

東証マザーズ 3623

ビルングシステム株式会社

平成20年12月期決算説明資料



2009年2月20日
代表取締役社長 江田敏彦

<http://www.billingjapan.co.jp/>

目次

目次

1. 投資家の皆様へのメッセージ

1. 代表メッセージ

2. 事業概要

1. 当社の概要
2. マネーチェーンマネジメント(MCM)プラットフォームとは
3. 業界競合と当社のポジショニング
4. 当社の事業コンセプト
5. 事業の全体スキーム
6. 決済アウトソーシング業務の概要
7. 決済データの活用

3. 当社の業績

1. 損益計算書(P/L)
 1. 営業利益率
 2. コスト構造
2. 貸借対照表(B/S)
3. キャッシュフロー計算書(C/F)
4. 経営効率分析(ROE)

4. 2009年度の計画

1. 事業展開マップ
2. 売上予測と事業計画

5. 中長期の計画

1. 事業展開ロードマップ
2. リスク要因と対策

1. 投資家の皆様へのメッセージ

1.1 代表メッセージ

代表取締役 江田敏彦よりすべてのステークホルダーの皆様へ

当社のビジョン

- 私たちの提供するサービスは決済業務のアウトソーシングにとどまりません。弊社のプラットフォームを活用することで資金と取引データの管理・運用が可能となり、金融機関の各種サービスをはじめ、取引に裏打ちされた決済データの蓄積・可視化による資金調達手段の多様化が実現します。
- 「トランザクション創造型アウトソーサーとして、お金の観点から社会インフラを整備し、世に価値を提供したい」、これが私たちビルングシステムが標榜する、マネーチェーン・マネジメント(MCM)の発想の出発点です。

事業化背景

- 銀行の企画セクションで大企業向けのオーダーメイドの決済機能の企画・商品化を担当していた際にお客様から多く寄せられた声は、決済まわりについて、すべての銀行が同じような仕組みで動いてくれればいいのにそうはいかない、それぞれについて契約して、決済システムを接続しなければならない煩雑さをどうにかしたい、といったことでした。
- 決済システムは、銀行のブラックボックスの部分だから、銀行のいうことに従わざるを得ない。そうした話を聞くうちに、一つのシステムであらゆる銀行のシステムに対応できるような決済システムを構築すれば、ビジネスとして成立すると思ひ会社を設立しました。

当社の事業コンセプト

- 顧客企業の立場に立って、あらゆる金融機関に対応する決済を可能にする仕組みとサービスを提供することが、事業の中心になります。
- 顧客企業は、弊社のシステムに送金・集金のデータを投げれば、ハブとチャネルといった弊社側基盤の機能を使ってすべての決済を一度に済ませることができるサービスです。
- また、実際の商取引に裏打ちされた信頼性の高い決済データを分析・活用し、金融機関との連携による短期資金支援(ファクタリング)や、排出権取引など環境事業へのデータ活用など、顧客企業のビジネスを包括的にサポートしています。



代表取締役 江田敏彦

略歴

1977年3月
早稲田大学理工学部物理学卒業
1977年4月
三井銀行入行
1982年12月
通産省情報処理研修センター通学
1983年12月
経理部主計課 ALM企画開発リーダー、総合企画部&総合資金部
ALM委員会事務局、資本市場企画部システム企画リーダー、システム部証券担当次長、事務統括部海外企画グループ次長、コーポレートバンキング部先端金融サービス開発グループ長を歴任し、2000年5月
さくら銀行退職
2000年6月
ビルングシステム設立 現在に至る

2. 事業概要

2.1 事業概要

当社の概要

■ 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

12億8千万円
(平成20年12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

年(期)	2004(5期)	2005(6期)	2006(7期)	2007(8期)	2008(9期)
	205,655	292,488	439,928	628,530	765,430

(千円)

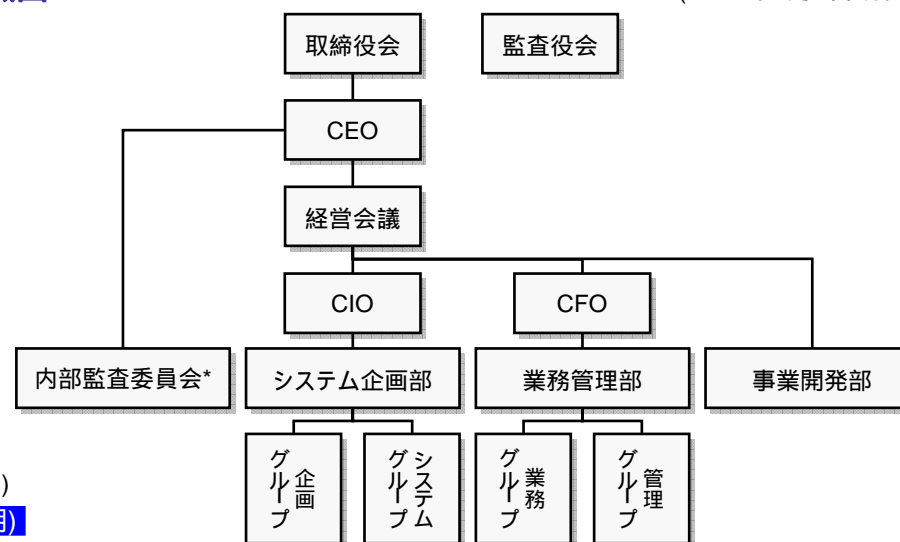
■ 主要株主の状況(上位10名)

(2008年12月31日現在)

株主名	持株数	出資比率
江田 敏彦	1,452株	9.36%
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	900株	5.80%
窪小 谷 隆	821株	5.29%
加藤 和吉	821株	5.29%
エイチエスピーシー バンク ビーエルシー クライアランス ソルーションズ	797株	5.14%
日本トラスティ サービス信託銀行株式会社(信託口)	788株	5.08%
キャンパリアソリューションズ	525株	3.38%
株式会社大塚商会	500株	3.22%
住原 智彦	430株	2.77%
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	319株	2.05%

■ 組織図

(2009年3月1日現在)

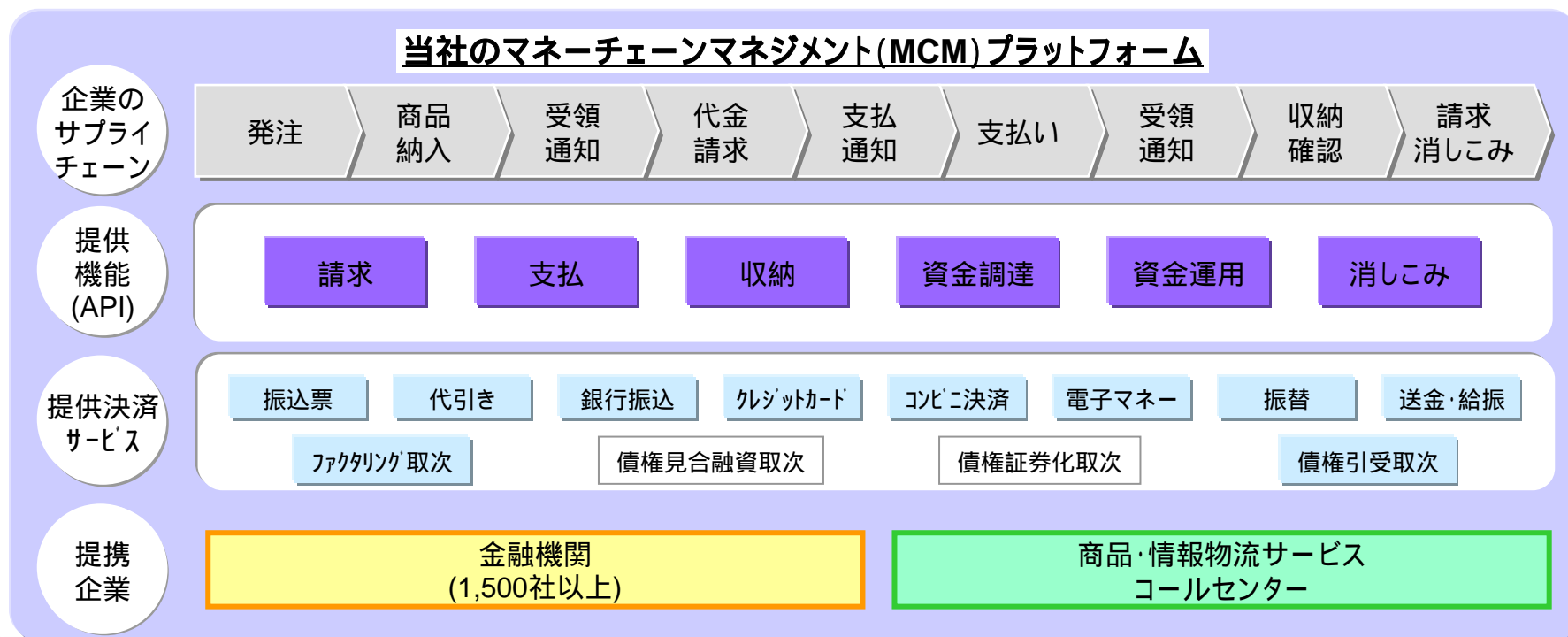


(*内部監査委員会はプロジェクトベースとし、専属要員は配置しない)

2.2 事業概要

マネーチェーンマネジメント(MCM)プラットフォームとは

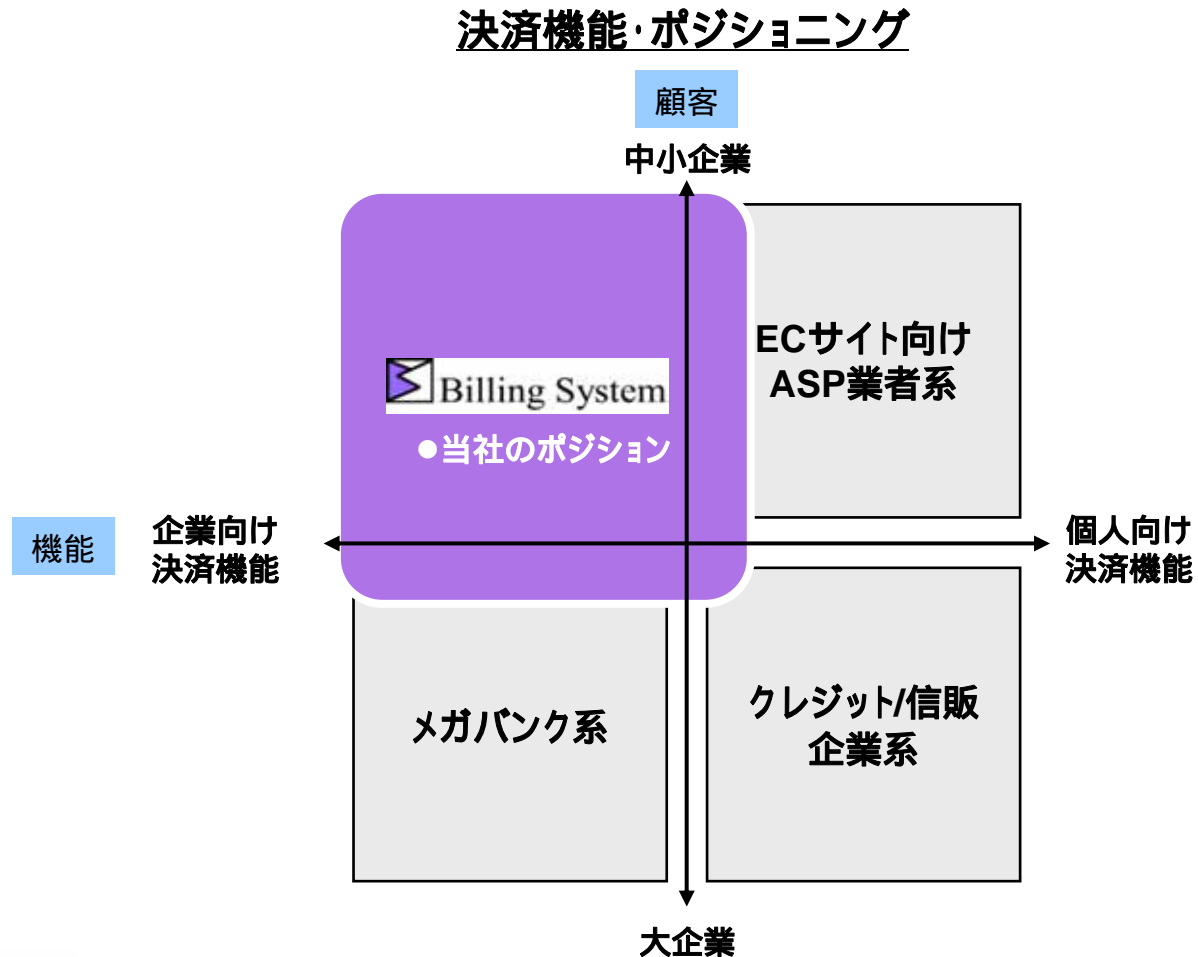
- 当社が提供するMCMプラットフォームとは、顧客の資金管理・運用を全面的に支援する決済インフラです。利用企業は低コストで金融機関のサービスを利用した資金運用・管理が可能となるうえ資金調達手段も多様化し、業務管理と財務の両面における改善が実現します。
 - 財務面での改善可能点
 - 取引手数料削減、取引条件改善、債権回収期間短縮、資金調達・運用手段多様化
 - 業務管理面での改善可能点
 - 取引事務量削減、売掛、買掛金処理等 各種業務効率化、入金消しこみ作業削減、残高情報等の取得および更新迅速化



2.3 事業概要

業界競合と当社の狙うポジション(1/2)

- 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。



2.3 事業概要

業界競合と当社の狙うポジション(2/2)

- 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。

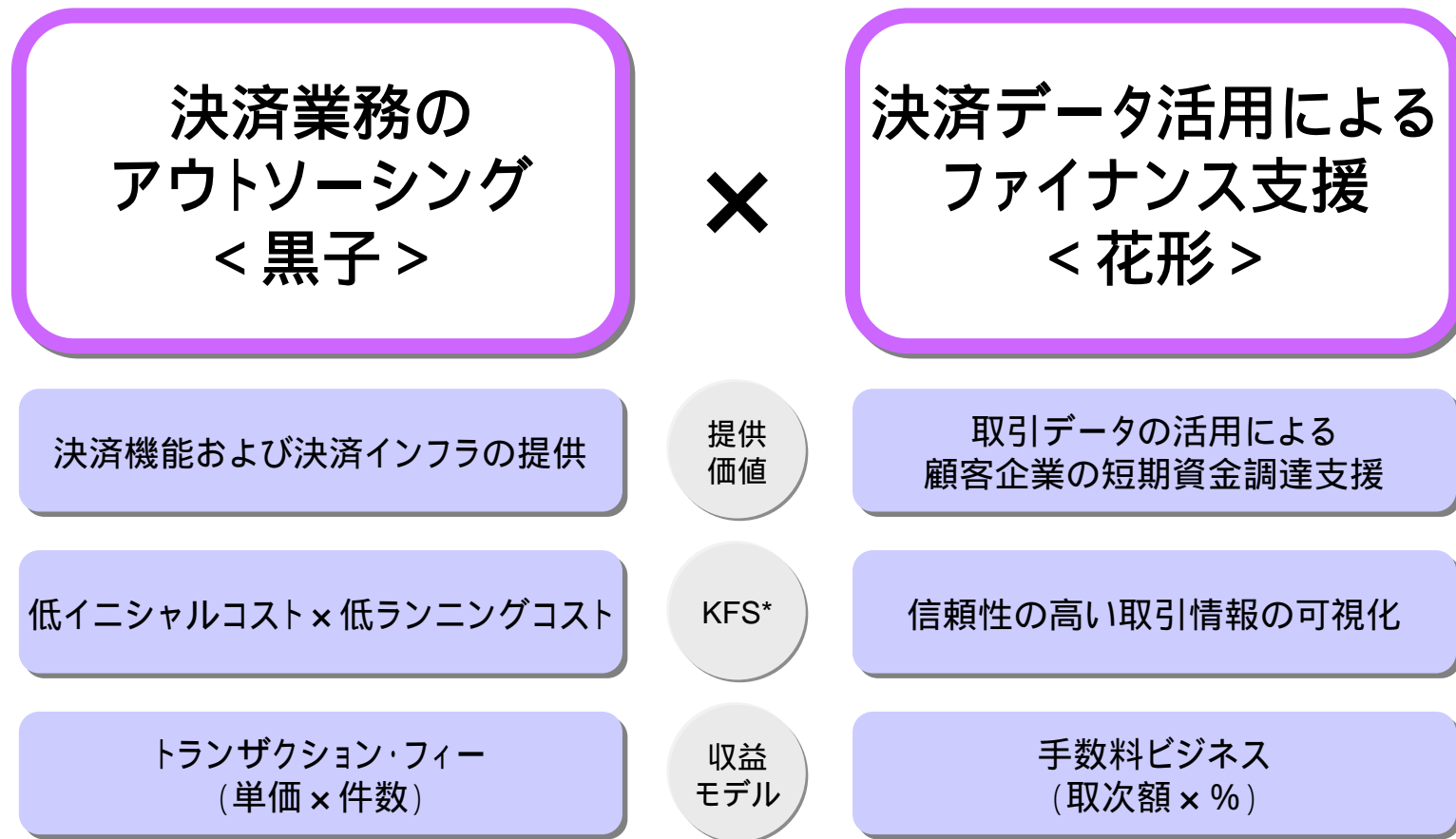
サービス・ポジショニング

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				
		当社						
独立系		F社		S社等				
		Z社、J社、等						
銀行系		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

2.4 事業概要

当社の事業コンセプト

- 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。

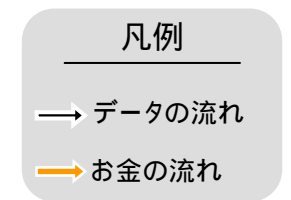
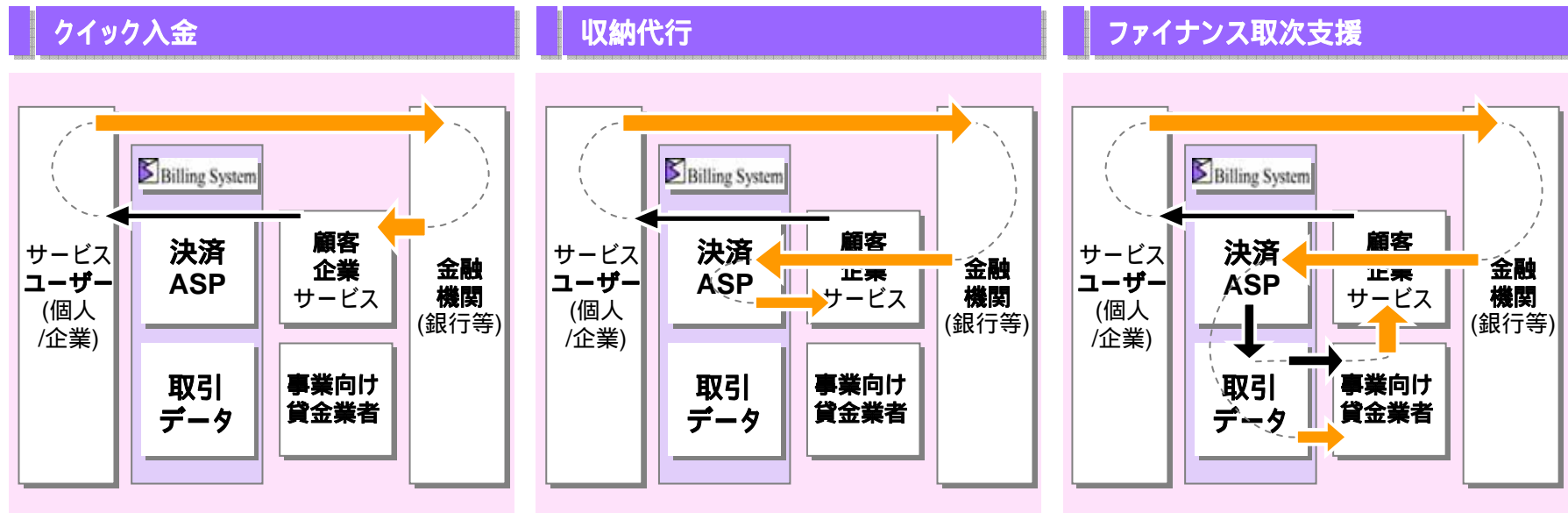


2.5 事業概要

事業の全体スキーム

- 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



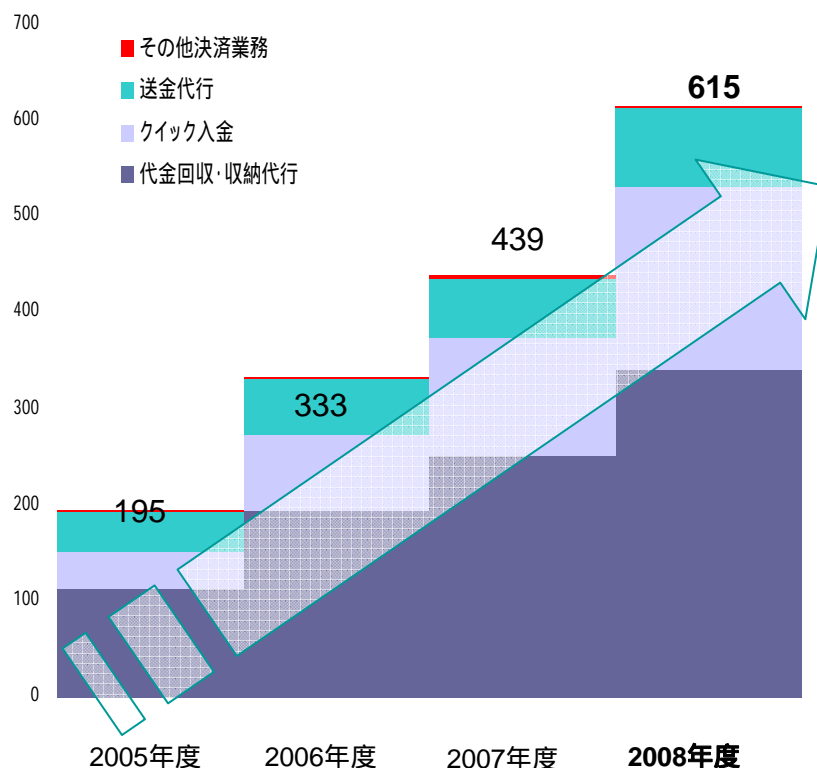
2.6 事業概要

決済アウトソーシング業務(業務受託)の概要

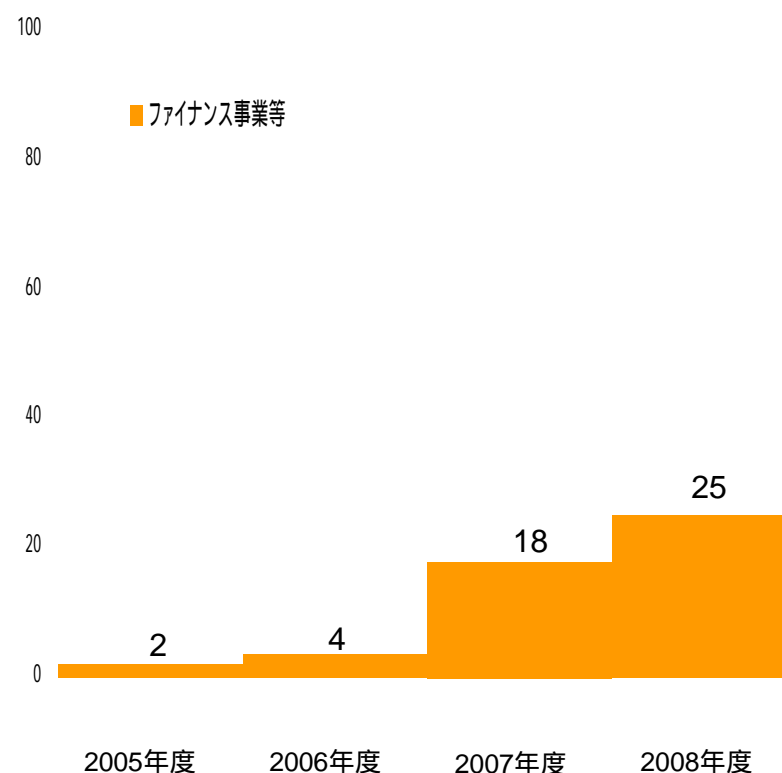
- 当社の決済業務アウトソーシングは、ASPサービスの利用による導入時の低いイニシャルコストと導入後の低ランニングコストが特徴です。
- このため継続利用率が高く、顧客数、および取引件数の増加に伴い収益が伸張するビジネスモデルとなっており、下表のとおり順調に収益を積み上げております。

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



2.7 事業概要

決済データの活用

- 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。

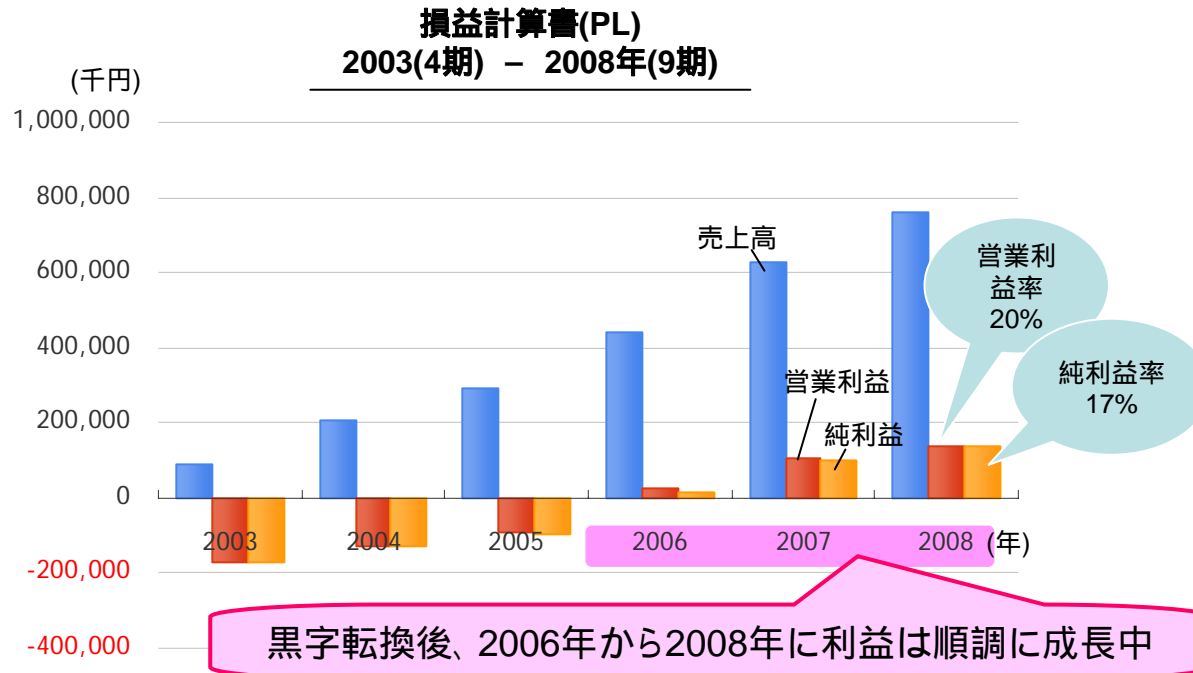
決済データの活用による提供サービスの事例

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. 当社の業績

3.1 当社の業績 損益計算書(P/L)

- 2006年(7期)に黒字化を達成し、2008年の営業利益率は20%となりました。
- 収益が伸びた背景は、当社ビジネスの基盤である決済アウトソーシング事業における、顧客数の純増に伴うトランザクション数の順調な積み上がりによるものが主な要因です。

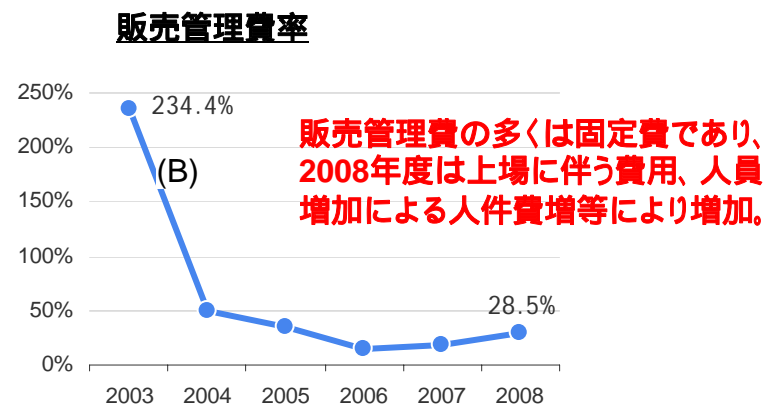
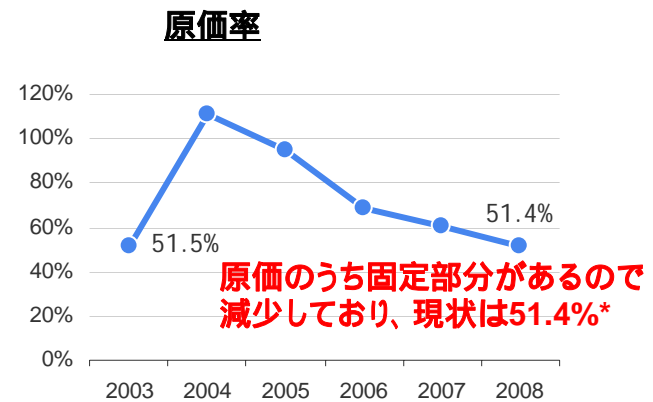
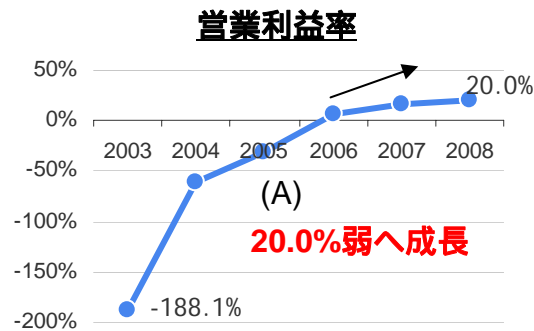


3.1.1 当社の業績

損益計算書(P/L)

営業利益率

- 2008年は営業利益率は20.0%の水準を維持し着地 (A)
- これは主に原価率(B)の低減が寄与したことによるものです。

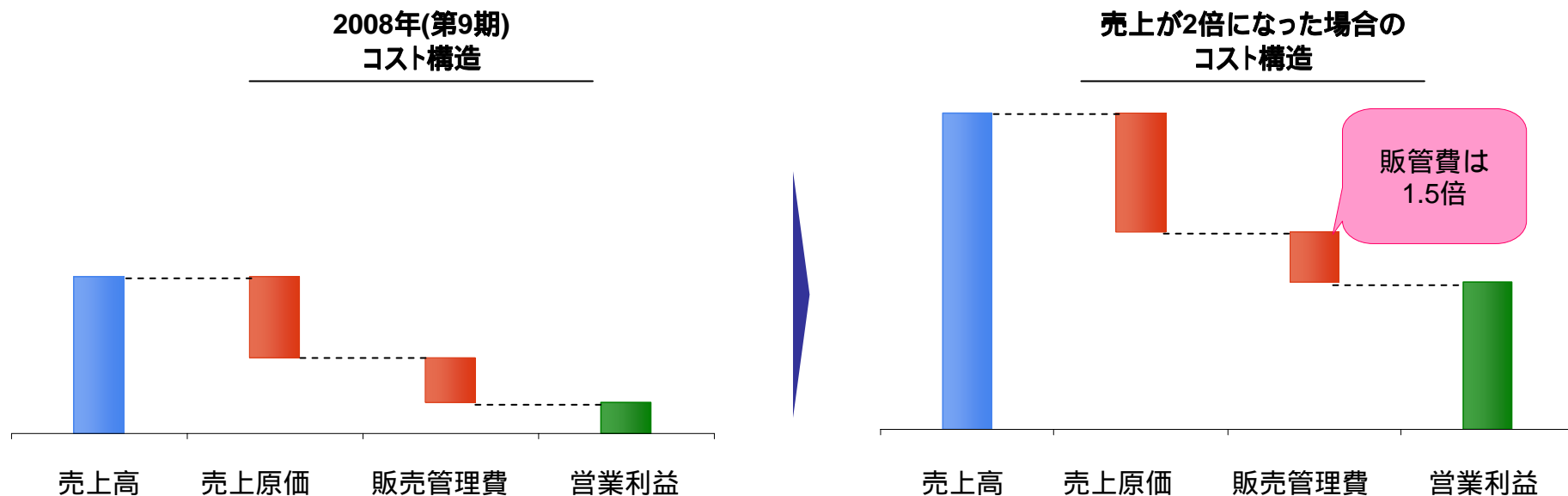


3.1.2 当社の業績

損益計算書(P/L)

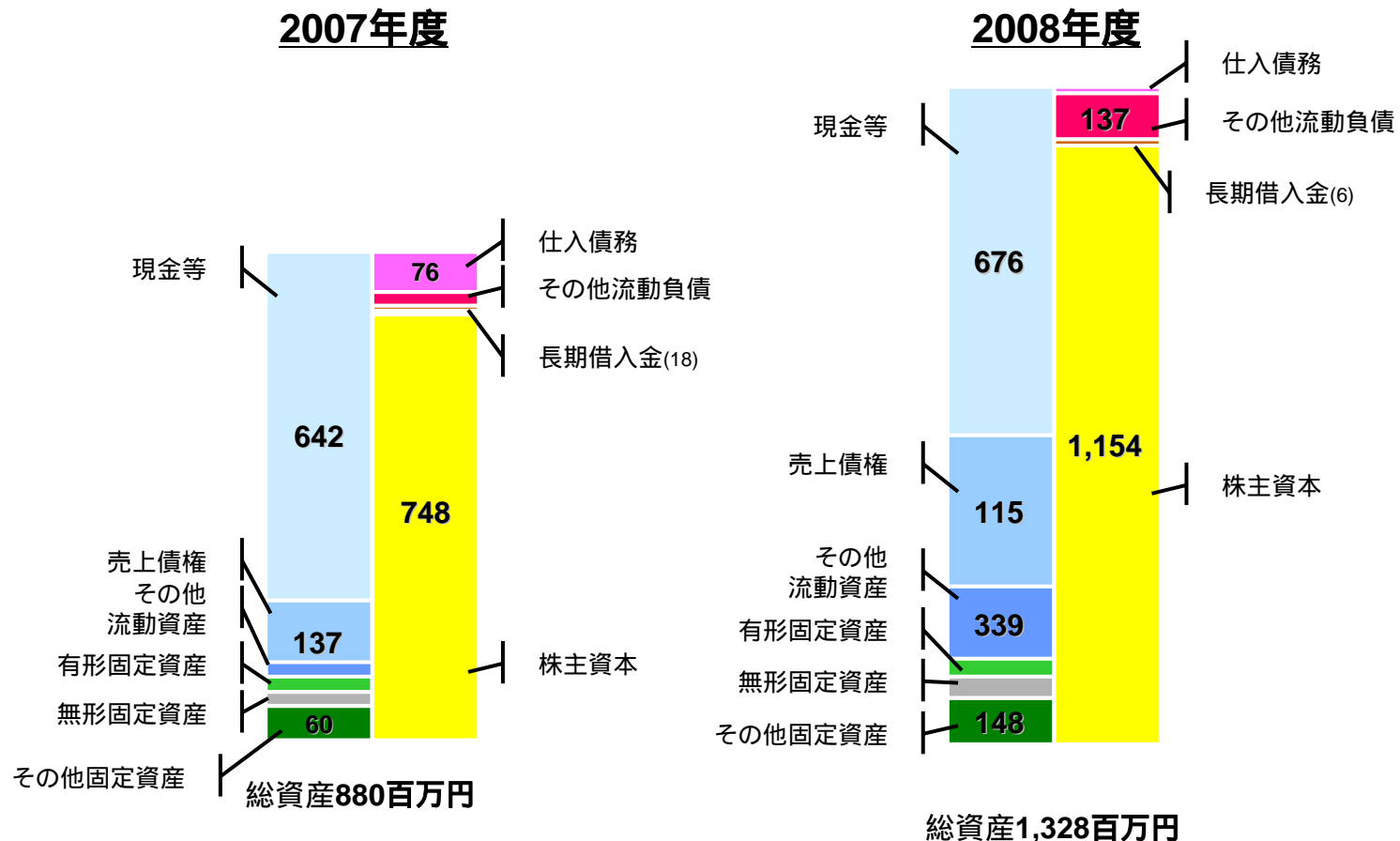
コスト構造

- 弊社の販売管理費は、ほぼ固定費で構成されているため、売上増加に伴い収益率が高まるコスト構造となっています。



3.2 当社の業績 貸借対照表(B/S)

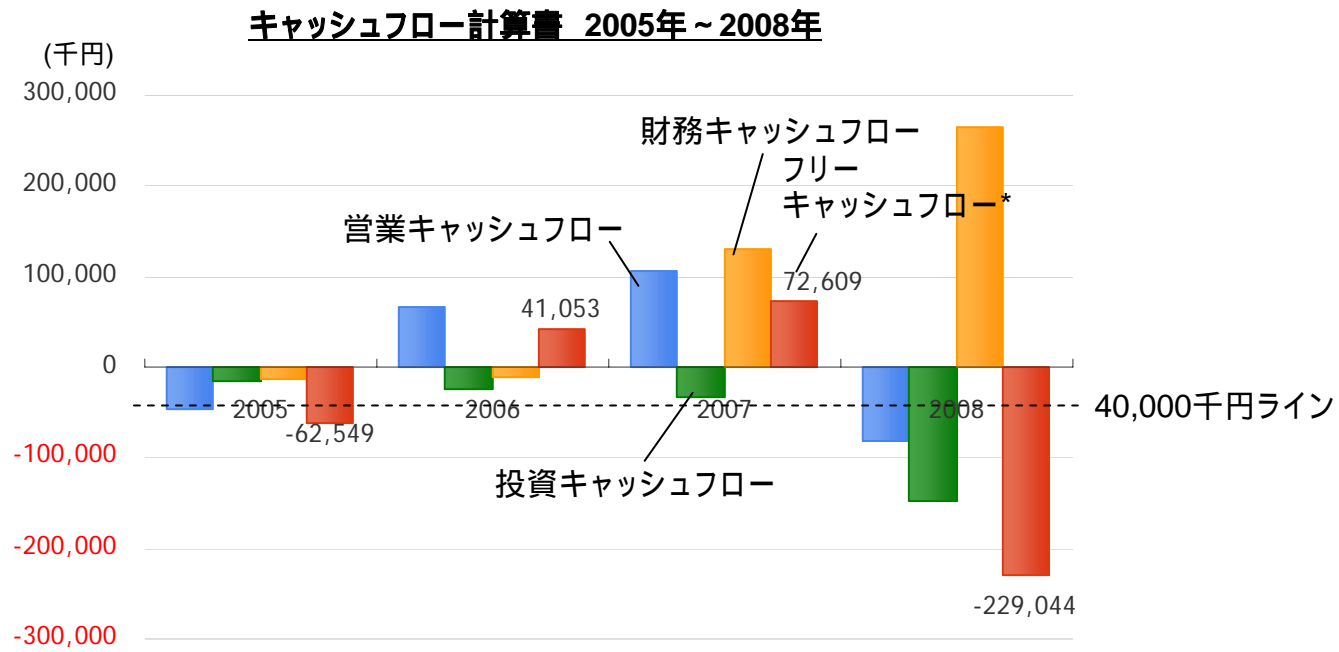
- 2008年3月に東京証券取引所マザーズに株式を上場し、139,789千円を同市場より調達しました。次年度である2008年度では、総資産は448百万円増加しました。
- 総資産のうち現預金が50.9%となっており、健全な財務体質を堅持しています。



3.3 当社の業績

キャッシュフロー計算書(C/F)

- 2006年時に黒字転換を達成した際、営業キャッシュフローもプラスとなりましたが、2008年はマイナスに落ち込んでおります。これは純利益131,767千円、決済業務受託に伴う預り金の増加67,791千円に対し、ファイナンス取次事業における債権買取費用(買掛金)の増加が202,206千円と排出権取引による商品及び前渡金の増加が71,021千円となったためです。
- 今後の投資計画は、主にシステム・ハードウェアへの投資を每期実施する事を計画しております。来期の投資規模は48,000千円になる見込みで、手元資金にて賄う予定です。

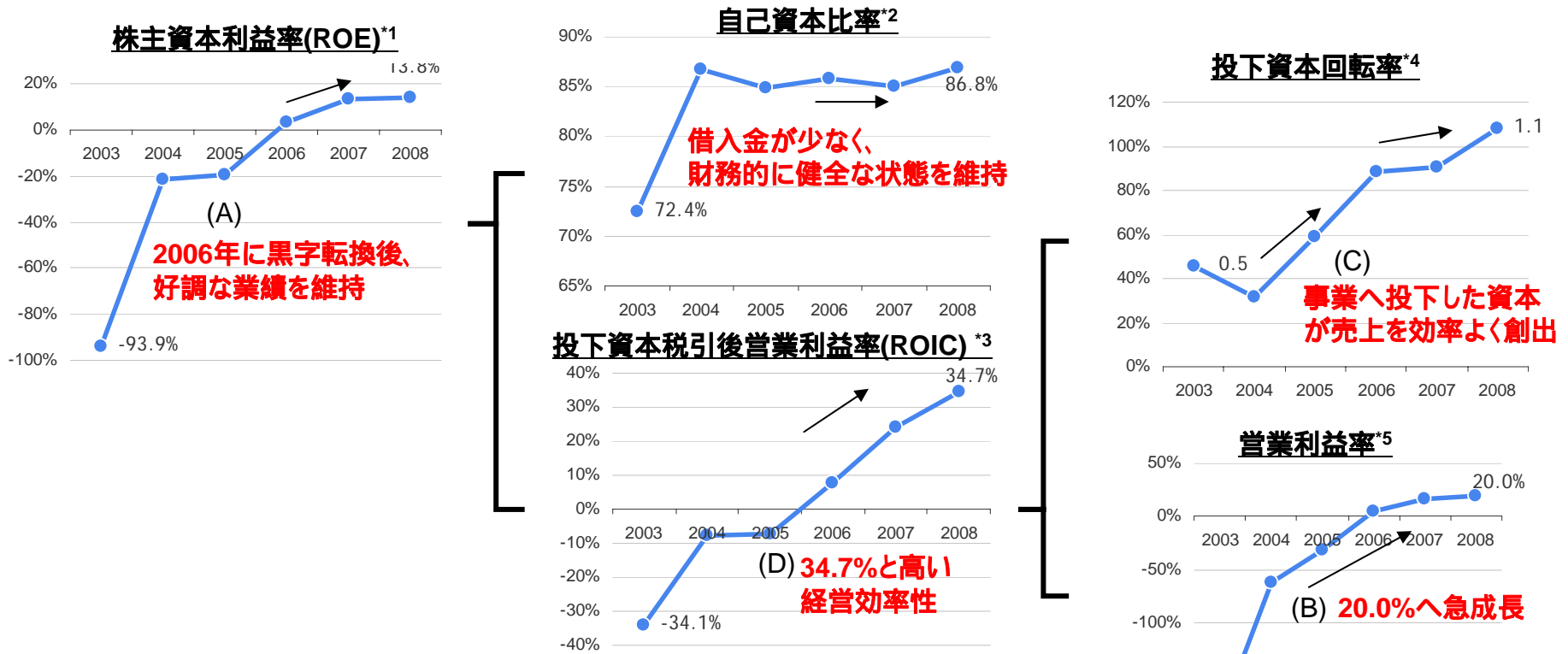


*フリーキャッシュフロー：営業キャッシュフローから、投資キャッシュフローを控除したものの。実際の稼ぎにあたる

3.4 当社の業績

経営効率(ROE:株主資本利益率)

- 08年度の株主資本利益率(ROE)は13.8%となりました(A)
- これは営業利益率の成長(B)と、コンパクトな資産が収益に効率的に稼働しているためであり、投下資本回転率が1回に上がったことが主な要因です(C) この結果投下資本税引後営業利益率が34.7%となり(D) ROEに好影響を与えています。

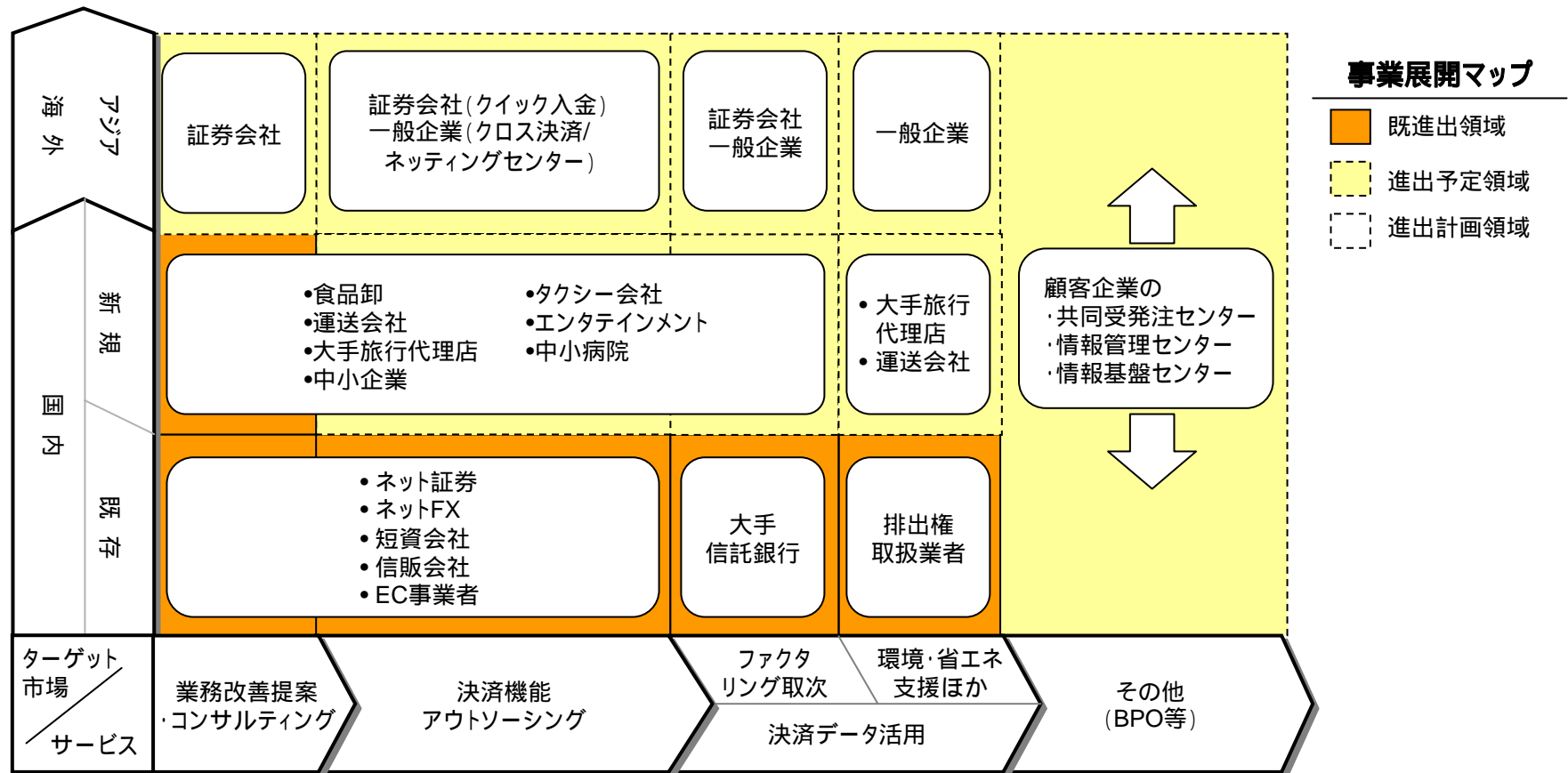


*1 株主資本利益率(ROE):株主資本に対する当期純利益の割合のこと。(ROE=当期純利益÷株主資本)
 *2 自己資本比率:使用総資産に対する自己(株主)資本の割合のこと
 *3 投下資本税引後営業利益率(ROIC):企業の投下資本に対する利益率のこと。税引後の営業利益を投下資本で除して算出。
 *4 投下資本回転率:事業へ投下された資本が売上にどの程度寄与したかを表す指標のこと。投下資本回転率=売上高÷投下資本
 *5 営業利益率:営業利益の売上に対する割合のこと。営業利益を売上で除して算出

4. 2009年度の計画

4.1 2009年度の計画 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。

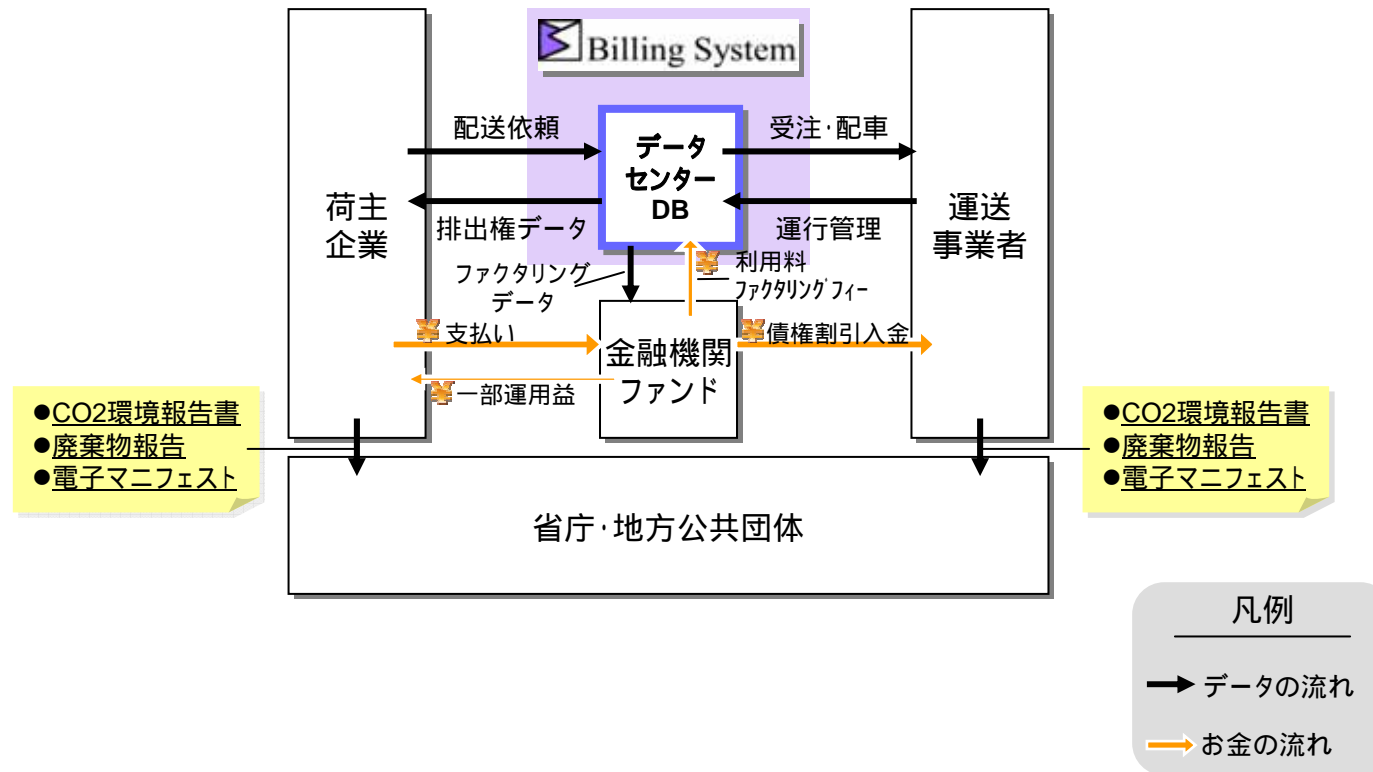


4.2 2009年度の計画

新規事業事例 物流情報連携によるCO2排出量の把握と削減のスキーム例

- 物流企業と業務フローを提案・構築し、トランザクションの増加を促進します。
- また、ファイナンス支援事業、CO2排出権取引事業への展開も可能となります。

物流情報連携によるCO2排出量の把握と削減のスキーム

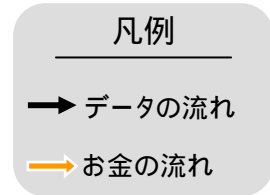
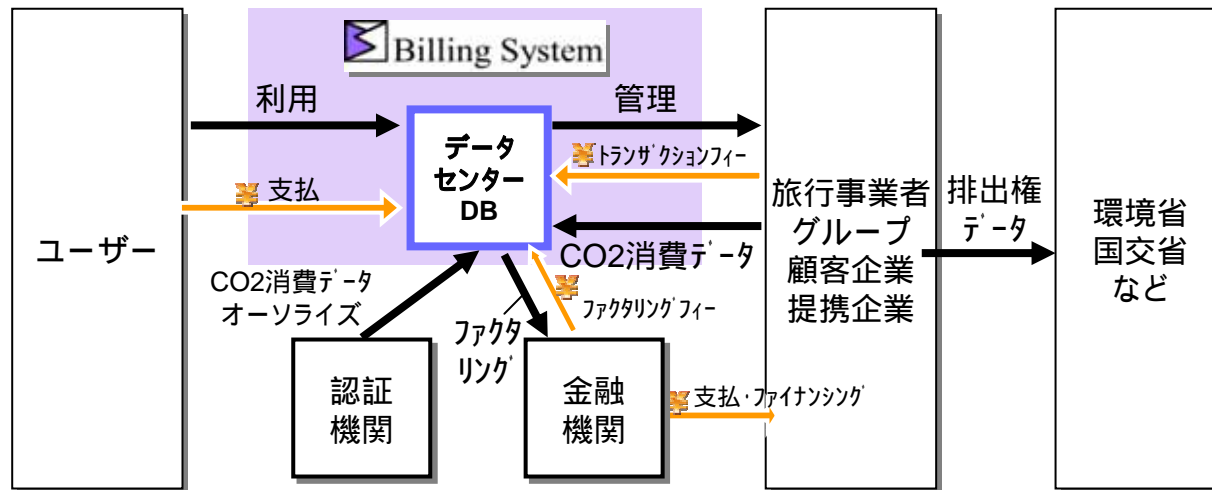


4.2 2009年度の計画

新規事業事例 旅行代理業者との連携によるCO2排出権取引事業のスキーム例

- 決済データをベースとするCO2削減データの「見える化」を支援し、顧客企業のCO2削減の促進と、ファイナンス支援事業拡大に伴う収益拡大を目指します。また、高付加価値情報の提供により、1件あたりのトランザクション・フィーが増加します。

旅行代理業者との連携によるCO2排出権取引事業のスキーム



4.2 2009年度の計画 新規ビジネスの計画

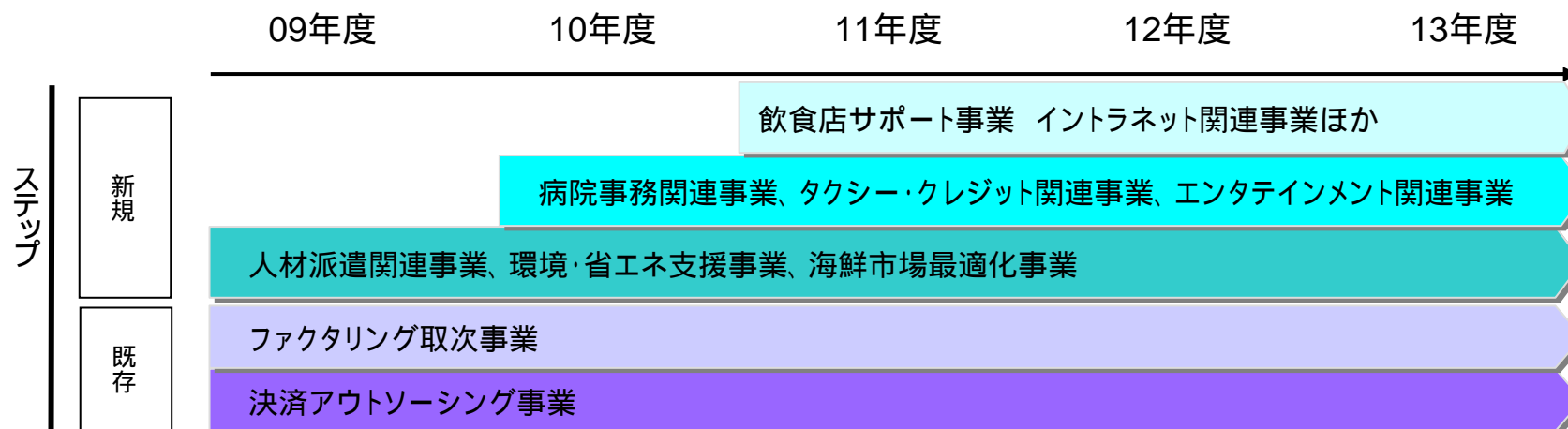
- 今期より順次実績化を計画している新規ビジネスは以下の通りとなります。

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、クレジットシ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ン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. 中長期の計画

5.1 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。



5.2 想定されるリスク要因と当社の対応

- 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	想定されるリスク要因	リスクの概要	当社の対応策
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への影響	当社は、黒字転換して間もなく、ネット証券会社との取引が多く、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目指し、現状は物流企業などへアプローチを行っています。
内部環境 (事業体制)	小規模組織であることによる業績への影響	当社は、20名強の小組織であり、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。	個人への依存度軽減のため、中途採用を慎重に実施し、OJTを積極的に取り入れ、組織力の強化に取り組んでおります。また、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を抱えています。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。	業績の成長と共に、繰越欠損金はなるべく早期に解消を進める方針で、財務体質の更なる強化を促進します。繰越欠損金解消後は事業からのキャッシュフローを一層潤沢にすべく、新規事業の推進によるトランザクション件数の飛躍的な増大を目指します。

お問い合わせ窓口

■ お問い合わせ

本資料、IRに関しては、以下の窓口からお問い合わせください

お電話でのお問い合わせはこちら

03-5405-8671(代表)

また、追加資料などはWebでも閲覧可能ですので、是非一度アクセスください

Webからのお問い合わせはこちら

<http://www.billingjapan.co.jp/>

■ 免責事項

ご質問内容によってはご回答しかねる場合もございます。

また、ご質問内容によっては回答に時間がかかる場合もございますので、あらかじめご了承ください。