

事業計画及び成長可能性に関する事項

ビルングシステム株式会社

東証グロース市場（3623）

2025年2月14日



目次

1. 目指す姿	P.3
2. 成長の軌跡	P.4
3. ビジネスモデル	P.5
4. 事業環境	P.6
5. 差別優位性	P.7
6. 成長戦略・中期経営計画	P.8~13
7. 重点事業の市場ポテンシャル	P.14
8. 業績推移・計画・成長シナリオ	P.15~19
9. 事業等のリスク	P.20
10. 株主へのメッセージ・注意事項	P.21~22
11. Appendix（会社概要・サービス概要）	P.23~28

当社グループが目指す姿

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

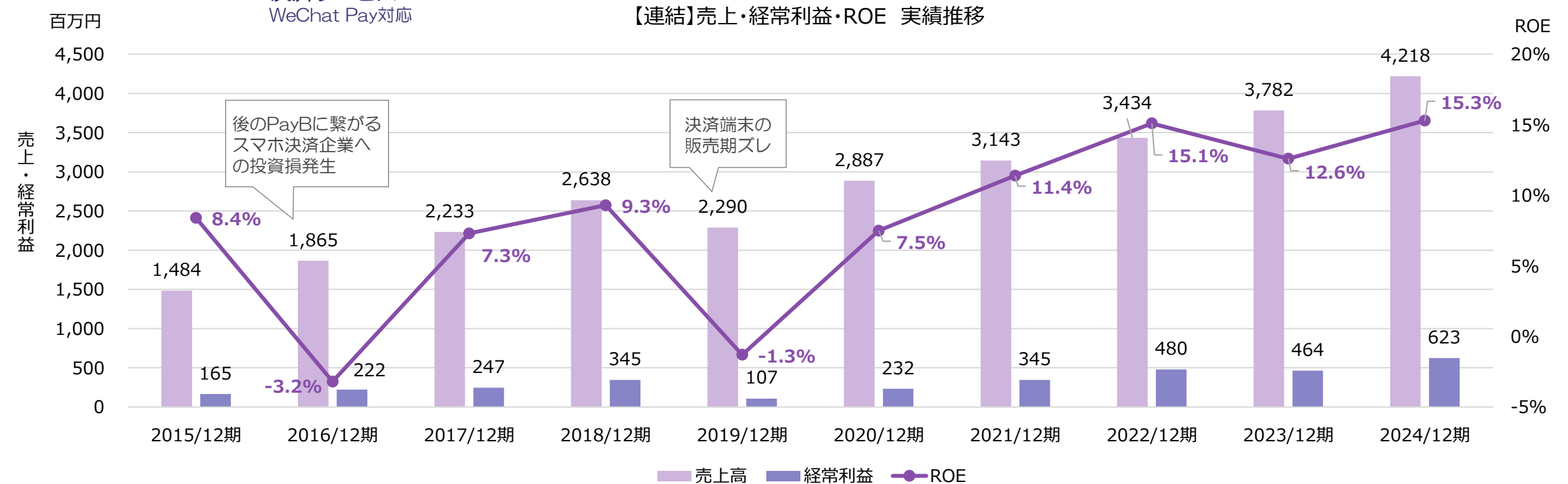
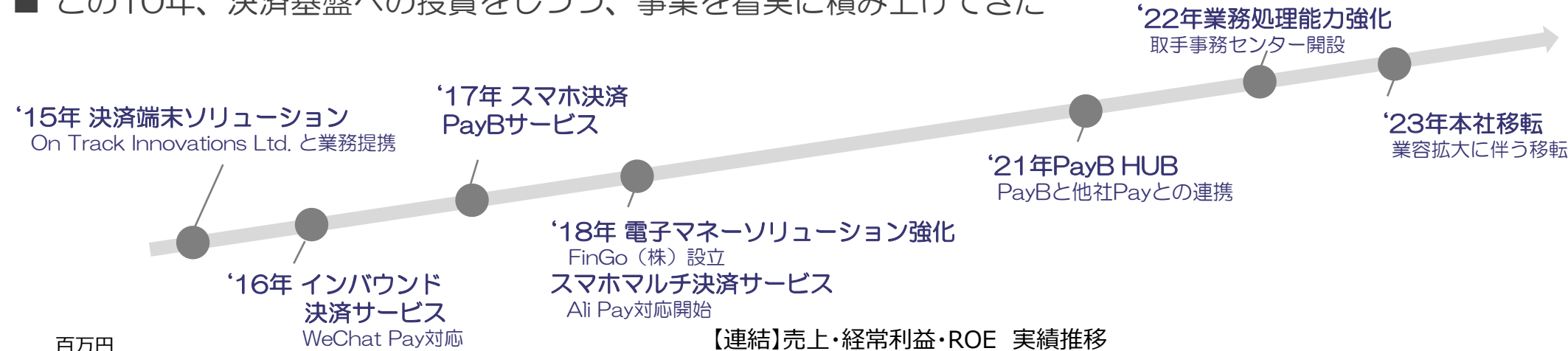
目指す姿

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**

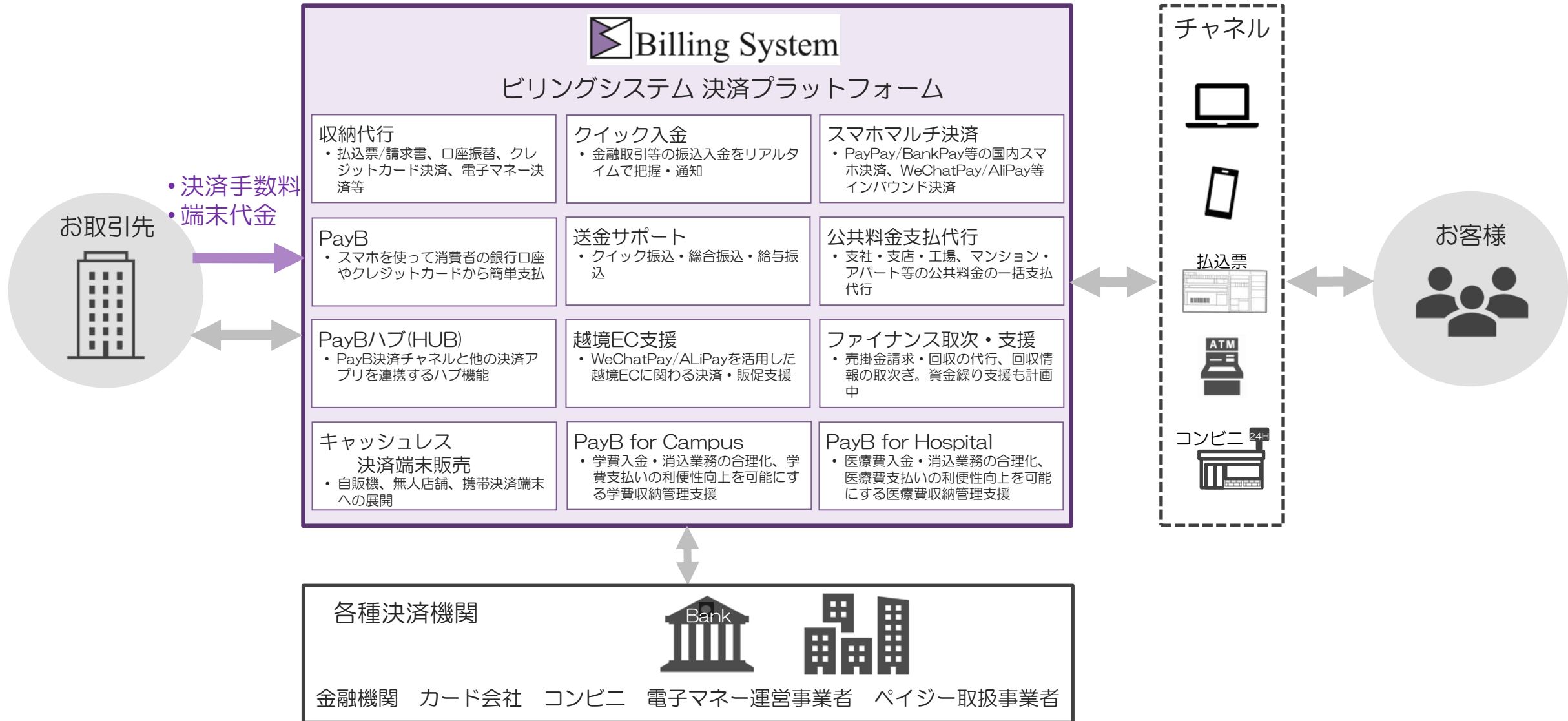
当社グループの成長軌跡

■ 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



ビジネスモデル

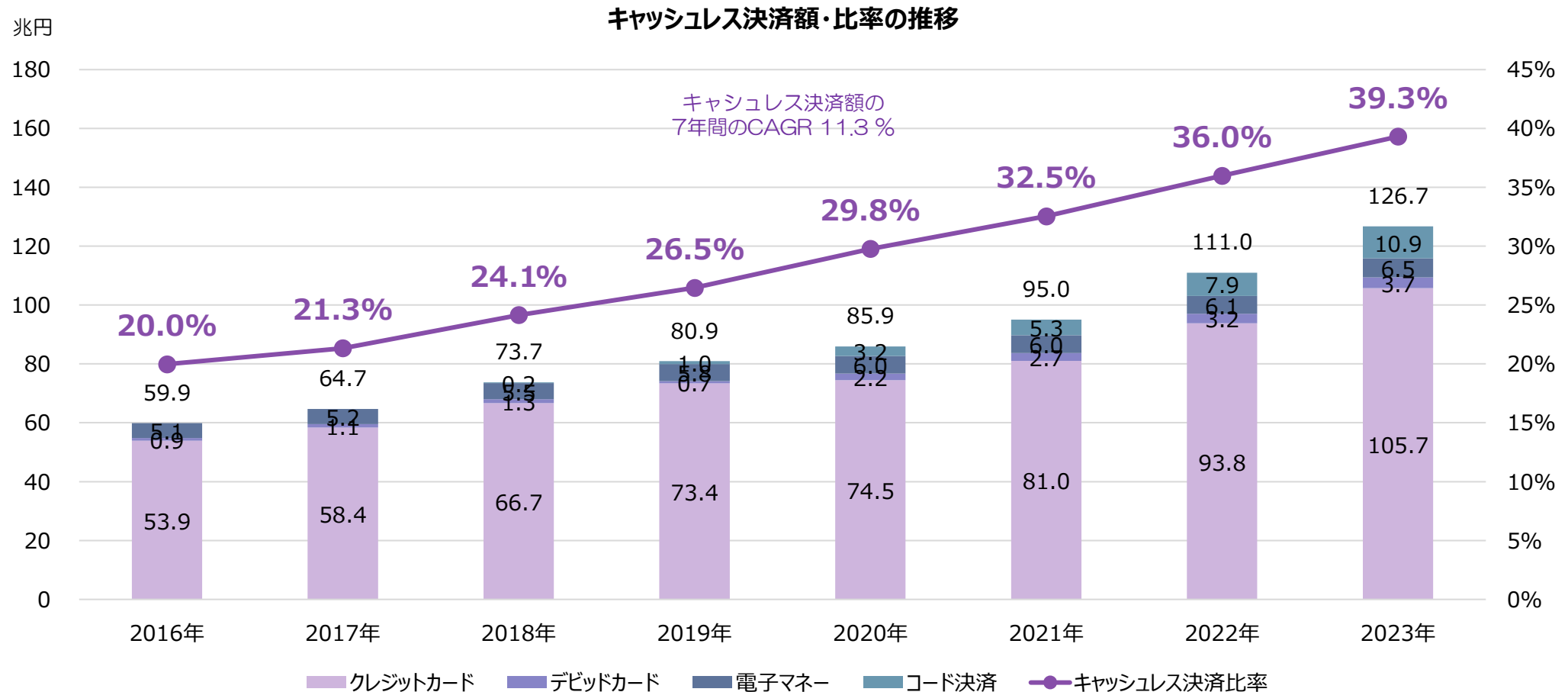
■ 企業の決済業務の効率化とコストダウンを可能にする決済プラットフォームサービスを提供



事業環境

■ 国内 キャッシュレス支払額は拡大

- 「キャッシュレス・ビジョン」※では、将来的に決済比率を80%にすることを目指している。市場はますます拡大

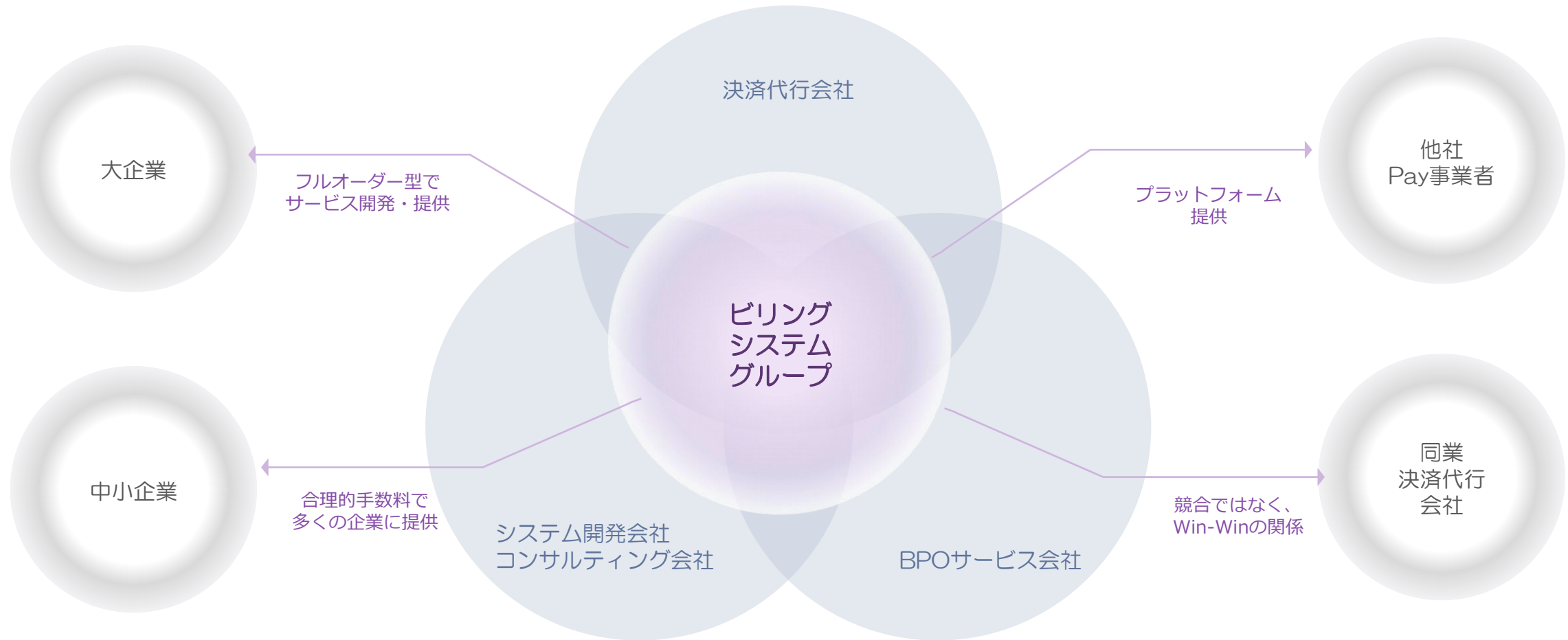


※「キャッシュレス・ビジョン」：2018年4月に経済産業省が示した、キャッシュレス対応の今後の方向性や具体策
 キャッシュレス決済比率を2025年に40%、将来的には80%にすることを目指している
 $\text{キャッシュレス決済比率} = \text{キャッシュレス決済総額} \div \text{民間最終消費支出}$

(出所) 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・ロードマップ2024」 '24/12公表

差別優位性

- 多くの決済ソリューション企業と協業できる、業界HUBを目指す独自のポジション



3つの機能を包括的に提供できる独自のポジションを通じて
革新的なソリューションを生み出す

これまでの成長戦略の状況

■ 2つの成長戦略

- ① PayB HUB機能を活用し、日本国内の新たな決済サービスマーケットへの事業展開
- ② 中国/アジアの巨大な購買力を日本に呼び込むインバウンド、越境ECの支援と、それに伴うファイナンス支援

戦略① PayB HUB機能拡大

- 地銀、地域企業、地公体、主要Payサービス等との提携拡大
- PayB ハブ(HUB) 利用拡大による決済件数及び決済フィーの増加
- 決済数の増加による参加機関の増加、収入拡大

戦略②-1 インバウンド支援

- スマホマルチ決済
 - 自国決済手段を日本でも使用可能
 - 免税手続きへの対応も視野
- 魅力ある国内地域商材の販促
 - 地銀・地域企業とのネットワークの活用

戦略②-2 越境EC支援

- WeChat/Alipayミニプログラムによる越境ECサービス開始
 - 中国人：日本で購入した/関心を持った商品を自国からECで購入可
 - 在中邦人：慣れ親しんだ日本商品を中国からECで購入可

戦略②-3 ファイナンス支援

- 越境EC/貿易時の日本企業向けファクタリング
 - 貿易決済（海外製品の輸入販売、日本製品の輸出販売）、為替、資金繰り、物流、通関のワンストップサービスの提供

進捗状況

- 2022年3月： 「学費収納管理システム」・「PayB for Campus」 サービス提供開始
- 2022年5月： PayB、法人向けサービス開始(法人名義預金口座対応)
- 2023年2月： PayBによる国民年金保険料の納付業務を受託
- 2023年4月： PayBによる地方税統一QRコードの取扱開始
- 2023年11月： 新型ATMへのPayB機能の組込
- 2024年3月： 「学費収納管理システム」への留学生向け決済サービスの機能追加
学校法人桜美林大学への提供開始
- 2024年5月： 医療会計システムと「PayB」連携による診療費後払い決済サービスの取扱い開始
日本海総合病院への提供開始
- 2024年9月： 学校法人大乗淑徳学園・学校法人酪農学園への「学費収納管理システム」提供開始

進捗状況

- ～2023年： 国内向け戦略に注力しつつ、海外決済インフラ構築の準備中
- 2024年： 円安等を背景にインバウンド需要が回復・拡大したため、インバウンド支援のスマホマルチ決済サービスの売上は、計画比大幅増で進捗

こうした状況をふまえ、決済基盤を活用したサービス及び顧客基盤の強化・拡大・創造をさらに推進すべく、これまでの成長戦略を、今回公表した成長戦略へと昇華させている

成長戦略

■ 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

※昨年公表した中期経営計画にて策定した6つの事業戦略を分類・明示



中期経営計画 2025-2027年

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

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

人材戦略

- 重点施策
- ◆ 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

重点事業の市場ポテンシャル

■ 当社が築いてきた決済サービス・顧客基盤が強固な決済インフラとなり、大きな市場を生み出す

- ・ 中期経営計画で示した重点領域の市場は今後さらに成長する

法人向けPayBのポテンシャル

地方税・公金・公共料金の窓口納付件数 **6億件**

(出所) 国税当局「国税・地方税のキャッシュレス納付 共同レポート '24年」
 総務省 自治税務局企画課電子化推進室「ご説明資料(地方税務手続のデジタル化) '23年」
 総務省「地方公共団体への公金納付のデジタル化について '23年11月」
 日本代理収納サービス協会「コンビニ代理収納サービスの統計情報 '23年度」

ペーパーレス請求・決済のポテンシャル

1. コンビニ代理収納件数 : **10.7億件/年**

- ・ 当社の取扱件数(枚数)は、5,100万枚 → 大きな伸び代

(出所) 日本代理収納サービス協会「コンビニ代理収納サービス統計情報 '23年度」

2. 事業者による請求書発行枚数 : **85億枚/年**

- ・ '24年時点で未だ「主に紙の請求書発行」企業は71.0%も存在

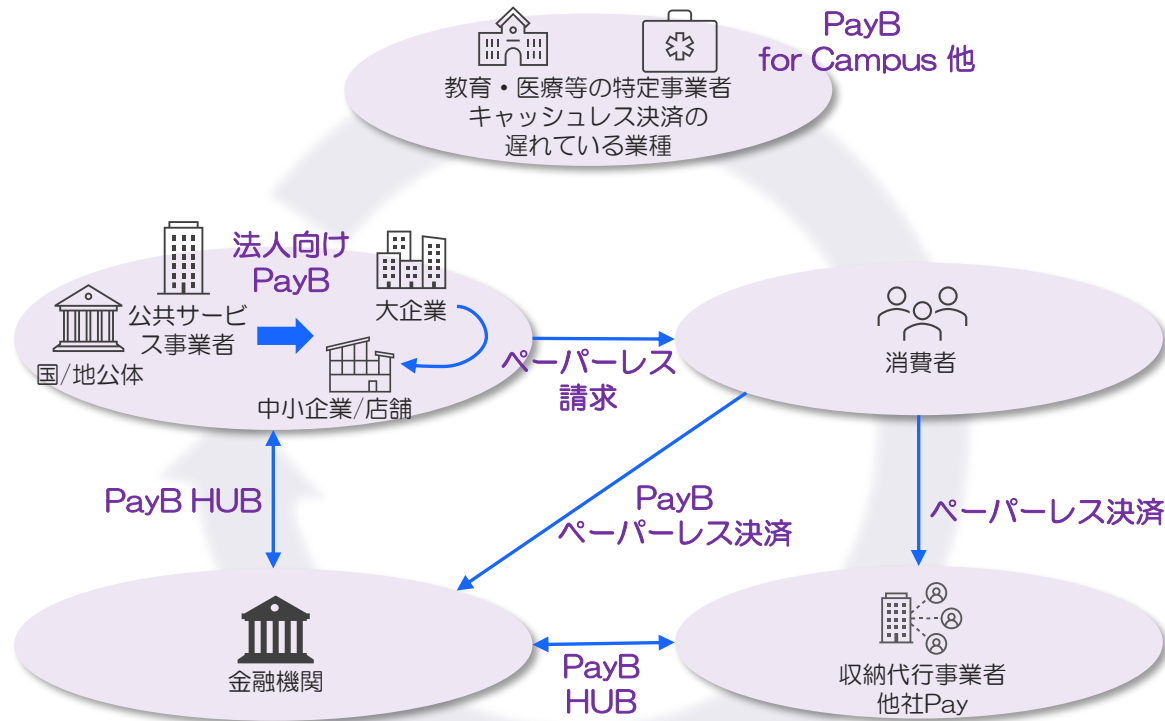
(出所) 経産省「経済センサス-活動調査 '21年」
 関西大学「現代社会と会計 '21年3月」から当社試算
 Sansan株式会社「請求書の発行に関する実態調査 '24年8月」

学納金のポテンシャル

大学の在学学生数 : **294.5万人** 入学金・授業料・施設設備費等の収納が対象

- ・ 国立大学の対応状況: ネットバンキング導入済み35%、クレジットカード払い対応28%
- ・ 小中高生1,225.5万人、その他学生270万人の学校教育費も視野 → 市場は大きい

(出所) 文科省「文部科学統計要覧 '24年版」
 内閣府「国立大学における授業料・入学金・検定料の納付方法についての調査結果 '23年10月」



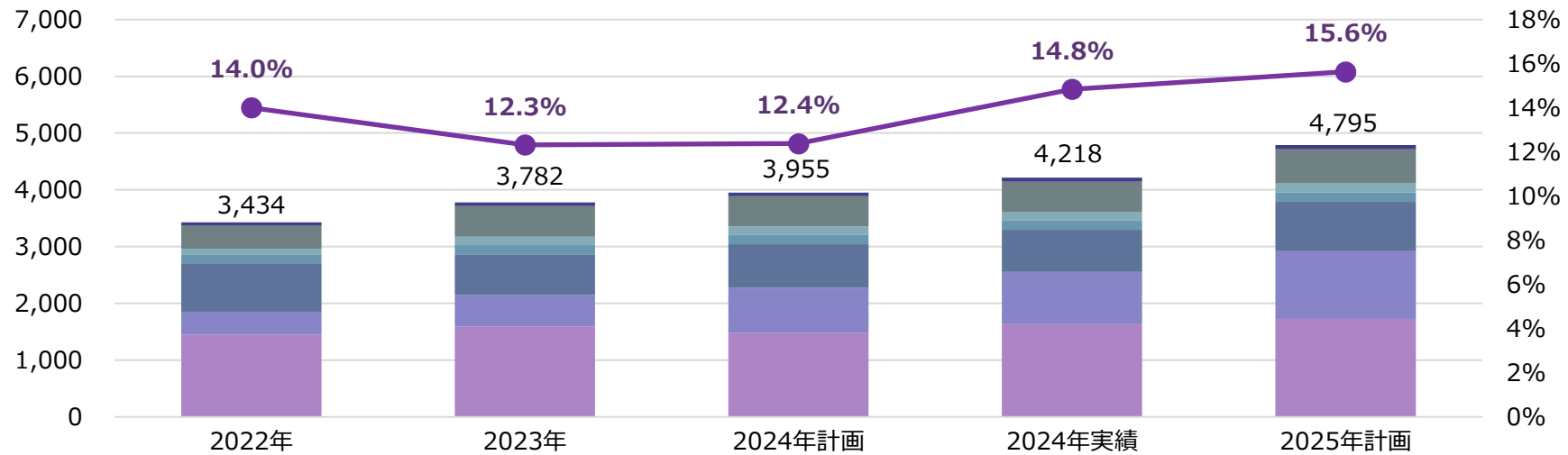
業績推移・計画 ①サービス別

■ 2019年以降積極投資を続け、PayB HUB機能強化。PayB・PayB HUB合計売上は過去最高を計画

売上高
(百万円)

サービス別売上及び営業利益率の推移

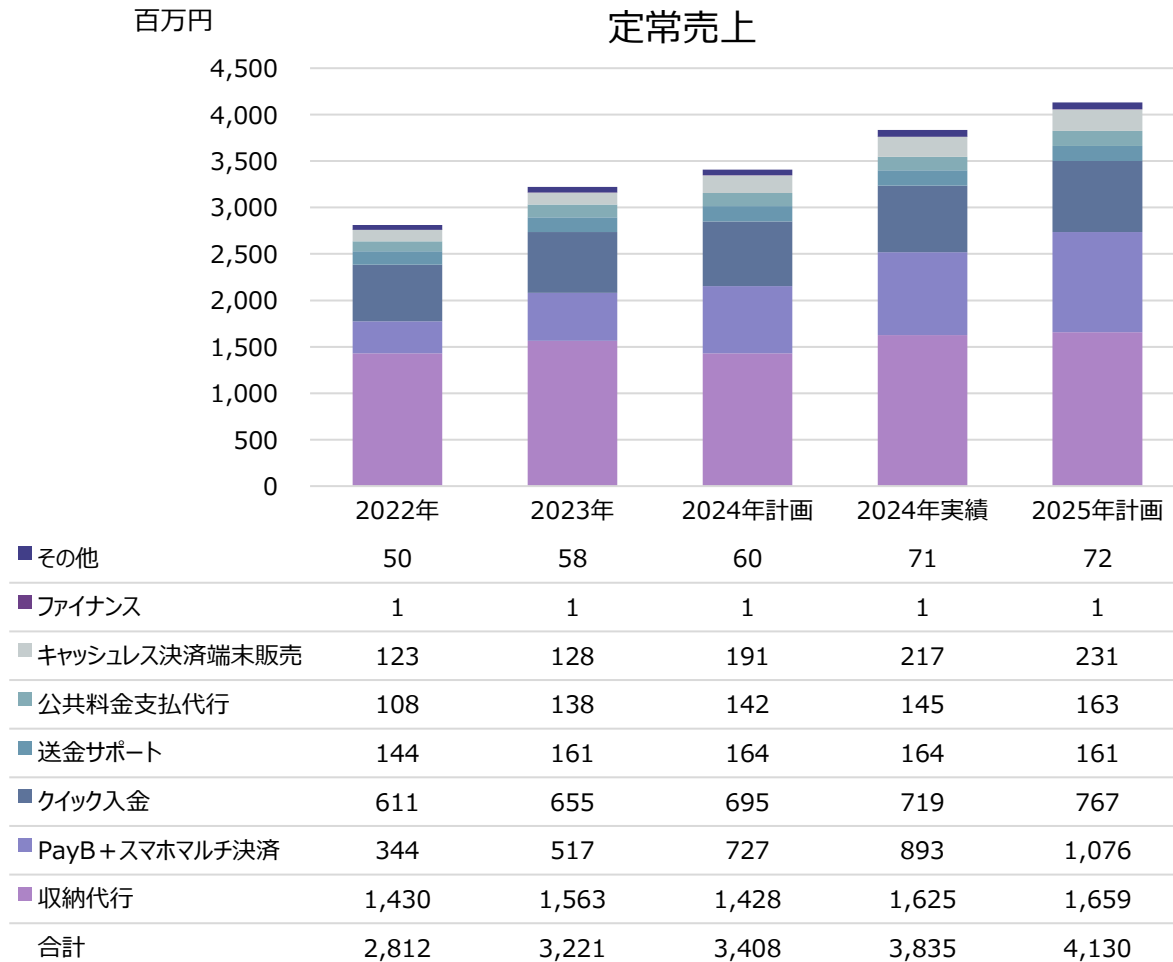
営業利益率



■ その他	57	60	60	73	72
■ ファイナンス	1	1	1	1	1
■ キャッシュレス決済端末販売	409	545	534	536	603
■ 公共料金支払代行	111	144	152	146	166
■ 送金サポート	144	165	164	164	160
■ クイック入金	856	714	764	740	869
■ PayB+スマホマルチ決済	404	554	797	911	1,195
■ 収納代行	1,448	1,595	1,480	1,644	1,725
合計	3,434	3,782	3,955	4,218	4,795
● 営業利益率	14.0%	12.3%	12.4%	14.8%	15.6%

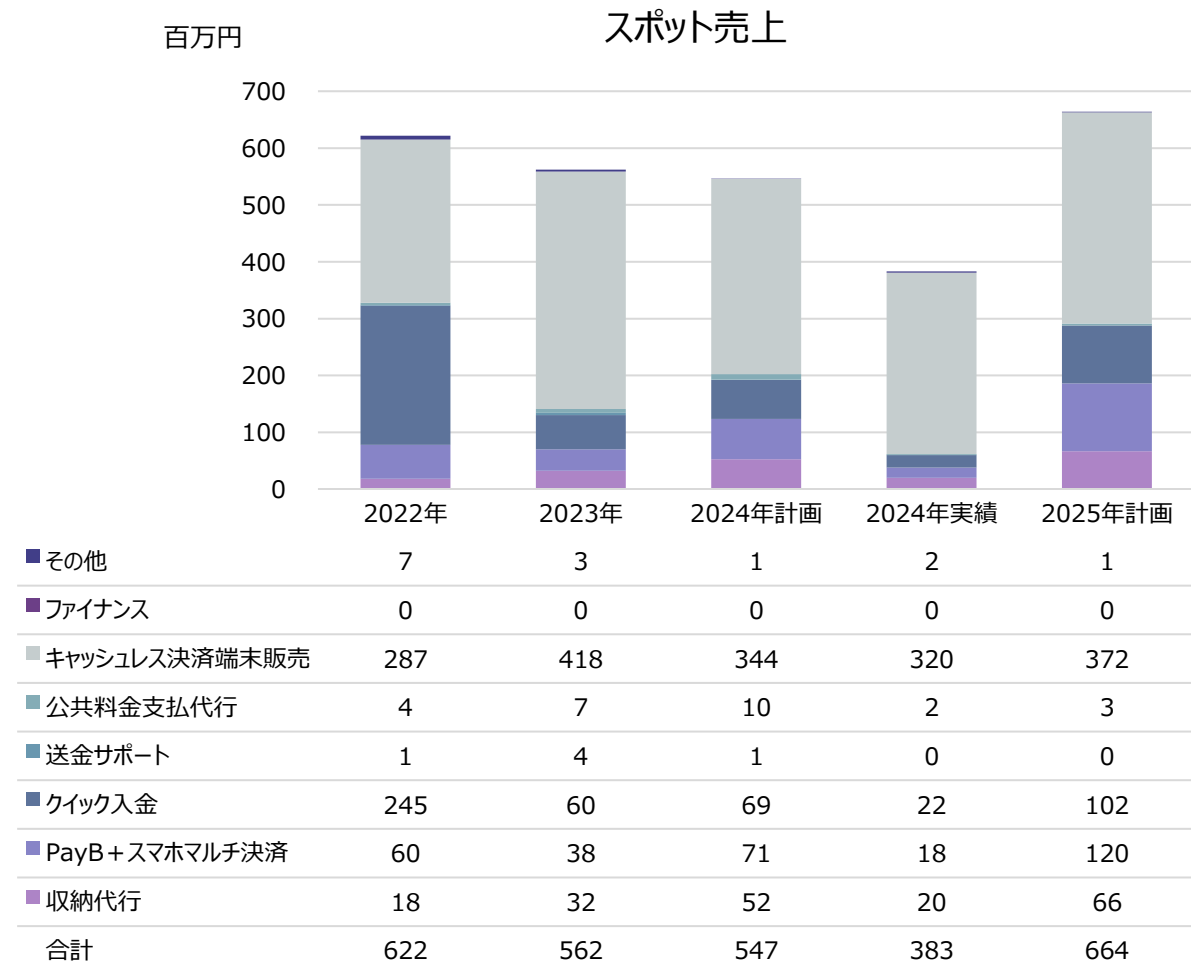
業績推移・計画 ②売上構造別

■ 定常売上で安定的な収益を確保しつつ、スポット売上及び新規事業で更なる積み上げを図る



【定常売上】

定常売上 = (単価 × 処理件数) + (月額固定売上 × 取引社数)

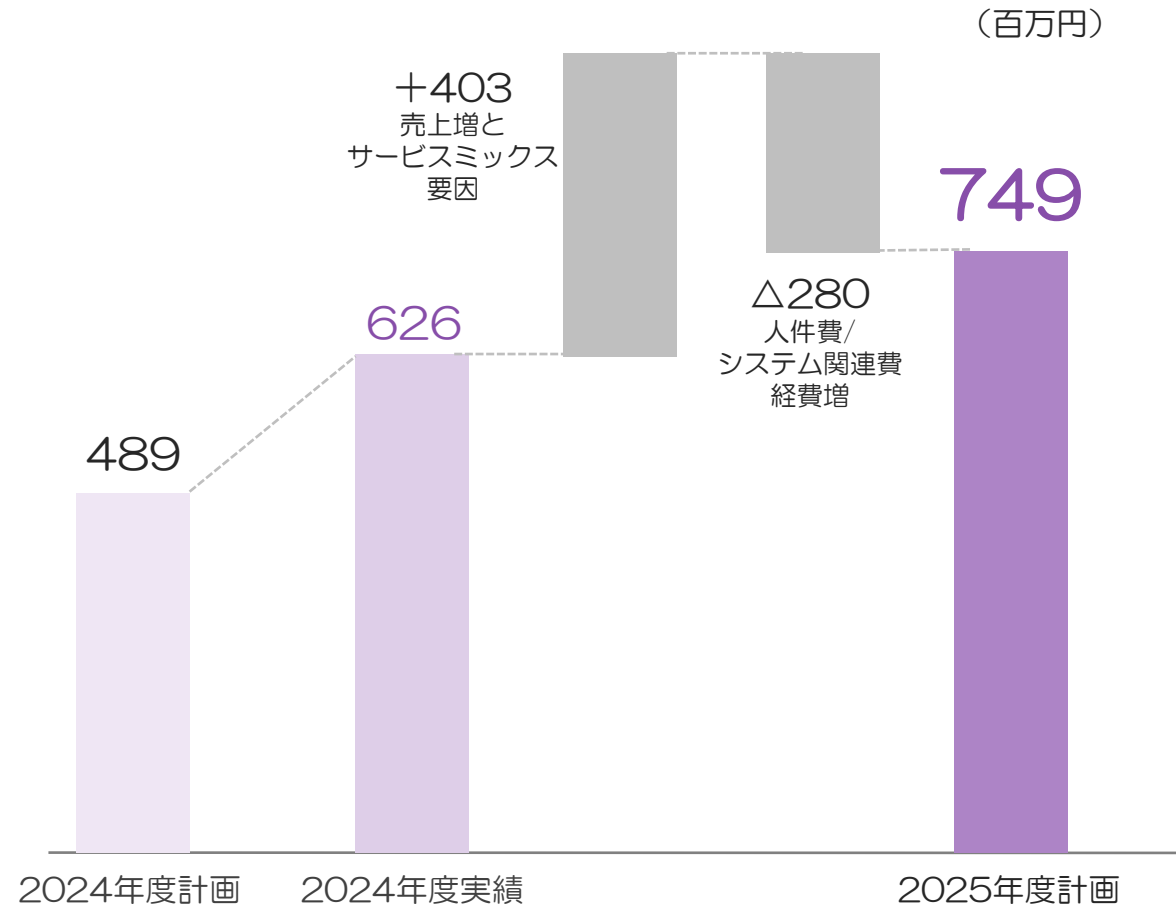


【スポット売上】

スポット売上 = 契約料 + システム開発受託料 + 端末販売代金等

成長投資計画

■ 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

単位：百万円

	2024年度計画	2024年度実績a	2025年度計画b	差異 b-a
人件費	604	595	663	68
賃借料	47	46	47	1
支払手数料	130	134	177	43
その他	143	131	184	54
合計	925	907	1,072	164

今期は、

- ・人員増に伴う人件費増加68百万円（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

単位：百万円

《システム投資》	2024年度計画	2024年度実績	2025年度計画	2024年度計画実績差異
ハードウェア・ソフトウェア関連	20	49	101	決済端末事業等、追加投資による計画比増
スマホソフト関連	66	83	61	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	98	54	108	期ずれによる計画比減
合計	184	186	271	

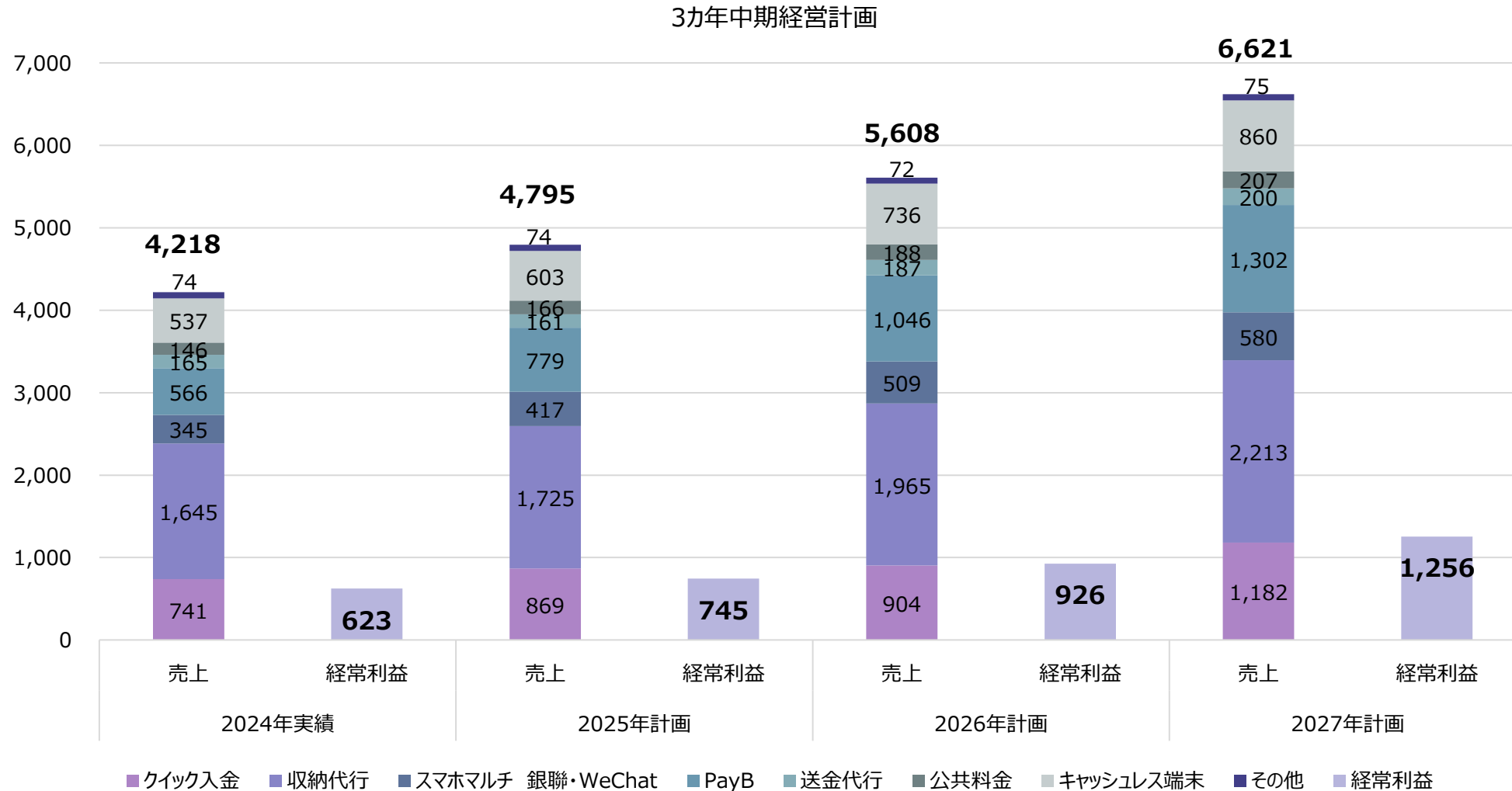
単位：人

《人材投資》	2024年度計画	2024年度実績	2025年度計画	2024年度計画実績差異
人材純増計画	13	11	22	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：22名純増を計画

3カ年中期経営計画（連結）

■ サービス別売上・経常利益率の計画

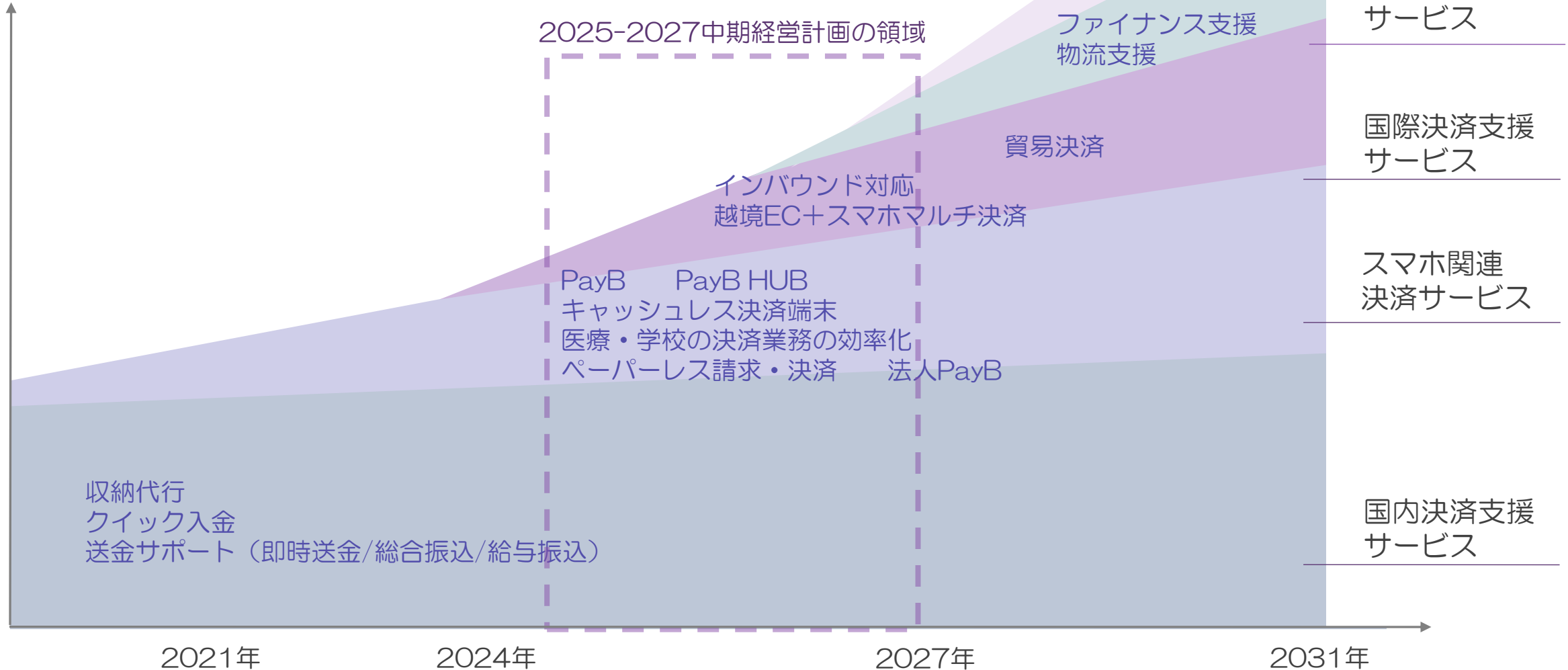


2030年に向けた成長シナリオ

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



事業等のリスク

■ 事業の展開や成長性に関してリスク要因になりうる主な事項

	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ります	低/中長期	中	当社グループでは、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、競争力を高めてまいります
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ります	中/中長期	中	当社グループでは、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ております
サイバーリスク	不正侵入、不正利用が起こった場合、当社グループの事業に大きな影響を与える可能性があります	低/短中長期	大	当社グループでは、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ております

※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」を参照ください

株主及び投資家の皆様へのメッセージ

デジタル社会の進化に貢献する企業であり続ける

当社は、今年の6月に設立25周年という大きな節目を迎えます。この間に得られた信頼と実績を基盤に、次の4半世紀に向けて、社会のDX推進を牽引すべく、次世代決済インフラの創造に向け、さらなる挑戦を続けてまいります。その一歩として、今期、当社は以下の項目に重点を置いて取り組みます。

1. 幅広いパートナーシップによる社会基盤強化

- 決済業務の効率化に資するサービスの強化を通じ、すべてのステークホルダーが享受できる業務の効率性と透明性を追求します
(金融機関向け) バックオフィス業務の大幅な効率化、迅速かつ正確な決済処理を実現するだけでなく、よりコア業務に集中できる体制整備・コスト削減にも寄与します
- (顧客企業向け) 入出金管理や請求書発行、決済データの分析の一元的な提供で、煩雑な事務作業を軽減します
- (個人向け) スマホ決済ソリューションにより、金融機関やコンビニへの移動や各種お支払い手続きにかかる時間・コストを軽減します
- (国/地方公共団体向け) 金融機関との連携を強化して税金請求・収納業務を効率化し、行政サービスの迅速化・透明化の向上を通じ、より多くの方々に決済の利便性・安全性を提供します

2. 中小企業のDX推進

- 中小企業向け決済業務の効率化支援は当社の重要テーマです。PayBの法人向け展開、ペーパーレス請求・決済サービスの開発や展開を通じ、中小企業に向けた柔軟で効率的な決済ソリューションの提供を拡充します
- さらに、デジタルツールを活用した業務改善をサポートし、地域経済の活性化と中小企業の成長を支援してまいります
- また、地域銀行との連携を深めることで、地域通貨等の地方経済の活性化に貢献し、地域コミュニティ全体に持続可能な価値を提供します

3. 医療・介護、教育分野への貢献

- 医療費、介護費用、学費などの決済手続きを効率化し、関係機関の業務負担軽減と利用者等の支払作業の簡便化を目指します。これにより、より安心して安全な社会インフラの構築を支援します

上記の取り組みを通じ、請求や支払い、入金消込み、現金移動等の為に今まで必要としていた電気やガソリン等のエネルギー消費を大幅に削減可能とする機能・サービスを展開し、ESG経営を推進いたします。

社員一同、これまで以上にサービスの向上に努め、皆様のご期待にお応えしてまいります。

将来見通しに関する注意事項

- 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、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

なお、当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、本決算後の2月末を目途として開示予定です。

Appendix

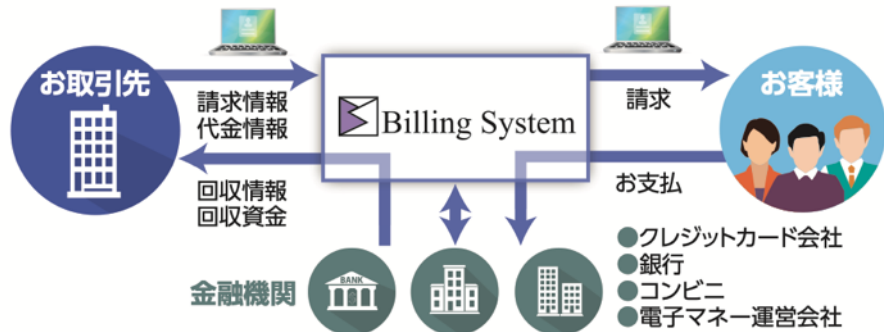
会社概要

会社名	ビルディングシステム株式会社（英文名: Billing System Corporation）
所在地	<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 <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
設立日	2000年6月5日
資本金	1,237百万円
代表者	江田 敏彦
従業員数	93名（2024年12月末日時点）
事業概要	<ul style="list-style-type: none">・収納代行、スマホ決済等の各種決済プラットフォームサービス・キャッシュレス決済端末販売
連結子会社	<ul style="list-style-type: none">・トランスファーネット株式会社（収納代行ほか決済支援事業）・FinGo株式会社（キャッシュレス決済端末ソリューション事業）

提供サービス ① 決済支援事業

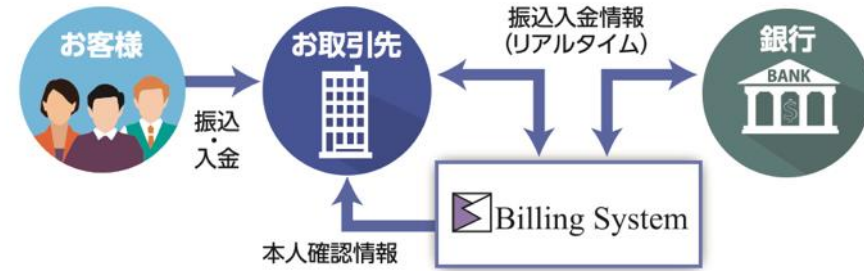
決済支援事業 収納代行(決済代行)

約1,100の金融機関・決済機関と提携し、クレジットカード決済、口座振替、コンビニ決済、ペイジー決済、電子マネー決済など多彩な決済手段をワンストップで提供します。



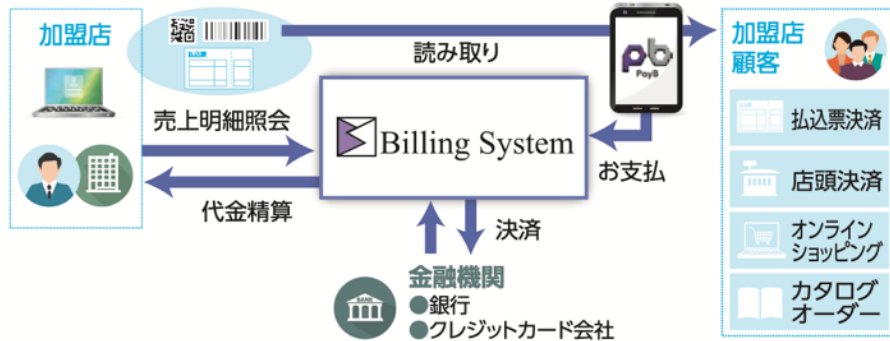
決済支援事業 リアルタイム入金確認(クイック入金)

株式や為替、商品先物取引など、入金確認に即時性が求められる取引における銀行振込の決済情報を24時間リアルタイムで処理・提供します。



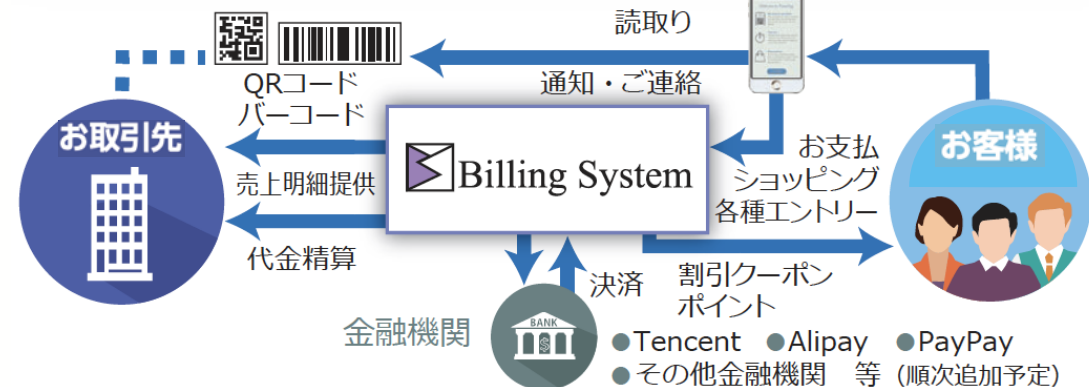
決済支援事業 スマートフォン決済サービスPayB

加盟店が表示、または生成したQRコードやバーコード(既存払込票)をスマートフォンのカメラで読み取ることにより、事前登録した銀行口座(即時口座振替)・クレジットカードよりいつでもどこでもリアルタイムに決済いただけます。



決済支援事業 スマホマルチ決済

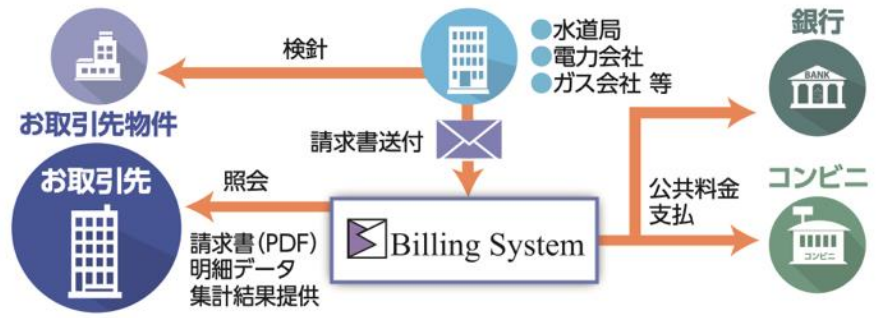
WeChatPay、Alipay、PayPay、BankPayなどあらゆるスマホ決済(随時追加予定)をワンストップでご提供します。



提供サービス ① 決済支援事業

決済支援事業 公共料金支払代行

水道、電気、ガス、電話・通信等の公共料金の支払事務作業を代行するサービスです。請求書・払込票の受取、支払、支払明細データの照会機能などを提供します。



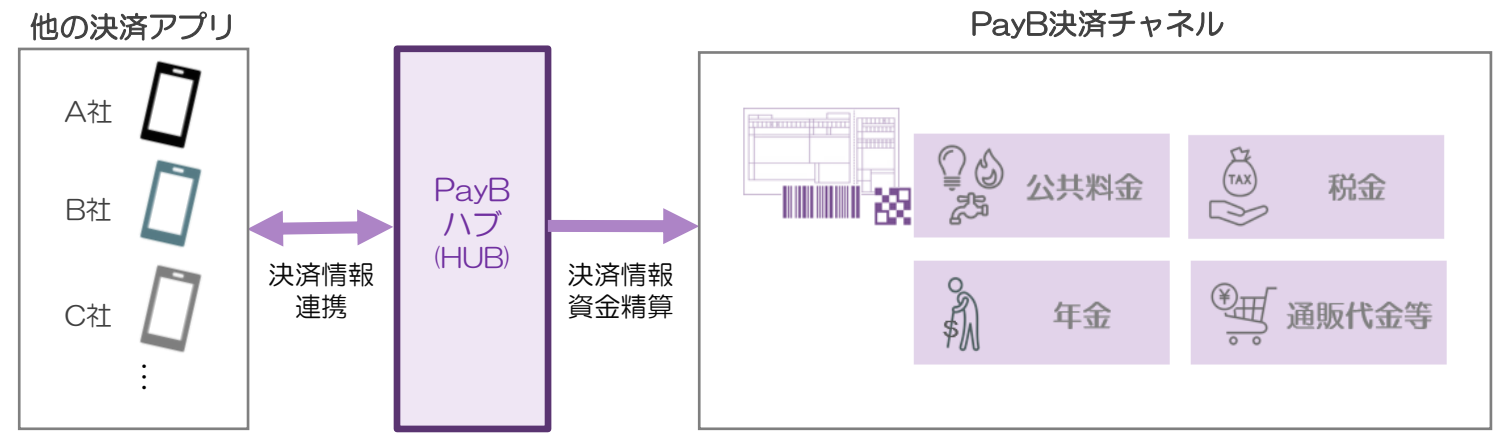
決済支援事業 送金サポート(即時送金・総合振込・給与振込)

急ぎの当日振込や大量の総合振込、給与・賞与振込に対応したサービスです。お客様の振込手数料の削減、振込に関わる事務コストの削減やスピードアップに貢献します。



決済支援事業 PayBハブ(HUB)

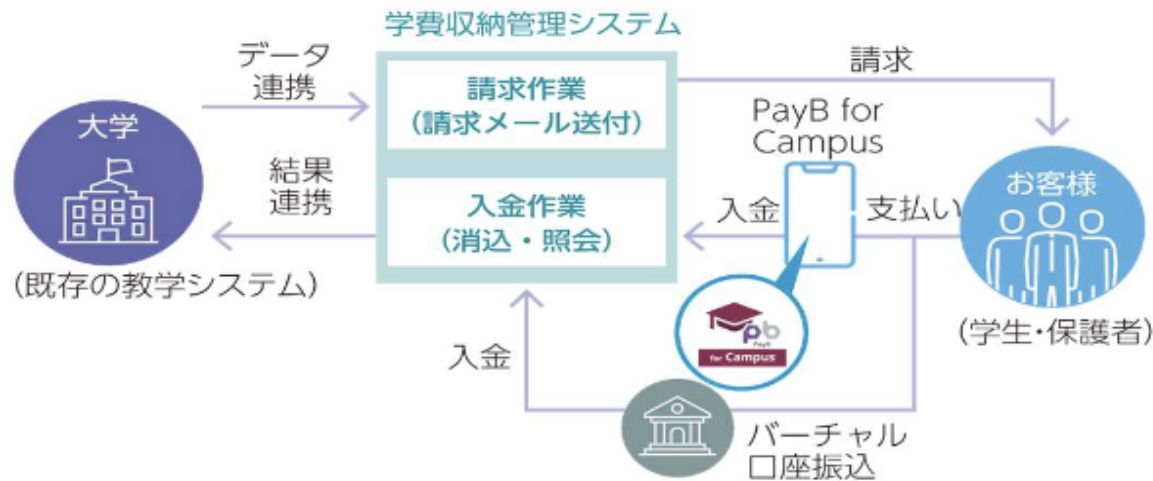
PayB ハブ(HUB)は、PayBで構築した税金・公共料金等の決済チャネルを他の決済アプリにも開放することで、各収納機関に対して様々な決済アプリでの収納手段を提供するとともに、顧客の利便性や収納率の向上に寄与します。また、これにより他の決済アプリ運営事業者とは競合関係ではなく協業型のビジネスモデルを形成しています。



提供サービス ① 決済支援事業（新サービス）

決済支援事業

Pay B for Campus + 学費収納管理システム（教育機関向け新サービス）



学費収納業務のDX化を実現

学費収納管理システムは、メールによる学費請求及び入金結果の自動消込を行い、結果を教学システムに連携することによって、学校側の学費収納業務の合理化、効率化、ペーパーレス化を実現します。

また、学生や保護者は、スマホ決済のPayB for Campusアプリを利用することにより、銀行やコンビニに行かずに、いつでもどこでも学費の支払いが可能となり、利便性が大きく向上します。今後、このシステムを全国の教育機関に展開して参ります。

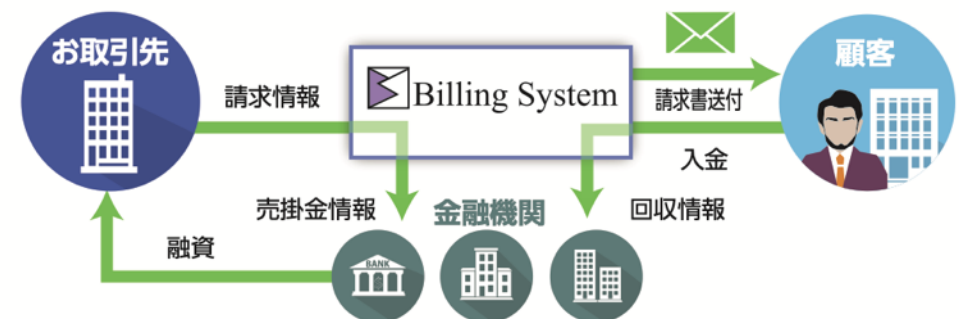
提供サービス ② ファイナンス支援事業

ファイナンス支援事業

ファイナンス取次 & ファイナンス支援

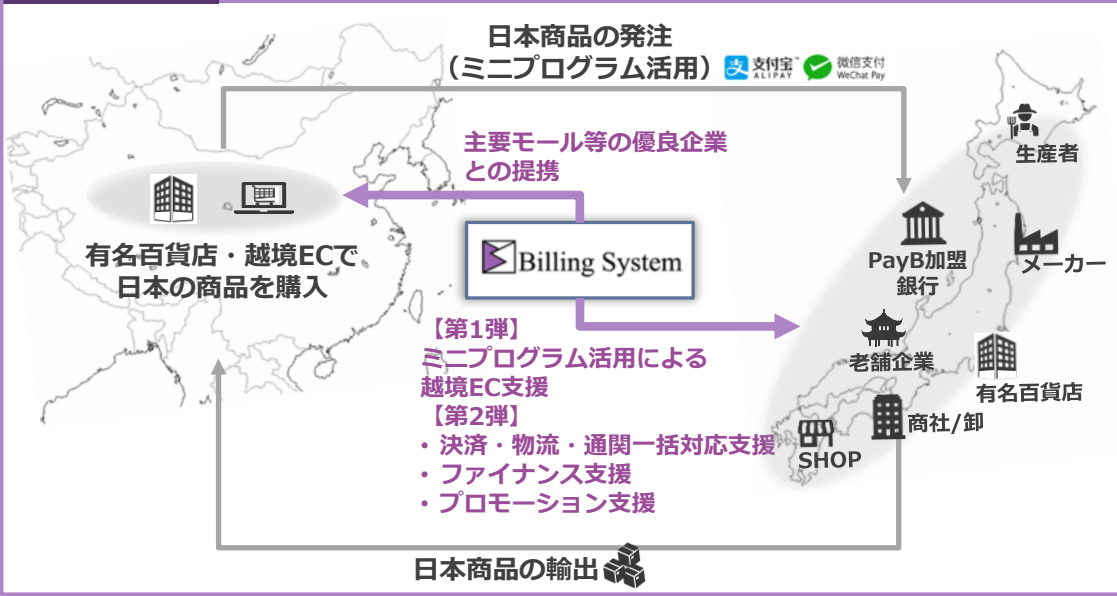
売掛金の請求・回収事務を代行し、お客様の請求・売掛入金管理業務を合理化するとともに、売掛金回収情報を金融機関に取次ぐことで、お客様の資金繰りを円滑化します。

- ・ ファイナンス取次サービス：お客様の売掛金情報をファイナンス会社に取次ぎ、ファイナンス会社からの資金調達のお手伝いを致します
- ・ ファイナンス支援サービス：お客様の売掛金情報をビリングシステム社が確認し、弊社から資金繰りの支援を致します



提供サービス ③その他事業

その他事業 越境EC支援



国内企業の越境ECを強力に支援

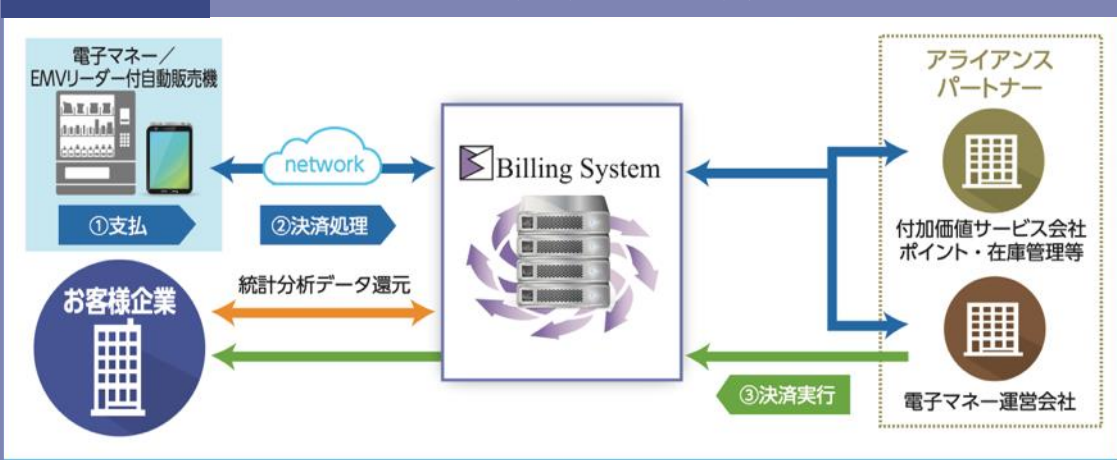
【第1弾】ミニプログラム活用による越境EC支援

- お客様のニーズに合わせ、低コストでミニプログラムを提供します
- ・加盟店は、キャンペーン情報の発信等のマーケティングツールとして活用、国外の消費者を低コストで獲得可能。帰国後のリピート販売チャネルとしても活用可能
 - ・消費者は、いつでもどこでも、自国にない商品や好きなものを購入可能

【第2弾】決済・物流・通関までのワンストップサービスを提供予定

- 国内企業向けに、受発注、決済、物流、通関、配送までの一連のサービスの提供を予定しています
- ・国内企業に対して、販売代金全額の決済が可能なファイナンス支援サービスを提供予定
 - ・国内企業に対して、決済情報・販売/物流情報に基づく、集客及び売上拡大につながる海外プロモーションサービス等を提供予定

その他事業 キャッシュレス決済端末販売



すべてのキャッシュレス決済方式に対応した無人機向け決済端末の販売

NFC技術で世界的な実績をもつOTI社との提携をベースに、世界標準のEMVクレジットカード(IC、タッチ)、FeliCa電子マネー、QRコード決済対応のオールインワン型決済端末を提供します

- ・自動販売機、各種屋内外無人機、店頭など場所を選ばず、電子マネーの新たな決済サービスを展開
- ・シンクライアント技術を活用し、センター集中型のハイセキュアなチャネルの構築を支援
- ・開発ノウハウ、電子マネーに関する知見を活かしたコンサルティングサービスや検定の業務受託も提供