

各 位

会 社 名 ウェルネット株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 宮澤 一 洋
(JASDAQ・コード2428)
問 合 せ 先
役 職・氏 名 執行役員管理部長 斉藤 伸 樹
電 話 03-3580-0199

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2011年6月期から2015年6月期までの5カ年計画）を策定いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

当社は2010年6月期に今後の積極的なIT事業の展開を行なうための体制作りを行いました。具体的には本社所在地を東京に移転し、よりスピーディーな展開を可能とするために物理的に取引事業者様に近い東京にシステム開発部を新設、取締役を増員し管理体制、業務推進体制を強化いたしました。エネルギー事業についてはそれぞれの更なる発展のために別の道を歩むことを選択し、株式会社一高たかはしを大手LPガス会社である株式会社サイサンに売却いたしました。

新生ウェルネットにとって今はまさに「第三の創業期」といえます。今後5年間の企業活動方針をウェルネット中期経営計画として策定いたしました。

I 当社の存在意義

ウェルネットの存在価値は「あったら便利なくみを作り続けることで社会の発展に貢献すること」です。同時に「自身の可能性を試したいという積極的な意志を持つ社員に、それを試すフィールドを提供すること」を経営方針としております。

これら「会社の基本方針」およびその目的を果たすための「社員の行動指針」を“ウェルネットアレター”（※1）として制定しました。

※1：アレターとは、ギリシャ語で「徳」や「優れたもの」、「卓越したもの」を意味します。

ウェルネットアレー

【会社活動方針】

- ・ “あったら便利なくみ” 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「収益」を社員・株主・次への投資として配分します

【社員行動指針】

- ・ 既成概念にとらわれず発想します
- ・ まず自分の頭で考え、全体最適な改善を提案します
- ・ 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、更に改善、を繰り返します
- ・ 報告は正直、正確、迅速に行ないます
- ・ 提供役務と対価を文書化して合意後に取引を行ないます
- ・ 清廉を旨とし、接待、贈り物を受けません

II 当社ビジネスの概要

当社は電子決済を軸として、その前後の領域にビジネス領域を拡大してまいりました。夫々の事業状況の可視化を目的として3つのビジネスユニットに分類しています。決済のみを【マルチペイメントサービス】、主としてコンビニエンスストアとの協業で実現した決済に付加機能を加えたビジネスモデルを【オンラインビジネスサービス】、決済後にサービス提供時の認証を行う【電子認証】と分類しておりますが、その概要は以下の通りです。

【マルチペイメントサービス】

当社は1998年コンビニ決済に不可欠である「バーコード付払込票作成」と「収納情報受信」をインターネット経由で実現するアプリケーション“こんぺい”を開発し無料提供いたしました。このスキームはコンビニ決済のハードルを劇的に下げ、eコマースの発展に大きく寄与したことをご評価いただき、数々の賞を受賞しました。これが当社のファーストブレイクです。このスキームは通販など物流を伴う後払いには非常に便利ですが、一方で先払いには使いづらい部分がありました。

そこで当社は2000年当時、コンビニ店舗に設置されたKiosk端末と当社サーバを24時間ネットワーク接続することにより紙の作成と郵送を不要としたリアルタイム現金決済を国内で初めて開発し特許を取得しました。当初航空券代金支払いから利用が始まったこのしくみは日本初の「高速バスチケットコンビニ発券」へと広がり、その後EC市場の発展とともに急成長した国内外を代表する殆どのECポータルサイトでご利用いただくにいたりました。

決済場所としてコンビニに加え、2003年1月には初のペイジー共同利用センターとして銀行ATM、ネットバンク決済をできるようにし、以降クレジット、電子マネーなど、当社一社と接続するだけでさまざまな決済ができるリアルタイム1 Stop 決済のサービス拡充を行なってまいりました。

【オンラインビジネスサービス】

これら快適な電子決済サービスの提供には大きなコストがかかります。具体的には Kiosk 端末のアプリケーション、当社サーバ・事業者とのインターフェースなどシステム開発コスト、ネットワーク・社内データセンター、これらを運用する24時間体制の有人監視・ヘルプデスクなど運用体制の維持管理コストです。そのため、当社にとって1情報処理あたりの固定費削減は大きなテーマです。

その具体的削減策として決済で構築したコンビニエンスストアとの常時接続ネットワークを有効活用し、新たなアプリケーションを開発・追加する試みを積極的に進めてまいりました。これらがオンラインビジネスサービスです。

具体的なサービス内容としては

① 携帯電話・国際電話・サーバ管理型電子マネーなど各種プリペイドカードの無在庫販売（PIN販売）システムの開発・提供

② 大学受験・漢字検定など各種検定の申し込み受付システム

などです。2011年6月期中にサービス開始を予定している「高速バス乗車券を Kiosk 端末で新規購入できるしくみ」など、今後も新たなビジネスモデルを関係各社と協働し、開発・提供してまいります。

【電子認証】

なにかを「買う」とときには“決済”が発生します。物流を伴わない場合の多くは“サービスを受ける”ための認証として「紙チケット」が使われてきました。これらの認証を電子化するしくみが「電子認証」です。2002年に“ケータイチケットサービス”として産声を上げたこのしくみは、その翌年には航空業界に採用されるなど、その大きな可能性を感じさせるものでしたが、その一方で継続的に発生する多額の開発投資と運用負荷のため、ビジネス的には厳しい状況が続いておりました。

2005年に開始した「95bus.com（空港バスドットコム）」以降の大型案件として、2009年には札幌ドームに電子認証システムを提供、同年Jリーグにも全試合観戦記録システムとして採用されるなど、ここへきてようやく光がさしてまいりました。

当社は「デジタル信号に変換できるものは必ずIT化される」との信念のもと、この領域への投資を続けてきましたが、いよいよ本格的に普及する時期が近づいており、当社の“バリュートランスファープラットフォーム”の重要な部分を担うこの電子認証を収益貢献モデルに脱皮させます。

今後もこの領域には継続的に投資を行ってまいります。一方で投資の経済合理性については「プロジェクト会議」の有効活用で、その透明性を高めてまいります。

現在提供しているこれらのサービスを更に進化させ、さまざまな価値交換を快適且つ1 Stop で提供する“バリュートランスファープラットフォーム”を今後も拡充してまいります。

Ⅲ 今後の成長戦略と数値目標

今後の戦略の軸は以下5点であり、最終事業年度には経常利益30億円達成を目指します。

- ① 現在の中核3事業ユニット＝バリュートランスファープラットホームの拡充
- ② データセンター再構築
- ③ 新規事業
- ④ グローバル化
- ⑤ 当社事業とシナジー効果の高い事業者との提携、M&A

当社は「新規スキーム開発企業」として、スキームの市場投入スピードをNo.1プライオリティとしてまいりました。失敗の経験もありますがその「先行者メリット」も十分ありました。同時に当社の「運用安定性」については各方面から高い評価をいただくにいたしました。

その一方で業容の拡大とその情報処理が多岐にわたるにつれ、必ずしも効率的とはいえない部分も生じております。今後は安定運用を堅持しながら、一方でクラウドなど新たなテクノロジーを意識したシステム開発・運用を行ってまいります。具体的には仮想化技術の有効活用の検討を今期中に終え、3年計画でシステム構築と運営のベストパフォーマンスを目指します。

新規事業については今までの“アイデア”に加え、最先端のテクノロジーを活かし、且つユーザーフレンドリーな“あったら便利なくみ”の開発・提供を行ってまいります。

当社のビジネスモデルは従来からグローバル展開が可能といわれてまいりましたが、海外展開については数年に一度のマーケティングを行なう以外、慎重な姿勢を保ってまいりました。安直なグローバル化は論外ですが、今後は継続的に情報収集を行うとともに、それにより複合的な効果を見出せる場合、グローバル展開を視野に入れてまいります。

以上に加え手元資金を有効活用し、当社が展開するビジネスとシナジー効果の高い事業者との提携、M&Aを重要戦略の一つとして位置づけます。

以上の戦略により達成する数値目標を最終事業年度2015年6月期経常利益30億円に設定いたしました。

業績目標

単位：百万円

		2011年6月期	2013年6月期	2015年6月期
売上高	マルチペイメントサービス	4,332	5,200	6,400
	オンラインビジネスサービス	930	1,500	1,900
	電子認証	237	400	900
	合計	5,500	7,100	9,200
既存中核事業目標 (A)		700	1,300	2,000
新規事業、提携・M&A等戦略目標 (B)				1,000
経常利益目標合計 (A+B)				3,000

設備投資 (既存事業) 2015年6月期までの5ヵ年累計	1,800
設備投資 (新規戦略枠)	規模未定

※新規事業、提携・M&A戦略について、今後の具体的な数値化はその内容が明らかになり次第反映させ、お知らせいたします。

IV 中期経営計画を実現するための社内体制の整備

「思い」をもった社員が自身のアイデアを適正に実現するための業務フローを整備いたしました。

1. 毎週「プロジェクト会議」を開催、会社の経営資源を投入するための議論をオープンに行い、経営リソース投入を判断するプロセスを全社員に見えるよう透明化しました。
2. またサービス提供を開始した結果収支の可視化のため「原価構成分析システム」の構築を進めています。夫々の投資の結果を正確に検証し、それにより社内ノウハウを蓄積、新規事業の成功確度を高めます。これらのしくみを有効に活用することで全社員に広く自らのアイデア実現のチャンスを提供します。またこのリソース投入プロセスの可視化はコーポレートガバナンスの実効性を高める効果も期待できます。

更に、創業以来スピード第一とした経営から生じたひずみの是正を進めてまいります。

具体的には細分化した部門の統廃合を行いました。マルチプレーヤーを育てることで社員の能力開発と人材の有効活用を同時に実現してまいります。そのために今期（2011年6月期）より人事評価システムを一新し、公平・公正な評価とグローバル化に対応いたしました。2012年6月期以降は部門毎の目標を数値化するなど、更なる目標の明確化と評価の客観性確保を目指します。

V 配当方針

株式公開以来、一貫して当社は広く開かれた企業を目指し、個人株主増加を目指した活動を継続的に行ってまいりました。当社のビジネスモデルは目に見えないものである故に説明が困難であるため、証券各社のご協力をいただき証券会社の営業担当の方を中心とした説明会を過去一年は重点的に開催してまいりました。更に当社事業をより広く深く理解していただくために会社説明用映像を作成しております。

また、株主様への配慮として、2010年6月期の株式会社一高たかはし売却時には普通配当に加えて特別配当を決定し、同時に今後の配当性向についても本中期経営計画期間においては33.3%を目安とする方針を明示いたしました。

今後も株主様への利益還元・配慮を継続して行ってまいります。

以 上

《参考資料》

当社が目指す全方向プラットフォームイメージ

