



**2025年8月期通期
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
2025年10月15日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 来期計画について
4. 事業別業績・指標
5. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 来期計画について
4. 事業別業績・指標
5. Appendix

1. 2025年8月期 通期連結業績：

売上高は10,234百万円で、前年同期比+49.3%。

調整後EBITDAは1,289百万円で前年同期比+78.7%。

営業利益は731百万円で前年同期比+116.4%で過去最高を計上。

2. 2026年8月 期通期連結業績予想：

売上11,500百万円、調整後EBITDA1,300百万円、営業利益
800百万円、経常利益770百万円、純利益360百万円。

3. 特別損失及び法人税等調整額（益）の計上

iDを用いた独自Payとの連携サービスにおいて、

①ソフトウェア資産の減損+②契約損失引当金繰入額=特別損失
353百万円を計上。

繰延税金資産の回収可能性を検討し、法人税等調整額（益）を
148百万円計上。

2025年8月期 通期連結業績概況

売上高／前年同期比／達成率（業績予想修正後）

10,234百万円 / $\begin{matrix} +49.3\% \\ +3,380\text{百万円} \end{matrix}$ / **102.3%**

調整後EBITDA／前年同期比／達成率（業績予想修正後）

1,289百万円 / $\begin{matrix} +78.7\% \\ +568\text{百万円} \end{matrix}$ / **107.4%**

営業利益／前年同期比／達成率（業績予想修正後）

731百万円 / $\begin{matrix} +116.4\% \\ +393\text{百万円} \end{matrix}$ / **104.4%**

- 通期業績は、2025年7月14日開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」における業績予想に対して、売上高達成率102.3%、調整後EBITDA達成率は107.4%、営業利益達成率104.4%と想定を上回る着地。
- 2024年8月期は、クラウドポイント社の業績の半期（2024年3月～2024年8月）分のみを連結業績として計上。それに対し、2025年8月期は、クラウドポイント社の通期業績を連結業績として計上しているため前年比大幅に業績が伸長。

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 来期計画について
4. 事業別業績・指標
5. Appendix

2025年8月期 通期業績概要（連結損益計算書）

前年同期比で、連結売上高は+3,380百万円（+49.3%）、調整後EBITDAは+568百万円（+78.7%）。
当期純利益は+69百万円（+93.8%）を計上。

（単位：百万円）

	2024年8月期 通期	2025年8月期 通期	増減	通期業績予想			主な要因
				予想 （修正前）	予想 （修正後）	修正後 進捗率	
売上高	6,853	10,234	+49.3% +3,380	9,000	10,000	102.3%	・売上高、EBITDA、営業利益の通期業績については、修正後業績予想を上回る着地。 ・2024年8月期は、クラウドポイント社の業績の半期（2024年3月～2024年8月）分のみを連結業績として計上。それに対し、2025年8月期は、クラウドポイント社の通期業績を連結業績として計上しているため前年比大幅に業績が伸長。 ・純利益： キャッシュレスサービス事業のiDと独自Payの連携サービスにおいて、大型顧客の導入再延期により、特別損失および法人税等調整額（益）を計上。
調整後EBITDA	721	1,289	+78.7% +568	1,000	1,200	107.4%	
営業利益	337	731	+116.4% +393	500	700	104.4%	
経常利益	320	714	+123.1% +394	—	—	—	
税金等調整前 当期純利益	322	392	+21.7% +70	—	—	—	
当期純利益	74	143	+93.8% +69	—	—	—	

2025年8月期 特別損失計上の背景について

汎用電子マネー「iD」を用いた独自Payとの連携サービス^(注1)において、受注を計画していた大手顧客の大幅な導入延期等により、当初計画と将来的なキャッシュ・フロー見通しとの間に乖離が発生。「ソフトウェア資産等の減損」および「契約損失引当金繰入額」を特別損失として計上。新たな活用方法を策定し、早期での導入開始を目指す。

当初計画と将来的なキャッシュ・フロー見通しとの乖離を受け特別損失を計上

1) ソフトウェア資産等の減損について

連携サービスの構成

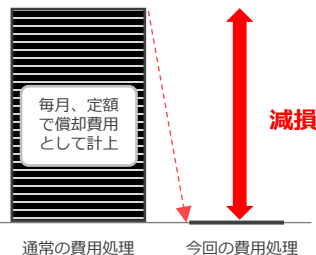
iDライセンス

+

サービス提供に必要な
ソフトウェア開発

+

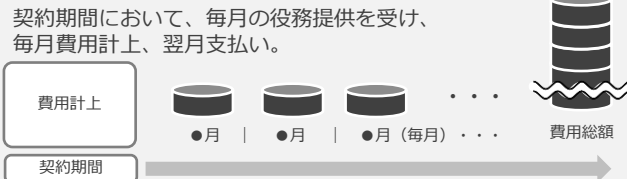
独自Pay
サービス



対象ソフトウェア資産等
54,924千円すべてを
減損損失として計上

2) 契約損失引当金繰入額について

通常の
費用処理



今回の
費用処理

外部システム運用費用の毎月払いは通常処理に則る。契約上、解約した場合に発生するであろう支払義務相当額（全額）の298,400千円を契約損失引当金繰入額として計上。新たな活用方法でサービスを提供した場合でも、PL上当該費用発生はなし。



(注1) 参照：2023年5月19日発表のプレスリリース（https://www.valuedesign.jp/dcms_media/other/20230519.pdf）

2025年8月期 通期業績推移（連結損益計算書）

四半期単位の業績について、前年同期比で売上高、調整後EBITDAは伸長。

前四半期比では、季節性要因によりデジタルサイネージ関連事業での需要が高まる第3四半期との比較になるため、すべての科目に対してマイナス。

(単位：百万円)

2025年8月期 (四半期単位)	2025年8月期 1Q	2025年8月期 2Q	2025年8月期 3Q	2025年8月期 4Q	前年同期比 (額・%)	前四半期比
売上高	2,342	2,495	2,807	2,588	+550 +27.0%	▲218 ▲7.8%
調整後EBITDA	287	392	356	253	+141 +125.8%	▲104 ▲29.1%
営業利益	151	253	218	108	+124 －%	▲109 ▲50.2%
経常利益	149	247	211	105	+129 －%	▲105 ▲49.9%
四半期純利益	65	148	120	-190	▲126 －%	▲311 －%

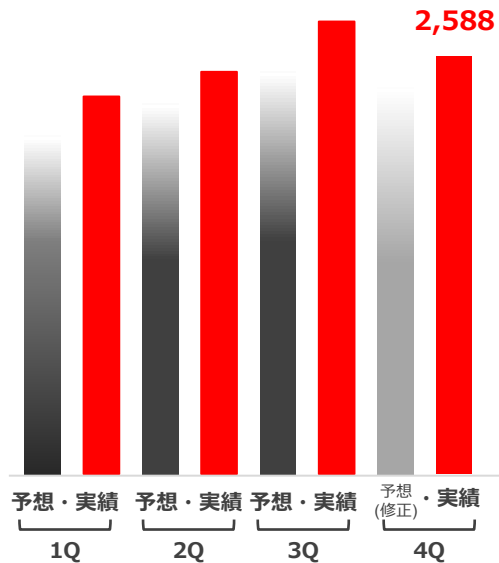
2025年8月期 第4四半期業績について

2025年8月期 第4四半期業績において、売上はほぼ想定通り。

2025年2月末の株主数に比して、2025年8月末は約25%増と大幅な株主増加にともなう株主優待費用を吸収し、EBITDA、営業利益については、想定を上回る結果となった。

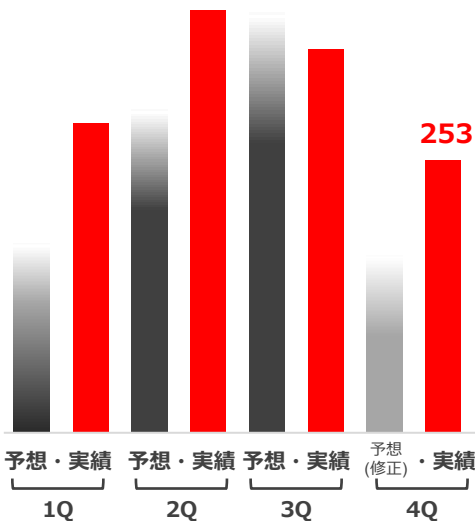
売上高

(単位：百万円)



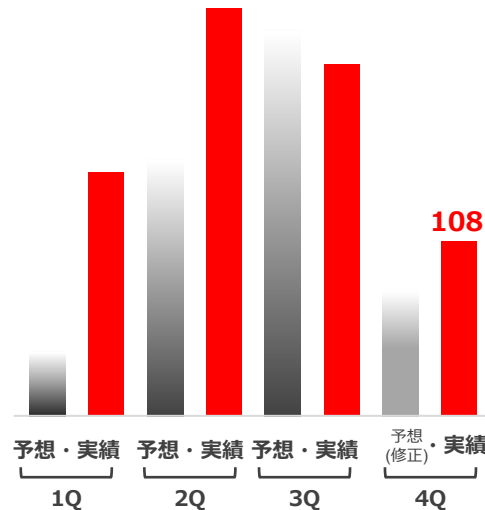
調整後EBITDA

(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

2025年8月期 通期業績概要（連結貸借対照表）

事業規模の拡大による総資産増となっており、総資産は対前期比+約11.5億円となっている。
純資産に占めるのれんの割合は、44.1%であり、対前期末比較▲9.4%まで逓減。

2024年8月期 期末 (単位：百万円)		2025年8月期 期末 (単位：百万円)	
流動資産 4,834 現預金 3,228 受取手形、売掛金・ 契約資産 1,090 棚卸資産 375	流動負債 2,803 買掛金 378 借入金 704 預り金 648	流動資産 6,143 現預金 4,373 受取手形、売掛金・ 契約資産 1,127 棚卸資産 426	流動負債 3,873 買掛金 630 借入金 1,006 預り金 1,142
	固定負債 1,243 長期借入金 1,096		固定負債 1,005 長期借入金 765
	純資産 4,215 (自己資本比率50.2%) 資本金 1,021 資本剰余金 4,805 利益剰余金 -1,659		純資産 4,530 (自己資本比率46.5%) 資本金 1,054 資本剰余金 3,023 利益剰余金 303
	固定資産 3,428 のれん 2,259 投資その他 207		固定資産 3,266 のれん 2,000 投資その他 250
総資産 8,262		総資産 9,409	
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. 来期計画について
4. 事業別業績・指標
5. Appendix

2026年8月期 通期連結業績予想

通期売上高は11,500百万円、調整後EBITDAは1,300百万円、営業利益は800百万円、純利益は360百万円と予想。

(単位：百万円)	2025年8月期 通期実績	2026年8月期 通期業績予想	予想・実績比較 (成長率)
売上高	10,234	11,500	+1,266 (112%)
調整後EBITDA	1,289	1,300	+11 (100%)
営業利益	731	800	+69 (109%)
経常利益	714	770	+56 (107%)
純利益	143	360	+217 (251%)

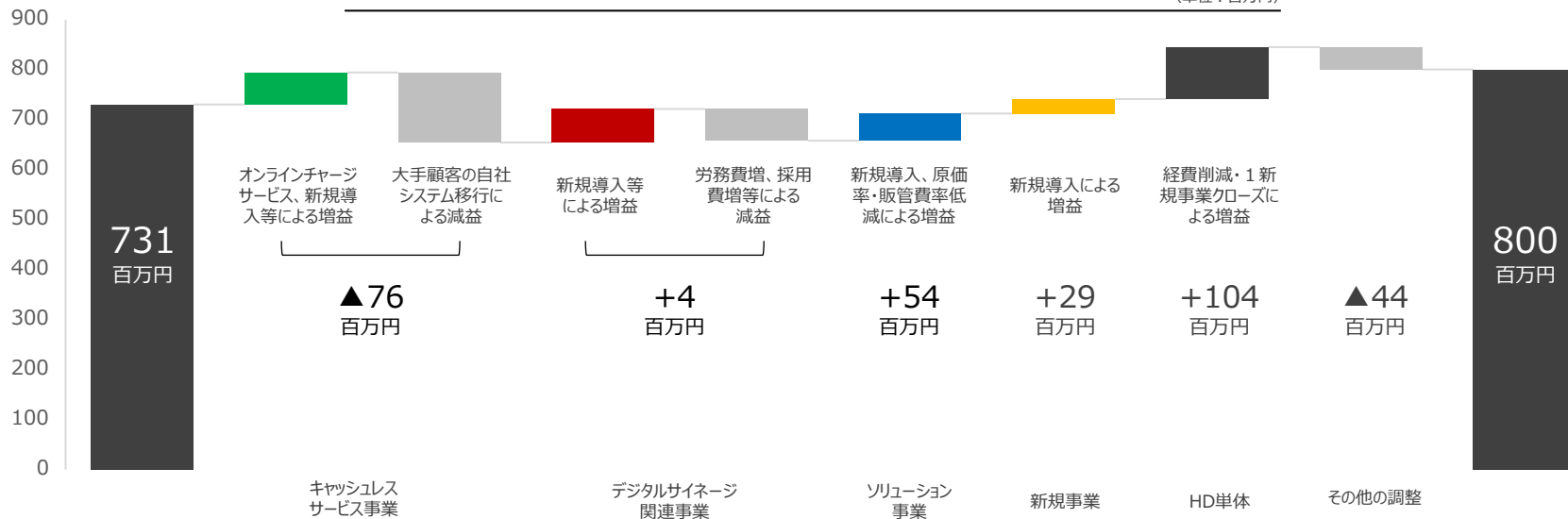
(注) 1. 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む） + 株式報酬費用

2025年8月期・26年8月期 営業利益 増減要因

キャッシュレスサービス事業	大手顧客の自社システムへの移行計画、顧客への提供価値向上を目的に独自Payと比較し原価率の高いオンラインチャージサービス等の推進を計画していることから、2026年8月期の営業利益は一時的にマイナスを想定。
デジタルサイネージ関連事業	今後の多店舗・大手顧客への導入に向けた人材採用・育成への投資により費用増を想定。
新規事業	・1案件はクローズにつき、本社費用が削減。 ・タッチ決済分野での新規事業については、下期に売上・利益を計上予定。

営業利益

(単位：百万円)

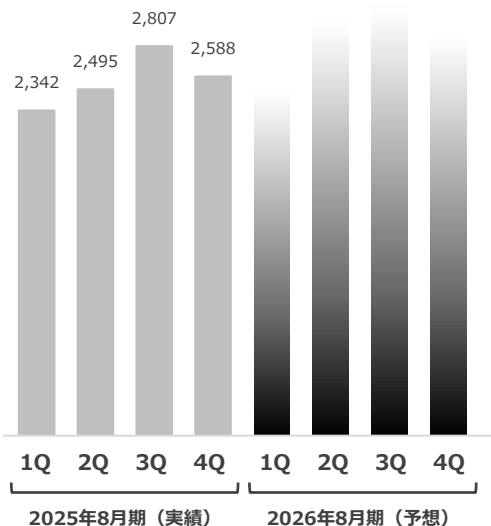


2026年8月期 業績推移（予想）について

2026年8月期も2025年8月期と同じく、キャッシュレスサービス事業が第2四半期業績を、デジタルサイネージ関連事業が第3四半期業績を牽引すると想定。

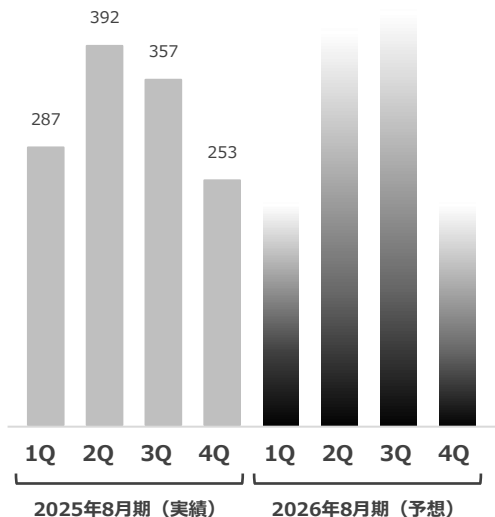
売上高

（単位：百万円）



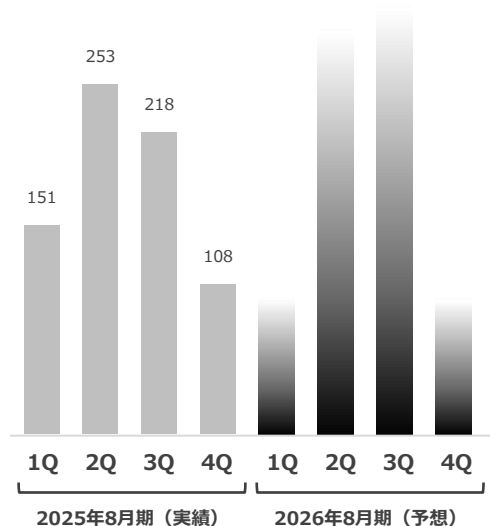
調整後EBITDA

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



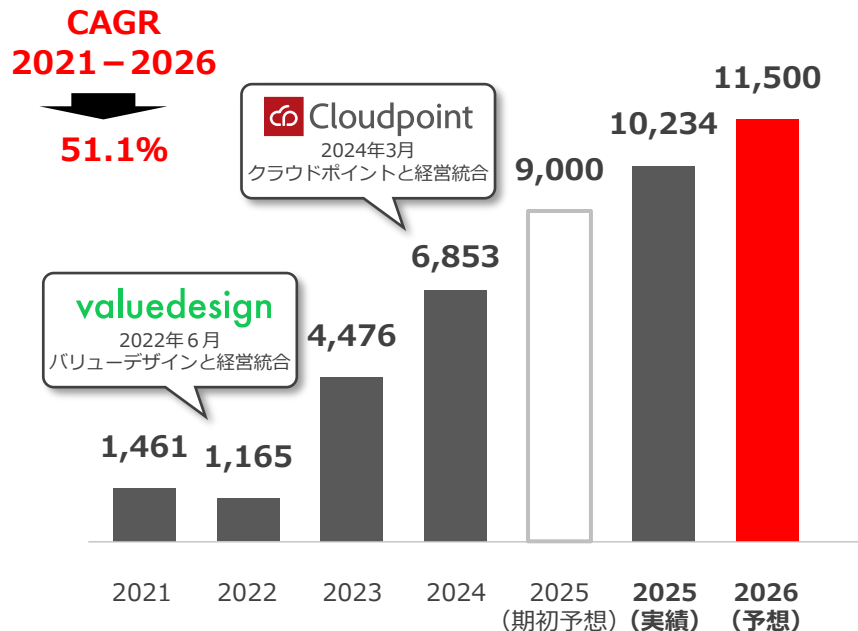
（注）2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）＋株式報酬費用

上場後の着実な成長

コロナ禍の2020年11月にマザーズ（現グロース）市場への上場以降、経営統合とオーガニックグロースで着実に業績を伸長。東証の「市場区分の見直しに関するフォローアップ」会議でも求められている「高い成長を志向する経営」に沿って、今後も業績拡大を目指す。

売上高

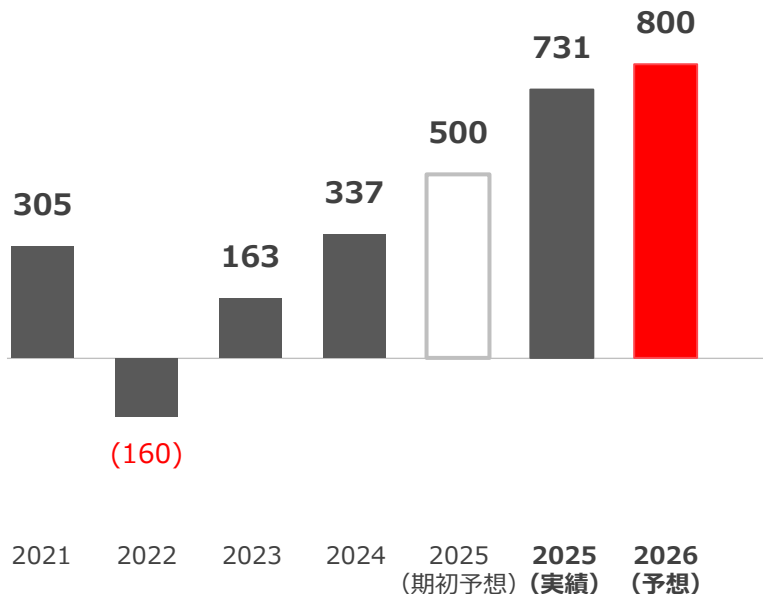
（単位：百万円）



（注）2021年8月期は、単体決算。2022年8月期以降は連結決算

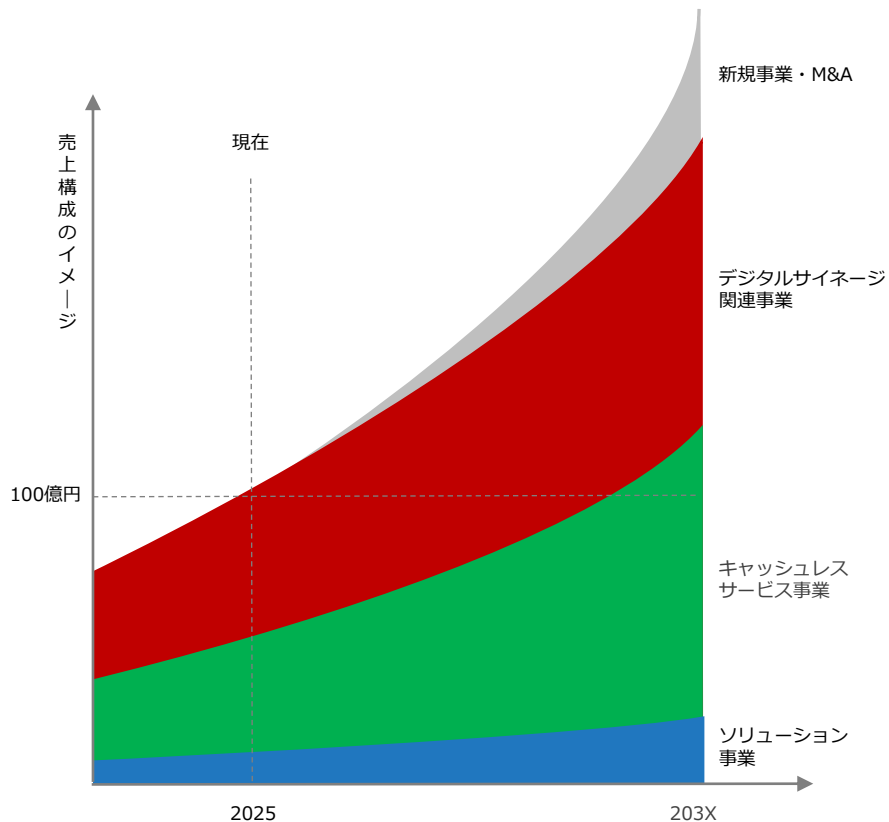
営業利益

（単位：百万円）

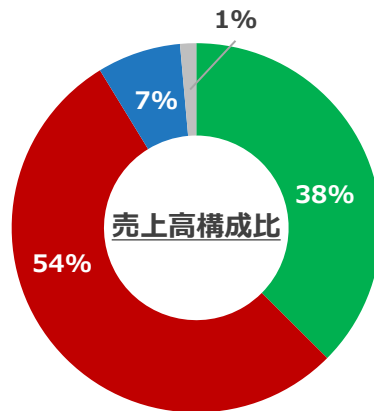


2026年8月期 通期事業別売上高（予想） | 全体

当社グループは、積極的に投資し、新規事業およびM&Aの機会を求め、成長を目指す。



2026年8月期セグメント 売上高構成比



■ 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

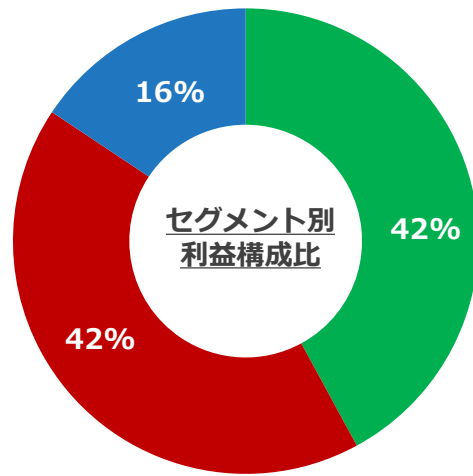
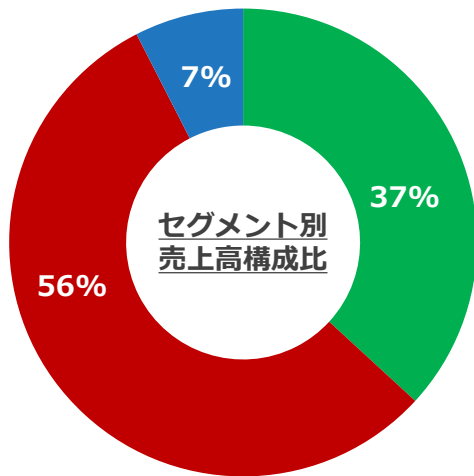
ソリューション事業

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

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 来期計画について
- 4. 事業別業績・指標**
5. Appendix

2025年8月期 通期事業別業績 | 全体

セグメントごとの売上高構成比・利益構成比は、以下の通りです。



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

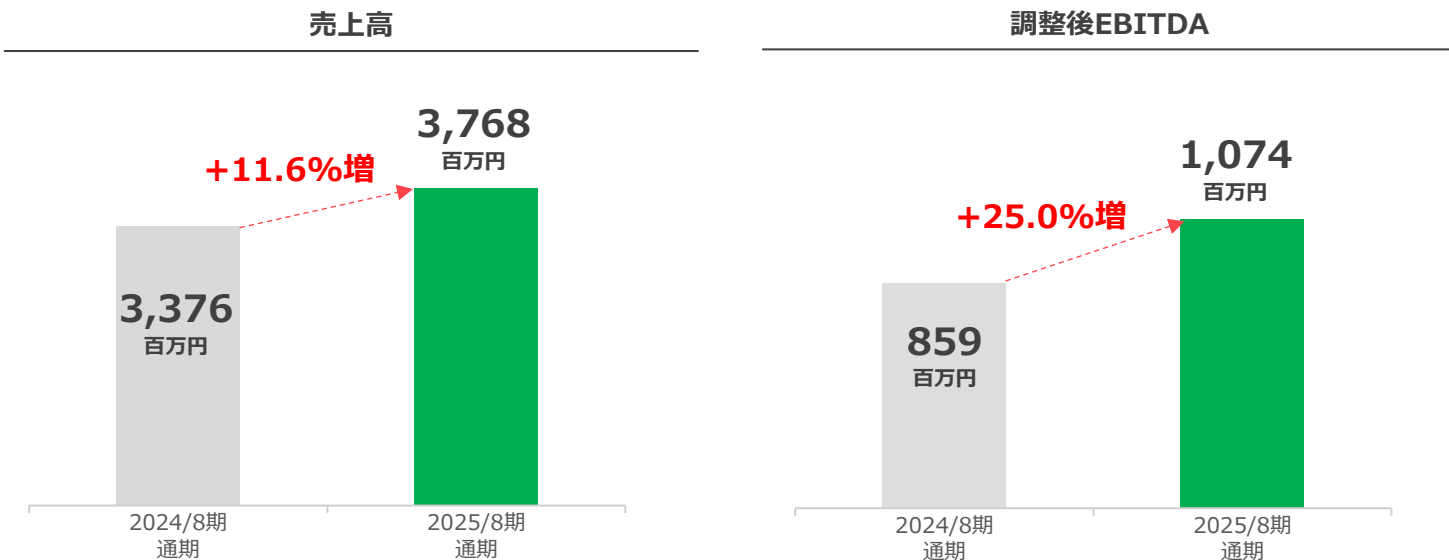
安定収益事業

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

2025年8月期 通期 キャッシュレスサービス事業の業績

当連結会計年度における売上高は前年同期比で392百万円増の3,768百万円。
システム利用料の価格改定の浸透に加え、オンラインチャージの利用も堅調に伸長しており、売上に寄与。

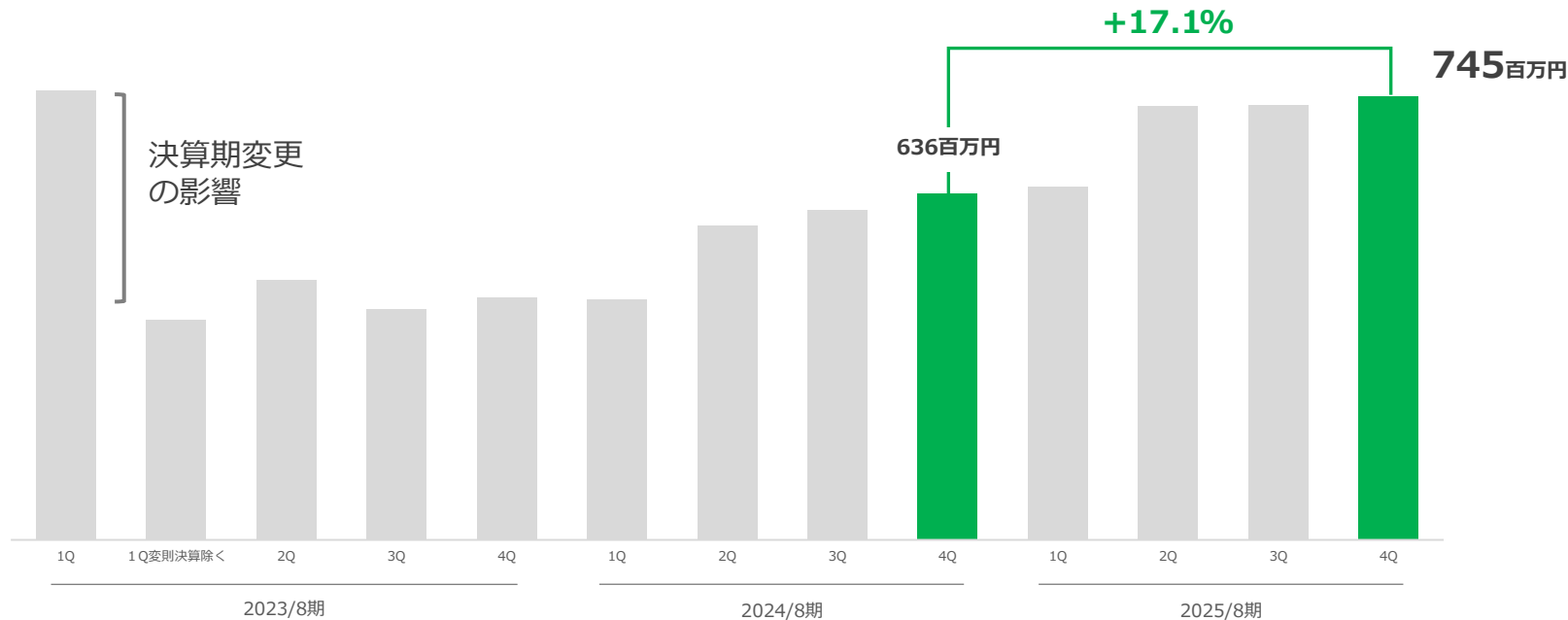


(注) 2026年8月期以降は、売上高とセグメント利益の2項目について開示予定。

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

当連結会計年度におけるリカーリング売上は、2,858百万円。第4四半期単体では745百万円と堅調に推移。前年同期比+17.1%。2024年3月より実施した価格改定が完了し、リカーリング売上は安定的に推移。

リカーリング売上の推移

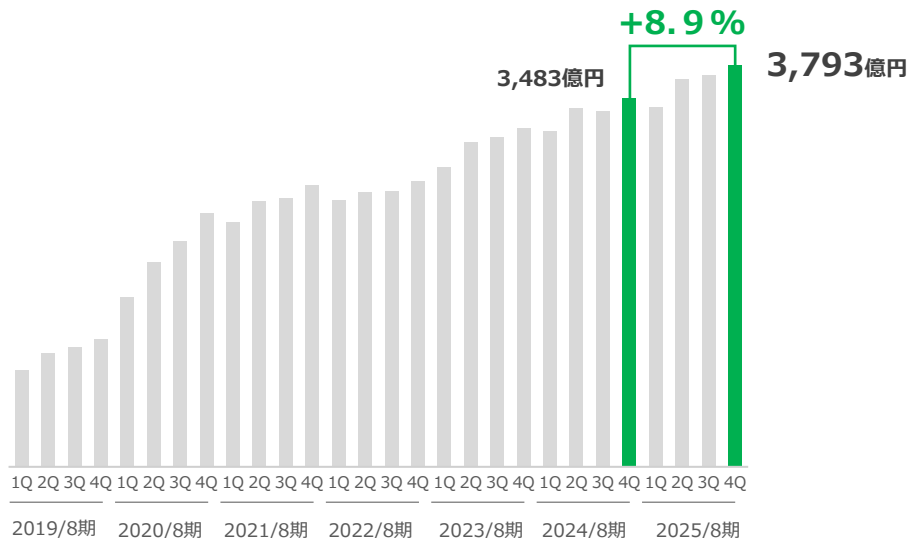


2025年8月期 通期 キャッシュレスサービス事業の主要KPI

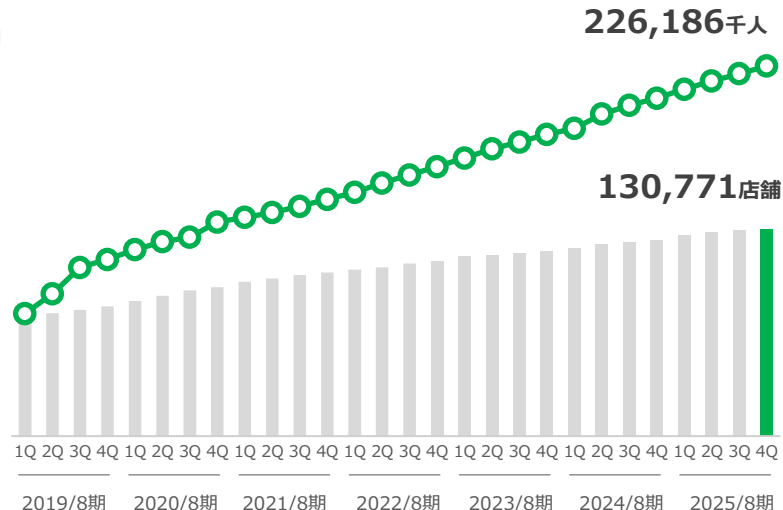
当連結会計年度における決済取扱高は1.45兆円。

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）

キャッシュレスサービス事業に関する投資について

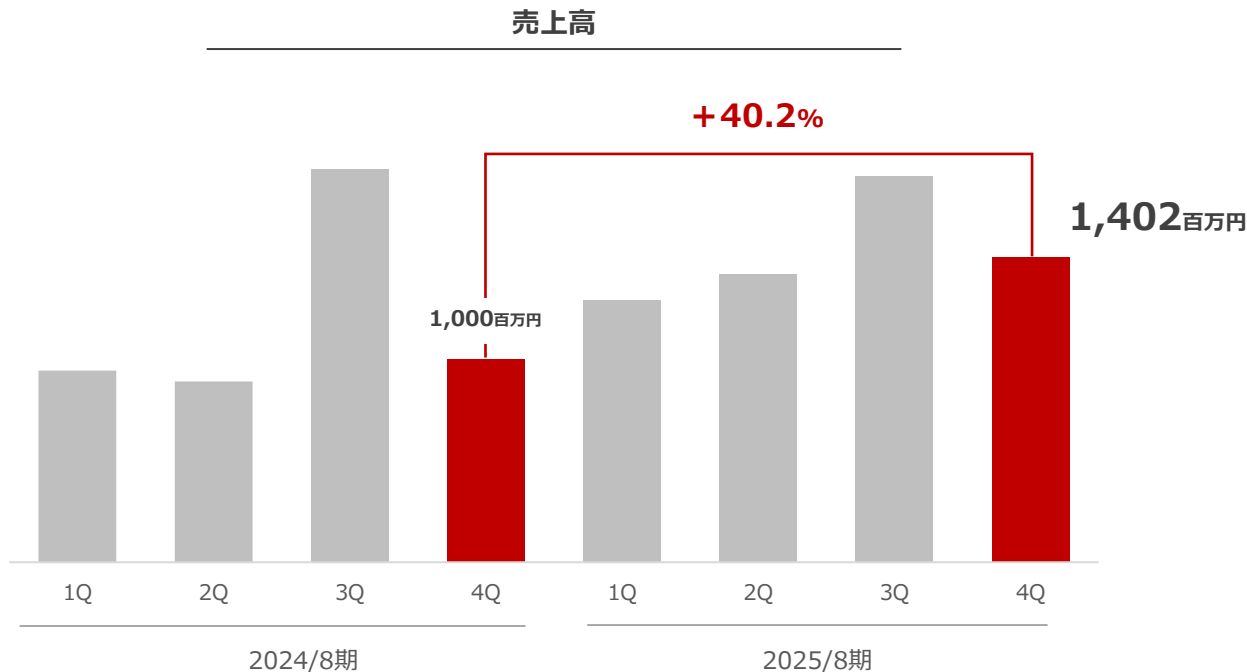
2026年8月期は、受注済み多店舗展開企業の受入に必要な独自Pay関連のシステム開発投資がメイン。
その他、サービス提供に必要な開発へ投資をおこなう予定。

投資分野	主な内容	投資時期				金額 (百万円)
		1Q	2Q	3Q	4Q	
独自Pay関連	・新規顧客向けPOS改修 ・独自Payシステムの統合 …等	○	◎	◎	○	187
(汎用) 決済関連	・Gateway開発 ・オンラインチャージ …等	●	●	—	●	13
エンゲージメントサービス	・顧客支援サービス開発 …等	○	●	●	—	31
その他改修		—	—	●	—	2
合計						234

◎50百万円以上、○10百万以上50百万円未満、●10百万円未満

2025年8月期 通期 デジタルサイネージ関連事業の売上高推移

当連結会計年度における売上高は5,690百万円を計上。第4四半期単体では1,402百万円。
売上・利益ともに需要の高まる第3四半期でのピークを越え、第4四半期は引き続き多店舗企業・商業施設、オフィスサイネージの導入が進んだ。



(注) 2024年8月期3Qより、業績を連結。

2025年8月期 通期 デジタルサイネージ関連事業の主要KPI

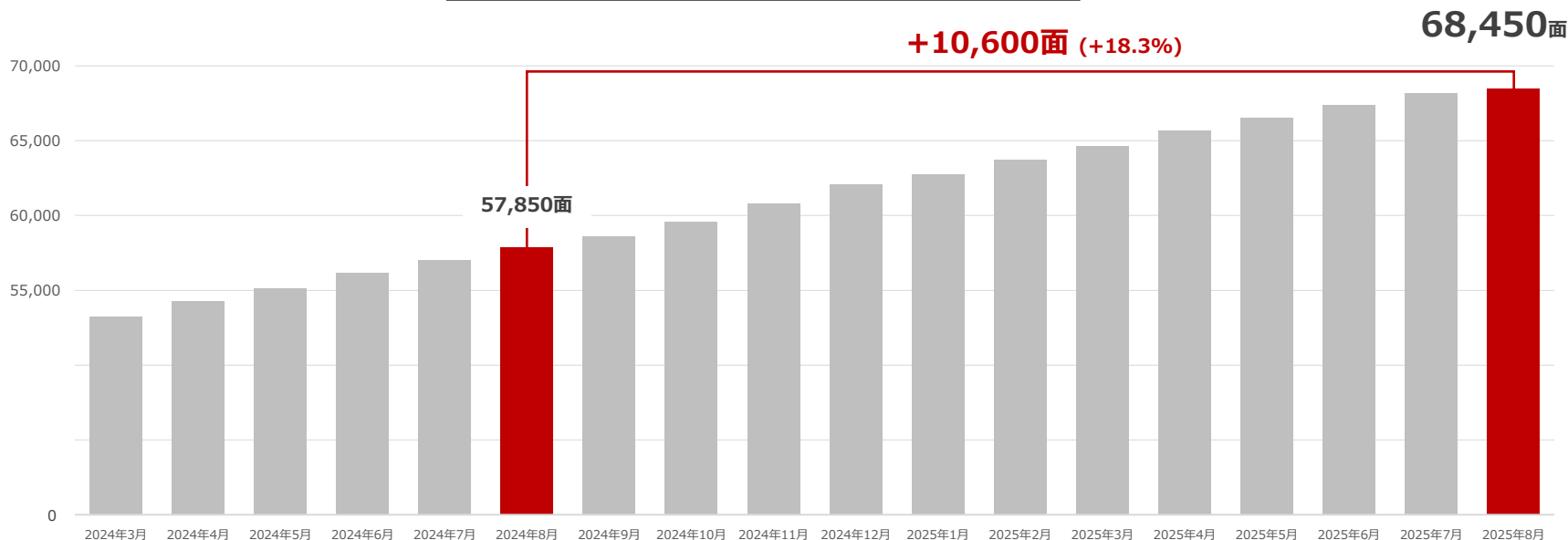
デジタルサイネージの新規設置面数は各月で着実に推移し、累計デジタルサイネージ設置面数は68,450面。設置面数においては、各顧客側の導入スケジュールがあるため月毎の増減は発生するものの、需要自体は引き続き堅調であり、中長期的には従来の成長トレンドに変化はなく持続的な拡大を見込む。

クラウドポイント
最新事例紹介ページ

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



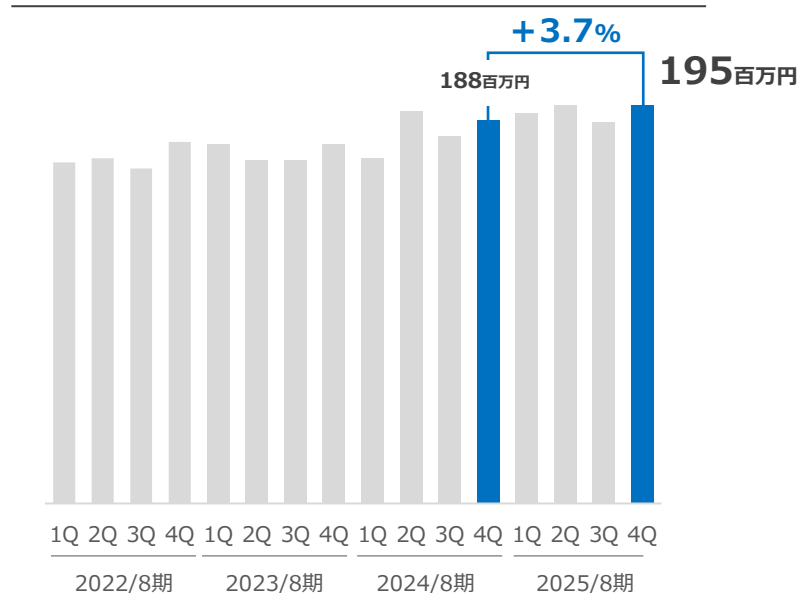
累計デジタルサイネージ設置面数



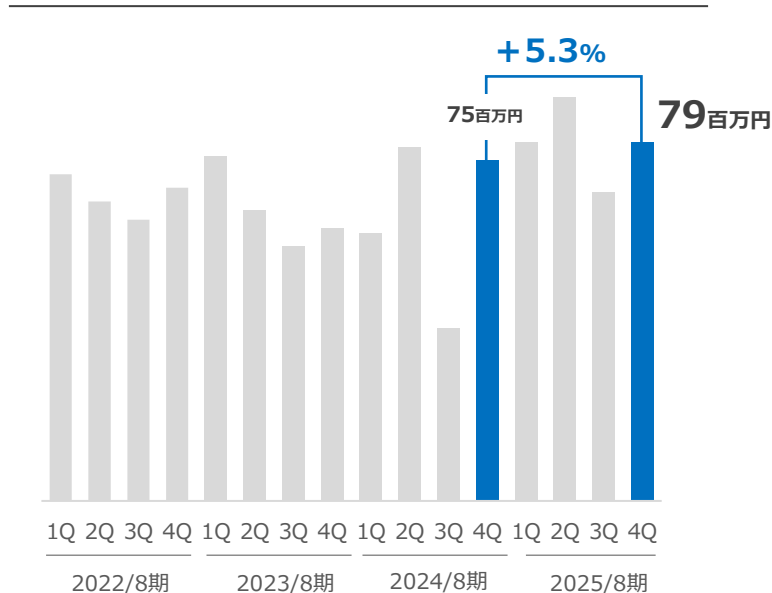
2025年8月期 通期 ソリューション事業の業績

当連結会計年度におけるソリューション事業全体での売上高は770百万円、調整後EBITDAは317百万円。
第4四半期単体では、売上高195百万円、調整後EBITDA79百万円。
売上高は、対前年同期比で+3.7%、前四半期比は+4.2%で堅調に推移。

売上高推移



調整後EBITDA推移

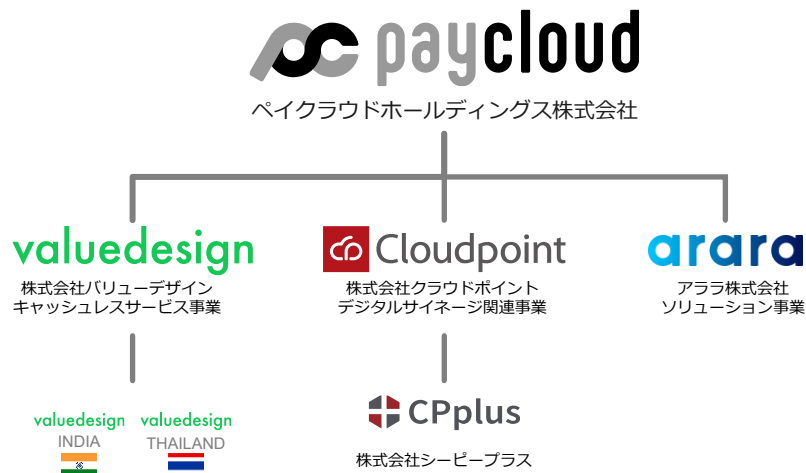


(注) 2026年8月期以降は、売上高とセグメント利益の2項目について開示。

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 来期計画について
4. 事業別業績・指標
5. 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	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	
	代表取締役副会長	岩井 陽介	
	代表取締役社長	尾上 徹	
	社外取締役	種谷 信邦	
	社外取締役（監査等委員）	金子 毅	
	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	
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）		

ビジネスモデル

各事業で、主に代理店、サービス連携パートナーを通じて、全国の顧客・店舗にサービスを展開。
ソリューション事業は、代理店経由での販売のほか、サービス連携パートナーが提供するサービスと統合し販売。

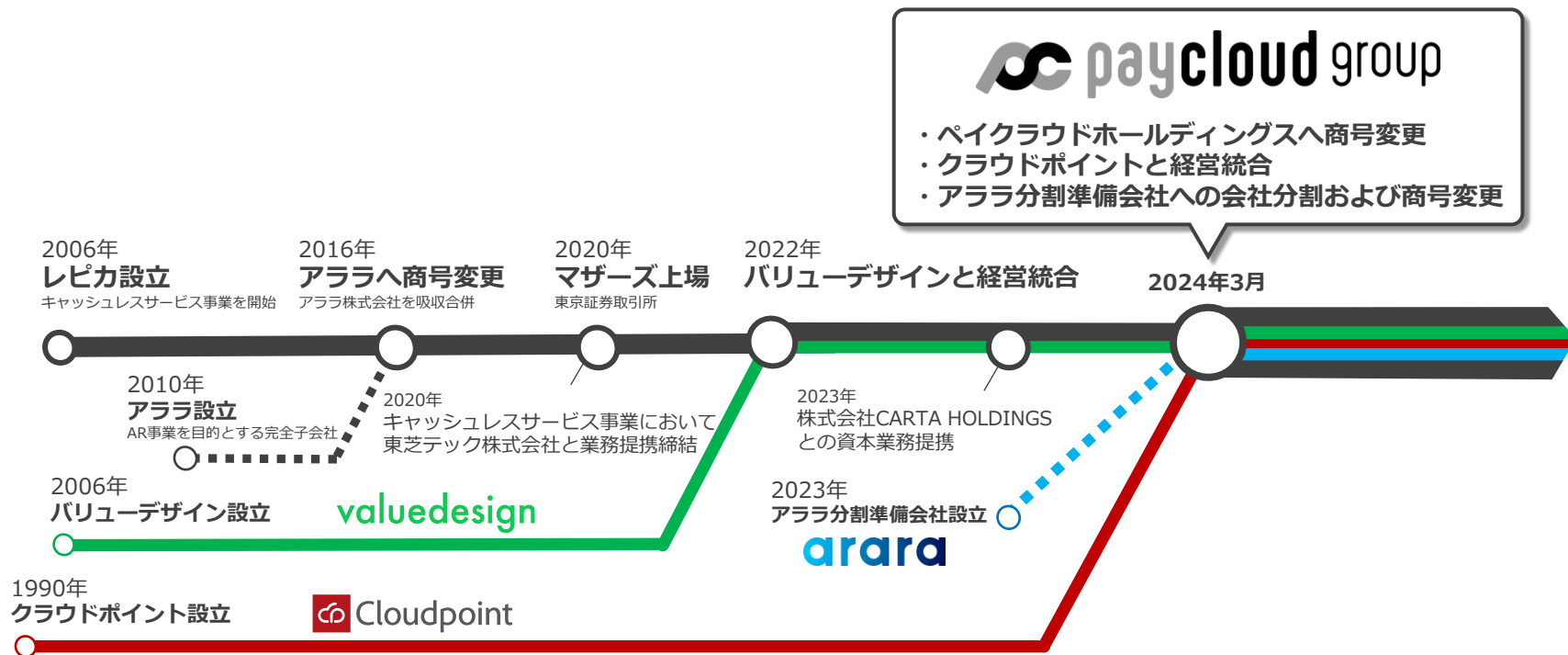
	売上分類 (注1)		商流		業績季節トレンド			
	リカーリング	スポット		顧客 エンドユーザー	1Q 9-11	2Q 12-2	3Q 3-5	4Q 6-8
キャッシュレス サービス事業	- 決済手数料 (決済取扱高×手数料率) - サービス利用料	- 初期費用 - 物品販売	直販／代理店	 	-		-	-
デジタルサイネージ 関連事業	- サービス利用料 - 保守手数料	- 初期費用 - 物品販売	直販／代理店		-	-		-
ソリューション 事業	- サービス利用料 (顧客社数×顧客単価) - 年間ライセンス料	- 初期費用 - 受託開発費用	直販／代理店／ サービス連携 パートナー(注2)	 	-	-	-	-

(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. サービス連携パートナー経由の提供・販売とは、当社サービスとサービス連携パートナーが提供するサービスを統合し顧客へ提供する販売手法を指す

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、インターネットを經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
	オンラインチャージサービス	企業が独自に発行する電子マネー（独自Pay）へのチャージ手段として、クレジットカードや銀行口座からのオンラインチャージを可能にするサービス
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



@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。