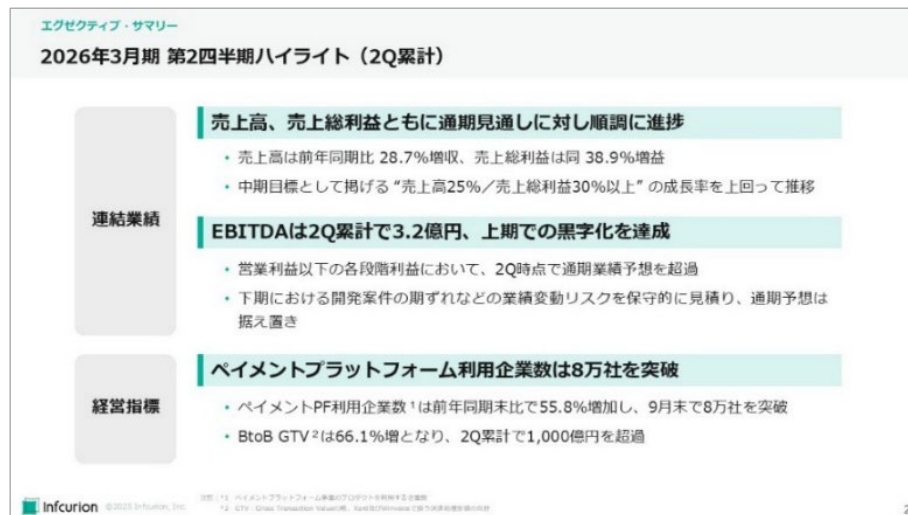


株式会社インフキュリオン

2026年3月期 第2四半期決算説明会スクリプト

開催 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

エグゼクティブ・サマリー



P. 2

最初に 2026 年 3 月期 第 2 四半期のハイライトをご説明いたします。
 売上高、売上総利益ともに通期見通しに対して順調に進捗しております。
 売上高につきましては、前年同期比で 28.7%増、売上総利益も前年同期比 38.9%増となり、上場時に掲げました売上高及び売上総利益それぞれの成長率における中期目標を上回りました。

EBITDA につきましては、上期で 3.2 億円の黒字となっており、営業利益以下の各段階利益につきましても、上期ですでに通期業績予想に達しているという状況でございます。
 一方で、下期において業績変動の可能性もまだございますので、上場初年度ということも鑑みて、通期業績予想につきましては保守的に据置きとさせていただきます。

当社が経営上の重要指標と位置付けているペイメントプラットフォームの利用企業数については、9 月末時点で 8 万社を突破したほか、BtoB GTV（決済処理金額/Gross Transaction Value の略。以下同様）につきましても、前年同期比 66.1%増、上期ですでに 1,000 億円に達しているという状況でございます。
 詳細につきましては、後ほどご説明させていただきます。

1. 事業概要



P. 5

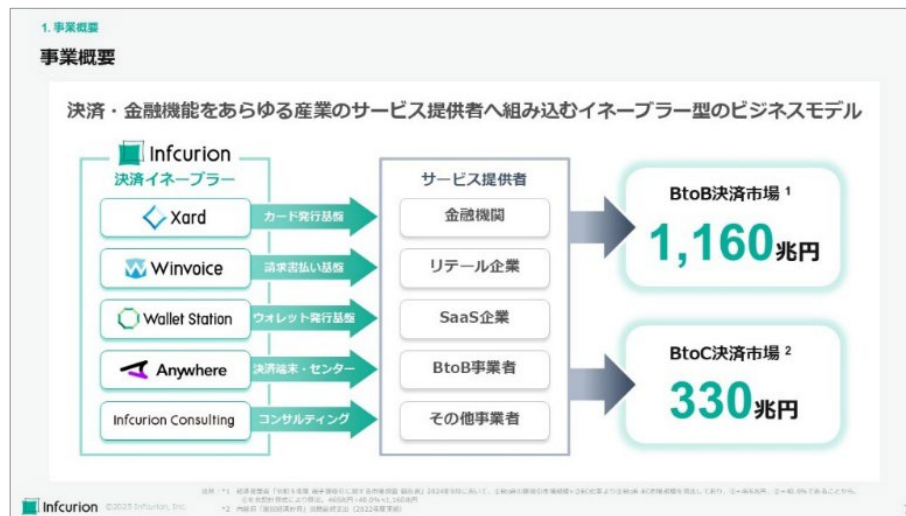
本日は、当社からのご説明を初めて聞かれる方もいらっしゃると思いますので、最初に事業概要からご説明させていただきます。

当社は「決済から、きのうの不可能を可能にする。」をミッションとして掲げ、あらゆる産業の事業者や金融機関に決済・金融機能を実装することにより、経済活動の変革を支える「決済イネーブラー」として事業を展開しております。



P. 6

具体的には、タクシーの後部座席タブレットなどに組み込まれる新たな決済端末から、企業が提供するウォレットの仕組み、自社オリジナルの法人カードの発行、請求書をカード払いできるような仕組みの基盤、さらには銀行グループに対して次世代型の決済・金融プラットフォームを提供するといったように、幅広い事業者や金融機関に対して、次世代型の決済インフラをオーブンプラットフォームでご提供させていただいております。



P. 7

当社のビジネスモデルは、このようなソリューションを、直接エンドユーザーに提供するのではなく、金融機関やリテール企業、BtoB 事業者など、様々な産業のサービス提供者に当社が提供するプラットフォームを導入いただくことにより、サービス提供者の利用者・利用企業が形成する 330 兆円規模の BtoC 市場、1,000 兆円を超える B2B 市場に広くリーチすることができることが特徴となっております。



P. 8

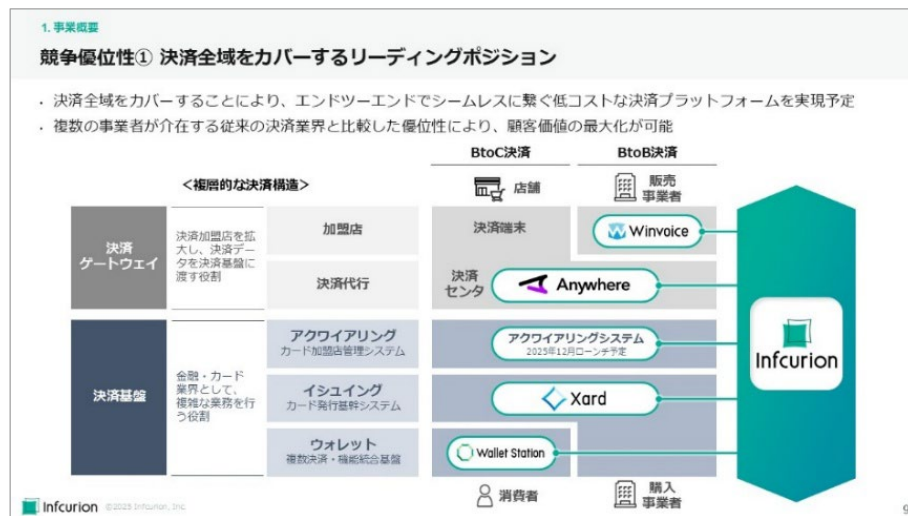
当社の事業セグメントについてご説明いたします。当社では、事業セグメントを3つに区分してマネジメントしております。

まず、成長を牽引するペイメントプラットフォーム事業は、ウォレットの基盤を提供する「Wallet Station」、クレジットカードの発行基盤である「Xard」、請求書のカード払い機能を提供する「Winvoice」など、主に BtoB 向けのソリューションで構成されております。また、SMBC グループ（株三井住友銀行様及び三井住友カード様）と共同で取り組む「Trunk」に係る開発等もこちらに含まれております。

マーチャントプラットフォーム事業は、キャッシュレス手段を単一デバイスで解決するマルチ決済端末やゲートウェイを提供する「Anywhere」のほか、加盟店におけるキャッシュレス決済の処理を行うアクワイアリングシステムの開発などを行っております。

コンサルティング事業は、決済・金融領域におけるコンサルティングサービスを提供しております。

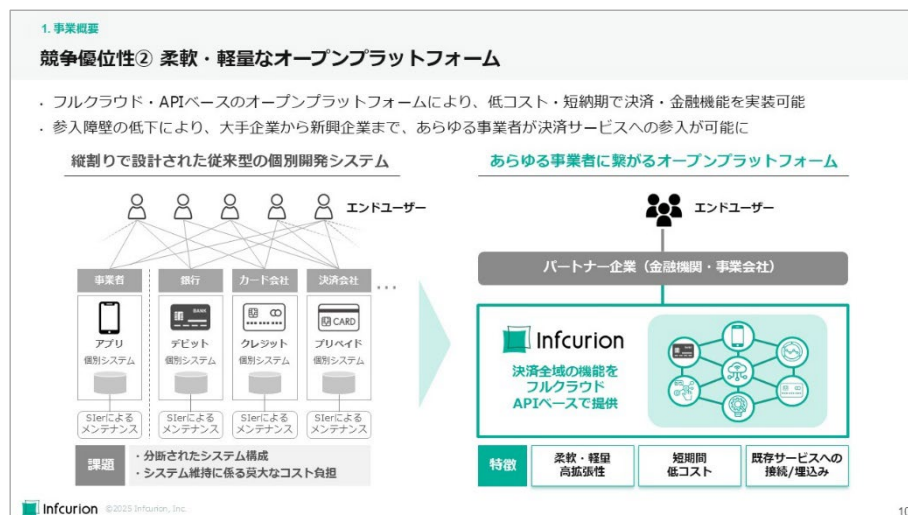
当社のプロダクトやソリューションはセグメントに分かれているものの、あらゆる組合せで一体的に提供できることが当社の強みになっております。



P. 9

ここから、当社の主な競争優位性を3点お伝えさせていただきます。

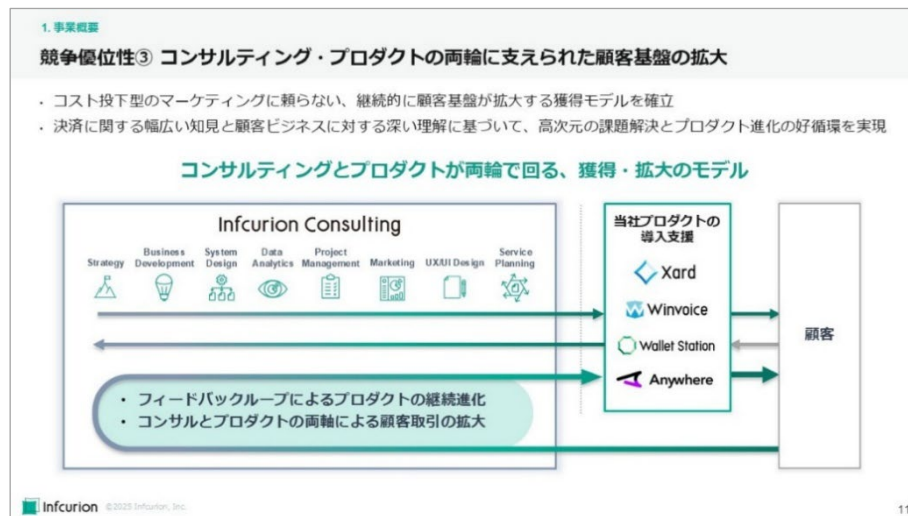
日本の決済業界は、このスライドのように役割が複雑に分かれた構造となっております。対面店舗の決済端末やECにおけるクレジットカード決済の取り扱い等を行う決済代行をはじめとした入口の決済ゲートウェイから、クレジットカード業界や銀行業界の主要システムにあたるアクアリングシステム、イシューイングシステム、ウォレット基盤などによって構成されておりますが、当社はこのような機能をフルクラウドかつ一期通貫で提供できることが大きな強みとなっております。



P. 10

アクアリングやイシューイング、ウォレットといったカード業界の主要なシステムにあたる部分については、これまでそれぞれの事業者が個別にSIer等に発注し、重厚長大なシステムを構築してきた歴史がございます。そのため、新たに事業参入する場合には多額の費用がかかる、新しいサービスを始めるにも追加開発に係る期間が長期化する、といった問題がございました。

当社では、フルクラウドかつ API をベースとして各社が相乗りできるかたちで必要な機能を提供することにより、導入企業では、新しい決済・金融サービスを自在に自社サービスに組み込むことができることが大きな特徴となっております。



P. 11

こうした、これまで国内になかったソリューションをなぜ当社が提供できるのか、という理由について、当社は創業以来 20 年間、祖業として続けている決済・金融領域のコンサルティングで培ったノウハウや課題意識の蓄積があることがあげられます。

コンサルティングで積み上げた幅広い知見や深い顧客理解があるからこそ、これまでの業界の課題を解決できる先進的なプロダクトが開発できる体制が構築できております。

また、当社のプロダクト導入においても、大量の営業人員やマーケティングコストを必要とせず、コンサルティングにおけるソリューションの 1 つとして、当社プロダクトが導入できるというビジネスモデルも当社の大きな競争優位性になっております。

2. 2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要



P. 13

ここからは当第 2 四半期の決算内容についてご説明いたします。

最初に当社の収益構造を説明させていただきます。当社の売上高は、フロー収入、ストック収入、コンサルティ

ング収入に分かれております。

フロー収入は、ペイメントプラットフォーム事業やマーチャントプラットフォーム事業において、プロダクト導入時にいただく初期導入費や追加開発に係る売上が含まれております。

ストック収入は、月額システム利用料のほか、決済処理金額などに応じて課金される従量型の課金がございます。最後に、コンサルティング収入は、コンサルティングサービスの対価としていただいている収入であり、80%以上の高いリピート率により非常に安定した収益元となっております。

今後は、特に決済処理金額に連動する従量型のストック収入が BtoB GTV の増加に連動して当社全体の業績を牽引するものとなっております。

2. 2026年3月期 第2四半期 決算概要

連結業績サマリー

単位：百万円	FY26/3 2Q累計	FY25/3 2Q累計	増減額	増減率	FY26/3 通期予想	進捗率
売上高	4,279	3,325	+953	+28.7%	9,000	47.5%
売上総利益	1,962	1,413	+549	+38.9%	4,300	45.7%
売上総利益率	45.9%	42.5%			47.8%	
営業利益	272	-66	+338	-	180	151.1%
営業利益率	6.4%	-2.0%			2.0%	
経常利益	245	-83	+328	-	80	306.7%
経常利益率	5.7%	-2.5%			0.9%	
当期純利益	382	-57	+439	-	200	191.0%
純利益率	8.9%	-1.7%			2.2%	
EBITDA	321	-46	+368	-	-	-
EBITDAマージン	7.5%	-1.4%				

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 注記：2026年3月期2Q累計は決算数値は未発表

P. 14

第2四半期までの連結業績のサマリーについてご説明いたします。

売上高の通期業績予想に対する進捗率は47.5%、売上総利益は45.7%となりました。当社の収益が下期に偏る傾向であることを鑑みますと、順調に推移をしていると考えております。

また、営業利益以下の各段階利益におきましては、すでに通期の業績予想を超える進捗率となっておりますが、冒頭でもご説明させていただいたとおり、下期の業績変動リスクを鑑みて、業績予想は据え置きとさせていただきます。

2. 2026年3月期 第2四半期 決算概要

セグメント業績サマリー

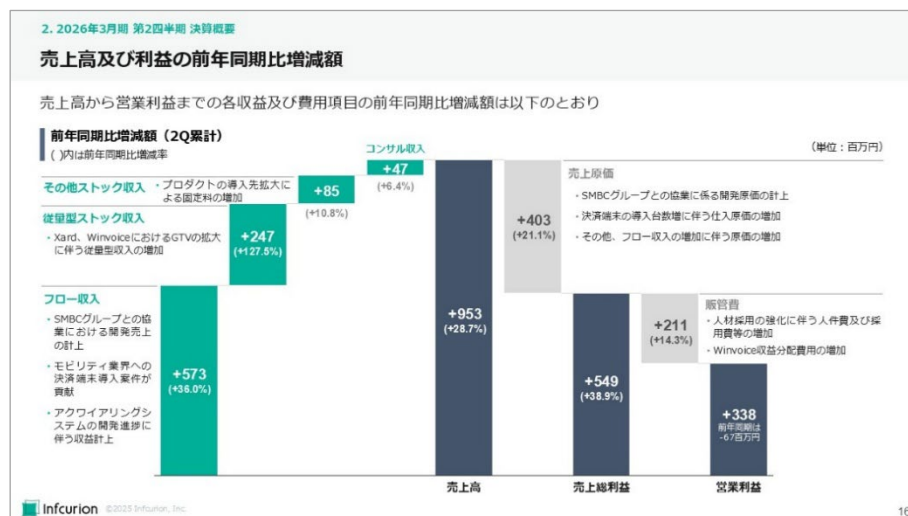
単位：百万円	FY26/3 2Q累計	FY25/3 2Q累計	増減額	増減率	FY26/3 通期予想	進捗率
セグメント売上	4,279	3,325	+953	+28.7%	9,000	47.5%
ペイメント ¹	2,101	1,653	+447	+27.1%	5,000	42.0%
マーチャント ²	1,382	925	+457	+49.4%	2,400	57.6%
コンサルティング	794	746	+47	+6.4%	1,600	49.7%
セグメント利益	272	-66	+338	-	180	151.1%
ペイメント	-223	-150	-72	-	-	-
マーチャント	291	-32	+324	-	-	-
コンサルティング	324	189	+135	+71.6%	-	-
調整	-120	-72	-48	-	-	-

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 注記：2026年3月期2Q累計は決算数値は未発表
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

P. 15

続いて、セグメント別の業績のサマリーです。

全ての事業セグメントで順調な進捗状況となっておりますが、特にマーチャントプラットフォーム事業において、モビリティ業界への決済端末の導入案件等が寄与し、通期業績予想に対する進捗率が 50%を超えるなど、連結業績全体を牽引いたしました。



P. 16

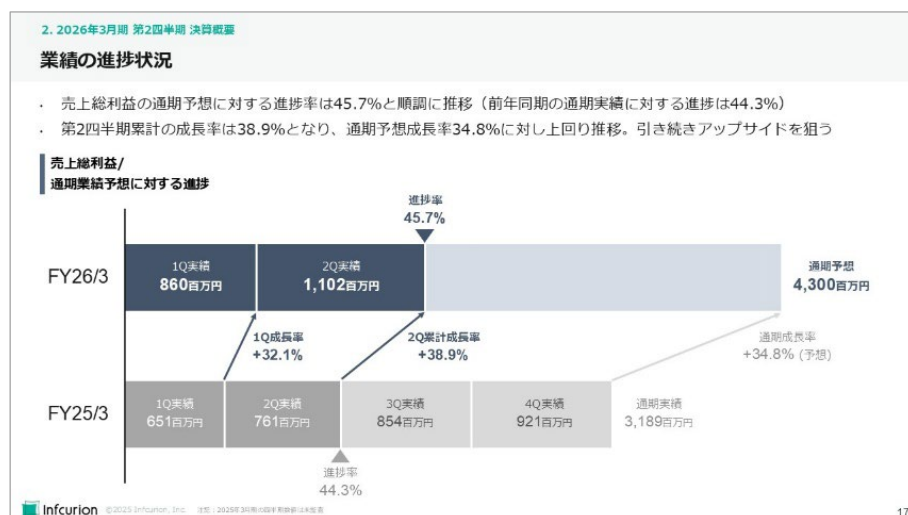
こちらのスライドのウォーターフォールチャートは、左側グリーンのグラフが売上高の増加の内訳、右側のグレーのグラフが売上原価及び販管費の増減額をそれぞれ示しております。

まず、売上高のうちフロー収入については、当社が、SMBCグループと協業で進めている法人決済領域の開発売上が計上されたこと、前述したモビリティ業界への決済端末の導入、今年の12月にリリースを予定しているアクワイアリングシステムの開発が進捗し進行基準ベースでの売上高を計上したことなどが収益に貢献いたしました。

従量型のストック収入については、BtoB GTV の増加によって、前年同期のおよそ倍と伸びました。また、その他のストック収入、コンサルティング収入につきましても安定して増加いたしました。

売上原価につきましては、フロー収入の増加に伴い、関連する原価を中心として増加いたしました。

販管費につきましては、来期以降の開発計画も視野に入れた人材採用を進めていることから、人材獲得に伴う採用費や人員の増加により人件費が増加しました。また、「Winvoice」における提供先への収益分配を販管費として計上しております。

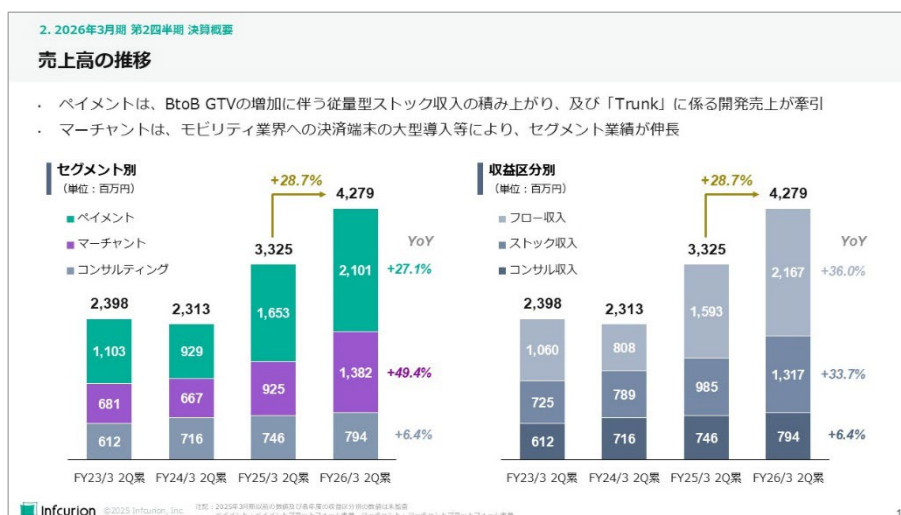


P. 17

当社では、売上総利益を最も重要な経営指標の一つとして位置付けており、継続的な高成長の実現に向けて取り組んでおります。

第2四半期時点における売上総利益の進捗率は、前年同期では44.3%であったところ、今期においては45.7%と上回って推移していることから、極めて順調であると考えております。

また、第2四半期累計の対前年同期比成長率は38.9%と、通期業績予想の成長率を上回っておりますので、通期着地のアップサイドを目指して、下期も取り組んでまいります。

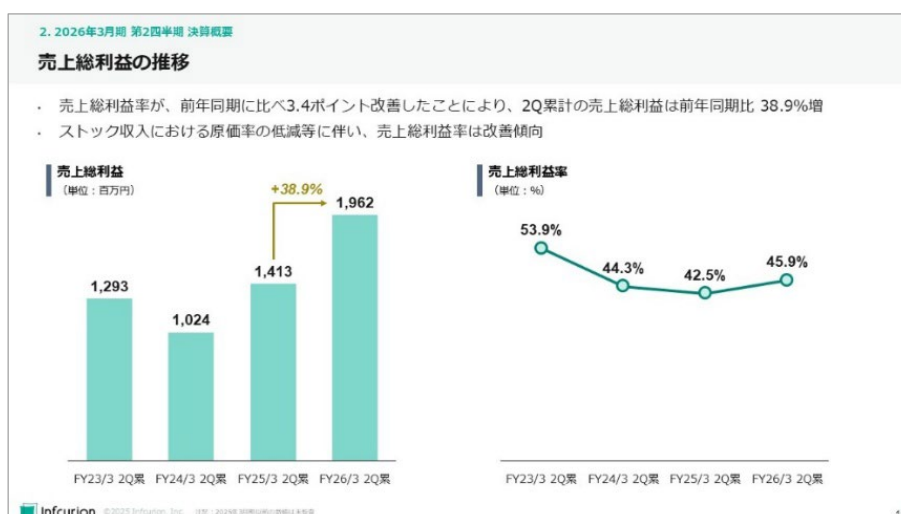


P. 18

セグメント別の売上高につきましては、ペイメントプラットフォーム事業においてBtoB GTVの成長が牽引したことから、セグメント売上が前年同期比で27%の増収となりました。

マーチャントプラットフォーム事業は、決済端末の大型導入が牽引したことから50%近い増収となっております。

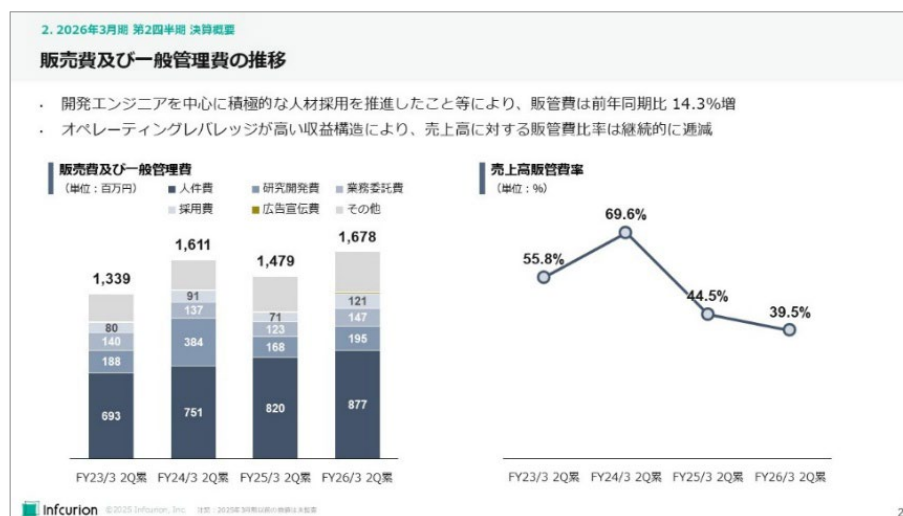
収益区分別の売上高では、フロー収入、ストック収入ともに30%以上の増収となり、バランスよく成長できたと考えております。また、コンサルティング収入も高いリピート率をベースに安定した増収となりました。



P. 19

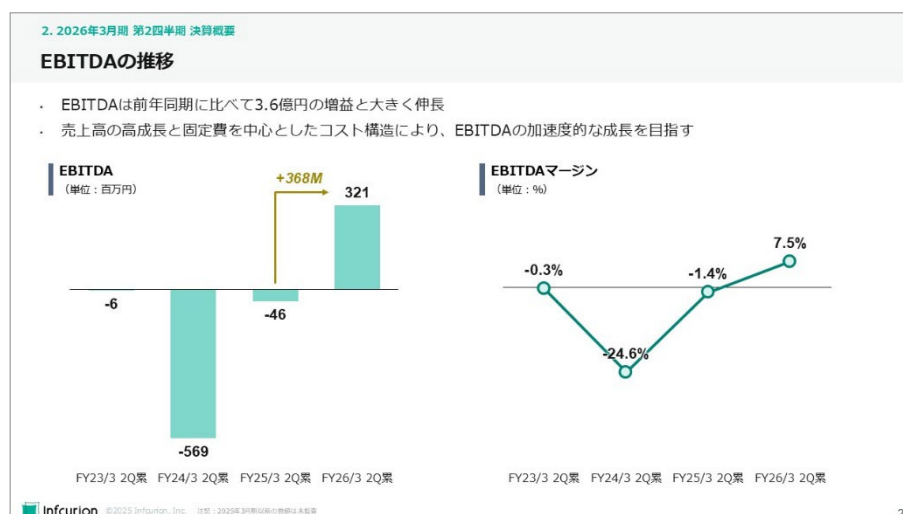
売上総利益につきましては、先程ご説明したとおり順調な進捗となっております。

また、売上総利益率につきましては、前年同期まではプロダクト開発等の先行投資もあり、低下傾向となっておりましたが、今期からストック収入における原価率が低減したこと等から改善傾向に回帰しております。



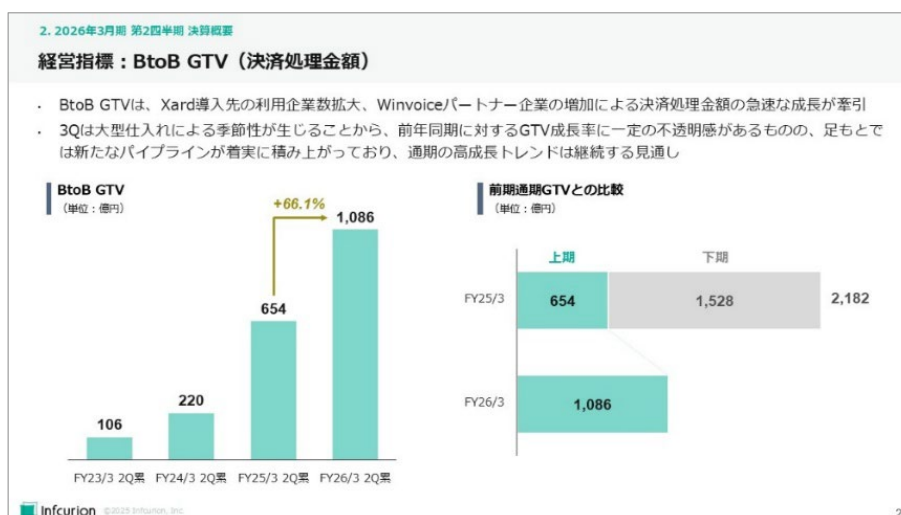
P. 20

販売費及び一般管理費につきましては、売上高が高成長をしている状況におきましても、コストコントロールによる管理ができていますと考えております。当社では、広告宣伝費をほとんど投下せずに売上高成長を実現できる事業モデルが構築できており、オペレーティングレバレッジが高い収益構造となっておりますので、売上高に対する販管費率は逓減する傾向にありますが、今後も一定の水準以下でコストコントロールしてまいりたいと考えております。



P. 21

これまでご説明させていただいたとおり、売上総利益の増加率に対して、固定費を中心とした販管費は増加率が抑えられておりますので、EBITDA としては大きく成長し、第2四半期累計で3.2億円の黒字化を達成いたしました。

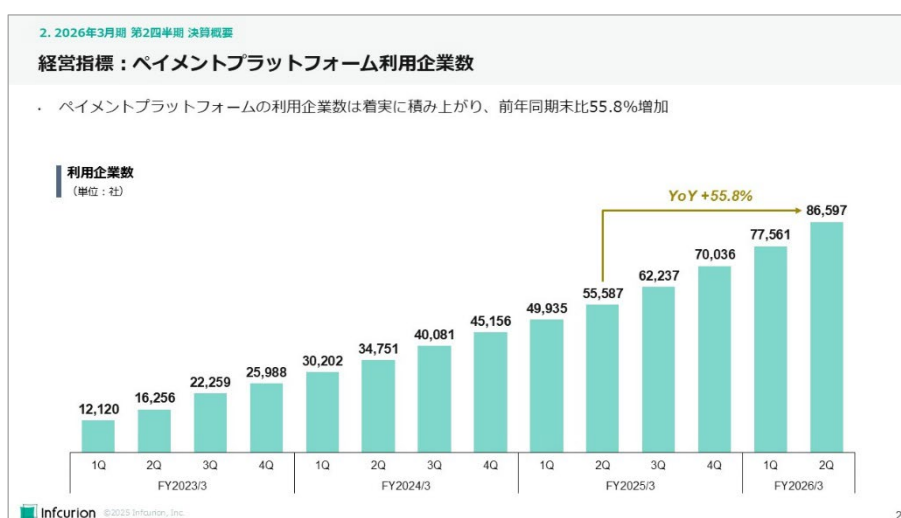


P. 22

経営指標についてご説明いたします。

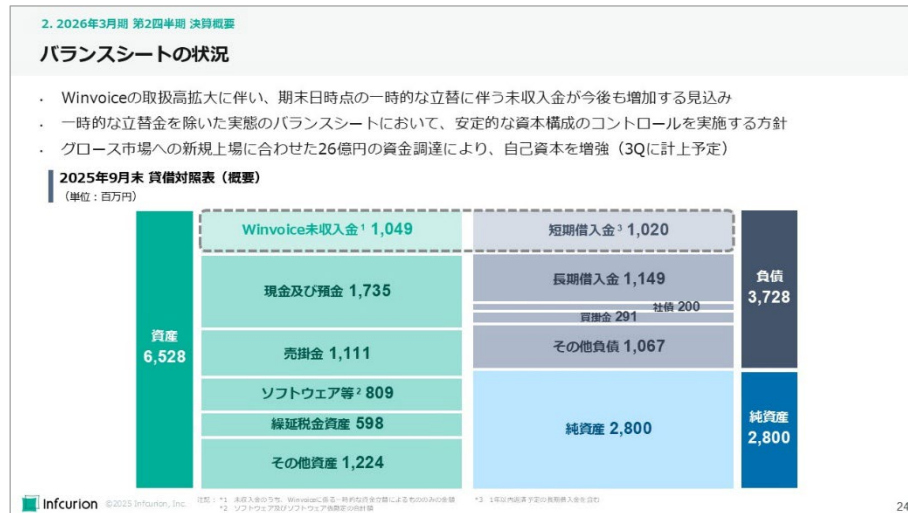
まず、第2四半期累計のBtoB GTVは、前年同期の654億円に対し、今期は第2四半期で1,000億円を超え66%と引き続き順調に推移しております。

BtoB GTVの季節性として下半期に偏る傾向がございます。特に第3四半期は、これまで大型仕入れに伴いGTVが膨らむ傾向がありましたので、今期につきましても、状況を慎重に見守っている状況ではありますが、新たなパイプラインも着実に積み上がっていることから、通期に向けては高成長トレンドが継続するものと考えております。



P. 23

ペイメントプラットフォーム利用企業数につきましては、上場時に開示させていただいた成長可能性資料において2025年3月末時点で7万社と記載させていただきましたが、9月末時点ではすでに8万5000社を超えております。四半期のGTVは一定の季節性はあるものの、ベースの利用企業数としては四半期ごとに着実に増加しております。



P. 24

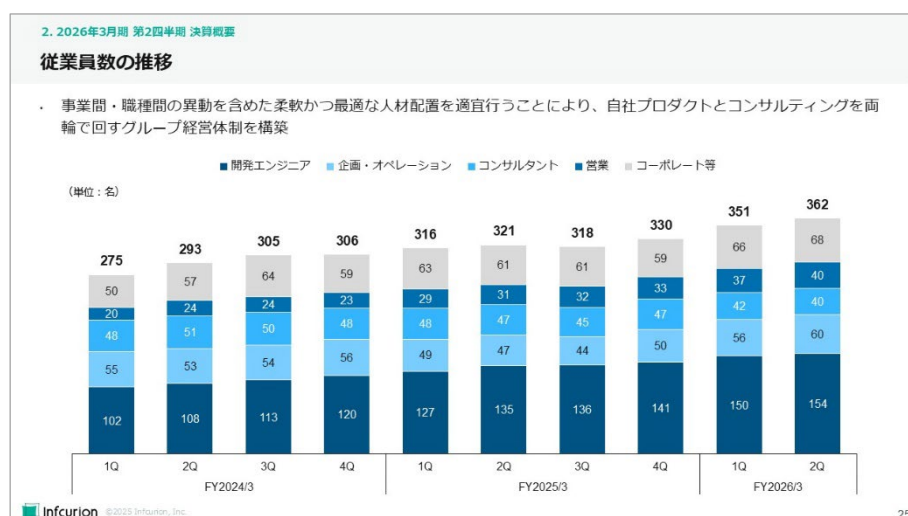
こちらのスライドでは、当社のバランスシートに影響を与える一つの特徴でもある「Winvoice」の資金の流れについてご説明させていただきます。

「Winvoice」では、カード決済された企業に代わって当社が先行して代金をお支払いし、その後にアクワイアラから清算金を受領する資金の流れとなっていることから、当社による一時的な立替えが生じるビジネスモデルとなっております。

この立替えは、バランスシート上では未収入金として計上されるとともに、立替えに必要な資金を短期借入金によって調達することで財務バランスをコントロールしておりまして、2025年9月末時点では約10億円となりました。

この一時的な立替えは期間が非常に短いうえ、当社が貸倒れリスクを負うものではございませんが、足もとで「Winvoice」のGTVが急速に成長している状況から、今後も未収入金及びそれに伴う短期借入金の規模は拡大していく見通しとなっております。

補足となりますが、当社が10月24日にグロース市場に新規上場したことに伴いまして、約26億円の資金調達を行っておりますので、こちらは第3四半期から計上されることになります。

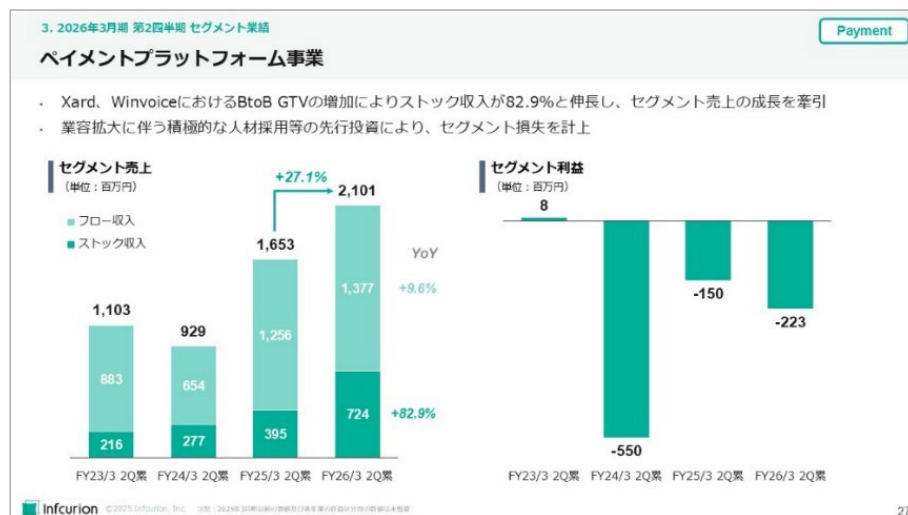


P. 25

こちらのスライドは職種別の従業員の推移をお示ししております。

当社の強みとして、事業間や職種間における最適な人材配置を柔軟に行っており、プロダクトの開発の知見がある人材がコンサルティングを担当する、または顧客の課題意識や俯瞰的な視点を持ったコンサルタントがプロダクト開発に携わることなどによって、より高次元なソリューションを創出できる体制を構築しております。引き続きプロダクトとコンサルティングの両輪で、グループシナジーを発揮できる最適配置を行っていくとともに、事業を推進するために必要な人材の機動的な採用を継続してまいりたいと考えております。

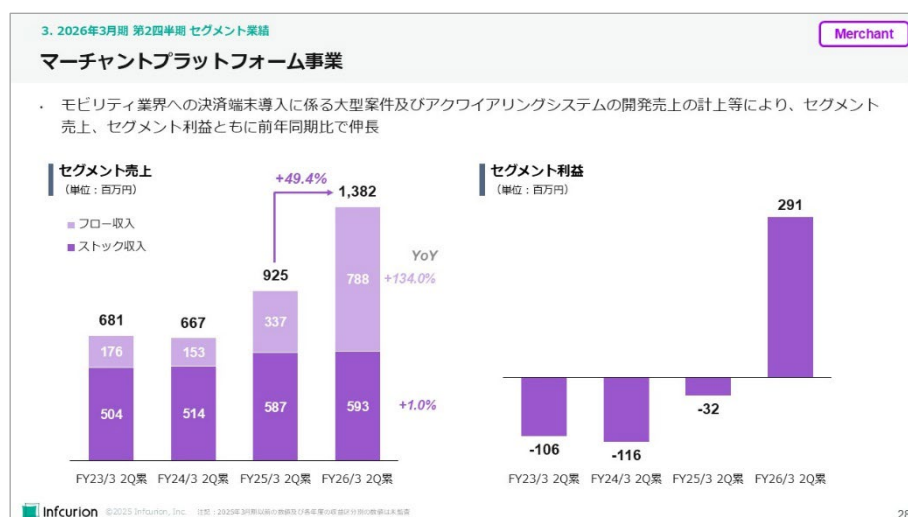
3. 2026年3月期 第2四半期 セグメント業績



P. 27

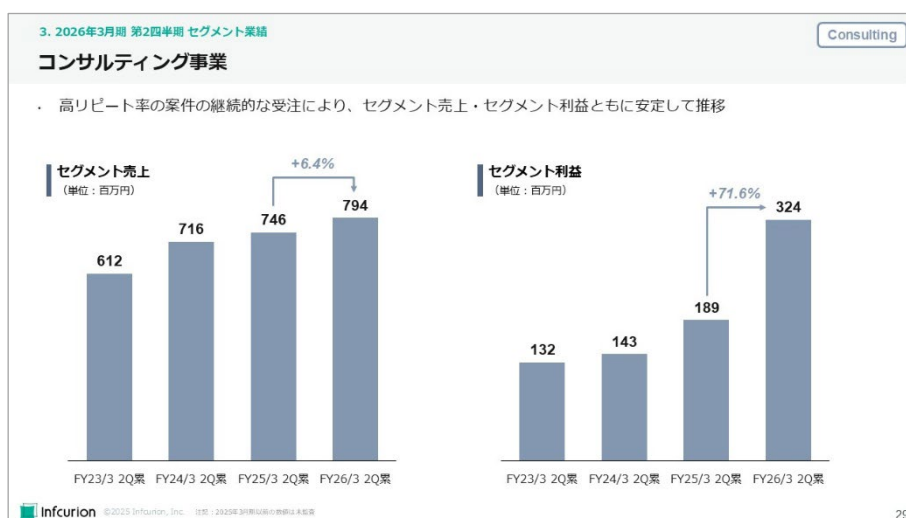
続いて各事業セグメントの業績をご説明いたします。

ペイメントプラットフォーム事業は、「Xard」「Winovoice」における BtoB GTV が増加したこと等によりストック収入が前年同期比 80%増加したことから、セグメント売上が 27%の成長となりました。一方で、一部プロダクトの先行投資が続いていることから、上期時点ではセグメント損失が前年同期から拡大しております。



P. 28

マーチャントプラットフォーム事業は、主にモビリティ業界において当社の決済端末をご採用いただいたことによってフロー収入が伸長し、セグメント売上が前年同期比 49%の増収、セグメント利益も約 3 億円の黒字で着地いたしました。



P 29

コンサルティング事業は、引き続き安定して推移しており、セグメント売上としては、前年同期比 6.4%の増収となっております。また、収益性も継続的に向上しており、セグメント利益としては 71%の増益となりました。

4. 事業ハイライト



P 31

ここからは事業ハイライトについてご説明させていただきます。

「Xard」で提供するプラットフォームが、北国銀行のデビットカードに採用されました。北国銀行では、従前からの決済システムやカードシステムを使用されていましたが、新たな機能拡張にあたり当社のプラットフォームを採用いただいております。

「Xard」はこれまで BtoB 向けを中心としてまいりましたが、本件は「Xard」における BtoC 向け展開の第一弾となりますので、本件によって 300 兆円以上の BtoC 市場へも事業領域を拡大してまいります。

4. 事業ハイライト

Payment Xard

次世代カードプラットフォーム「Xard」に新たな機能を順次実装

- 次世代カード発行プラットフォーム「Xard」において、新たなサービス・機能を順次提供開始
- ユースケースの拡大と提供機能の拡充による導入先の拡大により、当社の成長を牽引するBtoB GTVの成長加速を目指す

Xard 自社オリジナルの国際ブランドカード発行基盤を提供

新たなサービス拡大

ETCカード発行サービス

新たなユースケースの拡大
導入企業サービスの付加価値向上

導入パートナー

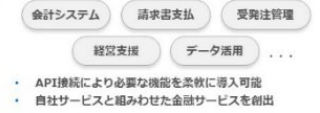


新たな追加機能

会員管理 利用枠管理 与信管理

GTV拡大

提供機能の拡充による
導入企業数の拡大



Infcurion © 2025 Infcurion, Inc.

2025年1-3月期実績 [https://ir.infcurion.com/newsroom/20250314_001](#)
 2024年10月期実績 [https://ir.infcurion.com/newsroom/20241029_001](#)
 2024年9月1-9月実績 [https://ir.infcurion.com/newsroom/20240914_001](#)

P 32

次も同じく「Xard」に関するスライドとなります。

当社の成長戦略として、当社プラットフォームをご利用いただく企業数を拡大するとともに、提供するメニュー及び機能を拡張することに取り組んでおります。

その具体的な進捗としまして、今期、当社のプラットフォームを通じて新たに ETC カードを発行できる付加サービスを開始し、すでにマネーフォワード様、LayerX 様にご採用いただきました。

また、カード決済の基本的な処理機能に加えて、当社のプラットフォームをご利用いただく企業様からニーズが高い様々な管理機能につきましても次々とメニューに追加しております。

今後も利用企業様にとってのユースケースの拡大や機能追加による利便性の向上によって、BtoB GTV の拡大に繋げてまいりたいと考えております。

4. 事業ハイライト

Payment Winvoice

請求・決済プラットフォーム「Winvoice」の提携先が順調に拡大

- 請求・決済プラットフォーム「Winvoice」において事業パートナーが順調に拡大、取り扱う決済処理金額が積み上がり、BtoB GTVの成長を牽引

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	 LIFE CARD ライフカード	 SEIKO 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)	 福井新聞社 福井新聞社	 琉球新報社 琉球新報社 ¹	MightyAce マイティエース ¹ (西日本新聞グループ)
 ジョブマネ ジョブマネ	 NISSENREN 日専連ライフサービス 日専連ライフサービス	NETALIVE ネットアライブ	

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 注1: 注1: 提携先は本発表時点での提携先パートナー

P 33

次に「Winovice」の進捗についてご説明いたします。

「Winovice」は、企業間における請求書払いをカードによって支払う仕組みを提供するプロダクトとなります。

「Winovice」の GTV は足もとで急速に成長しておりますが、その成長ドライバーとなっているのが、本プロダクトを導入いただく企業様、及び販売パートナーとなっておいただく企業様の拡大であり、今年だけでも新たに 10 社を超える企業に開始いただいております。

今後も、事業基盤となるパートナー様の拡大を通じて高い成長を実現してまいります。

4. 事業ハイライト

JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」にスマホ決済プラットフォームを提供

Payment
Wallet Station

- JR西日本がICOCA、J-WESTカードに次ぐ新サービスとして2025年5月に開始した「Wesmo!」に当社基盤を提供
- 将来的な機能拡張を見据えた拡張性の高いプラットフォームにより、「新しい決済サービス」の実現に貢献



全国160万力以上のお店での決済利用

カード、銀行口座、セブン銀行ATMからのチャージ

個人間送金

企業間送金

ICOCAチャージ¹

デジタル給与の受取¹

ポイント連携
WESTER ポイント

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 注記: *1 関係先において関係性の範囲
2025年9月14日リリース: https://infcurion.com/news/20250914_001/ 34

P 34

続いて、「Wallet Station」のトピックスとなります。

JR 西日本様では、電子マネーの ICOCA、J-WEST カードに次ぐ新たな決済サービスとして、今期から「Wesmo!」を開始されていますが、当社のスマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」がその基盤を提供させていただいております。

今回、JR 西日本様からは将来の機能拡張を見据えたうえで、当社プラットフォームの高い拡張性をご評価いただき採用いただいております。

「Wesmo!」は、JR 西日本様のなかでも中核のサービスとなるものと考えておりますので、当社としましても今後の展開に非常に期待しております。

4. 事業ハイライト

タクシーの後部座席タブレットに、キャッシュレス決済ソリューションを導入

Merchant
Anywhere

- GOが展開する全国7万台以上のタクシー後部座席タブレットに、キャッシュレス決済ソリューションを提供予定
- 組込型かつ乗客自身がスムーズに決済完了できる「セルフ操作」に最適化された決済端末として採用



乗客の利便性向上と
ドライバーの省力化を実現

- タブレット越しにタッチ決済が可能となり、決済体験を劇的に向上
- 乗客自身がスムーズに決済を完了できる「セルフ操作」に最適化された決済端末

スクリーン背面部分に端末を組込み

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 2025年9月14日リリース: https://infcurion.com/news/20250914_001/ 35

P 35

マーチャントプラットフォーム事業のトピックスとなりますが、先程も触れさせていただいたモビリティ業界への決済端末導入について改めてご説明いたします。

タクシーの GO 様の新デバイスに、当社プロダクトが改めて採用いただきました。

GO 様へは従来から当社が決済端末を提供させていただいておりましたが、今回、GO 様で新たな後部座席タブレットへのリプレイスを実施されるにあたり、表から決済デバイスが見えないかたちで組み込むことができる端末を提供させていただいております。

本件の導入にあたり、上期でも一定の収益貢献がございましたが、引き続き全国のタクシーへの普及が進む見込みとなっております。

4. 事業ハイライト

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.

 **三井住友銀行**
➡

➡
 **Infcurion**

 **三井住友カード**

共同で提供するプラットフォーム・ダッシュボード


 SMBC口座
(振込等)


 請求書受取


 請求書の
カード払い


 新法人カード


 請求書発行


 請求書
ファクタリング


 外部システム
連携





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

Infcurion © 2025 Infcurion, Inc. 出典：*1 株式会社フィナンシャルグループ「2024年度決算 経営情報発表」（2025年3月16日）
 2025年4月15日リリース https://infcurion.com/news/news_20250415_001/

P 36

最後になりますが、今年4月に、SMBCグループが提供する法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk」の開発への参画を発表させていただきました。

「Trunk」では、今後次々と新たにサービスを強化していく予定となっておりますので、今後の当社の大きな成長の柱になっていくものと考えております。

以降のスライドにつきましては、ご参考としてぜひご覧をいただければと思いますので、説明会としての私からのご説明は以上となります。