

ビルングシステム株式会社

2018年12月期決算説明資料

2019年2月27日
代表取締役社長 江田敏彦

1 2018年12月期 決算概要

売上高

2,638百万円 （前期比 + 18.2%）

- 前期比405百万円増加。主因は、スポット売りげ増加で、カードリーダーの販売による236百万円の増加。PayBの接続金融機関に対する初期売上も寄与。

営業利益

346百万円 （前期比 + 40.6%）

- 前期比100百万円増加。
人件費36百万円、支払手数料25百万円の増加があったが、カードリーダーの販売やクイック入金のトランザクション増加により、粗利益の増加が上回った。

親会社株主に帰属する当期純利益

172百万円 （前期比 + 35.0%）

- スマホマルチ決済関連ソフトウェア等につき減損損失として77百万円を計上。

1.2 主要実績

スマートフォン決済サービス 「PayB」の展開

- 年間売上予算229百万円 ⇒ 実績 175百万円
- 新規獲得目標3000加盟店 ⇒ 実績 新規獲得 3,612社 (累計3,802社)
新規獲得 7,902加盟店 (累計8,138加盟店)
- 接続可能金融機関の拡大 ⇒ 26行で利用可能(18年12月末時点)

NFCリーダーの販売

- 子会社化(FinGo(株)設立)による販売力の強化、専門スキルを持った人材の育成
- 年間売上予算500百万円 ⇒ 実績 513百万円
- イオンディライト以外の販売は、トライアルレベルにとどまる。

インバウンド対応

- WeChatペイの拡大に加え、Alipayの取扱いを開始。

1.3 連結損益計算書の概要

単位：百万円

	2017年12月期		2018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	2,233	100.0%	2,638	100.0%	18.2%	3.8%
営業利益	246	11.0%	346	13.1%	40.6%	102.7%
経常利益	247	11.1%	345	13.1%	39.8%	102.4%
親会社株主に 帰属する当期純 利益	127	5.7%	172	6.4%	35.0%	81.0%
EPS	40円07銭	-	54円10銭	-	-	86.4%

1.4 売上構造

業務受託（ストック）積上が基本

コンサル売上

個別単価

初期売上

追加売上

スポット

業務受託売上

単価

× 処理件数

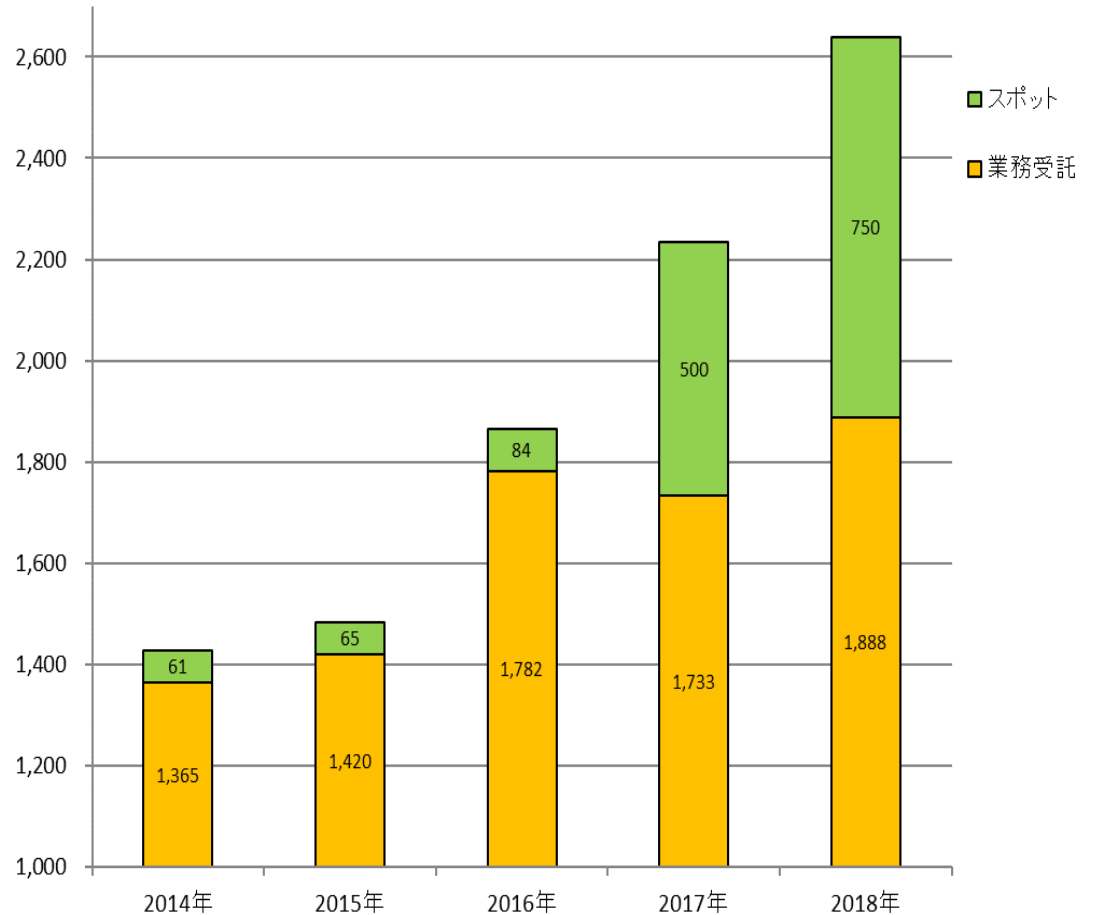
月額
固定売上

× 取引社数

ストック

売上実績推移

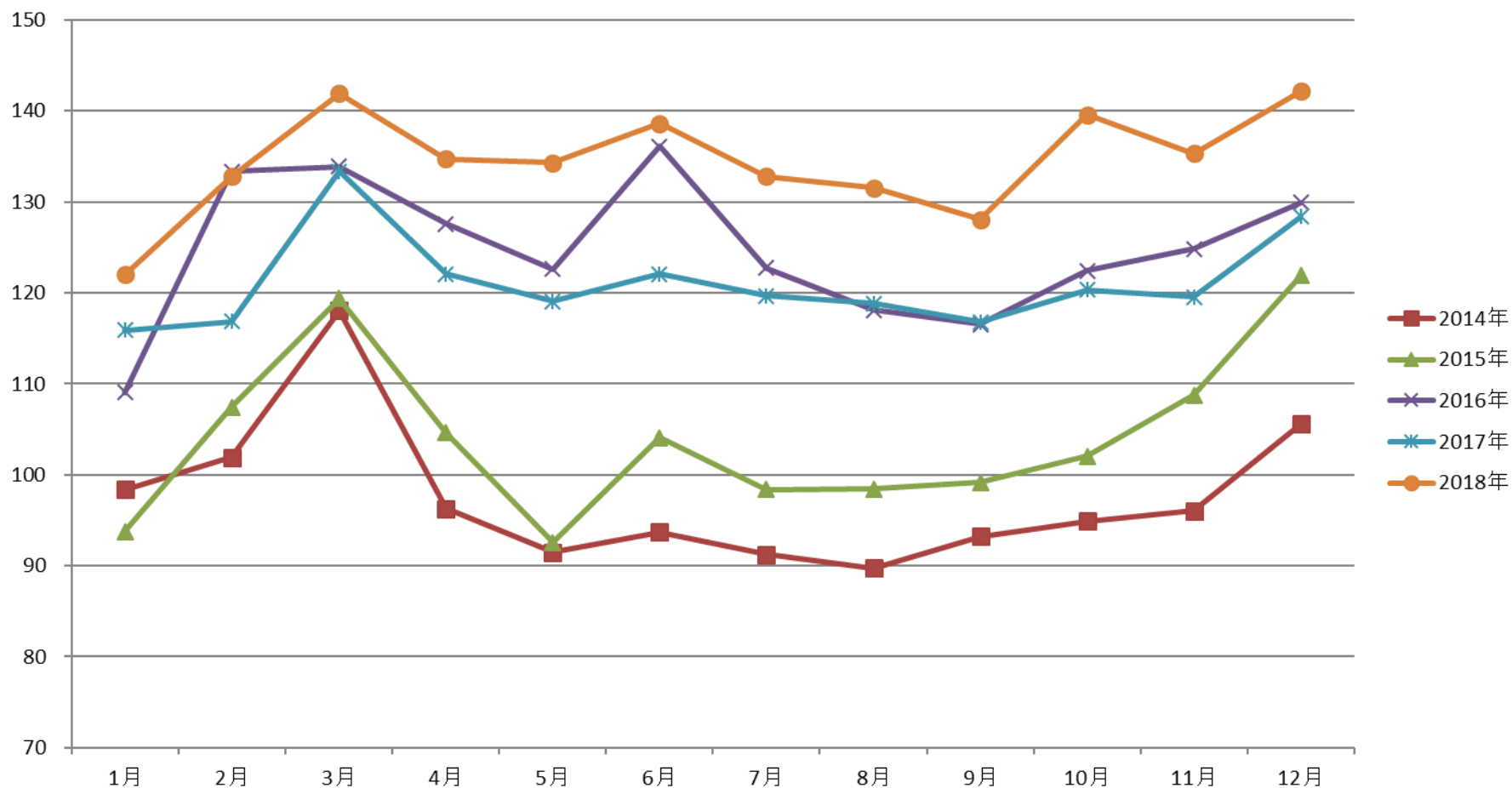
単位：百万円



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

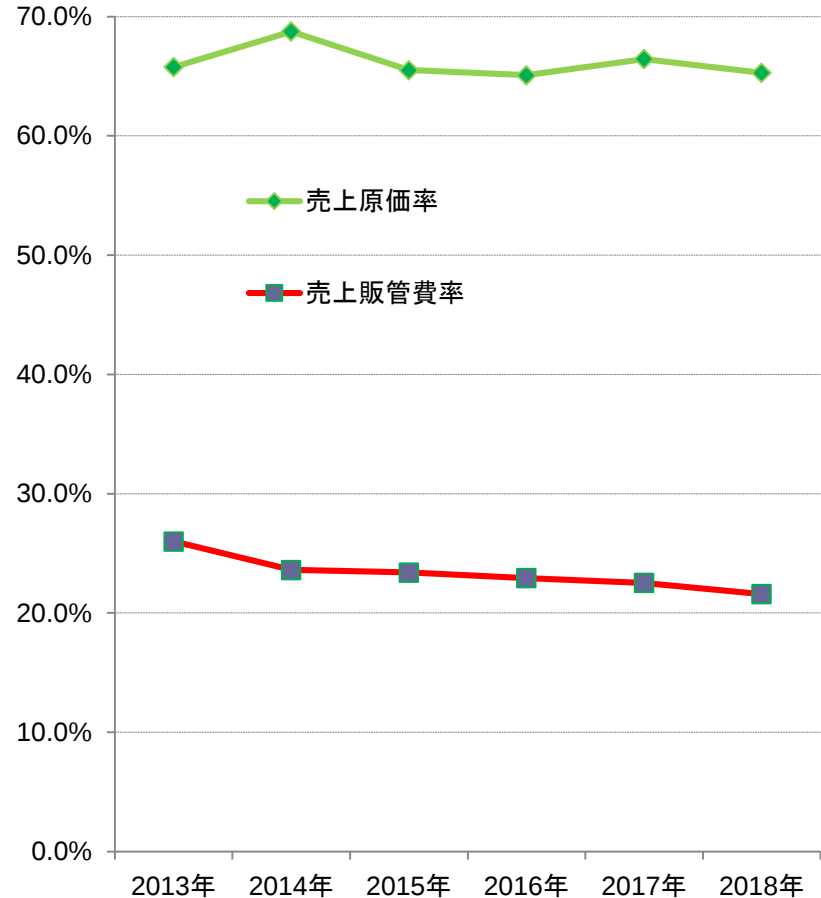
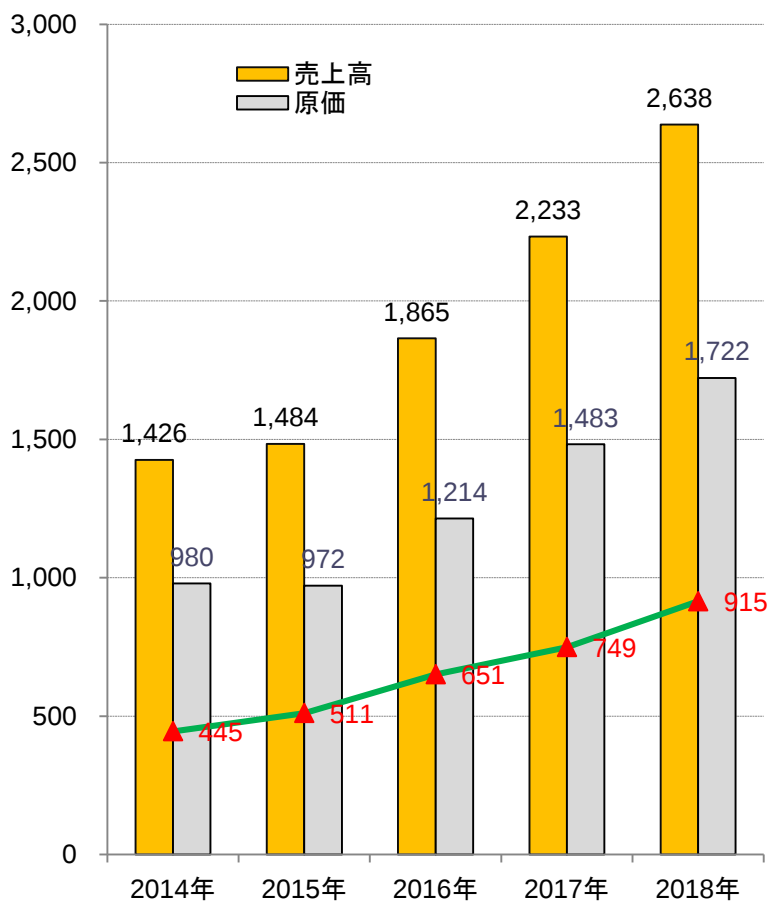
単位：百万円

		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
クイック入金	業務受託	254	283	300	320	396
	コンサル・スポット	27	34	55	170	118
	合計	282	318	356	490	514
代金回収・収納代行	業務受託	979	939	1,093	1,085	1,191
	コンサル・スポット	28	18	16	46	146
	合計	1,008	958	1,110	1,132	1,338
送金代行	業務受託	91	118	147	136	106
	コンサル・スポット	0	7	4	1	6
	合計	91	126	152	137	113
公共料金	業務受託	0	55	214	133	81
	コンサル・スポット	0	0	4	11	3
	合計	0	55	219	144	85
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	0	7	39
	コンサル・スポット	0	0	0	269	473
	合計	0	0	0	276	513
ファイナンス他	業務受託	6	4	5	6	5
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	7	4	5	6	5
その他	業務受託	32	18	19	43	66
	コンサル・スポット	3	3	2	2	0
	合計	36	21	22	45	67
合計	業務受託	1,365	1,419	1,782	1,733	1,888
	コンサル・スポット	61	64	83	499	750
	合計	1,426	1,484	1,865	2,233	2,638

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。

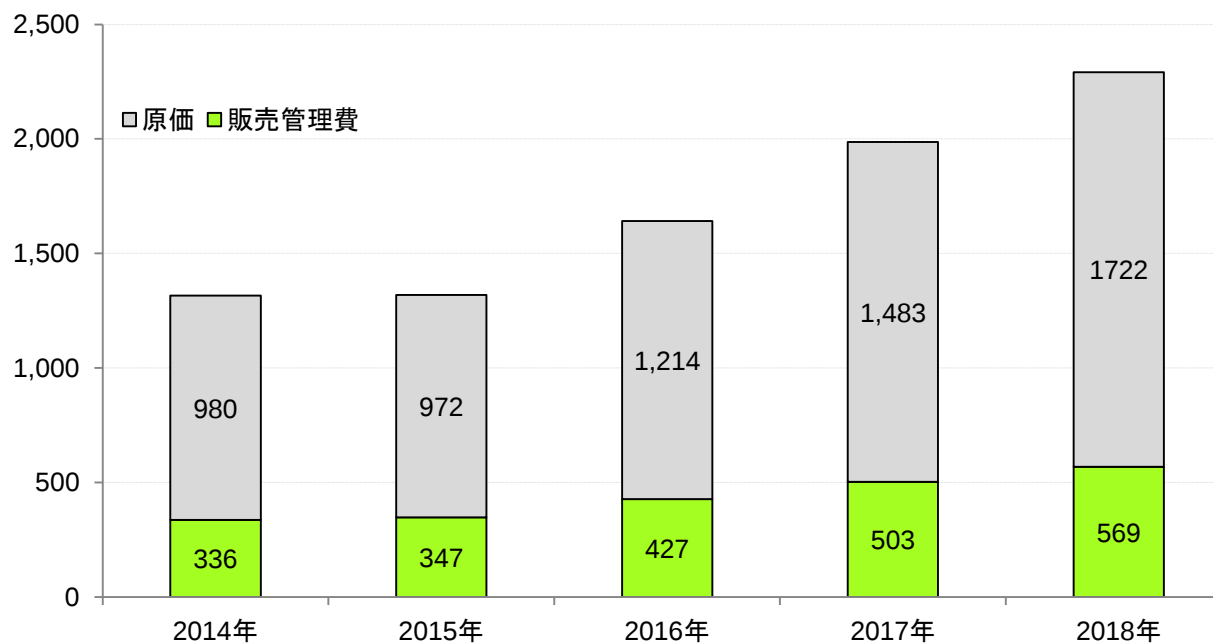
(百万円)



1.8 コスト構造

単位：百万円

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
売上原価	980	972	1,214	1,483	1,722
販売管理費	336	347	427	503	569



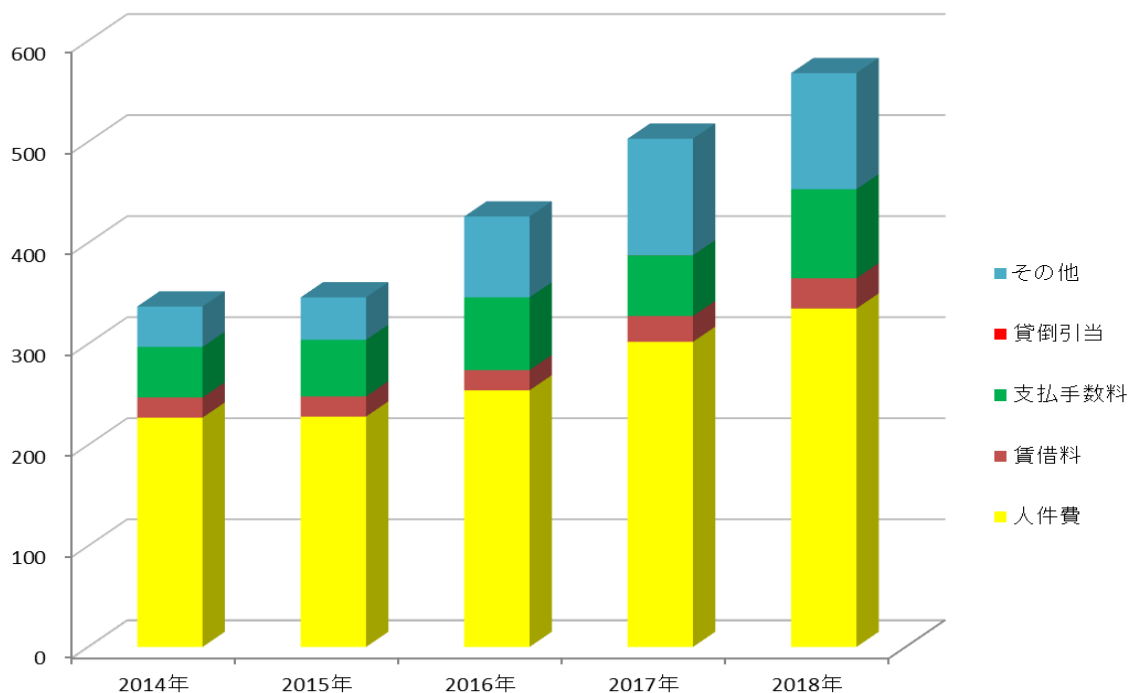
1.9 販売管理費内訳

販売管理費実績推移（百万円）

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
人件費	227	228	254	302	335
賃借料	20	20	20	26	30
支払手数料	50	56	72	60	88
貸倒引当	-	-	0	0	0
その他	40	42	80	115	115
合計	336	347	427	503	569

営業要員を主体に人員増加

派遣社員費用9百万円増、特許関連費用6百万円増、IR関連費用3百万円増



1.10 連結貸借対照表の概要

単位：百万円

	2017年12月期		2018年12月期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
流動資産	6,262	94.8%	5,841	94.8%	△6.7%
固定資産	340	5.2%	318	5.2%	△6.5%
資産合計	6,603	100.0%	6,159	100.0%	△6.7%
流動負債	4,680	70.9%	4,127	67.0%	△11.8%
固定負債	67	1.0%	39	0.6%	△42.1%
負債合計	4,748	71.9%	4,166	67.6%	△12.3%
純資産合計	1,854	28.1%	1,993	32.4%	7.5%
負債純資産合計	6,603	100.0%	6,159	100.0%	△6.7%

1.11 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	2017年12月期	2018年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	867	△ 238
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 103	△ 96
フリーキャッシュ・フロー	763	△ 335
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 154	△ 59
現金及び現金同等物の増減額	609	△ 395
現金及び現金同等物の期首残高	4,927	5,536
現金及び現金同等物の期末残高	5,536	5,140

増加要因として
 棚卸資産の減少 91百万円
 減損損失 77百万円
 税金等調整前当期純利益 268百万円

減少要因として
 売掛金の増加 72 百万円
 買掛金の減少 82百万円
 預り金の減少 647百万円

減少要因として
 有形固定資産取得 12百万円
 無形固定資産取得 60百万円
 敷金・保証金差入れ 14百万円

減少要因として
 長期借入金の返済 30百万円
 配当金の支払 39百万円

2 2019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
→引続き収益の基幹サービスと位置付け、安定運用を図るとともに、新規にFX業界参入する先については、取り漏れのないよう万全を期す。
- 収納代行サービス
→保険会社個別のニーズに答えられるよう、スマートフォンの活用等サービスのレベルアップを図る。
- 送金支援サービス
→アライアンス拡大によるアルバイト給与等小口取次業務の拡大
- 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。
PayBとの連携を準備。

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	200百万円（2018年比+25百万円）
新規加盟店	3,000社獲得
新規金融機関契約	13行

基本戦略

- ・ アライアンスの推進による販売力の強化
- ・ 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ならびに販売の試行

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699百万円 （2018年比+185百万円）

- OTI（本社イスラエル）との連携により自販機向けFelica/NFC対応のカードリーダーの販売
- 決済手段の充実
電子マネー、EMVクレジット決済、QR決済への対応による差別化
- 付加価値サービスの開発
検量（在庫管理）サービス、デジタルサイネージ（広告）サービス
BTビーコンによるスタンプ
- セルフレジ、セルフKIOSKへの対応準備
- 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

WeChat、Alipay 年間売上予算90百万円（2018年比+33百万円）
新規加盟店獲得400社（2018年比+39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
- 公共団体等が実施する外国人誘客促進事業等への参画
- 決済手段の充実、その他QR決済等への対応による差別化

2.2 2019年12月期 業績見通し

連結

単位：百万円

	2018年12月期		2019年12月期	
	実績	前期比	計画	前期比
売上高	2,638	18.2%	2,763	4.7%
営業利益	346	40.6%	194	△43.9%
経常利益	345	39.8%	194	△43.8%
親会社株主に 帰属する純利益	172	35.0%	108	△37.0%

POINTS

- スマホマルチ決済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。既存ビジネスについては保守的に見込む。

通期売上高2,763百万円、営業利益194百万円、経常利益194百万円

親会社株主に帰属する当期純利益108百万円、期末配当17円50銭で据置き。

2.3 2019年販売管理費

単位：百万円

	2018年12月期 実績	2019年12月期 予算	差額
人件費	335	409	73
賃借料	30	33	3
支払手数料	88	89	1
貸倒引当	0	0	0
その他	115	145	29
合計	569	678	108

- ・ 人員増に伴う人件費増加73百万円
（原価部門労務費と合算すると約127百万円増加）
- ・ その他項目としてスマホマルチ決済関連販促費35百万円増加

設備投資

ハード 42百万円 → 経費処理（商用環境維持、セキュリティ強化）

ソフト 145百万円

（うちスマホマルチ26百万円 → 経費処理、カードリーダー109百万円 → 資産計上）

採用

営業本部 + 9名 （含む子会社）

業務本部 + 1 名

システム本部 + 8名 （システム開発、システム運用）

管理本部 + 1 名

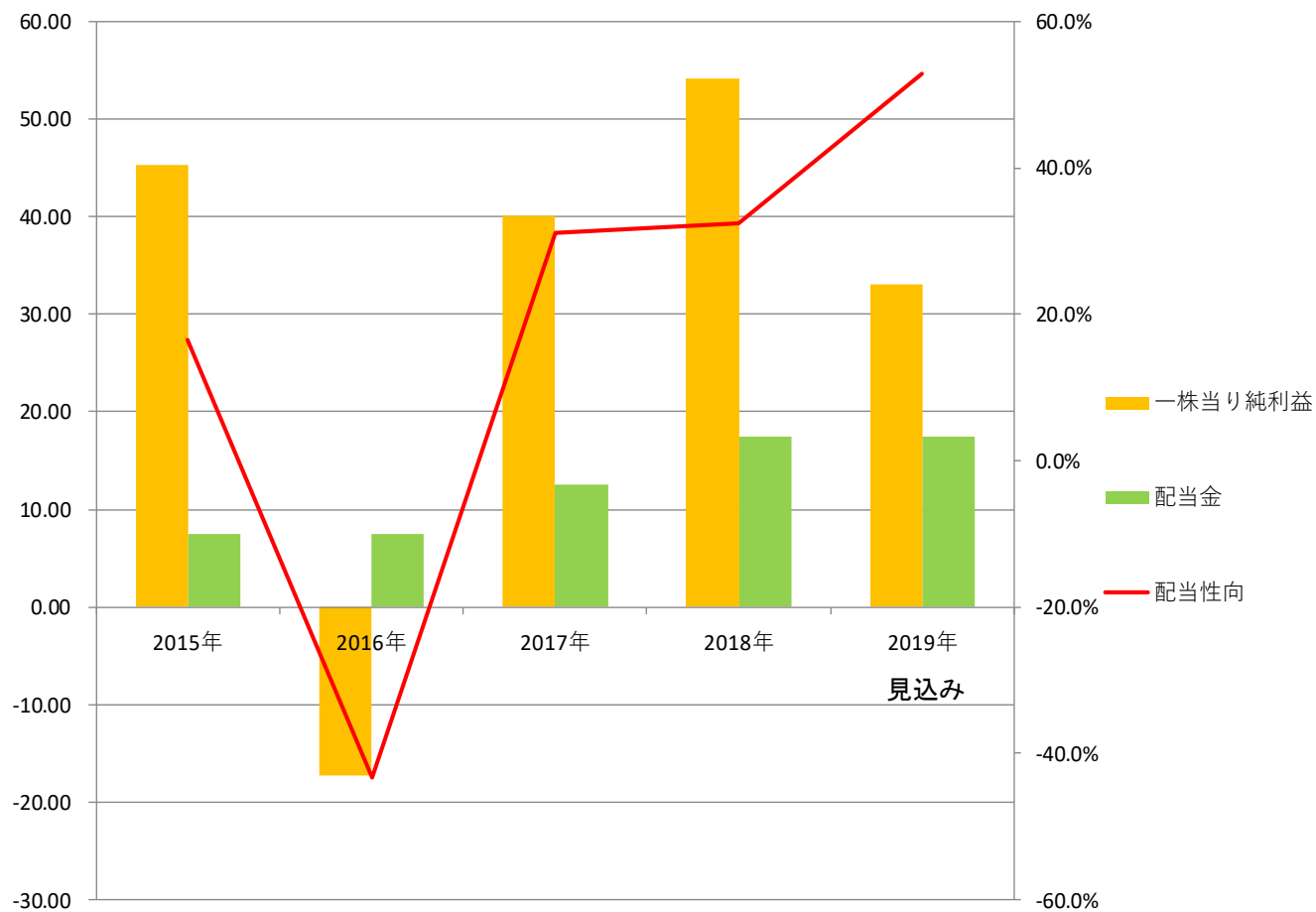
監査 + 1 名

合計 + 20名

（常勤役職員、社員合計で80名）

2.5 配当

円



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
ビリングシステム株式会社 電話03-5501-4400
toiawase@billingsystem.co.jp