



宮澤 一洋 社長

ウェルネット株式会社(2428)



企業情報

市場	東証1部
業種	サービス
代表取締役社長	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/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
707円	18,756,952株		13,261百万円	4.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	392.04円	1.8倍

*株価は9/6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19年6月期決算短信より。20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。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	10,032	503	530	374	20.02	50.00
2020年6月(予)	-	-	-	-	-	-

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。*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。

*20年6月期の業績および配当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2019年6月期決算概要、宮澤社長へのインタビュー等をご紹介します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
2. 2019年6月期決算概要および2020年6月期業績見通し
3. 宮澤社長に聞く
4. 今後の注目点

<参考1:新中期経営5か年計画>

<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

- 19年6月期の売上高は前期比2.5%増収の100億32百万円。非対面決済市場は引き続き拡大している。紙を使用したビリングサービスは減収であった一方、Eビリングは増収で、キャッシュレス化が進んでいる。収納代行手数料が増加したほか「バスもり!」および「支払秘書」の減価償却費増やPIN・POSAの収束により売上総利益が減少。販管費も減少したが吸収できず営業利益は同25.8%減少の5億3百万円となった。
- 「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の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20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。配当最低額を50円/円としてきたが、19年6月期までとし、20年6月期は現時点では未定。配当性向については今期も50%以上を継続する方針。
- 宮澤社長に2019年6月期決算概要、今後の取り組み、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。「支払秘書への大きな投資は一段落。バスもり!もアクティブユーザー数、各種サービスの導入路線数は着実に拡大」、「全てのステークホルダーから「ウェルネットはいい会社だね、大人の企業だね」と言われるように全社一丸となって邁進してまいりますので、是非中長期の視点で応援していただきたいと思っております」とのことだ。
- 四半期ごとの売上・営業利益の推移を見ると、対前年同期比で売上高は5期連続増収となった。非対面決済市場が継続的に拡大する一方、コンビニチェーン統合、大手顧客向け価格改定、OEM縮小等の影響はほぼ収束したようで、今後はどの程度の角度で回復に向かうか期待したい。その中でも、支払秘書の収益貢献がいつごろから始まるか引き続き注目したい。

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、同システムは急速に普及した。

BRIDGE REPORT



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。

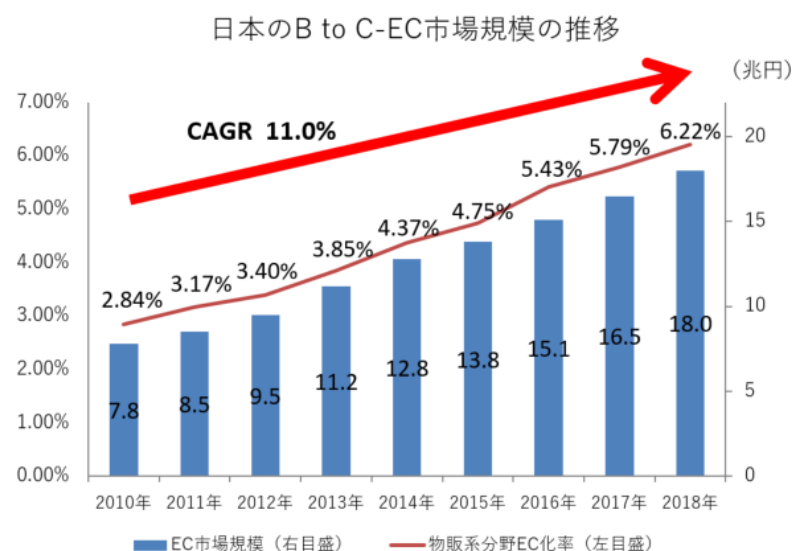
その後も、amazon、ヤフーショッピング、ヤフオク!、LCC(格安航空会社)、JR西日本、九州といった大手企業への「マルチペイメントサービス」提供が進んでいる他、数多くの実績を誇る電子チケットのノウハウを生かしたソリューション提供等にも注力している。

2014年12月、東証1部に上場。

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あるバスIT化ソリューション「バスもり!」、サーバー型電子マネーサービス「支払秘書」の収益化に注力中である。

【市場環境】

経済産業省の「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」(2019年5月16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2018年で18.0兆円と前年に比べ9.0%の増加となった。2010年から2018年までのCAGR(年平均成長率)は11.0%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)は物販系分野で6.22%とまだ小さいものの、着実に上昇している。

<業種別 B to C-EC 市場規模の推移(2018)>

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	17,728	+7.7%	12.96%
	生活家電、AV機器、PC/周辺機器等	16,467	+7.4%	32.28%
	食品、飲料、酒類	16,919	+8.6%	2.64%
サービス分野	旅行サービス	37,186	+10.3%	
	金融サービス	6,025	-0.8%	
	チケット販売	4,887	+6.3%	
デジタル分野	オンラインゲーム	14,494	+3.0%	
	電子出版(電子書籍・電子雑誌)	2,783	+7.6%	
	有料音楽配信	645	+12.5%	

* 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。

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。

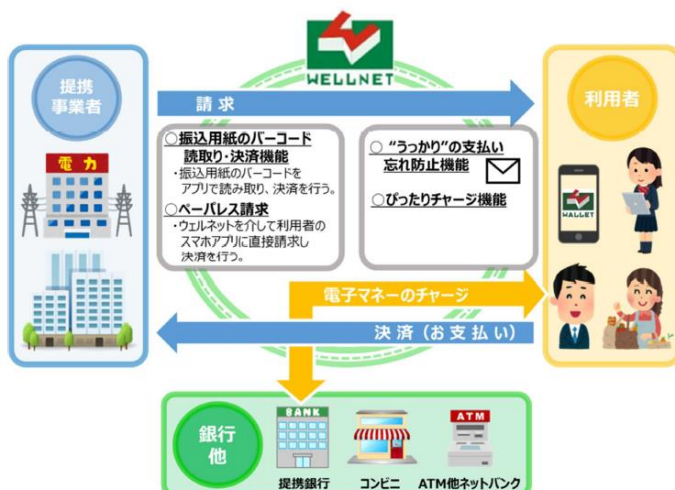
(特長)

- * 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。

「生活密着型フィンテックサービス」として普及・浸透を目指している。



(同社資料より)

(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。
- * もしくは支払用の番号(決済番号)を入力するだけで、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、支払期限までにアプリが通知するため、支払い忘れの防止が期待できる。

主な導入先	関西電力、九州電力、東北電力、四国電力、北海道電力、北陸電力、JR バスグループ、茨城交通、アルピコ交通、名鉄バス、三重交通、加越能バス、川越観光自動車、九州産交バス、北海道恵庭市、北海道中央バス、北都交通、北陸鉄道、全但バス、西日本鉄道、関越交通、昭和自動車、千曲バス、広島電鉄、中国バス、南越後観光バス、関東鉄道、高松エクスプレス、岩手県北自動車、ジェイアール四国バス、東日本旅客鉄道、西日本旅客鉄道(e5489) 地銀ネットワークサービス、エアアジアジャパン、Peach Aviation、近鉄百貨店、ブランディアオークション、ソニー・ミュージックアーティスツ、島村楽器、Qoo10、おけいこタウン、Mingles など
提携先銀行	三井住友銀行、第三銀行、三重銀行、ゆうちょ銀行、千葉興業銀行、大光銀行、北海道銀行、愛媛銀行、秋田銀行、阿波銀行、香川銀行、高知銀行、四国銀行、徳島銀行、百十四銀行、第四銀行、仙台銀行、筑邦銀行、鳥取銀行、福井銀行、富山銀行、北洋銀行、筑波銀行、但馬銀行、北國銀行、西日本シティ銀行、北陸銀行、愛知銀行、富山第一銀行、福邦銀行 など

《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している。

(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。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。

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 10 チェーン、約 58,600 店舗(2019 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。またこのサービスにより、ウェルネットが事業者から請求情報を受け取ることで、消費者は請求情報のバーコード読み取りが不要となるなど、消費者への“支払秘書”普及を後押しする効果もある。

《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。

2019 年 8 月末現在、「バスもり！」アプリのダウンロード数は約 28 万、また月一回アプリを触るアクティブユーザーは約 3.7 万人。バスもり! 導入路線は 300 路線。

「スマホ定期」、「電子もぎり」、「スマホ回数券」、「フリーパス」など機能追加も進めており、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。

また、バス会社にとどまらず JR 北海道の石北線でスマホ定期が利用されたことを皮切りに、2019 年 9 月からは JR 東日本の一部路線で、学生を対象にしたスマホ定期の実証実験がスタートしており、鉄道会社への拡大も進んでいる。

【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。

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。

また、アリペイのサイトから日本国内のバスチケットの購入ができるサービスも始まっており、今後インバウンド向けの販売増加が期待される。

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

BRIDGE REPORT



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)、韓国語の多言語化にも対応。(一部未対応)

【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。

(特長)

- * 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。
- * 乗車券販売:決済が済んでい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。
- * 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。

《「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】

	14/6期	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期
ROE (%)	11.3	11.5	16.3	10.2	6.0	4.9
売上高当期純利益率 (%)	12.01	10.55	12.83	8.48	5.06	3.74
総資産回転率(回)	0.36	0.43	0.52	0.47	0.50	0.56
レバレッジ(倍)	2.58	2.50	2.44	2.54	2.38	2.36

ROEは3期連続して低下した。

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。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。

BRIDGE REPORT



【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 ガステケット)、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、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、ヤマハ発動機 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く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 120 名程度と小さな所帯ではあるが、「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. 2019年6月期決算概要および2020年6月期業績見通し

(1)2019年6月期決算概要(非連結)

①業績概要

	18/6月期	構成比	19/6月期	構成比	前期比
売上高	9,783	100.0%	10,032	100.0%	+2.5%
売上総利益	1,866	19.1%	1,609	16.0%	-13.7%
販管費	1,188	12.1%	1,106	11.0%	-7.0%
営業利益	677	6.9%	503	5.0%	-25.8%
経常利益	708	7.2%	530	5.3%	-25.1%
当期純利益	495	5.1%	374	3.7%	-24.4%

*単位:百万円

増収減益

売上高は前期比2.5%増収の100億32百万円。非対面決済市場は引き続き拡大。紙を使用したビリングサービスは減収であった一方、Eビリングは増収で、キャッシュレス化が進んでいる。

収納代行手数料が増加したほかバスもり！および支払秘書の減価償却費増やプリペイドカード(PIN・POSA)販売の収束により売上総利益が減少。販管費も減少したが吸収できず営業利益は同25.8%減少の5億3百万円となった。

②財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約バランスシート

	18年6月末	19年6月末		18年6月末	19年6月末
流動資産	14,471	15,138	流動負債	8,725	11,325
現預金	10,564	12,915	仕入債務	585	476
売上債権	575	560	収納代行預り金	6,959	9,393
有価証券	1,999	-	固定負債	178	191
固定資産	2,339	3,822	長期未払金	119	119
有形固定資産	528	2,027	負債合計	8,904	11,517
無形固定資産	1,105	1,080	純資産	7,907	7,443
投資その他の資産	705	714	利益剰余金	4,690	4,017
資産合計	16,811	18,960	自己株式	-1,054	-841
			負債純資産合計	16,811	18,960

*単位:百万円

*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

有価証券の償還、現預金の増加などで、流動資産は前期末に比べ6億円の増加。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)93億円が含まれている。固定資産は同14億円増加の38億円。札幌に新社屋を建設するため土地を取得した。資産合計は同21億円増加の189億円となった。

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25億円増加し、負債合計は同26億円増加の115億円となった。

利益剰余金の減少で純資産は同4億円減少し74億円となった。

この結果、自己資本比率は前期末の46.5%から7.7%低下し38.8%となった。(ただし、上記収納代行預り金を控除して計算すると、76.9%となる)

◎キャッシュ・フロー

	18/6期	19/6期	増減
営業CF	-3,993	3,177	+7,171
投資CF	35	-477	-512
フリーCF	-3,958	2,699	+6,658
財務CF	-1,405	-848	+557
現金同等物	9,983	11,835	+1,851

* 単位: 百万円

収納代行預かり金の増加等で営業CF、フリーCFはプラスに転じた。
キャッシュポジションは上昇した。

(2)2020年6月期業績見通しについて

19年6月期決算発表(2019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20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。配当も現時点では未定である。

(3)トピックス

①支払秘書の進捗

◎採用事業者、接続金融機関

2019年8月末現在の採用事業者は、電力会社6社、バス会社110路線以上、鉄道2社、航空会社2社など生活に密着したインフラ企業との連携を着実に進めている。

地方電力利用者の利便性を高めるためには即時口座引き落としを行える地方銀行の口座開設が重要となるが、現在30行と順調に増大している。

今後いかにしてトラフィックを引き上げていくかが課題である。

②バスIT化プロジェクトの進捗

◎各種機能と採用状況

2019年8月末現在、300路線で利用されている。バスもり!アプリのダウンロード数は約28万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3.7万人を突破した。

各サービスの採用状況は以下の通り。

スマホチケットは幹事会社47社、207路線。

スマホ定期は13社、54路線。

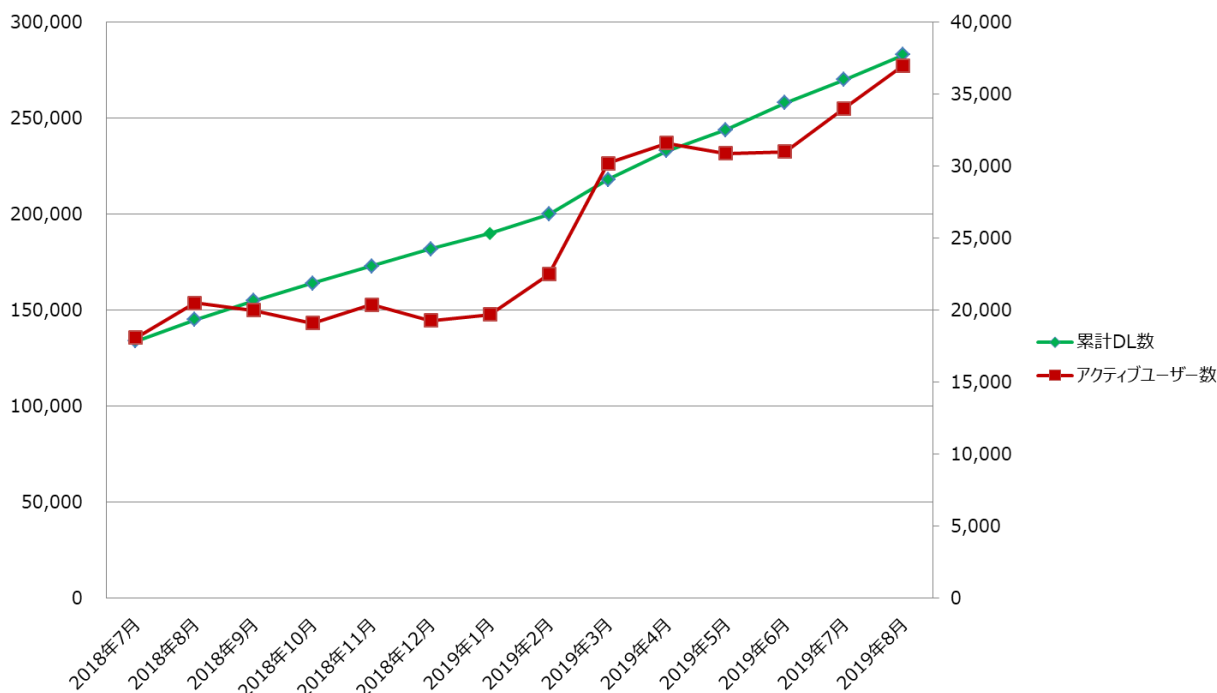
スマホ回数券は8社、9路線。

支払秘書連携は19社、110路線

車載端末MONTAは5社、16路線。

インバウンドに対応したAlipay(中国・アリババ・グループのQR・バーコード決済サービス)アプリへの対応は6社、27路線となっている。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

(事例)

「スマホ定期」では、2019年9月1日から2020年3月末までの期間、JR東日本の一部路線の通学定期券について、モニタリングを実施している。

JR東日本では、首都圏や仙台・新潟エリアで、モバイル Suica を活用して駅の窓口に行かなくても、定期券を購入できるサービスを展開しているが、交通系 IC カード未導入線区では、定期券を発行するために駅の窓口に行く必要がある。

そこで、ウェルネットとの連携により、駅の窓口に行かなくても通学定期券を購入できるしくみを試行導入することで、顧客サービスの向上を図る。

スマホから定期券を申し込むことができ、スマホ自体が定期券となるので、あらためて駅で定期券を購入する必要がない。代金の支払いは、クレジットカード決済のほか、コンビニや金融機関の ATM など多様な支払い方法に対応しているほか、「支払秘書」を活用すると申込みから支払いまでの全てがスマホで完結する。

多数の利用者を有するJR東日本との取り組みは「スマホ定期」の普及・浸透に大きな効果があると会社側は期待している。

(今後の展開)

同社の強みは、紙のチケット発券およびスマホ電子チケットを1ストップで提供できること、ほとんどの国内バス予約システムと接続済みであること、全国のバス会社と約20年にわたる取引実績を有することなどが、これに加え、共同運行を行っているバス会社間での決済(料金の瞬時・正確な振り分け)が可能である点も大きなアドバンテージである。

こうした強みを活かして、「バスもり!」の各種サービスをデファクトスタンダードとすることを目指している。

また、座席予約販売・管理システム「ALTAIR(アルタイル)」の開発も進めている。

クラウドサービスを利用する「ALTAIR(アルタイル)」は、座席予約販売・管理システムをバス会社に対し固定費ではなく変動費として提供するもの。

航空業界においても大手航空会社は当初は自前でシステムを構築していたが、コストや経営上のリスク軽減の観点から現在ではクラウドサービスの利用が中心となっており、バス業界においても同様の動きになると同社では見ている。

遅くとも来期中のリリース予定で、座席予約販売・管理システムにおいても業界標準のポジション確立を狙っている。

③経営方針および株主還元について

今後も事業環境の大きな変化が見込まれるが、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に積極的にリスクをとって投資を実施していく方針である。

また、経営の一層の透明化を進めるため取締役の過半数を社外取締役としている。

一方株主還元方針に関しては、これまで「配当性向 50%以上、配当最低額 50 円/株」としてきたが、次世代商材の早期収益化、優秀な IT 人材確保を担う札幌新社屋建設などへの投資を優先するため、配当最低額 50 円/株は 2019 年 6 月期までとすることとした。

配当性向については 38 期以降も 50%以上を継続する。

3. 宮澤社長に聞く

宮澤社長に 2019 年 6 月期決算概要、今後の取り組み、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

Q:「2019 年 6 月期決算概要についてお聞かせください」

A:「売上高は前期比 2.5%増と微増収でしたが回復傾向にあります。積極的な投資の実行により減益となりましたが、投資案件については 38 期以降の早期の収益化を目指していきます」

売上高は前期比 2.5%増と微増収ではありましたが、当事業の重要な指標となる決済件数は第 3 四半期(1-3 月)から回復傾向にあります。

また、キャッシュレス化の進行により請求書など紙を使った決済に関わる売上が減収となった一方、リアルタイムの電子請求・電子決済を行う E ビリングは増収となりそうした需要も取り込むことができています。

加えてここ 2 期は、コンビニエンスストアの統合に伴うプリペイドカード売上の収斂や大口取引先の取引条件見直し、OEM の縮小などで連続減収となっていましたが、こうしたネガティブ要因も当期にほぼ終息したと見ています。

一方利益に関しては、今後の成長ドライバーとなる「バスもり!」、「支払秘書」の減価償却が始まったことなどで減益となりましたが、積極的な投資の実行によるものであり、今期以降の早期の収益化を目指していきます。

ただ、2019 年 6 月期は第 3 四半期の決算発表時(2019 年 4 月)に公表した通期予想に対して、売上はほぼ計画通りの着地であったのに対し利益は未達となってしまいました。

当社としては初めてのことなのですが、大いに反省し今後は絶対にこうしたことを無くし、投資家の皆様にご迷惑をおかけないようにいたします。

Q:「御社を取り巻く事業環境や変化、それに対応する御社の取り組みについてお話しください」

A:「電子マネー化、キャッシュレス化が急速に進んでおり、その対応が今後の持続的な成長には不可欠であると認識しています。サーバー型電子マネーサービスである支払秘書への基本的な投資は一旦終了し、「生活密着型フィンテックサービス」としてのしきみは出来上がりました。「バスもり!」もアクティブユーザー数、各種サービスの導入路線数は着実に拡大しています。

遅くとも来期にはリリース予定の座席予約販売・管理システム「ALTAIR(アルタイル)」とともに、バス業界のデファクトスタンダードとしての確立を目指します」

当社は 24 時間 365 日支払が可能な「コンビニ収納代行サービス」など、コンビニエンスストア店頭での非対面決済システムの開発を事業の柱の一つとして成長してきました。

現在はまだ現金決済が中心となっていますが、ご存知のように電子マネー化、キャッシュレス化が急速に進んでおり、その対応が今後の持続的な成長には不可欠であると認識しており、そのための具体的な取り組みが「支払秘書」です。

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である「支払秘書」への投資はほぼ終了し、「生活密着型フィンテックサービス」としてのしきみは出来上がりました。

現在、電力、ガス、バス、鉄道、航空、船舶などの事業者、口座引き落としを行う 30 行の地方銀行と契約が完了しており、今後はいかにして需要を喚起し、トラフィック数(利用件数)を増加させるかが課題です。

「支払秘書」の利用は電力会社などにとって払込票の送付による決済コストの大幅な削減に繋がるため、大きなメリットがあります。そこで払込票の裏面に「支払秘書」の告知を掲載してもらうなど、様々な取り組みによって利用者の拡大を図っています。

当社が取り組んでいるもう一つの中心プロジェクトが「バスもり！」ですが、アクティブユーザーは3.7万人を突破したほか、スマホチケット、スマホ定期券、スマホ回数券など各種サービスの導入路線数は着実に拡大しています。

また、導入先がバス業界から鉄道にも広がっており、今後の成長について手応えを感じています。

バス会社との長年の取引実績、開発および運用能力の高さなどの強みを活かし、かなり優位なシェアを取ることができていますので、今後もさらにブラッシュアップしてバス業界のデファクトスタンダードを目指します。

また、同時に「ALTAIR(アルタイル)」という座席予約販売・管理システムの開発も進めています。

クラウドサービスを利用する「ALTAIR(アルタイル)」は、座席予約販売・管理システムをバス会社に対し固定費ではなく変動費として提供するもので、経営効率化、リスク管理の観点からバス会社のニーズは大きいと見ています。

今期中もしくは遅くとも来期にはリリース予定で、座席予約販売・管理システムにおいても業界標準のポジションを確立します。

Q:「中期経営計画においてその他注力している点はいかがでしょう？」

A:「持続的な成長のためには優秀なエンジニアの採用・育成によるノウハウの蓄積が欠かせません。札幌新社屋建設などにより北海道の優秀なエンジニアを集めます」

持続的な成長のためには優秀なエンジニアの採用・育成によるノウハウの蓄積が欠かすことができませんので、大きなテーマとして取り組んでいます。

2021年夏に竣工予定の札幌新社屋もその一つです。エンジニアにとって働きやすい環境を創り、北海道の優秀なエンジニアを集めます。

また以前から取り組んでいる高等専門学校との連携も順調で、毎年着実にポテンシャルの高い人材を確保することができています。

Q:「では最後に株主・投資家の皆さんへのメッセージをお願いします」

A:「投資家を始め、顧客、取引先、従業員など全てのステークホルダーから「ウェルネットはいい会社だね、大人の企業だね」と言われるように全社一丸となって邁進してまいりますので、是非中長期の視点で応援していただきたいと思います」

政府はキャッシュレス化 40%を目標として様々な施策を打ち出しています。今後その流れは拡大していくでしょうが、逆に言えば半分以上は現金決済が残るということです。

キャッシュレス化に対応するサービスとして「支払秘書」を立ち上げ、現金決済とキャッシュレス決済の双方に対応が可能となった当社は、より安定した事業基盤を構築することができたと考えています。

「フィンテック」というと、華やかで一気のスピードで勝負するというようなイメージを打ち出す企業が多く見られるようですが、当社は安定した事業基盤の上で、地に足のついた、みんなが便利になれる世界を目指す、「生活密着型フィンテックサービス」提供企業でありたいと考えています。

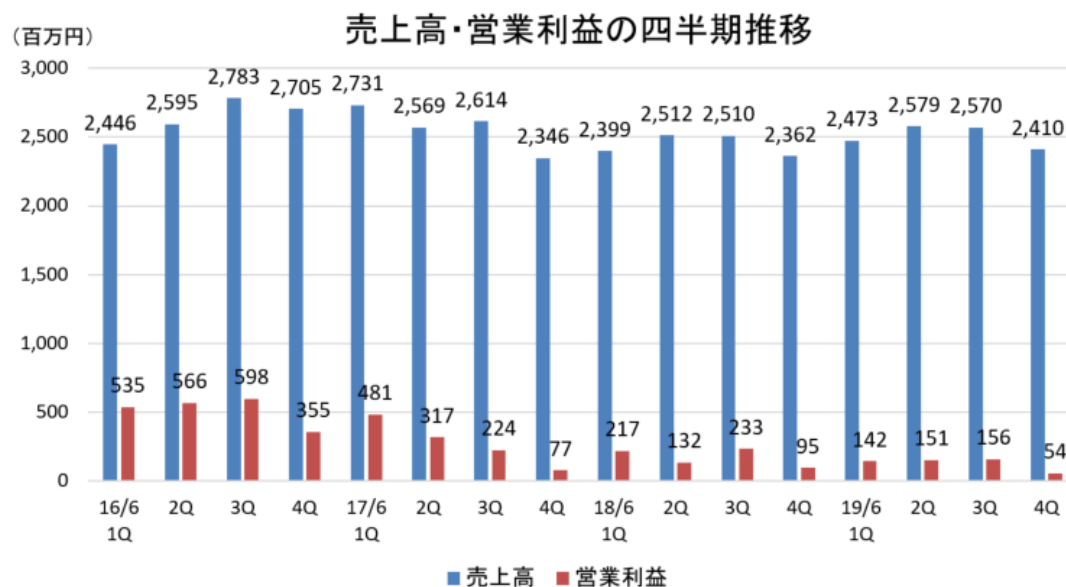
株主や投資家の方々には、是非その点をしっかりと評価していただきたいと思います。

もちろん売上や利益は重要ですが、ESG投資が注目されるように、投資家の評価もそれだけではない時代になってきていますので、投資家を始め、顧客、取引先、従業員など全てのステークホルダーから「ウェルネットはいい会社だね、大人の企業だね」と言われるように全社一丸となって邁進してまいりますので、是非中長期の視点で応援していただきたいと思います。

4. 今後の注目点

四半期ごとの業績推移を見ると、売上高は対前年同期比で5期連続増収となった。

非対面決済市場が継続的に拡大する一方、コンビニチェーン統合、大手顧客向け価格改定、OEM 縮小等の影響はほぼ収束したようで、今後はどの程度の角度で回復に向かうか、またその中でも、投資が完了した支払秘書の収益貢献がいつごろから始まるかを引き続き注目したい。



<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:2019年9月26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 政策保有株式】	<p>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。</p>
【原則4-8 独立社外取締役の有効な活用】	<p>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。</p> <p>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。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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おります。</p> <p>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。</p>

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上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.