



事業計画及び成長可能性に関する事項

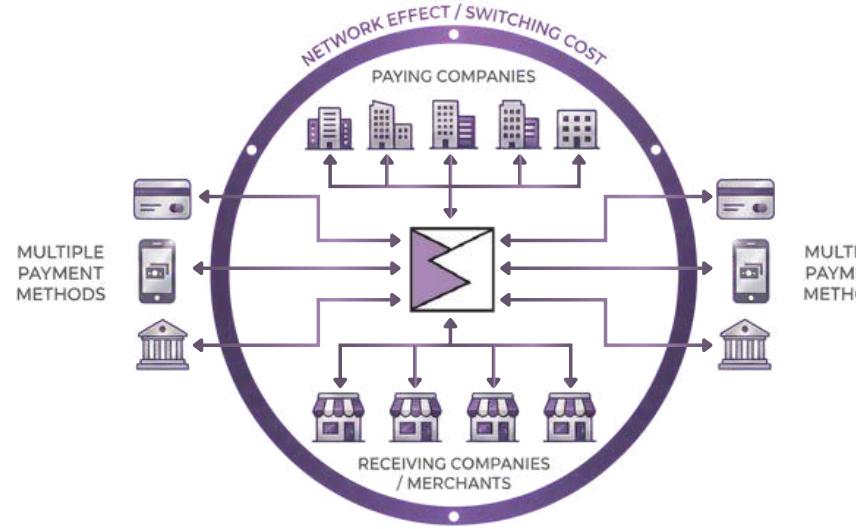
ビリングシステム株式会社
東証グロース市場 | 証券コード : 3623



2026年2月19日

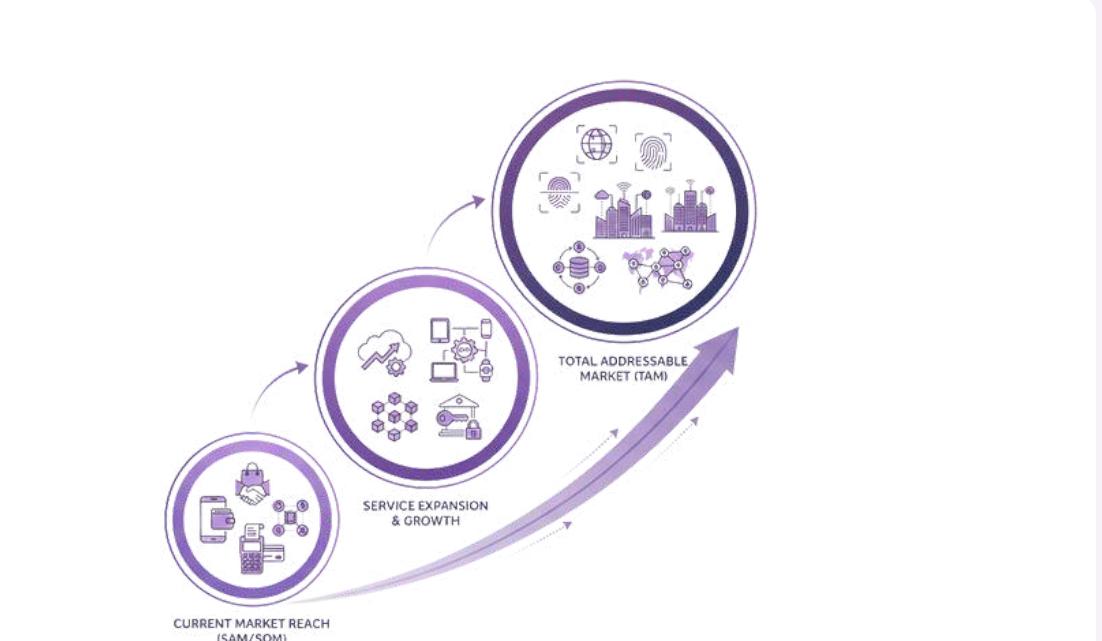
お伝えしたいこと

決済件数が構造的に積み上がるプラットフォームを基盤に、ストック収入により安定キャッシュを創出し
成長投資と株主還元に循環させることで、EPS成長を中長期で加速します



強固なビジネスモデルを有し
着実な成長を積み重ねている

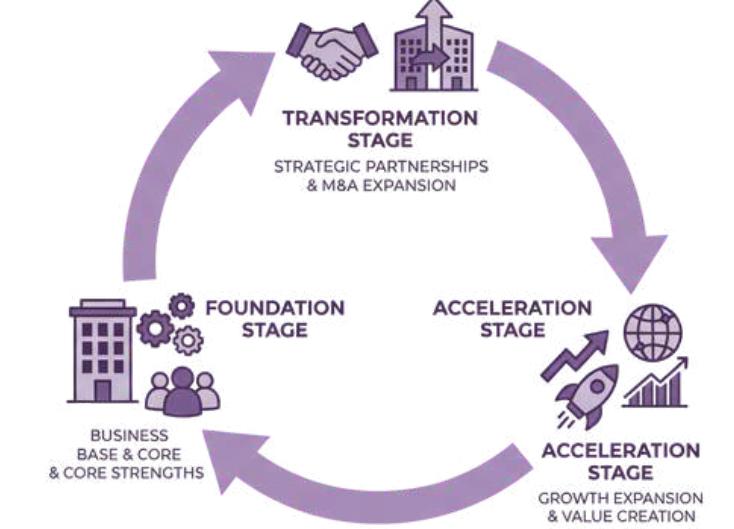
決済における支払い企業、受取り企業、および多様な決済手段を一元的につなぐ決済プラットフォームを長年提供。
エコシステムのネットワーク効果が高く、スイッチングコストなどに守られています。
創業以来、着実に增收増益を続けており、ダウンサイドが小さい特徴も有しています。



事業発展性のポテンシャルが大きい

TAM/SAM*は巨大で、当社の先見性により開拓・
育成してきたサービスの成長拡大余地が豊富にあり、
バリューチェーンの拡大による事業モデルの
発展性も有しています。

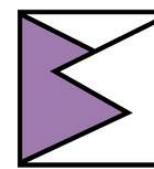
*TAM：全体の市場規模 P SAM：獲得しうる最大市場規模



経営体制が変わり、
新たな成長フェーズへ

既存事業の強みと基盤を活かし、スケールアップを加速させていきます。
中期経営計画の目標を堅持しつつ、戦略的提携やM&Aなども含め将来へ向けた布石を積極的に打つとともに、中長期ターゲットとしてEPS成長を重視し、持続的な企業価値向上を目指します。

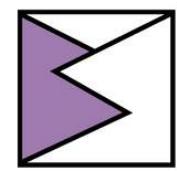
目次



Billing System

01	会社概要	P4
02	市場環境	P9
03	ビジネスモデルと競争優位性	P14
04	成長戦略	P37
05	Appendix 1：前回開示との差分	P57
06	Appendix 2：会社概要補足	P65
07	Appendix 3：サービス紹介	P71

目次



Billing System

2000年の設立以来、決済・送金という社会インフラを支え
着実な成長を積み重ねてきたビーリングシステム



01

会社概要

P4

02

市場環境

P9

03

ビジネスモデルと競争優位性

P14

04

成長戦略

P37

05

Appendix 1：前回開示との差分

P57

06

Appendix 2：会社概要補足

P65

07

Appendix 3：サービス紹介

P71

基本理念とビジョン

決済基盤を軸とした新しいワークフローを提供し、お客様の利益を創出します

2030年 ビジョン

世界とつながる社会を決済で支える

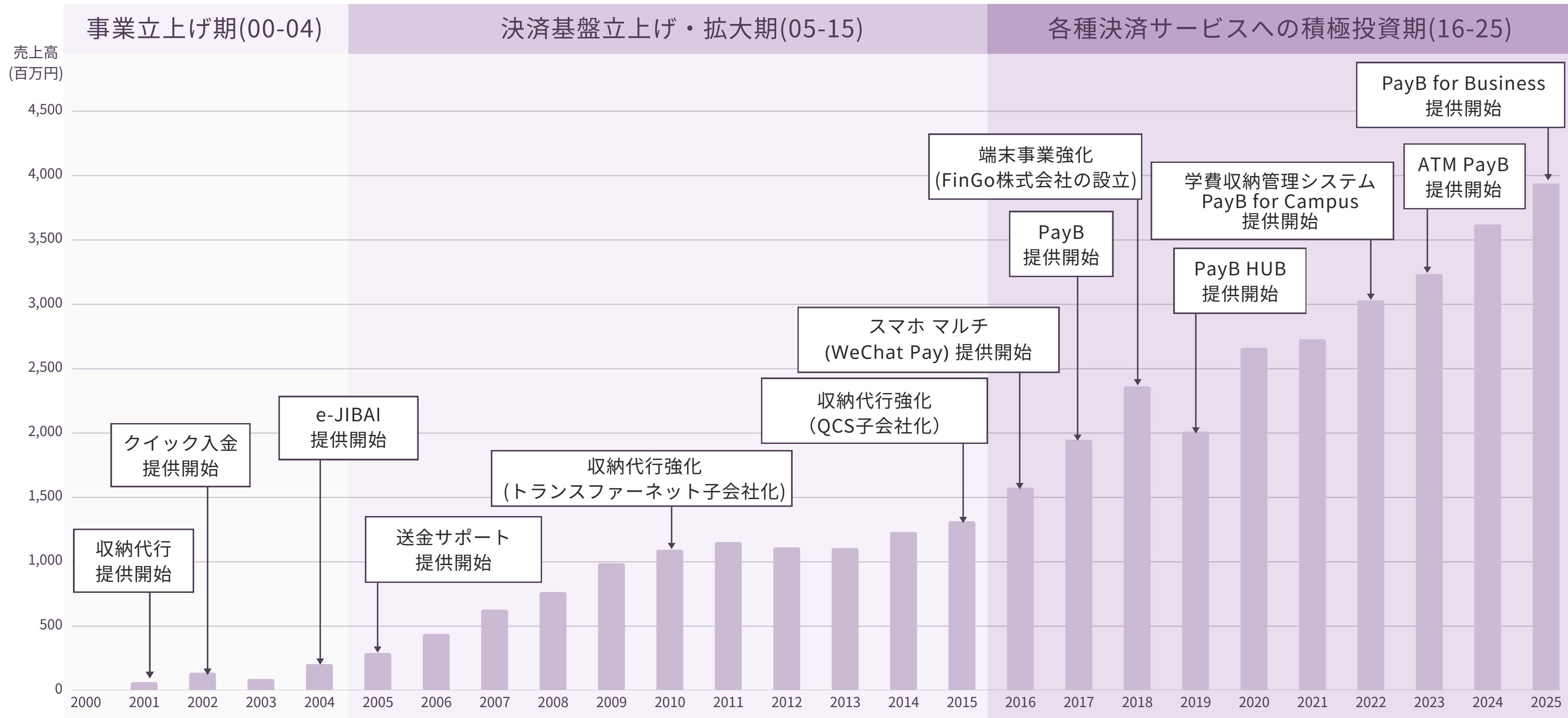
国内外の取引増加で複雑化する決済業務を、安全かつ効率化なものにしていく
そのために、現在の基盤事業をさらに強固にし、新たな事業機会を捉える

目指す姿

1. 私たちは、創意工夫と相互の啓発を大切にし、誇りとやりがいを持てる環境を作ります
2. 私たちは、決済サービスを中核としつつ、その情報と分析を活かした新しい領域のサービスを提供し、お客様の成長と発展に貢献します
3. 私たちは、パートナー企業と共に相互のノウハウと強みを活かしたアライアンスを推進し、 $1+1=\infty$ の価値を創出します
4. 私たちは、ビジネスインフラとしての自覚を持ち、事業の安定的な運営と経営の透明性、健全性を堅持し、社会の発展に貢献します

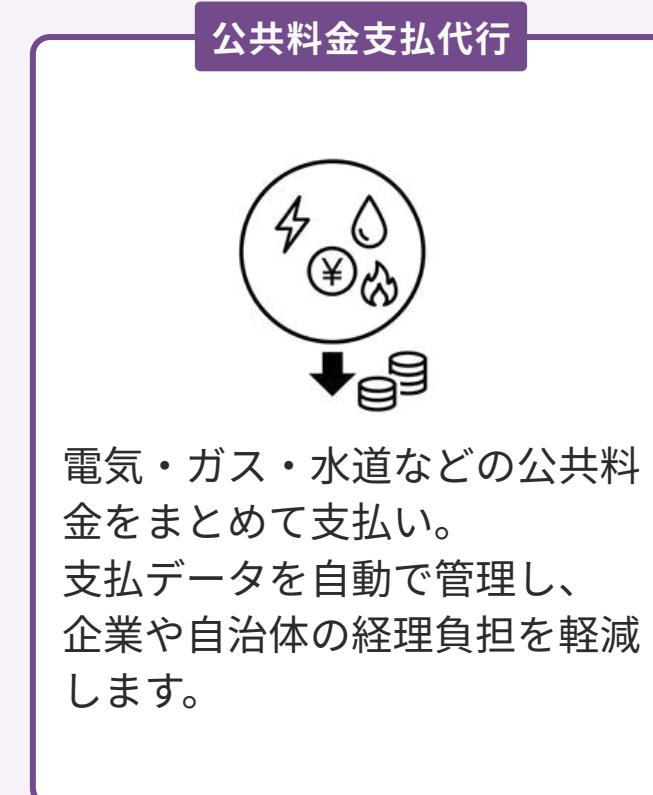
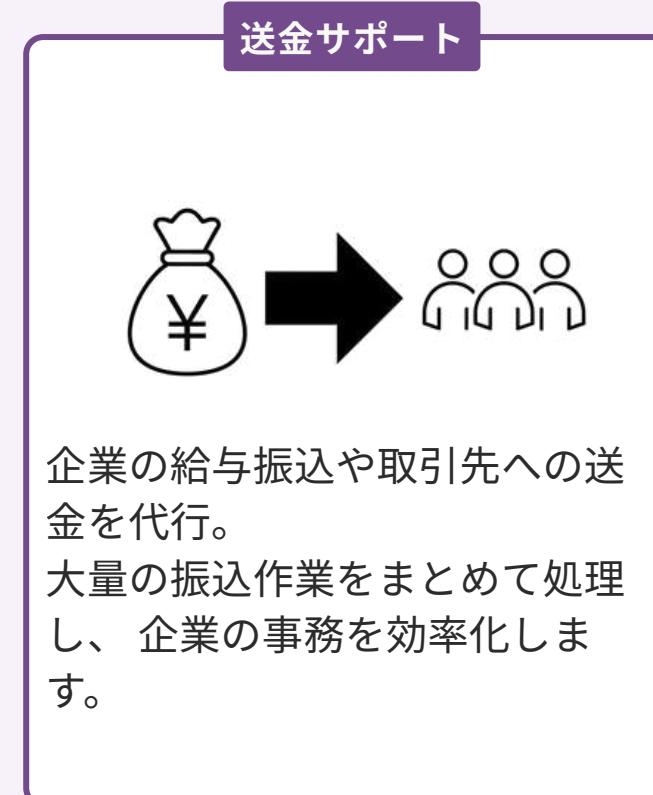
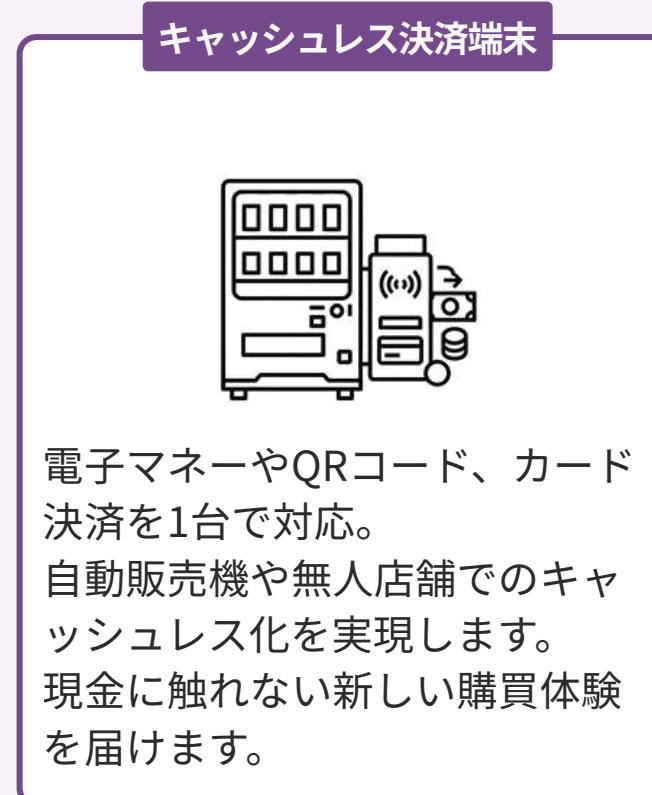
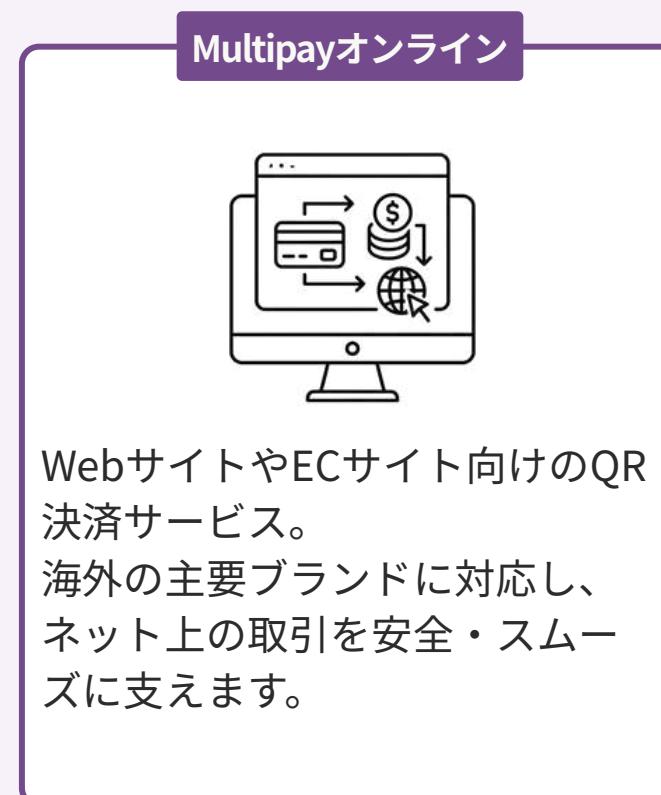
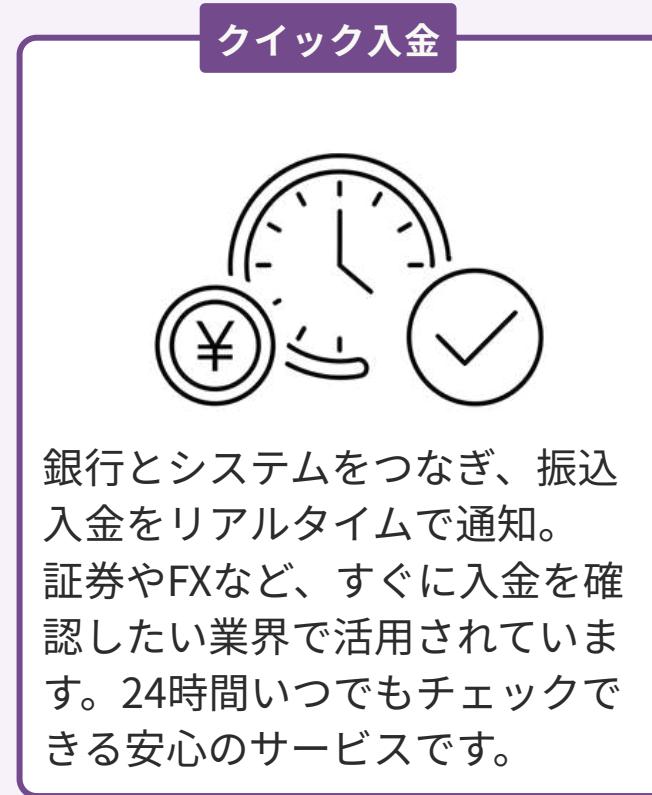
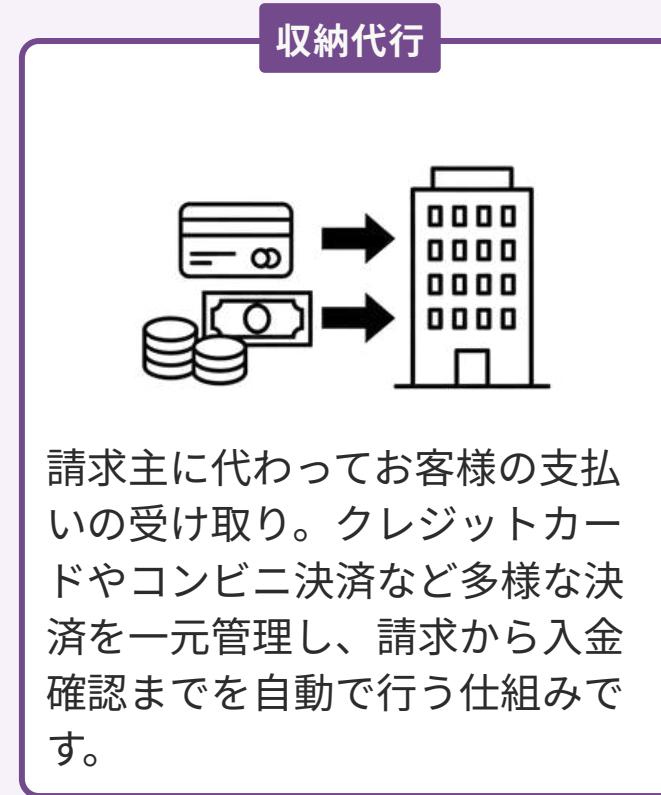
ビリングシステムの成長の軌跡

公金・公共料金/金融機関連携などの実績を積み上げ、SLA・監査対応・制度対応などの構造的な競争優位性を形成



ビリングシステムのサービス・ラインナップ

資金の受け渡しを代行するだけではなく、決済にまつわる業務フローを多面的に支えている



主要KPIハイライト

当社の成長は決済件数の積み上がりとストック化により再現されている

FY2025

直近5年間
対前年増減率平均
(ROEは増加幅)

連結売上高

45億円

+9.5%

連結経常利益

6.5億円

+24.7%

ROE

13.7%

+6.1ppt*

EPS

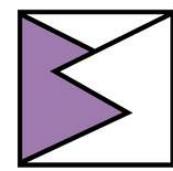
64円87銭

+26.5%

配当方針に関しては、配当性向35%を基準とする
FY2025の配当性向は39.8%を予定（定時株主総会の承認を前提）

*パーセントポイント

目次



Billing System

決済・送金を取り巻く市場は構造的な変化の途上にあり
当社の強みが活きる成長環境が広がっている

01

会社概要

P4

02

市場環境

P9

03

ビジネスモデルと競争優位性

P14

04

成長戦略

P37

05

Appendix 1：前回開示との差分

P57

06

Appendix 2：会社概要補足

P65

07

Appendix 3：サービス紹介

P71

日本国内の主な決済件数

日本国内では、日常生活や事業活動を支える膨大な数の決済が継続的・反復的に発生している。これらは単発ではなく、毎年繰り返される決済取引であり、安定的かつ継続的な事業機会を形成している。

領域	項目	年間決済件数 (推計)	年間決済金額 (市場規模)	出典・根拠の目安
公共・準公共領域	税金・公金（国・地方）	数億件 ¹	約110兆円以上	国税庁「国税徴収決定額」 総務省「地方税制白書」
	公共料金（電気・ガス等）	約6～8億件 ²	約15～20兆円	経済産業省資源エネルギー庁 (電力・ガス販売量／売上) 総務省水道事業統計
	学費納付（私立大・専門）	約600～1,200万件 ³	約4～5兆円	文部科学省「学校基本調査」 私立学校振興・共催事業団
民間・生活領域	コンビニ代理収納（全体）	約8～12億件	約10～12兆円	日本フランチャイズチェーン協会 各種行政資料・業界資料
	医療費支払い（自己負担分）	約8～12億件	約6～7兆円	厚生労働省「医療費の動向」
企業活動領域	事業者間請求書発行（B2B）	約30億件	約350兆円	国税庁「法人企業統計」 経済産業省「電子商取引市場調査」 民間調査（電子請求書・インボイス普及に関する調査）

*1 件数は国税庁の申告・納付件数、地方税課税件数を基にした推計。納税者数および課税件数に、複数回納付を加味した概算

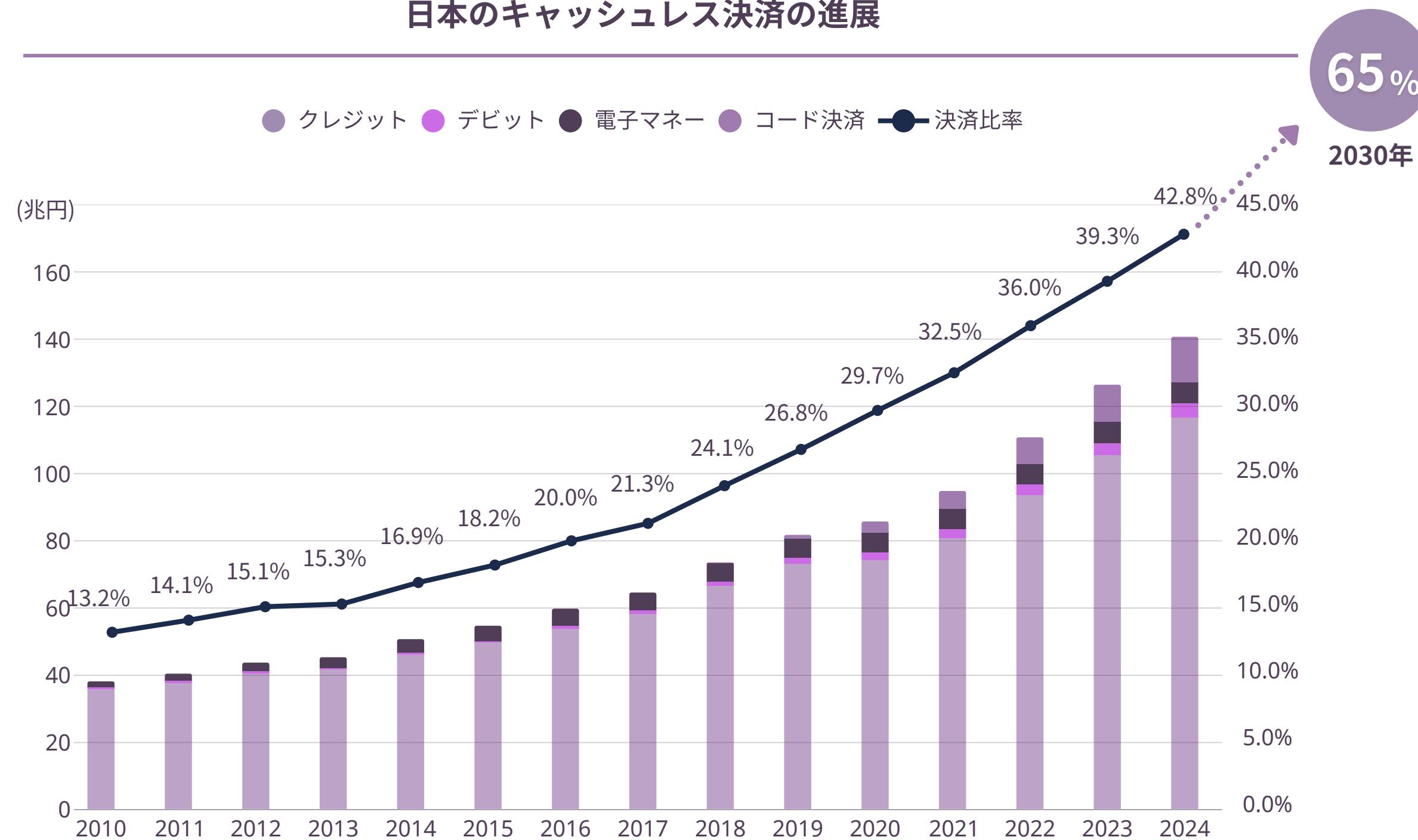
*2 世帯数×請求頻度より推計

*3 私立大学・専門学生：約300万人×年2～4回納付

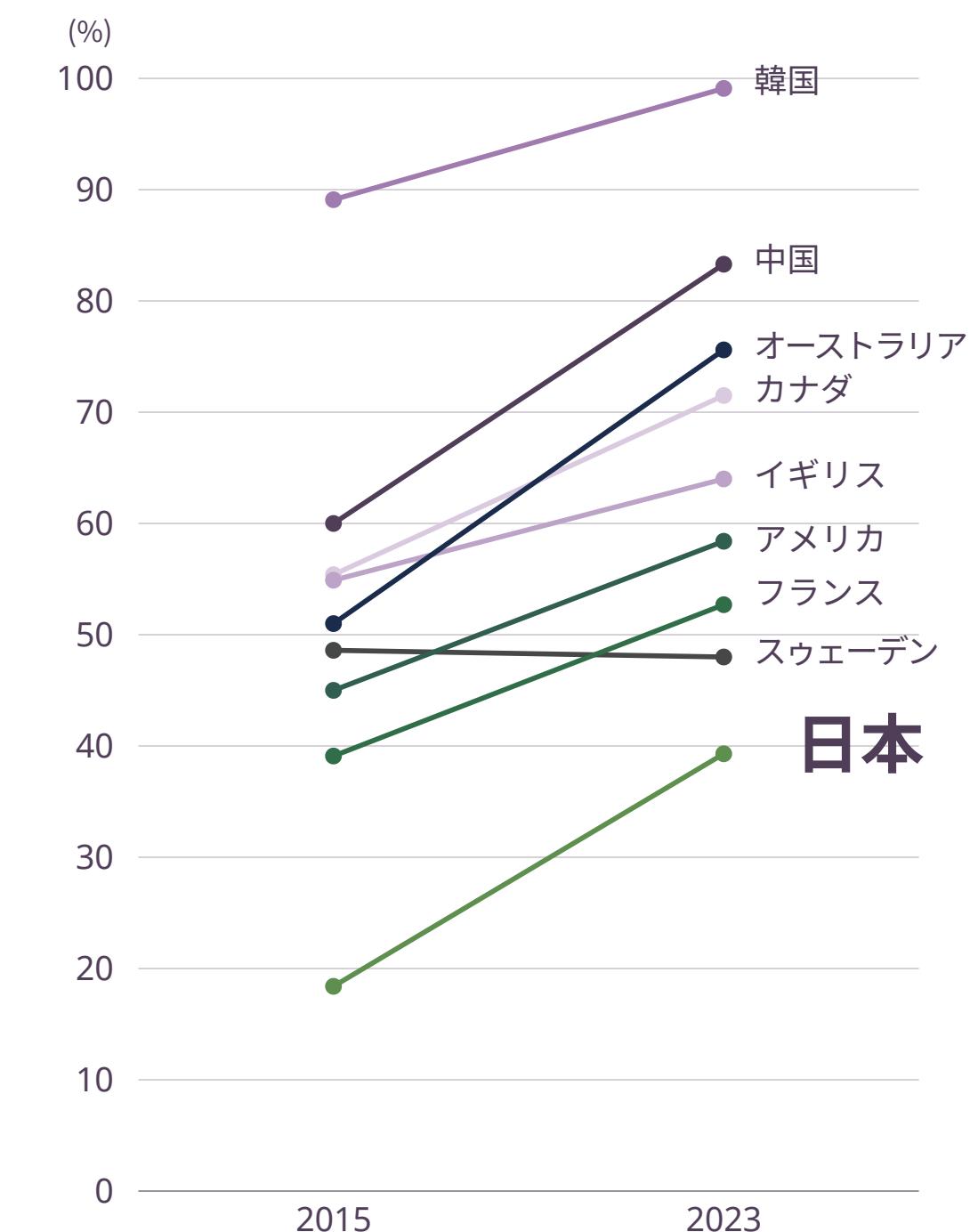
国内キャッシュレス決済比率の推移と見通し

キャッシュレス化の進展により、決済・送金を取り巻く市場環境は中長期的な追い風となっている

日本のキャッシュレス決済の進展



海外のキャッシュレス決済の状況



出典：

経済産業省「キャッシュレス決済比率の算出結果」

経済産業省「キャッシュレス推進検討会とりまとめ」

一般社団法人キャッシュレス推進協議会「世界主要国におけるキャッシュレス決済比率」

日本の電子決済マーケットの特徴

決済手段やブランドが林立しており、決済ネットワークが複雑で、不便や非効率が残る

類型

政府主導・収斂型

主導者

政府・中央銀行

特徴

- ・公共インフラとして決済を整備
- ・QRコードや送金規格がひとつに集約される

該当国例

インド(UPI)、ブラジル(PIX)、
タイ(PromptPay)

プラットフォーマー主導型

巨大IT企業

- ・特定のスーパーAPLに決済が集中
- ・現金決済が急速に淘汰される

中国(Alipay, WeChat Pay)

民間主導・多様化型

民間企業・銀行

- ・多様な企業が独自のサービスを展開
- ・複数の規格が共存し、ユーザーの選択肢が多い

日本、英国、米国

民間主導の「最適化」が進む日本

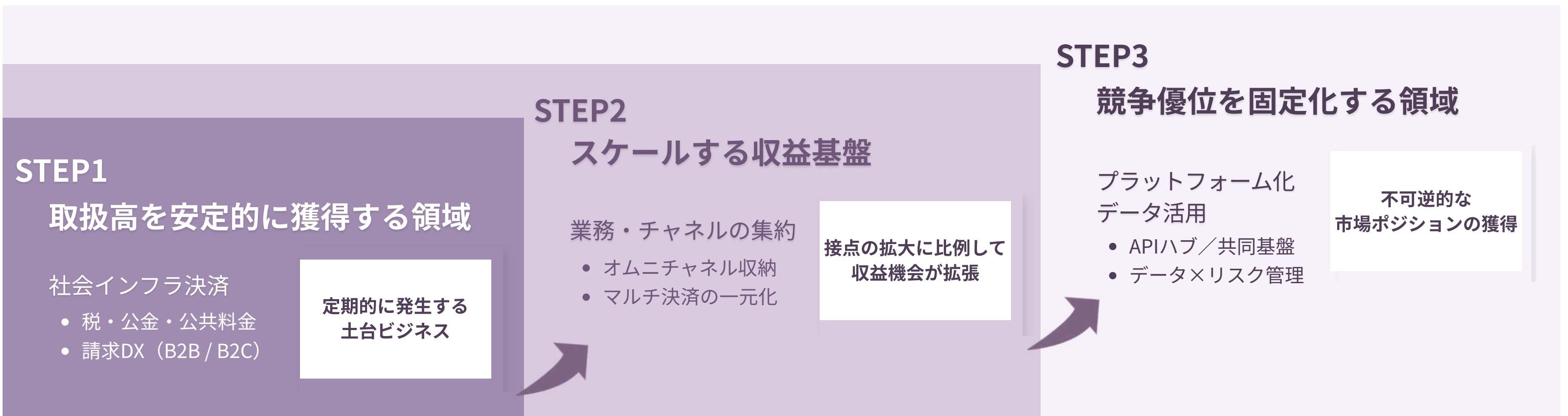


決済手段が多ければ多いほど、
導入企業は「どれを選べばいいか分からない」
「管理が大変」という課題に直面

この複雑な日本市場を前提に、決済手段の
多様性の最適化に貢献してきたのが当社決済基盤

ビリングシステムの事業機会

決済・送金を起点に、社会インフラからデータ活用事業へ拡張する成長モデル
(マルチ決済×業務DX×データ活用による持続的スケール)



事業の本質

単発の決済手数料ビジネスではなく、
顧客の業務フローそのものに入り込むインフラ事業

競争優位の源泉

- 公金・公共料金など「止まらない取引」を扱う信頼
- 一度入ると入れ替えしにくい業務インフラ
- 年々積み上がる取引データによる参入障壁

この3層モデルにもとづき、STEP1(短期)・STEP2(中期)・STEP3(長期)での企業価値向上を目指す

目次

Billing System

当社は「決済処理」を提供する企業ではなく、決済・送金を起点に、業務フローとデータを統合し、社会インフラ領域から持続的にスケールするビジネスモデルを構築し、構造的な競争優位性を形成している



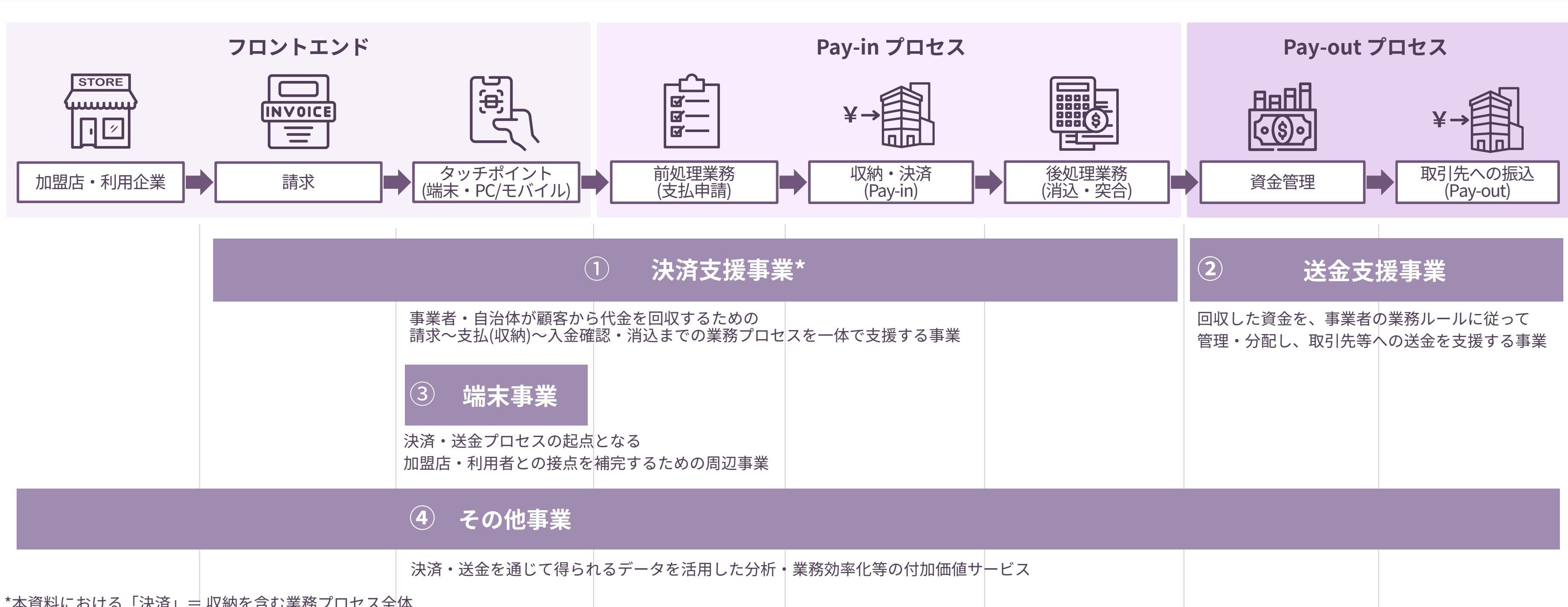
01	会社概要	P4
02	市場環境	P9
03	ビジネスモデルと競争優位性	P14
04	成長戦略	P37
05	Appendix 1：前回開示との差分	P57
06	Appendix 2：会社概要補足	P65
07	Appendix 3：サービス紹介	P71

決済バリューチェーンにおけるビリングシステムの事業構造

「情報の生成 → 資金の受入 → 照合・管理 → 資金の分配」

という情報の流れと資金の流れが同期するプロセス

当社はこの一連の業務を統合的に担う「マネー・チェーン・マネジメント」により、業務効率化にとどまらない継続的な付加価値創造を実現する



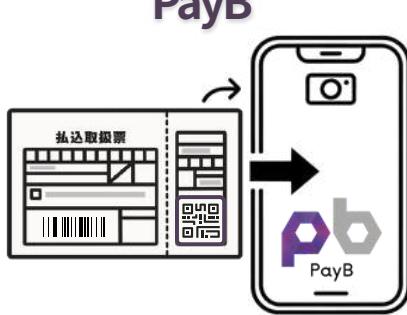
これら4事業は、取扱高の獲得から競争優位の固定化までを担う、当社3層成長モデルの一部を構成している

ビリングシステムの事業セグメント

多様な決済ソリューションを提供し、顧客の利益を創出

決済支援事業

あらゆるシーンでの払込票決済に特化した「PayB」、振込～入金確認まで24時間リアルタイムで確認できる「クイック入金」等、顧客の要望に応じた様々な決済ソリューションを提供



納付書や請求書に印刷されているバーコードやQRコードをスマートで読み取り、いつでもどこでも簡単に支払いができるアプリ。紙で受け取る請求書でも手軽でスマートな決済を可能にします。



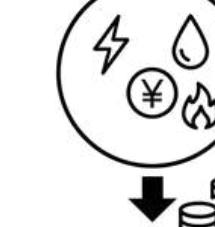
銀行とシステムをつなぎ、振込入金をリアルタイムで通知。証券やFXなど、すぐに入金を確認したい業界で活用されています。24時間いつでもチェックできる安心のサービスです。

送金支援事業

オフィスにいながら税金や公共料金等の支払いが完結できる「PayB for Business」、請求書の受け取りから支払い・データ管理まですべて対応した「公共料金支払代行」



税・公金、公共料金等の請求書支払いをWeb上ですべて完結することができる法人向け支払いDXサービス。複数の支払いも効率的に一括で支払いできます。



電気・ガス・水道などの公共料金をまとめて支払い。支払データを自動で管理し、企業や自治体の経理負担を軽減します。

端末事業

複数のキャッシュレス決済方式に対応した決済端末の販売と保守・コンサルティング



電子マネーやQRコード、カード決済を1台で対応。自動販売機や無人店舗でのキャッシュレス化を実現します。現金に触れない新しい購買体験を届けます。

決済事業における参入障壁

信頼性の高いサービスの実現のため、技術、実績、ネットワークなどによる高い参入障壁が存在する



ネットワーク

多様な決済方法を取り扱うための、あらゆる決済会社とのネットワーク



システム

膨大なトランザクションの処理能力と安定稼働



保守

障害発生時、瞬時に検知し稼働を維持するシステム保守体制



セキュリティ

クレジットカード情報保護のための国際セキュリティ基準PCI DSSに準拠



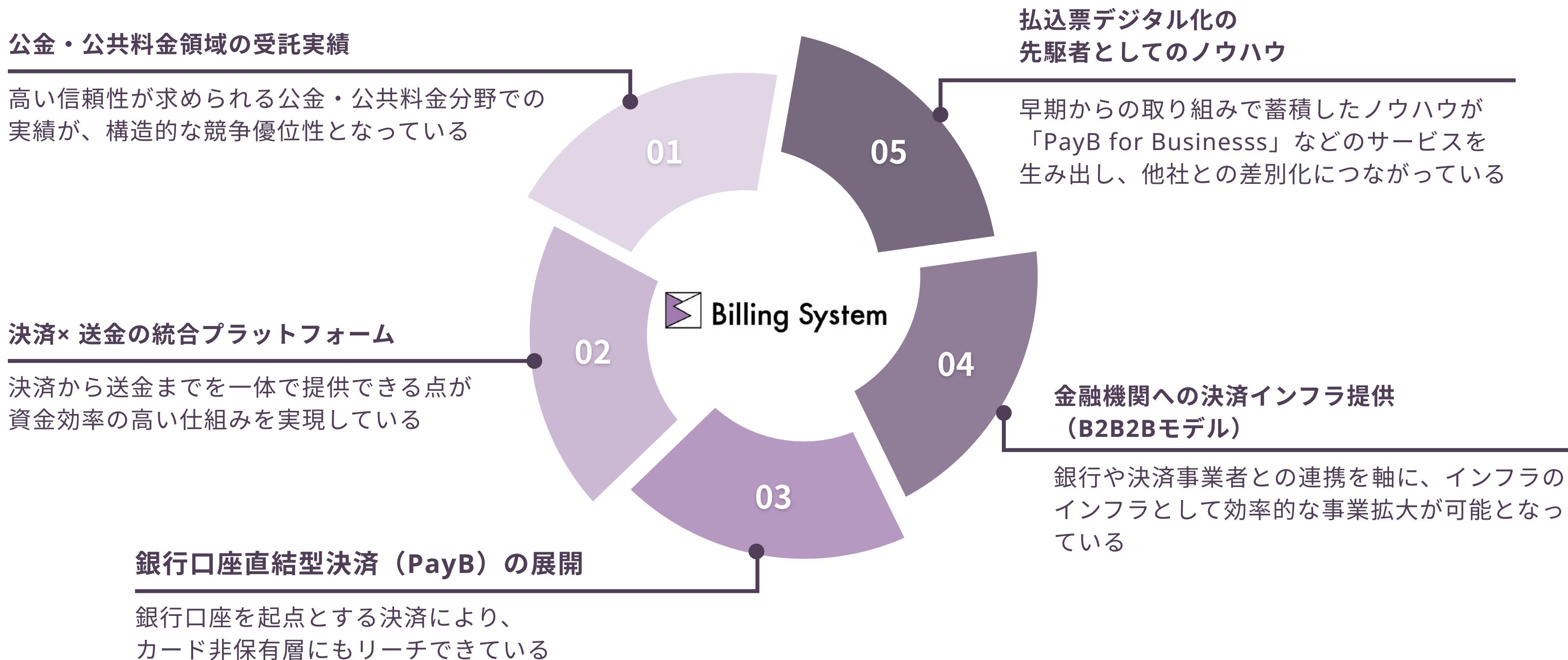
法規制

継続的な改正に伴う制度対応



ビリングシステムの競争優位性(事業面)

他の決済代行会社からも頼られるユニークなポジショニング



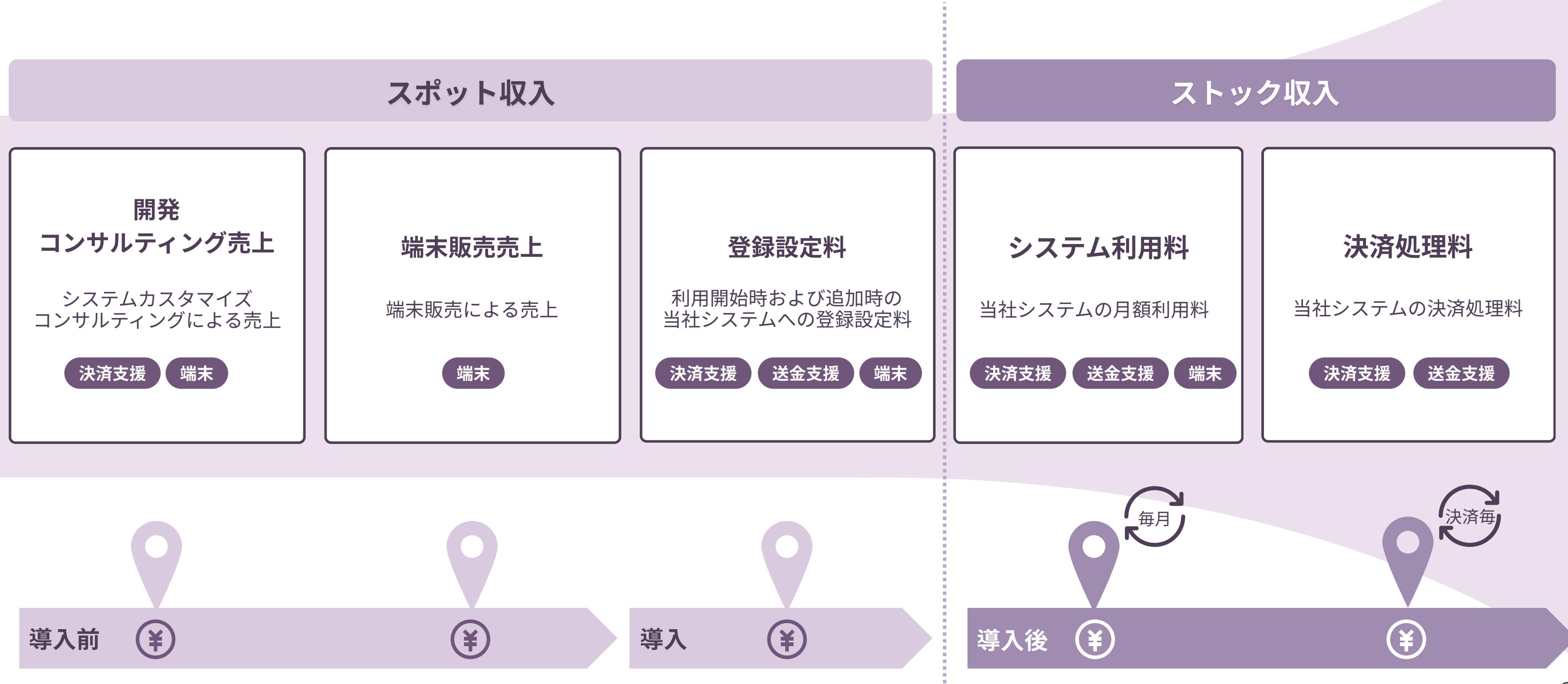
ビリングシステムの競争優位性(技術面)

決済・送金支援事業は社会インフラであり、「止まらないこと」と「変化に応え続けること」の両立が求められる

	当社の強み	具体的取組み例
1 決済を支える信頼性 Reliability & Security	社会インフラとしての決済を前提に、 ダウントIMEの最小化と高い安全性を最優先で設計	金融機関、大手請求企業の要件に耐える SLA運用と監査対応実績
2 変化に応じる拡張性 Agility & Scalability	プラットフォーム事業としての成長を前提に、 迅速な機能追加とスケールに耐える設計	負荷増大に対応する水平スケール設計と 段階的なモダナイズ
3 卓越した統制と効率化 Governance & Excellence	継続的な運用と事業拡大を支えるため、 属人化を排した統制とコスト規律を重視	24時間365日監視と自動化により、 障害初動と事業影響を最小化

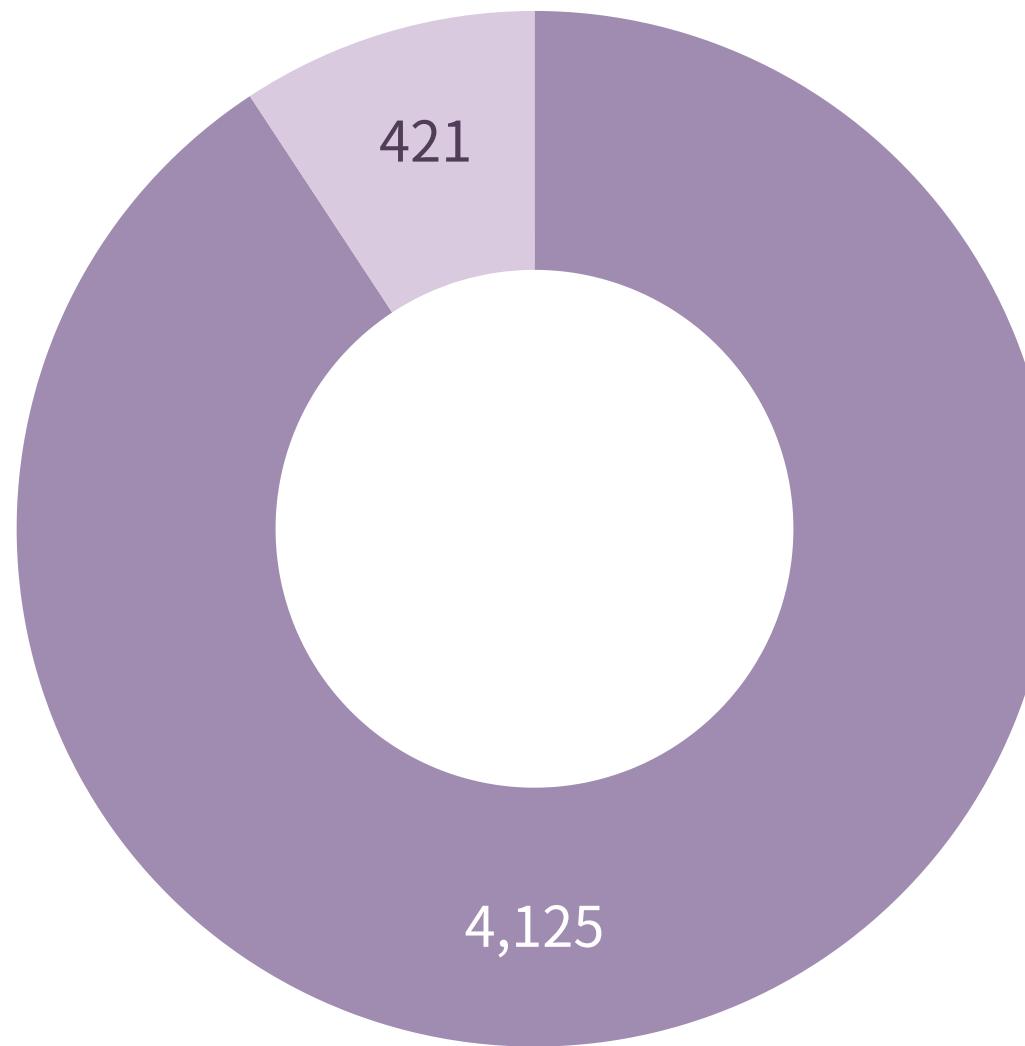
マネタイズポイント

導入前の「スポット収入」と導入後の「ストック収入」が当社の収益基盤

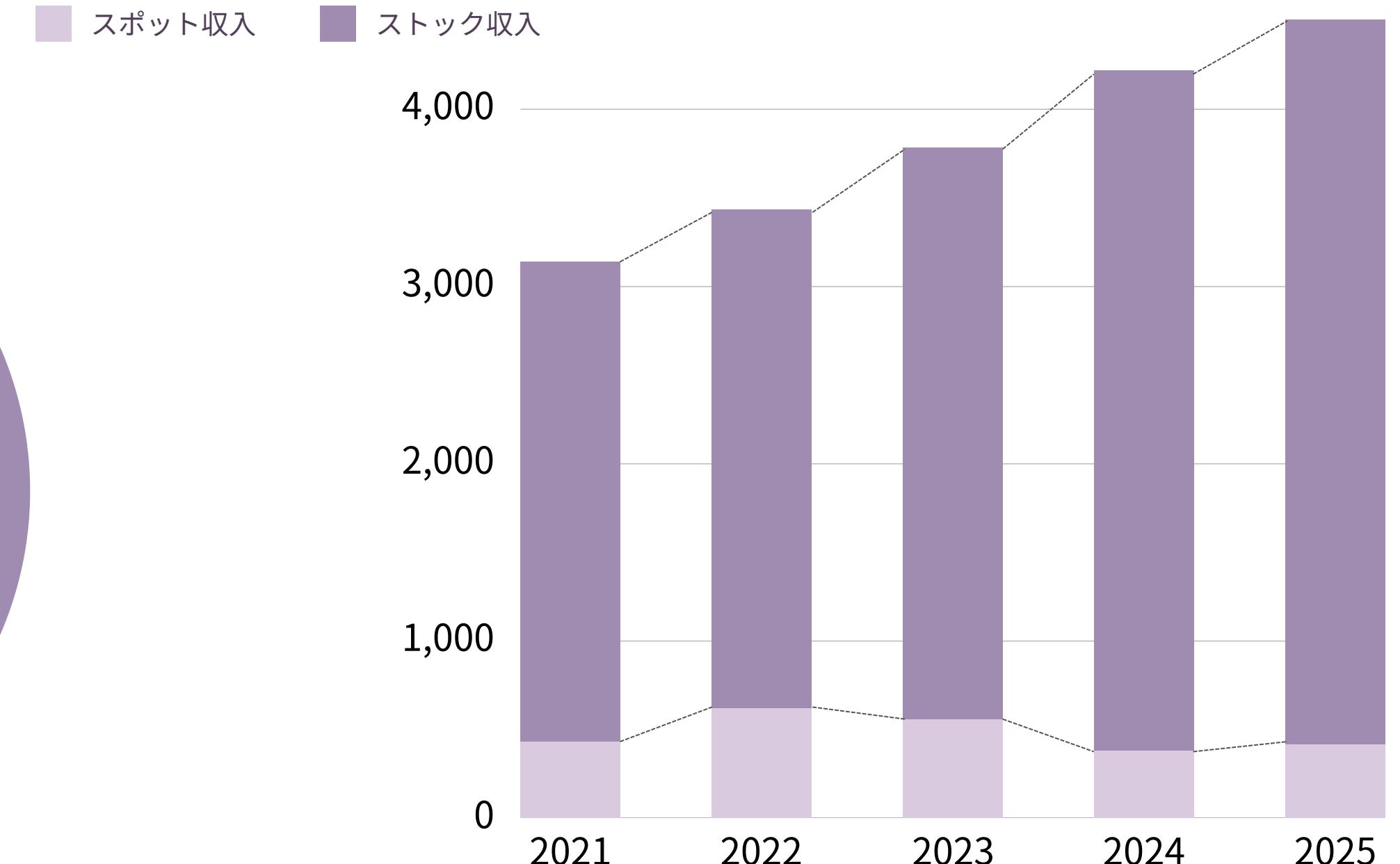


収入構造

継続的に積みあがるストック収入



売上高に占める収入構造
(FY2025：連結：百万円)

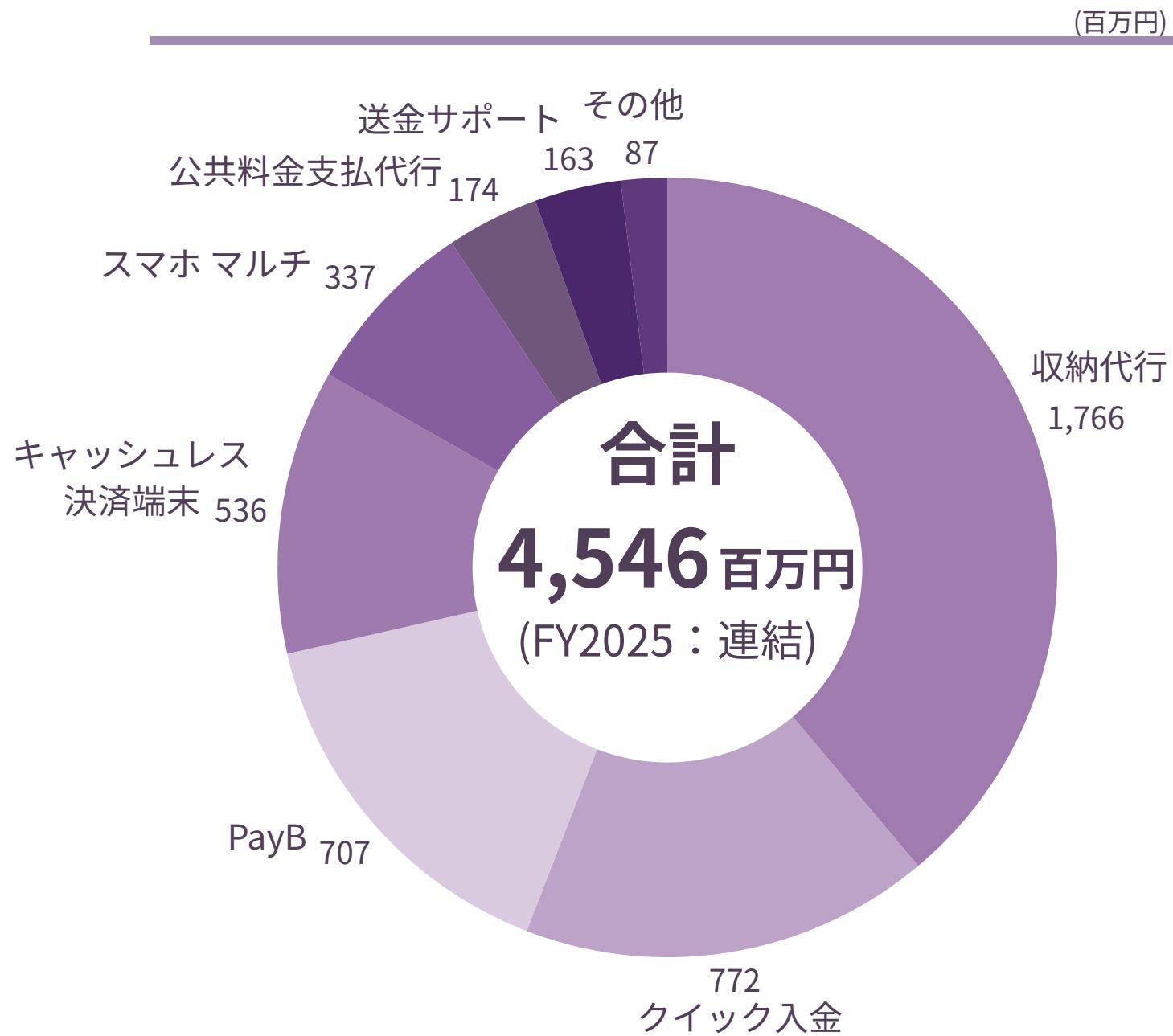


売上高に占める収入構造
(FY2021-FY2025：連結：百万円)

サービス別売上高と顧客基盤

売上は、特定サービス・特定顧客に依存せず分散し、業績が安定している

サービス別売上高構成比



顧客・業界等

収納代行

損害保険業界を中心に多様な業種

クイック入金

証券・FX事業者等

PayB

金融機関やスマホ決済事業者、インフラ事業者等

キャッシュレス 決済端末

大手鉄道グループ、大手小売グループ等

スマホ マルチ

大手百貨店やメーカー等

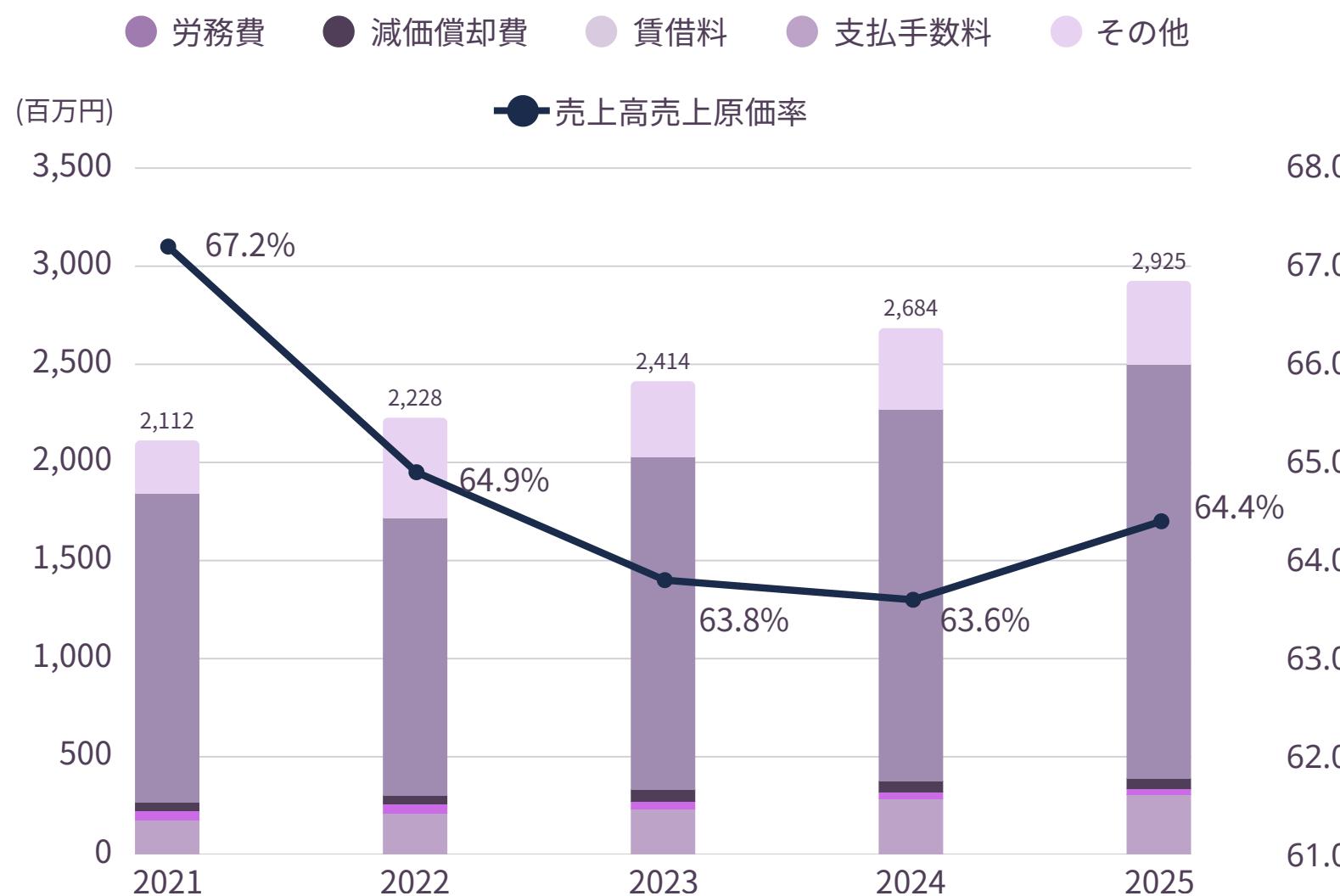
公共料金支払代行

建設・不動産業界等

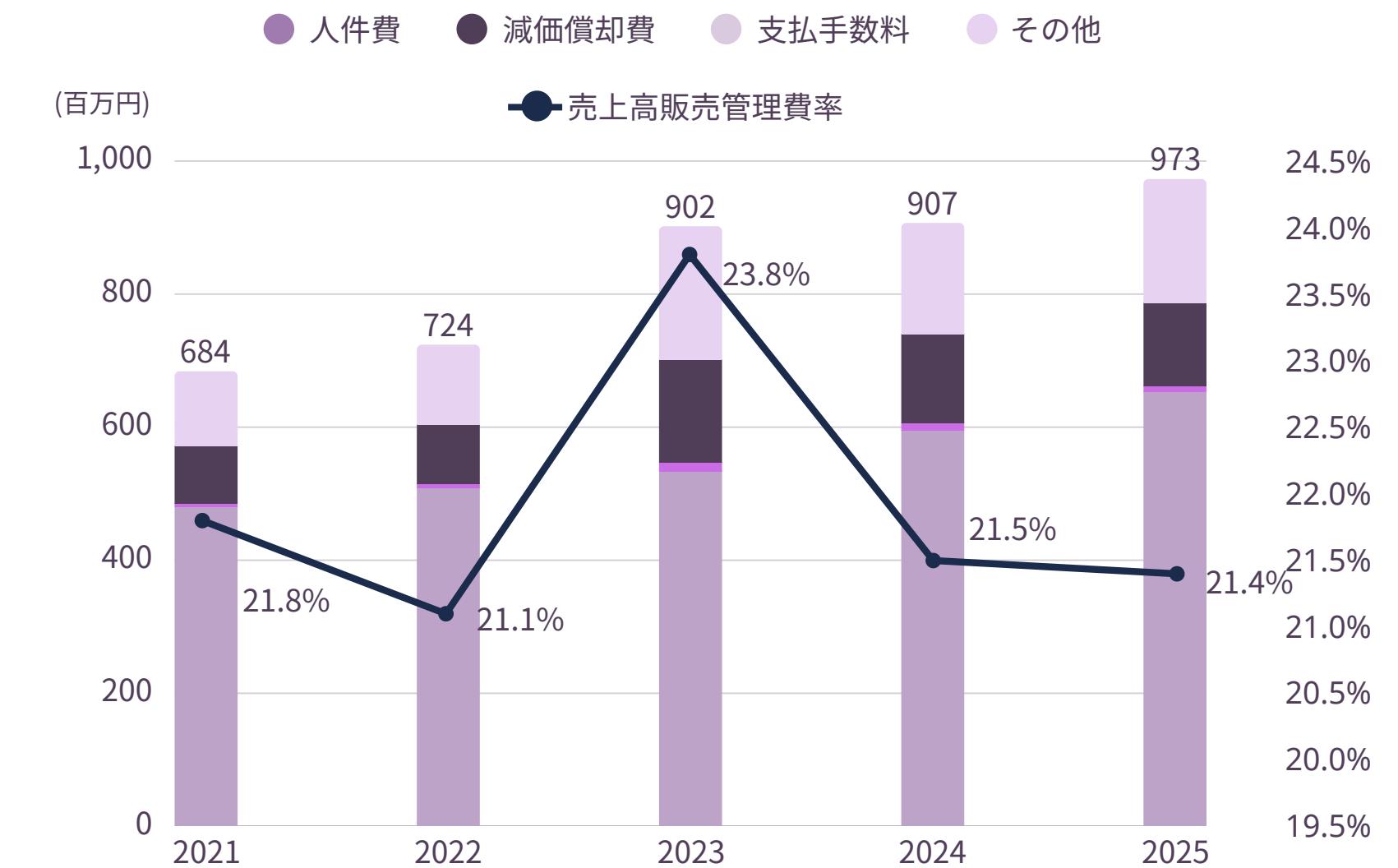
コスト構造

取扱高・決済件数・人員増に対応しつつも、スケール効果により収益性を維持・改善できるコスト構造

売上原価と売上原価率の推移



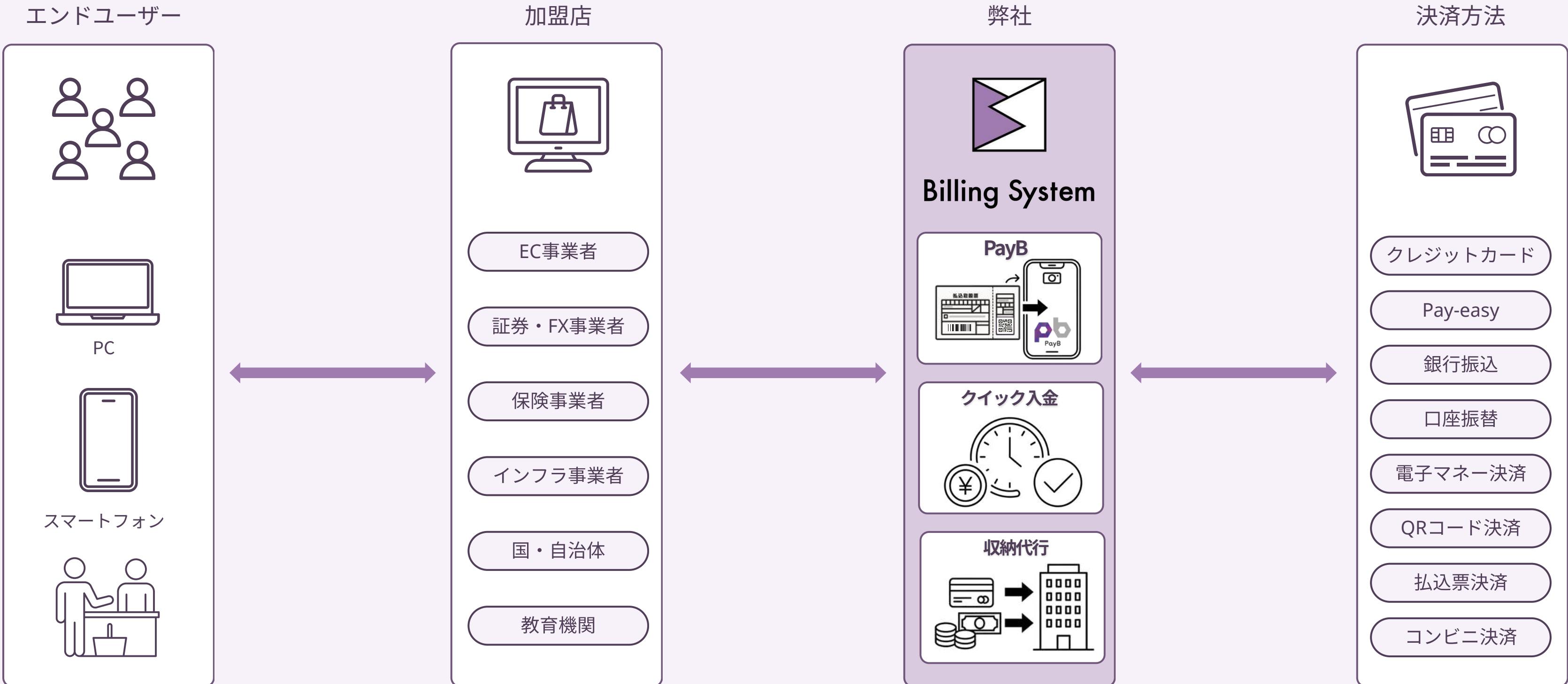
販売管理費と売上販管費率の推移



※2023年はオフィス移転による一時費用により販管費率が上昇

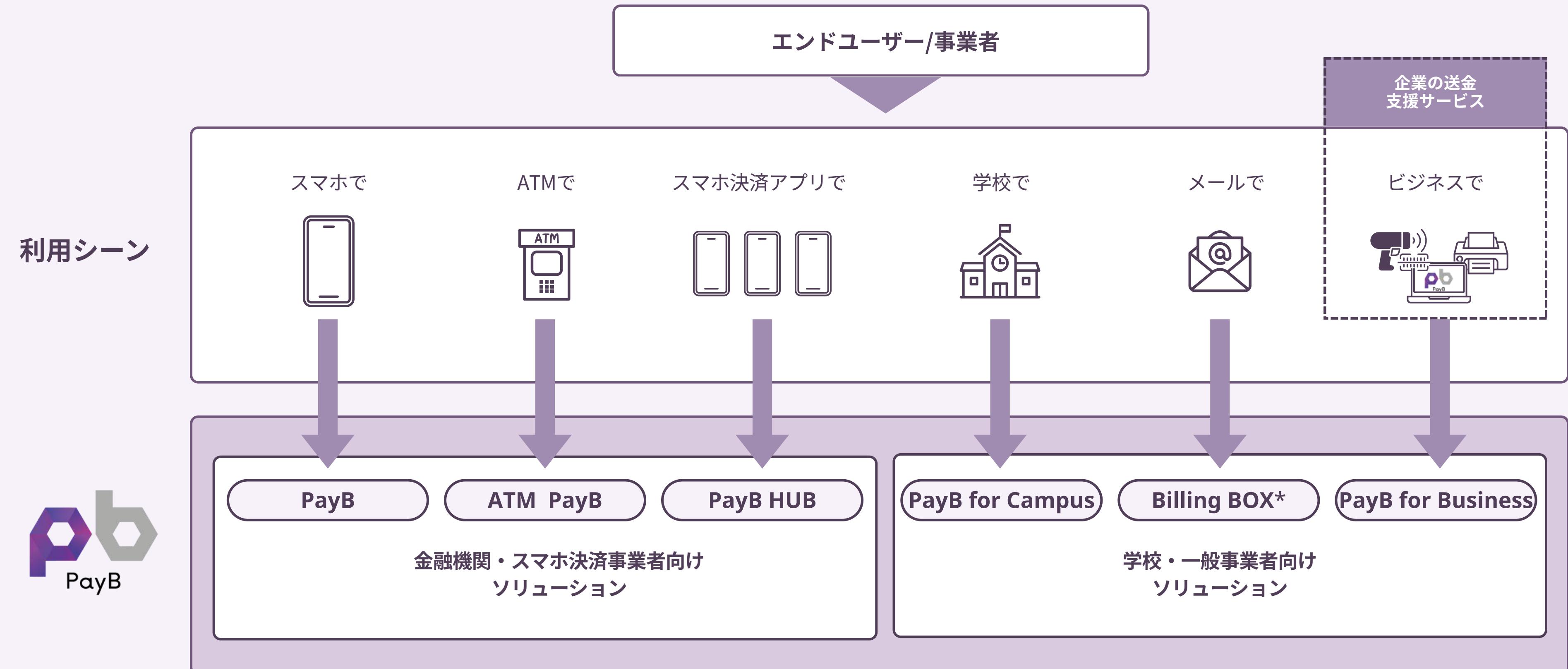
決済支援事業

長年培った決済会社とのネットワークを活用し、多様な決済方法をワンストップで提供



決済支援事業 (PayB)

あらゆるシーンで税金や公共料金等の払込票の決済ができるPayB

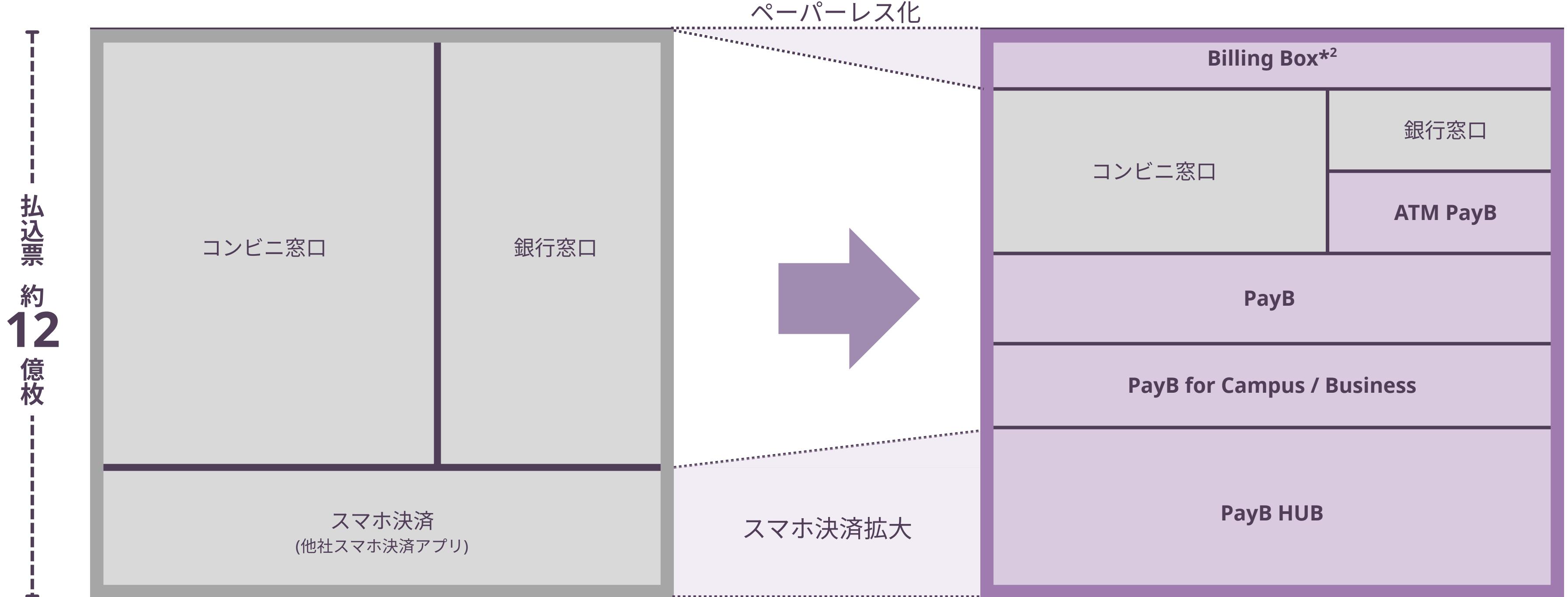


*ペーパーレス請求・決済ソリューション

Copyright (c) Billing System Corp. All Rights Reserved

決済支援事業 (PayB)

年間払込票発行枚数は約12億枚^{*1}、今後のペーパレス化やスマホ決済拡大にもしっかり対応



*1 出典：総務省「地方税におけるQRコードの活用について」

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 一般社団法人 日本パブリックアフェアーズ協会「コンビニにおける収納代行のDX推進について」

*2ペーパレス請求・決済ソリューション

決済支援事業 (PayB)

スマホでもATMでも簡単に支払いができるPayB、入学金等の高額支払にも対応

PayB

いつでもどこでも、スマホで簡単に支払いができる「PayB」



PayBアプリで払込票の
コードを読み取り



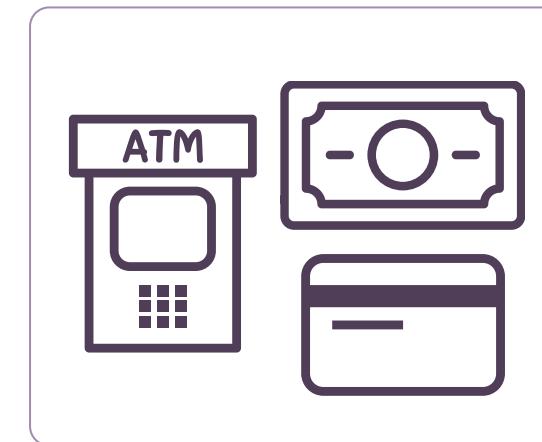
内容確認後、
パスワード入力



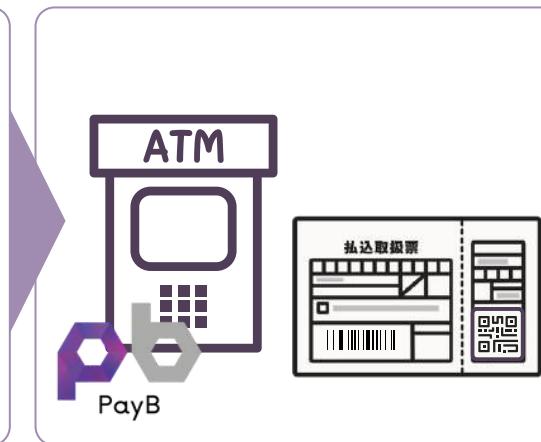
支払完了

ATM PayB

レジや窓口に並ばずにATMで支払いができる「ATM PayB」



ATMで支払方法を選択



払込票のコードを
ATMで読み取り



支払完了

PayB HUB

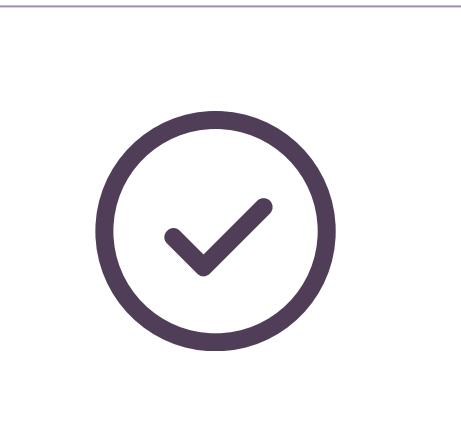
他社スマホ決済アプリでも払込票の支払いができる「PayB HUB」



他社スマホ決済アプリで
払込票のコードを読み取り



内容確認後、
パスワード入力



支払完了

PayB for Campus

入学金等の高額な支払いができる「PayB for Campus」



学校から入学金等の
請求メールを受信



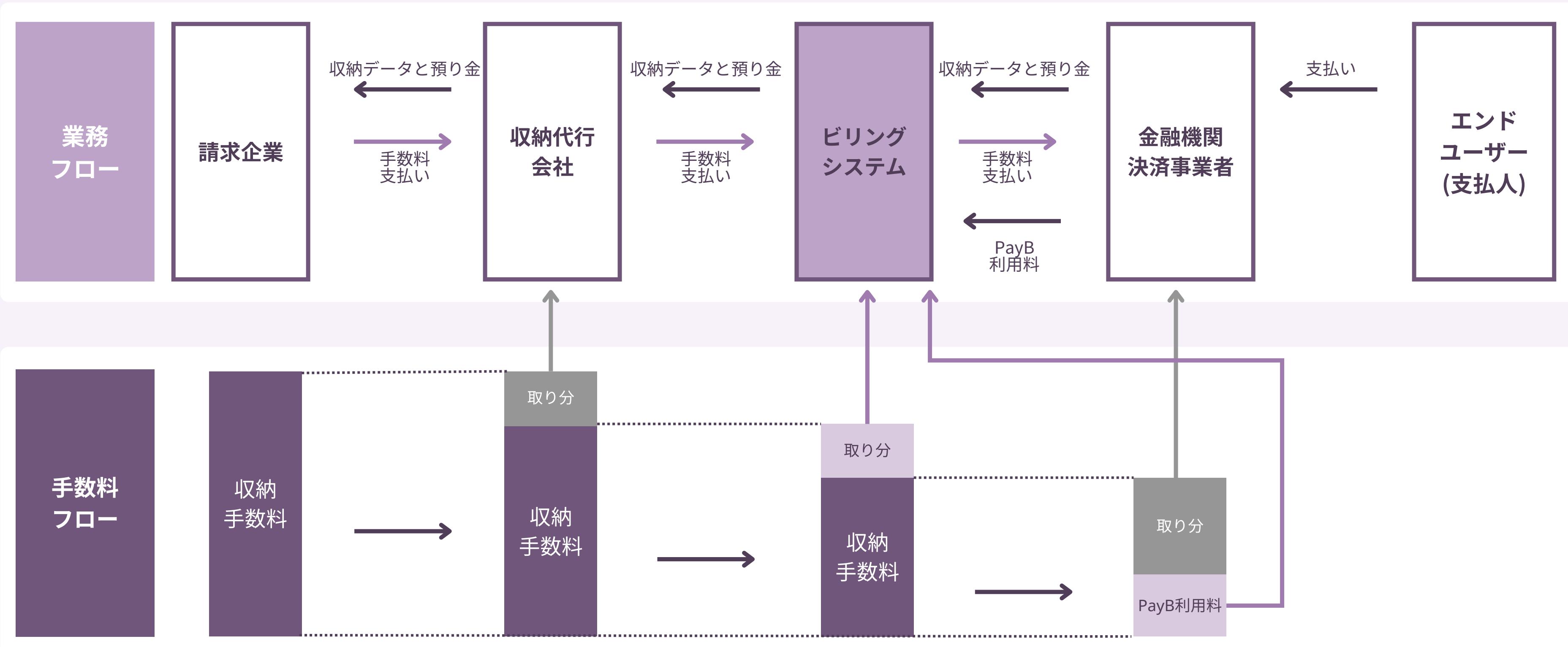
専用サイトで
支払い手続き



支払完了

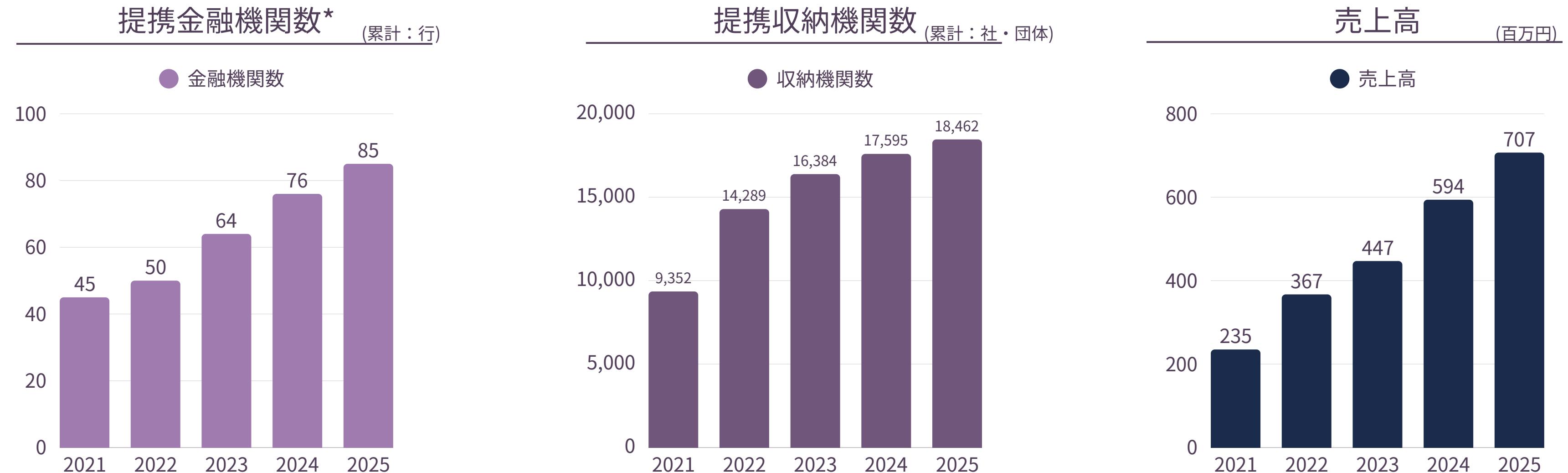
決済支援事業 (PayB)

収納手数料の一部とPayB利用料が当社収入



決済支援事業 (PayB)

金融機関・スマホ決済事業者の拡大と、収納機関数の増加による利便性向上により、構造的に決済件数が積みあがる



*JAバンクは1でカウント、2025/7のJAバンク会員数を含めるとFY2025の実績は614

決済支援事業（クイック入金）

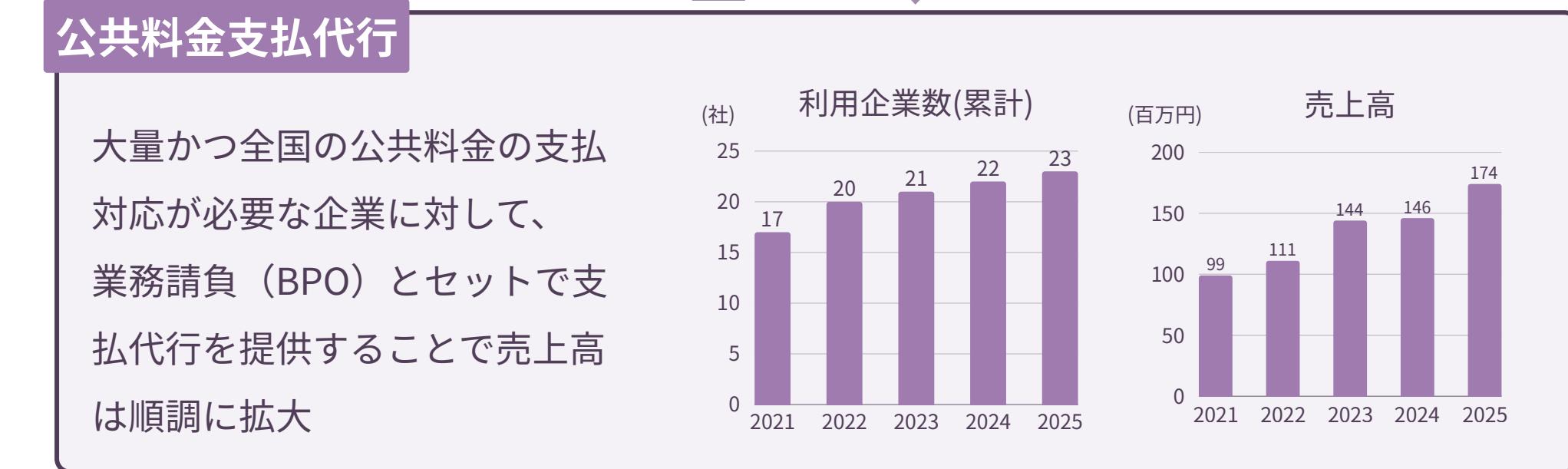
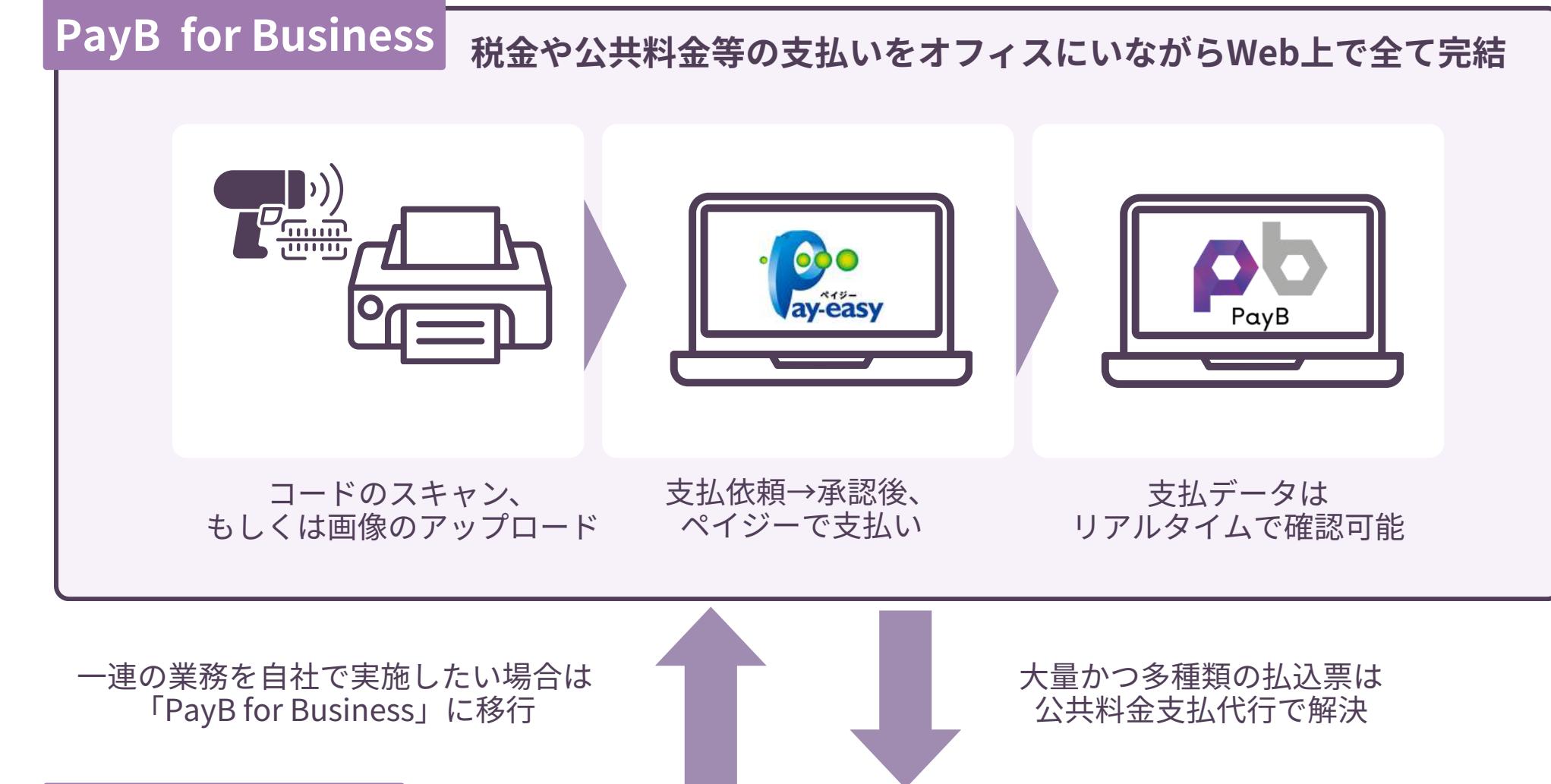
金融業界の業務フローに深く組み込まれた高スイッチングコスト事業として、安定的に成長（マーケットシェアは50%以上）*



売上高も着実に増加傾向
(2022年は大型個別案件により増大)

送金支援事業

税金や公共料金等の支払いをオフィスにいながらWeb上で全て完結できる「PayB for Business」をリリース



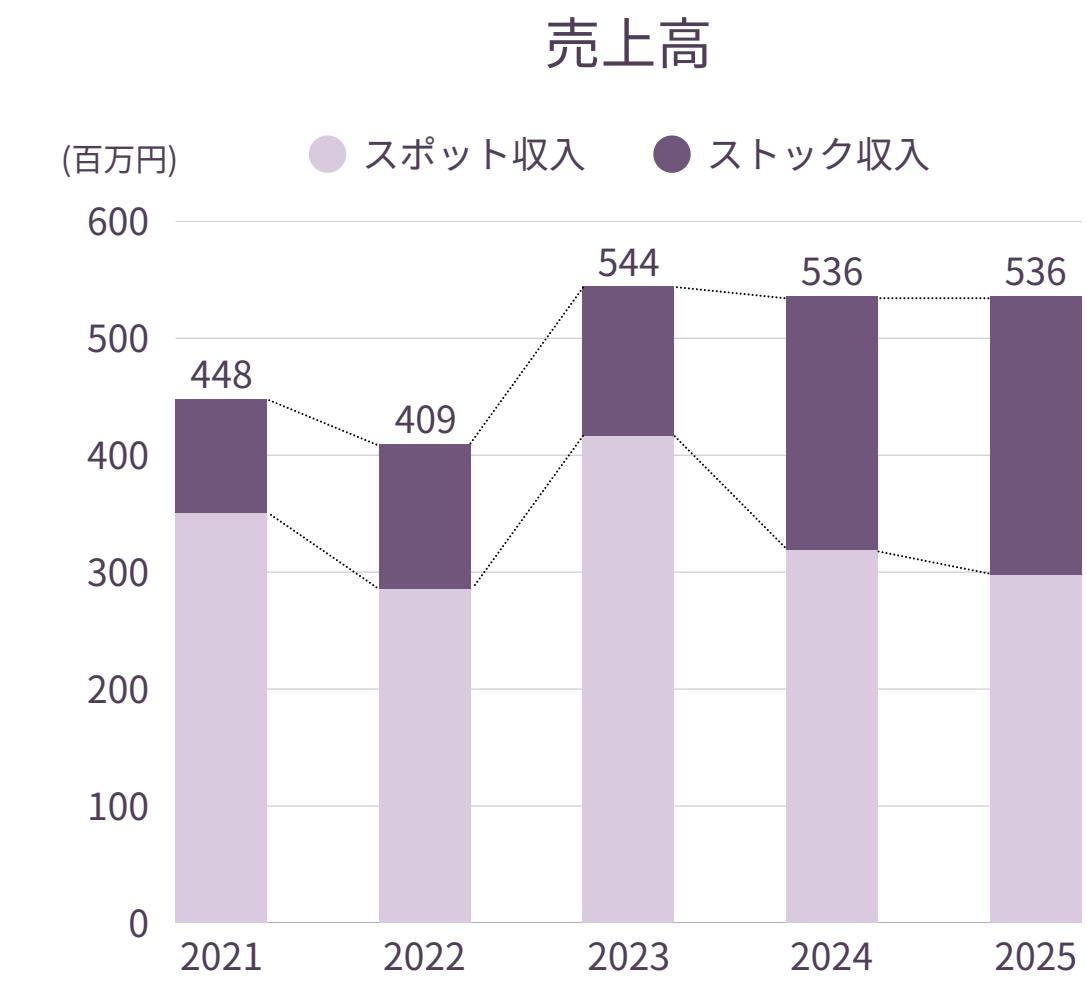
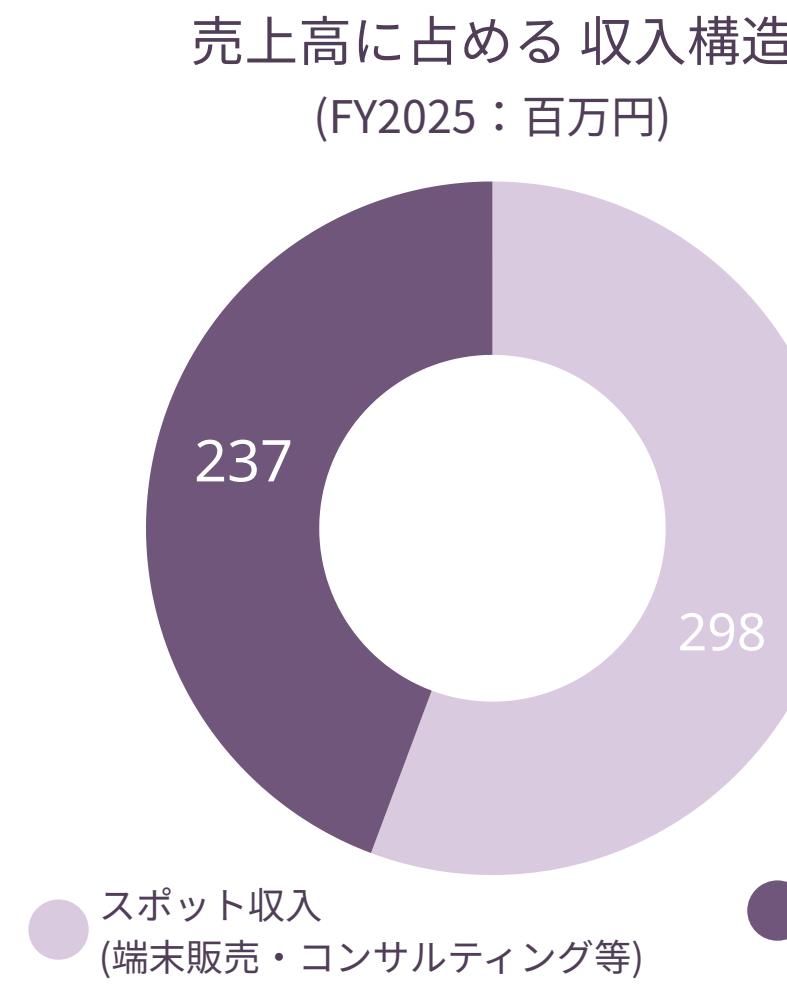
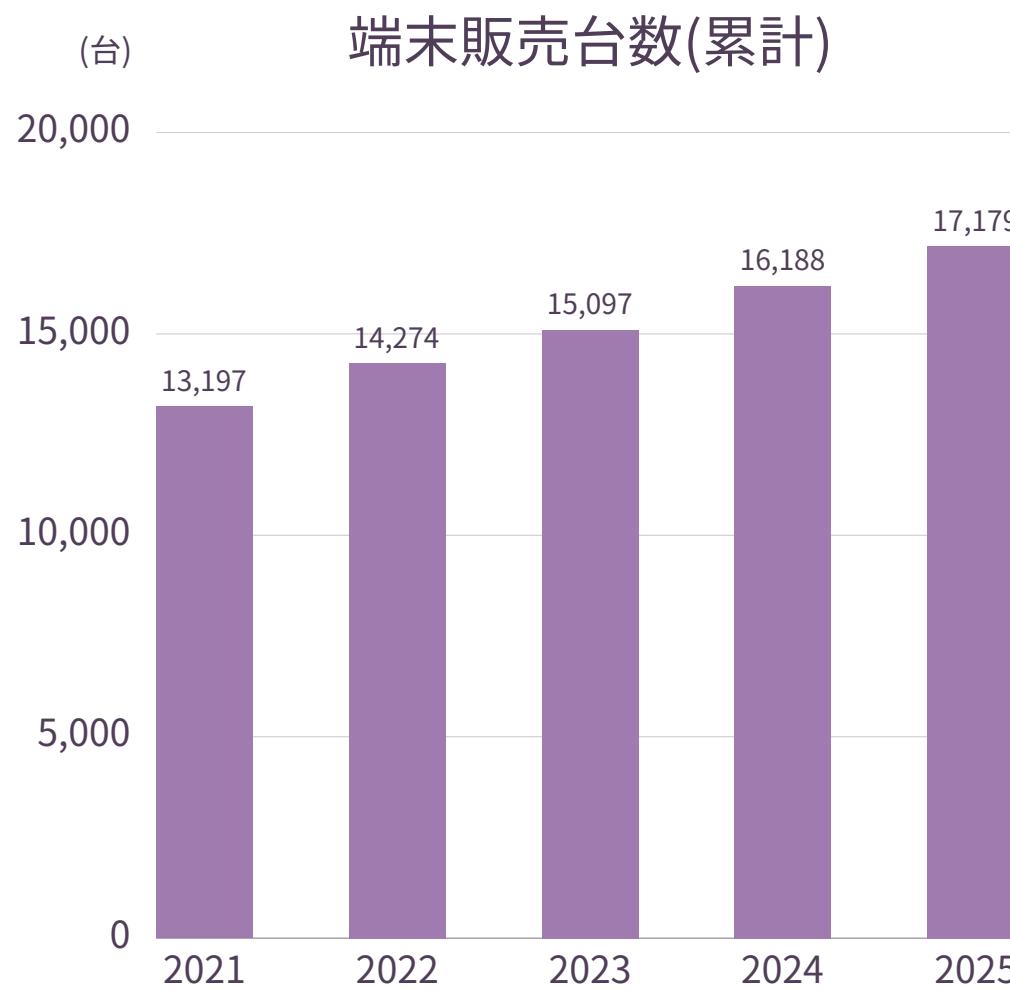
端末事業

端末は決済接点を拡張するフロントエンド
保守（ストック）を伴い、収益の安定化にも寄与



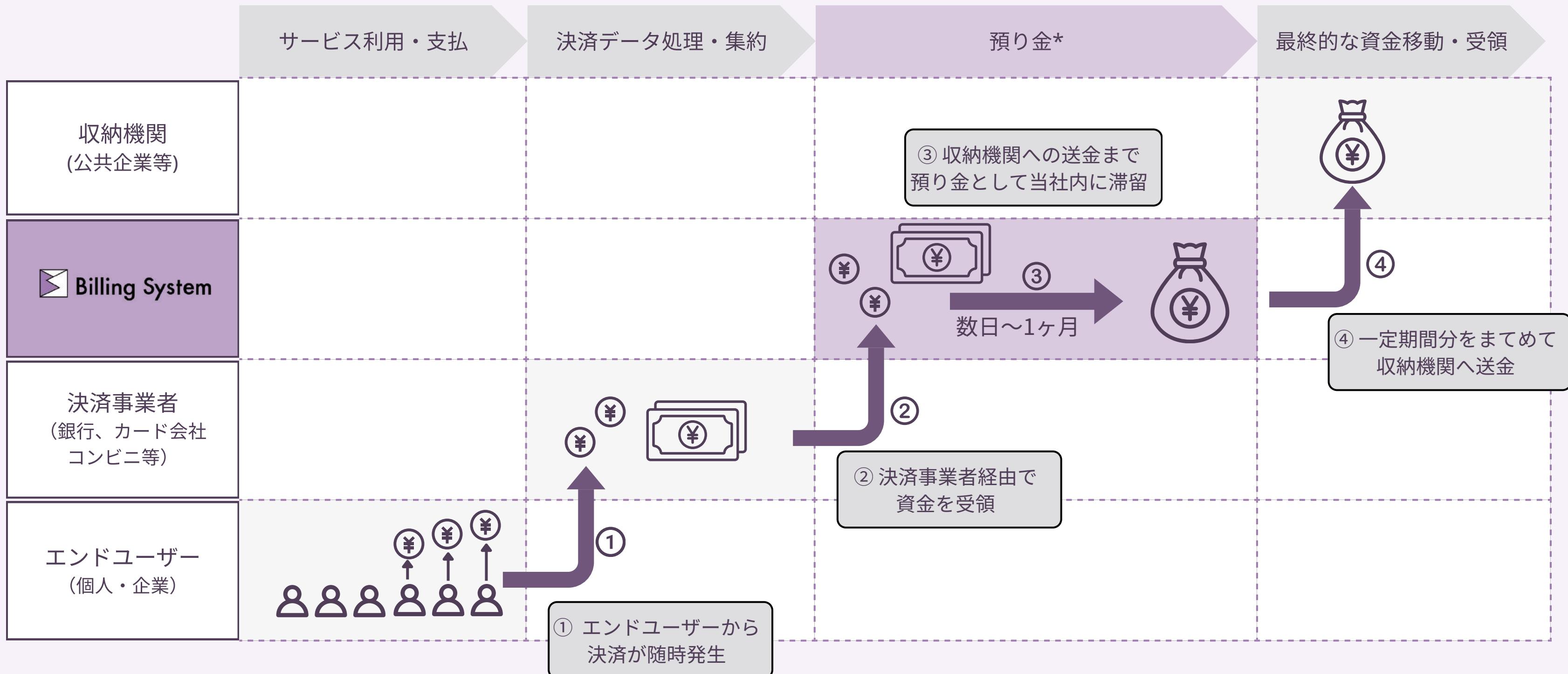
順調に販売台数を積み上げ、端末保守等によるストック収入は2億円超

自動販売機、コインロッカー等のローエンド市場に特化した
端末開発・販売および技術提供(コンサルティング)等を推進し他社と差別化



預り金の仕組み

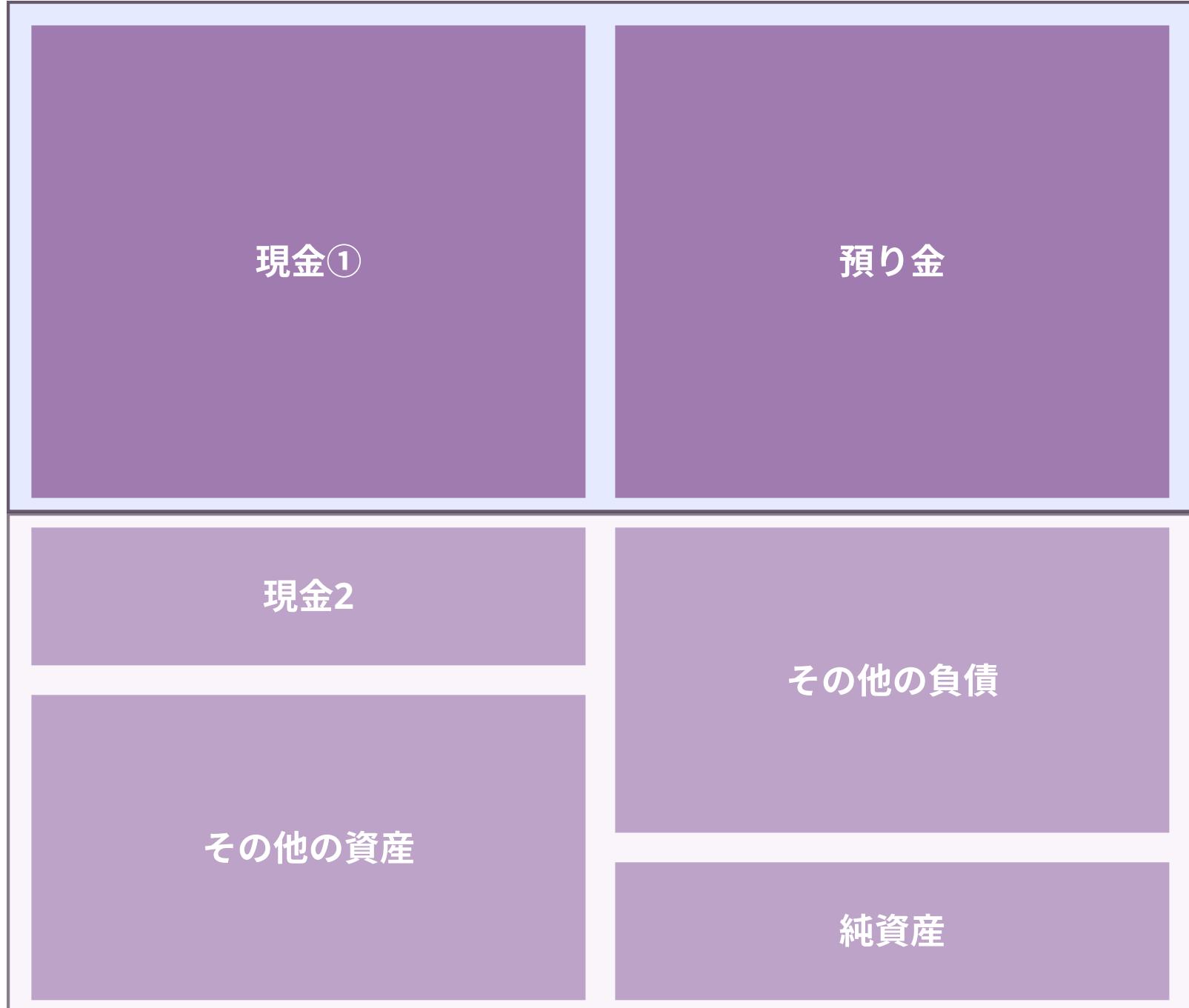
決済プラットフォーム上のお金の流れの結果、期末財務諸表に預り金が一時的に生じる



預り金の貸借対照表への影響

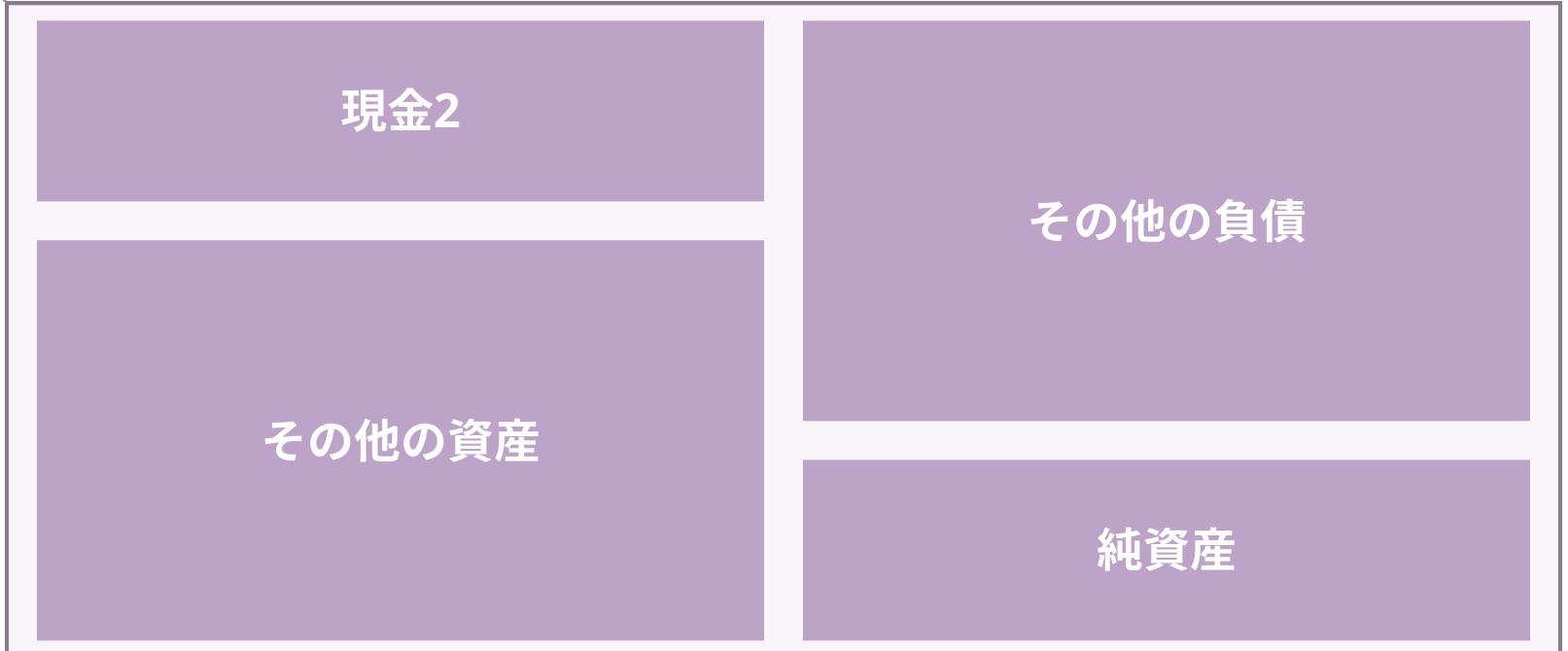
預り金により、貸借対照表が両建てで膨らむが、その多くは短期間で解消される一時的な項目

会計上の貸借対照表



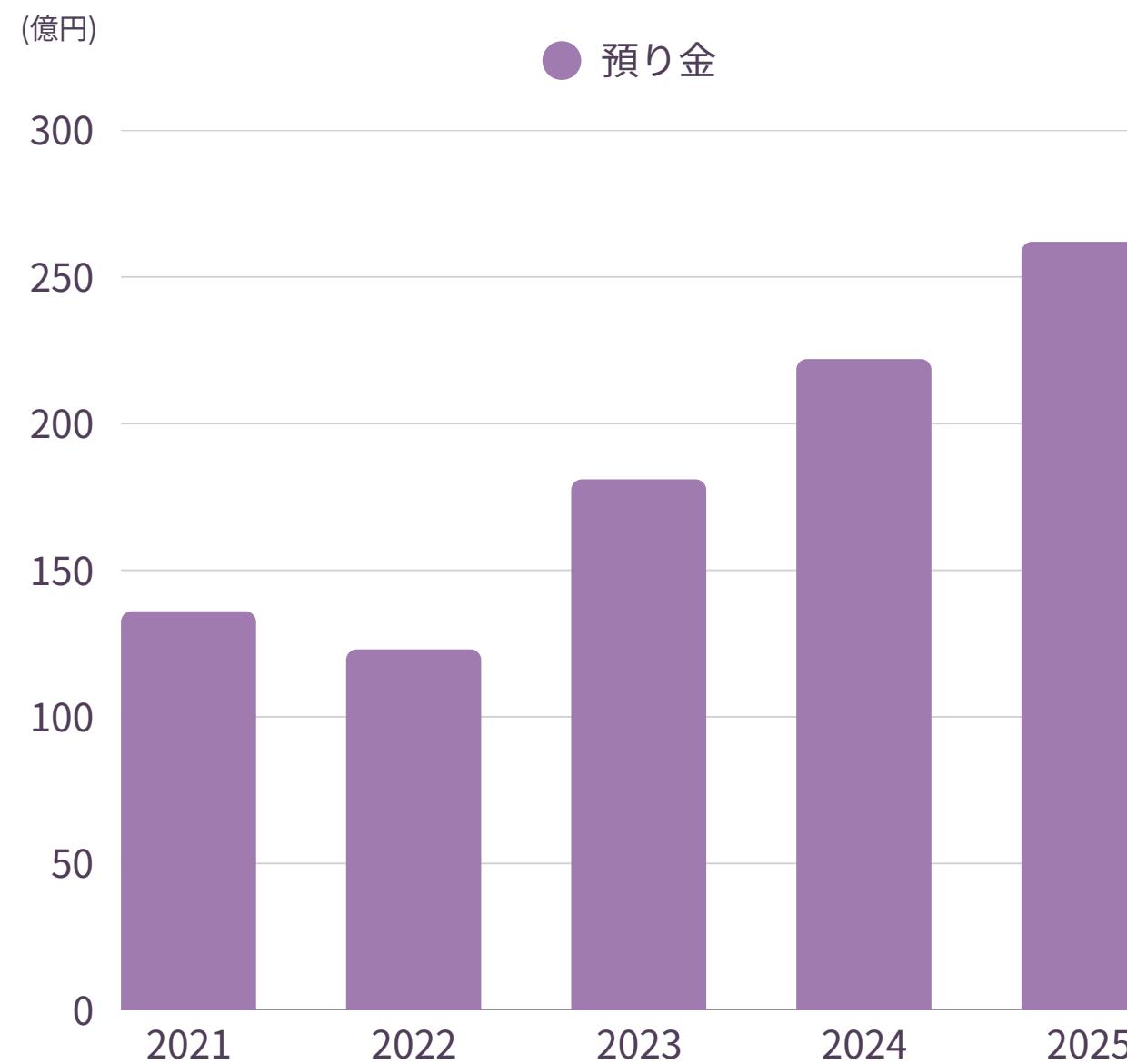
実態は1ヶ月以内に、決済事業者から資金を受け入れ、
収納機関に支払いを行っており、期末日の滞留金が
貸借対照表に現れている

実質的な貸借対照表



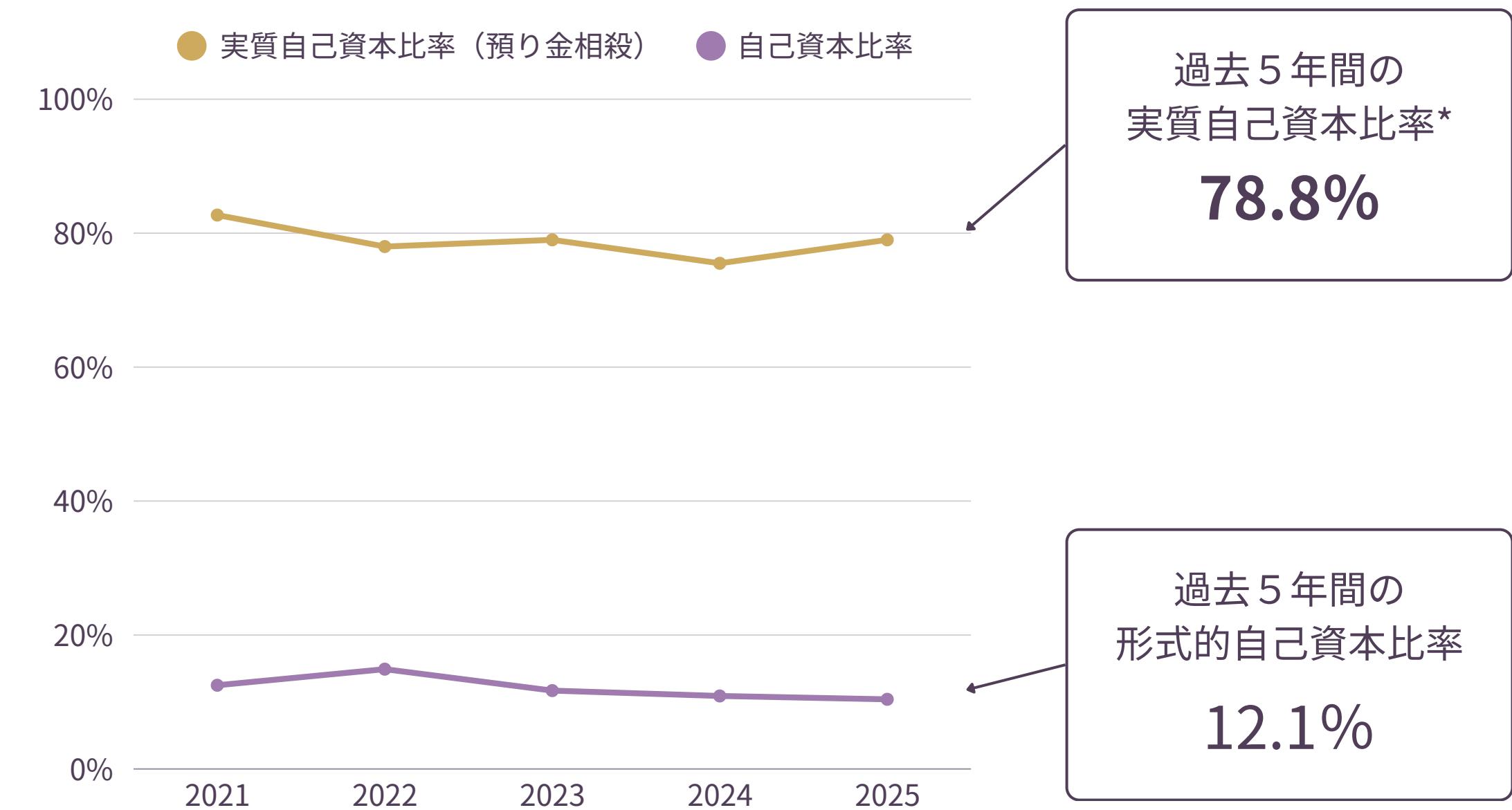
預り金の影響を除いた実質自己資本比率

過去5年の期末預り金の推移



事業の伸長に伴い、
期末預り金は増加傾向にある

過去5年の自己資本比率の推移



過去5年間の
実質自己資本比率*
78.8%

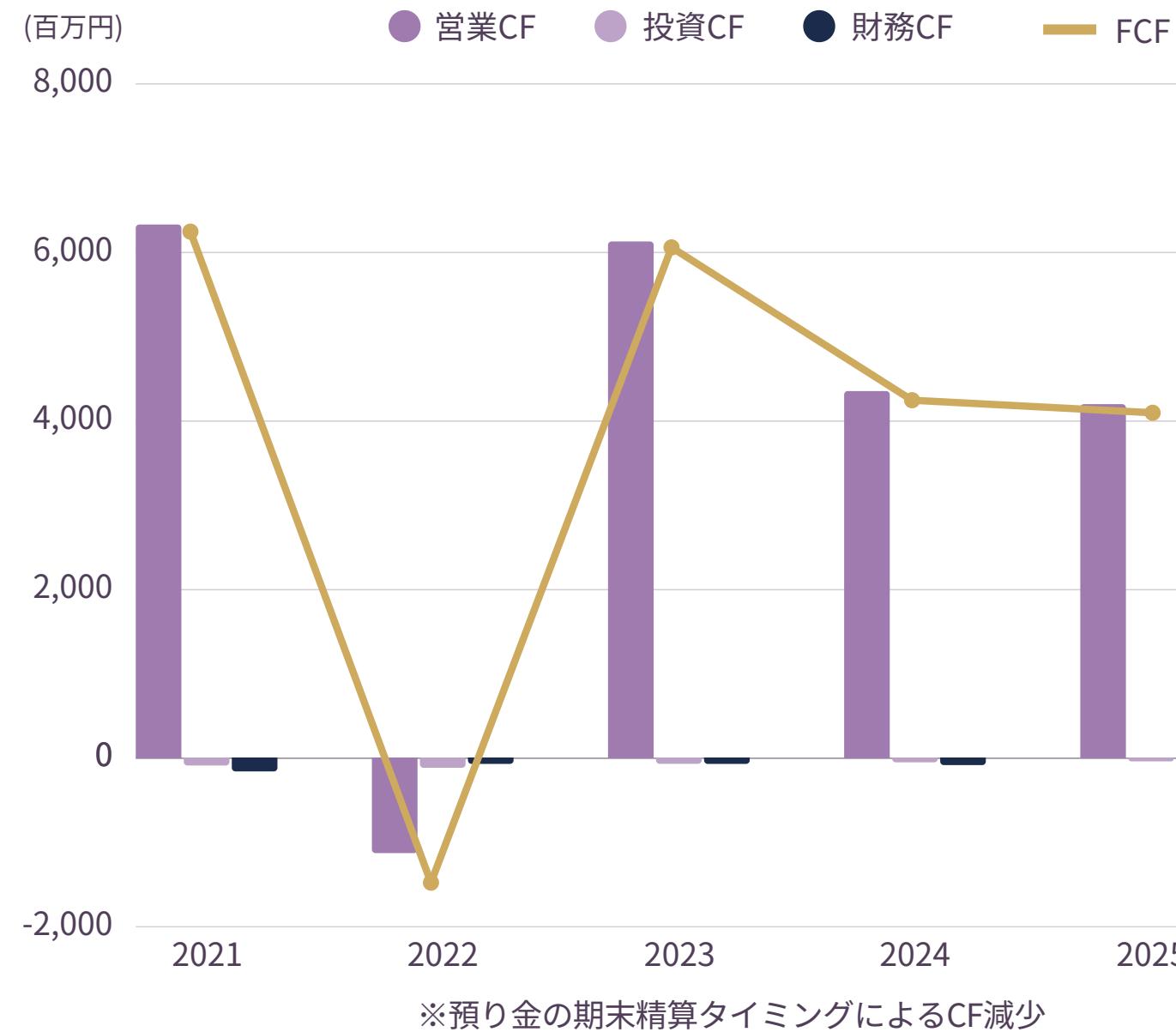
過去5年間の
形式的自己資本比率
12.1%

*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)

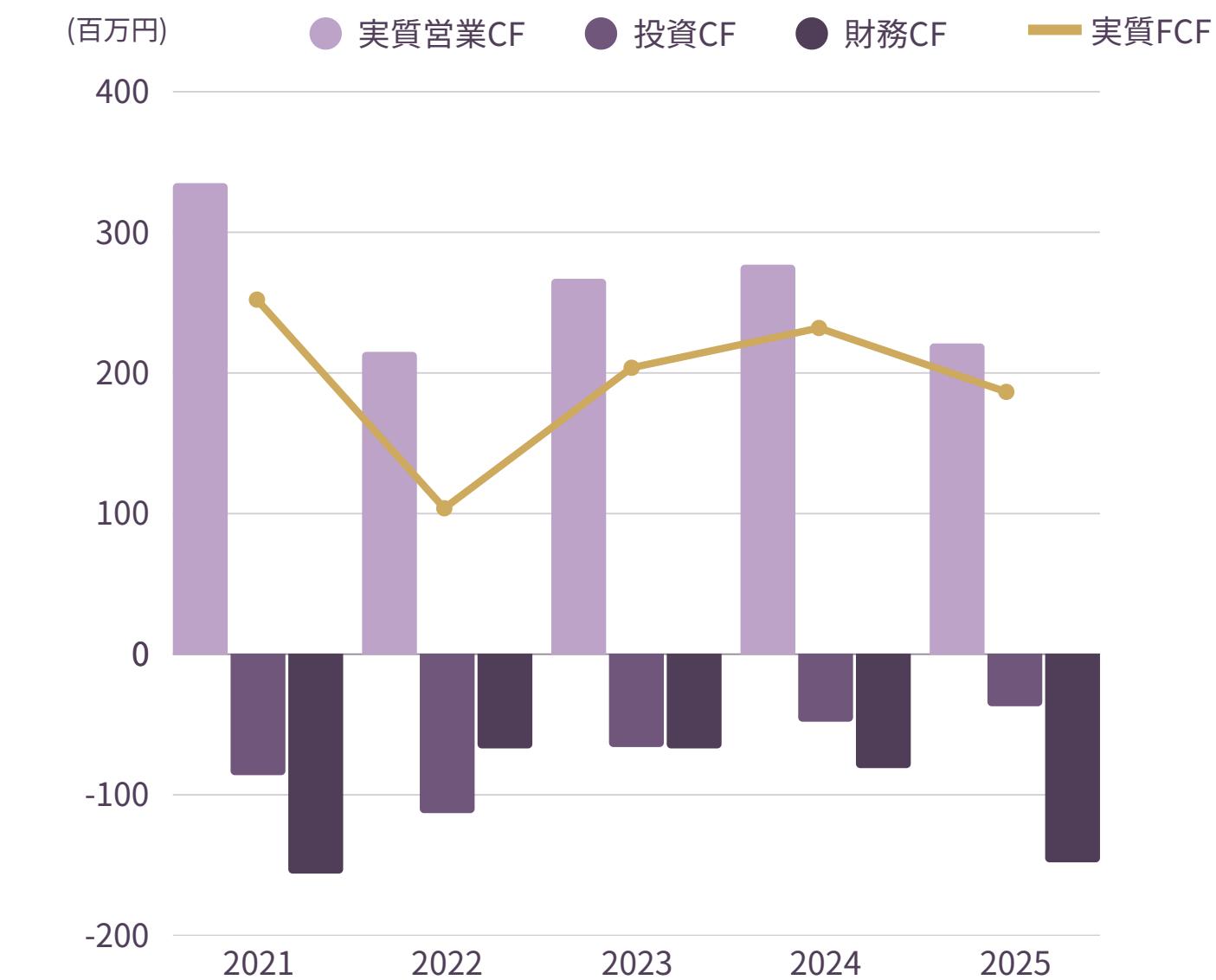
預り金のキャッシュフローへの影響

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

過去5年のキャッシュフロー推移



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



- 事業の伸長に伴い毎期の預り金増加分が増える
- 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、毎年継続してポジティブである

目次

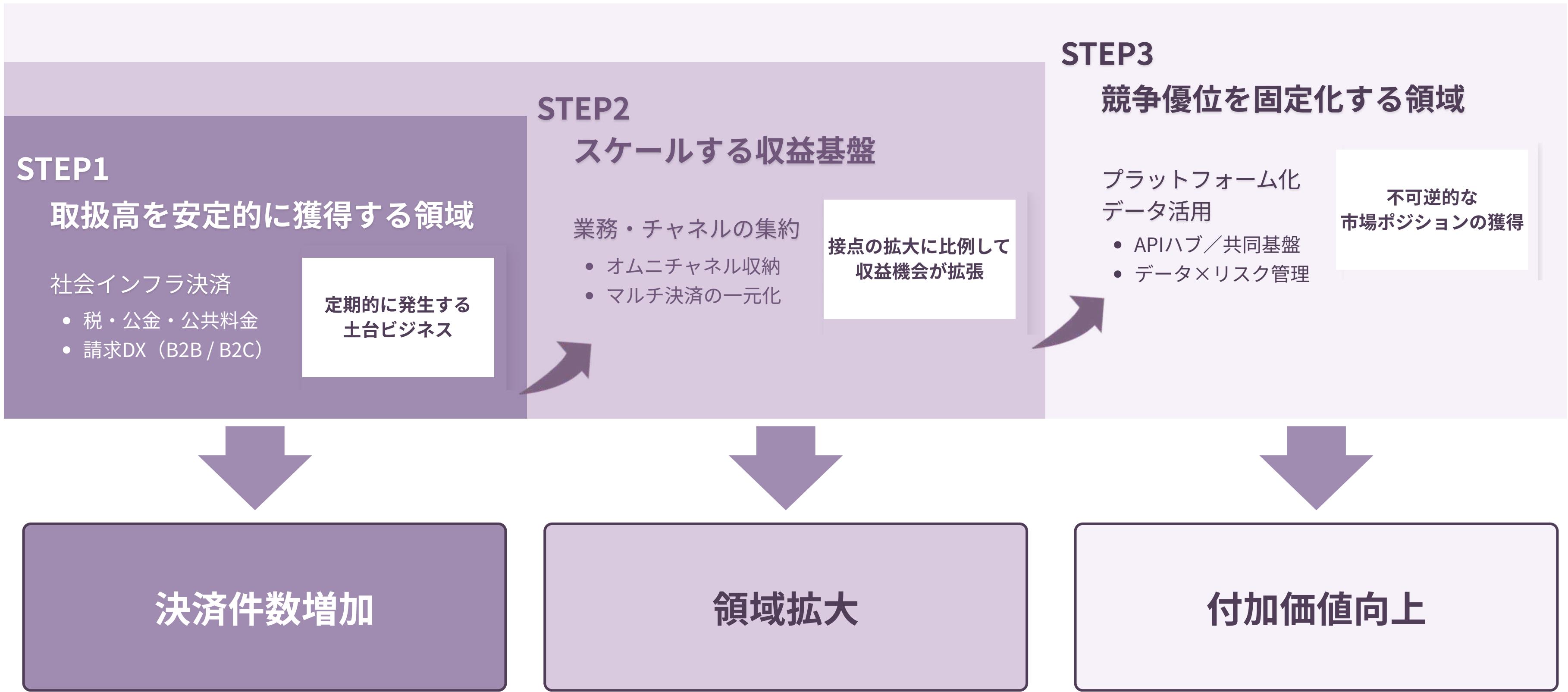
Billing System

当社の成長戦略は、決済プラットフォームとして獲得した取扱高と業務接点を起点に、機能拡張・領域拡大・データ活用を段階的に積み上げることで、競争優位を強化しながら成長していくことにある



01	会社概要	P4
02	市場環境	P9
03	ビジネスモデルと競争優位性	P14
04	成長戦略	P37
05	Appendix 1：前回開示との差分	P57
06	Appendix 2：会社概要補足	P65
07	Appendix 3：サービス紹介	P71

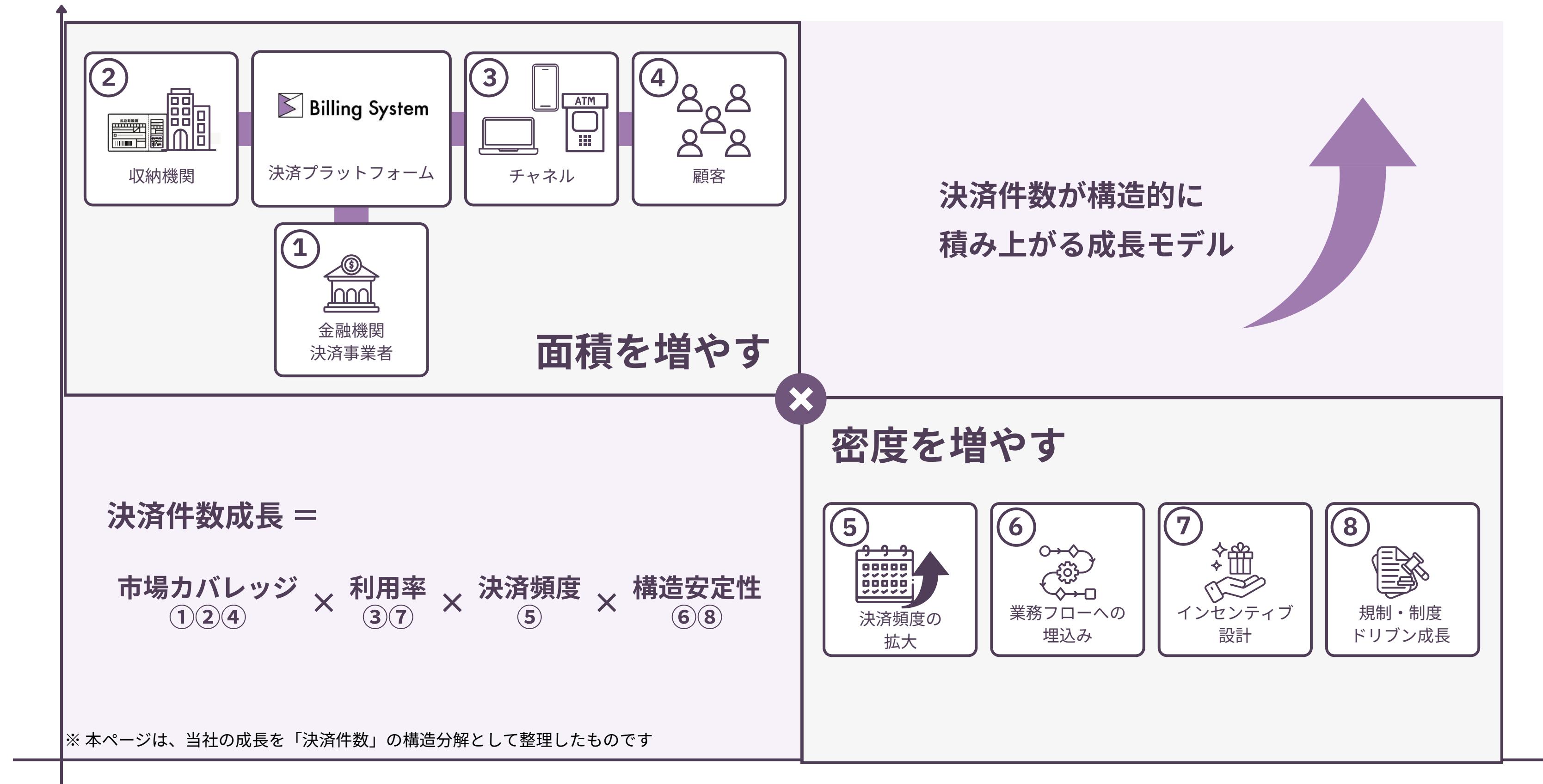
ビリングシステムの成長ドライバー



ビリングシステムにとっての成長ドライバー

決済件数の増大ドライバー

ビリングシステムの強みは「決済件数が構造的に積み上がる成長モデル」を持っていることである



KPI推移

KPIの積み上がり（面積×密度）がストック収益化を通じ、安定したキャッシュ創出につながっている

FY2021→FY2025実績

KPI ①

面積
(ネットワーク・カバレッジ)

PayB提携金融機関数*

(累計)

45 ↗ 85

PayB提携収納機関数

(累計)

9,352 ↗ 18,462

KPI ②

密度
(ストック化の進行)

ストック収入

(連結・百万円)

2,706 ↗ 4,125

ストック比率

(概算)

約86% ↗ 約91%

(スポット比の低下)

ネットワーク（面積）の拡大が、決済件数の土台を拡張
(金融機関数・収納機関数が継続増)

取扱の積み上がり（密度）が、ストック収入として
利益成長に直結（ストック比率の上昇）

*JAバンクは1でカウント、2025/7のJAバンク会員数を含めるとFY2025の実績は614

中長期の経営ガイドライン

① 売上高成長



決済件数・取扱高の構造的な積み上がり
売上成長率：10-15%（数年平均）
• 既存顧客内での利用拡大
• 新サービス・新チャネルの横展開

② 収益性向上 (本業オペレーション)



スケール効果と売上ミックス改善
• 共通費の薄まり
• ストック収入比率の上昇

③ 資産効率向上 (決済インフラ特性)



現預金等を活かした営業外収益
• 決済プラットフォーム特有のフロート
• 現預金等の成長投資への活用

④ 資本効率向上



規律ある株主還元と資本政策
• 安定配当を前提
• 株価水準を意識した規律ある自己株式取得

景気循環に依存しにくい
再現性の高いEPS成長モデル

EPS成長率15%以上
(今後5年平均)

**ROE
20%程度**
結果として目指す水準

当面の経営施策

EPS成長ドライバーにもとづき、確実性の高い打ち手に経営資源を集中

売上高成長



- 既存事業の拡張を中心に売上成長を図る
 - 決済支援：PayBを中心に利用シーン拡張・接続先拡大
 - 送金支援：B2B・公共料金支払領域での取扱拡大
 - 端末：未導入無人機等、少額決済接点への拡張
 - その他：データ活用等周辺領域への段階的展開

収益性向上



- 規模効果：共通費の吸収、オペレーション効率化
- ミックス変化：ストック収入比率の向上

資産効率向上



- 現預金等の活用：現預金・低収益資産等の成長投資への活用

資本効率向上



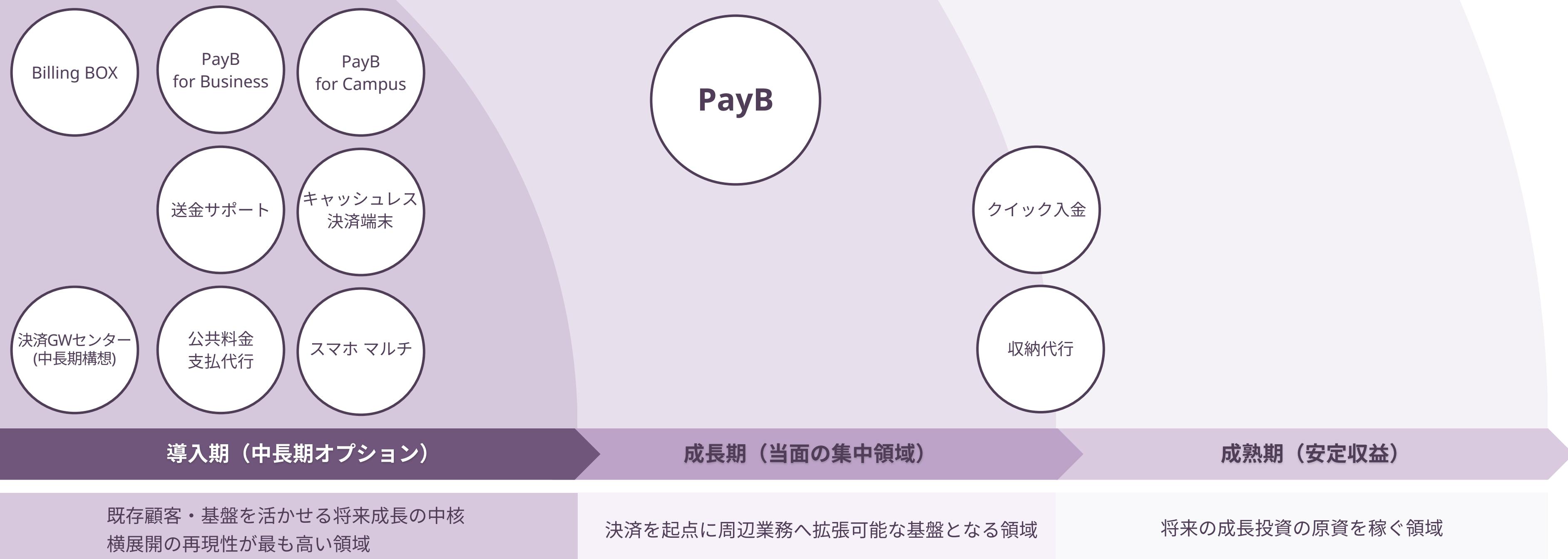
- 自己株式取得：株価水準を意識した規律ある機動的実行
- 有利子負債の活用：財務健全性を前提としつつ、必要に応じて補完的な活用も検討

実行体制の強化（全施策共通）

- 組織変更
- 仕組み強化
 - 意思決定スピード向上
 - 施策横断での実行力強化

売上高成長：事業ポートフォリオ

当社の売上高成長は、収納代行という単一サービスから出発し、顧客の業務フローに沿った市場拡張の結果として現在のポジションを形成。コアサービスで得た収益をPayBを主軸とした成長投資に振り向け、ポートフォリオを進化させていく



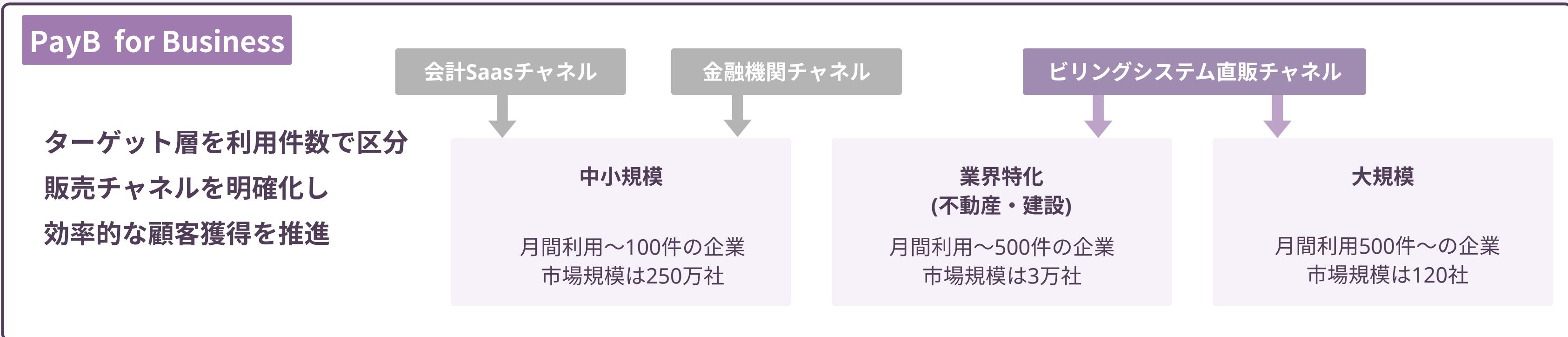
売上高成長：決済支援事業

PayB	金融機関	「PayB」認知度向上により金融機関との新規提携は自然増の流れが確立 今期は「ATM PayB」の提携金融機関拡大に注力
PayB	スマホ決済事業者	主要事業者との提携はほぼ完成、事業者ごとの取扱量拡大を加速
	収納機関	インフラ事業者との提携はほぼ完成、今後「Billing BOX*」を推進
PayB for Campus (学費収納管理システム)		アライアンス強化 大手教学システムベンダーとのアライアンスを強化、面での大学開拓を推進
		機能改善 インターフェース簡略化や新制度対応等、顧客獲得のための機能改善を実施

クイック入金	新機能開発	ユーザー利便性の高い即時口座振替によるリアルタイムでの入金確認機能開発に着手、現状の接続企業・決済件数を維持しつつ、証券・FX事業者等のシェア拡大を推進
	アライアンス強化	金融機関とのアライアンスを強化 証券・FX事業者等以外への、あらたなマーケットへの参入を加速

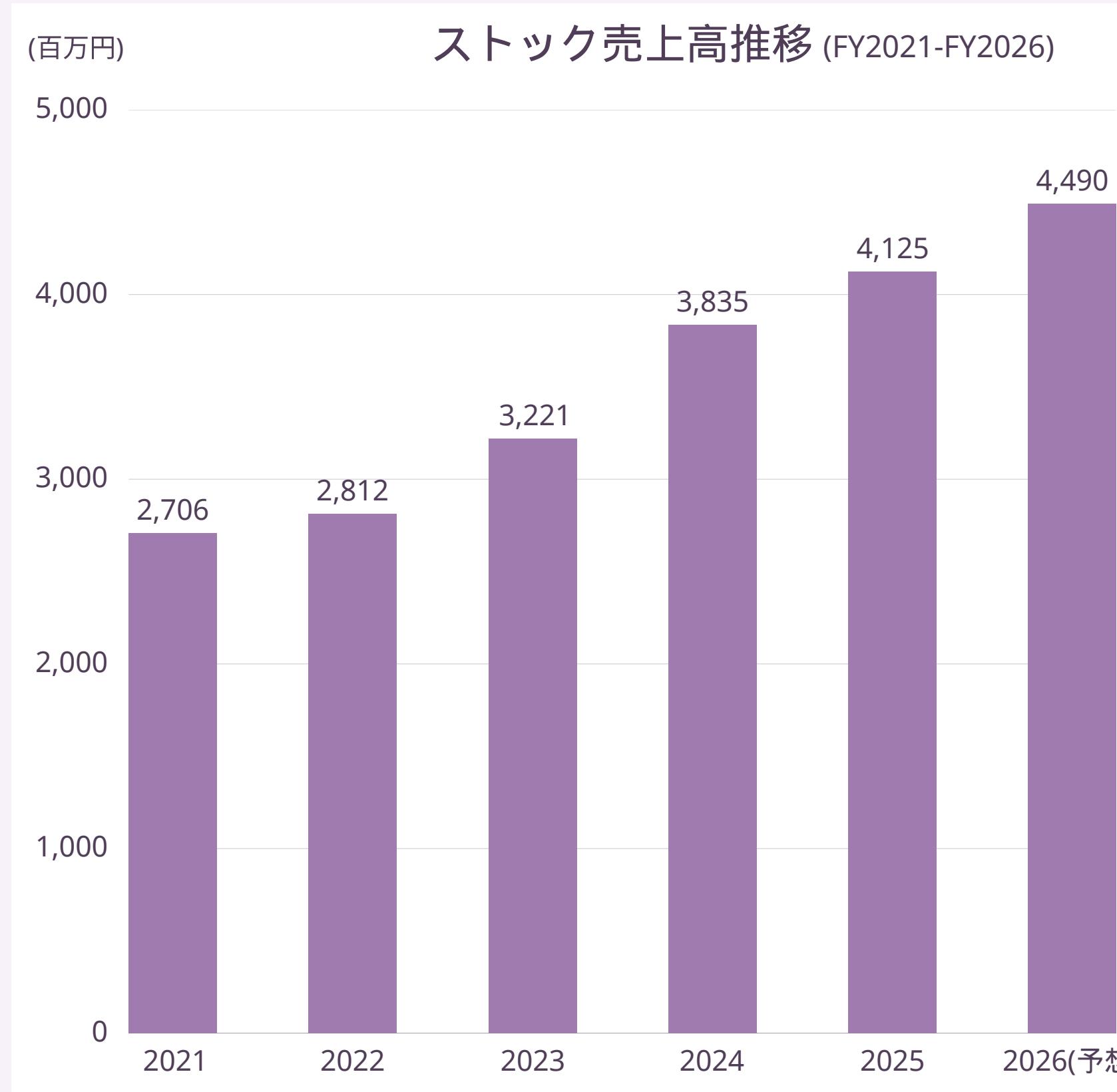
*ペーパーレス請求・決済ソリューション

売上高成長：送金支援・端末・その他事業



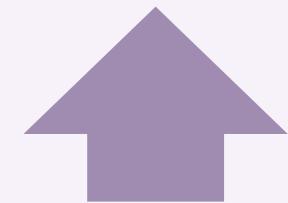
売上高成長：変遷と今後

決済件数の積み上げにより今期も着実な成長を見込む



今期の決済件数積み上げ要素

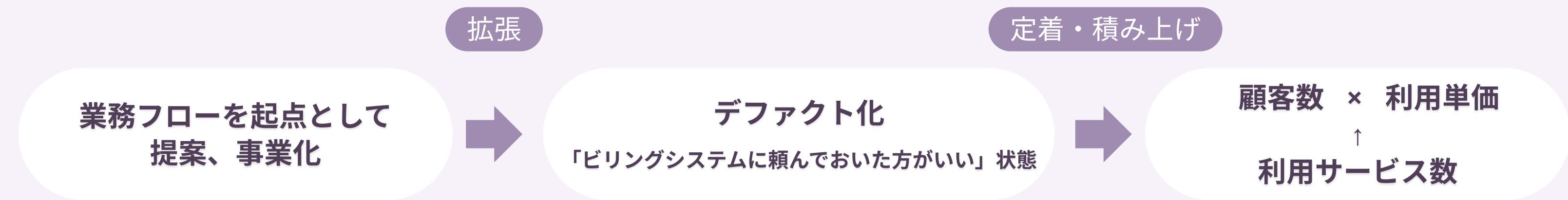
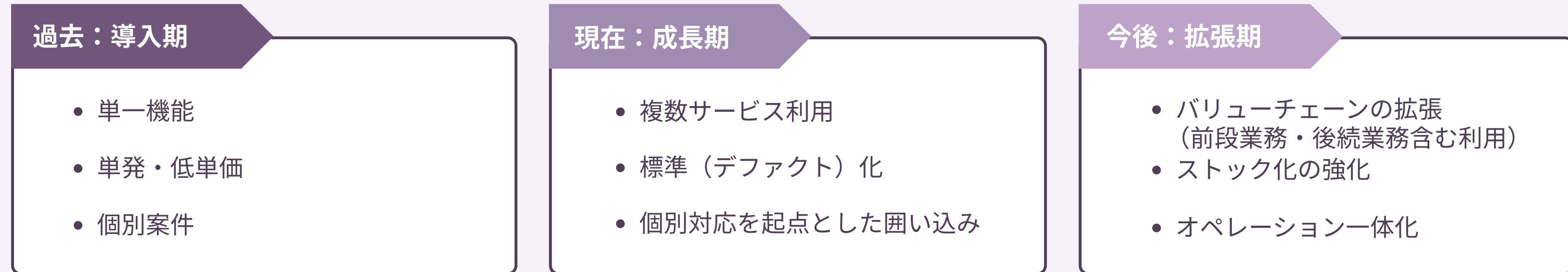
- PayBにおける面積の拡大
- PayB for Business、Billing BOXの立ち上げ
- クイック入金や収納代行の堅調な推移



既存顧客からの新しいニーズの拾い起こしを強化

収益性改善：ミックス効果

売上成長とともに顧客業務への組み込みが進み、付加価値の高い収益構成へシフト



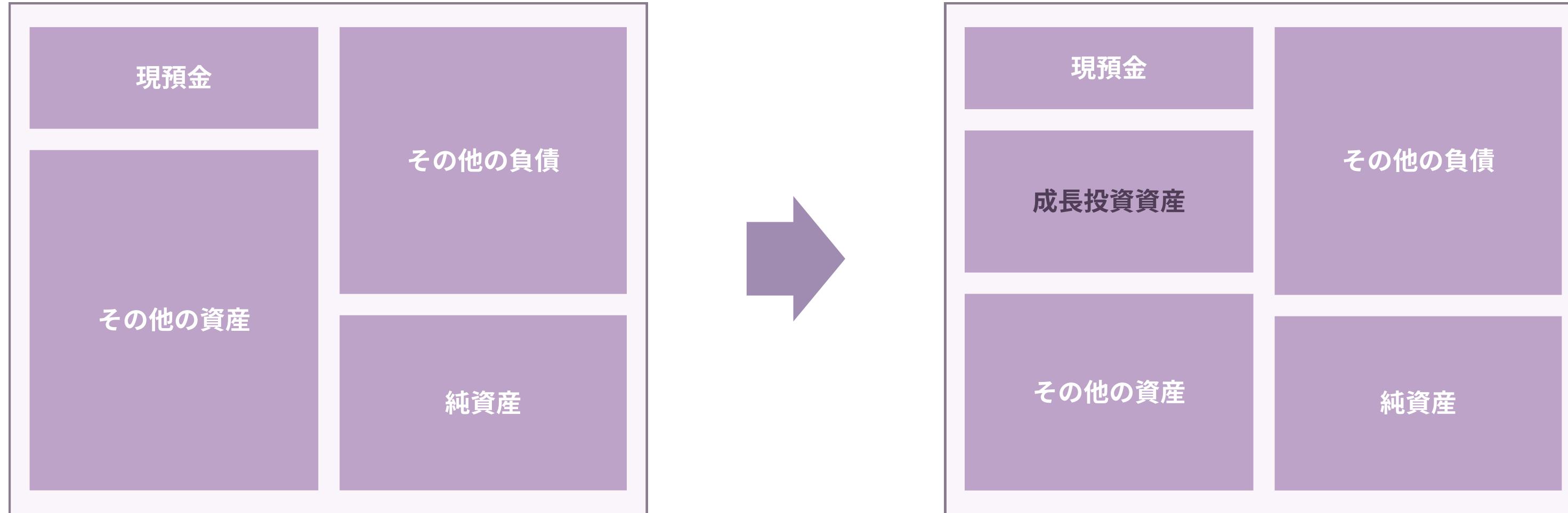
顧客の業務に深く組み込まれることで、売上規模の拡大と同時に収益性も段階的に改善

資産効率向上

現預金や一部の低収益資産等を活用し、資産効率向上につながる成長投資を加速する

現預金等の活用

- オーガニック成長投資やM&A、株主還元を含めた、より最適で効率的な資金配置を検討



資本効率向上

1. 自己株式の取得を行う理由

資本効率の向上を通じた株主の皆様への利益還元を図るとともに、経営環境や市場環境を注視しながら、当期を通じて段階的に自己株式の取得を実施してまいります。これにより、安定的かつ機動的な資本政策の遂行を可能とし、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

また、取得した自己株式につきましては、将来の事業拡大や成長戦略に資する活用を含め、経営戦略上の選択肢を柔軟に拡充することを目的としております。

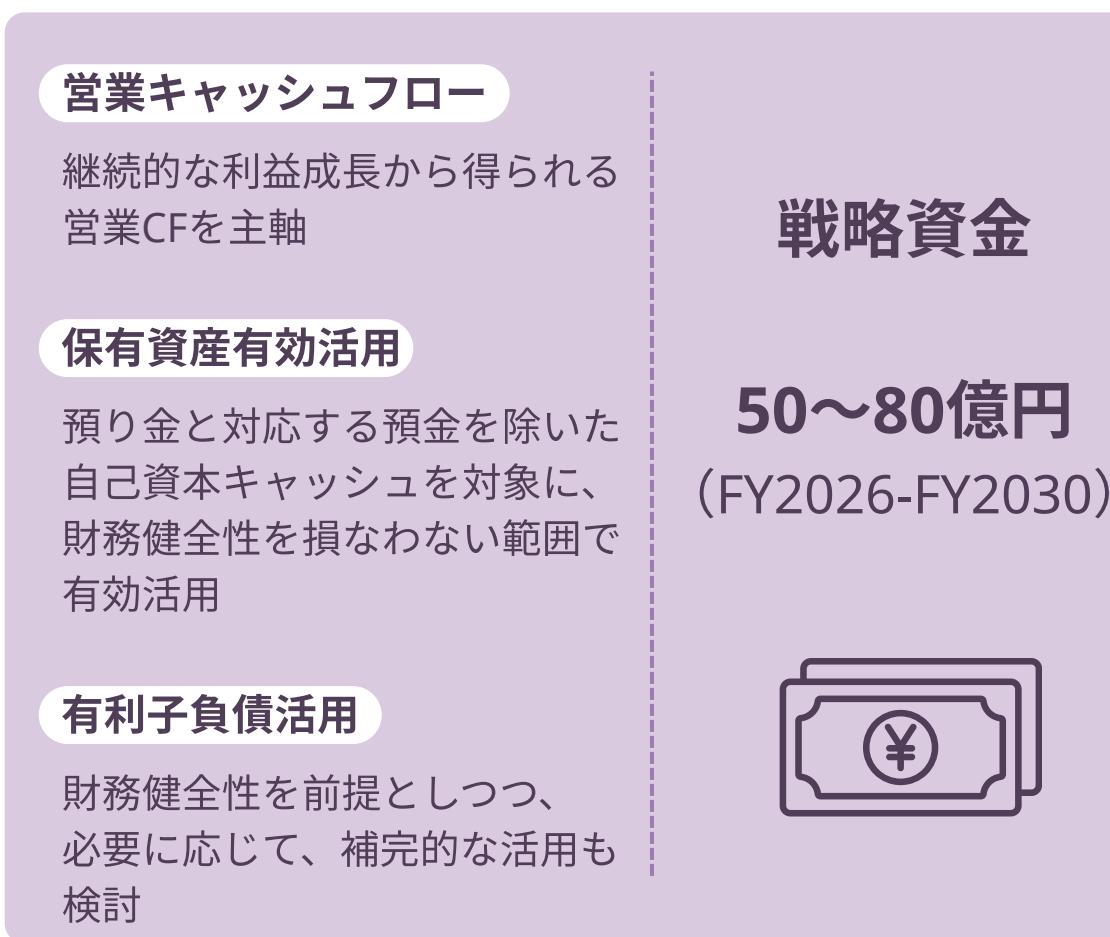
2. 取得に係る事項の内容

(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 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%)
(3) 株式の取得価額の総額	100百万円（上限）
(4) 取得期間	2026年2月20日～2026年5月31日
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付

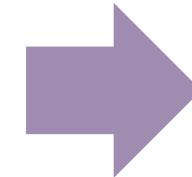
獲得キャッシュを「成長」に集中させる資本配分方針

創出したキャッシュは、まずは成長・戦略投資に配分し、その成果を株主還元として還元する

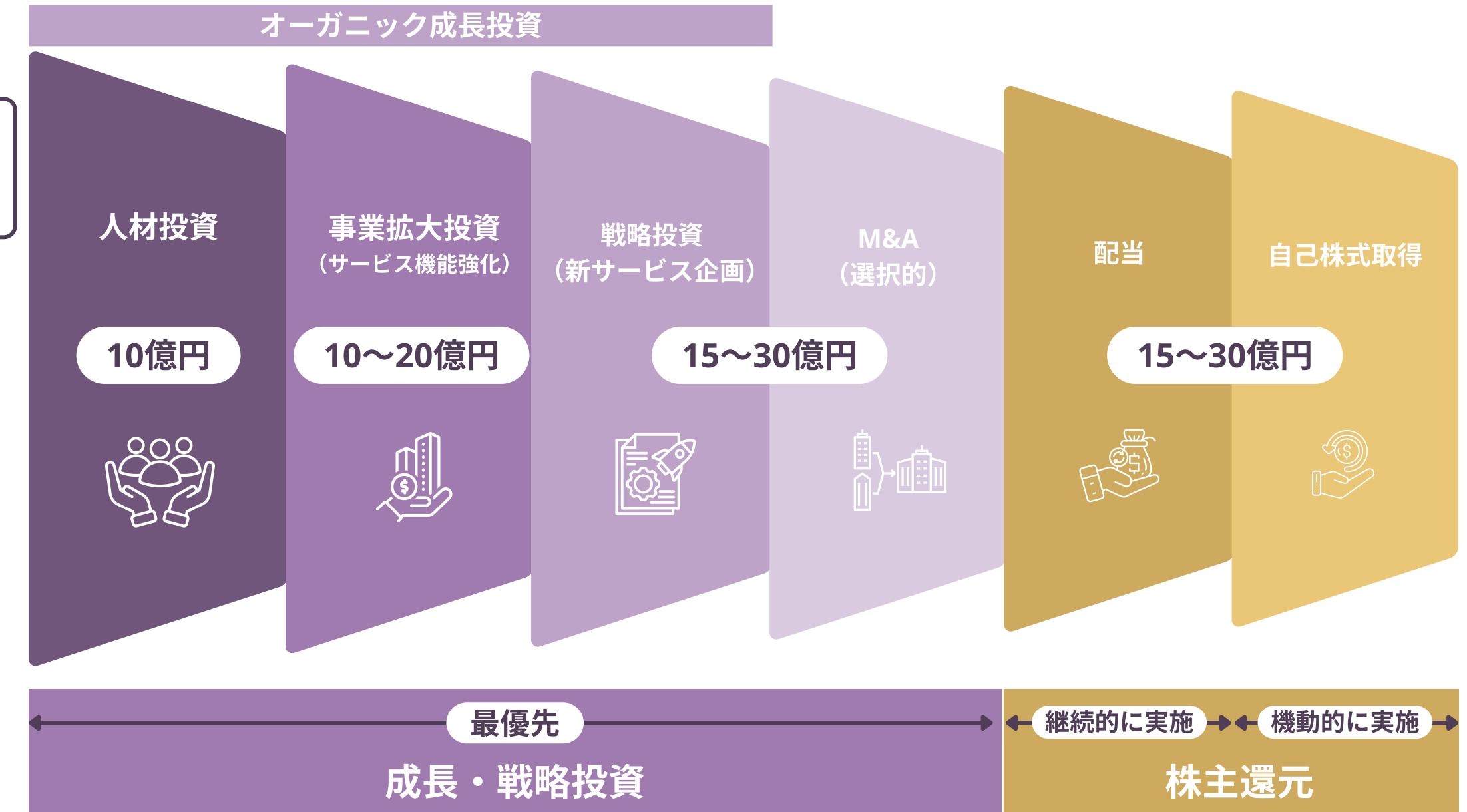
キャッシュの獲得



獲得キャッシュを
単一の原資とし
成長投資を
最優先に配分



資本配分方針

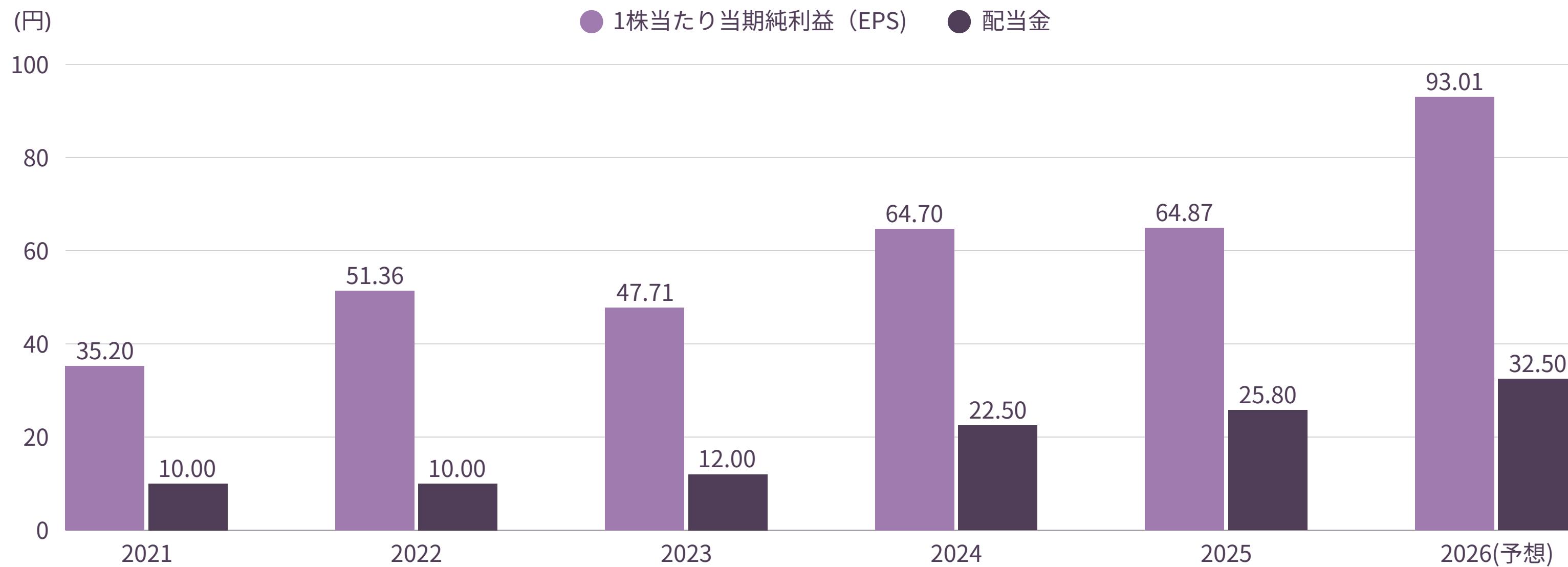


成長投資の進捗と財務状況を踏まえ、機動的に配分を見直す

配当方針

強固なキャッシュフローを背景に、配当は配当性向35%を基準としつつ、短期的な利益変動の局面においても連結株主資本配当率（DOE）3%を目安として成果の果実を長期的に株主と分かち合う

1株当たり当期純利益（EPS）と配当金推移（FY2021-FY2026）



EPSの成長に連動し、配当水準を段階的に引き上げてきた

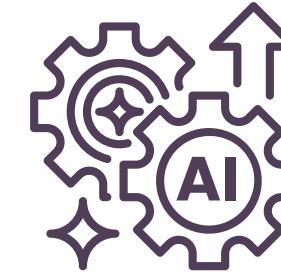
主なオーガニック成長投資

既存事業や人材への投資と並行して、将来への仕込みも積極化する

開 発

AI活用で開発・運用を革新し、品質・速度を同時向上

- 生成AIによるコードレビュー・テスト効率化
- AWS移行等でスケーラビリティ・セキュリティ強化
- 新規サービス開発の改善サイクル短縮



営 業

コンサル営業・企画営業を中心に“提案型”へ進化

- 業務改善・決済導線最適化まで踏み込む提案力の強化
- 既存サービスのアップセル・クロスセルを体系化
- 教育、保険、不動産など業界特化型アプローチを拡大



組織・人材

全社員のスキル向上とマネジメント力強化に継続投資

- 職種別スキル標準×評価制度の再設計
- AWS・AI・PM等専門スキル研修の拡充
- 若手～中堅のリーダー育成プログラム強化



将来への仕込み

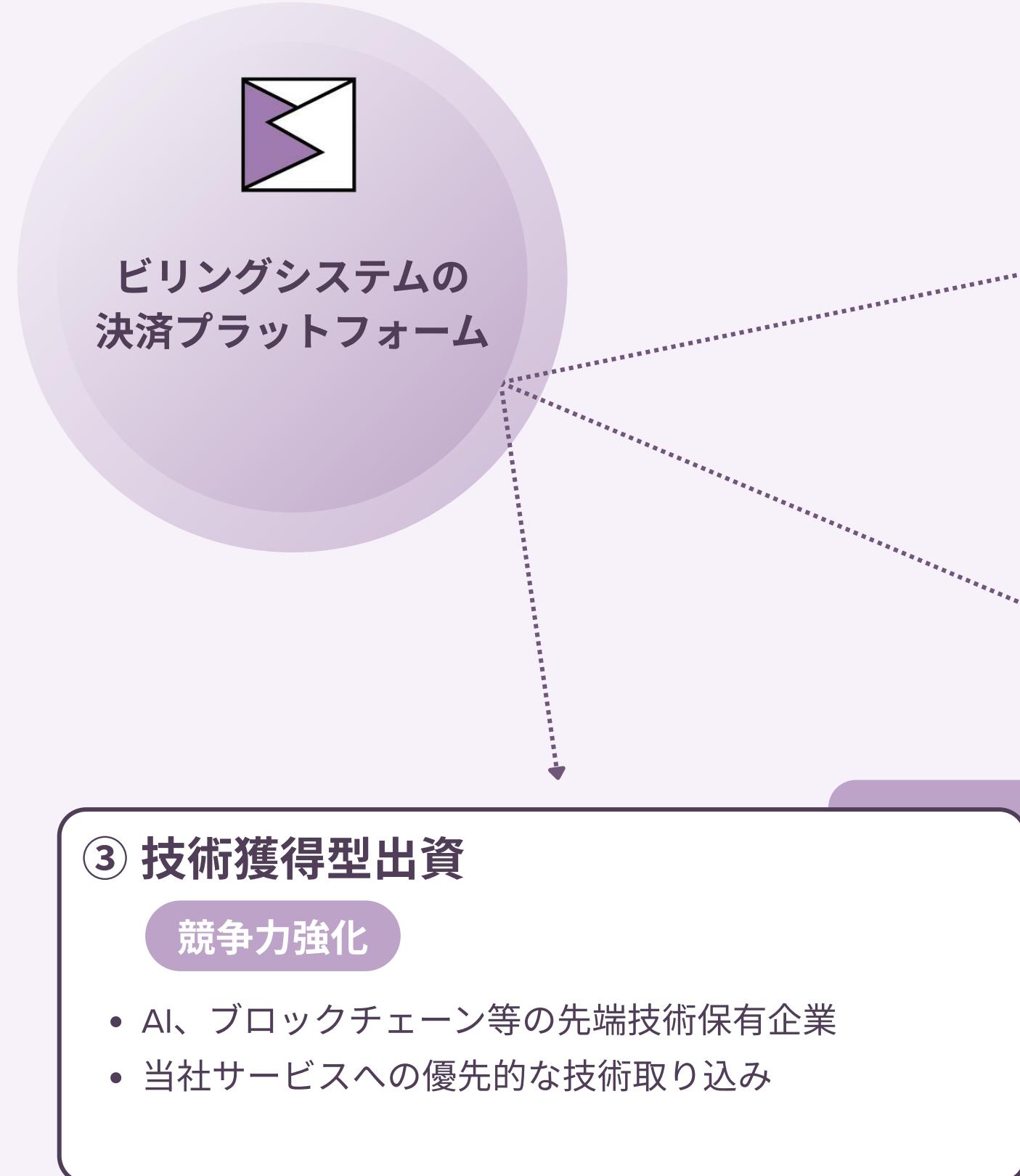
中期的な成長投資枠設定による“打ち手の先行確保”

- 新規事業・新サービス領域に継続的な投資を確保
- 未接続金融機関ハブ等の成長ポテンシャル領域へ先行投資
- 中長期の企業価値向上を支える布石を継続



M&A方針

競争優位性のさらなる強化と成長加速に向けて、M&Aを積極的に検討する



当社のM&Aは、短期の規模拡大と中長期の競争力強化を両立させ持続的な企業価値向上に資することを目的とする

実行体制の強化

当面の成長施策を迅速に実行し、中長期の成長を支える恒常的な体制へ転換する

成長施策を統括・加速する コーポレート体制

- 経営トップ主導・全社横断施策の強化

社長直轄

経営企画室

- 人事戦略機能
- IR・M&A・新規事業

デジタルイノベーション推進室

- 社内システム最適化・DX推進
- 生成AI活用推進

成長ドライバーを加速させる 実行体制

- 新商品企画・開発室の立ち上げ
- BPO推進部（BPO事業）の収益化

新商品企画・開発室

- PayB for Business・Billing BOXの立上げ、拡販

BPO推進部

- 公共料金支払代行の収益化
- 同じターゲット領域であるPayB for Businessとの連携営業

品質とスピードを両立する 開発・運用体制

- 開発・運用・基盤の部門の垣根を撤廃し、システムライフサイクルを意識したシステム構築・運用体制へ



事業等のリスク

決済インフラのインフラとしての立ち位置を活かし、技術革新や競合動向をいち早く察知し先手を打つ

	リスク概要	リスク顕在化の可能性/時期	リスク顕在化による影響度	リスク低減化に向けた施策
競合の動向	既存事業者や新規参入事業者により、決済代行業者間の競争は激化する可能性がある	低/中長期	中	サービスの拡充及び金融機関・決済機関との提携強化により、競争力を高める
技術革新への対応	決済代行支援業界の技術革新は急速に進展しており、当社グループのサービスが陳腐化する可能性がある	中/中長期	中	エンジニアの採用・育成の強化、開発環境の整備等を積極的に進める
サイバーリスク	不正侵入、不正利用が起こった場合、事業に大きな影響を与える可能性がある	低/短中長期	大	PCIDSS、ISMS、プライバシーマーク等の公的認証を取得しセキュリティ体制の強化に努める 内部および外部ペネトレーションテストを実施し、リスクの可視化と予防措置を強化していく

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

ビリングシステムは成長戦略を実行に移す局面へ

ビリングシステムが目指しているのは、決済にまつわる情報の生成から資金の受入・照合・管理、資金の分配までを一気通貫で支え、業務とデータの流れを統合する「マネー・チェーン・マネジメント」を軸に、お客様の業務効率化と付加価値向上に継続的に貢献することです。

今の当社は、決済件数を構造的に積み上げていく成長モデルを支える事業基盤が整い、成長戦略を「構想」から「実行」へと移すフェーズに入りました。これからは、既存事業の深化に加え、顧客基盤の拡大、技術の高度化、バリューチェーンの拡張を並行して進め、戦略を結実し、利益成長と資本効率向上を一段と加速させます。

その実現にあたり、開発や営業をはじめとする組織や人材への投資を継続するとともに、「将来への仕込み」も積み上げていきます。仕込みの全てがうまくいくとは限りませんが、挑戦することが大事であり、そのスピードと頻度を高めることが重要です。また、成長の加速と競争力の強化のため、M&Aも活用します。顧客獲得、バリューチェーン拡大、技術獲得、人材獲得などの観点から、規律を持って積極的に検討していきます。

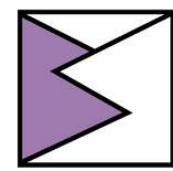
これからは、資本市場との対話をこれまで以上に重視します。対話においては、当社の戦略・施策やそれらの進捗と課題認識を丁寧に説明するだけでなく、資本市場の皆様からのご質問やご指摘からも気付きを得たいと願っております。ぜひ、長期的な視点で当社の価値創造をご理解いただき、共に成長を目指すパートナーとして、応援いただければ幸いです。



ビリングシステム株式会社
代表取締役社長

石塚 昭浩

目次



Billing System

01	会社概要	P4
02	市場環境	P9
03	ビジネスモデルと競争優位性	P14
04	成長戦略	P37
05	Appendix 1：前回開示との差分	P57
06	Appendix 2：会社概要補足	P65
07	Appendix 3：サービス紹介	P71

前回開示との差分

事業セグメント

これまでの決済支援、ファイナンス支援、その他事業から、
決済支援事業、送金支援事業、端末事業、その他事業に再整理

キャピタル・アロケーション

今後の中長期的な成長・戦略投資、株主還元等の
キャピタル・アロケーションに関する基本方針を策定

FY2024策定の成長戦略に対するFY2025の進捗状況

決済基盤を活用したサービス及び顧客基盤の強化・拡大・創造に向けて、着実かつ重点志向で取り組みを推進

既存サービスの強化・深化

- ・クイック入金：証券会社のセキュリティ対策強化等により、一時取扱い減になるものの、株高傾向を反映して回復傾向
- ・収納代行：継続的に取扱い件数を伸ばす
- ・PayB：継続的に取り扱い件数を伸ばす

教育・医療等特定業種向けソリューションの構築・推進

- ・教育（特に大学機関）向けの学費収納システムの浸透を中心に営業活動を強化
- ・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

PayBの法人向け展開

- ・PayB for Businessのサービス提供開始
- ・複数拠点を持つ業界（建設、不動産、フランチャイズ等）の反応が良好な立ち上がり

ペーパーレス請求・決済サービスの構築・推進

- ・ペーパーレス請求・決済連動サービス、Billing BOXの立ち上げを準備中
- ・収納票郵送コスト削減を目指す公共料金企業を中心にアプローチ中

パートナー企業とのアライアンス拡大・強化

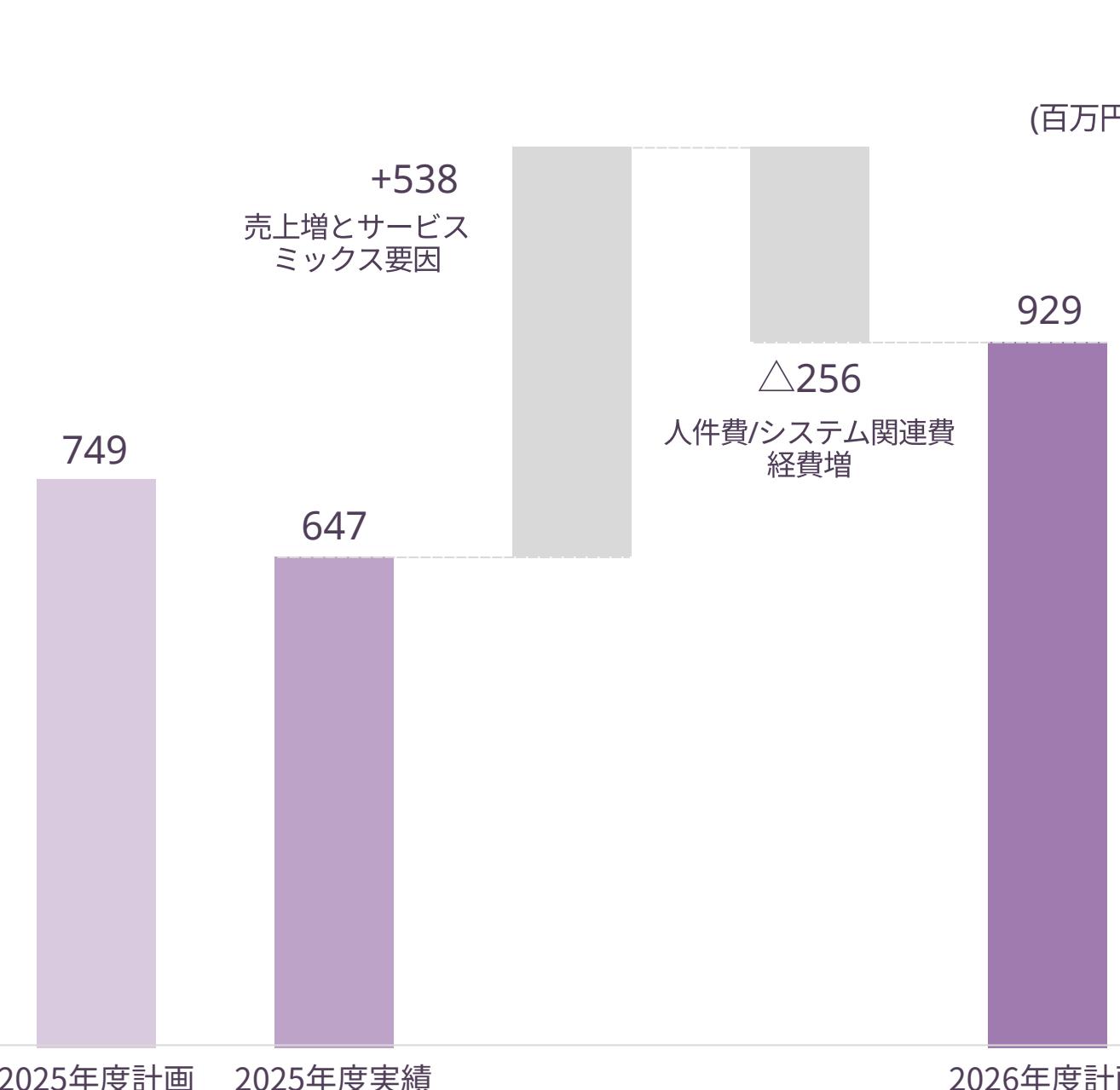
- ・ATMベンダ（沖電気工業、日立チャネルソリューションズ）との連携によるATM PayBの金融機関への提供強化
- ・JCBと法人向け事業（PayB for Business）で業務提携

新商品・サービス開発

- ・PayB for BusinessおよびBilling BOX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、トーケン性預金への対応、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

FY2025投資計画に対する結果およびFY2026投資計画

投資計画を踏まえた営業利益の計画（連結）



販売管理費の2期比較

	2025年計画	2025年度実績	2026年度計画	差異
人件費	663	653	782	129
賃借料	47	46	49	2
支払手数料	177	126	175	49
その他	184	148	188	39
合計	1,072	973	1,193	220

- 人員増に伴う人件費増加129百万円
(原価部門労務費と合算すると166百万円増加)
- 各種認証資格の審査・維持に係る費用や採用に伴う求人費・教育研修費の増加を見込む

今期投資計画

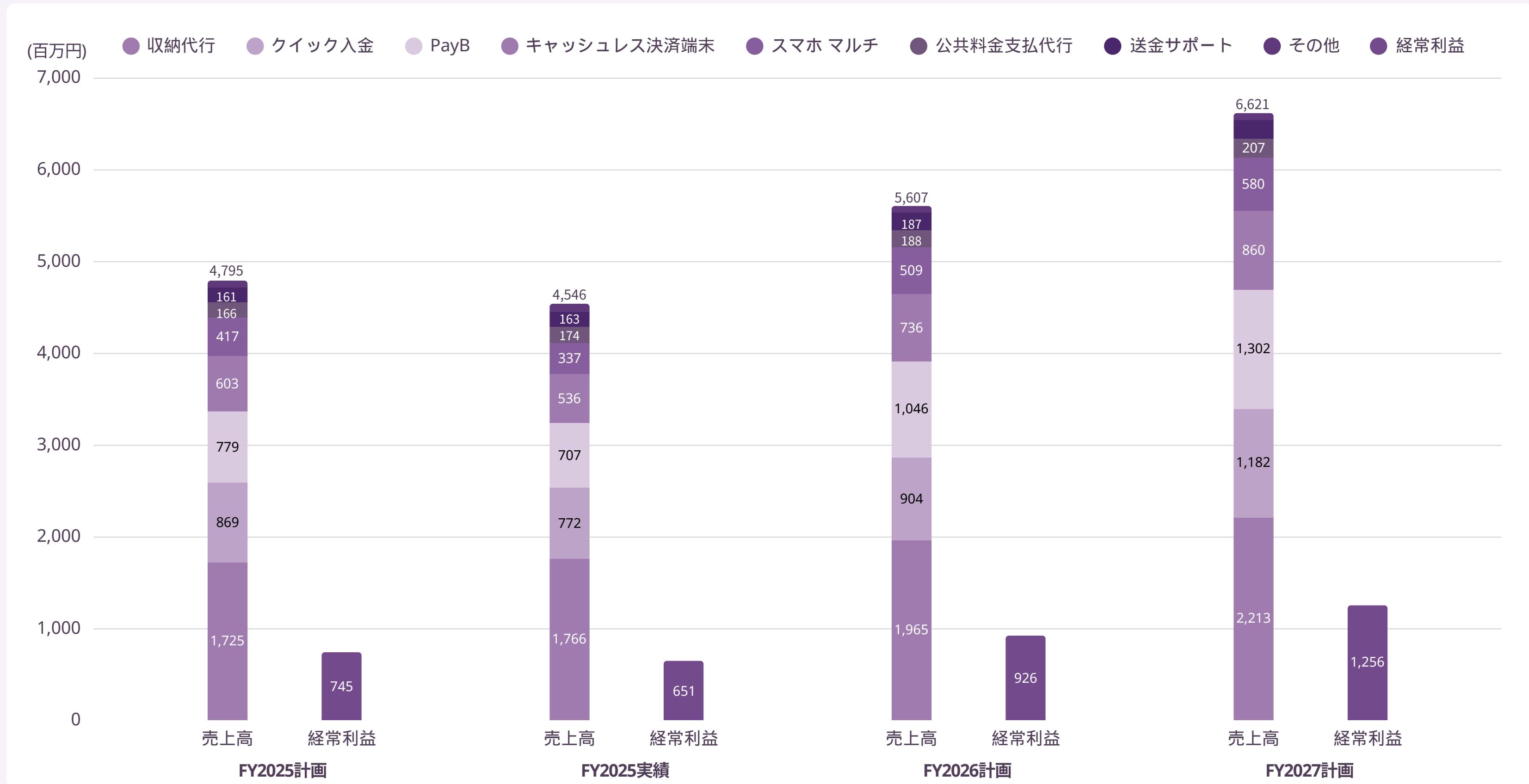
《システム投資》	2025年度計画	2025年度実績	2026年度計画	2025年度 計画実績差異
ハードウェア ソフトウェア関連	101	34	82	決済端末事業等、開発遅延による計画比減
スマホソフト関連	61	85	55	開発にかかる外注コストの増加による計画比増
商用環境維持・ セキュリティ強化等	108	89	88	期ずれによる計画比減
合計	271	209	226	

《人材投資》	2025年度計画	2025年度実績	2026年度計画	2025年度 計画実績差異
人員計画	22	13	21	採用遅れによる計画比減

- 業務、営業、システム開発、管理部門等の採用：21名純増を計画

中期経営計画におけるFY2025実績

サービス別売上高と経常利益（連結）



(参考) ビリングシステム中期経営計画2025-2027より抜粋



中期経営計画 2025-2027年

3ヵ年の
経営テーマ

【連結】
重要経営指標
及び
2027年度目標

国内決済基盤の拡充
お客様の決済業務の効率化を図るとともに、決済の安全性・利便性を提供する

収益力

売上高

**66
億円**

収益性

経常利益

**12
億円**

資本収益性

ROE

20%

株主還元

配当性向

35%

決済基盤を活用したサービス及び顧客基盤の強化・拡大・創造

事業戦略

既存サービスの
強化・深化

教育・医療等特定業種
向けソリューションの
構築・推進

ペーパーレス請求・決済
サービスの構築・推進

経営戦略

PayBの法人向け展開

パートナー企業との
アライアンス拡大・強化

新商品・サービス開発

経営基盤
強化戦略

人材戦略

財務戦略

広報・IR戦略

事業戦略

■ 決済基盤を活用したサービス及び顧客基盤の強化・拡大・創造

重点施策

既存サービスの
強化、深化

- ◆ クイック入金サービスをはじめとする当社既存サービスの改良・機能追加等による顧客基盤の強化・拡大

パートナー企業との
アライアンスの
拡大、強化

- ◆ 決済、金融領域における一見競合に見えるプレーヤーとの協業モデルの模索
- ◆ 顧客開拓パートナーとのアライアンス推進

教育、医療等
特定業種向け
ソリューションの
構築・推進

- ◆ 学費収納管理システム・PayB for Campus提供教育機関の拡大
- ◆ 医療機関窓口会計効率化ソリューションの改良・推進

事業戦略

■ 決済基盤を活用したサービス及び顧客基盤の強化・拡大・創造

重点施策

PayBの法人向け展開

- ◆ 試行展開していたPayBの法人向けサービスの本格展開
- ◆ 公共料金支払代行サービスとの並行展開による多様なニーズへの対応
- ◆ 提携金融機関の窓口収納業務 効率化ツールとしての商品設計

ペーパーレス請求、
決済サービスの
構築、推進

- ◆ PayB及びPayB HUBの進化ソリューションとしてのペーパーレス請求・決済サービスの構築
- ◆ 大量請求を行う公共サービス 事業者等への展開

商品、サービス開発

- ◆ 商品企画・開発の専担組織として本年4月に新商品企画・開発室発足
- ◆ 企画立案から商品リリースまでの枠組み整備

経営基盤強化戦略

■ 事業戦略を支える各種戦略

重点施策

人材戦略

- ◆ 経営戦略達成のために必要な人材の確保・育成
- ◆ 従業員エンゲージメントの向上
- ◆ 魅力的なキャリア形成の支援に向けた教育研修体系の設計
- ◆ 人事制度の継続的改善

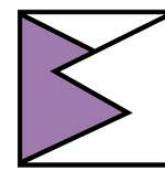
財務戦略

- ◆ 財務体質のさらなる強化を図り2027年までにROE20%超を目指す
- ◆ 新たな収益の柱の構築による収益力の強化、M&Aの検討
- ◆ 株主還元策を明確化し配当性向35%を設定、機動的な自己株式取得の検討

広報・IR戦略

- ◆ 当社及び当社事業の存在意義の認知度向上を図る
- ◆ 投資家向け情報発信内容の説明力強化

目次



Billing System



01	会社概要	P4
02	市場環境	P9
03	ビジネスモデルと競争優位性	P14
04	成長戦略	P37
05	Appendix 1：前回開示との差分	P57
06	Appendix 2：会社概要補足	P65
07	Appendix 3：サービス紹介	P71

経営理念

決済基盤を軸とした新しいワークフローを提供し、お客様の利益を創出します。

私達が大切にする 価値観

創造と革新	変化を恐れず、常に新しい価値を生み出す。創意工夫が、次の決済インフラをつくる
誠実と責任	信頼は、すべての土台。誠実に向き合い、責任をもって社会に安心を届ける
発展と成長	お客様と共に歩み、仲間と共に高め合う。一人ひとりの成長が、社会の進化につながる

Vision

私たちちは、創意工夫と相互の啓発を大切にし、誇りとやりがいを持てる環境を作ります
私たちちは、決済サービスを中核としつつ、その情報と分析を活かした新しい領域のサービスを提供し、お客様の成長と発展に貢献します
私たちちは、パートナー企業と共に相互のノウハウと強みを活かしたアライアンスを推進し、 $1+1=\infty$ の価値を創出します

私たちちは、ありがとうを大切にします

個人の尊重、利他の精神を重んじ、自由闊達で協力を惜しまない文化の涵養とお互いに感謝しあう気持ちを大切にします

行動指針

私たちちは、約束を守ります

常に信用を第一に、社内外のルールに沿って誠実に行動し、お客様との約束、情報資産を守ります

私たちちは、挑戦します

現状維持は停滞と捉え、「大胆な発想、着実な一歩。」により、創造、革新、改善に挑戦し続けます

会社概要

会社概要

会社名	ビーリングシステム株式会社 (英語表記: Billing System Corporation)
設立年月	2000年6月5日
所在地	東京（本社） 〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル13F 茨城（取手事務センター） 〒302-0024 茨城県取手市新町2-2-16 ルックハイツ201号
資本金	1,237百万円
従業員数	97名
事業概要	自社決済プラットフォームを基盤とした決済支援サービスの提供
免許	電子決済代行業者（関東財務局長（電代）第65号） 資金業（東京都知事（8）第26171号） 前払式支払手段（第三者型）発行者（関東財務局長 第00786号） クレジットカード番号等取扱契約締結事業者（関東（ク）第89号）
連結子会社	FinGo株式会社 トランスマネジメント株式会社
上場市場	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 3623）

役員構成

取締役会長	江田 敏彦
代表取締役	石塚 昭浩
取締役	木幡 徹
取締役	長谷川 肇
取締役	アリジャン メメット
取締役	住原 智彦
取締役（社外）	安孫子 和司
取締役（社外）	木崎 重雄
常勤監査役（社外）	大林 幹司
監査役（社外）	山田 啓介 公認会計士・税理士山田啓介事務所 主宰
監査役（社外）	中谷 浩一 桃尾・松尾・難波法律事務所 パートナー弁護士

沿革

沿革

2000	6月5日設立
2004	トランスファーネット（株）に出資、関連会社とする 収納代行サービスの本格展開を目的に株式会社NTTデータと 決済アウトソーシングに関する業務提携契約締結
2008	東京証券取引所マザーズに株式を上場 事業拡大に伴い本店を東京都港区芝公園に移転
2010	トランスファーネット（株）を連結子会社化 事業拡大に伴い本店を東京都港区浜松町に移転、 また、本社を東京都千代田区内幸町（帝国ホテルタワー）に新設
2011	事業拡大に伴い本店を東京都千代田区内幸町（帝国ホテルタワー）に統合
2013	QRコードを介した決済ソリューション「ZNAP」を提供する MPayMe Ltd（本社：香港）と戦略的業務提携契約締結
2015	NFC/クレジットカード決済ソリューションを提供する On Track Innovations（本社：イスラエル）と業務提携契約を締結 共通ポイントサービス「Ponta」を運営するロイヤリティマーケティングから、 クレジットカード決済代行事業を承継した新設子会社QCS株式会社の全株式を取得し、連結子会社化
2018	電子マネー決済対応の自販機用決済ソリューションを子会社化し FinGo株式会社を設立
2020	連結子会社であるQCS株式会社を吸収合併
2022	東京証券取引所の市場再編に連携し、新市場区分「グロース市場」へ移行
2023	事業拡大に伴い本店を東京都千代田区内幸町（日比谷ダイビル）に移転

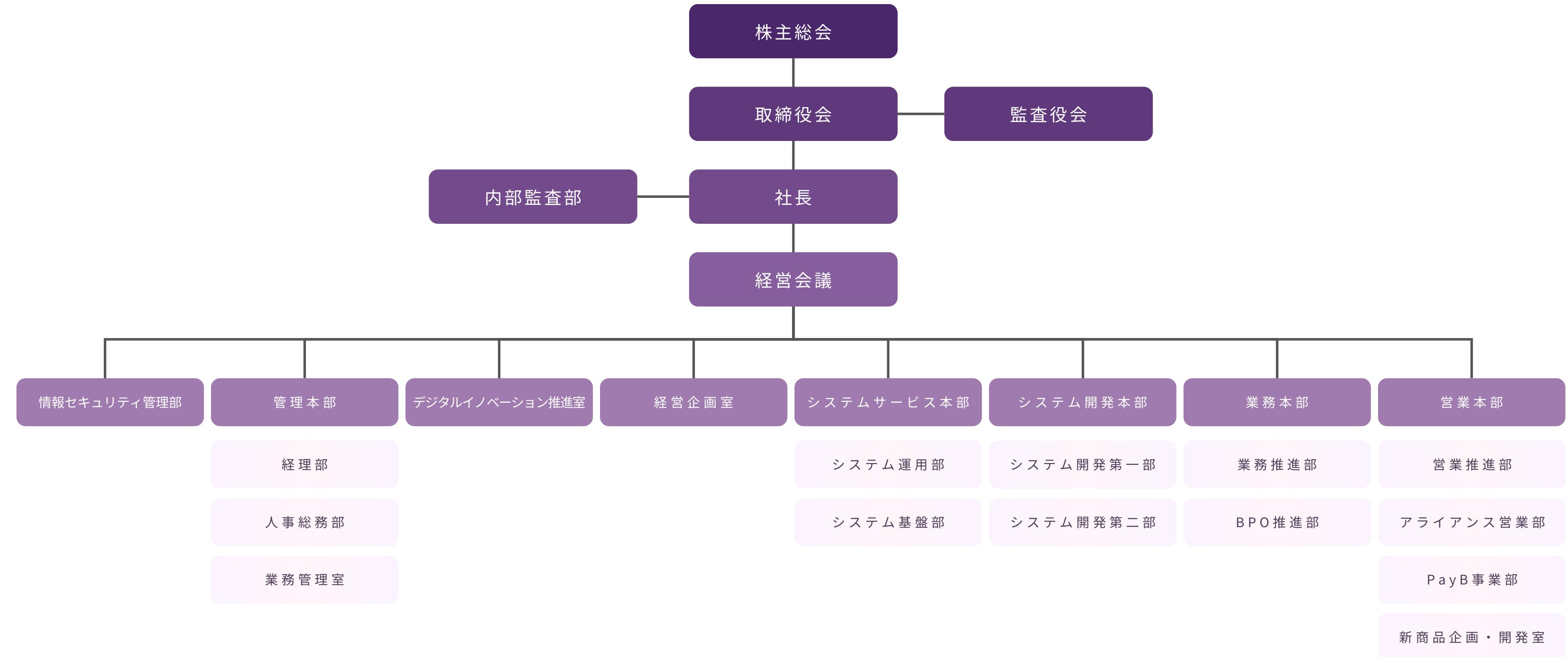


サービススタート

2001	「収納代行」サービスの提供開始
2002	「クイック振込」サービスの提供開始 「クイック入金」サービスの提供開始
2004	「マルチペイメントネットワーク」（サービス名称：Pay-easy(ペイジー)）を利用し、損害保険各社の自賠責保険の共同システム「e-JIBAI」に対し、「収納代行」サービスの提供開始 保険料直収向けサービスを保険会社へ提供開始
2005	信託銀行へ「一括支払いサポート」サービス及び「送金サポート」サービスを提供
2008	「ファイナンス支援」サービスを提供開始
2009	保険会社へクレジットカードにおける「収納代行」サービスを提供開始
2016	「スマホ マルチ」決済サービス(WeChat Pay)の提供開始
2017	スマートフォン決済サービス「PayB」の提供開始
2019	「PayB HUB」の提供開始
2022	学校法人向けオンライン学費収納管理プラットフォーム「学費収納管理システム」 ならびにスマートフォン決済アプリ「PayB for Campus」の提供開始
2023	スマートフォン決済サービス「PayB」による国民年金保険料納付受託義務の提供開始 スマートフォン決済サービス「PayB」による地方税統一QRコード（eL-QR）への対応開始 「ATM PayB」の提供開始
2025	「PayB for Business」の提供開始



組織構成



ガバナンスについて

指名・報酬委員会

- 当社役員の指名、報酬等に係る取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任を強化しコーポレートガバナンス体制の充実を図るため、任意の指名・報酬委員会を設定
- 現在当委員会は7名で構成されており、うち4名の委員は社外役員

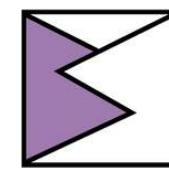
社外役員

- 当社は現在常勤監査役1名を含む5名の社外役員を選任
- 内訳は独立社外取締役として届け出ている社外取締役2名、常勤監査役1名を含む社外監査役3名
- 独立社外取締役として届け出ている2名はそれぞれ、企業経営や経営幹部としての豊富な経験を有した者

女性の活躍促進

- 女性比率や女性管理職の割合を高め、女性もいきいきと活躍できる社風の醸成を推進

目次



Billing System

01

会社概要

P4

02

市場環境

P9

03

ビジネスモデルと競争優位性

P14

04

成長戦略

P37

05

Appendix 1：前回開示との差分

P57

06

Appendix 2：会社概要補足

P65

07

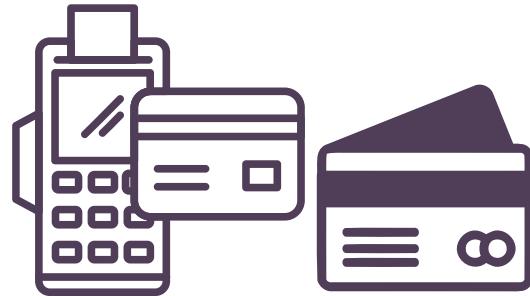
Appendix 3：サービス紹介

P71

ビジネスモデル

決済情報に基づいた業務処理の効率化を図る「マネー・チェーン・マネジメント」の思想のもと、企業のあらゆる決済業務の大幅な効率化とコストダウンを実現

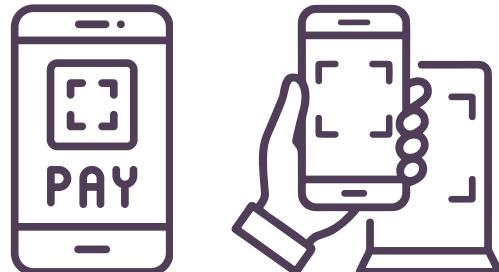
クレジットカード決済



オフラインコンビニ決済



QRコード決済



Billing System



オンライン オフライン

Pay-easy決済



コンビニ払込票決済



口座振替



ビーリングシステムの強み

外部環境

キャッシュレス化加速

市場・業界の動向

企業/店舗/官公庁等の業務効率化の要請

キャッシュレス決済比率は約40%(上昇基調)
・BtoC、BtoBともキャッシュレス決済加速

決済手数料の競争激化

ストレスのない決済へのニーズの高まり
・組込型金融、BaaS（銀行機能のAPI提供）

非金融事業者による新規参入増加

デジタル技術
進化・普及

労働人口減少
働き方見直し

ビジネスの
グローバル化
多様化

ビーリングシステムの強み

決済ハブ機能の提供

安心・安全・安定・正確な
決済サービスの提供

金融機関をはじめとする
各決済関連事業者をつなぐ
決済ネットワークの構築・提供

決済業務改善ノウハウの提供

複雑化する経済取引・進化する決済
技術・多様化する消費者及び顧客の
決済ニーズに即した決済サービスの
開発・提供

決済コストが高止まりする
業種業態への提案

顧客関連業界の決済フローの理解

当社の主要戦略



国内決済基盤の確立



国内基盤を
アジア・世界に接続

当社が提供する決済DXサービス

顧客の決済業務を理解し、最適な決済インフラをご提供することで、
決済業務を効率化し、取引拡大、労働生産性向上や環境に配慮した
経営の実現をサポートする

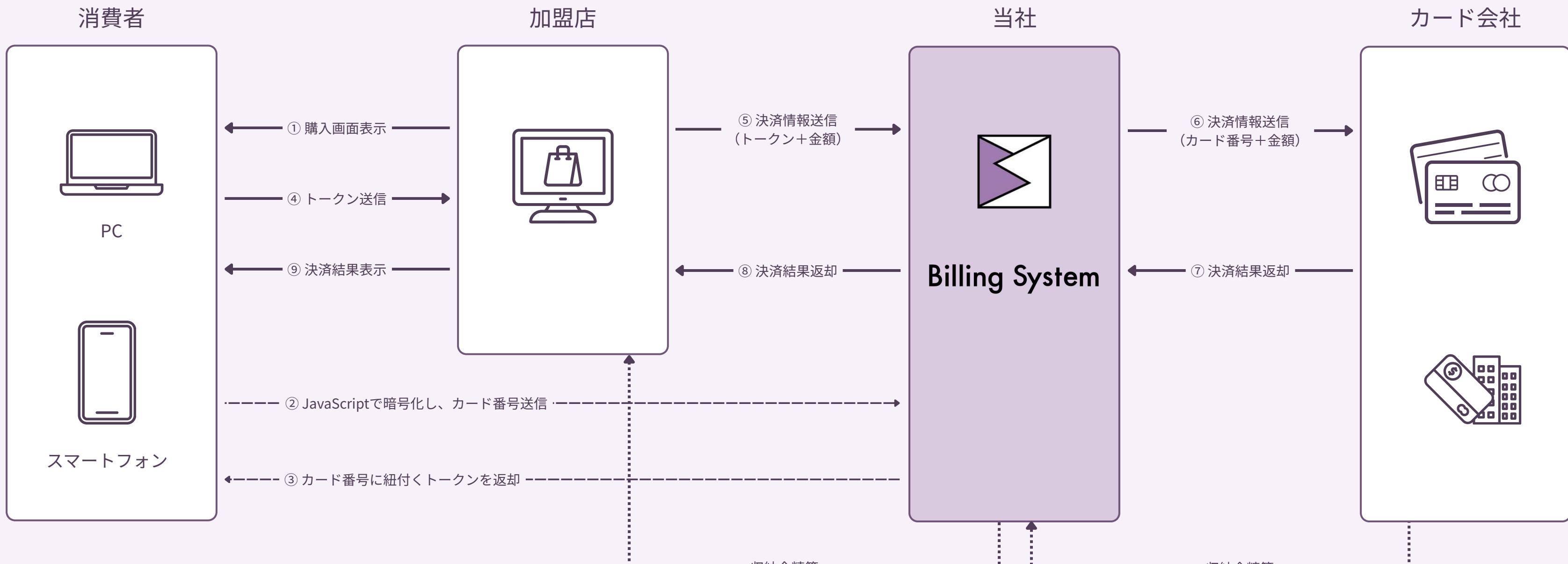
クレジットカード決済（トークン型）

課題・ニーズ

加盟店は、ネットショップ・ECサイト運営、および販売・サービス提供全般に伴う顧客との代金決済業務（代金請求・回収業務）を外部に委託したい

POINT

VISA、Mastercard、JCB、American Express、Dinersの主要5ブランドに対応
当社のシステムは国際カードブランド5社が策定したカード決済処理に関するグローバルセキュリティ基準「PCI DSS」に完全準拠



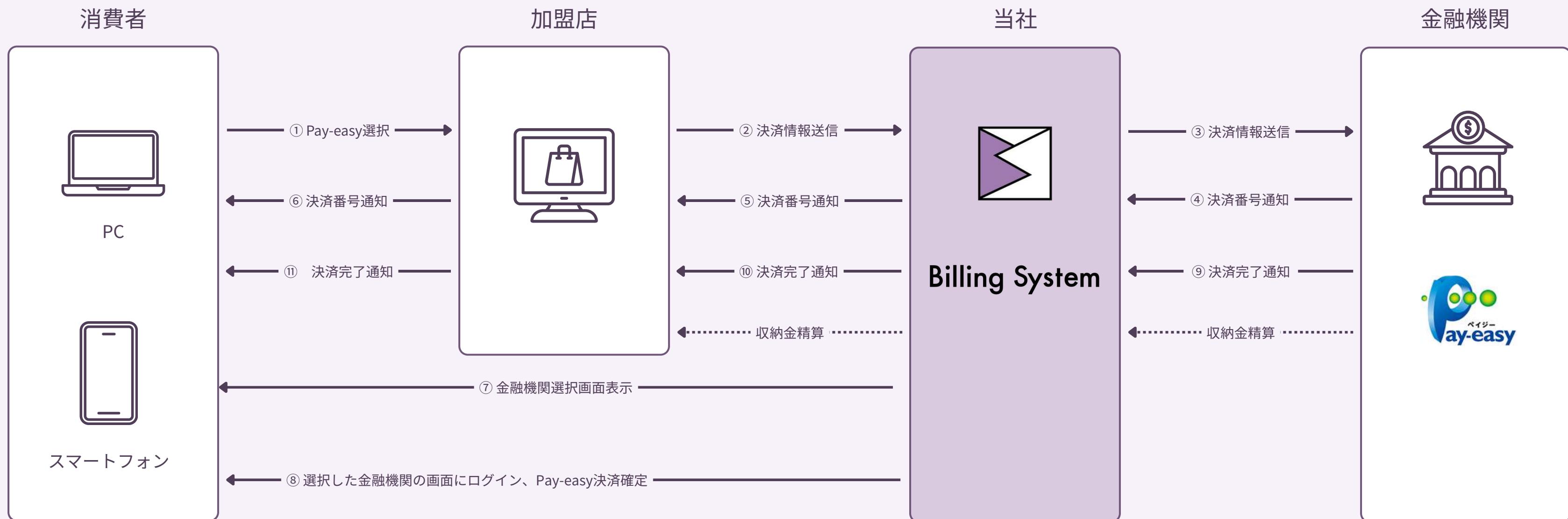
Pay-easy決済

課題・ニーズ

加盟店は、ネットショップ・ECサイト運営、および販売・サービス提供全般に伴う顧客との代金決済業務（代金請求・回収業務）を外部に委託したい

POINT

加盟店（収納機関）ホームページ等と連動した支払い「情報リンク方式」をご提供
全国で約1,500の金融機関が対応しており、ほとんどの金融機関のインターネットバンキングやATMで利用可能



オンラインコンビニ決済

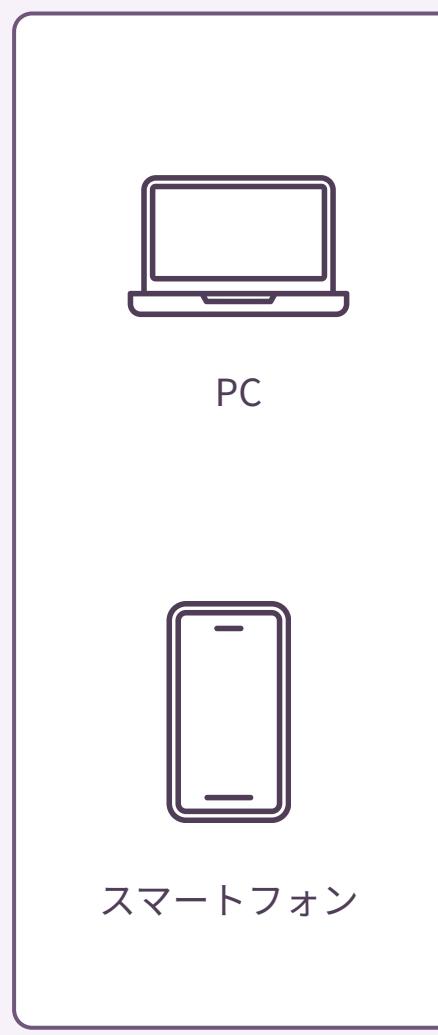
課題・ニーズ

加盟店は、ネットショップ・ECサイト運営、および販売・サービス提供全般に伴う顧客との代金決済業務（代金請求・回収業務）を外部に委託したい

POINT

セブンイレブン：メモまたは印刷した支払情報を店員に提示、レジにて支払
ローソン：メモまたは印刷した支払情報を店内にある「Loppi（ロッピー）」に入力、「申込券」を発券、レジにて支払
ファミリーマート：メモまたは印刷した支払情報を店内にある「マルチコピー機」に入力、「収納票」を発見、レジにて支払
ミニストップ：メモまたは印刷した支払情報を店内にある「MINISTOP Loppi（ロッピー）」に入力、「申込券」を発券、レジにて支払
セイコーマート：メモまたは印刷した支払情報を店内にある「クラブステーション」に入力、「申込券」を発券、レジにて支払

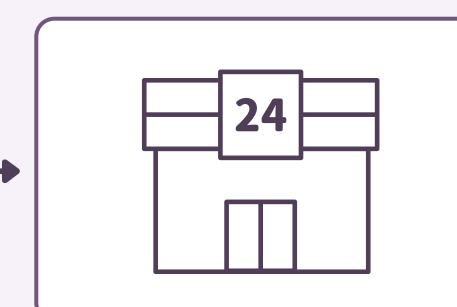
消費者



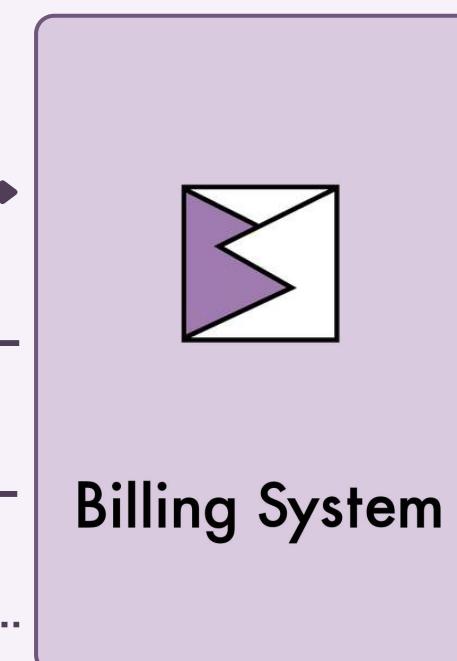
加盟店



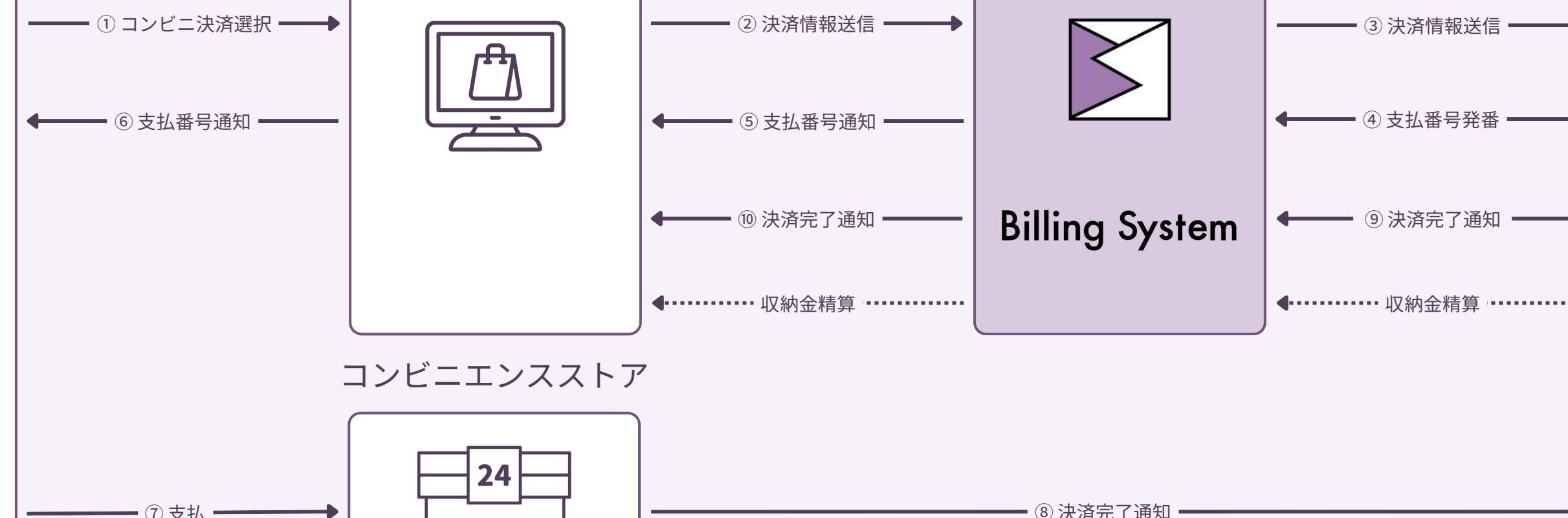
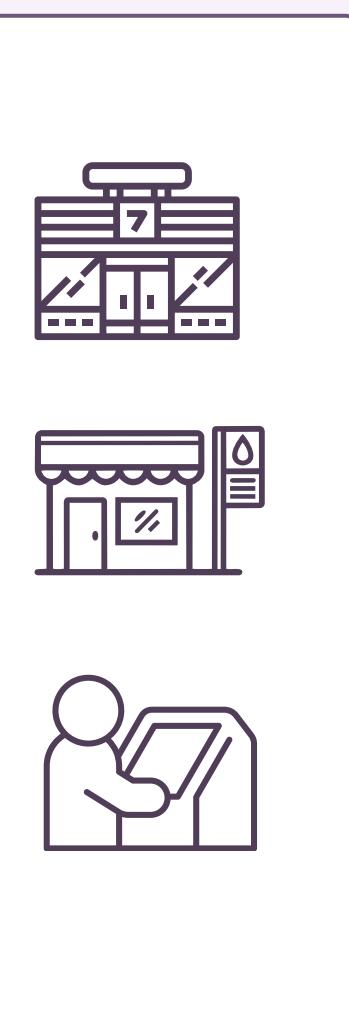
コンビニエンストア



当社



各決済機関



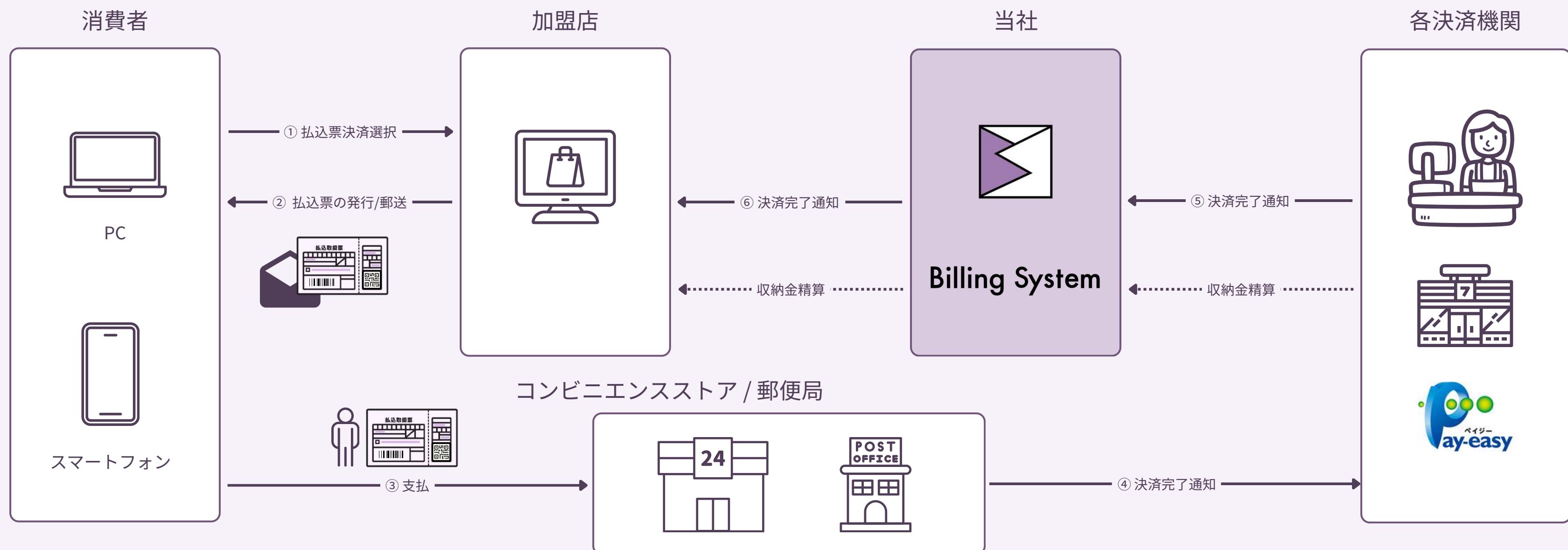
コンビニ払込票決済

課題・ニーズ

加盟店は、払込票を用いた請求業務・入金消込業務を合理化したい
消費者に多様な支払手段・支払チャネルを提供したい

POINT

払込票の作成・発送、代金収納・入金消込まで当社が代行



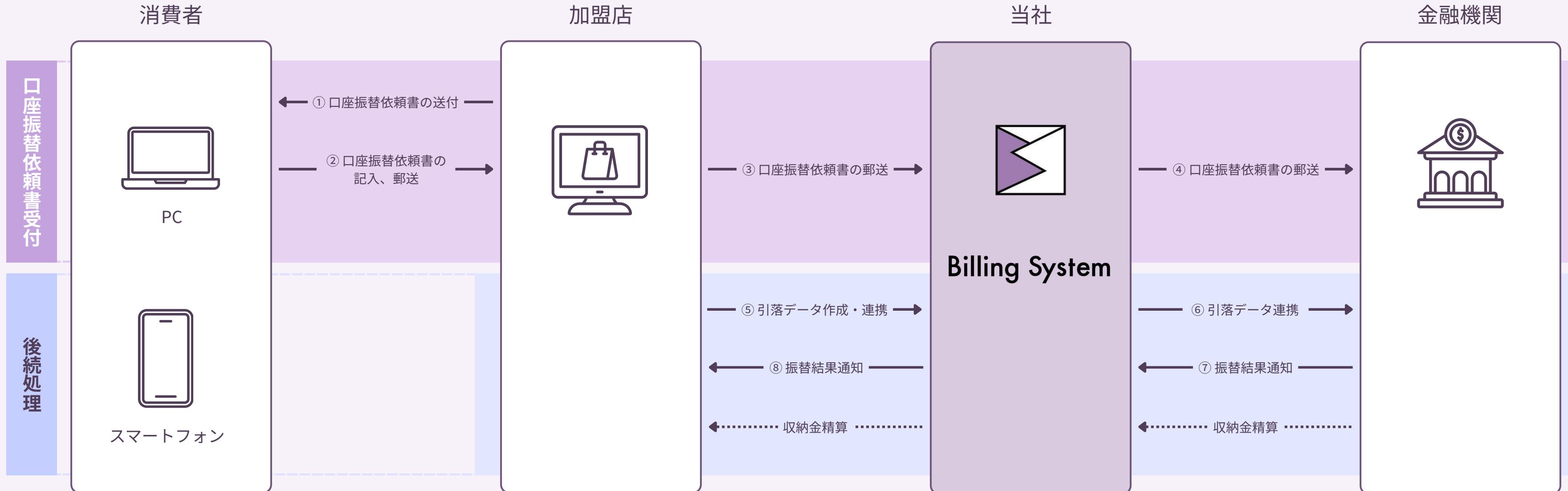
口座振替（紙受付型）

課題・ニーズ

加盟店は、銀行口座振替にて消費者より代金を徴収する振替日を都度自由に設定し、かつ、資金の回収サイクルを短縮したい

POINT

引落日特定型（1日、5日、20日、26日）とデイリー型（金融機関営業日）の2パターンを提供



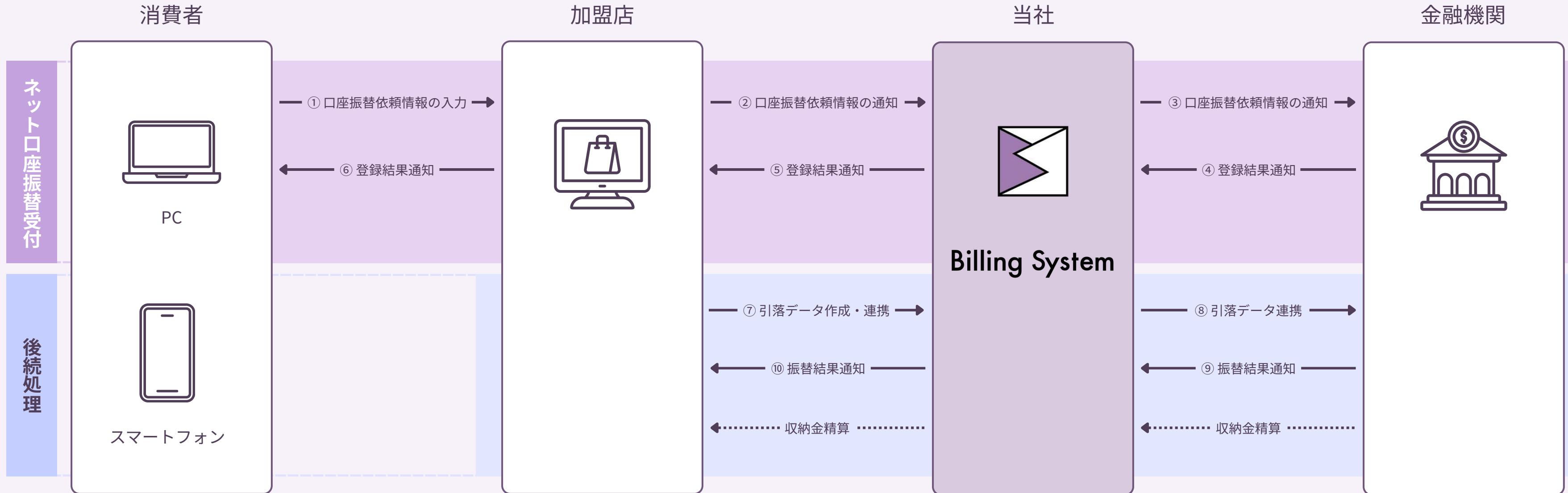
口座振替（ネット受付型）

課題・ニーズ

加盟店は、銀行口座振替にて顧客より代金を徴収する振替日を都度自由に設定し、かつ、資金の回収サイクルを短縮したい
口座登録をネット上で完結させ、紙受付業務を無くしたい

POINT

引落日特定型（1日、5日、20日、26日）とデイリー型（金融機関営業日）の2パターンを提供



即時口座振替

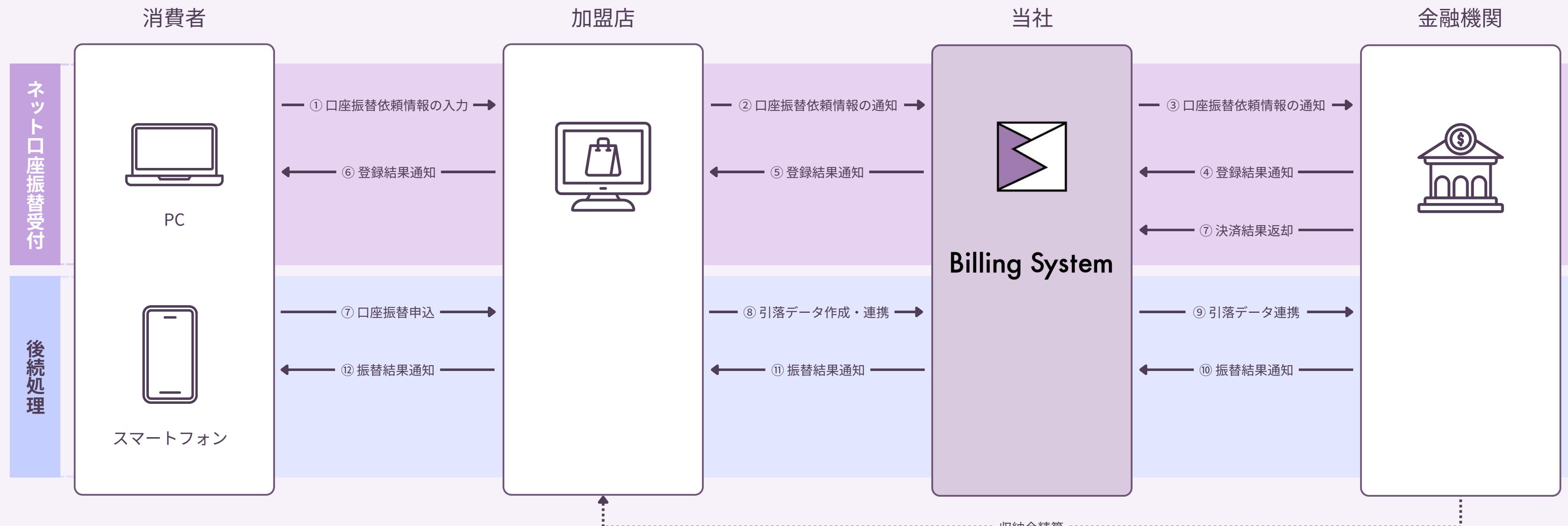
課題・ニーズ

加盟店は、商品売買等に関する代金決済を、必要な都度、顧客の預金口座から即時に引き落としたい

POINT

引落日は24時間/365日（当社・金融機関等のメンテナンス時間を除く）

収納金精算はリアルタイム～翌営業日（金融機関の仕様による）※金融機関からの直接収納となる為、加盟店と金融機関の直接契約が必要



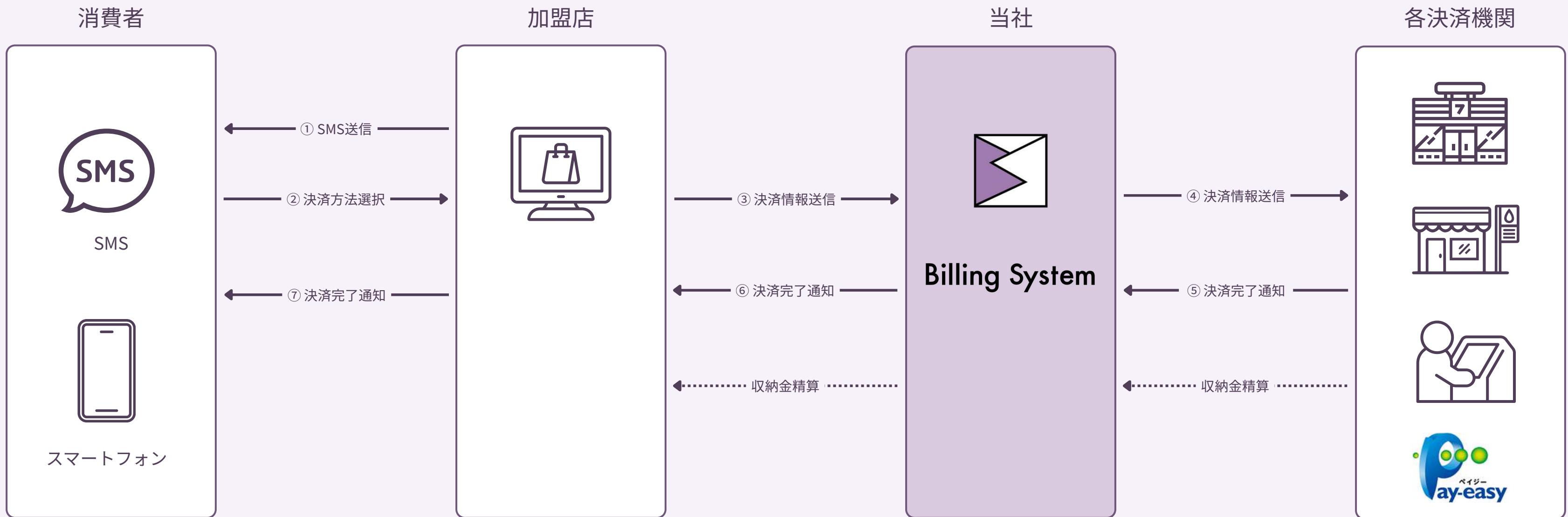
SMSリンク決済

課題・ニーズ

加盟店は、請求をペーパーレス化し、SMSを利用した督促業務を簡潔に行いたい

POINT

請求書や払込票に代わる請求方法としてSMSを利用、郵送の手間やコスト削減を実現



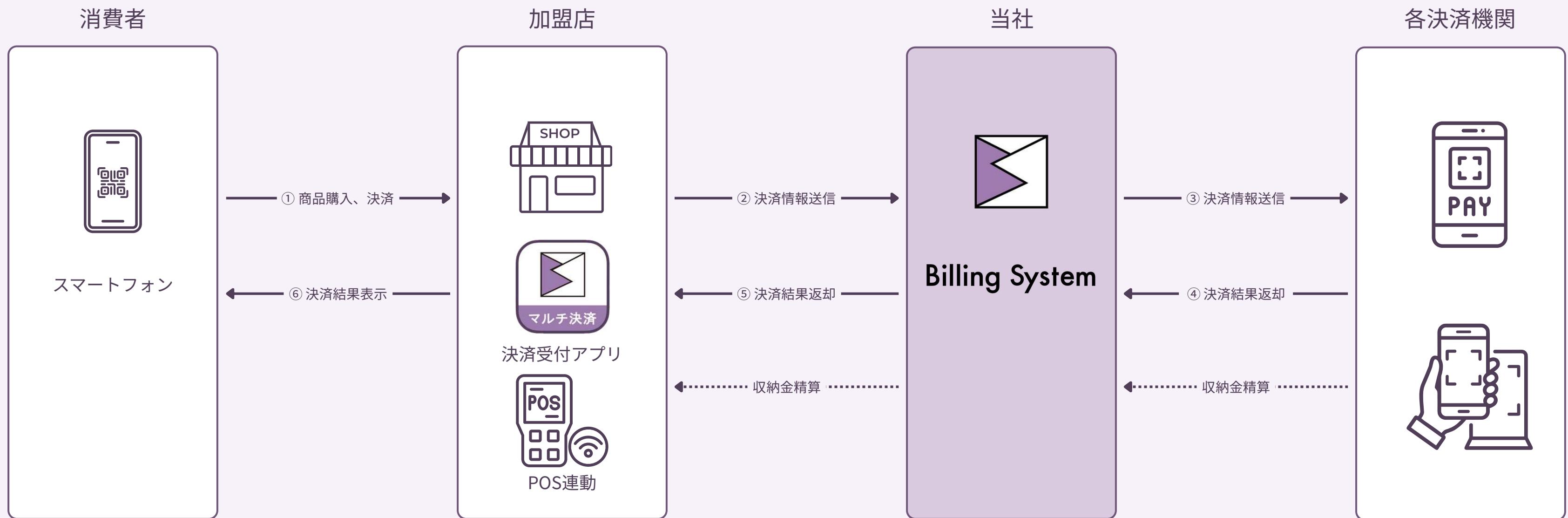
スマホ マルチ

課題・ニーズ

加盟店は、中国人をはじめとする訪日外国人旅行者を自店に誘導し売上を伸ばしたい
また、日本国内にあるQRコードブランドを店頭で利用できるようにしたい

POINT

消費者が自身のスマホにて表示するQRコードを加盟店側で読み取るCPM (Consumer Presented Mode) 方式で提供
加盟店は当社が提供するアプリをタブレット端末等にダウンロード、もしくは当社が指定する専用端末の購入が必要



Multipayオンライン

課題・ニーズ

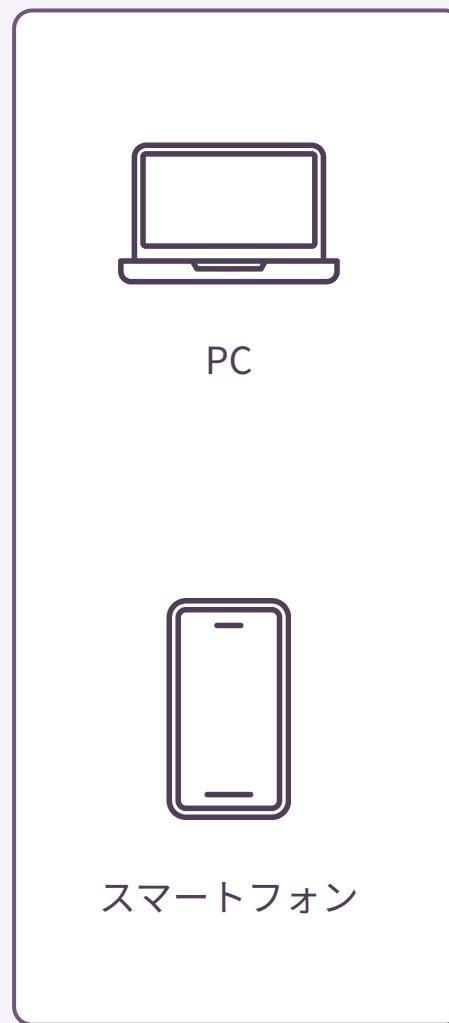
加盟店は、越境ECを開設し、中国人をはじめとする訪日外国人旅行者が帰国後もリピーターとして自店の商品を販売できるようにしたい

POINT

ビジネスシーンに合わせた決済サービスを用意

- 固定QR決済：QRコードを発行するだけで、簡単に決済、管理が可能
- EC/アプリ決済：ECへの接続、アプリケーションへの接続どちらも可能
- ミニアプリ決済：SNS特有（モーメンツ、タイムライン）の様々なチャンネルから流入が可能

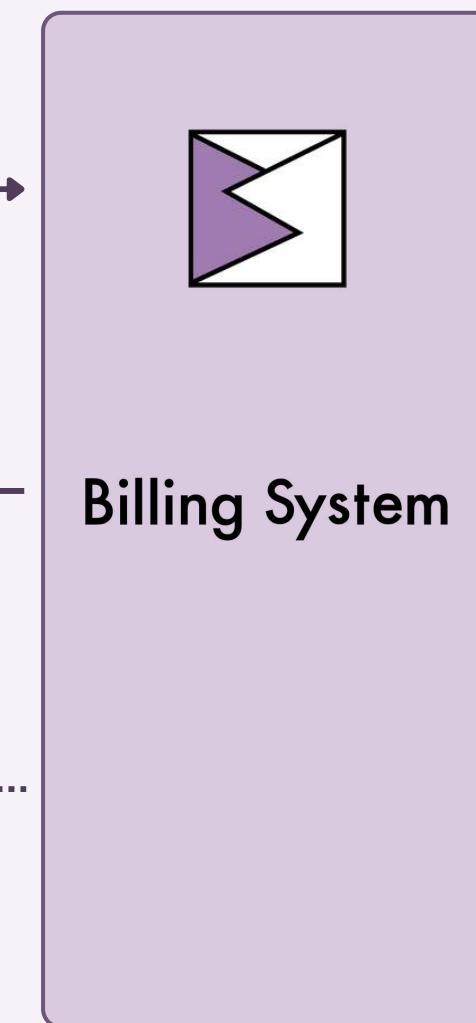
中国消費者



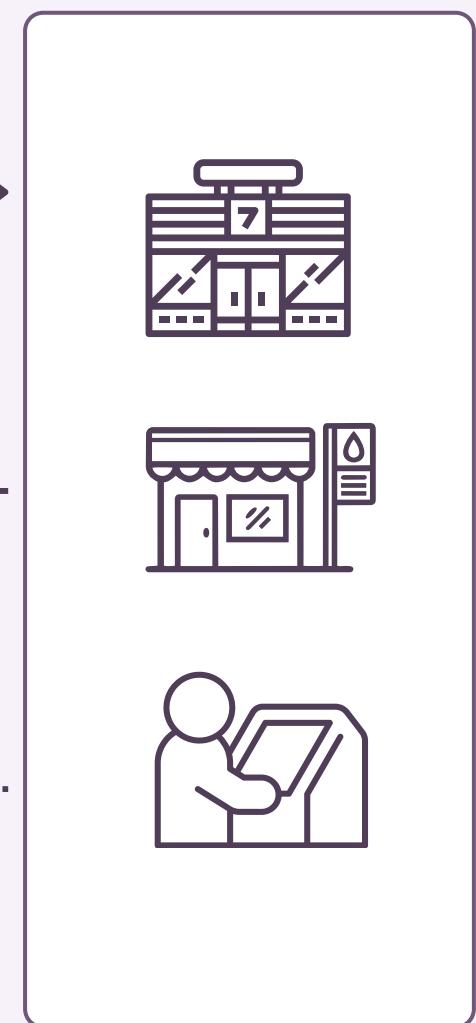
加盟店



当社



各決済機関



①商品購入、決済

②決済情報送信

③決済情報送信

⑥決済結果表示

⑤決済結果返却

④決済結果返却

収納金精算

収納金精算

JPY

JPY

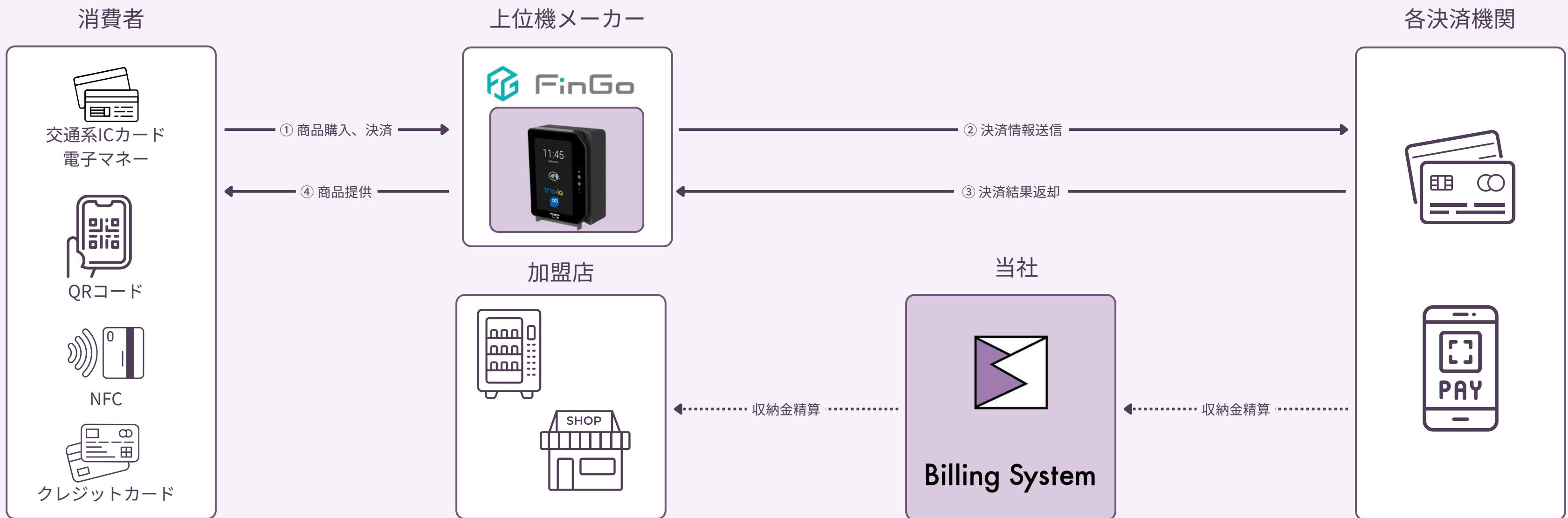
マルチマネー

課題・ニーズ

加盟店は、自販機や券売機等にキャッシュレス端末を導入して、マルチな決済サービスを提供したい

POINT

FinGoが提供するキャッシュレス端末における各種決済手段の決済代行を当社が提供
キャッシュレス決済端末はNFC対応



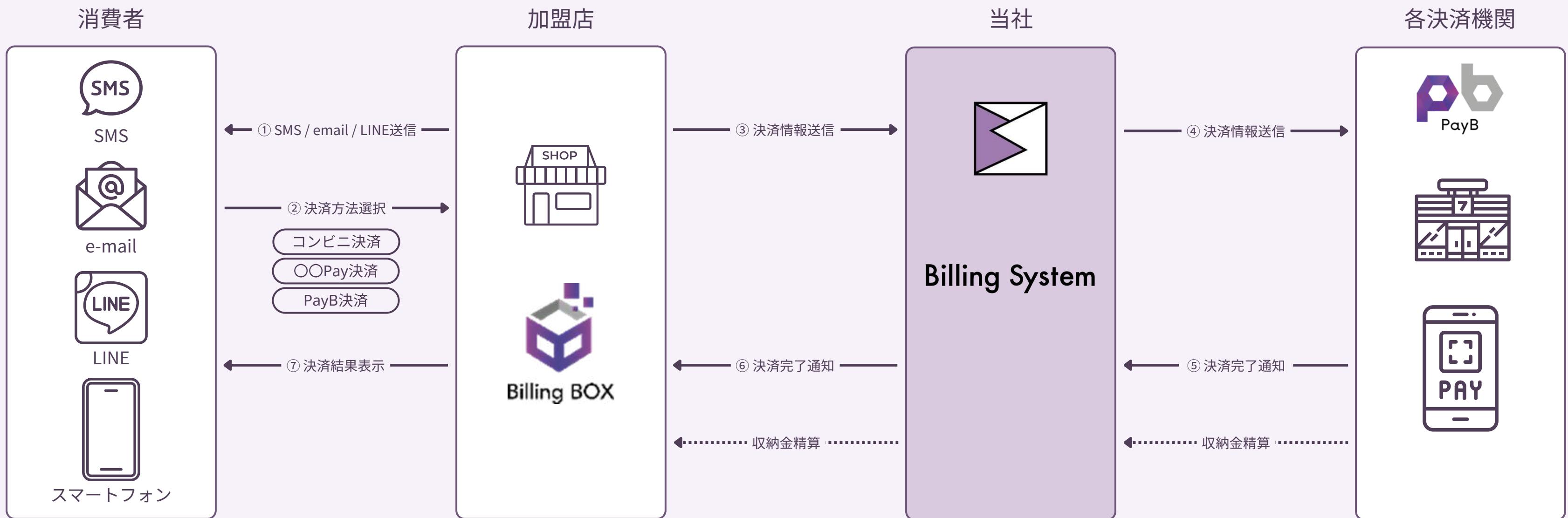
Billing BOX -ペーパーレス収納-

課題・ニーズ

加盟店は、請求通知方法を消費者の要望に沿った方法で案内し、納付書・払込票などの請求をペーパーレス化したい

POINT

企業の請求書発行をSMSやe-mailで送信しペーパーレス化を実現
ペーパーレス化により請求書発行にかかるコスト、郵送費を削減し、また、決済導線としてPayB APIで連携する各種スマートフォン決済を提供



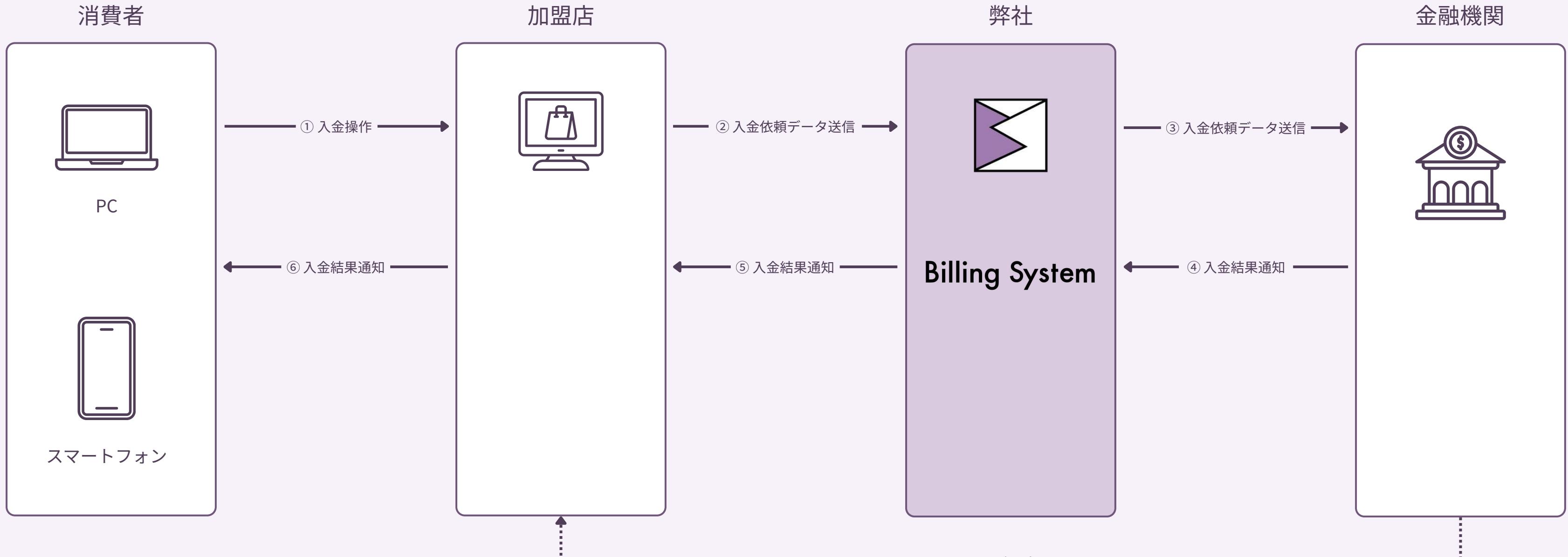
クイック入金

課題・ニーズ

加盟店は、消費者からの銀行振込入金を、リアルタイムで確認したい

POINT

入金消込および証拠金反映業務の自動化・即時化を実現
振込前、振込後の「名義人照合機能」や、当社が対象金融機関から入金明細を代理取得し、振込依頼データとの突合を行う「消込サービス」も提供



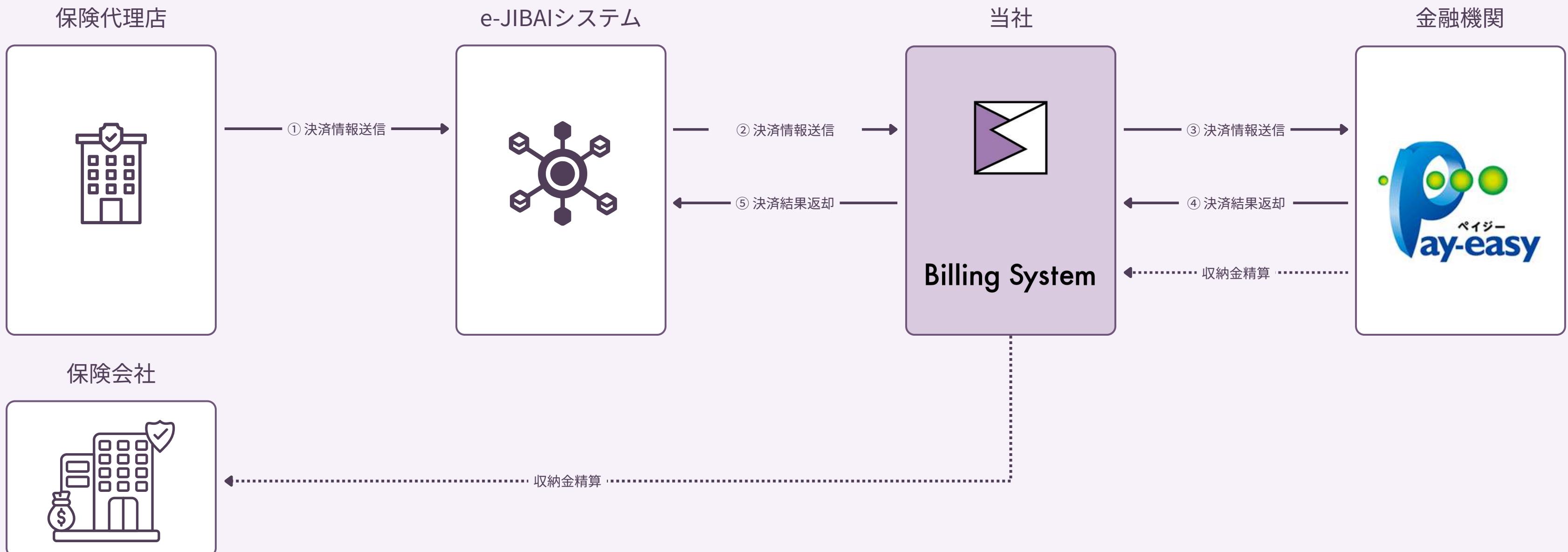
e-JIBAI決済

課題・ニーズ

保険代理店は手間を掛けずに保険会社に自賠責保険料を送金したい

POINT

集計業務や振込業務のオンライン化を実現
収納金精算先である保険会社は、過誤入金対応の手続き削減、入金消込業務の自動化を実現



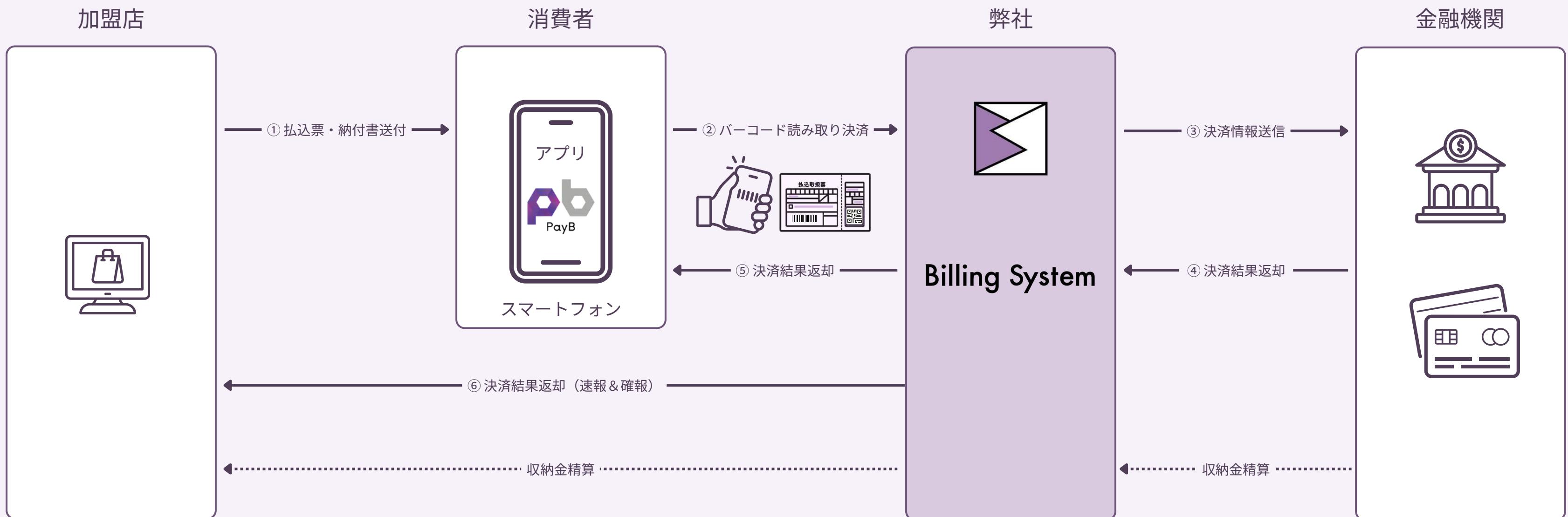
PayB

課題・ニーズ

加盟店は消費者のスマートフォンを用いて、クレジットカードや銀行口座から決済を受け付けたい
また、請求書や払込票・納付書の支払いを消費者のスマートフォンで受け付けし、払込票、納付書の代金回収率を向上させたい

POINT

導入先加盟店はコンビニ収納の枠組をそのままスマホ決済収納チャネルで導入が可能
消費者は銀行やコンビニへ出向かずにいつでも、どこでも支払いが可能
金融機関は窓口収納業務の削減を実現



利用可能請求書：<https://payb.jp/public/>

対応金融機関：<https://payb.jp/finance/>

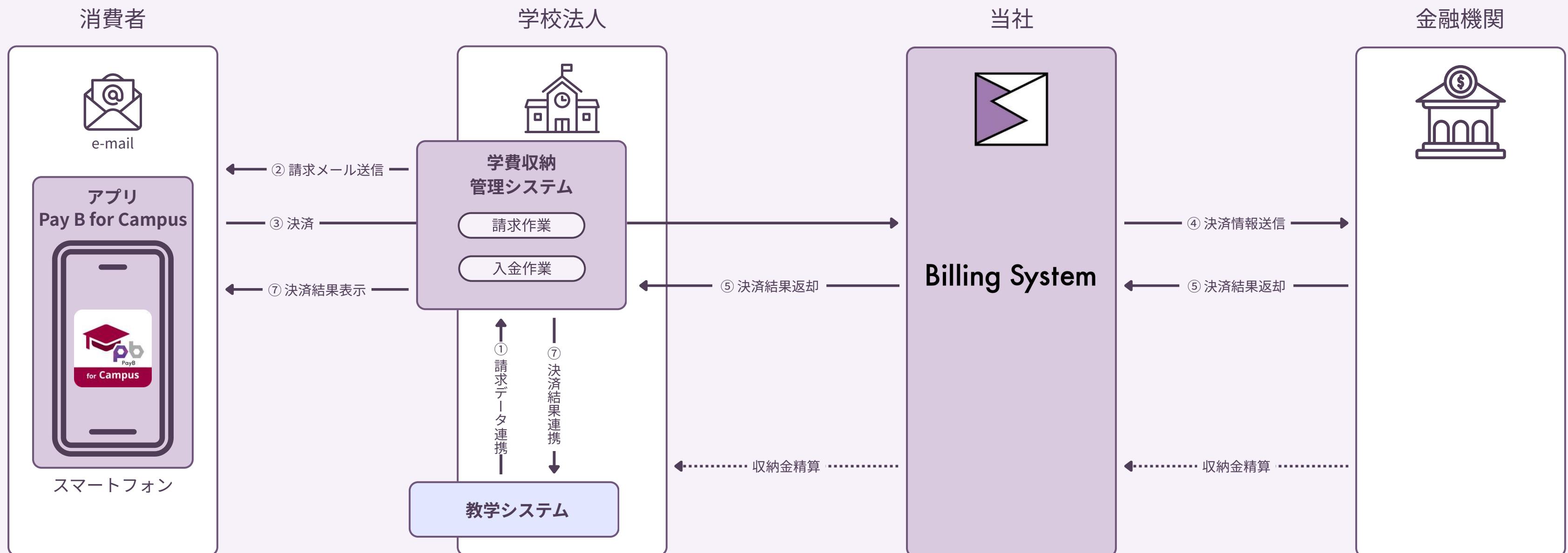
PayB for Campus/学費収納管理システム

課題・ニーズ

学校法人は、消費者のスマートフォンを用いて、学費をクレジットカードや銀行口座から決済を受け付けたい
また、教学システムとデータ連携し、消込作業を自動化させたい

POINT

大学や専門学校は請求書発行業務を廃止でき、入金消込業務の自動化を実現
消費者（学生・保護者）は大学や専門学校が指定する金融機関窓口での支払が不要
金融機関は特定振込用紙を用いた窓口収納業務の削減を実現



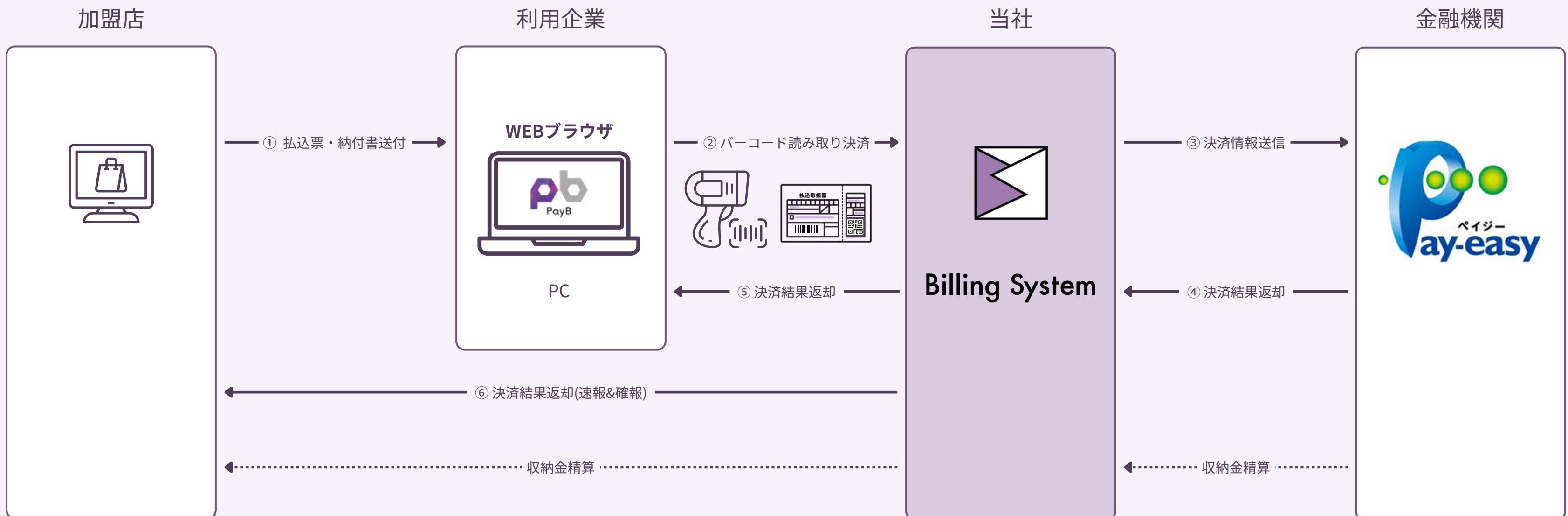
PayB for Business

課題・ニーズ

利用企業は、複数枚の払込票や納付書を一括して支払うことで業務を効率化させたい

POINT

税・公金、公共料金等の請求書支払いをWeb上ですべて完結
複数枚連続処理機能を搭載しており、利用企業はより効率的に支払いが可能



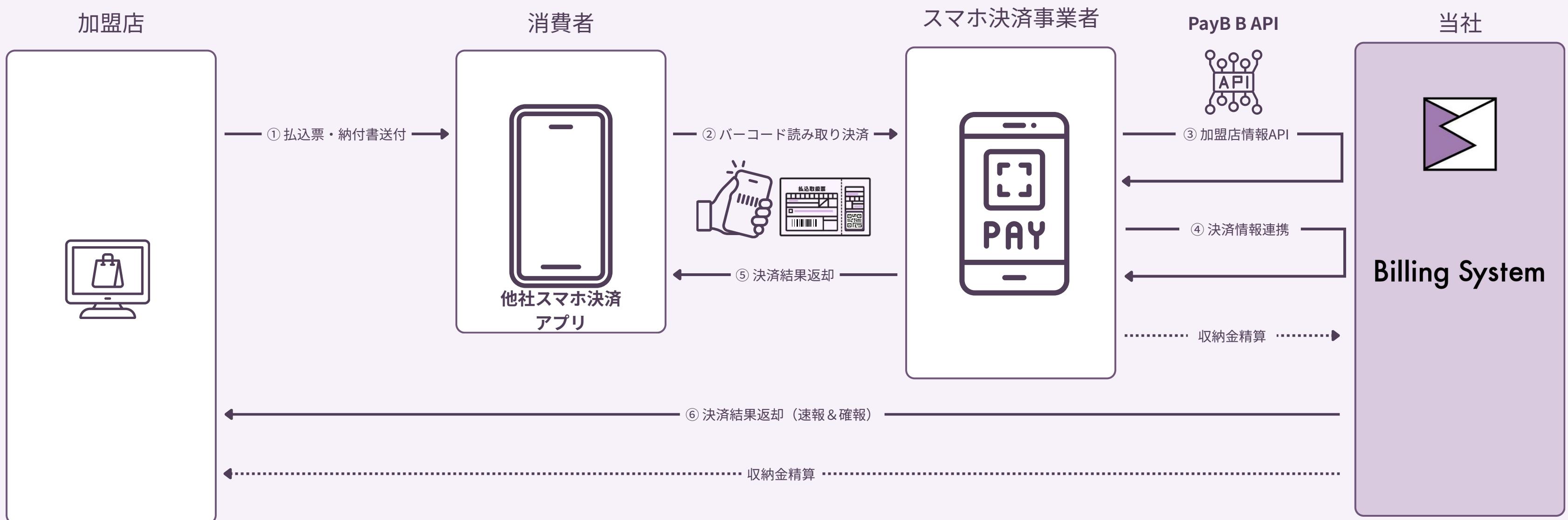
PayB HUB

課題・ニーズ

スマホ決済事業者は、自社アプリに請求書払いサービスを導入したい

POINT

PayB同様の請求書払いサービスを自社アプリに導入したい企業へAPIを提供
システム構築対応、収納機関接続・契約対応の省力化を実現



振込エージェント

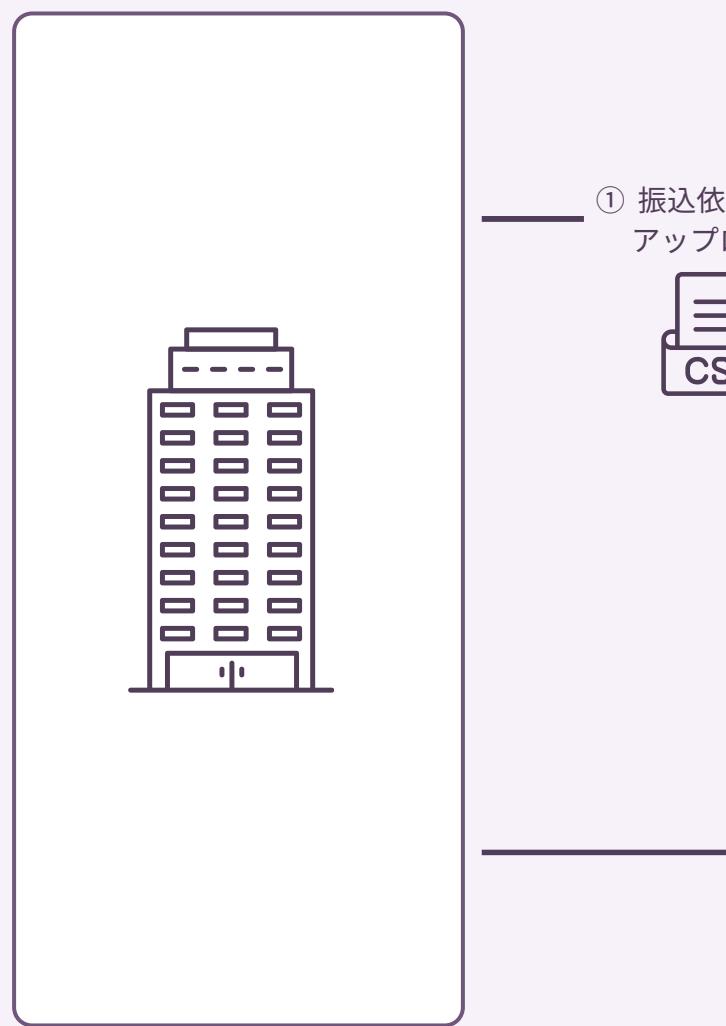
課題・ニーズ

利用企業は、銀行振込にかかる手間や手数料を削減したい
また、当日、即時に複数（大量）の振込（総合振込）を実行したい

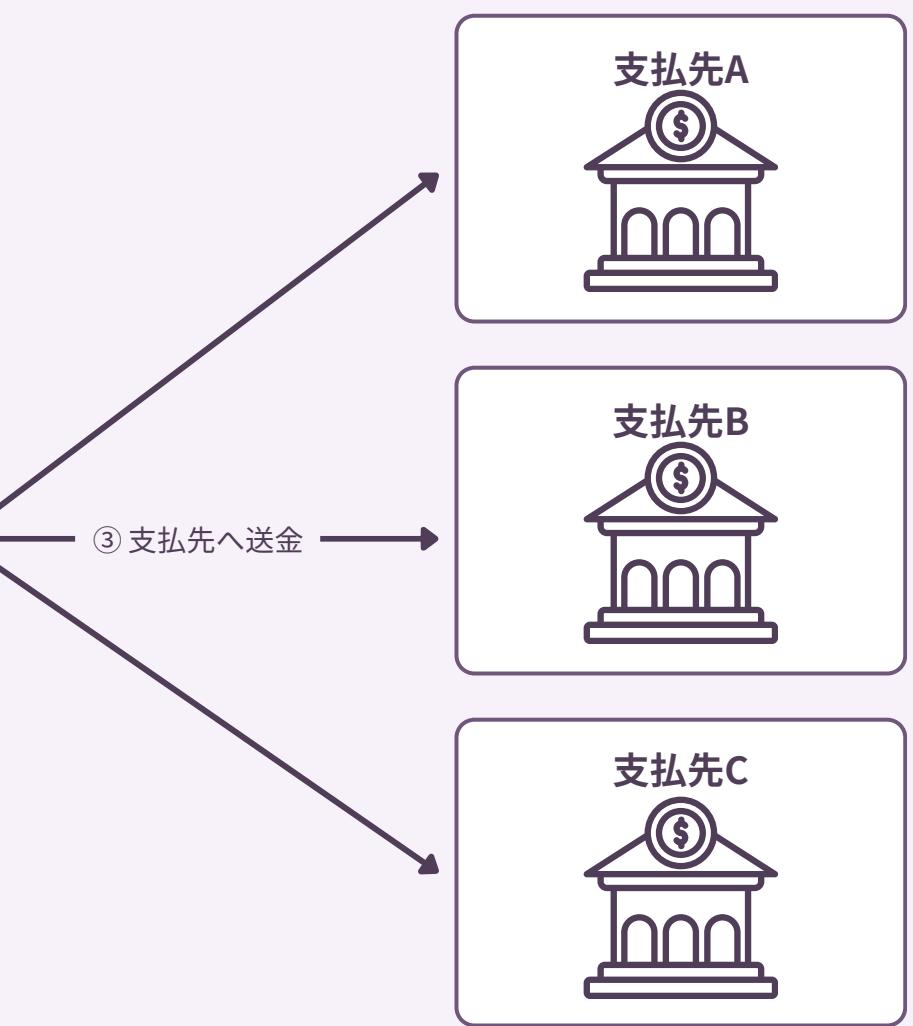
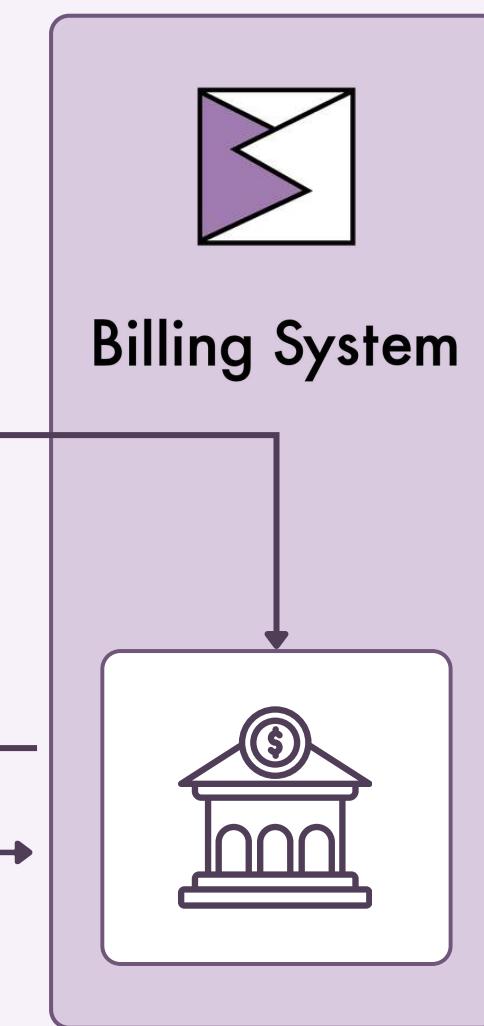
POINT

振込手数料の削減が可能 *総合振込：300円（税別）/件、給与振込：150円（税別）/件
振込資金は信託口座にて当社資産とは分別・保全した管理

利用企業



当社



クイック振込

課題・ニーズ

利用企業は、銀行振込にかかる手間や手数料を削減したい
また、当日、即時に複数（大量）の振込（総合振込）を当日着金で実行したい

POINT

振込手数料の削減が可能 *通常432円～864円かかる他行宛3万円以上の振込が300円（税別）以下
大規模サーバー導入や専用ソフトのインストールは不要で、導入コストも低い

利用企業



- ① 振込依頼データ送信
アップロード
CSV
- or
- データ伝送
SFTP



Billing System

Billing System

- ② 振込依頼データ送信

- ④ 結果通知

② 振込依頼データ送信

④ 結果通知

当社



利用企業口座

公共料金支払代行

課題・ニーズ

利用企業は、マンション・アパート等の共用スペース・空室等の公共料金等支払（水道、電気、ガス他）に関わる煩雑な事務を合理化したい

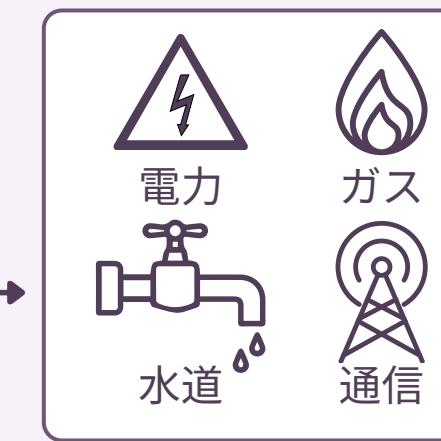
POINT

営業所単位で行っていた銀行やコンビニ店頭業務での支払い業務、本部への支払完了報告・領収書送付業務の廃止
経理のデータ入力作業自動化やSDG's対応のエネルギー使用量データ化が可能

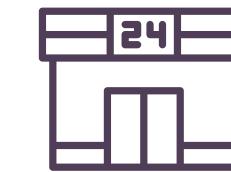
お取引先物件



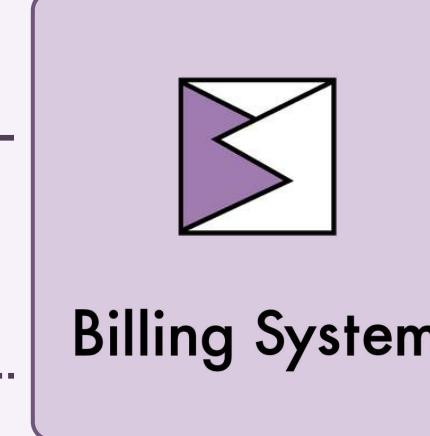
公共サービス事業者等



各金融機関



利用企業



① 検診

② 請求書送付

③ 公共料金等支払

Billing System

用語集

事業・モデル	決済プラットフォーム	払い手・受取り手・多様な決済手段を一元的につなぐ基盤 決済・送金を起点に業務フローとデータを統合する
	マネー・チェーン・マネジメント	「情報の生成→資金の受入→照合・管理→資金の分配」で情報と資金の流れが同期するプロセスを、当社が統合的に担う考え方
	決済件数成長の分解 (成長ドライバー)	市場カバレッジ×利用率×決済頻度×構造安定性として、決済件数が構造的に積み上がる要因を整理した枠組み
	3層成長モデル (STEP 1-3)	STEP1=社会インフラ決済/請求DX、STEP2=業務・チャネル集約（オムニチャネル/マルチ決済）、STEP3=プラットフォーム化・データ活用（API化等）
IR／セグメント ・収益	決済支援業務／送金支援業務／ 端末事業／その他事業	決済バリューチェーン上の業務領域を、IRセグメントとして整理した区分
	ストック収入／スポット収入	ストック=継続的に積み上がる収入（例：システム利用料・決済処理料）、スポット=導入前後の一時収入（例：開発・コンサル、登録設定料、端末販売）
	登録設定料／システム利用料	登録設定料=利用開始時・追加時に当社システムへ登録するための費用 システム利用料=当社システムの月額利用料
技術・運用	SLA	サービス提供に関する合意水準（稼働等）を定めたもの 金融機関・大手請求企業の要件に耐える運用実績を示す文脈で使用
	水平スケール／段階的モダナイズ	負荷増に対し横方向に拡張できる設計（水平スケール）と、必要箇所から段階的に現代化する取り組み（段階的モダナイズ）
主要サービス	PayB	払込票のバーコード/QR等を読み取り、スマホで支払えるサービス
	PayB HUB	他社スマホ決済アプリ等にPayB機能を提供する連携の仕組み
	PayB for Business	税・公金、公共料金等の請求書支払いをWeb上で完結する法人向け支払いDX
	PayB for Campus/ 学費収納管理システム	学校法人向けの学費収納プラットフォーム、請求・入金のデータ連携を前提とする
	クイック入金	銀行振込入金をリアルタイムで通知し、入金消込等の自動化・即時化を支援
	Billing BOX (ペーパーレス収納・決済ソリューション)	請求書発行をSMS/e-mail等で送信しペーパーレス化、決済導線としてスマホ決済等と連携

参考資料リンク

本ページは、「成長可能性」全体の前提となる市場・制度・業界構造を確認するための一次情報・公式情報へのリンク集
本文スライドの主張を補足する目的に限定して参照

1. 市場制度・上場環境（前提条件）

- 東京証券取引所／日本取引所グループ（JPX）成長市場の位置づけ、市場改革、上場企業に求められる考え方 <https://www.jpx.co.jp/>

2. マクロ環境・統計データ（客観データ）

- 総務省 統計局 人口動態、労働力、産業構造等の基礎統計 <https://www.stat.go.jp/>
- 政府統計の総合窓口（e-Stat）各府省統計データの横断的参照 <https://www.e-stat.go.jp/>

3. 政策・制度動向（デジタル・決済分野）

- 経済産業省（キャッシュレス政策）政策目標、制度整理 https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/cashless/index.html
- デジタル庁 デジタル社会基盤、官民DXの方向性 <https://www.digital.go.jp/>

4. 業界団体・業界構造の理解

- 一般社団法人 キャッシュレス推進協議会 キャッシュレス動向、JPQR等の業界整理 <https://paymentsjapan.or.jp/>
- 一般社団法人 日本資金決済業協会 資金決済法、前払式支払手段・資金移動業の業界整理 <https://www.s-kessai.jp/>

5. 金融・フィンテック分野の制度的視点

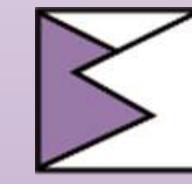
- 金融庁 フィンテック、決済・金融サービスに関する監督・制度 <https://www.fsa.go.jp/>

免責事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます
これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります

それらリスクや不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます

なお、本発表の進捗状況を反映した改定につきましては、2026年12月期決算発表後の2027年2月末を目途として開示予定です



Billing System

ビリングシステム株式会社