網
- ナショナルクライアント

02.営業基盤
- 直販、パートナー販売網/アライアンス
- マーケティング、OLS
- グループ販売

03.商品基盤
- SNS・店舗アプリ・デジタルPay
- 広告・動画・メディア
- AIO・AI基盤・データ

シナジー施策

販路拡大
顧客基盤を相互に活用
- 顧客接点の拡張
- 既存商材の販路拡大
- 大手リード獲得

新規領域
新規事業の展開
- 新規事業の創出
- 新市場への展開
- 成長領域の拡張

既存領域の深掘り
取引額を拡大
- 提案の大型化
- 継続率の向上
- 実行体制の強化

クロスセル
提案領域を追加
- 提案領域の拡大
- 顧客当たり売上の拡大
- 複数サービス導入

期待効果

取引額の増加
深掘り・クロスセル・アップセル

新商材の創出
4社で共同開発できる

経営資源の活用
人・技術・データ・メディア枠

コスト削減
人・技術・データ・メディア枠を
グループで共有し、内製化・効率化

© 2026 GMO Commerce, Inc.

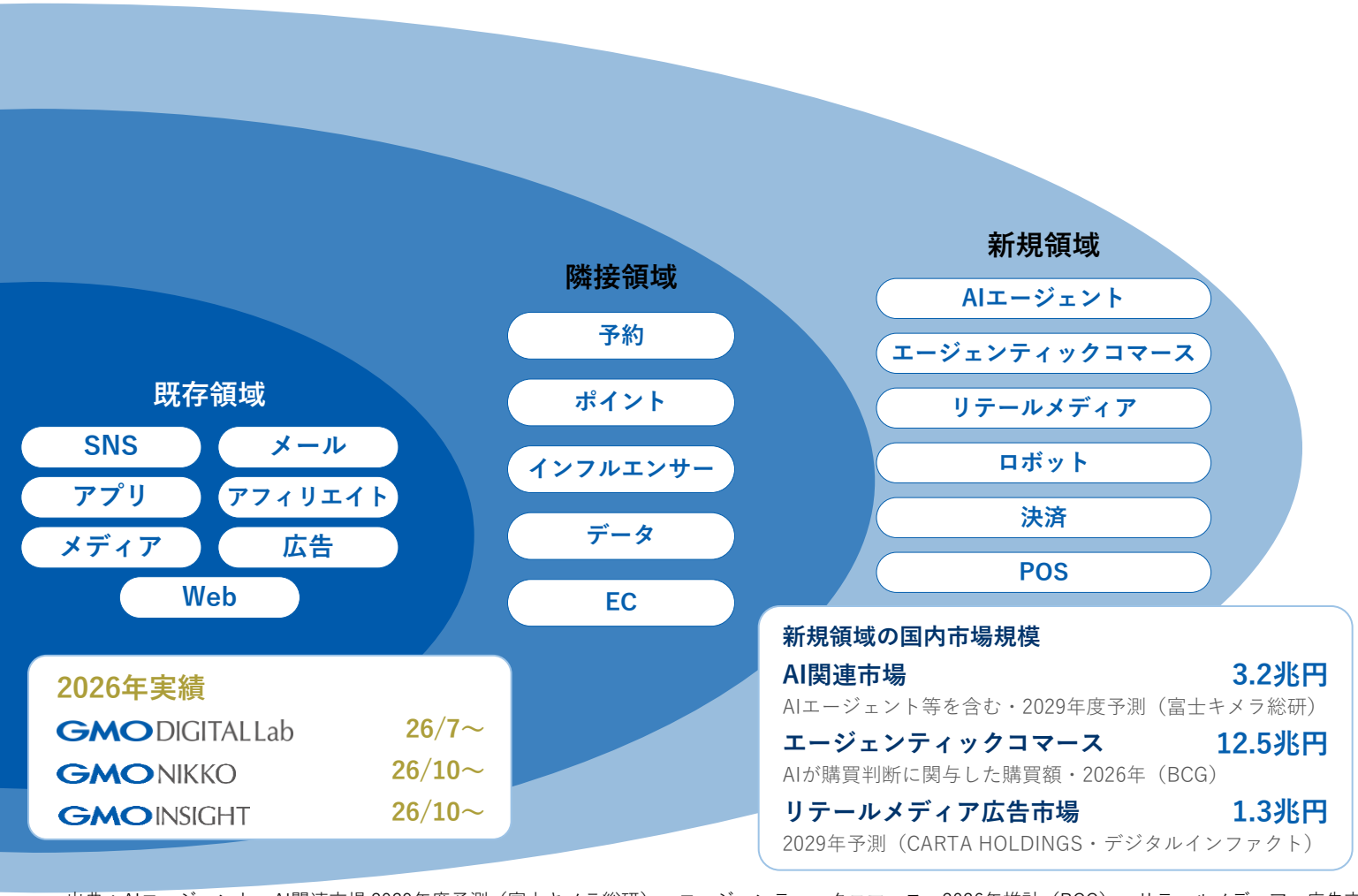
グループ各社との連携により新たな業種も開拓が進行

連携元	獲得先の業種	事業規模	受注サービス
決済代行・金融関連	飲食チェーン	国内3／世界700拠点超	アプリ開発
	生活インフラサービス	－	メッセージ配信
GMO NIKKO	ITサービス	－	システム連携
GMOデジタルラボ	専門小売チェーン	19拠点	SNS運用支援
	施設管理サービス	－	SNS運用支援
	医療機関	1拠点	AI集客支援
	教育・保育	1拠点	AI集客支援
	治療院	1拠点	SNS運用支援
	美容サロン	1拠点	SNS運用支援
	リラクゼーション	3拠点	SNS運用支援

© 2026 GMO Commerce, Inc.

領域と顧客基盤そのものを広げ、非連続な成長へ

仲間づくりで広げる事業領域



2026年実績

GMO DIGITAL Lab	26/7～
GMO NIKKO	26/10～
GMO INSIGHT	26/10～

新規領域の国内市場規模

AI関連市場	**3.2兆円**
AIエージェント等を含む・2029年度予測（富士キメラ総研）	
エージェンティックコマース	**12.5兆円**
AIが購買判断に関与した購買額・2026年（BCG）	
リテールメディア広告市場	**1.3兆円**
2029年予測（CARTA HOLDINGS・デジタルインファクト）	

判断基準

ストック

毎月の収益に変わるか

単発の売上ではなく、翌期の土台を増やす

➡ ② ストック化

顧客基盤

相互販売、クロスセル

既存の営業網に乗せ、
獲得コストをかけずに広げる

➡ ③ グループシナジー

プロダクト

AIで作り変えられるか

人手の運用をAIに置き換え、
提供量と利益率を上げる

➡ ① AIプラットフォーム

データ

一次データが増えるか

AIに読ませる元データを厚くし、
精度で差をつける

➡ ① の土台

出典：AIエージェント＝AI関連市場 2029年度予測（富士キメラ総研）、エージェンティックコマース＝2026年推計（BCG）、リテールメディア＝広告市場 2029年予測（CARTA HOLDINGS他）

© 2026 GMO Commerce, Inc.

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
- これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。
  さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
  実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、
  これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、
  適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

IRに関するお問い合わせ先

IRのお問い合わせ

株主優待のお問い合わせ

IRサイト・よくある質問

https://www.youtube.com/@gmocommerce410A

@GMOcommerce

※正確な対応と記録保持のため、お問い合わせはメールにて承っております

© 2026 GMO Commerce, Inc.

1　仲間づくり（GMO NIKKO、GMOインサイト）

2　2026年12月期第３四半期　決算概況

3　2026年12月期　業績予想

4　成長戦略

5　APPENDIX

© 2026 GMO Commerce, Inc.

会社名	GMOコマース株式会社（GMO Commerce, Inc.）
証券コード	410A（東京証券取引所グロース市場）
本社	〒150-0043　東京都渋谷区道玄坂1-2-3　渋谷フクラス13F
資本金	11億328万円（2025年12月末時点）
代表者	代表取締役社長　山名 正人
事業内容	店舗のCX向上およびDX推進を支援する マーケティングプラットフォーム等の開発、提供

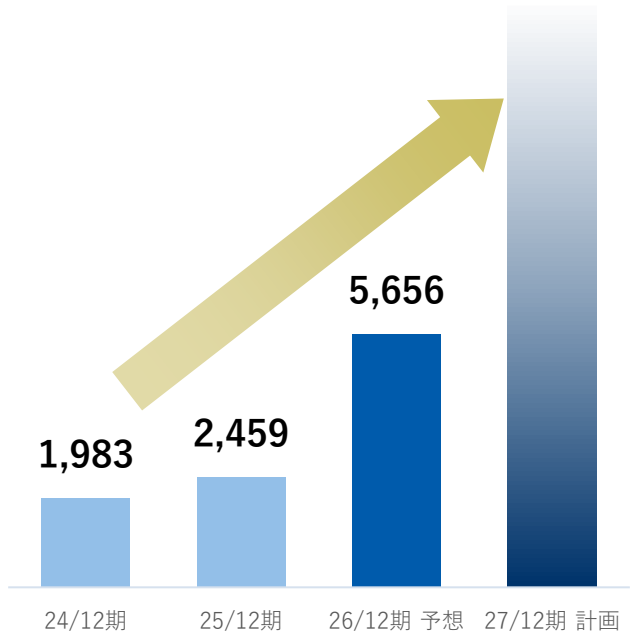
© 2026 GMO Commerce, Inc.

売上成長×利益成長×高配当により企業価値を向上

売上成長

既存事業＋仲間づくりで、売上規模を拡大

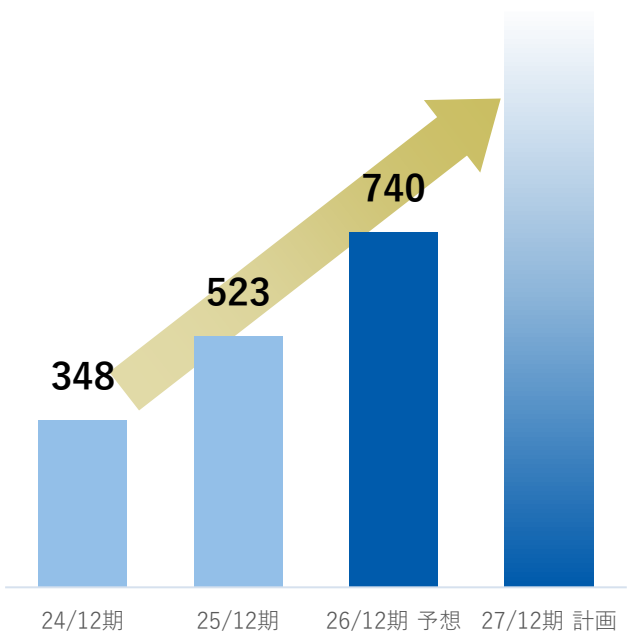
売上高（百万円）



利益成長

のれん償却を吸収しつつ、増益を継続

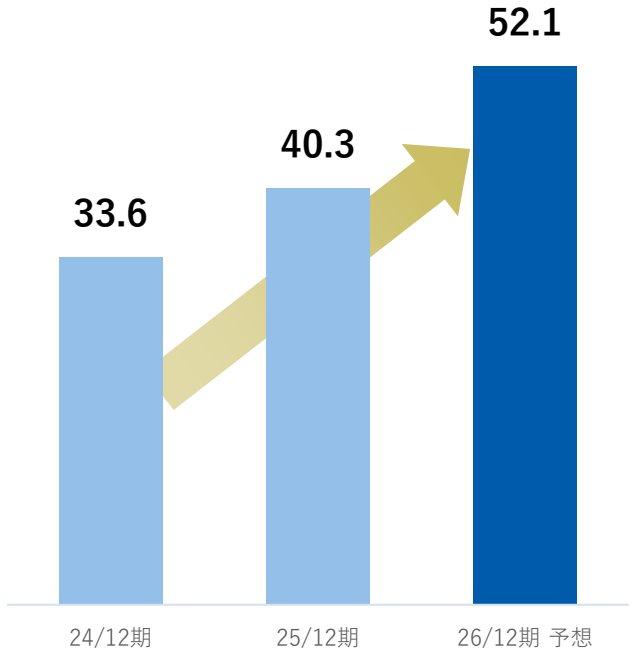
営業利益（百万円）



高配当

配当性向 65% の方針を継続

配当金（円）　**配当性向**（%）



※2025年12月期の当期純利益に対する配当総額の割合。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

大手金融・IT出身、専門資格を持つ経営陣が豊富な実績で企業価値向上を牽引

マネジメント



山名 正人
代表取締役社長

株式会社住友銀行（現三井住友銀行）
ヤフー株式会社　BS本部長
GMOインターネットグループ
アライアンス推進室長



伊勢 主税
常務取締役
中小企業診断士

ヤフー株式会社
日本レンタルカメラ株式会社
代表取締役
株式会社ROI
GMOコマース株式会社
常務取締役・コーポレート統括本部長
（現任）

取締役

西山 裕之
インターキュー株式会社
（現GMOインターネットグループ株式会社）取締役
GMOインターネットグループ株式会社 取締役グループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グループ セキュリティ事業担当（現任）

取締役（監査等委員）

廣谷 仁志
公認会計士、税理士
KPMG Peat Marwick LLP, ニューヨーク事務所
日本アイ・ビー・エム株式会社
合同会社HAC　代表（現任）

川﨑 友紀
弁護士
（第二東京弁護士会）
GMOインターネット株式会社
（現GMOインターネットグループ株式会社）グループ法務部長
GMOインターネット株式会社
（現GMOインターネットグループ株式会社）グループ執行役員
グループ法務部長（現任）

橋爪 賢三
公認会計士、税理士
中央青山監査法人及びプライスウォーターハウスクーパース
株式会社PAL　取締役（社外・非常勤）（現任）
株式会社エコ配　取締役（社外非常勤）（現任）
税理士法人ロータス会計 代表社員（現任）

三浦 希美
弁護士
ひかり総合法律事務所 パートナー弁護士（現任）
帝国通信工業株式会社 社外取締役（現任）

※ 2026年3月末時点

© 2026 GMO Commerce, Inc.

目指す姿（GMOコマース単体）



Mission

すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に

- 包括的な集客支援
- CX（顧客体験）向上
- DX推進

© 2026 GMO Commerce, Inc.

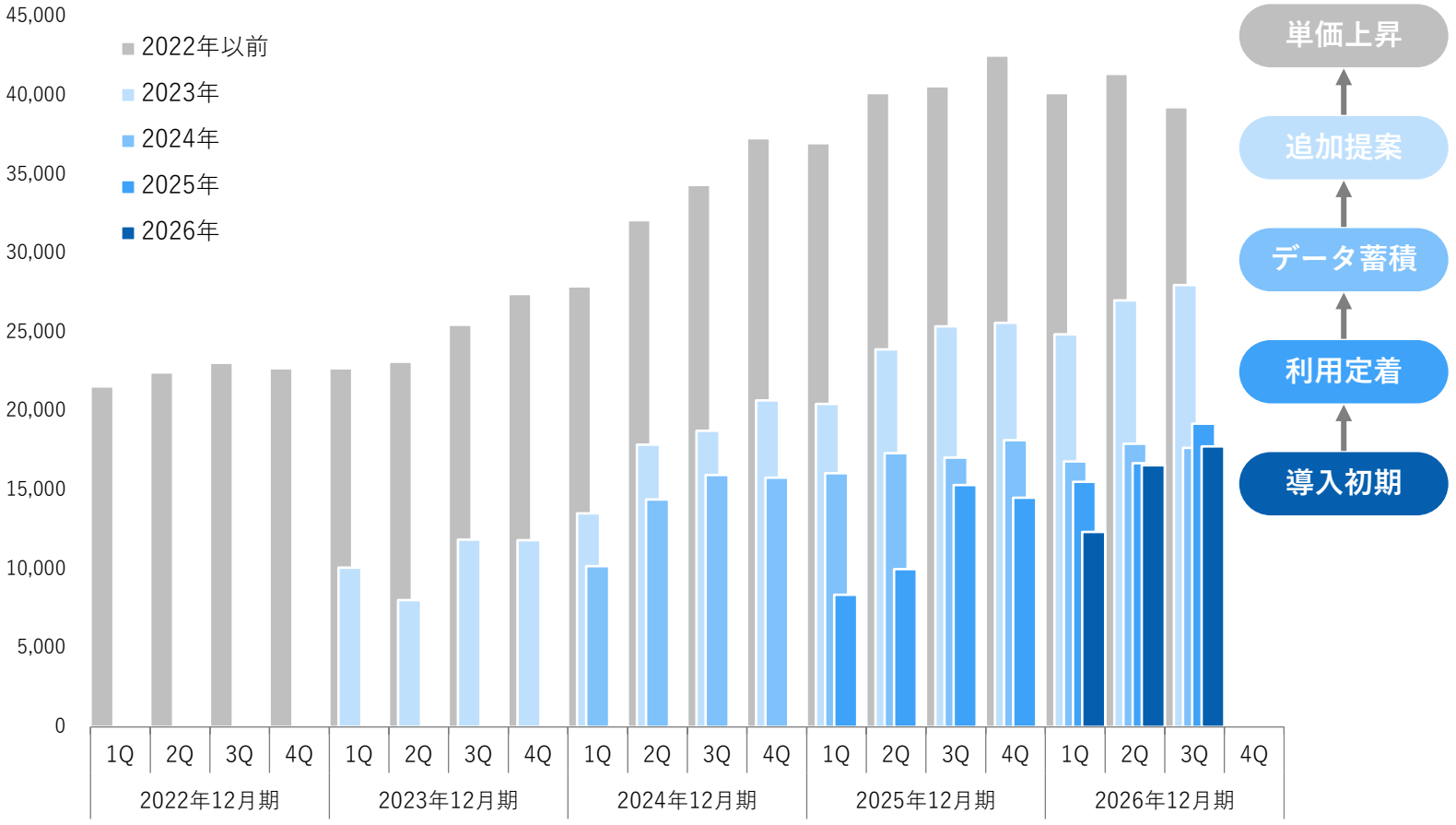
店舗向けデジタルマーケティングのプラットフォーマー



© 2026 GMO Commerce, Inc.

長期利用による単価上昇余地を内包する顧客基盤

獲得年別単価推移（円）



翌年以降も単価上昇

獲得から時間が経つほど、
配信数増加・追加プロダクト利用が進み、
顧客単価は年々向上する傾向にある

ネット・リテンションの重要性

既存顧客の深耕（アップセル）が解約による
損失を補い、毎年ARRが拡大
既存顧客がいる限り自然増収が働く構造

新規獲得が乗算的に効く

新規顧客は翌年以降も単価増が見込まれるため、
今期の1顧客獲得は将来数年分の収益に相当する
平均チャーンレート1.7%＝LTV約5年

© 2026 GMO Commerce, Inc.

上場企業73社※1 （プライム32社）を含む各業界の有名ブランド保有

約2,000社　18,000店舗以上の実績※2

小売

AEON / BOOK・OFF / 竹の子館 / earth music&ecology / AVENUE / なんでも酒や カクヤス / 靴下屋 / KOMEHYO / LIQUOR MOUNTAIN / ファッションプラザ パシオス / 中央コンタクト / CANTEVOL / ベイシア電器 / さくら薬局グループ / ムラサキスポーツ / APiTA / LUSH FRESH HANDMADE COSMETICS / FRESTA / AVIREX / HMV / HAKKA / PORTER TOKYO・JAPAN / 東京 自由が丘 亀屋万年堂 / コイデカメラ PHOTOLAB / Arlo アリオ / ACE Online Store

飲食

かっぱ寿司 / 元気寿司 / 和食 さと / 山家 / やきとり家 すみれ / 庄や / 大庄水産 / 串家物語 / 焼肉ライク / 七宝 麻辣湯 / ステーキガスト / 神戸元町ドリア / 道頓堀 くくる / 家族亭 / 椿屋珈琲 / Pasta & Sweets Ducky Duck / 味の民芸 / 寿司 魚がし日本一 / ねぎし / じゅうじゅうカルビ / フォルクス / 中国名菜 銀座アスター / FLYING GARDEN

エンタメ

快活CLUB / BIG ECHO / MARUHAN / GAME TAITO STATION / 自遊空間 / 楽園

サービス・教育

EQWEL チャイルドアカデミー / Ro・Ra・Ku / Ash HAIR MAKE

商業施設

TOBU / SEIBU / ODAKYU

メーカー

SHISEIDO / DHC / 森のたまご

※1 東証プライム・スタンダード・グロース・PRO Market上場企業のうち、当社の顧客企業数。
※2 2025年12月末時点の当社顧客店舗数および企業数。

© 2026 GMO Commerce, Inc.

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
- これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。
  さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
  実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、
  これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、
  適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

IRに関するお問い合わせ先

IRのお問い合わせ

株主優待のお問い合わせ

IRサイト・よくある質問

https://www.youtube.com/@gmocommerce410A

@GMOcommerce

※正確な対応と記録保持のため、お問い合わせはメールにて承っております

© 2026 GMO Commerce, Inc.