

ビルングシステム株式会社

2012年12月期第2四半期決算説明資料

2012年8月23日
代表取締役社長 江田敏彦

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
(2012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) 管理本部長兼務
取締役 金山佳正 (CMO) 営業本部長兼務
取締役 高松 広明 (CTO) システム本部長兼務

■ 監査法人

有限責任監査法人トーマツ

■ 売上推移

(百万円)

2008年	2009年	2010年	2011年	2012年2Q
765	989	1,249	1,369	702

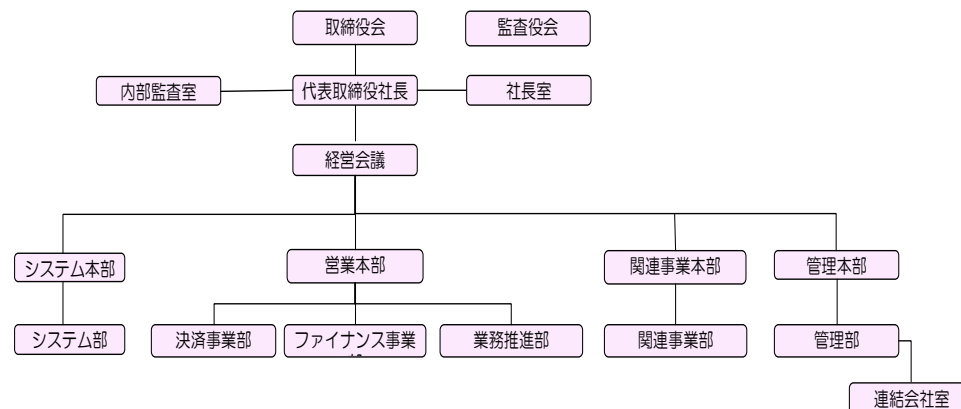
■ 主要株主の状況(上位10名)

(2012年6月30日現在)

	株主名	所有株数	11年12月比	持株比率(%)
1	江田 敏彦	1,481	6	9.9%
2	株式会社ソフィアホールディングス	1,214	0	8.1%
3	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	1,100	0	7.3%
4	窪小谷 隆	821	0	5.5%
5	ニュー・フロンティア・パートナーズ株式会社	706	395	4.7%
6	キヤノンITソリューションズ株式会社	525	0	3.5%
7	株式会社大塚商会	500	0	3.3%
8	住原 智彦	459	6	3.1%
9	柿久保 譲	436	9	2.9%
10	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	327	182	2.2%

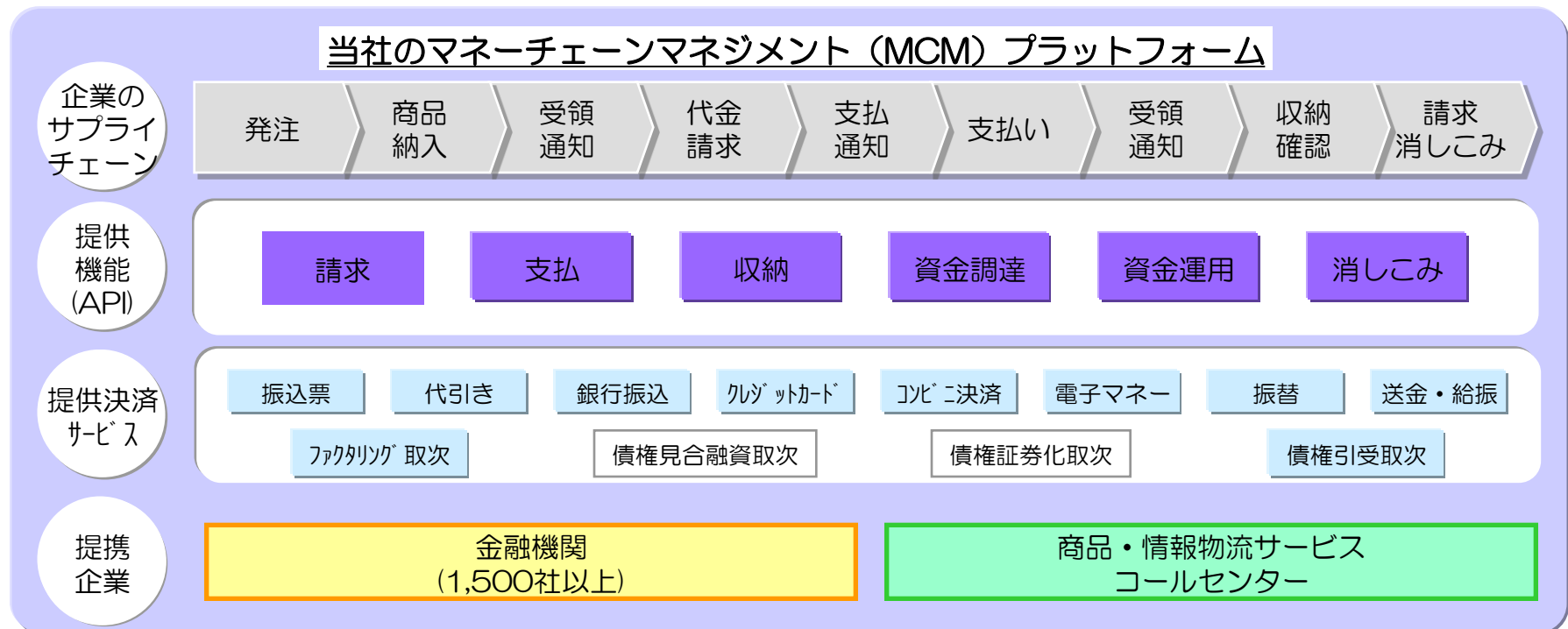
(自己株式475株を除いたベース)

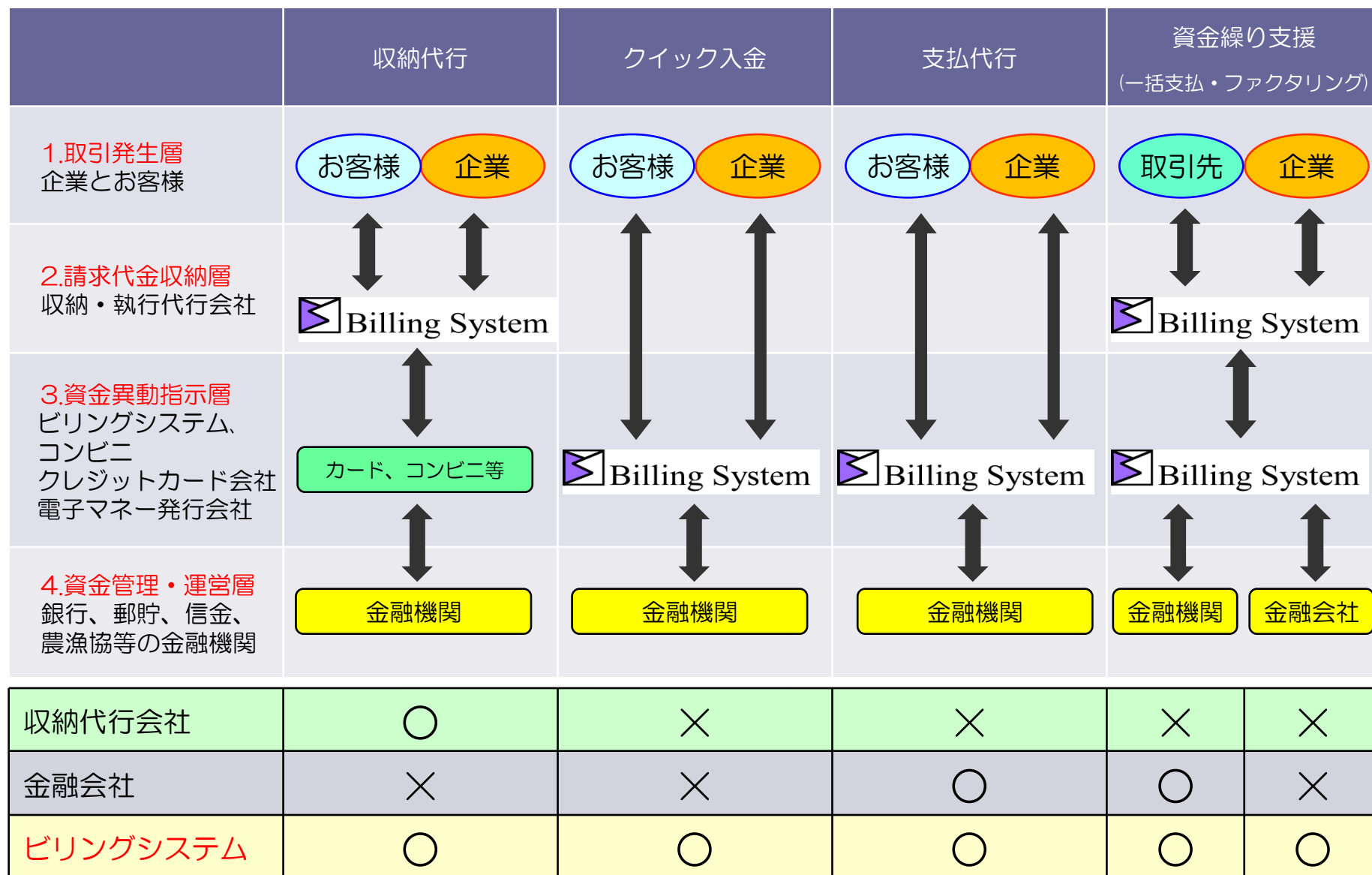
■ 組織図



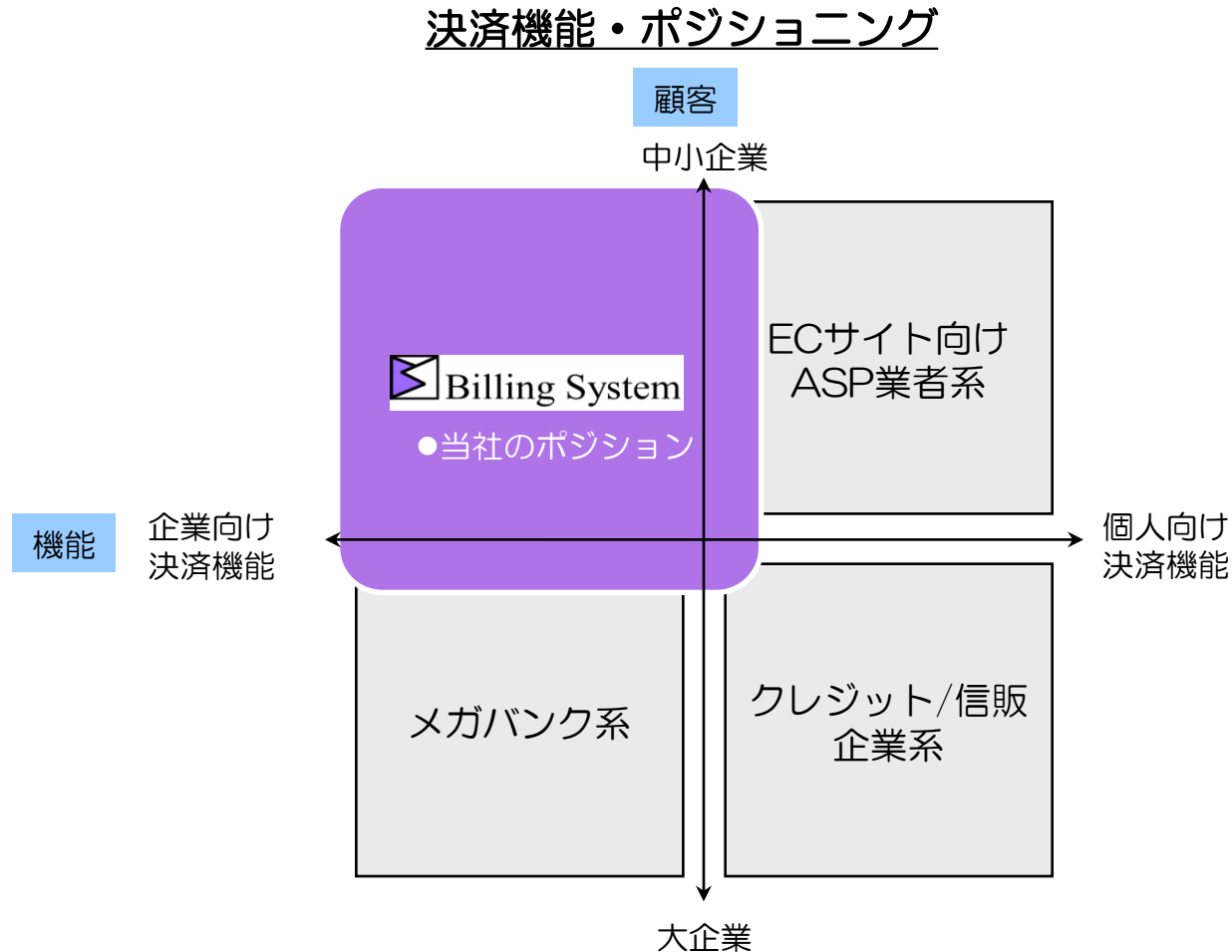
2 事業概要

- 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
 - ①取引手数料削減、②取引条件改善、③債権回収期間短縮、④資金調達・運用手段多様化
 - 業務管理面での改善可能点
 - ①取引事務量削減、②売掛、買掛金処理等 各種業務効率化、③入金消しこみ作業削減、④残高情報等の取得および更新迅速化





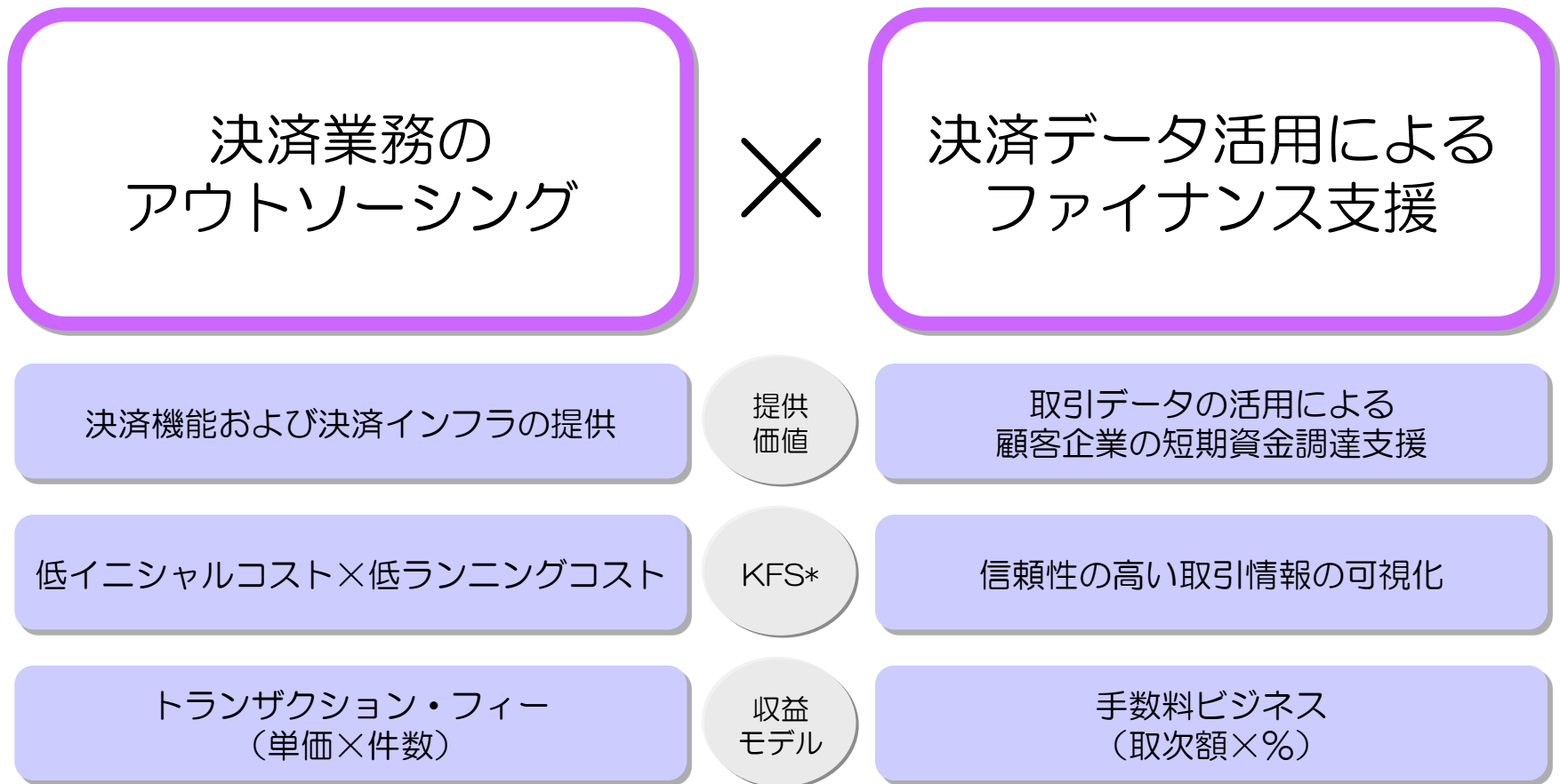
- 決済/収納代行サービスを提供している企業のなかで、当社は主に中小企業向けの決済機能サービスというユニークな領域をターゲットとして事業活動を展開しております。



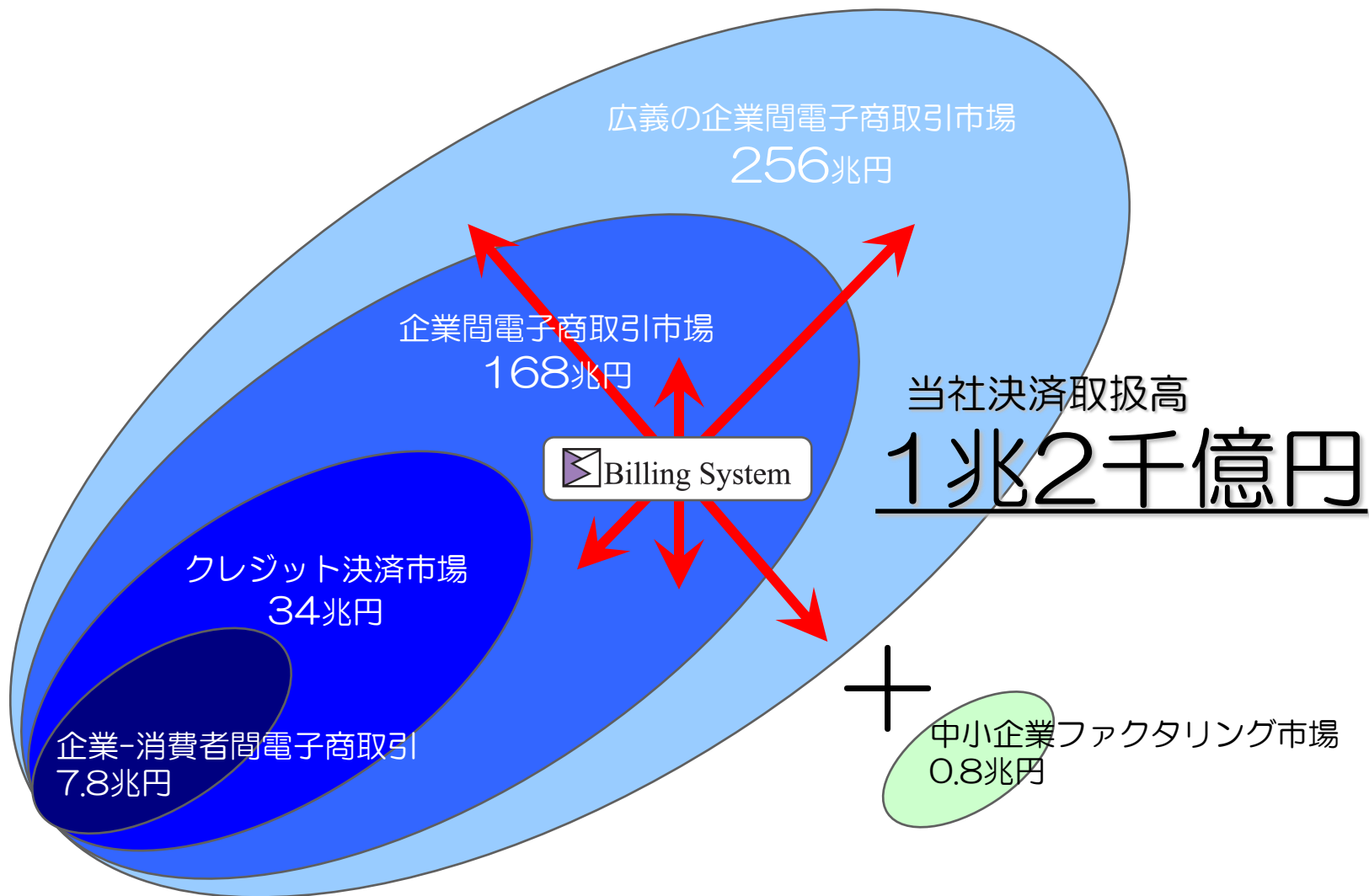
- 当社のビジネスは、顧客企業に対するBPRの提案にはじまり、決済機能代行業務、決済データを活用した各種サービスを主軸に、最終的にはビジネス・プロセス・アウトソーシングまで受託可能な決済関連業務のワンストップ・サービスを提供しており、他の決済アウトソーシング企業とは一線を画したビジネスを展開しています。

サービス機能 対象サービス	業務フロー 設計 (BPR)	決済支援機能				決済データ活用			その他 (BPO等)	現状と 今後の展開
		請求	収納	消込	支払	ファイナ 取次	保証 取次	物流 取次		
証券・保険等 金融支援サービス										本人確認と本人の 資金移動サービスの 一層の確立 収納サービスに加え 資金振分けサービスの 展開
病院事務手続 支援サービス										支払代行、患者への 請求代行、及び診療 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
物販等 決済支援サービス										各種通販等の物販へ の決済機能の展開と それに紐付けた物流 連携と仕入れ代金の 資金繰り支援

- 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、「両者の掛け算」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)



出所：経済産業省：「平成22年度電子商取引に関する市場調査」等から作成

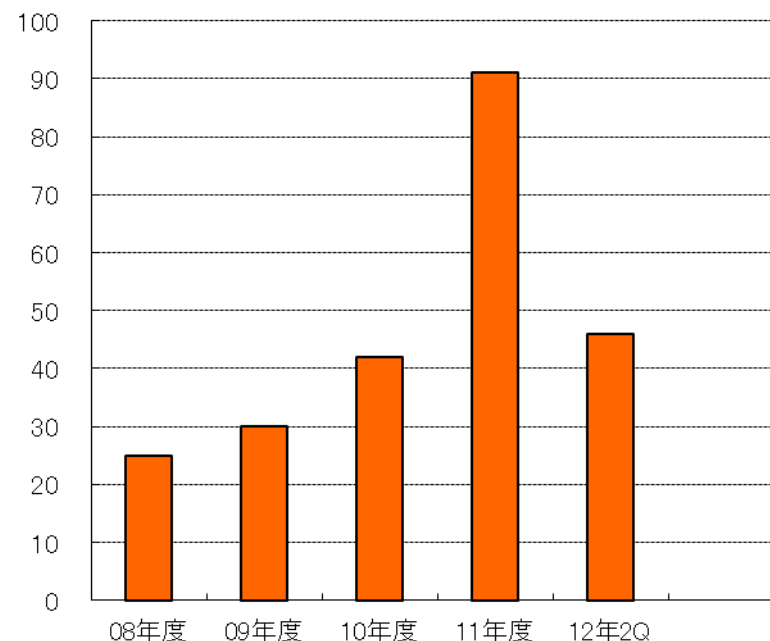
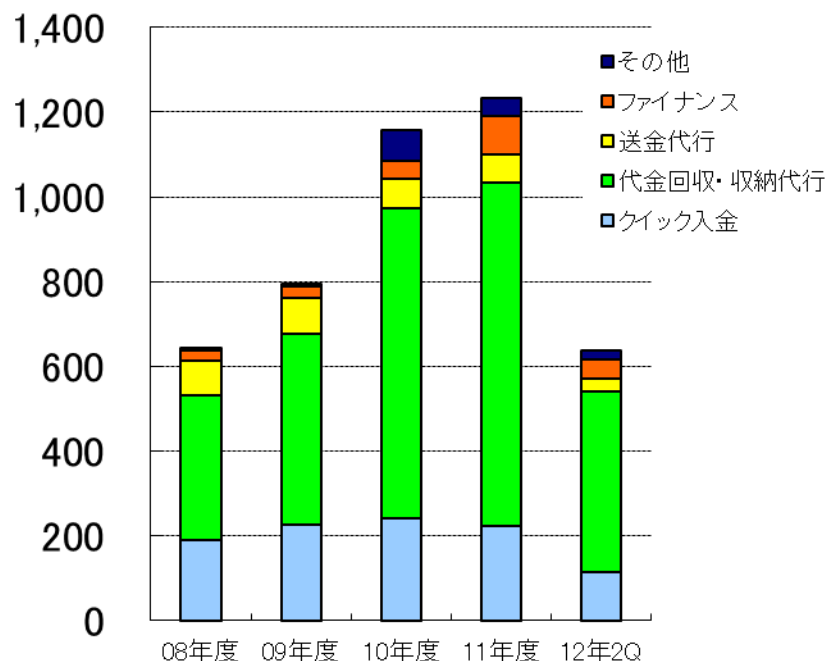
- 当社の決済業務アウトソーシングは、ASPサービスの利用による導入時の低いイニシャルコストと導入後の低ランニングコストが特徴です。
- このため継続利用率が高く、顧客数、および取引件数の増加に伴い収益が伸張するビジネスモデルとなっており、下表のとおり順調に収益を積み上げております。

業務受託売上推移

参考：ファイナンス売上推移

売上高
(百万円)

百万円



- 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
省エネ事業支援	省エネ関連サービス、企業の省エネ支援ソリューションの提供、商品の提供・販売等に掛かる決済関連事務の受託と資金繰り支援	省エネ関連ソリューション 提供事業者
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 2012年12月期 第2四半期

売上高

702百万円

- ・ 業務受託売上が予算比△79百万円（収納代行△64百万円、ファイナンス△9百万円）、スポット売上が予算比△18百万円となったため、総売上高で予算比97百万円の未達となった。

営業利益

47百万円

- ・ 予算比67百万円の未達。
- ・ 内、排出権の評価損（原価の増加）が44百万円。その他、貸倒引当計上（販売管理費の増加）によるもの等。

当期純利益

△2百万円

- ・ 法人税等調整額40百万円
- ・ 法人税等6百万円（主に連結子会社の法人税）
- ・ 連結子会社の少数株主損益3百万円

2012年1月 ペイジー決済センターの自営化

従来、みずほ情報総研提供の通信共同利用センターを利用していたが、これを自営化。
障害時の復旧対応の迅速化、コスト削減を図るもの。

2012年1月～ クイック入金サービスの業務譲受

クイック入金サービスの他社からの業務の引き継ぎ。
他社の業務撤退に伴うもので、当社が受け皿となり、合計10社を受入れ。

2012年3月～ 送金代行サービスの汎用化

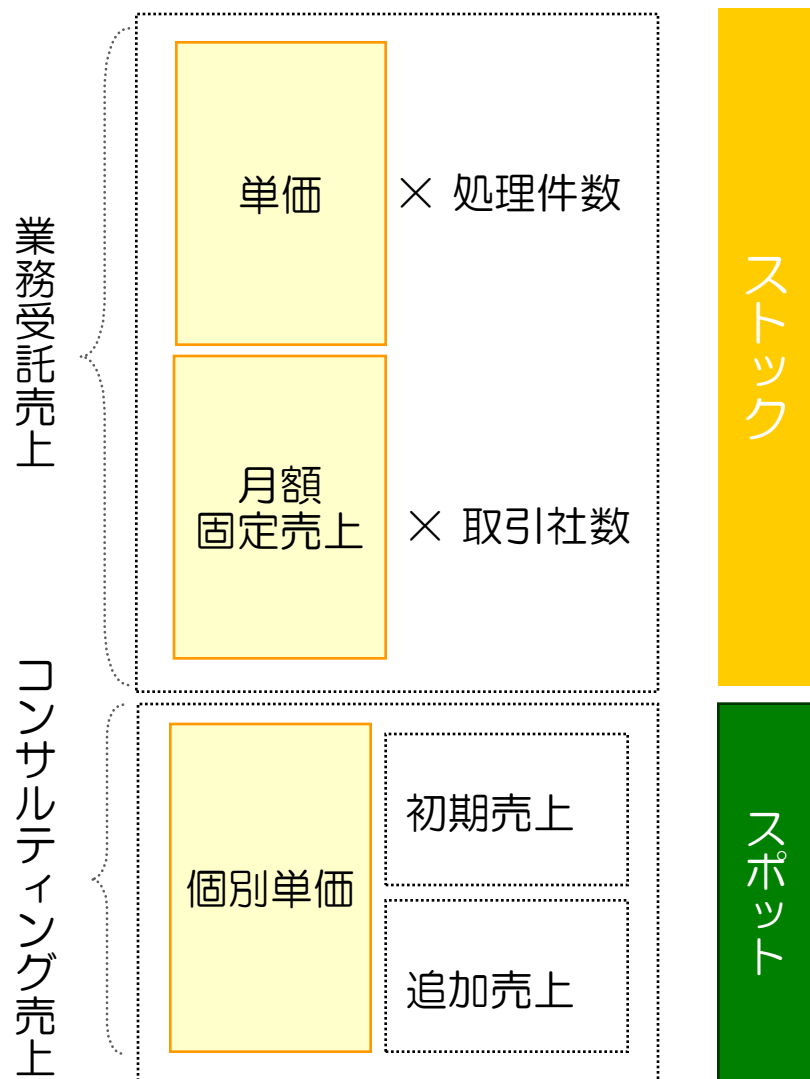
容易に拡販できるよう、システムを汎用化。
2012年9月より導入予定。

3.3 損益計算書の概要

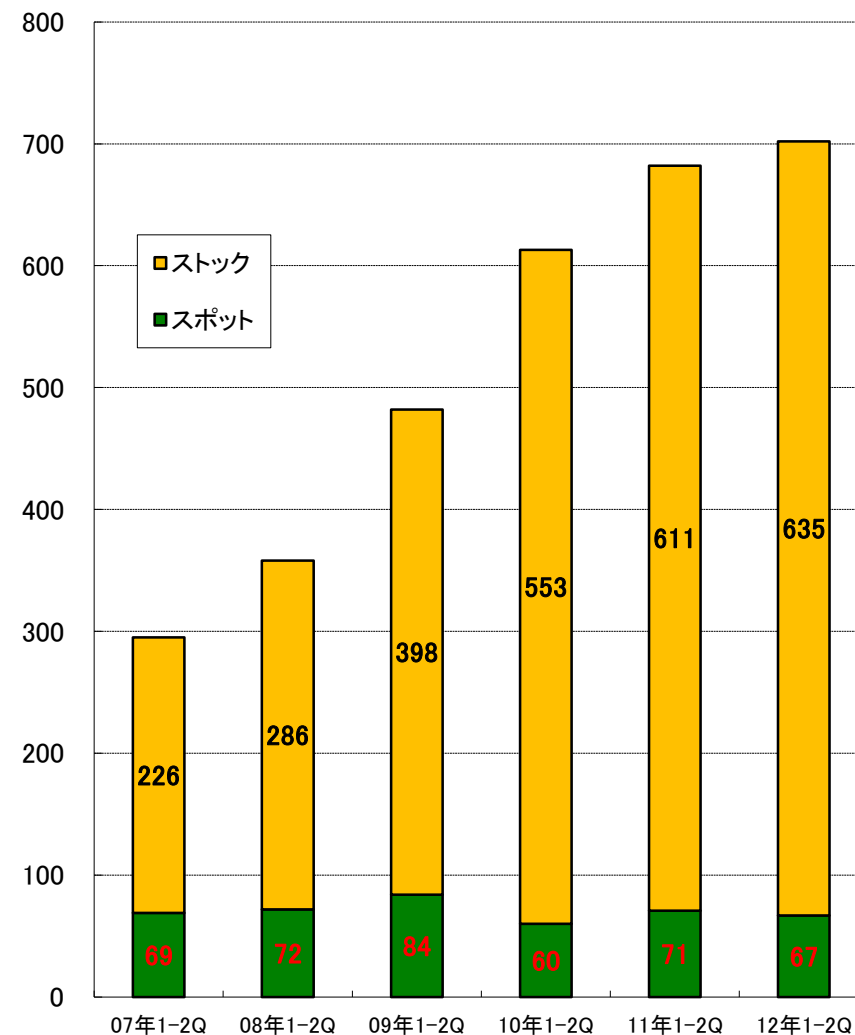
単位：千円

	2011年12月 第2四半期（累計）		2012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	682,938	100.0%	702,411	100.0%	2.9%	-12.2%
売上総利益	279,027	40.9%	252,782	36.0%	-9.4%	-23.8%
営業利益	103,393	15.1%	47,628	6.8%	-53.9%	-58.5%
経常利益	100,429	14.7%	47,629	6.8%	-52.6%	-57.6%
当期純利益	96,724	14.2%	-2,130	-0.3%	-102.2%	-103.5%
EPS	6,315円25銭	-	△141円75銭	-	-	-

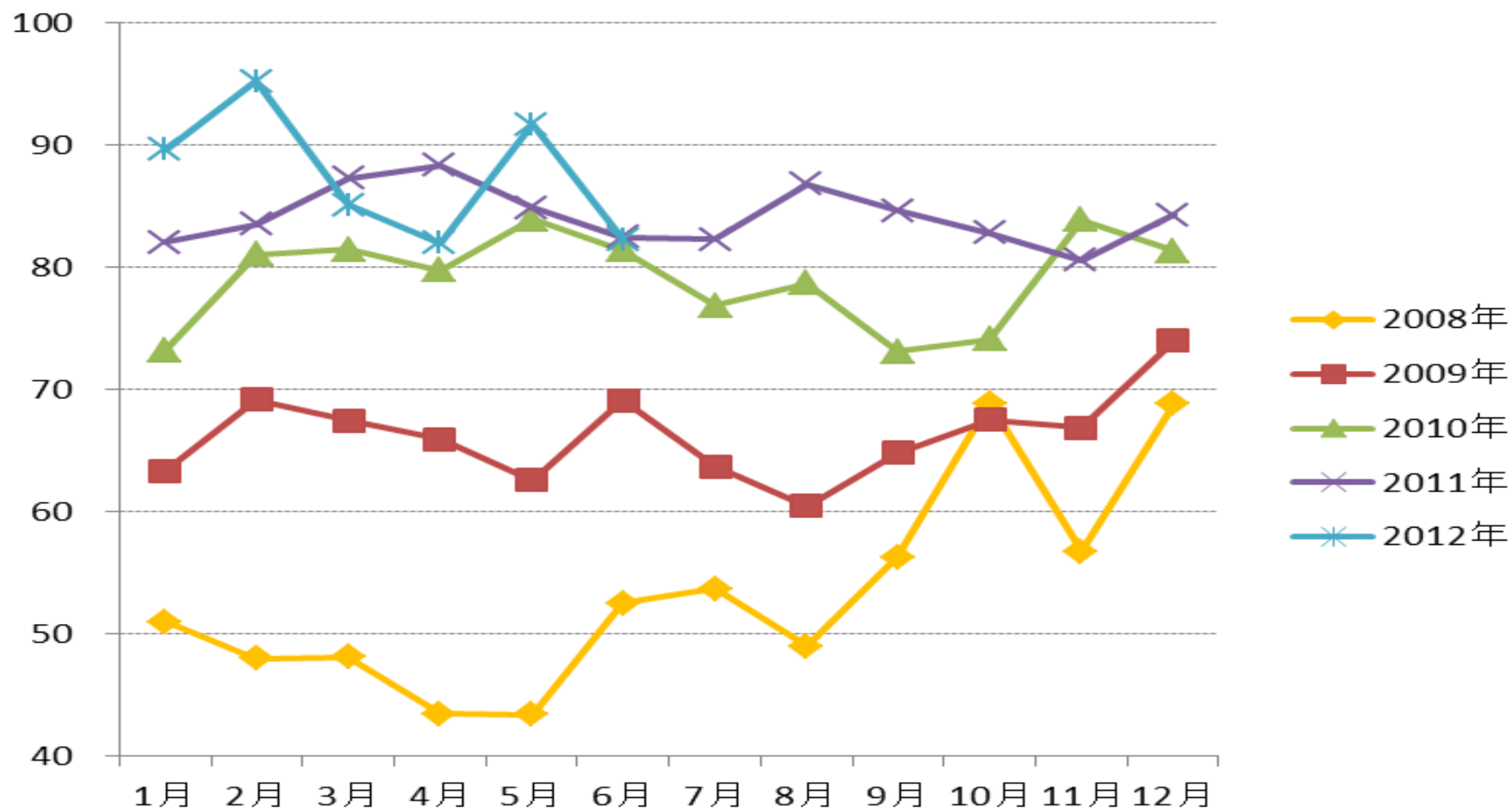
業務受託（ストック）の着実な増加



単位：百万円



百万円（単体ベース）

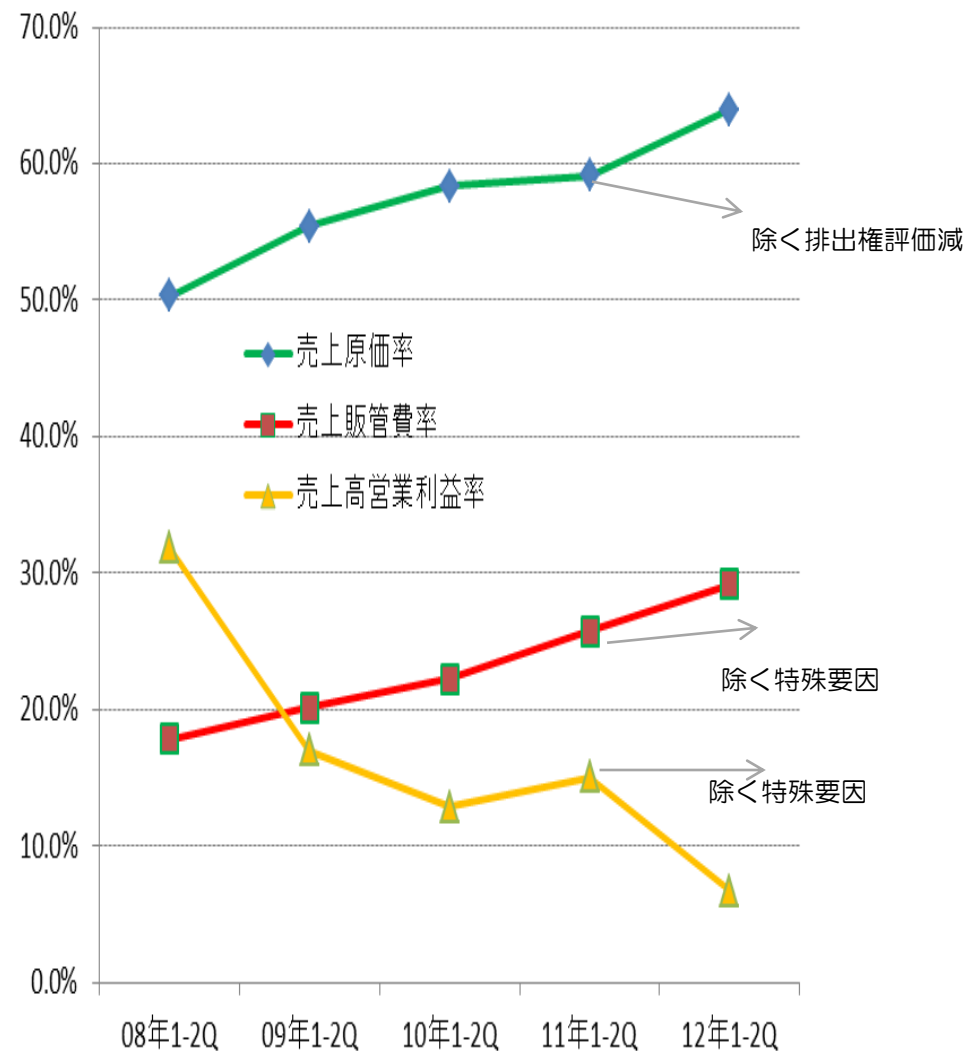
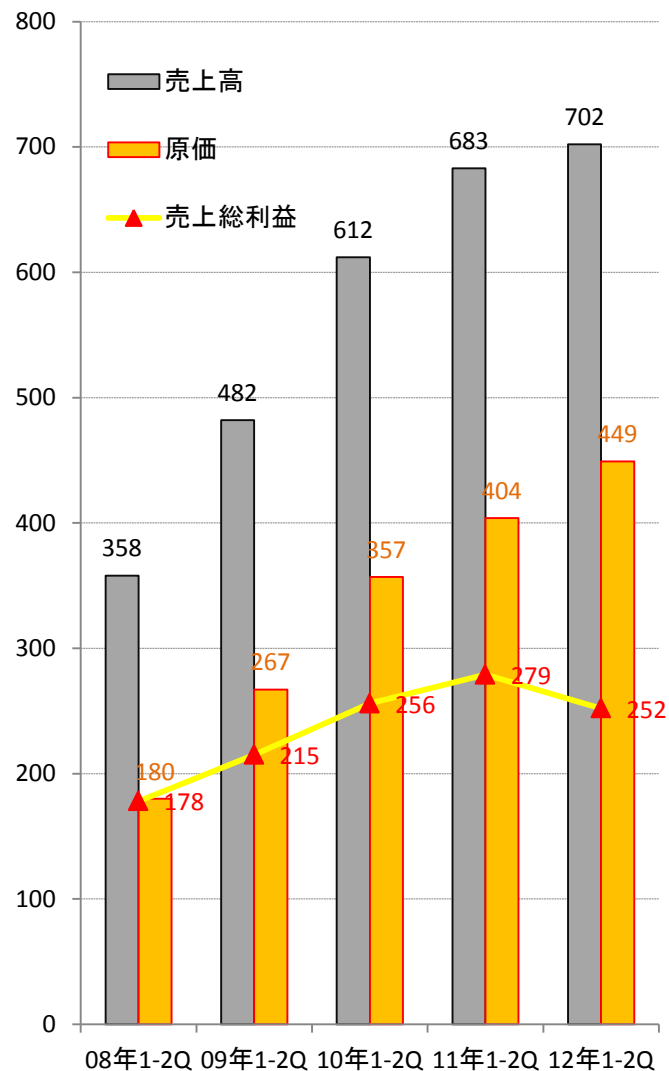


3.6 サービス別売上推移

		百万円					
					連結	連結	連結
		2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年2Q
クイック入金	業務受託	123	189	226	242	224	114
	コンサル・スポット	37	59	59	30	29	23
	合計	160	248	285	272	253	137
代金回収・収納代行	業務受託	254	342	450	732	810	428
	コンサル・スポット	34	17	80	13	18	7
	合計	288	359	531	745	828	435
送金代行	業務受託	62	82	84	70	66	28
	コンサル・スポット	5	7	1	2	1	1
	合計	66	89	86	72	67	29
ファイナンス他	業務受託	18	25	30	42	91	46
	コンサル・スポット	94	42	53	45	87	34
	合計	113	66	82	87	177	80
その他	業務受託	2	2	4	18	33	20
	コンサル・スポット	0	2	1	55	9	2
	合計	2	4	5	73	43	21
合計	業務受託	458	640	795	1,104	1,224	636
	コンサル・スポット	170	125	194	145	144	67
	合計	629	765	989	1,249	1,369	702

3.7 収益構造

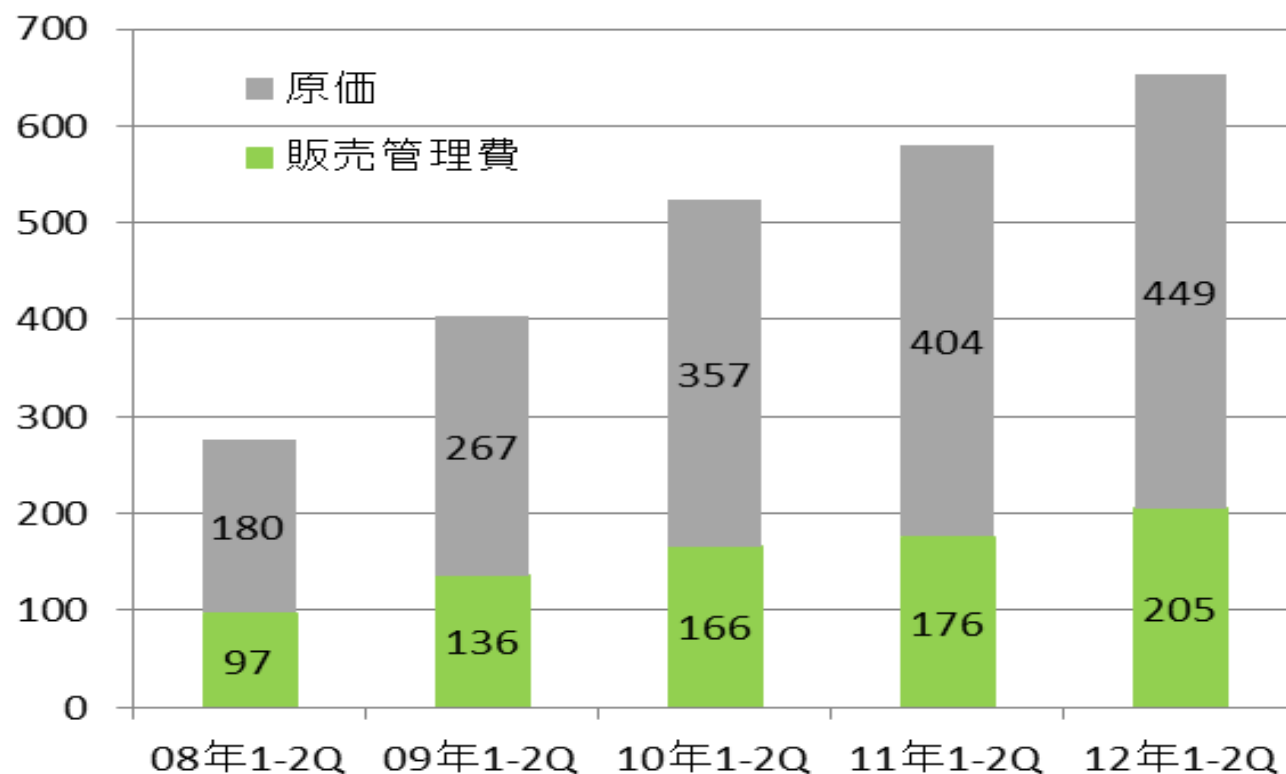
(百万円)



3.8 コスト構造

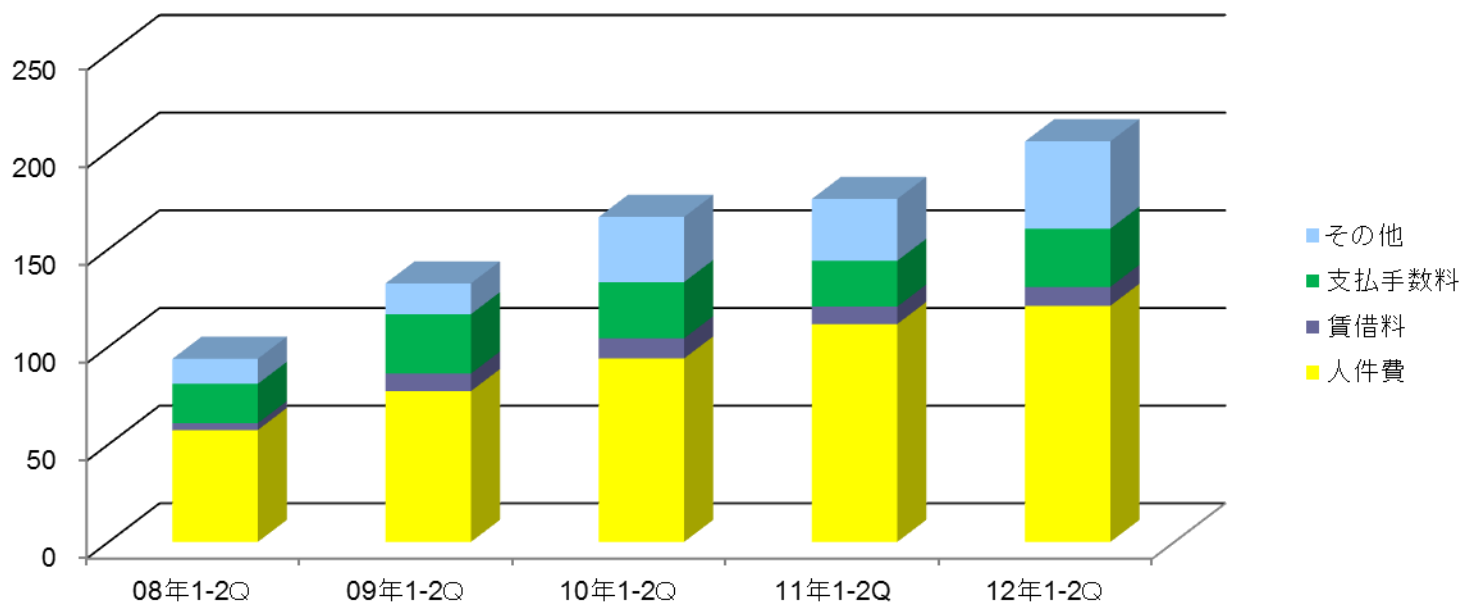
単位：百万円

	08年1-2Q	09年1-2Q	10年1-2Q	11年1-2Q	12年1-2Q
売上原価	180	267	357	404	449
販売管理費	97	136	166	176	205



販売管理費実績推移（百万円）

	08年1-2Q	09年1-2Q	10年1-2Q	11年1-2Q	12年1-2Q
人件費	59	81	98	112	121
賃借料	4	9	10	9	10
支払手数料	22	33	35	23	30
その他	12	13	23	32	45
合計	97	136	166	176	205



単位：千円

	2011年12月期		2012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	5,616,844	97.2%	5,347,908	96.3%	-4.8%
固定資産	164,280	2.8%	204,604	3.7%	24.5%
資産合計	5,781,124	100.0%	5,552,512	100.0%	-4.0%
流動負債	4,041,913	69.9%	3,828,871	69.0%	-5.3%
固定負債	116,346	2.0%	144,481	2.6%	24.2%
負債合計	4,158,260	71.9%	3,973,353	71.6%	-4.4%
純資産合計	1,622,864	28.1%	1,579,159	28.4%	-2.7%
負債純資産合計	5,781,124	100.0%	5,552,512	100.0%	-4.0%

単位：千円

	2011年第2四半期	2012年第2四半期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 281,836	710,093	(プラス要因) 買取債権の減少 390,634千円 売掛金の減少 310,103千円 棚卸資産の減少 46,764千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	15,348	△ 2,062	(プラス要因) 敷金回収 2,475千円 (マイナス要因) 有形固定資産取得 2,055千円 無形固定資産取得 3,081千円
フリーキャッシュ・フロー	△ 266,488	708,031	
財務活動によるキャッシュ・フロー	120,770	△ 264,495	(プラス要因) 長期借入金増加 72,000千円 (マイナス要因) 短期借入金減少 268,000千円 配当金支払 45,084千円
現金及び現金同等物の増減額	△ 145,717	443,536	
現金及び現金同等物の期首残高	3,398,251	3,348,346	
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,252,533	3,791,882	

4 2012年12月期計画

■ 12年12月期の業績見込みを修正

通期売上高1,343百万円（当初1,621百万円）、営業利益89百万円（当初238百万円）

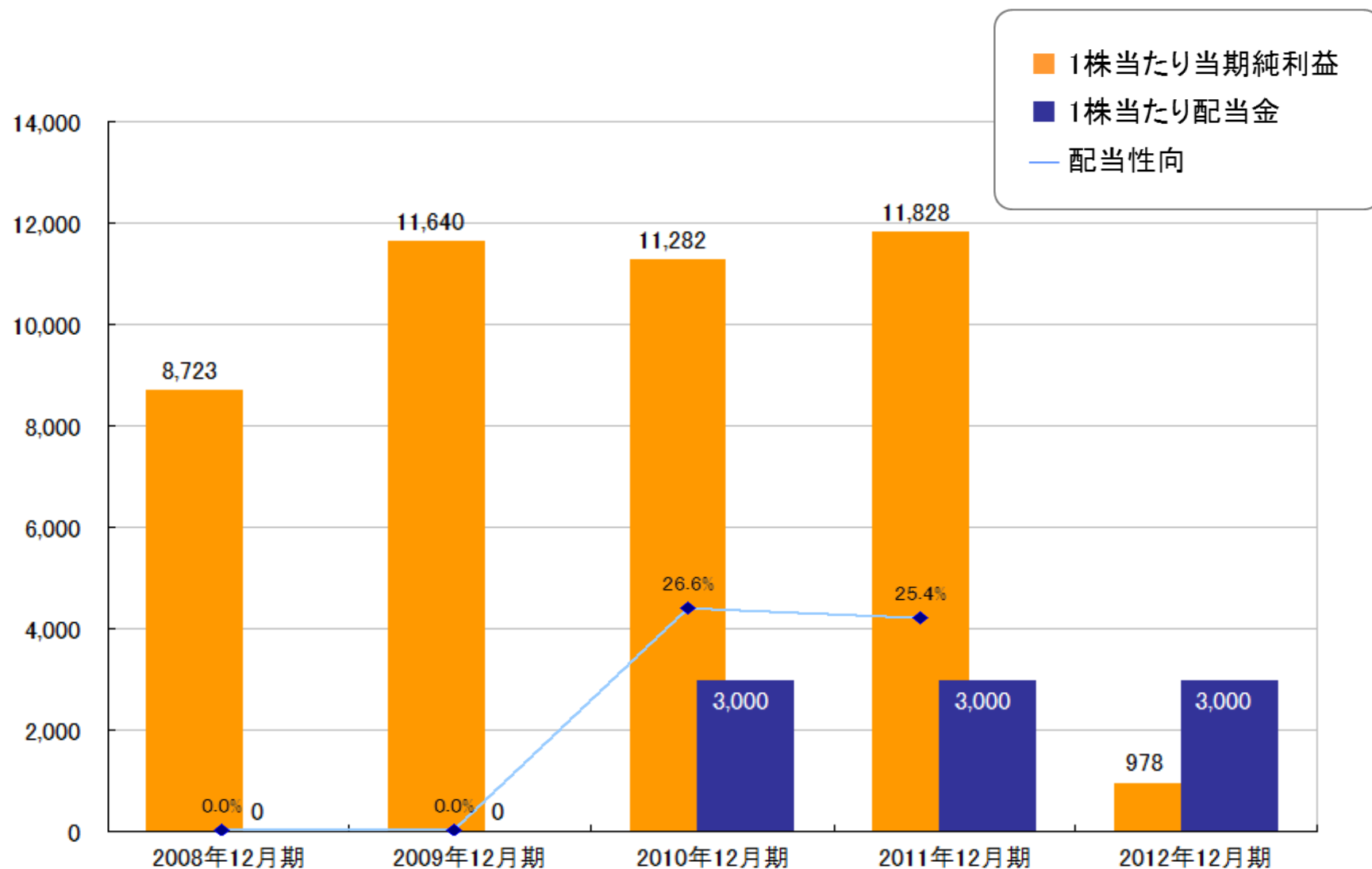
- ・売上高は、当初見込みに比べ、ファイナンス支援事業で70百万円、収納代行業務で162百万円下振れ
- ・営業利益は、粗利率の高いファイナンス支援事業の下振れ、排出権の評価損44百万円、貸倒引当計上等があり下方修正

■ 施策

- ✓ 決済支援業務へのフォーカス。
特に、収納代行サービス、送金代行サービスの強化。
- ✓ 教育分野への収納代行機能の提供準備。
従来大学の寄付金等の収納を行っていたが、更に本格的に教育分野における収納代行サービスを拡大するためのシステム開発を含めた準備。
- ✓ バックアップセンターのセットアップ。
BCP対応の一環。
- ✓ 当面は基盤固め、その為、中国等海外展開は一旦サスペンド。

単位：千円

	2011年12月期		2012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	1,368,628	100.0%	702,411	1,343,320	52.3%
売上総利益	563,365	41.2%	252,782	494,037	51.2%
営業利益	205,850	15.0%	47,628	89,379	53.3%
経常利益	199,252	14.6%	47,629	88,731	53.7%
当期純利益	179,435	13.1%	-2,130	14,704	-14.5%



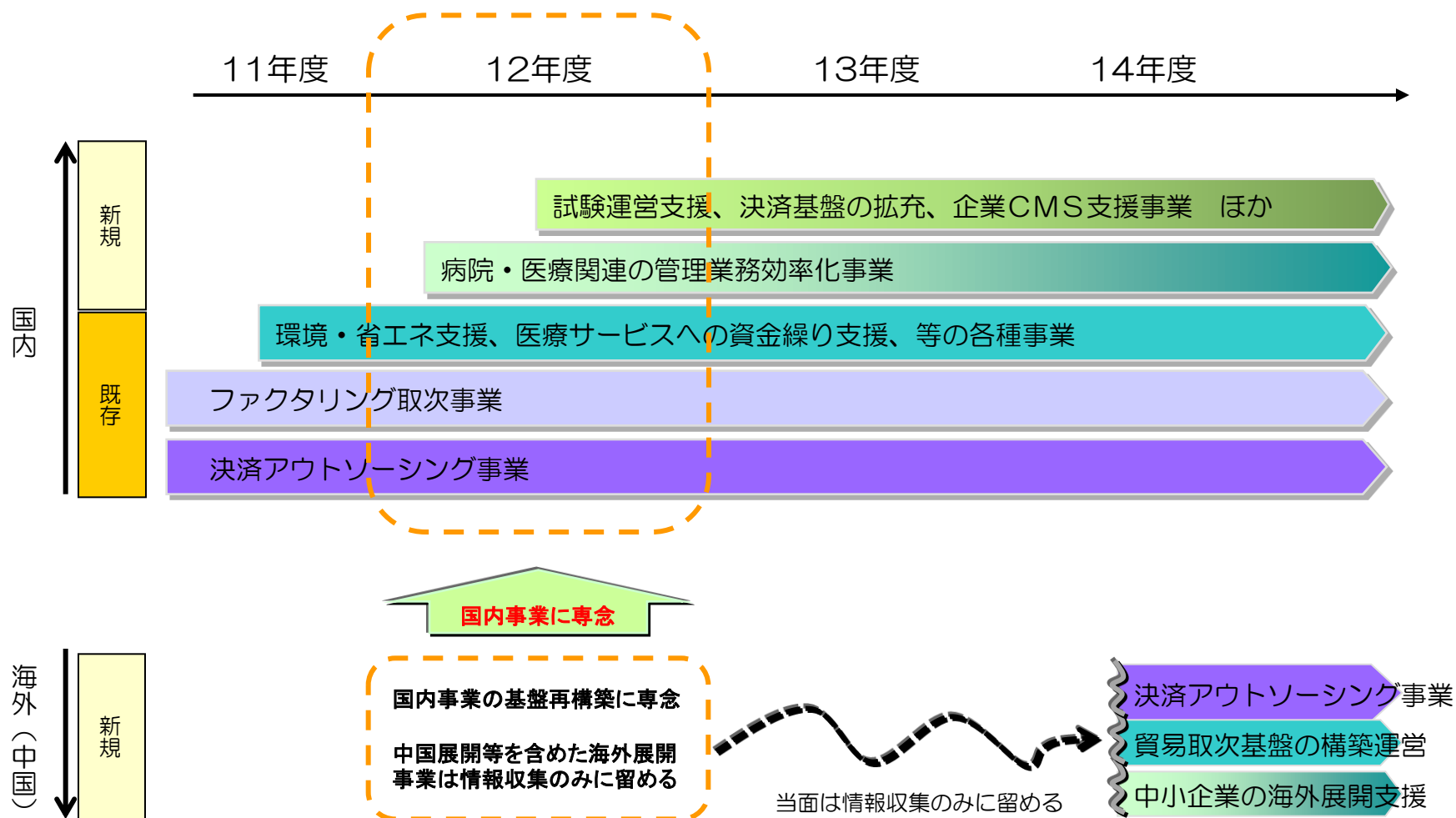
5 今後の成長戦略

・ 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	概要	実施状況
従来からの 継続案件	病院	中小病院向けに共同調達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	検討中
	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研究・構築	検討中
	企業CMS支援	企業のグループCMS導入/運営コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進	検討中
	中国展開	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展開支援	* 対応見合せ
	総合情報支援	中国への企業展開支援に必要な情報管理機能の構築と業務フローへの展開 企業進出、産学連携を支援する共同研究支援基盤の企画研究・構築	* 対応見合せ
	決済プラットフォーム	海外展開を支援する為のマルチ通貨決済ハブ機能の企画研究・構築	* 対応見合せ

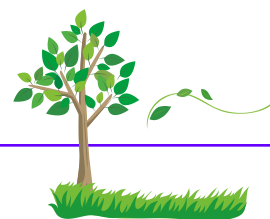
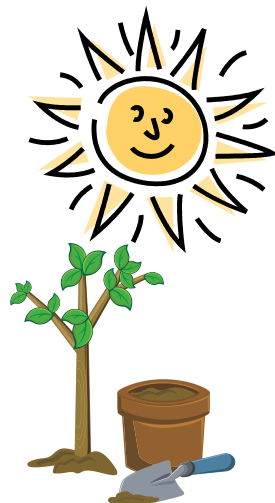
* 中国展開については、現時点での進出対応は見合せ、既に構築したネットワークからの情報収集に留める
(現地進出にあたっては、政治情勢、並びに現地提携予定先に対しての従来以上の検討と見極めが必要と判断した為)
当面の間は、国内決済基盤の一層の充実とサービス機能の向上に専念し、企業体力の増強を図る

2012年度 推進案件	病院	中小病院向けに共同調達と決済フローの資金効率化サービスの提供開始 窓口会計効率化の複合サービス提供の計画検討中	試行開始
	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研究・構築	準備中
	試験支援 プラットフォーム	学校受験、国家試験等の試験実施に掛かる決済事務とそれに連携する業務効率化支援	準備中



今期の推進方針は、現状の提供サービスを見直し、決済プラットフォームの機能向上を図り、国内事業基盤を固めることを優先する

海外展開は、既存ネットワークからの情報収集に留める



【第3戦略】 総合決済情報産業の創造
決済業務・与信業務支援ビジネスの拡大と
この情報に基づく企業情報ビジネスの展開

- ・ 決済業務とキャッシュフローの総合支援BPOビジネスの展開
- ・ 商流・物流・金流情報の総合管理による企業情報ビジネスの展開
- ・ 中国・東南アジアへの決済業務支援ビジネス展開
- ・ 資金ネットティングし、為替と連動するグローバルサービスの展開

【第2戦略】 与信業務支援市場への展開
回収・支払情報に基づく資金繰支援機能展開

- ・ 与信取次ソリューションの決済情報プラットフォームへの組込
- ・ ファクタリングビジネスの展開・拡大
- ・ 電子手形マーケットにおける金融会社対応のトップシェア獲得

【第1戦略】 決済業務支援市場の確立
現金決済業務でのデファクトインフラ構築

- ・ 現金決済マーケットでの業界共通ソリューションの開発・提供
- ・ 決済情報プラットフォームの構築とASPサービスの提供
- ・ 大手事業者との業務提携

創業：一つの芽

08年上場

現在

豊かな森



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@e.billingjapan.co.jp