

株式会社インフキュリオン

2026年3月期 通期決算説明会 書き起し

開催日 2026年5月11日（月）

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

丸山：皆様、本日はお集まりいただきまして誠にありがとうございます。インフキュリオンの代表の丸山でございます。上場初年度の通期決算のご説明をさせていただきます。

エグゼクティブ・サマリー

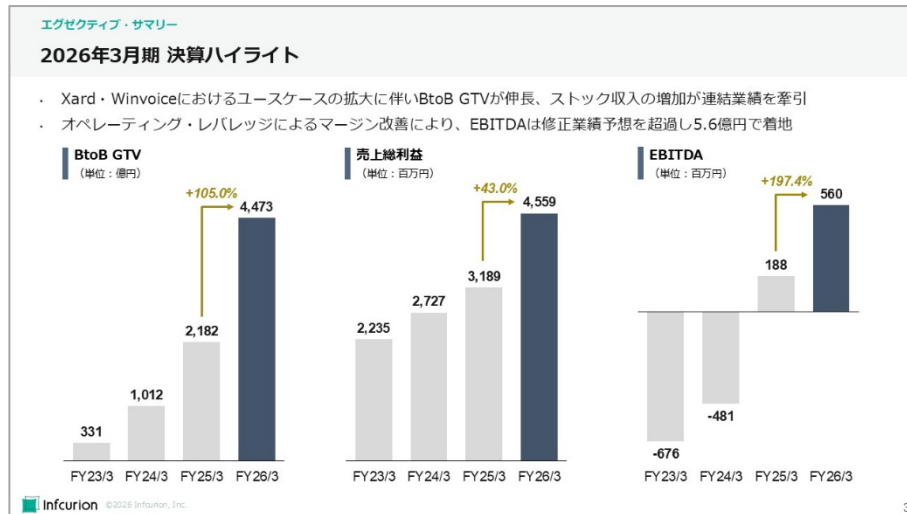
2026年3月期 決算ハイライト

連結業績	上場初年度の売上高・売上総利益は、中期経営目標を超え大きく成長 - BtoB GTVの伸長に伴うストック収入の積み上げ、モビリティ業界への決済端末導入によるフロー収入等が牽引し、売上高は32.5%増収、売上総利益は43.0%増益 - 上場初年度は、中期経営目標として掲げた平均成長率を超える増収を達成
	EBITDAは、修正業績予想を上回り 5.6億円と前期比3倍に伸長 - EBITDA及び営業利益は4Qの一時費用を吸収し、4Q単体は黒字で着地 2/13開示の修正業績予想を上回り、EBITDA・営業利益ともに前期比約3倍の増益
経営指標	利用企業数¹は10万社を突破 BtoB GTV²は前期比2倍の4,473億円 - Xardにおける機能拡張や利用領域の拡大に加え、Winvoiceのパートナー拡大が奏功し、利用企業数は前期末比50%超の増加 - ユースケースの拡大や他社切替えによる大型案件の獲得等によりBtoB GTVは2倍に伸長

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

注1：「1」：ペイメントプラットフォーム事業のアプリを利用する企業数
注2：BtoB GTV：Gross Transaction Valueの略。Xard及びWinvoiceで扱う決済処理金額の合計

まず本決算のハイライトからご説明いたします。上場初年度の売上高は 32.5%増、売上総利益は 43%増となり、中期経営目標を大きく超える成長ができた 1 年であったと考えております。モビリティ業界への決済端末導入の前倒しも寄与しましたが、BtoB GTV が大きく伸びたことが成長ドライバーとなりました。EBITDA につきましても、2 月に開示した業績予想の上方修正をさらに上回る 5.6 億円となり、前期比でも約 3 倍の成長となっております。第 4 四半期は一時的な費用による影響がありましたけれど、それを吸収する形で四半期単体でも黒字着地という結果になりました。重要な経営指標であるペイメントプラットフォームの利用企業数は 10 万社の大台を突破いたしました。また、BtoB GTV につきましても約 2 倍ということで、大きく成長いたしました。



主な指標の推移をこちらのスライドに記載しております。BtoB GTV に関しては、引き続き非常に大きな成長を遂げて約 4,500 億円となり、それに伴い売上総利益及び EBITDA に関してもこれまで以上の成長率を実現し、非常に力強い結果になったのではないかと考えております。

ここから、決算の概要、セグメントの状況につきまして、CFO の野上よりご説明させていただきます。

1. 2026年3月期 決算概要

連結業績サマリー

単位: 百万円	FY26/3	FY25/3			FY26/3 当初予想 (10/24開示)	
	通期	通期	増減額	増減率	通期	増減額
売上高	9,505	7,174	+2,331	+32.5%	9,000	+506
売上総利益	4,559	3,189	+1,370	+43.0%	4,300	+260
売上総利益率	48.0%	44.5%	+3.5p		47.8%	+0.2p
営業利益	440	143	+297	+207.4%	180	+260
営業利益率	4.6%	2.0%	+2.6p		2.0%	+2.6p
経常利益	336	107	+229	+212.9%	80	+257
経常利益率	3.5%	1.5%	+2.0p		0.9%	+2.6p
当期純利益	444	74	+370	+495.0%	200	+245
当期純利益率	4.7%	1.0%	+3.7p		2.2%	+2.5p
EBITDA	560	188	+372	+197.4%	300	+260
EBITDAマージン	5.9%	2.6%	+3.3p		3.3%	+2.6p

Infurion © 2026 Infurion, Inc.

野上: まずは連結業績の概要について、ご案内させていただきます。先ほど丸山からご説明しました通り、売上高については 95 億円、前期比 30%を超える増加となりました。当初の業績予想に対しても大きく上回ることができております。売上総利益につきましても 43%増の 46 億円となり、売上総利益率についても 48%まで改善しております。このトップラインの力強さと利益率の拡大が利益成長にも反映されておまして、営業利益は前期比 3 倍以上の 4.4 億円で着地しております。

1. 2026年3月期 決算概要

セグメント業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3		増減率	FY26/3 当初予想（10/24開示）	
	通期	通期	増減額		通期	増減額
セグメント売上	9,505	7,174	+2,331	+32.5%	9,000	+506
ペイメント ¹	5,289	3,659	+1,629	+44.5%	5,000	+289
マーチャント ²	2,736	2,006	+730	+36.4%	2,400	+336
コンサルティング	1,478	1,507	-29	-1.9%	1,600	-122
セグメント利益	440	143	+297	+207.4%	180	+260
ペイメント	-181	-223	+42	-		
マーチャント	501	79	+422	+529.1%		
コンサルティング	588	395	+193	+48.8%		
調整	-468	-108	-360	-		

Infurcion ©2026 Infurcion, Inc. 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

7

セグメント業績は、ペイメントプラットフォーム事業が成長をけん引し、売上高が 53 億円、前期比 44.5%増となりました。マーチャントプラットフォーム事業は 36.4%の成長、コンサルティング事業は、戦略的な人的リソースの配分を行っておりまして、売上高は微減となっておりますが、利益ではマーチャントプラットフォーム事業、コンサルティング事業ともに大きく増加いたしました。

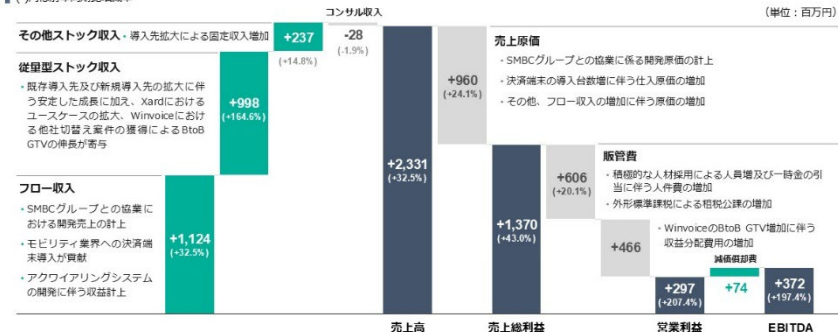
1. 2026年3月期 決算概要

売上高及び利益の前期比増減額

売上高からEBITDAまでの各収益及び費用項目の対前期比増減額は以下のとおり

前期比増減額（通期）

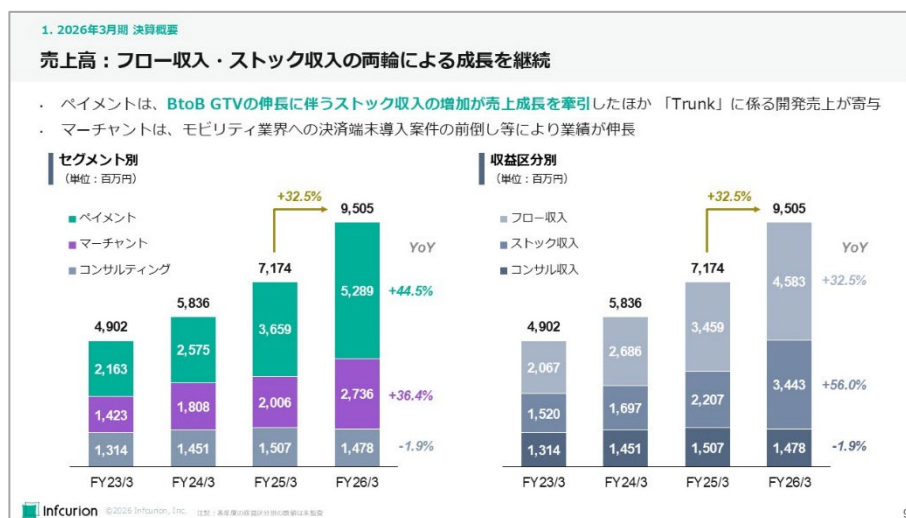
（）内は前年同期比増減率



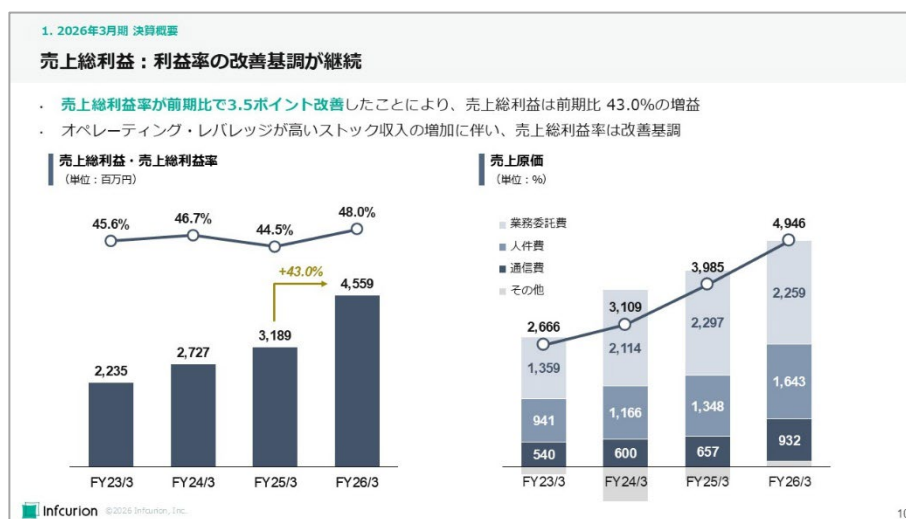
Infurcion ©2026 Infurcion, Inc.

8

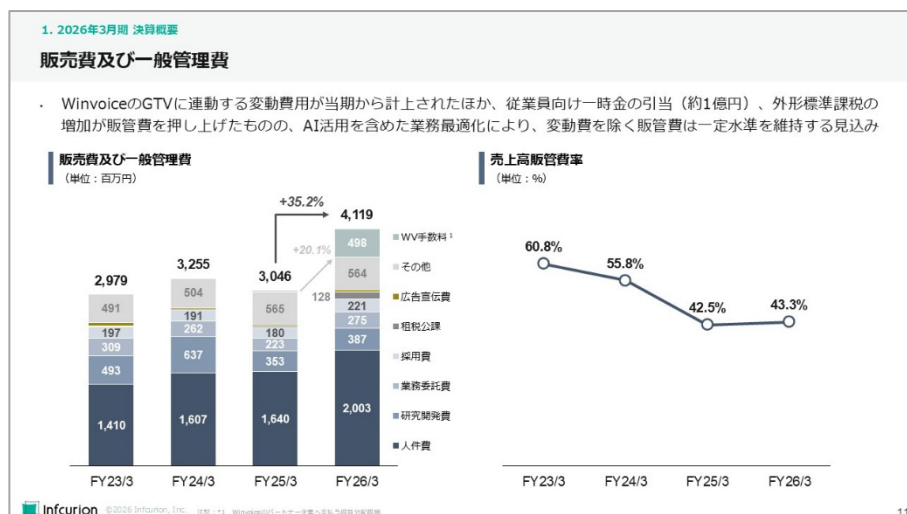
売上高から EBITDA までの前期比の増減額についてご説明いたします。売上が 23 億円増加している内訳としては、フロー収入が 11 億円増加したほか、BtoB GTV の成長に伴い従量型のストック収入も 10 億円増加いたしました。今回の決算の特徴としましては、従量型のストック収入とフロー収入がバランスよく成長できたということが大きなポイントであると考えております。売上総利益も 14 億円増加しておりまして、フロー収入の増加に伴う売上原価の増加があったものの、利益率が着実に改善しました。販管費は当期から外形標準課税の資本割りの課税が始まっておりますが、それを加味しても、減価償却費を足し戻した EBITDA は 3.7 億円の増加で着地いたしました。



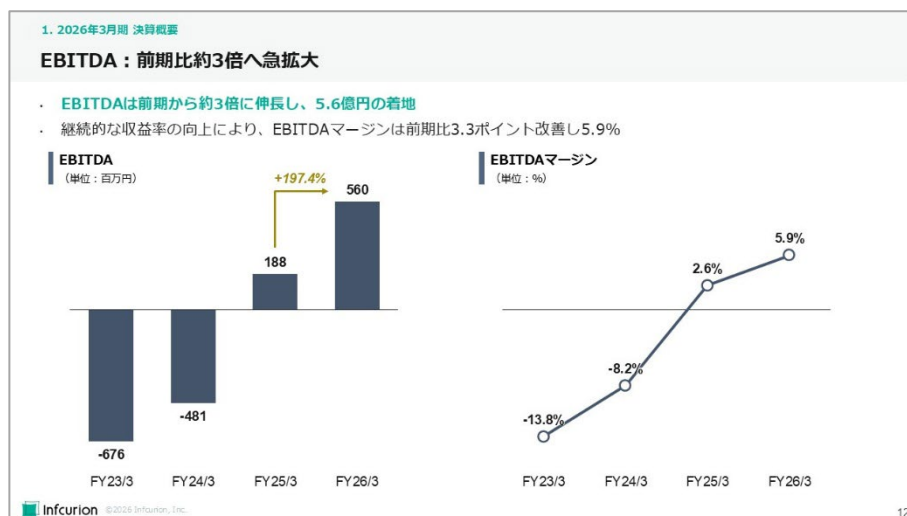
売上高の内訳は、ストック収入が56%増で成長加速したことに加え、フロー収入も着実に伸びております。セグメント別では、ペイメントプラットフォームが45%増、マーチャントが36%増となり、2セグメントの成長によってストック収入とフロー収入がデュアルエンジンで成長していくというモデルを実現しております。



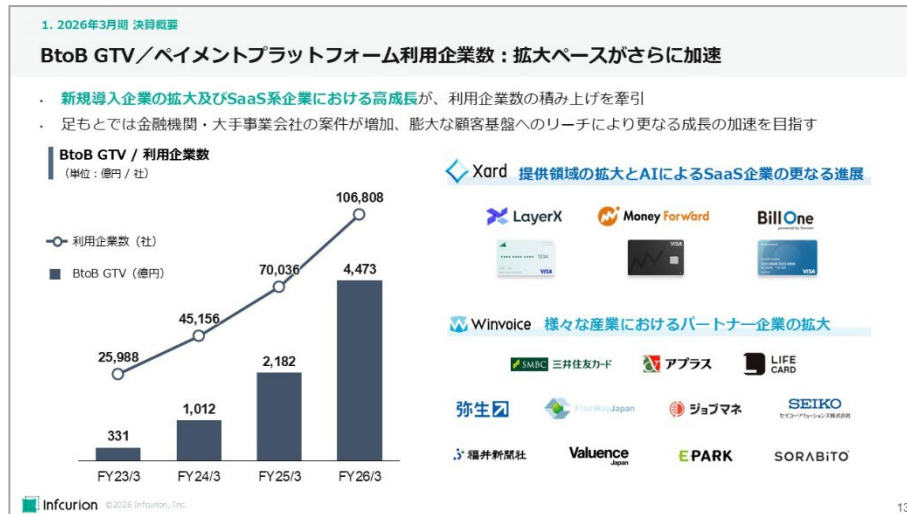
売上総利益は、利益率が3.5ポイントの向上と改善をしており、オペレーティング・レバレッジが着実に効いてきていると評価をしております。



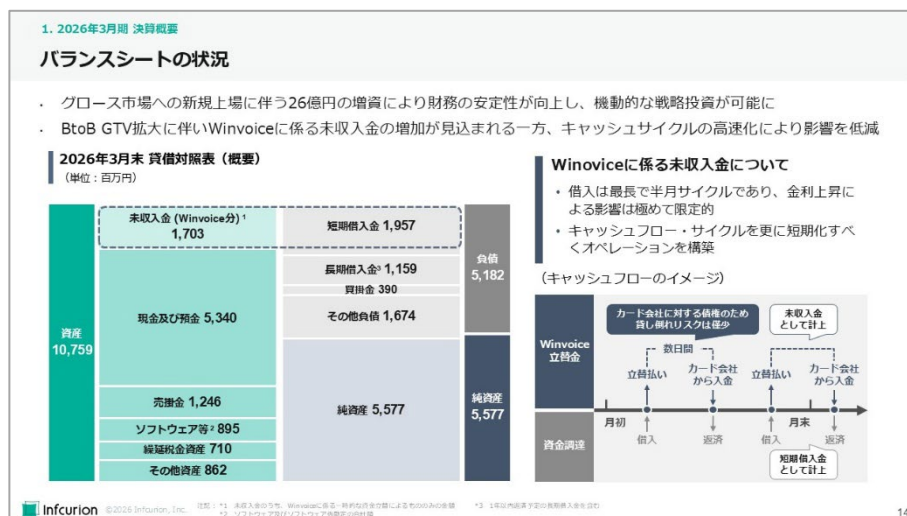
一方、販管費につきましては、総額は上昇をしておりますが、Winvoice に係る変動費の手数料を除きますと 20%程度の増加にとどまっております。また、このほかにも先ほどご説明した外形標準課税や従業員への一時金の引き当てとして約 1 億円含まれておりますので、販管費全体としては増加率を抑えられており、今後もしっかりと効率化を進めた上で、売上高に対する販管費率について安定化を図ってまいりたいと考えております。



EBITDA は、当社の収益性が改善している中で、前期から 3 倍に伸長しまして、5.6 億円で着地いたしました。

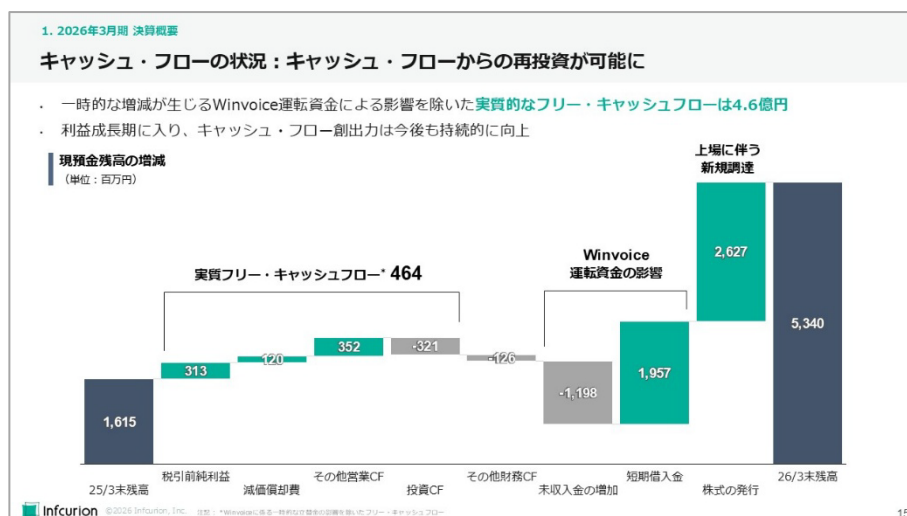


BtoB GTV とペイメントプラットフォームの利用企業数は、先ほど丸山から説明がありました通り、10 万社という一つのマイルストーンを達成することができました。SaaS 企業における高成長が利用企業数の積み上げをけん引しておりますが、足元では金融機関や大手事業会社からの案件が増加をしておりますので、来期以降の寄与にご期待いただければと考えております。

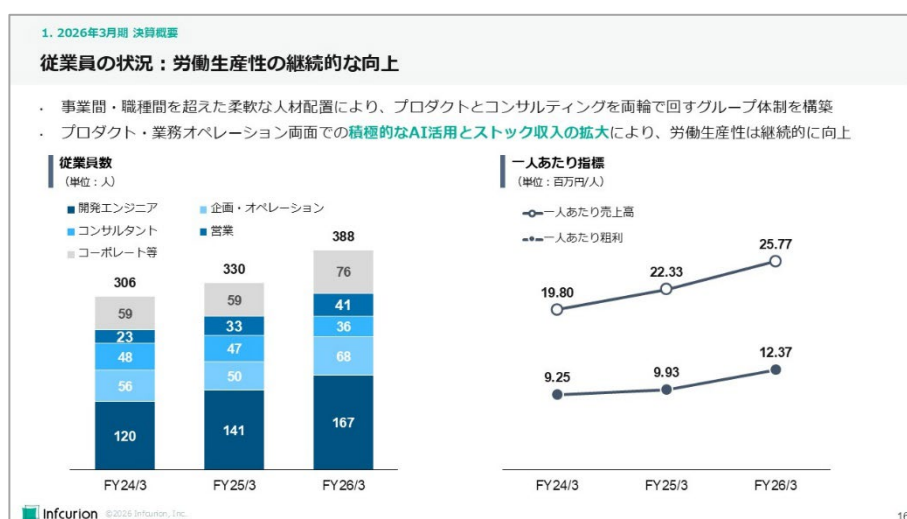


3 月末のバランスシートは、総資産 108 億円の内訳として、IPO により 26 億円資金調達をしておりますので、かなり潤沢には現預金あるという状況です。一方で、Winvoice 関連の未収入金が徐々に増加をしておりますして、一時的な立て替え払いのスキームによって、短期借入金と未収入金を両建てで計上しております。この借入金は最長でも半月のサイクルで返済をしておりますので、足元の金利上昇による影響というのは極めて限定的になっております。また、未収入金はカード会社様に対する債権であり、貸し倒れリスクもありませんので、バランスシート上でのリスクにはな

っておりませんが、さらにキャッシュ・フローのコンバージョンサイクルを最適化するためにオペレーションの改善に取り組んでおります。

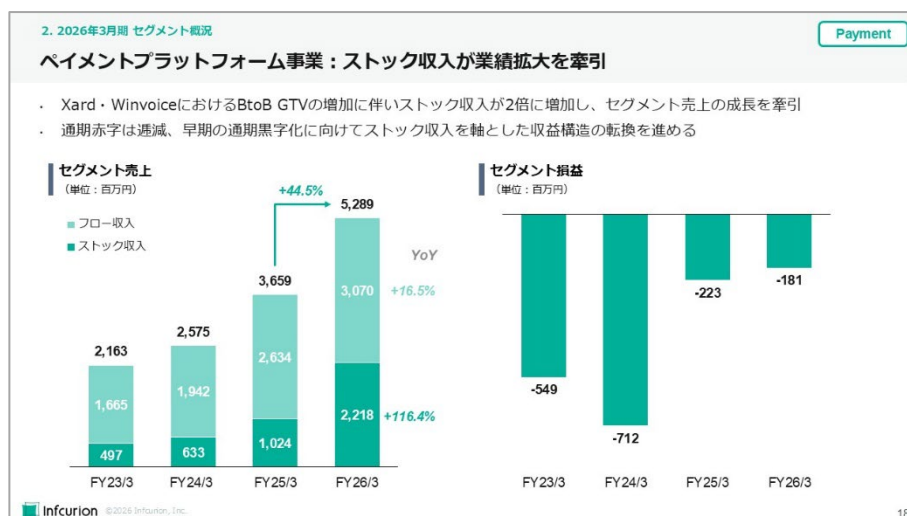


キャッシュ・フローにつきましては、先程の Winovice に係る一時的な運転資金を除いた実質的なキャッシュ・フローは 4.6 億円創出することができました。当社は 25 年 3 月期から利益成長フェーズに入っておりますので、このキャッシュ創出力を基に、再投資のための資金をしっかりと生み出していくというところでございます。

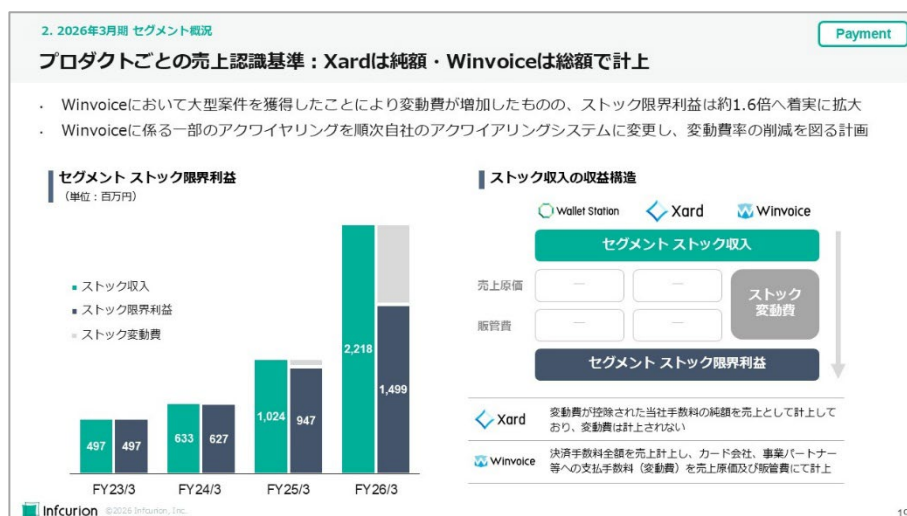


最後に従業員の状況です。今回の決算から 1 人当たりの指標についても追加をしております。従業員数は、優秀な人材を順調に採用できており、前年度末に比べ 58 名の純増となっておりますが、1 人当たりの売上高・売上総利益ともに着実に改善しております。これは、レバレッジの効いたスト

ック収入の拡大と AI の積極活用を進めている中で、労働生産性が改善している証左と考えております。

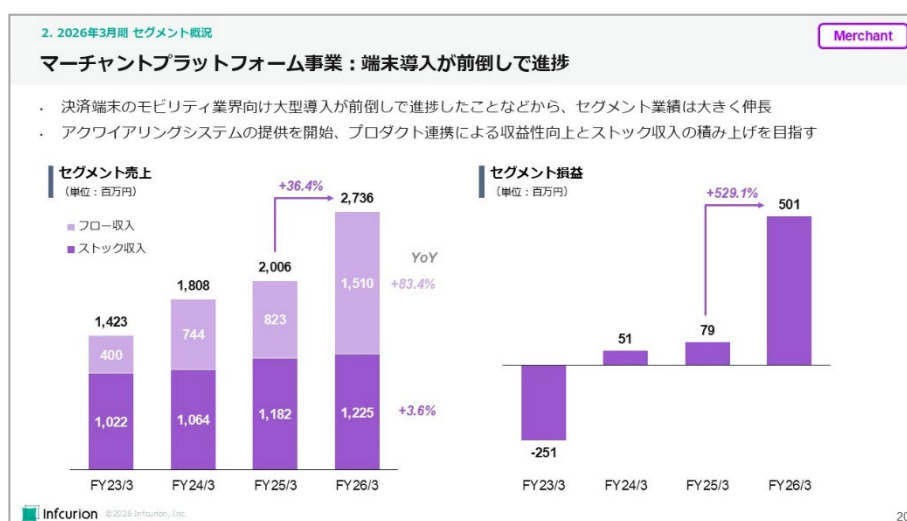


ここからは、セグメントの概況となります。ペイメントプラットフォーム事業は、引き続きストック収入が業績をけん引しており、BtoB GTV の増加に伴って、ストック収入が 116%と大きく成長することができました。また、セグメント売上全体でも 44.5%の成長率となっております。セグメント損失は 1.8 億円となりましたが、ストック収入を中心としたモデルへの転換が順調に進んでいる中で前年から改善しており、早期の黒字化に向けたトラクションが整っていると考えております。

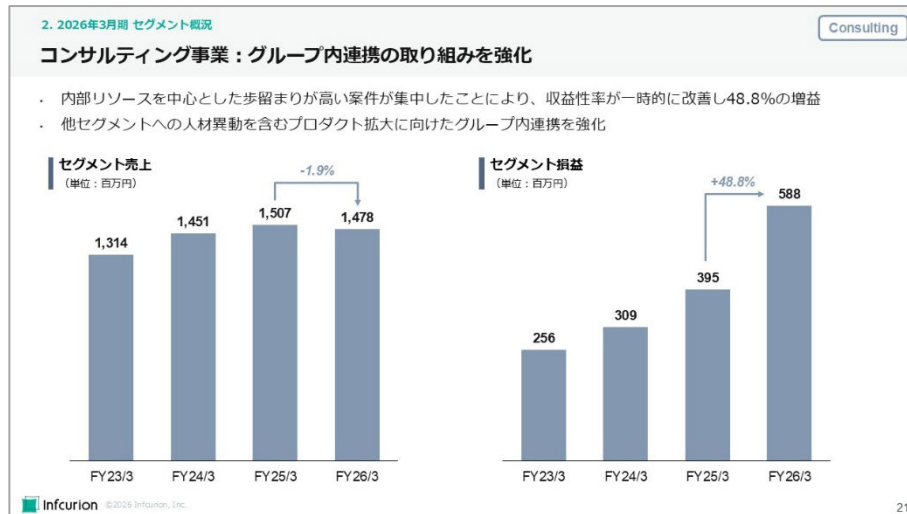


今回から、Winvoice の変動費について、詳細にご説明させていただきたいと考えております。プロダクトごとに売上の認識基準が異なるというところが、当社の収益構造を分かりづらくしている

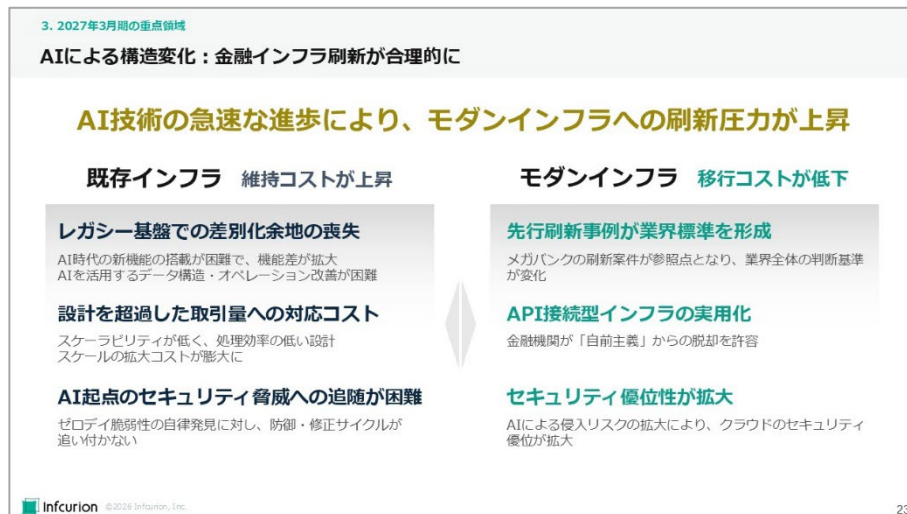
ところですので詳しくご説明をさせていただきます。Winvoice は、ストック変動費という形で売上原価と販管費にまたがって、GTVに比例する費用が計上されております。セグメントストック収入からストック変動費を控除した金額をセグメントストック限界利益としてこのページでお示ししております。一方 Wallet Station と Xard は変動費を除いた純額で売上計上されますので、このような変動費の影響はありません。重要なことは、Winvoice において大型案件を獲得しまして変動費が増加したものの、全体のストック限界利益そのものは 1.6 倍に拡大をしているというところであります。また、先日発表したアクワイアリングシステムの稼働により、コスト面でも今後改善を図りますので、総合的なストック限界利益率についても改善に取り組んでまいります。



マーチャントプラットフォーム事業は、フロー収入が 83%増加と大きくけん引をしたことで、セグメント売上全体では 36.4%増収となりました。また、利益についても 5 億円を超えて着地することができました。今後はアクワイアリングシステムの提供を開始しておりますので、さらなるストック収入の積み上げに繋げてまいりたいと考えております。



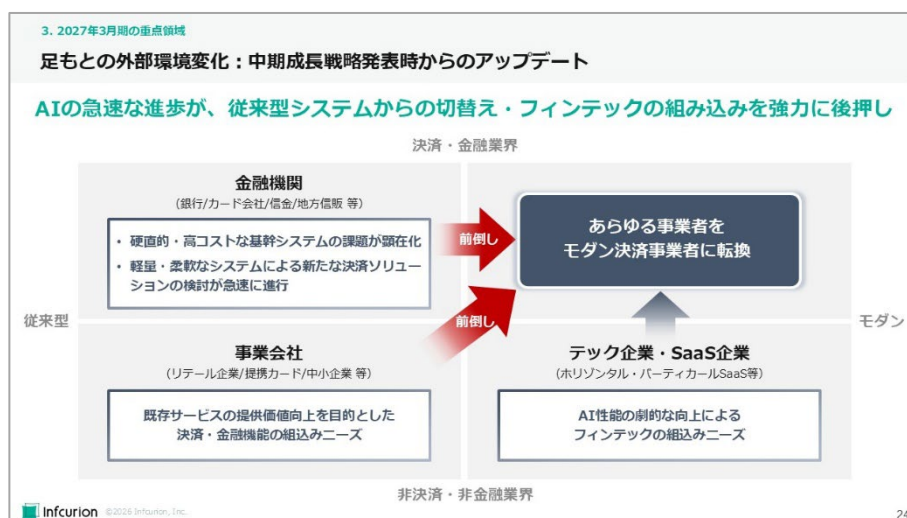
コンサルティング事業は、内部リソース対応を中心とした利益率の高い案件が集中したことで、セグメント利益が 48.8%増と大幅に増益いたしました。一方、プロダクトの拡大が急速に進んでおり、今期の注力テーマとしてはプロダクトの導入体制を整えるというところを掲げておりますので、コンサルタントの戦略的な配置も含めて、全社業績に貢献するかたちでリソースを活用してまいりたいと考えております。



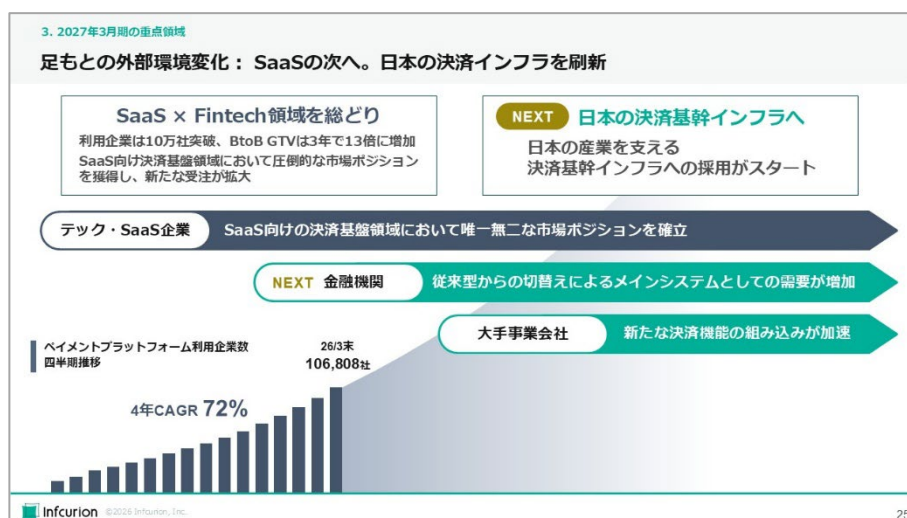
丸山：ここからは、今期の重点戦略についてご説明させていただきます。

まずは、足もとの業界環境からお話をさせていただきますが、当社が提供しているモダンな決済インフラへの刷新が強く求められる環境になってきております。具体的には、AI技術の急速な発展による強い影響があると考えており、AIを活用した新サービスや効率化を行うためには、従来型のシステムでは既に対応が限界にきているほか、AIを活用したリアルタイムなやり取りが増えていくと処理量が加速度的に増えていく状況になると考えております。セキュリティの観点でも AI の発

展による影響が色濃く、従来型のシステムの複雑性の中に脆弱（ぜいじゃく）性がみつかる可能性が高くなっております。これまでは、金融業界・決済業界の従来の仕組みやそれを支えるレガシーシステムの刷新は先送りされる風潮でしたが、足もとの環境においては、各社とも従来型からモダンへの切り替えは経営判断として非常に重要なテーマになってきていると肌で感じております。



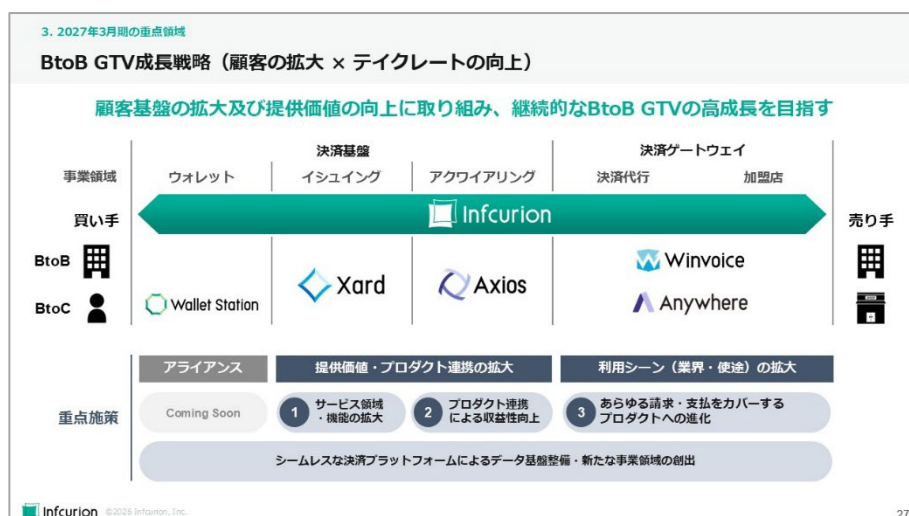
この状況を踏まえて、当社が上場時より掲げている戦略も前倒しになると考えております。これまでは、四象限の右下にあるテック企業によるモダンな仕組みを使った新規参入において、当社は強みを発揮しておりました。次期中計のタイミングで左側の広大な市場である従来型の領域にも需要が広がっていくと見込んでおりましたが、昨年から左側にある金融機関や事業会社のモダン化は待ったなしとなっており、各社の動きが前倒しになってきております。



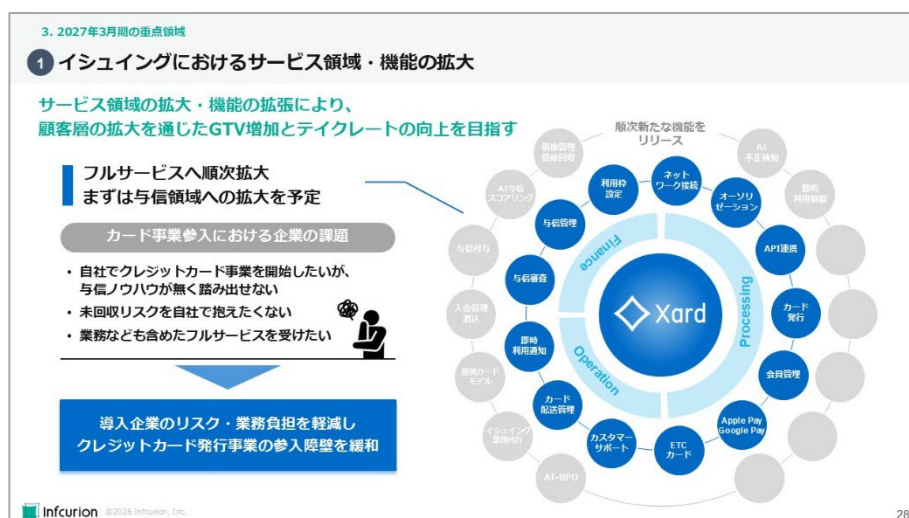
これがまさに、今後当社の成長をさらに押し上げていくと考えております。当社は、SaaS をはじめとしたテック企業の導入によって BtoB 決済領域の事業を一気に立ち上げ、10 万社の導入まで大きく伸ばしてまいりました。Fintech 領域、SaaS 領域においては、既に当社のプラットフォームを多くのお客様にご利用いただいております。これが次のステージに進み、今後はここに金融機関のモダン化、大手事業会社への組み込みといった領域でさらに積み上げを図ってまいります。



その動きの事例の1つとして、資本業務提携のパートナーである SMBC グループ様と、新たな協業の拡大がございます。これまでは、「Trunk」という新商品の開発について発表させていただきましたが、今回新たに、業界最大手級である三井住友カード様の法人カード部分のメインシステムを、当社の Xard を通じてモダンなシステムに変えていくプロジェクトへの参画を予定しております。このように、新商品ではなく今ある日本を代表するシステムをモダンに変えるということは、硬直的な決済・金融業界において非常に大きな一歩になると考えておりますので、確実に成功させ、業界全体に波及をさせたいと考えております。

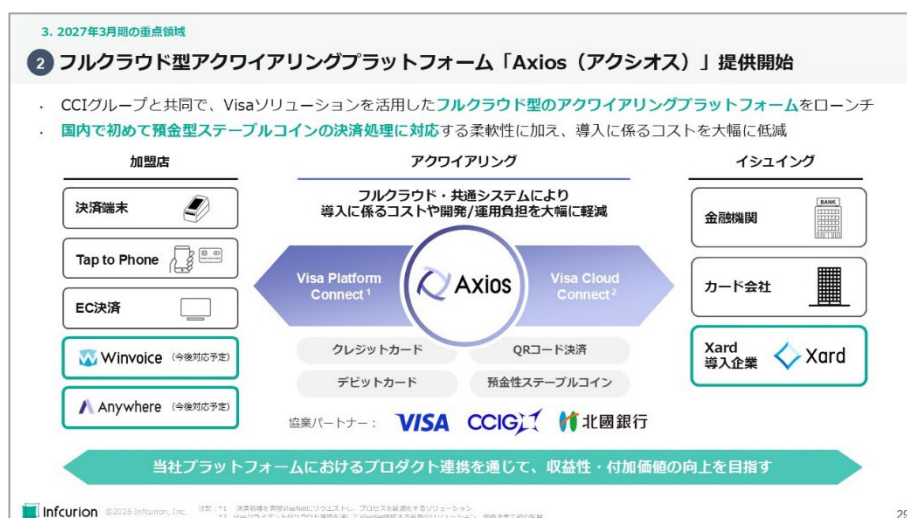


このような大型案件に向けた取り組みだけでなく、Axios のローンチによって当社において決済全域のプロダクトが揃いましたので、今期からは新たなプロダクトのローンチのみではなく、GTVを拡大していくアクションも加速してまいりたいと考えております。Xard、Axios というカードのイシューイング・アクワイアリングの基盤部分を中心に、サービスメニュー、機能を拡張していくことに加え、サービス同士の連携を進めることでさらに利用企業の利便性を向上し、利用金額を増やしてまいります。また、右側の 3 点目に記載したように、BtoB を中心に決済の利用シーン拡大に向けてサービスの強化をしてまいります。こういった事業活動を通じて、基本的なインフラの整備に乗せて決済データの蓄積、決済総額を増やしていくサービスの拡大への取り組みを今後も継続してまいりたいと考えております。

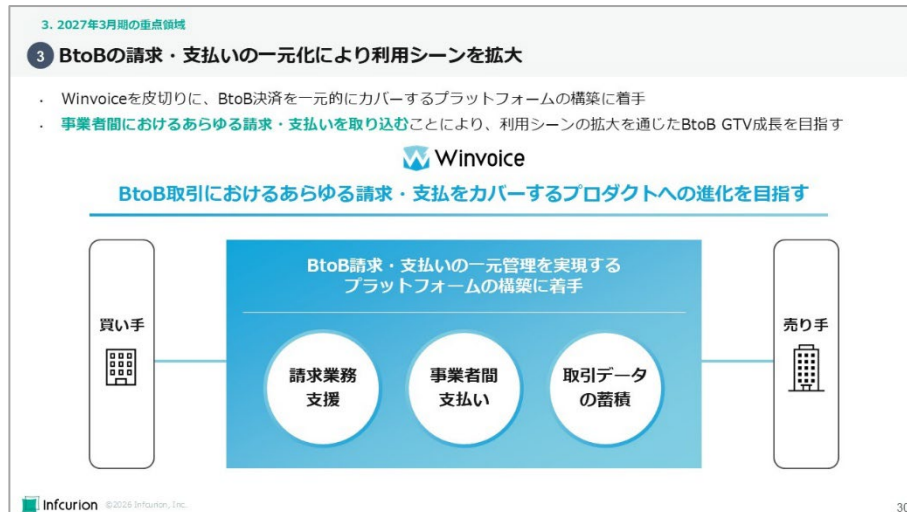


まず、イシューイング領域である Xard について具体的にご説明します。これまでも基本的な決済処理機能を中心に機能を拡充してまいりましたが、今期からはさらにフルサービスへの拡大、なかで

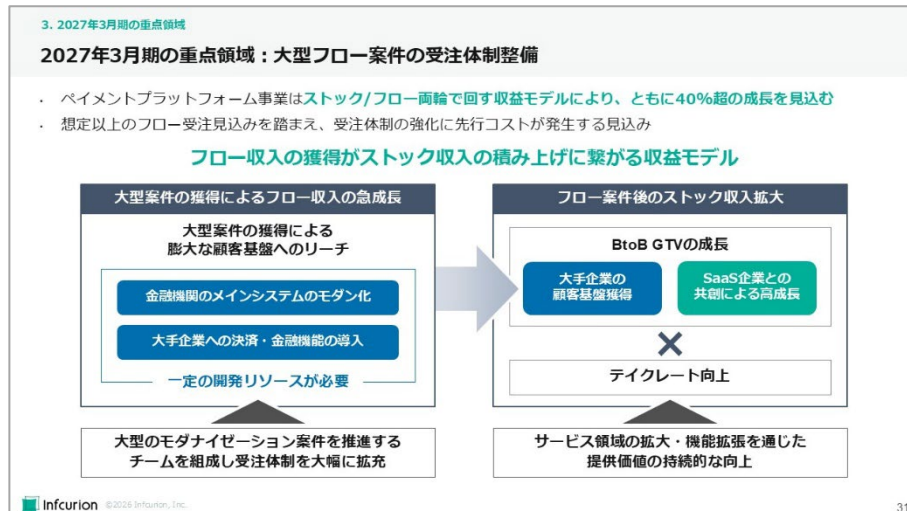
も与信領域のサービスを拡張していこうと考えております。自社でエンジニアやデータをハンドリングできる企業様では、自前で機能を用意されるケースも多くありますが、大手の事業会社様、金融機関様、さらに裾野広く様々な企業様への導入を進めるうえでは、こうした機能は自前でなく、当社側で提供してほしいという需要がございます。当社としては、与信をはじめとしたサービス領域の拡大を通じて、利用企業の拡大とテイクレートの向上に取り組んでまいります。



続いて、先日発表したフルクラウド型アクワイアリングシステムの Axios です。キャッシュレス決済では、クレジット、デビット、コード決済に加え、ステーブルコインが登場するなど、様々な手段が乱立しており、キャッシュレスが今後益々広がっていく上では、加盟店にとっては契約・清算が煩雑になりますし、利用者にとっても複雑性が増していきます。Axios は、国内初となるステーブルコインを含む様々な決済を一元的に契約・清算できるという特徴があり、相互運用性を持った加盟店の契約・清算を、Axios を中心に統合していきたいと考えております。また、Axios の周辺領域にさらに機能追加することで、加盟店にとっての利便性が高いサービスに強化をしてまいります。

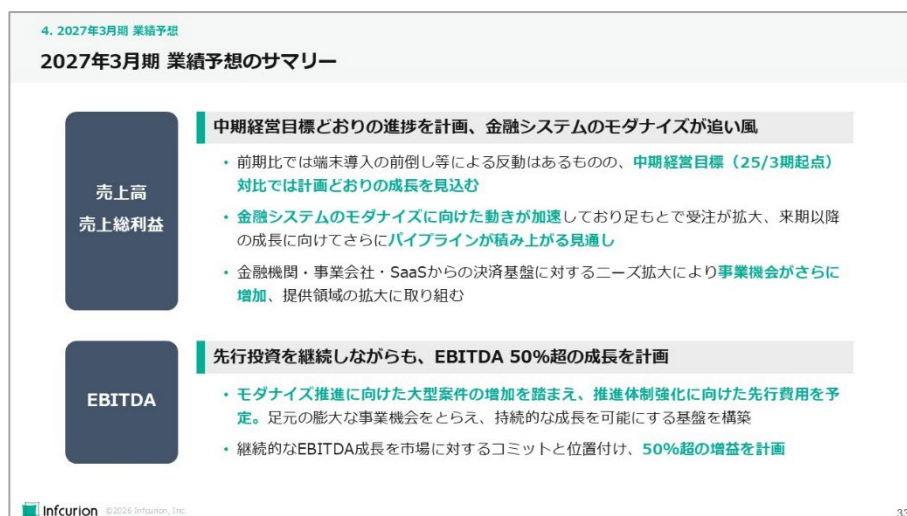


続いて、BtoB GTVを拡大する施策として、BtoB決済の利用シーンを増やしていくため、Winvoiceを請求や支払い業務をカバーするプロダクトへ進化をさせてまいります。請求書をカード払いできる Winvoice は、足もとでも非常に成長しておりますが、請求に関する付随業務や請求書のカード払いの效能をもっと広げたいというニーズを多くいただいておりますので、サービス領域を拡張するなど、GTVの拡大に向けた取り組みを強化したいと考えております。



ここまで、ご説明した内容を俯瞰（ふかん）した図となります。当社では、案件の入口としてフロー収入があり、これが呼び水となって将来にはストック収入として積み上がるという、両輪で回すビジネスモデルとなっております。足もとでは、AIの発展によって金融システムのモダン化へのニーズが急速に高まりつつあり、フロー収入である大型案件が前倒しで積み上がっております。当社としては、これを機会と捉えまして、将来のストック収入のきっかけになる大型のモダナイズ

を早期に実現すべく、リソースを増強しながら、このフローとストックの回転をさらに高めていきたいと考えております。



こういった取り組みを踏まえまして、今期の業績の予想についてご説明いたします。売上高と売上総利益につきましては、中期経営目標の水準通り進捗をさせていくという計画となります。また、先ほどご説明した金融システムのモダナイズ化、従来型システムからモダンに移行するという大型案件、ここもさらにパイプラインが積み上がってきているという状況です。当社としては、将来のストック収入の積み上げに繋がるこの機会を逃さずに確実に獲得するため、体制を先行的に整備してまいりたいと考えております。

EBITDA としては、このような体制構築に向けた先行費用がありながらも、成長性も維持するかたちで50%の増益を計画しております。

4. 2027年3月期 業績予想

2027年3月期 通期業績予想

単位：百万円	FY27/3	FY26/3		
	通期予想	通期実績	増減額	増減率
売上高	11,200	9,505	+1,694	+17.8%
売上総利益	5,500	4,559	+940	+20.6%
売上総利益率	49.1%	48.0%	+1.1p	
営業利益	600	440	+160	+36.3%
営業利益率	5.4%	4.6%	+0.8p	
経常利益	530	336	+193	+57.4%
経常利益率	4.7%	3.5%	+1.2p	
当期純利益 ¹	480	444	+35	+8.0%
当期純利益率	4.3%	4.7%	-0.4%	
EBITDA	840	560	+280	+50.0%
EBITDAマージン	7.5%	5.9%	+1.6p	

Infurcion ©2026 Infurcion, Inc. 注記：*1当期純利益は、前期の繰越税金資産計上の変動により、増減幅が不定額となる見通し

34

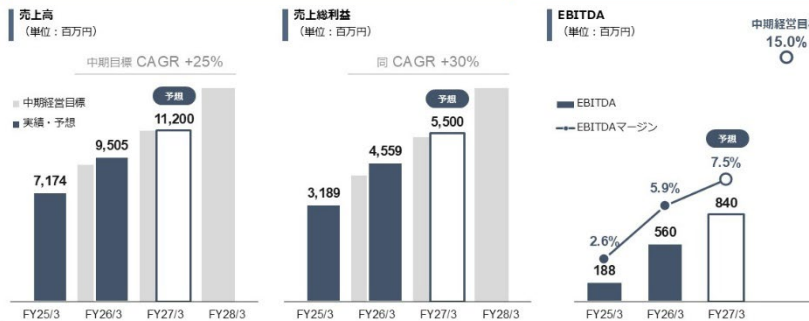
こちらのスライドで、具体的な数値を記載させていただいております。売上高に関しては112億円、売上総利益55億円、EBITDAとしては8.4億円という業績予想でございます。

4. 2027年3月期 業績予想

業績予想値と中期経営目標との比較（連結）

26/3期は、当初業績予想に対して大幅に超過達成
27/3期は、25/3期を起点とした中期経営目標どおりの成長を計画

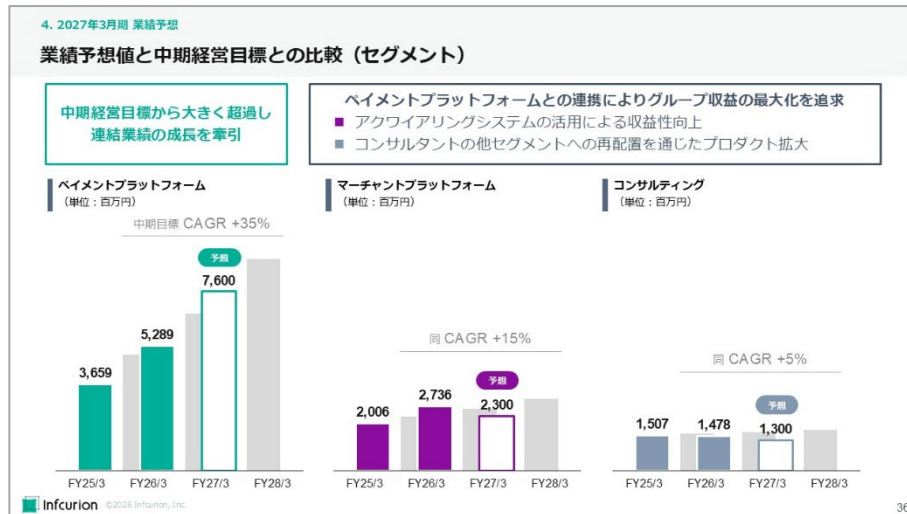
大型案件に向けた推進体制立ち上げのため
27/3期はコスト先行となる見込み
28/3期以降、段階的にコスト構造を最適化



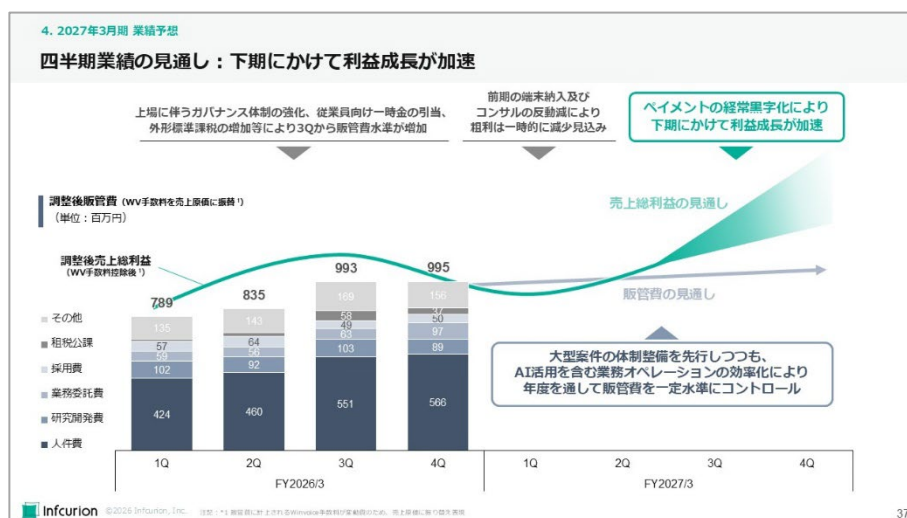
Infurcion ©2026 Infurcion, Inc.

35

これを当初の計画と照らした形がこちらのスライドでございます。上場時に掲げた中期経営目標である2025年3月期を起点とした平均成長率では、売上高および売上総利益において当初の計画どおり進捗していると考えております。前年度大幅超過したことも踏まえ、順調に成長していると考えております。一方でEBITDAにつきましては、大型案件の機会を確実につかむことを優先し、体制整備を先行させたいと考えておりますので、EBITDAマージン7.5%を計画しております。



これをセグメント別に見たスライドがこちらです。ペイメントプラットフォーム事業が当初目標を大きく上回って成長しており、今期も成長を牽引する計画です。マーチャントプラットフォーム事業につきましては、前年度のモビリティ業界への決済端末導入の前倒しによる反動はあるものの計画通りに進捗していると考えております。また、来期は Axios に係るストック収入がしっかり積み上がってくることが見込まれます。コンサルティング事業につきましては、他の事業へのリソースの再配分も含めて少しかがむ形ではございます。金融機関のモダナイズのような大型案件は、コンサルティング事業とペイメントプラットフォーム事業の連携が重要になりますので、コンサルティング事業単体ではなく、グループ全体で業績を牽引してまいりたいと考えております。



こちらは、今期の四半期ごとの販管費と売上総利益の見通しとなります。左側の積み上げ棒グラフは Winvoice 関連の変動費を除く販管費の前期実績ですが、第3四半期から上場に関するガバナンス体制の強化ですとか、従業員への一時金によって水準が上がっており、これは売上に連動して増

えたものではありません。今期は、大型案件に向けた体制強化もありますので、前期の下期と近い水準で推移をさせていくという計画となります。ここに AI を活用したオペレーションの効率化なども加わってまいりますので、販管費としては一定水準でコントロールしていけると考えております。

一方粗利に関しては、当社のプロダクトのミックスや季節的な要因等もあり、第 1 四半期に関しては影響が出るものの、下期以降に向けてはペイメントプラットフォーム事業が順調に推移する計画ですので、通期では順調に成長する見通しとなっております。

経営資源の戦略的アロケーション

- ・ IPOによる資金調達及びフリーキャッシュ・フローの創出により、手元流動性を戦略投資の原資として確保
- ・ 中長期的な企業価値向上に向け、価値創造につながる成長投資（オーガニック+M&A）を実現。每期戦略の実行状況をレビューし、資本戦略とリンクさせる

① オーガニック成長投資

プロダクト開発投資の継続

規模：年間 5～10億円（CAPEX + R&D）

- ・ 追加開発による提供価値・プロダクト連携の拡大
- ・ 大型のモダナイゼーション案件の推進に向けた体制の強化

戦略投資対象：

- ・ BtoB市場の拡大 / モダナイゼーション / AI活用した付加価値領域

② 戦略的M&A・戦略投資

M&A・戦略投資を成長戦略として位置付け

狙い：

- ・ サービス領域・機能拡張に向けたFintech領域における垂直統合・戦略投資
- ・ モダナイゼーションの実行能力強化
- ・ 一定期間での投資回収など投資判断基準を設定し、成長性と収益性のバランスを確保

最後に、経営資源の戦略的なアロケーションのご説明となります。IPO による調達資金と単年度のキャッシュ・フローにより、一定の戦略投資をするための原資を確保できる状態となったと考えております。この機会をさらなる成長につなげるべく、大きく 2 点に活用していく計画です。1 点目はオーガニック成長に向けたプロダクト開発でして、先ほどの Xard に関する機能開発や、BtoB 市場拡大に向けたサービスの拡張、大型案件に向けた体制整備などに継続的に投資してまいりたいと考えております。

もう一点は、M&A 及び戦略投資です。当社グループとして、決済の基本機能が一通り揃ってまいりましたので、その周辺にある Fintech 領域の垂直統合は非常に機会があると考えております。また、既存システムのモダナイズを含めた大型案件の実行力を高めることを目的として、戦略的な M&A による組織拡大も選択として考えております。

成長投資・M&A のどちらの投資にしても、規律を持って実行してまいりますので、適宜進捗あり次第、しっかりと株主の皆様にはご報告させていただきたいと考えております。私からのご説明は以上でございます。

質疑応答

質問者 [Q]：三井住友カード様のモダン化の取り組みということでご説明いただきましたが、具体的にどのような内容か教えていただくことはできますでしょうか。

丸山 [A]：ありがとうございます。三井住友カード様は、日本を代表するカード会社として現在メインのカード発行システムをお持ちです。以前から協業で取り組んでいる Trunk は、そういった既存のカードや銀行業務とは別の新商品でしたが、今回は三井住友カード様が既存の商品やサービスを運営してるメインシステムを入れ替えていくという、まさに業界のパラダイムがシフトするような、レガシーシステムがクラウド型に変革するというプロジェクトとなります。つまり、新商品で一部に新システムを使うといったような取り組みではなく、既に非常に大きな取引がある仕組みで、当社の Xard の基盤を用いてモダン化していくということで、非常に大きなプロジェクトになるというふうに考えております。

質問者 [Q]：前期の業績は堅調とのことですが、株価が公募価格を下回った状態が続いていることに関してのご見解や分析、具体的な対策などをご教示ください。

丸山 [A]：株価につきましては、株主の皆様大変ご迷惑、ご心配をおかけしている部分かと思っております。当社が行っている事業はしっかりと手応えを感じつつ実績も出てきておりますし、非常に大きな市場もありますので、しっかり業績を積み上げて、株価につきましてもご信頼を回復できるように努めてまいりたいというふうに考えております。

野上 [A]：現状の当社の成長性と今後想定している利益水準を鑑みますと、必ずしも現在の株価が当社の実力を評価いただけている状況にはないのかなというふうに私としては考えております。当社の事業は少し複雑な面がある点は当社も認識しておりますので、幅広いステークホルダーの皆様にご説明させていただくことで、公募価格は少なくとも短期間のうちに上回ってまいりたいと考えております。

質問者 [Q]：大型案件のフローの収入はどのセグメントに計上されますか。また、先行投資はどの四半期から利益貢献しそうでしょうか。

野上 [A]：大型案件には、基本的には Xard を中心とした案件が多くございます。次いで Wallet Station で案件があるという状況でございますので、フロー収入の多くはペイメントプラットフォーム事業に計上されることとなります。先行的な投資について、当社でもどのタイミングでストック収入として計上することができるかというところの見通しを立てておりますが、今期の後半からは、少なくとも粗利ベースでの貢献というところは期待をしております、ペイメントプラットフォーム事業を中心とした経常的な黒字化、利益への貢献というところが徐々に実現化されていくと考えております。

質問者 [Q]：今期計画について、中期経営目標、オントラックというご説明をいただきましたが、前期からの反動もありまして、年度単体の成長率は鈍化する見込みになるかと思えます。来期以降の成長再加速に向けては、外部の投資家からの視点として、どの KPI に注目していけば御社のビジネスが順調と理解できるのでしょうか。

野上 [A]：ありがとうございます。当社のビジネスが大きな転換点を迎えているというふうに考えております。それが、先ほど丸山からもご説明させていただいた 27 年 3 月期の重点項目ということで、今期から、ストック収入につながるようなフロー収入が急速に増えるというところでございます。パイプラインを具体名でお伝えするのが難しいところが心苦しいですが、金融機関のメインシステムのモダン化であるとか、大手企業への決済・金融機能の導入というところになりますので、まずしっかり当社の想定通りにフローの案件が積み上がっていくところをご確認いただければと考えております。加えて、従前からお示ししている GTV についても着実にベースラインが成長しておりますので、このベースラインの GTV がしっかりと成長することに加えて、大型案件がアドオンをされていくことをしっかりと実現するトランジション期間として 27 年 3 月期をイメージしておりますので、この 2 つ見ていただきたいと考えております。

質問者 [Q]：資料の 37 ページは、今期の第 1 四半期は営業赤字を見込んでいるとの理解でよろしいでしょうか。

野上 [A]：販管費についてはある程度四半期を通じて安定した推移になると考えているものの、昨年度も見ていただきますと、第 1 四半期については当社事業の季節性で、売上・売上総利益が立ちにくいという特性がございまして、その可能性も含めて現状見通しを持っているところです。

質問者 [Q]：アクワイアリングシステムの本格的な収益貢献はいつごろになりそうでしょうか。

野上 [A]：アクワイアリングシステムにつきましては、既にファーストユーザー様発表させていただいており、そこで当社の営業体制や運用フローをしっかりと整えていくという状況でございます。複数社で既に導入検討を開始しておりますが、どうしてもこういった大型の金融のシステムになりますと、導入に一定の期間が必要になることや、コンサルティングも交えた導入準備というところが必要になるところがありますので、一定のリードタイムが必要になるというところをご理解いただければと考えております。ただ、Winvoice のアクワイアリングの切り替えというのは今年度中には開始できる見込みですので、順次 Axios が当社の利益の拡大や新規案件の拡大につながっていくというふうにご理解いただきたいと思いますと考えております。

質問者 [Q]：BtoB GTV が前期比 2 倍の 4,473 億円まで拡大していますが、要因の内訳として既存顧客の利用拡大、新規導入、大型案件獲得など可能な範囲で教えてください。

野上 [A]：前期 BtoB GTV が大きく伸びた最大の貢献は既存顧客の利用拡大というところになります。ベースラインで伸びているというふうにご説明したのは、当社の既存導入先が成長しているということですが、それに加えて既に大型案件のパイプラインがございます。来期以降はその GTV としての積み上がりを期待しておりますが、現時点では、具体的な金額をもってこの大型案件の GTV の寄与は見込みづらいですので、引き続き見定めてまいりたいと存じます。

質問者 [Q]：来期は大型のモダナイズーション案件を推進するチームを組成とありますけれども、これは主にどの領域の案件を想定しているのでしょうか。

丸山 [A]：ありがとうございます。こちらは三井住友カード様のカードの仕組みを中心に、それに関連した法人決済業務、請求業務にあたる部分になりますので、カードを中心に BtoB に関する業務全般のモダナイズ化に関連するチームという形になります。

質問者 [Q]：御社での AI 活用の事例を教えてくださいませんか。

野上 [A]：個別に挙げると際限がないほど幅広く AI の活用を進めております。まず、私が管掌するバックオフィス領域についてご説明しますと、API の活用も含めて LLM の活用進めており、人員数を増やすことに依存せずに、幅広い業務を推進できる体制っていうのが構築しつつあると考えております。元々導入を想定していたようなバックオフィスに関連するシステムも導入を見送り、自

前である程度システム化できるような目途もかなり見えてきてくるなど、コストを増やさずにオペレーションを構築していくというところでの効果は感じているところです。また、実際のお客様へのご提供するシステムにおいても相当 AI の活用というのが進んでいると考えております。

丸山 [A]：当社の内部の AI 活用だけでなく、当然お客様と共に作るシステムの開発にも AI を使っております。また、先ほど Xard を中心にフルサービスに展開しているというご説明をしましたが、ここはまさにデータを活用したロジックやオペレーションが発生しているような領域になり、ここは当然 AI を活用した Xard の強みを生かした AI ベースでのフルサービスという形で構築してまいりますので、自社での開発業務に AI を活用して効率化することに加え、AI に即した Xard のような仕組み、この強みをますます生かすための商品サービスの拡張にも活用していくということです。

質問者 [Q]：決済手段としてステーブルコインの決済が台頭してきていますが、御社の事業に与える影響を教えてください。

丸山 [A]：ありがとうございます。Axios の説明のなかでも少し触れさせていただきましたけれども、当社からするとステーブルコインやカード決済も含め、決済するルートが増えていくと捉えております。これは業界的には新しい決済手段により、コストが低い方法が増えていくということで非常に前向きに捉えておりますが、現時点においては現金もクレジットカードも QR コードもステーブルコインもとなってくると、加盟店や決済事業者、さらにはエンドユーザーの皆様にはサービスが複数乱立し、ばらばらになっていくことによる不便が生じるということになります。

当社はこれらの決済手段がばらばらにならないように統合する役割を担い、契約や請求のユーザビリティを向上させることが重要であると考えております。例えば、加盟店向けであれば Axios というサービスで契約や清算を一元管理する、加盟店側はブランド決済ができればステーブルコインも自動的に扱える、ユーザー側もスマートフォン中心にカードやウォレット、ステーブルコインが統合される、これらを実現できるのが Wallet Station や Xard というプロダクトになりますので、当社の事業としては非常にチャンスであると考えております。

質問者 [Q]：業績予想について、前年度は 2 度の業績予想上振れという形になりましたけれども、今回開示された業績予想についても保守的と考えてよいのでしょうか。

野上 [A]：なかなか一概に申し上げるのが難しいところですが、当社としては自信を持ってお約束できる数値を開示させていただいていると考えております。どうしても当社事業の特性上、年後半に売上高や利益の源泉が集中しやすいということもございますので、まず期初時点で当社が見通せる範囲では精いっぱい今期の業績のお約束できる部分というのを表現させていただいた、そういった数値であるのご理解いただければと思います。

質問者 [Q]：個人投資家の皆様向けにはどのようなお考え、KPI で IR 活動に臨まれていらっしゃいますでしょうか。

野上 [A]：ありがとうございます。どうしても当社の KPI、あるいは事業内容が分かりにくいというお声は、率直に頂くことございます。どうしても個人投資家の皆さんが実際に触ることのできるプロダクトからは少し離れたところにあるというところがありますので、引き続き皆様の実際の実生活において当社が接点として出ているようなもの、例えば Coke ON のアプリや、JR 西日本様との取り組みをしっかりとご説明をさせていただいて、当社の存在意義というものを肌感覚として感じていただくことが非常に重要であると考えております。その上で、実際の KPI としてご説明させていただきたいのは、社会において当社がどのぐらいの金額、どれぐらいの割合の取引を扱っているのかということをお示しすることが非常に大事だと考えていますので、GTV が当社の業績において重要であるというところはまずお伝えをさせていただきたいということが一つです。

2 つ目は、グローバルの観点で見ますと、売上総利益に基づいてバリエーションが行われているというところはあると思っております。その点、当社の今の株価というのは、なかなか売上総利益を参照しない形でバリエーションされているというところがあります。ただ、この決済を手掛けるという特性上、この売上総利益が当社のプレゼンスを示している指標の一つであるというふうに考えておりますので、BtoB GTV と売上総利益が最も重要な経営指標であると考えてございます。ただ、ボトムラインとして、経費も含めたところでどういった利益水準を出していくのかという観点では、EBITDA が次いで重要な指標であるというふうに考えてございますので、この 3 点を中心に当社のプレゼンス、皆様の生活における当社の存在、そして成長性利益、そういった観点でご説明をさせていただきたいと考えております。

質問者 [Q]：売上、売上総利益に関しては、中期経営目標、オントラックということですが、EBITDA マージン 15%の達成に関してはいつごろ想定されていますでしょうか。

野上 [A]：こちら也非常に将来的な観点を含むご質問ですので、具体的なご説明難しいところですが、当社としても皆様にこの中期経営目標って何年の目標なんですかというご質問頂いております。今少なくとも半分までは来ることができそうというところが 27 年 3 月期の状況でございます。想定外だったのは、大型の案件に対するニーズを思っていたよりも早く頂きつつあるというところは、元々この目標をお出しさせていただいた時よりもポジティブにも働いておりますし、コスト的に少し先行する面もあるものの、15%を達成できる見通しはございますので、それをできるだけ早期にお示しさせていただきたいというふうに考えております。

司会 [M]：質疑応答はこちらで終了とさせていただきます。

丸山 [M]：皆様、お忙しいところご参加ありがとうございます。前期は非常に好調な結果になったと考えておりますし、BtoB を中心に非常に堅調に今期も成長していけると自身を持っております。それに加えて、金融業界全体のモダナイズ、これを当社が担っていくというチャンスが来ておりますので、単なるベンチャーの 1 社ではなく、当社が日本の決済、金融インフラになっていく、機会が前倒しで来ております。当社としては、しっかりその機会を生かして、株主の皆様にお返ししていけるように努力してまいりますので、ぜひ引き続きご支援をいただけますと幸いです。本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。