

2020年2月28日

各位

ビリングシステム株式会社

東京都千代田区内幸町一丁目1番1号
(コード番号：3623 東証マザーズ)
代表者 代表取締役社長 江田敏彦
問合せ先 管理本部長 長谷川 毅
電話番号 03-5501-4400

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

下記の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況	開催日時	2020年2月28日(金)	10:00～11:00
	開催方法	対面による実開催	
	開催場所	野村証券日本橋本社 6階 野村IR説明会場(東京都中央区日本橋1-9-1)	
	説明会資料名	ビリングシステム株式会社 2019年12月期 決算説明会	

【添付資料】

- ・2019年12月期 決算説明資料

以上

本資料の取扱い上の注意

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

ビルングシステム株式会社

2019年12月期決算説明資料

2020年2月28日
代表取締役社長 江田敏彦

1 2019年12月期 決算概要

1.1 2019年12月期 決算総括

売上高

2,290百万円 (前期比 Δ 13.2%)

- 前期比347百万円減少。主因は、カードリーダーの売上が前年比 Δ 394百万。

営業利益

107百万円 (前期比 Δ 68.8%)

- 前期比238百万円減少。カードリーダーの売上減に伴う営業利益の減少が72百万円。
人員増加に伴う原価部門・販管費部門合算の人件費増加が76百万円。

親会社株主に帰属する当期純利益

Δ 24百万円 (前期比 $-$)

- 連結子会社であるQCS(株)に対するのれん66百万円を減損損失として計上。

1.2 主要実績

スマートフォン決済サービス 「PayB」の展開

- 年間売上 129百万円
- 新規獲得 953社 (累計4,755社) うち税金、公共料金の支払可能先220団体
- 稼働金融機関数 36行 (18年12月末26行)

NFCリーダーの販売

- 年間売上 119百万円
- 飲料自販機以外のマーケットへの展開 ⇒ コインランドリ向け販売、Suica検定受託
駐車場向け販売検討の開始

インバウンド対応

- WeChat、Alipay年間売上 93百万円
- 新規加盟店 591社 (累計1070社)
- その他機能の拡大 ミニプログラム = オンライン予約サービスの開始

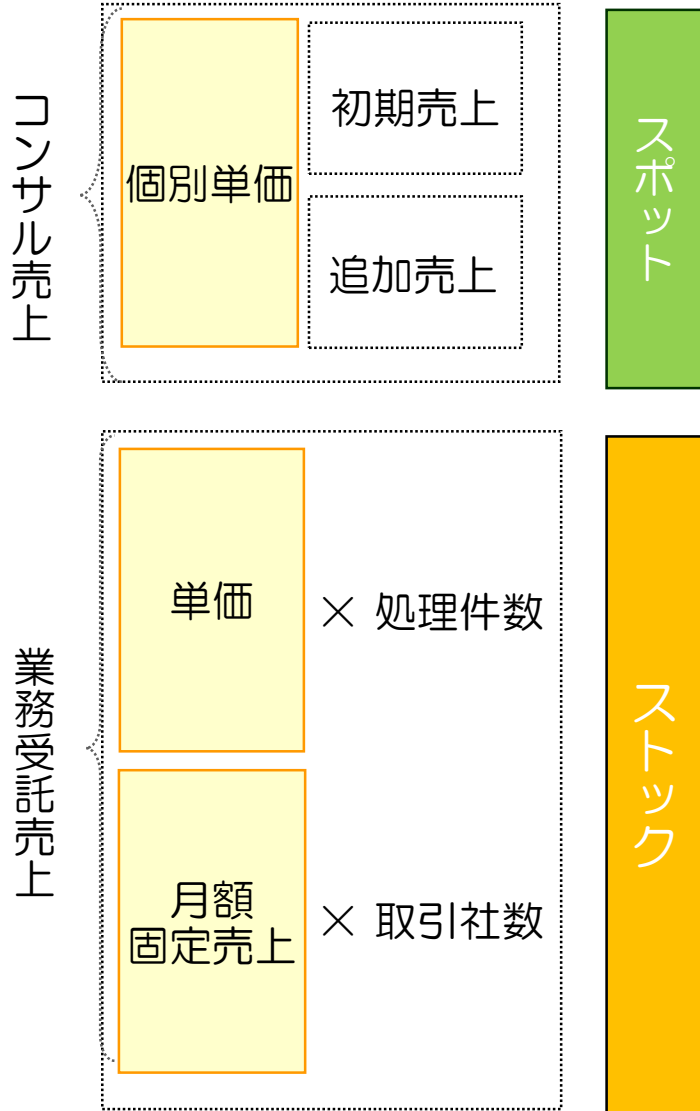
1.3 連結損益計算書の概要

単位：百万円

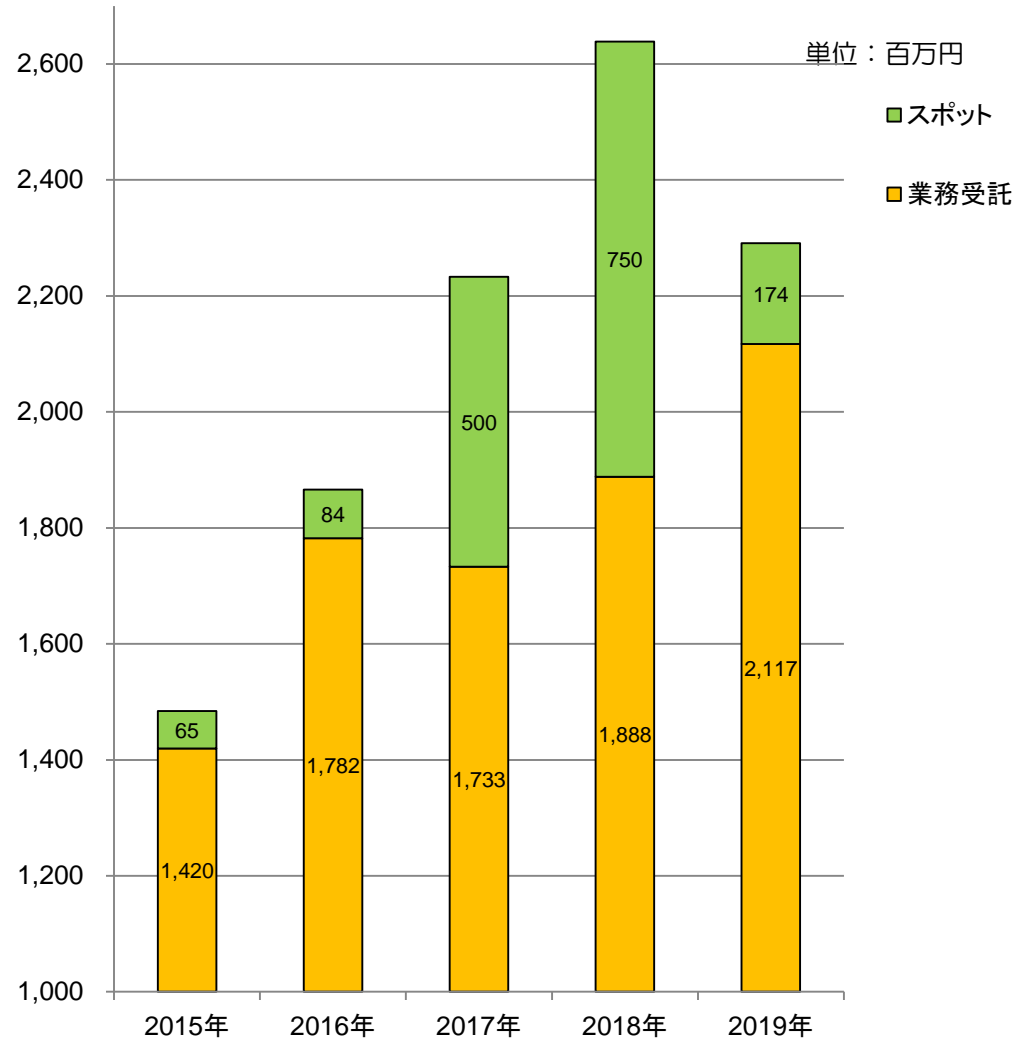
	2018年12月期		2019年12月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	2,638	100.0%	2,290	100.0%	△13.2%
営業利益	346	13.1%	107	4.7%	△69.0%
経常利益	345	13.1%	107	4.7%	△68.8%
親会社株主に 帰属する当期純 利益	172	6.5%	△24	△1.1%	-
EPS	27円05銭	-	△3円84銭	-	-

1.4 売上構造

業務受託（ストック）積上が基本



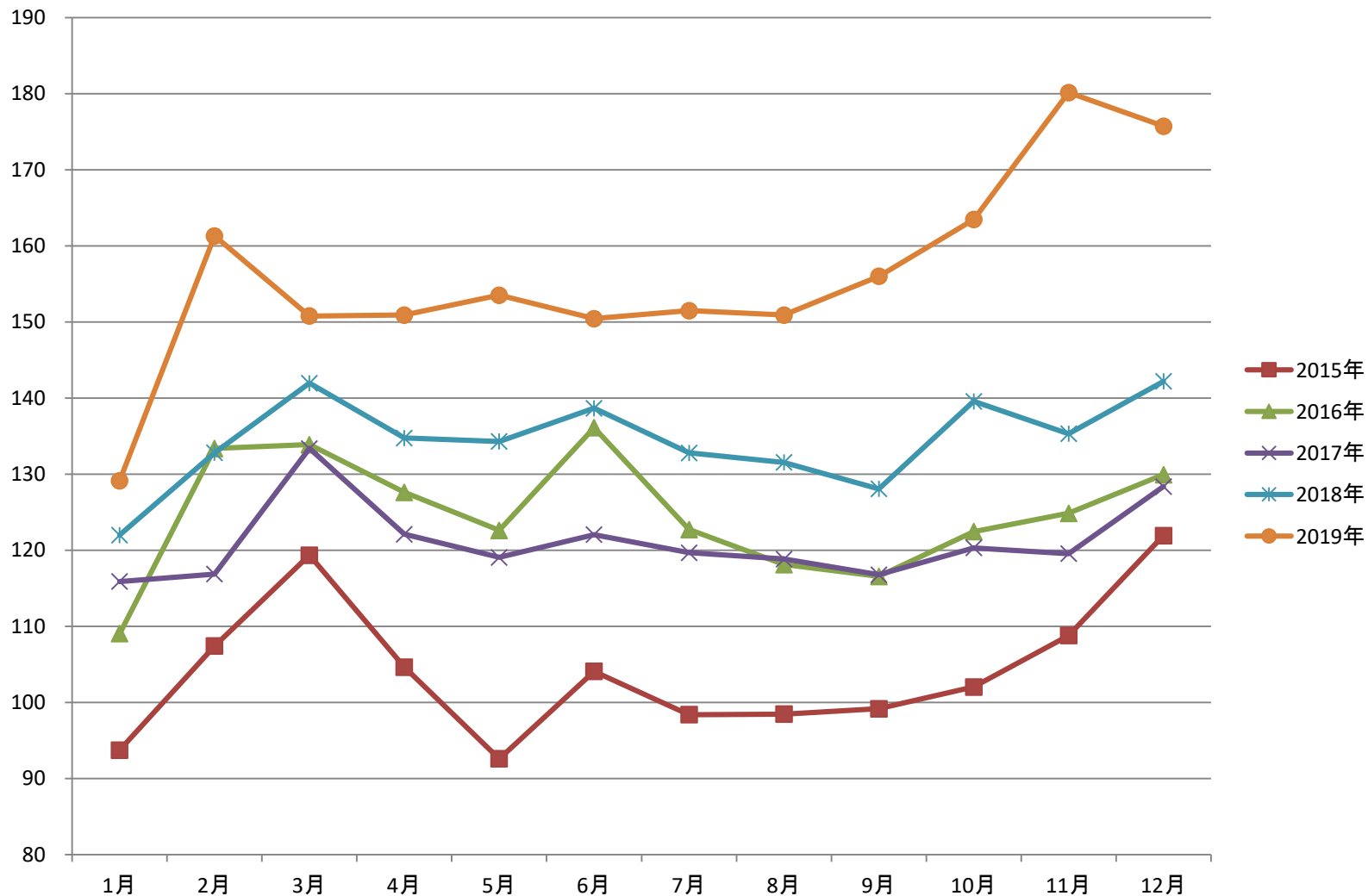
売上実績推移



1.5 業務受託月別売上推移

(百万円)

単体



1.6 サービス別売上推移

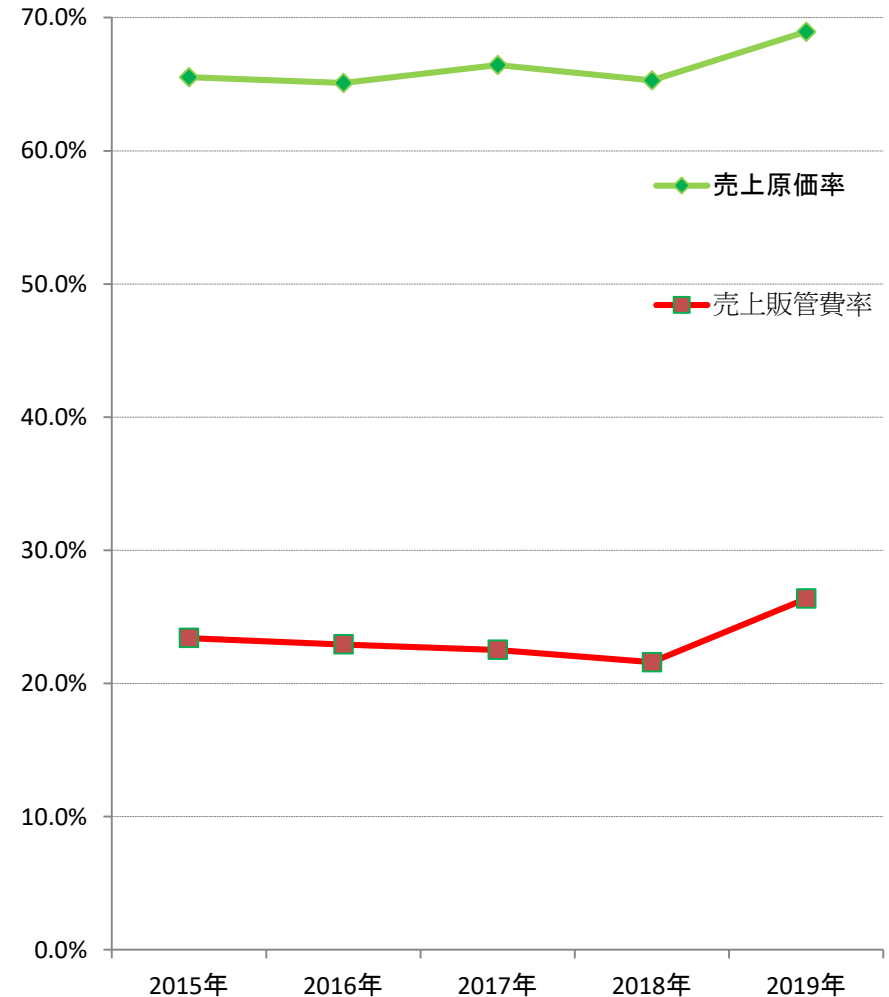
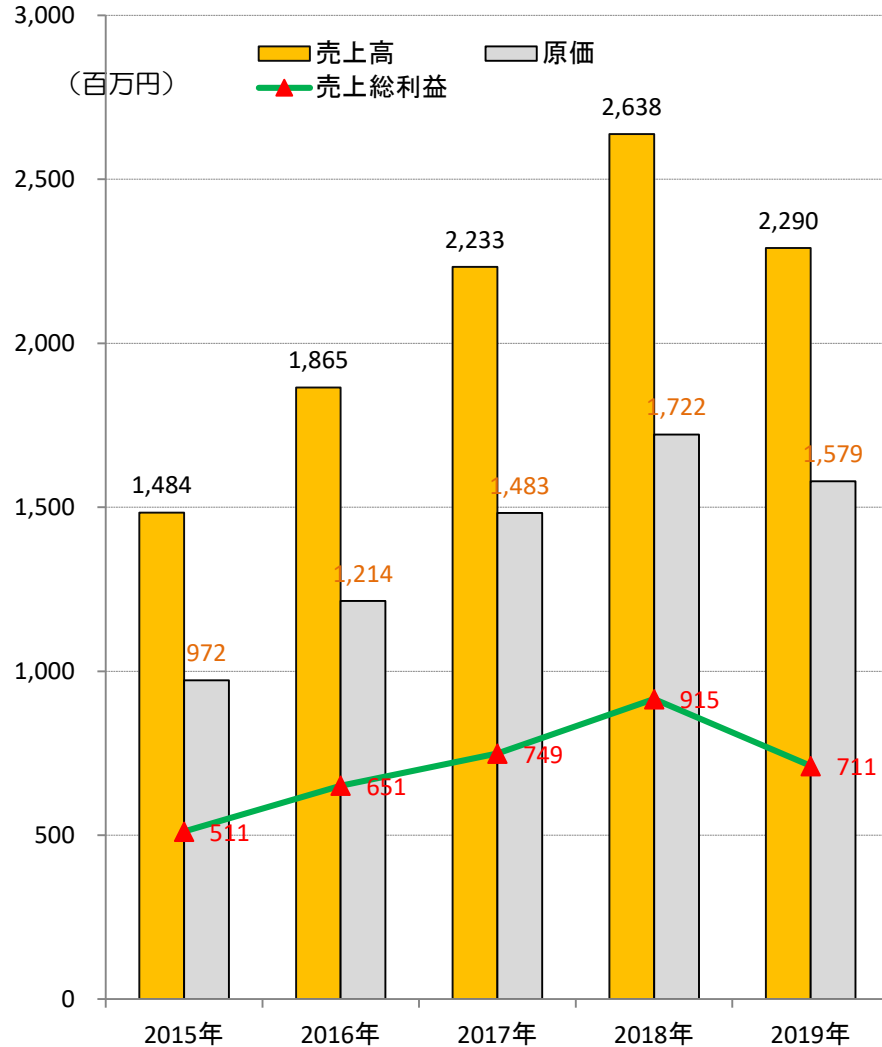
連結

単位：百万円

		2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
クイック入金	業務受託	283	300	320	396	386
	コンサル・スポット	34	55	170	118	57
	合計	318	356	490	514	443
代金回収・収納代行	業務受託	939	1,093	1,085	1,191	1,373
	コンサル・スポット	18	16	46	146	42
	合計	958	1,110	1,132	1,338	1,415
送金代行	業務受託	118	147	136	106	156
	コンサル・スポット	7	4	1	6	1
	合計	126	152	137	113	157
公共料金	業務受託	55	214	133	81	82
	コンサル・スポット	0	4	11	3	2
	合計	55	219	144	85	85
NFCカードリーダー	業務受託	0	0	7	39	59
	コンサル・スポット	0	0	269	473	59
	合計	0	0	276	513	119
ファイナンス他	業務受託	4	5	6	5	4
	コンサル・スポット	0	0	0	0	0
	合計	4	5	6	5	4
その他	業務受託	18	19	43	66	54
	コンサル・スポット	3	2	2	0	10
	合計	21	22	45	67	64
合計	業務受託	1,419	1,782	1,733	1,888	2,117
	コンサル・スポット	64	83	499	750	173
	合計	1,484	1,865	2,233	2,638	2,290

1.7 収益構造

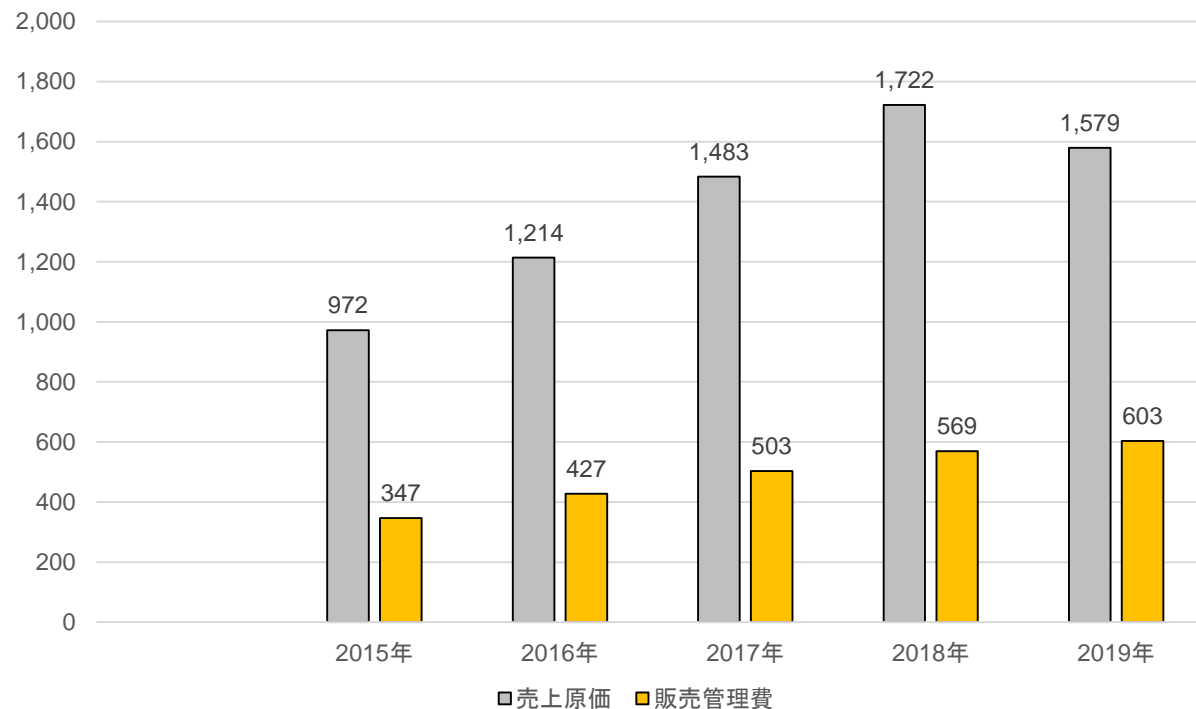
2019年はカードリーダーの販売減に伴い原価率が上昇、また人件費増加に伴い売上販管費率が上昇。



1.8 コスト構造

単位：百万円

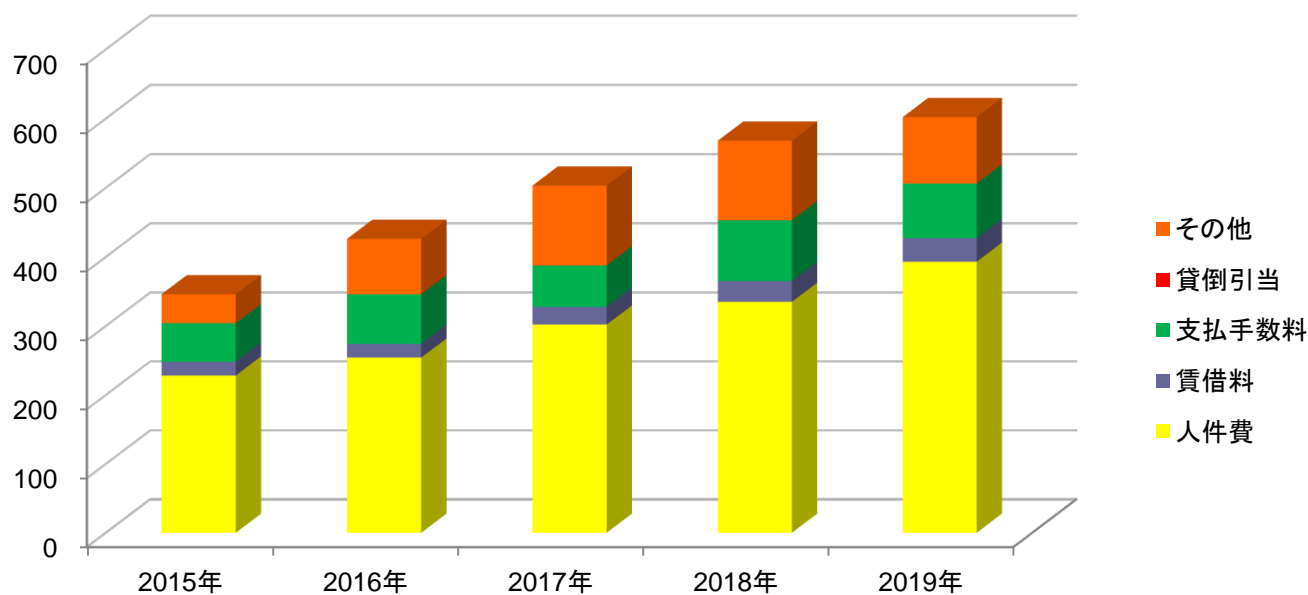
	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
売上原価	972	1,214	1,483	1,722	1,579
販売管理費	347	427	503	569	603



1.9 販売管理費内訳

販売管理費実績推移（百万円）

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
人件費	228	254	302	335	393
賃借料	20	20	26	30	34
支払手数料	56	72	60	88	79
貸倒引当	-	0	0	0	0
その他	42	80	115	115	96
合計	347	427	503	569	604



1.10 連結貸借対照表の概要

単位：百万円

	2018年12月期		2019年12月期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
流動資産	5,825	94.6%	7,563	96.9%	29.8%
固定資産	334	5.4%	243	3.1%	△27.2%
資産合計	6,159	100.0%	7,806	100.0%	26.7%
流動負債	4,127	67.0%	5,873	75.2%	42.3%
固定負債	39	0.6%	13	0.2%	△65.8%
負債合計	4,166	67.6%	5,886	75.4%	41.3%
純資産合計	1,993	32.4%	1,920	24.6%	△3.7%
負債純資産合計	6,159	100.0%	7,806	100.0%	26.7%

1.11 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	2018年12月期	2019年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 238	1,846
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 96	△ 36
フリーキャッシュ・フロー	△ 335	1,809
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 59	△ 95
現金及び現金同等物の増減額	△ 395	1,713
現金及び現金同等物の期首残高	5,536	5,140
現金及び現金同等物の期末残高	5,140	6,854

増加要因として
預り金の増加額 1,921百万円

減少要因として
たな卸し資産の増加 31百万円
法人税等の支払い 162百万円

減少要因として
有形固定資産取得 9百万円
無形固定資産取得 29百万円

減少要因として
長期借入金の返済 30百万円
配当金の支払 55百万円

2 2020年12月期 計画

① 既存サービスの安定運用と拡販

□座振替等の基盤既存サービスからの安定的売上確保と更なる拡販

- 収納代行サービス
 - e-JIBAI決済サービスの安定運用の継続
PayBとのクロスセルによるマーケットの掘り起こし
文教マーケットへの取組みに注力
- クイック入金サービス
 - 安定運用の継続と、新規の証券・FX・資産運用事業参入者のフォロー
- 公共料金支払代行サービス
 - 実例紹介、利便性の広報を進め、不動産業界等利用企業の拡大を図る
- 業務受託事業新規事業の検討
 - 既存業務に近いビジネスで新たな収益源を発掘

- ② スマートフォン決済サービス「Pay B」の展開
- | | |
|---------|------------------------|
| 年間売上予算 | 388百万円（2019年比 +259百万円） |
| 収納企業数 | 7,000社 |
| 提携金融機関数 | 45行 |

基本戦略

- 金融機関向け営業の継続推進
- 新たな収益源としてのAPI連携の推進
- 金融機関と連携した利用促進施策の実施
- 税金、公共料金の払込票支払いによる、ユーザー数拡大
- PayBを活用した新サービスの開発ならびに販売

③ スマホマルチ決済サービスの展開

年間売上予算 113百万円（2019年比 +20百万円）

基本戦略

- 中国からの来日観光客向け購買サポート及びスマホ決済機能の提供の拡大
- 決済手段の充実
→ 他社Payの追加により、消費者と利用企業の利便性を向上
- アライアンス戦略の継続

④ NFCリーダーの販売

年間売上予算445百万円（2019年比 +326百万円）

端末台数 3,755台

- OTI（本社イスラエル）との連携によりFeliCa/NFC対応のカードリーダーの販売
- オプション機器の販売
QRスキャナー
- 多様な連携を可能とするインタフェースを用意
JVMA、シリアル、パルス
- 飲料自販機、コインランドリー、駐車場精算機、券売機、コイン洗車機等
- セルフレジ、セルフKIOSKへの対応
- Suica検定受託等関連サービスの提供
- 飲料自販機への検量サービスの提供
- 無人機のキャッシュレス化におけるコンサルティング

2.2 2020年12月期 業績見通し

連結

単位：百万円

	実績	前期比	計画	前期比
売上高	2,290	-13.2%	2,967	29.5%
営業利益	107	-69.0%	158	47.6%
経常利益	107	-68.8%	158	47.3%
親会社株主に 帰属する純利益	△ 24	-	96	-

POINTS

- PayBおよびスマホマルチ決済等は投資先行型となるため、売上については増収を見込むが、経費負担により前年比減益を計画。既存ビジネスについては保守的に見込む。

通期売上高2,967百万円、営業利益158百万円、経常利益158百万円

親会社株主に帰属する当期純利益96百万円

2.3 2020年販売管理費

単位：百万円

	2019年12月期 実績	2020年12月期 予算	差額
人件費	393	445	52
賃借料	34	34	0
支払手数料	75	90	15
その他	96	133	37
合計	604	702	98

- 人員増に伴う人件費増加51百万円
（原価部門労務費と合算すると約76百万円増加）
- その他項目としてPayB、スマホマルチ決済関連販促費26百万円増加

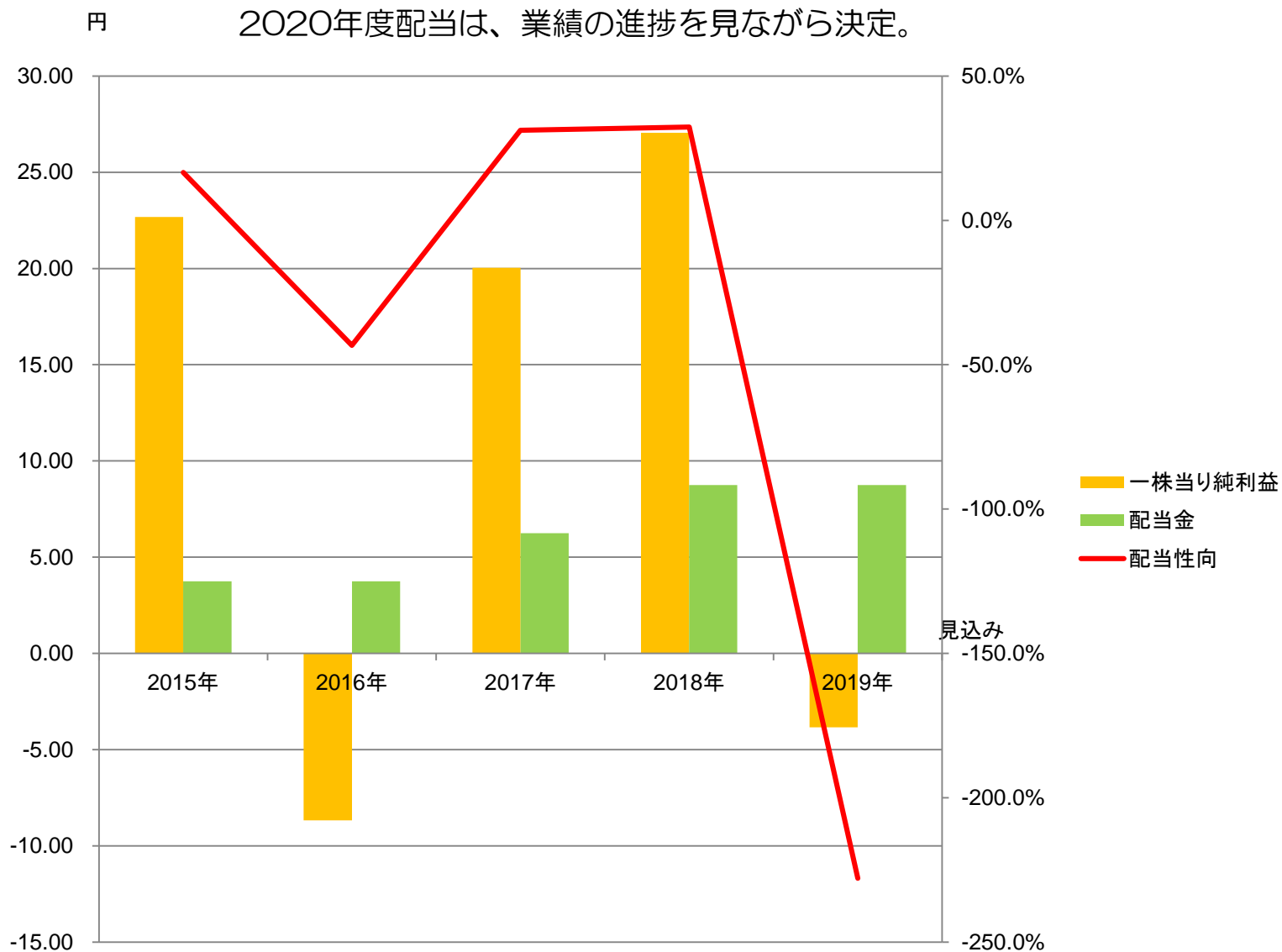
システム投資

サーバー等（商用環境維持・強化）	23百万円	（原価償却5百万円）
保守費用（セキュリティ対応、商用環境維持）	22百万円	（保守費用）
AWS移行費用	26百万円	（支払手数料）
スマホアプリ開発（Pay B、他社Pay追加）	78百万円	（外注加工費）

採用

営業本部	+ 7名	（含む子会社）
業務本部	+ 2名	
システム本部	+ 3名	（システム開発、システム運用）
管理本部	+ 1名	
合計	+ 13名	
（常勤役職員合計で95名）		

2.5 配当



ご清聴ありがとうございました。



本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

IRお問い合わせ先
ビルングシステム株式会社 電話03-5501-4400
toiawase@billingsystem.co.jp