

2009年6月期 決算説明会資料

ウェルネット株式会社
(JASDAQ 2428)

代表取締役社長 柳本 孝志

2009年8月17日

ウェルネットグループの概要

会社概要及び株式情報	・・・ 3
グループ体制	・・・ 4
セグメントについて	・・・ 5
IT事業の概要	・・・ 6
エネルギー事業の概要及び特徴	・・・ 7

新中期経営計画②	・・・ 22
IT事業 事業戦略①	・・・ 23
IT事業 事業戦略②	・・・ 24
IT事業 ネットDE受取サービス	・・・ 25
エネルギー事業 事業戦略	・・・ 26

2009年6月期決算概要

2009年6月期の総括	・・・ 9
主なトピックス	・・・ 10
2009年6月期決算の概要	・・・ 11
2009年6月期 サービス別売上高・売上総利益	・・・ 12
サービス別 売上高・売上総利益の概要	・・・ 13
決済関連サービスにおける収納金取扱高の推移	・・・ 14
財務情報(貸借対照表の2期比較)	・・・ 15
財務情報(キャッシュ・フローの2期比較)	・・・ 16
2009年6月期配当予定	・・・ 17

2010年6月期業績予想

2010年6月期 業績見通し(連結)	・・・ 28
IT事業 2010/6期業績見通し	・・・ 29
エネルギー事業 2010/6期業績見通し	・・・ 30

(参考資料) 事業概要について

- ・ 事業の特徴
- ・ サービスの沿革
- ・ コンビニ収納代行サービス
- ・ マルチペイメントサービス
- ・ 電子認証サービス
- ・ オンラインビジネス(PINオンライン販売サービス)
- ・ ご利用実績

中期経営計画

中期経営計画レビュー①	・・・ 19
中期経営計画レビュー②	・・・ 20
新中期経営計画①	・・・ 21

ウェルネットグループの概要

会社概要及び株式情報



平成21年6月1日付、株式交換により、株式会社一高たかはしを完全子会社化。同日付本社移転。

会社概要 (2009年6月30日現在)

本店所在地	東京都千代田区内幸町1丁目1番7号 NBF日比谷ビル26階		
拠点	業務部及び管理部 札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目 1番15号		
従業員数	単体	77名	連結 294名
役員	代表取締役社長	柳本 孝志	
	取締役	萬 範幸	
	取締役	宮澤 一洋	
	常勤監査役	志賀 八良	
	監査役	赤澤 正通	
	監査役	小澤 幹人	
連結子会社	(株)一高たかはし他、連結子会社6社 持分法適用関連会社1社		

株式情報 (2009年6月30日現在)

発行済株式数 115,019 株
(当社及び子会社が保有する自己株式を除いた株式数 77,199 株)

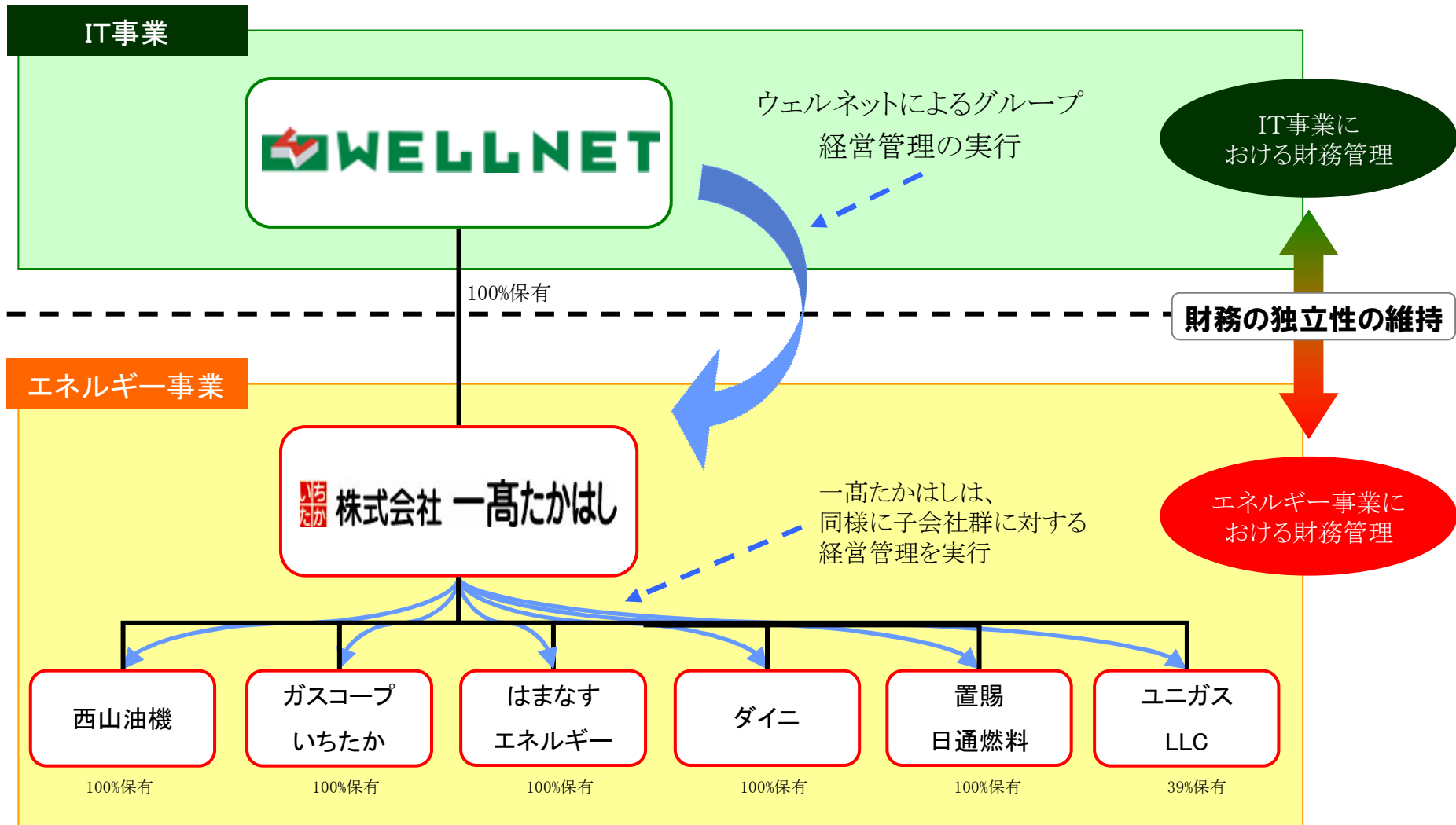
大株主(上位10名)

株主名	株式数	持株比率
日本マスタートラスト(信託口)	5,152	4.47%
(株)三井住友銀行	4,766	4.14%
東京中小企業投資育成(株)	4,668	4.05%
柳本孝志	4,648	4.04%
(株)北洋銀行	3,792	3.29%
(株)北海道銀行	2,892	2.51%
高橋雄一郎	2,616	2.27%
萬範幸	2,280	1.98%
宮沢一洋	2,280	1.98%
(株)一高たかはし	37,525	32.62%

グループ体制




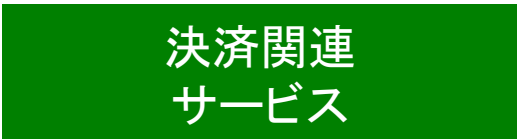
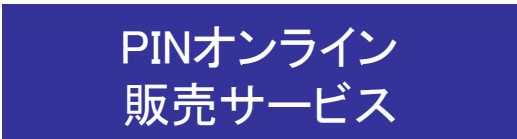


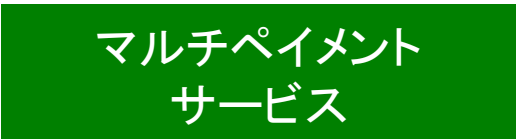
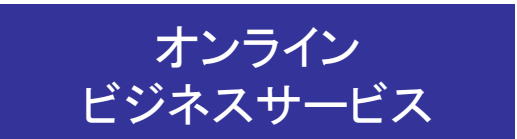
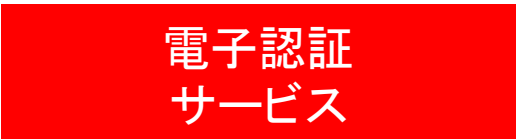

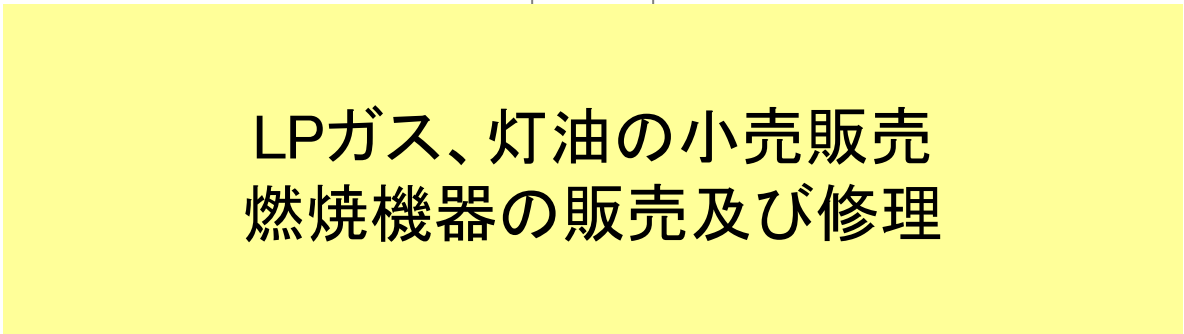
- ・ ウェルネットによるグループ全体のオペレーションの主導
 - ・ 一方、財務の独立性については各々の事業分野において維持
- 各事業分野における更なる発展を目指す



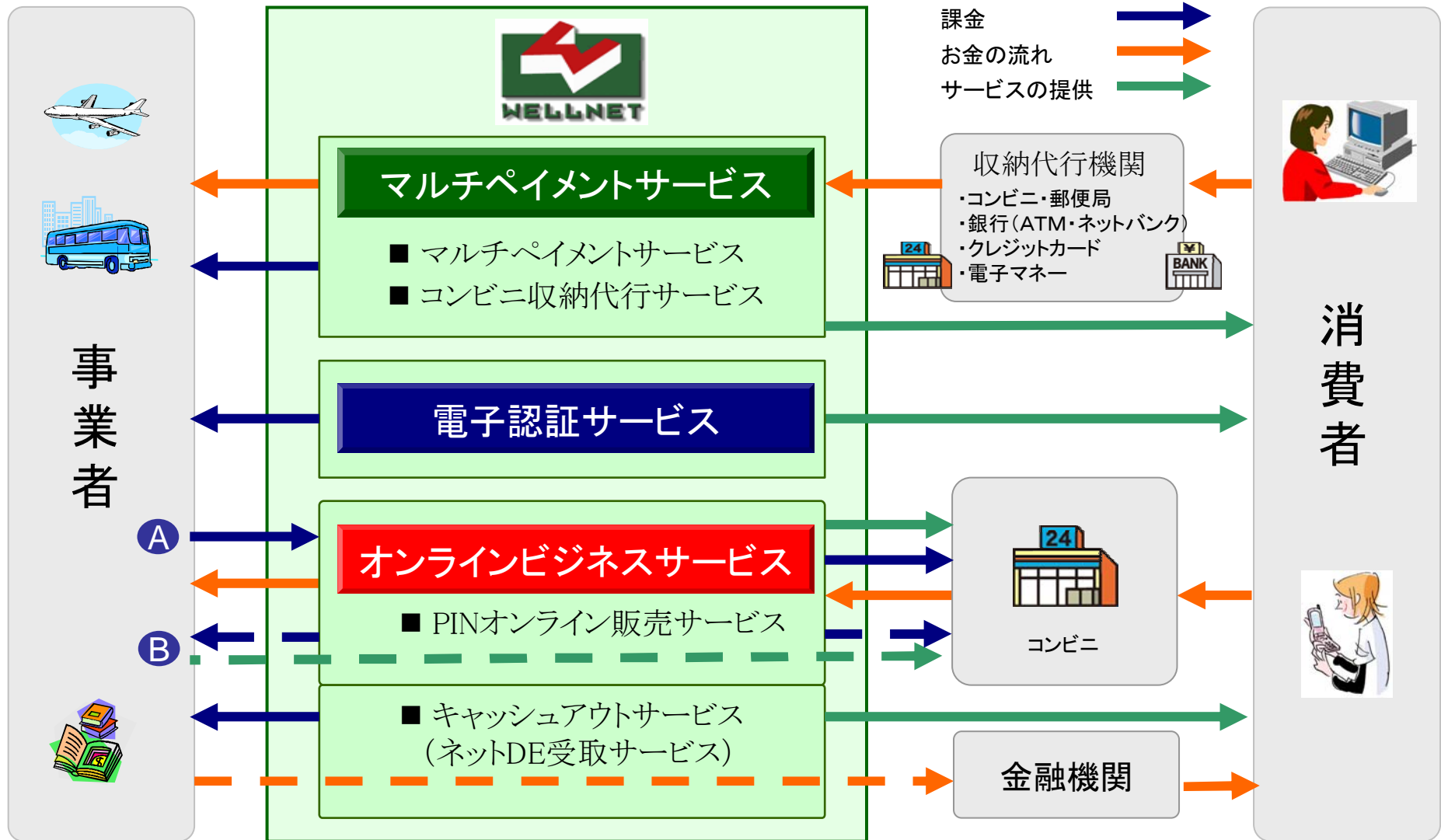
セグメントについて



ウェルネットのサービス名称、事業内容の発展及び事業環境の変化によりサービス名称を変更

セグメント		サービス名称(～2009/6期)		サービス名称(2010/6期～)
IT		  		  
エネルギー				

IT事業の概要



※ PINオンライン販売サービスには、**A** 仕入販売型と **B** 情報処理型のサービス形態があります。

エネルギー事業の概要及び特徴



事業拠点

北海道

- 札幌 (株)一高たかはし ・ 西山油機(株)
- 函館 (株)ガスコープいちたか
- 帯広 (株)はまなすエネルギー

東北

- 山形 (株)ダイニ ・ 置賜日通燃料(株)

モンゴル

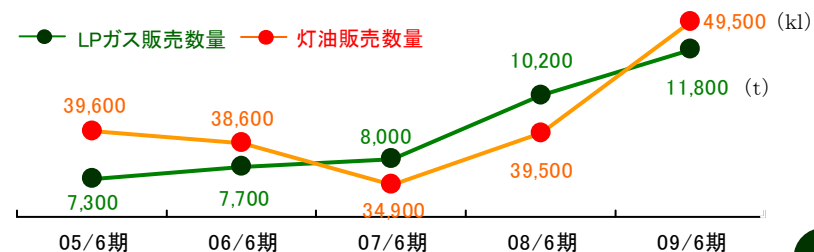
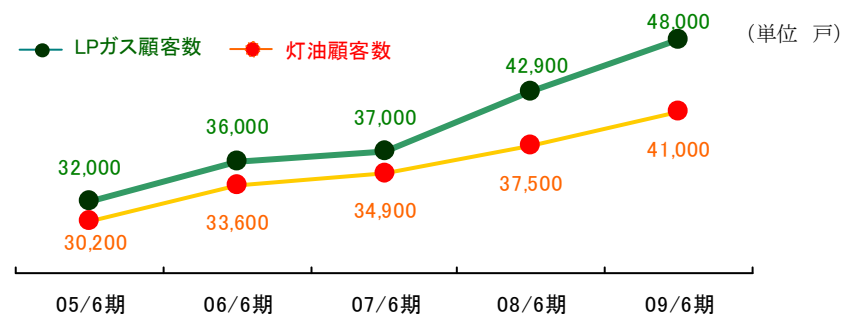
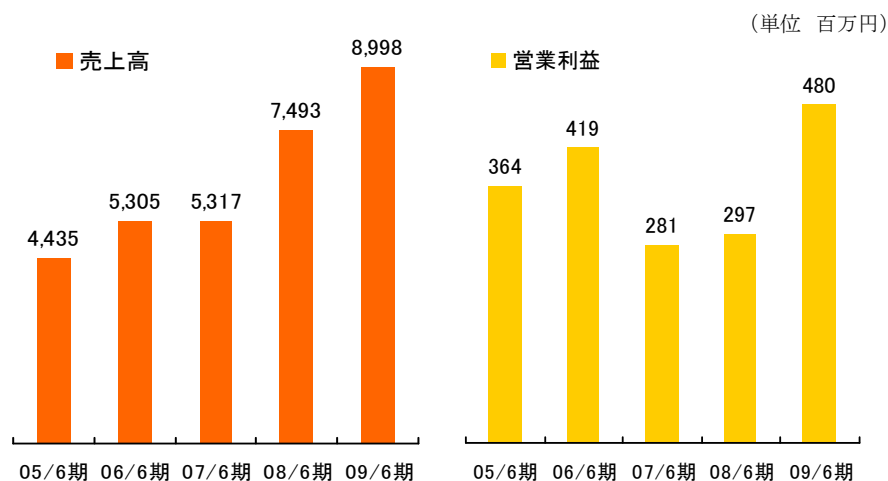
- ユニガスLLC ※持分連結

事業の特徴

顧客(個人・法人)を基盤とした安定的な
ストック型ビジネス

- ・小売専門に特化
- ・LPガス原価調整制度の早期導入
- ・業界トップレベルの集中監視システム設置率
- ・保安体制強化の継続推進
- ・24時間365日体制による灯油配送、保守保安

業績推移



2009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。

費用の増加

新規ビジネスの設備投資に伴い先行的に減価償却費増加
本社移転に伴う体制強化費用の増加

ケータイチケットサービス案件における障害対応費用増加

※ 期末日を連結子会社のみなし取得日としており、連結損益計算書を作成していないため、個別業績及び連結貸借対照表について記載しています。

主なトピックス



2009年2月 ソフトバンクペイメントサービスに決済サービス提供

ソフトバンクグループの決済代行会社**ソフトバンクペイメントサービス**に『マルチペイメントサービス』を提供。決済関連サービスのOEM提供の拡大。

2009年1月 「ネットDE受取サービス」開始

三井住友銀行との戦略的業務提携の一環として、「**ネットDE受取サービス**」の提供を開始。「決済」の周辺の潜在的なニーズの高い領域への進出。

2008年12月 札幌ドームへケータイチケットサービス提供

札幌ドームがサービス開始する入場スタイル「**札幌ドーム チケットレス入場認証サービス らくスルー**」に『ケータイチケットサービス』を提供。

2008年8月 主要ポータルサイトへ相次ぎ、決済サービス提供

楽天オークションが提供するエスクロー「**楽天あんしん決済サービス**」、及び**Google**が提供する広告配信システム「**GoogleAdWords**」に『マルチペイメントサービス』を提供。

2009年6月期決算の概要



単位：百万円

	08/6期 実績	09/6期					
		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	24,312	12,668	13,576	25,000	26,244	105%	108%
売上総利益	1,189	677	669	1,307	1,345	103%	113%
販売費及び 一般管理費	623	306	446	646	751	116%	121%
営業利益	565	370	223	660	593	90%	105%
経常利益	587	391	238	700	629	90%	107%
当期純利益	311	229	80	390	308	79%	99%

※通期計画は平成20年8月18日発表の業績予想値です。

【参考】

	08/6期	09/6期	前期比(%)
設備投資額	103	620	602%
減価償却費	135	172	127%
研究開発費	9	49	544%

2009年6月期 サービス別売上高・売上総利益



単位：百万円

		08/6期 実績	09/6期				前期比
			上期実績	下期実績	通期計画	通期実績	
決済関連 サービス	売上高	2,960	1,683	1,748	3,399	3,431	116%
	売上総利益	1,007	587	557	1,134	1,144	114%
PINオンライン 販売サービス	売上高	21,324	10,969	11,664	21,567	22,633	106%
	売上総利益	214	99	140	200	239	112%
ケータイチケット サービス	売上高	27	15	163	34	178	659%
	売上総利益	▲33	▲9	▲29	▲27	▲38	—

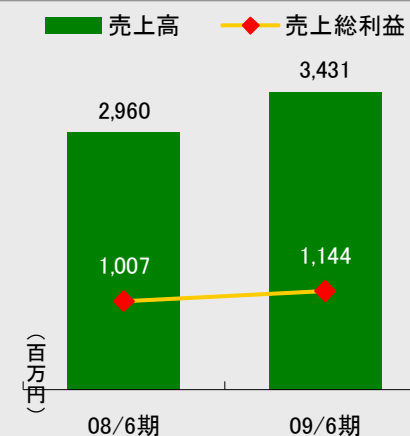
※通期計画は平成21年2月13日決算説明会の業績予想値です。なお、全社合計値は平成20年8月18日公表値から変更はしておりません。

サービス別 売上高・売上総利益の概要



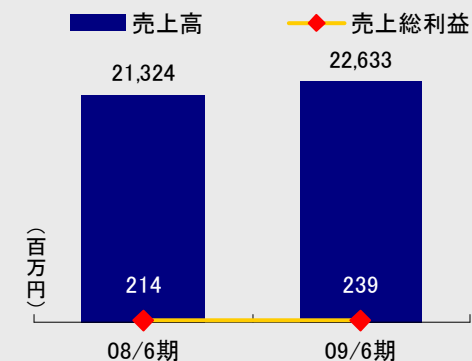
決済関連サービス

- ✓ 既存契約事業者向けの取扱高及び売上高が順調に増加。特にEビリングにおけるEコマース向け及び高速バス事業者向けが好調に推移
- ✓ 主要ポータルサイト事業者など新規契約事業者を相次いで獲得。



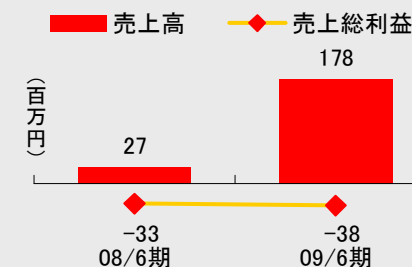
PINオンライン販売サービス

- ✓ オンラインゲームなどで利用する電子マネー向けの取扱量増加
- ✓ 大手コンビニでの取扱開始による取扱量増加。

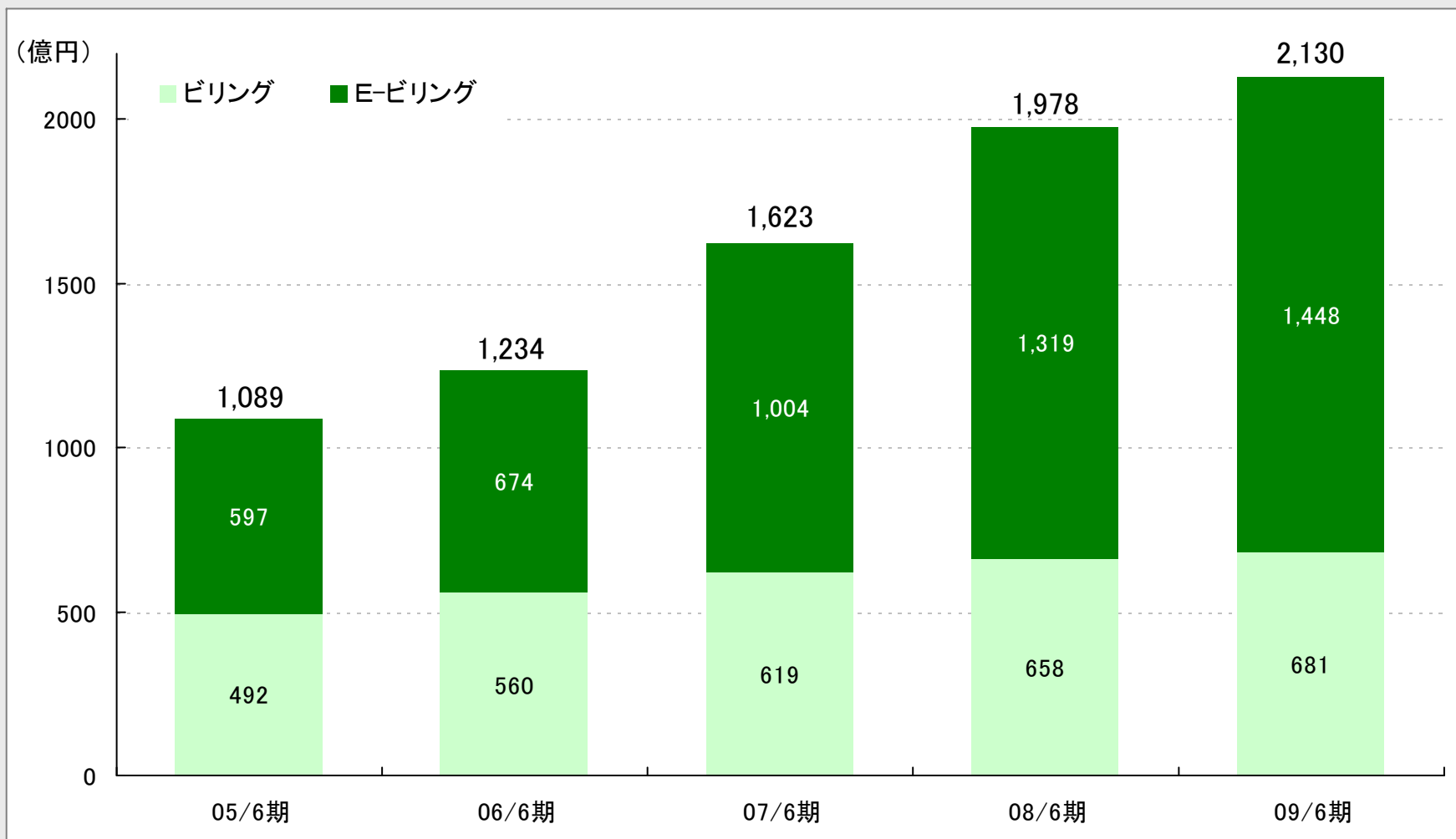


ケータイチケットサービス

- ✓ 持続的な事業基盤構築に向け、システムの安定稼動及び認知度向上に取り組む
- ✓ Jリーグ関連売上高増加。
- ✓ システム不具合による障害対応費用発生



年間収納高 **2000億円** を超える



財務情報（貸借対照表の2期比較）



個別貸借対照表	単位:百万円	08/6期	09/6期
流動資産		9,726	7,912
現金及び預金		8,499	6,179
売掛金		1,178	1,407
その他流動資産		48	326
固定資産		1,257	5,079
有形固定資産		549	881
無形固定資産		111	256
投資その他の資産		596	3,941
資産合計		10,983	12,992
流動負債		8,516	7,402
買掛金		1,810	2,219
収納代行預り金		6,513	4,754
その他流動負債		191	429
固定負債		13	8
負債の部合計		8,530	7,411
資本金		649	667
資本剰余金		625	3,509
利益剰余金		1,178	1,425
自己株式		—	▲21
純資産の部合計		2,452	5,580
負債及び純資産の部合計		10,983	12,992

連結貸借対照表	09/6期
流動資産	10,299
現金及び預金	7,187
売掛金	2,347
その他流動資産	764
固定資産	6,150
有形固定資産	4,301
無形固定資産	472
投資その他の資産	1,376
資産合計	16,449
流動負債	11,036
買掛金	2,503
収納代行預り金	4,702
その他流動負債	3,830
固定負債	2,834
負ののれん	558
その他固定負債	2,276
負債の部合計	13,871
資本金	667
資本剰余金	3,509
利益剰余金	1,425
自己株式	▲3,023
純資産の部合計	2,578
負債及び純資産の部合計	16,449

財務情報（キャッシュ・フローの2期比較）



単位:百万円

	08/6期	09/6期
営業活動によるキャッシュフロー	3,466	▲966
投資活動によるキャッシュフロー	▲97	▲1,329
財務活動によるキャッシュフロー	25	▲24
現金及び現金同等物の増加額	3,394	▲2,320
現金及び現金同等物の期首残高	5,095	8,489
現金及び現金同等物の期末残高	8,489	6,169

【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

	08/6期	09/6期
営業活動によるキャッシュフロー	485	793
投資活動によるキャッシュフロー	▲97	▲1,329
財務活動によるキャッシュフロー	25	▲24
現金及び現金同等物の増加額	413	▲561
現金及び現金同等物の期首残高	1,563	1,976
現金及び現金同等物の期末残高	1,976	1,415

2009年6月期増配

従来どおり内部留保の充実、経営環境等を勘案しつつ、
連結移行に伴う業績動向や経営環境を加味し、
総合的に勘案し、1株当たり1,200円の期末配当金を予定

	期末	年間
2009年6月期予定	1,200円	1,200円
2008年6月期実績	800円	800円
2007年6月期実績	—	—

中期経営計画

ウェルネット 定性目標

1. 既存事業の事業基盤のいっそうの強化・拡大

- ✓ Eコマースを中心とする大口顧客の開拓
- ✓ 事業領域拡大、新たなスキーム開発
- ✓ データセンター機能強化・充実
- ✓ PINオンライン販売チャネル拡充

2. 新規事業の創出・育成

- ✓ 認証(チケット)発行を行うことができる汎用的なプラットフォーム構築

定量目標と実績

単位:百万円

売上高	目標	実績
決済関連サービス	2,780	3,431
PINオンライン販売サービス	15,200	22,633
ケータイチケットサービス	1,520	178
経常利益	800	629

ウェルネット 実績

1. 既存事業の事業基盤のいっそうの強化・拡大

- ✓ 国内の代表的なEコマース事業者のほとんどがウェルネットと接続
- ✓ 「ネットDE受取サービス」の提供開始など決済の周辺領域への進出を実現
- ✓ 第2データセンター構築は次期以降の課題
- ✓ PINオンライン販売における提携コンビニ拡大(ローソン、スリーエフ)

2. 新規事業の創出・育成

- ✓ ケータイチケットを中心としたプラットフォームの新規ビジネス領域への展開
持続的な収益基盤獲得に向け整備を進めたが、収益貢献には至らず。

グループ及びエネルギー事業

1. グループ資本政策

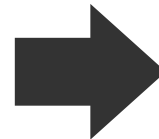
ウェルネット株式の
緩やかなシェアダウン



株式交換による資本問題
解消。

2. グループにおける第3のビジネスの立ち上げ

エネルギー、ウェルネットに
次ぐ第3のビジネスの確立



エネルギー業界環境激変
への対応を優先し棚上げ。

3. エネルギー事業

顧客数増加による
事業規模拡大

保安レベルの強化による
安心・安全の徹底追及



M&Aを主戦力とし広域での
顧客数増加を実現

保安水準の高度化推進、
CO事故防止対策など。
⇒高コスト化

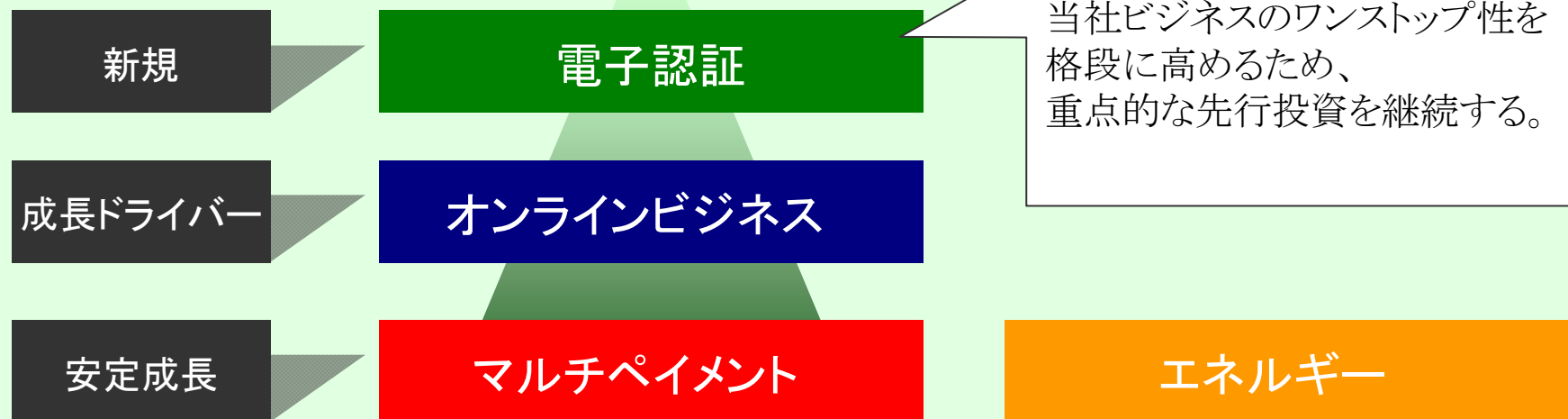
※一高たかはし中期経営計画より記載

基本方針

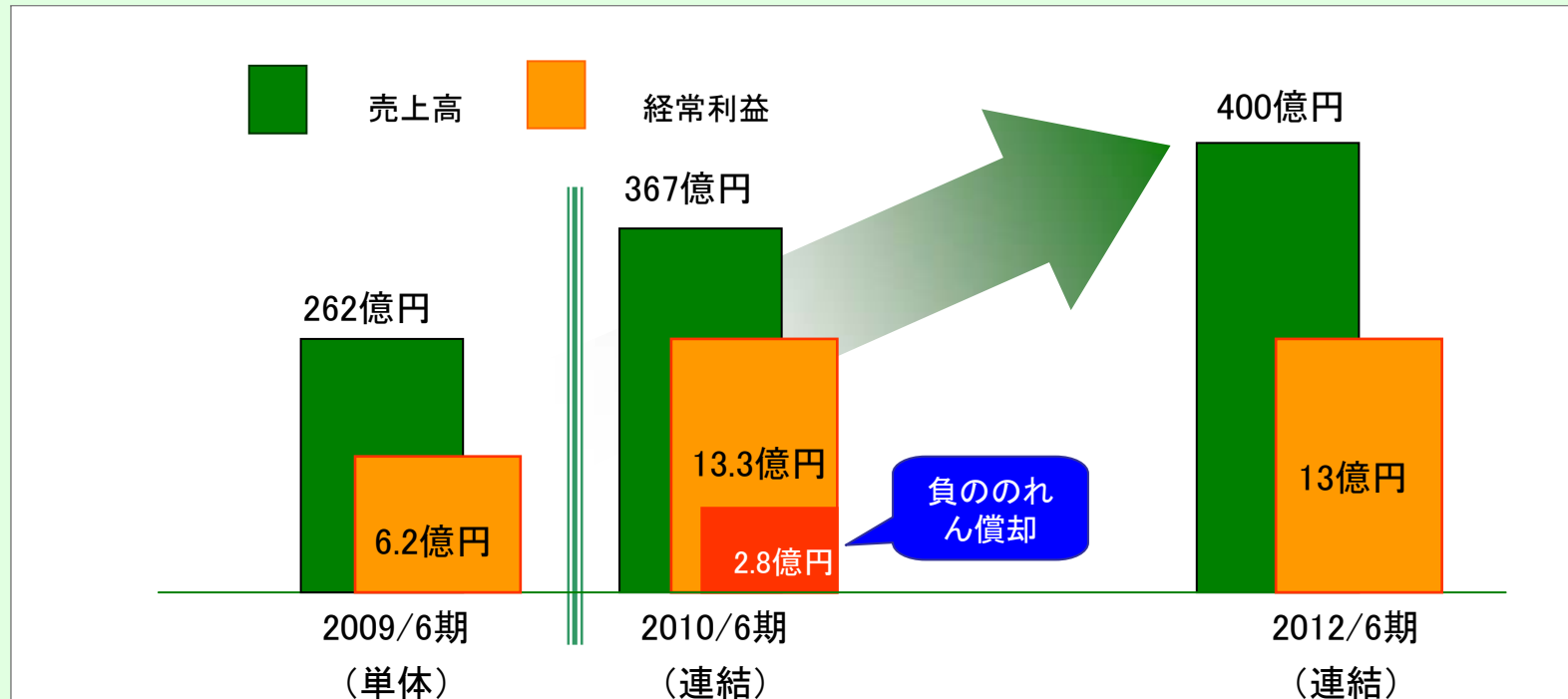
IT事業、エネルギー事業それぞれの特性を活かし、財務の独立性を維持しつつ、両事業の成長を通じてグループ価値の向上に努める。

グループ新形成における組織の整備と構築

事業の位置づけ



連結数値計画



※2009/6期は連結損益計算書を作成していません。

※PINオンライン販売の会計処理の変更を検討しており、売上が大きく変更となる可能性があります。

配当政策

内部留保を充実させつつ、グループ全体の経営動向を意識した利益還元策の実施

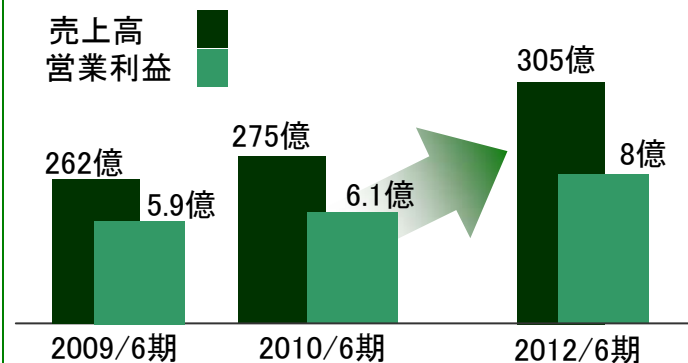
基本認識と経営課題

事業収益におけるマルチペイメントサービス比率高い
マルチペイメントサービス収益成長力鈍化の可能性

BtoC・EC市場環境の変化への対応

事業基盤強化に向けた確固たる経営のファンダメンタルの構築が不可欠

数値計画



目指す方向と基本方針

基本方針

決済の“前後”に
プラットフォームを拡大



ワンストップサービスの
利便性を極限まで拡大

モルタルとデジタルを同一プラットフォームで実現



目指す方向

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

具体的施策

更なる企業価値の向上・社会貢献の実現

既存事業の収益極大化

既存のビジネスモデルによる深耕と
新たな領域の顧客獲得による
足元収益固め

新規事業・スキームの展開

ネットDE受取サービス拡充

コンビニとのネットワークを活用した
新たなサービスの展開

認証ビジネスの汎用化・パッケージ化

経営基盤の強化

経営数値の可視化と適正な
業績管理

地域災害時における事業継続
計画策定

法令遵守体制・コンプライアンス・
内部統制の充実

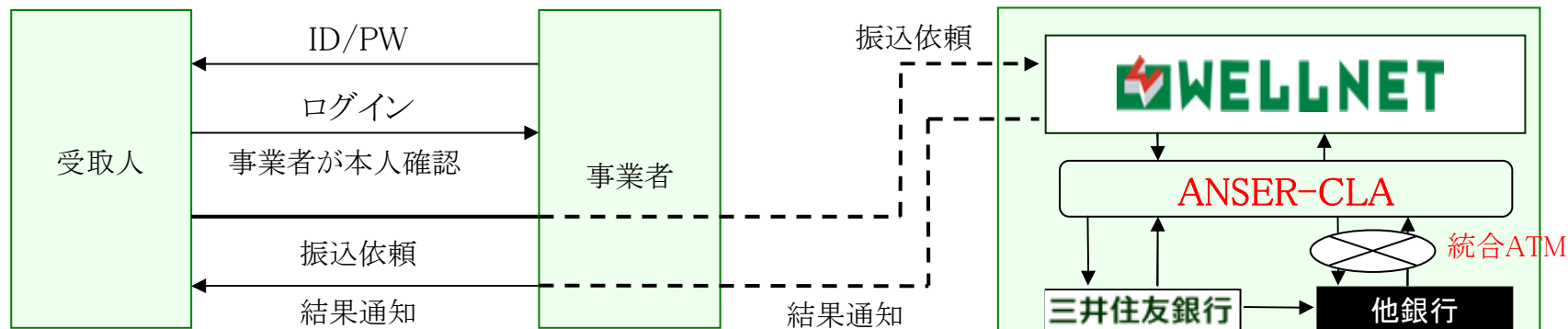
ネットDE受取サービス

三井住友銀行との業務提携の一環としてサービス提供開始

- ・ 返金、各種送金など潜在的ニーズの高い市場の開拓
- ・ 決済の周辺領域へ進出
- ・ ワンストッププラットフォームの付加価値向上

最近の導入事例 FX事業者様

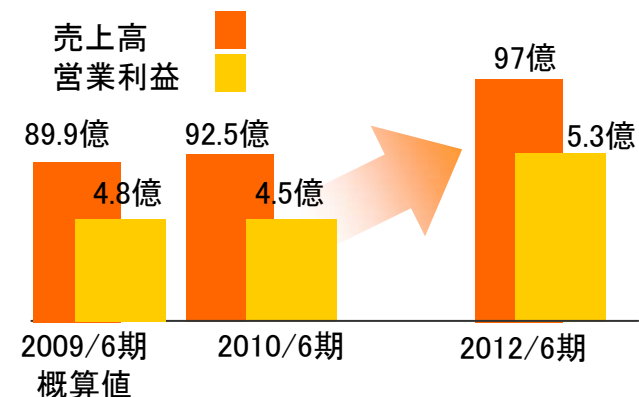
証拠金取引の差額決済金の個人への支払のため当社サービスを採用頂いております。



事業課題

- ✓ 川上部門主導による直売志向の業界再編が加速
- ✓ 消費節約の定着による単位消費量の減少
- ✓ 積極的投資活動による借入金急増

数値計画



基本方針

財務体質の強化

- ✓ 顧客獲得活動の投資基準を厳しく見直し、投資案件を厳選
- ✓ 人的、販促コストの低減による利益体質強化

地域販社体制の強化

- ✓ 共通業務コストの低減
- ✓ 単位利益の確保ならびに既存顧客の流出防止を徹底

事業基盤を強化し、安定的な成長を継続する

2010年6月期業績予想

2010年6月期 業績見通し（連結）



単位：百万円

	10/6期		
	上期計画	下期計画	通期計画
売上高	17,575	19,125	36,700
売上総利益	2,222	2,693	4,915
販売費及び一般管理費	1,943	1,912	3,855
営業利益	279	781	1,060
経常利益	440	890	1,330
当期純利益	300	500	800

※営業外収益に負ののれん償却費を年間279百万円見込んでおります。

【配当見通し】

	09/6期予定	10/6期計画
1株当たり年間配当金	1,200円	1,500円

【参考】 ※()内はIT事業

	10/6期計画
設備投資額	735(400)
減価償却費	643(270)
研究開発費	5(5)

IT事業 2010/6期業績見通し



単位：百万円

	09/6期 実績	10/6期			
		上期計画	下期計画	通期計画	前期比(%)
マルチペイメントサービス	3,413	1,791	1,815	3,606	106%
オンラインビジネスサービス	22,651	11,671	11,966	23,637	104%
電子認証サービス	178	86	171	257	144%
売上高計	26,244	13,548	13,952	27,500	105%
マルチペイメントサービス	1,136	579	556	1,135	100%
オンラインビジネスサービス	247	129	187	316	128%
電子認証サービス	▲38	▲15	29	14	—
売上総利益計	1,345	693	772	1,465	109%
販売費及び一般管理費	751	432	423	855	114%
営業利益	593	261	349	610	103%

※百万円未満の端数は切捨てております。また、09/6期実績は新しいサービス区分の数値に組み替えております。

エネルギー事業 2010/6期業績見通し



単位: 百万円

	10/6期		
	上期計画	下期計画	通期計画
売上高	4,052	5,198	9,250
売上総利益	1,554	1,926	3,480
販売費及び一般管理費	1,530	1,500	3,030
営業利益	24	426	450
LPガス販売数量(t)	5,300	6,500	11,800
灯油販売数量(kl)	18,500	33,700	52,200

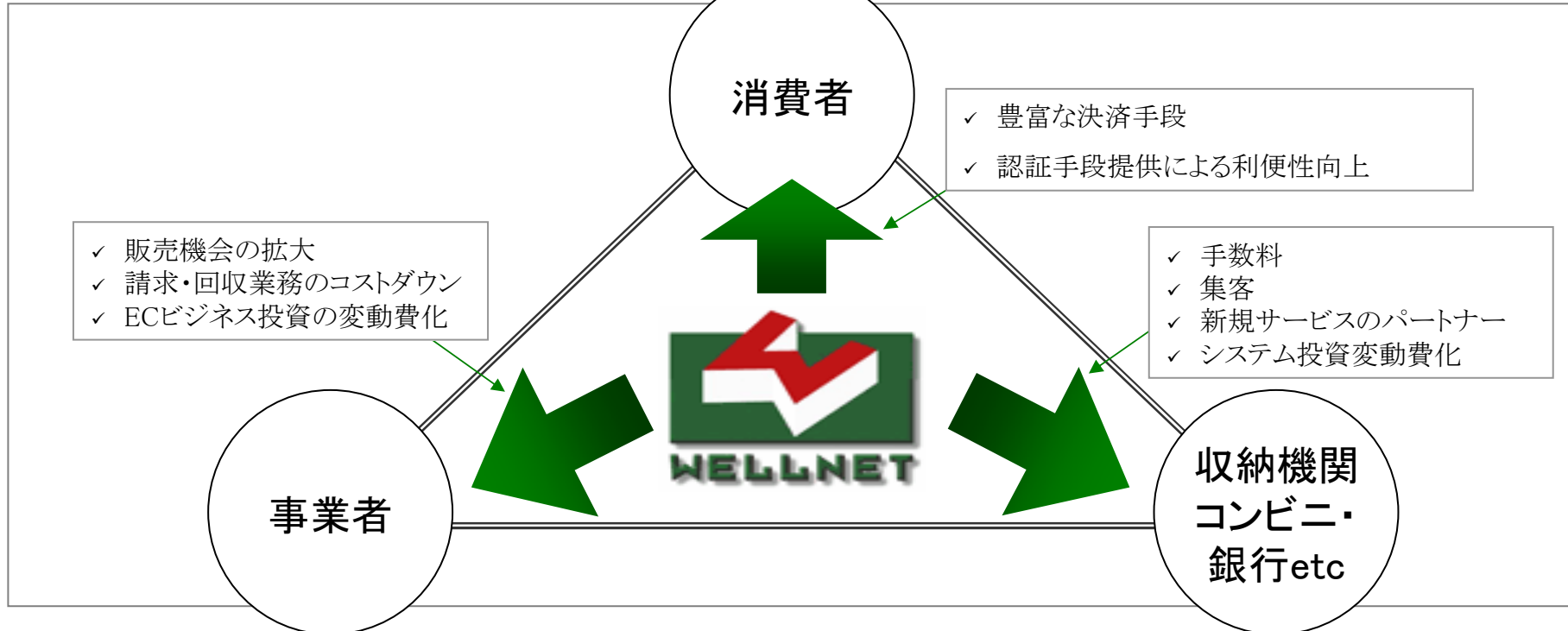
(参考資料)

事業概要について

事業の特徴



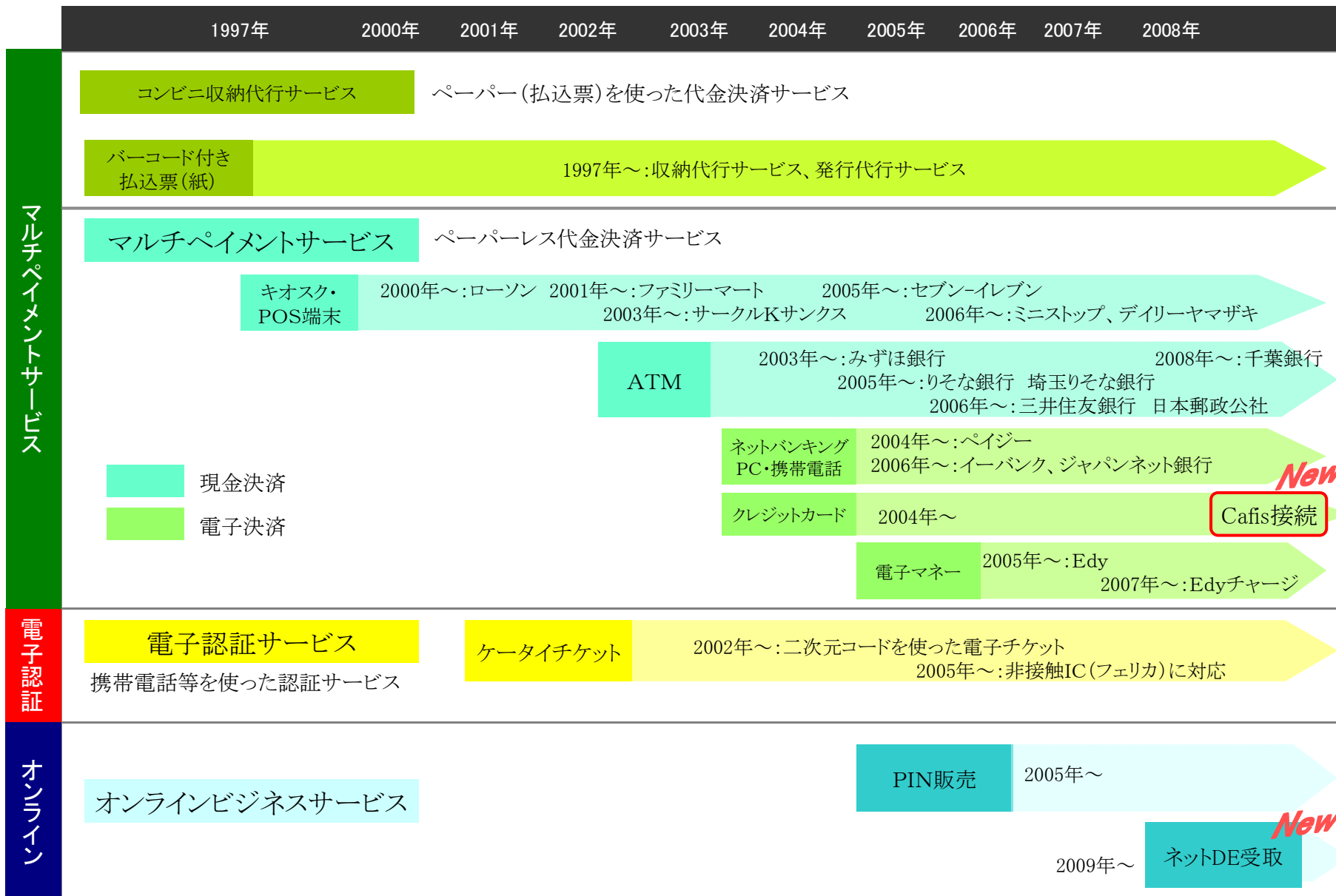
当社ビジネス関連図



当社ビジネスの基本的特徴

1	新規スキームを 自らのリスク で開発
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

サービスの沿革



現金決済

電子決済

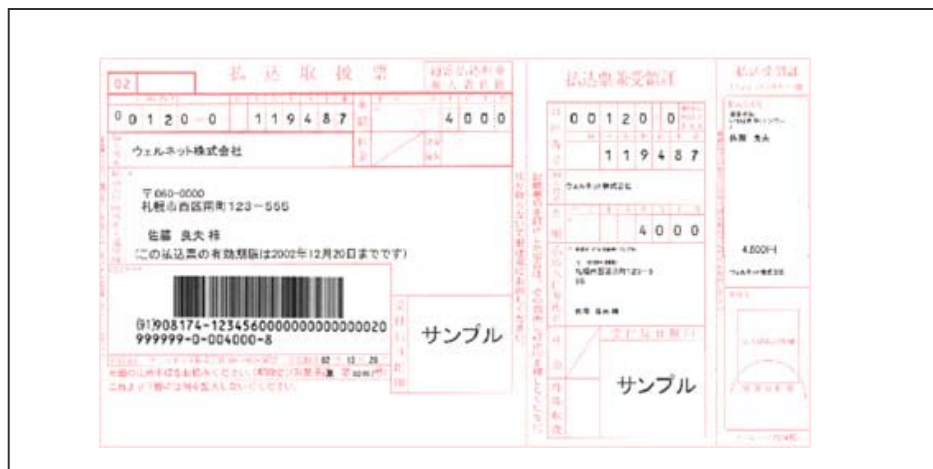
New

New

コンビニ収納代行サービス



「バーコード付払込票」を使い、コンビニやゆうちょ銀行で代金を支払う仕組みを事業者を提供



全国で約42,500のコンビニチェーン店舗とゆうちょ銀行(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

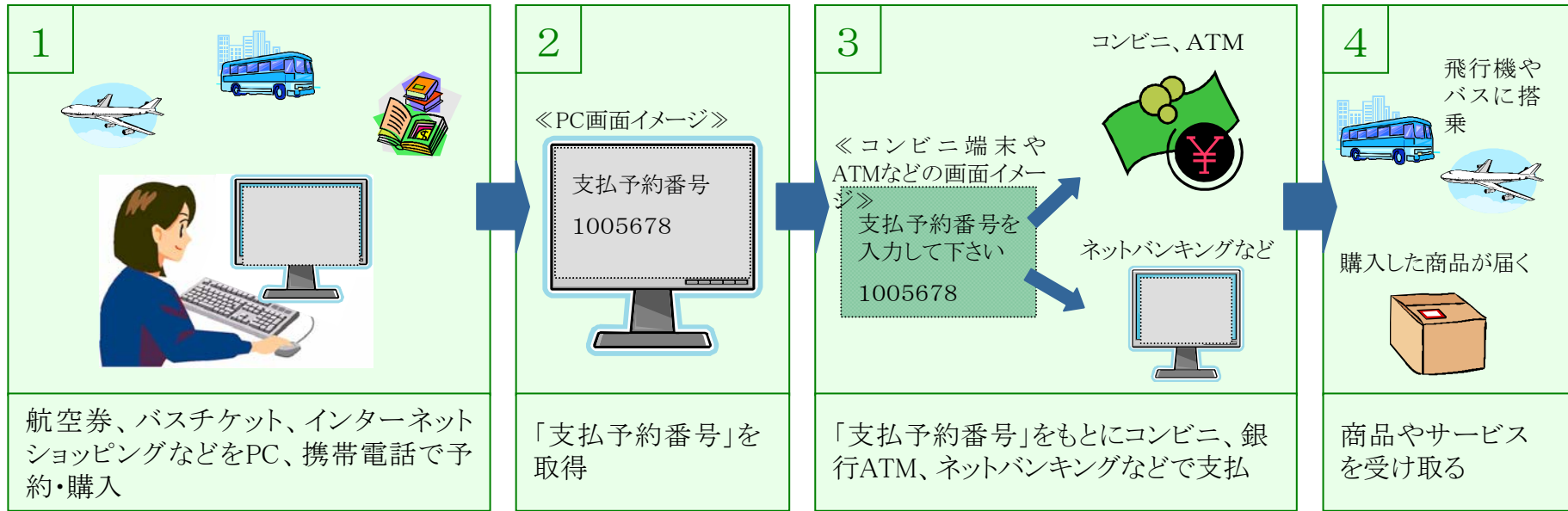
請求書、払込票の発行を代行します

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

ロビー 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

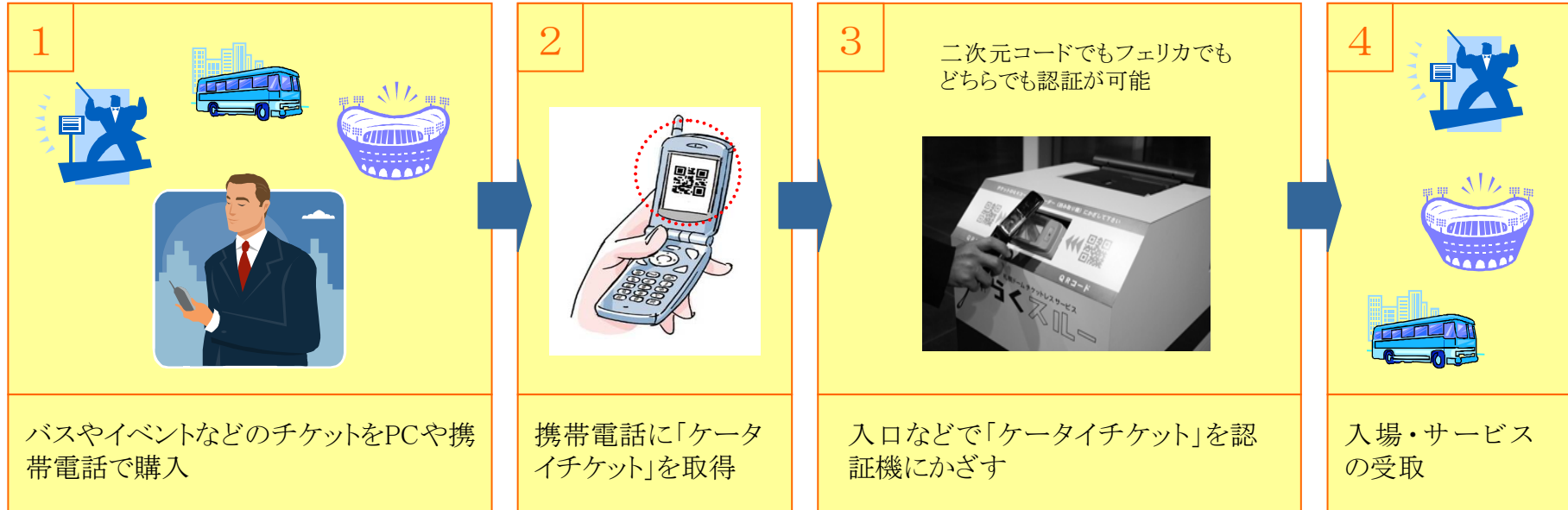
●直接接続



電子認証サービス



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。



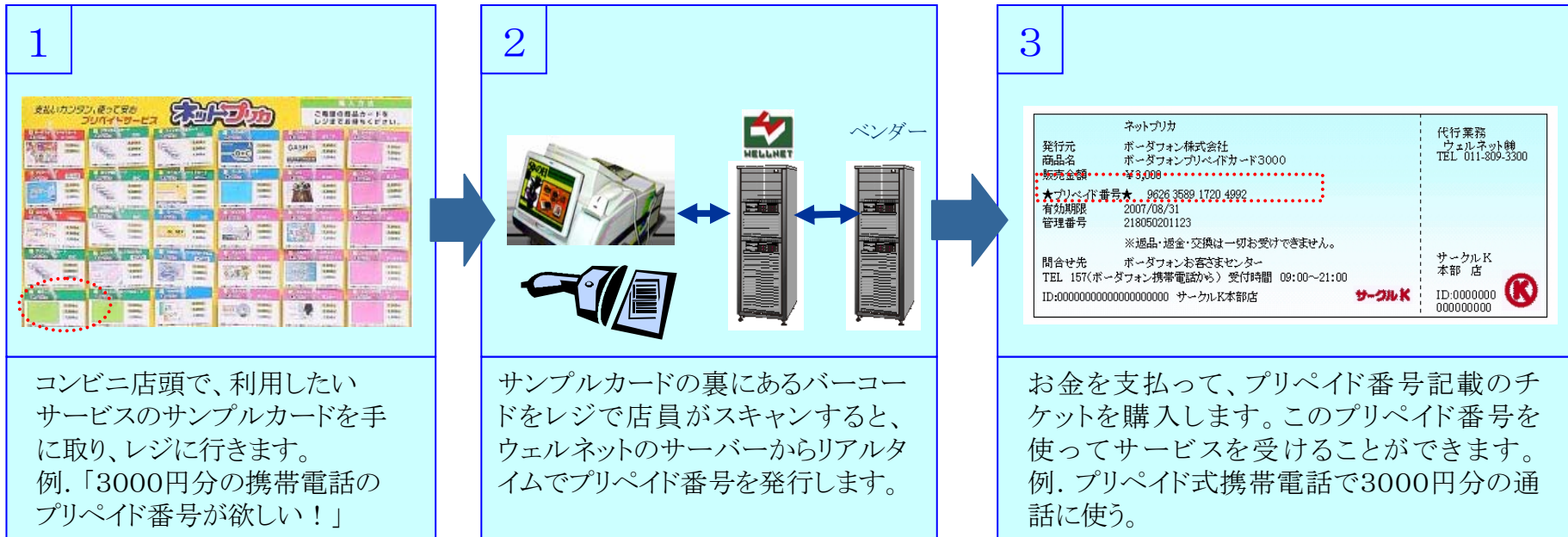
紙チケットより優れている点

- ・ 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

オンラインビジネス（PINオンライン販売サービス）



PINオンライン販売サービスは以下のように利用されております。



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

ご利用実績 (敬称略)



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、オリエントルエアブリッジ

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、西日本、中国、四国、東海)、京浜急行、両備、阪急他
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、ネットラスト(Yahoo! shopping)、Google、楽天オークション、アフラック、AIU、三井ダイレクト、ペイジェント(モバオク、ビッターズ等)
シャープ、ディノス、ソフマップ、i879(インターネット花キューピット)、JALパック、ANAセールス、CLO(旧カーライセンスOMC)、エプソンダイレクト、
ミサワホーム、ニトリ、商船三井フェリー、名門大洋フェリー、ソニーミュージックアーティスツ、阪急百貨店、東急百貨店、関西電力、中国電力、東洋計器(e
ガスチケット)、ポケモン、カプコン、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、ディスコ、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
Jリーグ全試合対象観戦記録システム

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、ローソン、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 ティーガイア(旧:テレパーク)、グレートインフォメーション(GIC)

(*)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（ジャスダック 2428）

担当 経営企画部 IR担当

住所 〒100-0011 東京都千代田区内幸町1丁目1-7NBF日比谷ビル26階

TEL 03-3580-0199 FAX 03-3580-0168

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。