



2026年12月期第 2 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
GMOデジタルラボの仲間づくり

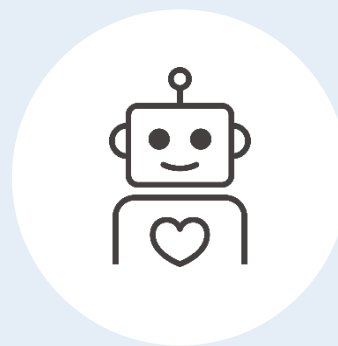
GMOコマース株式会社

仲間づくりとAIで次の成長へ。2Qは計画通り、増収増益で進捗



仲間づくり デジタルラボ

7/1付で連結グループ会社化



AIへの取り組み AI時代のマーケ

AIに選ばれる実行基盤へ
新サービス「GMO店舗AIO」



業績・予想 増収増益 + 増配

2Q売上 +23.8%
連結移行で増収増益増配
(配当50.5円)

- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

7月1日、GMOデジタルラボが新たな「仲間」に



対象会社	GMOデジタルラボ株式会社
所在地	北海道札幌市中央区北2条西3丁目1敷島ビル5F
設立	1993年
従業員数	84名（2026年3月時点）
事業概要	インターネットサービスを中心としたデジタルソリューションサービスの提供
スキーム	GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社からGMOコマース株式会社への株式譲渡
実施時期	2026年7月1日付で連結子会社化（第3四半期以降を連結）
狙い	親和性の高い顧客基盤の拡大と付加価値向上によるシナジー 相互のクロスセルによるARPU向上 AI時代に向けたマーケティングプラットフォームの構築

GMO おみせアプリ

SMB中心に業界トップクラスの実績の
おみせアプリサービス



アイコンはスマホの
ホーム画面に！

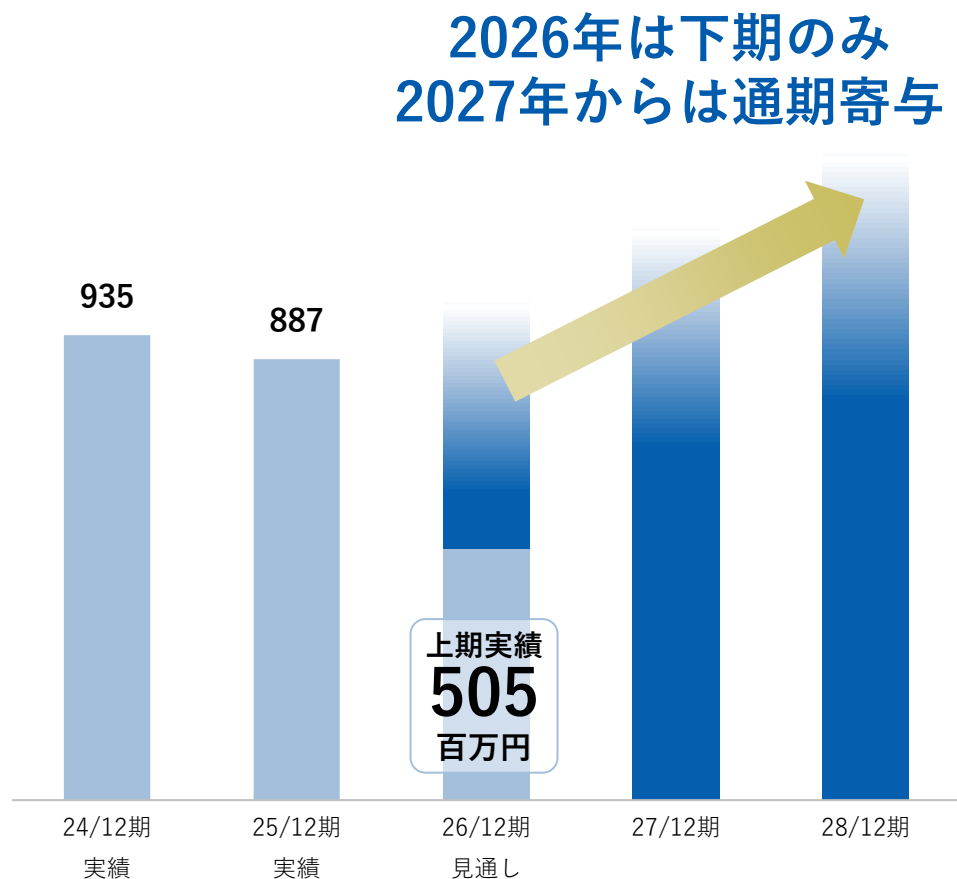
GMO デジタルPay

日本全国の自治体での導入実績をもつ
ハウスマネー・商品券の電子化サービス

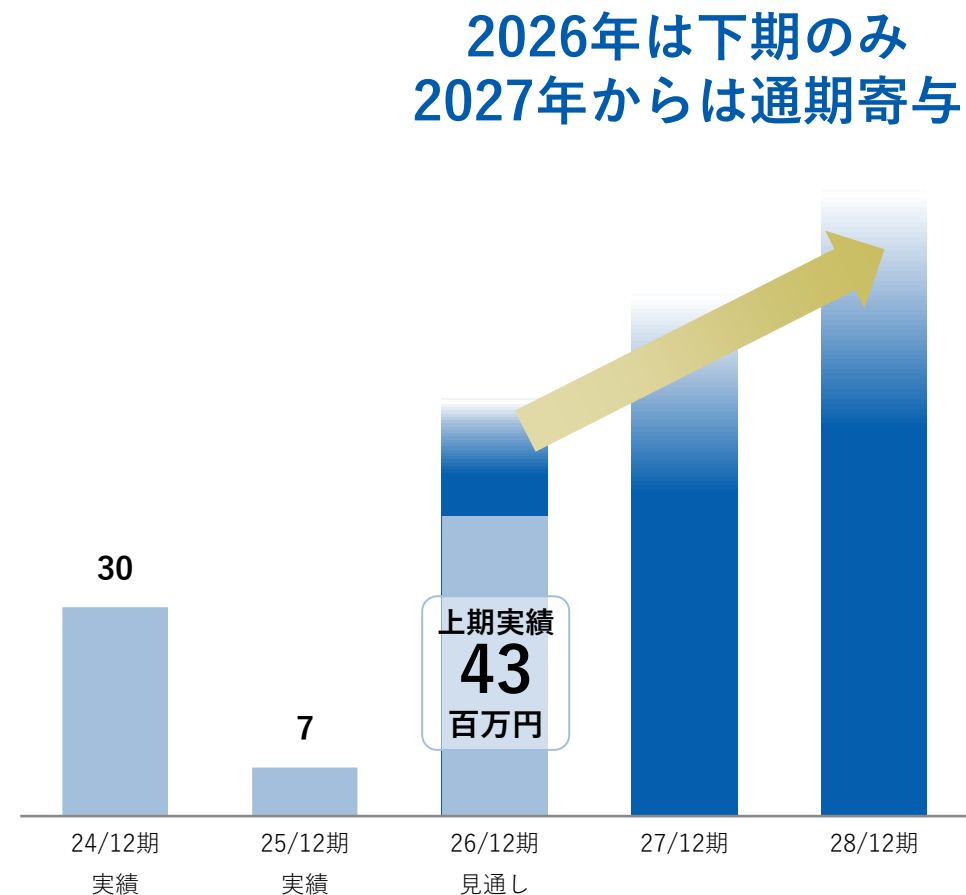


2026年は増収増益見込み。シナジー効果で持続的な増収増益へ

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



仲間づくりにより主要KPIが加速的に増加



顧客基盤拡大

相互のクロスセル



ARPU向上

サービス連携による付加価値の向上

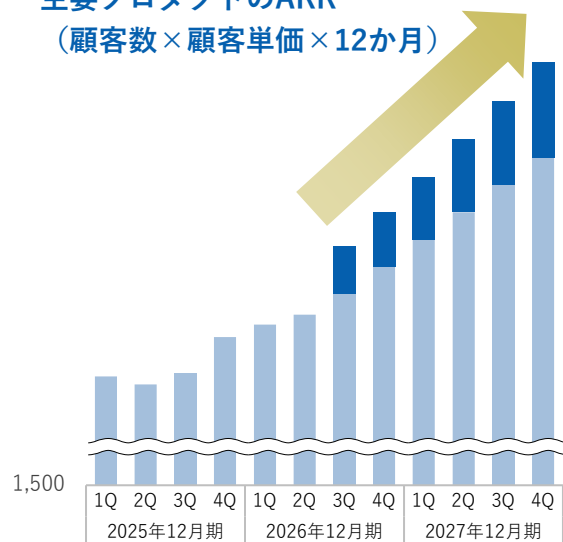


CS向上

満足度向上によるチャーン抑制

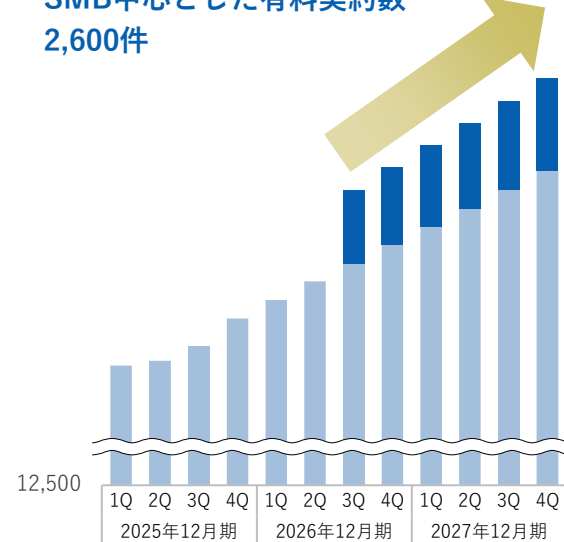
ARR (百万円)

+500百万円

主要プロダクトのARR
(顧客数×顧客単価×12か月)

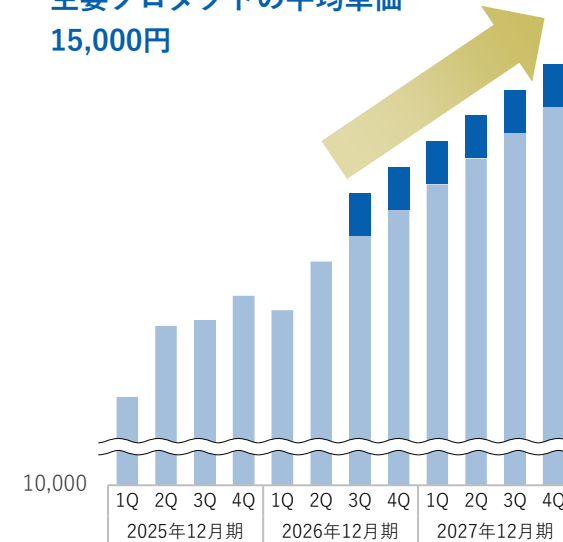
顧客数 (件)

+2,600件

SMB中心とした有料契約数
2,600件

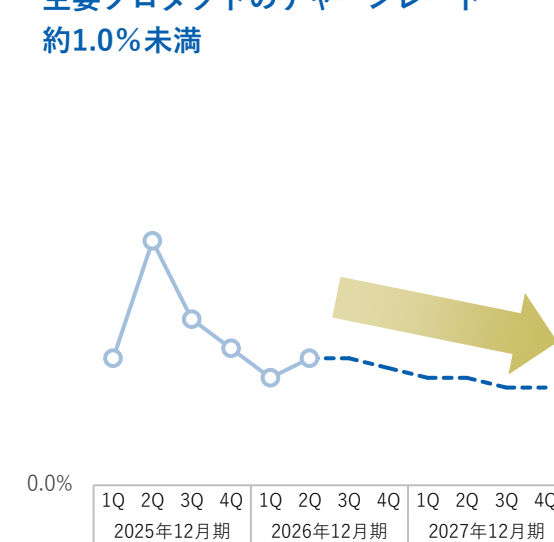
顧客単価 (円)

+500円

主要プロダクトの平均単価
15,000円

チャーンレート (%)

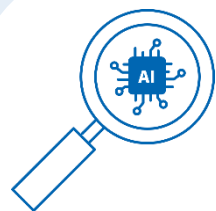
▲0.2%

主要プロダクトのチャーンレート
約1.0%未満

- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み**
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

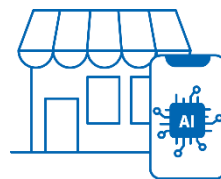
市場の構造変化、あらゆるマーケティングが、AIを前提に再構築される

マーケティングの「発見 → 検討 → 購買 → 再来」のすべてに、
AIが介在する時代へ



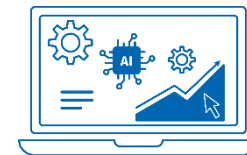
**発見が
AIに**

消費者の58%※が
AIで商品探索を代替



**購買が
AIに**

2030年に買物客の
約半数がAI利用



**継続が
AIに**

リピート・再来店を
AIが最適化

AIに「おすすめ」として選ばれることが、これからの集客の起点

新サービス「**GMO** 店舗**Aio**※」7月1日提供開始

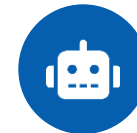
AIに「おすすめ」として選ばれる対策を、店舗に代わって実行



AI診断

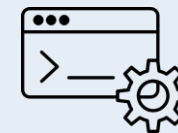


AI向け口コミ生成



AI用サイト生成

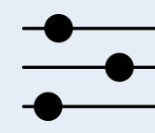
AIの変化に対応し続ける仕組み



観測



分析



反映

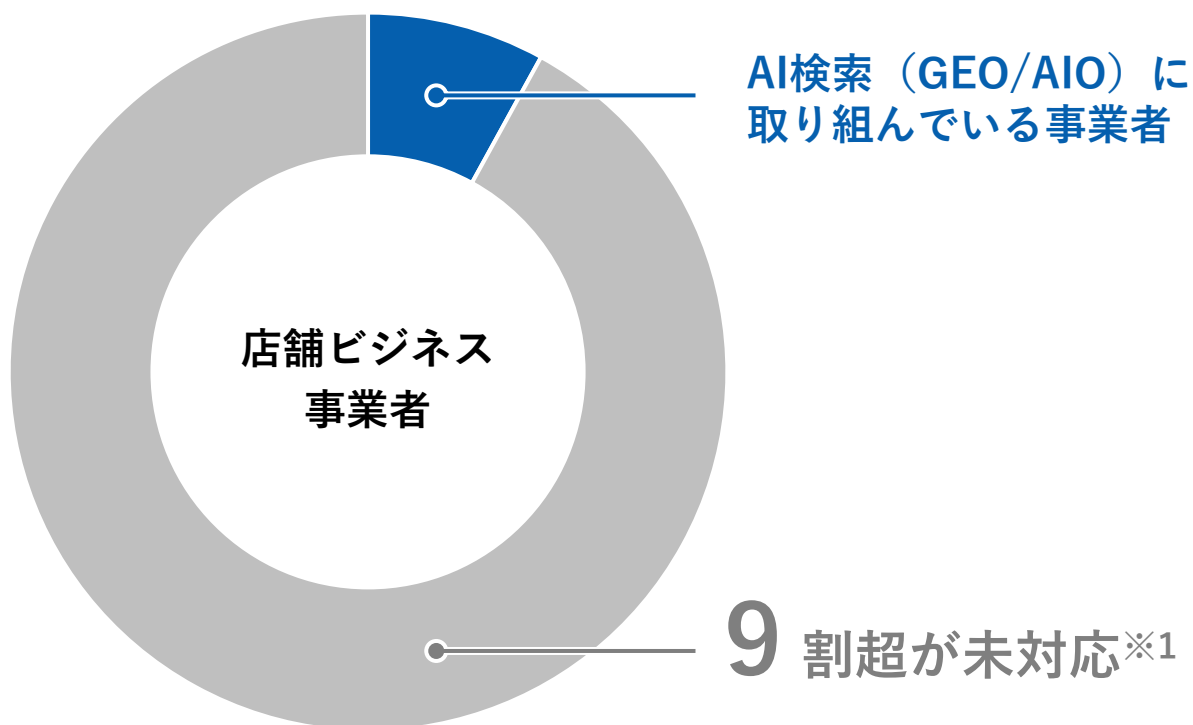


維持

※AIO=AI最適化 (SEO・SEOのAI版)。ChatGPT・Gemini等のAIに店舗を推薦してもらう対策を代行

AIOで先行ポジションを取る

AIO市場はまだ黎明期

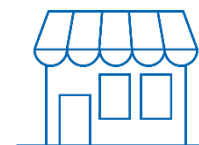


※1：SEO対策を実施する企業 約2割（トゥモローマーケティング「SEO対策に関するニーズ調査」2024年、n=160）× うちAI検索（GEO）に取り組む企業 約2割＝19.5%（Faber Company「GEOに関する意識調査2025」n=211）
※2：経済産業省「令和6年経済センサス」
※3：MEO・ネット広告市場規模→矢野経済研究所（2025年時点）、SEO市場規模→クロスフィニティ（2026年時点）

黎明期の市場で先行して拡大

当社目標（3年）

1万店



国内の店舗 約190万店（2024年）※2
新規開拓（直販、グループ、パートナー）

+

当社顧客約1.8万店舗、デジラボアプリ顧客へのクロスセル

置き換わる既存市場（2024年）

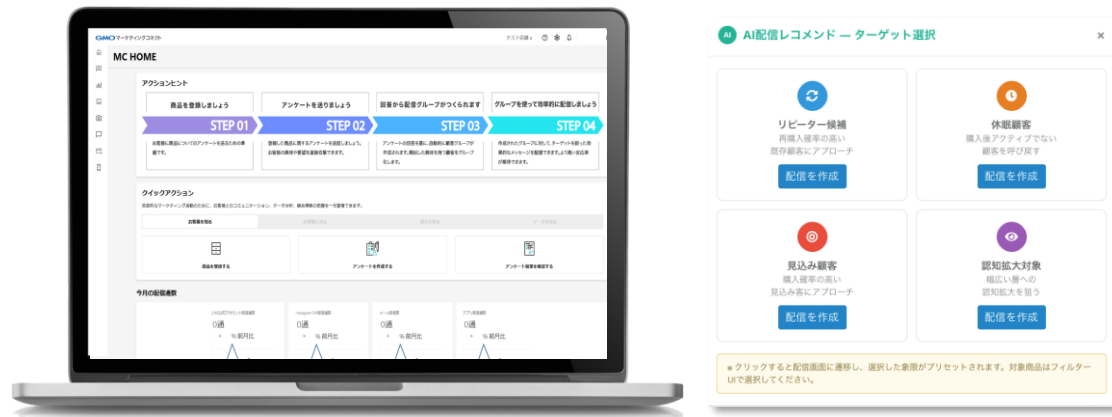
MEO 108億円 / SEO 700～800億円 / ネット広告 3.5兆円※3

うち一部（目安～25%）がAIOへ移行と予想

既存サービスのAI活用

AIの進化に合わせて、より便利に、より賢く

GMO マーケティングコネクト



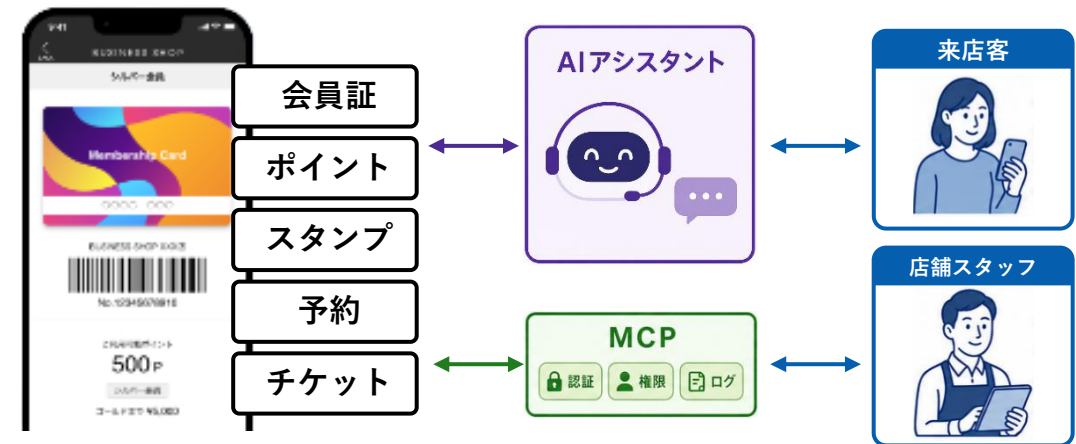
AIレコメンドエンジン刷新

AI
パーソナライズ

データ収集・
分析

チャネル
使い分け

GMO おみせアプリ



MCP対応 エージェント連携

会員データ
連携

認証・実行権限

決済

対応する4つの領域

発見／購買／継続・リピート＋データ基盤 — 4つの構成要素



発見
(探す→尋ねる)

GMO 店舗 **Aio**

提供開始



購買
(エージェント)

GMO おみせアプリ  (MCP対応)
GMO デジタルPay (決済)

着手開始



継続・リピート
(自動化)

GMO マーケティングDX

継続強化



データ基盤

GMO マーケティングコネク
独自データ／1.8万の顧客接点／年間30億通
AIレコメンドエンジン

継続強化

- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況**
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

- 1 2026年12月期上半期は計画通りの進捗状況
- 2 仲間づくりにより業績予想を更新
- 3 連結後も高還元方針は維持

売上高（2Q累計）

過去最高

1,427 百万円

前年同期比
+23.8%

営業利益（2Q累計）

過去最高

295 百万円

前年同期比
+14.4%

ARR

過去最高

2,796 百万円

前年同期比 +24.9%

顧客数

過去最高

18,191 店舗

前年同期比 +14.6%

顧客単価

過去最高

12,665 円

前年同期比 +6.8%

解約率

1.3%

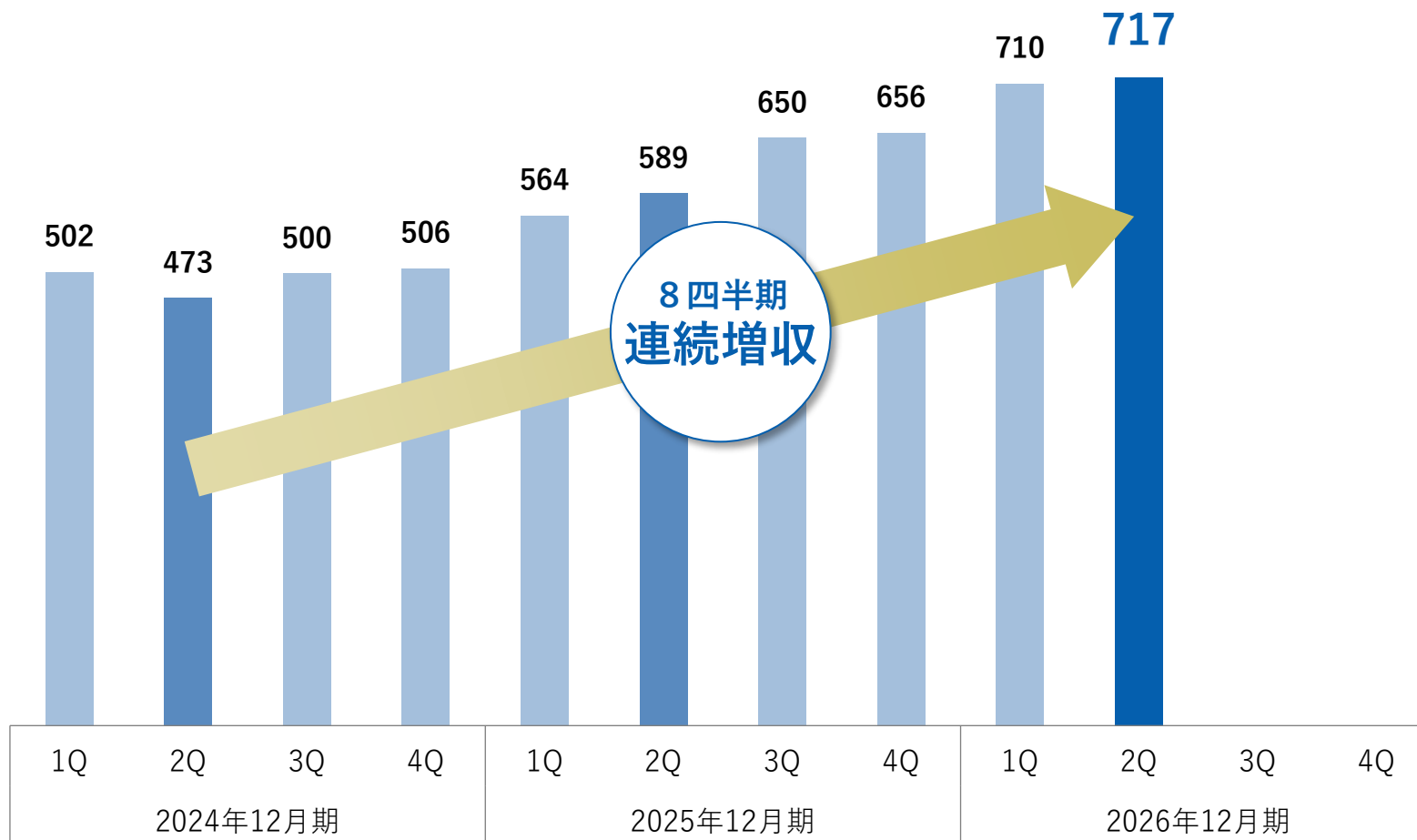
前年同期比 △1.2pt

売上・利益ともに前年同期比プラス成長
ストック拡大で通期達成に向けて順調な進捗

(百万円)	2025年12月期 1-6月実績	計画超過 2026年12月期 1-6月実績	前年同期比		2026年12月期 (単体) 業績予想	進捗率
			額	率		
売上高	1,153	1,427	+274	+23.8%	2,956	+48.3%
営業利益 (営業利益率)	258 (22.4%)	295 (20.7%)	+37	+14.4%	640	+46.2%
経常利益	258	296	+37	+14.6%	641	+46.3%
当期純利益	172	206	+34	+20.2%	423	+48.9%

8四半期連続増収、導入拡大とアップセルが成長を牽引

売上高 (百万円)



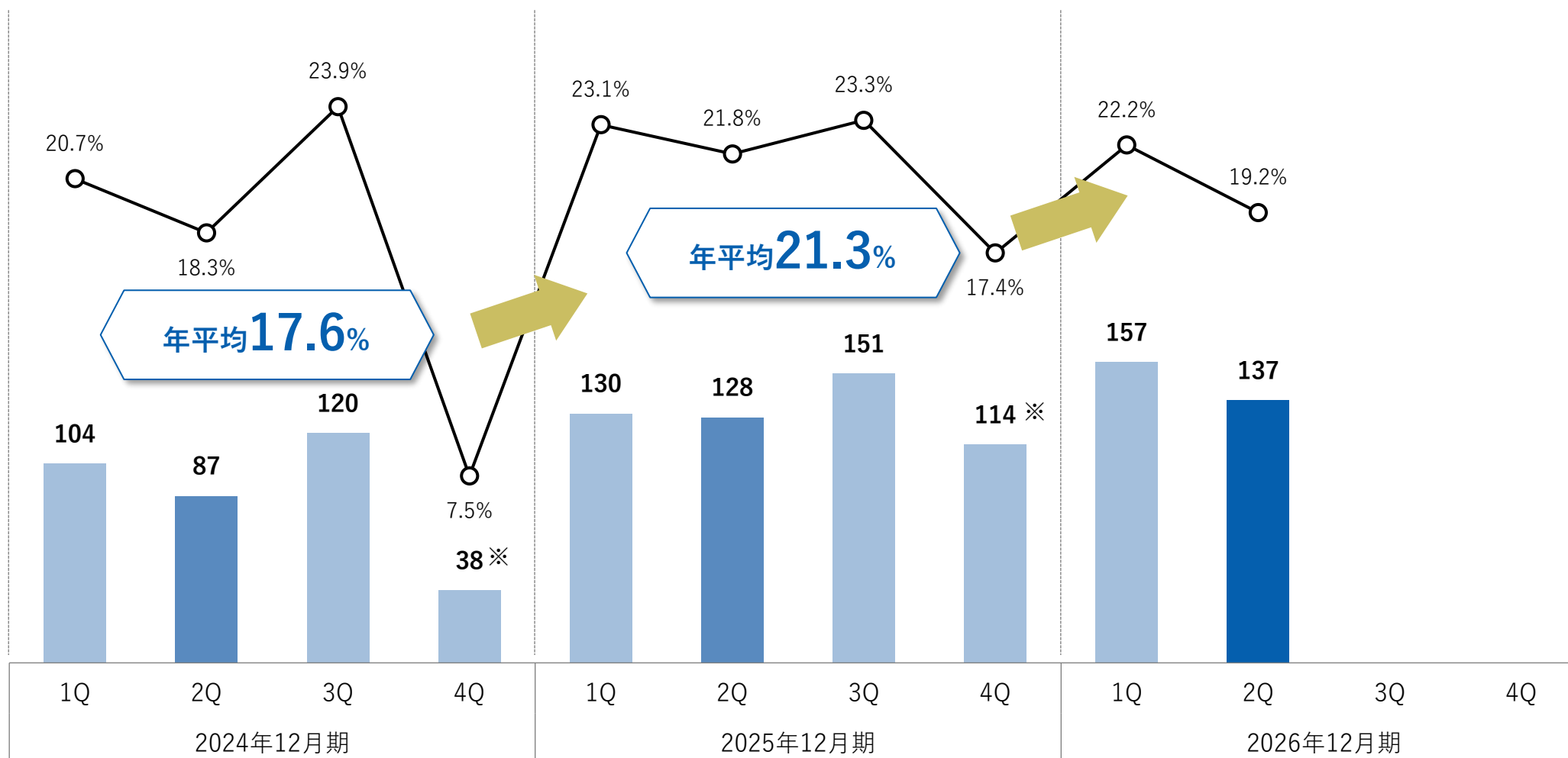
大手チェーン獲得

販売パートナー推進

既存顧客拡大

効率化によるコスト構造を改善、安定した利益率を維持

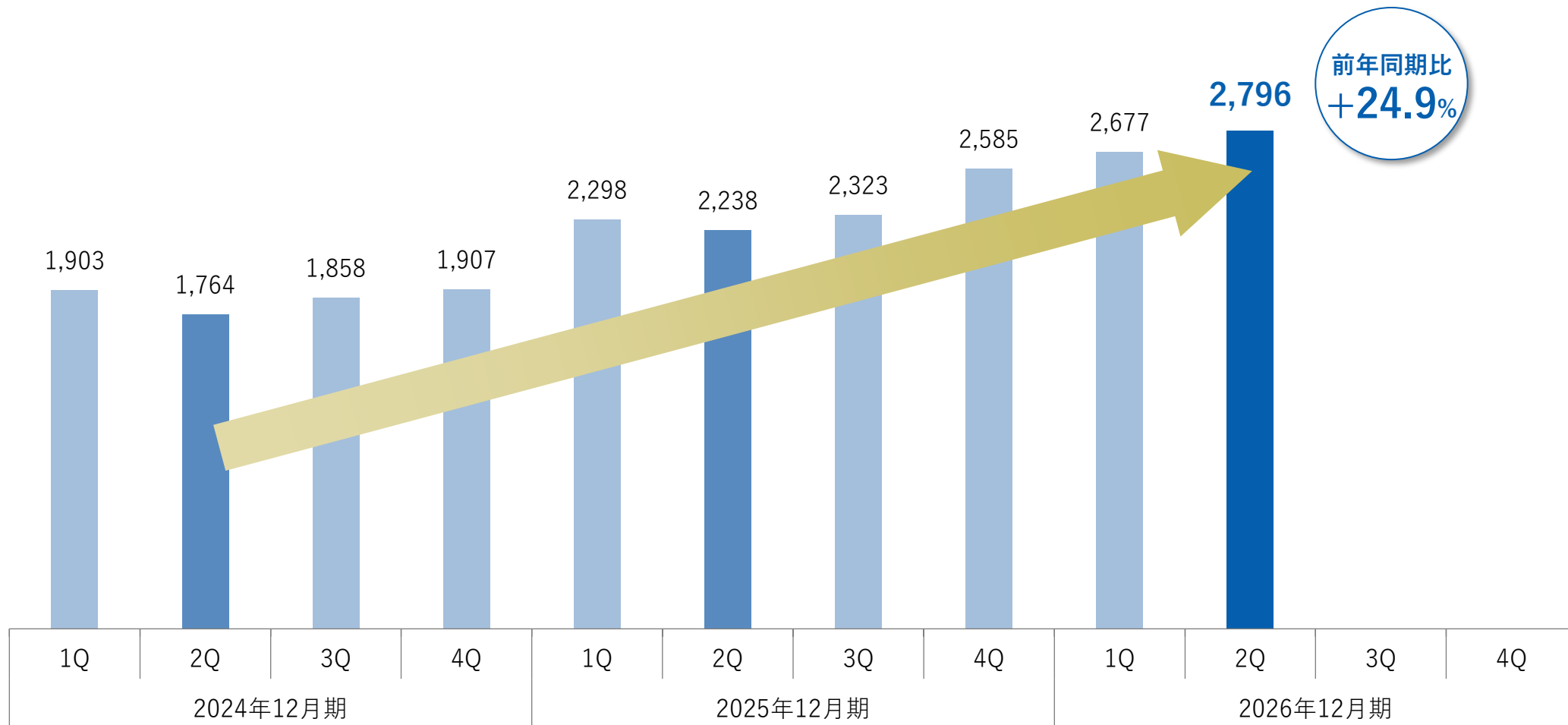
営業利益 (百万円) 営業利益率 (%)



※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。

ARR過去最高更新、将来売上の先行指標が順調に拡大

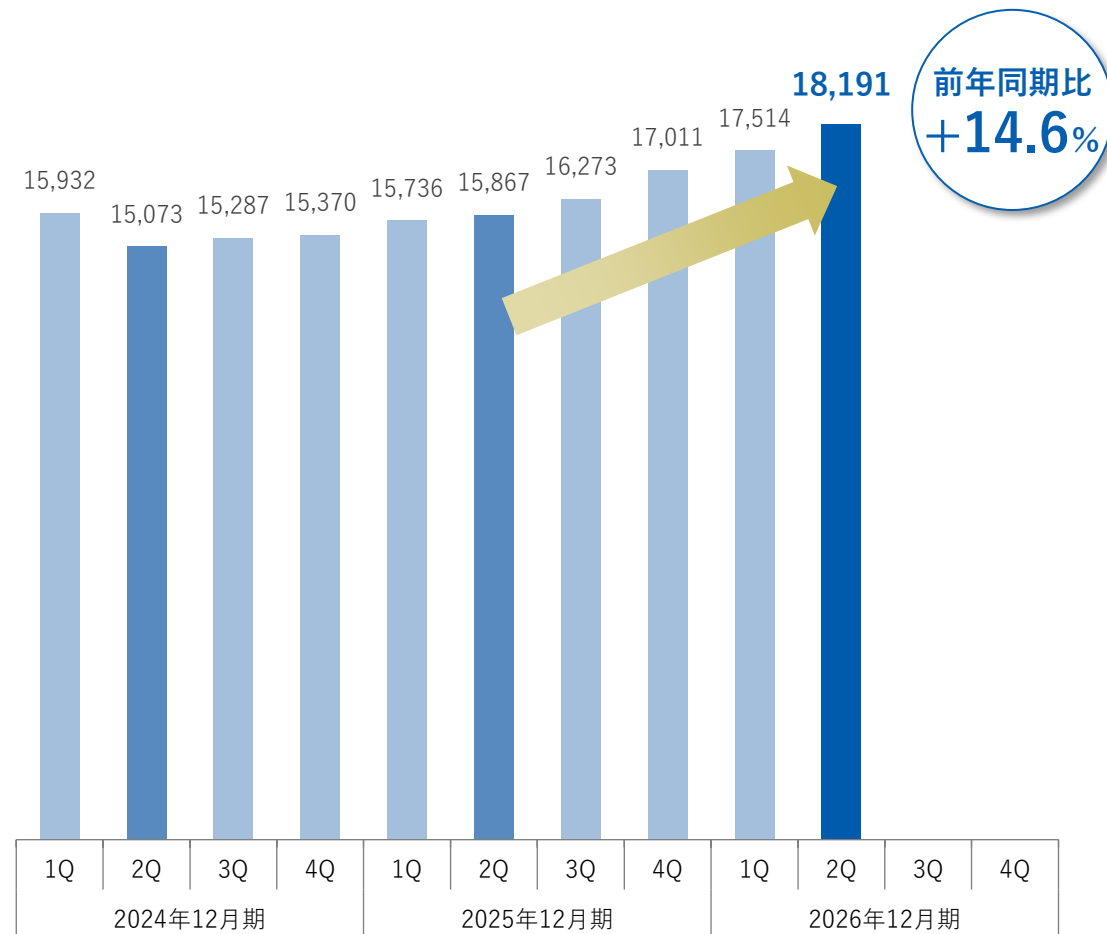
ARR (年間経常収益) (百万円) ※



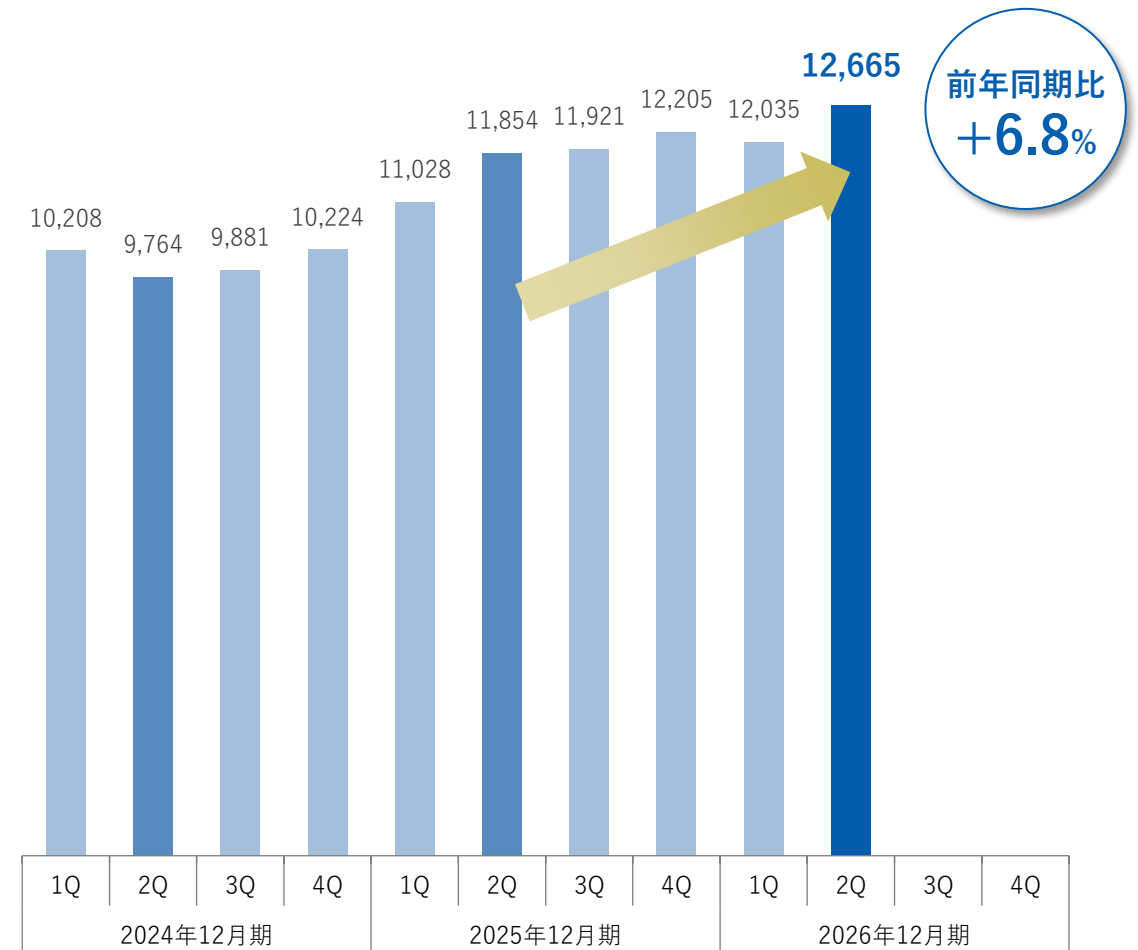
※Annual Recurring Revenue：年間経常収益の略。各期末の売上高から一時的なスポット収益を除いた経常的に得られる売上高を12倍することにより算出。

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)

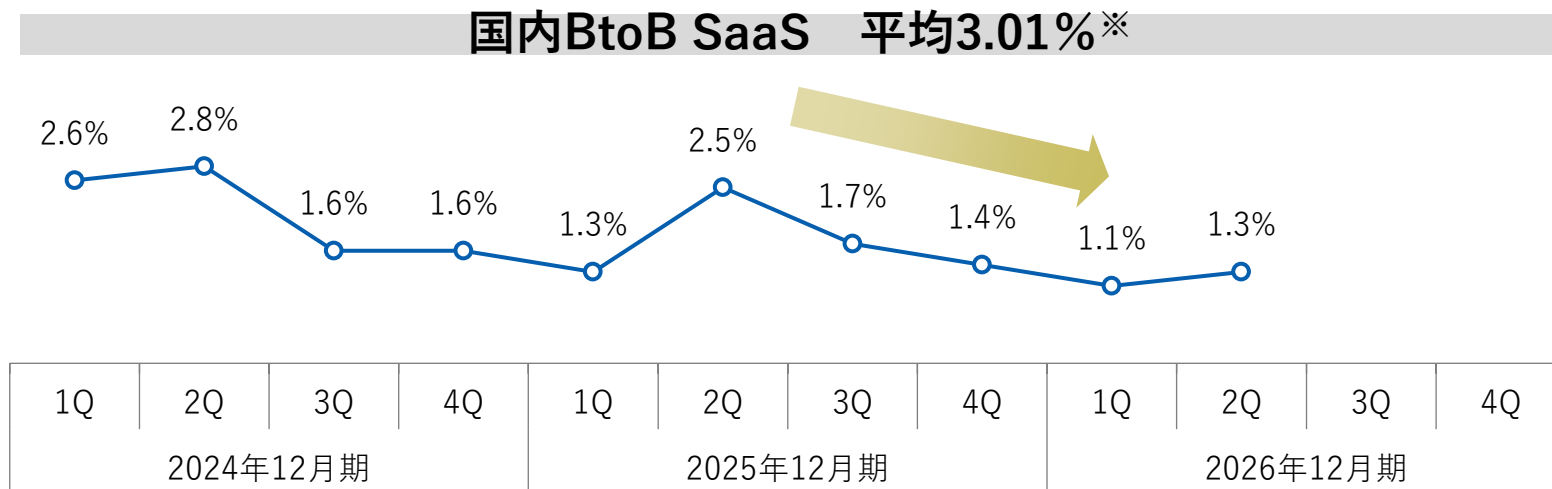


顧客単価 (円)



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 (%)



店舗単位の伴走支援

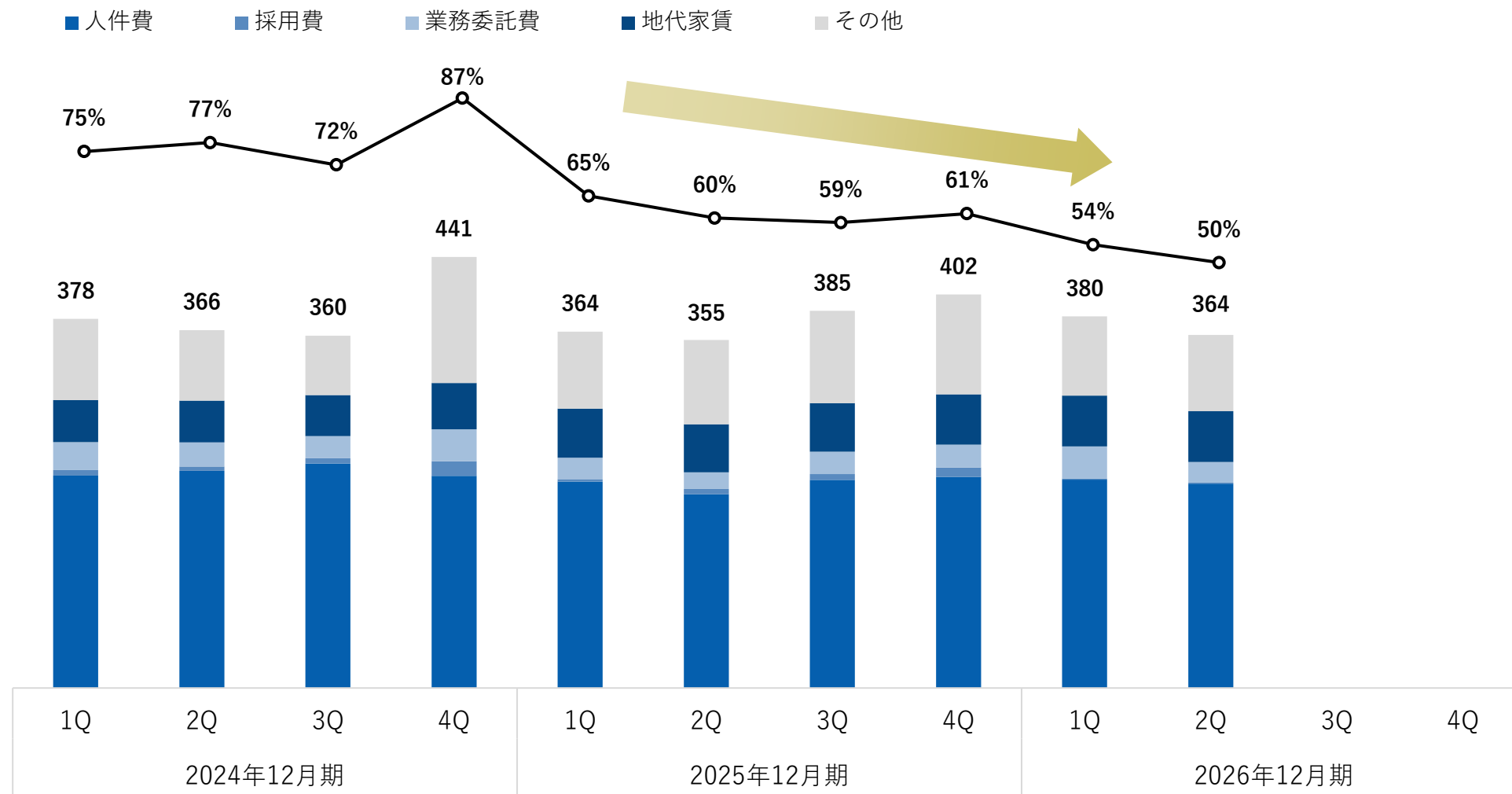
顧客満足度向上

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)」

成長投資を継続しつつ、効率化により販管費率は改善基調

販管費 (百万円) 売上高販管費率 (%)



強固な財務基盤を生かし、成長投資と株主還元を両立

(百万円)	2025年12月末	2026年 6 月末	前期比	
			増減額	増減率
総資産	4,038	4,663	+624	+15.5%
流動資産	3,688	4,281	+592	+16.1%
（うち現預金）	2,907	3,326	+418	+14.4%
固定資産	349	381	+32	+9.3%
流動負債	1,221	1,419	+197	+16.1%
固定負債	40	600	+560	+1,391.1%
純資産	2,776	2,643	△132	△4.8%

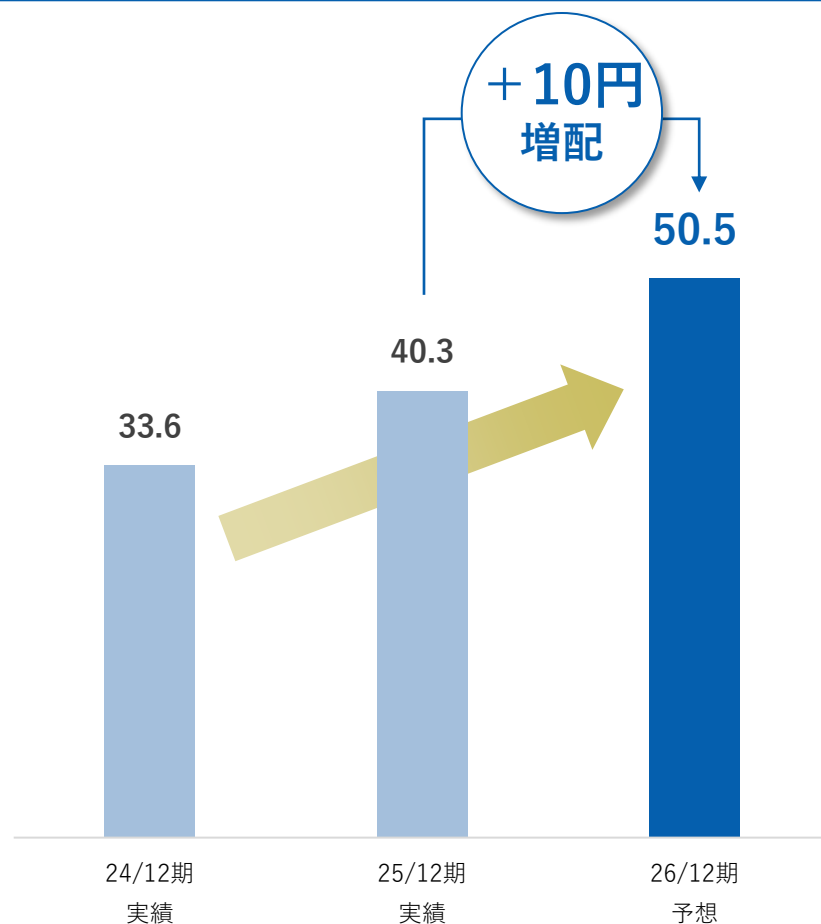
- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想**
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

連結移行で業績予想を新規開示
GMOデジタルラボの取り込みで「増収・増益・増配」

(百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 前回(単体)予想	2026年12月期 今回(連結)予想	差額	前期比	
					額	率
売上高	2,459	2,956	3,356	+400	+897	+36.5%
営業利益	523	640	660	+20	+137	+26.2%
経常利益	508	641	651	+10	+143	+28.1%
当期純利益	342	423	428	+5	+86	+25.1%
一株当たり配当金 (配当性向)	40.3円	48.2円 (65%)	50.5円 (65%)	+2.3	+10.2円	+25.6%

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 連結後も配当性向65%、DOE8%は維持

配当金 (円)



配当方針

配当性向

65%

OR

DOE

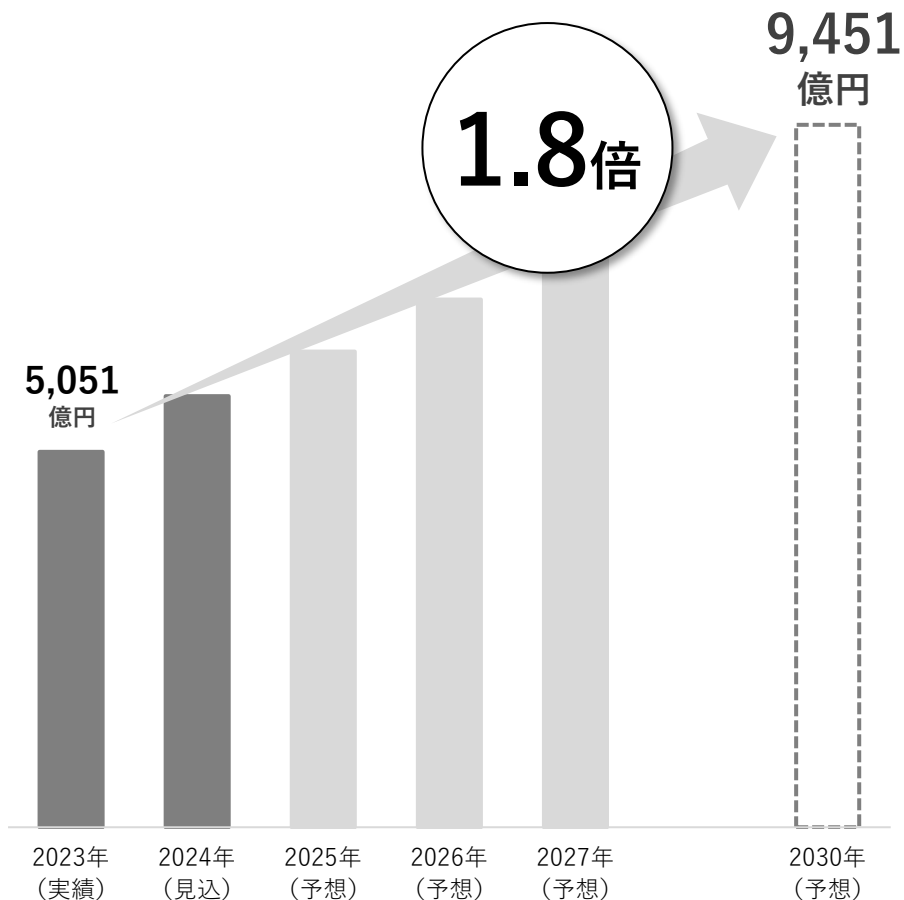
8%

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。

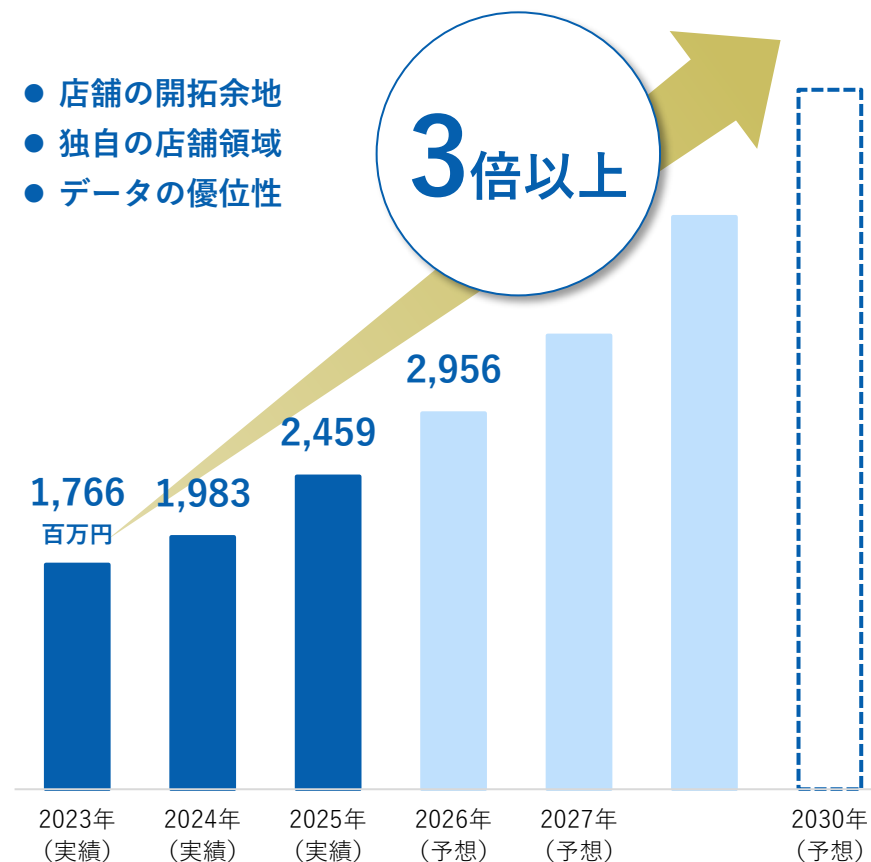
- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略**
- 6 APPENDIX

巨大な成長市場に対し、市場を上回る3倍の成長

顧客接点DX市場※（億円）

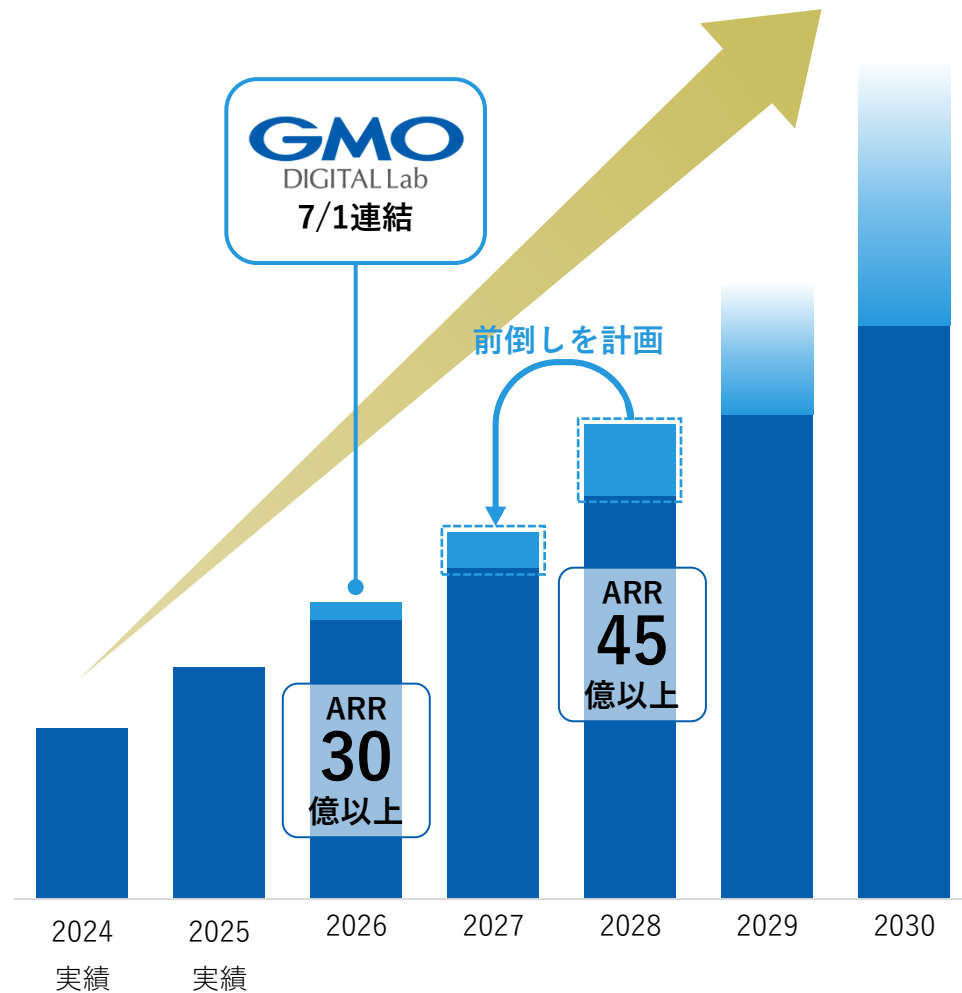


当社売上高成長イメージ（百万円）



※ 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」

ARRは「ベース成長」＋「アップサイド」で最大化



アップサイド

仲間づくり

グループシナジー

ベース成長

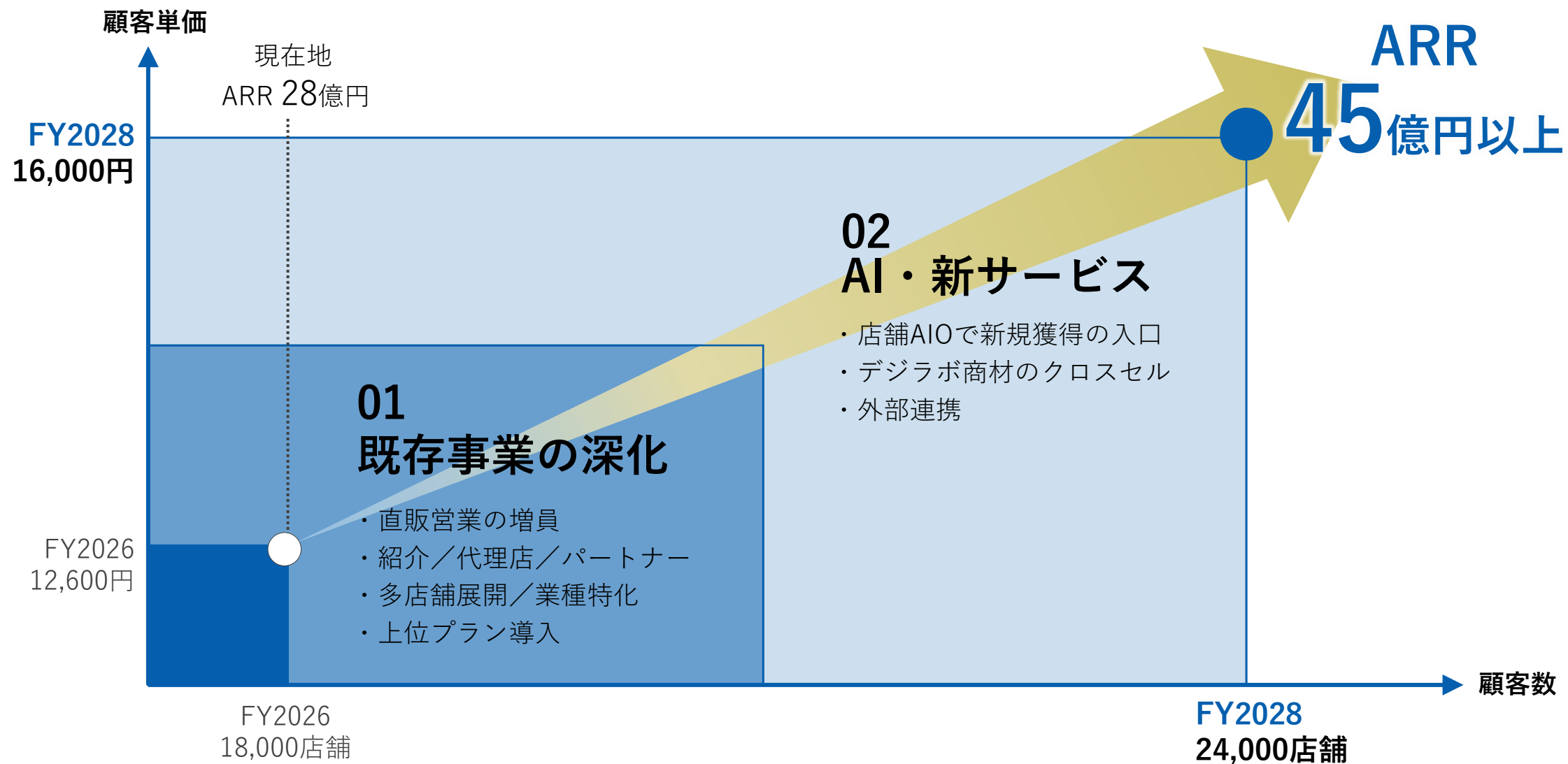
AI・新サービス

既存事業の深化

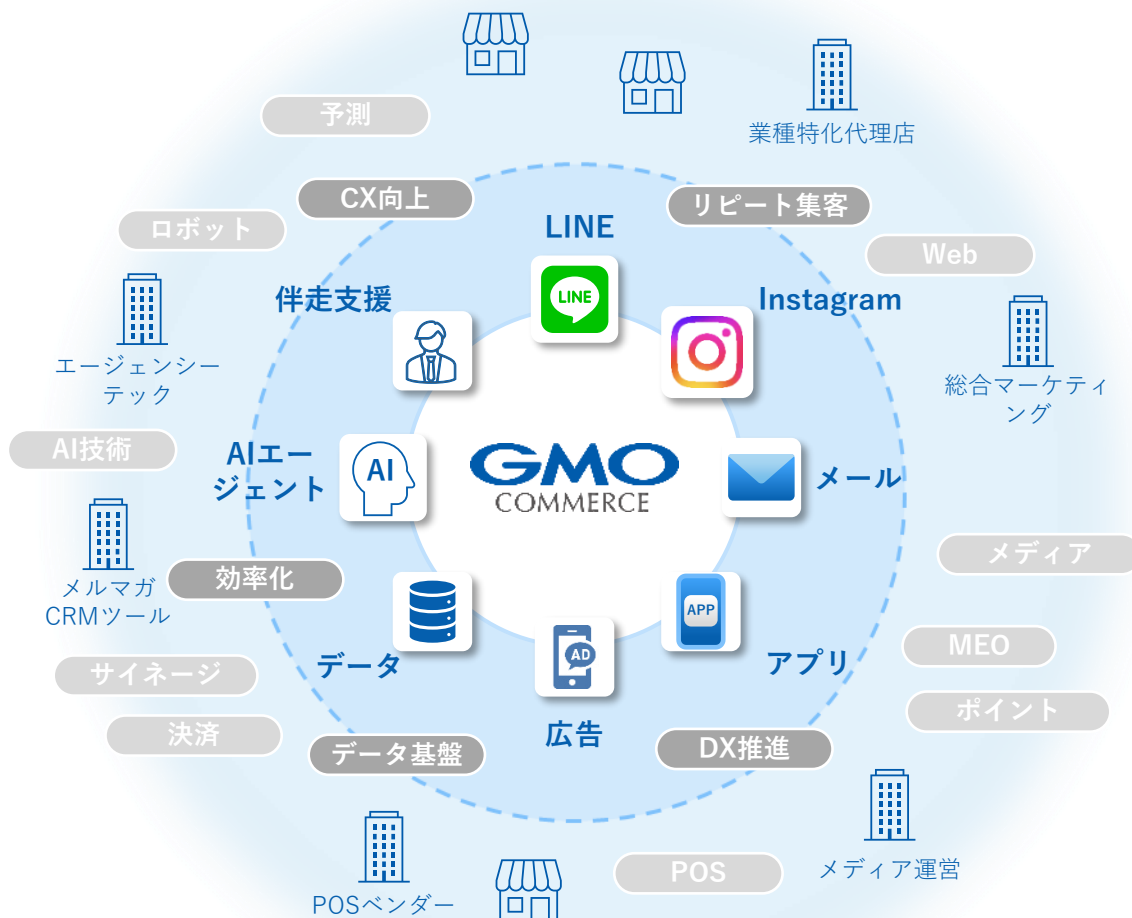
FY2028計画

顧客数 **24,000** 店 × 単価 **16,000** 円

既存の深耕、新規獲得でARR 45億円超を積み上げ



マーケティング領域での仲間づくりを加速



01

顧客基盤の
取り込み

02

クロスセルで
単価UP↑

03

プロダクト
補完

仲間づくりテーマ

- AI&ロボティクス
- サービスシナジー
- 顧客シナジー
- 資金配分の最適化
- GMOブランドの活用

GMOインターネットグループの総合力を、成長の武器に

グループ約**2,000万**の顧客基盤サービス連携による**付加価値向上**

01

相互送客

グループサービス顧客への
当社サービス提案／逆方向の送客想定効果: **顧客数増**

02

大手法人 共同提案

グループの営業リード活用
大手法人・チェーン顧客への
共同アプローチ想定効果: **顧客数増 単価向上**

03

決済・予約 機能連携

決済・予約・医療SaaS等との連携
1顧客への複数プロダクト同時導入想定効果: **単価向上**

04

バンドル販売

グループサービスとの
相互販売・パッケージ提供想定効果: **単価向上**

取り組み状況

医療予約システム

医療クリニック向け販売連携

GMO
マーケティングDXGMO
販促メッセージGMO
店舗*AiO*

決済代行・金融関連

EC・美容予約向け販売連携
EC向け販促メッセージ展開GMO
販促メッセージGMO
店舗*AiO*GMO
デジタルPay

マーケティング

大手法人向け販売連携
営業同行・紹介・トスGMO
マーケティングDXGMO
販促メッセージGMO
店舗*AiO*

- 1 仲間づくり（GMOデジタルラボ）
- 2 AIへの取り組み
- 3 2026年12月期第2四半期 決算概況
- 4 2026年12月期 業績予想
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX**

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

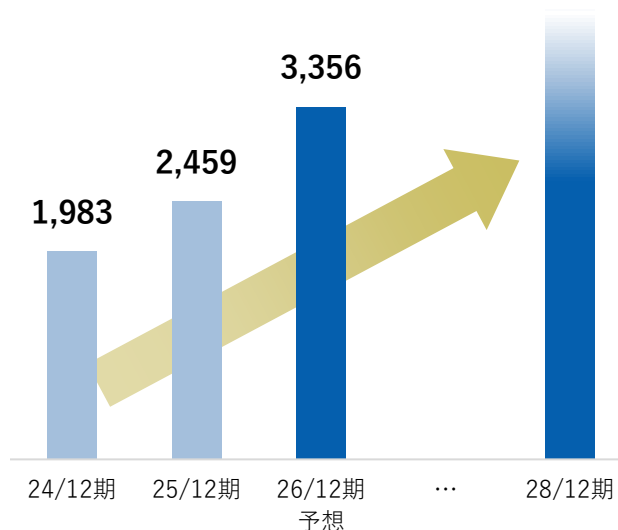
高成長 × 高利益 × 株主還元により企業価値を向上

高成長

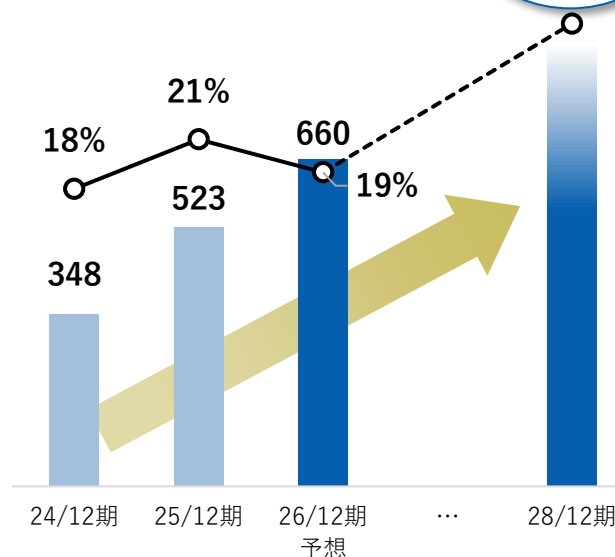
高利益率

高配当

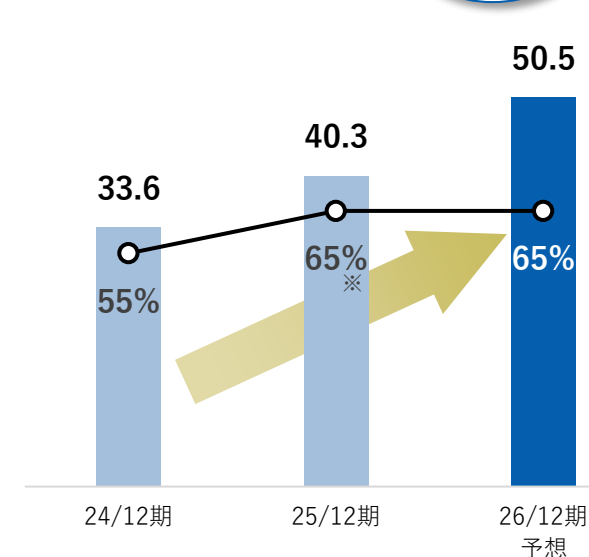
売上高（百万円）



営業利益（百万円） 営業利益率（%）



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。

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）

川崎 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



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

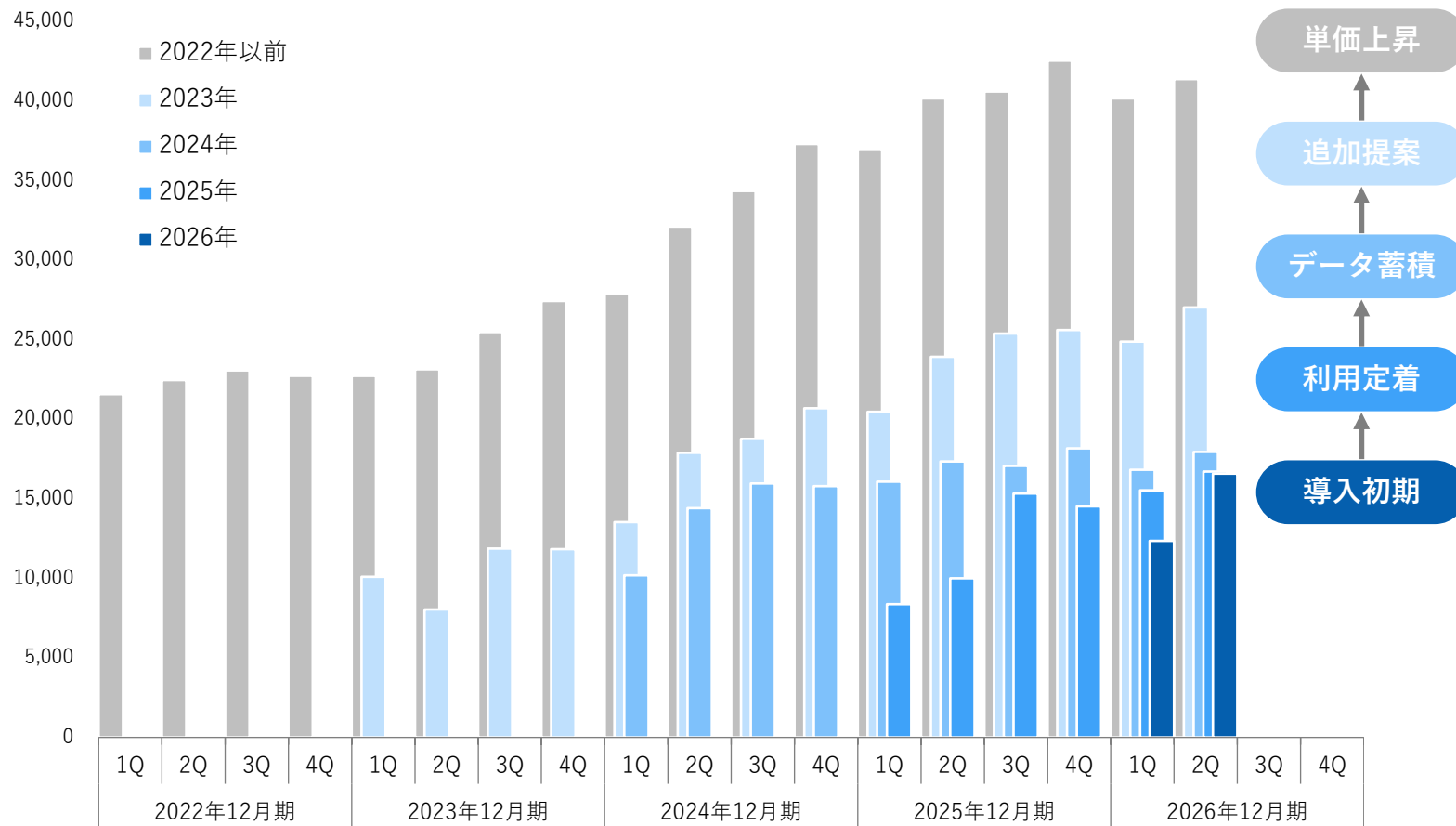
DX推進

店舗向けデジタルマーケティングのプラットフォーム



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

上場企業67社※1（プライム30社）を含む各業界の有名ブランド保有

約2,000社 17,000店舗以上の実績※2

小売



飲食



エンタメ



サービス・教育



商業施設



メーカー

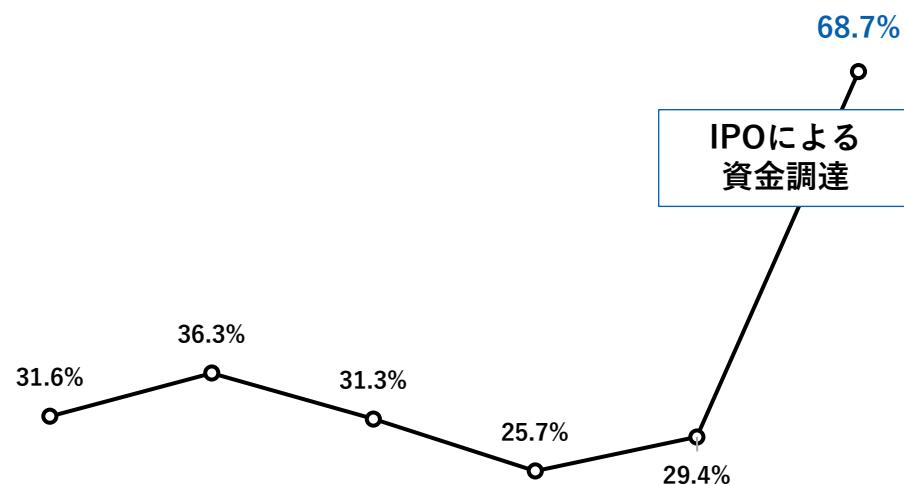


※1 東証プライム・スタンダード・グロース・PRO Market上場企業のうち、当社の顧客企業数。

※2 2025年12月末時点の当社顧客店舗数および企業数。

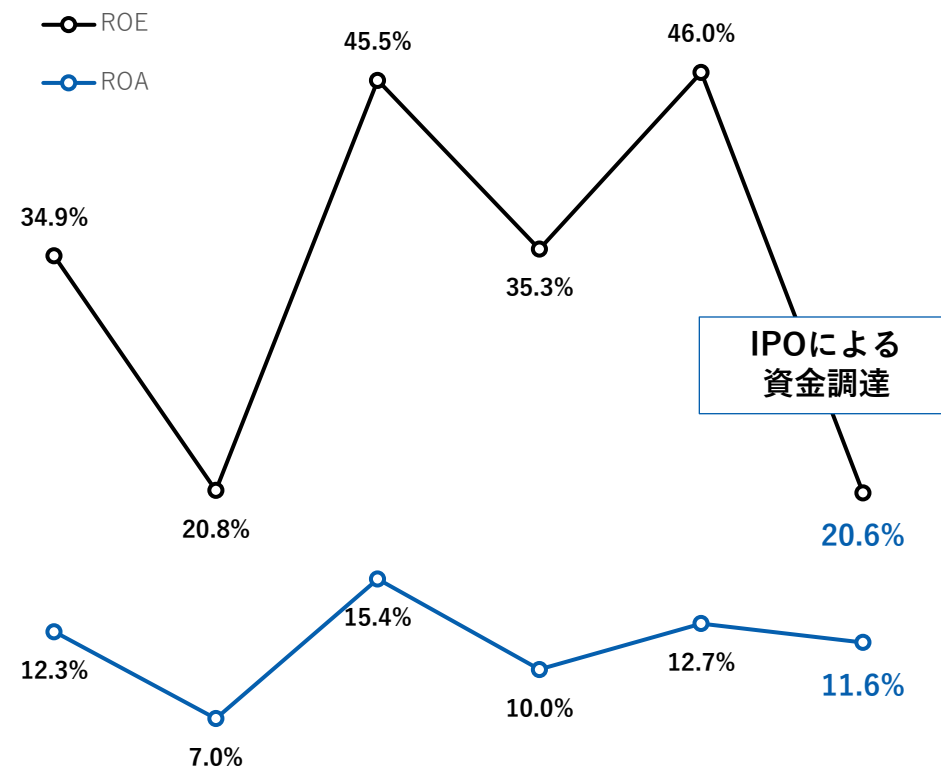
資本効率を意識しROE向上を目指す

自己資本比率 (%)



2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期

ROE/ROA推移 (%)



2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期

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