Infcurion

2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026年11月10日

株式会社インフキュリオン

Contents

1. 2027年3月期 第2四半期ハイライト 03
2. 連結業績概況 08
3. セグメント業績概況 19
4. 事業トピックス 25
5. Appendix 32

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

1. 2027年3月期 第2四半期ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

（数値は個別の記載がない限り2Qまでの累計）

BtoB GTV*1 2.2倍（2,411億円）

Xard・Winvoiceともに持続的に高成長

- **ペイメントプラットフォーム利用企業数*2が前年同期末比46%増加**し、BtoB GTVのベースラインが着実に積み上がる
- Xardの仕入利用、Winvoiceの大企業向け提供が高成長を持続し、**BtoB GTVは前年同期比2.2倍**と伸長

ストック収入 73.9%増

フロー収入・コンサル収入の反動減を吸収し計画どおり進捗

- BtoB GTVの高成長に伴う**ストック収入の増加が連結業績を牽引**
- フロー収入・コンサル収入の前年同期からの反動減を吸収し、連結売上高・連結売上総利益ともに**計画どおり進捗**

全セグメント 上期黒字化

ペイメントプラットフォーム事業が利益創出フェーズへ移行

- 収益構造の転換を果たし**全セグメント黒字化**
- ペイメントプラットフォーム事業の**ストック比率が約50%**へ向上し収益基盤が安定、連結業績を牽引する利益創出フェーズへ移行

カード事業の業務負荷・リスクを大幅に低減する イシュア提携モデル 開始予定

- 法人カード発行業務における**イシュア提携モデルの提供に向け始動**、第一弾として三井住友カードと共同でTOKIUMへの導入が決定
- AIの普及に伴い需要が高まる決済・金融事業参入の課題を解消し、膨大な顧客基盤を持つ企業への導入を通じた**新たな事業機会を創出**

*1 BtoB GTV：Gross Transaction Valueの略、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利用企業数：Xard及びWinvoiceを利用するエンドユーザー企業数

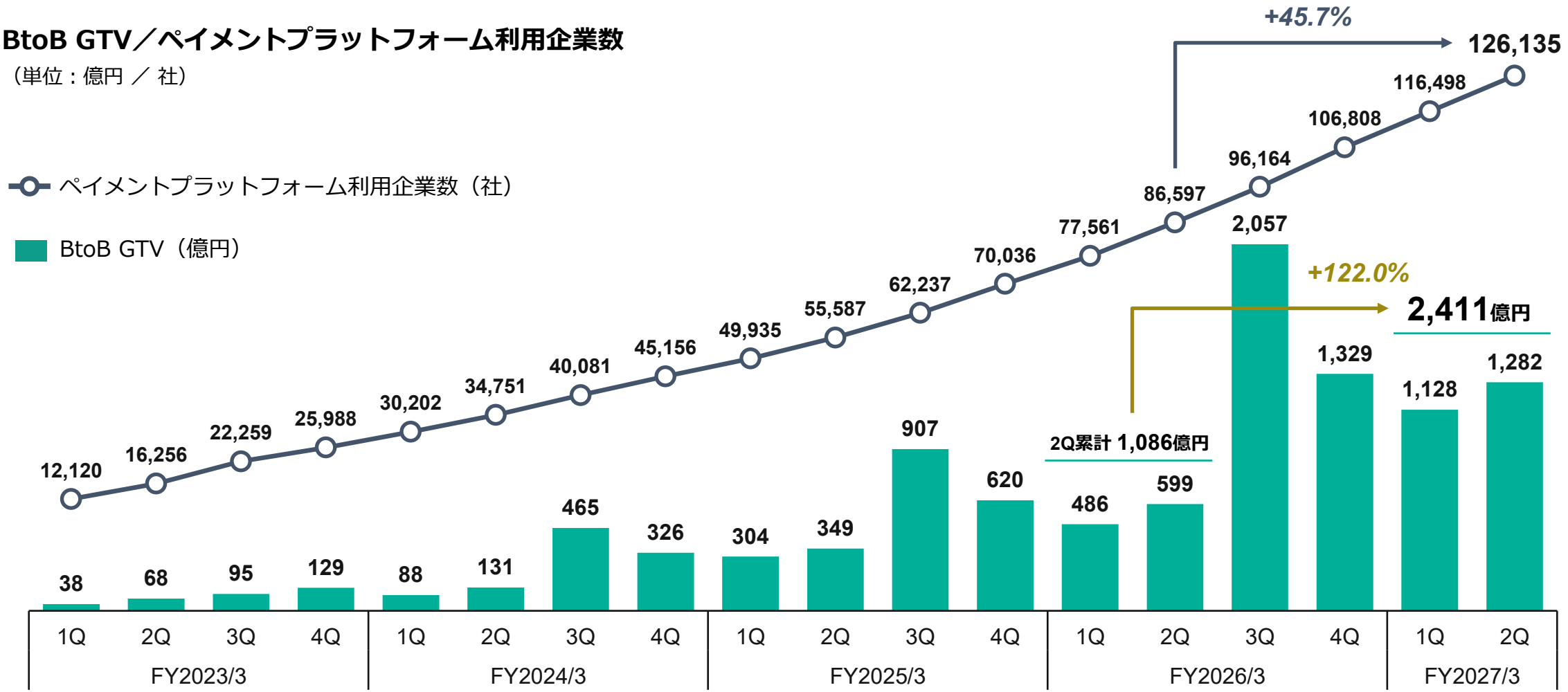
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

BtoB GTV／ペイメントプラットフォーム利用企業数

・ 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2.2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）

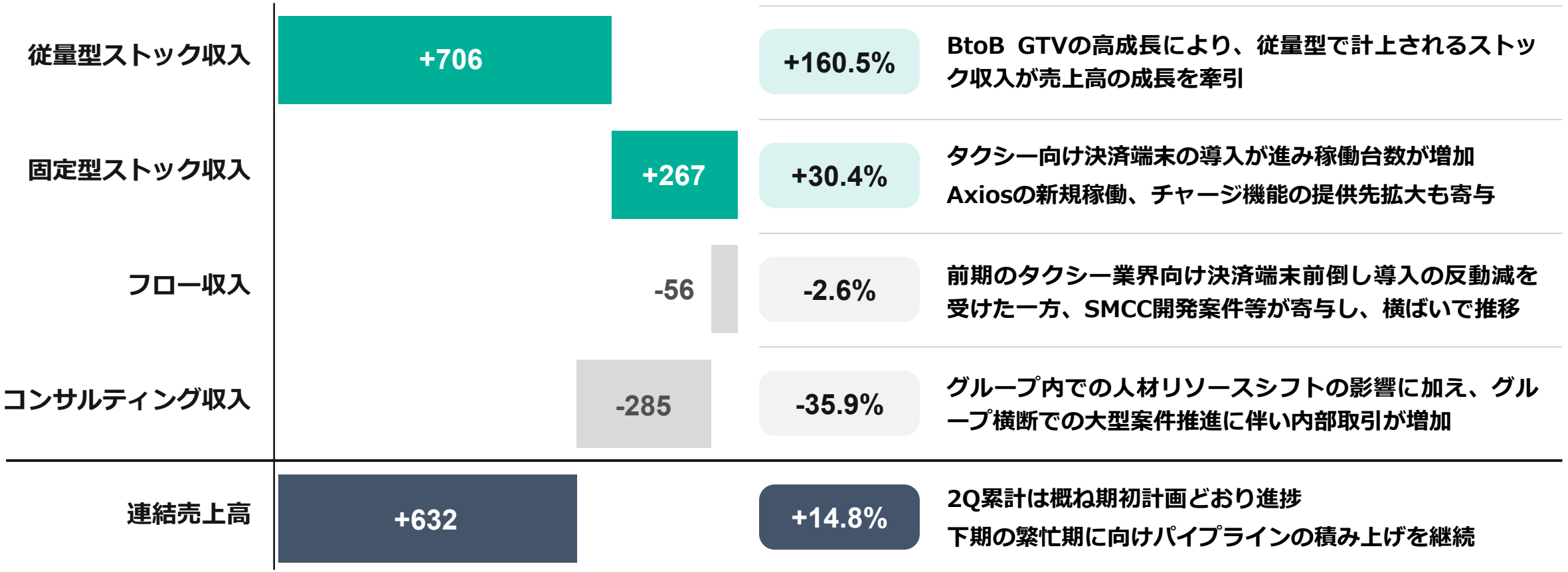


©2026 Infcurion, Inc.

連結売上高の状況｜ 収益区分別の前年同期比内訳（2Q累計）

- BtoB GTVの高成長に伴い、従量型ストック収入が連結売上高を牽引
- フロー収入・コンサルティング収入は反動減となるも期初業績予想織り込み済みであり、連結売上高は計画どおり進捗

連結売上高の前年同期比内訳｜2Q累計（単位：百万円）



Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

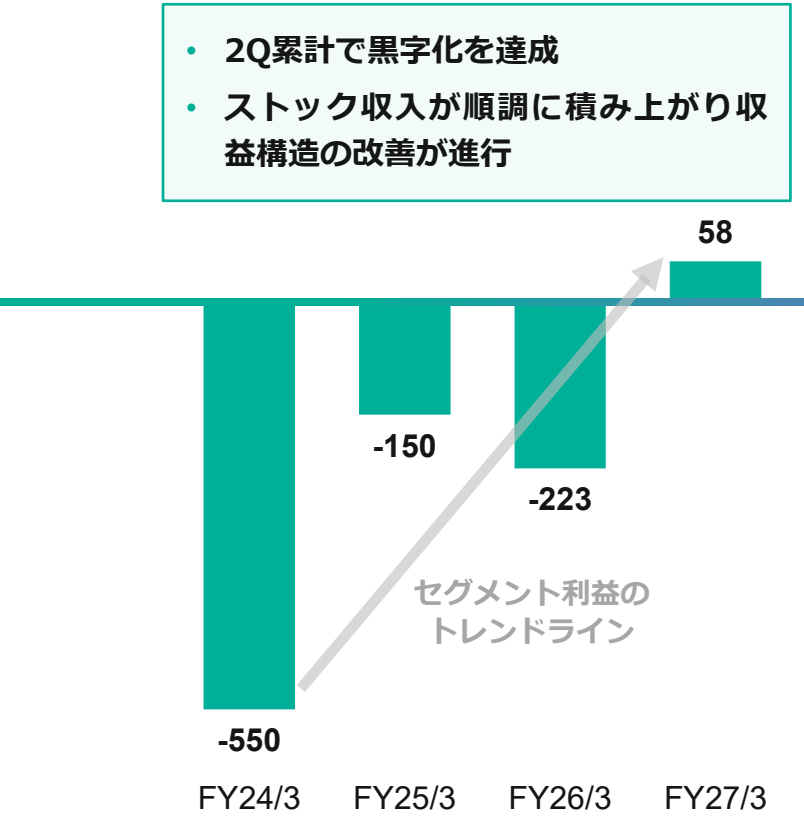
セグメント利益の状況（2Q累計）

- ペイメント*1 においてストック収入の積み上げによる収益構造の転換が進み、全セグメントで上期黒字化を達成
- マーチャント*2 ・コンサルティングは単年度では前年同期からの反動減があるものの、利益のベースラインは成長軌道

セグメント利益｜2Q累計（単位：百万円）

ペイメントプラットフォーム

- 2Q累計で黒字化を達成
- ストック収入が順調に積み上がり収益構造の改善が進行



マーチャントプラットフォーム

- 前期のタクシー向け決済端末の前倒し導入によりフロー収入が反動減
- 稼働端末台数が増加しストックは増加

コンサルティング

- 人材のリソースシフト及びグループ横断の大型案件推進に伴う内部取引の増加が影響

©2026 Infcurion, Inc.
*1 ペイメントプラットフォームの略称　*2 マーチャントプラットフォームの略称

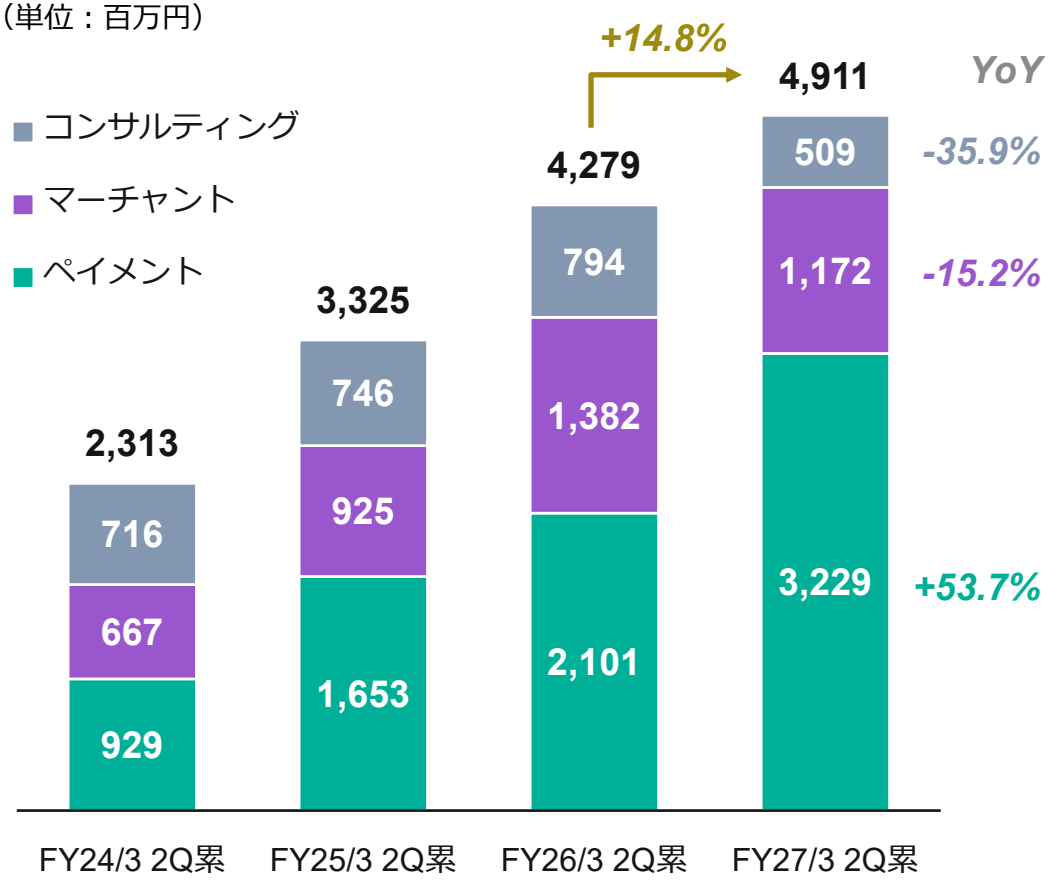
2. 連結業績概況

売上高

- コンサルティングのリソースシフト影響、マーチャントの反動減をペイメントの高成長が吸収し、14.8%増収
- BtoB GTVの好調によりストック収入が伸長、フロー収入は決済端末前倒し導入からの反動減をこなし前年同期と同水準

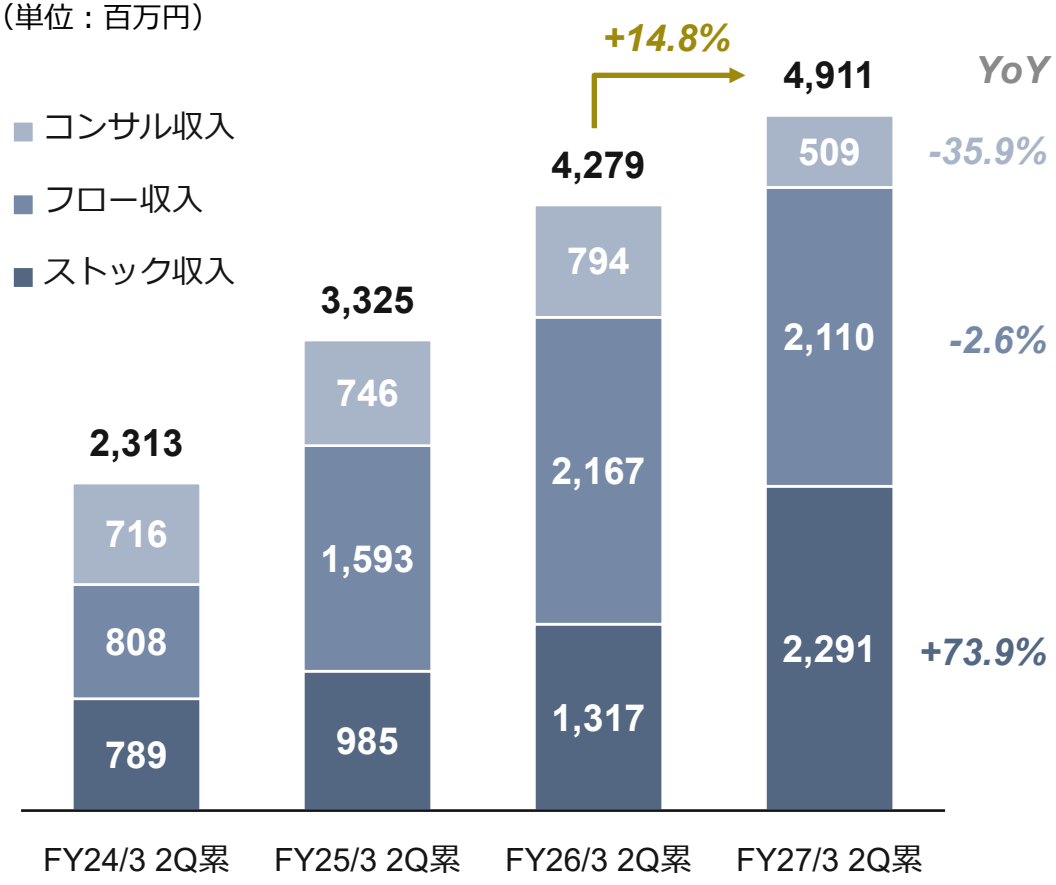
セグメント別

（単位：百万円）



収益区分別

（単位：百万円）



©2026 Infcurion, Inc.

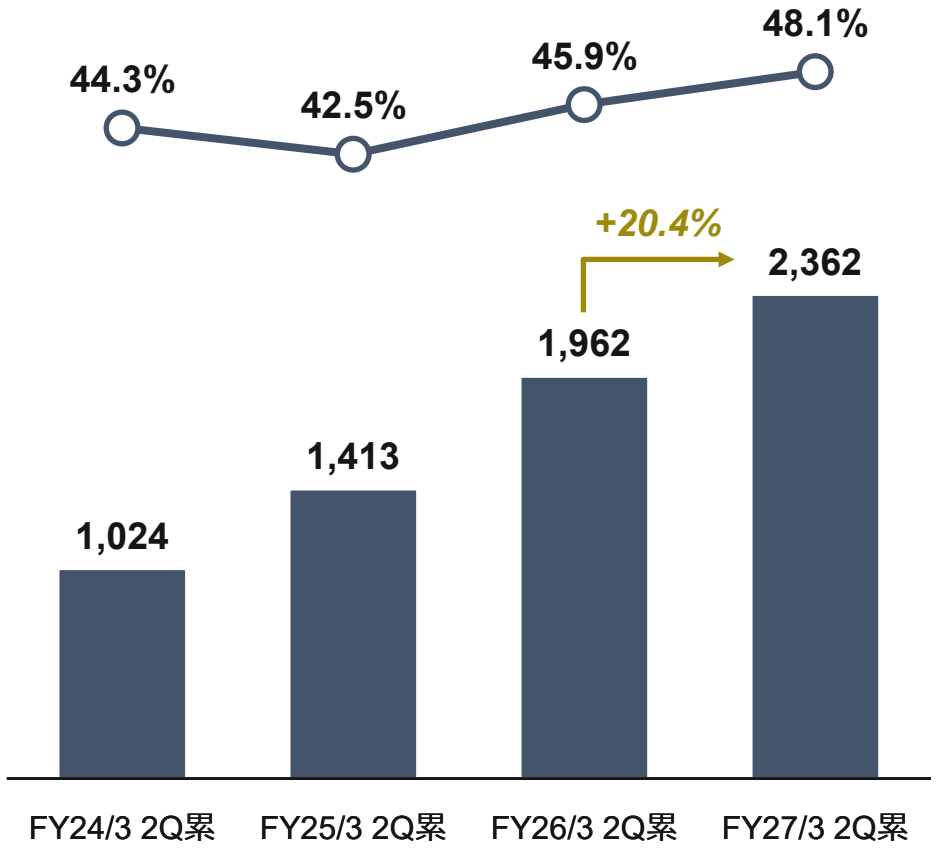
注記：各年度の収益区分別の数値は未監査

売上総利益

- ペイメントの売上成長及び収益性改善が牽引し売上総利益は20.4%増、利益率は2.2ポイント改善
- 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

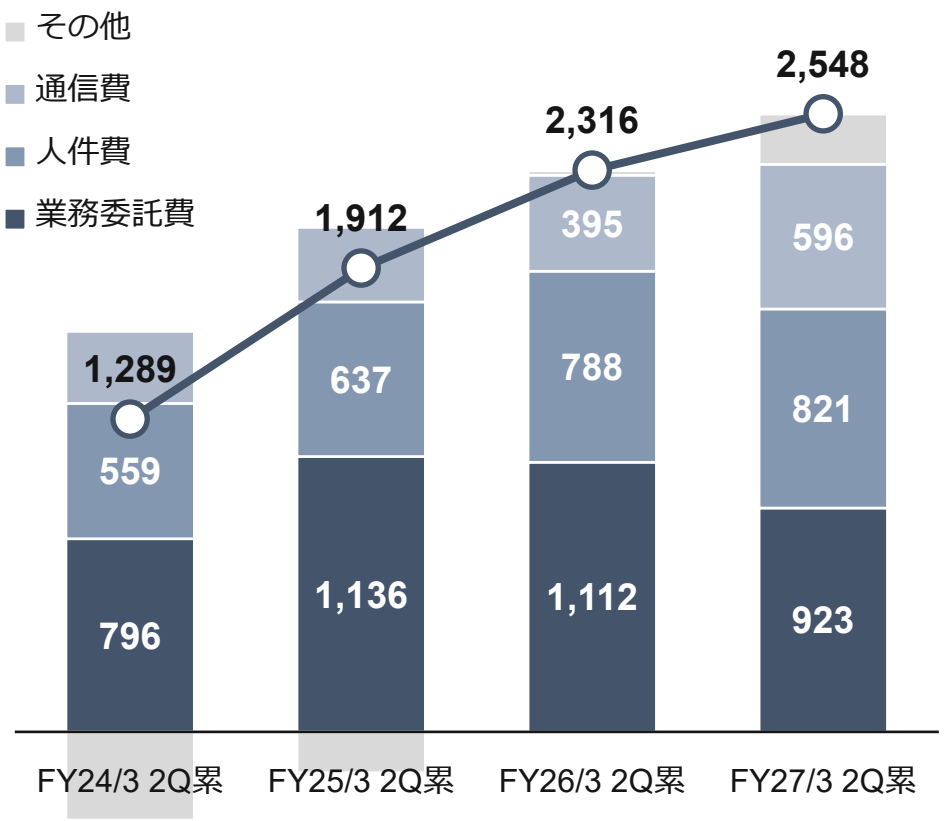
売上総利益・売上総利益率

（単位：百万円）



売上原価

（単位：百万円）



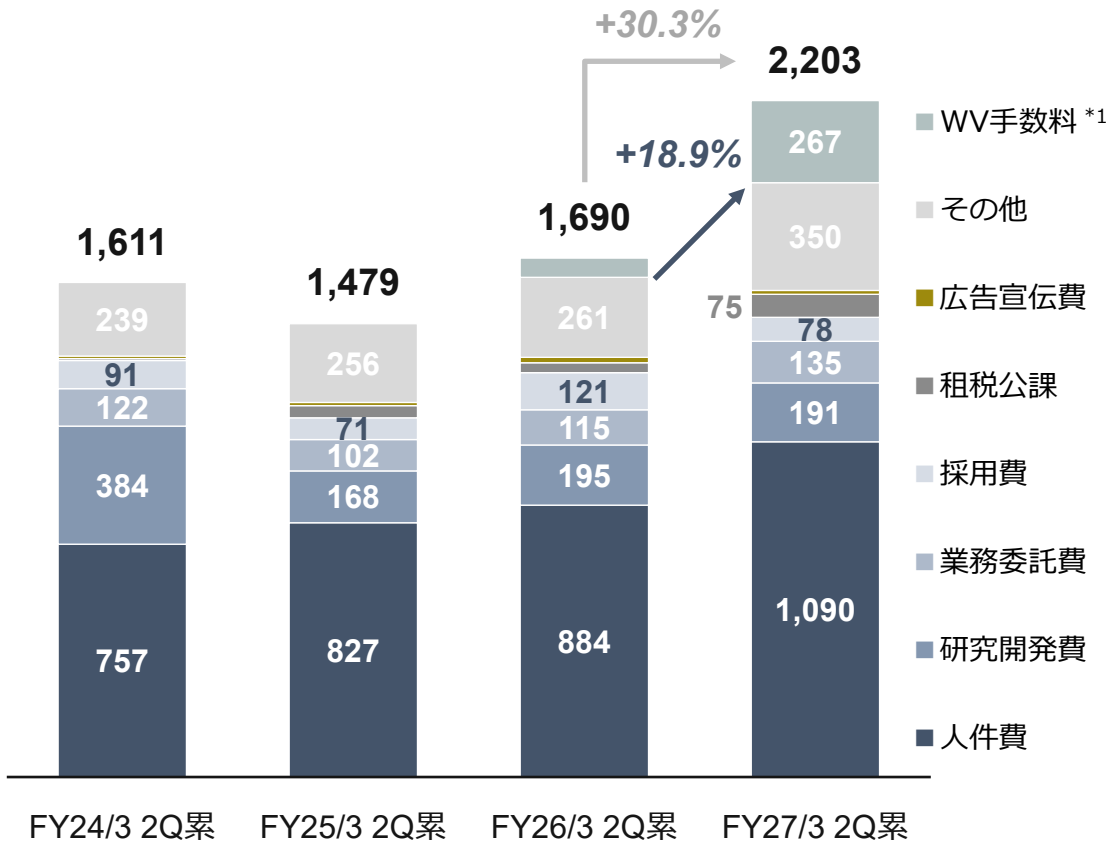
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

販売費及び一般管理費

- 前期推進したエンジニア採用による開発体制の増強に加え、昨年10月のIPOに伴う組織強化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、今期のWinvoiceの変動費を除く販管費は一定水準で推移する見通し

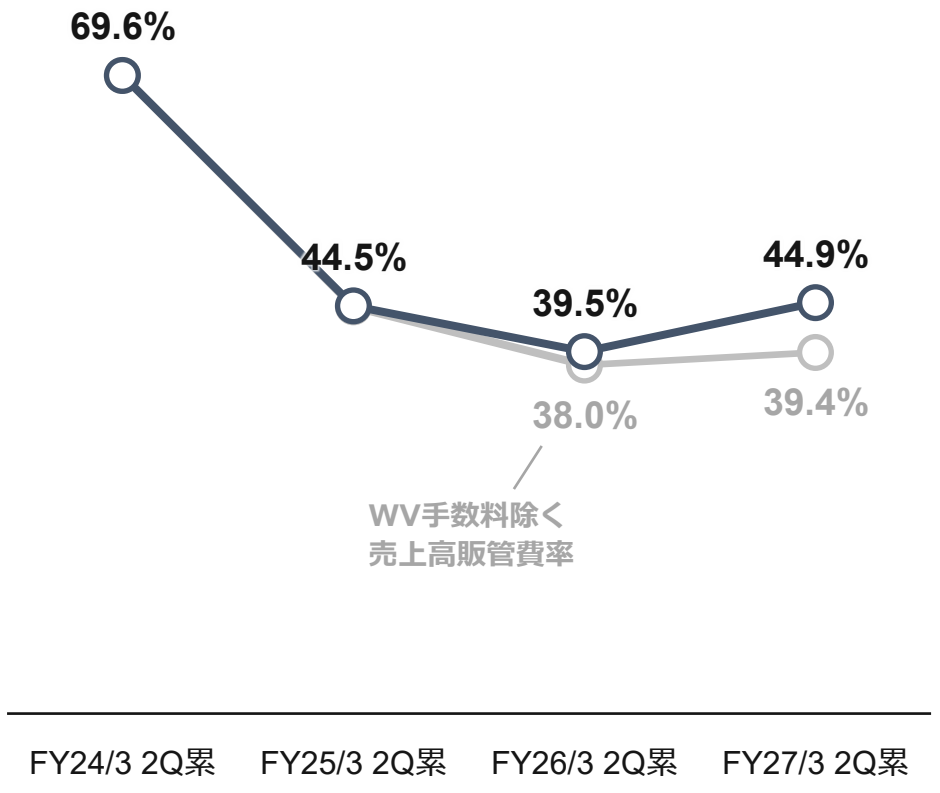
販売費及び一般管理費

（単位：百万円）



売上高販管費率

（単位：%）



©2026 Infcurion, Inc.

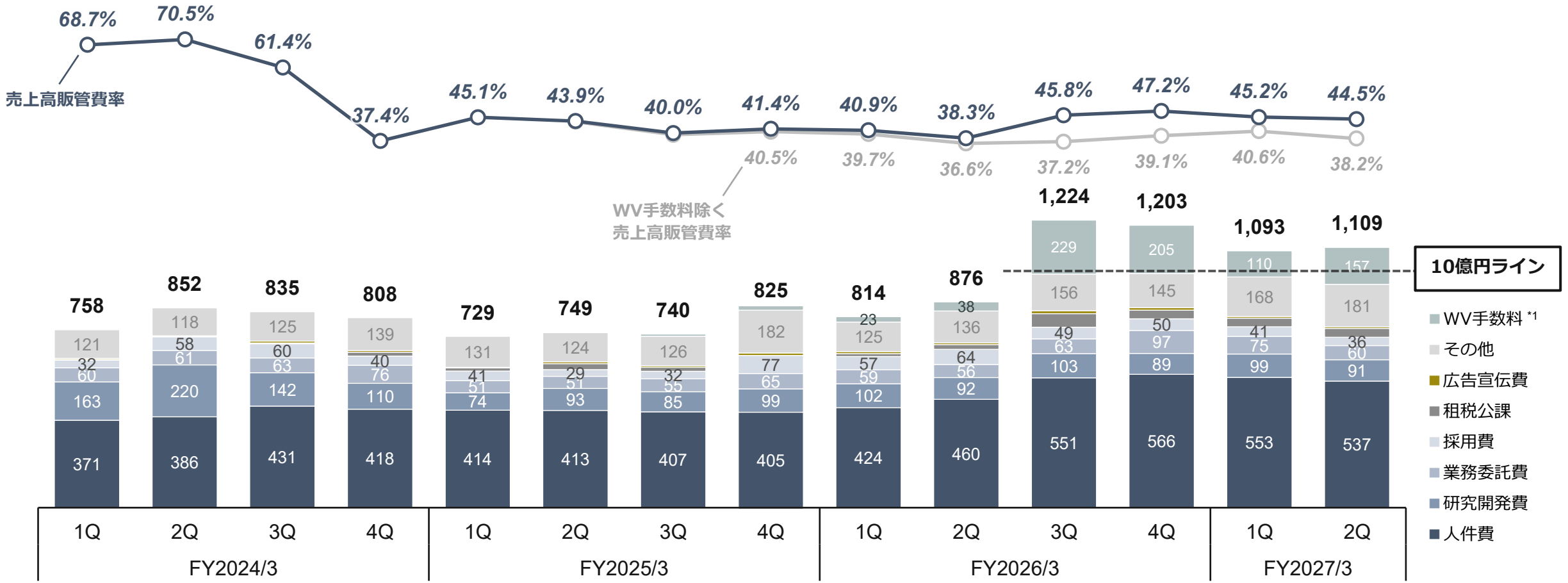
*1 WV手数料：Winvoiceのパートナー企業へ支払う収益分配費用

販売費及び一般管理費｜四半期推移

- Winvoiceの決済処理金額に連動する変動費（WV手数料）を除いた販管費は、前期3Q以降10億円を下回る水準に抑制

販売費及び一般管理費（四半期）

（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

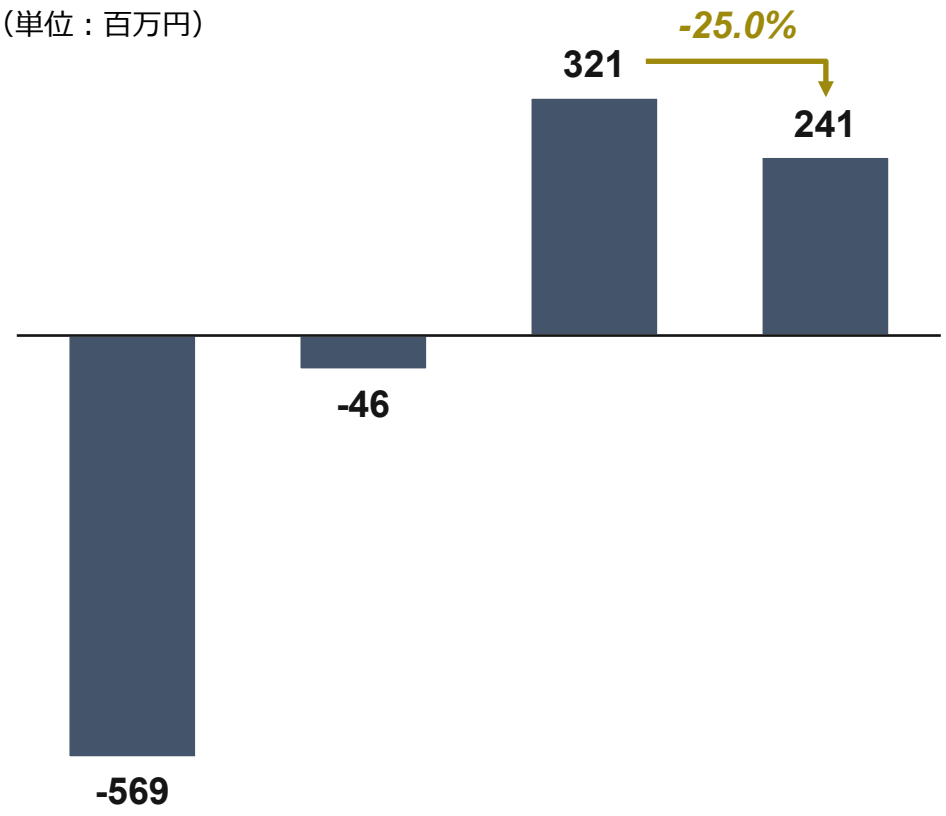
©2026 Infcurion, Inc.

EBITDA

- 前年同期に計上した高付加価値案件の反動減が影響し、2Q累計のEBITDAは減少
- ストック収入の増加に加えAI活用によるコストの最適化が奏功しており、EBITDAは経常的な黒字フェーズへ移行

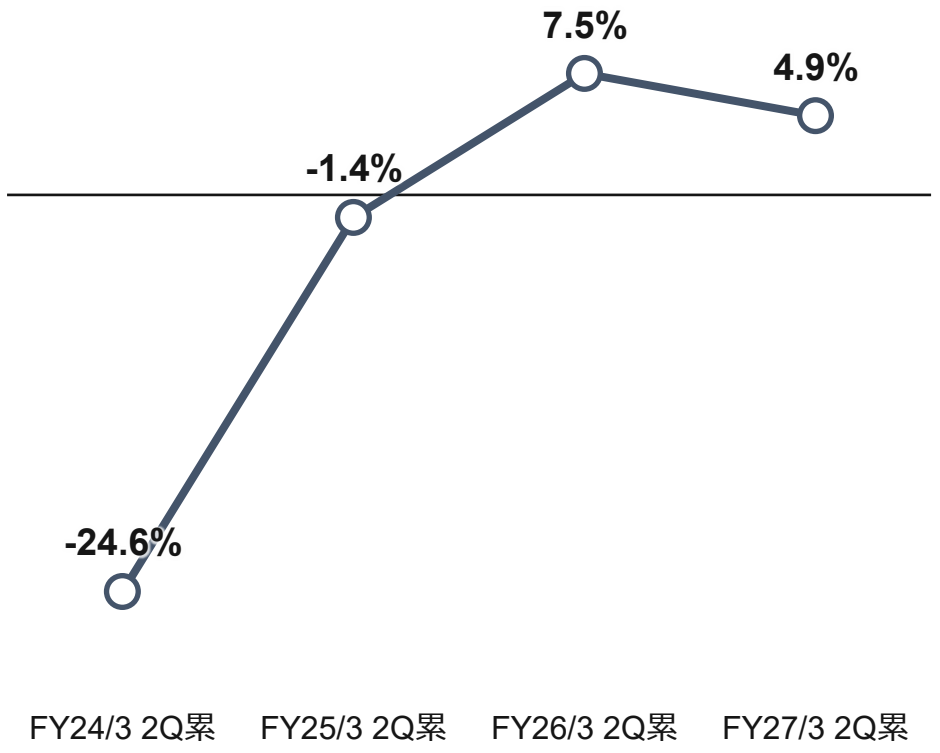
EBITDA

（単位：百万円）



EBITDAマージン

（単位：%）



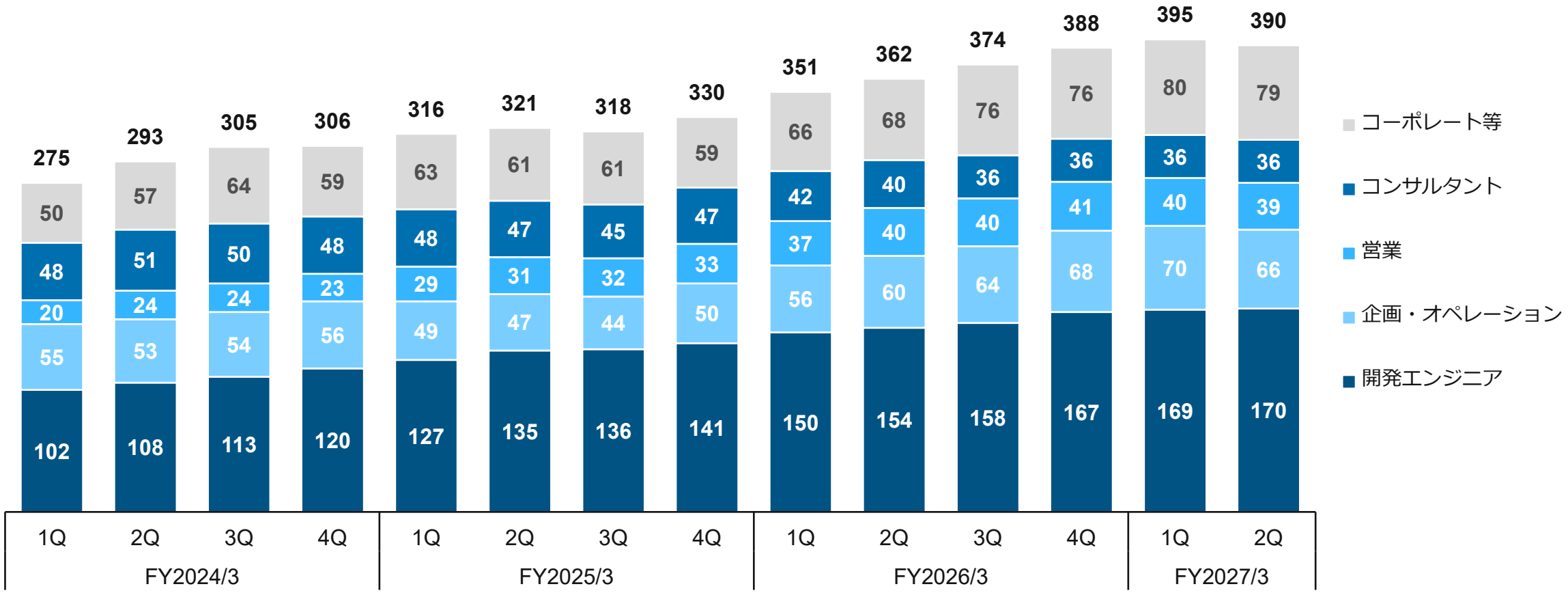
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

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
- グループ全体でAI活用の浸透を通じたコスト最適化を推進、新規採用はAIによる代替が難しい人材に集中

従業員数

（単位：人）



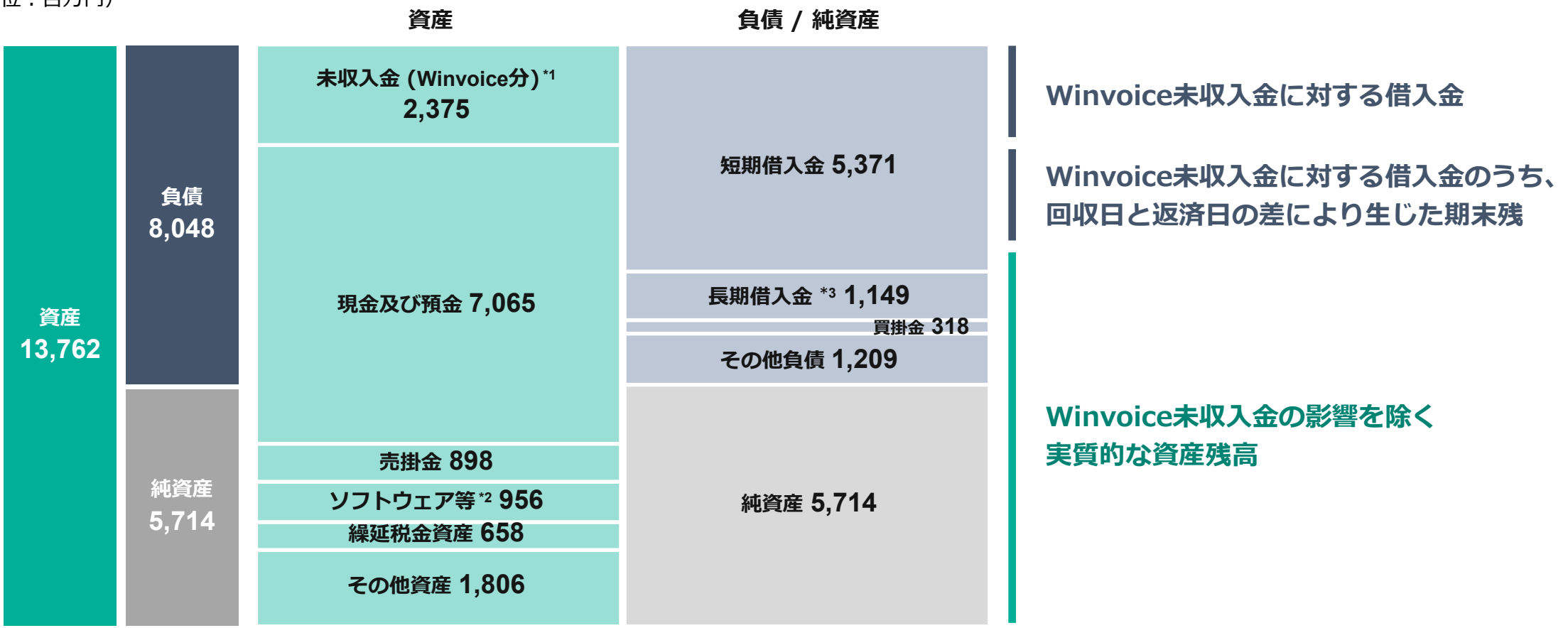
©2026 Infcurion, Inc.

バランスシートの状況

- 9月末のBSは、Winvoiceに係る未収入金の回収日と返済日の差により生じた借入残により現預金及び短期借入金が増加
- ネットD/Eはネットキャッシュ状態を維持しており財務の健全性を担保

2026年9月末 貸借対照表（概要）

（単位：百万円）



©2026 Infcurion, Inc.

*1 未収入金のうち、Winvoiceに係る一時的な資金立替のみの金額 / *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

脅威の高度化と事業拡大に備えた当社グループのセキュリティ体制

背景

AI起点の脅威の高度化

AIを使った攻撃の増加・巧妙化で、決済システムに求められるセキュリティ水準が上昇

当社が担う範囲の拡大

イシュイング業務のフルサービス提供により、当社が担う業務の範囲が拡大

導入先の高度化

金融機関のメインシステムやリテール大手など、より大規模・重要な決済を当社基盤が処理

当社グループにおけるセキュリティの基本的な考え方

侵入を防ぐだけでなく、早期の検知と迅速な復旧までを組み合わせた多層的な防御態勢を構築

予防 侵入を未然に防ぐ → **検知** 異常を早期に発見 → **復旧** 被害を抑え早期に回復

当社グループの具体的な取組み

01 第三者認証

- ISO/IEC 27001（ISMS）の適合認証を取得
- 国際カードブランドの基準PCI DSSの認証を取得
- 新サービスへの適用範囲の拡大

02 防御・監視

- プロダクトを横断した定期的な脆弱性診断
- 社内端末における不正動作の検知・対応
- 多様な働き方（ハイブリッドワーク）に対応した管理体制と継続的なセキュリティ監視

03 基準・ルールの整備

- FISC安全対策基準等の業界ガイドラインを参照
- 情報セキュリティポリシー等の社内規程を制定
- 委託先を含むサプライチェーンの安全性を確保
- 生成AIはリスクを精査のうえ利用ルールを策定

04 推進体制・人材

- セキュリティ統括部を中心に、脆弱性等へ迅速に対応する体制（CSIRT）を構築
- 情報セキュリティを経営の重要リスクに特定
- 個人情報・機密情報の取扱いに関する定期教育

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

連結業績サマリー

- 連結業績は計画どおり進捗、フロー収入・コンサル収入の反動減により2Q累計成長率は中期目標水準を一時的に下回る
- SMCC向け開発をはじめとした大型案件に係る収益の下期取り込みに向けて案件を推進

単位：百万円	FY27/3 2Q累計	FY26/3 2Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	FY27/3 業績予想 通期	FY27/3 業績予想 前期比	2Qまでの進捗率
売上高	**4,911**	**4,279**	+632	+14.8%	**11,200**	+17.8%	43.9%
売上総利益	**2,362**	**1,962**	+400	+20.4%	**5,500**	+20.6%	43.0%
売上総利益率	*48.1%*	*45.9%*	*+2.2p*	-	*49.1%*		-
営業利益	**159**	**272**	-113	-41.5%	**600**	+36.3%	26.5%
営業利益率	*3.2%*	*6.4%*	*-3.1p*	-	*5.4%*		-
経常利益	**136**	**245**	-109	-44.5%	**530**	+57.4%	25.7%
経常利益率	*2.8%*	*5.7%*	*-3.0p*	-	*4.7%*		-
当期純利益	**69**	**382**	-313	-81.8%	**480**	+8.0%	14.5%
当期純利益率	*1.4%*	*8.9%*	*-7.5p*	-	*4.3%*		-
EBITDA	**241**	**321**	-81	-25.0%	**840**	+50.0%	28.7%
EBITDAマージン	*4.9%*	*7.5%*	*-2.6p*	-	*7.5%*		-

©2026 Infcurion, Inc.

セグメント業績サマリー

- マーチャント及びコンサルティングの前年同期からの反動減をペイメントが吸収し、連結売上高の成長を牽引
- ペイメントは2Q累計の黒字化を達成、連結業績の成長ドライバーとしてオペレーティング・レバレッジの発揮を目指す

単位：百万円	FY27/3 2Q累計	FY26/3 2Q累計	前年同期比	
			増減額	増減率
セグメント売上	**4,911**	**4,279**	+632	+14.8%
ペイメント	**3,229**	**2,101**	+1,128	+53.7%
マーチャント	**1,172**	**1,382**	-210	-15.2%
コンサルティング	**509**	**794**	-285	-35.9%
セグメント利益	**159**	**272**	-113	-41.5%
ペイメント	**58**	**-223**	+282	-
マーチャント	**100**	**291**	-191	-65.5%
コンサルティング	**201**	**324**	-123	-37.9%
調整	**-201**	**-120**	-81	-

FY27/3 業績予想		2Qまでの進捗率
通期	前期比	
11,200	+17.8%	43.9%
7,600	+43.7%	42.5%
2,300	-15.9%	51.0%
1,300	-12.1%	39.2%

©2026 Infcurion, Inc.

3. セグメント業績概況

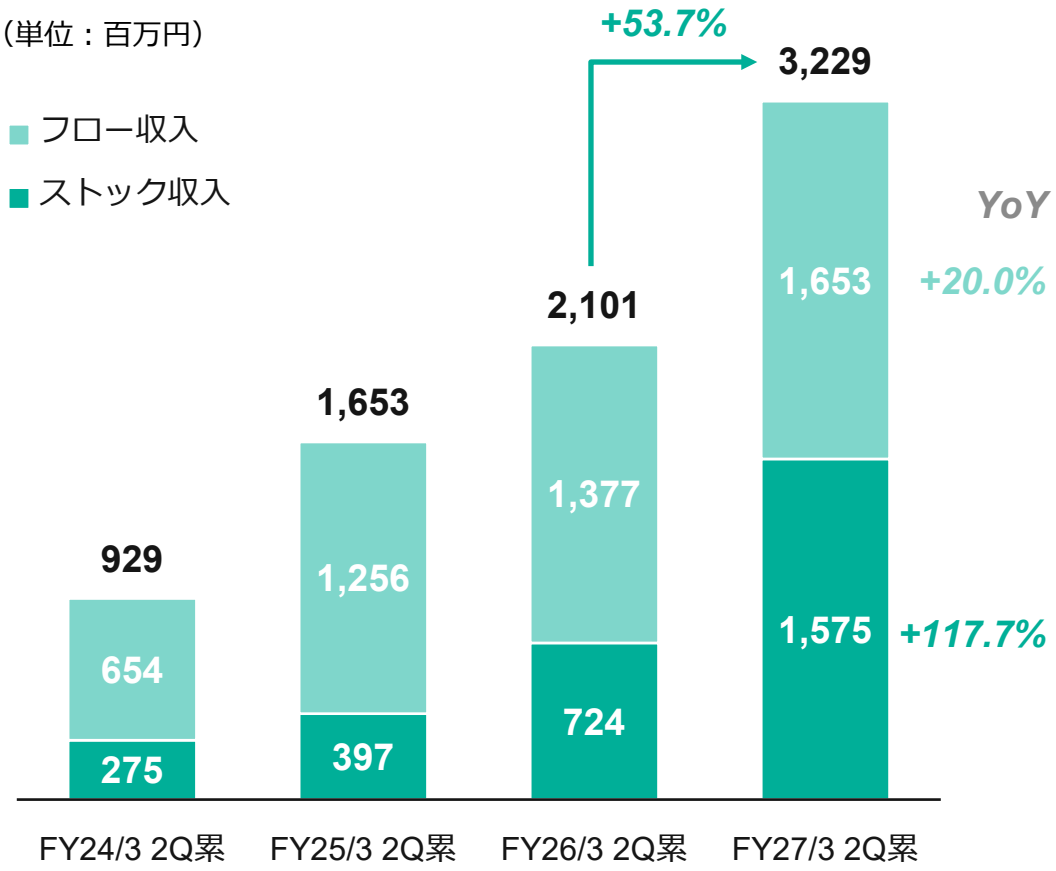
Payment

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、ストック比率が48.8%に向上し収益構造の改善が進む
- セグメント利益として2Q累計黒字に到達、連結業績の成長ドライバーとしてグループを牽引する事業に成長

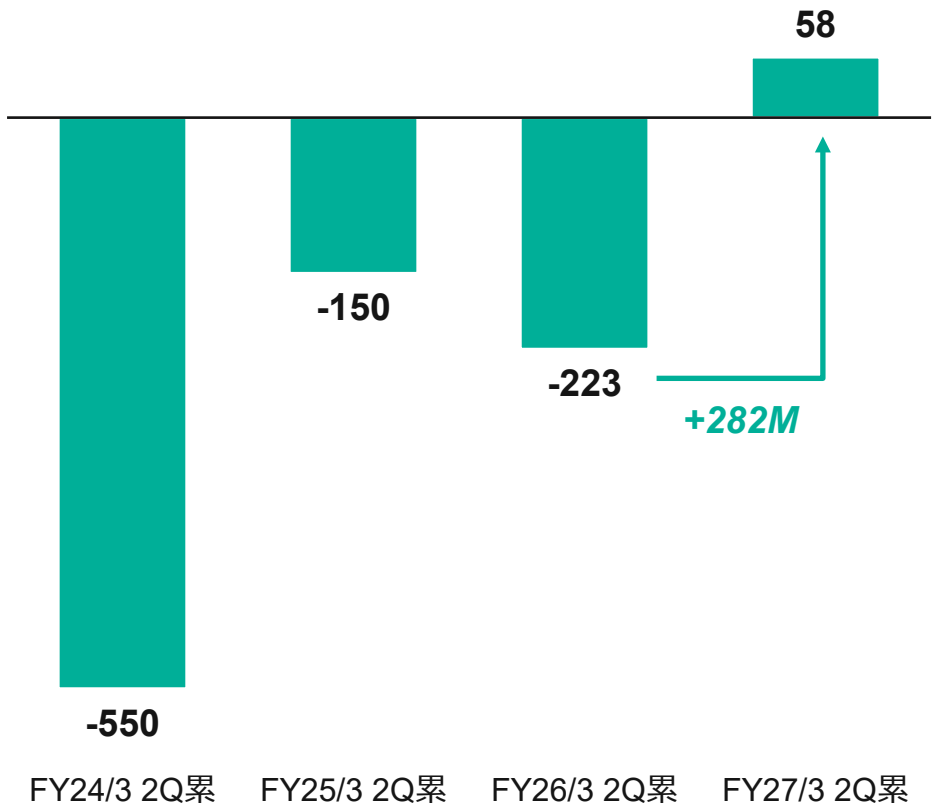
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント損益

（単位：百万円）



Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

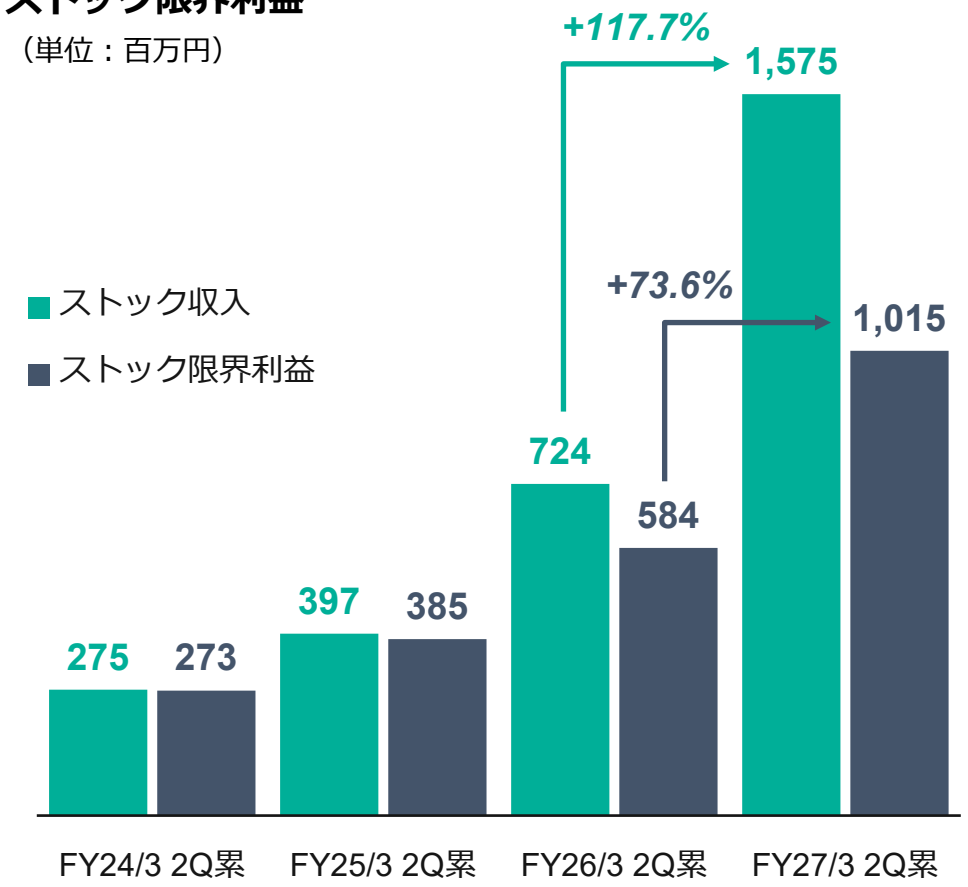
Payment

ペイメントプラットフォーム事業｜ストック限界利益

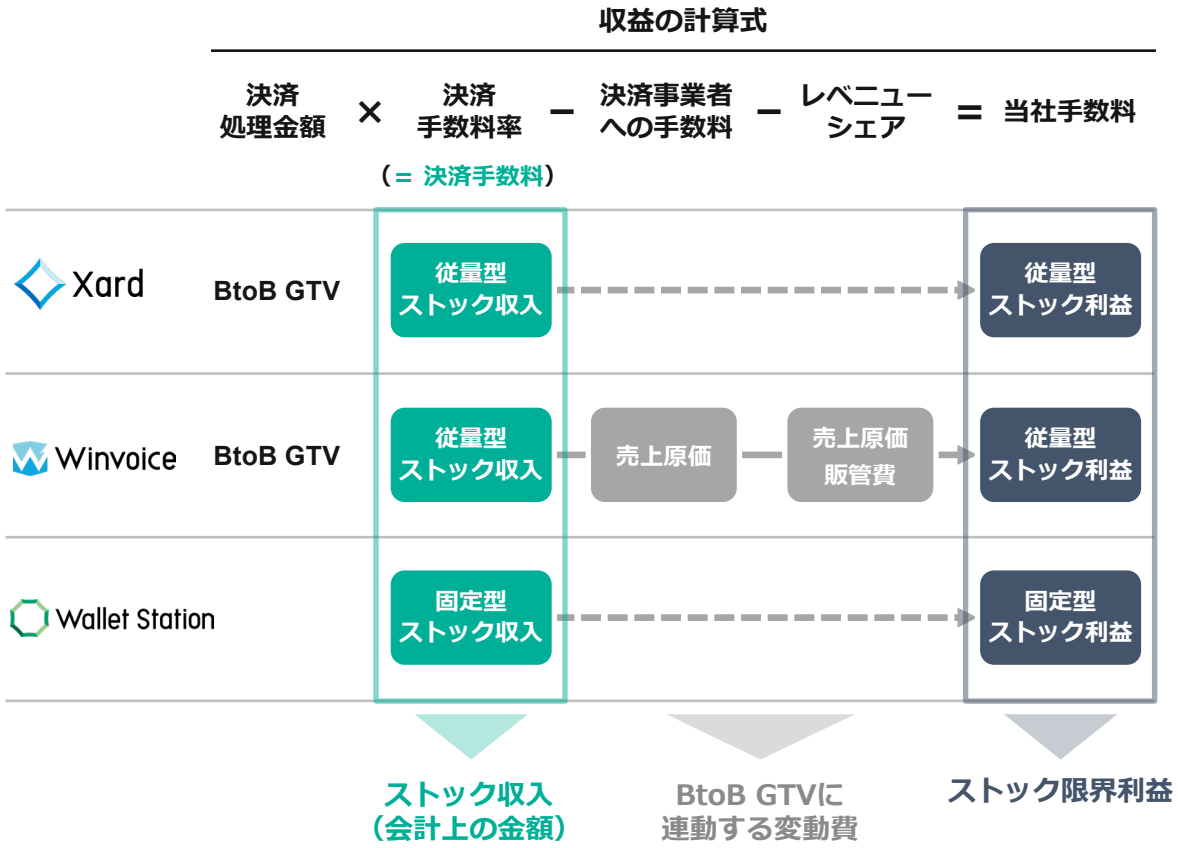
- BtoB GTVに連動する変動費を除いた実質的なストック収益の貢献を示す“ストック限界利益”は73.6%の増益
- Xardの機能拡充やWinvoiceに係るアクワイアリングの自社システムへの切替え等を通じた限界利益率の改善に取り組む

ストック限界利益

（単位：百万円）



ペイメントプラットフォーム事業におけるストック収益の構造



©2026 Infcurion, Inc.

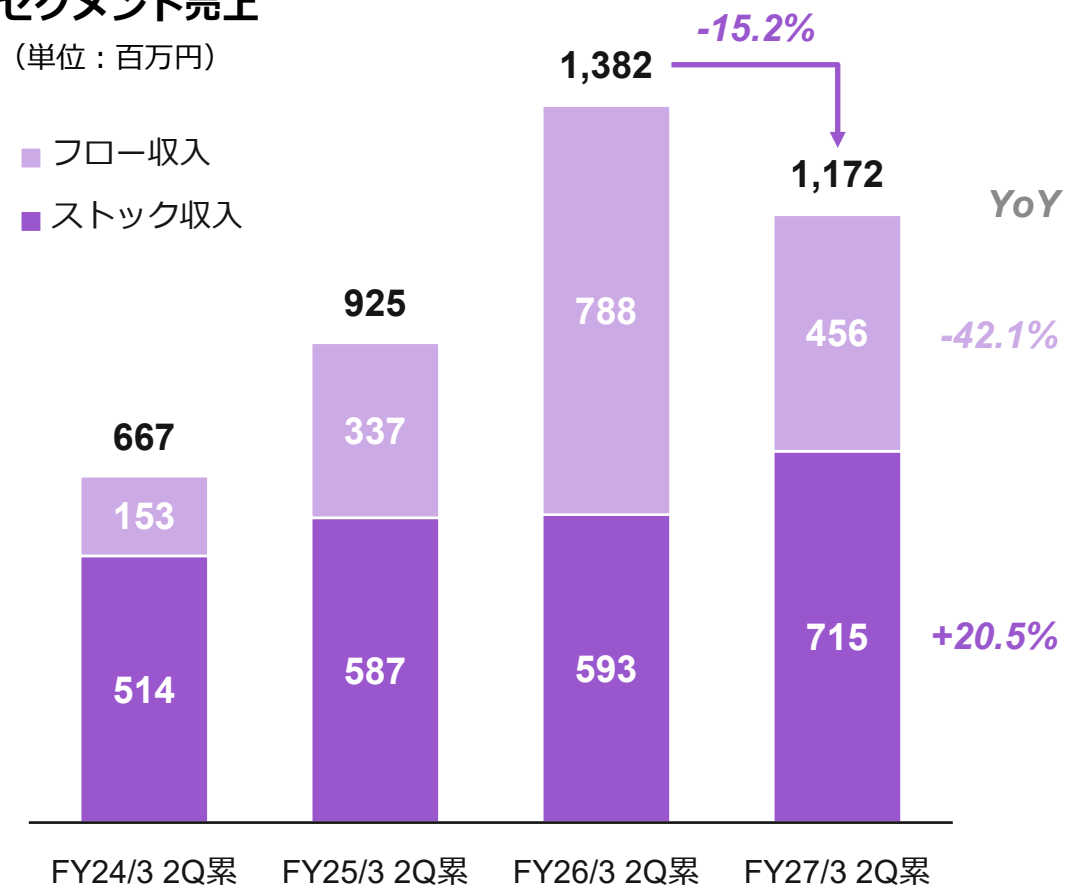
Merchant

マーチャントプラットフォーム事業

- 前年同期に前倒しで導入が進行したタクシー向け決済端末売上の反動がフロー収入及びセグメント利益に影響
- 一方で、稼働端末台数の増加等によりストック収入が増加、引き続き安定した収益構造への転換を進める

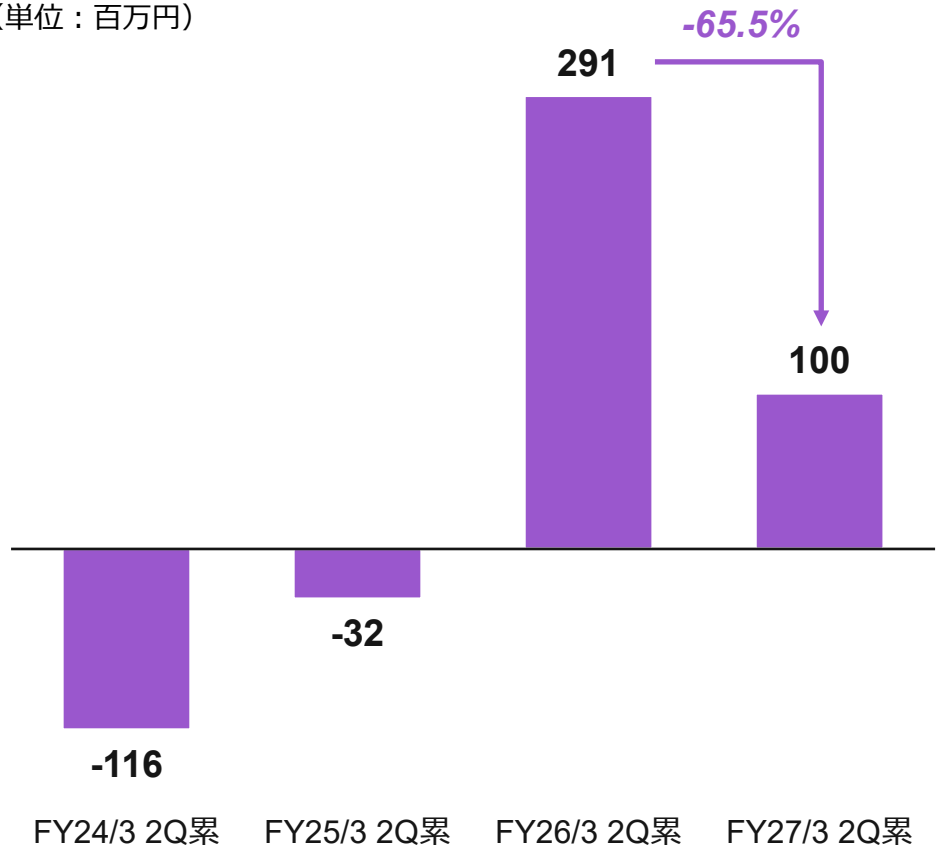
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント損益

（単位：百万円）



Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

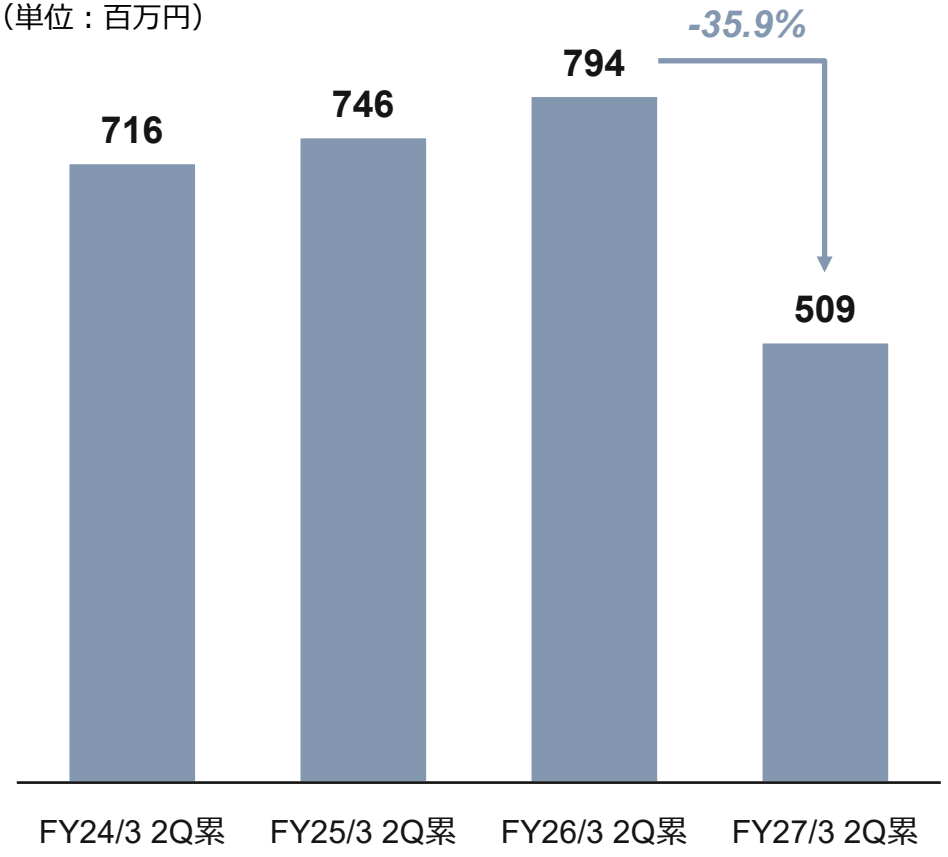
Consulting

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人材異動を含む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

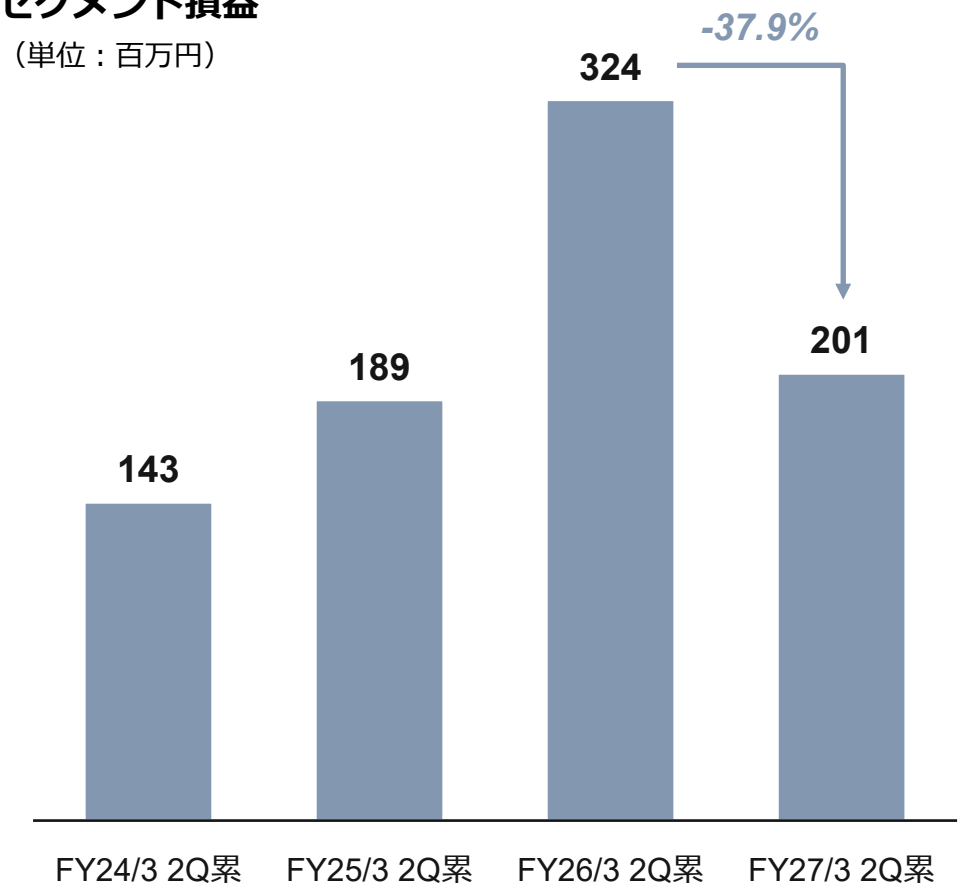
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント損益

（単位：百万円）



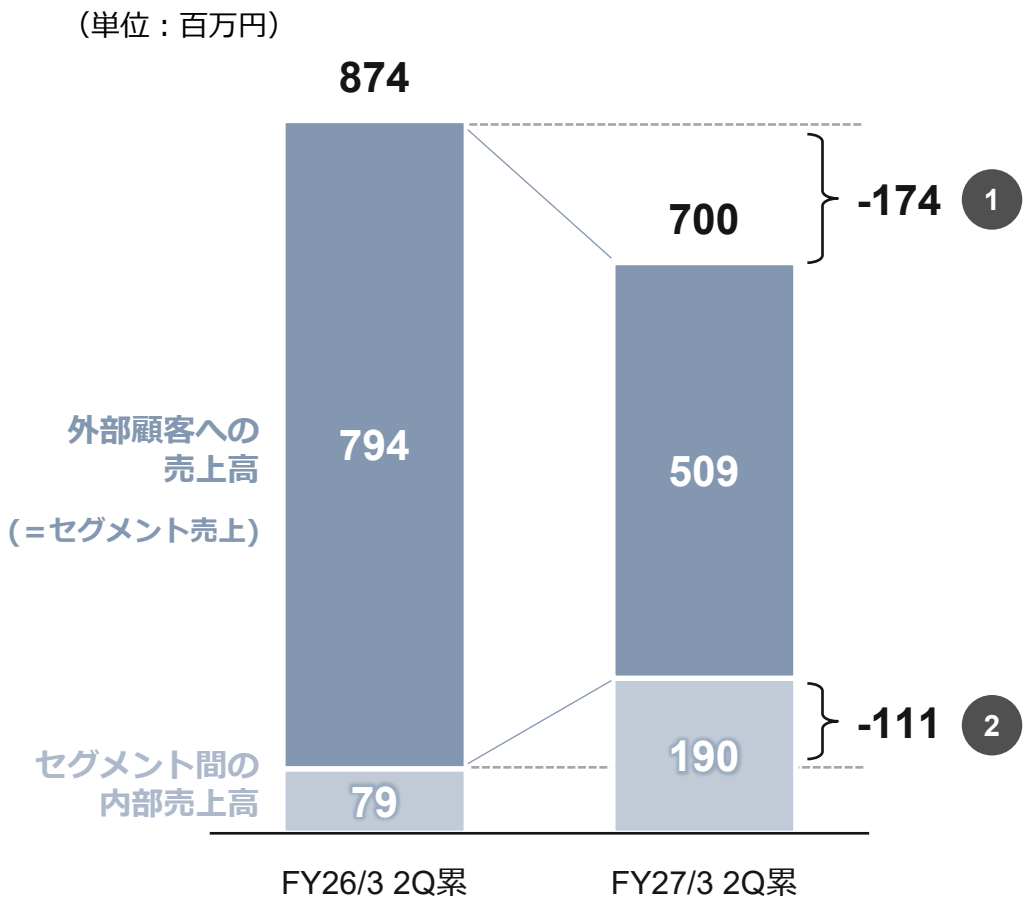
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

Consulting

コンサルティング事業｜業績分析及び対応方針

- グループ総合力を活かした人材基盤の強化に加え、AI時代に求められる新たな事業領域への展開を積極的に推進し、来期の成長軌道回帰に向けて準備を進める

コンサルティング事業 売上高（内部売上含む）



減収要因

1 **グループ内異動を含むリソースシフト影響**

主力のプロダクト拡大に向け、セグメントを超えた人材異動を含むリソースの最適化を実施

2 **大型案件の推進に伴うグループ内売上の増加**

金融機関向け開発をはじめ、グループ横断による大型案件の推進に伴い、セグメント間取引が増加

今後の取り組み

グループ総合力を活かした採用の強化

コンサルと自社プロダクトに携わる機会が両立した当社グループの独自性を訴求

プロダクト・コンサル両輪での人材基盤の強化に注力

AI時代に求められる新たな事業領域への拡大

AI時代の新たな事業機会を捉えた事業領域への展開を積極的に推進

外部リソースの活用を含めた共創により高付加価値のソリューション創出を目指す

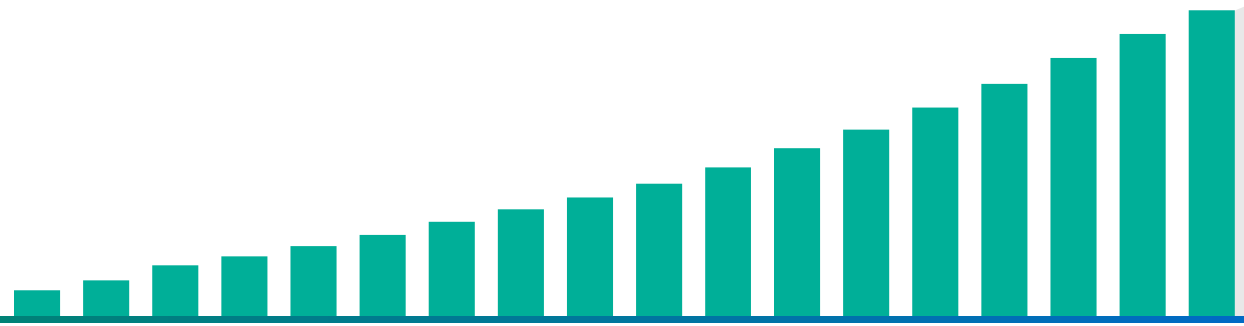
©2026 Infcurion, Inc.

4. 事業トピックス

2Qの進捗状況｜Xard導入先が拡大、下期以降に向けたパイプラインも順次拡大

テック企業 SaaS企業	SaaS企業向けのカード基盤として 唯一無二な市場ポジションを確立	Money Forward　LayerX　BillOne powered by Sansan 1Q発表 HQ　2Q発表 TOKIUM　2Q発表 freee
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	CCIG　北國銀行　SMBC 三井住友カード
リテール企業 BtoB企業	AIの急速な普及により 新たな決済機能の組み込みが加速	1Q発表 BANK セブン銀行

ペイメントプラットフォーム利用企業数
四半期推移



©2026 Infcurion, Inc.

Payment

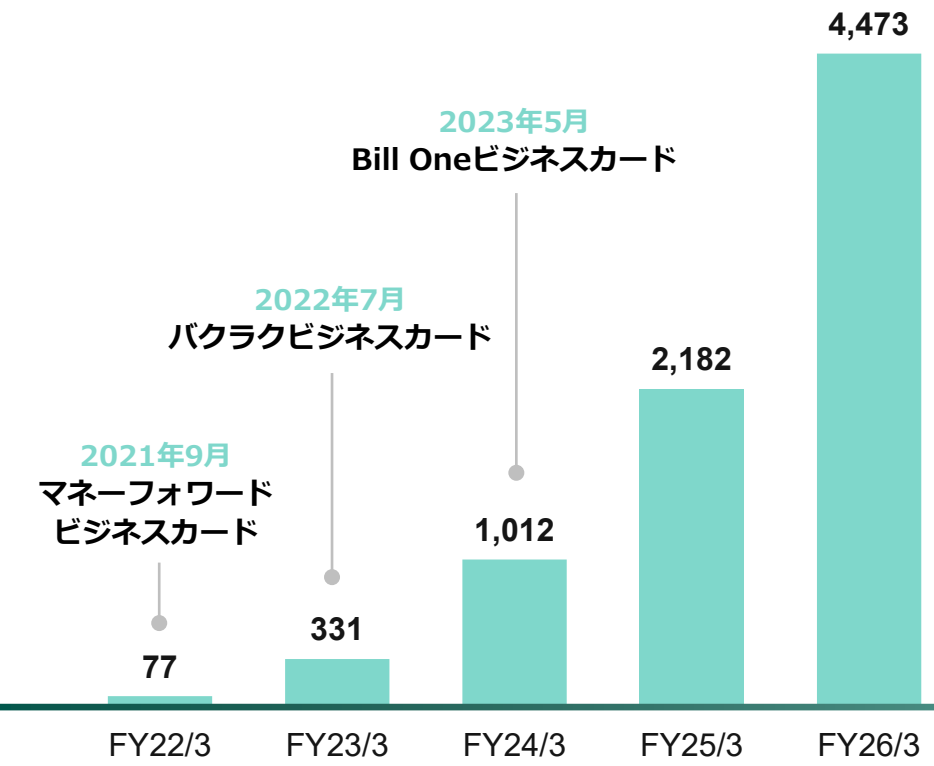
SaaS企業｜カード基盤としてXardが浸透、TOKIUM・freeeの採用でシェアを拡大

- 経費精算・会計・請求書など主要SaaS企業のカード基盤として浸透、TOKIUM、freee（ETC）にて新たに採用
- 個別機能からフルサービスまで、高い柔軟性と拡張性により導入先の要件にあわせた価値提供を実現しシェアが拡大

BtoB GTV／主なSaaS企業の導入実績

（単位：億円）

※年月はプレスリリース日を記載



2027年3月期の導入実績

2026年7月 *1

食事補助HQ

食事補助に係る税制の複雑な要件対応と利用者の高い利便性を実現

2026年8月 *2 NEW

TOKIUM ビジネスカード

カード事業における負担・リスクを大幅に軽減するイシュア提携モデルを提供

2026年9月 *3 NEW

freeeカード Unlimited

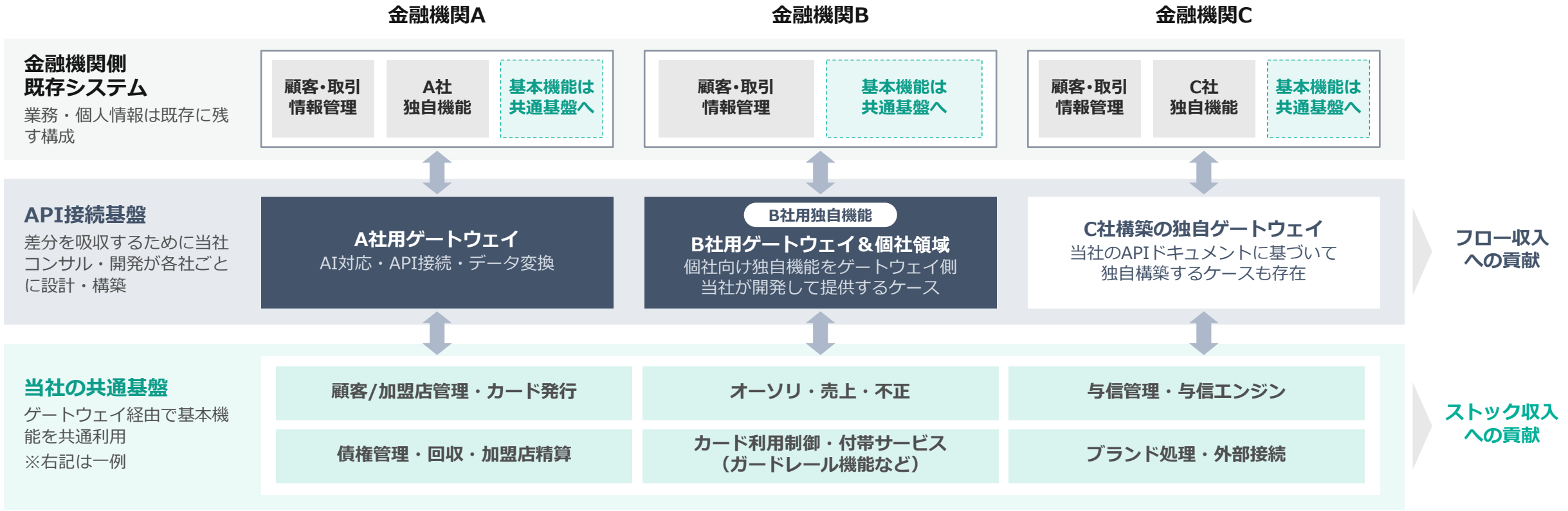
必要な機能を柔軟に提供する高い柔軟性と拡張性により、ETC発行機能を提供

*1 2026年7月10日リリース https://infcurion.com/news/news-20260710_001/
*2 2026年8月13日リリース https://infcurion.com/news/news-20260813_001/
*3 2026年9月15日リリース https://infcurion.com/news/news-20260915_001/

©2026 Infcurion, Inc.

金融機関｜レガシーシステム利用企業に対しても、容易に導入できるモデルを構築

- 各社向けにゲートウェイを構築し、既存システムへの影響を抑えつつ、AI親和性の高い共通基盤を利用できるモデルを構築
- ゲートウェイ構築によるコンサル・開発のフロー収入に加え、共通基盤利用によってストック収入が積み上がる収益構造



✓ 段階的刷新

全面刷新を待たずに、ゲートウェイ経由でAI時代の新しいサービスを追加可能

✓ 低コスト・メンテナンス性

テスト・開発範囲が広く高コストになりやすい既存システムを小さくすることで、開発や保守のコスト・時間を低減

✓ 導入後の拡張性

バッチ処理の既存システムから、リアルタイム更新のシステムに移行することで、AIとの親和性が向上

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

Payment

Xard

リテール・BtoB企業｜イシュア提携モデルで、膨大な顧客基盤を持つ市場へ拡大

- 高度な専門業務から煩雑なオペレーションまで、カード事業における導入先企業の業務負荷及びリスクを大幅に低減
- カード事業への参入障壁を低減し、膨大な顧客基盤を有するリテール・BtoB企業への当社基盤の浸透を促進

イシュアとの提携を通じたサービス提供により、顧客基盤を持つ企業への導入を促進

リテール企業 / BtoB企業 / SaaS企業

第一弾：TOKIUM

カード事業参入における新たなシステム基盤として拡大

フィンテック企業 / 金融機関

NEW **高度な専門業務から煩雑なオペレーションまでを包括的に提供**

与信リスク	与信審査から請求・督促・回収までリスクを一括引受け	バランスシート	カード事業に必要な立替え資金を負担
コンプライアンス対応	金融ライセンス、監査対応、内部統制などの専門業務	オペレーション	問い合わせ窓口、入会審査対応など、煩雑な業務を提供

イシュア：SMBC 三井住友カード

イシュイング業務：導入企業が対応

Xard　**次世代カード発行の共通基盤**　｜　サービス領域・提供機能を順次拡充

©2026 Infcurion, Inc.

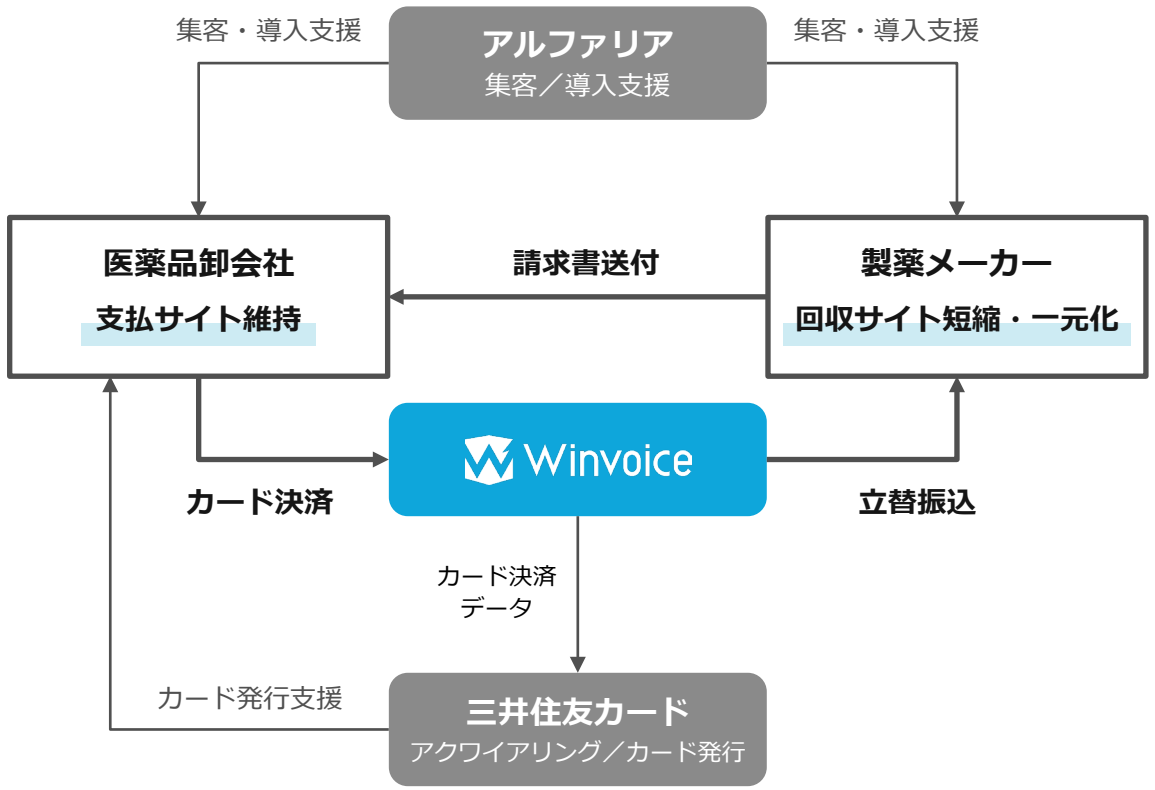
Payment

Winvoice

リテール・BtoB企業｜9兆円を超える医薬品卸市場に向け決済ソリューションを展開

- Winvoice基盤を活用し、アルファリア・三井住友カードと医薬品卸・製薬メーカー間の決済サービスを構築
- 医薬品業界特有の商慣行に対し、業界全体のキャッシュフロー課題を解決するソリューションで9兆円の市場へリーチ

ファーマトレードペイ（仮称）*1 スキーム図



市場規模	**医療用医薬品卸 市場規模** 2024年度 卸実販売額 *2 **約9.4兆円**
業界課題	**製薬メーカー** 卸会社ごとに回収サイトが不統一であり、キャッシュフロー管理が困難 **医薬品卸会社** 決済手段を変更する場合、支払サイト・資金繰りへの影響が導入のハードル
主な特徴	**製薬メーカー** **回収サイト 最短30日** 卸会社ごとに異なる回収サイトを短縮・一元化 **医薬品卸会社** **現状の支払サイトを維持** 従来の支払サイト・振込タイミングを原則維持したまま移行可能

*1「ファーマトレードペイ」は仮称（商標登録出願中のため正式名称は変更となる場合あり）
*2 日本医薬品卸売業連合会「卸医薬品販売額に占める医療用・一般用医薬品の割合の年次別推移」（クレコンリサーチ&コンサルティング㈱調査）より

2026年9月17日リリース
https://infcurion.com/news/news-20260917_001/

©2026 Infcurion, Inc.

中小企業・エンドユーザー｜AI・DXの進展により、当社決済システムの役割が拡大

- AX・DXに対する意識の高まりを背景に、当社のパートナー企業は順調に成長を継続
- 生成AIの性能向上が進むなか、決済の利便性と統制・安全性の両立が課題となり、法人カードの利用が拡大

外部環境の変化と決済ニーズの向上

業務SaaSと一体の法人決済

バックオフィス業務における SaaSシェアの拡大

AX・DX意識の高まりにより、
経費精算・請求・会計のSaaS移行が継続

立替払いから法人カードへの移行

AIを利用した不正リスク上昇

生成AIで精巧な領収書を作れるようになり、
立替払いを領収書だけで確認することが困難

AIからの安全な接続・操作

AIからの決済操作

- SaaS側のAIが決済機能に直接アクセス可能
- Claude等から直接支払い業務を行うニーズ

AI時代に最適化された当社の決済システム

Xard / Winvoice

経費精算・会計など主要な業務SaaSの標準装備として浸透

Xard

カード決済のデータが経費精算にそのまま連携され、不正の抑制が可能に

オープンAPI MCP対応

- あらゆる機能をオープンAPIで提供
- Winvoiceは請求書カード払いで国内初[*1]のMCP対応
- Xardを経由したAI利用料の支払いも拡大

©2026 Infcurion, Inc.
*1 当社調べ

5. Appendix

Appendix

決算補足データ

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

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
- ストック収入は、決済処理金額・件数に応じた課金モデルである「従量型」、月額利用料等の「固定型」に大別

		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	従量型	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	
	固定型	月額利用料	月額利用料	

©2026 Infcurion, Inc.

売上高及び利益の前年同期比増減額

前年同期比増減額（2Q累計）

( )内は前年同期比増減率

（単位：百万円）

その他ストック収入

- 導入先拡大により固定収入が増加
- モビリティ業界向け決済端末の稼働台数が増加

従量型ストック収入

- Xard・Winvoiceにおける提供領域の拡大及び新規導入の増加によりBtoB GTVの高成長が継続
- Xard導入先のSaaS企業等においてカード事業が好調に推移

フロー収入

- 前年同期の決済端末前倒し導入の反動減を受けた一方、SMCC開発案件が寄与

コンサル収入

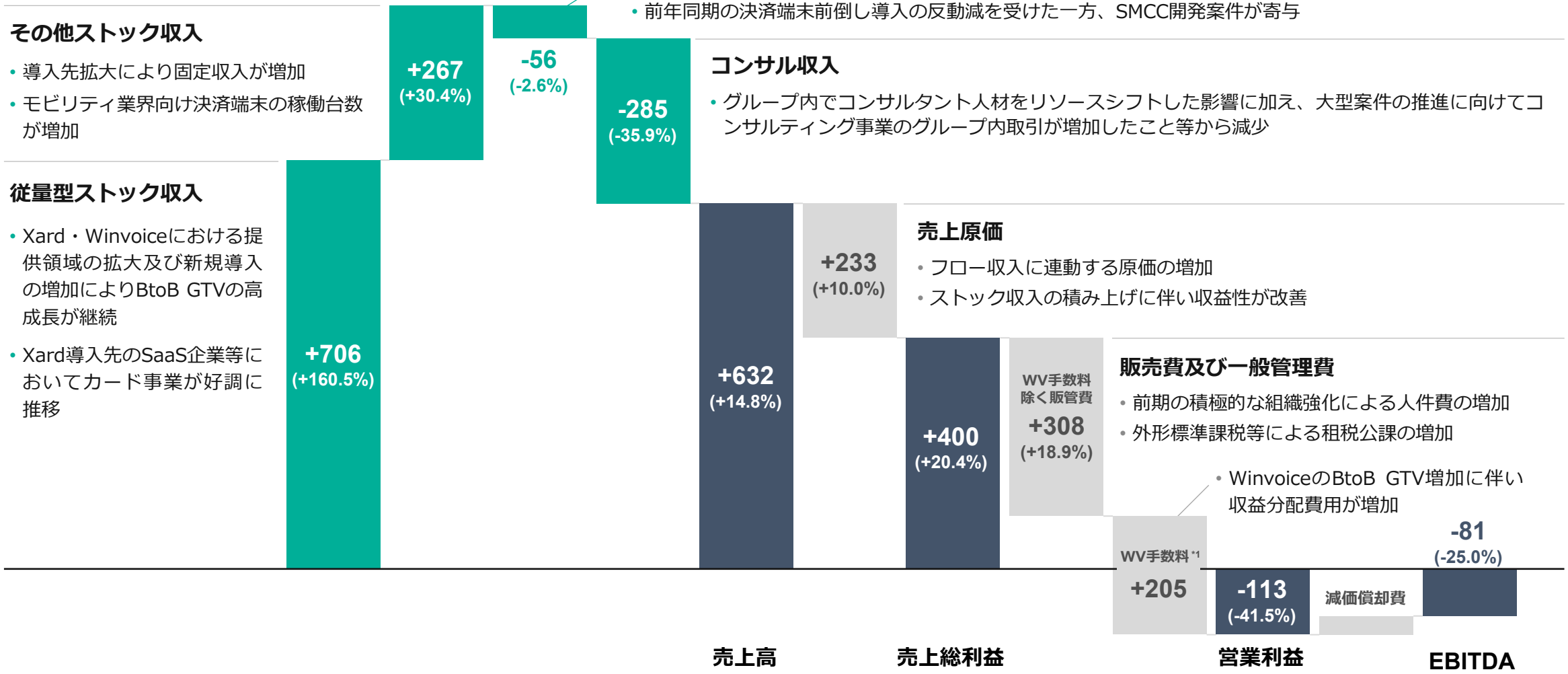
- グループ内でコンサルタント人材をリソースシフトした影響に加え、大型案件の推進に向けてコンサルティング事業のグループ内取引が増加したこと等から減少

売上原価

- フロー収入に連動する原価の増加
- ストック収入の積み上げに伴い収益性が改善

販売費及び一般管理費

- 前期の積極的な組織強化による人件費の増加
- 外形標準課税等による租税公課の増加
- WinvoiceのBtoB GTV増加に伴い収益分配費用が増加



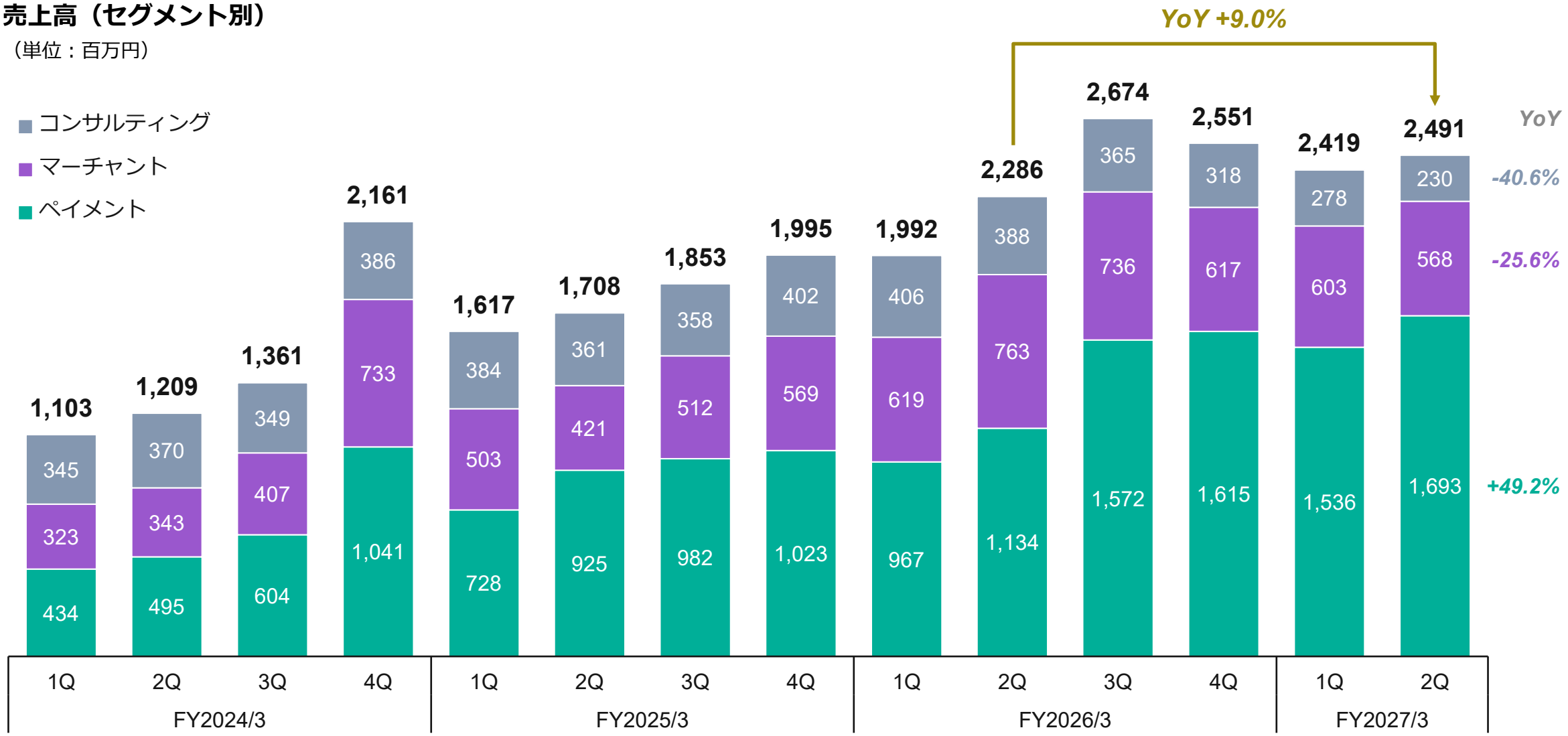
©2026 Infcurion, Inc.

*1 WV手数料：Winvoiceのパートナー企業へ支払う収益分配費用

売上高（セグメント別）

売上高（セグメント別）

（単位：百万円）



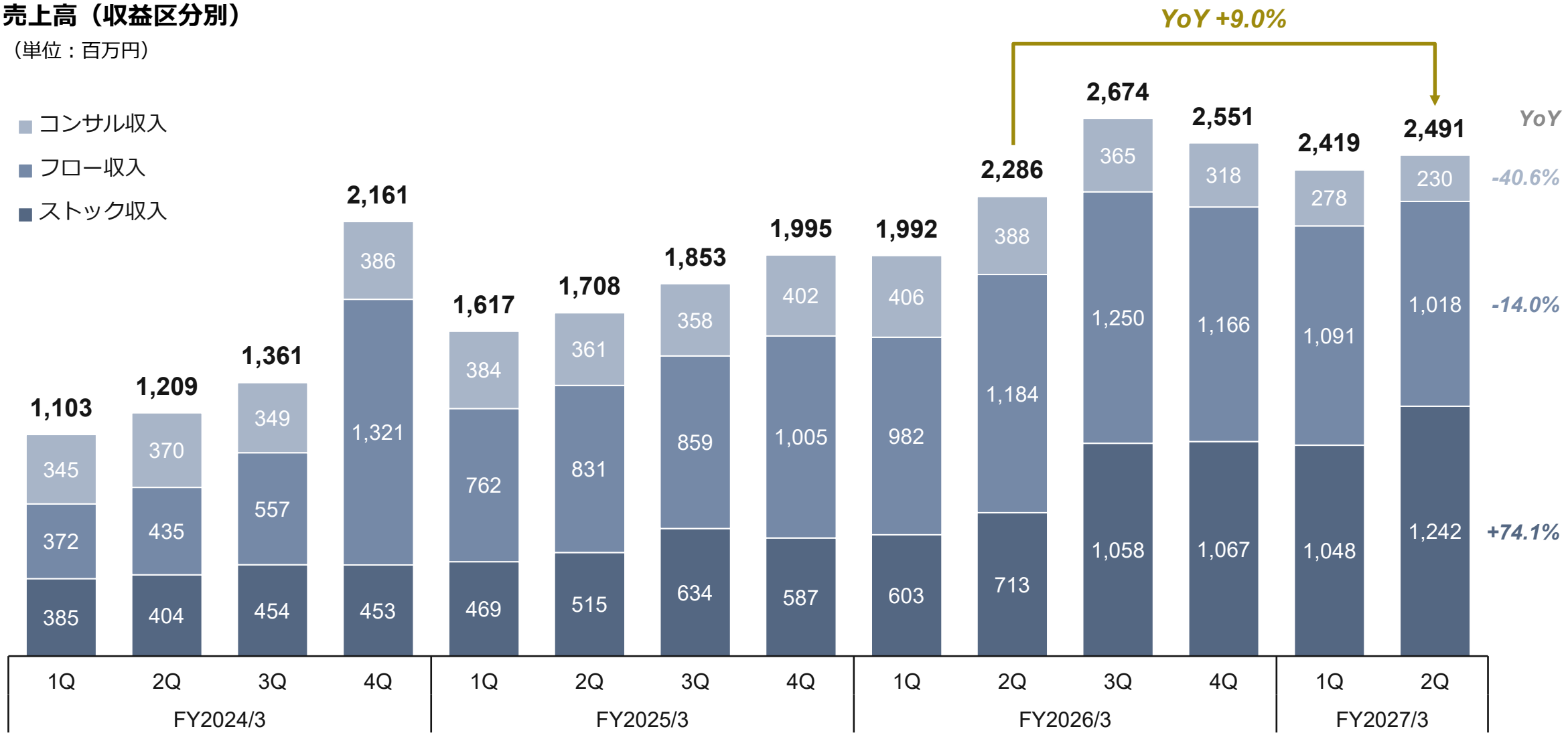
注記：2025年3月期以前の数値は未監査
ペイメント：ペイメントプラットフォームの略称、マーチャント：マーチャントプラットフォームの略称

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

売上高（収益区分別）

売上高（収益区分別）

（単位：百万円）



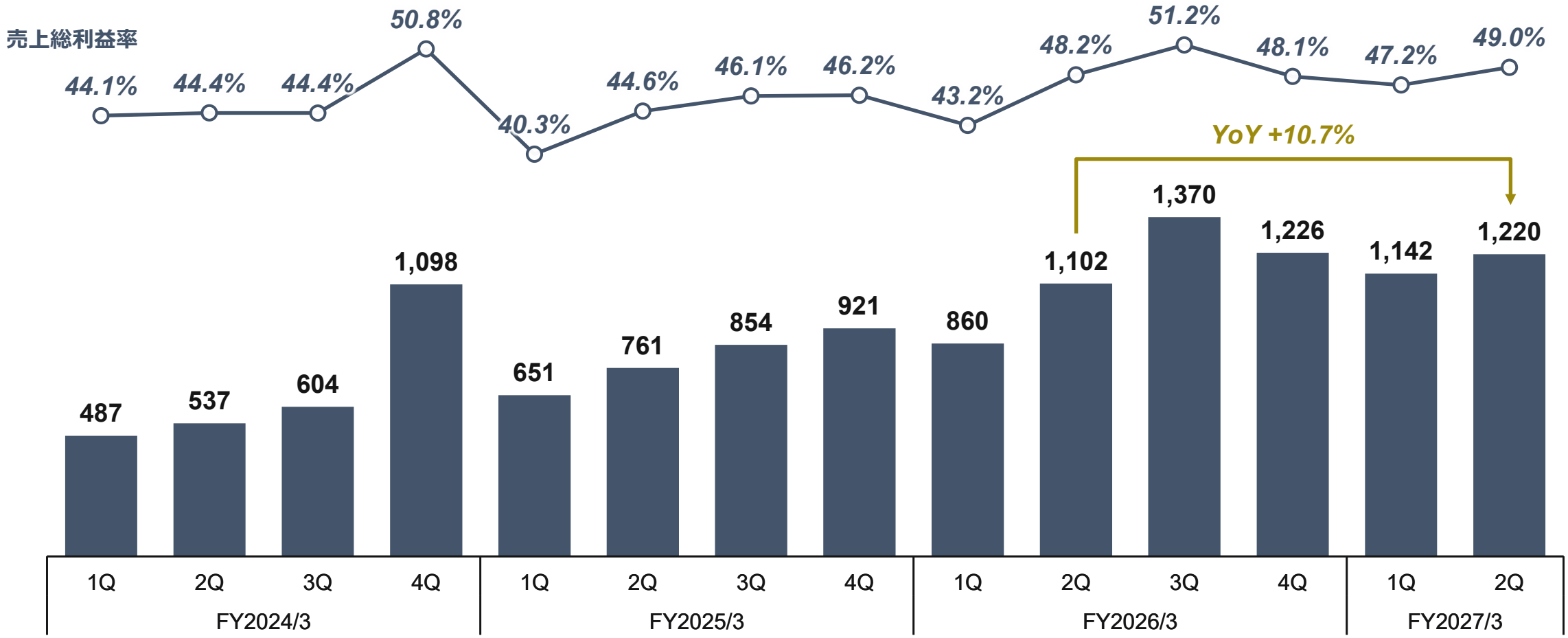
©2026 Infcurion, Inc.

注記：2025年3月期以前の数値及び各年度の収益区分別の数値は未監査

売上総利益

売上総利益

（単位：百万円）

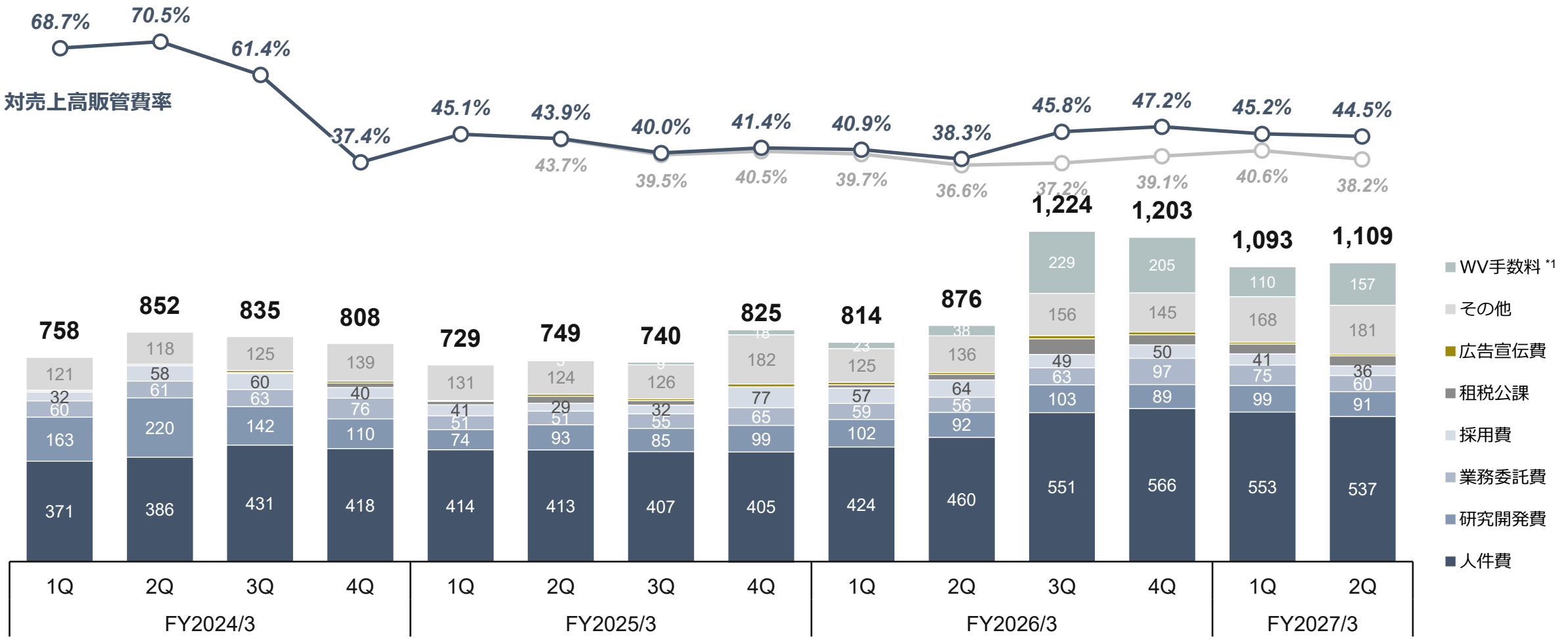


©2026 Infcurion, Inc.
注記：2025年3月期以前の数値は未監査

販売費及び一般管理費

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

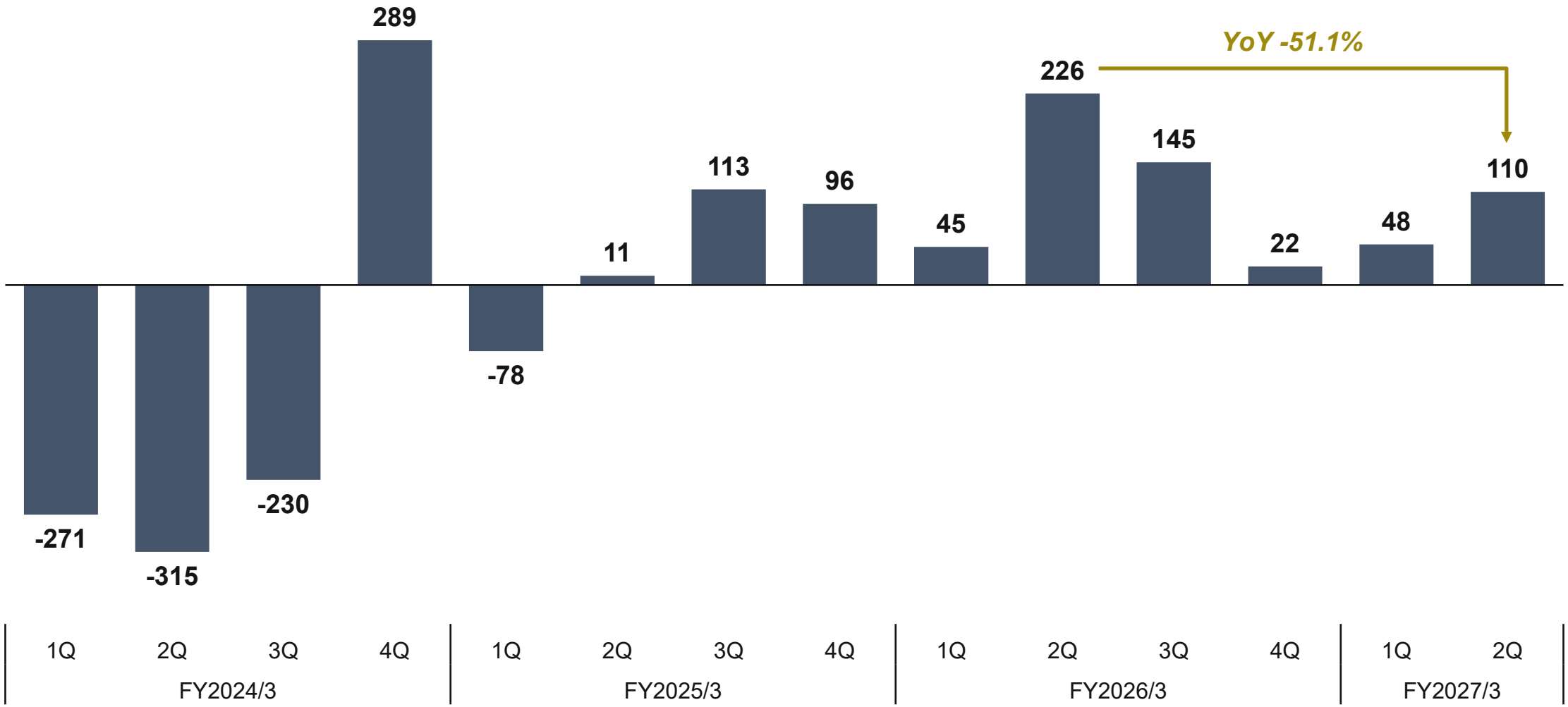
*1 WV手数料：Winvoiceのパートナー企業へ支払う収益分配費用

©2026 Infcurion, Inc.

営業利益

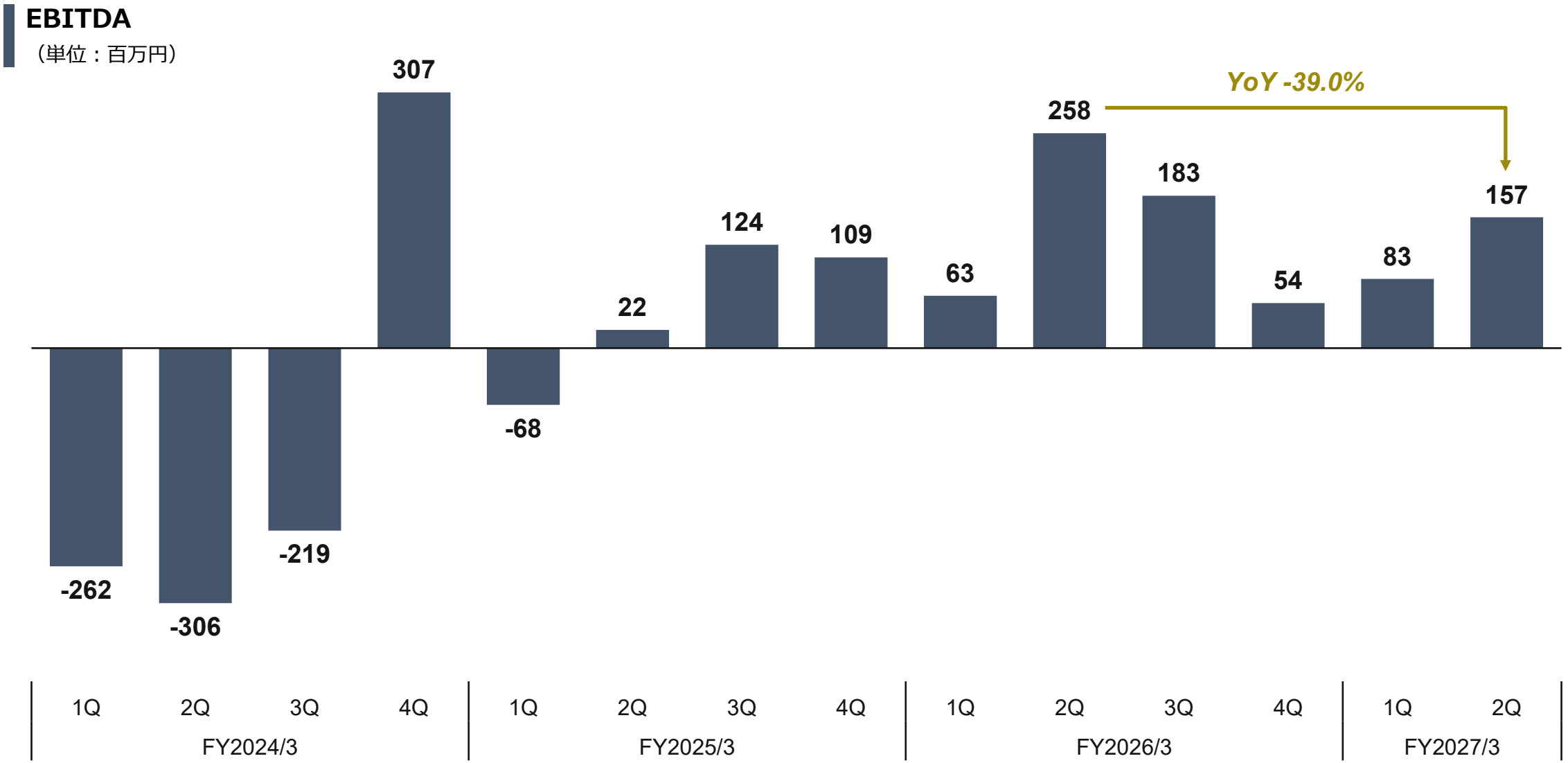
営業利益

（単位：百万円）



©2026 Infcurion, Inc.
注記：2025年3月期以前の数値は未監査

EBITDA



Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

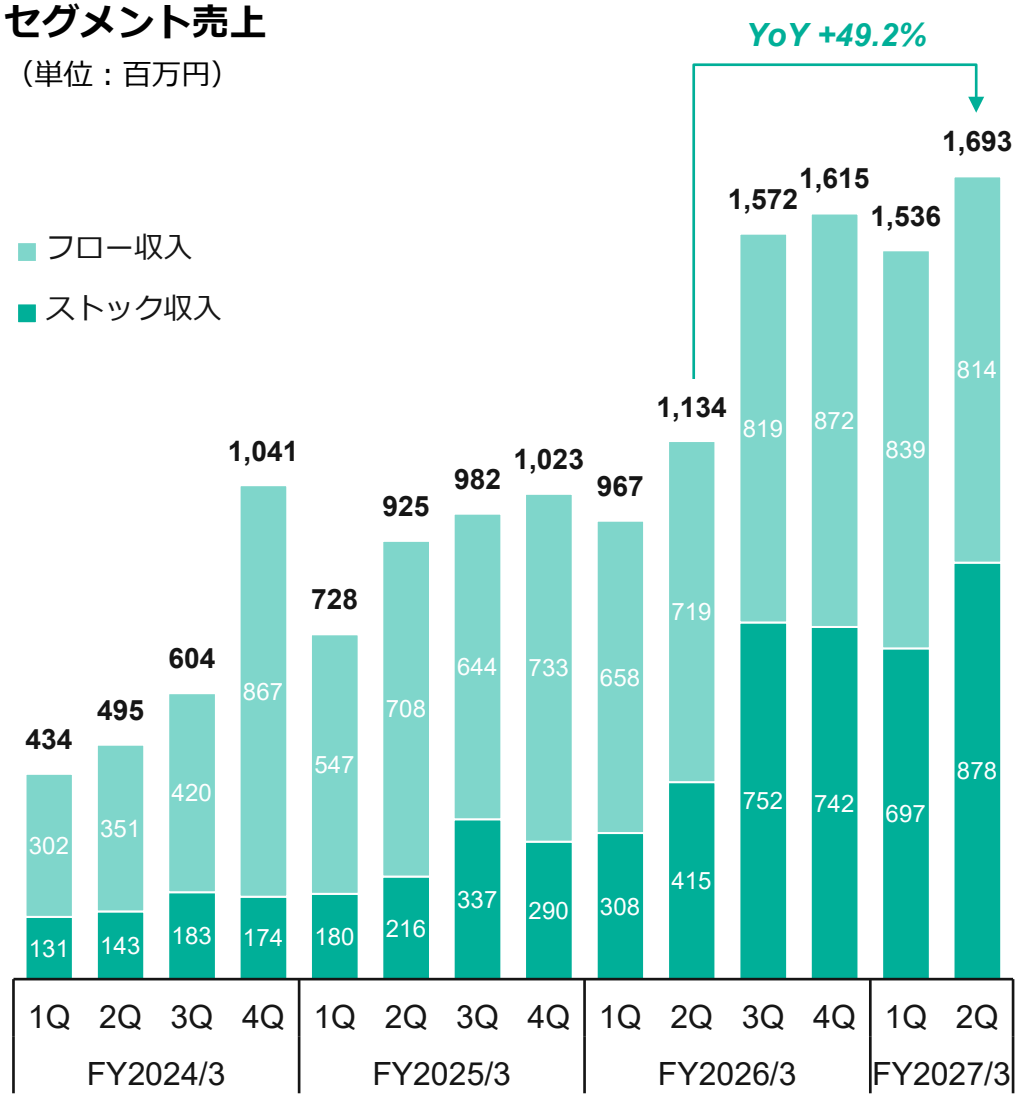
注記：2025年3月期以前の数値は未監査

Payment

ペイメントプラットフォーム事業

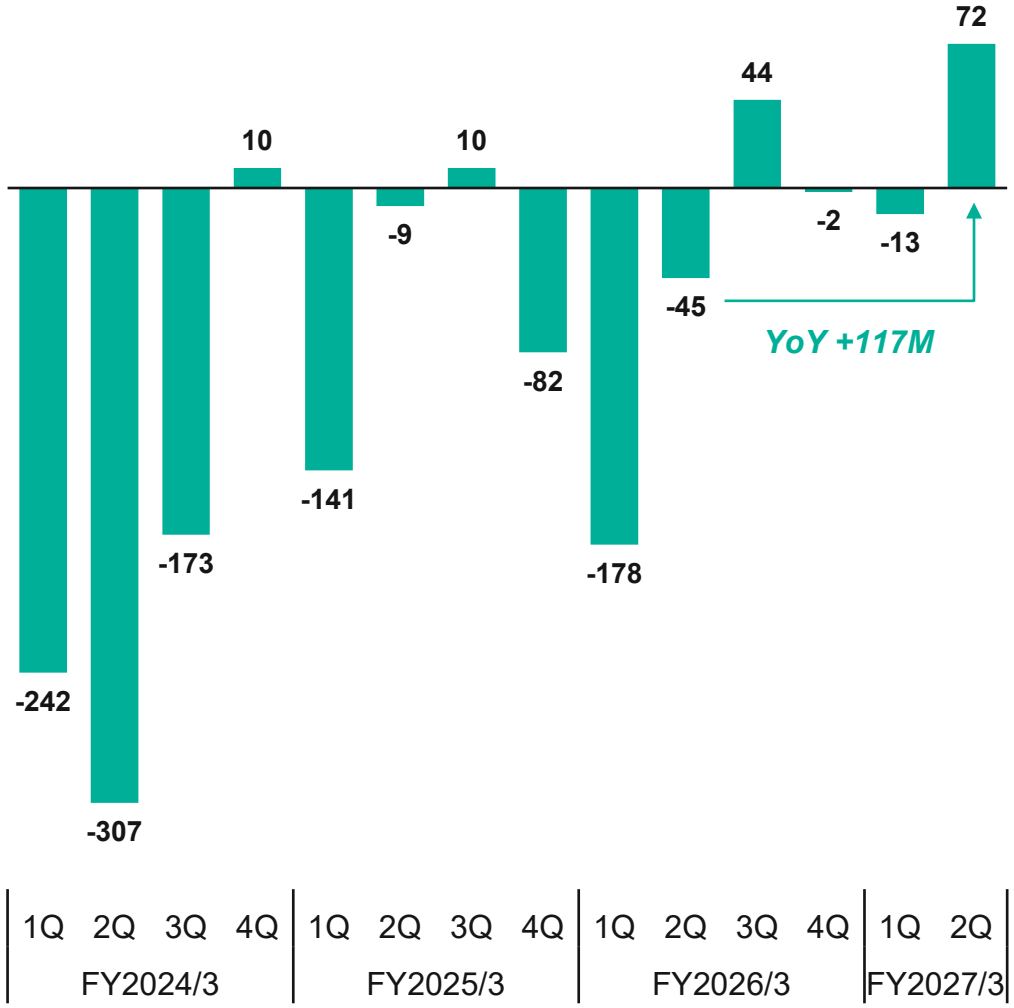
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント利益

（単位：百万円）



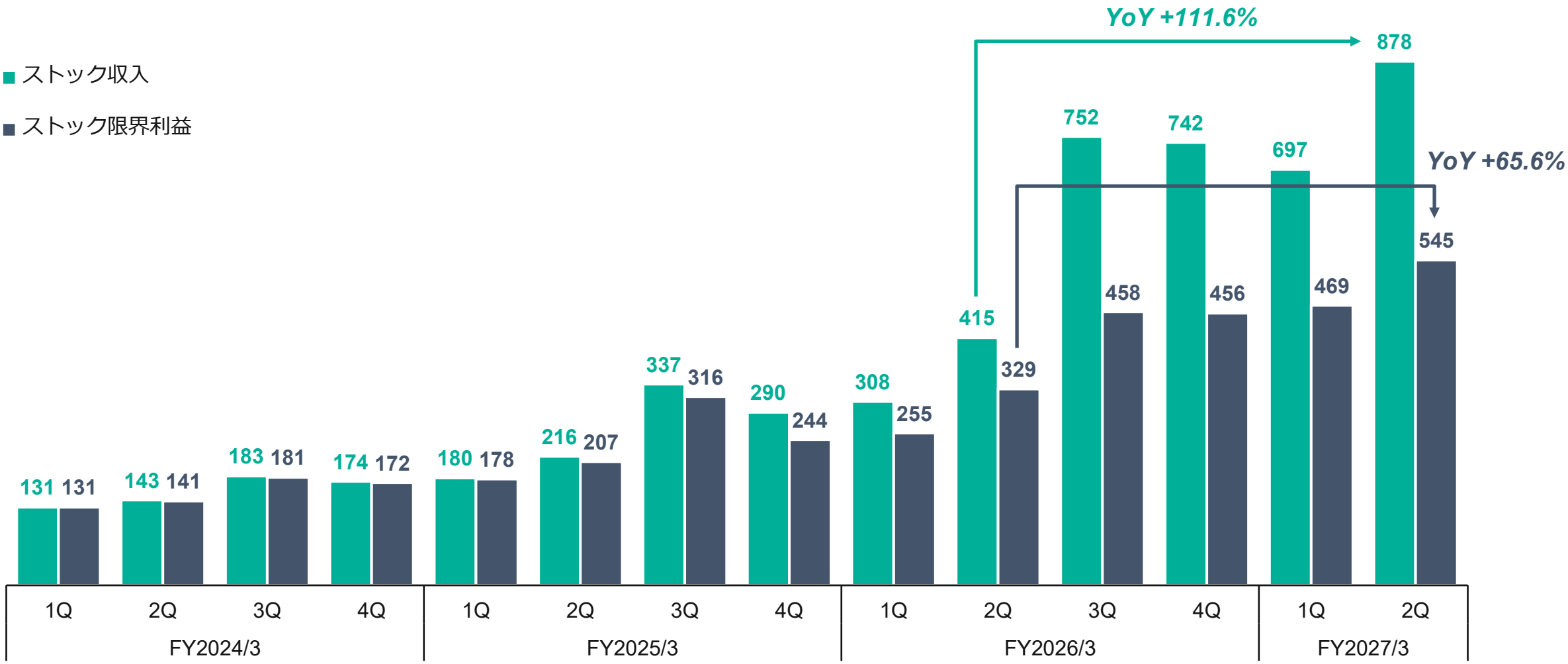
©2026 Infcurion, Inc.

注記：2025年3月期以前の数値及び各年度の収益区分別の数値は未監査

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）



©2026 Infcurion, Inc.

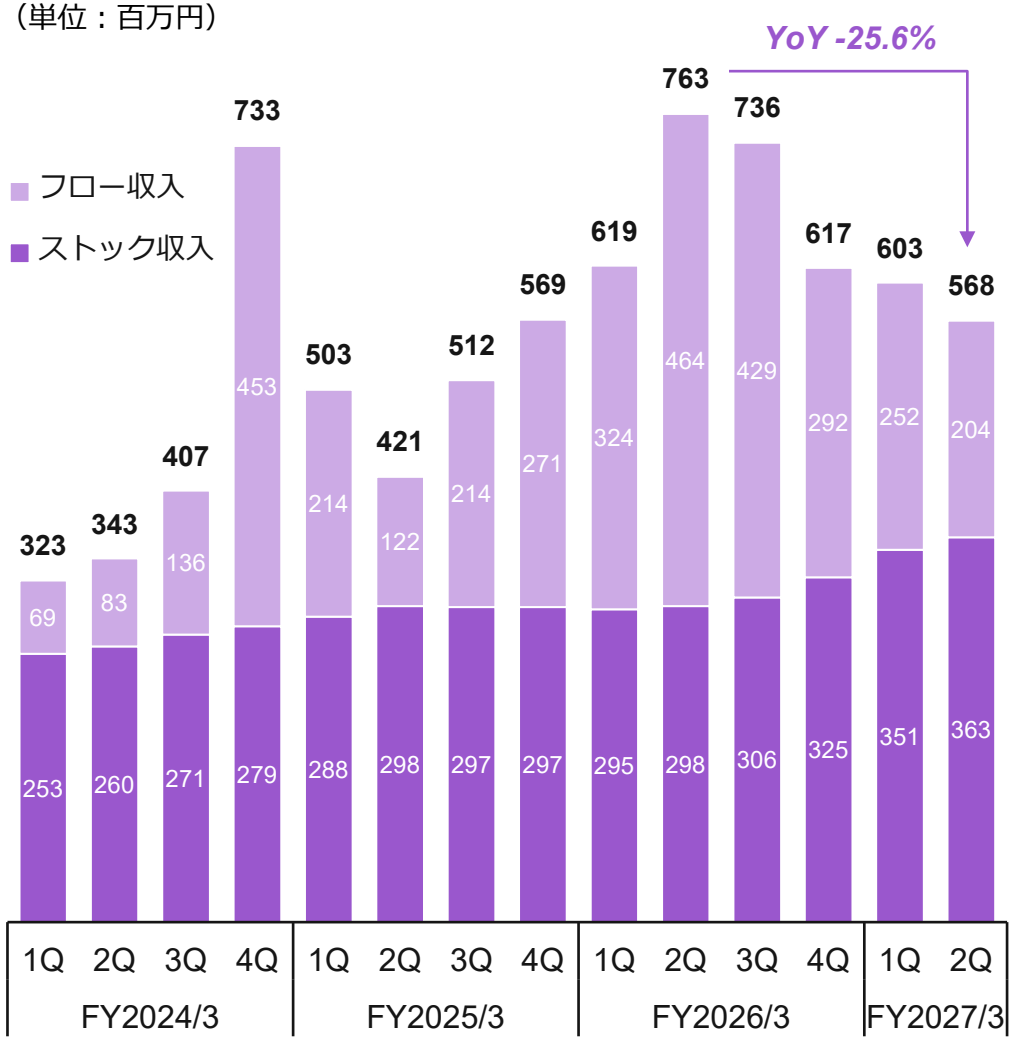
注記：2025年3月期以前の数値及び各年度の収益区分別の数値は未監査

Merchant

マーチャントプラットフォーム事業

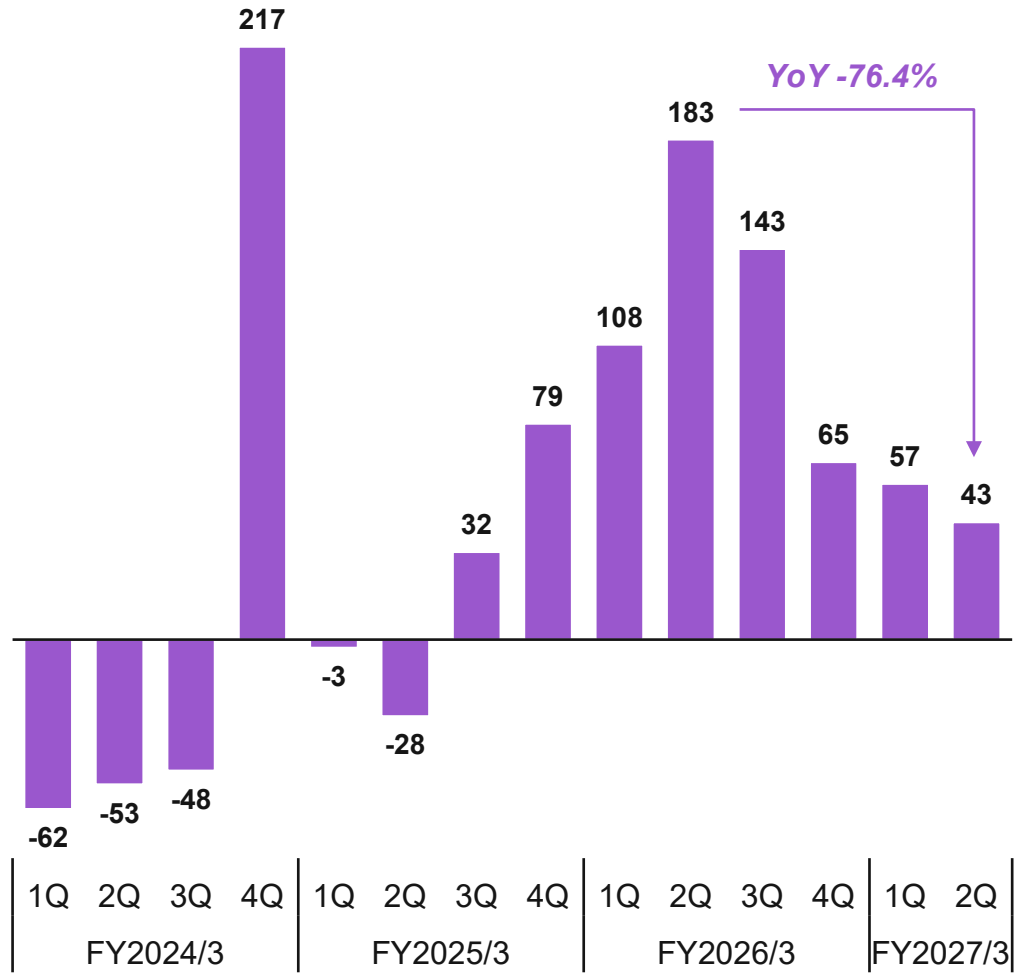
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント利益

（単位：百万円）



©2026 Infcurion, Inc.

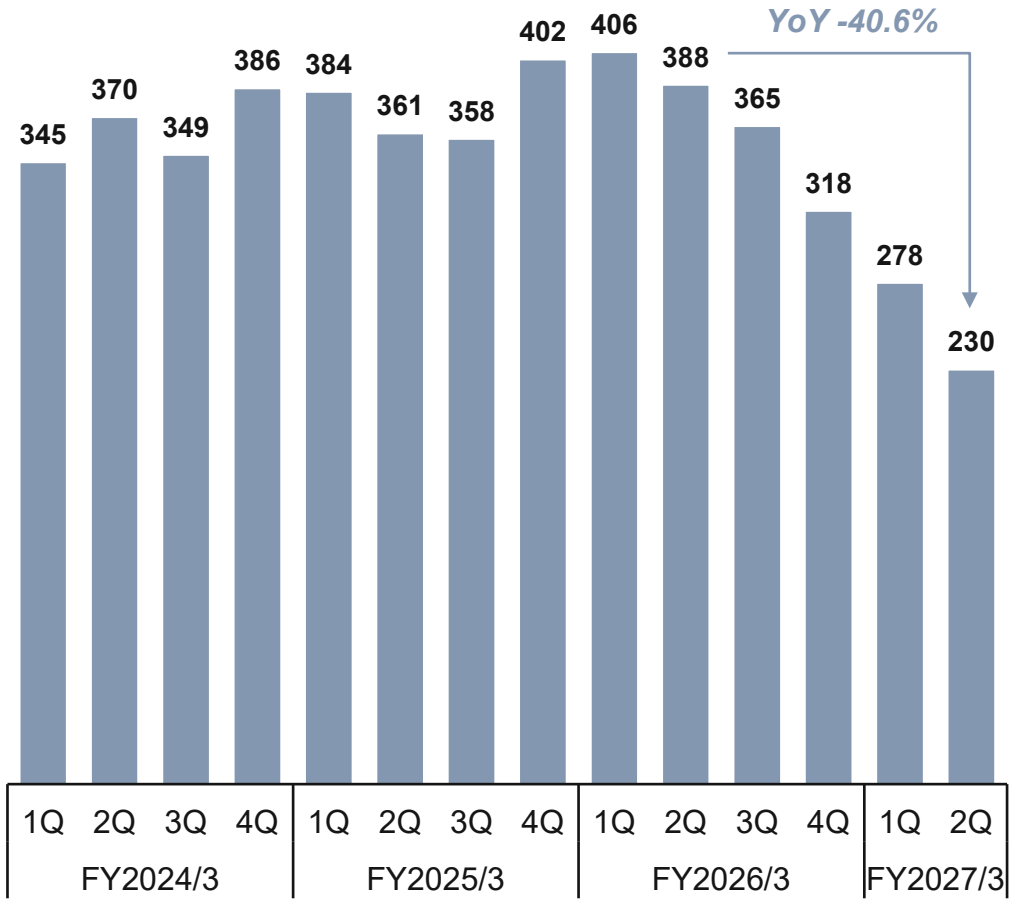
注記：2025年3月期以前の数値及び各年度の収益区分別の数値は未監査

Consulting

コンサルティング事業

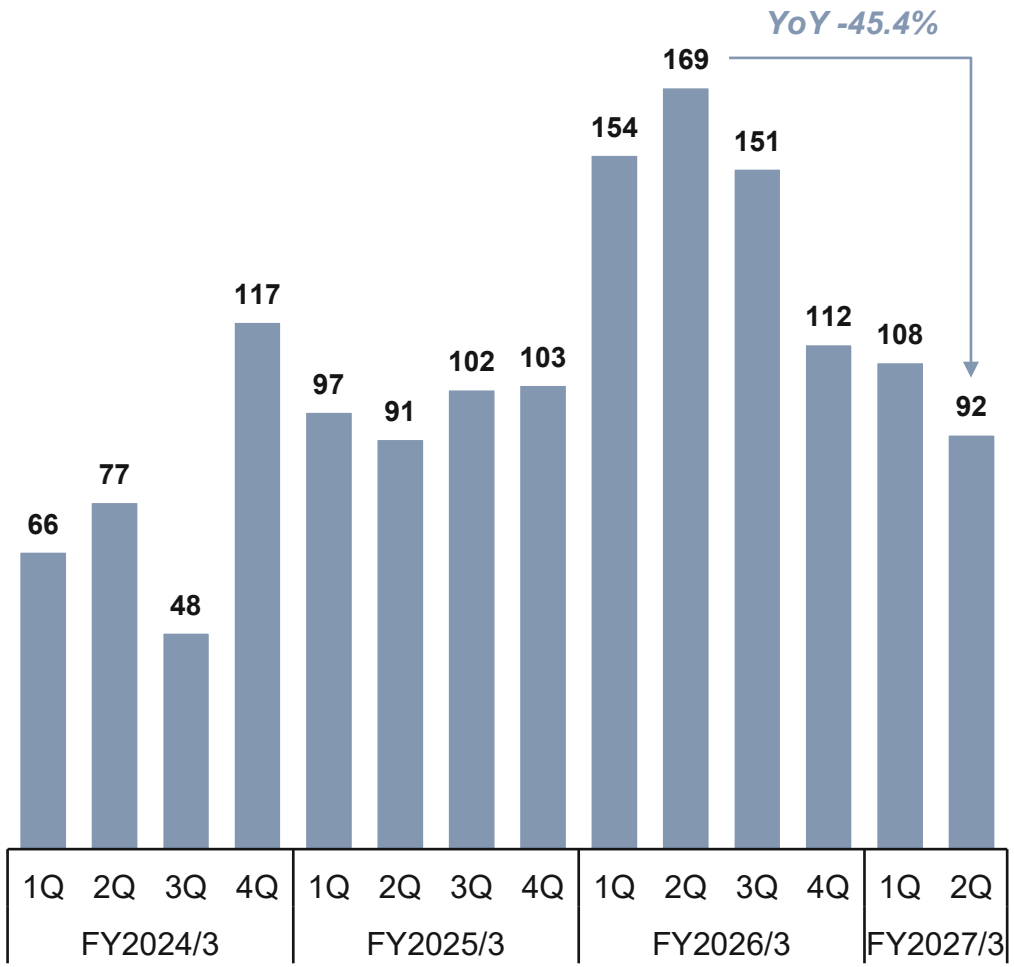
セグメント売上

（単位：百万円）



セグメント利益

（単位：百万円）



©2026 Infcurion, Inc.

注記：2025年3月期以前の数値は未監査

Appendix

会社概要

©2026 Infcurion, Inc.

会社概要

社名	株式会社インフキュリオン（Infcurion, Inc.）
設立	2006年5月1日
代表	代表取締役社長 CEO　丸山 弘毅
所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル7F
資本金	1,461百万円（2026年3月現在）
従業員数	388名（2026年3月現在）
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
グループ会社	株式会社インフキュリオン コンサルティング 株式会社リンク・プロセシング 株式会社ネストエッグ
加盟団体	一般社団法人Fintech協会 一般社団法人キャッシュレス推進協議会 一般社団法人日本資金決済業協会



Infcurion



©2026 Infcurion, Inc.

経営陣



代表取締役社長 CEO　丸山 弘毅

当社共同創業者／経営全般担当

Fintech協会 エグゼクティブ・アドバイザー
東京都 国際金融フェロー

主な経歴

㈱ジェーシービー
Fintech協会 代表理事（設立者）
キャッシュレス推進協議会 理事



取締役
執行役員 副社長 COO

来田 武則

当社共同創業者／事業統括担当

主な経歴

㈱ジェーシービー



取締役 執行役員CFO

野上 健一

コーポレート全般担当

主な経歴

㈱メトセラ 代表取締役（共同創業者）
モルガン・スタンレー・ジャパン・ビジネス・グループ㈱



取締役 執行役員

髙木 一輝

マーチャントプラットフォーム事業担当

主な経歴

㈱ジェーシービー
プルデンシャル生命保険㈱



社外取締役

重富 隆介

ブラックストーン・グループ・ジャパン㈱
代表取締役会長



社外取締役

富岡 圭

Sansan㈱
取締役 執行役員 COO
（共同創業者）



社外取締役

徳田 勝之

三井住友カード㈱
代表取締役 副社長執行役員

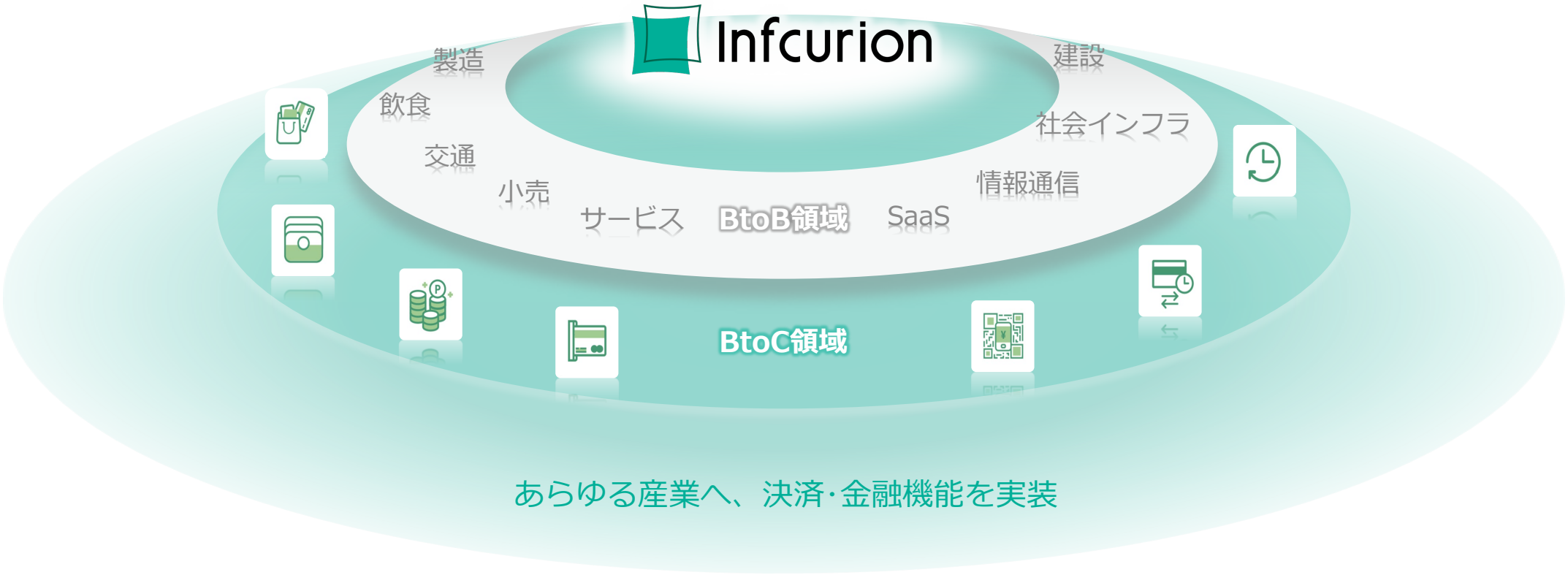
㈱三井住友フィナンシャルグループ
常務執行役員

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

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”



あらゆる産業へ、決済･金融機能を実装

©2026 Infcurion, Inc.

インフキュリオンの提供価値

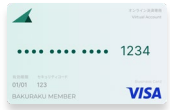
次世代の決済インフラを「オープンプラットフォーム」で提供

次世代型決済・金融サービス開発

Good For Your Company's Days.
Trunk（トランク）
SMBC 三井住友銀行　SMBC 三井住友カード
CCIG　北國銀行

国際ブランドカード発行基盤

LayerX　Money Forward　BillOne powered by Sansan







オリジナルPayの構築

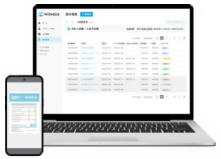
Coke ON




JR西日本
WESMO!

請求書払いDX基盤

弥生
アプラス



事業者向け決済ソリューション

GO 移動で人を幸せに。

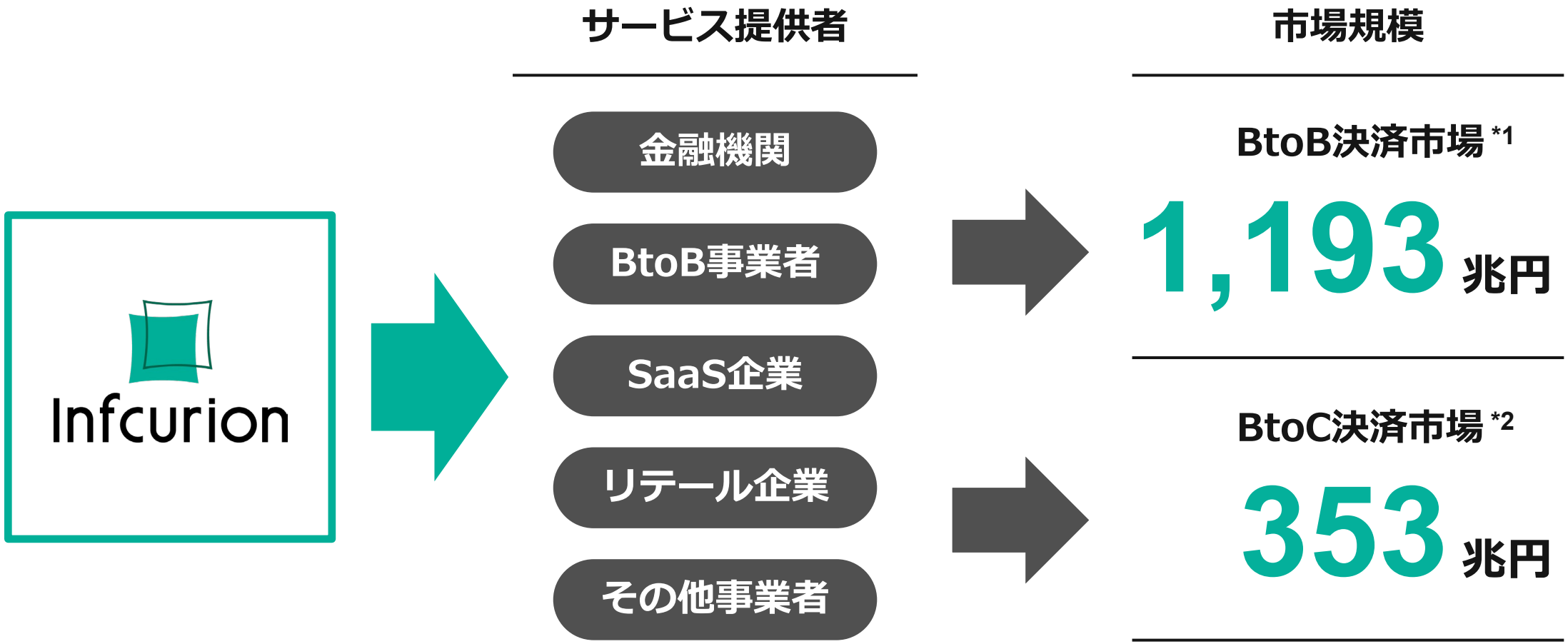



Infcurion

©2026 Infcurion, Inc.

インフキュリオンの特徴

あらゆる産業のサービス提供者へ組み込むことで膨大な市場へリーチ



出所：*1　経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」（2025年8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=514兆円、②=43.1%であることから、①を右記計算式により算出。514兆円÷43.1%≒1,193兆円
*2　内閣府「国民経済計算」民間最終支出（2025年度）

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

インフキュリオンの特徴

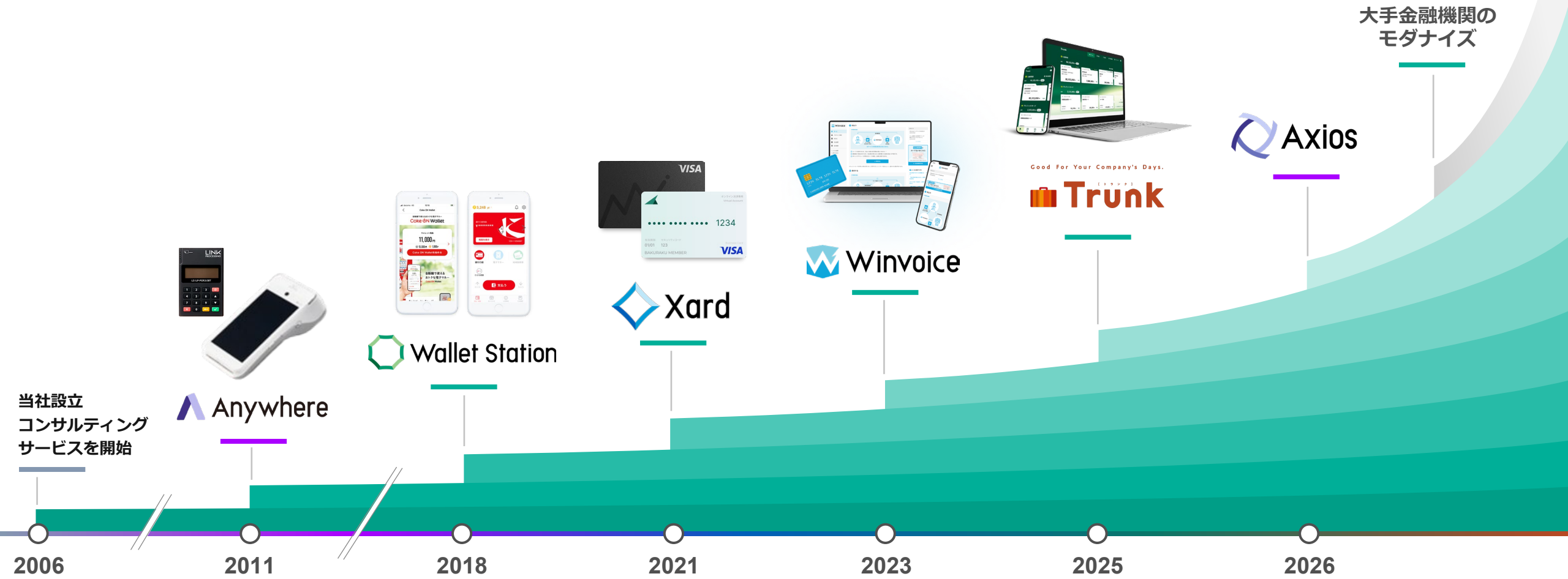
決済全域をエンドツーエンドでシームレスに繋ぐ、低コストな決済プラットフォームを提供



©2026 Infcurion, Inc.

インフキュリオンの事業拡大の変遷

コンサルティングを祖業に、段階的な事業領域の拡大を通じて一気通貫型の決済イネーブラーへ進化



©2026 Infcurion, Inc.

事業概要

ビジネスの変革に不可欠な決済ソリューションを提供

Payment Platform

Xard

次世代カード発行
プラットフォーム

Winvoice

請求書カード払い
プラットフォーム

Wallet Station

スマホ決済
プラットフォーム



次世代型決済・金融
サービス開発/モダナイズ

Merchant Platform

Anywhere

加盟店決済
プラットフォーム

Axios

フルクラウド型
アクワイアリング

Consulting

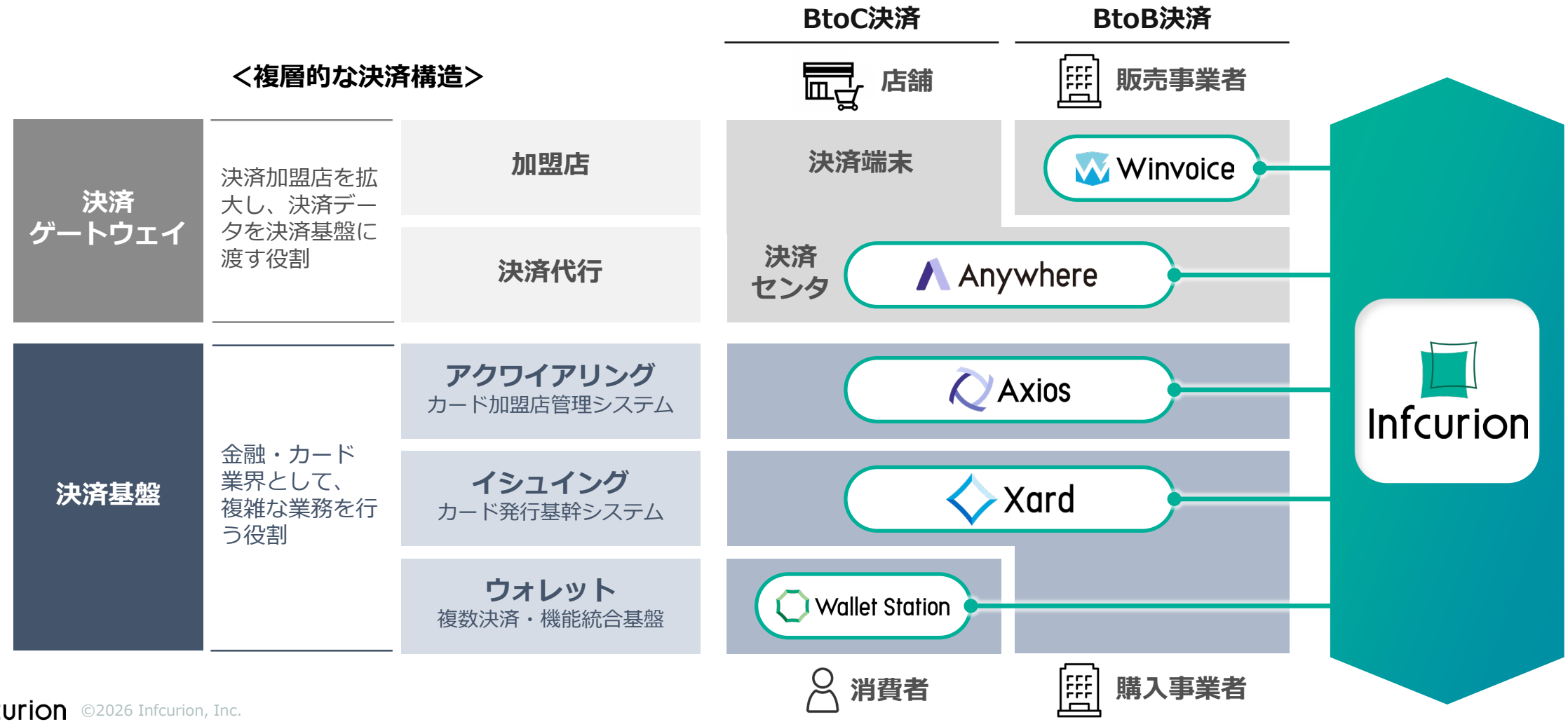
Infcurion Consulting

決済・金融領域
コンサルティング

©2026 Infcurion, Inc.

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



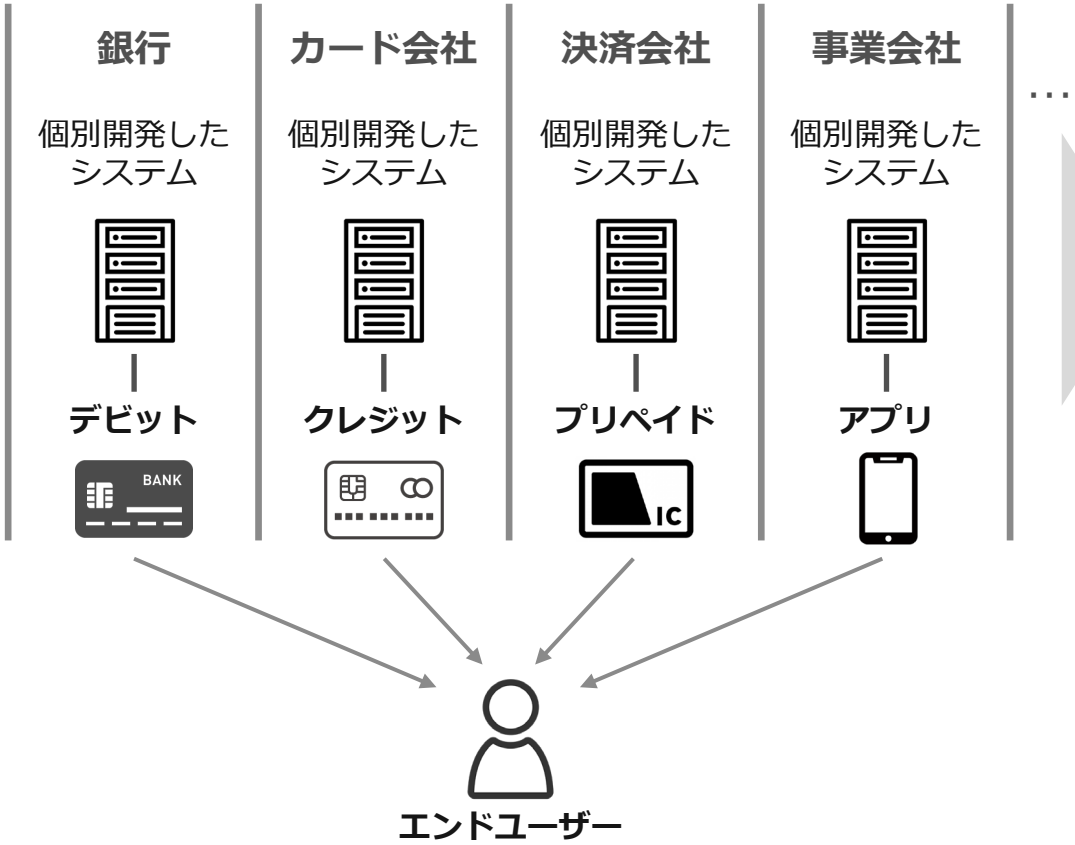
©2026 Infcurion, Inc.

競争優位性② 柔軟・軽量なオープンプラットフォーム

あらゆる事業者を決済に繋げるオープンプラットフォーム

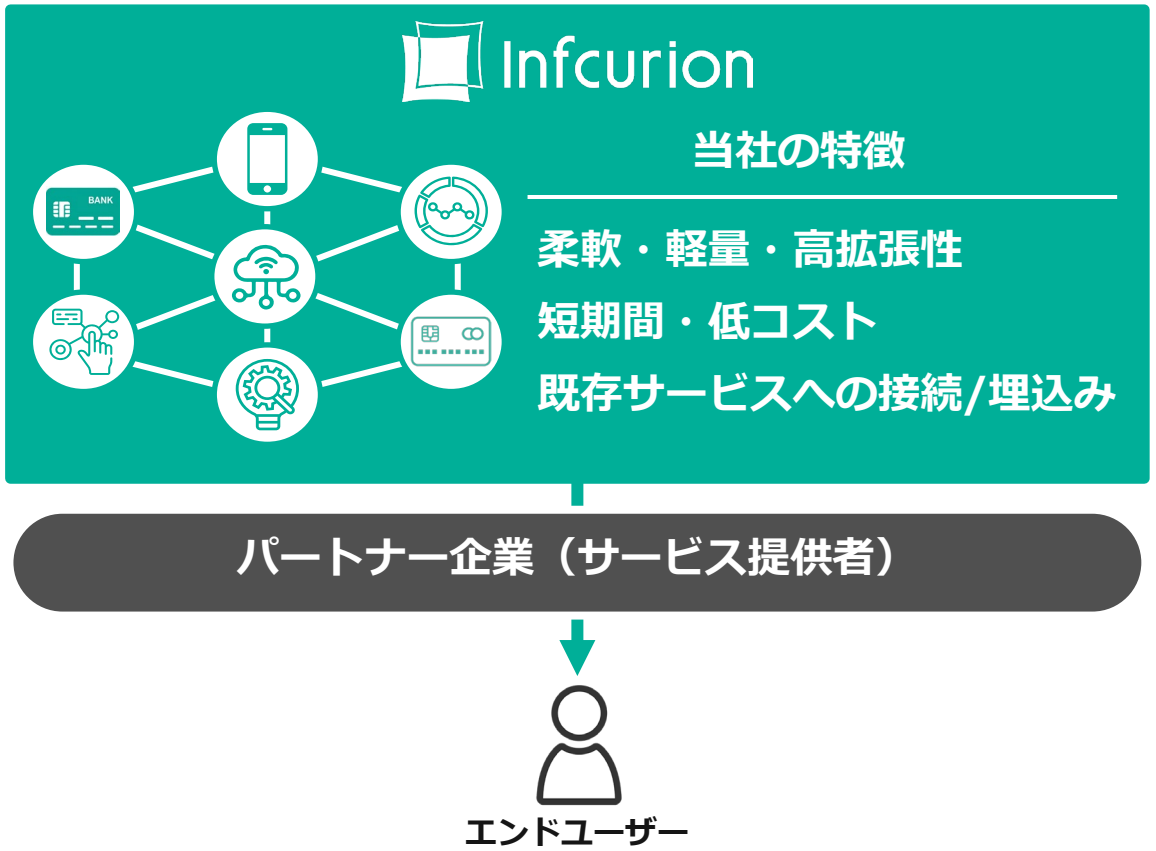
＜従来の業界構造＞

決済手段ごとに縦割りで分断された非効率な構成



＜インフキュリオンのシステム構成＞

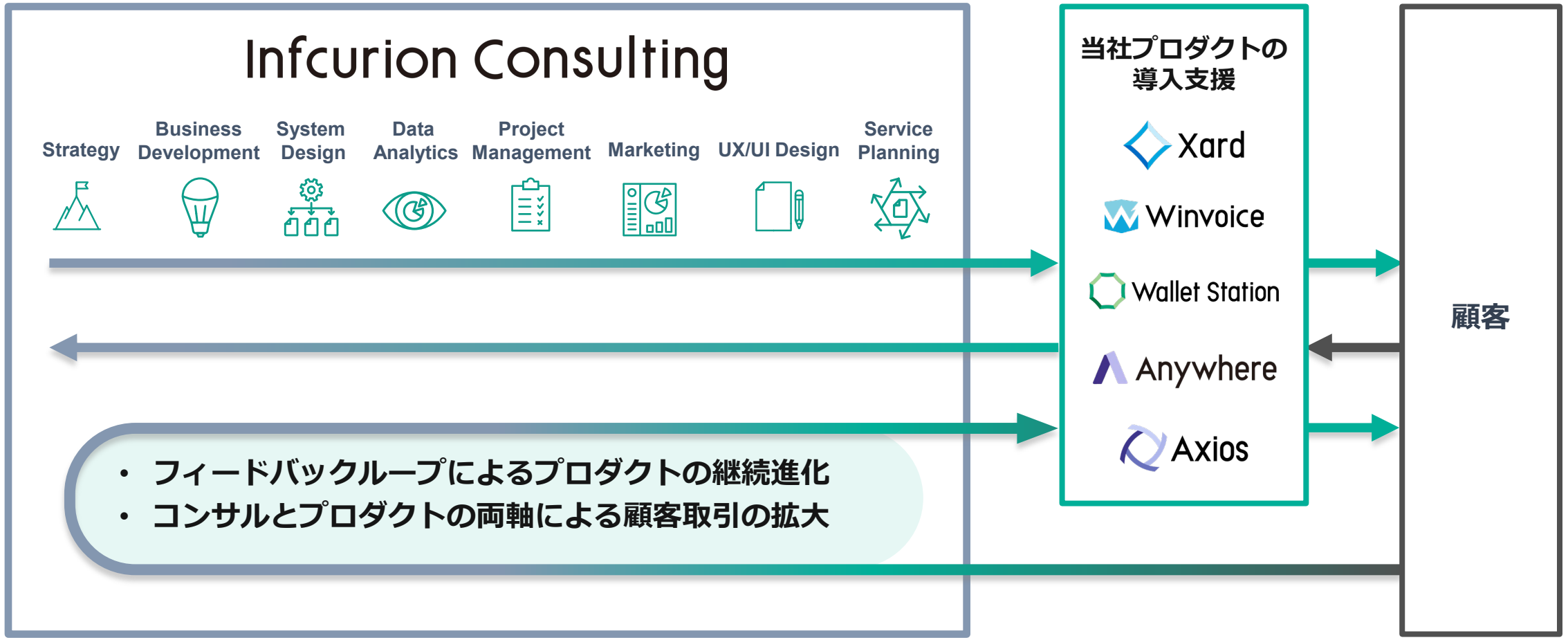
決済全域の機能をフルクラウドAPIベースで提供



©2026 Infcurion, Inc.

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

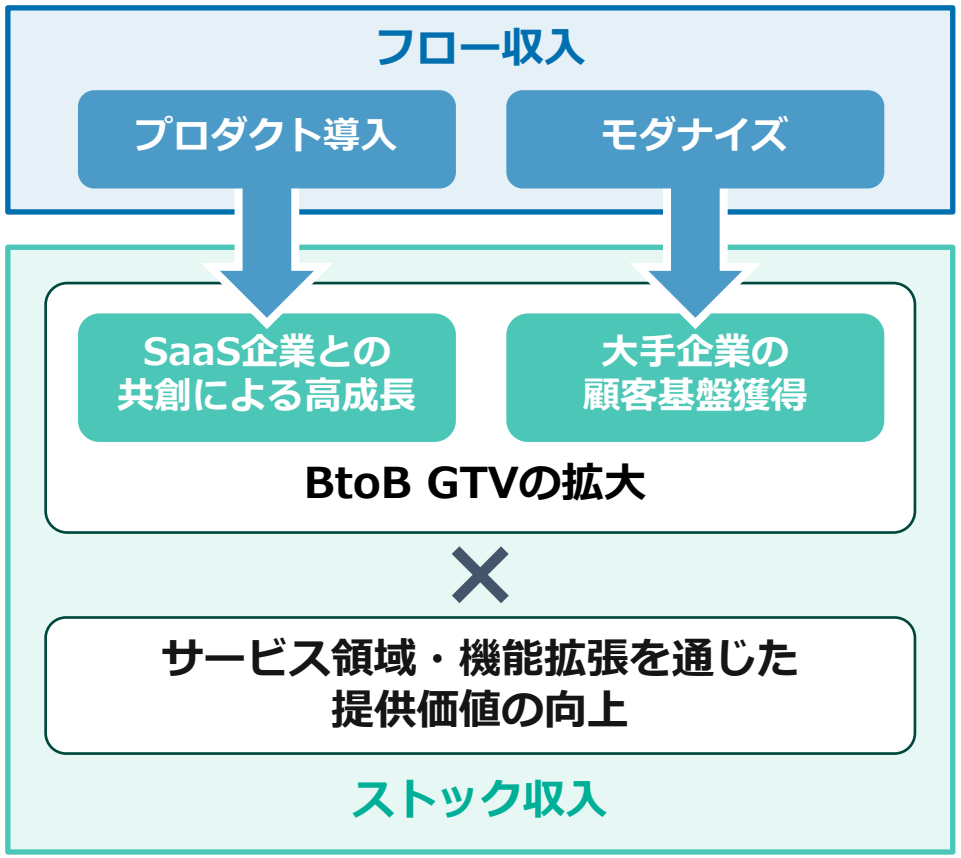


©2026 Infcurion, Inc.

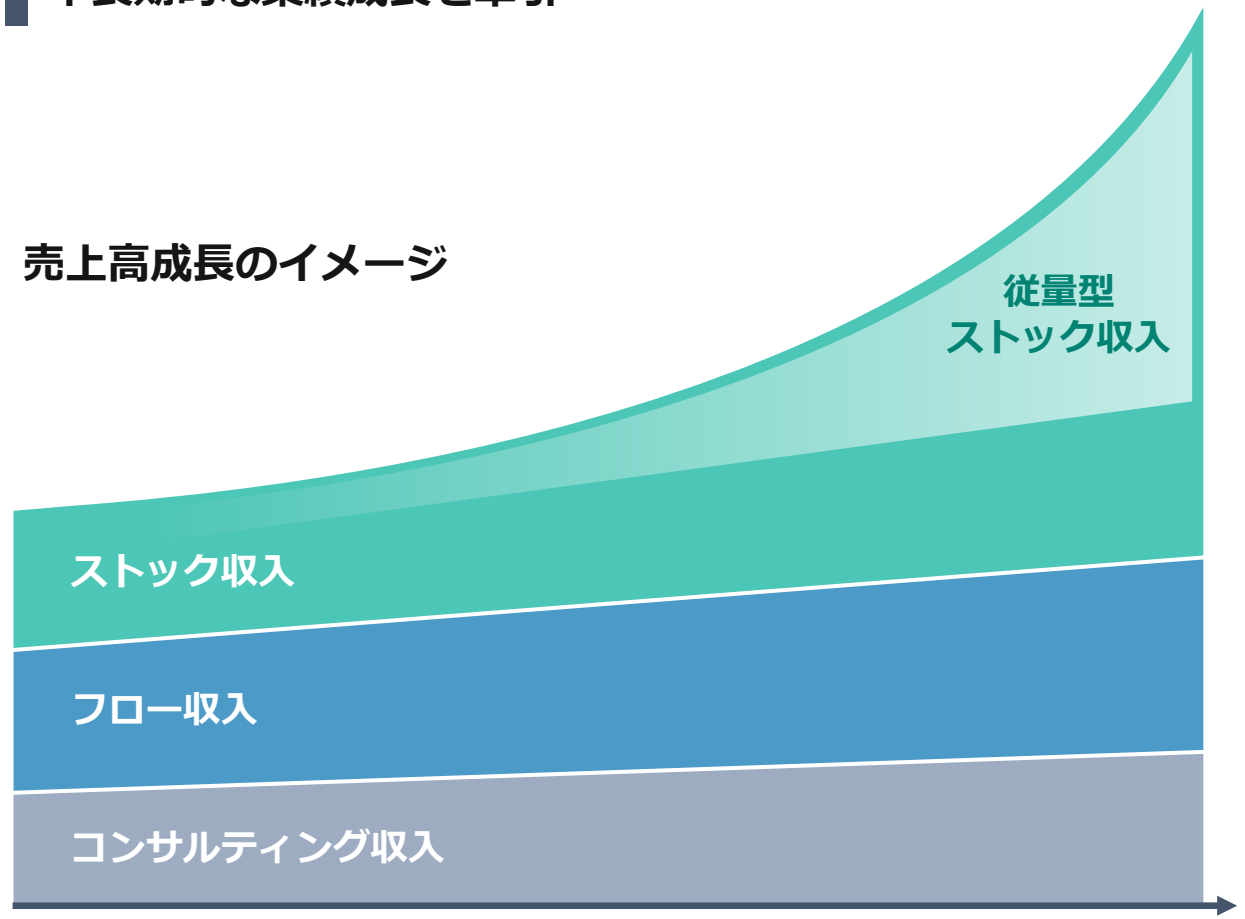
ストック収入の拡大による収益構造の転換

フロー収入の獲得がストック収入の積み上げに繋がる収益モデル

ストック収入に繋がる案件の獲得により ストック・フロー両輪で高成長を実現



BtoB GTVの高成長に連動した従量型のストック収入が 中長期的な業績成長を牽引



©2026 Infcurion, Inc.

Appendix

中期経営目標及び2027年3月期の方針

©2026 Infcurion, Inc.

中期経営目標

連結業績目標

	2025年3月期	中期経営目標
BtoB GTV	2,182億円	CAGR* 約 50%以上
売上高	7,174百万円	CAGR 約 25%
売上総利益	3,189百万円	CAGR 30%以上
グロスマージン	44.5%	利益率 50%以上
EBITDAマージン	2.6%	利益率 15%以上

セグメント売上目標

	2025年3月期	中期経営目標
ペイメント	3,659百万円	CAGR 35%以上
マーチャント	2,006百万円	CAGR 約 15%
コンサル	1,507百万円	CAGR 約 5%

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

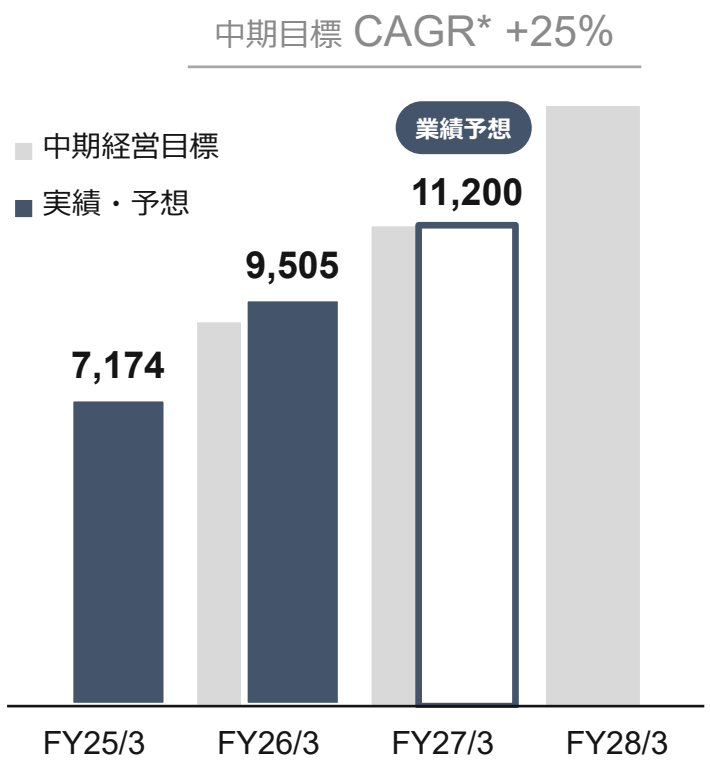
*CAGR（Compound Annual Growth Rate） ＝年平均成長率

中期経営目標の進捗状況（連結業績）

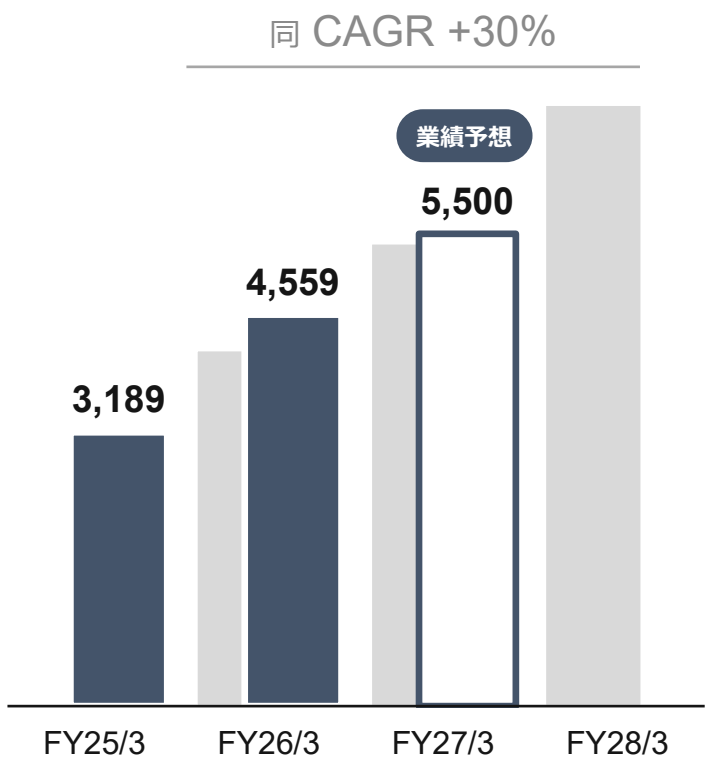
26/3期は、当初業績予想に対して大幅に超過達成
27/3期は、25/3期を起点とした中期経営目標どおりの成長を計画

大型案件に向けた推進体制立ち上げのため
27/3期はコスト先行となる見込み
28/3期以降、段階的にコスト構造を最適化

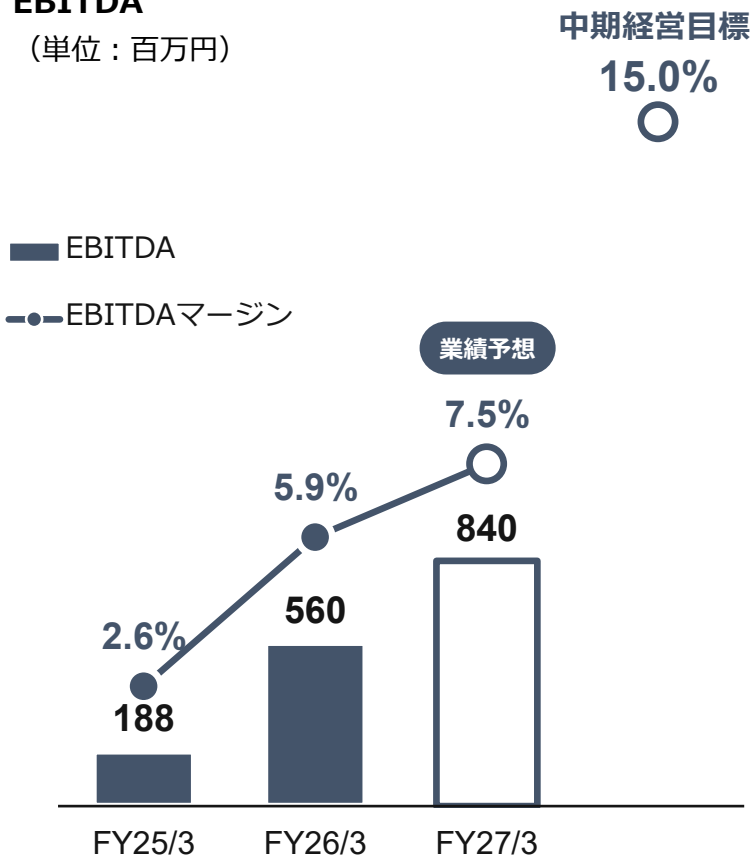
売上高
（単位：百万円）



売上総利益
（単位：百万円）



EBITDA
（単位：百万円）



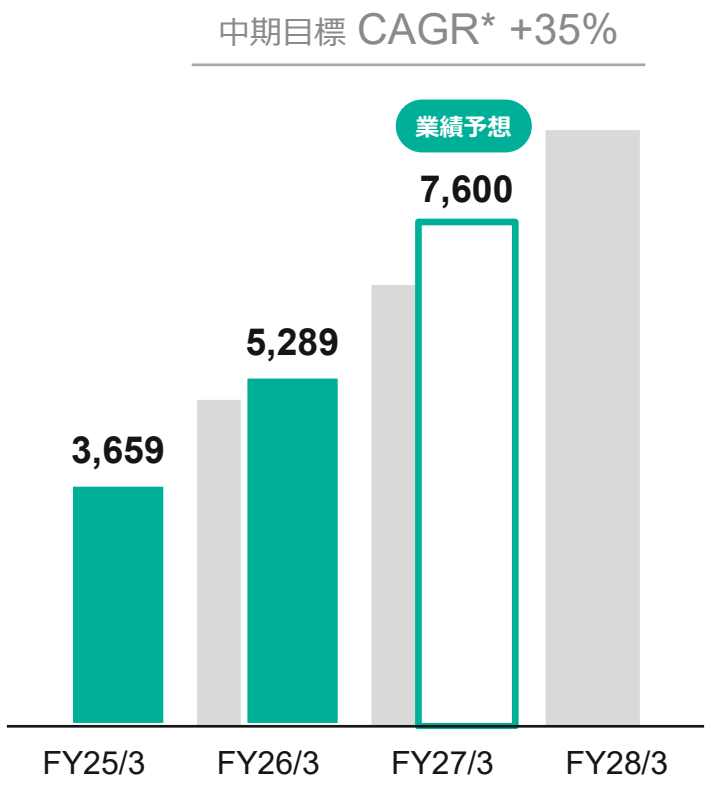
©2026 Infcurion, Inc.
*CAGR（Compound Annual Growth Rate）＝年平均成長率

中期経営目標の進捗状況（セグメント業績）

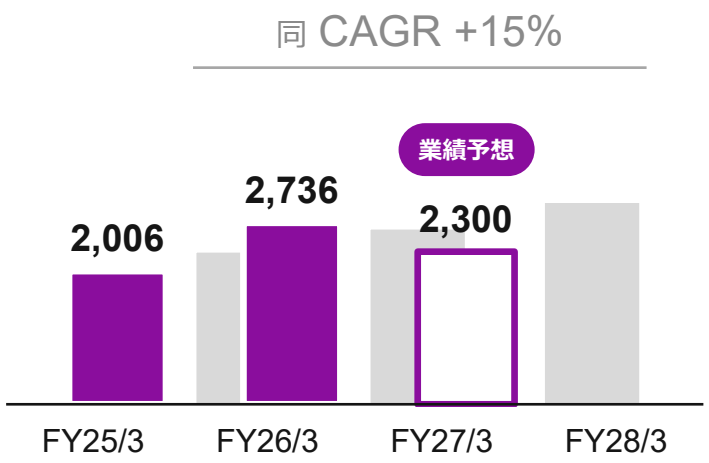
中期経営目標から大きく超過し
連結業績の成長を牽引

ペイメントプラットフォームとの連携によりグループ収益の最大化を追求
- アクワイアリングシステムの活用による収益性向上
- コンサルタントの他セグメントへの再配置を通じたプロダクト拡大

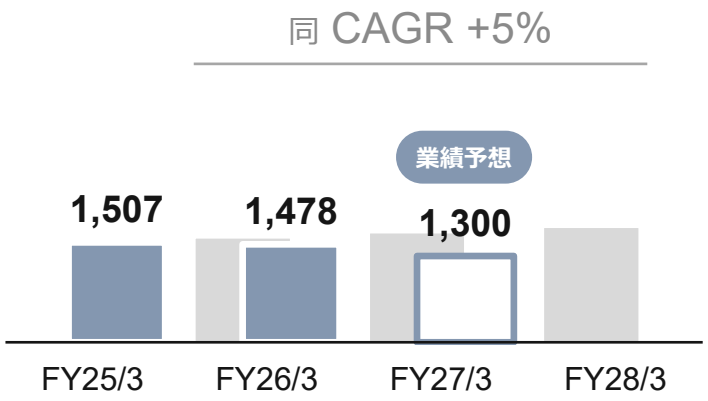
ペイメントプラットフォーム
（単位：百万円）



マーチャントプラットフォーム
（単位：百万円）



コンサルティング
（単位：百万円）



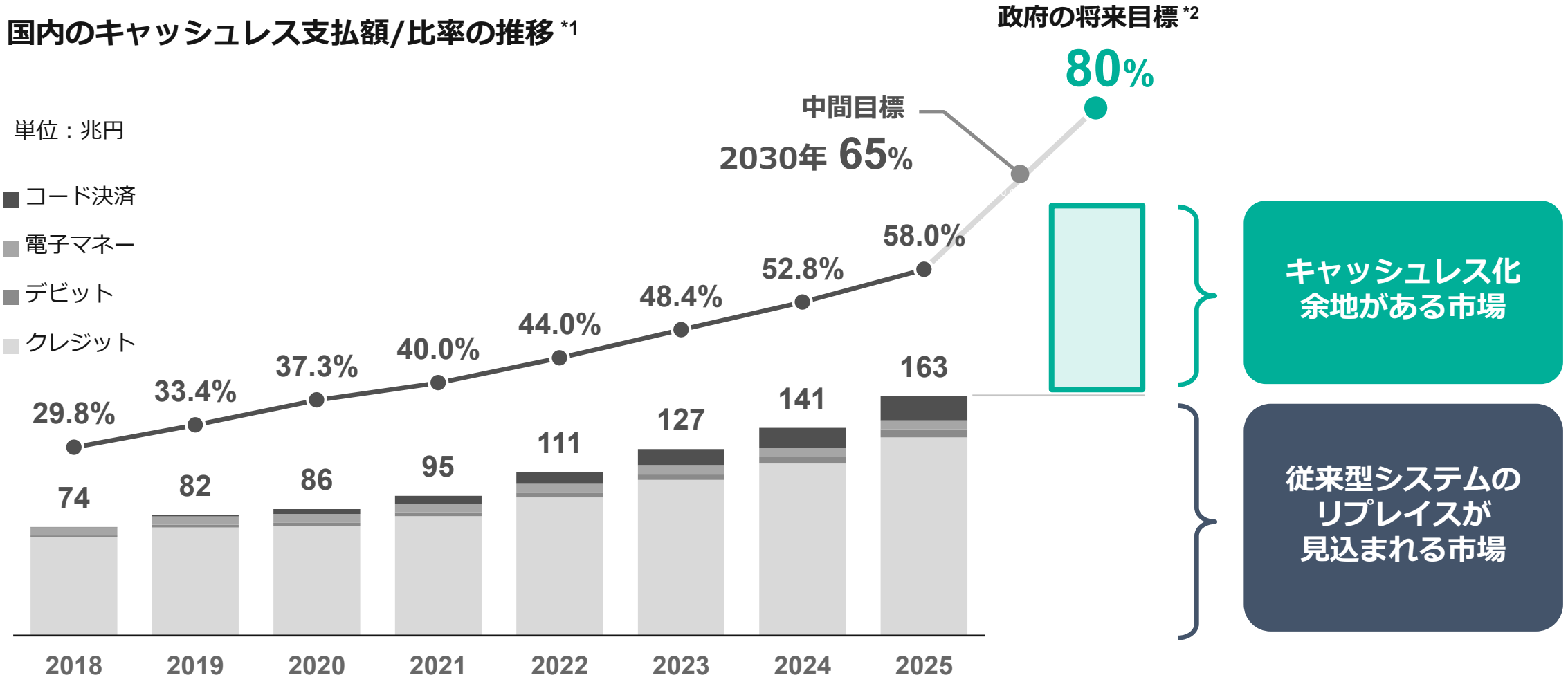
©2026 Infcurion, Inc.

*CAGR（Compound Annual Growth Rate）＝年平均成長率

外部環境：BtoCキャッシュレス決済市場の推移

政府は目標として、2030年までにキャッシュレス決済比率 65%、将来的に 80%の早期達成を提示

国内のキャッシュレス支払額/比率の推移 *1



出所：*1 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」（2026年4月）
*2 経済産業省「キャッシュレス推進検討会 とりまとめ（案）」（2025年12月）

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

外部環境：BtoB法人カード決済市場の状況

日本のBtoB商取引市場における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

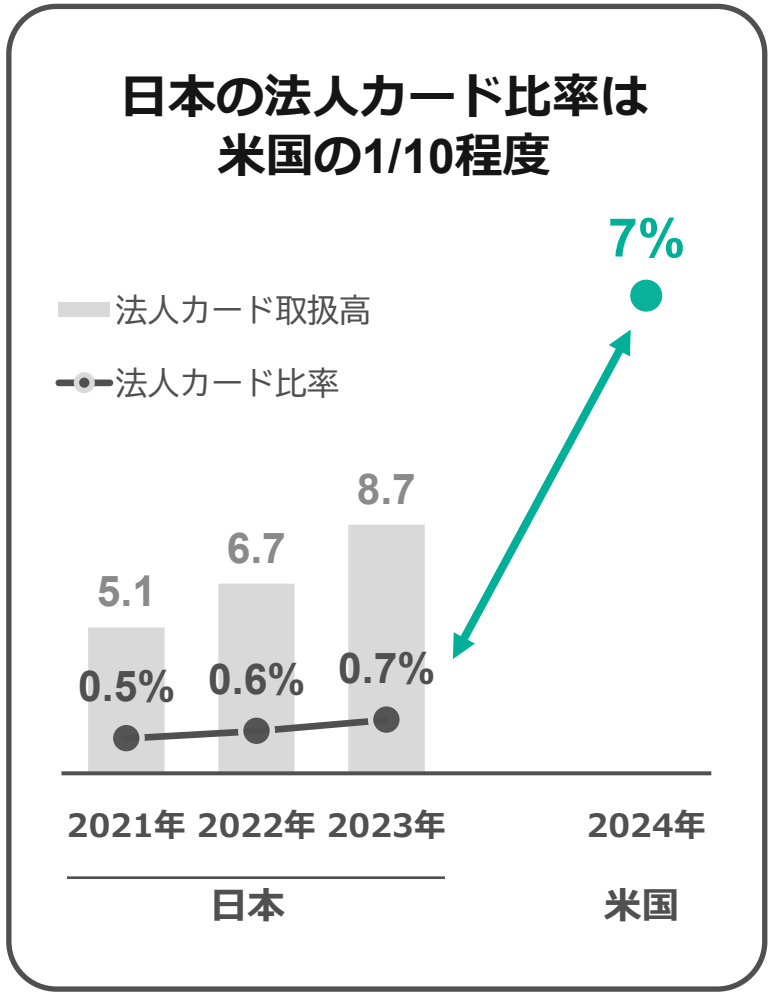
銀行振込の割合が
90%を占める

2024年度
国内BtoB取引市場
約1,193兆円 [2]

法人カード導入の
余地・潜在ニーズは
非常に大きい

法人カード取扱高
約8.7兆円

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



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６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
*3　Insider Intelligence | eMarketer Forecast, Aug 2023

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

AI普及による外部環境の変化：既存の金融インフラ刷新が合理的に

AI技術の急速な進歩により、モダンインフラへの刷新圧力が上昇

既存インフラ　維持コストが上昇

レガシー基盤での差別化余地の喪失

AI時代の新機能の搭載が困難で、機能差が拡大
AIを活用するデータ構造・オペレーション改善が困難

設計を超過した取引量への対応コスト

スケーラビリティが低く、処理効率の低い設計
スケールの拡大コストが膨大に

AI起点のセキュリティ脅威への追随が困難

ゼロデイ脆弱性の自律発見に対し、防御・修正サイクルが追い付かない

モダンインフラ　移行コストが低下

先行刷新事例が業界標準を形成

メガバンクの刷新案件が参照点となり、業界全体の判断基準が変化

API接続型インフラの実用化

金融機関が「自前主義」からの脱却を許容

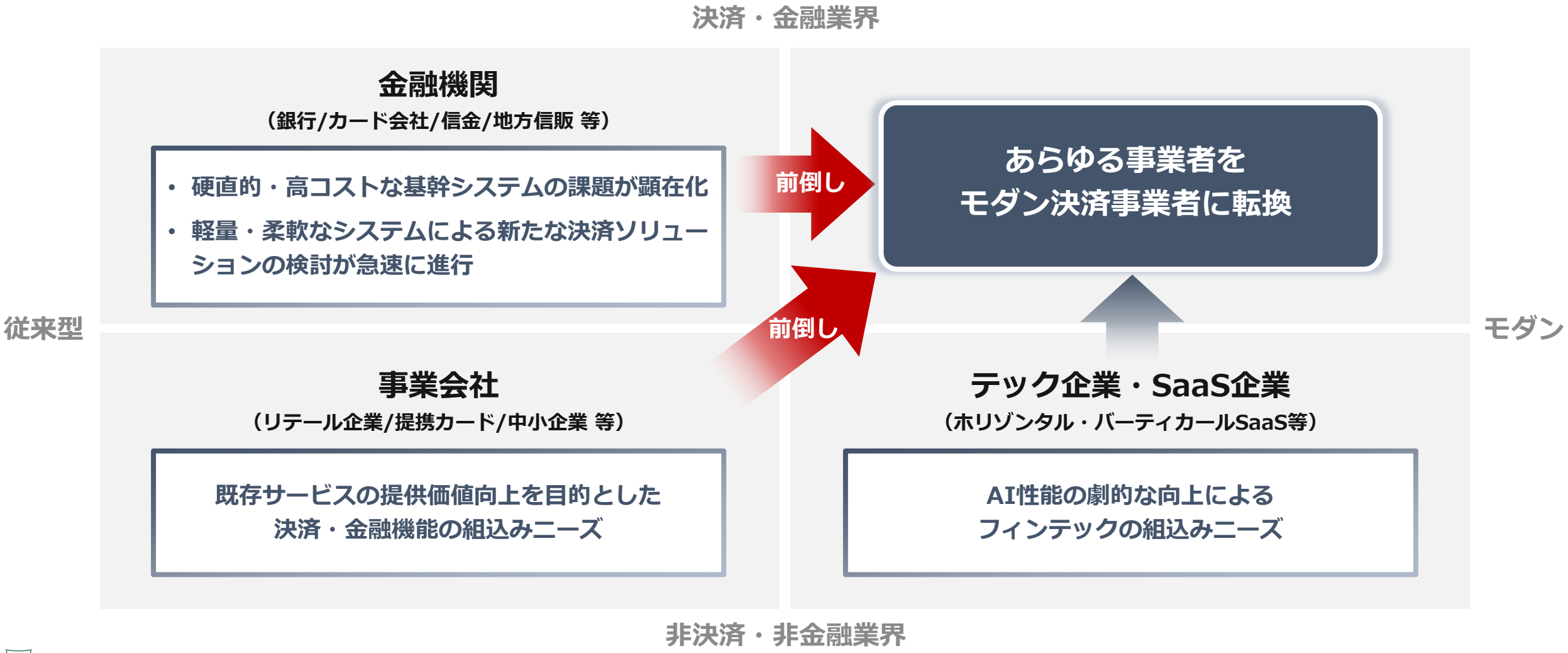
セキュリティ優位性が拡大

AIによる侵入リスクの拡大により、クラウドのセキュリティ優位が拡大

©2026 Infcurion, Inc.

AI普及による外部環境の変化：各領域における構造転換の加速が追い風

AIの急速な進歩が、従来型システムからの切替え・フィンテックの組み込みを強力に後押し



©2026 Infcurion, Inc.

SaaSの次へ、日本の決済インフラを刷新

SaaS × Fintech領域を総どり

利用企業は10万社突破、BtoB GTVは3年で13倍に増加
SaaS向け決済基盤領域において圧倒的な市場ポジションを獲得し、新たな受注が拡大

NEXT 日本の決済基幹インフラへ

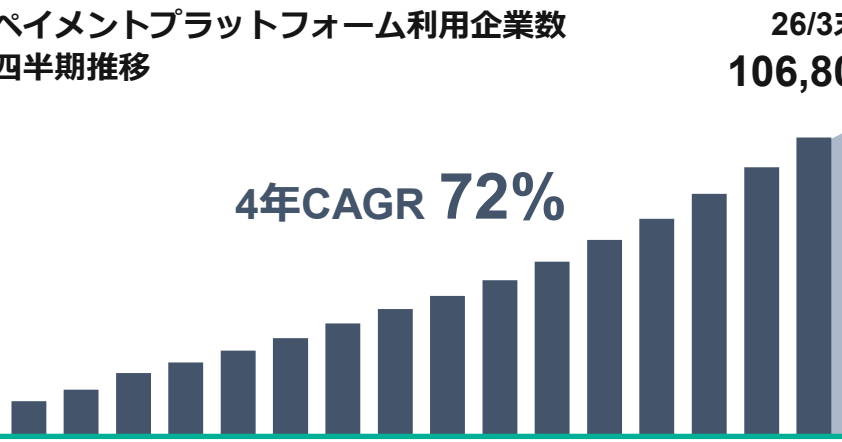
日本の産業を支える
決済基幹インフラへの採用がスタート

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

NEXT 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

大手事業会社 新たな決済機能の組み込みが加速

ペイメントプラットフォーム利用企業数
四半期推移



©2026 Infcurion, Inc.

SMBCグループとの協業領域拡大

三井住友カードの次世代法人カード基盤において「Xard」をベースとした当社の参画を予定

SMBCグループにおけるメインシステムの一翼を担う

（その他事業における拡大も順次実施）

2024年9月24日
資本業務提携

2025年4月15日
Trunk
「Trunk」開発参画を発表

2025年5月20日
請求書カード払い
SMBC 三井住友カード Powered by Winvoice
三井住友カードへ「Winvoice」を提供開始

2026年1月19日
Trunk
サービス拡張基盤の企画・開発
新機能提供開始

NEXT
SMBC 三井住友カード
メインシステム（法人カード）のモダナイズへ参画予定

資本業務提携の進展

SMBC 三井住友銀行
SMBC 三井住友カード
× Infcurion

©2026 Infcurion, Inc.

2027年3月期の取り組み：BtoB GTV成長戦略（顧客の拡大 × テイクレートの向上）

顧客基盤の拡大及び提供価値の向上に取り組み、継続的なBtoB GTVの高成長を目指す

事業領域	決済基盤			決済ゲートウェイ		
	ウォレット	イシュイング	アクワイアリング	決済代行	加盟店	
買い手	Infcurion					売り手
BtoB		Xard	Axios	Winvoice		
BtoC	Wallet Station			Anywhere		

重点施策

アライアンス	提供価値・プロダクト連携の拡大		利用シーン（業界・使途）の拡大
Coming Soon	1 サービス領域・機能の拡大	2 プロダクト連携による収益性向上	3 あらゆる請求・支払をカバーするプロダクトへの進化

シームレスな決済プラットフォームによるデータ基盤整備・新たな事業領域の創出

©2026 Infcurion, Inc.

1 イシュイングにおけるサービス領域・機能の拡大

サービス領域の拡大・機能の拡張により、顧客層の拡大を通じたGTV増加とテイクレートの向上を目指す

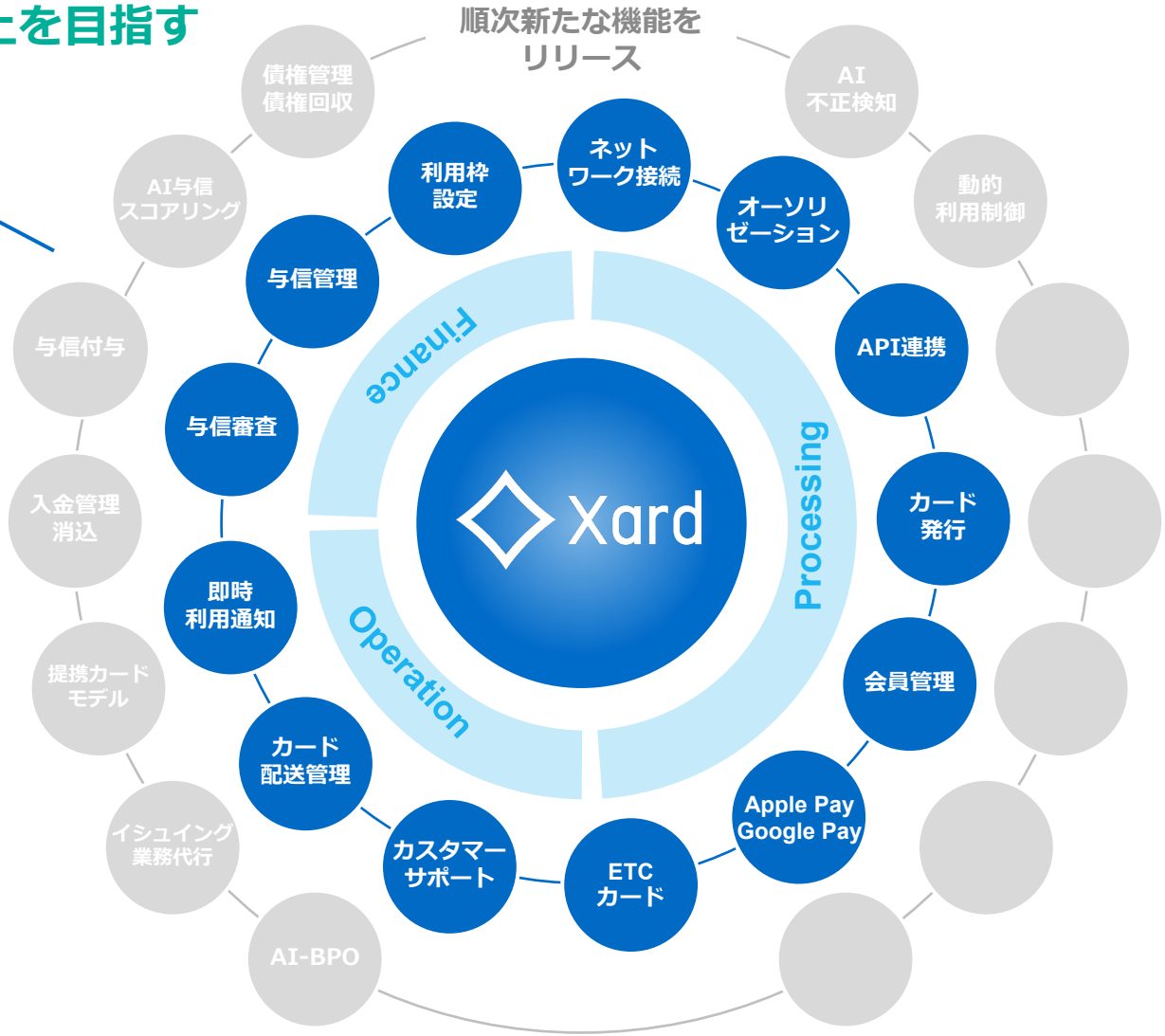
フルサービスへ順次拡大
まずは与信領域への拡大を予定

カード事業参入における企業の課題

- 自社でクレジットカード事業を開始したいが、与信ノウハウが無く踏み出せない
- 未回収リスクを自社で抱えたくない
- 業務なども含めたフルサービスを受けたい



導入企業のリスク・業務負担を軽減し
クレジットカード発行事業の参入障壁を緩和



©2026 Infcurion, Inc.

2 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

- CCIグループと共同で、Visaソリューションを活用したフルクラウド型のアクワイアリングプラットフォームをローンチ
- 国内で初めて預金型ステーブルコインの決済処理に対応する柔軟性に加え、導入に係るコストを大幅に低減

加盟店

- 決済端末
- Tap to Phone
- EC決済
- Winvoice（今後対応予定）
- Anywhere（今後対応予定）

アクワイアリング

フルクラウド・共通システムにより
導入に係るコストや開発/運用負担を大幅に軽減

Visa Platform Connect *1

Axios

Visa Cloud Connect *2

- クレジットカード
- QRコード決済
- デビットカード
- 預金性ステーブルコイン

協業パートナー：VISA CCIG 北國銀行

イシュイング

- 金融機関
- カード会社
- Xard 導入企業

当社プラットフォームにおけるプロダクト連携を通じて、収益性・付加価値の向上を目指す

注記：*1　決済処理を直接VisaNetにリクエストし、プロセスを最適化するソリューション
*2　Visaクライアントがクラウド環境を通してVisaNet接続する最新のソリューション、国内企業で初の採用

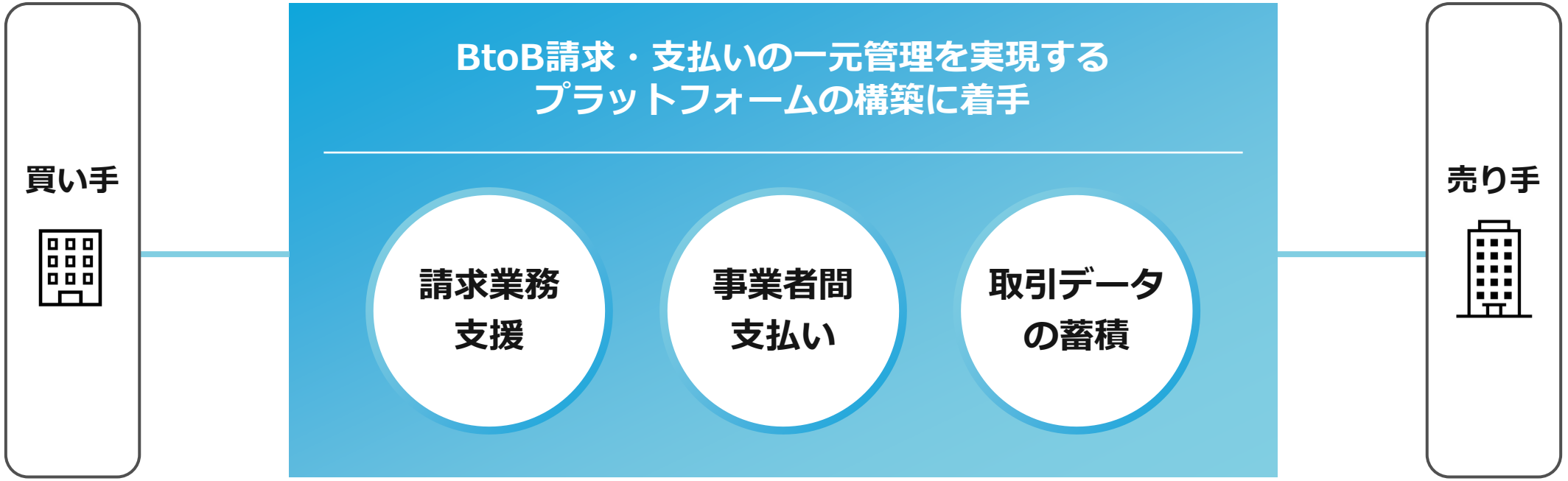
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

3 BtoBの請求・支払いの一元化により利用シーンを拡大

- Winvoiceを皮切りに、BtoB決済を一元的にカバーするプラットフォームの構築に着手
- 事業者間におけるあらゆる請求・支払いを取り込むことにより、利用シーンの拡大を通じたBtoB GTV成長を目指す

Winvoice

BtoB取引におけるあらゆる請求・支払をカバーするプロダクトへの進化を目指す



©2026 Infcurion, Inc.

経営資源の戦略的アロケーション

- **IPOによる資金調達及びフリーキャッシュ・フローの創出により、手元流動性を戦略投資の原資として確保**
- **中長期的な企業価値向上に向け、価値創造につながる成長投資（オーガニック＋M&A）を継続。毎期戦略の実行状況をレビューし、資本戦略とリンクさせる**

① オーガニック成長投資

プロダクト開発投資の継続

規模：年間 5～10億円（CAPEX ＋ R&D）

- 追加開発による提供価値・プロダクト連携の拡大
- 大型のモダナイゼーション案件の推進に向けた体制の強化

戦略投資対象：

- BtoB市場の拡大 / モダナイゼーション / AI活用した付加価値領域

② 戦略的M&A・戦略投資

M&A・戦略投資を成長戦略として位置付け

狙い：

- サービス領域・機能拡張に向けたFintech領域における垂直統合・戦略投資
- モダナイゼーションの実行能力強化
- 一定期間での投資回収など投資判断基準を設定し、成長性と収益性のバランスを確保

©2026 Infcurion, Inc.

Appendix

「AI×デジタル通貨」時代の戦略

©2026 Infcurion, Inc.

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

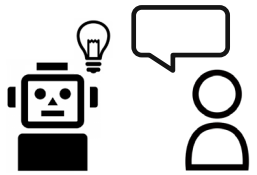
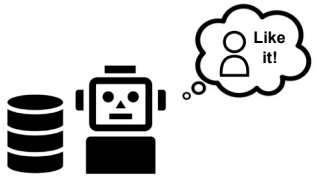
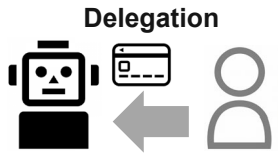
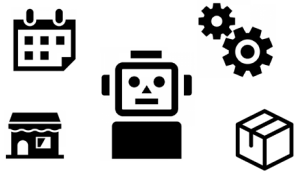


©2026 Infcurion, Inc.

エージェンティックコマースの実現段階と市場予測

エージェンティ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

エージェンティックコマースの実現段階

	自動フォーム入力	文脈による検索	継続的な価値提供	委任（代理実行）	先読み（予見購買）
AIの提供価値					
	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	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	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	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	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
AIの関与	サポート型（AIが提案し人間が判断）			自律型（AIが代理執行）	
利用範囲	BtoC **選択的支出：** 嗜好品、高単価な耐久財・サービス BtoB **戦略的支出：**非定型・非定期の購買			BtoC **基礎的支出** ：日用品、消耗品 BtoB **非戦略的支出：**定型・定期の購買	

エージェンティ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]

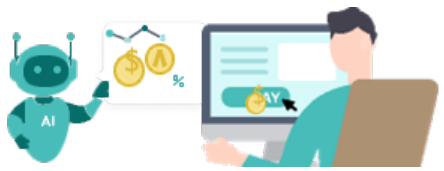
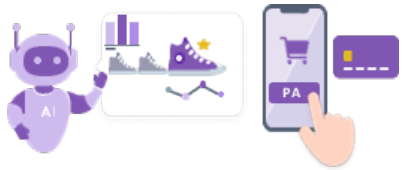
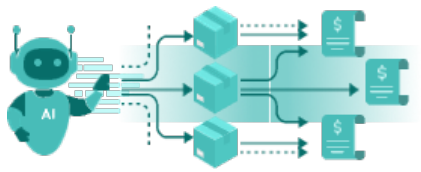
Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

*1 McKinsey「The agentic commerce opportunity: How AI agents are ushering in a new era for consumers and merchants」（October 2025）

エージェンティックコマース・デジタル通貨の社会実装

エージェンティ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
自律型（AIが代理執行） BtoC　日用品、消耗品等 BtoB　定型･定期購買	**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

©2026 Infcurion, Inc.

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

DCP × Infcurion

関連プロダクト		共同検討内容
Xard	**DCJPY*2 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
Axios	**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
Anywhere	**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
finbee	**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

*1 トークン化預金：銀行にある預金口座の残高をブロックチェーンなどの分散型台帳技術でデジタル化し取引できるようにしたもの
*2 DCJPY：民間銀行を発行主体とする法定通貨（日本円）と連動するトークン化預金

2026年7月14日リリース
https://infcurion.com/news/news-20260714_001/

©2026 Infcurion, Inc.

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

*1 2026年6月18日時点、当社調べ
*2 株式会社北國銀行が提供する日本初の預金型ステーブルコイン「トチカ」に対応

©2026 Infcurion, Inc.

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

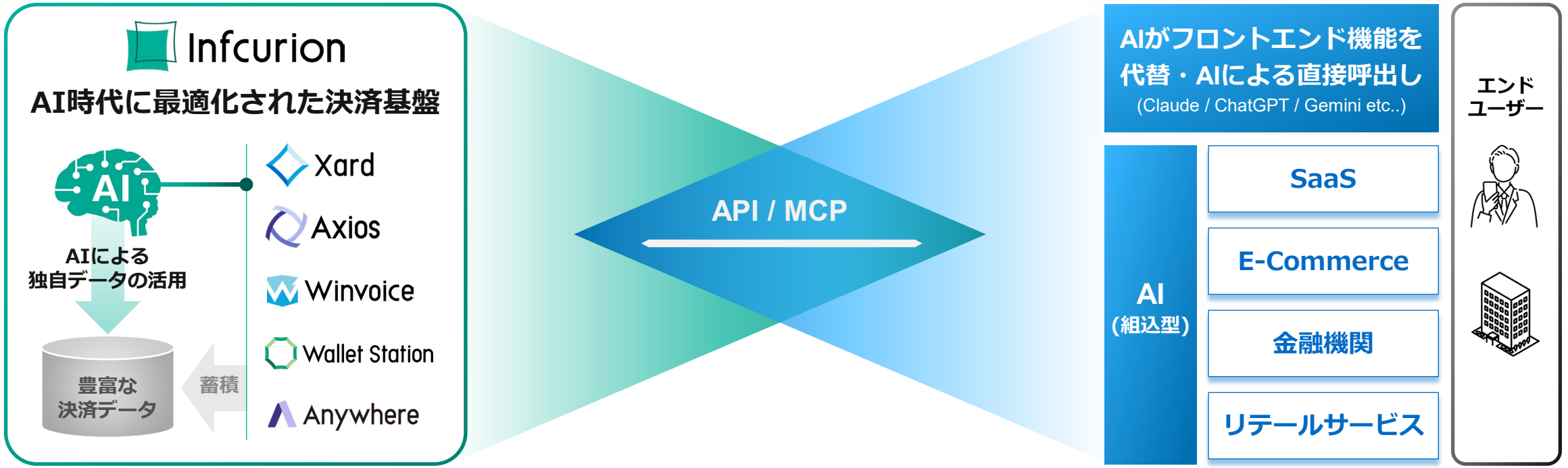
フロントエンドにAIが浸透するほど、AIに最適化された決済基盤の重要性が高まる構造
豊富な独自決済データの価値をAIがさらに引き上げるサイクルが生まれ、付加価値が拡大

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

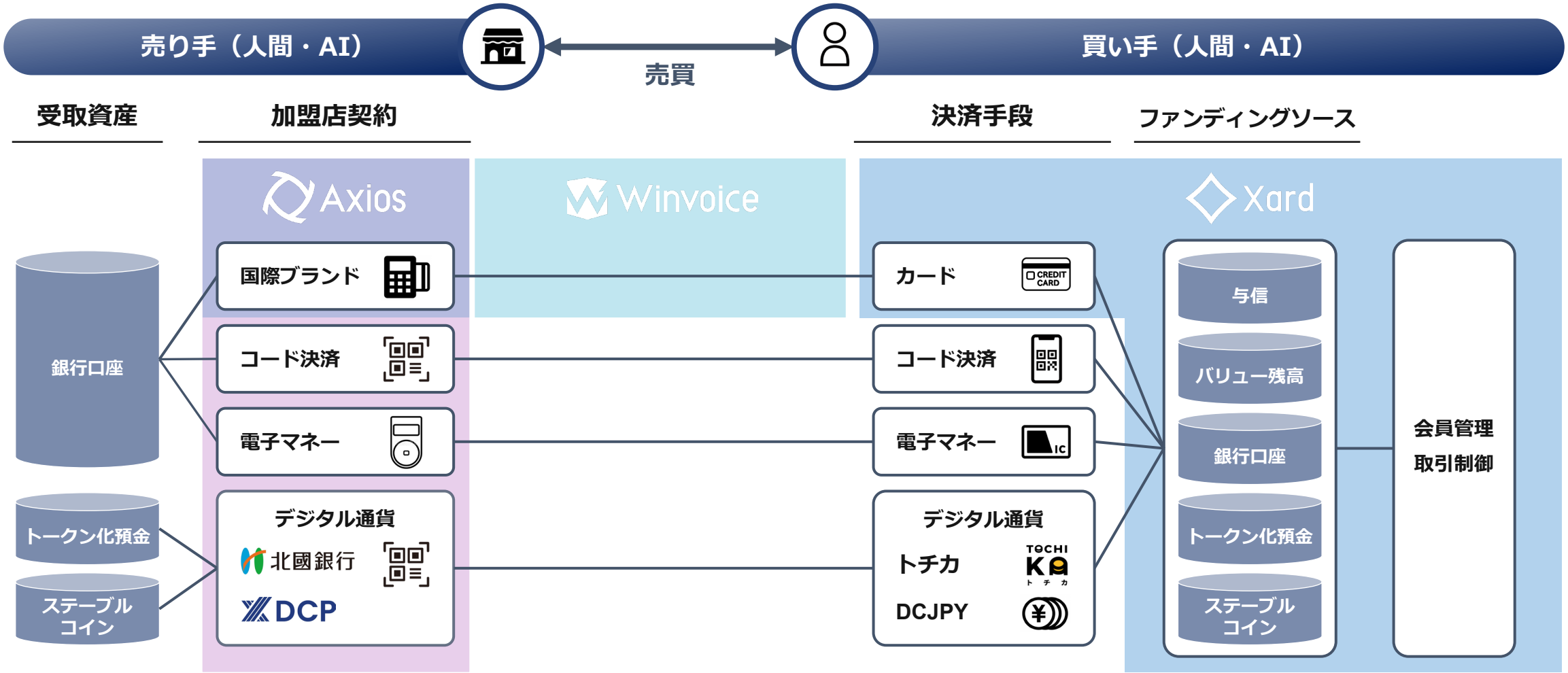
フロントエンド機能へのAI浸透（AIの直接利用・フロントサービスへのAI組込等）により、AIによる決済基盤呼び出しが増加



©2026 Infcurion, Inc.

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



©2026 Infcurion, Inc.

Appendix

用語集・業界構造

©2026 Infcurion, Inc.

用語集（当社関連）

BtoB GTV (Gross Transaction Value)	当社グループの主力プロダクトである「Xard」及び「Winvoice」で取り扱われた事業者間(BtoB)の決済処理金額。BtoB決済市場における当社シェア及び成長性を表す重要指標
ペイメントプラットフォーム利用企業数	「Xard」及び「Winvoice」を導入先企業のサービスを通じて実際に利用するユーザー事業者数。 BtoB GTVの源泉となる先行指標
導入先企業（パートナー企業）	当社グループが提供する決済プラットフォームを自社のサービスに組み込み、自社サービスのユーザーへ提供する事業者
EBITDA	営業利益（または損失）に減価償却費を足し戻した利益指標 システム開発等の成長投資に伴う減価償却費の影響を除いた、実際の収益性や現金創出力を示す
フロー収入	プロダクトの初期導入、機能追加、モダナイズなどに伴うシステム開発や、決済端末の販売などによって得られる収入
ストック収入	継続的に発生する安定した収入。主にBtoB GTVに連動して計上される「従量型ストック収入」と、基本機能の使用対価として月額固定で得られる「固定型ストック収入」がある
ストック限界利益	ストック収入からBtoB GTVに連動する変動費を差し引いた、ストック収入の実質的な業績貢献額を示す数値

©2026 Infcurion, Inc.

用語集（IT・ビジネス関連）

フィンテック	金融を意味する「ファイナンス」と、技術を意味する「テクノロジー」を組み合わせた造語 金融と情報技術を融合した金融工学分野の技術革新や、それに関連するビジネスを指す
組込型金融 / エンベデッド・ファイナンス	非金融事業者が自社の既存サービスに金融サービスを組み込んで提供すること
決済イネーブラー	事業者のビジネスが成長する上で不可欠な決済インフラの基盤を提供し、後方支援をする役割
SaaS (Software as a Service)	インターネットを経由してソフトウエアを利用するサービス
API (Application Programming Interface)	アプリケーションの機能や管理データ等を、外部のシステムと共有し利用できるようにする仕組み
MCP (Model Context Protocol)	AIが外部のサービスやシステムを安全に操作するための世界的な標準規格
モダナイズ / モダナイゼーション	金融機関や大手企業などで長年使われてきた旧来の基幹システムを、クラウドなどの最新技術を用いて刷新・最新化すること

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

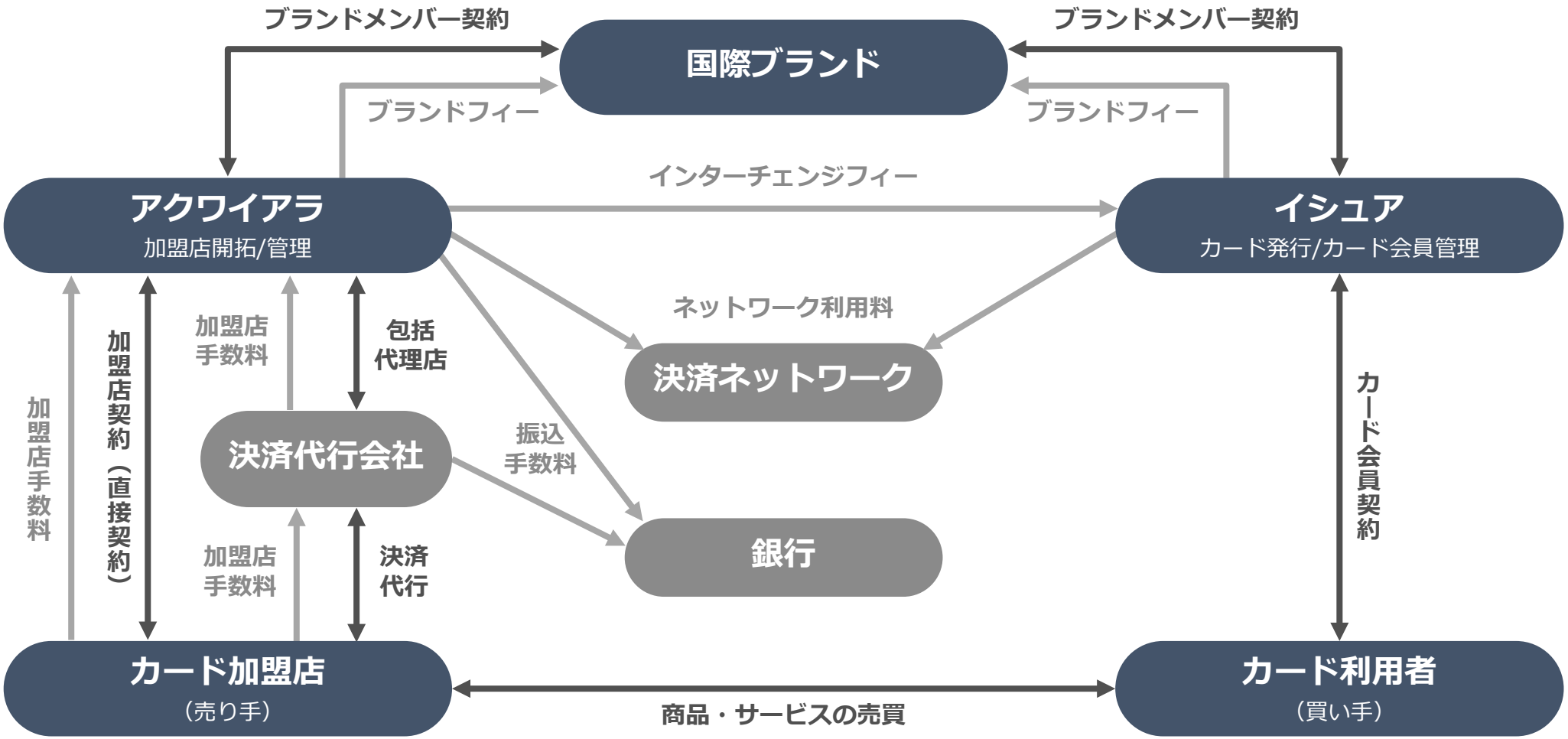
用語集（カード業界関連）

国際ブランド	VISA、Mastercard、JCBなど、世界中の国や地域で利用できるクレジットカードのブランド
イシュア	カード会員にクレジットカードを発行し、会員管理などを行う事業者 ユーザーに対するカード発行のほか、引き落とし情報の管理、利用明細の発行、請求などを行う一連の業務を「イシュイング」という
アクワイアラ	販売者（店舗など）と加盟店契約を結び、決済処理などを行う事業者 クレジットカード等の決済を受け付け、加盟店に売上金を支払うまでの取引処理や加盟店管理を行うシステム・業務を「アクワイアリング」という
決済代行会社	カード加盟店と決済手段を提供する複数の事業者の間に入り、契約や手続き、売上入金を一つにまとめて提供する事業者
決済ネットワーク	銀行やカード会社の間で、クレジットカードの決済データやお金のやり取りを瞬時に安全に中継する通信網
カード会員	イシュアが発行するカードを保有し、決済や特典を利用する消費者
カード加盟店	アクワイアラまたは決済代行会社と契約し、カード決済での支払いに対応する店舗

Infcurion ©2026 Infcurion, Inc.

キャッシュレス決済の業界構造（クレジットカードの事例）

国内のクレジットカード決済は複数の事業者で構成される複雑な業界構造



©2026 Infcurion, Inc.



©2026 Infcurion, Inc.