



2008年6月期 決算説明会資料

確実な売上の増加と収益拡大により、中計達成を目指す

ウェルネット株式会社
(JASDAQ 2428)

代表取締役社長 柳本 孝志
2008年8月20日

2008年6月期決算概要

2008年6月期の総括	3
主なトピックス	4
2008年6月期決算の概要	5
2008年6月期 サービス別売上高・売上総利益	6
サービス別 売上高・売上総利益(1)	7
決済関連サービスにおける収納金取扱高の推移	8
サービス別 売上高・売上総利益(2)	9
財務情報(貸借対照表の2期比較)	10
財務情報(キャッシュ・フローの2期比較)	11
2008年6月期配当予定	12

2009年6月期の業績予想

2009年6月期のポイント	14
2009年6月期 業績見通し	15
サービス別 売上高・売上総利益見通し	16
中期経営計画対比	17

今後の展開

今後の事業展開①	19
今後の事業展開②	20
既存事業の強化・拡大	21
新規事業の創出・育成	22

(参考資料)事業概要について

会社概要 & 株式の情報	24
事業構成(ビジネスモデル)について	25
事業の特徴	26
サービスの沿革	27
コンビニ収納代行サービス	28
マルチペイメントサービス	29
ケータイチケットサービス	30
PINオンライン販売サービス	31
ご利用実績	32

2008年6月期 決算概要

既存事業の売上増

決済関連サービス及びPINオンライン販売サービスが好調に推移し前期比売上増加。
特に決済関連サービスにおいて、Eコマース関連向け等が好調に推移。

研究開発費の減少による収益増

ケータイチケットサービス 前期の集中的な研究開発投資を終え、研究開発費が前期比減少。

2008年5月 Jリーグ全試合対象観戦記録システム参画

Jリーグ全試合対象観戦記録システムの開発・運用に参画(ICカード、QRコードなどを利用した入場認証及びCRM機能の提供)。具体的な形で事業発展に貢献できる電子チケットモデル実現へ。

2008年5月 環境省主催イベントにケータイチケット採用

環境省主催イベント「Re-Style LIVE VOL.5 with チーム・マイナス6%」にケータイチケットサービス採用。チケットレスで**環境にやさしい**サービス。

2008年3月 リアル・電子決済融合モデルをリリース、アフラック様に提供

紙の請求書とペーパーレス(電子決済)を統合的に提供できるモデルを開発し、保険会社大手**アフ****ラック様**にご提供。リアル決済⇒電子決済双方をシームレスに使える初めてのモデルに。

2007年11月 三井住友銀行との戦略的業務提携

三井住友銀行と資本および戦略的業務提携。豊富な顧客基盤・営業力、金融における高度なノウハウの提供を受けるとともに、新サービスの共同開発を行うことで合意、新サービス提供へ。

2008年6月期決算の概要



単位:百万円

	07/6期	08/6期					
	実績	上期実績	下期実績	通期計画	通期実績	計画比(%)	前期比(%)
売上高	20,145	12,282	12,030	23,500	24,312	103%	121%
売上総利益	1,070	588	600	1,161	1,189	102%	111%
販売費及び一般管理費	758	270	353	621	623	100%	82%
営業利益	311	317	247	540	565	105%	182%
経常利益	327	329	258	560	587	105%	180%
当期純利益	120	194	116	310	311	100%	259%

※通期計画は平成20年5月12日発表の業績予想値です。

【参考】

	07/6期	08/6期	前期比(%)
設備投資額	135	103	76%
減価償却費	129	135	105%
研究開発費	193	9	5%

2008年6月期 サービス別売上高・売上総利益



単位:百万円

		07/6期	08/6期					
		実績	上期実績	下期実績	通期計画	通期実績	計画比	前期比
決済関連 サービス	売上高	2,462	1,424	1,536	2,783	2,960	106%	120%
	売上総利益	848	488	519	968	1,007	104%	119%
PINオンライン 販売サービス	売上高	17,647	10,844	10,480	20,668	21,324	103%	121%
	売上総利益	249	117	97	218	214	98%	86%
ケータイチケット サービス	売上高	35	13	14	47	27	57%	77%
	売上総利益	△26	△17	△16	△26	△33	—	—

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)

- ・ 既存契約事業者向けの 売上高が順調に増加

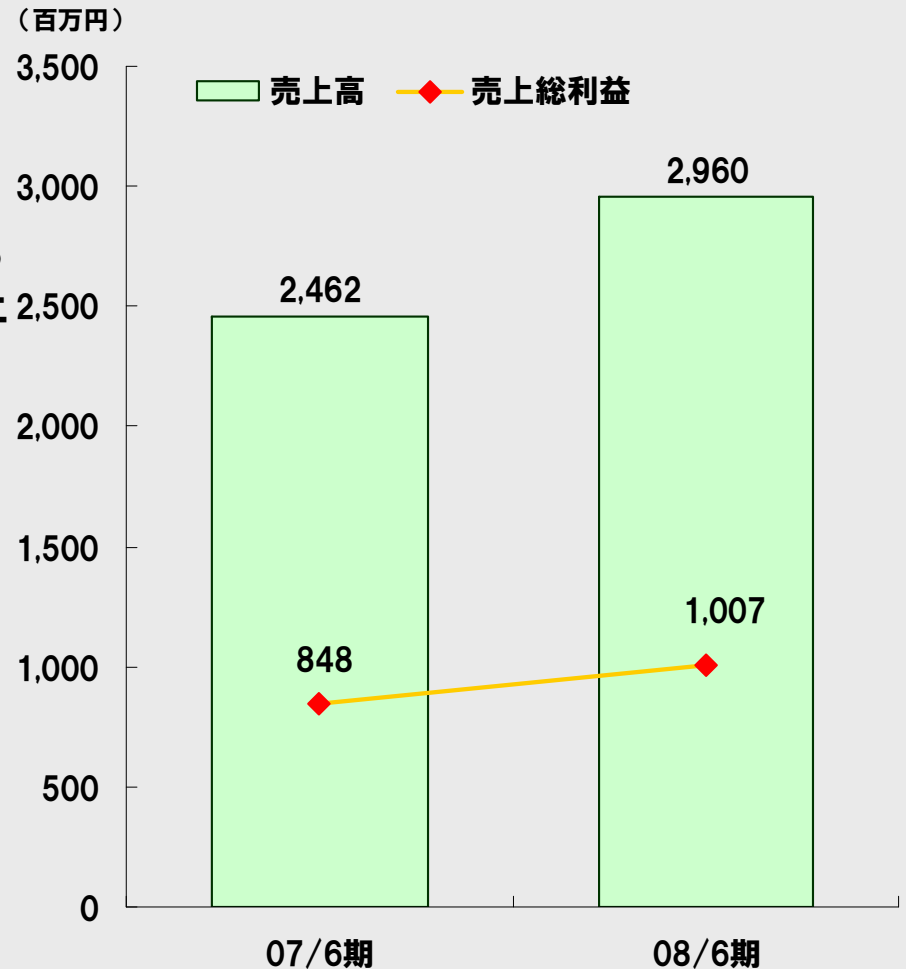
Eコマース関連及びJRバスグループを初めとする
高速バスチケット発券の伸びが堅調に推移、売上
及び売上総利益を押し上げる。

- ・ 新規契約事業者の獲得

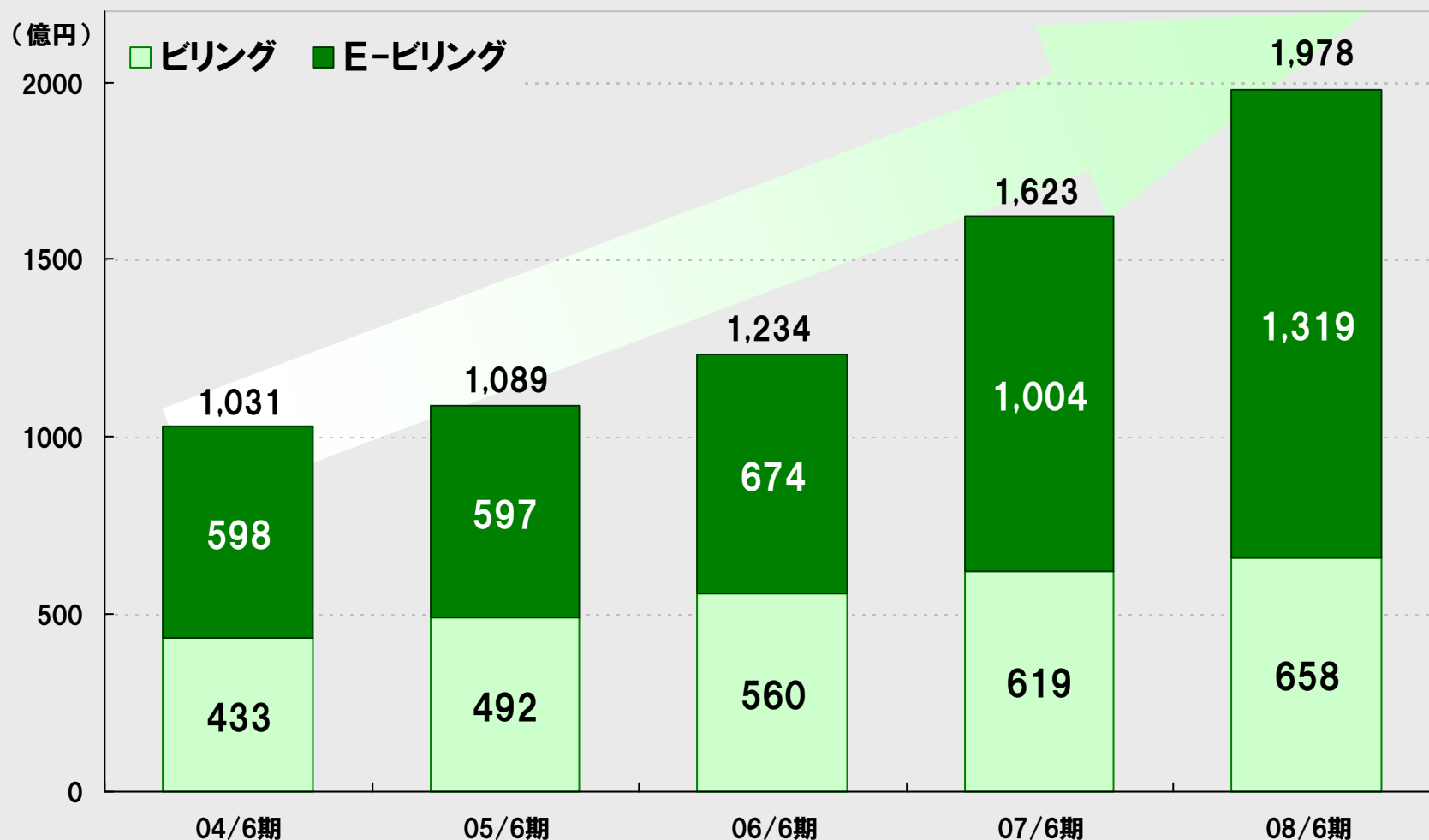
保険、電力(※)などEC事業者から一般企業
ユースへ採用が広がる。※関西電力

▼ 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高及び売上高増加
するも、価格競争により、収益が減少

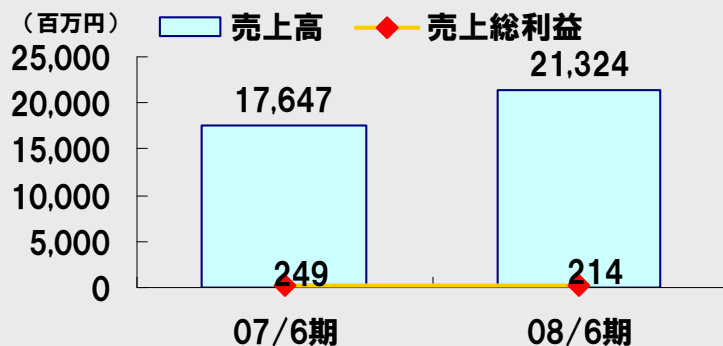


年間収納高 **2000億円** に迫る



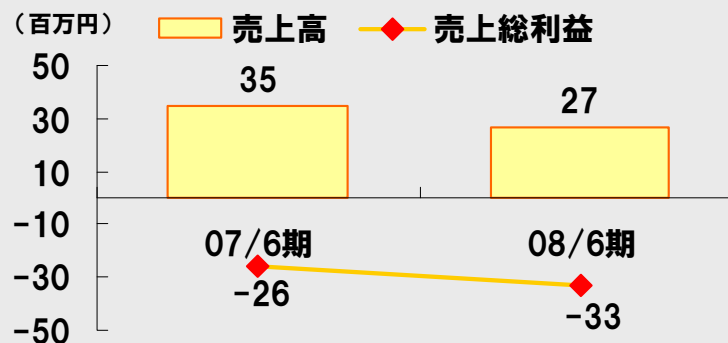
PINオンライン販売サービス

- ・オンラインゲームなどで利用する電子マネーが増加し、売上高増加
- ・前事業年度における取引価格改定により売上総利益減少するも、販促費も減少。
- ・利益率が比較的低い電子マネー向けシェアが高まり、販促費も含めたトータルの利益は微減



ケータイチケットサービス

- ・環境省主催のイベントに採用されるなど、サービス認知度向上に取り組む
- ・前事業年度に集中的な研究開発投資を終え、持続的な事業成長に向けた営業展開に注力



財務情報（貸借対照表の2期比較）



（単位：百万円）

	07/6期	08/6期		07/6期	08/6期
流動資産	6,348	9,726	流動負債	5,589	8,516
現金及び預金	5,105	8,499	買掛金	1,792	1,810
売掛金	1,147	1,178	収納代行預り金	3,532	6,513
その他流動資産	95	48	その他流動負債	264	191
			固定負債	17	13
固定資産	1,373	1,257	退職給付引当金	14	10
有形固定資産	570	549	その他固定負債	2	2
無形固定資産	139	111	負債の部合計	5,606	8,530
投資その他の資産	664	596	資本金	636	649
			資本剰余金	612	625
			利益剰余金	867	1,178
			純資産の部合計	2,115	2,452
資産の部合計	7,722	10,983	負債及び純資産の部合計	7,722	10,983

財務情報（キャッシュ・フローの2期比較）



（単位：百万円）

	07/6期	08/6期
営業活動によるキャッシュフロー	307	3,466
投資活動によるキャッシュフロー	△499	△97
財務活動によるキャッシュフロー	1	25
現金及び現金同等物の増加額	△190	3,394
現金及び現金同等物の期首残高	5,285	5,095
現金及び現金同等物の期末残高	5,095	8,489

【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）

	07/6期	08/6期
営業活動によるキャッシュフロー	560	485
投資活動によるキャッシュフロー	△499	△97
財務活動によるキャッシュフロー	1	25
現金及び現金同等物の増加額	63	413
現金及び現金同等物の期首残高	1,500	1,563
現金及び現金同等物の期末残高	1,563	1,976

2008年6月期より復配

中期経営計画の進捗、内部留保の充実、経営環境等を総合的に勘案し、1株当たり**800円**の期末配当金を予定

	期末	年間	配当性向
2008年6月期予定	800円	800円	19.6%
2007年6月期実績	—	—	—
2006年6月期実績	500円	500円	7.0%

2009年6月期の業績予想

今期は2006年8月発表の「中期経営計画」最終年度であり、計画達成に向けた取り組みを強化

決済関連サービスの更なる基盤強化と拡大

- ・ 新規契約事業者獲得
- ・ 既存インフラを利用した決済“周辺”サービスの事業化

新規事業の収益本格化への取り組み

- ・ ケータイチケットサービス Jリーグモデルを中心に営業展開

単位:百万円

	08/6期 実績	09/6期			前期比 (%)
		上期計画	下期計画	通期計画	
売上高	24,312	12,500	12,500	25,000	103%
売上総利益	1,189	612	653	1,265	106%
販売費及び一般管理費	623	293	312	605	97%
営業利益	565	319	341	660	117%
経常利益	587	335	365	700	119%
当期純利益	311	198	192	390	125%

【配当見通し】

	08/6期予定	09/6期計画
1株当たり 年間配当金	800円	800円

【参考】

	08/6期実績	09/6期計画	前期比
設備投資額	103	355	345%
減価償却費	135	146	108%
研究開発費	9	0	0%

サービス別 売上高・売上総利益見通し



単位:百万円

		08/6期 実績	09/6期			前期比
			上期計画	下期計画	通期計画	
決済関連 サービス	売上高	2,960	1,603	1,716	3,319	112%
	売上総利益	1,007	521	553	1,074	107%
PINオンライン 販売サービス	売上高	21,324	10,885	10,765	21,650	102%
	売上総利益	214	100	118	218	102%
ケータイチケット サービス	売上高	27	12	19	31	115%
	売上総利益	△ 33	△ 9	△ 18	△ 27	—

中期経営計画数値目標

単位:百万円

売上高	06/6期実績	07/6期実績	08/6期実績	09/6期	
				当初計画	通期見込み
決済関連サービス	1,905	2,462	2,960	2,780	3,319
PINオンライン販売サービス	7,864	17,647	21,324	15,200	21,650
ケータイチケットサービス	19	35	27	1,520	31
経常利益	402	327	587	800	700

- 決済関連サービス …… 当初計画を上回るペースで推移しており、当期においても引き続き増加を見込む。
- PINオンライン販売サービス …… 当初計画を上回る水準で推移しており、当期においても増加を見込む。
- ケータイチケットサービス …… 当初計画から遅れがあるものの、着実に進展。

中計最終年度である当期、収益拡大により当初計画の経常利益800百万円を目指す

今後の事業展開

既存事業の基盤強化・拡大

新規事業の創出と育成

目指す方向

決済関連サービス

PINオンライン販売
サービス

ケータイチケットサービス

スポーツ

イベント

交通

...

決済周辺サービスの拡大

バリュー・
トランスファー・
プラットフォーム

お金、チケット、ポイントなど様々なバリュー（価値）の快適な瞬間取引を実現するワンストップ型のネットワークインフラ網

対象事業領域の拡大
決済インフラの拡大
セキュリティ強化維持

ケータイチケットサービスは、

- ① 既存事業と親和性が高く、シナジー効果がある。
- ② 成長ポテンシャルの高い市場である。

ニバリュートランスファープラットフォーム全体のイメージ



お客様は希望する形で決済、チケット受取が可能
＝“いつでも、どこでも”の利便性提供

築き上げた優位性を基盤に更なる成長を実現する

コンビニとの直接接続

Kiosk端末のシステムを自社開発してコンビニに提供、またコンビニ店舗端末と直接接続。同業他社にこのインフラを提供、収益のひとつとしている。またこのネットワークを利用した新サービスの提供の最短距離にいる。

チェーン名	LAWSON	FamilyMart	UNION SQUARE 7-Eleven	Daily	MINI STOP	7-Eleven	セブンイレブン コンビニ	Sescomart (セコム・関東地区)
店舗数	8,587	7,159	6,125	1,706	1,718	12,004	666	1,030
タイプ	キオスク	キオスク	POS	POS	POS	POS	POS	POS
収納代行	○	○	○	○	○	△	×	×
PIN	×	×	○	○	○	×	○	○

○:コンビニ端末(POS)~当社間直接接続、△:間接接続、×:未提供

安定・安心運用

自社開発・自社運用だからこそそのサービスレベル保証、セキュリティ対策が可能、システムダウンのない安定した運用実績には高い評価がある。また新サービス開発への柔軟な対応が可能。

1ストップ

事業者、コンビニ双方がWELLNET1社との接続だけでOK。収納機関、事業者側双方にとっての快適なシステム的なハブ機能を果たし、双方のシステム投資の軽減に寄与している。

新規事業者獲得

- ①日本を代表するEコマース事業者獲得の最終年度に。
- ②決済多様化ニーズは、保険・電力など伝統的企業群にも拡大、大口ランザクションが見込める企業の獲得を推進する。

Cafis接続

クレジットカードへ“Cafis”接続するシステムを構築中、2008年中にカード決済も“直接”へ

新サービスの開発、提供

- ①構築済みネットワーク基盤を利用した決済“周辺”サービスの開発・提供により、ワンストップサービスの高付加価値化を目指す
- ②外部提携先とも連携し、スピーディーな開発、展開を行う

ケータイチケットサービスの収益本格化への取組み



ケータイチケット プラットホーム

“ケータイチケット”完成へ

「会員DB、票券管理、ポイント管理、入場データの電子化」・・・電子チケットを利用しようとする事業者が求める全ての機能を1Stopで提供する“究極の電子チケットシステム”が完成へ。
単なる“電子チケット”から脱皮し“いつでも、どこでも”の実現による事業者の「収益拡大」と、購入者の「利便性向上」を同時に満たすプラットフォームが今期いよいよデビューへ。

**（参考資料）
事業概要について**

会社概要 (2008年6月30日現在)

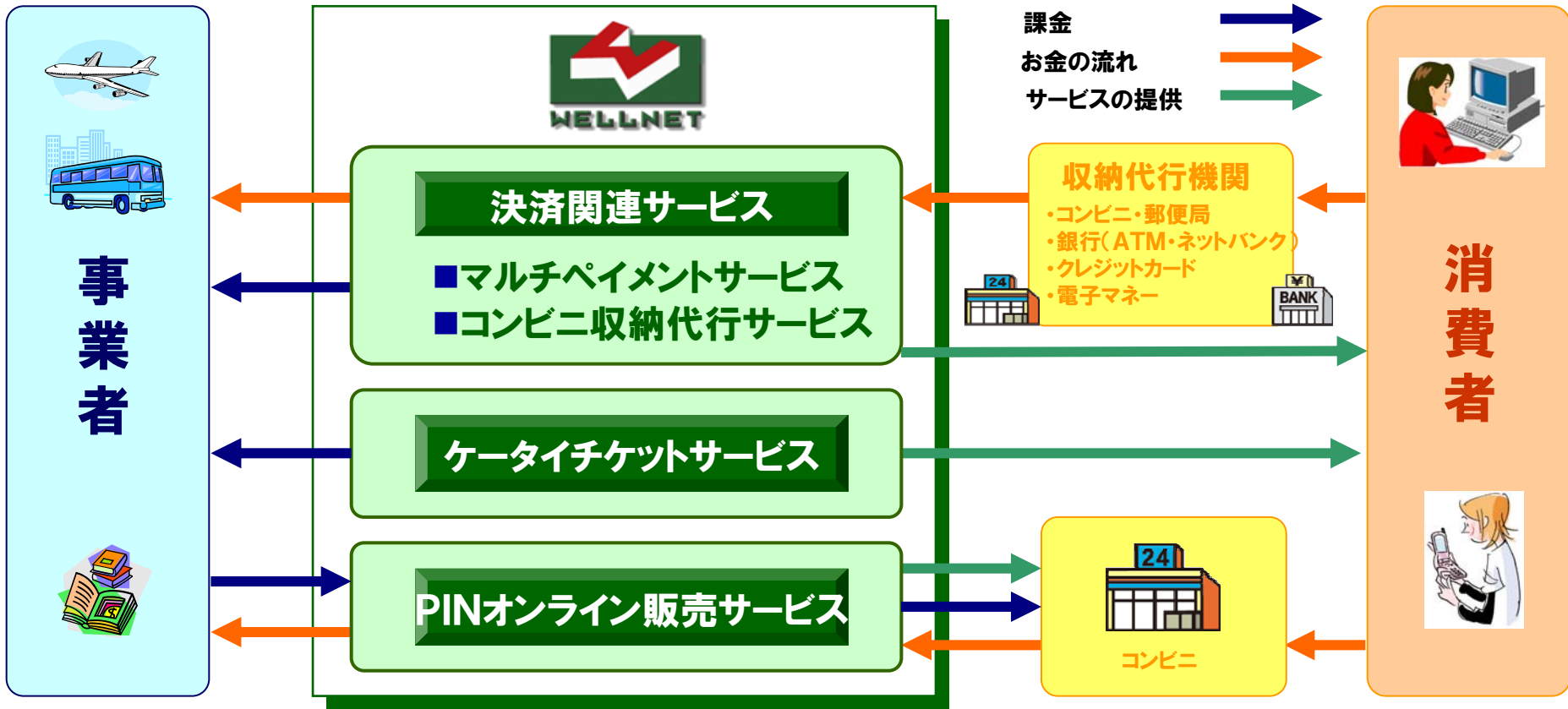
- 商 号 ウェルネット株式会社
- 設 立 1983年(昭和58年)4月
- 本店所在地 札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目1番15号
- 代 表 者 代表取締役社長 柳本 孝志
- 資 本 金 6億4,923万円
- 従 業 員 数 52名、契約社員・パート社員12名
- 営 業 拠 点 営業部
東京都千代田区有楽町1丁目9番4号 蚕糸会館2階
- 事 業 内 容 代金決済、電子請求、電子決済、
携帯電話による認証ソリューションの開発・提供
オンライン発行のデジタルコンテンツ用PINの販売
- 取 引 銀 行 三井住友銀行、みずほ銀行、北海道銀行、北洋銀行
- 役 員 代表取締役社長 柳本 孝志
取締役 柳本 孝志
取締役 萬 範一
取締役 宮澤 洋一
取締役 宮澤 洋一
取締役 野上 昌邦
取締役 小島 敬一
取締役 柳本 孝志
取締役 萬 範一
取締役 宮澤 洋一
取締役 野上 昌邦
取締役 小島 敬一
取締役 柳本 孝志
取締役 萬 範一
取締役 宮澤 洋一
取締役 野上 昌邦
取締役 小島 敬一

株式の情報 (2008年6月30日現在)

- 会社が発行する株式の総数 273,120株
- 発行済みの株式の総数 77,080株
- 株主数 2,514名
- 大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	株式数(株)	出資比率(%)
(株)一高たかはし	35,950	46.63%
日本スタートラスト(信託口)	5,709	7.40%
(株)三井住友銀行	3,830	4.96%
(株)北洋銀行	2,700	3.50%
柳本孝志	2,000	2.59%
(株)北海道銀行	1,800	2.33%
日本生命保険相互会社	1,800	2.33%
萬範幸	1,600	2.07%
宮澤一洋	1,600	2.07%
東京中小企業投資育成(株)	1,600	2.07%

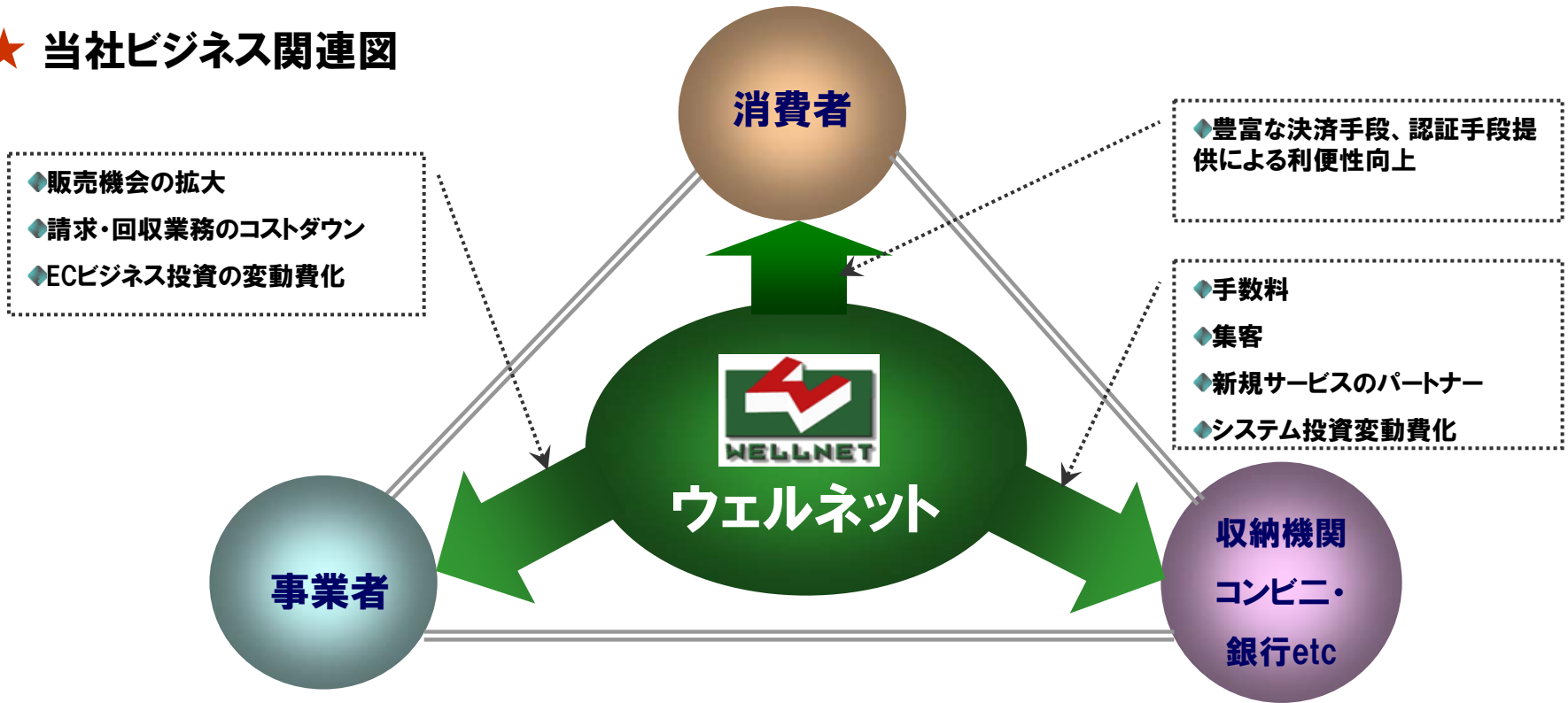
事業構成（ビジネスモデル）について



当社サービス領域



★ 当社ビジネス関連図



★ 当社ビジネスの基本的特徴

- 1 スキーム・システムを**自社開発**
- 2 システムの自社運用(365日24時間運用センターによるシステム監視)
セキュリティ対策、サービスレベルの保証、コストコントロール
- 3 開発・運営費は、収納代行手数料等の**従量課金**により回収
⇒処理件数の増加による収益拡大

1997年 2000年 2001年 2002年 2003年 2004年 2005年 2006年 2007年 2008年

決済関連サービス

コンビニ収納代行サービス

ペーパー(払込票)を使った代金決済サービス

バーコード付き
払込票(紙)

1997年～: 収納代行サービス、発行代行サービス

マルチペイメントサービス

ペーパーレス代金決済サービス

キオスク・
POS端末

2000年～: ローソン 2001年～: ファミリーマート 2005年～: セブン-イレブン
2003年～: サークルKサンクス 2006年～: ミニストップ、デイリーヤマザキ

ATM

2003年～: みずほ銀行 2008年～: 千葉銀行
2005年～: リソナ銀行 埼玉りそな銀行
2006年～: 三井住友銀行 日本郵政公社

ネットバンキング
PC・携帯電話

2004年～: ペイジー
2006年～: イーバンク、ジャパンネット銀行

クレジットカード

2004年～

Cafis接続

電子マネー

2005年～: Edy
2007年～: Edyチャージ

現金決済

電子決済

ケータイチケット
PIN

ケータイチケットサービス

携帯電話を使った認証サービス

ケータイチケット
携帯電話が
電子チケットに!

2002年～: 二次元コードを使った電子チケット
2005年～: 非接触IC(フェリカ)に対応

リーダー・ライター
(QIT)

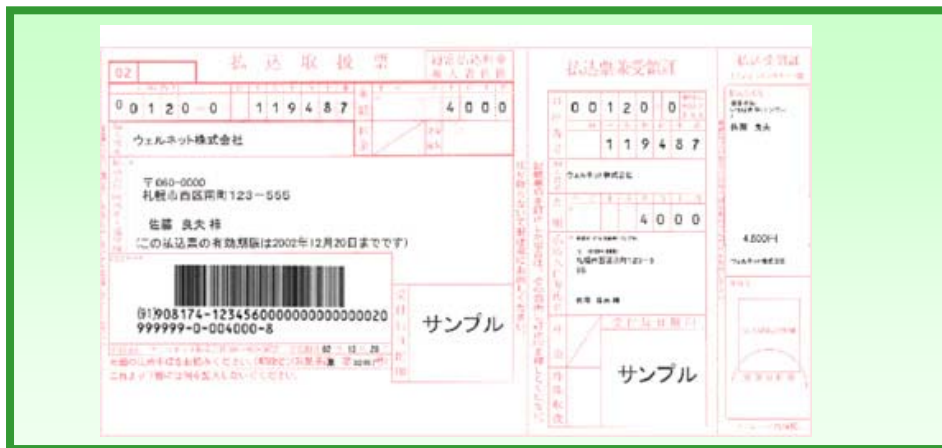
2005年～
「二次元コード」と「フェリカ」の双方に
対応するリーダー・ライターの開発

PINオンライン販売サービス

PIN販売

2005年～

「**バーコード付払込票**」を使い、コンビニや郵便局で代金を支払う仕組みを事業者提供しております。



全国で約42,500のコンビニチェーン店舗と郵便局(約24,000)でお支払いが可能です。



豊富な実績

1997年のサービス開始以降、数多くの事業者様にご利用頂き、非常に高い信頼性と評価を頂いております。

事業者へのスムーズな導入・作業効率化

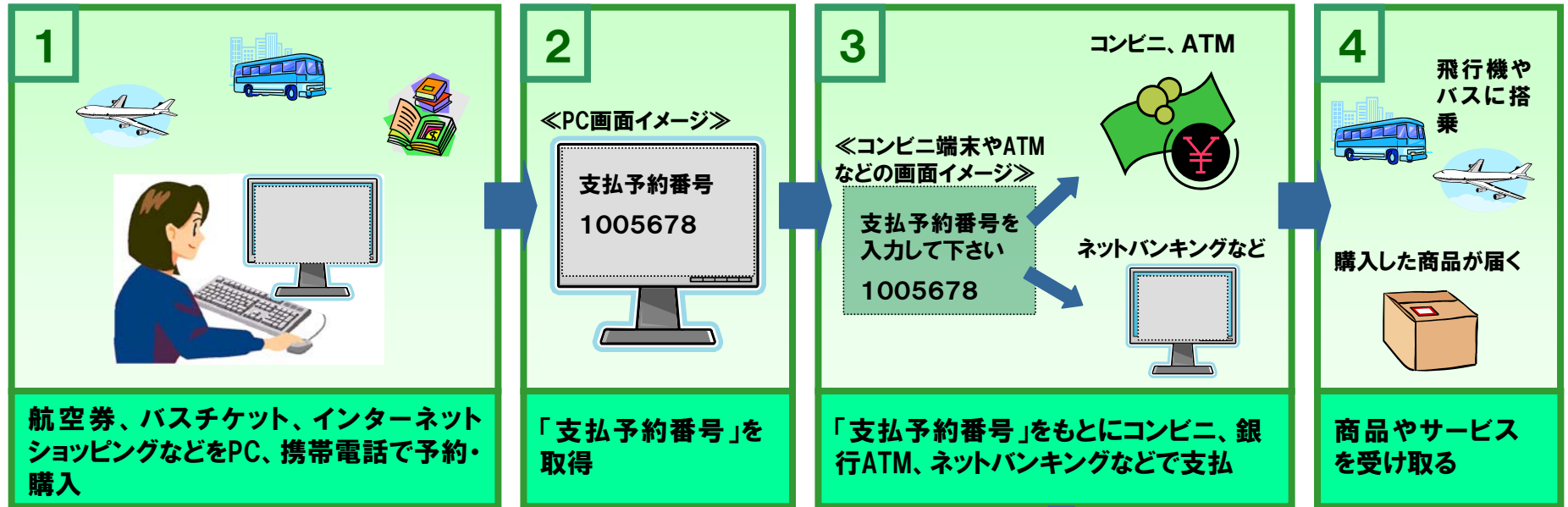
ウェルネットがサービスソフトウェアを無償提供
事業者は自社でバーコード付払込票の発行、
収納(入金)情報 の確認、入金消込みを簡単に行える

請求書、払込票の発行を代行します

バーコード付払込票付請求書の印刷・封入・封緘・郵送 までを一貫して提供

マルチペイメントサービス

マルチペイメントサービスは以下のように利用されています。



紙の請求書・払込票が不要



ペーパーレス・リアルタイム決済
でコスト・時間をカット

豊富な決済
手段を1Stop
で提供

コンビニ

ATM

ネットバンキング

電子マネー

クレジット

《コンビニ端末》



タッチパネル付
POSレジ



ロッピー ファミポート

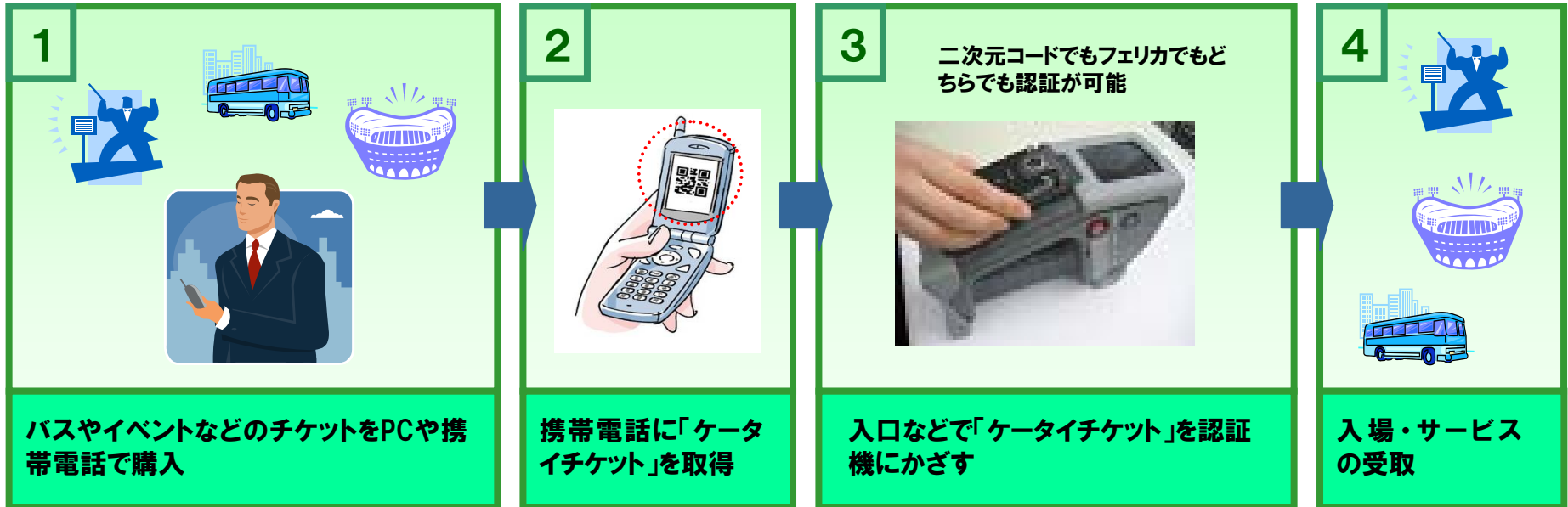
●都銀・地銀・ゆうちょ銀行・信金・
信組・労金・農協・漁協など
1,300以上の金融機関と提携



●直接接続

ケータイチケットサービス

ケータイチケットサービスは以下のように利用されております。



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、携帯電話がチケットの代わりとなるサービスです。

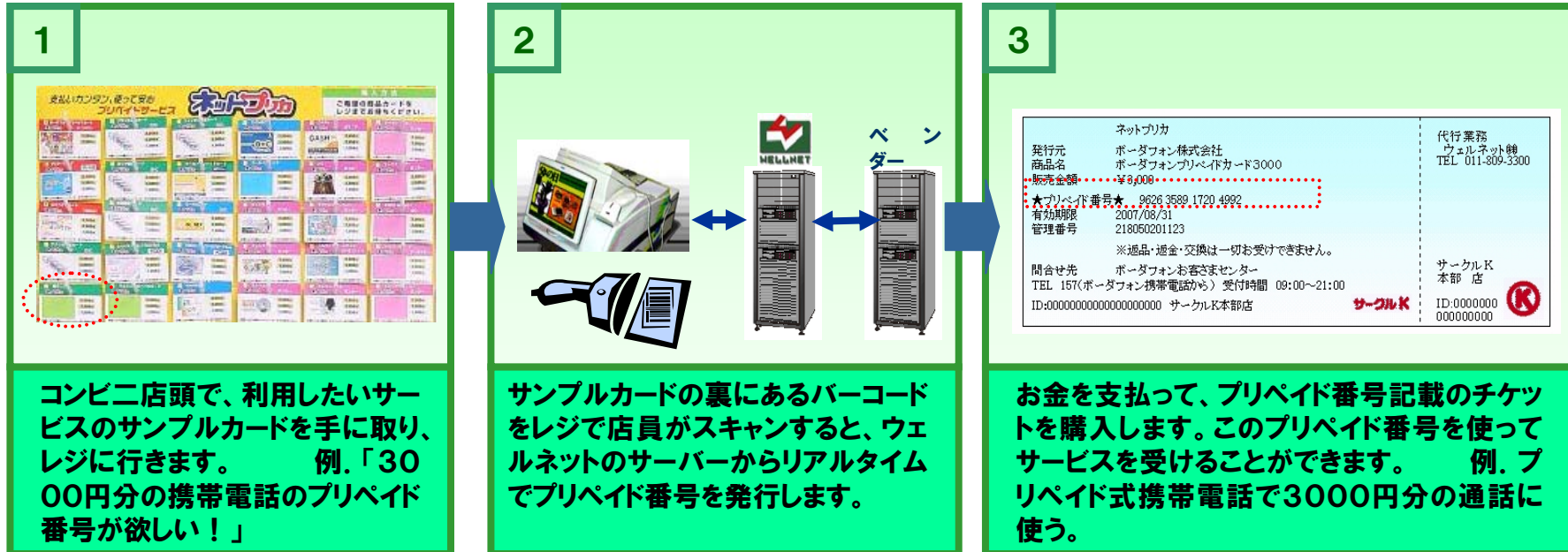
紙チケットより優れている点

- 紙チケットの郵送がないから、当日ギリギリまで販売可能
- 認証と同時にリアルタイムでデータ化される
- スムーズな認証

主な導入実績

- 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)
- 日本武道館コンサート

PINオンライン販売サービスは以下のように利用されています。



購入できるコンビニ



利用できるサービス

携帯
電話

国際
電話

電子マネー
(ネットショッピングやオンラインゲームに利用)

従来のスクラッチカード式よりも優れている点

- 【お客様にとって・・・】
販売時点仕入だから、品切れの心配がない！
- 【コンビニにとって・・・】
金券(スクラッチカード)を在庫しておく必要がない！ →安全かつキャッシュフロー改善

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(インターネット花キューピット)、花王、シャープ、セイコーエプソン、伊藤園、オイシックス……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、日本航空、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、オリエンタルエアブリッジ
- バス…京王、名鉄、近鉄、楽バス(西鉄他九州9社連合)、JRバスグループ(関東、中国、四国、東海)、京浜急行、両備、阪急、南海他
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、e+(イープラス)、ページェント(モバオク、ビッターズ等)、ネットラスト(Yahoo! shopping)、アフラック、シャープ、ディノス、ソフマップ、879(インターネット花キューピット)、JALパック、ANAセールス、カーライセンスOMC、エプソンダイレクト、三井ダイレクト、商船三井、名門大洋フェリー、ソニーミュージックアーティスツ、関西電力、東洋計器(eガスチケット)、AIU、ポケモン、大学受験料(立命館、関西学院、京都産業、関西大学、他)、駿台予備校、中京テレビ、東海テレビ……その他多数

ケータイチケット(実績)

- 日本航空、全日空、京王電鉄バス、神姫バス、日本武道館1万人コンサート、ライジングサン、UVER world、試写会、国際興業(浦和レッズ・日本代表観戦バス)、東京空港交通他の95bus提携バス会社、他各種コンサート

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(*)、スリーエフ(*)
- 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(GIC)

*はASPI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 (ジャスダック 2428)

担当 管理部 齊藤 伸樹

住所 〒004-0015

札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目1-15

TEL 011-809-3301 FAX011-809-3302

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

Mail ir@well-net.jp

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ありますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。