

## 2428 ウェルネット

宮澤 一洋 (ミヤザワ カズヒロ)

ウェルネット株式会社社長

### マルチ決済サービスが好調に推移し、増収増益を達成

#### ◆2016年6月期決算概要

当期の業績は、売上高 105 億 29 百万円(前期比 18.5%増)、売上総利益 30 億 45 百万円(同 13.3%増)、営業利益 20 億 54 百万円(同 25.5%増)、経常利益 20 億 7 百万円(同 32.1%増)、当期純利益 13 億 50 百万円(同 44.0%増)となった。非対面決済のマーケットが拡大したことに加え、C to C 市場の拡大に伴い採用が伸長したことが主な増収要因である。Yahoo!オークションへの導入に加え、Yahoo!ショッピングにおいても自動的に当社の決済が使用される仕組みとなっており、加入者が増加した。また大学の WEB 出願が拡大しており、当社は 70~80%程度のシェアを有している。現在も順調な拡大が続いており、今後当社の収益を支える 1 つの柱になるものと期待している。

販管費は、営業利益 20 億円の目標に向けて投資を抑制したことや PIN・POSA 関連の販促費の減少、役員報酬の減少、また前期に発生した上場関連費用がなくなったことなどにより減少した。

#### ◆中期経営 3 か年計画(2013 年 7 月~2016 年 6 月)の検証

当計画においては、「次世代を担うビジネススキームの確立」、「カイゼン(機能拡充・システム安定運用・コストパフォーマンス向上)」の 2 点を柱として取り組んできた。

ビジネススキームの確立については、バスの革新的直売モデルをバス事業者と一体となって推進した。「バスもり!ナビ」、「バスもり!MONTA」をリリースし、京王バスや長野県松本市のアルピコ交通(新宿・松本路線)に採用された。車載端末とウェルネットサーバが通信をしながら在庫管理をすることで、従来発車 30 分前に打ち切られていた販売が発売後も可能となり、購入機会を極大化できる仕組みである。現在は実証段階であるが、実証後は他路線にも展開する予定である。

またコンシューマ向けサービスの開発・提供として、2011 年より要件定義・開発を進めてきた電子マネーサービス「支払秘書」のリリースにめどが立った。

2 点目のカイゼンについては、バリュートランスファープラットフォームの機能拡充として、従来の収納代行「ネット de 受取」に加え、コンビニ店頭での現金受取サービスや amazon ギフトで受け取ることができるサービスを開始した。また大学入試向け電子決済の拡充やペーパーレス化プロジェクトを推進した。

ペーパーレス化については、コンビニや郵便局で紙の払込票を持ち込み現金で行われている支払いを電子化し、コストダウンをはかりたい事情は多いが、実施に当たり個別に多大な費用がかかる。当社は事業所のコストがかからない形で電子決済ができる仕組みをリリースして、昨年販売を開始した。現在大手は 1 社の採用にとどまっているが、反響が大きく、今後も注力していく。

また昨年 10 月に発生した大規模障害の反省から、社員の再教育やシステムの増強を加速した。原価構成分析システムの活用は、今後の課題として引き続き取り組んでいく。

地域貢献活動の一環として、北海道内の高等専門学校に対し、1 億円のウェルネット奨学金を設立した。昨年 1

年間で約7百万円の支援を実施し、高専との良好な関係が構築されたことで採用活動にも好影響が出ている。

当計画において、2016年6月期に営業利益20億円は高い目標であったが、営業利益とROE15%を達成することができた。

株主還元については、中期計画中の利益の100%還元を実施し、配当性向を50%に引き上げた。最終年度は自社株買いが不足したため、配当に回している。

## ◆新中期経営5か年計画(2016年7月~2021年6月)について

新中期経営5か年計画の骨子は、まず「キャッシュレス(電子マネー化)対応」に取り組むことである。

2点目は、「金融サービス提供に向けたシステム維持、運用・管理レベル向上」であり、そのための人材育成と投資を行う。

3点目は「B-W-C」である。当社は従来B to B to Cの回収代行をなりわいとしてきた。したがって事業者とは既に接続済みであるが、スマホアプリによる消費者との接続が当中計において大きなポイントとなる。

4点目は、ブロックチェーンの実用化の時代におけるオープンイノベーションへの対応である。

5点目としてコンプライアンス、6点目としてM&Aについても積極的に取り組んでいく。

これらの方針により、2019年6月期に経常利益30億円、2021年6月期に50億円を目指す。

当社が今後注力する分野としては、バスIT化プロジェクトと「支払秘書」である。バスIT化プロジェクトについては、「バスもり！ナビ」と連携したアプリ「バスもり！コンシェルジュ」を本年8月にリリースした。本年12月には「電子もぎり」のリリースを予定している。これらが一体になることにより、顧客がバスを探す・予約・購入・チケット受け取り・認証・キャンセルをすべてスマホで完結することが可能となる。さらに即買いモード機能によりワンタッチでチケットの購入や次のバスや前のバスに変更することができ、ヘビーユーザーには非常に使い勝手のよい仕組みになるものと期待している。

現在、バス路線は全国で700路線程度あり、そのうち当社がコンビニ発券をしている路線が500強である。今後はアプリケーションの配布に際し、プロモーションを積極的に展開していく。

バスに関しては、コンビニにおける紙の発券は頭打ちになっており、対前年では数%の伸びにとどまっている。それぞれのバス会社が独自で仕組みをつくることはコスト倒れとなるため、当社が先行投資をし、その共通プラットフォームをバス事業者に変動費化して提供するコンセプトで開発してきた。究極的には、売り手と買い手の間には1つのシステムしかない状態に向かっている状態を認めないことを認識しており、最終的には1社しか残らない可能性を鑑みて取り組んでいる。その中核として、当社は「バスもり！」シリーズを展開していく。

当社は在庫管理システムとつながっていること、バス会社の顧客を120社以上有していることにより優位性を保っている。さらに当社は仕入れて売るのではなく、バス会社が顧客に対して直接売ることができるプラットフォームを提供し、債権債務関係には介入しない点も強みとなっている。当社は売り手側に立った快適なプラットフォームを提供し、バス会社と一体となって推進していく。この点が大きな特徴である。

来年3月にリリースをするスマホアプリ「支払秘書」は、提携銀行からリアルタイムに電子マネーをチャージすることが可能である。請求の電子化とともに、ユーザーに対するリマインド機能により期日どおりに決済することができる。電子マネーは、サーバ型マネーが発行額ベースで三分の一程度まで伸長することが予測されている。当社はこれらのソリューションを用いてこの動きに対応していく。

オープンイノベーションについては、ブロックチェーン活用プラットフォーム実用化に関し、北海道大学と共同研究を開始した。ローコストにバリュートランスファーができる仕組みの構築を目指す。

また昨年からは国立情報学研究所とイールドマネジメント、ビッグデータ解析に関する共同研究を行っている。バス会社において最適な価格設定ができるアルゴリズムを当社の「バスもり！」に搭載することを目指している。ビッグデータの解析は、ニーズに最も合うバスダイヤに導くためのトライアルである。

決済周辺プラットフォームについては、開発企業と連携し、当社決済のトラフィックを上げていきたい。  
またこれらの取り組みに伴う資金調達のため、ウェルネットベンチャーキャピタルの設立を決議した。  
ガバナンスについては、行動指針として「ウェルネット社員アレター」を定めており、問題発生時にどこが違反をしているのか、まず自分で考え、全体最適な提案をすることを社員に徹底している。

### ◆2017年6月期業績予想

2017年6月期通期の業績は、売上高111億円、営業利益10億円～15億円、経常利益9億5000万円～14億5000万円、当期純利益6億5000万円～10億円とする。

配当は、本年7月1日付の株式分割後ベースに換算し、2016年6月期は40円とする。2017年6月期～2019年6月期の配当性向は50%とし、1株当たりの配当が50円に満たない場合も50円を配当する。

今後はコンシューマにタッチするスマホアプリの普及、金融サービスに取り組むための体制づくりに投資し、時代の流れに順応した新しいビジネスチャンスを獲得したい。現在、支払方法として、銀行引き落とし、クレジットカード、銀行・郵便局・コンビニ等での支払いの3つの手段があるが、当社が狙うのは、さまざまな問題が発生し、コストがかかる窓口払いである。決済マーケットの10～20%を占めると言われているが、ここに対して遡及していく。アプリケーションを顧客に普及させるためのプロモーションに投資することで利益への影響は否めないが、当社の得意とするストック型ビジネスであるため、将来に向けた投資ととらえている。将来、市場がシュリンクした際も発展できるビジネスをマーケットが伸長している時期に準備をする方針で今回の中計を策定した。

マーケット拡大の一方、価格競争の激化も見込まれるため、経常利益目標達成のためには新たな利益を創出する必要がある。従来のデッドロックを排除したスキームに切りかえることに取り組んでいく。

### ◆質疑応答◆

**御社の事業は景気の影響を受けにくいと理解してよいのか。**

現在、非対面決済のマーケットが相当な広がりを見せている一方、紙による決済は多大な量が残っている。今後の成長が十分期待できると認識している。

(平成28年8月17日・東京)

<http://www.well-net.jp/setsumeikai20160817.pdf>