PayPay 株式会社

2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

PayPay 株式会社 大石 圭太（Head of IR）

本日は、PayPay の 2026 年度第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。Head of IR の大石です。本日の決算説明会では、代表取締役社長 兼 CEO の中山よりご説明いたします。また、後ほど別途、CFO の影近による投資家向け説明会も開催いたします。この決算説明会には、中山に加え、影近と財務統括本部長の元田が出席しております。
本説明会はライブ配信を行っており、後日、当社ウェブサイトでも録画を公開する予定です。あらかじめご了承ください。
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、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）

おはようございます。中山です。
本日は、2026 年度第 2 四半期の業績と、次の成長に向けた取り組みをご説明いたします。

PayPay は 2018 年のサービス開始以来、決済の利用と事業規模を広げながら、営業収益を着実に伸ばしてきました。同時に、事業規模の拡大に伴う営業レバレッジに加え、コスト効率の改善を進めることで、調整後 EBITDA もしっかりと拡大してきました。その結果、上期ベースで 7 期連続の増収増益を達成し、足元では調整後 EBITDA が営業収益を上回るペースで成長しています。これが、サービス開始以降の PayPay の成長の軌跡です。そして、この上期の好調な実績を踏まえ、第 1 四半期に続き、通期業績予想を上方修正いたします。

上期の連結営業収益は決済セグメント、金融サービスセグメントの両面で高い成長を継続し、前年同期比 28%増の 2,279 億円となりました。第 2 四半期単独でも前年同期比 28%増の 1,181 億円となり、高い成長率が続いています。決済セグメントは、取扱高の拡大に加え、決済手数料の向上や PayPay カードのリボ、分割、キャッシング残高の継続的な拡大により、決済取引及びサービス収益他は 25%増、金利収益は 28%増となりました。金融サービスセグメントは、預金・貸出残高の拡大に加え、金利上昇を背景に、営業収益は前年同期比 41%増の 454 億円となりました。

上期の調整後 EBITDA は前年同期比 57%増の 795 億円となり、マージンは 28%から 35%まで上昇しました。決済と金融サービスの双方で営業収益が伸びたことに加え、6 月に実施したポイント特典の見直しなど費用の効率化を進めたことで、収益性が向上しました。

続いて、決済セグメントの KPI です。第 2 四半期の GMV は前年同期比 20%増の 5.6 兆円となりました。特に、今年 9 月の長雨によりオフライン決済が影響を受けました。加えて、前年同期における「ふるさと納税」の駆け込み需要の反動もありました。こうした影響はあったものの、GMV は引き続き拡大しました。決済セグメントの営業収益を決済セグメント GMV で除したネットテイクレートは 1.64%から 1.74%へ 0.1 ポイント上昇しました。これには主にオンライン決済の拡大、クレジットカード金融関連残高の成長が寄与しています。

次に、2026 年度の業績予想です。

好調な上期の業績を反映し、通期業績予想を上方修正いたします。通期営業収益は従来の 4,650 億円から 4,730 億円の予想に対し 4,740 億円から 4,780 億円に修正します。調整後 EBITDA は従来の 1,490 億円から 1,550 億円の予想に対し 1,590 億円から 1,630 億円に修正します。第 3 四半期の営業収益は 1,210 億円から 1,230 億円、調整後 EBITDA は 415 億円から 435 億円を見込んでいます。

ここからは、次の成長についてご説明します。お伝えしたいことは一つです。決済の成長が、次の金融サービスの成長を生みます。

まず、PayPay の現在地をご覧ください。
これは、経済産業省の提言を受けて設立されたキャッシュレス推進協議会の「コード決済利用動向調査」から算出した当社のシェアです。調査は、各事業者が提出した実際の取引データに基づいています。PayPay は、コード決済の決済金額、決済回数において約 70%、個人間送金で 98%のシェアを占め、いずれの指標でも圧倒的なシェアを維持しています。この規模があるからこそ、日々膨大な決済トランザクションが PayPay に流れ込み、PayPay カード、PayPay 銀行、PayPay 証券を育てる強固な土台となります。

この木は、その成長モデルを表しています。幹にあたるのは、日常の決済です。日常決済は、銀行や証券などの金融サービスよりも、はるかに高い頻度でお客さまと接点を持てるサービスです。PayPay は毎日の支払いや送金に使われているため、膨大なトランザクションが日々流れ込んでいます。そして PayPay が日常生活にさらに浸透し、利用頻度や 1 人当たりの決済金額が増えるほど、トランザクションは拡大し、決済という幹はさらに太くなります。幹が太くなるほど、カードの金融関連残高も成長し、他の金融サービスへユーザーをクロスセルでき、カード、銀行、証券という金融の枝にも、より多くの顧客接点と成長機会が生まれます。

PayPay カードでは、決済の成長が金融の成長につながるモデルが、すでに具体的な成果として表れています。日々の決済接点からカード利用へ自然につなげることで、有効カード発行枚数は前年同期比で 350 万枚増加し、1,870 万枚となり、カードの決済額と金融関連残高も拡大しています。金融関連残高は前年同期比 26%増の 6,000 億円となり、利用の広がりが収益基盤の拡大にもつながっています。
次に、この成長の道筋を PayPay 銀行と PayPay 証券へ広げます。PayPay の大きな決済顧客基盤を入口に、アプリ上で銀行や証券の利用へつなげることで、口座を獲得するだけでなく、預金、貸出、資産運用の利用と残高を積み上げることができます。PayPay 銀行と PayPay 証券は、PayPay カードと比べれば、まだ成長の初期段階にありますが、今後は、PayPay カードで培った顧客送客と利用深化の経験を生かし、銀行と証券を次の成長エンジンへ育てていきます。

幹となる決済基盤の成長をご説明いたします。創業当時の PayPay を知っている方は PayPay に「少額決済のサービス」という印象をお持ちの方もいるかもしれません。しかし、PayPay は 2018 年 10 月のサービス開始から約 8 年で、人々の日常生活に深く根付き、より多くの場面で、より高い金額の支払いに利用されるサービスへと変化しています。その結果、2019 年度の第 2 四半期と比較して登録ユーザー数に占める月間取引ユーザー数であるアクティブ率は 36%から 56%へ大幅に上昇しました。そして利用の拡大に伴い、ユーザー1 人当たりの月間決済金額も、同期間で約 4 倍に成長しました。

さらに、ユーザー1 人当たりの月間決済金額は、決済単価と決済頻度の双方が伸びたことで、大きく拡大しています。これを決済単価と決済頻度に分けて見ると、1 回当たりの決済単価は、今四半期 1,930 円へ上昇しました。ユーザー1 人当たりの月間決済回数も、3 倍近くに増えています。この成長を支えたのは、オンライン決済を含む利用シーンの拡大に加え、PayPay クレジットや PayPay カードの利用が広がったことです。決済はすでに大きな幹となっていますが、引き続き、PayPay クレジットや PayPay カードへの利用転換を進め、オンライン決済等の高単価加盟店での決済を伸ばすことで、高い決済頻度を保ちながら、より高単価な決済を取り込んでいきます。

決済頻度と決済単価をさらに伸ばす次の打ち手が、金融サービスへのクロスセルです。PayPay カードの連結子会社化後となる FY2023 第 1 四半期を起点に見ると、PayPay を含む当社グループのサービスを 2 つ以上利用するユーザーの割合は、27%から 38%へ上昇しました。そして、利用するサービスが増えるほど、PayPay での月間決済金額も高くなる傾向が明確に表れています。PayPay だけを利用するユーザーと 4 つのサービスを利用するユーザーの月間決済金額の差は約 5 倍となっています。また、前年同期比でも、サービス利用数別のすべてのカテゴリーで月間決済金額が伸びています。これは、決済から金融サービスへのクロスセルが進むだけではなく、金融サービスの利用が再び PayPay の決済利用を深めるという好循環が生まれていることを示しています。今後もクロスセルの促進により複数サービスの利用を広げ、一人ひとりの顧客価値を高めていきます。

ここまでの成長モデルを、一つの数字で示すのがユーザーあたり平均収益である ARPU です。ARPU は、毎年着実に拡大し、今期は 1,050 円となりました。3 年間の年平均成長率は 16%で、その中でも金融サービス部分は年平均 33%と、全体を上回るペースで伸びています。この成長を支えるドライバーは 3 つあります。第 1 は、今まさに進んでいる日常決済の利用深化です。決済回数とユーザー1 人当たりの月間 GMV が増え、足元の ARPU 成長を支えています。第 2 は、PayPay クレジットへの転換です。稼働ユーザー、決済額、金融関連残高が拡大し、すでに本格的な成長段階に入っています。第 3 は、PayPay 銀行と PayPay 証券の利用深化です。銀行と証券はまだ成長の初期段階にあり、稼働口座、預金、預り資産を積み上げる余地が大きく残っています。次に、こうした成長を支える事業提携と出資の進捗をご説明します。

最後のスライドです。今年発表した 2 つの提携・出資は、いずれも計画どおりに準備が進んでいます。セブン＆アイとの提携では、11 月 1 日から共同キャンペーンを開始しました。まずは店頭で PayPay を利用する機会を増やし、2027 年度下期以降には ID を統合して、本格展開を始める計画です。店舗とデジタルの接点をつなぐことで、買い物をより便利にし、PayPay を日常生活のさらに多くの場面で使っていただける環境をつくります。T&D フィナンシャル生命への出資も、計画どおり進んでいます。クロージング後の事業シナジー効果を早期に立ち上げるべく、PMI 推進委員会が設置されています。

また、IFRS 対応を含むクロージング準備も足もとでは順調に進展しており、当初予定通り 10 月 1 日クロージングで進んでいます。引き続き一つひとつの取り組みを実行し、成果につなげていきます。

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。