

株式会社インフキュリオン

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会 書き起し

開催日 2026 年 2 月 13 日（金）
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、お忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。株式会社インフキュリオン代表取締役の丸山でございます。当社の第 3 四半期の決算説明会を開始いたします。

Contents	1. エグゼクティブ・サマリー	03
	2. 2026年3月期 第3四半期決算概要	06
	3. セグメント業績	18
	4. 事業トピックス	22
	5. Appendix	27

 Infurion ©2026 Infurion, Inc.

まず本日のアジェンダです。最初にエグゼクティブサマリーをお話した後に、決算概要、セグメント業績をご説明し、最後に事業トピックスについてお話しいたします。

1. エグゼクティブ・サマリー	
2026年3月期 第3四半期ハイライト（累計）	
連結業績	連結業績は売上高・利益ともに当初見込みを上回り順調に推移 - BtoB GTVの伸長による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 34.3%増、売上総利益は 47.0%増 - 売上総利益が増加したことに加え、販管費を一定水準にコントロールしたことが奏功し、EBITDAは 5億円と伸長（前年同期は78百万円）
	3Qまでの業績の進捗状況を踏まえ、通期業績予想を上方修正 - 売上高は当初予想比4.4%増の94億円、営業利益は同+66.7%の3億円に上方修正 4Qは、プロダクトの機能開発、組織基盤の強化、マーケティング施策等による一時的な費用計上を見込む
経営指標	利用企業数は96,164社と順調、BtoB GTVは3Q累計3,000億円を突破 - ペイメントプラットフォーム利用企業数¹は順調に積み上がり、前年同期末比 54.5%増 - 企業数の増加に加えユースケースの拡大も寄与し、BtoB GTV²は前年同期比 約2倍に伸長
Infurcion ©2025 Infurcion, Inc. 注記：*1 ペイメントプラットフォーム事業の売上高を算出する企業数 *2 GTV：Gross Transaction Value（総売上）	

第3四半期のハイライトでございます。売上、利益ともに当初予想を上回っておりまして、売上高は34.3%、売上総利益は47.0%増加しており、中期目標として掲げている売上25%増、粗利30%増をどちらも上回る結果となりました。

EBITDAにつきましては、売上総利益の増加に加え販管費は一定水準にコントロールしたことにより、前年同期から大きく伸長し5億円となりました。このような事業の進捗状況を踏まえ、本日、通期業績予想を上方修正いたしました。売上高につきましては当初予想から4.4%増の94億円、営業利益は同じく66.7%増の3億円となる見込みとなります。一方で、第4四半期につきましては当初予定していたものも含めまして一時的な費用を見込んでおりますので、後ほど詳細をご説明させていただきます。

経営指標につきましてはBtoB GTVが伸長し、第3四半期累計で3,000億円を突破いたしました。BtoB GTVの源泉となるペイメントプラットフォーム利用企業数につきましても、前年同期末比50%以上の成長となり、非常に順調に推移しております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1. エグゼクティブ・サマリー

業績予想の修正

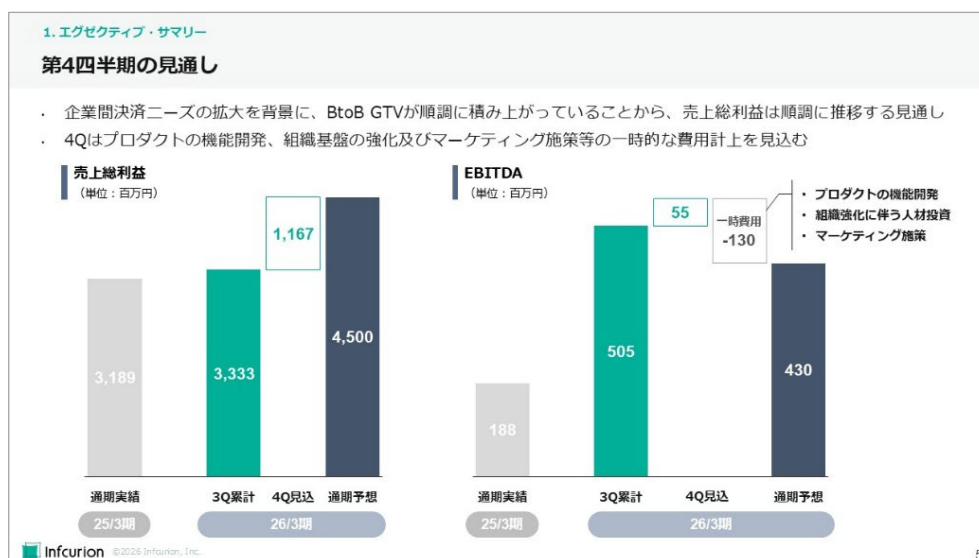
- BtoB GTVが順調に進捗しているほか、モビリティ業界への決済端末導入が前倒して進行したこと等から、通期業績が当初予想を上回る見込みとなったことを踏まえ、業績予想を以下のとおり上方修正

単位：百万円	前回開示	今回修正予想			前期比	
	通期予想	通期予想	増減額	増減率	25/3期通期	増減率
売上高	9,000	9,400	+400	+4.4%	7,174	+31.0%
売上総利益	4,300	4,500	+200	+4.7%	3,189	+41.1%
	売上総利益率 47.8%	47.9%	+0.1p		44.5%	
営業利益	180	300	+120	+66.7%	143	+109.5%
	営業利益率 2.0%	3.2%	+1.2p		2.0%	
経常利益	80	180	+100	+125.0%	107	+67.2%
	経常利益率 0.9%	1.9%	+1.0p		1.5%	
当期純利益	200	240	+40	+20.0%	74	+221.2%
	当期純利益率 2.2%	2.6%	+0.4p		1.0%	
EBITDA	-	430	-	-	188	+128.2%
	EBITDAマージン -	4.6%	-	-	2.6%	

Infurion ©2026 Infurion, Inc.

続いて、業績の上方修正についてご説明いたします。売上高及び売上総利益につきましては先程ご説明した通りです。営業利益につきましては3億円とし当初予想から66.7%の増加、経常利益は同じく125%増加で見込んでおります。

修正の結果、前期に比べますと、売上は30%以上の成長、売上総利益に関しては40%以上の増益で中期経営目標を大きく超過する見込みです。また、営業利益は100%以上の成長、EBITDAは128%の成長を実現する見通しになります。



次の第4四半期は、売上総利益に関しては順調に積み上がる見通しの方で、当初から計画していた施策も含めまして一時的な費用の計上を予定しておりますので、EBITDAの通期着地としましては、第3四半期までの進捗から若干下がる予定でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ハイライトにつきましては以上となります。ここから CFO の野上より、決算概要等について詳しくご説明いたします。



野上： CFO の野上でございます。まずは、当社の収益構造について改めてご説明いたします。

当社では、売上高を大きくフロー収入、ストック収入、コンサルティング収入の3つに分類しております。特に Xard と Winvoice によって生み出される従量型のストック収入がわれわれの最大の成長エンジンになっており、当社の重要な経営指標である BtoB GTV（決済取扱高）に連動して積み上がる収益構造となっております。ここに加えて、月額の固定収益や安定したコンサルティング収益を安定収入とみなし、予測性の高いビジネス基盤としながら全体の収益構造を作っております。

2. 2026年3月期 第3四半期 決算概要

連結業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3	FY26/3 業績予想（修正後）	
	3Q累計	3Q累計	増減額	増減率
売上高	6,954	5,178	+1,775	+34.3%
売上総利益	3,333	2,267	+1,065	+47.0%
売上総利益率	47.9%	43.8%	+4.1p	
営業利益	417	47	+370	+786.4%
営業利益率	6.0%	0.9%	+5.1p	
経常利益	328	21	+306	+1,418.3%
経常利益率	4.7%	0.4%	+4.3p	
当期純利益	408	63	+344	+539.4%
当期純利益率	5.9%	1.2%	+4.7p	
EBITDA	505	78	+427	+542.6%
EBITDAマージン	7.3%	1.5%	+5.8p	

Infurion © 2026 Infurion, Inc. 注記：2026年3月期3Q累計の決算数値は未発表 8

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

この第3四半期累計の業績を改めておさらいしますと、売上高が34%増、売上総利益で47%増となりました。また、利益率にも目を転じますと粗利率が4.1ポイント改善しているところが当社としても事業構造に自信を深めているところでございます。結果としてEBITDAマージンも7%を超え、前年同期から5.8ポイント改善しております。

コンディションとしては非常に良好な中で第4四半期を進めておりますが、少し戦略的な投資にも費用を投下したいと考えておりまして、業績予想修正後のEBITDAは4億3,000万円を見込んでおります。

2. 2026年3月期 第3四半期 決算概要

セグメント業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3		FY26/3 業績予想（修正後）	
	3Q累計	3Q累計	増減額	増減率	通期 進捗率
セグメント売上	6,954	5,178	+1,775	+34.3%	9,400 74.0%
ペイメント ¹	3,674	2,636	+1,037	+39.4%	
マーチャント ²	2,118	1,437	+681	+47.4%	
コンサルティング	1,160	1,104	+55	+5.0%	
セグメント利益	417	47	+370	+786.4%	300 139.1%
ペイメント	-178	-140	-38	-	
マーチャント	435	0	+435	-	
コンサルティング	475	291	+183	+62.9%	
調整	-314	-104	-210	-	

注記：2025年3月期3Q累計の決算数値は未発表
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

Infurcion ©2025 Infurcion, Inc. 9

セグメント別業績は、ペイメントプラットフォーム事業が売上36.7億円と、前年同期比で39%を超える成長となり業績を牽引していることに加えて、安定的な成長を見込んでいたマーチャントプラットフォーム事業が今期は非常に好調を継続しており、売上高47%増加の21億円となっています。セグメントの利益としても、マーチャントプラットフォーム事業が4億3,500万円となり、全体の利益成長を牽引しています。

また、ペイメントプラットフォーム事業はまだ赤字ではありますが、第3四半期に限っては四半期黒字化しており、通期では赤字幅縮小となる見通しです。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

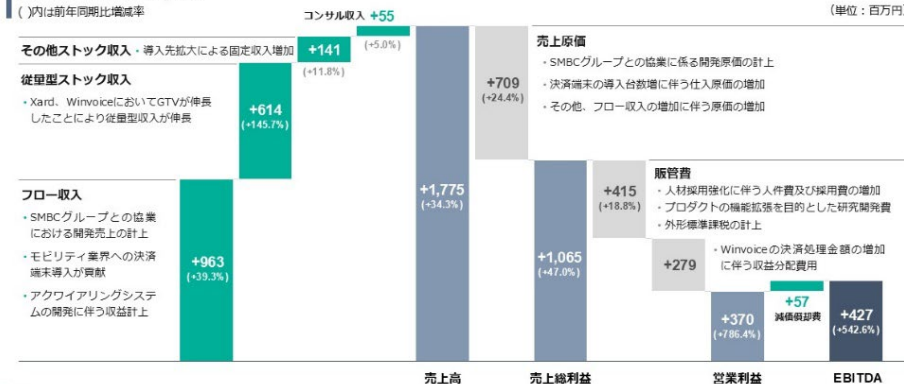
売上高及び利益の前年同期比増減額

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

前年同期比増減額（3Q累計）

()内は前年同期比増減率

(単位：百万円)



売上高と利益の増減の内訳をご説明します。フロー収入の増加として9億6,300万円となっています。こちらは開発売上と、モビリティ業界への決済端末の導入、それからアクワイアリングシステムの開発が進み、それに伴う収益を計上したことが寄与しております。フロー収入が増えた分の売上原価が増加していることが、スライド右側の灰色の一番上にある売上原価として記載しておりますが、しっかりと粗利としても残るかたちとなっております。

従量型ストック収入も前年同期比145%増と大幅に増加をしており、売上高全体を引き上げていく存在になっています。

販管費としては、人材の採用強化、プロダクト開発に係る研究開発費のほか、新たに外形標準課税の課税対象となったことで租税公課が増加しております。

また、第3四半期はWinvoiceの決済処理金額が大幅に増えており、パートナー企業へ支払う収益分配費用が販管費として計上されているところが前四半期からの変化となっております。以上の増減から、EBITDAとしては前年同期比4億2,700万円の増加となっています。

サポート

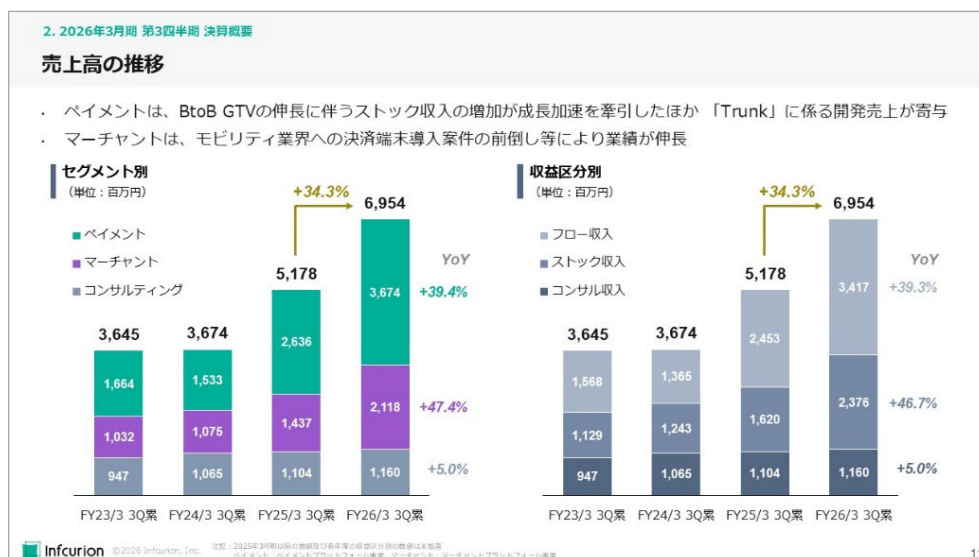
日本

050-5212-7790

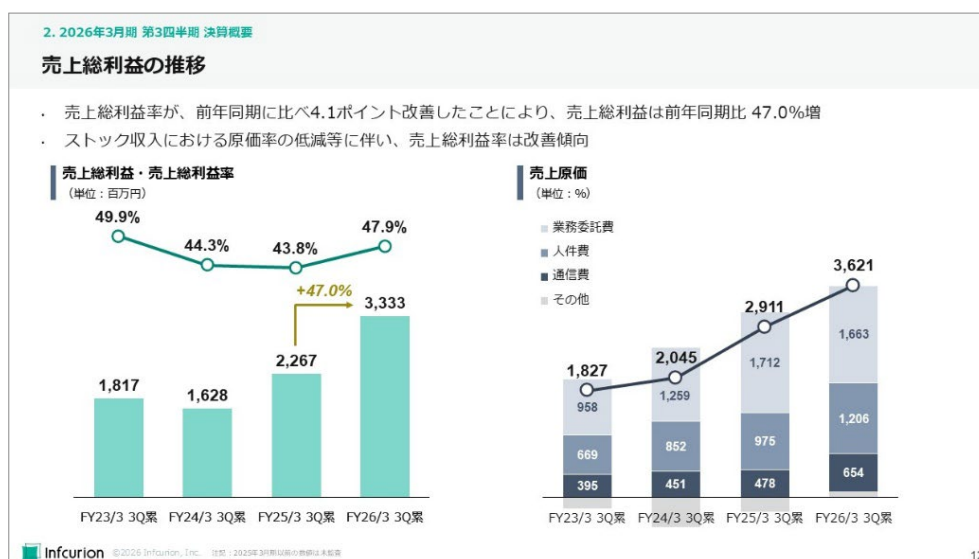
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



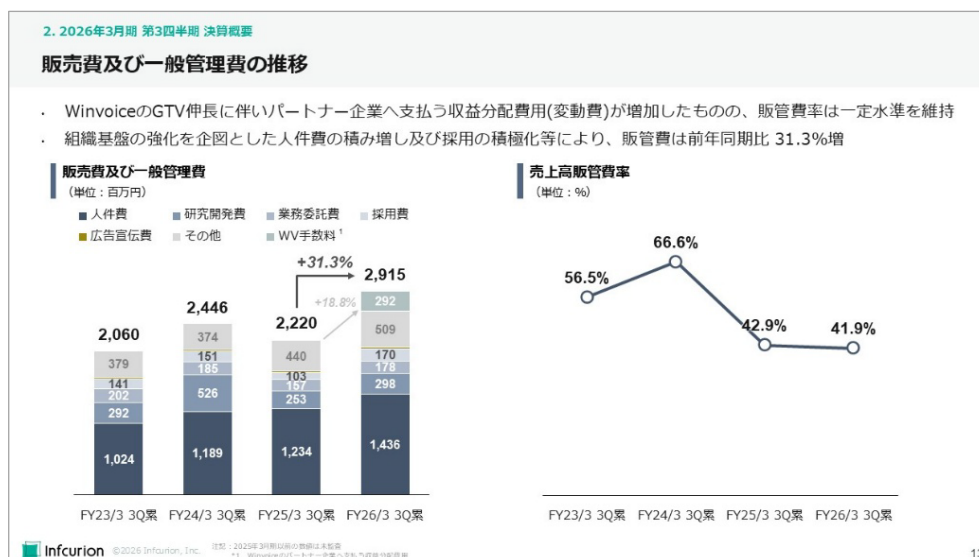
売上高は、ペイメントが 39.4%増、マーチャントが 47.4%増となり、全体を牽引しております。収益区分別ではストック収入がフロー収入を追いかけ非常に大きく成長しており、前年同期の 16 億 2,000 万円から、今期は 23 億 7,600 万円まで大きく拡大をして、全体に占めるストック収入の割合が向上し、次のページ以降でご説明する利益の面でも寄与した四半期となりました。



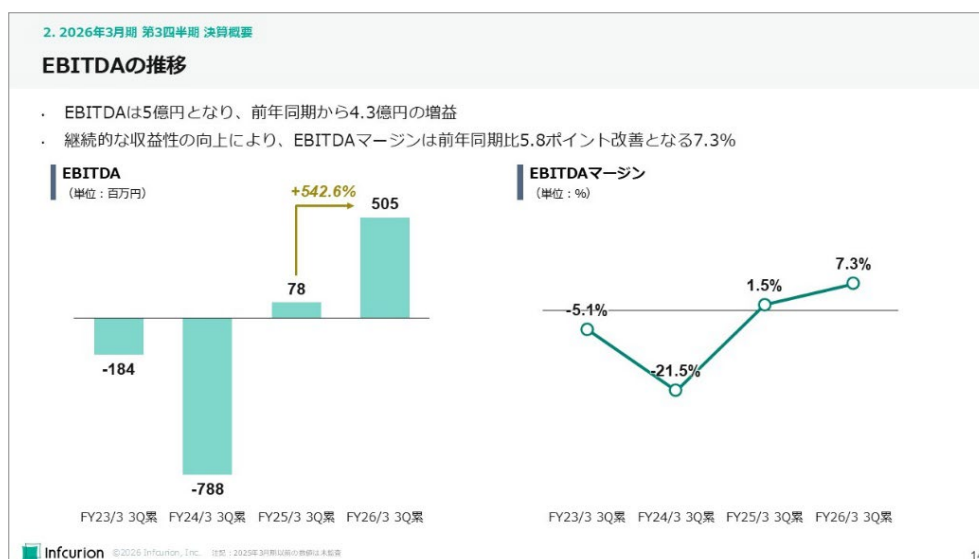
売上総利益に関しては、中期目標として利益率 50%以上を掲げておりますが、前年同期の 43.8%から今期は 47.9%と着実に改善しております。売上原価については、人材の獲得により人件費が積み上がっておりますが、売上高の成長が原価の増加ペースを上回っておりますので、利益率としては改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



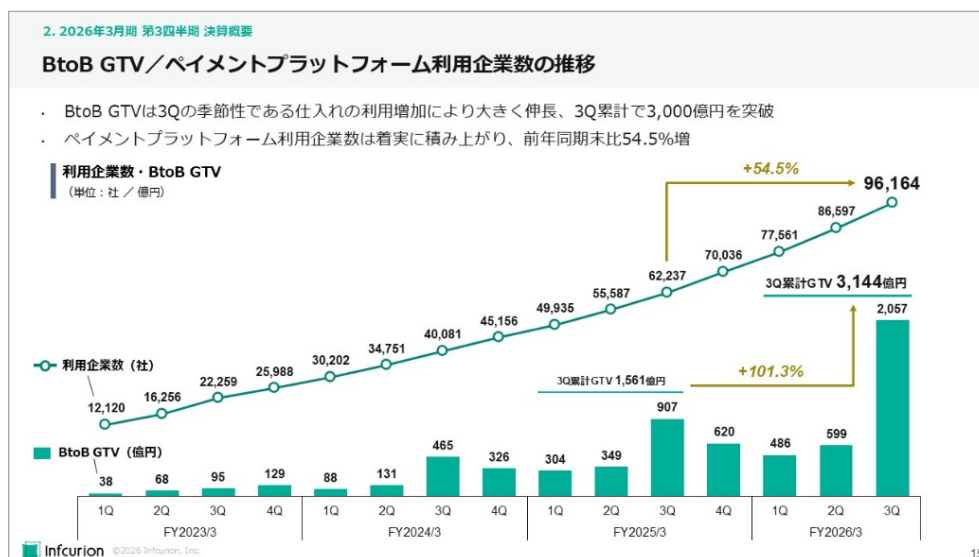
販管費については、人件費が大きく増加したほか、Winvoice の収益分配費用が増加しました。しかしながら、販管費全体のコントロールを意識して経営しておりますので、販管費率としては 1% 程度低下させることができております。



こうした取り組みを通じて、EBITDA マージンが改善しております。オペレーティングレバレッジが効くことが当社の大きな強みですが、前年同期の 1.5%から今期は 7.3%まで利益率を引き上げることができており、オペレーティングレバレッジの効果が徐々に表れてきていると考えております。

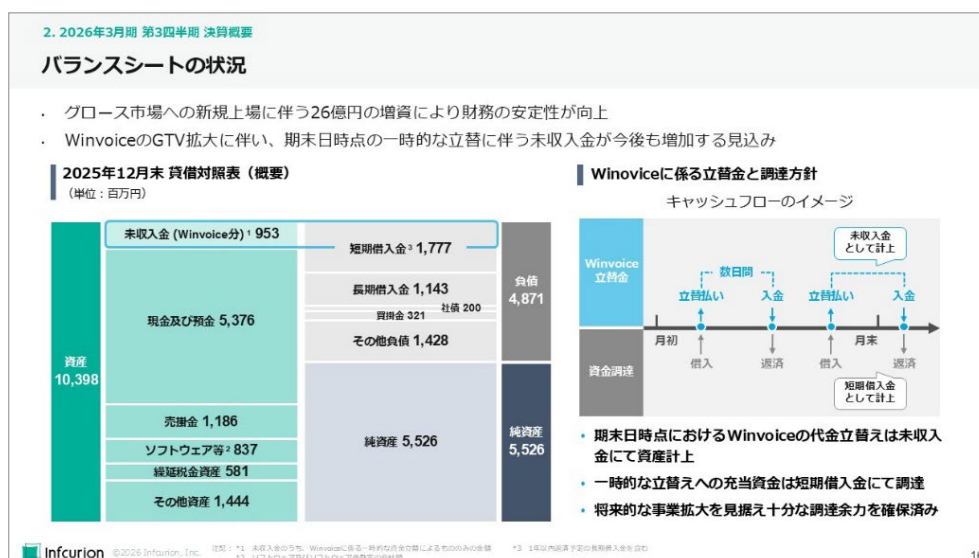
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社では最も重要な経営指標として、BtoB GTV とペイメントプラットフォーム利用企業数を掲げております。利用企業数は第2四半期時点で8万6,000社を超えたことを皆様にご報告いたしました。第3四半期では9万6,000社を超え、わずか3ヵ月で1万社を積み上げることができております。

また BtoB GTV は、前四半期も非常に好調とはお伝えしましたが、そのペースをさらに上回り第3四半期累計で3,000億円を超え、顧客獲得と利用の拡大という2つのサイクルが良い形で循環することにより、BtoB GTV を伸ばせていると考えております。



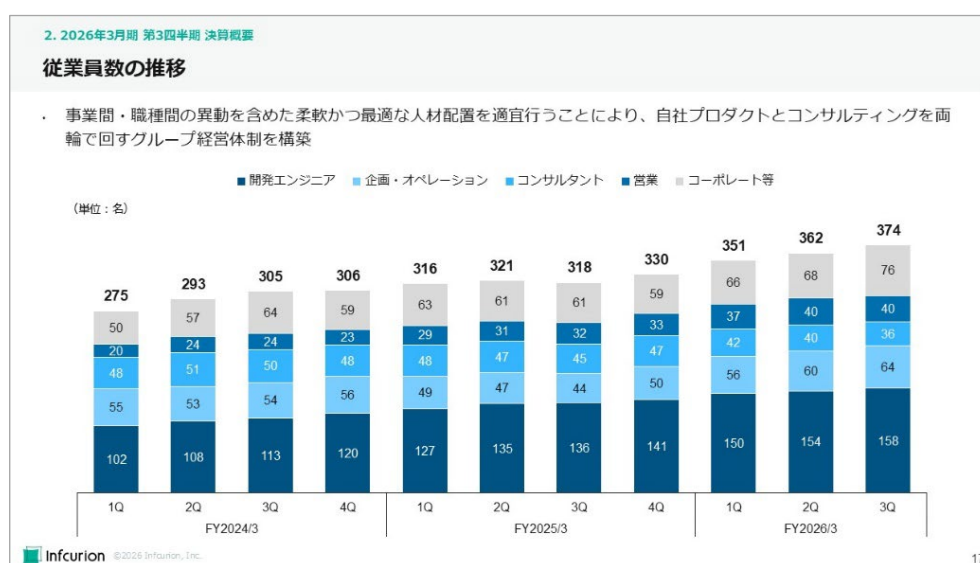
続いてバランスシートについてご説明します。前四半期にご説明をさせていただきましたが、Winvoice が一時的に立替えを行うビジネスモデルであり、スライド右側にある通り、お客様から

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

利用があった際に借入を行い、清算されるまでの数日間当社が立替えをして、その後借入金を返済するというサイクルとなっております。

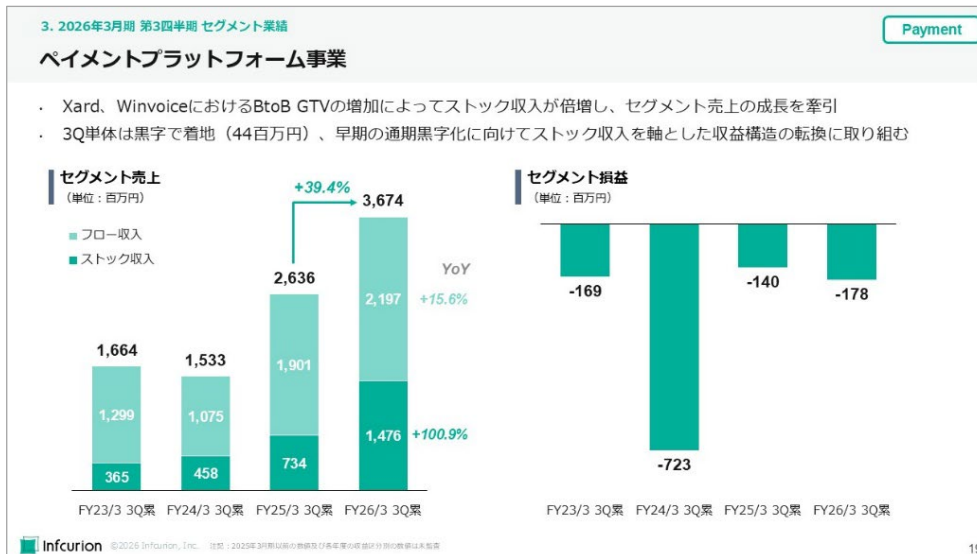
この借入金は非常に短期間であることから金利の影響は僅少であること、また、当社の立替金はクレジットカード会社に対する債権であり、信用リスクは極めて低いということになりますが、期末を跨ぐ立替金については貸借対照表に計上されます。この影響により、第3四半期末時点では未収入金として9億5,300万円、短期借入金として17億円強がバランスシートに計上されております。



従業員数の状況でございます。足もとでは安定的に採用を進めているところでして、第3四半期もエンジニアを中心に十数名を採用し、チームを順調に拡大しています。

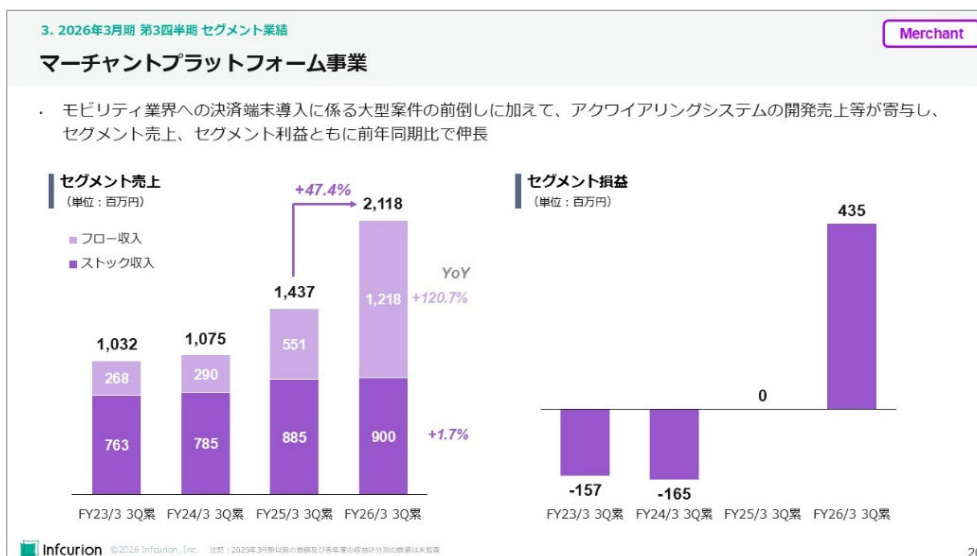
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続いてセグメント別業績の状況となります。ペイメントプラットフォーム事業は、ストック収入が大きく全体を牽引しております。前年同期が7億3,400万円のストック収入でしたが、今期には14億円を超え2倍を超える成長を達成しております。

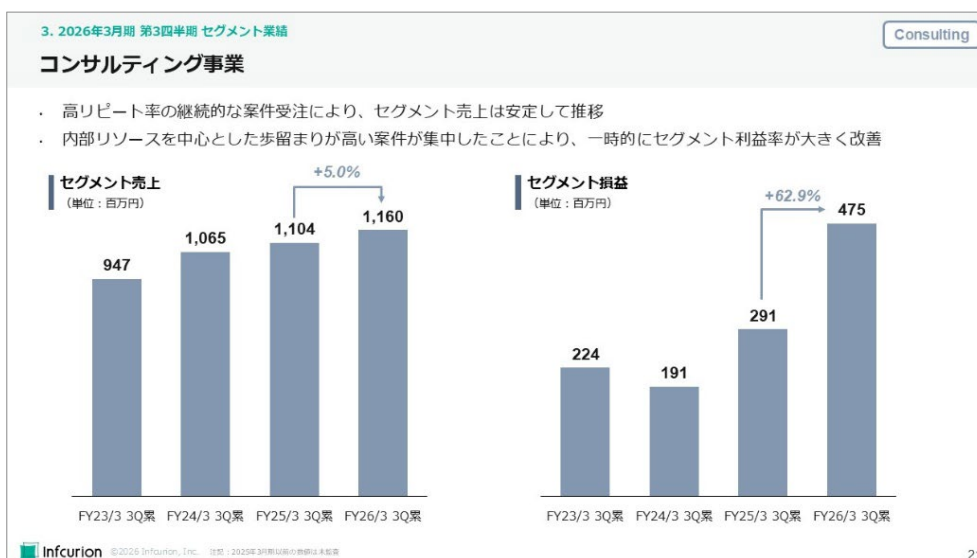
セグメント損益についても、第3四半期単体で黒字着地をしております。早期の通期黒字化に向けて、引き続きストック収入を軸としてセグメント損益の改善に取り組んでまいりたいと考えております。



マーチャントプラットフォーム事業につきましては、モビリティ業界での端末導入需要が引き続きフロー収入を大きく牽引し、前年同期に対して120%の増加と爆発的な増加をしました。その結果、利益についても4億3,000万円となっております。

サポート

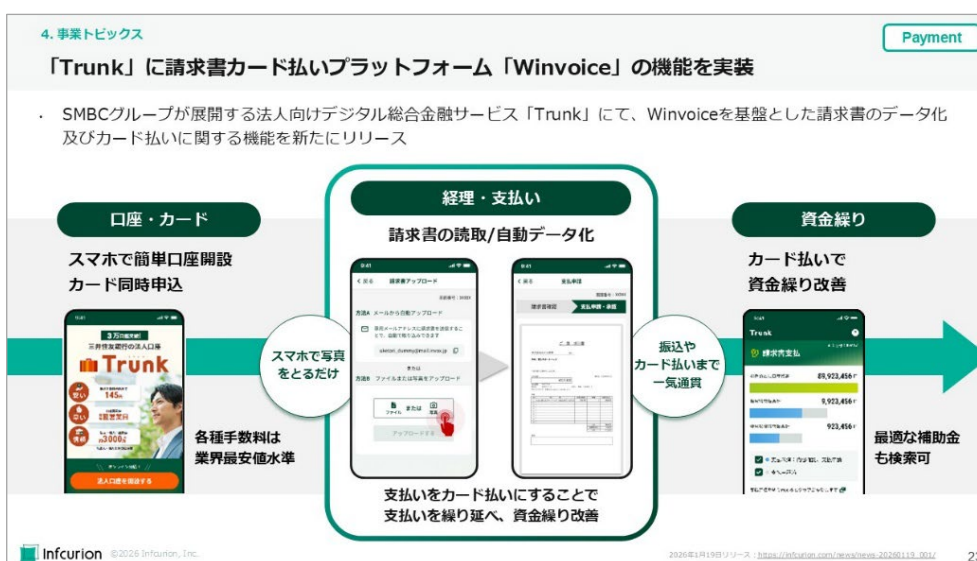
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



最後にコンサルティング事業ですが、こちらはリピート案件により売上高は安定した成長となりましたが、当社として最も歩留まりが高い稼働率となっており、利益が前年同期から 62.9%増の 4.7 億円となりました。

この収益力が当社のプラットフォーム開発における財務的な原資となっているほか、市場ニーズを吸収し当社プロダクトの開発にも繋げる役割を担っています。一方で、今期は非常に高単価な案件が集中しているところがあり、この利益率はいま一番良い状態が実現できている状況である点は補足させていただきたいと考えております。

ここからは、事業トピックスについて丸山からご説明をさせていただきます。



サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

丸山：では事業トピックスの1点目です。昨年当社では、SMBCグループとのアライアンスの一環で Trunk への参画を発表いたしました。1月19日に、この機能追加についてローンチしたことをリリースいたしました。具体的には、請求書の読み取りから支払いまで行うサービスが口座に連動したこと、その請求書を読み取った支払いに対してカード払いができるという機能で、中小企業を中心としたユーザー事業者の資金繰りを改善するものです。

当社は Trunk の中核であるプラットフォームの開発を担っております。それに加えて、今回実装された請求書カード払いサービスは当社プロダクトである Winvoice の機能をベースに提供しておりますので、今後は当社の BtoB GTV への貢献が期待できるものと考えております。



こちらのスライドは、Trunk の今後のロードマップとなります。

昨年5月に口座を中心としたサービスとして発表し、今年1月に請求書の読み取り・カード払い機能を追加したところとなります。今後も来年度以降に向けて引き続き機能を拡充してまいりますので、Trunk のアカウント数の増加や Trunk を通じたトランザクションの増加に、当社としてしっかり貢献していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

4. 事業トピックス

請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」の提携先が順調に拡大

Payment Winvoice

- 従来のホリゾンタルSaaSに加え、特定産業において商圏を有するパーティカルSaaS企業への導入が進行
- レガシー産業の商流にカード払いを組み込むことにより、キャッシュレス浸透を通じた産業全体の生産性向上に貢献

2025年に発表したWinvoiceパートナー

SMBC 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)
NISSENREN 日専連ライフサービス 日専連ライフサービス	ジョブマネ ジョブマネ	福井新聞社 福井新聞社	琉球新報社 琉球新報社 ¹	MightyAce マイディーエース ¹ (西日本新聞グループ)
NETALIVE ネットアライブ	E PARK EPARK	Valuence Japan バリュエンス	SORABITO SORABITO	

請求書カード払い協会へ参画 (2025年12月)

BIPSA

- 請求書カード払い事業者及び関連事業者を対象としたガイドラインが公表されると共に、運用を担う自主規制団体が設立
- BtoB取引における安全・安心なキャッシュレス決済環境の構築と発展に寄与すべく、インフキュリオンは初期メンバーとして参画

Infurcion ©2025 Infurcion, Inc. 注記: *1 琉球新報社の関係先パートナー

25

2点目のトピックスは、請求書カード払いプラットフォームの Winvoice についてです。

Winvoice を提供するパートナー企業が順調に拡大しております。従来のカード会社や SaaS 企業に加えて、今回 SORABITO にもご導入いただき、建設業界向けのパーティカルの領域にも請求書カード払いのプラットフォームが拡大しております。今後はこうした業界や商流に深く根ざした領域への提供を進めていきたいと考えております。

また、一番下段に記載しましたが、昨年末に請求書カード払いの業界団体等が立ち上がりました。当社も設立時の理事メンバーとして参画をしております、この請求書カード払いの市場全体がより健全に大きく拡大していくことに寄与してまいりたいと考えております。

4. 事業トピックス

決済の事業インフラ化によるBtoB GTVのさらなる成長

Payment

- 仕入れなどの事業活動支出や大企業の利用拡大を背景に、足元のBtoB GTVは爆発的に成長
- SaaS企業のフィンテック事業化や取引先支援ニーズも顕在化し、市場ポテンシャルがさらに拡大

BtoB GTV 3Q累計額の推移

FY26/3 Q 3,144億円

利用シーンの拡大

仕入れなど事業活動支出での利用拡大 Xard

高いユーザビリティにより、カードの利用シーンは小口経費の支払に留まらず、仕入を中心とした事業関連支出での利用が大きく拡大

大企業による利用拡大 Winvoice

カード払いによるバランシート・キャッシュフローの最適化などを背景とした大企業の利用が足元で急拡大

新たなニーズの顕在化

SaaS企業におけるフィンテック事業化ニーズ Xard

生成AIの普及により持続的なビジネスモデルに危機感を持つSaaS企業では、収益機会の拡大に向けたフィンテック事業への参入ニーズが顕在化の方向

中小取引先への支援ニーズ Winvoice

中小取引先の与信管理負担の軽減とともに、取適法¹や手形・小切手の廃止を踏まえた取引先支援ニーズも増加傾向

Infurcion ©2025 Infurcion, Inc. 注記: *1 「取適法」は「取引先との取引関係の円滑化に関する法律」(昭和56年法律第111号)の略称(2026年1月1日施行)

26

最後のトピックは、今回非常に大きく伸びた BtoB GTV の状況についてです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

中期経営目標として BtoB GTV50%成長を掲げておりますが、足もとでは 100%を超える成長となり 3,000 億円を突破しました。その背景となった大きなトレンドとして 2 つありまして、一つが利用シーンの拡大、もう一つが新たなニーズの顕在化です。利用シーンの拡大について Xard 及び Winvoice それぞれに特徴がございます。

まず Xard につきましては、用途として仕入れなどの事業用の支出が大きく伸びてきており、BtoB GTV の大きな成長に繋がっております。また、Winvoice につきましては、元々資金繰り改善ニーズの強い中小事業者が主な利用者でしたが、今回、大企業でもバランスシートやキャッシュフロー改善に繋がることを背景に利用が大きく増えており、この 2 点が第 3 四半期の BtoB GTV を牽引いたしました。

また新たなニーズも生まれてきております。

1 点目は SaaS 企業によるフィンテック事業化ニーズです。

昨今の生成 AI の影響により、SaaS 企業では更なる事業の持続的な成長を模索している状況となっておりますが、決済という基幹業務であり、AI では代替しにくいビジネスモデルへの参入や、決済を通じて生み出される付加価値の高いデータの獲得を目的として、SaaS 企業が事業領域を拡大していくニーズが俄かに広がっております。今後はこういったニーズが拡大することで当社としても大きな市場に繋がると見込んでおります。

また、取適法の施行や手形小切手の廃止をきっかけに、中小事業者の取引先を支援したいというサプライヤーが増えております。今後はこうしたニーズの拡大を見込める手応えを感じております。

当社からのご説明は以上となります。ぜひ皆様からご質問をいただけますと幸いです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：ご質問がある方は、挙手をいただけましたら発言を許可させていただきますので、ミュートを解除してご発言ください。また、Zoom の Q&A 機能を使ってテキストでもご質問いただけますので、ご活用いただければと思います。ご質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：Trunk で Winvoice の提供が開始されたということですが、今後の Trunk に関する収益貢献についてどのような見通しでしょうか。

丸山 [A]：ありがとうございます。まさに Trunk で当社が価値を発揮し始める機能がやっとローンチされたということで、これからトランザクションがまさに立ち上がってくるところです。まずはこの Winvoice が当社のプロダクトとして Trunk に実装されておりますので、今後の BtoB GTV への寄与が期待できると考えております。

Trunk に関しましては、SMBC グループが公表されている大きな目標に対して順調に口座数が獲得できていると発表されておりますので、この口座数の増加に伴って当社の BtoB GTV にも反映されてくると見込んでおります。

質問者 [Q]：マーチャントプラットフォーム事業で、今期のモビリティ業界への決済端末の導入はフロー収入を押し上げたと思いますが、今後もこちらの案件は続くのでしょうか。もしくは、別の新たな案件があるのでしょうか。

丸山 [A]：モビリティ業界への決済端末の導入前倒しにつきましては、まだまだ導入予定がございますので、来期以降も案件として継続していく見通しですし、本件に限らず多くの引き合いをいただいております。今期の非常に大きな需要とは異なる部分もございますけれども、端末のニーズは順調に続いていくと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q]：第4四半期の一時的な投資の中身について詳細を教えてください。また、来期の費用の増加の考え方に関してもご説明をお願いします。

野上 [A]：第4四半期は1.3億円を一過性の費用として計上させていただく予定です。まずは、当社が成長分野において提供している価値を、足もとのBtoB GTVが好調な状況であればさらにアクセルを踏ませていただけるんじゃないかというところを考えており、プロダクト開発に追加で投資をさせていただきたいと考えております。

また、今期は上場を果たしましたが、従業員のエンゲージメント向上はIPOを跨いだ前後では重要な課題であると認識をしており、採用の強化とともに、今いる従業員がより、やりがいを持って取り組んでもらえるような施策を実施し組織基盤の強化を図りたいと考えております。

最後にマーケティング施策となりますが、営業活動をするというよりは、当社の事業が一定の複雑性があるなかで、もう少しわかりやすく当社のことを伝えられないかという課題感があるなかで、当社として世の中に対する提供価値をしっかりと発信していく施策を第4四半期に取り組んでまいりたいと考えております。

以上の3点にバランスよく投下をしていくことを考えておりますが、いずれも一時的な費用ですので、これらの費用が来期以降も継続するということは展望しておりません。

質問者 [Q]：コンサルティング事業について、今が最も収益性が高い状態だということでご説明いただきましたが、従業員数を見るとコンサルタントの人数が若干減ってるように見えております。今後も、コンサルティング事業は今期のような業績を継続できるのでしょうか。

野上 [A]：コンサルティングの従業員数につきましては、少し事業側にもシフトをしてもらっている人員がいることが減少の理由となります。コンサルタントのなかには、決済に関する知見を事業で活かしたいという従業員も一定数おりまして、グループを跨いだ配置替えを柔軟に実施していることによりコンサルタントの人数が少し減っているように見えております。

ただ、そうしますと受注できる案件の数にも限界が出てきますので、当社としまして新規採用には積極的に取り組んでおります。できるだけ早期に元々の組織規模には戻そうとしているところではありますが、来期に向けては人員数が制約になり得ると考えております。その分、事業側に異動したメンバーが、プロダクトを通じて売上貢献することも見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q] : SaaS 企業で Winvoice も導入いただくことはできないのでしょうか。

丸山 [A] : ありがとうございます。SaaS 企業でも Winvoice をご利用いただくことが可能でして、会計系の SaaS 企業やパーティカル SaaS の企業などでもすでにご利用いただいております。

ご質問の意図は、Xard を導入いただいている SaaS 企業で Winvoice も導入可能かという内容と理解しましたが、ここも Xard と Winvoice の直結を含めて順次拡大できると考えております。

先ほど、新しいニーズの顕在化として買う側であるバイヤーの資金繰りニーズだけでなく、サプライヤー側の取引先支援を目的とした導入ニーズが顕在化しているのご説明しましたが、今後は SaaS 企業も含め、大手企業にも Winvoice の提携パートナーに加わっていただくということは十分にあり得ると考えております。なお、プロダクト導入の進捗状況につきましては、個別のリリース及び決算説明会でご報告差し上げたいと思います。

質問者 [Q] : 足もとで株価が公募価格を下回った水準となっているが、株式市場からの評価として見落とされていると思われることがあれば教えてください。

野上 [A] : 株価については忸怩たる思いでして、しっかりと株主及び投資家の皆さまのご期待を超えられるよう、全社一丸となり事業を発展させていきたいと考えているところでございます。

まず、足もとの当社の株式の取引状況で考えますと、出来高が少ないというところは大きな課題感として考えております。

先ほどマーケティング施策について触れましたが、個人投資家の皆様からは何をしている会社かわかりづらいというご意見を多くいただいております。当社が展開する事業、あるいは社会における当社の位置付けをわかりやすく発信すること、あるいは先月に、個人投資家の皆様向けの説明会を 2 回行わせていただきましたが、われわれ自身の口で、当社の事業内容を説明することを通じて、しっかりと特に個人の皆様から投資対象としてみていただけるように取り組んでいきたいということが一つです。

株価の評価というご質問につきましては、投資家様からは様々な方法で評価していただいていると考えております。評価方法の一例となりますが、昨年、アメリカで上場したフィンテック企業が複数社ございますが、粗利に基づいて評価されている事例が多かったと認識をしております。現状、当社株式のマルチプルを他社と比較しますと、粗利で見るとかなり割安な水準になっていると考えておりますが、当社としてこういった指標で、当社の株価を見ていただきたいのかというご説明が不十分だったのではないかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



そうした反省も踏まえまして、この第3四半期に発表させていただいた業績予想の中では、新たに EBITDA を加えさせていただきました。当社自身がキャッシュフローをしっかりと創出するというところ、当社の事業から生み出されるオペレーティングキャッシュフローをしっかりと最大化していくことにコミットするという意味も込めて、粗利に続く重要指標として EBITDA を訴求させていただくことで、引き続き妥当な株価を皆様にご評価いただきたいと考えているところでございます。

質問者 [Q]： 今期上方修正もされ非常に順調な決算だったと理解しておりますが、来期以降も同じペースでの成長は継続できるのでしょうか。

丸山 [A]： 来期以降の業績ですけれども、当社の重要な指標である BtoB GTV が非常に強力な成長を見せておりますし、先ほどご説明させていただいたような新たなニーズを次々といただいております。こうしたことから、ペイメントプラットフォーム利用企業数及びそこから実現される BtoB GTV の高い成長をベースとしながら、収益性の高いストック型の収益をしっかりと伸ばすことで業績を牽引していけると考えております。

野上 [A]： 一方で、足もとでは未だフロー収入の割合も一定程度あり、どうしても少し凸凹が出るところはありますので、業績予想としてどこまでクリアにお示しできるかというところは、社内で議論しているところです。

背景として、フロー収入の計上タイミングは顧客からの発注や、検収時期によっては期ずれが生じることがございます。そのため、四半期ごとに多少凸凹することや、あるいは、決算期ごとの入り繰りが生じることもあると思いますけれども、丸山からも申し上げた通り、中期的にはストック収入を軸とした収益モデルに移行していく中で成長性をしっかりと高めていけると考えております。

当社プロダクトの利用企業数が大きく伸びている背景として、AI が急速に普及する中で SaaS 企業の皆様がフィンテック事業を自らの事業としてしっかり取り組みたいというお声をかなりいただいておりますので、SaaS 企業の皆様からの引き合いにしっかり当社のサービスでお応えしながら、今後のストック収入の積み上げにも繋げていきたいと考えております。

質問者 [Q]： 足元では AI の技術の発展によって SaaS モデルの事業者が失速する懸念があり株価も下がっているという状況もありますが、当社にとってはどのような影響がありますでしょうか。

丸山 [A]： ありがとうございます。昨今 AI による代替可能性について様々な議論がされているところは理解しております。当社の仕組みに関しては、業法と密接に関わる点ですとか事業会社の基

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



幹システムに近い部分を担っておりますので、オープンな情報から構築が難しいという観点では、当社の仕組みそのものが AI に代替されるということは極めて難しいのではないかと考えております。当社はこういった金融の基幹システムに近いところを先行的に創ってきたことも Moat になっていると考えております。

逆に AI との親和性の観点で、AI が呼び出しやすいカードシステムという意味では、当社の Xard は非常に高い評価をいただいております。AI が自律的に一番リワードの大きいカードを使う際にカードを発番する、または、権限に応じて受発注し、AI エージェントが購入した際にそのカードを使い終わったら停止させるといったように、AI がリアルタイムで API を通じてカードの発行から停止まで全て自在にできます。このように、AI エージェントから見たときに呼び出しやすいカードシステムというのは実は非常にニーズをいただいているところとなっております。

SaaS 企業からは、AI を彼らの事業に取り込んだ上でさらに発展させ、彼らの業務フローや業務データに即してカード発番、利用ができる機能を組み込みたいというニーズを強くいただいておりますので、AI ネイティブに即したカード基盤システムとして、当社の技術が益々生きてくると見込んでおります。

質問者 [Q]：ステーブルコインが決済手段として普及した場合に、当社にとって脅威となり得ますでしょうか。

丸山 [A]：ステーブルコインに関しましては、当社としてはまさに取りまとめる決済手段の一つと考えており、ステーブルコインという新しい決済インフラが生まれることで、ウォレットやカード基盤も含めた決済システムサービスと呼び出す当社の立場としては、ニーズが非常に増していくと考えております。具体的な事例はまた改めて公表できればと思いますが、当社としてはビジネスチャンスと考えております。

司会 [M]：質疑応答の時間はこちらで終了といたします。

丸山 [M]：お忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。ご覧いただいておりますとおり、当初の見通しよりも非常に力強い BtoB GTV によって第 3 四半期まで非常に良い業績できておりますし、それも含めまして今回、通期業績予想を上方修正させていただきました。今後につきましてもご説明させていただいた通り BtoB GTV を中心に、確実な成長をしていけると確信しておりますので、今後ともご支援いただけますと幸いです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは本日の決算説明会は以上とさせていただきます。皆様、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

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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、SCRIPTS Asia 株式会社（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をしてはなりません。

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。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com