

株式会社インキュリオン

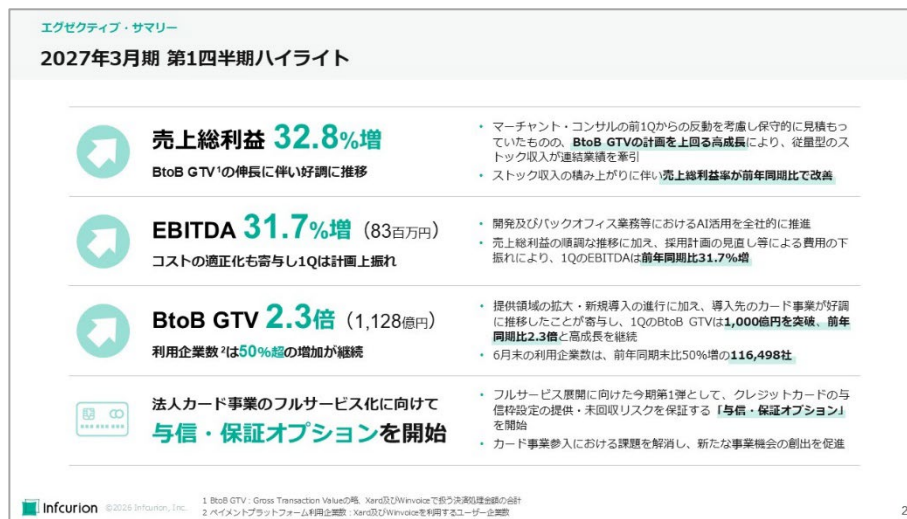
2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 書き起し

開催日 2026 年 8 月 13 日（水）

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：インキュリオン代表取締役の丸山でございます。皆様、お集まりいただきましてありがとうございます。



私から、第1四半期の決算ハイライトをご説明します。

主に BtoB GTV が牽引する形で会社計画を上回る成果となりました。売上総利益は 32.8%増となり、BtoB GTV の伸長に伴うストック収入の増加が特に貢献しました。

EBITDA については、当社期初時点で慎重な見通しを持っていましたが、BtoB GTV の牽引も寄与し、83 百万円の黒字で着地しました。BtoB GTV は昨年度と比較して 2 倍以上に成長しており、これが大きなドライバーとなっています。

4 点目に記載した事業トピックスとして、今後さらに BtoB GTV を伸ばす材料となるよう、従来の Xard の基盤に加えて与信・保証オプションを開始しました。今後のさらなる成長に資する活動もできたと考えています。

ここから具体的な数字の説明については、CFO の野上よりご説明します。

連結業績サマリー

単位：百万円	FY27/3	FY26/3		FY27/3 業績予想	
	1Q	1Q	増減額	増減率	通期 進捗率
売上高	2,419	1,992	+427	+21.4%	11,200 21.6%
売上総利益	1,142	860	+282	+32.8%	5,500 20.8%
売上総利益率	47.2%	43.2%	+4.0p		49.1%
営業利益	48	45	+3	+5.6%	600 8.0%
営業利益率	2.0%	2.3%	-0.3p		5.4%
経常利益	35	37	-2	-6.2%	530 6.6%
経常利益率	1.5%	1.9%	-0.4p		4.7%
当期純利益	19	230	-211	-91.7%	480 4.0%
当期純利益率	0.8%	11.6%	-10.8p		4.3%
EBITDA	83	63	+20	+31.7%	840 9.9%
EBITDAマージン	3.5%	3.2%	+0.3p		7.5%

野上：野上でございます。連結業績のサマリーからご説明します。先ほど丸山からもご説明したとおり、第1四半期は大変好調に推移しました。

4Qの時点では、1Qの営業利益とEBITDAについて赤字のリスクがあると考えていましたが、結果として黒字で着地できました。これを牽引したのは売上総利益です。売上の成長と利益率の改善により、売上総利益は30%を超える成長となりました。

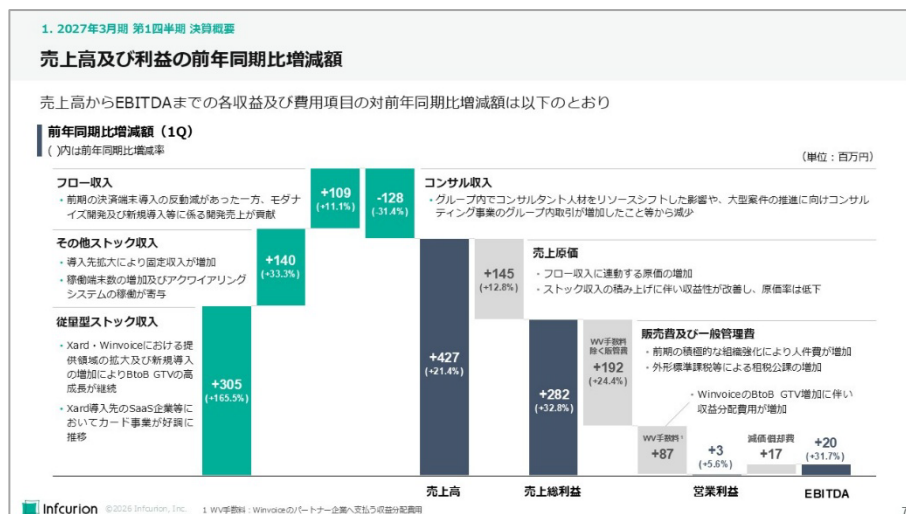
セグメント業績サマリー

単位：百万円	FY27/3	FY26/3		FY27/3 業績予想	
	1Q	1Q	増減額	増減率	通期 進捗率
セグメント売上	2,419	1,992	+427	+21.4%	11,200 21.6%
ペイメント ¹	1,536	967	+570	+58.9%	7,600 20.2%
マーチャント ²	603	619	-15	-2.5%	2,300 26.3%
コンサルティング	278	406	-128	-31.4%	1,300 21.4%
セグメント利益	48	45	+3	+5.6%	600 8.0%
ペイメント	-13	-178	+164	-	
マーチャント	57	108	-51	-47.0%	
コンサルティング	108	154	-46	-29.6%	
調整	-104	-39	-65	-	

セグメント別に見ると、ペイメントプラットフォーム事業の成長が顕著で、前年同期比58.9%増となりました。利益についても、昨年度は178百万円の損失でしたが、当1Qは13百万円の損失まで縮小しました。

マーチャントプラットフォーム事業の売上高は微減となりました。コンサルティング事業については後ほど詳しくご説明しますが、グループ内売上の消去の影響もあり、売上高は30%減となってい

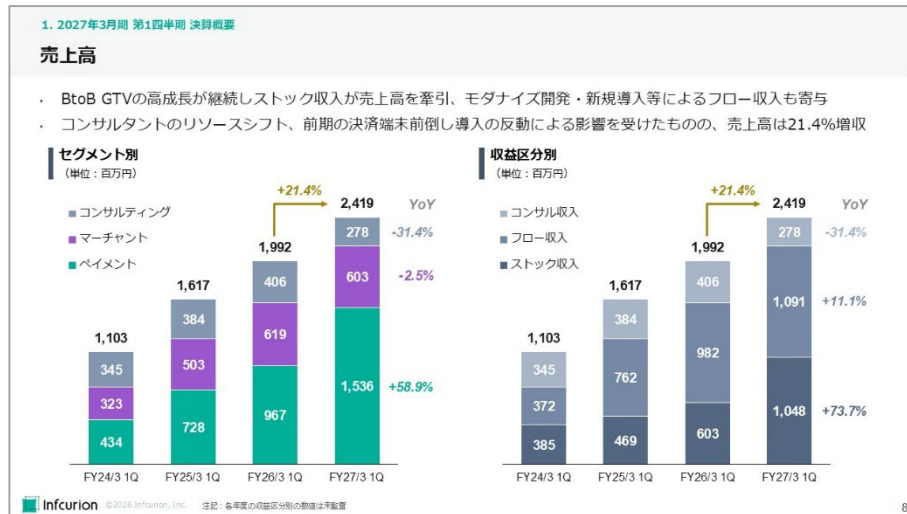
ます。ただし、実態としては当社のコンサルティングチームがグループで推進する大型案件に加わっており、セグメント間の売上を含めたセグメント売上高は会計上の見た目以上となっています。



前年度との比較では、まず従量型ストック収入が 165%増、305 百万円の増加となり、売上成長の最大の貢献となりました。繰り返しご説明しているとおり、BtoB GTV の好調が従量型ストック収入の拡大につながりました。

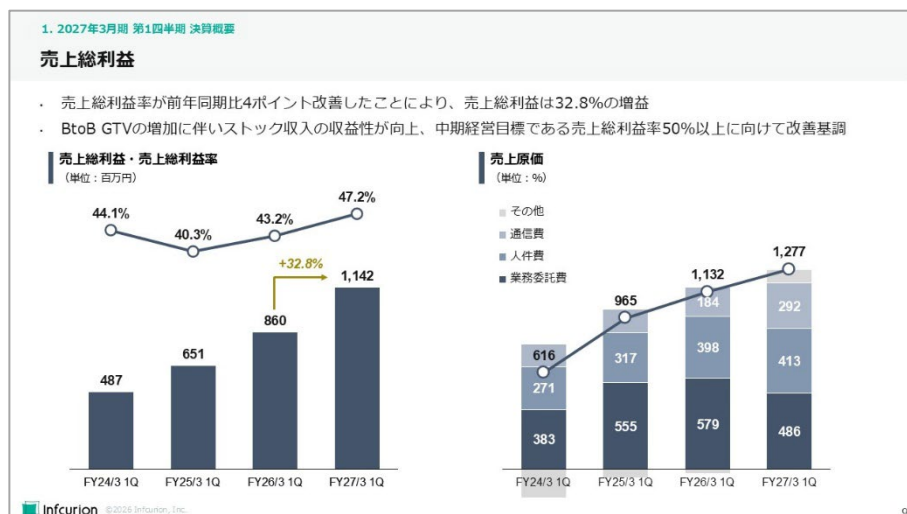
連結売上高は 427 百万円増加した一方、売上原価の伸びは売上高ほど大きくなかったため、売上総利益は 282 百万円増加し、30%を超える成長となりました。

販管費は、昨年度から外形標準課税の資本割りの対象となったことによる増加がありましたが、一定程度コントロールできていると考えております。営業利益は 3 百万円増、EBITDA は 20 百万円増と前年同期比で増益となりました。

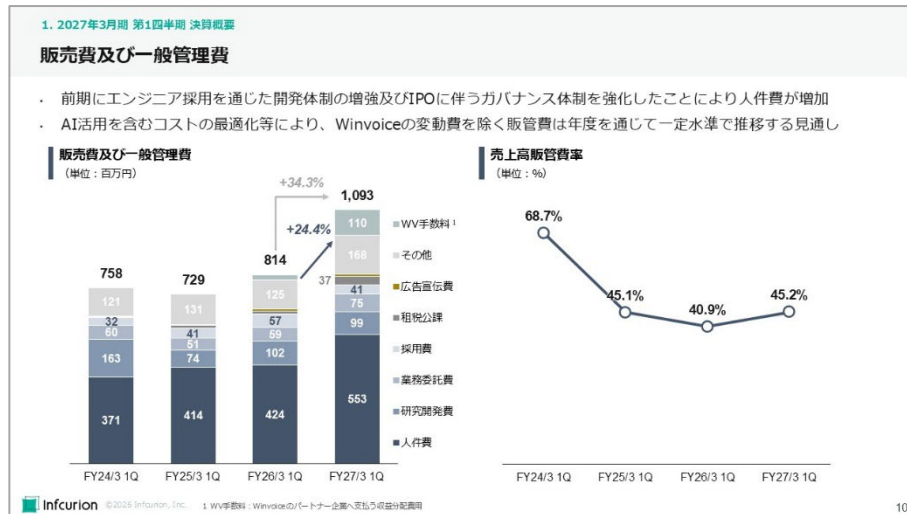


売上高をセグメント別、収益区分別に見ますと、ペイメントプラットフォーム事業が全体を牽引しています。それと相関してストック収入が70%を超える成長率となり、業績を大きく牽引しました。フロー収入もバランスよく伸びており、モダナイズ開発や新規導入などが寄与し、1Qは11%のYoY成長となっています。

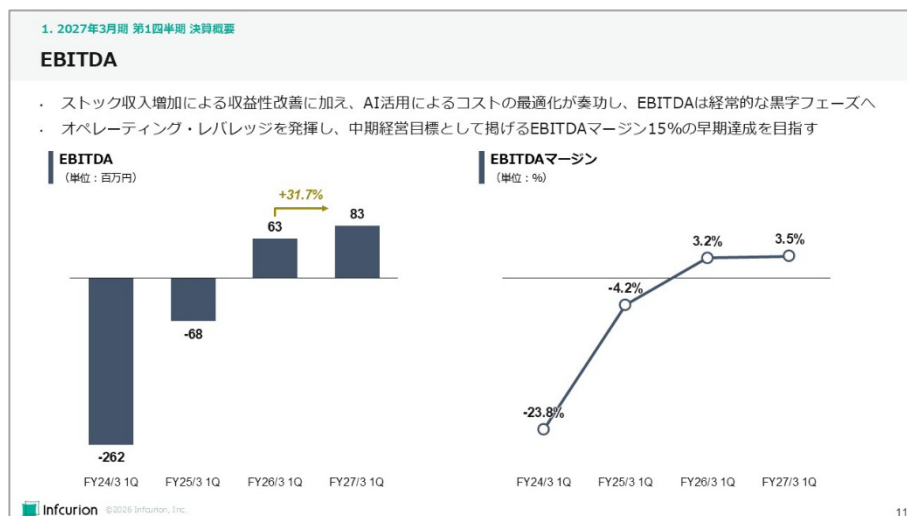
コンサルタントをグループ内の大型案件へリソースシフトした影響や、前期の決済端末の前倒し導入による反動もありましたが、全体ではそれらをカバーして伸びています。



続いて、売上総利益です。粗利率は順調に改善し、前年同期比で4ポイント改善し、売上総利益の拡大になりました。売上原価において業務委託費を中心にコストコントロールを行ったことが売上総利益の成長に効いています。



続いて、販管費です。直近 4Q との QoQ では大きな変化はありませんが、Winvoice が順調に進捗したことで、パートナー企業への収益分配費用が増加しており、売上高販管費率は 5%弱上昇しています。それ以外の部分では、売上高の成長に合わせてしっかりとコストをコントロールしています。

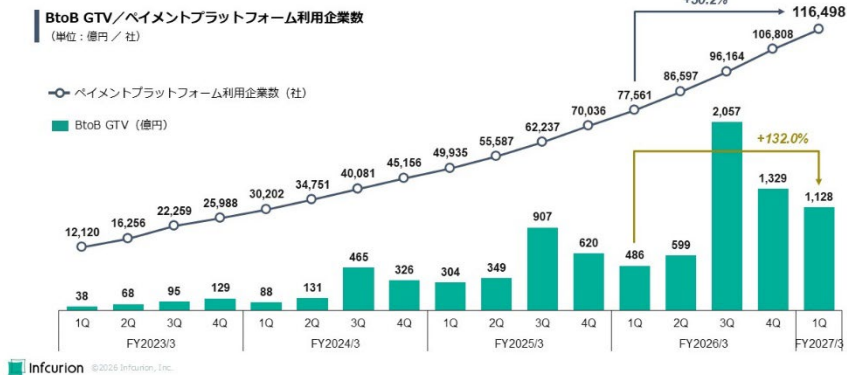


こうした状況を踏まえ、EBITDA マージンも前期に比べてわずかながら改善し、改善傾向を維持できています。AI も順調に社内へ浸透しています。また後ほどご説明しますが、当社のプラットフォームをお客様にご活用いただくことに加え、当社の経営効率も上がっており、EBITDA が経常的に黒字となるフェーズに入っています。

中期経営目標として EBITDA マージン 15%を掲げています。複数年度でこの数字をしっかりと達成できるよう、引き続き取り組んでまいります。

BtoB GTV/ペイメントプラットフォーム利用企業数の推移

- 提供領域の拡大及び新規導入に加え、導入先企業のカード事業好調が寄与し、BtoB GTVは前年同期比2.3倍に伸長



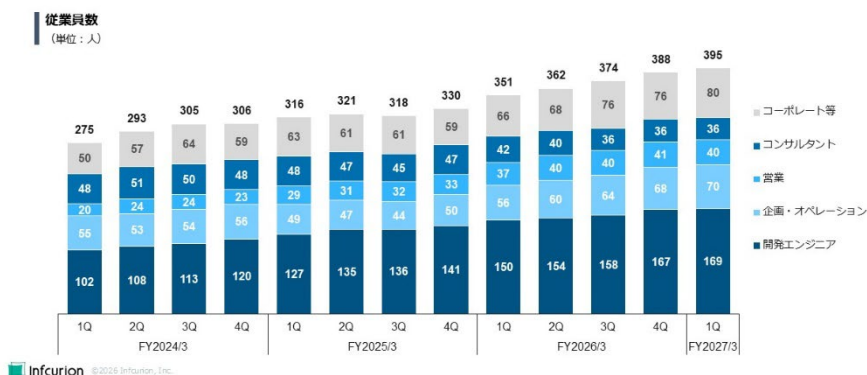
12

これらの業績の伸びを支えている BtoB GTV と、ペイメントプラットフォームをご利用いただいている企業数についてご説明します。企業数も前年同期末比で 50%を超える成長を維持しています。

両者の伸びにはやや開きがあり、利用企業数の 50%超の伸びに対し、BtoB GTV は 2 倍を超えて伸長しました。BtoB GTV は従来から 1Q が最も弱い季節性がありますが、今年度は前 4Q に近いところまで伸ばすことができています。引き続き、今年度を通じてこの成長トレンドを維持できるよう取り組んでまいります。

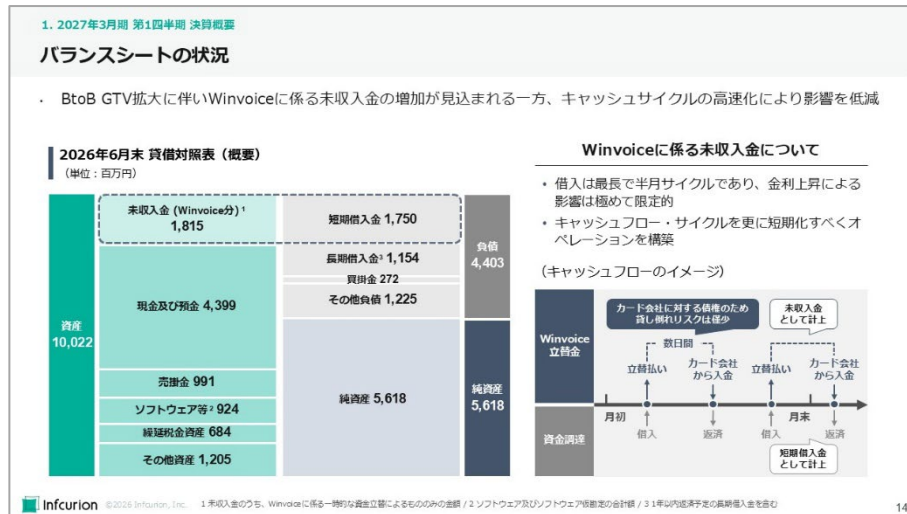
従業員数の推移

- セグメントを横断した最適な人材配置を適宜実行、自社プロダクトとコンサルティングを両輪で回すグループ体制を構築
- 積極的な採用・育成投資を行い、コンサルティングの受注体制強化を進める

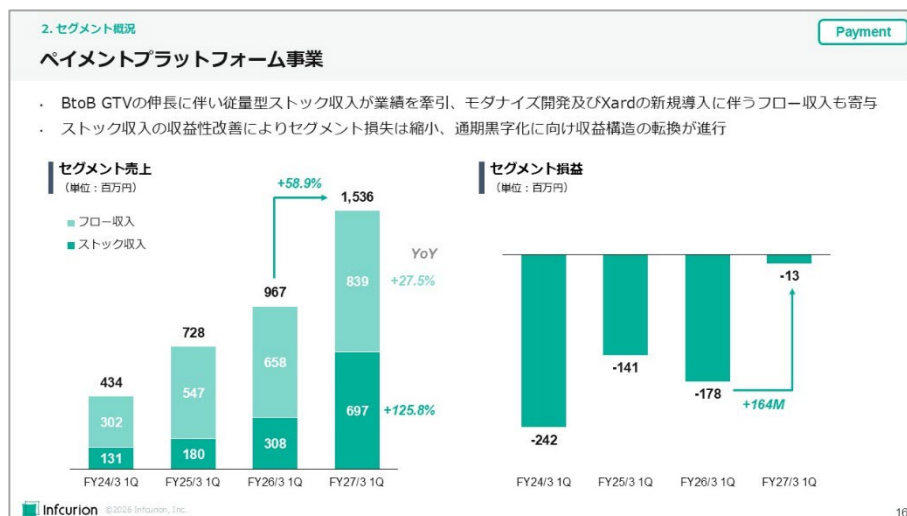


13

従業員数については、昨年度から組織全体で AI の導入・活用と生産性向上の活動を進めており、大きくは増えていません。ただし、今後の成長領域や注力事業では、積極的な採用・育成投資も進めています。当社のプロダクトとコンサルティングが両輪で回るグループ体制を早期に構築できるよう、人材の育成・採用に努めてまいります。

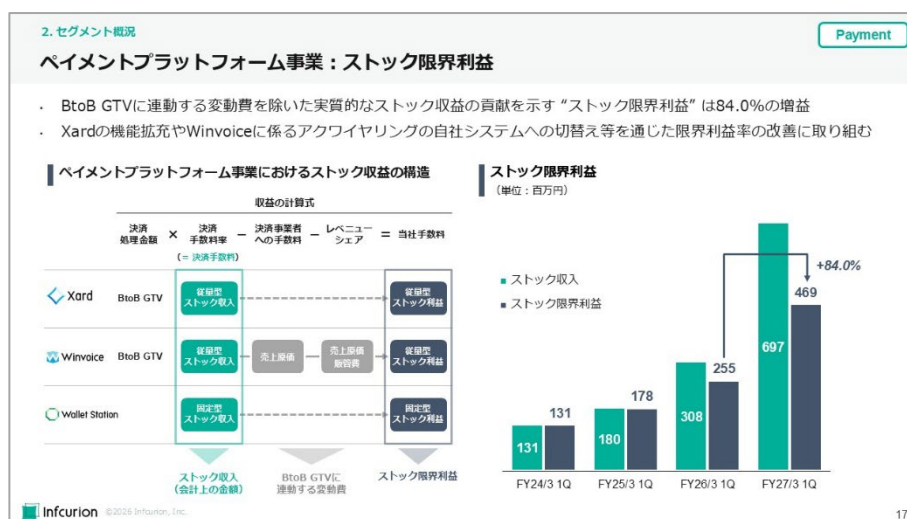


続いて、バランスシートの状況です。従前からご説明しているとおり、Winvoice の未収入金と短期借入金が 18 億円と両建てで計上されています。金利上昇もあるため、金融機関とはキャッシュサイクルをできるだけ高速化するための相談を続けています。足元では、金利上昇に伴う大きな PL への影響は発生しておらず、今後についても見込んでいません。

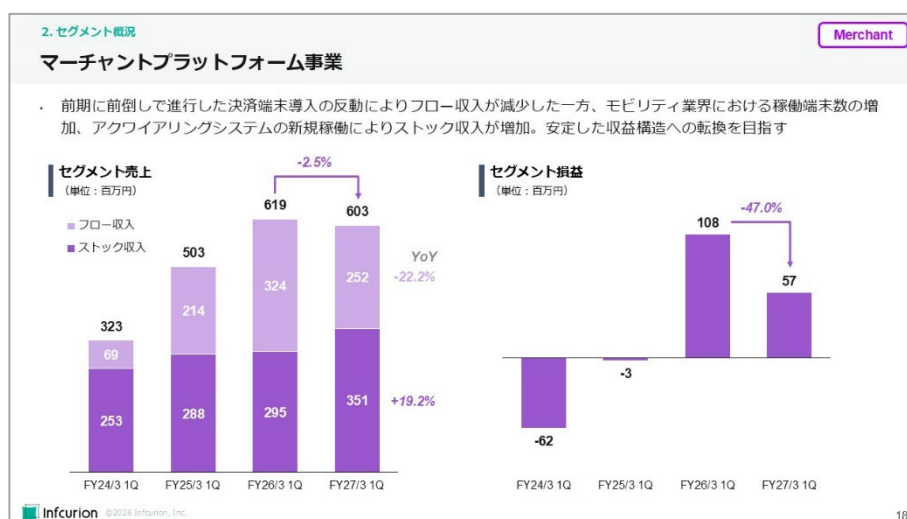


続いて、セグメントごとの概況です。

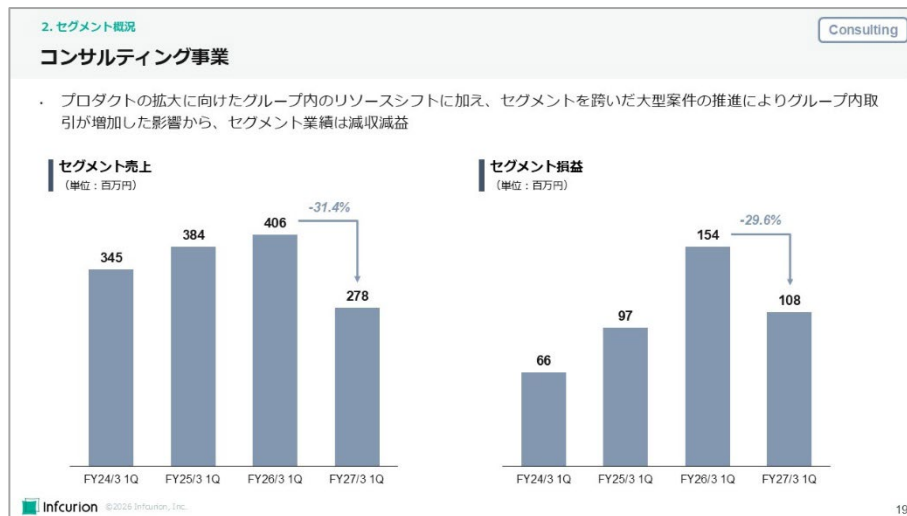
ペイメントプラットフォーム事業のセグメント売上は、先ほど申し上げたとおり非常に順調です。フロー収入が 27.5%増だったのに対し、ストック収入は 2 倍を超えて成長しました。ストック収入を中心とした収益構造の改善が進んでおりますが、通期黒字化に向けてさらに加速してまいりたいと考えています。



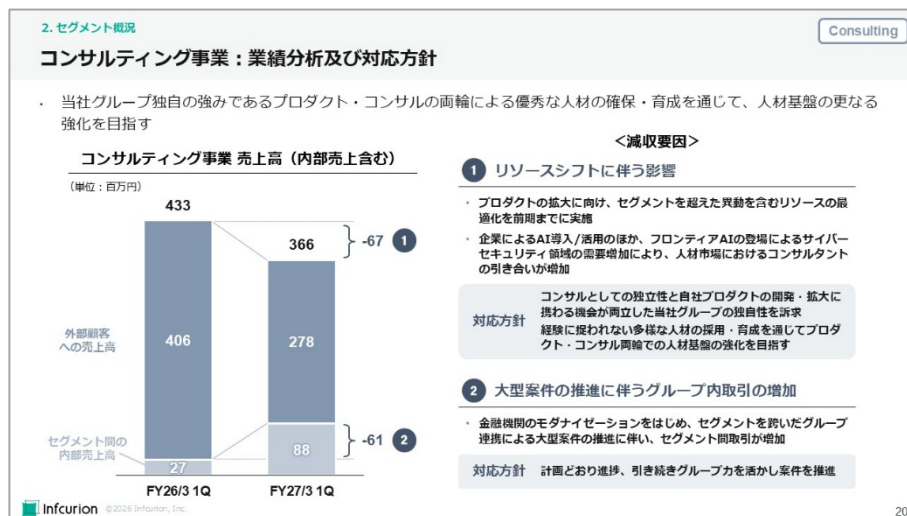
今期から、ストック収入のうち、Winvoice における決済事業者への手数料やレベニューシェアの影響を控除した限界利益を開示しております。BtoB GTV に連動するストック収入の貢献を、ストック限界利益として示しておりますが、こちらは84%増となりました。今後は、当社がローンチしたアクワイアリングシステムへの切り替えを順次進め、コスト構造の改善を通じて限界利益率をさらに押し上げていきたいと考えています。



マーチャントプラットフォーム事業では、前期の反動減もあり、フロー収入が前年度比 20%程度減少しました。一方、アクワイアリングシステムを新規稼働したほか、決済端末台数も伸びたことで、ストック収入は 20%近く成長し、フロー収入の減少を打ち消しました。ただし、収益ミックスの変化もあり、セグメント損益は一時的に減益となっています。



コンサルティング事業については、売上・損益ともにマイナスの傾向となっています。グループ内のリソースシフトと大型案件の推進体制に向けて人員を拠出したことが影響しました。



コンサルティング事業の売上高の詳細についてですが、昨年度の売上は、ほとんどが外部顧客向けでしたが、②にありますように、大型案件の推進に伴ってグループ内取引が増加しており、金融機関からのモダナイゼーション案件に関するご要望を多くいただいていることが背景としてあります。

当社グループ内では、プロダクトとコンサルティングを横断して推進する体制を組んでおり、その中でセグメント間取引が増加しています。これは当社の成長の源泉でもありますので、グループ全体の最適化という観点から引き続き案件を推進します。

一方、①にある 67 百万円の減収部分については、セグメントを超えて人員を異動させたことに加え、人材市場においてコンサルタントへの引き合いが増加している影響があります。

今期はコンサルタントの積極的な採用を進めるとともに、社内の育成力には自信がありますので、人材基盤の強化を通じて、コンサルティング事業の収益を再び成長軌道に乗せてまいりたいと考えています。



丸山：続いて私の方から、事業トピックスをご報告します。

当社グループの主要プロダクトである Xard について、今後の成長に向けて新たな導入企業を 2 社発表しました。テック系企業では、これまで会計や経費精算領域の導入先が多かったのですが、人事・福利厚生領域の HQ 様で利用を開始いただきました。親子向けプリペイドサービスという BtoC 領域で、セブン銀行様で Xard の機能を活用した金融教育カードを発行することを発表しました。

このほかにも複数の案件が進んでおり、本日の発表には間に合わなかったものもありますので、近日中にさらなる導入企業を発表できると考えています。

3. 事業トピックス

カード事業への参入を後押しするフルサービス展開に向け、提供領域を順次拡張

・ カード事業における業務負荷・リスクの大幅な低減を実現するフルサービスの提供に向けて順次領域を拡大
 ・ 今期第一弾として、クレジットカードの与信枠設定・未回収リスクの保証機能を提供する「与信・保証オプション」を開始

サービス領域・提供機能を順次拡充し、市場活性化を通じたGTV拡大と提供価値の向上を目指す

NEW 与信・保証オプションを提供開始

BtoB与信のノウハウを持たない事業者の課題を解消

与信ノウハウ不要	Xardが与信枠を設定・与信判断 独自の与信審査体制を構築することなく、自社ブランド カード発行事業に参入可能
未回収リスクオフ	事業者への保証提供により未回収リスクを引き受け 自社で与信管理や未回収リスクを抱えることなく、安心 してクレジットカードの提供に注力可能
スピード導入	Xardの一機能として提供、事業者側で保証会社との個別 交渉やシステム連携は不要 自社ブランドのカード事業を短期間で立ち上げ可能

Infurcion © 2026 Infurcion, Inc. 2026年7月27日リリース https://infurcion.com/news/news-20260727_001/ 23

1Q の成果の一つ目は、Xard の機能強化です。これまではカード発行の仕組みを中心に次々とメニューを追加してきましたが、本決算時にご説明させていただいたとおり、与信部分も当社へ依頼したいという企業が多くあります。こうしたニーズに対応するため、与信・保証オプションを発表しました。

これまで与信領域は導入企業様ご自身で対応いただくことが中心でしたが、このようなニーズにも当社が対応することで、より多くの企業様に Xard に興味を持っていただき、利用を検討・開始していただくことを目指しています。今回の与信・保証は第1弾であり、まだ具備していない機能もあります。スライドのグレーで記載した機能の部分も含めて、今後、順次発表できるよう努めていきます。

3. 事業トピックス

福利厚生カード「食事補助HQ」の基盤としてXardが採用

・ 税制改正に伴う食事補助の非課税限度額引き上げを背景に、HQの「食事補助HQ」にXardが採用
 ・ 事業者の税制活用における課題である非課税要件の充足と高い利便性の実現に向け、カード基盤を提供

福利厚生の新定番！ / カード一枚、街中が社食に。

令和8年度税制改正により
42年ぶりに食事補助の非課税限度額が大幅引き上げ

一人あたり 非課税限度額 3,500円/月 → 7,500円/月

制店活用における企業の課題 税制活用要件のハードルが高く、活用できないケースがほとんど...

高利便性の実現 従業員・企業双方にとっての高い利便性を実現

- ・ 全国のVisa加盟店で利用可能
- ・ 短期間・低コストで独自ブランドのカードを発行
- ・ API連携により、既存アプリ・管理システムとシームレスに連携

要件の充足 柔軟なカード設計により非課税要件に対応

非課税要件 (一例)

- ・ 食事用途に限定
- ・ 50%以上を従業員が負担
- ・ 非課税枠を超過した場合全額課税

Infurcion © 2026 Infurcion, Inc. 2026年7月10日リリース https://infurcion.com/news/news-20260710_001/ 24

次に福利厚生カード「食事補助 HQ」についてです。食事補助の非課税限度額が大幅に引き上げられたことを背景に、HQ 様で今回カードを発行されることとなりました。福利厚生の税制を活用するためには、複雑な非課税要件を満たす必要がありますが、要件である利用範囲の限定等に加え、利便性の向上を実現するカード基盤として Xard を採用いただいています。

3. 事業トピックス

セブン銀行の親子向け教育サービス「money ring」に当社決済基盤が採用

Payment Xard

- セブン銀行が展開するおこづかい帳アプリとプリペイドカードを組み合わせた新サービスにXard・CharGを提供
- Xardのプリペイドカード発行/管理機能とCharGのチャージ基盤の連携により、一貫した決済環境の立上げを支援

セブン銀行 money ring

子ども専用
プリペイドカード
X
おこづかい帳アプリ

Infcurion
グループプロダクトの連携により
シームレスな決済基盤を提供

プリペイドカードの発行・管理

Xard

- Visaプリペイドカードの発行
- 利用通知の受け取り
- 利用状況のリアルタイム連携
- カード利用の即時停止・再開

マルチチャージ環境の提供

CharG

- セブン銀行ATMからのチャージ
- クレジットカードチャージ

Infcurion ©2024 Infcurion, Inc. 2024年7月16日リリース https://infcurion.com/news/news-20240716_001/ 25

続いて、セブン銀行様の親子向け教育サービスの money ring です。保護者にとってお子様が安心してキャッシュレス決済を利用できるよう、利用金額の上限などを制御でき、利用内容もリアルタイムに把握できるということで、まさに Xard のリアルタイム API 制御を活用することで実現したサービスです。

グローバルに見ると、こうした親子管理サービスへのニーズは非常に高いと理解していますので、セブン銀行様のこうした取り組みが今後伸びていくことを当社としても期待しています。

3. 事業トピックス

AIエージェントが決済する時代を見据え、DCPとデジタル通貨領域の共同検討を開始

トークン化預金¹によるオンチェーン金融の社会実装に向け基本合意を締結



関連プロダクト



共同検討内容

関連プロダクト	共同検討内容
 Xard  Axios	DCJPY ² による カード利用代金支払い XardをDCJPYの基盤に組み込み、カード利用代金の支払いにDCJPYを利用できる仕組みの実現を目指す 売上の即時入金 カード加盟店がAxiosを採用しDCJPY口座を保有している場合、売上金の即時自動入金が可能に マルチバンク クレジット/デビット 複数金融機関の引落し口座から自動的にかつ効率的に資金支払を行うマルチバンククレジット・マルチバンクデビットについても検討
 Anywhere	DCJPYで受領した 給付金等による決済 加盟店決済ソリューションに、DCJPYで受領した資金使途・対象者が限定された助成金や給付金等による決済機能の追加を目指す
 finbee	自動貯金アプリの トークン化預金の機能 目的別自動貯金アプリ「finbee」へのトークン化預金による貯金機能・自動決済機能の実装を検討

1 トークン化預金：銀行にある預金口座の残高をブロックチェーンなどの分散型記録技術でデジタル化し取引できるようにしたもの
 2 DCJPY：国際銀行を発行主体とする法定通貨（日本円）と連動するトークン化預金

2024年7月14日リリース
https://infcurion.com/news/news-20240714_001/

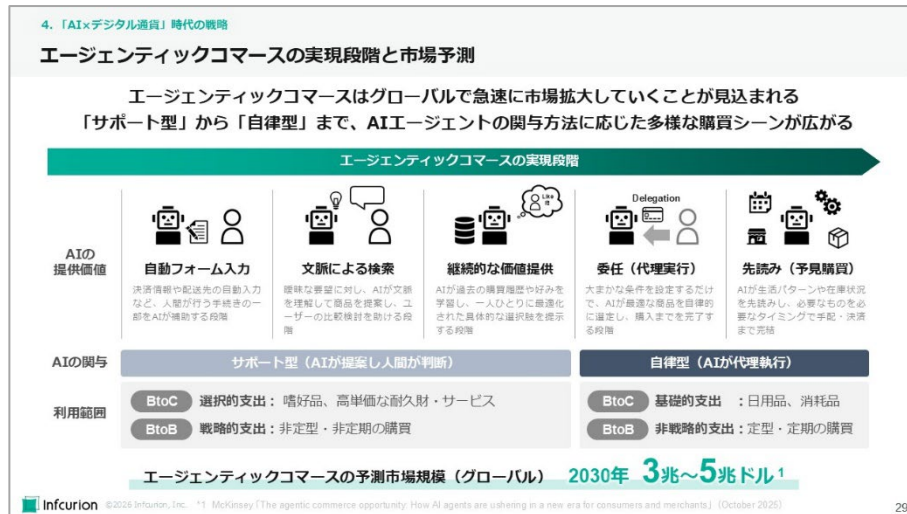
26

もう1点、トークン化預金のプラットフォームを提供する DCP 様との取り組みです。トークン化預金はステーブルコインの一種ともいわれますが、厳密には銀行預金をトークン化したオンチェーン金融です。複数の銀行が共同出資する DCP 様と、Xard、Axios、Anywhere、finbee などとの接続・協働の検討について発表しました。これについては、後ほど少し触れます。



ここから、AI の浸透と、それに伴って成長が見込まれるデジタル通貨の時代に、当社グループがどのような役割を果たすのかを説明させていただきます。

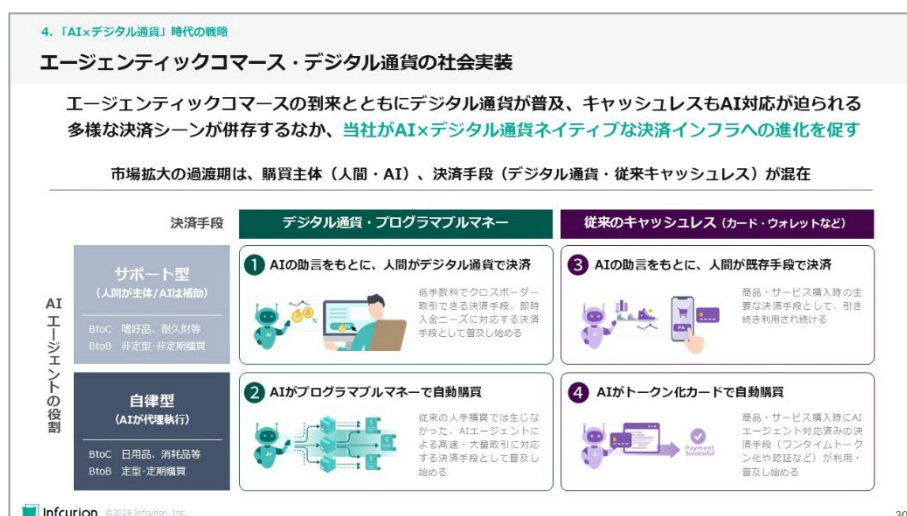
決済手段は、当社の社会における商取引の範囲と非常に密接な関係にあります。現時点でも現金決済、銀行送金、キャッシュレス決済があり、経済圏は拡大しています。ここに AI 同士が取引する新たな経済圏と、それに伴うデジタル通貨が広がっていくことで、非常に大きな過渡期を迎えていると理解しています。



その中で、AI が購買・決済を行うエージェンティックコマースが注目されています。当社もホワイトペーパーを発表し、多くのメディアに取り上げていただきました。

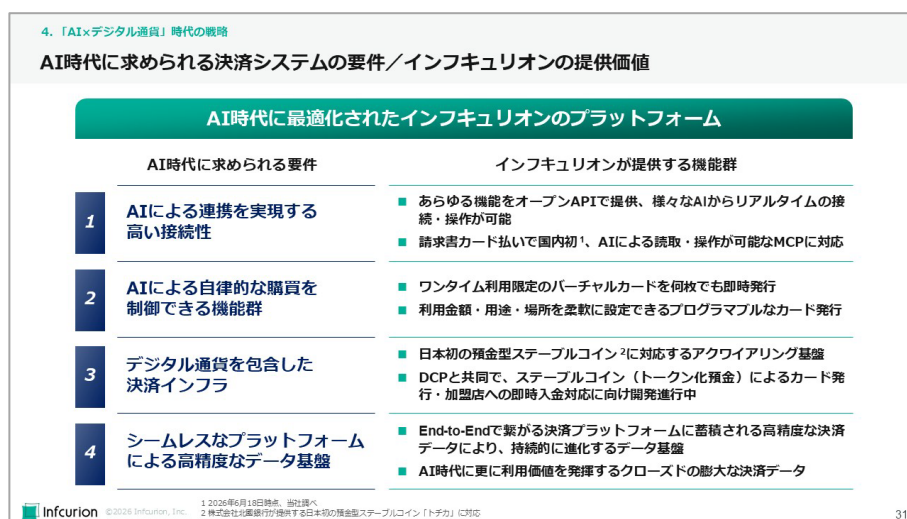
AI による買い物にはさまざまな段階があり、スライド左側の単純なサポートから、スライド右側にある AI が完全に自律して購買・決済を行う段階まで想定されています。全ての購買・決済が AI に置き換わるわけではありません。特にスライド右側にあるような、定型的に繰り返し購入するものでは AI 同士の取引が増える一方、必ず人が介在する購買も残ると考えています。

このような中で、人が AI を安心して使えるようにするためには、決済手段も進化が必要があると考えています。次のページにありますように、AI がサポートにとどまるのか、AI 同士で自律的に購買・決済を行うのかによって、求められる決済手段は異なります。



AI がプログラマブルな決済を必要とする場面では、ステーブルコインやトークン化預金をはじめとするデジタル通貨が適する部分があります。一方、人が介在する購買や AI を利用しない購買では、従来のキャッシュレスの延長という考え方もあります。

いずれにしても、AI が決済するときも人が決済するときも、安心して使える環境が必要です。AI が意図しない買い物をしないよう制御することも含め、従来のキャッシュレスで培われた取引制御が重要になると考えています。



こうした点を踏まえ、AI 時代に必要となる決済システムの要件を 4 点にまとめました。結論として、当社のプラットフォームは AI 時代に最適化されていると考えています。

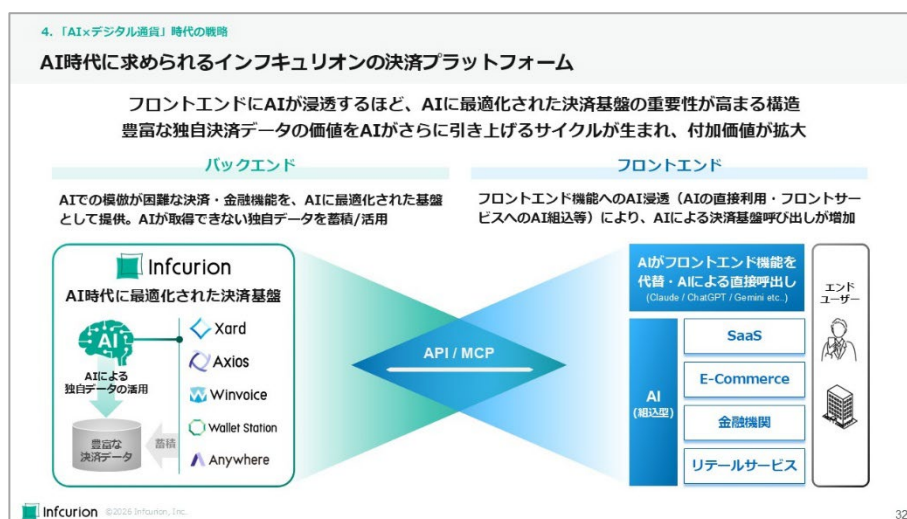
1 点目は、高い接続性です。AI がカード発行を申し込む、利用申請を行うといった場面が出てくるため、AI が呼び出しやすく、制御しやすいことが求められます。あらゆる機能をリアルタイムの API で提供できる当社の仕組みや、すでに MCP に対応している請求書カード払いなどが強みを発揮すると考えています。

2 点目は、AI による自律的な購買を制御する機能です。AI に任せた権限以上のことができないようにする制御は、まさに Xard が得意とする領域です。1 回限りの利用限定カードを発行したり、利用金額・用途・場所を制御したりするプログラマブルな機能を提供できます。当社には、すでに AI に限らず、法人やお子様を含むご家族の利用を制御できるという強みがあります。

3 点目は、デジタル通貨を包含した決済インフラです。AI の普及に伴い、ステーブルコインやトークン化預金の利用も広がると考えています。先ほど触れさせていただいた DCP 様との共同検討の

発表内容のとおり、デジタル通貨のインフラと既存のキャッシュレスをつなぐ取り組みにすでに着手しています。

4 点目は、データの活用です。当社は一気通貫の決済プラットフォームを持っているため、非常に幅広いデータを保有できます。また社内でも AI を活用し、与信や保証に着手しています。AI によって従来は実現できなかった精度向上にも活用していくことで、当社は AI 時代に必要な決済プラットフォームとして非常に強い基盤を保有していると考えています。

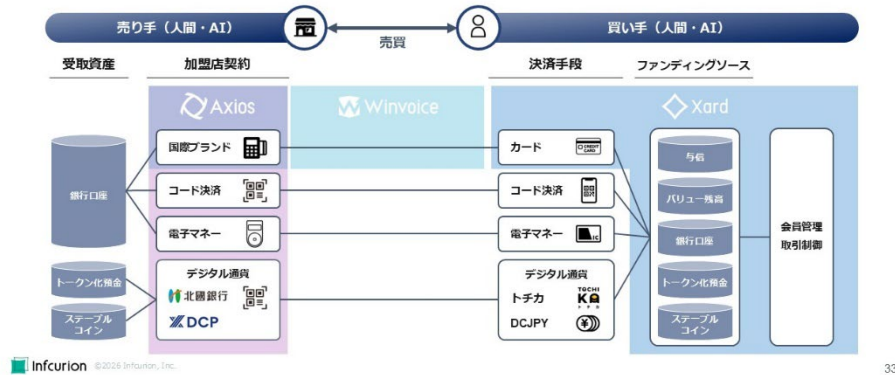


こうした時代に、当社がどのような特徴をさらに発揮できるかが重要です。スライド左側にありますとおり、当社の仕組みが AI 時代に最適化されている点は、先ほどご説明したとおりです。

ここでご説明したいのはスライド右側のものです。AI がエンドユーザーへ広がり、さまざまなテック企業や金融機関も AI を取り込んで進化すると、当社がパートナー企業と呼ぶ領域の AI 化が進みます。エンドユーザーが直接 AI を使う場合も、テック企業や金融機関が AI を取り込む場合も、AI が浸透すればするほど、AI に最適化された当社の仕組みが使われ、より伸びていく構造になると考えています。

デジタル通貨を包含した総合型決済インフラを提供

AI / デジタル通貨時代に適した統合的な決済インフラへ発展
 決済手段を問わず、プロセッシングから取引制御まで、AIに最適化された仕組みの構築を目指す



33

スライド左側の加盟店側では、AI ネイティブなアクワイアリングシステムを国際ブランドだけでなくデジタル通貨にも対応させていきます。一方、スライド右側のエンドユーザー側の決済システムでは、国際ブランドのレーンだけでなく、デジタル通貨やさまざまな決済レーンを想定しながら、Xard で培ってきたマルチファンディングソースや利用制御を生かしていきます。これにより、デジタル通貨と AI の双方を想定した統合決済インフラへの進化を目指します。

将来の成長に向けて、当社は非常に大きな強みを持っています。この第 1 四半期は、何よりも BtoB GTV に牽引され、当社が目指すストック型の決済プラットフォームが進展した、非常にポジティブな四半期であったと考えています。当社からの説明は以上となります。

質疑応答

司会 [M]：ここから質疑応答の時間とします。ご質問のある方は、Zoom の Q&A 機能、もしくは挙手をお願いいたします。

質問者 [Q]：ありがとうございます。2 点質問させてください。

1 点目は、BtoB GTV について、もう少し詳細を伺いたいと思います。ご説明にもあったとおり、例年の 1Q は季節性があって弱いこと、また、今年度は Xard で新たに 2 社の導入についてお話がありました。今回、BtoB GTV が強かったのは、特定の提携先で伸びたためでしょうか。それとも、導入先全般で強い動きが見られたのでしょうか。

質問の 2 点目は経費についてです。本決算時の説明では、経費が先行して入るというお話があったと思いますが、売上、原価、販管費はいずれも進捗率が比較的低い状況だと思います。三井住友カードの法人カード向けシステム開発案件などもあり、今後は費用が増える方向だと思いますが、計画対比でどのような状況なのか、もう少し教えてください。

野上 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、BtoB GTV については、どちらの動きもあるというのが率直なところです。もともと Xard が先行してサービスを開始しており、BtoB GTV のほとんどを Xard が占めていましたが、足元では Winvoice が非常に好調に推移しています。その結果、BtoB GTV 全体と顧客基盤の分散が進んでいます。

足元では Xard の大型案件に関する引き合いもいただいております。さまざまな Xard の提供のあり方を検討しています。その一つが、当社で与信を担う取り組みです。Xard 導入のハードルが下がって導入先が増え、Winvoice も拡大する中で、分散の動きは引き続き継続すると考えています。

一方、すでに導入いただいている企業の伸びも堅調です。法人カードとして使うニーズや経費精算など、法人決済に Xard で発行したカードの利便性が高いという認知が広がったことも背景に、既存導入企業の GTV も大きく伸びています。これら二つの動きが相乗効果となっています。

次に経費についてです。今回は、ストック売上・ストック収入が非常に堅調に伸び、経費率を抑えることにかなり貢献しました。今後、フロー収入として大型案件等が加わると想定していますが、ストック収入の厚みで一定程度補える部分があり、全体をコントロールしながら進められる可能性もあると考えています。

前回ご説明したのは、急いでチームを組成する必要が生じ、業務委託などの費用が計上される可能性を想定していたためです。現在は、そこをある程度コントロールしながら全体を組み立てるよう調整しています。引き続き販管費をコントロールし、ストック売上も活用しながら全体のバランスを保っていきたいと考えています。

質問者 [Q]：ありがとうございます。そうすると、経費は計画対比で下振れる可能性もあるという認識でよろしいでしょうか。

野上 [A]：通年では当社の業績が下半期偏重となるため、現時点で明確に申し上げることは難しいと考えています。売上高などは期初に立てた予想よりも 1Q が好調に推移していますが、通年の利益率やマージンについては、まだお伝えできる段階にありませんので、ご了承いただけますと幸いです。

質問者 [Q]：1Q は営業赤字の可能性もあると見ていましたが、営業黒字を確保し、ご説明のとおり事業環境は良好だと思われます。しかし、株価は公募価格を依然として大きく下回っています。株主還元など、株価対策の積極化は検討されないのでしょうか。

野上 [A]：ご質問ありがとうございます。ご指摘のとおり、株価は当社にとって最も重要な経営課題の一つと認識しています。

一方、株主の皆様への還元方法には、株主還元のほか、事業投資によって成長を実現することもあります。また、通期決算の際にお伝えしたとおり、M&A も当社の重要な成長の選択肢と認識しています。キャッシュフローを最適な形でどのように配分するかは、常に積極的に検討しています。

株主還元も重要な経営課題として捉えつつ、選択肢の一つとして認識しながらも優先順位を付け、まずは事業を進めてまいりたいと考えています。

質問者 [Q]：ペイメントプラットフォーム事業は、1Q で赤字が 178 百万円から 13 百万円まで縮小しました。ストック限界利益も前年同期比で 84%伸びていますが、2Q 以降の黒字化時期と、黒字化後にどの程度の利益率を目指せるのか教えてください。特に、BtoB GTV の成長に対して限界利益率が今後どこまで改善する余地があるのでしょうか。

野上 [A]：ありがとうございます。まず、ペイメントプラットフォーム事業の 2Q 以降の見通しについて、黒字化の可能性を見いだせる状況となったのは事実です。

ペイメントプラットフォーム事業が黒字基調に乗れば、全社としても、マージンや成長基調の見通しを立てやすくなります。2Q 以降黒字へしっかりと乗せられるよう、最大限事業を育てていきたいと考えています。

GTVの成長に対する限界利益については、プロダクトの収益ミックスがあるため、一概には申し上げにくい面があります。Winvoice の比率が高まるとレベニューシェアが増え、ストック収入とストック限界利益の差分となって表れます。一方、ストック収入そのものは非常にコストのかからないビジネスで、営業利益への貢献も大きくなっていますので、利益水準を最大化していきたいと考えています。

また、幸いなことに、当社のビジネスモデルでは、AI に関するトークンコストなどが販管費を過度に圧迫する事態が起こりにくいと考えています。販管費をかなりコントロールしながらストック限界利益を伸ばしやすい点は、AI を深くプロダクトへ組み込んだ事業構造に比べ、見通しやすい事業構造であると考えています。

質問者 [Q]：コンサルティング事業について、先ほど減収減益の理由をご説明いただきましたが、通期 13 億円の計画に対する社内評価を教えてください。また、通期でのキャッチアップの見込みもご説明ください。

野上 [A]：ありがとうございます。コンサルティング事業では、当初想定していたよりも採用環境が厳しいと率直に感じています

一方、お客様からは多くの引き合いをいただいています。これは決済が新たな変革期に入ったことの表れでもあると感じています。モダナイズをはじめ、さまざまな決済手段が増える中、当社のように決済に関する知見を持つ企業へのコンサルティングニーズは多くあります。

したがって、需要よりも供給側のボトルネックを早期に改善することが、通期業績の達成において非常に重要です。引き続き人材を採用するとともに、コンサルティングの成果を提供する方法も増えていると考えています。AI の活用に加え、過去に支援した案件の知見も当社に蓄積されていますので、より効率的にコンサルティングサービスを提供することも含め、再び成長軌道に乗せていきたいと考えています。

丸山 [A]：先ほど野上が触れた AI における当社の業績への影響について補足します。

当社の仕組みは、AI そのものを動かすというより、AI を活用する企業が決済ビジネスを取り込むために、API などを利用することが中心です。そのためコスト構造として、AI によって原価率が悪化する影響はあまり受けません。

一方、与信などのオプションを今後提供していく中では、AI を活用してプラスの収益を得る部分があります。AI をコストとして使うだけでなく、収益を得るためにも活用します。

決済システムそのものは、AIによって原価が増える構造ではありません。コストが構造的に悪化することはなく、AIを使う人が増えるほどトップラインが伸びるという意味で、AI時代に即したビジネス構造だと考えています。

社内費用についても、採用を抑制できていることや開発効率の向上は見えてきています。今後、AIを用いてさらにコスト効率と生産性を上げていく取り組みをしっかりと進めていきたいと考えています。

丸山 [M]：皆様、本日はお集まりいただきましてありがとうございました。

第1四半期は非常に良い環境で進捗したと考えています。一方、株主の皆様から見れば、株価対策や通期見通しについてご関心があるのもご指摘のとおりです。

当社としては、第1四半期に非常に手応えを感じています。皆様のご期待に沿えるよう進めてまいります。季節性もあるため、事業環境が見えてきた段階でしっかりとお伝えしたいと思っています。

経営陣としては、この事業環境において成長へコミットし、それに対する投資を通じて企業価値を上げることが、まずは株主の皆様への最大の還元であると考えています。引き続き、皆様からのご支援、ご指導をいただければ幸いです。

本日の説明会は以上です。引き続きよろしくお願いいたします。

[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。