BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

Bridge Salon

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
決算月	6 月
HP	http://www.well-net.jp/

ー　株式情報　ー

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
1,002 円		18,574,344 株	18,611 百万円	6.0%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
50.00 円	5.0%	－	－	420.62 円	2.4 倍

*株価は 8/22 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）。
ROE、BPS は前期実績。19 年 6 月期の業績予想は未確定な要素が多いため現時点では未公表。

ー　業績推移　（非連結）ー　（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
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	71.91	40.00
2017 年 6 月（実）	10,260	1,099	1,239	869	46.36	50.00
2018 年 6 月(実)	9,783	677	708	495	26.31	50.00
2019 年 6 月(予)	－	－	－	－	－	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。
*19 年 6 月期の業績予想は未確定な要素が多いため現時点では未公表。

ウェルネット株式会社の 2018 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. 2018 年 6 月期決算概要および 2019 年 6 月期業績見通し
3. 今後の注目点
＜参考 1：新中期経営 5 か年計画の概要＞
＜参考 2：コーポレートガバナンスについて

今回のポイント

・18 年 6 月期の売上高は前期比 4.6%減収の 97 億 83 百万円。コンビニチェーンの統合に伴う売上の収斂、大口取引先の取引条件見直しに加え、OEM が縮小したため減収となったが、非対面決済市場は引き続き拡大しており、特定の要因を除くと既存事業者向け売上は堅調に伸張している。営業利益は同 38.3%減少の 6 億 77 百万円。大手事業者への価格対応などで粗利率は低下し粗利額も減少した一方、人材増強、アプリの新機能追加、コンシューマ向けプロモーションなど積極的な政策投資に加え、金融機関と提携する支払秘書の拡大に向けてより厳格な不正対策の実施が必要であるため生体認証への対応をスタートさせるなど研究開発投資も拡大した。

・「バスもり！」や「支払秘書」の機能追加・運用自動化に向けた継続開発および、認知度向上、アプリダウンロード数増大のために積極的なプロモーション活動を展開する中で、業績に影響を与える未確定な要素が多いため 19 年 6 月期の業績予想は期初段階では公表していない。今後、合理的に予測可能となった時点で公表する予定。配当は前期と同じく 50 円／株の予定。

・減収減益とはなったが、約 7%程度といわれる非対面決済市場の拡大を受け、OEM 縮小などの特別案件の影響を除けば利益ベースでは約 10%で拡大しているということだ。会社側ではコンビニ売上減少等の影響はあと 1 年程度で収束すると見ており、収益回復の確度および新規事業の収益貢献がいつごろから始まるかが大いに注目される。

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に提供。
「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】

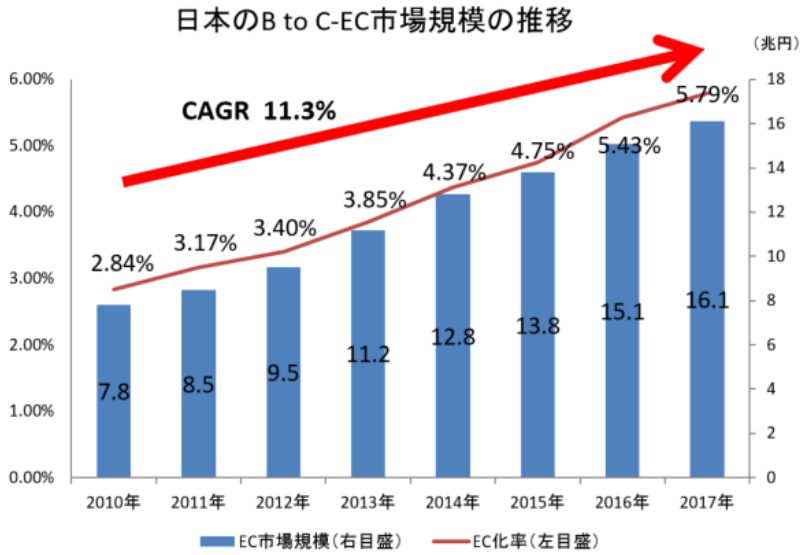
北海道のガス、燃料販売会社の(株)一高たかはしの、新規事業開発をミッションとした子会社として誕生。
当時すでにコンビニエンスストアの店頭での公共料金の支払い取り扱いは始まっていたが、これが通信販売に拡大するとの動きを捉えて事業化に着手した。
請求書の印刷・発送から収納情報の処理まで一貫運用する「請求書発行代行サービス」、コンビニエンスストアの店頭で 24 時間 365 日支払が可能な「コンビニ収納代行サービス」を開発。販売事業者にとって多額の開発コストが不要なパッケージソフトを無償で配布したことにより、同社システムは急速に普及した。
続いて、紙の請求書を使用せずリアルタイムで電子請求・電子決済を同社 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）、JR西日本、九州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のノウハウを生かしたソリューション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基づく事業に認定される
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」稼動
	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 ストアーと業務提携
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（ｽﾄｱｰｽﾞ･ﾄﾞｯﾄ･ｼﾞｪｰﾋﾟｰ）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！」サービス開始
	12 月	JR 西日本・JR 九州鉄道にマルチペイメントサービスと送金サービスを提供
2017 年	3 月	JR バス 3 社と共同し「バスもり！」で「スマホ定期券」を提供
	4 月	ふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」にマルチペイメントサービスを提供
	6 月	大学向けに「WEB 入学手続ソリューションサービス」の提供開始
	6 月	「道新みらい君・ウェルネット奨学金」への追加寄付
	8 月	支払秘書サービス開始
	9 月	監査等委員会設置会社へ移行
	12 月	「バスもり！」で学割チケット「学認割」を提供開始
2018 年	1 月	北海道中央バスが運行する空港バスで“電子もぎり”サービスを開始
	1 月	「バスもり！」の“スマホ定期券”機能を、JR 北海道（鉄道会社）に提供開始することを発表
	3 月	「バスもり！」の“スマホ回数券”機能を、西日本鉄道バスと九州産交バスに提供開始することを発表
	3 月	「バスもり！」の“スマホ定期券”機能を、京浜急行バス（YCAT）に提供開始することを発表

	4 月	「バスもり！」の学割チケット“学認割”を、北海道中央バスに提供開始
	4 月	「支払秘書」の提携銀行を拡大（ゆうちょ銀行、三重銀行、第三銀行）
	5 月	セブン銀行 ATM で現金を受け取れるサービス「現金受取サービス」を提供開始
	6 月	「支払秘書」、九州電力に提供開始
	7 月	「支払秘書」、北海道電力に提供開始
	7 月	「バスもり！」で路線バスのフリー乗車券を提供開始 （奈良交通）
	7 月	「バスもり！」で定期観光便の電子もぎり券を提供開始 （全但バス）
	10 月	「ネット DE 受取サービス」において、振込 24 時間化対応することを発表

【市場環境】

経済産業省の「平成 29 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）」（2018 年 4 月 25 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 2017 年で 16.1 兆円と前年に比べ 9.1%の増加となった。2010 年から 2017 年までの CAGR（年平均成長率）は 11.3%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 5.79%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（2017）＞

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	16,454	+7.6%	11.54%
	生活家電、AV機器、PC／周辺機器等	15,332	+7.4%	30.18%
	食品、飲料、酒類	15,579	+7.4%	2.41%
サービス分野	旅行サービス	33,742	+11.0%	－
	金融サービス	6,073	−0.7%	－
	チケット	4,595	+2.9%	－
デジタル分野	オンラインゲーム	14,072	+7.5%	－
	電子出版（電子書籍・電子雑誌）	2,587	+20.1%	－
	有料動画配信	573	+8.3%	－

＊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。以下では同社が手掛けている主要サービスを紹介する。

≪決済サービス≫

①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、クレジットカード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なため、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 月から稼動開始し、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。

②ペーパーレス決済サービス

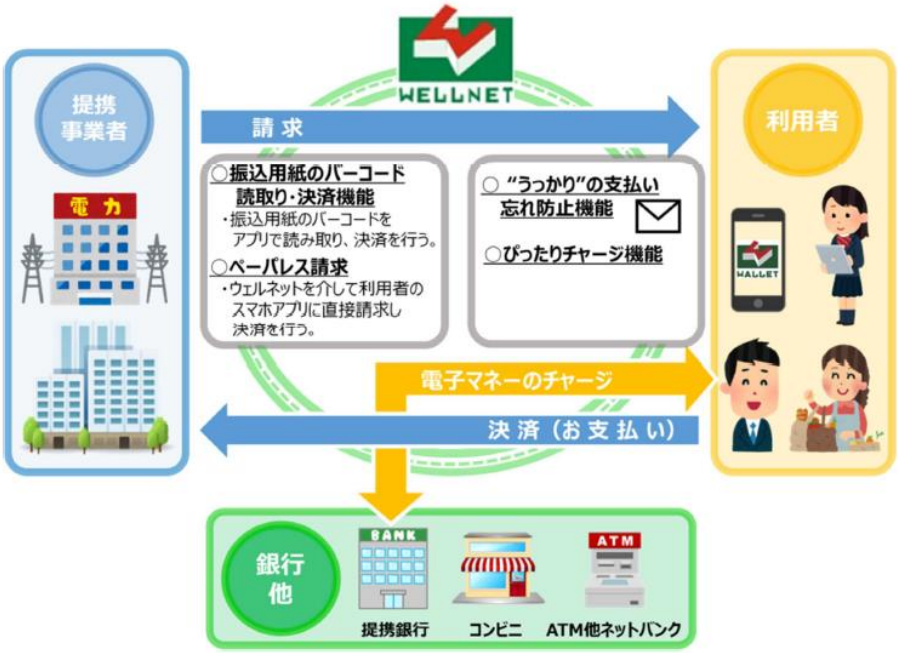
紙の請求書とペーパーレスの電子請求・電子決済（リアルタイム）の両方を 1 つのサービスで実現できる。

（特長）

- ✧ お客様に送っている払込票（請求書）データを、ウェルネットフォーマットで管理画面にアップロードするのみ。ウェルネットが事業者に代わり払込票（請求書）を郵送する。
- ✧ 払込票には電子決済の申込サイトへの案内があり、お客様自身が PC・スマホでウェルネット提供の手続サイトで簡単手続。
- ✧ 次回からペーパーレス決済の対象のお客様として郵送の必要がなくなる。

③支払秘書

スマートフォンアプリ「支払秘書」を活用することで、コンビニや銀行 ATM へ行く必要がなく、その場で各種支払いを完了させることができるサーバー型電子マネーサービス。



（特長）
- ✧ お客様に送っている払込票のバーコードをカメラで読み取るだけで、即時に支払いが可能。
- ✧ クレジットカードを持っていない層に即時性のある決済方法を提供。
- ✧ 提携先の銀行口座から即時引落も可能。
- ✧ プリペイド式の電子マネーであることから、金銭の管理が容易。
- ✧ 毎月の公共料金などの支払を登録しておくと、支払期限までにアプリが通知するため、支払い忘れを防止が期待できる。

≪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。
2018 年 10 月末から、振込の取扱時間を拡大し、24 時間の振込処理を実施予定。

（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なため、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。2018 年 5 月からはセブンペイメントサービスと提携、セブンイレブン店舗でも現金受け取りが可能となり、大幅に受け取り拠点が増加した。

（特長）
✧ 販売事業者は消費者の口座情報を予め収集する必要がない。
✧ 郵便振替などと比較すると、コストメリットがあり素早く受け取ることができる。
✧ 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同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。
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 12 チェーン、約 58,000 店舗（2018 年 8 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。
✧ 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、事業者のペーパーレス化による郵送コストダウンを具体的に可能とするサービスも提供している。このサービスを利用することで、事業者はウェルネットに請求書発行を依頼するだけで、請求書の電子化を推進することができ、郵送費のコストダウンメリットを享受できる。また、このサービスは今後劇的に進むといわれる支払の電子化スキーム“支払秘書”へのシームレスな導線にもなっている。

≪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 化プロジェクト“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・確実にいつでもどこでもスマホアプリひとつで目的地までのバス便を予約・購入でき、バス事業者も、チケットの電子化による効率的な運用を行うことができる。結果として販売機会の極大化を実現できる。

“バスもり！”はコンシューマ向けスマートフォンアプリ（商品名：バスもり！）、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）」などシリーズ化が進んでいる。

2018 年 9 月現在、「バスもり！」アプリのダウンロード数は約 15 万、スマホチケット路線は 250 路線を上回った。月一回アプリを触るアクティブユーザーは 2 万人を超えた。
機能追加も「スマホ定期」、「電子もぎり」、「電子回数券」、「フリーパス」の提供を開始するなど、バス会社およびユーザー双方にメリットの大きい「バス IT 化プロジェクト」の推進に注力している。

【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！）】
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、乗車したいルートの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。

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した。
最新の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。
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！」に加えたことでほとんどのバス路線に対応できるようになり「電子チケット」の対象路線が拡大している。

「バスもり！」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 社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。
日本語に加え、英語、中国語（簡体字）の多言語化にも対応。

【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、乗務員の負荷を軽減し、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。

2017 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！のプロモーションを目的としたFM番組「バス旅スト」の放送を開始した。この番組はバスもり！導入路線を舞台としたショートストーリーで展開し、170 万人の聴取者にリーチできている。

≪「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み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動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】

	2014/6 期	2015/6 期	2016/6 期	2017/6 期	2018/6 期
ROE (%)	11.3	11.5	16.3	10.2	6.0
売上高当期純利益率（%）	12.01	10.55	12.83	8.48	5.06
総資産回転率（回）	0.36	0.43	0.52	0.47	0.50
レバレッジ（倍）	2.58	2.50	2.44	2.54	2.38

前期の 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%を下回った。
既存事業におけるコンビニ関連売上（PIN／POSA）の減少、大手事業者の価格対応、OEM 縮小などトップラインの低迷と成長投資による売上高当期純利益率の低下がその要因だが、収束は近いという。
いつごろから収益性回復に伴い ROE が再び上昇していくかを注目したい。

【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、下記の様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 、中国国際航空 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、東急等）、@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）、発車オーライネット（阪急、近鉄、南海、神姫、名鉄、西武バス、国際興業、アルピコ交通、富士急行、弘南、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	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等
その他通販等	Amazon、Yahoo!ショッピング、ヤフオク！、Qoo10、Google、Eストアー、STORES.jp、宅建ファミリー、アフラック、AIU、三井ダイレクト、アールビーズ、ディノス、ソフマップ、ジャルパック、ANA セールス、Sony Music Artists、阪急百貨店、東急百貨店、近鉄百貨店、関西電力、中国電力、中部電力、九州電力、北海道電力、北陸電力、KDDI、東洋計器（e ガスチケット）、大学入学検定料、大学入学金・授業料、駿台予備校、ディスコ、静岡文化財団、東京交響楽団、新日本フィルハーモニー、NHK 交響楽団、阪神甲子園球場、ダイアログ・イン・ザ・ダーク・ジャパンリクルート、トラストバンク等
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、YJFX、日本証券金融、JFX、ヒロセ通商、ブラザー工業、リクルート、ベネッセコーポレーション、GREE、バニラエア、アスクル等
電子認証	バスもり！

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名程度と小さな所帯ではあるが、「ウェルネットアレテー」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. 2018 年 6 月期決算概要および 2019 年 6 月期の業績見通し

（1）業績概要（非連結）

（単位：百万円）

	17/6 月期	構成比	18/6 月期	構成比	前期比
売上高	10,260	100.0%	9,783	100.0%	-4.6%
売上総利益	2,586	25.2%	1,866	19.1%	-27.8%
販管費	1,487	14.5%	1,188	12.1%	-20.1%
営業利益	1,099	10.7%	677	6.9%	-38.3%
経常利益	1,239	12.1%	708	7.2%	-42.9%
当期純利益	869	8.5%	495	5.1%	-43.1%

減収・減益

売上高は前期比 4.6%減収の 97 億 83 百万円。コンビニチェーンの統合に伴う売上の収斂、大口取引先の取引条件見直しに加え、OEM が縮小したため減収となったが、非対面決済市場は引き続き拡大しており、特定の要因を除くと既存事業者向け売上は堅調に伸張している。
営業利益は同 38.3%減少の 6 億 77 百万円。大手事業者への価格対応などで粗利率は低下し粗利額も減少した一方、人材増強、アプリの新機能追加、コンシューマ向けプロモーションなど積極的な政策投資に加え、金融機関と提携する支払秘書の拡大に向けてより厳格な不正対策の実施が必要であるため生体認証への対応をスタートさせるなど研究開発投資も拡大した。

（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）

	17 年 6 月末	18 年 6 月末		17 年 6 月末	18 年 16 月末
流動資産	20,753	14,481	流動負債	13,513	8,725
現預金	15,848	10,564	仕入債務	920	585
売上債権	690	575	収納代行預り金	11,381	6,959
有価証券	2,999	1,999	固定負債	164	178
固定資産	1,704	2,330	長期未払金	119	119
有形固定資産	415	528	純資産	8,780	7,907
無形固定資産	829	1,105	利益剰余金	5,203	4,690
投資その他の資産	459	696	自己株式	-682	-1,054
資産合計	22,457	16,811	負債純資産合計	22,457	16,811

＊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、有価証券の減少で、流動資産は前期末に比べ 62 億円の減少。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。）69 億円が含まれている。資産合計は同 56 億円減少の 168 億 11 百万円となった。
一方負債面では、収納代行預り金の減少などで流動負債が同 47 億円減少。負債合計は同 47 億円減少の 89 億 4 百万円となった。
利益剰余金の減少で純資産は同 8 億円減少し 79 億 7 百万円となった。
この結果、自己資本比率は前期末の 38.7%から 7.8%上昇し 46.5%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、78.7%となる。）

◎キャッシュ・フロー

（単位：百万円）

	17/6 期	18/6 期	増減
営業CF	2,328	-3,993	-6,321
投資CF	-1,341	35	+1,376
フリーCF	987	-3,958	-4,945
財務CF	-596	-1,405	-809
現金同等物	15,348	9,983	-5,364

税引前当期純利益の減少などで営業 CF はマイナスに転じた。有価証券の取得による支出の減少などで投資 CF はプラスに転じたが、フリーCF はマイナスに転じた。自己株式の取得により財務CFのマイナス幅は拡大した。
キャッシュポジションは低下した。

（3）2019 年 6 月期業績見通しについて
19 年 6 月期決算発表（2018 年 8 月 7 日）時点では、「バスもり！」や「支払秘書」の機能追加・運用自動化に向けた継続開発および、認知度向上、アプリダウンロード数増大のために積極的な開発投資・プロモーション活動を展開する中で、業績に影響を与える未確定な要素が多いため 19 年 6 月期の業績予想は期初段階では公表していない。
今後、合理的に予測可能となった時点で公表する予定。
配当は前期と同じく 50 円／株の予定。

（4）トピックス
①支払秘書の進捗
◎採用事業者、接続金融機関
電力、LPG、都市ガス、水道などの公共料金の請求は、トータルの請求件数約 2 億 2,000 万件（年間）のうち約 15%にあたる 3,030 万件が払込票の郵送によって行われている。
事業者にとってはこの郵送コストの削減は大きなメリットをもたらす。

電力会社は、関西電力（17 年 8 月～）、九州電力（18 年 6 月～）、北海道電力（18 年 7 月～）の 3 社が採用し、他の電力会社も準備中。LPG、ガス会社にもアプローチしている。

支払秘書への電子マネーチャージを行う提携金融機関については、三井住友銀行（17 年 8 月～）、ゆうちょ銀行（18 年 4 月～）、第三銀行（18 年 1 月～）、三重銀行（18 年 3 月～）、千葉興業銀行（18 年 4 月～）、大光銀行（18 年 7 月～）、北海道銀行（18 年 7 月～）、愛媛銀行（18 年 7 月～）がスタート。この他、10 行以上が準備中である。
極めて高水準のセキュリティが要求されるため、その開発にやや時間がかかったが、無事開発も終了したため今後も提携は更にスピードアップすると考えている。

この他、月間約 700 万件に上る既存決済手段に支払秘書を追加したほか、バスもり！との連携も開始した。

◎プロモーション活動
ユーザーへの認知度向上のため下記のようなプロモーション活動を展開している。

＊関西圏の 31 大学、45 キャンパスの学食で、トレイ広告を約 13,000 部配布。「学生生活応援キャンペーン」と題して 500 円分のポイントプレゼントを行った。（18 年 5～6 月）

＊18 年 5 月から、Youtuber を起用した動画配信を行っている。

＊関西電力では払込用紙の裏面で告知を行っているほか、ポイントプレゼントキャンペーン、友達紹介キャンペーン等を行っている。

②バス IT 化プロジェクトの進捗
◎各種機能と採用状況
スマホチケット（16 年 8 月リリース）は幹事会社 36 社、250 路線で採用されている。
17 年 3 月にリリースしたスマホ定期は 6 社、17 年 12 月リリースのオンライン学割は 11 社で採用。
この他、フリーパス（18 年 7 月リリース）、電子もぎり（18 年 1 月リリース）などユーザー向け機能の他、バス会社の車掌機能を担う「バスもり！MONTA」（16 年リリース）は 4 社が採用している。

◎バスもり！アプリ
＊バスもり！アプリのダウンロードは 15 万 DL、1 月に 1 回以上はアプリを操作するアクティブユーザーは 2 万人を突破した。インバウンド対応として英語・中国語・韓国語での操作が可能となっている。（いずれも 18 年 9 月末時点）
新たな機能としては、運休となった場合のキャンセル自動処理、所有チケットの出発時刻や決済期限をリマインドさせるアシスタント機能、支払秘書アプリとの連携による銀行口座からの直接引き落としなどが追加された。

◎広報活動
＊2017 年 10 月より、バスの需要喚起およびバスのイメージ向上や、「バスもり！」のプロモーションを目的としたラジオ番組「バス旅(タビ)スト」がスタートした。TOKYO FM をはじめとするジャパンエフエムネットワーク系列全国 38 局ネットで、毎週日曜日 12 時 00 分～12 時 25 分に放送されている

＊ラッピングバス、時刻表内での広告、バス車内でのリーフレット配布など、バス利用者を中心として告知を行っている。

＊同社の調査によると「スマホアプリで高速バスチケットを購入でき、乗車券がスマホ画面上に表示出来たら便利だと思いますか？」という質問には、男女全ての年齢層で約 9 割が「はい」と答えているが、「『バスもり！』を知っていますか？」との問いには、男女全ての年齢層でほぼ 9 割以上が「いいえ」と回答した。認知度の向上が大きな鍵である。

③ガバナンス体制、その他
同社では従来よりガバナンス体制の強化に注力しているが、経営と執行の分離によるスリムで実効性のある経営体制へ変更したほか、経営の透明性や客観性を担保するために取締役の過半数を社外取締役とした。
また、ミスの出ない体制に整備するために、品質管理チーム及び内部監査機能を強化した。

3. 今後の注目点

減収減益とはなったが、約 7%程度といわれる非対面決済市場の拡大を受け、OEM 縮小などの特別案件の影響を除けば利益ベースでは約 10%で拡大しているということだ。会社側ではコンビニ売上減少等の影響はあと 1 年程度で収束すると見ており、収益回復の確度および新規事業の収益貢献がいつごろから始まるかが大いに注目される。

（相対株価 2 年、青：同社株、赤：TOPIX）

＜参考1：新中期経営 5 か年計画＞

【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。
この新中期経営 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、最終年度 2021 年 6 月期経常利益 50 億円の達成を目指している。

＜参考2：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	監査等委員会設置会社
取締役	5 名、うち社外 3 名

◎コーポレートガバナンス報告書
最終更新日：2018 年 9 月 28 日

＜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。

＜コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則＞

原則	開示内容
【原則1－4 いわゆる政策保有株式】	当社は事業戦略、取引先との事業上の関係などを総合的に勘案し、また保有する株式数に応じて、取締役会、または代表取締役にて、その株式の政策保有についての保有目的の妥当性、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、他に有効な資金活用はないかを検証した上で政策保有を行っております。また、

	同株式に係る議決権行使は、具体的な基準に基づく形式的な判断は行わず、その議案が当社の保有方針に適合するかどうかに加え、発行会社の健全な経営に役立ち、企業価値の向上を期待できるかどうかなどを総合的に勘案し、各議案の精査を行い、賛否の判断を行っております。
【原則４－８ 独立社外取締役の有効な活用】	取締役会は取締役5名、うち社外取締役（監査等委員）3名で構成しており、監査等委員に対し取締役会での議決権を付与することで、独立した客観的な立場から、取締役及び執行役員に対する実効性の高い監督を行うとともに、より公正かつ透明性の高い経営を行ってまいります。 また、社外取締役（監査等委員）3名を独立社外取締役として届け出を行っております。
【原則５－１ 株主との建設的な対話に関する方針】	株主からの対話の申込みに対して、積極的に対応しております。 また、株主や投資家に対しては、決算説明会を半期に1回開催するとともに、逐次、スモールミーティングを実施しています。 当社では、IR担当として取締役管理部長を選任し、取締役管理部長が管理部門等のIR活動に関連する部署を管掌し、日常的な部署間の連携を図っています。 IR担当にて、投資家からの電話取材やスモールミーティング等のIR取材を積極的に受け付けるとともに、アナリスト・機関投資家向けに半期毎の決算説明会を開催し、社長又はIR担当取締役が説明を行っています。 また、投資家との対話の際は、決算説明会やスモールミーティングを問わず、当社の持続的成長、中長期における企業価値向上に関わる事項を対話のテーマとすることにより、インサイダー情報管理に留意しています。

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が、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あげます。 Copyright(C)2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.