PayPay 株式会社

2027 年 3 月期 第 2 四半期投資家向け決算説明会

PayPay 株式会社 大石 圭太（Head of IR）

この度は PayPay の 2026 年度第 2 四半期の投資家向け説明会にご参加いただきありがとうございます。IR 部長の大石です。この説明会には、CFO の影近、そして財務統括本部長の元田が出席しております。この説明会は、ライブ配信を行っております。後日、Web でもライブ配信の模様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いるほか、特定の非 IFRS 財務指標や未監査の財務指標も含まれており、実際の業績は当社の予想と大きく異なる可能性があります。リスク要因や非 IFRS 指標の比較調整の詳細につきましては、投資家向け決算説明会資料 2 ページの免責事項を十分にご確認いただきますよう宜しくお願い申し上げます。
それでは影近さん、お願いいたします。

PayPay 株式会社 影近 航（常務執行役員 CFO）

【P.1】

CFO の影近です。本説明会では、第 2 四半期の業績および主要指標の増減の詳細についてご説明いたします。

本題に入る前に、当社の IR 活動の新たな取り組みについてお話しさせてください。当社は、この 10 月から、ニューヨークにおいて IR 体制を整備いたしました。米国投資家の皆様との接点を更に拡大し、当社の成長戦略や事業の収益力、中長期的な企業価値について、継続的な対話を行っていきたいと考えています。

それでは、業績についてご説明いたします。

【P.3】

第 2 四半期の決算について、本日お伝えしたいポイントは 3 つです。1 つ目は、堅調な成長トレンドの継続です。営業収益は 28%の伸び、EBITDA マージンは 36%に到達しました。全体の決済セグメントでは、収益性の高いオンライン決済の拡大や金融関連残高の増加、ポイント特典の見直しなどにより、営業収益は GMV 成長を上回る前年同期比 27%増となりました。金融サービスセグメントでも、預金貸出残高の拡大や金利上昇を背景に、営業収益は 38%増と成長を継続しています。2 つ目は、天候影響です。GMV の年成長率は Q1 の 23%から Q2 の 20%へ低下しました。Q2 の中でも特に 9 月の長雨によりオフライン決済が影響を受けました。なお、前年同期における「ふるさと納税」のルール改定前の駆け込み需要の反動もあり、これらの影響を取り除いた GMV 成長率は不変であることを確認しています。3 つ目は、規律ある経費運営による営業レバレッジ効果の加速です。ポイント費用の効率化に加え、業務委託費や広告宣伝費などの経費抑制を進めました。こうしたコスト抑制運営がトップライン成長による営業レバレッジ効果をさらに生み、連結の調整後 EBITDA は前年同期比 55%増、マージンは 36%まで拡大しました。こうした上期業績の進捗を踏まえ、通期の業績予想についても前四半期に続いて上方修正することといたしました。詳細は後程ご説明いたします。

【P.4】

ここから 2026 年度第 2 四半期の業績の詳細についてご説明いたします。

【P.5】

営業収益は前年同期比 27.7%増の 1,181 億円となり、Q2 業績予想のレンジ上限を上回りました。売上と連動する費用をまとめた「総取引関連費用」は前年同期比 35.3%増の 281 億円となりました。主に政策金利の上昇に伴う支払利息の増加によるもので、営業収益の成長を上回る増加となりました。調整後 EBITDA は前年同期比 54.8%増の 421 億円となりました。当社の経費削減努力を通じて、これも大幅に Q2 業績予想を上回りました。純利益は 184 億円と、前年同期比で減益となっています。これは、前年同期に繰延税金資産の計上に伴う一過性の税効果があった反動であり、その影響を除けば増益となっています。

【P.6】

こちらは営業収益の対前年同期比の増減要因です。連結の営業収益は 1,181 億円となりました。決済セグメントは 26.8%増、金融サービスセグメントは 37.7%増と、両セグメントともに大変高い成長を継続して貢献しています。決済セグメントによる増分のうち、約 7 割が決済手数料等、残る 3 割が金利収益による増加によるものです。APR は規制により上限が定められているため、この増加は主にクレジット関連の金融残高の拡大によるものです。金融サービスセグメントでは、貸出残高の拡大に加えて、政策金利上昇のプラス影響もあり金利収益が 70%増加し、当セグメント全体の伸びの約 8 割を構成しています。

【P.7】

このグラフは、営業収益に対する総取引関連費用の比率を、前年同期と比べています。この総取引関連費用率は前年同期の 22.5%から 23.8%へ増加しています。決済セグメントでは、他社クレジットカードの利用方式の変更に伴い、QR コード決済の「PayPay」へ残高チャージする元であるファンドソースミックスの変化したことで、決済関連費用率は減少しました。PayPay カードでは、収益面積の拡大に向け、25 年 12 月より、リスク・リターン評価に基づいて幅広い顧客層に対する与信を一定の枠内で拡大しています。結果、信用コストは一定の増加が見られますが、意図しての行動であり、十分に管理できているものと評価しています。金融サービスセグメントでは、25 年 12 月、26 年 6 月の利上げに伴う預金金利の上昇により、支払利息の比率が増加しています。

【P.8】

営業利益率は、前年同期の 22.2%から 28.1%へ 5.9 ポイント上昇しました。営業収益が前年同期比 28%成長する一方で、営業費用の増加は 18%に抑制できています。既にご説明差し上げた通り、ポイント特典の見直し効果に加えて、グループ横断で固定費の削減も含む経費削減努力を継続しており、それが「その他営業費用」の比率改善につながっています。すなわち、決済セグメントでは 2.3pt、金融サービスセグメントでは 1.4pt の改善となっています。

【P.9】

調整後 EBITDA と調整後 EBITDA マージンは、ご覧の通り、増加しております。純利益からの加算項目やその他の調整項目については

右表をご覧ください。

【P.10】

ここからは事業数値を、決済セグメントの KPI からご説明します。第 2 四半期の GMV は冒頭にご説明した向かい風がありながらも前年同期比 20%増の 5.56 兆円となりました。当社の見立てでは、こうした一過性影響を除いた実質的な GMV 成長のトレンドは不変であると考えています。

【P.11】

GMV の成長の分解です。それぞれ前年同期比での成長率は前四半期と比べて 1～2 ポイントずつ鈍化しております。

【P.12】

決済に付随する収益を含むネットテイクレートは、前年同期の 1.64%から 1.74%へ 0.1 ポイント増加しました。グロステイクレートも 2.32%まで上昇しています。増加要因について、スライド右側をご覧ください。1 つ目は決済手数料率の向上です。オンライン GMV 比率が前年同期比 3 ポイント上昇の 19%となり、GMV ミックスの変化が主に寄与しました。2 つ目は、次のページに詳細は記載しておりますが、リボ、分割、キャッシングなどの金融関連残高の伸びが 26%と GMV 成長を上回ったことです。3 つ目は、自治体を含む加盟店向けサービスを含む収益の拡大です。

【P.13】

PayPay カードの有効カード発行枚数は前年同期比 23%増の 1,870 万枚となりました。当社の決済データ活用による独自与信モデルを通じた入会承認率の向上などを背景に、若年層を中心とする顧客基盤の拡大が継続しているほか、6 月より実施したソフトバンクの通信プランの特典変更などに伴い、新規カード発行枚数は好調に推移しています。金融関連残高は前年同期比 26%増の 6,000 億円となりました。リボ払いと分割払いの伸び率は 25%と好調を維持しました。昨年 10 月にリリースされたあとから分割が好評を博しています。キャッシングの伸びは加速しており、前年同期比で 62%という高い伸びを示しています。

【P.14】

PayPay カードでは、決済データ等を活用した独自の信用リスク評価モデルを構築し、それを活用した独自の与信管理運営を行っています。このモデルに基づき、経済的に収益を上げられる範囲内で、従来はクレジットカードの申請を否決していたお客さまを承認したり、与信額の引き上げをしています。今回の決算で、貸倒引当金が増加していますが、この増加があっても採算がとれていることを確認しています。不良債権発生率は 2.7%と低位でコントロールされており、ステージ 3 債権比率は 5.6%です。引き続き、信用コスト控除後の収益性確保を念頭においた適切な与信管理とその高度化によって、新しい与信の実現を推進してまいります。

【P.15】

続いて、金融サービスセグメントです。PayPay 銀行の口座数は前年同期比 11%増の 1,040 万口座、PayPay 証券の口座数は前年同

期比 28%増の 188 万口座となり、ともに着実に拡大しています。特に PayPay 証券では、PayPay アプリとのシームレスな連携を通じて、口座数は引き続き高い成長を続けています。当社の強みである日常の決済接点を活かし、銀行証券へのクロスセルを推進するとともに、預金・貸出や資産運用などの利用深化につなげることで、金融サービスのさらなる成長を目指してまいります。

【P.16】

PayPay 銀行の預金残高は前年同期比 16%増の 2.43 兆円、貸出残高は 37%増の 1.40 兆円となり、いずれも着実に拡大しています。貸出では、住宅ローンが 1.02 兆円まで拡大したほか、相対的に利回りの高いコンシューマーローンやビジネスローンも順調に増加しています。政策金利の上昇に伴い預金調達コストが増加する一方、貸出ミックスの良化などにより、貸出利回りは 2.32%へ上昇、スライド右側で示している通り、預貸金利回差は前四半期比で向上しました。なお、今後はアセットの積み上げにおいて、より収益性を重視していく方針です。住宅ローンについては、抑制的に運営していきます。貸出残高は、利回りの高い貸出ミックスへのシフトを向上させ、全アセットからのより高い利回りを追求して、銀行事業の収益性をさらに高めてまいります。

【P.17】

連結バランスシートです。総資産は前期末の 5.2 兆円から 5.7 兆円へ拡大しました。これは主に、決済金融事業の拡大に準ずる形で、カード債権・貸出金が増加したことによるものです。加えて、8 月におけるセブン＆アイの株式取得に伴う有価証券の増加も寄与しています。調整後 ROE は純利益の拡大がけん引し、前年度第 4 四半期の 14.9%から拡大し、18.5%となりました。引き続き、財務健全性と資本効率のバランスを重視した財務運営を行ってまいります。

【P.18】

最後に、業績予想についてご説明します。上期業績が当初想定を上回ったことを踏まえ、通期ガイダンスを上方修正いたしました。まず、Q3 の見通しです。事業成長基調に大きな変化はないと見ています。決済 GMV は引続きの成長を見込む一方、安全性強化のためオンライン決済領域のコントロールを高めています。結果として決済手数料率のミックスの観点からテイクレートには一時的な下押しを織り込んでいます。金融サービスについても、預金の獲得は引き続き堅調に推移する見立てですが、前年 Q3 における法人預金の急増などによる高い比較ベースを背景に、金利収益の前年同期比成長率は平準化する見通しです。なお、営業費用は引き続き規律あるコスト管理を徹底してまいります。続いて通期の見通しです。今ご説明した Q3 のトレンドが継続する見立てですが、Q4 では季節的な費用増もあり調整後 EBITDA マージンは Q3 対比で低くなる想定です。主に追加利上げを前提としたカードや銀行における調達費用の増加、また租税公課やキャンペーン費用などの季節的な費用増加を見込んでいます。引き続き、持続的な売上成長と規律あるコスト管理を通じて、収益性のさらなる向上に取り組んでまいります。以上で私からの説明を終わります。ありがとうございました。