



2025年8月21日

各位

会社名 G M O コマース株式会社
代表者名 代表取締役社長 山名 正人
(コード番号：410A 東証グロース)
問合わせ先 常務取締役 伊勢 主税
TEL. 03-3770-7030

2025年12月期の業績予想について

2025年12月期（2025年1月1日から2025年12月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2025年12月期 (予想)			2025年12月期 中間会計期間 (実績)		2024年12月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	2,422	100.0	122.1	1,153	100.0	1,983	100.0
営業利益	507	20.9	145.4	258	22.4	348	17.6
経常利益	507	20.9	144.3	258	22.4	351	17.7
当期(中間)純利益	342	14.1	156.8	172	14.9	218	11.0
1株当たり当期 (中間)純利益	85円07銭			47円85銭		60円68銭	
1株当たり配当金	43円05銭			—		33円62銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成していません。
2. 2024年12月期(実績)及び2025年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(中間)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2025年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(1,568,400株)を含めた予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当分(最大235,200株)は考慮していません。
4. 2025年4月11日付で、株式1株につき666株の株式分割を行っております。上記では、2024年12月の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(中間)純利益及び1株当たり配当金を算出しております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年12月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見直し)

当社は、「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」という経営理念のもと、小売・飲食・アパレル・エンターテインメント業界等の中小規模から大手チェーン店に至るまで、店舗のCX(注1)の向上およびDX(注2)推進を支援するマーケティングプラットフォームの開発・提供を軸に事業を展開しております。CX向上とは、店舗事業者が顧客一人ひとりのニーズや状況を理解し、最適な情報やサービスを提供することで、顧客とのエンゲージメントを高め、長期的な関係を構築していくことと捉えています。そのため、顧客データの収集・分析、パーソナライズされたマーケティング施策の実施、効果測定・改善提案など、CX向上に必要なあらゆるサービスをワンストップで提供しております。

当社の事業領域である店舗向けのデジタルマーケティングにおいては、企業の販売促進やブランディングにおける重要性が増しており、引き続き堅調に成長しております。特に、個人情報保護法の改正によるCookie規制やAdBlockの普及をきっかけに、これまで主流とされていたWEB販促などのマスマーケティングから、ソーシャルメディアやアプリなど、ユーザー一人ひとりの趣味や嗜好に合わせた「パーソナライズ化」されたマーケティングは、その効果の高さから多くの企業で導入が進んでおります。これらの流れから、企業活動のデジタル化が浸透する中で、広告を除いた国内デジタルマーケティング市場は継続して拡大傾向にあり、2023年度は前年度から12%成長し、3,442億円を見込んでおり、2025年度も13%の成長が予測されております。(注3)

当社は、デジタルマーケティング領域における最新の技術やトレンドを常に把握し、顧客企業に最先端のソリューションを提供することで、顧客企業の競争力強化に貢献することを目指しております。

当社の主要サービスである「GMOマーケティングDX」は、顧客企業のニーズに合わせてLINE公式アカウントやInstagramなど最適なプロダクトを選定し、カスタマイズして提供することで、トレンドに合ったマーケティングによる売上拡大を支援する柔軟性の高いプラットフォームです。デジタルマーケティングツールの導入や運用に不慣れな店舗事業者に対し、フルサポート支援を提供することで市場シェアを確立してきました。

2025年12月期は顧客基盤の拡大とともに、AI技術や顧客データを活用した店舗のマーケティングCX向上を実現する「GMOマーケティングコネクト」のリリースなど新たなサービス開発を行い、収益基盤の強化に取り組んでおります。

このような状況のもと、2025年12月期の業績予想は、売上高2,422百万円(前期比22.1%増)、営業利益507百万円(前期比45.4%増)、経常利益507百万円(前期比44.3%増)、当期純利益342百万円(前期比56.8%増)となる見込みであります。

(注1)CX(顧客体験)

カスタマーエクスペリエンス(Customer Experience)の略語で、一般的に「顧客体験」と訳されますが、顧客が企業やブランド、商品と接する中で得られるあらゆる体験を指します。

(注2)DX

デジタルトランスフォーメーション(Digital Transformation)の略語で、企業がデータやデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルなどを抜本的に変革し、顧客に新しい価値を提供し競争優位性を築くことを意味します。

(注3)出所

株式会社矢野経済研究所「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施(2024年)」

(売上高)

当社は、「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」を中心とした店舗向けのデジタルマーケティングサービスを提供しています。売上高の区分としては主に、当社サービスを提供すること

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

で顧客店舗から得られる月額固定の「ストック収益」、メッセージやメールなど顧客店舗によるツール利用や配信数に応じて得られる従量課金の「トランザクション収益」、広告運用手数料や初期設定費用等を含む「その他収益」で構成されております。

<ストック収益>

当社の安定的な事業基盤を形成する中核的な収益となるストック収益は、「GMO マーケティング DX」「GMO マーケティングコネクト」などの SNS を活用したツールやコンサルティングサポートの提供によって成り立っております。ストック収益は、前年度末までに獲得した既存顧客からの売上と、当期に獲得する新規顧客からの売上によって構成されております。既存顧客の売上は店舗数と月々の継続率（注1）を主要 KPI として設定しております。ストック収益の基盤となる店舗数は 2024 年 12 月末時点で 15,370 店舗、継続率は 2024 年 12 月期の実績では 86%（2024 年 1 月～2024 年 12 月平均）となっており、2025 年 12 月期も同水準を設定しております。新規顧客からの売上は 2024 年 12 月期の第 3 四半期までの実績を参考に営業人員毎に月次で販売額を設定し、策定しております。

企業活動における DX 推進の流れが加速する中、店舗の顧客へ効果的なアプローチを実現するデジタルマーケティングの重要性が一層高まっております。一方で、多くの店舗事業者にとって、自社での DX 推進やデジタルマーケティングの実施には、人材・コスト・ノウハウ面での課題が存在しております。このような状況下で、マーケティング施策の運用効率化や高度化を支援する当社サービスへの需要は堅調に推移していることから、今後も安定した顧客数の増加を見込んでおり、毎月の新規獲得と解約額（注2）の差分をストック売上の純増として積み上げる計画で、2025 年 12 月期は 1,458 百万円（前期比 7%増）を見込んでおります。

（注1）継続率

ある月の月額費用の総額を分母に、そのうち翌1年間で継続された金額を分子として算出しています。

（注2）解約額

前年度末までに獲得した既存顧客からの売上のうち、更新のタイミングで解約となった金額を指します。

<トランザクション収益>

当社の成長ドライバーとして重要な収益で、「GMO マーケティング DX」「GMO マーケティングコネクト」を中心にメッセージやメールの配信料によって成り立っております。トランザクション収益は、当月の利用店舗数×配信数×配信単価によって構成されており、2024 年 12 月期までの実績を基に月次毎の増減率を加味して策定しております。

Cookie レス時代における販促の変化や顧客接点の多様化を背景に、CX（顧客体験）を重要視する企業が増加し、消費者一人ひとりの趣味や嗜好に合わせた「パーソナライズ化」された販促の取り組みが活発となっております。このような事業環境において、当期にリリースした「GMO マーケティングコネクト」は、ユーザーデータの収集・分析から AI パーソナライズ配信で効率的に販促効果を高めることができるマーケティングプラットフォームとして既存顧客を中心に導入が進んでおります。当サービスの売上の一部は総額で計上されるため、トランザクションの売上が全体を大きく押し上げる見込みです。今後も直販および販売パートナーによる店舗数の拡大と、CS 営業による利用促進を図ることによる配信数の増加を見込んでおり、2025 年 12 月期は 585 百万円（前期比 234%増）を見込んでおります。

<その他収益>

サービスの導入時に発生する初期設定費用や、顧客の個別ニーズに応じたスポットでのコンサルティング、広告運用手数料、開発など、都度発生する収益です。ストック収益、トランザクション収益のような継続的な契約とは異なる非継続的な性質の収益となり、2024 年 12 月期を基準に顕在化している開発等を加味して策定しております。ストック収益やトランザクション収益への注力をより強化するため、2025 年 12 月期は 378 百万円（前期比 15%減）を見込んでおります。

上記の結果、2025 年 12 月期の売上高は 2,422 百万円（前期比 22.1%増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(売上原価、売上総利益)

売上原価は、主に当社サービスである「GMO マーケティング DX」と「GMO マーケティングコネクト」の運用にかかる配信手数料やツール利用料などの仕入れ原価、サービス開発にかかる減価償却費で構成されております。売上原価は売上拡大に伴い増加を見込んでおり、2025年12月期の売上原価は350百万円（前期比284.8%増）、売上総利益は2,072百万円（前期比9.5%増）を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は主に、人件費、支払手数料及びその他一般管理費で構成されております。人件費については、人員計画に対して直近の人件費単価の実績に基づき算出しております。人員計画は営業体制、管理体制の強化を目的とした人員増を図ることから、878百万円を計画しております。支払手数料については、販売パートナーに対する代理店手数料の他、IPO関連費用の増加を見込んでおります。代理店手数料の比率は直近の実績に基づき、売上計画に比例した積み上げで算出しております。

この結果、2025年12月期の販売費及び一般管理費は1,564百万円（前期比1.3%増）、営業利益は507百万円（前期比45.4%増）を見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

営業外収益は主に、受取利息であり、0.9百万円、営業外費用として見込んでいるものはございません。この結果、経常利益は507百万円（前期比44.3%増）を見込んでおります。

(特別損益、当期純利益)

特別損益として見込んでいるものはございません。また、法人税等、法人税等調整額及び当期純利益は、利益計画に基づく課税所得をベースに算出しております。

この結果、2025年12月期の当期純利益は342百万円（前期比56.8%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。