



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月12日

株式会社インフキュリオン

2027年3月期 第1四半期ハイライト



売上総利益 **32.8%増**

BtoB GTV¹の伸長に伴い好調に推移

- ・マーチャント・コンサルの前1Qからの反動を考慮し保守的に見積もっていたものの、**BtoB GTVの計画を上回る高成長**により、従量型のストック収入が連結業績を牽引
- ・ストック収入の積み上がりに伴い**売上総利益率が前年同期比で改善**



EBITDA **31.7%増** (83百万円)

コストの適正化も寄与し1Qは計画上振れ

- ・開発及びバックオフィス業務等におけるAI活用を全社的に推進
- ・売上総利益の順調な推移に加え、採用計画の見直し等による費用の下振れにより、1QのEBITDAは**前年同期比31.7%増**



BtoB GTV **2.3倍** (1,128億円)

利用企業数²は**50%超**の増加が継続

- ・提供領域の拡大・新規導入の進行に加え、導入先のカード事業が好調に推移したことが寄与し、1QのBtoB GTVは**1,000億円を突破、前年同期比2.3倍**と高成長を継続
- ・6月末の利用企業数は、前年同期末比50%増の**116,498社**



法人カード事業のフルサービス化に向けて **与信・保証オプションを開始**

- ・フルサービス展開に向けた今期第1弾として、クレジットカードの与信枠設定の提供・未回収リスクを保証する「**与信・保証オプション**」を開始
- ・カード事業参入における課題を解消し、新たな事業機会の創出を促進

Contents

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要	04
2. セグメント概況	15
3. 事業トピックス	21
4. 「AI×デジタル通貨」時代の戦略	27
5. Appendix	34

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

連結業績サマリー

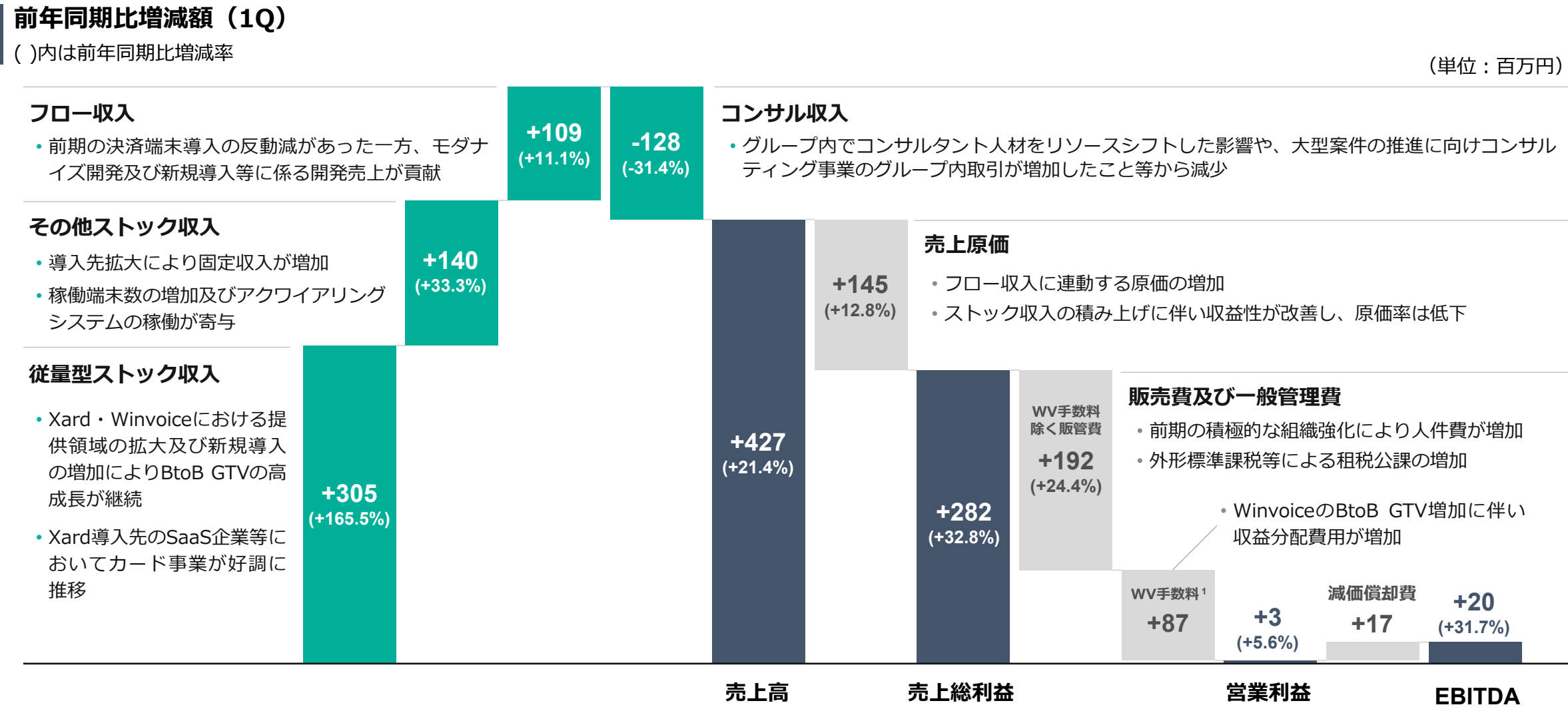
		FY27/3	FY26/3		FY27/3 業績予想		
単位：百万円		1Q	1Q	増減額	増減率	通期	進捗率
売上高		2,419	1,992	+427	+21.4%	11,200	21.6%
売上総利益		1,142	860	+282	+32.8%	5,500	20.8%
売上総利益率		47.2%	43.2%	+4.0p		49.1%	
営業利益		48	45	+3	+5.6%	600	8.0%
営業利益率		2.0%	2.3%	-0.3p		5.4%	
経常利益		35	37	-2	-6.2%	530	6.6%
経常利益率		1.5%	1.9%	-0.4p		4.7%	
当期純利益		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%	

セグメント業績サマリー

	FY27/3	FY26/3			FY27/3 業績予想	
単位：百万円	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	-		

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対前年同期比増減額は以下のとおり

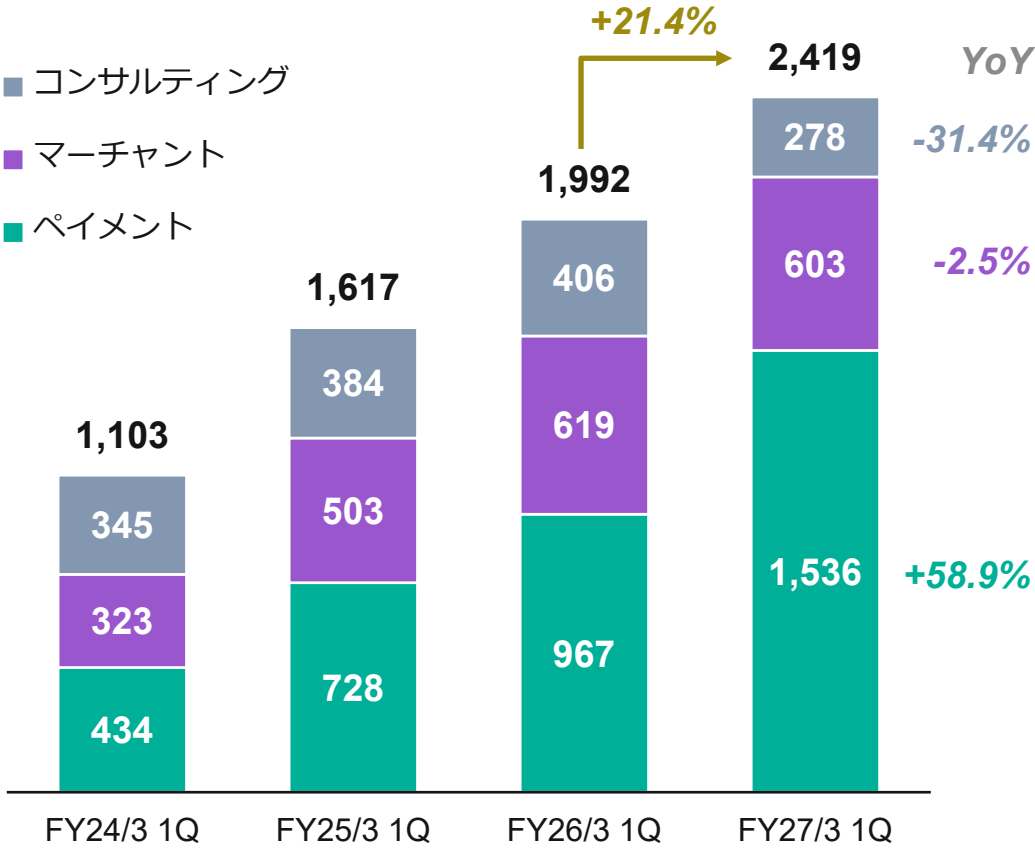


売上高

- ・ BtoB GTVの高成長が継続しストック収入が売上高を牽引、モダナイズ開発・新規導入等によるフロー収入も寄与
- ・ コンサルタントのリソースシフト、前期の決済端末前倒し導入の反動による影響を受けたものの、売上高は21.4%増収

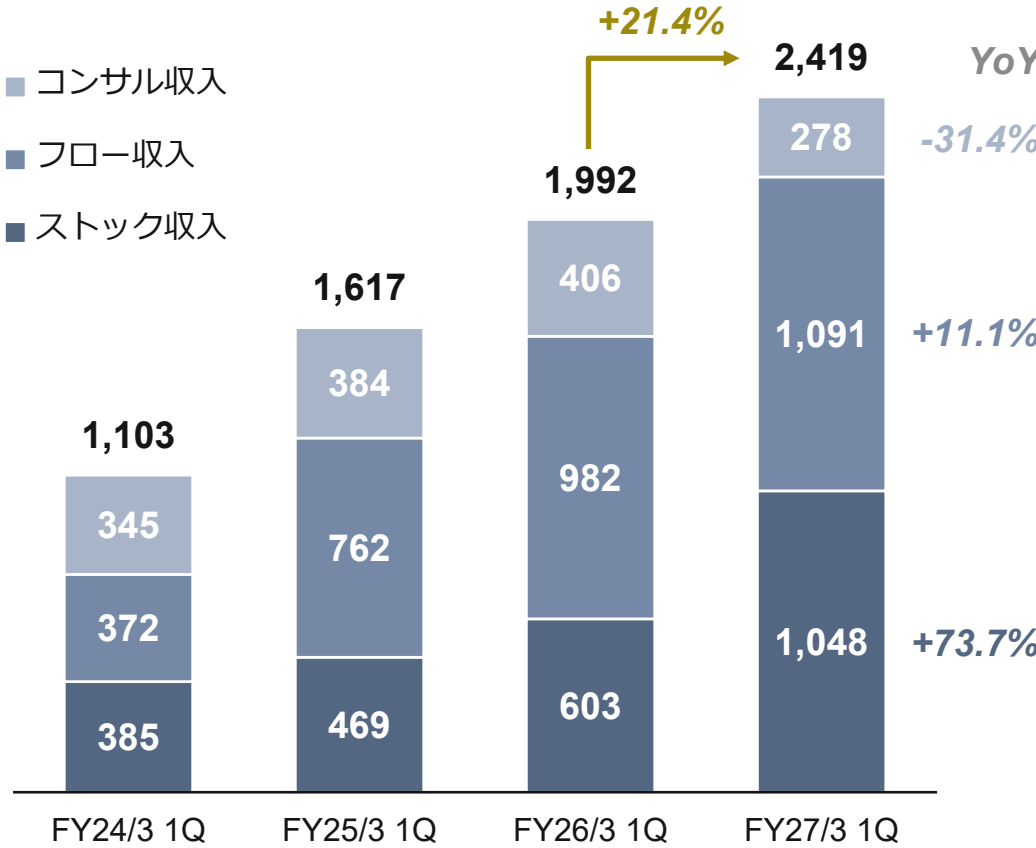
セグメント別

(単位：百万円)



収益区分別

(単位：百万円)

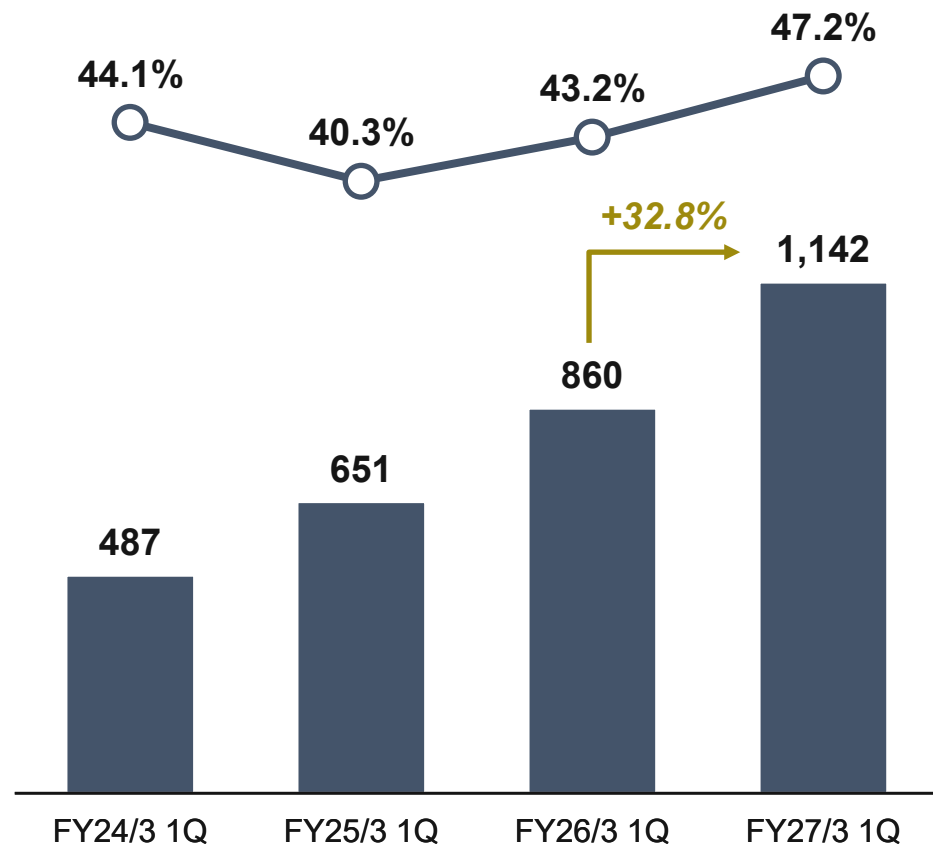


売上総利益

- ・ 売上総利益率が前年同期比4ポイント改善したことにより、売上総利益は32.8%の増益
- ・ BtoB GTVの増加に伴いストック収入の収益性が向上、中期経営目標である売上総利益率50%以上に向けて改善基調

売上総利益・売上総利益率

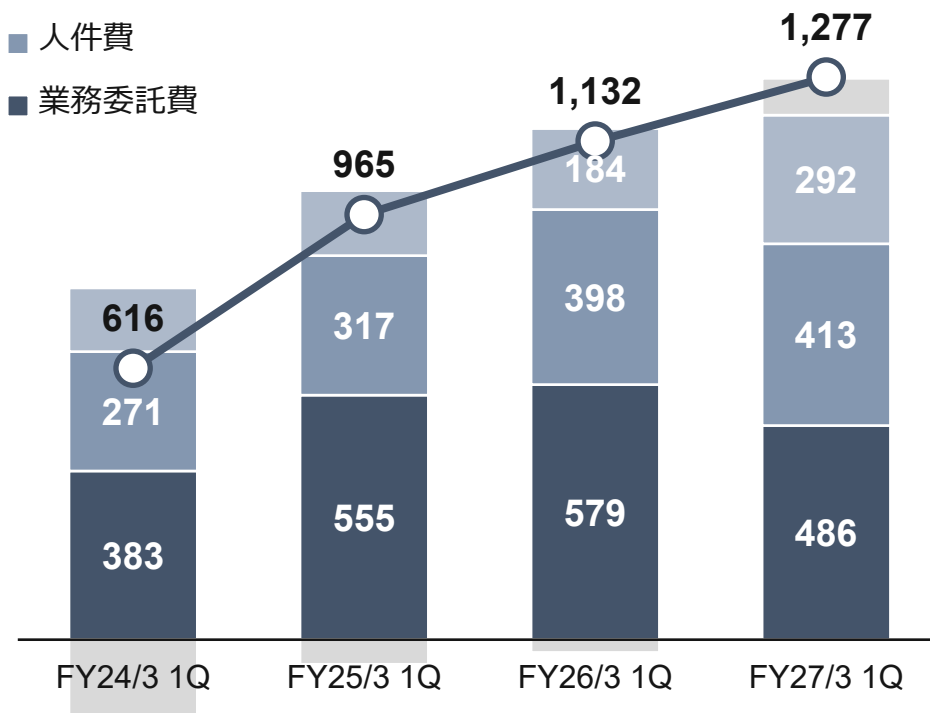
(単位：百万円)



売上原価

(単位：%)

- その他
- 通信費
- 人件費
- 業務委託費

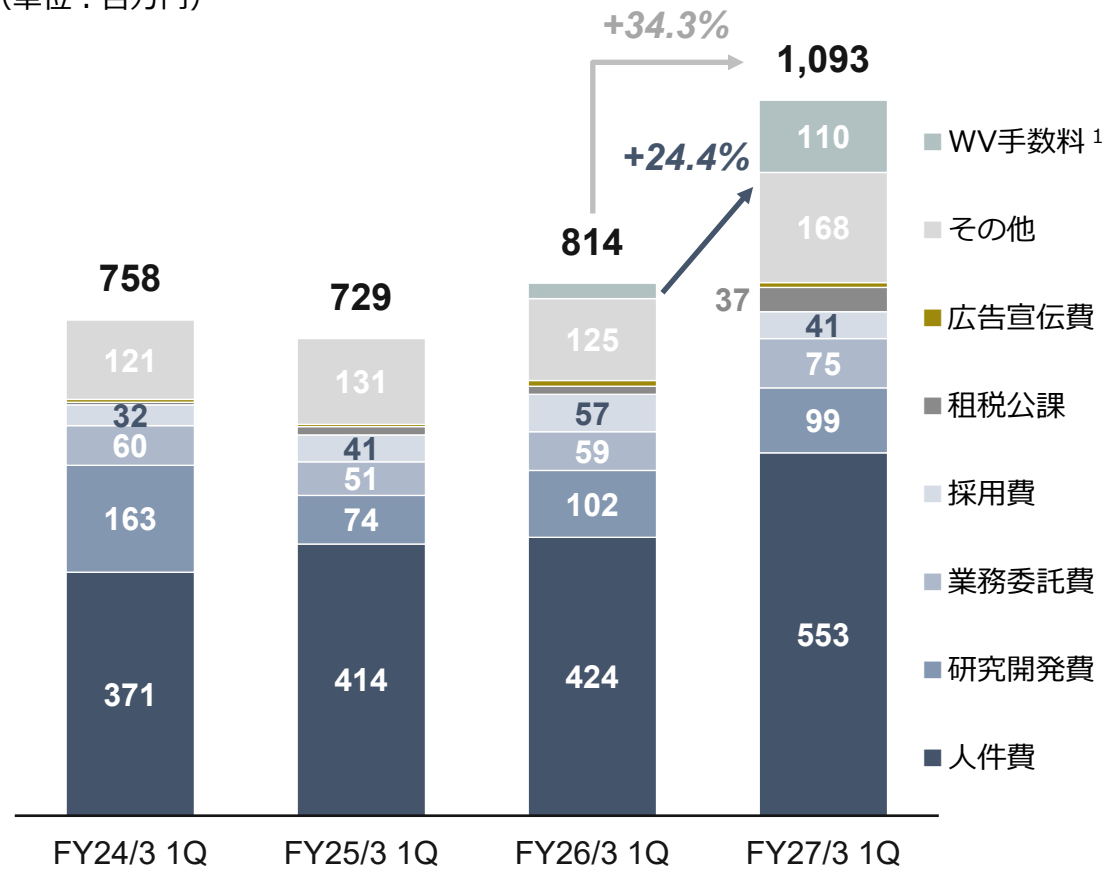


販売費及び一般管理費

- ・ 前期にエンジニア採用を通じた開発体制の増強及びIPOに伴うガバナンス体制を強化したことにより人件費が増加
- ・ AI活用を含むコストの最適化等により、Winvoiceの変動費を除く販管費は年度を通じて一定水準で推移する見通し

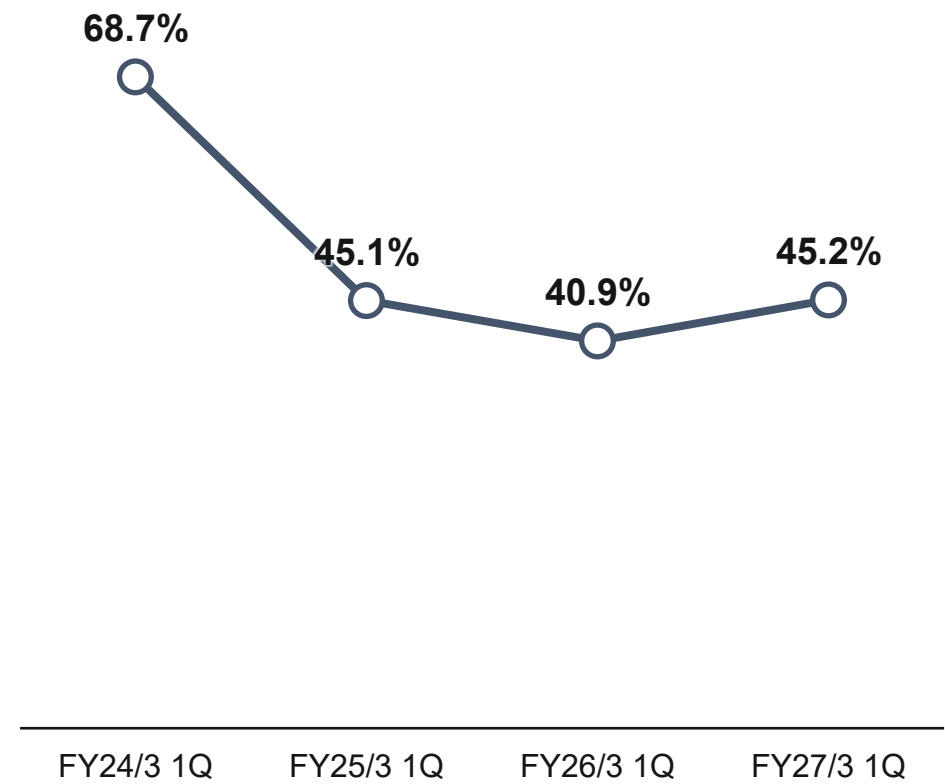
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



売上高販管費率

(単位：%)

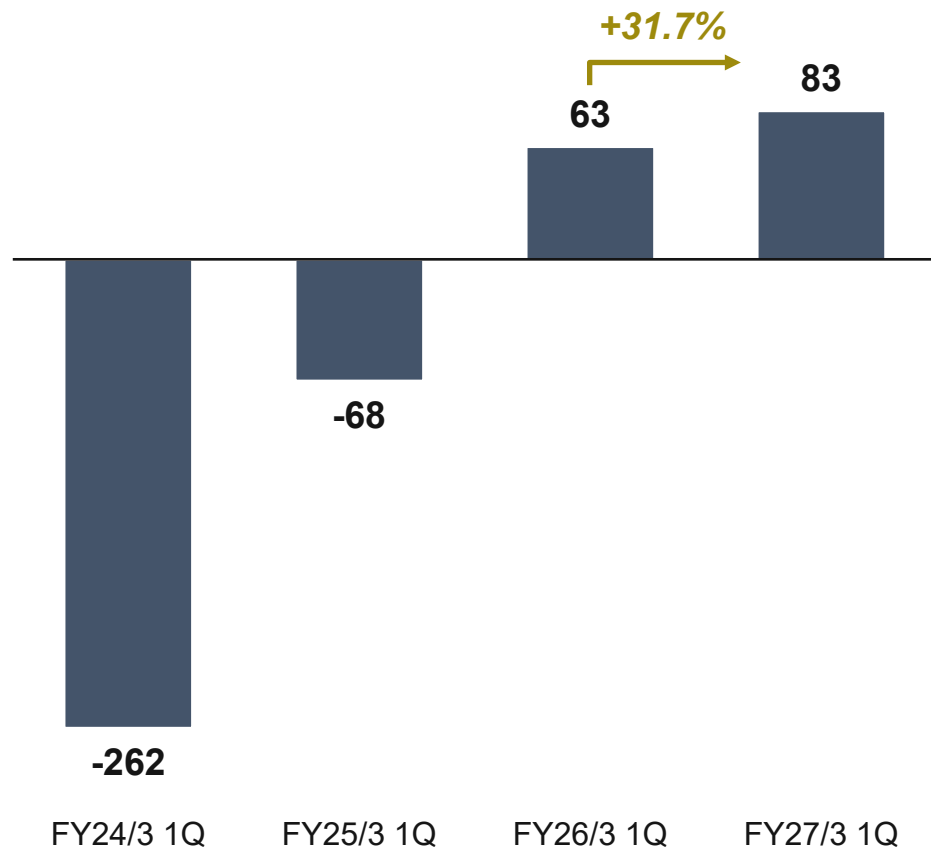


EBITDA

- ・ スtock収入増加による収益性改善に加え、AI活用によるコストの最適化が奏功し、EBITDAは経常的な黒字フェーズへ
- ・ オペレーティング・レバレッジを発揮し、中期経営目標として掲げるEBITDAマージン15%の早期達成を目指す

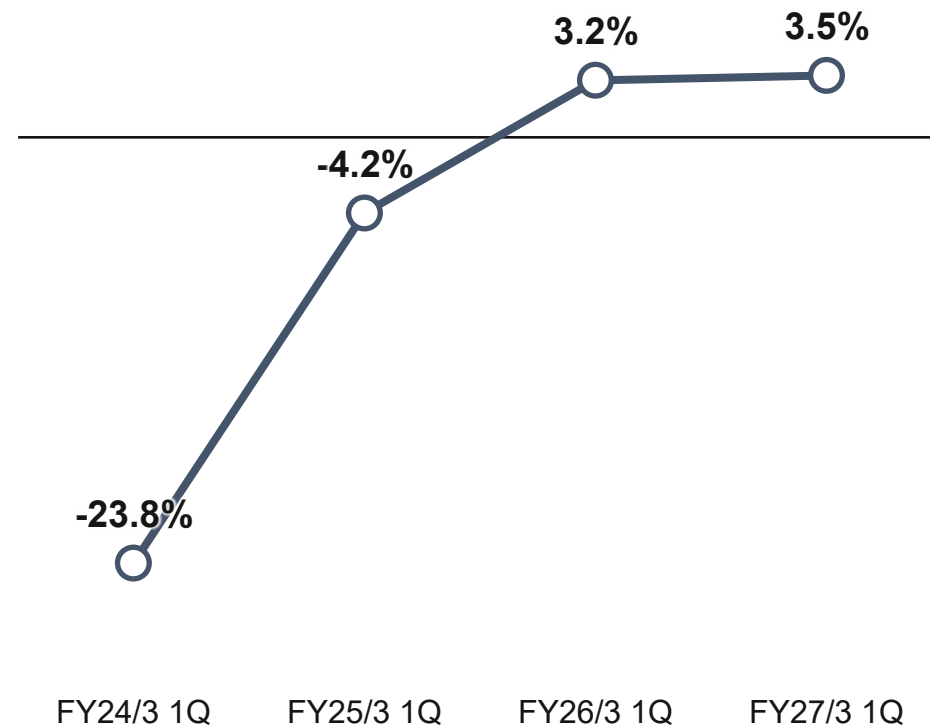
EBITDA

(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

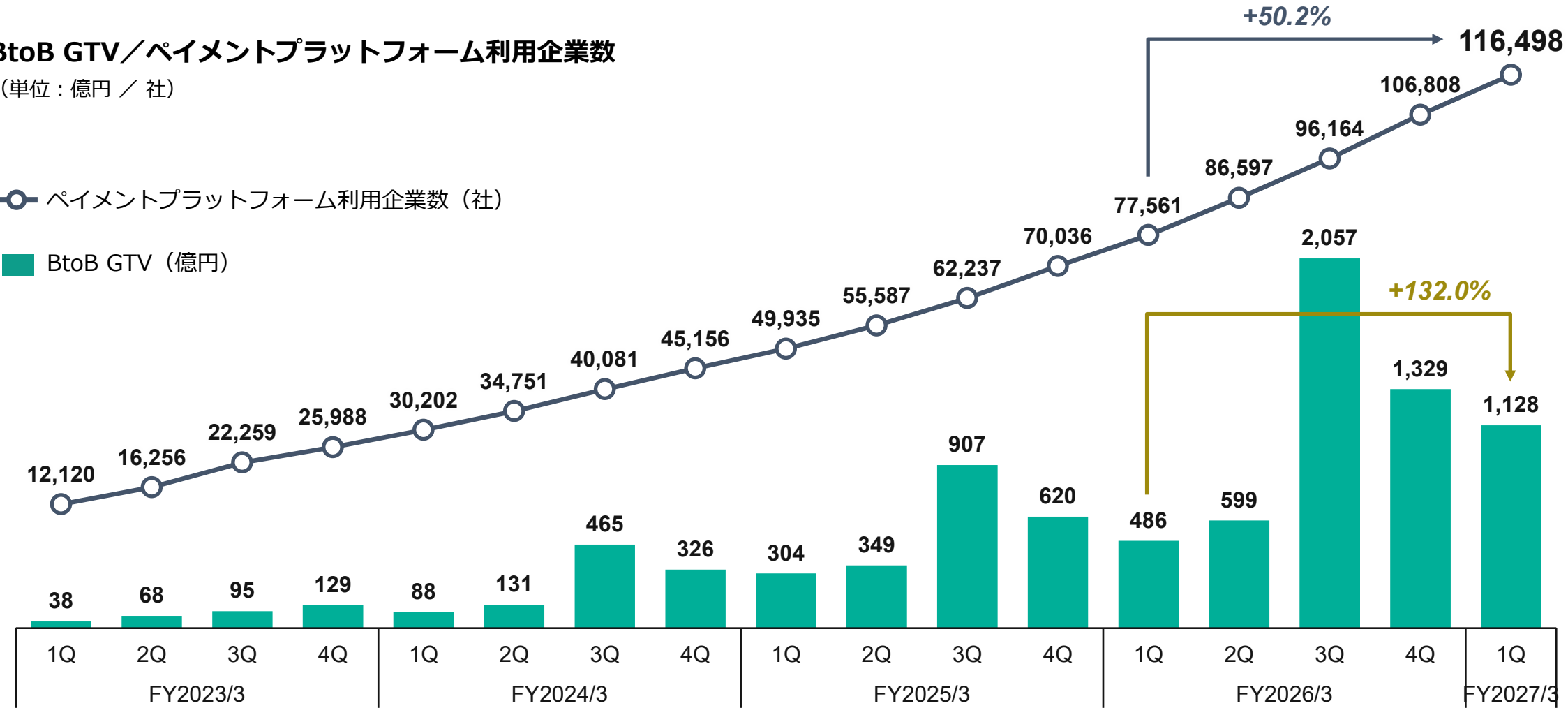
・ 提供領域の拡大及び新規導入に加え、導入先企業のカード事業好調が寄与し、BtoB GTVは前年同期比2.3倍に伸長

BtoB GTV／ペイメントプラットフォーム利用企業数

(単位：億円 / 社)

○ ペイメントプラットフォーム利用企業数 (社)

■ BtoB GTV (億円)

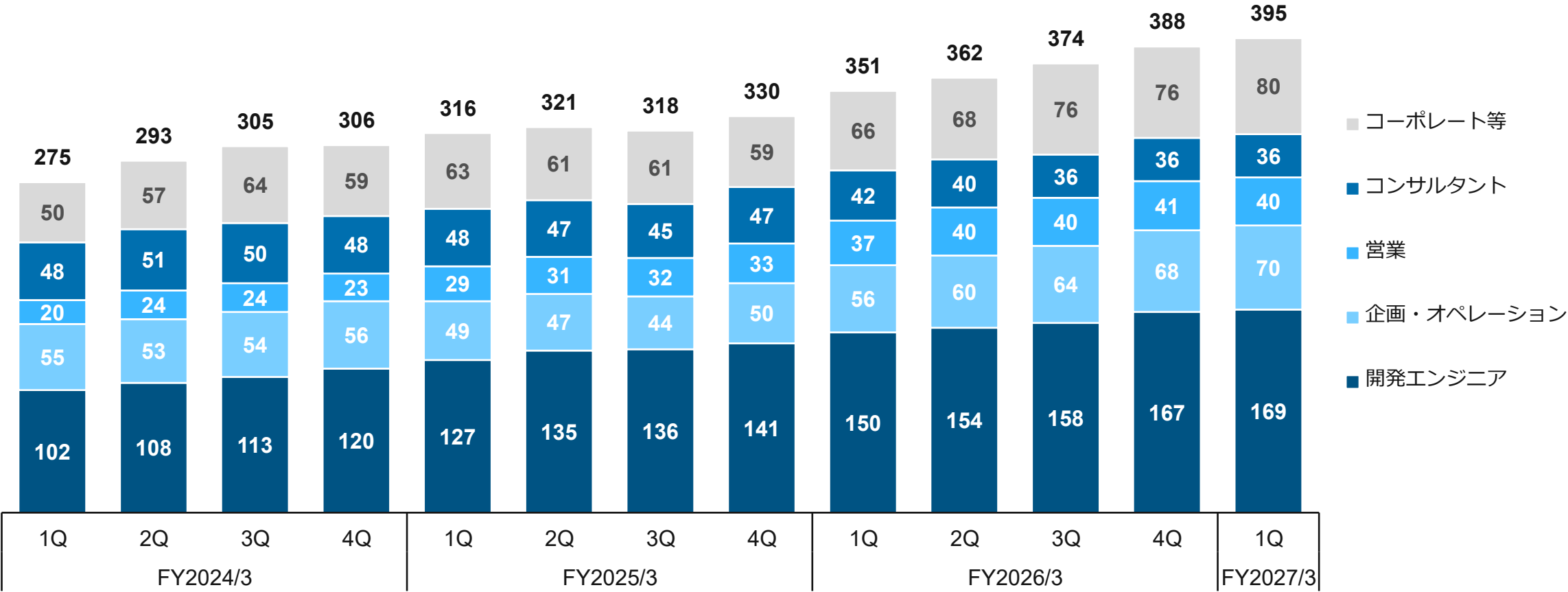


従業員数の推移

- ・ 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

従業員数

(単位：人)



バランスシート状況

- 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6月末 貸借対照表（概要）

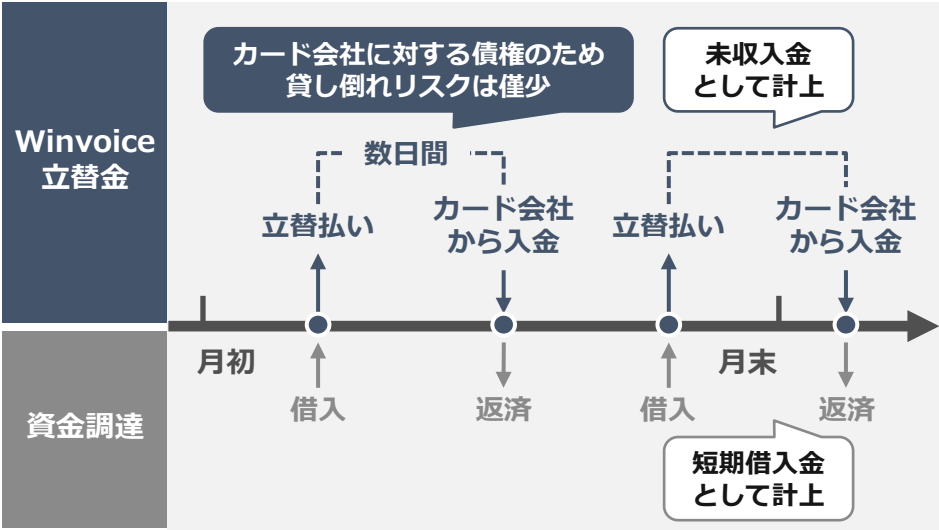
（単位：百万円）

資産 10,022	未収入金 (Winvoice分) ¹ 1,815	短期借入金 1,750	負債 4,403
	現金及び預金 4,399	長期借入金 ³ 1,154	
		買掛金 272	
		その他負債 1,225	
	売掛金 991	純資産 5,618	純資産 5,618
	ソフトウェア等 ² 924		
	繰延税金資産 684		
その他資産 1,205			

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）



2. セグメント概況

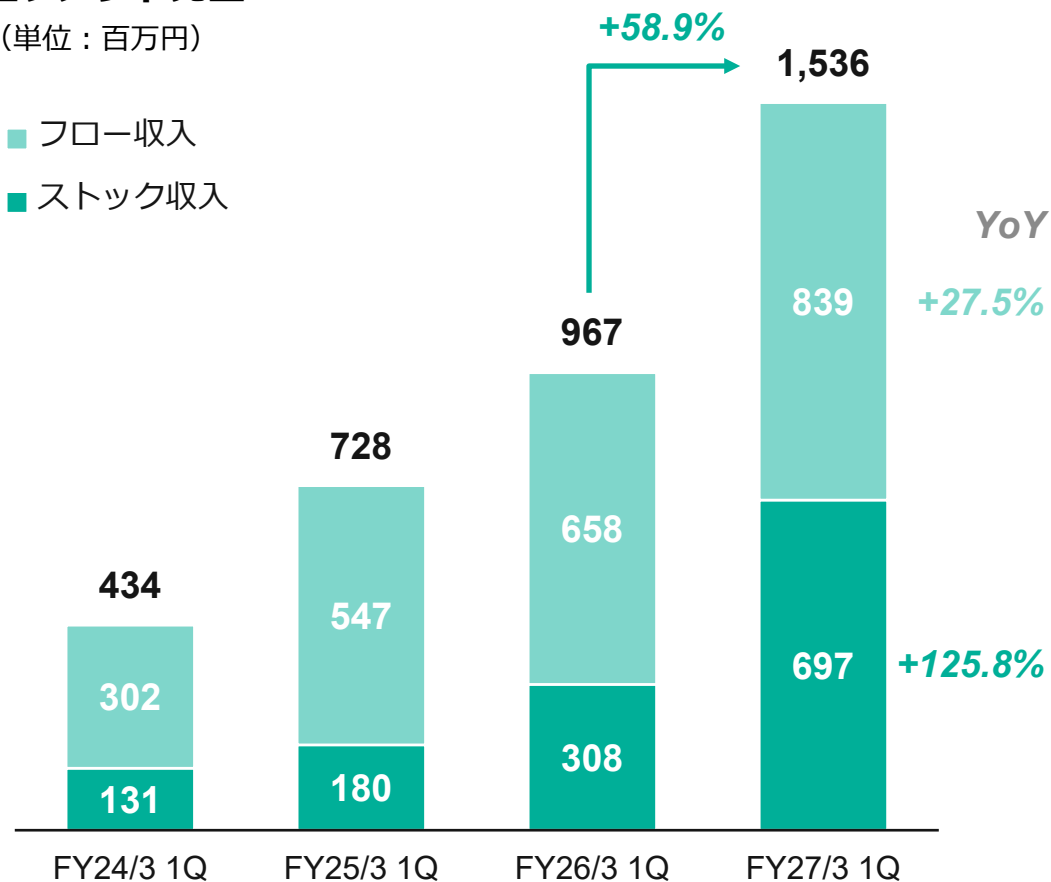
ペイメントプラットフォーム事業

- ・ BtoB GTVの伸長に伴い従量型ストック収入が業績を牽引、モダナイズ開発及びXardの新規導入に伴うフロー収入も寄与
- ・ ストック収入の収益性改善によりセグメント損失は縮小、通期黒字化に向け収益構造の転換が進行

セグメント売上

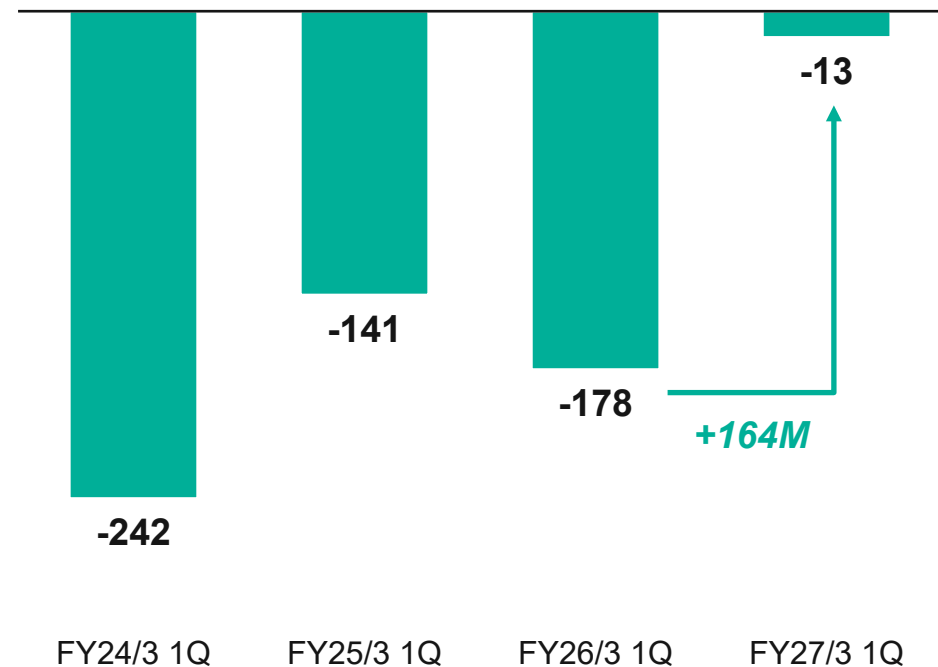
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



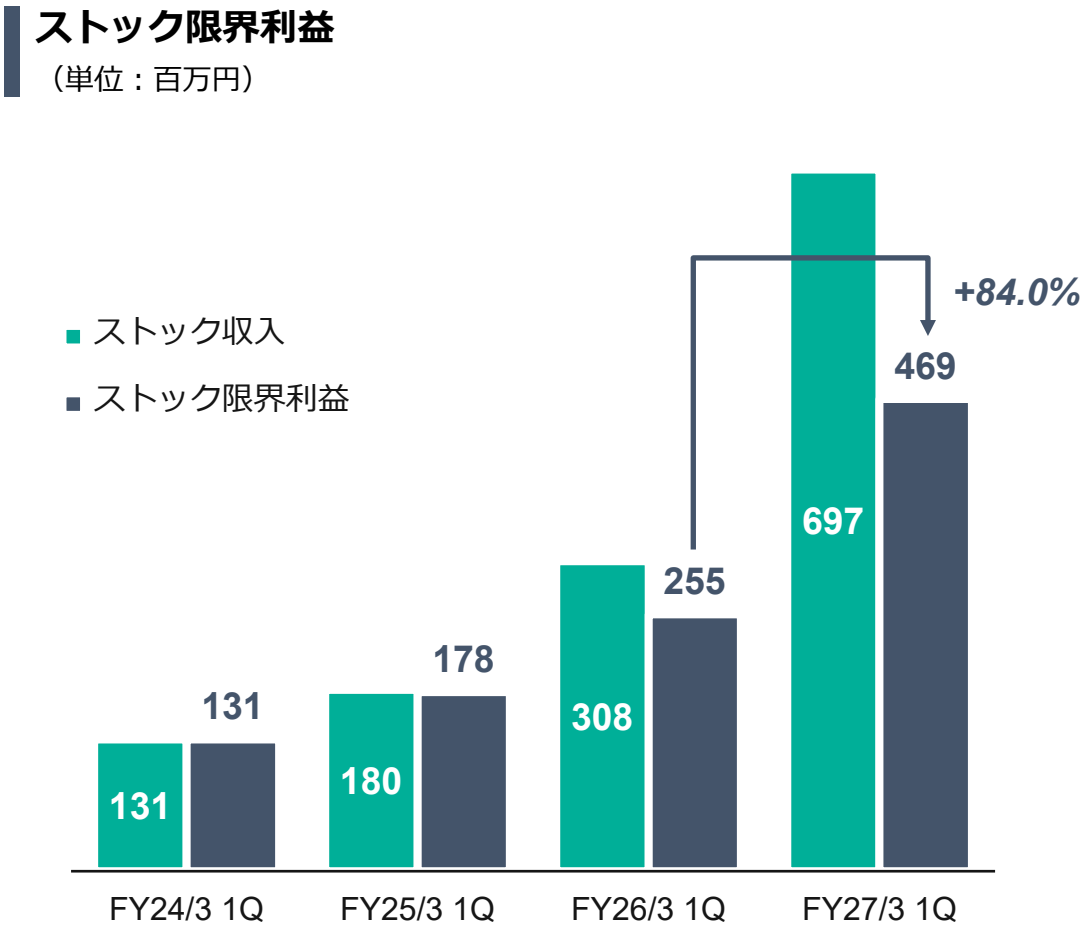
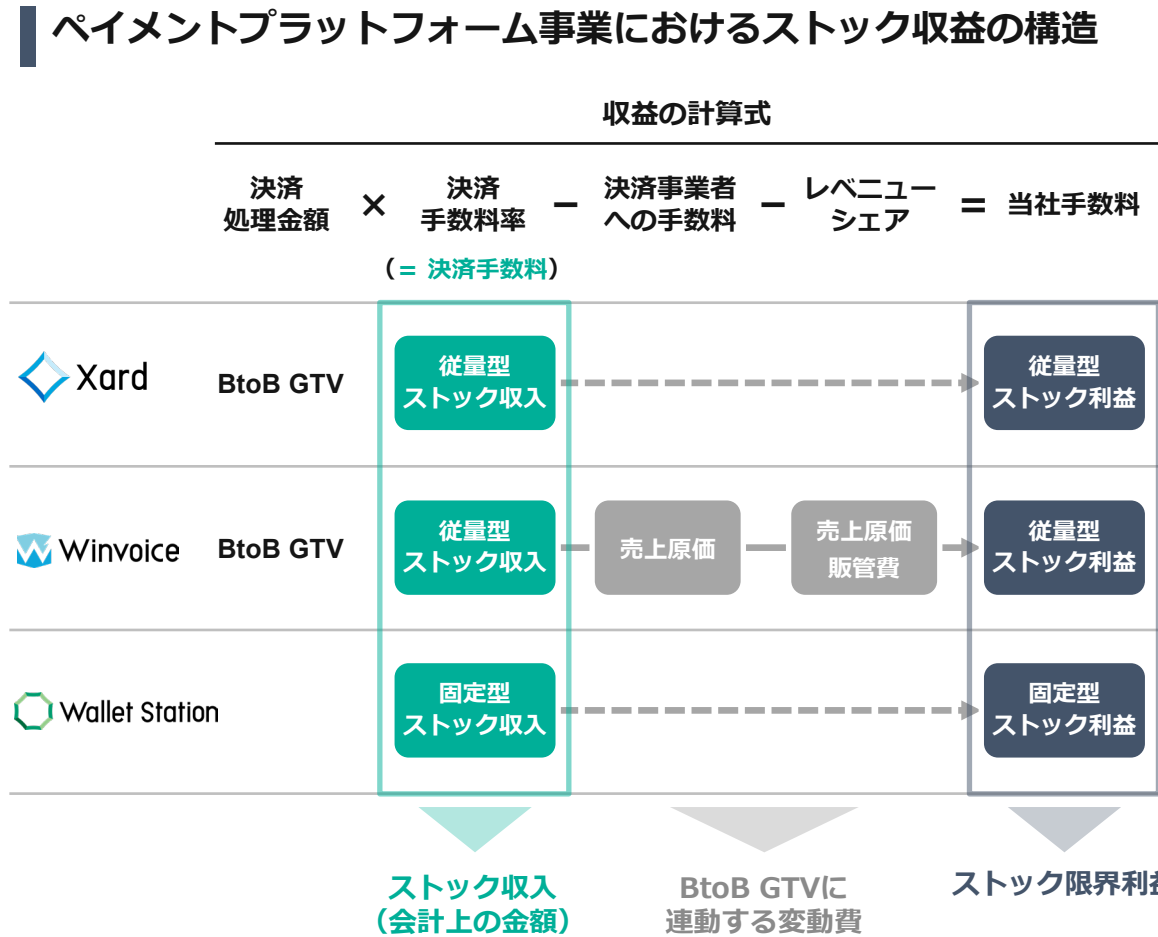
セグメント損益

(単位：百万円)



ペイメントプラットフォーム事業：ストック限界利益

- ・ BtoB GTVに連動する変動費を除いた実質的なストック収益の貢献を示す“ストック限界利益”は84.0%の増益
- ・ Xardの機能拡充やWinvoiceに係るアクワイヤリングの自社システムへの切替え等を通じた限界利益率の改善に取り組む



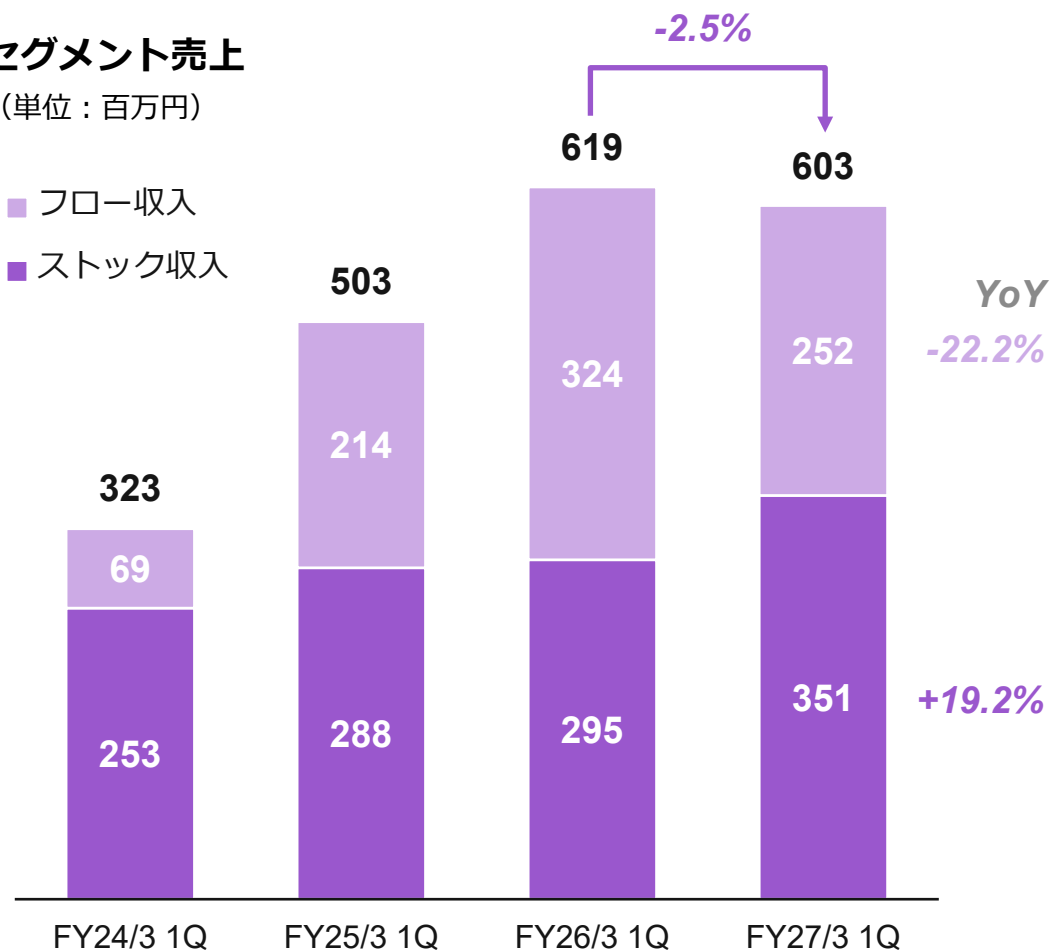
マーチャントプラットフォーム事業

- ・ 前期に前倒しで進行した決済端末導入の反動によりフロー収入が減少した一方、モビリティ業界における稼働端末数の増加、アクワイアリングシステムの新規稼働によりストック収入が増加。安定した収益構造への転換を目指す

セグメント売上

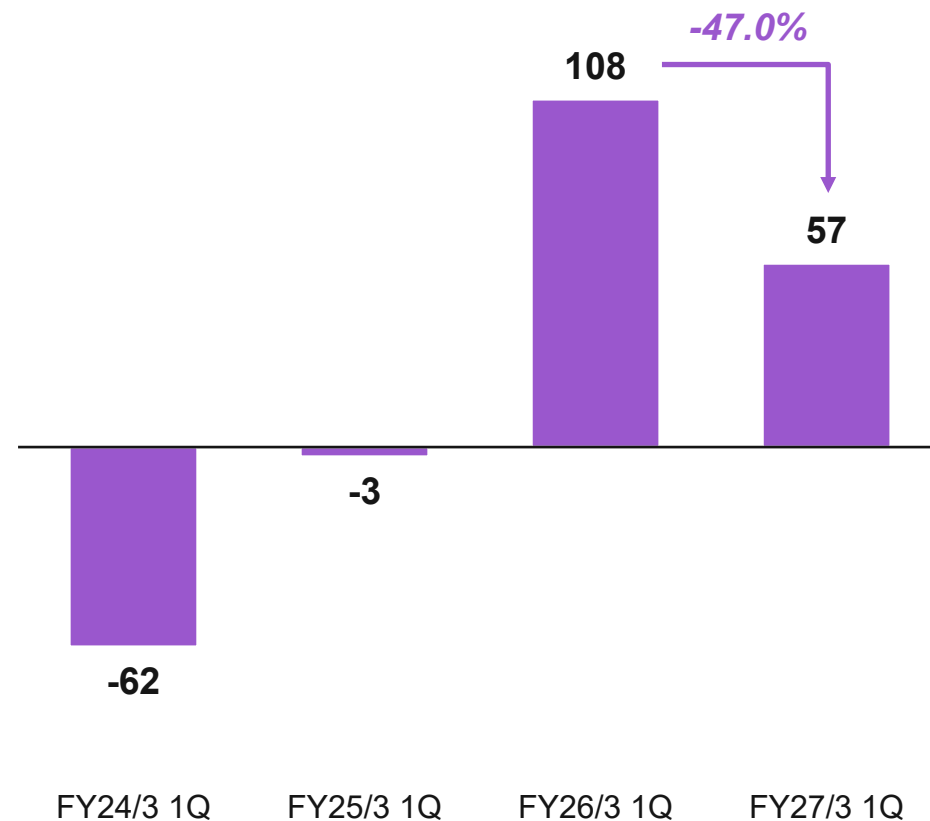
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント損益

(単位：百万円)

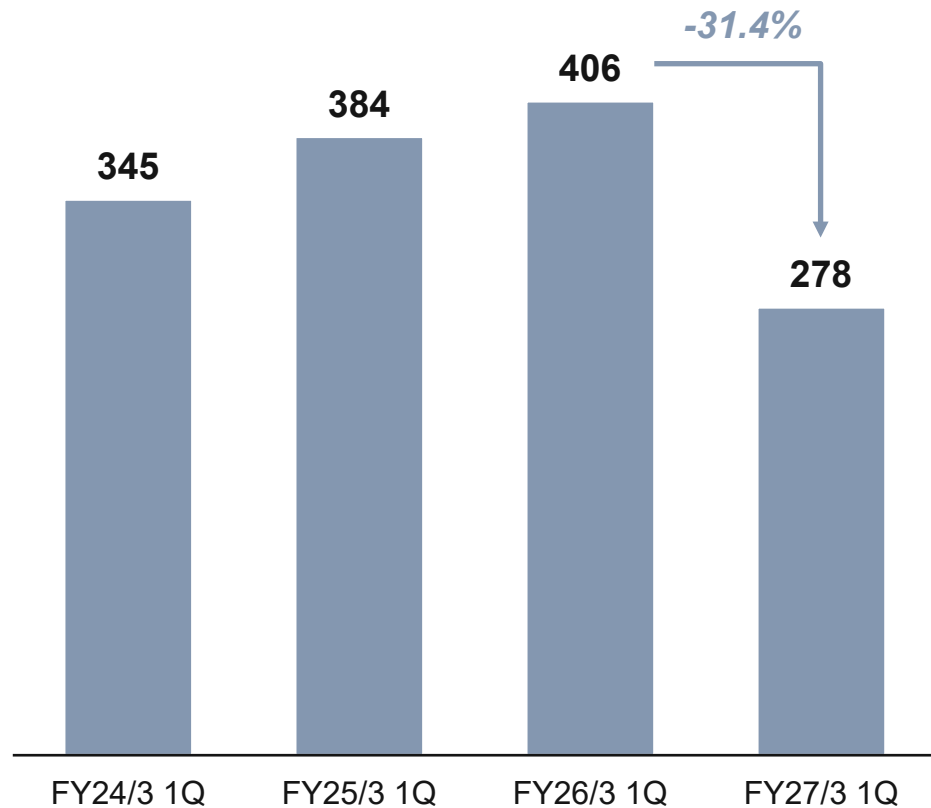


コンサルティング事業

- プロダクトの拡大に向けたグループ内のリソースシフトに加え、セグメントを跨いだ大型案件の推進によりグループ内取引が増加した影響から、セグメント業績は減収減益

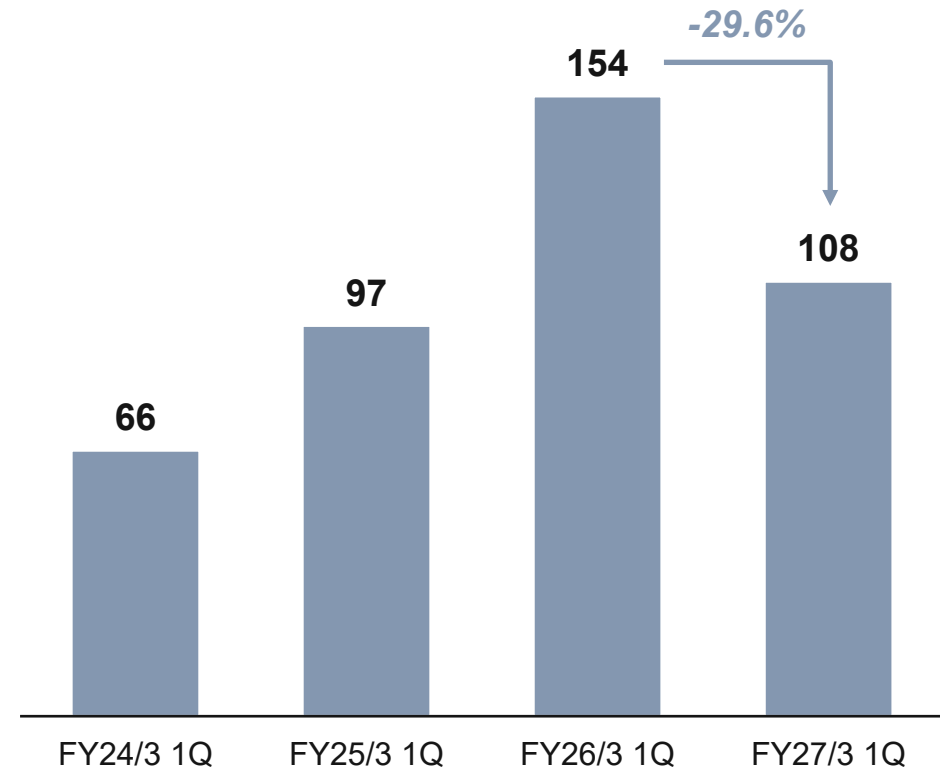
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント損益

(単位：百万円)

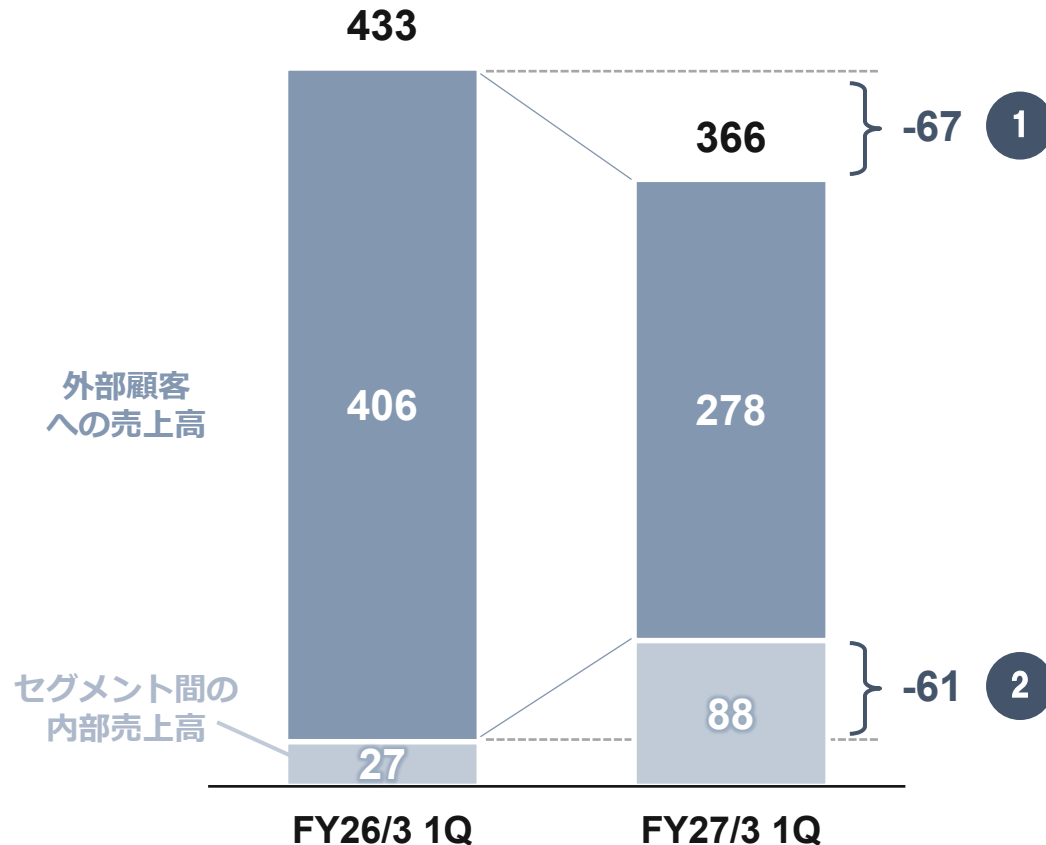


コンサルティング事業：業績分析及び対応方針

- 当社グループ独自の強みであるプロダクト・コンサルの両輪による優秀な人材の確保・育成を通じて、人材基盤の更なる強化を目指す

コンサルティング事業 売上高（内部売上含む）

（単位：百万円）



＜減収要因＞

1 リソースシフトに伴う影響

- プロダクトの拡大に向け、セグメントを超えた異動を含むリソースの最適化を前期までに実施
- 企業によるAI導入/活用のほか、フロンティアAIの登場によるサイバーセキュリティ領域の需要増加により、人材市場におけるコンサルタントの引き合いが増加

対応方針

コンサルとしての独立性と自社プロダクトの開発・拡大に携わる機会が両立した当社グループの独自性を訴求
経験に捉われない多様な人材の採用・育成を通じてプロダクト・コンサル両輪での人材基盤の強化を目指す

2 大型案件の推進に伴うグループ内取引の増加

- 金融機関のモダナイゼーションをはじめ、セグメントを跨いだグループ連携による大型案件の推進に伴い、セグメント間取引が増加

対応方針

計画どおり進捗、引き続きグループ力を活かし案件を推進

3. 事業トピックス

1Qの進捗状況：Xard導入企業が順調に増加

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



NEW

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



事業会社

新たな決済機能の組み込みが加速

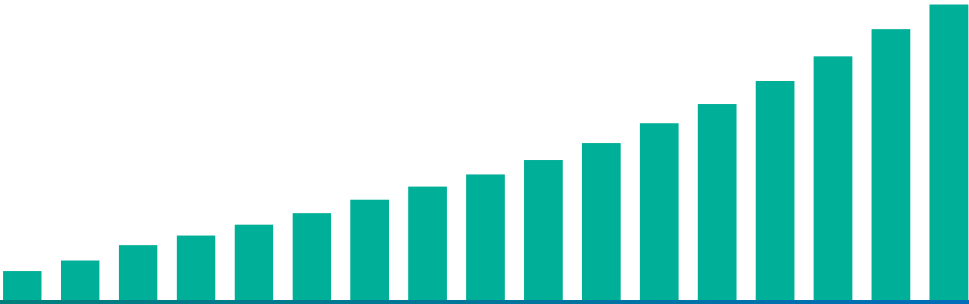


セブン銀行

NEW

ペイメントプラットフォーム利用企業数
四半期推移

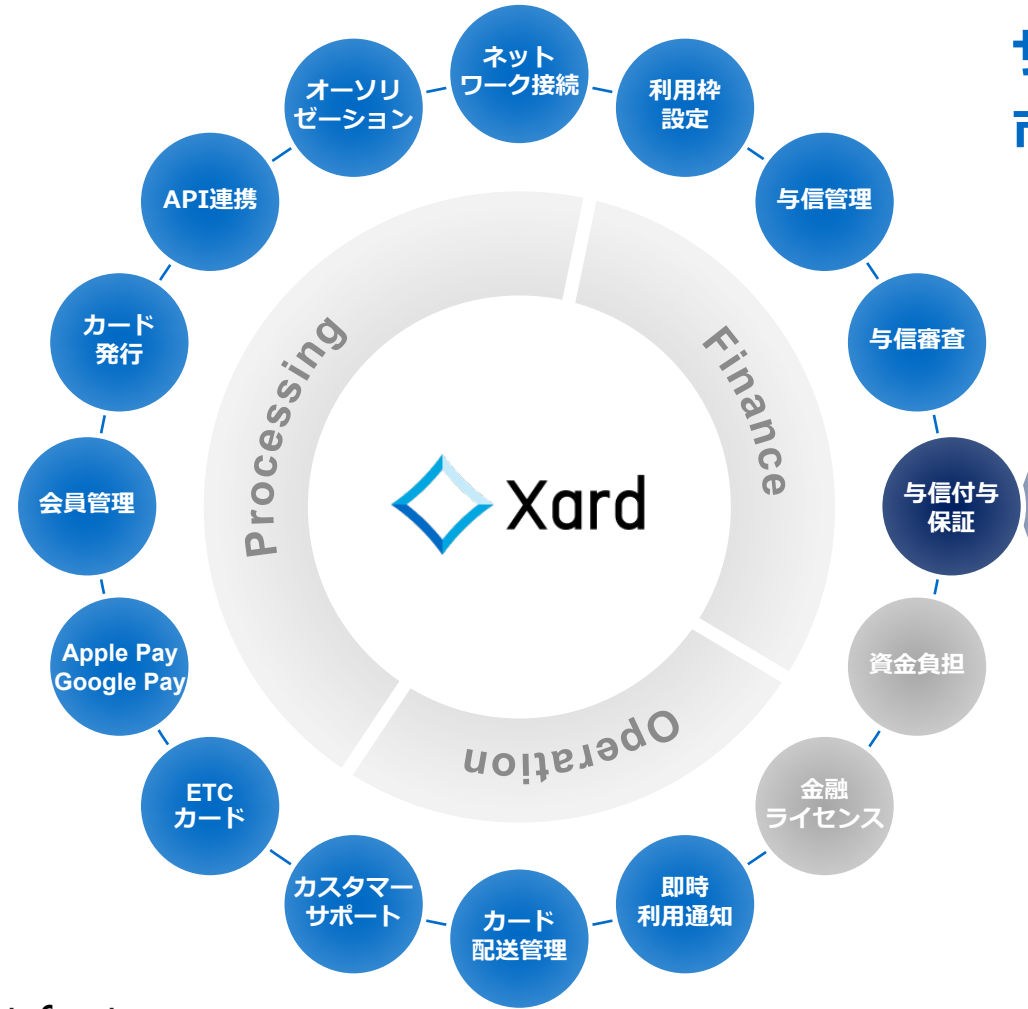
26/6末
116,498社



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

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、
まちじゅう
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**

制度活用における
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加盟飲食店で利用可能
- ・ 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

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

- 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



- 保護者がアプリを通じて、子どもが利用するプリペイドカードへおこづかいをチャージ
- 子どもはチャージされたおこづかいの範囲内でお買い物
- 保護者はアプリ上で購買履歴や残高をリアルタイムに確認



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



- 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



- 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

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



DCJPY²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



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



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

4. 「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

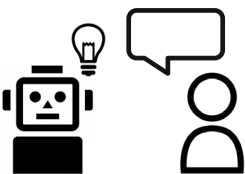
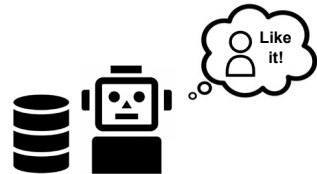
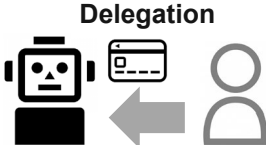
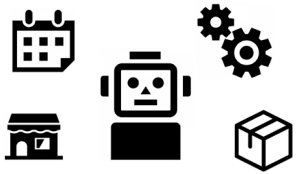
新たな経済圏に対応すべく、デジタル通貨インフラの構築と従来キャッシュレスとの統合が急務



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方法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
	サポート型（AIが提案し人間が判断）				自律型（AIが代理執行）
	BtoC 選択的支出：嗜好品、高単価な耐久財・サービス				BtoC 基礎的支出：日用品、消耗品
	BtoB 戦略的支出：非定型・非定期の購買				BtoB 非戦略的支出：定型・定期の購買
	利用範囲				

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¹

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

従来のキャッシュレス（カード・ウォレットなど）

サポート型

（人間が主体/AIは補助）

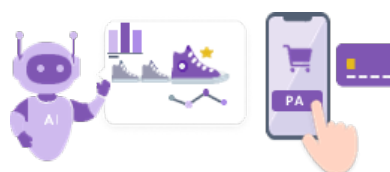
BtoC 嗜好品、耐久財等
BtoB 非定型・非定期購買

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

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

自律型

（AIが代理執行）

BtoC 日用品、消耗品等
BtoB 定型・定期購買

AI時代に求められる決済システムの要件／インフキュリオンの提供価値

AI時代に最適化されたインフキュリオンのプラットフォーム

AI時代に求められる要件

インフキュリオンが提供する機能群

1

AIによる連携を実現する
高い接続性

- あらゆる機能をオープンAPIで提供、様々なAIからリアルタイムの接続・操作が可能
- 請求書カード払いで国内初¹、AIによる読取・操作が可能なMCPに対応

2

AIによる自律的な購買を
制御できる機能群

- ワンタイム利用限定のバーチャルカードを何枚でも即時発行
- 利用金額・用途・場所を柔軟に設定できるプログラマブルなカード発行

3

デジタル通貨を包含した
決済インフラ

- 日本初の預金型ステーブルコイン²に対応するアクワイアリング基盤
- DCPと共同で、ステーブルコイン（トークン化預金）によるカード発行・加盟店への即時入金対応に向け開発進行中

4

シームレスなプラットフォーム
による高精度なデータ基盤

- End-to-Endで繋がる決済プラットフォームに蓄積される高精度な決済データにより、持続的に進化するデータ基盤
- AI時代に更に利用価値を発揮するクローズドの膨大な決済データ

AI時代に求められるインフキュリオンの決済プラットフォーム

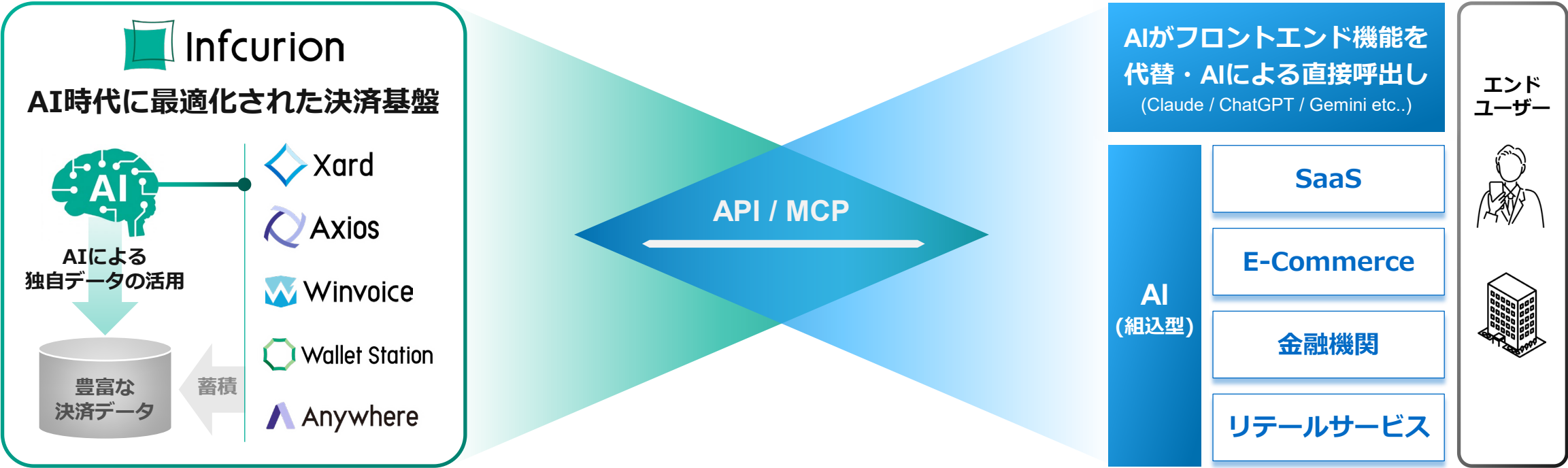
フロントエンドにAIが浸透するほど、AIに最適化された決済基盤の重要性が高まる構造
豊富な独自決済データの価値をAIがさらに引き上げるサイクルが生まれ、付加価値が拡大

バックエンド

AIでの模倣が困難な決済・金融機能を、AIに最適化された基盤として提供。AIが取得できない独自データを蓄積/活用

フロントエンド

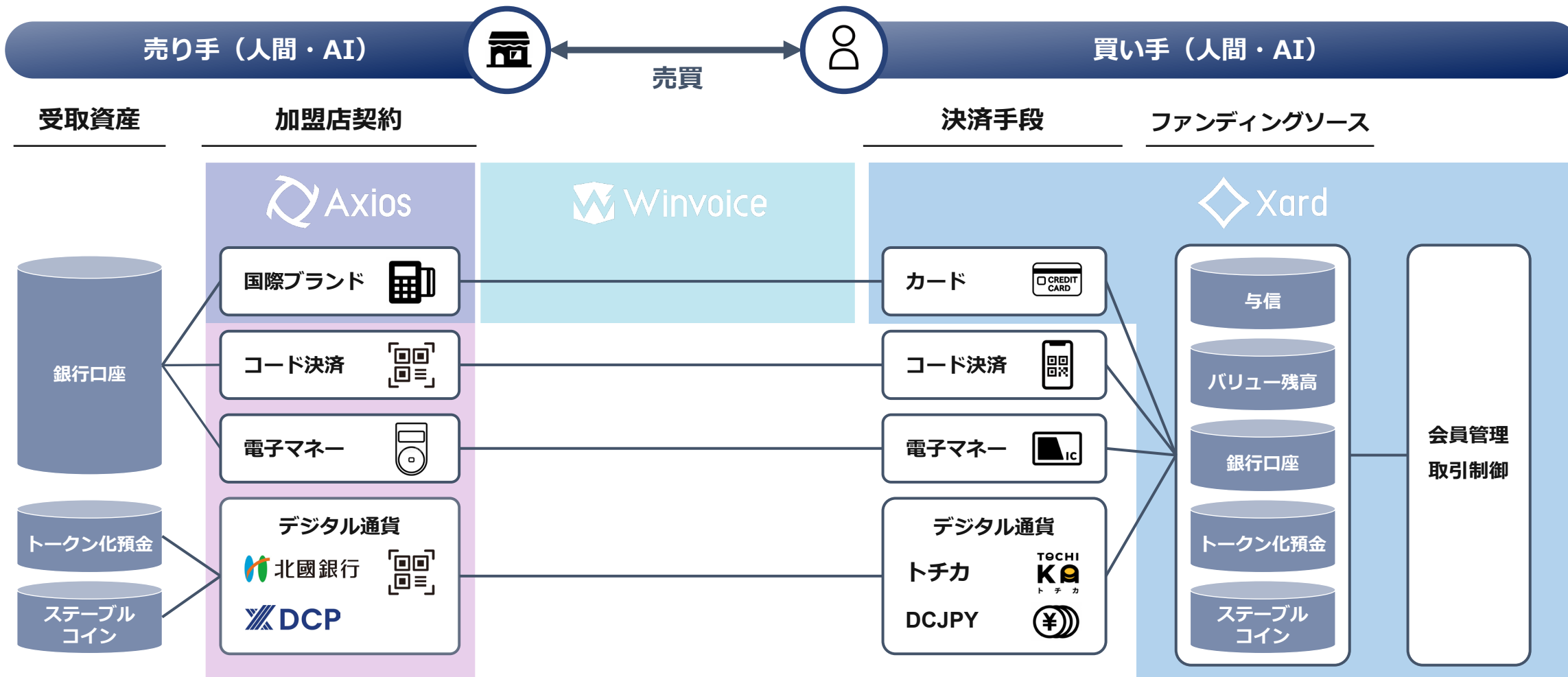
フロントエンド機能へのAI浸透（AIの直接利用・フロントサービスへのAI組込等）により、AIによる決済基盤呼び出しが増加



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



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

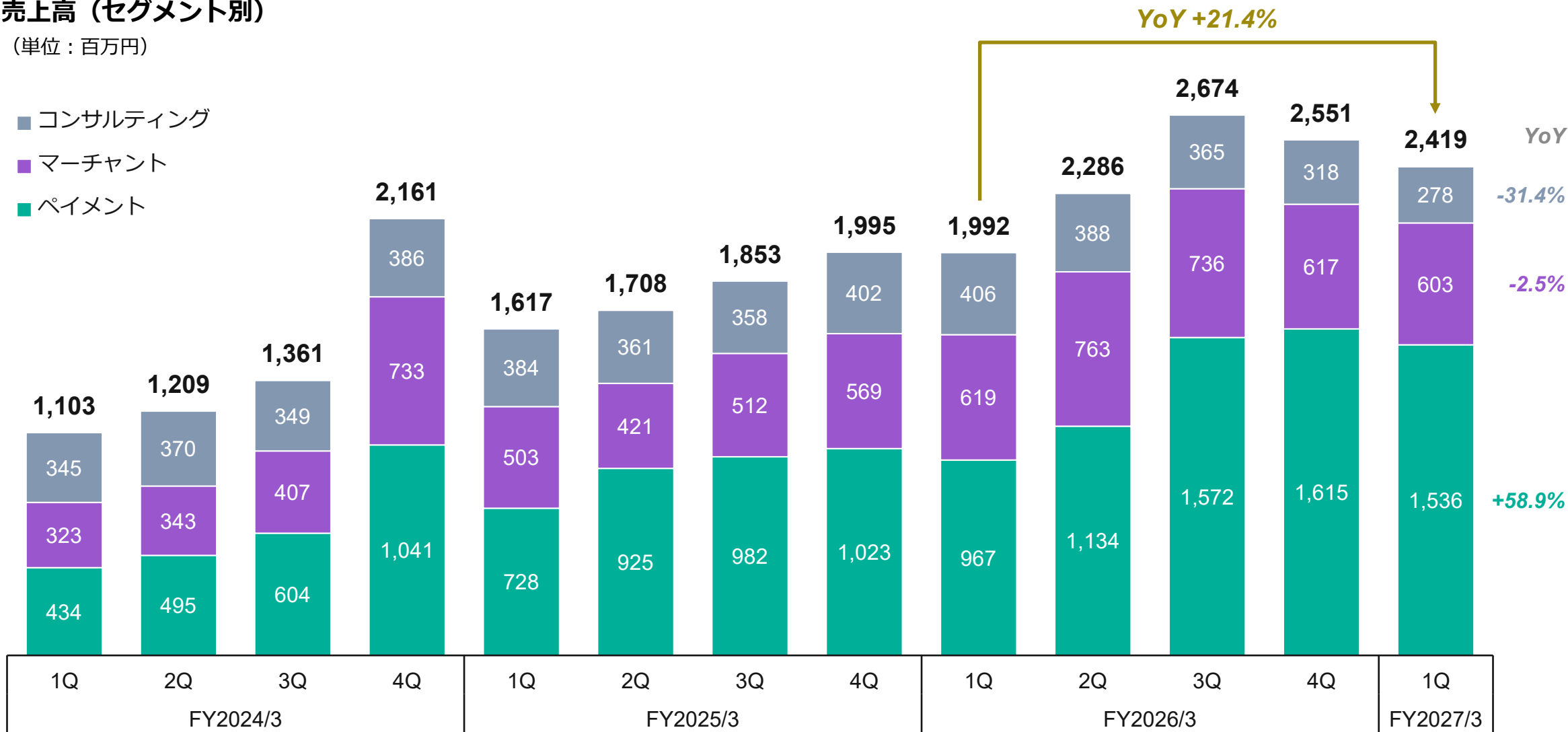
	ペイメント プラットフォーム	マーチャント プラットフォーム	コンサルティング
コンサルティング 収入			コンサルティング売上
フロー収入	初期導入	決済端末売上	
	開発売上	開発売上	
ストック収入	月額利用料	月額利用料	
	従量型ストック 決済処理金額・件数に 応じた課金	決済処理金額・件数に 応じた課金	

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）

- コンサルティング
- マーチャント
- ペイメント

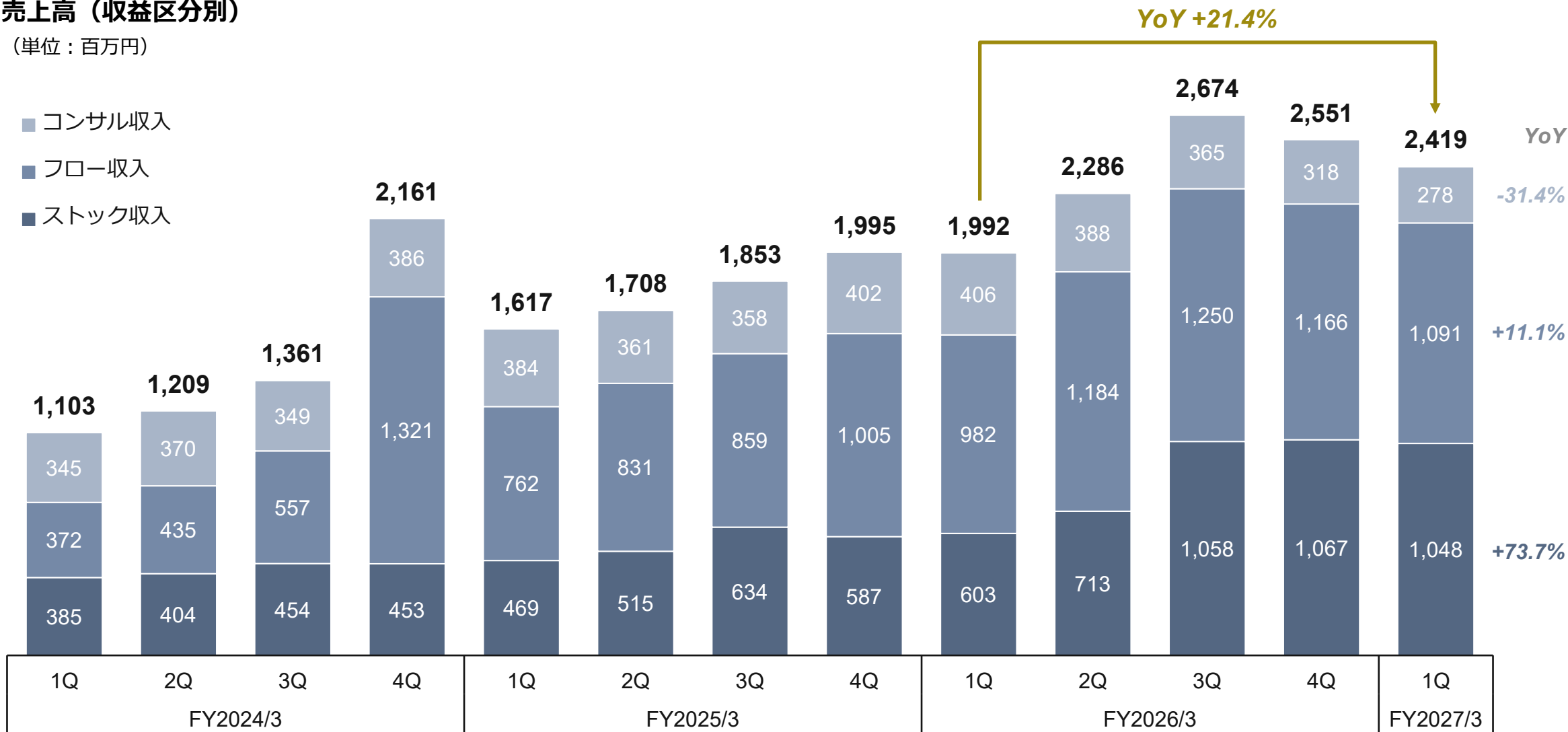


売上高の推移（収益区分別）

売上高（収益区分別）

（単位：百万円）

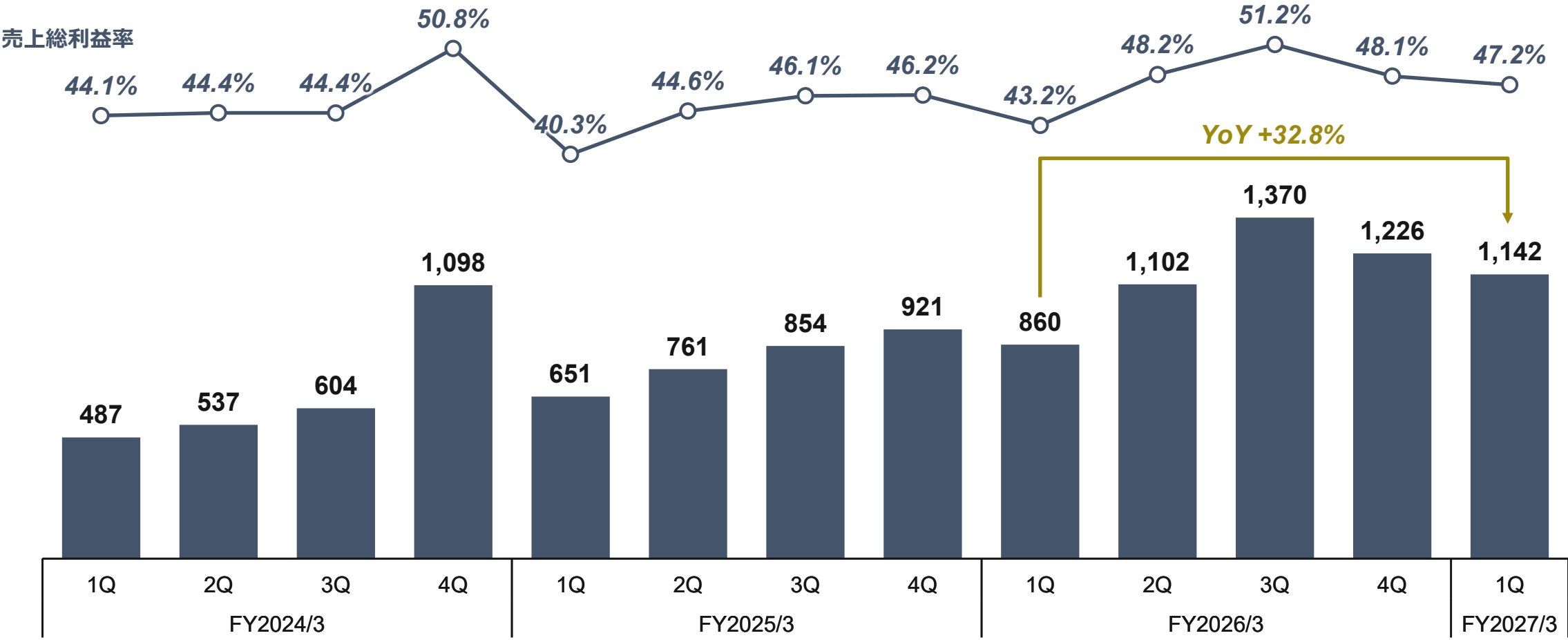
- コンサル収入
- フロー収入
- スtock収入



売上総利益の推移

売上総利益

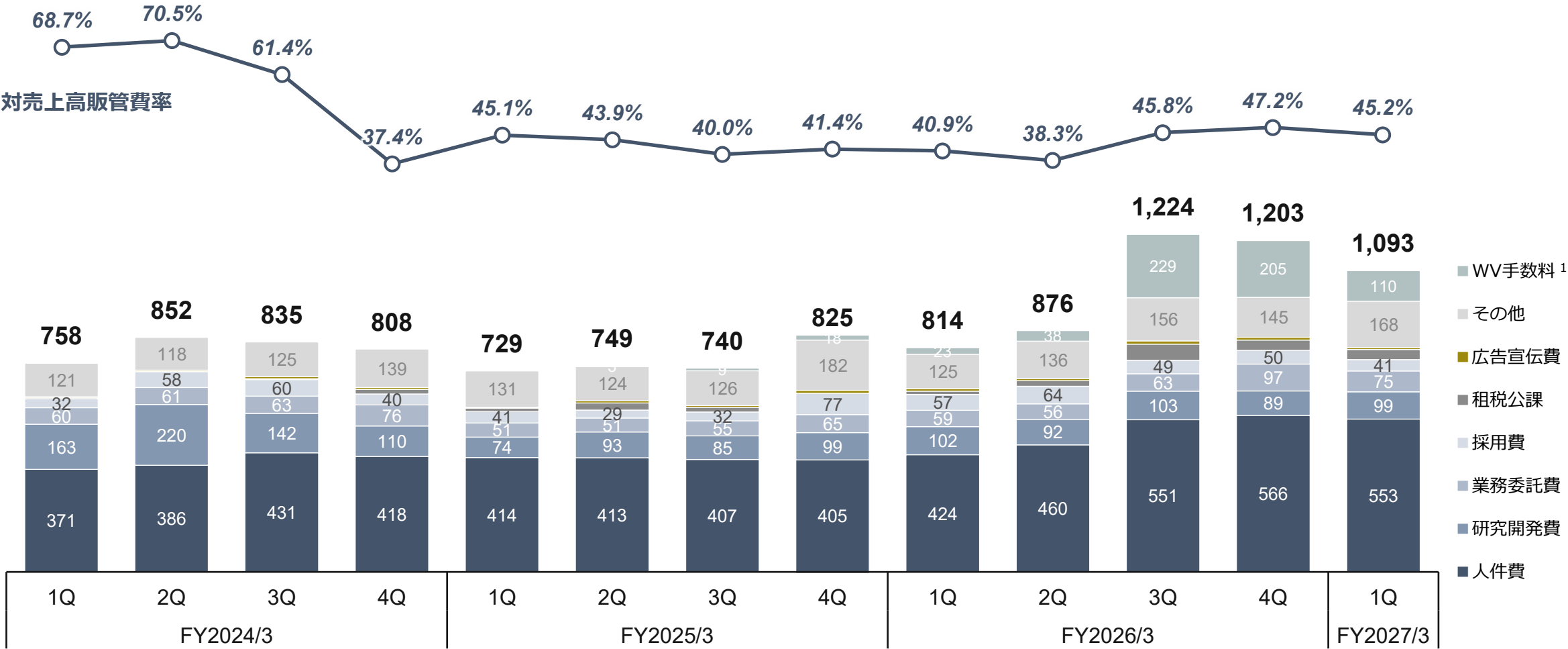
(単位：百万円)



販売費及び一般管理費の推移

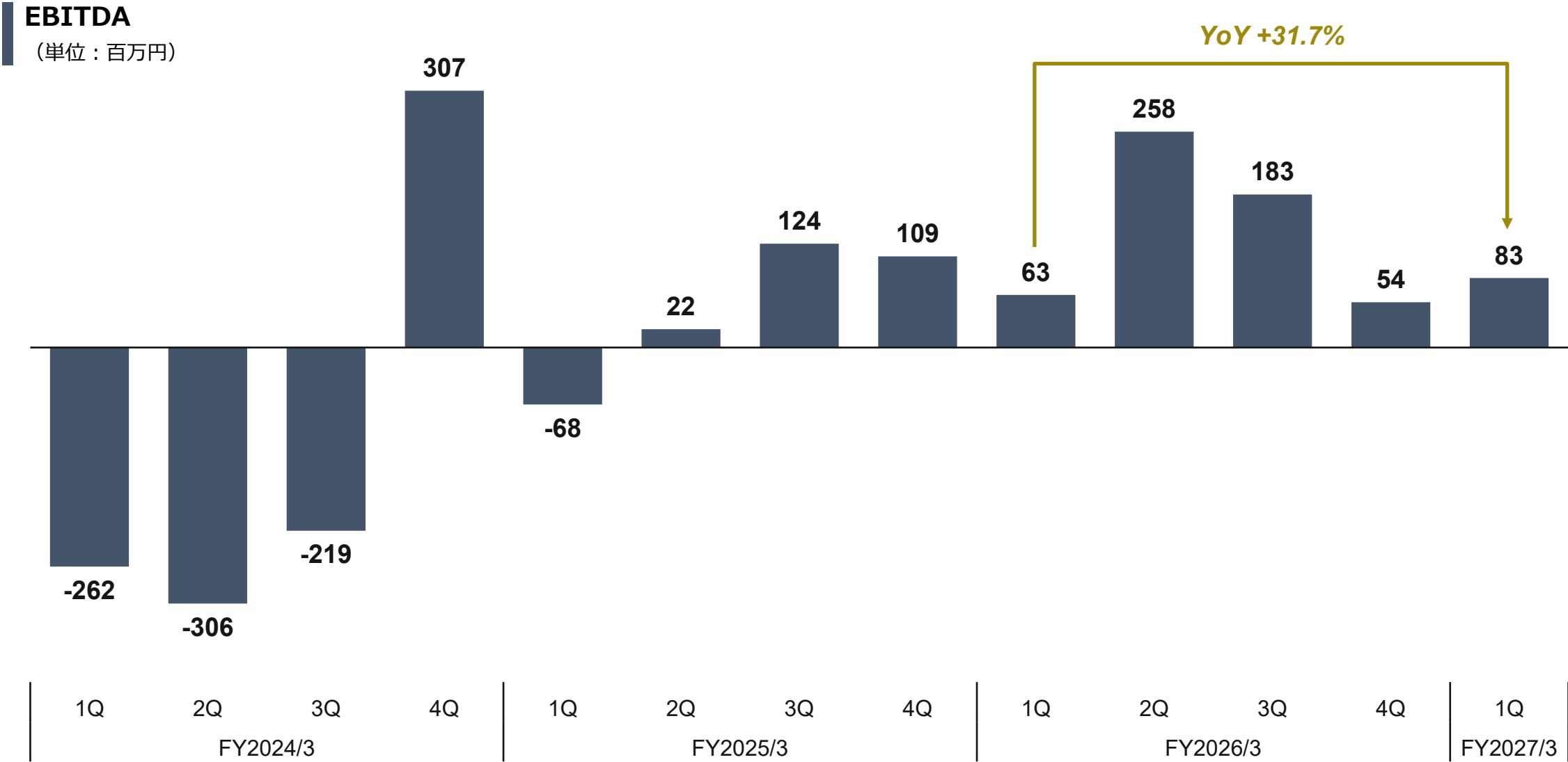
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



注記：2025年3月期以前の数値は未監査
1 WV手数料：Winvoiceのパートナー企業へ支払う収益分配費用

EBITDAの推移

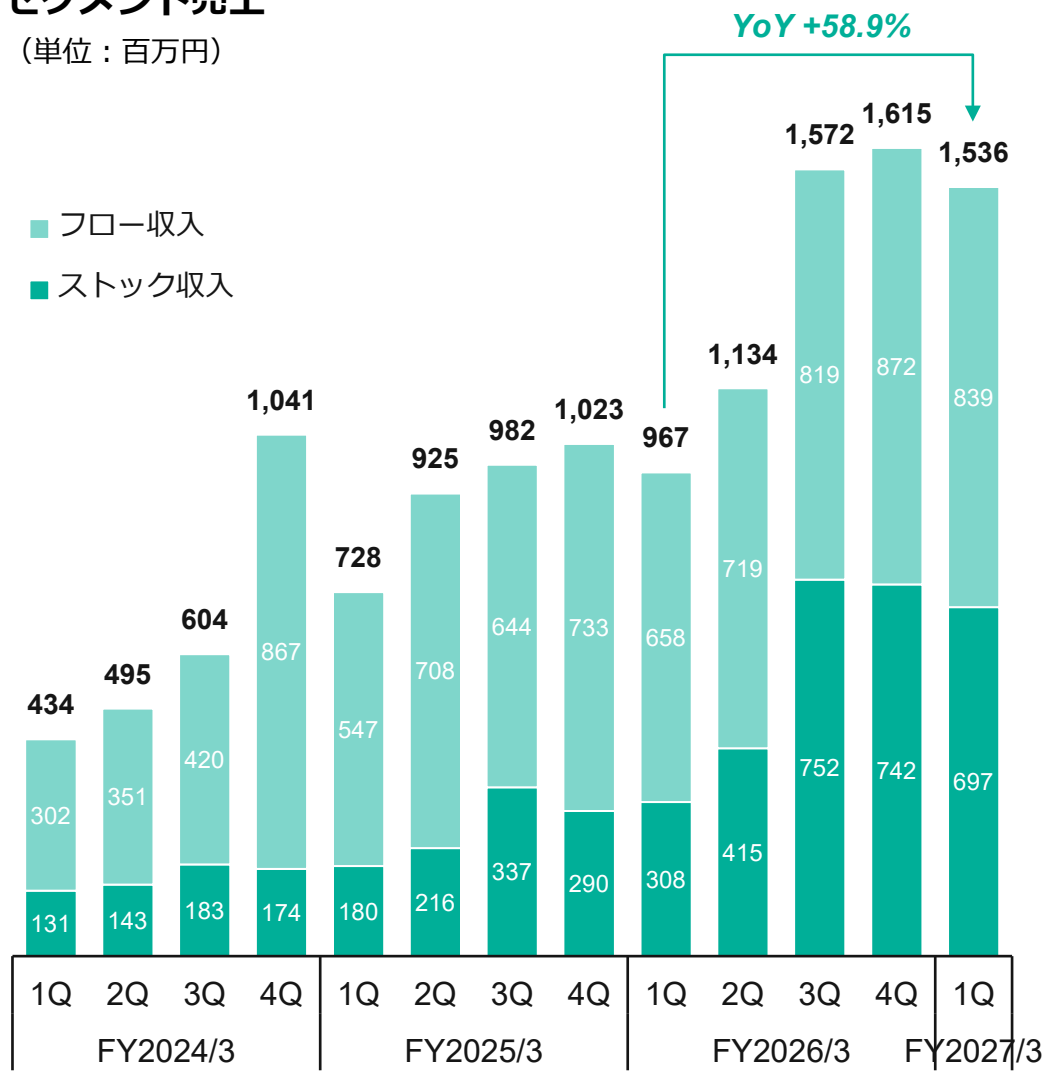


ペイメントプラットフォーム事業

セグメント売上

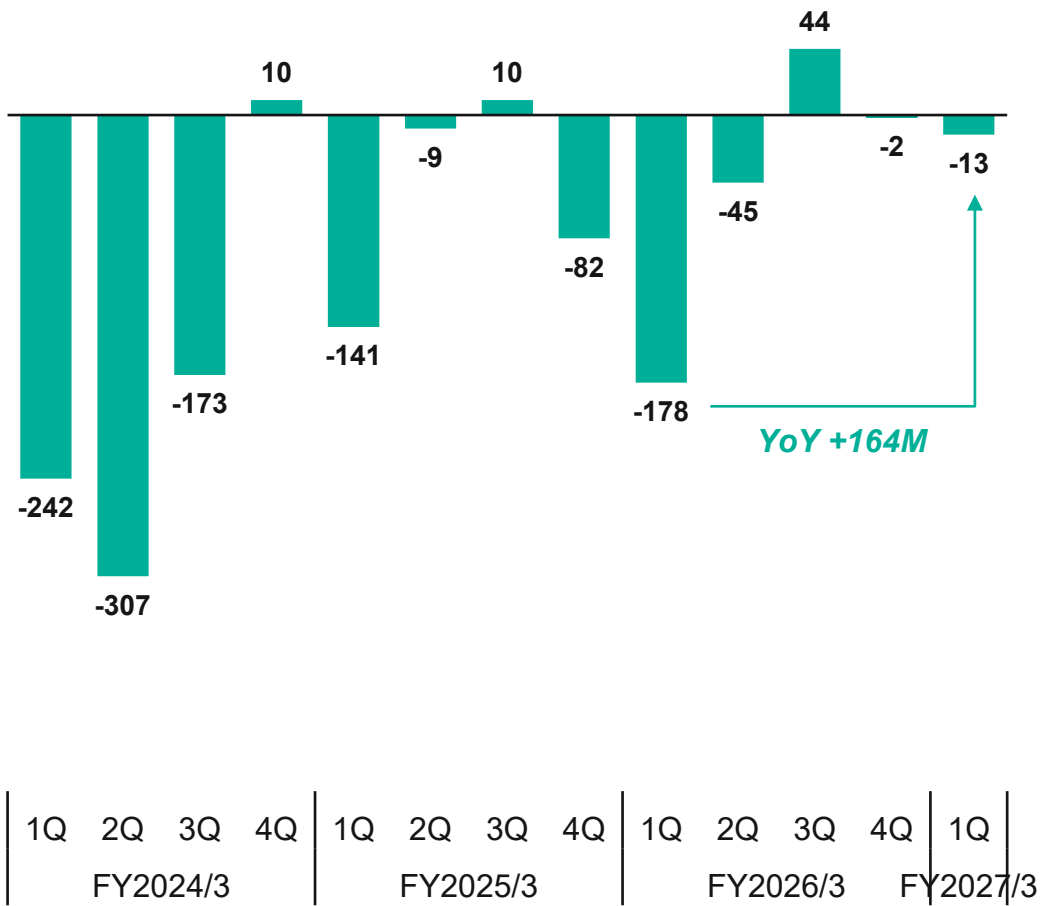
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

(単位：百万円)

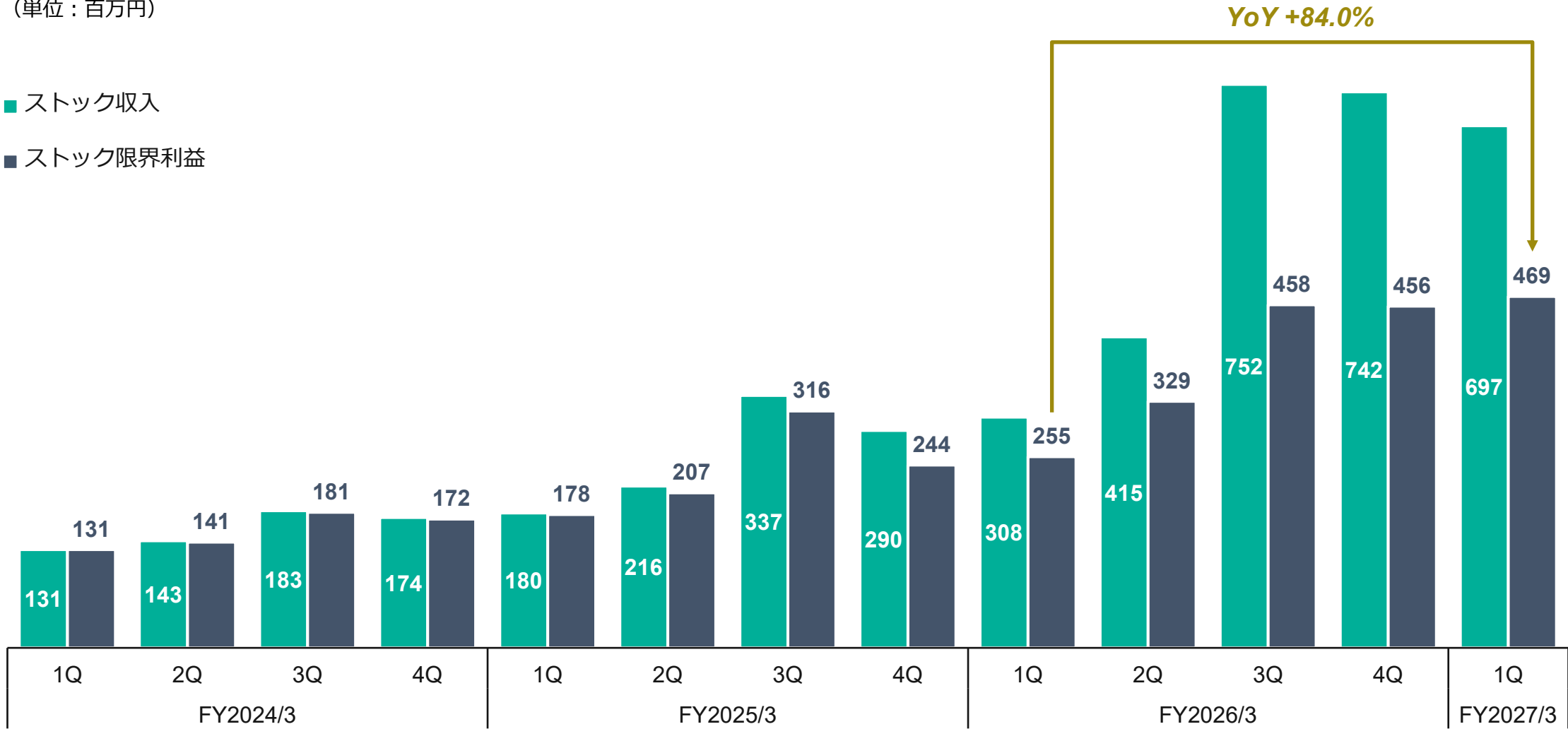


ペイメントプラットフォーム事業 ストック限界利益

ペイメントプラットフォーム事業 ストック限界利益

(単位：百万円)

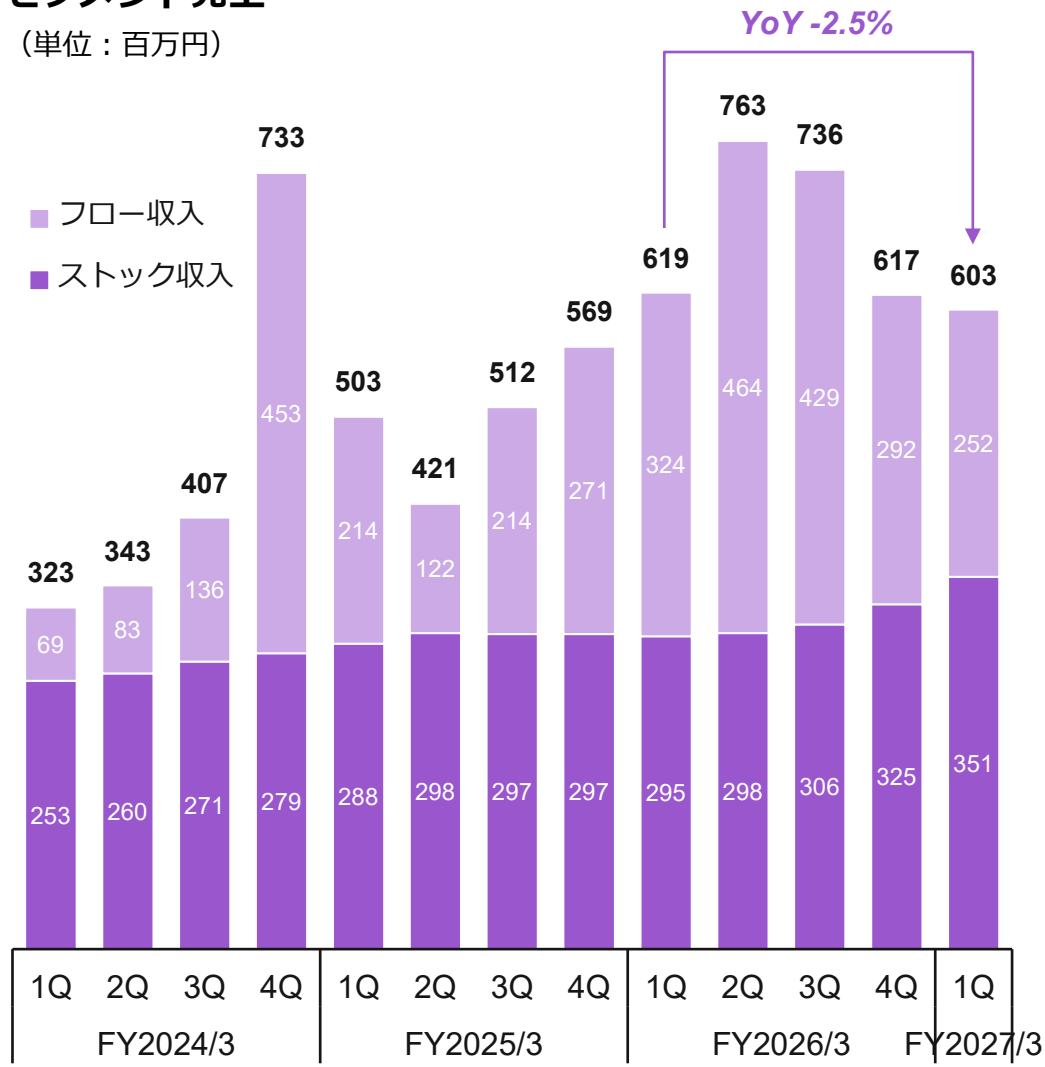
- ストック収入
- ストック限界利益



マーチャントプラットフォーム事業

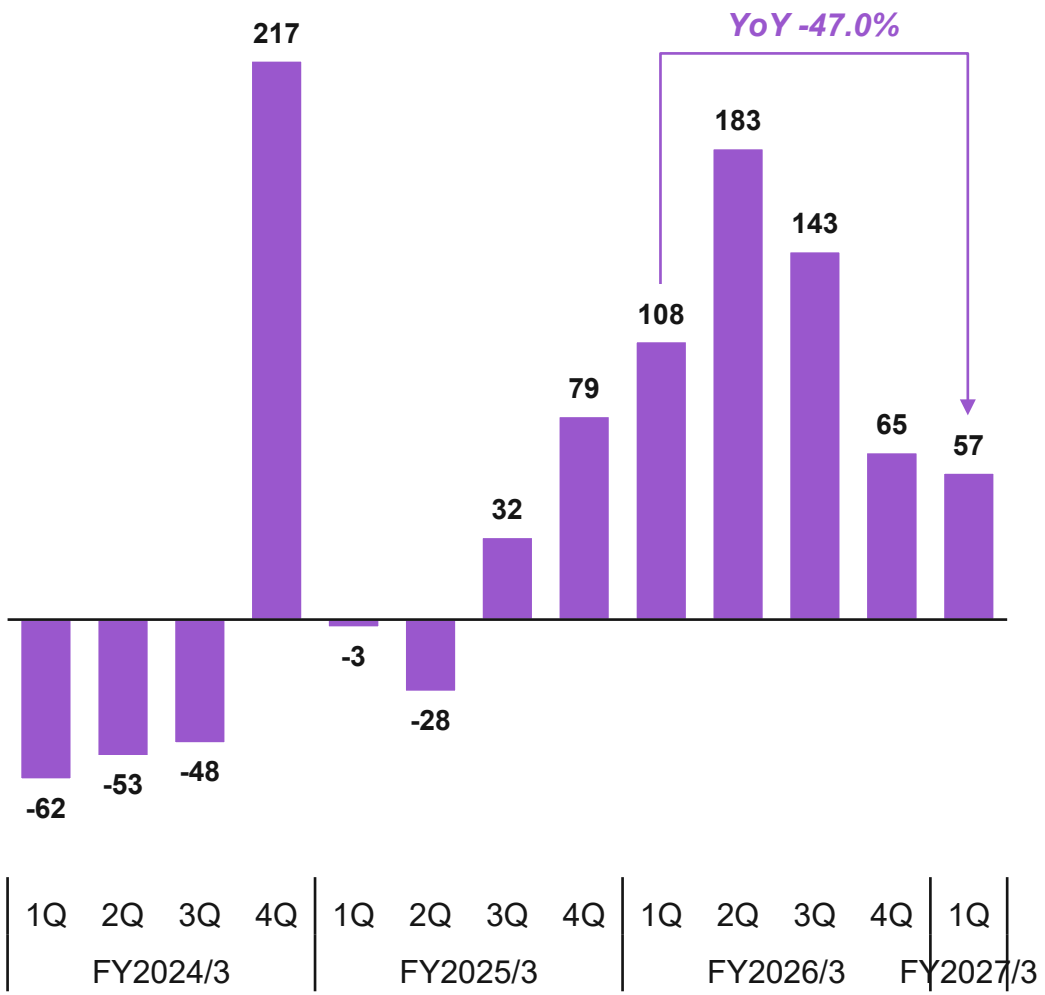
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

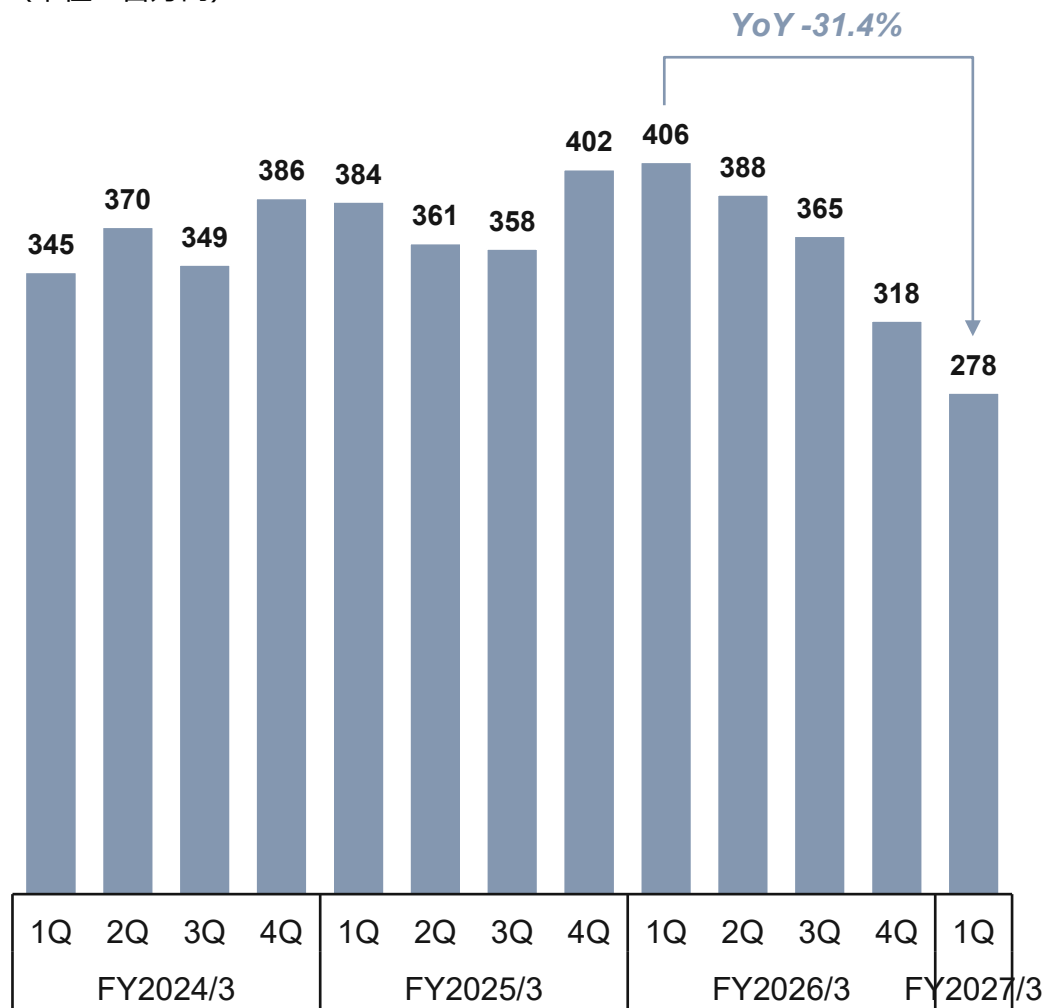
(単位：百万円)



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)

