

PayPay 株式会社

2026 年 3 月期 第 4 四半期および通期 決算説明会

PayPay 株式会社 江前 公太郎 (IR 部長)

この度は PayPay の 2025 年度通期および第 4 四半期の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。IR 部長の江前です。本日の説明会には、代表取締役社長 兼 CEO の中山、CFO の影近、そして経営戦略 兼 財務本部長の元田が出席しております。本日の説明会は、ライブ配信を行っております。後日、Web でもライブ配信の様態を公開予定ですので、予めご了承をお願いいたします。

本日の説明や説明資料では、将来の見通しに関する記述 (Forward-looking statements) および連結業績予想が含まれており、これらには既知および未知のリスクや不確実性が伴うことを申し添えます。さまざまな要因により、実際の結果、業績、または成果は、これらの記述で明示または示唆されたものとは大きく異なる可能性があります。当社はすべてのリスクを完全に予測することは出来ず、これらの記述を更新する義務を負いません。当社の事業に影響を与える可能性のあるリスクや不確実性の詳細につきましては、当社の決算発表資料および規制当局への提出書類をご参照ください。

また、本日のコールでは、IFRS (国際財務報告基準) に準拠して作成された財務情報のほか、特定の非 IFRS 財務指標についても言及いたします。これらの非 IFRS 指標は、IFRS 財務指標を補完するものとして考慮されるべきものであり、代替するものではありません。これらの非 IFRS 指標の定義、および最も直接的に比較可能な IFRS 指標との差異調整については、当社の IR ウェブサイトで公開されている決算発表資料および決算説明資料にてご確認ください。なお、将来の見通しに関する非 IFRS の予想については、必要な構成要素を合理的な範囲を超えた負担なしに予測することが不可能であるため、比較可能な IFRS 指標との差異調整は提供しておりませんのでご留意ください。

最後に、本説明会で議論される財務データは未監査である点にご留意ください。

それでは中山さん、お願いいたします。

PayPay 株式会社 中山 一郎 (代表取締役 社長執行役員 CEO)

CEO の中山です。ロードショーでは、PayPay は「成長性」と「収益性」を両立して事業成長することを皆様にコミットしてきました。今回の決算は、その約束を果たしていくうえでの第一歩です。Rule of X は 56%と、成長性、収益性の両輪で成長をお示しできた一年間であったと総括しています。

営業収益は決済セグメントの高成長に加え、もうひとつの収益の柱である金融事業の拡大も着実に牽引し、前年度比 27%増の 3,807 億円となりました。また、営業収益から総取引関連費用を引いた RLTC (Revenue Less Transaction Cost) は前年度比 30%増の 2,964 億円、営業収益に対するマージンは 2 ポイント向上して 78%となり、収益の創出力は向上しています。

続いて収益性です。厳正なコスト管理を背景に営業レバレッジを享受し、Adjusted EBITDA マージンは 29%へ増加いたしました。

決済から始まった私たちの挑戦は、いまや「貯める・借りる・増やす」といった金融にまつわる日常の行動そのものを再定義する段階に入っています。金融サービスは、すべてが結果として数字に表れます。使われ続けるという事実こそがすべてです。2025 年度では、金融関連収益の YoY 成長率が決済関連収益を上回るなど、その萌芽を確認いただけたと思います。金融関連収益は 41%と大きな割合を占め、収益源の

多様化が進んでいます。今後も引き続き、祖業である決済ともう一つの柱である金融を両輪での成長を実現させていきます。

その「金融の再定義」の第一歩として、2024年3月に開始して以来ご好評いただいている「PayPay 資金調達」を発展させた形で、4月より「PayPay」加盟店向けのデータレンディングサービスを PayPay 銀行において本格開始いたしました。PayPay の膨大な決済データをもとにした独自与信モデルを通じ、スマホで「いつでもどこでも」、即時に必要な資金にアクセスできるなど、従来の伝統的な銀行の貸出プロセスとは一線を画すデータドリブンプロダクトの象徴となると考えています。この一例に限らず、決済、銀行、証券などのサービスでのあらゆる領域で「再定義」に取り組んでまいります。

人類は一度便利な世界に触れると、不便な世界には戻れないと考えています。そして、テクノロジーで古い仕組みを塗り替え、豊かな未来を築けるのは、膨大なデータと圧倒的なユーザー基盤、そして常に挑戦を続けるマインドを持った国内 No.1 の「私たち」にしかできない使命であると信じています。これまで以上に日本を、そして世界を変えていく PayPay の未来にぜひご期待ください。

それでは影近 CFO から決算の詳細を説明させていただきます。ありがとうございました。

PayPay 株式会社 影近 航（常務執行役員 CFO）

中山さん、ありがとうございます。CFO の影近です。私からは事業トピックスや業績の詳細について説明いたします。中山さんからも説明がありました通り、成長性と収益性両輪で力強い実績を示しました。特に収益性の拡大については、各事業セグメントにおけるトップラインの成長だけでなく、グループ全体での規律あるコスト管理によって加速された営業レバレッジによるものです。

第4四半期における事業トピックスについて説明いたします。

1点目、eKYC 済みユーザー数が4,000万人を突破いたしました。このデジタル顧客基盤は日本最大級です。eKYC 済みユーザーの拡大は PayPay の将来にとって重要な3つの意義があります。まず、決済以外の金融サービスの利用開始へのコンバージョンレートが向上し、クロスセル機会が拡大します。次に、出金機能や不正利用時の全額保障などにより利便性と顧客満足度が向上し、ロイヤルユーザー化が進みます。さらに、安全安心な金融プラットフォーム構築が進展し、社会的要請にも合致することで、さらなる顧客獲得につながると考えています。こうした背景から、2026年6月より一部のユーザーリワードプログラムの付与対象を eKYC 済ユーザーに限定するとともに、eKYC を促進するキャンペーンを展開しています。

2点目は、2022年秋に買収した PayPay カードが成長軌道に乗ったということです。2025年は、年間におけるカードの純増数が国内のクレジットカード業界で首位となったと考えています。QR 決済とクレジットカード決済とのシームレスに統合された優れたユーザー体験の提供と PayPay 独自のデータ与信モデルの構築による信用管理の高度化によって、若年層を中心に支持が増えています。

3点目は PayPay 証券における IPO 株式販売と通期黒字化です。3月に、当社株式を国内リテール向けに販売いたしました。本手法は、「Public Offering without Listing (POWL)」と呼ばれる手法で、大規模な実施は法的制約により困難とされてきましたが、結果として約130億円の販売を実現いたしました。また2025年4月に連結子会社となって以降、2025年度通期に創業以来初の営業黒字を達成いたしました。

最後に、若年ユーザー向け施策の強化です。PayPay は若年層に強いブランドです。これを強化するため、3月より、12-18歳の eKYC 済ユーザーを対象に、特典付与の条件緩和、および、金融サービスの利用により「PayPay ポイント」が一層お得に貯められるプログラムを開始いたしました。なお、PayPay 銀行は2026年4月に1,000万口座を突破いたしました。特に10代から20代の口座開設数の増加がこの伸びを牽引し、若年層による口座数は過去5年で約4倍となっています。

第4四半期（1-3月期）の業績について説明いたします。

連結の営業収益は前年同期比 30%増の 1,022 億円となりました。決済セグメントでは前年同期比 27%増となり、GMV に対するテイクレートも向上いたしました。金融サービスセグメントは前年同期比 47%増と決済セグメントを上回る成長率で連結の営業収益を牽引しました。住宅ローンを中心とした貸出の拡大に伴う金利収益の増加に加え、法人向け預金や貸出の増加、政策金利上昇による投資ポートフォリオの利回り拡大や 2 年以上口座未利用のユーザーに対して口座管理手数料の収受を開始したことが主な要因です。

決済セグメント GMV は、特に「PayPay クレジット」や「PayPay カード」が成長を牽引し、前年同期比 23%増の 5.0 兆円の着地となりました。テイクレートは前年同期比で拡大いたしました。引き続き、決済手数料率の高いオンライン決済の構成比が増加するとともに、決済手数料率自体の向上も続きました。また、PayPay カードの金融関連残高の増加に伴い金利収益も増加しました。

GMV 成長は、少なくとも月に 1 度決済したユニークユーザーの数である「MTU」とユーザー当たりの月額利用額を示す「MTU あたりの GMV」の 2 つの側面での成長によって実現されています。ネットワーク効果の享受等を通じて MTU は 4,100 万人となったほか、アクティブ率も着実に増加して 56%となりました。また、「MTU あたり GMV」は、決済頻度の増加に加え、オンライン決済や「PayPay クレジット」「PayPay カード」の成長による決済単価の増加により、順調に増加しました。

当セグメントを牽引している PayPay カードの営業指標についても補足させていただきます。PayPay 独自の与信モデルや少額からの与信といった取り組みを通じ、若年層を中心に審査承認率が向上し、有効カード発行枚数は順調に増加しています。有効カード発行枚数の増加に伴い、リボ払いや分割払い、キャッシングで構成される金融関連残高は着実に増加し、2025 年度通期では 1,000 億円を超える増額を達成いたしました。PayPay カードの金融関連残高が大きく拡大する局面でも信用コストは適切にコントロールできています。平均債権残高に対する純損失率は、2025 年度では 0.58%へと低下基調にあります。またステージ 3 債権は期末債権残高に対して 4%に留まっています。

続いて金融サービスセグメントの説明に移ります。

PayPay 銀行の預金口座数は、PayPay からの送客や銀証連携等のグループシナジーによって二桁成長を実現し、4 月には 1,000 万口座を突破いたしました。国内のインターネット銀行では 2 位ですが、預金と貸出は他社対比でも成長余地が非常に大きいと考えています。PayPay 証券は、PayPay の IPO 株式の国内リテール向け販売等の取り組みを通じ、口座数は前年同期比 36 万口座増の 173 万口座と大きく拡大いたしました。証券口座数は国内インターネット証券会社においてまだ 6 位ですが、ユーザー体験の磨き込みや差別化されたプロダクトの提供などを実現し、成長を加速していきたいと考えています。

預金残高は口座数の拡大や預金残高に応じて得られる金利が上がる「ステップアップ金利」プログラム等が奏功し、前年同期比 23%増の着地となりました。PayPay 加盟店を含む個人事業主や法人からの預金拡大も貢献しました。ローン残高は、住宅ローンを中心として順調に拡大しました。今後は、PayPay の強みを生かせるローン性プロダクトの拡販を梃子に、さらなる拡大を目指します。

バランスシートについてご説明いたします。

事業の成長に伴い、総資産は前年度末比 28%増の 5.2 兆円となり、トップライン成長率と同水準の拡大となりました。純資産は 2,070 億円増加しています。利益剰余金の蓄積に加え、2025 年度の期初において SVF による新株予約権行使及び 3 主要株主（SVF II Piranha (DE) LLC、ソフトバンク株式会社、LINE ヤフー株式会社）からの増資があったほか、期末には IPO における新株発行がありました。なお、前期は PayPay における繰延税金資産の計上に伴う一過性の税効果 575 億円の影響も含まれています。なお、前期末の自己資本比率は 7.6%、通期 ROE は 24%、当社定義でのネットデットは 1,060 億円です。

調整後 EBITDA は前年同期比で約 2 倍の 286 億円、マージンは 28%となりました。

最後に、今期の業績ガイダンスです。今後は、その年度の通期及び次の四半期について、営業収益及び調整後 EBITDA の会社予想を開示させていただきます。ガイダンスは、当社予想に対して、営業収益は±1%、調整後 EBITDA は±2%の幅とさせていただきます。2026 年度の見通しにおいては、事業トレンドの大きな変化は想定していません。また、外部環境については、CPI は年率 2%程度の増加、政策金利は年央に+25bps、為替レートは 155 円を前提としています。2026 年度通期の連結営業収益は前期比で 20%程度の増加を見込んでいます。調整後 EBITDA マージンは 30%程度と、前期比で約 1 ポイントの増加を見込んでいます。前期は、全社的なコスト構造改革の結果、特に金融セグメントにおける調整後 EBITDA マージンの向上が大きく貢献しました。今期は、金融セグメントでの EBITDA マージンの増加余地が限定的になる中で、一定の成長投資も織り込み、上場時にご説明申し上げた通り、収益性と成長性のバランスを取っていく方針です。

それでは、質疑応答に移りたいと思います。ありがとうございました。