

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 柳 本 孝 志
(JASDAQ・コード2428)
問 合 せ 先
役 職・氏 名 取締役業務部長 萬 範 幸
電 話 011-809-3301

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、本日開催した取締役会において、中期経営計画（2010年6月期から2012年6月期までの3カ年計画）を以下の通り決定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

I. 中期経営計画基本方針等

1. 中期計画策定に向けて

当社は、更なる事業拡大を目的に、エネルギー事業を営む（株）一高たかはしとの株式交換により、2009年6月1日付で同社を完全子会社化し、グループを再編成いたしました。

このグループ再編の趣旨・目的につきましては、2009年2月12日に発表いたしました「ウェルネット株式会社による株式会社一高たかはしとの株式交換による完全子会社化」にて詳細にご案内しておりますが、当社の求める事業環境が長年の親子上場の資本関係を維持することと相容れなくなってきたこと、及び一高たかはしにおいても、その取り巻く事業環境の激変に対して迅速な対応が必要になってきたこと、という双方のニーズを満足させるスキームとして本株式交換が最善の手段との結論によるものです。

2009年6月期までの3期間は、両社それぞれが策定した中期経営計画のもと活動してまいりましたが、ここに新たに今後のグループ運営とその見通しについて概要をお知らせするものであります。

2. 中期経営計画のグループ基本方針

ウェルネットグループは、IT事業及びエネルギー事業の二つの事業から構成されます。

IT事業を担うウェルネットは『スキーム開発企業』として、新規スキームの収益化に挑戦する経営スタンスの下、開発及び運用の両面で投資リスクを負って新たなサービスの開発・提供を続けてまいりました。本中期経営計画期間においてもバリュー・トランスファー・プラットフォームの運営主体を目指してダイナミックな事業活動を展開すべく、既存サービスであるマルチペイメント事業及びオンラインビジネス事業の両事業で事業基盤の強化・拡大を図るとともに、将来に向けて更なる成長を継続するために電子認証事業を始めとする新規事業の創出・育成を図ってまいります。

エネルギー事業を担う一高たかはしグループは、事業環境の変化に対応しつつ安定成長の維持・継続を図るために、業界再編の潮流に機動的に対応するとともに、グループ内各社のシナジーを強めることでスケールメリットの追及を図り、利益体質を強化することで収益性を高め、確実にキャッシュフローを改善してまいります。

当社グループは、IT事業及びエネルギー事業という2つの事業特性を活かし、両事業の財務の独立性を維持しつつ、各事業が抱える課題を着実に克服し、グループ全体の収益基盤の拡大及び持続的な成長を図ってまいります。

当社は企業グループの親会社として機動力のある経営を追求し、責任ある事業活動を推進するとともに、経営の健全性・透明性を高め、社会的信頼の向上に努めてまいります。

3. 新グループにおける組織の整備と構築

当社グループは上記方針の具現化並びにIT事業の成長に必須な中立性・安定性の強化に向け、グループ全体でコーポレートガバナンスの実効性を高め、内部統制の効いた組織を構築いたします。

具体的施策は以下の通りです。

- (1) 取締役の増員を予定するほか、取締役はグループ管掌と各事業管掌を鮮明にする。また、執行役員制度を導入し、より具体的な目標達成への執行責任と権限を明確化する。
- (2) 監査役会は全て社外監査役で構成する。
- (3) 経営企画部を新設し、経営計画の検証及び細かな可視化を行う。
- (4) エネルギー部門では拠点を集約し、従来の重厚さを排除し、シンプルな事業組織とする。
- (5) グループ間での後方業務のリソースを集約し、合理化を図る。

II. IT事業（ウェルネット）中期経営計画

1. 前回中期経営計画の総括

2007年6月期をスタートとする中期経営計画期間において、当社は①現存しない“あったら便利”な仕組みをすぐに利用できるプラットフォームとして提供すること、②すでに商品化されたサービスの付加価値を高めること、③更にその成果物を横展開することで収益機会を増大させること、④新たなスキームの開発でサービスの幅を広げ続けること、により企業価値の向上を目指してまいりました。

中期経営計画の達成状況につきましては以下のとおりとなっております。

①既存事業基盤の更なる強化・拡大 ・決済関連サービス

前回中期経営計画時の項目内容	結 果
eコマースを中心とする巨大なトランザクションを見込める大口顧客の開拓を積極的に推進	代表的EC事業者（アマゾン、グーグル、楽天オークション、ヤフーショッピング）等が利用中
事業領域の拡大、新たなスキームの開発・提供、既存サービスへの付加価値提供等による新規顧客層の開拓	・紙の請求書とペーパーレス（電子決済）の統合モデルを開発・提供 保険会社大手アフラック様にご提供。 ・CAFISに直接接続し、クレジットカードを含めた“マルチペイメントサービスのワンストップ”を実現
データセンター機能の更なる強化・充実（第二データセンター構築による冗長化）と運用センター（事業会社及びCVS向けサポート）機能・質の充実による顧客満足度の向上	第二データセンター構築は未着手 システム開発部及びそれと一体化した運用チームを東京に新設

・PINオンライン販売サービス

前回中期経営計画時の項目内容	結 果
提携コンビニ及び取扱コンテンツの拡大推進	ローソン、スリーエフに提供開始

②新規事業の創出・育成

前回中期経営計画時の項目内容	結 果
汎用的に利用できるマルチプラットフォームをASPとして提供し、ケータイチケットのデファクトを目指す	札幌ドーム「らくスルー」 Jリーグ「全試合観戦記録システム」 ⇒収益貢献には至らず。“ケータイ“に限定しない認証システムへバージョンアップ予定
インターネット上でのバリューのハブとなり、バリュートランスファープラットフォームを構築、売る側と買う側双方に“いつでもどこでも”売買できる仕組みをASPサービスとして実現	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」（個人→企業）から 「受取」（企業→個人）へと展開

※なお提供サービスにつきましては、今2010年6月期より、決済関連サービスを「マルチペイメントサービス」と名称変更するほか、従来のPINオンライン販売サービスにCVSネットワークを利用したサービス及びネットDE受取サービスを含めて「オンラインビジネスサービス」とし、従来のケータイビジネスサービスに各種電子認証サービスを加えて「電子認証サービス」といたしました。

2. IT事業基本方針

当社が目指すIT事業の基本方針は以下のとおりです。

- ・マルチペイメントサービス：当社の中核事業
- ・マルチペイメントサービスの前後にある申込・認証・ロジスティックス等の情報処理をも1 Stopで提供できるプラットフォームの拡大
- ・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、デジタルを同一プラットフォーム上で実現）

この基本方針を実現することを目的に、本年6月より営業部門を再編し、営業本部の統括の下、オンラインビジネス営業部、電子認証営業部及びシステム開発部を設置しております。

IT事業の成長戦略の中心であるバリュートランスファープラットフォーム構想では、利用者へのワンストップ性を格段に高めるために新たな事業の投入が必須です。

新規事業と既存事業が相乗効果を発揮するときには、当社の企業価値は格段に大きくなると想定しますが、一方で当面は先行投資が必要となります。

注：バリュートランスファープラットフォーム構想については当資料のP7に記載しておりますので、こちらをご参照ください。

3. IT事業課題

IT事業の継続的な成長を図るために、前中期経営計画で認識した課題への対応を持続するほか以下の3点を重視すべき課題と考えております。

- ①EC市場環境の変化への対応、差別化に向けた投資の継続、異業種参入など企業間競争激化
- ②収益力の維持・確保、新規スキーム・事業の開発、市場環境変化対応のためのファンダメンタル再構築
- ③売上総利益で構成比が高いマルチペイメントサービスが、シェア争いの激化によって収益性が低下傾向にあること

4. 重点施策

(1)マルチペイメントサービス事業：

- ①クレジットカード決済機能や返金サービス機能など新たな機能を付加することでの既存顧客のトランザクション拡大
- ②セールス未対象先への売り込みを図り、顧客層を拡大する
- ③コストダウンによる収益性の維持
- ④次世代の収益の柱となるべき「新規事業・スキーム」の開発を進めるとともに、収益貢献の実現を目指す

(2) オンラインビジネス事業：

- ① ネットDE受取：スキームをレベルアップし、大量の個人宛支払がある企業への売り込みを実施、当社の他のサービス間とのシナジーを実現する
- ② CVSネットワークを活用する等により新規性のある高い付加価値サービスで横展開を図る

(3) 電子認証事業：

- ① これまで構築してきた電子認証事業を横展開することで顧客数の増大を図る。
- ② さらに電子認証サービスの汎用化・パッケージ化及び安定運用体制を充実することで費用の圧縮を行い、同事業の黒字化を目指す。

(4) 事業基盤強化に向けた経営のファンダメンタルの再構築

- ① 地域災害時の事業継続計画策定：事業者・利用者が要請する事業継続に必要な手段を検討・導入
- ② 東京本社にシステム開発部及び運用チームを新設し開発の品質向上とスピードアップ
- ③ 多額の収納金を取り扱う決済代行業に要求される信用力強化のためにコーポレートガバナンス、コンプライアンスを一層充実
- ④ 営業要員を増加し、多くの顧客事業領域へのアプローチを強化。

5. IT事業数値計画

最終年度(12/06期)における数値目標

(単位:百万円)

売上高	セグメント	09/6期実績	10/6期計画	12/6期見込※
	マルチペイメントサービス	3,432	3,600	4,000
	オンラインビジネス	22,634	23,650	26,500
	電子認証	178	250	+α
	合計	26,244	27,500	30,500+α
営業利益		593	610	800+β

※12/6期見込みの売上高の+α部分は電子認証事業にかかる部分です。

※電子認証は、横展開やパッケージ化などによりマーケットを鮮明にしていく中でビジネスモデルを確立してまいります。現時点では不確定要素が多いため売上及び利益規模を見積もることができません。

6. 設備投資(研究開発費含む)及び減価償却

単位:百万円	09/6期実績	10/6期計画	12/6期見込み
設備投資等	620	400	150
減価償却費	172	270	330

III. エネルギー事業中期経営計画

1. 一高たかはしによる前回中期経営計画の総括

2007年6月期に策定した中期経営計画では、顧客増による事業規模拡大と、コスト低減による価格競争力強化で成長を持続させる方針のもと、成長障害リスクとしては①主力商品が危険物であるLPガス、②競合他社との競争激化による粗利益率の低下、③他エネルギーとの競合によるLPガス自体のシェア低下、④燃料の仕入価格の変動、の4つの課題と認識し、その克服に向けての施策を適切に行ってまいりました。その結果、最終年度となる2009年6月期までの3期間で一定の成果を挙げることができました。

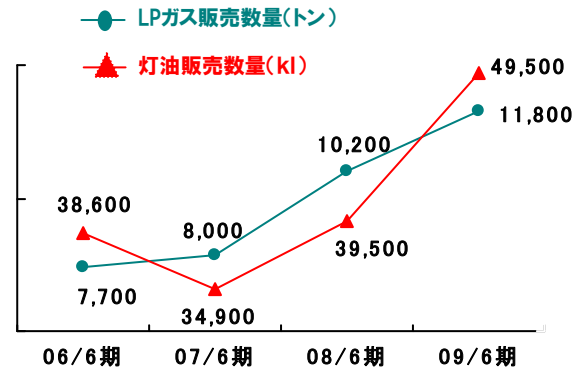
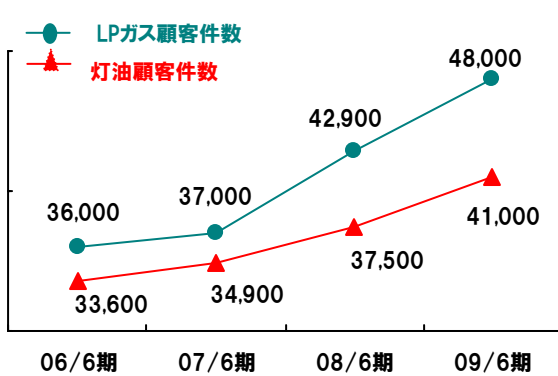
①顧客数増加の成果

M&Aに注力し、初の道外進出となる山形地区で3社、競争の激しい札幌で1社を買収し、顧客数はLPガスで48,000戸(純増加12,000戸)、灯油で41,000戸(純増加7,500戸)を実現しました。

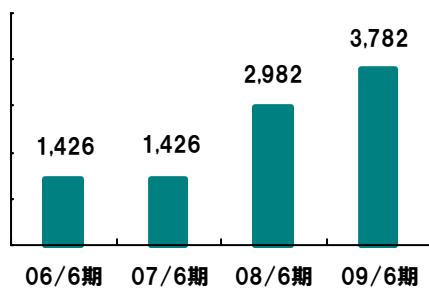
②保安レベル強化の成果

給湯器不具合に起因する事故多発などガスの危険性が社会的にクローズアップされ、地域に密着したライフラインの担い手として、保安水準の高度化推進、CO事故防止対策として安全性に問題がある給湯器機器などの自主的交換に全社を挙げて取り組み、安心・安全の供給保安体制を確立いたしました。

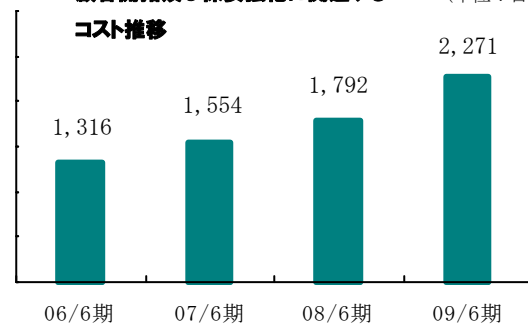
以上2点において成果を上げる一方で、積極的な投資を行ったことによる借入金の増加、保安体制の強化に伴う保安維持コストの増大という新たな課題も出現いたしました。



エネルギー事業 有利子負債推移



顧客開拓及び保安強化に関連するコスト推移 (単位: 百万円)



2. エネルギー事業課題

エネルギー事業を取り巻く事業環境は、この3年間で急激に変化しており、従来の経営課題に加え、新たに次の3つの課題に対応し安定した事業成長の継続を図ります。

- ①ガス業界の川上となる元売り再編に伴い、川上部門主導による直売目的の業界再編が加速している
- ②原油価格相場の異常な高騰に端を発した消費節約の定着により単位消費量が減少している
- ③積極的投資活動を継続した結果、借入金が増大

3. エネルギー事業基本方針

エネルギー事業は、収益性の強化及び財務の健全化を推進し、グループの事業価値を高めていくことを基本方針とします。

このため、今後は高度な保安水準を維持しつつ、顧客獲得活動に投下する費用の投資基準をさらに厳しく見直し、人件費・販売促進費などの低減により利益体質の強化を図ります。さらに、これにより改善されるフリーキャッシュフローで財務体質を強化していくことを重点目標といたします。

4. 重点施策

エネルギー事業の各課題に対しては、財務体質改善を最優先し、投資案件を厳しく選別するとともに、並行して地域別販社体制強化策を継続し、エリア毎の顧客状況に合わせたきめ細かい対応で拡販に努め、他社商権の切替や既存取引顧客の流出防止を徹底し、顧客基盤の安定維持を目指します。

(1) 業界再編対応

①川上部門の小売再編志向に対して、独立系小売専門家として水平的連携活動を継続いたします

(2) 単位消費量減少対応

①業務店開発・他の熱源からの転換など用途開発を推進する

②地域の独自性と機動性を高め、顧客深耕策による拡販で単位利益を確保

(3) 財務体質強化対応

①グループ各社の共通業務の集約化・リソースの共有化で業務コスト低減

②顧客獲得費用に対する厳格な投資基準の継続適用による投資回収の効率化

エネルギー事業：最終年度(12/06期)における数値目標

単位:百万円	10/06期	12/06期
売上高	9,250	9,700
営業利益	450	530

エネルギー事業：設備投資及び減価償却

単位:百万円	10/06期	12/06期
設備投資等	335	133
減価償却費	373	396

IV. 最終年度(12/06期)における連結数値目標

単位:百万円	09/6期実績(*)	10/6期計画	12/6期見込(※)
売上高	26,244	36,700	40,000
営業利益	593	1,060	1,300
経常利益	629	1,330	1,300
当期純利益	308	800	800

*09/6期実績はウェルネット単体での数値

※12/6期は負ののれん償却が終了し、通常の事業から得られる利益を見込んでおります。

V. 配当計画について

これまで当社は、長期的な企業価値向上を目指し既存事業の強化、新規事業の創出・育成のための研究開発・設備投資等に必要な資金を確保するために内部留保を充実させつつ、業績動向や経営環境等を総合的に勘案し、株主様への利益還元を実施していくことを基本方針としてまいりました。

今後は株式交換によって新たに当社グループの株主となられた方々にも配慮し、より一層の利益還元を行っていく所存です。

かかる観点から2009年6月期には一株当たり1,200円の配当を予定いたしますが、2010年6月期においては通期で一株当たり1,500円の配当を実施してまいりたいと存じます。

参考資料：バリュー・トランスファー・プラットフォーム

当社の目指しているバリュー・トランスファー・プラットフォームとは、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（リアルタイム）を実現するワンストップ型のネットワークインフラ網（ワンストップ・リアルタイムサービス）であり、その拡充に注力しております。

これを図で示すと以下のとおりとなります。

当社が目指す全方向プラットホームイメージ

