

Infcurion

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月12日

株式会社インフキュリオン

2026年3月期 第2四半期ハイライト（2Q累計）

連結業績

売上高、売上総利益ともに通期見通しに対し順調に進捗

- 売上高は前年同期比 28.7%増収、売上総利益は同 38.9%増益
- 中期目標として掲げる“売上高25%/売上総利益30%以上”の成長率を上回って推移

EBITDAは2Q累計で3.2億円、上期での黒字化を達成

- 営業利益以下の各段階利益において、2Q時点で通期業績予想を超過
- 下期における開発案件の期ずれなどの業績変動リスクを保守的に見積り、通期予想は据え置き

経営指標

ペイメントプラットフォーム利用企業数は8万社を突破

- ペイメントPF利用企業数¹は前年同期末比で55.8%増加し、9月末で8万社を突破
- BtoB GTV²は66.1%増となり、2Q累計で1,000億円を超過

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

Contents

1. 事業概要	4
2. 2026年3月期 第2四半期決算概要	12
3. セグメント業績	26
4. 事業ハイライト	30
5. 今後の成長戦略	37
6. Appendix	49

1. 事業概要

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.



オリジナルPayの構築



請求書払いDX基盤

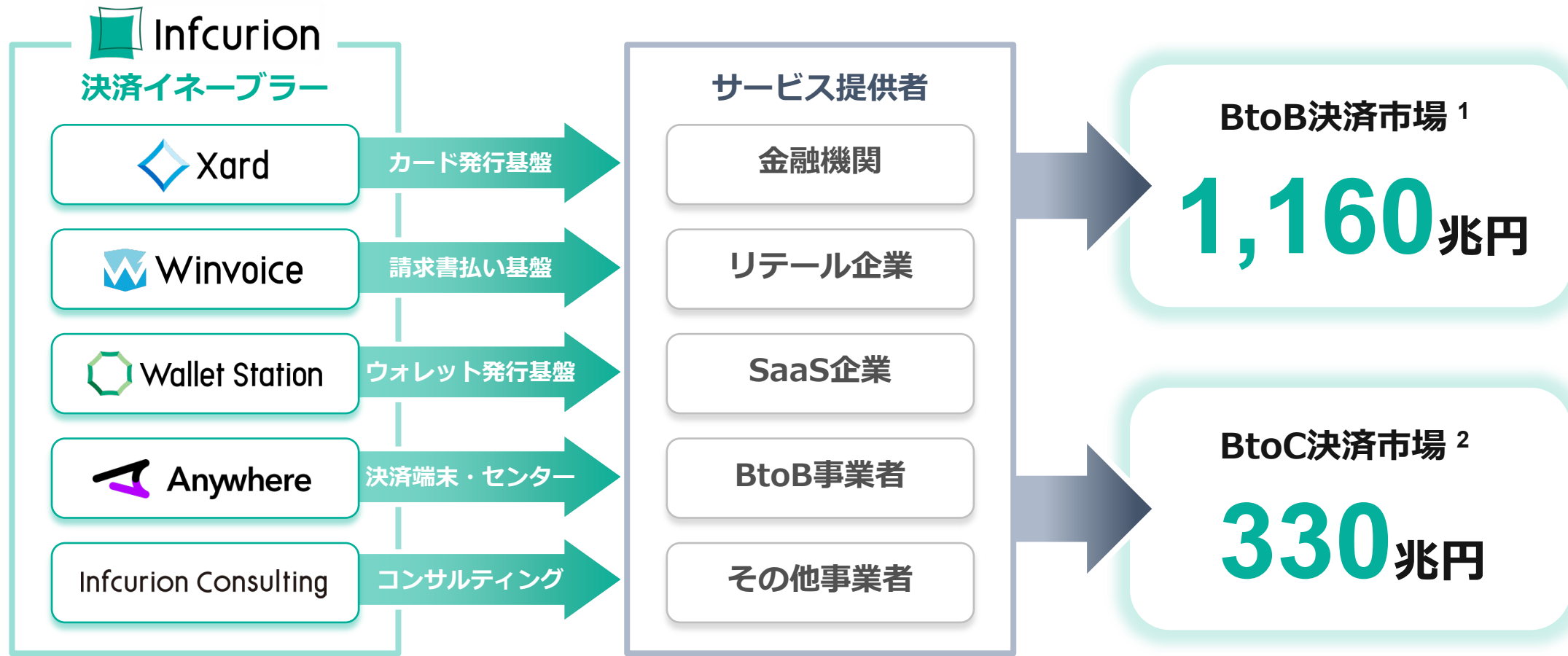


事業者向け決済ソリューション



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）

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・決済プラットフォーム



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

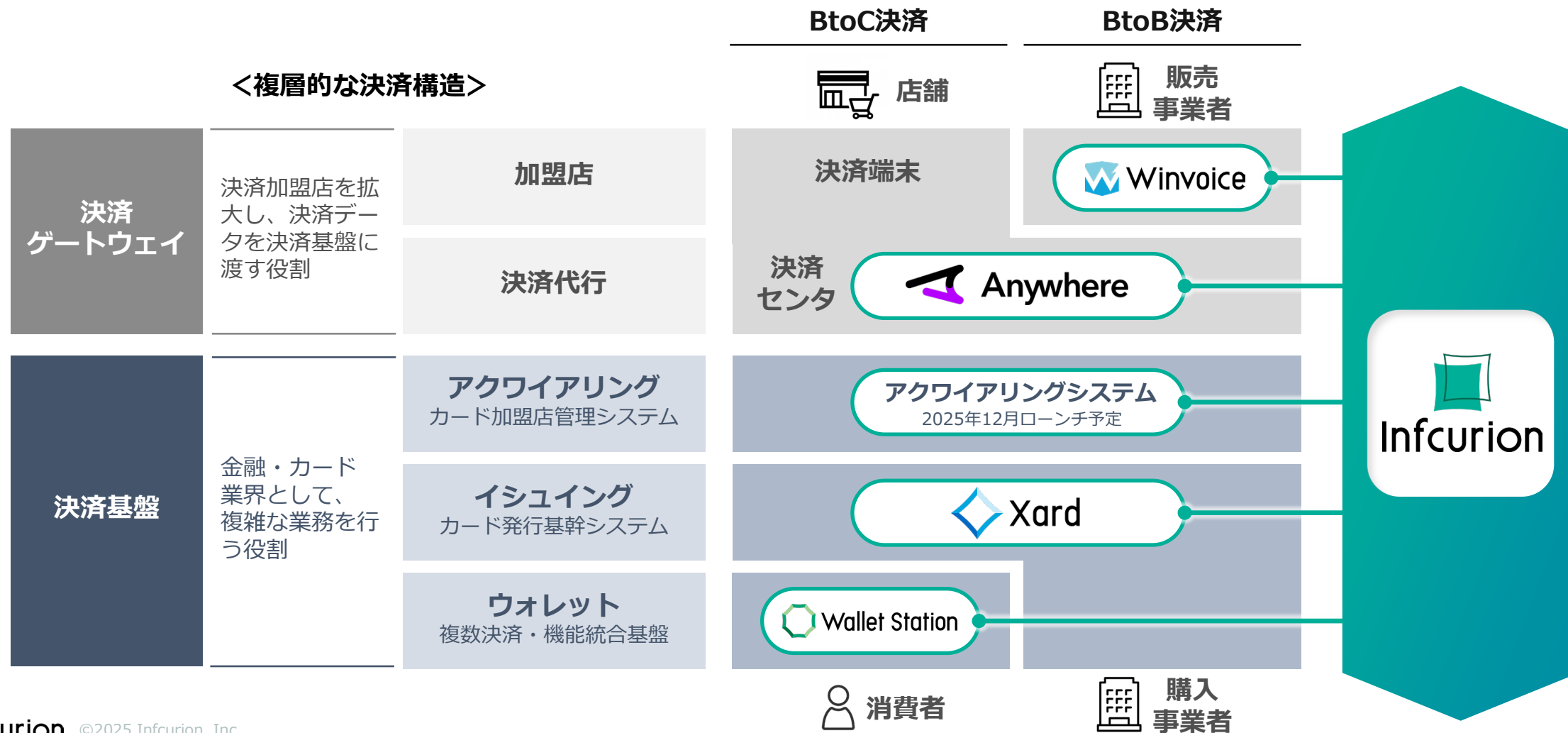
全産業向けコンサルティング

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

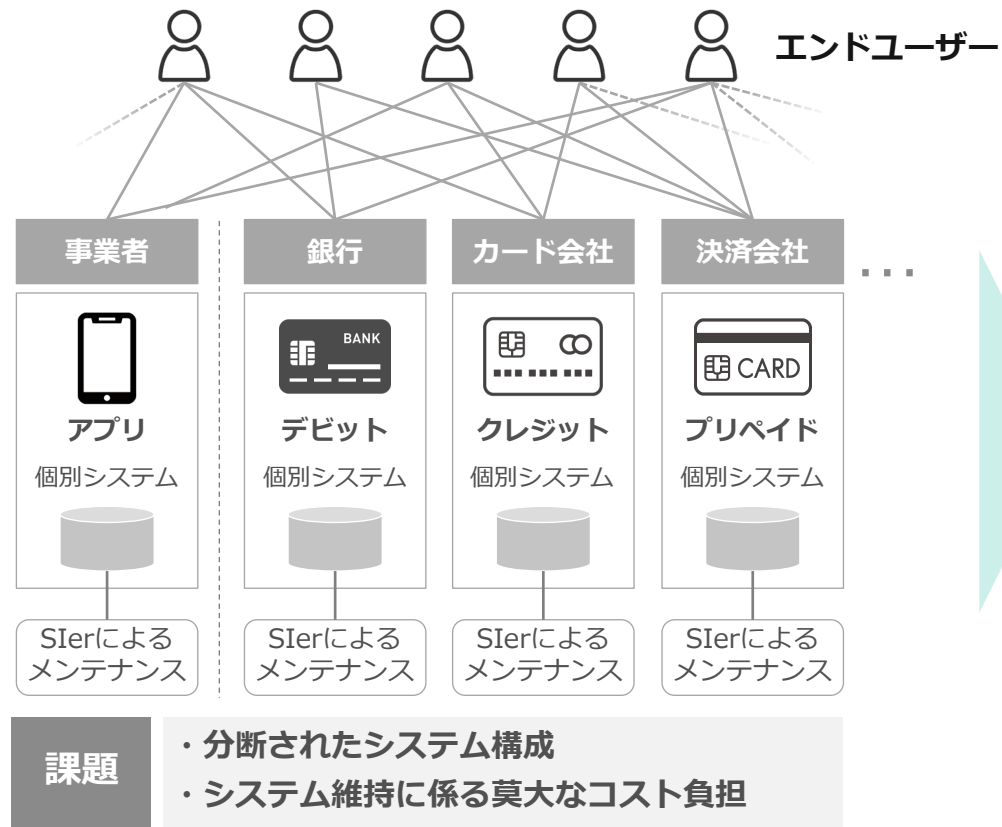
- ・ 決済全域をカバーすることにより、エンドツーエンドでシームレスに繋ぐ低コストな決済プラットフォームを実現予定
- ・ 複数の事業者が介在する従来の決済業界と比較した優位性により、顧客価値の最大化が可能



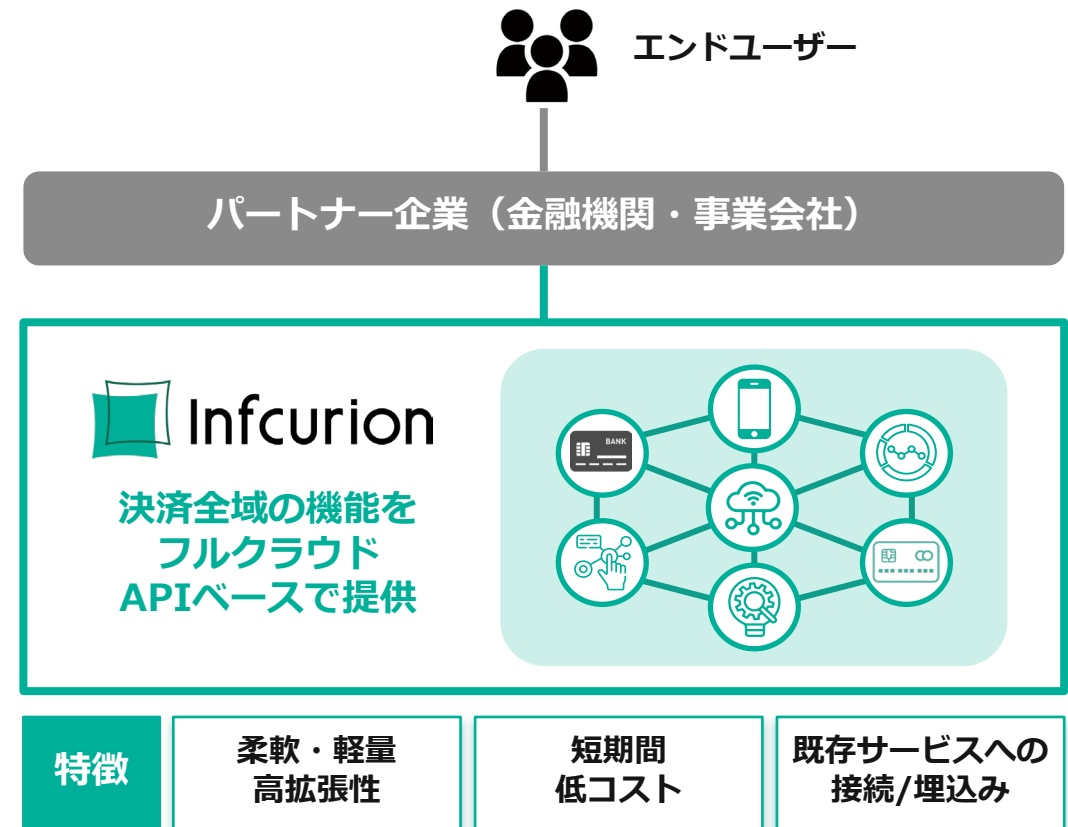
競争優位性② 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

- ・ 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



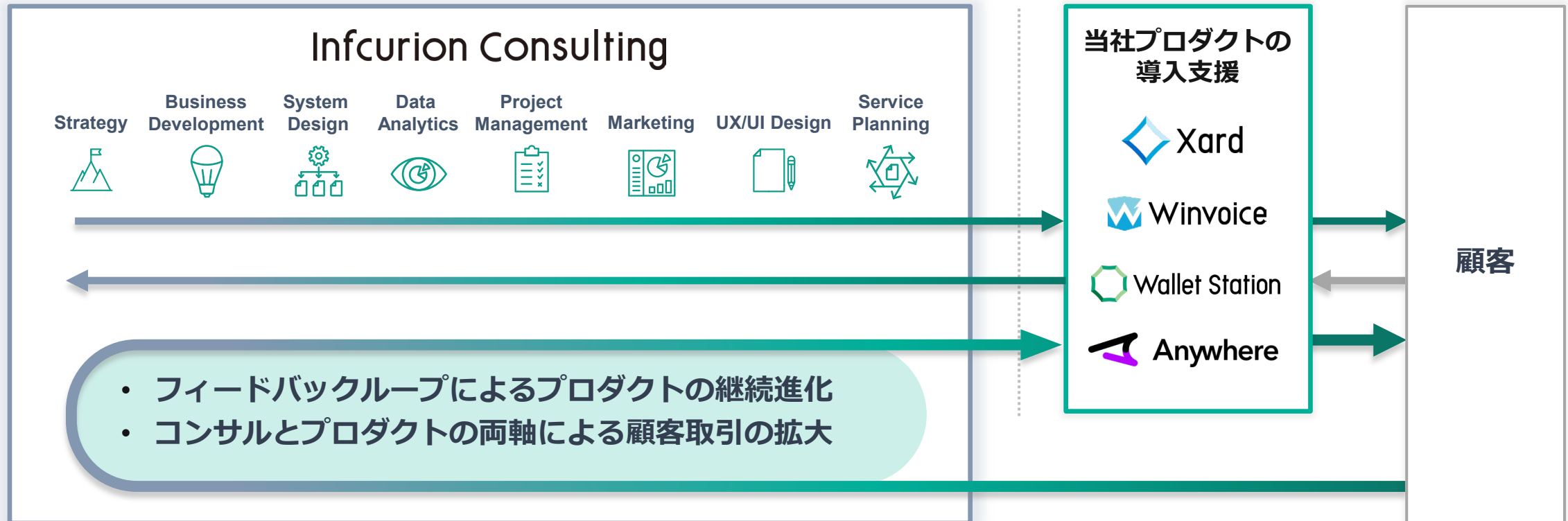
あらゆる事業者に繋がるオープンプラットフォーム



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



2. 2026年3月期 第2四半期 決算概要

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

連結業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3		FY26/3		
	2Q累計	2Q累計	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	4,279	3,325	+953	+28.7%	9,000	47.5%
売上総利益	1,962	1,413	+549	+38.9%	4,300	45.7%
売上総利益率	45.9%	42.5%			47.8%	
営業利益	272	-66	+338	-	180	151.1%
営業利益率	6.4%	-2.0%			2.0%	
経常利益	245	-83	+328	-	80	306.7%
経常利益率	5.7%	-2.5%			0.9%	
当期純利益	382	-57	+439	-	200	191.0%
純利益率	8.9%	-1.7%			2.2%	
EBITDA	321	-46	+368	-	-	-
EBITDAマージン	7.5%	-1.4%				

セグメント業績サマリー

単位：百万円	FY26/3	FY25/3			FY26/3	
	2Q累計	2Q累計	増減額	増減率	通期予想	進捗率
セグメント売上	4,279	3,325	+953	+28.7%	9,000	47.5%
ペイメント ¹	2,101	1,653	+447	+27.1%	5,000	42.0%
マーチャント ²	1,382	925	+457	+49.4%	2,400	57.6%
コンサルティング	794	746	+47	+6.4%	1,600	49.7%
セグメント利益	272	-66	+338	-	180	151.1%
ペイメント	-223	-150	-72	-	-	-
マーチャント	291	-32	+324	-	-	-
コンサルティング	324	189	+135	+71.6%	-	-
調整	-120	-72	-48	-	-	-

注記：2025年3月期2Q累計の決算数値は未監査

*1 ペイメントプラットフォーム

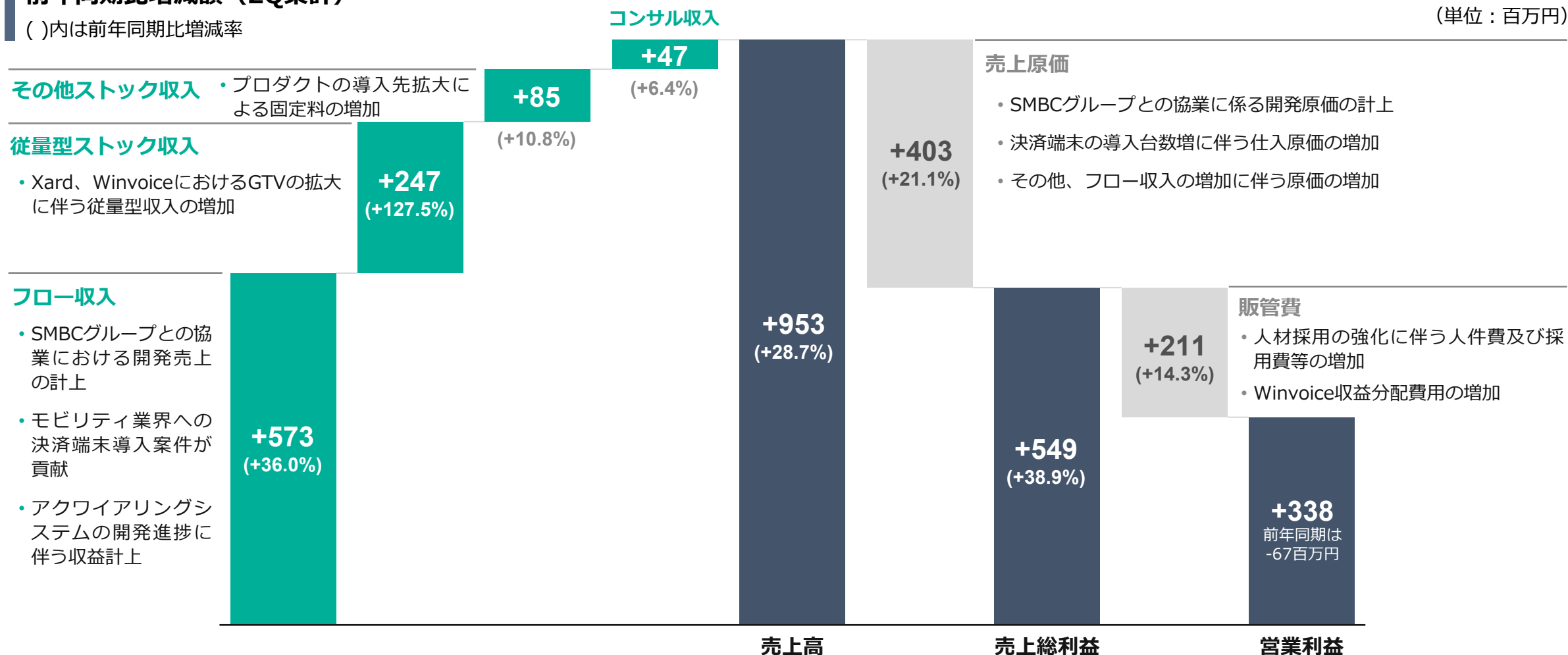
*2 マーチャントプラットフォーム

売上高及び利益の前年同期比増減額

売上高から営業利益までの各収益及び費用項目の前年同期比増減額は以下のとおり

前年同期比増減額（2Q累計）

()内は前年同期比増減率



その他ストック収入 ・プロダクトの導入先拡大による固定料の増加

従量型ストック収入

- ・ Xard、WinvoiceにおけるGTVの拡大に伴う従量型収入の増加

フロー収入

- ・ SMBCグループとの協業における開発売上の計上
- ・ モビリティ業界への決済端末導入案件が貢献
- ・ アクワイアリングシステムの開発進捗に伴う収益計上

売上原価

- ・ SMBCグループとの協業に係る開発原価の計上
- ・ 決済端末の導入台数増に伴う仕入原価の増加
- ・ その他、フロー収入の増加に伴う原価の増加

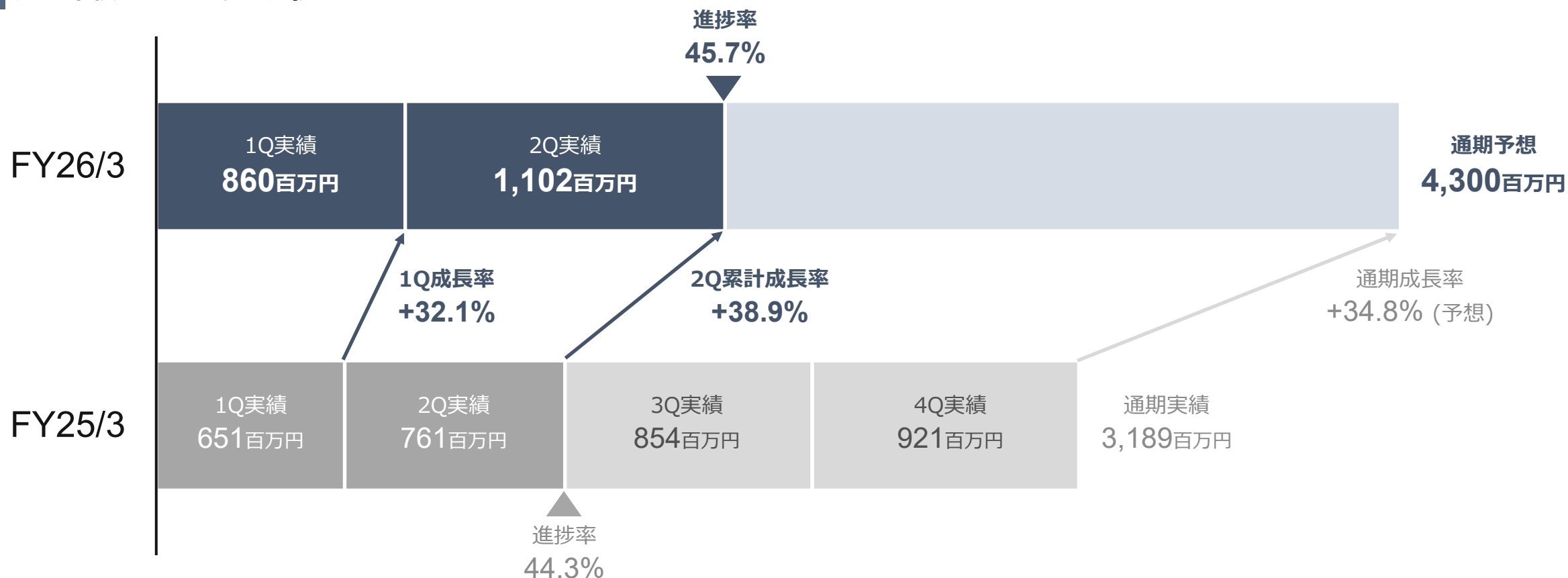
販管費

- ・ 人材採用の強化に伴う人件費及び採用費等の増加
- ・ Winvoice収益分配費用の増加

業績の進捗状況

- ・ 売上総利益の通期予想に対する進捗率は45.7%と順調に推移（前年同期の通期実績に対する進捗は44.3%）
- ・ 第2四半期累計の成長率は38.9%となり、通期予想成長率34.8%に対し上回り推移。引き続きアップサイドを狙う

売上総利益/ 通期業績予想に対する進捗



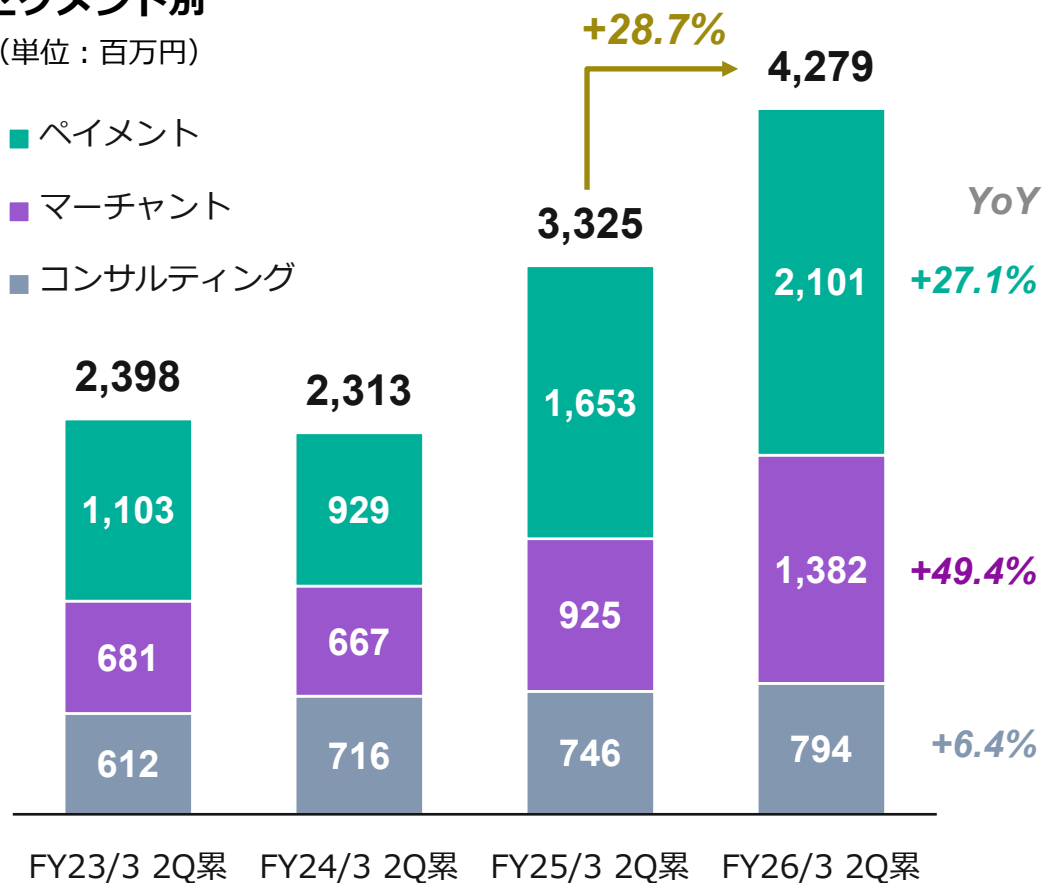
売上高の推移

- ・ ペイメントは、BtoB GTVの増加に伴う従量型ストック収入の積み上がり、及び「Trunk」に係る開発売上が牽引
- ・ マーチャントは、モビリティ業界への決済端末の大型導入等により、セグメント業績が伸長

セグメント別

(単位：百万円)

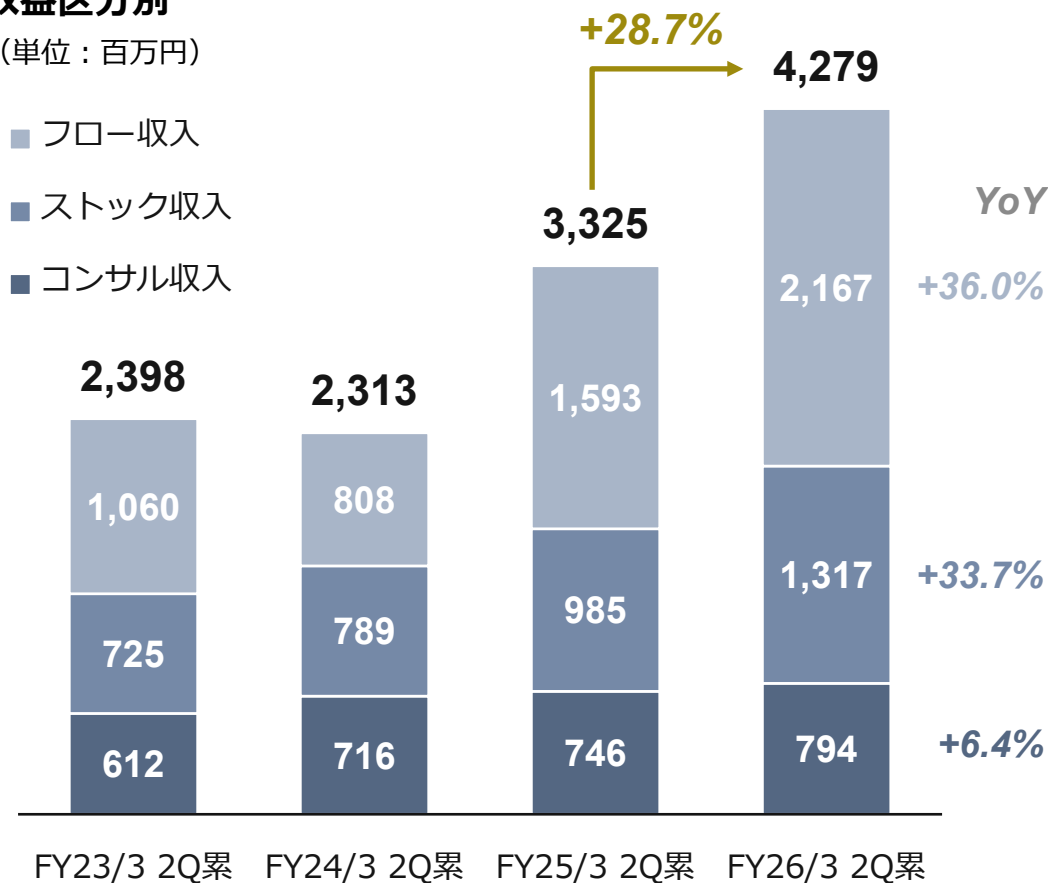
- ペイメント
- マーチャント
- コンサルティング



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

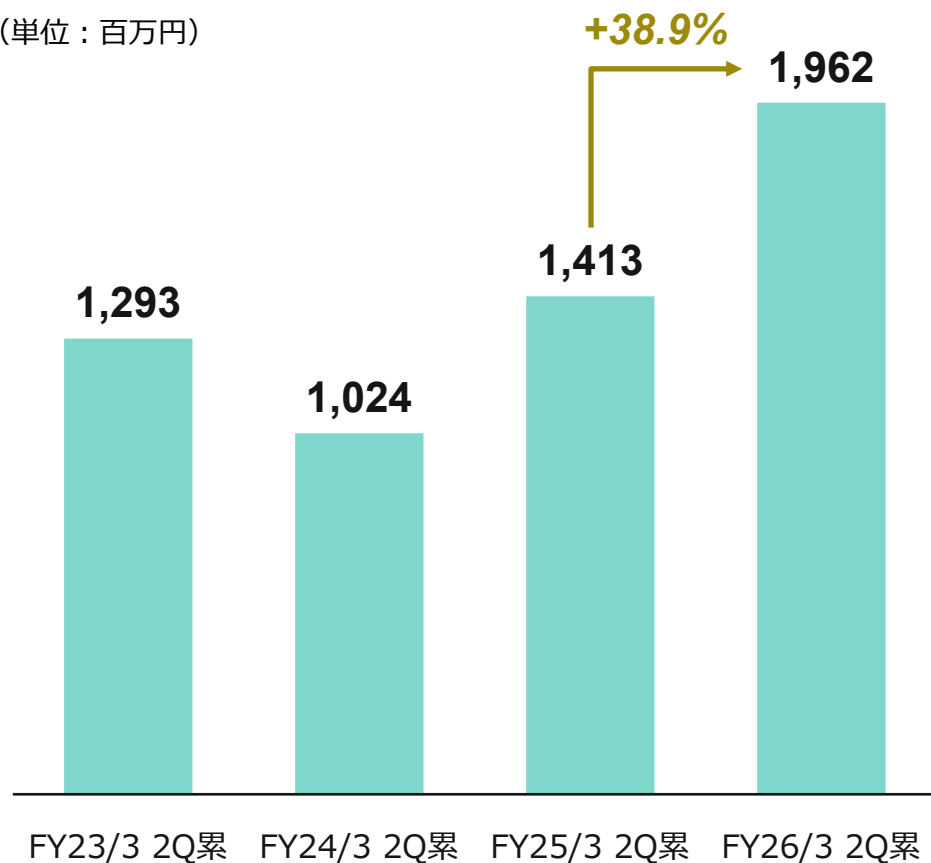


売上総利益の推移

- ・ 売上総利益率が、前年同期に比べ3.4ポイント改善したことにより、2Q累計の売上総利益は前年同期比 38.9%増
- ・ ストック収入における原価率の低減等に伴い、売上総利益率は改善傾向

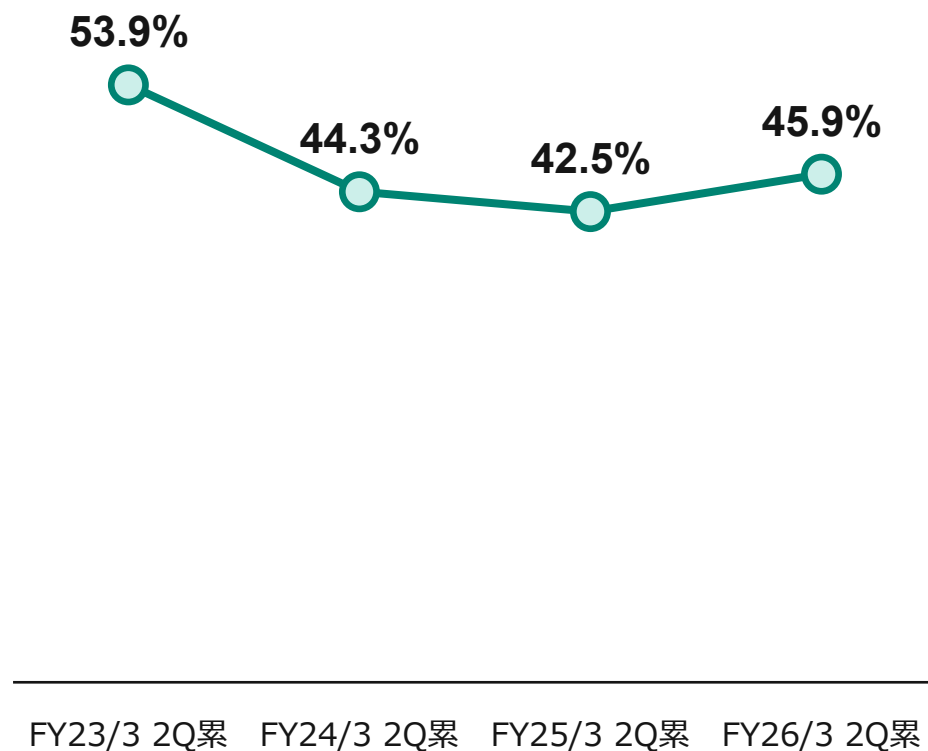
売上総利益

(単位：百万円)



売上総利益率

(単位：%)



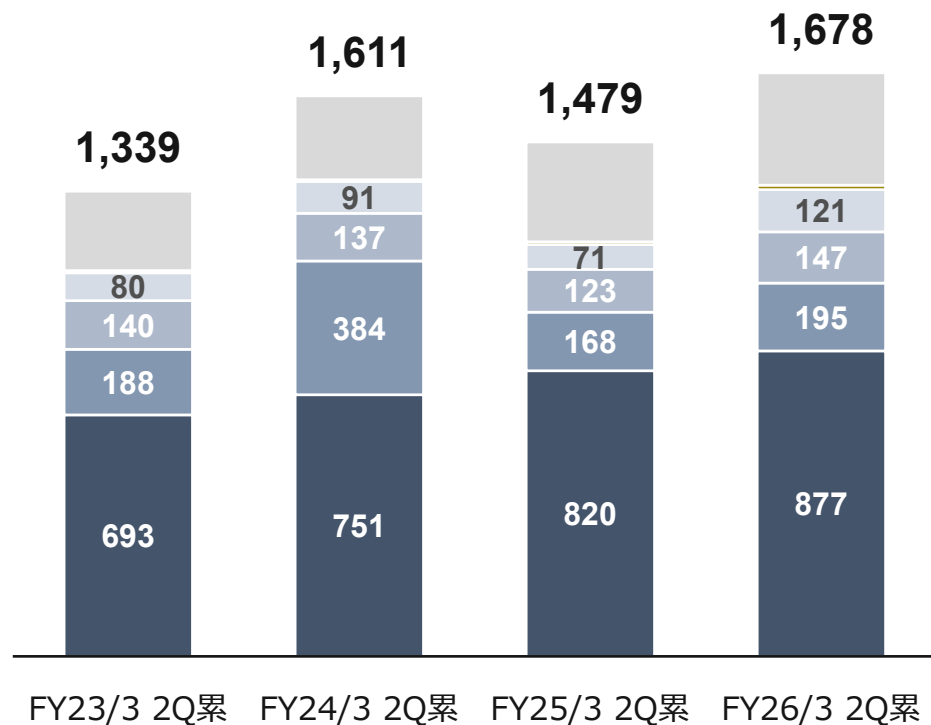
販売費及び一般管理費の推移

- ・ 開発エンジニアを中心に積極的な人材採用を推進したこと等により、販管費は前年同期比 14.3%増
- ・ オペレーティングレバレッジが高い収益構造により、売上高に対する販管費比率は継続的に逡減

販売費及び一般管理費

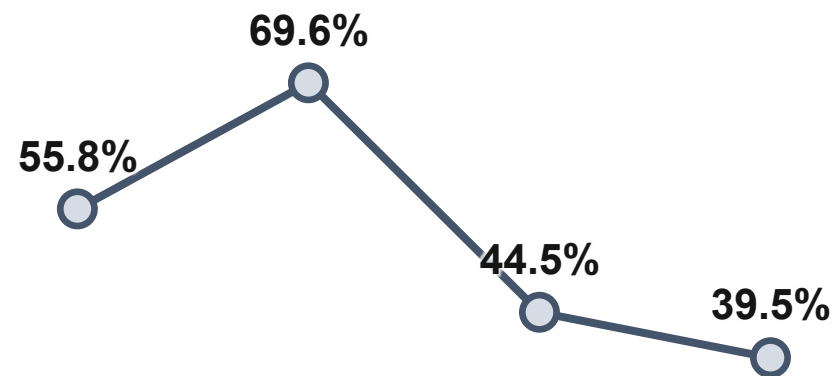
(単位：百万円)

■ 人件費 ■ 研究開発費 ■ 業務委託費
 ■ 採用費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



売上高販管費率

(単位：%)



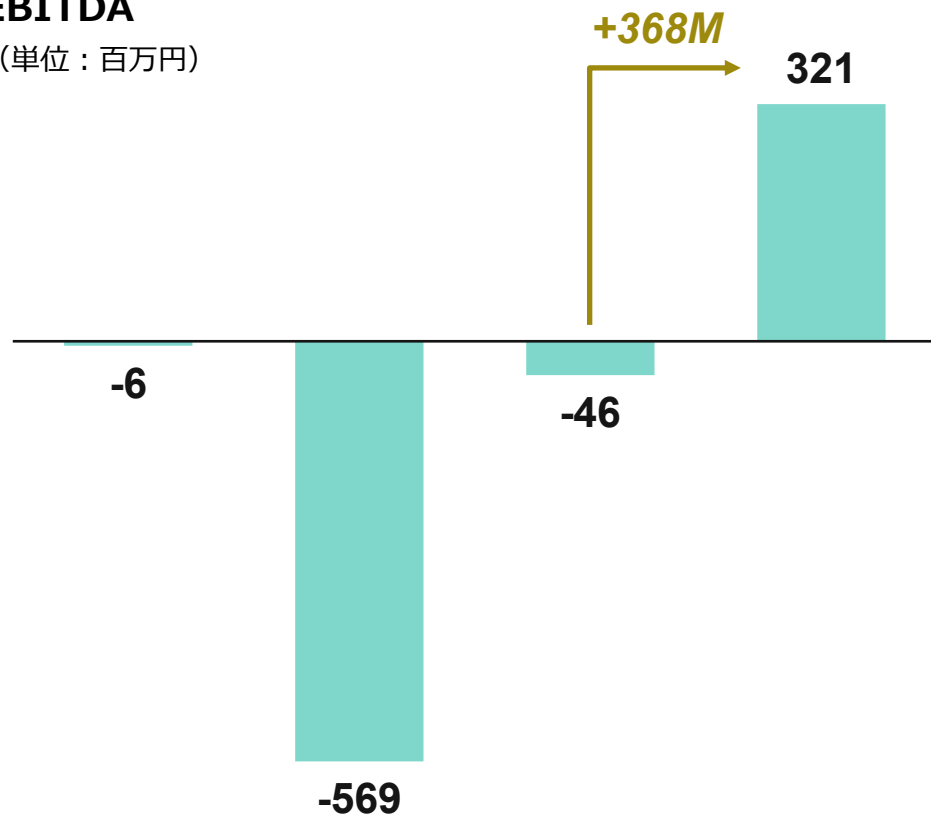
FY23/3 2Q累 FY24/3 2Q累 FY25/3 2Q累 FY26/3 2Q累

EBITDAの推移

- EBITDAは前年同期に比べて3.6億円の増益と大きく伸長
- 売上高の高成長と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

EBITDA

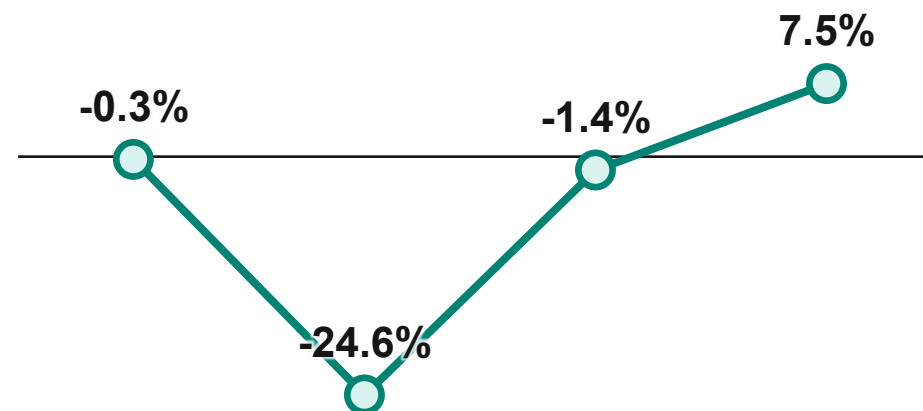
(単位：百万円)



FY23/3 2Q累 FY24/3 2Q累 FY25/3 2Q累 FY26/3 2Q累

EBITDAマージン

(単位：%)



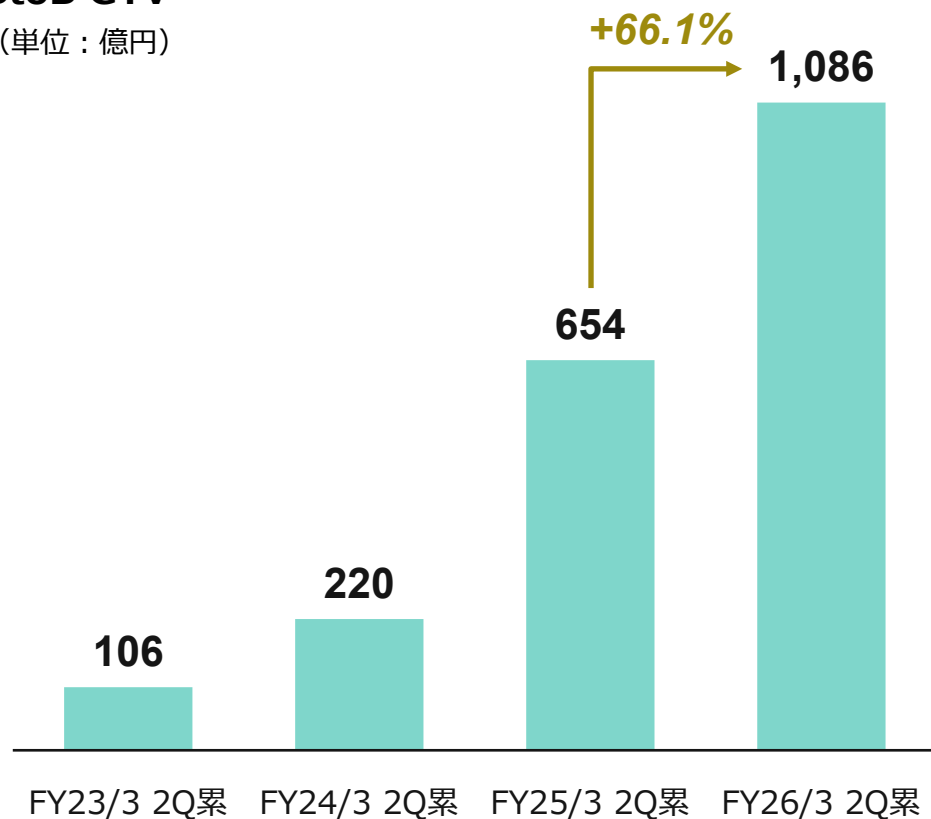
FY23/3 2Q累 FY24/3 2Q累 FY25/3 2Q累 FY26/3 2Q累

経営指標：BtoB GTV（決済処理金額）

- ・ BtoB GTVは、Xard導入先の利用企業数拡大、Winvoiceパートナー企業の増加による決済処理金額の急速な成長が牽引
- ・ 3Qは大型仕入れによる季節性が生じることから、前年同期に対するGTV成長率に一定の不透明感があるものの、足もとでは新たなパイプラインが着実に積み上がっており、通期の高成長トレンドは継続する見通し

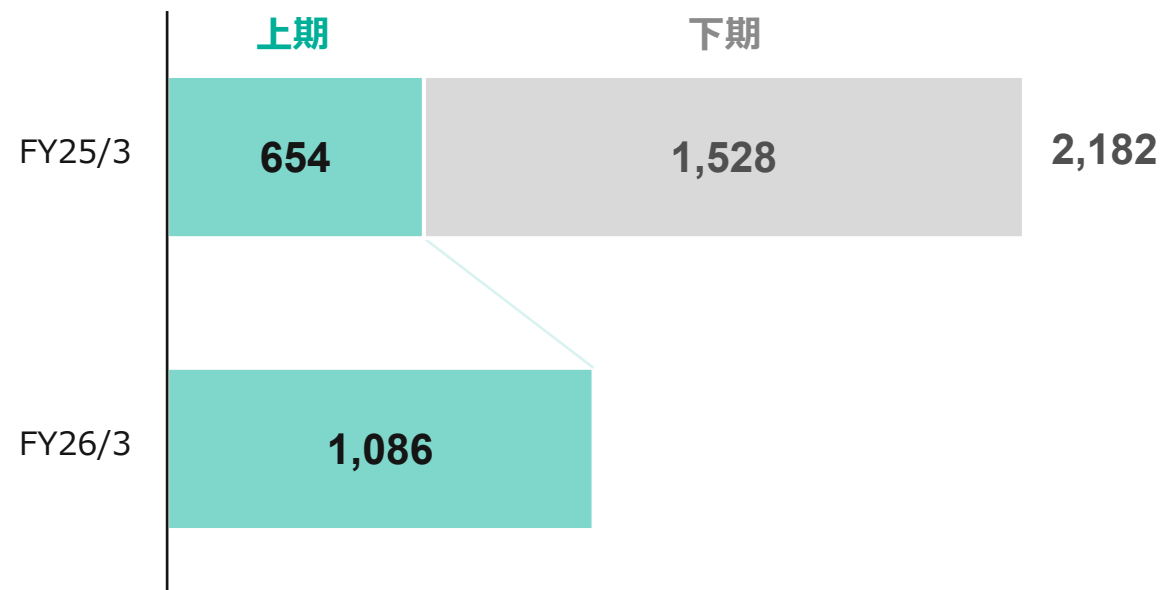
BtoB GTV

（単位：億円）



前期通期GTVとの比較

（単位：億円）

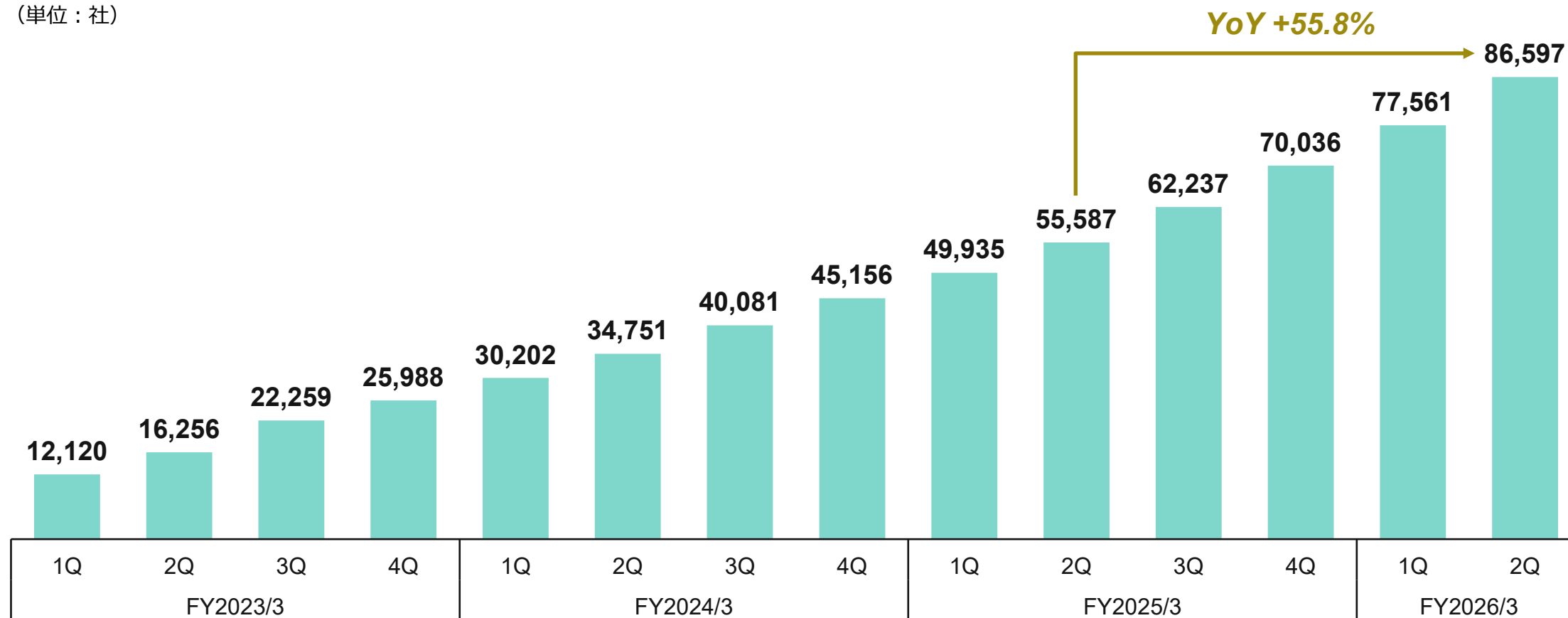


経営指標：ペイメントプラットフォーム利用企業数

- ペイメントプラットフォームの利用企業数は着実に積み上がり、前年同期末比55.8%増加

利用企業数

(単位：社)



バランスシート状況

- Winvoiceの取扱高拡大に伴い、期末日時点の一時的な立替に伴う未収入金が今後も増加する見込み
- 一時的な立替金を除いた実態のバランスシートにおいて、安定的な資本構成のコントロールを実施する方針
- グロース市場への新規上場に合わせた26億円の資金調達により、自己資本を増強（3Qに計上予定）

2025年9月末 貸借対照表（概要）

（単位：百万円）

資産 6,528	Winvoice未収入金 ¹ 1,049	短期借入金 ³ 1,020	負債 3,728
	現金及び預金 1,735	長期借入金 1,149	
	売掛金 1,111	社債 200 買掛金 291	
	ソフトウェア等 ² 809	その他負債 1,067	純資産 2,800
	繰延税金資産 598	純資産 2,800	
	その他資産 1,224		

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

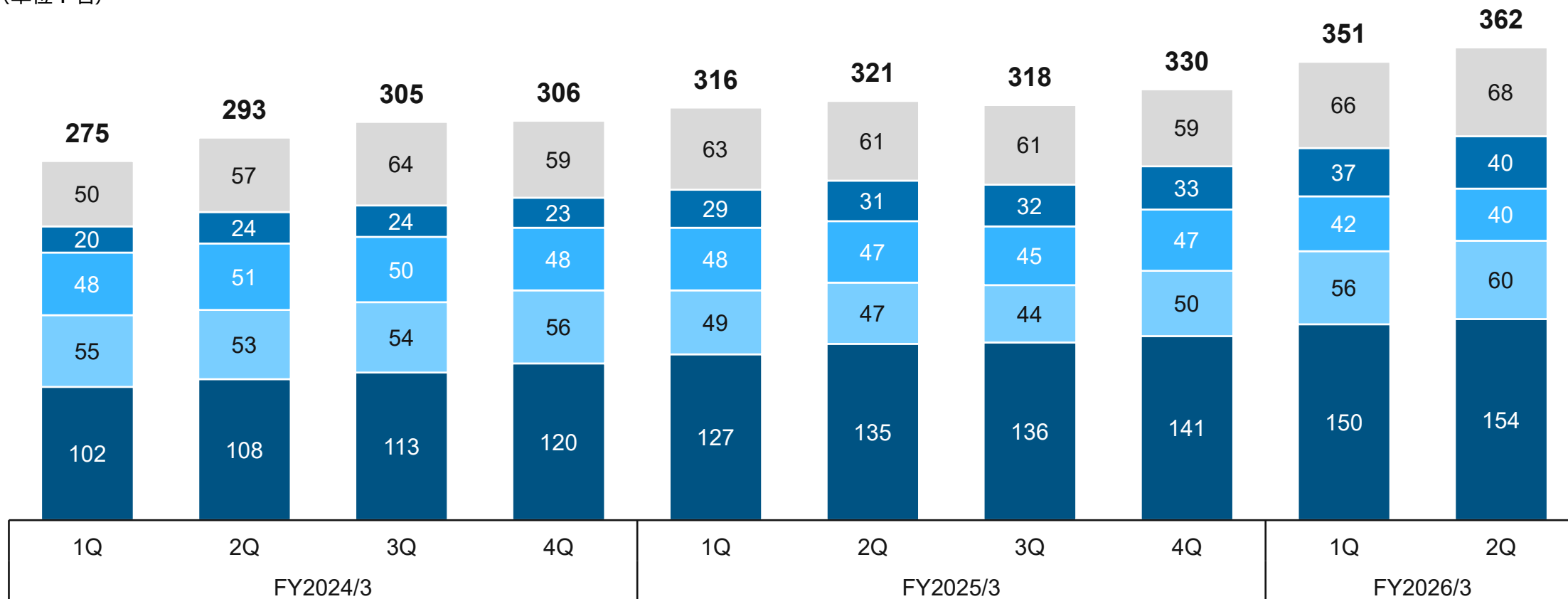
*3 1年以内返済予定の長期借入金を含む

従業員数の推移

- 事業間・職種間の異動を含めた柔軟かつ最適な人材配置を適宜行うことにより、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経営体制を構築

■ 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

(単位：名)



3. セグメント業績

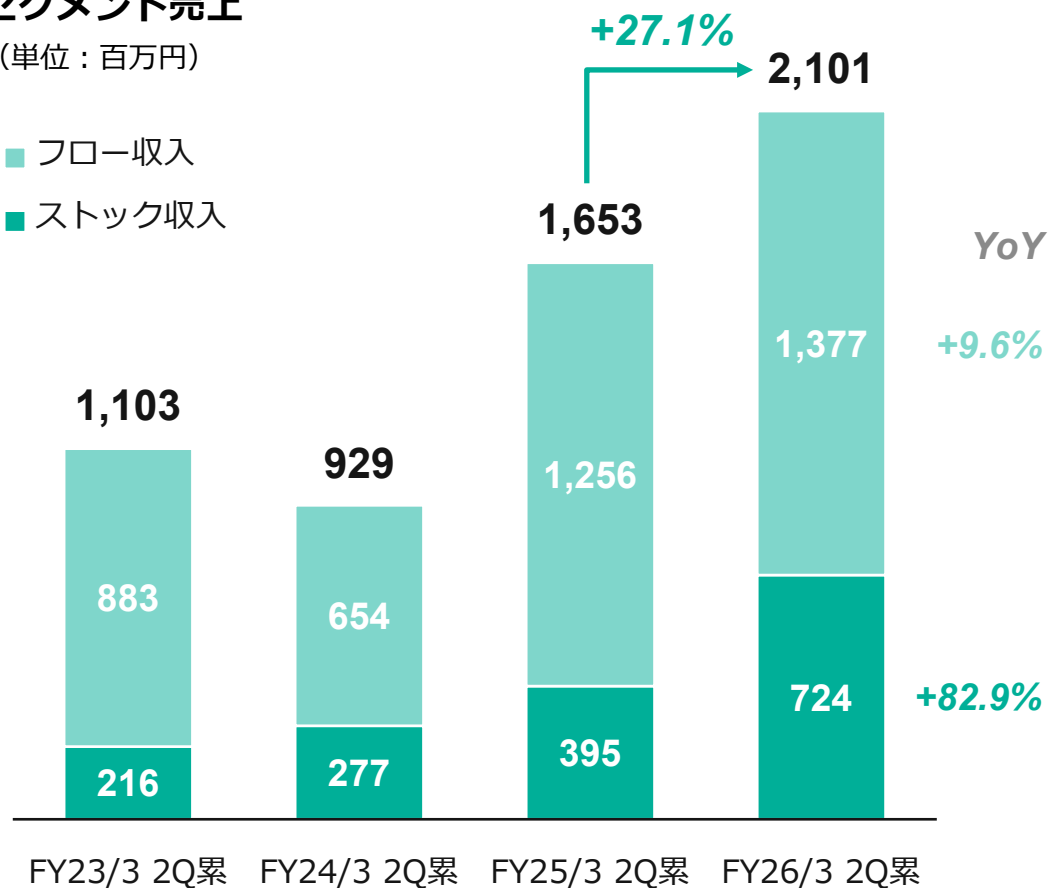
ペイメントプラットフォーム事業

- ・ Xard、WinvoiceにおけるBtoB GTVの増加によりストック収入が82.9%と伸長し、セグメント売上の成長を牽引
- ・ 業容拡大に伴う積極的な人材採用等の先行投資により、セグメント損失を計上

セグメント売上

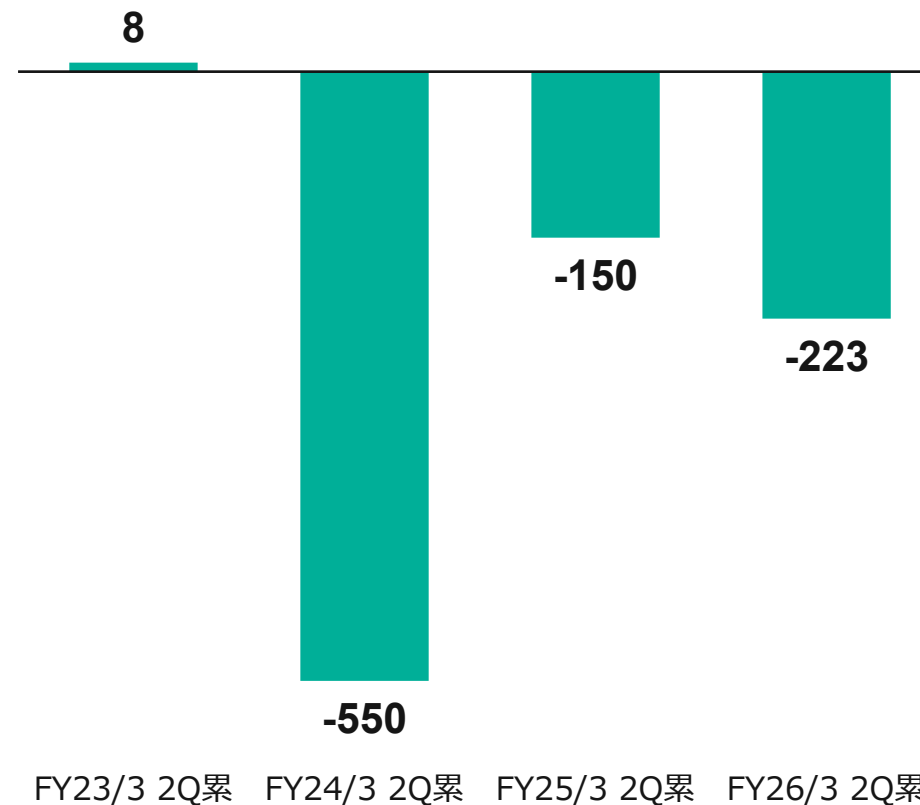
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

(単位：百万円)



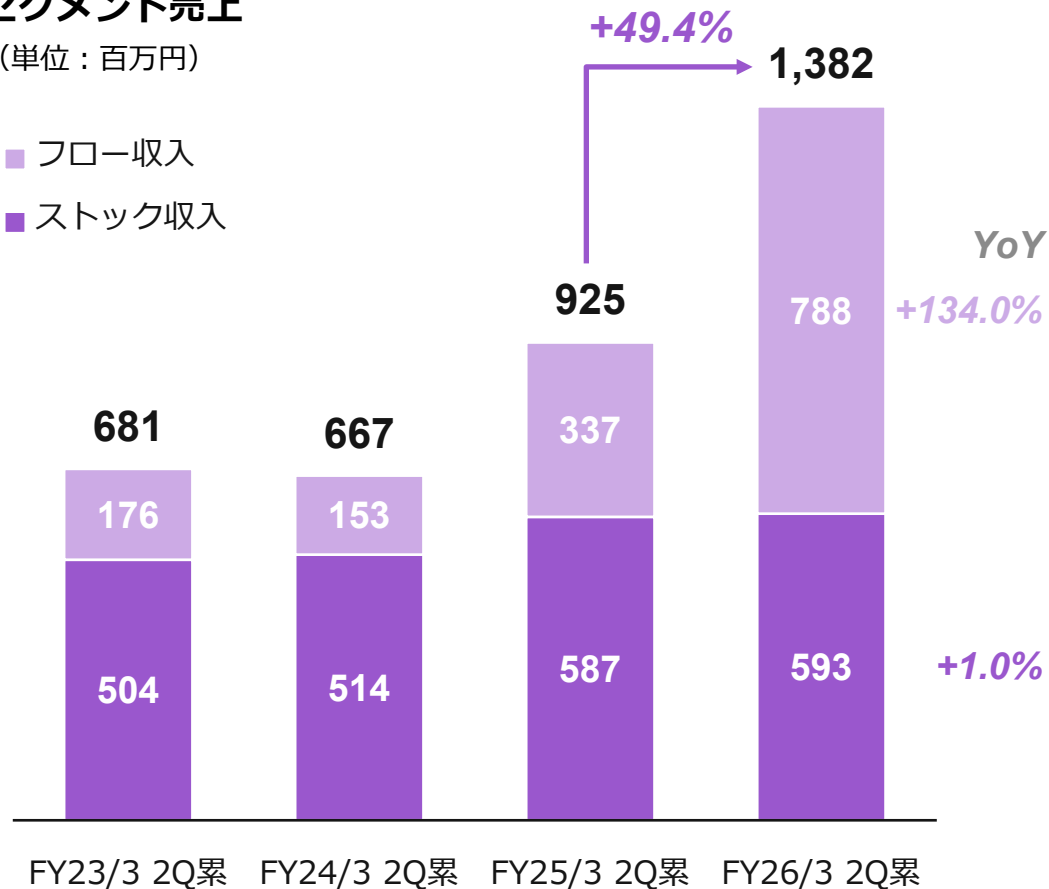
マーチャントプラットフォーム事業

- モビリティ業界への決済端末導入に係る大型案件及びアクワイアリングシステムの開発売上の計上等により、セグメント売上、セグメント利益ともに前年同期比で伸長

セグメント売上

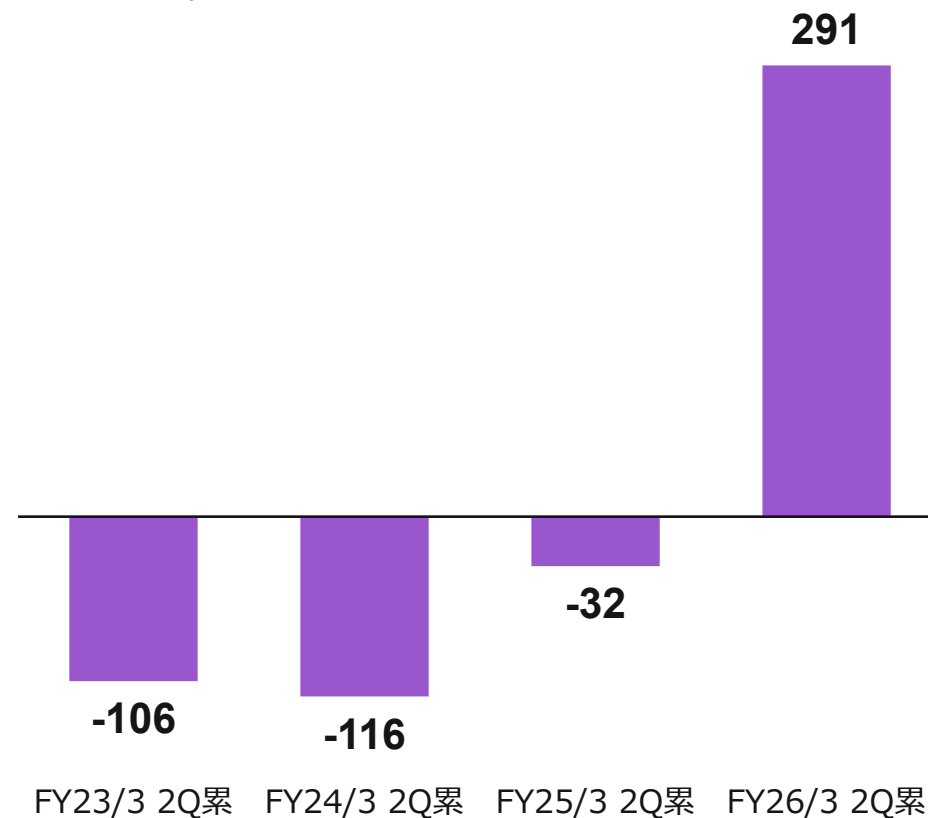
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

(単位：百万円)

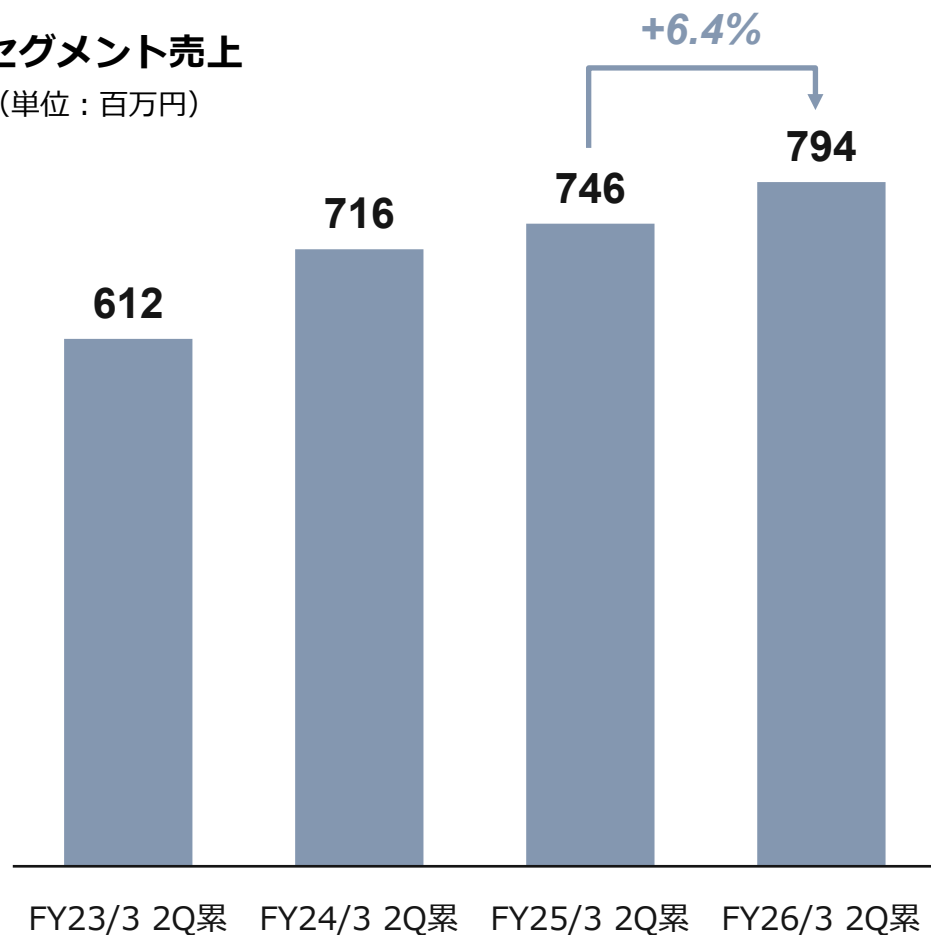


コンサルティング事業

- 高リピート率の案件の継続的な受注により、セグメント売上・セグメント利益ともに安定して推移

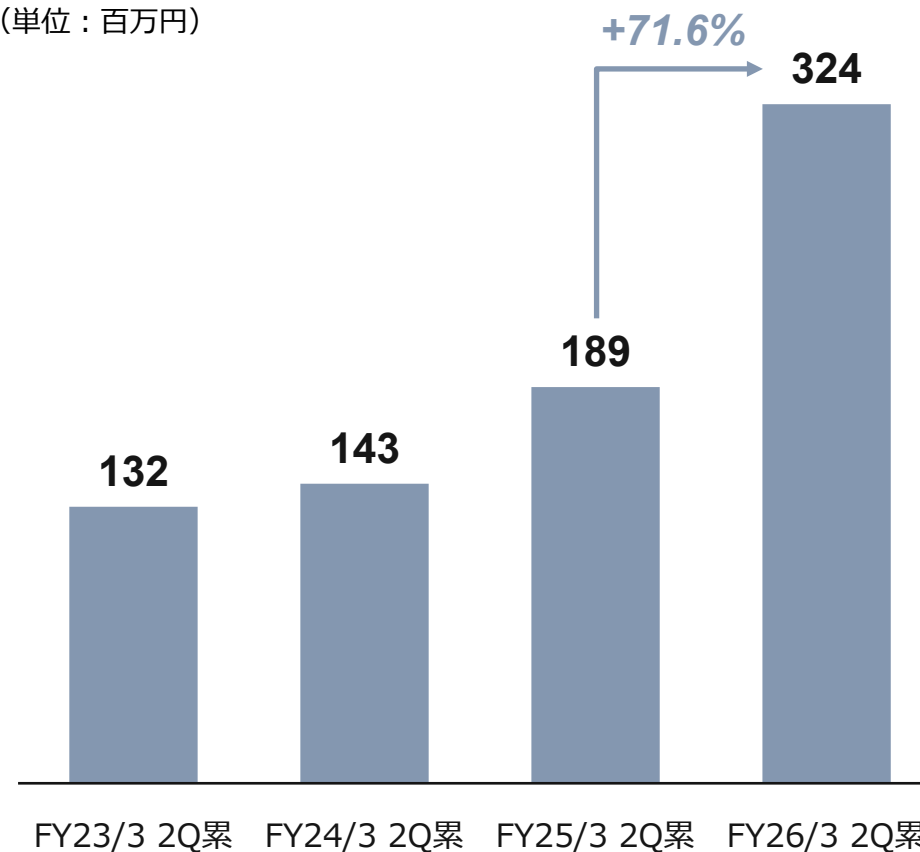
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



4. 事業ハイライト



次世代カードプラットフォーム「Xard」をBtoC向けに展開開始

- 次世代カードプラットフォーム「Xard」の個人向け（BtoC）展開第一弾として、北國銀行が発行する新デビットカードサービス「one paretto」へ提供
- 法人向け（BtoB）カード領域で積み重ねた技術基盤をもとに、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	 Google Pay対応 (Android端末でのタッチ決済対応)	 Apple Payにも対応 (Android端末に加え、iPhoneにも対応)
ポイント利用	 北國銀行加盟店 (使用時はレジで伝える必要あり)	 Visa加盟店で利用可能 (アプリ設定で決済時に自動反映)
カード申込み	ウェブ申込み または 窓口来店	 アプリで完結 バーチャルカードを即時発行

次世代カードプラットフォーム「Xard」に新たな機能を順次実装

- 次世代カード発行プラットフォーム「Xard」において、新たなサービス・機能を順次提供開始
- ユースケースの拡大と提供機能の拡充による導入先の拡大により、当社の成長を牽引するBtoB GTVの成長加速を目指す



自社オリジナルの国際ブランドカード発行基盤を提供

新たなサービス拡大

ETCカード発行サービス

新たなユースケースの拡大
導入企業サービスの付加価値向上

導入パートナー



新たな追加機能

会員管理

利用枠管理

与信枠管理

GTV拡大

提供機能の拡充による
導入企業数の拡大

会計システム

請求書支払

受発注管理

経営支援

データ活用

...

- API接続により必要な機能を柔軟に導入可能
- 自社サービスと組み合わせた金融サービスを創出

請求・決済プラットフォーム「Winvoice」の提携先が順調に拡大

- 請求・決済プラットフォーム「Winvoice」において事業パートナーが順調に拡大、取り扱う決済処理金額が積み上がり、BtoB GTVの成長を牽引

2025年に発表したWinvoiceパートナー

 SMBC 三井住友カード 三井住友カード	 LIFE CARD ライフカード	 SEIKO <small>セイコーソリューションズ株式会社</small> セイコーソリューションズ	SUPER STUDIO SUPER STUDIO
 ATO <small>ATO (みんなのマーケット子会社)</small>	 福井新聞社 福井新聞社	 琉球新報社 琉球新報社 ¹	 MightyAce <small>マイティーエース¹ (西日本新聞グループ)</small>
 ジョブマネ ジョブマネ	 NISSENREN <small>日専連ライフサービス</small> 日専連ライフサービス	 NETALIVE ネットアライブ	

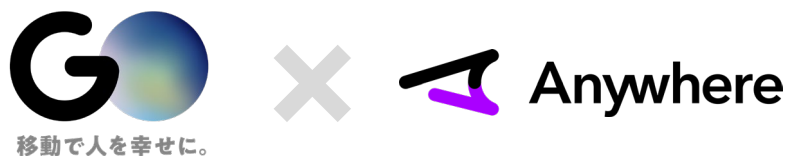
JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」にスマホ決済プラットフォームを提供

- ・ JR西日本がICOCA、J-WESTカードに次ぐ新サービスとして2025年5月に開始した「Wesmo!」に当社基盤を提供
- ・ 将来的な機能拡張を見据えた拡張性の高いプラットフォームにより、“新しい決済サービス”の実現に貢献



タクシーの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導入

- GOが展開する全国7万台以上の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予定
- 組込型かつ乗客自身がスムーズに決済完了できる「セルフ操作」に最適化された決済端末として採用



移動で人を幸せに。

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

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

5. 今後の成長戦略

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

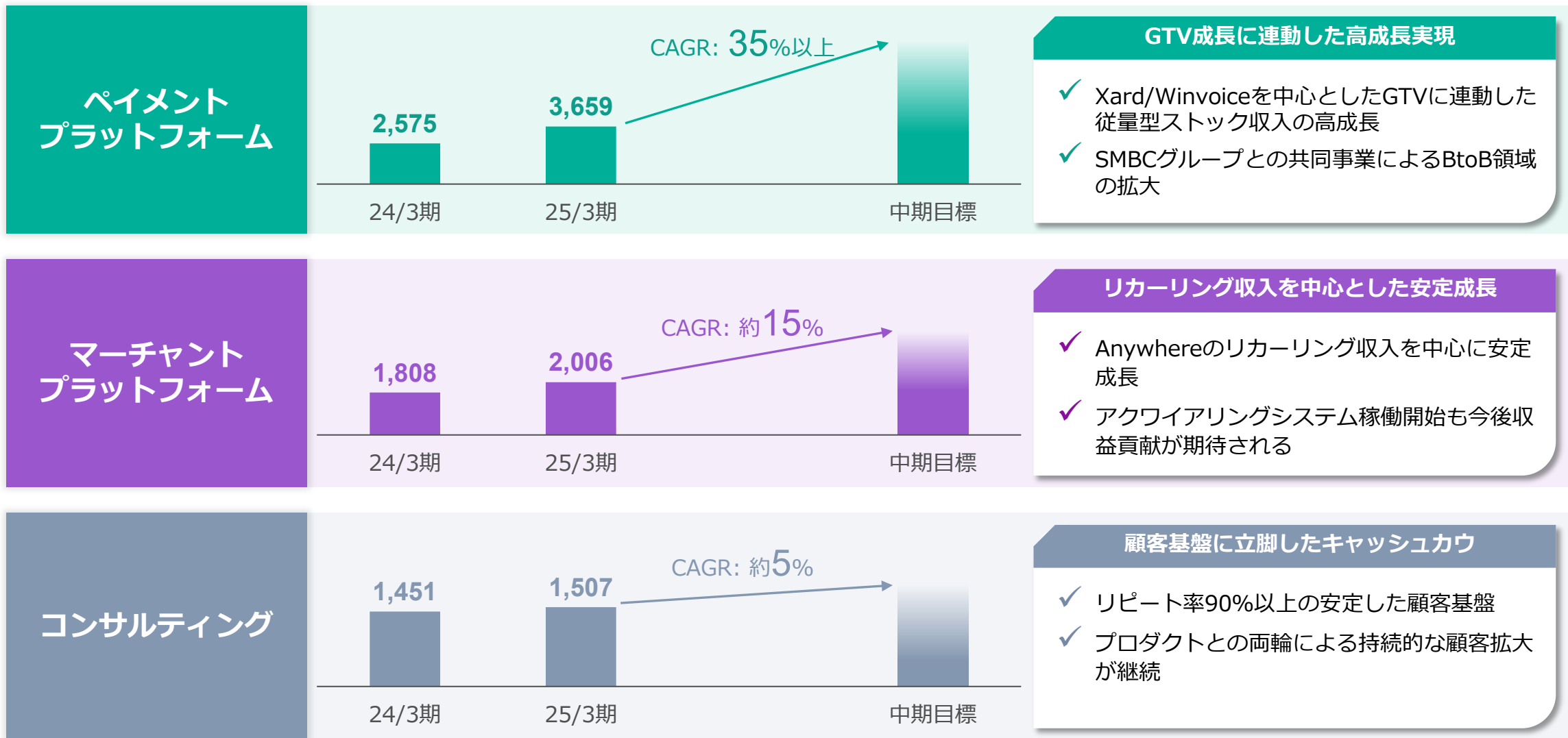
BtoB GTV	平均成長率	約 50%
連結売上高	平均成長率	約 25%
連結売上総利益	平均成長率	30%以上

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

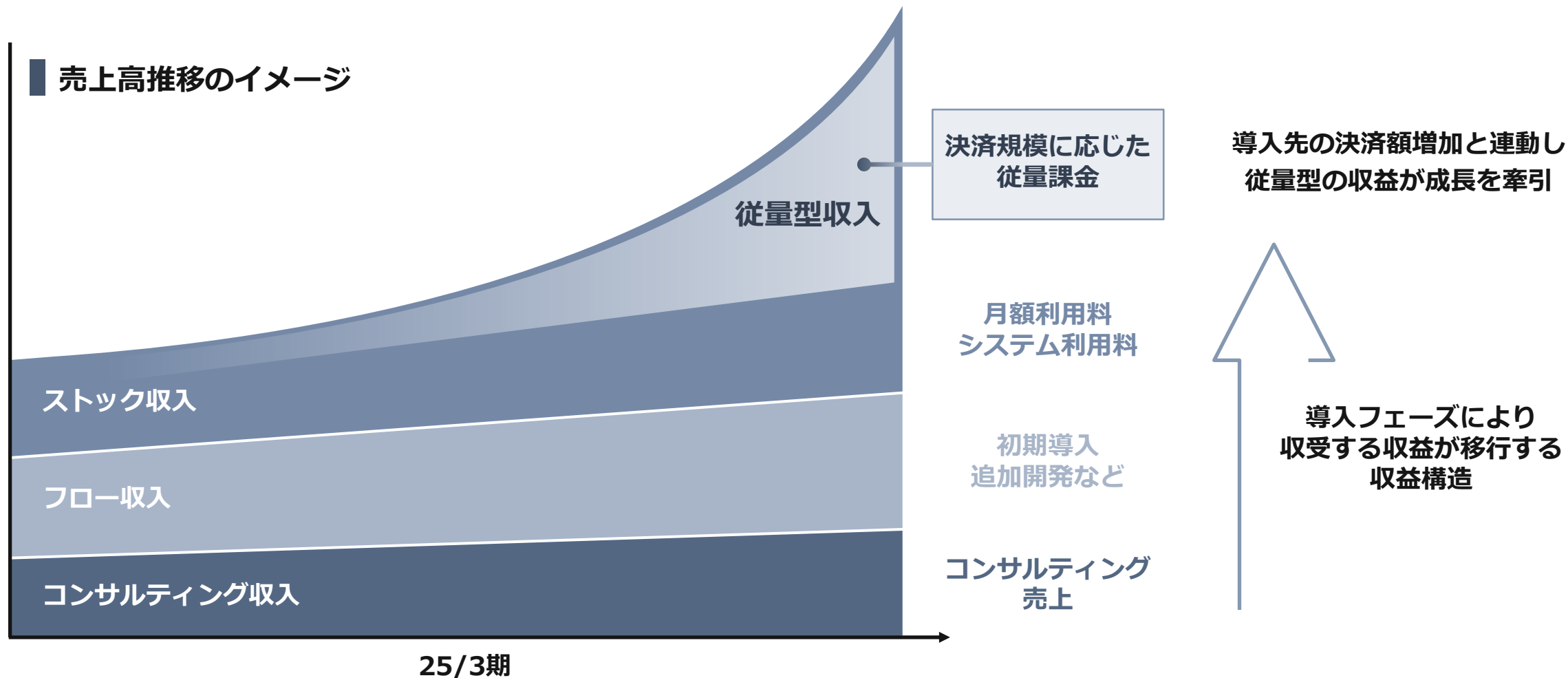
中期的なセグメント別の売上高成長ターゲット

(単位：百万円)



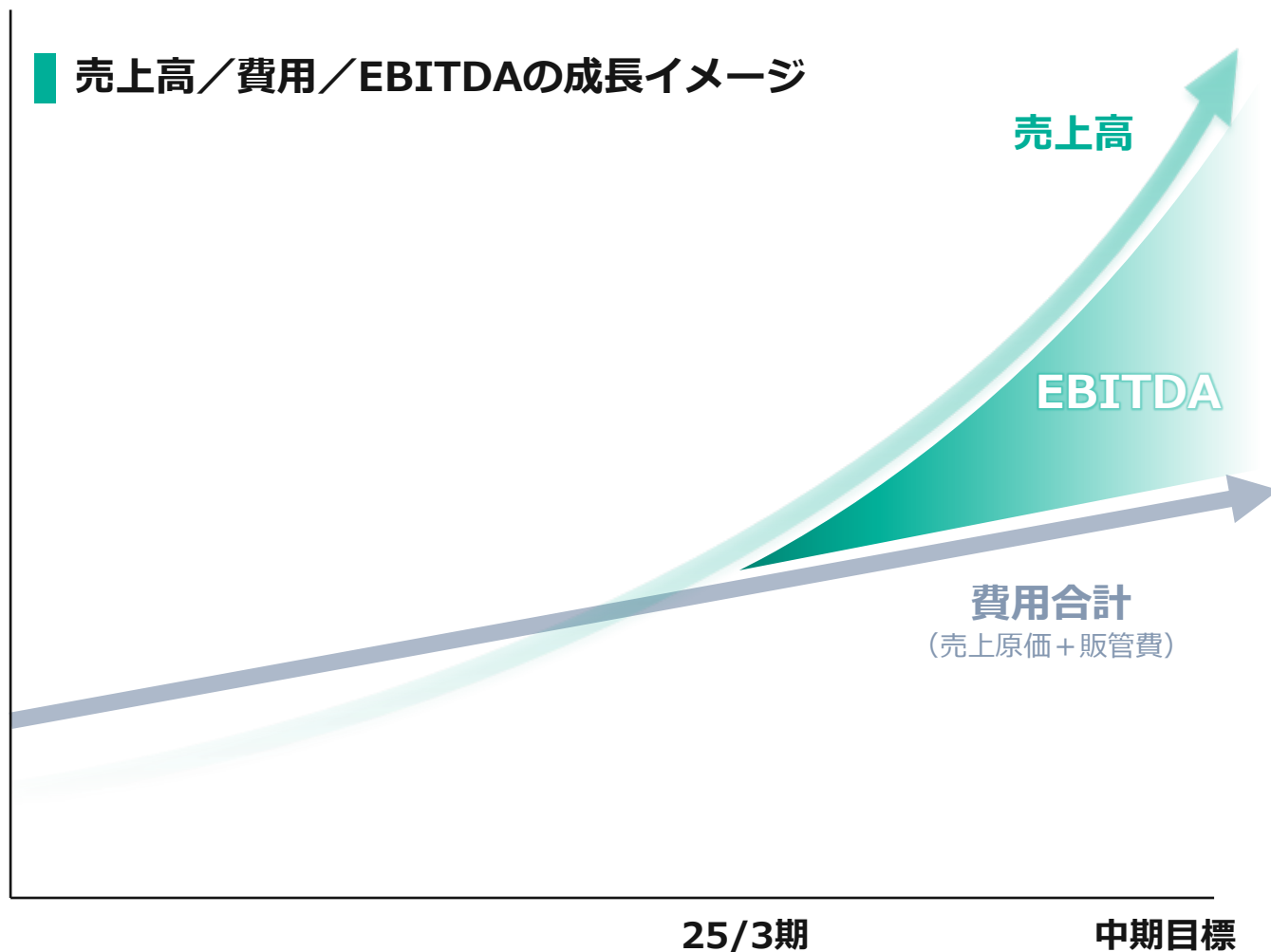
従量型収入の拡大による収益構造の転換

- 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



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



GTV・トップラインの高成長

ターゲット
顧客の拡大



付加価値
提供領域の拡大



固定費を中心としたコスト構造

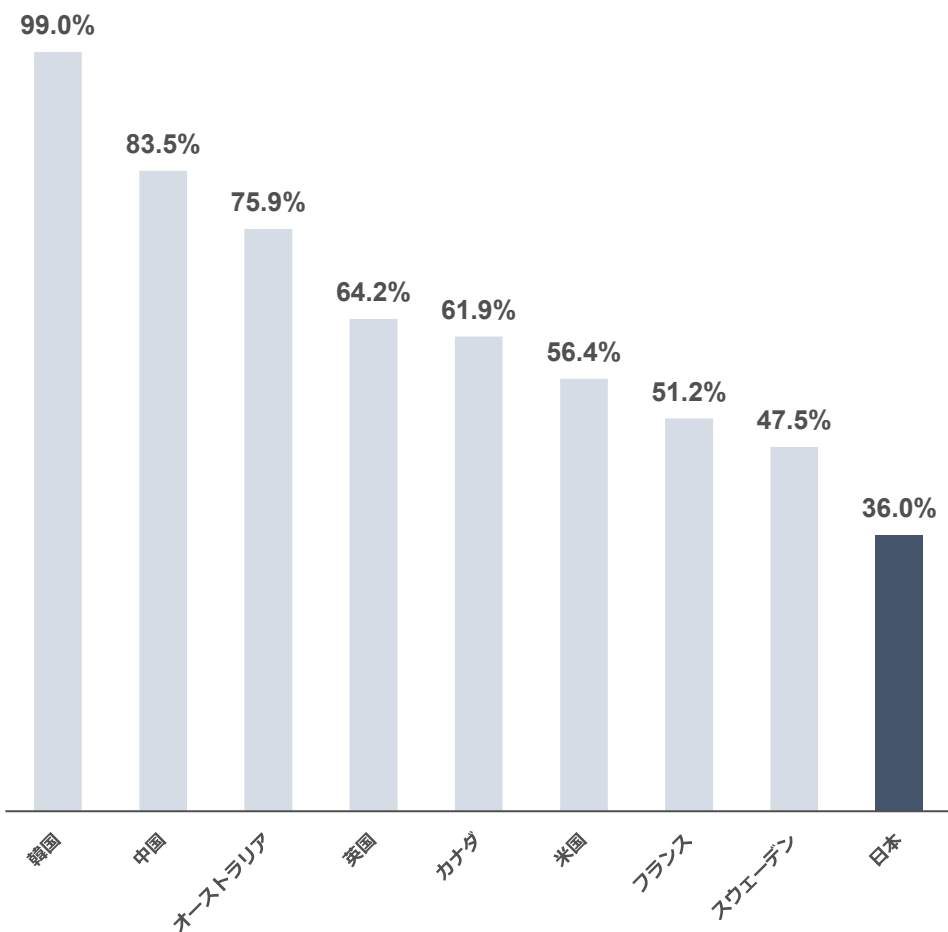


オペレーティングレバレッジによる
EBITDAの加速度的な成長

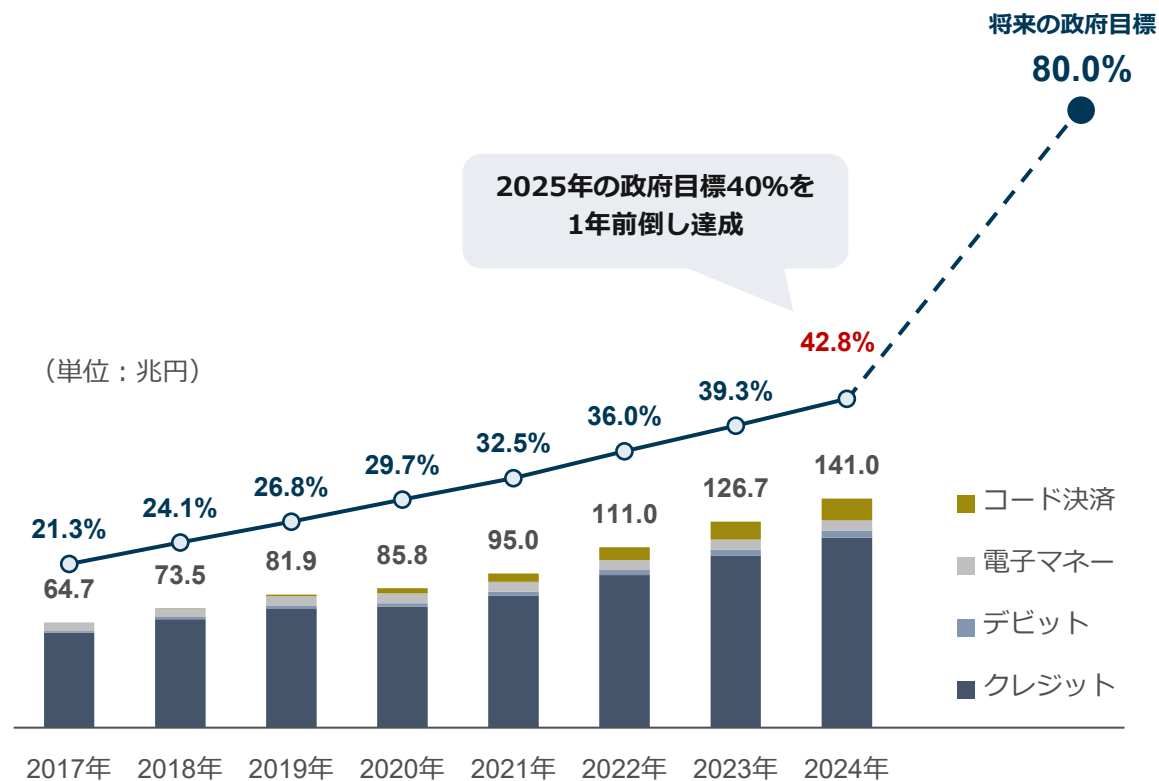
市場環境① 消費者向け(BtoC)キャッシュレス決済の国内市場

- 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）¹



国内のキャッシュレス支払額及び比率の推移²

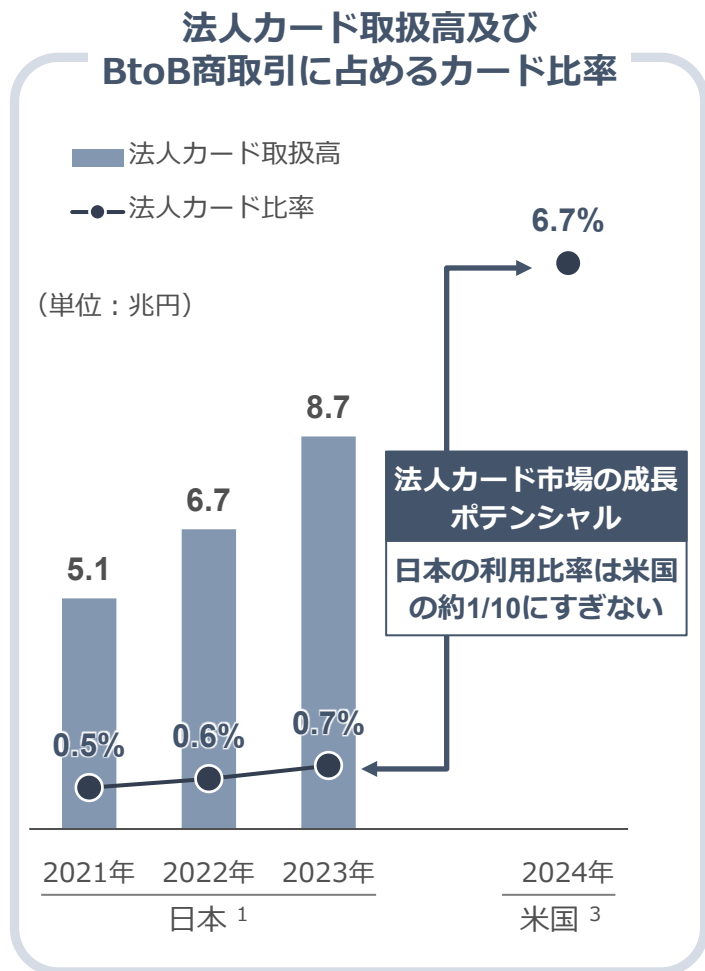


出所：*1 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」

*2 経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」（2025年3月）、経済産業省「キャッシュレス将来像の検討会（概要版）」（2023年3月）より当社作成

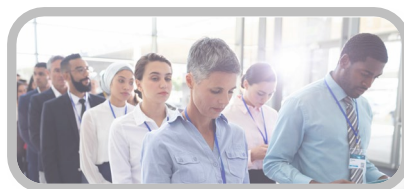
市場環境② 企業間取引(BtoB)における法人カードの膨大な成長余地

- 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

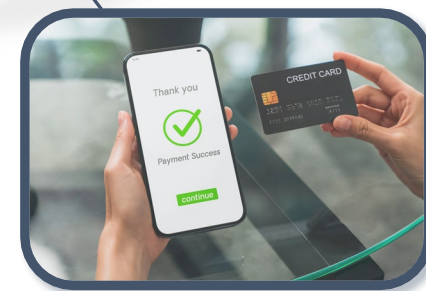
銀行振込の割合が90%を占める



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%**

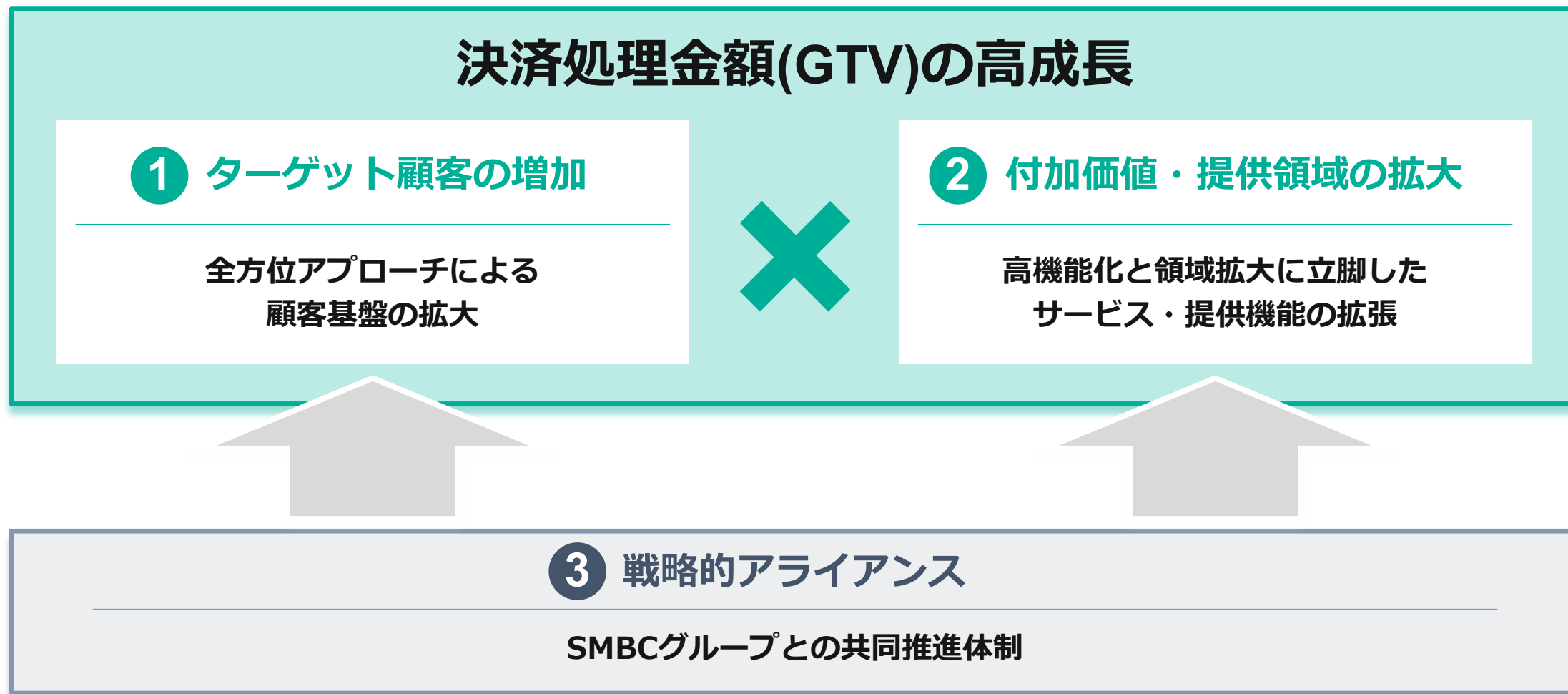


改正電子帳簿保存法 / 手形・小切手の電子化等の制度改正も追い風に

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

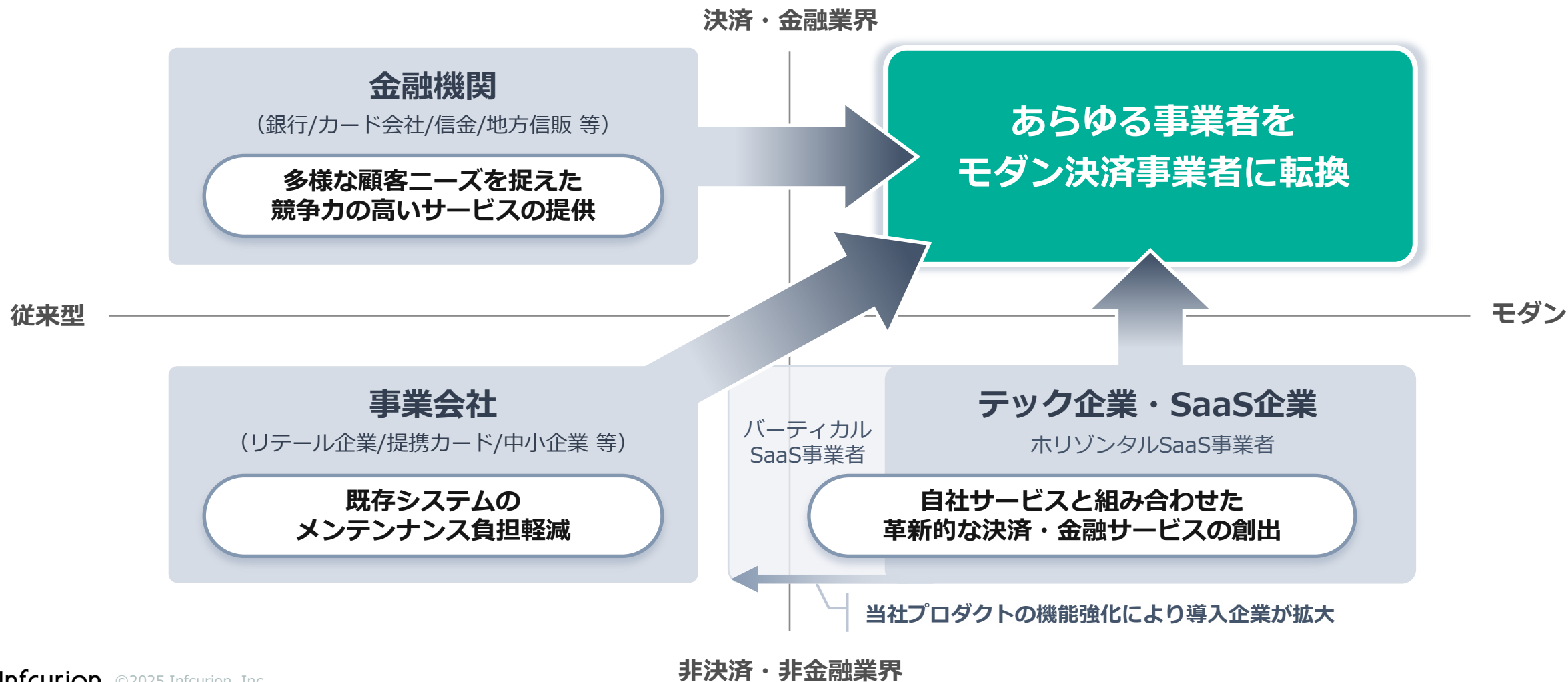
持続的な企業価値向上を実現する成長戦略

- 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

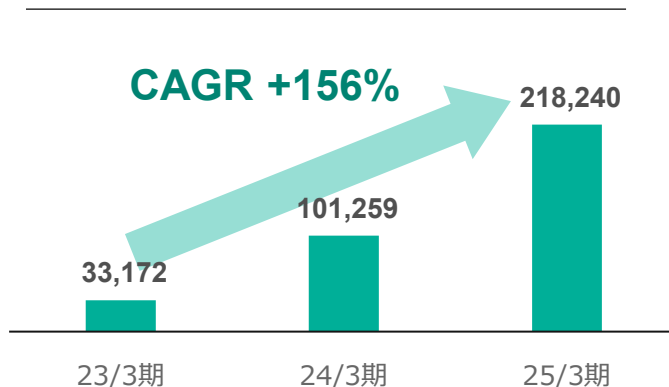
テック企業・SaaS企業

ビジネス系SaaSにおける圧倒的シェア

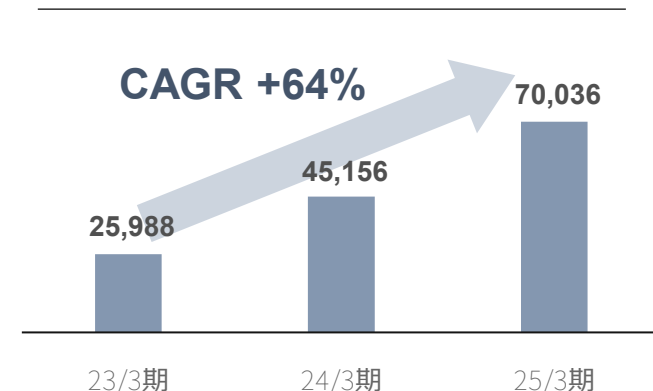


急成長企業と伝統的企業の双方に深く浸透し
広がる顧客接点と活用領域を通じて、
持続的な高成長サイクルを形成

BtoB GTV (百万円)

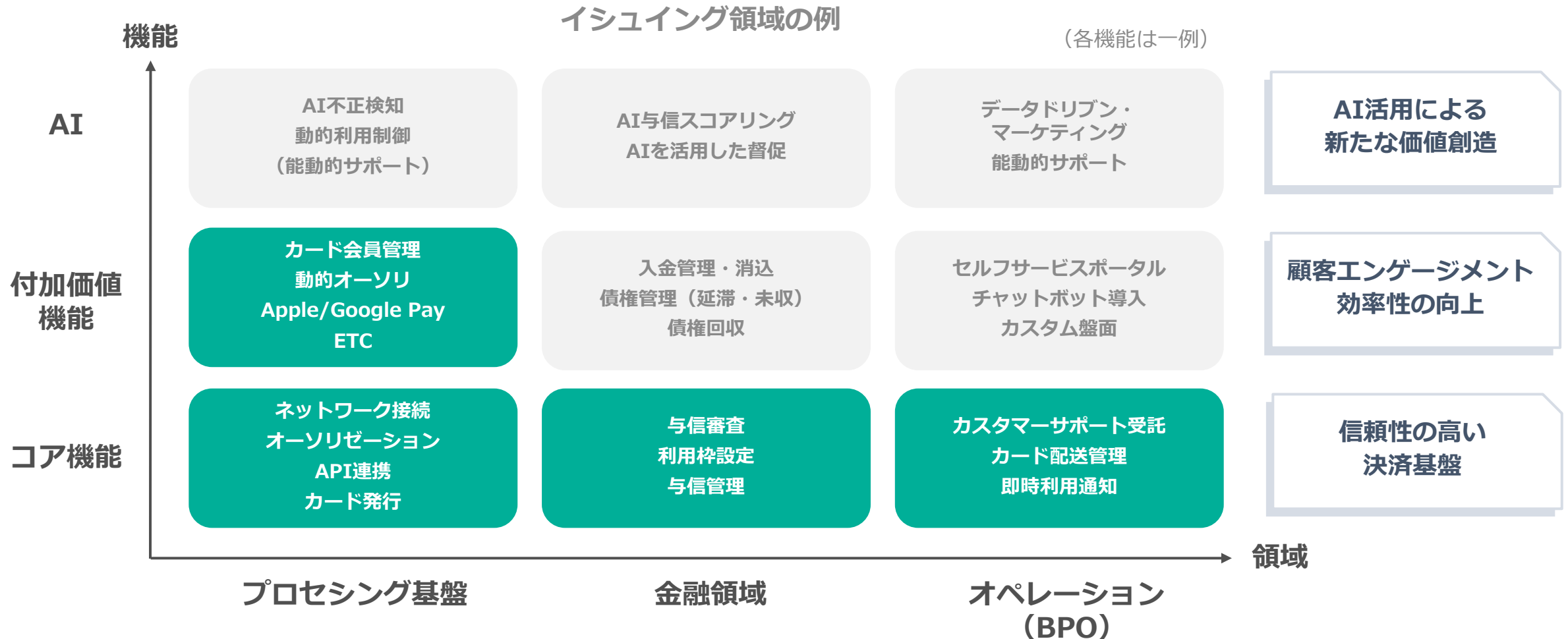


利用企業数 (社)



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

6. Appendix

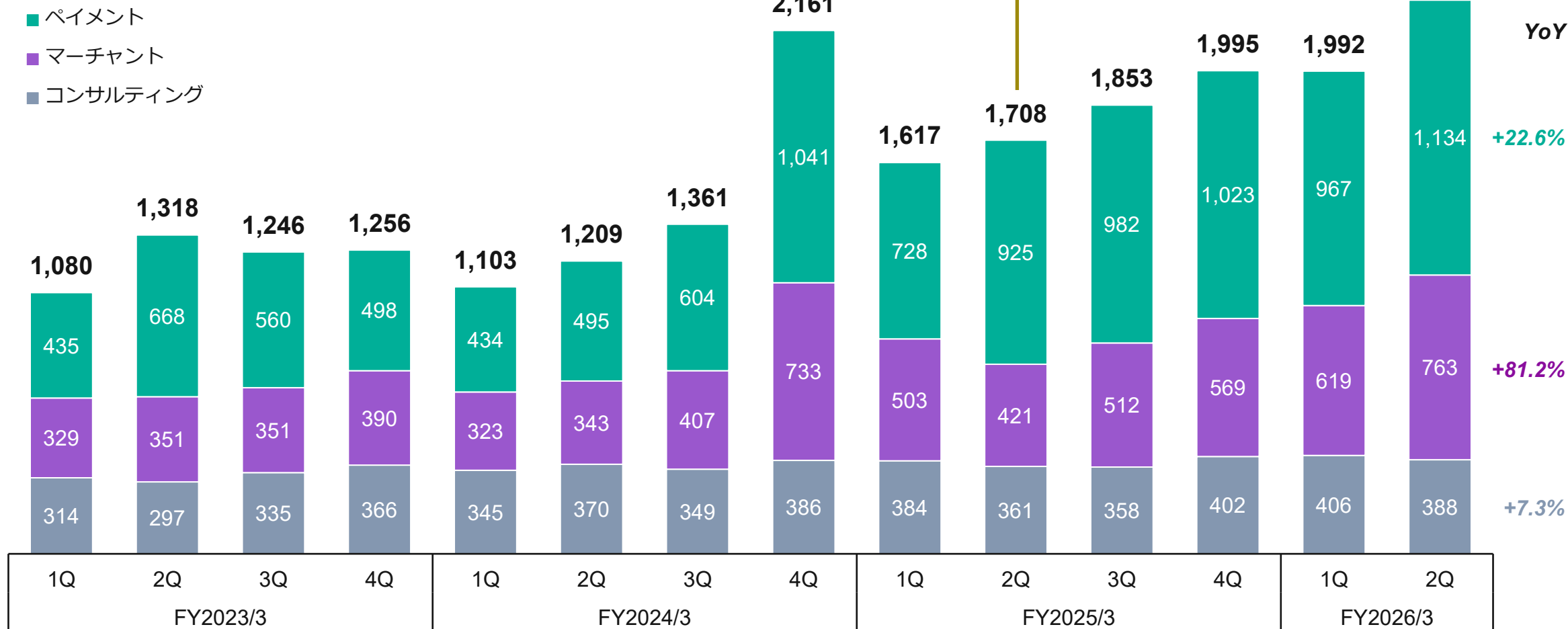
Appendix 1

四半期業績推移

売上高の推移（セグメント別）

売上高（セグメント別）

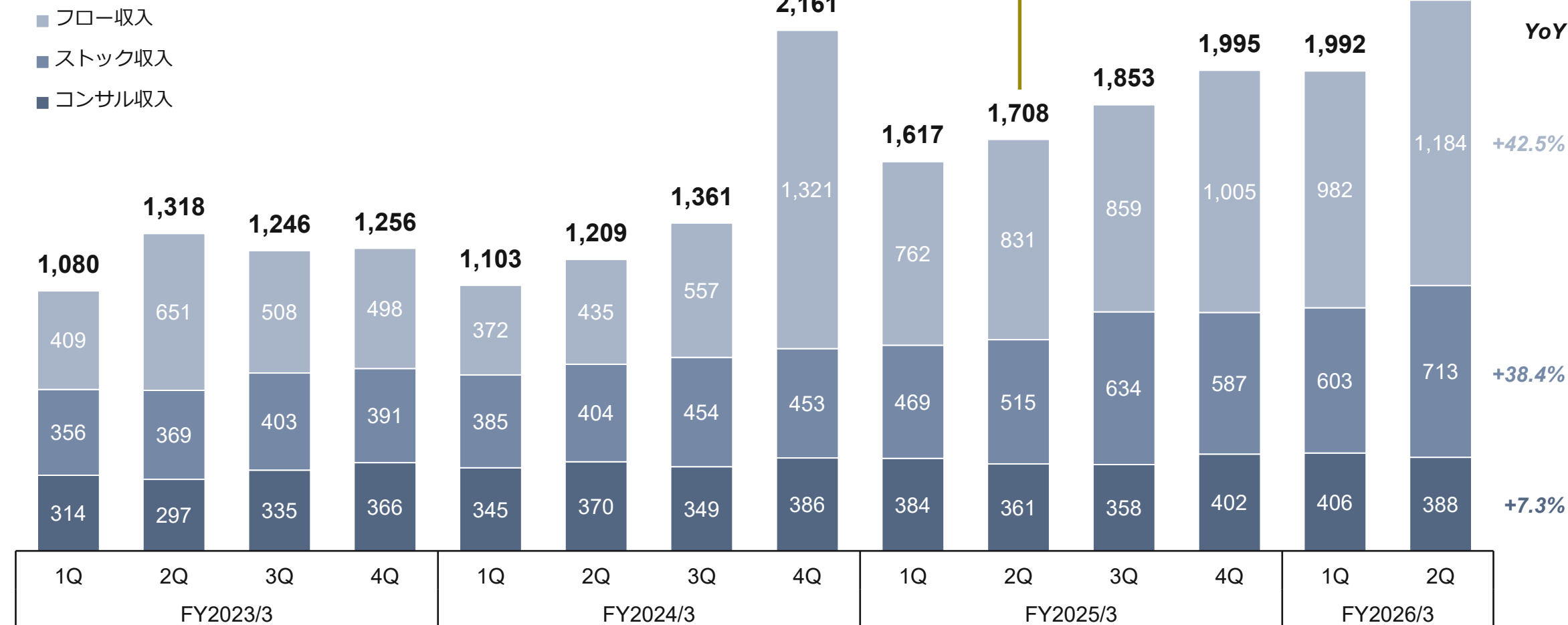
（単位：百万円）



売上高の推移（収益区分別）

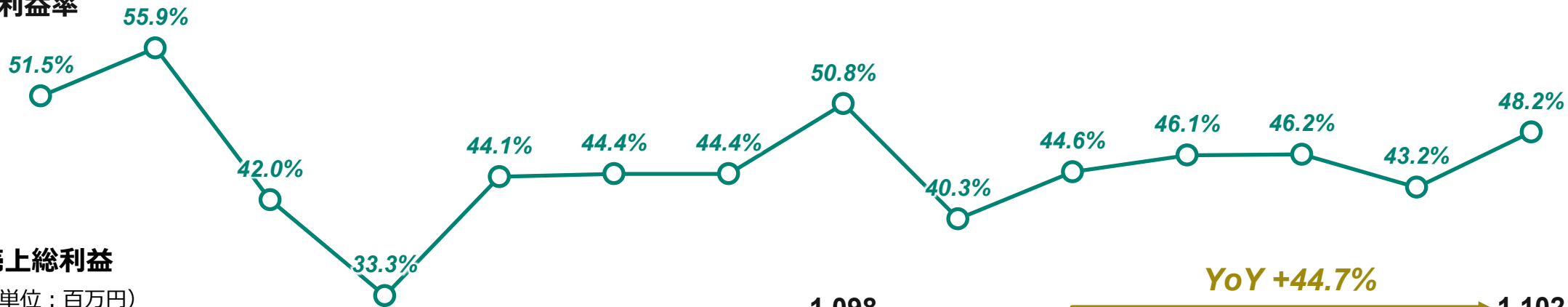
売上高（収益区分別）

（単位：百万円）



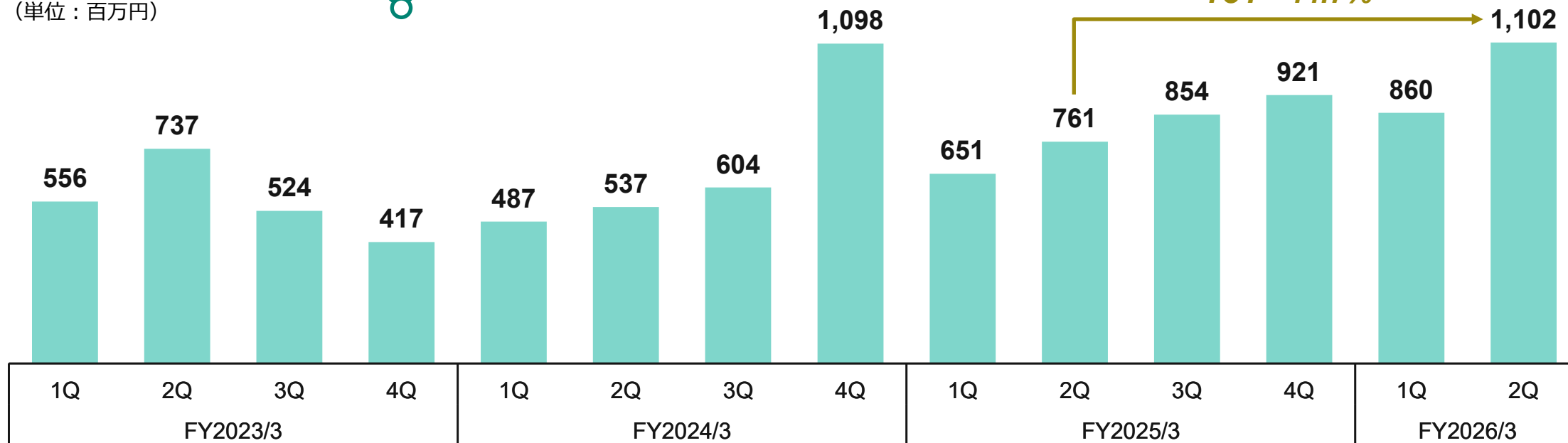
売上総利益の推移

売上総利益率



売上総利益

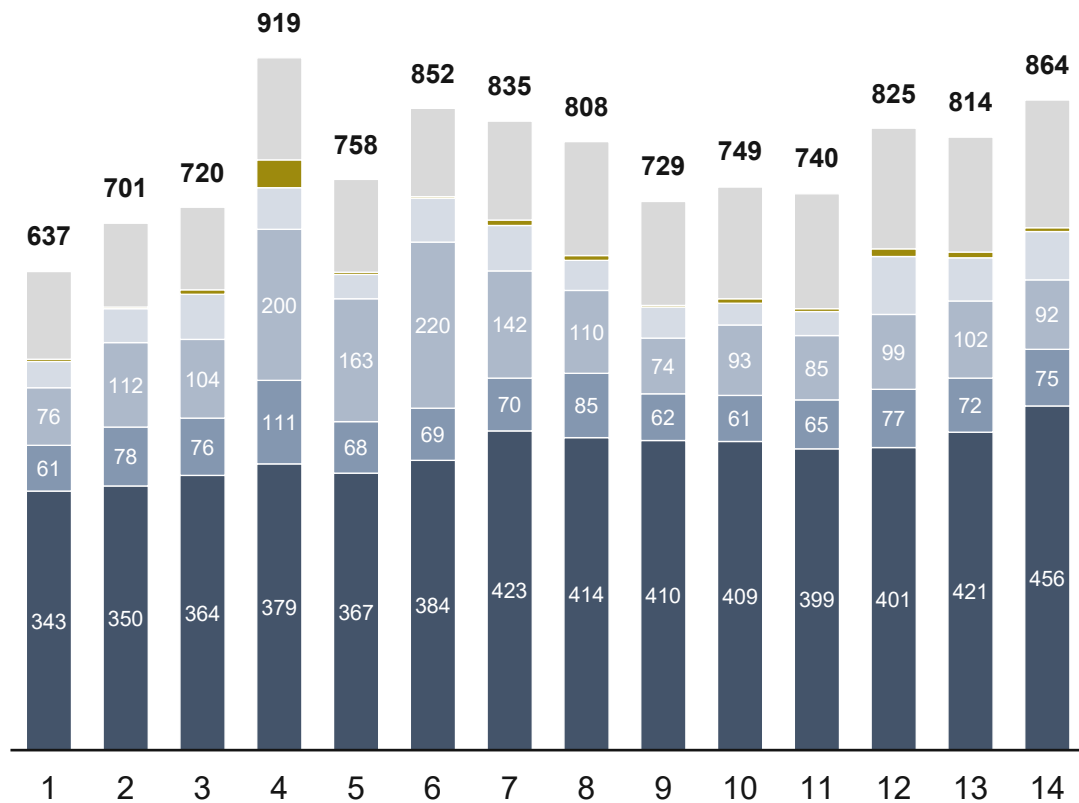
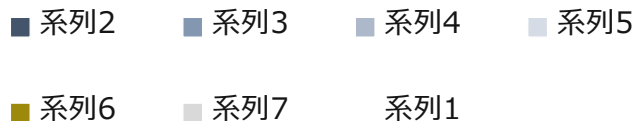
(単位：百万円)



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)



売上高販管費率

(単位：%)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY2023/3				FY2024/3				FY2025/3				FY2026/3	

EBITDAの推移

EBITDA

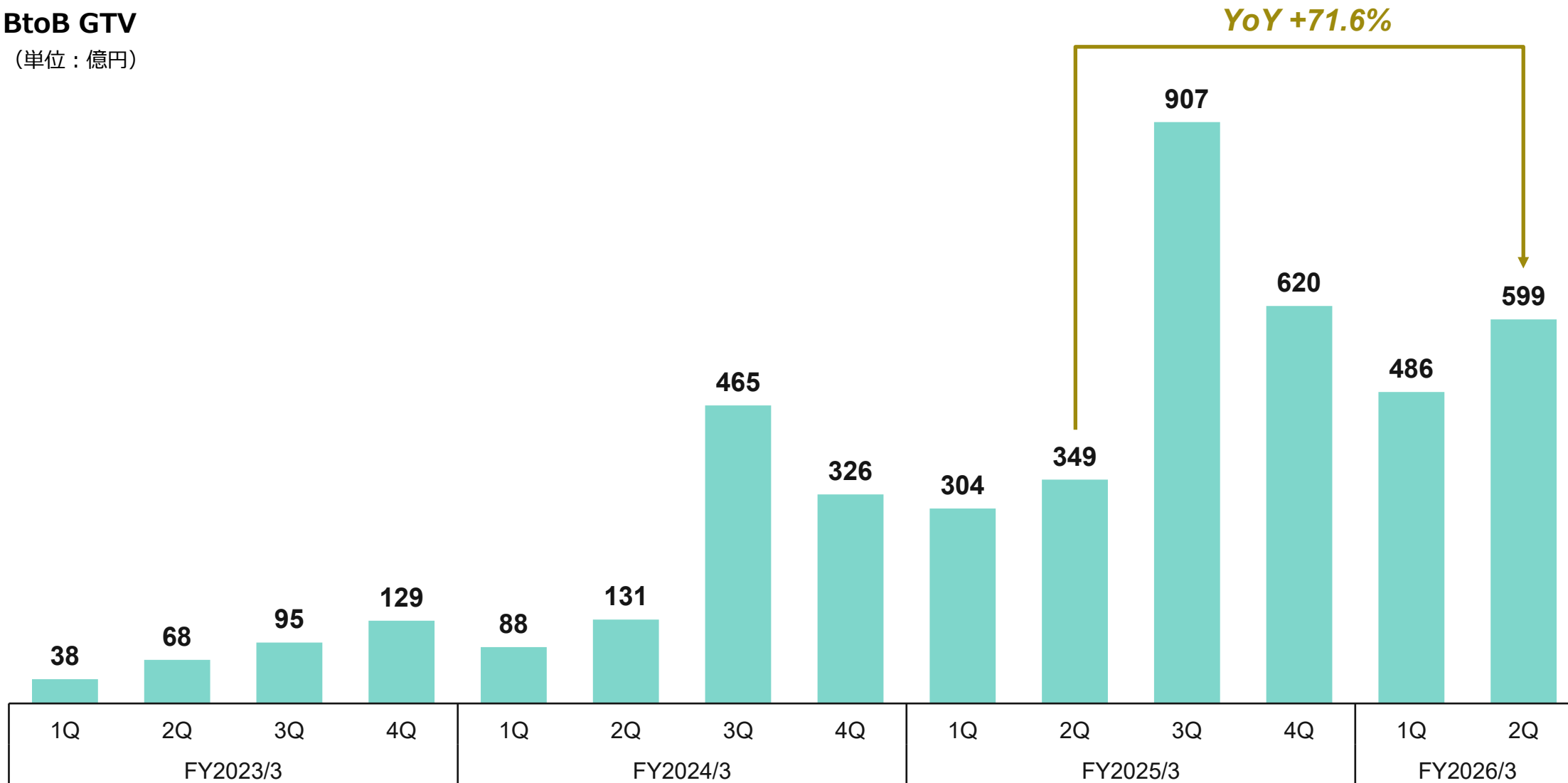
(単位：百万円)



BtoB GTV（決済処理金額）の推移

BtoB GTV

(単位：億円)

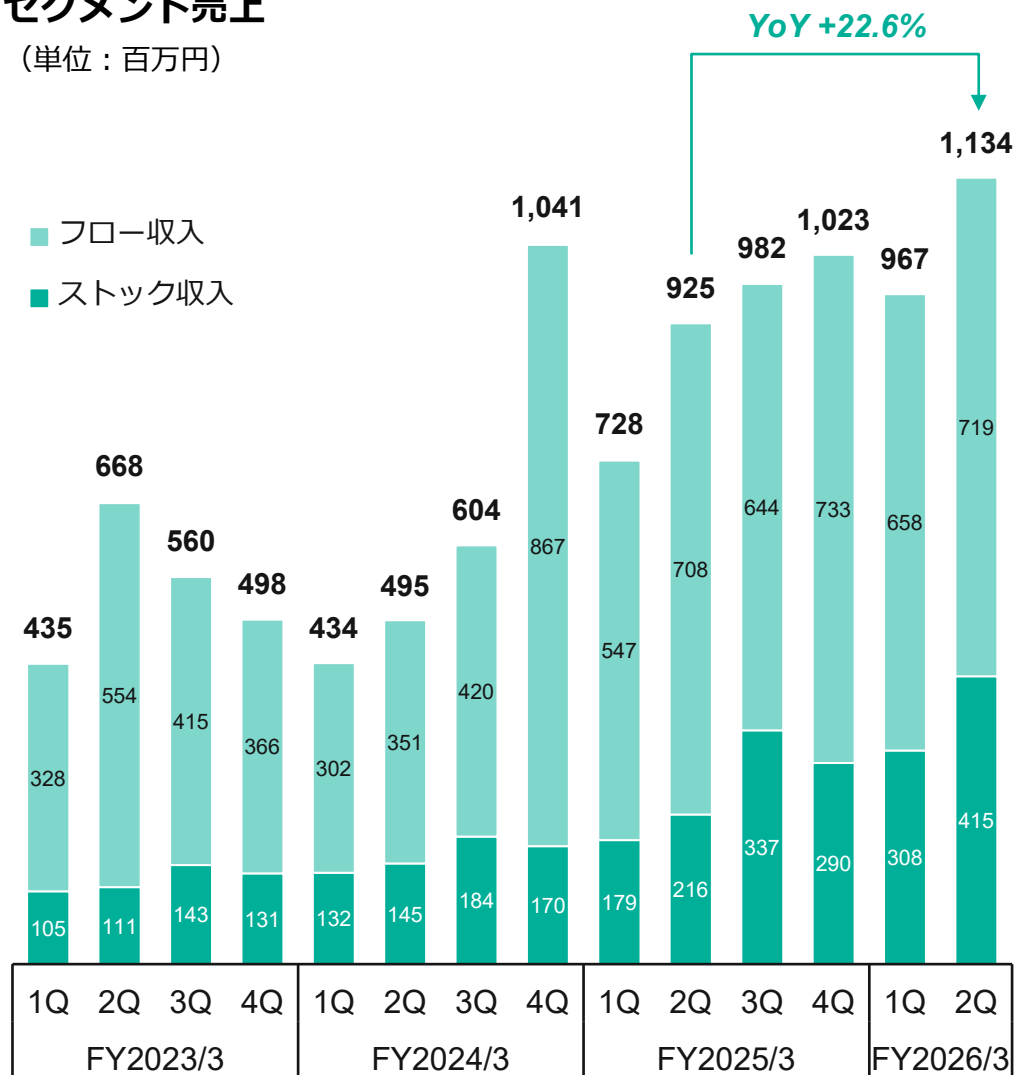


ペイメントプラットフォーム事業

セグメント売上

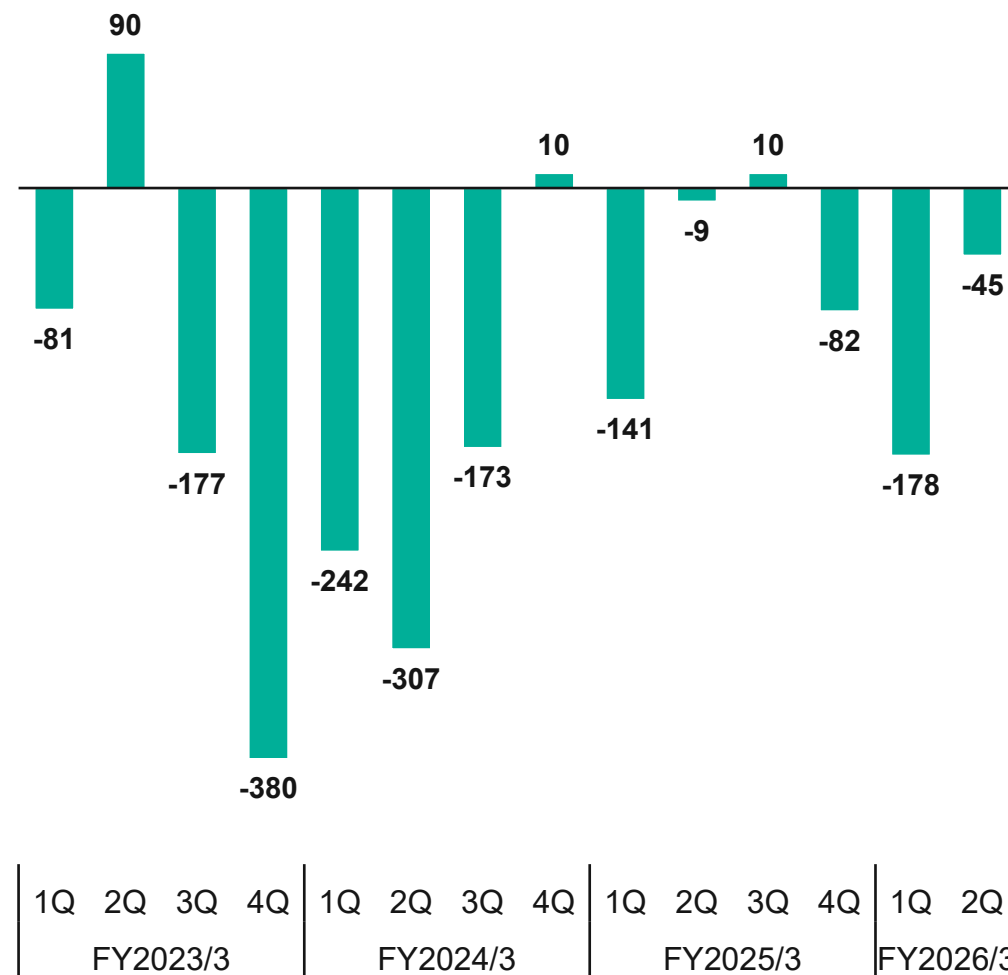
(単位：百万円)

■ フロー収入
■ ストック収入



セグメント利益

(単位：百万円)

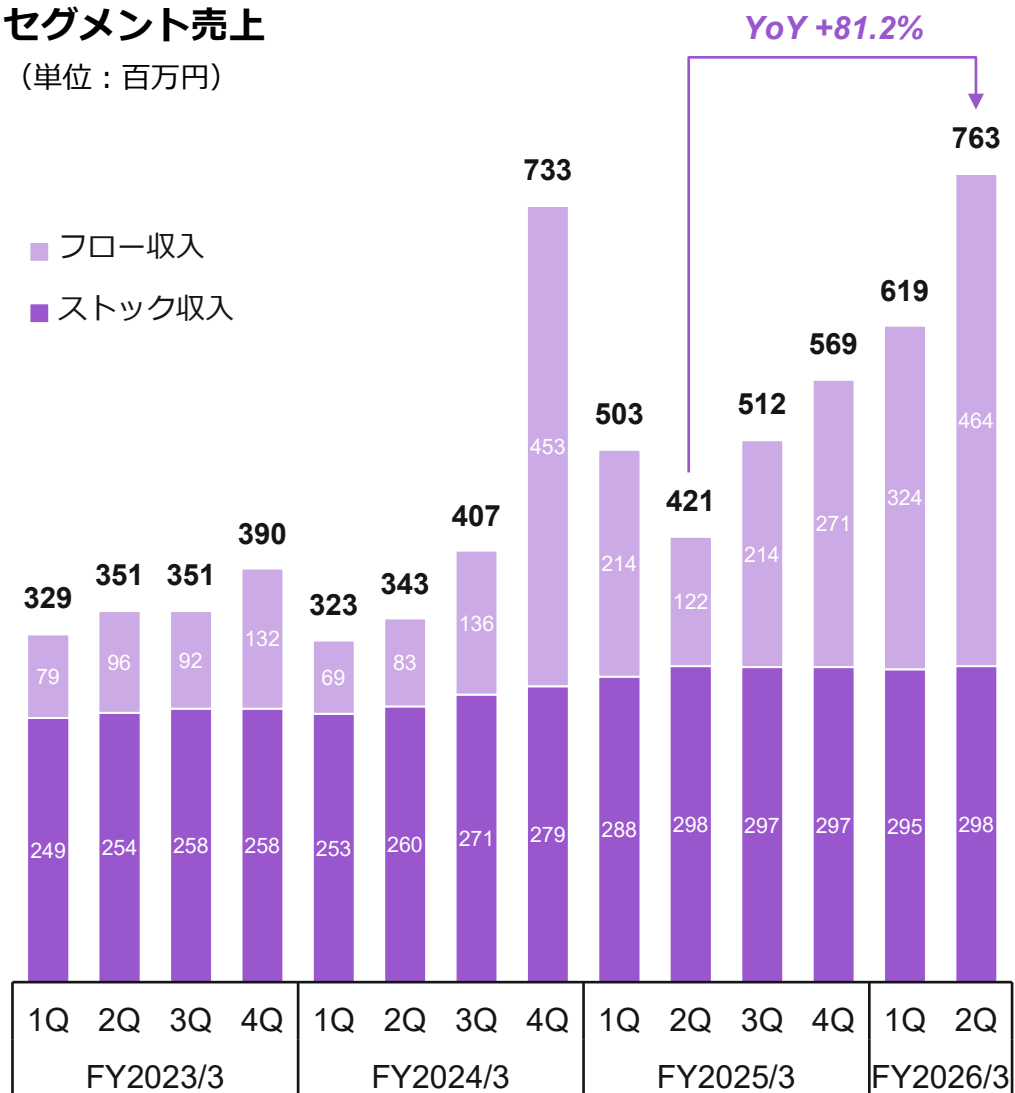


マーチャントプラットフォーム事業

セグメント売上

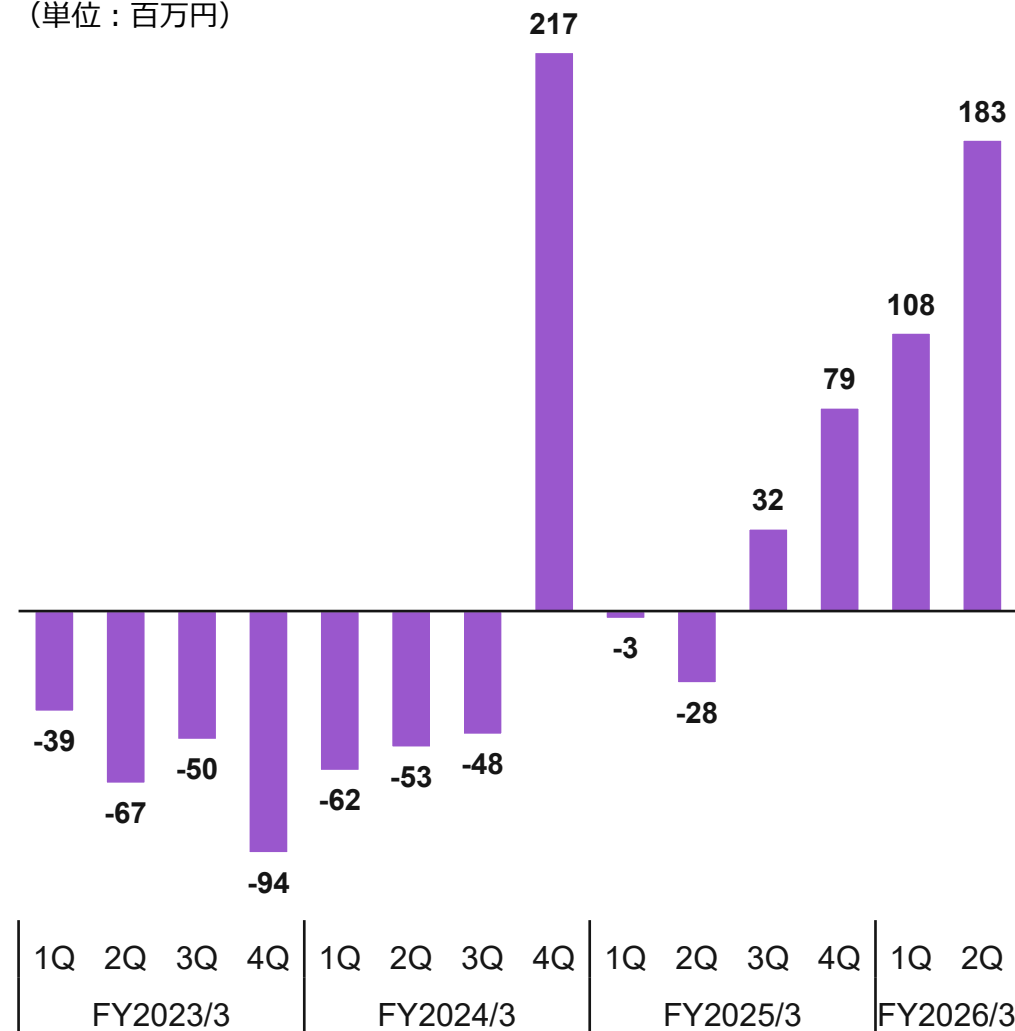
(単位：百万円)

- フロー収入
- ストック収入



セグメント利益

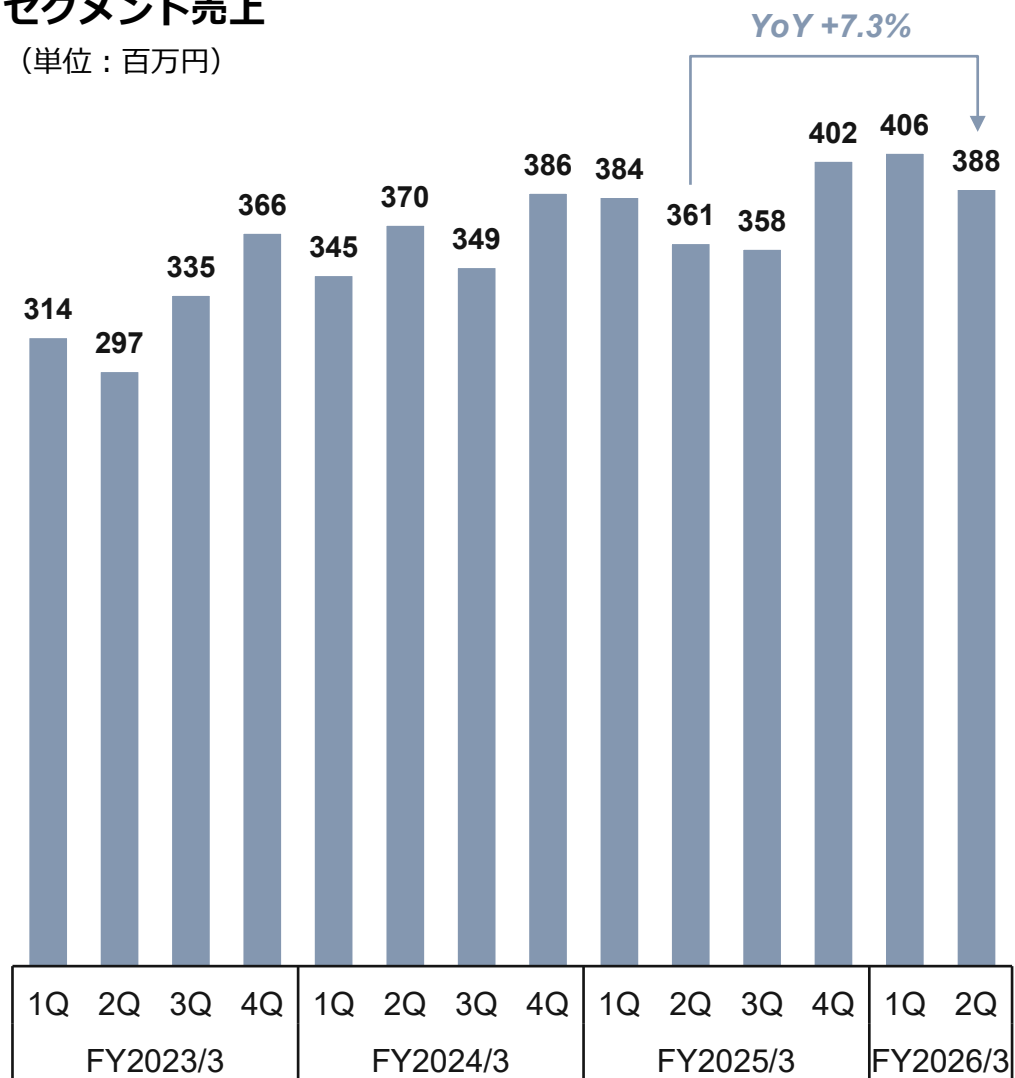
(単位：百万円)



コンサルティング事業

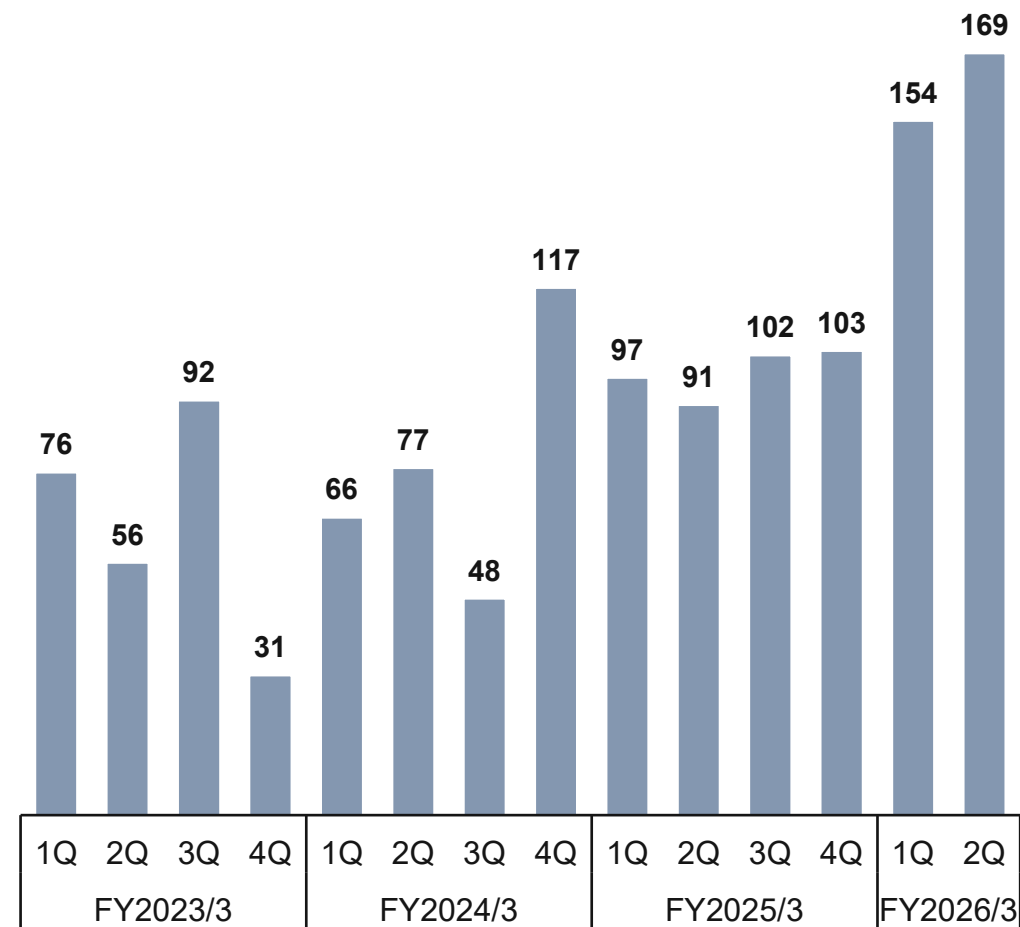
セグメント売上

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



Appendix 2

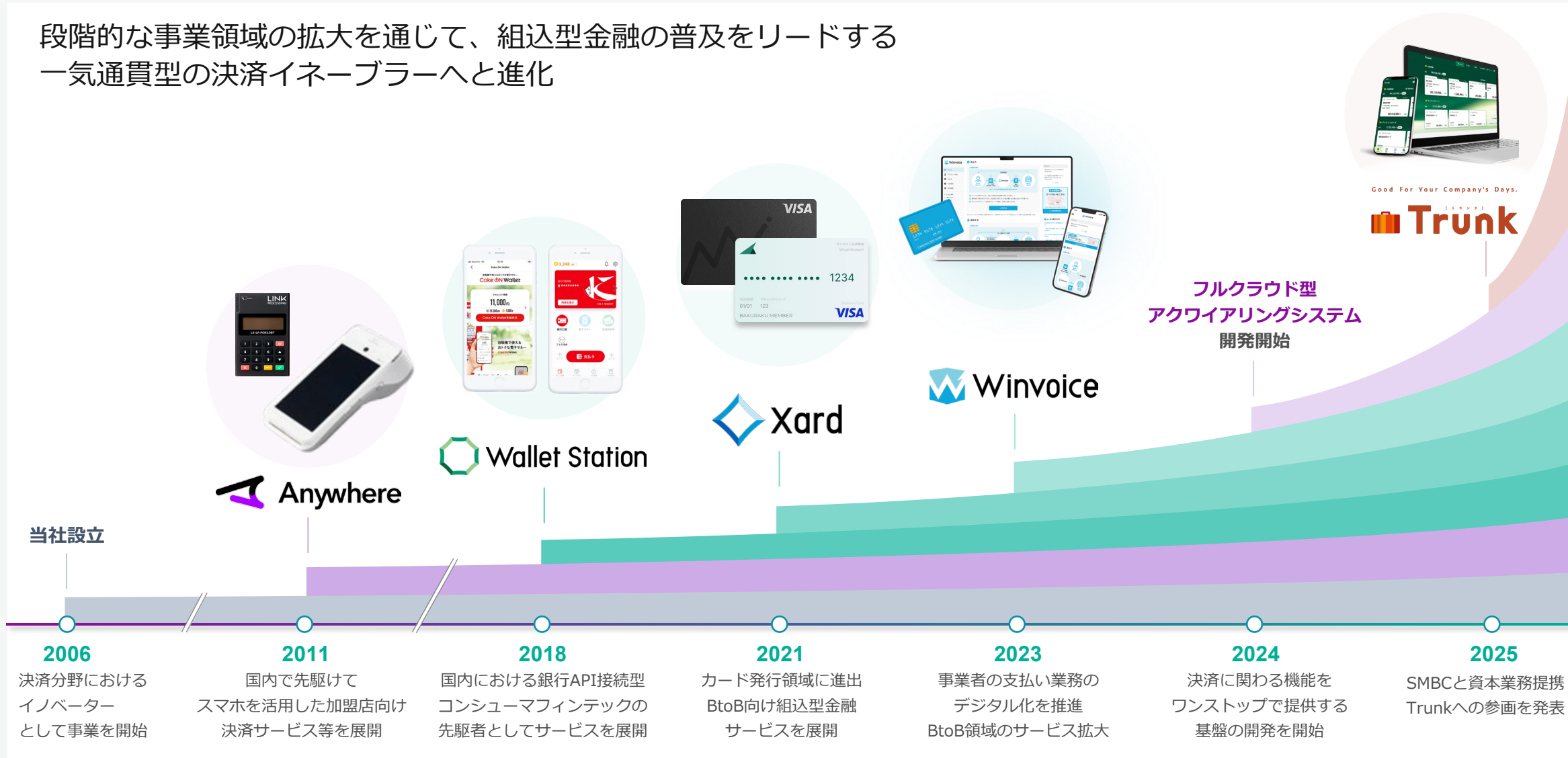
会社概要

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	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

イン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 GTV¹)

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²

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

▶ 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

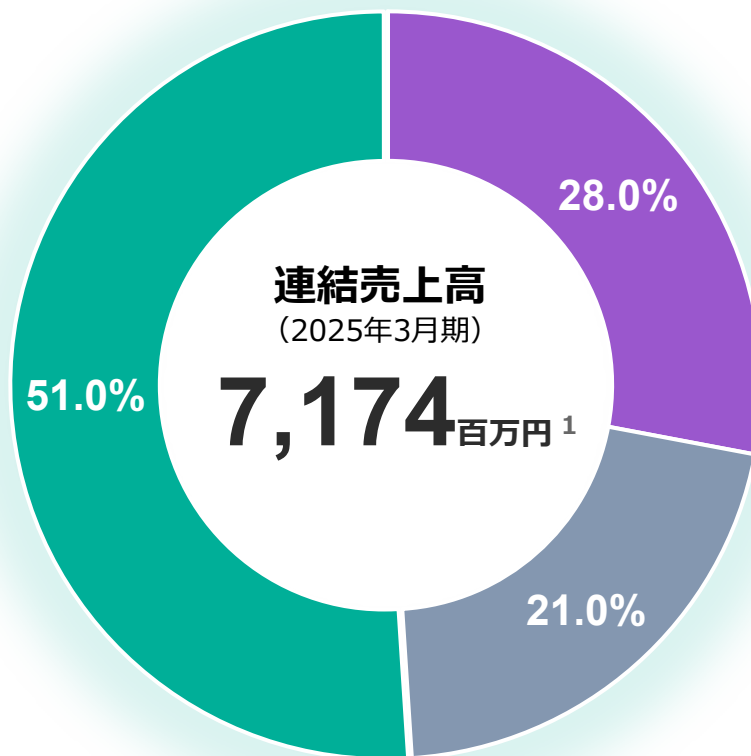
▶ コンサルティング

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

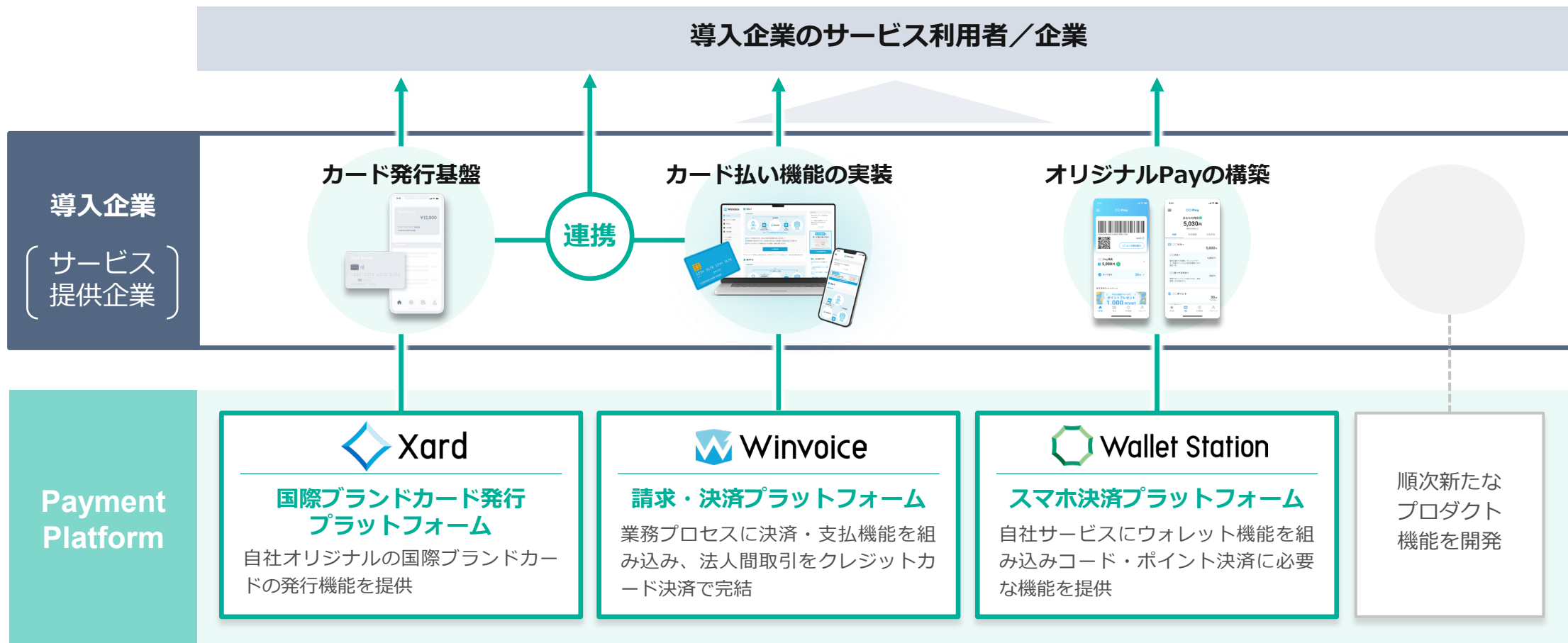
2,006百万円 **+10.1%**

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

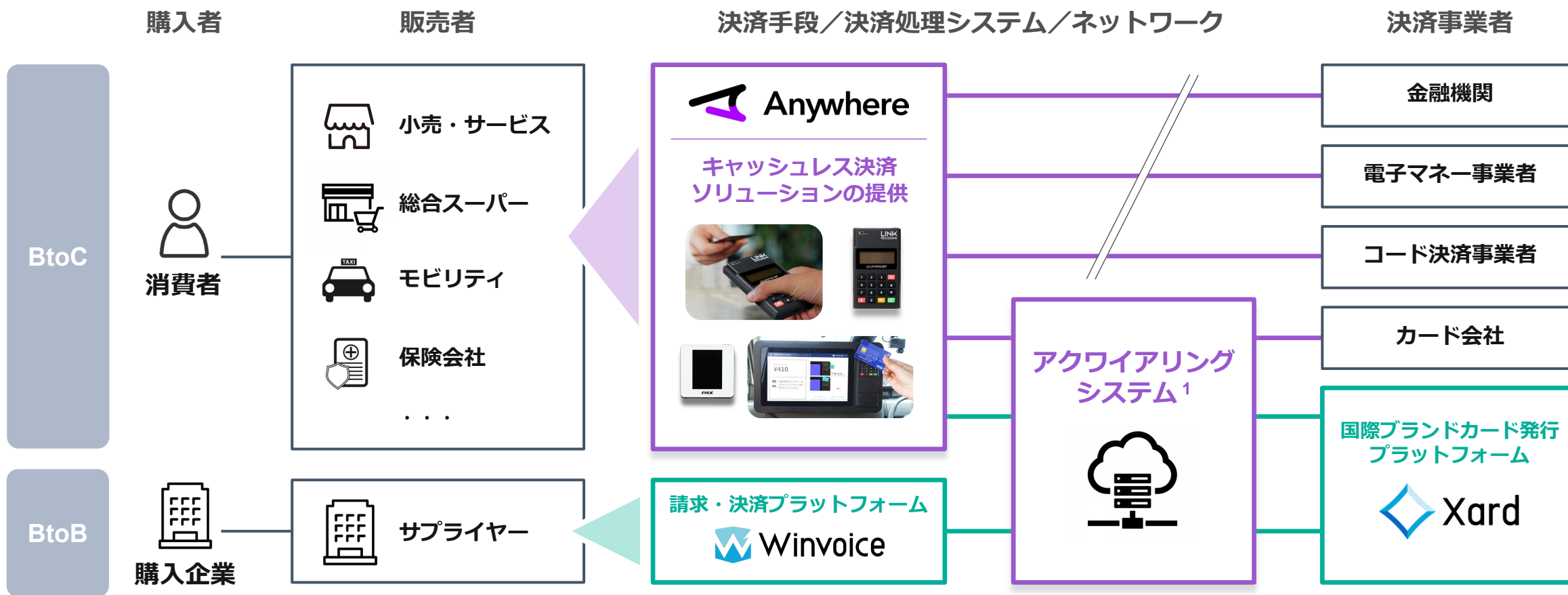
ペイメントプラットフォーム事業

- ・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。

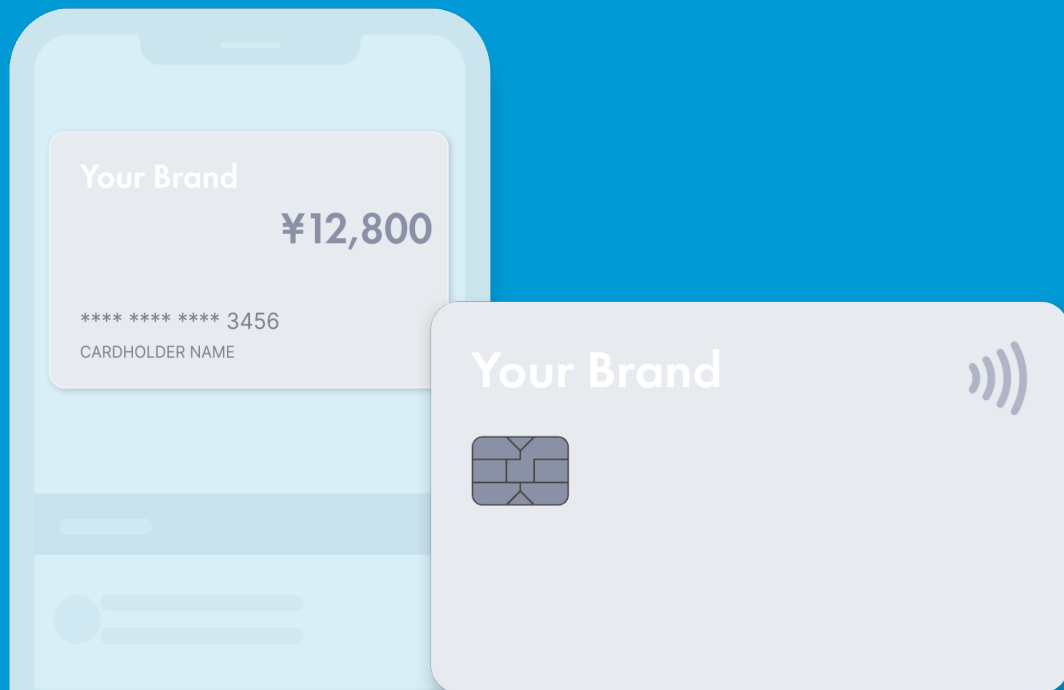
プロジェクト管理手法 の導入支援

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

Appendix 3

サービス・オファリング



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



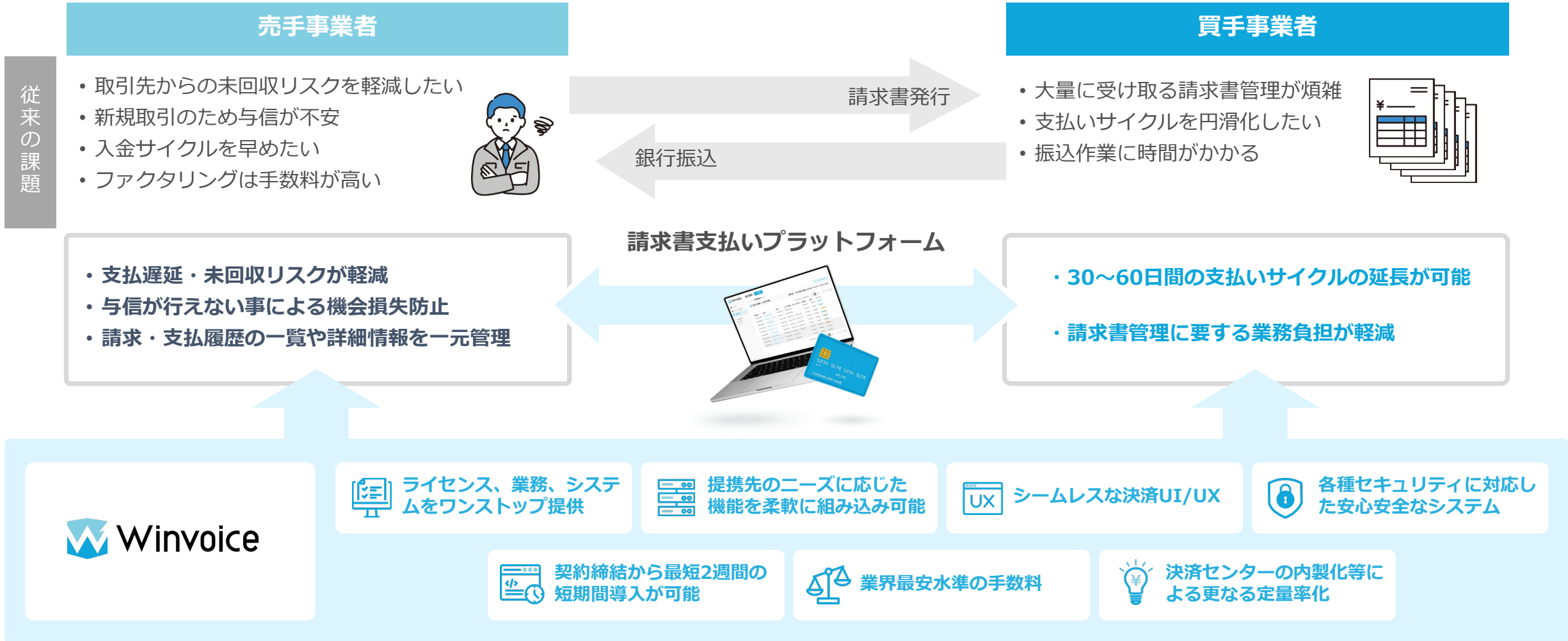
請求書支払プラットフォーム



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





加盟店決済ソリューション



決済端末、アプリケーション、決済センターをワンストップで提供する決済ソリューション「Anywhere」を展開。

決済のノウハウとテクノロジーの力で、お客様のビジネスに合わせたフレキシブルな決済環境を構築します。

LINK PROCESSING

Anywhereはインフキュリオンのグループ会社株式会社リンク・プロセッシングが提供しています。

