

ビルングシステム株式会社

2019年12月期第2四半期決算説明資料

2019年8月30日
代表取締役社長 江田敏彦

1 2019年12月期 第2四半期

1.1 2019年12月期 第2四半期決算総括

売上高

1,094百万円

- ・ 前年同期比△264百万円。

これは、主にシンククライアント型決済端末の売上減少238百万円による。

営業利益

56百万円

- ・ 前年同期比△155百万円。

これは、大学受験料の取込みによる収納代行サービスやPayB/スマホマルチ決済関連のストック売上の伸張を、シンククライアント型決済端末、PayBの初期導入売上減少が上回ったことによる。

親会社株主に帰属する四半期純利益

23百万円

- ・ 前年同期比△115百万円。上記、営業利益の減少による。

1.2 主要実績 (2019年12月期 第2四半期累計ベース)

スマートフォン決済サービス 「PayB」の展開

売上61百万円、新規加盟店472獲得

- 年間売上予算200百万円に対して30.5%の進捗。
- 年間加盟店目標3000社に対して、15.7%の進捗。
- 新規金融機関契約年間目標13行に対して、3行獲得。

NFCリーダーの販売

売上40百万円

- 年間売上予算699百万円に対して、5.7%の進捗。

インバンド対応

WeChat、Alipayの拡販継続 売上45百万円

- 年間売上予算90百万円に対して、50.0%の進捗。

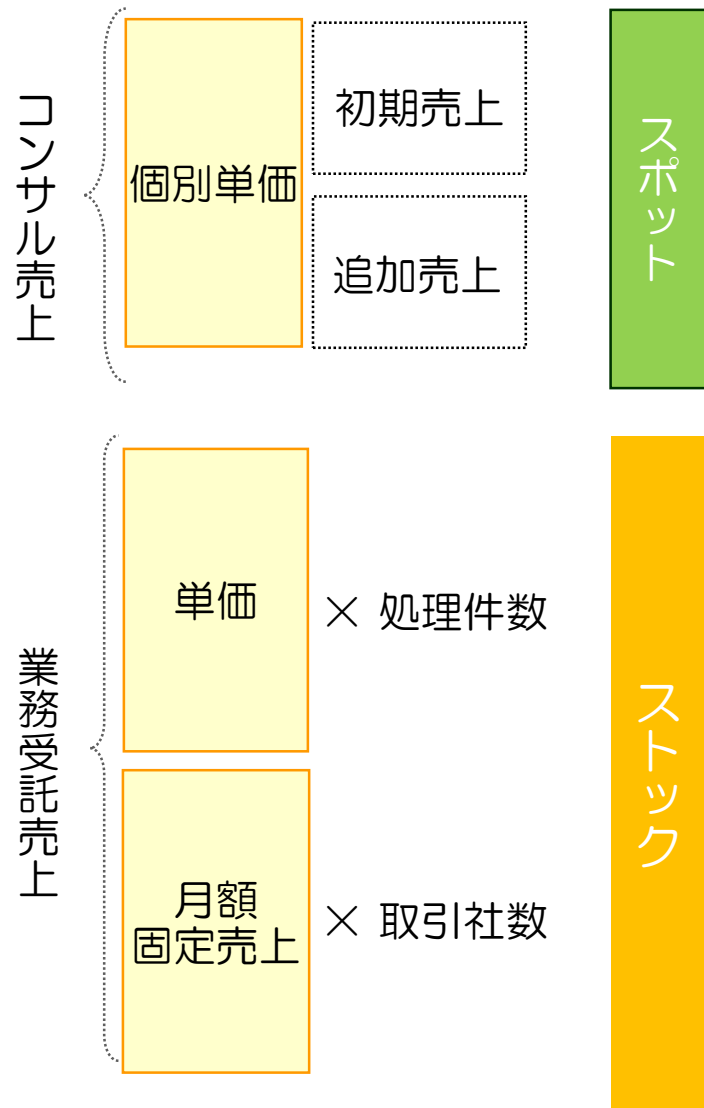
1.3 損益計算書の概要

(単位：百万円)

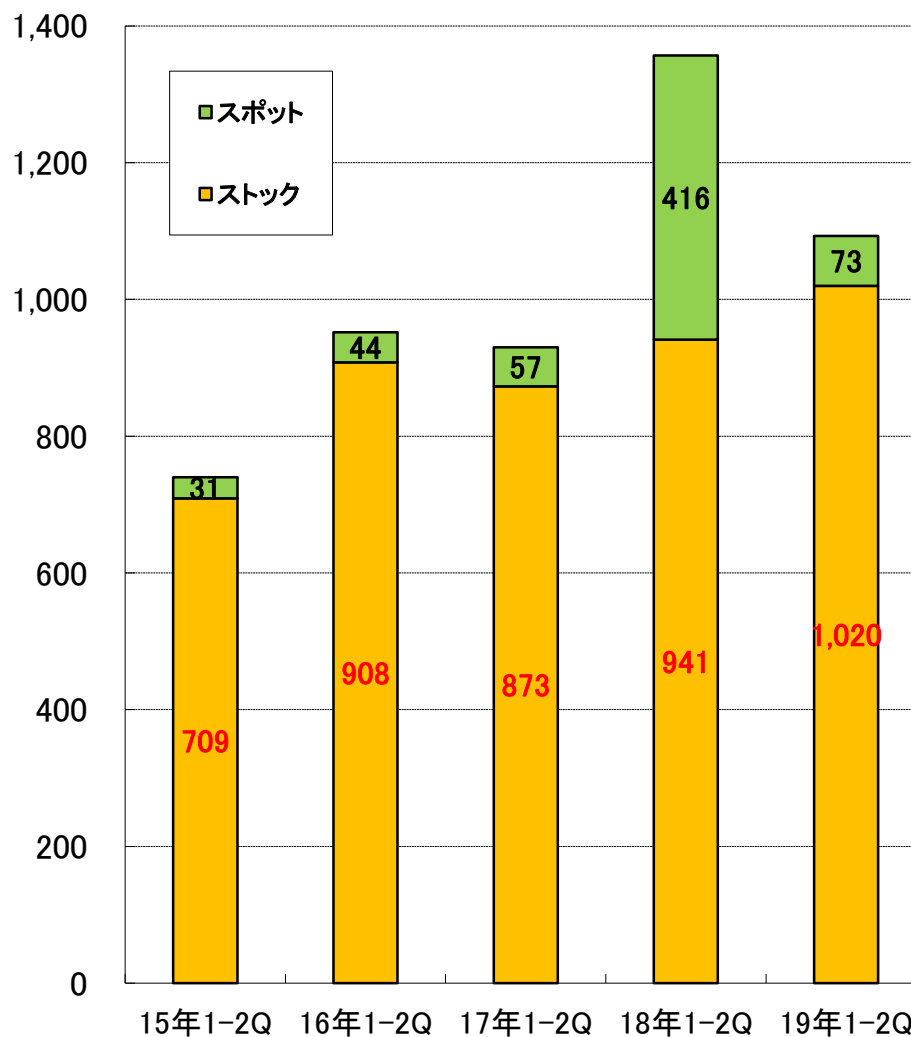
	2018年12月 第2四半期（累計）		2019年12月 第2四半期（累計）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	1,358	100.0%	1,094	100.0%	△19.5%
売上総利益	478	35.2%	355	32.5%	△25.8%
営業利益	212	15.7%	56	5.2%	△73.3%
経常利益	211	15.5%	55	5.1%	△73.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	139	10.2%	23	2.2%	△83.0%
EPS	21円82銭	-	3円72銭	-	-

1.4 売上構造

業務受託（ストック）積上が基本

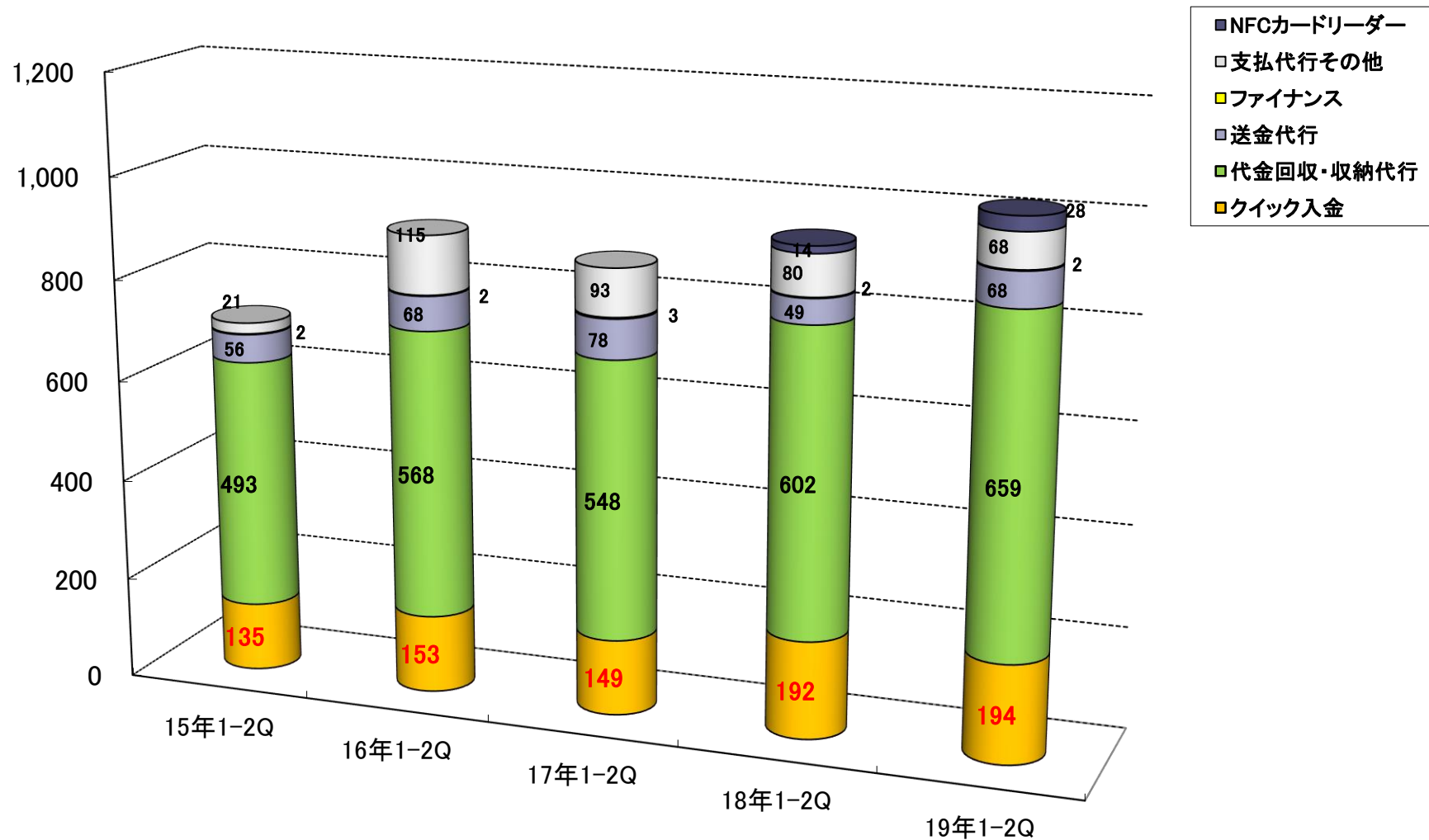


売上実績推移（百万円）



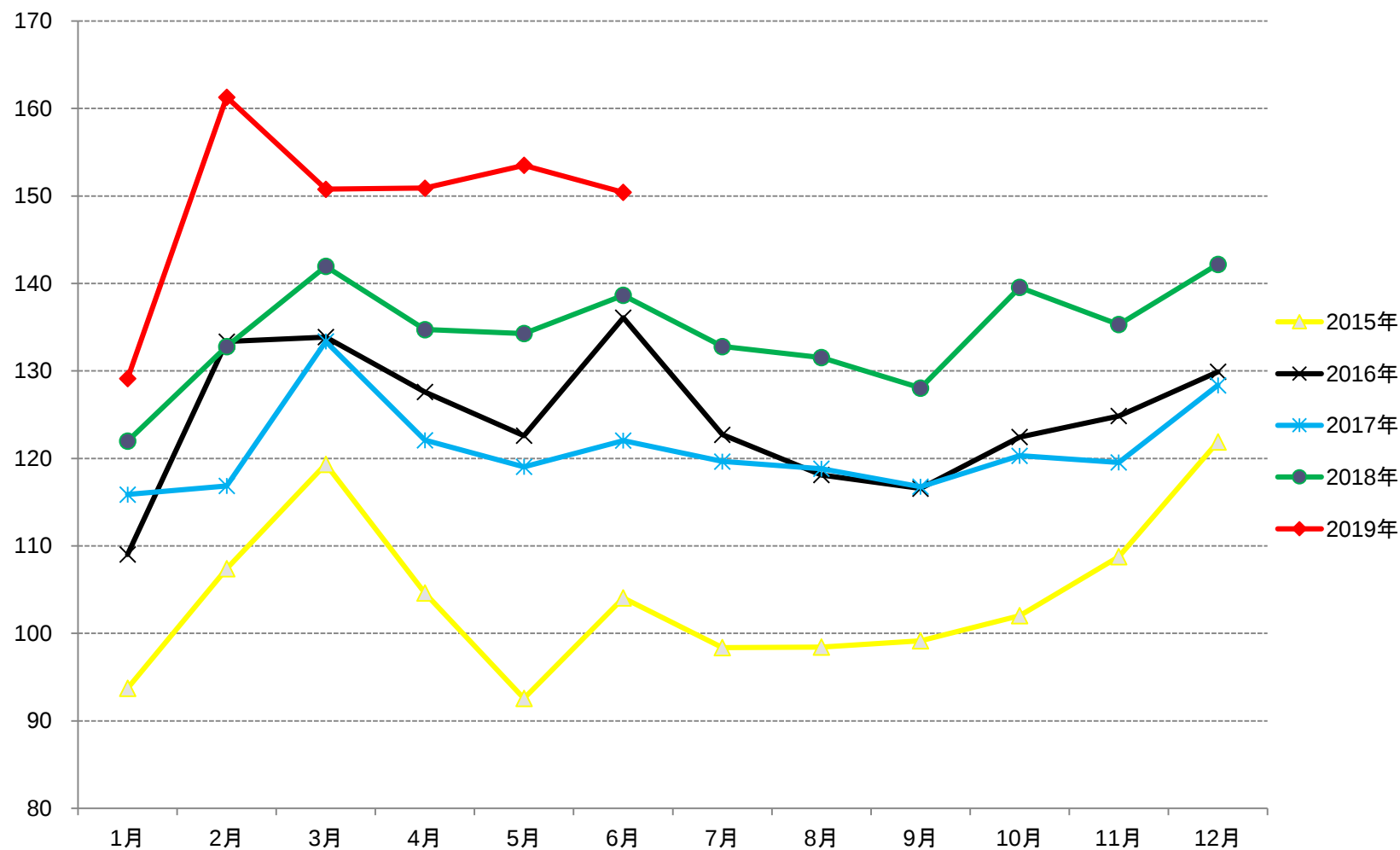
1.5 サービスライン別業務受託売上推移

(単位：百万円)



1.6 業務受託月別売上推移

百万円（単体ベース）



1.7 サービス別売上推移（１）

（単位：百万円）

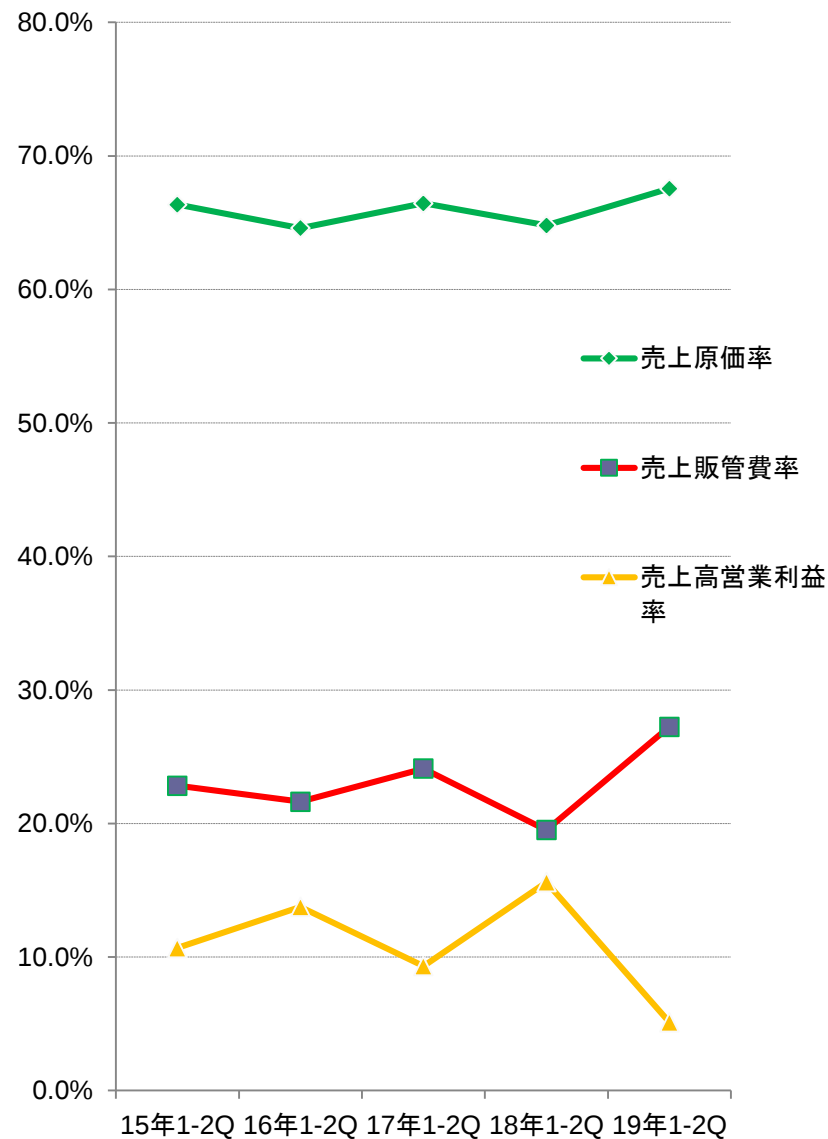
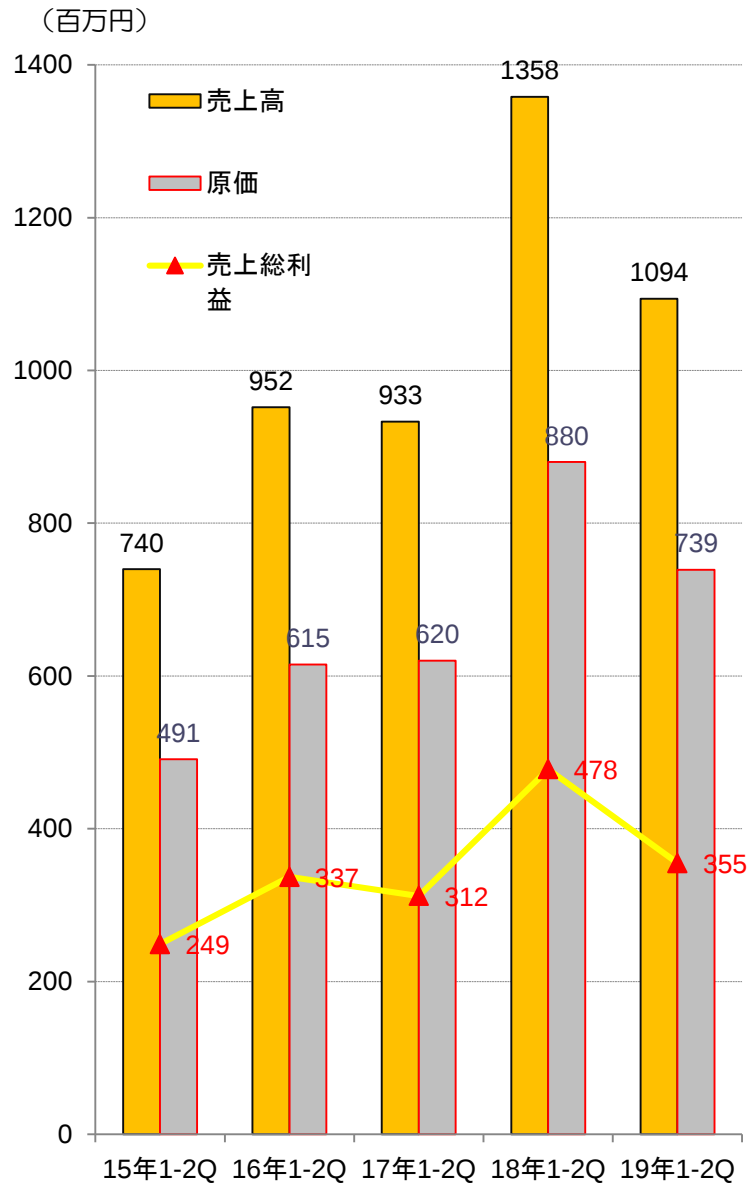
		2015年	2016年	2017年	2018年	2019年 2Q累計
クイック入金	業務受託	283	300	320	396	194
	コンサル・スポット	34	55	170	118	37
	合計	318	356	490	514	231
代金回収・収納代行	業務受託	939	1,093	1,085	1,191	659
	コンサル・スポット	18	16	46	146	22
	合計	958	1,110	1,132	1,338	681
送金代行	業務受託	118	147	136	106	68
	コンサル・スポット	7	4	1	6	0
	合計	126	152	137	113	68
公共料金	業務受託	55	214	133	81	40
	コンサル・スポット	0	4	11	3	2
	合計	55	219	144	85	42
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	7	39	28
	コンサル・スポット	0	0	269	473	11
	合計	0	0	276	513	40
ファイナンス他	業務受託	4	5	6	5	2
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	4	5	6	5	2
その他	業務受託	18	19	43	66	27
	コンサル・スポット	3	2	2	0	0
	合計	21	22	45	67	27
合計	業務受託	1,419	1,782	1,733	1,888	1,020
	コンサル・スポット	64	83	499	750	73
	合計	1,484	1,865	2,233	2,638	1,094

1.7 サービス別売上推移（2）

（単位：百万円）

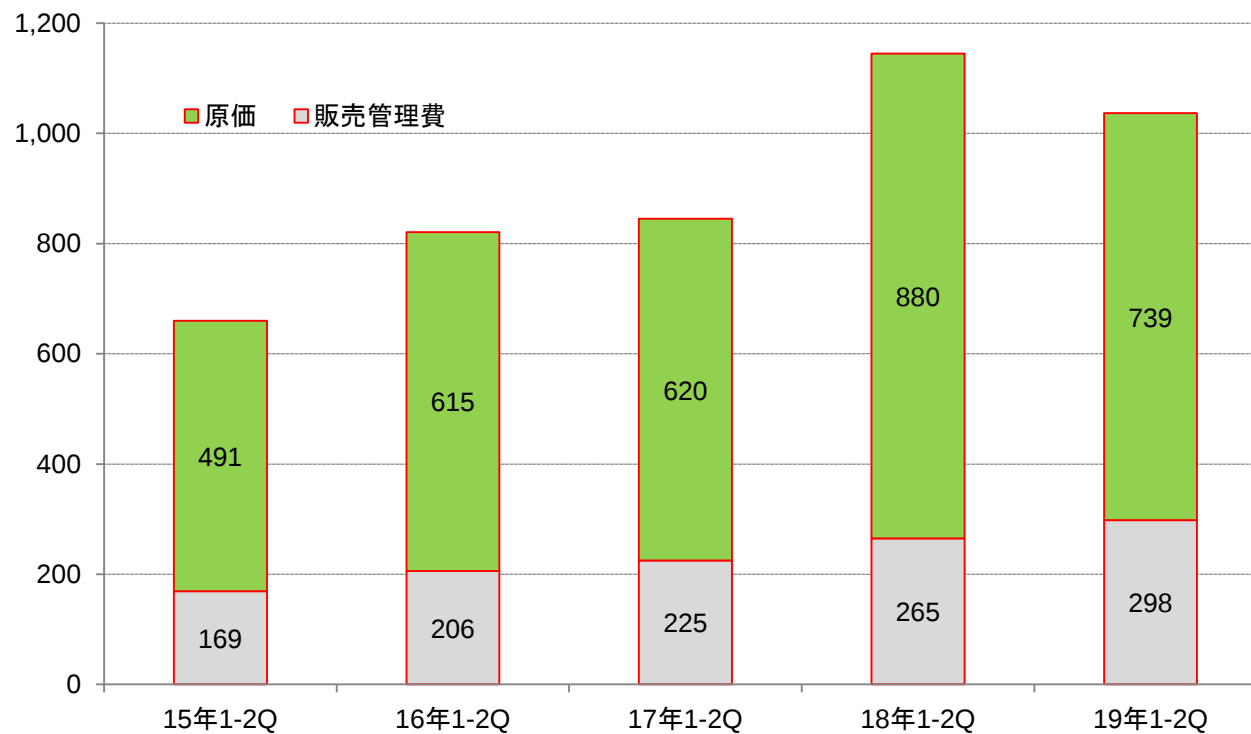
		2015年 2Q	2016年 2Q	2017年 2Q	2018年 2Q	2019年 2Q
クイック入金	業務受託	135	153	149	192	194
	コンサル・スポット	23	24	23	58	37
	合計	158	177	172	250	231
代金回収・収納代行	業務受託	493	568	548	602	659
	コンサル・スポット	3	14	15	85	22
	合計	496	583	564	688	681
送金代行	業務受託	56	68	78	49	68
	コンサル・スポット	3	0	0	6	0
	合計	59	69	79	55	68
公共料金	業務受託	0	105	77	42	40
	コンサル・スポット	0	3	0	1	2
	合計	0	108	77	44	42
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	0	14	28
	コンサル・スポット	0	0	17	263	11
	合計	0	0	17	278	40
ファイナンス他	業務受託	2	2	3	2	2
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	2	2	3	2	2
その他	業務受託	21	9	16	37	27
	コンサル・スポット	0	1	1	0	0
	合計	22	11	17	37	27
合計	業務受託	709	908	873	941	1,020
	コンサル・スポット	31	44	59	416	73
	合計	740	952	933	1,358	1,094

1.8 収益構造



(単位：百万円)

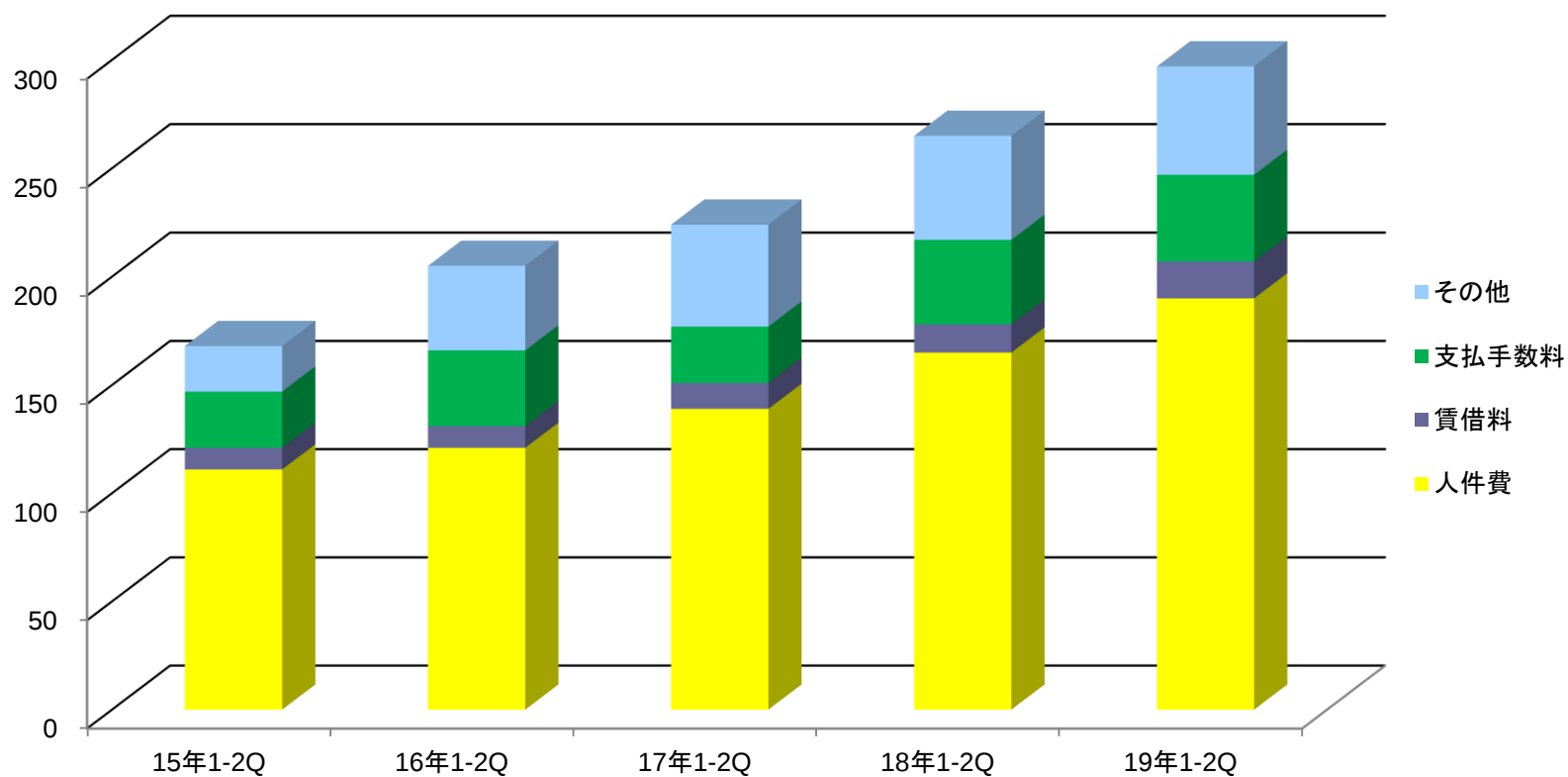
	15年1-2Q	16年1-2Q	17年1-2Q	18年1-2Q	19年1-2Q
販売管理費	169	206	225	265	298
原価	491	615	620	880	739



1.10 販売管理費内訳

販売管理費実績推移（百万円）

	15年1-2Q	16年1-2Q	17年1-2Q	18年1-2Q	19年1-2Q
人件費	111	121	139	165	190
賃借料	10	10	12	13	17
支払手数料	26	35	26	39	40
その他	21	39	47	48	50
合計	169	206	225	265	298



1.11 貸借対照表の概要

(単位：百万円)

		2018年12月期		2019年12月期第2四半期		
		金額	構成比	金額	構成比	増減率
	流動資産	5,841	94.8%	5,972	94.8%	2.2%
	固定資産	318	5.2%	324	5.1%	1.9%
	資産合計	6,159	100.0%	6,297	100.0%	2.2%
	流動負債	4,127	67.0%	4,309	68.4%	4.4%
	固定負債	39	0.6%	24	0.4%	△38.5%
	負債合計	4,166	67.6%	4,333	68.8%	4.0%
純資産合計		1,993	32.4%	1,963	31.2%	△1.5%
負債純資産合計		6,159	100.0%	6,297	100.0%	2.2%

1.12 キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	2018年第2四半期	2019年第2四半期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	148	200	(プラス要因) 純利益 55百万円 預り金の増加 251百万円 売掛金の減少 93百万円 (マイナス要因) 立替金の増加 45百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 27	△ 29	(マイナス要因) 無形固定資産取得 26百万円
フリーキャッシュ・フロー	120	171	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 44	9	(プラス要因) 短期借入金の増加 80百万円 (マイナス要因) 配当金支払 55百万円
現金及び現金同等物の増減額	75	180	
現金及び現金同等物の期首残高	5,536	5,140	
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,611	5,321	

2 2019年12月期計画

2.1 2019年12月期 業績見通し

(単位：百万円)

	2018年12月期		2019年12月期		
	実績	構成比	第2四半期実績	通期見込	進捗率
売上高	2,638	100.0%	1,094	2,180	50.2%
営業利益	346	13.1%	56	143	39.7%
経常利益	345	13.1%	55	142	39.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	172	6.5%	23	80	29.4%

2.2 2019年12月期第3Q～4Qのポイント(1)

■ 19年12月期の業績見込み

通期売上高2,180百万円

営業利益143百万円の見込み。（8月13日に業績予想を修正）

- NFCカードリーダー売上は、19年上期32台に対し、通期では1,022台を見込む。
- PayB関連については、ホワイトラベル販売に加え、API連携に注力。
- 経費は抑制的運営。

■ 施策

➤ カードリーダー事業の展開

上期不振の理由

- 昨年の大口売上先からの受注がなかった。
- 飲料自販機の決済端末に対するニーズが、当社の優位性を発揮できるマルチペイメントから電子マネー専用にシフト。

対策

- マルチ決済ニーズ（クレジット+電子マネー+QR対応）の高い、コインランドリー、コインパーキングへの売込み。
- Suica検定をはじめとする検定受託サービスを武器に上位機メーカーを攻略。
- 飲料自販機に対しては検量サービス等の付加価値サービスを売り込み。

2.2 2019年12月期第3Q～4Qのポイント(2)

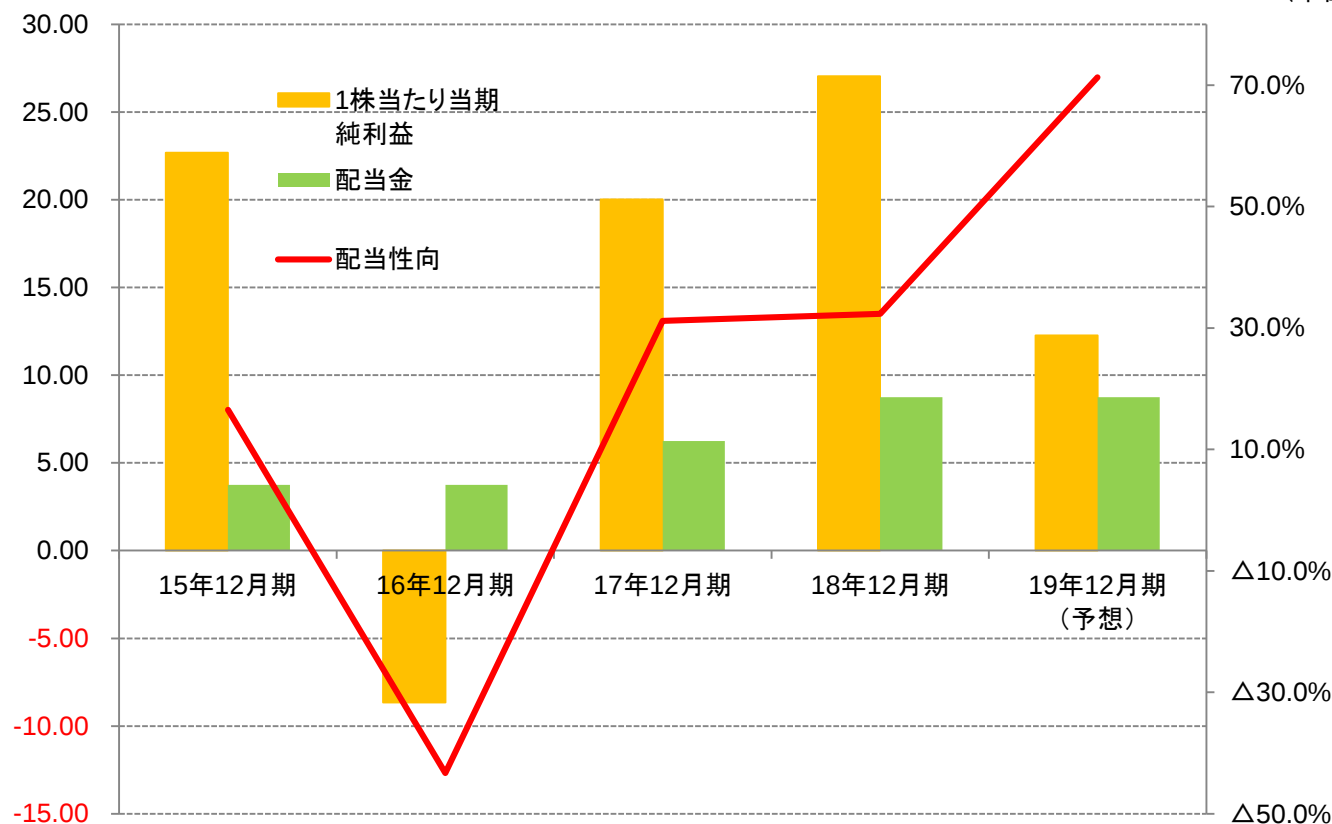
■ 施策

- PayB関連業務の更なる推進
 - ・金融機関との連携を通じた基盤構築の継続。
 - ・収納代行会社との連携強化により、加盟店の拡大。
 - ・業務フロー改善ツールとしてのPayB活用の売込み。
 - ・複数の決済チャネル/決済シーン対応。
- インバウンド対応
 - ・オンライン予約決済の取組み準備。
 - ・大規模加盟店への売込み継続。
 - ・代理店との連携推進。
- M&Aによる事業領域の拡大/継続検討

2.3 配当

配当性向は30%以上が目安

(単位:円)



(単位:円)

	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期 (予想)
1株当たり当期純利益	22.68	△ 8.66	20.03	27.05	12.27
配当金	3.75	3.75	6.25	8.75	8.75
配当性向	16.5%	△ 43.3%	31.2%	32.3%	71.3%

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