

【表紙】

【提出書類】 臨時報告書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2026年6月15日

【会社名】 GMOコマース株式会社

【英訳名】 GMO Commerce, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 山名 正人

【本店の所在の場所】 東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

【電話番号】 (03)3770-7030(代表)

【事務連絡者氏名】 執行役員 コーポレート統括本部長 七海 智

【最寄りの連絡場所】 東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

【電話番号】 (03)3770-7030(代表)

【事務連絡者氏名】 執行役員 コーポレート統括本部長 七海 智

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2026年6月15日開催の取締役会において、2026年7月1日付でGMOデジタルラボ株式会社（以下、「対象会社」といいます。）の全株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第3号及び第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

（企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2に基づく開示）

（1）取得対象子会社の概要

取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号	GMOデジタルラボ株式会社
本店の所在地	北海道札幌市中央区北2条西3丁目1番地 敷島ビル5F
代表者の氏名	代表取締役 山田 裕一
資本金の額	34,550千円
純資産の額	256,724千円
総資産の額	478,267千円
事業内容	・スマートフォンアプリによる店舗販促・集客支援・業務効率化 ・企業のDX支援 ・自治体DX支援・地域経済の活性化

最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
売上高	933,421千円	935,178千円	887,032千円
営業利益	53,624千円	29,606千円	6,705千円
経常利益	53,655千円	28,726千円	6,857千円
当期純利益	34,136千円	18,068千円	3,848千円

提出会社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	当社の親会社であるGMOインターネットグループ株式会社の連結子会社が、同じく同社の連結子会社である対象会社の株式100%を保有しております。
人的関係	記載すべき該当事項はありません。
取引関係	営業上の取引があります。

（2）取得対象子会社に関する子会社取得の目的

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」をミッションに掲げ、大手チェーンを中心に、データとAIを活用した集客・顧客体験（CX）向上の支援を展開してまいりました。対象会社が強みとするSMB・個店向けの店舗販促・集客アプリ事業は、当社の店舗マーケティング事業と親和性が高く、両社を統合することで顧客基盤と支援領域を相互に補完し、企業価値の一層の向上を実現できると判断したため、本件取得を決定いたしました。本件取得により見込む効果は、以下のとおりです。

顧客基盤の拡大（大手×SMB×自治体への垂直拡大）

当社の大手チェーン中心とした約2,000社・約17,500店舗（ARR約27億円）と、対象会社のSMB・個店3,220社・10,962店舗および全国38の自治体・団体への独自リレーションは、近接領域でありながら重複が少なく、相互に補完関係にあります。本件取得により統合後 約5,000社・約28,000店舗へ顧客基盤を垂直に拡大し、相互クロスセル・アップセルを通じた顧客単価（ARPU）の引き上げも見込みます。

支援領域の拡大

対象会社の店舗向け販促アプリ「GMOおみせアプリ」、決済・モバイル商品券「GMOデジタルPay」、ホームページ制作等のプロダクト群を当社の集客・データ・AI運用力と組み合わせ、集客からアプリ・決済・データ活用・AI運用まで店舗運営の全工程を一気通貫で提供できる体制が整います。特に、デジタルPayによる地域電子マネー・自治体プレミアム商品券は代替しにくい無形資産であり、当社の支援領域を公共DX・地域経済にまで広がります。

AIエージェント時代への対応

生成AIの急速な普及により、店舗アプリに求められる価値は、クーポンや通知といった「画面上の機能（UI）」から、AIエージェントが予約・決済・残高照会などを直接実行する「実行基盤（データと決済の権限）」へと再定義されつつあります。対象会社のプロダクト群と、MCP（Model Context Protocol = AIエージェントが外部サービスの機能呼び出すための業界標準規格）等に対応する技術チームを取り込み、AI時代の店舗マーケティングプラットフォームを早期に内製化いたします。

以上により、当社グループは大手からSMB・自治体までを一気通貫でつなく、AI時代の店舗マーケティングプラットフォームの構築を目指します。

(3) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

GMOデジタルラボ株式会社の普通株式	700百万円
アドバイザー費用等（概算額）	1百万円
合計（概算額）	701百万円

（注）当該取得価額に加えて、業績の達成度合いに応じて条件付取得対価（以下、アーンアウト対価）をGMOデジタルラボ株式会社の現株式所有者に支払う条項を締結しております。アーンアウト対価は、現株式所有者に追加的に支払われる対価であり、GMOデジタルラボ株式会社の2026年12月期から2028年12月期における業績の達成度合いに応じて、最大100百万円の支払いが行われます。このアーンアウト対価の導入により、本件買収に伴う当社のリスクを軽減しております。

以 上