

ビルングシステム株式会社

2018年12月期第2四半期決算説明資料

2018年8月31日
代表取締役社長 江田敏彦

1 2018年12月期 第2四半期

1.1 2018年12月期 第2四半期決算総括

売上高

1,358百万円

- ・ 前年同期比+425百万円。これは、クイック入金サービス77百万円、収納代行サービス123百万円の増加、自販機向けシンククライアント型決済端末の販売260百万円による。

営業利益

212百万円

- ・ 前年同期比+125百万円。上記クイック入金サービスの売上増や自販機向けシンククライアント型決済端末の販売、PayBの導入時の売上による売上総利益の増加166百万円があったものの、人員増に伴う人件費(販管費)の増加等40百万円があったことによる。

親会社株主に帰属する四半期純利益

139百万円

- ・ 前年同期比+76百万円。上記、営業利益の増加による。

1.2 主要実績 (2018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104百万円、新規加盟店3,002社獲得

- 年間売上予算229百万円に対して45.4%の進捗。
- 年間加盟店目標3000社に対して、100.1%の進捗。

公共料金等大口加盟店との契約締結。

(九州電力、広島ガスは6月にサービス提供開始、関西電力は8月開始、NHKは年内見込)

- 13金融機関でサービスイン、7金融機関と契約締結。

NFCリーダーの販売

売上278百万円

- 年間売上予算500百万円に対して、55.7%の進捗。

インバンド対応

WeChatペイの拡販継続

- 3月、東急ハンズへのPOS連携による導入。

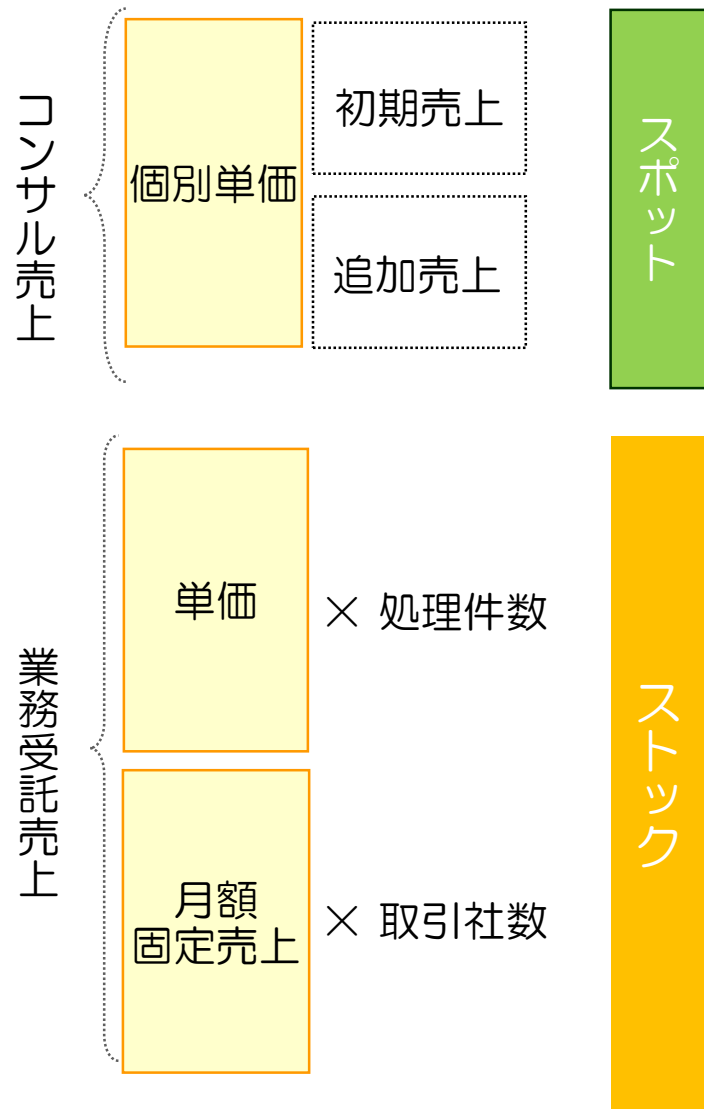
1.3 損益計算書の概要

(単位：百万円)

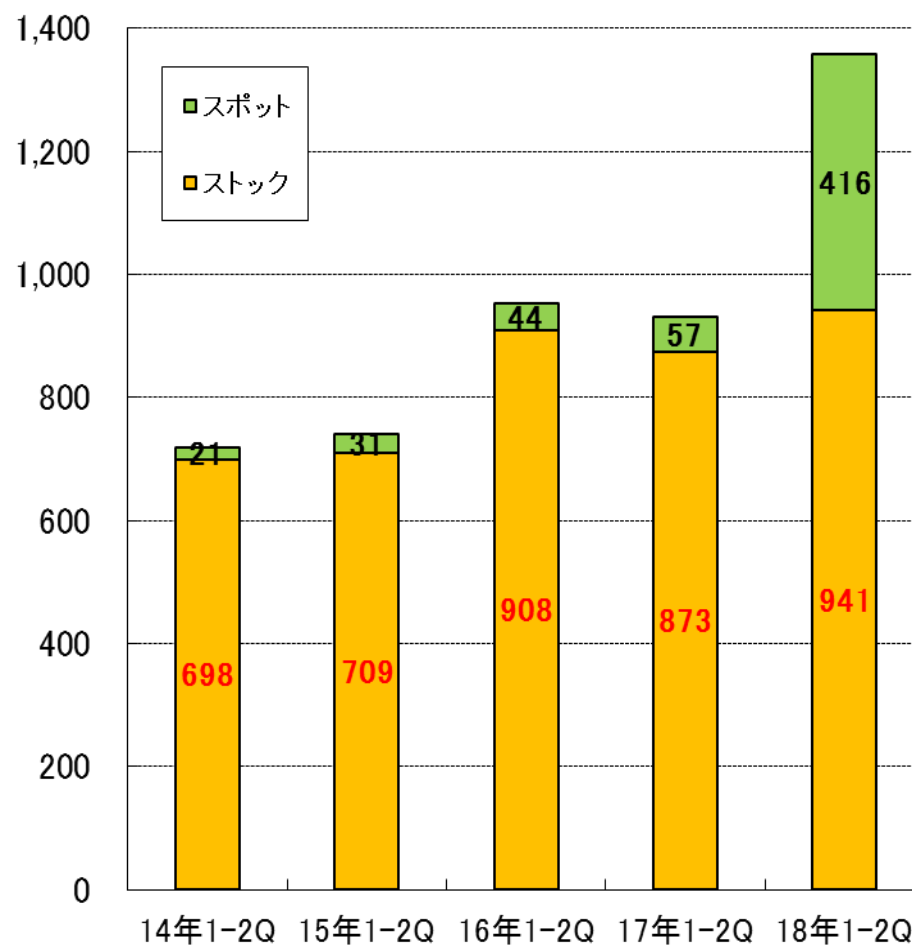
	2017年12月 第2四半期（累計）		2018年12月 第2四半期（累計）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	933	100.0%	1,358	100.0%	45.6%
売上総利益	312	33.5%	478	35.2%	53.2%
営業利益	87	9.3%	212	15.7%	144.4%
経常利益	86	9.3%	211	15.5%	144.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	62	6.7%	139	10.2%	121.2%
EPS	19円73銭	-	43円65銭	-	-

1.4 売上構造

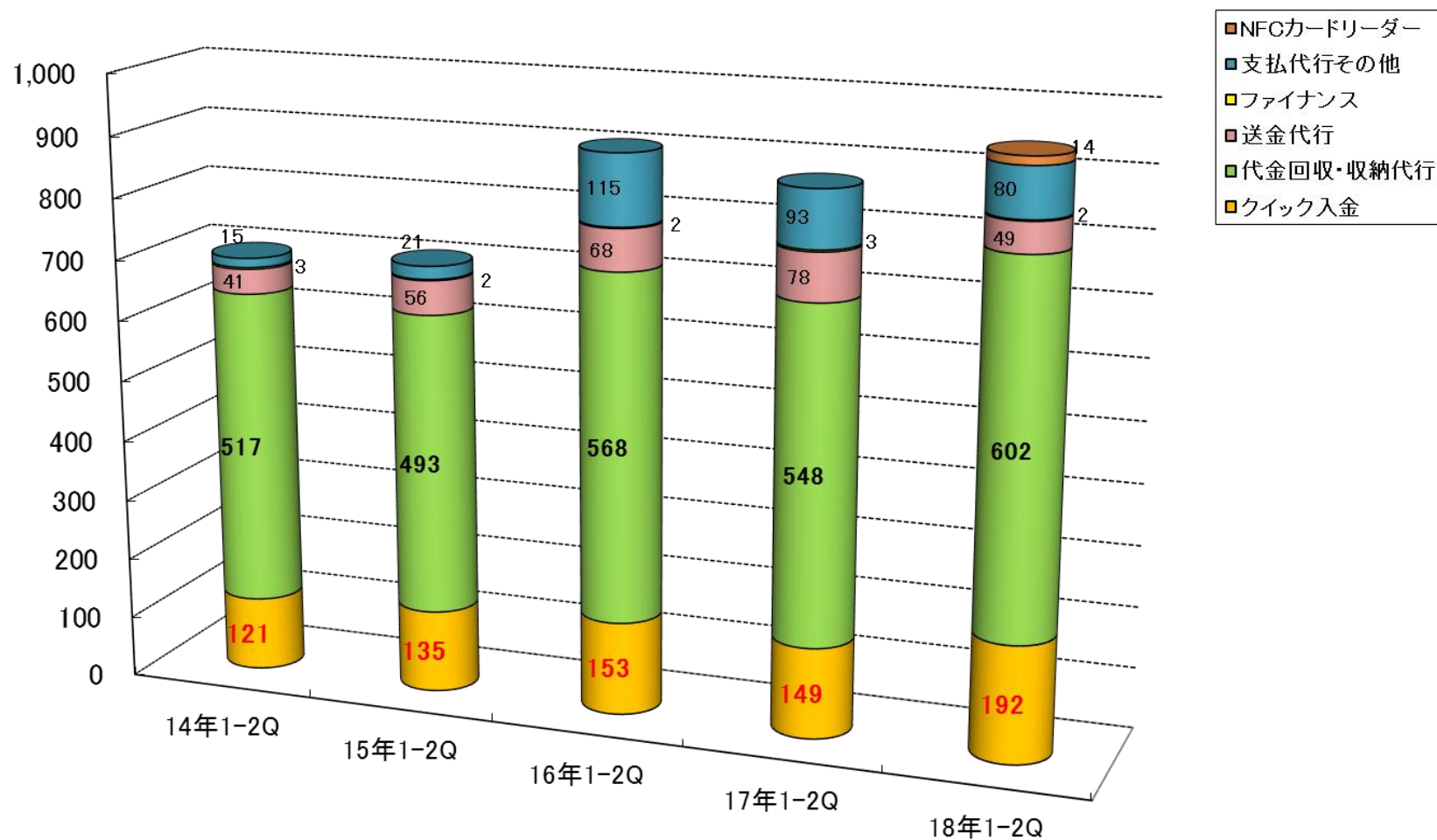
業務受託（ストック）積上が基本



売上実績推移（百万円）

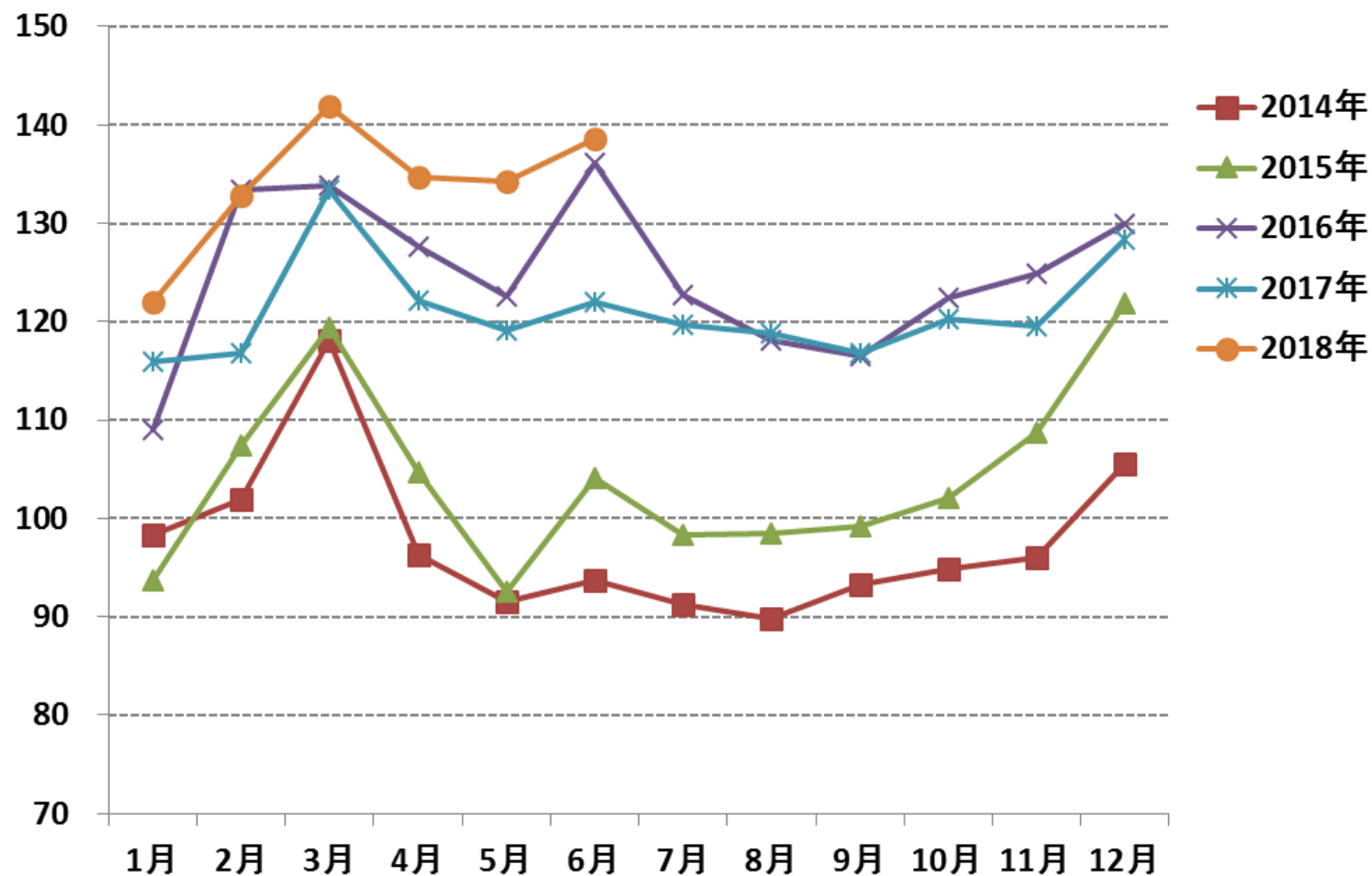


1.5 サービスライン別業務受託売上推移



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）

		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年 2Q
クイック入金	業務受託	254	283	300	320	192
	コンサル・スポット	27	34	55	170	58
	合計	282	318	356	490	250
代金回収・収納代行	業務受託	979	939	1,093	1,085	602
	コンサル・スポット	28	18	16	46	85
	合計	1,008	958	1,110	1,132	688
送金代行	業務受託	91	118	147	136	49
	コンサル・スポット	0	7	4	1	6
	合計	91	126	152	137	55
公共料金	業務受託	0	55	214	133	42
	コンサル・スポット	0	0	4	11	1
	合計	0	55	219	144	44
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	0	7	14
	コンサル・スポット	0	0	0	269	263
	合計	0	0	0	276	278
ファイナンス他	業務受託	6	4	5	6	2
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	7	4	5	6	2
その他	業務受託	32	18	19	43	37
	コンサル・スポット	3	3	2	2	0
	合計	36	21	22	45	37
合計	業務受託	1,365	1,419	1,782	1,733	941
	コンサル・スポット	61	64	83	499	416
	合計	1,426	1,484	1,865	2,233	1,358

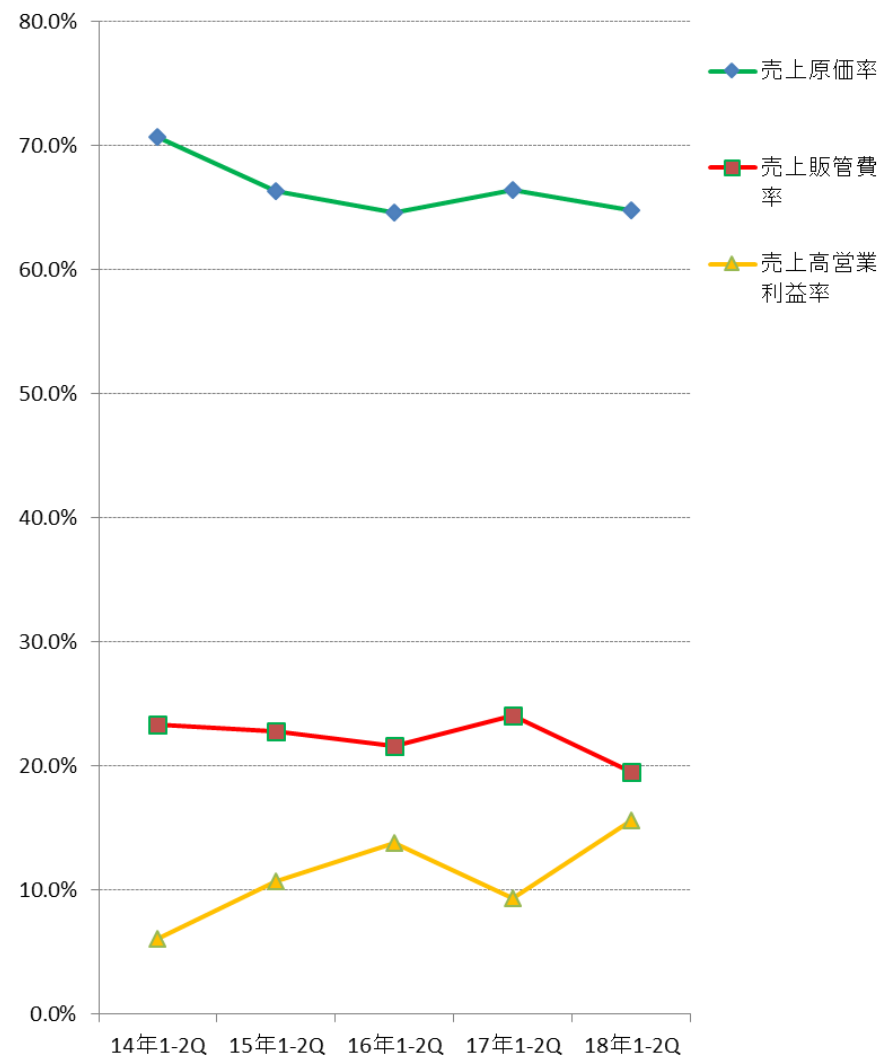
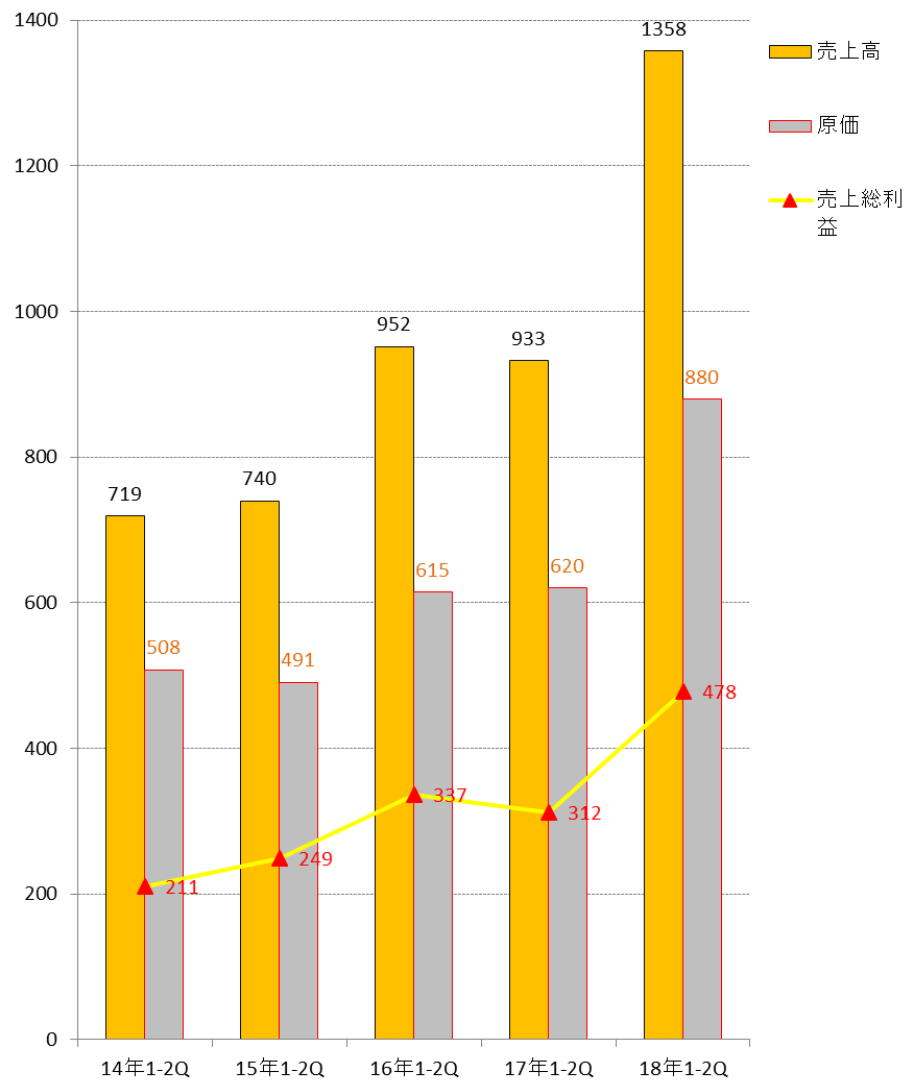
1.7 サービス別売上推移（２）

（単位：百万円）

		2014年 2Q	2015年 2Q	2016年 2Q	2017年 2Q	2018年 2Q
クイック入金	業務受託	121	135	153	149	192
	コンサル・スポット	11	23	24	23	58
	合計	132	158	177	172	250
代金回収・収納代行	業務受託	517	493	568	548	602
	コンサル・スポット	9	3	14	15	85
	合計	526	496	583	564	688
送金代行	業務受託	41	56	68	78	49
	コンサル・スポット	0	3	0	0	6
	合計	41	59	69	79	55
公共料金	業務受託	0	0	105	77	42
	コンサル・スポット	0	0	3	0	1
	合計	0	0	108	77	44
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	0	0	14
	コンサル・スポット	0	0	0	17	263
	合計	0	0	0	17	278
ファイナンス他	業務受託	3	2	2	3	2
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	3	2	2	3	2
その他	業務受託	15	21	9	16	37
	コンサル・スポット	0	0	1	1	0
	合計	15	22	11	17	37
合計	業務受託	698	709	908	873	941
	コンサル・スポット	21	31	44	59	416
	合計	719	740	952	933	1,358

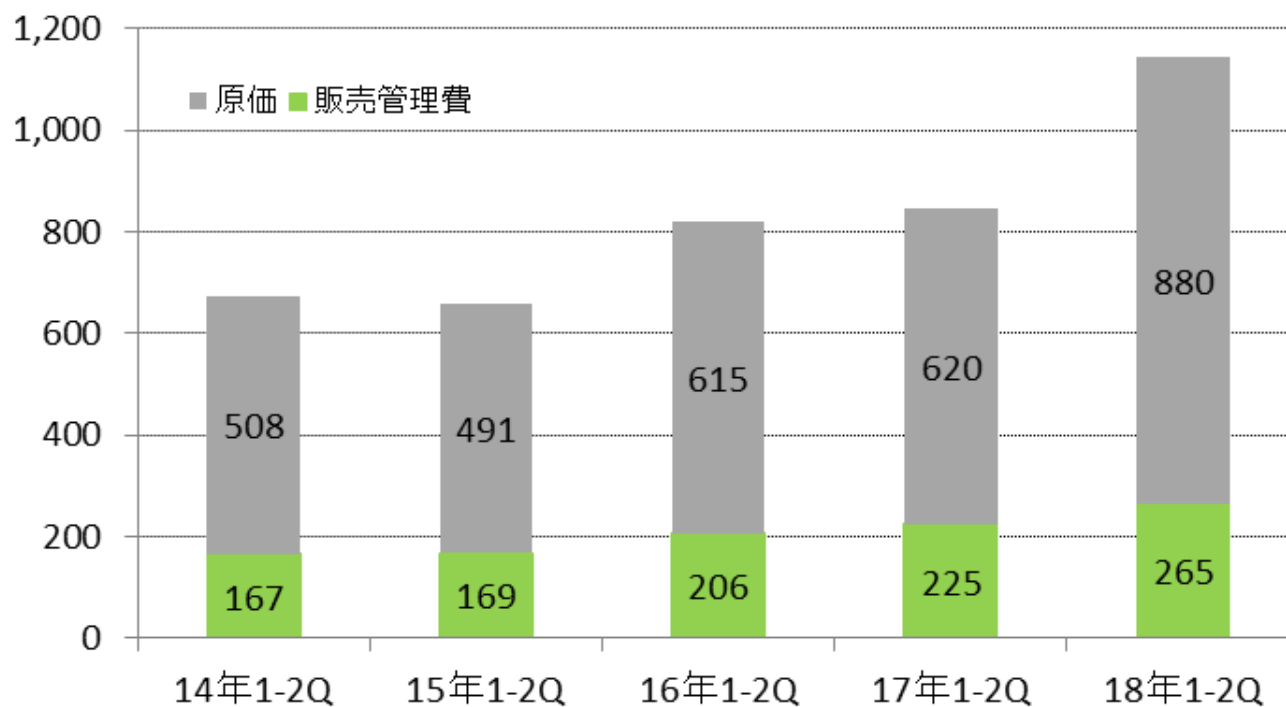
1.8 収益構造

(百万円)



(単位：百万円)

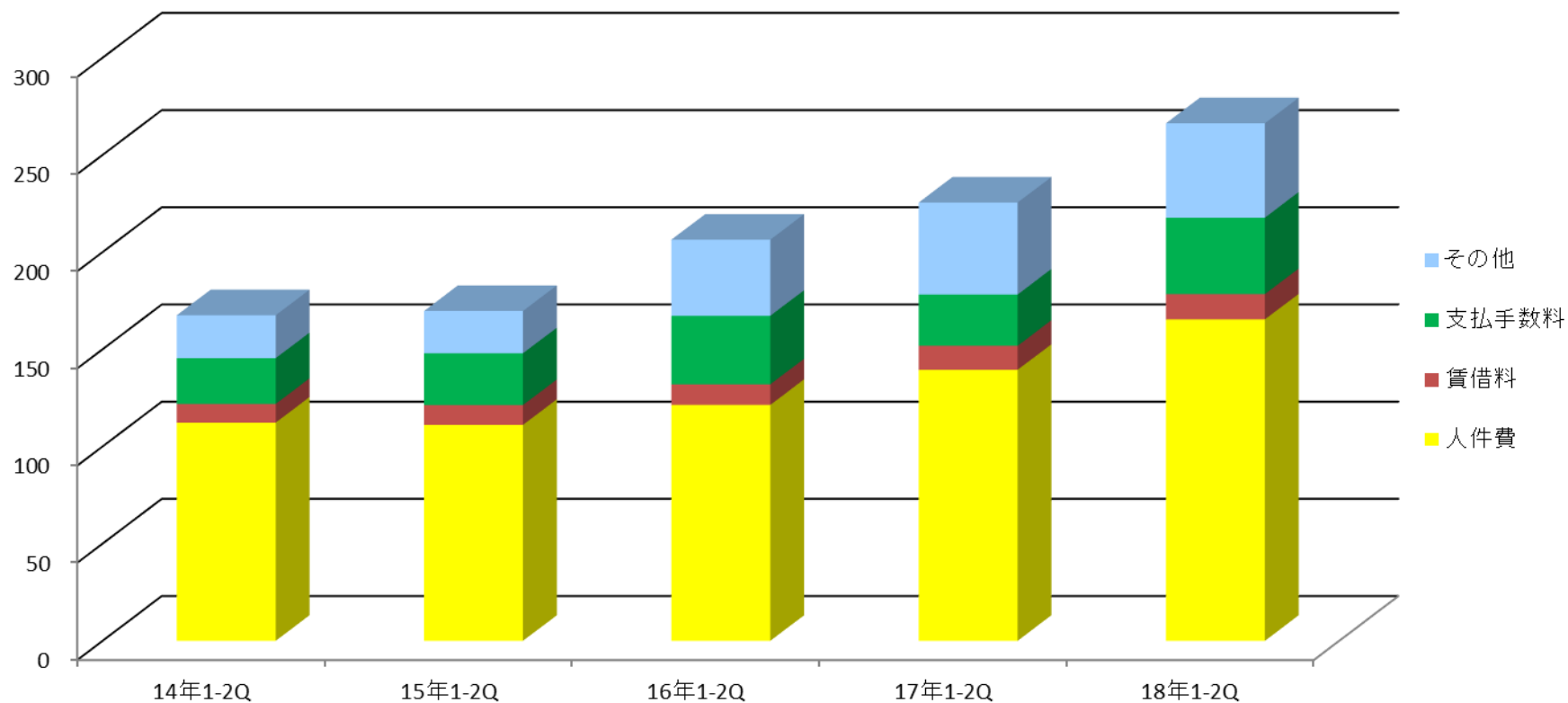
	14年1-2Q	15年1-2Q	16年1-2Q	17年1-2Q	18年1-2Q
販売管理費	167	169	206	225	265
原価	508	491	615	620	880



1.10 販売管理費内訳

販売管理費実績推移（百万円）

	14年1-2Q	15年1-2Q	16年1-2Q	17年1-2Q	18年1-2Q
人件費	112	111	121	139	165
賃借料	9	10	10	12	13
支払手数料	23	26	35	26	39
その他	22	21	39	47	48
合計	167	169	206	225	265



1.11 貸借対照表の概要

(単位：百万円)

		2017年12月期		2018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	6,262	94.8%	6,240	94.9%	△0.3%
	固定資産	340	5.2%	335	5.1%	△1.5%
	資産合計	6,603	100.0%	6,576	100.0%	△0.4%
	流動負債	4,680	70.9%	4,565	69.4%	△2.5%
	固定負債	67	1.0%	52	0.8%	△22.1%
	負債合計	4,748	71.9%	4,617	70.2%	△2.7%
純資産合計		1,854	28.1%	1,958	29.8%	5.6%
負債純資産合計		6,603	100.0%	6,576	100.0%	△0.4%

1.12 キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	2017年第2四半期	2018年第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 100	148
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 46	△ 27
フリーキャッシュ・フロー	△ 146	120
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 38	△ 44
現金及び現金同等物の増減額	△ 184	75
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四半期末残高	4,742	5,611

（プラス要因）	
純利益	211百万円
減価償却費	22百万円
たな卸資産減少	95百万円
（マイナス要因）	
預り金減少	131百万円
買掛金減少	80百万円
（マイナス要因）	
無形固定資産取得	26百万円
（マイナス要因）	
長期借入金返済	15百万円
配当金	39百万円

2 2018年12月期計画

2.1 2018年12月期 業績見通し

(単位：百万円)

	2017年12月期		2018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	2,233	100.0%	1,358	2,631	51.6%
営業利益	246	11.0%	212	275	77.4%
経常利益	247	11.1%	211	273	77.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	127	5.7%	139	171	81.0%

2.2 2018年12月期第3Q～4Qのポイント

■ 18年12月期の業績見込み

通期売上高2,631百万円

営業利益275百万円の見込み。（8月13日に業績予想を修正）

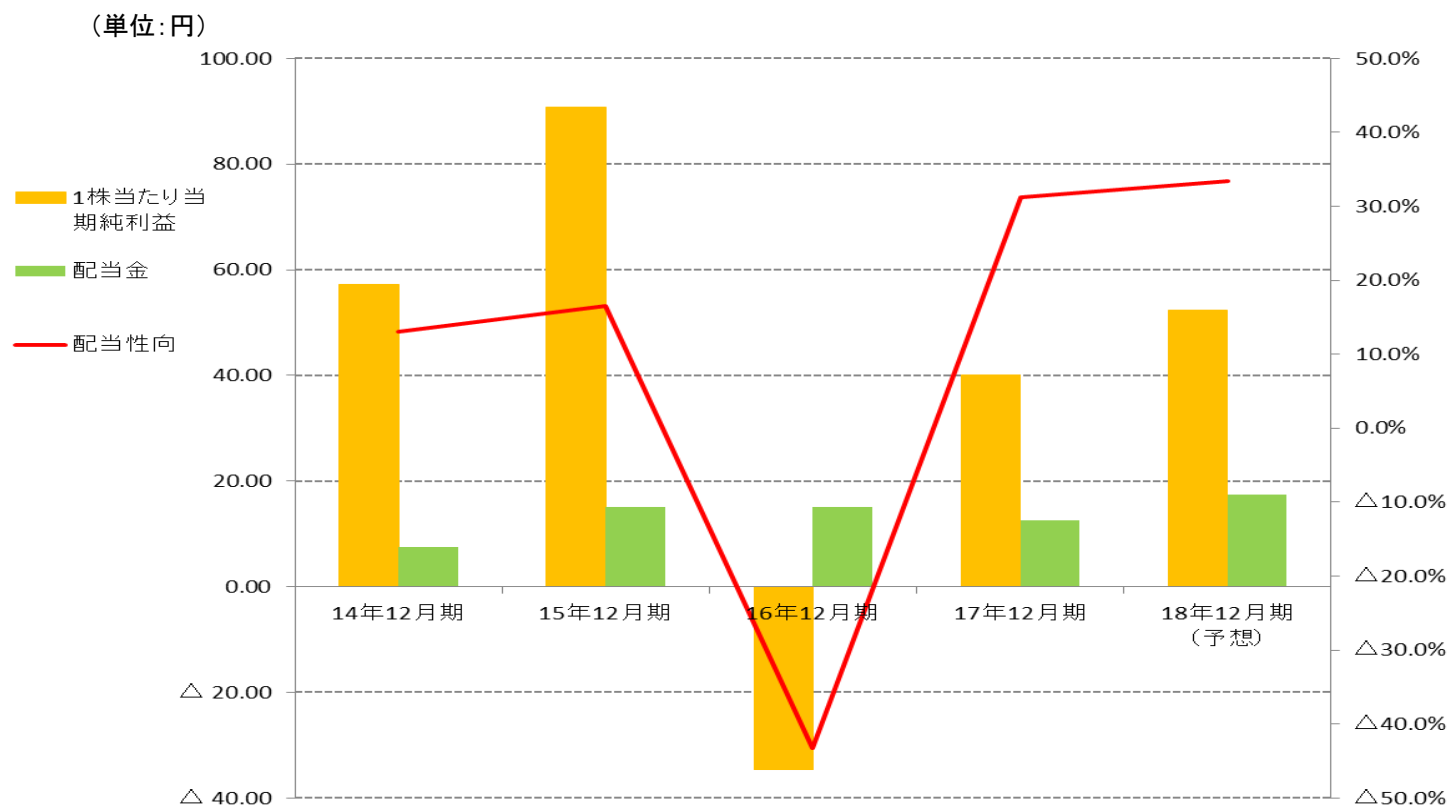
- スポット売上については、OTIのカードリーダー売上げを見込む。
- PayB関連については、ホワイトラベル販売によるシステム利用料を計上。
トランザクション売上の寄与は18年度4Qから。
- 18年7月、オフィス増床（同一ビル内）。
- 採用活動継続。

■ 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
 - 公共料金やユーザー数の多い加盟店の取込みによるユーザー数の拡大
 - 複数の決済チャネル/決済シーン対応準備
- インバウンド対応
 - 大規模加盟店への売込み
 - 代理店との連携強化（特に地方の代理店）
 - 政府/自治体との連携
- 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)

	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期 (予想)
1株当たり当期純利益	57.17	90.73	△ 34.66	40.07	52.35
配当金	7.50	15.00	15.00	12.50	17.50
配当性向	13.1%	16.5%	△ 43.3%	31.2%	33.4%

3 成長戦略

3.1 成長戦略

- 1 従来ビジネスは、既存顧客のニーズを把握し、
堅実成長を推進する
- 2 新規ビジネスは、体力に見合った戦略明確化
を図り、タイムリーなサービス提供を推進する
 - ① ソフトからのアプローチ QRコード決済
 - ② ハードからのアプローチ コンタクトレス カードリーダー
 - ③ 越境ECへの対応

3.2.① ソフトからのアプローチ QRコード決済 スマホ決済支援サービス

スマホ決済支援サービスの概要

PayB

WeChat Pay
MasterPass

その他準備中
：

左記の決済アプリから、個人は好きなアプリを自由に選んでダウンロードし、店舗での支払や税金の支払、ECや通販の支払に利用する

個人ユーザーと企業ユーザーへの
双方への拡販を推進する

個人ユーザー

企業ユーザー

スマホマルチ
決済サービス

上記決済アプリの企業側の請求アプリを一元化し、
収納業務を一元化して業務の効率化を図る

3.2.① ソフトからのアプローチ PayBとは

PayBは、氏名や住所、支払方法等をアプリに事前登録しておくことで、加盟店が表示、または生成したQRコード、又はバーコードを読取、暗証番号を入力するだけで、いつでもどこでも買物ができる、スマホ決済&マーケティングアプリです。



3.2.② ハードからのアプローチ コンタクトレス カードリーダー

製品紹介 コンタクトレス専用リーダ

UNO Plus , gobox

～日本市場向け コンタクトレスUIに特化した小型カードリーダー～

- 日本初の無人機用シンククライアント方式採用リーダー
- LTEモデム内蔵（3キャリア対応）でコンパクトな筐体
- 屋外設置可能 防塵防水対応 IP65
- コンタクトレス専用設計で高い信頼性
- 国内稼動実績 6,000台（昨年6月から）
- 国内販売実績 10,000台（今期末まで予定）



UNO Plus

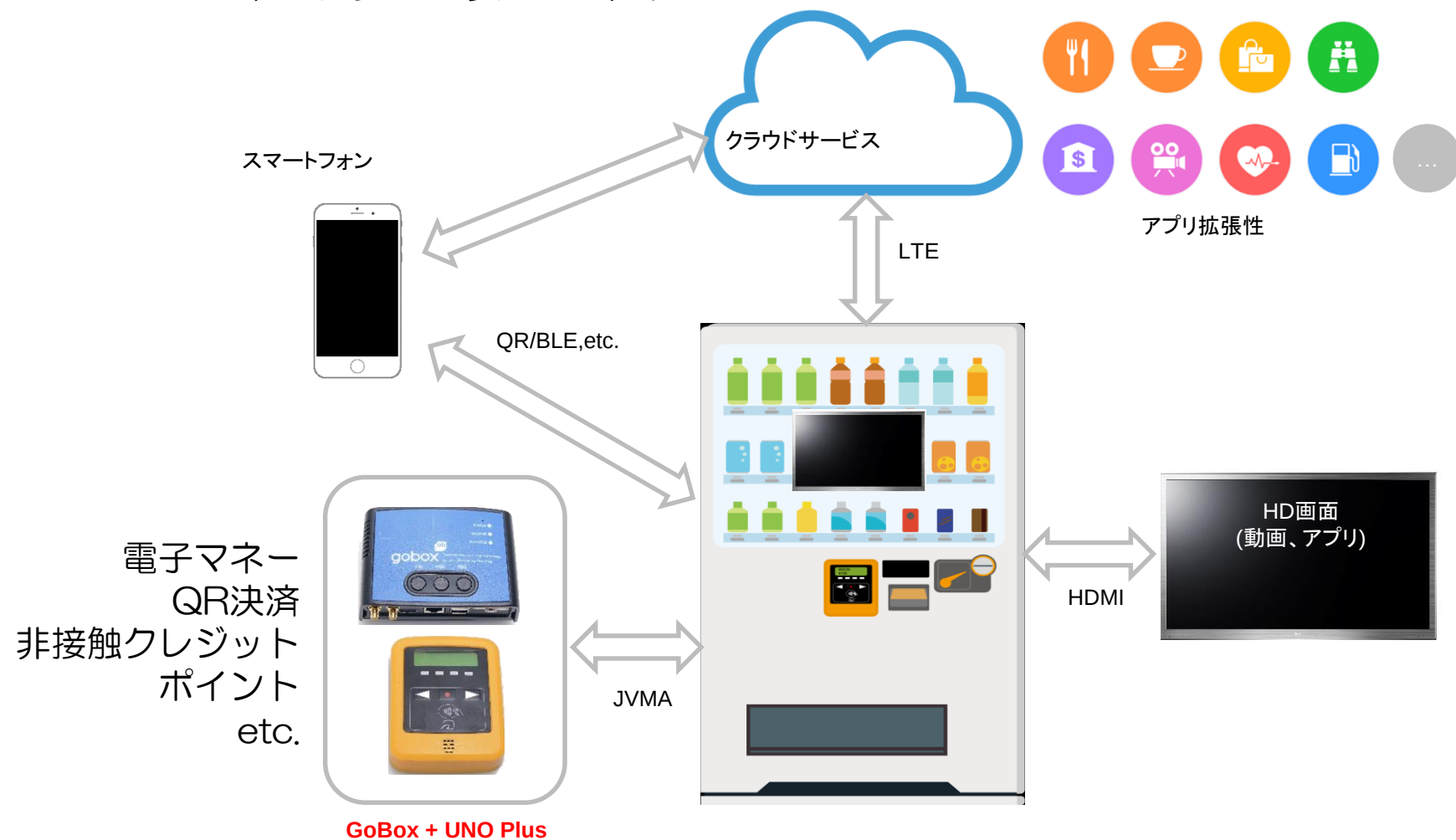


gobox

3.2.② ハードからのアプローチ コンタクトレス カードリーダー

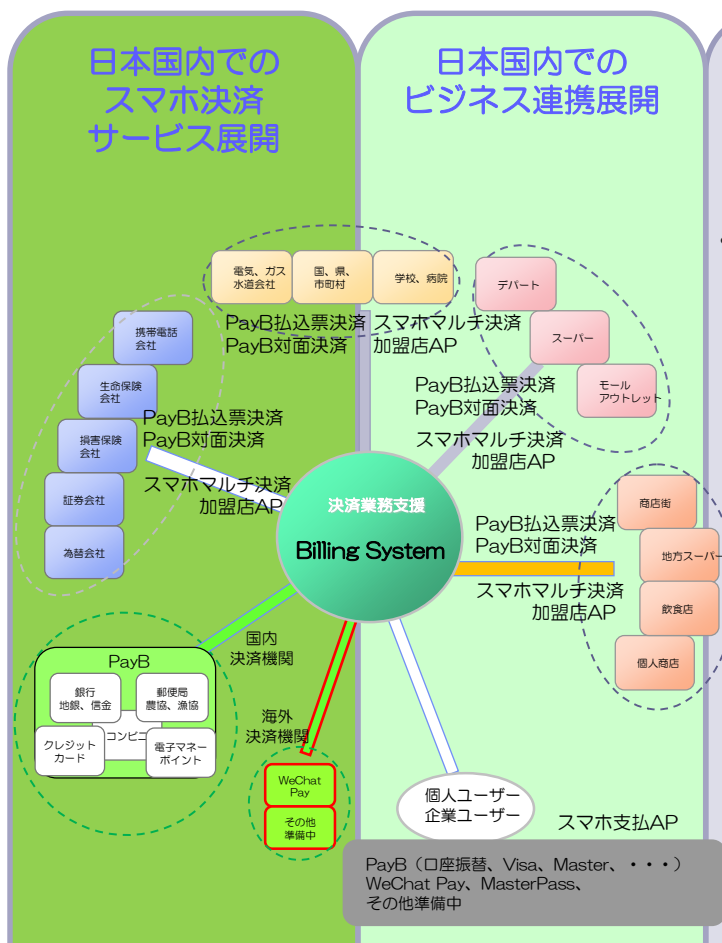
自動販売機からスマートベンダーへ

ビルディングシステムのスマートベンディングソリューションで、自動販売機をスマートベンダーにリノベート！



3.2.③ スマホ決済支援サービスと越境ECの関連

日本国内でのサービス展開



日本国内から中国国内に連携するサービス展開

- 基盤機能**
- 中国企業への取次 — 中国優良企業、グループへ日本企業、商品の取次
 - マーケティング手段の追加、開発 — 中国大手ECサイト等への連携
 - 物流、通関、業務のサポート対応
 - 深圳、香港、上海への輸送と通関、及び中国各地への配送
 - 一気通貫の対応基盤構築
 - 受注⇒発送⇒倉庫⇒通関⇒海/空運送⇒倉庫⇒通関⇒配送

Billing System

- 決済手段の追加
- WeChat Pay、・・・

- マーケティング手段の追加
- WeChat等の中国メディアへの掲載、クーポン、地図情報との連携

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