

ビルングシステム株式会社

中間決算説明資料

知らないうちに使ってる！

を提供しています。

ビルングシステム社は現金決済インフラの
デファクトスタンダードを提供します

2008年8月18日
代表取締役社長 江田敏彦

会社概要

会社概要	……	P.2
沿革	……	P.3
当社のサービス内容	……	P.4
提供サービス一覧	……	P.5
当社の強み	……	P.6
当社の利用メリット	……	P.7
業績の推移	……	P.8
売上構造	……	P.9
収益構造	……	P.10
コスト構造	……	P.11
対象とするマーケット	……	P.12

2008年12月期計画

2008年12月期 業績見通し	……	P.20
設備投資計画	……	P.21

今後の成長戦略

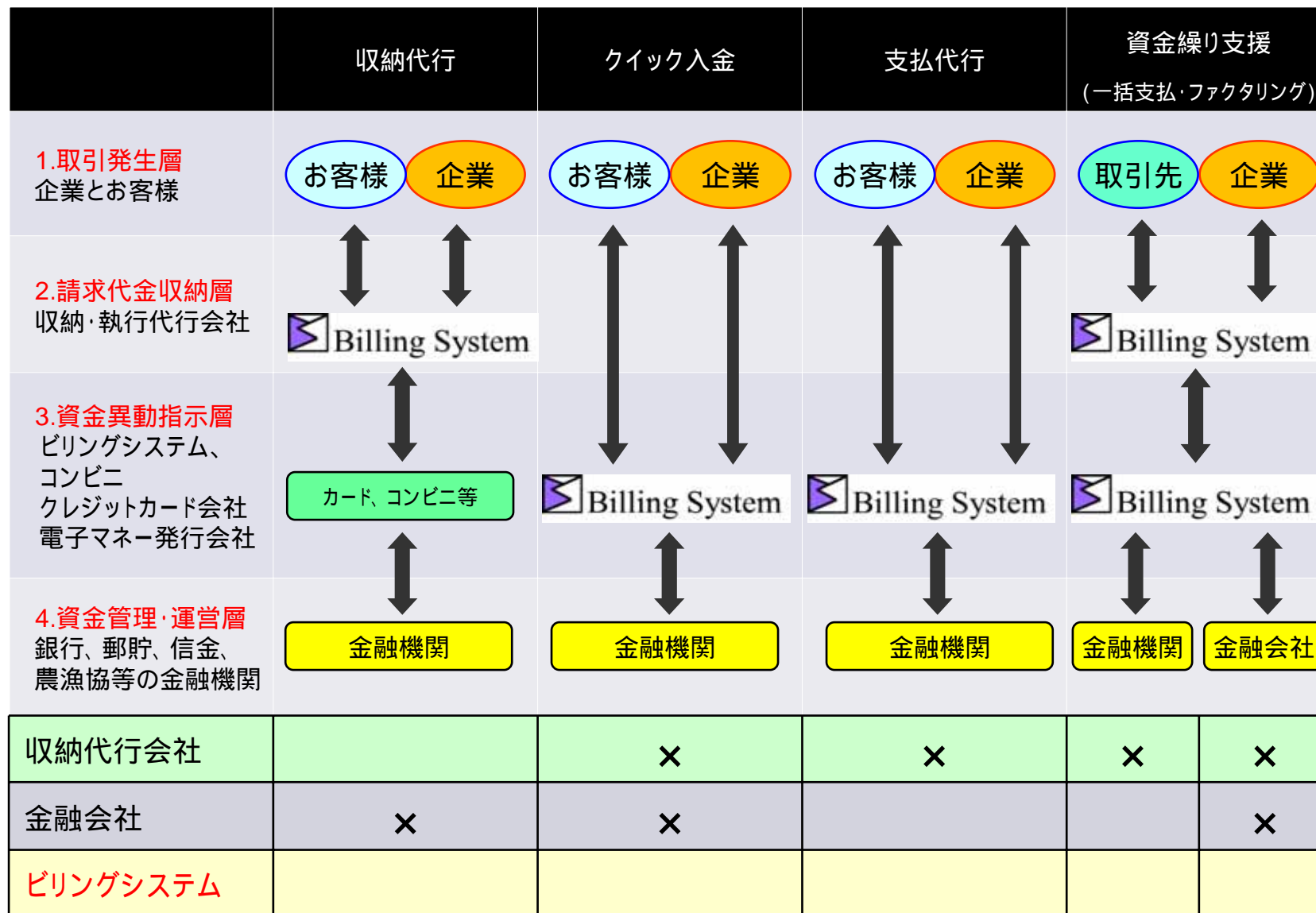
収益基盤の拡大	……	P.23
営業戦略	……	P.24
チャネル戦略	……	P.25
現状の認識と今後の事業展開	……	P.27

平成20年12月期 中間決算概要

2008年12月期 中間決算総括	……	P.14
損益計算書の概要	……	P.15
四半期業績の推移	……	P.16
貸借対照表の概要	……	P.17
キャッシュ・フロー計算書の概要	……	P.18

会社名	ビルングシステム株式会社
英語表記	Billing System Corporation
本社所在地	〒105 - 0011 東京都港区芝公園2 - 10 - 1住友不動産芝園ビル
設立	平成12年6月5日
資本金	12億8千万円（平成20年6月末現在）
売上高	628百万円（平成19年12月期）
役職員数	25名（平成20年6月末現在）
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

平成12年	6月	東京都港区において企業の経理事務合理化を支援するため、決済事務に特化したサービス提供を目的に設立
平成13年	2月	企業の決済情報を整理集約し各種金融機関に取次ぐ、決済取次サービス開始
	10月	日本航空のチケット予約サービスに対し、郵貯、並びに3メガバンクのネット決済機能と接続するクイック入金サービスを提供開始。その後、ネットバンク等との接続を追加(りそな、スルガ、ジャパンネット銀行)
平成14年	7月	証券会社向け、クイック入金サービスの提供開始
	7月	ジャパンネット銀行と提携、クイック送金サービスの提供を開始
平成15年	8月	JFAに対し、審判員検定料等の支払い決済・収納代行サービスの提供を開始
平成16年	4月	損保ジャパンに対し、保険料の請求・収納代行・入金消しこみサービスを提供開始
	11月	損害保険各社の自賠償保険の共同システム「e-JIBAI」に対し、決済プラットフォームのサービス提供開始 「マルチペイメント」サービス(サービス名称:Pay-easy(ペイジー))を利用した収納代行を開始
	11月	NTTデータと決済アウトソーシングに関わる業務提携契約締結
	11月	収納代行会社であるトランスファーネットに出資し、持分法適用会社とする
	12月	日本情報処理開発協会よりプライバシーマーク付与認定
平成17年	4月	ニッセイ同和損保に対し、携帯電話を利用した集金業務の効率化による請求・収納・入金消しこみサービスの提供を開始
	12月	大塚商会と業務提携、同社の提供する「たよれーる振込代行サービス」に送金取次機能を提供
平成18年	1月	アメリカ大使館に対し、ビザ申請費用の決済・収納代行サービスの提供を開始
	4月	中央大学に対し、同窓会周年寄付や通信教育の学費のオンライン支払機能と収納代行サービスの提供を開始
平成19年	3月	SFCGに対し、同社のファクタリング事業に対し、収納代行機能と資金繰り支援機能の提供を開始
平成20年	3月	東証マザーズ市場へ上場
	5月	三井住友海上に対し、保険料の請求・収納代行・入金消しこみサービスの提供を開始。
	6月	Co2排出権取引を開始すると共に、購入企業の排出権償却量の正当性を確認する第3者認証機関としての機能構築を開始。



クイック入金

クイック入金サービス

証券・為替等の市場取引の証拠金入金処理をワンストップでマルチバンクに！

収納代行サービス

請求代行・収納代行・入金消しこみ

BJPサービス

ECサイト等での代金回収がワンストップで！

Cash Pierサービス

請求書・払込票での代金請求・回収と消し込み作業を効率化！

Cash Lineサービス

現金集金業務での現金持ち歩きリスクの削減と事務効率化を実現！

請求代行サービス

請求書発行から収納確定、入金消しこみまで、企業間決済に関わる業務を代行！

支払代行サービス

クイック振込サービス

オフィスのパソコンからまとめて即日振込可能！

FBAgentサービス

月次支払や給与振込、纏めて安く、安全、确实、効率的に！

資金繰り支援サービス

ネットファクタリングサービス

キャッシュフロー管理による売掛金資金化サイクルの短縮実現

一括支払サービス

支払企業の支払業務効率化と受取企業の売掛金早期資金化を実現！

具体的サービス例

人材派遣事業の支援

人材派遣会社の請求・入金確認、給与支払・各種諸払い業務を代行し、キャッシュフローの安定化による事業拡大を支援

排出権取引の支援と償却認証サービス

二酸化炭素排出権取引での排出権売買と、その決済業務支援と排出権購入企業のオフセット商品売買の決済に伴う最終償却確認を行う認証サービス

収納代行(売掛債権)前払いサービス

クレジットカードや旅行クーポン等の収納代行に伴う集金代金の前払いサービス

小売流通事業支援サービス

小売店向け販売における商材別の商品調達機能に対し、当社の決済支援サービス機能を核にしたキャッシュフローの一元管理を行い、実質的にはファクタリング機能と在庫調整バッファ機能を提供

1. 決済情報プラットフォームの提供

カスタマイズではなく、当社の決済情報プラットフォーム上のサービスを提供
ユーザーにスピーディなサービス提供を可能にし、同時に手離れのよさも両立

2. ASPサービスの利用増加が利益率上昇に寄与

固定費が少なく、ユーザー数×トランザクションの増加が利益率向上に寄与

3. サービスの積上げがトランザクションの拡大につながるビジネス

当社が決済情報(支払/回収データ)をファイナンス会社に提供
資金繰り支援ビジネスに展開
ファイナンス会社は送金集金のため当社サービスを活用

4. 取引形態に応じた金融機関への接続

リアルタイム性が求められる決済
ジャパンネット銀行と連携し、即日決済が可能に

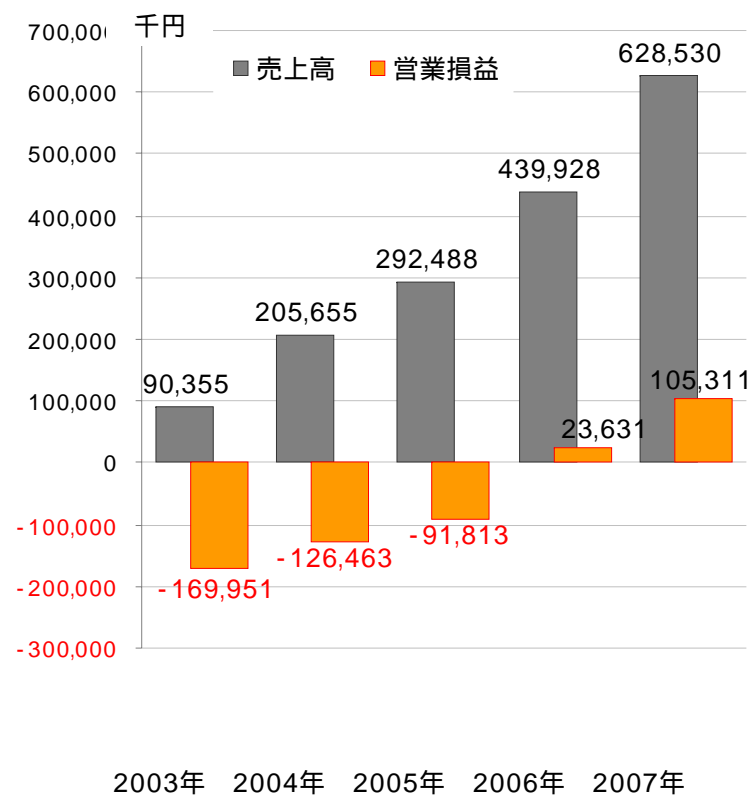
ECに付随する決済
Pay-easyを経由して1,500超の金融機関に接続

クイック入金の場合の自社対応と当社ASP利用の場合の比較 *当社算定による

対応項目	自社対応の場合	当社のASP利用の場合	負担率
初期費用	60～80百万円	5～12百万円	8～15%
機能開発コスト	基本機能 2,000万円 + 各行対応 3～5百万円 × 7行 = 4,100～5,500万円	} ASP初期設定費用 5～12百万円	
ハード&基本ソフト	1,500～2,000万円		
センター設置費用	3～5百万円		
月額運用費用	130～210万円	10～150万円	8～72%
運用費用(要因1名)	60～100万円	} 基本利用料 5～20万円 トランザクション料 = 月間利用件数 × 50円	
センター費用	20～30万円		
ハード、ソフト保守料	50～80万円		

単位: 千円

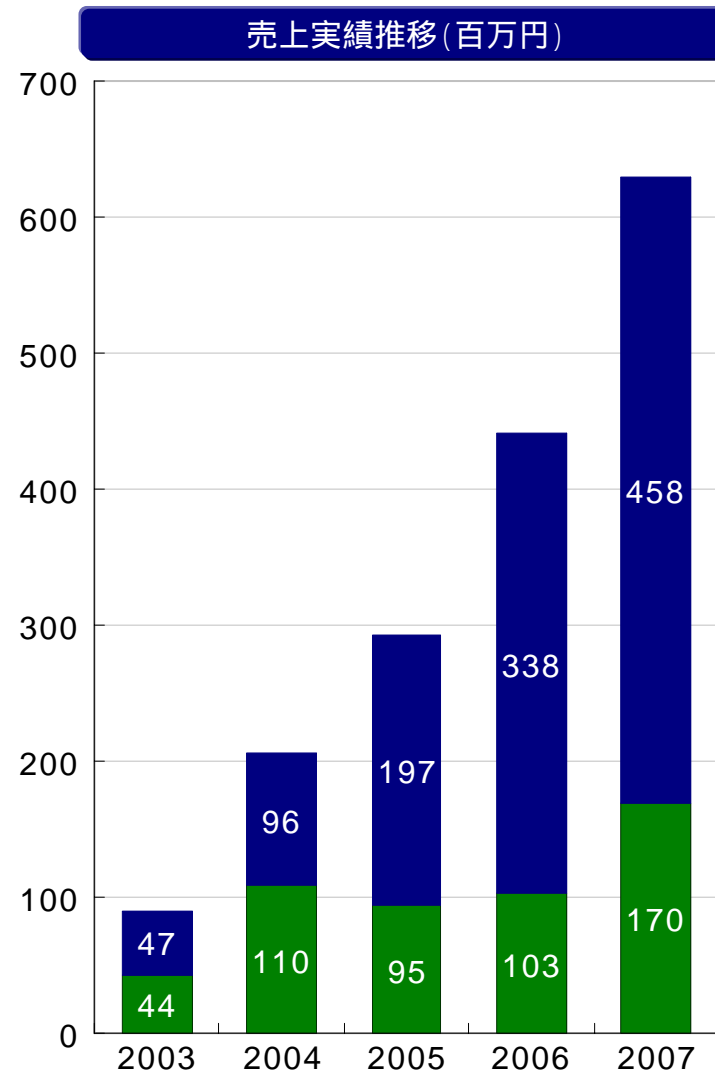
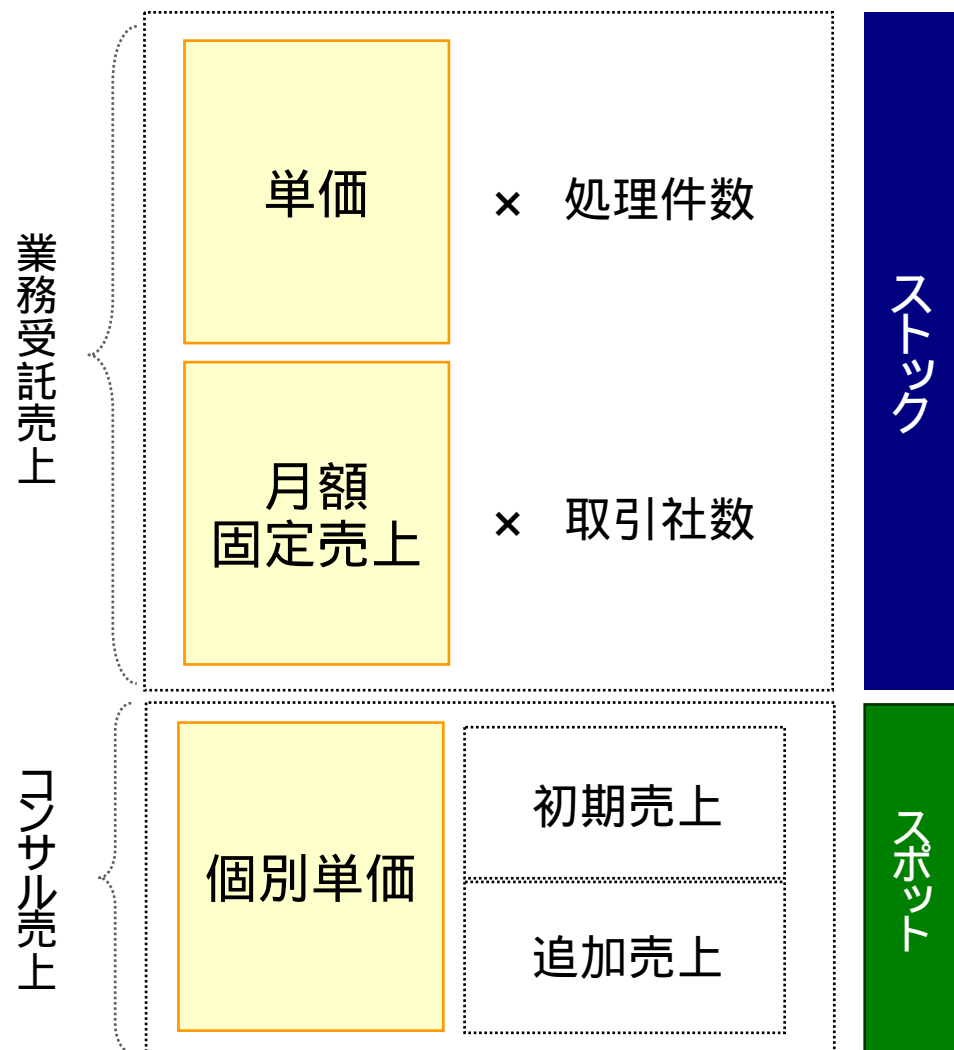
	2003/12	2004/12	2005/12	2006/12	2007/12
売上高	90,355	205,655	292,488	439,928	628,530
営業損益	-169,951	-126,463	-91,813	23,631	105,311



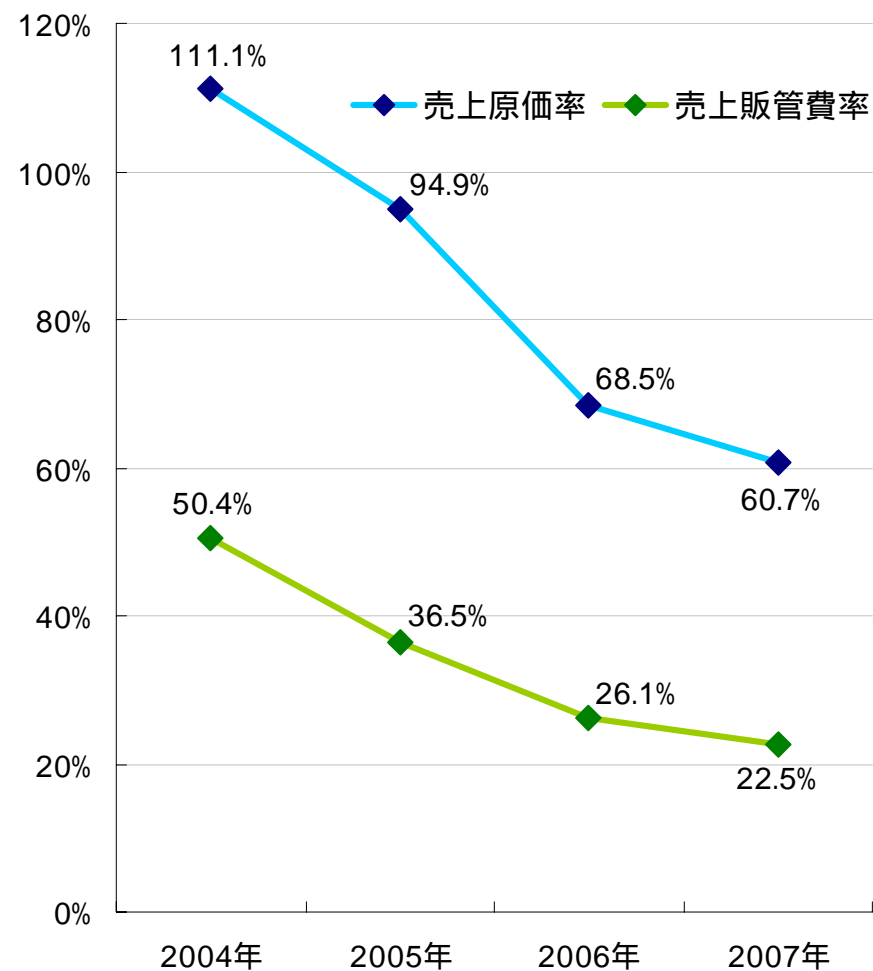
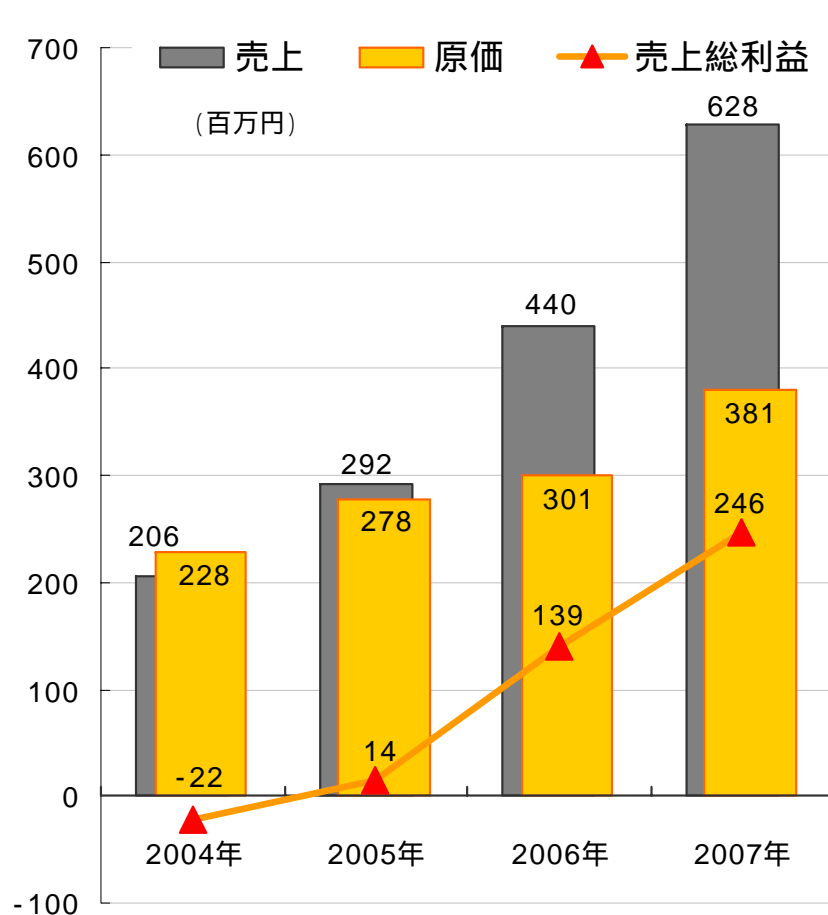
Points

売上高は、当社が主にターゲットとする金融証券市場が活況であったことによる取次件数の増加、得意先件数増による増加。

営業損益は、売上総利益の増加に加え、販売費及び一般管理費における変動費割合の低さにより、売上高に対する販売費及び一般管理費の比率を抑えることができ、2006年に黒字転換。2007年は順調に増加。



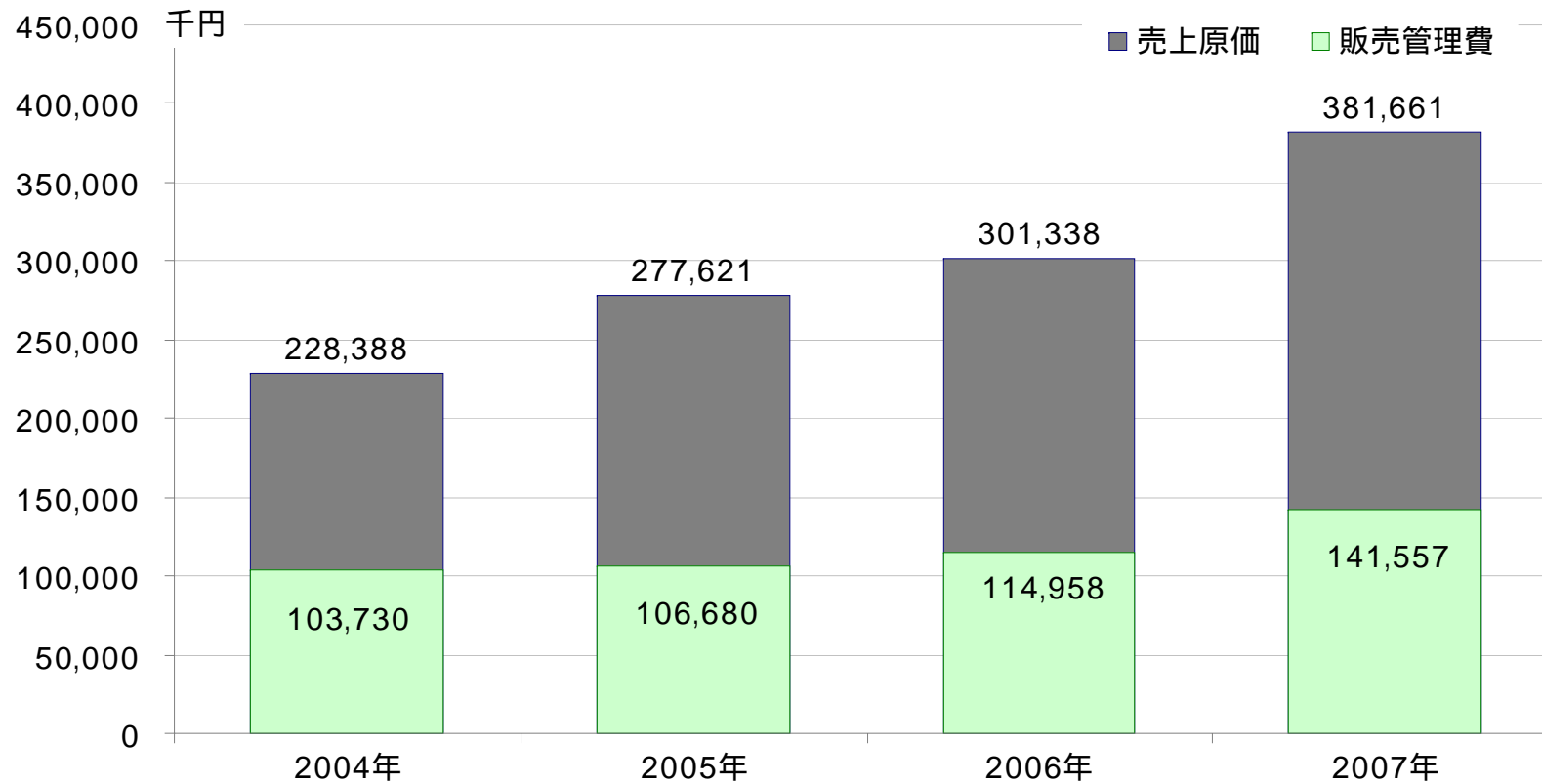
ストックビジネスであり、一度、損益分岐点を超えたら、利益率が向上するビジネスモデル



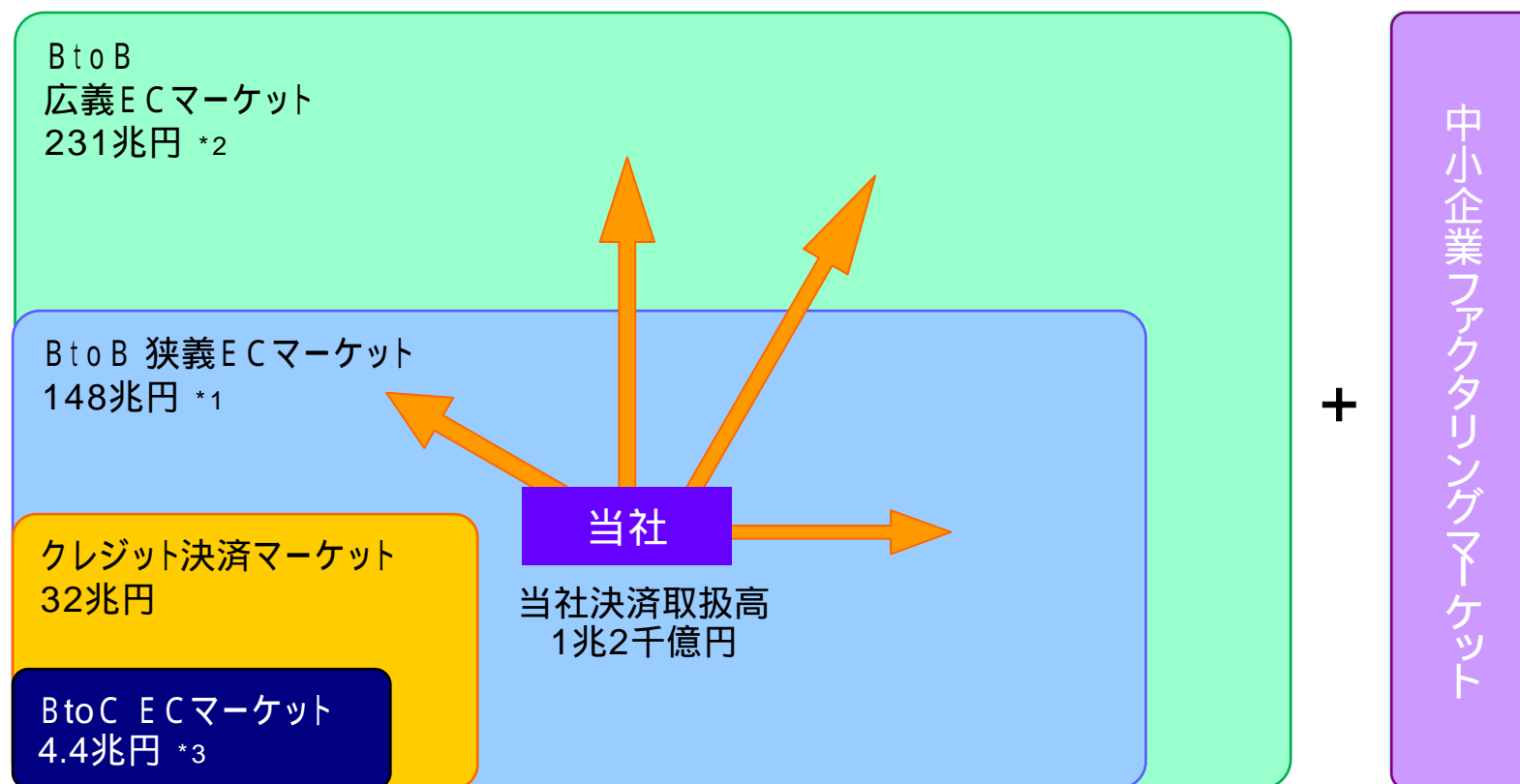
コスト構造

単位:千円

	2004/12	2005/12	2006/12	2007/12
売上原価	228,388	277,621	301,338	381,661
販売管理費	103,730	106,680	114,958	141,557



未開拓の決済領域(B2B2C)と中小企業の決済トランザクション取込みに集中



*1,3 インターネットによる商取引を計上

*2,3 インターネットによる商取引に加えて、インターネット以外のVANや専用線によるコンピュータネットワークシステムを介した商取引も計上

出典: H19.5.11 経済産業省「平成18年度 電子商取引に関する市場調査」より抜粋

平成20年12月期 中間決算概要

売上高

358百万円 前年同期比 21.0%増 (+ 63百万円)

- ・ クイック入金サービスを中心に売上増加。
- ・ 売上を予定していた案件が第3四半期にずれ込んだため、計画を下回る

営業利益

81百万円 前年同期比 28.9%増 (+ 18百万円)

- ・ 売上減に伴う利益減はあるものの、粗利率の高いクイック入金サービスが好調

単位:千円

	2007年12月中間期		2008年12月 中間期		
	金額	構成比	金額	計画比	前年同期比
売上高	295,884	100.0	358,027	45,689	+21.0%
売上総利益	126,926	42.9	178,178	3,600	+40.4%
営業利益	63,352	21.4	81,654	17,101	+28.9%
経常利益	62,336	21.1	68,557	19,241	+10.0%
当期純利益	61,861	20.9	57,885	9,044	6.4%
EPS	5,038円00銭	-	3,996円58銭	592円08銭	20.7%

単位:千円

	2007年12月期		2008年12月期	
	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
売上高	128,811	203,835	191,843	166,184
売上総利益	53,312	66,629	97,534	80,644
営業利益	16,192	25,765	52,897	28,756
経常利益	16,430	23,284	42,252	26,304
当期純利益	16,192	23,047	31,818	26,067

貸借対照表の概要

単位:千円

	2007年12月中間期末		2008年12月中間期末		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
流動資産	737,910	89.0%	1,190,839	92.6%	+61.4%
固定資産	90,817	11.0%	95,424	7.4%	+5.1%
資産合計	828,727	100.0%	1,286,264	100.0%	+55.2%
流動負債	128,098	15.5%	194,258	15.1%	+51.6%
固定負債	21,678	2.6%	10,849	0.8%	50.0%
負債合計	149,776	18.1%	205,107	15.9%	+36.9%
純資産合計	678,951	81.9%	1,081,156	84.1%	+59.2%
負債純資産合計	828,727	100.0%	1,286,264	100.0%	+55.2%

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位: 千円

	2007年中間期	2008年中間期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	146,385	69,945	ファイナンスサービスに伴う立替金の増加額221,745千円、排出権購入に伴う前渡金の増加52,896千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	26,990	32,341	
フリーキャッシュ・フロー	119,395	102,286	
財務活動によるキャッシュ・フロー	105,494	268,010	株式公開に関連した公募増資及び第三者割当増資により、273,841千円増加
現金及び現金同等物の増減額	224,889	165,722	
現金及び現金同等物の期首残高	439,727	642,129	
現金及び現金同等物の期末残高	664,616	807,852	

2008年12月期計画

2008年12月期 業績見通し

単位:千円

	2007年12月期		2008年12月期		
	実績	構成比	中間期実績	通期計画	進捗率
売上高	628,530	100.0%	358,027	1,013,066	35.3%
売上総利益	246,868	39.3%	178,178	438,350	40.6%
営業利益	105,311	16.8%	81,654	218,287	37.4%
経常利益	102,051	16.2%	68,557	204,119	33.6%
当期純利益	101,101	16.1%	57,885	203,169	28.5%

POINTS

- ・ 当期、サービス提供を開始した大型案件が本格稼動
- ・ 収納代行サービス、ファイナンスサービスを主体に業績が進捗する見込み

設備投資

ハード	3百万円	(サーバ増強)
ソフト	8百万円	(ファイナンスサービス、収納代行サービスへの投資)
	8百万円	(業務系ソフトへの投資)
	6百万円	(JSOX対応ソフト)
その他	15百万円	(建物附属設備関係他)

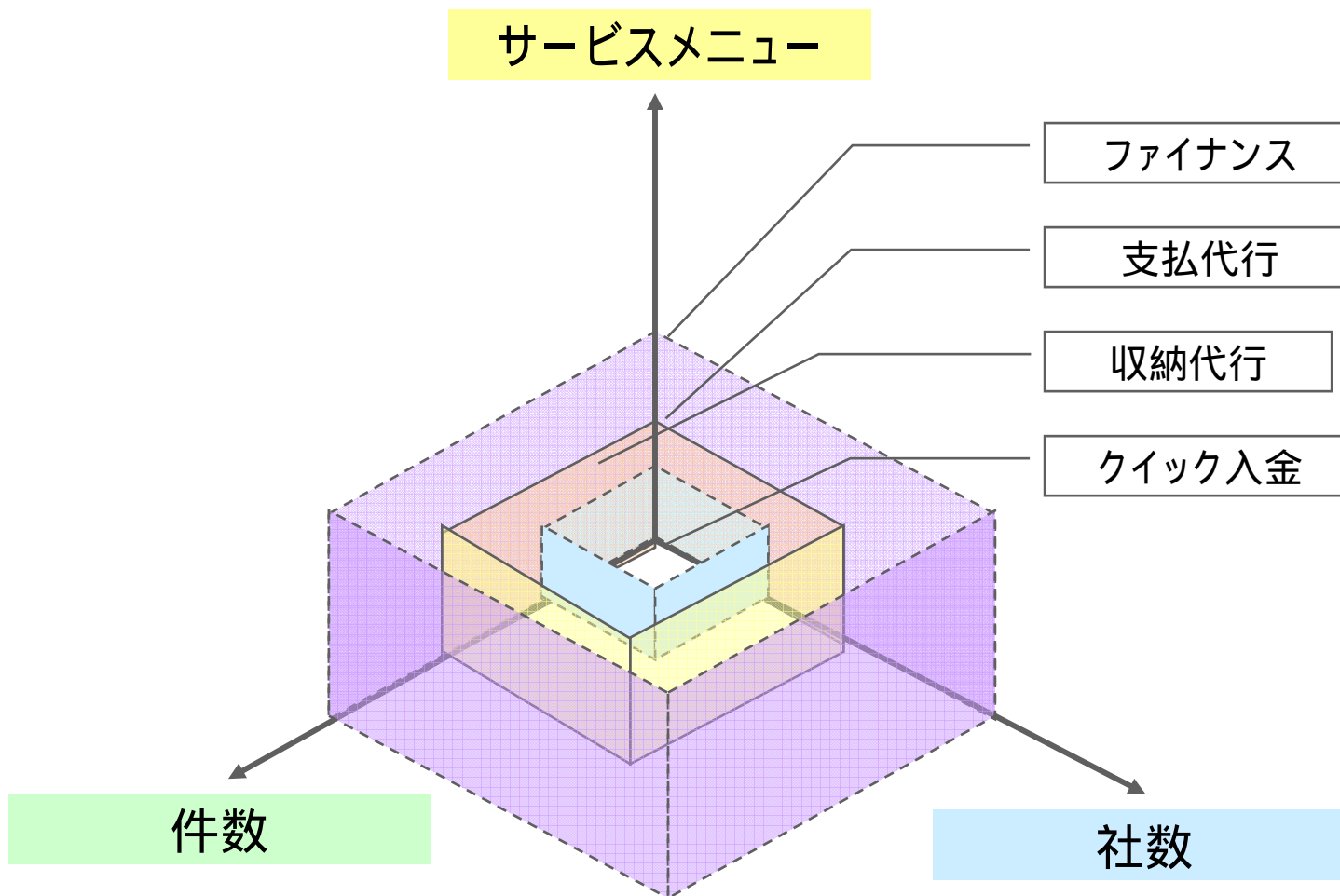
設備投資額・減価償却費

平成20年12月期	設備投資予定額	40百万円
平成20年12月期	減価償却予定額	20百万円


今後の成長戦略

面積の拡大 体積の拡大を図り収益基盤を拡大

従来は、件数の拡大(=面積の拡大)を推進してきましたが、これと併せ、
新たなサービスの提供による複合的な収益の積上げを推進



多くの中小企業、個人ユーザーを顧客とする業界の囲い込みに集中

 Billing System

個別業界対応 (Financial)

- ・ オンライン証券
- ・ FX
- ・ 消費者金融
- ・ 損害保険

多くの個人会員
頻繁なトランザクション
当社プラットフォームの利用が浸透

中小企業対応

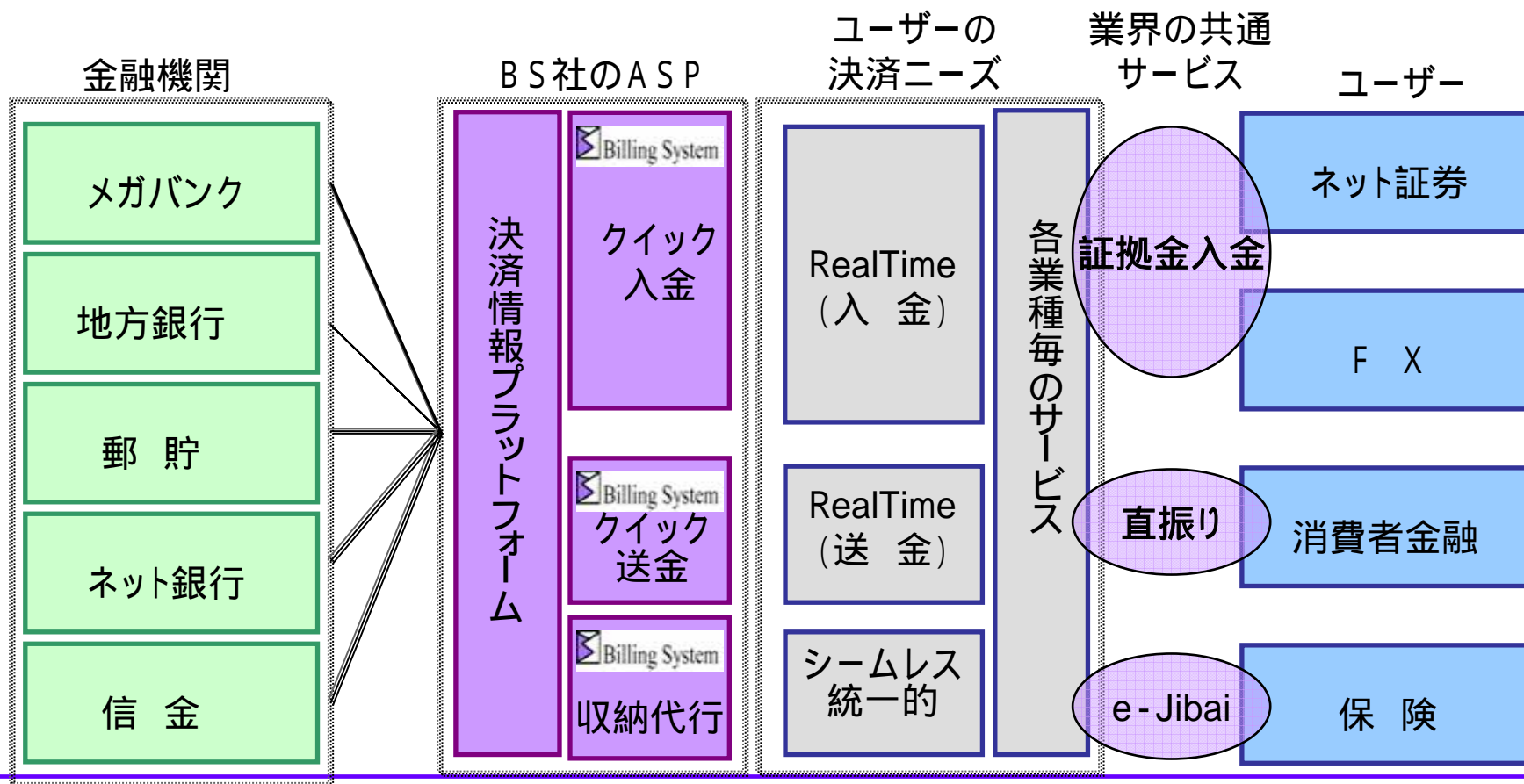
- 大手IT商社: 73万法人と取引
- IT企業グループ: ベンチャー企業へアクセス
- 物流大手: 膨大な宅配便数

多くの中小企業を保有
確実なトランザクション (毎月の決済)
当社プラットフォームの利用
= 長期的関係の確立

WIN - WINの関係構築

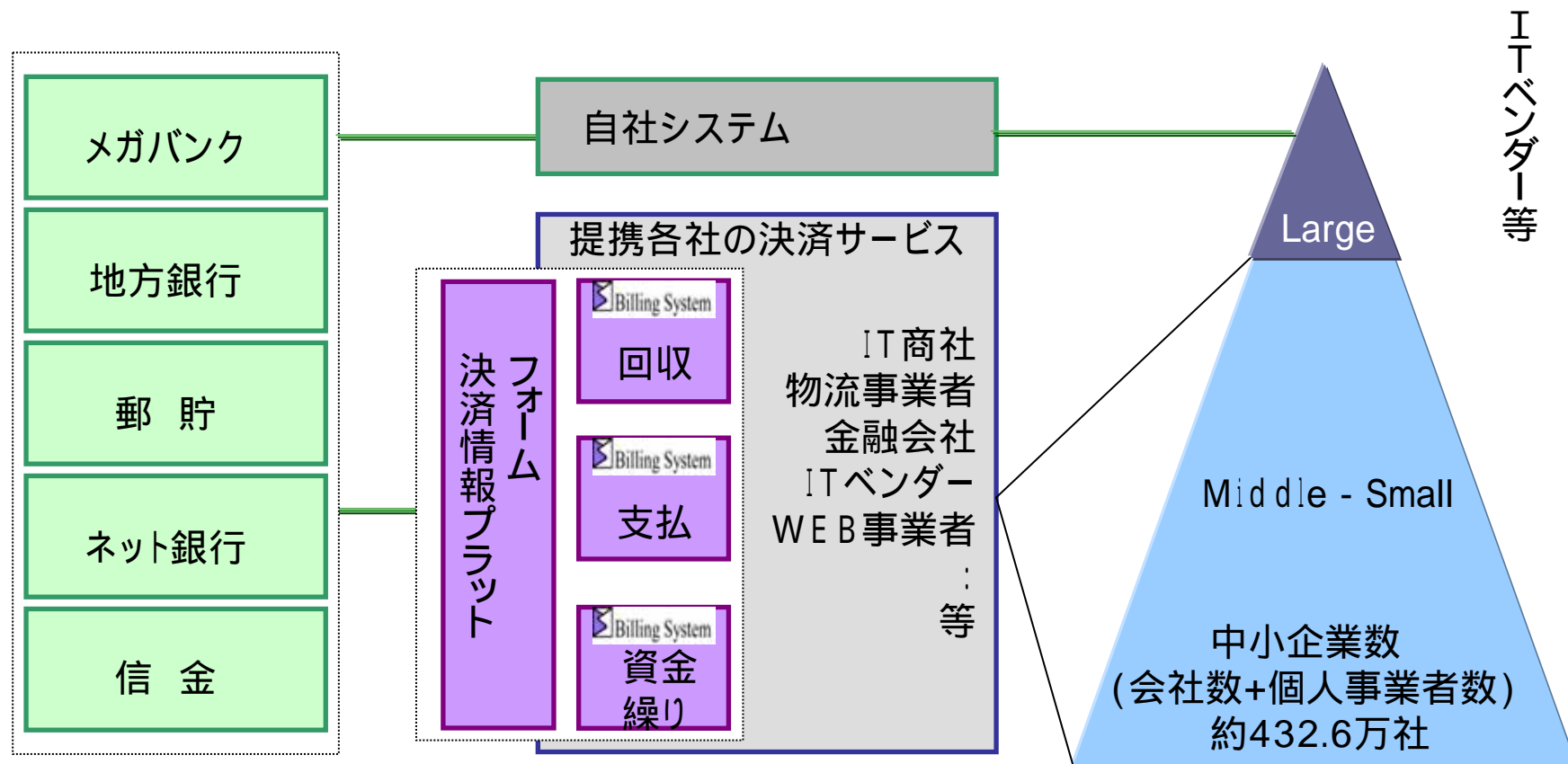
- 1.ユーザー業界のサービスに応じた業界共通決済ソリューションを開発・提供
- 2.当社プラットフォームとの接続が金融機関のトランザクション取込みに寄与

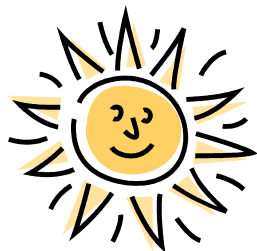
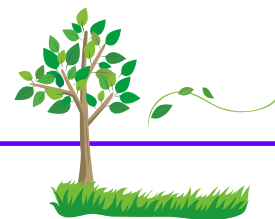
すでにいくつかの業界での共通決済インフラのデファクトスタンダードを確立
その作業をする人は『知らないうちに使ってます』



WIN - WINの関係構築

- 1.多数の中小企業を顧客とする企業と組み、決済ソリューションを開発・提供
- 2.業界共通基盤構築時の機能と金融機関との契約を中小企業サービスへ応用
- 3.当社プラットフォームとの接続が金融機関のトランザクション取込みに寄与
中小企業の現金決済インフラのデファクトスタンダードを確立





**【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
- ・中国・東南アジアへの決済業務支援ビジネス展開
- ・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
- ・資金ネットイングし、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



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。

IRお問い合わせ先
ビルングシステム株式会社 電話03-5405-8671
toiawase@e.billingjapan.co.jp