

2026年3月期 第3四半期 決算に関するご質問と回答

1. 第3四半期の業績について

1-①. 第3四半期にBtoB GTV（決済処理金額）が急増した理由は何か？

BtoB GTVはXardおよびWinvoiceの決済処理金額で構成されており、第3四半期は各プロダクトが伸長しました。

Xardは、在庫等の仕入れにカード決済を利用する事業者の需要により、従前から第3四半期にGTVが増加する傾向があります。今年度は、Xard利用企業数の着実な積み上げに加えて、利便性の認知が拡大したことから、仕入れによるカード利用がさらに増加しました。

Winvoiceでは、第3四半期に他プラットフォームからのスイッチ案件を獲得しており、大企業での利用が開始されたことがGTVの増加に大きく寄与しました。Winvoiceの利用企業は、これまで主に資金繰りの改善を目的として利用する中小事業者が中心でしたが、大企業においても支払いサイトの長期化によるキャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善や、有利子負債とならない調達手法によるバランスシートの最適化を目的とした需要が増加しています。

1-②. 第3四半期のBtoB GTVの増加ペースは今後も継続するのか？それとも一時的なものか？

Xardは第3四半期が季節性で増加する傾向であること、Winvoiceの大企業利用は現時点で特定の事業者による利用であることから、今後も四半期単位では強弱が生じることが見込まれます。

しかしながら、足もとでは生成AIの急速な普及によって、SaaS企業においてフィンテック機能の実装により新たに提供価値を拡大したいというニーズが高まっています。また、請求書のカード払いではこれまでのバイヤー側のみならず、商品・サービスを提供するサプライヤー側においても、取引先の支援を目的とした引き合いが増加するなど、新たな需要が顕在化しています。これらの背景から、BtoB GTVのベースとなる利用企業数は引き続き順調に積み上がることが見込まれます。

1-③. 第3四半期は四半期単位のBtoB GTVや連結売上高が過去最高であった一方で、営業利益は第2四半期に比べて減少した。ビジネスモデルとして収益性が悪化しているのではないか？

第3四半期は、Xardにおける大型仕入れやWinvoiceにおける大企業での利用がBtoB GTVを大きく牽引しました。大規模の決済については、手数料の調整を行うことがあります。また、Winvoiceにおいてスイッチ案件として新たに獲得した大企業での利用では、多額の取引をカードで決済する案件の特性上、パートナー企業へ収益分配費用を支払うスキームをとっているため、その他の取引よりも利益貢献率は低くなっています。しかしながら、絶対額としてはいずれも当社の利益拡大に貢献しており、ビジネスモデルそのものに大きな影響を与えるものではありません。

また、第3四半期は販管費として、人事施策による一時的な人件費の引当て、上場に伴う費用、外形標準課税等の租税公課の増加によって販管費が増加したことにより、第2四半期に比べて営業利益が減少しました。

1-④. ペイメントプラットフォーム事業のストック収入をBtoB GTVで除した数字（テイクレイト）が、第2四半期から下がっているが要因は何か？また、今後も第3四半期の水準が継続するのか？

第3四半期は、Xardにおける大型仕入れ、およびWinvoiceにおける大企業利用がBtoB GTVを大きく牽引しましたが、規模の大きい一部の大型取引について、相対的に低いレートの手数料を適用していることが要因となります。例年、第4四半期はこのような大型取引は収束傾向になりますので、テイクレイトは第3四半期に比べて回復するものと想定しております。

1-⑤. BtoB GTVとペイメントプラットフォーム事業のストック収入はある程度連動していると想定しているが、第3四半期のBtoB GTVが第2四半期と比べておよそ3.4倍となった一方、ペイメントプラットフォーム事業のストック収入は1.8倍と乖離があったのは何故か？

第3四半期は、Xardにおける大型仕入れ、およびWinvoiceにおける大企業での利用によりBtoB GTVが伸長した一方、一定の決済規模を伴う取引については低い手数料率が適用されるため、BtoB GTVに対するストック収入の比率（テイクレイト）が下がったことが要因です。

1-⑥. マーチャントプラットフォーム事業のストック収入が微増に留まっている理由はなにか？

マーチャントプラットフォーム事業のストック収入は、主に当社グループが提供する決済端末で処理する決済量に連動します。

当期は、モビリティ業界への決済端末導入が進みましたが、導入から稼働までに一定の期間を要しますので、来期以降のストック収入への寄与を見込んでおります。

また、開発を進めていたアクワイアリングシステムの商用運用が開始されますと、当システムにおける決済処理もストック収入として計上されることを見込んでおります。

1-⑦. コンサルティング事業の売上高は安定成長である一方、利益が大きく伸びている理由は何か？

コンサルティング事業では、社内のコンサルタントに加え、必要に応じて外部リソースを活用してプロジェクトを組成し案件を遂行します。今年度は外部へのコスト流出が少ない社内リソースを中心とした案件が重なったことにより、収益性が改善しました。

1-⑧. 第3四半期の販管費が、第2四半期までに比べて大きく増加しているが、要因は何か？

第3四半期は、Winvoiceにおける大企業での利用が開始されたことにより、これまでなかったパートナー企業へ支払う収益分配費用が計上されたほか、上場に伴う一時的な従業員向け報酬の引当金計上やその他上場関連費用、外形標準課税等の租税公課の増加によって販管費が増加しました。

1-⑨. 第3四半期に、セグメント損益の調整額が大きく増加しているが、要因は何か？

セグメント損益の調整額は事業セグメントに属さない全社費用を計上しています。

第3四半期に増加した要因は、上場に伴いコーポレート機能を増強したことに伴う人件費および採用費の増加、外形標準課税等の租税公課、上場に伴う一時的な費用などです。

2. 業績予想の修正について

2-①. 修正後の売上高について、セグメント別、ストック・フロー別の内訳を教えてください。

主に、BtoB GTVが計画を上回ったこと、モビリティ業界への決済端末導入が前倒しで進捗したことにより、ペイメントプラットフォーム事業のストック収入、マーチャントプラットフォーム事業のフロー収入が上場時（2025年10月24日）に開示した業績予想を上回る見込みです。

2-②. 第4四半期の売上高が、第3四半期から減少する予想となっているのはなぜか？

BtoB GTVの季節性からペイメントプラットフォーム事業において従量型のストック収入が第3四半期に比べ減少する見込みであるほか、モビリティ業界への決済端末導入が第4四半期は落ち着くことが要因となります。

2-③. 第4四半期に見込んでいる一時的な費用の詳細について、具体的に教えてほしい。

主には、プロダクトの機能開発、組織強化に伴う人材投資、マーケティング施策の3点となります。具体的には、プロダクトの機能開発は、イシューング領域における新たな機能追加に係る研究開発費となります。

人材投資は、リテンションおよびモチベーションの向上を目的とした従業員への一時報酬のほか、組織増強を企図した採用の強化等に係る費用となります。

マーケティング施策は、グループ横断での提供価値を訴求するプロダクトサイトの立上げや、上場を機としたブランディングの強化等を見込んでおります。

3. 来期業績見通しについて

3-①. 来期業績は、中期目標のガイダンスが目線となるのか？

来期業績は現在精査中ですので具体的な回答は控えます。

現時点においてフロー収入が4割程度を占める当社の収益構造上、単年度や四半期単位の業績は、成長率に一定の変動が生じると見込んでいますが、中期的な成長率および収益性については変わっておらず、早期達成すべく取り組んでいます。

3-②. マーチャントプラットフォーム事業は、今期モビリティ業界への決済端末導入が牽引しており中期目標に比べても高い成長となる見込みだが、来期も同水準の導入が見込まれるのか？それとも反動減となるリスクもあるのか？

モビリティ業界への決済端末導入は来期以降も継続する予定ですが、今期に一部前倒しで進捗したことから、一定の反動を想定しています。一方で、アクワイアリングシステムの稼働に伴うストック収入への寄与は業績にプラスになると考えています。

3-③. コンサルティング事業は、今期大きく増益となったが、来期も同じペースで成長する見込みか？

今期は好採算の案件が重なり一時的に収益性が改善しましたが、来期以降は前期以前の利益率の水準に戻ることを見込んでいます。足もとではコンサルタントの採用を積極化しており、複数のプロジェクトを組成できる体制を拡充することにより、今後の業績成長に繋げてまいりたいと考えています。

3-④. TrunkでWinvoice機能がリリースされたが、来期業績への貢献額はどの程度見込んでいるか？

TrunkはSMBCグループのサービスであり、当社から見込みを回答することは差し控えます。SMBCグループとして3年で30万口座の獲得を目標として掲げられており、当社においても一定の貢献があると期待しております。

4. Winvoiceについて

4-①. 第3四半期から、販管費にWinvoiceの収益分配費用（WV手数料）が計上されているが、どのような性質のものか？また、Winvoiceに係るGTVに対して何%が当社の手残りとなるのか？

当該費用は、第3四半期から他プラットフォームからの移行案件として開始されたWinvoiceにおける大企業利用の開始により発生した手数料です。

当該収益分配費用のうち、Winvoiceの大企業利用分に連動して生じる部分が凡そを占めるため、第3四半期は移行案件の獲得によって大きく増加しました。

手数料率は営業上支障が生じるため具体的な数字の開示は控えさせていただきますが、Winvoiceの収益構造は、サービス利用者が支払う決済手数料全額が当社の売上として計上され、そのなかからカード会社、パートナー企業、当社で収益を按分しています。なお、カード会社およびパートナー企業への支払額は当社の売上原価または販管費として計上されます。

4-②. Winvoiceの立替金に係る短期借入金が少ない規模感となっているが、今後もGTVに連動して増加するのか？また、金利上昇による影響はあるか？

当社では、キャッシュローおよび財務バランスの適正な運用の観点から、Winvoiceの立替金に係る資金を短期借入金にて調達する方針としており、当該借入金はWinvoiceのGTV増加に伴い今後とも増加する見通しです。

Winvoiceの立替え期間は数日程度であり、現時点では金利による収益性への影響は僅少です。

4-③. Winvoiceに係る資金の立替金について回収リスクはないのか？

Winvoiceに係る立替金は、当社連携先の手続きカード会社に対する債権となりますので、未回収となるリスクは低いと考えています。

【免責事項】

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、国内外を問わず有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ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。