

# 2025年12月期 通期決算説明資料

ビルングシステム株式会社

(東証グロース市場 3623)

2026年2月19日



**Billing System**

ビルングシステム株式会社

# お伝えしたいこと

## 成長の基盤を整備し、次の成長に向けてスピードアップ

### 01 決済件数が積み上がるプラットフォームを基盤に、事業は着実に成長

当社は、決済・送金という社会インフラを担う決済プラットフォームとして、決済件数の反復性を背景に、ストック収益と安定的なキャッシュを継続的に創出しています。中期経営計画の初年度にあたる2025年12月期は、一部案件の期ズレはあったものの、中長期の経営戦略に照らした事業の進捗は概ね着実に推進しており、今後、国内決済基盤拡充を加速していきます。

### 02 2025年12月期の減損は過去投資の整理であり、将来への影響は限定的

2025年12月期に計上した減損は、新規ビジネス企画に関する過去投資の整理を目的としたものであり、決済プラットフォームの競争力や、中長期の成長戦略に与える影響は限定的です。今後は、収益性の高いストック型サービスを中核に、成長投資と収益創出をより強く結びつけていきます。

### 03 2026年12月期は、成長ドライバーを明確化し、成長スピードを一段と加速

2026年12月期は、これまでに整備してきた決済基盤と顧客ネットワークを活かし、既存サービスの深化と新サービスの立ち上げを並行して推進します。決済ネットワークの拡大とストック収益の積み上げを通じて、成長投資と株主還元を循環させ、中長期的なEPS成長と企業価値の向上を目指します。



# Billing System

ビルディングシステム株式会社

**01 2025年12月期 実績**

---

**02 2026年12月期 計画**

---

**03 Appendix**



# Billing System

ビルディングシステム株式会社

## 01 2025年12月期 実績

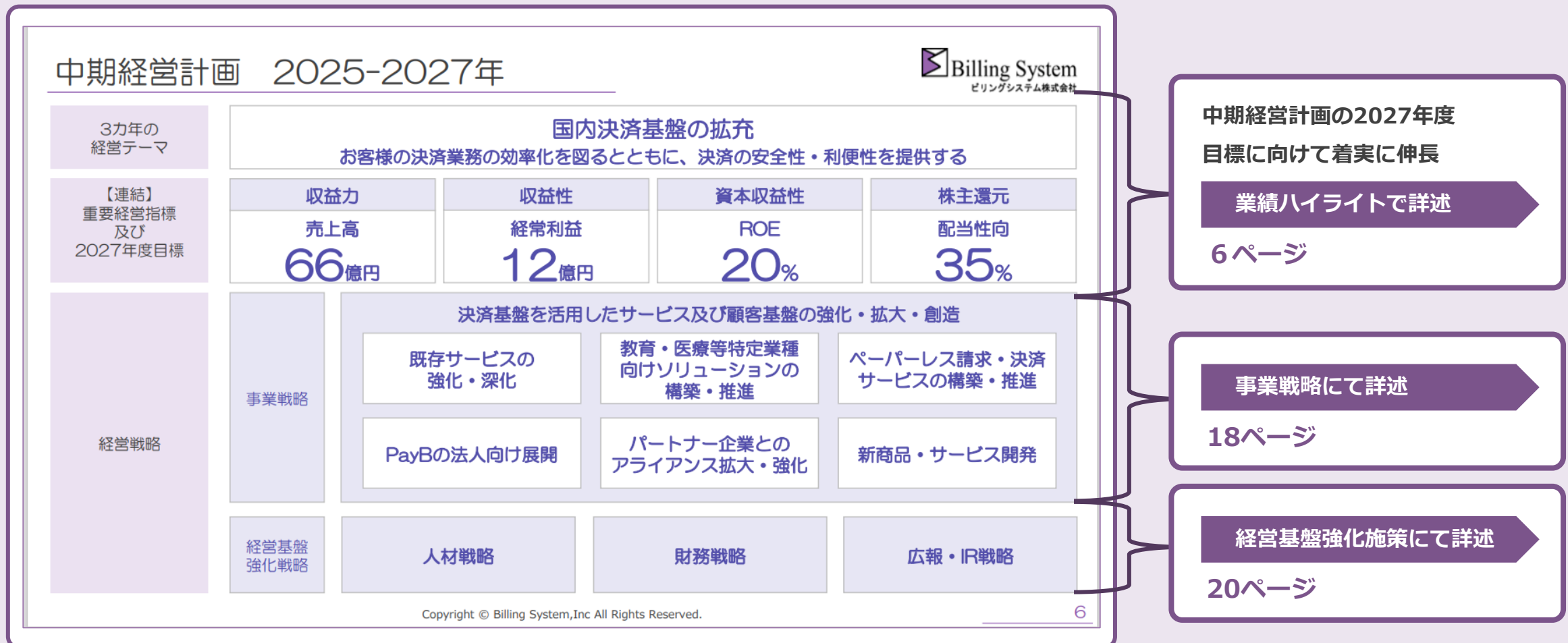
➡ 2025年12月期 実績

02 2026年12月期 計画

03 Appendix

# 中期経営計画に対する取り組み状況

中期経営計画の初年度として、中長期の経営戦略に照らして概ね順調に推移するとともに、さらなる成長に向けた基盤づくりにも着手している



# 2025年12月期 実績ハイライト

着実なストック収入の拡大により、売上、利益とも会社創業以来、最高額を計上

売上高

45.4億円 (7.8%up\*)

経常利益

6.5億円 (4.6%up\*)

ROE

13.7%

EPS成長率

26.5%(過去5年平均)

# 2025年12月期 実績ハイライト

2024年12月期に対して増収増益を確保。一方で、一部案件の期ズレ等の影響により、当初計画を下回る結果となった。これらは主として一時的・非構造的な要因によるものであり、中長期の経営戦略に照らした事業の進捗は概ね想定どおり

単位：百万円						
	2024年12月期 実績①	2025年12月期 計画②	2025年12月期 実績③	前年比 ③－①	前年比 ③－②	達成率 ③／②
売上高	4,218	4,794	4,546	+ 328	△247	95%
売上総利益	1,533	1,807	1,620	+ 87	△186	90%
営業利益	626	749	647	+ 21	△102	86%
経常利益	623	745	651	+ 28	△93	87%
当期純利益	406	464	408	+ 2	△56	88%
EPS	64.70円	73.90円	64.87円	+ 0.17円	△9.03円	88%

## ➡ 主な乖離理由

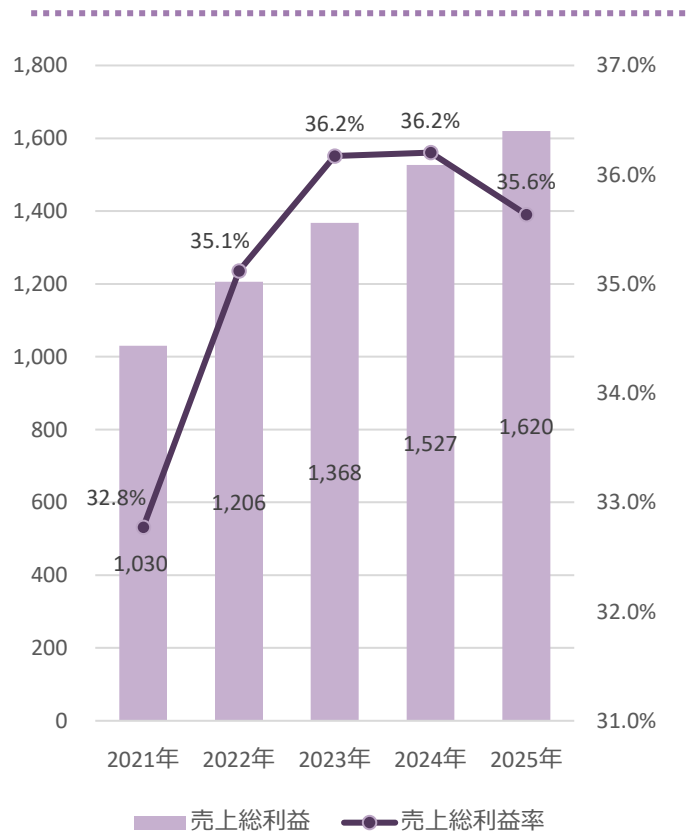
- クイック入金：外部環境（証券口座の不正利用の急増に伴うインターネット証券取引時のセキュリティ強化）の影響等によりストック収入が計画比で未達。
- スポット案件：大型システム更改等が顧客理由により翌期以降にズレ込み。
- 新規企画案件：新規サービス案件として開発を進めていたソフトウェアを減損

売上・利益ともに計画を下回る結果となったものの、スマホ決済サービスPayB等の注力事業は着実に成長しており、結果として増収増益を維持した。

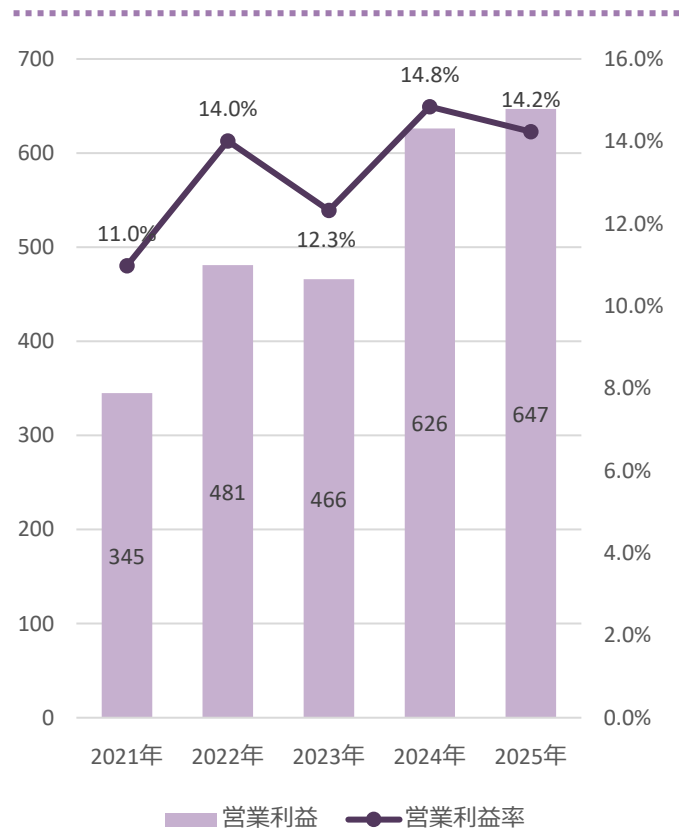
# 2025年12月期 実績ハイライト（5か年推移）

既存のクイック入金、収納代行に加え、スマホ決済サービスPayBの伸長により、決済件数の増加に伴うストック収入が継続的に積み上がっており、売上・利益ともに中長期的な成長トレンドが維持されている

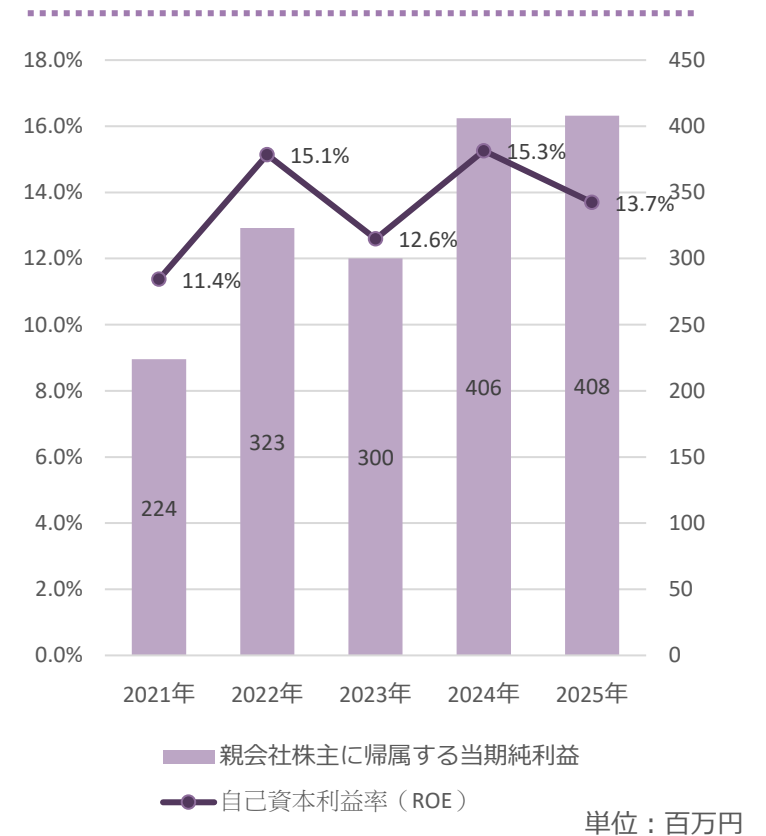
## 売上総利益及び売上総利益率



## 営業利益及び営業利益率



## 親会社株主に帰属する当期純利益 及び自己資本利益率（ROE）





# 2025年12月期 実績（セグメント別売上）

ストック収入が複数事業で積み上がる構造が業績の安定的な成長を支えている

## セグメント別連結売上高の推移（2021-2025年）

単位：百万円

旧セグメント	新セグメント	売上	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
・ クイック入金 ・ 収納代行	決済支援	ストック	2,333	2,385	2,735	3,235	3,475
		スポット	69	323	128	58	109
		小計	2,402	2,708	2,863	3,293	3,584
・ 送金代行 ・ 公共料金	送金支援	ストック	223	250	298	308	333
		スポット	12	5	10	1	3
		小計	235	255	308	309	336
・ キャッシュレス 端末	端末	ストック	97	123	127	216	237
		スポット	351	286	417	319	298
		小計	448	409	544	535	535
・ ファイナンス等 ・ その他	その他	ストック	50	51	58	72	78
		スポット	1	7	2	2	9
		小計	51	58	60	74	87
合計		ストック	2,706	2,812	3,221	3,835	4,125
		スポット	436	622	561	383	421
		合計	3,143	3,434	3,782	4,218	4,546

\* セグメントについては、今後は決済支援業務を主軸としながら決済バリューチェーンを拡大していくために、今後は4つのセグメントに再編成し、戦略および施策等を報告します。（36ページ参照）

### ■ クイック入金

- ストック：証券口座の不正利用急増に伴うインターネット証券取引時のセキュリティ強化の影響等により取扱件数の伸び鈍化、前期比微増
- スポット：システム更改案件が期ズレ

### ■ 収納代行

- ストック：取扱件数は順調に伸長し、前期比増収
- スポット：PayB及びPayB HUBの新規接続案件は順調に伸長したものの、学費収納サービスは計画比で進捗遅延

### ■ 公共料金

- ストック：引合い多く、順調に伸長

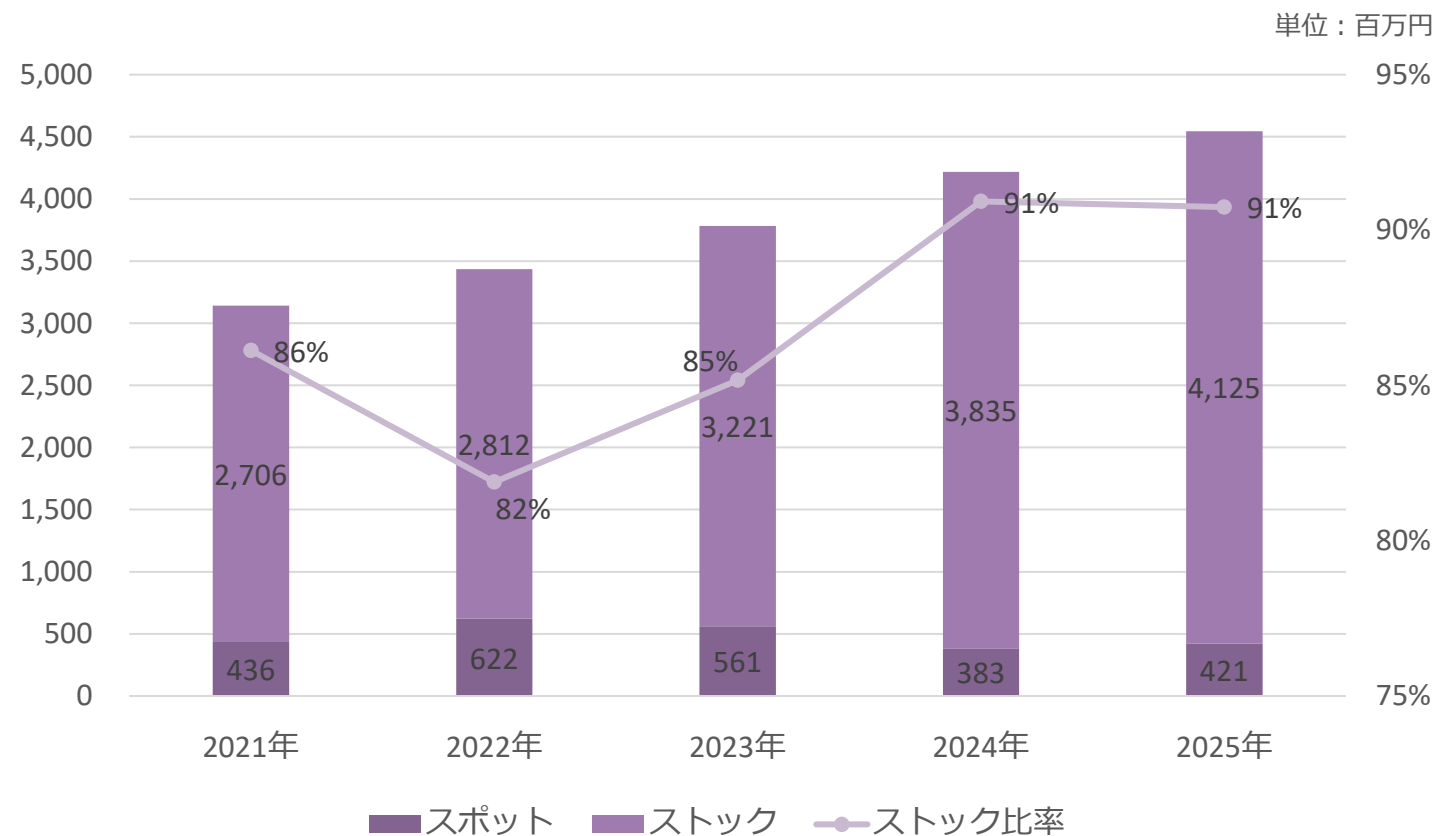
### ■ キャッシュレス端末

- ストック：保守売上は端末台数増に伴い伸長
- スポット：新型端末「PT10-Pro」は開発遅延により期ズレ。受託開発案件は計画外の売上計上

# 2025年12月期 実績（売上構造）

ストック収入が着実に積み上がっており、業績の安定性が年々高まっている

スポット／ストック売上高、売上高ストック比率の推移  
(2021-2025年)



## ■ ストック収入

- 月額利用料および処理件数に応じた決済処理料によるストック収益。
- 決済件数の反復性を背景に、継続的に発生する収益。

## ■ スポット収入

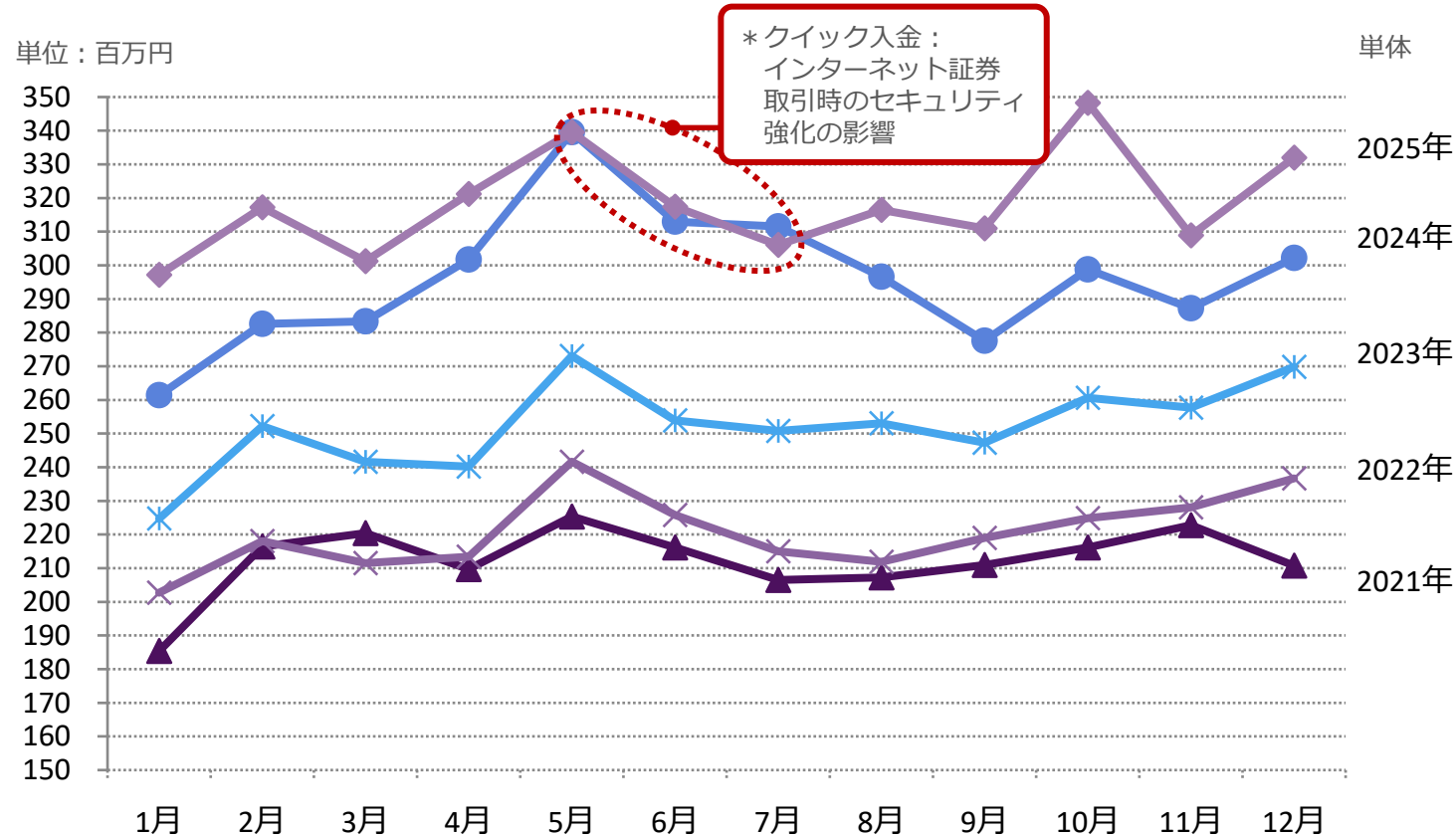
- 新規導入時の登録設定料、システムカスタマイズ等に伴う一時的な収益。
- キャッシュレス決済端末の販売やコンサルティング・受託開発等、案件性の高い収益を含む。

# 2025年12月期 実績（ストック収入推移）

一時的な外部環境の影響を受けつつも、決済件数の反復性を背景にストック収入は安定的に積み上がっている

## 月別ストック売上高の推移（2021-2025年）

単位：百万円



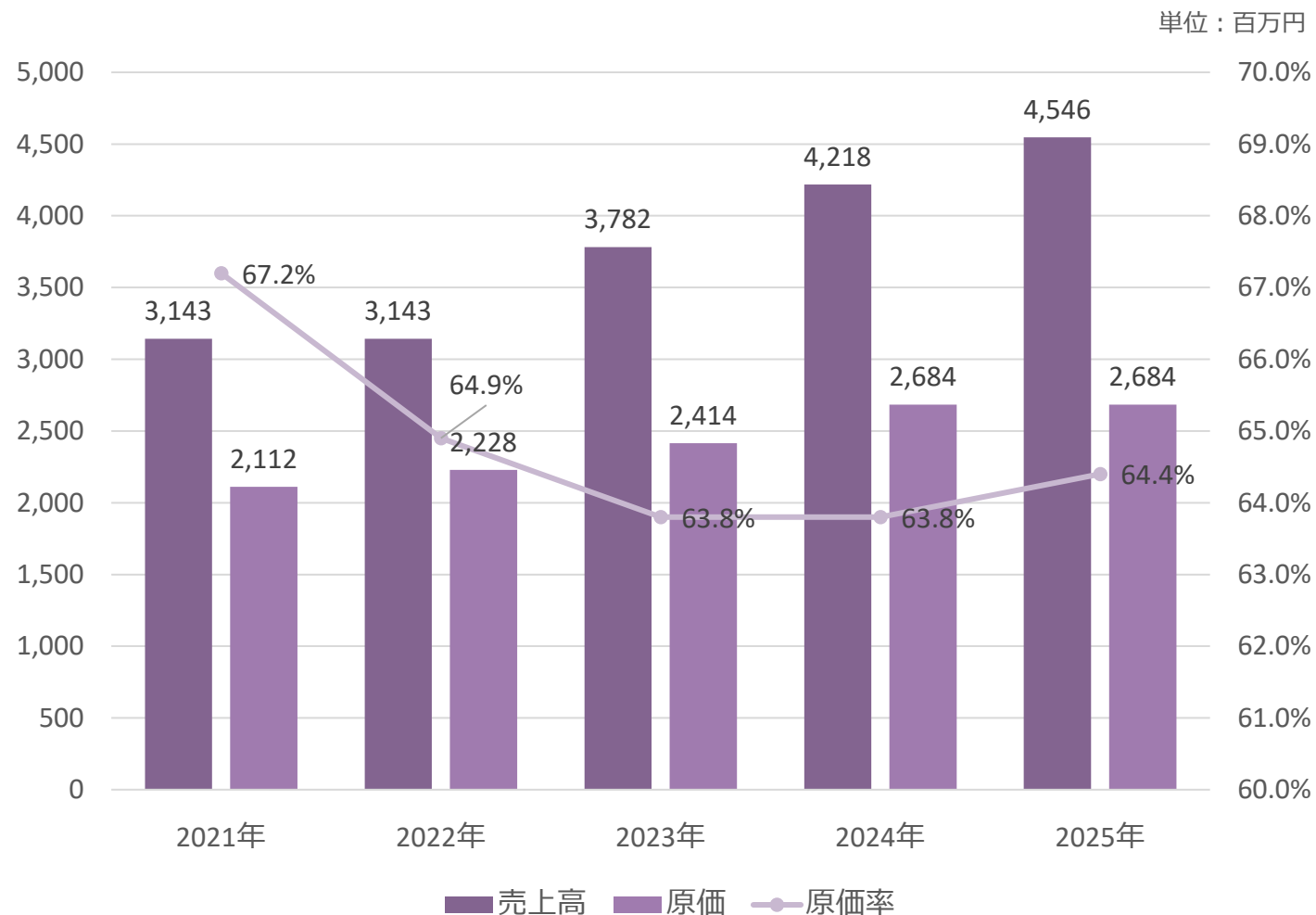
● 2025年5月から約3か月間は、インターネット証券取引時のセキュリティ強化の影響により、クイック入金の件数が一時的に伸び悩んだが、その後は回復し、月次ベースで安定的に推移している。

なお、主な季節性の増収要因は以下の通り。

- ・ 2月→大学受験料
- ・ 5月→自動車税
- ・ 10月→インバウンド増

# 2025年12月期 実績（原価）

ストック型サービスの拡大により、売上成長と原価率の安定が両立している



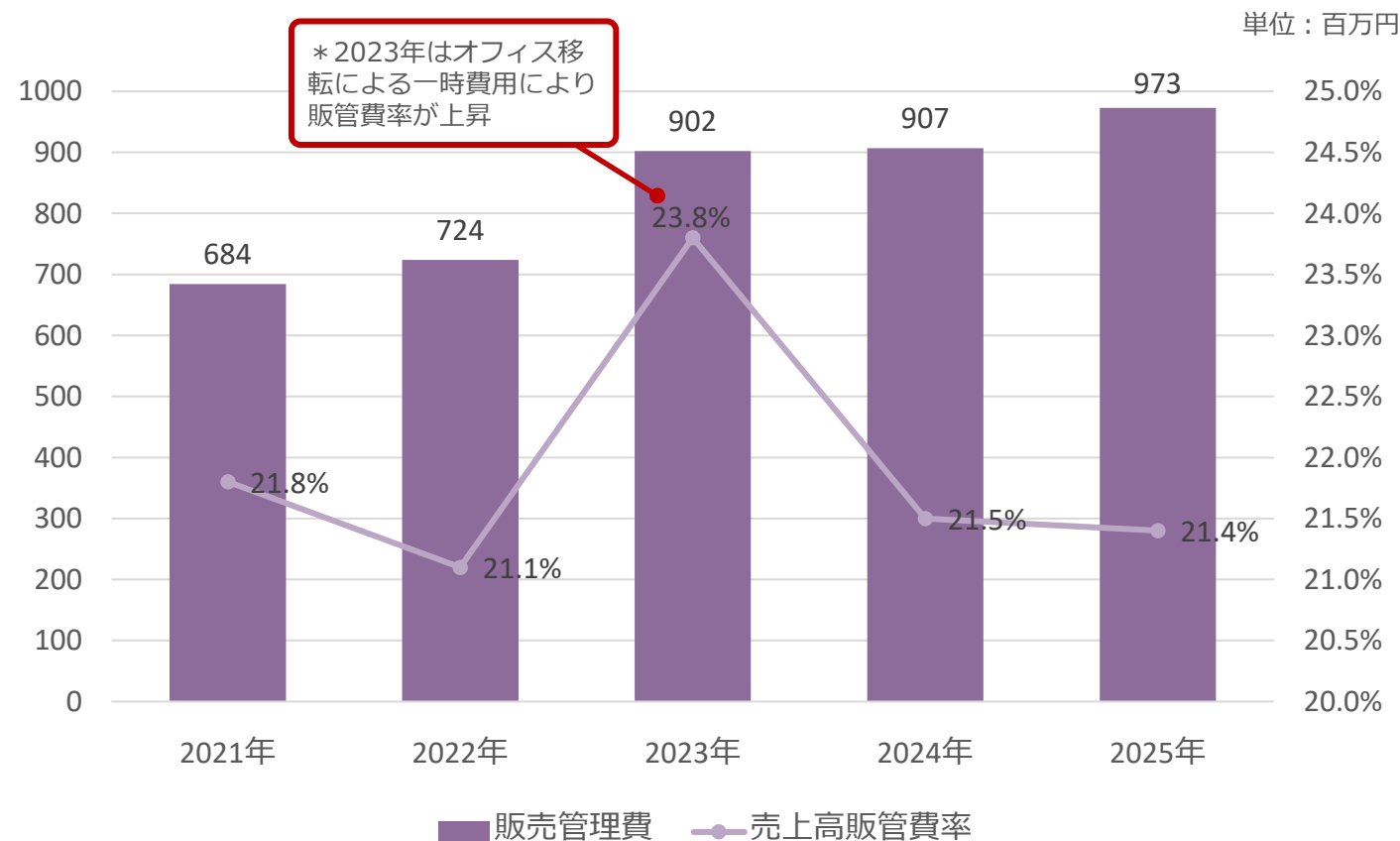
- クイック入金、収納代行、スマホ決済サービス PayB等の伸長により、売上の拡大に対して原価の増加は相対的に抑制され、売上原価率は中長期的に低下傾向にある。
- 決済件数の増加に伴い、ネットワーク利用料等の変動費は増加しているが、売上成長を上回るペースでの増加は生じていない。
- 2025年12月期は、人員増等一部コスト増加要因により原価率が小幅に上昇しているが、収益構造そのものに大きな変化はない。

このような収益構造を背景に、営業利益・キャッシュフローは安定的に創出される。

# 2025年12月期 実績（販売管理費）

成長投資を継続しつつ、販売管理費は売上成長の範囲内でコントロールされている

## 販売管理費の推移（2021-2025年）



- 販売管理費は、人員増強や体制強化に伴い増加しているが、いずれも事業拡大・将来成長に向けた投資によるものである。
- 売上の着実な増加により、販売管理費率は概ね横ばいで推移しており、コスト増は吸収されている。
- 2023年はオフィス移転に伴う一時費用により販売管理費率が上昇したが、構造的な変化ではない。

# 2025年12月期 実績（貸借対照表）

事業の拡大に伴い資産・負債は増加しているが、財務基盤は引き続き健全に推移している

単位：百万円

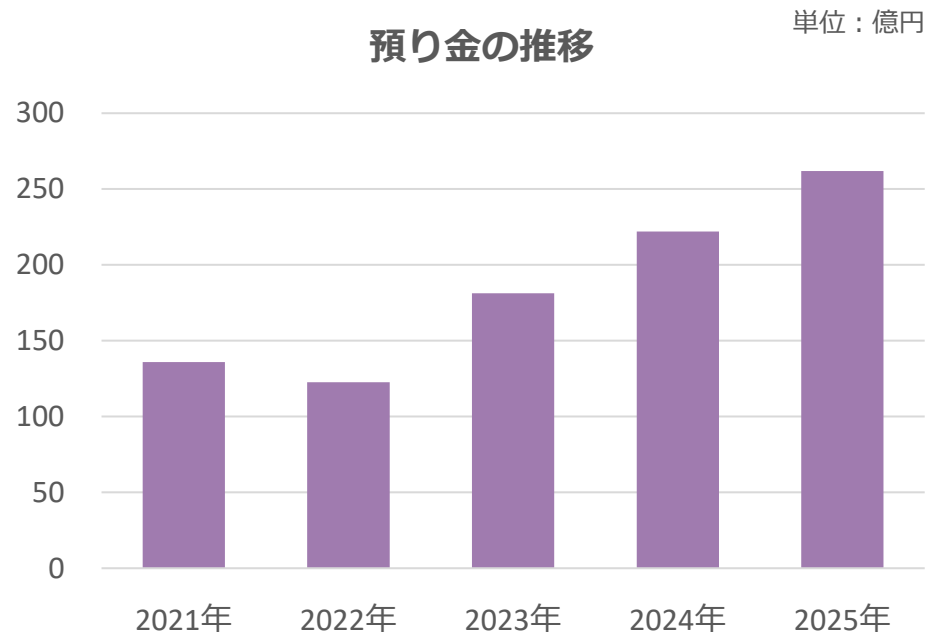
		2024年12月期		2025年12月期		
		金額	構成比	金額	構成比	増減率
	流動資産	25,559	98.5%	29,740	98.7%	16.4%
	固定資産	395	1.5%	406	1.3%	2.9%
資産合計		25,954	100.0%	30,146	100.0%	16.2%
	流動負債	22,937	88.4%	26,828	89.0%	17.0%
	固定負債	57	0.1%	41	0.0%	△28.5%
負債合計		22,995	88.6%	26,869	89.1%	16.8%
純資産合計		2,958	11.4%	3,276	10.9%	10.8%
負債純資産合計		25,954	100.0%	30,146	100.0%	16.2%

- 事業の拡大に伴い、決済プロセス上で一時的に預かる資金（預り金）が増加しており、これらは連結貸借対照表の「流動負債」に計上されている。併せて、対応する資金は「流動資産（現金及び預金）」として計上されているため、流動資産・流動負債の双方が増加している。
- 貸借対照表上では自己資本比率が見かけ上低下する傾向があるが、事業規模の拡大に伴う決済取扱高の増加によるものであり、借入金の増加や財務リスクの高まりを示すものではない。

# 2025年12月期 実績（自己資本比率）

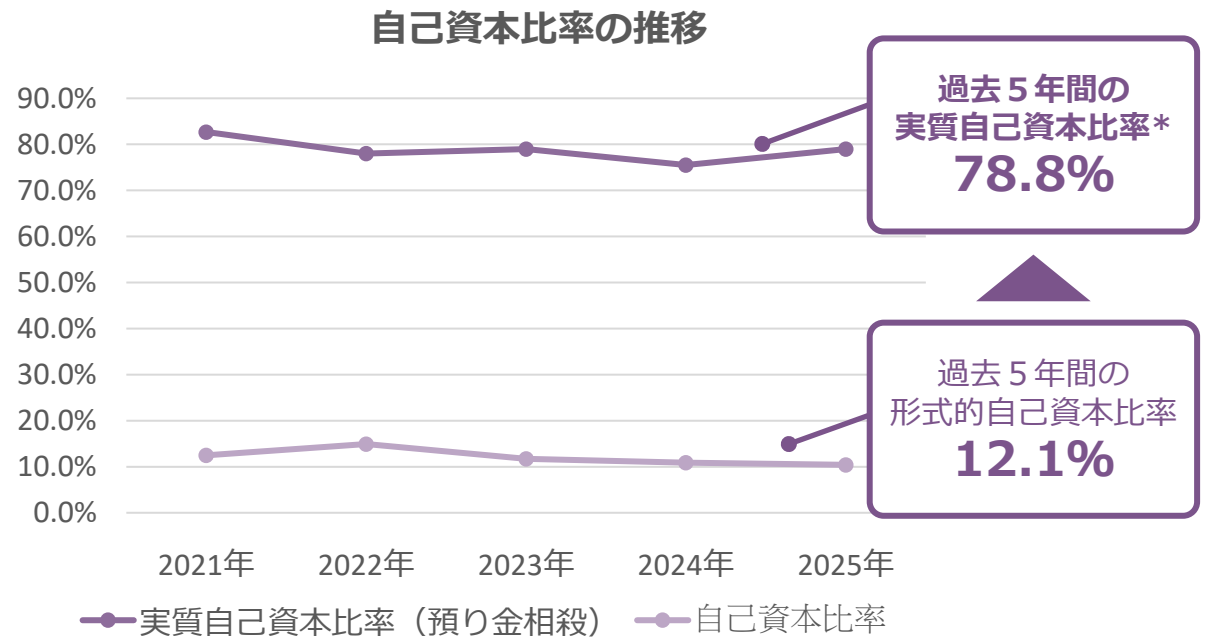
預り金の影響を考慮すると、実質的な自己資本比率は高水準で安定している

## 過去5年の期末預り金の推移



事業の伸長に伴い、期末預り金は着実に積みあがっている

## 過去5年の自己資本比率の推移



自己資本比率は預り金増で見かけ上低下しているが、実質は高位安定

\* 実質自己資本比率 = 自己資本 ÷ (総資産 - 現金及び預金と対応する預り金)

# 2025年12月期 実績（キャッシュ・フロー計算書）

事業拡大に伴いキャッシュ・フローは大きく変動しているが、本業によるキャッシュ創出力は維持されている

単位：百万円

	2024年 12月期	2025年 12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,356	4,201
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 48	△ 37
フリーキャッシュ・フロー	4,307	4,163
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 80	△ 147
現金及び現金同等物の増減額	4,227	4,016
現金及び現金同等物の期首残高	19,426	23,653
現金及び現金同等物の期末残高	23,653	27,669

増加要因として

税前純利益 600百万円  
預り金増加 3,978百万円

減少要因として

立替金増加 74百万円  
売掛金増加 80百万円

減少要因として

無形固定資産取得 36 万円

減少要因として

配当金の支払 141百万円

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、税前利益の計上に加え、決済取扱高の増加に伴う預り金の増加により、大きなプラスとなっている。

- 投資活動によるキャッシュ・フローは、システム関連投資を中心とした継続的な投資により、安定的な支出水準で推移している。

- 財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等によりマイナスとなっているが、計画的な株主還元の範囲内である。



この結果、期末の現金及び現金同等物残高は増加している。

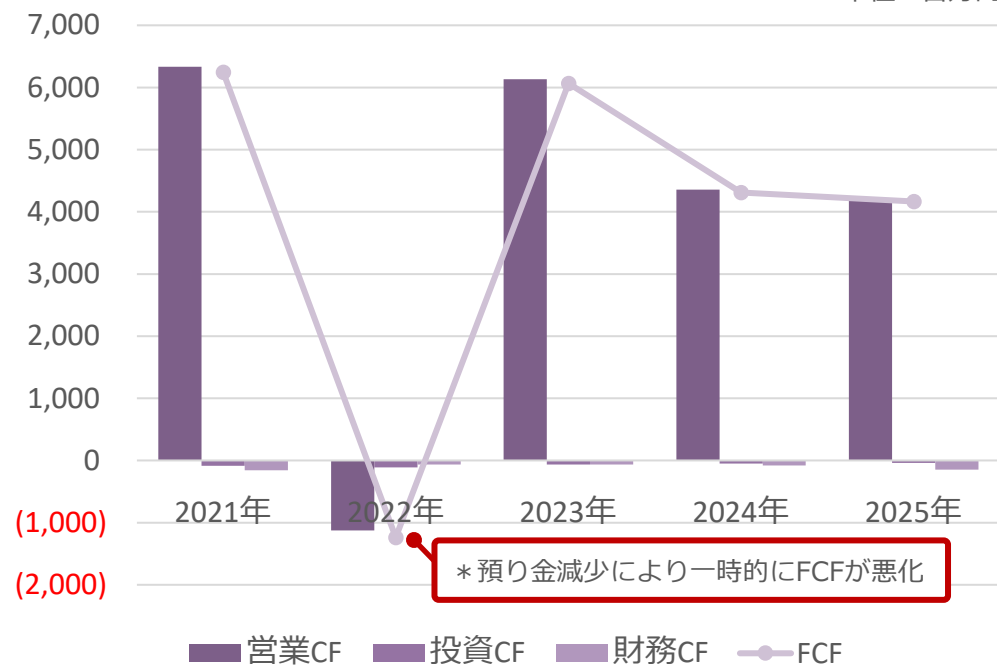


# 2025年12月期 実績（フリー・キャッシュ・フロー）

預り金によるキャッシュフローのブレを超えて、決済件数成長が安定したキャッシュ創出を恒常的に実現している

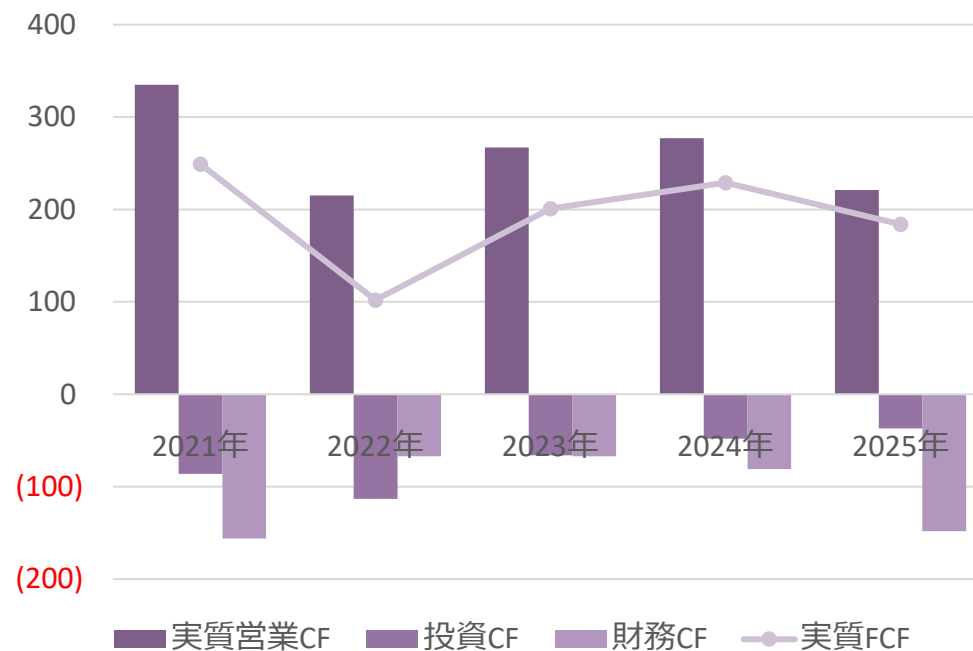
## 過去5年のキャッシュフロー推移

単位：百万円



## 預り金影響を除いた実態ベースのキャッシュフロー推移

単位：百万円



- 事業の伸長に伴い預り金は積み上がるが、これは決済プロセス上、一時的に滞留する中立的な資金であり、預り金そのものは恒常的な収益源ではない。
- 預り金の増減影響を除いた実質営業CFは、決済件数の反復性・安定性を背景に、プラス圏で安定的に推移している。

# 2025年12月期 事業戦略の進捗状況

既存事業の深化や、ATM PayBの提供強化、PayB for Businessの立ち上げ、JCBとの法人向け業務提携等、新たな取り組みを着実に積み上げており、概ね計画通り

重点戦略領域	2025年12月期の主な取り組み
既存サービスの強化・深化	<p>収益の中核を担う既存サービスについて、取扱件数の拡大や利用チャネルの多様化を通じて、安定的な成長基盤の強化を進めている</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● クイック入金：当社収益の柱である本サービスの高度化を目指し、マルチバンク型即時口振決済基盤の構築に着手</li><li>● 収納代行：金融・保険業向け中心に継続的に取扱い件数を伸ばす</li><li>● PayB：ATM等へのチャネル拡大等により取扱い件数、提携金融機関数を伸ばす</li></ul>
PayBの法人向け展開	<p>法人向け決済ニーズの取り込みに向け、PayB for Businessの提供を開始し、複数拠点を有する業界を中心に利用拡大が進んでいる</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 複数拠点を持つ業界（建設、不動産、フランチャイズ等）の業務効率に貢献することから、好調な受注獲得が続く</li></ul>
パートナー企業とのアライアンス拡大・強化	<p>自社決済基盤を起点に、外部パートナーとの協業で成長機会を拡張</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● ATMベンダ（日立チャネルソリューションズ、沖電気工業）との連携によるATM PayBの金融機関への提供強化</li><li>● JCBと法人向け事業（PayB for Business）で業務提携</li></ul>

# 2025年12月期 事業戦略の進捗状況

大学機関向け学費収納サービスは大学の意思決定に時間を要し、若干の遅れ、ペーパーレス請求・決済連動サービスBilling BOXはファーストユーザが確定し、今年度本格的に立ち上げ予定

重点戦略領域	2025年12月期の主な取り組み
教育・医療等特定業種向けソリューションの構築・推進	<p>特定業種の業務特性に即した決済ソリューションにより、既存基盤の横展開と新たな需要の創出を進めている</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 教育向けの学費収納管理システムの推進チーム発足。業務効率化を武器に全国の大学機関への営業活動強化</li><li>● 医療分野については、引き続き効果的なキャッシュレス決済のソリューション化を企画提案中</li></ul>
ペーパーレス請求・決済サービスの構築・推進	<p>請求から決済までの一体化により、顧客業務の効率化と継続収益化を両立するサービスの立ち上げを進めている</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● ペーパーレス請求・決済連動サービスBilling BOXの立ち上げに注力</li><li>● 大手都市ガス企業からの受注。サービスリリースに向け準備中</li><li>● 引き続き収納票郵送コスト削減を目指す全国の手電力・都市ガス会社を中心にアプローチ中</li></ul>
新商品・サービス開発	<p>中長期の成長を見据え、既存事業を補完・拡張する新たな収益機会の探索を進めている</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 商品・サービスの企画・開発を担う専門組織設置</li><li>● PayB for BusinessおよびBilling BOXの2ソリューションの着実な立ち上げを第一優先としつつ、ステーブルコイン、トークン性預金への対応、クロスボーダー決済・送金案件にも積極的に事業機会を模索中</li></ul>

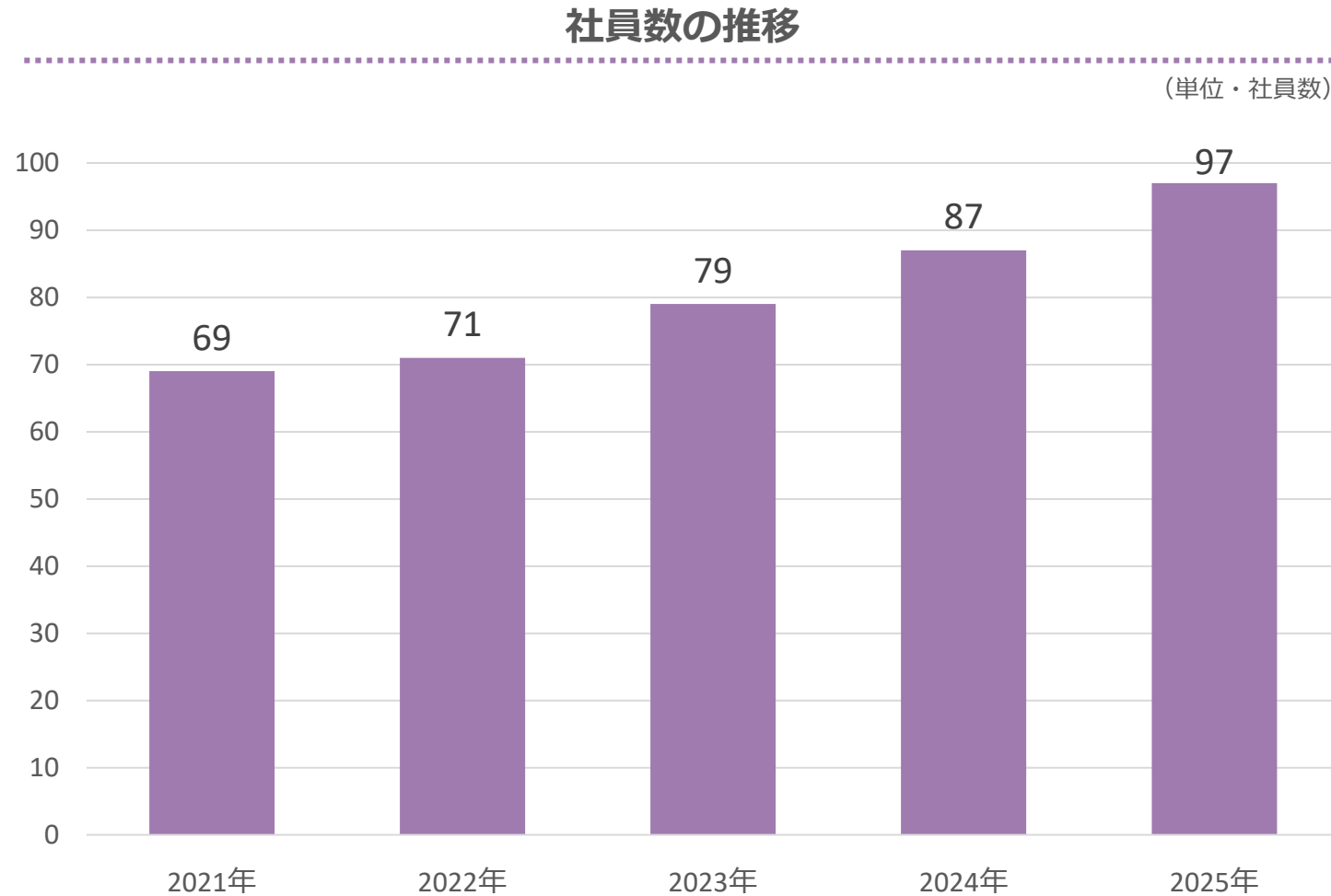
# 2025年12月期 経営基盤強化施策の進捗状況

事業成長を支える人材・財務・IRの各基盤について、体制整備は概ね目途がつき、主要施策に着手している

重点戦略領域	2025年12月期の主な取り組み
人材戦略（組織）	<ul style="list-style-type: none"><li>● 成長施策を統括・推進するコーポレート体制を整備</li><li>● 成長ドライバーを支える実行体制と役割分担を明確化</li><li>● 品質とスピードの両立を目的とした開発・運用体制の整備</li><li>● 上記を継続的に運用するための評価・育成・研修体系の整備に着手</li></ul>
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>● 現預金および預り金の効率的な活用に向け、キャッシュマネジメントの運用を開始</li><li>● 従業員持株会加入を促進し、従業員の中長期的な企業価値向上への参画を促進</li><li>● 成長投資に向けた推進体制およびターゲット領域を設定し、M&amp;A検討を具体化</li><li>● 継続的な自己株式取得を検討（2026年度より実施）</li></ul>
広報・IR戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>● 2026年度からのIR活動強化を見据え、IR専担者を配置</li><li>● 株主・投資家との対話機会を段階的に拡充し、当社事業および戦略への理解促進に取り組み</li></ul>

# 2025年12月期 人員推移

事業拡大に合わせて体制を段階的に拡充し、人材基盤の整備を進めている



# 2025年12月期 従業員持株会加入の促進

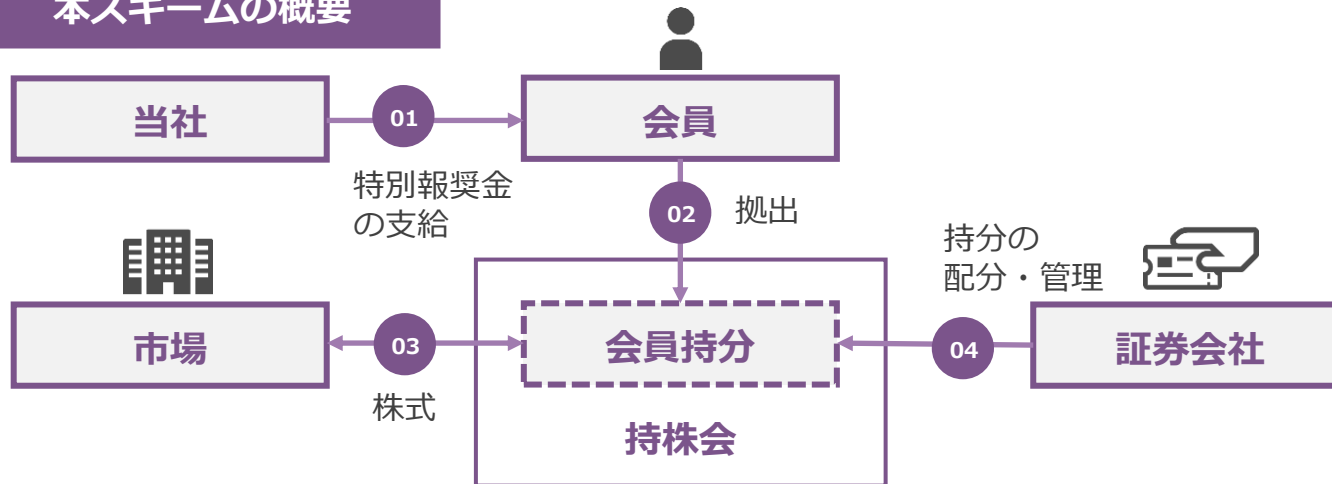
## 背景と狙い

当社は人的資本を中長期的な企業価値向上の源泉と位置づけ、従業員一人ひとりが「社員」から「株主」へと意識を高めるための仕組みづくりを重視。経営と従業員の価値共有を通じ、持続的な成長を実現することを目的として、従業員持株会の活性化を通じた

- ① オーナーシップ意識の醸成
- ② 経営と従業員の価値共有
- ③ 中長期視点での成長志向の浸透

を図ることを目的として、2025年12月に特別報奨金施策に着手

## 本スキームの概要



## これまでの成果・評価

- 従業員持株会への加入が着実に進展
- 若手層を含む幅広い従業員において
  - ・ 自社業績・株価への関心向上
  - ・ 中長期視点での経営理解の深化が確認され、従業員エンゲージメントの向上に寄与



# Billing System

ビルディングシステム株式会社

## 02 2026年12月期 計画

01 2025年12月期 実績

➡ 2026年12月期 計画

03 Appendix

# 2026年12月期 計画

成長投資を継続しつつ、売上成長と収益性向上の両立を図り、中期経営計画2年目としての目標水準を2026年12月期計画に反映している。

連結

単位：百万円

	2025年12月 期実績①	2026年12月期 計画②	前期比 ③ = ②－①	前期比 ③／①
売上高	4,546	5,607	1,061	23.3%
売上総利益	1,620	2,124	504	31.5%
営業利益	647	929	282	43.5%
経常利益	651	926	275	42.2%
当期純利益	408	584	176	43.1%
EPS	64.87円	93.01円	28.14円	43.4%

- ストック収入についてはPayBの取扱い件数増加や新規サービス（PayB for Business/Billing BOX）の立ち上げが収益に寄与
- 既存のクイック入金や収納代行は継続して堅調に推移するとともに、既存顧客からの新しいニーズの拾い起こしを強化
- スポット収入については、2025年12月期からの期ズレ案件の解消および大型案件の獲得、新規決済端末の拡販等を見込む。
- 同時に、人材投資やシステム投資といった将来成長に向けた先行投資を行いながらも、事業規模の拡大による収益性の改善を進め、利益面においても持続的な成長を目指す計画としている。



# 2026年12月期 戦略全体像

中期経営計画2年目として、国内決済領域における収益基盤を拡大し、成長を加速  
決済件数が積み上がるプラットフォームを基盤に、ストック収益と安定キャッシュを創出し、  
成長投資と株主還元にも循環させることで中長期のEPS成長を実現

  
フロント・  
現場の力

戦略1 → 収益基盤

メリハリをつけた  
ソリューション戦略

戦略2 → 成長ドライバー

次世代サービス構築への  
着手と加速

戦略3 → 利益率・競争力

QCDのさらなる向上に  
向けた開発・運用の強化

戦略4 → 効率化

全社視点での業務最適化への取り組み

戦略5 → 人的資本

社員が生き活きと活躍できる環境づくり

戦略6 → 資本戦略

コーポレート戦略機能の強化（IR/M&A/資金運用等）

スタッフ・  
バック  
オフィスの力



# 2026年12月期 具体的な施策

戦略	重点テーマ	価値創造の考え方	主要な取り組み
戦略1 収益基盤	メリハリをつけた ソリューション戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>成長性・収益性の観点から、強化・縮小・撤退するソリューションを明確化</li><li>注力分野に経営資源を集中し、売上成長率の向上と営業効率の改善を図る</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>PayB系事業の拡大によるストック収益の積み上げ</li><li>PayB for Business、Billing BOXの立ち上げ加速による新たな収益源の創出</li></ul>
戦略2 成長ドライバー	次世代サービス構築への 着手と加速	<ul style="list-style-type: none"><li>将来の成長ドライバーとなる新規サービス企画を強化</li><li>既存事業に依存しない収益の柱を創出し、中長期成長を下支え</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>次世代クイック入金（ネット銀行Hub）による取扱高拡大</li><li>決済・データ連携を活用した新サービス検討</li></ul>
戦略3 利益率・競争力	QCDのさらなる向上に向けた 開発・運用の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>QCDの可視化により、開発・運用の効率性と品質を両立</li><li>サービス拡大に耐えうるスケーラブルな開発体制を構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>品質向上による障害・対応コストの抑制</li><li>納期短縮による新サービス立ち上げスピード向上</li></ul>

# 2026年12月期 具体的な施策

戦略	重点テーマ	価値創造の考え方	主要な取り組み
戦略4 効率化	全社視点での業務最適化への取り組み	<ul style="list-style-type: none"><li>● 全社最適の観点で業務プロセスを再設計</li><li>● IT・AI活用により、間接業務コストの増加を抑制</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社内システム刷新による業務効率化</li><li>● 生成AI活用による意思決定スピード向上</li></ul>
戦略5 人的資本	社員が生き生きと活躍できる環境づくり	<ul style="list-style-type: none"><li>● 人材育成と評価制度を連動させ、個人と組織の成長を両立</li><li>● 定着率向上により、採用・教育コストの効率化を図る</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新評価制度と育成・研修の連動</li><li>● 自律的な改善・挑戦を促す組織文化の醸成</li></ul>
戦略6 資本戦略	コーポレート戦略機能の強化（IR/M&A/資金運用等）	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業成長を適切に市場へ伝えるため、成長ストーリーを明確化</li><li>● IR、M&amp;A、資金運用を通じて、企業価値向上を図る</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● IR活動の強化による市場評価の向上</li><li>● 成長投資・M&amp;Aを通じた企業価値の最大化</li><li>● 資金運用強化による純資産の着実な積み上げ</li></ul>

# 2026年12月期 販売管理費

## 成長投資を織り込んだ戦略的な販管費計画

単位：百万円

	2025年12月期 実績	2026年12月期 予算	差額
人件費	653	782	129
賃借料	46	49	2
支払手数料	126	175	49
その他	148	188	39
合計	973	1,193	220

- 新規採用および前年度採用者の通年寄与により、人件費が増加（原価部門労務費と合算すると、119百万円増加）
- 各種認証資格の審査・維持に係る費用等の増加により、支払手数料が43百万円増加。
- PayB関連に加え、新規事業にかかる広告宣伝費の増加により、その他費用が前年比11百万円増加。
- これらはいずれも、事業拡大および将来の収益成長を見据えた計画的な先行投資として織り込んでいる。

# 2026年12月期 投資計画

## 中長期成長を見据えたシステム・人材への重点投資を推進

### システム投資

サーバー等（商用） 53百万円 ソフトウェア

新規サービス対応開発 55百万円 外注加工費

商用環境維持・セキュリティ強化等 88百万円 保守費等

- 既存事業の安定運用を最優先とし、商用サーバー等、事業継続性を高める投資を実施
- 26年度のシステム投資は、収益化を前提とした新サービス対応および既存基盤の高度化に重点を置く
- 信頼性・安全性を確保しつつ、サイバーセキュリティ対策等、持続可能なシステム基盤の予防的対応を進める

### 採用

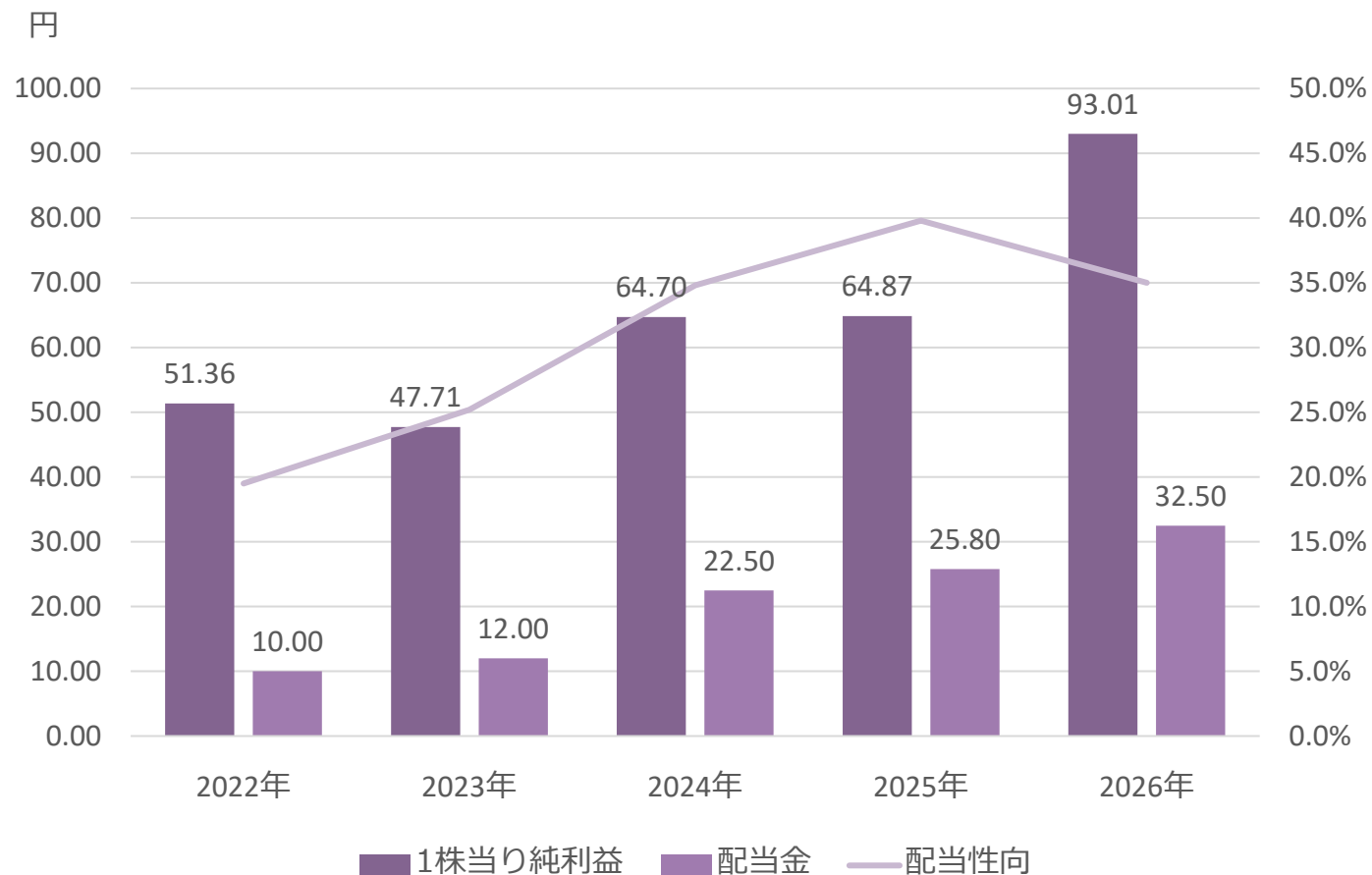
純増ベースで21名（含むパート）を予算化  
（開発、営業、業務、管理等）

- すでに新卒社員（予定）を含め11名の採用を確定しており、事業拡大に向けた人材基盤の整備は着実に進捗
- 26年度は、売上拡大・新サービス創出を見据え、営業・開発を中心に継続的な人材投資を実施
- あわせて、事業規模拡大を支えるため、経営管理・IR・人事・M&A等のコーポレート機能強化を目的とした戦略人材の採用を進める予定

# 2026年12月期 配当予想

安定的なキャッシュ創出を背景に、継続的な増配を実施

2026年度配当は、32円50銭（6円70銭増配）を計画。



- 当社は、決済件数の積み上がりを背景としたストック型収益により、安定的なキャッシュ・フローを創出している。
- 2026年12月期は、成長投資を継続しつつ、株主の皆様への利益還元を強化する方針のもと、1株当たり32円50銭（前期比6円70銭の増配）を計画。
- 今後も、業績動向や財務状況を総合的に勘案しながら、持続的な配当の実現を目指していく。

# 2026年12月期 自己株式取得

株主還元の強化および資本効率の向上を目的として、財務状況や経営環境を総合的に勘案し、自己株式の取得を実施する。将来の成長投資や資本政策の柔軟性を確保しつつ、企業価値の向上を図る。

01	取得対象株式の種類	当社普通株式
02	取得し得る株式の総数	100,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.59%）
03	株式の取得価額の総額	100百万円（上限）
04	自己株式取得期間	2026年2月20日～5月31日
05	取得方法	東京証券取引所における市場買付

今後、財務状況や市場環境を踏まえ、継続的な実施を検討する。

当社は、中長期的な企業価値向上に向け、経営計画の達成および株主価値の向上に対する経営陣のコミットメントを一層高めることを目的として、役員報酬制度の業績変動制への見直しを検討している。

本見直しでは、業績および企業価値との連動性を高めるとともに、透明性・客観性を重視した制度設計を基本的な考え方とする。

具体的な制度内容については、指名・報酬委員会での審議を経たうえで、2026年3月24日開催予定の定時株主総会に付議する予定である。





# Billing System

ビルディングシステム株式会社

## 03 Appendix

01 2025年12月期 実績

02 2026年12月期 計画

➡ Appendix

# 参考資料一覧

中長期の成長戦略については、2026年2月19日発表の「事業計画および成長可能性に関する事項」をご参照ください。  
その他は弊社IRサイトに掲載されている以下の関連資料をご参照ください。

## ➡ 事業計画および成長可能性に関する事項

---

有価証券報告書

## ➡ 事業報告書

決算短信

---

## ➡ 従業員持株会を通じた「特別奨励金スキーム」の導入

---

## ➡ 自社株式取得に係る事項

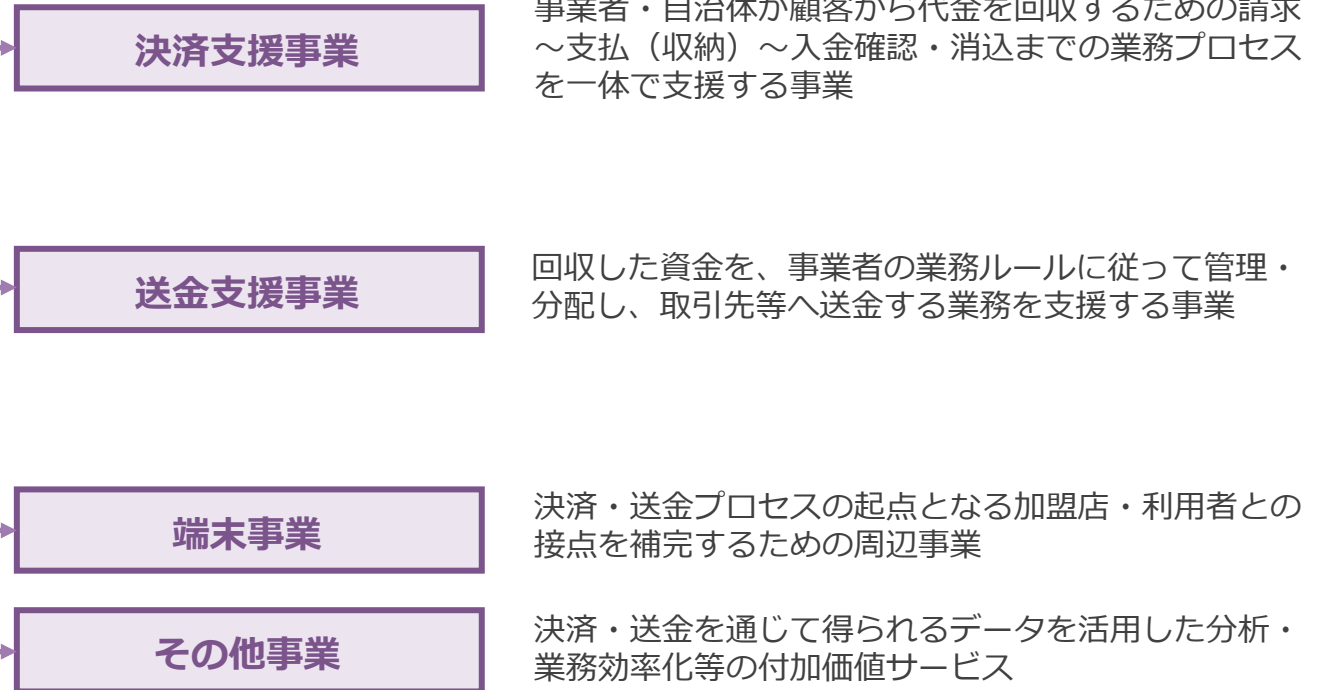
# セグメント区分の変更 決算説明資料等でのセグメント

今後は決済支援業務を主軸としながら決済バリューチェーンを拡大していくために、今後は以下の4つのセグメントに再編成し、戦略および施策等を報告します

## 決算説明資料等での売上内訳（Before）



## 変更後（After）





# Billing System

ビルディングシステム株式会社