



**2026年8月期第1四半期
決算説明資料**

ペイクラウドホールディングス株式会社
東証グロース：4015
2026年1月14日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況

2. 決算ハイライト

3. 事業別業績・指標

4. Appendix

2026年8月期 第1四半期連結業績概況

売上高／前年同期比／対通期進捗率

2,399百万円 / $\begin{matrix} +2.4\% \\ +56\text{百万円} \end{matrix}$ / **20.8%**

調整後EBITDA／前年同期比／対通期進捗率

276百万円 / $\begin{matrix} \Delta 3.8\% \\ \Delta 11\text{百万円} \end{matrix}$ / **21.2%**

営業利益／前年同期比／対通期進捗率

140百万円 / $\begin{matrix} \Delta 7.5\% \\ \Delta 11\text{百万円} \end{matrix}$ / **17.5%**

1Q売上高は、ほぼ想定通りの進捗率。2Qおよび3Qに、各事業の繁忙期を迎えるため、進捗率が今後スピードアップすると想定。

EBITDAおよび営業利益は、先行投資を進めていることから、前年同期比マイナスであるが、期初の想定を上回る結果となっている。

概況については、次ページに記載。

※調整後EBITDAは営業利益、減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）株式報酬費用の合計

2026年8月期第1四半期 業績概況

1. デジタルサイネージ関連事業は、足元の受注は継続して旺盛。
納品の期ズレの発生により、同セグメントの売上高および利益の進捗は、
期初想定よりも遅延しているものの、計画通り進行中。
2. キャッシュレスサービス事業は、期初に予想していた大手顧客の
自社システムへの移行が遅延中^(注1)。同セグメントの売上高および利益の
進捗は、期初想定よりも早い。また、事業撤退する競合から顧客を引受け
始めたことで、今後継続的に業績が伸長する見込み^(注2)。
3. 結果、調整後EBITDAおよび営業利益は、前年同期比マイナスではある
が、キャッシュレスサービス事業が、デジタルサイネージ関連事業の減少
を補う以上のプラスとなり、期初の想定を上回った。

(注1) 2025年10月15日開示決算説明資料P14参照

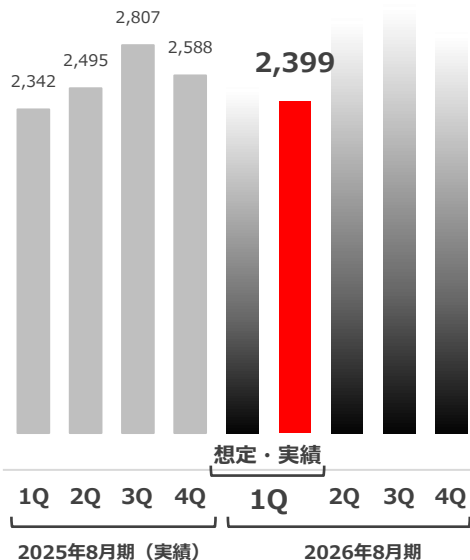
(注2) 本資料P13参照

2026年8月期 期初想定に対する実績について

- 概況に記載のとおり、デジタルサイネージ関連事業の業績進捗の遅れはあるものの、キャッシュレスサービス事業において期初に見込んでいた大手顧客の自社システムへの移行が遅延中。
- 2026年8月期に想定していた1Qの調整後EBITDAおよび営業利益は、想定を上回り推移。

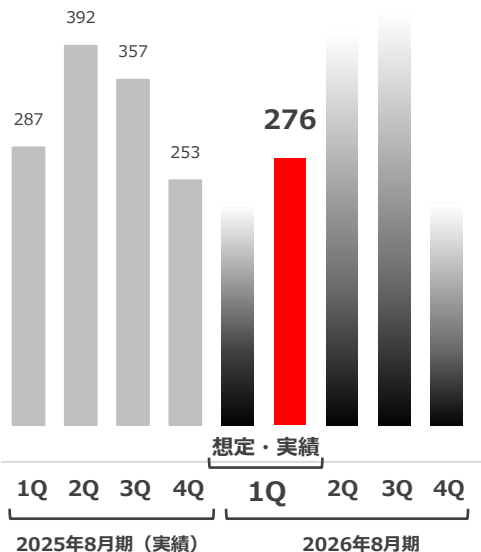
売上高

(単位：百万円)



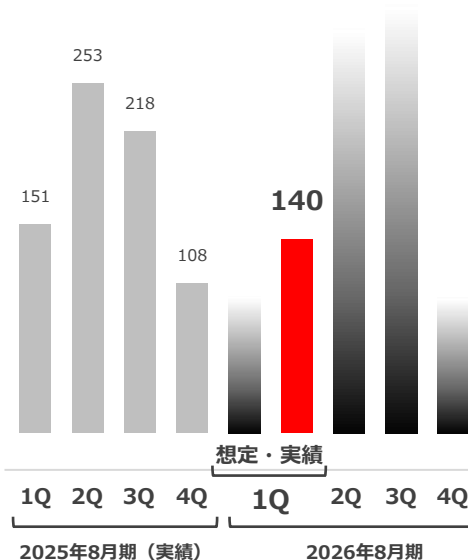
調整後EBITDA

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



(注) 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA=営業利益+減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）+株式報酬費用

1. 連結業績及びビジネス概況

2. 決算ハイライト

3. 事業別業績・指標

4. Appendix

2026年8月期 第1四半期業績概要（連結損益計算書）

前年同期比および通期業績の進捗は下記のとおり。

（単位：百万円）

	2025年8月期 1Q	2026年8月期 1Q	増減	通期業績		主な要因
				予想	進捗率	
売上高	2,342	2,399	+56 +2.4%	11,500	20.8%	<p>1Q売上高： ほぼ想定通りの進捗率。2Qおよび3Qに、各事業の繁忙期を迎えるため、進捗率が今後スピードアップすると想定。</p> <p>EBITDAおよび営業利益： デジタルサイネージ関連事業の先行的な人材投資を計画通りに実施したため昨対比で減益。ただし、キャッシュレスサービスの利益貢献により、1Qの進捗率は想定よりは良い結果となった。</p>
調整後EBITDA	287	276	▲11 ▲3.8%	1,300	21.2%	
営業利益	151	140	▲11 ▲7.5%	800	17.5%	
経常利益	149	140	▲9 ▲6.4%	770	18.1%	
税金等調整前 四半期純利益	156	143	▲12 ▲8.1%	—	—	
四半期純利益	65	54	▲10 ▲15.9%	360	15.0%	

2026年8月期 第1四半期業績概要（連結貸借対照表）

事業拡大により、純資産は着実に増加しているが、一時的な預り金の増加により、自己資本比率が46.6%と昨対比で低下した。のれんの償却も計画どおり進み、純資産に対するのれんの比率も50.4%から42.1%に逓減。

2025年8月期 1Q末 (単位：百万円)		2026年8月期 1Q末 (単位：百万円)	
流動資産 5,067 現預金 3,097 受取手形、売掛金・契約資産 1,262 棚卸資産 512	流動負債 2,905 買掛金 694 借入金 880 預り金 496	流動資産 6,315 現預金 4,554 受取手形、売掛金・契約資産 1,059 棚卸資産 466	流動負債 3,703 買掛金 502 借入金 1,010 預り金 1,314
	固定負債 1,191 長期借入金 1,055		固定負債 1,202 長期借入金 980
	純資産 4,350 (自己資本比率50.5%)		純資産 4,597 (自己資本比率46.6%)
固定資産 3,380 のれん 2,194		固定資産 3,188 のれん 1,936	
総資産 8,448		総資産 9,504	
資産の部	負債及び純資産の部	資産の部	負債及び純資産の部

1. 連結業績及びビジネス概況

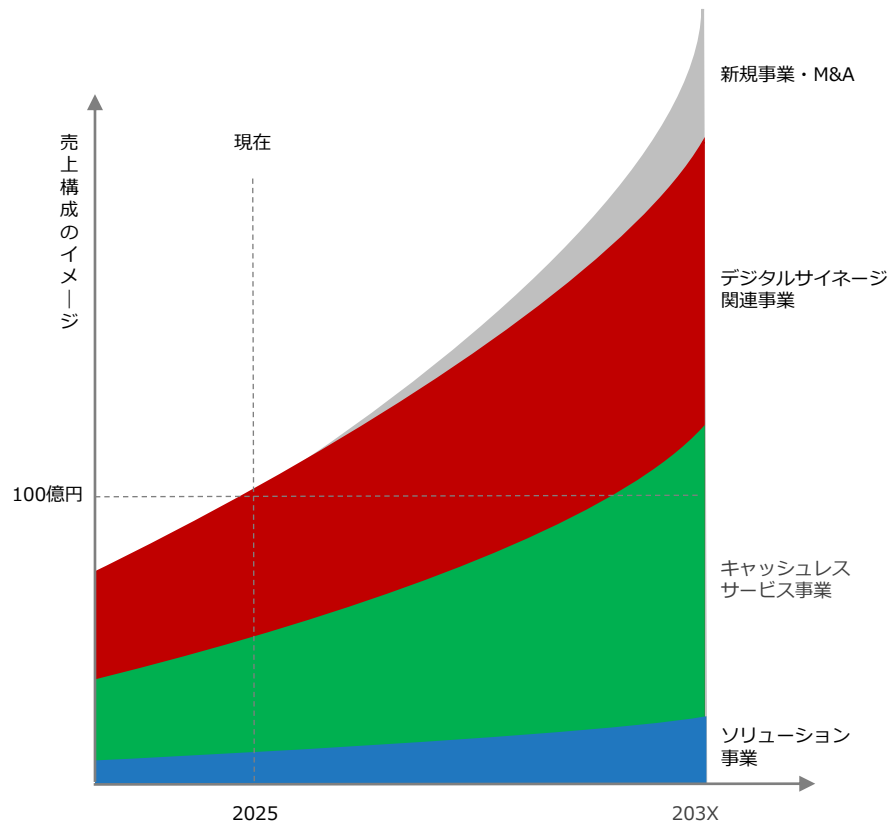
2. 決算ハイライト

3. 事業別業績・指標

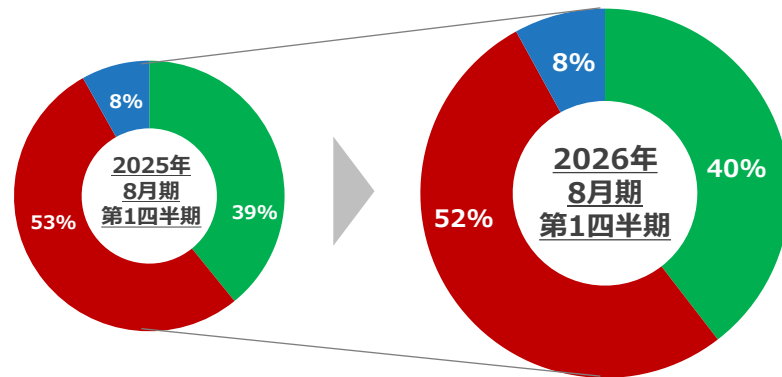
4. Appendix

各事業の位置づけ及びセグメント別売上構成比

各事業の位置づけとセグメント別売上構成比は、以下の通りです。



セグメント 売上高構成比推移



■ キャッシュレスサービス事業 ■ デジタルサイネージ関連事業 ■ ソリューション事業 ■ 新規事業

成長投資事業

キャッシュレスサービス事業

決済手数料収入を中心とした
リカーリングビジネス

デジタルサイネージ関連事業





新規設置と定期的にリプレイスオーダーがある
スポットビジネスと保守・システム 利用料のリカー
リングビジネス

安定収益事業

ソリューション事業

低い解約率で、安定的な収益を確保するリカーリン
グビジネス

ビジネスモデル

		キャッシュレスサービス事業 	デジタルサイネージ関連事業 	ソリューション事業 
売上分類 (注1)	リカーリング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決済手数料 (決済取扱高×手数料率) ・ サービス利用料 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス利用料 ・ 保守手数料 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス利用料 (顧客社数×顧客単価) ・ 年間ライセンス料
	スポット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 物品販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 物品販売 (保守期間終了後に機器を再販) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 受託開発費用
原価率および原価に占める変動費の割合 (注2)		セグメント原価率 約 47% セグメント限界利益率 約 90%	セグメント原価率 約 74% セグメント限界利益率 約 35%	セグメント原価率 約 28% セグメント限界利益率 約 95%
商流		直販／代理店   顧客 エンドユーザー	直販／代理店   顧客	直販／代理店 サービス連携 パートナー(注2)   顧客 エンドユーザー
業績季節トレンド		1Q 9-11月 — 2Q 12-2月  3Q 3-5月 — 4Q 6-8月 —	1Q 9-11月 — 2Q 12-2月 — 3Q 3-5月  4Q 6-8月 —	1Q 9-11月 — 2Q 12-2月 — 3Q 3-5月 — 4Q 6-8月 —

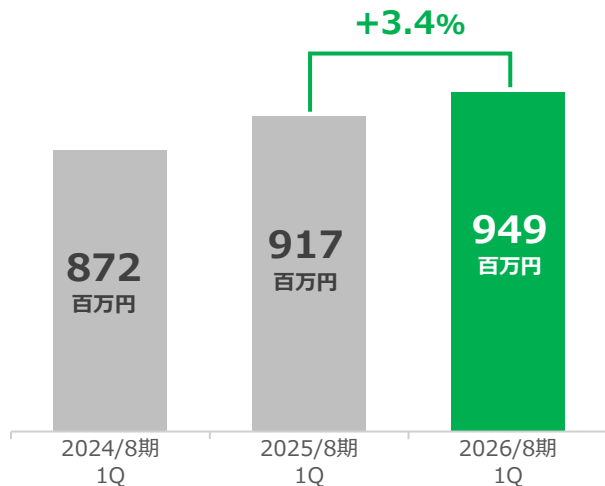
(注) 1. 各事業における主要な売上を色付き太字で表示

(注) 2. キャッシュレスサービス関連事業、ソリューション事業は、2023年8月期～2025年8月期までの四半期ごとの中央値で算出。デジタルサイネージ関連事業は、2024年8月期3Q～2025年8月期までの四半期ごとの中央値で算出。

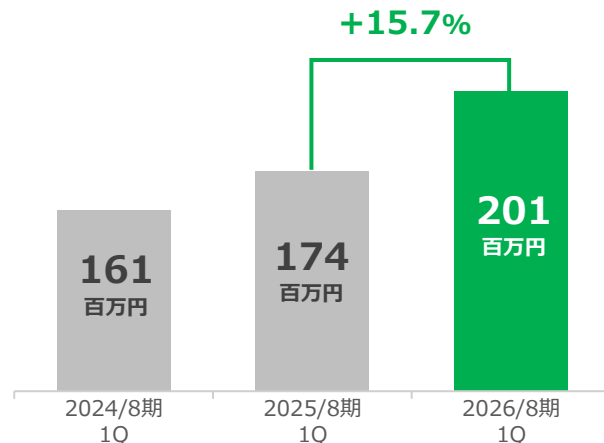
2026年8月期 第1四半期 キャッシュレスサービス事業の業績

売上高は前年同期比で32百万円増の949百万円。主に独自Payサービスでの初期売上によるもの。
また、事業撤退する競合から顧客（スーパーマーケット数社）を引受け始めている。
引受時点で顧客の既存会員も引き継ぐため、新規導入と比較し、業績貢献のスピードが速い見込み。

セグメント売上高



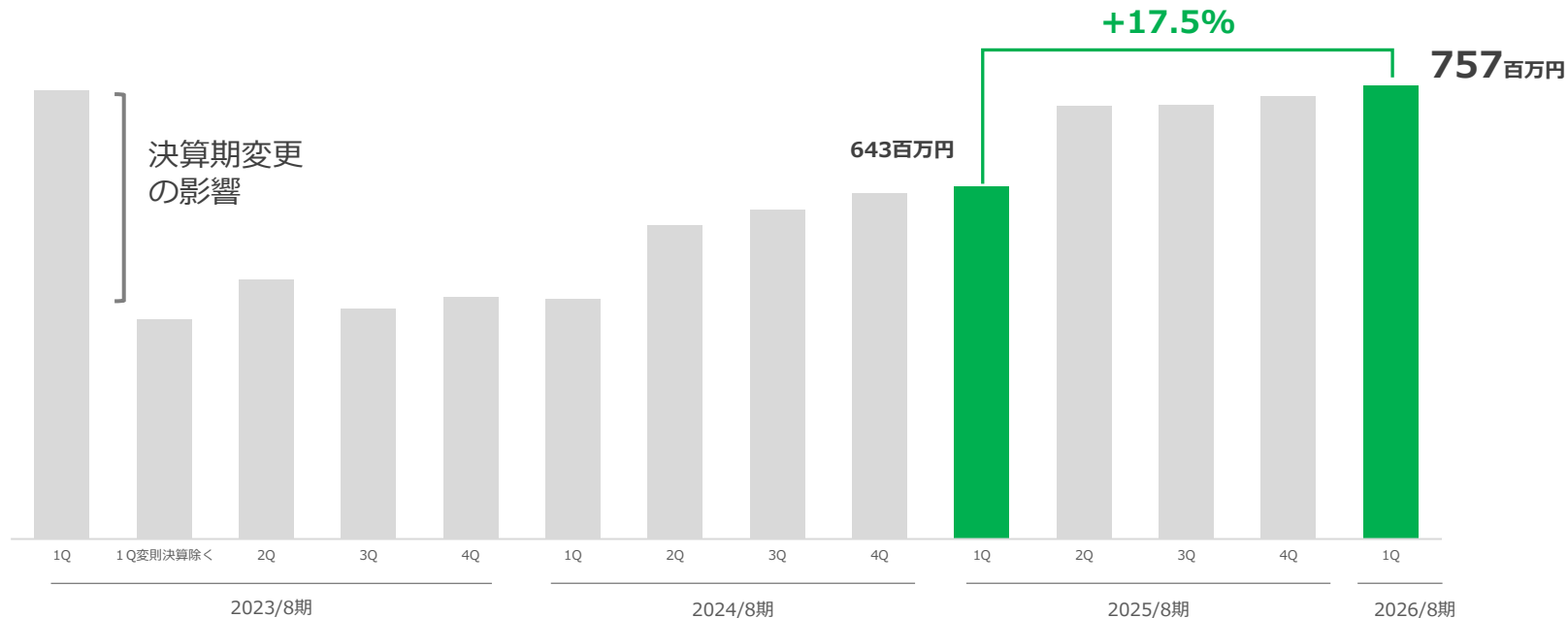
セグメント利益または損失



キャッシュレスサービス事業のリカーリング売上について

当第1四半期連結累計期間におけるリカーリング売上は、757百万円と堅調に推移。
前年同期比+17.5%。

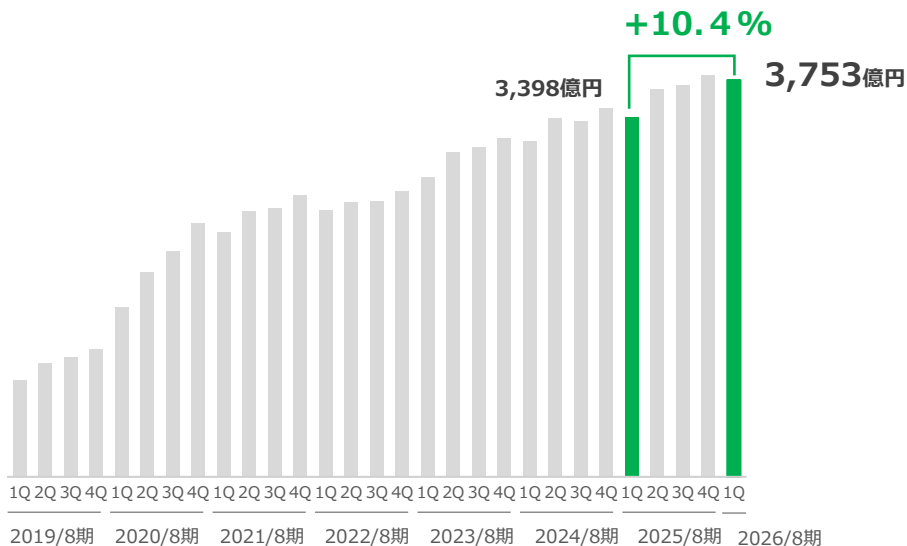
リカーリング売上の推移



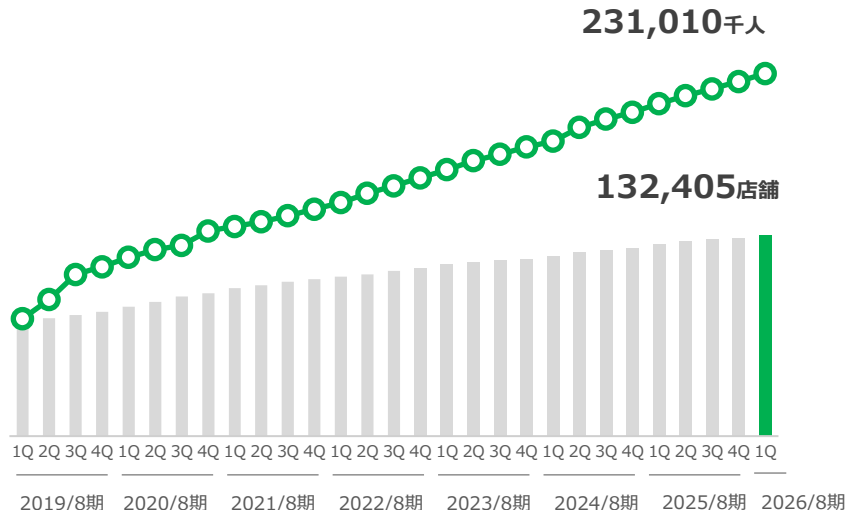
2026年8月期 第1四半期 キャッシュレスサービス事業の主要KPI

第1四半期の決済取扱高は3,753億円、オンラインチャージの利用増により決済額は着実に伸長。新規顧客獲得により、累計店舗数・累計エンドユーザー数ともに堅調に拡大している。

決済取扱高推移



累計店舗数・累計エンドユーザー数推移



(注) 2022年8月期までは、旧アララとバリューデザインのKPIの合算値を記載

(注) リカーリング売上高に直結する取扱高を下記の通りとし、決済取扱高と定義

1. 独自Payの決済額 (従前の“決済額”)

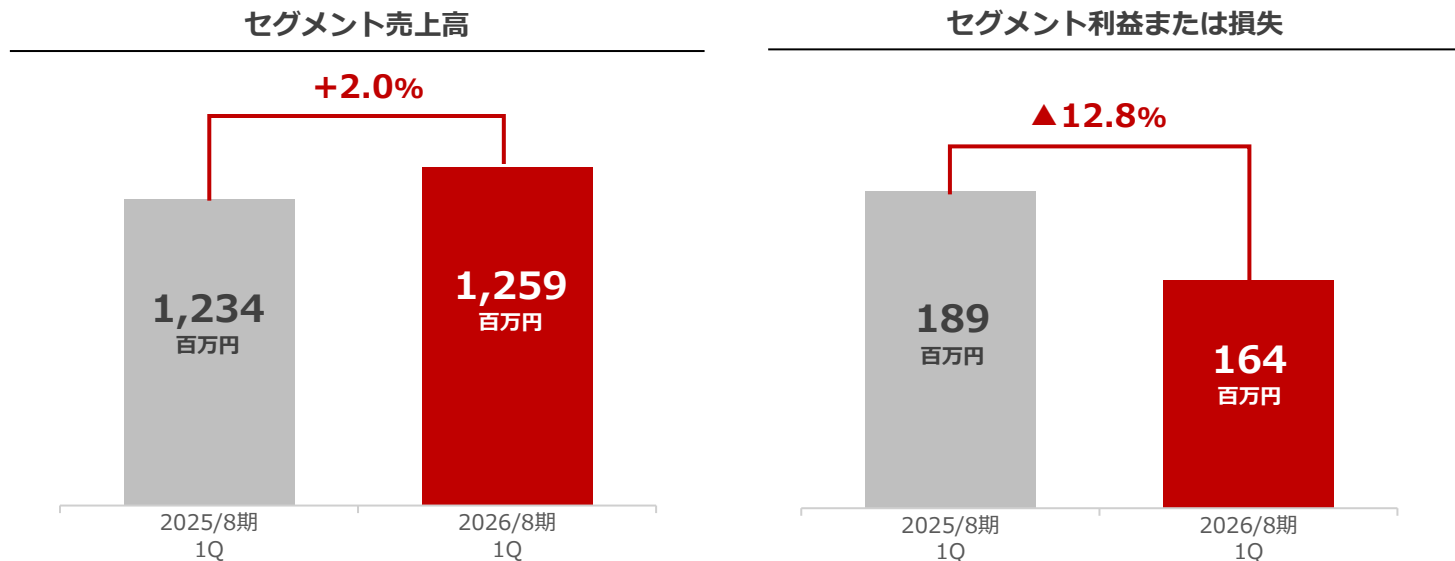
2. クレジットカード会社との包括契約を介した独自Payへの入金額 (2023年9月から指標に追加)

2026年8月期 第1四半期 デジタルサイネージ関連事業の売上高推移

2026年8月期第1四半期における売上高は1,259百万円を計上。

多店舗企業や商業施設でのサイネージの導入が進み売上は伸長。

一方、前期を上回る需要、今後の多店舗・大手顧客への導入を控え、計画通り人材投資を推進し、費用が先行。



(注) 2024年8月期3Qより業績を連結したため、前年度との比較。

2026年8月期 第1四半期 デジタルサイネージ関連事業の主要KPI

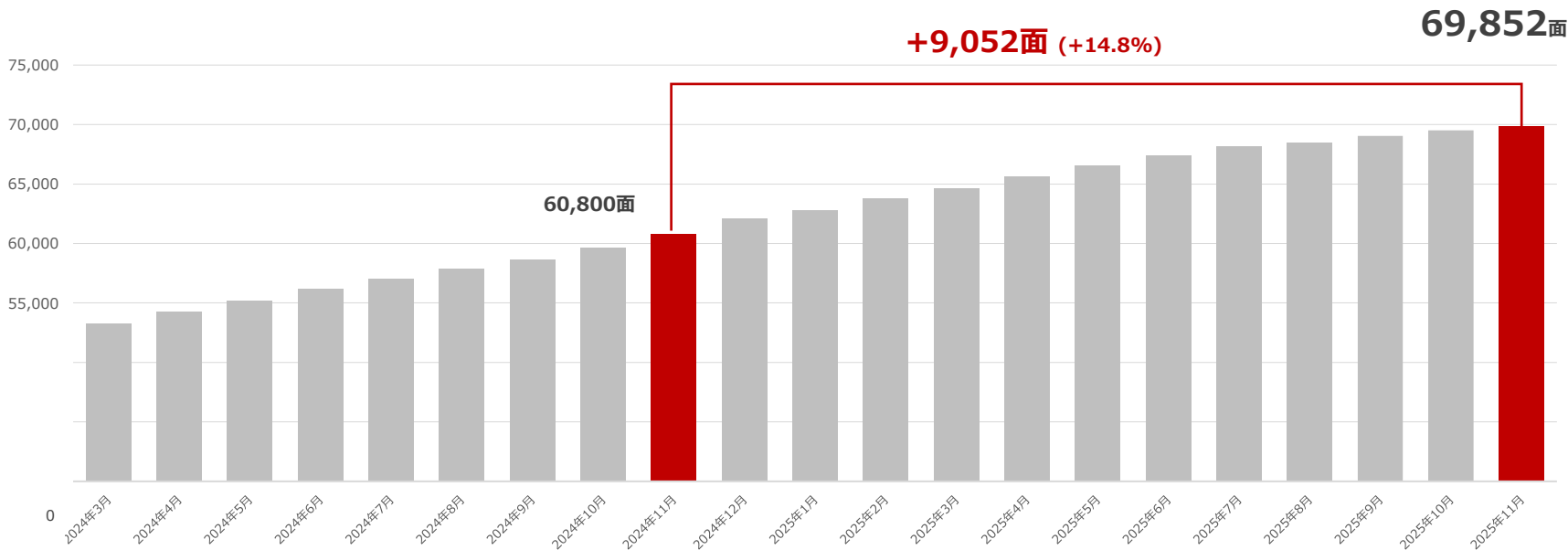
デジタルサイネージの新規設置面数は各月で着実に推移し、累計デジタルサイネージ設置面数は69,852面。設置面数においては、各顧客側の導入スケジュールがあるため月毎の増減は発生するものの、需要自体は引き続き堅調であり、中長期的には従来の成長トレンドに変化はなく持続的な拡大を見込む。

クラウドポイント
最新事例紹介ページ

<https://www.cloudpoint.co.jp/case/>



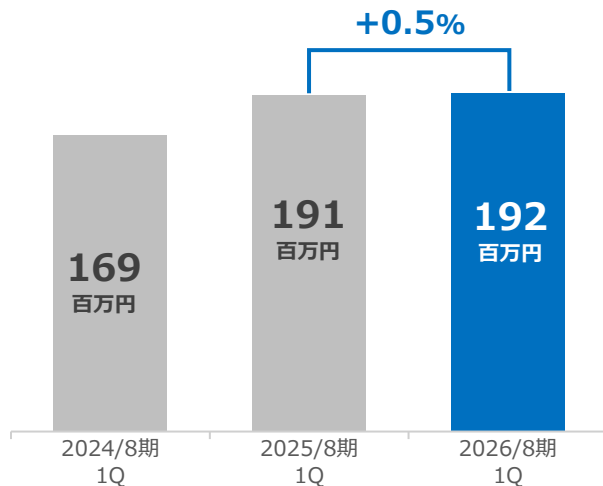
累計デジタルサイネージ設置面数



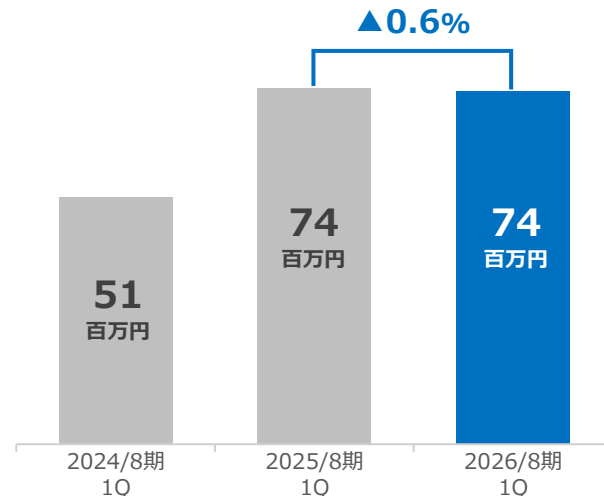
2026年8月期 第1四半期 ソリューション事業の業績

メッセージングサービスにおいては、新規顧客の獲得が計画通りに推移。
ソリューション事業全体での売上高は192百万円、セグメント利益は74百万円。

セグメント売上高



セグメント利益または損失



1. 連結業績及びビジネス概況

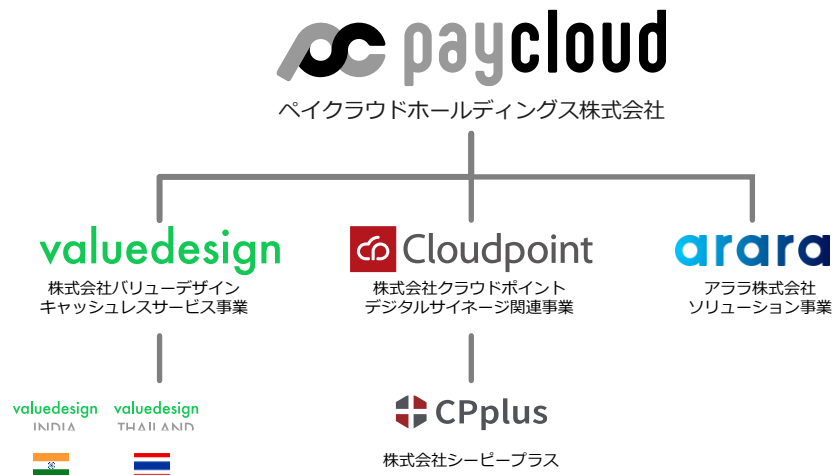
2. 決算ハイライト

3. 事業別業績・指標

4. Appendix

企業概要

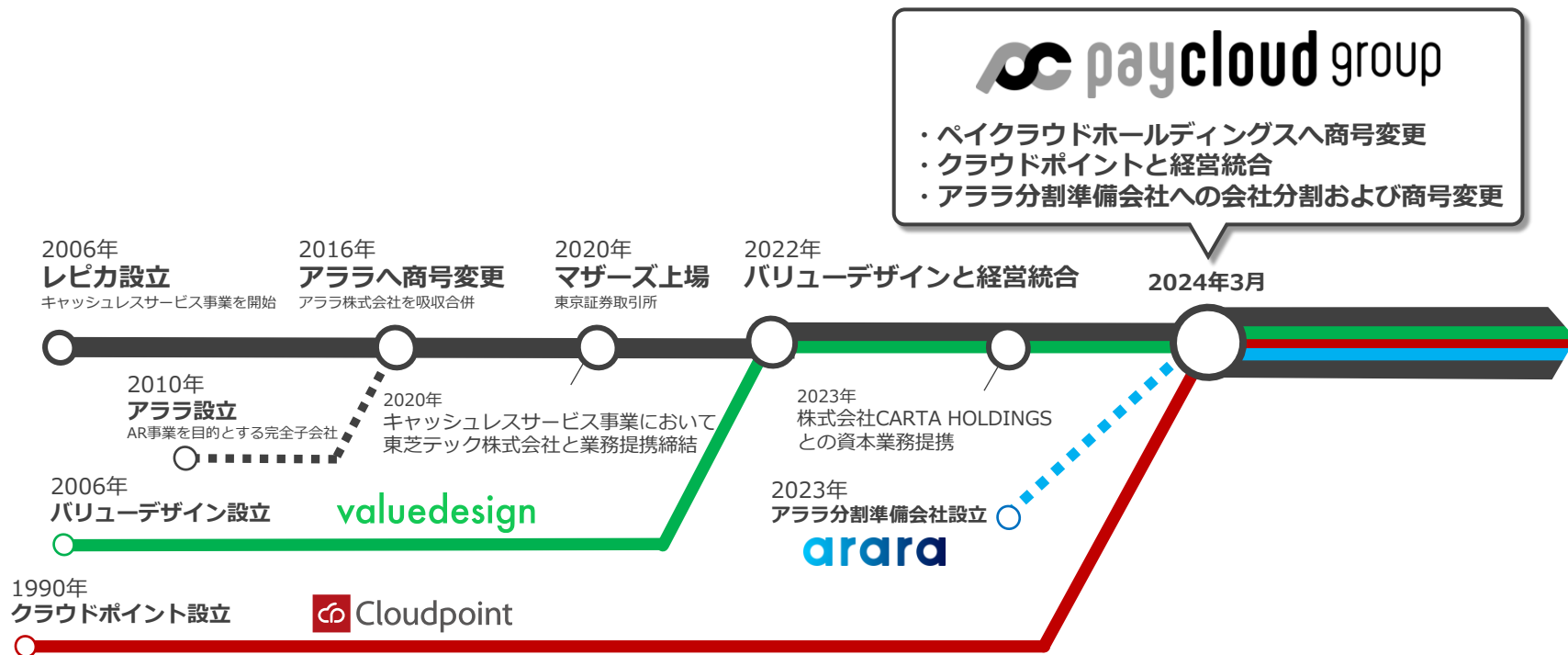
- ・ペイクラウドホールディングスは、バリューデザイン、クラウドポイント、アララを傘下におく。



会 社 名	ペイクラウドホールディングス株式会社		
設 立	立	2006年8月	
所 在 地	東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル		
従業員数	(連結)	301名 (2025年8月末時点)	
取 締 役	取締役会長	三浦 厳嗣	
	代表取締役社長	岩井 陽介	
	取締役	尾上 徹	
	社外取締役	鈴木孝二	
	社外取締役 (監査等委員)	井上 昌治	
	社外取締役 (監査等委員)	米田 恵美	
	社外取締役 (監査等委員)	一木 裕佳	
事 業 内 容	ペイクラウドグループ各社の経営管理事業等		
資 本 金	1,054百万円 (2025年8月末時点)		
子 会 社	株式会社バリューデザイン (キャッシュレスサービス事業) 株式会社クラウドポイント (デジタルサイネージ関連事業) アララ株式会社 (ソリューション事業)		

沿革

- ・ キャッシュレスサービス事業からスタートし、政府が掲げるキャッシュレス化推進を背景に事業成長。
- ・ 2022年にバリューデザインとの経営統合でキャッシュレスサービス事業をさらに拡大。
- ・ デジタルサイネージを手掛けるクラウドポイントとの経営統合を経て、リテールマーケティング分野へ事業拡大。



重要指標等の定義

カテゴリ	用語	定義
重要指標	決済取扱高	独自Payにおいて、バリューデザインの独自Pay決済額及びクレジットカード決済額の合計
	顧客社数・導入企業数	当社グループ各社のサービスを活用している顧客の数
	調整後EBITDA	営業利益＋減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）＋株式報酬費用
	顧客	当社グループ各社のサービスを活用する企業
	エンドユーザー	当社グループ各社のサービスを利用する最終消費者
	リカーリング売上	継続的なサービス提供等により、長期的に収益を得られる売上
	SaaS（Software as a Service）	クラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネットを経由して利用できるサービス
キャッシュレスサービス	独自Pay	キャッシュレスサービスを利用し、顧客が店舗の常連客向けに提供する特典や優遇サービス
	チャージバック	メーカーの販促費を、エンドユーザーと顧客に独自Payで還元する販促サービス
	Value Card	キャンペーン提案からオペレーションまでサポートする独自ブランドのクラウド型電子マネー発行サービス
	Value Insight	POSの購買情報やアプリの利用動向等のデータを統合・分析するSaaS型のデジタルマーケティングツール
	Value Gift	メールやSNS等を通じてデジタル化された残高情報を送付できるデジタルコード発行サービス
	Value Wallet	独自Pay機能を搭載した店舗オリジナルアプリ
	Value Gateway	独自Payと同時に、各種QR等コード決済サービスの導入をサポートするサービス
	ディストリビューション機能	直接顧客には販売せず、販売チャネルへサービスを卸す機能
ソリューション	アララ メッセージ	到達率向上・自動化・効果測定により円滑なメールマーケティングを実現するメール配信システム
デジタルサイネージ関連サービス	CloudExa	専用の配信管理アプリケーションを介して、インターネット上に設けられたCloudExaサーバにアクセスし、映像素材のアップロードや放映スケジュールの編成、放映端末への遠隔配信・監視操作が行えるデジタルサイネージシステム
	LED WORLD	クラウドポイント社が販売を行うフルカラーLEDビジョンのオリジナルブランド

月次報告・メディアでの発信

2023年8月期以降、ホームページ上で月次業績報告の開示。

四半期ごとの決算説明をIRTVにて公開。X（旧Twitter）にて公式チャンネルや副社長の井上による情報発信中。

月次業績報告



SNSでの発信



ペイクラウドHD【公式】



@paycloud_inc



ペイクラウドHD副社長 井上



@hao_inoue



@hao-inoue.bsky.social



<https://www.facebook.com/paycloudHD>

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在しております。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、当記述を作成した時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものです。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等に基づいております。