

# ビルングシステム株式会社

---

2017年12月期決算説明資料

2018年2月28日  
代表取締役社長 江田敏彦

# 1 2017年12月期 決算概要

### 売上高

**2,233百万円** （前期比 + 19.7%）

- 前期比367百万円増加。主因は、カードリーダーの販売269百万円、クイック入金サービスのスポット売上増加114百万円によるもの。

### 営業利益

**246百万円** （前期比 + 10.3%）

- 前期比22百万円増加。  
人件費47百万円、販促費17百万円の増加を主因に販売管理費が75百万円増加するが、粗利の増加が上回った。

### 親会社株主に帰属する当期純利益

**127百万円** （前期比 ー）

- QCS(株)に対するのれんの減損損失として91百万円を計上。
- 2016年12月期に計上したPowa Technologies Group PLCの投資有価証券評価損について、税務上の損金処理が可能となったため税金費用が48百万円減少。

## 1.2 主要トピックス

### スマートフォン決済サービス 「PayB」の展開

- 2017年7月、スマートフォン決済アプリ「PayB」の取扱い開始
- ゆうちょ銀行、みずほ銀行等の金融機関で合計15行と契約、うち5行でサービスイン。
- KDDI他加盟店236社獲得
- 電算システム、大日本印刷等業務提携による拡販

### NFCリーダーの販売

- NFCカードリーダーの売上を初めて計上（277百万円）
- 更に追加発注を受け、2018年度に売上見込み。

### インバウンド対応

- 中国からの来日観光客向けスマホ決済機能WeChatペイを提供。
- 大手家電量販店、チェーンドラッグストアとのPOS連携実現。

# 1.3 連結損益計算書の概要

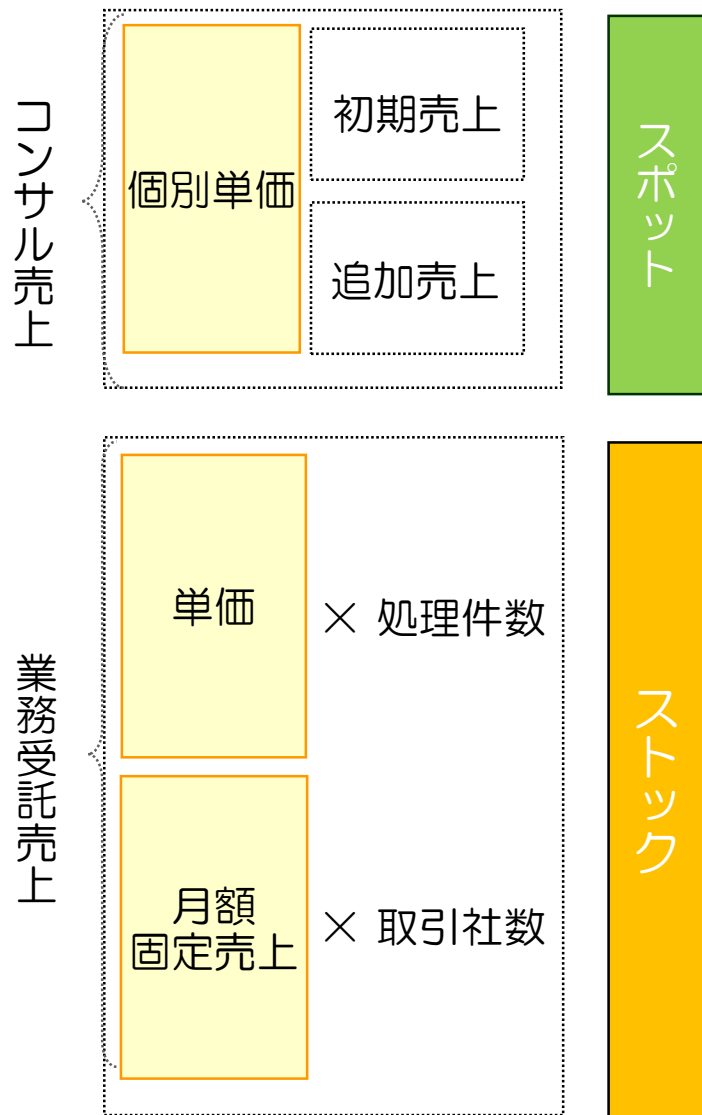
単位：百万円

|                         | 2016年12月期 |        | 2017年12月期 |        |       |       |
|-------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-------|-------|
|                         | 金額        | 構成比    | 金額        | 構成比    | 前期比   | 期初計画比 |
| 売上高                     | 1,865     | 100.0% | 2,233     | 100.0% | 19.7% | 6.7%  |
| 営業利益                    | 223       | 12.0%  | 246       | 11.0%  | 10.3% | 40.2% |
| 経常利益                    | 222       | 11.9%  | 247       | 11.1%  | 11.1% | 42.7% |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純<br>利益 | △ 55      | -      | 127       | 5.6%   | -     | 37.9% |
| EPS                     | △17円33銭   | -      | 40円07銭    | -      | -     | 42.0% |

平成30年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、EPSを算定しております。

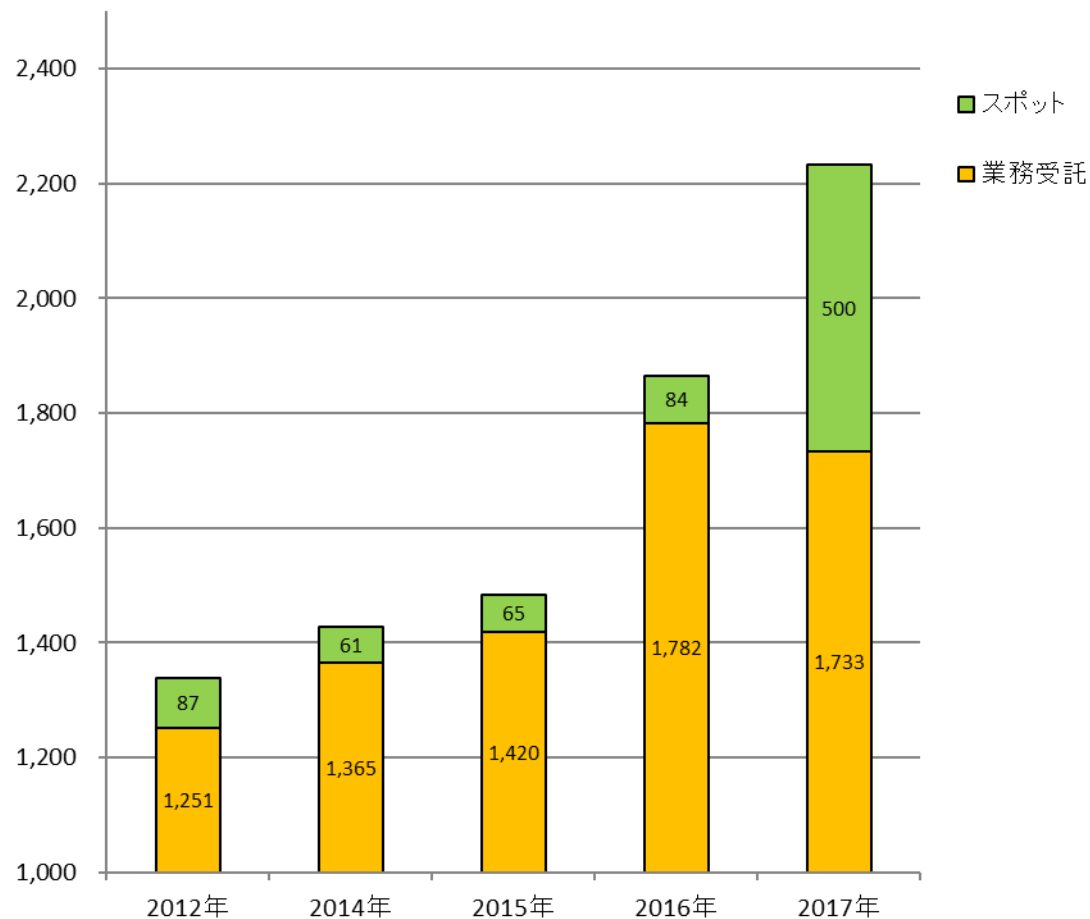
## 1.4 売上構造

### 業務受託（ストック）積上が基本



### 売上実績推移

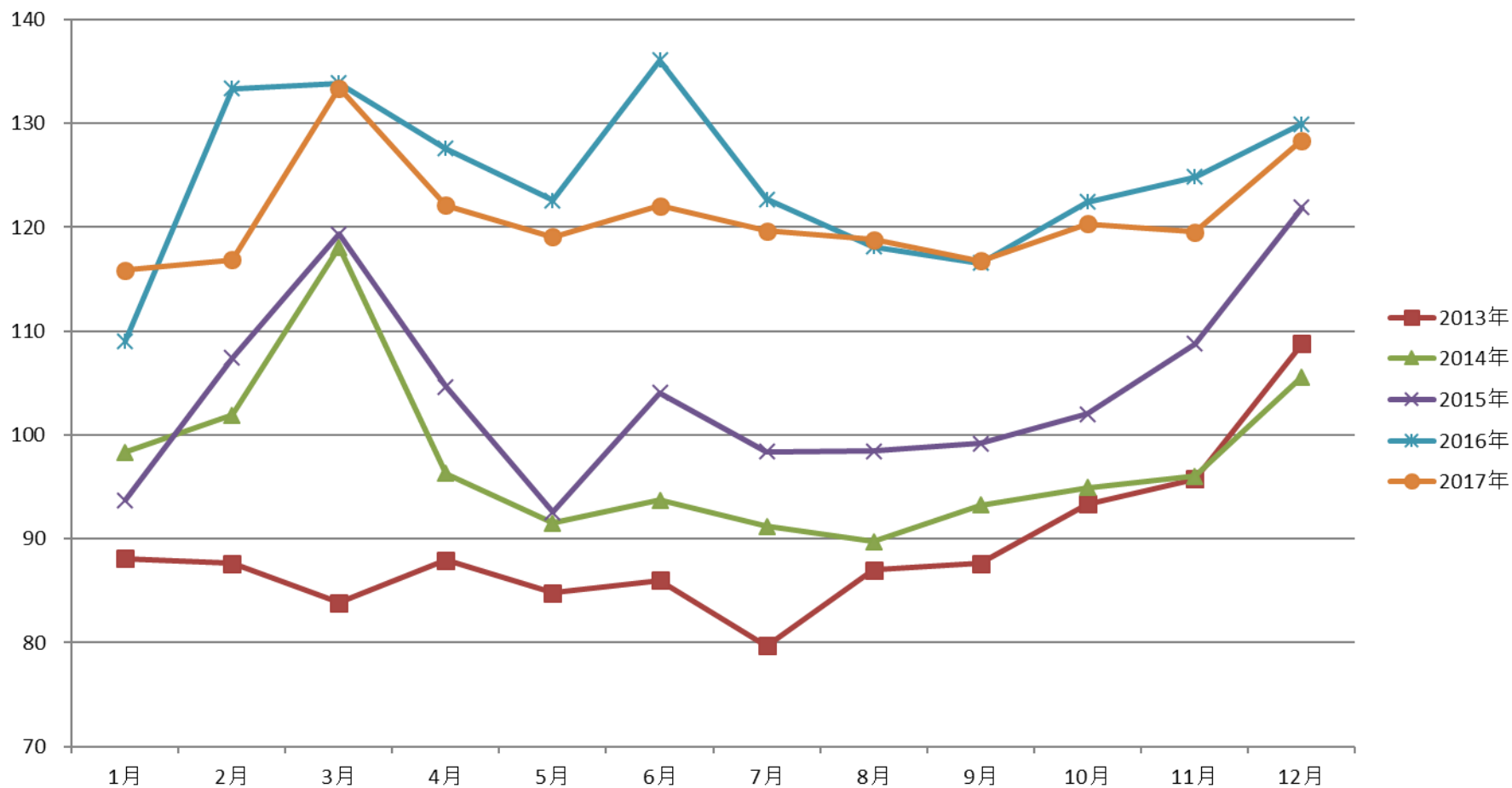
単位：百万円



## 1.5 業務受託月別売上推移

(百万円)

単体



## 1.6 サービス別売上推移

連結

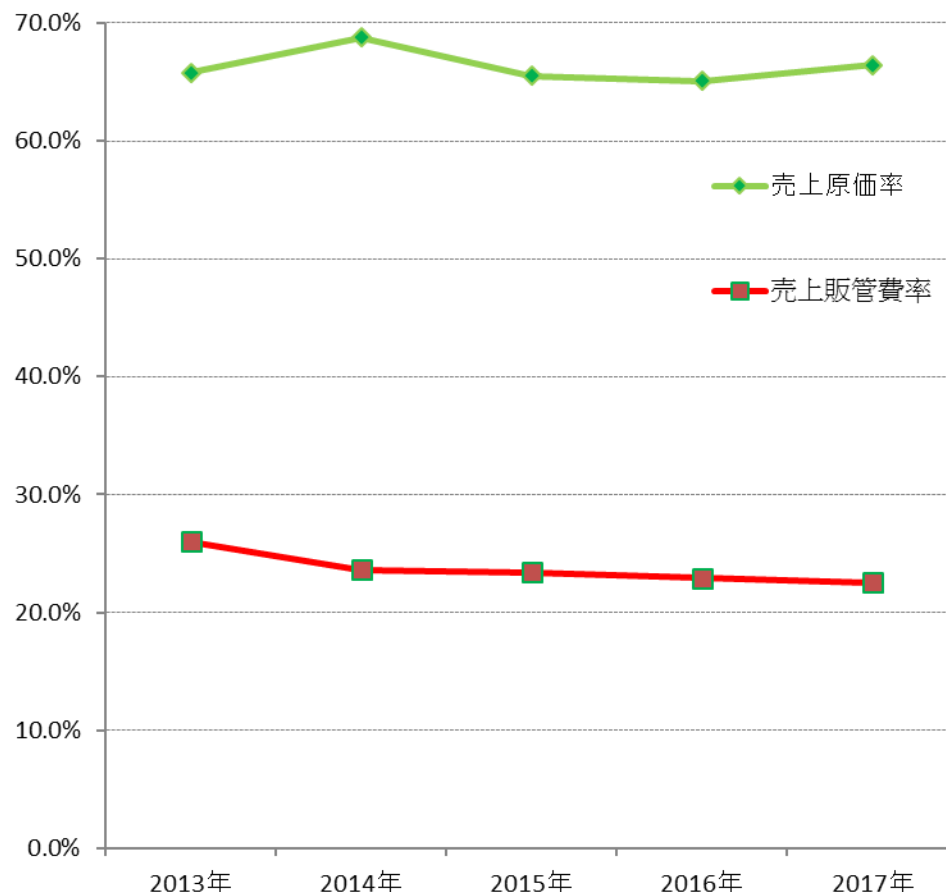
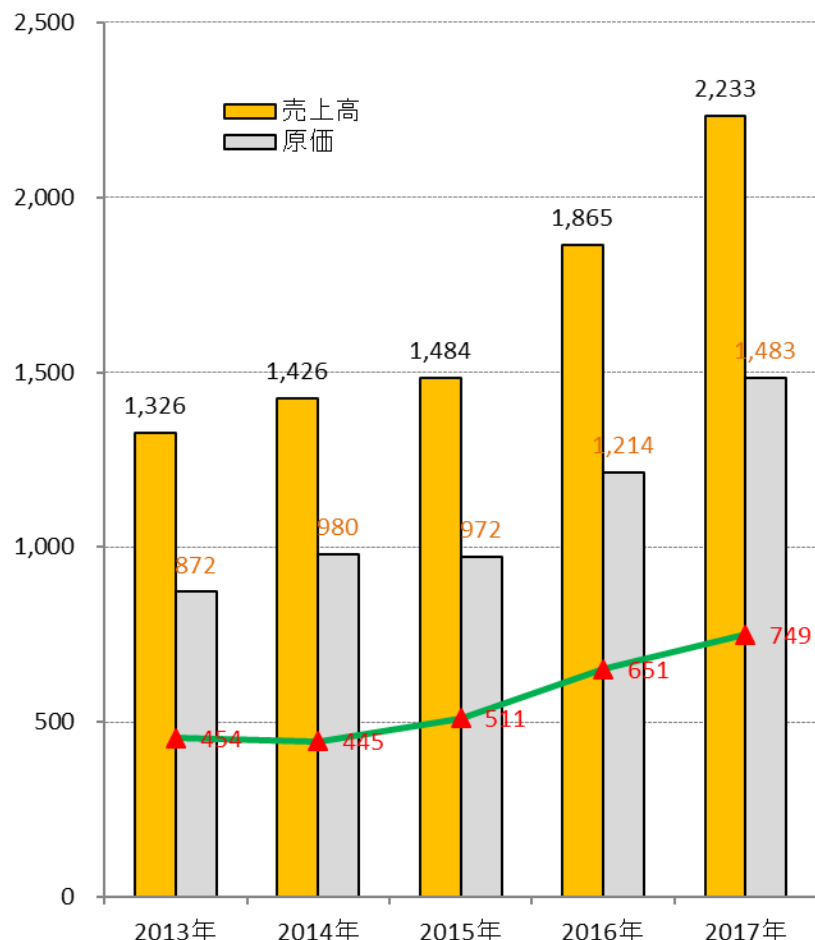
単位：百万円

|            |           | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 |
|------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| クイック入金     | 業務受託      | 272   | 255   | 284   | 301   | 320   |
|            | コンサル・スポット | 29    | 27    | 34    | 56    | 170   |
|            | 合計        | 301   | 282   | 318   | 357   | 491   |
| 代金回収・収納代行  | 業務受託      | 884   | 979   | 939   | 1,094 | 1,086 |
|            | コンサル・スポット | 19    | 29    | 19    | 16    | 47    |
|            | 合計        | 904   | 1,008 | 958   | 1,110 | 1,132 |
| 送金代行       | 業務受託      | 78    | 91    | 119   | 148   | 136   |
|            | コンサル・スポット | 0     | 0     | 8     | 5     | 1     |
|            | 合計        | 78    | 92    | 126   | 152   | 138   |
| 公共料金       | 業務受託      |       |       | 55    | 215   | 133   |
|            | コンサル・スポット |       |       | 1     | 5     | 11    |
|            | 合計        |       |       | 56    | 219   | 144   |
| NFCカードリーダー | 業務受託      |       |       | 0     | 0     | 8     |
|            | コンサル・スポット |       |       | 0     | 0     | 269   |
|            | 合計        |       |       | 0     | 0     | 277   |
| ファイナンス他    | 業務受託      | 11    | 7     | 5     | 5     | 7     |
|            | コンサル・スポット | 0     | 1     | 0     | 0     | 0     |
|            | 合計        | 11    | 8     | 5     | 5     | 7     |
| その他        | 業務受託      | 31    | 33    | 18    | 20    | 43    |
|            | コンサル・スポット | 3     | 4     | 3     | 2     | 2     |
|            | 合計        | 33    | 37    | 21    | 22    | 45    |
| 合計         | 業務受託      | 1,276 | 1,365 | 1,420 | 1,782 | 1,733 |
|            | コンサル・スポット | 51    | 61    | 65    | 84    | 500   |
|            | 合計        | 1,327 | 1,427 | 1,484 | 1,866 | 2,233 |

## 1.7 収益構造

収納代行の増加に伴い2014年まで売上原価率増加。その後公共料金支払代行、粗利率の高いクイック入金が好調に推移したため売上原価率が減少。2017年はカードリーダーの販売に伴う仕入原価計上により原価率が増加。

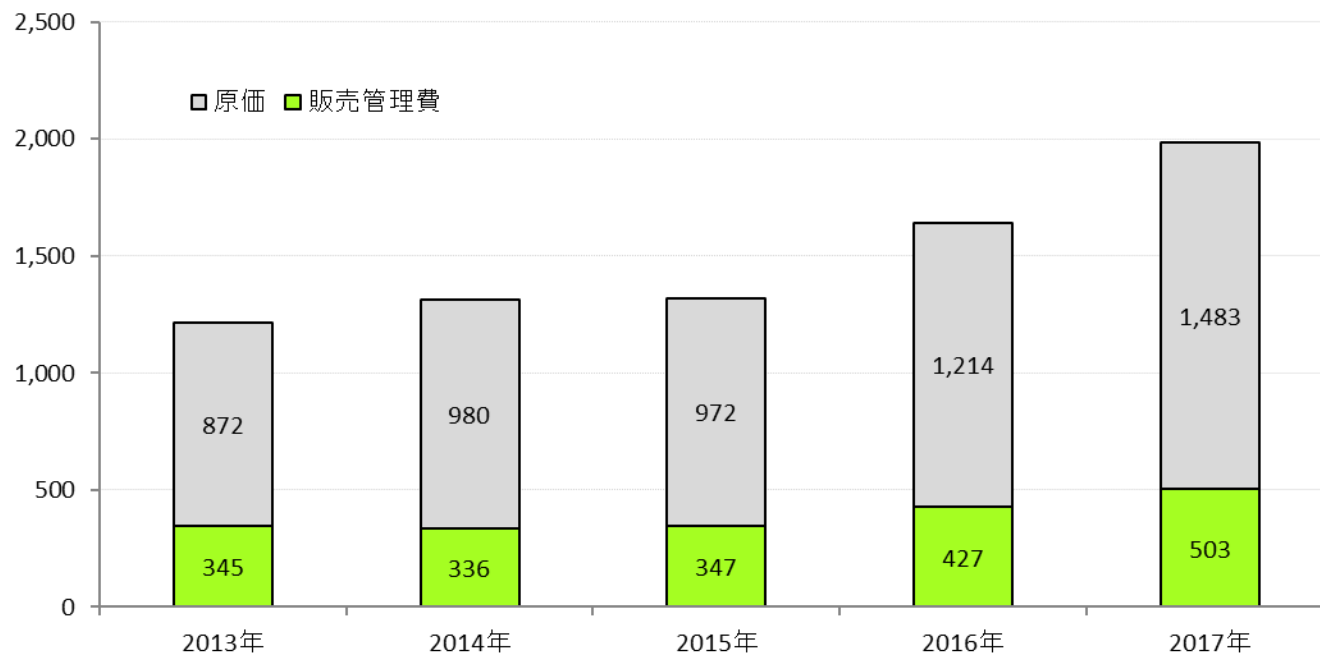
(百万円)



## 1.8 コスト構造

単位：百万円

|       | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上原価  | 872   | 980   | 972   | 1,214 | 1,483 |
| 販売管理費 | 345   | 336   | 347   | 427   | 503   |



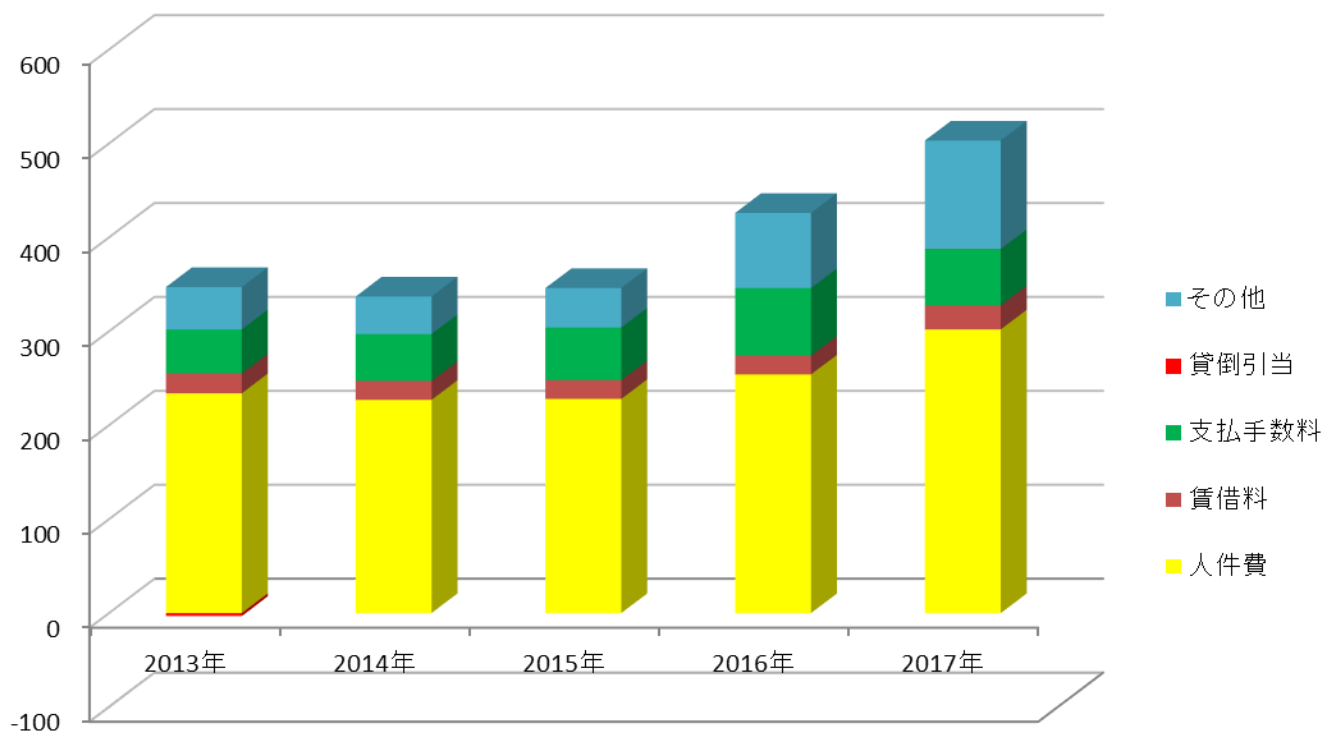
## 1.9 販売管理費内訳

### 販売管理費実績推移（百万円）

|       | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 人件費   | 234   | 227   | 228   | 254   | 302   |
| 賃借料   | 21    | 20    | 20    | 20    | 25    |
| 支払手数料 | 47    | 50    | 56    | 72    | 60    |
| 貸倒引当  | △ 3   | -     | -     | 0     | 0     |
| その他   | 45    | 40    | 42    | 80    | 115   |
| 合計    | 345   | 336   | 347   | 427   | 503   |

営業要員を主体に人員増加

スマホマルチ販促費関連25百万円、  
採用増3百万円



## 1.10 連結貸借対照表の概要

単位：百万円

|         | 2016年12月期 |        | 2017年12月期 |        |        |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|--------|
|         | 金額        | 構成比    | 金額        | 構成比    | 増減率    |
| 流動資産    | 5,500     | 93.6%  | 6,262     | 94.8%  | 13.8%  |
| 固定資産    | 373       | 6.4%   | 340       | 5.1%   | △8.8%  |
| 資産合計    | 5,874     | 100.0% | 6,603     | 100.0% | 12.4%  |
| 流動負債    | 4,036     | 68.7%  | 4,680     | 70.9%  | 16.0%  |
| 固定負債    | 91        | 1.5%   | 67        | 1.0%   | △25.6% |
| 負債合計    | 4,127     | 70.3%  | 4,748     | 71.9%  | 15.0%  |
| 純資産合計   | 1,746     | 29.7%  | 1,854     | 28.1%  | 6.2%   |
| 負債純資産合計 | 5,874     | 100.0% | 6,603     | 100.0% | 12.4%  |

## 1.11 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

|                  | 2016年12月期 | 2017年12月期 |
|------------------|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △ 466     | 867       |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 26      | △ 103     |
| フリーキャッシュ・フロー     | △ 493     | 763       |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 36        | △ 154     |
| 現金及び現金同等物の増減額    | △ 456     | 609       |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 5,383     | 4,927     |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 4,927     | 5,536     |

増加要因として  
 預り金の増加 746百万円  
 のれん減損損失 91百万円  
 税金等調整前当期純利益 155百万円  
 減少要因として  
 棚卸資産の増加 109百万円  
 法人税支払 102百万円

減少要因として  
 無形固定資産取得 97百万円  
 有形固定資産取得 13百万円

減少要因として  
 短期借入金の返済 100百万円  
 長期借入金の返済 30百万円  
 配当金の支払 24百万円

## 2 2018年12月期 計画

### 従来からの事業の見直しと将来に向けた基盤の確立（継続）

#### ① 既存サービスの安定運用と拡販

□座振替等の基盤既存サービスからの安定的売上確保と更なる拡販

- クイック入金サービス  
→即時□座振替機能の利用ツールの開発と展開
- 収納代行サービス  
→□座振替機能のレベルアップとスマートフォンの活用  
～ ネットでの□振申込
- 送金支援サービス  
→アライアンス拡大による取次業務の拡大
- 公共料金支払代行サービス  
→実例紹介、利便性の広報を進め、利用企業の拡大を図る

従来からの事業の見直しと将来に向けた基盤の確立（継続）

### ② スマートフォン決済サービス「Pay B」の展開

年間売上予算229百万円（2017年比+198百万円）

新規加盟店3,000社獲得

#### 基本戦略

- 金融機関向け営業の継続推進  
地銀向けホワイトラベル販売強化によりデファクトの地位確保
- 税金、公共料金の払込票支払いによる、ユーザー数拡大
- PayBを活用した新サービスの開発

従来からの事業の見直しと将来に向けた基盤の確立（継続）

### ③ NFCリーダーの販売

年間売上予算500百万円 （2017年比+223百万円）

- OTI（本社イスラエル）との連携により自販機向け Felica/NFC対応カードリーダーの販売
- 付加価値機能の追加によるサービスのレベルアップ
- コインランドリー等自販機以外のマーケットへの展開

従来からの事業の見直しと将来に向けた基盤の確立（継続）

### ④ インバウンド対応とクロスボーダー（越境EC）への対応

WeChatペイ新規加盟店獲得300社

- 中国からの来日観光客向け購買サポート及びスマホ決済機能の提供の拡大
- 中国国内各種ECサイト出展企業向けに販売する国内事業者への決済機能の提供

## 2.2 2018年12月期 業績見通し

連結

単位：百万円

|                   | 2017年12月期 |       | 2018年12月期 |        |
|-------------------|-----------|-------|-----------|--------|
|                   | 実績        | 前期比   | 通期計画      | 前期比    |
| 売上高               | 2,233     | 19.7% | 2,542     | 13.9%  |
| 営業利益              | 246       | 10.3% | 170       | △30.7% |
| 経常利益              | 247       | 11.1% | 170       | △30.9% |
| 親会社株主に<br>帰属する純利益 | 127       | -     | 95        | △25.4% |

### POINTS

- ASPビジネスの性質上、事業拡大局面では投資先行型となるため、売上については増収を見込むが、経費負担により前年比減益を計画  
通期売上高2,542百万円、営業利益170百万円、経常利益170百万円  
親会社株主に帰属する当期純利益95百万円、期末配当12.50円

## 2.3 2018年販売管理費

単位：百万円

|       | 2017年12月期<br>実績 | 2018年12月期<br>予算 | 差額  |
|-------|-----------------|-----------------|-----|
| 人件費   | 302             | 350             | 47  |
| 賃借料   | 25              | 24              | -1  |
| 支払手数料 | 60              | 70              | 10  |
| 貸倒引当  | 0               | 0               | 0   |
| その他   | 115             | 158             | 43  |
| 合計    | 503             | 603             | 100 |

- ・ 人員増に伴う人件費増加47百万円  
（原価部門労務費と合算すると約103百万円増加）
- ・ その他項目としてスマホマルチ決算関連販促費26百万円増加

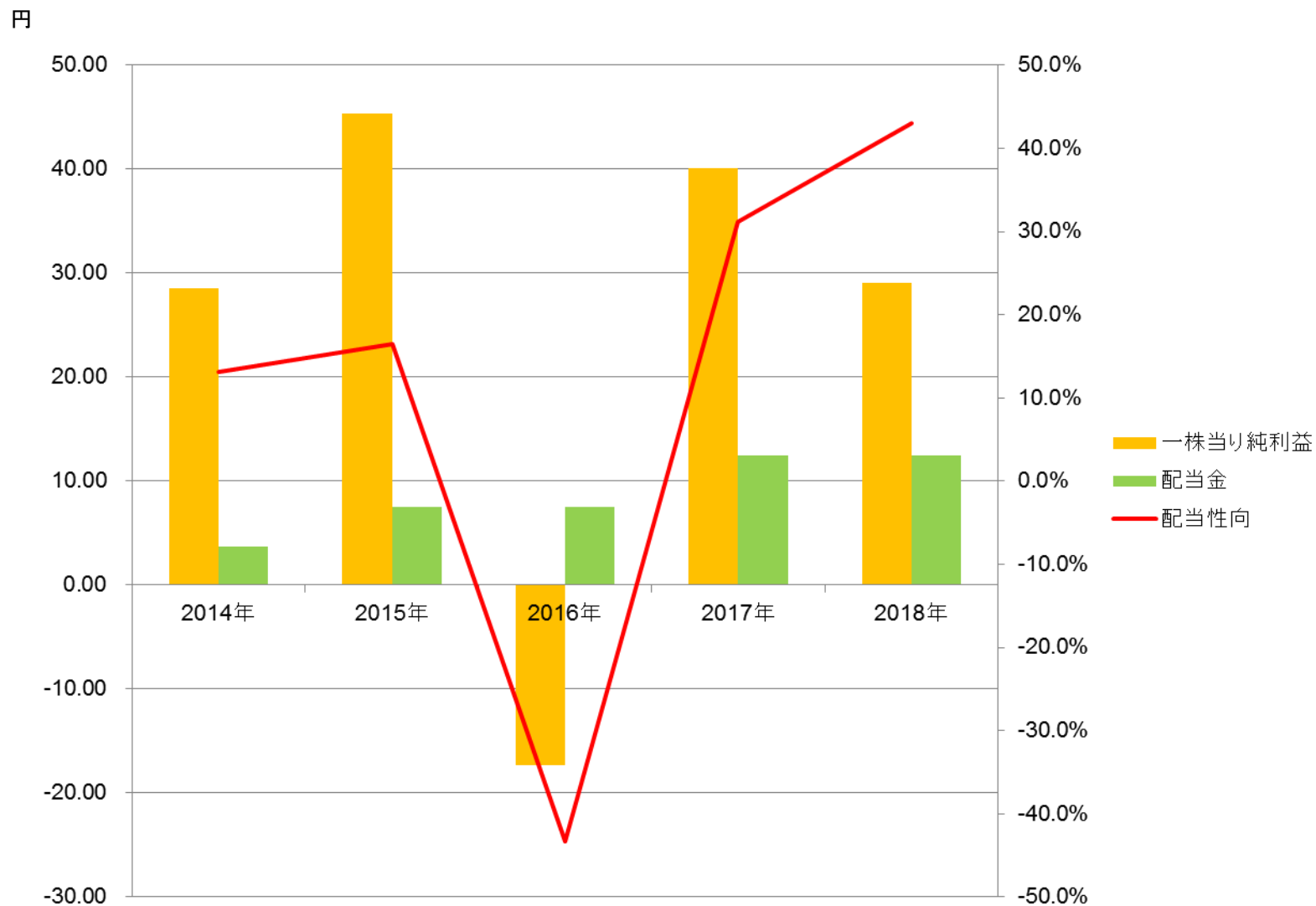
### 設備投資

|     |        |                              |
|-----|--------|------------------------------|
| ハード | 75百万円  | (商用環境維持、セキュリティ強化)            |
| ソフト | 175百万円 | (うちPayB 41百万円、カードリーダー130百万円) |

### 採用

|                 |      |
|-----------------|------|
| 営業本部            | +13名 |
| 業務本部            | + 0名 |
| システム本部          | + 2名 |
| 管理本部            | + 1名 |
| その他パート派遣        | + 4名 |
| 合計              | +20名 |
| (役職員、パート合計で91名) |      |

## 2.5 配当



ご清聴ありがとうございました。



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。

I Rお問い合わせ先  
ビリングシステム株式会社 電話03-5501-4400  
toiawase@billingsystem.co.jp