PayPay

投資家・アナリスト向け

決算説明資料

Q2
2026

免責事項

将来見通しおよび連結業績予想に関する注意事項

本プレゼンテーションには、1933年米国証券法（その後の改正を含みます。）第27A条および1934年米国証券取引所法（その後の改正を含みます。）第21E条の規定の範囲内において、リスクおよび不確実性を伴う将来見通しに関する記述が含まれています。将来見通しに関する記述は、一般に将来の事象、または将来の財務若しくは営業成績に関連するものです。これらの記述は、場合により、「期待」、「予想」、「予測」、「意図」、「計画」、「可能性」、「～し得る」、「～する予定である」、「～する見通しである」、「予期する」、「～できる可能性がある」、「～であろう」、「目標」、「投影」、「想定」、「信じる」、「見積もる」、「予見する」、「潜在的」、「目的」、「目標」、「追求する」、または「継続する」、ならびにこれらの用語の否定形、またはその他類似の表現によって識別できる場合があります。本プレゼンテーションにおける将来見通しに関する記述には、通期および四半期の収益および調整後EBITDAを含む当社の将来の営業成績または財務実績に関する期待、特定の主要な財務・営業指標に関する期待、将来の製品開発計画を含む当社の事業および成長戦略、市場機会、新たに提供を開始した製品およびイノベーションの業績、当社の技術的能力、当社の製品およびサービスに対する需要、将来の成長および加速に関する当社の期待および管理、ならびに当社の業界および伝統的な銀行に関する期待、およびこれらに関連する仮定が含まれますが、これらに限定されません。これらの記述には既知または未知のリスク、不確実性、およびその他の重要な要因が含まれており、当社の実際の業績、成果、または実績が、将来見通しに関する記述によって明示または暗示された将来の業績、成果、または実績と著しく異なる可能性があります。これらのリスクおよび不確実性には、次に掲げるような事項に関連するリスクが含まれます。成長を効果的に管理する能力、新規ユーザーの獲得、アクティブユーザーの維持、およびアクティブユーザーとの関係性の深化、当社サービスを利用する新規加盟店の獲得、既存加盟店との関係強化、および決済事業における取引量の拡大、コード決済サービスとクレジットカード決済サービスの相乗効果の維持および拡大、当社プラットフォームのエコシステム効果の維持および強化、当社の連結子会社および持分法適用関連会社の株主との提携関係、日本におけるキャッシュレス決済業界およびデジタル金融サービス業界の拡大および発展の変化、価格戦略の実施およびサービスラインナップの拡充能力、強固で信頼されるブランドの維持、保護、および強化、技術インフラの維持または改善能力、当社の事業および銀行エコシステムに適用される複雑かつ進化を続ける法令および規制等を含みます。これらのリスクおよび当社の財務成績に影響を及ぼし得るその他の要因に関する追加情報は、当社が米国証券取引委員会に提出した書類（当社のIPO目論見書を含みます。）に記載されています。当社の連結業績予想および目標に関する記述は将来見通しであり、実際の業績が予測と著しく異なる原因となり得る既知または未知のリスクおよび不確実性を伴います。また、新たなリスクや不確実性は随時発生するものであり、本プレゼンテーションに含まれる将来見通しに関する記述に影響を及ぼし得るすべてのリスクおよび不確実性を当社が予測することは不可能です。これらの将来見通しに関する記述は、本プレゼンテーションの日付時点における将来の事象に関する当社の見解を反映したものであり、仮定に基づき、リスクおよび不確実性を内包しています。これらの不確実性を考慮し、将来見通しに関する記述に過度な依拠をすることはお控えください。当社の財務結果に影響を及ぼし得るこれらのリスクおよびその他の要因に関する詳細は、当社の規制当局への提出書類および定期報告書に記載されております。法律で義務付けられている場合を除き、当社は、本プレゼンテーションの日付以降、新しい情報や将来の事象等の結果として将来見通しに関する記述を更新する義務を負うものではありません。

非IFRS財務指標および主要な指標

本プレゼンテーションには、国際会計基準審議会（IASB）が発行した国際財務報告基準（以下「IFRS」）に従って作成された財務情報が含まれています。また、本プレゼンテーションには非IFRS財務情報も含まれておりますが、これらはIFRSに従って算出された財務指標を補完するものであり、代替となるものや、より優れたものとして検討されるべきではありません。本プレゼンテーションに含まれる非IFRS財務指標には、調整後EBITDAおよび調整後EBITDAマージンが含まれます。当社は、営業費用の管理や内部資源の配分を含む戦略的意思決定、予算および予測の作成、事業計画の策定、ならびに営業成績の評価において、IFRS指標と併せてこれらの非IFRS財務指標を使用しております。当社は、これらの非IFRS財務指標が投資家、アナリスト、およびその他の関係者に対し、当社の事業および財務実績に関する有用な情報を提供し、当社の業績に対する全体的な理解を深めるとともに、各期間における財務実績の一貫性のある比較可能な概観を提供する一助となると確信しています。

これらの非IFRS財務指標およびそれらに対応する最も直接的に比較可能なIFRS指標の使用には、多くの制限があります。例えば、当社による非IFRS財務指標の定義は、他社が使用する非IFRS財務指標とは異なる場合があります 。最も直接的に比較可能なIFRS指標への調整については、本プレゼンテーションのP.9をご参照ください。ただし、非IFRS指標から除外される項目の金額や発生時期の予測が困難であるため、合理的な努力の範囲内では、特定の非IFRS財務見通し指標に対応するIFRS指標への調整を、将来見通しに基づいて提供することはできません。前述の事項にかかわらず、調整項目に重大な変更が生じた場合、将来のIFRS業績に大きな影響を及ぼす可能性があることに留意することが重要です。さらに、本プレゼンテーションには、当社の営業成績の評価、事業計画の策定、および戦略的意思決定を行うために使用している主要な営業指標が含まれております。

未監査の財務情報

本プレゼンテーションに記載されている各期間の財務情報は未監査であり、当社の管理上の数値に基づいていることにご留意ください。

業界および市場データ

本プレゼンテーションには、第三者機関から引用した情報、推定値、およびその他の統計データが含まれている場合があります 。当社は、これらの情報が当該記述の合理的な根拠になると判断していますが、これらの情報は限定的または不完全である可能性があり、当社が独自に当該データの正確性を検証したものではありません。



エグゼクティブ・サマリー

連結

- 決済と金融の成長
- 費用削減を進め収益性向上が加速
- 通期業績予想を上方修正

営業収益	YoY +28%
調整後EBITDA[1]	YoY +55%
調整後EBITDAマージン	36%

決済セグメント

降雨日増加影響あり
GMVミックス変化、金利収益拡大
によりテイクレート上昇

GMV	YoY +20%
金融関連残高	YoY +26%
ネットテイクレート	1.74% YoY +0.1%pt
営業収益	YoY +27%

金融サービスセグメント

預金・貸出の拡大と金利環境を
背景に営業収益成長

預金残高	YoY +16%
貸出残高	YoY +37%
金利収益	YoY +70%
営業収益	YoY +38%

1. 調整後EBITDAは非IFRS指標です。最も直接的に比較可能なIFRS指標への調整については、P. 9をご参照ください。



Financial Highlights

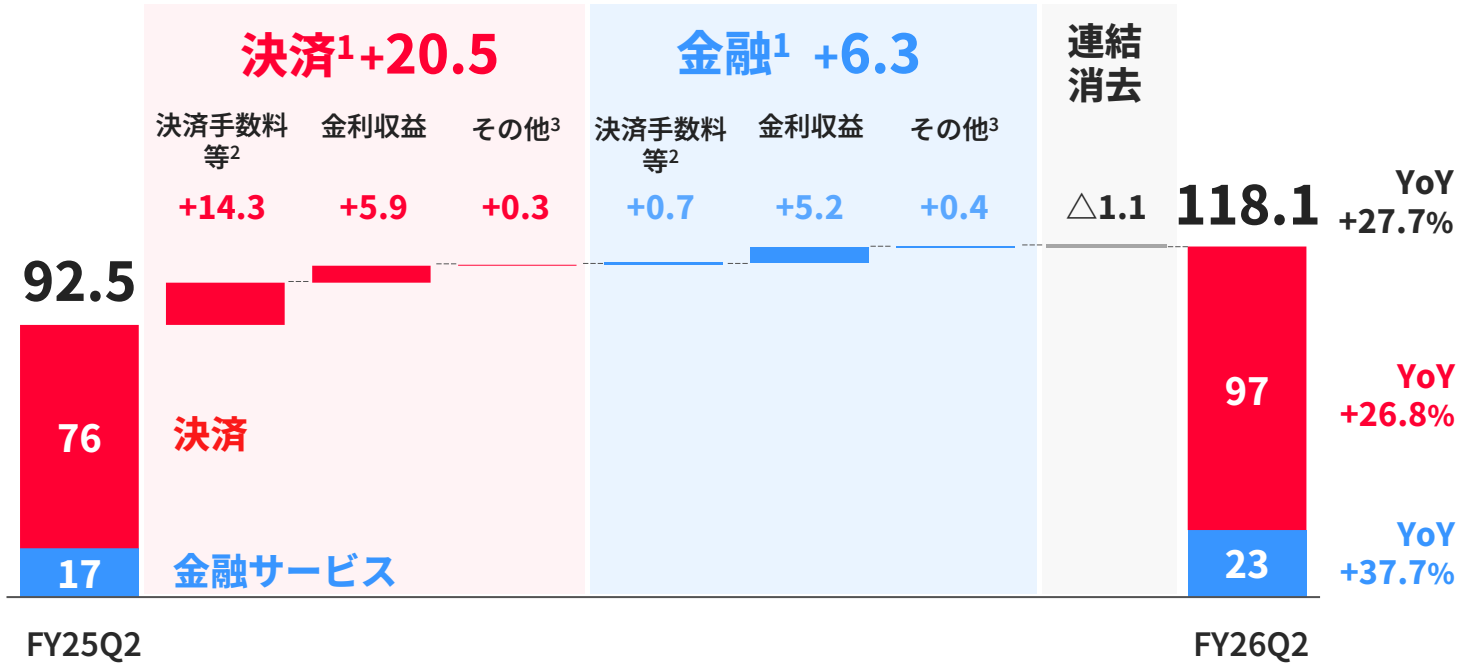
FY26Q2 業績ハイライト

（十億円）	FY25Q2		FY26Q2	Q2業績予想
営業収益	92.5	YoY +27.7% →	118.1	114 ～ 116
総取引関連費用[1]	20.8	YoY +35.3% →	28.1	-
調整後EBITDA[2] （調整後EBITDAマージン）	27.2 （29.4%）	YoY +54.8% →	42.1 （35.6%）	37.5 ～ 39.5
純利益	73.2 （DTA計上による一過性の税効果影響）	YoY △74.8% →	18.4	-

1. 決済関連費用、貸倒引当金繰入、支払利息の合計値です。
2. 調整後EBITDAは非IFRS指標です。最も直接的に比較可能なIFRS指標への調整については、P.9をご参照ください。

営業収益

（十億円）



【参考：FY26Q2 YoY】

YoY	+26%	+29%	+36%	+9%	+70%	+23%

主な要因

決済セグメント

- **決済手数料等 （YoY+26%）**
  - GMV増
  - オンラインGMV比率拡大等による決済手数料率の向上
  - 26年6月のポイント特典見直しによる売上控除減
- **金利収益 （YoY+29%）**
  - リボ、分割、キャッシング等の金融関連残高の継続拡大

金融サービスセグメント

- **決済手数料等 （YoY+9%）**
  - PayPay銀行 口座数拡大に伴う各種決済手数料収入増
- **金利収益 （YoY+70%）**
  - 貸出残高の継続拡大および政策金利上昇に伴う金利収益増

1. 各増減額は、FY26Q2とFY25Q2のセグメント別営業収益の差額です。
2. 営業収益の内、「決済取引及びサービス収益」を指します。収益の詳細は、Appendix P.23、P.24をご参照ください。
3. 営業収益の内、「金融商品関連収益」および「その他営業収益」を指します。収益の詳細は、Appendix P.23、P.24をご参照ください。

総取引関連費用率[1]（対 営業収益%）

(%)

※「+」は費用率上昇（マージン押下げ）、「△」は費用率低下（マージン改善）



【参考：FY26Q2 YoY / 十億円】

YoY	+1.4	+3.3	+1.0	+0.2	+0.1	+2.5
	+14%	+55%	+121%	+8%	+71%	+156%

主な要因

決済関連費用率は縮小した一方、金利費用率は拡大
FY26Q2 RLTCマージン[3]は76.2%（FY25Q2 77.5%）

決済セグメント

- **決済関連費用の効率化**
  - 相対的に低コストのファンドソースへのシフト
- **貸倒引当金繰入額の拡大**
  - リスク・リターン評価に基づく幅広い顧客層への与信枠拡大（2025年12月より）
- **金利費用の拡大**
  - カード債権残高拡大ならびに政策金利上昇に伴う外部借入金利増

金融サービスセグメント

- **金利費用の拡大**
  - 預金残高拡大および政策金利上昇に伴う預金金利増

1. 総取引関連費用率は、総取引関連費用（決済関連費用、貸倒引当金繰入額および支払利息）を連結の営業収益で除して算出しています。
2. 各費用項目および連結消去の寄与度は、各セグメントの費用額を各四半期の連結の営業収益で除した比率の前年同期差をマージンへの影響として表示しています。
   費用率増加はマージン押し下げ（+）、費用率減少はマージン改善（△）として表示しています。
3. 総取引関連費用控除後営業収益(Revenue Less Transaction Cost, RLTC) ＝ 営業収益 – (決済関連費用+ 貸倒引当金繰入 + 支払利息)。RLTCマージンは、RLTCを連結の営業収益で除して算出しています。

営業利益率[1]（対 営業収益%）

(%)

※「△」は費用率上昇（マージン押下げ）、「+」は費用率低下（マージン改善）



【参考：FY26Q2 YoY / 十億円】

YoY	+5.6	+1.0	+4.5	+2.8	△0.3	+0.5
	+34%	+6%	+17%	+62%	△44%	+6%

主な要因

営業収益の成長率（YoY+28%）に対して、
営業費用の拡大（YoY+18%）を抑制し収益性が向上

決済セグメント

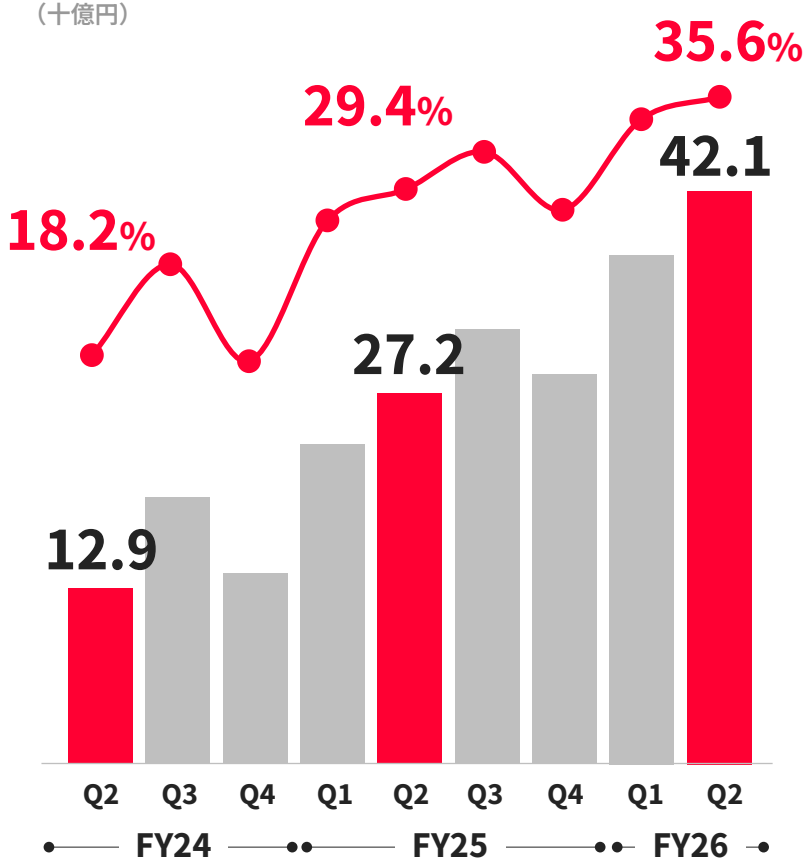
- **ポイント費用 & 広告宣伝費及び販促費の効率化**
  - 26年6月のポイント特典見直しによるポイント還元費用減
- **その他営業費用の効率化**
  - 人件費&業務委託費（YoY+4%）：業務委託費の効率化、内製化
  - 営業レバレッジによる費用希釈化

金融サービスセグメント

- **ポイント費用 & 広告宣伝費及び販促費の効率化**
  - 広告宣伝費等の抑制
- **その他営業費用の効率化**
  - 人件費&業務委託費 （YoY+3%）：業務委託費の効率化、内製化
  - 営業レバレッジによる費用希釈化

1. 営業利益率は営業利益を営業収益で除して算出。各費用項目および連結消去の寄与度は、各セグメントの費用項目を各四半期の連結営業収益で除した比率の前年同期差を、営業利益率への影響として表示しています。
   費用率低下はマージン改善（+）、費用率上昇はマージン押下げ（△）として表示しています。
2. 営業費用の内、「ポイント費用」および「広告宣伝費及び販売促進費」を指します。

調整後EBITDA



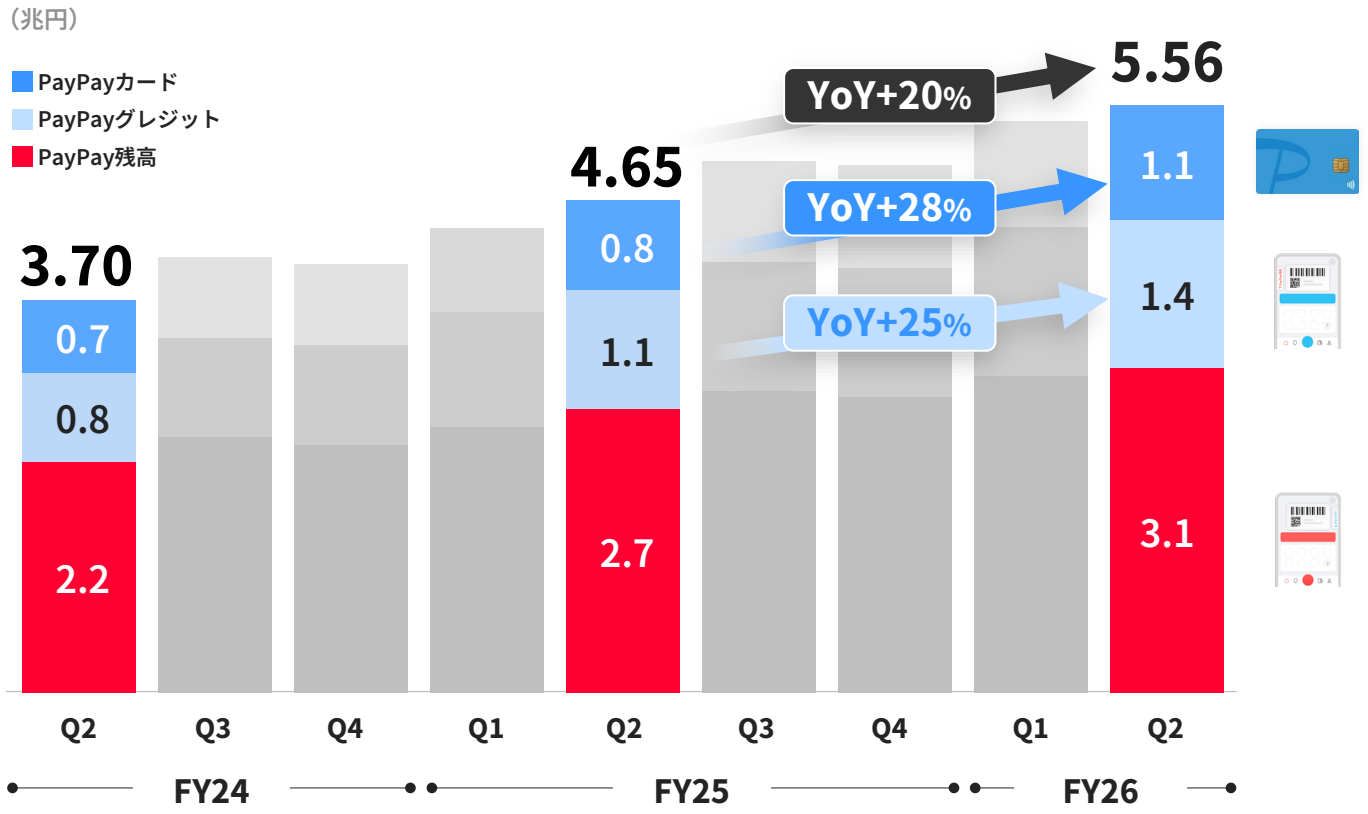
（百万円）

	FY25Q2	FY26Q2	YoY	主な増減要因
純利益	73,220	18,440	△75%	
法人所得税	△52,790	10,114	n/m	FY25Q2でのDTA計上による税効果影響
持分法による投資損失[1]	58	4,618	n/m	一部持分法適用関連会社の減損損失の計上
減価償却費及び償却費	5,755	6,196	+8%	-
株式に基づく報酬に係る費用[2]	-	233	-	-
契約獲得コストの償却費	411	562	+37%	-
固定資産除売却損[3]	174	1,524	n/m	システム内製化に伴うライセンス契約の早期終了に関する一過性費用
上場関連費用[4]	441	-	-	
M&A関連費用[5]	35	572	n/m	M&Aに伴うアドバイザリー費用等
全社借入金および金融資産に関連する純利息費用（△は収益）[6]	△124	△185	+49%	-
調整後EBITDA	27,180	42,074	+55%	
営業収益	92,478	118,115	+28%	-
調整後EBITDAマージン	29.4%	35.6%	+6.2*pt*	

1. 持分法による投資損失には、持分法で会計処理されている共同支配企業の持分損失を含みます。
2. 株式に基づく報酬に係る費用は、サービス提供の対価として役職員に付与された報酬であり、持分決済型（資金支出を伴わない費用）および現金決済型（将来の資金支出を伴う費用）で構成されています。なお、これらの費用は各報酬の公正価値をそれぞれの権利確定期間にわたり配分することで認識しております。
   当社の上場に伴い、2026年３月期第４四半期連結会計期間において、これまでの累計期間分を一括して費用計上いたしました。但し、調整後EBITDAの算出において調整する対象は持分決済型のみで、現金決済型は調整されていません。
3. システム内製化に伴うライセンス契約の早期終了に関連する一過性費用を含みます。
4. 上場関連費用は、新規上場の準備に関連して雇用した専門家のアドバイザリー報酬および諸費用で構成されております。
5. M&A関連費用は、主に買収・投資に関連して雇用した専門家のアドバイザリー報酬、諸費用、ならびに過去の買収に関連するホールドバック（支払留保金）に係る未払費用等で構成されております。
6. 全社借入金および金融資産に関連する純利息費用（△は収益）は、当社の財務運営に係る有利子負債に対する支払利息から、決済事業における差入保証金、現金及び現金同等物、および国債から生じる利息収益を差し引いたものです。
   全社借入金には、銀行・クレジットカード事業等の営業活動に伴う資金調達は含みません。

決済 | GMV

決済セグメントGMV



主な増減要因

決済セグメントGMV 5.56兆円（YoY+20% / +0.9兆円）

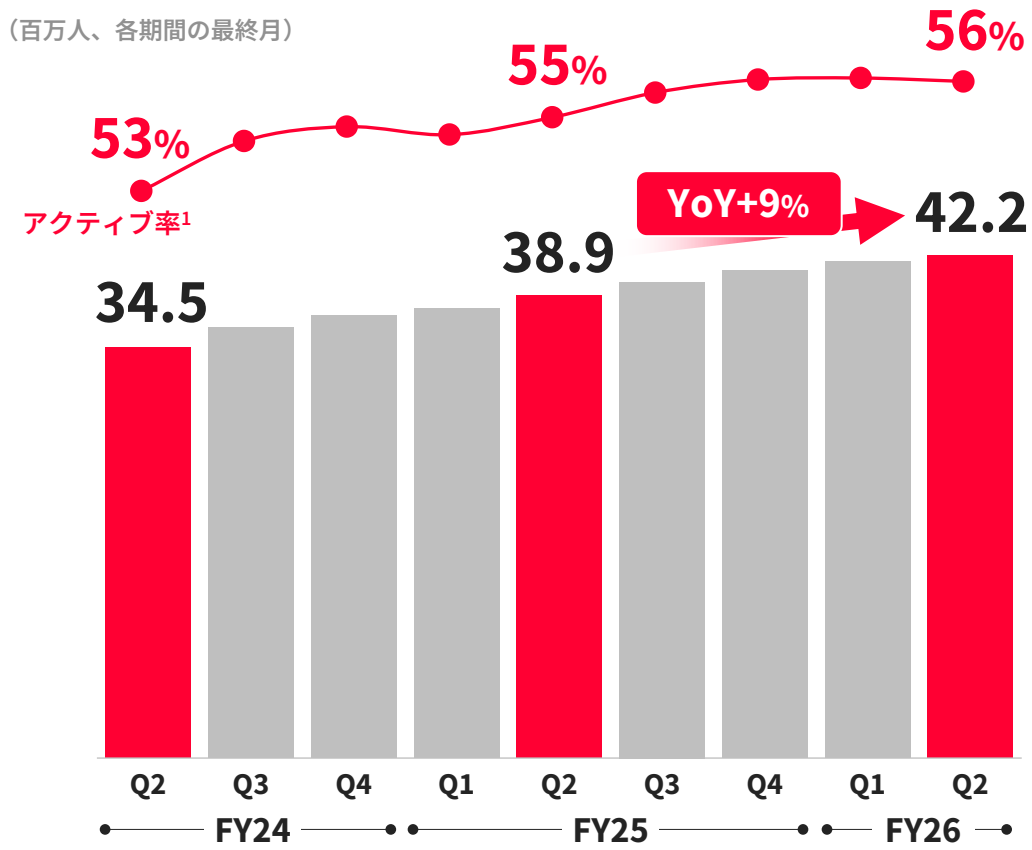
- **PayPayカード、PayPayクレジットの利用拡大**
  - 26年6月のソフトバンクの通信プラン・特典変更に伴う新規カード発行枚数の増加
  - コード決済との併用進展
- **オンライン決済の継続拡大（YoY+40%）**
  - 既存加盟店でのGMV成長および新規加盟店数拡大

一過性要因

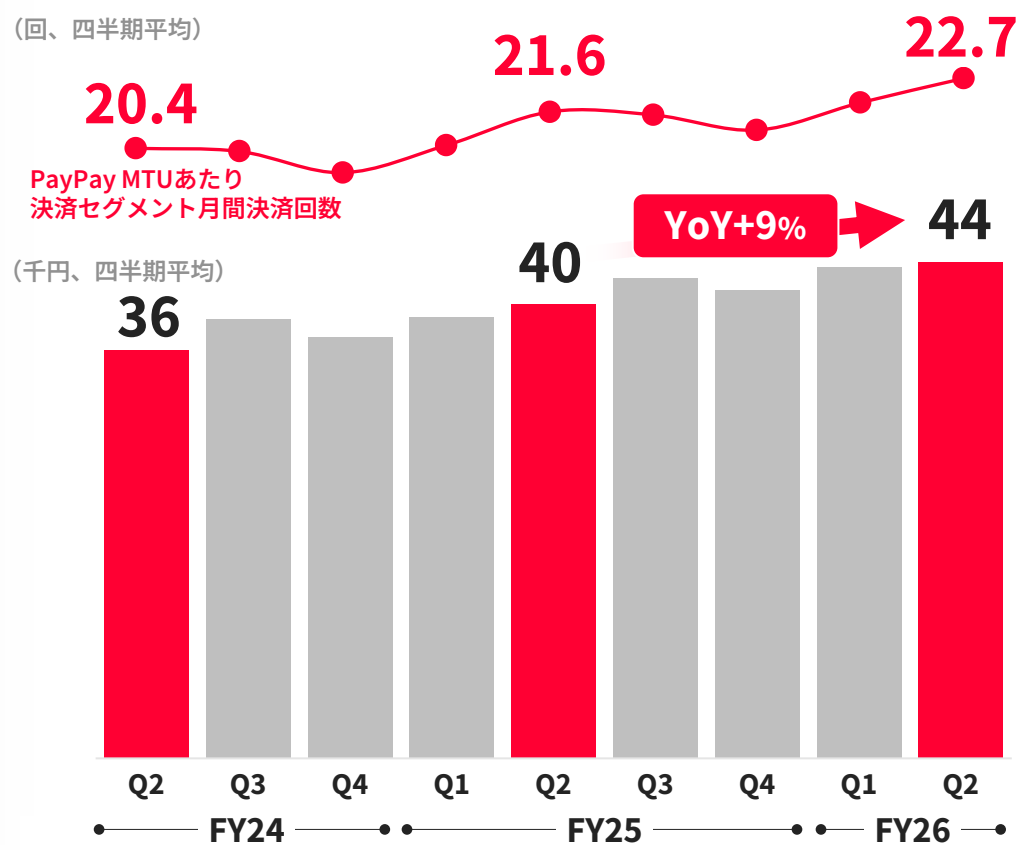
1. 25年10月「ふるさと納税」のルール改定に伴う25年9月の駆け込み需要によるGMV押し上げ効果の剥落
2. 26年9月における長雨の影響によるオフライン決済の減少

決済 | Monthly Transacting Users (MTU)

MTU



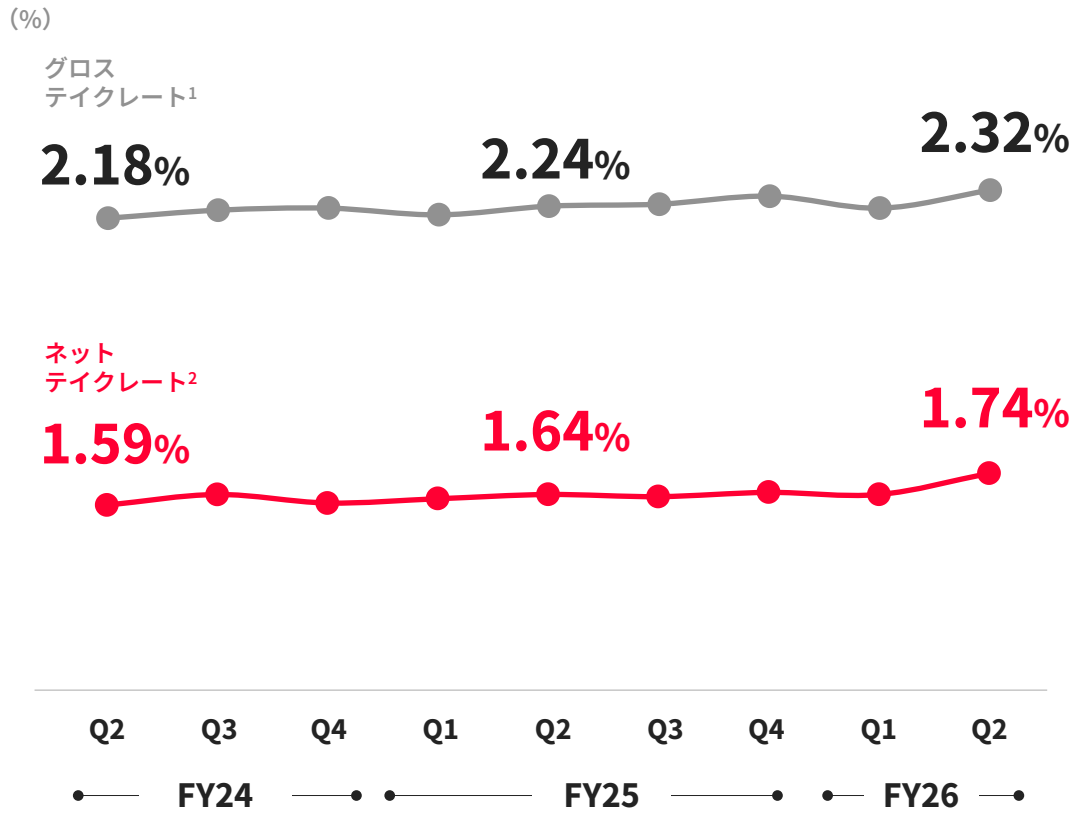
PayPay MTUあたり決済セグメント月間GMV



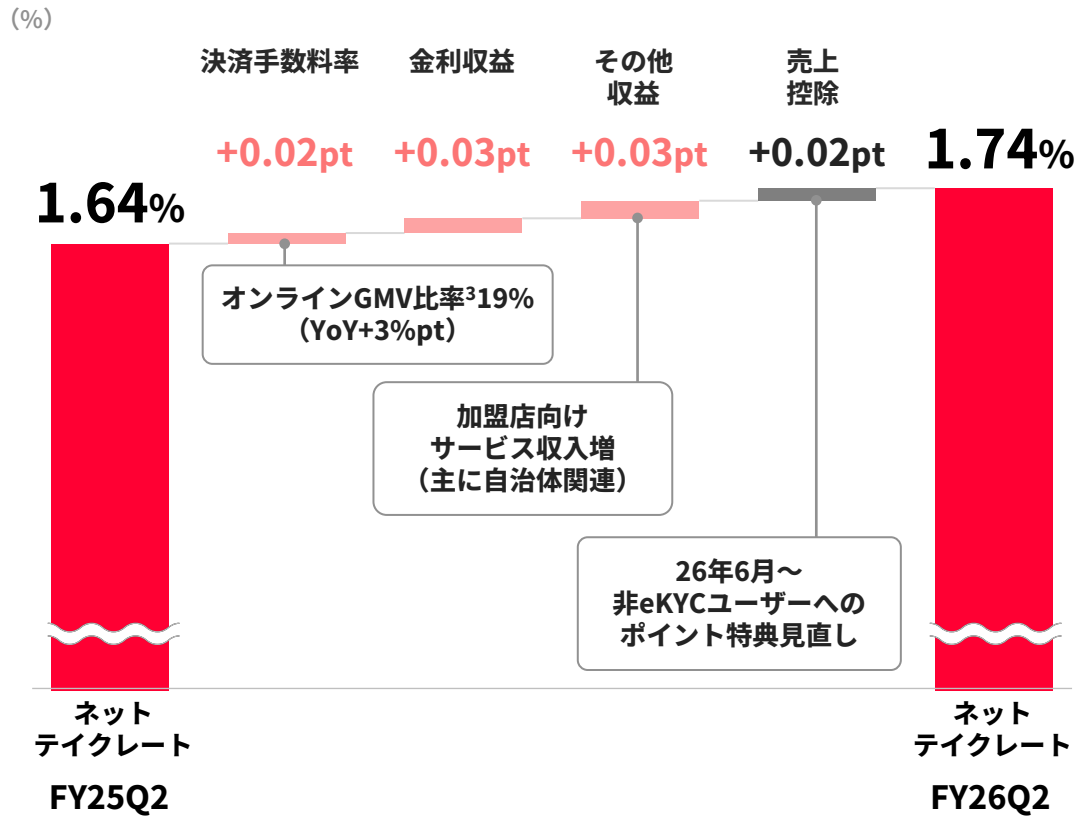
1. 各対象期間の最終月におけるPayPay MTUを、各対象期間末時点のPayPay登録ユーザー数で除して算出しています。

決済 | テイクレート

テイクレート



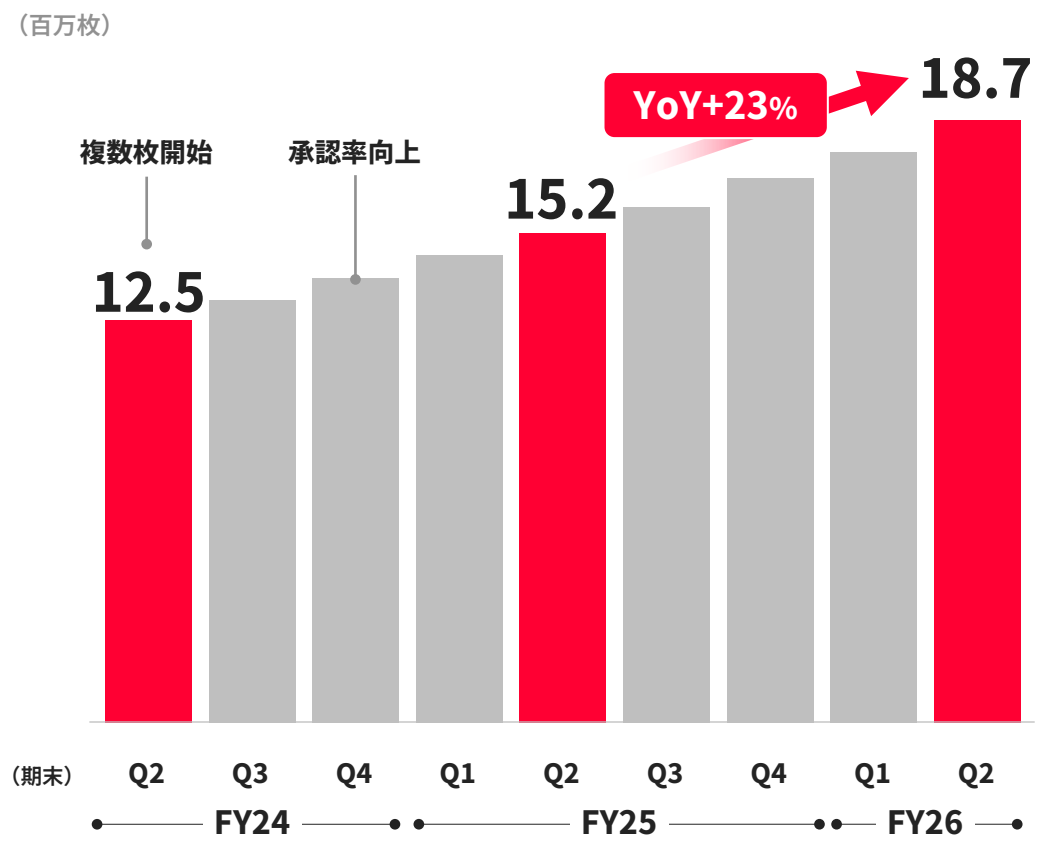
テイクレート増減要因



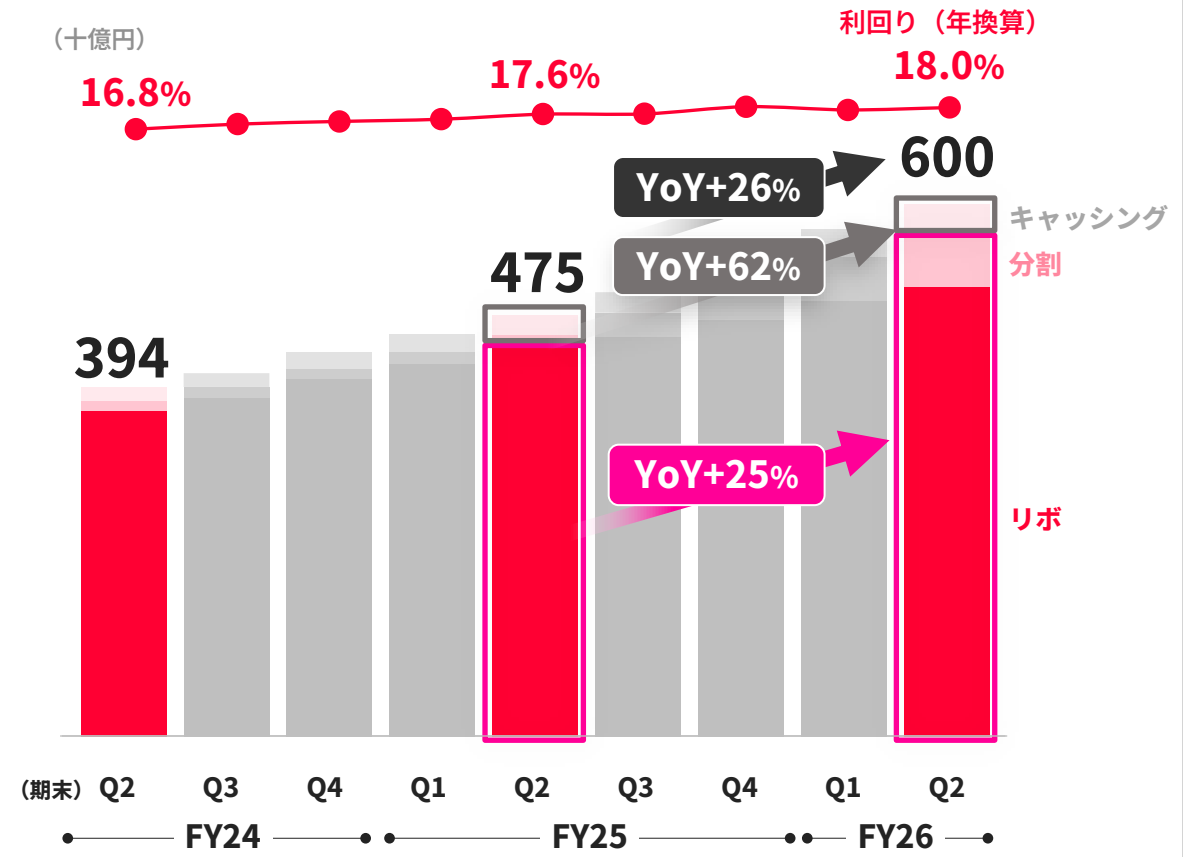
1. 決済セグメントの控除前営業収益÷決済セグメントGMVで算出しています。
2. 決済セグメントの営業収益÷決済セグメントGMVで算出しています。
3. オンラインGMV比率は、オンラインGMV÷ PayPayアプリGMVで算出しています。オンラインGMVは、LINEヤフー株式会社が運営するeコマースサービス（Yahoo!ショッピング、Yahoo!オークション、Yahoo!フリマ等）内、ならびに「さとふる」で行われた取引のGMVを除きます。

決済 | PayPayカード (事業KPI)

有効カード発行枚数



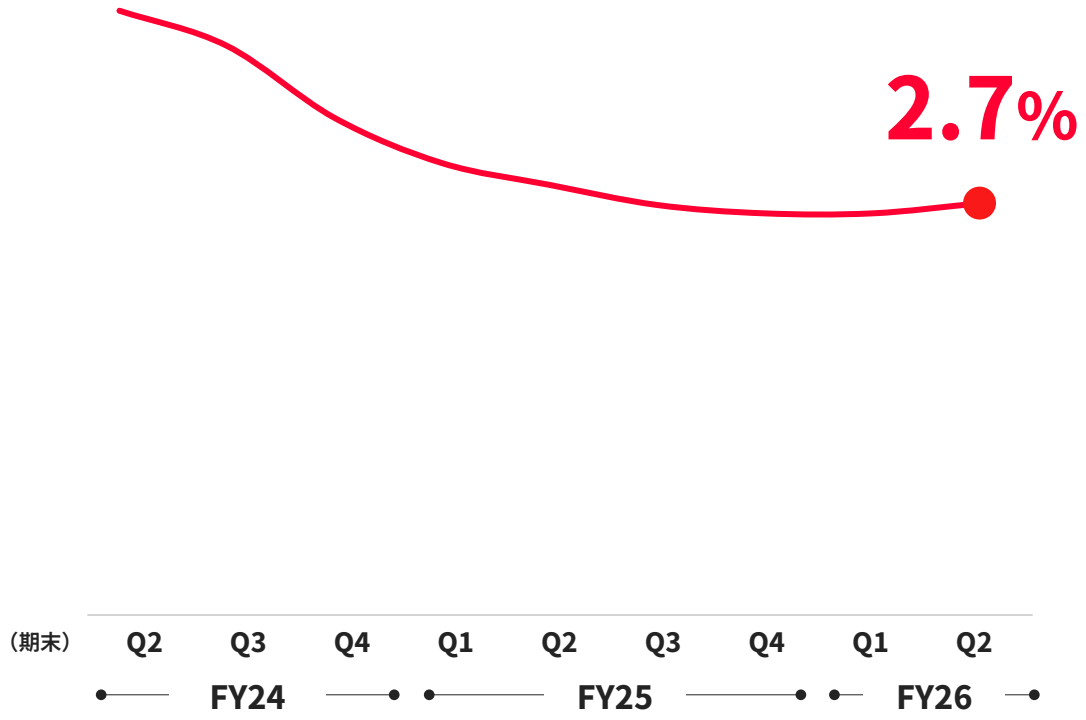
金融関連残高



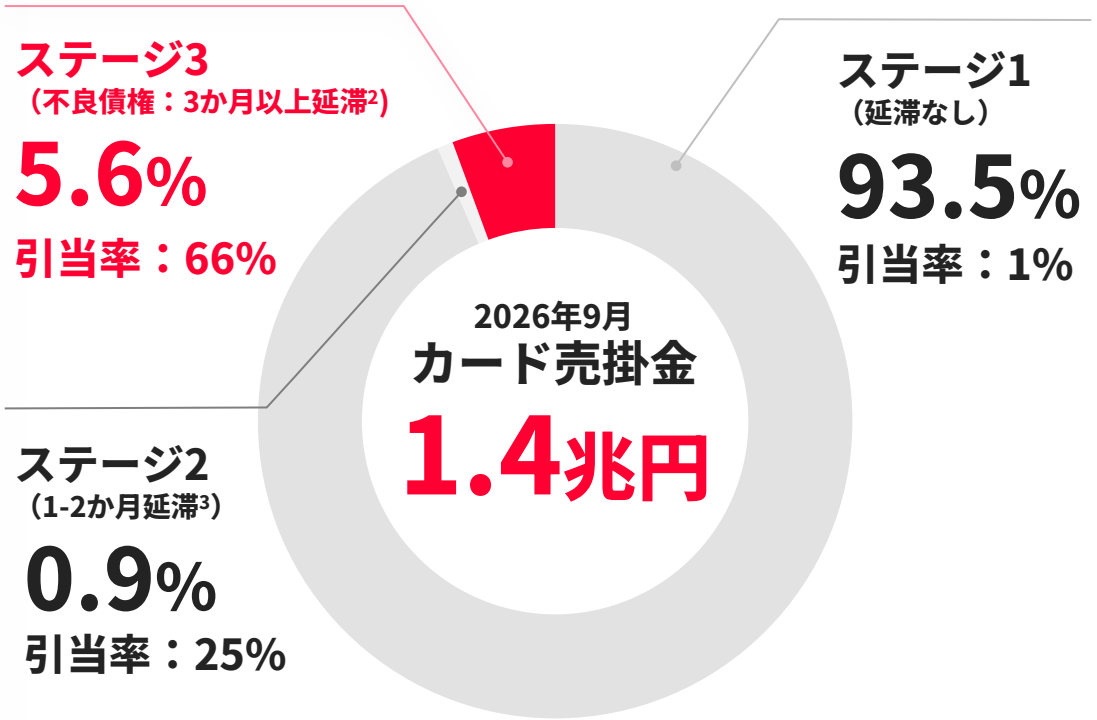
1. 利回り（年換算）は、当四半期の決済セグメントの金利収益を、クレジットカードの金融関連残高（リボ払い・分割払い・キャッシングの合計）の期初・期末平均残高で除し、4倍して算出しています。期初残高は前四半期末の残高を指します。

決済 | PayPayカード (与信関連指標)

不良債権発生率[1]



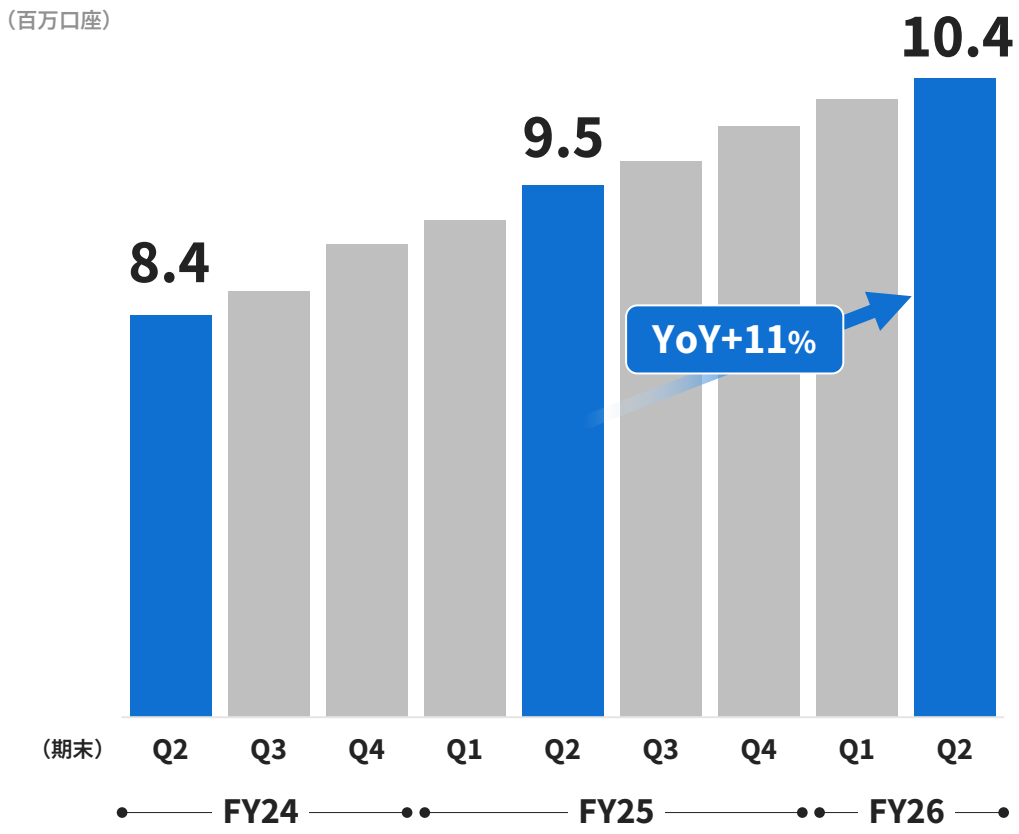
不良債権比率



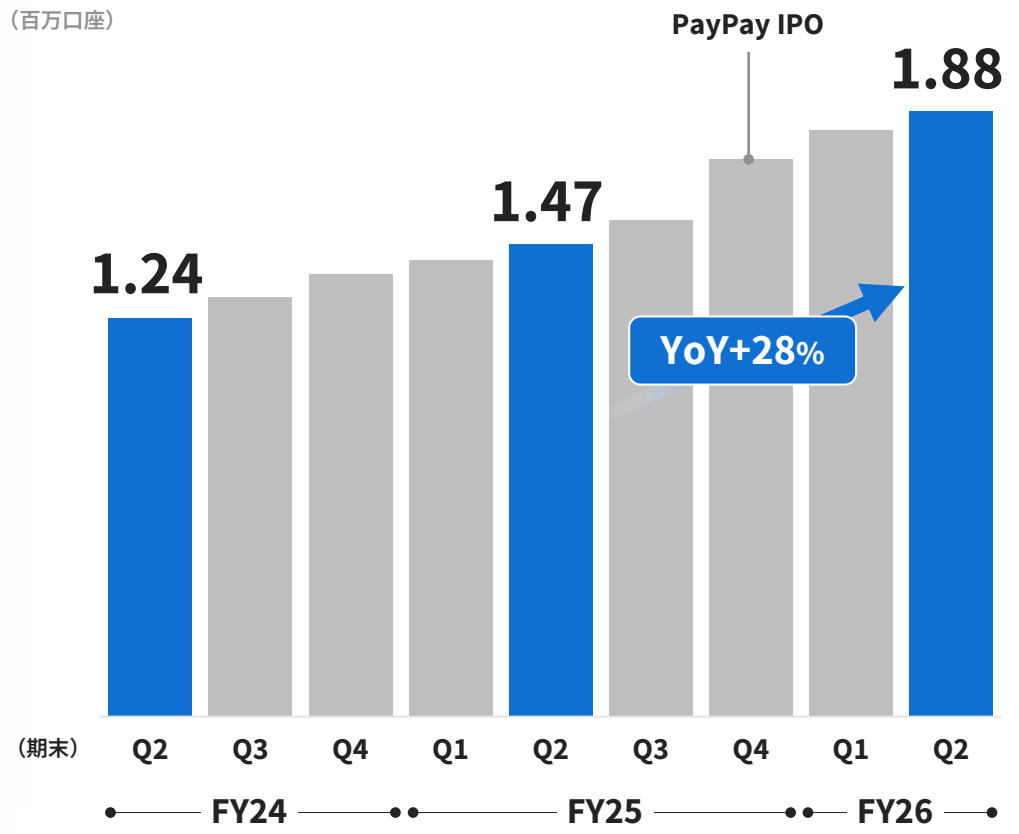
1. 当四半期にステージ3債権に移行した金額を前四半期末のステージ1債権で除して算出した上で、直近4四半期の不良債権発生率の移動合計として年率換算しています。
2. 条件変更債権等を含みます。
3. キャッシング債権のみ（ショッピング除く）1か月未満の延滞もStage 2に含めています。

金融サービス ｜ 口座数

PayPay 銀行 ｜ 銀行口座数

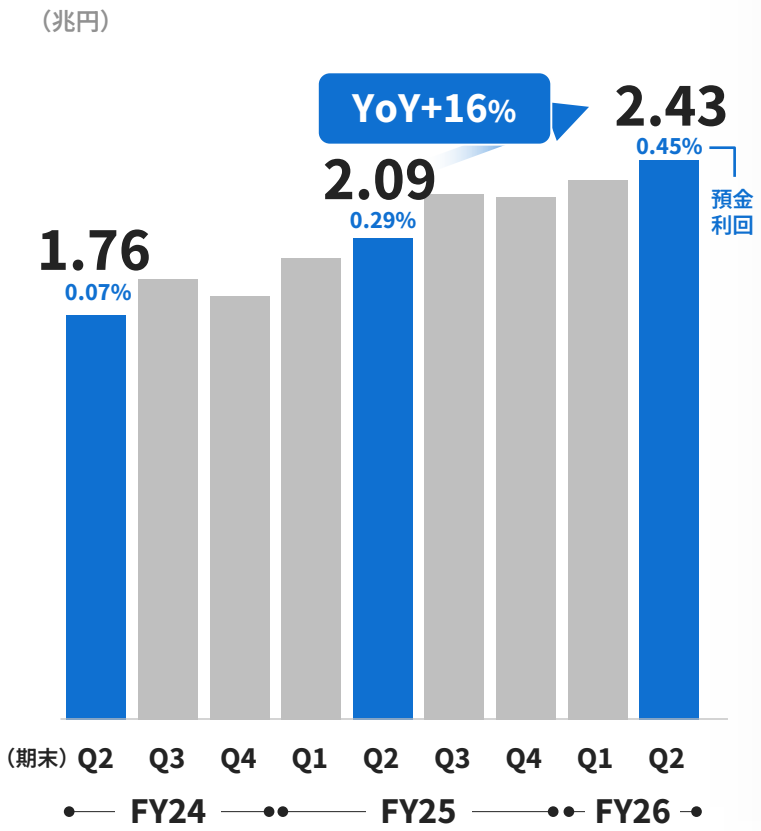


PayPay 証券 ｜ 証券口座数

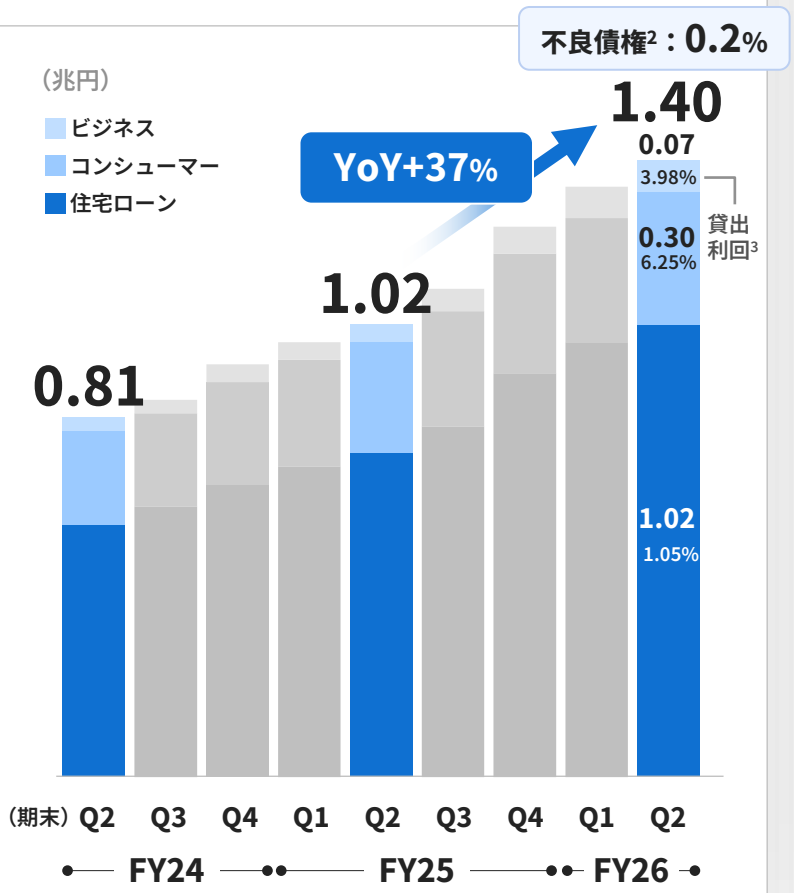


金融サービス ｜ 預貸・金利差[1]

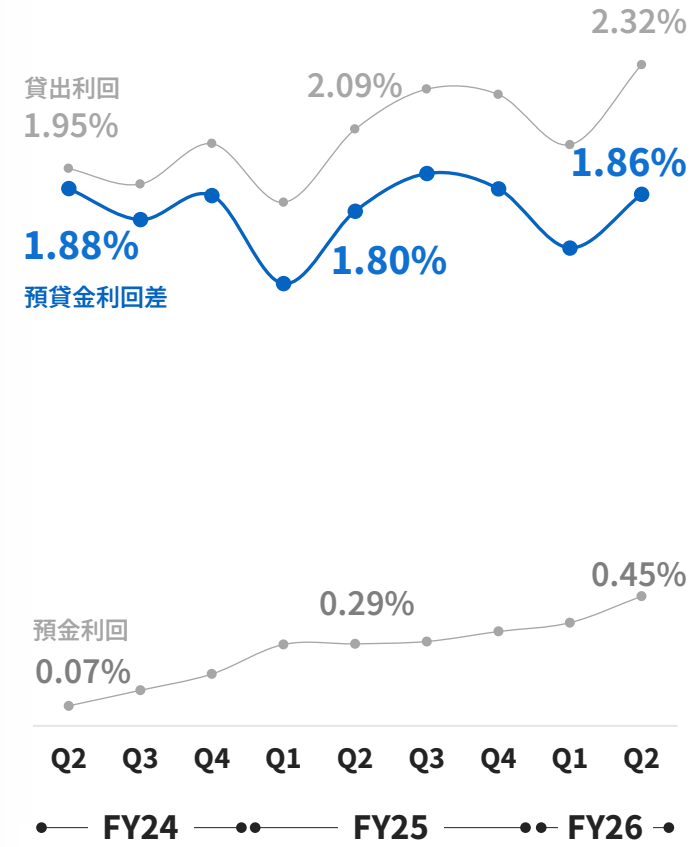
預金



貸出



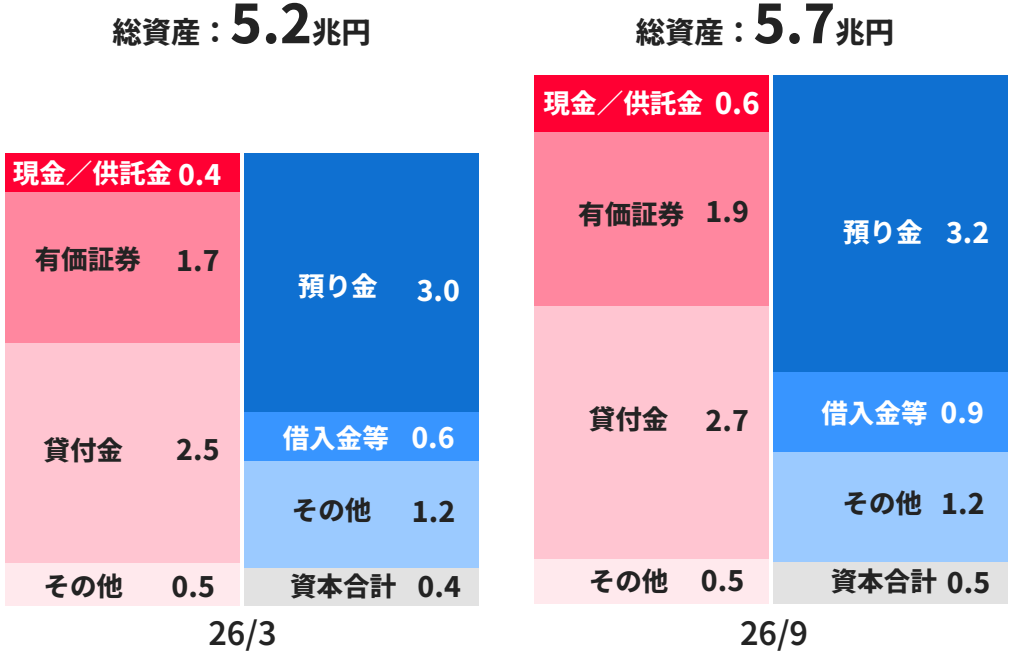
預貸金利回差



1. 本スライドに記載の各利回は、各四半期の期首・期末残高の単純平均を用いて簡易的に算出。貸出利回は保証料等控除後の数値です。
2. 不良債権比率は、金融再生法開示債権（正常債権を除く）の総与信額に対する割合です。
3. カテゴリ別貸出利回の算出に用いるビジネスローンおよびコンシューマーローンの期間収益は、それぞれ管理会計上の数値です。

バランスシート

（兆円）



	26/3	26/9
自己資本比率	7.6%	7.4%
ネットデット[1]	106.0十億円	115.4十億円
調整後ROE[2]（年率換算）	14.9%	18.5%

前期末対比 主な増減要因

（単位：十億円）

銀行預金の拡大ならびにカード事業の拡大に伴う流動化借入金が増加
総資産は前期末対比約5,541億円増加

資産

●貸付金（+224.6）
- 決済（+65.9）　：クレジットカード事業拡大に伴うカード債権増
- 金融（+158.7）：銀行の各種ローン残高増

●有価証券（+144.7）
- 決済（+89.5）　：セブン＆アイ株式取得
- 金融（+55.3）　：ポイント運用残高拡大に伴う有価証券残高増

負債・純資産

●預り金（+262.9）
- 決済（+40.5）　：PayPay残高増
- 金融（+222.4）：銀行預金、証券のポイント運用残高拡大

●借入金等（+296.7）
- 決済（+223.3）：カード事業拡大に伴う流動化借入増
- 金融（+73.5）　：現先取引、日銀借入増加

1. ①全社借入金＋②預り金（決済セグメント）－③現金及び現金同等物（決済セグメント：現金、要求払預金、定期預金（預入期間が3ヶ月以内））－④供託金及び差入証拠金（決済セグメント：PayPay銀行への供託残高を足し戻し）－⑤有価証券（決済セグメント：国債）により算出しています。
2. 親会社の所有者に帰属する純利益（法人税等調整前）を、期首および期末の親会社の所有者に帰属する持分の平均で除して算出しています。

FY26業績予想

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

（十億円）	FY26Q3	FY26通期
営業収益	121 ～ 123	474 ～ 478
YoY	+21% ～ +23%	+25% ～ +26%
調整後EBITDA	41.5 ～ 43.5	159 ～ 163
YoY	+30% ～ +37%	+43% ～ +47%

FY26Q3

- Q3の事業トレンドは不変、営業費用は規律あるコスト管理を継続

営業収益 YoY成長率の主な増減要因

決済
- GMV成長トレンドに変化なし
- オンライン決済領域のコントロール強化により、テイクレートは一時的に下押し

金融
- 預金は着実に増加
- FY25Q3以降の法人預金急増の反動で、金利収益のYoY成長率は平準化

FY26通期

- Q4の事業トレンドは不変、営業費用は規律あるコスト管理を継続
- 下期に想定される政策金利上昇に伴う、調達に係る支払利息の先行増

※ 利上げ想定の前提：26年12月、27年3月

Appendix

用語集

決済セグメントGMV	PayPay残高GMV、PayPayクレジットGMV、PayPayカードGMVの総額。ただし、中止された取引のGMVは除く
PayPayアプリGMV（またはQR GMV）	PayPay残高GMV、PayPayクレジットGMVの総額。ただし、中止された取引のGMVは除く
PayPay残高GMV	PayPay残高、PayPayデビット、PayPay残高カード、PayPayアプリに連携されたその他のクレジットカードによる決済およびAlipay+やHIVEX®等の他の決済サービス・ネットワークを通じたPayPayコード決済による決済のGMVを指す。ただし、PayPayカードによるPayPay残高へのチャージおよび中止された取引に係るGMVは除く
PayPayクレジットGMV	PayPayクレジットを利用した決済、PayPayカードによるPayPay残高へのチャージおよびPayPayアカウントを連携せずにPayPayカードをPayPayアプリに連携して行われた決済のGMVを指す。ただし、中止された取引に係るGMVは除く
PayPayカードGMV	PayPayカード（物理カード）を使用した決済のGMVを指す。ただし、PayPayカードによるPayPay残高へのチャージおよび中止された取引に係るGMVは除く
オンラインGMV	LINEヤフー株式会社が運営するeコマースサービス（Yahoo!ショッピング、Yahoo!オークション、Yahoo!フリマ等）内、ならびに「さとふる」で行われた取引のGMVを除く
（ネット）テイクレート	決済セグメントの営業収益÷決済セグメントGMV
グロステイクレート	決済セグメントの控除前営業収益÷決済セグメントGMV
PayPay MTU（月間取引ユーザー数）	PayPay残高GMVまたはPayPayクレジットGMVに寄与する決済を、月間で少なくとも1回行ったユニークユーザー数。ただし、P2P（個人間送金）および中止された取引を除く。四半期または年次ベースのPayPay MTUは、当該期間の最終月の数値を示す

用語集

アクティブ率	各対象期間の最終月におけるPayPay MTUを、各対象期間末時点のPayPay登録ユーザー数で除して算出
PayPay MTUあたり決済セグメント月間GMV	PayPay残高、PayPayクレジットおよびPayPayカードの四半期累計GMV合計を、四半期累計のPayPay MTUで除して算出
PayPay MTUあたり決済セグメント月間決済回数	PayPay残高、PayPayクレジットおよびPayPayカードの四半期累計取引回数合計を、四半期累計のPayPay MTUで除して算出
PayPayカード有効発行枚数	アカウント停止中または退会済みの会員を除く、PayPayカード、PayPayクレジットおよびYahoo! JAPANカードの会員数。2024年8月以降、同一会員が複数のPayPayカードを発行している場合は、複数回計上
PayPayカード金融関連残高	対象期間の各月末におけるPayPayカードのリボ払い、分割払いおよびキャッシングの残高合計
PayPayカード不良債権発生率	当四半期にステージ3債権に移行した金額を前四半期末のステージ1債権で除して算出した上で、直近4四半期の不良債権発生率の移動合計として年率換算
PayPayカード不良債権比率	期末不良債権残高を期末債権残高で除して算出
PayPayカード引当率	期末引当金残高を期末債権残高で除して算出。未使用のカード与信枠に係る貸倒引当金は除く

用語集

PayPay銀行口座数	個人・法人双方を含む、各月末時点のPayPay銀行の普通預金口座数の合計。解約済み口座および定期預金口座を除く
PayPay証券口座数	各四半期末時点のPayPay証券の総合証券口座数の累計。解約済みまたは凍結された証券口座を除く
PayPay銀行預金残高	要求払預金および定期預金の合計
PayPay銀行貸出残高	住宅ローン、当座貸越、その他の貸出の合計
調整後ROE	親会社の所有者に帰属する純利益（法人税等調整前）[1]を、期首および期末の親会社の所有者に帰属する持分の平均で除して算出
ネットデット	① 全社借入金[2]＋②預り金（決済セグメント）－③現金及び現金同等物（決済セグメント：現金及び要求払預金、定期預金（預入期間が3ヶ月以内））－④供託金及び差入証拠金（決済セグメント：PayPay銀行への供託残高[3]を足し戻し）－⑤ 有価証券（決済セグメント：国債）により算出

1. 2026年9月30日で終了した3か月間における実績：194億円
2. 2026年9月30日時点：200億円
3. 2026年9月30日時点：2,292億円

セグメント別収益構造 ｜ 決済

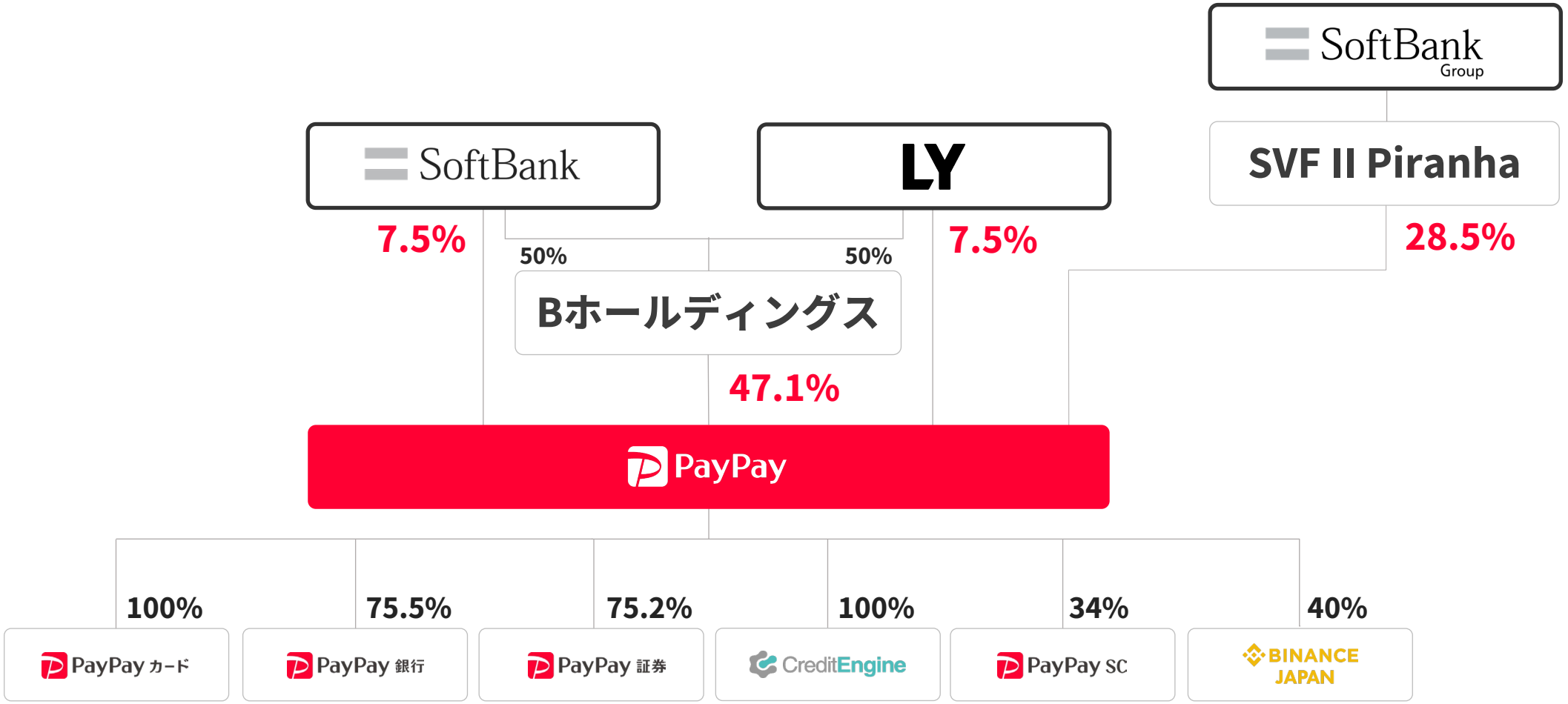
営業収益	関連サービス	主な収益アイテム
決済取引及びサービス収益	PayPay	• 決済手数料 • 「PayPayマイストア」利用料 • ソフトバンク・ワイモバイルまとめて支払いチャージ手数料 • 「PayPay商品券」、自治体・加盟店・企業向けキャンペーン手数料
	PayPay カード	• 決済手数料（インターチェンジフィー）、「PayPayカードゴールド」年会費
金利収益	PayPay カード	• 「リボ払い」、「分割払い（『あとから分割』含む）」、「キャッシング」利用手数料および遅延損害金
金融商品関連収益	PayPay	• 「PayPay資金調達」利用料
その他の営業収益	PayPay	• 「PayPayポイントコード」失効益、その他雑収入

セグメント別収益構造 ｜ 金融サービス

営業収益	関連サービス	主な収益アイテム
決済取引及びサービス収益	PayPay 銀行	• 為替関連手数料（振込・送金、ATM、外貨等の各種銀行サービス利用手数料） • 「VISAデビットカード」「PayPayデビット」決済手数料
	PayPay 証券	• 信託報酬手数料
金利収益	PayPay 銀行	• 貸出に係る金利手数料 • 市場運用収益
金融商品関連収益	PayPay 銀行	• 外国為替売買損益、有価証券売買損益
	PayPay 証券	• 株式等の売買・仲介手数料 • ポイント運用損益
その他の営業収益	ー	• その他雑収入

コーポレートストラクチャー

上場会社



2026年9月末時点


PayPay