

Infcurion

2026年3月期 通期決算説明資料

2026年5月11日

株式会社インフキュリオン

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

注記：*1 ペイメントプラットフォーム事業のプロダクトを利用する企業数

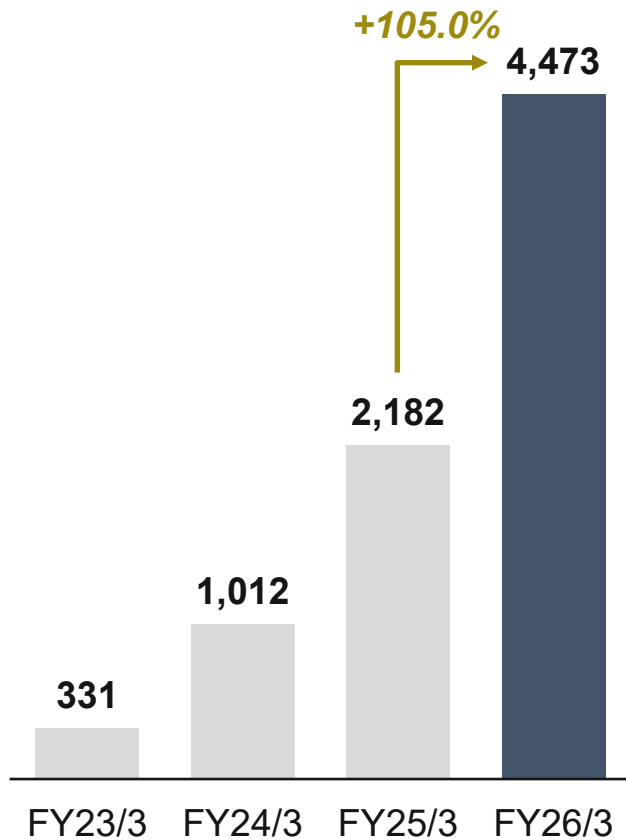
*2 BtoB GTV：Gross Transaction Valueの略、Xard及びWinvoiceで扱う決済処理金額の合計

2026年3月期 決算ハイライト

- ・ Xard・Winvoiceにおけるユースケースの拡大に伴いBtoB GTVが伸長、ストック収入の増加が連結業績を牽引
- ・ オペレーティング・レバレッジによるマージン改善により、EBITDAは修正業績予想を超過し5.6億円で着地

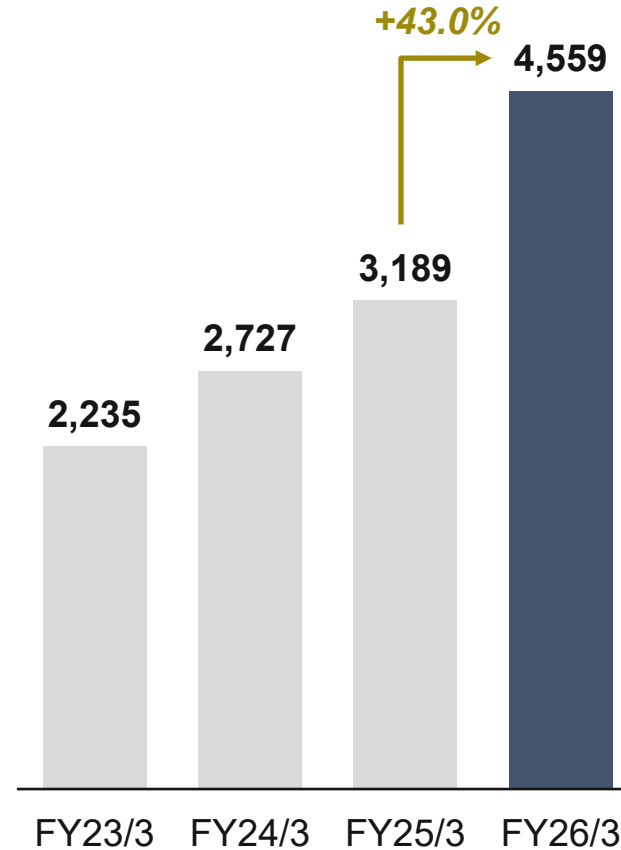
BtoB GTV

(単位：億円)



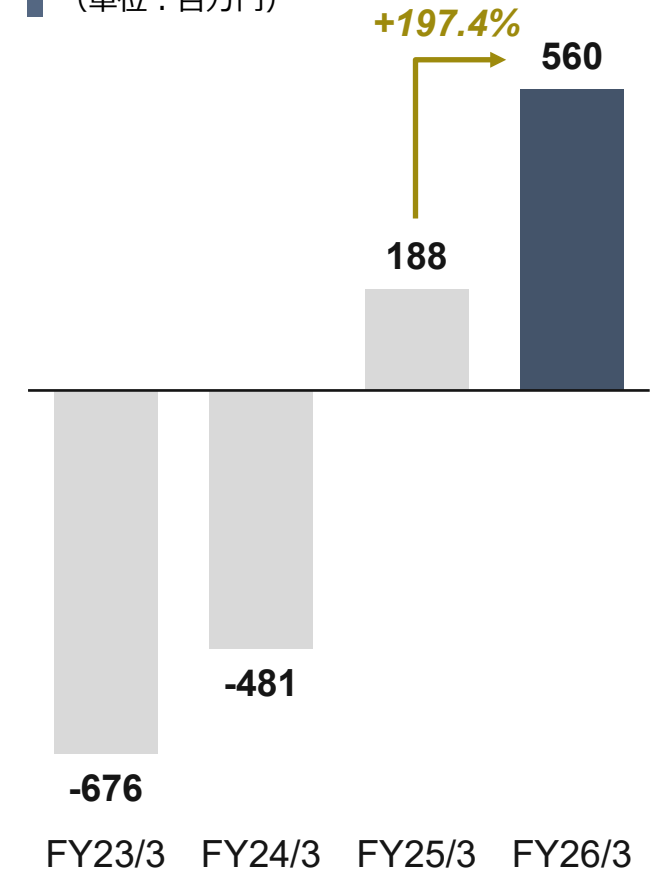
売上総利益

(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



Contents

1. 2026年3月期 決算概要	05
2. セグメント概況	17
3. 2027年3月期の重点領域	22
4. 2027年3月期 業績予想	32
5. Appendix	39

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

セグメント業績サマリー

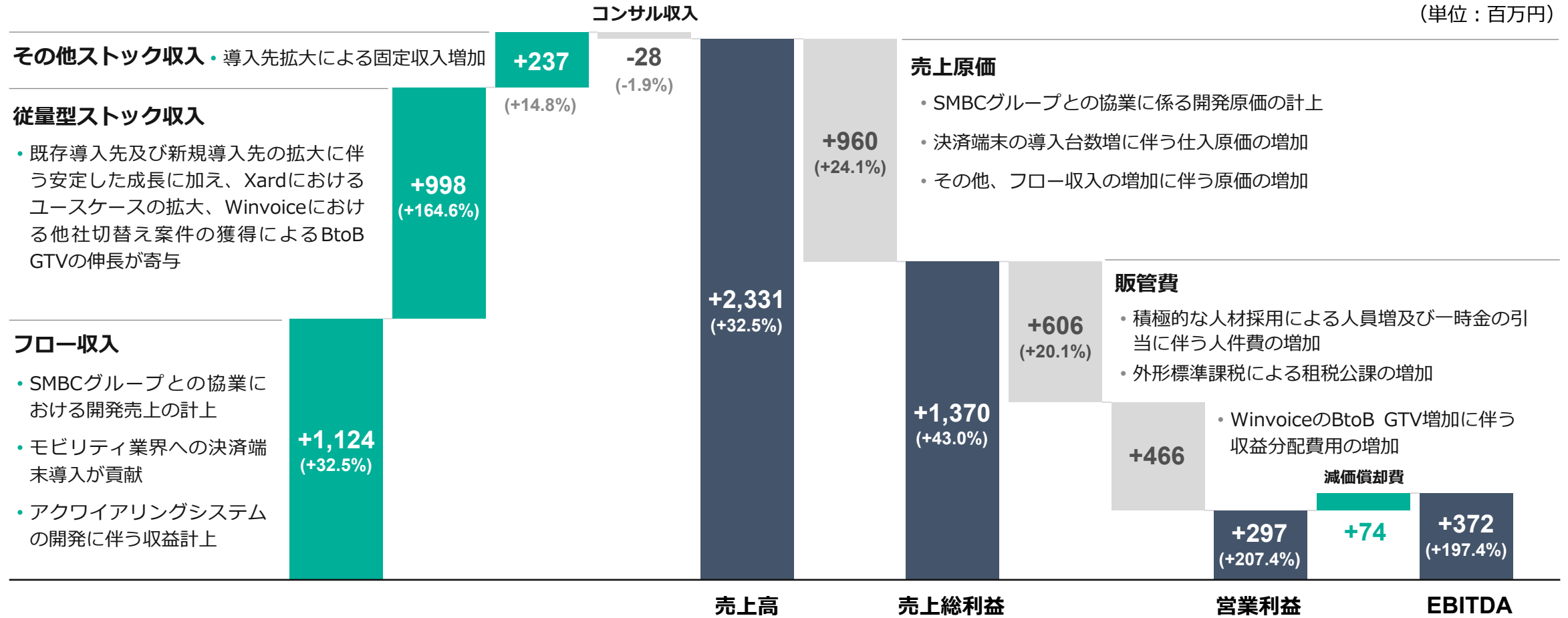
単位：百万円	FY26/3	FY25/3		FY26/3 当初予想（10/24開示）		
	通期	通期	増減額	増減率	通期	増減額
セグメント売上	9,505	7,174	+2,331	+32.5%	9,000	+506
ペイメント ¹	5,289	3,659	+1,629	+44.5%	5,000	+289
マーチャント ²	2,736	2,006	+730	+36.4%	2,400	+336
コンサルティング	1,478	1,507	-29	-1.9%	1,600	-122
セグメント利益	440	143	+297	+207.4%	180	+260
ペイメント	-181	-223	+42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

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

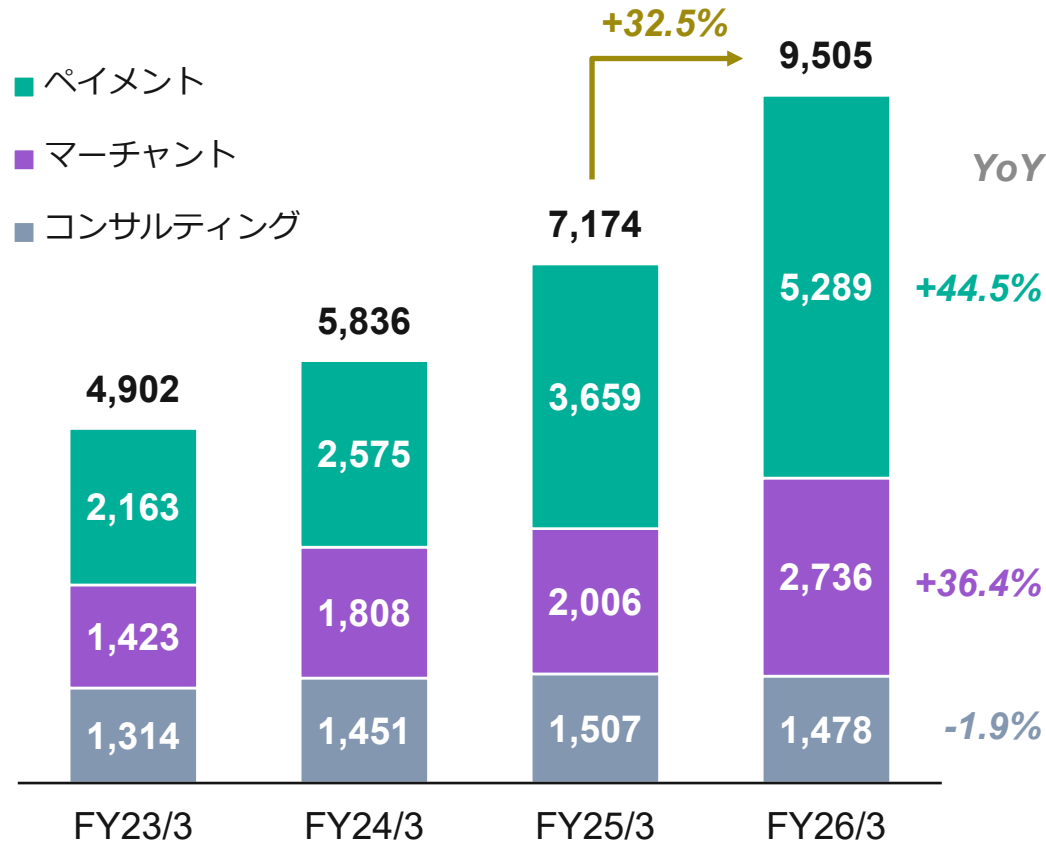


売上高：フロー収入・ストック収入の両輪による成長を継続

- ・ ペイメントは、**BtoB GTVの伸長に伴うストック収入の増加が売上成長を牽引**したほか「Trunk」に係る開発売上が寄与
- ・ マーチャントは、モビリティ業界への決済端末導入案件の前倒し等により業績が伸長

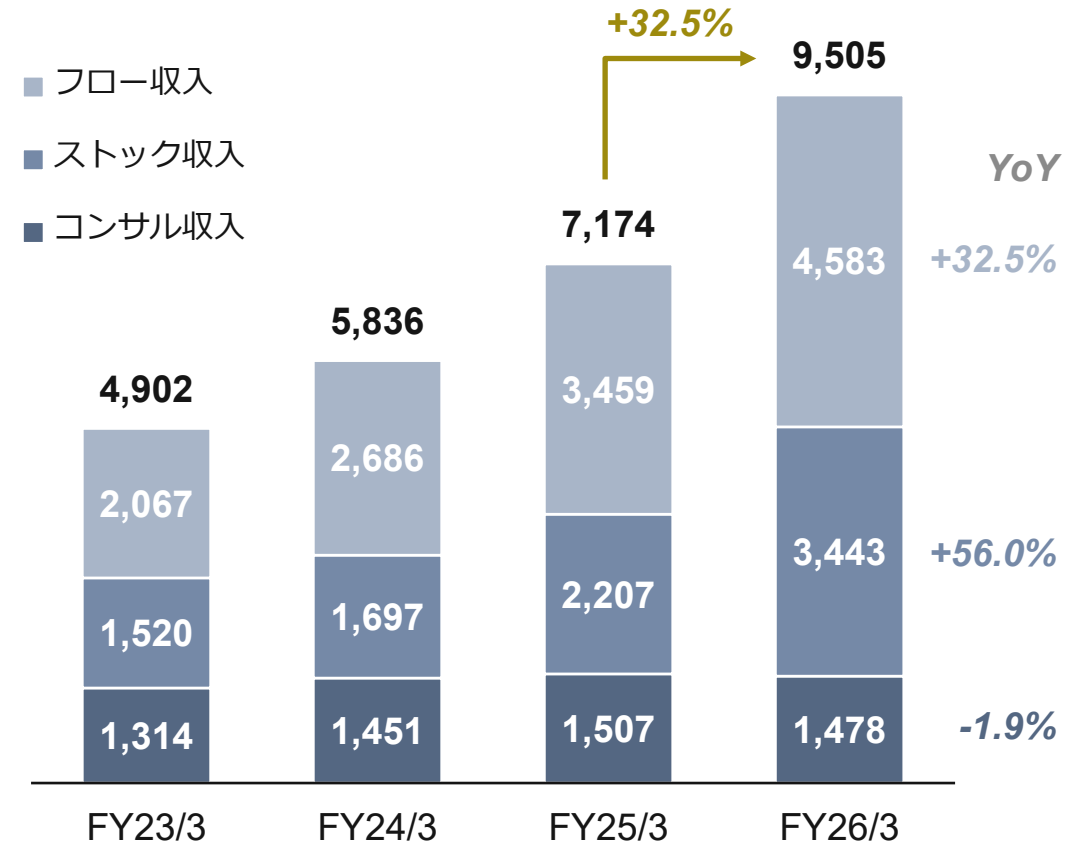
セグメント別

(単位：百万円)



収益区分別

(単位：百万円)

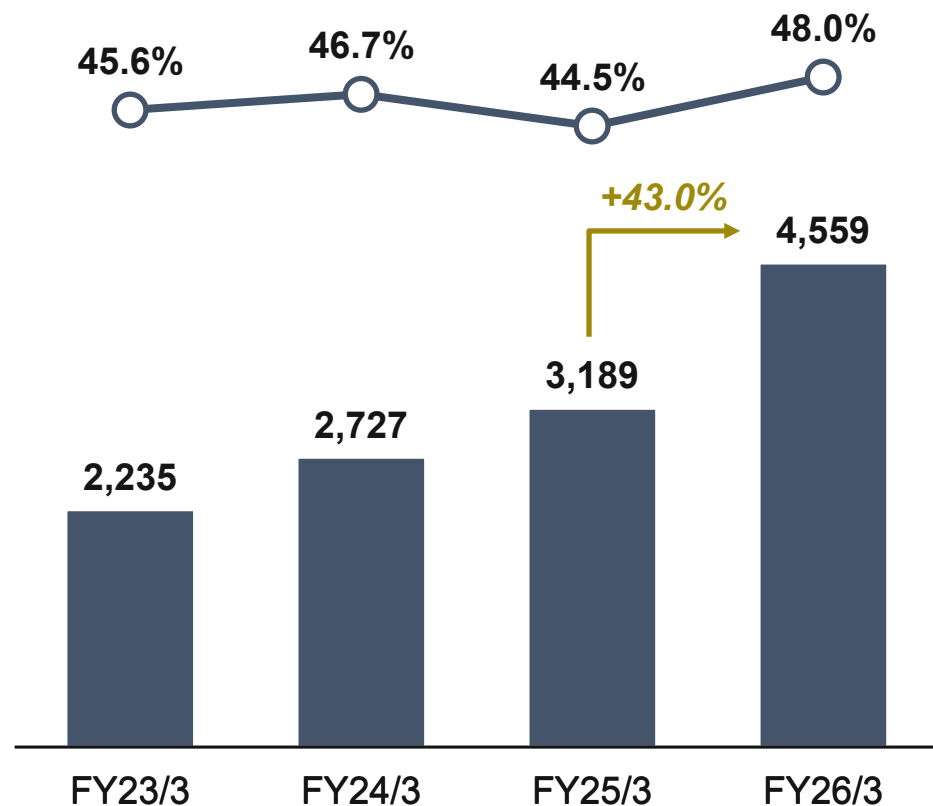


売上総利益：利益率の改善基調が継続

- ・ **売上総利益率が前期比で3.5ポイント改善**したことにより、売上総利益は前期比 43.0%の増益
- ・ オペレーティング・レバレッジが高いストック収入の増加に伴い、売上総利益率は改善基調

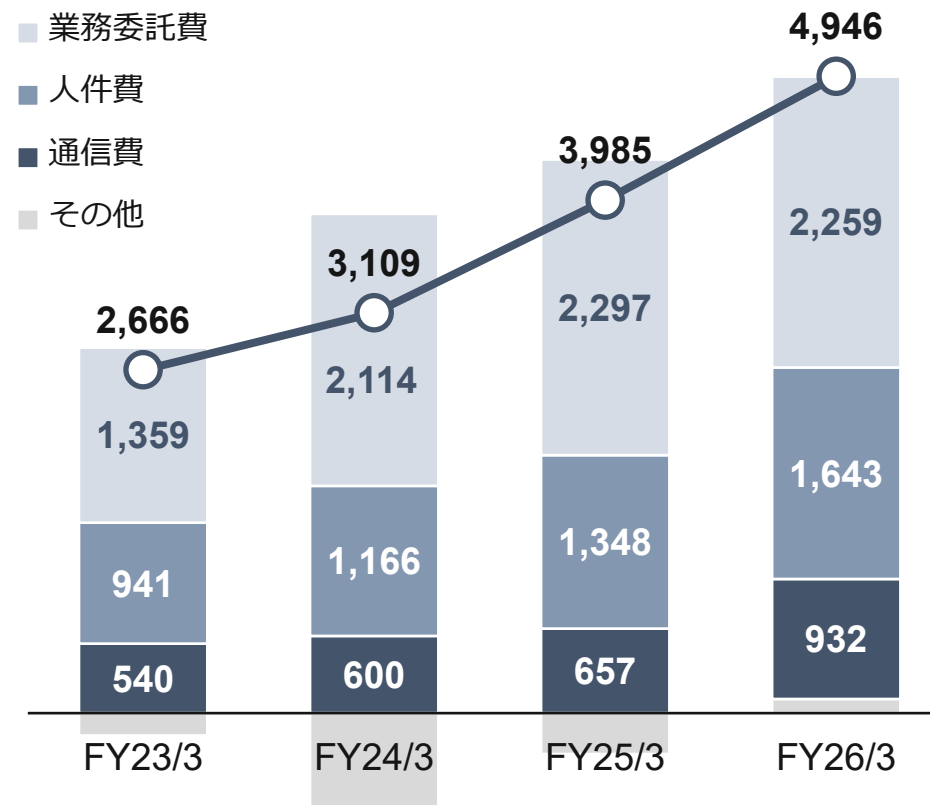
売上総利益・売上総利益率

(単位：百万円)



売上原価

(単位：%)

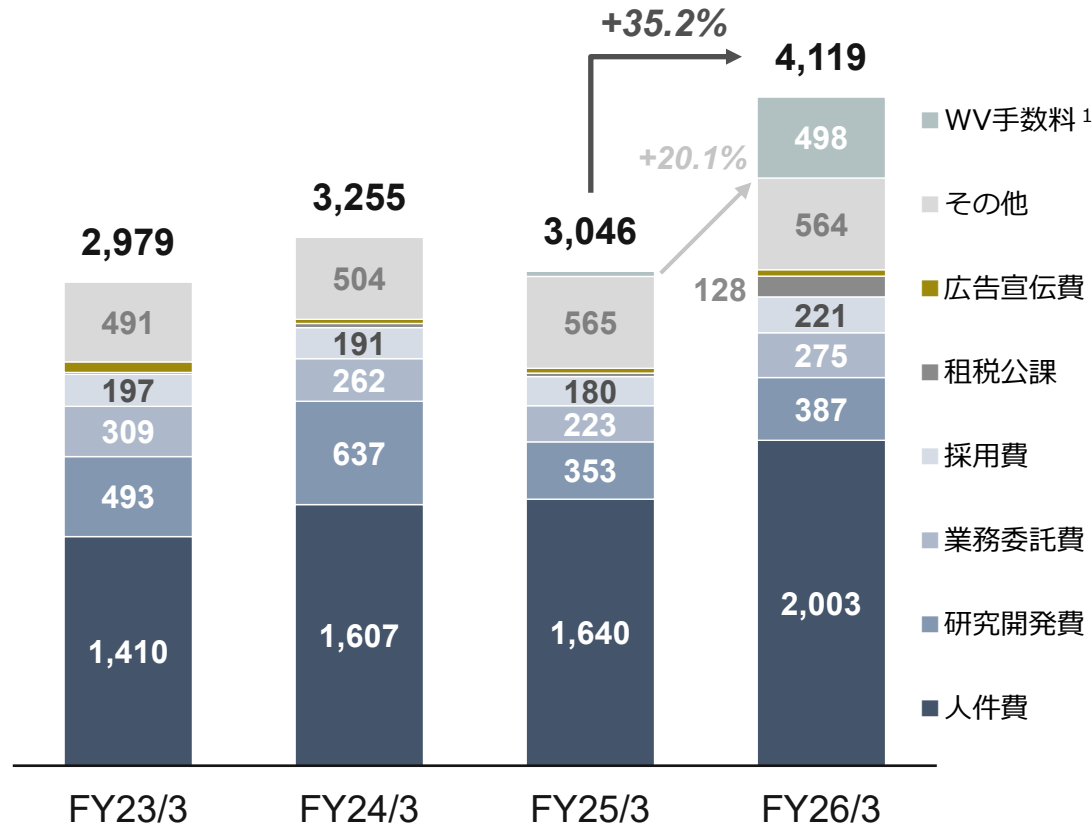


販売費及び一般管理費

- WinvoiceのGTVに連動する変動費用が当期から計上されたほか、従業員向け一時金の引当（約1億円）、外形標準課税の増加が販管費を押し上げたものの、AI活用を含めた業務最適化により、変動費を除く販管費は一定水準を維持する見込み

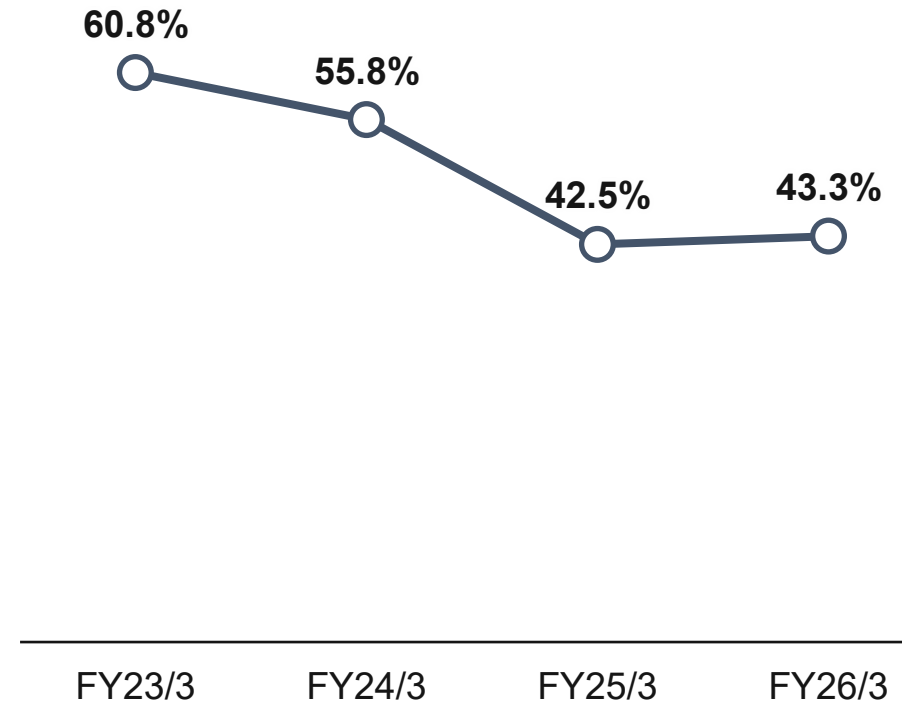
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



売上高販管費率

(単位：%)

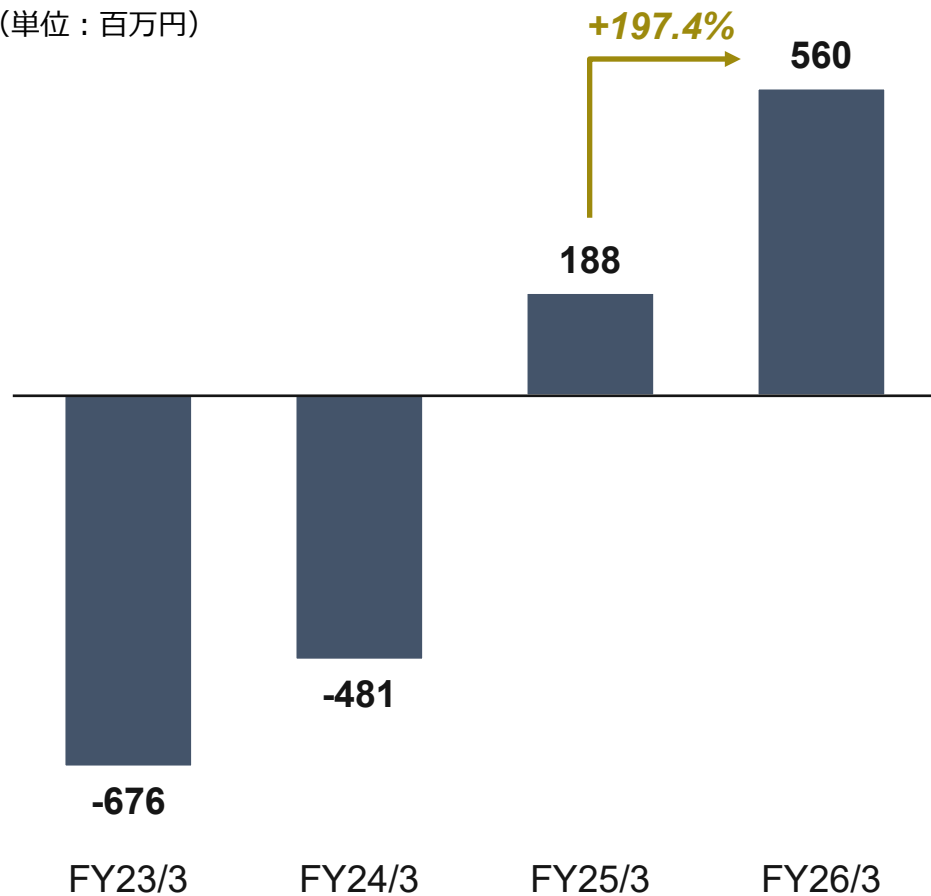


EBITDA：前期比約3倍へ急拡大

- EBITDAは前期から約3倍に伸長し、5.6億円の着地
- 継続的な収益率の向上により、EBITDAマージンは前期比3.3ポイント改善し5.9%

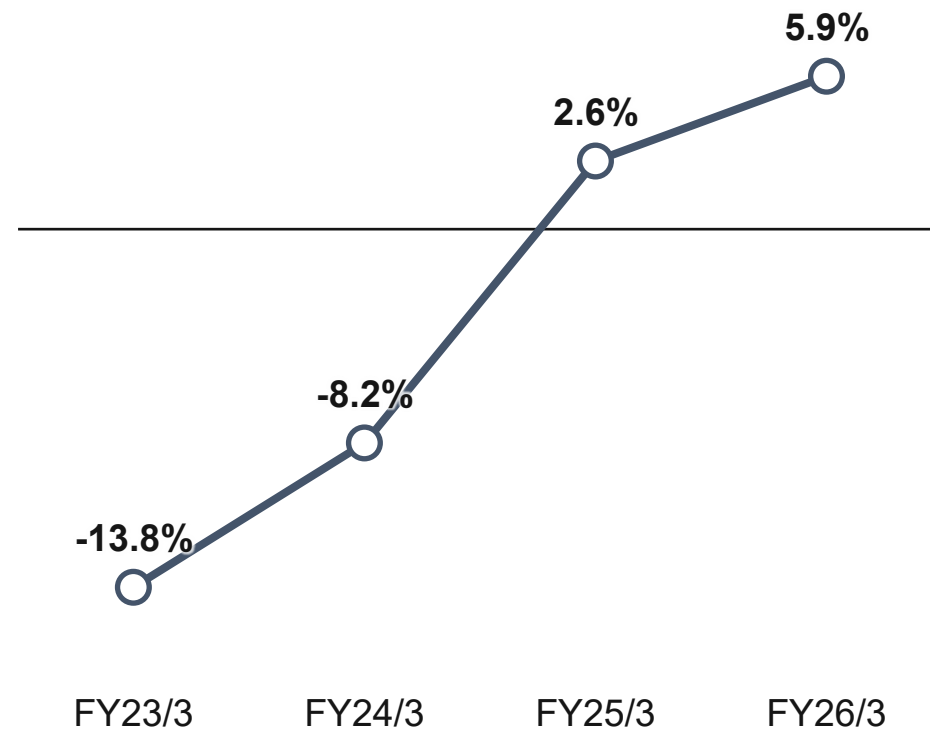
EBITDA

(単位：百万円)



EBITDAマージン

(単位：%)

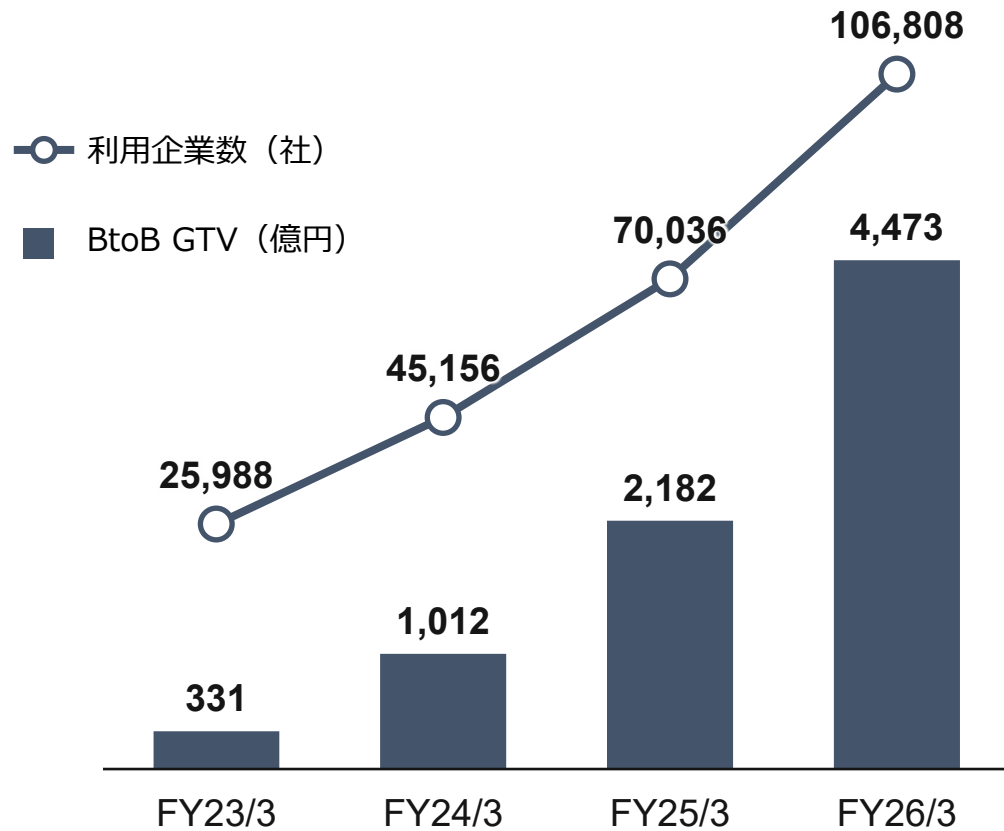


BtoB GTV / ペイメントプラットフォーム利用企業数：拡大ペースがさらに加速

- ・ **新規導入企業の拡大及びSaaS系企業における高成長**が、利用企業数の積み上げを牽引
- ・ 足もとでは金融機関・大手事業会社の案件が増加、膨大な顧客基盤へのリーチにより更なる成長の加速を目指す

BtoB GTV / 利用企業数

(単位：億円 / 社)

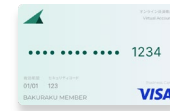


Xard 提供領域の拡大とAIによるSaaS企業の更なる進展

LayerX

Money Forward

BillOne
powered by Sansan



Winvoice 様々な産業におけるパートナー企業の拡大

SMBC 三井住友カード

アプラス

LIFE CARD

弥生

FreeWayJapan

ジョブマネ

SEIKO
セイコーソリューションズ株式会社

福井新聞社

Valuence
Japan

EPARK

SORABiTO

バランスシート状況

- ・ グロース市場への新規上場に伴う26億円の増資により財務の安定性が向上し、機動的な戦略投資が可能に
- ・ BtoB GTV拡大に伴いWinvoiceに係る未収入金の増加が見込まれる一方、キャッシュサイクルの高速化により影響を低減

2026年3月末 貸借対照表 (概要)

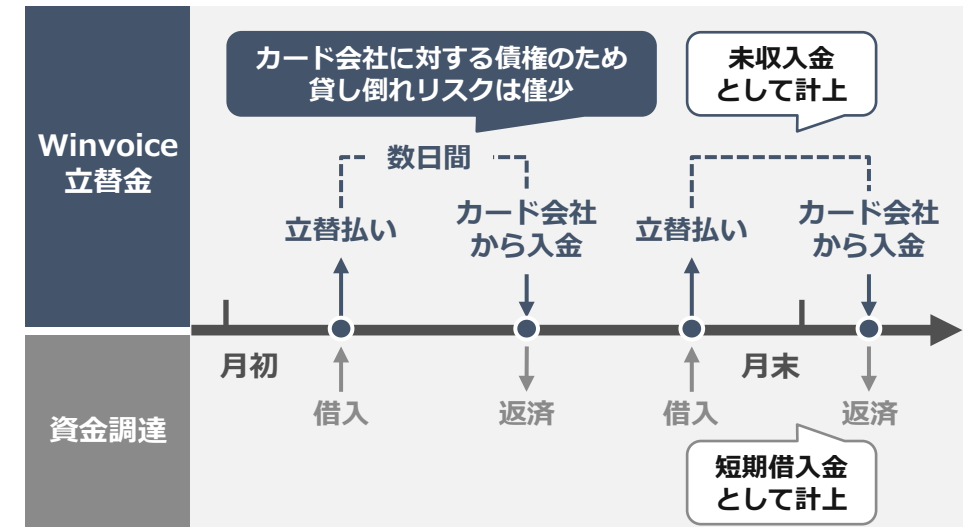
(単位：百万円)

資産 10,759	未収入金 (Winvoice分) ¹ 1,703	短期借入金 1,957	負債 5,182
	現金及び預金 5,340	長期借入金 ³ 1,159	
		買掛金 390	
		その他負債 1,674	
	売掛金 1,246	純資産 5,577	
	ソフトウェア等 ² 895		
	繰延税金資産 710		
その他資産 862			

Winvoiceに係る未収入金について

- ・ 借入は最長で半月サイクルであり、金利上昇による影響は極めて限定的
- ・ キャッシュフロー・サイクルを更に短期化すべくオペレーションを構築

(キャッシュフローのイメージ)



注記：*1 未収入金のうち、Winvoiceに係る一時的な資金立替によるもののみの金額
*2 ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の合計額

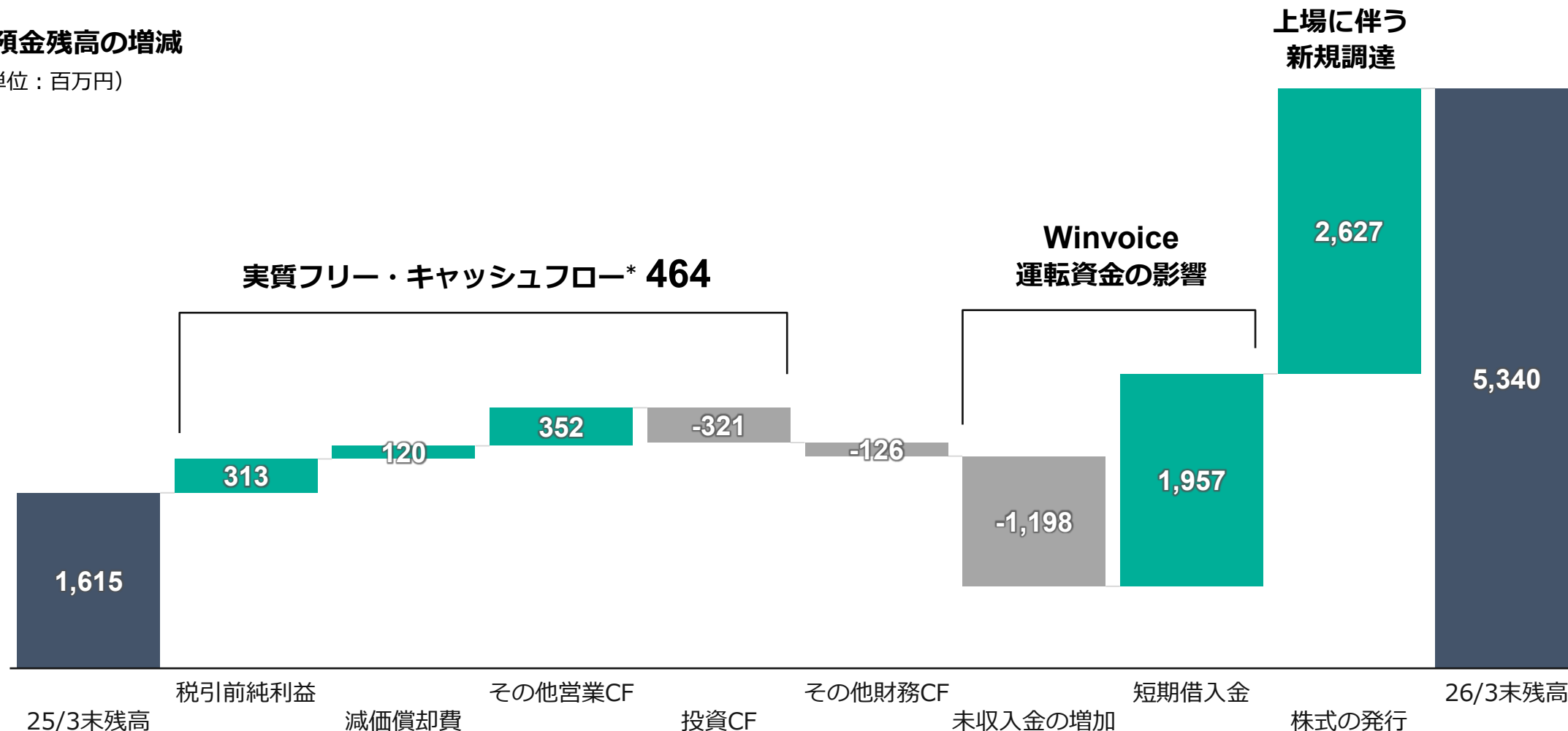
*3 1年以内返済予定の長期借入金を含む

キャッシュ・フローの状況：キャッシュ・フローからの再投資が可能に

- 一時的な増減が生じるWinvoice運転資金による影響を除いた**実質的なフリー・キャッシュフローは4.6億円**
- 利益成長期に入り、キャッシュ・フロー創出力は今後も持続的に向上

現預金残高の増減

(単位：百万円)

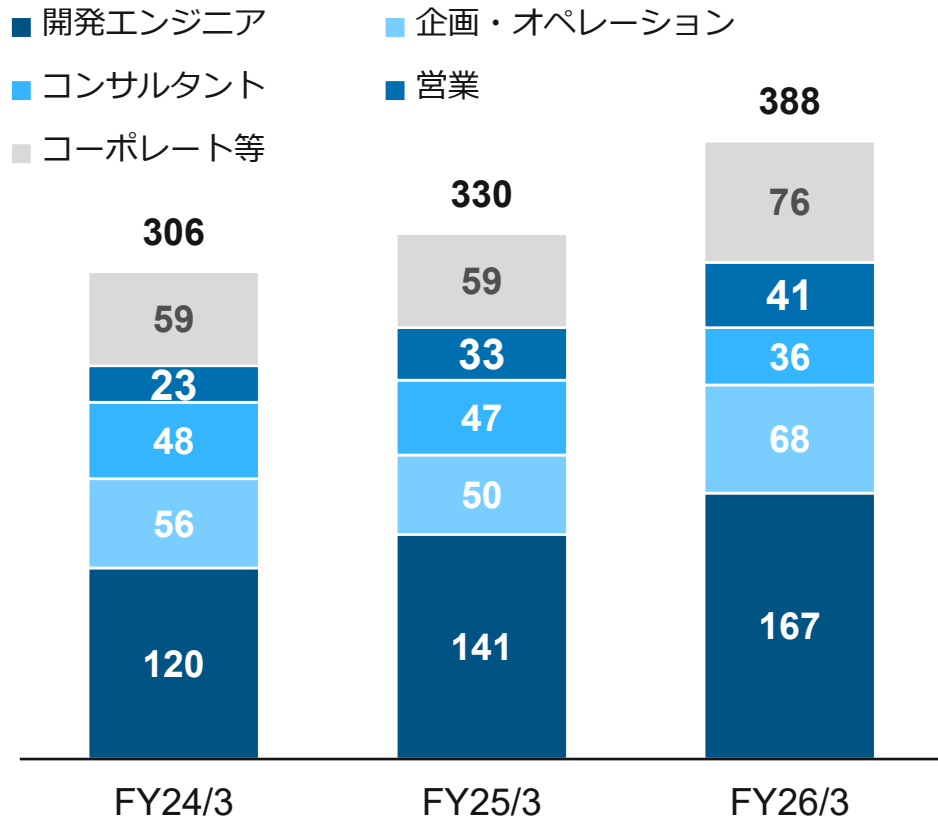


従業員の状況：労働生産性の継続的な向上

- ・ 事業間・職種間を超えた柔軟な人材配置により、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
- ・ プロダクト・業務オペレーション両面での**積極的なAI活用とストック収入の拡大**により、労働生産性は継続的に向上

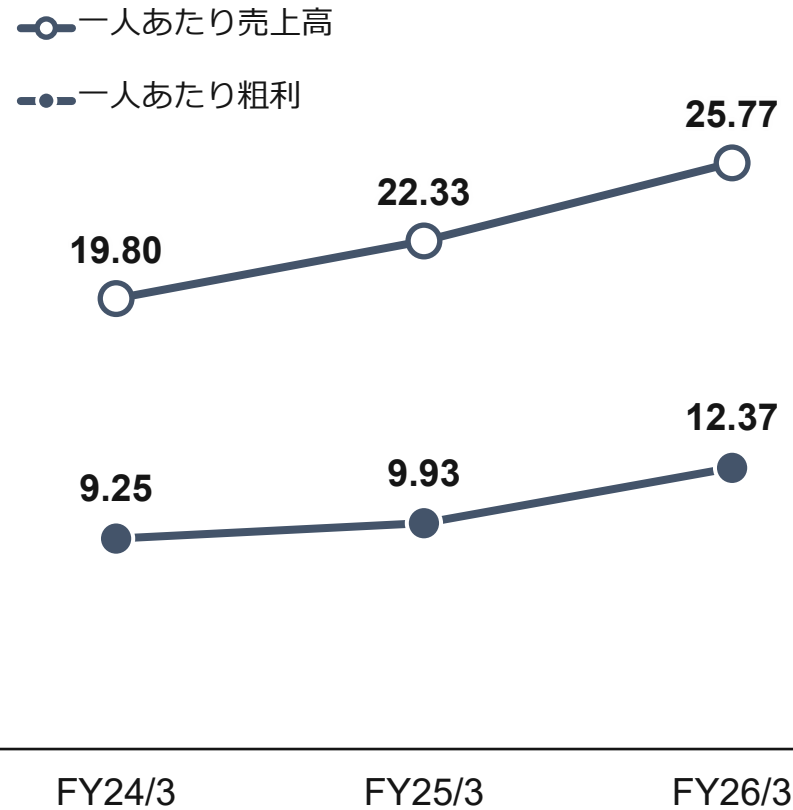
従業員数

(単位：人)



一人あたり指標

(単位：百万円/人)



2. セグメント概況

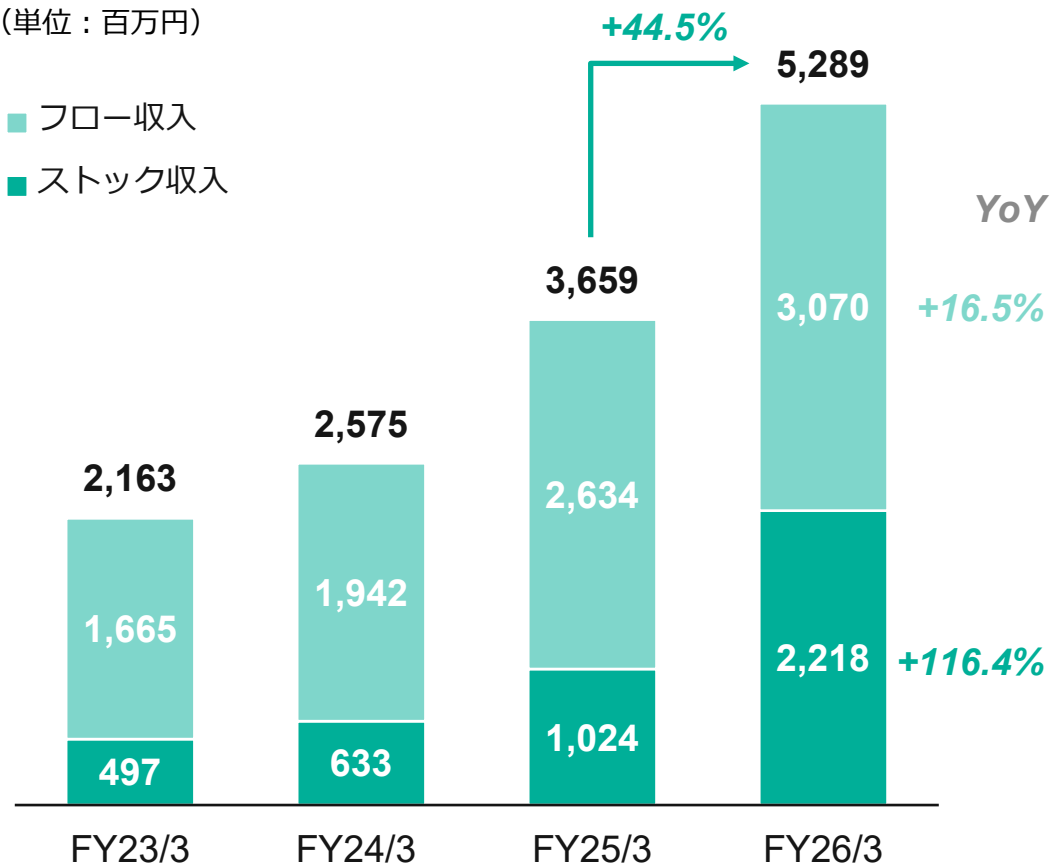
ペイメントプラットフォーム事業：ストック収入が業績拡大を牽引

- ・ Xard・WinvoiceにおけるBtoB GTVの増加に伴いストック収入が2倍に増加し、セグメント売上の成長を牽引
- ・ 通期赤字は逡減、早期の通期黒字化に向けてストック収入を軸とした収益構造の転換を進める

セグメント売上

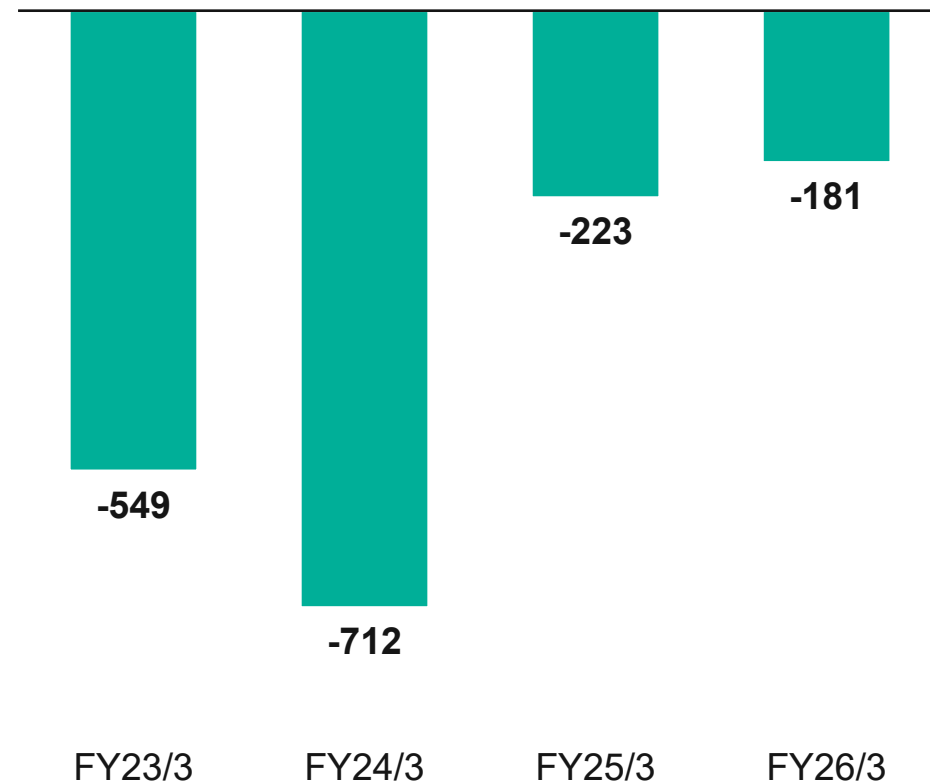
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント損益

(単位：百万円)



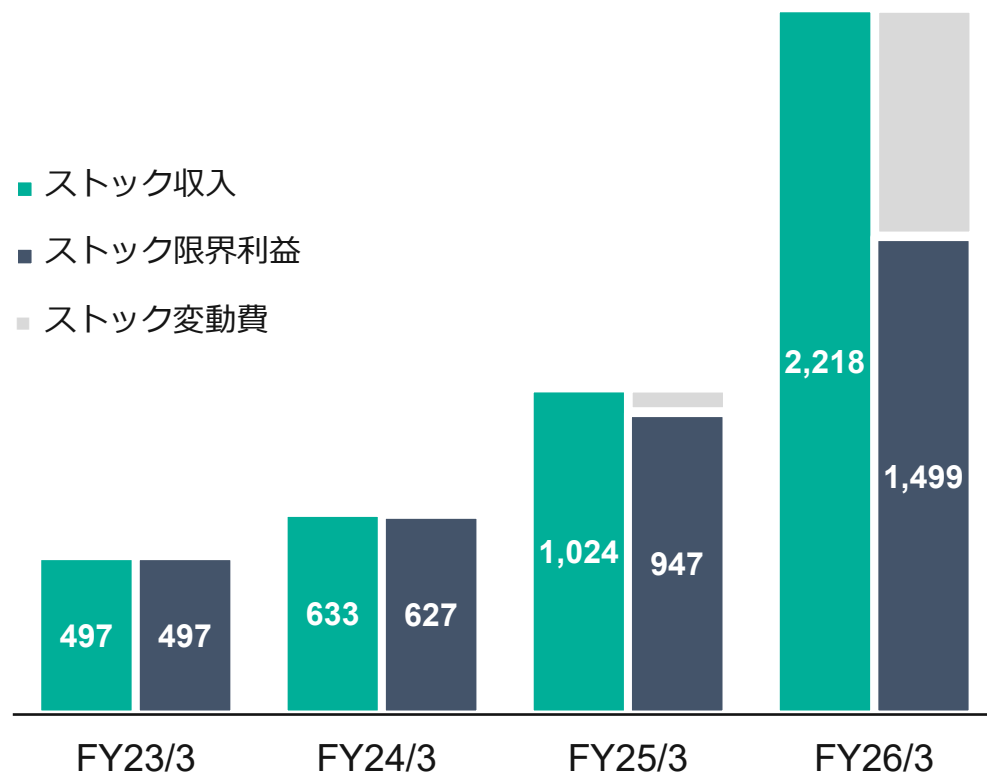
プロダクトごとの売上認識基準：Xardは純額・Winvoiceは総額で計上

- Winvoiceにおいて大型案件を獲得したことにより変動費が増加したものの、ストック限界利益は約1.6倍へ着実に拡大
- Winvoiceに係る一部のアクワイヤリングを順次自社のアクワイヤリングシステムに変更し、変動費率の削減を図る計画

セグメント ストック限界利益

(単位：百万円)

- ストック収入
- ストック限界利益
- ストック変動費



ストック収入の収益構造

◻ Wallet Station
 ◻ Xard
 ◻ Winvoice



◻ Xard 変動費が控除された当社手数料の純額を売上として計上しており、変動費は計上されない

◻ Winvoice 決済手数料全額を売上計上し、カード会社、事業パートナー等への支払手数料（変動費）を売上原価及び販管費にて計上

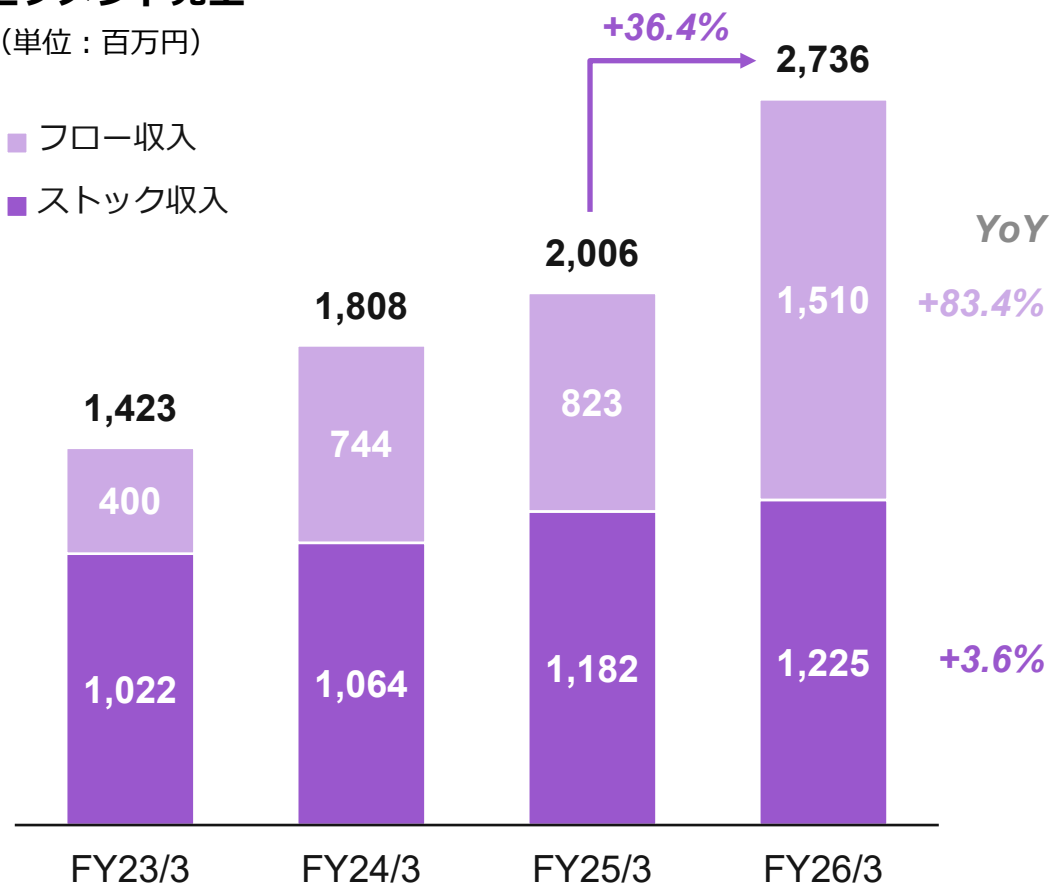
マーチャントプラットフォーム事業：端末導入が前倒しで進捗

- ・ 決済端末のモビリティ業界向け大型導入が前倒しで進捗したことなどから、セグメント業績は大きく伸長
- ・ アクワイアリングシステムの提供を開始、プロダクト連携による収益性向上とストック収入の積み上げを目指す

セグメント売上

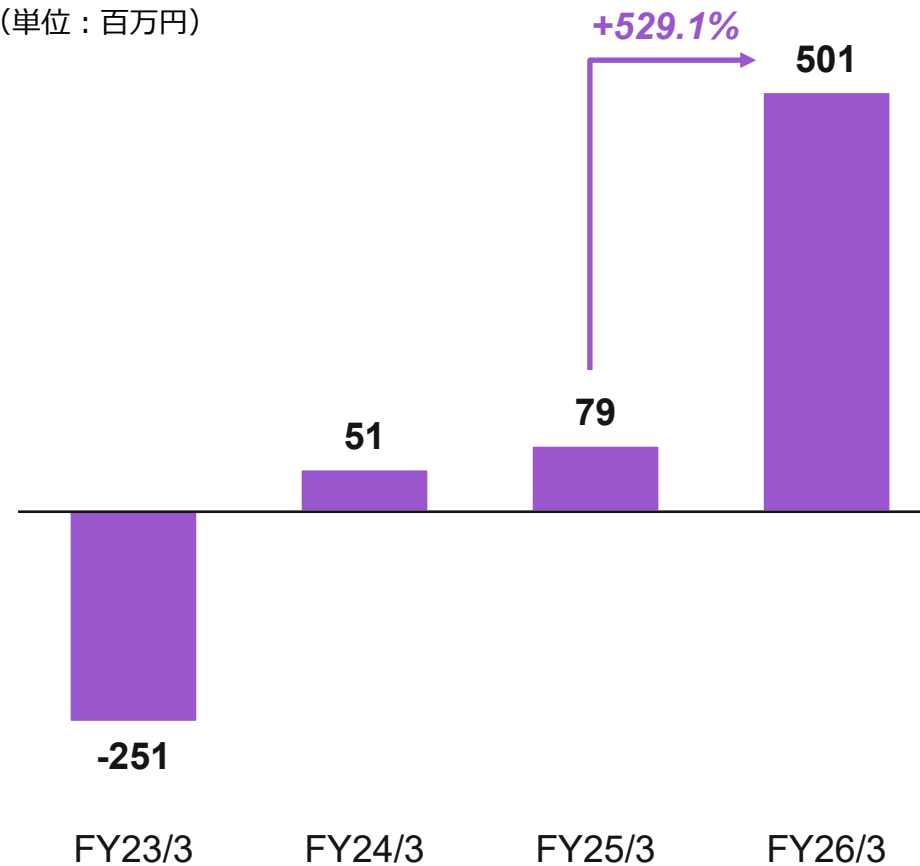
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント損益

(単位：百万円)

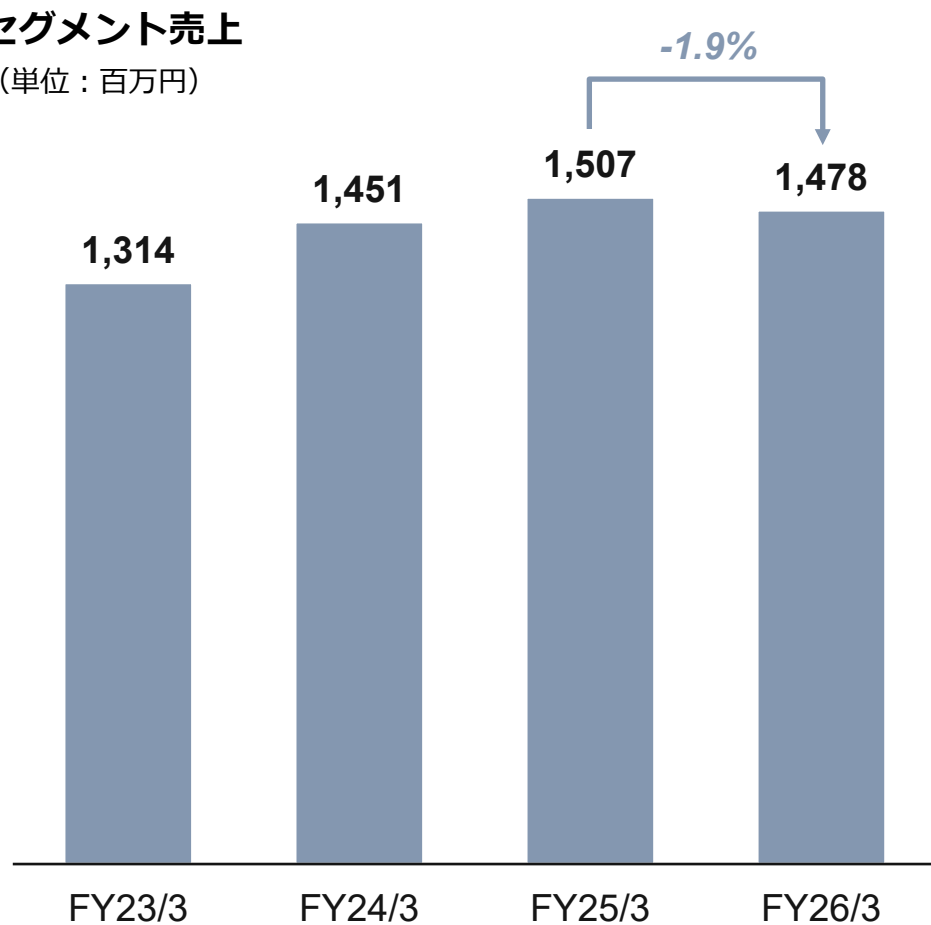


コンサルティング事業：グループ内連携の取り組みを強化

- 内部リソースを中心とした歩留まりが高い案件が集中したことにより、収益性が一時的に改善し48.8%の増益
- 他セグメントへの人材異動を含むプロダクト拡大に向けたグループ内連携を強化

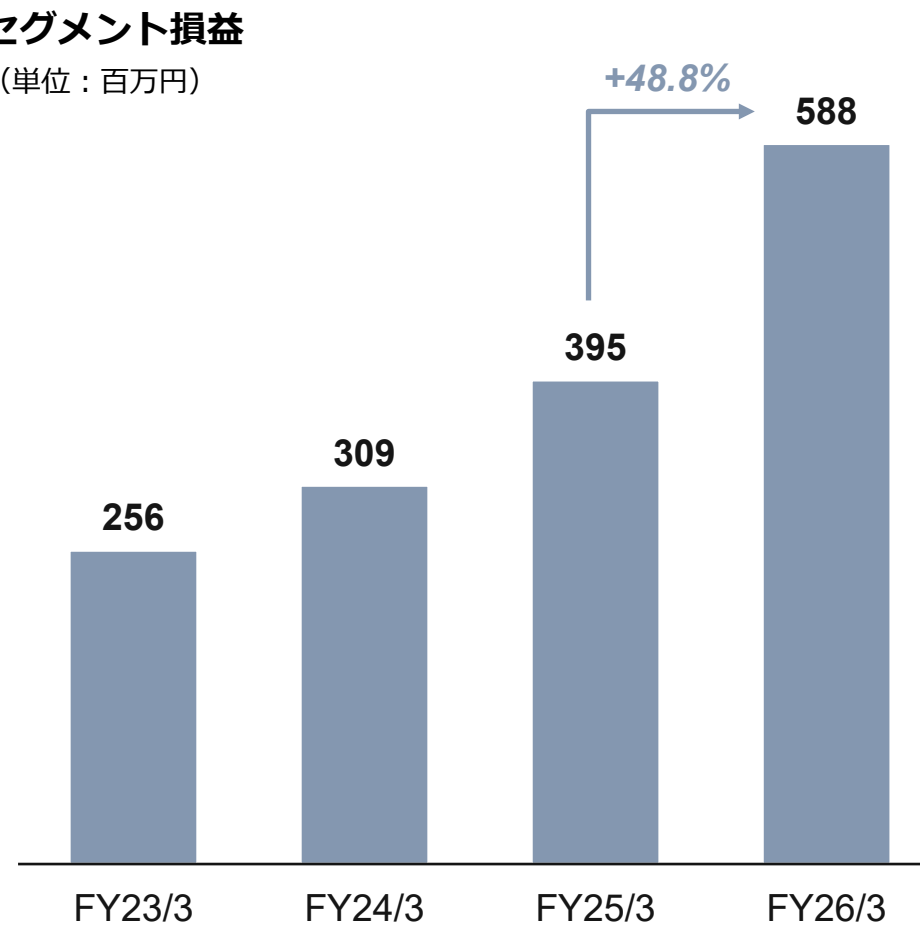
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント損益

(単位：百万円)



3. 2027年3月期の重点領域

AIによる構造変化：金融インフラ刷新が合理的に

AI技術の急速な進歩により、モダンインフラへの刷新圧力が上昇

既存インフラ 維持コストが上昇

レガシー基盤での差別化余地の喪失

AI時代の新機能の搭載が困難で、機能差が拡大
AIを活用するデータ構造・オペレーション改善が困難

設計を超過した取引量への対応コスト

スケーラビリティが低く、処理効率の低い設計
スケールの拡大コストが膨大に

AI起点のセキュリティ脅威への追従が困難

ゼロデイ脆弱性の自律発見に対し、防御・修正サイクルが
追い付かない

モダンインフラ 移行コストが低下

先行刷新事例が業界標準を形成

メガバンクの刷新案件が参照点となり、業界全体の判断基準
が変化

API接続型インフラの実用化

金融機関が「自前主義」からの脱却を許容

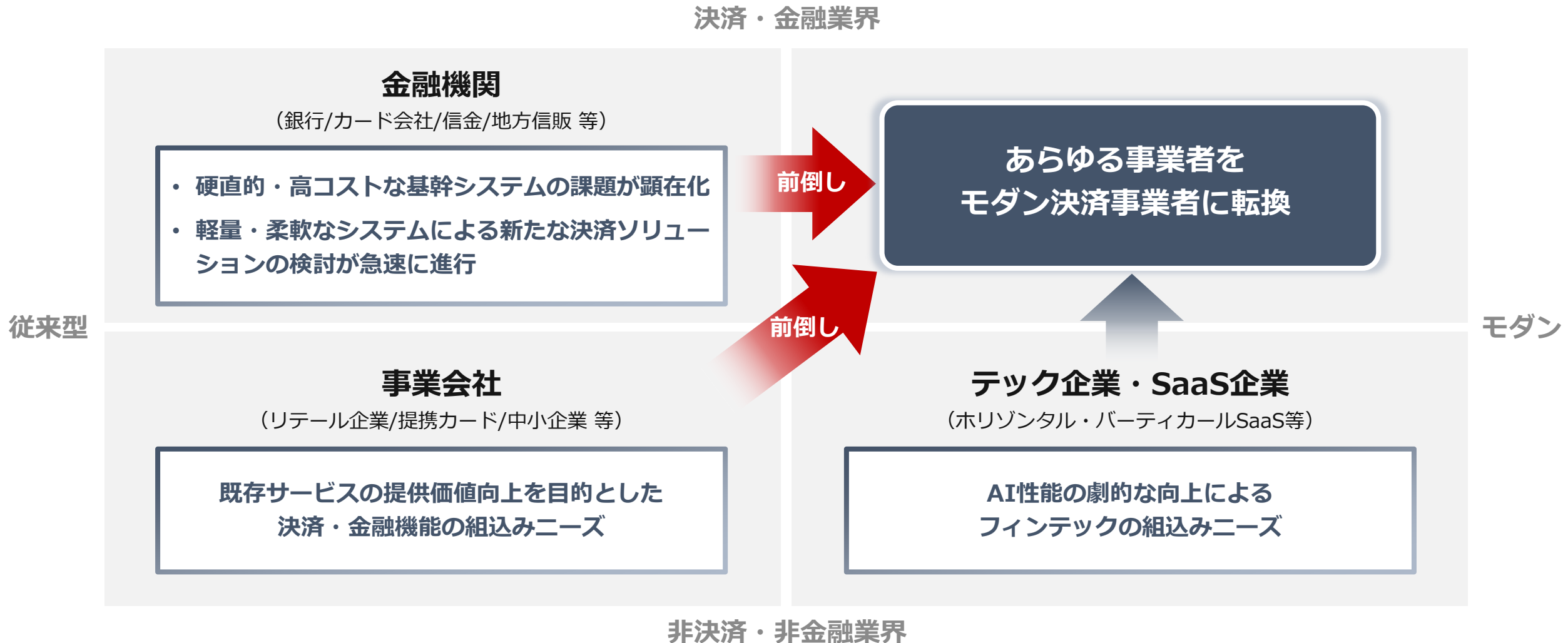
セキュリティ優位性が拡大

AIによる侵入リスクの拡大により、クラウドのセキュリティ
優位性が拡大



足もとの外部環境変化：中期成長戦略発表時からのアップデート

AIの急速な進歩が、従来型システムからの切替え・フィンテックの組み込みを強力に後押し



足もとの外部環境変化： SaaSの次へ。日本の決済インフラを刷新

SaaS × Fintech領域を総どり

利用企業は10万社突破、BtoB GTVは3年で13倍に増加
SaaS向け決済基盤領域において圧倒的な市場ポジション
を獲得し、新たな受注が拡大

NEXT 日本の決済基幹インフラへ

日本の産業を支える
決済基幹インフラへの採用がスタート

テック・SaaS企業

SaaS向けの決済基盤領域において唯一無二な市場ポジションを確立

NEXT 金融機関

従来型からの切替えによるメインシステムとしての需要が増加

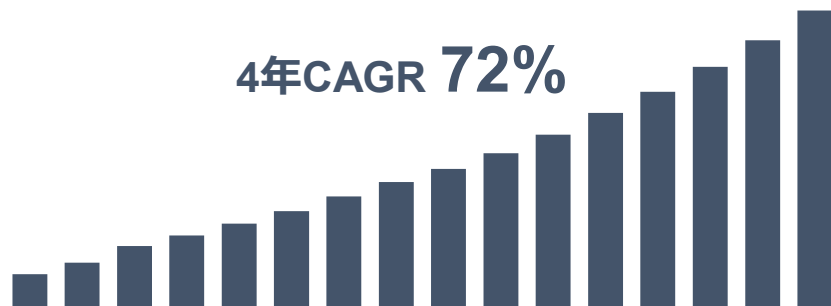
大手事業会社

新たな決済機能の組み込みが加速

ペイメントプラットフォーム利用企業数
四半期推移

26/3末
106,808社

4年CAGR 72%



SMBCグループとの協業領域拡大

三井住友カードの次世代法人カード基盤において
「Xard」をベースとした当社の参画を予定

SMBCグループにおけるメインシステムの一翼を担う

(その他事業における拡大も順次実施)

2024年9月24日

資本業務提携

2025年4月15日


「Trunk」開発
参画を発表

2025年5月20日

請求書カード払い
 三井住友カード Powered by Winvoice
三井住友カードへ
「Winvoice」
を提供開始

2026年1月19日


サービス拡張基盤
の企画・開発
新機能提供開始

NEXT

 SMBC 三井住友カード

メインシステム
(法人カード)
のモダナイズへ
参画予定

 SMBC 三井住友銀行

 SMBC 三井住友カード

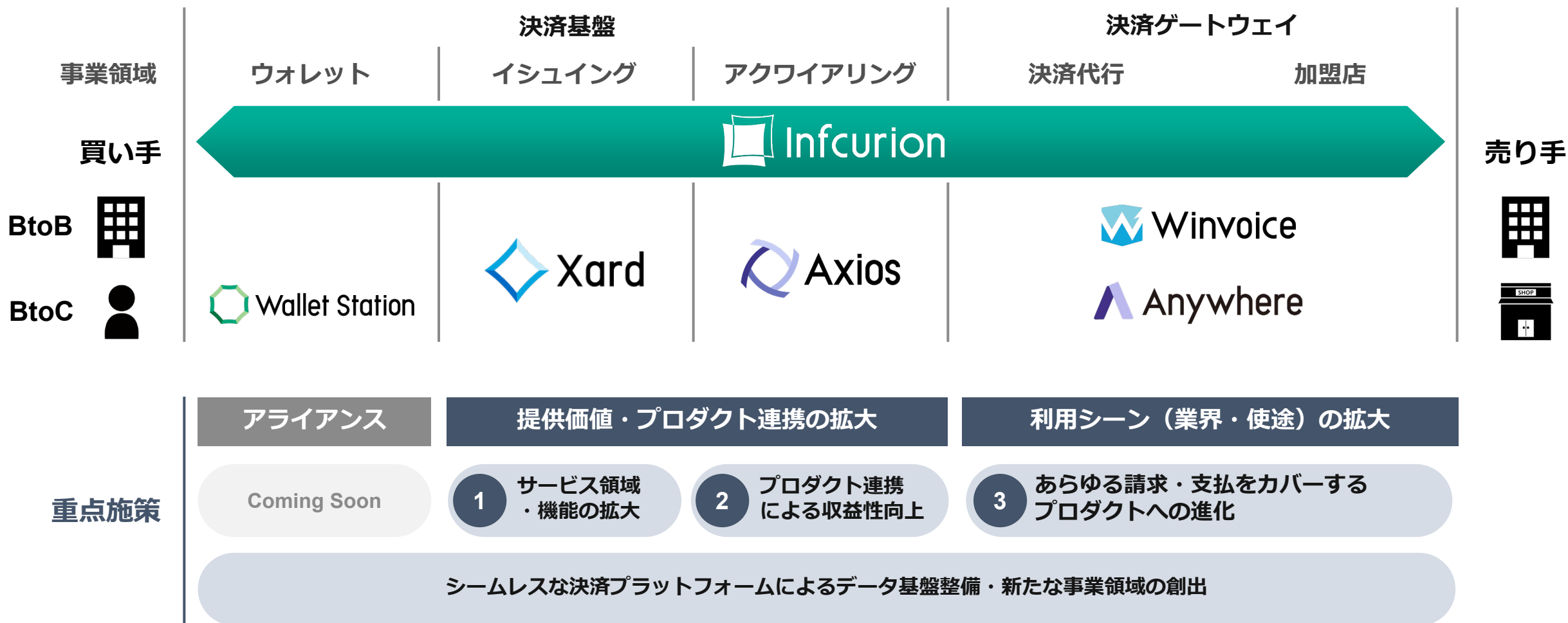


Infcurion

資本業務提携の進展

BtoB GTV成長戦略（顧客の拡大 × テイクレートの向上）

顧客基盤の拡大及び提供価値の向上に取り組み、継続的なBtoB GTVの高成長を目指す



1 イシューイングにおけるサービス領域・機能の拡大

サービス領域の拡大・機能の拡張により、顧客層の拡大を通じたGTV増加とテイクレートの向上を目指す

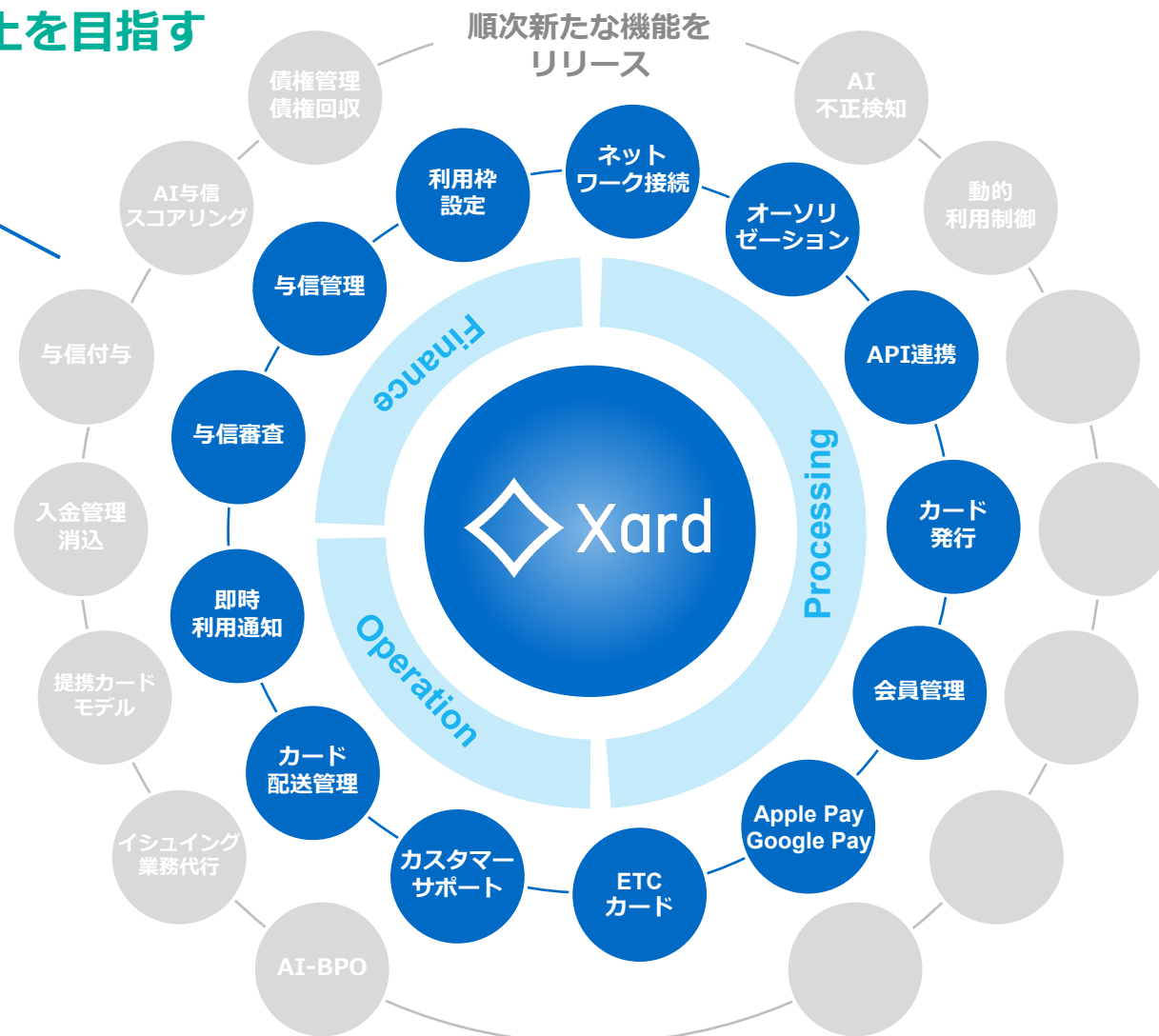
フルサービスへ順次拡大
まずは与信領域への拡大を予定

カード事業参入における企業の課題

- ・ 自社でクレジットカード事業を開始したいが、与信ノウハウが無く踏み出せない
- ・ 未回収リスクを自社で抱えたくない
- ・ 業務なども含めたフルサービスを受けたい



導入企業のリスク・業務負担を軽減し
クレジットカード発行事業の参入障壁を緩和



2 フルクラウド型アクワイアリングプラットフォーム「Axios（アクシオス）」提供開始

- CCIグループと共同で、Visaソリューションを活用したフルクラウド型のアクワイアリングプラットフォームをローンチ
- 国内で初めて預金型ステーブルコインの決済処理に対応する柔軟性に加え、導入に係るコストを大幅に低減



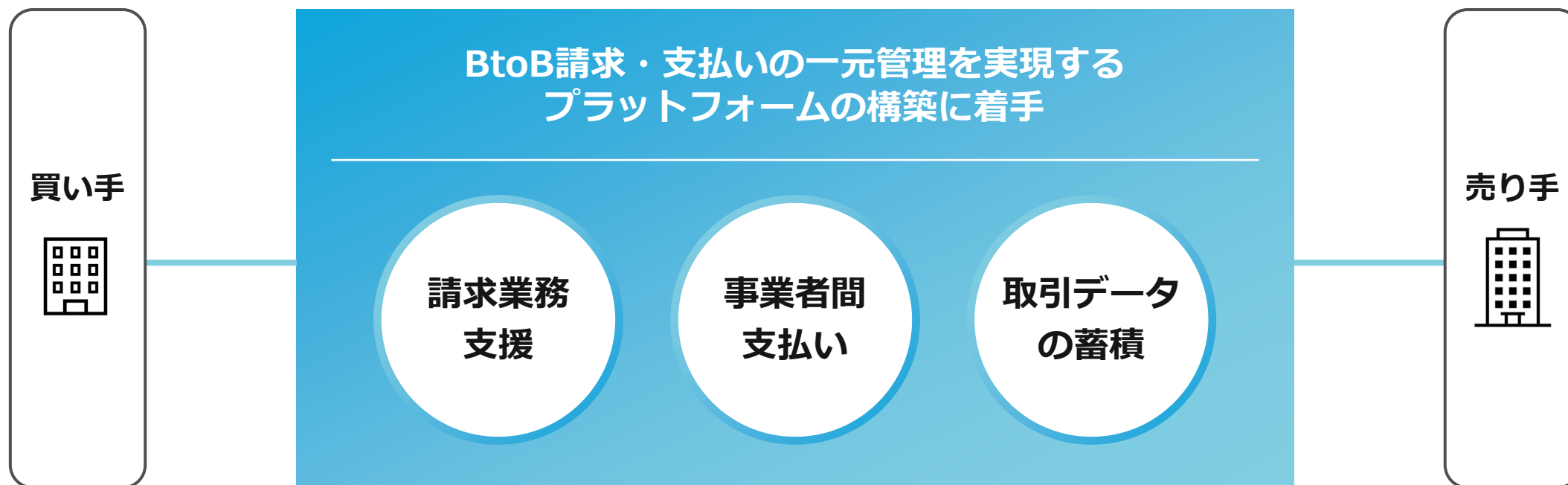
当社プラットフォームにおけるプロダクト連携を通じて、収益性・付加価値の向上を目指す

3 BtoBの請求・支払いの一元化により利用シーンを拡大

- ・ Winvoiceを皮切りに、BtoB決済を一元的にカバーするプラットフォームの構築に着手
- ・ **事業者間におけるあらゆる請求・支払いを取り込む**ことにより、利用シーンの拡大を通じたBtoB GTV成長を目指す



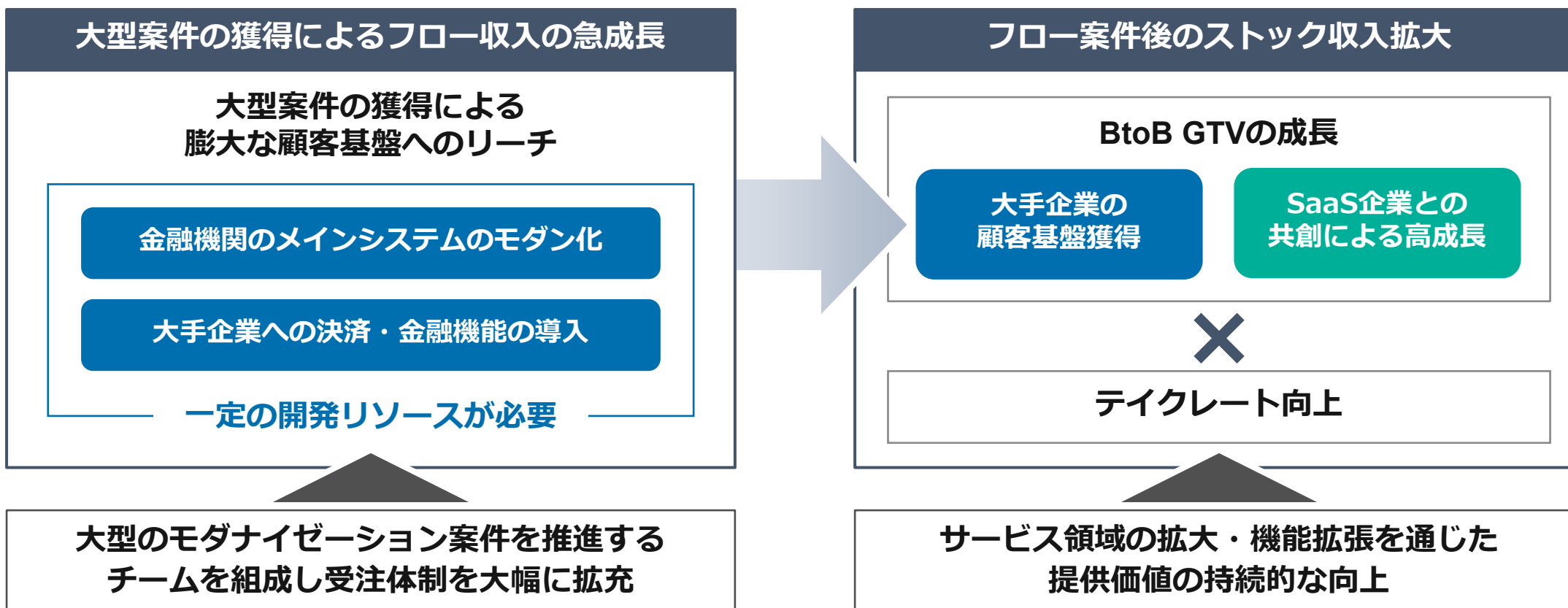
BtoB取引におけるあらゆる請求・支払をカバーするプロダクトへの進化を目指す



2027年3月期の重点領域：大型フロー案件の受注体制整備

- ・ ペイメントプラットフォーム事業は**ストック/フロー両輪で回す収益モデル**により、**ともに40%超の成長を見込む**
- ・ 想定以上のフロー受注見込みを踏まえ、受注体制の強化に先行コストが発生する見込み

フロー収入の獲得がストック収入の積み上げに繋がる収益モデル



4. 2027年3月期 業績予想

2027年3月期 業績予想のサマリー

売上高
売上総利益

中期経営目標どおりの進捗を計画、金融システムのモダナイズが追い風

- 前期比では端末導入の前倒し等による反動はあるものの、**中期経営目標（25/3期起点）対比では計画どおりの成長を見込む**
- **金融システムのモダナイズに向けた動きが加速**しており足もとで受注が拡大、来期以降の成長に向けてさらに**パイプラインが積み上がる見通し**
- 金融機関・事業会社・SaaSからの決済基盤に対するニーズ拡大により**事業機会がさらに増加**、提供領域の拡大に取り組む

EBITDA

先行投資を継続しながらも、EBITDA 50%超の成長を計画

- **モダナイズ推進に向けた大型案件の増加を踏まえ、推進体制強化に向けた先行費用を予定**。足元の膨大な事業機会をとらえ、持続的な成長を可能にする基盤を構築
- 継続的なEBITDA成長を市場に対するコミットと位置付け、**50%超の増益を計画**

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	

業績予想値と中期経営目標との比較（連結）

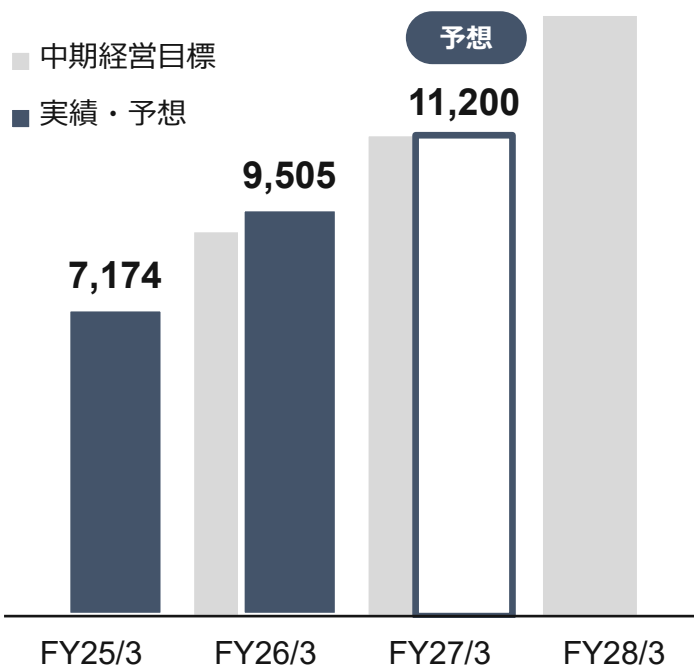
26/3期は、当初業績予想に対して大幅に超過達成
27/3期は、25/3期を起点とした中期経営目標どおりの成長を計画

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

売上高

(単位：百万円)

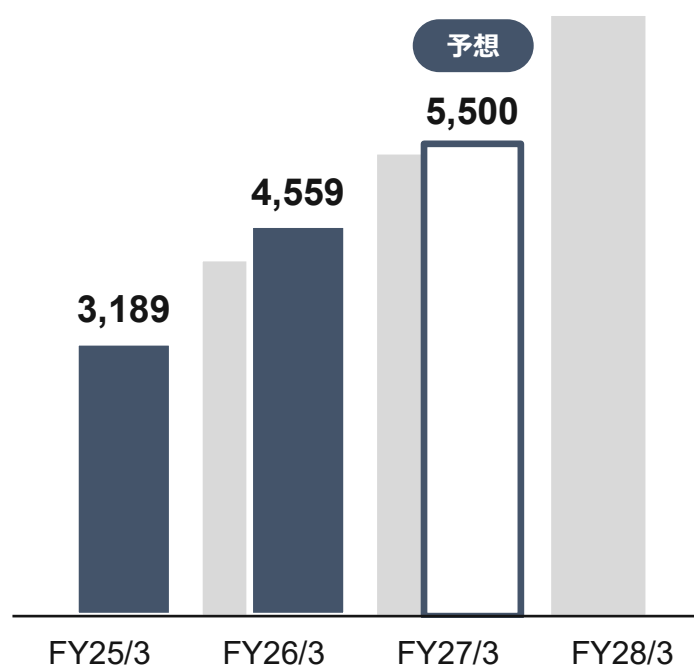
中期目標 CAGR +25%



売上総利益

(単位：百万円)

同 CAGR +30%

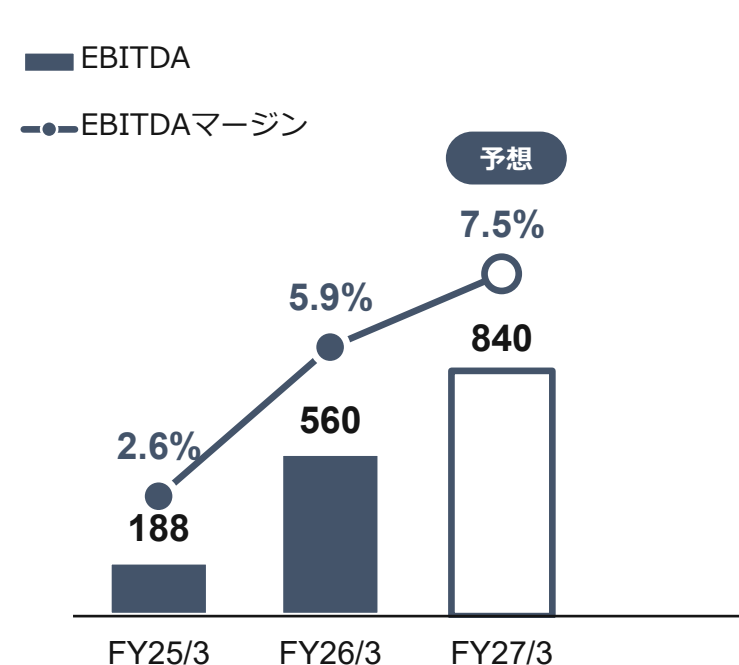


EBITDA

(単位：百万円)

中期経営目標

15.0%



業績予想値と中期経営目標との比較（セグメント）

中期経営目標から大きく超過し
連結業績の成長を牽引

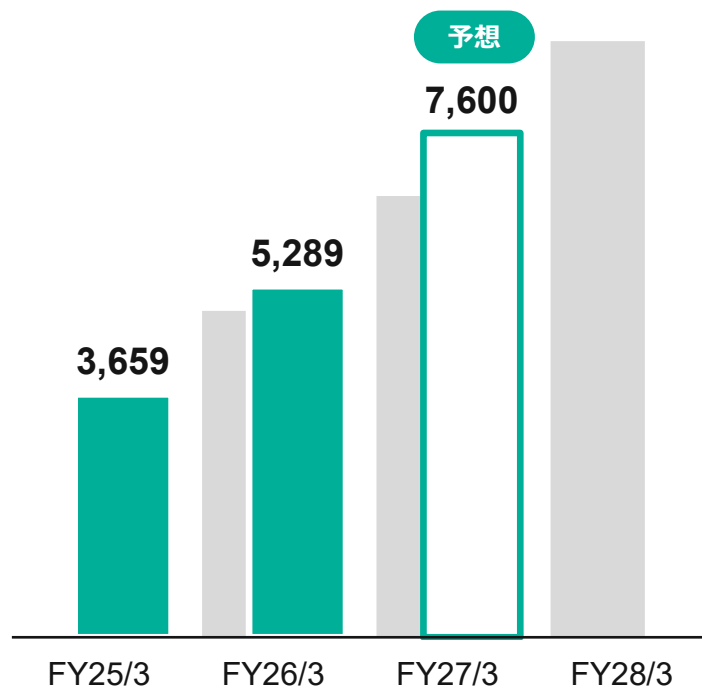
ペイメントプラットフォームとの連携によりグループ収益の最大化を追求

- アクワイアリングシステムの活用による収益性向上
- コンサルタントの他セグメントへの再配置を通じたプロダクト拡大

ペイメントプラットフォーム

(単位：百万円)

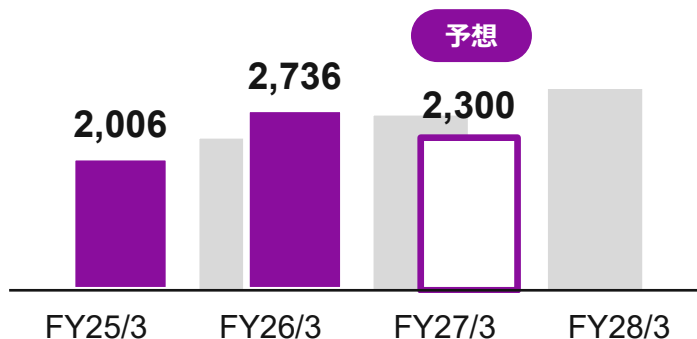
中期目標 CAGR +35%



マーチャントプラットフォーム

(単位：百万円)

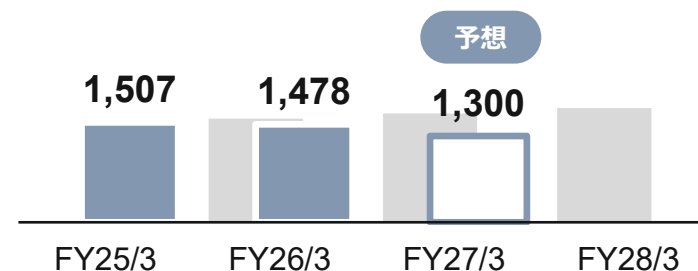
同 CAGR +15%



コンサルティング

(単位：百万円)

同 CAGR +5%



四半期業績の見通し：下期にかけて利益成長が加速

上場に伴うガバナンス体制の強化、従業員向け一時金の引当、
外形標準課税の増加等により3Qから販管費水準が増加

前期の端末納入及び
コンサルの反動減により
粗利は一時的に減少見込み

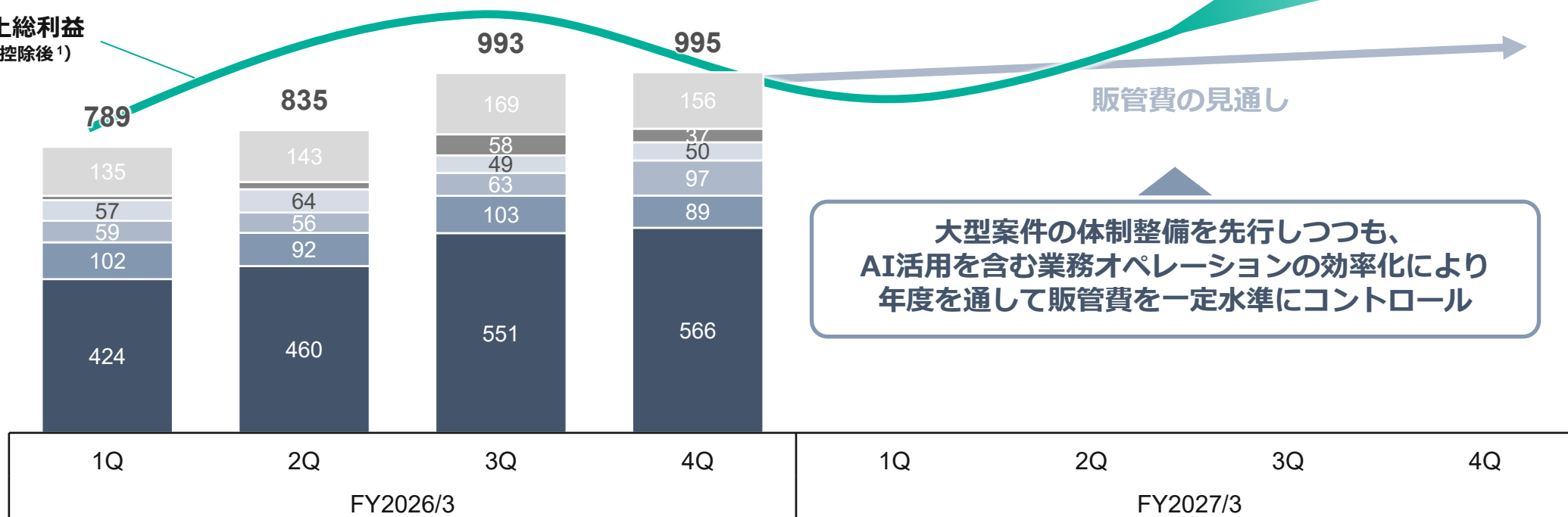
ペイメントの経常黒字化により
下期にかけて利益成長が加速

調整後販管費 (WV手数料を売上原価に振替¹)

(単位：百万円)

調整後売上総利益
(WV手数料控除後¹)

- その他
- 租税公課
- 採用費
- 業務委託費
- 研究開発費
- 人件費



大型案件の体制整備を先行しつつも、
AI活用を含む業務オペレーションの効率化により
年度を通して販管費を一定水準にコントロール

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

5. Appendix

Appendix

四半期業績推移

収益構造

- ・ 当社グループの売上高は、収益形態によって「フロー収入」「ストック収入」「コンサルティング収入」に区分
- ・ 決済処理金額・件数に応じた課金モデルである従量型のストック収入が継続した収益成長を牽引

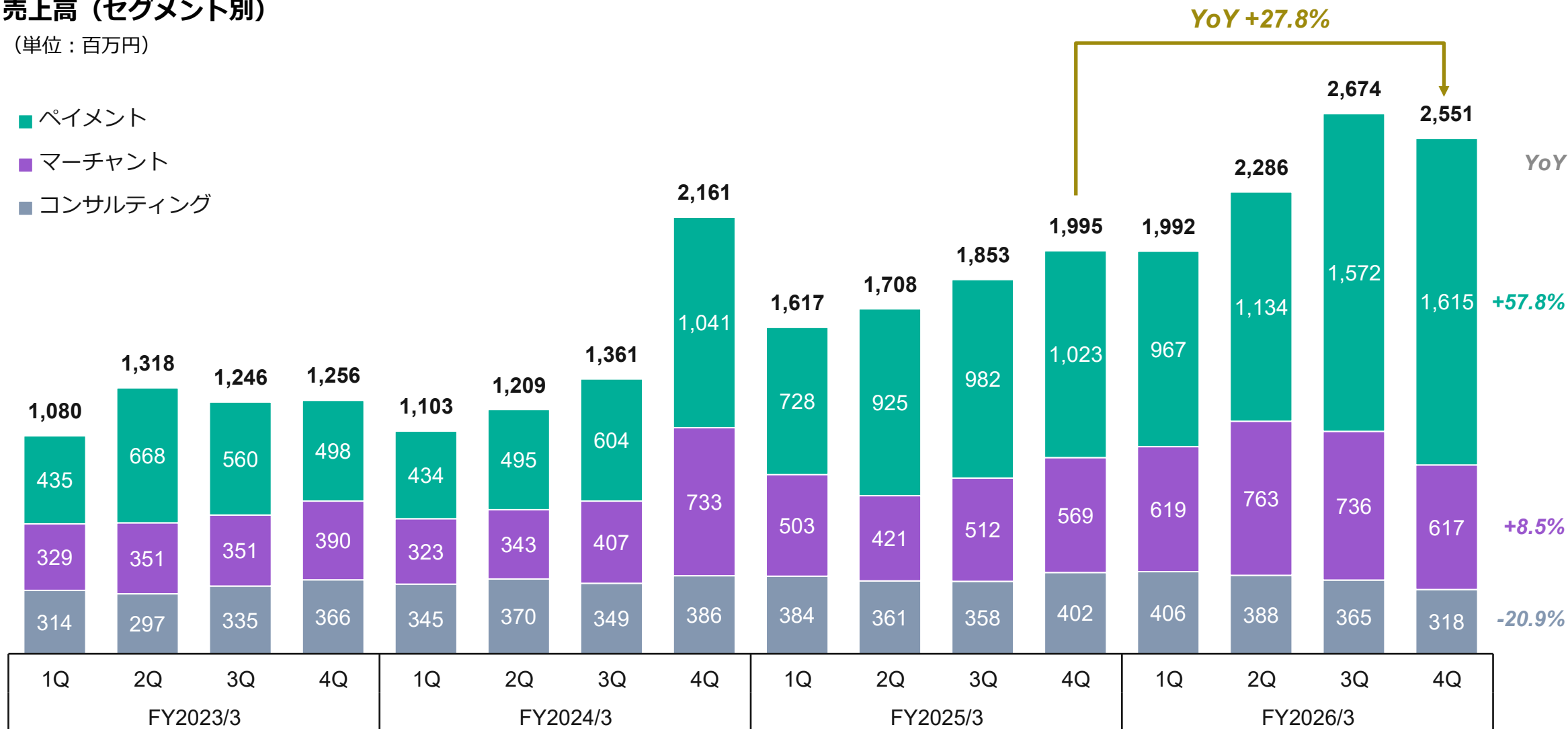
		ペイメント プラットフォーム	マーチャント プラットフォーム	コンサルティング
安定 収入	フロー収入	初期導入 開発売上	決済端末売上 開発売上	
	ストック収入	月額利用料 従量型 ストック 決済処理金額・件数に 応じた課金	月額利用料 決済処理金額・件数に 応じた課金	
	コンサルティング 収入			コンサルティング売上

売上高の推移（セグメント別）

売上高（セグメント別）

（単位：百万円）

- ペイメント
- マーチャント
- コンサルティング

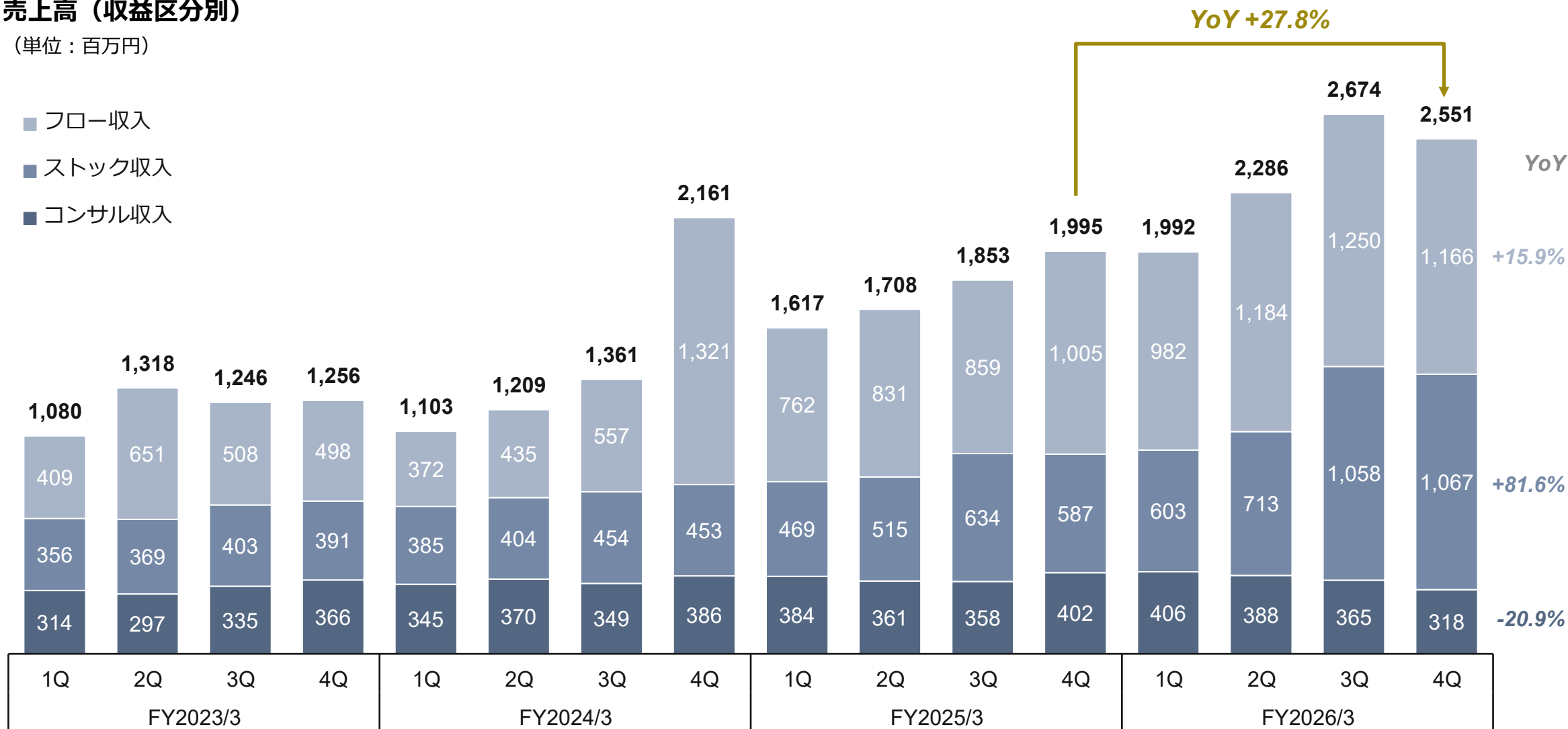


売上高の推移（収益区分別）

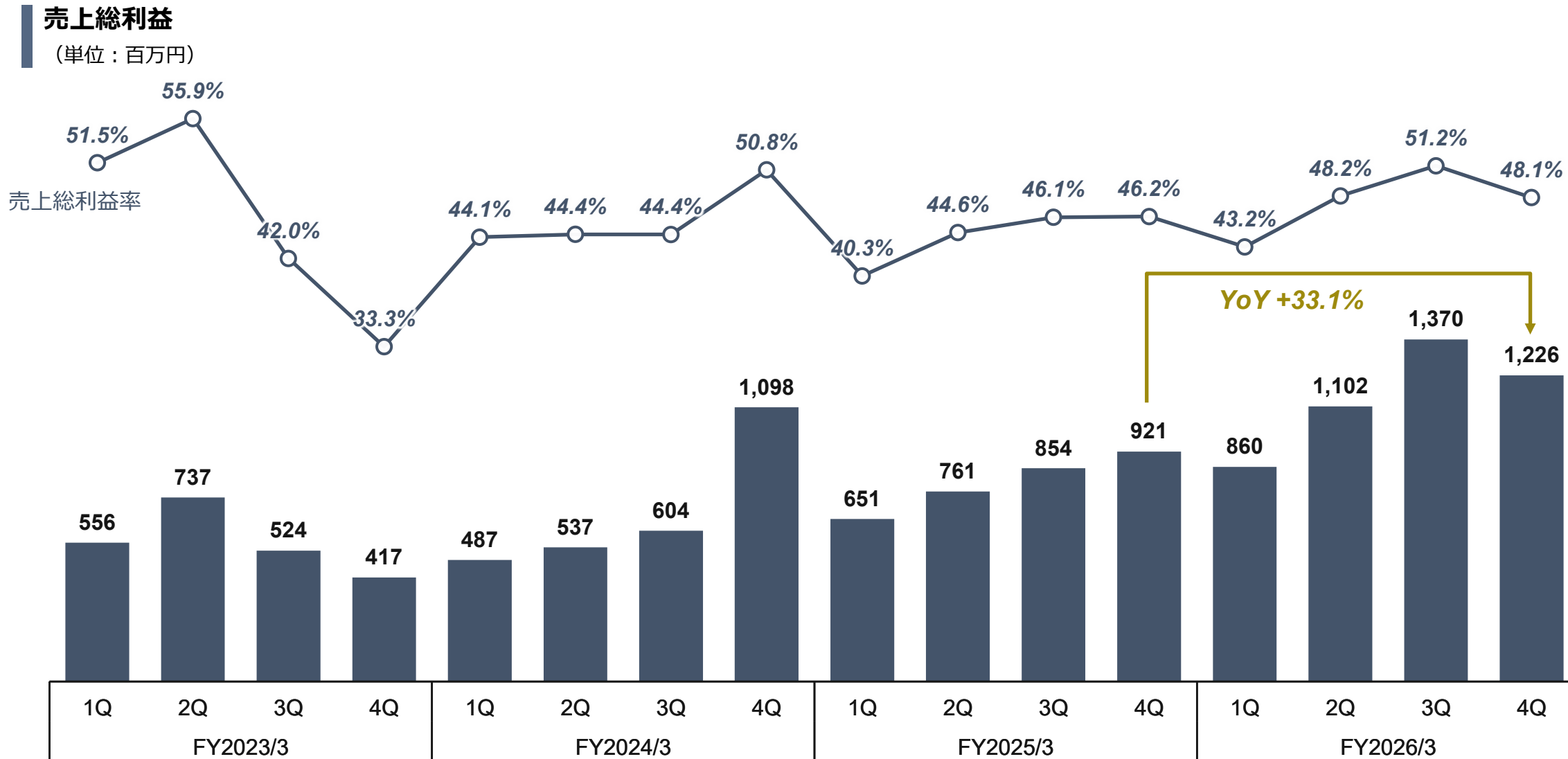
売上高（収益区分別）

（単位：百万円）

- フロー収入
- ストック収入
- コンサル収入



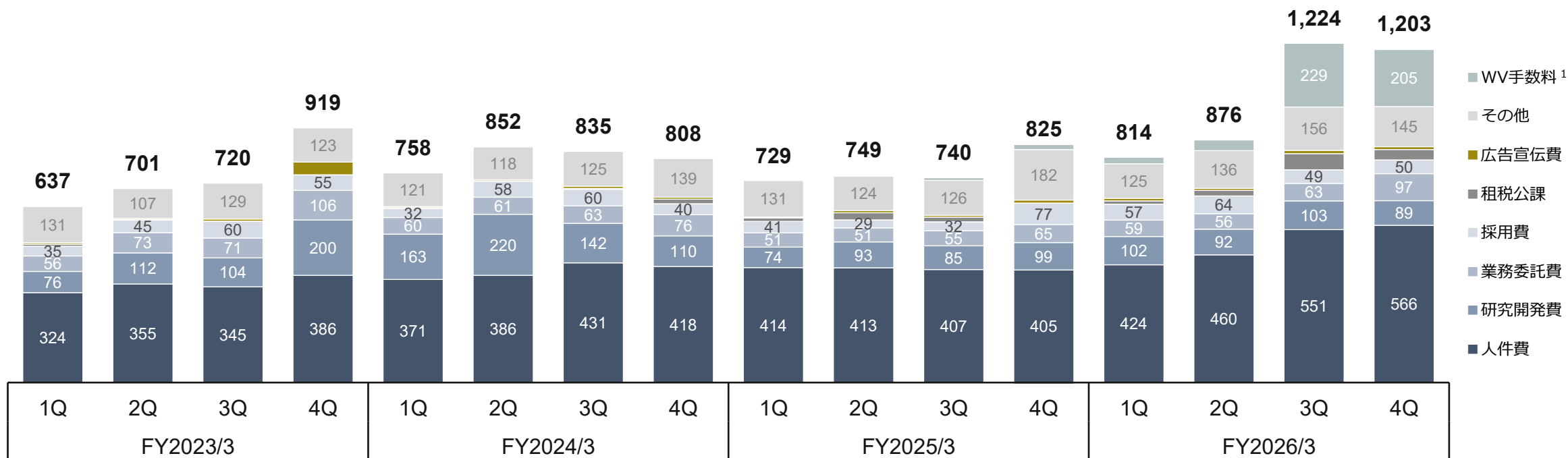
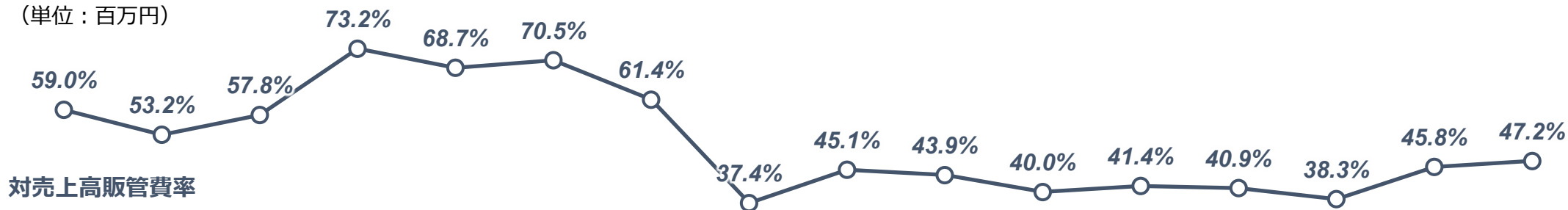
売上総利益の推移



販売費及び一般管理費の推移

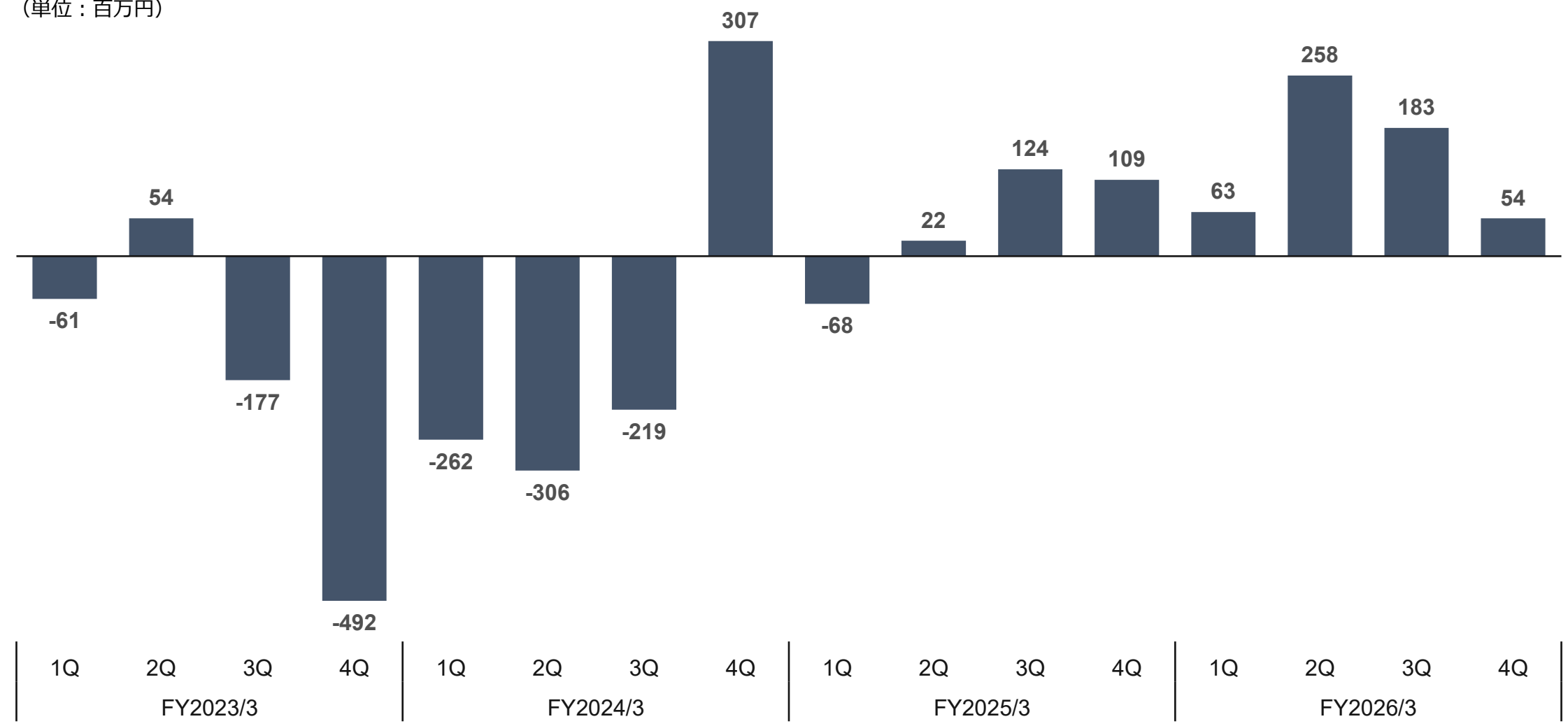
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



EBITDAの推移

EBITDA
(単位：百万円)

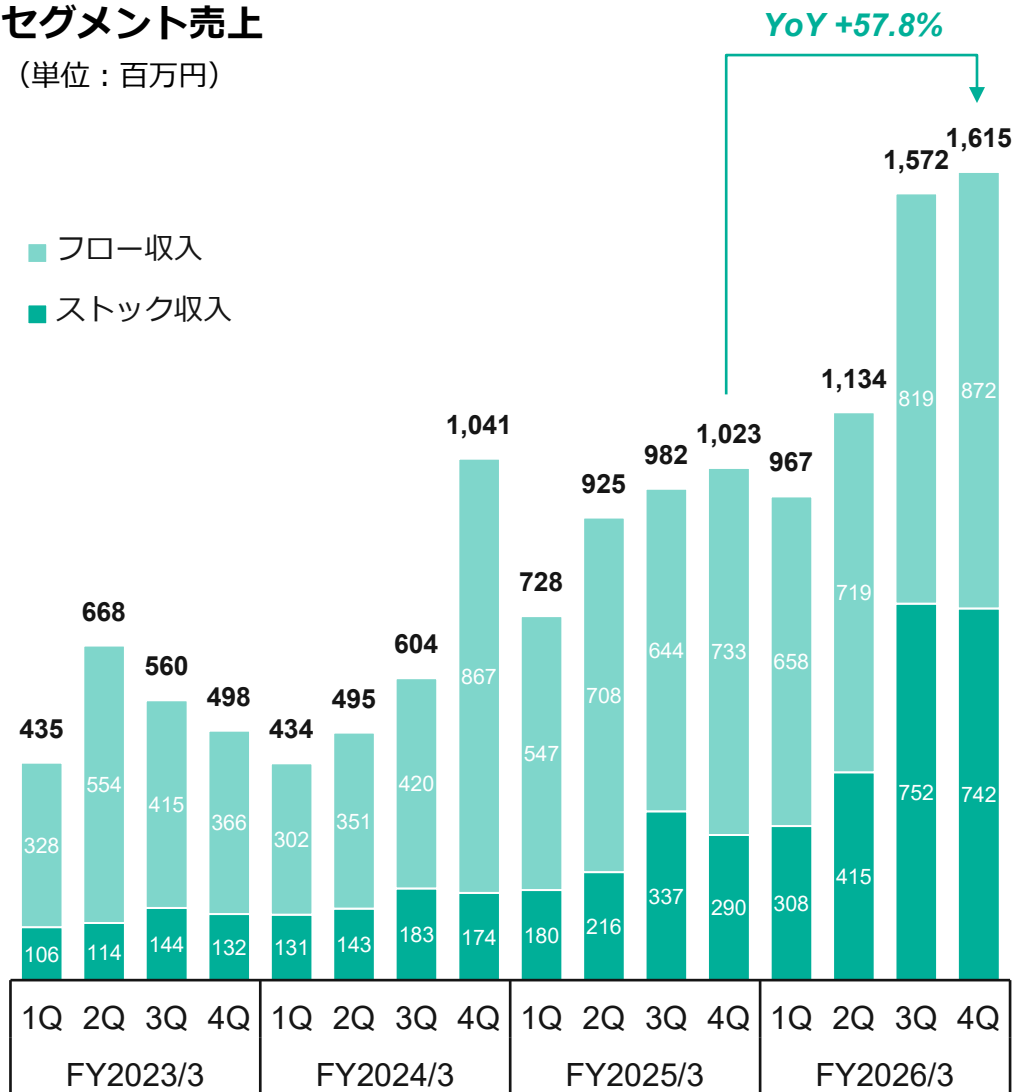


ペイメントプラットフォーム事業

セグメント売上

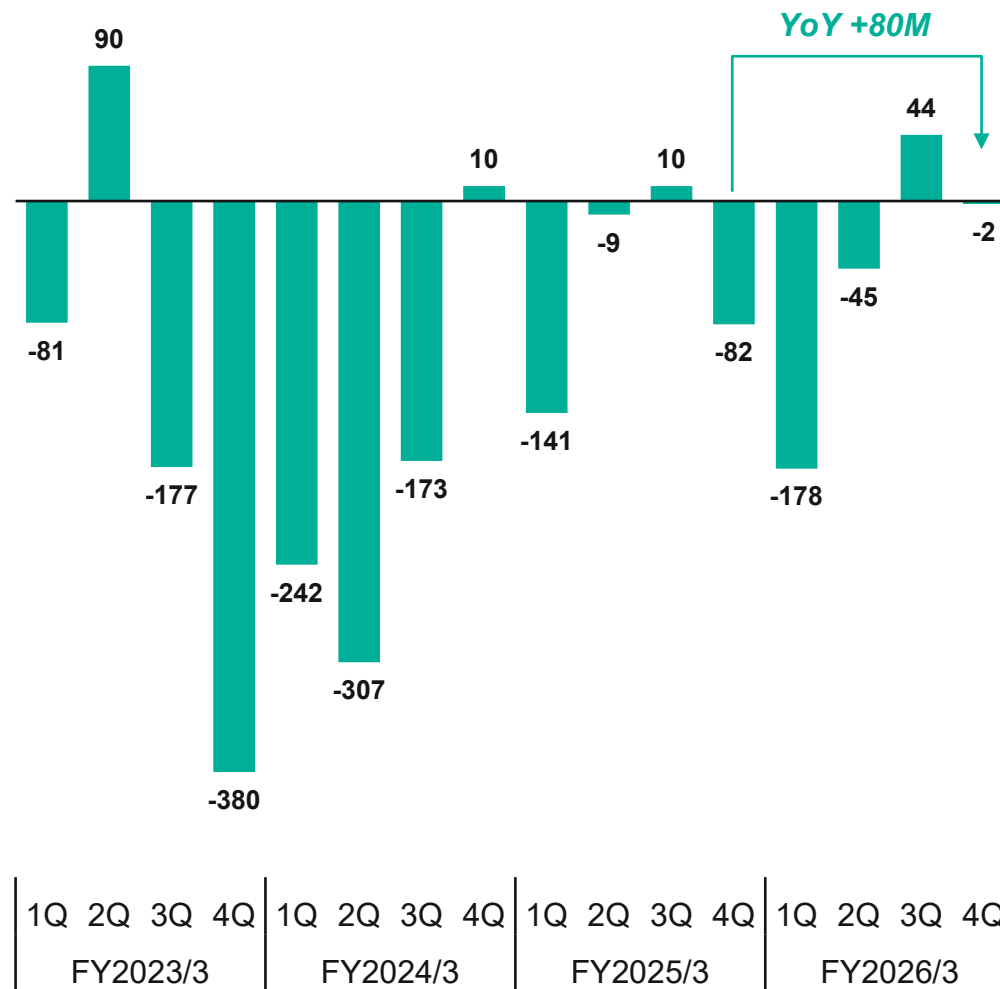
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

(単位：百万円)

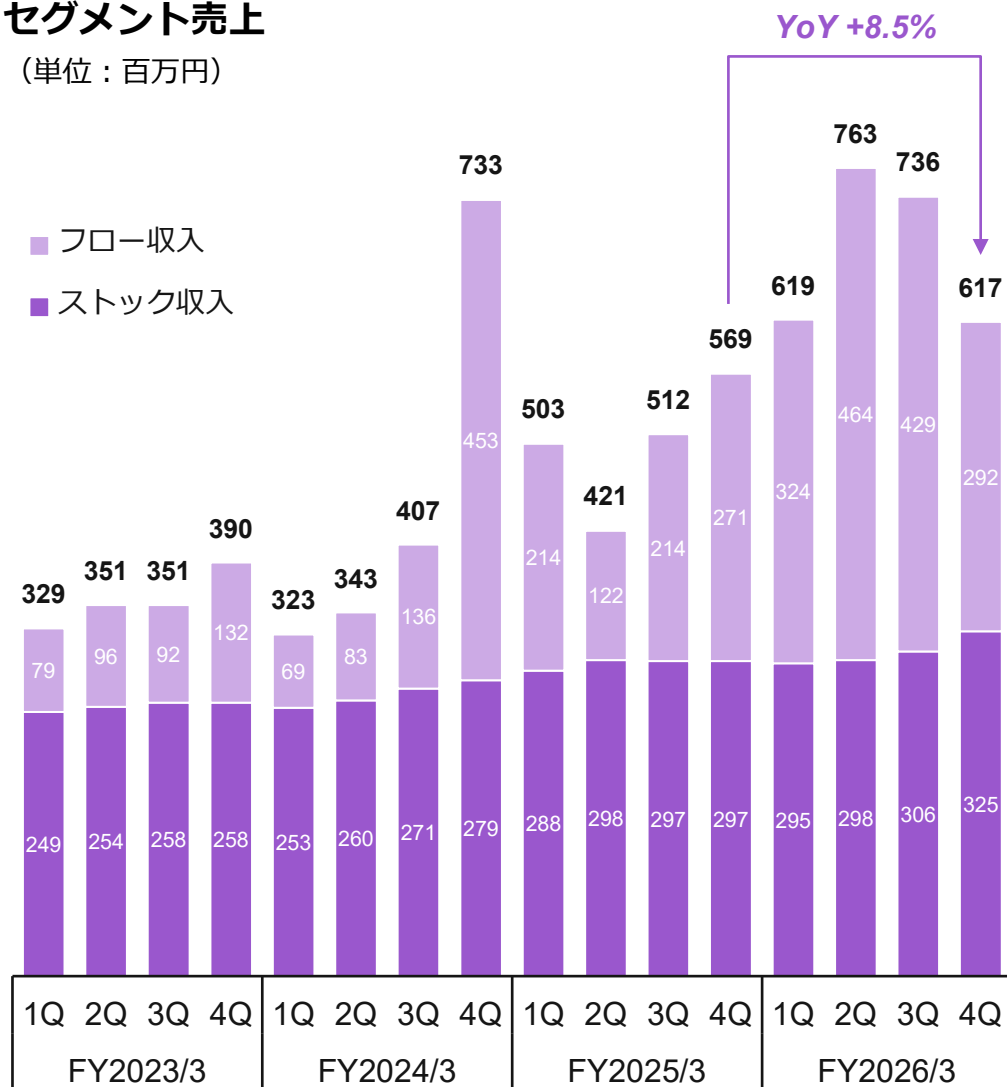


マーチャントプラットフォーム事業

セグメント売上

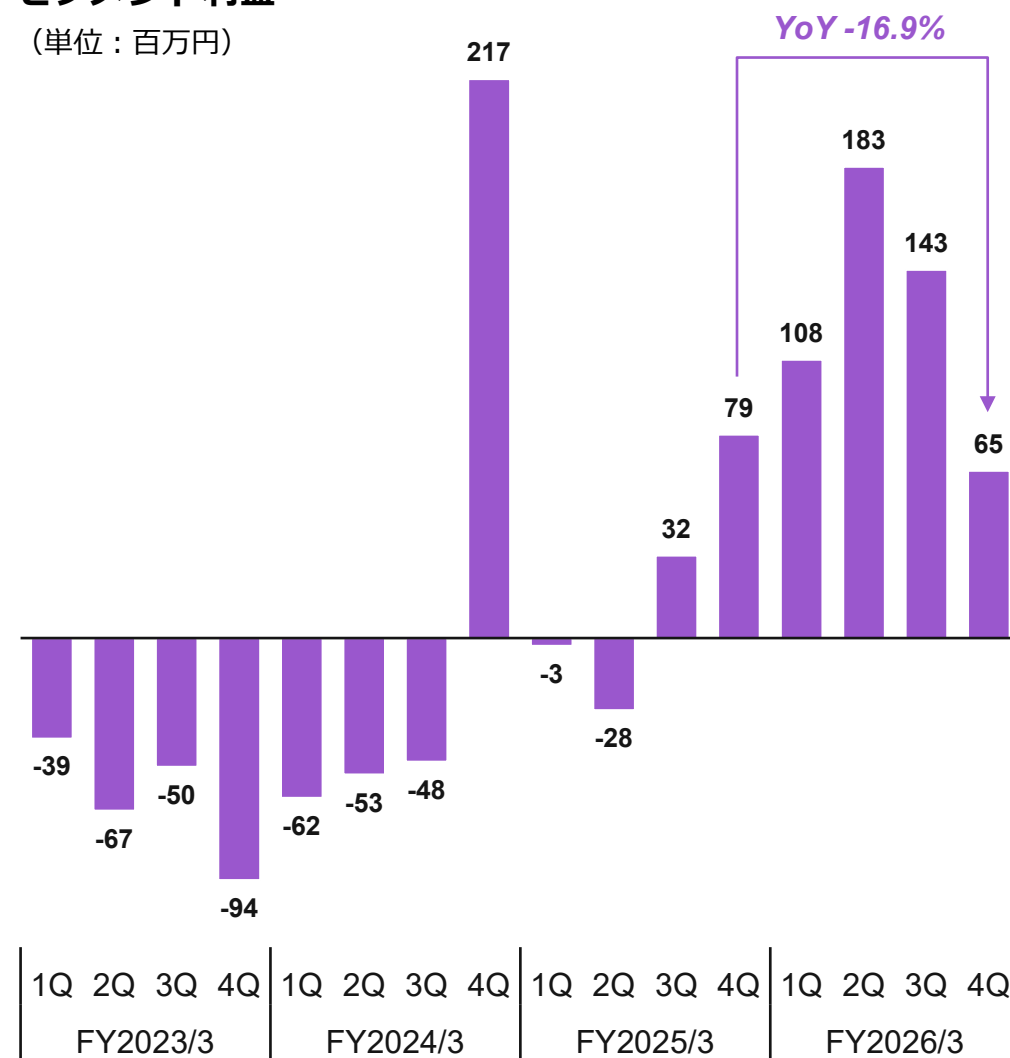
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

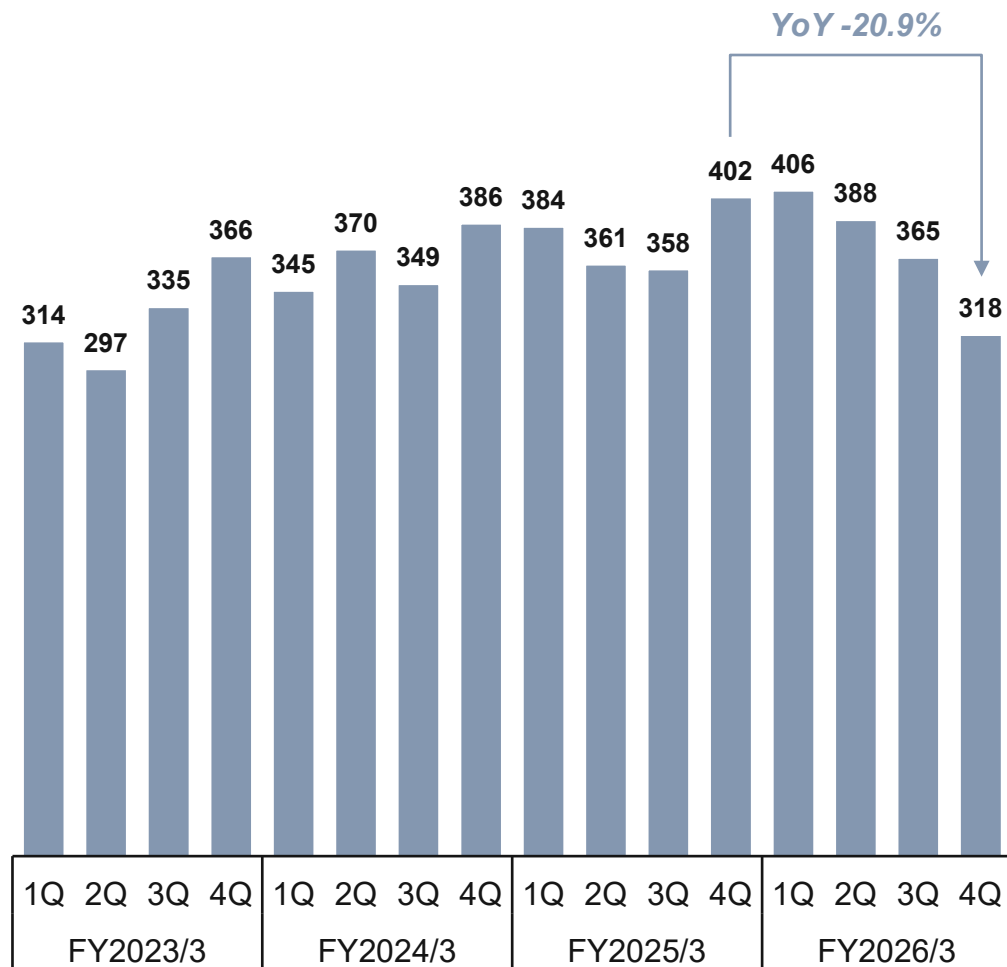
(単位：百万円)



コンサルティング事業

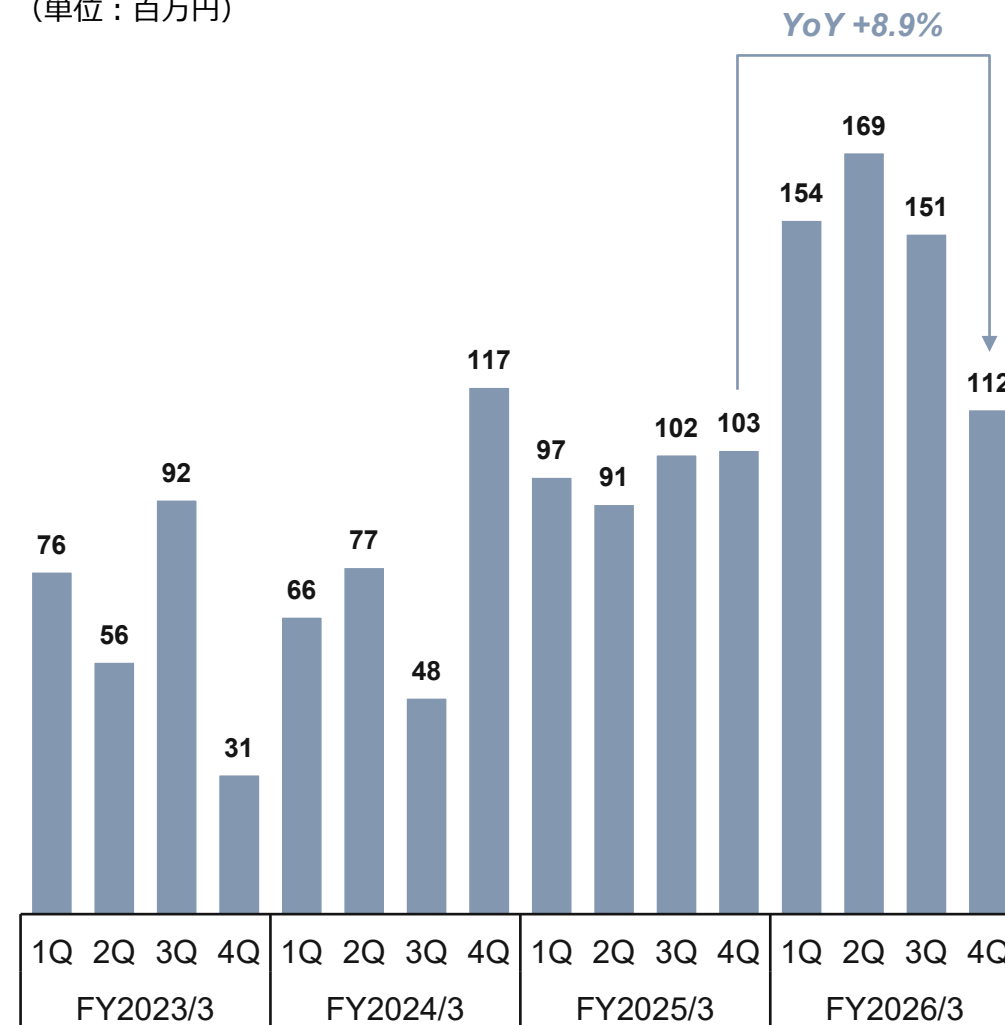
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

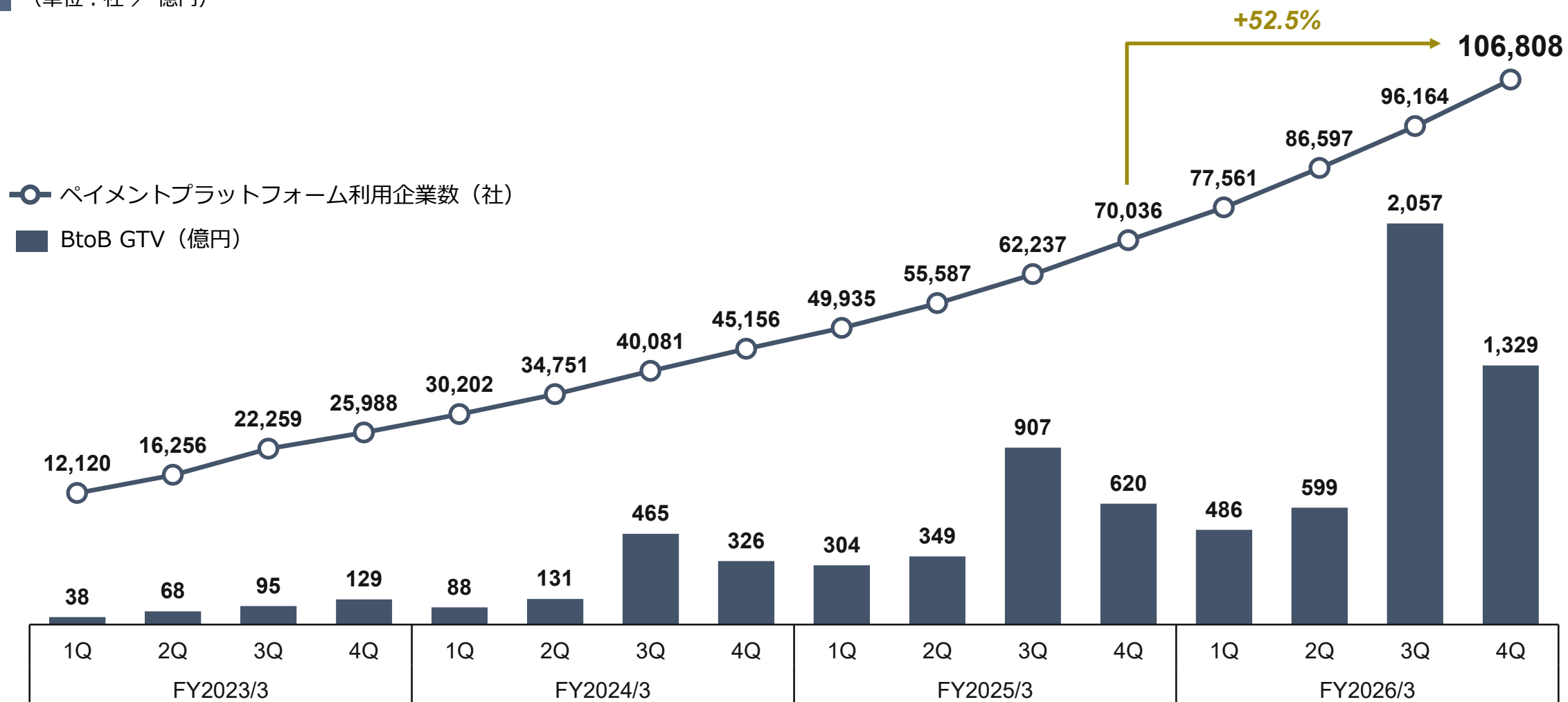
(単位：百万円)



BtoB GTV／ペイメントプラットフォーム利用企業数の推移

ペイメントプラットフォーム利用企業数・BtoB GTV

(単位：社 / 億円)

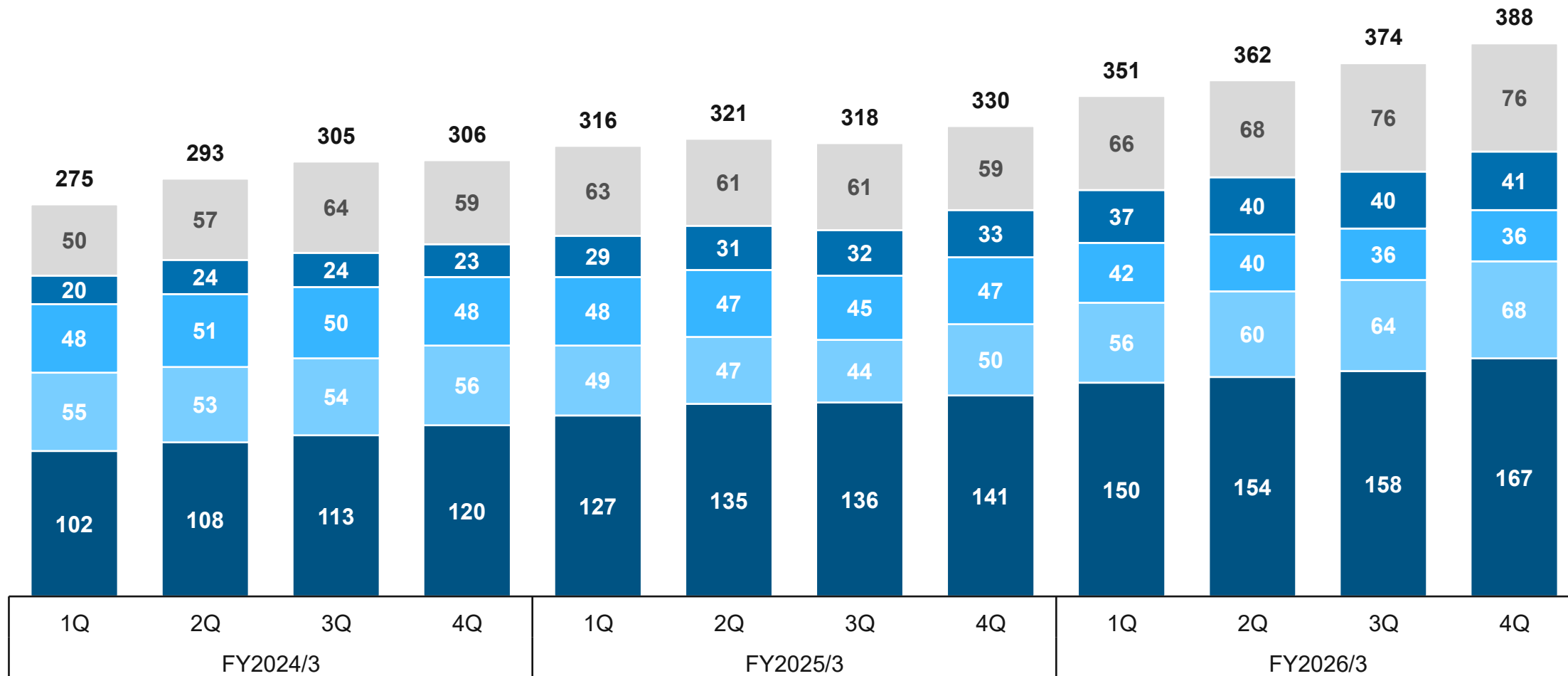


従業員数の推移

従業員数

(単位：人)

■ 開発エンジニア ■ 企画・オペレーション ■ コンサルタント ■ 営業 ■ コーポレート等



Appendix

会社概要

会社概要

社名	株式会社インフキュリオン
所在地	東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル7F
設立	2006年5月1日
代表者	丸山 弘毅
資本金	1,461百万円 ※2026年3月末時点
従業員数	388名 ※2026年3月末時点
事業内容	金融・決済領域を中心としたプラットフォーム提供、コンサルティングなど

Mission

「 決済から、きのうの不可能を可能にする。 」

フィンテックを経済の隅々まで届け、変革を支える“決済イネーブラー”



当社グループの提供価値

次世代の決済インフラを「オープンプラットフォーム」で提供

国際ブランドカード発行基盤



次世代型決済・金融サービス開発

Good For Your Company's Days.

Trunk



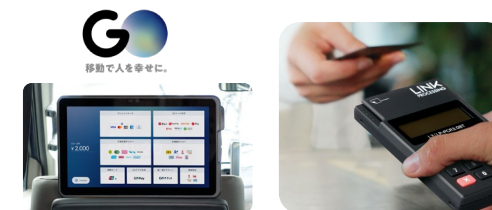
オリジナルPayの構築



請求書払いDX基盤

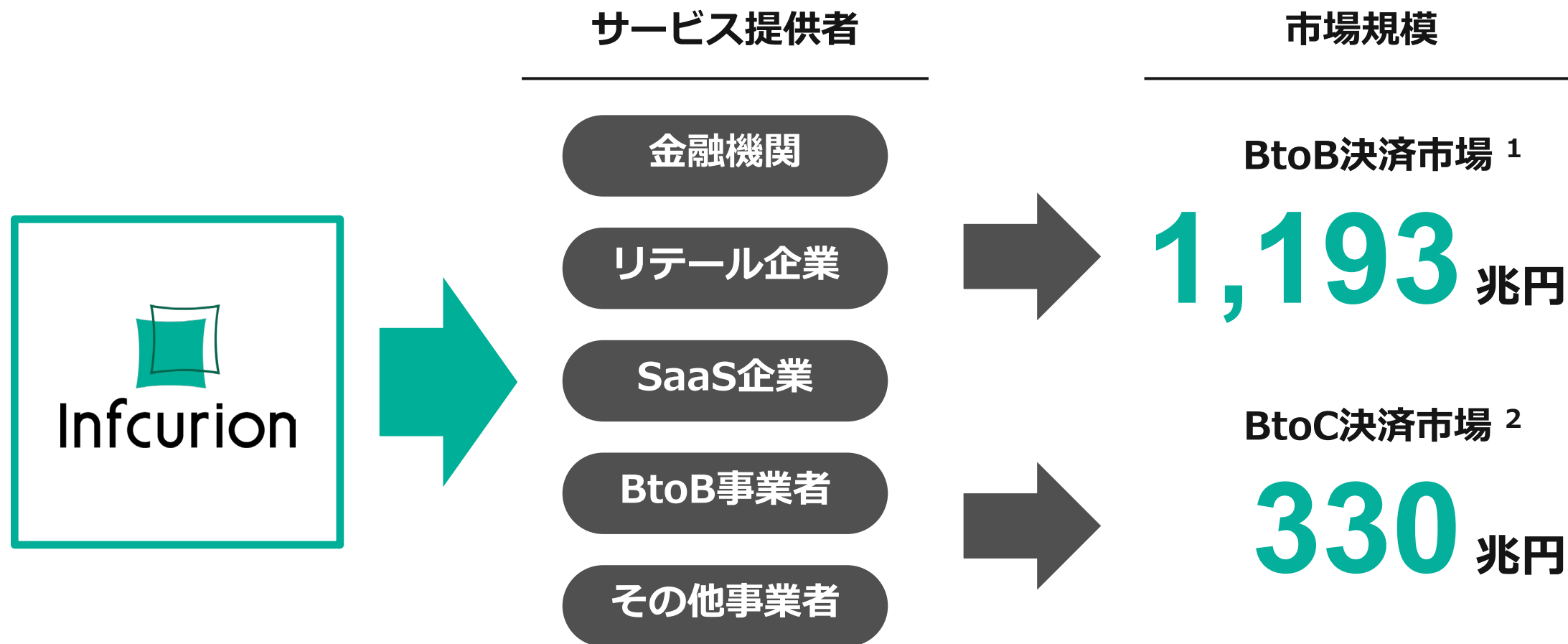


事業者向け決済ソリューション



インフキュリオンの事業概要

あらゆる産業のサービス提供者へ組み込むことで膨大な市場へリーチ



出所：*1 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」2025年8月において、①BtoBの商取引市場規模×②EC化率より③BtoB-EC市場規模を算出してあり、③=514兆円、②=43.1%であることから、
①を右記計算式により算出。514兆円÷43.1%≒1,193兆円
*2 内閣府「国民経済計算」民間最終支出（2024年度実績）

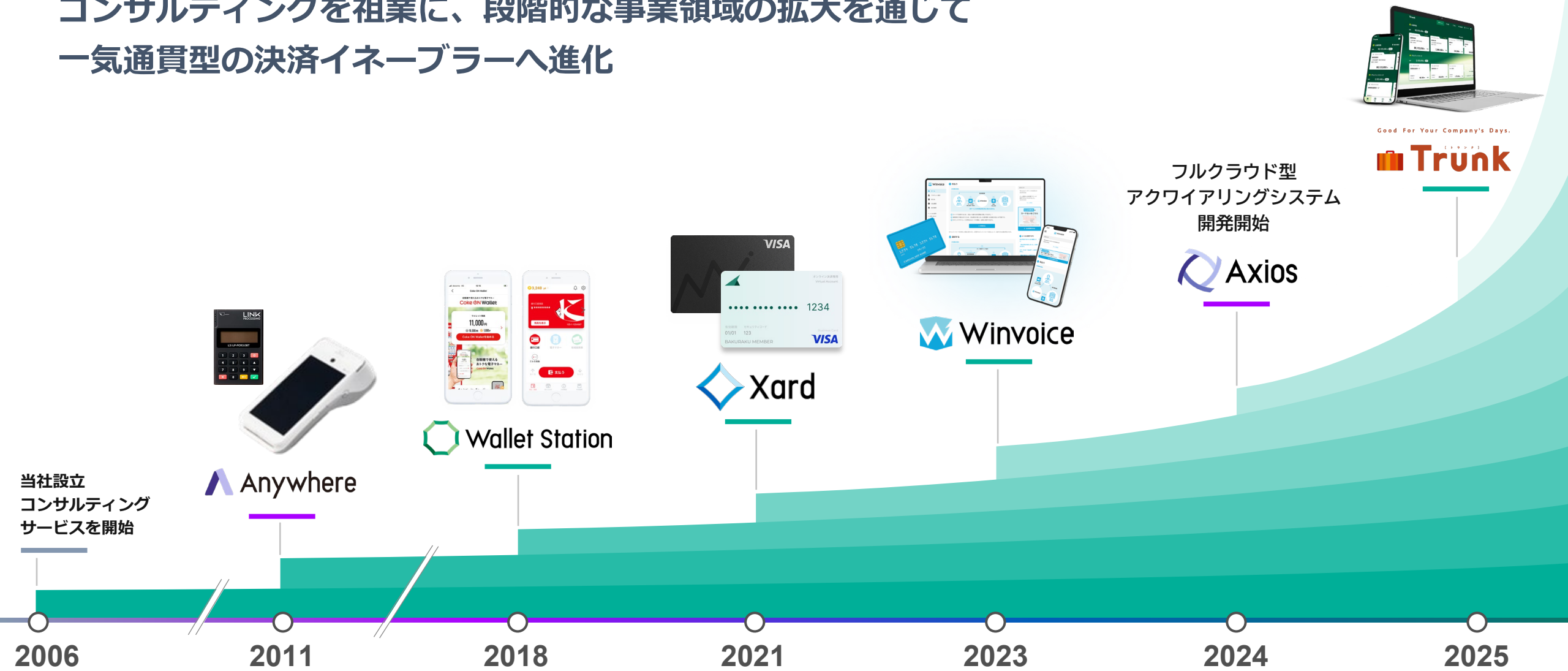
インフキュリオンの事業概要

決済全域をエンドツーエンドでシームレスに繋ぐ、低コストな決済プラットフォームを提供



インキュリオンの事業領域拡大の変遷

コンサルティングを祖業に、段階的な事業領域の拡大を通じて
一気通貫型の決済イネーブラーへ進化



Good For Your Company's Days.



フルクラウド型
アクワイアリングシステム
開発開始



日本のキャッシュレス化を強かに推進する経営陣



丸山 弘毅

代表取締役社長 CEO

新卒で入社したジェーシービーを経て2006年に当社創業

グループの経営戦略、新規事業を担当

2015年には一般社団法人Fintech協会を設立し代表理事会長に就任（現 エグゼクティブアドバイザー）

そのほか、キャッシュレス推進協議会理事、東京都国際金融フェローを務めるなど業界発展・法改正などに貢献。日本のキャッシュレス推進に向け実務・政策の両面から貢献



来田 武則

**取締役
執行役員 副社長 COO**

新卒で入社したジェーシービーを経て2006年に当社創業

事業部統括担当として事業戦略の策定・推進を担当



野上 健一

取締役 執行役員 CFO

三井住友銀行、モルガン・スタンレーにて投資銀行業務に従事。その後、自らバイオベンチャー(株)メトセラを創業

2024年に当社参画



高木 一輝

取締役 執行役員

ジェーシービーを経て2006年に当社参画

インキュリオン コンサルティング 代表などを歴任し、現在マーチャントプラットフォーム事業を管掌



重富 隆介

社外取締役

モルガン・スタンレーのTMTセクター日本統括責任者などを歴任、現在ブラックストーン・グループ・ジャパン(株)代表取締役会長

20年以上に亘り大型ファイナンス・M&A遂行を支援



富岡 圭

社外取締役

日本オラクルを経て、Sansan(株)を共同創業。営業DXサービス「Sansan」の事業を指揮

現在、同社取締役 執行役員 COO



徳田 勝之

社外取締役

現三井住友銀行に入行し企画、情報システム、本店営業などを歴任。その後、三井住友カードにてキャッシュレス戦略・資本提携戦略推進に従事

現在、三井住友カード(株)代表取締役専務執行役員

事業セグメントの概要

ビジネスの変革に不可欠な決済ソリューションを提供

ペイメントプラットフォーム事業

クラウド上に構築された当社の決済・金融ソリューションを金融機関や事業者のサービスにAPIで接続し組み込むことで、各社サービスへのクレジットカード機能やキャッシュレス決済機能の搭載を実現。デジタル決済の社会的な普及を支える、AIネイティブな決済オープンプラットフォーム

マーチャントプラットフォーム事業

キャッシュレス社会の拡大に必要不可欠な要素である店舗におけるキャッシュレス化・デジタル化を推進するためのプラットフォーム

コンサルティング事業

決済・金融領域を中心に、大企業の新規事業やデジタル化などを企画から運用までの各フェーズでコンサルティング支援

スマホ決済プラットフォーム



自社サービスにウォレット機能をAPIで組み込み二次元コードやポイント決済に必要な機能を提供

国際ブランドカード発行プラットフォーム



自社オリジナルの国際ブランドカードの発行（イシューイング）機能を提供

請求書カード払いプラットフォーム



業務プロセスに決済・支払機能をAPIで組み込み、法人間取引をクレジットカード決済で完結

加盟店決済プラットフォーム



加盟店に対して決済端末/決済アプリ/決済センターをワンストップで提供

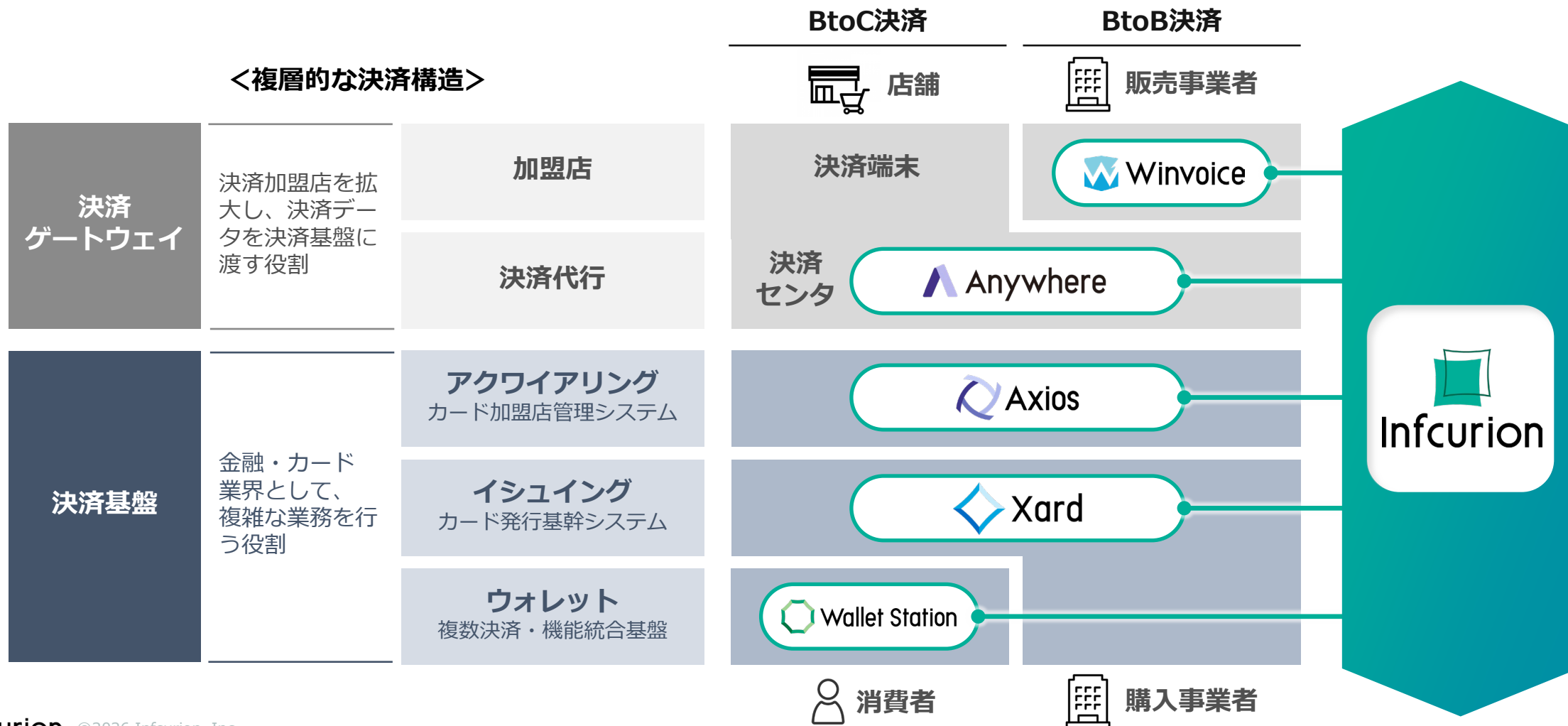
全産業向けコンサルティング

Infcurion Consulting

決済・金融領域を中心に、新規事業や金融DXなど企画から運用までの各フェーズのコンサルティング支援

競争優位性① 決済全域をカバーするリーディングポジション

決済全域をカバーすることにより
エンドツーエンドでシームレスに繋ぐ低コストな決済プラットフォーム

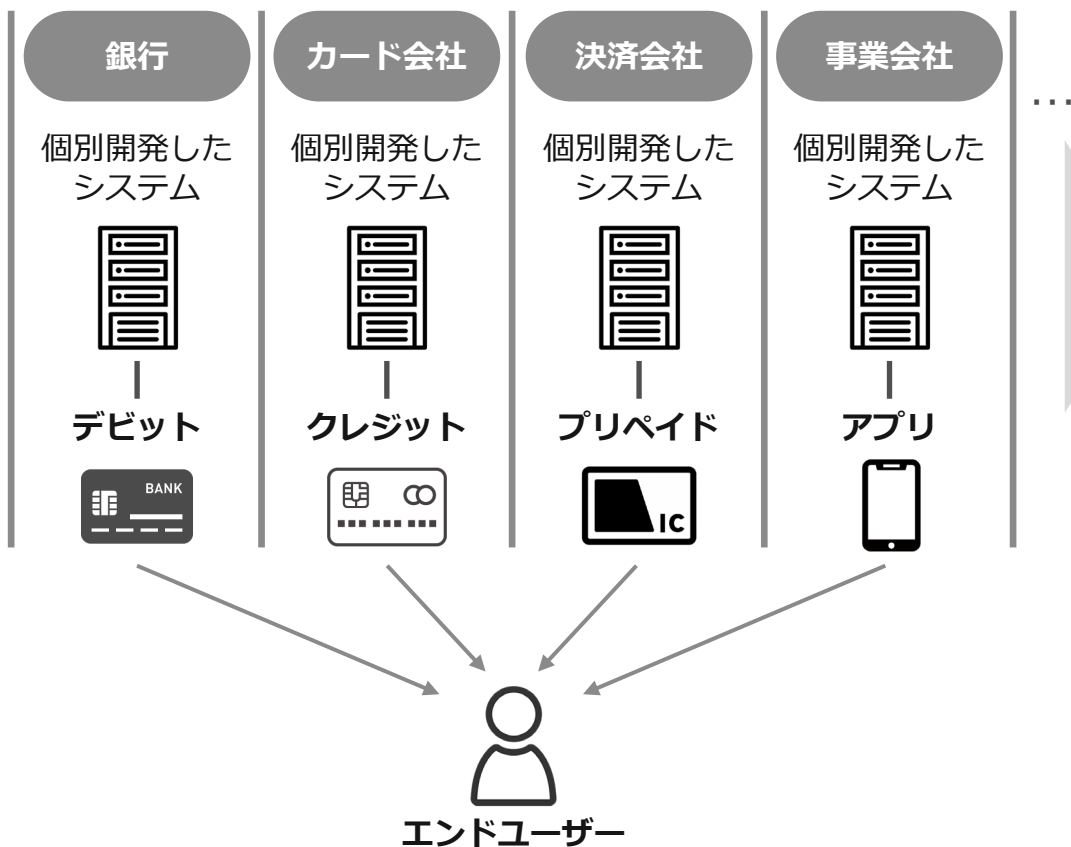


競争優位性② 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

あらゆる事業者を決済に繋げるオープンプラットフォーム

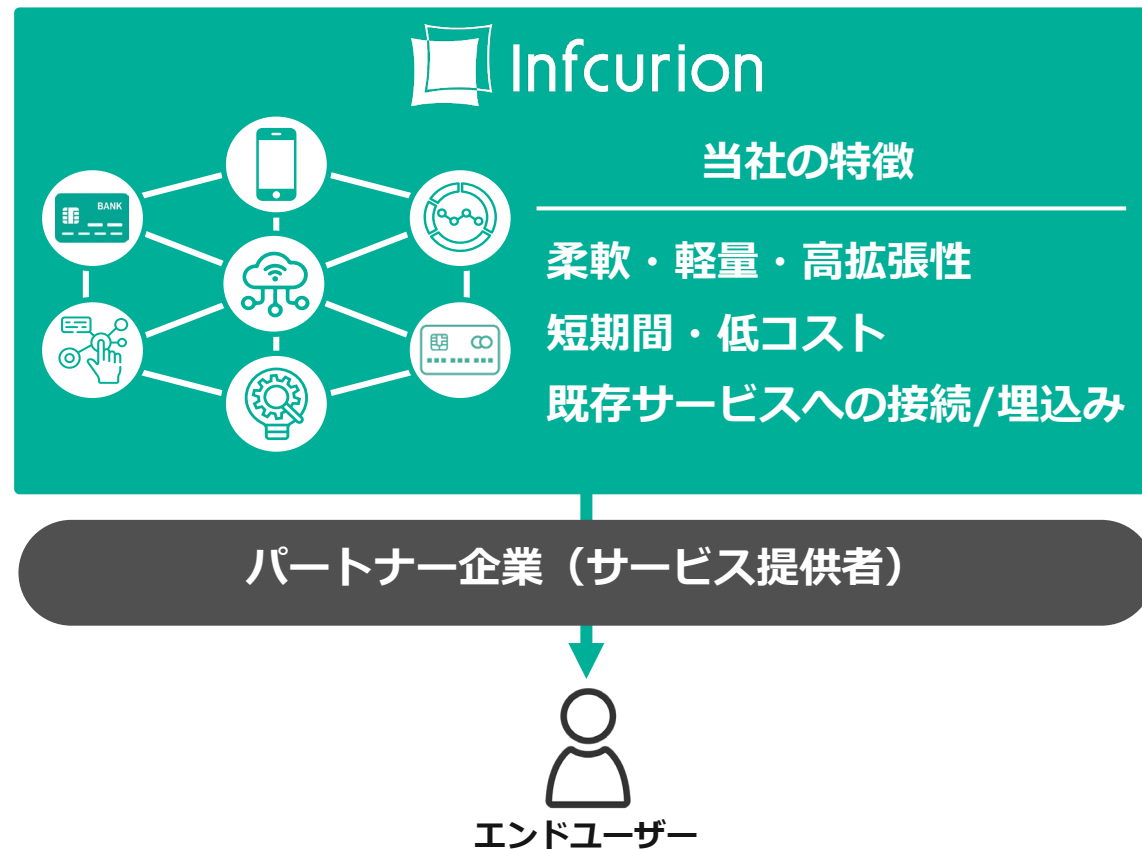
<従来の業界構造>

決済手段ごとに縦割りで分断された非効率な構成



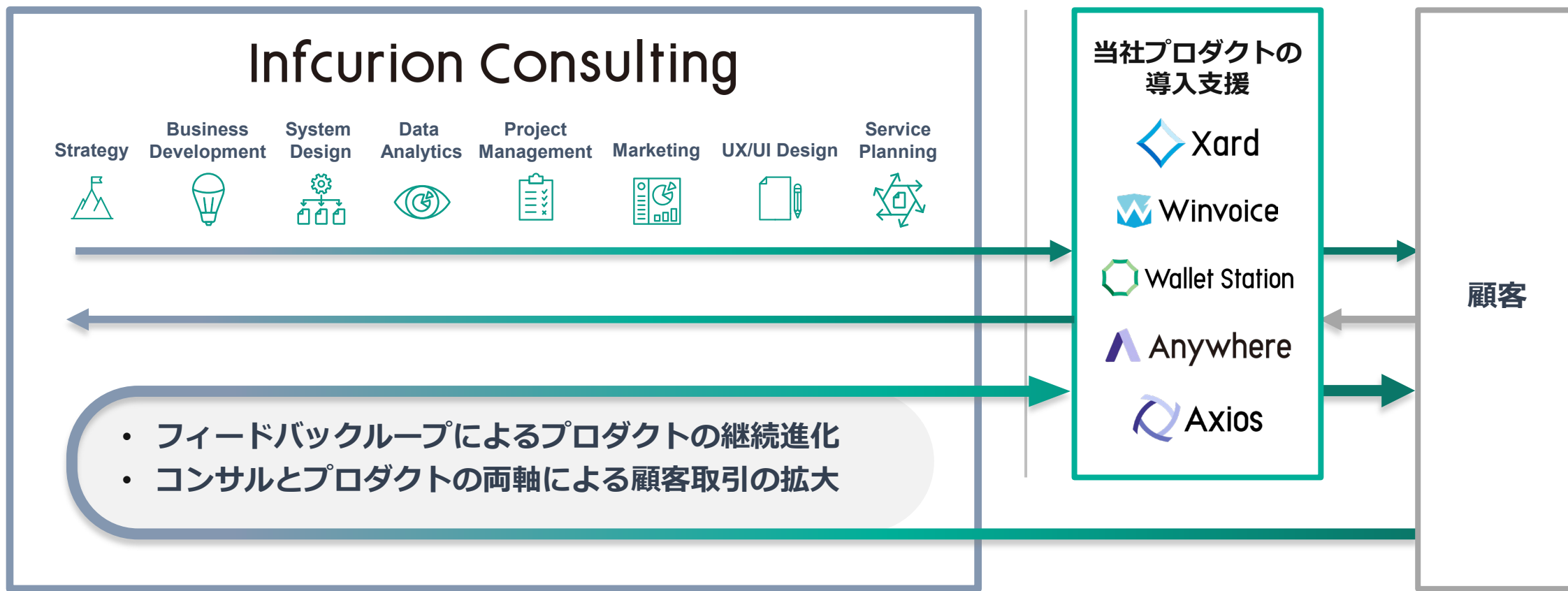
<インフキュリオンのシステム構成>

決済全域の機能をフルクラウドAPIベースで提供



競争優位性③ コンサルティング・プロダクトの両輪に支えられた顧客基盤の拡大

コンサルティングとプロダクトが両輪で回る、獲得・拡大のモデル



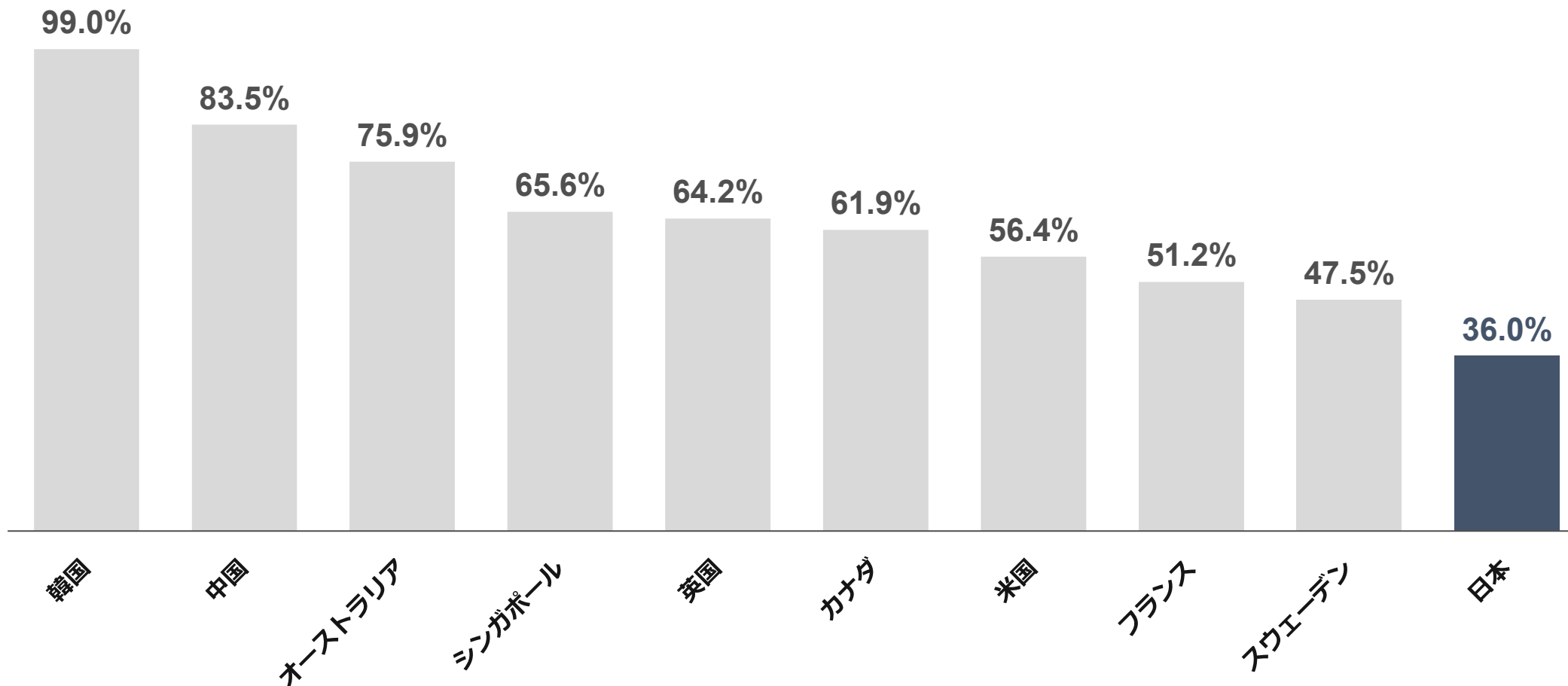
Appendix

市場環境

主要国におけるBtoC市場のキャッシュレス決済比率

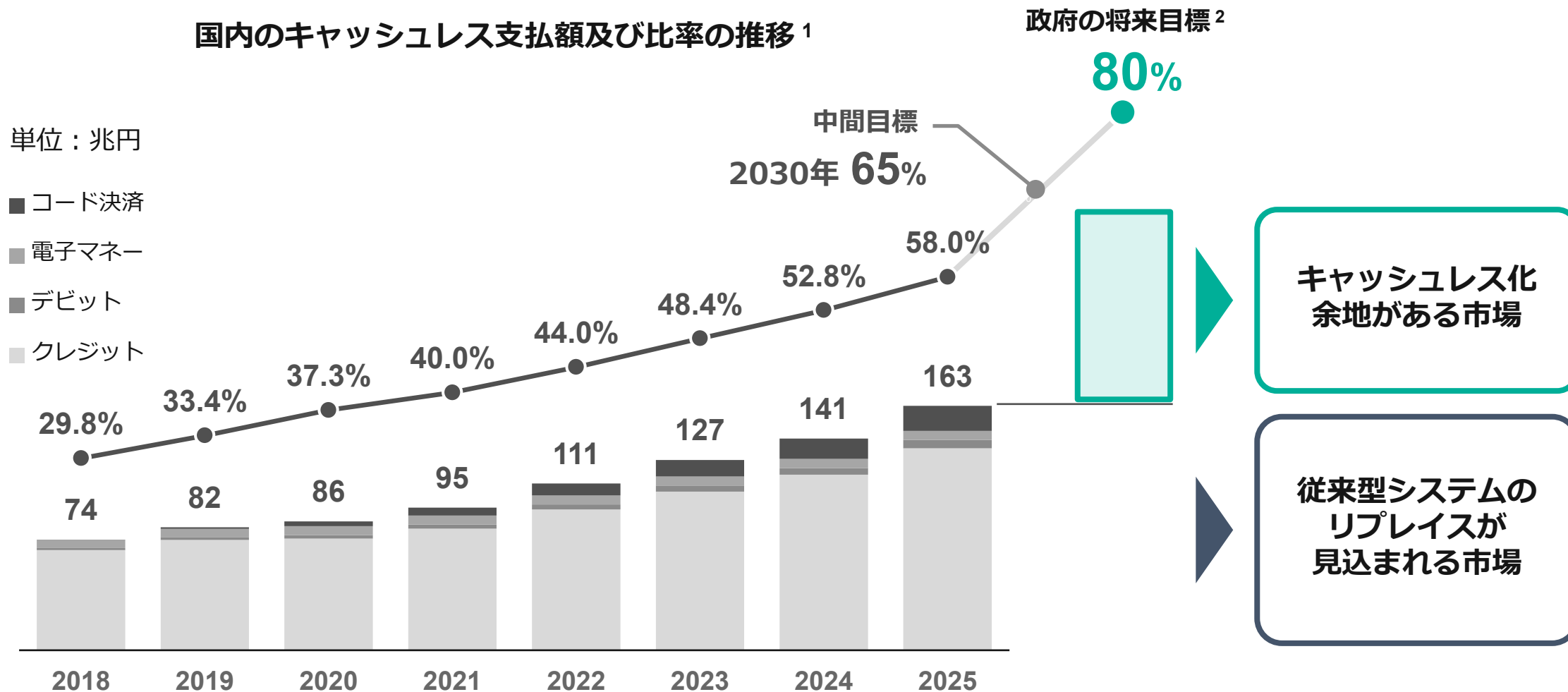
日本国内のキャッシュレス決済比率は諸外国に比べて普及が遅れており、今後の拡大が期待される

主要国におけるキャッシュレス決済比率（2022年）*



国内における消費者向け(BtoC)キャッシュレス決済市場の推移

政府目標として、2030年までにキャッシュレス決済比率65%、将来的には80%の早期達成が提示

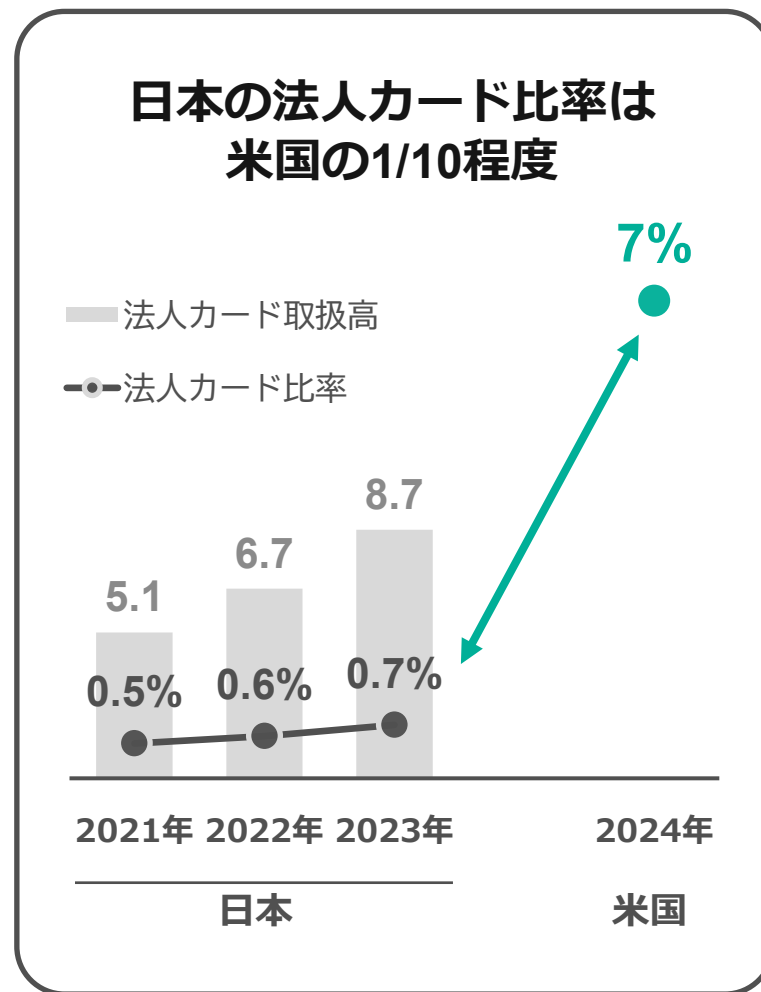
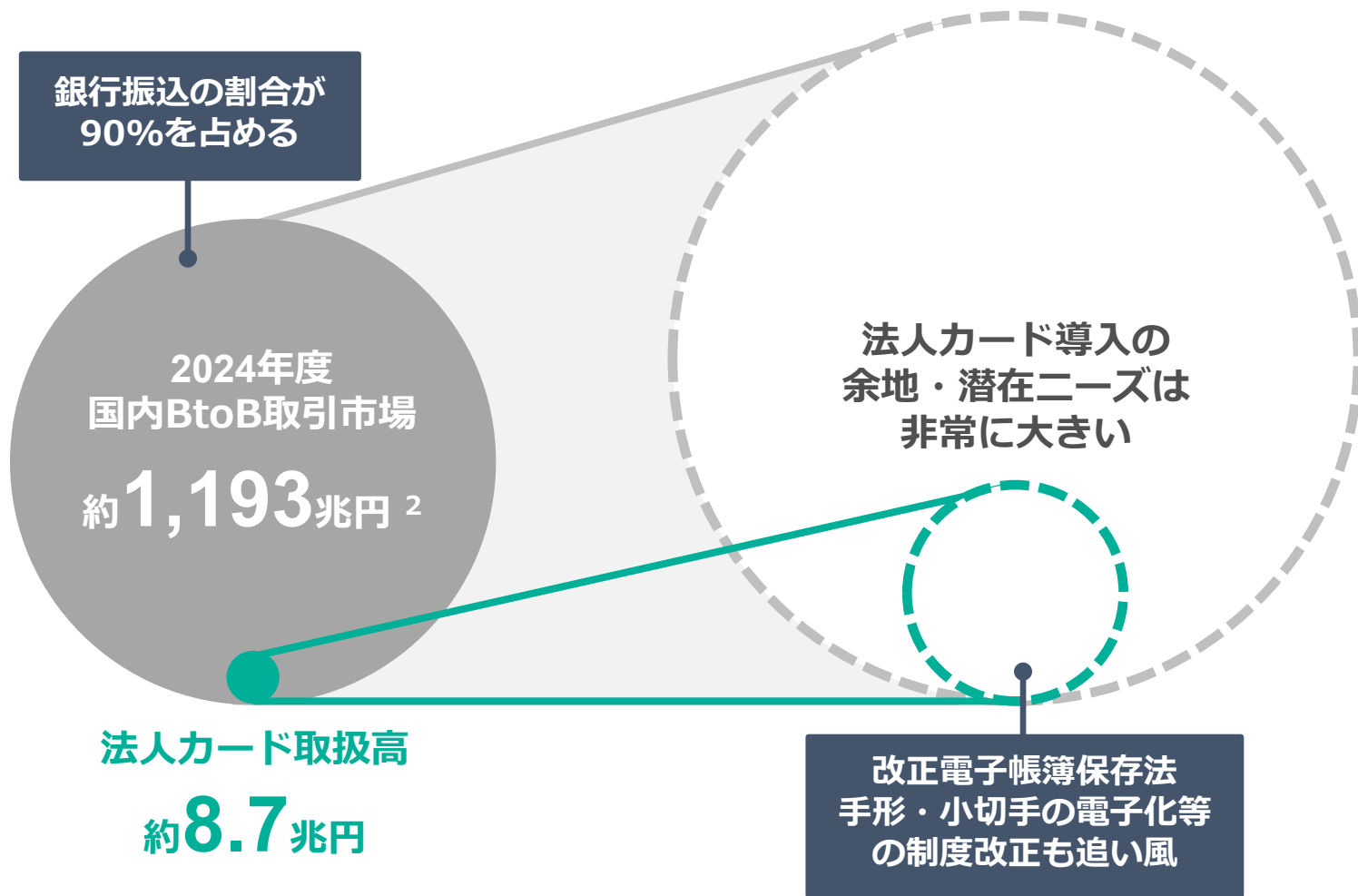


出所：*1 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」（2026年4月）

*2 経済産業省「キャッシュレス推進検討会 とりまとめ（案）」（2025年12月）

BtoB法人カード決済 — 膨大な未開拓ポテンシャル

日本のBtoB商取引市場における法人カード取扱高は1%に満たず、膨大な成長余地を残す市場

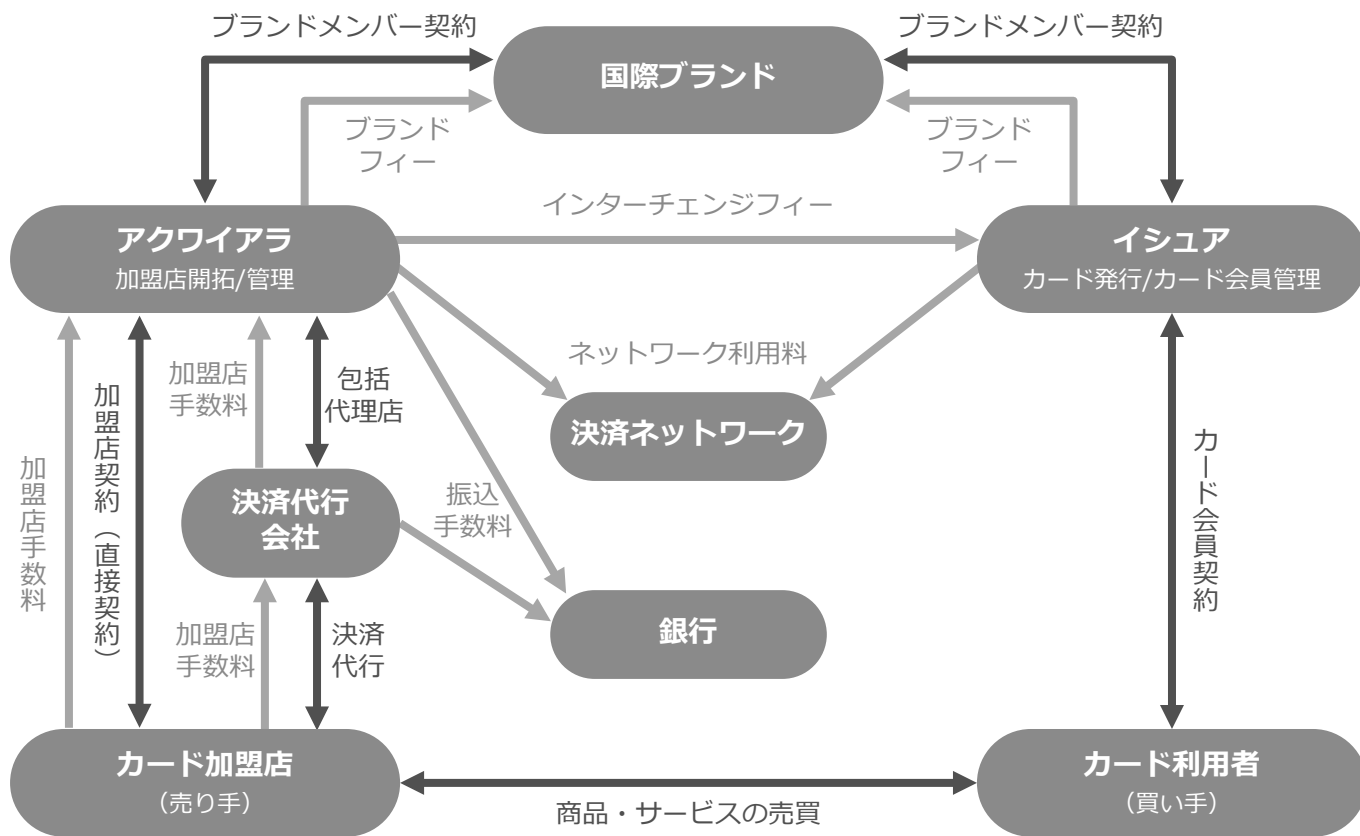


出所：*1 矢野経済研究所「国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測（2024年版）」
*2 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」より、BtoB-EC市場規模÷EC化率にて算出
*3 Insider Intelligence | eMarketer Forecast, Aug 2023

国内のキャッシュレス化における社会的課題

日本のキャッシュレスは、クラウドベースの共同システムなど、業界全体を最適化する流れに向かう

国内におけるクレジットカードの複雑な業界構造



キャッシュレス推進検討会の提言 *

キャッシュレス拡大に向けた優先的課題の一つとして「**インフラコスト**」を提起

具体例

共同センタ

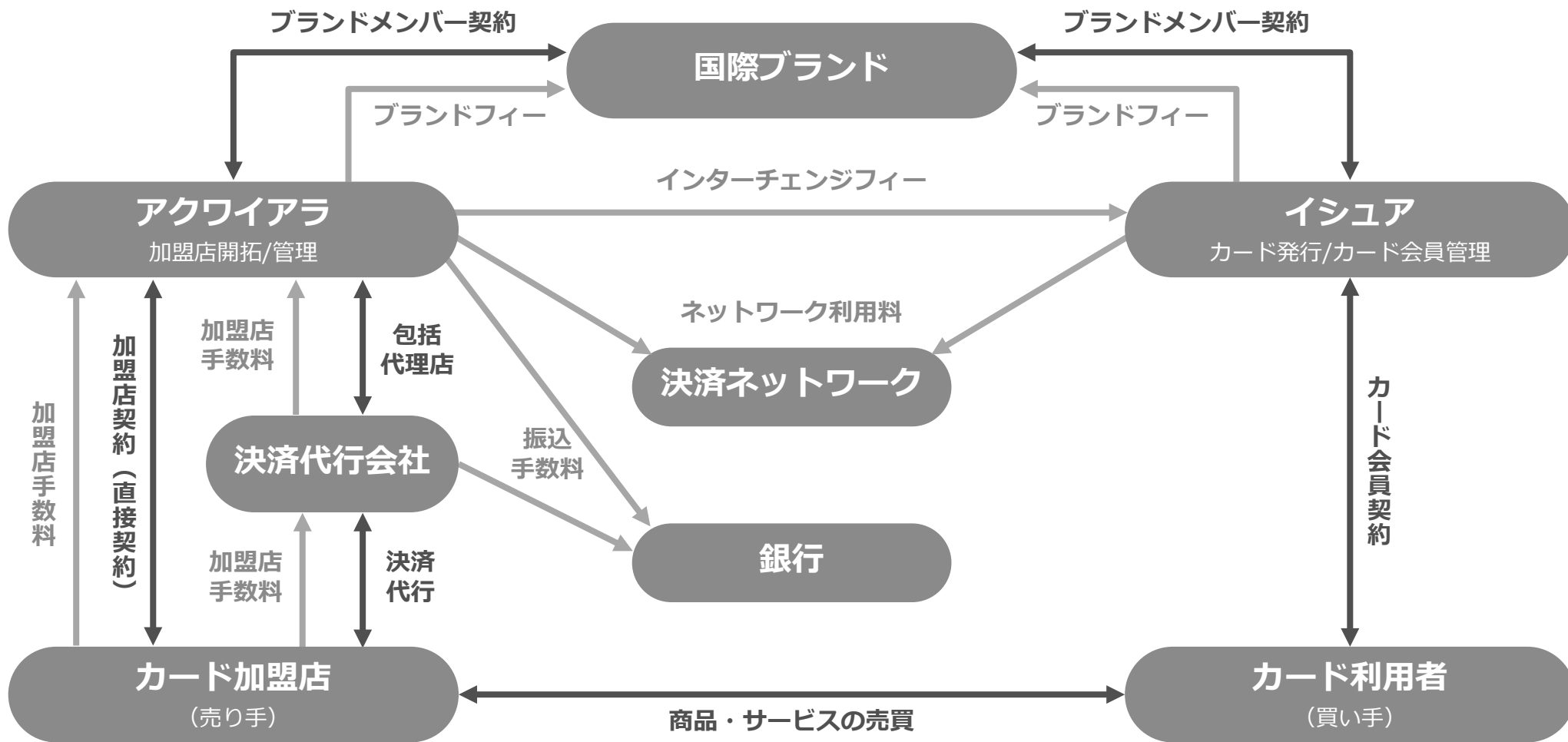
複数社が利用できる共同システムを構築するより、1社あたりのシステムコストを低減

汎用端末での決済

スマートフォン等の汎用端末を決済端末として利用することにより、端末の購入負担を削減

キャッシュレス決済の業界構造（クレジットカードの事例）

国内のクレジットカード決済は複数の事業者で構成される複雑な業界構造

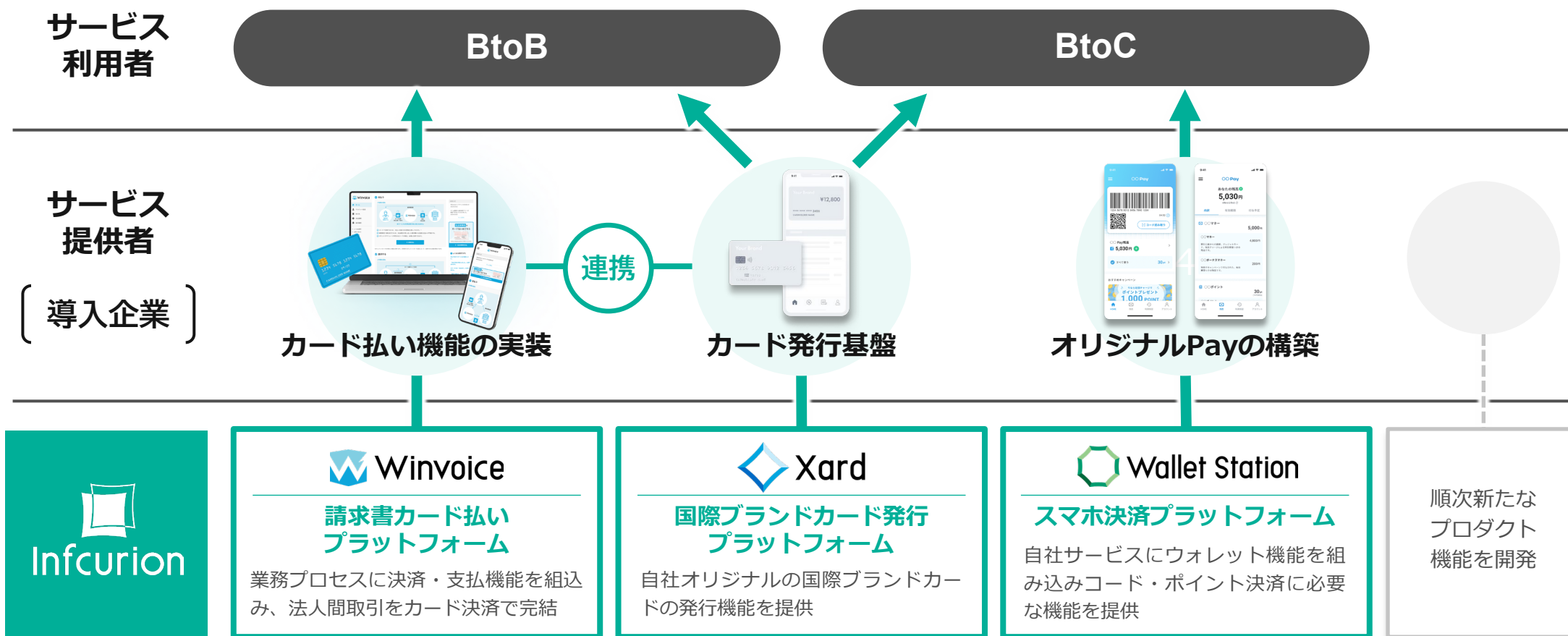


Appendix

事業概要

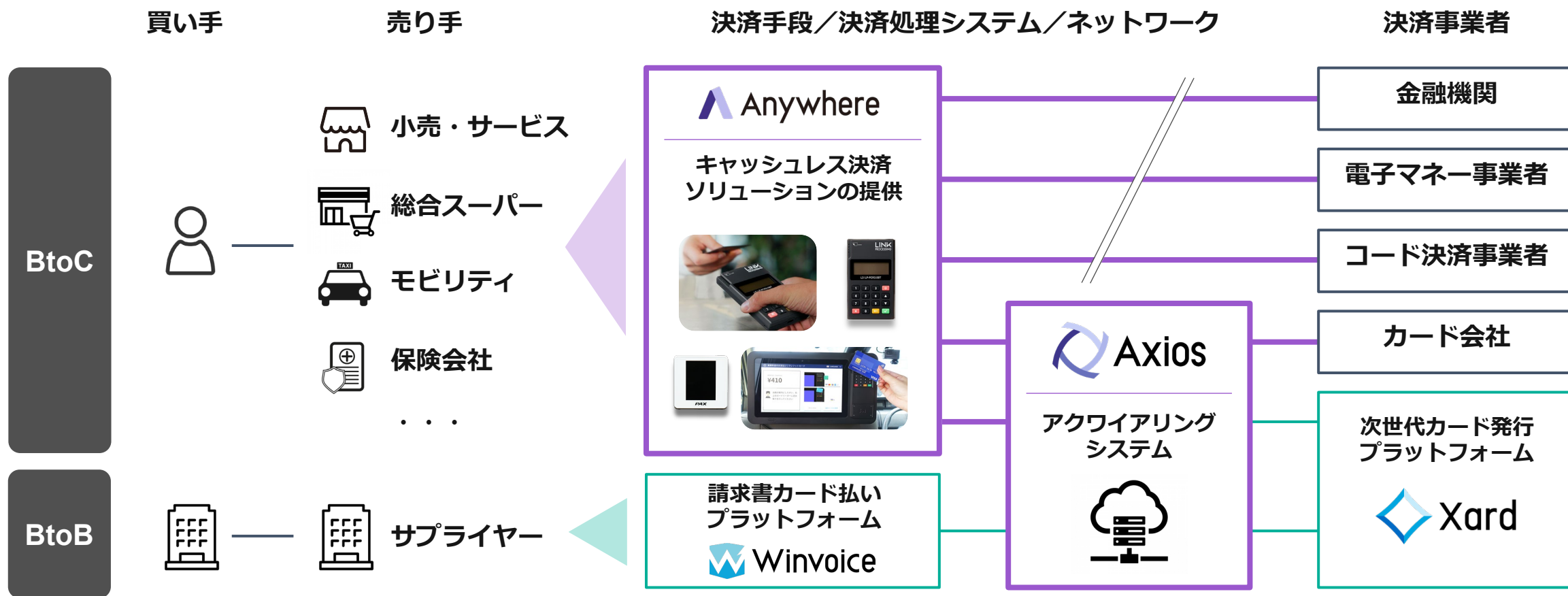
ペイメントプラットフォーム事業

- クラウド上に構築された当社の決済・金融ソリューションを金融機関や事業者のサービスにAPIで接続し組み込むことで、各社サービスへのカード発行機能やキャッシュレス決済機能の搭載を実現
- デジタル決済の社会的な普及を支える、決済領域のオープンプラットフォームを提供



マーチャントプラットフォーム事業

- ・ キャッシュレス社会の拡大に必要な要素である店舗におけるキャッシュレス化・デジタル化を推進するためのプラットフォームを事業者へ提供
- ・ 決済端末、決済アプリ、決済センター／ネットワークに加え、アクワイアリング領域をワンストップで提供予定



コンサルティング事業

- ・ 20年にわたる経験・知見、深い専門性により決済・金融領域におけるファームとして確固たるポジションを確立
- ・ コンサルティングにより培った俯瞰的視野によるプロダクト開発、コンサルティングとプロダクト双方向の送客モデル、フィードバックなどシナジーを発揮

プロジェクト一例

継続受注率¹ **約90%**

ネオバンク事業参入検討支援

業種：事業会社

ネオバンク事業への参入を検討していた同社に対し、今後の法令緩和を踏まえた参入方式の意思決定が求められている中で、詳細検討に向けた論点・方向性の整理、ターゲット層・商品性・獲得戦略・提供サービス・ビジネスモデル整理、主要UX検討、仮説検証、事業収支試算など、事業参入の検討に向けて事業企画から構想フェーズ全体のタスクをリード

金融領域における 新規事業戦略検討支援

業種：ペイメント企業

金融分野概観及び主要な金融領域について幅広い市場調査/分析を実施。各領域に関する調査/分析に基づき新規事業案の提言及びディスカッションを行い、同社のグループアセットを活用した金融分野での新規事業参入シナリオを策定。

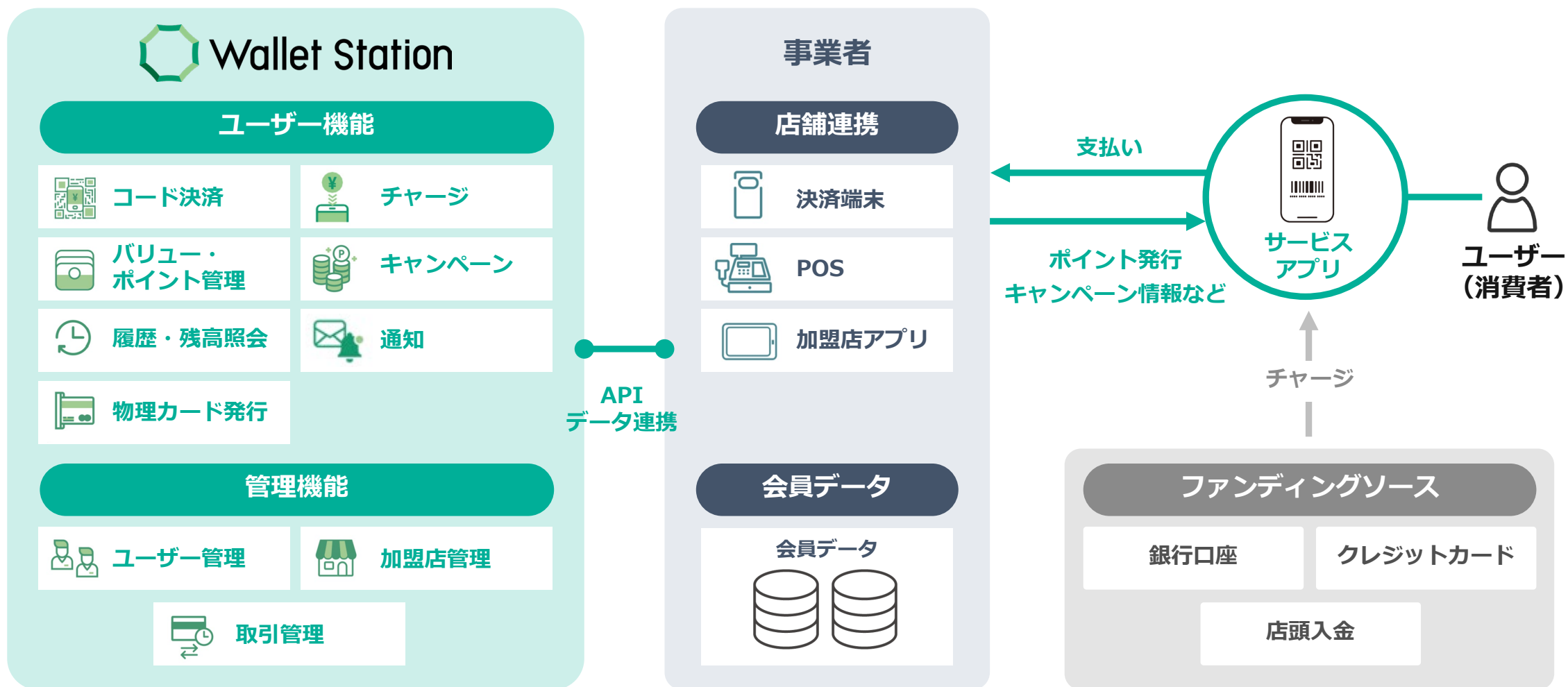
プロジェクト管理手法 の導入支援

業種：金融機関

よりスピーディなシステム開発を可能とするため、プロジェクト管理手法の整備を実施。第一フェーズでは実効性のあるアジャイル開発手法を確立することを目指して管理手続を整備。第二フェーズでは残課題を整備しつつ、ウォーターフォール開発の管理も同レベルで実行できるよう再編成

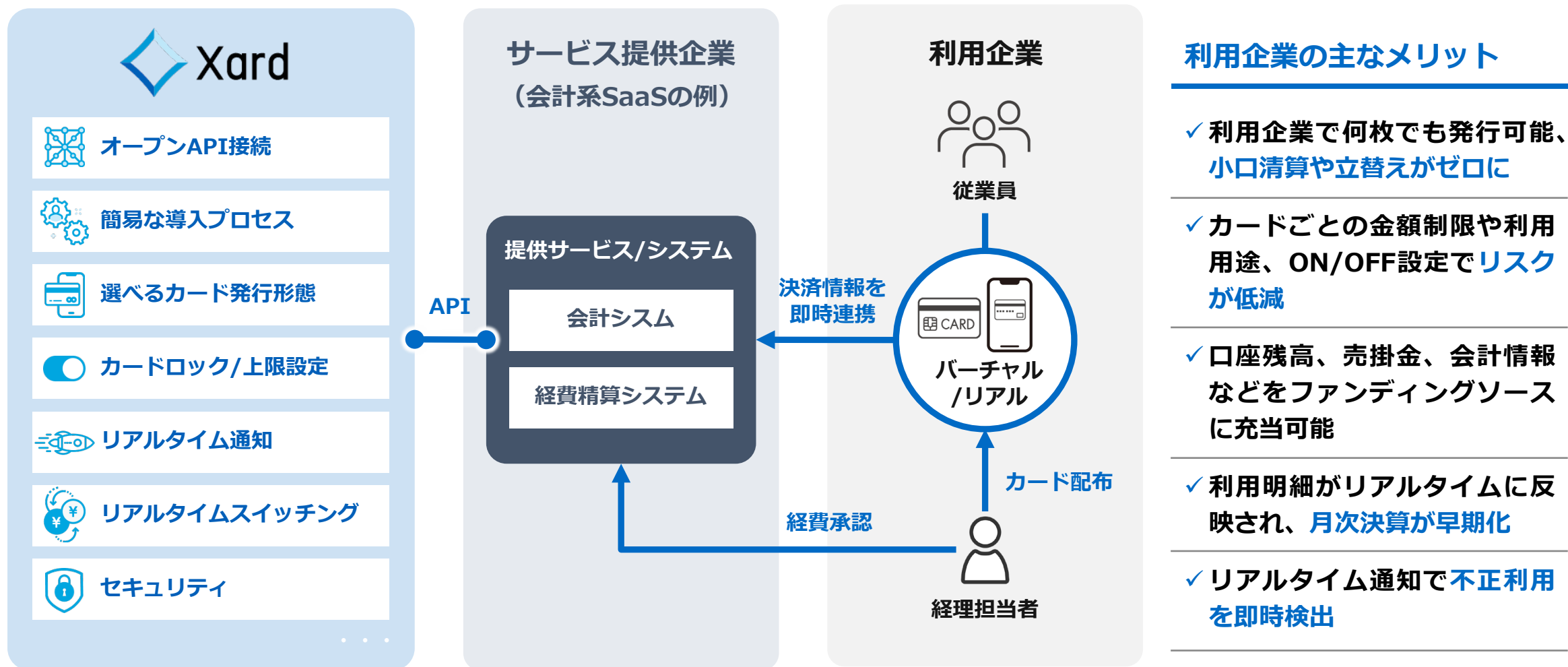
スマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」

- 二次元コード・ポイント決済やチャージ機能など、自社オリジナルPayの構築に必要な機能をワンストップで提供



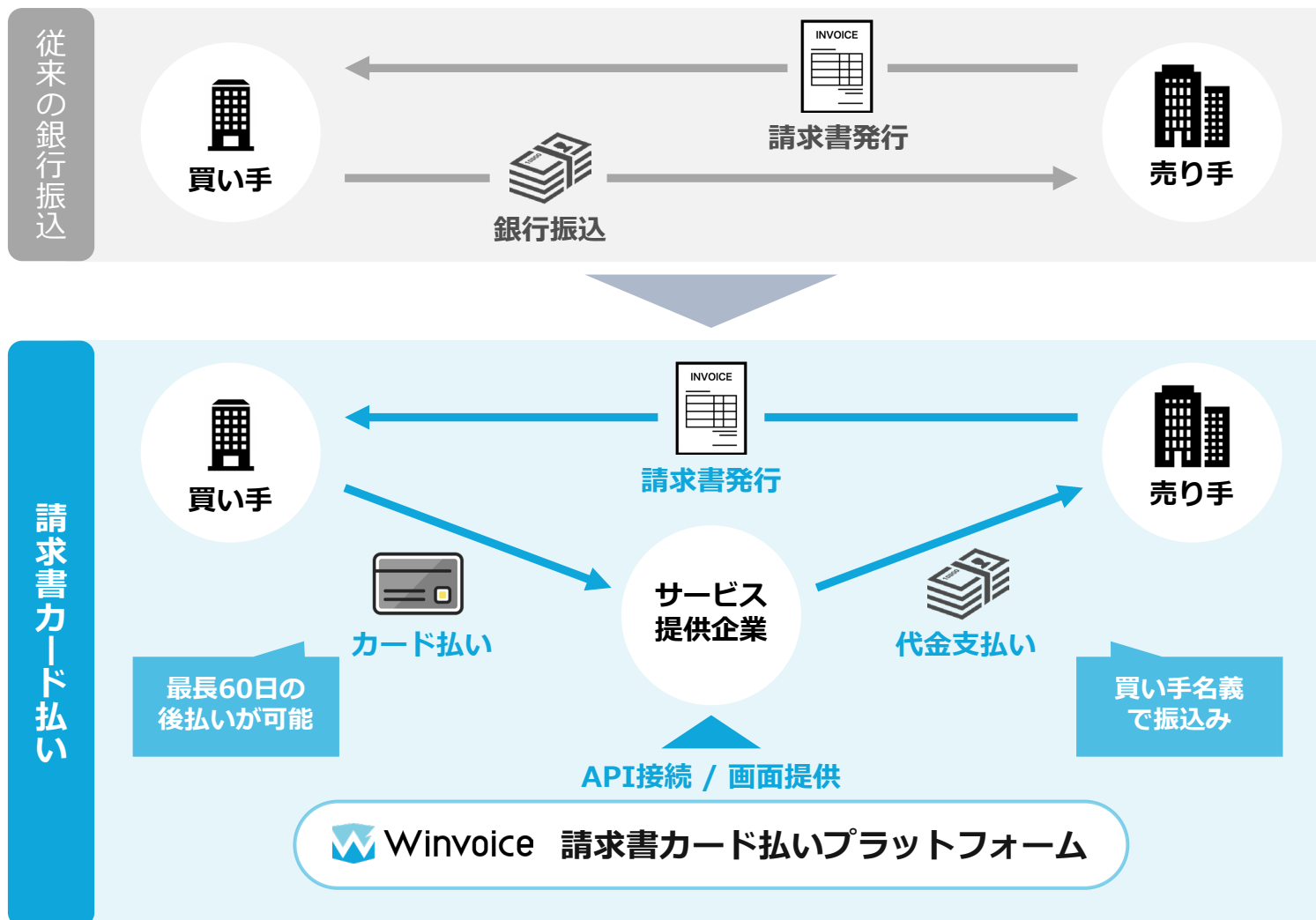
次世代カード発行プラットフォーム「Xard」

- 自社オリジナルの国際ブランドカードを簡単・低コストで発行できる次世代カード発行プラットフォーム



請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」

- 自社サービスに請求書のカード決済機能を低コストかつスピーディーに構築できる請求書カード払いプラットフォーム



買い手のメリット

- ✓ 支払サイトの延長による資金繰り改善 (最大60日)
- ✓ 支払のカードへの集約が可能
- ✓ カードのポイント獲得
- ✓ 経費精算・会計システム等への即時データ連携

売り手のメリット

- ✓ 発行する請求書にカード決済機能を付けることで入金サイクルを早期化
- ✓ 支払遅延・未回収リスクを軽減
- ✓ 与信が行えないことによる機会損失防止
- ✓ 請求・支払履歴や詳細情報を一元管理

