

ビルングシステム株式会社

2009年12月期第2四半期決算説明資料

2009年8月21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 サービス内容	・・・	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21年12 月期 中間決算概要				
	3. 1 2009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	2009年12月期計画				
	4.1 2009年12月期 第3Q～4Qのポイント	・・・	P.27		
	4.2 2009年12月期 業績見通し	・・・	P.28		
	4.3 設備投資計画	・・・	P.29		
5	今後の成長戦略				
	5.1 2009年度の計画と戦略 事業展開マップ	・・・	P.31		
	5.2 2009年度の計画(新規ビジネスの計画)	・・・	P.32		
	5.3 中長期の計画(事業展開ロードマップ)	・・・	P.33		
	5.4 想定リスク要因とその対応	・・・	P.34		
	5.5 現状の確認と今後の事業展開	・・・	P.35		

1 会社概要

1.1 会社概要

■ 商号

ビルディングシステム株式会社
(Billing System Corporation)

■ 設立

2000(平成12)年6月

■ 資本金

1,154百万円
(2009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)業務管理部長兼務
取締役 野嶋 朗 (CIO)システム企画部長兼務
監査役 窪小 谷隆

■ 監査法人

監査法人トーマツ

■ 売上推移

(千円)

年/期	2005/6期	2006/7期	2007/8期	2008/9期	2009/中間
	292,488	439,923	628,530	765,430	482,000

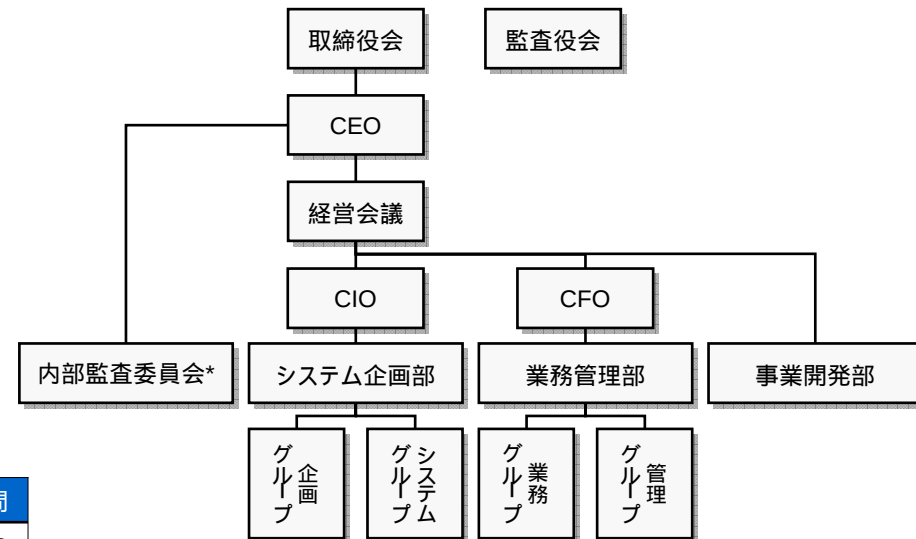
■ 主要株主の状況(上位10名)

(2009年6月30日現在)

	株主名	所有株数	08年12月比	持株比率
1	江田敏彦	1,452	0	9.36%
2	N T T データ	900	0	5.80%
3	窪小谷隆	821	0	5.29%
4	加藤和吉	821	0	5.29%
5	HSBC BANK	797	0	5.14%
6	大阪証券金融	565	491	3.64%
7	キャノンITソリューション	525	0	3.38%
8	大塚商会	500	0	3.22%
9	住原智彦	430	0	2.77%
10	アグレックス	200	0	1.29%

■ 組織図

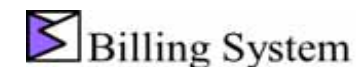
(2009年6月30日現在)



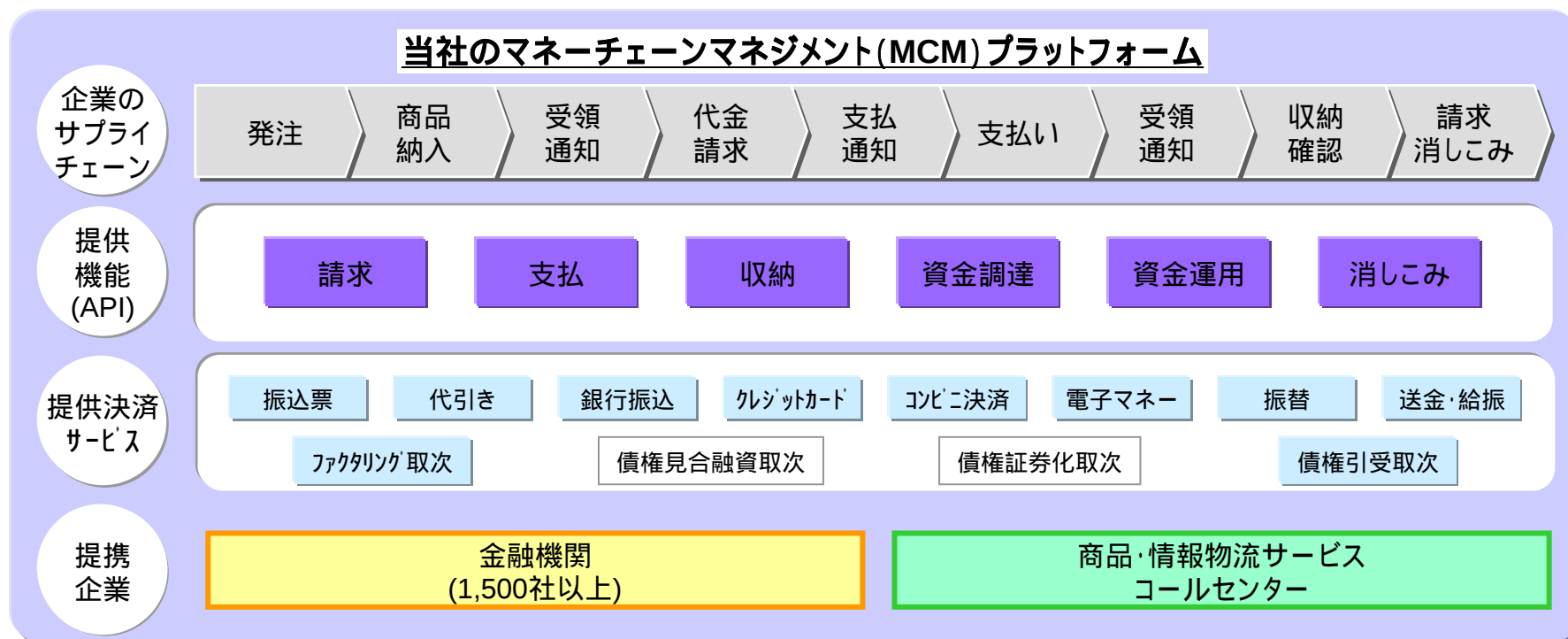
(*内部監査委員会はプロジェクトベースとし、専属要員は配置しない)

2 事業概要

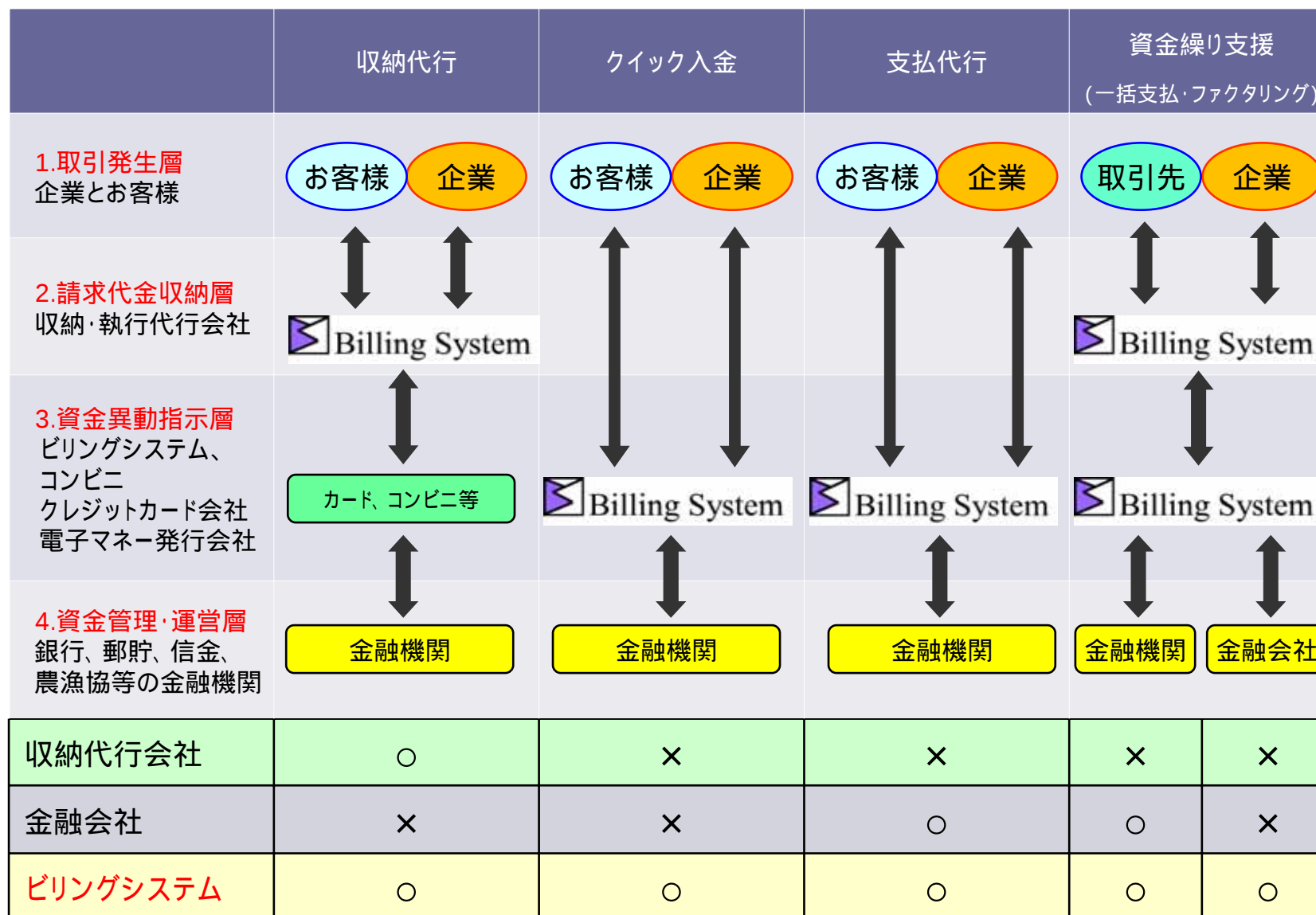
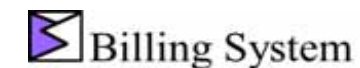
2.1 マネーチェーンマネジメント(MCM)プラットフォームとは



- 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

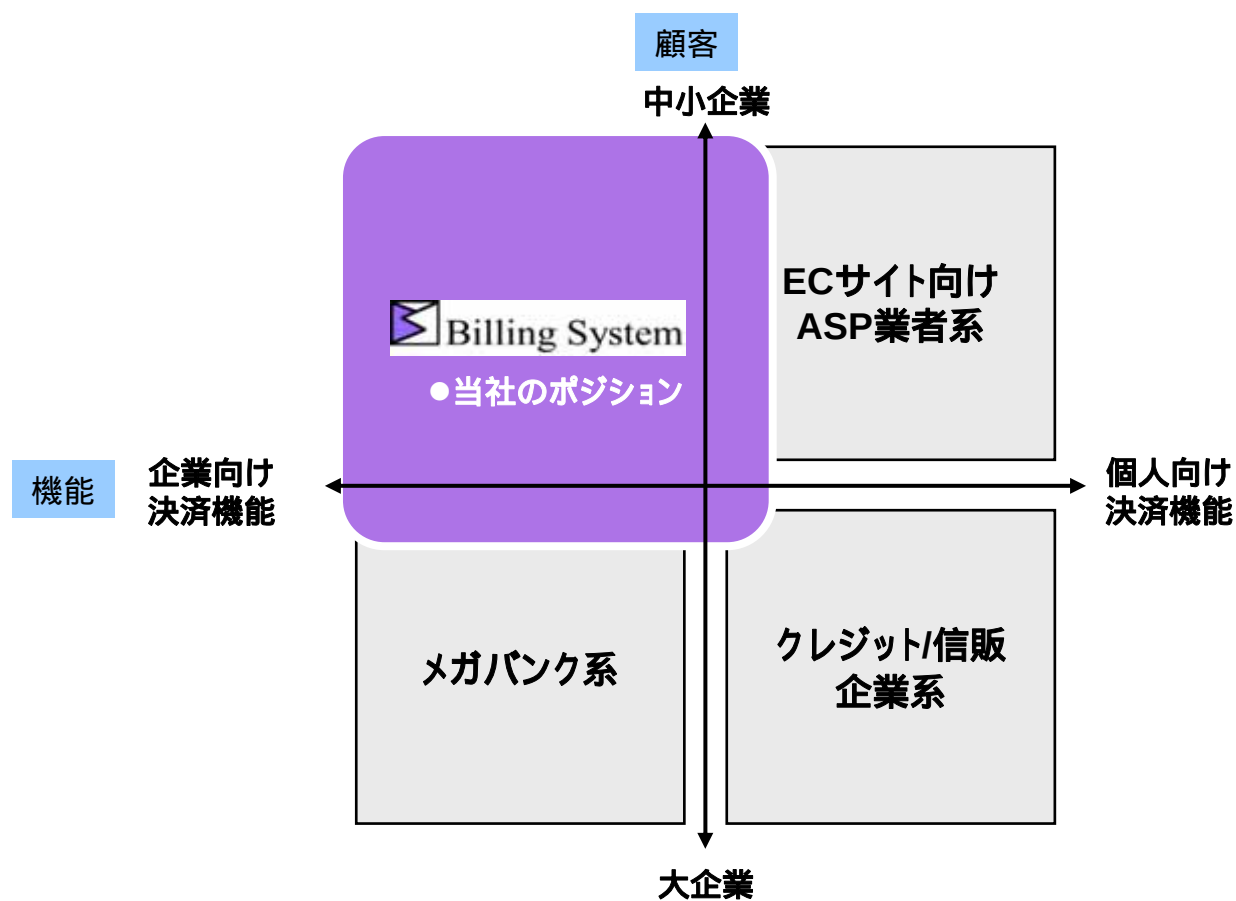


2.2 MCMプラットフォームの基本サービス内容



- 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

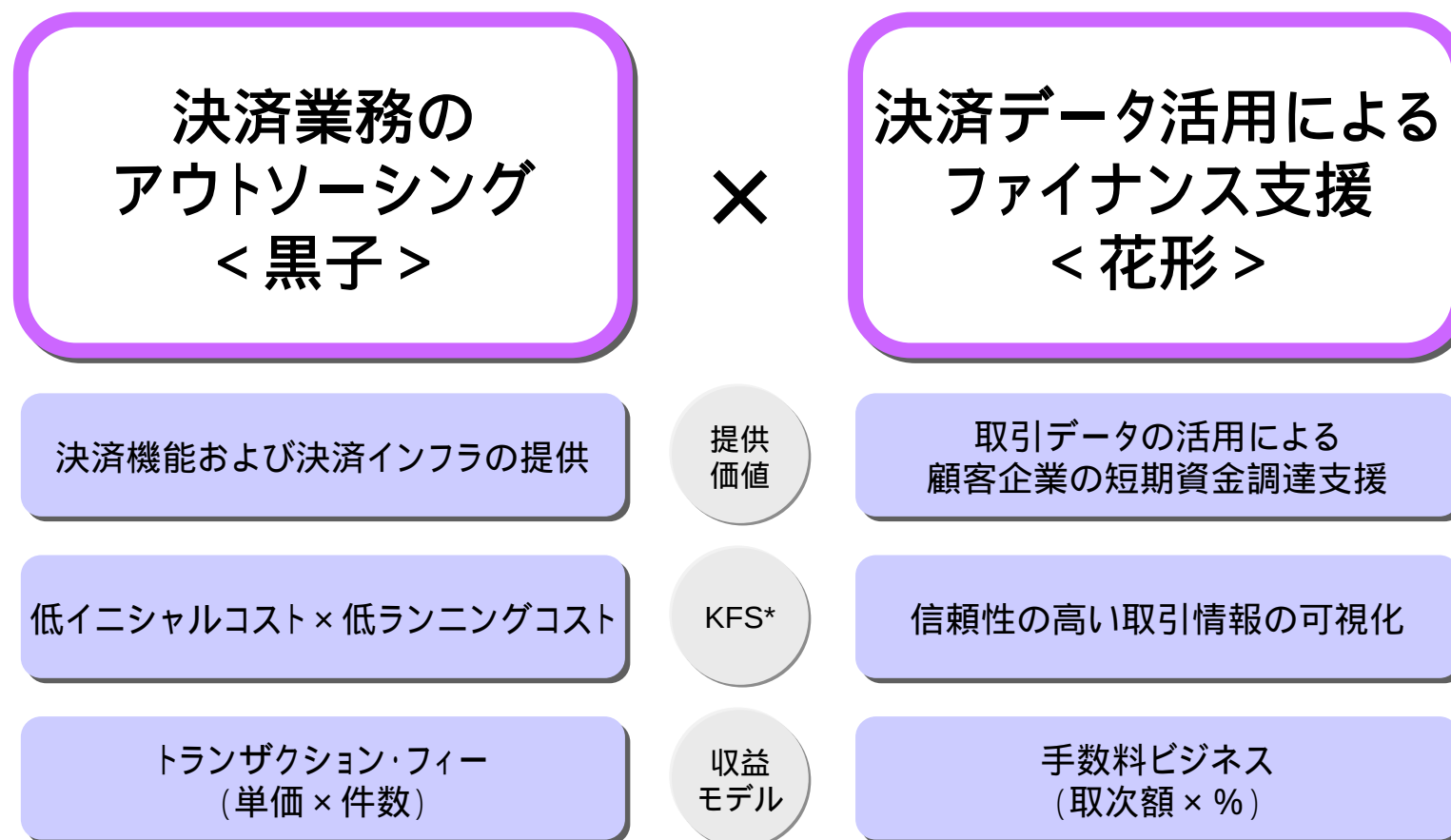


- 当社のビジネスは、顧客企業に対するBPRの提案にはじまり、決済機能代行業務、決済データを活用した各種サービスを主軸に、最終的にはビジネス・プロセス・アウトソーシングまで受託可能な決済関連業務のワンストップ・サービスを提供しており、他の決済アウトソーシング企業とは一線を画したビジネスを展開しています。

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		

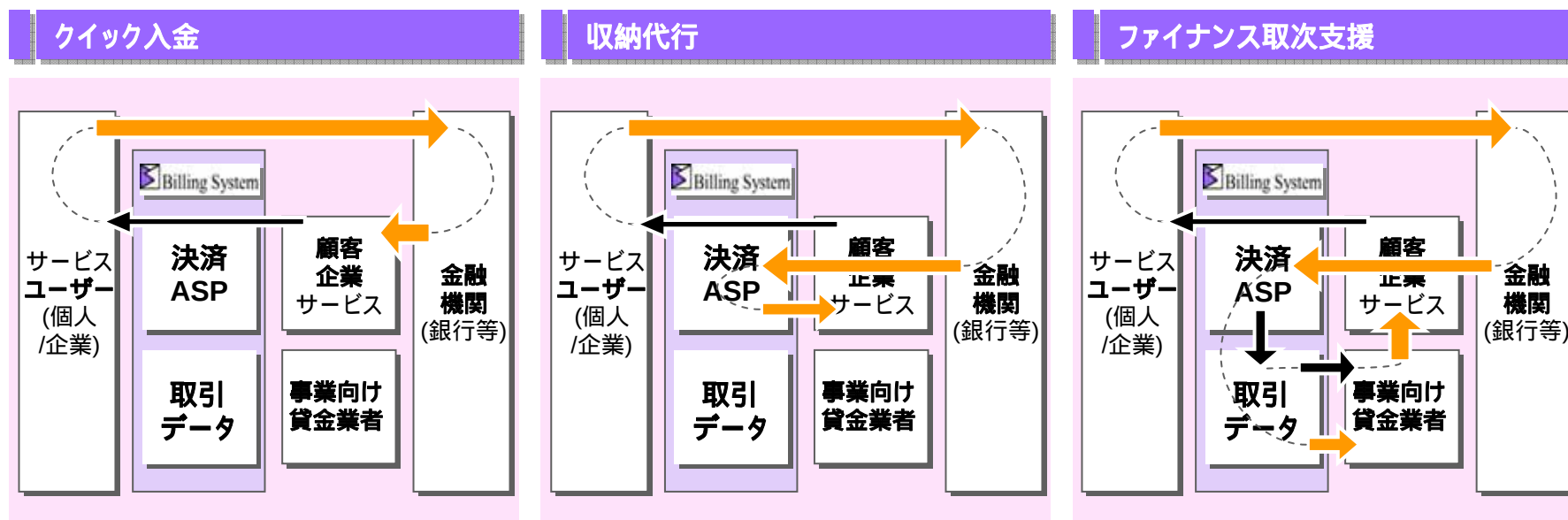
- 当社事業は、決済業務受託による収益をベースに、蓄積された決済データを分析・活用することで顧客企業のファイナンス支援(ファクタリング)から得られる手数料収入を積み上げる、「黒子と花形の掛け算」をコンセプトとしております。



(*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

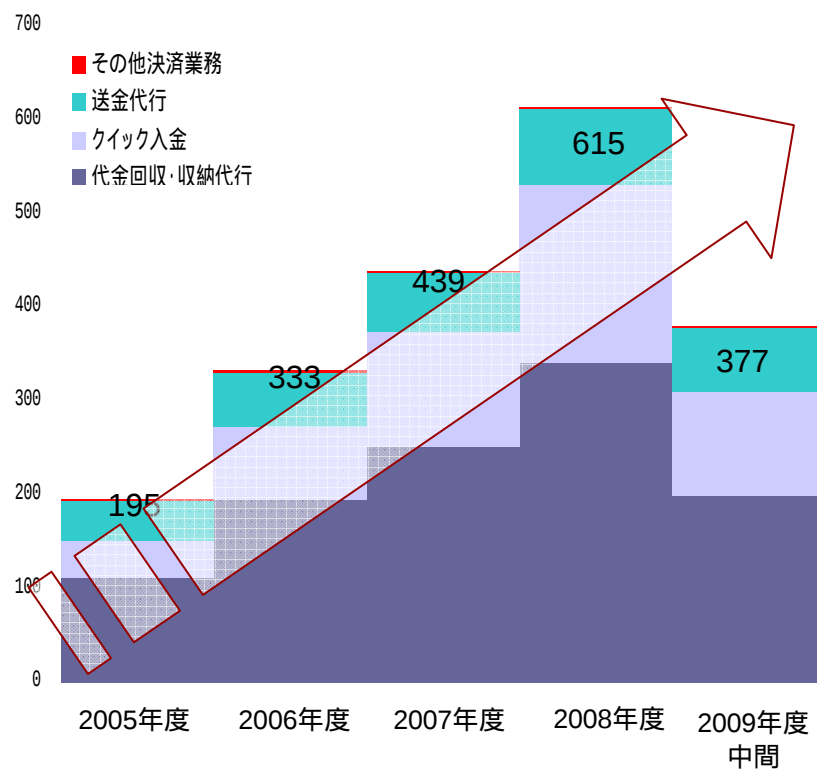
→ お金の流れ

2.6 決済アウトソーシング業務（業務受託）の概要

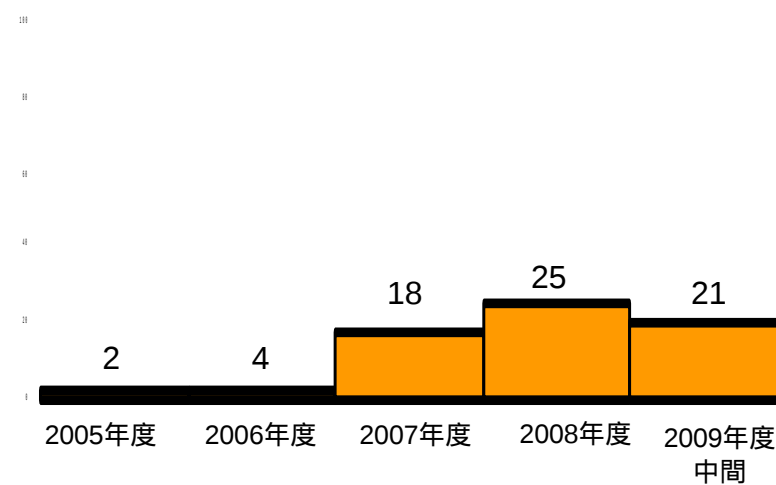
- 当社の決済業務アウトソーシングは、ASPサービスの利用による導入時の低いイニシャルコストと導入後の低ランニングコストが特徴です。
- このため継続利用率が高く、顧客数、および取引件数の増加に伴い収益が伸張するビジネスモデルとなっており、下表のとおり順調に収益を積み上げております。

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



- 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 2009年12月期 第2四半期

売上高

482百万円 前年同期比 34.6%増 (+ 123百万円)

・期初見込んでいたスポット案件の失注があったものの、クイック入金サービスが好調に推移し、業務受託とスポットと合わせて予算比23百万円上振れ、その他のサービスについては略予算通りに推移したため、売上全体で482百万円の着地(予算比 1.1%)

業務純利益

79百万円 前年同期比 36.8%増 (+ 21百万円)

・利益率の高いクイック入金サービスが108百万円(前年同期比 + 34.0%)と引続き好調に推移し、予算比 + 17.3%の進捗。

2009年4月 減資の実施

資本金の一部と資本準備金の全額を減少し未処理損失を解消。配当原資(分配可能額)の準備や自己株式の取得等、資本政策の機動性と柔軟性を高め、財務体質の強化を図ることを目的としたもの。

2009年6月 伊香保温泉の「先進環境温泉地」推進支援

伊香保温泉旅館共同組合と共同で、参加する温泉旅館の利用エネルギーや、顧客の消費エネルギーを集計し、伊香保温泉全体で排出すると見込まれる温室効果ガスの排出量を算出し、事前エネルギーの使用や気候変動関連のプロジェクトへの投資と相殺することで、先進環境地として、カーボンニュートラルの実現を支援。

2009年6月 「ISMS」認定の取得

当社は決済サービスという一種の社会的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ます。「ISMS」認定の取得は、情報セキュリティにおいて適切な管理体制がなされていることを、第三者機関によって客観的に証明。

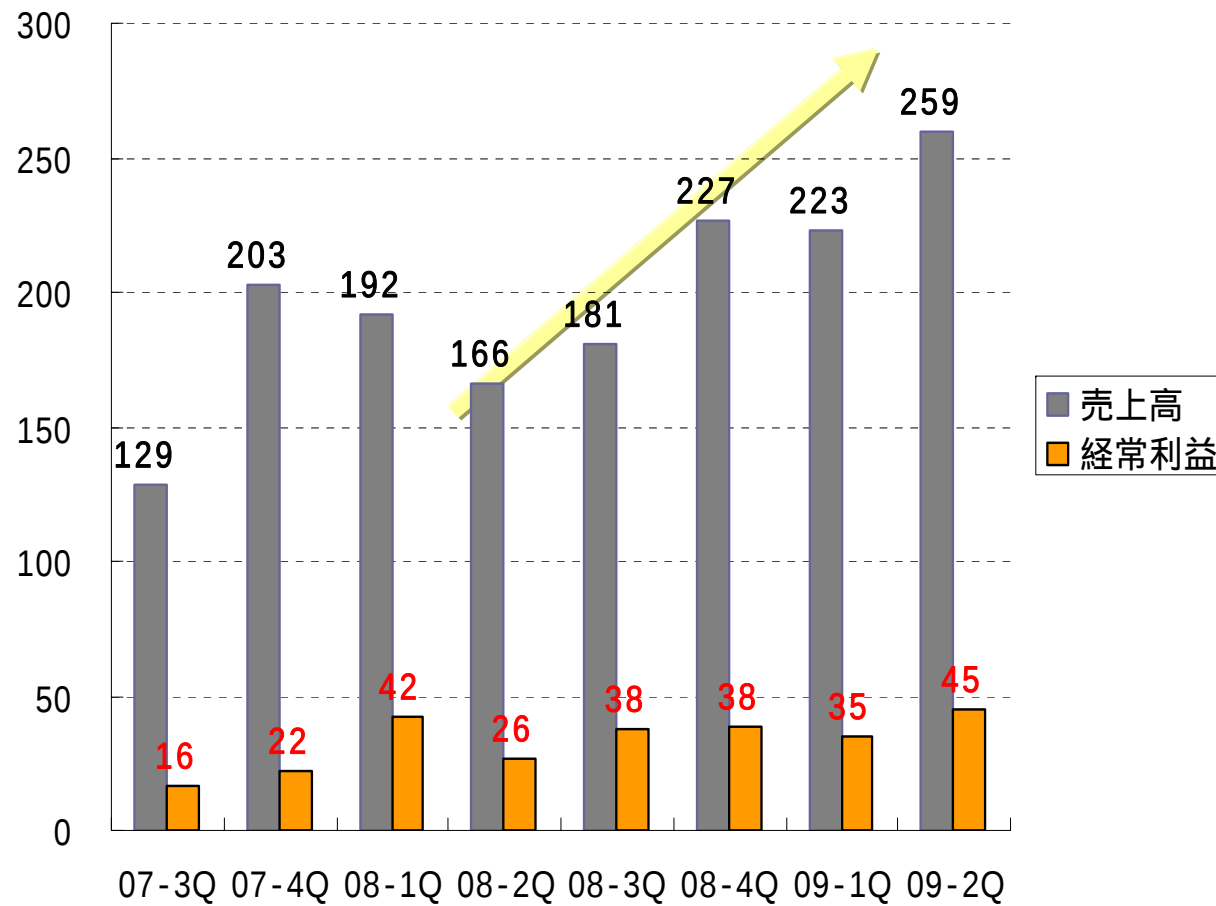
3.3 損益計算書の概要

単位: 千円

	2008年12月 第2四半期(累計)		2009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	358,027	100.0%	482,000	100.0%	34.6%	-1.0%
売上総利益	178,178	49.8%	214,998	44.6%	20.7%	-5.8%
営業利益	81,654	22.8%	79,125	16.4%	-3.1%	18.8%
経常利益	68,557	19.1%	79,647	16.5%	16.2%	17.2%
当期純利益	57,885	16.2%	79,172	16.4%	36.8%	17.3%
EPS	3,996円58銭	-	5,106円94銭	-	27.8%	-

3.4 業績の推移

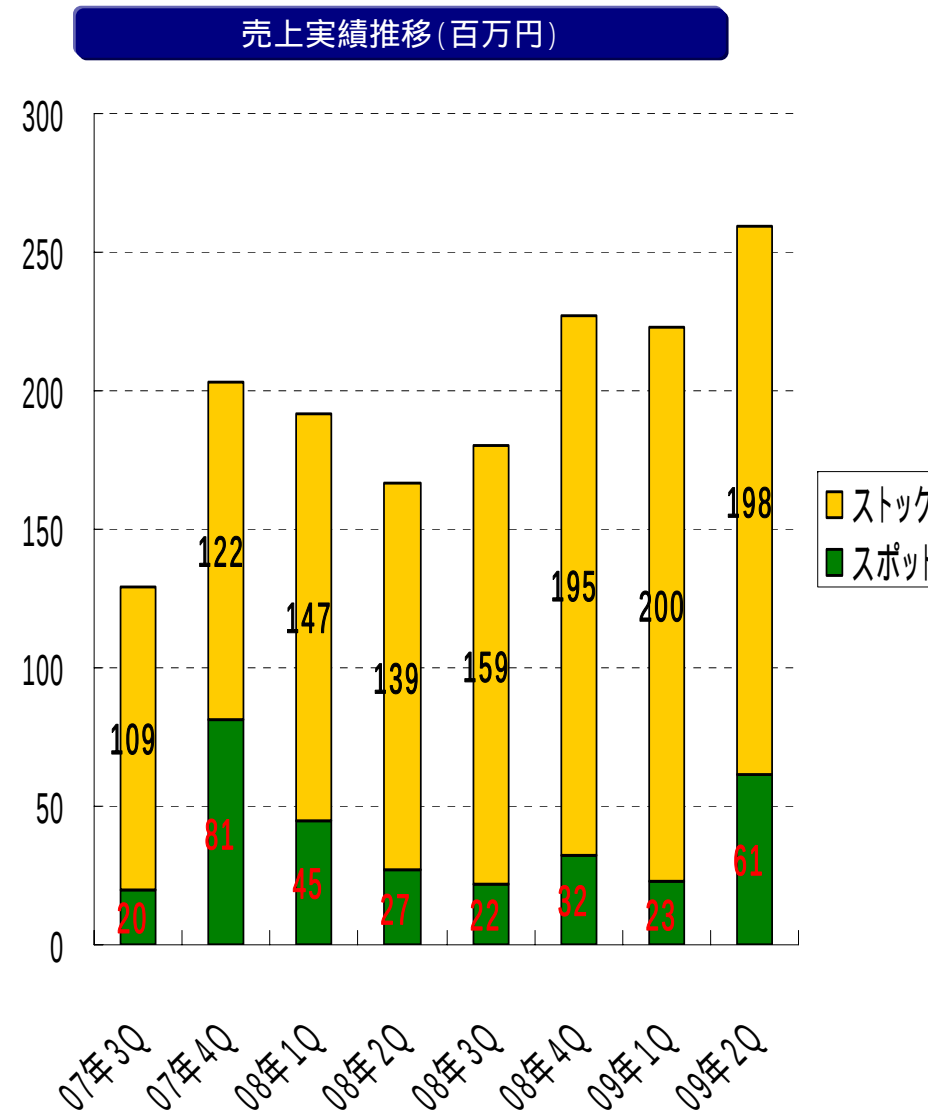
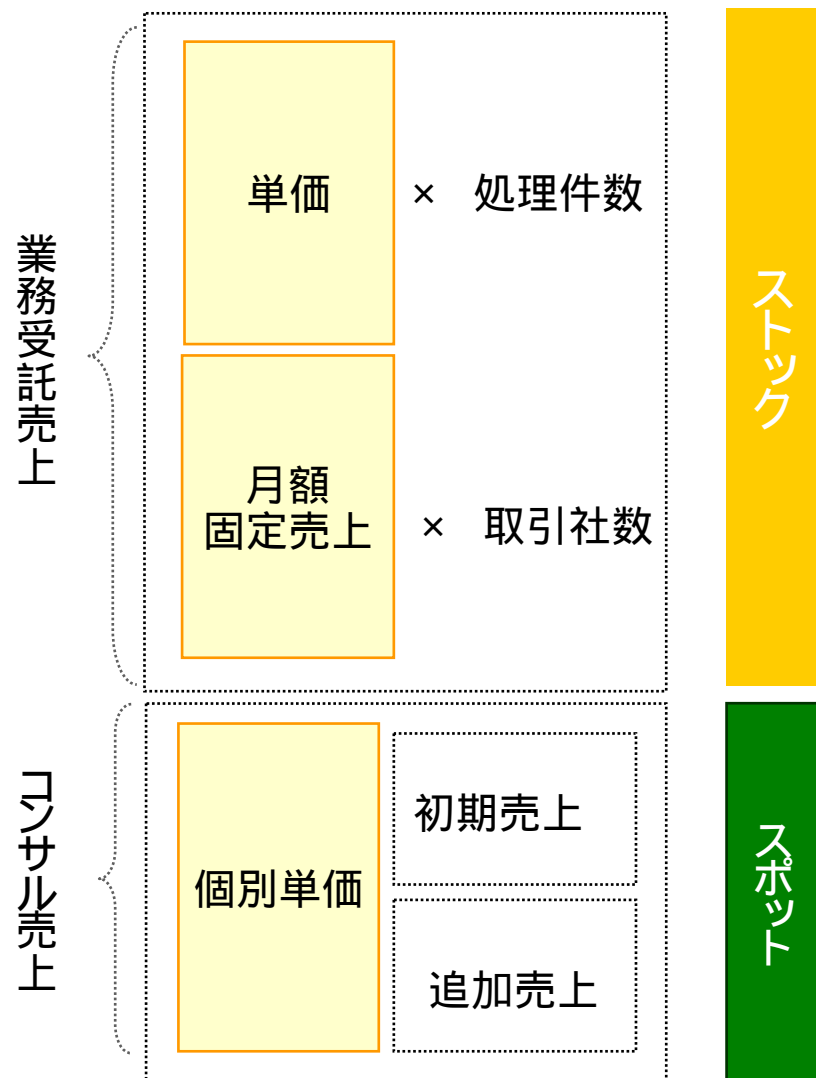
単位: 百万円



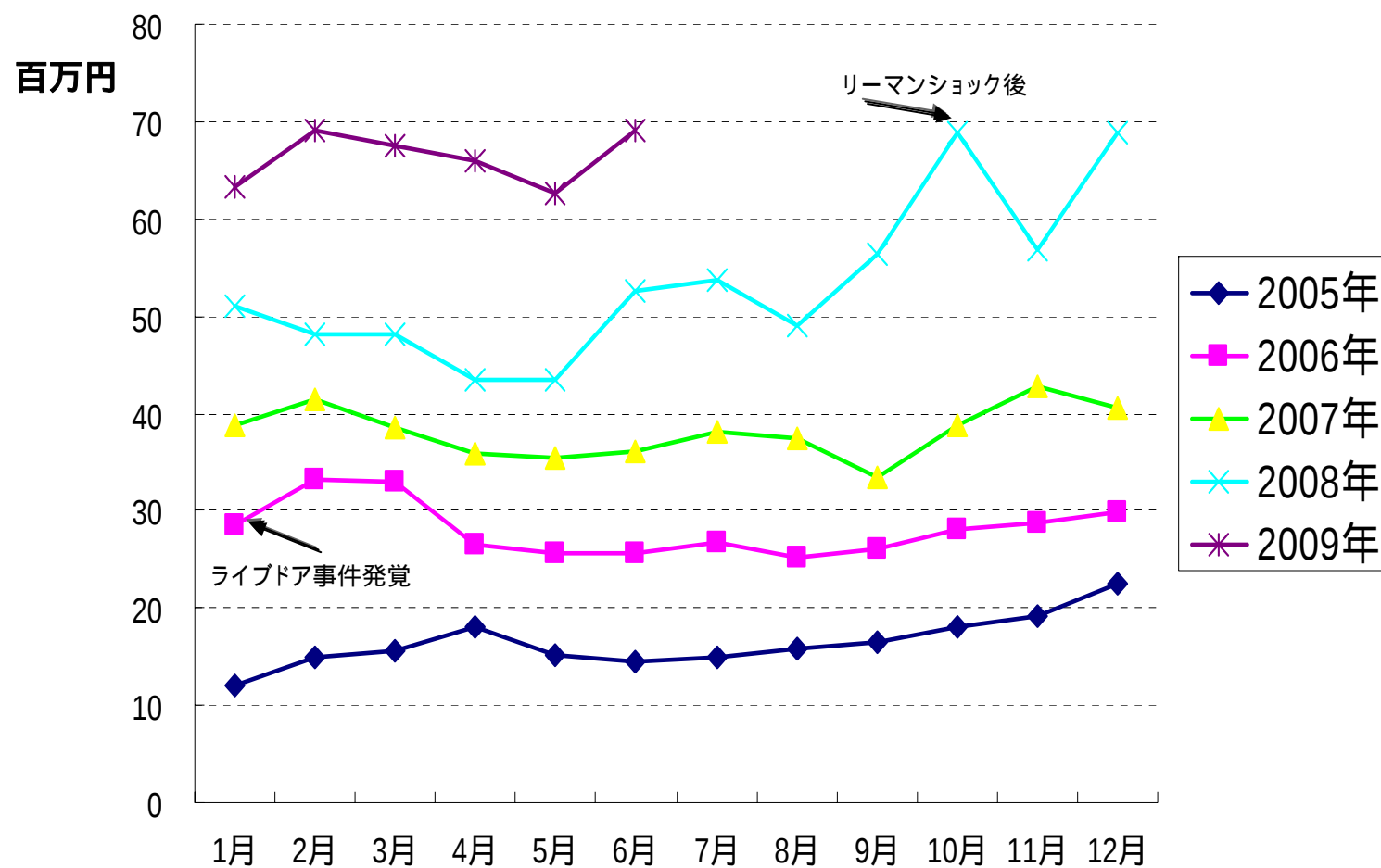
Points

- ・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。
- ・06年8月に初めて単月黒字を達成し、以後黒字を継続中。
- ・08年1-2Qは公開一時費用の負担あり。

業務受託(ストック)の着実な増加



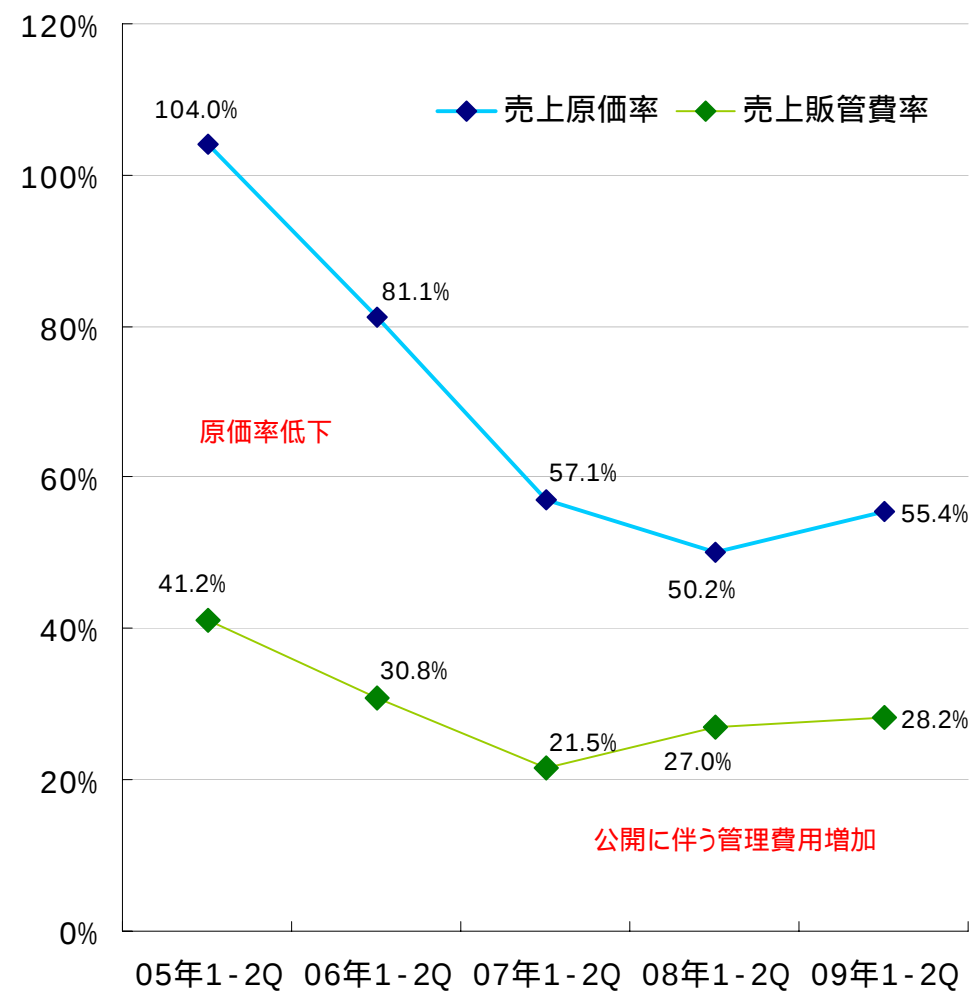
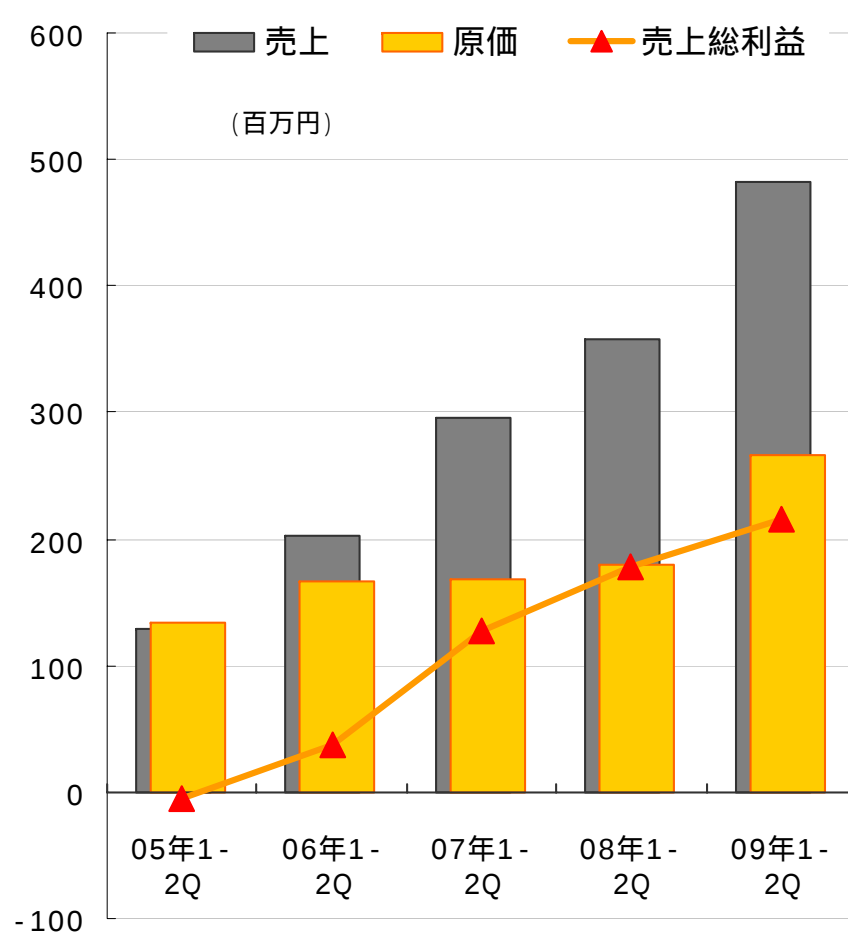
3.6 業務受託月別売上推移



3.7 サービス別売上推移

		百万円							
		07年3Q	07年4Q	08年1Q	08年2Q	08年3Q	08年4Q	09年1Q	09年2Q
クイック入金	業務受託	35	34	43	38	46	61	55	54
	コンサル・スポット	10	11	15	14	18	12	18	17
	合計	45	46	58	52	64	73	73	71
代金回収・収納代行	業務受託	52	67	84	77	81	101	112	109
	コンサル・スポット	7	7	7	1	3	6	2	20
	合計	59	74	91	78	84	106	115	130
送金代行	業務受託	15	15	15	19	24	24	23	22
	コンサル・スポット	0	1	1	5	0	0	0	0
	合計	16	16	17	24	24	24	23	22
ファイナンス他	業務受託	5	5	4	4	8	8	10	11
	コンサル・スポット	3	61	22	6	0	2	0	0
	合計	8	67	26	11	8	10	10	11
その他	業務受託	0	0	0	0	1	1	1	1
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0	13	2	24
	合計	0	0	1	1	1	13	3	25
合計	業務受託	108	122	147	139	159	195	200	198
	コンサル・スポット	20	81	45	27	22	32	23	61
	合計	128	203	192	166	181	227	223	259

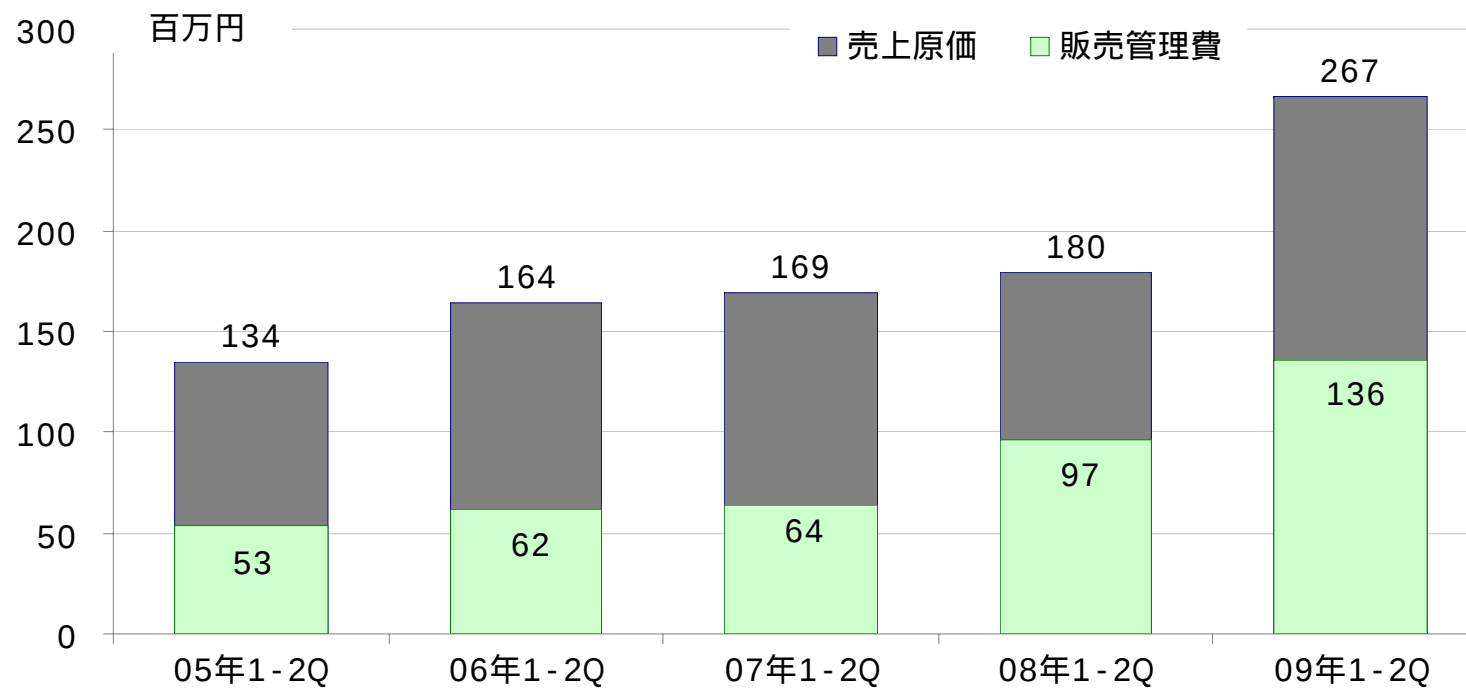
ストックビジネスであり、一度、損益分岐点を超えたら、利益率が向上するビジネスモデル



3.9 コスト構造

単位:百万円

	05年1-2Q	06年1-2Q	07年1-2Q	08年1-2Q	09年1-2Q
売上原価	134	164	169	180	267
販売管理費	53	62	64	97	136



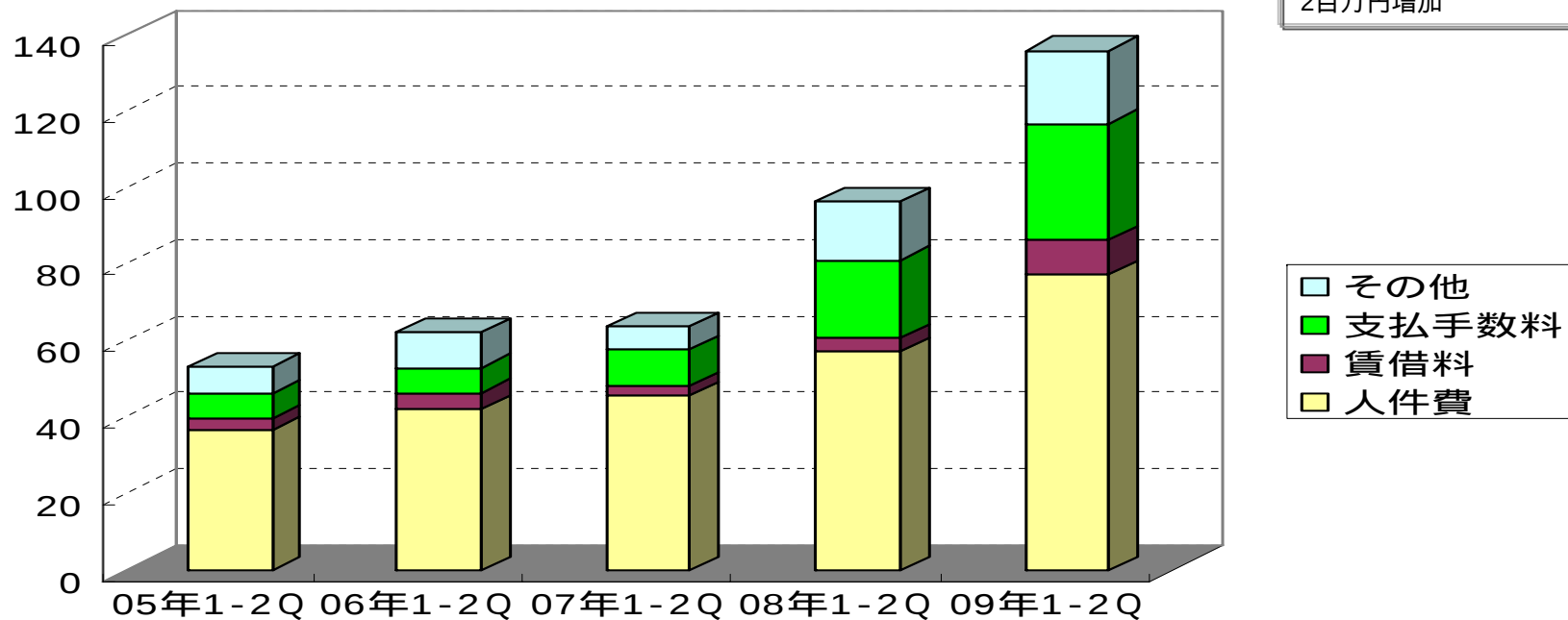
3.10 販売管理費内訳

販売管理費実績推移(百万円)

	05年1-2Q	06年1-2Q	07年1-2Q	08年1-2Q	09年1-2Q
人件費	37	42	46	57	77
賃借料	3	4	3	4	9
支払手数料	6	7	9	20	30
その他	7	9	6	16	19
合計	53	62	64	97	136

公開後に事業開発3名、
管理2名、合計5名増員

監査報酬3百万円増、
印刷代2百万円増、
ISMS取得関係費用
2百万円増加



3.1.1 貸借対照表の概要

単位:千円

	2008年12月期		2009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	1,131,457	85.1%	1,588,193	89.3%	40.4%
固定資産	197,480	14.9%	190,612	10.7%	- 3.5%
資産合計	1,328,938	100.0%	1,778,806	100.0%	33.9%
流動負債	168,165	12.7%	544,691	30.6%	223.9%
固定負債	6,684	0.5%	853	0.0%	- 87.2%
負債合計	174,849	13.2%	545,544	30.7%	212.0%
純資産合計	1,154,088	86.8%	1,233,261	69.3%	6.9%
負債純資産合計	1,328,938	100.0%	1,778,806	100.0%	33.9%

3.12 キャッシュ・フロー計算書の概要

単位: 千円

	2008年第2四半期	2009年第2四半期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	69,945	635,475	利益79,647千円、 預り金増加387,761円、 買取債権の減少 159,850千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	32,341	5,800	ネットワーク基盤強化に 係るハードウェア等
フリーキャッシュ・フロー	102,286	629,675	
財務活動によるキャッシュ・フロー	268,010	5,831	長期借入金の返済
現金及び現金同等物の増減額	165,722	623,844	
現金及び現金同等物の期首残高	642,129	676,930	
現金及び現金同等物の期末残高	807,852	1,300,774	

4 2009年12月期計画

■ 09年12月期の業績見込みは据え置き

通期売上高1,049百万円、純利益200百万円

■ 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

新事業分野

- ・ (決済サポート事業から連携する)環境サポートビジネス
エネルギー算定、CO₂算定、排出量管理
- ・ (決済データを確証とする)医療情報サポートビジネス
地域連携、共同受発注
- ・ (決済機能の簡単、迅速、安全を推進する)NGN決済サービスの開発・展開
店舗、病院
- ・ (ネット技術の対面・リアル取引への展開)タクシーや店舗決済サービスの展開
タクシー、移動店舗

4.2 2009年12月期 業績見通し

単位:千円

	2008年12月期		2009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	628,530	100.0%	482,000	1,049,658	45.9%
売上総利益	246,868	39.3%	214,998	524,611	41.0%
営業利益	105,311	16.8%	79,125	198,443	39.9%
経常利益	102,051	16.2%	79,647	201,253	39.6%
当期純利益	101,101	16.1%	79,172	200,303	39.5%

POINTS

- ・ 第3 - 4 半期に、50百万円の大型スポット案件を見込む
- ・ 既存ビジネスの積み上げに加えて、2010年度以降につながる、新規ビジネスの獲得を図る。

設備投資

ハード	14百万円	(ネットワーク強化、DB基盤強化)
ソフト	15百万円	(新規サービス対応)
	9百万円	(既存サービスの機能向上)
	5百万円	(業務系ソフトへの投資)
	5百万円	(その他ソフト)

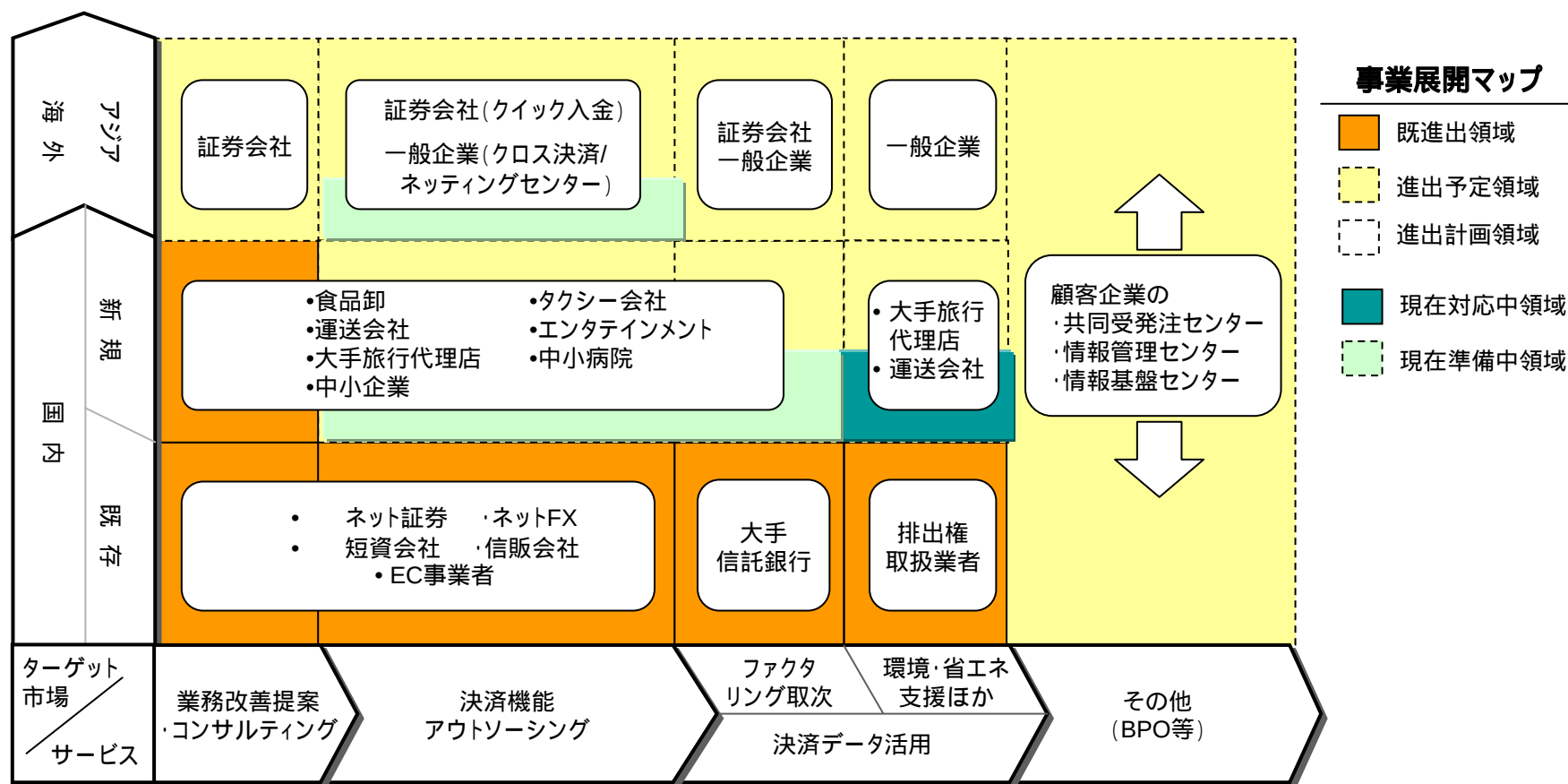
減価償却費

2009年12月期 減価償却予定額 20百万円

5 今後の成長戦略

5.1 2009年度の計画と進捗（事業展開マップ）

- 今後の事業展開については、コア業務である決済機能のアウトソーシングサービスを基軸に、国内における更なる顧客開拓の実行が基本方針とし、最終的には海外、特にアジア地域における顧客開拓に進出し、決済アウトソーシング業務の件数増大を推進する計画です。
- 取引件数の増大に伴い蓄積が進む決済データを活用し、ファクタリング取次事業や環境事業などの手数料ビジネスを拡大させ、収益基盤の拡充を図ります。

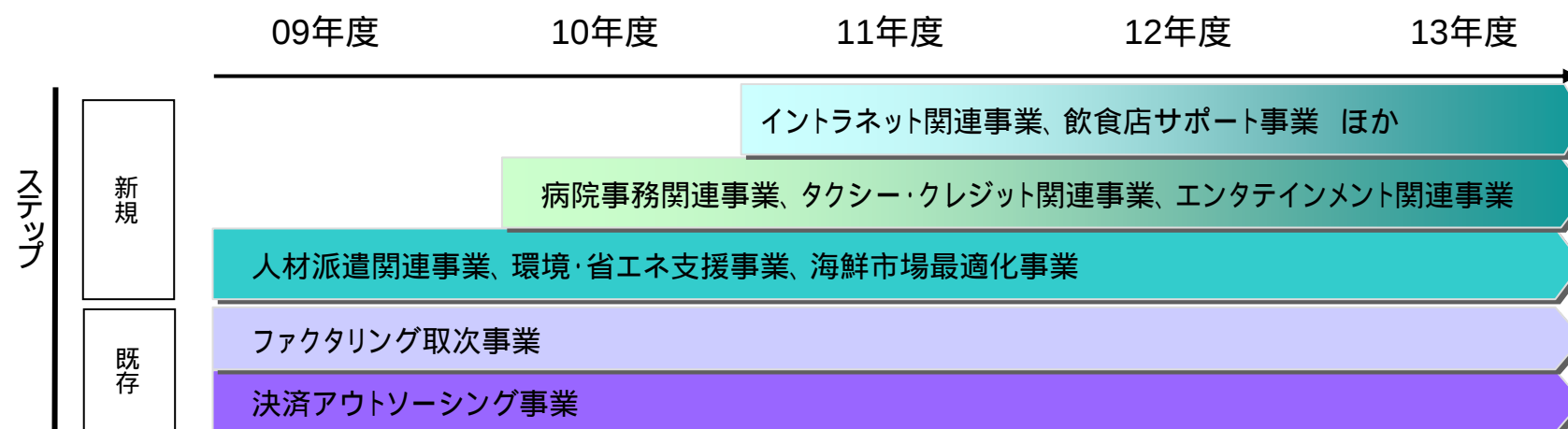


- 今期より順次実績化を計画している新規ビジネスは以下の通りとなります。

事業区分	案件	サービスの概要
ファイナンス	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
	エンターテイメント	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
	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
環境・エネルギー	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
	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
	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
医療・健康	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
	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
セキュリティ	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

5.3 中長期の計画（事業展開ロードマップ）

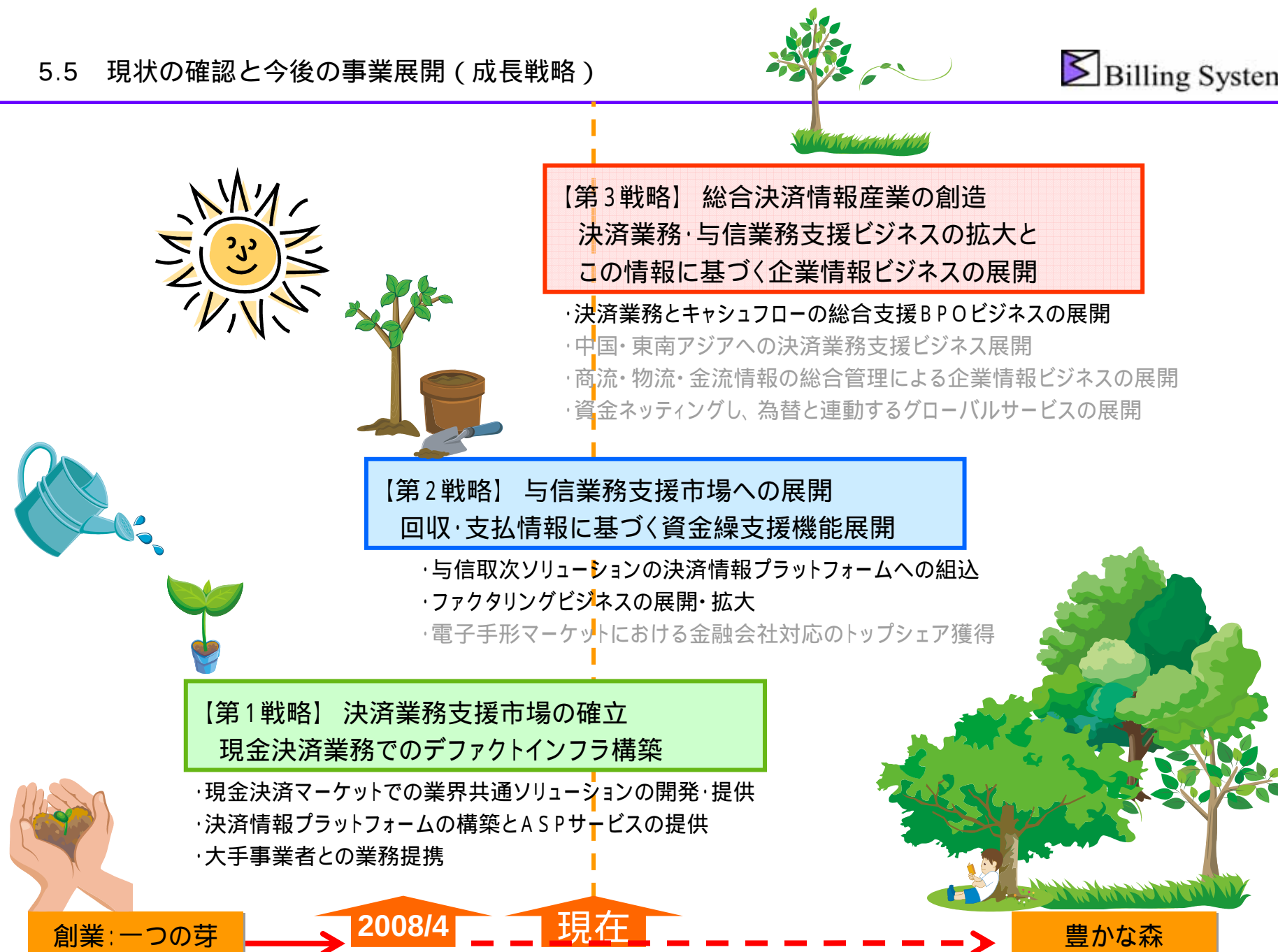
- 2009年より新規事業を順次立上げ、決済およびファイナンス取次件数の増大を目指します。
- BPO業務に関連する投資はパートナー企業との共同出資等により投資額を一定範囲に抑制し、自走式のビジネスモデルをより強固なものとする計画です。



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、26名の小組織であり、その内の4名が取締役、3名が監査役となっております。 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