



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社インフキュリオン（東証グロース：438A）

2025.10.24

# INDEX

1. インフキュリオンの概要	3
2. 事業概要及び収益構造	10
3. 競争優位性	19
4. 市場環境	25
5. 成長戦略	28
6. 業績及び今後の見通し	36
7. リスク情報	42

# 1. インフキュリオンの概要

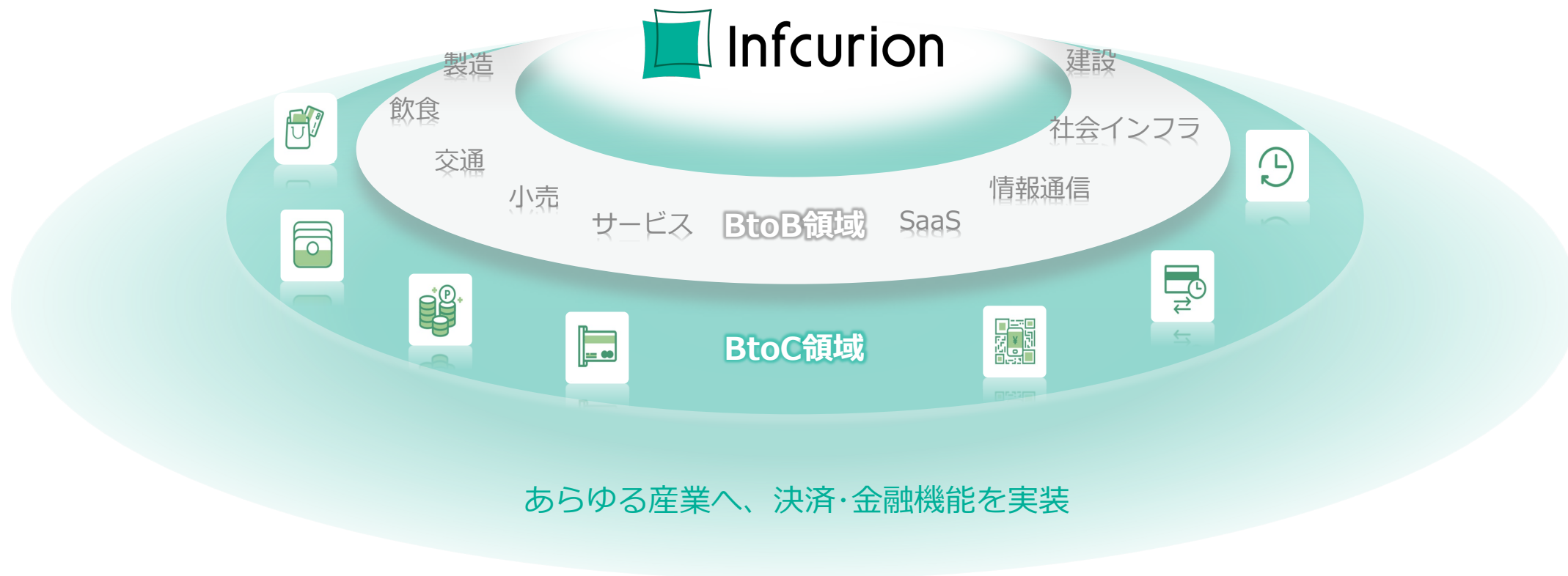
## 会社概要

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	100百万円 ※2025年3月末時点
従業員数	330名 ※2025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

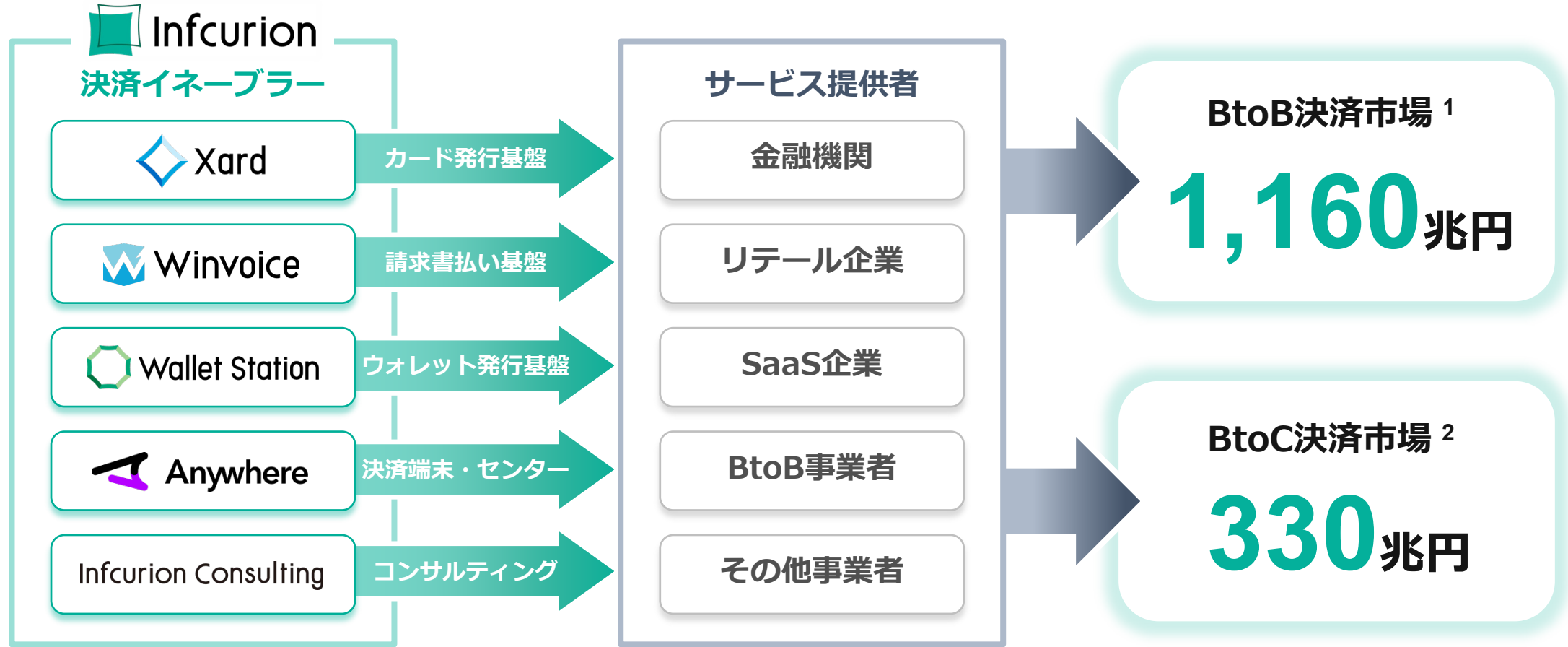
# 「 決済から、きのうの不可能を可能にする。 」

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”



## 事業概要

決済・金融機能をあらゆる産業のサービス提供者へ組み込むイネーブラー型のビジネスモデル

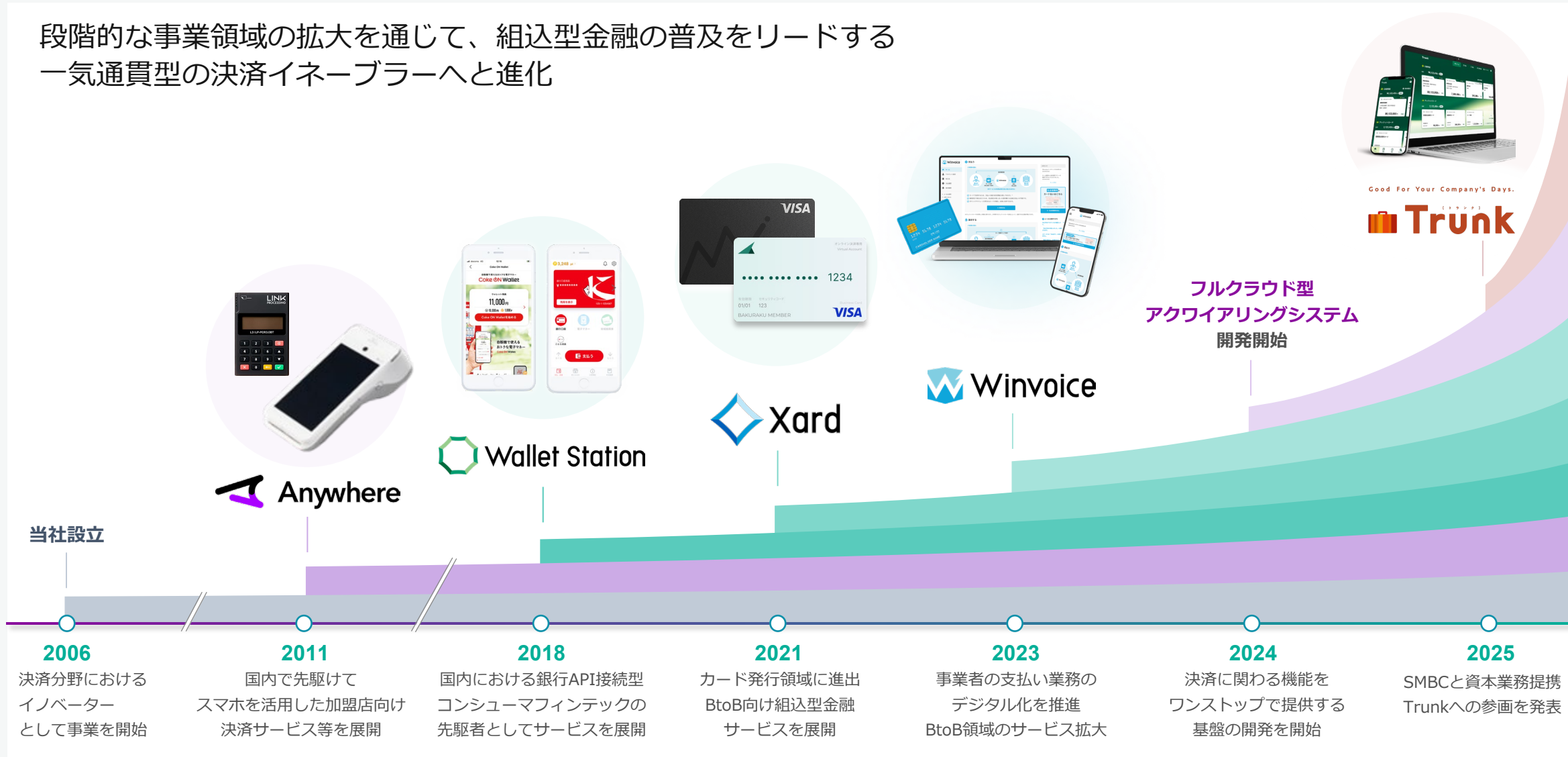


出所：\*1 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」2024年9月において、①BtoBの商取引市場規模×②EC化率より③BtoB-EC市場規模を算出しており、③=465兆円、②=40.0%であることから、  
①を右記計算式により算出。465兆円÷40.0%≒1,160兆円  
\*2 内閣府「国民経済計算」民間最終支出（2022年度実績）

## 1. インフキュリオンの概要

# インフキュリオンの事業領域拡大の変遷

段階的な事業領域の拡大を通じて、組込型金融の普及をリードする  
一気通貫型の決済イネーブラーへと進化



## 業績サマリー（2025年3月期）

連結売上高

約**72**億円  
(YoY +22.9%)

連結売上総利益

約**32**億円  
(YoY +16.9%)

連結EBITDA

約**1.9**億円  
(黒字転換)

決済処理金額  
(BtoB GTV<sup>1</sup>)

約**2,182**億円  
(YoY +115.5%)

ペイメント  
プラットフォーム  
利用企業数<sup>2</sup>

**70,036**社  
(YoY +55.1%)

注記：\*1 Xard及びWinvoiceで扱う決済処理金額の合計

\*2 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（2025年3月末時点）



# 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

インフキュリオン 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

## 2. 事業概要及び収益構造

## 事業セグメント

### ■ ペイメントプラットフォーム

売上高

3年平均成長率

**3,659**百万円 **+44.2%**

#### 金融機関・事業会社等のサービスへの 決済・金融機能の組み込み

金融機関の基幹システムと事業会社・フィンテック事業者の間をAPIで接続することで、金融機関自身のデジタル化や事業企業の自社アプリへの決済機能の組み込みをサポートし、デジタル技術を用いた決済機能など利便性の高いサービスをクラウド上で提供する事業

### ■ コンサルティング

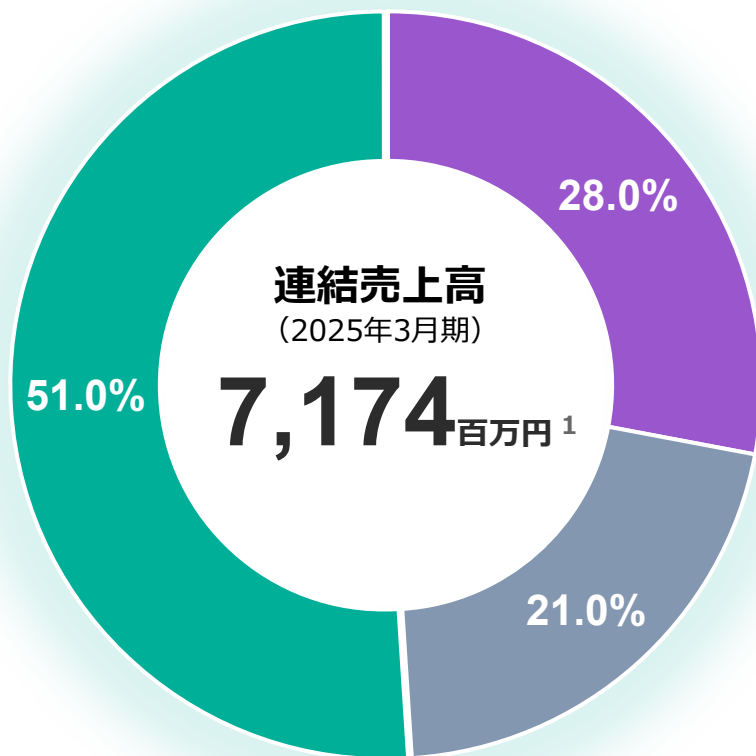
売上高

3年平均成長率

**1,507**百万円 **+7.2%**

#### コンサルティングを入口として決済・金融サービスの提案

決済・金融領域を中心に、大企業の新規事業や金融DX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を行う事業



### ■ マーチャントプラットフォーム

売上高

3年平均成長率

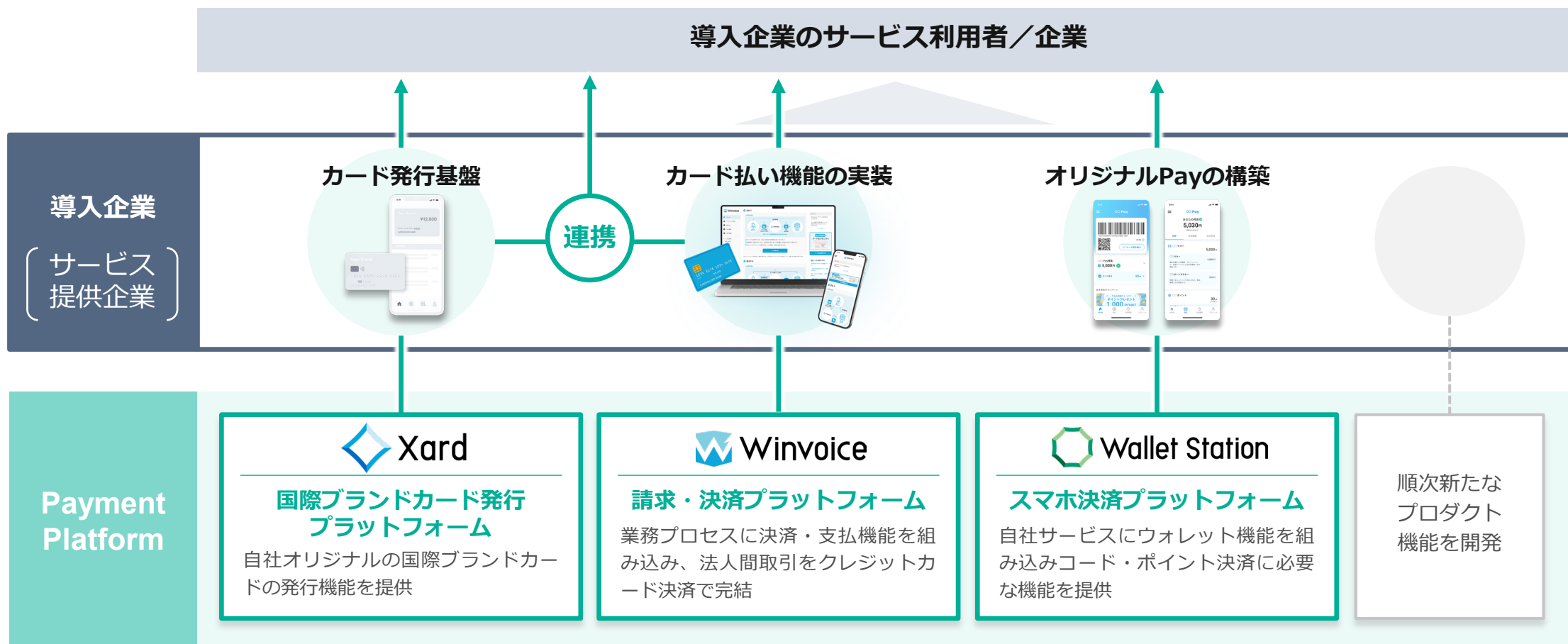
**2,006**百万円 **+10.1%**

#### 小売り・サービス店舗等の キャッシュレス・デジタル化を推進

あらゆるキャッシュレス手段を単一デバイスで提供するマルチ決済端末の販売等、店舗におけるキャッシュレス化・デジタル化を実現する事業

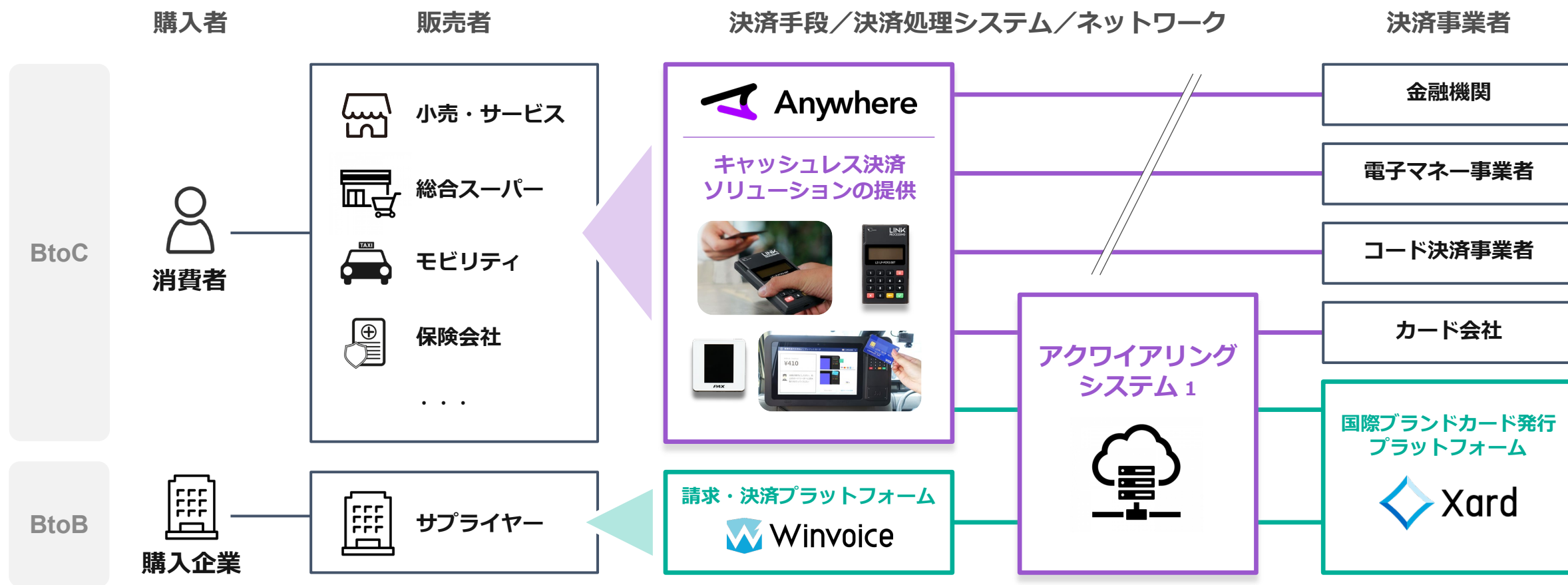
## ペイメントプラットフォーム事業

- 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<sup>1</sup> **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

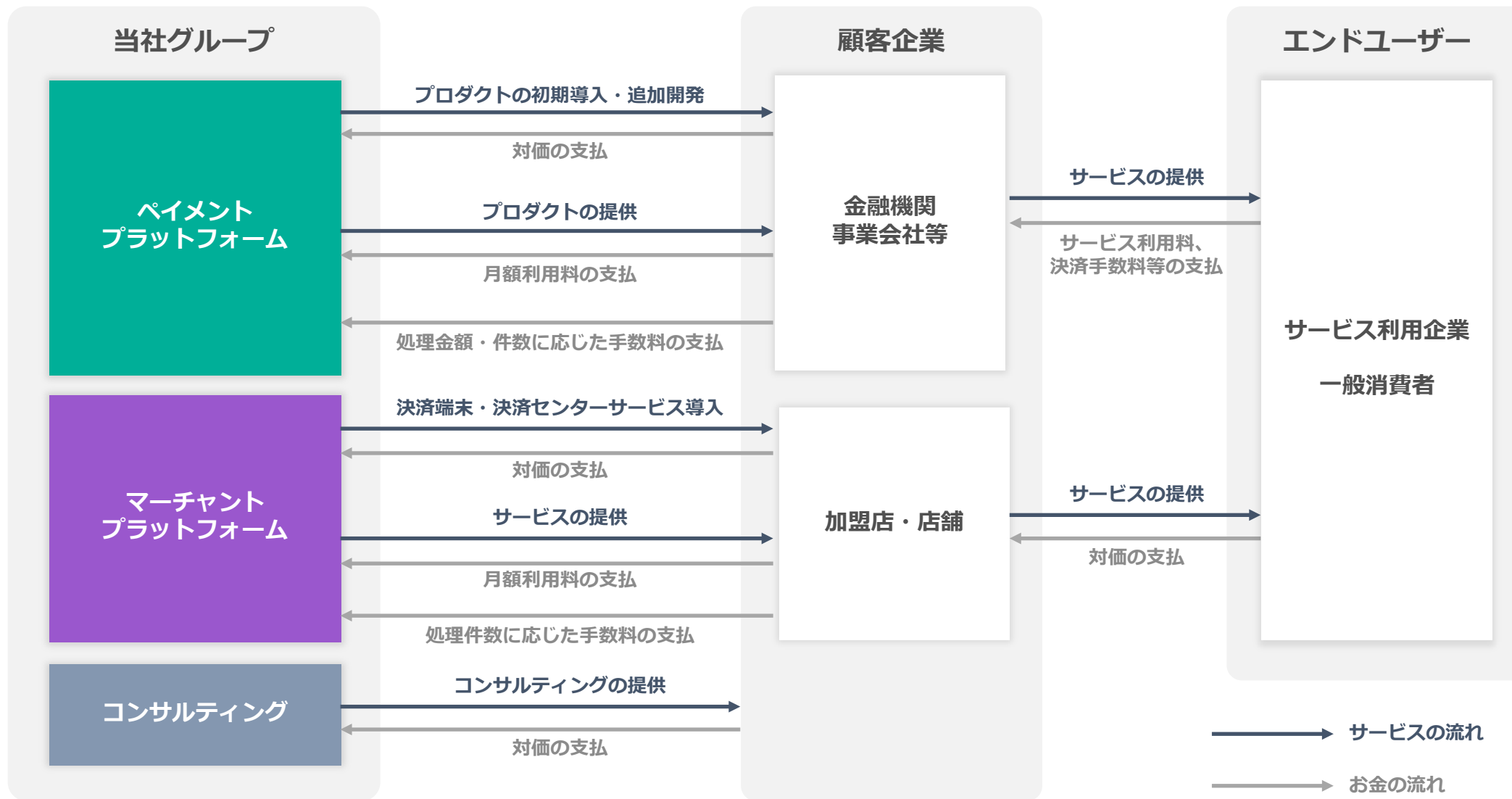
金融分野概観及び主要な金融領域について幅広い市場調査/分析を実施。各領域に関する調査/分析に基づき新規事業案の提言及びディスカッションを行い、同社のグループアセットを活用した金融分野での新規事業参入シナリオを策定。

### 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

# 事業系統図



## 収益構造

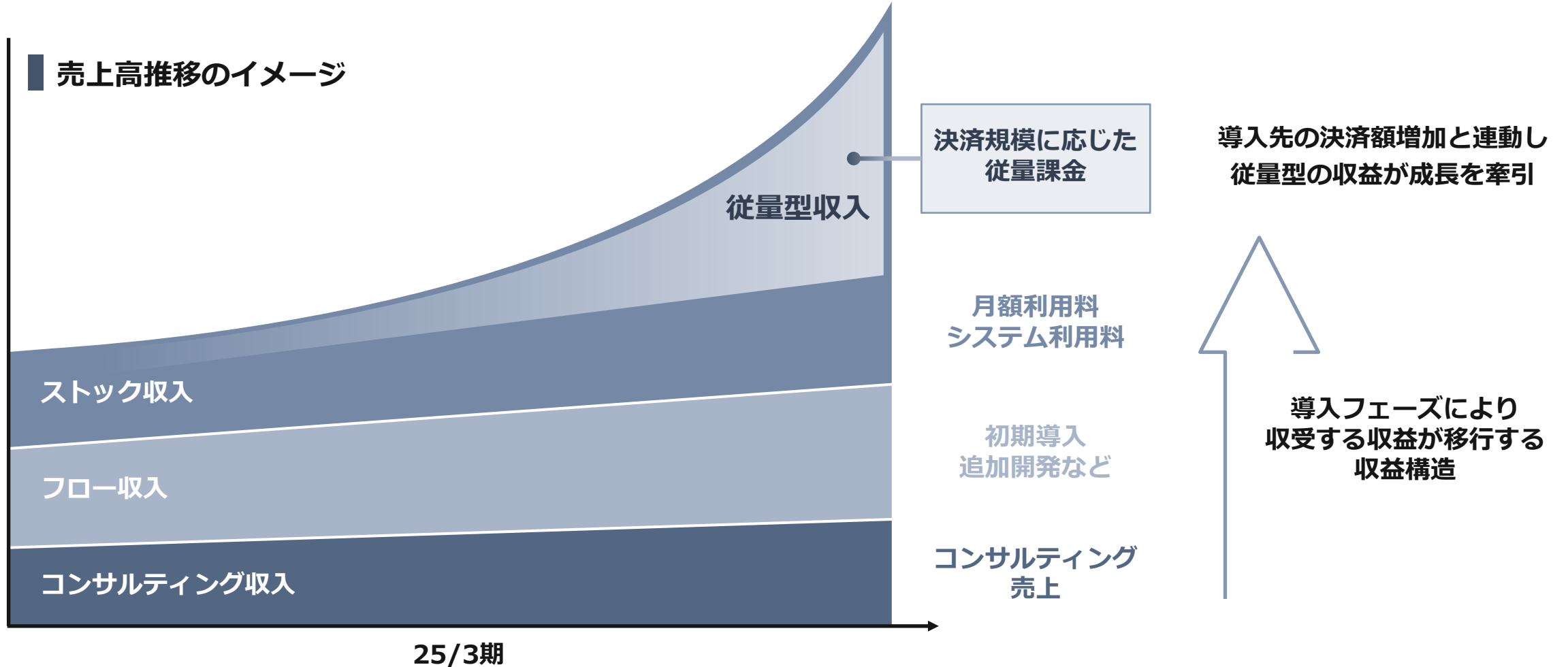
- 当社グループの売上高は、サービスの初期導入・開発などに係る「フロー収入」、月額料金等の固定売上と決済処理金額等に応じた従量型の売上で構成される「ストック収入」、及び「コンサルティング収入」に区分

		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	売上高構成比 (2025年3月期)
安定 収入	フロー収入	初期導入 開発売上 その他手数料 <sup>1</sup>	決済端末売上 開発売上		48.2%
	ストック収入	月額利用料 決済処理金額・件数に 応じた従量課金	システム利用料 決済処理金額・件数に 応じた従量課金		30.8%
	コンサルティング 収入			コンサルティング売上	21.0%
					51.8%



## 従量型収入の拡大による収益構造の転換

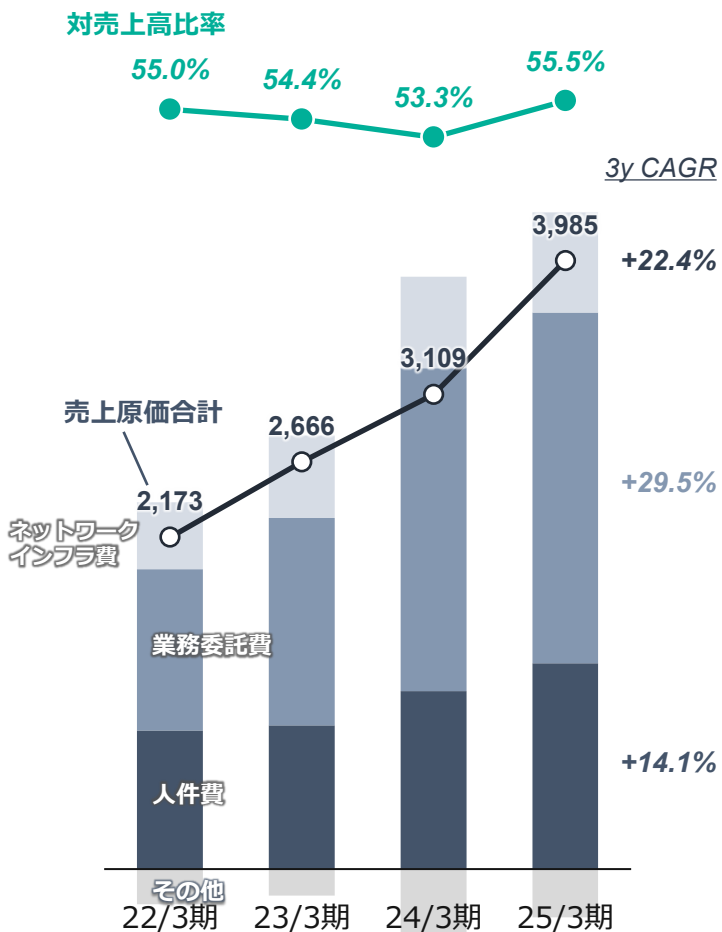
- 高リピート率のコンサルティング収入、新規導入・追加開発に係るフロー収入の安定成長に加えて、プロダクトの立ち上がりにより、決済処理金額の高成長に連動した従量型のストック収入が今後の業績成長を牽引する見通し



# オペレーティング・レバレッジが高いコスト構造

## 売上原価

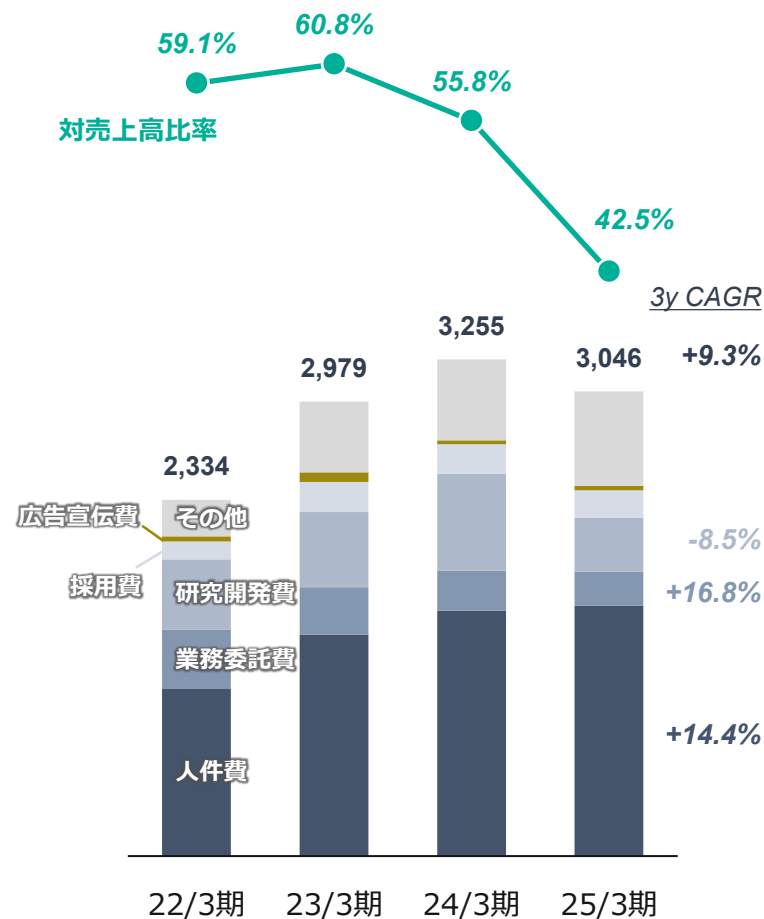
単位：百万円



- Point**
- 前期は新規プロダクト立上げに伴う費用が先行しコストが増加
  - 主カプロダクトが成長フェーズへ移行したことにより、固定費を中心としたコスト構造に転換、今後は粗利率が改善見込み
  - プロダクトに関するインフラ費用は売上原価として計上

## 販管費及び一般管理費

単位：百万円



- Point**
- マーケティング費用を必要としない顧客獲得モデルにより、筋肉質な販管費を実現
  - プロダクト開発に係るR&Dは今後資産計上することにより、研究開発費は減少見込み
  - AI活用による開発・オペレーションの効率化等により、さらなる収益性向上に取り組む

### 3. 競争優位性

## インキュリオンの競争優位性

1

組込型金融であらゆる産業・サービスへのリーチができる

### イネーブラー型ビジネスモデル

2

シンプルかつ低コストな決済ネットワークを実現する

### 決済全域をカバーするリーディングポジション

3

短納期かつ低コストで決済・金融機能の実装を実現する

### 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

4

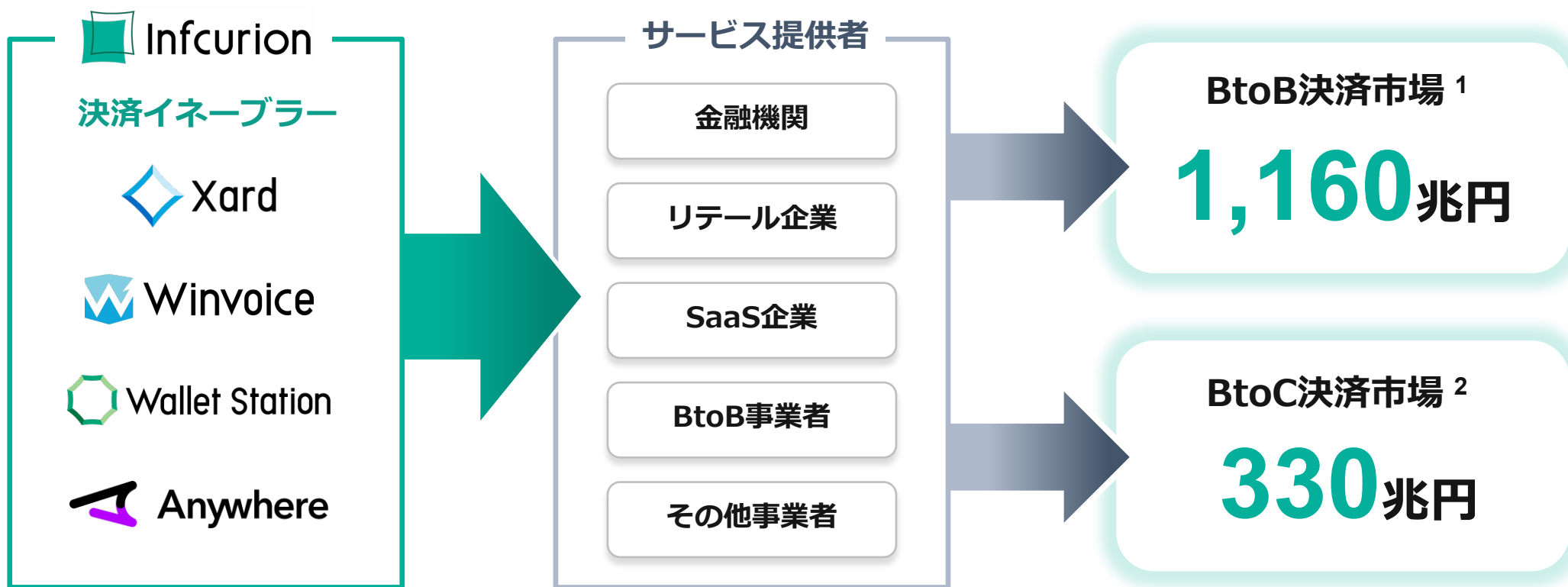
コンサルとプロダクトの両輪に支えられた

### 持続可能なミニマムコストでの顧客基盤の拡大



## 1 イネーブラー型のビジネスモデル

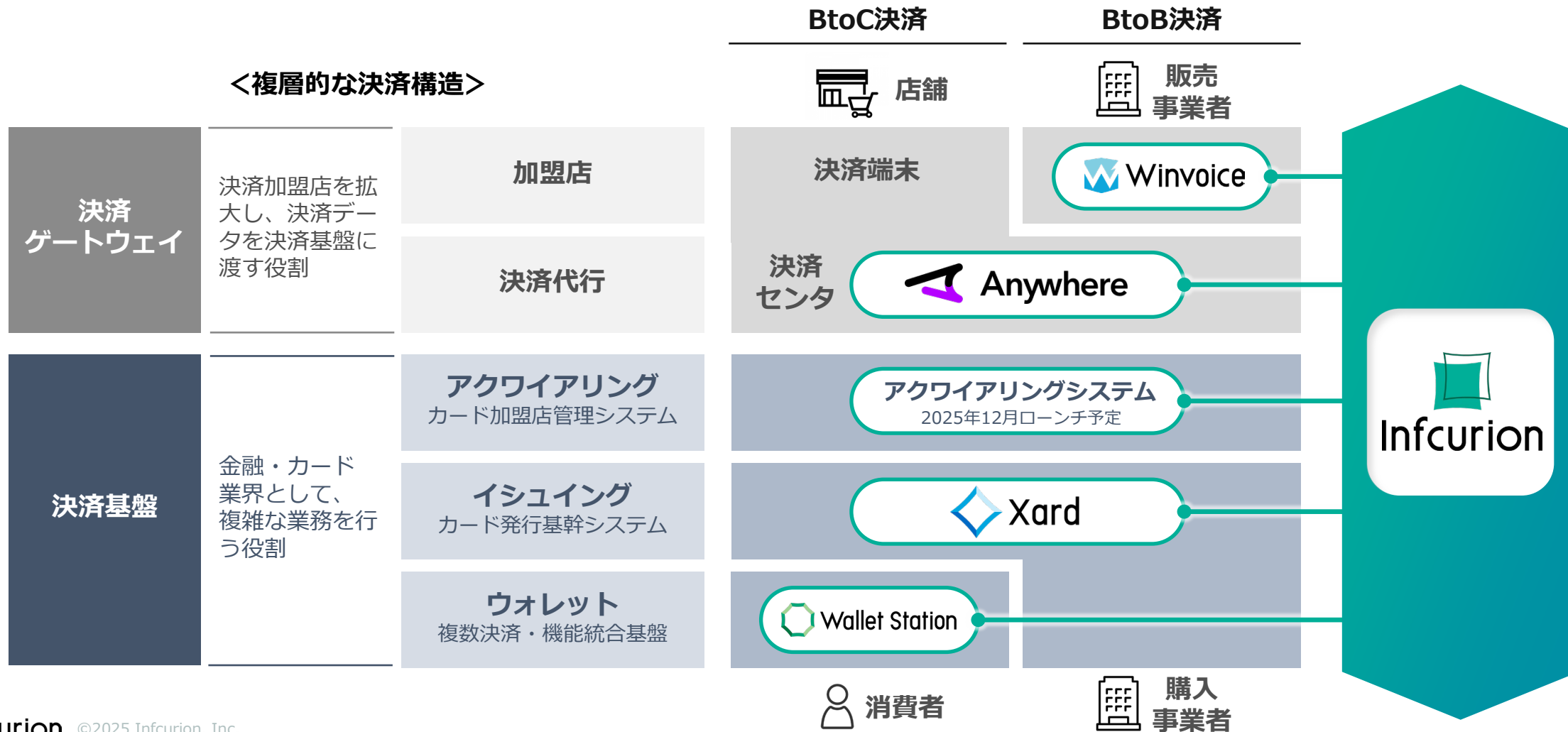
- ・ 決済・金融機能をあらゆる産業のサービス提供者へ組み込むイネーブラー型のビジネスモデルを展開
- ・ 市場規模330兆円のBtoC決済、1,000兆円を超えるBtoB決済とともに当社グループの事業領域としてリーチ可能



出所：\*1 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」2024年9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=465兆円、②=40.0%であることから、①を右記計算式により算出。465兆円÷40.0%≒1,160兆円  
\*2 内閣府「国民経済計算」民間最終支出（2022年度実績）

## 2 決済全域をカバーするリーディングポジション

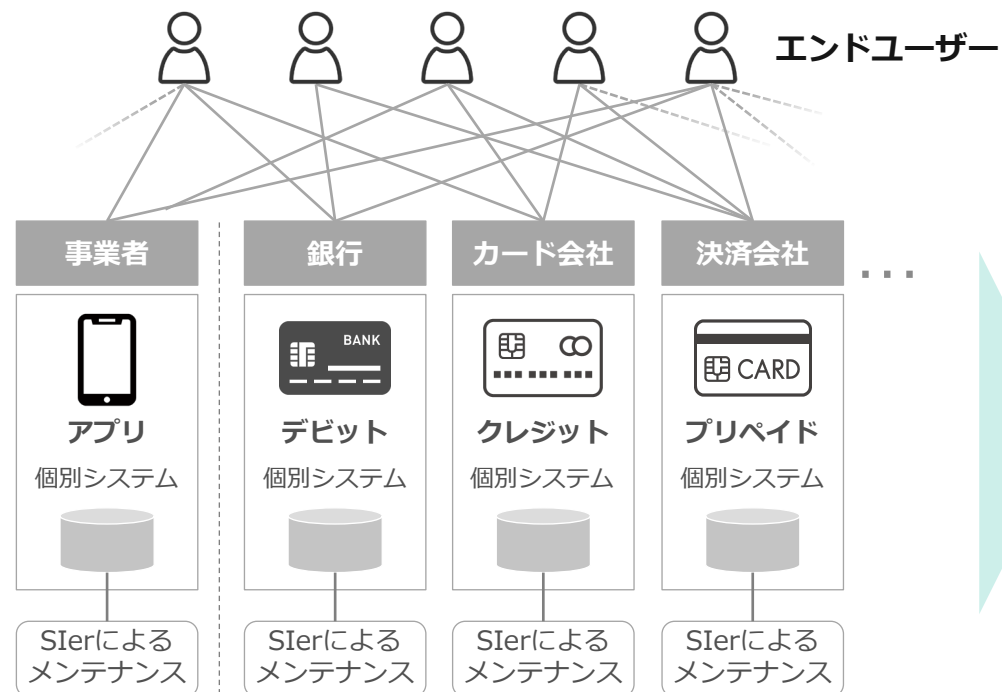
- ・ 決済全域をカバーすることにより、エンドツーエンドでシームレスに繋ぐ低コストな決済プラットフォームを実現予定
- ・ 複数の事業者が介在する従来の決済業界と比較した優位性により、顧客価値の最大化が可能



### 3 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

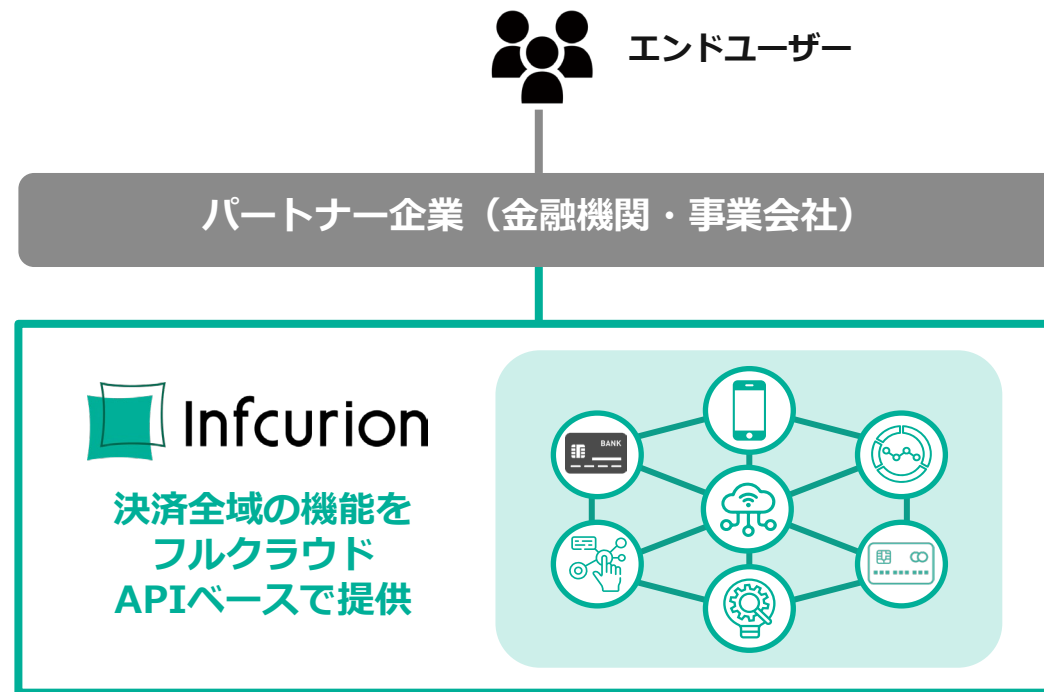
- ・ フルクラウド・APIベースのオープンプラットフォームにより、低コスト・短納期で決済・金融機能を実装可能
- ・ 参入障壁の低下により、大手企業から新興企業まで、あらゆる事業者が決済サービスへの参入が可能に

#### 縦割りで設計された従来型の個別開発システム



<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 分断されたシステム構成</li> <li>・ システム維持に係る莫大なコスト負担</li> </ul>
-----------	--

#### あらゆる事業者に繋がるオープンプラットフォーム

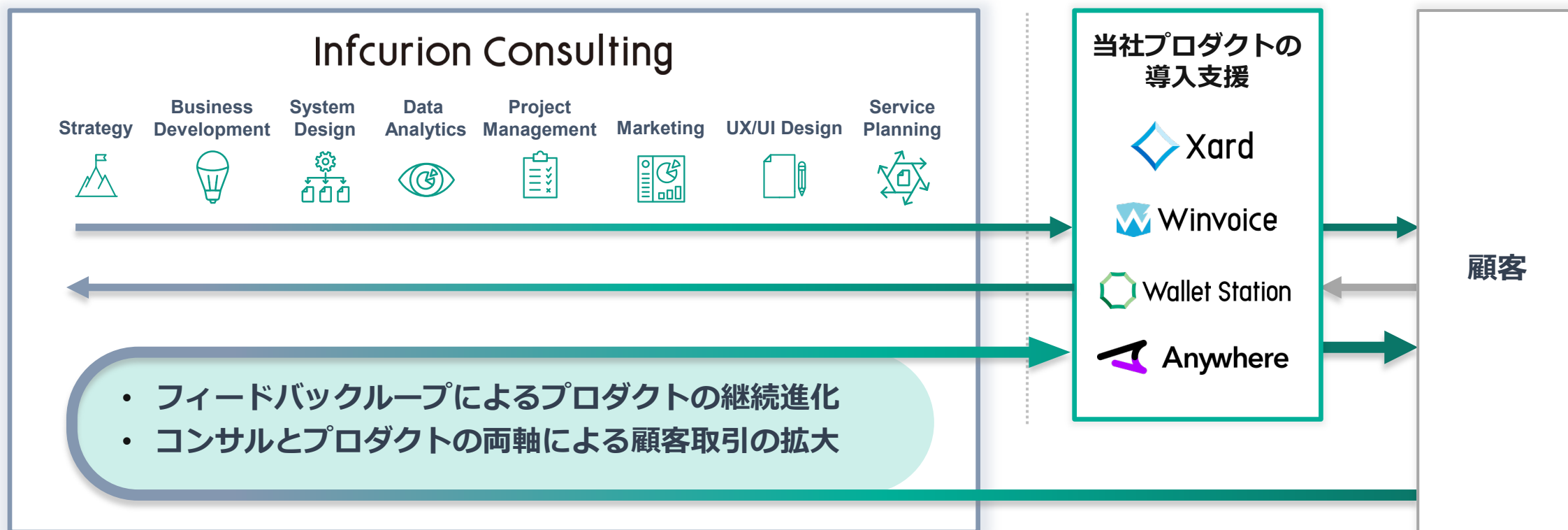


<b>特徴</b>	柔軟・軽量 高拡張性	短期間 低コスト	既存サービスへの 接続/埋込み
-----------	---------------	-------------	--------------------

## 4 コンサルティングとプロダクトの両輪に支えられた顧客基盤の拡大

- ・ コスト投下型のマーケティングに頼らない、継続的に顧客基盤が拡大する獲得モデルを確立
- ・ 決済に関する幅広い知見と顧客ビジネスに対する深い理解に基づいて、高次元の課題解決とプロダクト進化の好循環を実現

### 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



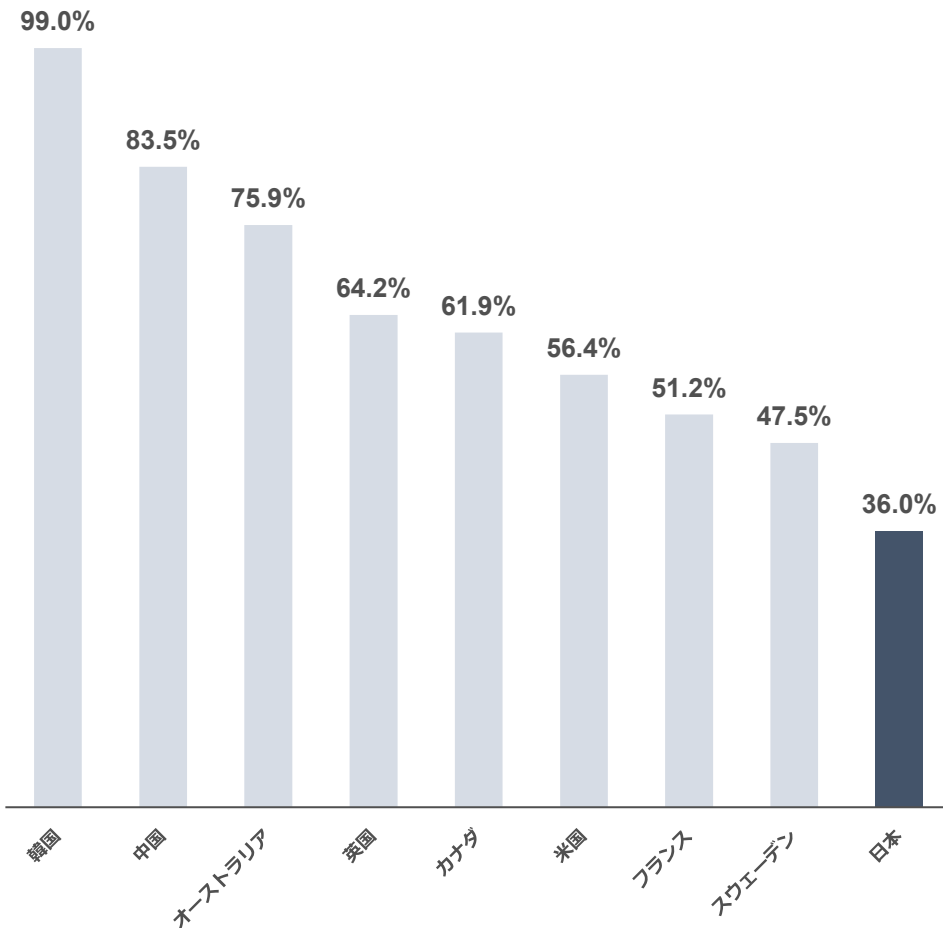


## 4. 市場環境

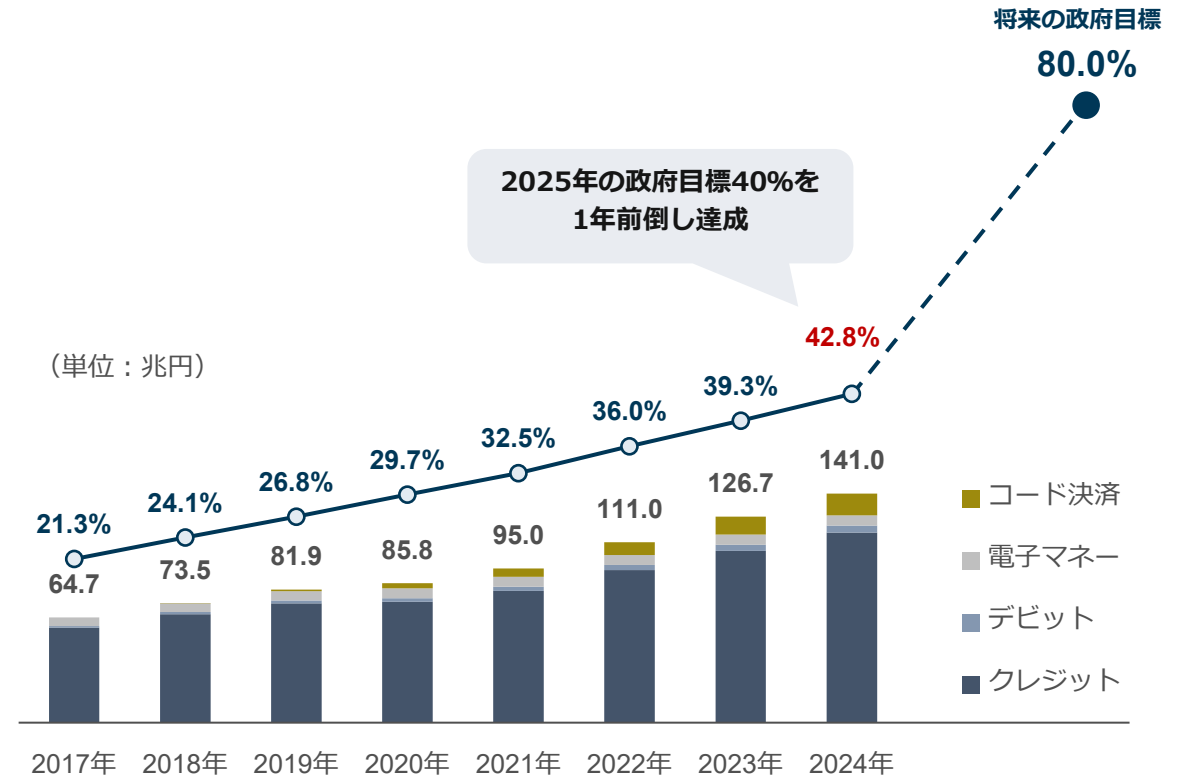
# 消費者向け(BtoC)キャッシュレス決済の国内市場

- 国内キャッシュレス比率は40%に到達したものの諸外国に比べ普及は遅れる。政府の将来目標80%に向けて追い風は継続

主要国におけるキャッシュレス決済比率（2022年）<sup>1</sup>

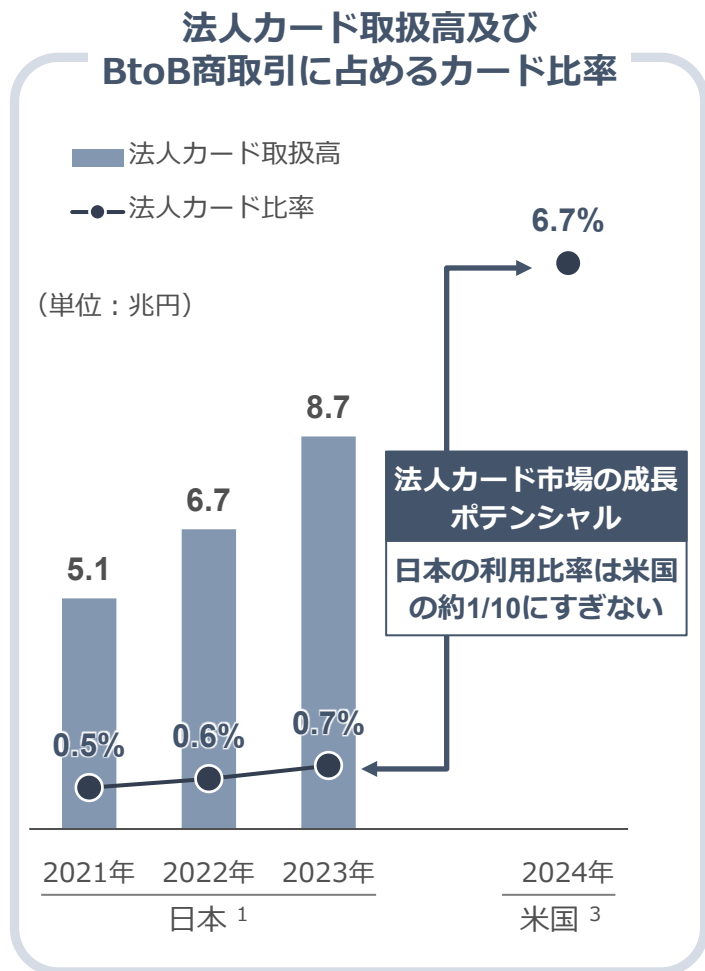


国内のキャッシュレス支払額及び比率の推移<sup>2</sup>



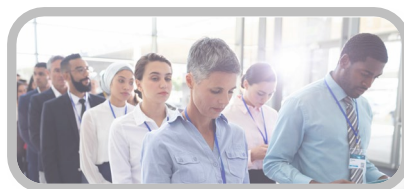
# 企業間取引(BtoB)における法人カードの膨大な成長余地

- 日本のBtoB商取引市場において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となっている



- 国内BtoB取引市場
- 法人カード取扱高
- 当社のBtoB GTV

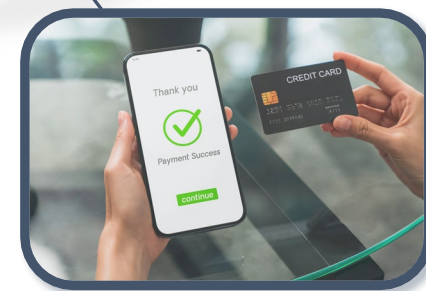
銀行振込の割合が90%を占める



BtoB GTV **2,187億**円  
(2025年3月期)

法人カード導入の  
余地・潜在ニーズは非常に大きい

中期BtoB GTV成長率目標  
CAGR: 約**50%**



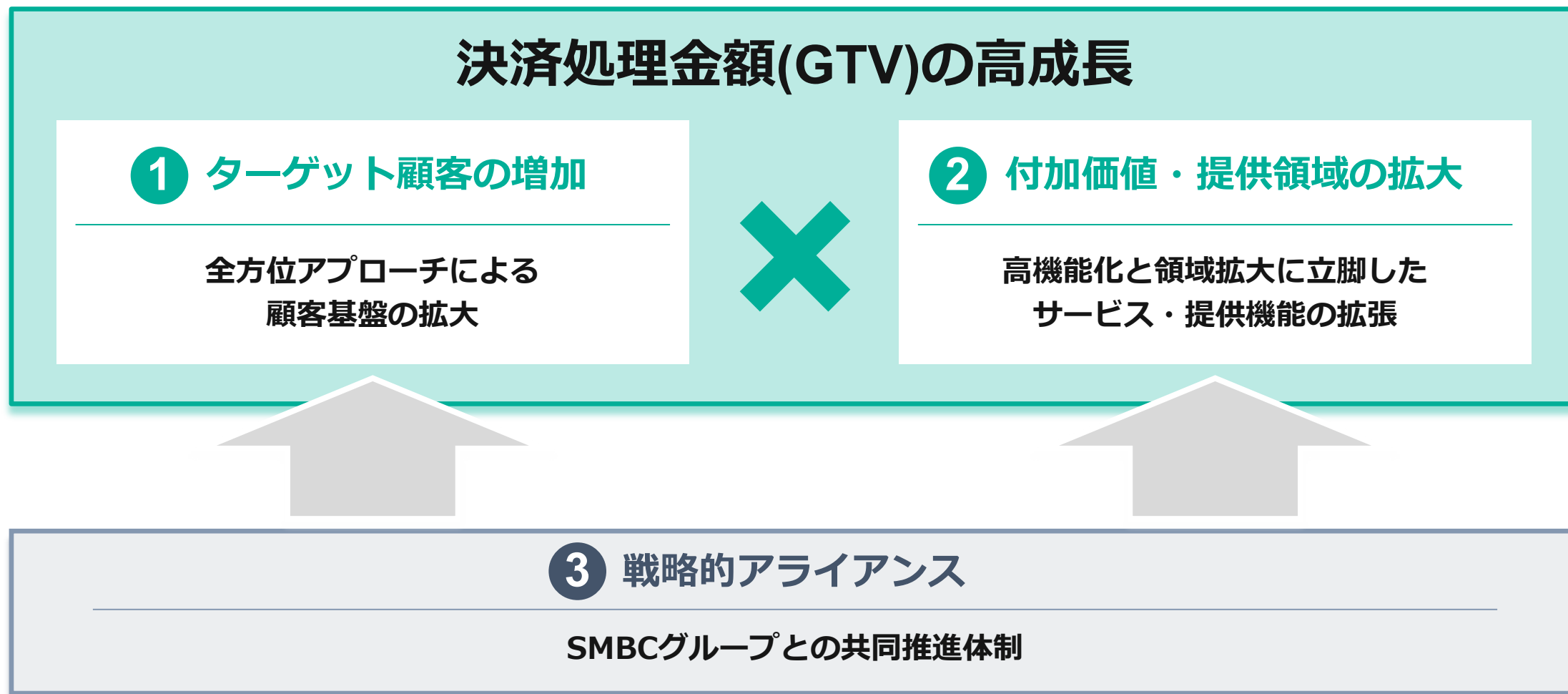
改正電子帳簿保存法 / 手形・小切手の電子化等の制度改正も追い風に

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（同 P.11出所\*1）  
\*3 Insider Intelligence | eMarketer Forecast, Aug 2023

## 5. 成長戦略

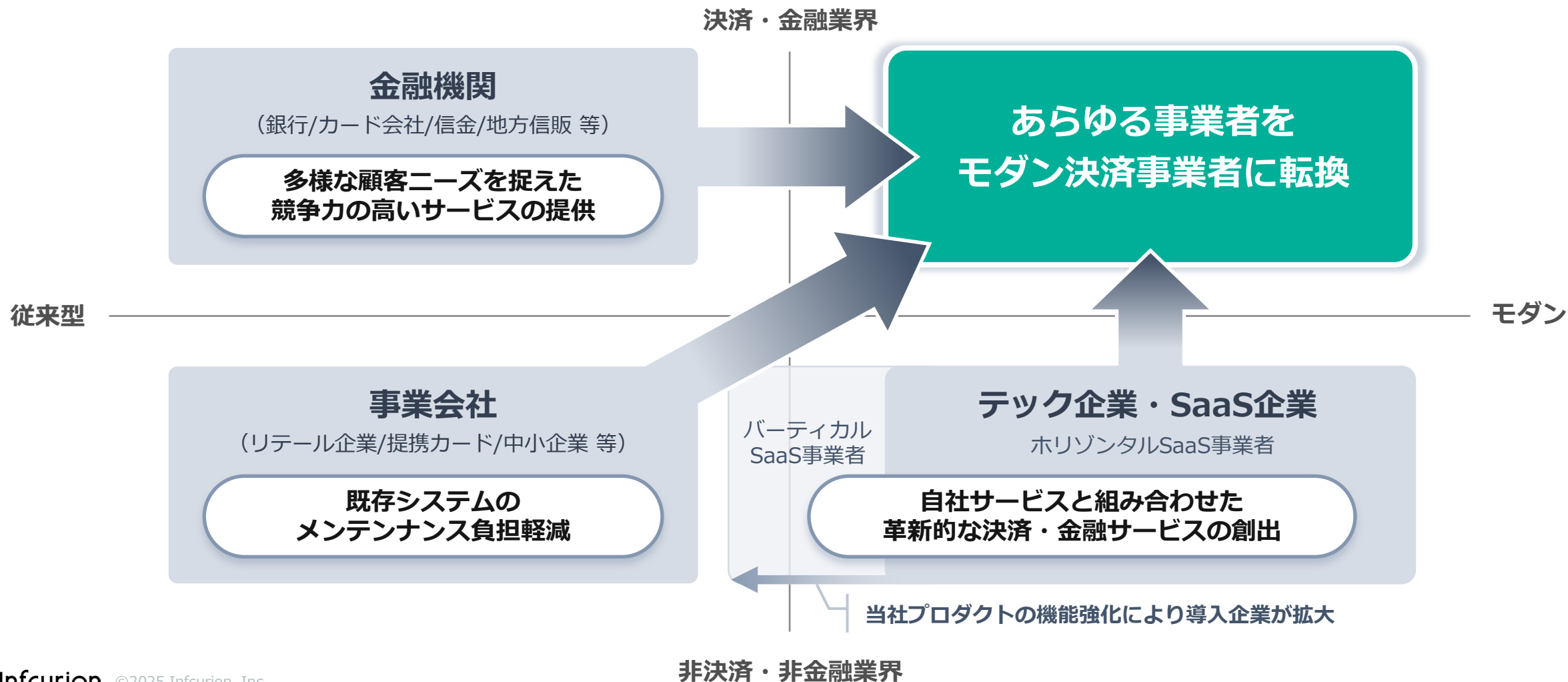
## 持続的な企業価値向上を実現する成長戦略

- 顧客基盤の拡大と提供価値の深化を両立し、決済処理金額（GTV）の高成長と収益性向上の両立を実現



## 成長戦略①：モダン決済事業者への転換を促進

- ・ SaaSをはじめとした新興企業の新たな決済・金融サービスを通じたニーズの創出が引き続き成長ドライバーを担う
- ・ プロダクトの導入ハードル引き下げにより、金融機関・大手企業などのモダン転換が次の成長ドライバーとなる見通し



# 成長戦略①：複層的な顧客ネットワークを軸に拡張する持続的な高成長モデル

**膨大な顧客基盤**へのアクセス  
従来型システムからモダンへの切替ニーズ

顧客ベースの**自律的成長**  
顧客ネットワークの拡大がGTV成長に直結

## 金融機関・大手事業会社

金融機関を中心とした新規クライアントの獲得



## パートナー/ 取引先企業

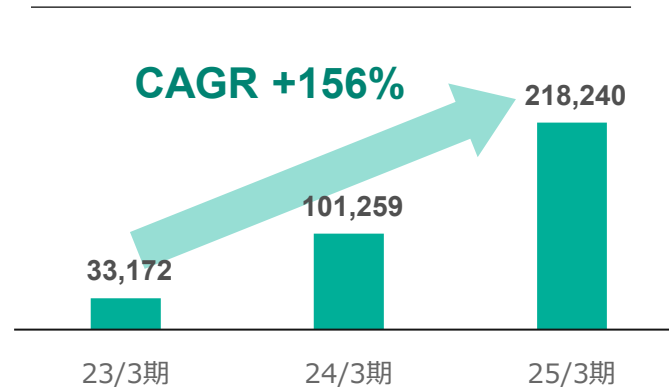
## テック企業・SaaS企業

ビジネス系SaaSにおける圧倒的シェア

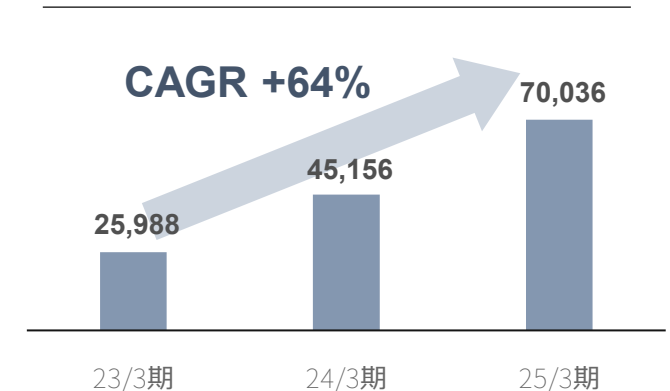


急成長企業と伝統的企業の双方に深く浸透し  
広がる顧客接点と活用領域を通じて、  
持続的な高成長サイクルを形成

BtoB GTV (百万円)

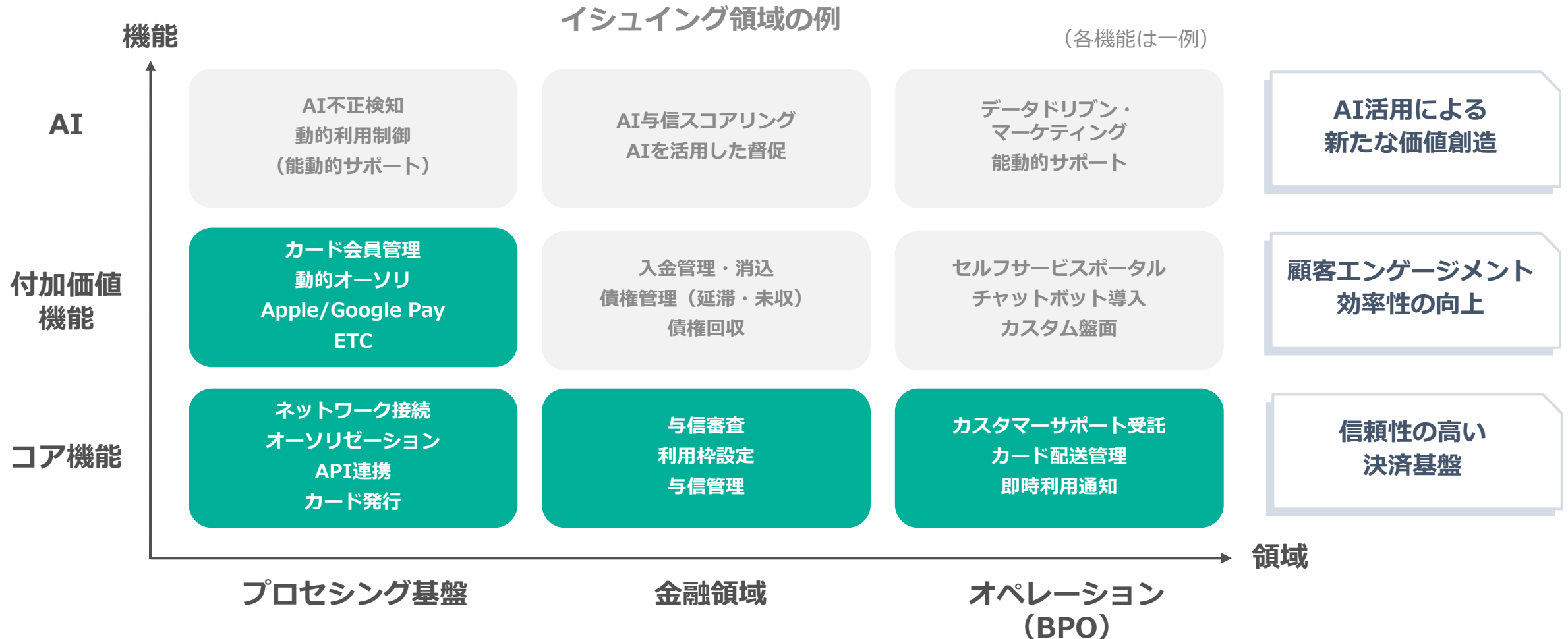


利用企業数 (社)



## 成長戦略②：提供機能の領域拡張によるプラットフォーム付加価値の向上

- ・ 継続した進化により、当社プラットフォームの顧客満足とエンゲージメントを高め競争優位性を向上
- ・ 機能拡充・領域拡大に対する積極的な投資を継続し、顧客層の拡大と収益性の向上を目指す





## 成長戦略③：SMBCグループとの共同事業推進

- ・ SMBCグループとの提携第一弾「Trunk」をリリース。中小企業を対象に、法人口座の開設やビジネスカードの作成、経理業務の効率化等をデジタルで可能にする総合金融サービス
- ・ 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			

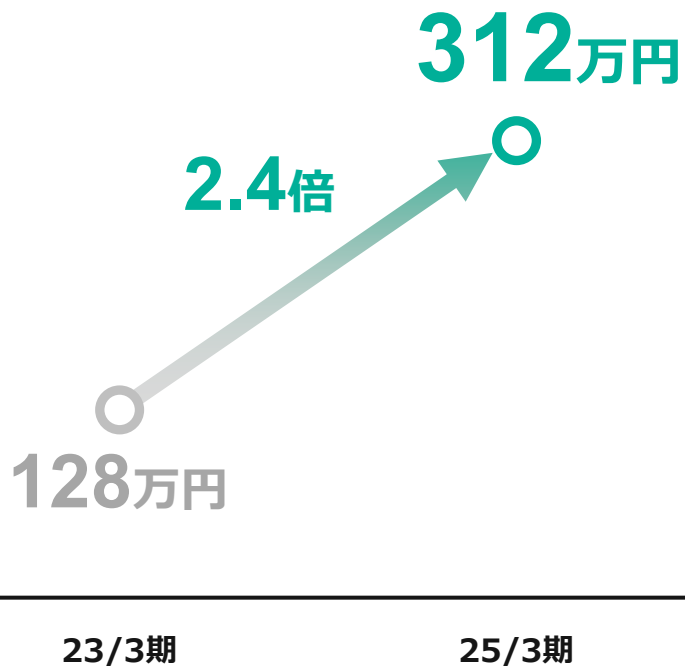
SMBCグループ目標<sup>1</sup>： 口座開設数 **30**万口座 / 預金獲得 **3**兆円

## 成長戦略③：未開拓のまま残された中小企業のキャッシュレス化

- ・ ペイメントプラットフォームの顧客企業数は中小企業全体の2%未満、Trunkを通じた開拓が大きい市場

### 1社あたり年間利用金額<sup>1</sup>

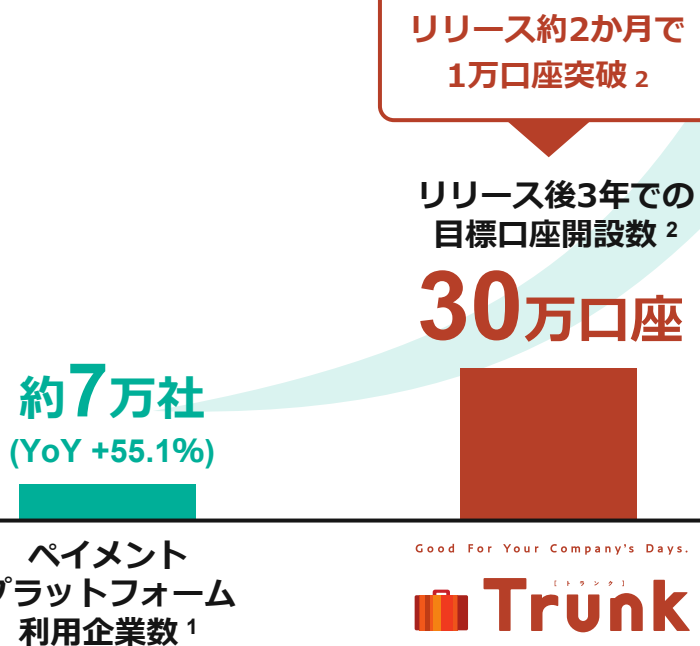
- ・ 法人カードの利便性向上により、業務効率化の効果に対する認知が拡大
- ・ 1社あたりの利用額は2年間で大きく増加



### 中小企業の開拓余地

日本の中小企業数<sup>3</sup>

**336万社**



## IPOの目的・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>

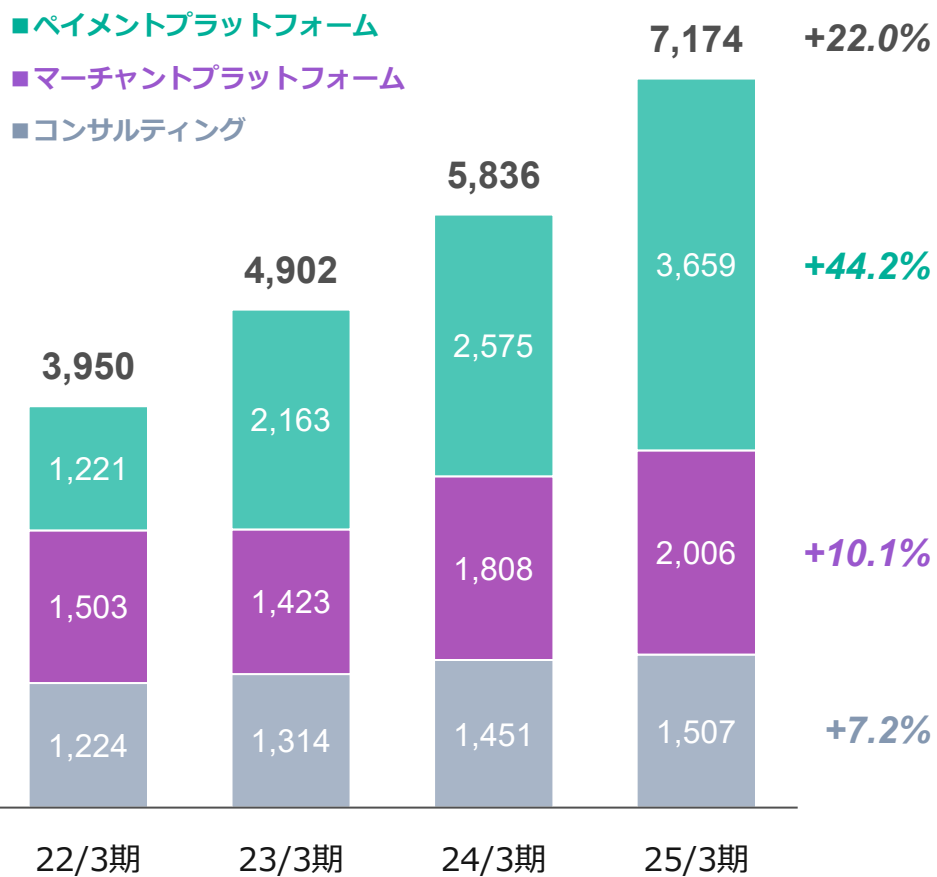
## 6. 業績及び今後の見通し

## 連結業績の推移

### 連結売上高

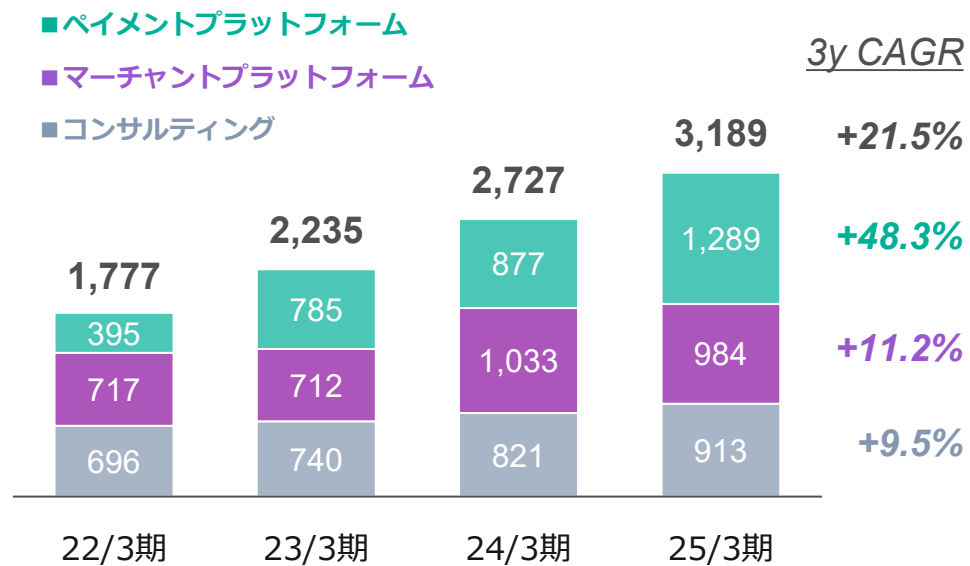
単位：百万円

3y CAGR



### 連結売上総利益

単位：百万円

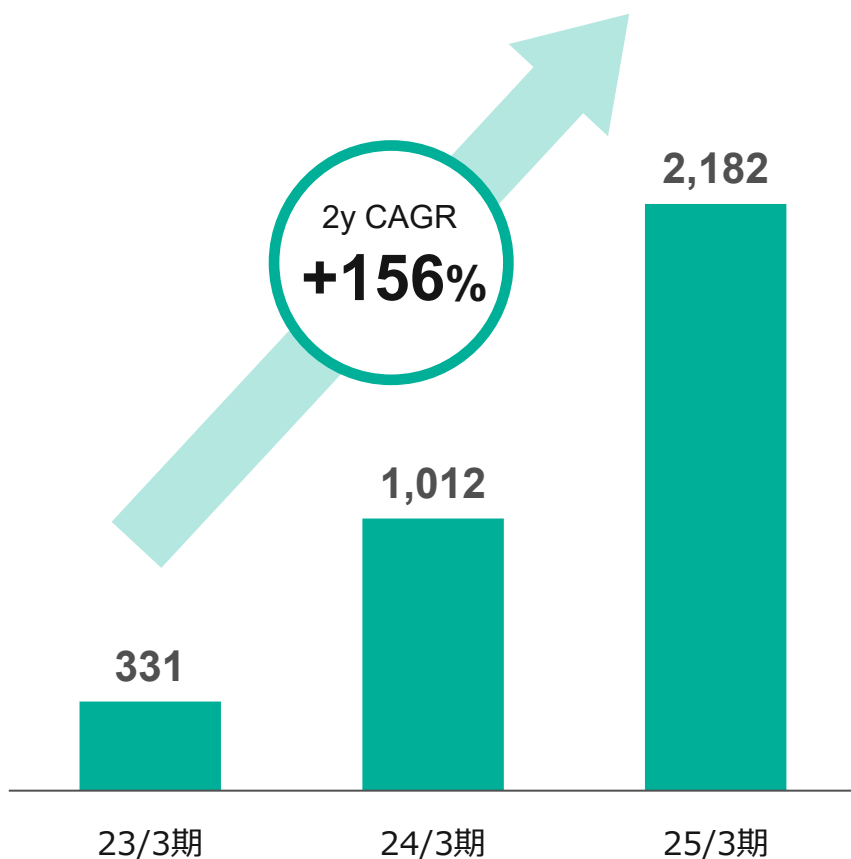


## 経営指標の推移

- プラットフォーム上で生み出される経済活動全体の規模を包括的に捉え、将来的な収益のポテンシャルを図ることができる「BtoB GTV」を経営指標として設定

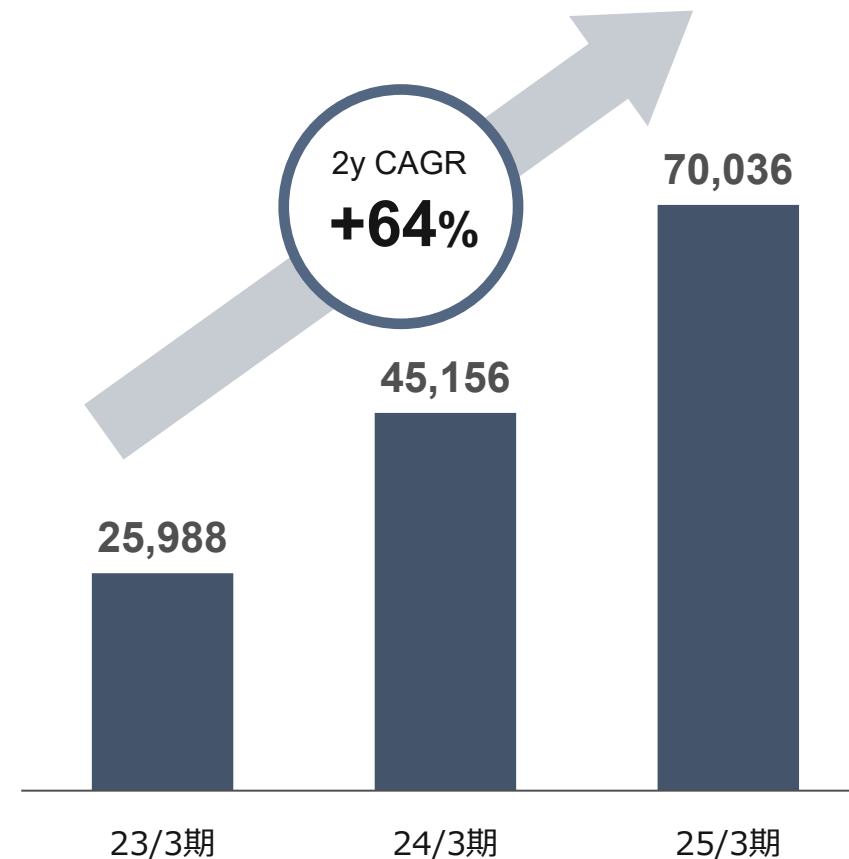
### BtoB GTV

単位：億円



### ペイメントプラットフォーム 期末利用企業数

単位：社



## グループ中期目標：約50%のBtoB GTV成長率と50%超の売上総利益率による持続的高成長

### ■ 中期経営目標

#### 成長性目標

BtoB GTV

平均成長率

約**50%**

連結売上高

平均成長率

約**25%**

連結売上総利益

平均成長率

**30%以上**

#### 収益性目標

連結売上総利益

利益率

**50%以上**

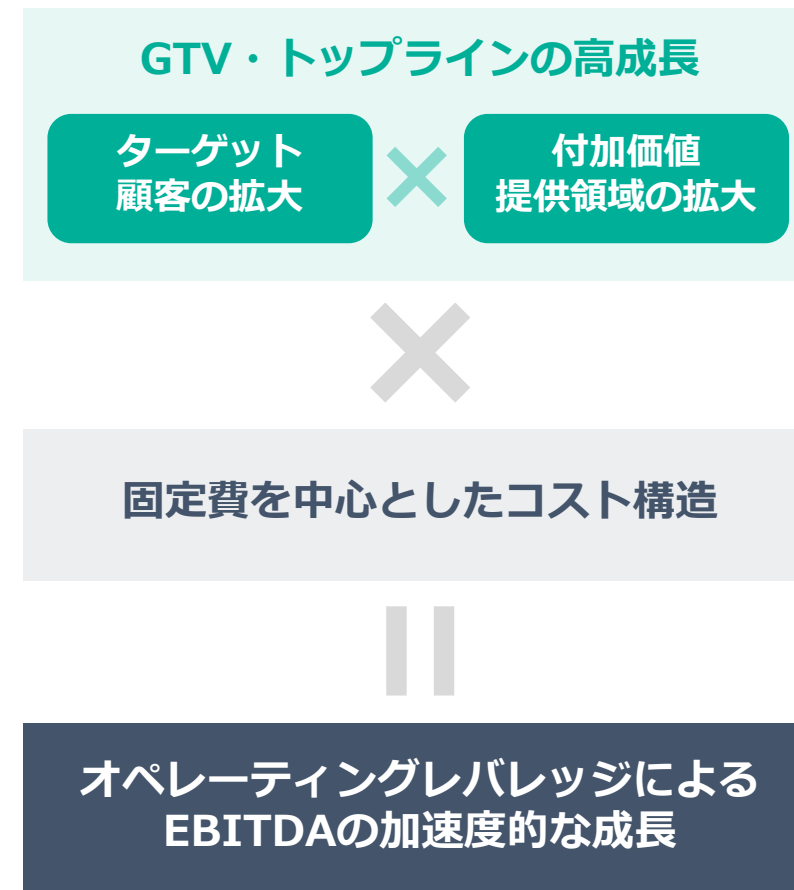
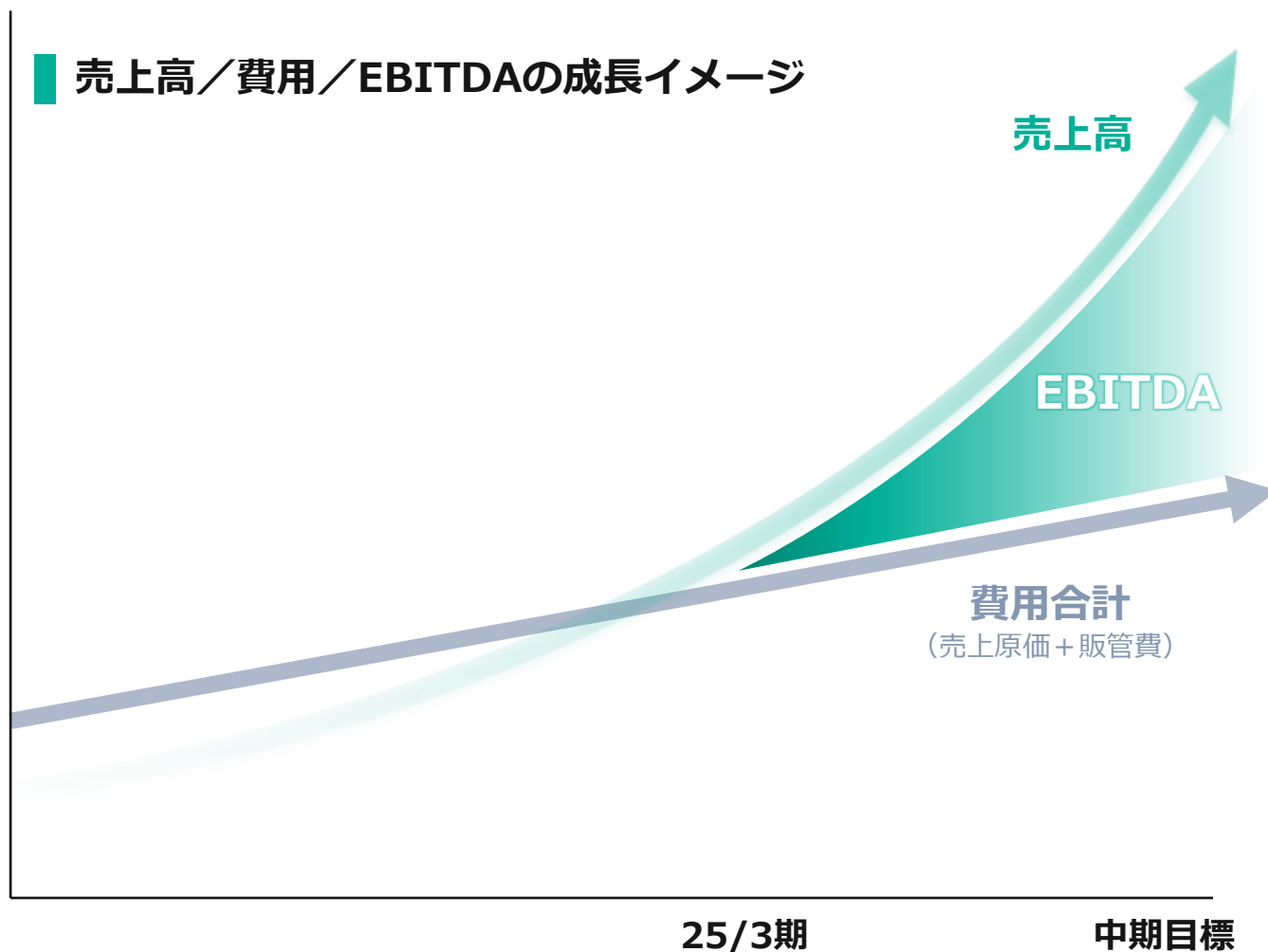
連結EBITDA

利益率

**15%以上**

## EBITDA目標：高オペレーティング・レバレッジによる加速度的成長

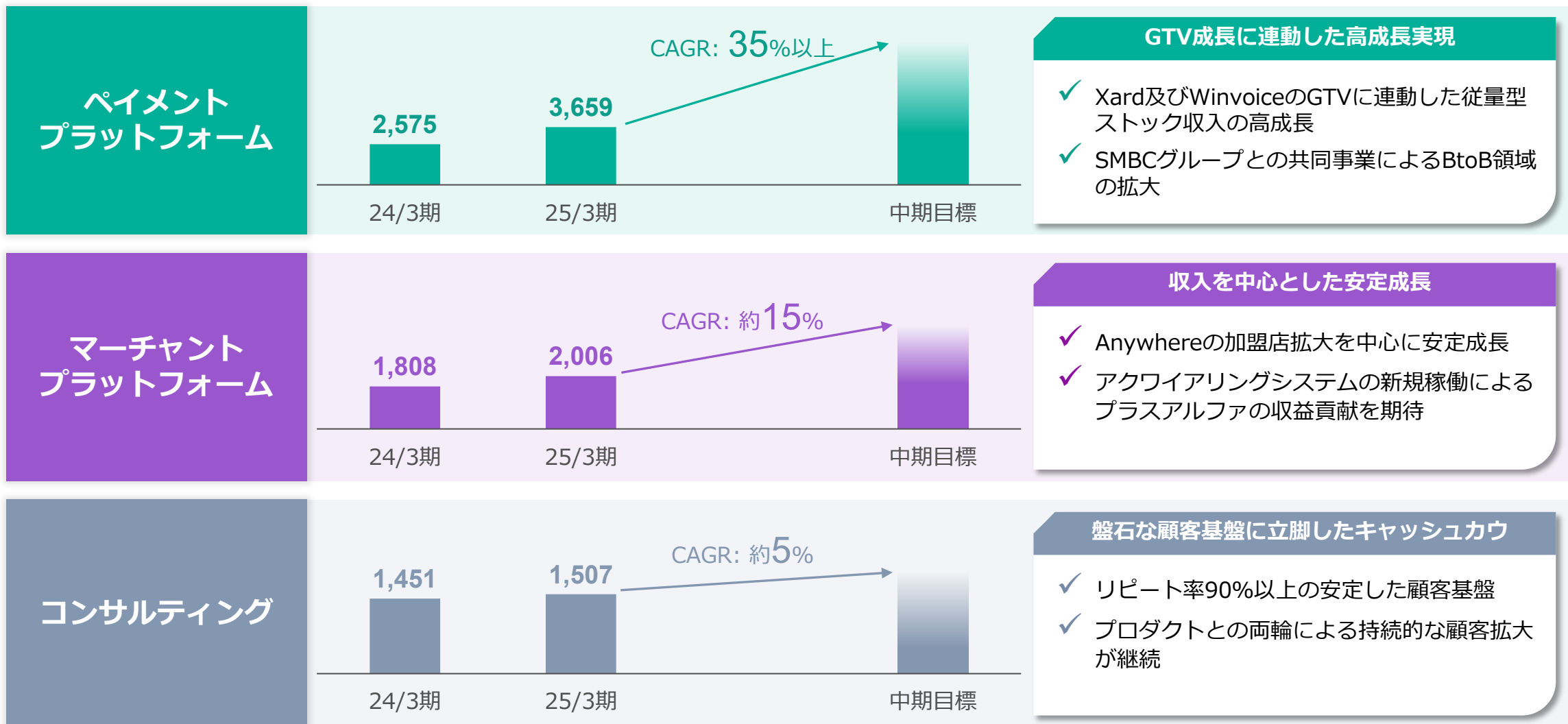
- 固定費を中心としたコスト構造により、EBITDAの加速度的な成長を目指す





## 事業セグメント目標

(単位：百万円)



## 7. 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、有価証券届出書の「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
<h3>技術革新への対応について</h3> <p>当社グループが事業展開しているキャッシュレス決済及び金融DX関連市場では、技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に早く、当社グループもその変化に柔軟に対応する必要があります。当社グループが技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合、当社グループの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、最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけでなく、優秀な人材の確保及び教育等により技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めております。</p>	大	中
<h3>法的規制について</h3> <p>当社グループでは、finbeeを展開する㈱ネストエッグにおいて、電子決済等代行業者としての登録を行っております。また、Wallet Stationを手掛ける㈱インキュリオン及びAnywhereを展開する㈱リンク・プロセッシングにおいて電気通信事業者としての届出を行っているほか、Wallet Station及びXardを展開する㈱インキュリオンにおいて、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。本書提出日現在において認識している限りでは、当社グループは法令に定める欠格事由に該当する事実を有しておらず、また、所属する団体の自主規制規則に抵触する事実も有しておりません。しかしながら、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
<h3>人材の採用・育成について</h3> <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

# 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、2026年6月頃を予定しております。

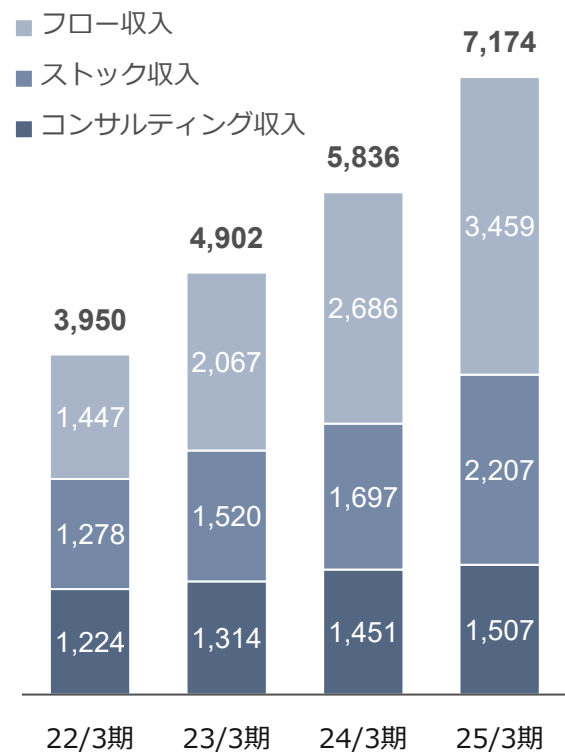


**Appendix.**

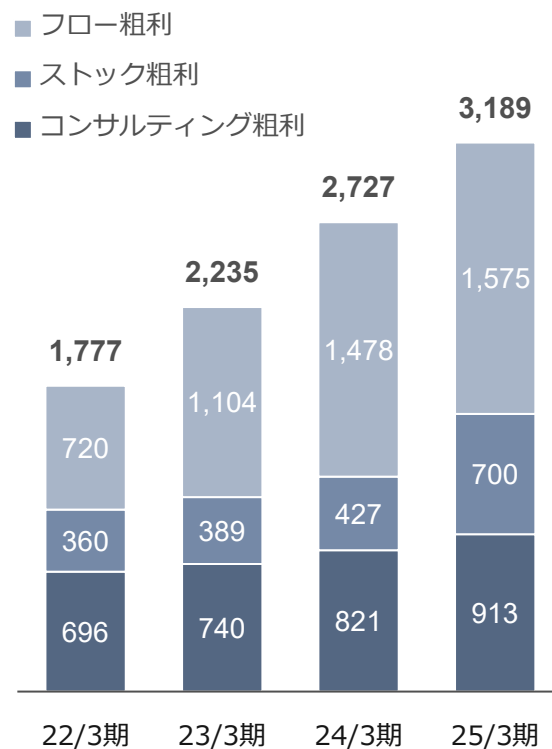
## 連結業績の推移

連結売上高<sup>1</sup>

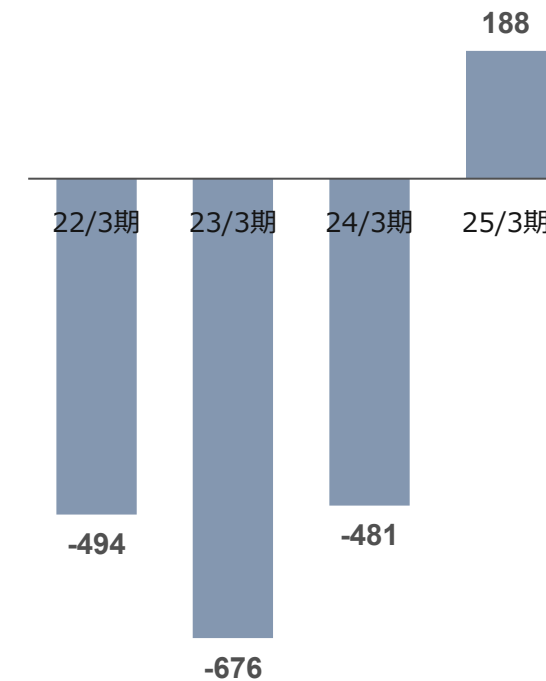
単位：百万円

連結粗利<sup>1</sup>

単位：百万円

連結EBITDA<sup>2</sup>

単位：百万円

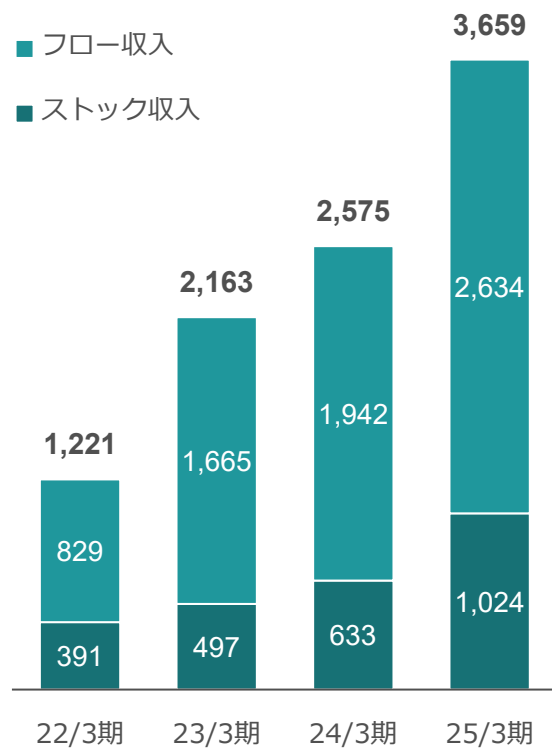


注記：\*1 各収入形態別の数値については、管理会計上の数値であり未監査  
 \*2 EBITDA=営業利益または営業損失 + 減価償却費及びその他の償却費

# ペイメントプラットフォーム事業

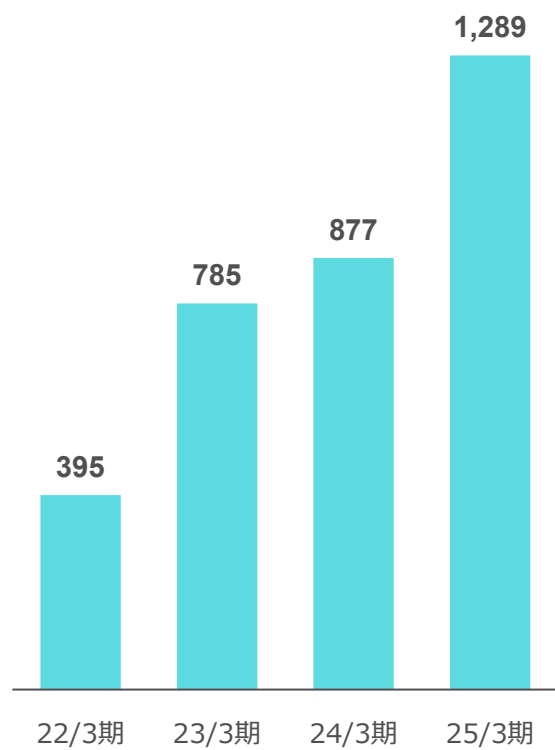
## セグメント売上高<sup>1</sup>

単位：百万円



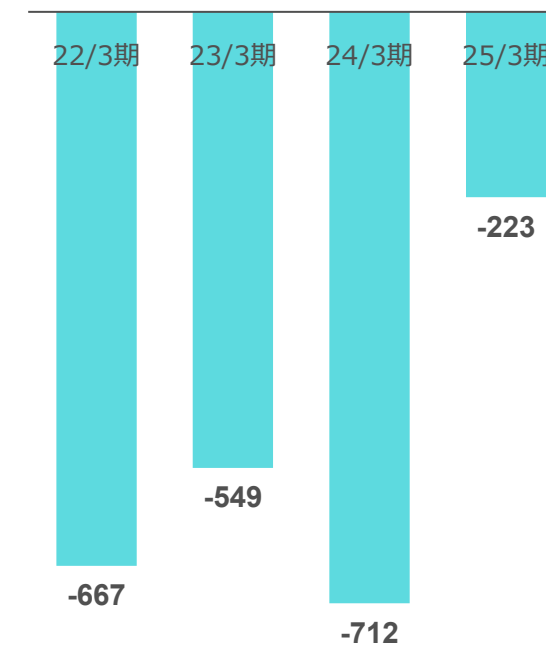
## セグメント粗利

単位：百万円



## セグメント利益

単位：百万円

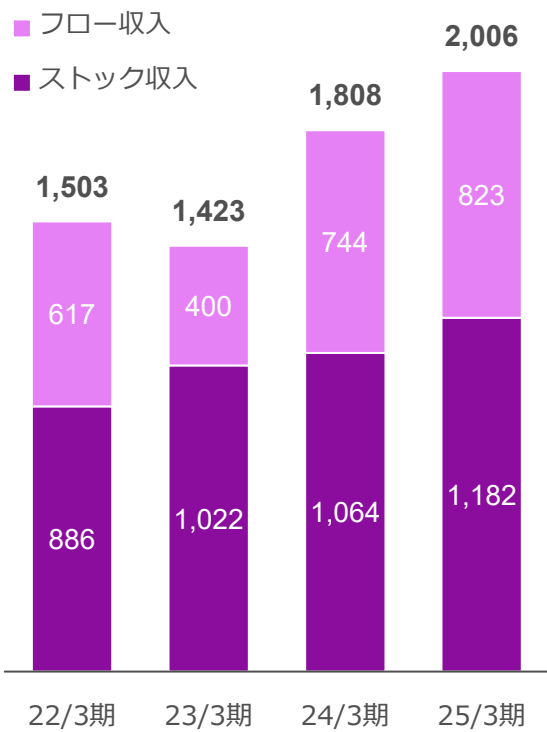




## マーチャントプラットフォーム事業

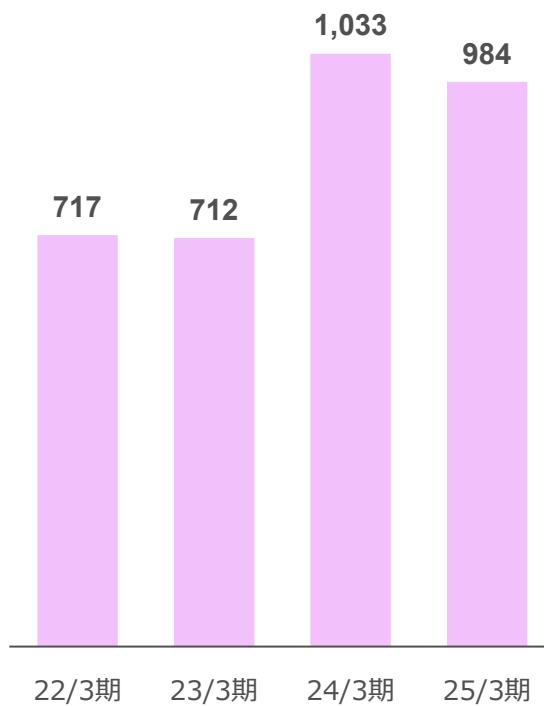
セグメント売上高<sup>1</sup>

単位：百万円



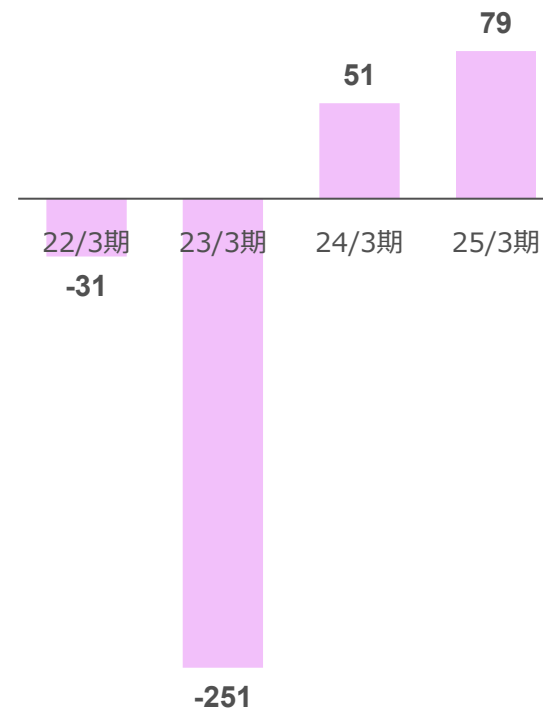
セグメント粗利

単位：百万円



セグメント利益

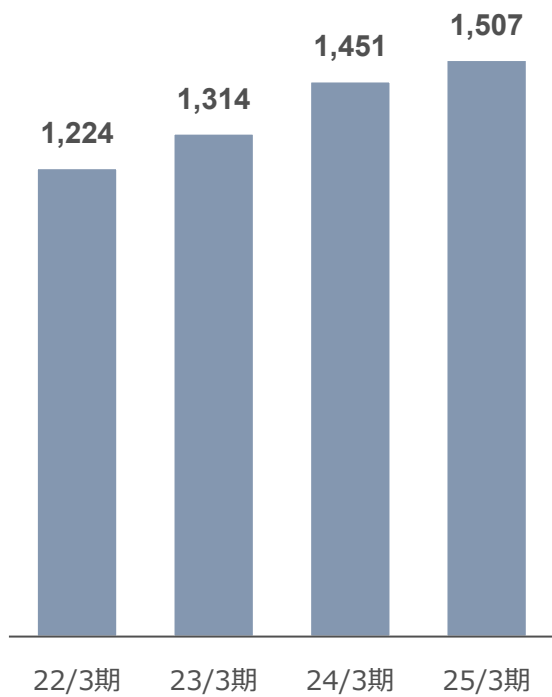
単位：百万円



# コンサルティング事業

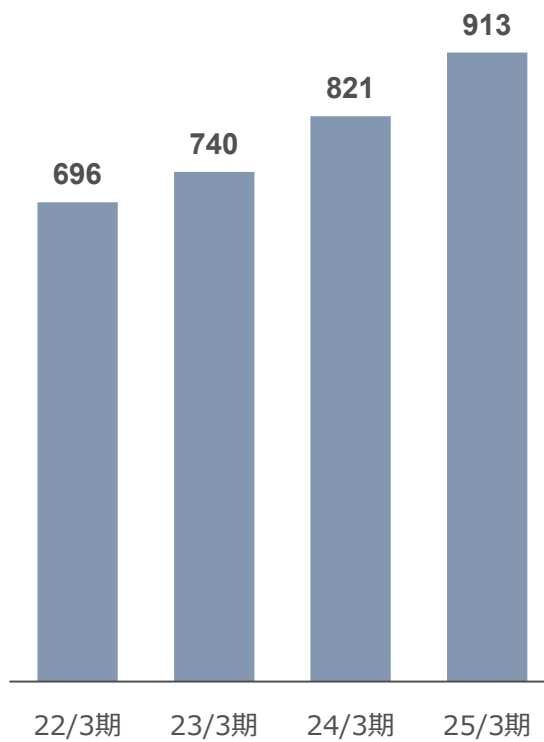
### セグメント売上高

単位：百万円



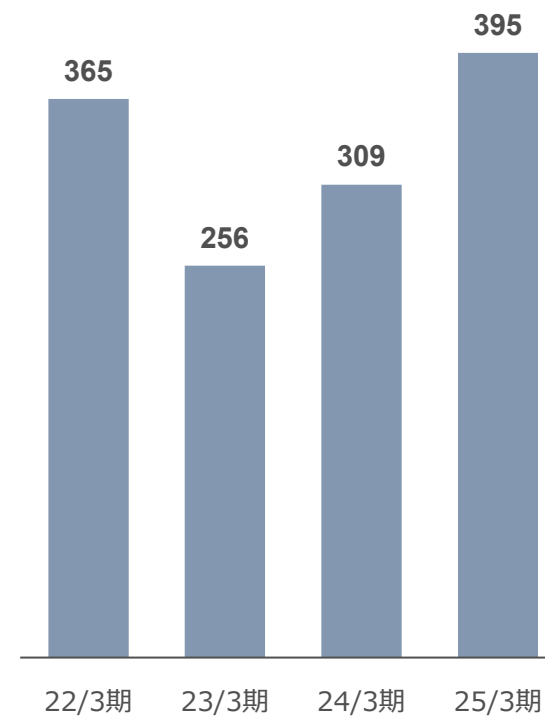
### セグメント粗利

単位：百万円

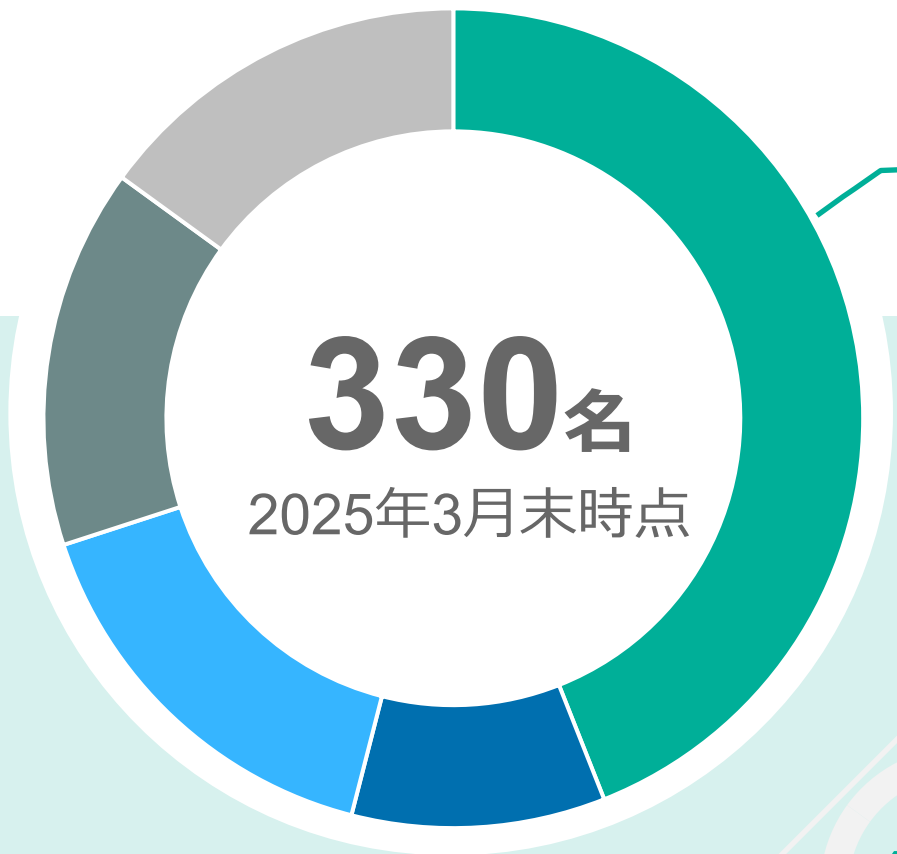


### セグメント利益

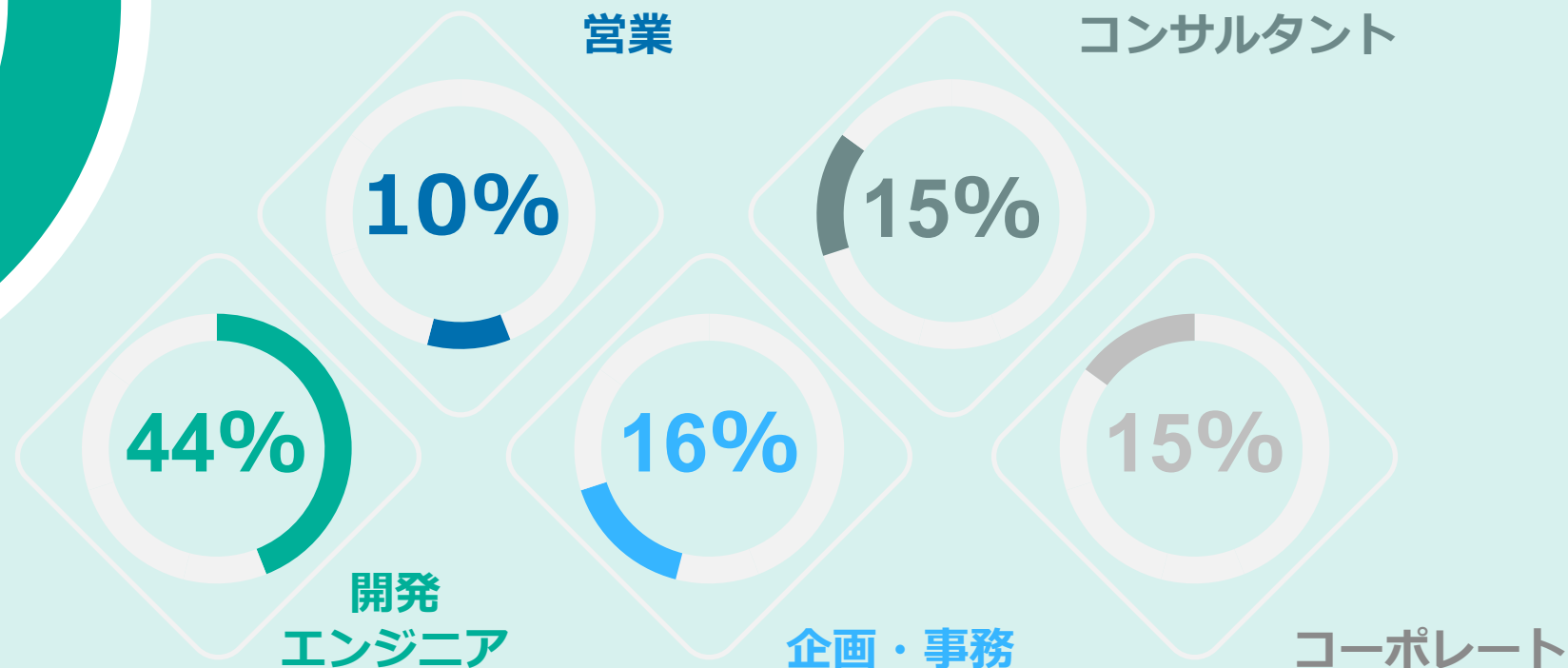
単位：百万円

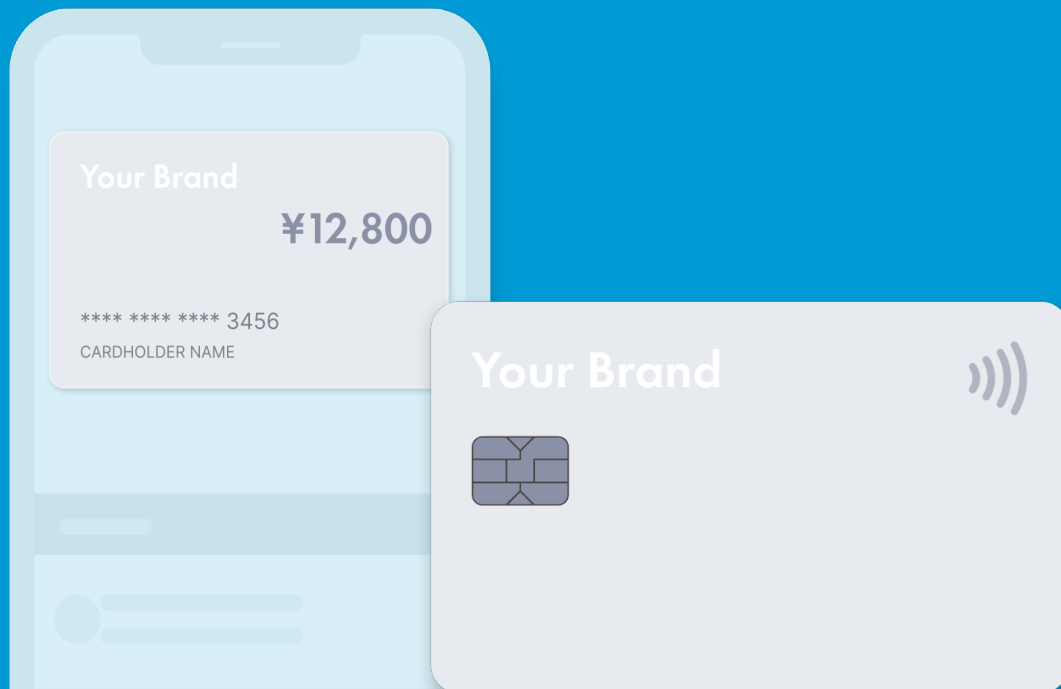


## 当社グループの人員構成：エンジニアが半数近くを構成



リソースを戦略的にプロダクト開発に集中し、サービスの継続的な改善による高い競争優位性を実現





カード発行ライセンス



プロセッシングシステム開発



オペレーション業務(BPO)



ワンストップで提供可 (プロセッシングシステムのみ提供可)

## 次世代カード発行プラットフォーム



Xard（エクサード）は自社オリジナルのJCB / Visaカードを簡単＆低コストで発行する次世代カード発行プラットフォームです。

多様な発行形態で、Fintech企業、金融機関、SaaS事業者、WEBサービス事業者など、様々な企業のビジネスニーズに対応。豊富なAPI機能を自社のサービスに組み込むことで新しい体験を生み出します。

3D  
secure 2.0



Xardはセキュリティ国際標準の「PCI DSS」及び不正利用リスク低減と利便性を実現する「3Dセキュア2.0 (EMV 3DS)」に完全準拠しています。

# 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



- テスト環境から管理までシンプルな導入プロセス
- カード発行からオペレーションまでワンストップ提供
- リアル/バーチャルで選べるカード発行形態
- あらゆる機能をオープンAPIで提供
- 法令に準拠した安全なカード決済サービスを提供
- 不正利用や上限設定などユーザー向け安心機能
- 企業のデータをファウンディングソースに充当可能



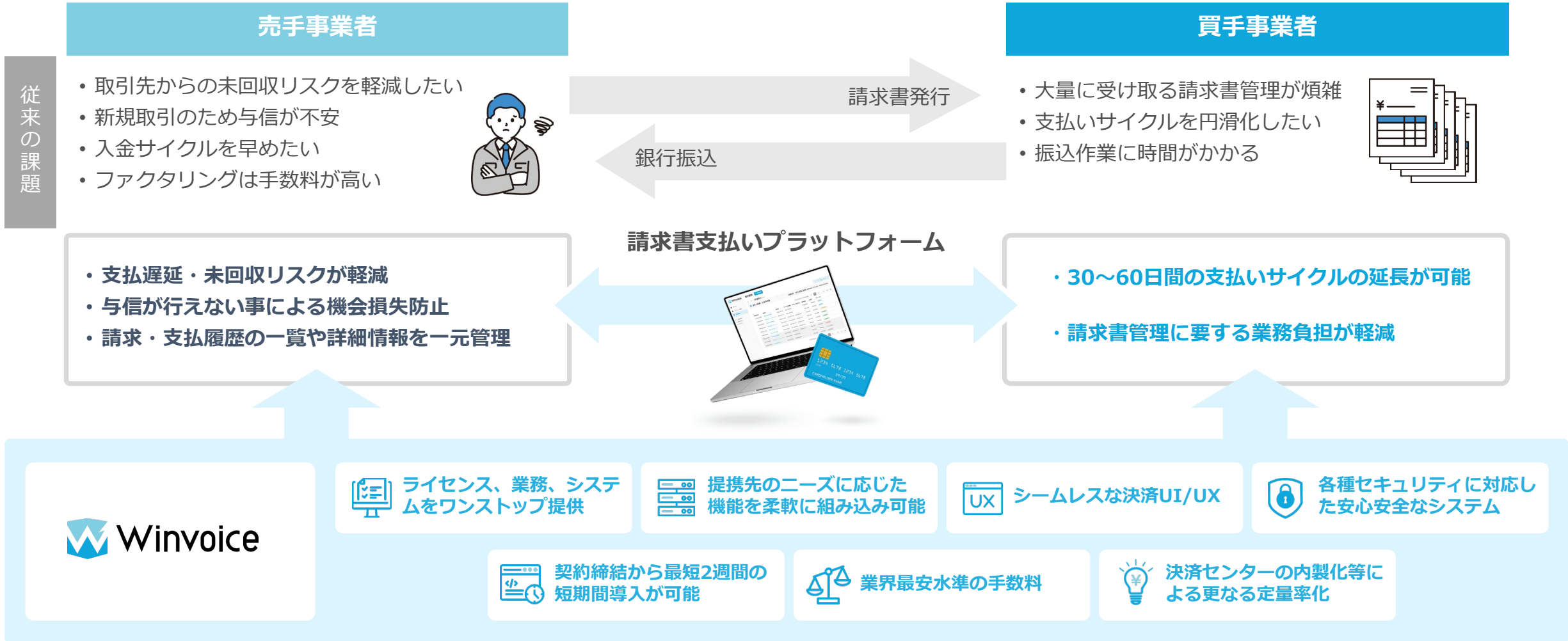
## 請求書支払プラットフォーム



Winvoice（ウィンボイス）は自社サービスに請求書のカード決済（カード請求、カード支払いなど）を低コスト&スピーディーに構築できる「請求書支払いプラットフォーム」です。

SaaS事業者、WEBサービス事業者、金融機関など、形態を問わず様々な企業のビジネスニーズに対応。Winvoiceが提供する各種API機能を自社のサービスに組み込むことで新しい金融体験を生み出します。

## 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支払いプラットフォーム





## スマホ決済プラットフォーム



Wallet Station（ウォレットステーション）は、企業のオリジナルPayを構築するためのサービスです。

バーコード決済、ユーザ管理、バリュー・ポイント発行など、「オリジナルPay」の実現に必要な機能をワンストップで提供。APIで提供しているため、既存のスマホアプリに組み込むことが可能。顧客体験を損なわない、シームレスな決済UXを実現します。



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



