

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

インフキュリオン

438A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年2月20日 (金)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期第3四半期の業績概要	01
2. 2026年3月期通期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	07
1. 事業内容	07
2. 収益構造	10
3. 競合環境	11
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期第3四半期の業績概要	12
2. 経営指標	13
3. 事業セグメント別業績	13
4. 財務状況と財務指標	14
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17

要約

決済全域を一気通貫でカバーするプラットフォームを提供、 2026年3月期業績を上方修正、大幅増益を見込む

インフキュリオン<438A>は「決済から、きのうの不可能を可能にする。」をミッションに掲げ、決済・金融機能をあらゆる産業やサービスに組み込む決済イネーブラーとして事業を展開している。一般消費者向けサービス事業者から、BtoB企業、金融機関、フィンテックスタートアップまでを顧客とし、事業者が自社サービスの中に決済機能を自然に実装できるよう支援する点が特徴である。祖業であるコンサルティングで培った決済に関する深い知見と業界理解をもとに、制度対応や業務設計を踏まえた最適な決済・金融基盤を設計し、自社開発のプロダクトをクラウド型・API接続により提供している。主要サービスとして、BtoC・BtoB双方の事業者で導入可能な決済プラットフォームや、事業者が展開するサービス領域に応じて柔軟に拡張可能な金融機能を提供し、導入企業が展開するサービスの提供価値向上と、決済インフラの最適化によるキャッシュレスの社会実装を支えている。

1. 2026年3月期第3四半期の業績概要

2026年3月期第3四半期の業績は、売上高が前年同期比34.3%増の6,954百万円、売上総利益が同47.0増の3,333百万円、営業利益が417百万円(前年同期は47百万円)、EBITDAが505百万円(同78百万円)、経常利益が328百万円(同21百万円)、親会社株主に帰属する四半期純利益が408百万円(同63百万円)となった(2025年3月期第3四半期の業績数値は未監査)。売上面では、「Xard(エクサード)」「Winvoice(ウィンボイス)」を中心に決済処理金額(GTV: Gross Transaction Value)が増加し、従量型ストック収入が堅調に推移したほか、モビリティ業界向け決済端末導入の進展や三井住友銀行及び三井住友カード(以下、SMBCグループ)との協業に係るシステム開発売上によりフロー収入が拡大した。コスト面では、フロー収入の増加に伴う開発原価や決済端末の仕入原価により売上原価が増加、採用の強化による人件費や「Winvoice」の決済処理金額の成長に伴う収益分配費用の増加により販管費の上昇もみられたが限定的であり、増収効果がこれを吸収した。結果として利益水準は想定を上回って改善しており、収益基盤の拡大が着実に進んでいる。

2. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期業績は、売上高が前期比31.0%増の9,400百万円、営業利益が同109.5%増の300百万円、経常利益が同67.2%増の180百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同221.2%増の240百万円の見通しである。同社は2026年2月13日に通期業績予想の上方修正を発表した。売上高は400百万円、営業利益は120百万円、経常利益は100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は40百万円それぞれ増額した。上方修正の背景としては、主力のペイメントプラットフォーム事業において法人間取引の決済処理金額(BtoB GTV)が前年同期を大きく上回って伸長したことに伴いストック収入が期初計画を上回って推移したことに加え、マーチャントプラットフォーム事業においてモビリティ業界などへの決済端末の導入が前倒しで進捗したことなどが挙げられる。

インフキュリオン

438A 東証グロース市場

2026年2月20日 (金)
<https://ir.infcurion.com/>

要約

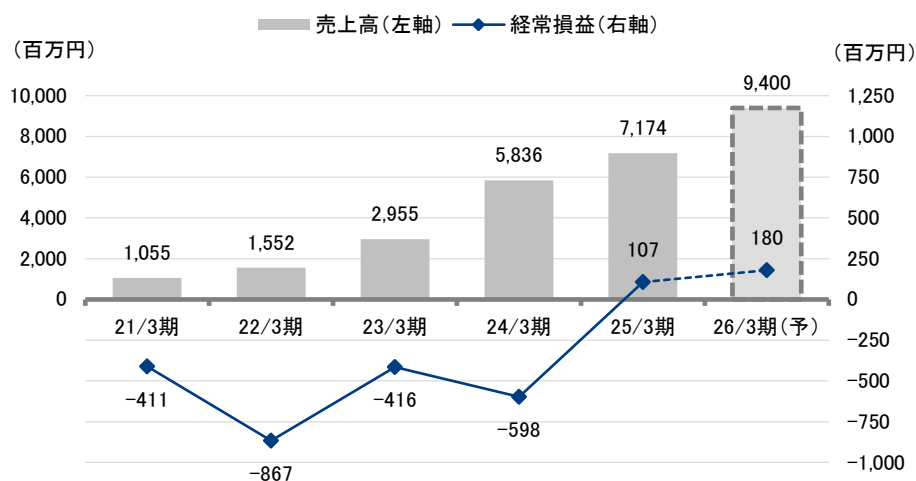
3. 中長期の成長戦略

同社の成長戦略は、(1) ターゲット顧客の増加、(2) 付加価値・提供領域の拡大、(3) 戦略的アライアンス、の3本柱で構成されている。SaaS企業やフィンテックスタートアップに加え、金融機関や大手企業のモダン決済基盤への移行需要を取り込み、顧客基盤の裾野を広げる。また、決済を起点として、カード発行、請求DX、資金管理などの機能を拡充し、顧客単価と収益性を高める。加えて、SMBCグループとの提携をはじめとするアライアンスにより、信用力の強化と成長スピードの加速を実現し、決済処理金額の拡大を通じた持続的な企業価値向上を目指す。

Key Points

- ・あらゆる事業者に決済インフラを提供するフィンテック企業
- ・2026年3月期第3四半期は主要サービスの成長により大幅増収増益
- ・2026年3月期通期では収益構造の改善が進展、当初業績予想を上方修正

業績推移



注：23/3期以前は単体の数値

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

あらゆる事業者に決済インフラを提供するフィンテック企業

1. 会社概要

同社は「決済から、きのうの不可能を可能にする。」というミッションのもと、決済・金融機能をあらゆる産業やサービスに実装することで、経済活動そのものの変革を支える「決済イネーブラー」として事業を展開している。提供先は、一般消費者向けサービスを展開する事業者から、企業向けサービス事業者、金融機関、フィンテック領域に新規参入するスタートアップまで幅広く、BtoC・BtoBの双方をカバーしている点が特徴である。同社は自らプロダクトを直接ユーザーへ提供するのではなく、事業者が自社のビジネスやサービスの中に決済・金融機能を自然に組み込めるよう支援する立場を取っており、事業者のニーズにあわせコンサルティングサービスと一体的に提供している。

同社が属する決済・金融市場は、社会構造の変化やテクノロジーの進展を背景に急速な進化を遂げている。キャッシュレス化やスマートフォンの普及により、エンドユーザーはより簡便でシームレスな支払い体験を求めるようになり、事業者側も効果的な顧客接点によるマーケティングの高度化や事業者自身の業務効率化を目的に、決済手段の多様化をはじめとした顧客ニーズへの適合を迫られている。また、電子帳簿保存法の改正やインボイス制度の開始など制度面での変化、AI技術の発展を背景としたバックオフィス業務のデジタル化・省力化の進展などにより、決済は単なる「支払い手段」ととどまらず、業務プロセス全体の最適化を左右する基盤としての役割を担うようになっていく。このような環境下では、制度や業務要件の変化に柔軟に対応できる決済インフラの整備が、事業成長の前提条件となりつつある。

一方で、従来の金融機関向け決済システムは、複雑な決済業界の構造の中で個別最適化されてきた背景から柔軟性を欠くことや、堅牢性や安全性を重視するあまり重厚長大な設計であることが多く、導入や改修に多大な時間とコストを要し、事業環境の変化に迅速に対応するうえでの制約となるケースも少なくなかった。特に新規事業やデジタルサービスを展開する事業者にとっては、決済・金融機能の内製化や既存システムとの接続が大きな負担となり、制度対応や業務設計も含めた全体最適の視点が欠けることで、決済が産業発展のボトルネックとなることが多い。

同社は創業来、コンサルティングサービスを通じてこうした決済業界の課題解決に取り組むとともに、事業者における決済・金融領域における新規事業の検討、業務プロセスの整理、制度対応等の支援を通じて、顧客理解を深めてきた。こうした知見と俯瞰的な視野による設計思想をもとに、クラウド型決済プラットフォームを自社開発し、柔軟・軽量なプロダクトとして事業者へ実装している点に同社の特徴がある。制度対応、業務設計、ユーザー体験といった複雑な顧客の業務理解に基づき生まれたプロダクトは、他で代替することが困難なシステムとなっており、昨今AIが急速に普及するなか、既存のビジネスモデルに危機感を持ち新たな収益機会の拡大に迫られている事業者からの引き合いが増加している。

会社概要

同社の決済プラットフォームはクラウド上で構築されており、機能単位で柔軟に利用できる設計となっている点が強みである。多様な外部システムや業務アプリケーションとの高い連携性を備えており、事業者は自社の成長フェーズや事業特性に応じて、必要な決済・金融機能を段階的に導入・拡張することが可能となる。また、クラウド活用による初期導入コストや運用・保守負担の軽減も、従来型の決済システムと比較した際の優位性として挙げられる。コンサルティングとプラットフォーム提供を組み合わせた取り組みにより、消費者向け決済と事業者間決済の双方を支える総合型の決済イネーブラーとしての事業基盤を構築してきた。決済・金融インフラの柔軟化と高度化を通じて、事業者が本来注力すべきサービス価値の創出に集中できる環境を提供し、より効率的で利便性の高い社会の実現に貢献することを目指している。

2. 沿革

同社は2006年5月、(株)ジェーシービー出身の丸山弘毅(まるやまひろき)氏を中心とする4名により設立された。創業当初から決済や金融を取り巻く構造的課題に着目し、ITと制度理解を融合させたサービス提供を志向してきた点が同社の原点である。コンサルティングを通じて培った深い業界理解や俯瞰的視野によりプロダクトを開発する姿勢は、後の事業拡張や金融機関との協業を支える基盤となっている。

同社のプロダクト志向を象徴する初期の取り組みが、2011年に提供を開始したスマートフォンを活用したクレジットカード決済サービス「Anywhere」である。子会社である(株)リンク・プロセッシングを通じて展開された同サービスは、mPOS(スマートフォンやタブレットに専用端末を接続し、場所を問わずクレジットカード決済を可能にする仕組み)市場の黎明期において先行的な役割を果たし、NTTドコモ<9437>、ユーシーカード(株)、ジェーシービーなど決済・通信分野の大手企業との資本業務提携へと発展した。これらの協業は単なる販売チャネル拡大にとどまらず、決済ネットワークやオペレーション面での知見蓄積につながり、その後のBaaS(Banking as a Service: 金融機関が提供する銀行機能をAPI経由で外部に開放し、企業が自社サービスに金融機能を組み込むようにする仕組み)事業展開の礎となった。

2014年にはコンサルティング事業を分社化し、純粋持株会社体制へ移行するなど、事業ポートフォリオと経営管理体制の高度化を進めた。決済・金融領域における制度対応力や事業設計力を強みとする同社にとって、コンサルティング事業は金融機関や事業会社との関係構築を深化させる役割を担い、プロダクト事業への波及効果を生んできた。

2016年以降は、銀行APIの開放やキャッシュレス化の進展を背景に、フィンテック領域での事業開発を本格化させた。銀行APIを活用したサービス「finbee(フィンビー)」の立ち上げや、BaaS基盤の企画・開発を目的とした(株)インフキュリオンデジタルの設立を経て、2018年にはBaaSを基盤としたスマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」の提供を開始した。同サービスは、金融機関や事業会社が自社ブランドで決済・金融機能を迅速に実装できる基盤として位置付けられ、同社の技術力を象徴するプロダクトへと成長していく。

その後、企業向けカード発行事業を起点に発展した「Xard」は2021年に本格展開され、法人の決済・支出管理領域におけるデジタル化需要を取り込んできた。また、請求書支払いに着目した「Winvoice」は2023年に提供を開始し、支払い業務の効率化やキャッシュ・フロー改善など経理・財務部門の課題解決を狙うサービスとしてポートフォリオに加わった。これらのプロダクトはいずれも、決済インフラと業務データを結び付けるという同社の一貫した思想を体現している。

会社概要

協業戦略の面では、2020年の(株)NTTデータとの資本業務提携を皮切りに、金融機関向けBaaS基盤の提供体制を強化してきた。なかでも2024年には(株)三井住友銀行、三井住友カード(株)との資本業務提携を通じて、メガバンクグループとの関係を一段と深化させている。2025年には、SMBCグループが提供する法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk(トランク)」の開発に参画することを発表しており、同社のプロダクト群が大規模金融エコシステムの中核機能として活用される段階に入ったと言える。

このような事業基盤と協業関係の拡充を背景として、同社は2025年10月に東京証券取引所グロース市場へ上場した。同社は創業以来培ってきた決済・金融領域での知見と組込み型を軸としたプロダクト展開を武器に、次の成長ステージに進もうとしている。

インフキュリオン

2026年2月20日 (金)
438A 東証グロース市場 <https://ir.infcurion.com/>

会社概要

沿革

年月	内容
2006年 5月	(株) インフキュリオン設立
2010年 4月	店舗向け決済サービス提供のため、(株) リンク・プロセッシングを子会社として設立
2011年 8月	スマートフォンを活用したクレジットカード決済サービス (mPOSサービス) Anywhereを提供開始
2012年 9月	リンク・プロセッシングが、Anywhereにおける協業を目的に(株) NTTドコモと資本業務提携
2013年10月	リンク・プロセッシングが、Anywhereにおける協業を目的にユーシーカード(株)と資本業務提携
2014年 2月	コンサルティング事業を分社化するため、(株) インフキュリオン コンサルティング準備会社 (現 (株) インフキュリオン コンサルティング) を設立
2014年 4月	インフキュリオンから(株) インフキュリオン・グループへ商号変更 インフキュリオン・グループのコンサルティング事業を吸収分割の形でインフキュリオン コンサルティング準備会社へ承継し、純粋持株会社に移行 リンク・プロセッシングが、Anywhereにおける協業を目的に(株) ジェーシービーと資本業務提携
2014年 7月	決済業界に関する出版事業を手掛ける(株) カード・ウェーブを完全子会社化
2015年10月	同社代表の丸山弘毅氏が日本の決済・金融業界の発展を目的として(一社) Fintech協会を設立、代表理事に就任 (現在はエグゼクティブアドバイザー)
2016年 4月	SBIインベストメント(株)「FinTechファンド」を引受先とした第三者割当増資を実施 銀行APIを活用した消費者向けプロダクトの立上げを目的に(株) ネストエッグを子会社として設立
2016年12月	銀行APIを活用したFintechサービス「finbee」の提供開始
2017年10月	二次元コード決済のゲートウェイを提供する(株) アダプトネットワークスを設立
2018年 3月	グループ経営体制の強化を目的として、株式交換等によりリンク・プロセッシングを完全子会社化
2018年 7月	経営の効率化を目的にインフキュリオンがカード・ウェーブを吸収合併 BaaS基盤を中心としたプロダクトの企画・開発・運用を目的に(株) インフキュリオンデジタルを設立 経済産業省が主導し、産官学連携による国内のキャッシュレス推進を目的として設立された(一社) キャッシュレス推進協議会の設立時理事として同社代表丸山氏が就任
2018年 8月	スマホ決済プラットフォーム「Wallet Station」を提供開始
2020年 4月	金融機関向けのBaaS基盤提供を目的に(株) エヌ・ティ・ティ・データと資本業務提携
2020年 7月	インフキュリオン・グループの商号を(株) インフキュリオンに変更 子会社インフキュリオンの商号を(株) インフキュリオン コンサルティングに変更
2020年10月	(株) Kyashより企業向けカード発行事業「Kyash Direct (キャッシュ ダイレクト)」を譲受
2020年11月	インフキュリオンとインフキュリオンデジタルを合併し、事業持株会社体制に移行
2021年 3月	「Kyash Direct」を機能拡張及びリニューアルし、「Xard」として運用開始
2021年10月	株式交換等によりネストエッグを完全子会社化
2022年11月	第三者型前払式支払手段発行者として「Coke ON Wallet (コークオン ウォレット)」に参画
2023年 7月	プリペイドチャージ連携サービス「CharG (チャージ)」を提供開始
2023年10月	請求書支払いプラットフォーム「Winvoice」を提供開始
2024年 3月	Visaソリューションを活用したフルクラウド型アクワイアリングシステムの構築を開始
2024年 4月	経営の効率化を目的にインフキュリオンを存続会社として、子会社であるアダプトネットワークスを吸収合併
2024年 8月	(株) 三井住友銀行 (SMBC) 及び三井住友カード (SMCC) と資本業務提携契約を締結
2024年 9月	(株) 三井住友フィナンシャルグループ (SMFG) の完全子会社 (SMBC及びSMCC) を通じた増資引受け及び既存株主からの同社株式取得により、SMFGの持分法適用会社化
2025年 4月	SMBCグループが提供する法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk」の開発への参画を発表
2025年10月	東京証券取引所グロース市場に株式上場

出所：有価証券届出書よりフィスコ作成

インフキュリオン
438A 東証グロース市場

2026年2月20日 (金)
<https://ir.infcurion.com/>

事業概要

決済全域を一気通貫でカバーするプラットフォームを提供

1. 事業内容

同社は、(1) ペイメントプラットフォーム事業、(2) マーチャントプラットフォーム事業、(3) コンサルティング事業、の3つの事業を展開している。いずれの事業も、金融機関や事業会社が自社サービスの中に「決済」や「金融機能」を、クラウド技術やAPIを活用し柔軟に組み込めるサービスであることを特徴としている。

(1) ペイメントプラットフォーム事業

ペイメントプラットフォーム事業は同社グループの中核事業であり、金融機関や事業会社のサービスに対して、決済や金融に関する機能を部品のように組み込める仕組みを提供している。従来、決済やカード発行といった金融機能を自社で構築するには複雑かつ大規模なシステム開発や各種ライセンス取得が必要であり、多くの時間とコストを要していた。同事業では、こうした機能をクラウド上の共通基盤として提供し、APIを通じて接続することによって決済・金融機能の実装を容易に実現できるため、導入企業は自社サービスの付加価値向上に専念することができる。

同事業の代表的なプロダクトとしては「Wallet Station」「Xard」「Winvoice」がある。「Wallet Station」は、金融機関やリテール企業が自社独自のデジタルウォレットやキャッシュレス決済手段を構築することができるプラットフォームである。金融機関にとっては、自行サービスのデジタル化にとどまらず、取引先企業やグループ会社向けにウォレット機能を提供することが可能となる。導入企業は、二次元コード決済や個人間送金などの基本的な決済機能に加え、会員管理、ポイントやクーポンの発行なども一体的に運用できるため、自社サービスを中心とした顧客経済圏の構築を進めやすい点が特徴である。

「Wallet Station」のサービス概要図



出所：決算説明資料より掲載

インフキュリオン | 2026年2月20日 (金)
438A 東証グロース市場 | https://ir.infcurion.com/

事業概要

「Xard」は、自社オリジナルの国際ブランドカード発行を希望する法人向けのカード発行プラットフォームである。国際ブランドカードを発行するには、ブランドライセンスへの対応、残高管理、利用明細の管理、決済処理システムの構築など、多岐にわたる工程が必要となる。「Xard」はこれらの機能をAPIとして提供しており、フィンテック企業やSaaS事業者をはじめとした導入企業では、自社サービスにカード発行機能を組み込むことができる。これにより、カード発行事業の立上げに係る開発負担や運用コストを抑えつつ、スピーディーなサービス立ち上げが可能となる。

「Xard」のサービス概要図



出所：決算説明資料より掲載

「Winvoice」は、法人間取引における請求書支払いをクレジットカードで行えるようにする請求書支払いプラットフォームである。企業間取引では銀行振込による支払いが一般的であるが、「Winvoice」を活用することで、カードで支払うことが可能となる。これにより、支払企業は支払い期限を実質的に延ばすことができ、資金繰りの柔軟性が高まる。また、請求書をプラットフォーム上で一元管理できるため、経理業務の効率化にも寄与する。会計システムや経費精算サービスと組み合わせて導入できる点も特徴である。

「Winvoice」のサービス概要図



出所：決算説明資料より掲載

インフキュリオン | 2026年2月20日 (金)
438A 東証グロース市場 | <https://ir.infcurion.com/>

事業概要

(2) マーチャントプラットフォーム事業

マーチャントプラットフォーム事業は、店舗や現場におけるキャッシュレス化と業務のデジタル化を支援する事業である。キャッシュレス決済の普及に伴い、店舗側には多様な決済手段への対応や、決済業務を含めたオペレーションの効率化が求められている。同事業では、決済端末、決済アプリ、決済ネットワークを一体で提供し、加盟店が安心してキャッシュレス決済を導入・運用できる環境を整備している。

主力プロダクトである「Anywhere」は、加盟店とカード会社などを接続するために必要な機能をワンストップで提供する決済プラットフォームである。タブレットやスマートフォンを活用する簡易型決済端末から専用の決済端末まで幅広いラインナップを揃えており、業種や規模に応じた導入が可能である。多様なキャッシュレス決済手段に対応している点に加え、POSレジや顧客管理などのアプリを搭載することで、決済端末を業務用デバイスとして活用できる点が特徴である。また、フロントエンドだけでなく、決済情報処理センターの運営やサポート体制まで含めて提供することで、加盟店に対して安定した決済環境を提供している。

「Anywhere」のサービス概要図



(3) コンサルティング事業

コンサルティング事業では、決済・金融分野に精通した専門チームが金融機関や大手企業の新規事業開発やサービス高度化を支援している。単なる助言にとどまらず、構想段階から実行フェーズまでを一貫して支援する点が特徴である。また、コンサルティングを通じて顕在化した課題に対して、自社のペイメントプラットフォームやマーチャントプラットフォームの導入を提案することで、グループ内事業の相乗効果を生み出している。3事業の連携により、同社は決済を軸とした包括的な価値提供を実現している。

事業概要

2. 収益構造

同社の売上高は、サービス導入時などに発生する「フロー収入」、月額基本料や決済処理金額に応じて継続的に得られる「ストック収入」、そして専門的な支援の対価として受領する「コンサルティング収入」の3つに区分されている。これらの収入を組み合わせることで、成長性と安定性が両立した収益モデルを構築している。

ペイメントプラットフォーム事業では、決済システムの初期導入に加え、追加開発や機能強化などに伴う開発収入がフロー収入として計上される。サービス提供開始後は、基本機能の利用に対する月額利用料、決済処理金額に応じて課金される従量型収入がストック収入として継続的に発生する。決済領域では、取引が積み上がるほど処理金額が増加するため、サービスの普及とともにストック収入の比重が高まる構造となっている。

マーチャントプラットフォーム事業においては、決済端末の販売、端末実用化に向けた開発、関連するシステム開発などがフロー収入として発生する。これに加え、端末やシステムの利用に対する月額基本料、並びに決済処理量に連動した従量課金がストック収入を形成しており、ペイメントプラットフォーム事業と同様、継続性の高い収益源となっている。

コンサルティング事業では、決済や金融サービスの立ち上げ、業務設計、システム導入支援などに関するコンサルティングサービスの対価として収益を得ている。同収入は既存顧客からの継続的な受注が中心であり、単発にとどまらず、一定期間にわたって安定的に積み上がる性質を有している。

同社はフロー収入により各案件立ち上げ段階における需要を取り込みつつ、ストック収入と継続性の高いコンサルティング収入を組み合わせることで、業容の拡大に伴い安定的かつ持続的な収益成長を見込める収益構造を構築している。決済インフラを基盤とするビジネス特性を生かし、長期的な顧客関係に基づく安定収益を確保している点は、同社の事業基盤を評価するうえで重要なポイントと言える。

収益構造の概要図

		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

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

3. 競合環境

同社は複数のプロダクトを通じて、決済ゲートウェイから決済基盤・金融機能までを広くカバーしている。決済領域には多くのプレイヤーが存在するものの、同社と同じ事業領域を同じ深さと広さでカバーする企業は少ない。特定のプロダクト単位では競合が存在するものの、同社の事業全体と正面から競合する企業は実質的に存在しないと言える。

決済業界では、オンライン決済、対面決済、カード発行、ウォレット、銀行口座連携など、機能ごとにプレイヤーが分断されているケースが一般的である。例えば、カード発行基盤ではTIS<3626>が比較対象となるが、彼らは受託型の開発会社である点が事業モデル上異なる。対面決済領域ではGMOフィナンシャルゲート<4051>、ネットスターズ<5590>、オンライン決済や周辺領域ではGMOペイメントゲートウェイ<3769>、デジタルガレージ<4819>などがそれぞれサービスを展開しているが、いずれも特定領域に特化した事業モデルである。同社は、消費者が利用するウォレット基盤から店頭の決済端末、企業間取引におけるカード決済のほか、キャッシュレス決済において最も重要な役割であるカード発行、加盟店管理システムまで提供しており、複数のサービスを組み合わせることで、分断された市場構造を最適化するソリューションを提供している。

このような競合環境の中で、同社の最大の強みは、キャッシュレス決済の全体像を一気通貫でカバーするプラットフォームを構築している点にある。決済は利用者が支払う表側の仕組みだけでなく、その裏側でカード会社や銀行と接続し、資金移動や管理を行う複雑な基盤によって成り立っている。同社は、決済ゲートウェイ、アクワイアリング、イシューング、ウォレットなど複層的な決済構造を自社で統合的に提供することで、エンドツーエンドでシームレスにつながる決済基盤の構築を進めている。従来の決済業界では、複数の事業者がそれぞれの役割を分担し、システムや契約が分断された構造が一般的であった。この場合、導入コストや運用コストが高くなり、サービス設計の自由度も制約されやすい。これに対し、同社のように決済全域をカバーすることで、余分な中間コストを抑えつつ、顧客にとって使いやすく拡張性の高い決済サービスを提供できる点は、大きな競争優位性と言える。

また、フルクラウドかつAPIベースで設計された柔軟・軽量のオープンプラットフォームである点も強みである。従来型の決済システムは縦割りで個別開発されたものが多く、システム同士の連携が難しいうえ、維持管理にも大きなコストがかかっていた。同社のプラットフォームは必要な機能をAPIで組み込む形を前提としており、短期間かつ低コストで決済・金融機能を実装できる。この設計思想により、大手企業だけでなく新興企業や非金融事業者にも決済サービスへの参入障壁を大きく下げている。

加えて、プロダクト提供にとどまらず、コンサルティングとプロダクトの両輪による顧客獲得モデルを確立している点も同社の特徴的である。決済は事業の根幹に関わるため、単なるシステム導入ではなく、顧客のビジネスモデルや収益構造を深く理解したうえでの設計が求められる。同社は決済領域に関する豊富な知見を背景として顧客の課題解決を支援し、その過程で得られた知見をプロダクトにフィードバックする好循環を生み出している。これにより、広告宣伝に大きく依存せずとも、継続的に顧客基盤を拡大できる構造を築いている。

以上のように、部分的な競合は存在するものの、決済全域をカバーする統合型プラットフォーム、柔軟でオープンな技術基盤、コンサルティングとプロダクトを融合した事業モデルにより、独自のポジションを確立している。決済という複雑で参入障壁の高い分野において、同社の競争優位性は中長期的にも持続性が高いと評価される。

業績動向

2026年3月期第3四半期は主要サービスの成長により大幅に増収増益

1. 2026年3月期第3四半期の業績概要

2026年3月期第3四半期累計業績は、売上高が前年同期比34.3%増の6,954百万円、売上総利益が同47.0%増の3,333百万円、営業利益が同8.9倍の417百万円、EBITDAが同5.4倍の505百万円、経常利益が同15.2倍の328百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同5.4倍の408百万円となった（2025年3月期第3四半期累計の業績数値は未監査）。

売上高の内訳を見ると、フロー収入は前年同期比963百万円増加した。SMBCグループとの協業に係るシステム開発売上の計上や、モビリティ業界向け決済端末導入案件の進展、アクワイアリングシステムの開発進捗に応じた収益計上が寄与した。従量型ストック収入は同614百万円増加し、「Xard」や「Winvoice」の取扱拡大に伴う決済処理金額の増加が押し上げ要因となった。その他ストック収入は同141百万円増加し、コンサルティング収入も同55百万円増加した。

コスト面では、売上原価が同709百万円増加した。協業案件に係る開発原価や決済端末の仕入原価の増加など、フロー収入の拡大に連動したコスト増である。販管費は同695百万円増となり、「Winvoice」の決済処理金額の成長に伴う収益分配費用の増加のほか、開発エンジニアを中心とした人材採用の強化による人件費・採用費の増加が主因である。

営業利益は、増収効果によりこれらのコスト増を吸収し大幅な増益となった。売上総利益率の改善も寄与し、収益体質の強化が進んでいる。

2026年3月期第3四半期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期第3四半期		26/3期第3四半期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	5,178	-	6,954	-	34.3%	1,775
売上原価	2,911	56.2%	3,621	52.1%	24.4%	709
売上総利益	2,267	43.8%	3,333	47.9%	47.0%	1,065
販管費	2,220	42.9%	2,915	41.9%	31.3%	695
EBITDA	78	1.5%	505	7.3%	542.6%	427
営業利益	47	0.9%	417	6.0%	786.4%	370
経常利益	21	0.4%	328	4.7%	1,418.3%	306
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	1.2%	408	5.9%	539.4%	344

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 経営指標

2026年3月期第3四半期の従量型ストック収入のベースとなるBtoB GTV（企業間取引の決済処理金額）は前年同期比101.3%増の3,144億円と大幅に拡大した。主な要因は、「Xard」の導入先の着実な増加や、「Winvoice」における販売・導入を担うパートナー企業の拡大などである。BtoB GTVは利用企業数の増加に連動して積み上がる構造を有しているため、導入が進むほどGTVが成長しやすい。第3四半期は大型仕入れによる季節性によりGTVが増加する傾向があるものの、新規案件のパイプラインが順調に積み上がっており、来期以降も高成長トレンドが継続すると見込まれる。

2026年3月期第3四半期末のペイメントプラットフォームの利用企業数は前年同期末比54.5%増の96,164社と拡大した。幅広い層への導入が進んでいると見られ、企業間決済のデジタル化やキャッシュレス化など構造的な追い風を着実に取り込んでいる点が評価される。決済領域では、一度システムが導入されると継続利用されやすく、利用企業数の増加は将来のGTV拡大や安定的な収益成長につながりやすい。

これらの経営指標を総合的に見ると、「利用企業数の拡大」と「決済処理金額の成長」の両輪がバランスよく回転している段階にあると言える。単なる一時的な取引増加ではなく、プラットフォームとしての利用基盤そのものが広がっている点は、事業の持続性やスケラビリティの観点からもポジティブである。

3. 事業セグメント別業績

(1) ペイメントプラットフォーム事業

ペイメントプラットフォーム事業の売上高は前年同期比39.4%増の3,674百万円、セグメント損益は178百万円の損失（前年同期は140百万円の損失）となった。内訳を見ると、フロー収入は同15.6%増の2,197百万円であり、ストック収入は同100.9%増の1,476百万円と大幅に拡大した。特に、「Xard」や「Winvoice」においてGTVが拡大し、第3四半期（10月～12月）は44百万円の黒字を確保した。

(2) マーチャントプラットフォーム事業

マーチャントプラットフォーム事業の売上高は前年同期比47.4%増の2,118百万円、セグメント利益は435百万円（前年同期は0百万円）となった。内訳を見ると、フロー収入は同120.7%増の1,218百万円と急拡大しており、モビリティ業界向けに決済端末を導入する大型案件が前倒しで進捗したことや、アクワイアリングシステムの開発に伴う売上計上などが寄与した。ストック収入は同1.7%増の900百万円と横ばいで推移したが利益面は大きく改善しており、同社の決済技術が特定業界のインフラとして評価されている点がうかがえる。

(3) コンサルティング事業

コンサルティング事業の売上高は前年同期比5.0%増の1,160百万円、セグメント利益は同62.9%増の475百万円と拡大した。決済や金融システムに関する専門性を生かしたコンサルティング案件において、過去に支援した顧客からの再受注や追加案件が継続的に発生しており、高いリピート率が売上と利益の下支えとなっている。既存顧客との長期的な関係性の中で収益を積み上げている点は、収益の安定性という観点で評価できる。

インフキュリオン | 2026年2月20日 (金)
438A 東証グロース市場 | <https://ir.infcurion.com/>

業績動向

2026年3月期第3四半期の事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期第3四半期		26/3期第3四半期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
セグメント売上高						
ペイメントプラットフォーム事業	2,636	50.9%	3,674	52.8%	39.4%	1,037
フロー収入	1,901	36.7%	2,197	31.6%	15.6%	296
ストック収入	734	14.2%	1,476	21.2%	100.9%	741
マーチャントプラットフォーム事業	1,437	27.8%	2,118	30.5%	47.4%	681
フロー収入	551	10.7%	1,218	17.5%	120.7%	666
ストック収入	885	17.1%	900	12.9%	1.7%	14
コンサルティング事業	1,104	21.3%	1,160	16.7%	5.0%	55
セグメント利益						
ペイメントプラットフォーム事業	-140	-5.3%	-178	-4.9%	-	-38
マーチャントプラットフォーム事業	0	0.0%	435	20.6%	-	435
コンサルティング事業	291	26.4%	475	41.0%	62.9%	183

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況と財務指標

2026年3月期第3四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比5,165百万円増加の10,398百万円となった。流動資産は同4,738百万円増加の8,740百万円であり、主には現金及び預金が増加に伴う資金調達等により3,761百万円、未収入金が「Winvoice」の決済額増加により464百万円、契約資産が増加に伴い387百万円それぞれ増加した。固定資産は同426百万円増加の1,657百万円であり、主には投資その他の資産が301百万円増加した。

負債合計は前期末比2,052百万円増加の4,871百万円となった。流動負債は同2,067百万円増加の3,727百万円であり、主には「Winvoice」の取引増加に伴う借入実行により、短期借入金が増加した。固定負債は同16百万円減少の1,143百万円と前期末と同水準であった。純資産合計は同3,113百万円増加の5,526百万円となった。主には新規上場に伴う公募増資等により資本金及び資本剰余金が増加した。

財務指標を見ると、自己資本比率は53.2%と成長投資を進めるなかではバランスの取れた水準にある。決済領域では取扱高の拡大に応じて運転資金が膨らみやすく、一定の負債活用は一般的であるが、同社は自己資本を5割超確保しており、財務基盤の安定性は維持されていると評価できる。

流動比率は234.5%と高水準であり、短期的な支払能力には十分な余力がある。同社は、「Winvoice」の成長に伴い一時的な資金の立替えに伴う未収入金が増加するバランスシートの構造であるが、短期借入金で調達することで、財務上の安定性を確保できている状況と言える。決済事業では資金の入出金タイミングのズレが生じやすいが、同社は流動性リスクを抑えた運営ができている。

NetDebt/EBITDAは-4.47倍と、借入はあるものの収益力から見て過度な水準ではなく、成長投資と財務健全性のバランスが取れている。特に「Winvoice」の取引拡大に伴う借入は、将来の収益拡大を前提とした運転資金性の色合いが強く、収益成長が続く限りでは許容範囲と考えられる。

インフキュリオン | 2026年2月20日 (金)
438A 東証グロース市場 | <https://ir.infcurion.com/>

業績動向

以上を総合すると、同社の財務状況は、決済処理金額の拡大に伴い負債が増加する局面にありながらも、流動性、安全性、収益力のいずれも大きな懸念はなく、全体として健全性を保っている。成長フェーズにある決済プラットフォーム企業として、適度なレバレッジを活用しつつ、安定した財務基盤の下で事業拡大を進めている点は評価できる。今後は取扱高の伸長が収益やキャッシュ・フローの拡大につながるかが、財務指標のさらなる改善に向けた注目点となるだろう。

貸借対照表及び主要な財務指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期第3四半期	増減額
流動資産	4,002	8,740	4,738
現金及び預金	1,615	5,376	3,761
売掛金	1,126	1,186	60
契約資産	309	696	387
棚卸資産	96	117	21
未収入金	718	1,182	464
固定資産	1,231	1,657	426
有形固定資産	4	5	1
無形固定資産	714	837	123
投資その他の資産	512	813	301
資産合計	5,233	10,398	5,165
流動負債	1,660	3,727	2,067
買掛金	272	321	49
短期借入金	-	1,757	1,757
1年内返済予定の長期借入金	20	20	-
1年内償還予定の 転換社債型新株予約権付社債	200	200	-
固定負債	1,159	1,143	-16
長期借入金	1,159	1,143	-16
負債合計	2,819	4,871	2,052
(有利子負債)	1,379	3,120	1,741
純資産合計	2,413	5,526	3,113
利益剰余金	291	699	408
負債純資産合計	5,233	10,398	5,165
〈主な財務指標〉			
自己資本比率	46.1%	53.2%	7.1pp
流動比率	241.0%	234.5%	-6.5pp
NetDebt	-236	-2,256	-2,020
EBITDA	188	505	317
NetDebt/EBITDA倍	-1.26	-4.47	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

収益構造の改善が進展、業績予想を上方修正し大幅増益を見込む

2026年3月期通期業績は、売上高が前期比31.0%増の9,400百万円、営業利益が同109.5%増の300百万円、経常利益が同67.2%増の180百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同221.2%増の240百万円の見通しである。同社は2026年2月13日に通期業績予想の上方修正を発表した。売上高は400百万円、営業利益は120百万円、経常利益は100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は40百万円それぞれ増額した。上方修正の背景としては、主力のペイメントプラットフォーム事業において法人間取引のGTVが前年同期を大きく上回って伸長したことに伴いストック収入が期初計画を上回って推移したことに加え、マーチャントプラットフォーム事業においてモビリティ業界などへの決済端末の導入が前倒しで進捗したことなどが挙げられる。

業績予想修正前の売上高を事業セグメント別に見ると、ペイメントプラットフォーム事業の売上高は前期比36.6%増の5,000百万円（フロー収入は同13.9%増の3,000百万円、ストック収入は同95.1%増の2,000百万円）と大幅な増収を見込んでいる。フロー収入は、SMBCグループとの共同事業である「Trunk」の開発売上が寄与する見通しであるほか、「Xard」では新たなオプション機能の拡充や案件数の増加を背景に初期売上が拡大する計画である。ストック収入については、「Xard」及び「Winvoice」を中心に決済処理金額が拡大し、高い成長率が継続すると見られる。

マーチャントプラットフォーム事業の売上高は前期比19.6%増の2,400百万円（フロー収入は同33.6%増の1,100百万円、ストック収入は同9.9%増の1,300百万円）の見通しである。「Anywhere」におけるモビリティ業界向けの大型納入案件により、決済端末の販売台数が大きく伸長するほか、CCIグループ<7381>と開発を進めているフルクラウド型アクワイアリングシステムの開発売上が寄与し、フロー収入を押し上げる計画である。加えて、稼働端末ID数の増加やアクワイアリングシステムの新規稼働に伴う従量課金収入の発生により、ストック収入も着実な増加が期待される。

コンサルティング事業の売上高は前期比6.2%増の1,600百万円を計画している。既存顧客からの継続的な受注が売上の大半を占める構造に変化はなく、決済・金融領域におけるDX需要を背景として、安定した収益源としての役割を維持する見通しである。

コスト面では、売上原価は売上増に伴い通信費や決済端末の仕入原価などの変動費が増加する一方、プロダクトの黒字化を背景とした開発費の資産計上により、減価償却費は増加する計画である。ただし、プロダクト開発が一巡したことから、人件費や業務委託費は前期と同水準に抑えられる見込みであり、収益構造の改善が進むと考えられる。ストック収入比率の上昇も寄与し、売上総利益率が改善する想定である。

販管費は人材採用に伴う人件費や採用費の増加、外形標準課税の適用による租税公課の増加などを見込んでいるものの、増収効果及び粗利率の改善により、営業利益は同109.5%増の300百万円の見通しである。

2026年3月期は、成長ドライバーであるペイメントプラットフォーム事業を中心にストック収入が着実に積み上がり、売上成長と利益改善の両立が進む見通しである。短期的にはコスト増加要因を抱えつつも、中長期的な収益基盤の強化が進展しており、持続的な成長に向けた基礎固めが進んでいる点を評価したい。

2026年3月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,174	-	9,400	-	2,225	31.0%
営業利益	143	2.0%	300	3.2%	156	109.5%
経常利益	107	1.5%	180	1.9%	72	67.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	74	1.0%	240	2.6%	165	221.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

成長戦略の三位一体推進により、中長期的な企業価値向上を目指す

同社の成長戦略は、大きく3つの柱から構成されている。(1) ターゲット顧客の増加、(2) 付加価値・提供領域の拡大、(3) 戦略的アライアンス、である。これらを同時並行で推進することでGTVの拡大と収益性向上の両立を図り、持続的な企業価値向上を目指す方針である。

(1) ターゲット顧客の増加

同社はSaaS企業やスタートアップなどの新興企業を中心に、決済・金融機能を自社サービスに組み込むニーズを着実に取り込んできた。このような企業はサービス成長に伴って決済額が拡大する傾向が強く、顧客数の増加がそのままGTV成長に直結する。一方で近年は、従来型の決済・基幹システムを利用してきた金融機関や大手企業においても、モダンな決済基盤への移行ニーズが高まっている。同社はプロダクトの導入ハードルを引き下げることで、伝統的企業の「モダン決済事業者」への転換を促進し、顧客層を一段と広げる戦略を採っている。急成長企業と伝統的企業の双方に深く入り込むことで、複層的な顧客ネットワークを形成し、顧客ベースが自律的に拡大していく高成長モデルを構築していく。

(2) 付加価値・提供領域の拡大

同社は決済機能の提供にとどまらず、請求、資金管理、カード発行、経理・業務効率化など周辺領域へと提供機能を拡張してきた。高機能化と領域拡大により顧客の利便性とエンゲージメントを高め、プラットフォームとしての競争優位性を強化している。継続的なプロダクト投資により、既存顧客における利用領域の拡大と新規顧客の獲得を同時に進めることで、GTVの拡大に加えて単価や収益性の向上を図る。

(3) 戦略的アライアンス

象徴的な取り組みとして、SMBCグループとの共同推進体制が挙げられる。両社は提携第一弾として「Trunk」をリリースし、中小企業向けに法人口座開設、ビジネスカード発行、経理業務の効率化などをデジタルで完結できる総合金融サービスを提供している。メガバンクグループの顧客基盤と信用力を背景に、同社の決済・金融プラットフォームを組み合わせることで、法人向け決済領域におけるリーチと存在感を高めていく。

これら3つの成長戦略は相互に補完関係にあり、顧客基盤の拡大がGTV成長を牽引し、提供価値の深化が顧客定着と収益性向上を支え、戦略的アライアンスが成長スピードと信頼性を高める構図となっている。決済市場は中長期的にキャッシュレス化や業務デジタル化の進展が見込まれる分野であり、同社が掲げる「あらゆる事業者をモダン決済事業者に転換する」という方向性は市場環境とも整合的である。以上を踏まえると、同社は成長余地の大きい決済市場を背景に、GTVの拡大と収益性向上を両立させながら、中長期的に企業価値を持続的成長させていくことが期待される。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp