

|| 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6月2日(火)

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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 収益構造	09
3. 競合環境	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 経営指標	12
3. 事業セグメント別業績	12
4. 財務状況と財務指標	13
■ 今後の見通し	15

■ 要約

2027年3月期も大幅増益予想、中長期的な収益基盤の強化が進展中

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月期の業績概要

2026年3月期業績は、売上高が前期比32.5%増の9,505百万円、売上総利益が同43.0%増の4,559百万円、EBITDAが同197.4%増の560百万円、営業利益が同207.4%増の440百万円、経常利益が同212.9%増の336百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同495.0%増の444百万円となった。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(株)三井住友銀行及び三井住友カード(株)(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. 2027年3月期の業績見通し

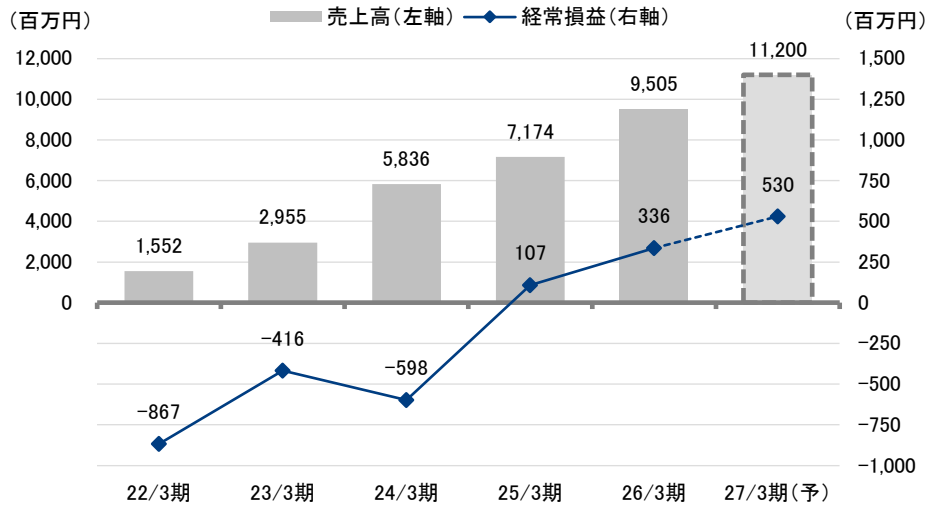
2027年3月期業績は、売上高が前期比17.8%増の11,200百万円、EBITDAが同50.0%増の840百万円、営業利益が同36.3%増の600百万円、経常利益が同57.4%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.0%増の480百万円の見通しである。伸び率は抑制的に見えるが、中期経営目標である2025年3月期を起点とした平均成長率に沿った数値であり、前期が予想に対して大幅超過であったことが要因である。また、大型案件の推進体制立ち上げのため、コスト先行となることも影響する。引き続き、売上高はペイメントプラットフォーム事業が中期経営目標から大きく超過して業績の成長をけん引し、下期にかけて利益成長が加速する予想となっている。2027年3月期は、大型案件等に係るフロー収入の獲得と、ストック収入の着実な積み上げの両輪により、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が引き続き評価できる。

要約

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月期は主要サービスの成長により大幅増収増益
- ・2027年3月期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

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・金融機能を自然に実装でき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。

会社概要

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きている。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いる。昨今AI技術が急速に発展・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や、従来型の硬直的な決済システムを、次世代技術を基盤とした新たなシステムへ刷新すること(モダナイズ)が急務となっている金融機関等から、同社への引き合いが増加している。

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していく。

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(まるやまひろぎ)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。

会社概要

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、2023年には請求書支払いに着目した「Winvoice」の提供を開始し、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ねらうサービスとしてポートフォリオに追加した。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。

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年には三井住友銀行、三井住友カード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)」の開発への参画を発表、2026年には、三井住友カードの次世代法人カード基盤のモダナイズについて、「Xard」をベースとした参画を予定するなど、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。

インキュリオン | 2026年6月2日 (火)
 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)インキュリオン コンサルティング準備会社(現(株)インキュリオン コンサルティング)を設立
2014年 4月	インキュリオンから(株)インキュリオン・グループへ商号変更 インキュリオン・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	インキュリオン・グループの商号を(株)インキュリオンに変更 子会社インキュリオンの商号を(株)インキュリオン 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	インキュリオンとイン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 4月	経営の効率化を目的にイン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
2026年 4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「Axios」を提供開始

出所：有価証券届出書よりフィスコ作成

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で決済・金融機能の実装が容易となるため、導入企業は自社サービスの付加価値向上に専念できるようになる。

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の構築を可能とす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の提供が可能となる。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

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

次世代カード発行プラットフォーム

Xard

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 | PCI DSS

Xardはセキュリティ国際標準の「PCI DSS」及び环境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。

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)

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る導入できる点も特徴である。

「Winvoice」のサービス概要図

請求書支払プラットフォーム

Winvoice

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。

出所：決算説明資料より掲載

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。

現在の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


出所：決算説明資料より掲載

2026年4月にローンチした「Axios」は、アクワイアリング事業の参入を低コストかつ短期間で実現するフルクラウド型アクワイアリングプラットフォームである。カード決済の加盟店開拓・契約・決済処理・加盟店精算といったアクワイアラに必要な機能をワンストップで導入できる。また、Visaグループが世界で展開するソリューションを活用した共同利用型のクラウドによる提供により、従来のアクワイアリングシステムよりも導入及び運用に係るコストを安価に抑えることを実現し、あらゆる事業者の参入を後押ししている。

(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、自社の決済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売上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・件数に応じた課金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、決済端末の売上、端末実用化に向けた開発や関連するシステム開発売上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、並びに決済処理金額・件数に応じた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



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見える。

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。たとえば、カード発行基盤ではTIS<3626>が比較対象となるが、TIS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月期は主要サービスの成長で大幅増収増益

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期業績は、売上高が前期比32.5%増の9,505百万円、売上総利益が同43.0%増の4,559百万円、EBITDAが同197.4%増の560百万円、営業利益が同207.4%増の440百万円、経常利益が同212.9%増の336百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同495.0%増の444百万円となった。上場初年度は、2月13日に上方修正して開示された業績予想を上回り、かつ中期経営目標として掲げた平均成長率を超える増収を達成している。

売上高の内訳を見ると、フロー収入は前期比1,124百万円増加した。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998百万円増加し、「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237百万円増加した。コンサルティング収入は同28百万円減少したものの、利益率の高い案件に集中したためである。

コスト面では、売上原価が前期比960百万円増加した。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1,072百万円増となり、「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月期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,174	-	9,505	-	2,331	32.5%
売上原価	3,985	55.5%	4,946	52.0%	960	24.1%
売上総利益	3,189	44.5%	4,559	48.0%	1,370	43.0%
販管費	3,046	42.5%	4,119	43.3%	1,072	35.2%
EBITDA	188	2.6%	560	5.9%	372	197.4%
営業利益	143	2.0%	440	4.6%	297	207.4%
経常利益	107	1.5%	336	3.5%	229	212.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	74	1.0%	444	4.7%	370	495.0%

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）は前期比105.0%増の4,473億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。新規案件のパイプラインが順調に積み上がっており、次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月期末のペイメントプラットフォームの利用企業数は前期比52.5%増の106,808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期比44.5%増の5,289百万円、セグメント損失は181百万円（前年同期は223百万円の損失）となった。内訳を見ると、フロー収入は同16.5%増の3,070百万円であり、ストック収入は同116.4%増の2,218百万円と大幅に拡大した。特に、「Xard」や「Winvoice」においてGTVが拡大し、損失は逡減している。「Winvoice」において大型案件を獲得したことにより変動費が増加したものの、ストック限界利益は約1.6倍へ着実に拡大した。

(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期比36.4%増の2,736百万円、セグメント利益は同529.1%増の501百万円となった。内訳を見ると、フロー収入は同83.4%増の1,510百万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3.6%増の1,225百万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期比1.9%減の1,478百万円、セグメント利益は同48.8%増の588百万円と拡大した。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。

業績動向

2026年3月期の事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
セグメント売上高	7,174	-	9,505	-	2,331	32.5%
ペイメントプラットフォーム事業	3,659	51.0%	5,289	55.6%	1,629	44.5%
フロー収入	2,634	36.7%	3,070	32.3%	436	16.5%
ストック収入	1,024	14.3%	2,218	23.3%	1,194	116.4%
マーチャントプラットフォーム事業	2,006	28.0%	2,736	28.8%	730	36.4%
フロー収入	823	11.5%	1,510	15.9%	687	83.4%
ストック収入	1,182	16.5%	1,225	12.9%	43	3.6%
コンサルティング事業	1,507	21.0%	1,478	15.6%	-29	-1.9%
セグメント利益	143	2.0%	440	4.6%	297	207.4%
ペイメントプラットフォーム事業	-223	-6.1%	-181	-3.4%	42	-
マーチャントプラットフォーム事業	79	4.0%	501	18.3%	422	529.1%
コンサルティング事業	395	26.2%	588	39.8%	193	48.8%
調整額	-108	-	-468	-	-360	-

出所：決算短信、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月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比5,525百万円増加の10,759百万円となった。流動資産は同4,962百万円増加の8,964百万円であり、主には現金及び預金が上場に伴う資金調達等により3,724百万円、未収入金が「Winvoice」の決済額増加により1,198百万円それぞれ増加した。固定資産は同563百万円増加の1,794百万円であり、主には繰延税金資産が364百万円増加した。

負債合計は前期末比2,362百万円増加の5,182百万円となった。流動負債は同2,682百万円増加の4,343百万円であり、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320百万円減少の838百万円となった。長期借入金と同額減少している。純資産合計は同3,163百万円増加の5,577百万円となった。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51.8%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206.4%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。

業績動向

NetDebt/EBITDAは-3.97倍とネットキャッシュであり、上場調達後のキャッシュポジションが厚く、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。

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期末	増減
流動資産	4,002	8,964	4,962
現金及び預金	1,615	5,340	3,724
売掛金	1,126	1,246	119
契約資産	309	177	-131
棚卸資産	96	132	36
未収入金	718	1,917	1,198
固定資産	1,231	1,794	563
有形固定資産	4	12	8
無形固定資産	714	895	181
投資その他の資産	512	886	373
資産合計	5,233	10,759	5,525
流動負債	1,660	4,343	2,682
買掛金	272	390	117
短期借入金	-	1,957	1,957
1年内返済予定の長期借入金	20	320	300
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	838	-320
長期借入金	1,159	838	-320
負債合計	2,819	5,182	2,362
(有利子負債)	1,379	3,116	1,737
純資産合計	2,413	5,577	3,163
利益剰余金	291	736	444
負債純資産合計	5,233	10,759	5,525
<主な財務指標>			
自己資本比率	46.1%	51.8%	5.7pp
流動比率	241.0%	206.4%	-34.6pp
NetDebt	-236	-2,224	-1,987
EBITDA	188	560	372
NetDebt/EBITDA (倍)	-1.26	-3.97	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

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

2027年3月期業績は、売上高が前期比17.8%増の11,200百万円、EBITDAが同50.0%増の840百万円、営業利益が同36.3%増の600百万円、経常利益が同57.4%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.0%増の480百万円の見通しである。伸び率は抑制的に見えるが、中期経営目標である2025年3月期を起点とした売上・売上総利益の平均成長率に沿った数値であり、前期が予想に対して大幅超過であったことが要因である。また、大型案件の推進体制立ち上げのため、コスト先行となることも影響する。引き続き、売上高はペイメントプラットフォーム事業が中期経営目標から大きく超過して業績の成長をけん引し、下期にかけて利益成長が加速する予想となっている。

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43.7%増の7,600百万円と大幅な増収を見込んでいる。大型案件の推進等によるフロー収入の獲得に加え、ストック収入を軸とした収益構造への転換を進め、通期黒字化を目指す。マーチャントプラットフォーム事業の売上高は前期比15.9%減の2,300百万円、コンサルティング事業の売上高は前期比12.1%減の1,300百万円を計画している。

コスト面では、金融業界全体のモダナイズ加速による大型案件の増加を踏まえ、社内の推進体制強化に向けた先行費用を予定しており、足元の膨大な事業機会をとらえた持続的な成長を可能にする基盤の構築に取り組む。一方で、大型案件の体制整備を先行しつつも、AI活用を含む業務オペレーションの効率化により年度を通して販管費を一定水準にコントロール、ペイメントの黒字転換により下期にかけて利益成長が加速する。

特筆事項としては、(株)北國銀行を傘下に持つCCIグループ<7381>との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)」提供開始が挙げられる。「Axios」は、国際ブランドカードに加えて国内で初めて預金型ステーブルコイン「トチカ(北國銀行の預金口座と連動するステーブルコイン)」の決済処理まで、多様な決済手段の統合管理を実現する革新的なシステムとなる。従来の決済システムでは困難であった、既存の法定通貨決済と新しいデジタル通貨決済を両立したハイブリッドな加盟店管理を実現できる点は注目に値する。「Axios」は、クラウド上でシステムを構築し、複数社での利用を前提とすることで、従来よりも導入・運用コストを安価に提供できる。これにより、アクワイアリング事業を本業としないSaaS系企業やマーケットプレイスといったデジタルプラットフォームのみならず、独自の経済圏を有する地域企業などのリアルな事業領域まで、広範な異業種の企業が自社サービスと決済を連携させ、アクワイアリング市場へ参入しやすくなる。

2027年3月期も、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が引き続き評価できる。

今後の見通し

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	9,505	-	11,200	-	1,694	17.8%
売上総利益	4,559	48.0%	5,500	49.1%	940	20.6%
EBITDA	560	5.9%	840	7.5%	280	50.0%
営業利益	440	4.6%	600	5.4%	160	36.3%
経常利益	336	3.5%	530	4.7%	193	57.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	444	4.7%	480	4.3%	35	8.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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