



Bridge Report ウェルネット(2428)

 宮澤 一洋社長	会社名	ウェルネット株式会社	
	証券コード	2428	
	市場	東証1部	
	業種	サービス	
	社長	宮澤 一洋	
	所在地	東京都千代田区内幸町1-1-7	
	事業内容	コンビニ等での決済代行大手。電子請求や電子チケット/電子認証サービスも併営。バスIT化ソリューションをリリース。	
	決算月	6月	
	HP	http://www.well-net.jp/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,309円	18,630,042株	24,386百万円	16.3%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
50.00円	3.8%	53.23円	24.6倍	453.37円	2.9倍

*株価は9/15終値。発行済株式数は直近期決算短信より(発行済株式数から自己株式を控除)。

EPSはレンジの上限。ROE、BPSは前期末実績。

— 業績推移(非連結) —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2013年6月(実)	6,866	1,393	1,420	759	37.82	12.50
2014年6月(実)	7,600	1,473	1,488	913	46.26	23.50
2015年6月(実)	8,888	1,637	1,520	938	48.37	25.00
2016年6月(実)	10,529	2,054	2,007	1,350	66.65	40.00
2017年6月(予)	11,100	1,000 ~1,500	950 ~1,450	650 ~1,000	34.60 ~53.23	50.00

*2016年7月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及修正。

*予想は会社側予想。

ウェルネット株式会社の2016年6月期決算概要等についてご紹介致します。

—目次—

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2016年6月期決算概要](#)
 - [3. 2017年6月期業績見通し](#)
 - [4. 中期経営3か年計画の振り返りと新中期経営5か年計画の概要](#)
 - [5. 宮澤社長に聞く ~今まで以上に長期投資家を大事にしていく~](#)
 - [6. 今後の注目点](#)
- [<参照:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

・16年6月期の売上高は前期比18.5%増収の105億円。非対面決済市場が拡大、オークションなどC to C市場の拡大、大学のWEB出願が増加していることも寄与。PINおよびPOSA関連販促費および前期にあった東証1部市場関連費用の減少等に加え、役員報酬を減額したことなどから、営業利益は同25.5%増の20億円となった。計画に対しても、売上、利益共に上回った。

・新中期5か年計画の初年度の17年6月期業績予想は新たなプロジェクトの進捗により変動する可能性があるため、レンジ形式による開示としている。引き続き非対面決済市場が拡大し増収となるが、スマホアプリ「パスもり！コンシェルジュ」および「支払秘書」のプロモーションを積極的に展開するため減益を予想。配当は株式分割考慮後で配当性向を50%以上とし、1株当たりの配当金が50円に満たない場合でも10円/株増配の50円/株を予定。

・新中期5か年計画期間中においては、フィンテックの急速な進展、実用化が見込まれ、またIoTの利活用が始まるなど、同社を取り巻く事業環境は今後も大きな変化が見込まれる。同社ではこの変化を新たなビジネスチャンスに変えるための投資を積極的に行い、2019年6月期30億円、最終年度2021年6月期50億円の達成を目指す。

・新中期経営計画の5年間は前中計期間とは大きく異なる重要な5年間となる。非対面現金決済では圧倒的な存在感を示す同社だが、電子マネーの台頭は今までとは異なる競争環境を産み出し、新たな競合先も現れることが予想される。そうした中、今期の大幅減益の要因であるプロモーションの成果がいつ頃現れるか、ダウンロード数の進捗に注目したい。長期投資家を大事にする経営を進めていく同社を投資家も長期的な視点でウォッチしていくべきだろう。

1. 会社概要

消費者が商品やサービスを購入した際の電子決済スキームを販売事業者を提供。

「リアルタイム」と「ワンストップ」をキーワードに、商品やサービスを購入する消費者には時間と場所の制約を受けずに、いつでもどこでも欲しいものを購入できる「利便性」を、直接の顧客である販売事業者には「販売機会の極大化」を可能とする「快適な直売プラットフォーム」を提供することを基本コンセプトに事業を展開。

主力サービスであるマルチペイメントサービスは、国内大手航空会社、大手高速バス会社、大手通販会社等豊富な導入実績を誇る。創業以来、常にチャレンジを続ける企業DNAも大きな特徴。

【沿革】

北海道のガス、燃料販売会社の(株)一高たかはしの、新規事業開発をミッションとした子会社として誕生。

当時すでにコンビニエンスストアの店頭での公共料金の支払い取り扱いが始まっていたが、これが通信販売に拡大するとの動きを捉えて事業化に着手した。

請求書の印刷・発送から収納情報の処理まで一貫運用する「請求書発行代行サービス」、コンビニエンスストアの店頭で24時間365日支払が可能な「コンビニ収納代行サービス」を開発。販売事業者にとって多額の開発コスト不要なパッケージソフトを無償で配布したことにより、同社システムは急速に普及した。

続いて、紙の請求書を使用せずリアルタイムで電子請求・電子決済を同社1社との接続で実現できる、現在の中心システムを開発。利便性及び様々な収納機関と接続するための開発や契約が不要な点が評価され、航空会社、バス会社等による導入が進み、業績は順調に拡大。2004年JASDAQに上場した。

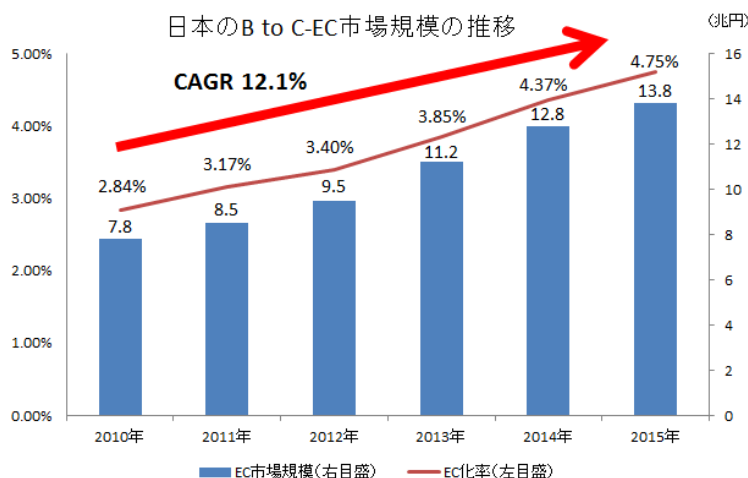
その後も、Amazon、ヤフーショッピング、ヤフオク！、LCC(格安航空会社)といった大手企業への「マルチペイメントサービス」提供が進んでいる他、数多くの実績を誇る電子チケットサービスの提供等にも注力している。

1983年	4月	(株)一高たかはしの電算業務の受託を目的として設立
1996年	7月	ウェルネット(株)に商号変更
1997年	4月	請求書発行代行サービスおよびコンビニ収納代行サービス業務を開始

1998年	3月	「コンビニ収納代行システム」で通産省より新規事業法に認定される
2000年	5月	KIOSK 端末を利用した「ペーパーレス&リアルタイム現金決済システム(現在のマルチペイメントサービス)の開発を完了し、ローソン全店でサービス開始
	7月	KIOSK 端末を利用した航空券「キャッシュレスチケットサービス」を、日本航空、全日空、日本エアシステムに提供開始
2001年	3月	KIOSK 端末を利用した「高速バスチケット代金収納代行&チケット発券サービス」稼働
	4月	KIOSK 端末利用決済をファミリーマートに拡大
2002年	7月	携帯チケット(名称を後に、「電子認証」に変更)を日本武道館で開催された 13,000 名のコンサートで実用化
2003年	1月	「ペーパーレス&リアルタイム現金決済システム」を、みずほ銀行 ATM と接続
2004年	1月	マルチペイメントサービスを拡充。ネットバンキング、モバイルバンキングと接続
	12月	JASDAQ 市場に上場
2005年	2月	マルチペイメントサービス、セブン-イレブン(セブン決済)に拡大。
2006年	4月	Amazon にマルチペイメントサービスを提供開始
2008年	5月	Jリーグ全試合対象観戦記録システム(ワンタッチパス)に電子認証システムを提供
	8月	楽天オークションに決済サービスを提供
	12月	札幌ドームのチケットレス入場認証サービスにケータイチケットサービスを提供
2009年	1月	「ネット DE 受取サービス」を開始
	6月	株式交換により(株)一高たかはしを完全子会社化
2011年	7月	E ストアと業務提携
2012年	1月	LCC の Peach Aviation にマルチペイメントサービスを提供開始
	6月	申込受付から電子認証までノンストップで提供するサービス「SUPER SUB」を提供開始
2013年	6月	セイコーマートと提携しマルチペイメントサービス利用可能店舗を拡大
	10月	「コンビニ現金受取サービス」提供開始
	12月	STORES.jp(ストアーズ・ドット・ジェーピー)にマルチペイメントサービスを提供
2014年	2月	東京証券取引所 JASDAQ から東京証券取引所第二部へ市場変更
	12月	東京証券取引所第一部へ市場変更
	12月	バスIT化ソリューション「バスもり!®」を提供
2015年	6月	北海道内 4 高専の学生を支援する「道新みらい君・ウェルネット奨学金」の開始
2016年	6月	「道新みらい君・ウェルネット奨学金」への追加寄付
	6月	中期経営 5 か年計画発表
	8月	「バスもり! コンシェルジュ」サービス開始

【市場環境】

経済産業省の「平成 27 年度我が国情報経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」(2016年6月14日発表)によれば、日本の消費者向け電子商取引市場(B to C)の市場規模は2015年で13.8兆円と前年に比べ7.6%の増加となった。2010年から2015年までのCAGR(年平均成長率)は12.1%となっている。



(上記経産省調査資料より当社作成)

また、EC化率(商取引のうちどの程度がインターネットを通じて行われているか)は物販系分野 4.75%とまだまだ小さいものの、着実に上昇している。

<業種別 B to C-EC 市場規模の推移(2015)>

業種		EC市場規模 (億円)	前年比 (%)	EC化率 (%)
物販系分野	衣類・服装雑貨等	13,839	+7.9	9.04
	生活家電、AV機器、PC/周辺機器等	13,103	+3.1	28.34
	食品、飲料、酒類	13,162	+10.5	2.03
サービス分野	旅行サービス	26,304	+9.7	-
	金融サービス	6,318	-2.0	-
	チケット	3,300	+13.6	-
デジタル分野	オンラインゲーム	12,647	+5.0	-
	電子出版(電子書籍・電子雑誌)	1,771	+38.8	-
	有料動画配信	471	+3.2	-

* 上記経産省調査資料より当社作成。

【事業内容】

「リアルタイム」と「ワンストップ」をキーワードに、サービスや商品を購入する消費者には時間と場所の制約を受けずに、いつでもどこでも欲しいものを購入できる「**利便性**」を、同社の直接の顧客である販売事業者には「**販売機会の極大化**」を可能とする快適な「直売プラットフォーム」を提供している。

報告セグメントは「決済・認証事業」の単一セグメント。前々期まで、「マルチペイメント」、「オンラインビジネス」、「電子認証」と、サービス別に分類して売上を開示していたが、「決済」をコアとしその周辺サービスの拡充を進めている中、サービス別の公表が投資家をミスリードする可能性もあること等から、サービス別の売上開示も行っていない。以下では同社が手掛けている主要サービスを紹介する。

《マルチペイメントサービス》

紙の請求書を使わず、リアルタイムの電子請求・電子決済を同社1社との接続で行うことができる。事業者は、コンビニ、銀行、郵便局など様々な収納機関と接続するための開発や契約を個別に行う必要が無い。

(特長)

- ◇ 事業者は、購入者・利用者の決済物件確定後にウェルネットにデータを提供するだけ。購入者・利用者への支払方法の案内はウェルネットが担当する。
- ◇ 請求のペーパーレス化、収納情報のリアルタイム取得が可能のため、間際でも利用可能。
- ◇ 購入内容(金額)に変更があった場合でも、最新の金額による決済が可能。
- ◇ 情報授受用モジュールはウェルネットが無償提供するため、システム接続が容易。
- ◇ 最新の決済システムの開発、対応はウェルネットが行うので、都度のシステム開発が不要。
- ◇ 2000年7月から稼働開始し、国内主要航空会社の全て、主要高速バス会社、その他大手通信販売などが利用。
- ◇ 運用センターは24時間有人監視体制を敷いており、365日・24時間の決済サービスを提供。。
- ◇ ペーパーレス決済では国内最大級のインフラ網を構築している。

《送金サービス》**①ネット DE 受取(送金)サービス**

キャンセルに伴う返金など、販売事業者から消費者への振込を、インターネットを利用して、より効率的に行うサービス。

消費者は販売事業者から受け取った ID を利用して専用サイトにアクセスし、振込みを受けるための口座情報を入力する。

(特長)

- ◇ 消費者が入力した情報をもとに口座確認が行われ、自動的に振込処理が行われるため、販売事業者自らが口座確認を行う必要が無く、事務負担が軽減される。
- ◇ 返金処理の当日対応が可能のため、販売事業者にとっては顧客満足度向上につながる。
- ◇ 販売事業者は返金システムの開発が不要。
- ◇ 口座情報を保持する必要もないため、個人情報保護に関するリスクを低減できる。

②コンビニ現金受取(送金)サービス

「ネット DE 受取サービス」同様、販売事業者から消費者へキャンセルに伴う返金などを行うサービスだが、「ネット DE 受取サービス」と異なり、銀行口座が不要。

ローソンの店頭 KIOSK 端末「Loppi」に消費者が販売事業者から交付された現金受取番号と ID を入力し、発行された引換券を店頭レジへ持参すると現金を受け取ることができる。

(特長)

- ◇ 販売事業者は消費者の口座情報を持つリスクを回避できる。
- ◇ 郵便振替や銀行振込の手数料が発生しないことから、コスト削減が可能。
- ◇ 口座情報の誤りによる差し戻しなども発生せず、スムーズに返金を受け取ることができる。

《Billing サービス》**①コンビニ収納代行サービス**

同社のバーコード付払込取扱票付請求書を発行するシステムと当社が契約するコンビニなどの請求代金回収経路を通じて、売掛金の回収業務を代行するサービス。

コンビニ・郵便局で支払可能なバーコード付払込取扱票付請求書は、当社が開発した払込取扱票発行・収納情報受信ソフト「コンペイ君」を使用することで、販売事業者自身が自ら簡単に印刷することができ、かつ入金情報受信及び入金消込も「コンペイ君」で行うことができる。

収納情報は、支払いがあった翌営業日(郵便局からの振込は2営業日後)に配信され、入金消込処理が自動化される。

現在、通信販売をはじめ燃料代金・各種会費等の主として後払い代金収納に利用されている。

(特長)

- ◇ 全国のコンビニエンスストア 14 チェーン。2016 年 6 月時点)で 24 時間 365 日支払可能なので、郵便局・銀行の営業時間を気にする必要が無い。
- ◇ パッケージソフトウェア「コンペイ君」を無償で提供するため、販売事業者はわずかな期間で運用開始可能。
- ◇ 自社で払込取扱票を印字でき、収納データもバーコードの数字だけなので顧客情報漏洩の心配が無い。

②請求書発行代行サービス

同社がバーコード付払込取扱票付請求書(銀行振込の場合は払込依頼書付請求書)の印刷・封入・封緘・郵送までを代行し、かつ入金確認及び入金消込まで、トータルに請求書発行・収納業務をサポートする。

特に物流を伴わないサービス等(ガス料金、各種会費)の代金収納に利用されている。

また、情報授受と収納情報授受を自動的に行うサービス(請求書発行・収納代行パッケージ「ところくん」)も提供している。

《バス IT 化ソリューション「バスもり!®」》

同社は 2001 年 3 月、都市間高速バスの予約済みチケットを 24 時間コンビニで購入できるサービスを日本で初めて実用化し、以降 100 社を超えるバス事業者と契約、数百路線のバスチケット発券を行っている。また、電子チケット領域においては航空券用ケータイチケットを皮切りに、たとえば札幌ドームなどでチケット発券・認証の実績とノウハウを積み重ねてきた。

これらノウハウの集大成ともいえるのがバス IT 化ソリューション「バスもり!®」である。

バス事業者・利用者双方の利便性を飛躍的に高めることができる革新的なサービスで、バス利用者は、安心・確実に目的地までのバス便を検索・予約できる一方、バス事業者も、効率的な在庫管理をリアルタイムで行い、販売機会の増大と確実な決済を行う事が出来る。

日本初のバスユーザー向け「都市間高速バスを便利にする高速バス検索・予約・購入・乗車スマートフォンアプリ(商品名:バスもり!コンシェルジュ)、バスユーザー向け「地図上でバス路線を表示、チケットを買うことができるスマートフォンアプリ(商品名:バスもり!ナビ)と、タブレット端末を利用したバス会社向けの「高速バス予約情報のリアルタイム管理サービス(商品名:バスもり!MONTA)」の 3 つのシステムで構成されている。

【バスユーザー向け「都市間高速バスを便利にする高速バス検索・予約・購入・乗車スマートフォンアプリ(商品名:バスもり!コンシェルジュ)】

高速乗車券において従来は各バス会社が運営する Web サイト上にて予約購入、または電話予約での申込みが一般的だったが、サービスを利用することで、乗車したいルート的高速バス乗車券を簡単な操作だけで、乗車直前まで予約・購入(一部路線では座席指定可能)・変更・払戻ができるようになった。

最新的高速バスに関するニュースや、支払期限が近い予約はプッシュ通知を受け取ることができるほか、バス乗り場までの経路案内が可能である。

「バスもり!コンシェルジュ」の機能概要

スマホで全て完結できる。
同社が既に取り扱っている 100 路線以上の都市間高速バス・空港連絡バスのチケットをスマホだけで簡単に購入できる。
いつも利用するチケットを「即買い」に登録すると、ワンクリックでチケット購入ができる。
即買いモードで購入したチケットはワンクリックで「次のバス」に変更可能。(空港などの利用を想定)
履歴一覧などからの購入も可能。
キャンセル手続きもスマホで行える。

【バスユーザー向け「地図上でバス路線を表示、チケットを買うことができるスマートフォンアプリ(商品名:バスもり!ナビ)】

アプリの検索機能が全て無料で利用でき、位置情報からバス停・目的地までの徒歩ルートを表示、検索結果から高速バス乗車券が購入できるようになった。これにより物理的に見えていただけのバスが、本当に「見える」ことになり、バス利用者の増大につながると考えている。

チケットもコンビニ発券に加え、スマホ画面に表示される電子チケットが加わり、24時間いつでもどこでも手元のスマホでチケット購入できるため、ユーザーの利便性は飛躍的に向上。

電子チケットの認証方法については、既に提供を開始している車載用タブレット端末「バスもり！MONTA」に加え、「認証端末」がない場合には「電子もぎり」で認証できる機能を「バスもり！コンシェルジュ」に加えることで(2016年12月予定)ほとんどのバス路線に対応できるようになるため「電子チケット」の対象路線も拡大する。

【バス会社向けの「高速バス予約情報のリアルタイム管理サービス:バスもり！MONTA」

モバイルデータ通信によるリアルタイム在庫管理を実現した「バスもり！MONTA」は以下のような機能が特長で、運転手の負荷を軽減し、販売機会の極大化をもたらす。

- ① 電子座席表: 現在運行しているバスの予約状況、空席状況が把握できる。
- ② 乗車券販売: 決済が済んでないユーザーが乗車した場合 乗車区間の料金を表示できる。
- ③ 乗車券確認・認証: ユーザーの乗車券を認証し オンライン処理を行い、予約情報を更新する。

<導入による改善点・メリット>

	現在	MONTA 導入後	改善内容・導入メリット
販売期間	発車前に販売終了	最後のバス停まで販売継続 ※	途中バス停からでも安心して乗車可
区間販売	困難	可能	販売機会が極大化
遅延対応	予約済だと渋滞で遅れて到着した前のバスに乗車できない	空席を確認して座席変更可能。元の予約席はその場で解放	バスが敬遠される理由の一つ「渋滞」対策が可能で顧客満足度向上
座席変更	空いていても予約した席の異動は不可	リアルタイムに席の情報が分かるのでユーザーの要望にしたがって異動可能。ダブルブッキング無し	ユーザーの満足度向上。直前のキャンセルによる空席なども「減少」
料金計算	運転手が料金計算	MONTA が計算	計算ミスなくなり運転手の負荷軽減
返金対応	キャンセル時の返金はチケットを郵送する必要	即座に返金 ※	ユーザーの不満解消

※印のサービスは対応中となり、バス会社の判断で利用可能。

「バスもり！®」導入によりユーザー、バス会社はそれぞれ以下のようなメリットを受けることができる。

	バスもり！コンシェルジュ	バスもり！ナビ	バスもり！ナビ MONTA
ユーザーのメリット	<ul style="list-style-type: none"> ◇ アプリの検索機能は全て無料 ◇ アプリの即買い機能でワンタッチ決済可能 ◇ 乗車券表示、キャンセル、払戻が可能 ◇ 支払期限のリマインダー通知機能で支払い忘れ防止 ◇ 購入履歴から乗車券購入可能 	<ul style="list-style-type: none"> ◇ アプリの探索機能は全て無料 ◇ バス停、目的地までの徒歩ルートを表示(知らない土地でも困らない。) ◇ 探索機能から高速バス乗車券購入が可能(調べて即乗車券を購入できる。) 	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 途中バス停から乗車可能 ◇ 始発バス停発車後も乗車直前まで乗車券購入可能 ◇ キャンセル返金時の乗車券送付が不要
バス会社のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ◇ アプリ経由の集客経路を確保 ◇ 多言語表示で海外の利用も可能(英語、簡体語 *一部未導入あり。) 	<ul style="list-style-type: none"> ◇ スマートフォンアプリ経由の集客経路確保 	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 始発バス停発車後も乗車券販売が可能 ◇ 区間販売が可能 ◇ 乗車直前までWEB販売が可能 ◇ QR認証により乗車確認のオンライン化を実現 ◇ 車内購入時の運賃を計算して

表示

2016年10月2日から東京FMをキーステーションとするJFN38局でバスもり！コンシェルジュのプロモーションを目的としたFM番組「BUSTALGIA(バスタルジア)」の放送を開始する。この番組は観光地というよりは、余り知られていない場所にスポットを当てて、バスで行く街とポエムで紹介、聴取者に「バスに乗ってその場所に行ってみよう」と思ってもらおうことを目指す。

《「SUPER SUB」サービス》

チケット発行・決済・認証をワンストップで提供するオンラインチケットソリューション。

個別開発やサーバーのつなぎ込といった複雑なステップが不要なため、企業のみならず一般個人も主催者登録が可能。

航空会社、バス会社といった既存の大口事業者に加え、低コストで効率的に利用事業者数を増大させることを狙い、2012年6月に提供を開始した。

(特長)

- ◇ イベント等の主催者は、開催期間、会場、チケット単価など基本的情報を同社が提供する登録画面に入力するだけで、簡単にイベント受付、チケット受付・販売ページを作成することができる。(現在はPCサイトのみ)
- ◇ 同画面のリンクを自分のイベントページに設置するだけでチケット販売を開始できる。
- ◇ 参加申込者はPC、スマートフォン、携帯電話からチケットを購入できる。
- ◇ チケット種類は電子チケット、コンビニで発券する紙チケット双方が利用でき、発券されたチケットにはQRコードが付き、専用のアプリで入場認証を行う。確実に認証でき、スムーズなイベント運営をサポートする。紙チケットだけを利用することもでき、その場合認証アプリは不要。
- ◇ マルチペイメントサービス同様、豊富な決済手段を提供している。
- ◇ 申込から導入、チケット発売までおおよそ3週間程度と短期間で稼働させることができる。
- ◇ 初期費用、月額基本料は無料。コストはチケット発行手数料の5%のみで、運用コストは格安。

常設施設の入場券のみならず、期間限定イベント、ライブ、講演会・セミナー、地域イベント、有料パーティー、同窓会など、10~5,000人規模のイベントに適している。

【ROE分析】

	2013/6期	2014/6期	2015/6期	2016/6期
ROE (%)	9.8	11.3	11.5	16.3
売上高当期純利益率 (%)	11.06	12.01	10.55	12.83
総資産回転率(回)	0.36	0.36	0.43	0.52
レバレッジ(倍)	2.43	2.58	2.50	2.44

同社のROEは一般的に日本企業が目標とすべきと言われている8%を上回っている。レバレッジが2倍を上回っており(自己資本比率は前期38.2%)、これが要因と見られるかもしれないが、同社の場合、収納代行預り金が現預金と流動負債に両建て計上されているためであり、これを考慮すると財務は極めて安定しており、高ROEの主要因はその高い売上高純利益率である。

【特徴と強み】

①豊富な導入実績&強固な顧客基盤

同社のマルチペイメントサービスは、導入時の開発費および収納機関との個別契約が不要というハードルの低さが評価され、下記のように業界を代表するリーディングカンパニーに導入されている。

特にリアルタイム性が求められる航空会社、バス会社からの評価の高さは同社にとって大きな財産となっている。この強固な顧客基盤は同社を支える重要な「見えざる資産」と評価できるだろう。

航空	全日本空輸、日本航空、AIRDO、スターフライヤー、ソラシドエア、オリエンタルエアブリッジ、ジェットスター、Peach Aviation、大韓航空、Air Asia X 等
バス	高速バスネット(JR バス関東、西日本、東海、中国、四国、九州等)、ハイウェイバスドットコム(京王電鉄、名鉄等)、@バスで(西日本鉄道(西鉄中心九州地区 14 社連合))、京浜急行、Airport Limousine(東京空港交通)、ネット DE バス(両備バス)、発車オーライネット(阪急、南海、近鉄、神姫、名鉄、弘南、アルピコ交通、富士急行、小田急箱根鉄道、下津井電鉄、一畑、四国高速、伊予鉄道、九州産交等)、他上記バス会社を含め、全国合計 100 社以上 500 路線以上
フェリー	商船三井フェリー、東海汽船、新日本海フェリー、九州商船、フェリーさんふらわあ
その他通販等	Amazon、Yahoo!Japan(Yahoo!ショッピング、ヤフオク!)、Google、Eストアー、STORES.jp、宅建ファミリー、アールビーズ、アフラック、AIU、三井ダイレクト、ディノス、ソフマップ、ジャルパック(e-travel)、ANA セールス、商船三井フェリー、Sony Music Artists、阪急百貨店、東急百貨店、近鉄百貨店、さいか屋、関西電力、中国電力、中部電力、九州電力、KDDI、東洋計器(e ガスチケット)、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、静岡文化財団、阪神甲子園球場、東京交響楽団、リクルート、新日本フィルハーモニー、NHK 交響楽団、ダイアログ・イン・ザ・ダーク・ジャパン 等
ネットDE受取	全日本空輸、Peach Aviation、ソネット、佐川急便、三井住友カード、サイバーエージェント FX(Yahoo!Japan)、日本証券金融、JFX、ヒロセ通商、プラザー工業、フューチャー、リクルート、ベネッセコーポレーション、GREE、パニラエア、アスクル 等
電子認証	富士急ハイランド、ハウステンボス 等

②常にチャレンジを続ける企業 DNA

E-Billing サービス、Billing サービス、各種送金サービス、ケータイチケットサービスなど、同社の開発した様々なシステムはほぼ全てが日本で初めて実用化されたものとなっており、加えて同システムの優秀さは、上記実績が証明している。

同社は大企業の系列であるわけではなく、ヒト・モノ・カネといった経営資源が決して豊富な状態でスタートした訳ではない。

にもかかわらず電子決済の分野で「デファクトスタンダード」とも言える地位を確立することができた大きな要因の一つには、同社が創業時から生まれ持つ、「常にチャレンジを続ける」という企業DNAがあるのだろう。

宮澤社長は、ビジネスの意味、醍醐味を「自分の可能性を信じ続け、自分があったら便利だなと思う仕組みを自らリスクをとって開発し、すぐに提供できる具体的な形として提供する事」と考えている。

また、インタビューの中でも、「自社でなければできないものを世の中に送り出す事こそが同社の存在意義であり、それが無ければ企業として存在する意味が無い」と述べていた。

社員数は 100 名弱と小さな所帯ではあるが、後述する「ウェルネットアレー」に代表される理念、心得をしっかりと掲げていることも企業 DNA 継承のカギとなっていると思われる。

2. 2016年6月期決算概要

(1) 業績概要(非連結)

(単位:百万円)

	15/6期	構成比	16/6期	構成比	前年同期比	計画比
売上高	8,888	100.0%	10,529	100.0%	+18.5%	+9.7%
売上総利益	2,688	30.2%	3,045	28.9%	+13.3%	+8.0%
販管費	1,050	11.8%	990	9.4%	-5.7%	+20.7%
営業利益	1,637	18.4%	2,054	19.5%	+25.5%	+2.7%
経常利益	1,520	17.1%	2,007	19.1%	+32.0%	+4.5%
当期純利益	938	10.6%	1,350	12.8%	+44.0%	+7.1%

増収・増益。計画も上回る。

売上高は前期比 18.5%増収の 105 億円。非対面決済市場が拡大。また、オークションなど C to C 市場が堅調に拡大したことに加え、大学の WEB 出願が増加していることも寄与した。

粗利額は 2 桁増加。PINおよび POSA 関連販売費および前期にあった東証 1 部上場関連費用の減少等に加え、筋肉体質維持のために役員報酬を減額したことなどから、営業利益は同 25.5%増の 20 億円となった。計画に対しても、売上、利益共に上回った。

(2) 財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約バランスシート

(単位:百万円)

	15年6月末	16年6月末		15年6月末	16年6月末
流動資産	17,990	19,416	流動負債	11,285	12,398
現預金	13,293	14,458	仕入債務	1,790	1,598
売上債権	1,190	1,055	収納代行預り金	8,732	9,566
有価証券	2,999	2,999	固定負債	164	221
固定資産	1,676	1,688	長期未払金	119	119
有形固定資産	437	411	純資産	8,218	8,485
無形固定資産	433	531	利益剰余金	4,651	5,263
投資その他の資産	805	745	自己株式	-650	-993
資産合計	19,667	21,104	負債純資産合計	19,667	21,104

* 売上債権は、売掛金と営業未収入金の合計。仕入債務は買掛金と営業未払金の合計。

現預金の増加で、流動資産は前期末に比べ 14 億円の増加。現預金には流動負債に計上されている回収代行業務に係る収納代行預り金(翌月には事業者へ送金される。)95 億円が含まれている。固定資産はほぼ変わらず。総資産は同 14 億円増加の 211 億円となった。

一方負債面では、収納代行預り金の増加などで流動負債が同 11 億円増加し、負債合計も同 11 億円増加した。自己株式が同 3 億円増加したが利益剰余金が 6 億円増加し、純資産は同 2 億円増加した。

この結果、自己資本比率は前期末の 41.6%から 1.6%低下し 40.0%となった。

(ただし、上記収納代行預り金を資産、負債から控除して計算すると、前期末 74.8%、当期末 70.9%となる。)

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	15/6期	16/6期	増減
営業CF	-712	2,554	+3,266
投資CF	-762	218	+980
フリーCF	-1,474	2,772	+4,246

財務CF	-933	-1,108	-175
現金同等物	13,293	14,958	+1,665

前年同期 17 億円増加した収納代行預り金が今期は減少したことなどから営業 CF はプラスに転じた。
有価証券の償還による収入増、定期預金の払戻増などで投資 CF もプラスに転じ、フリーCF も同じくプラスに転じた。
自己株式の取得増で財務CFのマイナス幅は拡大した。
キャッシュポジションは上昇した。

(3)トピックス

◎買収防衛策を廃止

同社では有効期間は、2016年9月開催の第34回定時株主総会終結の時までを有効期間として買収防衛策を継続しているが、「中期経営3か年計画(2013年7月-2016年6月)」に掲げた諸施策に積極的に取り組んだ結果、数値目標である最終年度「営業利益 20 億円」、「ROE15%」を達成し、その結果、時価総額が3年間で大きく伸長するなど、企業価値を向上させることができた。

一方、金融商品取引法による大量取得行為に関する規制の整備が浸透し、株主が適切に判断するために必要な情報や時間を確保するという買収防衛策の目的が一定程度担保され、継続する必要性が相対的に低下していると判断。8月18日開催の取締役会において、有効期間が満了する第34回定時株主総会終結の時をもって買収防衛策を継続しないことを決議した。

3. 2017年6月期業績見通し

(1)業績概要(非連結)

(単位:百万円)

	16/6期実績	構成比	17/6期予想	構成比	前期比
売上高	10,529	100.0%	11,100	100.0%	+5.4%
売上総利益	3,045	28.9%	2,860	25.8%	-6.1%
販管費	990	9.4%	1,360 ~1,860	12.3% ~16.8%	+37.3% ~+87.8%
営業利益	2,054	19.5%	1,000 ~1,500	9.1% ~13.5%	-51.3% ~-27.0%
経常利益	2,007	19.1%	950 ~1,450	8.6% ~13.1%	-52.7% ~-27.8%
当期純利益	1,350	12.8%	650 ~1,000	5.9% ~9.0%	-51.9% ~-25.9%

* 予想は会社側予想

増収もプロモーション費用など投資先行で減益

新中期5か年計画の初年度の今期業績予想は新たなプロジェクトの進捗により変動する可能性があるため、レンジ形式による開示としている。

引き続き非対面決済市場が拡大し増収となるが、「バスIT化プロジェクト」におけるユーザー向けスマホアプリ「バスもり! コンシェルジュ」のプロモーションを積極的に展開するため減益を予想している。

配当は2016年7月に実施した株式分割考慮後で配当性向を50%以上とし、1株当たりの配当金が50円に満たない場合でも、10円/株増配の50円/株を予定。

4. 中期経営3か年計画の振り返りと新中期経営5か年計画の概要

①中期経営3か年計画の振り返り

【取組テーマごとの検証】

A. 次世代を担うビジネススキームの確立

(1) バスIT化プロジェクト

「バスIT化プロジェクト」とは、2001年3月に日本で初めての都市間高速バスチケットのコンビニ発券サービスを開発、国内100社以上のバス事業者提供してきた同社がそのシステム、運用、および営業基盤をベースとし、最新テクノロジーを具体的な形としてバス事業および利用者双方の利便性を大幅に向上させるプラットフォーム化作業のこと。

急速に普及したネット接続スマートフォンやタブレット端末を活用し、具体的に以下のようなサービスをリリースした。

- ◇ 利用者がスマホアプリから行きたい場所へ行くバスを探し、スマホでそのまま購入できるサービス
- ◇ 始発バス停を発車した後もバスチケットを販売できる、いわば販売機会を極大化できるしくみ
- ◇ 航空・Jリーグなどで培ってきた電子認証のノウハウを高速バスに搭載する安価なタブレット端末で実現するしくみ

個別のバス事業者が各自に開発するとコスト的にペイしないスキームを同社が一括して開発、その共通プラットフォームをバス事業者に提供することにより、バス事業者はそのコストを変動費化できる。ベースは完成し、普及拡大はこれからだが同社では確実な手応えを感じているという。

(2) コンシューマ向けサービスの開発・提供

決済サービスのコアである事業者の代金回収に加え、支払者側に便利なコンシェルジュ機能を提供するスマホアプリの開発を進めてきた。開発は当初予定より遅れたが、今期投入の目途が立った。(詳細は後述)

B. カイゼン(機能拡充/システムの安定運用・コストパフォーマンスの向上、いわば筋肉質の企業体質づくり)

(1) パリユートランスファープラットフォームの機能拡充(既存サービスの拡充)

従来の収納代行・ネット de 受取(銀行振込サービス)に加え、コンビニ店頭で現金を受け取ることができるサービス、および Amazon ギフトで受け取ることができるサービスを開始した。

ほかにも大学入試向け電子決済の拡充、紙の請求書の発行を事業者がシステム開発行うことなく電子化しコストダウンできる「ペーパーレス化」プロジェクト等、期中に見えてきたビジネスチャンスにも対応した。

(2) システム安定運用/コストパフォーマンス向上

社会インフラとして重要な自社システムの安定稼働を重要課題として取り組んできた。

ただ、予想以上のトラフィック増加にシステム増強および社内体制が追いつけず、2015年10月に大規模障害が発生した。

その反省から、抜本的な社員の再教育、更には増加し続けるトラフィックに対応するためのシステム増強、社内体制の整備への取り組みを加速させた。

一方で、何よりも安定稼働を最優先事項としたため、並行して進める予定だった「原価構成分析システム」の活用が今後の課題として残った。

C. 地域貢献活動

北海道の高等専門学校(高専)の学生向けに1億円の「ウェルネット奨学金」を設立し、2016年3月末までに約30名の学生に約700万円を支援した。

支援を受けた学生からは数多くの感謝の手紙が届き、学校との厚い信頼関係が構築できた。

社会貢献活動は継続性が重要と考えており、2016年6月期には更に6千万円を積み増した。今後も地域社会への貢献を継続していく。

【数値目標】

2016年6月期、営業利益20億円、ROE15%を目標としてきたが、それぞれ20.5億円(13年6月期比47.5%増)、16.3%と両方もくりすることができた。

また、株主還元として配当性向50%、税引後利益の配当後残額全てを自己株式の取得・消却に充当し、100%の株主還元を実施した。

②新中期経営5か年計画の概要**【概要】**

非対面決済およびその周辺を事業ドメインとし、その中で確立したノウハウと実績により業績を伸ばしてきたが、非対面決済市場は今後も一定の伸長を見込んでおり、引き続き現状のビジネススキームの維持発展を目指す。

この新中期5か年計画期間中においては、フィンテックの急速な進展、実用化が見込まれ、またIoTの利活用が始まるなど、同社を取り巻く事業環境は今後も大きな変化が見込まれる。同社ではこの変化を新たなビジネスチャンスに変えるための投資を積極的に行い、2019年6月期30億円、最終年度2021年6月期50億円の達成を目指している。

【各種プロジェクト】**A. フィンテックサービス「支払秘書」**

現在の同社の収益の柱は「リアルタイムの現金決済」だが、今後は電子マネー・キャッシュレス決済がさらに伸長する可能性が高いとみて、2011年に構想し、その後要件定義・開発を進めてきた電子マネーサービス「支払秘書」を2017年3月にリリースする予定である。

スマートフォンアプリの「支払秘書」はサーバ管理型電子マネーで以下の機能を持っている。

- ① 提携銀行からリアルタイムに電子マネーをチャージできる。他の収納機関からもチャージ可能。
- ② 督促自動化機能で、事業者は郵便による督促が不要になる。
- ③ 「秘書」のリマインド機能により支払の「うっかり忘れ」を防止でき、回収率向上にもつながる。

サービスや商品を提供する事業者サイドから見ると購入と同時に即時決済されるようになるため、販売機会を逃さない。

また今までコスト的に見合わなかったデジタルコンテンツ等の多頻度少額決済にも対応できるようになるとともに、最近ニーズが高まっているワンクリック決済への対応も可能。

更に、後払い決済領域事業者は、従来の紙の請求書から電子請求に替わることで請求書発行コストを低減する事が可能である。

「支払秘書」の普及については、以下のようなプロモーションを進めし、アプリの普及拡大を強力に推進する。

- ① 既に同社決済を導入している事業者への訴求
- ② 提携銀行と共同で営業
- ③ 月間800万回に及ぶ決済時に消費者が利用する「(同社提供の)支払い方法案内画面」に新たな決済手段として表示
- ④ 消費者向けの積極的なプロモーション

B. バスIT化プロジェクト

バスIT化プロジェクトの基幹を担う「バスもり！シリーズ」の開発・投入・プロモーションを積極的に展開する。

前期までに都市間高速バス向け認証用車載端末「バスもり！MONTA」、地図から探してそのままチケット購入できるスマホアプリ「バスもり！ナビ」をリリースしたが、2016年8月には「バスもり！ナビ」を大幅に進化させたスマートフォンアプリ「バスもり！コンシェルジュ」を投入した。

いかに多くの消費者にこのアプリを認知・ダウンロード・利用してもらえるかが収益化に向けた重要な要素となるため、「バスもり！コンシェルジュ」のプロモーションを積極的に展開する。

C. オープンイノベーション

「IoT」、「フィンテック」等、同社の事業領域周辺では大きな変革が起きており、同時に大きなビジネスチャンスが広がっている。

同社ではこのチャンスを取り込むための積極的な施策を行っていく。

具体的には様々な知見・技術を持つ大学・事業体・企業などとの連携を強化し、ビジネスチャンスに的確に対応する。

- ① ブロックチェーン技術を使った安全かつローコストなプラットフォームの開発・提供を目指し、北海道大学と共同研究をスタートさせた。今後は関係を深化させ具体的な成果物を生み出す。また、ブロックチェーン活用プラットフォーム等社会インフラになり得る成果物が完成した際には、他企業などにもオープンに参画することができる仕組みとすることで、社会貢献の一旦を担っていく。
- ② ビックデータ活用、イールドマネジメント(※)、路線バスの可視化による需要喚起等、IT利活用によるバス事業および地方創生に資する共同研究を国立情報学研究所と推進する。
- ③ 決済周辺プラットフォームの開発・整備を行う企業との連携に取り組む。
- ④ 特に金融サービスにおいては「セキュリティ」と「コストパフォーマンス」の両立が重要課題。その課題解決には相当額の研究開発費を要するため、それらへの投資を目的としたCVC「ウェルネットベンチャーキャピタル」を立ち上げる。

※イールドマネジメント

ホテル、航空会社など(同社の場合はバス運営会社)で単位あたりの収益を最大化する販売戦略。欧米でいち早く導入され、日本には90年代後半に浸透した。稼働率や乗車率を上げるためだけに客室や運賃の割引率を大きくすれば、イールド(収益)は必然的に低下する。一方で、乏しい需要に対し割引を少なくすると売れ残ることがある。そこで、イールドを最大限確保するために、過去の販売データや需要動向を細かく見ながら販売単価や提供座席数を管理する事が必要となっている。

D. システムの根幹を担う札幌事業所のレベルアップ

前期に発生した大規模障害の反省から、札幌事業所の体制を整備してきたが、今期からは更にダイナミックなレベルアップを目的とした投資を行う。具体策は以下の通り。

① スキルアップ

高い技術力と知見のある会社の支援を得て、札幌事業所社員のスキルを引上げる。

10名以上のスキルの高い同社技術者に札幌事業所に常駐してもらい、本格的な品質管理部門を設立。システム開発からインフラ設計、運用に至るまで、ウェルネット社員と一つのチームになって実地教育を行ってもらう。

② 体制整備

前期まで札幌事業所の担当取締役は社長が兼任してきたが、高い技術力と知見、および経験を持つ人材を招へいし、執行役員も1名から3名体制に増強する。加えて十分な知見を持つ顧問を付けるなど、確実なレベルアップと「安定運用」を実現させる。

③ クラウド化

従来型のインフラ構築手法では、激しく増加するトラフィックに対応しきれないとの判断の下、今後3年計画で柔軟なスケールアップ・分散処理ができるクラウドに移行する。これにより安定稼働とベストコストパフォーマンスの両立を目指す。

E. 正しい企業活動を行う「ガバナンス」

同社は会社の存在意義と社員の行動指針を以下の「ウェルネットアレーター」として定め、実効性のあるガバナンスを目指している。商材が変わっても同社の根幹をなす行動哲学として引き続き社員へ浸透させていく。

(アレーターとはギリシャ語で、「徳」、「優れた者」、「卓越したもの」を意味する。)

* ウェルネットアレーター

- “あったら便利なしくみ”を作り続けることで社会に貢献します。
- その「しくみ」を広く世の中に提案・普及させます。
- そこから得た「利益」を社員、株主、次の投資として配分します。

* ウェルネット社員アレーター

- 既成概念にとらわれず発想します。
- まず自分の頭で考え、全体最適な提案をします。
- 議論はオープンに行い「決めるべき人」が決め、組織として実行します。
- 「誰が」「何を」「いつまでに」を常に明確にします。
- 実行結果を検証し、さらに改善、を繰り返します。
- 報告は正直、正確、迅速に行います。
- 提供役務と対価を文書化して合意後に取引を行います。
- 清廉を旨とし、接待、贈り物を受けません。

5. 宮澤社長に聞く ～今まで以上に長期投資家を大事にしていく～

Q:「新中期経営5か年計画のポイントはどんな点でしょう？」

A:「電子マネー市場への参入など、新しいWELLNETを作り出す第一歩だ。」

- 当社は非対面・現金決済のマーケットで大きな強みを持っている。これからもこのマーケットは拡大が続くだろう。
- ただ、一方でキャッシュレス・電子マネーの市場が拡大するものと予想され、当社がさらに大きな成長を遂げるには電子マネー市場での取り組みが欠かせない。新中計は、「支払秘書」に代表されるように、電子マネーに関わる新しい市場を創り出す事を目指したものだ。
- 私は、自社でなければできないものを世の中に送り出す事こそが当社の存在意義であり、それが無ければ企業として存在する意味が無いと考えており、社員にも常々そう語っている。
- そうした気概の下で『新しいWELLNETを創り上げる』重要な5年間となるだろう。

Q:「今期も増収予想ではありますが、増収率は1ケタ台です。その背景は何でしょうか？」

A:「決済単価の下落、OEM供給先の絞り込み、PIN・POSAの減少等が要因だ。」

- 「高速バスチケット代金収納代行&チケット発券サービス」では、利用件数は増加しているが、決済単価が下落している。その理由の一つとしては、相対的に運賃が高い夜行便がLCC(格安航空会社)に置き換わられて便数が減少していることが大きい。
- またアマゾンが配送料無料の条件を緩めたために1回あたりの購入単価が下落し、価格交渉も厳しくなっている。
- またシステムのOEM供給についても、今後大きな伸びが見込めない先については見切りを付けざるを得ないケースもある。
- 加えて接続収納機関の一つであるサークルKサンクスがファミリーマートと統合、大幅な閉店が見込まれておりこれも今後の不透明な要因となっている。

Q:「バスIT化プロジェクトや支払秘書への今後の取り組みについて教えてください。」

A:「どちらもまずプロモーションに注力する。」

- このビジネスの成否はいかに多くのユーザーに「バスもり！コンシェルジュ」や「支払秘書」のスマホアプリをダウンロードして貰えるかにかかっている。そのためにはアプリ及び当社認知度の向上が欠かせない。

- まず「バスもり！ナビ」のリリース時と同様に、「バスもり！コンシェルジュ」のリーフレット作成・バス会社での配布やラッピングバスを実施する。
- 加えて新たな取り組みとしては10月からJFM(※)で日曜午前に30分番組を提供する。まず当社のイメージや名前を週及し、その後両アプリの露出を増やして認知度向上を図る。

※JFM

日本の民間放送ラジオのネットワーク。最先発の民放 FM4 局(エフエム東京・エフエム大阪・エフエム愛知・エフエム福岡)が1981年5月に構成したラジオネットワークが前身。キー局はエフエム東京が務める。

Q:「投資家へのメッセージをお願いします。」

A:「今まで以上に長期投資家を大事にしていく。」

- 前中計の目標をしっかりと達成する事ができたことに加え、株主還元策についても高いご評価を頂いた。また東証1部に上場したこともあり、多くの投資家、特に年金基金を運用する国内外の機関投資家の皆様に株主になって頂いた。
- これからは、こうした中長期投資家をより一層重視、意識した経営を進めていく。また国民の重要な財産である年金資産を毀損するような事があっては絶対ならないと心に銘じている。
- 大きな環境変化の中で常にチャレンジを続け「新しいWELLNET」への変革に取り組んでいくので、是非長期の視点で応援していただきたい。

6. 今後の注目点

新中期経営計画の5年間は前中計期間とは大きく異なる重要な5年間となる。非対面現金決済では圧倒的な存在感を示す同社だが、電子マネーの台頭は今までとは異なる競争環境を産み出し、新たな競合先も現れることが予想される。

そうした中、今期の大幅減益の要因であるプロモーションの成果がいつ頃現れるか、ダウンロード数の進捗に注目したい。長期投資家を大事にする経営を進めていく同社を投資家も長期的な視点でウォッチしていくべきだろう。

<参照:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレートガバナンス報告書

同社は最新のコーポレートガバナンス報告書を2016年9月27日に提出している。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
<原則4-8 独立社外取締役の有効な活用>	<p>当社の取締役会は常勤取締役4名、社外取締役1名、社外監査役3名、合計8名で構成されています。常勤取締役4名を除く役員は全員独立役員として登録しております。したがって当社取締役会は独立社外役員が半数を占める構成となっており、過去一年間取締役会への出席率も100%で、毎月の取締役会では必要な討議を十分行っております。</p> <p>社外取締役は1名ではありますが、社外取締役独自の独立した弁護士視点から各取締役や監査役、経営陣等と適宜意見交換を行っており、現段階において当社の独立社外取締役としての責務を十分に果たしております。加えて、社外監査役3名により構成される監査役会が独自の立場により、きめ細かな監査業務を行っており、社外役員4名で十分に経営の監視及び監督は機能でき</p>

るものと考えており、現時点で社外取締役を増員する必要はないと考えております。

ただし、今後当社を取り巻く環境が変化することで、社外取締役を増員する必要性が発生する可能性もあり、必要に応じて検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

同社ウェブサイトの会社概要「コーポレートガバナンス」で「コーポレートガバナンスコード当社取組方針」として開示を行っている。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C)2016 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.