



2009年6月期 第2四半期 決算説明会資料

堅調な業績進捗及び今後の事業展開のご説明

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2月13日

2009年6月期第2四半期決算概要

2009年6月期第2四半期の総括	3
主なトピックス	4
2008年6月期第2四半期決算の概要	5
サービス別 売上高・売上総利益(1)	6
サービス別 売上高・売上総利益(2)	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(3)	9
財務情報(貸借対照表の前年同期比較)	10
財務情報(キャッシュ・フローの前年同期比較)	11

2009年6月期の業績予想

2009年6月期のポイント	13
2009年6月期 業績見通し	14
サービス別 売上高・売上総利益見通し	15
中期経営計画進捗	16
中期経営計画対比	17

今後の展開

今後の事業展開	19
既存事業の強化・拡大	20
新規事業の創出・育成①	21
ネットDE受取サービス概要	22
新規事業の創出・育成②	23

一高たかはしの完全子会社化について

現状における問題点と本件の意義	25
株式交換による資本関係の適正化	26
株式交換の概要	27
再編後のグループ体制・基本理念	28
再編実施における戦略上のポイント	29
エネルギー事業のサマリー	30

本店所在地変更に関するお知らせ

本店所在地変更に関するお知らせ	32
-----------------	----

(参考資料)事業概要について

会社概要 & 株式の情報	34
事業構成(ビジネスモデル)について	35
事業の特徴	36
サービスの沿革	37
コンビニ収納代行サービス	38
マルチペイメントサービス	39
ケータイチケットサービス	40
PINオンライン販売サービス	41
既存事業における優位性	42
ご利用実績	43

2009年6月期第2四半期決算概要

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】
前年同期比売上増加。特に決済関連サービスにおいて、Eコマース関連向け及び高速バス向け等が好調に推移。

新規事業の創出・育成への取り組み

【ケータイチケットサービス】 持続的な事業成長につながる事業基盤構築に向け、準備を進める。

【決済関連サービス】 決済“周辺”サービスである「ネットDE受取サービス」提供開始

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2009年2月より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10月 第6回「日本テクノロジーFast50」で1位を受賞

監査法人トーマツが発表したテクノロジー企業成長率ランキング 第6回『日本テクノロジーFast50』で1位を受賞。アジア太平洋地域FAST500では42位を受賞。

2008年8月 楽天オークションへの決済サービス提供

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」に『マルチペイメントサービス』を提供。

2008年8月 GoogleAdWordsへの決済サービス提供

世界最大の検索エンジン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月期第2四半期 決算の概要



単位:百万円

	08/6期1-2Q	09/6期1-2Q			
	実績	計画	実績	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	12,282	12,500	12,668	101%	103%
売上総利益	611	612	677	111%	111%
販売費及び一般管理費	293	293	306	104%	104%
営業利益	317	319	370	116%	117%
経常利益	329	335	391	117%	119%
当期純利益	194	198	229	116%	118%

【参考】

	08/6期1-2Q	09/6期1-2Q	前期比(%)
設備投資額	34	410	1206%
減価償却費	64	66	103%
研究開発費	0	0	-

サービス別売上高・売上総利益 (1)



単位:百万円

		08/6期1-2Q	09/6期1-2Q			
		実績	計画	実績	計画比 (%)	前期比 (%)
決済関連 サービス	売上高	1,424	1,603	1,683	105%	118%
	売上総利益	488	521	587	113%	120%
PINオンライン 販売サービス	売上高	10,844	10,885	10,969	101%	101%
	売上総利益	117	100	99	99%	85%
ケータイチケット サービス	売上高	13	12	15	125%	115%
	売上総利益	△17	△9	△9	—	—

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

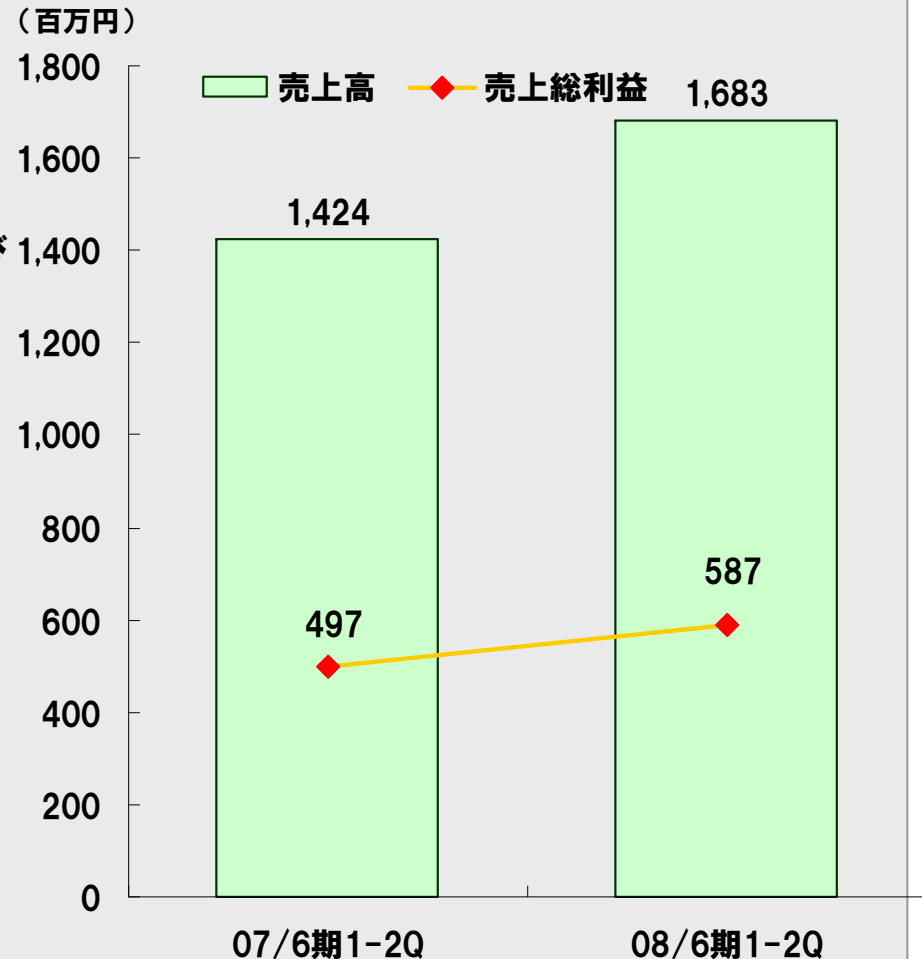
Eコマース関連及び高速バスチケット発券の伸びが堅調に推移、売上及び売上総利益を押し上げる。

- ・ 新規契約事業者の獲得

代表的なEコマース企業と相次いで取引開始

▼ ビリング(コンビニ収納代行、発行代行)

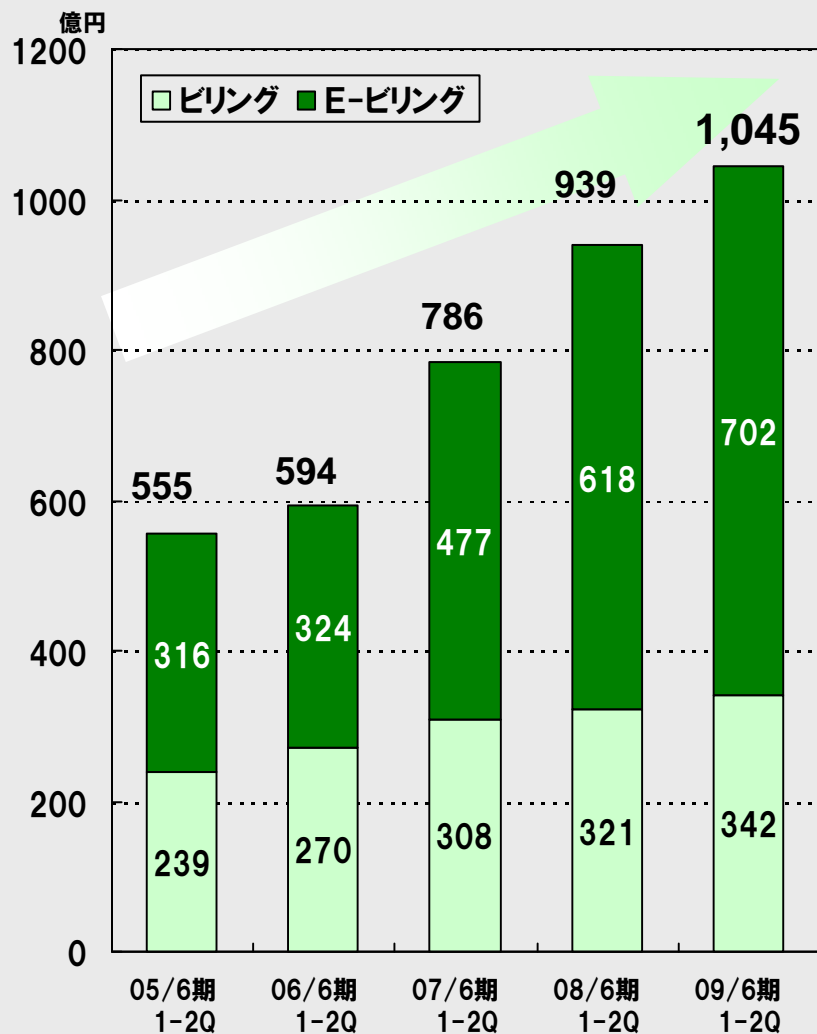
- ・ 既存事業者を中心に取扱高及び売上高増加するも、価格競争により、収益が減少



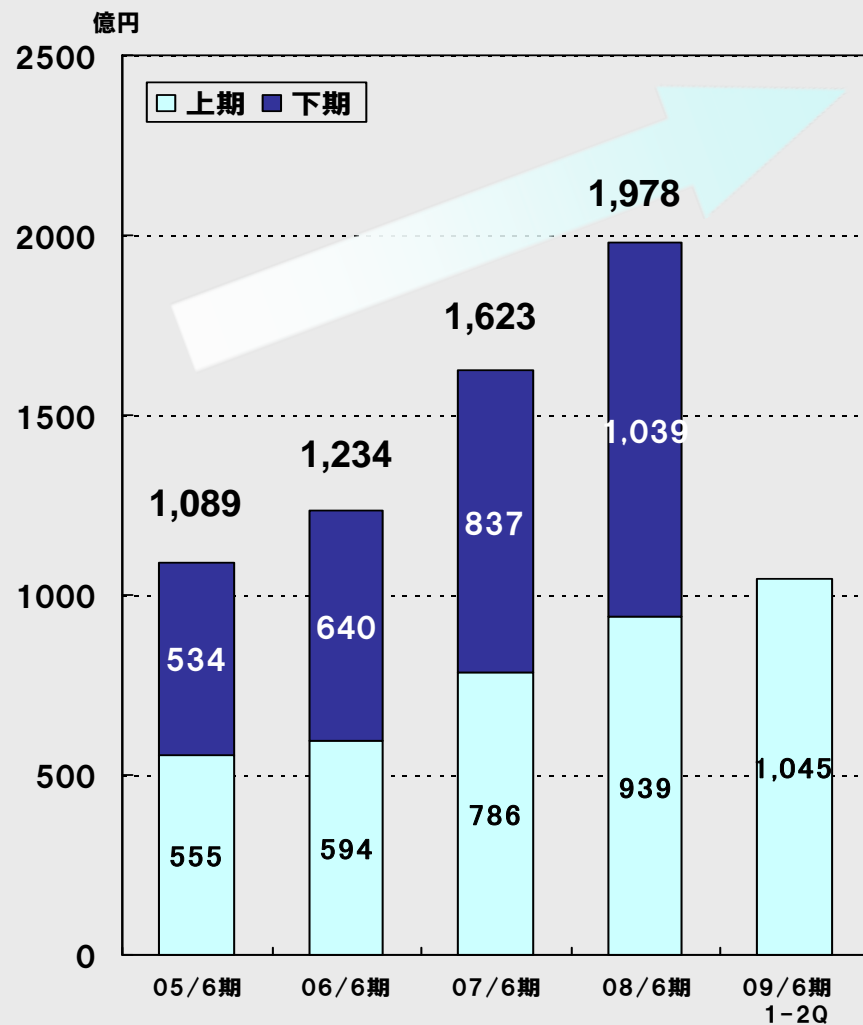
【参考】 決済関連サービスにおける収納金取扱高の推移



過去4期上期+当期の上期収納金取扱高の推移

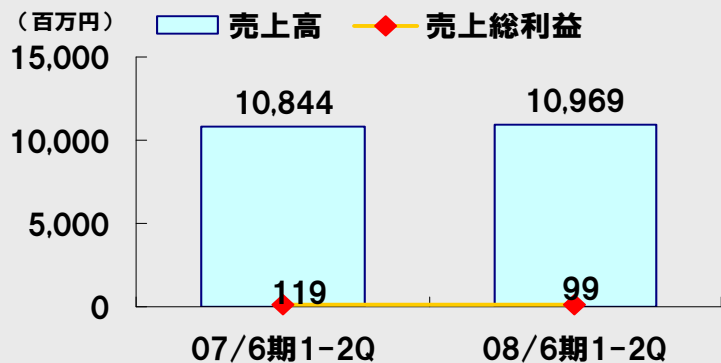


過去4期間の上下期別収納金取扱高の推移



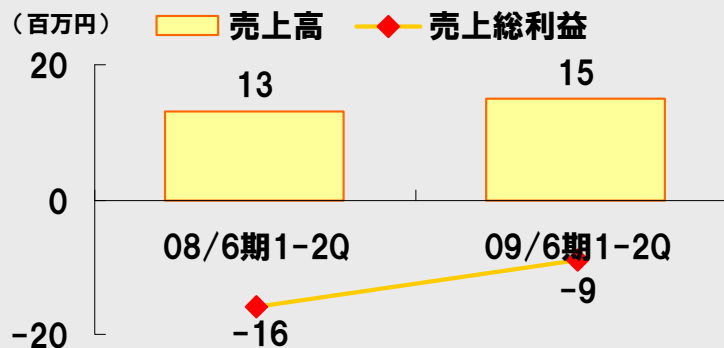
PINオンライン販売サービス

- ・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。
- ・前年同期における特殊増加要因(新たなチャネルの追加による初期設定等)の減少。
- ・利益率が比較的低い電子マネー向けシェアが高まり、全体の利益率が低下。



ケータイチケットサービス

- ・札幌ドームにケータイチケットサービスを提供。今後、札幌ドームで開催される様々なイベントで利用。
- ・持続的な事業成長につながる事業基盤構築に向け準備を進める。



財務情報（貸借対照表の前年同期比較）



（単位：百万円）

	08/6期2Q	09/6期2Q		08/6期2Q	09/6期2Q
流動資産	9,243	9,920	流動負債	8,233	9,196
現金及び預金	7,744	8,088	買掛金	2,192	2,257
売掛金	1,412	1,531	収納代行預り金	5,787	6,577
その他流動資産	85	299	その他流動負債	253	361
			固定負債	14	12
固定資産	1,335	1,946	退職給付引当金	11	9
有形固定資産	550	733	その他固定負債	2	2
無形固定資産	127	264	負債の部合計	8,248	9,209
投資その他の資産	656	947	資本金	646	667
			資本剰余金	622	643
			利益剰余金	1,061	1,345
			純資産の部合計	2,329	2,657
資産の部合計	10,578	11,866	負債及び純資産の部合計	10,578	11,866

財務情報（キャッシュ・フローの前年同期比較）



（単位：百万円）

	08/6期1-2Q	09/6期1-2Q
営業活動によるキャッシュフロー	2,654	531
投資活動によるキャッシュフロー	△34	△918
財務活動によるキャッシュフロー	19	△24
現金及び現金同等物の増加額	2,639	△411
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	7,734	8,078

【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）

	08/6期1-2Q	09/6期1-2Q
営業活動によるキャッシュフロー	399	468
投資活動によるキャッシュフロー	△ 34	△ 918
財務活動によるキャッシュフロー	19	△ 24
現金及び現金同等物の増加額	384	△ 474
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	1,947	1,500

2009年6月期の業績予想

「中期経営計画」最終年度。景況感悪化あるも第2四半期までの堅調な推移を維持しつつ、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**
- **「ネットDE受取サービス」の営業推進**

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 持続的成長に向けた収益基盤の構築**

単位:百万円

	08/6期	09/6期			前期比 (%)
	実績	上期実績	下期計画	通期計画	
売上高	24,312	12,668	12,332	25,000	103%
売上総利益	1,189	677	630	1,307	110%
販売費及び 一般管理費	623	306	340	646	104%
営業利益	565	370	290	660	117%
経常利益	587	391	309	700	119%
当期純利益	311	229	161	390	125%

【参考】

	08/6期実績	09/6期計画	前期比
設備投資額	103	466	452%
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
			上期実績	下期計画	通期計画	
決済関連 サービス	売上高	2,960	1,683	1,716	3,399	115%
	売上総利益	1,007	587	547	1,134	113%
PINオンライン 販売サービス	売上高	21,324	10,969	10,598	21,567	101%
	売上総利益	214	99	101	200	93%
ケータイチケット サービス	売上高	27	15	19	34	126%
	売上総利益	△ 33	△ 9	△ 18	△ 27	—

中期経営計画 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
- 事業領域の拡大、新たなスキームの開発
- データセンター機能の更なる強化・充実
- PINオンライン販売における販売チャネル拡充

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の提供を推進

中期経営計画 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販売チャネルは着実に拡大(ローソン等)

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構築を終了。持続的な収益基盤獲得に向け整備を進める。

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	3,399
PINオンライン販売サービス	7,864	17,647	21,324	15,200	21,567
ケータイチケットサービス	19	35	27	1,520	34
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、2Qまでの堅調な推移を持続させ、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



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

送金

既存事業と親和性が高く、
シナジー効果があり、
かつ成長ポテンシャルの高い市場を開拓

バリュー・
トランスファー・
プラットフォーム

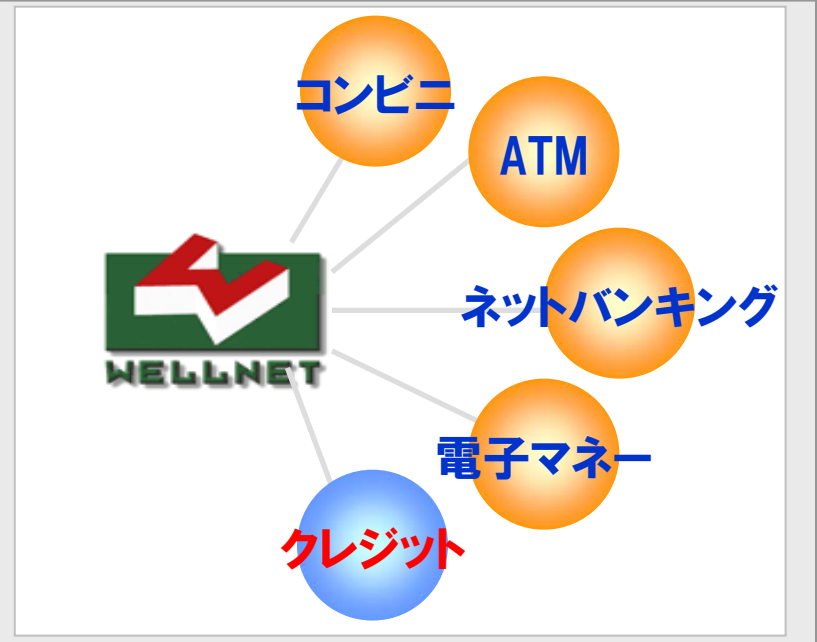
お金、チケット、ポイントなど様々な
バリュー(価値)の快適な瞬間取引
を実現するワンストップ型のネット
ワークインフラ網

決済関連サービス

CAFIS接続

NTTデータが提供する**CAFIS**(Credit And Finance Information System) にシステム接続し、クレジットカードも**直接接続**へ

豊富な決済手段を提供するマルチペイメントサービスのワンストップ性が向上



PINオンライン販売サービス

PINの販売チャネルの拡充

2008年12月より、「ローソン」で、PIN取扱開始

PINを購入できるコンビニ



決済関連サービス

ネットDE受取サービスの開始

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

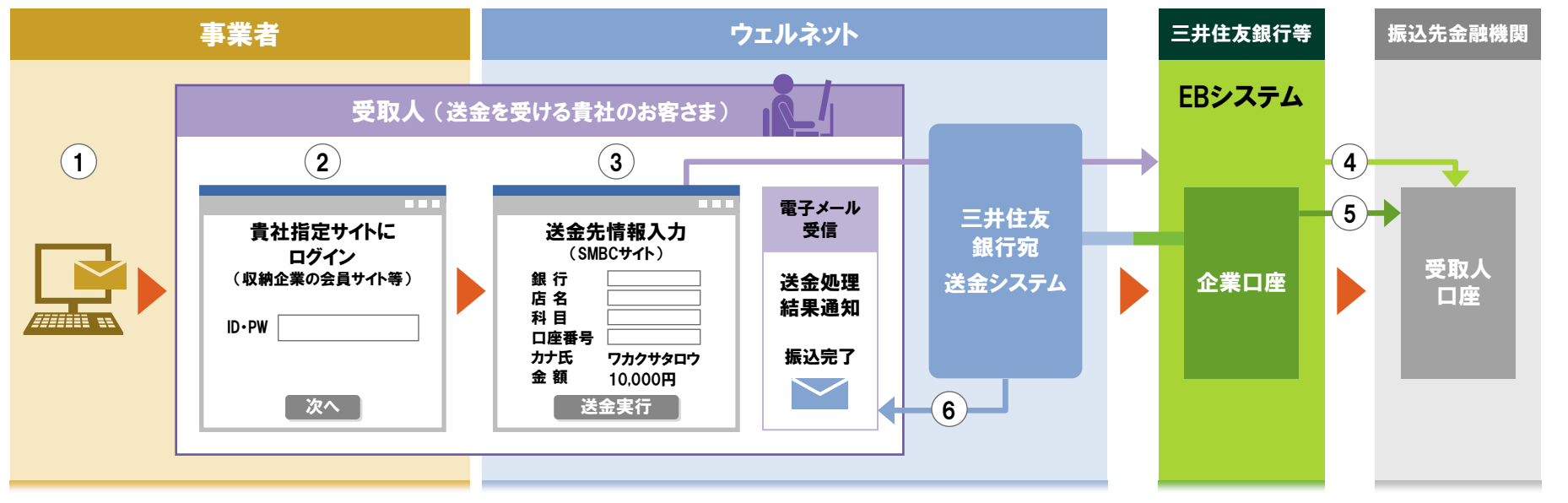
- ・ 返金、各種送金など潜在的ニーズの高い市場の開拓
- ・ 決済の周辺領域へ進出。
- ・ ワンストッププラットフォームの付加価値向上



(ご参考) ネットDE受取サービス概要

振込先口座情報を受取人ご自身に入力していただき、口座確認を行ったうえで振込実行を行うサービスです。

ご利用イメージ



ウェルネットのサービス

三井住友銀行のサービス

ウェルネットのサービス

①

送金が可能なことを通知
(連絡方法は任意)

貴社より受取人(送金を受ける貴社のお客さま)へ、資金送金について通知します。

②

受取人が貴社指定サイトへログイン(貴社での本人確認を実施)

受取人はインターネットまたは携帯電話上の貴社指定のサイトへログイン(貴社サイト上で受取人の確認を実施します)。

③

受取人が自身の入金口座情報を入力(銀行名・店名・科目・口座番号・メールアドレス等)

受取人にて、振込先の口座情報(銀行名、店名、口座番号)およびメールアドレスを入力後、送金実行ボタンを押下します
※ 受取人の名前と金額は貴社側にて指定

④

口座確認を実施

三井住友銀行等にて③で指定された口座を振込先金融機関に照会します。

⑤

貴社口座から受取人口座へ振込が行われる。

口座確認がとれた場合に限り、貴社口座から受取人口座への振込が実行されます。

⑥

受取人宛に振込結果を電子メール等で通知

受取人宛に振込結果が電子メール等で通知されます(口座確認が取れない場合はその旨を通知)。

ケータイチケットサービス

ケータイチケットサービス ～持続的な事業成長に向けた基盤構築～

- ・ Jリーグ「全試合観戦記録システム」への参画

事業者が求める様々なニーズ

会員DB

票券管理

ポイント
管理

入場データ
電子化

最近の導入事例

- ・ 札幌ドーム「らくスルー」に提供。様々なイベントで利用予定

パソコンや携帯電話で
入場チケットをご購入



QRコードを取得。携帯電話に保存・
またはパソコンで印刷

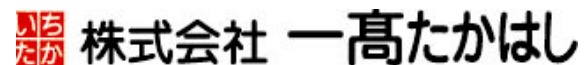


取得したQRコードを、
入場ゲートの認証機にかざす



【ご参考】

ウェルネット株式会社による株式会社一高たかはしの
株式交換による完全子会社化に関するお知らせ



現状における両社の関係

- 事業の関連性がない—高たかはしがウェルネットの親会社として存在
- 一高たかはしの連結業績は子会社であるウェルネットの成長に大きく依存

両社の関係に起因するジレンマ

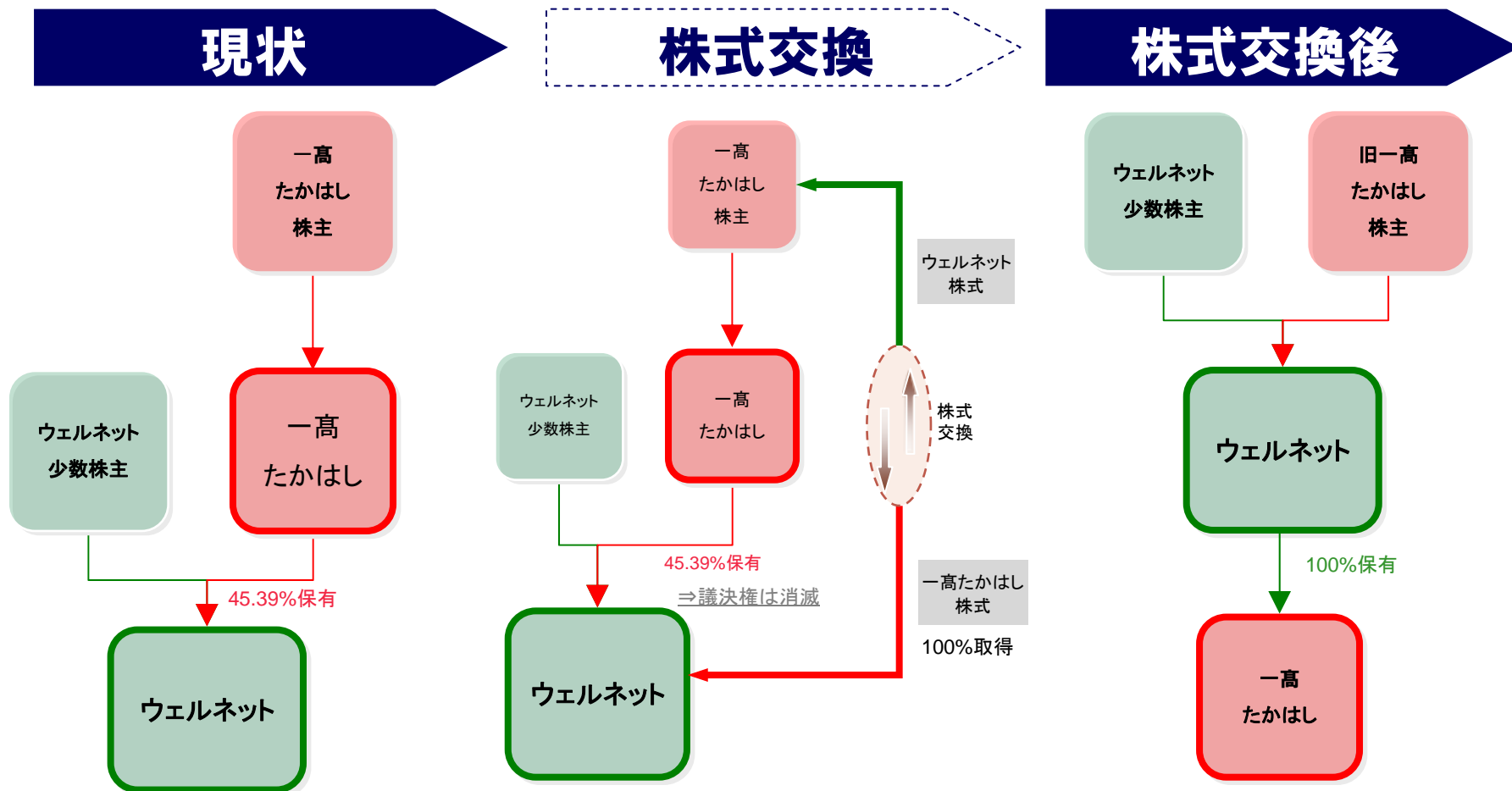
- ウェルネットとしては中立性や信用力の向上のために親子関係の解消を希望
- 一高たかはしとしてはグループからウェルネットが離脱した場合には成長の果実を得られず

本件実施の効果

- 親子関係の逆転によりウェルネットの成長戦略を加速
- 一高たかはしはエネルギー事業に専念
- グループ全体の企業価値向上を実現

株式交換による資本関係の適正化

- ウェルネットを完全親会社、一高たかはしを完全子会社とする株式交換
- 一高たかはしは2009年5月26日に上場廃止となる見通し



今後の日程

株主総会基準日(両社)	2009年2月27日
一高たかはし臨時株主総会	2009年4月22日
ウェルネット臨時株主総会	2009年4月23日
株式交換効力発生日	2009年6月 1日

株式交換比率

ウェルネット	一高たかはし
1	0.0026

株式交換後の株主構成

2008年12月末現在の両社株主構成をもとに試算

株主名	株式数	持株比率
日本マスタートラスト(信託口)	5,555	4.83%
(株)三井住友銀行	4,766	4.14%
東京中小企業投資育成(株)	4,668	4.06%
柳本孝志	4,648	4.04%
(株)北洋銀行	3,792	3.30%
(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	35,950	31.26%

株式交換比率の算定根拠

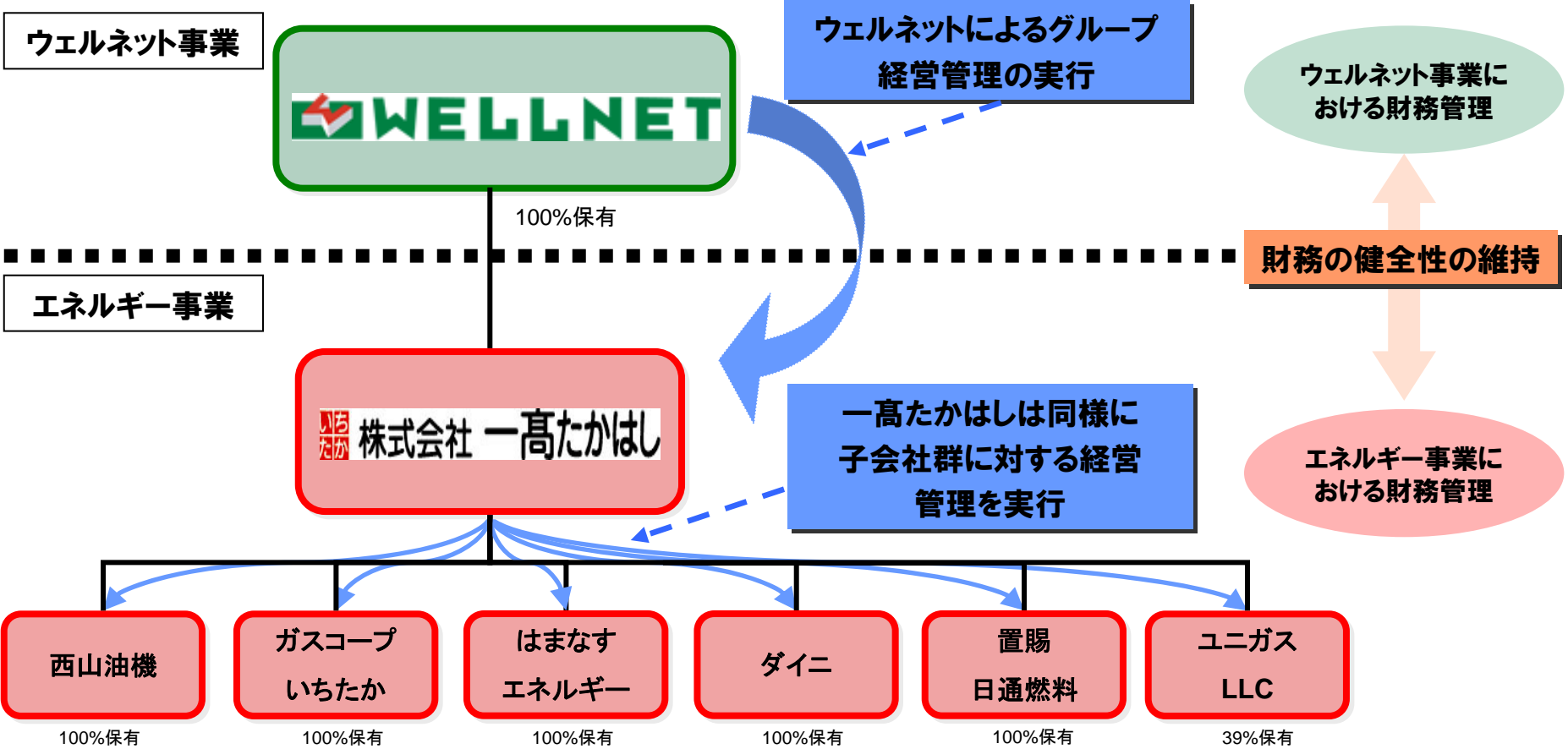
株式交換比率の公正性・妥当性を確保するため、ウェルネットは大和証券SMBC株式会社を、一高たかはしはPwCアドバイザリー株式会社を株式交換比率の第三者算定機関として選定しました。

両社は第三者算定機関から提出を受けた株式交換比率の算定結果を参考に、最近の市場株価の動向及び財務予測等の要因を総合的に勘案し、慎重に検討した上で、交渉・協議を重ねた結果、上記の株式交換比率は双方の株主の利益に資するものと判断し、それぞれ2009年2月12日に開催された取締役会において決議し、本株式交換における株式交換比率を決定いたしました。

再編後のグループ体制・基本理念



- **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、財務の健全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**



1. ウェルネット事業におけるダイナミックな事業拡大

- 資本関係の適正化による信用力の向上と顧客・業務提携先との関係強化
- 事業拡大の加速（2010年6月期からの新中期経営計画）

2. エネルギー事業における安定的な収益基盤の確保

- 投資効率追求による財務体質の強化
- コスト低減による利益率の向上
 - ⇒ 上場維持コスト等の削減が収益性の向上に寄与

3. グループ全体の企業体質の強化

- ウェルネットによるグループ経営管理の実行、各社ガバナンスの確立
- 各々の事業分野における財務健全性の維持（エネルギー事業における財務体質の強化）

エネルギー事業のサマリー

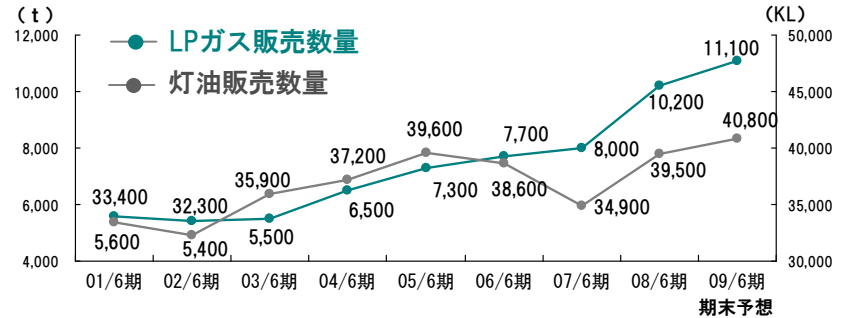
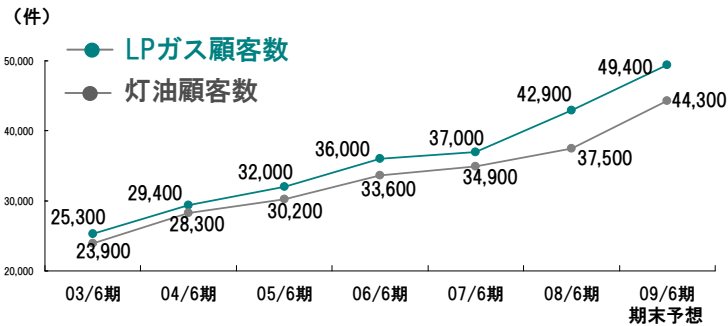
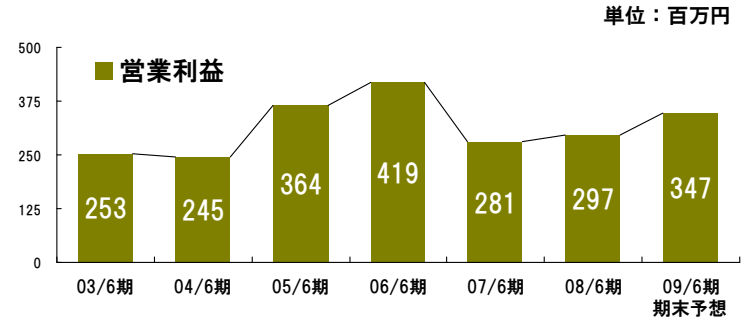
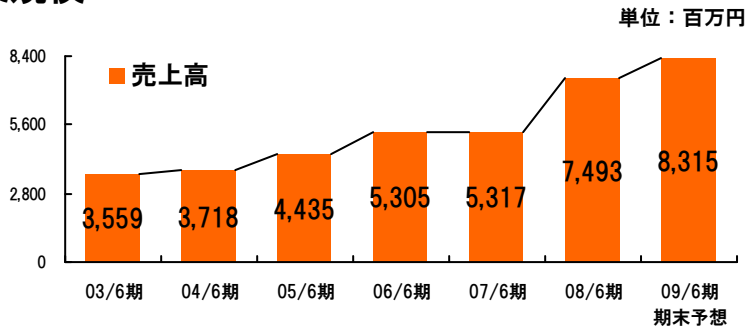


事業内容及び組織

LPガス・灯油小売販売、燃焼機器販売・修理及び工事

北海道	・ 株式会社一高たかはし	・ 西山油機株式会社	・ 株式会社ガスコープいちたか	・ 株式会社はまなすエネルギー
東北	・ 株式会社ダイニ	・ 置賜日通燃料株式会社		
モンゴル	・ ユニガスLLC. ※ 持分連結子会社			

事業規模



その他

のれん償却費

76百万円

減価償却費

315百万円

本店所在地変更に関するお知らせ

平成21年4月開催予定の臨時株主総会における承認を条件として、下記のとおり本店所在地を変更予定

新本店所在地 **東京都千代田区内幸町一丁目1番7号**

変更時期 **平成21年6月1日(予定)**

変更理由 **業容拡大に伴う業務の一層の効率化。今後の事業展開をより強力に推進していくための機動力向上及び経営資源強化。**

※本店所在地の変更に先立ち、平成21年3月(予定)をもって当社営業部が現在の所在地から上記の新本店所在地に移転予定

(ご参考)
事業概要について

会社概要 (2008年12月31日現在)

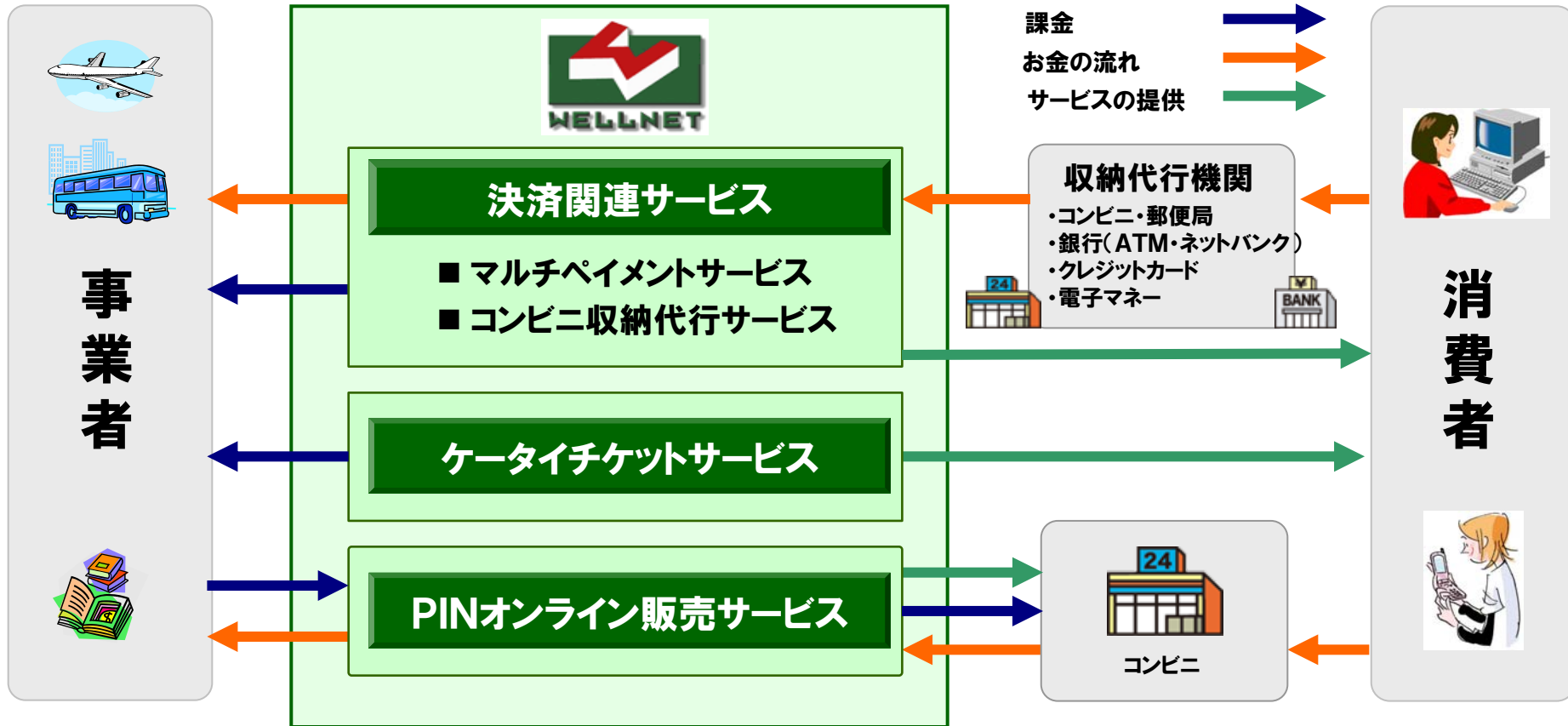
- 本店所在地 札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目1番15号
- 代表者 代表取締役社長 柳本 孝志
- 資本金 6億6,778万円
- 従業員数 62名、契約社員・パート社員11名
- 営業拠点 営業部
東京都千代田区有楽町1丁目9番4号 蚕糸会館2階
- 事業内容 代金決済、電子請求、電子決済、
携帯電話による認証ソリューションの開発・提供
オンライン発行のデジタルコンテンツ用PINの販売
- 取引銀行 三井住友銀行、みずほ銀行、北海道銀行、北洋銀行
- 役員
代表取締役社長 柳本 孝志
取締役 柳 萬 範 幸
取締役 宮 澤 一 洋
取締役 志 賀 一 八 昌 邦
取締役 上 野 昌 邦
取締役 小 島 敬 一
取締役 勤 監 査 役
取締役 常 監 査 役

株式の情報 (2008年12月31日現在)

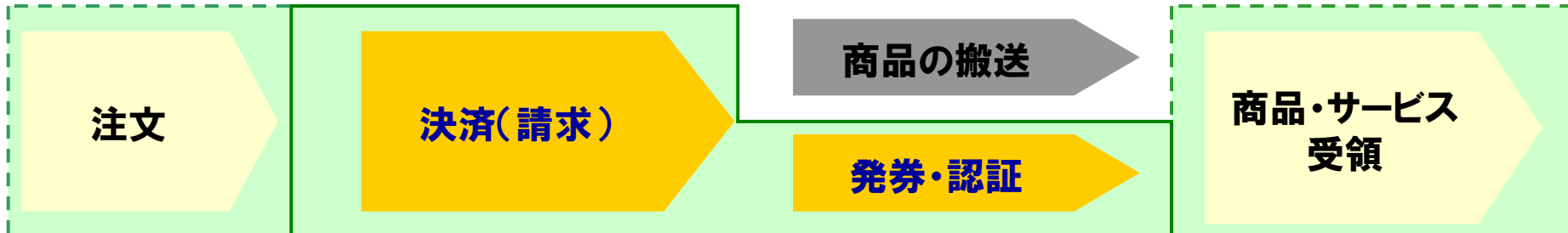
- 発行済みの株式の総数 79,200株
- 株主数 2,394名
- 大株主(上位10名)

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	45.39%
日本スタートラスト(信託口)	5,555	7.01%
(株)三井住友銀行	3,830	4.83%
(株)北洋銀行	2,700	3.40%
柳本孝志	2,680	3.38%
萬範幸	2,280	2.87%
宮澤一洋	2,280	2.87%
(株)北海道銀行	1,800	2.27%
日本生命保険相互会社	1,800	2.27%
東京中小企業投資育成(株)	1,600	2.02%

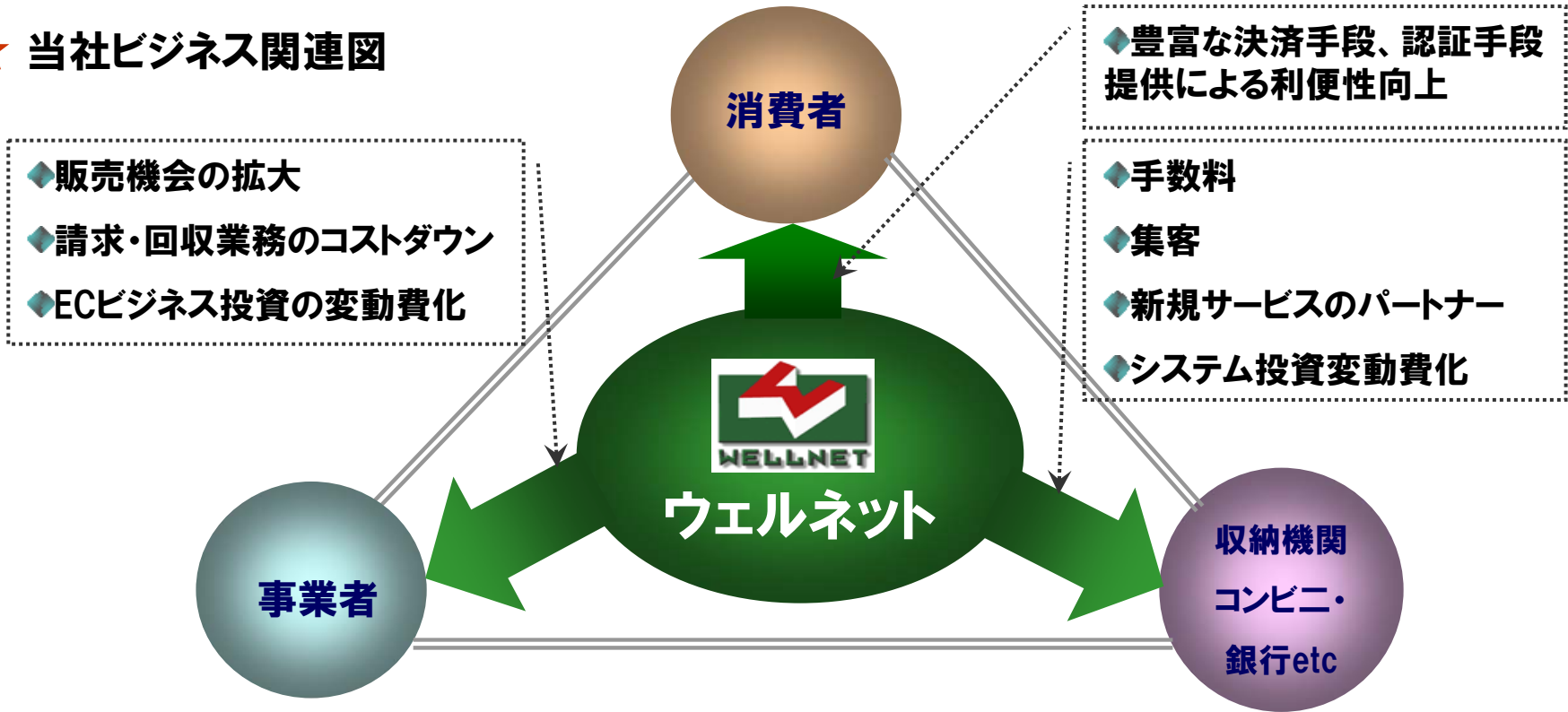
事業構成（ビジネスモデル）について



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

New

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を提供



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

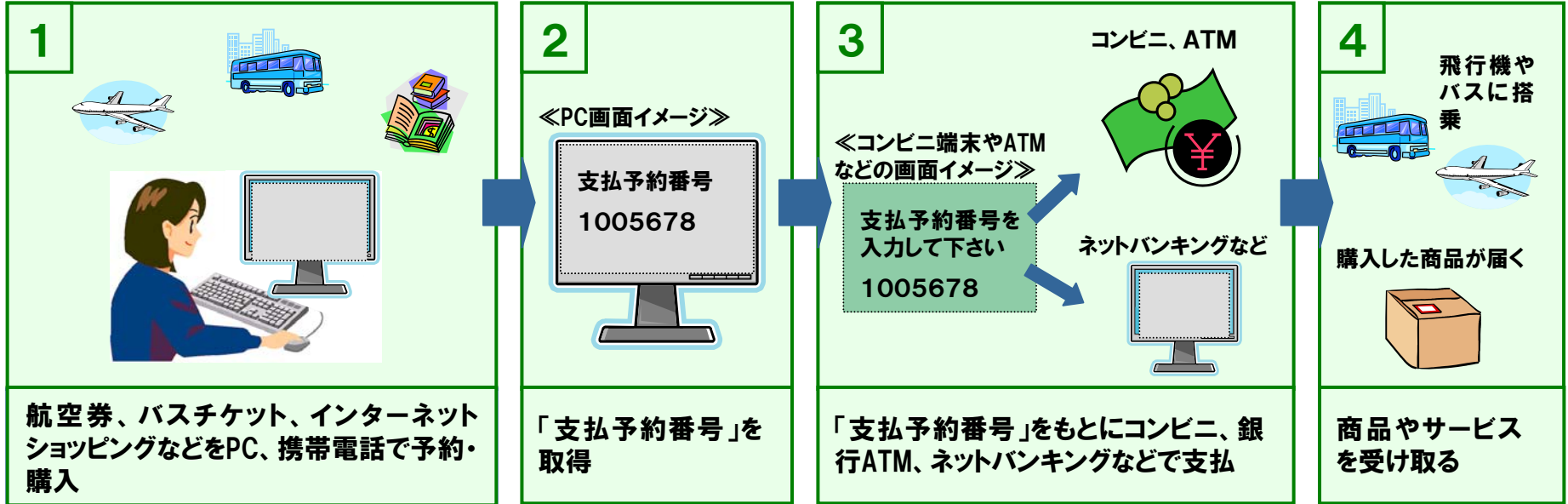
ウェルネットがサービスソフトウェアを無償提供
事業者は自社でバーコード付払込票の発行、
収納(入金)情報の確認、入金消込みを簡単
に行える

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

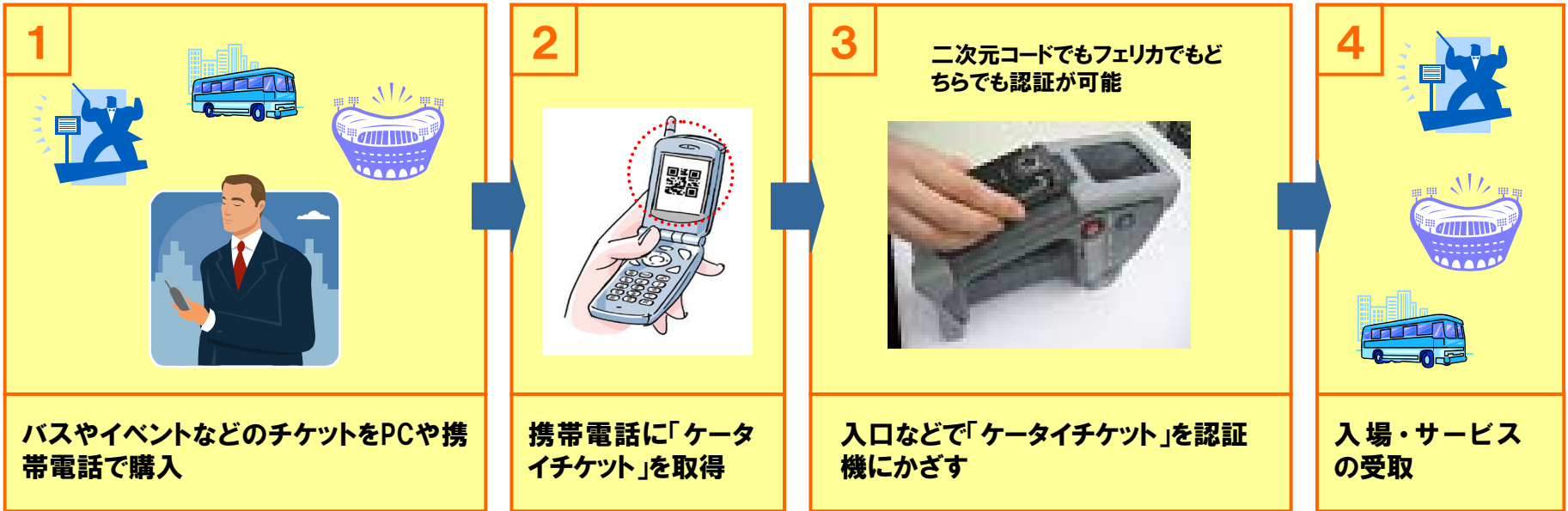
ロビー ファミポート

●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

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

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

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	CircleKSunuki	Daily	MINI STOP	7	セイブ	Seicomart
店舗数	8,614	7,331	6,147	1,622	1,759	12,105	665	1,040
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高い評価。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。

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)、ペイジェント(モバオク、ビッターズ等)、ネットラスト(Yahoo! shopping)、Google、楽天オークション、アフラック、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バック、ANAセールス、CLO(旧カーライセンスOMC)、エプソンダイレクト、三井ダイレクト、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、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、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。