

ビルングシステム株式会社

2010年12月期第2四半期決算説明資料

2010年8月23日
代表取締役社長 江田敏彦

1	会社概要				
	会社概要	……	P. 3		
2	事業概要				
	2. 1 MCMプラットフォームとは	……	P. 5		
	2. 2 基本サービスの内容	……	P. 6		
	2. 3 当社の狙うポジション1/2	……	P. 7		
	2. 3 当社の狙うポジション2/2	……	P. 8		
	2. 4 当社の事業コンセプト	……	P. 9		
	2. 5 事業の全体スキーム	……	P.10		
	2. 6 決済アウトソーシングの概要	……	P.11		
	2. 7 派生事業の概要	……	P.12		
3	平成22年12 月期 中間決算概要				
	3. 1 2010年12月期第2四半期決算総括				
		……	P.14		
	3. 2 主要トピックス	……	P.15		
	3. 3 損益計算書の概要	……	P.16		
	3. 4 業績の推移	……	P.17		
	3. 5 売上構造	……	P.18		
	3. 6 業務受託月別売上推移	……	P.19		
	3. 7 サービス別売上推移	……	P.20		
	3. 8 収益構造	……	P.21		
	3. 9 コスト構造	……	P.22		
	3.10 販売管理費内訳	……	P.23		
	3.11 貸借対照表の概要	……	P.24		
	3.12 キャッシュ・フロー計算書の概要	……	P.25		
4	2010年12月期計画				
	4. 1 2010年12月期 第3Q～4Qのポイント	……	P.27		
	4. 2 2010年12月期 業績見通	……	P.28		
5	今後の成長戦略				
	5. 1 2010年度の計画と戦略	……	P.30		
	5. 2 新規ビジネスの計画と状況	……	P.31		
	5. 3 中長期の計画(事業展開ロードマップ)				
		……	P.32		
	5. 4 想定リスク要因とその対応	……	P.33		
	5. 5 現状の確認と今後の事業展開	……	P.34		

1 会社概要

1.1 会社概要

■ 商号

ビルングシステム株式会社
(Billing System Corporation)

■ 設立

2000年6月

■ 資本金

1,154百万円
(2010年6月末日現在)

■ 事業内容

自社決済プラットフォームを基盤とした
決済業務支援サービスの提供

■ 免許

貸金業務取扱主任者

■ 主要役員

代表取締役 江田 敏彦 (CEO)
取締役 住原 智彦 (CFO)管理部長兼務
取締役 野嶋 朗 (CIO)業務システム本部長兼務
監査役 窪小 谷隆

■ 監査法人

有限責任監査法人トーマツ

■ 売上推移

(千円)

年/期	2006/7期	2007/8期	2008/9期	2009/10期	2010/中間
	439,923	628,530	765,430	989,030	612,491

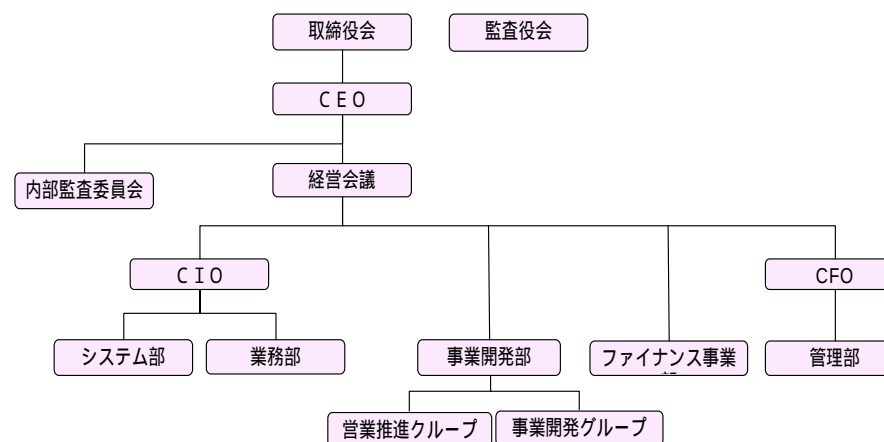
■ 主要株主の状況(上位10名)

(2010年6月30日現在)

	株主名	所有株数	09年12月末比	持株比率
1	NTTデータ	1,100	200	7.10%
2	江田敏彦	1,059	4	6.83%
3	窪小谷隆	821	0	5.30%
4	キャノンITソリューション	525	0	3.39%
5	大塚商会	500	0	3.23%
6	住原智彦	437	4	2.82%
7	EDAM	400	0	2.58%
8	大阪証券金融	311	-139	2.01%
9	柿久保譲	275	42	1.77%
10	ゴールドマンサックスインターナショナル	226	226	1.46%

■ 組織図

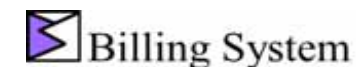
(2010年6月30日現在)



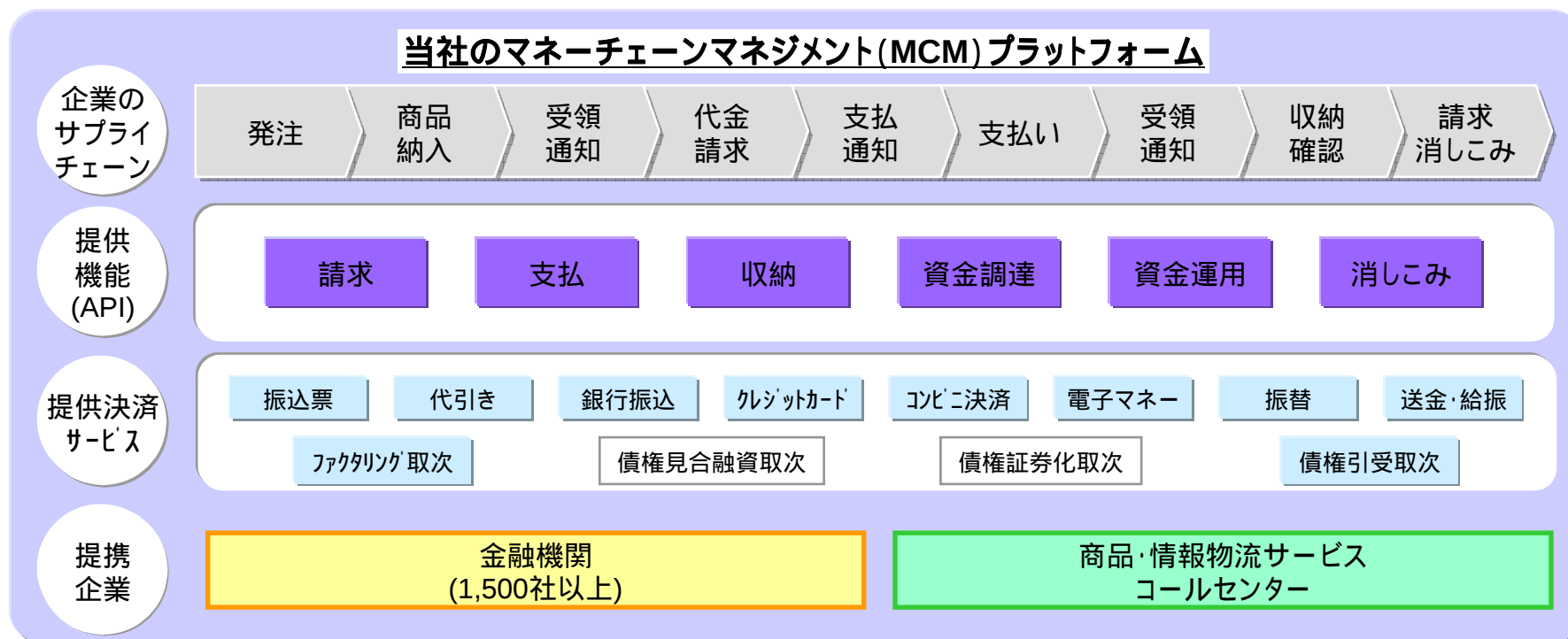
(*内部監査委員会はプロジェクトベースとし、専属要員は配置しない)

2 事業概要

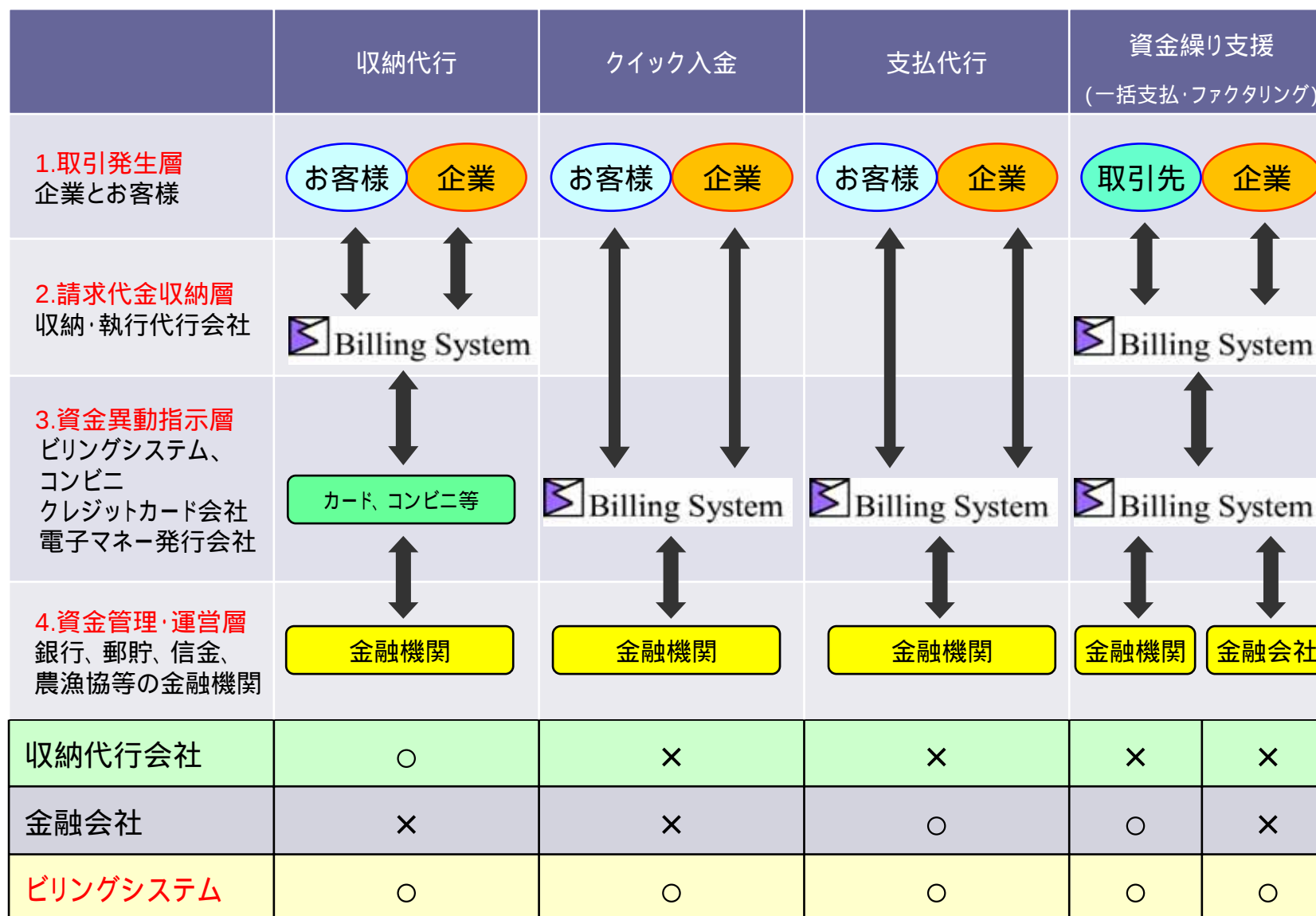
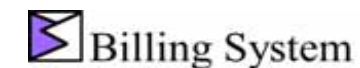
2.1 マネーチェーンマネジメント(MCM)プラットフォームとは



- 当社が提供するMCMプラットフォームとは、顧客の資金管理・運用を全面的に支援する決済インフラです。利用企業は低コストで金融機関のサービスを利用した資金運用・管理が可能となるうえ資金調達手段も多様化し、業務管理と財務の両面における改善が実現します。
 - 財務面での改善可能点
 - 取引手数料削減、取引条件改善、債権回収期間短縮、資金調達・運用手段多様化
 - 業務管理面での改善可能点
 - 取引事務量削減、売掛、買掛金処理等 各種業務効率化、入金消しこみ作業削減、残高情報等の取得および更新迅速化

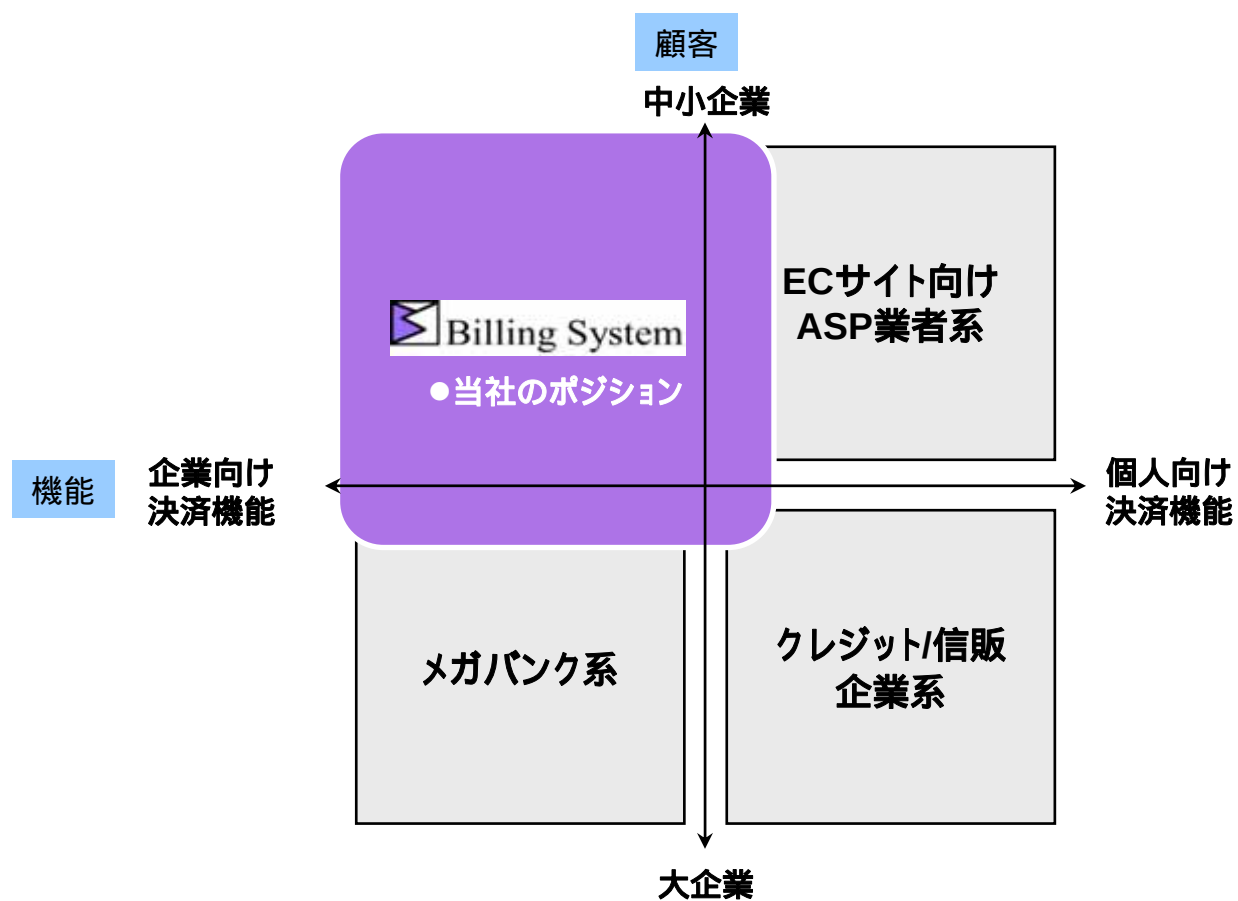


2.2 MCMプラットフォームの基本サービス内容



- 決済/収納代行サービスを提供している企業のなかで、当社は主に中小企業向けの決済機能サービスというユニークな領域をターゲットとして事業活動を展開しております。

決済機能・ポジショニング

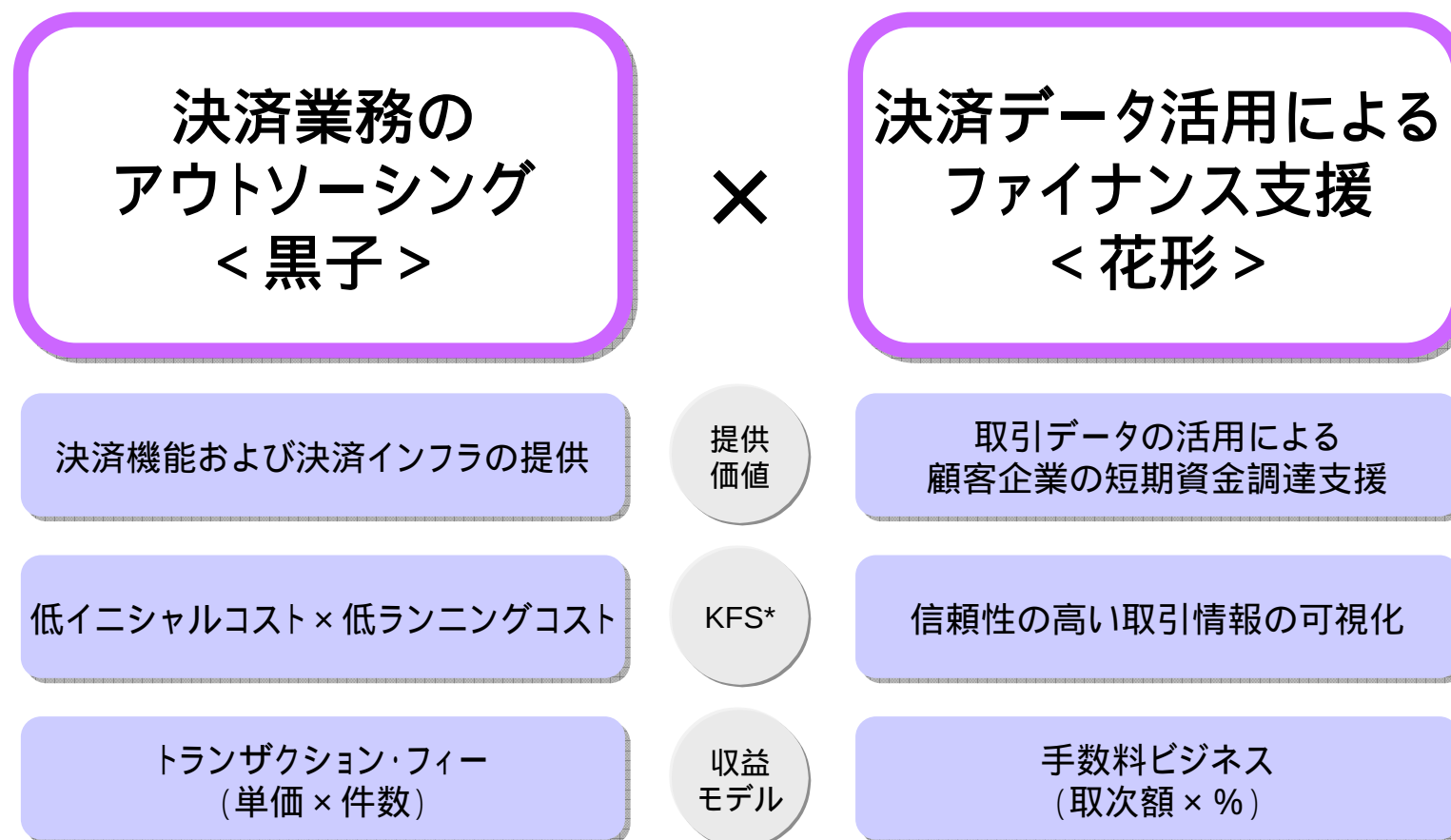


- 当社のビジネスは、顧客企業に対するBPRの提案にはじまり、決済機能代行業務、決済データを活用した各種サービスを主軸に、最終的にはビジネス・プロセス・アウトソーシングまで受託可能な決済関連業務のワンストップ・サービスを提供しており、他の決済アウトソーシング企業とは一線を画したビジネスを展開しています。

サービス・ポジショニング

サービス 競合系統	業務フロー 設計 (BPR)	決済機能 収納代行	決済データ活用			その他 (BPO等)
			ファクタ リング	排出権 取引	物販 物流	
独立系	当社					
		F社			S社等	
銀行系		Z社、J社、等				
		メガバンク系				
		地銀系				
		信販系				
メーカー・ システム 系		S社、T社、等				
		PayPal、Google等				
シェアード サービス 系						システムコンサル系、 会計事務所系

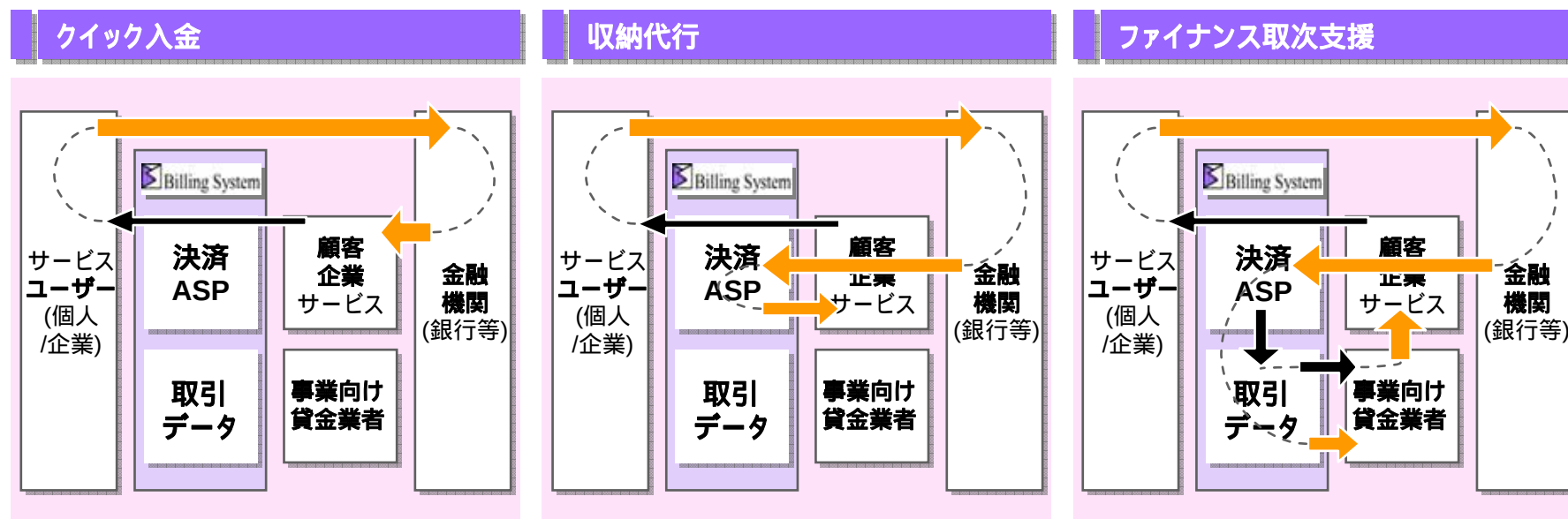
- 当社事業は、決済業務受託による収益をベースに、蓄積された決済データを分析・活用することで顧客企業のファイナンス支援(ファクタリング)から得られる手数料収入を積み上げる、「黒子と花形の掛け算」をコンセプトとしております。



(*KFS : Key Factor(s) for Success 目標達成のために注力すべきポイント(成功要因)

- ・ 事業スキームは主に以下の3パターンに集約されます。
- ・ 決済ASPが決済業務のアウトソーシングを受託し、その決済情報に裏打ちされた信頼性の高いデータを活用することで、顧客企業のファイナンス取次・支援までをカバーします。

当社3事業のスキーム



凡例

→ データの流れ

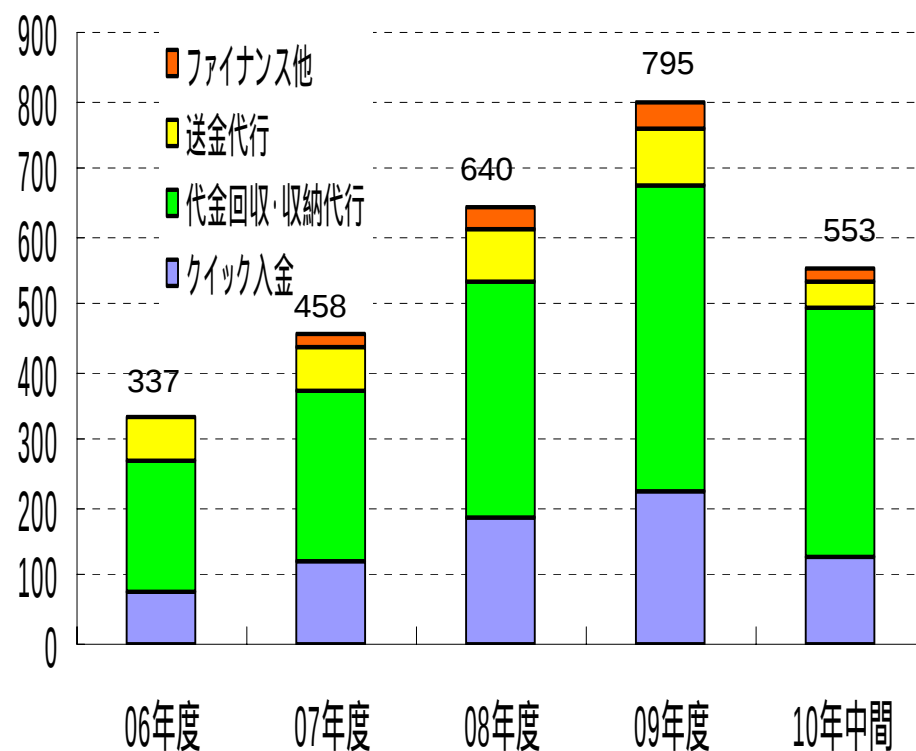
→ お金の流れ

2.6 決済アウトソーシング業務（業務受託）の概要

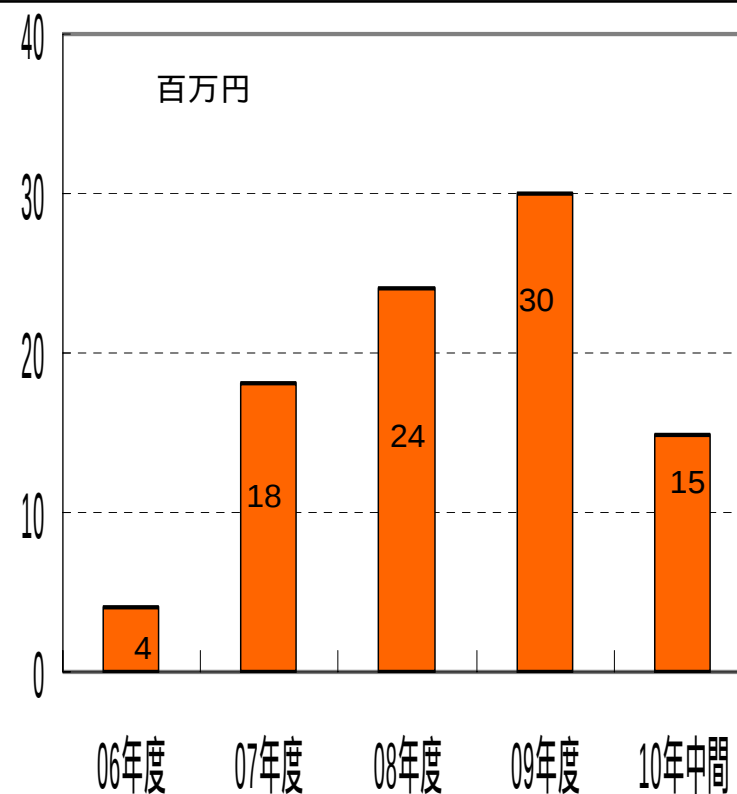
- 当社の決済業務アウトソーシングは、ASPサービスの利用による導入時の低いイニシャルコストと導入後の低ランニングコストが特徴です。
- このため継続利用率が高く、顧客数、および取引件数の増加に伴い収益が伸張するビジネスモデルとなっており、下表のとおり順調に収益を積み上げております。

売上高
(百万円)

決済アウトソーシング業務の売上実績



参考：ファイナンス取次業務の売り上げ実績



2.7 派生事業の概要

- 顧客企業が弊社の決済インフラを利用することで蓄積される決済データは、商取引に裏打ちされた極めて正確性・信頼性の高い顧客のキャッシュフロー情報となります。
- 弊社はこの決済データをベースに、資金繰り支援をはじめ、排出権取引支援など、パートナー企業との協働により新事業を提案・事業化し、トランザクションの増大を推進します。

決済データの活用による提供サービスの事例

提供サービス	サービスの概要	顧客／パートナー
ファイナンス取次 (ファクタリング取次)	決済データをベースにキャッシュフローを可視化し、顧客企業の資金繰りを支援	大手信託銀行 金融業 人材派遣業
カーボンオフセット 事業支援	排出権調達のファイナンス枠を提供するとともに、企業顧客への請求・決済業務を代行	排出権取扱業者
省エネ事業支援	各種資源の節減によるCO2削減効果を取引データを基に分析・算出し顧客の排出権取引等を支援	大手旅行代理店
生鮮食品バリューチェーン 短縮化事業支援	食品生産者と最終顧客を直結させるバリューチェーンを構築し、取引にかかる決済業務および資金繰りを支援	漁業協同組合
中小病院事務手続支援	支払代行、患者への請求代行、および診療報酬審査請求代金精算にかかるファクタリング、ならびに省エネ関連対応の取次	中小病院

3 2010年12月期 第2四半期

売上高

612百万円

- ・期初見込んでいた案件でなくなったものもあり、スポット売上は予算比 36百万となったが、業務受託部門では収納代行サービスが好調に推移し、予算比67百万円となったため、総売上高で予算比31百万円の超過達成となった。

営業利益

89百万円

- ・予算比14百万円の超過達成。
- ・売上高の伸び率に比し、営業利益の伸び率が低くなっているのは、売上の伸びが比較的原価率の高い収納代行サービスに牽引されたことによる。

業務純利益

77百万円

- ・予算比 1百万円。
- ・営業利益より 12百万円となっているのは、業容拡大のための本社移転(本年10月末予定)に伴う減損及び移転費用引当として9百万を計上したため。

2010年1月 改組の実施

営業力の強化と、決済関連サービスの新商品開発機能の向上を図るとともに、原価部門と販管費部門を分離することによる社内牽制機能の強化を目的として、改組を実施。

2010年1月 トランスファーネット(株)の子会社化

当社の関連会社で、収納代行業務の委託先であったトランスファーネット(株)の株式の一部を(株)NTTデータより譲受けることにより、連結子会社化。(所有割合66.0%)
業務の連携強化を通じて、経営効率の向上を図るもの。

2010年4月～「PCIDSS」(註)認証取得準備

当社は決済サービスという一種の社インフラを提供しており、高度なセキュリティと信頼性が求められている。このため既に、プライバシーマーク、ISMSの認証を取得しているが、更にPCIDSSの認証を取得すべく準備中。
本認証は極めて具体的、定量的であり、認証の取得を目指した体制整備により、一層高度なセキュリティとシステム運用レベルの確保を図るもの。

(註) PCIDSS : Payment Card Industry Data Security Standard

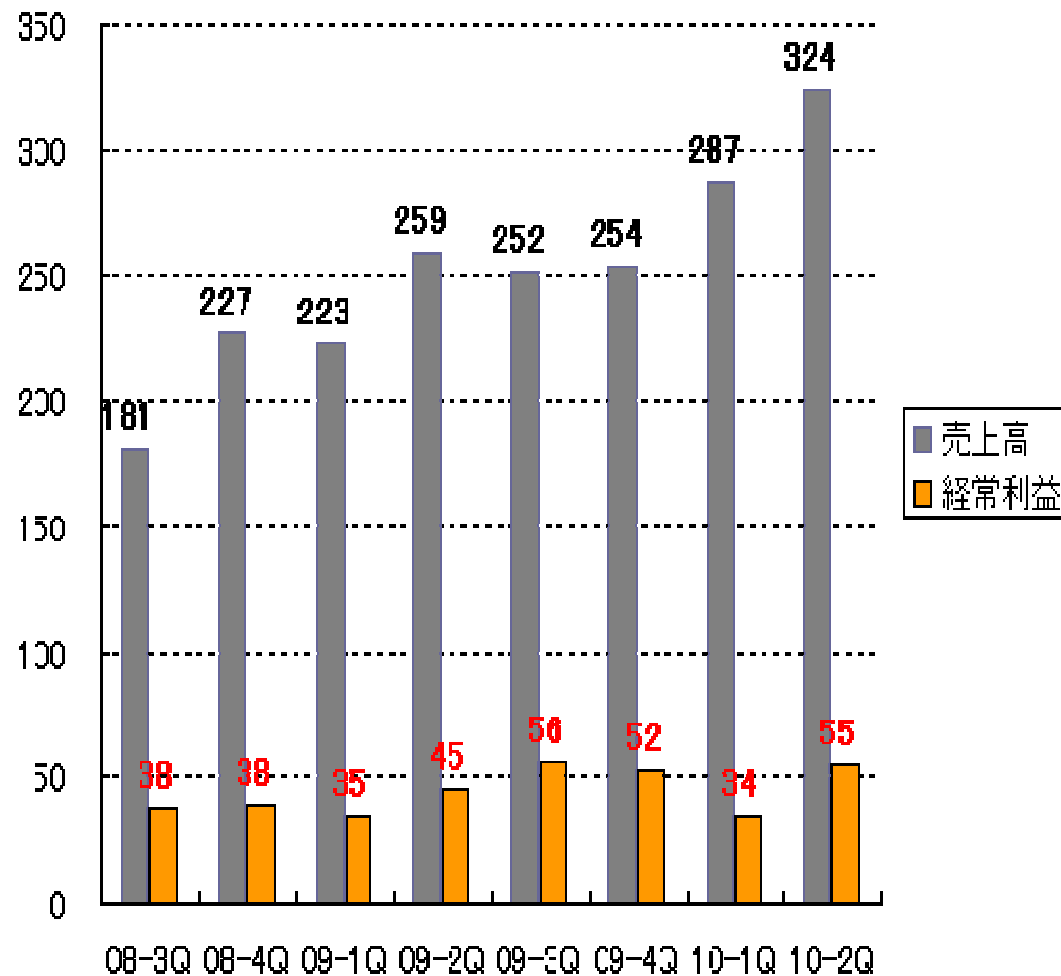
3.3 損益計算書の概要

単位: 千円

	2009年12月 第2四半期(累計)		2010年12月 第2四半期(累計)			
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比	計画比
売上高	482,000	100.0%	612,491	100.0%	27.1%	5.2%
売上総利益	214,998	44.6%	255,849	41.8%	19.0%	3.7%
営業利益	79,125	16.4%	89,423	14.6%	13.0%	18.9%
経常利益	79,647	16.5%	89,151	14.6%	11.9%	18.1%
当期純利益	79,172	16.4%	77,246	12.6%	-2.4%	-1.9%
EPS	5,106円64銭	-	4,982円70銭	-	-2.4%	-

3.4 業績の推移

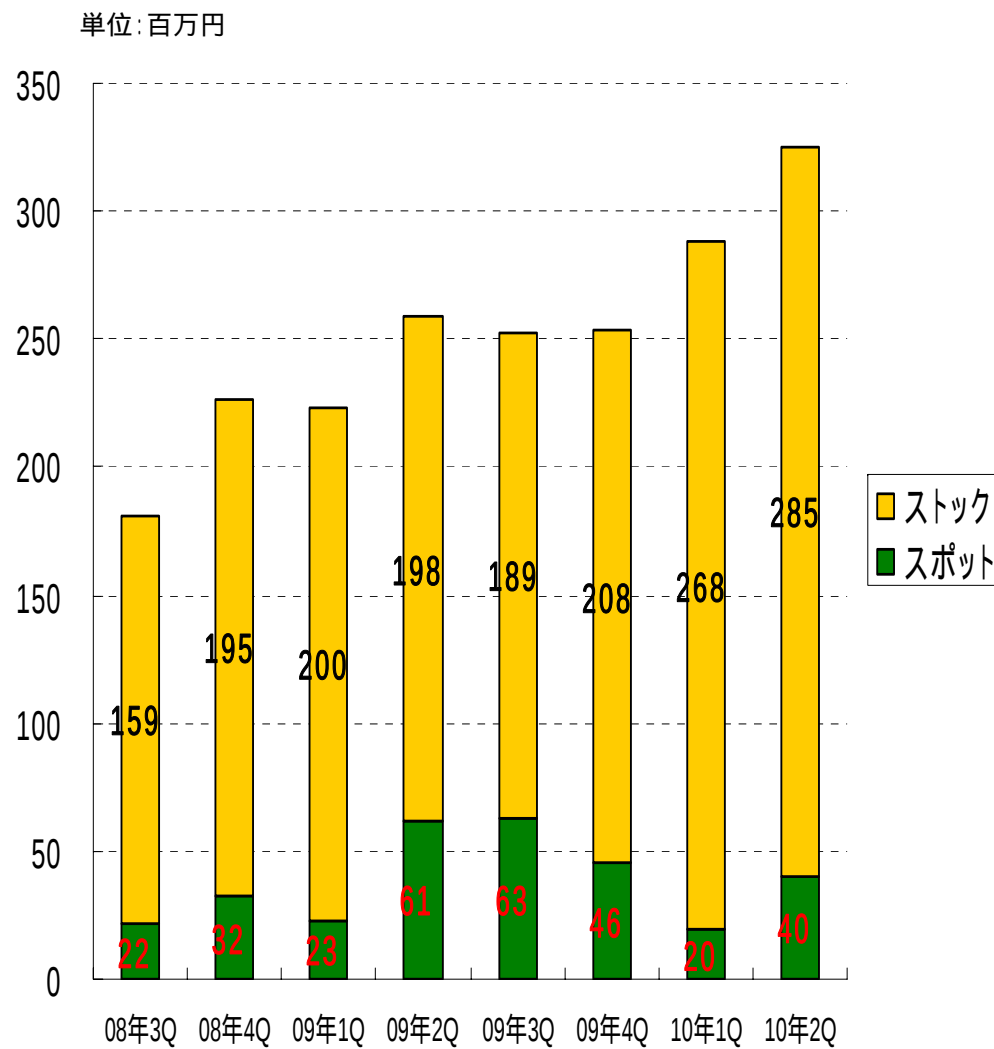
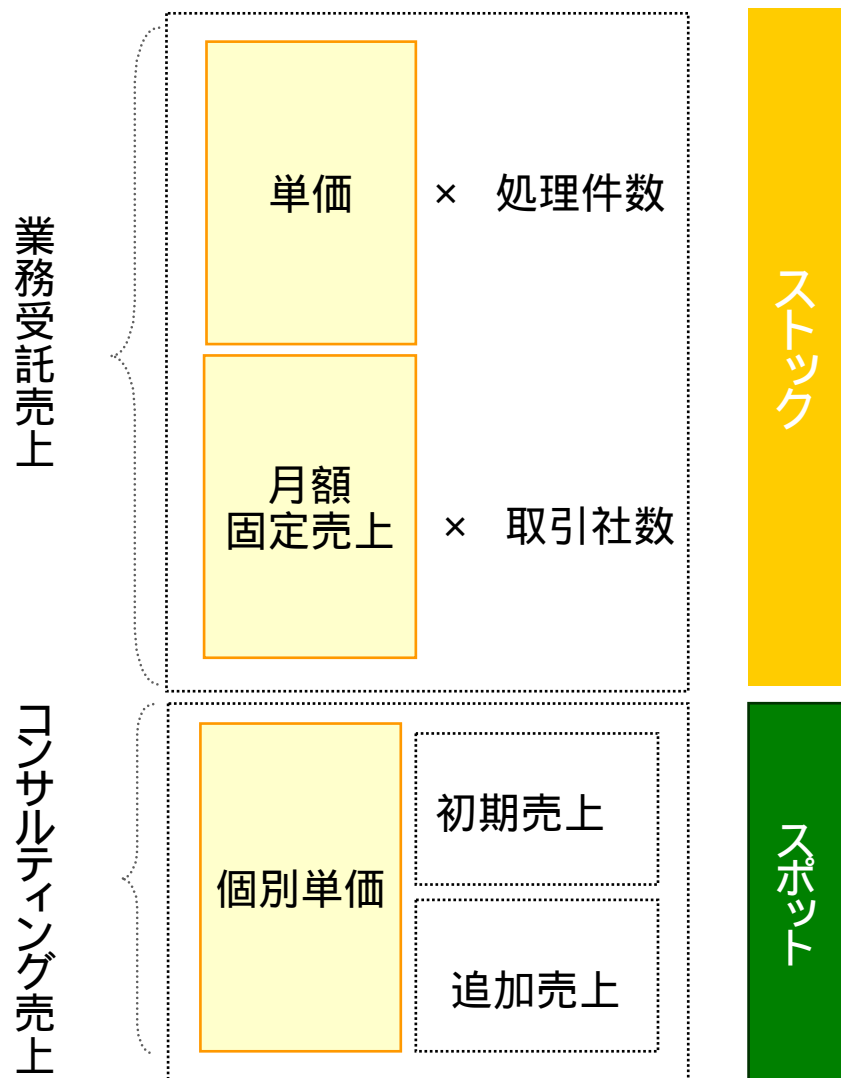
単位: 百万円



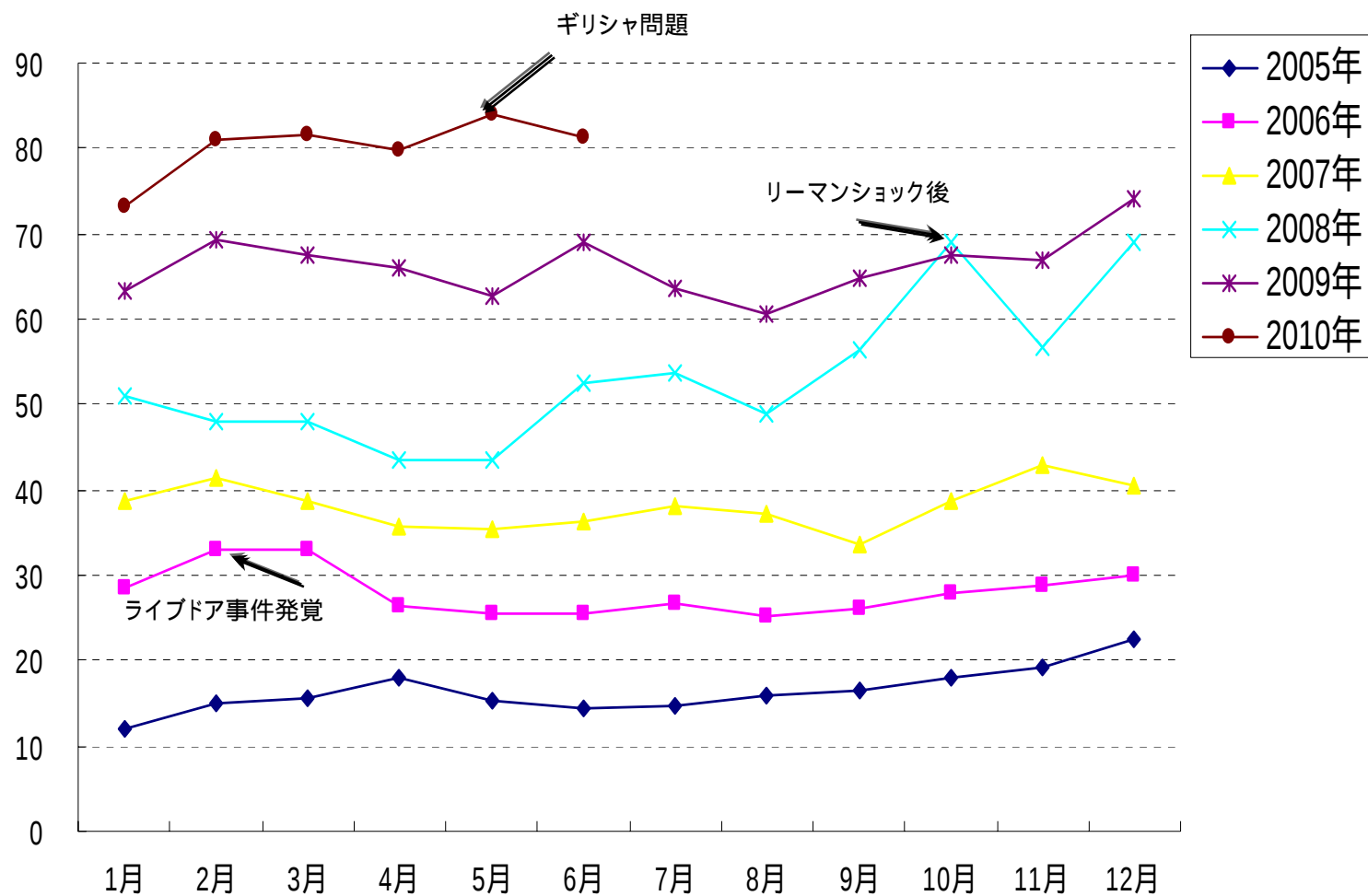
Points

- ・売上高は、業務受託売上の堅調な伸びに支えられ、順調に拡大。
- ・経常利益は、過去4四半期のうち、3回50百万円を超過し、利益ベースでも順調に推移。

業務受託(ストック)の着実な増加



百万円(単体ベース)

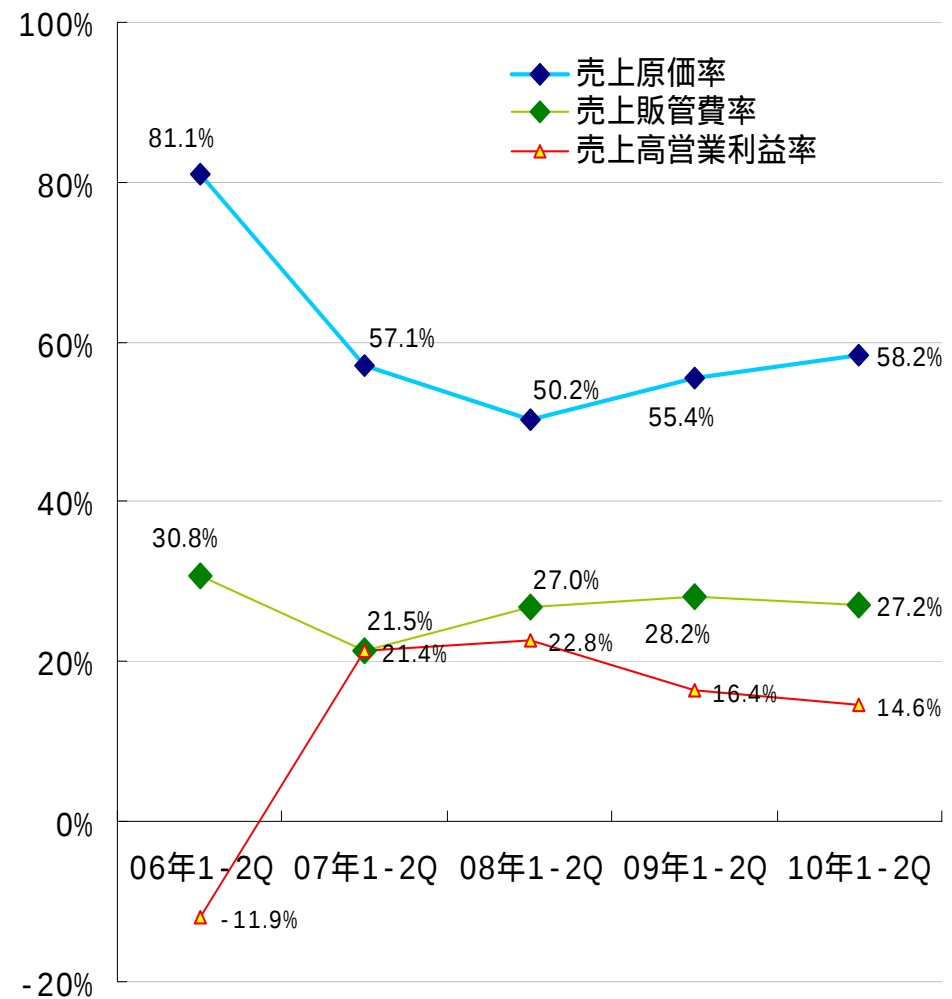
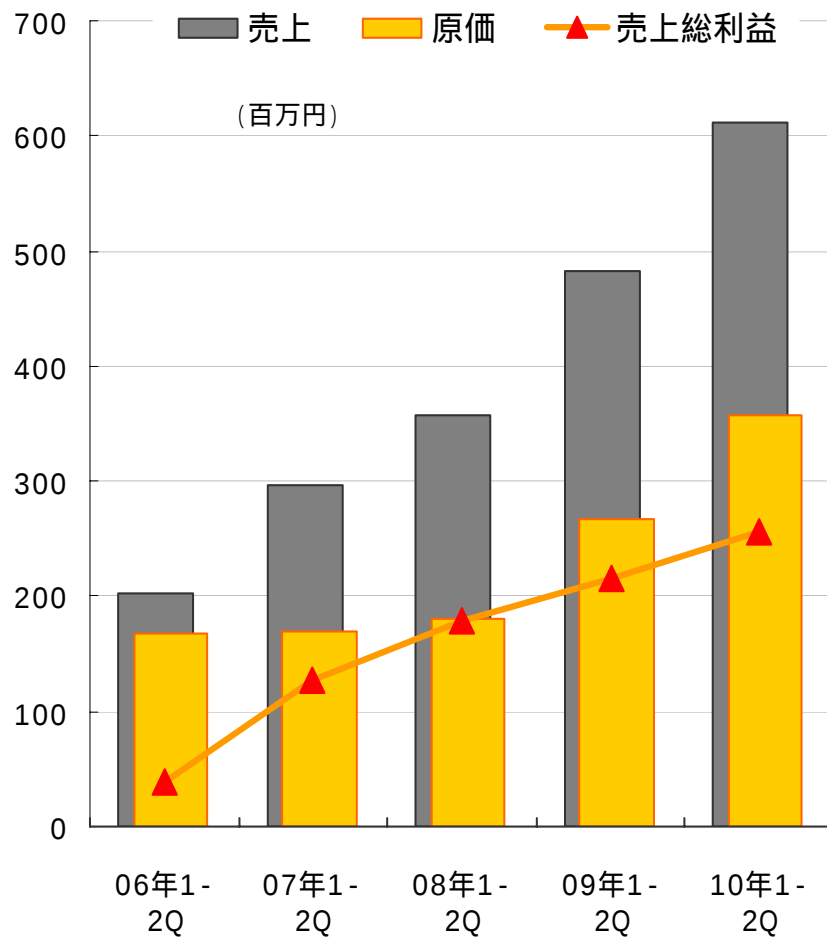


3.7 サービス別売上推移

百万円

		08年3Q	08年4Q	09年1Q	09年2Q	09年3Q	09年4Q	10年1Q	10年2Q
クイック入金	業務受託	46	61	55	54	59	59	62	69
	コンサル・スポット	18	12	18	17	11	12	7	6
	合計	64	73	73	71	70	71	69	75
代金回収・収納代行	業務受託	81	101	112	109	102	126	178	186
	コンサル・スポット	3	6	2	20	44	14	5	5
	合計	84	106	115	130	146	140	183	191
ファイナンス	業務受託	8	8	10	11	5	4	7	8
	コンサル・スポット	0	2	0	0	7	19	0	24
	合計	8	10	10	11	12	23	7	32
その他	業務受託	24	24	24	23	23	19	21	21
	コンサル・スポット	0	13	2	24	2	2	7	5
	合計	25	37	25	47	25	20	29	26
合計	業務受託	159	195	200	198	189	208	268	284
	コンサル・スポット	22	32	23	61	64	46	20	40
	合計	181	227	223	259	253	254	288	324

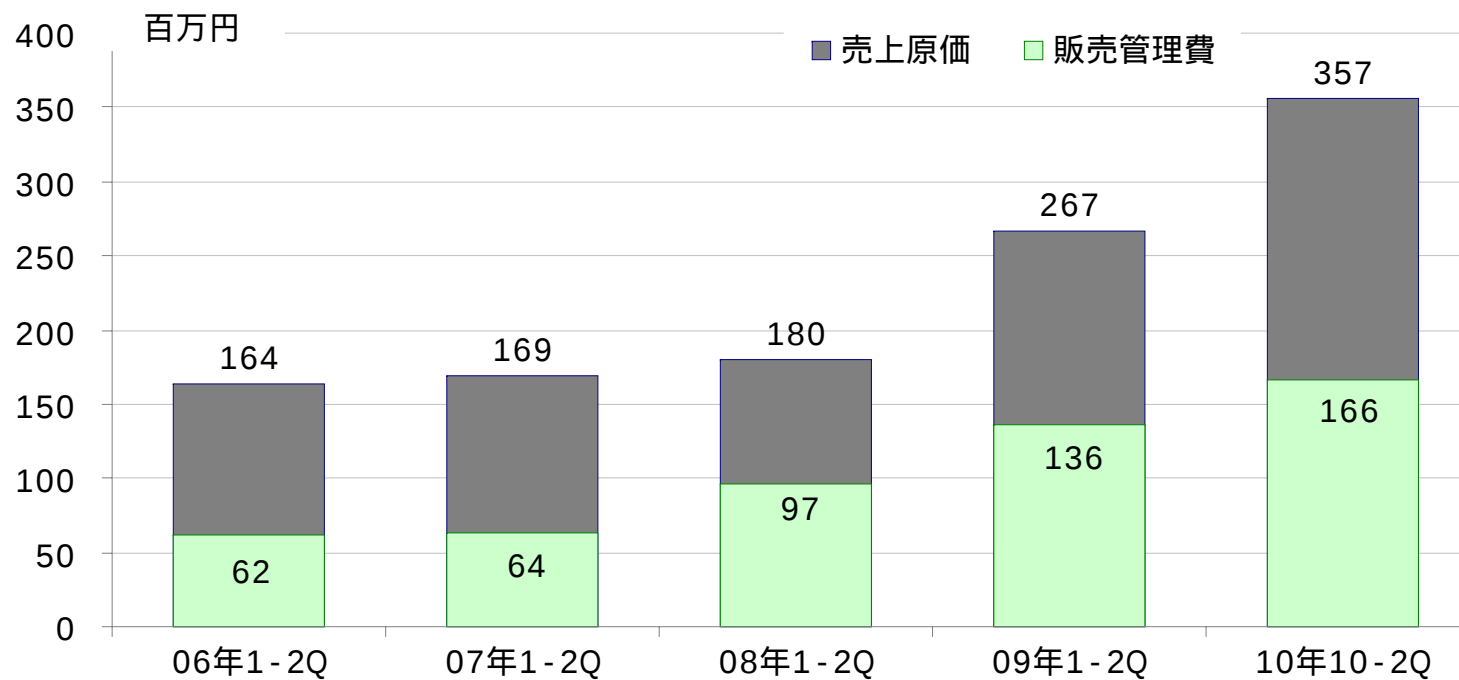
3.8 収益構造



3.9 コスト構造

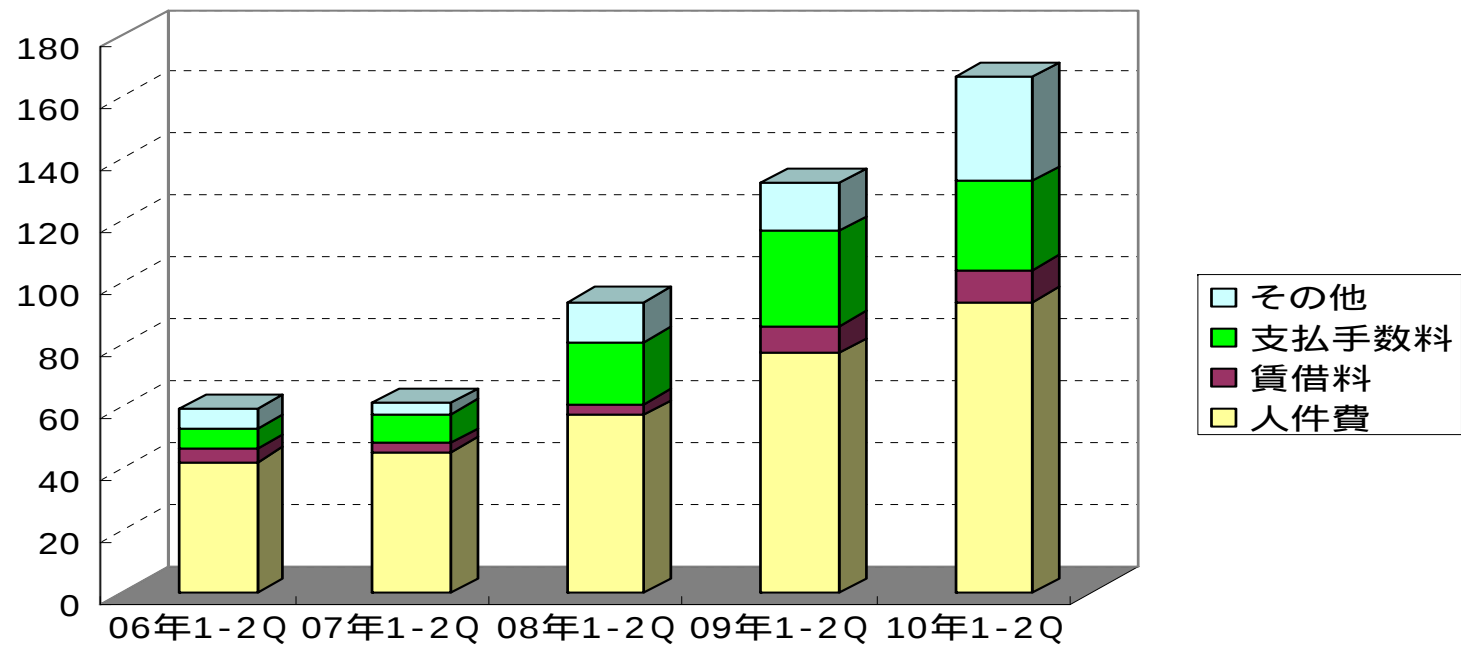
単位:百万円

	06年1-2Q	07年1-2Q	08年1-2Q	09年1-2Q	10年1-2Q
売上原価	164	169	180	267	357
販売管理費	62	64	97	136	166



販売管理費実績推移(百万円)

	06年1-2Q	07年1-2Q	08年1-2Q	09年1-2Q	10年1-2Q
人件費	42	46	57	77	94
賃借料	4	3	4	9	10
支払手数料	7	9	20	30	29
その他	6	3	13	16	33
合計	59	61	94	132	166



3.1.1 貸借対照表の概要

単位: 千円

	2009年12月期		2010年12月第2四半期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
流動資産	1,941,847	94.0%	4,240,324	97.2%	118.4%
固定資産	124,428	6.0%	120,566	2.8%	- 3.1%
資産合計	2,066,275	100.0%	4,360,891	100.0%	111.1%
流動負債	731,734	35.4%	2,927,791	67.1%	300.1%
固定負債	0	0.0%	0	0.0%	0.0%
負債合計	731,734	35.4%	2,927,791	67.1%	300.1%
純資産合計	1,334,541	64.6%	1,433,099	32.9%	7.4%
負債純資産合計	2,066,275	100.0%	4,360,891	100.0%	111.1%

3.12 キャッシュ・フロー計算書の概要

単位: 千円

	2009年第2四半期	2010年第2四半期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	635,475	60,150	利益79,904千円、 買取債権の増加 163,452千円 仕入れ債務の減少 26,499千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,800	2,281,862	子会社化株式の取得 2,308,473千円
フリーキャッシュ・フロー	629,675	2,221,712	
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,831	105,831	短期借入金の減少 100,000千円
現金及び現金同等物の増減額	623,844	2,115,881	
現金及び現金同等物の期首残高	676,930	1,291,881	
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,300,774	3,407,762	

4 2010年12月期計画

■ 10年12月期の業績見込みは据え置き

通期売上高1,274百万円、純利益223百万円

■ 施策

- ✓ 既存の利用業態に対する地道な事業展開による、従来からの基幹ビジネス(クイック入金、収納代行)の推進
- ✓ 新事業の立上・稼動を確実に実施し、今後の収益基盤の確立を図る
- ✓ 一層セキュリティを強化し、PCIDSSの認証を取得する

新事業分野

・医療機関サポートビジネス

未収金処理対応業務、窓口会計効率化

・中国富裕層向けビジネス

通販総合サポート等

・キャッシュマネジメントサービス

CMSコンサルティング、並びに資金管理業務の運営支援

4.2 2010年12月期 業績見通し

単位:千円

	2009年12月期		2010年12月期		
	実績	構成比	第2四半期実績	通期計画	進捗率
売上高	989,030	100.0%	612,491	1,274,313	48.1%
売上総利益	454,558	46.0%	255,849	547,593	46.7%
営業利益	187,237	18.9%	89,423	208,884	42.8%
経常利益	188,361	19.0%	89,151	209,484	42.6%
当期純利益	180,452	18.2%	77,246	223,414	34.6%

POINTS

- ・ 第3 - 4 半期に、グループ企業の資金管理・決済業務代行受託等の案件対応を開始
(グループ4社の資金・決済管理部門を統合する業務代行の受託により、年間経費で約1億円の削減効果を実現)
- ・ 既存ビジネスの積み上げに加えて、2011年度以降につながる新規ビジネスの稼働を実現
コンサルフィーの積み上げを見込む

5 今後の成長戦略

■ 下期に、企業のCMSコンサルティング、資金管理・決済業務代行受託等の案件を見込む

1. グループ4社の資金管理・決済部門を統合し業務代行、約1億円の年間経費削減を実現予定

■ 既存ビジネスの積み上げに加えて、2011年度以降につながる、新規ビジネスの稼働を実現

1. 企業グループのグループCMS推進コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進
滞留資金の圧縮と一括支払の推進により、数億円規模の年間経費削減の実現を見込む
2. 決済基盤を中心としたデータ管理による中国ビジネスの稼働開始
 - ・中国企業との提携による中国最大BtoBサイトへの参加支援・運営支援の推進と併せ、決済、物流、通関、等の付随業務へのワンストップサービスの構築・展開
 - ・中国での飲食、ショッピングセンター、アンテナショップとネット通販、物流、保税倉庫、等を総合展開するリアルとネットの複合したBtoCサイトへの日本企業の参加支援とワンストップサービスの構築・展開
3. 中国を中心としたアジア地域全般で利用できる日本企業の為の決済基盤の構築
4. 病院等への決済支援サービス展開による医療関連分野における管理業務の効率化推進
5. マルチ決済ハブの機能向上
 - ・処理件数の拡大に向けた決済基盤の充実として、現金以外の決済手段に対応するマルチハブ基盤の構築と展開

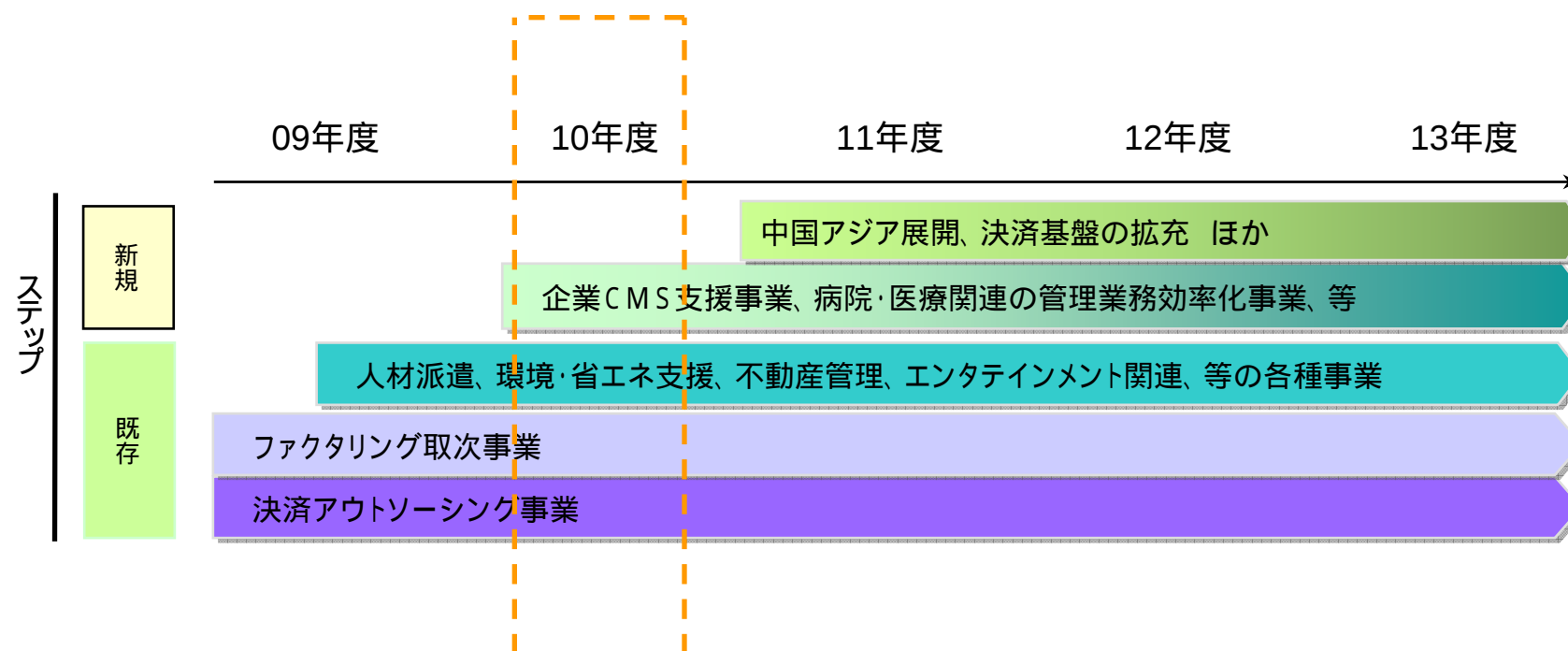
5.2 新規ビジネスの計画と状況

- 順次実績化を計画している新規ビジネスの状況

事業計画	サービス対象	サービスの概要	実施状況
従来からの 計画案件	人材派遣	人材派遣会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援	サービス提供中
	エンターテインメント	ゲーム機器の流通市場向けに、決済プラットフォームと管理APの提供・資金繰り支援	サービス提供中
	不動産管理	不動産管理会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援	サービス提供中
	観光産業	旅行事業者のグループ企業を繋ぐ決済プラットフォームと省エネ法対応スキームの提供及び、ホテル・旅館・取引業者向けに決済プラットフォームとコスト削減スキームの提供	サービス提供中
	漁協・農協・市場	地方の漁協・市場とスーパーマーケット・飲食店を結んだ直販チャネルでの決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供、地産地消の推進	サービス提供中
	病院	中小病院向けにeカルテと決済プラットフォーム、窓口会計効率化の複合サービス提供	準備中
	訪問介護	訪問介護・訪問医療における決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供	準備中
	イントラネット	シンクライアントを利用したクローズ環境での決済プラットフォームのサービス展開	準備中
	タクシー、飲食店	タクシー事業者、中小飲食店向け、クレジットカード決済と資金繰り支援機能を提供	対応取止め
	食品物流	食品販売会社、物流事業者向け、決済プラットフォームと省エネ法対応スキーム提供	対応取止め
2010年度 追加案件	企業CMS支援	企業グループのグループCMS推進コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進	準備中
	中国・アジア展開	決済基盤を中心としたデータ管理による中国ビジネスの稼働開始	準備中
	決済プラットフォーム	現金決済以外の決済機能の充実によるマルチ決済ハブ機能の向上	準備中

5.3 中長期の計画（事業展開ロードマップ）

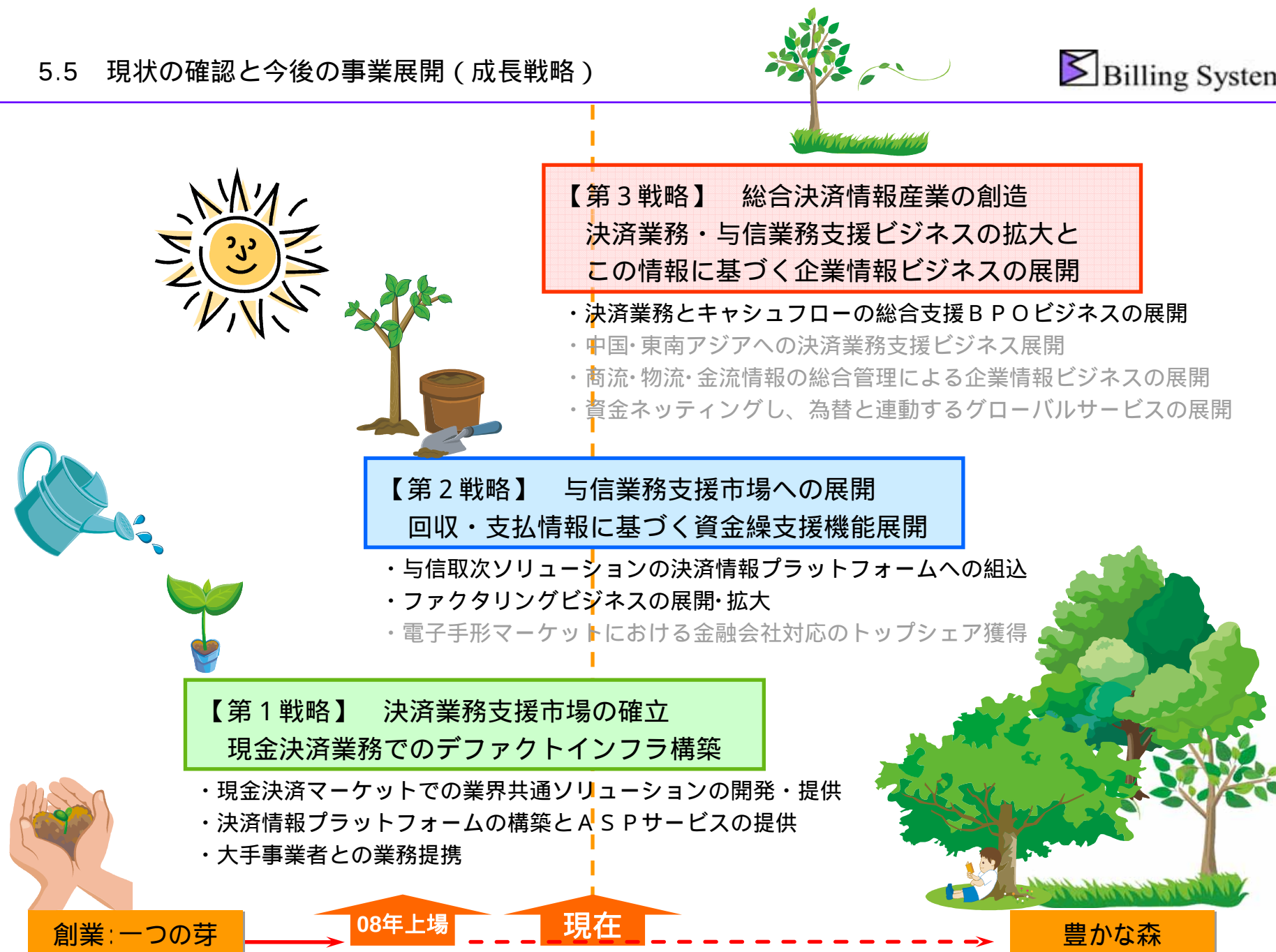
- 新規事業の立上げにあたっては、基盤機能の確実な組み込みを図り、決済およびファイナンス取次件数の増大を目指す。
- BPO業務に関連する投資はパートナー企業との共同出資等により投資額を一定範囲に抑制し、自走式のビジネスモデルをより強固なものとする



5.4 想定されるリスク要因と当社の対応の現状

- 事業運営上で想定されるリスクは大きく分類すると、経営・事業体制・財務/税務の3点ですが、それぞれ以下のとおり対応策を検討しております。

分類	想定されるリスク	リスクの概要	当社の対応策実績
経営環境	市況依存度の高い顧客企業が多いことによる業績影響	当社は、ネット証券会社等との取引が多く、株式・為替市場の変動により、業績に影響を及ぼす可能性があります。	顧客ポートフォリオを多様化させ、市況変動による業績への影響の軽減を図っています。物流、医療、物販、等各種の業態との取引振興を図っています。
内部環境 (事業体制)	小規模組織であることによる業績影響	当社は、常勤役員と社員の合計人数が28名と小規模でとなっております。 また、CEO江田への依存度も高いため、今後何らかの理由により江田をはじめとする従業員の業務継続が困難になった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	ジョブローテーションや中途採用の実施を通し、OJTを積極的に取入れ、個人への依存度軽減、業務補完機能の強化、組織力の強化に取り組んでおります。 又、個別プロジェクトベースでは、外部リソースの活用等も積極的に導入しています。
財務/税務	税務上の繰越欠損金について	当社は、設立初年度からのシステム投資等を原因とする税務上の繰越欠損金があります。そのため、当社の利益計上が今後も継続した場合、現在存在する税務上の繰越欠損金が解消され、通常の税率に基づく法人税、住民税及び、事業税が発生し、税引後当期純利益、及び、キャッシュ・フローに影響を与える恐れがあります。	09年4月に減資を実施し、繰越欠損金を解消いたしました。 事業からのキャッシュフローを一層潤沢にし、新規事業の推進によるトランザクション件数の増大を図り、更なる財務体質の強化を図ります。



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。

IRお問い合わせ先
ビルングシステム株式会社 電話03-5405-8671
toiawase@e.billingjapan.co.jp