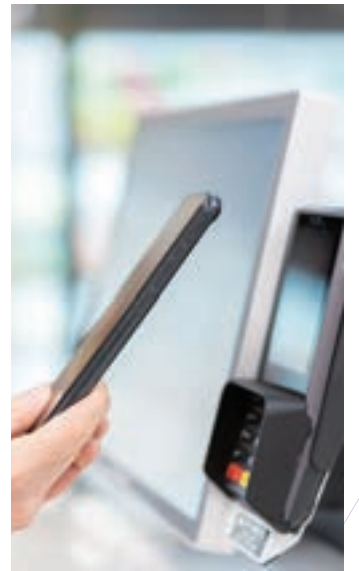


当社ホームページはこちら

<https://www.billingsystem.co.jp/>



決済インフラの進化が、次の成長をつくる

# BUSINESS REPORT 2026

第26期 2025年1月1日～2025年12月31日

 **Billing System**

ビルングシステム株式会社

証券コード：3623

## Who We Are

わたしたちは、情報の生成から資金の受入・照合・管理、資金の分配までを一気通貫で担い、社会の業務フローそのものを更新するインフラ企業です。

決済件数が構造的に積み上がるプラットフォームを基盤に、ストック収入により安定キャッシュを創出し成長投資と株主還元を循環させることで、EPS成長を中長期で加速します。

### 強固なビジネスモデルを有し 着実な成長を積み重ねている

決済における支払い企業、受取り企業、および多様な決済手段を一元的につなぐ決済プラットフォームを長年提供。エコシステムのネットワーク効果が高く、スイッチングコストなどに守られています。創業以来、着実に増収増益を続けており、ダウンサイドが小さい特徴も有しています。

### 事業発展性の ポテンシャルが大きい

TAM/SAM\*は巨大で、当社の先見性により開拓・育成してきたサービスの成長拡大余地が豊富にあり、バリューチェーンの拡大による事業モデルの発展性も有しています。

\*TAM: 全体の市場規模 SAM: 獲得しうる最大市場規模

### 経営体制が変わり、 新たな成長フェーズへ

既存事業の強みと基盤を活かし、スケールアップを加速させていきます。中期経営計画の目標を堅持しつつ、戦略的提携やM&Aなども含め将来へ向けた布石を積極的に打つとともに、中長期ターゲットとしてEPS成長を重視し、持続的な企業価値向上を目指します。

## Our Value Proposition

決済・送金分野における独自のポジショニングを確立し、他の決済代行会社からも頼られる存在として、構造的な競争優位性を築いています。

### 公金・公共料金領域の受託実績

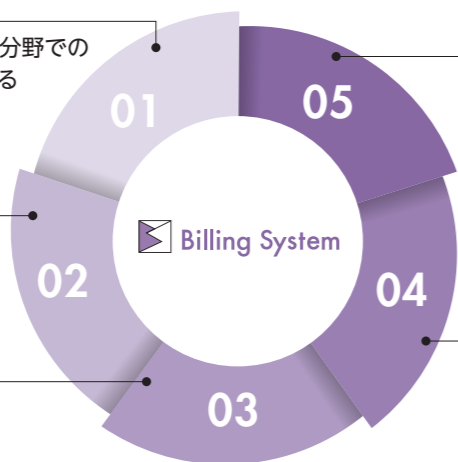
高い信頼性が求められる公金・公共料金分野での実績が、構造的な競争優位性となっている

### 決済×送金の統合プラットフォーム

決済から送金までを一体で提供できる点が資金効率の高い仕組みを実現している

### 銀行口座直結決済 (PayB) の展開

銀行口座を起点とする決済により、カード非保有層にもリーチできている



### 払込票デジタル化の 先駆者としてのノウハウ

早期からの取り組みで蓄積したノウハウが「PayB for Business」などのサービスを生み出し、他社との差別化につながっている

### 金融機関への決済インフラ提供 (B2B2B/Cモデル)

銀行や決済事業者との連携を軸に、インフラのインフラとして効率的な事業拡大が可能となっている

## Where We Play

情報の生成から資金の受入、照合・管理、そして資金の分配に至るまで、情報と資金の流れが同期するプロセスを一括して担っております。この一連の業務を統合的に提供する「マネー・チェーン・マネジメント」により、単なる業務効率化にとどまらない、継続的な付加価値の創造を実現しています。



\*「決済」= 収納を含む業務プロセス全体

## 決済は、社会の血流である。



株主の皆様には格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
2025年10月1日をもちまして、代表取締役社長に就任いたしました石塚昭浩でございます。創業の精神を継承し、日本企業へ活力を与えるデジタル決済社会の実現に寄与してまいり所存です。株主の皆様におかれましては、これまでと変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

ここに第26期(2025年1月1日から2025年12月31日まで)の連結業績概況をご報告し、あわせて今後の取り組みについてご説明させていただきます。

代表取締役社長 石塚 昭浩

## 第26期の業績について

決済市場においてキャッシュレス決済は、官民両面からさらに普及が進んでおります。当社グループは、クイック入金サービスや公共料金支払代行サービスなど既存サービスの持続的な取扱い件数の増大、スマホ決済サービスPayBやキャッシュレス決済端末事業の売上拡大に取り組みました。その結果、売上高45.46億円(前期比7.8%増)、営業利益6.47億円(同3.4%増)、経常利益6.51億円(同4.6%増)となり、創業以来の最高額で増収増益を達成いたしました。

## 今後の見通しについて

次期は、3カ年の中期経営計画の2年目となります。引き続き、国内決済領域での収益基盤を拡大し、次なる成長に向けて各施策を加速させていきます。

エンドユーザーと事業者を決済・送金でつなぐ当社のビジネスプラットフォームは、反復性を備える決済の件数が積み上がることでストック収益と安定的なキャッシュを継続的に創出する強みを有します。次期は、この決済基盤と顧客ネットワークを活かし、既存サービスの深化と新たなサービスの立ち上げを並行して推進します。

その第一歩として、まずは「収益基盤」固めのために、既存サービスについて強化・縮小・撤退のメリハリをつけていきます。強化・深化させるのがPayB系事業です。

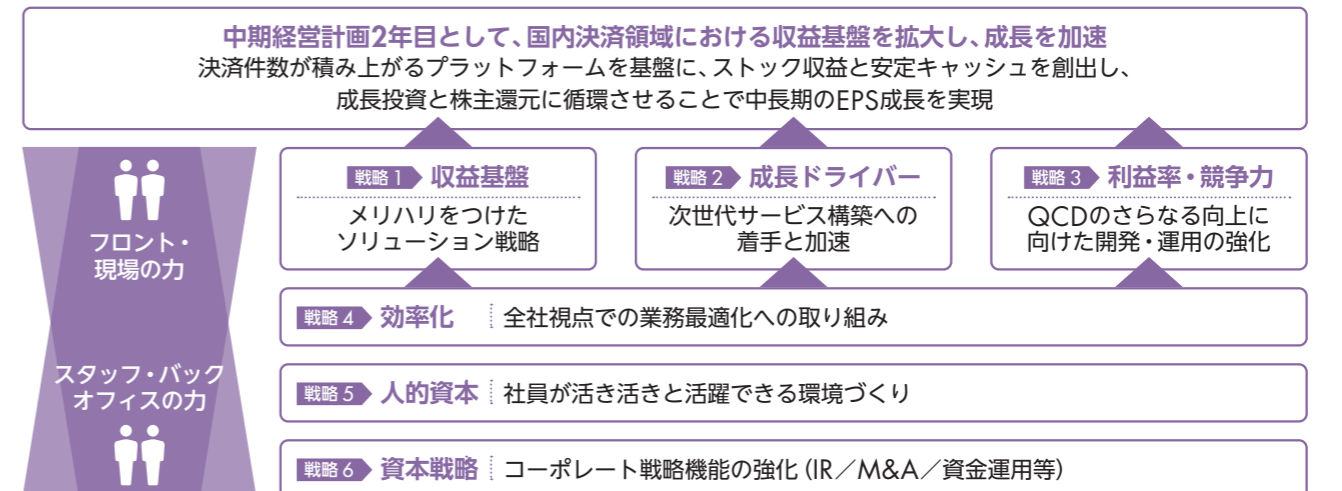
ここに経営資源を集中し、PayB for Business、Billing BOXという新サービスの立ち上げ加速を目指します。一方、新たな「成長ドライバー」には、次世代クイック入金(ネット銀行Hub)等の新規事業を位置付けます。従来の強みである決済処理件数拡大を狙うだけでなく、決済・データ連携を活用したまったく新しいサービスも検討を進めています。

成長の加速には「利益率・競争力」アップが不可欠です。これについては、可視化によりQCDをさらに向上させたサービス開発・運用を強化し、効率性と品質を両立させるとともに、サービス拡大に耐えうるスケラブルな開発体制の構築によっても価値創造を強化します。

## 株主の皆様へ

こうした戦略が進める決済ネットワークの拡大とストック収益の積み上げを通じ、事業成長のための投資と株主還元を循環させ、中長期的なEPS成長を実現していきます。その一環である株主還元として、次期の年間配当金は6.70円増加し32.50円を計画しております。

株主の皆様におかれましては、日本企業にさらなる活力を与えるデジタル決済社会実現への貢献を標榜する当社の成長性に長期視点でご注目いただき、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



業績ハイライト

2024年12月期に対して増収増益を確保。一方で、一部案件の期ズレ等の影響により、当初計画を下回る結果となりました。これらは主として一時的・非構造的な要因によるものであり、中長期の経営戦略に照らした事業の進捗は概ね想定どおりです。

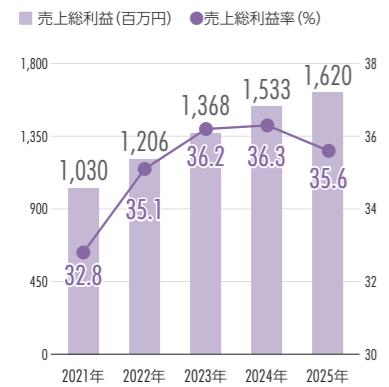
(単位:百万円)	2024年12月期 実績①	2025年12月期 計画②	2025年12月期 実績③	前年比 ③-①	計画比 ③-②	達成率 ③/②
売上高	4,218	4,794	4,546	+ 328	△ 247	95%
売上総利益	1,533	1,807	1,620	+ 87	△ 186	90%
営業利益	626	749	647	+ 21	△ 102	86%
経常利益	623	745	651	+28	△ 93	87%
親会社株主に 帰属する当期純利益	406	464	408	+ 2	△ 56	88%
EPS	64.70円	73.90円	64.87円	+ 0.17円	△ 9.03円	88%

主な乖離理由

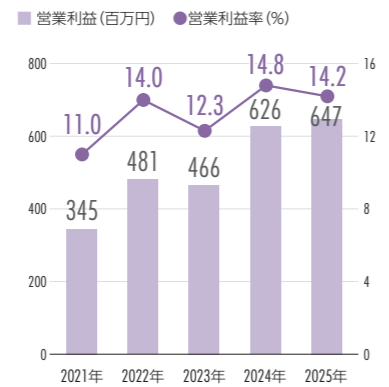
- クイック入金：外部環境（証券口座の不正利用の急増に伴うインターネット証券取引時のセキュリティ強化）の影響等によりストック収入が計画比で未達
- スポット案件：大型システム更改等が顧客理由により翌期以降にズレ込み
- 新規企画案件：新規サービス案件として開発を進めていたソフトウェアを減損

5カ年推移

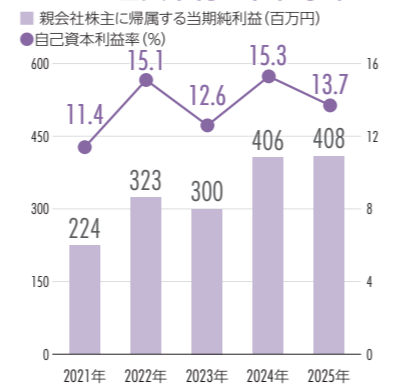
売上総利益および売上総利益率



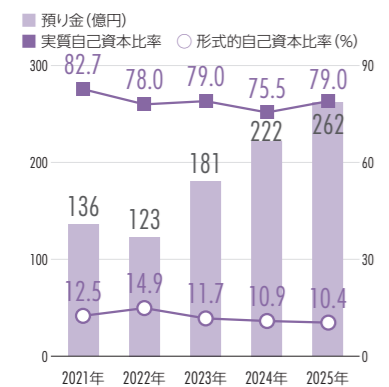
営業利益および営業利益率



親会社株主に帰属する当期純利益および自己資本利益率(ROE)

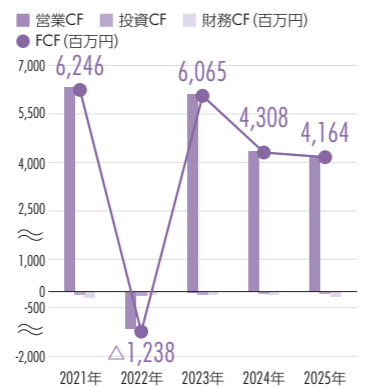


預り金および自己資本比率



●事業の伸長に伴い期末預り金が着実に積み上がっており、自己資本比率は見かけ上低下しているものの、預り金を相殺した実質自己資本比率は過去5年間平均で78.8%と高い水準で安定しています。

キャッシュフロー



- 預り金の増減に伴う一時的な変動はあるものの、決済件数の成長を背景とした実質ベースの営業キャッシュフローは、プラス圏で安定的に推移しています。
- 預り金は、決済プロセス上一時的に滞留する中立的な資金です。預り金そのものは恒常的な収益源ではありません。

中長期の経営ガイドライン

**① 売上高成長**  
決済件数・取扱高の構造的な積み上がり  
売上成長率：10-15% (数年平均)  
●既存顧客内での利用拡大  
●新サービス・新チャネルの横展開

**③ 資産効率向上 (決済インフラ特性)**  
現預金等を活かした営業外収益  
●決済プラットフォーム特有のフロート  
●現預金等の成長投資への活用

**② 収益性向上 (本業オペレーション)**  
スケール効果と売上ミックス改善  
●共通費の薄まり  
●ストック収入比率の上昇

**④ 資本効率向上**  
規律ある株主還元と資本政策  
●安定配当を前提  
●株価水準を意識した規律ある自己株式取得

景気循環に依存しにくい  
再現性の高いEPS成長モデル

**EPS成長率**  
15%以上  
(今後5年平均)

**ROE**  
20%程度  
(結果として目指す水準)

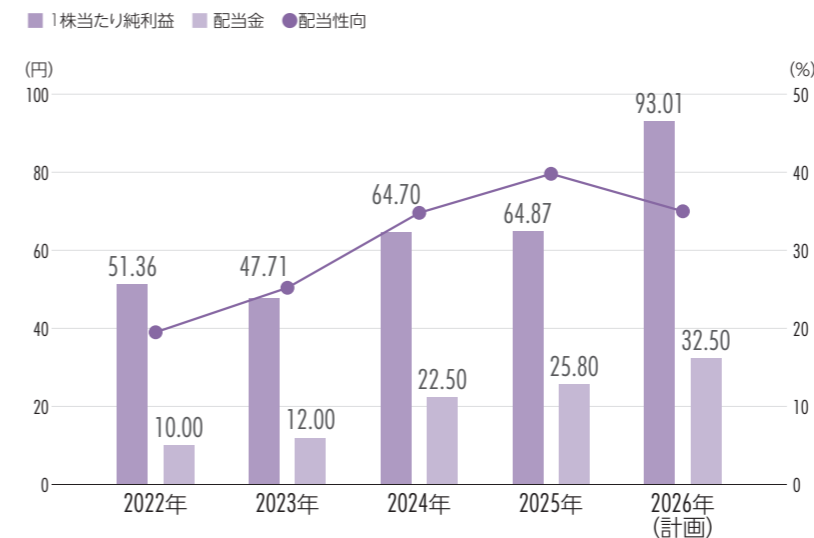
2026年12月期計画

成長投資を継続しつつ、売上成長と収益性向上の両立を図り、中期経営計画2年目としての目標水準を2026年12月期計画に反映しています。

(単位:百万円)	2025年12月期 実績①	2026年12月期 計画②	前期比 ③=②-①	前期比 ③/①
売上高	4,546	5,607	1,061	23.3%
売上総利益	1,620	2,124	504	31.1%
営業利益	647	929	282	43.6%
経常利益	651	926	275	42.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	408	584	176	43.4%
EPS	64.87円	93.01円	28.14円	43.4%

- ストック収入については、PayBの取扱い件数増加や新規サービス (PayB for Business/Billing BOX) の立ち上げが収益に寄与してまいります。
- 既存のクイック入金や収納代行は継続して堅調に推移するとともに、既存顧客からの新しいニーズへの対応を強化してまいります。
- スポット収入については、2025年12月期からの期ズレ案件の解消および大型案件の獲得、新規決済端末の拡販等を見込んでおります。
- 同時に、人材投資やシステム投資といった将来成長に向けた先行投資を行いながらも、事業規模の拡大による収益性の改善を進め、利益面においても持続的な成長を目指す計画としております。

2026年12月期配当予想



当社は、決済件数の積み上がりを背景としたストック型収益により、安定的なキャッシュフローを創出しております。2026年12月期は、成長投資を継続しつつ、株主の皆様への利益還元を強化する方針のもと、1株当たり32円50銭 (前期比6円70銭の増配) を計画しております。今後も、業績動向や財務状況を総合的に勘案しながら、持続的な配当の実現を目指してまいります。

PayBとは、コンビニ払込票のバーコードや地方税統一QRコード（eL-QR）をスマホで読み込んで、事前に登録した金融機関口座からいつでもどこでも即時にお支払ができる決済サービスです。当社グループは中期経営計画において「国内決済基盤の拡充」を掲げ、その核として「PayB」の展開を推進しています。

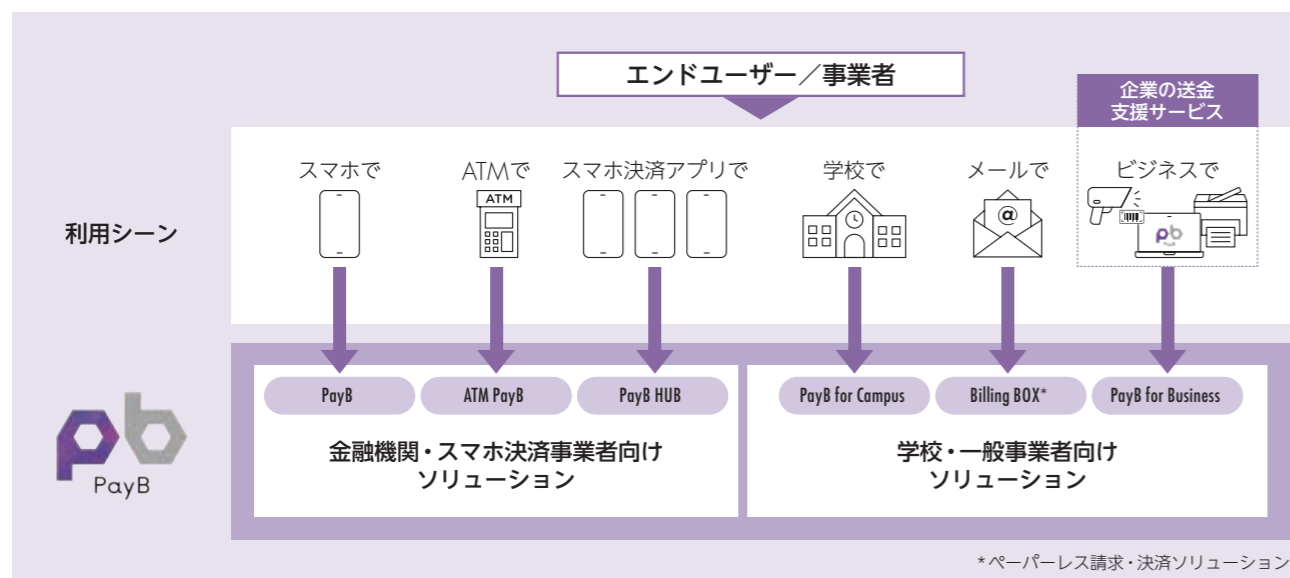


「PayB」の特徴



PayBラインアップ

PayBは、あらゆるシーンにおける税金や公共料金等の払込票決済に対応しています。



各サービスの今後の展開

PayB	金融機関	「PayB」認知度向上により金融機関との新規提携は自然増の流れが確立 今期は「ATM PayB」の提携金融機関拡大に注力
	スマホ決済事業者	主要事業者との提携はほぼ完成、事業者ごとの取扱量拡大を加速
	収納機関	インフラ事業者との提携はほぼ完成、今後「Billing BOX」を推進

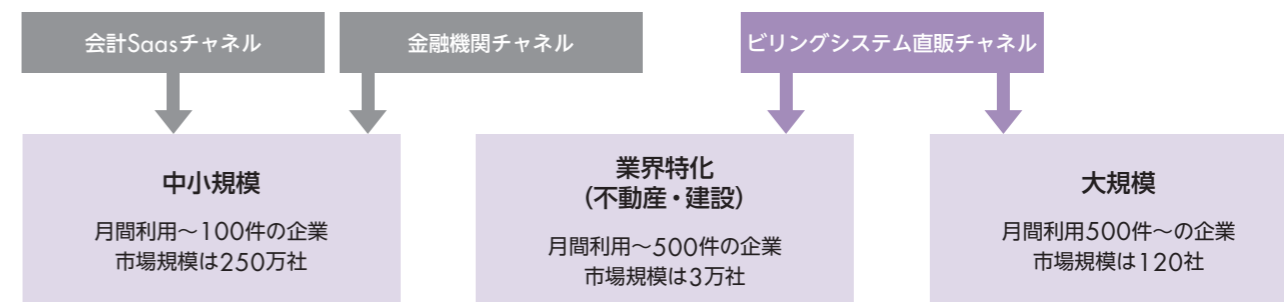
PayB for Campus (学費収納管理システム)	アライアンス強化	大手教学システムベンダーとのアライアンスを強化し、面での大学開拓を推進
	機能改善	インターフェース簡略化や新制度対応等、顧客獲得のための機能改善を実施

※「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

PayB for Business – 企業の支払い業務の効率化 –

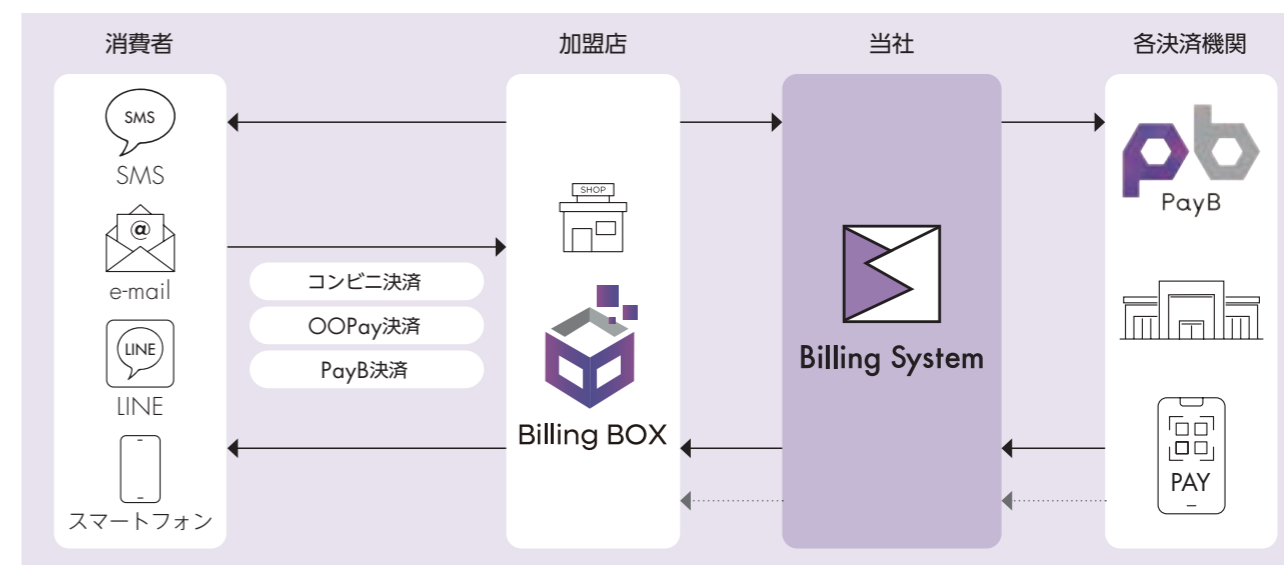
法人の支払い業務負担を大幅に軽減する支払いDXサービスです。税金や公共料金などの請求書支払いをWeb上で完結でき、特に複数枚の払込票の一括連続処理機能は、複数拠点を持つ建設業や不動産業などの業務効率化を実現します。サービス開始直後から好調な立ち上がりを見せ、法人決済の効率化ニーズを確実に取り込んでいます。

販売チャンネルを明確化し、効率的な顧客獲得を推進



Billing BOX – ペーパーレス収納 –

請求から決済までをデジタルで完結させ、企業のコスト削減と業務効率化を実現するサービスです。紙の払込票等に代わりSMSやe-mailなどで請求通知を送信することで、企業の発行事務や郵送コストを大幅に削減します。また、通知から「PayB」をはじめとする多様な決済手段と連携しており、郵送コスト削減ニーズが高い事業者等を中心に受注を獲得し、本格展開を進めています。



キャッシュレス決済端末 – 日本初のサウンドボックス端末 –



自動販売機や無人店舗等の非対面市場で堅調な本事業は、安定したストック収益基盤として機能しています。さらなるシェア拡大に向け、日本初となるサウンドボックス端末「PT10-Pro」を2026年3月に販売開始しました。クレジットカードやQR決済にフル対応し、音声ガイドでインバウンド需要も取り込みます。屋外や移動販売にも適した機動性と低コストを両立し、今期5,000台の販売による成長を見込んでいます。

会社概要

会社概要 (2025年12月31日現在)

会社名	ビルングシステム株式会社 (英文名: Billing System Corporation)
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
設立	2000年6月5日
資本金	1,237百万円
従業員数	97名(連結)

役員 (2026年3月24日現在)

取締役会長	江田敏彦
代表取締役社長	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
監査役(社外)	中谷浩一

株式情報 (2025年12月31日現在)

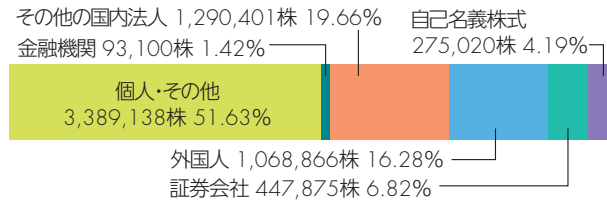
株式の状況

発行可能株式総数…………… 24,324,800株  
 発行済株式の総数…………… 6,564,400株  
 (自己株式275,020株を含む)  
 株主数…………… 3,844名  
 大株主(上位5名)

	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社T-SKY	598,800	9.52
OKASAN INTERNATIONAL(ASIA) LIMITED A/C CLIENT	441,600	7.02
株式会社NTTデータ	440,000	7.00
住原 智彦	233,600	3.71
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	214,700	3.41

(注) 当社は、自己株式275,020株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



財務情報

連結貸借対照表の概要

(単位:千円)	前連結会計年度 2024年12月31日	当連結会計年度 2025年12月31日
<b>資産の部</b>		
流動資産	25,559,281	29,740,015
固定資産	395,129	406,734
資産合計	25,954,411	30,146,750
<b>負債の部</b>		
流動負債	22,937,659	26,828,374
固定負債	57,903	41,377
負債合計	22,995,562	26,869,752
<b>純資産の部</b>		
株主資本	2,832,489	3,099,000
その他の包括利益累計額	—	33,963
非支配株主持分	126,359	144,033
純資産合計	2,958,848	3,276,997
負債純資産合計	25,954,411	30,146,750

連結損益計算書の概要

(単位:千円)	前連結会計年度 自2024年1月1日 至2024年12月31日	当連結会計年度 自2025年1月1日 至2025年12月31日
売上高	4,218,230	4,546,706
売上総利益	1,533,666	1,620,808
営業利益	626,111	647,366
経常利益	623,485	651,905
税金等調整前 当期純利益	623,485	600,851
親会社株主に 帰属する当期純利益	406,905	408,022

詳細な業績・財務情報につきましては、  
 当社コーポレートサイト「IR情報」をご覧ください。

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

