

Infcurion

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月13日

株式会社インフキュリオン

Contents

1. エグゼクティブ・サマリー	03
2. 2026年3月期 第3四半期決算概要	06
3. セグメント業績	18
4. 事業トピックス	22
5. Appendix	27

2026年3月期 第3四半期ハイライト（累計）

連結業績

連結業績は売上高・利益ともに当初見込みを上回り順調に推移

- BtoB GTVの伸長によるストック収入の積み上げ、モビリティ業界への決済端末導入によるフロー収入等が牽引し、**売上高は 34.3%増、売上総利益は 47.0%増**
- 売上総利益が増加したことに加え、販管費を一定水準にコントロールしたことが奏功し、**EBITDAは 5億円**と伸長（前年同期は78百万円）

3Qまでの業績の進捗状況を踏まえ、通期業績予想を上方修正

- 売上高は**当初予想比4.4%増の94億円**、営業利益は**同+66.7%の3億円**に上方修正
- 4Qは、プロダクトの機能開発、組織基盤の強化、マーケティング施策等による**一時的な費用計上を見込む**

経営指標

利用企業数は96,164社と順調、BtoB GTVは3Q累計3,000億円を突破

- ペイメントプラットフォーム利用企業数¹は順調に積み上がり、**前年同期末比 54.5%増**
- 企業数の増加に加えユースケースの拡大も寄与し、BtoB GTV²は**前年同期比 約2倍に伸長**

注記：*1 ペイメントプラットフォーム事業のプロダクトを利用する企業数

*2 GTV：Gross Transaction Valueの略、Xard及びWinvoiceで扱う決済処理金額の合計

業績予想の修正

- BtoB GTVが順調に進捗しているほか、モビリティ業界への決済端末導入が前倒しで進行したこと等から、通期業績が当初予想を上回る見込みとなったことを踏まえ、業績予想を以下のとおり上方修正

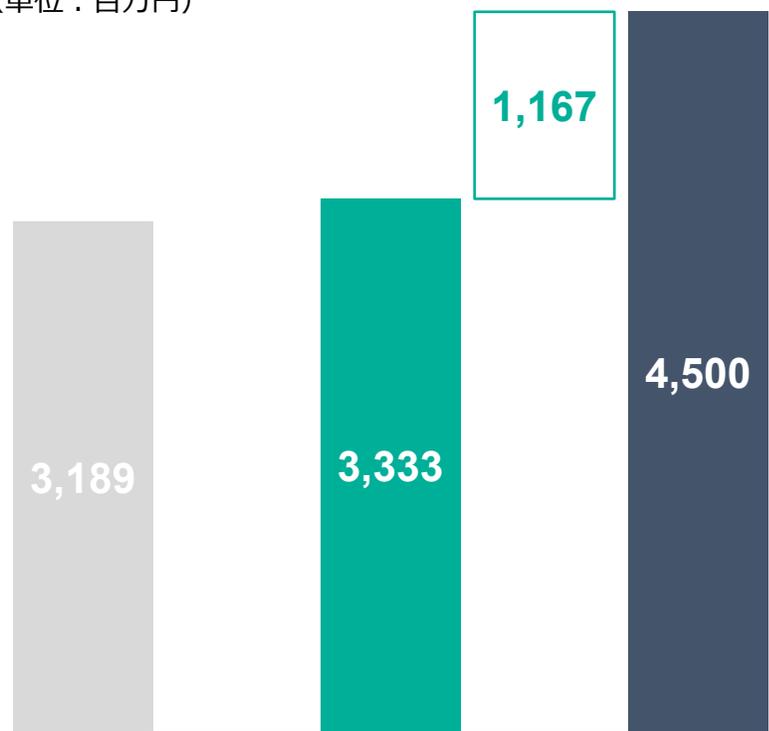
単位：百万円	前回開示	今回修正予想			前期比	
	通期予想	通期予想	増減額	増減率	25/3期通期	増減率
売上高	9,000	9,400	+400	+4.4%	7,174	+31.0%
売上総利益	4,300	4,500	+200	+4.7%	3,189	+41.1%
売上総利益率	47.8%	47.9%	+0.1p		44.5%	
営業利益	180	300	+120	+66.7%	143	+109.5%
営業利益率	2.0%	3.2%	+1.2p		2.0%	
経常利益	80	180	+100	+125.0%	107	+67.2%
経常利益率	0.9%	1.9%	+1.0p		1.5%	
当期純利益	200	240	+40	+20.0%	74	+221.2%
当期純利益率	2.2%	2.6%	+0.4p		1.0%	
EBITDA	-	430	-	-	188	+128.2%
EBITDAマージン	-	4.6%	-		2.6%	

第4四半期の見通し

- ・ 企業間決済ニーズの拡大を背景に、BtoB GTVが順調に積み上がっていることから、売上総利益は順調に推移する見通し
- ・ 4Qはプロダクトの機能開発、組織基盤の強化及びマーケティング施策等の一時的な費用計上を見込む

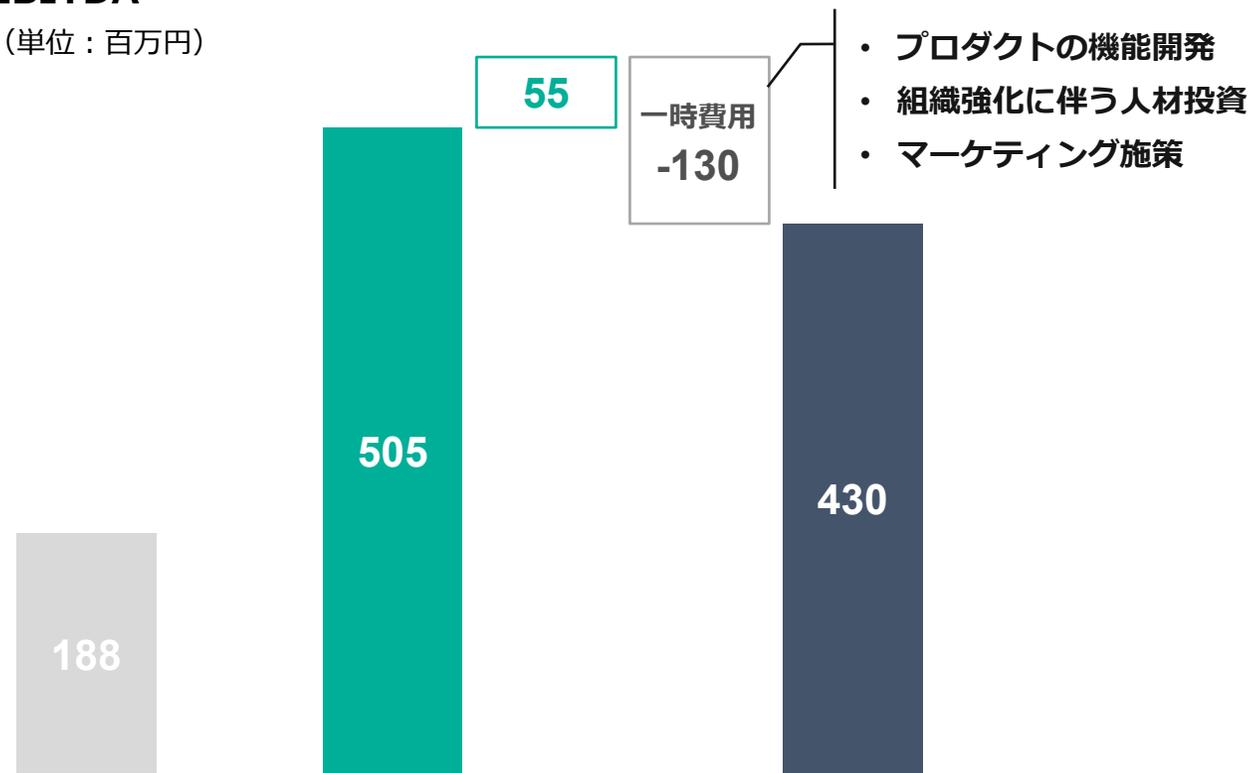
売上総利益

(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



2. 2026年3月期 第3四半期 決算概要

収益構造

- ・ 当社グループの売上高は、収益形態によって「フロー収入」「ストック収入」「コンサルティング収入」に区分
- ・ 決済処理金額・件数に応じた課金モデルである従量型のストック収入が継続した収益成長を牽引

		ペイメント プラットフォーム	マーチャント プラットフォーム	コンサルティング
安定 収入	フロー収入	初期導入 開発売上	決済端末売上 開発売上	
	ストック収入	月額利用料 従量型 ストック 決済処理金額・件数に 応じた課金	月額利用料 決済処理金額・件数に 応じた課金	
	コンサルティング 収入			コンサルティング売上

連結業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3			FY26/3 業績予想 (修正後)	
	3Q累計	3Q累計	増減額	増減率	通期	進捗率
売上高	6,954	5,178	+1,775	+34.3%	9,400	74.0%
売上総利益	3,333	2,267	+1,065	+47.0%	4,500	74.1%
売上総利益率	47.9%	43.8%	+4.1p		47.9%	
営業利益	417	47	+370	+786.4%	300	139.1%
営業利益率	6.0%	0.9%	+5.1p		3.2%	
経常利益	328	21	+306	+1,418.3%	180	182.3%
経常利益率	4.7%	0.4%	+4.3p		1.9%	
当期純利益	408	63	+344	+539.4%	240	170.1%
当期純利益率	5.9%	1.2%	+4.7p		2.6%	
EBITDA	505	78	+427	+542.6%	430	117.6%
EBITDAマージン	7.3%	1.5%	+5.8p		4.6%	

セグメント業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3			FY26/3 業績予想 (修正後)	
	3Q累計	3Q累計	増減額	増減率	通期	進捗率
セグメント売上	6,954	5,178	+1,775	+34.3%	9,400	74.0%
ペイメント ¹	3,674	2,636	+1,037	+39.4%		
マーチャント ²	2,118	1,437	+681	+47.4%		
コンサルティング	1,160	1,104	+55	+5.0%		
セグメント利益	417	47	+370	+786.4%	300	139.1%
ペイメント	-178	-140	-38	-		
マーチャント	435	0	+435	-		
コンサルティング	475	291	+183	+62.9%		
調整	-314	-104	-210	-		

注記：2025年3月期3Q累計の決算数値は未監査

*1 ペイメントプラットフォーム

*2 マーチャントプラットフォーム

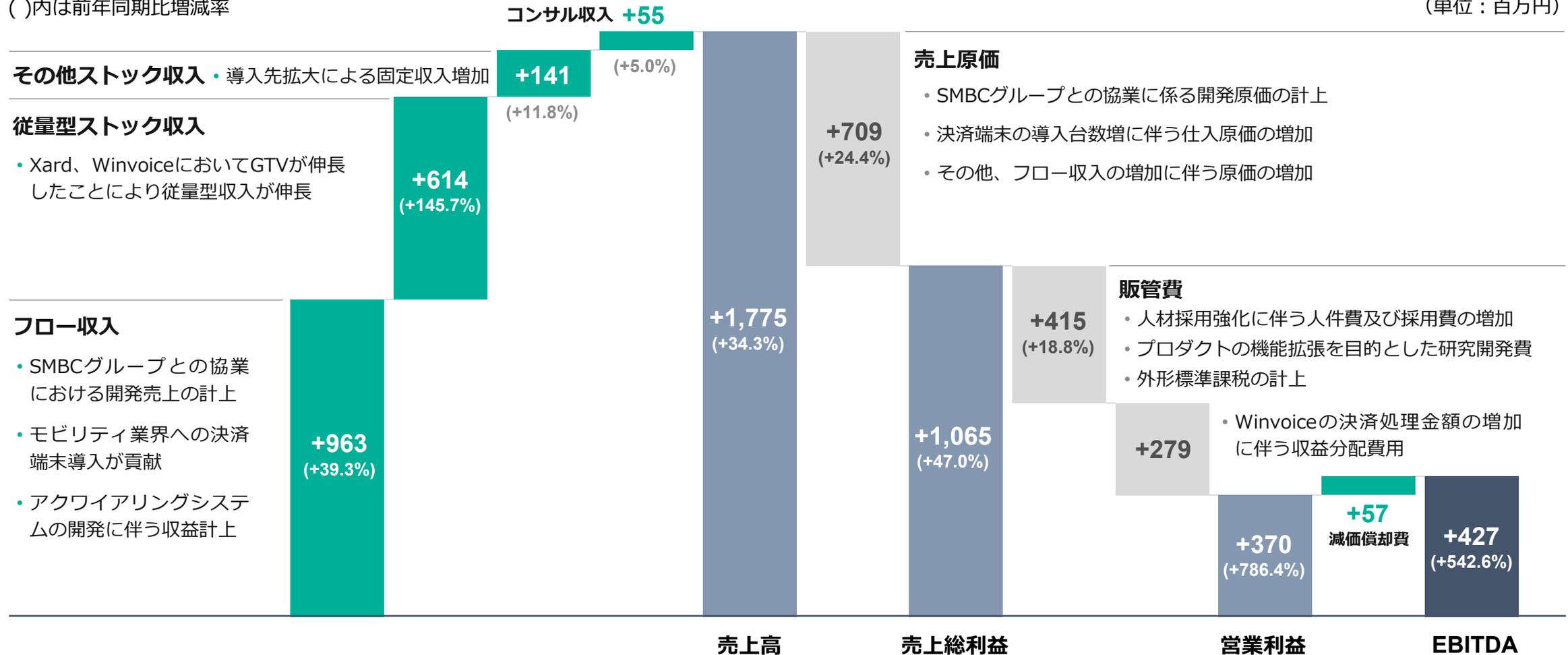
売上高及び利益の前年同期比増減額

売上高からEBITDAまでの各収益及び費用項目の前年同期比増減額は以下のとおり

前年同期比増減額（3Q累計）

()内は前年同期比増減率

(単位：百万円)



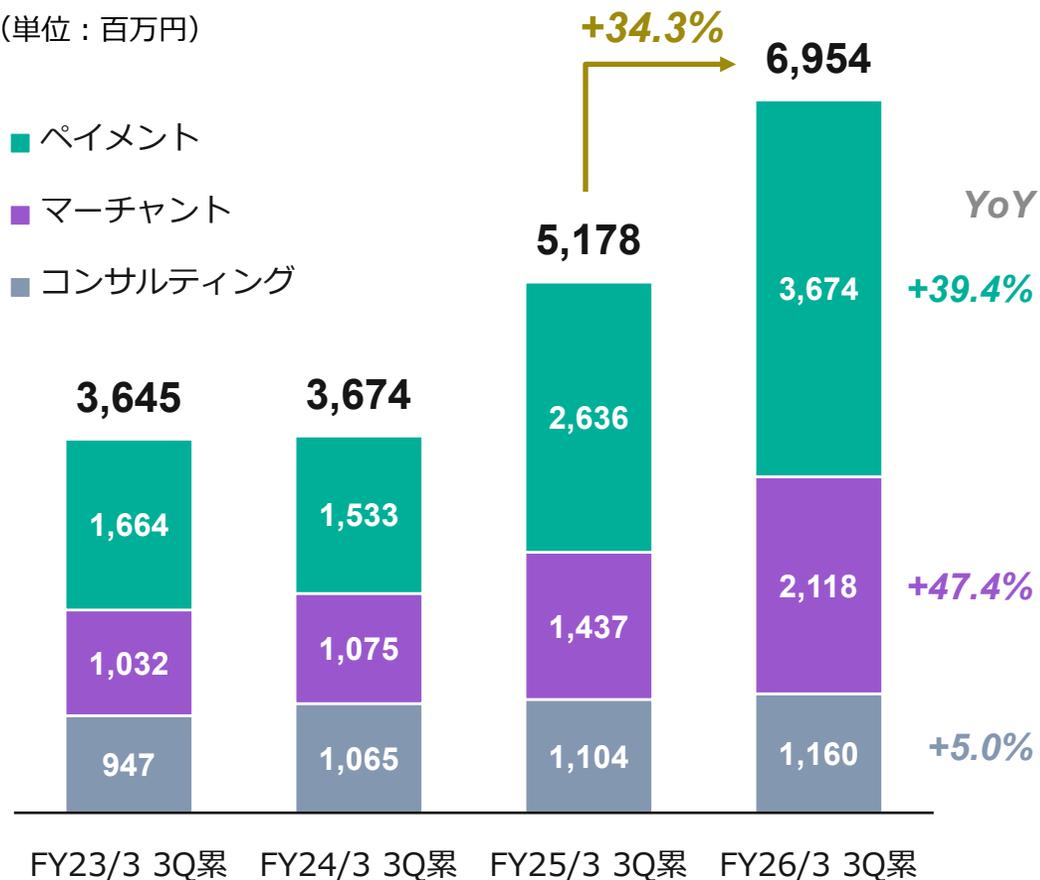
売上高の推移

- ・ ペイメントは、BtoB GTVの伸長に伴うストック収入の増加が成長加速を牽引したほか「Trunk」に係る開発売上が寄与
- ・ マーチャントは、モビリティ業界への決済端末導入案件の前倒し等により業績が伸長

セグメント別

(単位：百万円)

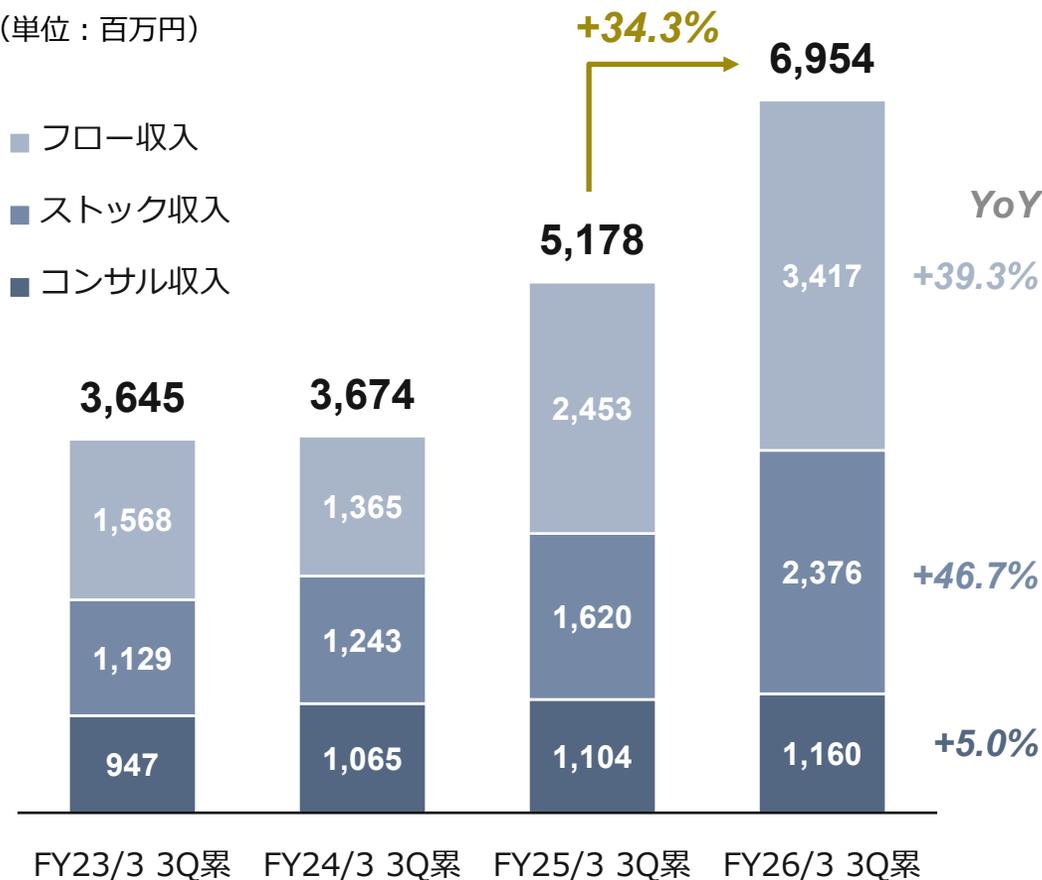
- ペイメント
- マーチャント
- コンサルティング



収益区分別

(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入
- コンサル収入

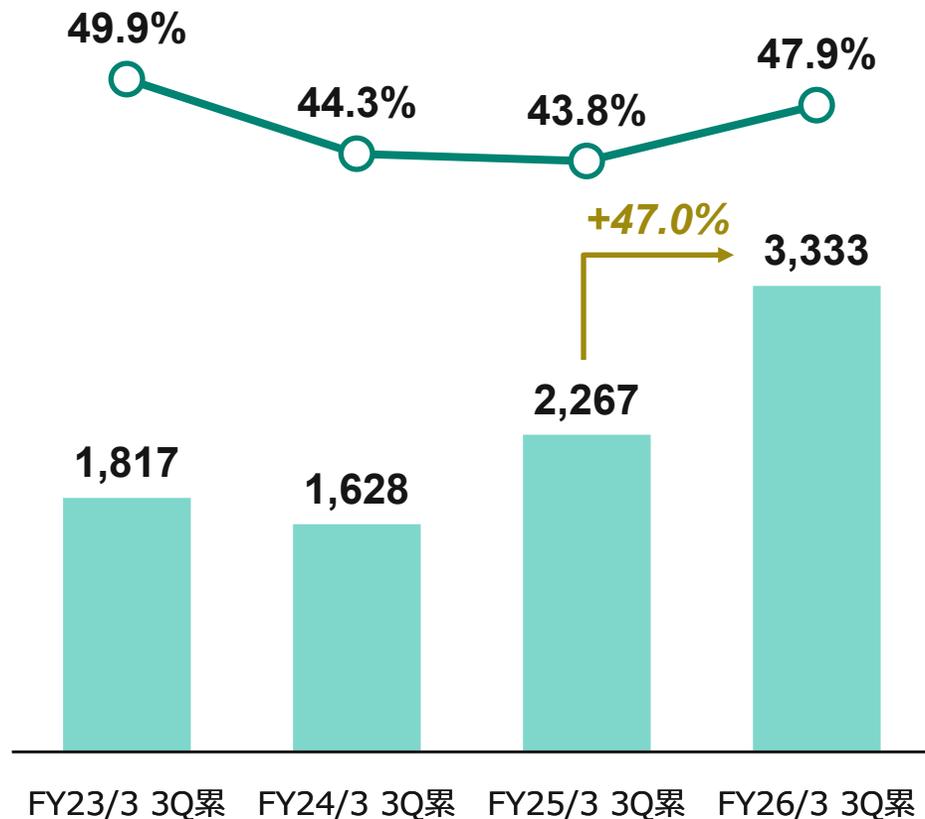


売上総利益の推移

- ・ 売上総利益率が、前年同期に比べ4.1ポイント改善したことにより、売上総利益は前年同期比 47.0%増
- ・ ストック収入における原価率の低減等に伴い、売上総利益率は改善傾向

売上総利益・売上総利益率

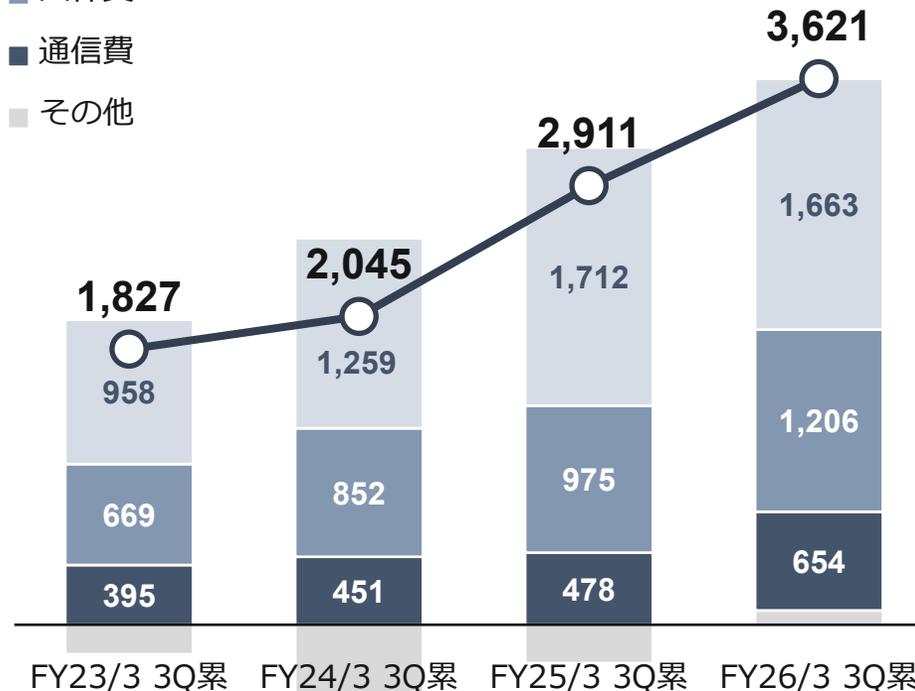
(単位：百万円)



売上原価

(単位：%)

- 業務委託費
- 人件費
- 通信費
- その他

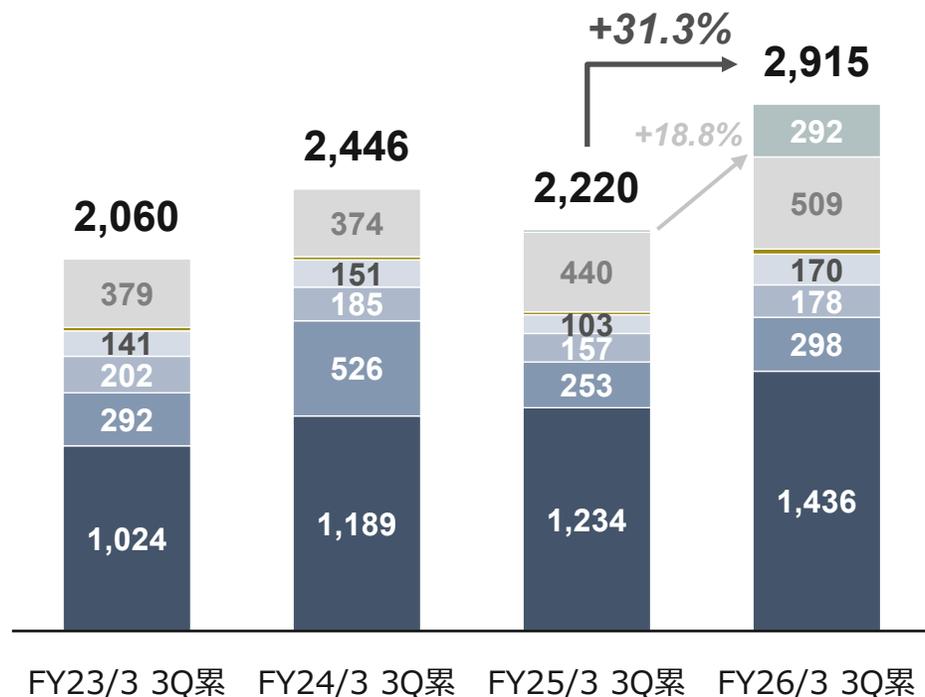
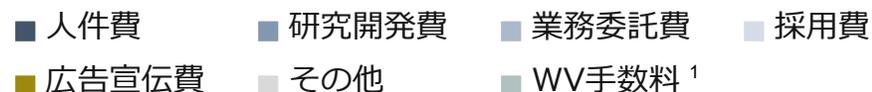


販売費及び一般管理費の推移

- WinvoiceのGTV伸長に伴いパートナー企業へ支払う収益分配費用(変動費)が増加したものの、販管費率は一定水準を維持
- 組織基盤の強化を企図とした人件費の積み増し及び採用の積極化等により、販管費は前年同期比 31.3%増

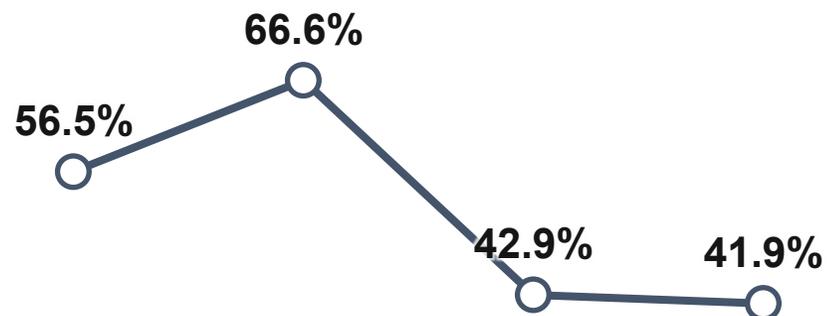
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



売上高販管費率

(単位：%)



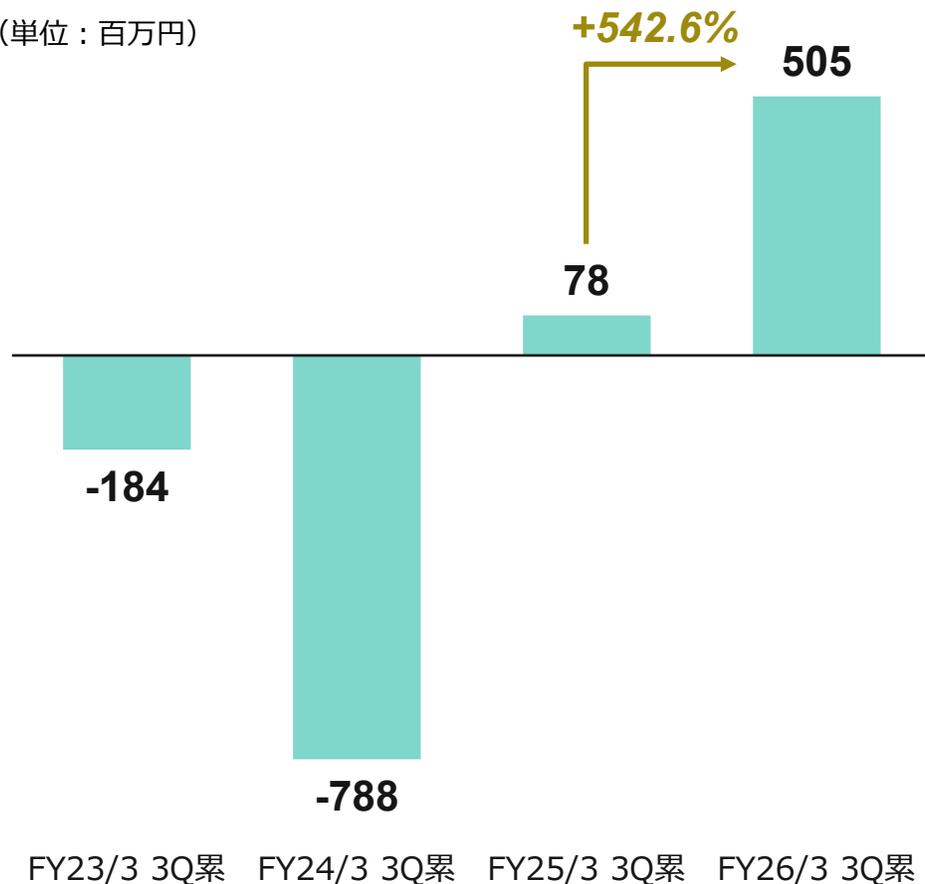
FY23/3 3Q累 FY24/3 3Q累 FY25/3 3Q累 FY26/3 3Q累

EBITDAの推移

- EBITDAは5億円となり、前年同期から4.3億円の増益
- 継続的な収益性の向上により、EBITDAマージンは前年同期比5.8ポイント改善となる7.3%

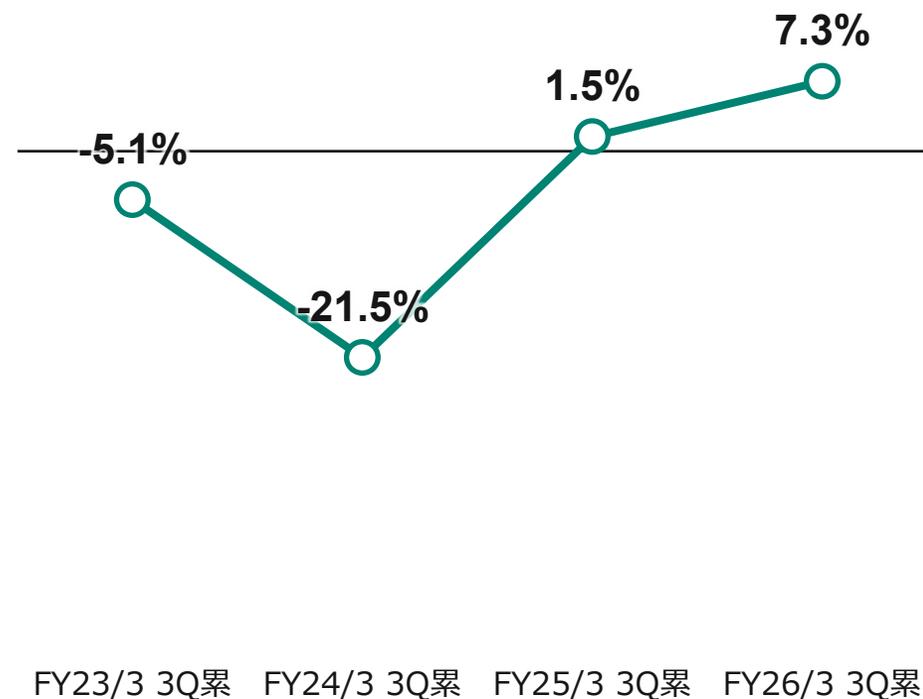
EBITDA

(単位：百万円)



EBITDAマージン

(単位：%)

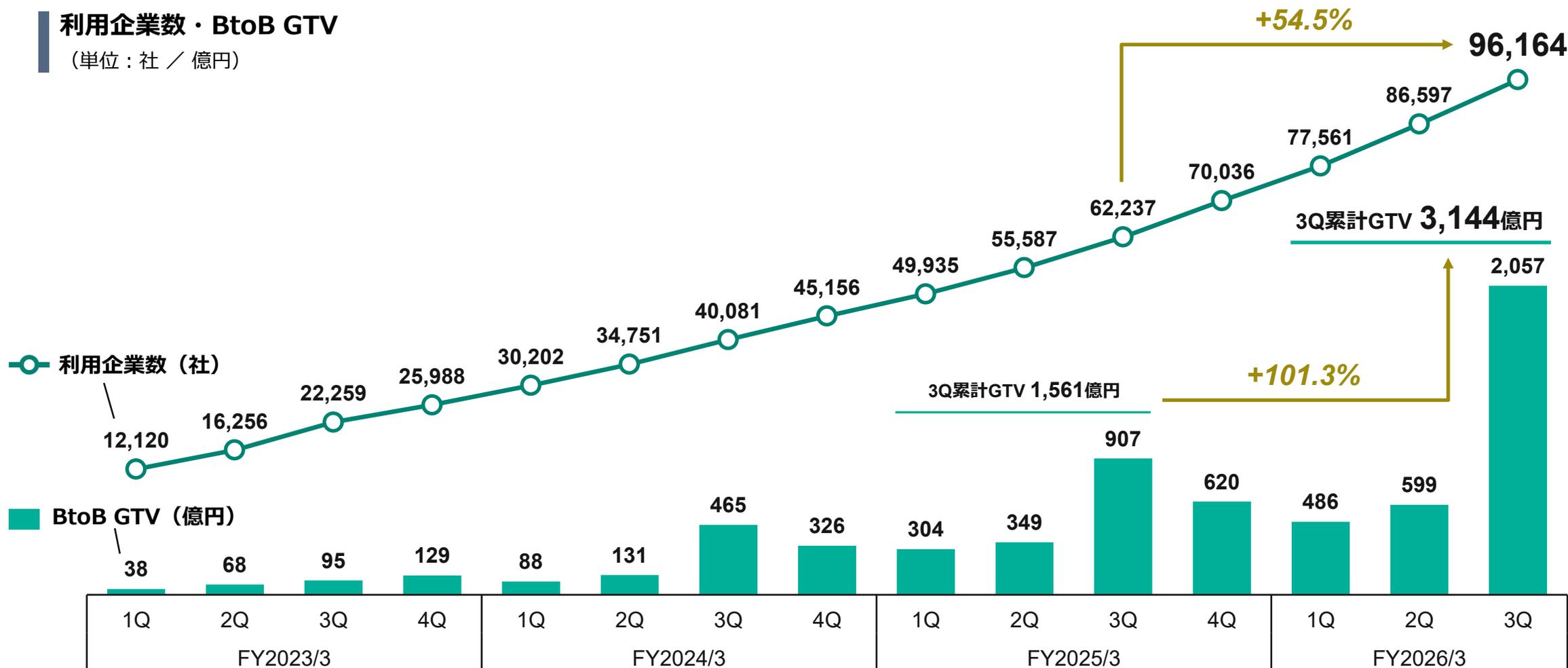


BtoB GTV／ペイメントプラットフォーム利用企業数の推移

- ・ BtoB GTVは3Qの季節性である仕入れの利用増加により大きく伸長、3Q累計で3,000億円を突破
- ・ ペイメントプラットフォーム利用企業数は着実に積み上がり、前年同期末比54.5%増

利用企業数・BtoB GTV

(単位：社 / 億円)



バランスシートの特徴

- ・ グローブ市場への新規上場に伴う26億円の増資により財務の安定性が向上
- ・ WinvoiceのGTV拡大に伴い、期末日時点の一時的な立替に伴う未収入金が今後も増加する見込み

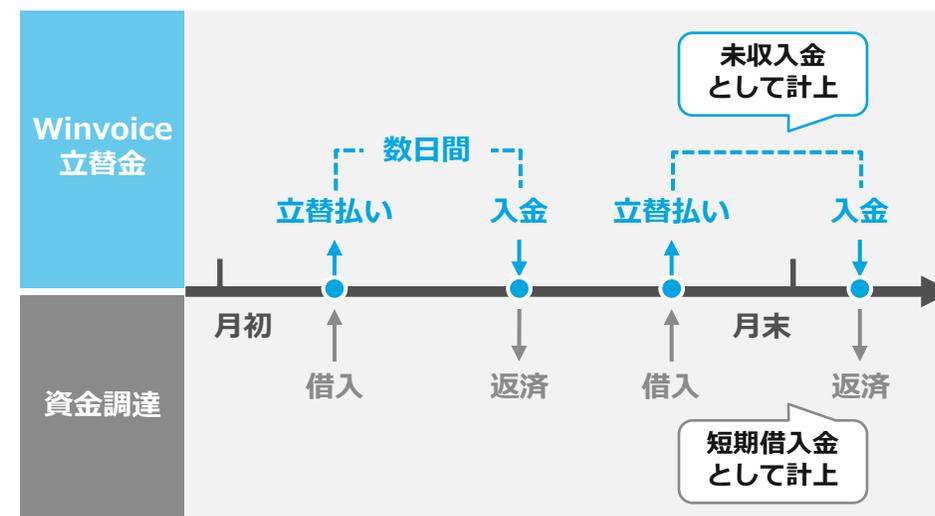
2025年12月末 貸借対照表（概要）

（単位：百万円）

資産 10,398	未収入金 (Winvoice分) ¹ 953	短期借入金 ³ 1,777	負債 4,871		
	現金及び預金 5,376	長期借入金 1,143		純資産 5,526	
		買掛金 321			社債 200
		その他負債 1,428			
	売掛金 1,186				
	ソフトウェア等 ² 837				
	繰延税金資産 581				
その他資産 1,444					

Winoviceに係る立替金と調達方針

キャッシュフローのイメージ



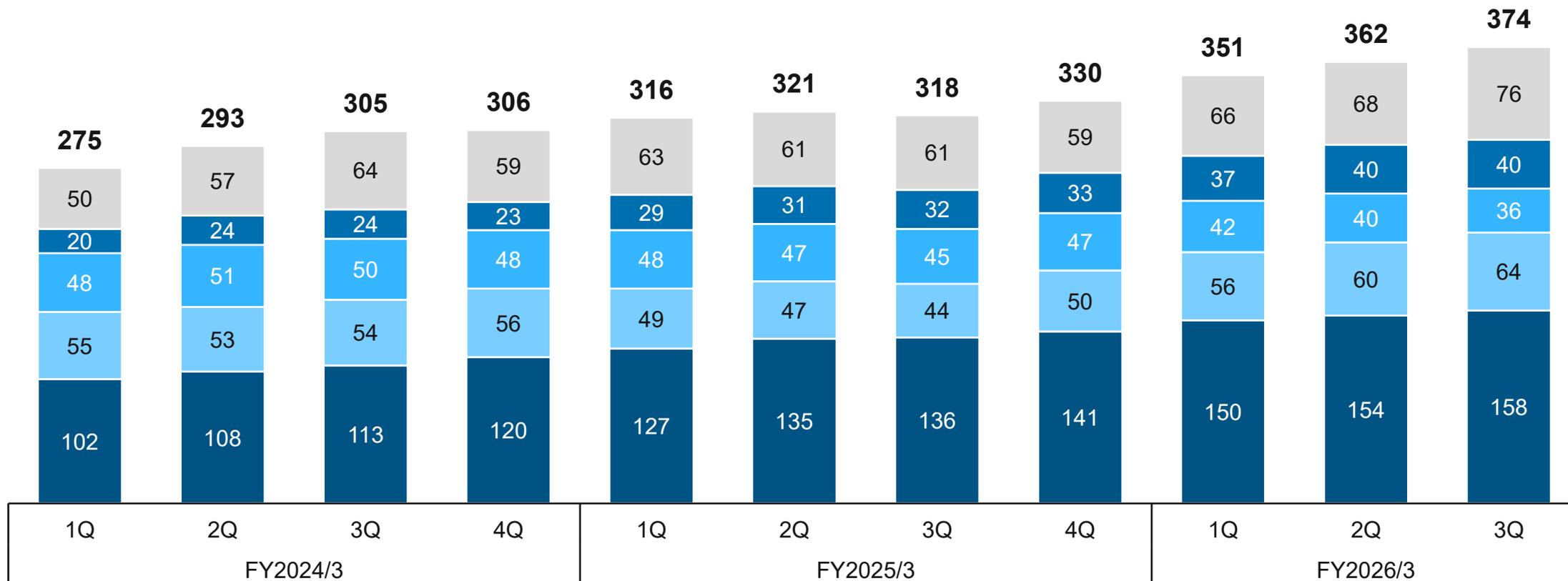
- ・ 期末日時点におけるWinvoiceの代金立替は未収入金にて資産計上
- ・ 一時的な立替えへの充当資金は短期借入金にて調達
- ・ 将来的な事業拡大を見据え十分な調達余力を確保済み

従業員数の推移

- 事業間・職種間の異動を含めた柔軟かつ最適な人材配置を適宜行うことにより、自社プロダクトとコンサルティングを両輪で回すグループ経営体制を構築

■ 開発エンジニア ■ 企画・オペレーション ■ コンサルタント ■ 営業 ■ コーポレート等

(単位：名)



3. セグメント業績

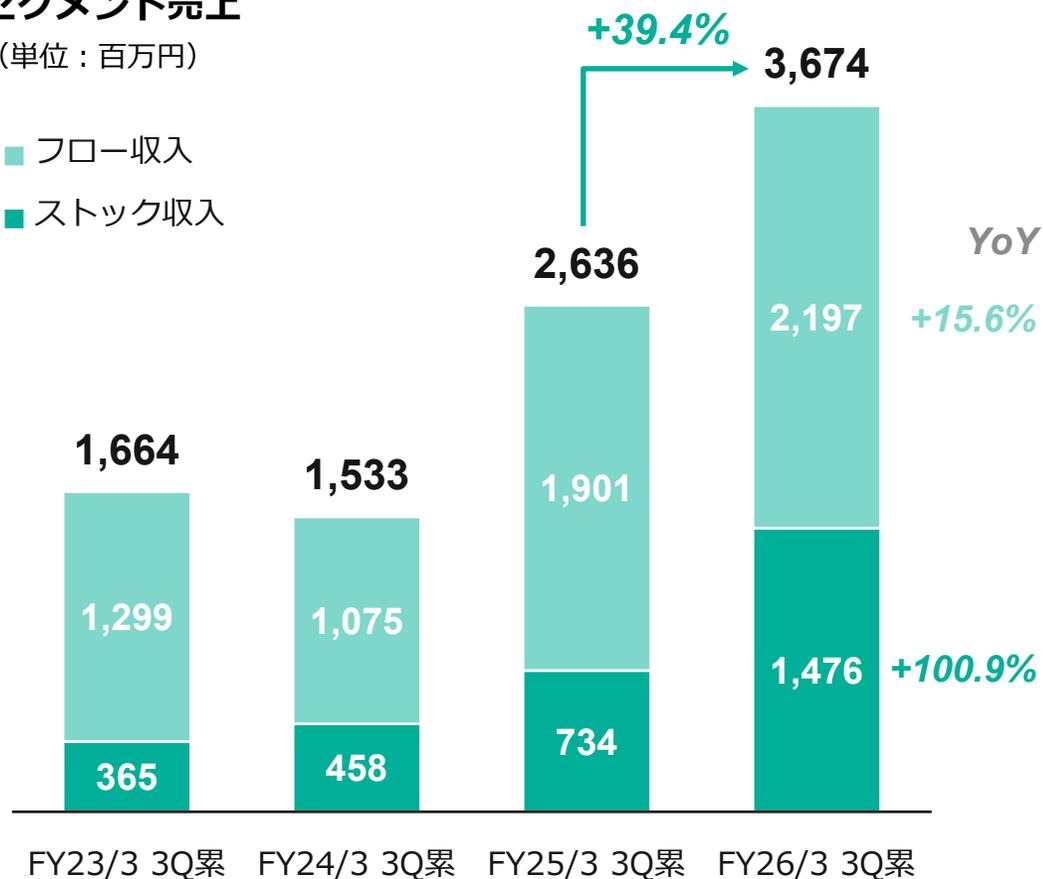
ペイメントプラットフォーム事業

- ・ Xard、WinvoiceにおけるBtoB GTVの増加によってストック収入が倍増し、セグメント売上の成長を牽引
- ・ 3Q単体は黒字で着地（44百万円）、早期の通期黒字化に向けてストック収入を軸とした収益構造の転換に取り組む

セグメント売上

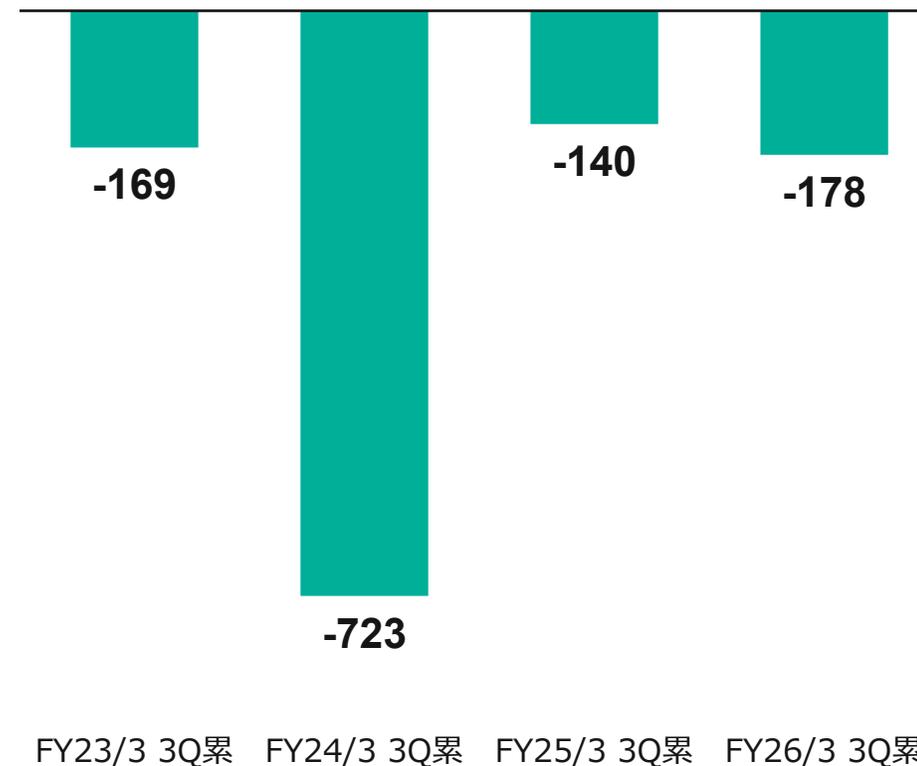
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント損益

(単位：百万円)



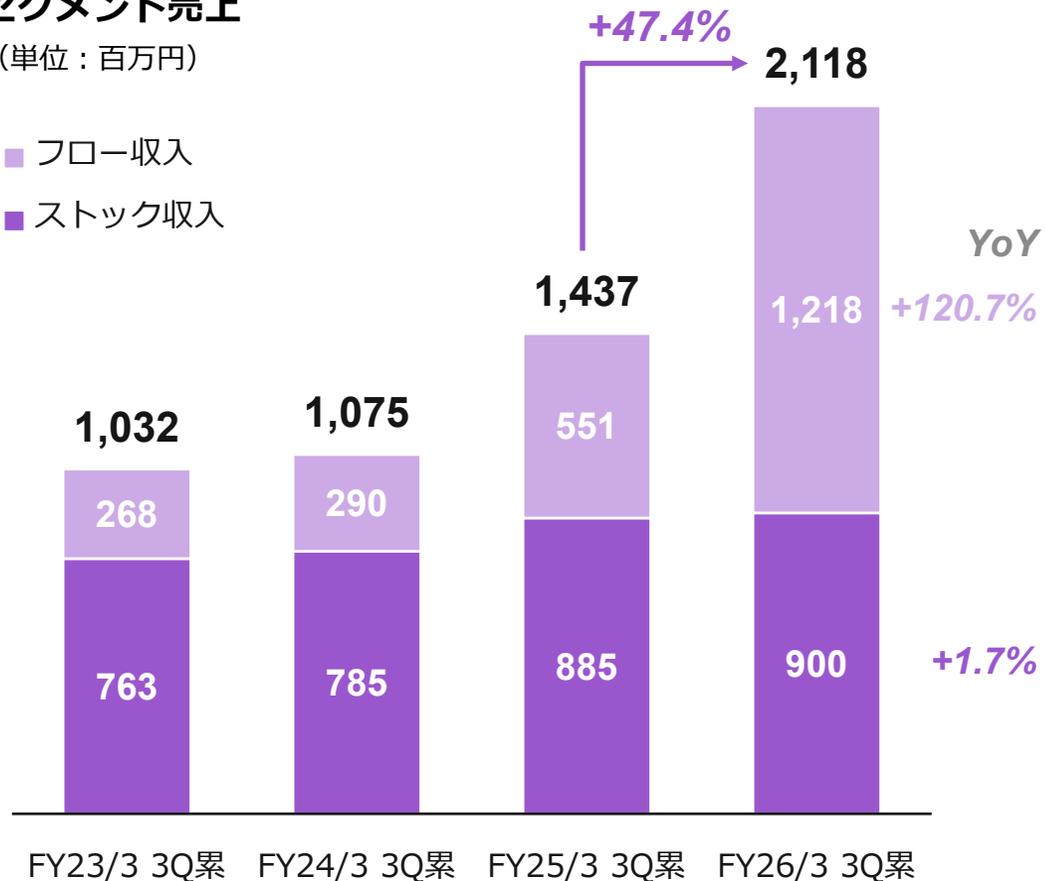
マーチャントプラットフォーム事業

- モビリティ業界への決済端末導入に係る大型案件の前倒しに加えて、アクワイアリングシステムの開発売上等が寄与し、セグメント売上、セグメント利益ともに前年同期比で伸長

セグメント売上

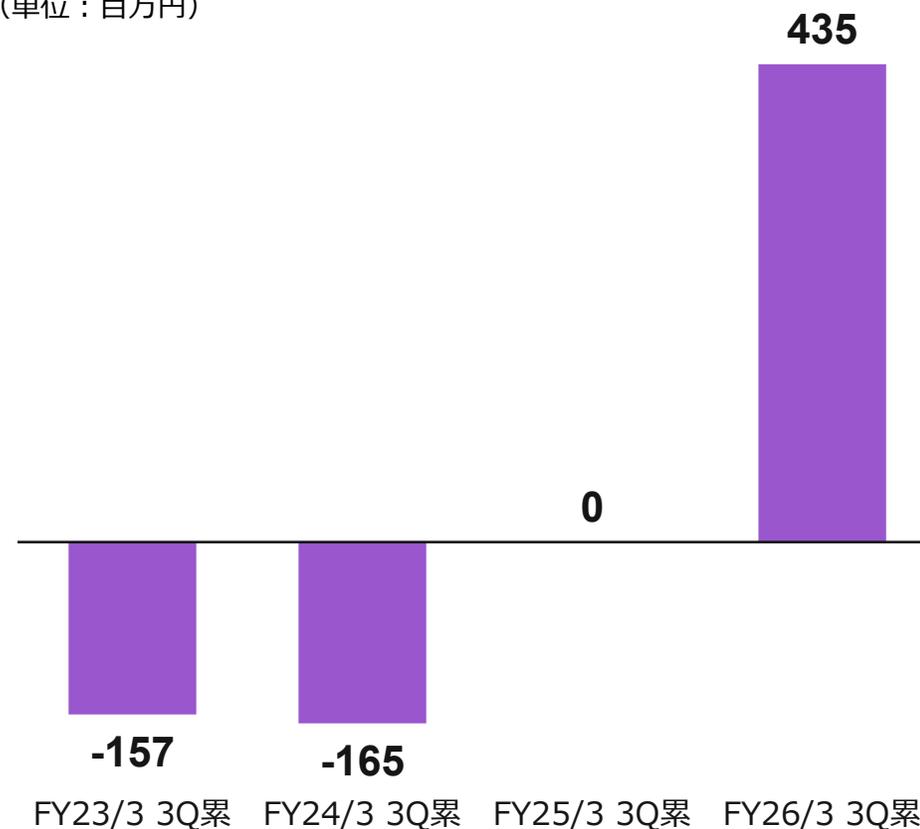
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント損益

(単位：百万円)

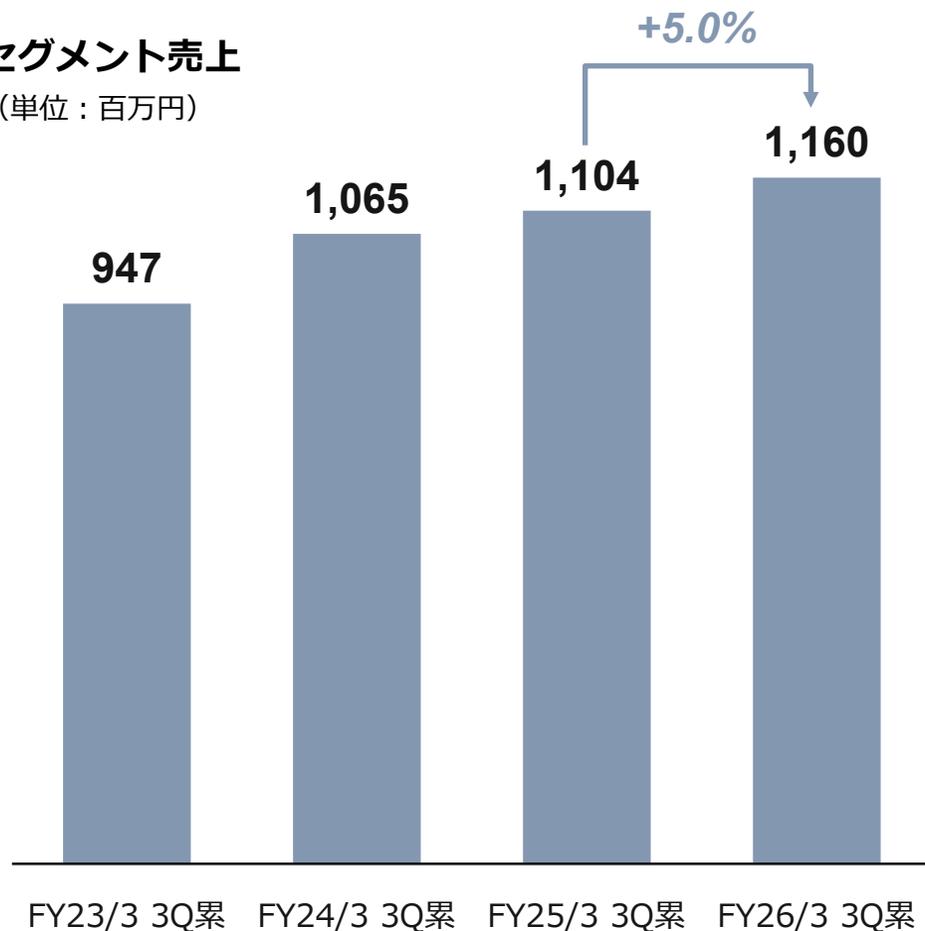


コンサルティング事業

- ・ 高リピート率の継続的な案件受注により、セグメント売上は安定して推移
- ・ 内部リソースを中心とした歩留まりが高い案件が集中したことにより、一時的にセグメント利益率が大きく改善

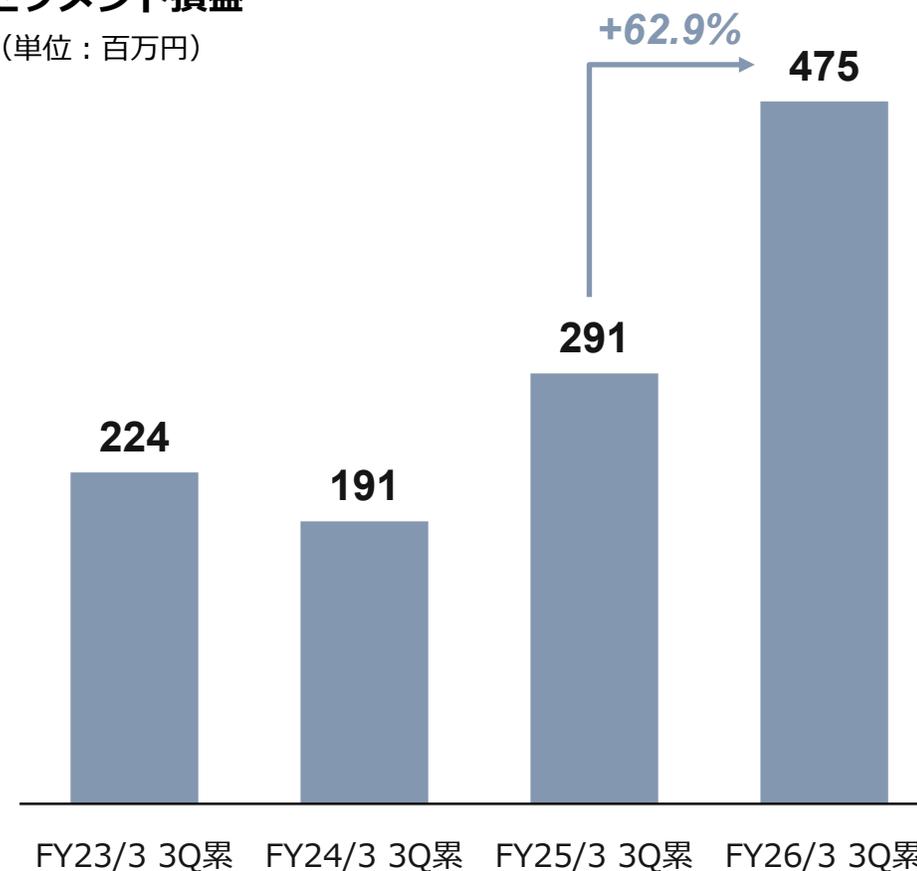
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント損益

(単位：百万円)



4. 事業トピックス

「Trunk」に請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」の機能を実装

- SMBCグループが展開する法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk」にて、Winvoiceを基盤とした請求書のデータ化及びカード払いに関する機能を新たにリリース

口座・カード

スマホで簡単口座開設
カード同時申込



各種手数料は
業界最安値水準

スマホで写真
をとるだけ

経理・支払い

請求書の読取/自動データ化



支払いをカード払いにすることで
支払いを繰り延べ、資金繰り改善

振込や
カード払いまで
一気通貫

資金繰り

カード払いで
資金繰り改善



最適な補助金
も検索可

「Trunk」における機能リリースのロードマップ



Good For Your Company's Days.



機能リリースのロードマップ

「Trunk」の機能拡充にあわせて、当社プロダクトを順次実装予定

2025年5月26日

法人口座・カード

- 口座開設（最短翌営業日）
- 各種手数料（業界最安値水準※）
- 他行口座・クレジットカード連携

2026年1月19日

新機能

- 請求書 読取/支払
- 補助金サポート
- ビジネスオーナーズ
プラチナプリファード

2026年度～

フレキシブル ファイナンス

- 新法人カード
- ファイナンスAgent
- デジタルファクタリング
- AI - BPO

請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」の提携先が順調に拡大

- ・ 従来のホリゾンタルSaaSに加え、特定産業において商圏を有するバーティカルSaaS企業への導入が進行
- ・ レガシー産業の商流にカード払いを組み込むことにより、キャッシュレス浸透を通じた産業全体の生産性向上に貢献

2025年に発表したWinvoiceパートナー

 三井住友カード 三井住友カード	 ライフカード	 セイコーソリューションズ株式会社 セイコーソリューションズ	SUPER STUDIO SUPER STUDIO	ATO ATO (みんなのマーケット子会社)
 日専連ライフサービス	 ジョブマネ	 福井新聞社	 琉球新報社 ¹	MightyAce マイティーエース ¹ (西日本新聞グループ)
NETALIVE ネットアライブ	 NEW EPARK	 NEW バリュエンス	 NEW SORABITO	

請求書カード払い協会へ参画（2025年12月）



- ・ 請求書カード払い事業者及び関連事業者を対象としたガイドラインが公表されると共に、運用を担う自主規制団体が設立
- ・ BtoB取引における安全・安心なキャッシュレス決済環境の構築と発展に寄与すべく、インフキュリオンは初期メンバーとして参画

決済の事業インフラ化によるBtoB GTVのさらなる成長

- 仕入れなどの事業活動支出や大企業の利用拡大を背景に、足元のBtoB GTVは爆発的に成長
- SaaS企業のフィンテック事業化や取引先支援ニーズも顕在化し、市場ポテンシャルがさらに拡大

BtoB GTV 3Q累計額の推移

FY26/3 3Q
3,144億円

利用シーンの拡大

仕入れなど事業活動支出 での利用拡大



高いユーザビリティにより、カードの利用シーンは小口経費の支払に留まらず、仕入を中心とした事業関連支出での利用が大きく拡大

大企業による利用拡大



カード払いによるバランスシート・キャッシュフローの最適化などを背景とした大企業の利用が足元で急拡大

新たなニーズの顕在化

SaaS企業における フィンテック事業化ニーズ



生成AIの普及により持続的なビジネスモデルに危機感を持つSaaS企業では、収益機会の拡大に向けたフィンテック事業への参入ニーズが顕在化の方向

中小取引先への支援ニーズ



中小取引先の与信管理負担の軽減とともに、取適法¹や手形・小切手の廃止を踏まえた取引先支援ニーズも増加傾向

5. Appendix

Appendix

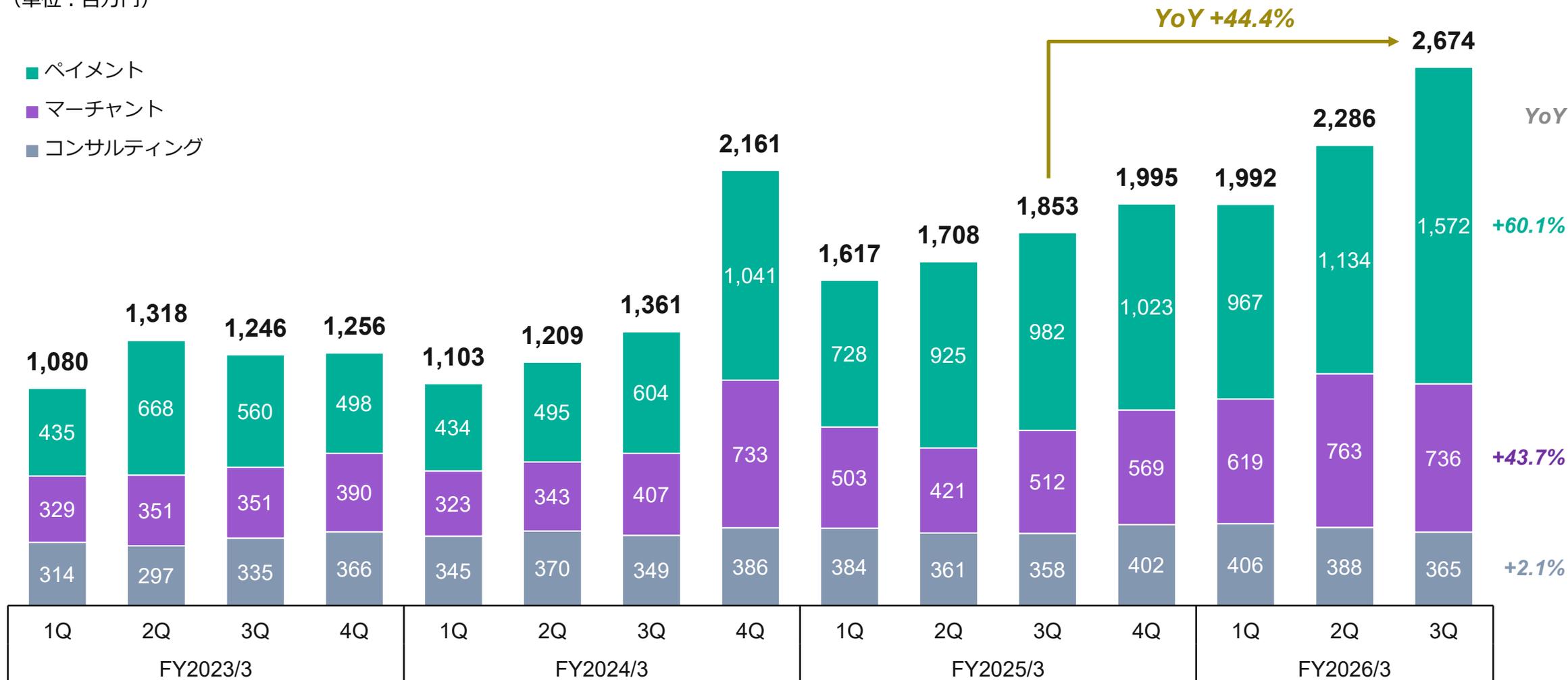
四半期業績推移

売上高の推移（セグメント別）

売上高（セグメント別）

（単位：百万円）

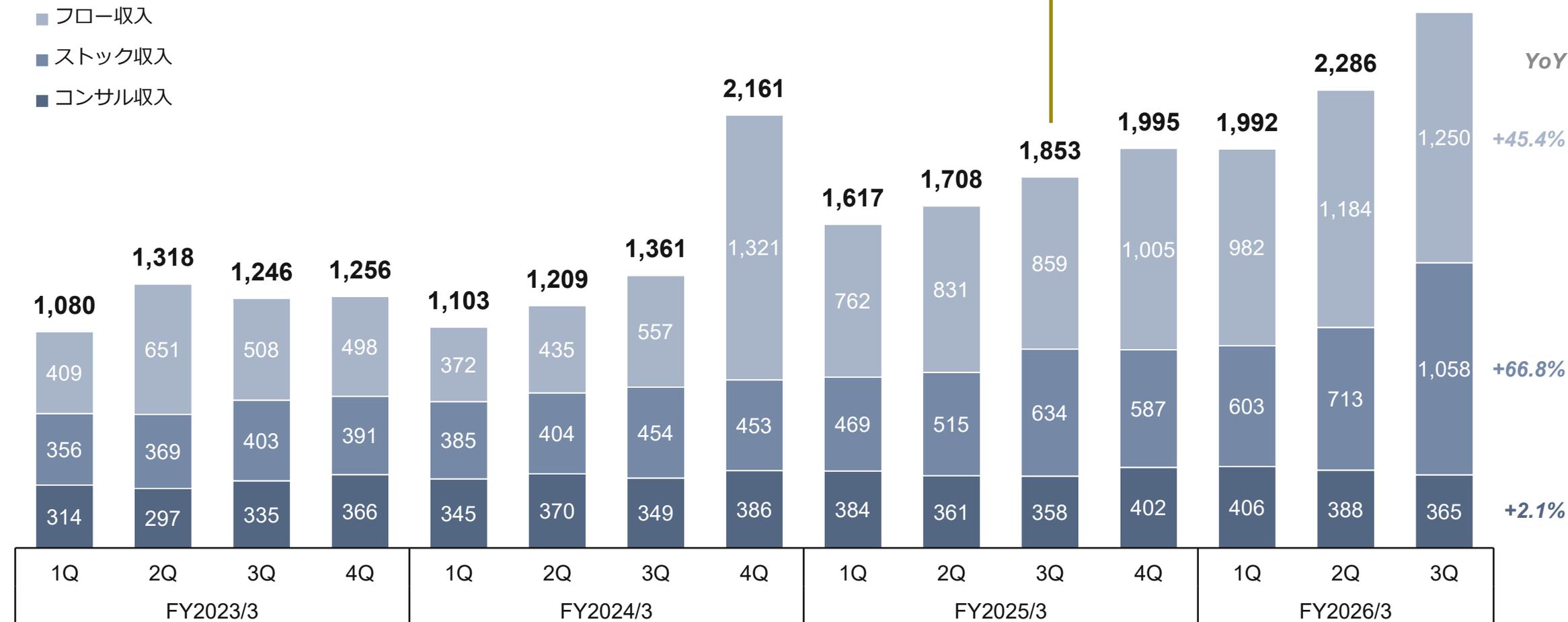
- ペイメント
- マーチャント
- コンサルティング



売上高の推移（収益区分別）

売上高（収益区分別）

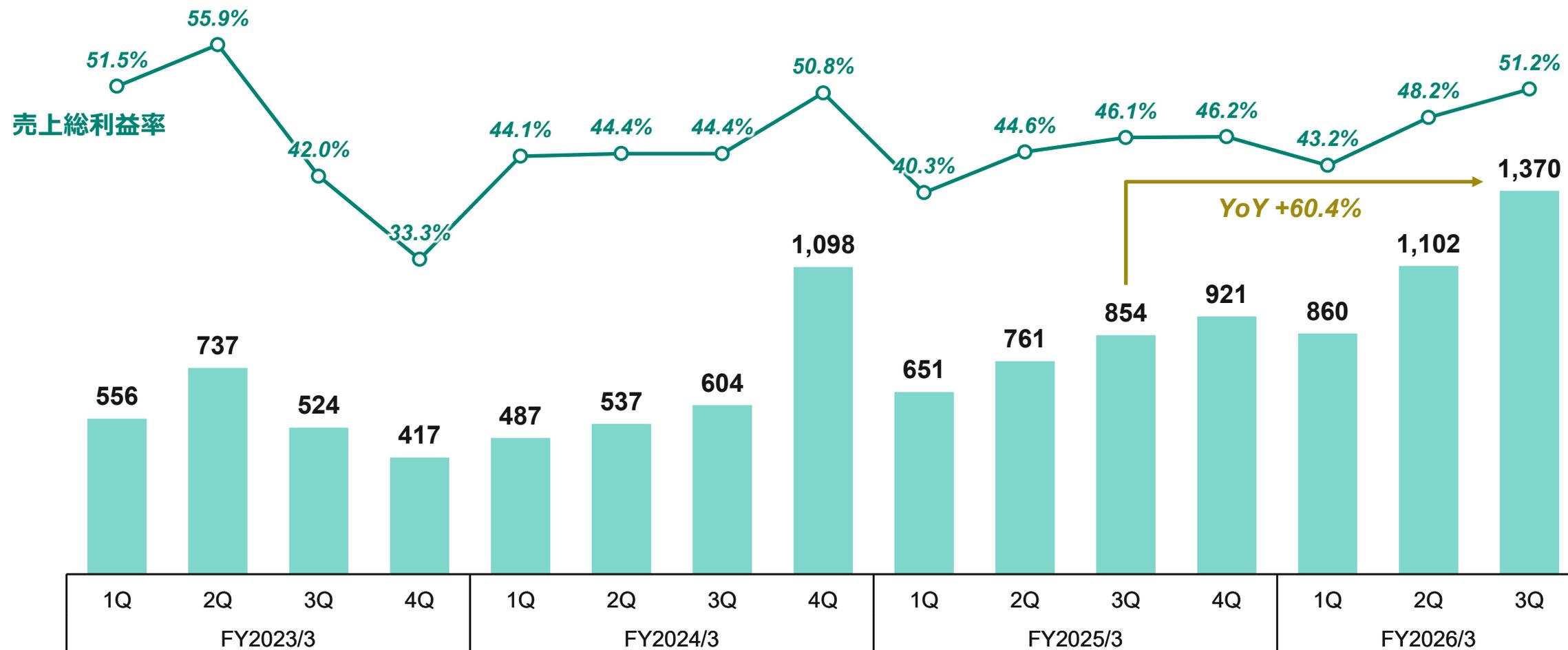
（単位：百万円）



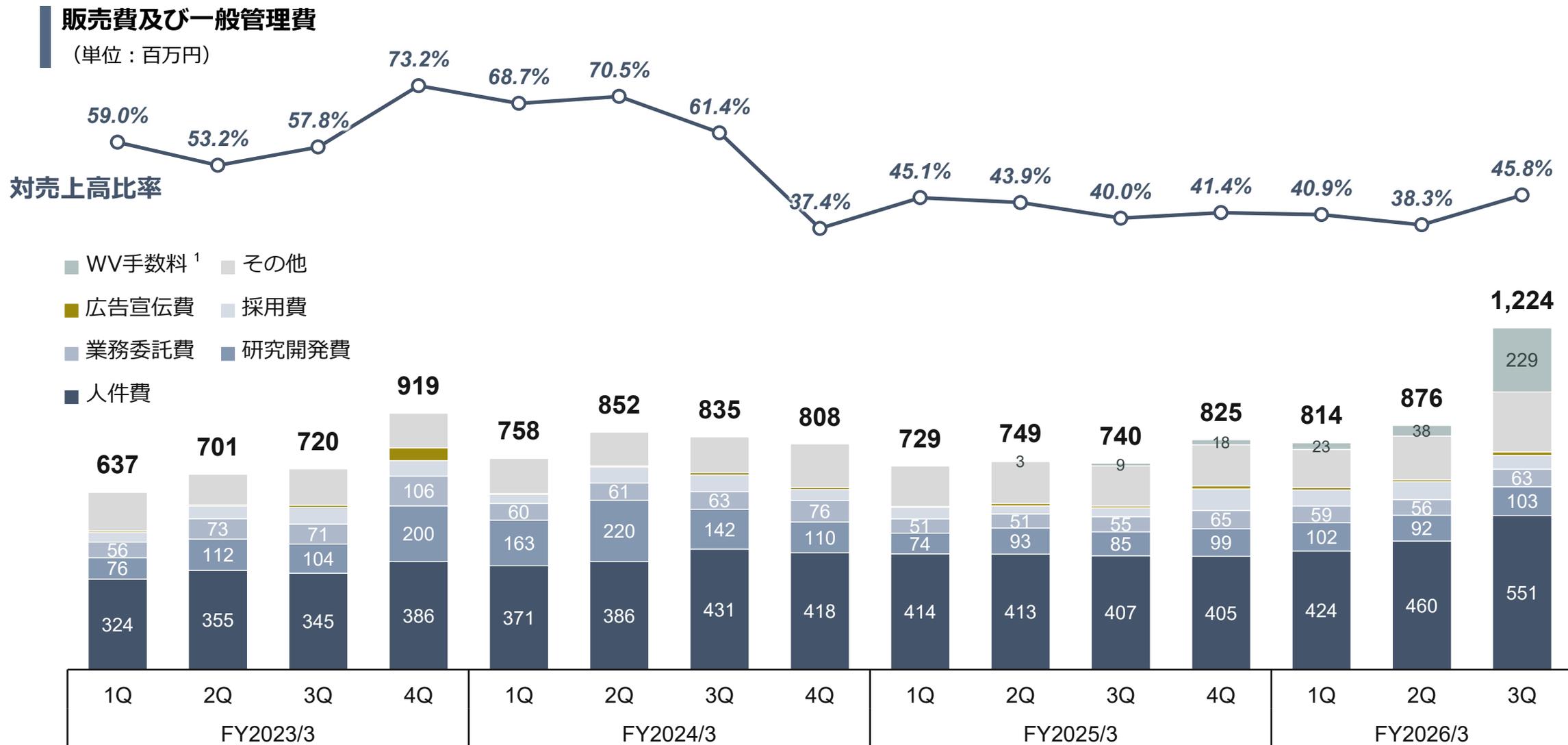
売上総利益の推移

売上総利益

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費の推移



EBITDAの推移

EBITDA

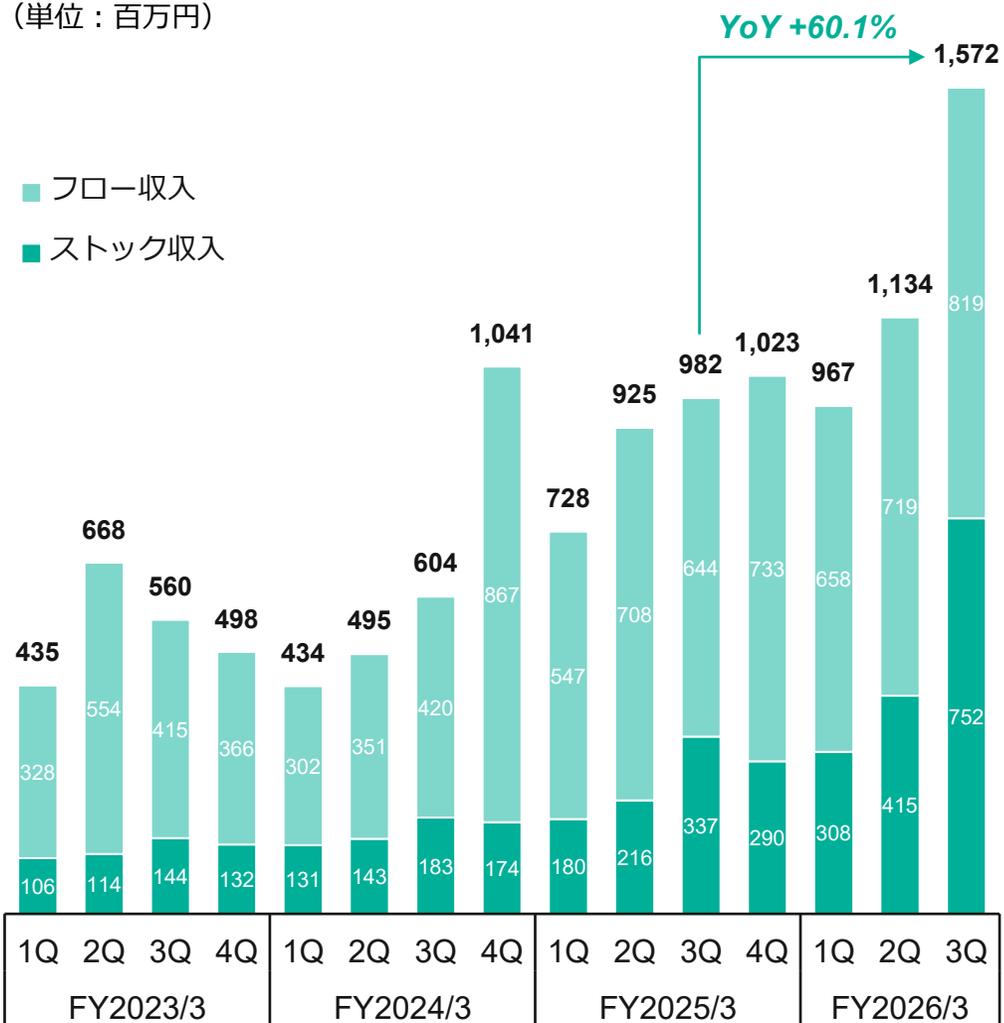
(単位：百万円)



ペイメントプラットフォーム事業

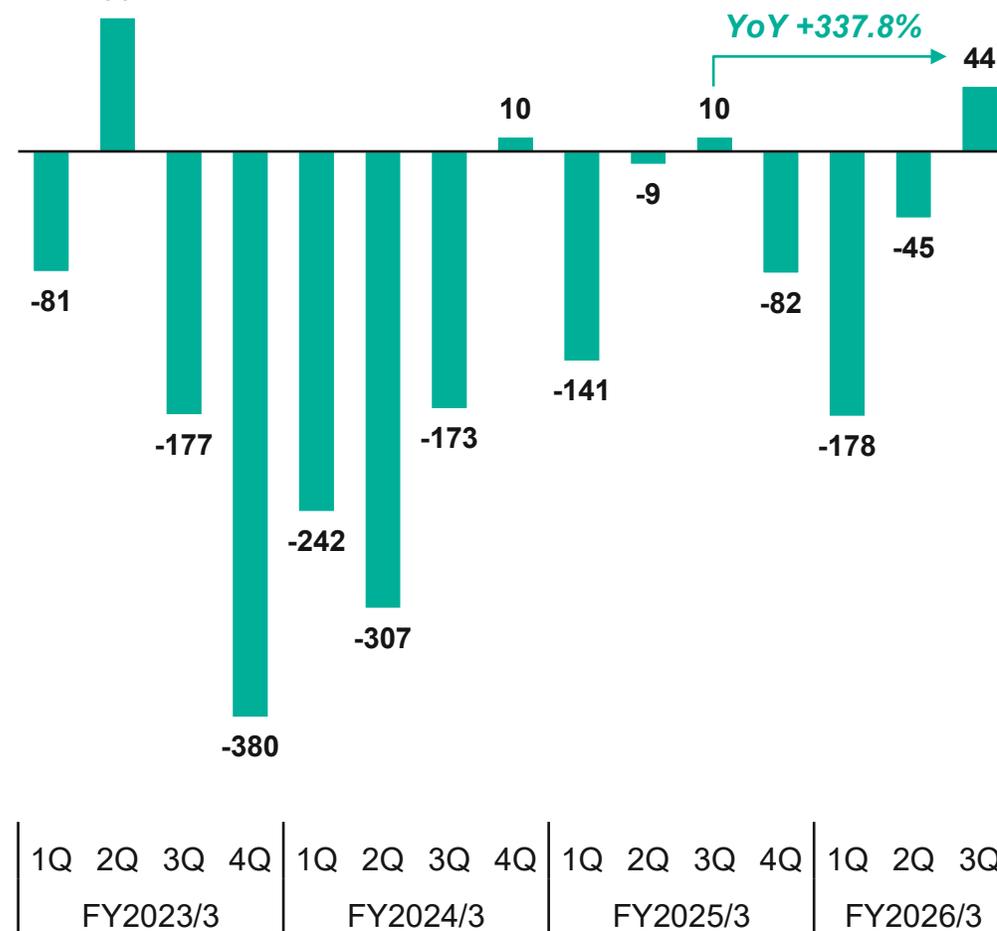
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

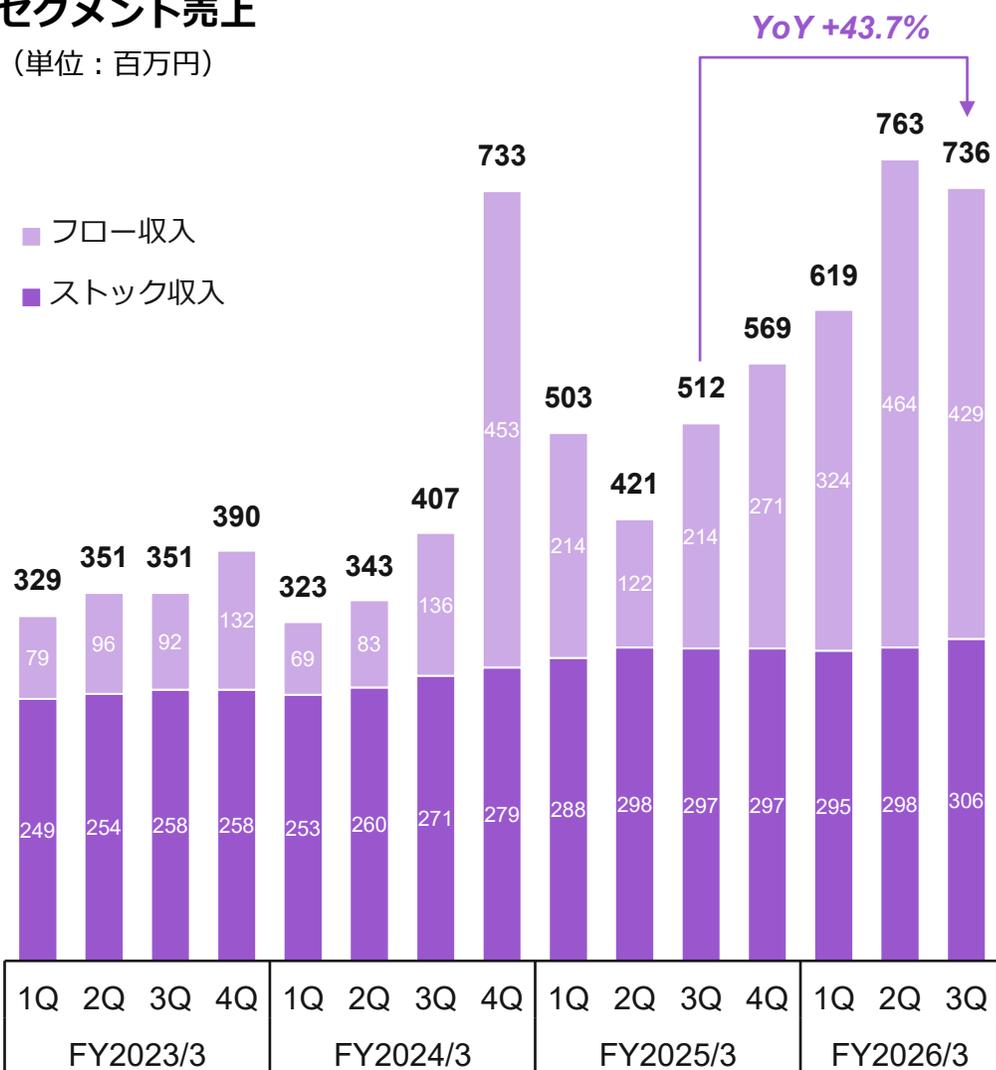
(単位：百万円)



マーチャントプラットフォーム事業

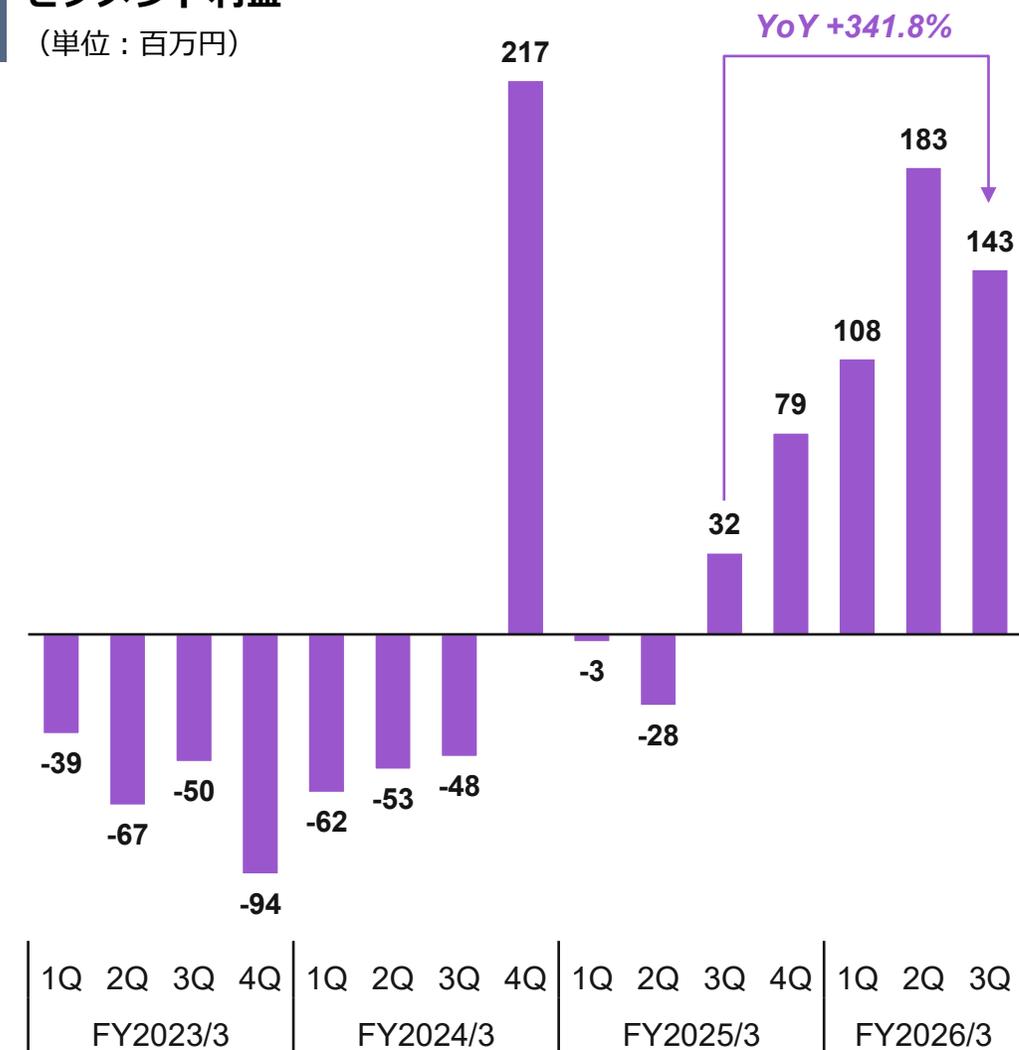
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

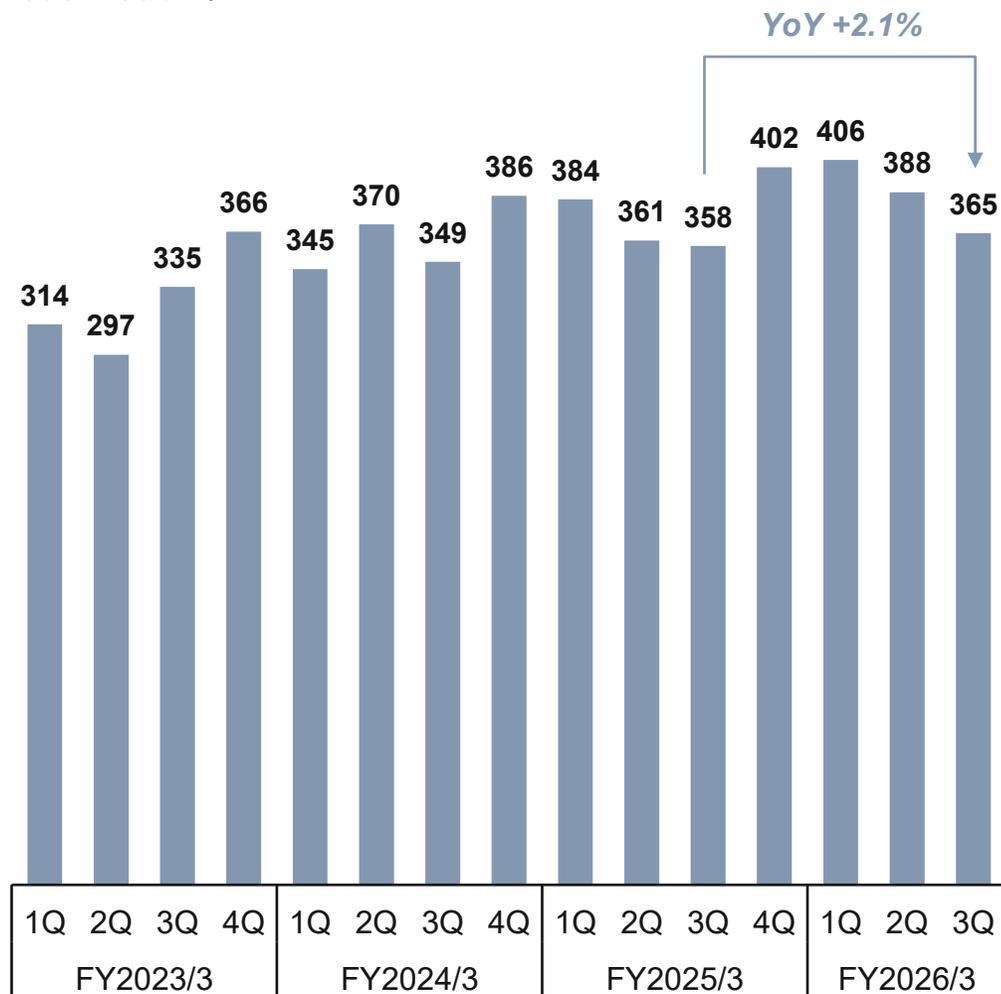
(単位：百万円)



コンサルティング事業

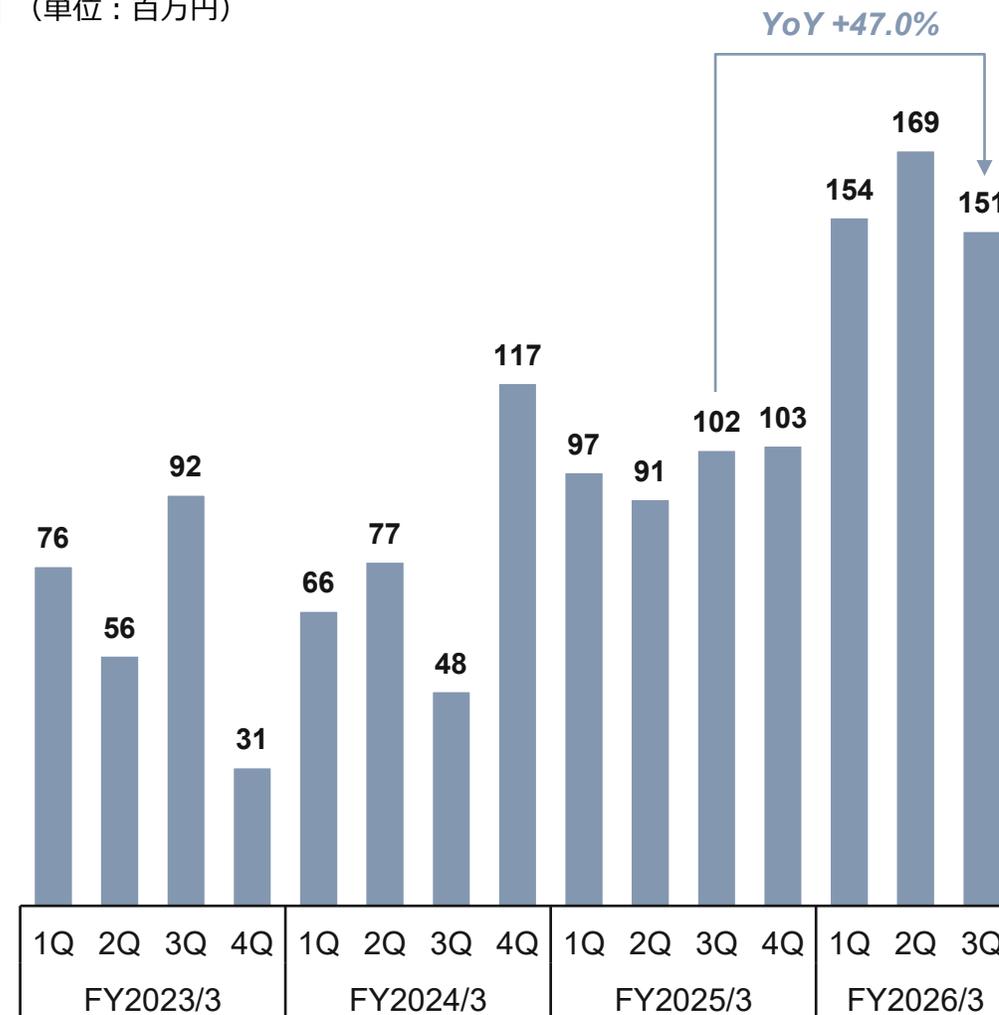
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



Appendix

会社概要

会社概要

社名	株式会社インフキュリオン
所在地	東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル7F
設立	2006年5月1日
代表者	丸山 弘毅
資本金	100百万円 ※2025年3月末時点
従業員数	330名 ※2025年3月末時点
事業内容	金融・決済領域を中心としたプラットフォーム提供、コンサルティングなど

Mission

「 決済から、きのうの不可能を可能にする。 」

フィンテックを経済の隅々まで届け、変革を支える“決済イネーブラー”



当社グループの提供価値

次世代の決済インフラを「オープンプラットフォーム」で提供

国際ブランドカード発行基盤



次世代型決済・金融サービス開発

Good For Your Company's Days.



オリジナルPayの構築



請求書払いDX基盤

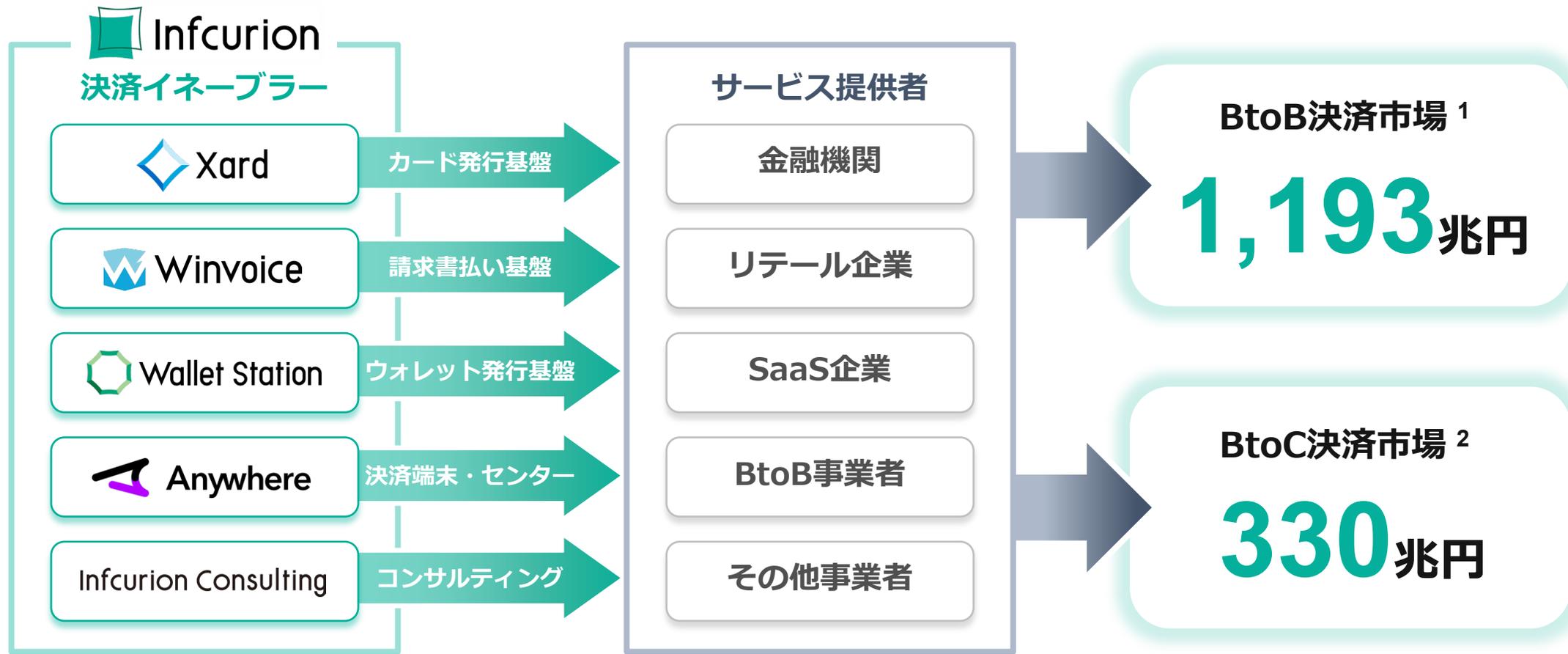


事業者向け決済ソリューション



事業概要

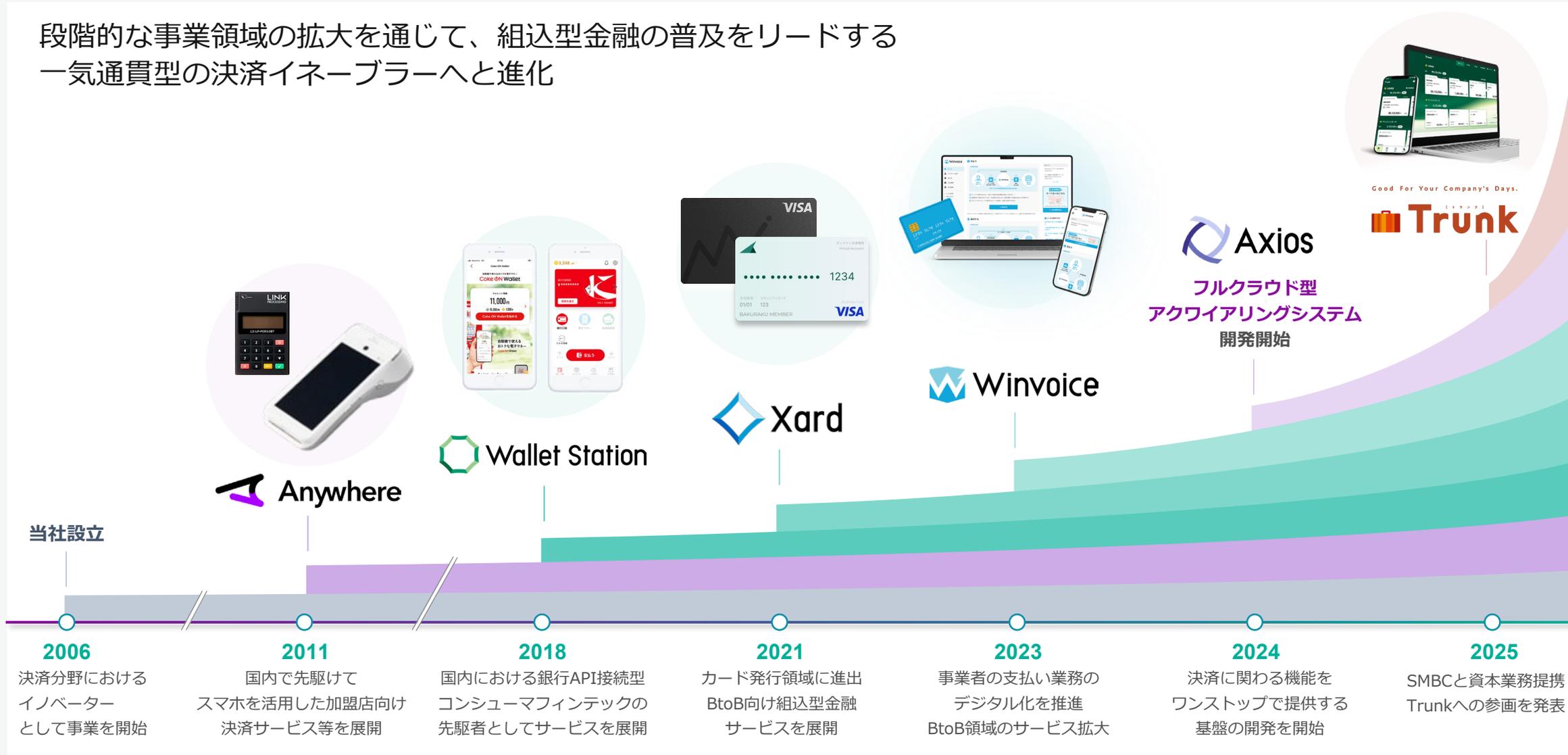
決済・金融機能をあらゆる産業のサービス提供者へ組み込むイネーブラー型のビジネスモデル



出所：*1 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」2025年8月において、①BtoBの商取引市場規模×②EC化率より③BtoB-EC市場規模を算出しており、③=514兆円、②=43.1%であることから、①を右記計算式により算出。514兆円÷43.1%≒1,193兆円
*2 内閣府「国民経済計算」民間最終支出（2024年度実績）

インキュリオンの事業領域拡大の変遷

段階的な事業領域の拡大を通じて、組込型金融の普及をリードする
一気通貫型の決済イネーブラーへと進化



日本のキャッシュレス化を強かに推進する経営陣



丸山 弘毅

代表取締役社長 CEO

新卒で入社したジェーシービーを経て2006年に当社創業

グループの経営戦略、新規事業を担当

2015年には一般社団法人Fintech協会を設立し代表理事会長に就任（現 エグゼクティブアドバイザー）

そのほか、キャッシュレス推進協議会理事、東京都国際金融フェローを務めるなど業界発展・法改正などに貢献。日本のキャッシュレス推進に向け実務・政策の両面から貢献



来田 武則

取締役
執行役員 副社長 COO

新卒で入社したジェーシービーを経て2006年に当社創業

事業部統括担当として事業戦略の策定・推進を担当



野上 健一

取締役 執行役員 CFO

三井住友銀行、モルガン・スタンレーにて投資銀行業務に従事。その後、自らバイオベンチャー(株)メトセラを創業

2024年に当社参画



高木 一輝

取締役 執行役員

ジェーシービーを経て2006年に当社参画

インキュリオン コンサルティング 代表などを歴任し、現在マーチャントプラットフォーム事業を管掌



重富 隆介

社外取締役

モルガン・スタンレーのTMTセクター日本統括責任者などを歴任、現在ブラックストーン・グループ・ジャパン(株)代表取締役会長

20年以上に亘り大型ファイナンス・M&A遂行を支援



富岡 圭

社外取締役

日本オラクルを経て、Sansan(株)を共同創業。営業DXサービス「Sansan」の事業を指揮

現在、同社取締役 執行役員 COO



徳田 勝之

社外取締役

現三井住友銀行に入行し企画、情報システム、本店営業などを歴任。その後、三井住友カードにてキャッシュレス戦略・資本提携戦略推進に従事

現在、三井住友カード(株)代表取締役専務執行役員

業績サマリー（2025年3月期）

連結売上高

約**72**億円
(YoY +22.9%)

連結売上総利益

約**32**億円
(YoY +16.9%)

連結EBITDA

約**1.9**億円
(黒字転換)

決済処理金額
(BtoB GTV¹)

約**2,182**億円
(YoY +115.5%)

ペイメント
プラットフォーム
利用企業数²

70,036社
(YoY +55.1%)

注記：*1 Xard及びWinvoiceで扱う決済処理金額の合計

*2 ペイメントプラットフォーム事業のプロダクトを利用する企業数（2025年3月末時点）

事業セグメントの概要

ビジネスの変革に不可欠な決済ソリューションを提供

ペイメントプラットフォーム事業

クラウド上に構築された当社の決済・金融ソリューションを金融機関や事業者のサービスにAPIで接続し組み込むことで、各社サービスへのクレジットカード機能やキャッシュレス決済機能の搭載を実現。デジタル決済の社会的な普及を支える、AIネイティブな決済オープンプラットフォーム

マーチャントプラットフォーム事業

キャッシュレス社会の拡大に必要不可欠な要素である店舗におけるキャッシュレス化・デジタル化を推進するためのプラットフォーム

コンサルティング事業

決済・金融領域を中心に、大企業の新規事業やデジタル化などを企画から運用までの各フェーズでコンサルティング支援

スマホ決済プラットフォーム



自社サービスにウォレット機能をAPIで組み込み二次元コードやポイント決済に必要な機能を提供

国際ブランドカード発行プラットフォーム



自社オリジナルの国際ブランドカードの発行（イシューイング）機能を提供

請求書カード払いプラットフォーム



業務プロセスに決済・支払機能をAPIで組み込み、法人間取引をクレジットカード決済で完結

加盟店決済プラットフォーム



加盟店に対して決済端末/決済アプリ/決済センターをワンストップで提供

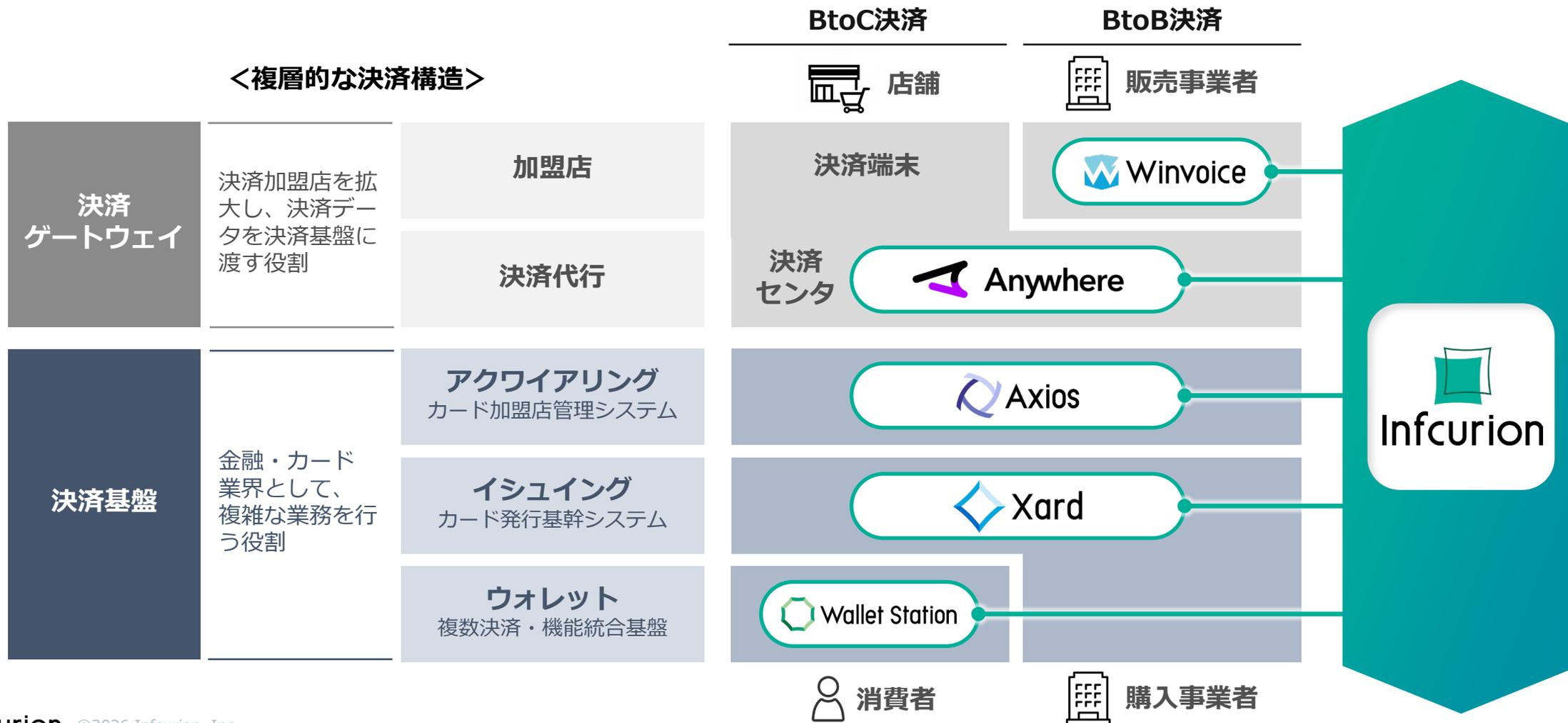
全産業向けコンサルティング

Infcurion Consulting

決済・金融領域を中心に、新規事業や金融DXなど企画から運用までの各フェーズのコンサルティング支援

競争優位性① 決済全域をカバーするリーディングポジション

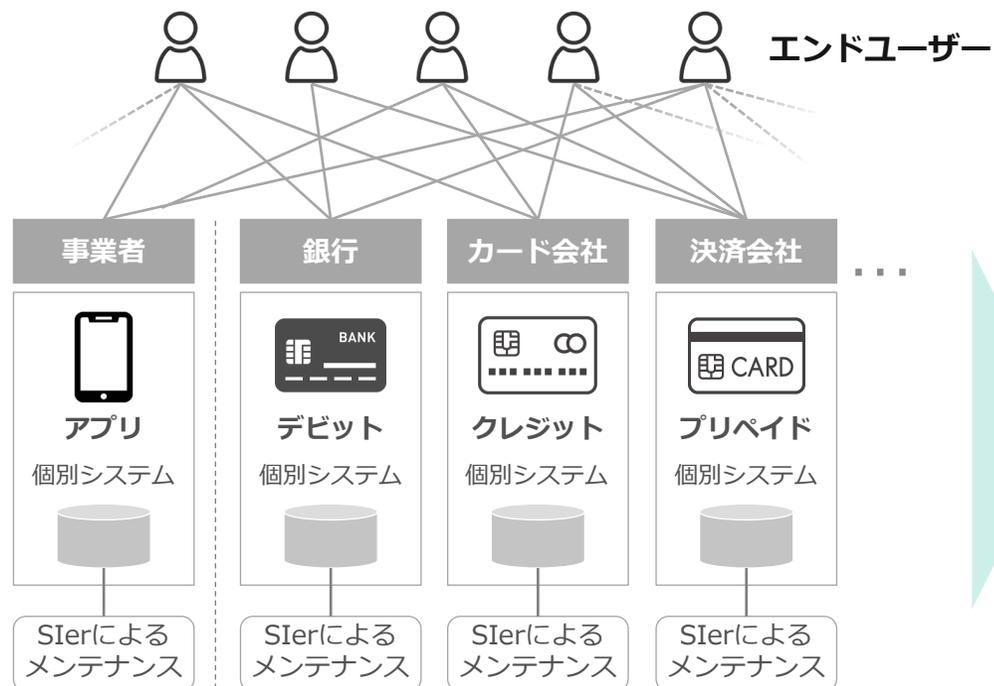
- ・ 決済全域をカバーすることにより、エンドツーエンドでシームレスに繋ぐ低コストな決済プラットフォームを実現予定
- ・ 複数の事業者が介在する従来の決済業界と比較した優位性により、顧客価値の最大化が可能



競争優位性② 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

- ・ フルクラウド・APIベースのオープンプラットフォームにより、低コスト・短納期で決済・金融機能を実装可能
- ・ 参入障壁の低下により、大手企業から新興企業まで、あらゆる事業者が決済サービスへの参入が可能に

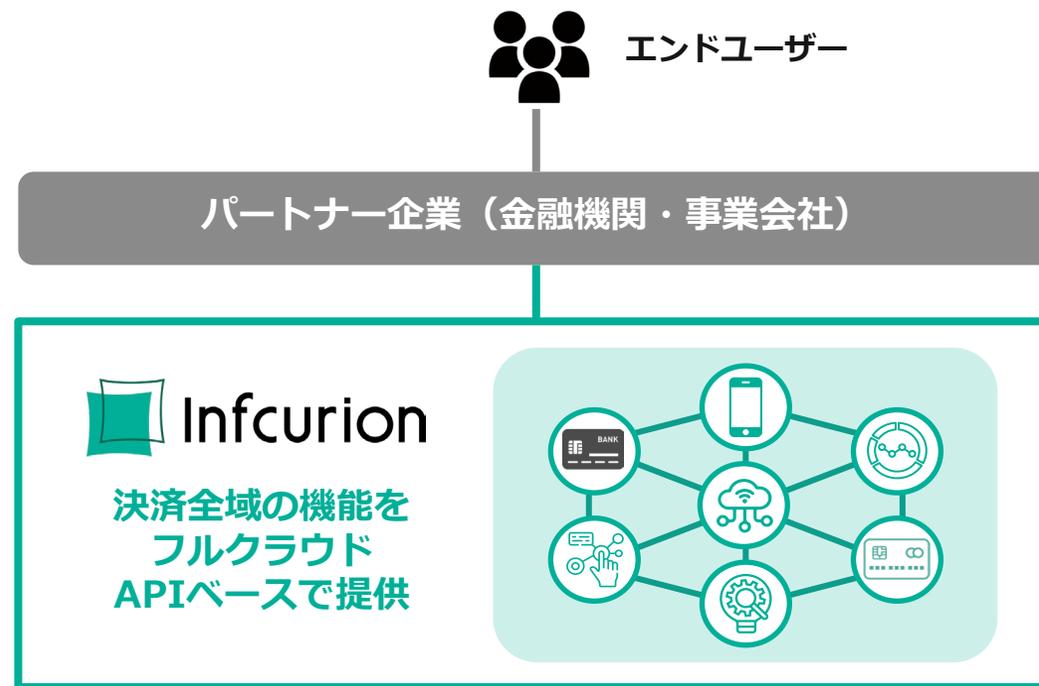
縦割りで設計された従来型の個別開発システム



課題

- ・ 分断されたシステム構成
- ・ システム維持に係る莫大なコスト負担

あらゆる事業者に繋がるオープンプラットフォーム



特徴

柔軟・軽量
高拡張性

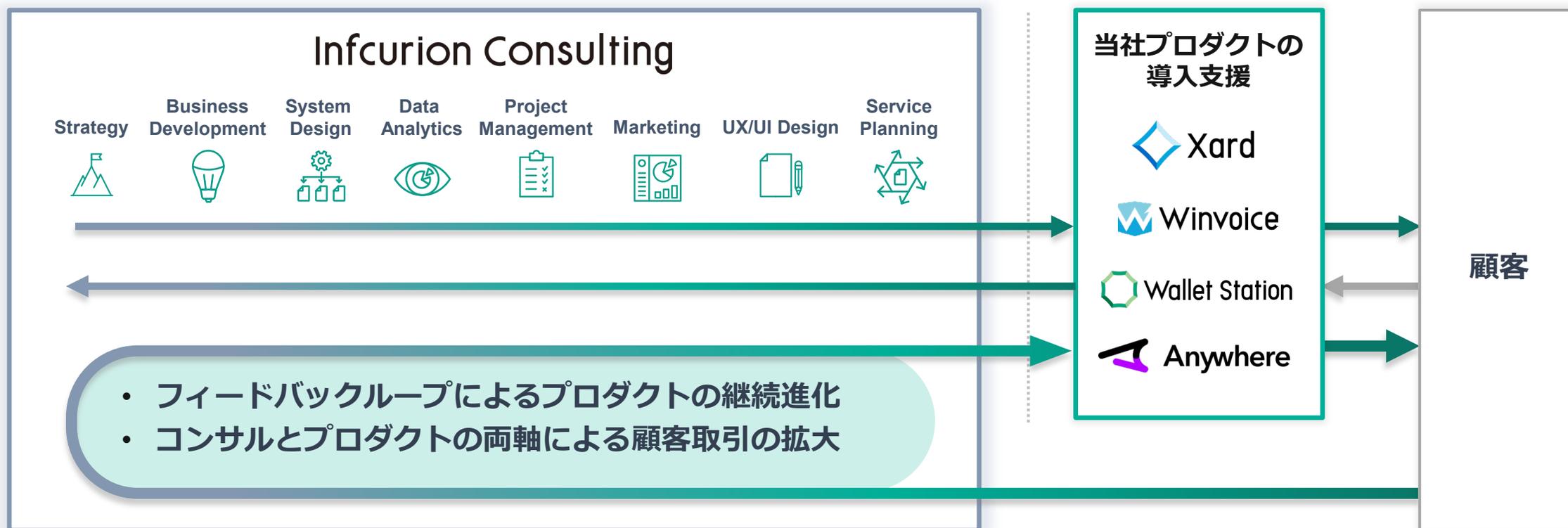
短期間
低コスト

既存サービスへの
接続/埋込み

競争優位性③ コンサルティング・プロダクトの両輪に支えられた顧客基盤の拡大

- ・ コスト投下型のマーケティングに頼らない、継続的に顧客基盤が拡大する獲得モデルを確立
- ・ 決済に関する幅広い知見と顧客ビジネスに対する深い理解に基づいて、高次元の課題解決とプロダクト進化の好循環を実現

コンサルティングとプロダクトが両輪で回る、獲得・拡大のモデル



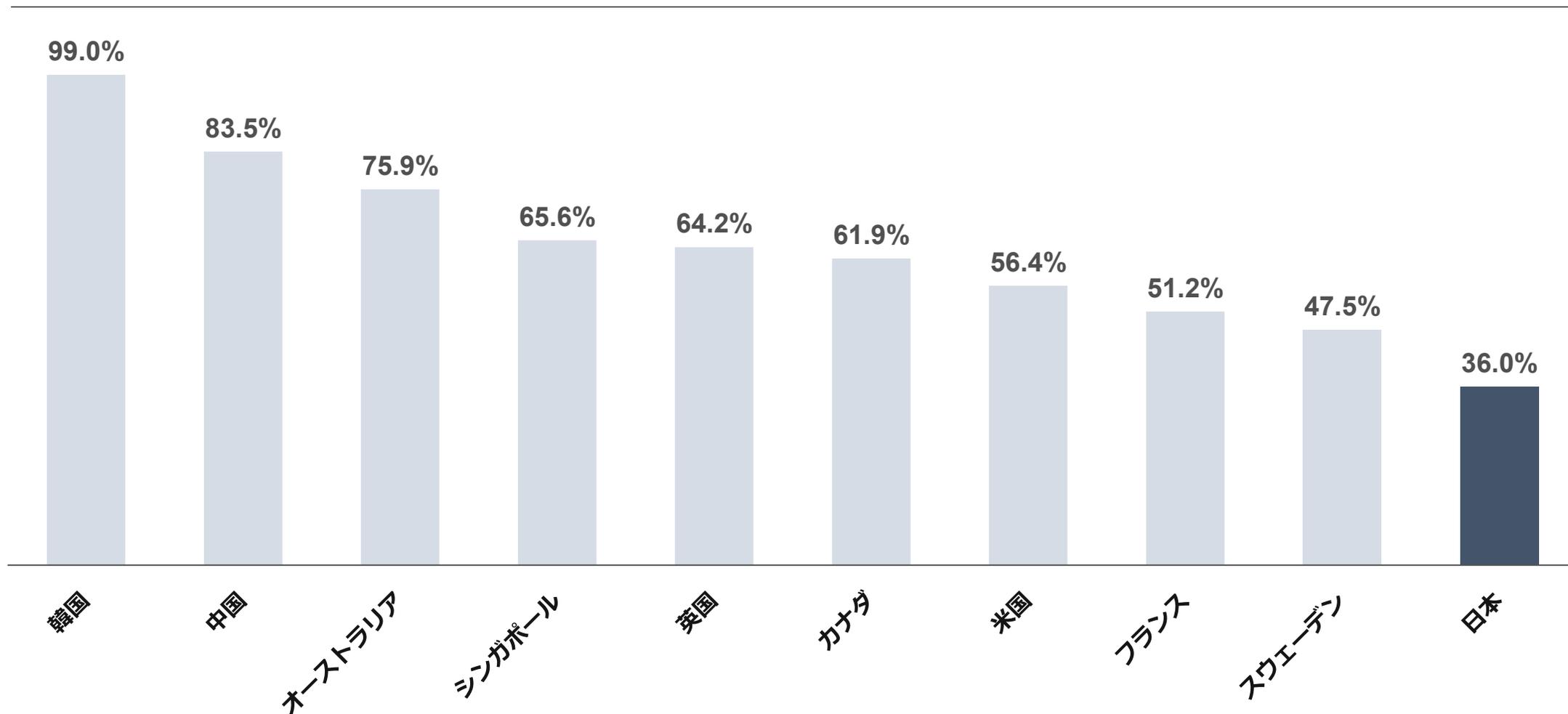
Appendix

市場環境

主要国におけるキャッシュレス決済比率

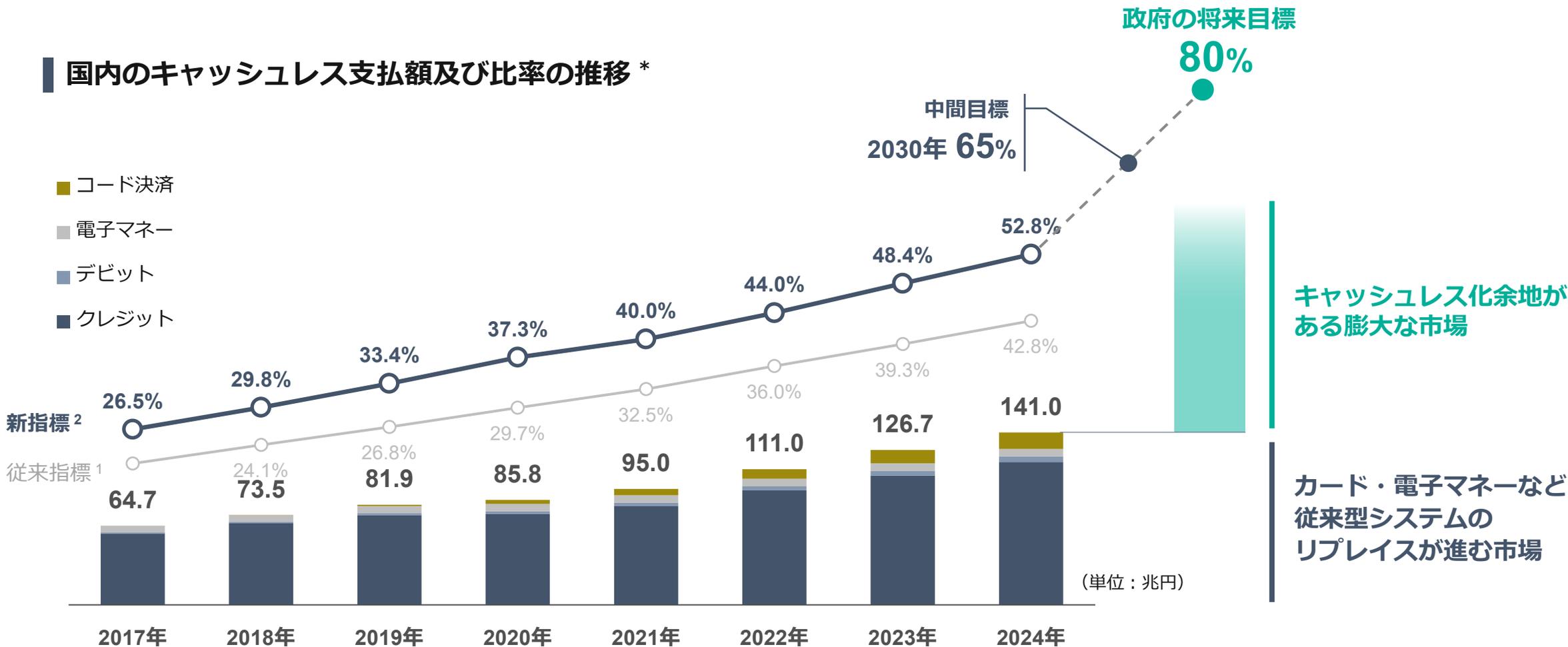
- 国内キャッシュレス決済比率は着実に上昇しているものの、諸外国に比べて依然普及は遅れている

主要国におけるキャッシュレス決済比率（2022年）*



国内における消費者向け(BtoC)キャッシュレス決済市場の推移

- ・ 経済産業省が主導するキャッシュレス推進検討会にて、国内のキャッシュレス決済比率を把握する新指標を公表
- ・ 政府目標として2030年までに65%、将来的には80%の早期達成が改めて提示



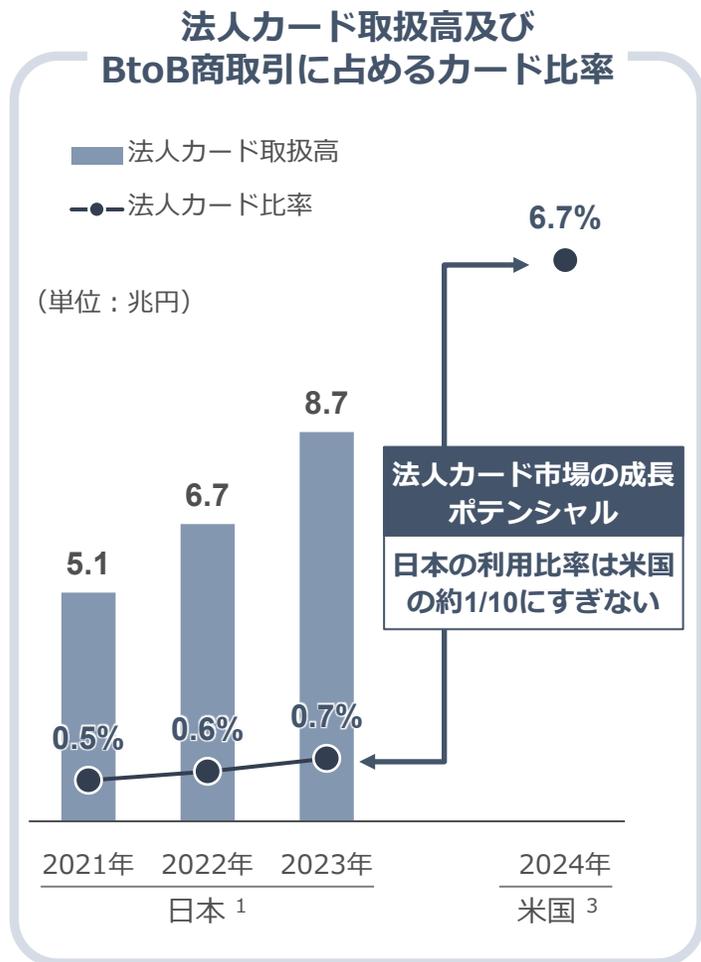
出所：経済産業省「キャッシュレス推進検討会 とりまとめ(案)」(2025年12月)

*1 従来指標：キャッシュレス決済比率 = (クレジットカード支払額 + デビットカード支払額 + 電子マネー支払額 + コード決済支払額) ÷ 民間最終支出

*2 新指標：キャッシュレス決済比率 = (クレジットカード支払額 + デビットカード支払額 + 電子マネー支払額 + コード決済支払額) ÷ (家計最終支出 - 持ち家帰属家賃)

企業間取引(BtoB)における法人カードの膨大な成長余地

- 日本のBtoB商取引市場において法人カード取扱高は1%に満たず、膨大な成長余地を残す市場となっている



- 国内BtoB取引市場
- 法人カード取扱高
- 当社のBtoB GTV

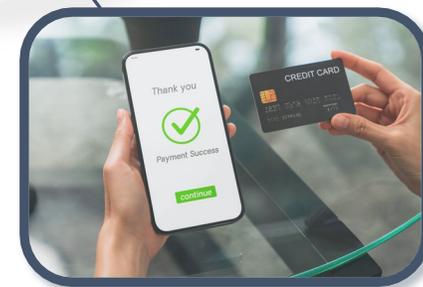
銀行振込の割合が90%を占める



BtoB GTV **2,187億**円
(2025年3月期)

法人カード導入の
余地・潜在ニーズは非常に大きい

中期BtoB GTV成長率目標
CAGR: 約**50%**



改正電子帳簿保存法 / 手形・小切手の電子化等の制度改正も追い風に

出所: *1 矢野経済研究所「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測 (2024年版)」
*2 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」より、BtoB-EC市場規模÷EC比率にて算出
*3 Insider Intelligence | eMarketer Forecast, Aug 2023

国内のキャッシュレス化における社会的課題

- 国内の決済業界は、各決済事業者が決済システムや決済ネットワークを個別に保有・運用する非効率な構造となっている
- クラウドをベースとした共同システムの活用など、業界全体を最適化する流れに向かうことが見込まれる

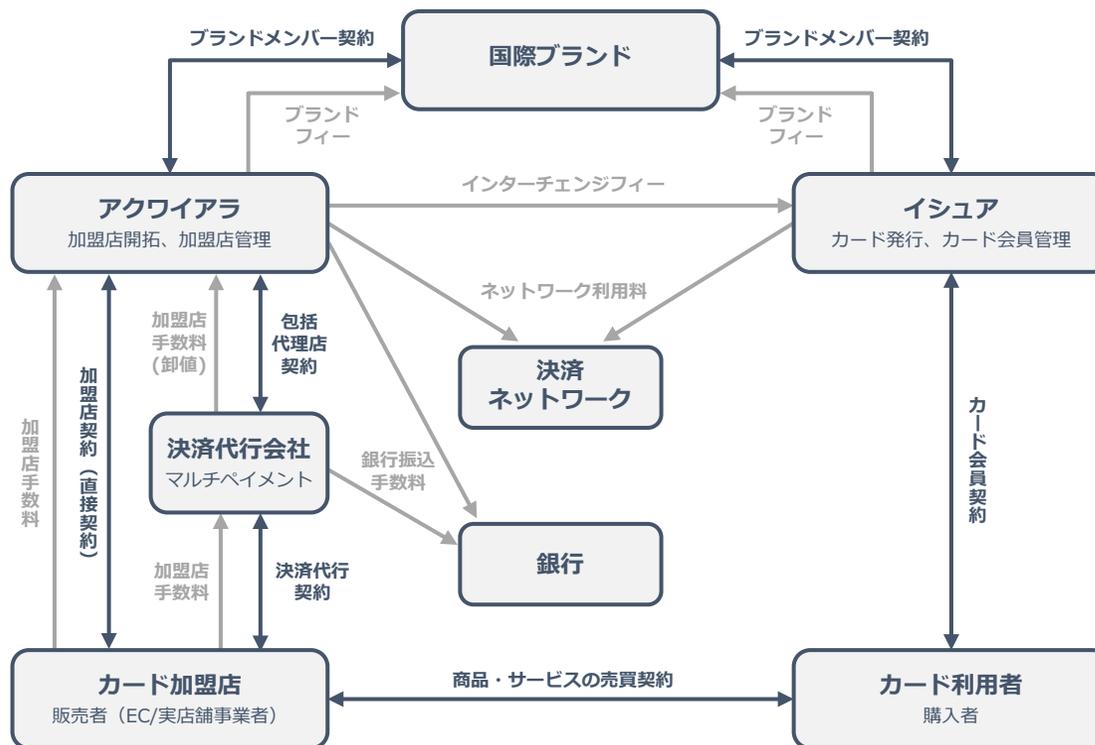
キャッシュレス推進検討会の提言*

キャッシュレス推進検討会は、国内のキャッシュレス拡大に向けて優先的に取り組むべき課題の一つとして「**インフラコストに関する課題**」を提起

キャッシュレス推進検討会とりまとめ（案）抜粋（2025年12月）

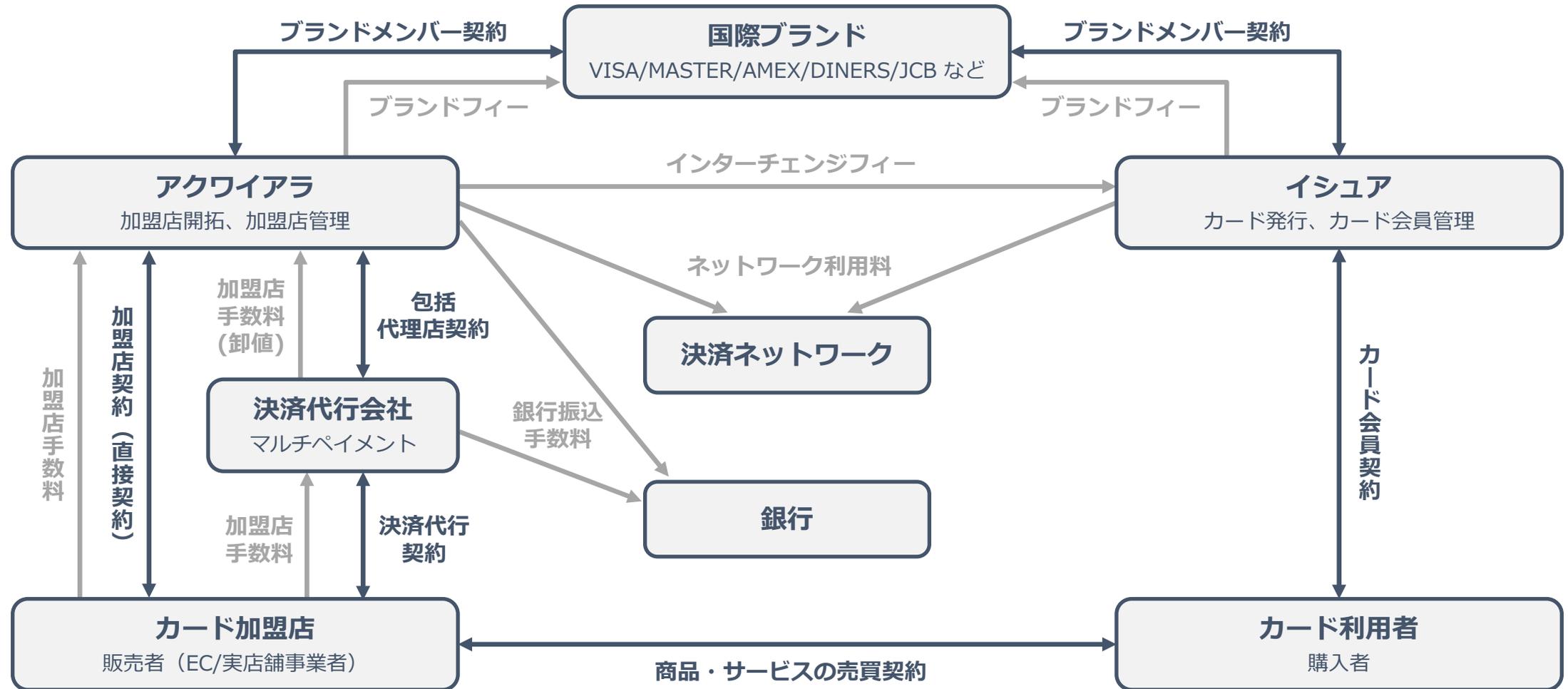
取組例	説明
共同センタ	カード会社ごとにシステムを作るのではなく、共同システムを構築し、複数社が利用することで、1社あたりのシステム費用を下げていく。
汎用端末での決済	スマートフォン等の汎用端末で決済できるサービス。これにより決済端末の購入費用が不要になる。

クレジットカードの複雑な業界構造



(参考) キャッシュレス決済の業界構造 (クレジットカードの事例)

- 国内のクレジットカード決済は複数の事業者で構成される複雑な業界構造



Appendix

中期経営目標及び今後の成長戦略

グループ中期目標：約50%のBtoB GTV成長率と50%超の売上総利益率による持続的高成長

■ 中期経営目標

成長性目標

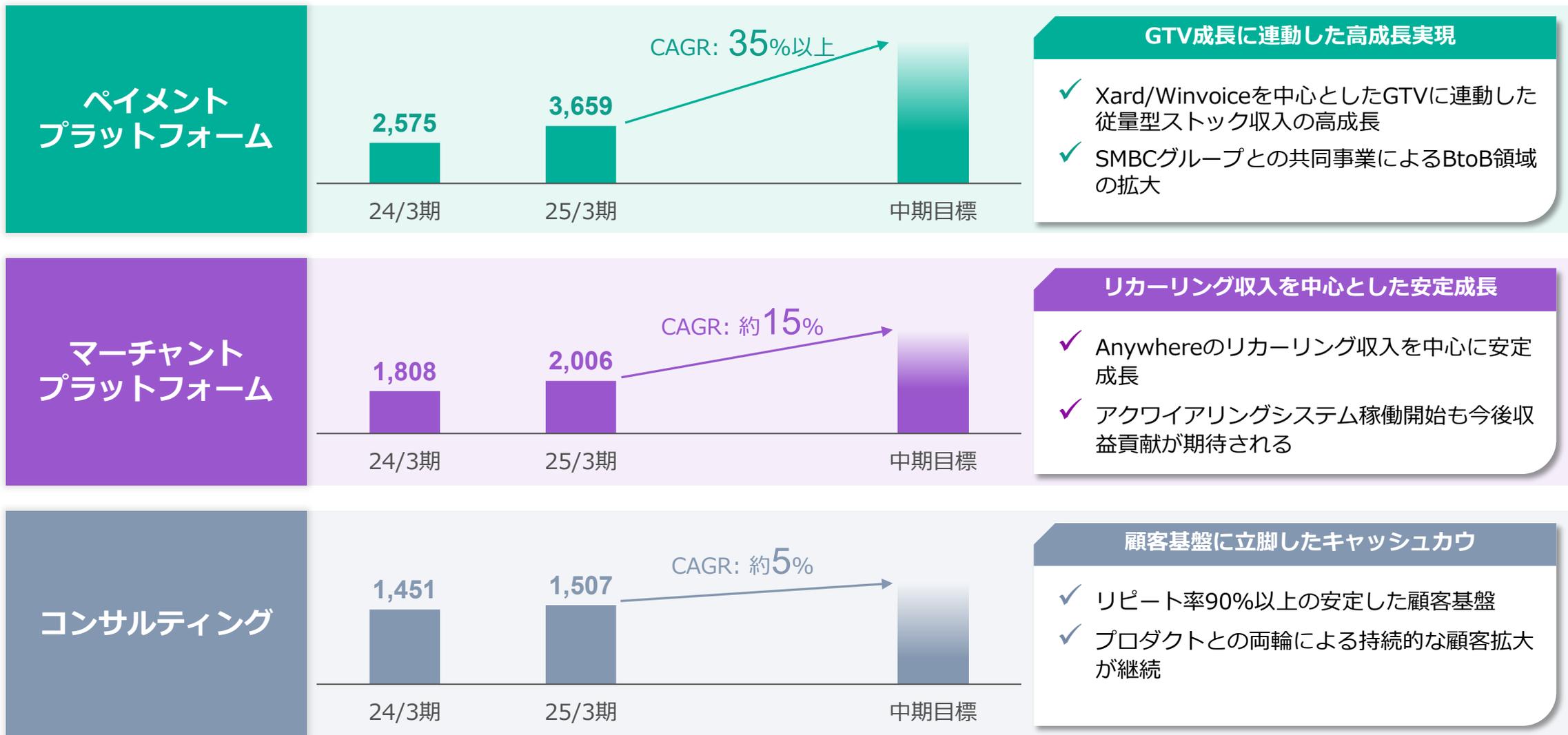
BtoB GTV	平均成長率	約 50%
連結売上高	平均成長率	約 25%
連結売上総利益	平均成長率	30%以上

収益性目標

連結売上総利益	利益率	50%以上
連結EBITDA	利益率	15%以上

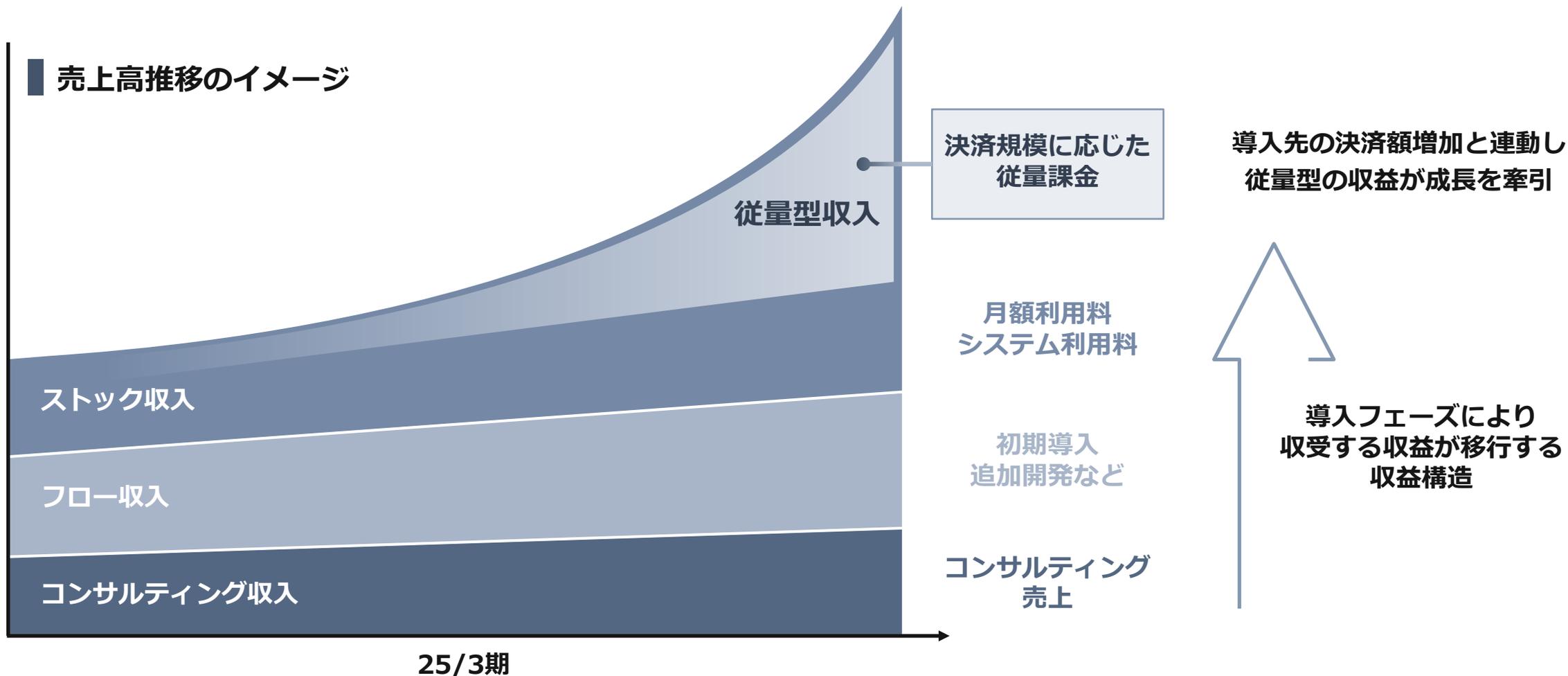
中期的なセグメント別の売上高成長ターゲット

(単位：百万円)



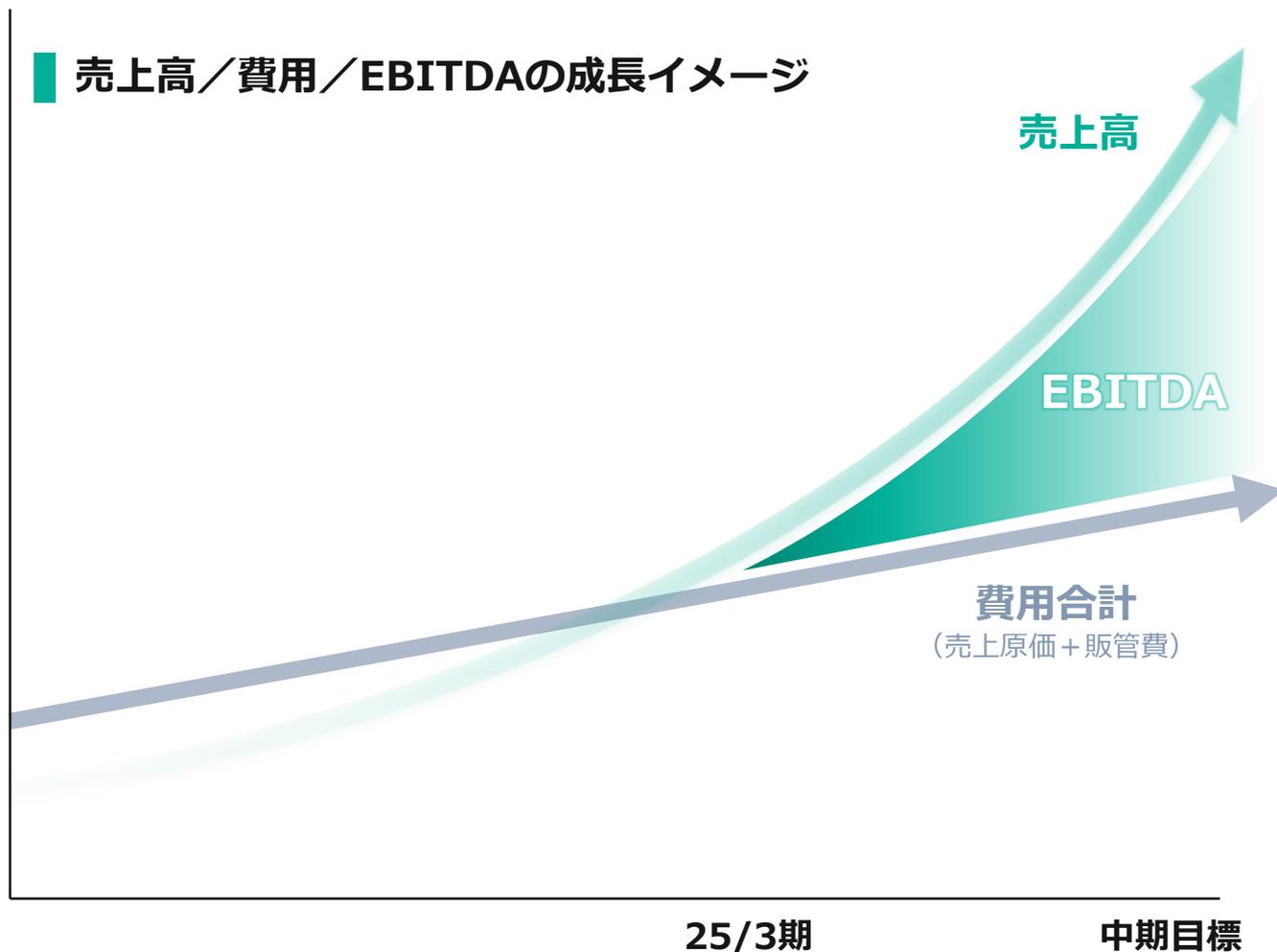
従量型収入の拡大による収益構造の転換

- 高リピート率のコンサルティング収入、新規導入・追加開発に係るフロー収入の安定成長に加えて、プロダクトの立ち上がりにより、決済処理金額の高成長に連動した従量型のストック収入が今後の業績成長を牽引する見通し



高オペレーティング・レバレッジによる加速度的成長

- 固定費を中心としたコスト構造により、EBITDAの加速度的な成長を目指す



GTV・トップラインの高成長

ターゲット
顧客の拡大



付加価値
提供領域の拡大



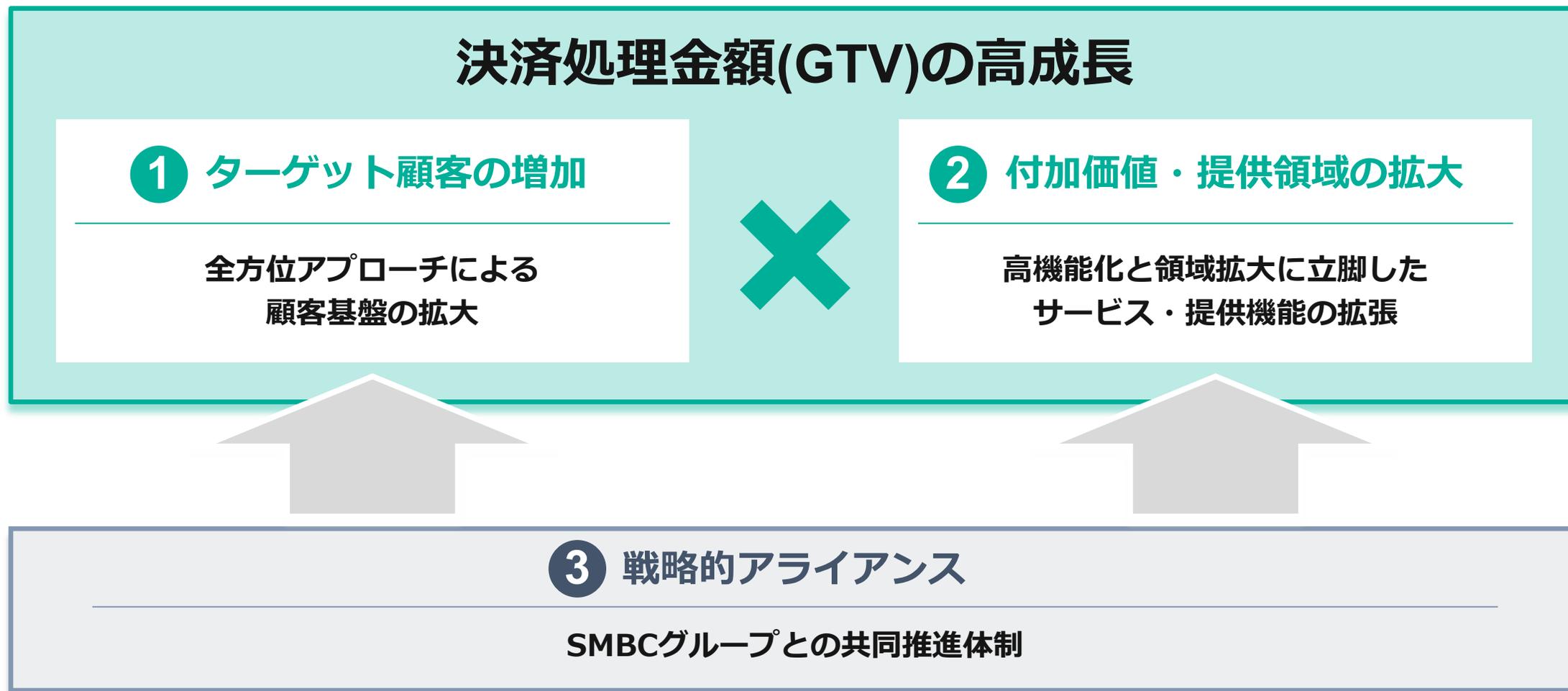
固定費を中心としたコスト構造



オペレーティングレバレッジによる
EBITDAの加速度的な成長

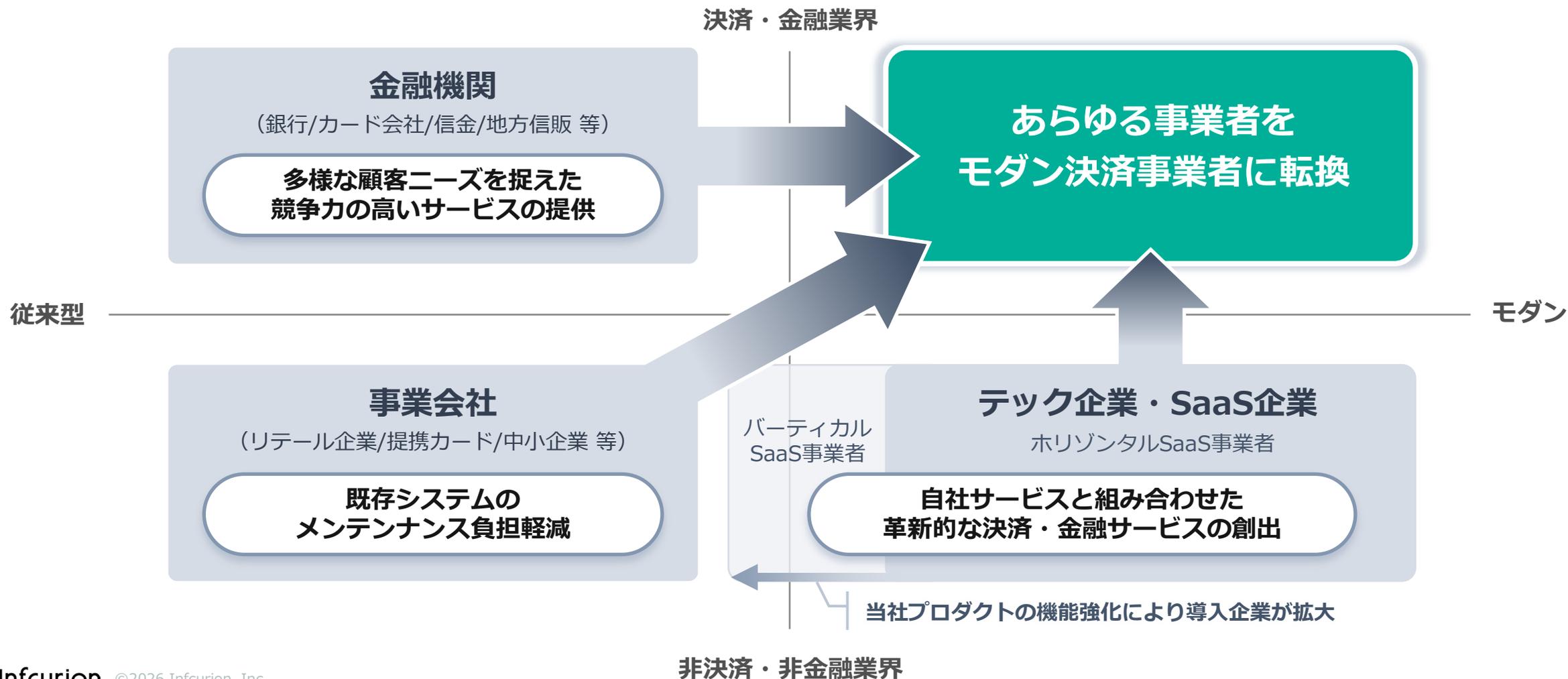
持続的な企業価値向上を実現する成長戦略

- 顧客基盤の拡大と提供価値の深化を両立し、決済処理金額（GTV）の高成長と収益性向上の両立を実現



成長戦略① モダン決済事業者への転換を促進

- ・ SaaSをはじめとした新興企業の新たな決済・金融サービスを通じたニーズの創出が引き続き成長ドライバーを担う
- ・ プロダクトの導入ハードル引き下げにより、金融機関・大手企業などのモダン転換が次の成長ドライバーとなる見通し



成長戦略① 複層的な顧客ネットワークを軸に拡張する持続的な高成長モデル

膨大な顧客基盤へのアクセス

従来型システムからモダンへの切替ニーズ

顧客ベースの自律的成長

顧客ネットワークの拡大がGTV成長に直結

金融機関・大手事業会社

金融機関を中心とした新規クライアントの獲得



パートナー/ 取引先企業

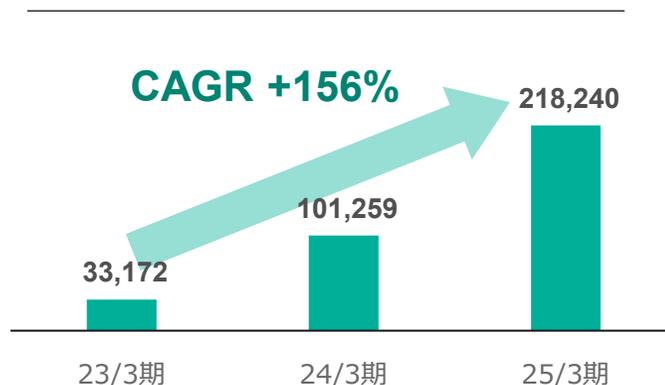
テック企業・SaaS企業

ビジネス系SaaSにおける圧倒的シェア

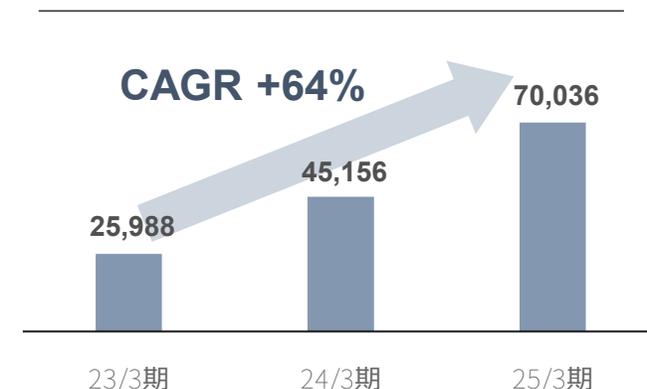


急成長企業と伝統的企業の双方に深く浸透し
広がる顧客接点と活用領域を通じて、
持続的な高成長サイクルを形成

BtoB GTV (百万円)

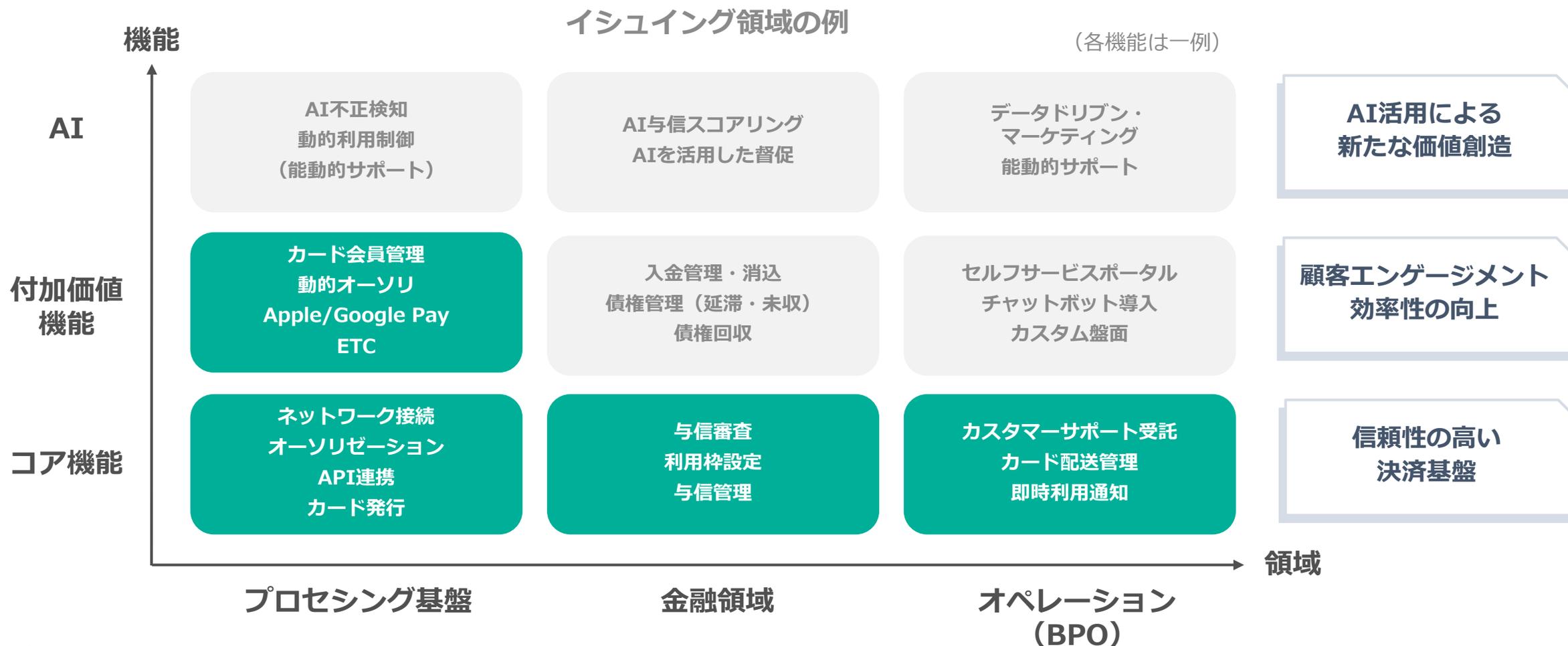


利用企業数 (社)



成長戦略② 提供機能の領域拡張によるプラットフォーム付加価値の向上

- ・ 継続した進化により、当社プラットフォームの顧客満足とエンゲージメントを高め競争優位性を向上
- ・ 機能拡充・領域拡大に対する積極的な投資を継続し、顧客層の拡大と収益性の向上を目指す



成長戦略③ SMBCグループとの共同事業推進

- ・ SMBCグループとの提携第一弾「Trunk」をリリース。中小企業を対象に、法人口座の開設やビジネスカードの作成、経理業務の効率化等をデジタルで可能にする総合金融サービス
- ・ 法人向け決済領域における事業基盤を一層拡大し、更なる事業成長を目指す

Good For Your Company's Days.



共同で提供するプラットフォーム・ダッシュボード



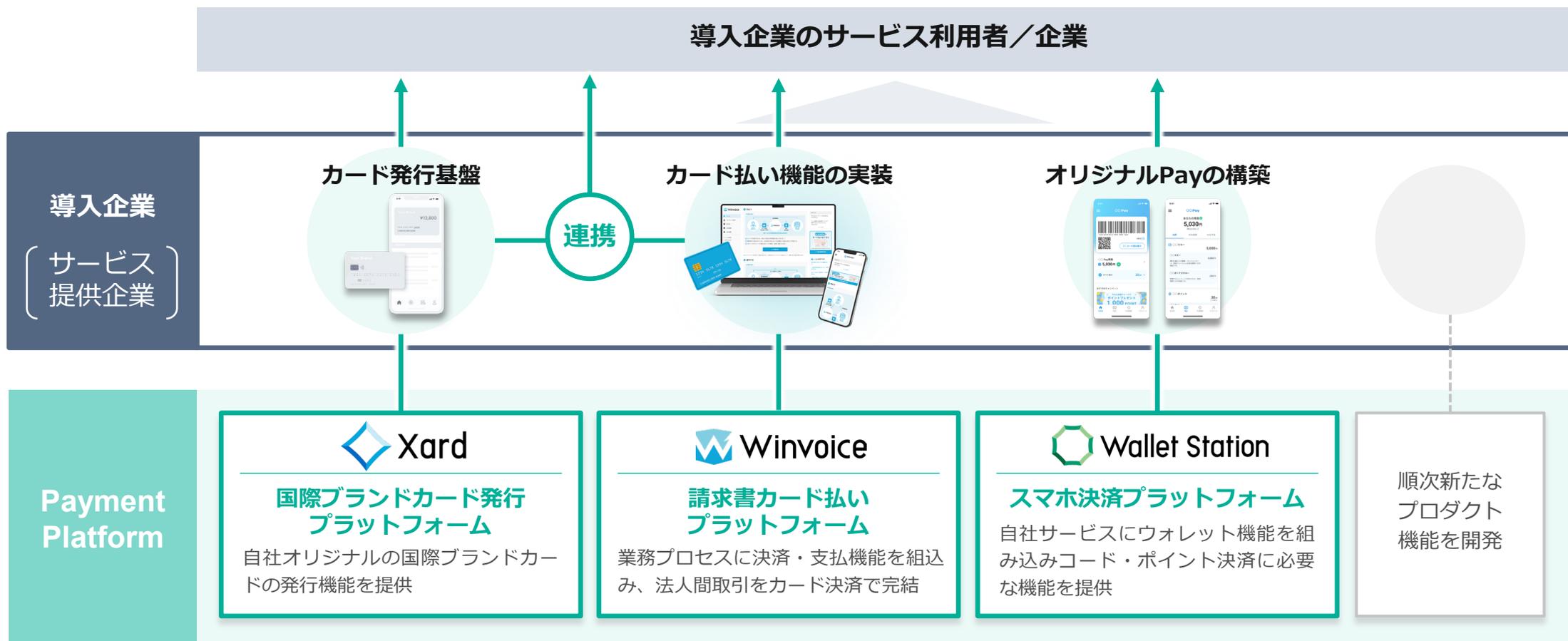
SMBCグループ目標¹： 口座開設数 **30**万口座 / 預金獲得 **3**兆円

Appendix

事業概要

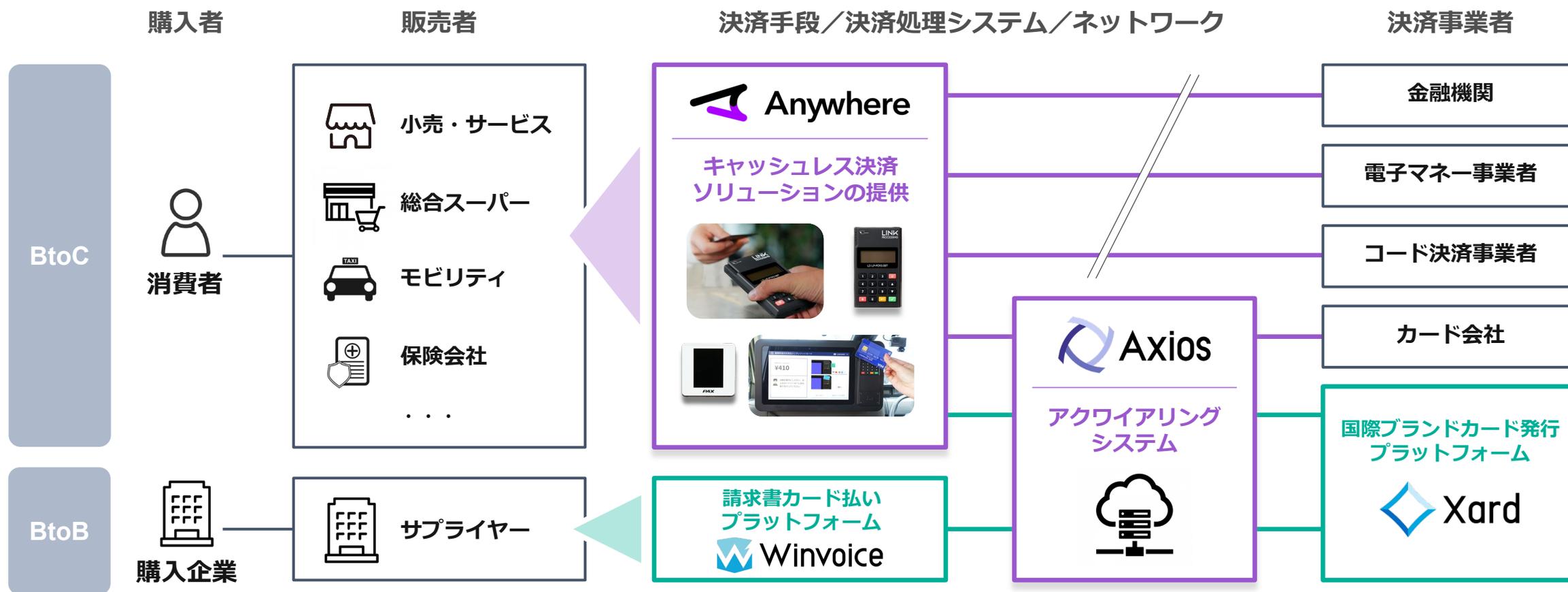
ペイメントプラットフォーム事業

- クラウド上に構築された当社の決済・金融ソリューションを金融機関や事業者のサービスにAPIで接続し組み込むことで、各社サービスへのカード発行機能やキャッシュレス決済機能の搭載を実現
- デジタル決済の社会的な普及を支える、決済領域のオープンプラットフォームを提供



マーチャントプラットフォーム事業

- ・ キャッシュレス社会の拡大に必要な要素である店舗におけるキャッシュレス化・デジタル化を推進するためのプラットフォームを事業者へ提供
- ・ 決済端末、決済アプリ、決済センター／ネットワークに加え、アクワイアリング領域をワンストップで提供予定



コンサルティング事業

- ・ 20年にわたる経験・知見、深い専門性により決済・金融領域におけるファームとして確固たるポジションを確立
- ・ コンサルティングにより培った俯瞰的視野によるプロダクト開発、コンサルティングとプロダクト双方向の送客モデル、フィードバックなどシナジーを発揮

プロジェクト一例

継続受注率¹ **約90%**

ネオバンク事業参入検討支援

業種：事業会社

ネオバンク事業への参入を検討していた同社に対し、今後の法令緩和を踏まえた参入方式の意思決定が求められている中で、詳細検討に向けた論点・方向性の整理、ターゲット層・商品性・獲得戦略・提供サービス・ビジネスモデル整理、主要UX検討、仮説検証、事業収支試算など、事業参入の検討に向けて事業企画から構想フェーズ全体のタスクをリード

金融領域における 新規事業戦略検討支援

業種：ペイメント企業

金融分野概観及び主要な金融領域について幅広い市場調査/分析を実施。各領域に関する調査/分析に基づき新規事業案の提言及びディスカッションを行い、同社のグループアセットを活用した金融分野での新規事業参入シナリオを策定。

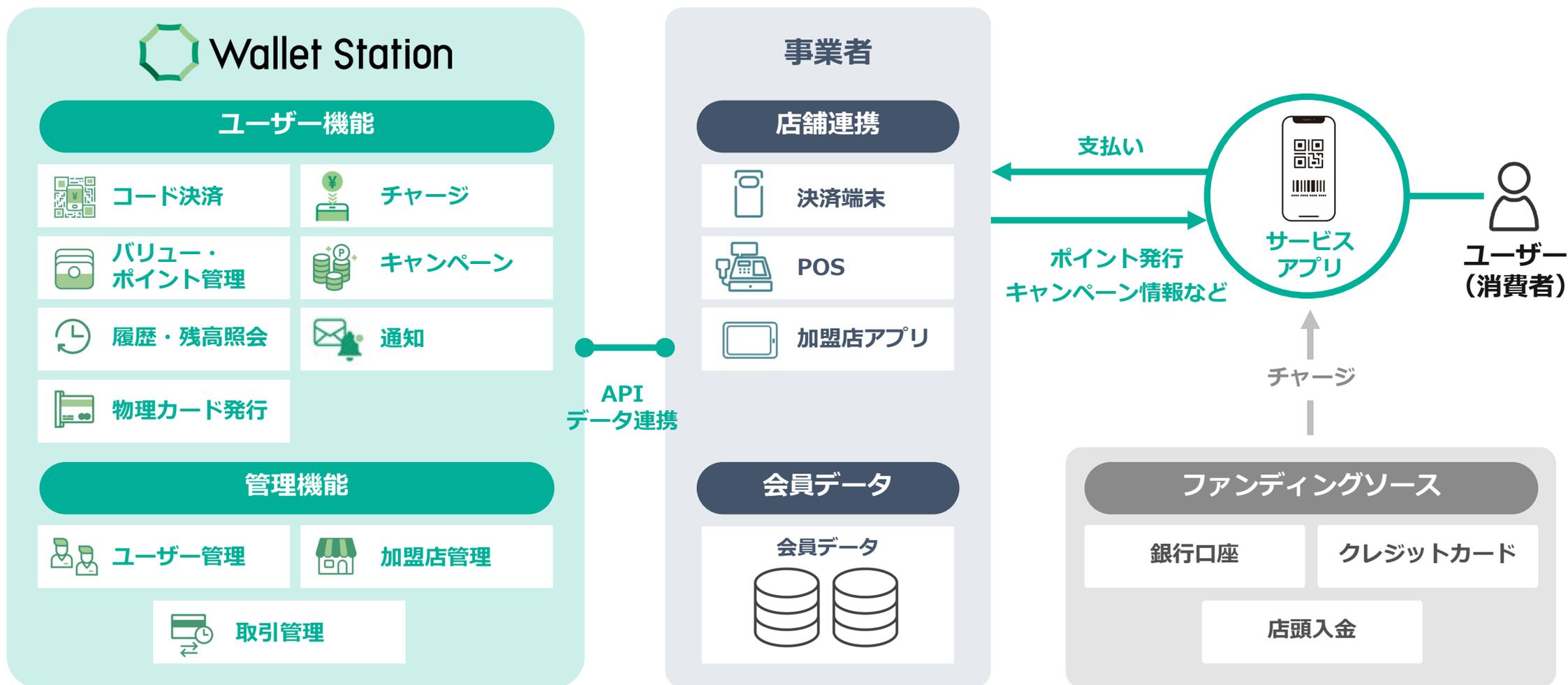
プロジェクト管理手法 の導入支援

業種：金融機関

よりスピーディなシステム開発を可能とするため、プロジェクト管理手法の整備を実施。第一フェーズでは実効性のあるアジャイル開発手法を確立することを目指して管理手続を整備。第二フェーズでは残課題を整備しつつ、ウォーターフォール開発の管理も同レベルで実行できるよう再編成

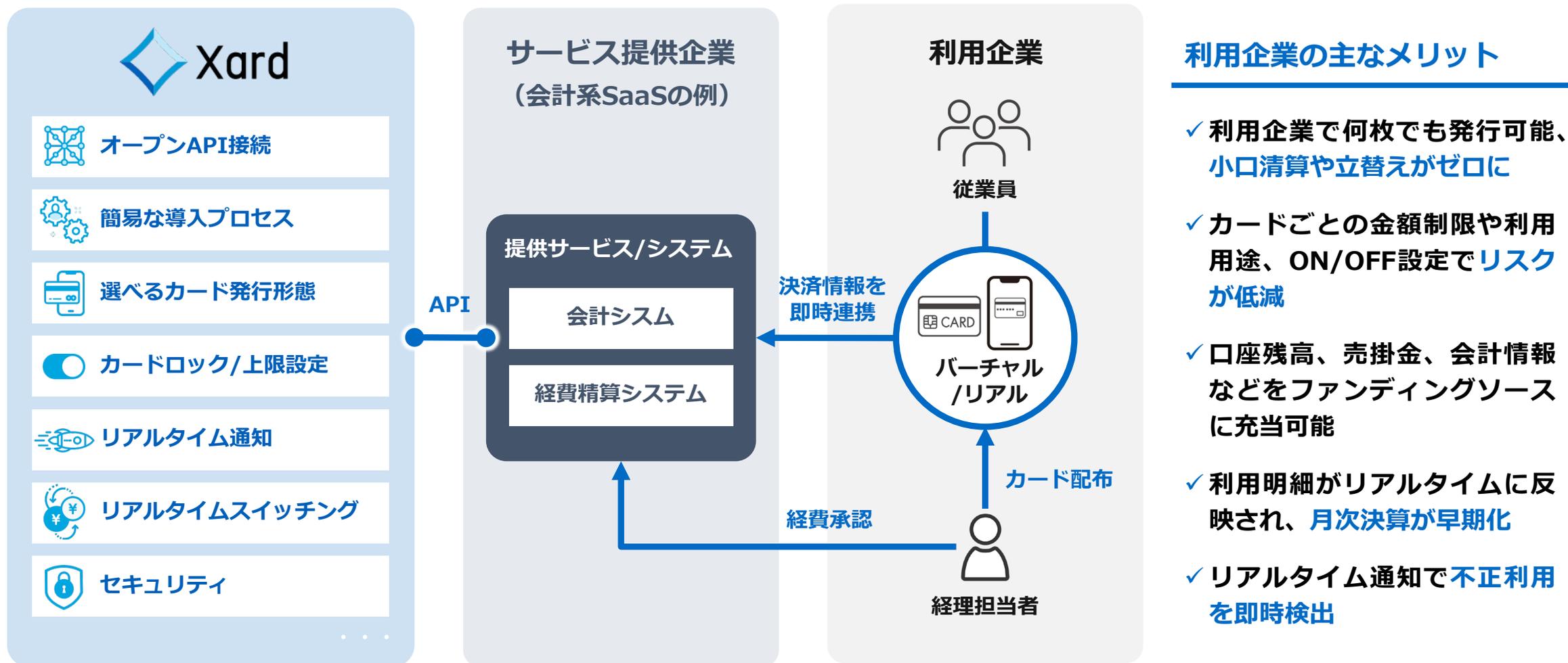
スマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」

- 二次元コード・ポイント決済やチャージ機能など、自社オリジナルPayの構築に必要な機能をワンストップで提供



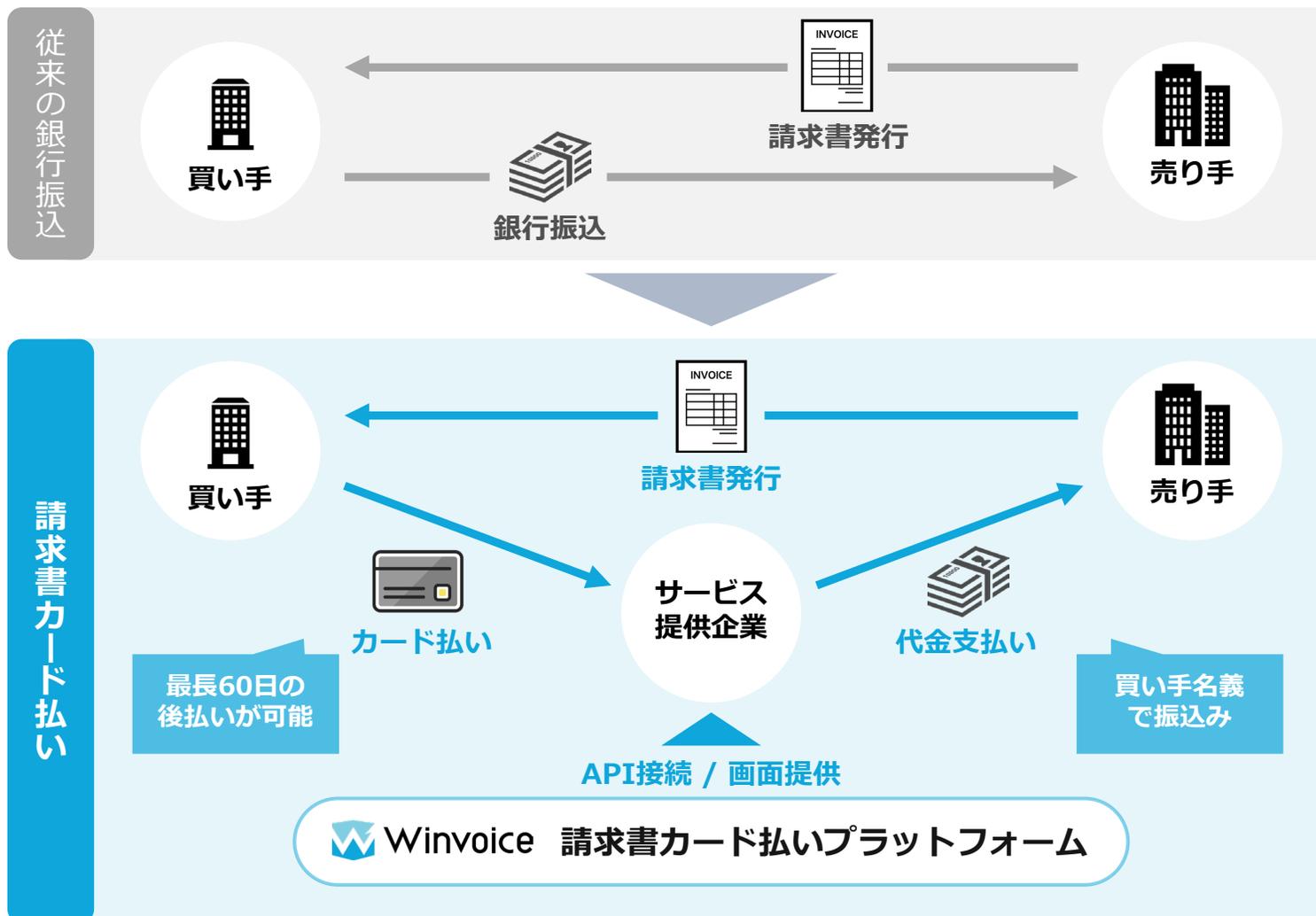
次世代カード発行プラットフォーム「Xard」

- 自社オリジナルの国際ブランドカードを簡単・低コストで発行できる次世代カード発行プラットフォーム



請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」

- 自社サービスに請求書のカード決済機能を低コストかつスピーディーに構築できる請求書カード払いプラットフォーム



買い手のメリット

- ✓ 支払サイトの延長による資金繰り改善 (最大60日)
- ✓ 支払のカードへの集約が可能
- ✓ カードのポイント獲得
- ✓ 経費精算・会計システム等への即時データ連携

売り手のメリット

- ✓ 発行する請求書にカード決済機能を付けることで入金サイクルを早期化
- ✓ 支払遅延・未回収リスクを軽減
- ✓ 与信が行えないことによる機会損失防止
- ✓ 請求・支払履歴や詳細情報を一元管理

