

# Billing System Corporation

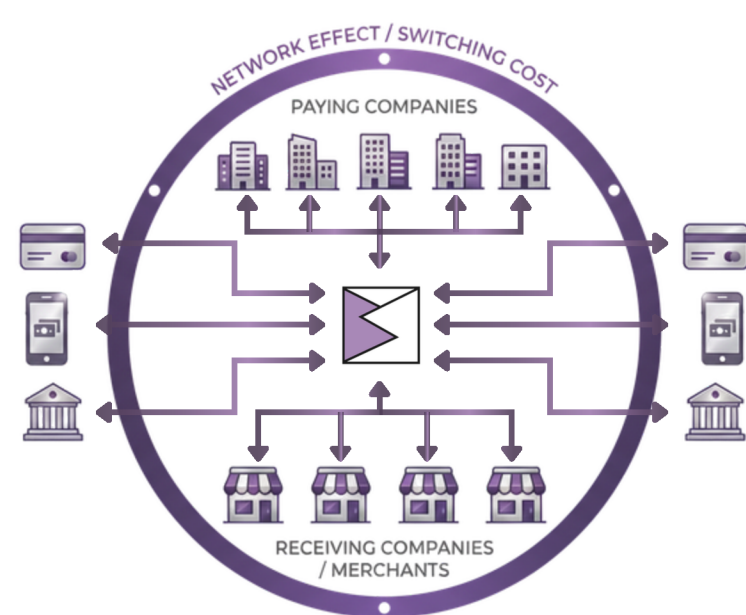
ビルディングシステム株式会社

2026年4月10日

東証グロース 証券コード : 3623

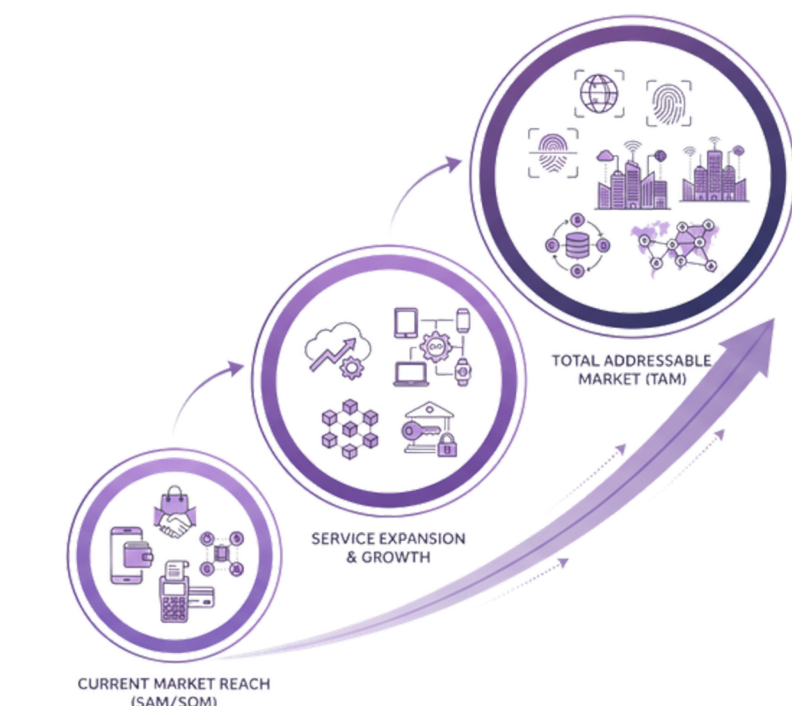
# お伝えしたいこと

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を循環させることで、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

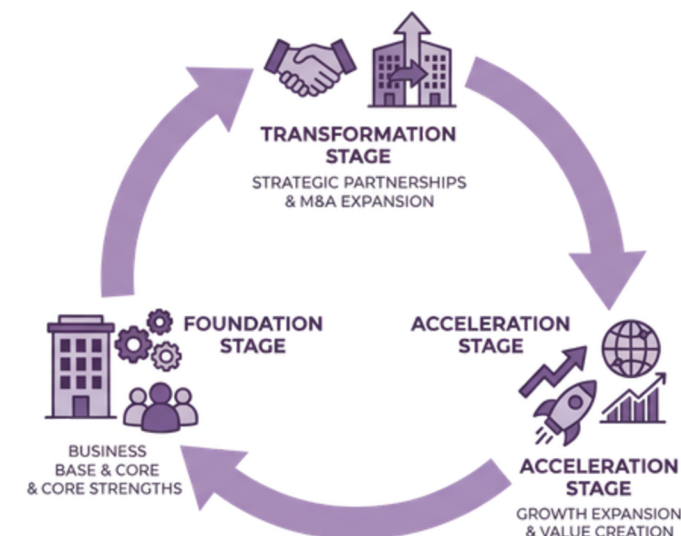
決済における支払い企業、受取り企業、および多様な決済手段を一元的につなぐ決済プラットフォームを長年提供。エコシステムのネットワーク効果が高く、スイッチングコストなどに守られています。創業以来、着実に増収増益を続けており、ダウンサイドが小さい特徴も有しています。



## 事業発展性のポテンシャルが大きい

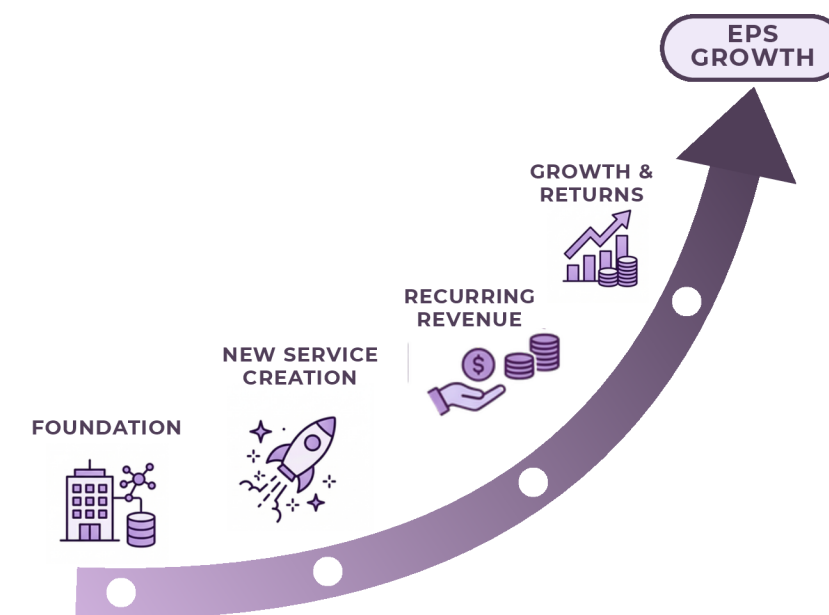
TAM/SAM\*は巨大で、当社の先見性により開拓・育成してきたサービスの成長拡大余地が豊富にあり、バリューチェーンの拡大による事業モデルの発展性も有しています。

\*TAM：全体の市場規模  
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。



## 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

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いかし、既存サービスの深化と新サービスの立ち上げを推進します。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**

- 01 企業概要
- 02 市場環境
- 03 ビジネスモデルと競争優位性
- 04 当社の主要ソリューション
- 05 成長戦略
- 06 2025年12月期決算および今期の見通し
- 07 Appendix

# 企業概要

## 会社概要

会社名	ビルディ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(2025年12月末時点)
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) 貸金業(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 トランスファーネット株式会社
上場市場	東京証券取引所 グロース市場(証券コード 3623)



- NTTデータにて、20年以上にわたり、金融・決済領域の開発・営業・企画や事業運営に従事
- 直近ではAPAC地域におけるリテールペイメント事業やコンサルティング事業のグローバル展開を推進
- 2025年3月にビルディングシステム入社、同年10月より代表取締役社長に就任

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

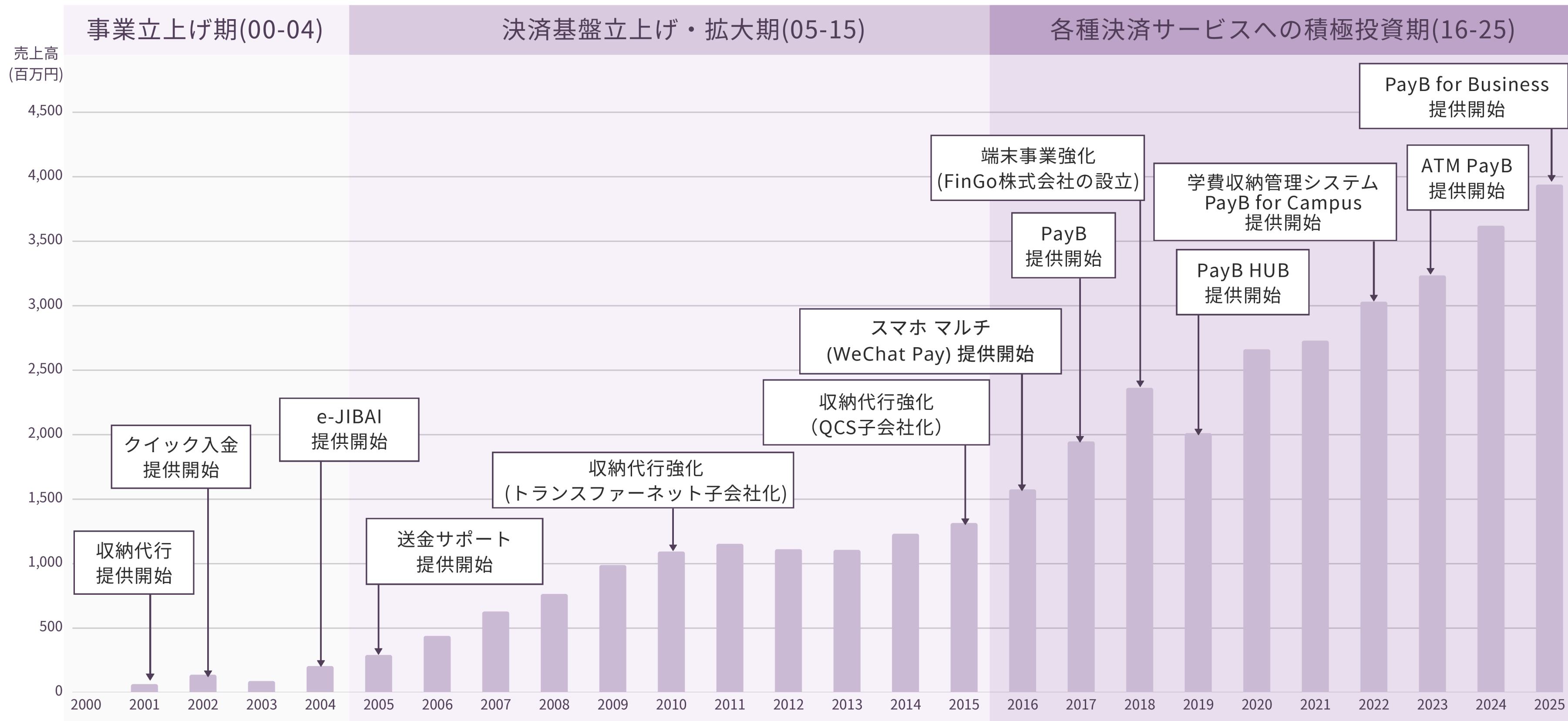
国内外の取引増加で複雑化する決済業務を、安全かつ効率的なものにしていく  
そのために、現在の基盤事業をさらに強固にし、新たな事業機会を捉える

## 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

# ビルディ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



01 企業概要

02 市場環境

03 ビジネスモデルと競争優位性

04 当社の主要ソリューション

05 成長戦略

06 2025年12月期決算および今期の見通し

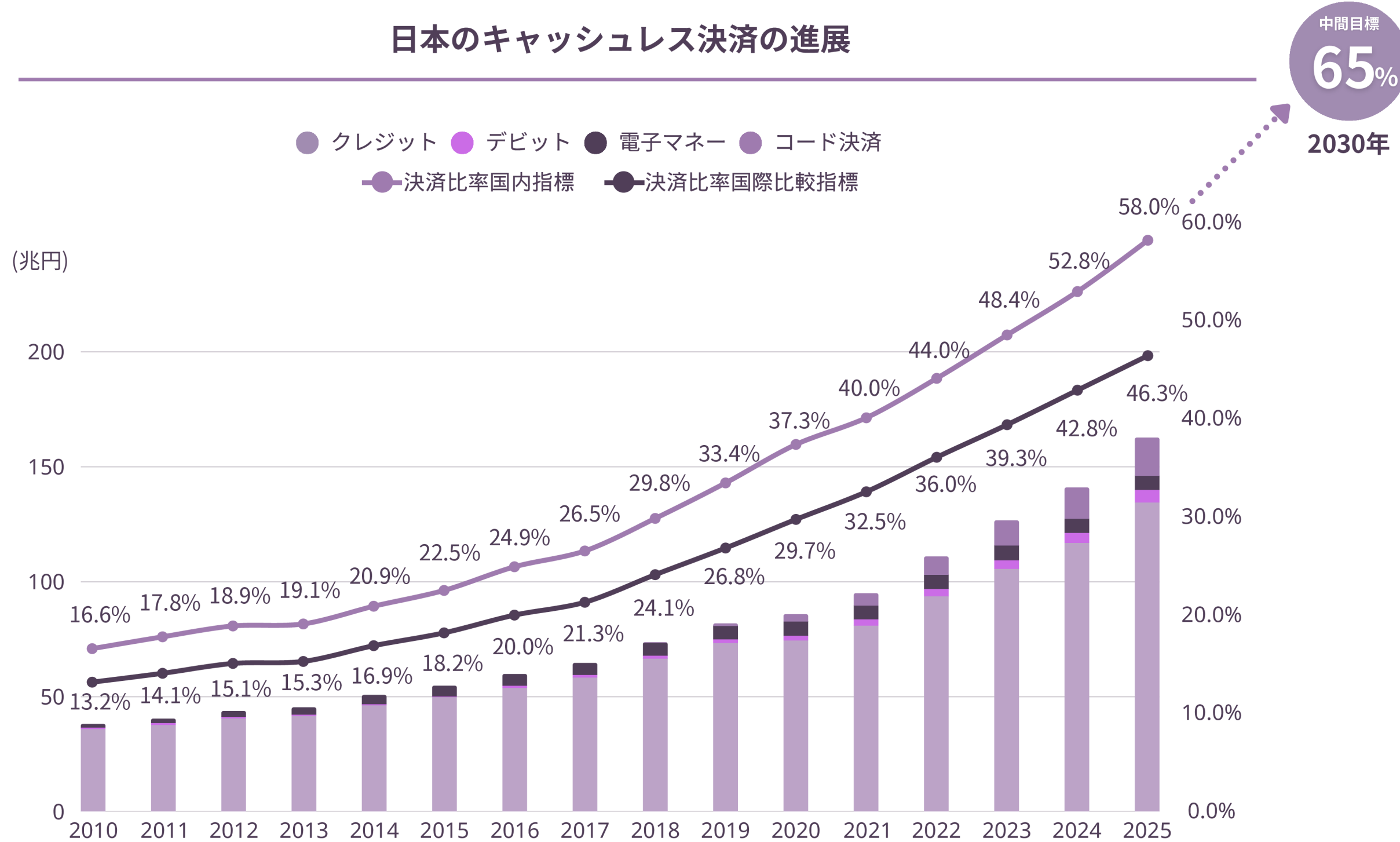
07 Appendix

## Billing System

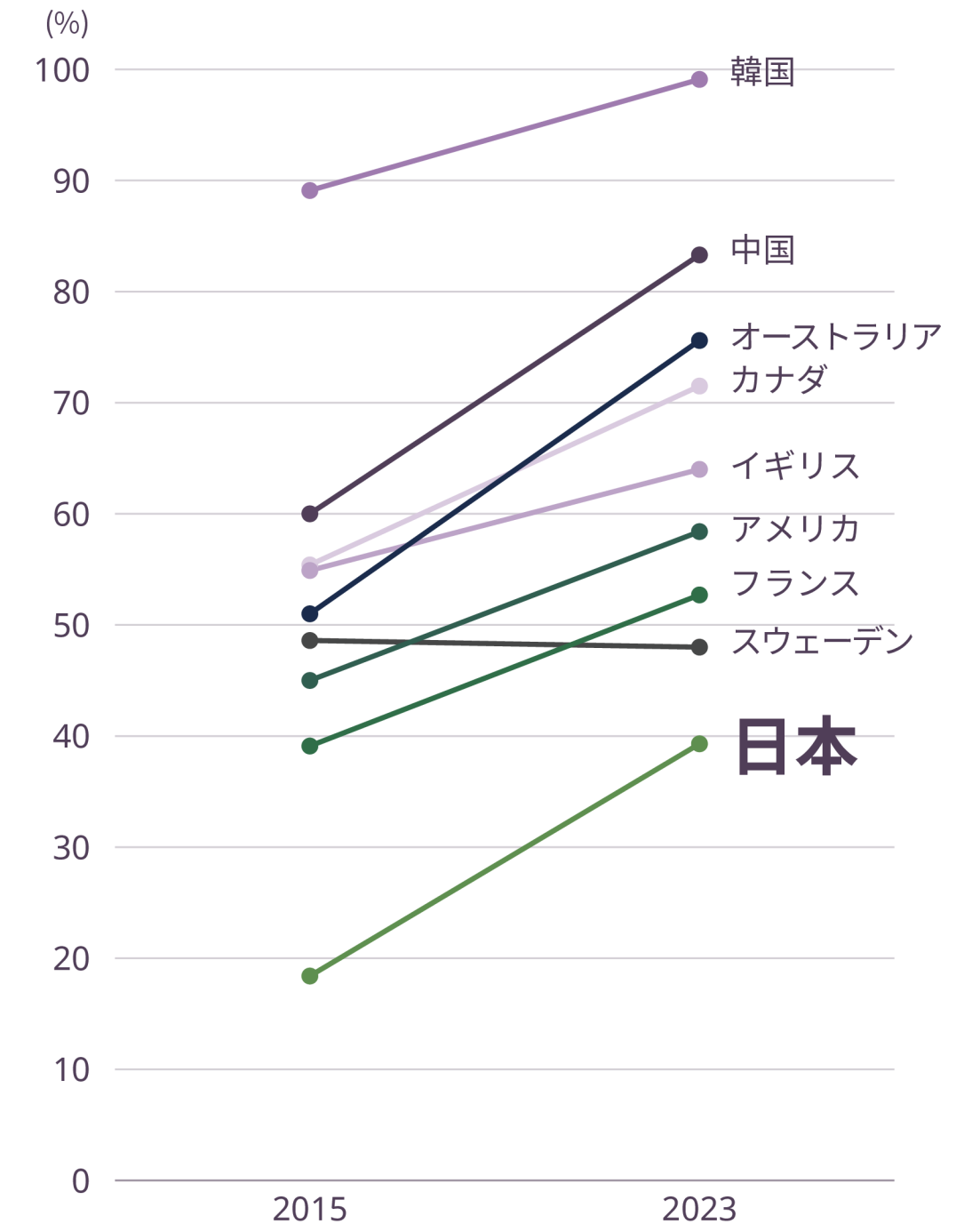
# 国内キャッシュレス決済比率の推移と見通し

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

プラットフォーマー主導型

民間主導・多様化型

主導者

政府・中央銀行

巨大IT企業

民間企業・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

- ・特定のスーパーアプリに決済が集中
- ・現金決済が急速に淘汰される

- ・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

該当国例

インド(UPI)、ブラジル(PIX)、  
タイ(PromptPay)

中国(Alipay, WeChat Pay)

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わからない」  
「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

01 企業概要

02 市場環境

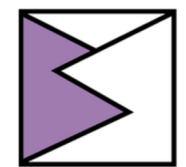
03 **ビジネスモデルと競争優位性**

04 当社の主要ソリューション

05 成長戦略

06 2025年12月期決算および今期の見通し

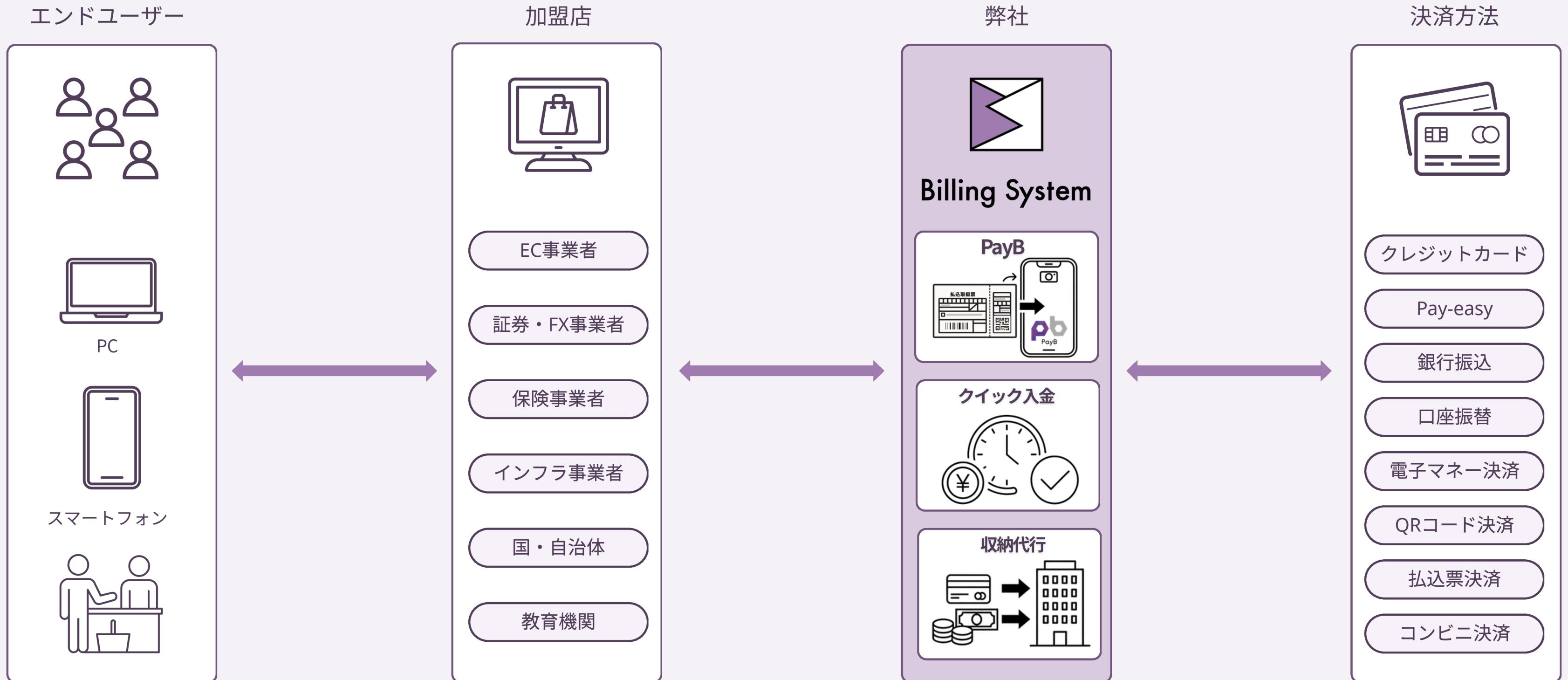
07 Appendix



## Billing System

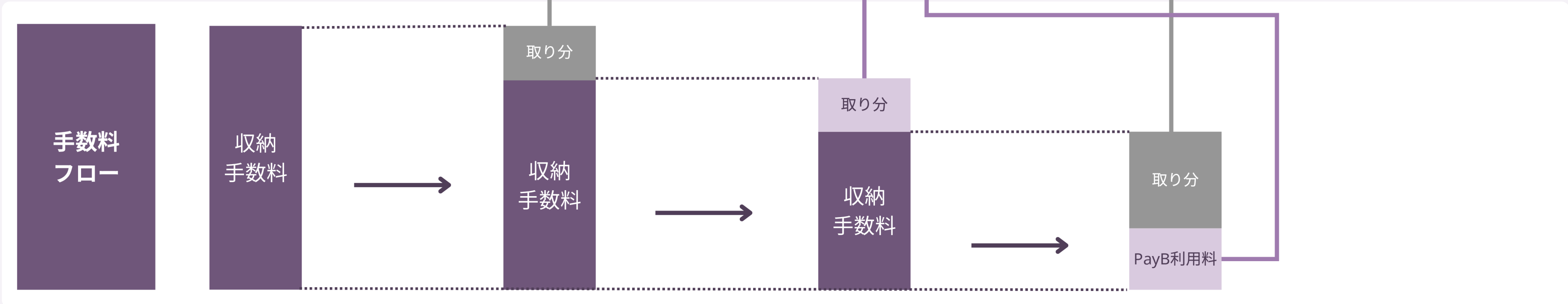
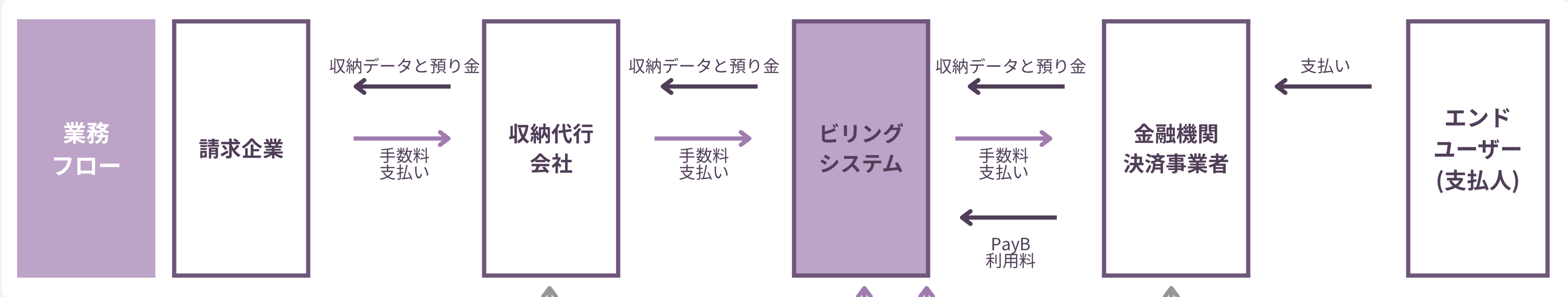
# ビジネスモデル

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



# ビジネスモデル

## スマホ決済サービスPayBのモデル



# 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

 Billing System

# 競争優位性

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

## 公金・公共料金領域の受託実績

高い信頼性が求められる公金・公共料金分野での実績が、構造的な競争優位性となっている

01

## 払込票デジタル化の先駆者としてのノウハウ

早期からの取り組みで蓄積したノウハウが「PayB for Business」などのサービスを生み出し、他社との差別化につながっている

05

## 決済×送金の統合プラットフォーム

決済から送金までを一体で提供できる点が資金効率の高い仕組みを実現している

02

 Billing System

04

## 金融機関への決済インフラ提供 (B2B2Bモデル)

銀行や決済事業者との連携を軸に、インフラのインフラとして効率的な事業拡大が可能となっている

03

## 銀行口座直結型決済 (PayB) の展開

銀行口座を起点とする決済により、カード非保有層にもリーチできている

# 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

## スポット収入

### 開発 コンサルティング売上

システムカスタマイズ  
コンサルティングによる売上

決済支援 端末

### 端末販売売上

端末販売による売上

端末

### 登録設定料

利用開始時および追加時の  
当社システムへの登録設定料

決済支援 送金支援 端末

## ストック収入

### システム利用料

当社システムの月額利用料

決済支援 送金支援 端末

### 決済処理料

当社システムの決済処理料

決済支援 送金支援

導入前



導入

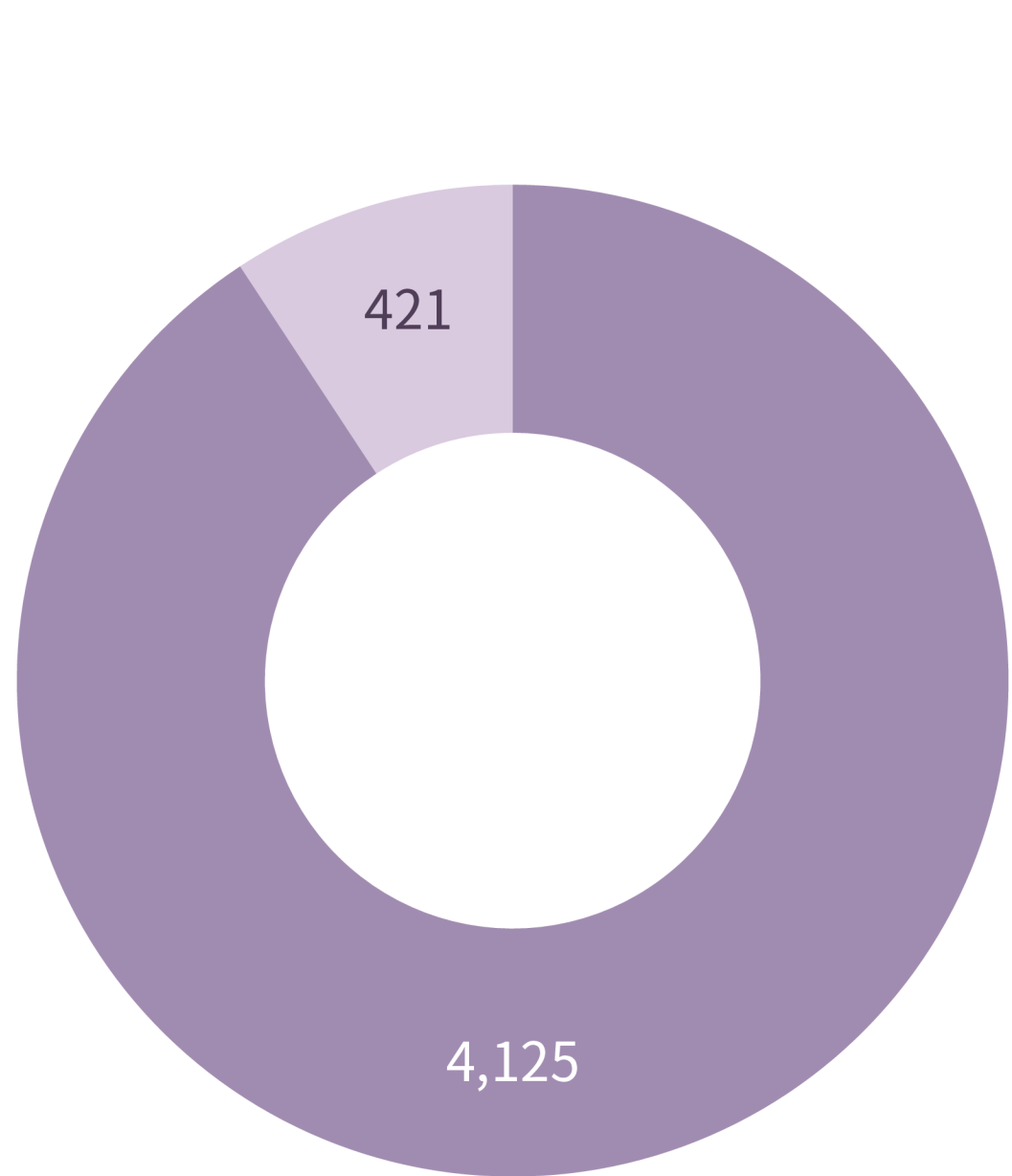


導入後

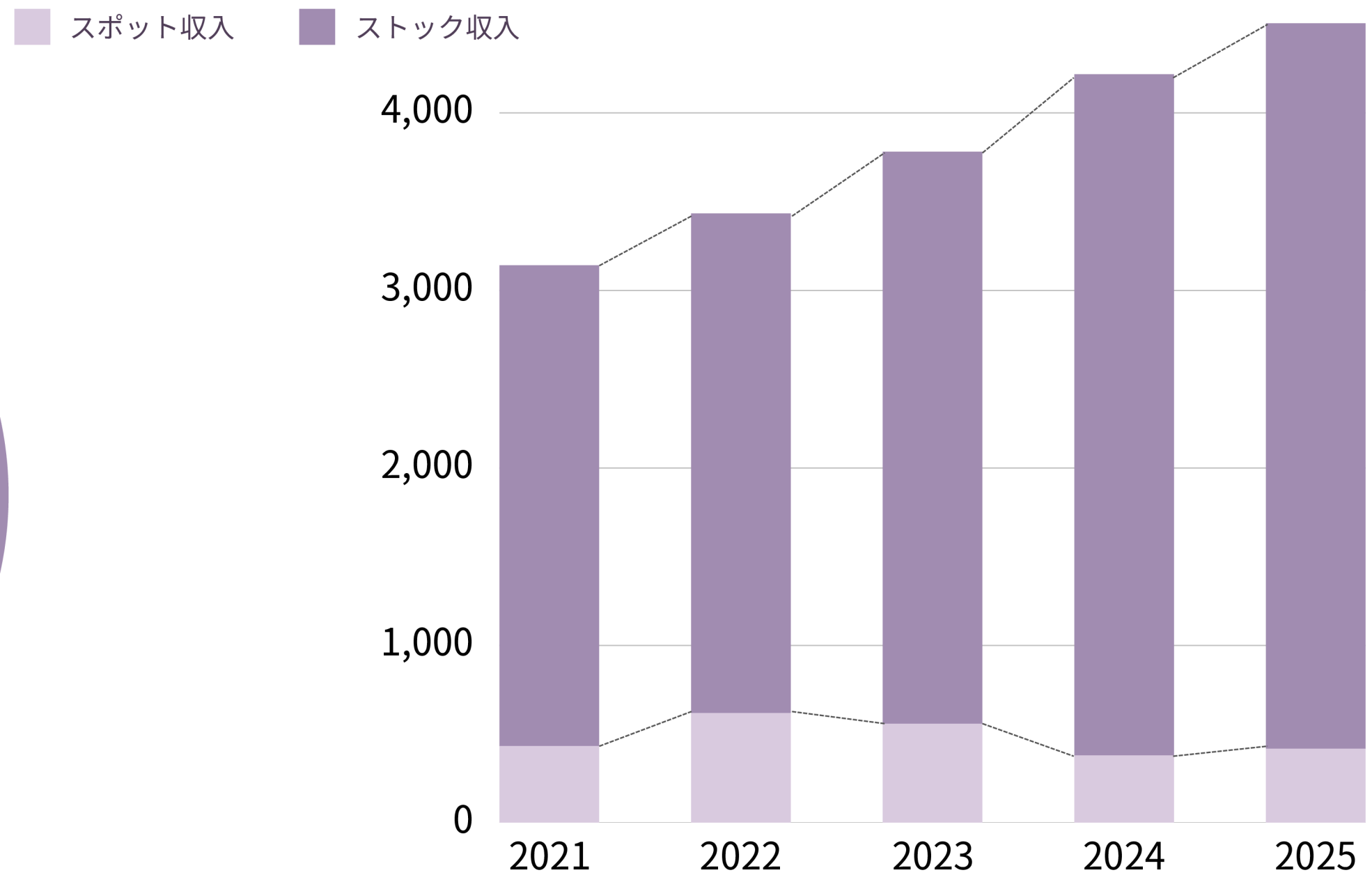


# 収入構造

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)



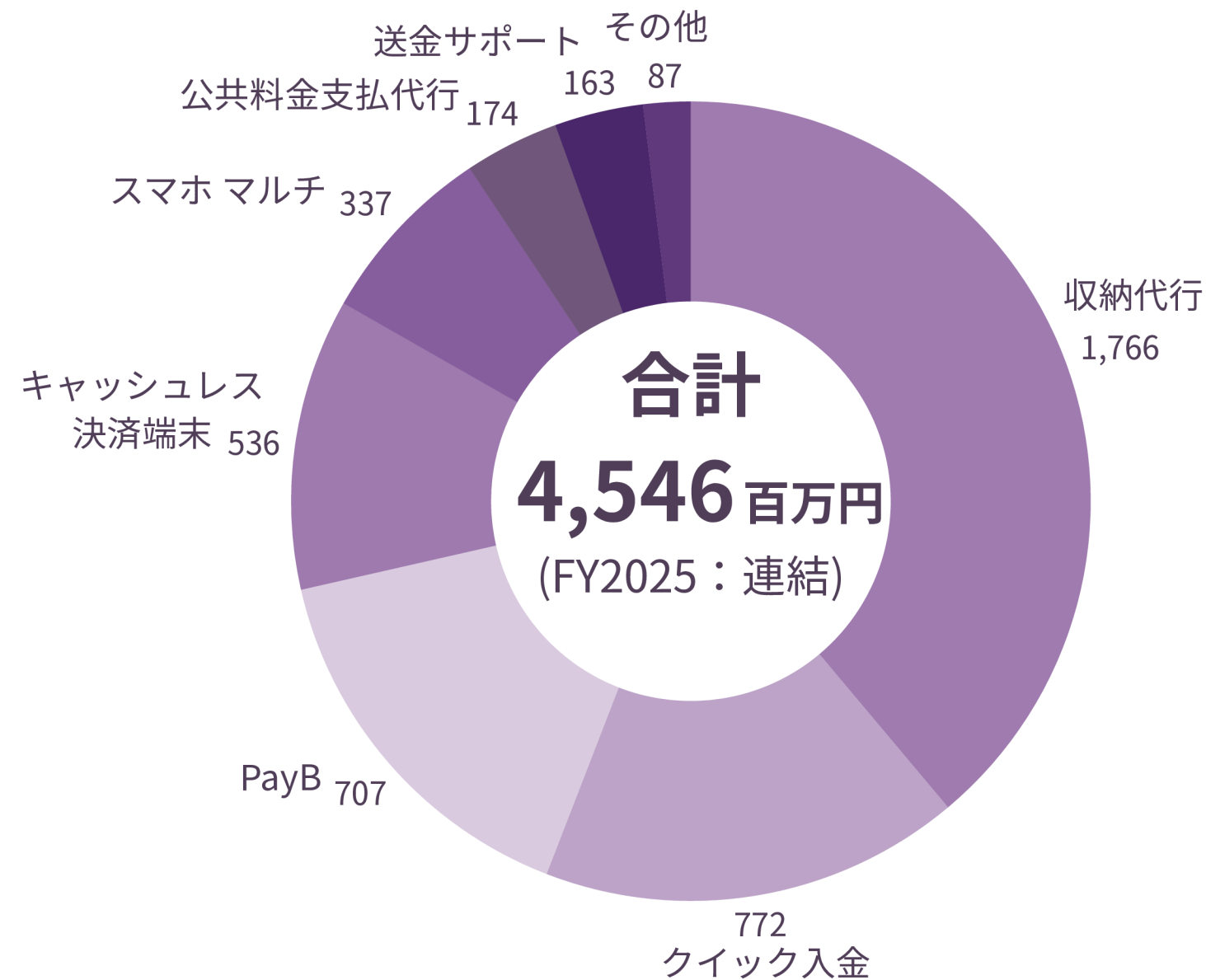
売上高に占める収入構造  
(FY2021-FY2025：連結：百万円)

# 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

(百万円)



## 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

- 01 企業概要
- 02 市場環境
- 03 ビジネスモデルと競争優位性
- 04 **当社の主要ソリューション**
- 05 成長戦略
- 06 2025年12月期決算および今期の見通し
- 07 Appendix



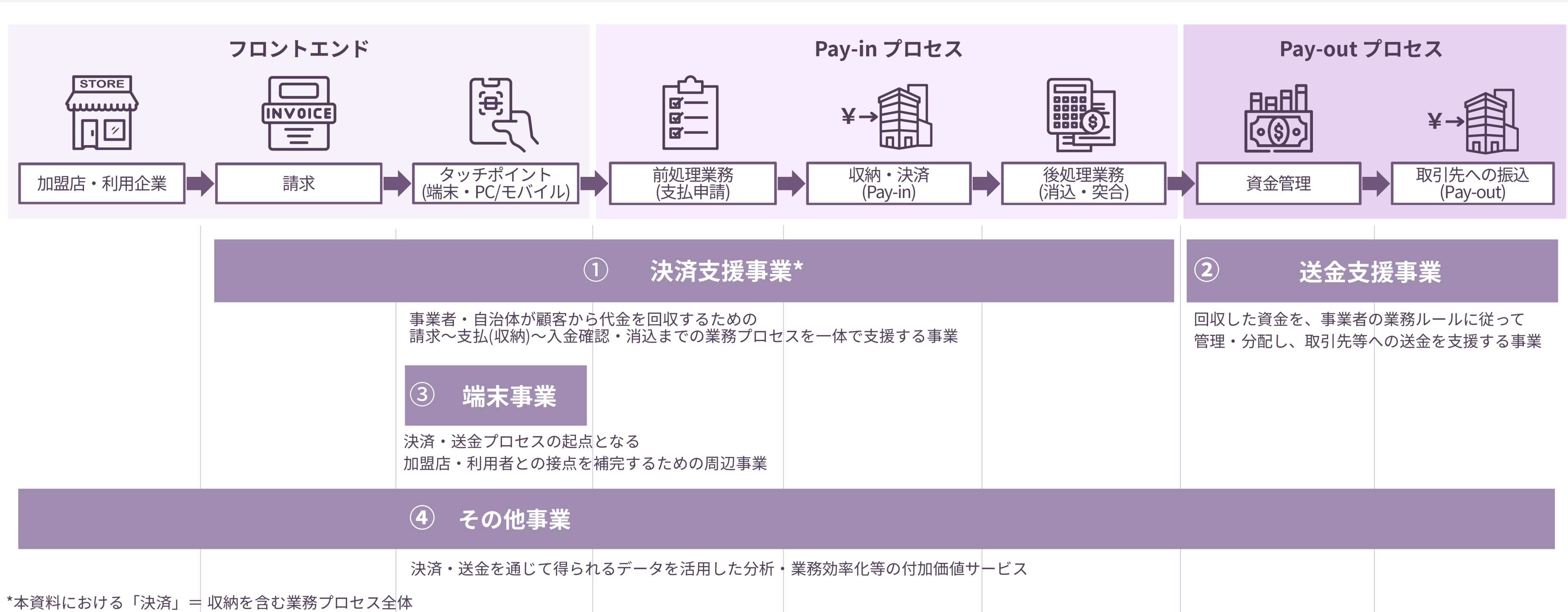
## Billing System

# 決済バリューチェーンにおけるビルディ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



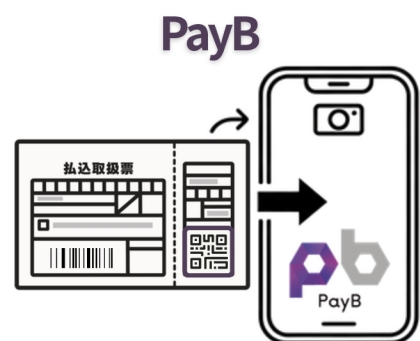
これら4事業は、取扱高の獲得から競争優位の固定化までを担う、当社3層成長モデルの一部を構成している

# ビルディ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コードをスマホで読取り、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。

### クイック入金



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

オフィスにし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」

### Pay B for Business



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。

### 公共料金支払代行



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

### キャッシュレス決済端末



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

エンドユーザー/事業者

企業の送金  
支援サービス

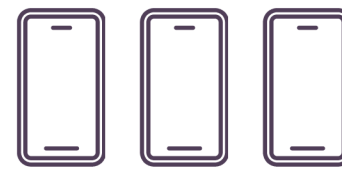
スマホで



ATMで



スマホ決済アプリで



学校で



メールで



ビジネスで



PayB

ATM PayB

PayB HUB

PayB for Campus

Billing BOX\*

PayB for Business

金融機関・スマホ決済事業者向け  
ソリューション

学校・一般事業者向け  
ソリューション

利用シーン



\*ペーパーレス請求・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」



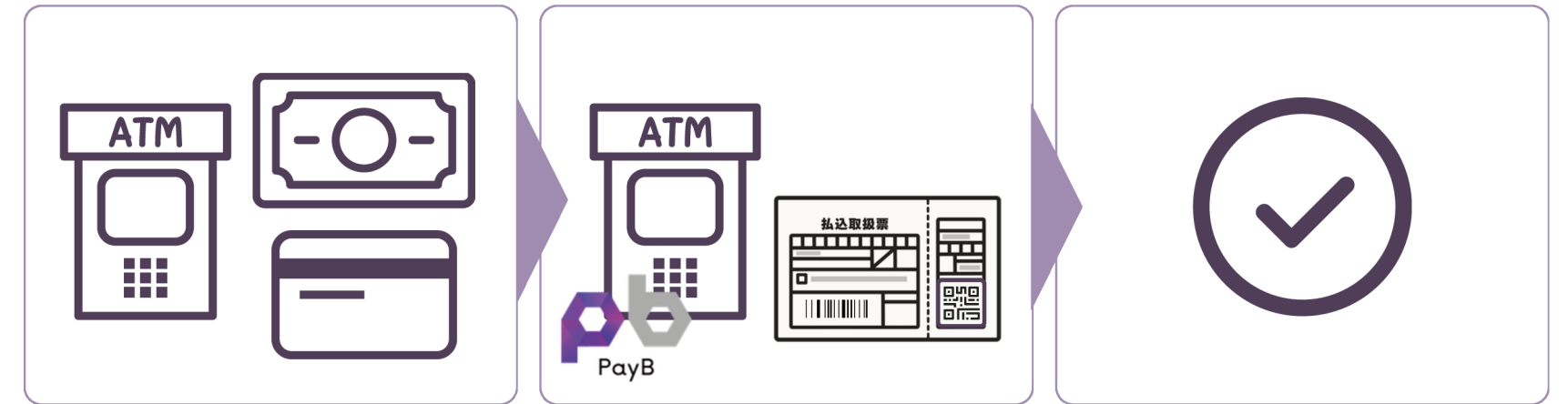
PayBアプリで払込票のコードを読み取り

内容確認後、パスワード入力

支払完了

## ATM PayB

レジや窓口には並ばずに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」



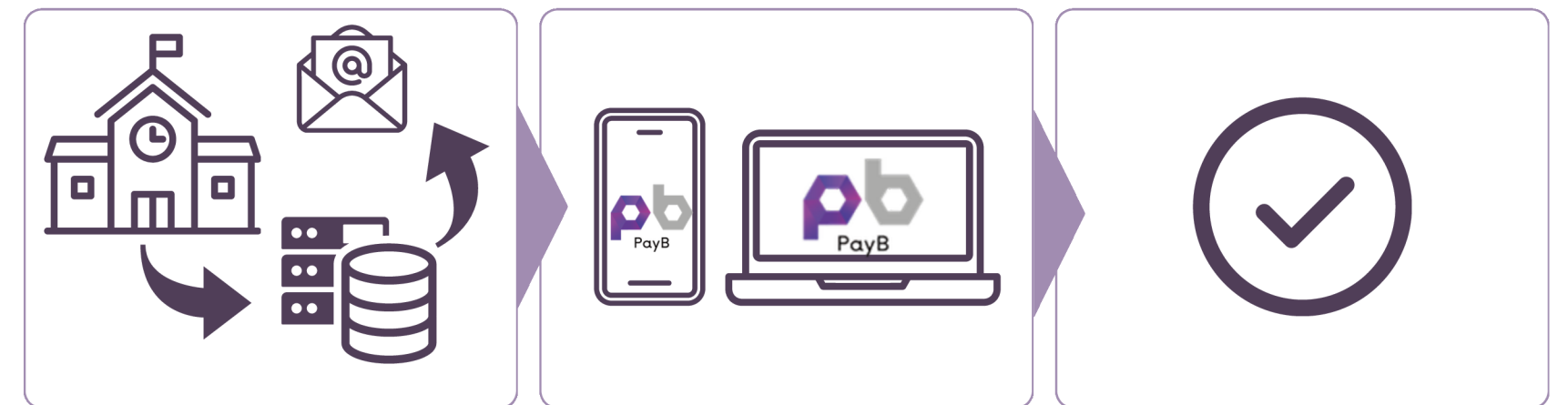
他社スマホ決済アプリで払込票のコードを読み取り

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」



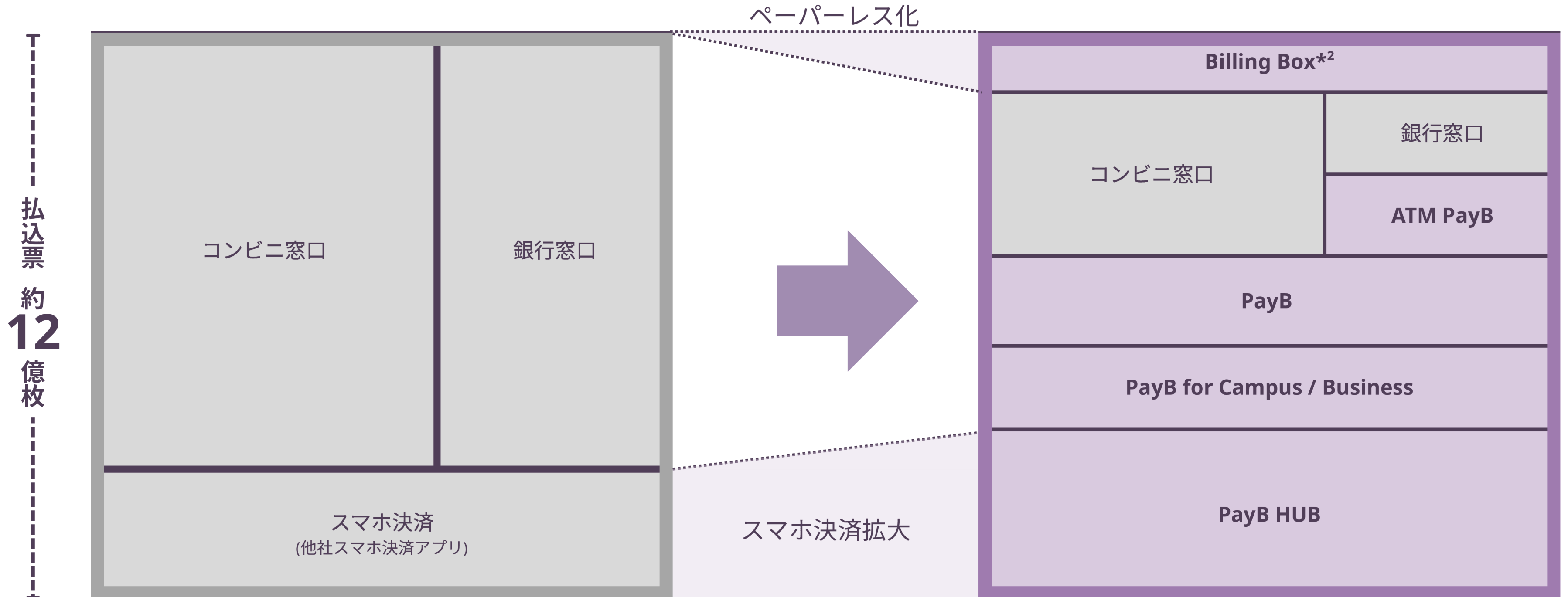
学校から入学金等の請求メールを受信

専用サイトで支払い手続き

支払完了

# 決済支援事業 (PayB)

年間払込票発行枚数は約12億枚<sup>\*1</sup>、今後のペーパーレス化やスマホ決済拡大にもしっかり対応



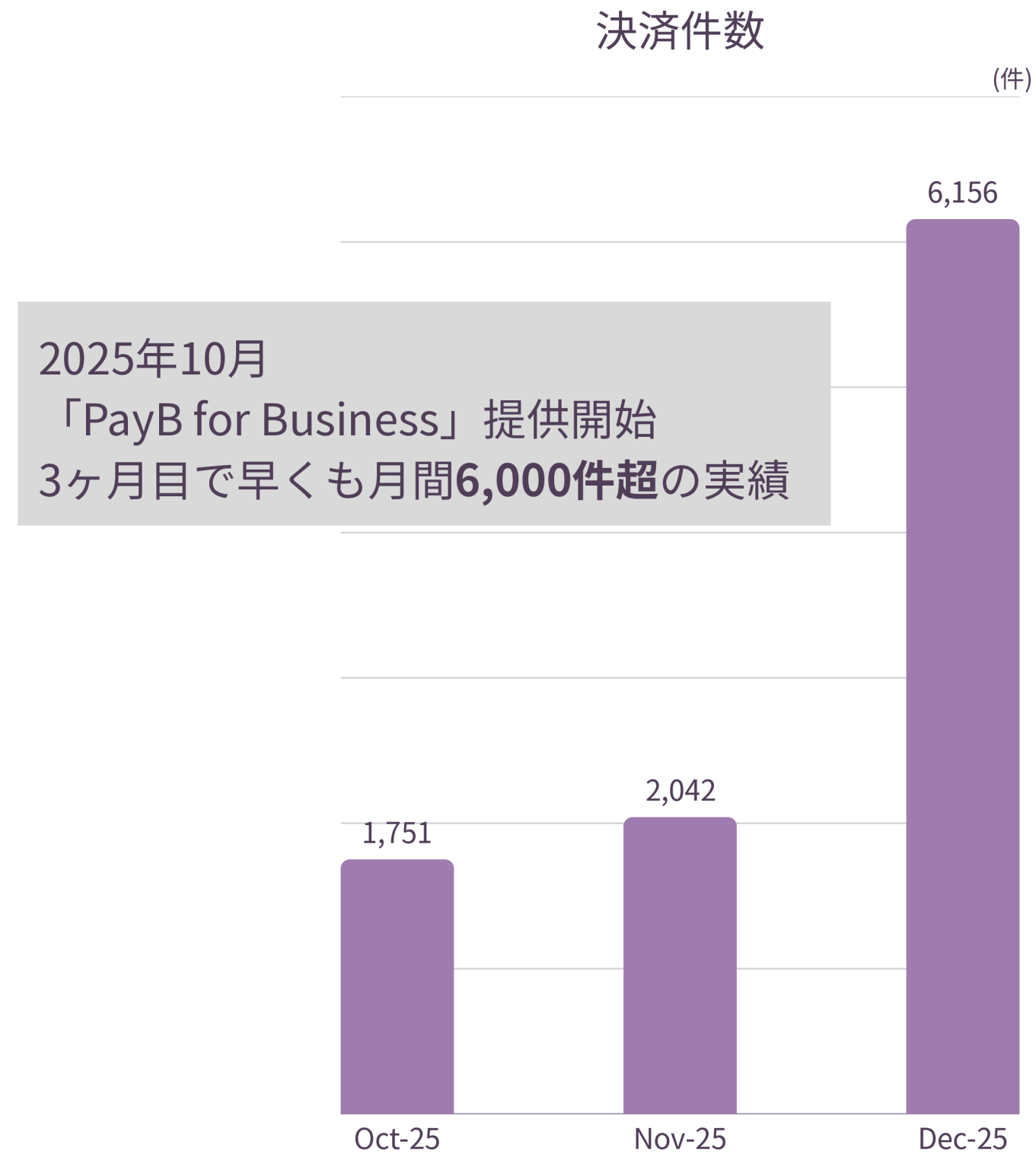
<sup>\*1</sup> 出典：総務省「地方税におけるQRコードの活用について」

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」

<sup>\*2</sup>ペーパーレス請求・決済ソリューション

# 送金支援事業

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



## PayB for Business 税金や公共料金等の支払いをオフィスにしながらWeb上で全て完結

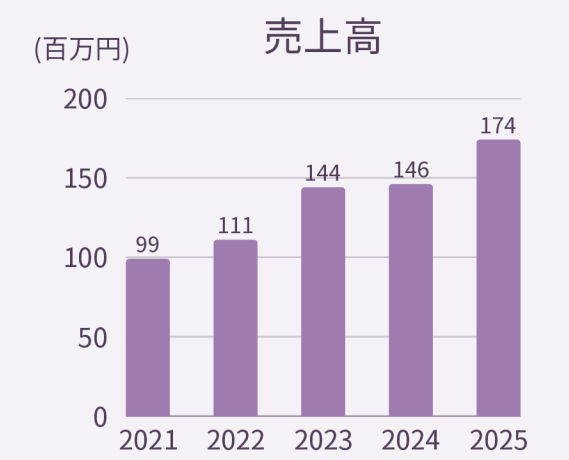


一連の業務を自社で実施したい場合は「PayB for Business」に移行

大量かつ多種類の払込票は公共料金支払代行で解決

## 公共料金支払代行

大量かつ全国の公共料金の支払対応が必要な企業に対して、業務請負（BPO）とセットで支払代行を提供することで売上高は順調に拡大



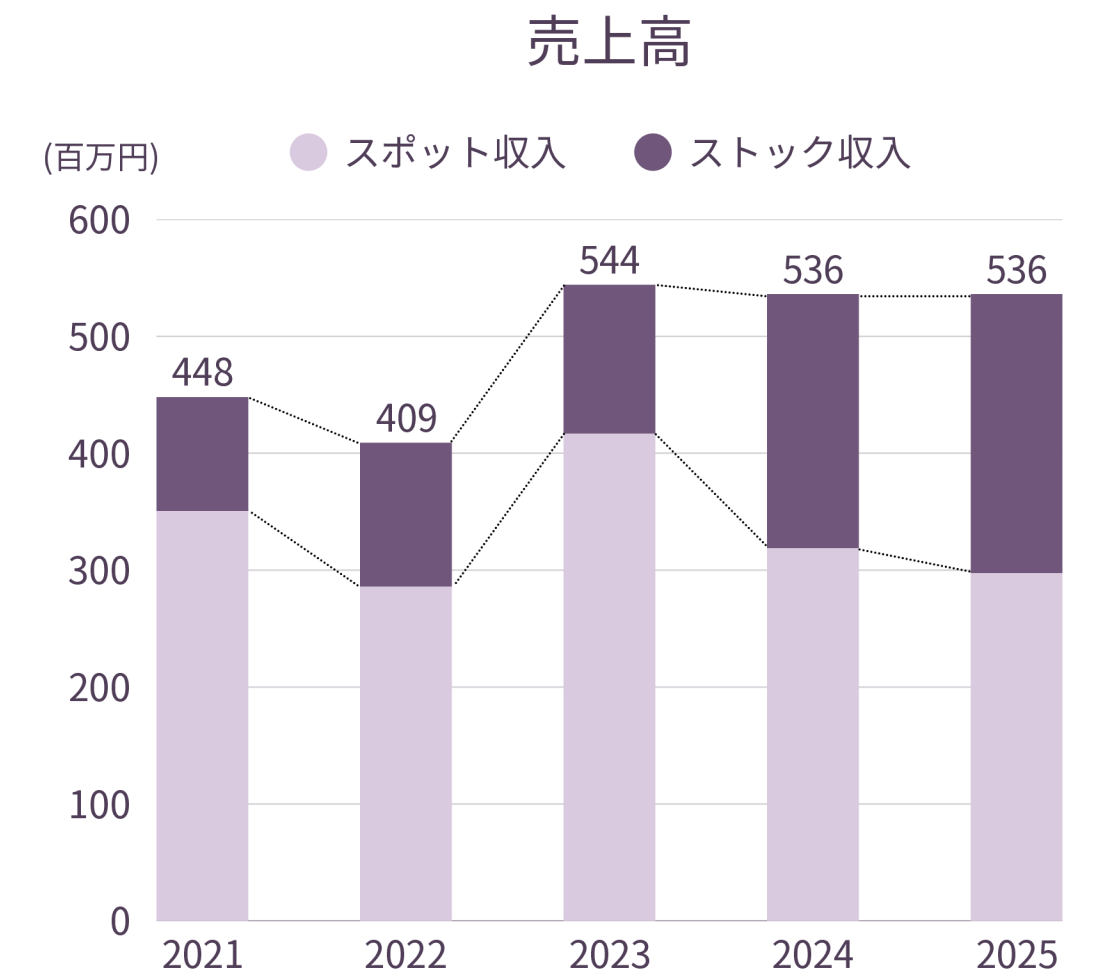
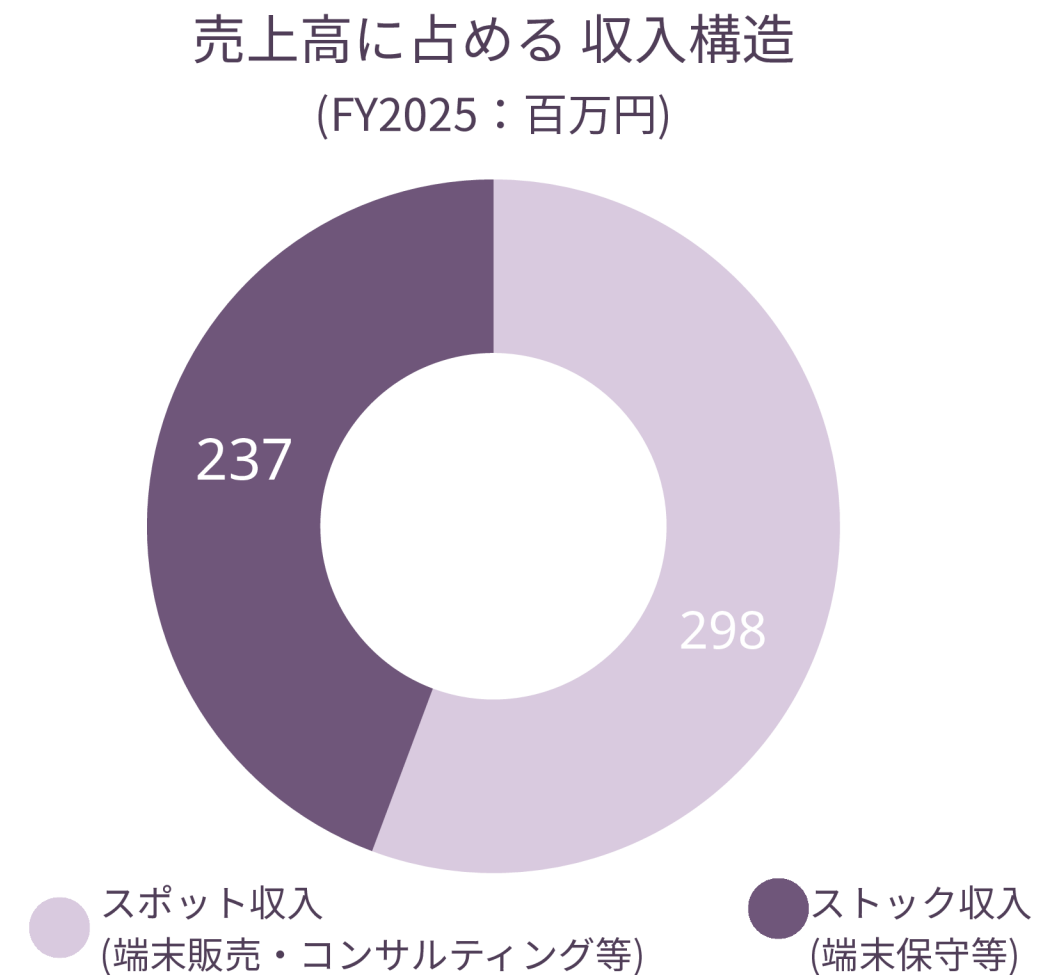
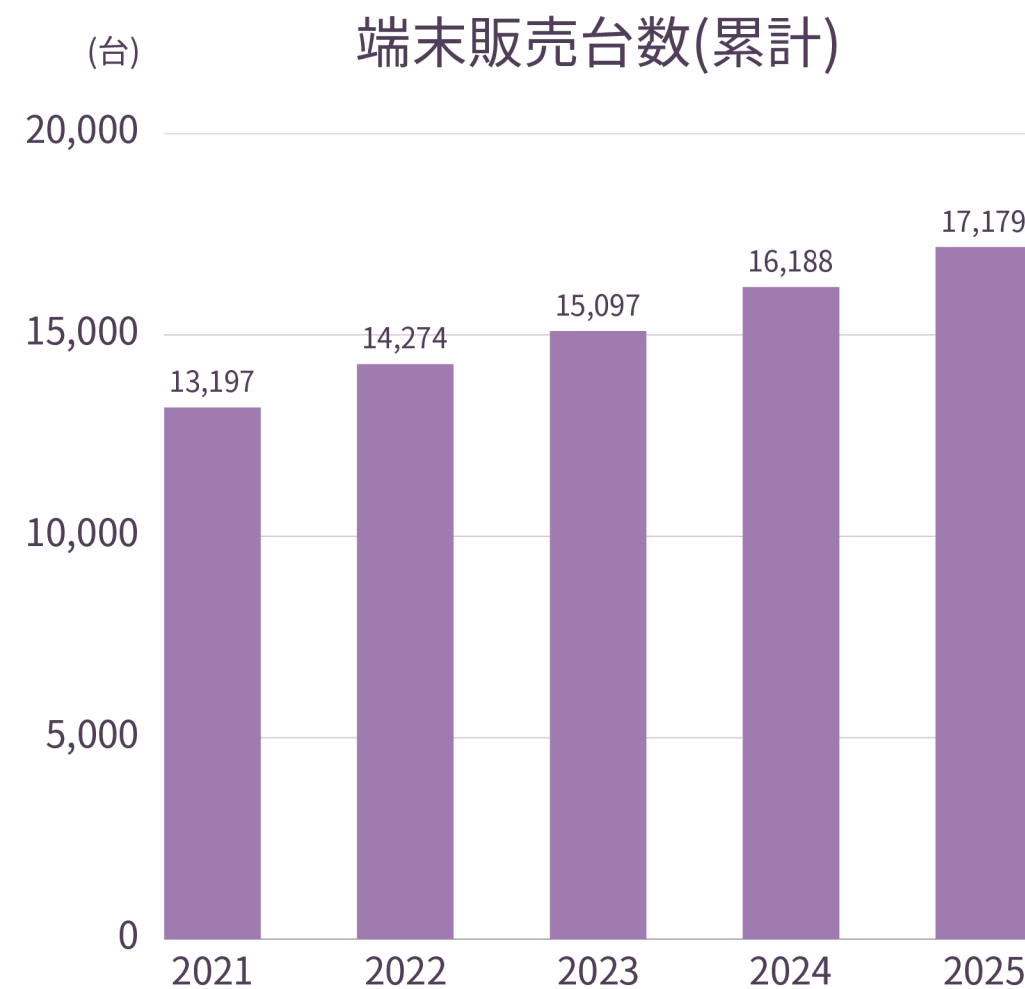
# 端末事業

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

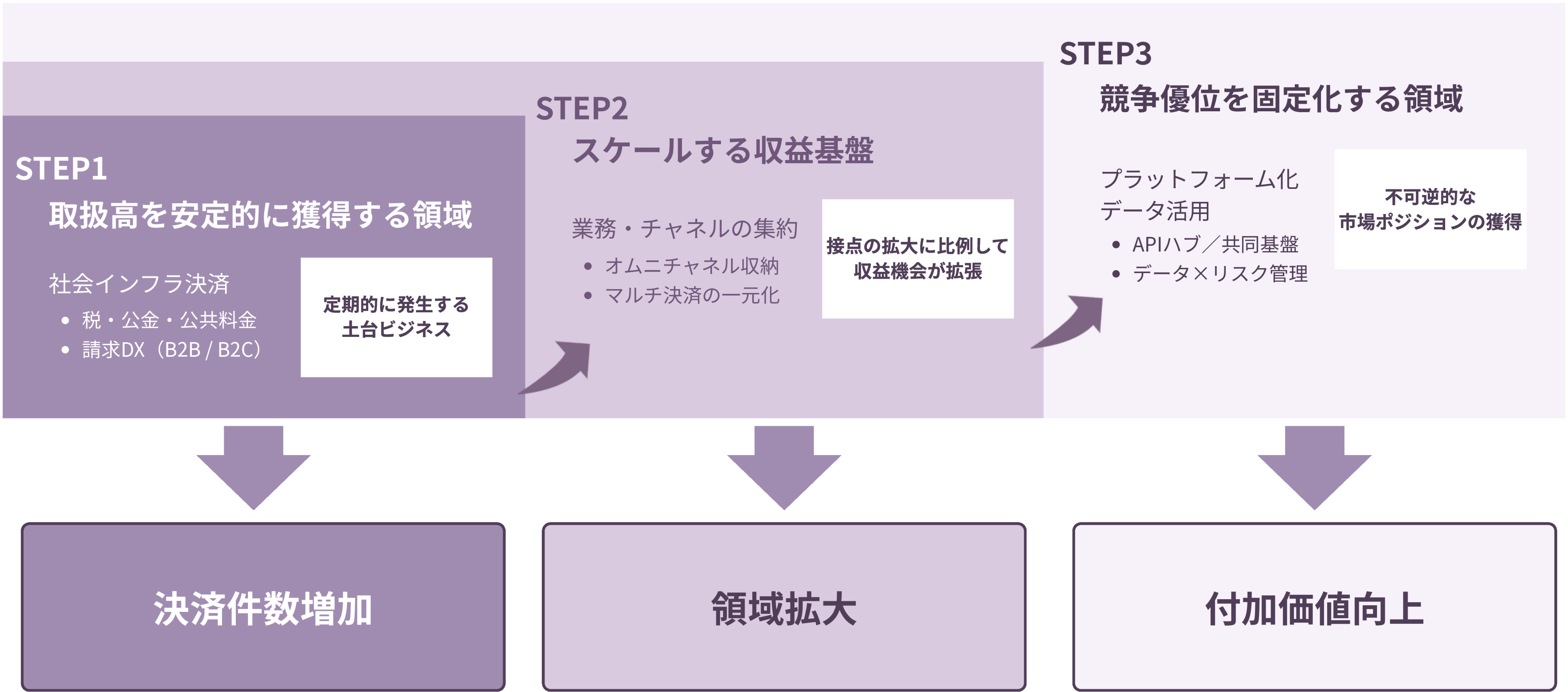


- 01 企業概要
- 02 市場環境
- 03 ビジネスモデルと競争優位性
- 04 当社の主要ソリューション
- 05 **成長戦略**
- 06 2025年12月期決算および今期の見通し
- 07 Appendix



## Billing System

# ビルディングシステムの成長ドライバー



## ビルディングシステムにとっての成長ドライバー

# 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tock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

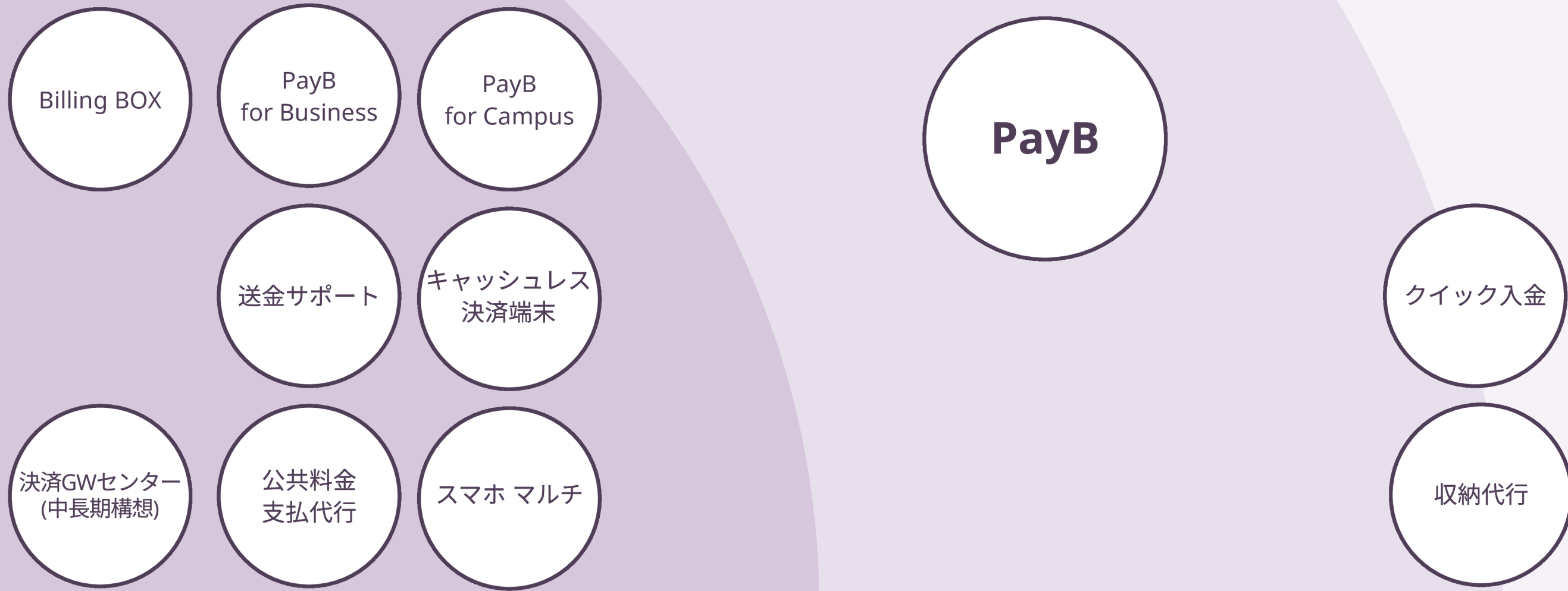
景気循環に依存しにくい  
再現性の高いEPS成長モデル

**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

# 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



## 導入期（中長期オプション）

既存顧客・基盤を活かせる将来成長の中核  
横展開の再現性が最も高い領域

## 成長期（当面の集中領域）

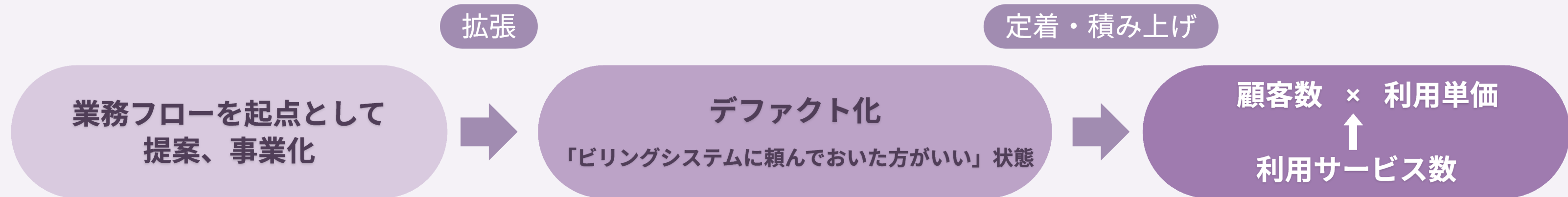
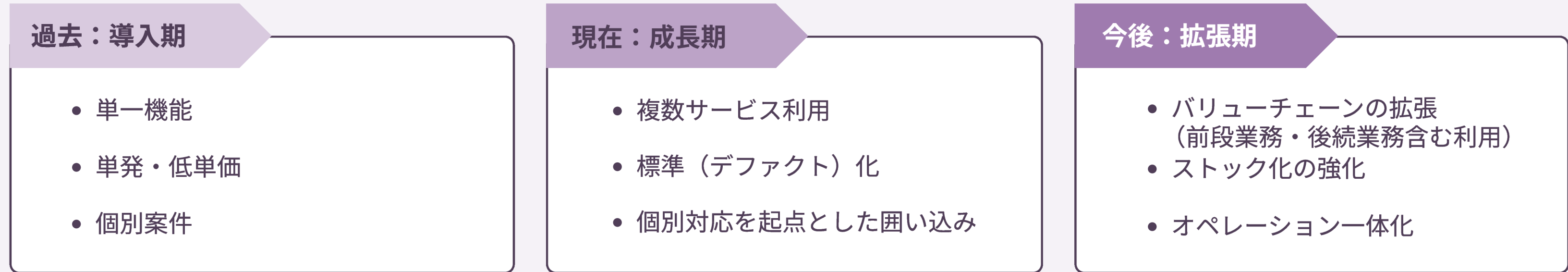
決済を起点に周辺業務へ拡張可能な基盤となる領域

## 成熟期（安定収益）

将来の成長投資の原資を稼ぐ領域

# 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



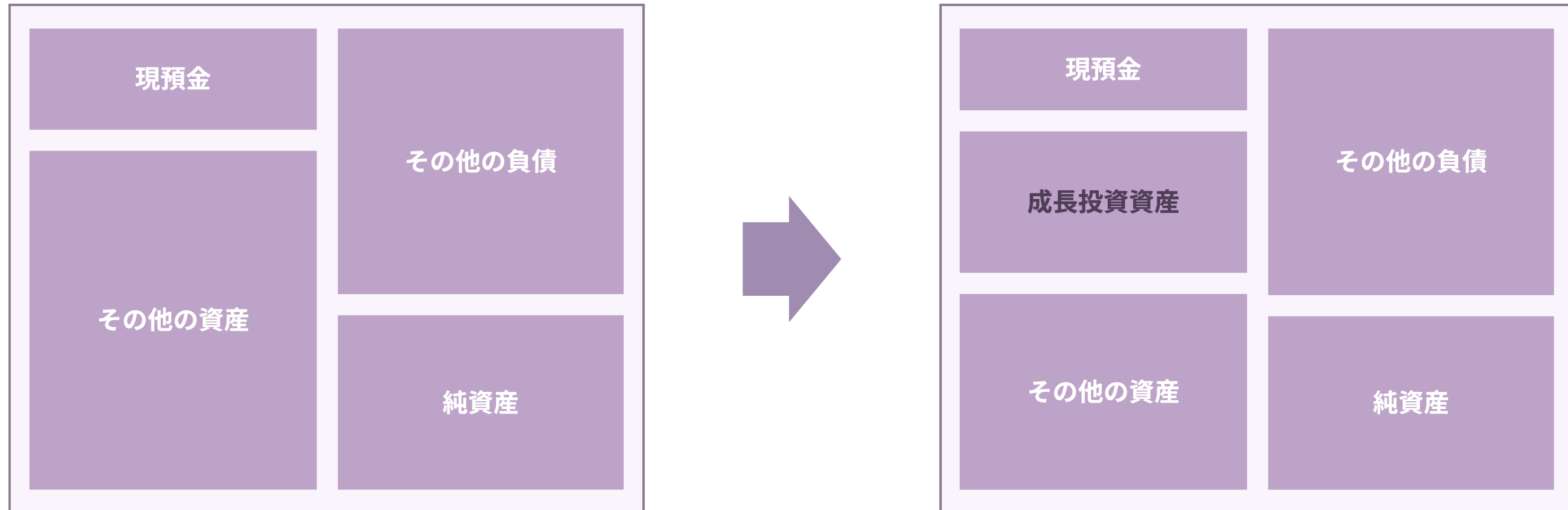
顧客の業務に深く組み込まれることで、売上規模の拡大と同時に収益性も段階的に改善

# 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



## 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）<br>（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

**営業キャッシュフロー**  
継続的な利益成長から得られる営業CFを主軸

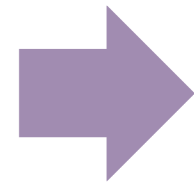
**保有資産有効活用**  
預り金と対応する預金を除いた自己資本キャッシュを対象に、財務健全性を損なわない範囲で有効活用

**有利子負債活用**  
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

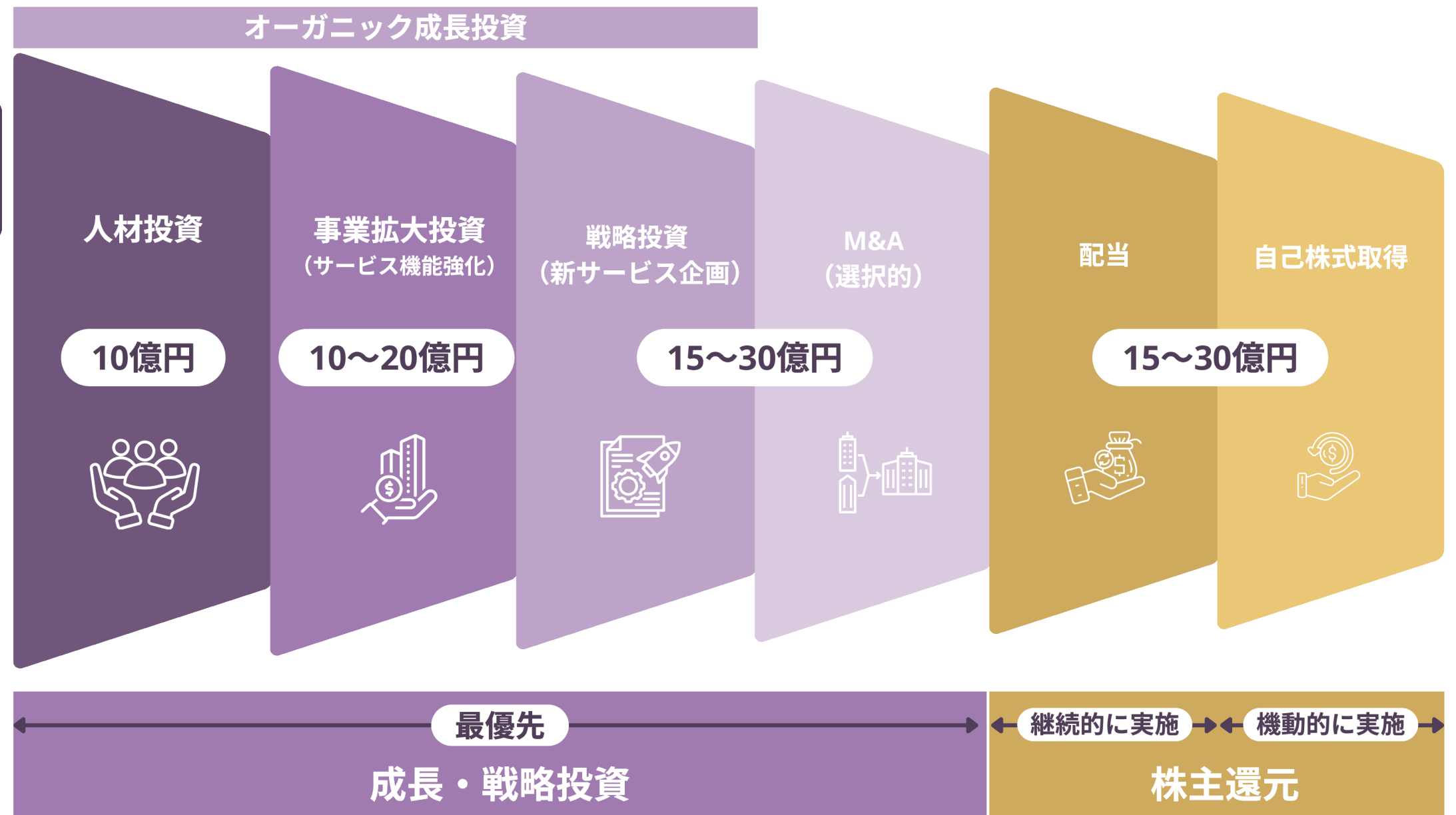
**戦略資金**  
50～80億円  
(FY2026-FY2030)



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

- 01 企業概要
- 02 市場環境
- 03 ビジネスモデルと競争優位性
- 04 当社の主要ソリューション
- 05 成長戦略
- 06 2025年12月期決算および今期の見通し
- 07 Appendix



## Billing System

# 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	計画比 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。**

# 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	31.1%
営業利益	647	929	282	43.6%
経常利益	651	926	275	42.0%
当期純利益	408	584	176	43.4%
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を循環させることで中長期のEPS成長を実現



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

社員が生き生きと活躍できる  
環境づくり

戦略6

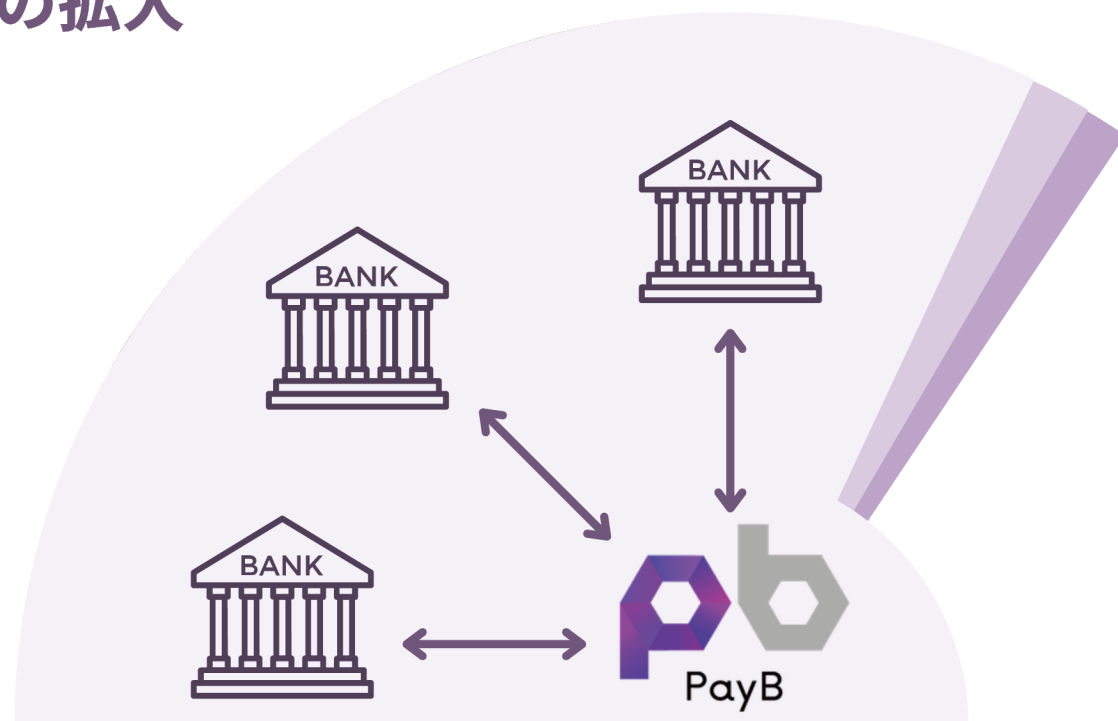
資本戦略

コーポレート戦略機能の強化  
(IR/M&A/資金運用等)

# 第一四半期の主なトピック

## PayB取扱い金融機関の拡大

- 沖縄海邦銀行
- 京都信用金庫
- 宮崎銀行
- りそなグループ



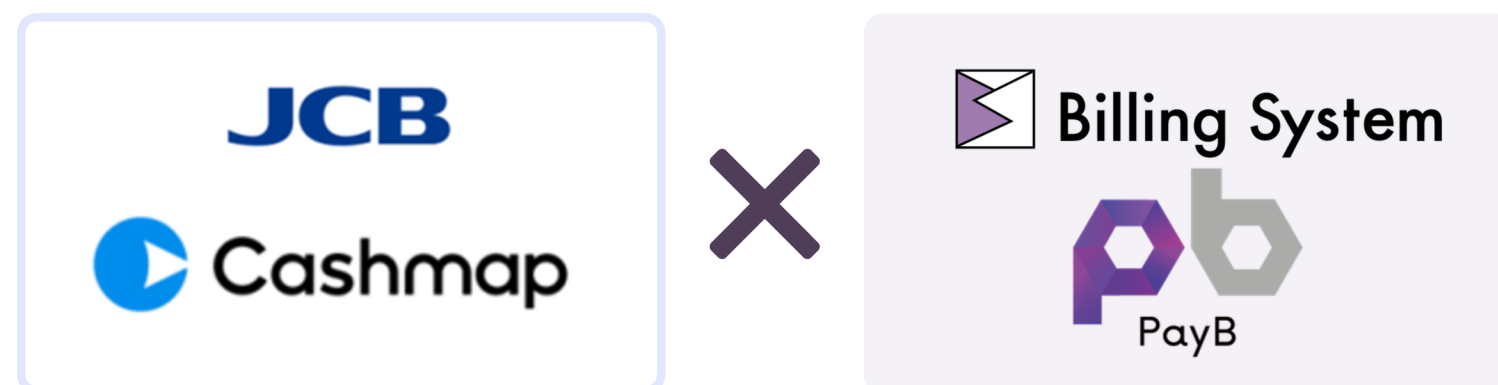
## 音声通知機能付きキャッシュレス決済端末「PT-10Pro」

3月より本格展開開始



## PayB for Businessの事業連携

JCBの中小企業・個人事業主向け資金管理ポータル  
「Cashmap」を通じたPayB for Businessの提供開始



## 各種企業価値向上施策

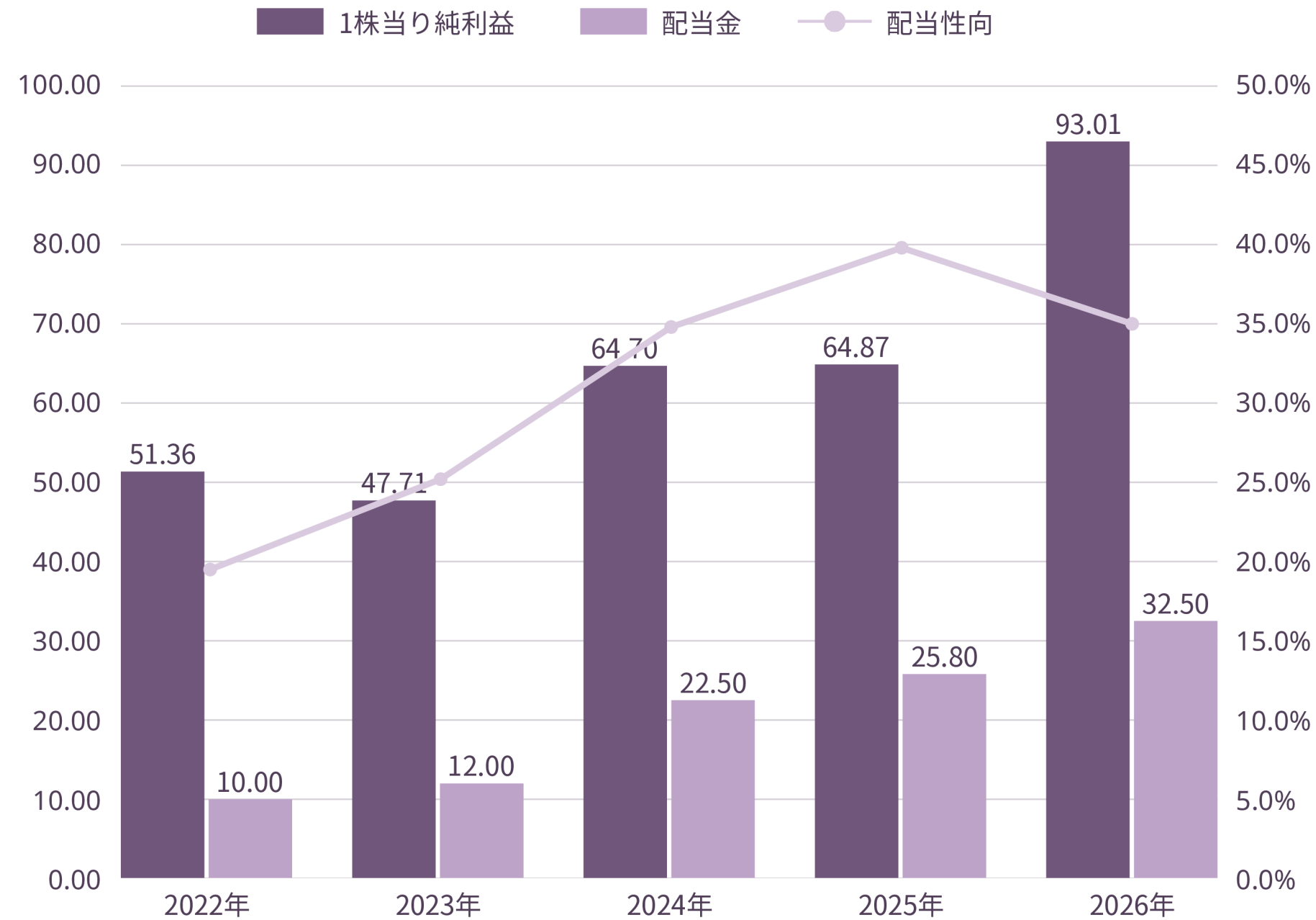
- 自己株式取得
- 社員持株会特別奨励金
- 業績連動報酬／譲渡制限付株式



# 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。

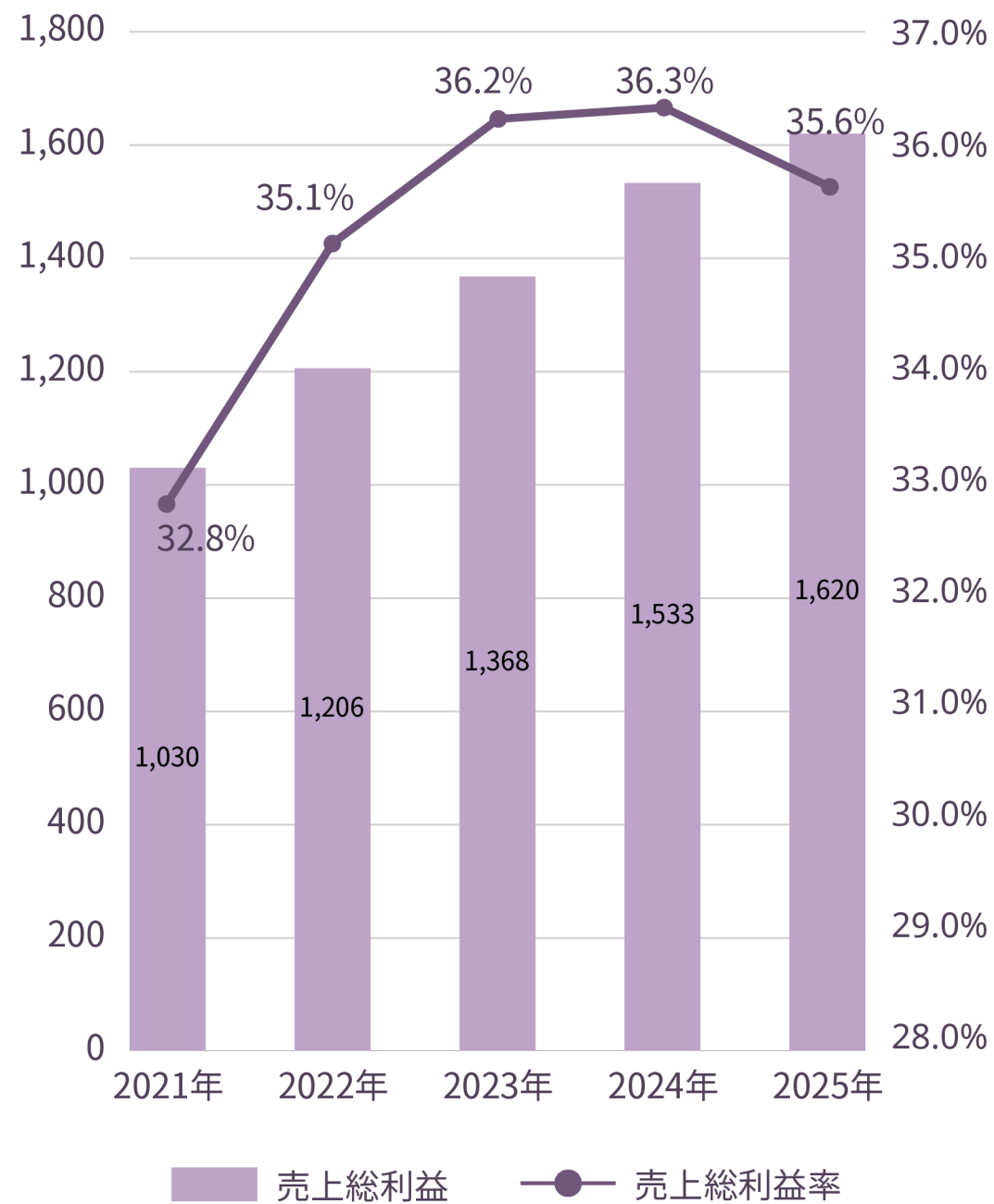
- 01 企業概要
- 02 市場環境
- 03 ビジネスモデルと競争優位性
- 04 当社の主要ソリューション
- 05 成長戦略
- 06 2025年12月期決算および今期の見通し
- 07 Appendix

## Billing System

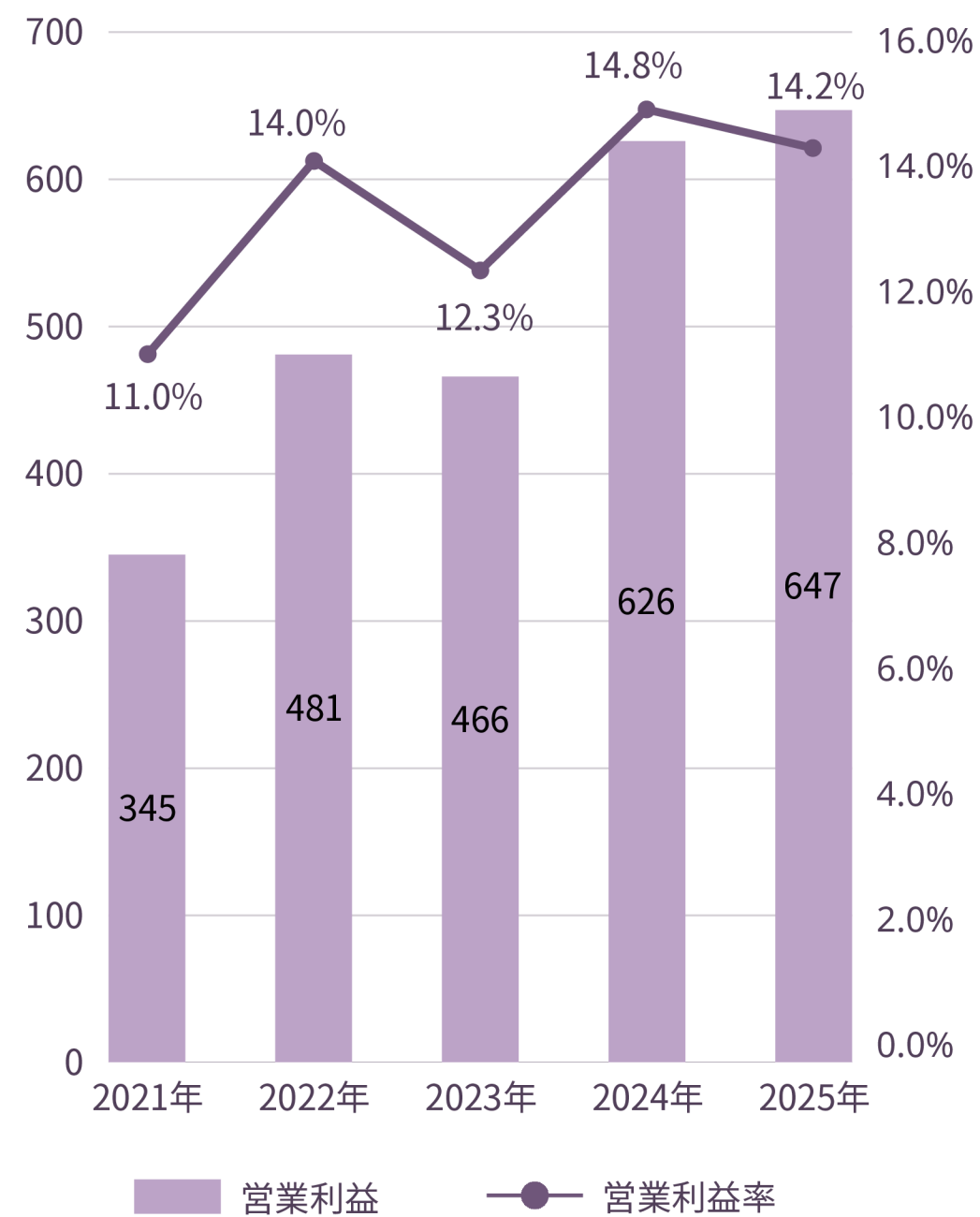
# 2025年12月期 実績ハイライト（5か年推移）

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

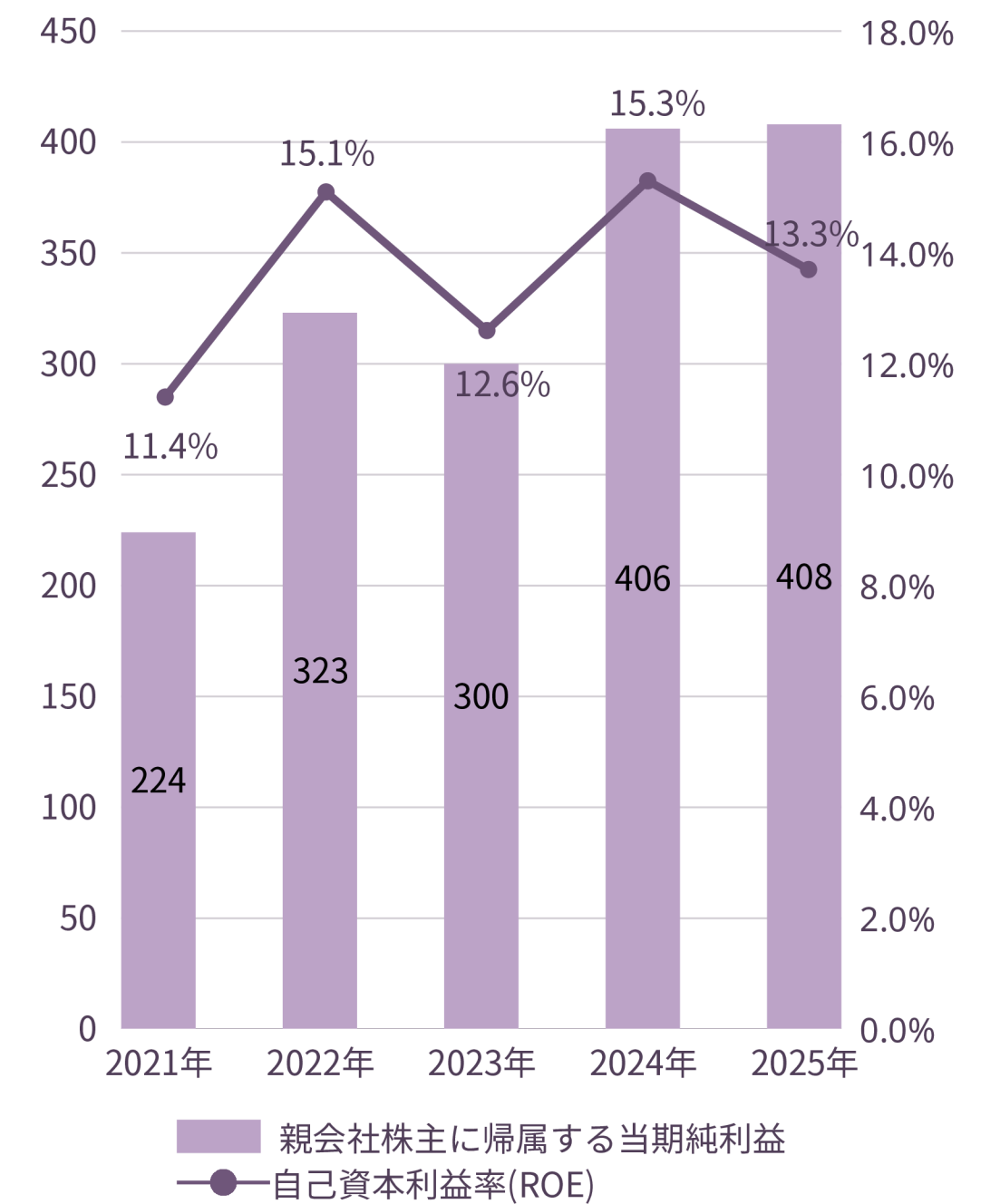
### 売上総利益及び売上総利益率



### 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)



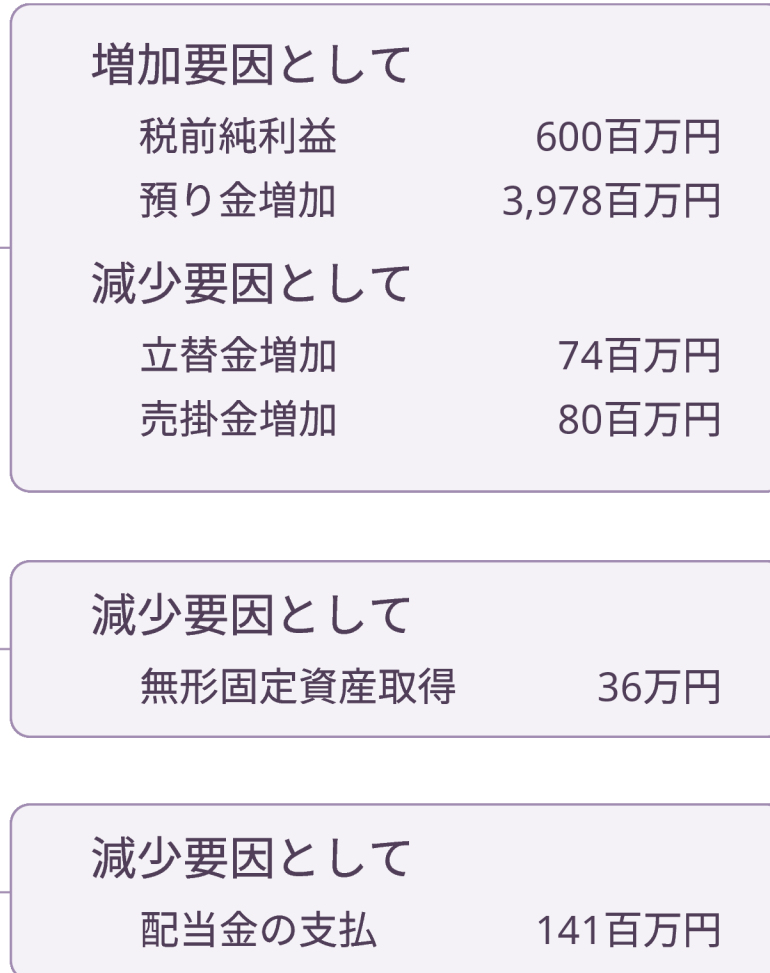
単位：百万円

# 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



- 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（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

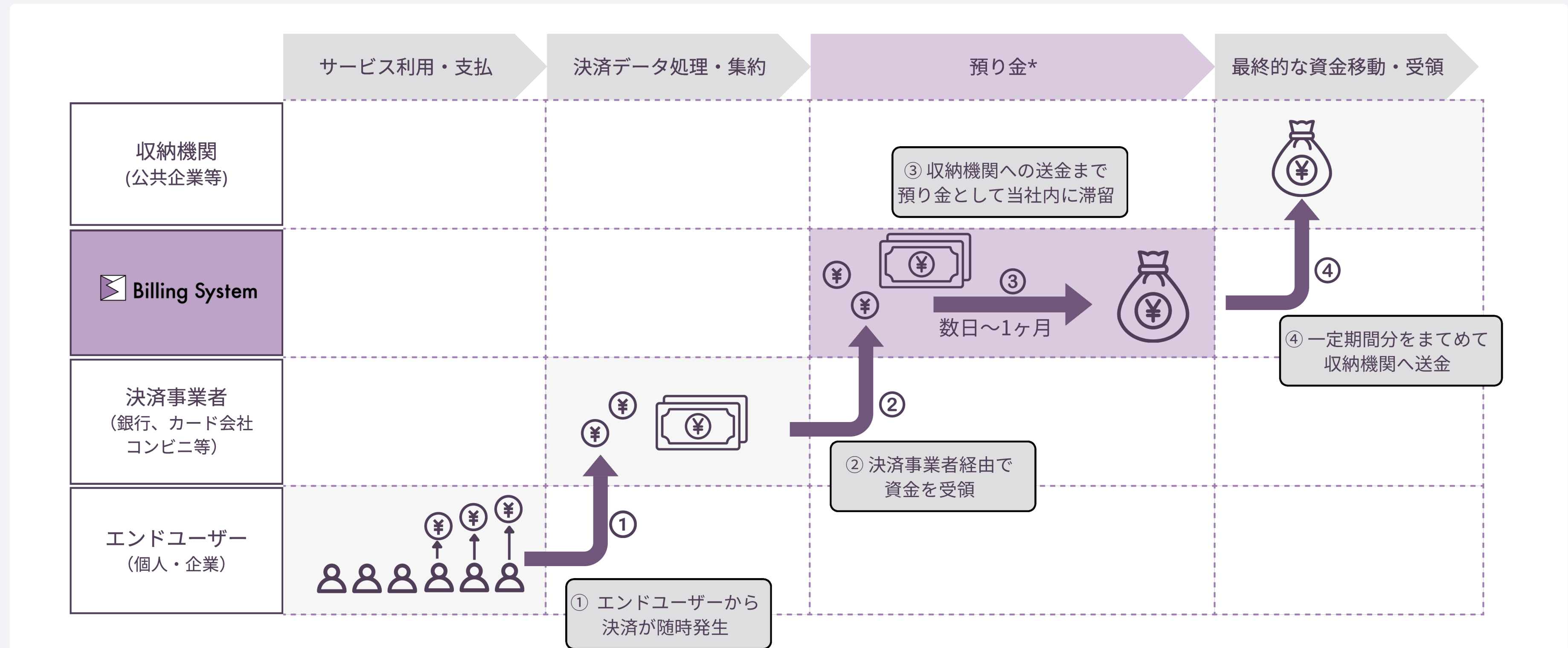
	2024年12月期		2025年12月期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
流動資産	25,559	98.50%	29,740	98.70%	16.40%
固定資産	395	1.50%	406	1.30%	2.90%
資産合計	25,954	100.00%	30,146	100.00%	16.20%
流動負債	22,937	88.40%	26,828	89.00%	17.00%
固定負債	57	0.10%	41	0.00%	△28.5%
負債合計	22,995	88.60%	26,869	89.10%	16.80%
純資産合計	2,958	11.40%	3,276	10.90%	10.80%
負債純資産合計	25,954	100.00%	30,146	100.00%	16.20%

■ 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。

# 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

現金①	預り金
現金2	その他の負債
その他の資産	純資産

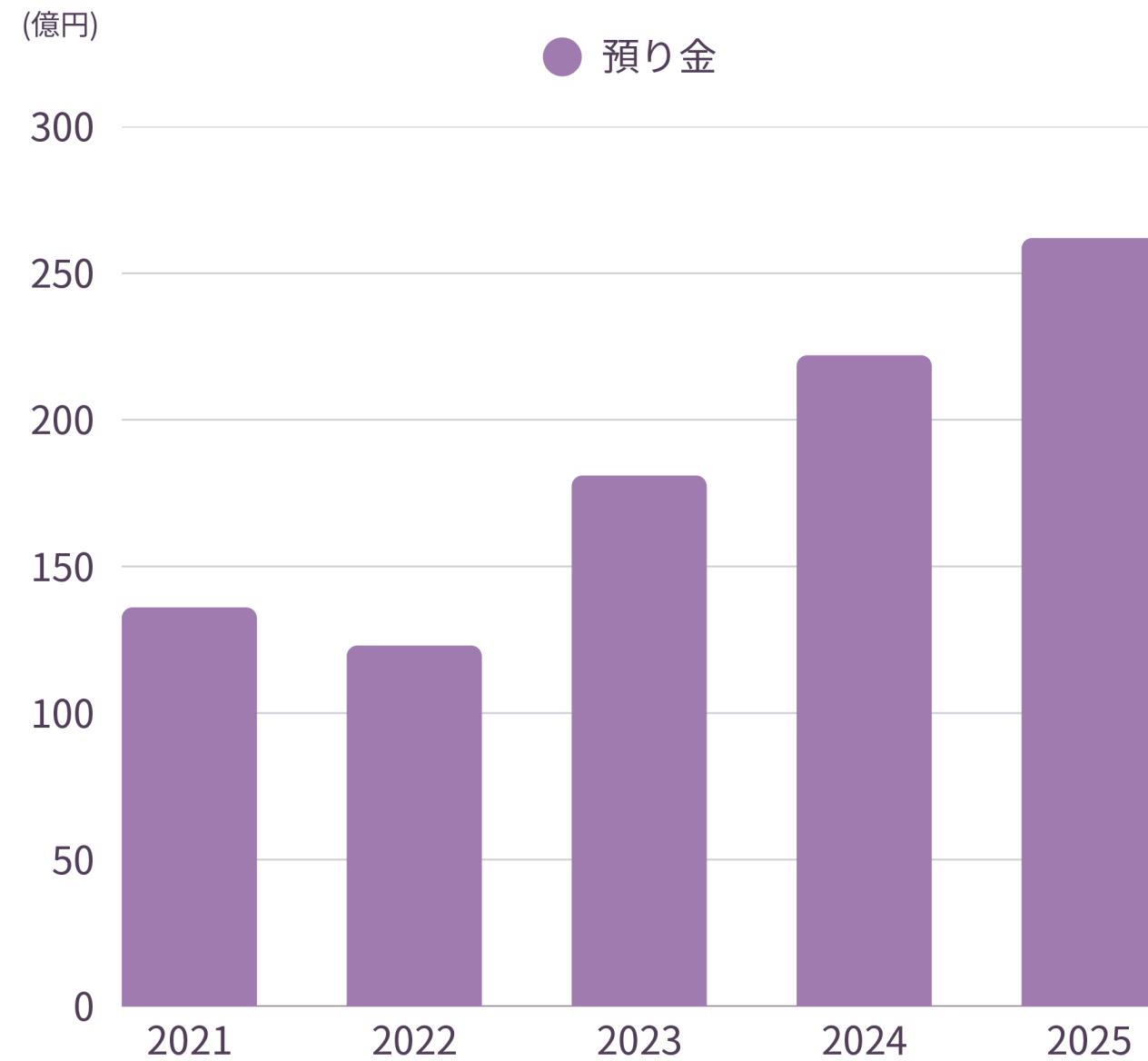
実態は1ヶ月以内に、決済事業者から資金を受け入れ、  
収納機関に支払いを行っており、期末日の滞留金が  
貸借対照表に現れている

実質的な貸借対照表

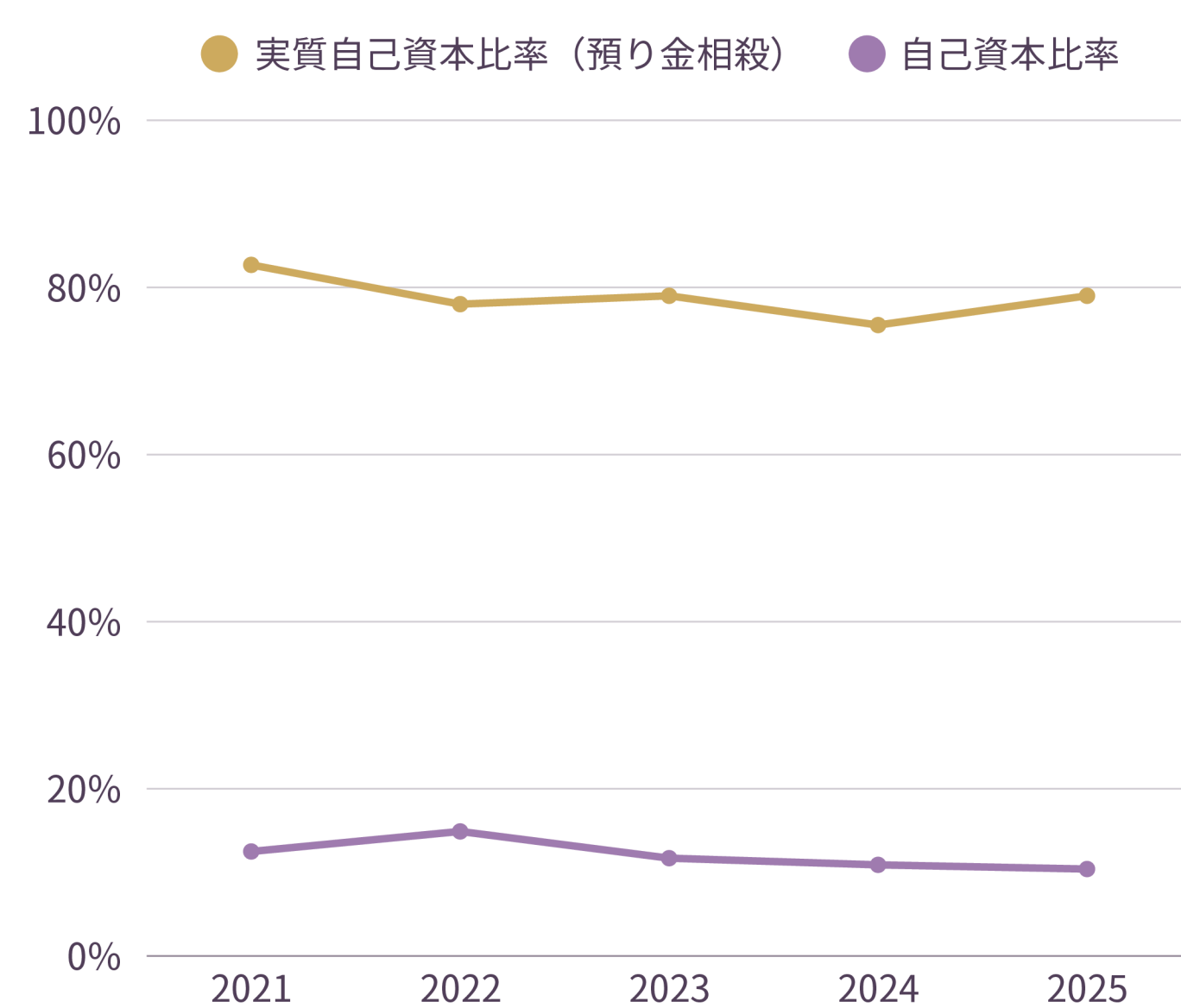
現金2	その他の負債
その他の資産	純資産

# 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



## 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%**

事業の伸長に伴い、  
期末預り金は増加傾向にある

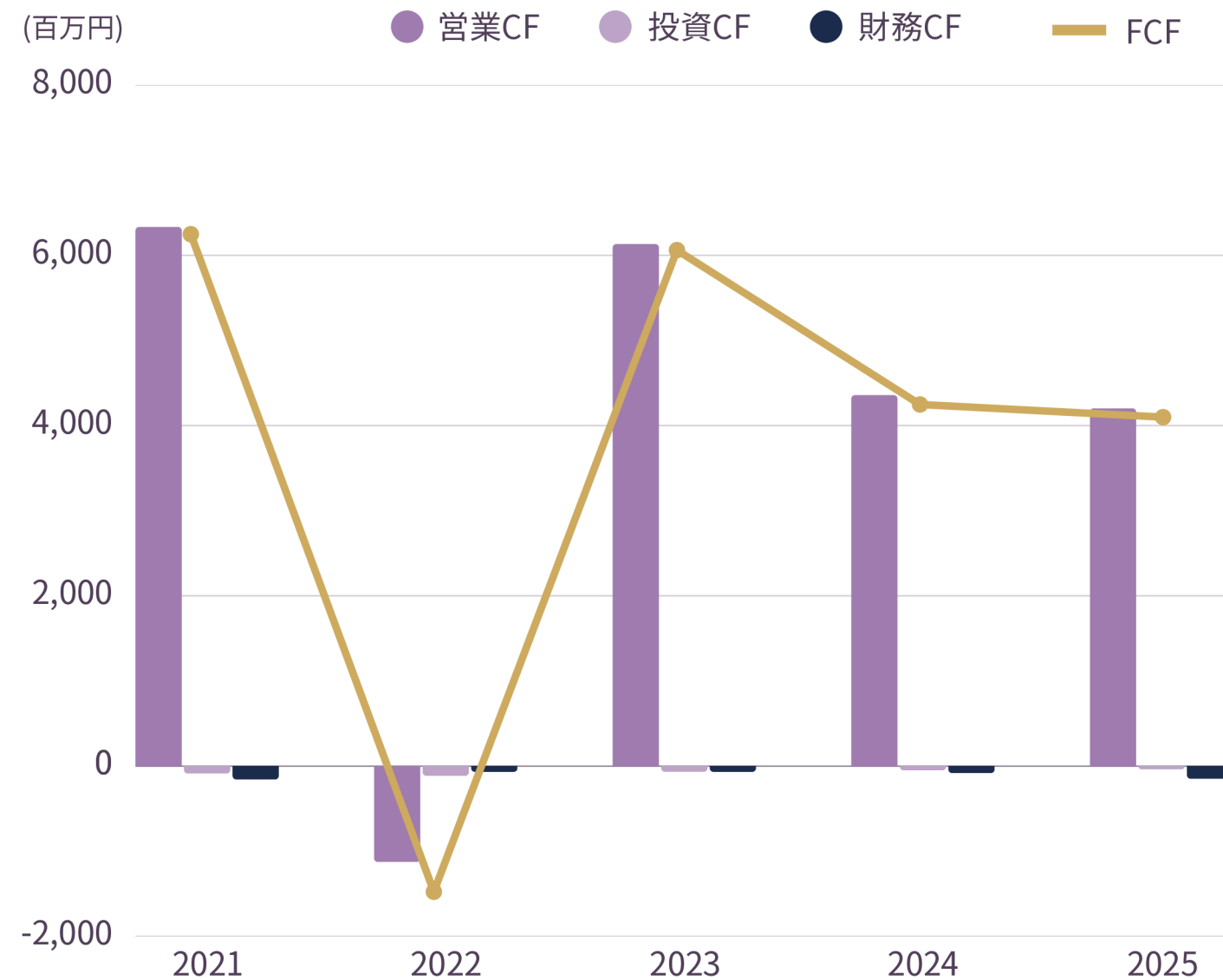
自己資本比率は預り金増加で  
見かけ上低下しているが**実質は高位安定**

\*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)

# 預り金のキャッシュフローへの影響

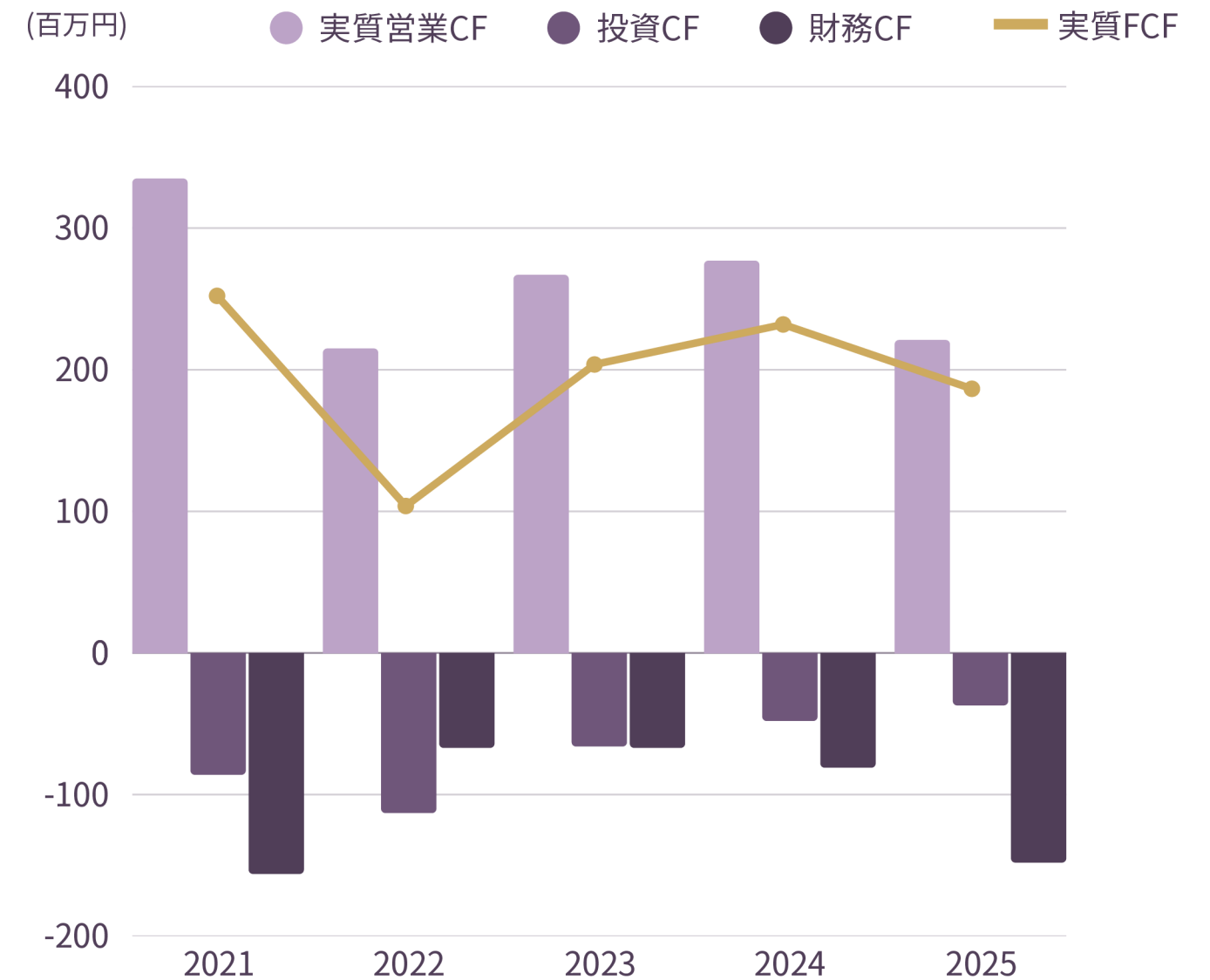
預り金によるキャッシュフローのブレを超えて、決済件数の成長が安定したキャッシュ創出を恒常的に実現している

### 過去5年のキャッシュフロー推移



※預り金の期末精算タイミングによるCF減少

### 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



**Billing System**

ビルディングシステム株式会社