

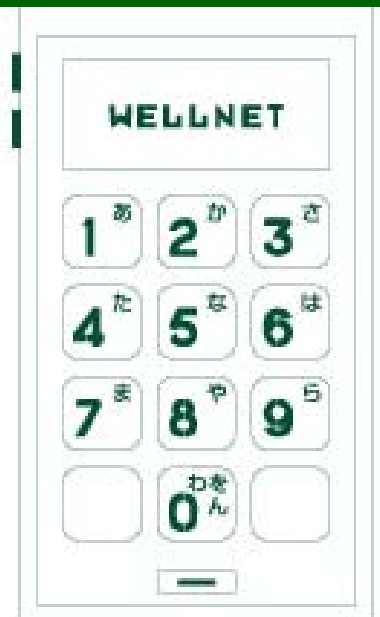
JASDAQ

証券コード:2428



## 2007年6月期 中間決算説明資料

ウェルネット株式会社



## 2007年6月期中間決算について

- P3 2007年6月期中間期のトピックス
- P4 2007年6月期中間決算の概要
- P5 2006年6月期中間期の業績分析(1)
- P6 【参考】収納金取扱高の推移
- P7 2006年6月期中間期の業績分析(2)
- P8 2006年6月期中間期の業績分析(3)
- P9 2006年6月期中間期の業績分析(4)
- P10 2006年6月期中間期 対計画比経常利益の増減要因
- P11 2006年6月期中間期財務情報 貸借対照表の前年同期比較
- P12 2006年6月期中間期財務情報 キャッシュ・フローの前年同期比較

## 2007年6月期の業績予想

- P14 2007年6月期 業績予想修正の理由
- P15 2007年6月期 サービス別の売上高と売上総利益の見通し
- P16 2007年6月期 業績見通し

## 中期経営計画(今後の事業展開)の進捗状況

- P18 中期経営計画のねらい
- P19 中期計画達成のための戦略・方針と進捗状況
- P20 【参考】CVSをインフラとするスキームの状況
- P21 【参考】ケータイチケット“95bus.com”
- P22 【参考】次世代型フラットホームとは

## 参考資料 ～事業の概要について～

- P24 事業構成(ビジネスモデル)について
- P25 収入体系とスキームの特徴
- P26 【参考】サービスの沿革
- P27 マルチペイメントサービス
- P28 コンビニ収納代行サービス
- P29 ケータイチケット
- P30 PINオンライン販売サービス
- P31 ご利用実績

この資料に掲載されております当社の計画及び業績の見通し、戦略等は発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。あくまでも、将来の予測であり、様々なリスクや不確定要素により、実際の業績と大きく異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。


# 2007年6月期中間決算について

# 2007年6月期中間期のトピックス

2006年8月

インターネットチケット販売大手の イープラス(株)エンタテイメントプラス の  
コンビニ・ATM・ネットバンキングによる代金収納代行を開始

2006年9月

LPガス電子請求、電子決済システム  サービス開始

- 東洋計器(株)(長野県松本市)の集中監視システム + ウェルネットの電子請求・電子決済
- 事前に必要な量のガスを【チケット】で購入し利用する決済システム

2006年10月

マルチペイメントサービスに接続する信用金庫が大幅に増加  
新たに42信用金庫(合計で242信用金庫)

京浜急行バス及びJRバスグループ(JRバスグループが運営する「高速バスネット」)  
予約済み高速バスチケットコンビニ発券サービスを開始

2006年12月

ジャパンネット銀行と決済業務提携(ペイジーを介さずに直接接続)

# 2007年6月期中間決算の概要



単位:百万円

	06/6期	07/6期中間期				前期比
	中間期実績	計画	実績	達成率	増減	
売上高	2,848	8,200	9,365	114.2%	1,165	328.8%
売上総利益	437	550	552	100.4%	2	126.3%
販売費及び一般管理費	216	528	302	57.2%	-226	139.8%
営業利益	220	22	249	1131.8%	227	113.2%
経常利益	228	27	254	940.7%	227	111.4%
当期純利益	133	10	156	1560.0%	146	117.3%

百万円未満の端数は切捨てております

## 【参考】

	06/6期中間	07/6期中間	前期比
設備投資額	265	67	25.3%
減価償却費	46	60	130.4%
研究開発費	0	40	-

# 2007年6月期中間期の業績分析(1)



## 売上高と売上総利益の前期比較

### 決済関連サービス

#### E-ビリング(マルチペイメントサービス)

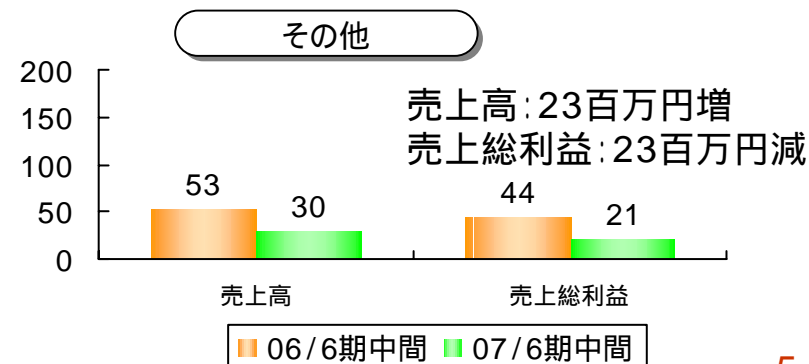
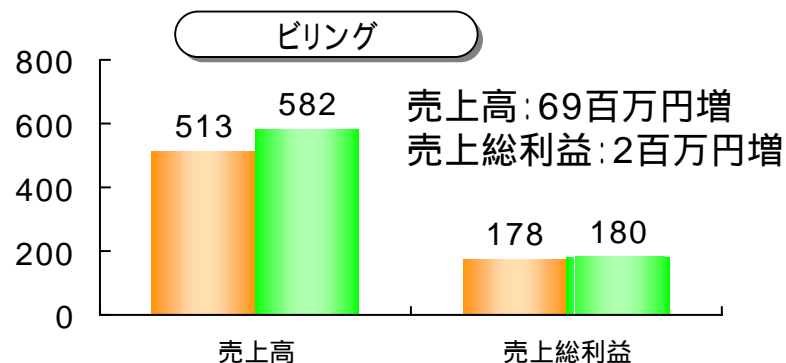
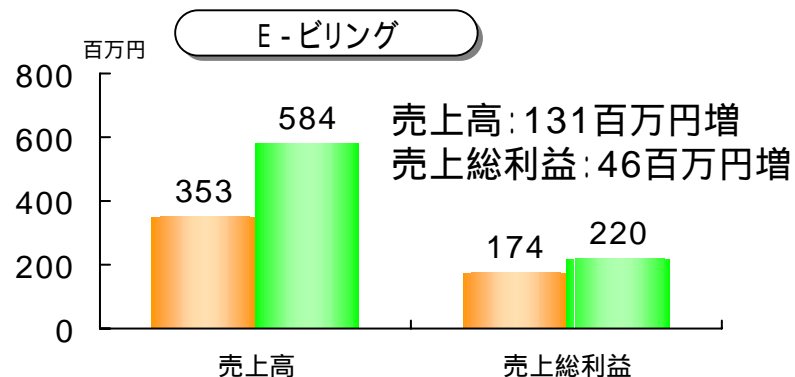
- ・ 既存事業者(航空・バス・アマゾン等)の取扱件数の増加
- ・ 当中間期に新規大口事業者の取扱いが開始
- ・ 売上高の伸びにより売上総利益も大幅増加

#### ビリング(コンビニ収納代行、発行代行)

- ・ 既存事業者を中心に取扱件数が順調に伸びる

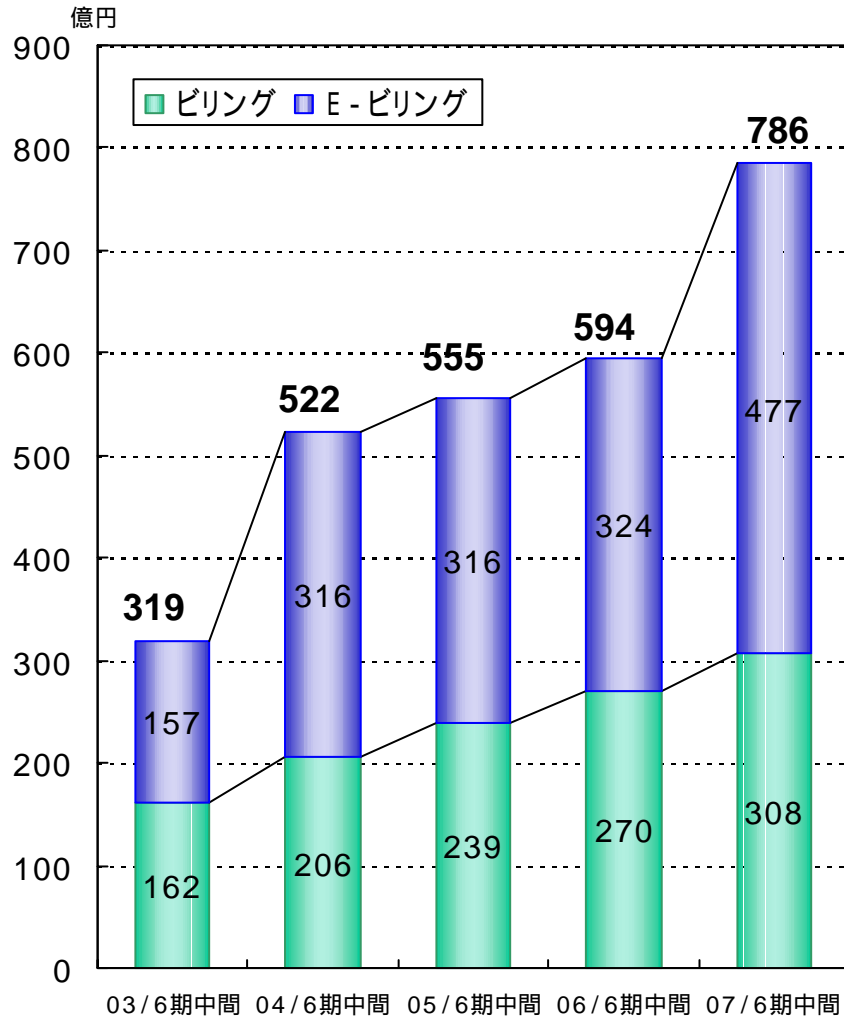
#### その他(ASP、受託開発等)

- ・ ASPサービスの新規大型案件の売上がなかった
- ・ 既存のサービス提供事業者は堅調に推移

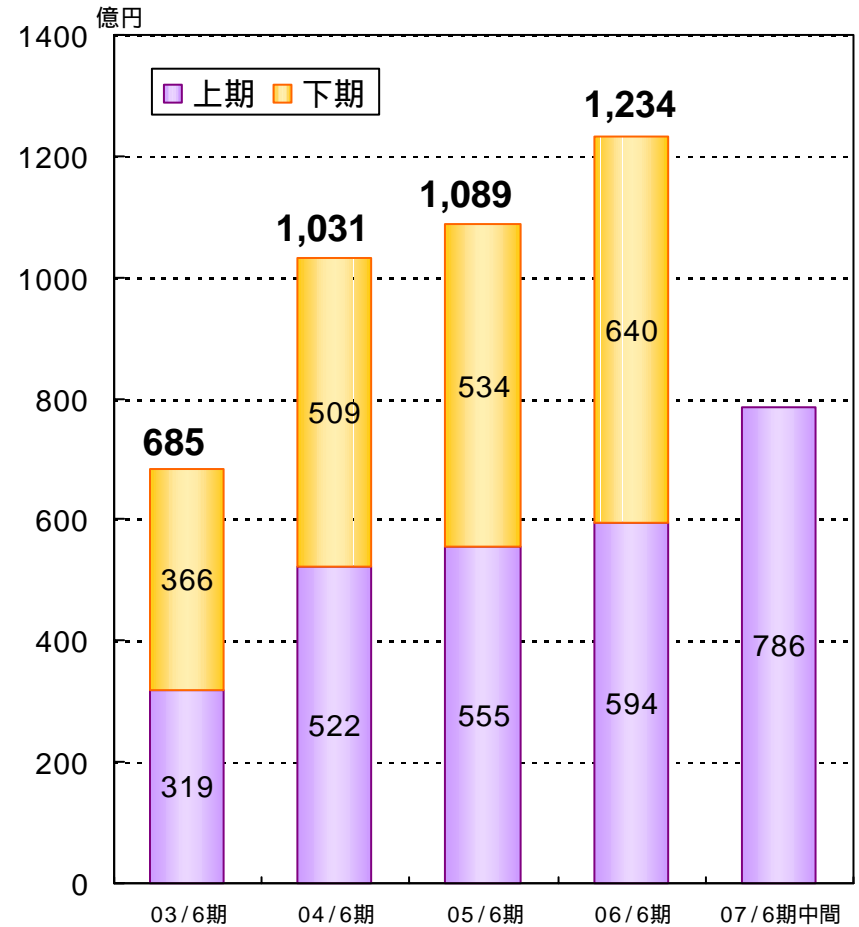


# 【参考】 収納金取扱高の推移

## 過去4期中間間 + 当期の上期収納金取扱高の推移



【参考資料1:過去4期間の上下期別収納金取扱高の推移】



# 2007年6月期中間期の業績分析(2)



## 売上高と売上総利益の前期比較

### PINオンライン販売サービス

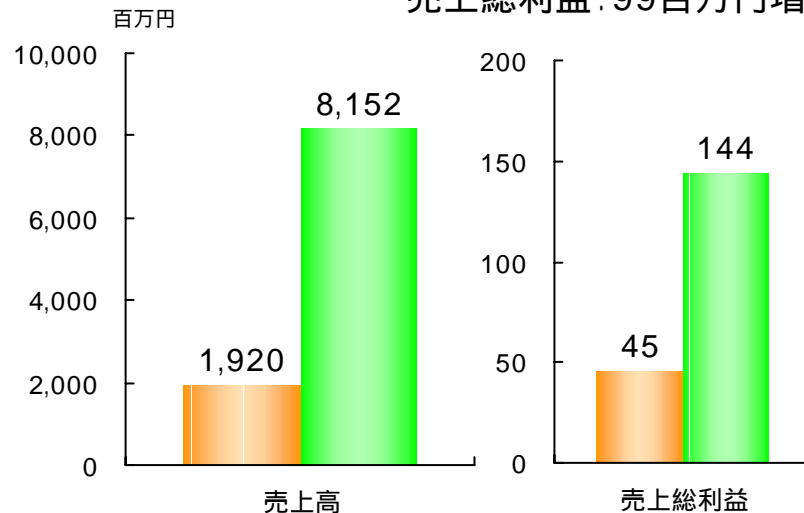
- ・ サービス浸透・コンテンツ数の拡大等により取扱量の大幅な増加  
サービス開始当初約30種類のコンテンツでスタート  
現在約80種類のコンテンツを提供
- ・ 取扱量の大幅な増加 売上高の大幅な増加  
売上総利益の増加

### ケータイチケットサービス

- ・ 当期よりサービスセグメントとして独立
- ・ 95bus.comを中心に取扱量は着実に増加しているが、損益分岐点を越えるまでに至っていない
- ・ ケータイチケットのハブとなる次世代型プラットフォームが開発途上にあり、本格的な展開に至らず

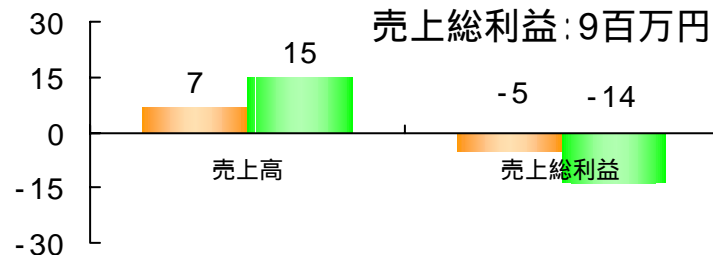
#### PINオンライン販売サービス

売上高: 6,232百万円増  
売上総利益: 99百万円増



#### ケータイチケットサービス

売上高: 8百万円増  
売上総利益: 9百万円減



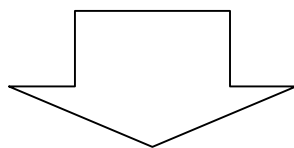
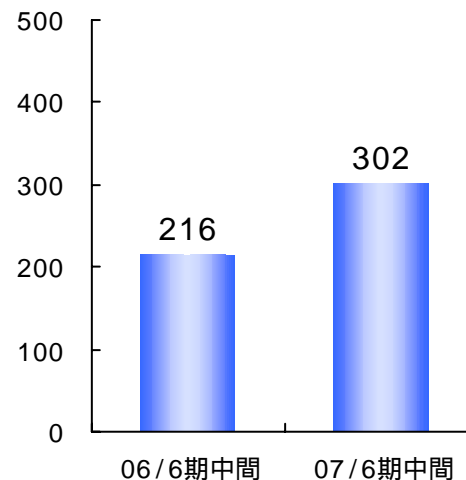
06/6期中間 07/6期中間

# 2007年6月期中間期の業績分析(3)

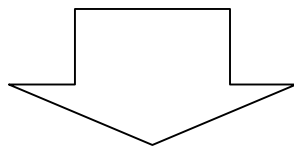
## 販売費及一般管理費の前期比較

前期比85百万円増加の主な内訳

- 新規事業のための研究開発費の増加 40百万円
- 販促活動強化による広告宣伝費の増加 18百万円
- 人件費の一部を原価から振替計上 14百万円



設備投資(減価償却費)・研究開発及び販促費関係費の一部が発生せず、一般管理費は計画比で大幅減



営業利益の増加

計画比 : 227百万円増  
前期比 : 29百万円増

# 2007年6月期中間期の業績分析(4)



## サービス別売上高と売上総利益

単位:百万円

	06/6期中間		07/6期中間		前年同期比	
	売上高	売上総利益	売上高	売上総利益	売上高	売上総利益
決済関連サービス	921	397	1,197	422	130%	106%
E-ビリング	353	174	584	220	165%	127%
ビリング	513	178	582	180	114%	101%
その他	53	44	30	21	56%	47%
PINオンライン販売サービス	1,920	45	8,152	144	424%	317%
ケータイチケットサービス	7	-5	15	-14	222%	-
合計	2,848	437	9,365	552	329%	126%

百万円未満の端数は切捨てております

(注) サービスセグメントの変更に伴い、決済関連サービスのサブセグメントを次のとおり組替しております。

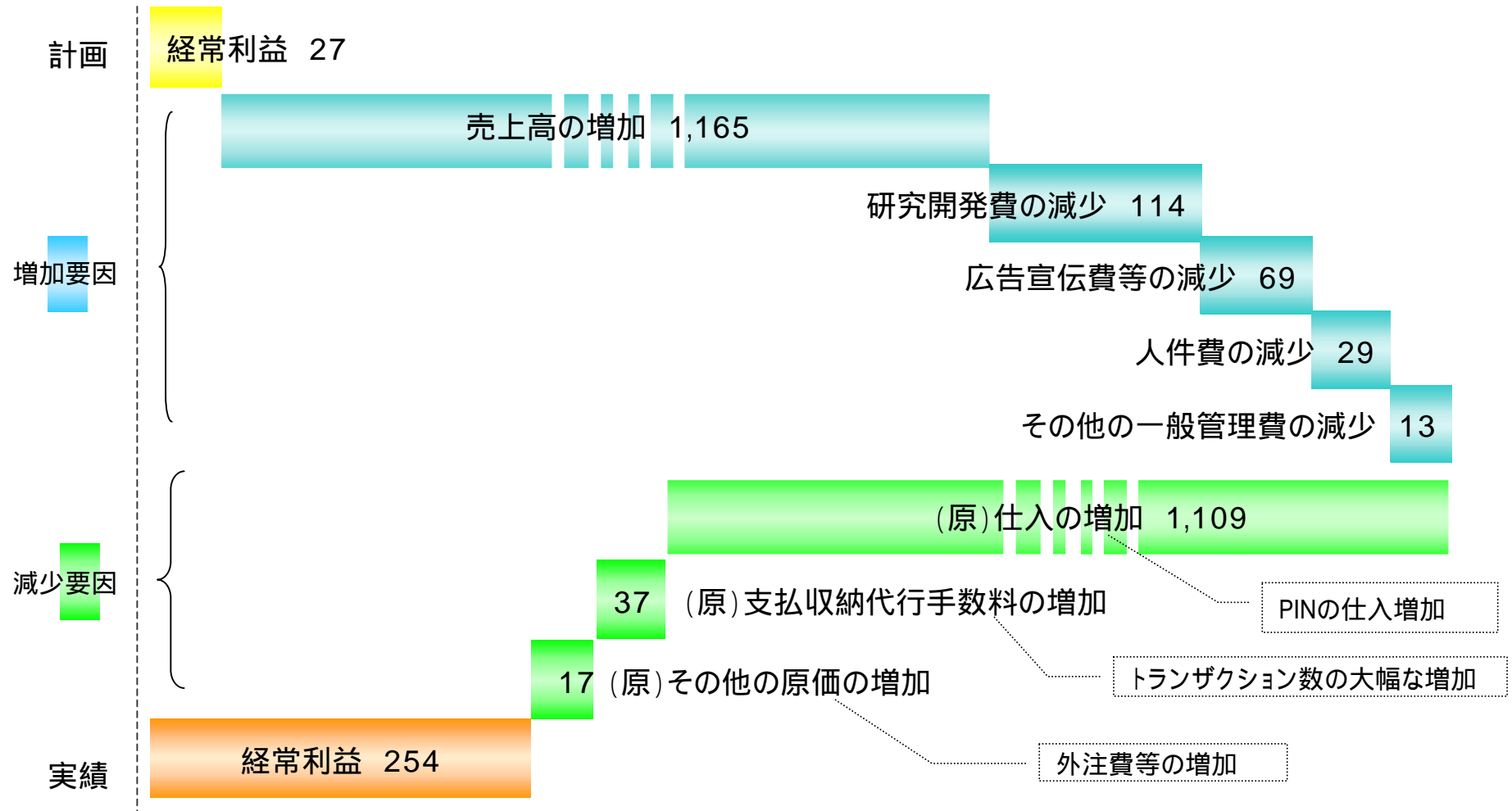
従来のE-ビリングにはASPサービスやケータイチケットの認証サービスが含まれておりましたが、セグメント変更後においては  
ASPサービス その他、ケータイチケットの認証サービス ケータイチケットサービス となります。

その他には、ASPサービスに加え、旧サービスセグメントにおける「システム開発関連サービス」が含まれています。

# 2007年6月期中間期 対計画比経常利益の増加要因



単位:百万円



# 2007年6月期中間期財務情報

## 貸借対照表の前年同期比較



(単位:百万円)

	06/6期 中間期末	06/6期 期末	07/6期 中間期末		06/6期 中間期末	06/6期 期末	07/6期 中間期末
流動資産	5,923	6,175	6,875	流動負債	5,075	5,138	5,751
現金及び預金	5,198	5,295	5,555	買掛金	939	1,199	1,858
売掛金	667	815	1,214	収納代行預り金	3,883	3,785	3,697
その他流動資産	58	64	104	その他流動負債	252	153	196
				固定負債	22	25	19
固定資産	970	979	1,046	退職期給付引当金	19	22	16
有形固定資産	569	554	558	その他固定負債	2	2	2
無形固定資産	163	148	146	負債の部合計	5,097	5,163	5,771
投資その他の資産	237	275	340	資本金	585	625	635
				資本剰余金	561	600	611
				利益剰余金	648	765	902
				資本の部合計	1,796	1,991	2,150
資産の部合計	6,894	7,155	7,921	負債及び資本の部合計	6,894	7,155	7,921

- 総資産: 15%(約10億円)増加
- 収納代行預り金残高: 5%(190百万円)減少
- 設備投資による有形・無形固定資産は減価償却が進み4%(28百万円)減少
- オンライン発行のPIN販売により売掛金・買掛金が増加

# 2007年6月期中間期財務情報

## キャッシュ・フローの前年同期比較



(単位:百万円)

	06/6期中間	07/6期中間
営業活動によるキャッシュフロー	1,729	385
投資活動によるキャッシュフロー	278	126
財務活動によるキャッシュフロー	9	0
現金及び現金同等物の増加(減少)額	1,461	260
現金及び現金同等物の期首残高	3,727	5,285
現金及び現金同等物の期末残高	5,188	5,545

【参考】 収納代行預り金を現金預金から差し引いた場合のキャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	06/6期中間	07/6期中間
営業活動によるキャッシュフロー	683	473
投資活動によるキャッシュフロー	278	129
財務活動によるキャッシュフロー	9	0
現金及び現金同等物の増加(減少)額	415	348
現金及び現金同等物の期首残高	889	1,500
現金及び現金同等物の期末残高	1,304	1,848

# 2007年6月期の業績予想

## 売上高の見通し

決済関連サービス

取扱件数の順調な増加を見込む

PINオンライン販売サービス

サービスの浸透、コンテンツ数の拡大により取扱量の大幅な増加を見込む

ケータイチケット

新型プラットフォームによるサービスインが今夏スタート見込み 今期見込みから除外

## 営業利益の見通し

中間期までに費用発生が遅れていた中期経営計画に基づく設備投資・研究開発及び販促費等の支出を予定 販売費及び一般管理費の下期計画:前期比200百万円増

下期営業利益見込み:1百万円

通期営業利益見込み:250百万円

# 2007年6月期 サービス別売上高と売上総利益見通し

単位:百万円

		06/6期実績			07/6期			前期比			
		上期	下期	通期	上期実績	下期計画	通期計画	上期実績	下期計画	通期計画	
決済関連 サービス	サー	売上高	921	983	1,905	1,197	<b>1,196</b>	<b>2,393</b>	130%	122%	126%
		売上総利益	397	365	763	422	<b>377</b>	<b>799</b>	106%	103%	105%
	E-ビリング	売上高	353	387	741	584	<b>557</b>	<b>1,141</b>	165%	144%	154%
		売上総利益	174	167	342	220	<b>201</b>	<b>421</b>	127%	120%	123%
	ビリング	売上高	513	530	1,043	582	<b>577</b>	<b>1,159</b>	114%	109%	111%
		売上総利益	178	178	356	180	<b>159</b>	<b>339</b>	101%	89%	95%
	その他	売上高	53	66	120	30	<b>62</b>	<b>92</b>	56%	94%	77%
		売上総利益	44	19	64	21	<b>17</b>	<b>38</b>	47%	90%	59%
PINオンライン販売 サービス	売上高	1,920	5,943	7,864	8,152	<b>6,913</b>	<b>15,065</b>	424%	116%	192%	
	売上総利益	45	122	168	144	<b>132</b>	<b>276</b>	317%	108%	164%	
ケータイチケット サービス	売上高	7	12	19	15	<b>26</b>	<b>41</b>	222%	217%	216%	
	売上総利益	<b>-5</b>	<b>-24</b>	<b>-29</b>	<b>-14</b>	<b>-13</b>	<b>-27</b>	-	-	-	
合計	売上高	2,848	6,939	9,788	9,365	<b>8,135</b>	<b>17,500</b>	329%	117%	179%	
	売上総利益	437	464	901	552	<b>496</b>	<b>1,048</b>	126%	107%	116%	

百万円未満の端数は切捨てております

# 2007年6月期 業績見通し



単位:百万円

	06/6期実績			07/6期			前期比		
	上期	下期	通期	上期実績	下期計画	通期計画	上期実績	下期計画	通期計画
売上高	2,848	6,939	9,788	9,365	8,135	17,500	329%	117%	179%
売上総利益	437	464	901	552	496	1,048	126%	107%	116%
販売費及び一般管理費	216	296	513	302	496	798	139%	168%	156%
営業利益	220	167	388	249	1	250	113%	1%	64%
経常利益	228	173	402	254	6	260	111%	3%	65%
当期純利益	133	116	249	156	-2	154	117%	-	62%

百万円未満の端数は切捨てております

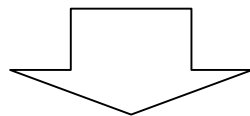
【参考】

	06/6期	07/6期計画			前期比
	実績	上期実績	下期計画	通期計画	
設備投資額	325	67	73	140	43%
減価償却費	111	60	62	125	112%
研究開発費	20	40	120	160	800%

# 中期経営計画(今後の事業展開)の進捗状況

## 経営課題

1. 事業収益基盤安定化のため新規事業の創出と育成  
= 現在は事業収益における決済関連サービスの依存割合が高い
2. 決済サービス提供企業間競争、決済多様化などBtoC・EC市場環境への対応  
= サービスの差別化、システムの安定稼働、サービスレベルの確立
3. 利益を最大化するための経営のファンダメンタルの再構築



## 成長戦略の基本

既存事業の事業基盤の強化・拡大

新規事業(新たなビジネスモデル/スキーム)の創出と育成

## 決済関連拡大

- 大規模Transaction(大型eコマース)との提携を着実に拡大
- 個別アプリケーション開発・OEM供給による需要喚起  
eガスチケット, 会員カード受付Web, 高速バス回数券コンビニ発券・・・  
サービスプロバイダーへの決済ネットワーク提供
- 決済インフラ拡大による1Stop決済の付加価値向上  
接続金融機関拡充・ネットバンク・電子マネーとの直接接続・・・

## 24時間オンラインネットワーク・機械設備・運用センターの コストパフォーマンス向上

- 収納代行 + PIN に加えて新たなサービスの開発、提供
- 提携ロケーションの拡大

Transaction増加による 利益額向上 単位固定費低減益

+ 相乗効果による収益維持・拡大を図る

【参考】既存事業の事業基盤の強化・拡大に向けて  
 ~ CVSをインフラとするスキームの状況 ~



チェーン名	LAWSON	FamilyMart	Circle K	Daily	MINI STOP	7	Seicomart	備考
店舗数	8,422	6,880	6,312	1,706	1,819	11,525	1,012	店舗数は2006年12月末現在
タイプ	キオスク	キオスク	POS	POS	POS	POS	POS	
収納代行							×	: コンビニ端末 (POS) ~ WELLNET間直接 接続、 : 間接接続 × : 未提供
PIN	×	×				×		
チケット				-	-	×	-	" - " : プリンターがないため提供不可能

提供中



- ・ペーパーレス&リアルタイム現金決済システム
- ・PIN販売システム 携帯、国際電話、デジタルコンテンツ等のプリペイドバリュー
- ・チケット発券(高速バス)



新たな商材開発・スキーム提供による  
 コンビニエンスストア向けASPパフォーマンス向上  
 (コンビニ側のオフバランス実現 + トランザクション向上による単位固定費削減)

# 【参考】ケータイチケット “95bus.com”

## Step.1

チェックイン 空港バス手配へ連携



 **Airport Limousine**



座席照会 / 引当

Step2 95bus.com

時刻表 / 空席状況表示 購入



ピッ!



## Step4

ケータイチケットで乗車



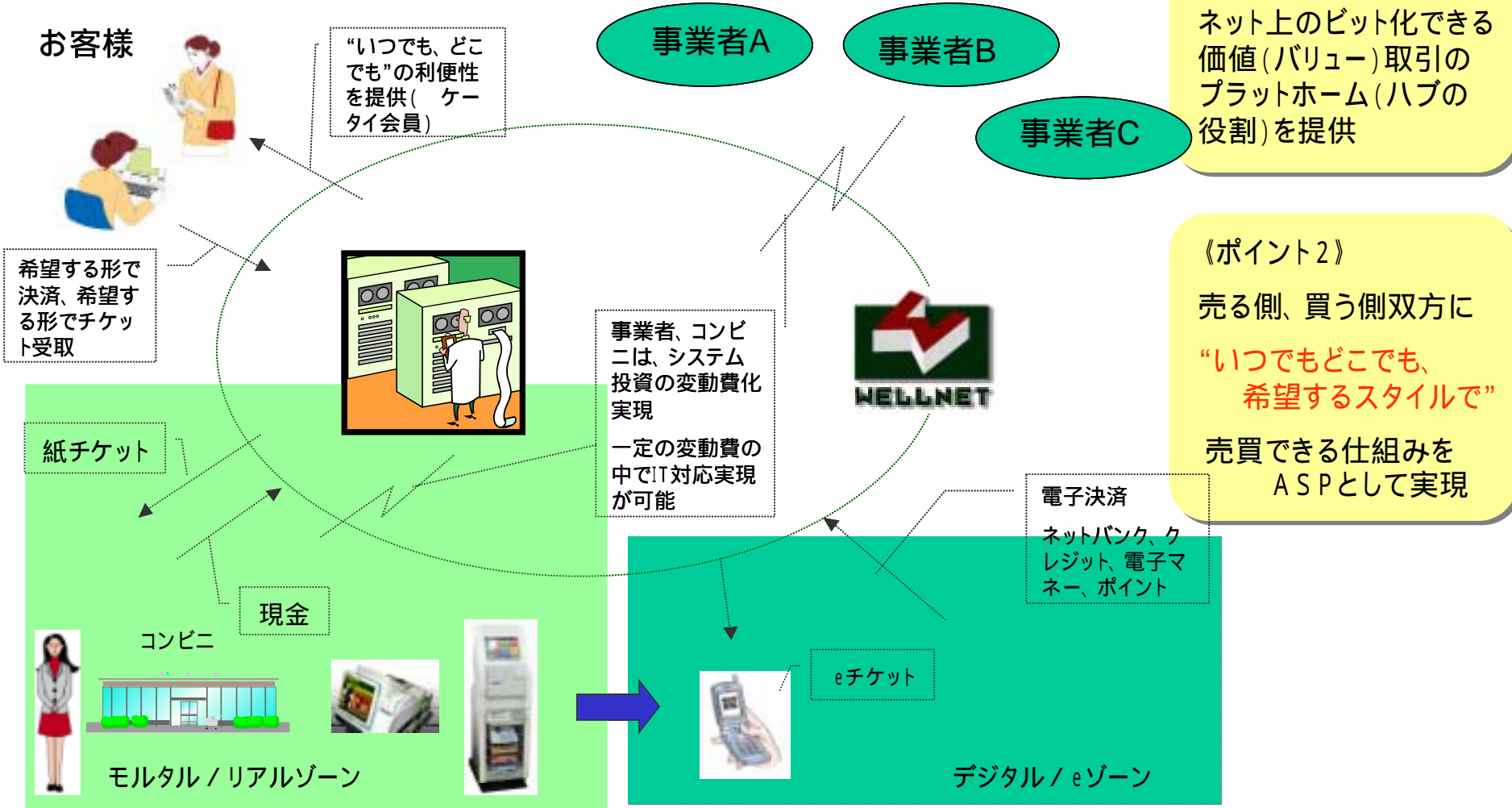
## Step5

マイル特典



# 【参考】次世代型プラットフォーム(バリュートランスファープラットホーム)とは・・・

## ＝プラットフォーム全体のイメージ＝

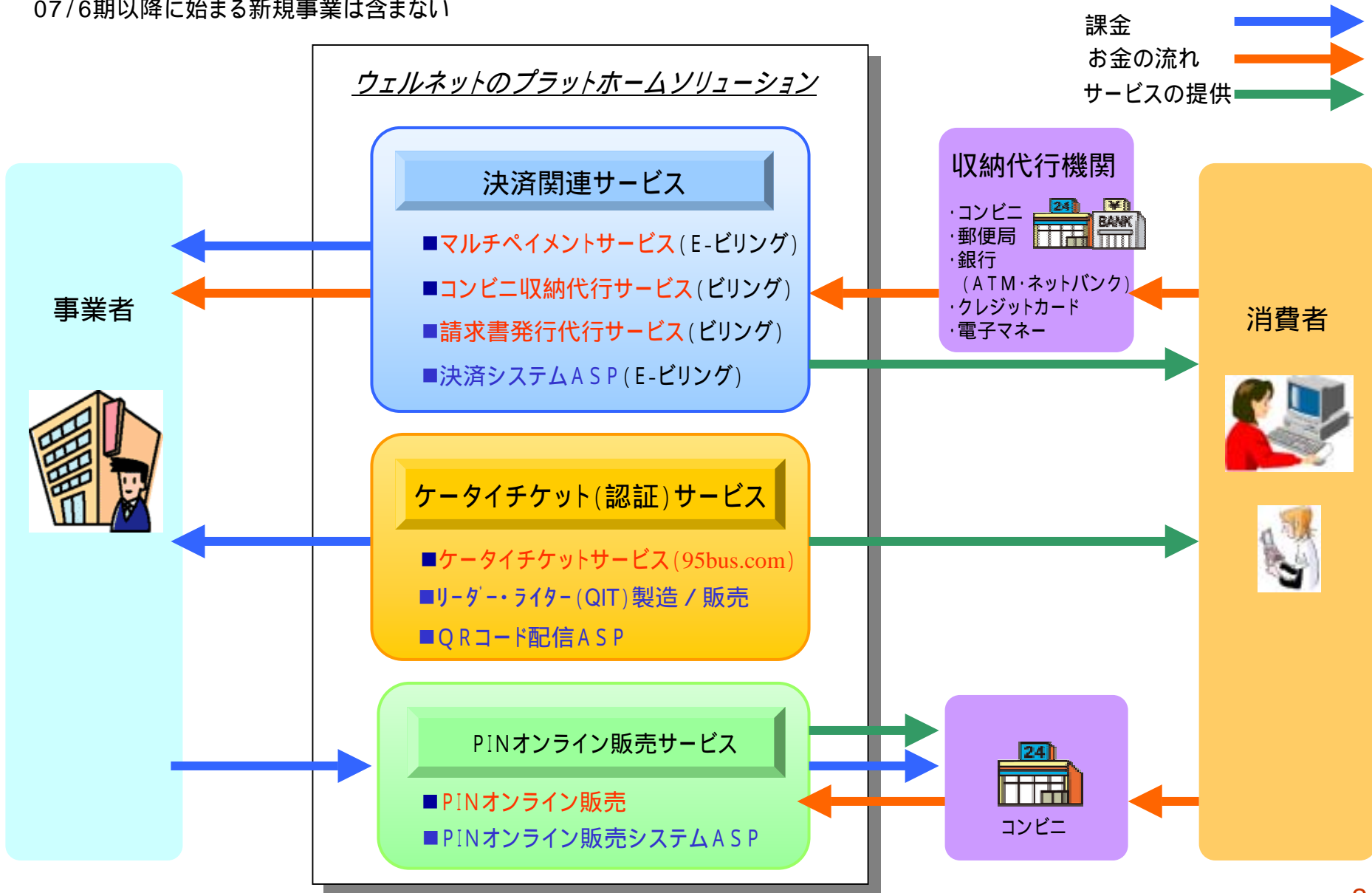


# 参考資料

～ 事業の概要について～

# 事業構成(ビジネスモデル)について

07/6期以降に始まる新規事業は含まない



# 収入体系とスキームの特徴

## 基本的な収入体系

契約時	初期設定料
月毎に	月額基本料、締め(精算)手数料、ASP運用料等
従量課金	収納代行手数料、発行代行手数料、データ処理料、ケータイチケット認証料等
スポット	受託開発収入
販売	オンライン発行によるデジタルコンテンツ用PINの販売収入

## スキームの基本的特徴

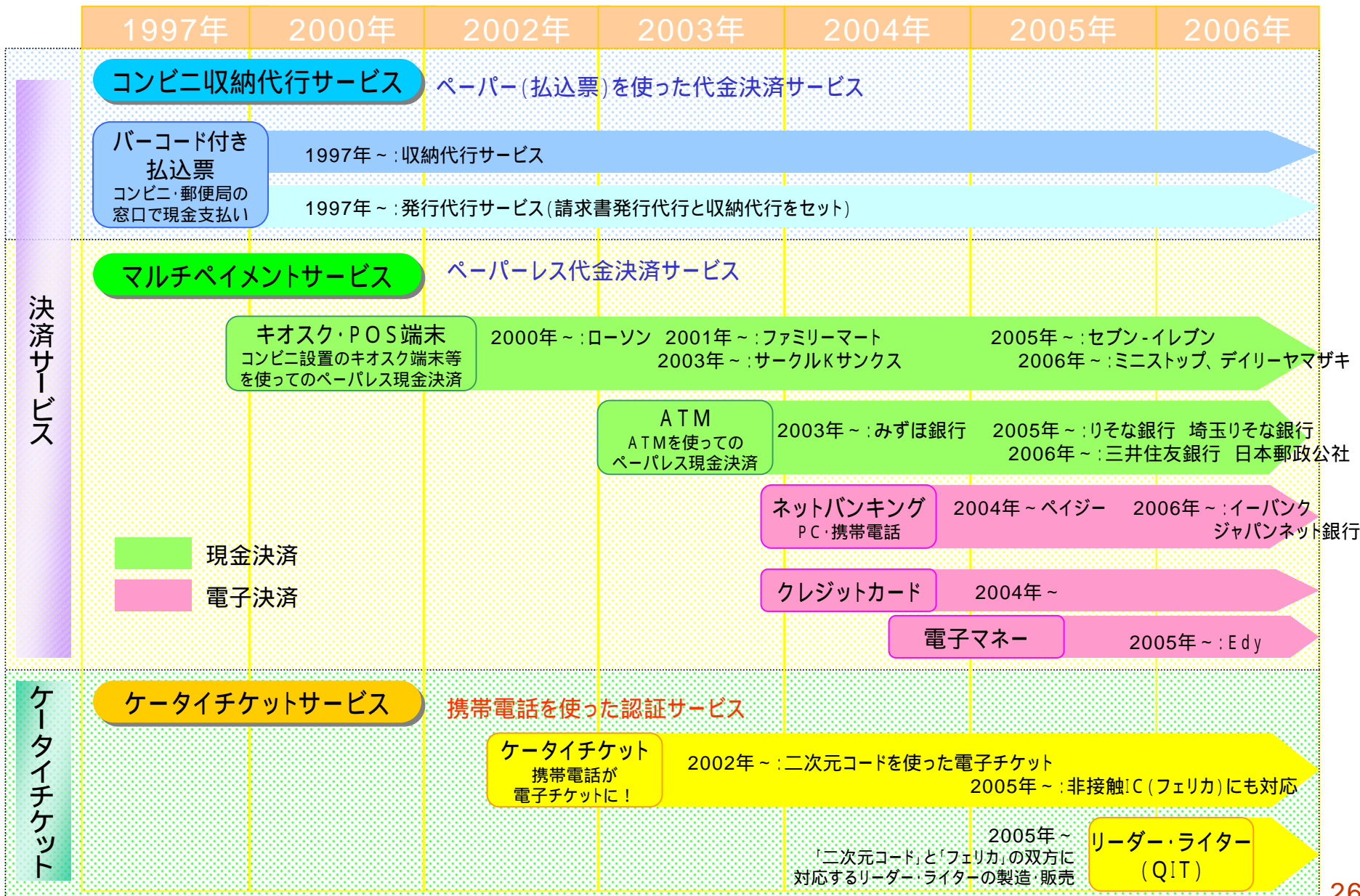
スキームの**自社企画**とシステムの**自社運営**  
(365日24時間運用センターによるシステム監視)

開発・運営費は、収納代行手数料等の**従量課金**により回収

スキームの**自社企画**とシステムの**自社運用**を行う理由

サービスレベルの保証    セキュリティー対策    コストのコントロール(ローコストオペレーション)

# 【参考】サービスの沿革 (PIN販売を除く)



請求書や払込取扱票を使わず、**電子請求を使ったペーパーレス&リアルタイム決済サービス**

## サービスの基本的な仕組み

消費者



商品・サービスを  
予約or購入

支払予約番号  
を受取る

支払予約番号を  
コンビニ端末・ATM  
or  
ネットバンキング画面  
に入力

代金支払いを行う

受領書等  
決済番号等  
を受取る

受領書や決済番号  
などがチケット等と  
なる

・商品を受取る  
・サービスの提供  
を受ける

インフラ網 ~ 電子決済を含むペーパーレス決済では、国内最大級 ~

コンビニ

LAWSON FamilyMart



ロッピー

ファミポート



インターネット決済

タッチパネル付POSレジ

ATM・ネットバンキング



ネットバンキング

都銀・地銀・日本郵政公社・信金・  
信組・労金・農協・漁協において  
1,300以上の金融機関と提携

ネットバンキング(直接接続)



電子マネー



クレジットカード

「**バーコード付払込票**」を使い、コンビニや郵便局を支払窓口とする現金決済サービスです  
～ 1997年のサービス開始以降、数多くの事業者様にご利用いただき、非常に高い信頼性と評価を得ています～



## バーコード付払込票による収納代行(現金決済)

- ウェルネットがサービスソフトウェアを無償提供
- 自社で**バーコード付払込票の発行、収納(入金)情報の確認、入金消込み**を簡単に行える



## 請求書、バーコード付払込票の発行代行

- 請求書発行代行と収納代行業をパッケージ化
- バーコード付払込票付請求書の**印刷・封入・封緘・郵送**までを代行

  全国で約41,000のコンビニチェーン店舗と、郵便局・簡易郵便局(約25,000)でお支払いが可能です。



# ケータイチケット

いつも持ち歩いている携帯電話から、“いつでも・どこでも”チケットを購入することができるシステムが“ケータイチケットサービス”です。

## ウェルネットのケータイチケットサービスの特徴

- インターネット接続可能な全ての機種に対応(国内に約1億万台普及)
- 二次元コードorフェリカいずれでも生成配信可能
- マルチ決済サービスとの組み合わせで「予約 決済 認証」のワンストップサービスを提供
- マルチ決済サービスを使って決済(支払)も“いつでも・どこでも”可能
- 二次元コードとフェリカの双方に対応したリーダー・ライターも提供



QIT

## 導入・運用実績

- エアライン搭乗券発行用二次元コード発行サービス
- 都市間高速バス乗車チケット(二次元コード)
- 空港バスチケット = 95bus.com(二次元コード、フェリカ)
- 音楽コンサート、各種イベントの入場券 etc.

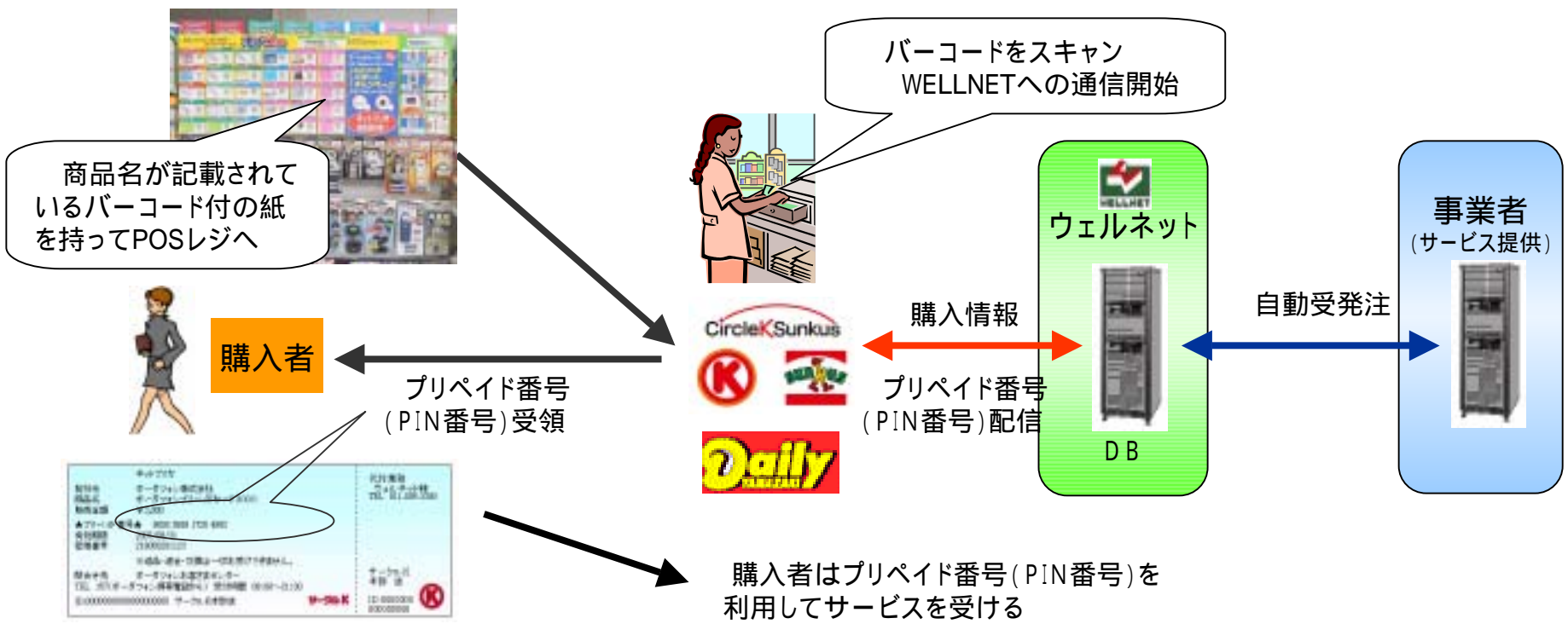
# PINオンライン販売サービス

オンライン発行によるデジタルコンテンツのPIN販売サービスです

- 販売提携コンビニ: **サークルKサンクス**、**デイリーヤマザキグループ** (デイリーヤマザキ・ヤマザキデイリーストア・タイムリー)
- システムのASP提供: **ミニストップ**、**セイコーマート**

【現在取扱いコンテンツ】

- ◇携帯電話プリペイドカード: 7種 (KDDI、ホ-タフォン、ツーカー)
- ◇国際電話プリペイドカード: 13種 (NTTコミュニケーションズ、KDDI、日本テレコムなど)
- ◇電子マネー: 59種 (ウェブマネー、デジタルチェック、ガンホー、NHN Japan等発行の電子マネー)



## コンビニ収納代行(バーコード付払込票による収納)

カウネット、GMOインターネット、i879(花キューピット)、花王、シャープ、セイコーエプソン、三井倉庫、伊藤園……その他多数

## マルチペイメント(キオスク端末・ATM・ネットバンキングを使った収納)

航空…全日空(国内)、日本航空(国内、国際)、北海道国際航空、スカイネットアジア航空、スターフライヤー航空  
バス…京王電鉄、名鉄、近鉄、九州バス連合(西鉄他9社連合)、中国JR、JR四国、JR東海、JR関東、京浜急行バス他  
*上記バス会社を含め合計117社、約490路線が対象となっております。*

その他通販等…Amazon、セガ、シャープ、i879(インターネット花キューピット)、JALパック、OMC、e+(イープラス)  
エプソンダイレクト、三井ダイレクト、商船三井フェリー、ソニーミュージックアーティスツ、フジテレビフラワーセンター  
東洋計器、ポケモン、NTTマーケティングアクト他

## ケータイチケット

2次元コード…日本航空、全日空、京王電鉄バス、神姫バス、ネクスウェイ(MO-ON)他  
フェリカ…東京空港交通他の95bus提携バス会社

## オンライン発行によるデジタルコンテンツ用PINの販売

販売提携コンビニ…サークルKサンクス、デイリーヤマザキ、ミニストップ(\*）、セイコーマート(\*)  
販売提携ベンダー…テレパーク、グレートインフォメーション株式会社(GIC)、NHN Japan

\*はASPにてPINオンライン販売システムを提供

## お問い合わせ先

ウェルネット株式会社

情報開示担当 齋藤 哲男

TEL 011 - 809 - 3301

FAX 011 - 809 - 3302

URL <http://www.well-net.jp>

E-mail [ir@well-net.jp](mailto:ir@well-net.jp)