



2025年12月期第 3 四半期 決算説明資料

GMOコマース株式会社

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第 3 四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第 3 四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX



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

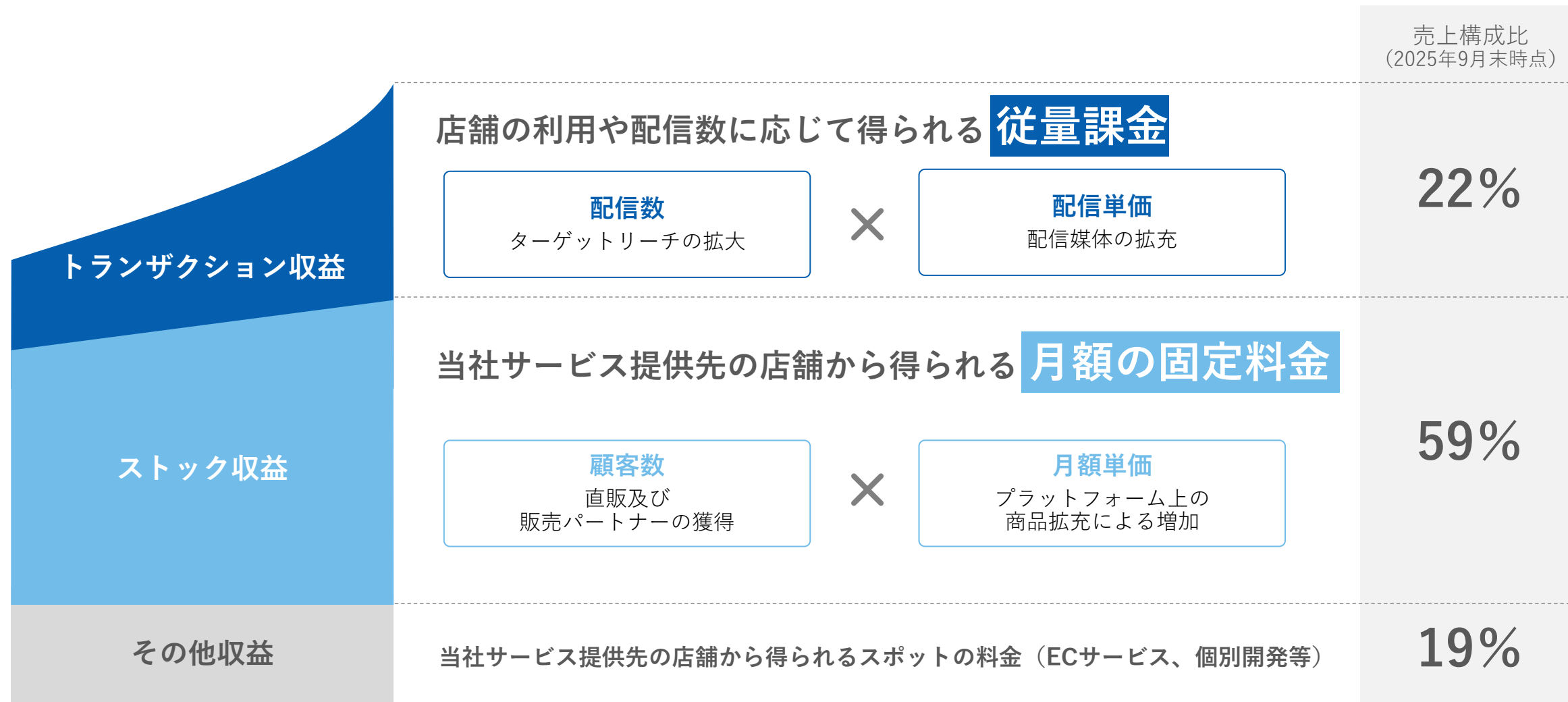
CX（顧客体験）向上

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



顧客数と利用に応じて拡大するストック & トランザクション型



SNS黎明期からサービス提供し、店舗支援モデルを確立

先行者優位性

ナレッジとデータの蓄積

10年間のナレッジと運用データにより強固なリレーションを構築

導入に繋がる多数の実績

特に大企業の顧客群で導入決定要因になり得る他社事例を多数保有

独自性・特徴

店舗単位・企業単位で伴走支援

専任チームの手厚いサポートとIT技術力による最適なツール提供が可能

店舗の事業規模に最適化

自社でデータ基盤やシステム開発が困難なチェーン企業のDX化を支援

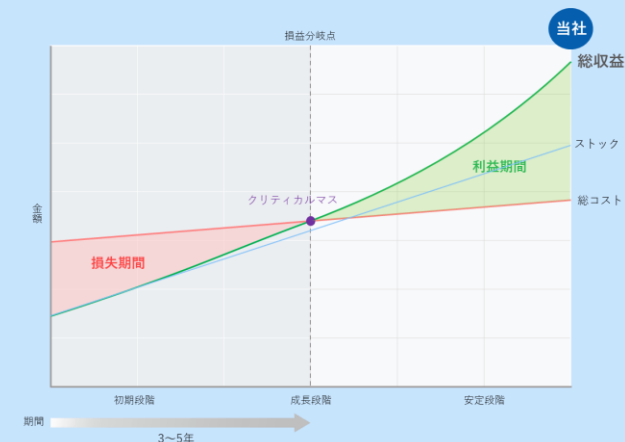
新規参入ハードル

初期投資

店舗開拓営業や運営には先行的に人材やコストが必要

リードタイム

損益分岐までのストック収益の回収期間が必要※



※当社実績に基づく同事業に参入した場合のイメージ

大手チェーンを含む顧客基盤により約10年で顧客を効率的に拡大

約2,000社 16,000店舗以上の実績※1

多様な38業種

業界の有名ブランド保有

ブランドの横展開

小売

飲食

エンタメ

サービス

商業施設

メーカー

※1：2025年9月末時点の当社契約店舗数および企業数

GMOマーケティングDX

最適なマーケティングチャネルの導入・運用支援から、
より高い効果をだせる高度な活用まで包括的にサポート

トレンドに合わせた最適なチャネル運用を伴走支援



LINE公式アカウント



Instagram



アプリ



メール



Google
ビジネスプロフィール

機能拡張ツールで販促効果を最大化



カスタマイズオプション

- ・セグメント配信
- ・アンケートデータ蓄積



ダイレクトメッセージ

- ・ダイレクトメッセージ斉配信
- ・ダイレクトメッセージ自動返信

LINEヤフー Partner Program

唯一2部門で 3年連続受賞※1

Sales Partner 最上位 (Premier) ※2 | Store Promotion Partner最上位 (Premier) ※2

※1：LINEヤフー Partner Program において「Sales Partner」で2022-2023年「silver」、2024年「Premier（最上位）」を受賞、「Store Promotion Partner」で2022-2023年「Diamond（最上位）」2024年「Premier（最上位）」を受賞
「LINEヤフー Partner Program」は、LINEヤフーが提供する各種法人向けサービスの拡販および機能追加・改善をより積極的に推進することを目的に導入された、「Sales Partner」、「Technology Partner」の各カテゴリーにおいて、
広告代理店やサービスデベロッパーを認定・表彰するプログラムです

※2：2024年受賞実績

専任サポートにより専門知識がなくても効果的な販促を実現

牛たん とろろ まめし
ねぎし

ロイヤルカスタマーの囲い込み強化のためLINE公式アカウントを運用。伴走サポートにより販促担当者の業務工数を79%※削減しながら、同規模平均より10%低いブロック率に抑えて販促効果を高めることに成功。

CHELSEA
New York

Instagramアカウントの収益性の検証と効果的な運用のためInstagramダイレクトメッセージを導入。ツールを活用した3回の施策実施により実店舗での売上計1,400万円を新たに創出。



店舗アカウント
開設

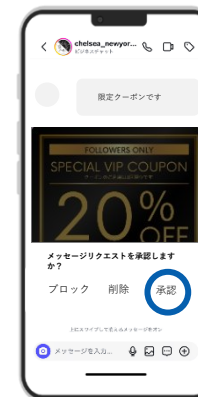


リッチメニュー
設定



メッセージ
企画・配信

効果的な
運用



購入意欲の高い顧客に
販促DMを一斉配信

収益化
実現



相手先	株式会社ねぎし「ねぎし」
提供内容	GMOマーケティングDX LINE公式アカウント
提供目的	GMOマーケティングDXでLINE公式アカウントのブロック率を抑制したファンエンゲージメント向上を実現するため。

相手先	株式会社CHELSEA New York「CHELSEA New York」
提供内容	GMOマーケティングDX Instagramダイレクトメッセージ
提供目的	GMOマーケティングDXでInstagramアカウント収益力の把握と、既存フォロワーの維持・エンゲージメント向上による安定的な集客基盤の構築を行うため。

※LINE配信1回あたりの業務工数を算出し、サポート前とサポート後の顧客企業の業務時間を比較（自社調べ）

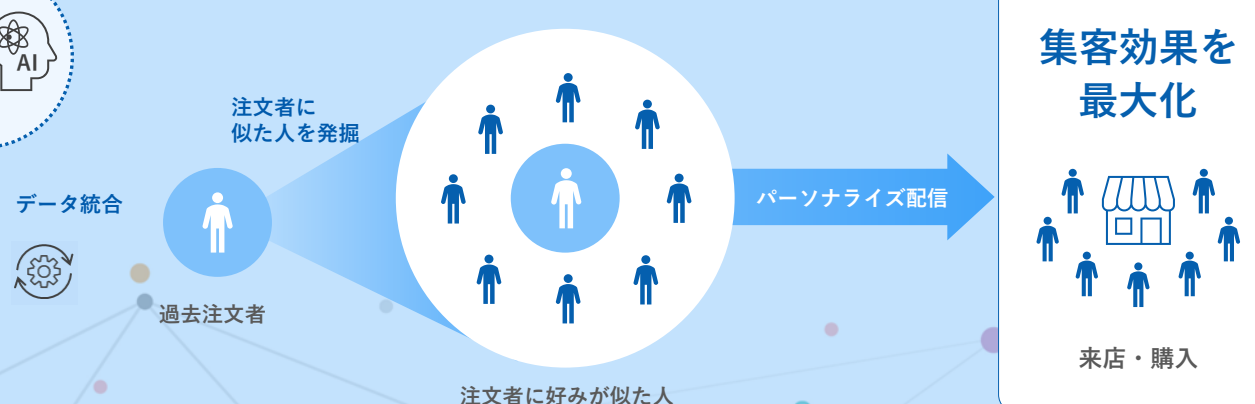
GMO マーケティングコネクト

顧客の嗜好に合わせたAIパーソナライズ配信で売上アップを実現する マーケティングCXプラットフォーム

データ収集・分析

AI活用

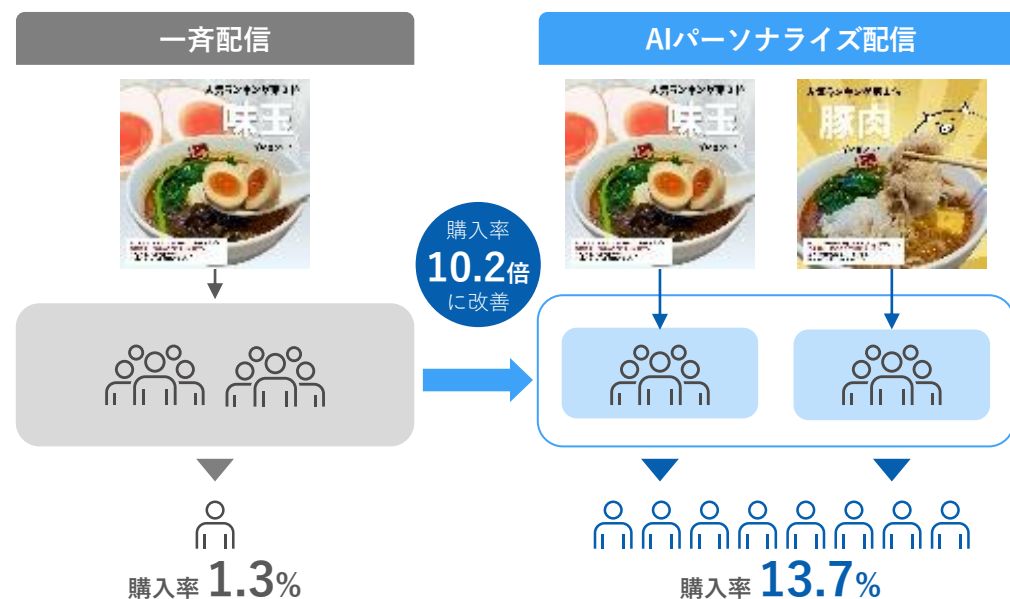
チャネル使い分け



AIパーソナライズ配信により販促効果の改善を実現

DINING INNOVATION
"Japanese food culture to the world"

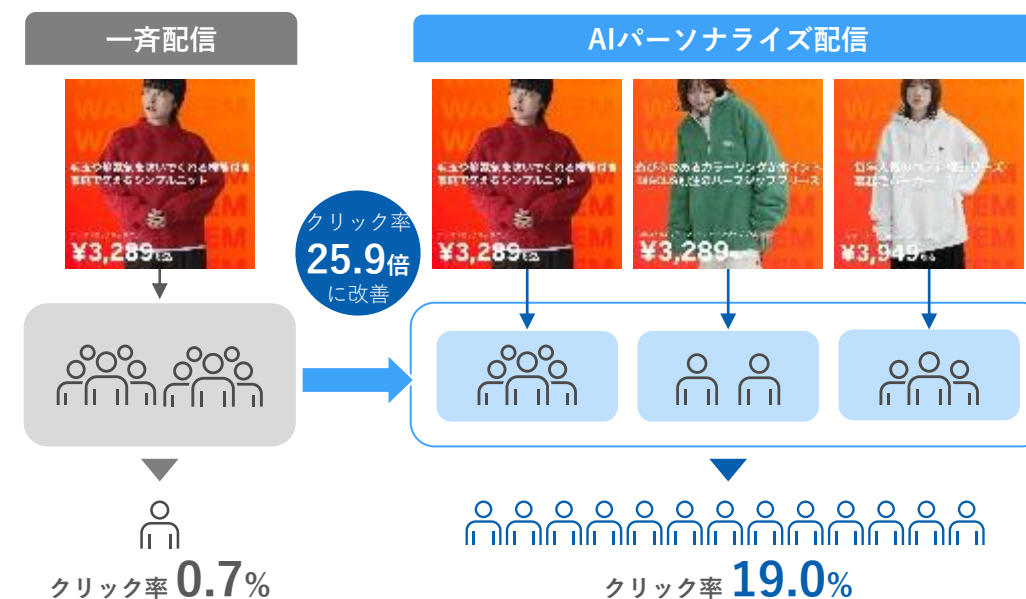
従来の一斉配信では顧客に不要なクーポンも届いていたが、リピーターごとの嗜好に合わせた最適なクーポンのみを配信。不要な情報を削減することで顧客満足度向上と購入率10.2倍の効果向上を達成。



相手先	株式会社ダイニングイノベーション 「七宝麻辣湯」
提供内容	GMOマーケティングコネクト、GMOマーケティングDX
提供目的	GMOマーケティングDXでLINE公式アカウントを導入しリピート集客を実施。専任担当が不在でも効率的かつリピート客が喜ぶ販促を行うため。

coen

従来は単一商品の情報を一斉配信していたが、複数の商品情報を顧客の嗜好にあわせて送り分けすることでクリック率25.9倍の効果向上を実現。従来の運用工数のまま、効果につながる効率的なマーケティングを達成。



相手先	株式会社コーエン 「coen」
提供内容	GMOマーケティングコネクト、GMOマーケティングDX
提供目的	GMOマーケティングDXでLINE公式アカウントを導入しECストアへの集客を実施。友だち数と配信数の増加に伴い、多様な顧客ニーズにあわせた配信による効率化を行うため。

マルチプロダクト×データ×AIによる成長の好循環



※2024年の当社契約企業アカウントからのLINE配信総数（自社調べ）

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第 3 四半期 決算概況**
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

売上高・営業利益ともに過去最高を更新、通期予想達成に向け順調な進捗

売上高 **1,803**百万円

前年同期比 + 22.1%

営業利益 **409**百万円

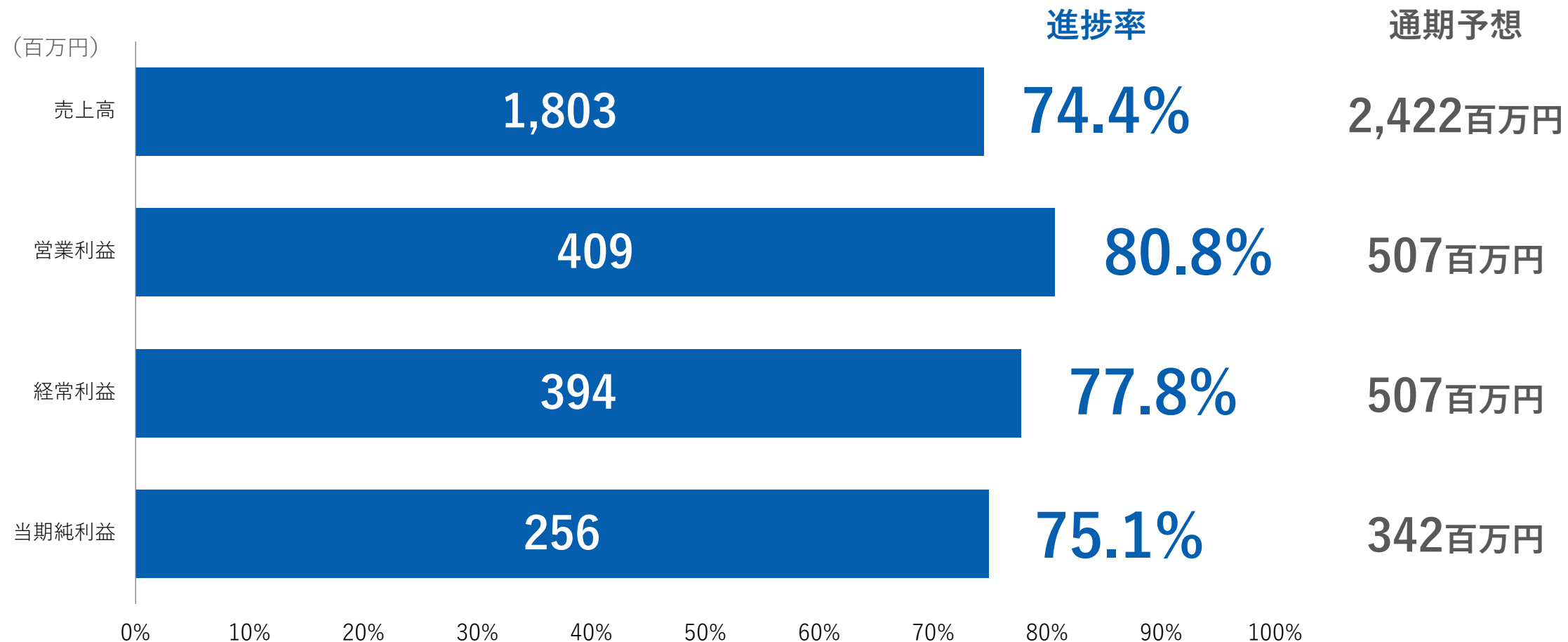
前年同期比 + 35.9%

純利益 **256**百万円

前年同期比 + 21.9%

- 大手チェーン17社で新規導入、既存顧客との取引拡大も進み、売上増加に貢献
- トランザクション収益の成長により、利益率改善

3Q時点の進捗率は売上・利益ともに好調
4Qでのさらなる積み上げを目指す



LINE・Instagramの両プラットフォームにより 顧客接点の最大化を促進する新機能を追加

LINE・Instagram「友だち同時登録機能」を追加

2025.07.07 リリース

「友だち追加ボタン」による効率的なInstagram DM友だち獲得



Instagram

二次元コード読み取りやバナークリックからDM画面へ遷移し、「DM友だち追加」ボタンをタップするだけで登録可能

LINEとInstagramの友だち同時登録による顧客囲い込み



Instagram

LINE公式
アカウント

1つの二次元コードまたはリンクにより、オンライン・オフラインを問わず様々なタッチポイントからLINE友だち登録とInstagram DMの承認の両方を促進

LINE・Instagramを連携する「マルチチャネル配信」を追加

2025.10.28 リリース

LINE・Instagram DM連携配信でデータ蓄積を加速し、 AIパーソナライズ精度を向上



Instagram

LINE公式
アカウント

マルチチャネル配信機能により、LINE向けに作成したリッチメッセージやクーポンなどのコンテンツをInstagram DMフォーマットに自動調整して配信

LINEとInstagram DMの両方から顧客データを蓄積することで、AIが学習するデータ量を飛躍的に増加させ、パーソナライズ配信の精度が向上

複数チャネルの活用により顧客データの蓄積を加速し、顧客接点の最大化と関係性強化を実現

新規導入・既存顧客の取引拡大

新規導入



PET PARADISE



…他多数

既存取引拡大



…他多数

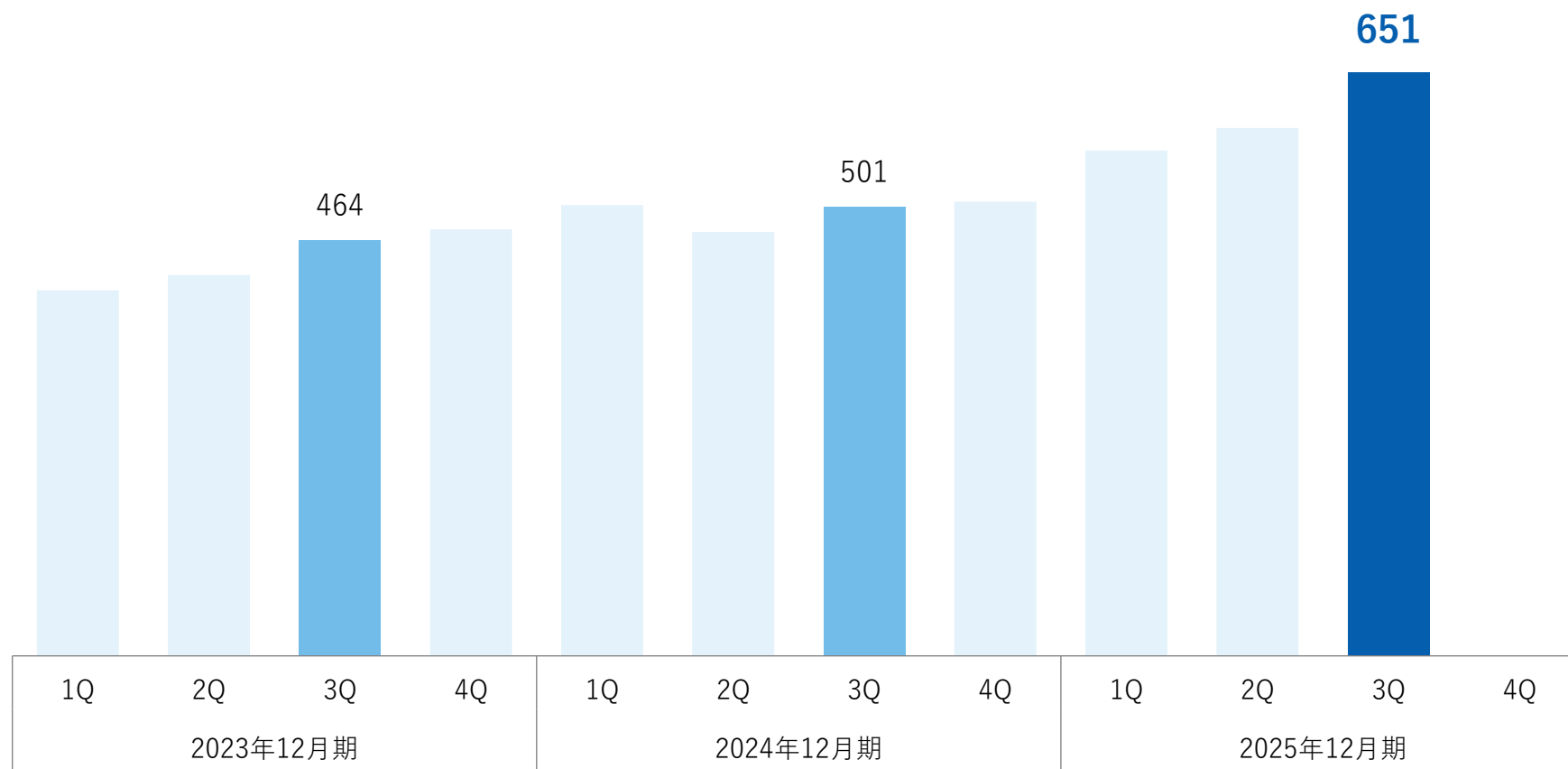
前年同期比売上高 + 22.1%、営業利益 + 35.9% の大幅な増収増益

(百万円)	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	前年同期比		2025年12月期通期	
			増減額	増減率	業績予想	進捗率
売上高	1,477	1,803	+326	+22.1%	2,422	74.4%
売上原価	63	287	+224	+355.6%	-	-
売上総利益	1,414	1,516	+102	+7.2%	2,072	73.2%
販管費	1,103	1,106	+3	+0.3%	-	-
営業利益 (営業利益率)	301 (20.4%)	409 (22.8%)	+108	+35.9%	507	80.8%
経常利益	312	394	+82	+26.5%	507	77.8%
四半期純利益	210	256	+46	+21.9%	342	75.1%

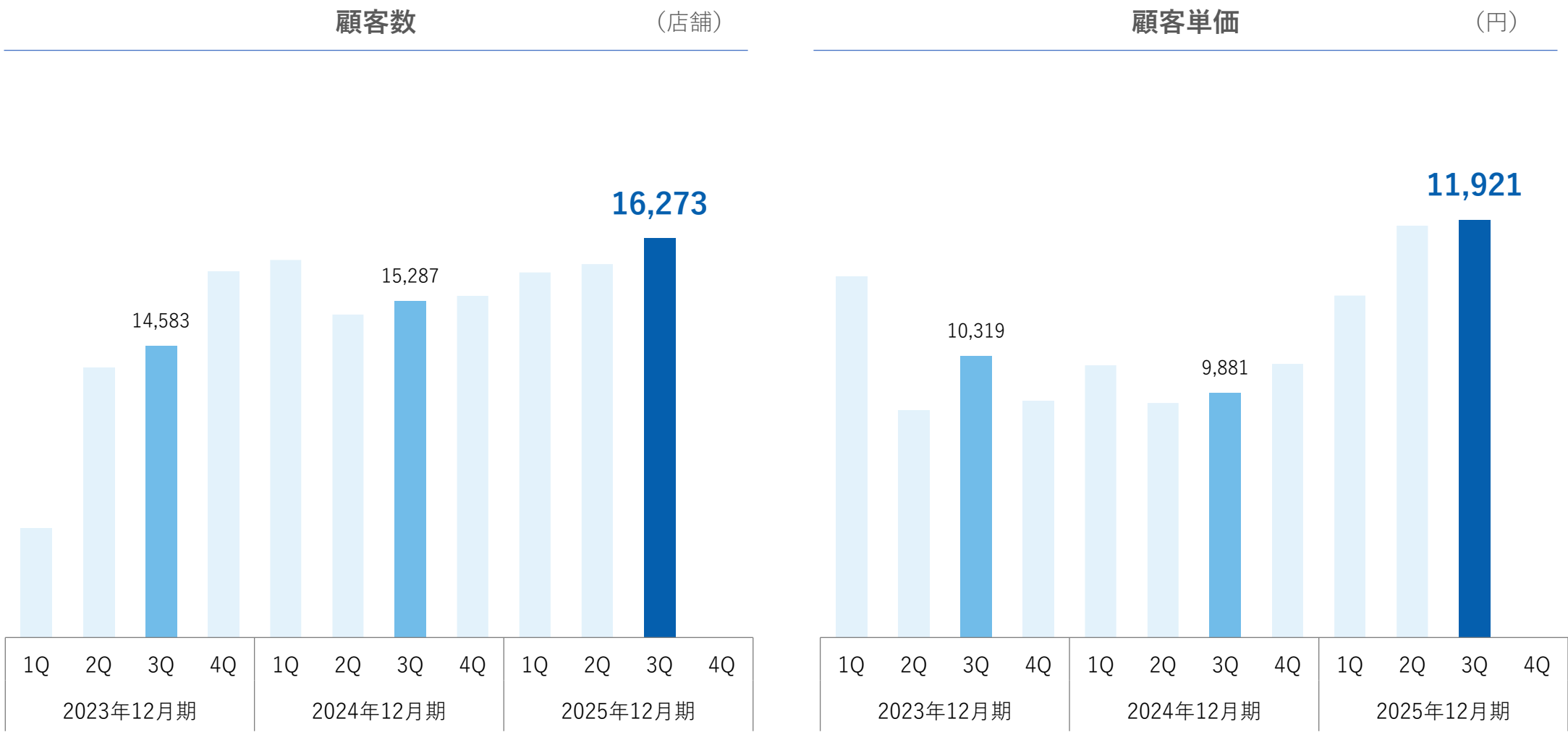
売上高が四半期会計期間の過去最高を更新

売上高

(百万円)

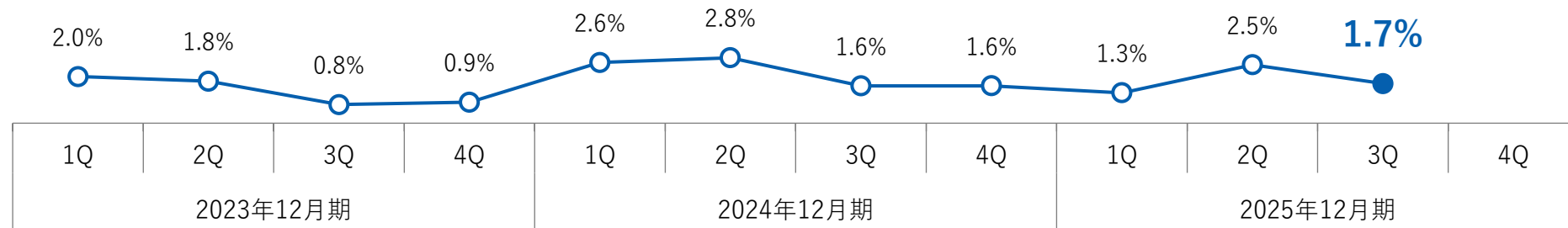


堅調な顧客数の増加と好調なアップセルが売上増加に寄与

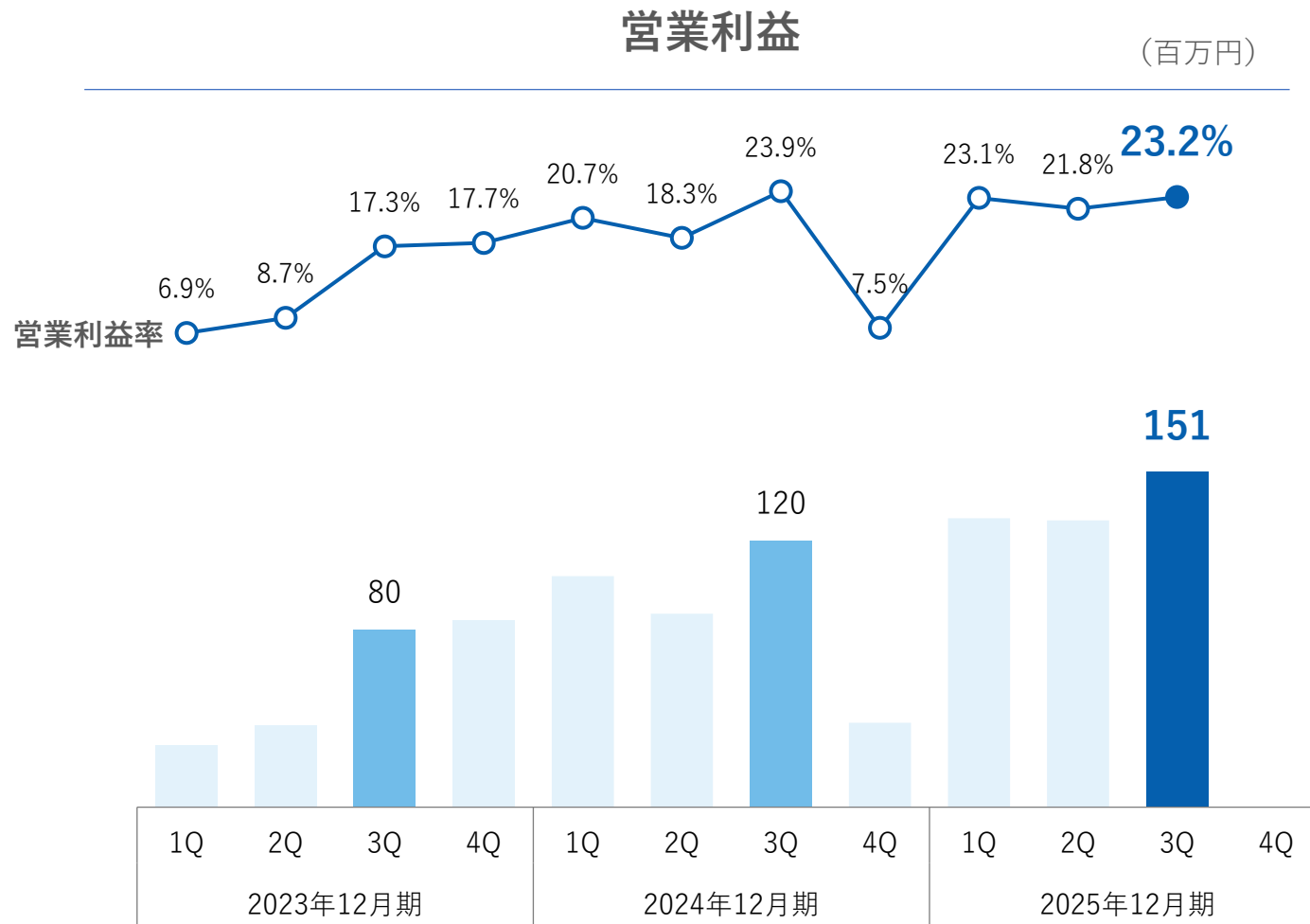


継続的な新機能追加とカスタマーサクセスにより高い継続率を維持

カスタマーチャーンレート (店舗)



安定した営業利益の計上により3Q時点で8割を超える進捗率

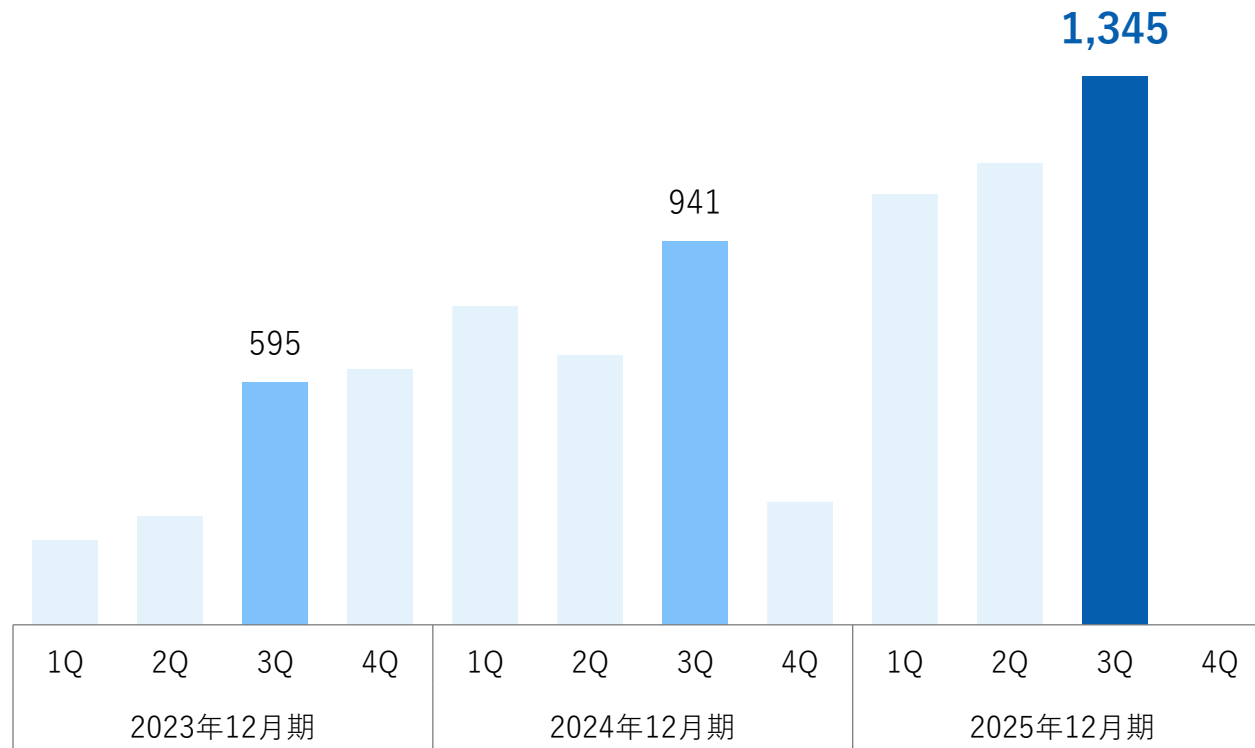


- ・ 販売単価向上と組織の効率化により営業利益率が改善
- ・ 従業員一人あたりの営業利益が増加したことで、全体の営業利益も大幅に増加

従業員一人あたりの営業利益が大幅に増加

従業員一人あたり営業利益

(千円)



- ・ チェーン店の店舗数増加や他ブランド紹介による獲得効率の向上
- ・ 顧客フォロー等へのAI活用とGMOマーケティングコネクトによる配信効率化により、サポート人員を獲得人員へ転換し獲得強化

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第3四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想**
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

顧客基盤の拡大と新サービスの開発により、
2025年12月期通期は前期比22.1%の増収を計画

(百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,983	2,423	440	+22.1%
売上原価	91	350	259	+284.6%
売上総利益	1,893	2,072	179	+94.5%
販管費	1,544	1,565	21	+1.3%
営業利益 (営業利益率)	348 (17.6%)	507 (20.9%)	159 (+3.3pt)	+45.4%
経常利益	351	507	156	+44.3%
四半期純利益	218	342	124	+56.8%

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第 3 四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 APPENDIX

株主還元方針

業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した
内部留保の確保を総合的に勘案したうえで、
安定的かつ継続的な配当を実施する方針

2025年12月期（予想）

配当性向

65%

基準日

2025年12月31日

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第3四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 **成長戦略**
- 6 APPENDIX

顧客基盤の最大化を早期に実現、市場ニーズの変化にあわせた事業成長を加速させる

ストック強化

- 既存顧客中心にアップセル、クロスセルによる取引拡大
- 営業人員強化、販路拡大
- 好事例の展開による新規獲得促進

顧客数 × 単価の最大化

GMO
マーケティングDX

トランザクション強化

- GMOマーケティングコネクトのデータ収集基盤の拡大
- チャンネル拡大による配信数増
- オートメーション化によるDX推進

配信数 × 配信単価の最大化

GMO
マーケティングコネクト

新規事業展開

- AI・顧客基盤を活用した新リテールメディアの開発
- 既存アセットを活用した早期展開
- 2026年開始予定

新たな収益の柱の構築

新リテールメディア事業

現在地

顧客店舗拡大、アップセル、クロスセルによる顧客数×単価の最大化



既存顧客の取引拡大

新規獲得強化

機能開発による利用促進

ストック単価



- サービスラインナップ拡充
- 新機能による付加価値向上
- 利用促進によるCS向上
- アップセル、クロスセル促進

導入店舗



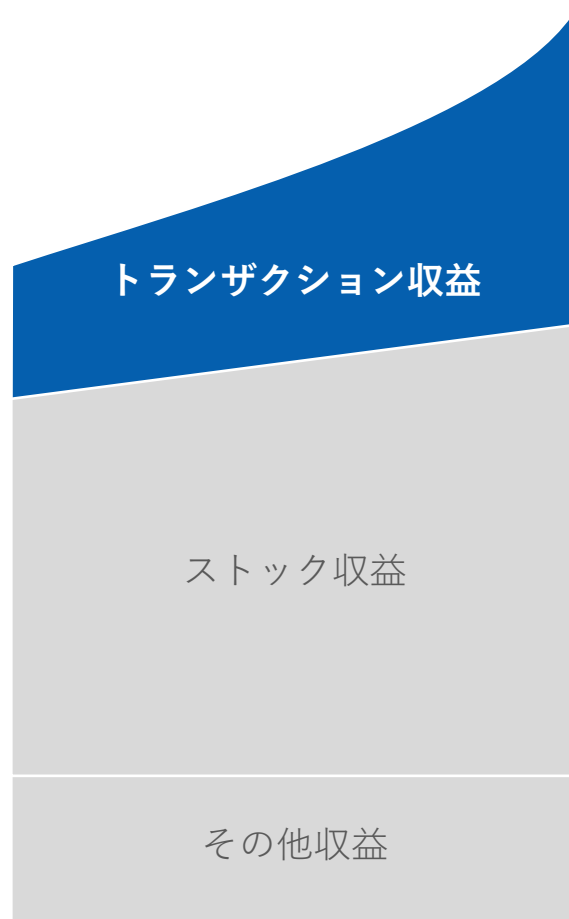
- 新規営業組織拡大
- コンサル体制強化
- ブランドの横展開
- 導入エリア拡大
- 販売パートナー連携強化
- 紹介促進
- 協業
- 他業種展開

※1：当社契約店舗の同一ブランド内店舗総数

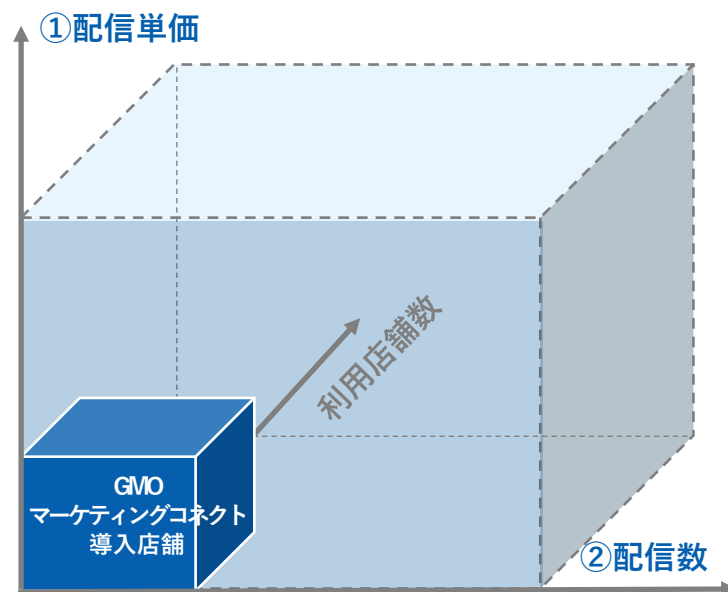
※2：当社契約店舗の系列店等の総数

プラットフォームの強化による配信数×配信単価の早期拡大

- ・ 機能、連携先拡充による配信数増と配信単価アップ
- ・ 既存顧客への導入によるスピーディな市場拡大



GMO マーケティングコネクト



1 配信単価

配信媒体の拡充

アプリ

WEBサイト

店内デバイス

2 配信数

ターゲットリーチの拡大

店頭POP

複数SNS同時登録

特典配信

データ量の拡大

アンケート配信

マルチ配信

連携ツール増

AI・顧客基盤を活用した新リテールメディア事業の展開



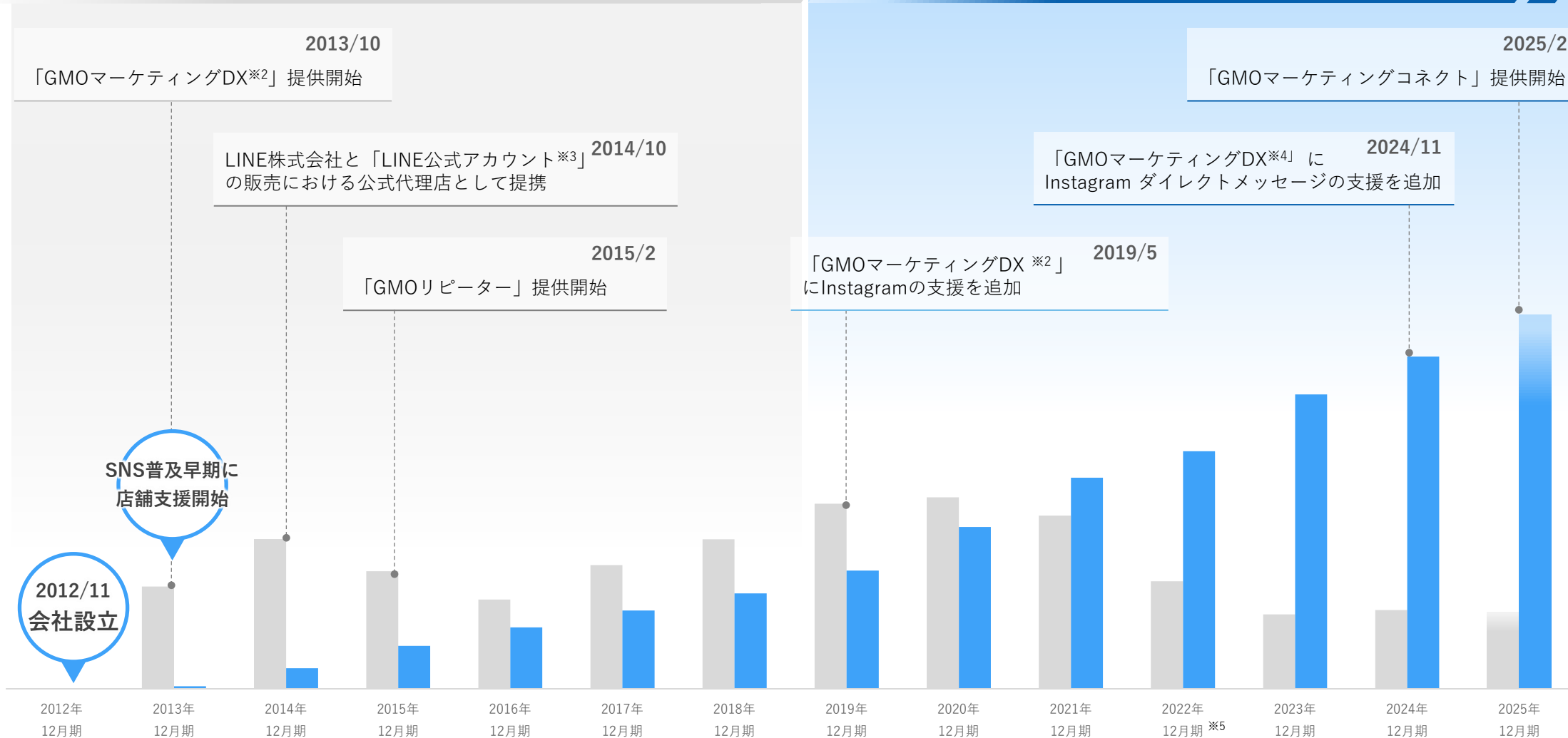
強みを活用し、スピーディーかつ効率的に収益化を実現

- 1 会社概要
- 2 2025年12月期第 3 四半期 決算概況
- 3 2025年12月期通期 業績予想
- 4 株主還元
- 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	10億7,899万円
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

EC支援事業・店舗支援事業

プラットフォーム事業推進



※1 売上高推移 2022年12月期に変更した新収益認識基準を2013年12月期から遡及適用した数値を算出

※2 2022年に「まるっとサポート！O2O」を「GMOまるっと販促DX」に変更、2025年に「GMOマーケティングDX」に変更

※3 2020年時点まで「LINE@」

※4 2025年時点まで「GMOまるっと販促DX」

※5 会計基準変更

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
人材開発統括 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）
CBcloud株式会社 取締役（現任）

65.7%の安定した自己資本比率

	2024年12月期 通期実績 (百万円)	2025年9月期	前期比	
			増減額	増減率
流動資産	1,605	3,312	1,706	+106.3%
固定資産	256	321	65	+25.4%
資産合計	1,862	3,633	1,771	+95.1%
流動負債	1,274	1,207	-67	-5.3%
固定負債	40	40	0	0.0%
負債合計	1,314	1,247	-67	-5.1%
純資産合計	547	2,386	1,838	+335.8%



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。