



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月23日

株式会社インフキュリオン

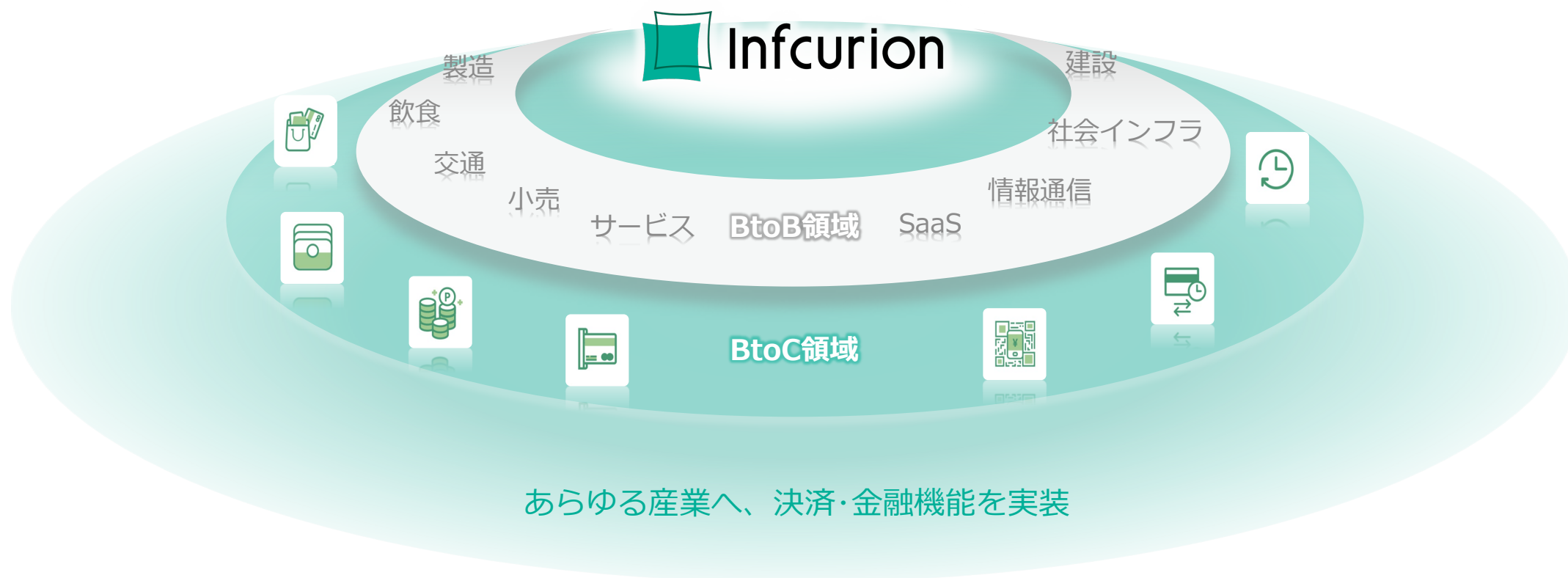
# Contents

<b>1. 会社概要</b>	<b>03</b>
<b>2. ビジネスモデル及び競争優位性</b>	<b>09</b>
<b>3. 2026年3月期 業績ハイライト</b>	<b>18</b>
<b>4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針</b>	<b>24</b>
<b>5. 「AI×デジタル通貨」時代の戦略</b>	<b>41</b>
<b>6. リスク情報</b>	<b>47</b>
<b>7. Appendix</b>	<b>49</b>

# 1. 会社概要

# 「 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”



# インキュリオンの提供価値

## 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

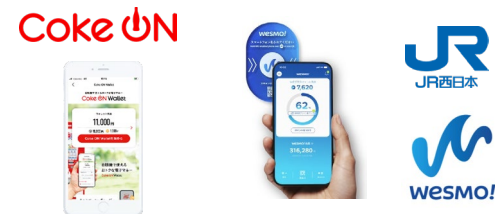
### 国際ブランドカード発行基盤



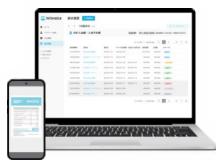
### 次世代型決済・金融サービス開発



### オリジナルPayの構築



### 請求書払いDX基盤

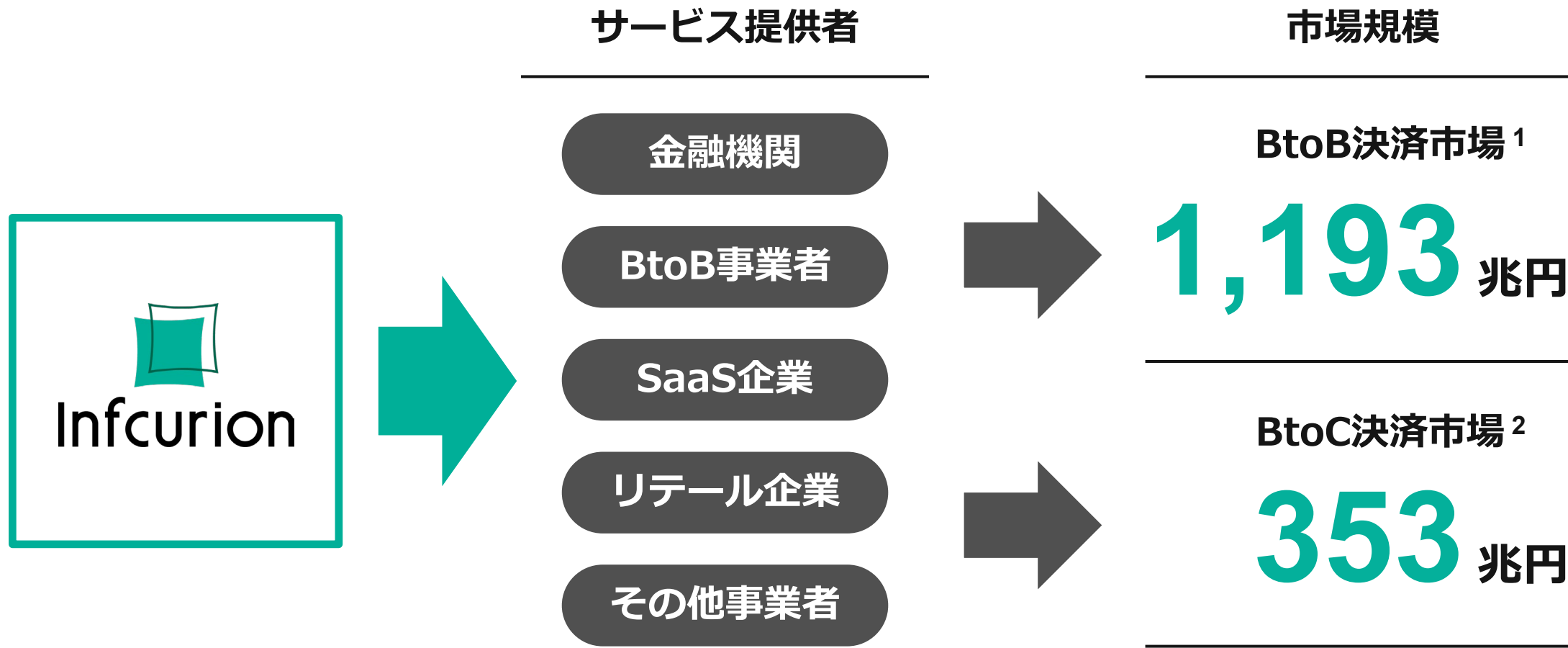


### 事業者向け決済ソリューション



## インフキュリオンの特徴

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おり、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（2025年度）

# インフキュリオンの特徴

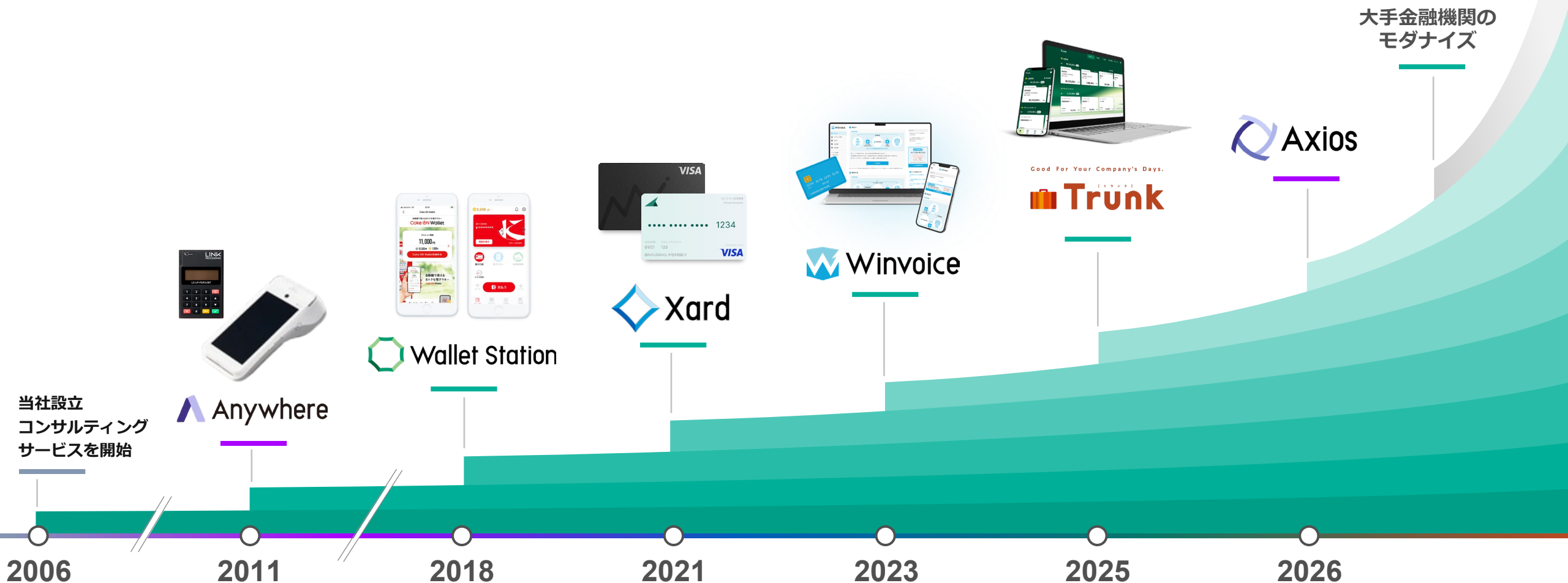
決済全域をエンドツーエンドでシームレスに繋ぐ、低コストな決済プラットフォームを提供



# 1. 会社概要

## インフキュリオンの事業拡大の変遷

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



## 2. ビジネスモデル及び競争優位性

事業概要

ビジネスの変革に不可欠な決済ソリューションを提供

Payment Platform



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



スマホ決済  
プラットフォーム



次世代型決済・金融  
サービス開発/モダナイズ

Merchant Platform



加盟店決済  
プラットフォーム



フルクラウド型  
アクワイアリング

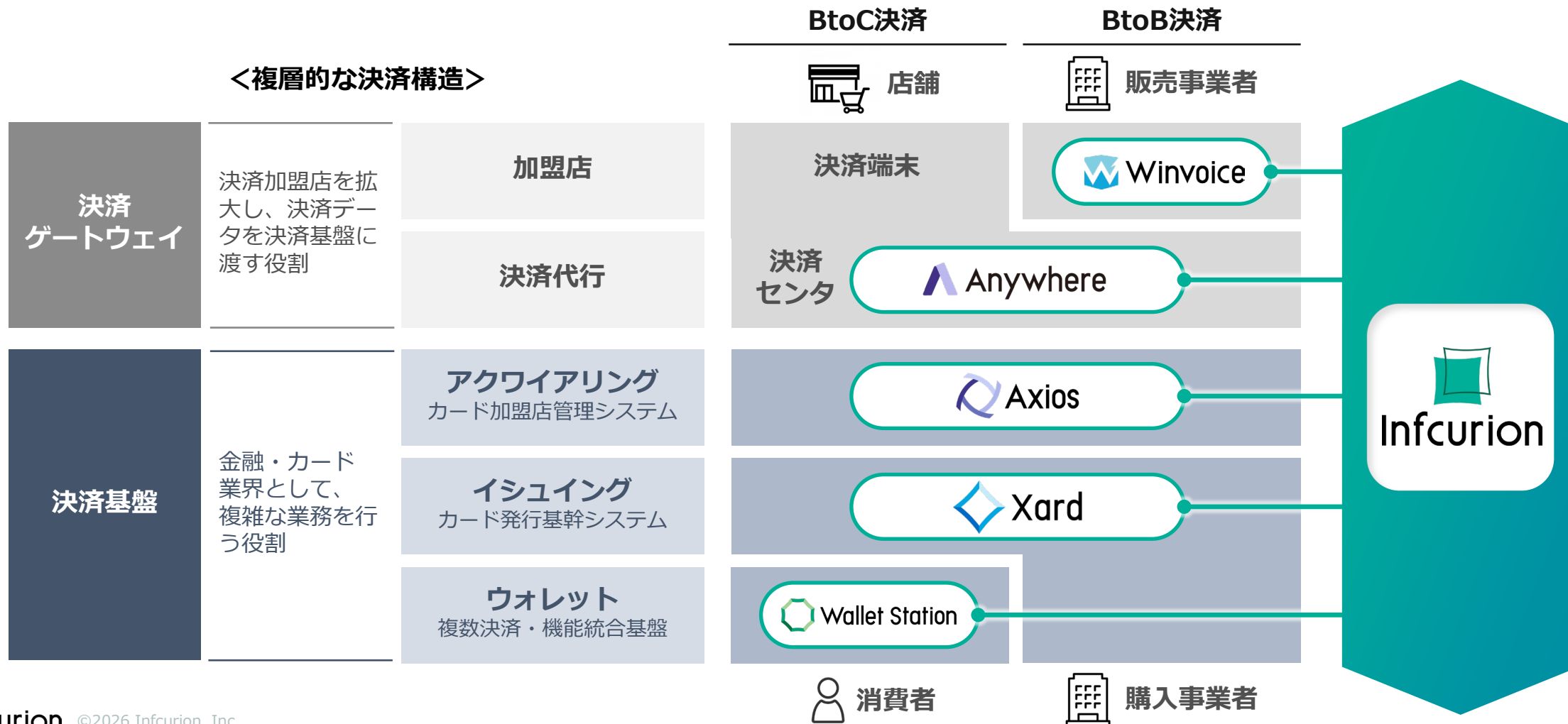
Consulting

Infcurion Consulting

決済・金融領域  
コンサルティング

## 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

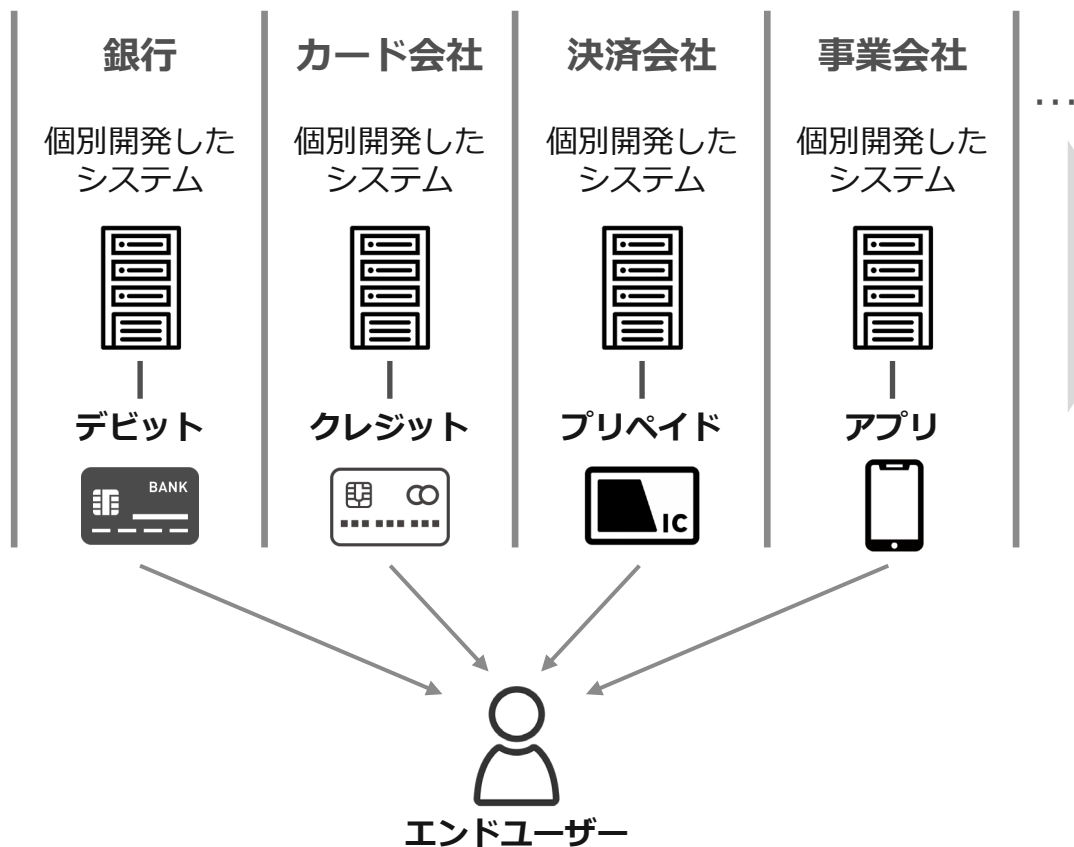


## 競争優位性② 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

### 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

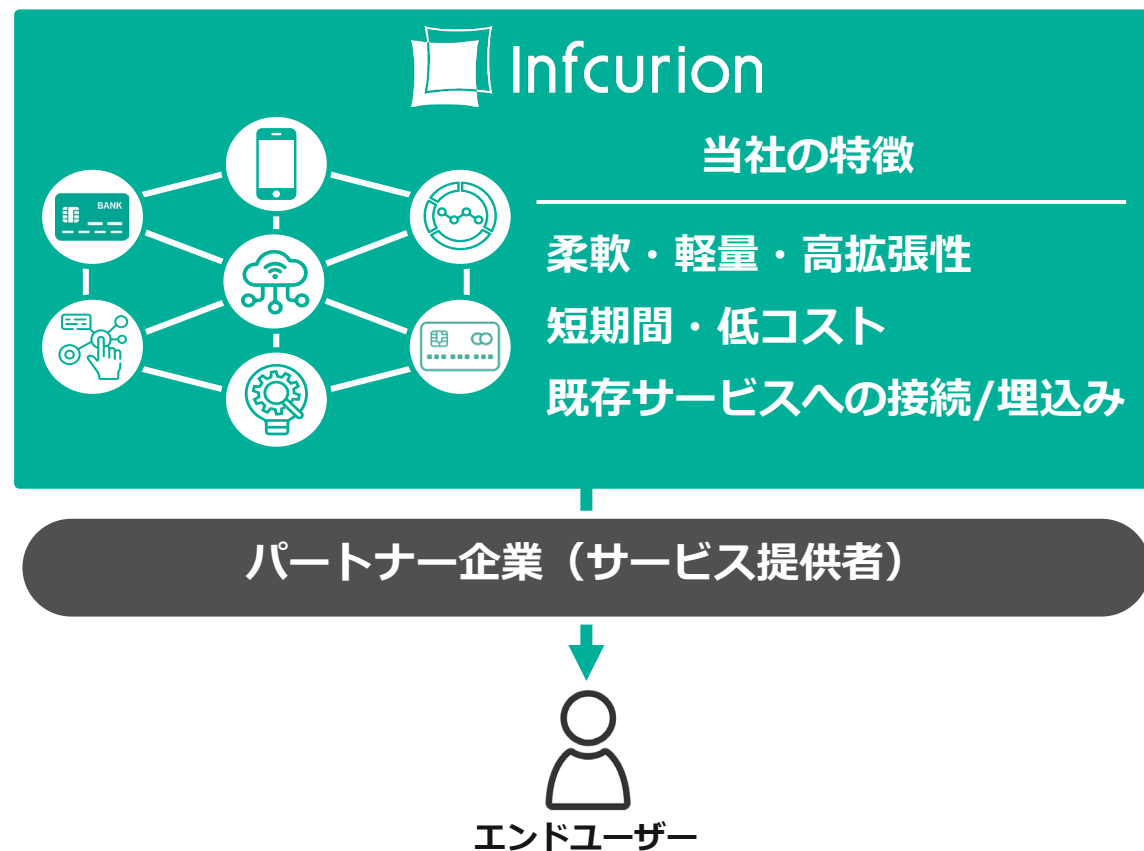
#### <従来の業界構造>

決済手段ごとに縦割りで分断された非効率な構成



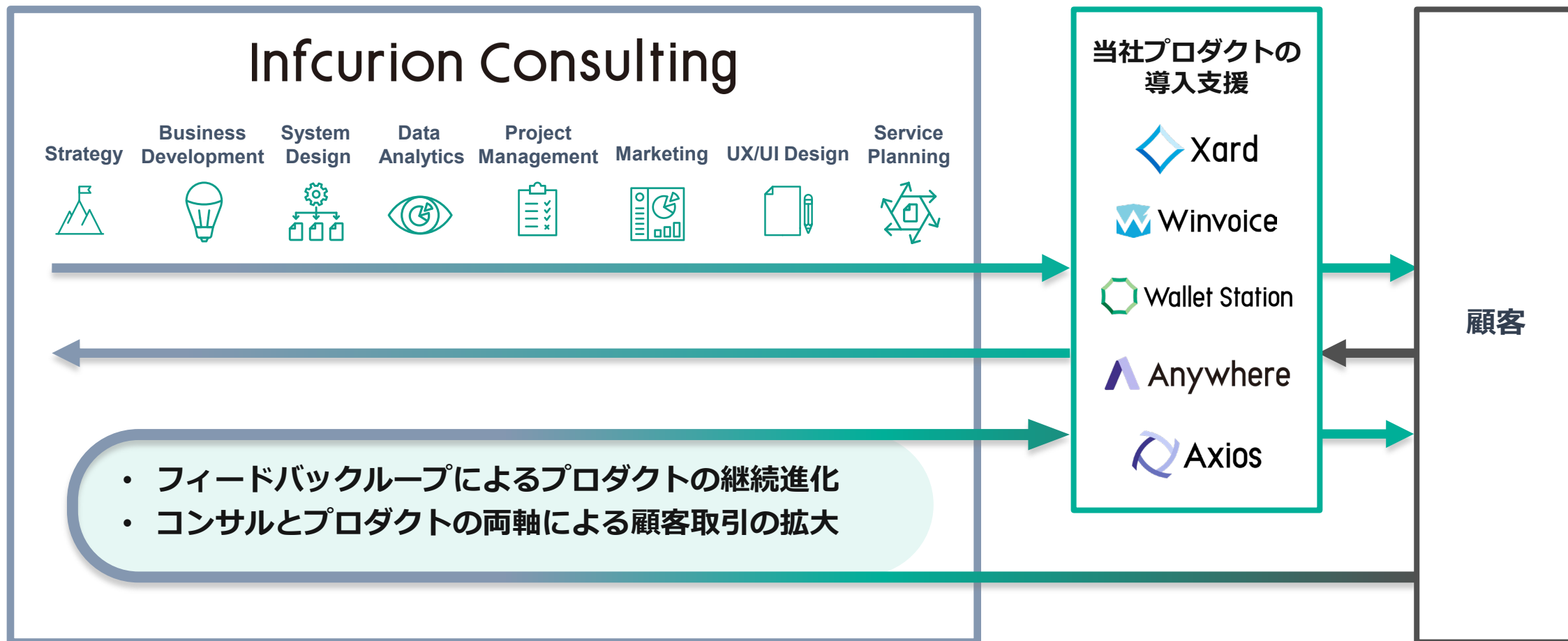
#### <インフキュリオンのシステム構成>

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



## セグメントと収益区分

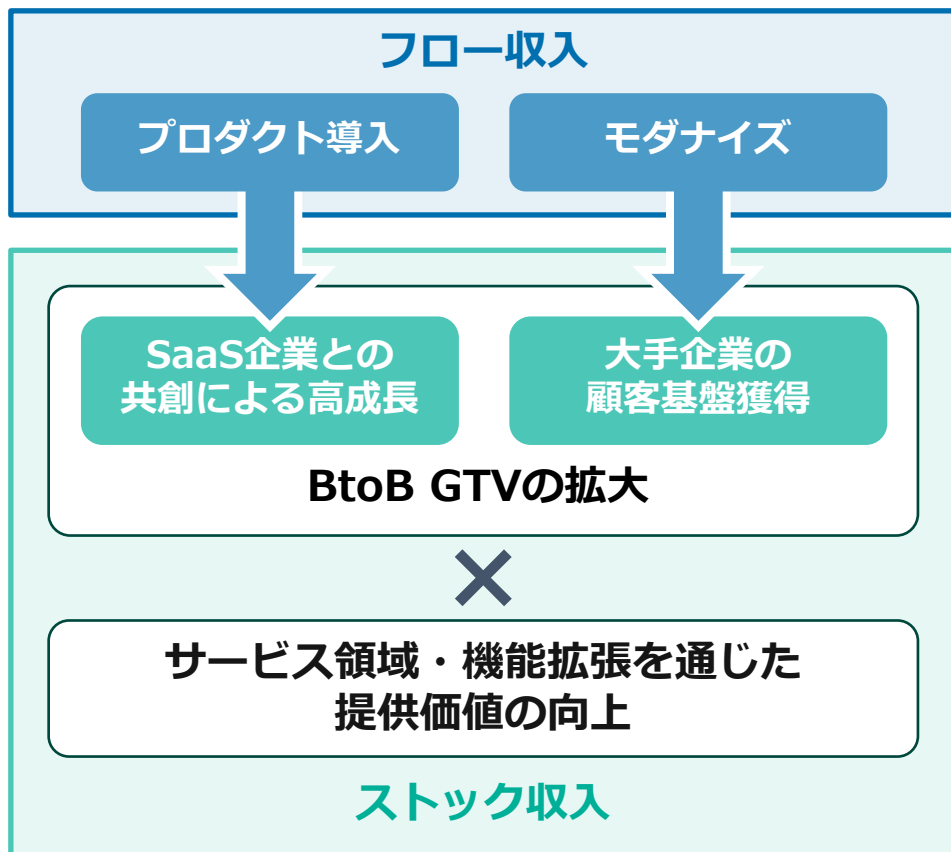
- ・ 当社グループの売上高は、収益形態によって「フロー収入」「ストック収入」「コンサルティング収入」に区分
- ・ 決済処理金額・件数に応じて収益計上される従量型のストック収入が継続した収益成長を牽引

		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	従量型	決済処理金額・件数に応じた従量課金	決済処理金額・件数に応じた従量課金
		固定型	月額利用料	月額利用料
コンサルティング収入				コンサルティング売上

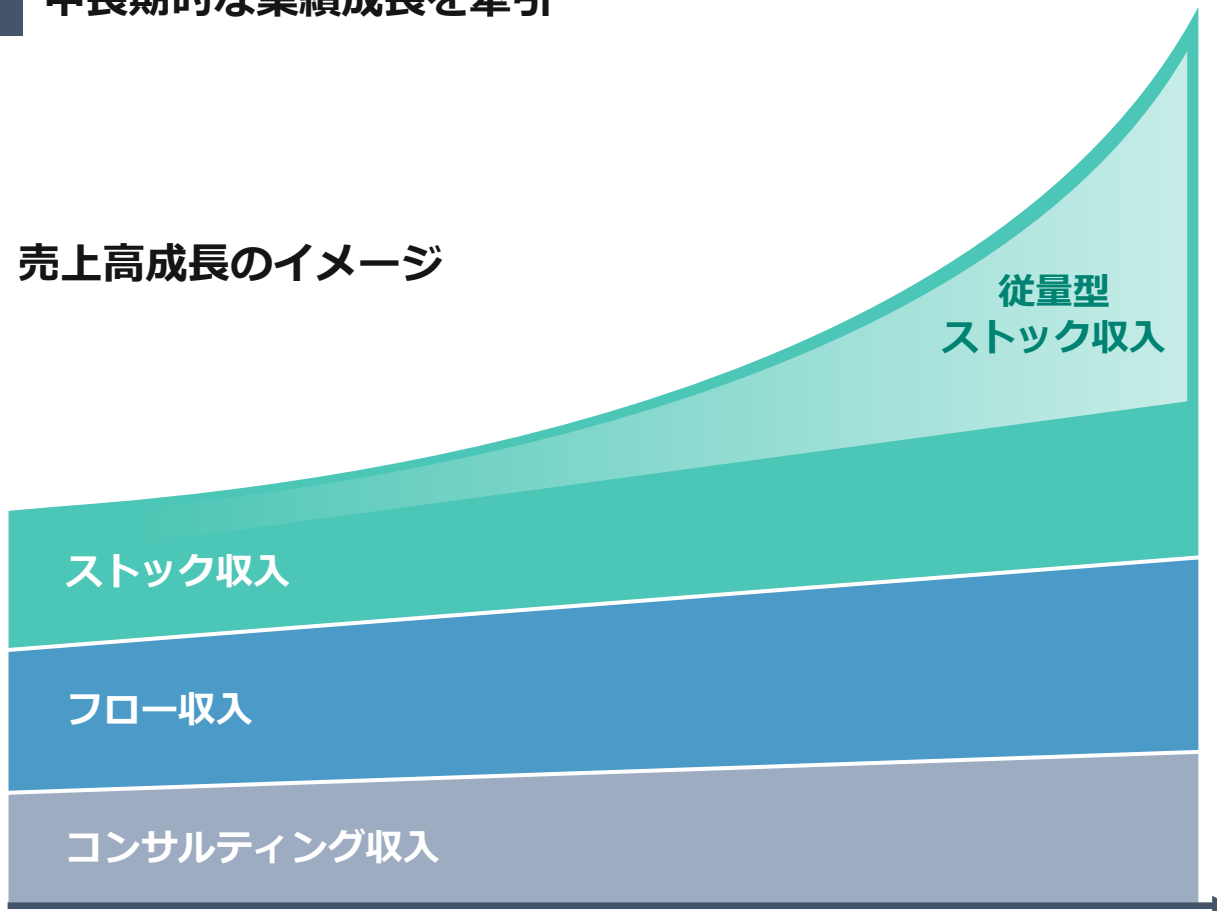
## ストック収入の拡大による収益構造の転換

### 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

ストック収入に繋がる案件の獲得により  
ストック・フロー両輪で高成長を実現

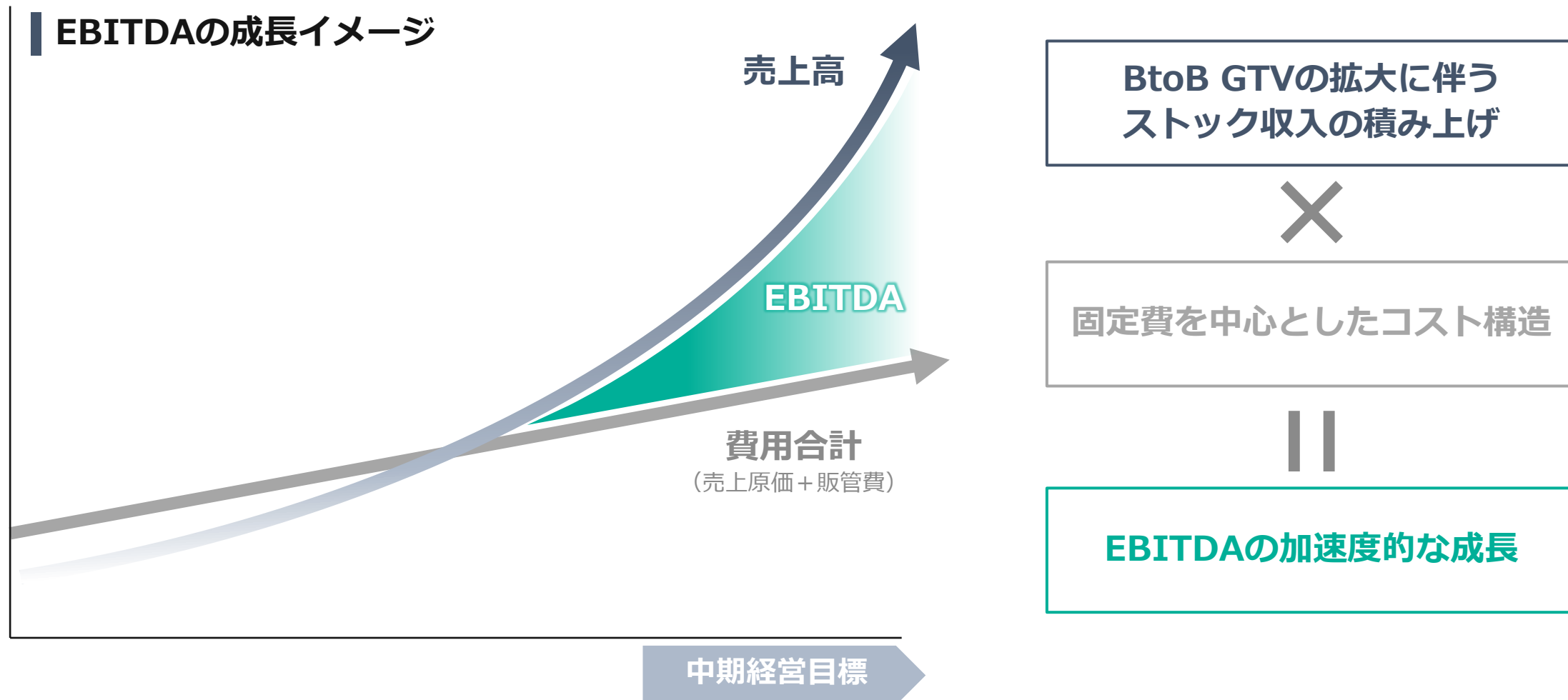


BtoB GTVの高成長に連動した従量型のストック収入が  
中長期的な業績成長を牽引



## オペレーティング・レバレッジによる加速度的成長の実現

オペレーティング・レバレッジの発揮により、EBITDAの加速度的な成長を目指す



# ストック収益の計上基準について

## ペイメントプラットフォーム事業におけるストック収益の構造

収益の計算式：

$$\boxed{\text{決済金額}} \times \boxed{\text{決済手数料率 ( = 決済手数料)}} - \boxed{\text{他の決済事業者への支払手数料}} - \boxed{\text{パートナーへのレベニューシェア}} = \boxed{\text{当社手数料}}$$



BtoB GTV

従量型  
ストック収入



BtoB GTV

従量型  
ストック収入

売上原価

売上原価  
・ 販管費

従量型  
ストック利益



※決済処理金額と非連動の  
月額利用料のみ

固定型  
ストック収入

Winvoiceは  
決済手数料の  
総額を売上認識

BtoB GTVに連動する  
変動費

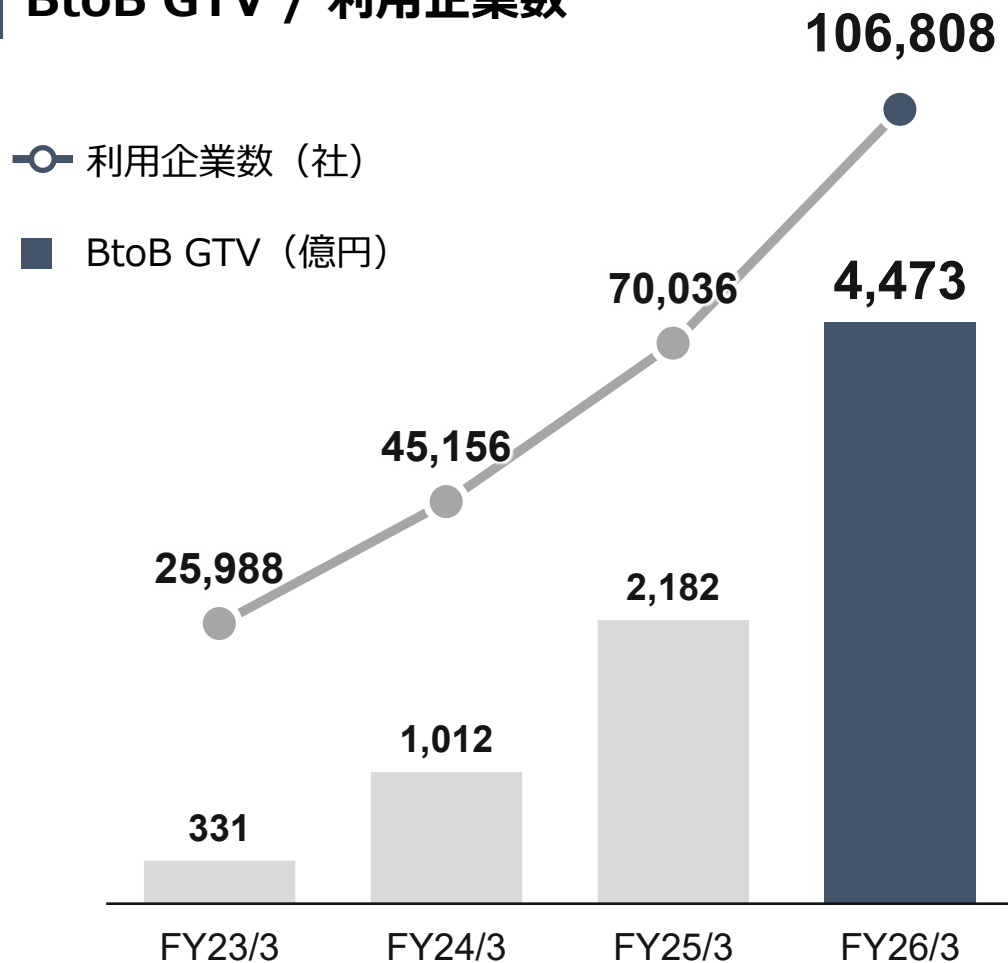
ストック限界利益

### 3. 2026年3月期 業績ハイライト

## BtoB GTV / ペイメントプラットフォーム利用企業数

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

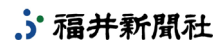
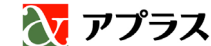
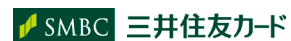
### BtoB GTV / 利用企業数



提供領域の拡大とAIによるSaaS企業の更なる進展



様々な産業におけるパートナー企業の拡大

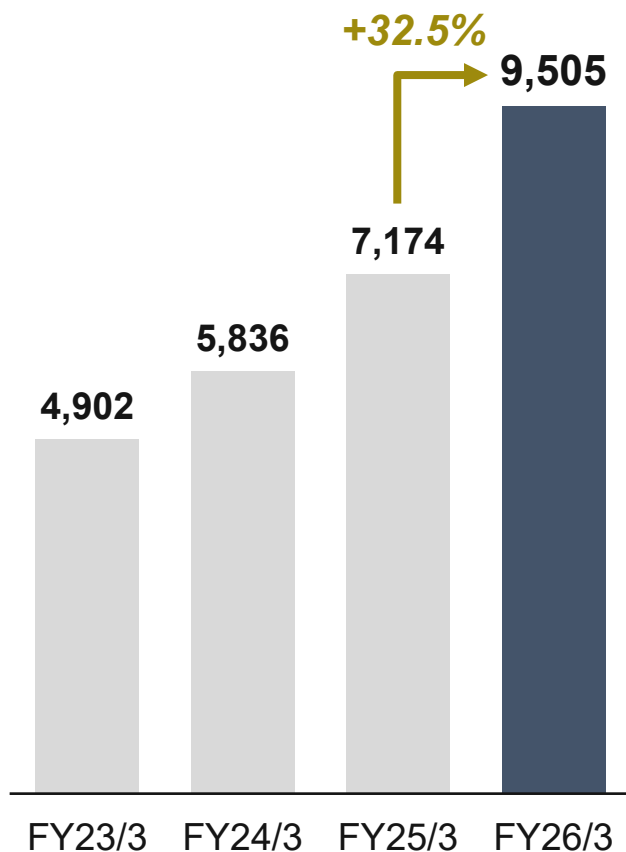


## 業績の推移

BtoB GTVの伸長等が業績を牽引し、当初の業績予想に対して大幅に超過達成

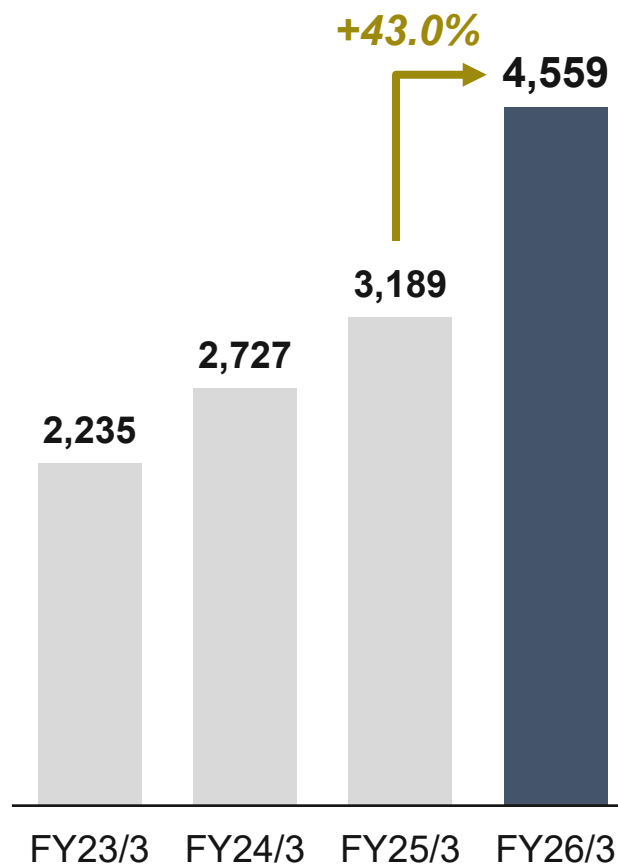
### 売上高

(単位：百万円)



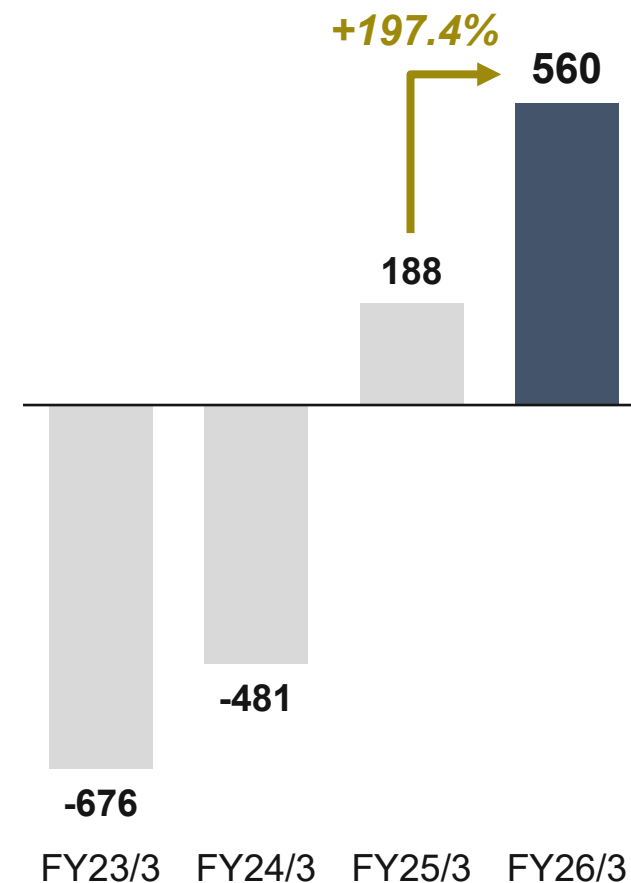
### 売上総利益

(単位：百万円)



### EBITDA

(単位：百万円)

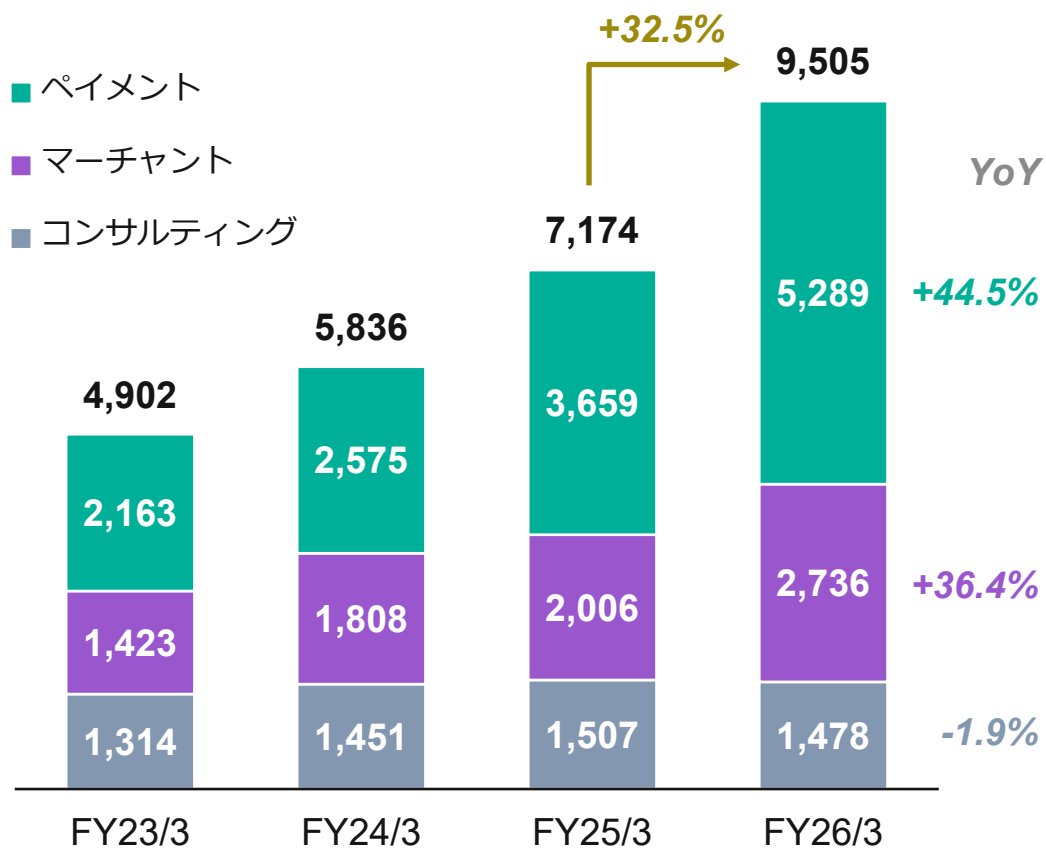


## 売上高の推移

各セグメントにおいてストック/フローがバランスよく成長し、連結業績の高成長を実現

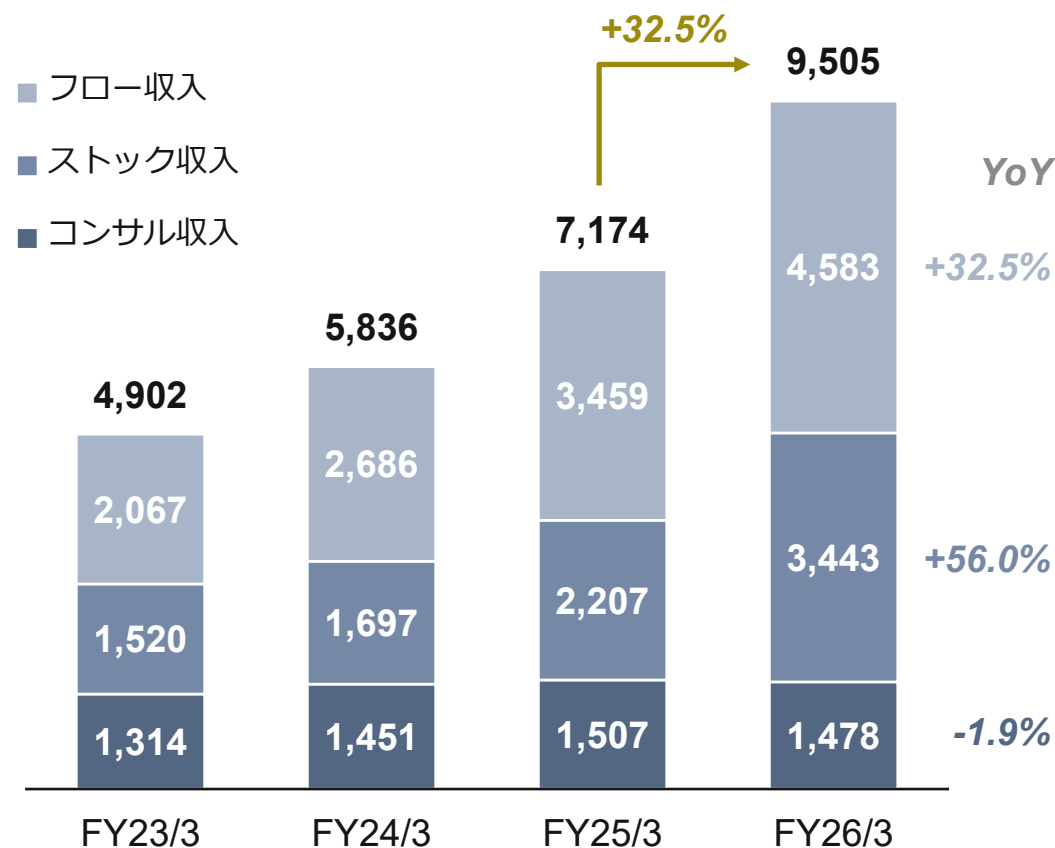
### 売上高（セグメント別）

（単位：百万円）



### 売上高（収益区分別）

（単位：百万円）

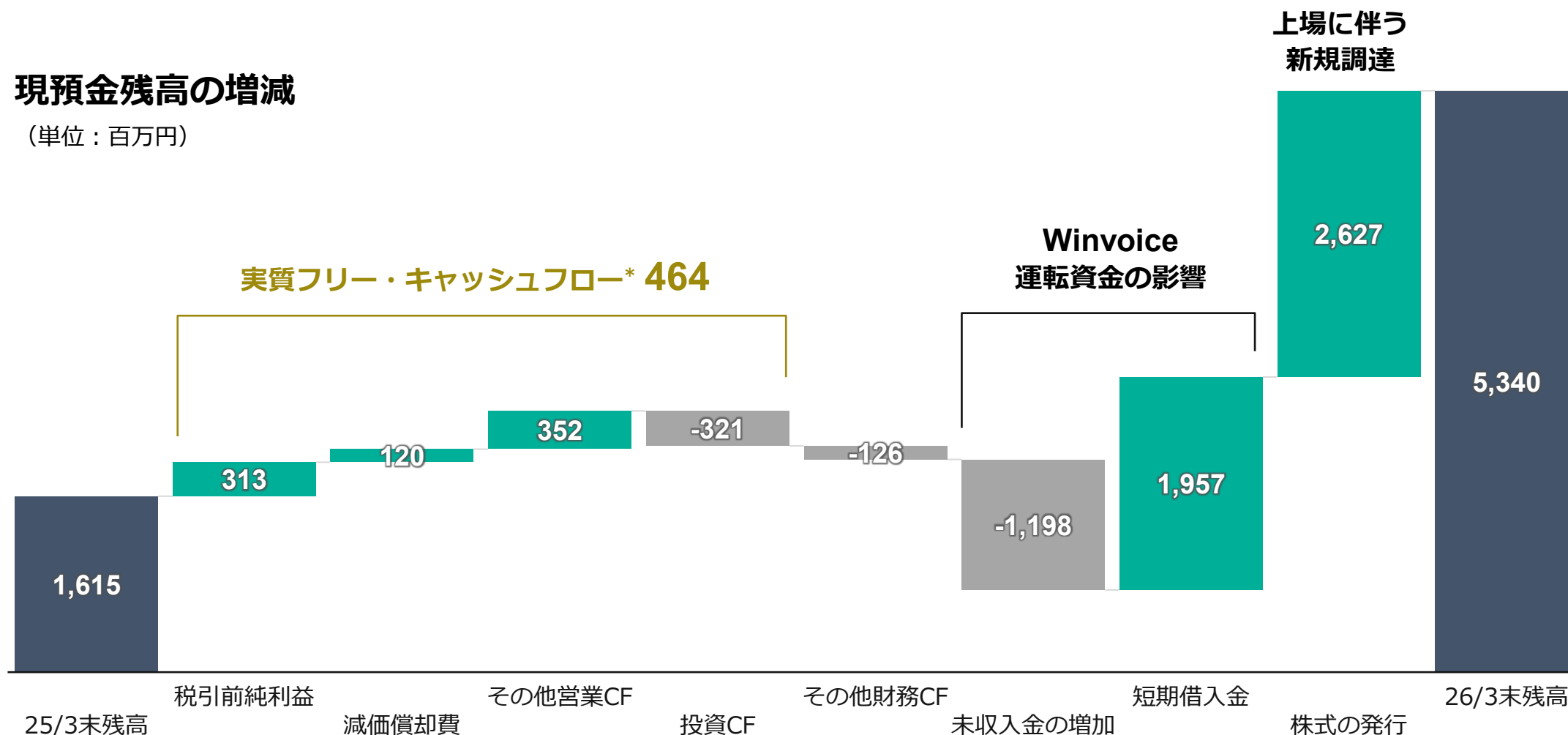


## キャッシュ・フローの状況

実質FCF\*は4.6億円、利益成長期に入り、キャッシュ・フロー創出力は持続的に向上

### 現預金残高の増減

(単位：百万円)



## 2026年3月期末 貸借対照表

- ・ 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
- ・ キャッシュサイクルの高速化により、Winvoiceに係る未収入金の影響低減に取り組む

### 2026年3月末 貸借対照表（概要）

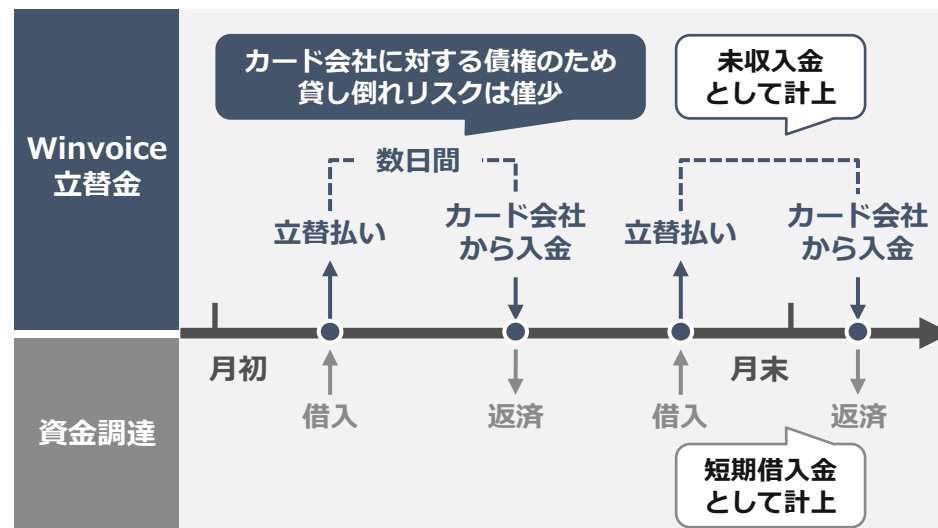
（単位：百万円）

資産 10,759	未収入金 (Winvoice分) <sup>1</sup> 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 <sup>3</sup> 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 <sup>2</sup> 895		
	繰延税金資産 710		
その他資産 862			

### Winovice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）



## 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

#### 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

### 中期経営目標

#### 連結業績目標

2025年3月期

中期経営目標

BtoB GTV

2,182億円

CAGR 約 **50%**

売上高

7,174百万円

CAGR 約 **25%**

売上総利益

3,189百万円

CAGR **30%以上**

グロスマージン

44.5%

利益率 **50%以上**

EBITDAマージン

2.6%

利益率 **15%以上**

#### セグメント売上目標

2025年3月期

中期経営目標

ペイメント

3,659百万円

CAGR **35%以上**

マーチャント

2,006百万円

CAGR 約 **15%**

コンサル

1,507百万円

CAGR 約 **5%**

#### 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

### 中期経営目標の進捗状況（連結業績）

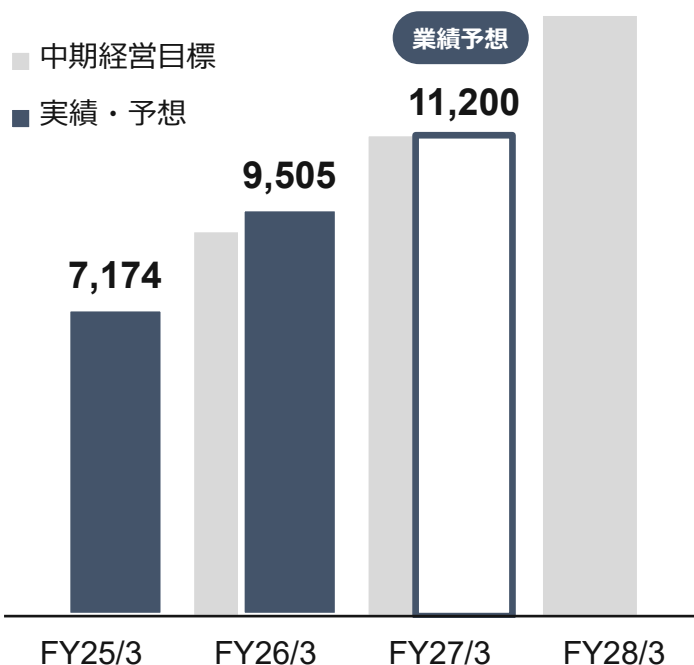
26/3期は、当初業績予想に対して大幅に超過達成  
27/3期は、25/3期を起点とした中期経営目標どおりの成長を計画

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)

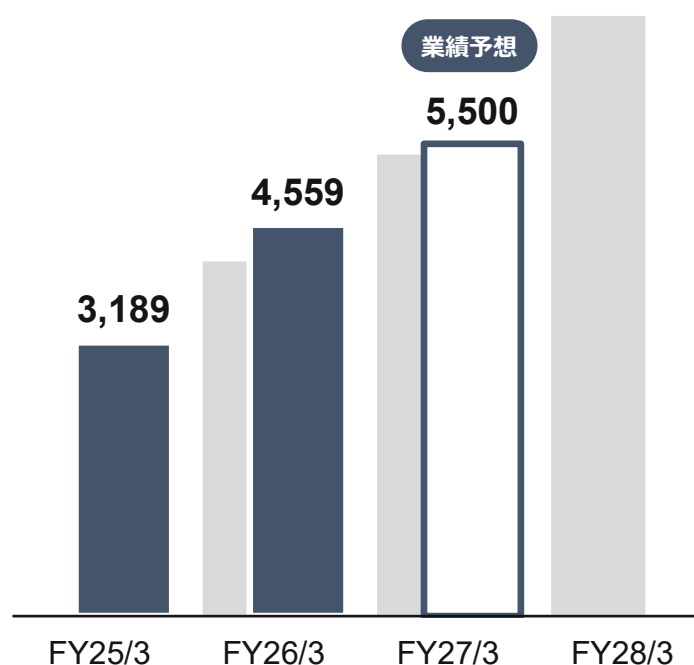
中期目標 CAGR +25%



#### 売上総利益

(単位：百万円)

同 CAGR +30%

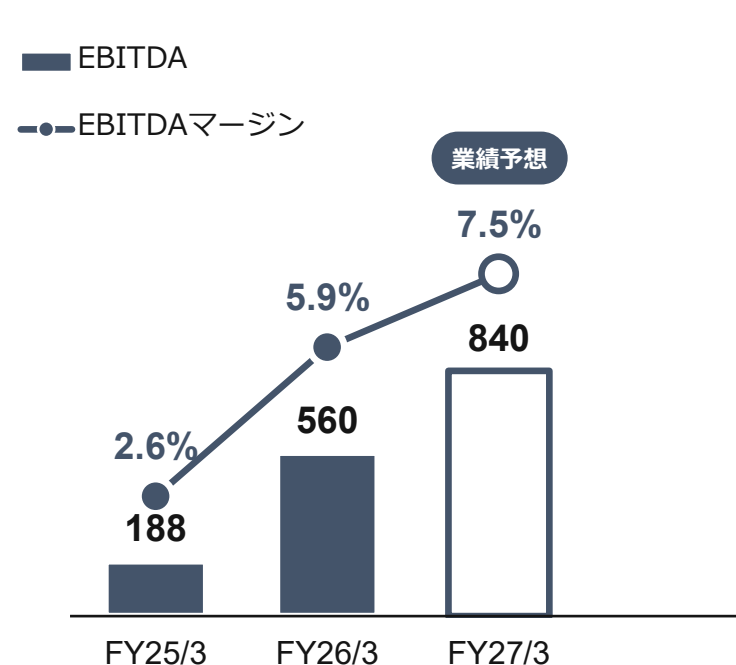


#### EBITDA

(単位：百万円)

中期経営目標

15.0%



## 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

### 中期経営目標の進捗状況（セグメント業績）

中期経営目標から大きく超過し  
連結業績の成長を牽引

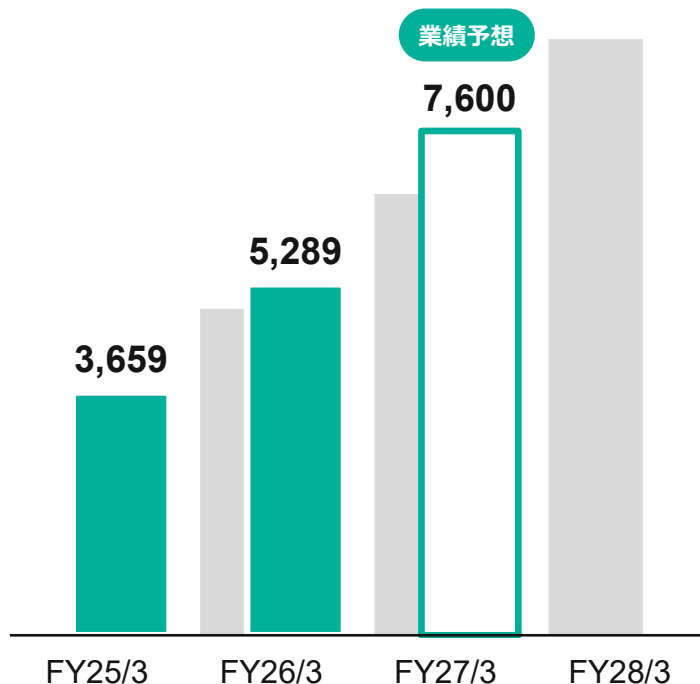
ペイメントプラットフォームとの連携によりグループ収益の最大化を追求

- 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)

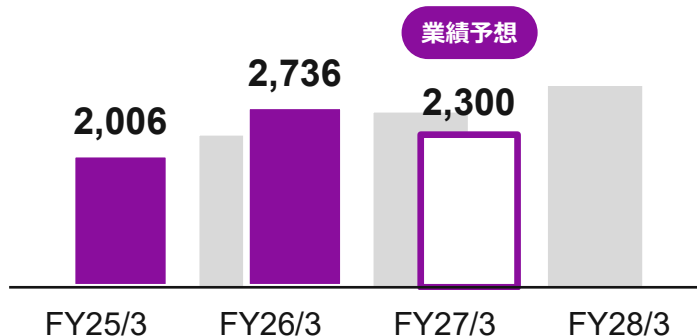
中期目標 CAGR +35%



#### マーチャントプラットフォーム

(単位：百万円)

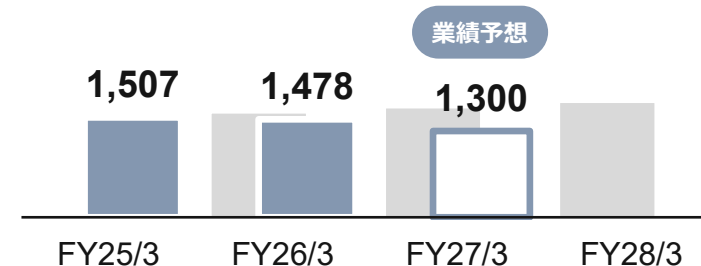
同 CAGR +15%



#### コンサルティング

(単位：百万円)

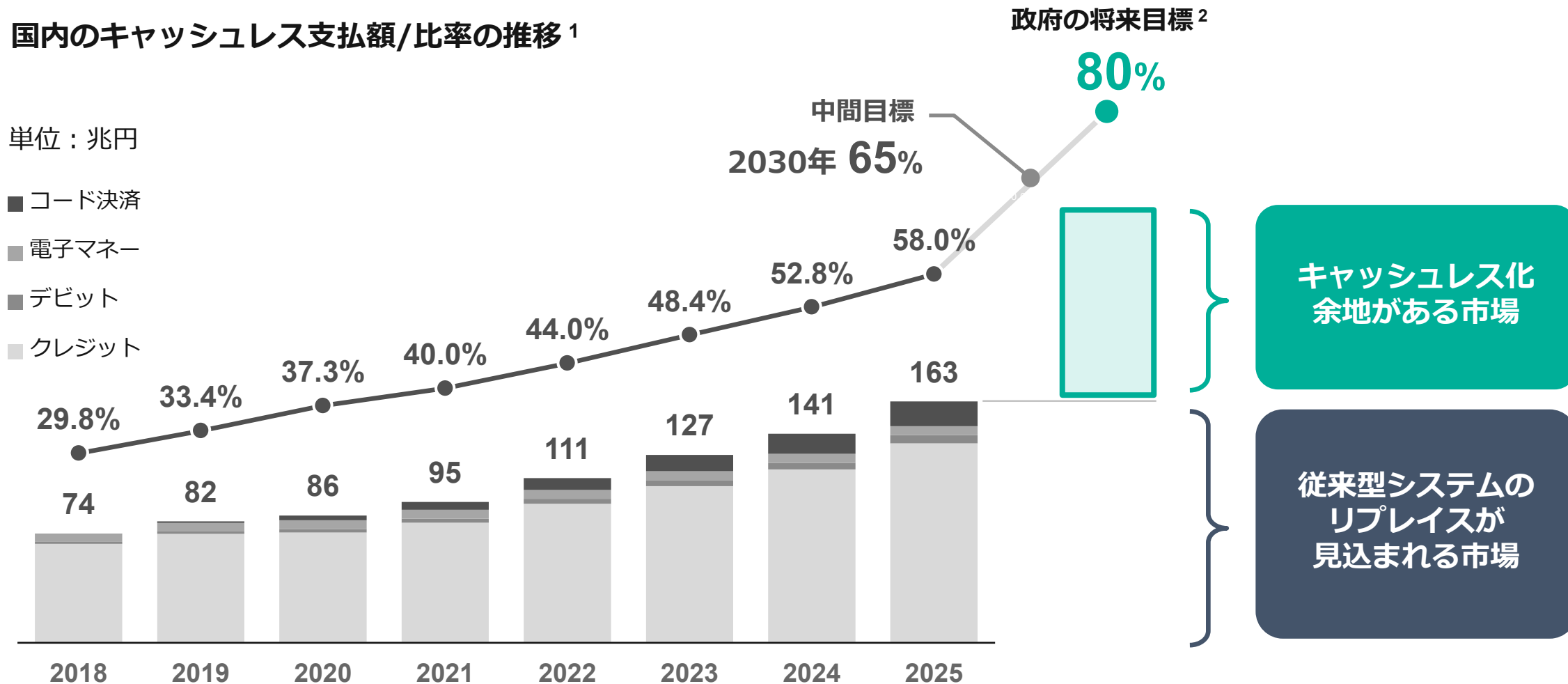
同 CAGR +5%



## 外部環境：BtoCキャッシュレス決済市場の推移

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

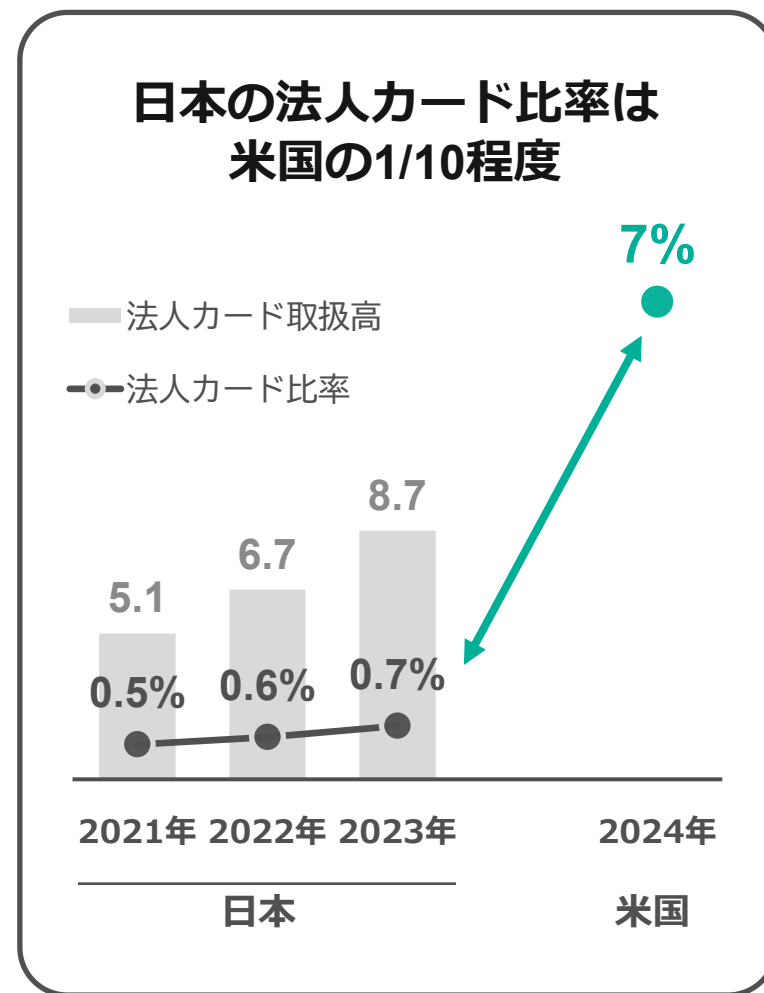
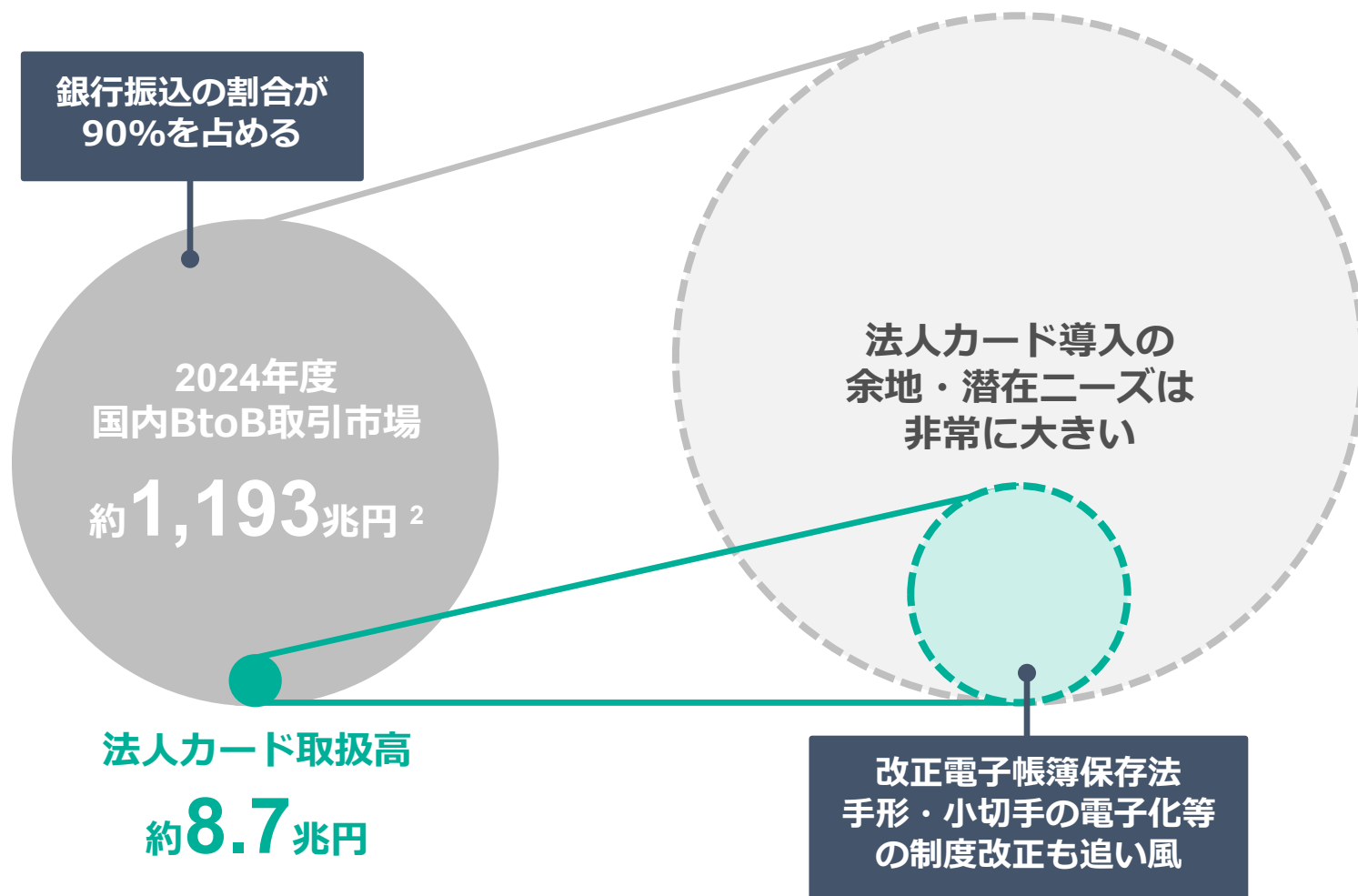
### 国内のキャッシュレス支払額/比率の推移<sup>1</sup>



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）

## 外部環境：BtoB法人カード決済市場の状況

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6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

## AI普及による外部環境の変化：既存の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

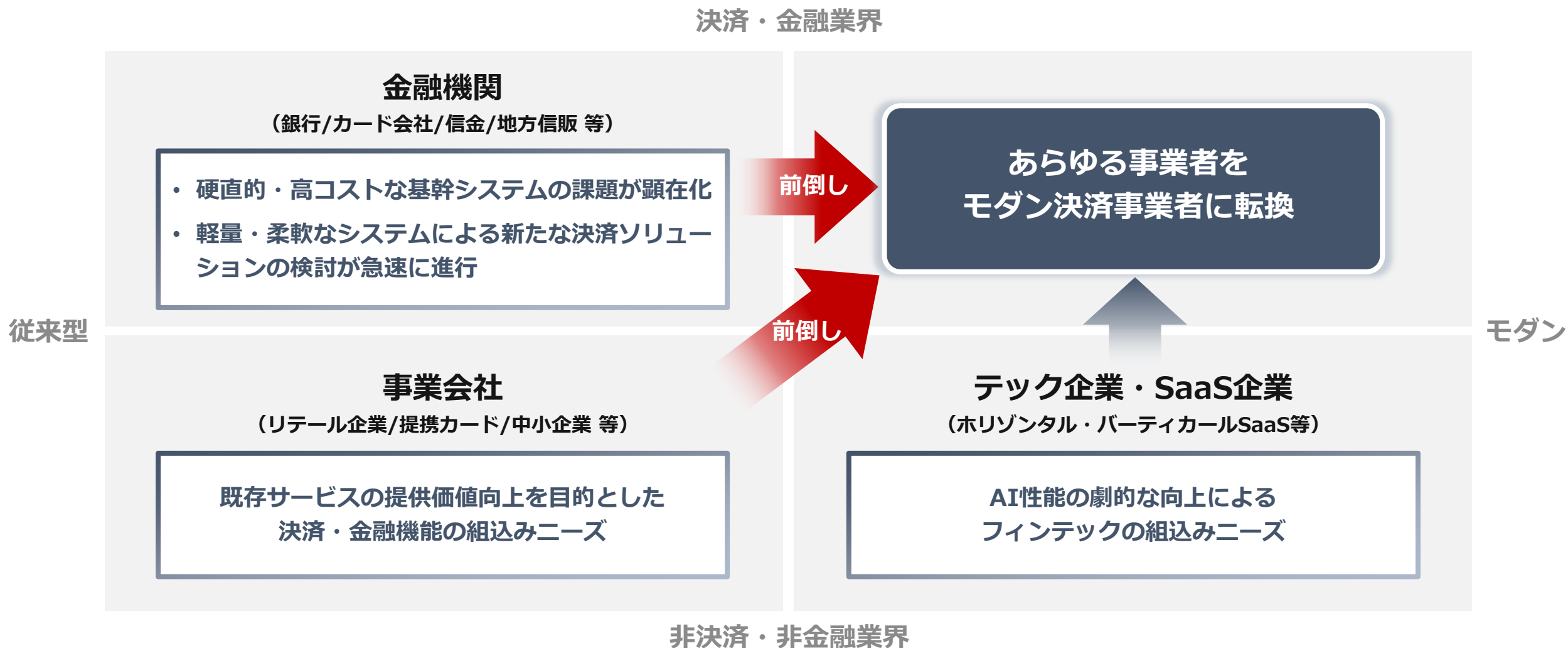
#### セキュリティ優位性が拡大

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



## AI普及による外部環境の変化：各領域における構造転換の加速が追い風

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



## 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

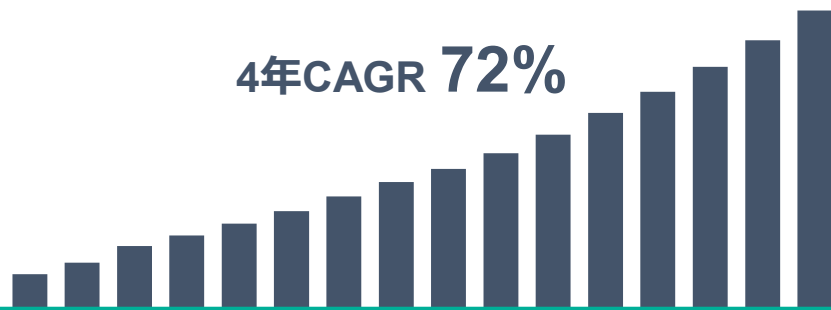
大手事業会社

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

「Trunk」開発  
参画を発表

2025年5月20日

請求書カード払い

 SMBC 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

 Trunk

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



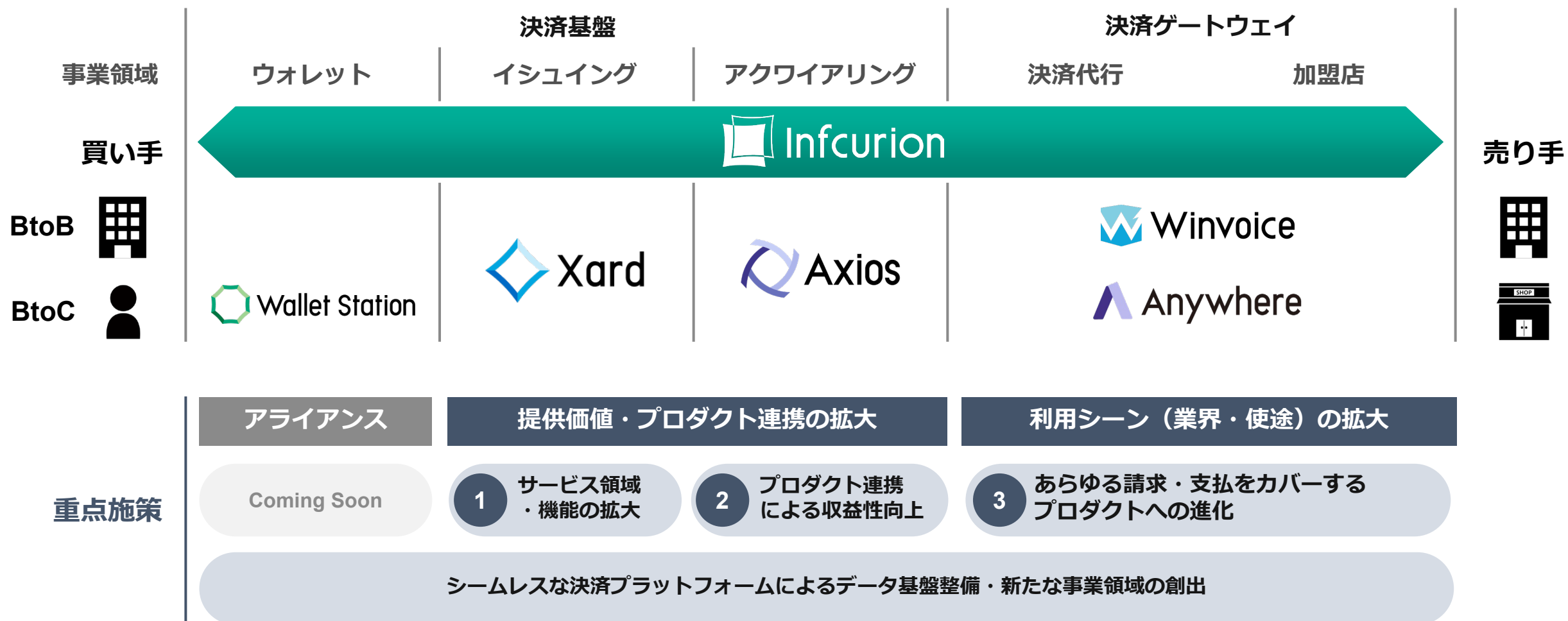
Infcurion

資本業務提携の進展

#### 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

### 2027年3月期の取り組み：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

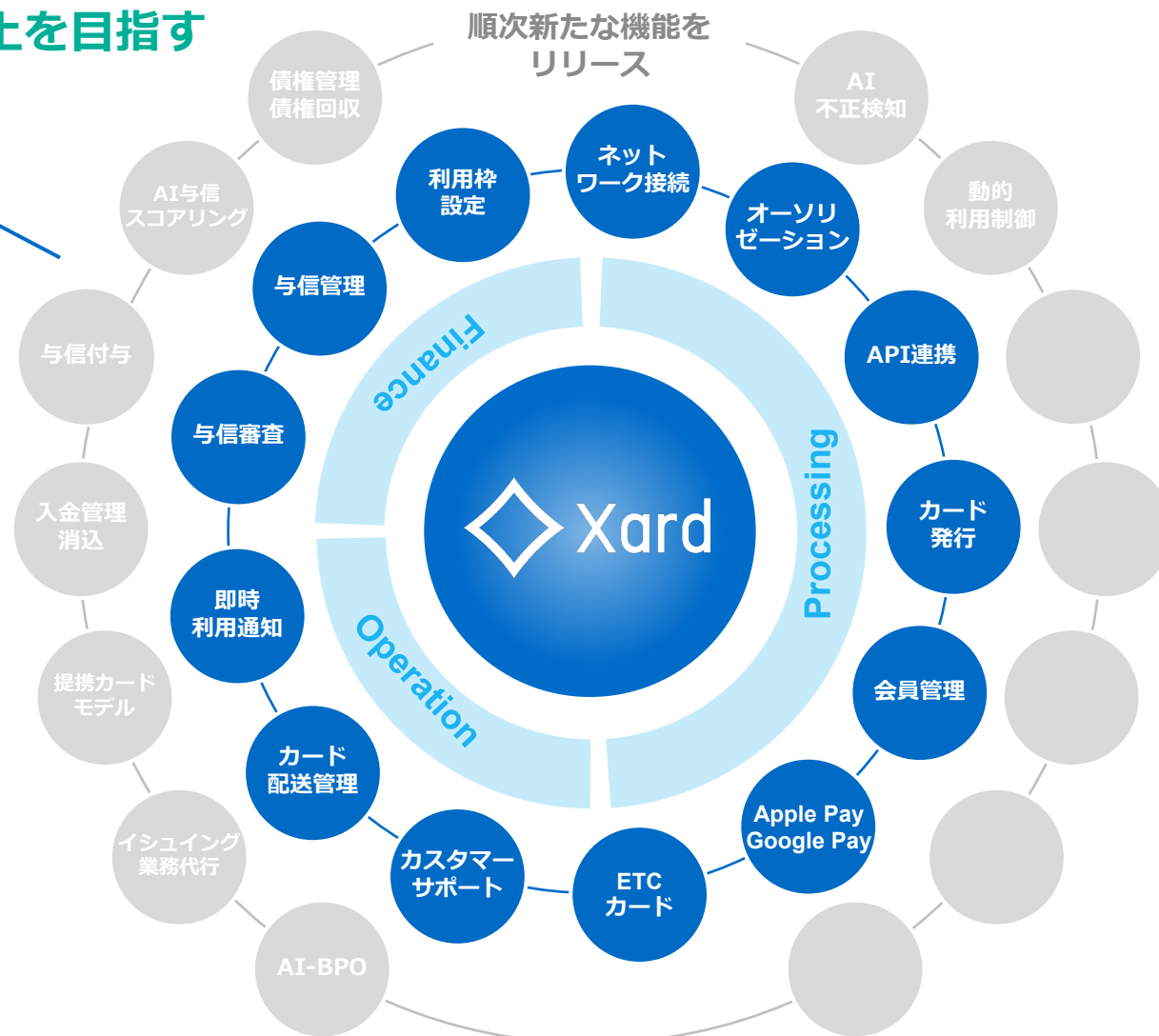
フルサービスへ順次拡大  
まずは与信領域への拡大を予定

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



#### 4. 中期経営目標及び2027年3月期の方針

### 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



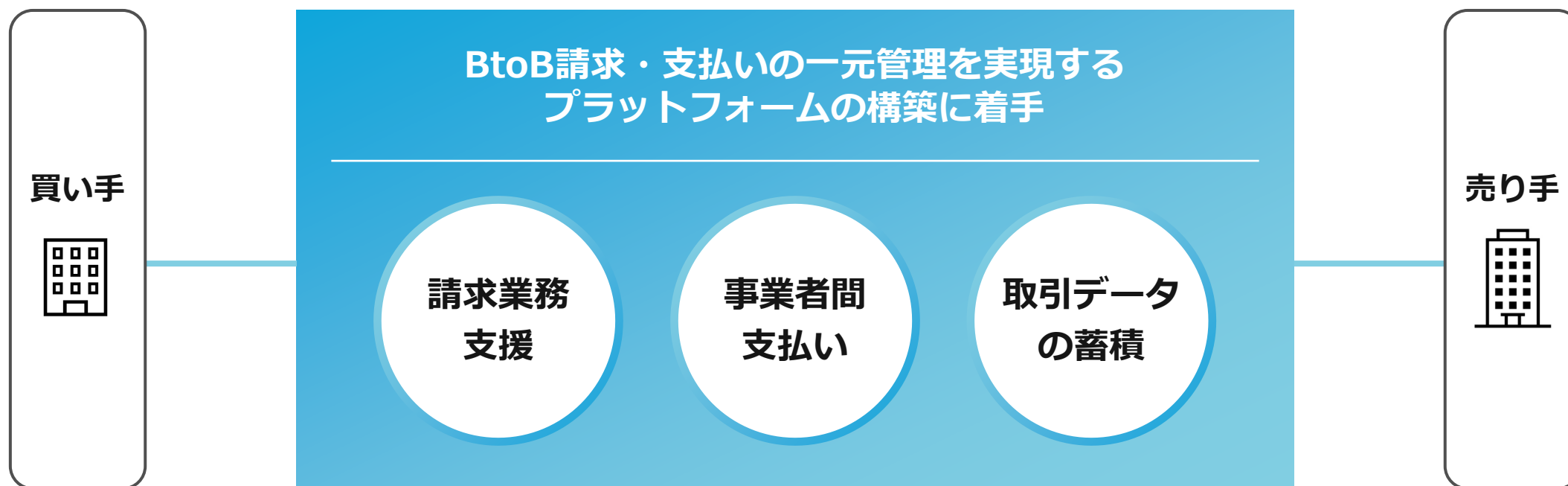
当社プラットフォームにおけるプロダクト連携を通じて、収益性・付加価値の向上を目指す

### 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

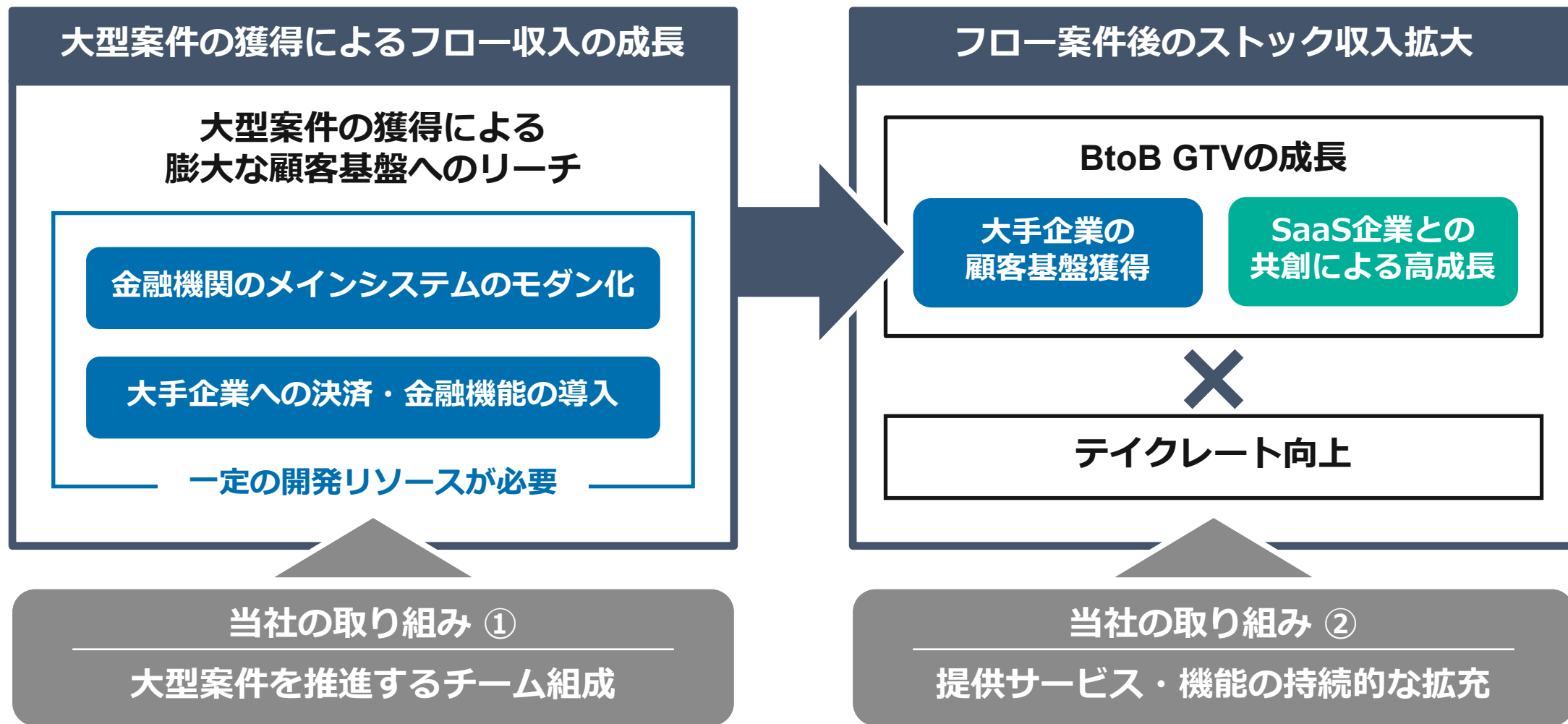


BtoB取引におけるあらゆる請求・支払をカバーするプロダクトへの進化を目指す



まとめ：大型フロー案件の受注体制整備と提供価値の向上に取り組む

大型案件の獲得がストック収入の拡大に繋がる、フロー／ストック両輪の成長モデル



## 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）を継続。毎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

## IPOの目的及び調達資金の使途

### IPO の目的

#### 1. 資金調達を通じた成長戦略の実現

- ・ 将来の成長ステージに応じた資金調達手段を多様化し、経営の柔軟性を確保
- ・ 調達資金を基盤に、新規事業開発や既存事業の拡大を強力に推進

#### 2. 優秀な人材の確保

- ・ トップクラスのエンジニア、コンサルタント及び事業開発人材等の採用を通じたプロダクト開発・提供体制の強化
- ・ 成長を牽引する人材への投資により、持続的な競争優位性の確保や企業価値の向上を実現

#### 3. 社会的信用の強化・ブランド価値の向上

- ・ 上場によるガバナンスの透明化を通じ、社会基盤を担う企業としての社会的信用力を強化
- ・ 安心・安全な決済インフラを安定提供することを通じたブランド価値の継続的向上

単位：百万円

### 調達資金 の使途

項目	26/3期	27/3期	28/3期以降	合計
プロダクト開発及び機能強化	380	730	736	1,846
事業拡大に係る人材の採用費	45	289	113	447
借入金の返済	-	300	-	300
<b>合計</b>	<b>425</b>	<b>1,319</b>	<b>849</b>	<b>2,592</b>

## 5. 「AI×デジタル通貨」時代の戦略

## 決済手段の変遷と今後の課題

新たな経済圏に対応すべく、デジタル通貨インフラの構築と従来キャッシュレスとの統合が急務



AIが購買に深く関与する  
新たな経済圏が拡大

## エージェントックコマースの実現段階と市場予測

エージェントックコマースはグローバルで急速に市場拡大していくことが見込まれる  
 「サポート型」から「自律型」まで、AIエージェントの関与のしかたに応じた多様な購買シーンが広がる

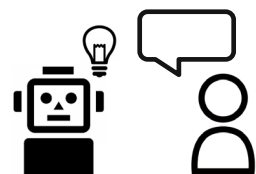
### エージェントックコマースの実現段階

AIの  
提供価値



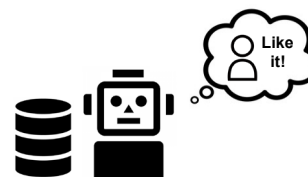
**自動フォーム入力**

決済情報や配送先の自動入力など、人間が行う手続きの一部をAIが補助する段階



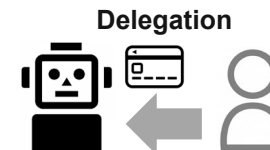
**文脈による検索**

曖昧な要望に対し、AIが文脈を理解して商品を提案し、ユーザーの比較検討を助ける段階



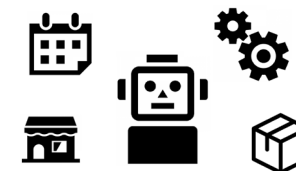
**継続的な価値提供**

AIが過去の購買履歴や好みを学習し、一人ひとりに最適化された具体的な選択肢を提示する段階



**委任（代理実行）**

大まかな条件を設定するだけで、AIが最適な商品を自律的に選定し、購入までを完了する段階



**先読み（予見購買）**

AIが生活パターンや在庫状況を先読みし、必要なものを必要なタイミングで手配・決済まで完結

AIの関与

サポート型（AIが提案し人間が判断）

自律型（AIが代理執行）

利用範囲

**BtoC** 選択的支出：嗜好品、高単価な耐久財・サービス

**BtoB** 戦略的支出：非定型・非定期的購買

**BtoC** 基礎的支出：日用品、消耗品

**BtoB** 非戦略的支出：定型・定期的購買

エージェントックコマースの予測市場規模（グローバル） **2030年 3兆～5兆ドル<sup>1</sup>**

## エージェントックコマース・デジタル通貨の社会実装

エージェントックコマースの到来とともにデジタル通貨が普及、キャッシュレスもAI対応が迫られる  
多様な決済シーンが併存するなか、当社がAI×デジタル通貨ネイティブな決済インフラへの進化を促す

市場拡大の過渡期は、購買主体（人間・AI）、決済手段（デジタル通貨・従来キャッシュレス）が混在

AI  
エージェントの役割

決済手段

デジタル通貨・プログラマブルマネー

従来キャッシュレス（カード・ウォレットなど）

### サポート型

（人間が主体/AIは補助）

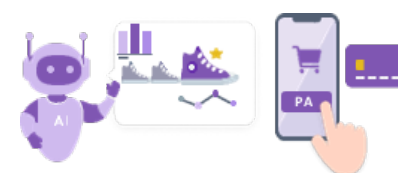
BtoC 嗜好品,耐久財等  
BtoB 非定型・非定期購買

#### ① AIの助言をもとに、人間がデジタル通貨で決済



低手数料でクロスボーダー取引できる決済手段、即時入金ニーズに対応する決済手段として普及し始める

#### ③ AIの助言をもとに、人間が既存手段で決済



商品・サービス購入時の主要な決済手段として、引き続き利用され続ける

### 自律型

（AIが代理執行）

BtoC 日用品,消耗品等  
BtoB 定型・定期購買

#### ② AIがプログラマブルマネーで自動購買



従来の人手購買では生じなかった、AIエージェントによる高速・大量取引に対応する決済手段として普及し始める

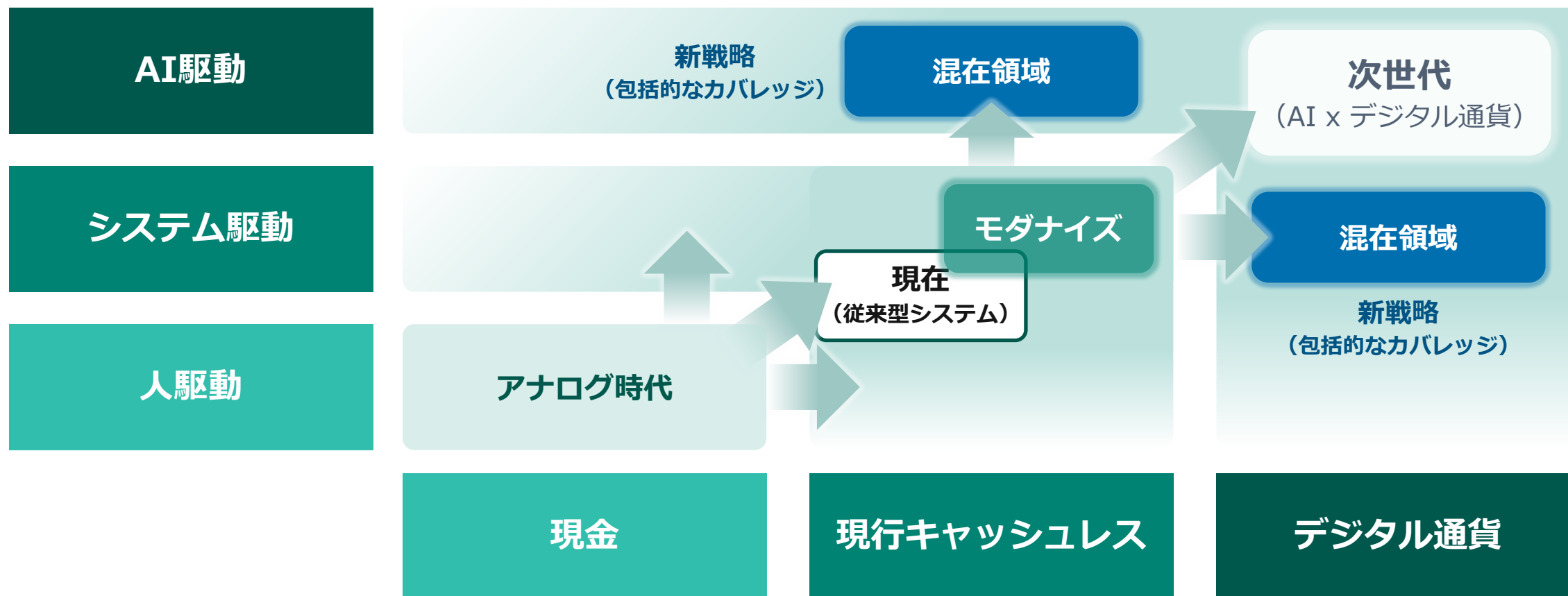
#### ④ AIがトークン化カードで自動購買



商品・サービス購入時にAIエージェント対応済みの決済手段（ワンタイムトークン化や認証など）が利用・普及し始める

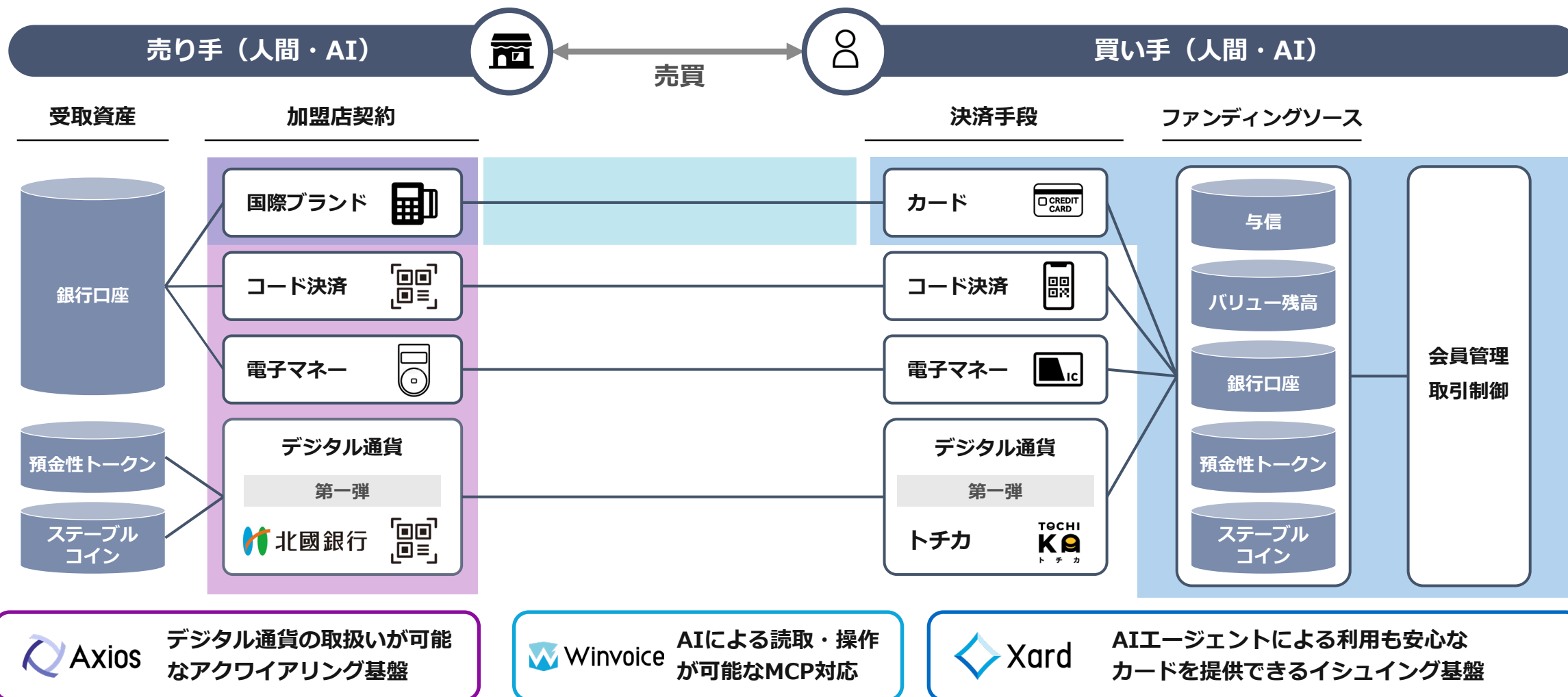
## 当社の戦略 | AI×デジタル通貨時代に向けて

AI×デジタル通貨の領域を、従来型システムやキャッシュレス手段含め包括的にカバーすることにより当社独自の価値を発揮。社会実装を前進させる役割を当社グループの新たな戦略に加える



# 当社の戦略 | 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も適した、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



## 6. リスク情報

## 主なリスク及び対応策

- 本記載は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、主なリスクを要約したものです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスク対応策	影響度	顕在可能性
<p><b>サイバー攻撃への対応について</b></p> <p>当社グループが提供する事業の大多数はインターネットを介して提供されており、その性質上、不正アクセス、マルウェア感染、DDoS（分散型サービス拒否）攻撃、サプライチェーン攻撃等、多様なサイバー攻撃に常時晒されています。特に、キャッシュレス決済を巡る不正利用やなりすまし等のサイバー犯罪は巧妙化を続けており、当社グループにおいても極めて厳格なセキュリティ対策の継続が不可欠であると認識しております。</p>	<p>当社グループでは、FISC（金融情報システムセンター）の安全対策基準及びキャッシュレス推進協議会が定めるガイドライン等を参照しつつ、外部接続先とも連携してセキュリティ対応態勢の強化に取り組んでおります。加えて、委託先におけるセキュリティ対策状況の適切な把握と、サプライチェーン全体の安全性の確保に努めております。さらに、「インシデント発生前提」の考え方に基づく対応態勢の継続的な強化を推進するなど多層的な防御態勢の構築を目指しております。</p>	大	中
<p><b>法的規制について</b></p> <p>当社グループでは、電子決済等代行業者のほか、電気通信事業者、資金決済に関する法律に基づく第三者型前払式支払手段を発行する事業者としての登録を行っております。将来、法律の改正、関連当局の指導、自主規制規則の改正などにより登録の取消等が発生した場合には、当社グループの業績及び財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループでは、法律の改正、自主規制規則の改正の動向を継続的にモニタリングすることで、関連する登録や届出の欠格事由への該当を未然に防ぎ、事業の継続性を確保します。</p>	大	中
<p><b>人材の採用・育成について</b></p> <p>当社グループが、今後更なる事業拡大を実現するためには、優秀な人材の確保が必要不可欠となります。当社グループが必要な人材を十分に確保できなかった場合、または社内の重要な人材が外部に流出してしまった場合には、人材の充実及び育成が計画どおりに進まず、事業規模に応じた適正な人材配置が困難になることから、事業拡大の制約要因となり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、人材の獲得及び社内人材の育成に加え、人材の外部流出を防止することが重要な課題であると捉え、採用による人材の獲得を積極的に行うとともに、各種勉強会の開催や福利厚生の実施等の施策を行っております。</p>	中	中

# 7. Appendix

# Appendix

---

## 会社概要

# 会社概要

社名	株式会社インフキュリオン (Infcurion, Inc.)
設立	2006年5月1日
代表	代表取締役社長 CEO 丸山 弘毅
所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル7F
資本金	1,461百万円 (2026年3月現在)
従業員数	388名 (2026年3月現在)
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
グループ会社	株式会社インフキュリオン コンサルティング 株式会社リンク・プロセッシング 株式会社ネストエッグ
加盟団体	一般社団法人Fintech協会 一般社団法人キャッシュレス推進協議会 一般社団法人日本資金決済業協会





代表取締役社長 CEO **丸山 弘毅**

当社共同創業者／経営全般担当

Fintech協会 エグゼクティブ・アドバイザー  
東京都 国際金融フェロー

主な経歴

(株)ジェーシービー

Fintech協会 代表理事 (設立者)  
キャッシュレス推進協議会 理事



取締役  
執行役員 副社長 COO

**来田 武則**

当社共同創業者／事業統括担当

主な経歴

(株)ジェーシービー



取締役 執行役員 CFO

**野上 健一**

コーポレート全般担当

主な経歴

(株)メトセラ 代表取締役 (共同創業者)  
モルガン・スタンレー・ジャパン・  
ビジネス・グループ(株)



取締役 執行役員

**高木 一輝**

マーチャントプラットフォーム  
事業担当

主な経歴

(株)ジェーシービー

プルデンシャル生命保険(株)



社外取締役

**重富 隆介**

ブラックストーン・グループ・  
ジャパン(株)  
代表取締役会長



社外取締役

**富岡 圭**

Sansan(株)  
取締役 執行役員 COO  
(共同創業者)



社外取締役

**徳田 勝之**

三井住友カード(株)  
代表取締役 副社長執行役員

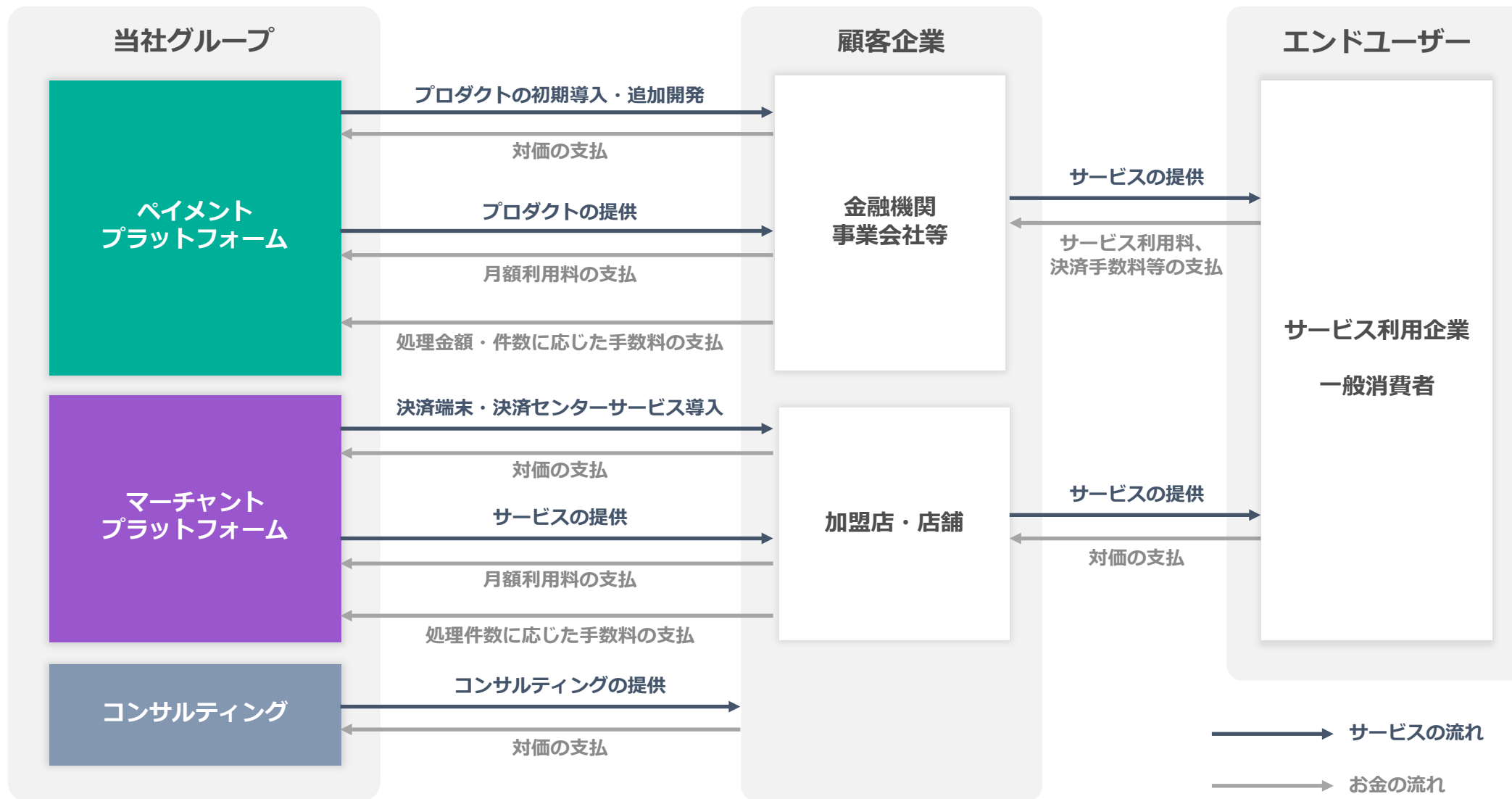
(株)三井住友フィナンシャルグループ  
常務執行役員

# Appendix

---

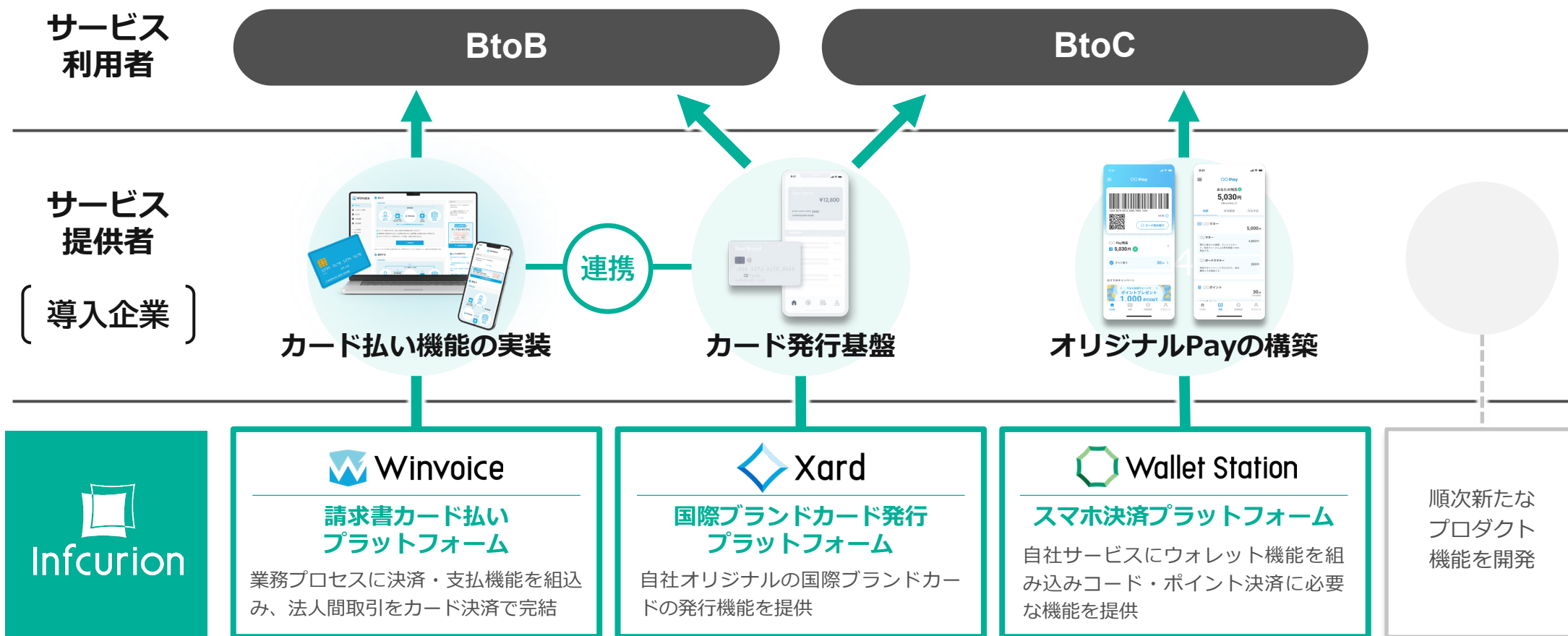
## 事業概要

# 事業系統図



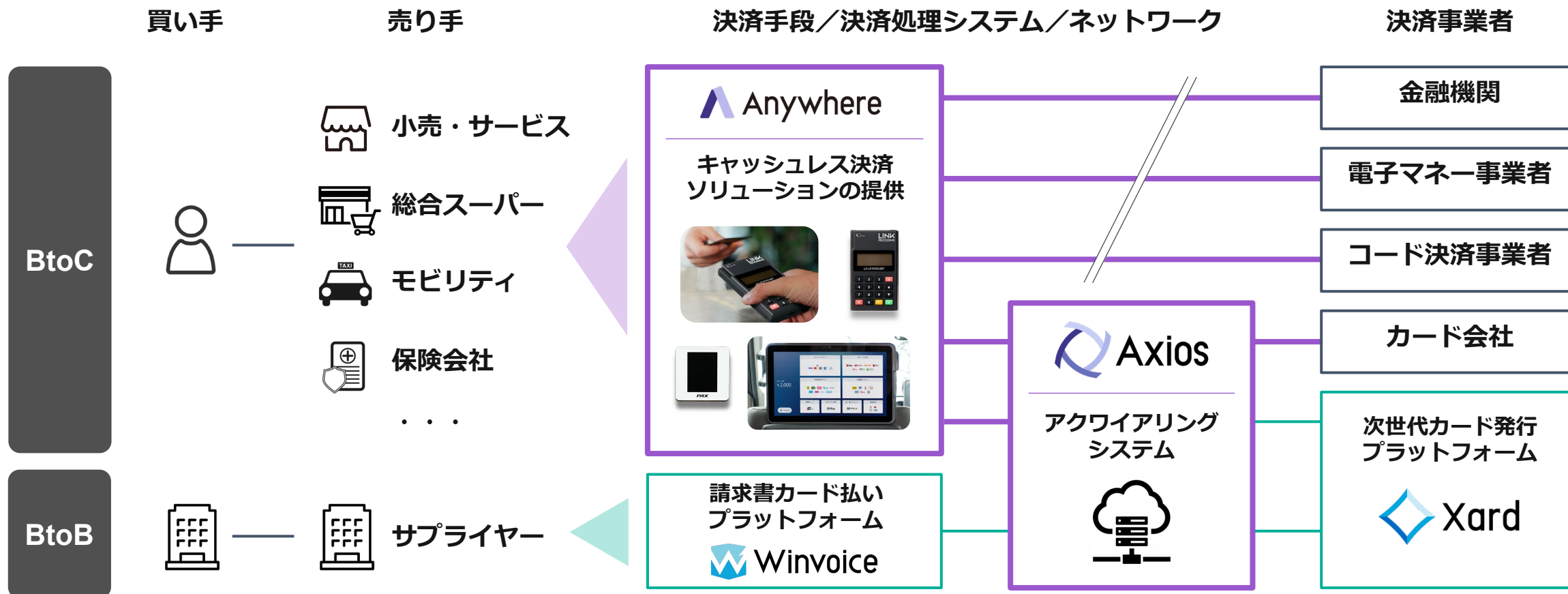
## ペイメントプラットフォーム事業

- 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



## 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<sup>1</sup> **約80%**

#### 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。

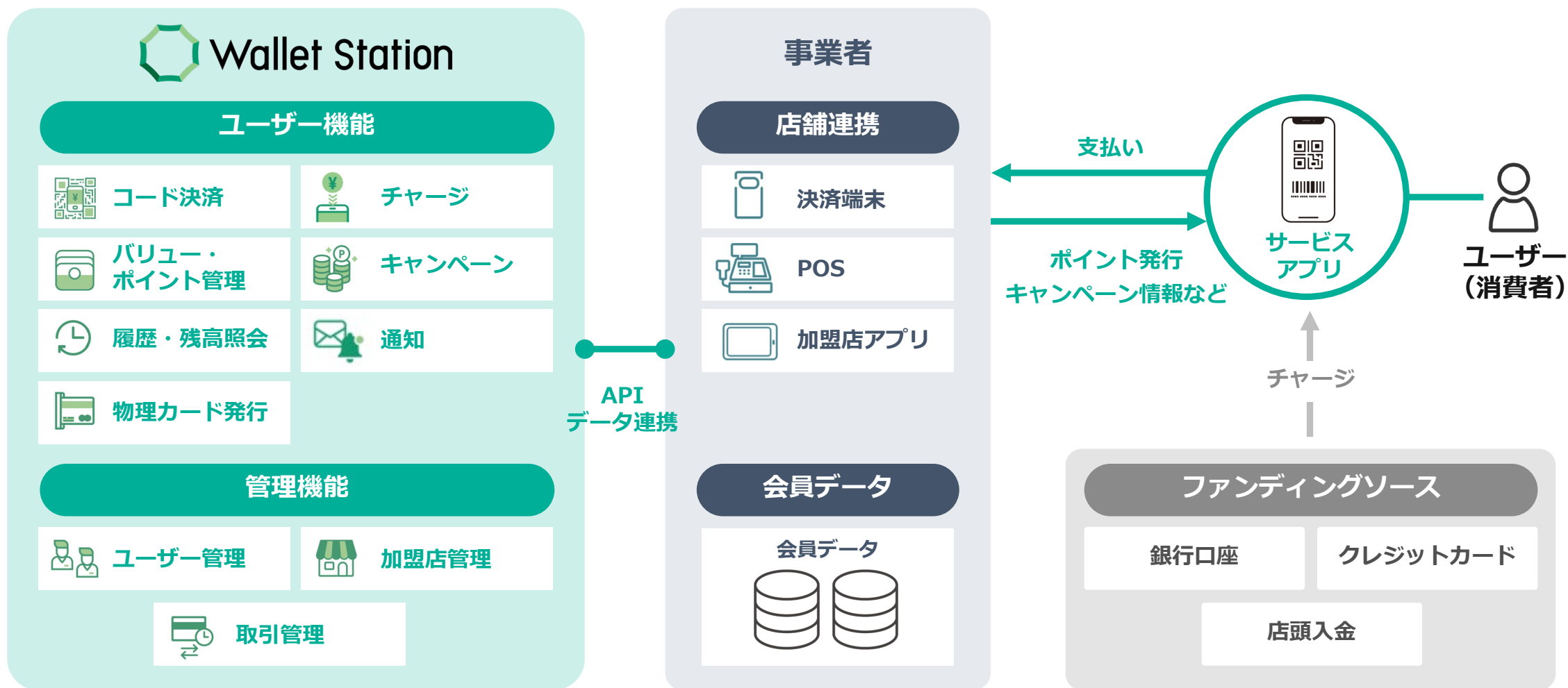
#### プロジェクト管理手法 の導入支援

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

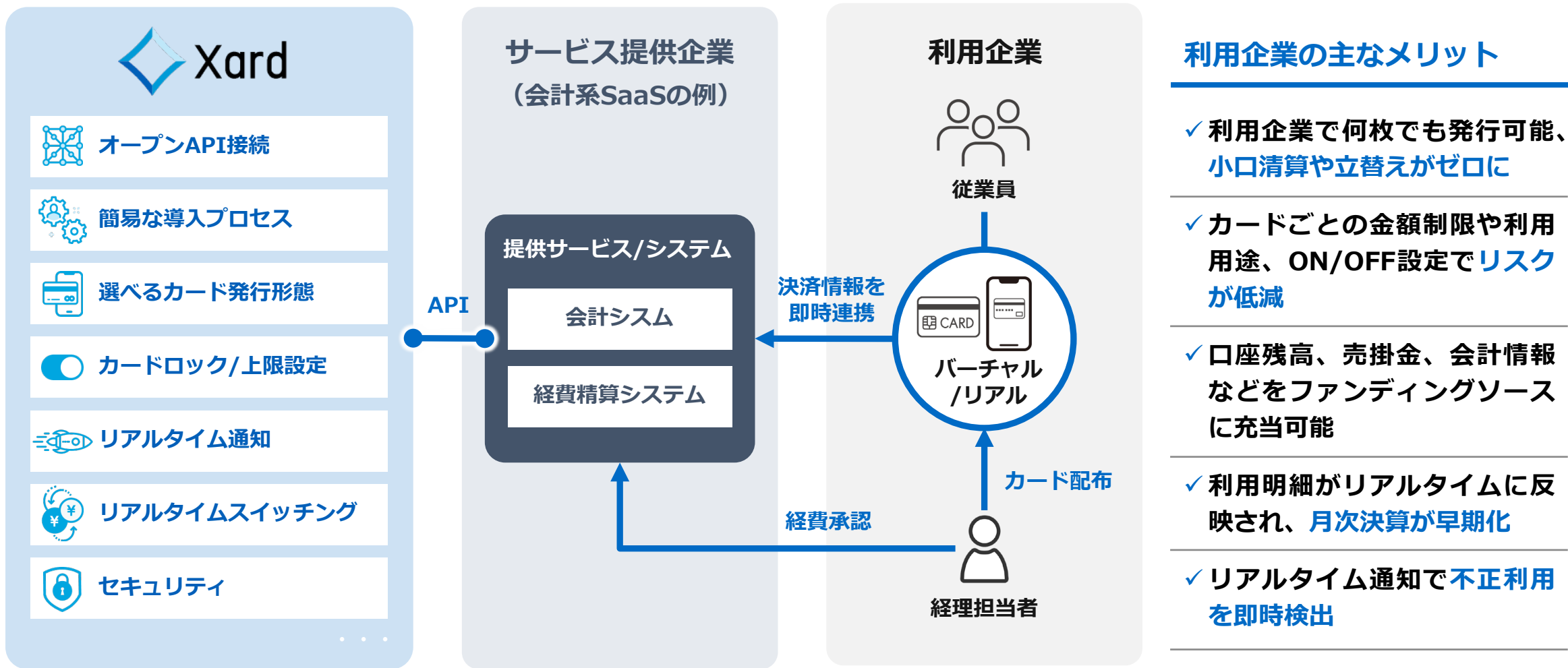
# スマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」

- 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



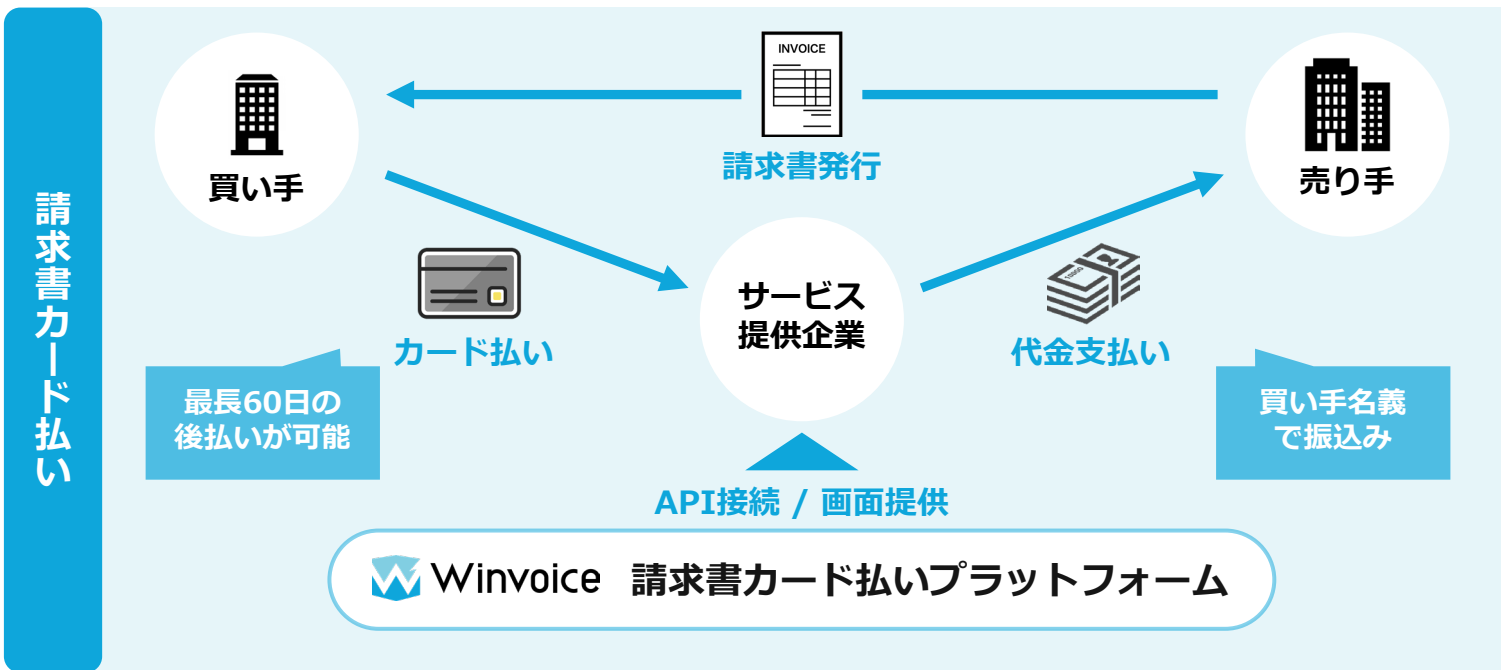
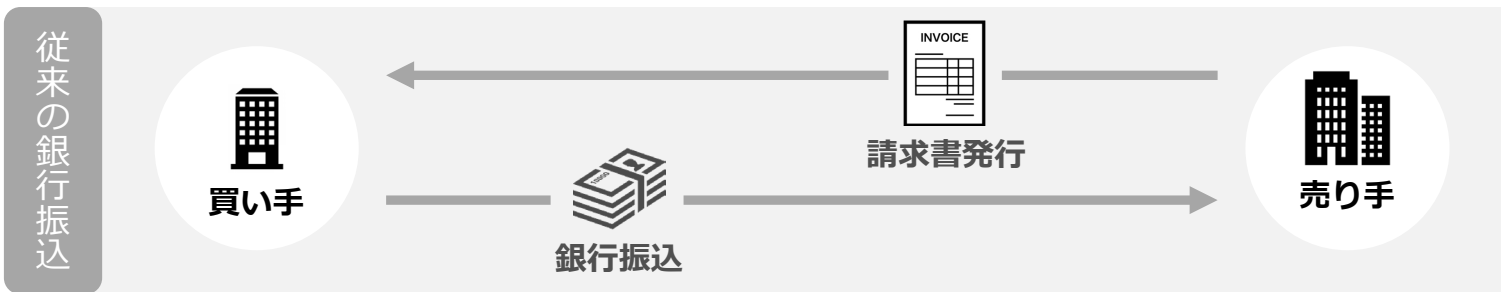
# 次世代カード発行プラットフォーム「Xard」

- ・ 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

# Appendix

---

## 導入事例

# Coke ON Wallet (日本コカ・コーラ株式会社)

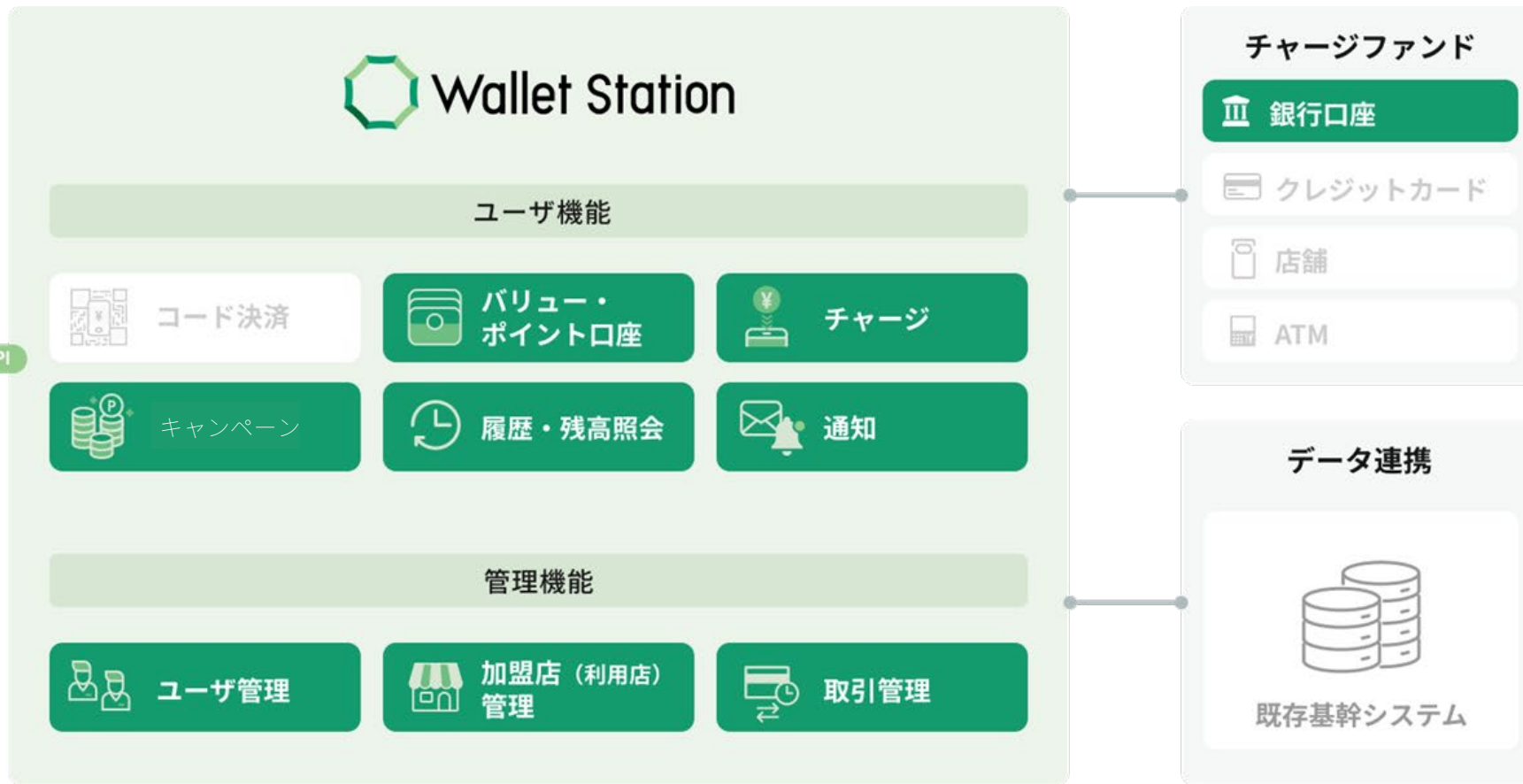
ファイナンスサービス機能を拡充し、多様なプロモーションの実施が可能に

Coke ON  
Wallet



WebView

API



Coke ON Walletへの提供機能

# Wesmo! (JR西日本)

## JR西日本が新サービスとして2025年5月に開始した「Wesmo!」に当社基盤を提供



\*1 実現に向けて検討中の機能

# SaaS企業の既存サービスへカード発行基盤を提供



クラウド会計・クラウド経費ユーザーへ追加発行。  
一部法人には後払い機能も提供。



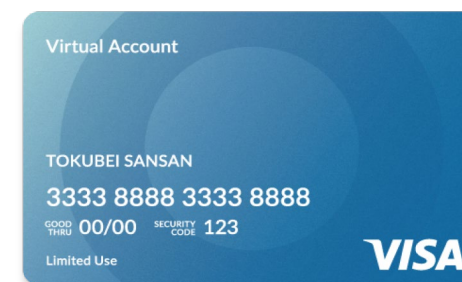
イプシロン決済サービスを利用する加盟店向け売上連動型Visaカード「Cycle（サイクル）」。ECの前日までの売上を翌日使用可。



法人支出管理サービス「バクラク」との一体型カード。  
自社与信管理により、クレジット機能を提供。



インボイス管理サービス「Bill One」のオプションサービスとして提供。  
カード支払いにおけるインボイス制度や電帳法への対応も可能に。



(事例の一部)

# 北國銀行のBtoC向け新デビットカードサービスに「Xard」基盤を提供

## 北國銀行の新デビットカードサービス「one paretto」へ「Xard」基盤を提供 300兆円規模のBtoC決済市場へ事業領域を拡大



### 従来のデビットカード

### 新たなデビット

スマホ決済	 <b>Google Pay対応</b> (Android端末でのタッチ決済対応)	 <b>Apple Payにも対応</b> (Android端末に加え、iPhoneにも対応)
ポイント利用	 <b>北國銀行加盟店</b> (使用時はレジで伝える必要あり)	 <b>Visa加盟店で利用可能</b> (アプリ設定で決済時に自動反映)
カード申込み	<b>ウェブ申込み</b> または <b>窓口来店</b>	 <b>アプリで完結</b> <b>バーチャルカードを即時発行</b>

# SMBCグループの法人向けデジタル金融総合サービス「Trunk」を共同で推進

SMBCグループとの協業として「Trunk」をリリース  
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.



## 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
		Winvoice	Xard			

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

# SMBCグループが展開する「Trunk」に「Winvoice」の機能を実装

## 「Trunk」にWinvoiceを基盤とした請求書のデータ化・カード払い機能を実装

### 口座・カード

スマホで簡単口座開設  
カード同時申込



各種手数料は  
業界最安値水準

スマホで写真  
をとるだけ

### 経理・支払い

#### 請求書の読取/自動データ化



支払いをカード払いにすることで  
支払いを繰り延べ、資金繰り改善

振込や  
カード払いまで  
一気通貫

### 資金繰り

カード払いで  
資金繰り改善



最適な補助金  
も検索可

## タクシーの後部座席タブレットへ決済ソリューションを実装

## 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



### 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み込み

# Appendix

---

## 用語集・業界構造

## 用語集（当社関連）

<b>BtoB GTV (Gross Transaction Value)</b>	当社グループの主力プロダクトである「Xard」及び「Winvoice」で取り扱われた事業者間 (BtoB)の決済処理金額。BtoB決済市場における当社シェア及び成長性を表す重要指標
<b>ペイメントプラットフォーム 利用企業数</b>	「Xard」及び「Winvoice」を導入先企業のサービスを通じて実際に利用するユーザー事業者数。 BtoB GTVの源泉となる先行指標
<b>導入先企業（パートナー企業）</b>	当社グループが提供する決済プラットフォームを自社のサービスに組み込み、自社サービスのユーザーへ提供する事業者
<b>EBITDA</b>	営業利益（または損失）に減価償却費を足し戻した利益指標 システム開発等の成長投資に伴う減価償却費の影響を除いた、実際の収益性や現金創出力を示す
<b>フロー収入</b>	プロダクトの初期導入、機能追加、モダナイズなどに伴うシステム開発や、決済端末の販売などによって得られる収入
<b>ストック収入</b>	継続的に発生する安定した収入。主にBtoB GTVに連動して計上される「従量型ストック収入」と、基本機能の使用対価として月額固定で得られる「固定型ストック収入」がある
<b>ストック限界利益</b>	ストック収入からBtoB GTVに連動する変動費を差し引いた、ストック収入の実質的な業績貢献額を示す数値

## 用語集（IT・ビジネス関連）

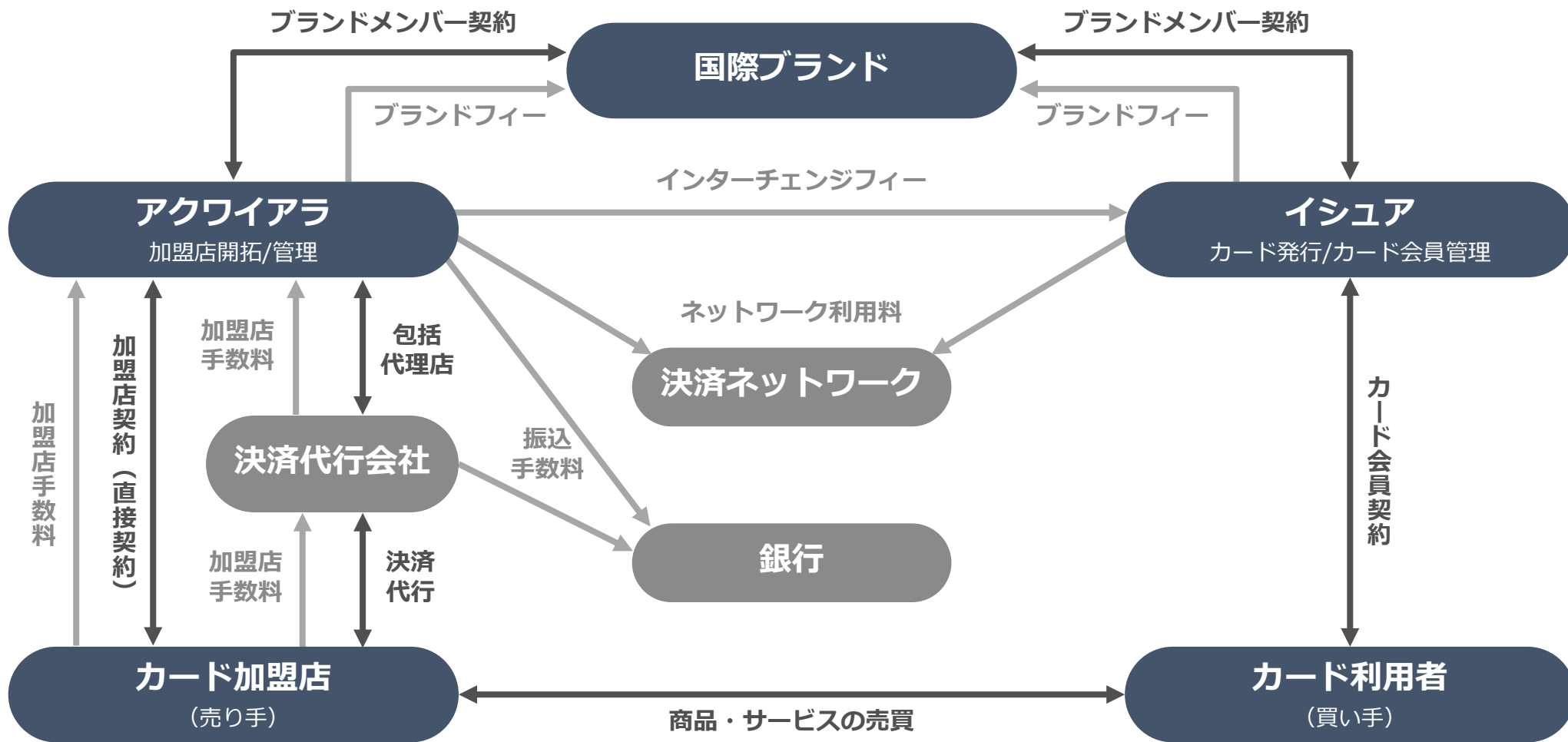
フィンテック	金融を意味する「ファイナンス」と、技術を意味する「テクノロジー」を組み合わせた造語 金融と情報技術を融合した金融工学分野の技術革新や、それに関連するビジネスを指す
組込型金融 / エンベデッド・ファイナンス	非金融事業者が自社の既存サービスに金融サービスを組み込んで提供すること
決済イネーブラー	事業者のビジネスが成長する上で不可欠な決済インフラの基盤を提供し、後方支援をする役割
SaaS (Software as a Service)	インターネットを經由してソフトウェアを利用するサービス
API (Application Programming Interface)	アプリケーションの機能や管理データ等を、外部のシステムと共有し利用できるようにする仕組み
MCP (Model Context Protocol)	AIが外部のサービスやシステムを安全に操作するための世界的な標準規格
モダナイズ / モダナイゼーション	金融機関や大手企業などで長年使われてきた旧来の基幹システムを、クラウドなどの最新技術を用いて刷新・最新化すること

## 用語集（カード業界関連）

国際ブランド	VISA、Mastercard、JCBなど、世界中の国や地域で利用できるクレジットカードのブランド
イシュア	カード会員にクレジットカードを発行し、会員管理などを行う事業者 ユーザーに対するカード発行のほか、引き落とし情報の管理、利用明細の発行、請求などを行う一連の業務を「イシューイング」という
アクワイアラ	販売者（店舗など）と加盟店契約を結び、決済処理などを行う事業者 クレジットカード等の決済を受け付け、加盟店に売上金を支払うまでの取引処理や加盟店管理を行うシステム・業務を「アクワイアリング」という
決済代行会社	カード加盟店と決済手段を提供する複数の事業者の間に入り、契約や手続き、売上入金を一つにまとめて提供する事業者
決済ネットワーク	銀行やカード会社の間で、クレジットカードの決済データやお金のやり取りを瞬時に安全に中継する通信網
カード会員	イシュが発行するカードを保有し、決済や特典を利用する消費者
カード加盟店	アクワイアラまたは決済代行会社と契約し、カード決済での支払いに対応する店舗

# 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



## 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

### 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

# Disclaimer

## 本資料の取扱いについて

- ・ 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。
- ・ 本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示または黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。
- ・ 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

## 今後の開示について

- ・ 本資料の次回の開示につきましては、**2027年6月頃**を予定しております。

