

2024年12月19日

各 位

会 社 名 ビリングシステム株式会社
代表者名 代表取締役社長 江田 敏彦
(コード番号：3623 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 長谷川 毅
(T E L : 03-5501-4400)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年12月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を決議しましたので、お知らせいたします。

概要につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については更新次第開示いたします。

【添付資料】

ビリングシステムグループ

中期経営計画 2025-2027

以上

ビルディングシステムグループ 中期経営計画 2025-2027

ビルディングシステム株式会社
東証グロース市場（3623）

2024年12月19日

存在意義

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

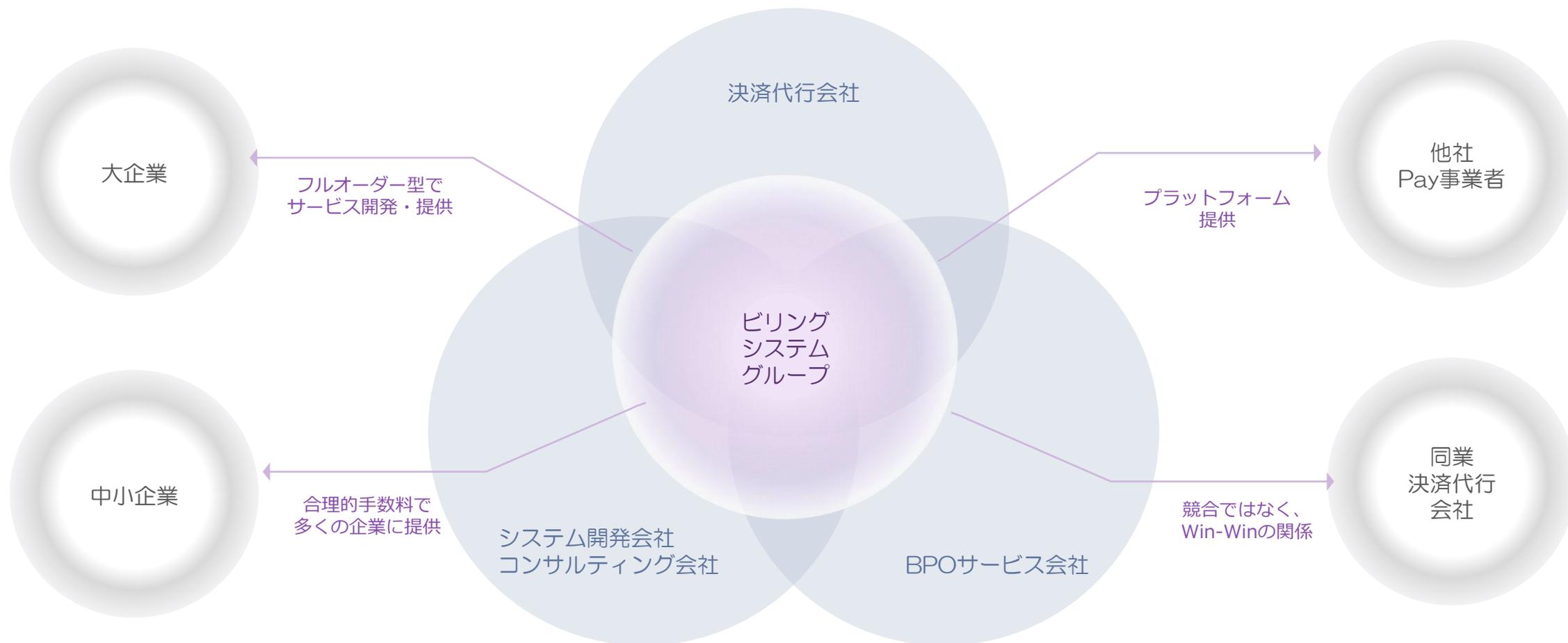
目指す姿

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

**当社は本計画の実行を通じ、これからも革新的なソリューションを提供し、
お客さまのニーズに則した決済領域のDXを実現してまいります**

当社グループ独自のポジション

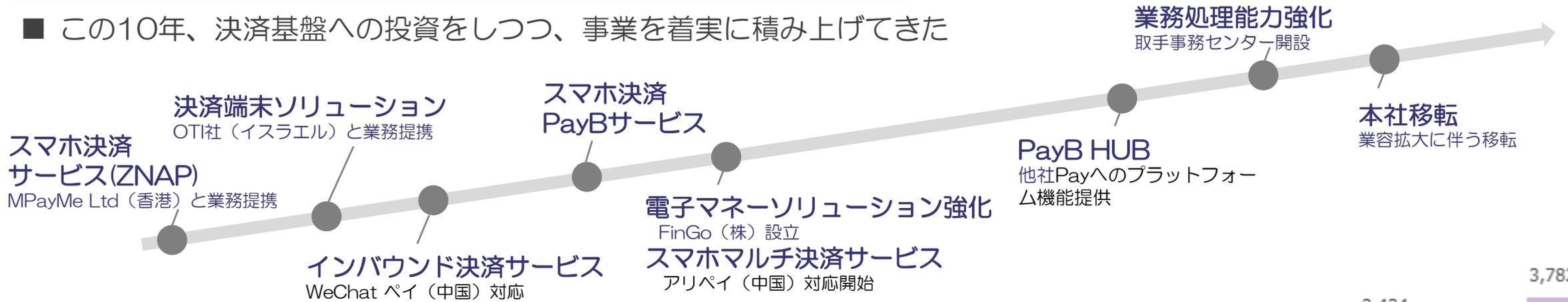
■ 新たな決済ソリューションを提供し、業界HUBを目指す独自のポジション



革新的なソリューションを生み出す独自のポジション

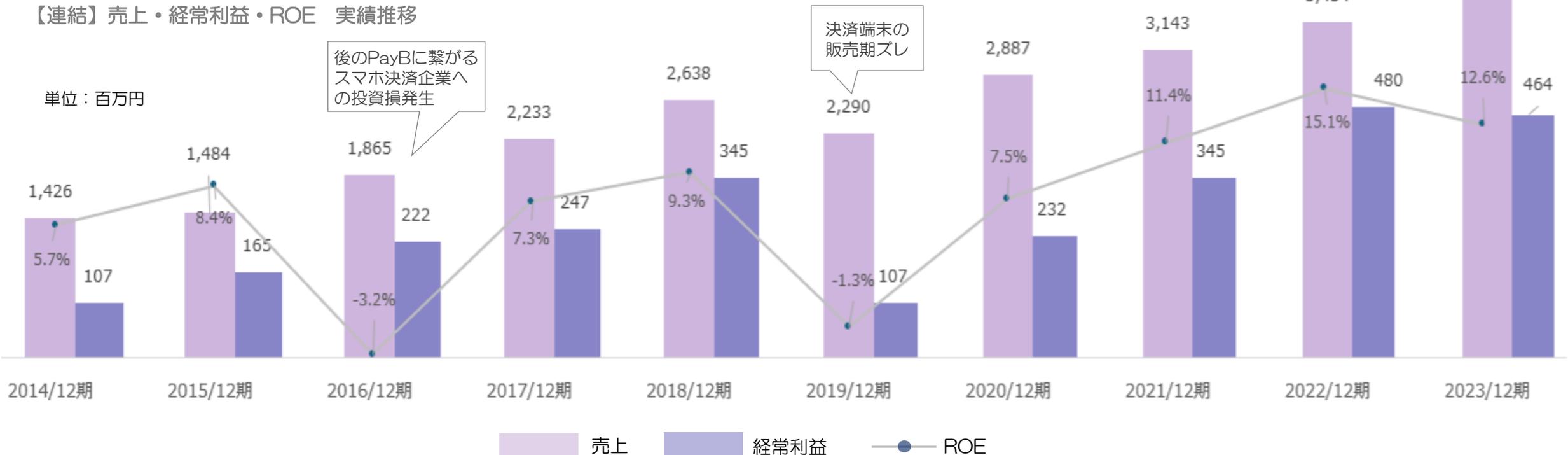
当社グループの成長軌跡

■ この10年、決済基盤への投資をしつつ、事業を着実に積み上げてきた



【連結】売上・経常利益・ROE 実績推移

単位：百万円



■ 経済活動の複雑化に伴い、より一層の決済基盤の安定と進化が求められる

外部環境



キャッシュレス化加速



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

当社グループの強み

1 決済業務改善のコンサルティング

- 大企業を中心に、決済業務のコンサルティングを通じて新たなサービスを開発・提供
- 中小企業に対し、合理的なプライスでサービスを展開
- 消費者の決済ニーズに対し、新たな技術でソリューション提供

2 決済HUB機能の提供

- 同業他社や金融機関へサービス機能を提供し、当社が決済HUBの位置づけに
- 他のPay事業者に対し、処理プラットフォームを提供

市場・業界の動向

- 企業等の決済業務効率化の要請
- キャッシュレス決済比率は約40%、今後も上昇基調
 - BtoC、BtoBともキャッシュレス決済が加速
- 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
 - 組込型金融等金融DXの流れが加速
 - 非金融事業者による新規参入増加

当社の主要戦略

国内決済基盤の強化

国内基盤とアジア、世界を連携

当社が提供する決済DXサービス

お客様の決済業務を理解し、最適な決済ソリューションをご提供することで、業務効率化、取引拡大、生産性向上や環境に配慮した経営の実現をサポート

3カ年の
経営テーマ

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

【連結】
重要経営指標
及び
2027年度目標

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%

経営戦略

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

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

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

■ 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

■ 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

■ 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

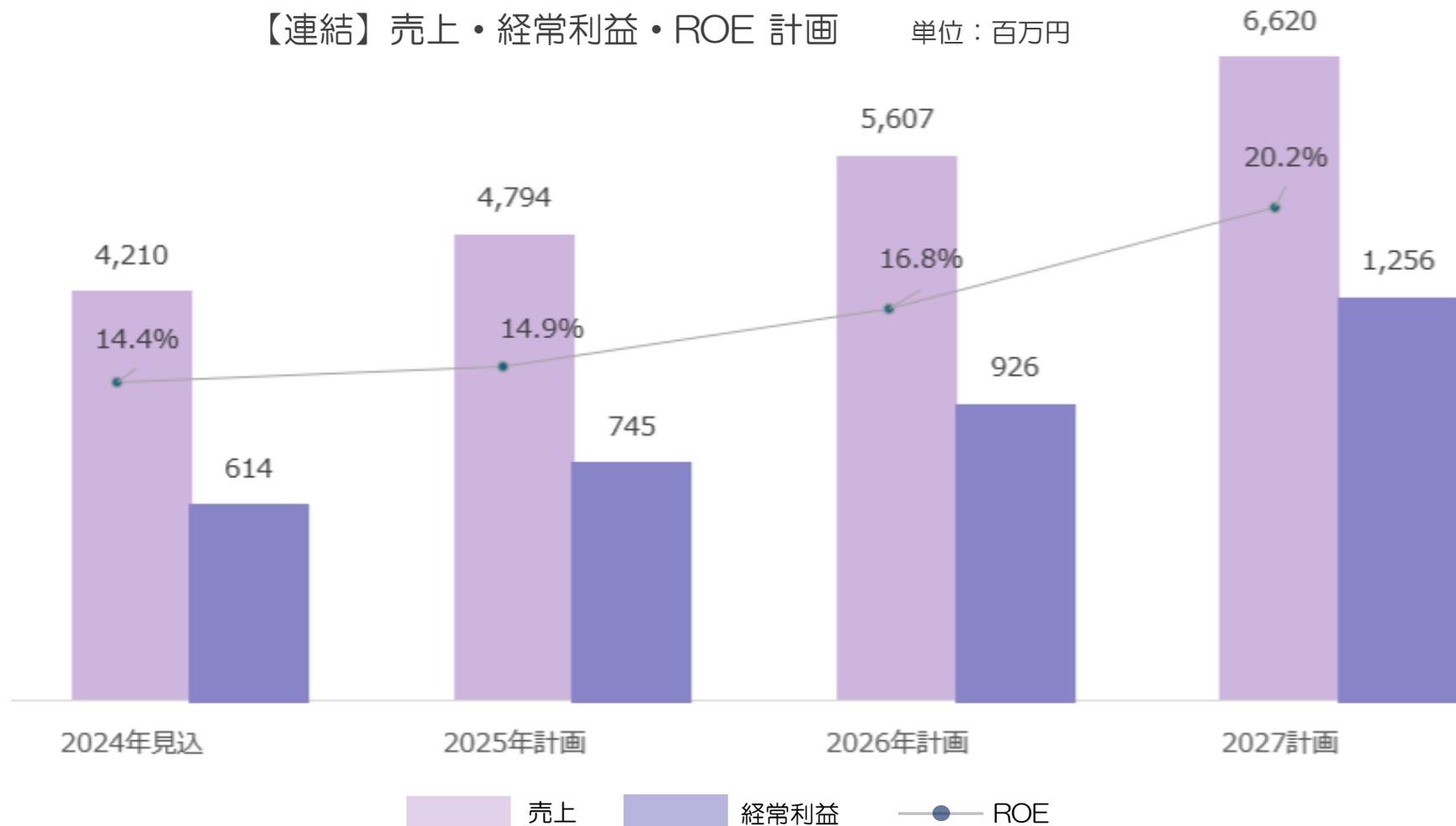
広報・IR戦略

- ◆ 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

■ 3カ年の中期事業目標（ビルディングシステム連結）

- ・ グループ各社の強みを最大限に活かし、さらなる成長を目指す

【連結】売上・経常利益・ROE 計画 単位：百万円



株主還元の方針

■ 引き続き、株主還元重点を置く

- 株主とのエンゲージメントを高めつつ、継続的・安定的な株主還元に取り組む
- DOE3%を下限とし、DOEと配当性向のうちどちらか高いほうを基準として配当

資本効率の向上

資本効率を向上させるため、機動的な自己株式取得を検討

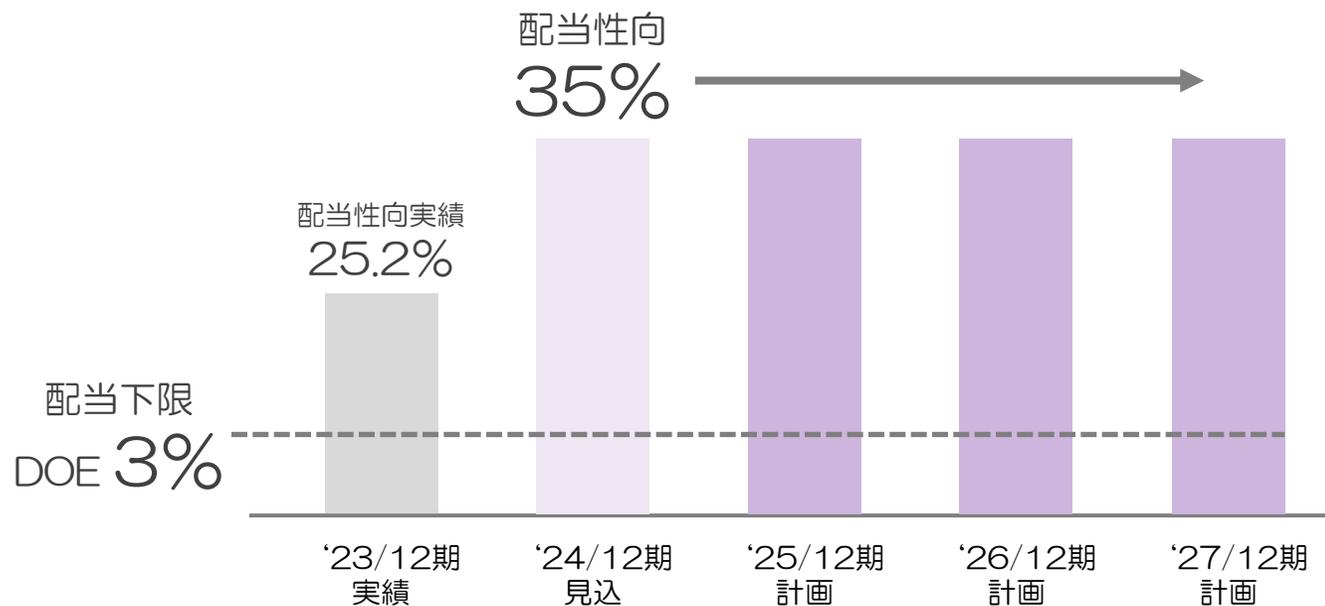
配当性向数値の設定

配当性向を重視し、**35%**に設定

自己資本配当率（DOE）の下限設定

DOE **3%**を下限とし、継続的・安定的な株主還元を実施

配当性向の実績と今後の計画



サステナビリティ経営への対応

■ 当社が取り組むESG経営の全体像

社会課題の解決

環境や社会への配慮、規律ある企業統治を通じ、ステークホルダーと共に持続的な成長・発展が可能な社会の実現を目指す

当社の活動

E：環境

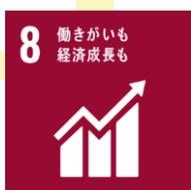
キャッシュレス決済によるCO₂削減
決済業務効率化を実現するサービスの提供により、顧客企業の労働生産性向上、ひいては社会全体のエネルギー・CO₂排出量を削減
(参考)キャッシュレス決済のCO₂排出量は、現金決済のその1/3*



S：社会

多様な社会を支えるインフラ提供

- ① 決済インフラ提供により、誰もが安心して簡単に円滑な経済活動を営むことが可能
- ② 上記サービスを継続して提供する当社従業員が働きがいを感じる仕組み、柔軟な労務環境の整備



G：ガバナンス

企業価値を最大化する経営統治強化

- ① 経営監督機能の強化を図るため、専門性を有する2名の社外取締役、3名の社外監査役を選任
- ② 内部統制システム及びリスク管理体制の整備
- ③ 決済インフラとしての高い倫理観と健全な財務基盤の構築



ステークホルダー

投資家

顧客

取引先

従業員

地域社会

*現金とキャッシュレスのCO₂排出量の比較。決済額1,000円あたりで、現金は1.06g、キャッシュレスでは0.34g
出所：(一社)キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」

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

Phase2
2028-
2030

国内外決済基盤の接続・拡充

- ・国内決済基盤をテコに、各国決済基盤とつなぎ、シームレスな取引を支援

Phase1
2025-
2027

国内決済基盤の拡充

- ・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、PayBの法人向け展開
- ・既存サービスの強化・深化、新商品・サービス開発

国内決済基盤の構築

- ・顧客の決済業務の理解を通じた、決済業務の大幅な効率化とコストダウン
- ・銀行/カード会社/決済事業者等とのネットワークによる安全・安心・安定した決済サービスの提供

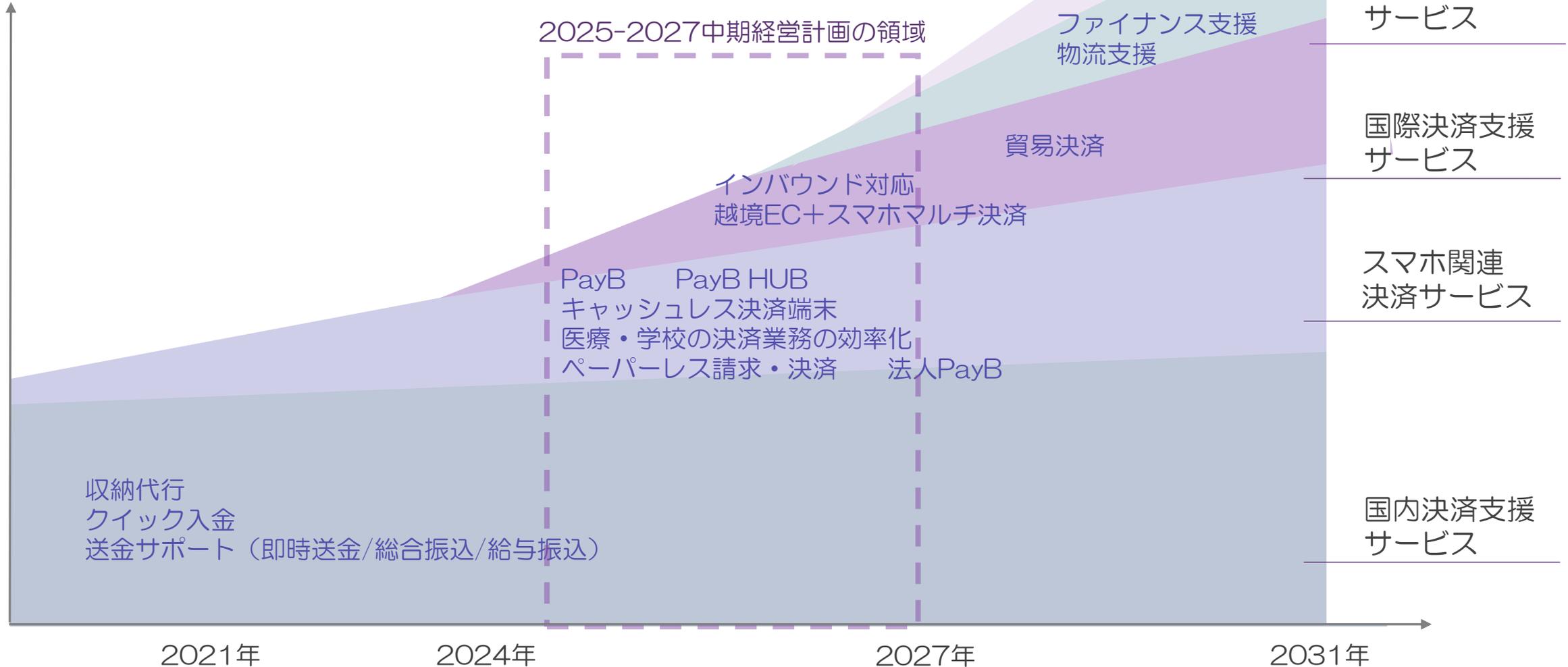
これまで

2030年に向けた成長シナリオ

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

サービスラインの拡充
による企業
価値向上





注意事項

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。