

株式会社インフキュリオン
2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答

開催日 2025 年 11 月 12 日

登壇者 代表取締役社長 CEO 丸山 弘毅

取締役 執行役員 CFO 野上 健一

質問 1

営業利益から当期純利益が通期業績予想を上回っているにも関わらず、業績予想を修正しなかった理由を教えてくださいいただけますでしょうか。

回答

まず、売上総利益については、通期予想に対する上期の進捗率が 45.7%と順調に進捗しております。

営業利益につきましては、現時点では未だ固定費率が高く、売上高や売上総利益の変動が利益に影響しやすい収益構造であるため、利益見通しの算出が難しいことや、上場初年度であることなども鑑みて、保守的に業績予想を据え置きとさせていただいております。

見通しにつきましては継続的に精査し、着地見込みの確度が高まったタイミングで必要に応じて適時に開示させていただきます。

質問 2

第 2 四半期に売上総利益率が前期から上昇した要因はありますでしょうか。また、今後も継続的に上昇することが予想されますでしょうか。

回答

これまではプロダクトの立上げ期であったことなどから、開発に伴う先行投資等により売上総利益率が低位に推移しておりましたが、BtoB GTV が大きく成長したことによって今期から収益性が改善しております。

BtoB 取引のトランザクションに係る変動費は限定的ですので、今後も BtoB GTV の拡大に伴い、従量型のストック収入が増加することにより、早期に中期的な目標として掲げている 50%以上の利益率まで改善できるものと期待しております。

質問 3

決算説明資料 32 枚目のスライドに記載されている機能はこれまでクレジットカード会社が提供していたものだと思いますが、ペイメントプラットフォーム事業では、主に Sier としてクレジットカード会社のシステムを開発しているのでしょうか。

回答

従来の ETC カード発行、会員管理、与信枠管理といったカード会社の基幹システムは、Sier が各カード会社向けに個別開発してきたものとなっております。この個別開発モデルは、歴史的な背景から生じたものですが、昨今の技術革新において多くの課題を抱えていると考えております。

具体的には、既存システムへの新たな技術やサービス（例：クレジットカード、銀行、各種ペイメントの融合サービス）の追加は、多大な時間とコストを要します。また、分断されたサービスでは、利用者側で複数のアプリを使い分ける必要が生じるなど、利便性の低下も課題となっております。

これに対し、当社は Sier ではなく、これらの課題を解決する次世代型のシステムを提供しております。

当社のモデルは、1 社ごとに大規模な開発コストをかけるのではなく、基幹システムの機能をクラウド API 型で提供しており、いわば、機能をパーツとして自由に組み替え、相乗り型でご利用いただく「エンタープライ

ズ型 SaaS」とも呼べるものです。

これにより、導入企業は低コストかつスピーディに次世代型のカード基幹システムを導入・活用いただくことができます。SIer 型の個別開発モデルから、クラウドベースでの利用モデルへの変革といえますが、当社は、このシステムの利用に応じてフィーをいただくモデルを展開しております。

質問 4

当社が提供している相乗り型のフレキシブルなプラットフォームを従来のプレーヤーが提供できないのはどういった理由なのでしょう。彼らが同様のサービスを提供してくることは考えにくいのでしょうか。

回答

技術的な側面だけを見れば、当社のシステムと同じようなものを作ることは可能であると考えております。では、なぜ他社がなかなか追従できないのかという最大のポイントは、当社が 20 年にわたりコンサルティングを手掛けてきたことによる先見性にあると考えております。

当社は 20 年前から提供しているコンサルティング事業を通じて、多くの企業のクレジットカード事業やフィンテック事業への参入を支援してまいりました。その過程で、システム開発会社が現状の課題を解決するためのシステム構築やカスタマイズ開発を行う場面も数多く見てきました。

しかし、多くの開発では現状の課題を解決することに主眼が置かれております。一方、当社は、今後生まれてくる新しい技術や、将来あるべき姿を先回りして見通し、それをシステムとして具現化するという、ビジネスモデルそのものが根本的に異なると考えております。

この、先を見通して作り込むという姿勢により、当社は他社にはない強みを持っております。

具体的には、通常の場合、コンサルティングを行ってから、企業内での企画検討、システム部門への落とし込みを経て SIer へ発注を行うといったプロセスを経ますが、当社はビジネス検討の段階から開発までを一気に行うため、リードタイムを大幅に短縮し、常に先行した新しいシステムを市場に投入することができます。また、この効率的なプロセスにより、開発コストも大幅に抑えることが可能となります。

つまり、単なる技術力の差ではなく、長年培ってきたコンサルティングのノウハウがシステム開発に直結しているというビジネスモデルの違いこそが、当社の優位性の源泉であると考えております。

質問 5

クレジットカード会社の中には、サービスを充実させ、消費者にとって使い勝手の良いアプリやサービスを提供している事例があるかと思います。例えば、ある銀行で提供されている統一されたアプリは非常に使いやすいと感じますし、一方で、別の銀行では消費者向けインターフェースがバラバラで使いにくい事例もあり、新しいサービスと古いサービスの差だと感じております。

SMBC グループは個人向けに「Olive」を提供されていますが、そこには当社が関わっていないと思いますが、こうした新しいサービスは当社のソリューションがなくても、自前で同様のシステム構築が可能なのでしょうか。

回答

技術的には、時間と資金を投入すれば実現できないことはそう多くはないのではないかと考えております。しかし、当社のプラットフォームをご活用いただくことで、より迅速に実現可能になると確信しております。

SMBC グループが「Olive」を開始された当時は、当社が個人向けに Xard をご提供開始していなかったため、時期として当社から提案する機会がありませんでしたが、少なくとも BtoB 向け領域においては、当社の技術・サービスをご利用いただく方が、スピードや費用対効果の面で優位性があると判断いただけているものと考え

えております。

質問 6

SMBC グループの「Trunk」の口座数や決済金額が増えると、当社のストック収入の増加に繋がるのでしょうか。

回答

Trunk における当社の役割には 2 つの側面がございます。1 つは Trunk というサービス自体の基盤を共同で構築し運用していく役割、もう 1 つは、Trunk の中に組み込まれる様々なサービスメニューとして、当社のプロダクトを提供するというものになります。

Trunk の中に組み込まれる当社の個別のプロダクトに係る収益は、ストック収入に繋がる予定となっておりますが、現在、共同事業としての中長期的なビジネス拡大の方向性を含めて協議を進めている段階となります。