

2026年12月期 第1四半期決算説明資料

ビルングシステム株式会社

2026年5月14日



Billing System

決算説明資料サマリー

ハイライト

- 前年同四半期比で大幅な**増収増益**を実現。ベース収益の維持に加え、前期から持ち越したクイック入金サービスにおける大型のシステム開発案件等の高利益率なスポット売上が利益率を大きく押し上げたことによるものですが、一過性の要因を含んでいます。
- スtock売上は前年同四半期比106.7%と堅調に成長しており、基盤は維持・拡大。
- **全体進捗は概ね計画通り**であり、通期見通しの着実な達成に向け引き続き取り組みを進めていく。

2026/12期1Q 業績

業績	・ 売上高：	1,371百万円（前年同四半期比 127.9% ）
	・ 売上総利益：	584百万円（前年同四半期比 157.1% ）
	・ 営業利益：	275百万円（前年同四半期比 198.1% ）

KPI	・ PayB提携金融機関数（累計）：	88機関	（前期末比+3件）※内定先含む
	・ PayB提携収納機関数（累計）：	18,745件	（前期末比+283件）
	・ スtock収入：	1,056百万円	（前年同四半期比 106.7%）
	・ スtock比率：	77.0%	（前年同四半期は 92.3%）

トピック

事業

- スマホ決済アプリ「しんきんPayB」の利用可能金融機関への**京都信用金庫**追加
- スマホ決済サービス「PayB」取扱いに関する**沖縄海邦銀行**との業務提携、「**みやぎんアプリ**」「**りそなグループアプリforビジネス**」とのサービス連携
- **JCB**の中小企業・個人事業主向け資金管理ポータル「Cashmap」を通じた「PayB for Business」の提供開始
- 連結子会社FinGo(株)が提供する、音声通知機能付き**キャッシュレス決済端末「PT-10Pro」**の実店舗での稼働開始

その他

- 取締役に対する**譲渡制限付株式報酬制度の導入**
- **社員持株会における特別奨励金スキーム導入**
- 株主還元施策として、自己株式の取得を実施



Billing System

ビルディングシステム株式会社

01	四半期業績	P4
02	ビジネスアップデート	P20
03	通期見通し	P27
04	Appendix	P33

01

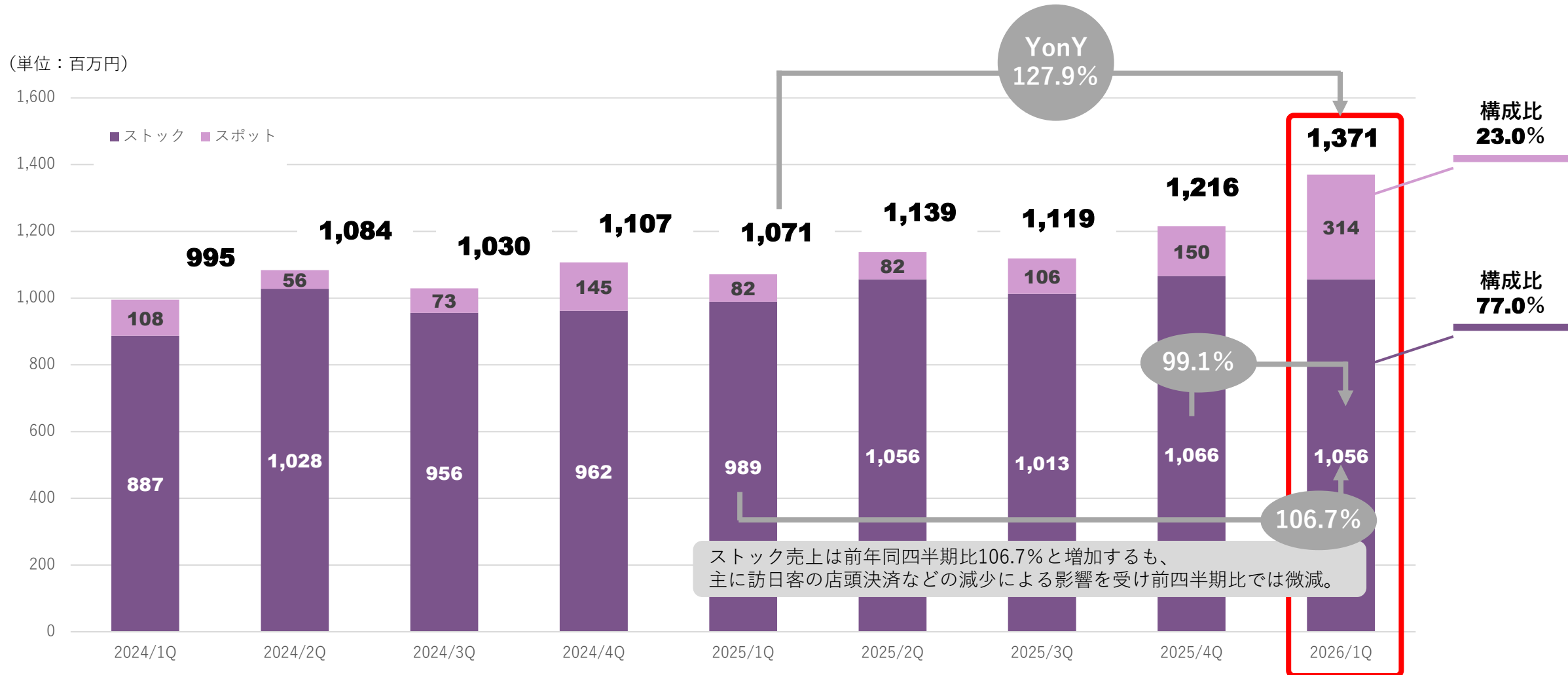
四半期業績

2026年12月期 第1四半期 業績

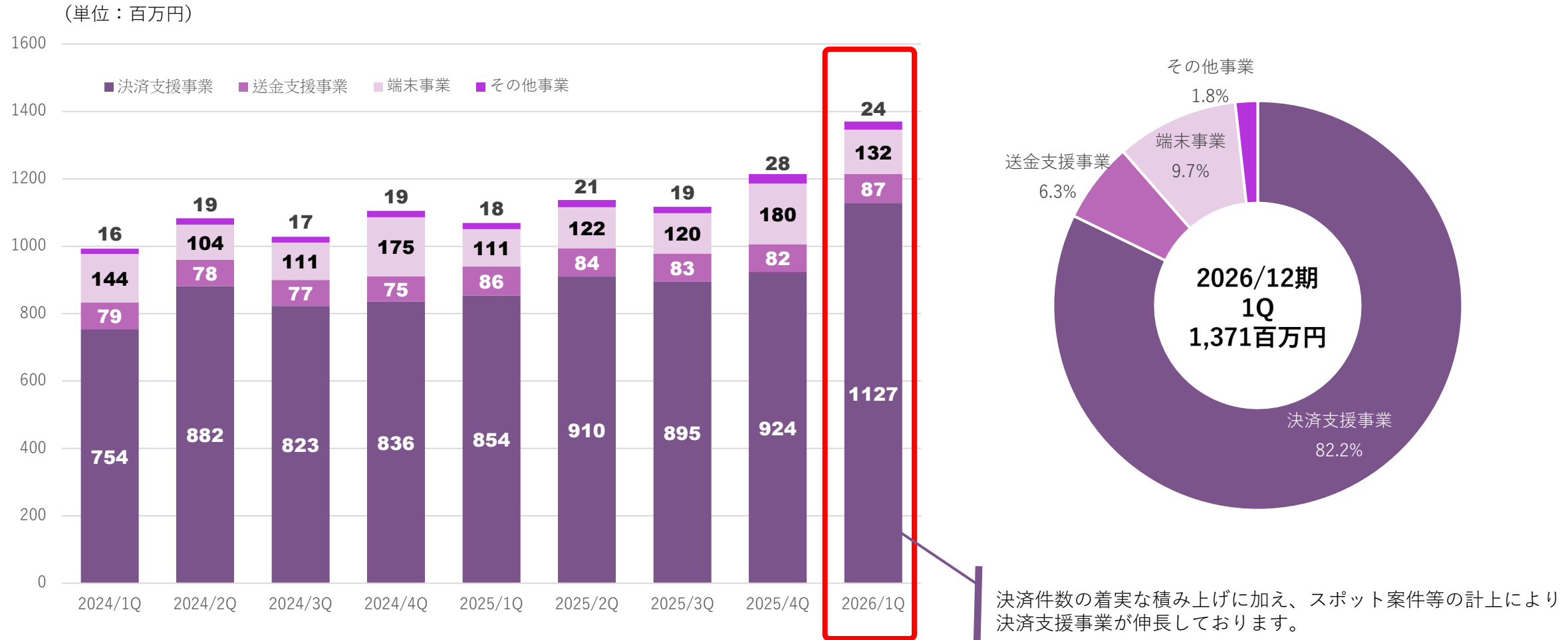
- 売上、利益ともに昨年実績を上回る、増収増益での着地となりました。
- 大型のシステム開発案件等により利益率を大きく押し上げ、売上総利益率は前年比+7.9ptと大幅に改善しました。
- 販管費の増加を吸収して営業利益率は20.1%へ上昇。収益性の改善は一過性要因に加え、事業構造の変化による影響も含む。

(金額単位：百万円)	2025/12期 1Q実績	2026/12期 1Q実績	前年同期比	2026/12期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,071	1,371	127.9%	5,607	24.4%
売上総利益	371	584	157.1%	—	—
売上総利益率	34.7%	42.6%	+7.9 ^{pt}	—	—
販管費	232	308	132.6%	—	—
営業利益	139	275	198.1%	929	29.7%
営業利益率	13.0%	20.1%	+7.1 ^{pt}	—	—
経常利益	140	283	201.5%	926	30.7%
経常利益率	13.1%	20.7%	+7.6 ^{pt}	—	—
当期純利益	88	181	203.6%	584	31.0%
当期純利益率	8.3%	13.2%	+4.9 ^{pt}	—	—
EPS（円）	14.15	28.91	204.4%	93.01	31.1%

- 四半期ごとの売上推移は安定的に上昇基調を継続しており、**前年同期比127.9%**となる1,371百万円となりました。
- スポット売上の構成比が一時的に**23.0%**に上昇しています。



- 売上構成は、収納代行、クイック入金、PayBなど主力の「決済支援事業」が伸長しました。



（単位：百万円）

セグメント		売上	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 1Q
決済支援	・ PayB ・ クイック入金 ・ 収納代行 ・ スマホマルチ	ストック	2,385	2,735	3,235	3,475	890
		スポット	323	128	58	109	236
		小計	2,708	2,863	3,293	3,584	1,127
送金支援	・ 送金代行 ・ 公共料金	ストック	250	298	308	333	86
		スポット	5	10	1	3	0
		小計	255	308	309	336	86
端末	・ キャッシュレス端末	ストック	123	127	216	237	57
		スポット	286	417	319	298	75
		小計	409	544	535	535	132
その他	・ ファイナンス等 ・ その他	ストック	51	58	72	78	21
		スポット	7	2	2	9	2
		小計	58	60	74	87	24
合計		ストック	2,812	3,221	3,835	4,125	1,056
		スポット	622	561	383	421	314
		合計	3,434	3,782	4,218	4,546	1,371

決済支援事業

クイック入金・収納代行

- システム開発案件等により第1四半期はスポット売上が増加。
- 収納代行も順調に伸長。

送金支援事業

公共料金

- 送金支援事業では、公共料金に関する引合いが多く、順調に伸長。

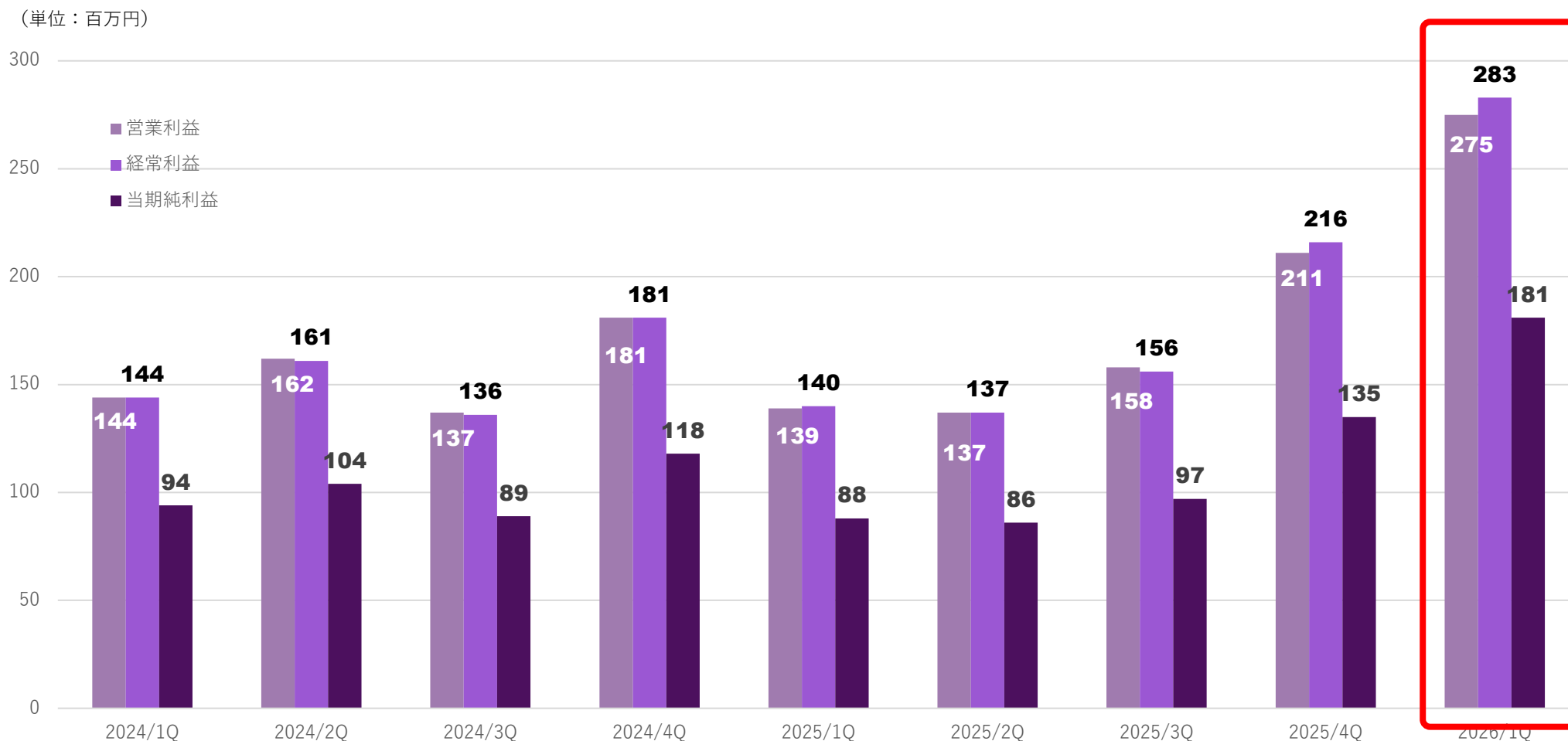
端末事業

キャッシュレス端末

- JR駅構内のコインロッカー向け等の端末開発・販売およびコンサルティングが堅調に推移。

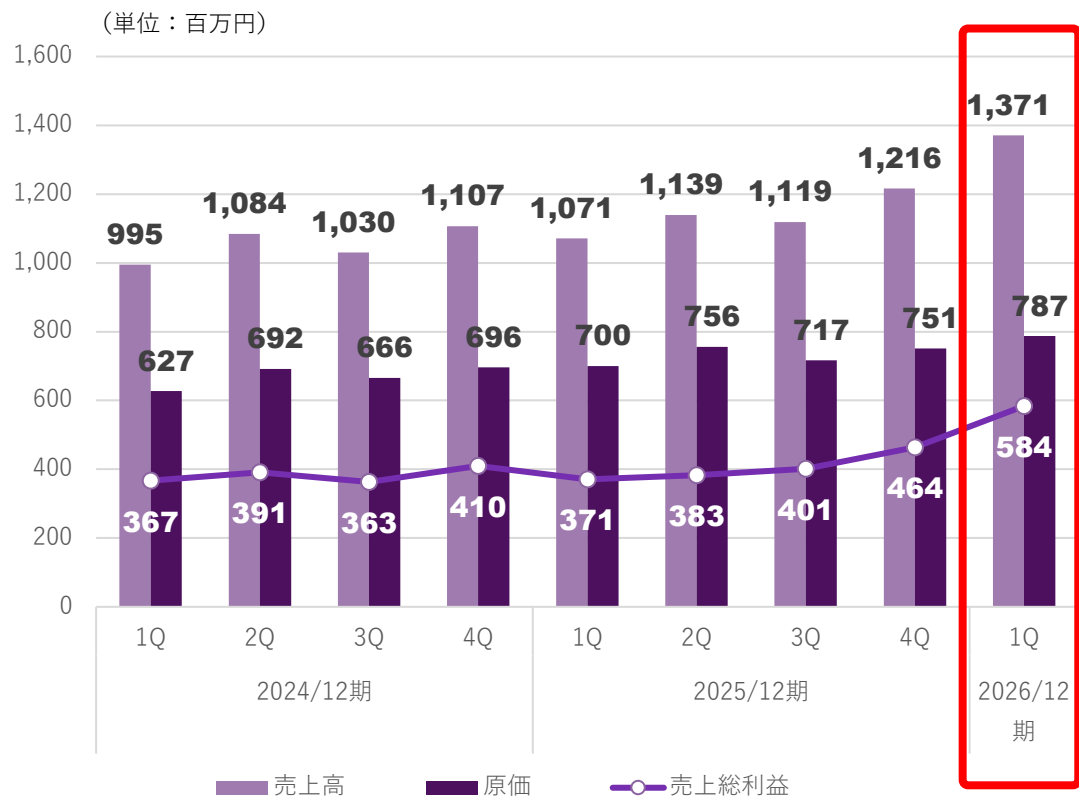
営業利益・経常利益・当期純利益の推移（四半期）

- 増収にともなって営業利益・経常利益・当期純利益ともに大きく伸長しました。
- 大型のシステム開発案件等のスポット売上の計上によるものが影響しています。



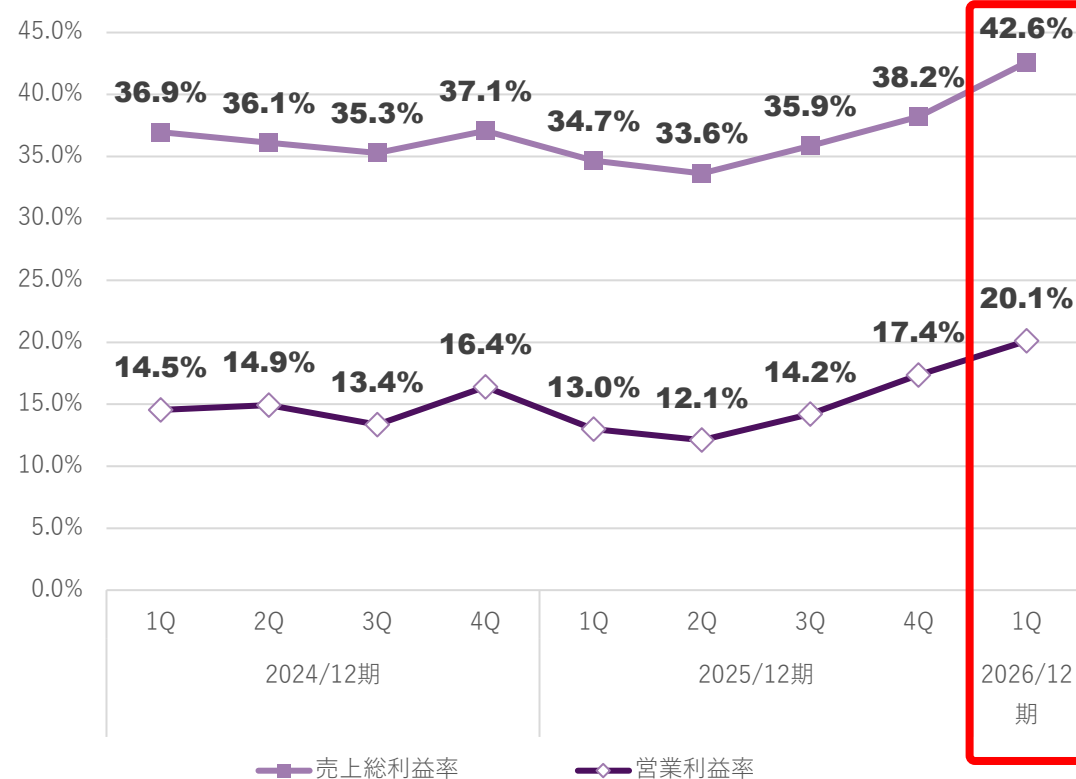
収益構造（四半期）

売上高・原価及び売上総利益の四半期推移



- システム開発案件などのスポット売上が寄与し、売上総利益が大きく増加しました。

売上総利益率及び営業利益率の四半期推移



- 売上総利益率が42.6%（前年同期比+7.9㊦）と伸長しました。その結果、営業利益率も20.1%（前年同期比+7.1㊦）と高水準となっております。

貸借対照表

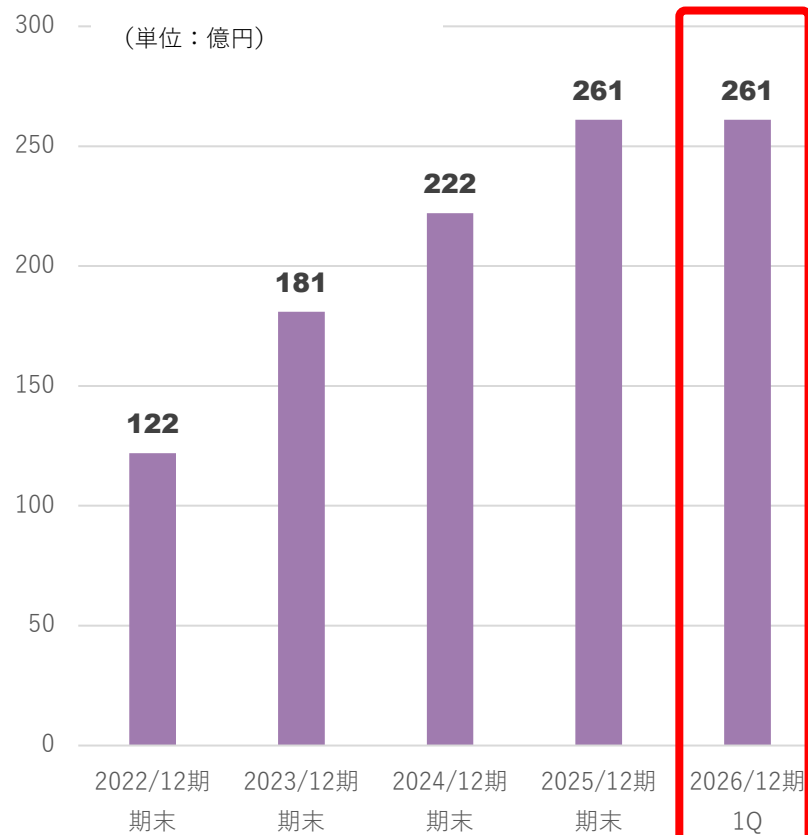
(金額単位：百万円)	2025/12期 1Q末	2025/12期 4Q末	2026/12期 1Q末	前期末比
流動資産	25,758	29,740	29,662	99.7%
固定資産	365	406	396	97.5%
資産合計	26,124	30,146	30,059	99.7%
流動負債	23,169	26,828	26,802	99.9%
固定負債	48	41	33	81.8%
負債合計	23,218	26,869	26,836	99.9%
株主資本	2,779	3,099	3,048	98.4%
その他	—	33	31	94.1%
非支配株主持分	125	144	142	99.1%
純資産合計	2,905	3,276	3,223	98.4%
自己資本比率 (預り金を控除した自己資本比率)	10.6% (65.7%)	10.4% (79.1%)	10.2% (79.1%)	-0.2ポイント (±0.0ポイント)

流動負債に含まれる預り金の変動により、貸借対照表は大きく見えるものの、当社実態としては安定的な財務基盤を維持しております。

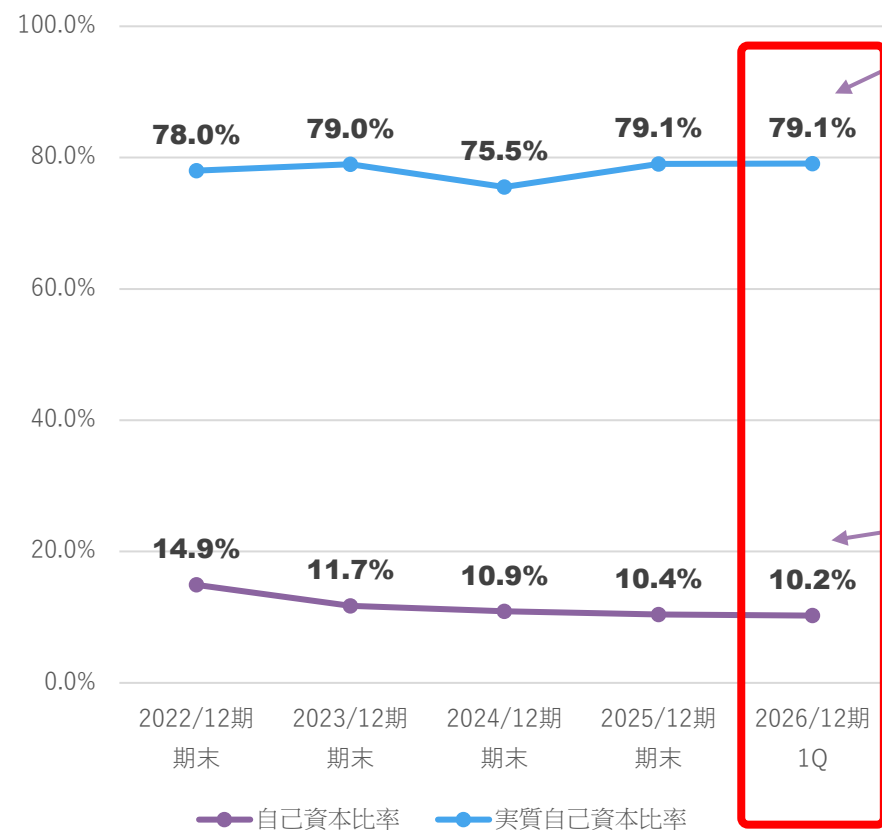
預り金の影響を除いた実質自己資本比率

当社の事業特性上、顧客企業への精算前の預り金が期末に滞留し貸借対照表上の資産と負債が両建てで膨らみますが、これらは1ヶ月以内に解消される一時的項目です。それらの影響を取り除いた実質的な自己資本比率は下図のとおりです。

預り金の推移



自己資本比率の推移



実質自己資本比率
期間平均
78.1%

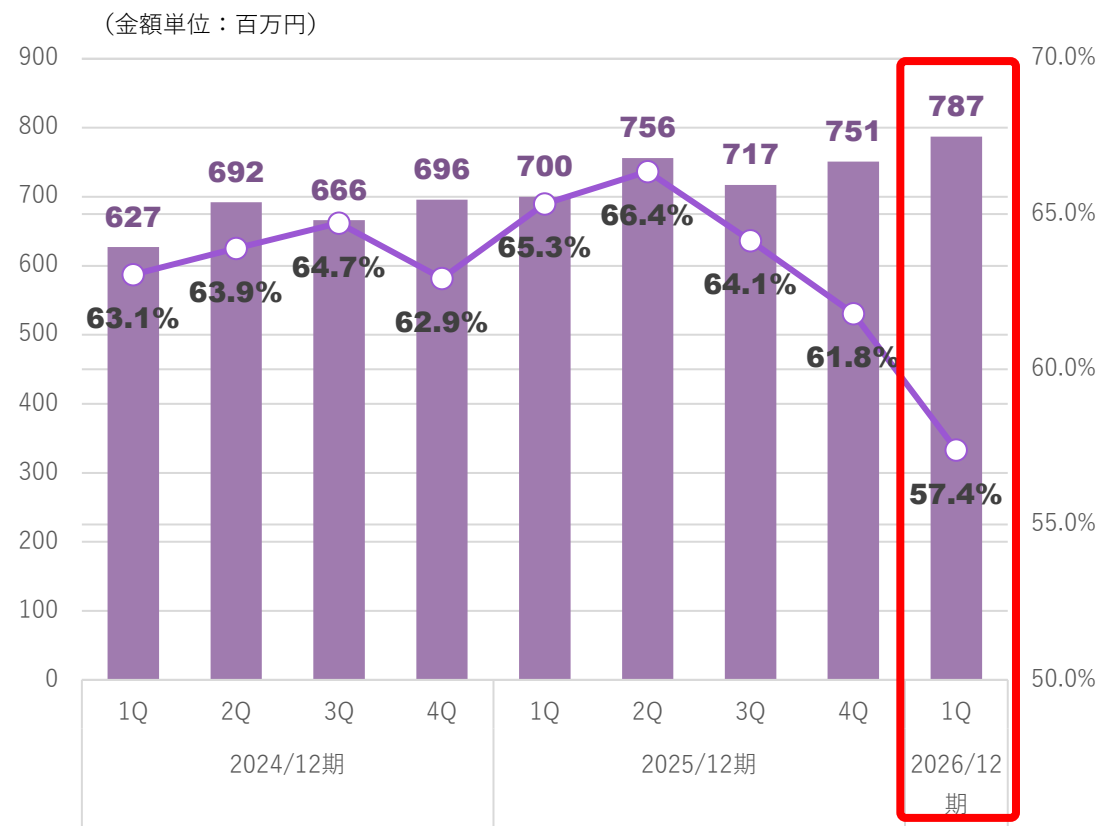
自己資本比率は預り金の増加に伴い形式上は低下しておりますが、預り金の影響を除外した実質自己資本比率は、引き続き高い水準で安定。

形式的自己資本比率
期間平均
11.6%

実質自己資本比率の算出は、「(純資産－非支配株主持分) ÷ (総資産－預り金)」で算出しております。

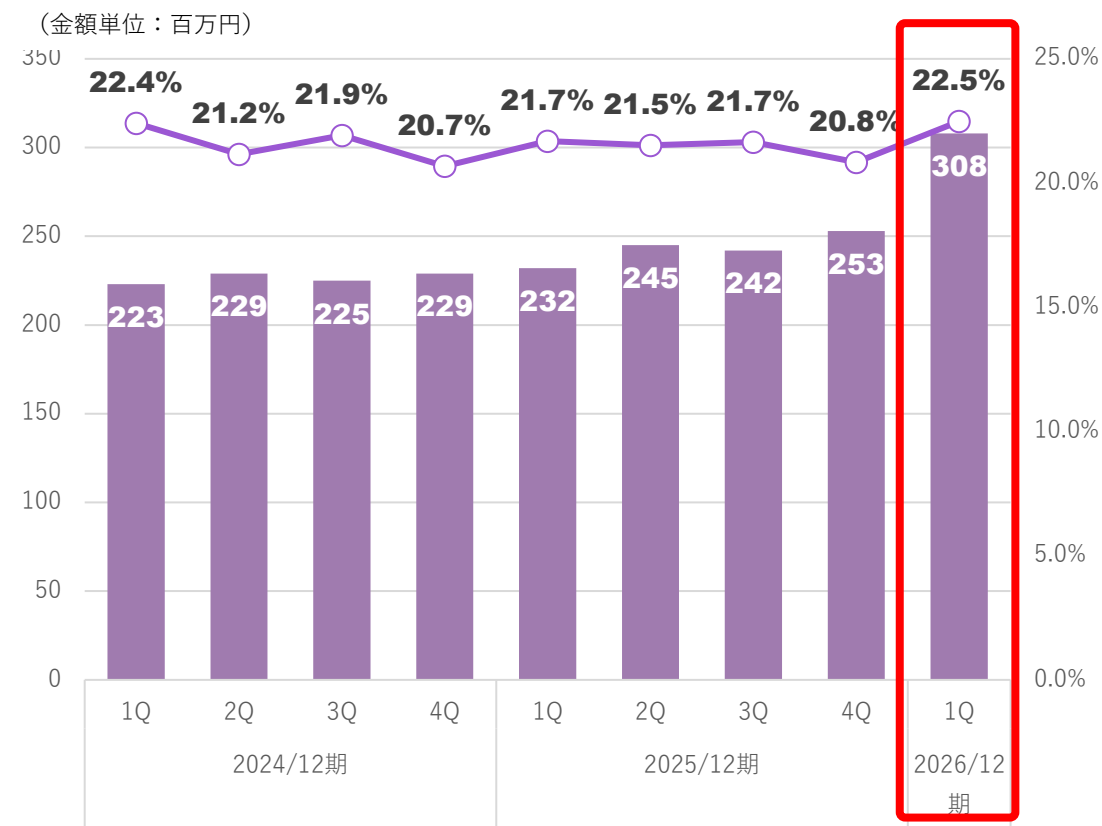
原価及び販管費の推移（四半期）

原価及び原価率の四半期推移



スポット売上等により、一時的に原価率を大きく押し下げました。

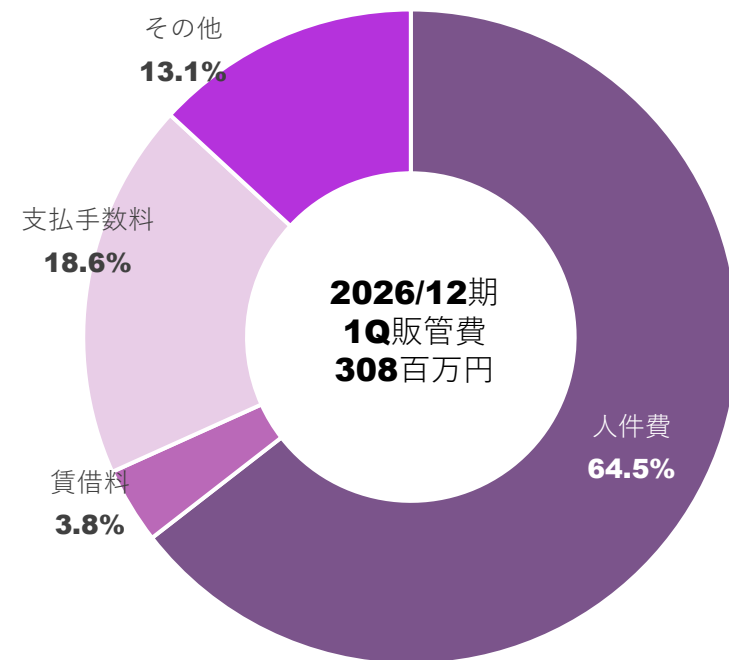
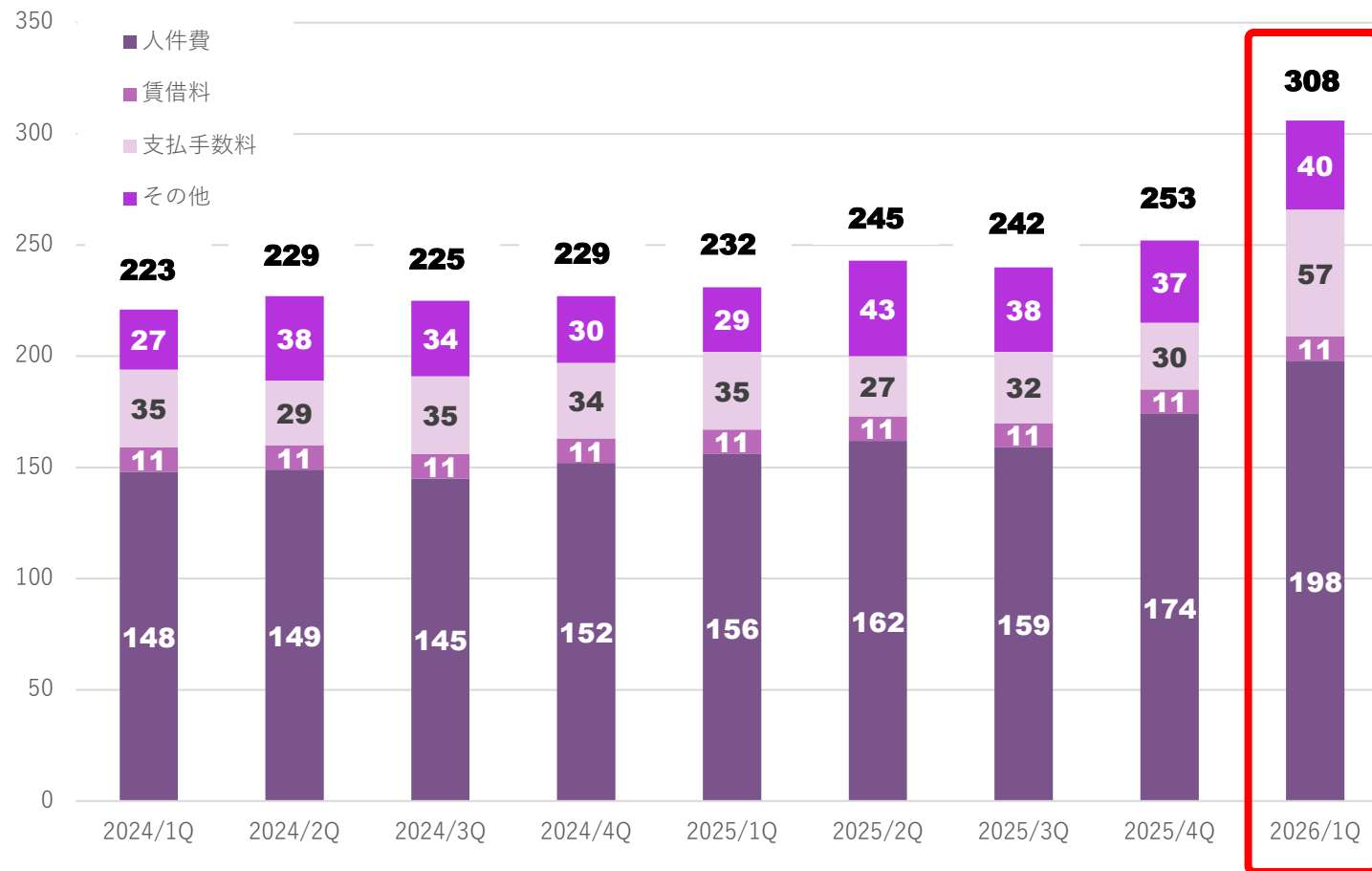
販管費及び売上高販管費率の四半期推移



販管費の増加は、主として組織拡大及び一過性の支出によるものです。
収益規模の拡大により吸収できる水準の増加と認識しています。

- 当社の販管費の約65%を人件費が占めております。
- 第1四半期は組織拡大及び一過性の支出により販管費が増加しております。

(単位：百万円)



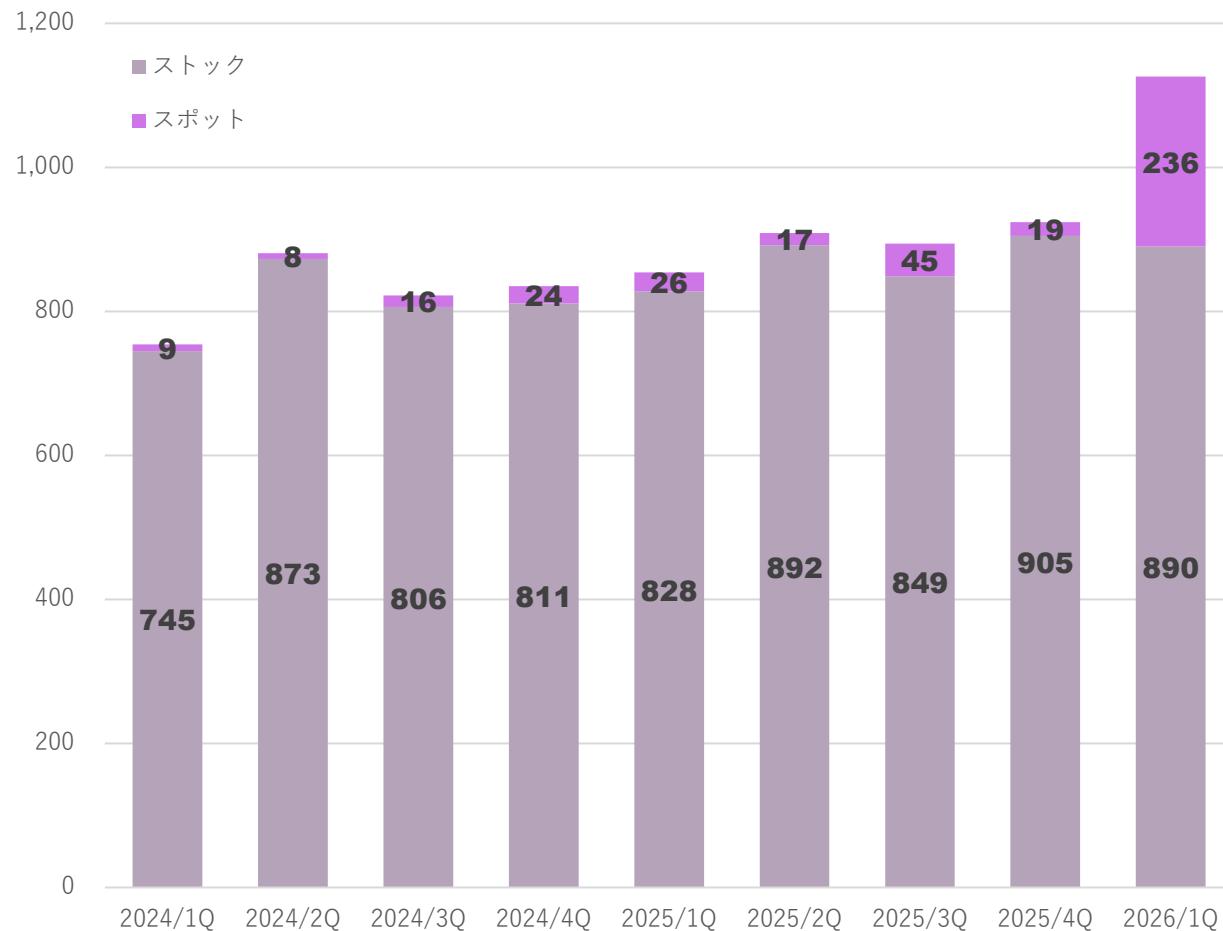
- 第1四半期末の人員数は100名となっています。
- 中期経営計画2年目となる2026年12月期の戦略を着実に実行するための基盤として、引き続き人材の拡充と整備を推進いたします。



- 第1四半期末人員数100名
- 採用に加えて、人的資本としての社員が生き活きと活躍できる環境づくりにも注力
- 4月以降も人材の拡充を継続

ストック売上とスポット売上の四半期推移

(単位：百万円)



前年同期比：131.8%

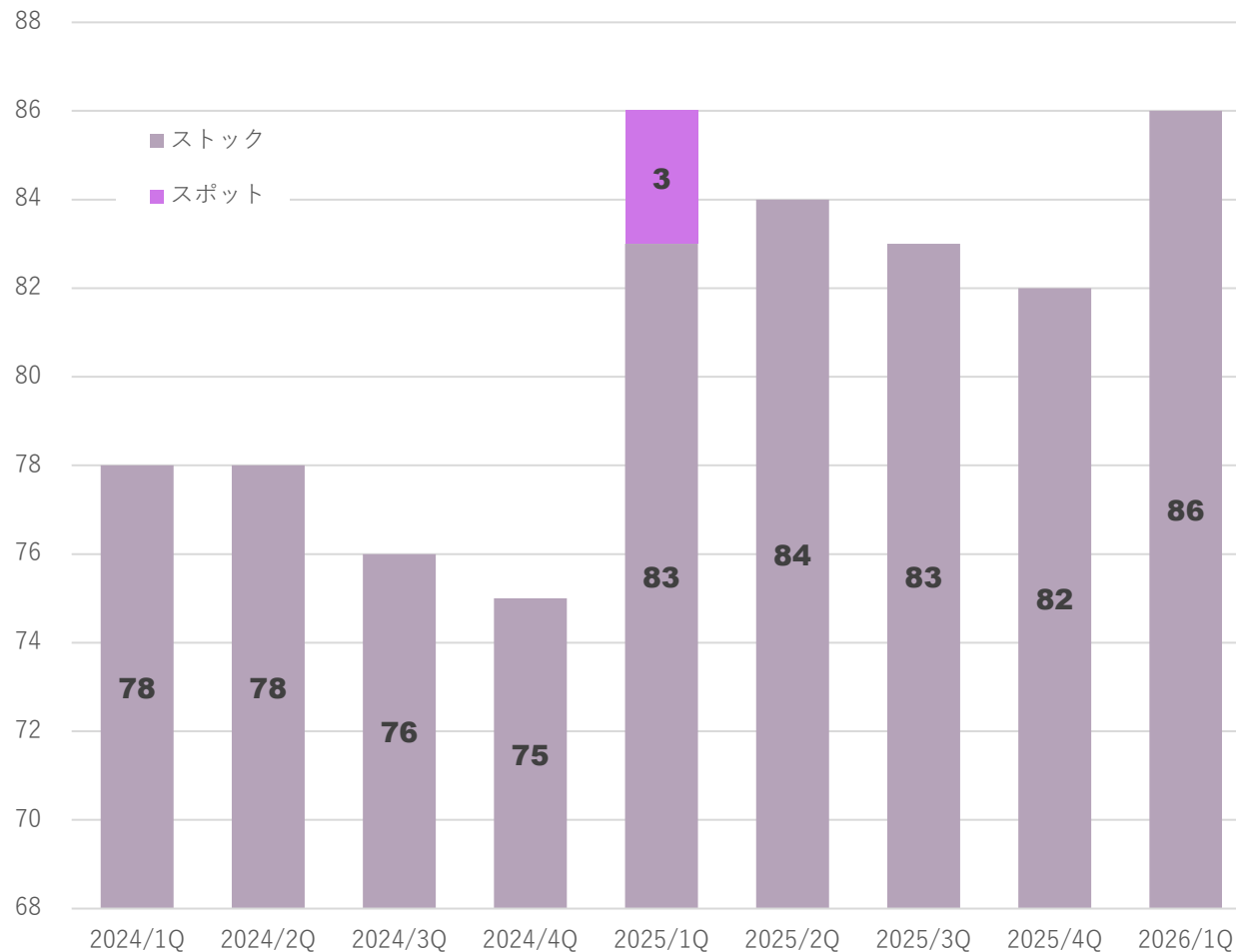
前四半期比：121.9%

売上高に占める構成比：82.2%

- 収納代行、クイック入金、PayBなど主力の決済支援事業は大きく伸長しました。
- 一時的にスポット売上の割合が増大しています。これは、第2四半期以降は平常の水準となる見込みです。
- 決済回数に基づくストック収入は今期も安定的に稼働しており着実に推移しております。

ストック売上とスポット売上の四半期推移

(単位：百万円)



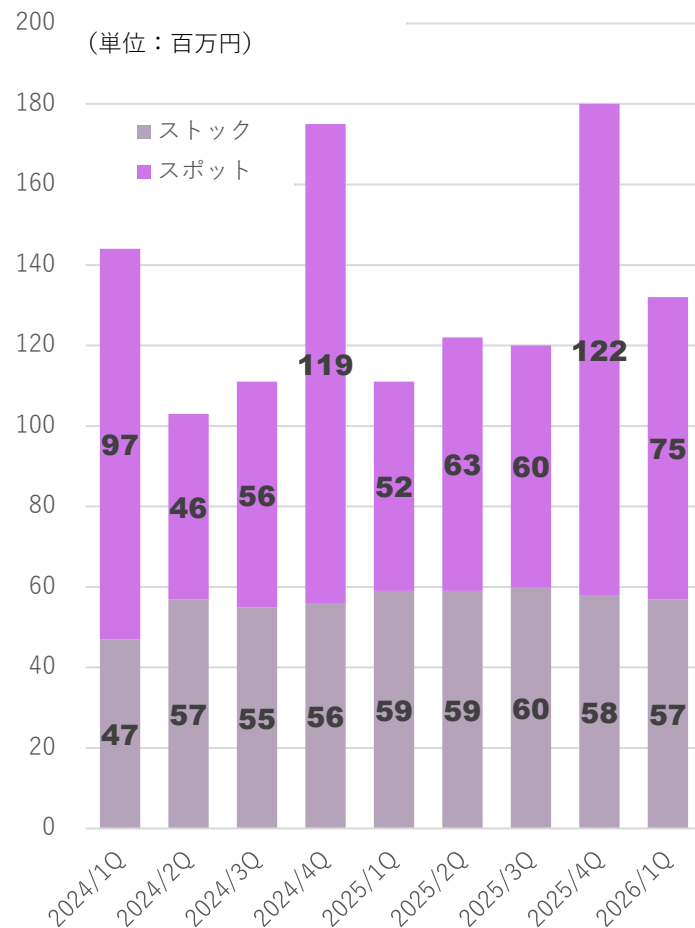
前年同期比：101.1%

前四半期比：105.0%

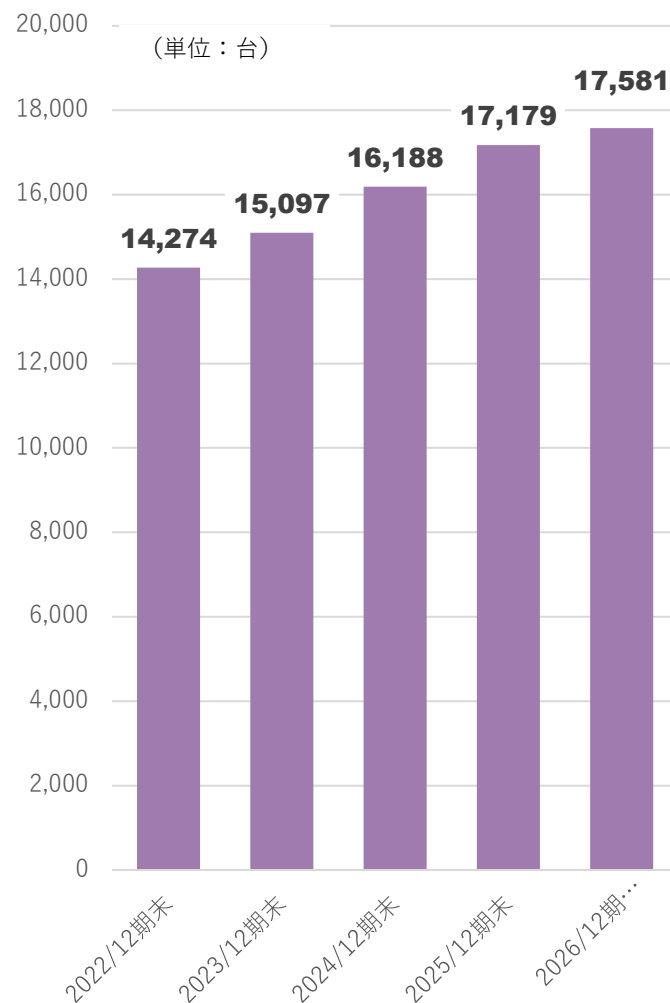
売上高に占める構成比：6.3%

- クイック振込、公共料金等支払代行サービスなど送金支援事業も伸長しております。
- 当社では、全国展開により大量の公共料金支払いが発生する企業向けに、業務請負（BPO）と連動した支払代行サービスを展開しております。
- 2025年より、オフィスにしながら税金や公共料金等の支払いをWeb上で全て完結できる「PayBforBusiness」をリリースしました。不動産業などのニーズを捉え、今後の伸びが期待できます。

ストック売上と スポット売上の四半期推移



端末販売台数(累計)



前年同期比：**118.5%**

前四半期比：**73.5%**

売上高に占める構成比：**9.7%**

- 端末事業では連結子会社FinGo(株)を中心に、決済端末を販売し、その保守を請け負う事業を展開しており、1Q末の累計販売台数は**17,581台**まで拡大しています。
- JR東日本のエキナカに設置されたシェアオフィスサービス「STATION WORK」やコインロッカー「マルチエキューブ」、ナンバーレスでスムーズな生活の様々なシーンで当社グループの決済端末が導入されています。



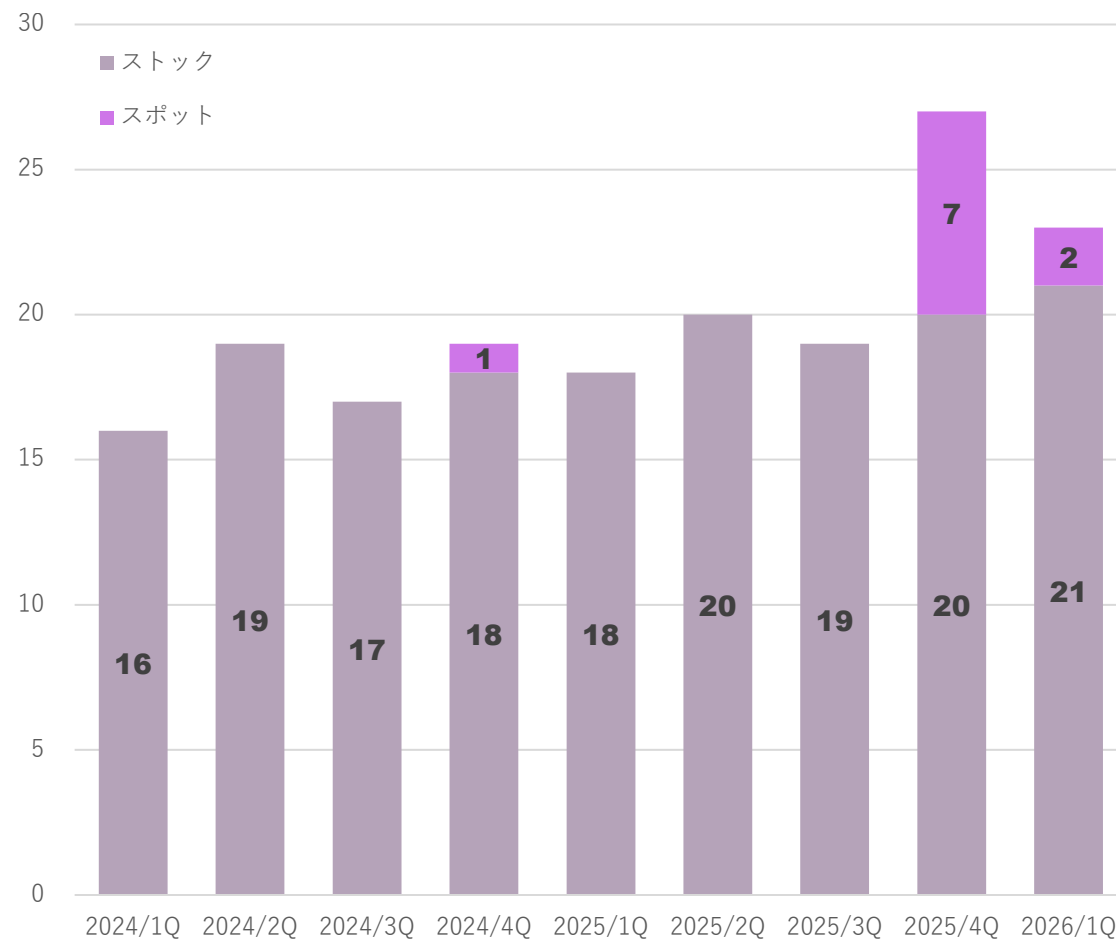
JR東日本様
STATION WORK

JR東日本スマート
ロジスティック様
マルチエキューブ



ストック売上とスポット売上の四半期推移

(単位：百万円)



前年同期比：127.8%

前四半期比：85.1%

売上高に占める構成比：1.8%

- 口座振替、請求収納、ファイナンス取次などがその他事業に含まれます。
- 影響は軽微ながら安定的にストックを積み上げてます。

02

ビジネスアップデート

2026年事業方針の進捗

面積(提携金融機関数・収納機関数)×密度(ストック化の進行)を高め、収益性&ポートフォリオを進化。
金融機関数と収納機関数の増加により、今後の取扱件数増加を通じてストック収益の継続的成長が見込まれます。

KPI ①

面積
(ネットワーク・カバレッジ)

PayB提携金融機関数*

(累計)

85 ↗ 88

(内定先含む)

PayB提携収納機関数

(累計)

18,462 ↗ 18,745

(+ 283)

KPI ②

密度
(ストック化の進行)

ストック収入

(連結・百万円)

989 ↗ 1,056

ストック比率

(概算)

92.3% ↘ 77.0%

大型のシステム開発案件の計上による
一時的な構成比の変化

前期末 (2025年12月末) との比較

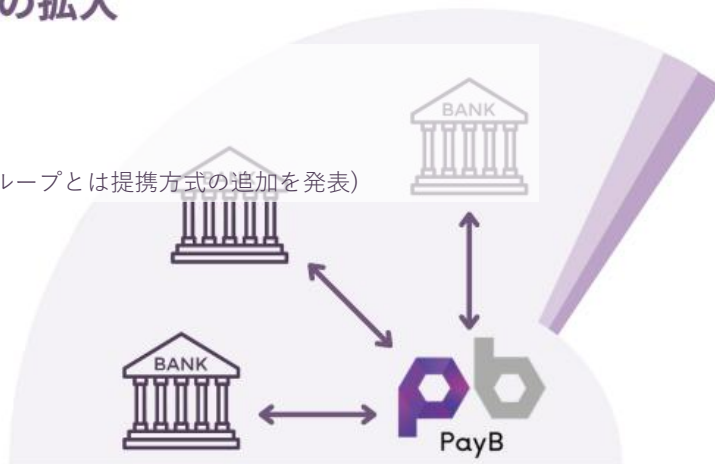
前年同四半期との比較

第1四半期の主なトピック

PayB取扱い金融機関の拡大

- 但馬銀行
- 沖縄海邦銀行
- 京都信用金庫

(※宮崎銀行及びりそなグループとは提携方式の追加を発表)



音声通知機能付きキャッシュレス決済端末「PT-10Pro」

3月より本格展開開始



PayB for Businessの事業連携

JCBの中小企業・個人事業主向け資金管理ポータル
「Cashmap」を通じたPayB for Businessの提供開始

株式会社JCB

資金管理ポータル

Cashmap



Billing System



各種企業価値向上施策

- 自己株式取得
- 社員持株会特別奨励金
- 業績連動報酬／譲渡制限付株式



「PayB」を起点に当第1四半期も多くの金融機関との連携を推進

納付書や請求書に印刷されているバーコードやQRコードをスマホで読取り、いつでもどこでも簡単に支払いができるアプリ「PayB」。接続する金融機関が増えるほど利便性が増し、その機能を自社アプリに付加したい（当社から見るとAPI提供やホワイトラベル型の提供形式）金融サービスが増えます。

当第1四半期においても、様々な形式で提携金融機関が増加し、PayBのネットワーク効果を強化し、他社の参入障壁を高めています。

沖縄海邦銀行

沖縄海邦銀行と提携し、2026年2月よりスマホ決済アプリ「PayB」及び「PayB for Campus」の取扱いを開始。これにより、同行の顧客はコンビニ払込票や地方税QRコードをスマホのカメラで読取り、リアルタイムで支払いが可能となりました。

京都信用金庫

2026年3月から、京都信用金庫が「**しんきんPayB※**」の利用可能金融機関に追加され、預金者はスマートフォンでバーコードやQRコードを読み取り、リアルタイムで預金口座から支払いが可能となりました。

※しんきんPayBは、(株)しんきん情報サービス(SIS)が提供し、当社のPayBを基にした信用金庫向けスマホ決済アプリ。払込票のバーコード読み取りで口座から税金・料金を即払いです。

宮崎銀行

宮崎銀行と提携し、スマートフォン決済サービス「PayB」を宮崎銀行のアプリ「**みやぎんアプリ**」に統合。これにより、税金や公共料金、通販代金などの支払いをコンビニや金融機関に出向かず、バーコードやQRコード読み取りでリアルタイムに預金口座から支払えるようになりました。

りそなグループ

りそなグループは2026年3月より、スマートフォン決済サービス「**PayB**」をりそなグループアプリforビジネス内で提供開始し、利用者は公共料金や税金の支払いをコンビニや金融機関に出向かずにバーコード読み取りでリアルタイムに完結できるようになりました。

FinGo(当社連結子会社)の音声通知機能付きキャッシュレス決済端末「PT-10Pro」

① 製品の特長：決済完了を「声」で通知し、業務効率を最大化

ハンズフリー確認

画面を見ずに決済完了を確認できるため、調理中や接客中の作業を止めません。

ミスの防止

視認が困難な屋外や繁忙時でも、確実な決済確認をサポートします。

② 導入・普及戦略：低コストで中小店舗のDXを支援

普及目標

全国に加盟店ネットワークを有するパートナー企業と協業し、2028年までに5万台の導入を目指します。

高い評価

優れた操作性とコストパフォーマンスにより、多くのアクワイアラやPSPで導入検討が進行中です。

③ 今後の展開：グローバルブランドとの連携

国際カードブランドから拡販に向けた協力打診を受けるなど更なる市場シェア拡大を見込んでいます。



社員持株会における特別奨励金スキーム導入とその後の状況

人的資本戦略の一環として、設立25周年を機に従業員持株会への「特別奨励金支給スキーム」を導入しました。

本制度は、付与条件を満たす会員一人当たり10万円を支給し、それを原資に自社株を取得する仕組みです。

施策の結果、新たに54名が加入し、会員比率は導入前の20%から74%へ大幅に向上しました。

従業員の株主化により中長期的な企業価値向上と利益成長へのインセンティブを強化しています。

導入前



導入後

株式会社ジェーシービー（以下、JCB）と法人向け事業における業務提携を行い、JCBが中小企業・個人事業主向けに提供する資金管理ポータル「Cashmap」へ、当社の税金・公共料金支払いDXソリューション「PayB for Business」の提供を開始しました。

提携内容の概要

ソリューション統合

JCBの資金管理ポータル「Cashmap」へ、当社の「PayB for Business」を機能搭載しました。外部企業による本機能の自社サービス採用はJCBが初事例です。

利用者は、金融機関の窓口へ足を運ぶ手間や待ち時間を削減し、24時間好きなタイミングで複数枚一括の支払いが可能になります。また、支払データが「Cashmap」のキャッシュフロー管理に自動反映され、資金管理の高度化に寄与します。

利便性の提供

「Cashmap」利用者は、納付書等のQR・バーコードを読み取るだけで、全国約1,000の金融機関口座から即座に支払いが可能に。

金融機関にもメリット

年間2億件超とされる納付書持ち込み（うち法人が6割以上）に伴う、高い窓口収納コストの低減に寄与します。事務負担の軽減: 窓口業務や後続の事務処理をデジタル化することで、人件費や事務コストの削減を実現します。

法人向けDX推進の象徴的な事例とし、さらなる金融機関や事業会社への「PayB」シリーズの導入拡大を推進。

03

通期見通し

2026年12月期 業績見通し

- 通期計画に対する進捗は、概ね計画通りに推移。
- 業績予想は2026年2月13日に公表した内容から修正なし。

(金額単位：百万円)	2025/12期 1Q実績	2026/12期 1Q実績	前年同期比	2026/12期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,071	1,371	127.9%	5,607	24.4%
売上総利益	371	584	157.1%	—	—
売上総利益率	34.7%	42.6%	+7.9ポイント	—	—
販管費	232	308	132.6%	—	—
営業利益	139	275	198.1%	929	29.7%
営業利益率	13.0%	20.1%	+7.1ポイント	—	—
経常利益	140	283	201.5%	926	30.7%
経常利益率	13.1%	20.7%	+7.6ポイント	—	—
当期純利益	88	181	203.6%	584	31.0%
当期純利益率	8.3%	13.2%	+4.9ポイント	—	—
EPS（円）	14.15	28.91	204.4%	93.01	31.1%

配当計画

連結配当性向35%とDOE（株主資本配当率）3%を目安として、安定性と業績連動を両立した還元を目指します。

当期は1株あたり**32.50円**を計画。

成長投資への適切なキャピタルアロケーションとバランスを図りつつ、最適な資本構成を維持し、長期的な企業価値向上を通じて株主の皆様の期待に応えてまいります。

	2022/12期 (実績)	2023/12期 (実績)	2024/12期 (実績)	2025/12期 (実績)	2026/12期 (予想)
1株あたり年間配当金 (円)	10.00	12.00	22.50	25.80	32.50
配当性向 (%)	19.5%	25.2%	34.8%	39.8%	35.0%

中期経営計画2年目として、国内決済領域における収益基盤を拡大し、成長を加速

決済件数が積み上がるプラットフォームを基盤に、ストック収益と安定キャッシュを創出し、
成長投資と株主還元へ循環させることで中長期のEPS成長を実現


フロント・
現場の力

戦略1 収益基盤

メリハリをつけた
ソリューション戦略

戦略2 成長ドライバー

次世代サービス構築への
着手と加速

戦略3 利益率・競争力

QCDのさらなる向上に
向けた開発・運用の強化

戦略4 効率化

全社視点での業務最適化への取り組み

戦略5 人的資本

社員が生き活きと活躍できる環境づくり

戦略6 資本戦略

コーポレート戦略機能の強化（IR/M&A/資金運用等）

スタッフ・
バック
オフィスの力



2026年12月期 具体的な施策

戦略	重点テーマ	価値創造の考え方	主な取り組み状況
戦略1 収益基盤	メリハリをつけた ソリューション戦略	- 成長性・収益性の観点から、強化・縮小・撤退するソリューションを明確化 - 注力分野に経営資源を集中し、売上成長率の向上と営業効率の改善を図る	- 伸び悩むサービスから新規サービス立上げやPayB系サービスにリソースシフト - PayB for Businessについては、不動産業界を中心に拡販強化。BillingBOXは公益企業での導入実績づくりに注力
戦略2 成長ドライバー	次世代サービス構築への 着手と加速	- 将来の成長ドライバーとなる新規サービス企画を強化 - 既存事業に依存しない収益の柱を創出し、中長期成長を下支え	- 次世代クイック入金（ネット銀行Hub）の企画推進 - 銀行、損保会社等の既存の大手接続先金融機関に対して、企画提案活動を強化
戦略3 利益率・競争力	QCDのさらなる向上に向けた 開発・運用の強化	- QCDの可視化により、開発・運用の効率性と品質を両立 - サービス拡大に耐えうるスケーラブルな開発体制を構築	- 開発部の統合と運用部・基盤部との強連携によりシステム部門を高度化・効率化 - 開発・運用プロセスへの生成AI活用により、開発工程を高速化・効率化

2026年12月期 具体的な施策

戦略	重点テーマ	価値創造の考え方	主な取り組み状況
戦略4 効率化	全社視点での業務最適化への取り組み	● 全社最適の観点で業務プロセスを再設計 ● IT・AI活用により、間接業務コストの増加を抑制	● 5月より生成AIを全社導入し、業務への組み込み活用を加速 ● 昨年度末に創設したデジタルイノベーション推進室を中心に個別の社内システムの統合に着手
戦略5 人的資本	社員が生き生きと活躍できる環境づくり	● 人材育成と評価制度を連動させ、個人と組織の成長を両立 ● 定着率向上により、採用・教育コストの効率化を図る	● 昨年度末に役職別役割定義表を制定し、職位別に期待する役割を言語化 ● 新年度より新しい評価制度、それに伴う評価シートの導入 ● FY26の階層別研修計画の策定と実施
戦略6 資本戦略	コーポレート戦略機能の強化 (IR/M&A/資金運用等)	● 事業成長を適切に市場へ伝えるため、成長ストーリーを明確化 ● IR、M&A、資金運用を通じて、企業価値向上を図る	● 「成長可能性」、「決算説明資料」等を通じ、理解いただけるIR活動の強化 ● 四半期毎に投資家向け事業説明会を実施 ● 今年1月より、戦略的資本提携、M&A推進を責任組織化し、検討に着手

04

Appendix

会社概要

会社名	ビルングシステム株式会社（英文名：Billing System Corporation）	
設立	2000（平成12）年6月5日	
所在地	東京（本社）〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル13階 茨城（取手事務センター）〒302 - 0024 茨城県取手市新町2 - 2 - 16 ルックハイツ201号	
資本金	1,237,988,666円（2025年12月末）	
役員	取締役会長 江田 敏彦 代表取締役 石塚 昭浩 取締役 木幡 徹 取締役 長谷川 毅 取締役 住原 智彦 取締役（社外） 安孫子 和司 取締役（社外） 木崎 重雄 常勤監査役（社外） 大林 幹司 監査役（社外） 山田 啓介（公認会計士・税理士山田啓介事務所 主宰） 監査役（社外） 中谷 浩一（森＆パートナーズ法律事務所 パートナー弁護士）	
グループ会社	トランスファーネット株式会社 【連結子会社】 集金事務及び収納事務の代行事業 https://www.transfernet.jp/	
	FinGo株式会社 【連結子会社】 キャッシュレス決済端末関連事業 https://www.fingo.co.jp/	
	給与賞与株式会社 【非連結子会社】	

決済基盤を軸とした新しいワークフローを提供し、お客様の利益を創出します

2030年 ビジョン

世界とつながる社会を決済で支える

国内外の取引増加で複雑化する決済業務を、安全かつ効率化なものにしていく

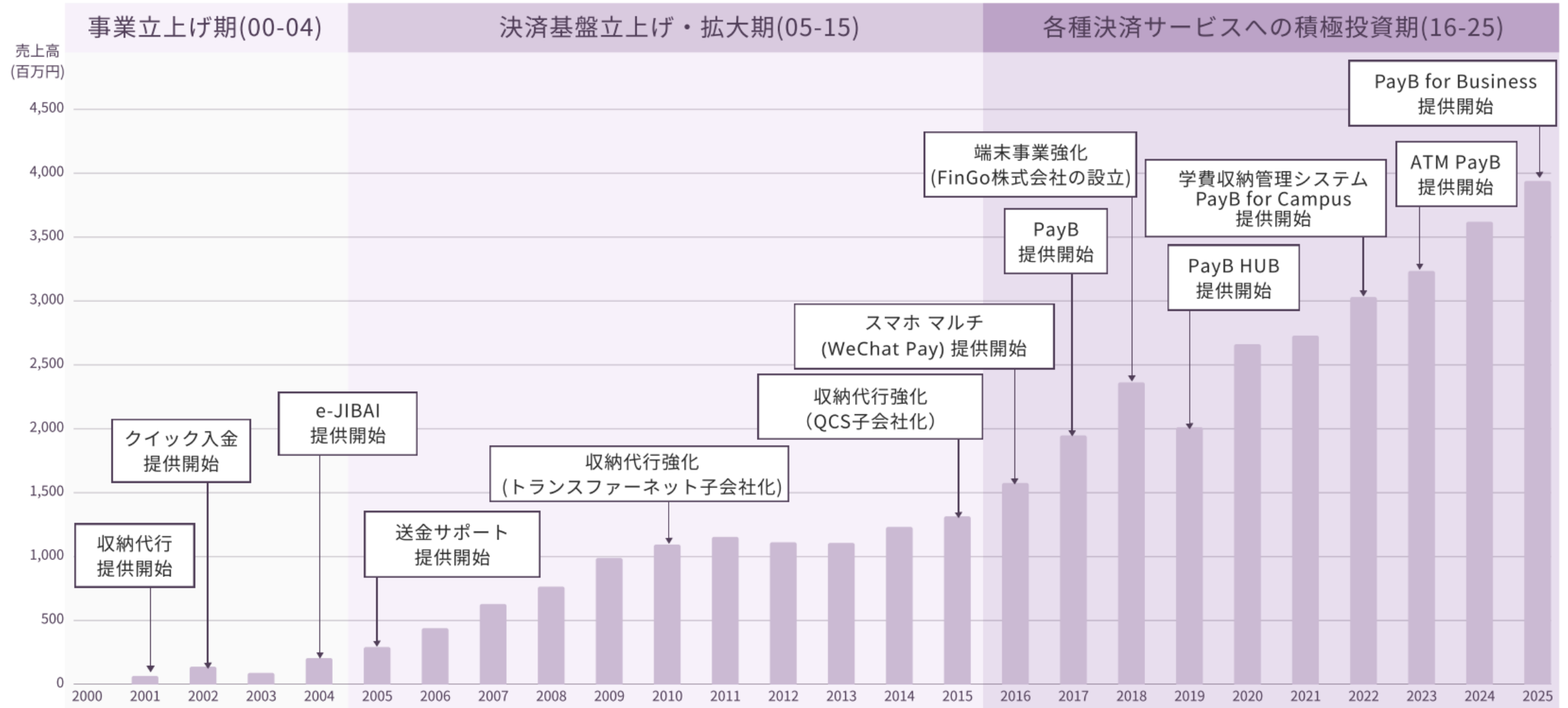
そのために、現在の基盤事業をさらに強固にし、新たな事業機会を捉える

目指す姿

1. 私たちは、創意工夫と相互の啓発を大切にし、誇りとやりがいを持てる環境を作ります
2. 私たちは、決済サービスを中核としつつ、その情報と分析を活かした新しい領域のサービスを提供し、お客様の成長と発展に貢献します
3. 私たちは、パートナー企業と共に相互のノウハウと強みを活かしたアライアンスを推進し、 $1+1=\infty$ の価値を創出します
4. 私たちは、ビジネスインフラとしての自覚を持ち、事業の安定的な運営と経営の透明性、健全性を堅持し、社会の発展に貢献します

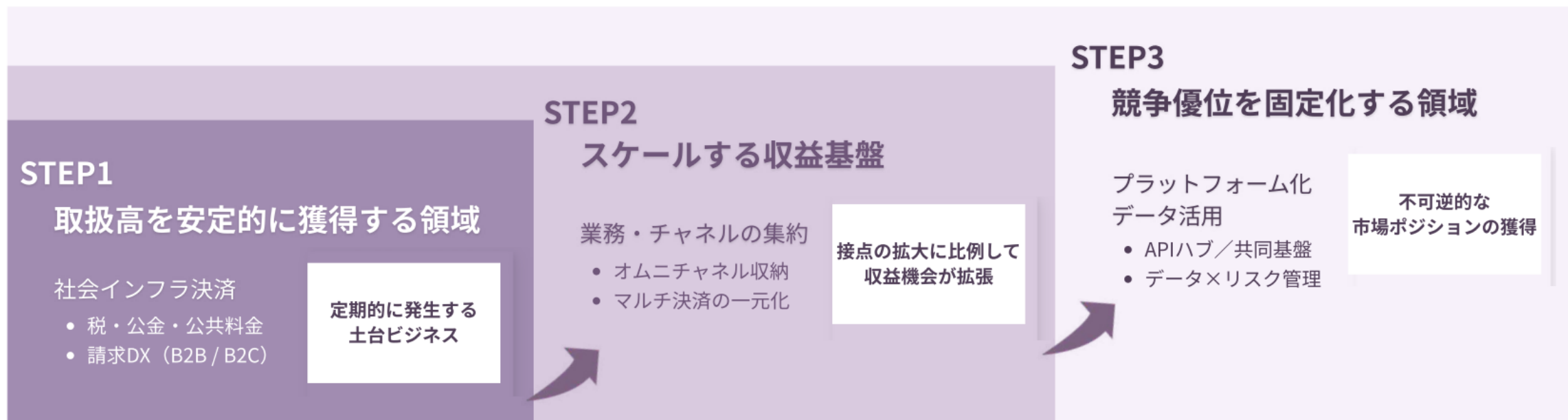
成長の軌跡

公金・公共料金/金融機関連携などの実績を積み上げ、SLA・監査対応・制度対応などの構造的な競争優位性を形成



ビルディングシステムの事業機会

決済・送金を起点に、社会インフラからデータ活用事業へ拡張する成長モデル
(マルチ決済×業務DX×データ活用による持続的スケール)



事業の本質

単発の決済手数料ビジネスではなく、
顧客の業務フローそのものに入り込む**インフラ事業**

競争優位の源泉

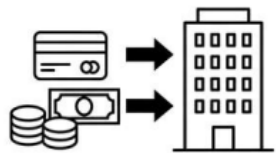
- 公金・公共料金など「止まらない取引」を扱う信頼
- 一度入ると入れ替えしにくい業務インフラ
- 年々積み上がる取引データによる参入障壁

この3層モデルにもとづき、STEP1(短期)・STEP2(中期)・STEP3(長期)での企業価値向上を目指す

サービスラインナップ

資金の受け渡しを代行するだけでなく、決済にまつわる業務フローを多面的に支えている

収納代行



請求主に代わってお客様の支払いの受け取り。クレジットカードやコンビニ決済など多様な決済を一元管理し、請求から入金確認までを自動で行う仕組みです。

クイック入金



銀行とシステムをつなぎ、振込入金をリアルタイムで通知。証券やFXなど、すぐに入金を確認したい業界で活用されています。24時間いつでもチェックできる安心のサービスです。

e-JIBAI



自動車の自賠責保険料を、全国の金融機関から安全に支払える仕組み。保険代理店や保険会社の入金管理をスムーズにします。社会インフラを支える決済ネットワークです。

スマホ マルチ



PayPayやWeChat Payなど、国内外のスマホ決済をまとめて導入。観光地や店舗でのキャッシュレス化をサポートし、より便利な支払い体験を実現します。

PayB



納付書や請求書に印刷されているバーコードやQRコードをスマホで読み取り、いつでもどこでも簡単に支払いができるアプリ。紙で受け取る請求書でも手軽でスマートな決済を可能にします。

Multipayオンライン



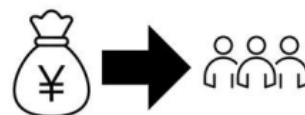
WebサイトやECサイト向けのQR決済サービス。海外の主要ブランドに対応し、ネット上の取引を安全・スムーズに支えます。

キャッシュレス決済端末



電子マネーやQRコード、カード決済を1台で対応。自動販売機や無人店舗でのキャッシュレス化を実現します。現金に触れない新しい購買体験を届けます。

送金サポート



企業の給与振込や取引先への送金を代行。大量の振込作業をまとめて処理し、企業の事務を効率化します。

公共料金支払代行



電気・ガス・水道などの公共料金をまとめて支払い。支払データを自動で管理し、企業や自治体の経理負担を軽減します。

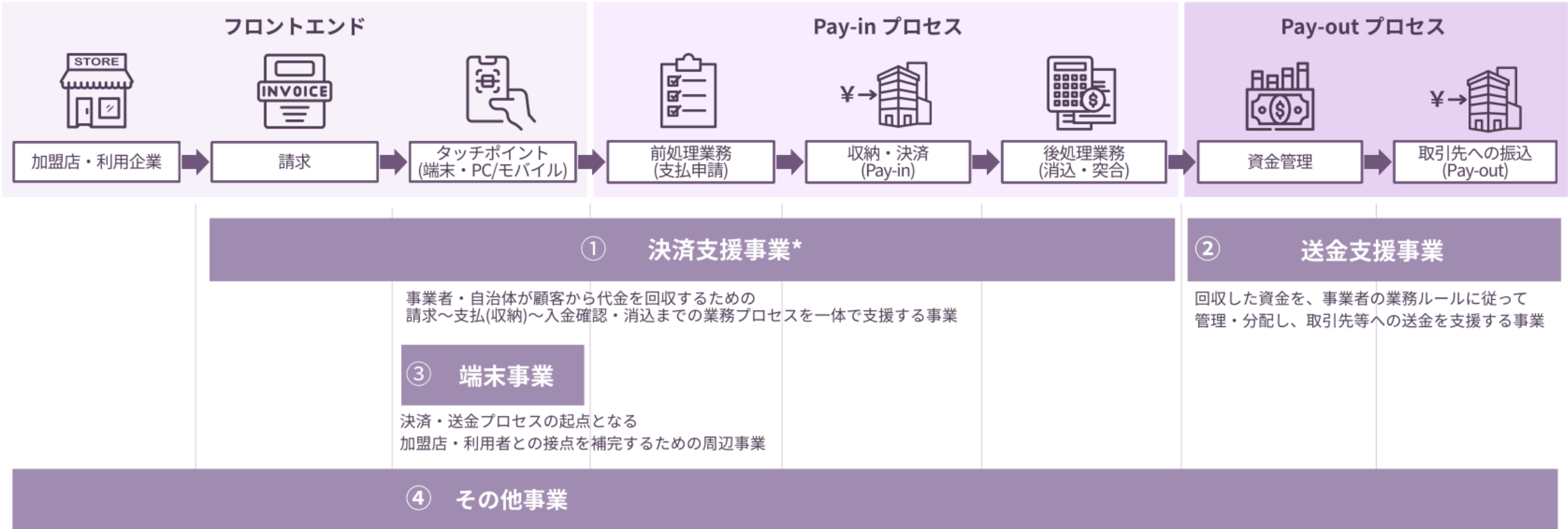
学費収納管理システム



学費収納管理システムは入学金や授業料等をペーパーレス且つキャッシュレスに請求・収納ができる学校法人向けDXサービス。季節性の事務負担を大幅に軽減します。

決済バリューチェーンにおける当社の役割 > 事業セグメント

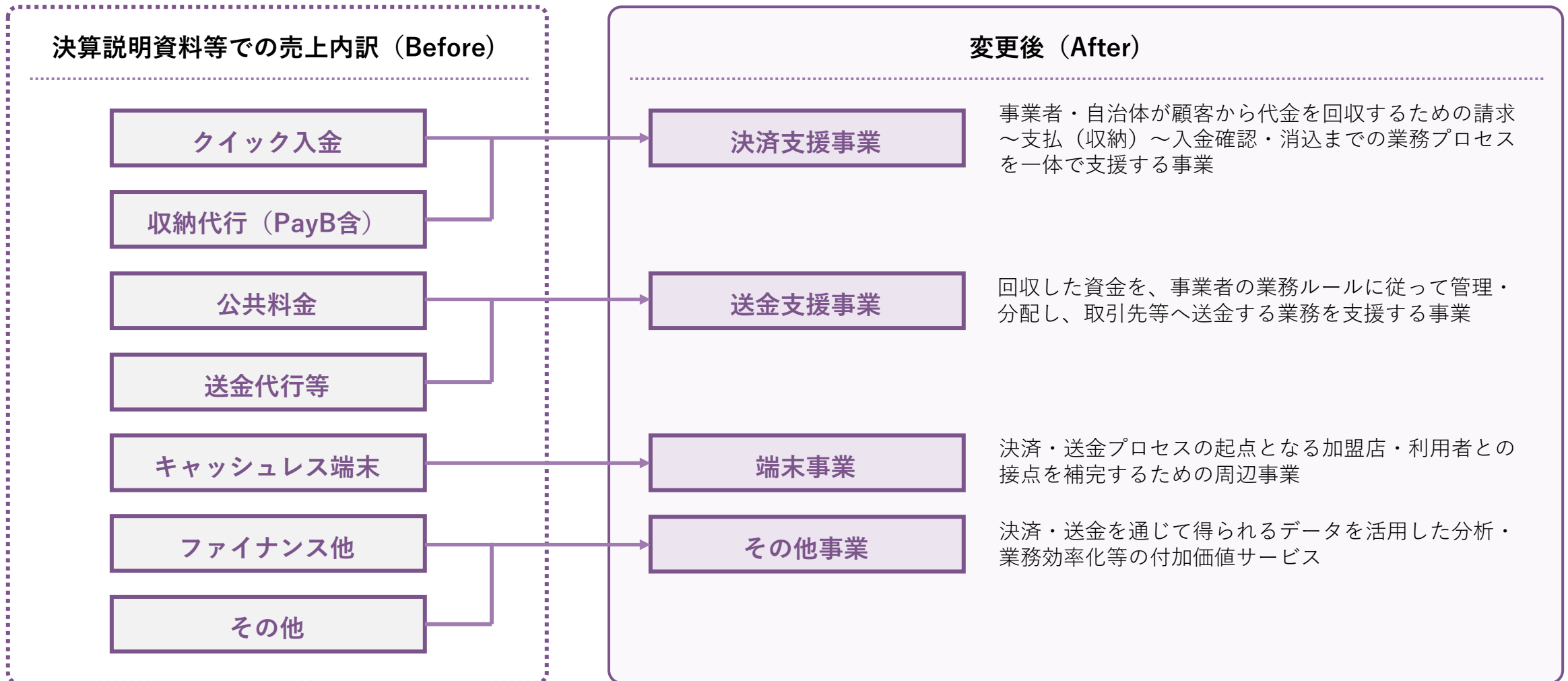
「情報の生成 → 資金の受入 → 照合・管理 → 資金の分配」という情報の流れと資金の流れ。
当社はこの一連の業務を統合的に担い、業務効率化にとどまらない継続的な付加価値創造を実現。



*本資料における「決済」＝ 収納を含む業務プロセス全体

セグメント区分の変更 決算説明資料等でのセグメント

今後は決済支援業務を主軸としながら決済バリューチェーンを拡大していくために、今後は以下の4つのセグメントに再編成し、戦略および施策等を報告します



競合環境と当社の戦略的ポジショニング



EC決済代行・ペイメントゲートウェイ

決済代行・収納代行会社

競争軸

EC・オンライン決済特化、決済処理量、API利便性

独自性

EC特化ではなく、**金融機関・公共・業務系決済**に圧倒的強み。



公共・金融インフラ

大手金融Sler

競争軸

勘定系親和性、大規模・長期SI、基幹システム

独自性

重厚SIではなく、**横断的HUB**とそれに付随するSIを提供。
大手Slerとは補完関係。



電子マネー・Pay事業者

電子マネー事業者、QRコード決済事業者

競争軸

利用者基盤、ブランド力、ポイント経済圏

独自性

B2B側で**複数Payを束ねるHUB**を提供。一方、PayBにおいては、税公金収納をPay事業者に機能提供。



請求・業務DX / SaaS

会計ソフトウェア/SaaS、フィンテックプレイヤー

競争軸

請求～会計UX、バックオフィスDXの効率化

独自性

当社は、管理ソフトではなく、決済実行・金融接続を担い、連携余地大。

決済HUB × 業務プロセス組込み

当社独自の競争ポジション

当社独自のポジショニング

- 単一の直接競合はなく、各領域に部分競合が存在する構造。
- 「競争の真ん中」ではなく、あらゆる決済を支える中立なHUB。
- 競合プレイヤは同時に当社の顧客・パートナーにもなっている。
- 決済の複雑化・多様化が進むほど、**当社のポジション価値は高まる。**

免責事項・お問合せについて

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向、金利、通貨為替変動等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

ビルングシステム株式会社 IRに関するお問合せ

<https://www.billingsystem.co.jp/corpinfo/contact/ir/>

こちらのお問合せフォームよりお気軽にお問合せください。

※誠に恐れ入りますが、口頭での齟齬を防ぐためお電話でのお問合せはお受けしていません。



Billing System

ビルディングシステム株式会社