

JASDAQ

証券コード:2428

2006年6月期 決算説明会



ウェルネット株式会社

2006年6月期 決算について

- P3 2006年6月期のトピックス
- P4 2006年6月期決算の概要
- P5 2006年6月期決算におけるサービス別売上高と売上総利益
- P6 2006年6月期サービス別売上高の内訳
- P7 対前期比 経常利益の増減要因
- P8 【参考】収納金取扱高の推移(当期と過去4期間)
- P9 財務情報(貸借対照表の2期比較)
- P10 財務情報(キャッシュ・フローの2期比較)

今後の事業展開(中期経営計画)と

2007年6月期の業績予想

- P12 中期経営計画のねらい
- P13 成長戦略の基本
- P14 成長戦略
- P15 【参考】CVSをインフラとするスキームの状況
- P16 成長戦略
- P17 成長戦略

- P18 事業計画の概要
- P19 事業計画の概要
- P20 事業計画の概要
- P21 利益の見通し
- P22 2007年6月期 サービス別売上高と売上総利益見通し
- P23 2007年6月期 経常利益の増減要因(見通し)
- P24 2007年6月期 業績見通し

参考資料 ~ 事業の概要について ~

- P26 事業構成(ビジネスモデル)について
- P27 収入体系とスキームの特徴
- P28 【参考】サービスの沿革
- P29 マルチペイメントサービス
- P30 コンビニ収納代行サービス
- P31 ケータイチケット
- P32 PINオンライン販売サービス
- P33 ご利用実績

この資料に掲載されております当社の計画及び業績の見通し、戦略等は発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。あくまでも、将来の予測であり、様々なリスクや不確定要素により、実際の業績と大きく異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

2006年6月期 決算について

2006年6月期のトピックス



| 項目 | 内容 |
|--|---|
| オンライン発行による プリペイドカード(PIN)の販売サービス開始 | 05年10月～：サークルKサンクス 06年 2月～：デイリーヤマザキ |
| デジタルコンテンツPINのオンライン発行 システムのASP提供開始 | 05年 8月～：セイコーマート 06年 3月～：ミニストップ |
| 95bus.com サービス開始 | 05年12月～：全国主要空港へ順次展開 空港バスのチケットを携帯電話で予約、購入、 乗車できるサービスを開始 |
| Amazon.co.jp のコンビニ・ATM・ネットバンキング による代金収納代行を開始 | 06年 4月～：収納代行開始 収納代行の開始に並行し、巨大なトランザクション に対応できるデータセンターを稼動 |
| マルチペイメントサービスの決済地点の 大幅な増加 | コンビニ：デイリーヤマザキG、ミニストップ ATM：三井住友銀行、郵政公社 ネットバンク：イーバンク銀、他10銀行増加 |

2006年6月期決算の概要



単位:百万円

| | 05/6期 | 06/6期 | | | | | 計画 達成率 | 前期比 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|--------|
| | 実績 | 上期実績 | 下期計画 | 下期実績 | 通期計画 | 通期実績 | | |
| 売上高 | 1,746 | 2,848 | 5,651 | 6,939 | 8,500 | 9,788 | 115.2% | 560.5% |
| 売上総利益 | 722 | 437 | 445 | 464 | 885 | 901 | 101.9% | 124.9% |
| 営業利益 | 309 | 220 | 162 | 167 | 383 | 388 | 101.4% | 125.5% |
| 経常利益 | 296 | 228 | 171 | 173 | 400 | 402 | 100.6% | 135.7% |
| 当期純利益 | 185 | 133 | 105 | 116 | 238 | 249 | 104.9% | 135.0% |

百万円未満の端数は切捨てております

【参考】

| | 05/6期 | 06/6期 | 前期比 |
|-------|-------|-------|--------|
| 設備投資額 | 141 | 325 | 230.8% |
| 減価償却費 | 87 | 111 | 127.4% |
| 研究開発費 | 14 | 20 | 138.5% |

2006年6月期決算期におけるサービス別売上高と売上総利益

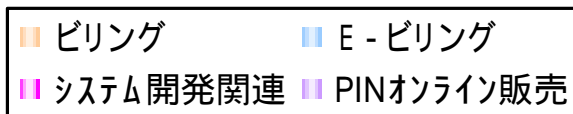
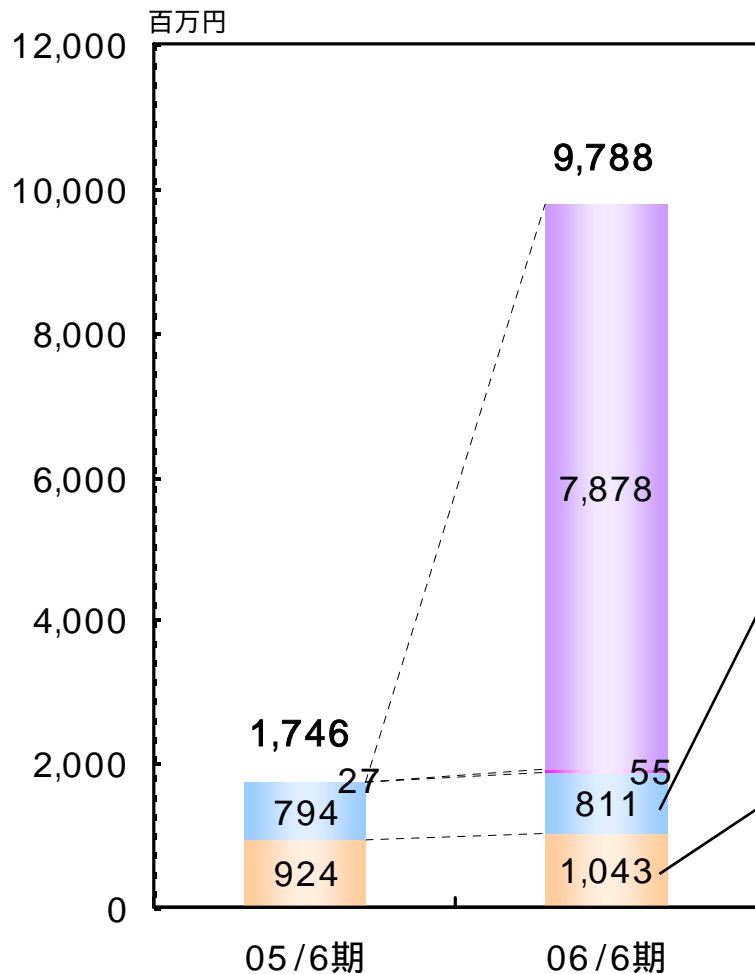


単位:百万円

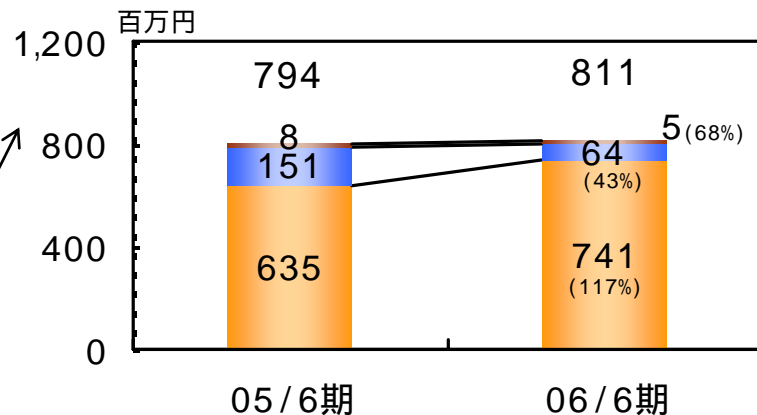
| | | 05/6期 実績 | 06/6期 | | | | 計画 達成率 | 前期比 | |
|------------------|-------|-------------|-------|-------|-------|-------|--------------|--------|--------|
| | | | 上期実績 | 下期計画 | 下期実績 | 通期計画 | | | 通期実績 |
| Billingサービス | | | | | | | | | |
| E-Billing | 売上高 | 794 | 401 | 407 | 409 | 808 | 811 | 100.3% | 102.2% |
| | 売上総利益 | 363 | 211 | 168 | 172 | 380 | 384 | 101.0% | 105.8% |
| Billing | 売上高 | 924 | 513 | 496 | 530 | 1,009 | 1,043 | 103.4% | 112.8% |
| | 売上総利益 | 345 | 178 | 176 | 178 | 354 | 356 | 100.6% | 103.4% |
| PINオンライン 販売 | 売上高 | - | 1,924 | 4,735 | 5,953 | 6,660 | 7,878 | 118.3% | - |
| | 売上総利益 | - | 45 | 100 | 110 | 145 | 156 | 107.8% | - |
| システム開発 関連サービス | 売上高 | 27 | 8 | 12 | 46 | 21 | 55 | 256.1% | 202.3% |
| | 売上総利益 | 13 | 2 | 2 | 2 | 5 | 4 | 91.4% | 33.3% |

百万円未満の端数は切捨てております

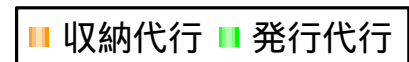
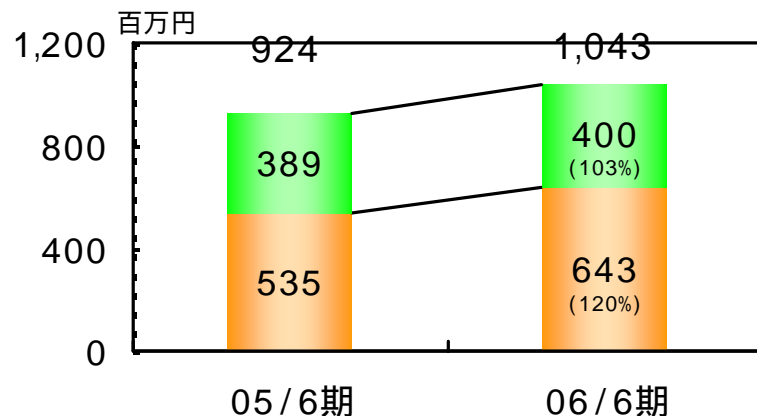
2006年6月期サービス別売上高の内訳



【Eビルディングの売上高内訳】



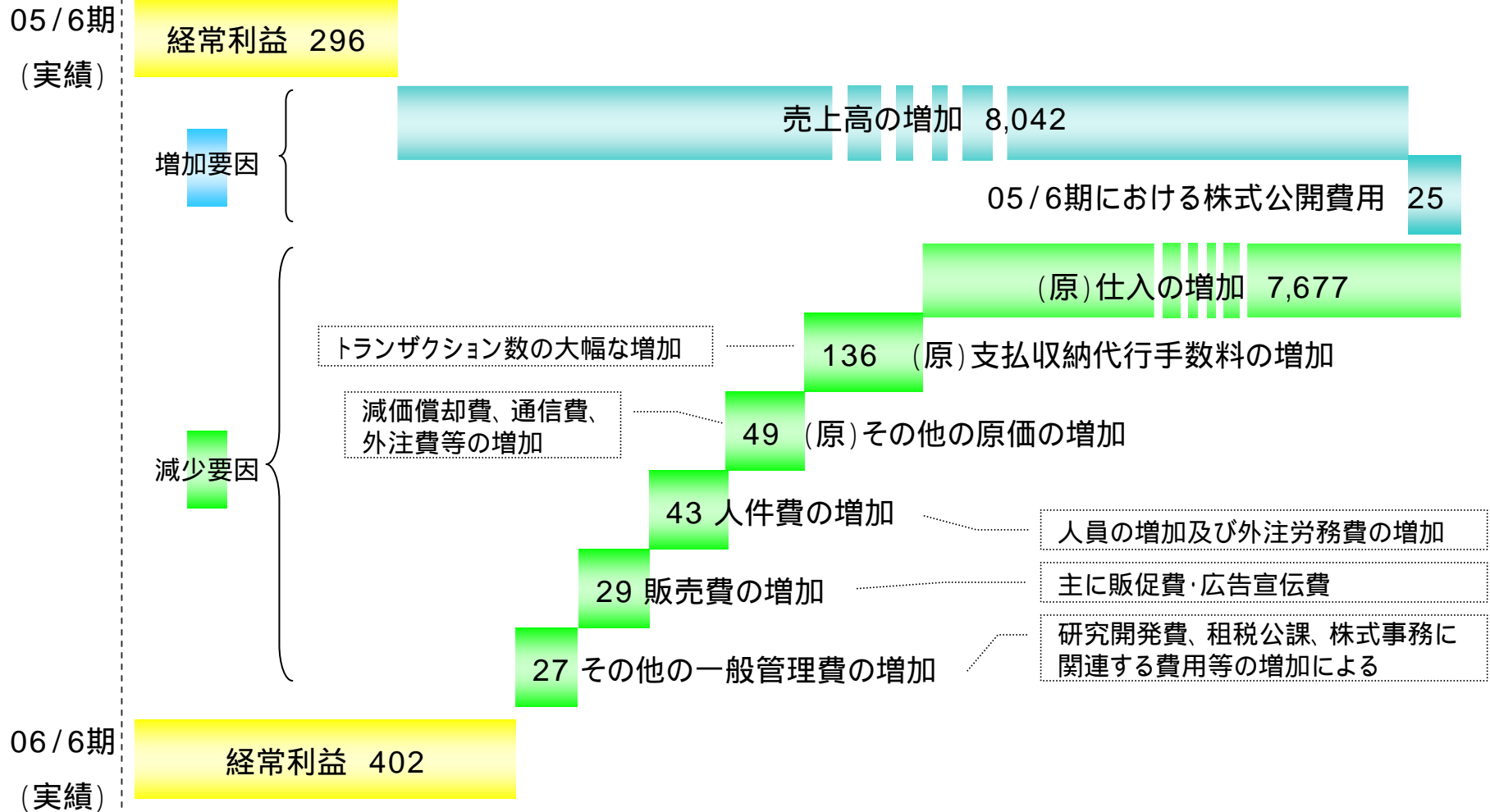
【ビルディングの売上高内訳】



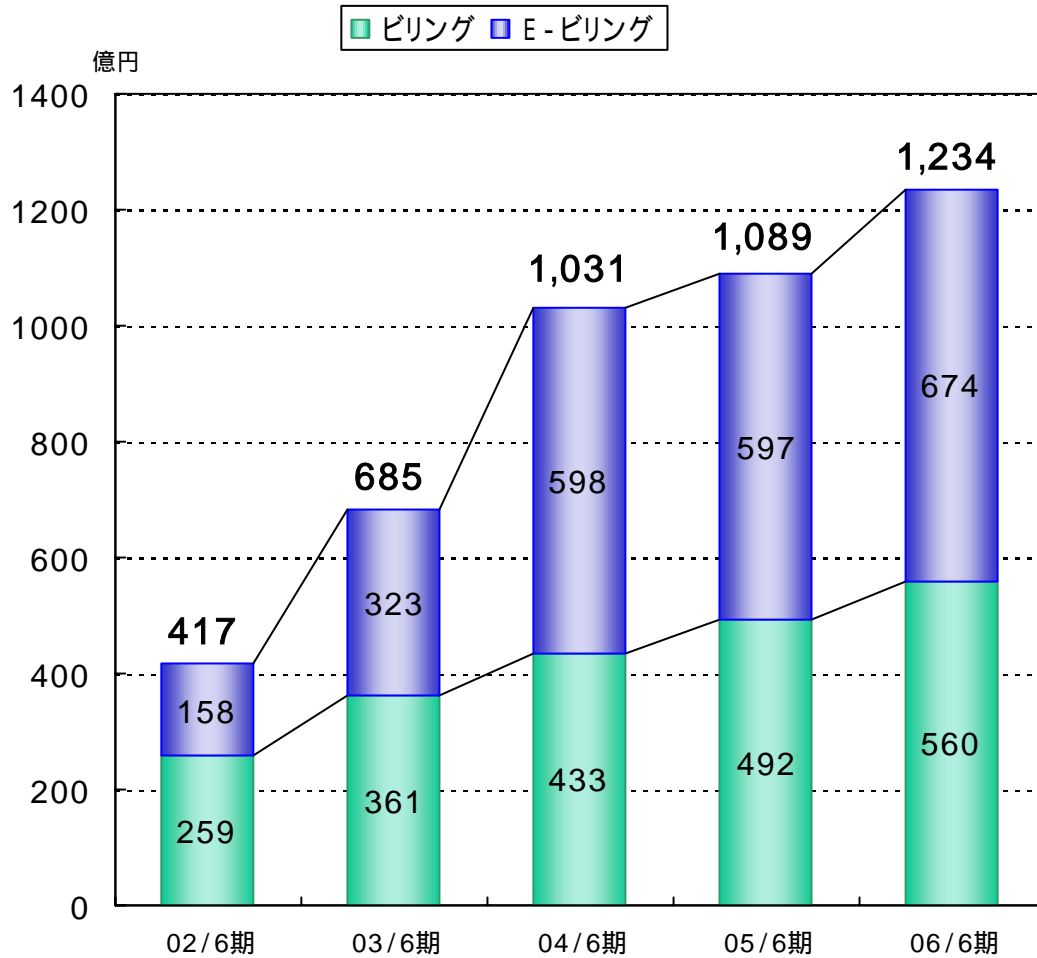
()内は前期比

対前期比 経常利益の増減要因

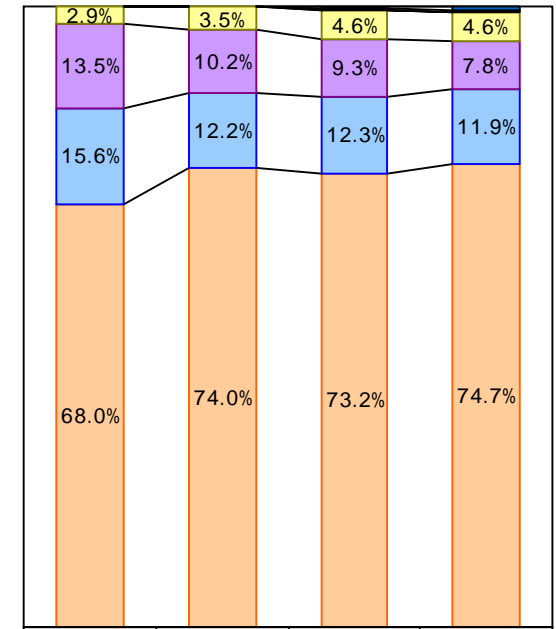
単位:百万円



【参考】 収納金取扱高の推移 (当期と過去4期間)



【参考資料: 03/6期以降の収納取扱高インフラ別シェア】



| | 03/6期 | 04/6期 | 05/6期 | 06/6期 |
|------------|-------|-------|-------|-------|
| ■ ネットバンキング | | | 0.2% | 0.5% |
| ■ クレジット | | 0.0% | 0.3% | 0.3% |
| ■ 代引き | 0.0% | 0.1% | 0.1% | 0.2% |
| ■ 口座振替 | 2.9% | 3.5% | 4.6% | 4.6% |
| ■ 銀行 | 13.5% | 10.2% | 9.3% | 7.8% |
| ■ 郵便局 | 15.6% | 12.2% | 12.3% | 11.9% |
| ■ コンビニ | 68.0% | 74.0% | 73.2% | 74.7% |

財務情報 (貸借対照表の2期比較)



(単位:百万円)

| | 05/6期 | 06/6期 | | 05/6期 | 06/6期 |
|----------|-------|-------|------------|-------|-------|
| 流動資産 | 3,971 | 6,175 | 流動負債 | 3,037 | 5,138 |
| 現金及び預金 | 3,737 | 5,295 | 買掛金 | 67 | 1,199 |
| 売掛金 | 202 | 815 | 収納代行預り金 | 2,837 | 3,785 |
| その他流動資産 | 31 | 64 | その他流動負債 | 132 | 153 |
| | | | 固定負債 | 19 | 25 |
| 固定資産 | 749 | 979 | 退職期給付引当金 | 16 | 22 |
| 有形固定資産 | 399 | 554 | その他固定負債 | 2 | 2 |
| 無形固定資産 | 126 | 148 | 負債の部合計 | 3,057 | 5,163 |
| 投資その他の資産 | 223 | 275 | 資本金 | 572 | 625 |
| | | | 資本剰余金 | 548 | 600 |
| | | | 利益剰余金 | 542 | 765 |
| | | | 資本の部合計 | 1,662 | 1,991 |
| 資産の部合計 | 4,720 | 7,155 | 負債及び資本の部合計 | 4,720 | 7,155 |

- 総資産: 40% (約20億円)増加
- 収納代行預り金の期末高: 33% (948百万円)増加
- 設備投資による有形・無形固定資産の増加: 33% (177百万円)増加
- オンライン発行のPIN販売により売掛金・買掛金が増加

財務情報(キャッシュ・フローの2期比較)

(単位:百万円)

| | 05/6期 | 06/6期 |
|-----------------|-------|-------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 598 | 1,847 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | 325 | 374 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 534 | 86 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 807 | 1,558 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,919 | 3,727 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,727 | 5,285 |

【参考】 収納代行預り金を現金預金から差し引いた場合のキャッシュ・フロー

(単位:百万円)

| | 05/6期 | 06/6期 |
|-----------------|-------|-------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 246 | 899 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | 325 | 374 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 534 | 86 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 456 | 611 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 432 | 889 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 889 | 1,500 |

今後の事業展開(中期経営計画)と
2007年6月期の業績予想

基本方針

将来に向けて継続的に成長しつつ経営基盤を確立するため、経営課題と今後の事業の方向性を明確にする。

ダイナミックな事業活動を通して
いっそうの企業価値の向上及び
社会貢献を目指す

経営課題

1. 事業収益における決済関連サービスの依存割合が高い

事業収益基盤安定化のため新規事業の創出・育成が必要、確度の高い新規事業立ち上げ手法の確立が必要

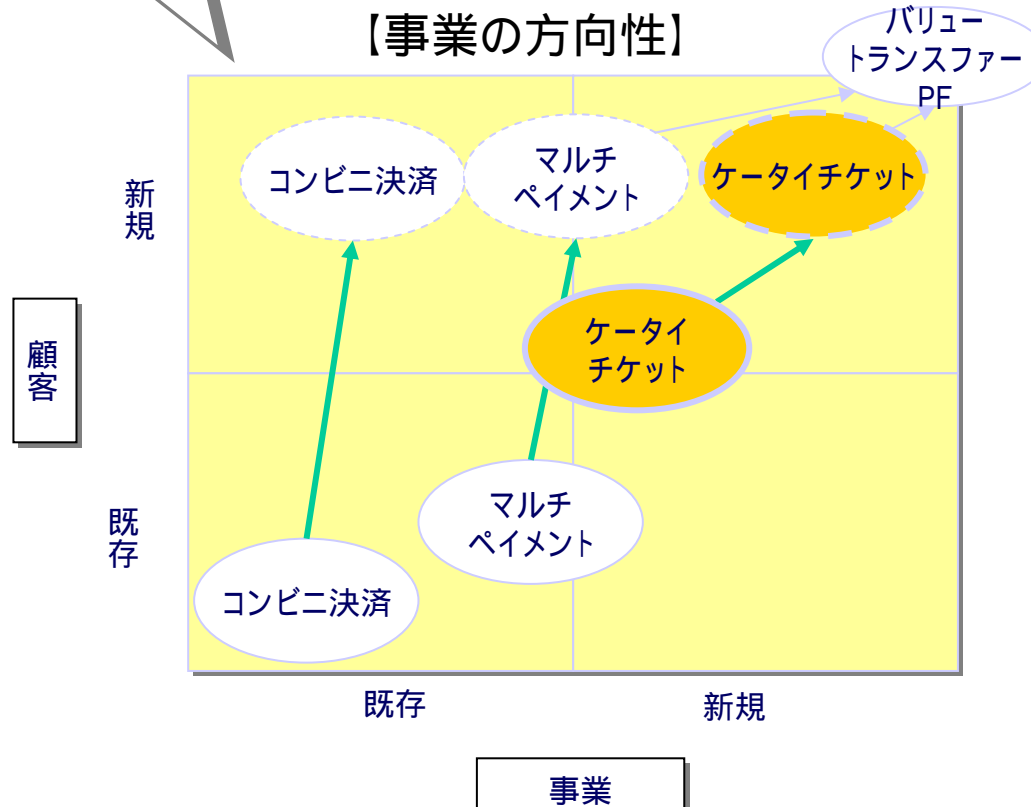
2. BtoC・EC市場環境(決済サービス提供企業間競争、決済多様化)への対応

サービスの差別化による顧客(既存・新規)の囲い込みと、顧客満足度・信頼性向上のためにシステムの安定稼動とサービスレベルの確立が必要

3. 利益を最大化するための経営のファンダメンタルの再構築

既存事業の事業基盤の強化・拡大

新規事業(新たなビジネスモデル/スキーム)の創出・育成



1. 既存事業の事業基盤の強化・拡大

決済関連サービス

- 大口顧客(大型eコマース)の開拓を積極的に推進
- 事業領域の拡大・新たなスキームの開発・提供
- データセンター強化・充実(第二センター構築による地域災害、鳥インフルエンザ対策等)
- 24時間稼働運用センター(事業会社及びCVS向けサポート)機能、質の充実 顧客満足度の向上
- ローコストオペレーション推進(原価管理<数値化>推進による連続的業務プロセスの改善)
- 経営資源をコアコンピタンスに集中することによる競争力向上(開発、コールセンター業務の外注化)

PINオンライン販売サービス

- 提携コンビニ、取扱いコンテンツの拡大を推進

2. 新規事業(新たなビジネスモデル/スキーム)の創出・育成

- 営業の強化(新規事業を担当できる人材の確保)
 - バリュートランスファープラットフォーム
 - 具体例としてのケータイチケット
- } 次項以降にて内容説明

CVSをインフラとするスキームの状況



| チェーン名 | LAWSON | FamilyMart | Circle K Sunkus | Daily | MINI STOP | 7 | Seicomart <small>(コンビニ・スーパー)</small> | 備考 |
|-------|--------|------------|-----------------|-------|-----------|--------|---|--|
| 店舗数 | 8,318 | 6,739 | 6,298 | 1,767 | 1,774 | 11,329 | 1,014 | 店舗数は2006年6月末現在 |
| タイプ | キオスク | キオスク | POS | POS | POS | POS | POS | |
| 収納代行 | | | | | | | × | : コンビニ端末 ~ WELLNET間直接接続、 : + 当社1社接続、 : 間接接続 × : 未提供 |
| PIN | × | × | | | | × | | |
| チケット | | | | - | - | | - | " - " : プリンターがないため提供不可能 |

提供中



- ・ペーパーレス&リアルタイム現金決済システム
- ・PIN販売システム 携帯、国際電話、デジタルコンテンツ等のプリペイドバリュー
- ・チケット発券(高速バス)

提供予定

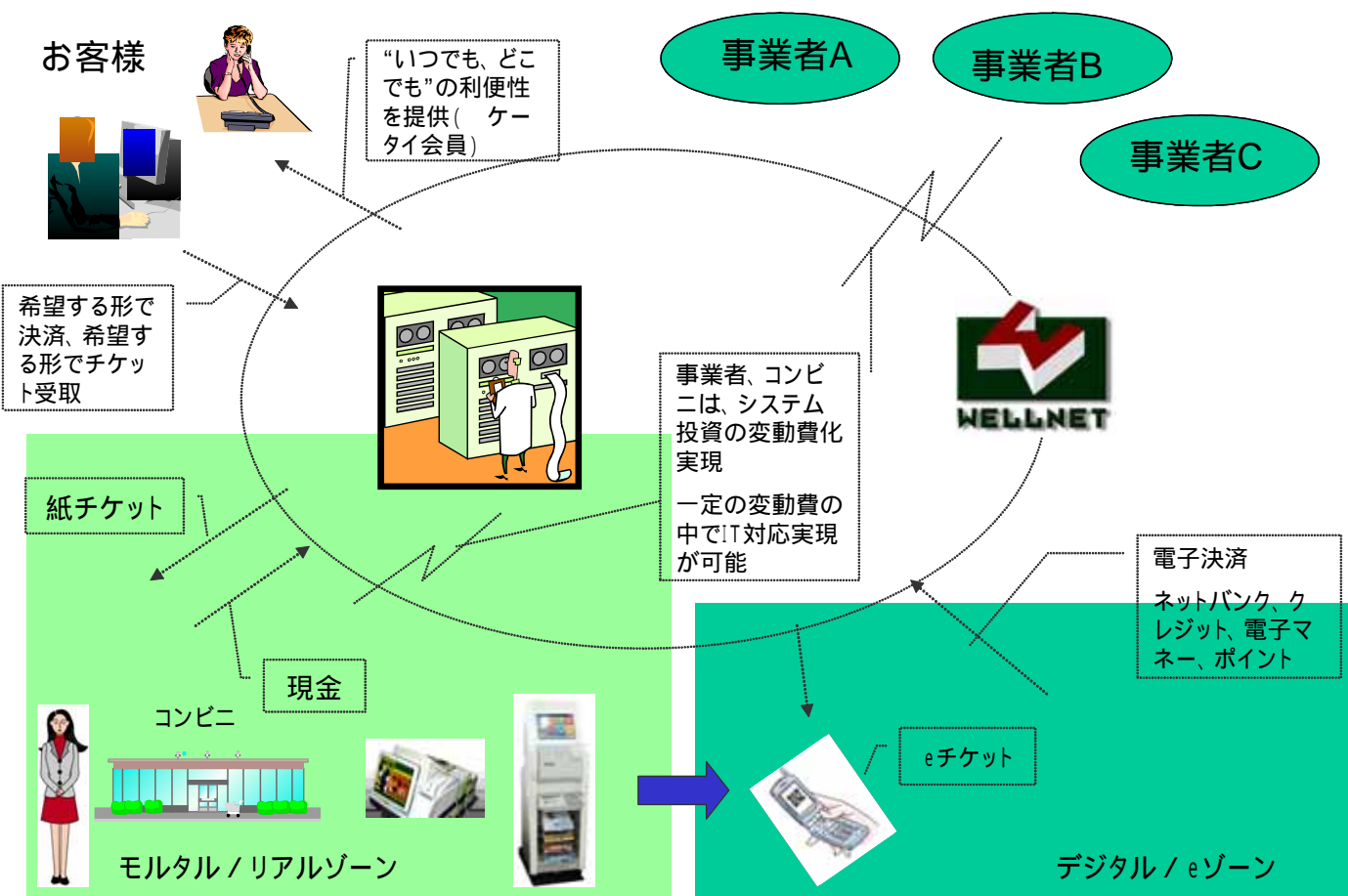
/ 検討中



新たな商材開発・スキーム提供による
コンビニエンスストア向けASPパフォーマンス向上
 (コンビニ側のオフバランス実現 + トランザクション向上による単位固定費削減)

次世代型プラットフォーム(バリュートランスファープラットホーム)の構築

WELLNETのプラットフォーム 全体イメージ



◇ ネット上のビット化できる価値(バリュー)取引のプラットフォーム(ハブの役割)を提供

◇ 売る側、買う側双方に

“いつでもどこでも、希望するスタイルで”

売買できる仕組みをASPとして実現

新規事業シナリオ

次世代型プラットフォームによる新しいビジネスモデルを推進

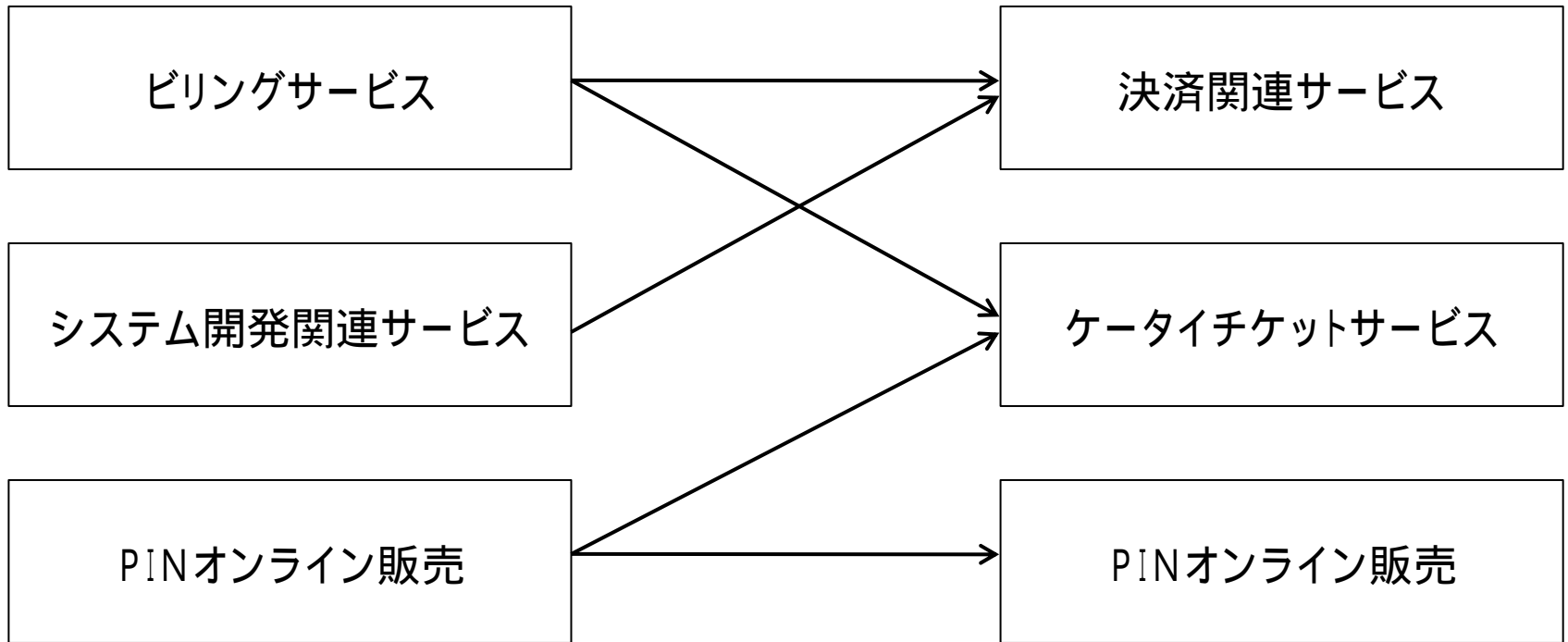
第一段として、サービスを受けるための認証・発行(「チケット」)を行うことができる汎用的なプラットフォーム提供ビジネスを推進

- 「紙チケット」と「ケータイチケット(電子チケット)」の双方の取扱いが可能
現在から未来へシームレスに誘導、対応ができる
- ケータイチケットは二次元コードと非接触ICの双方に対応
全ての携帯電話を対象とした、対象を限定しないサービスを実現
- 電子で決済、電子のチケット配信、電子もぎり(入場認証)をワンストップで提供
- チケットの販売側 = 電子チケット対応コストの変動費化を実現

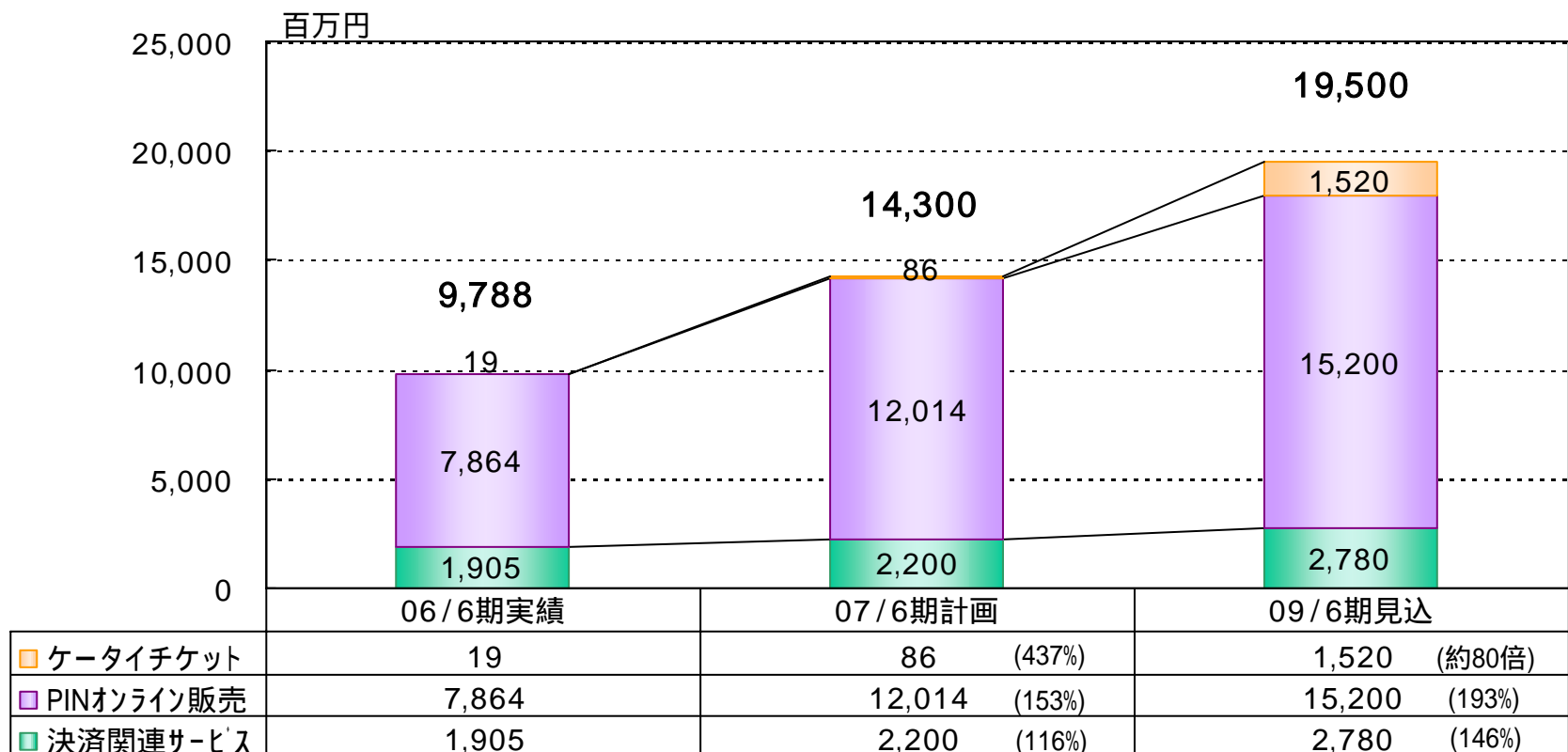


汎用的に利用できるマルチプラットフォームをASPとして提供し、
ケータイチケットのデファクトを目指す

サービスセグメントの再編



サービスセグメント別の売上高構成



()内は、06/6期実績比を表している

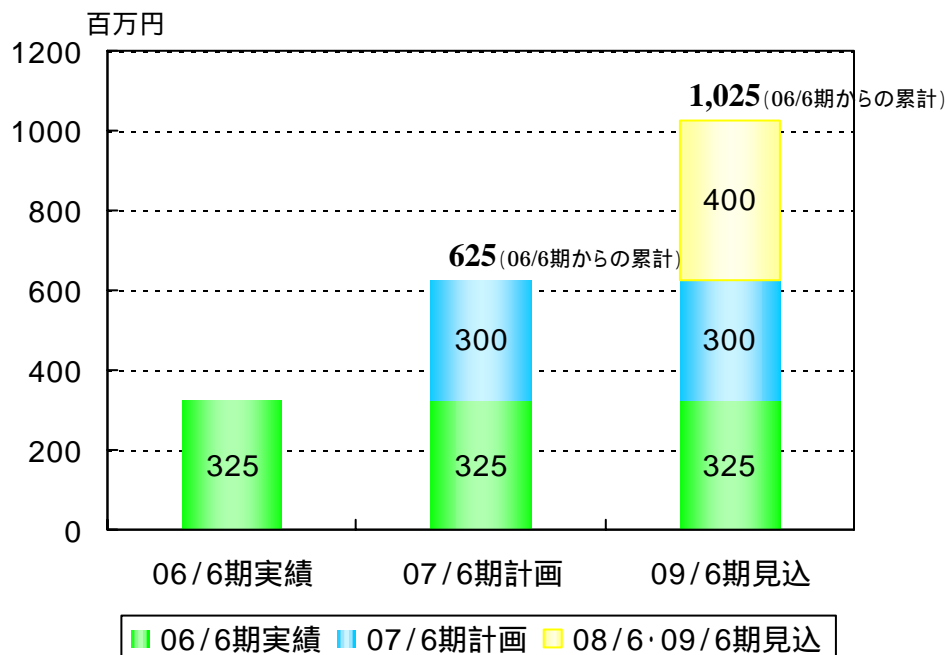
決済関連サービス：08/6期以降、15%程度の伸び率を見込む。

PINオンライン販売サービス：08/6期以降、毎期15億円程度の増加を見込む。

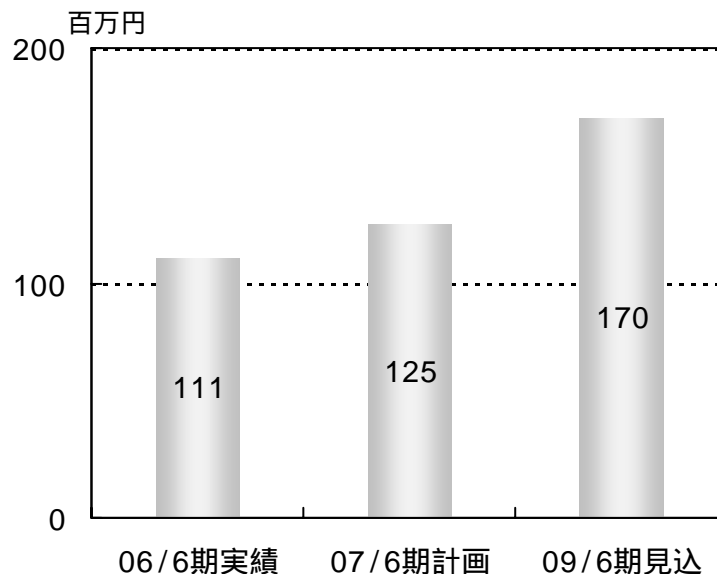
ケータイチケットサービス：3年後には15億円以上の事業規模を目指す。

投資計画

【設備投資・研究開発投資】



【減価償却】



今後3年間で700百万円の設備投資及び研究開発を実施

設備投資:今後3年間で500百万円程度の投資を実施予定

主に第二データセンター構築を含めた安定稼働対策

研究開発:今後3年間で200百万円程度を研究開発費へ投資

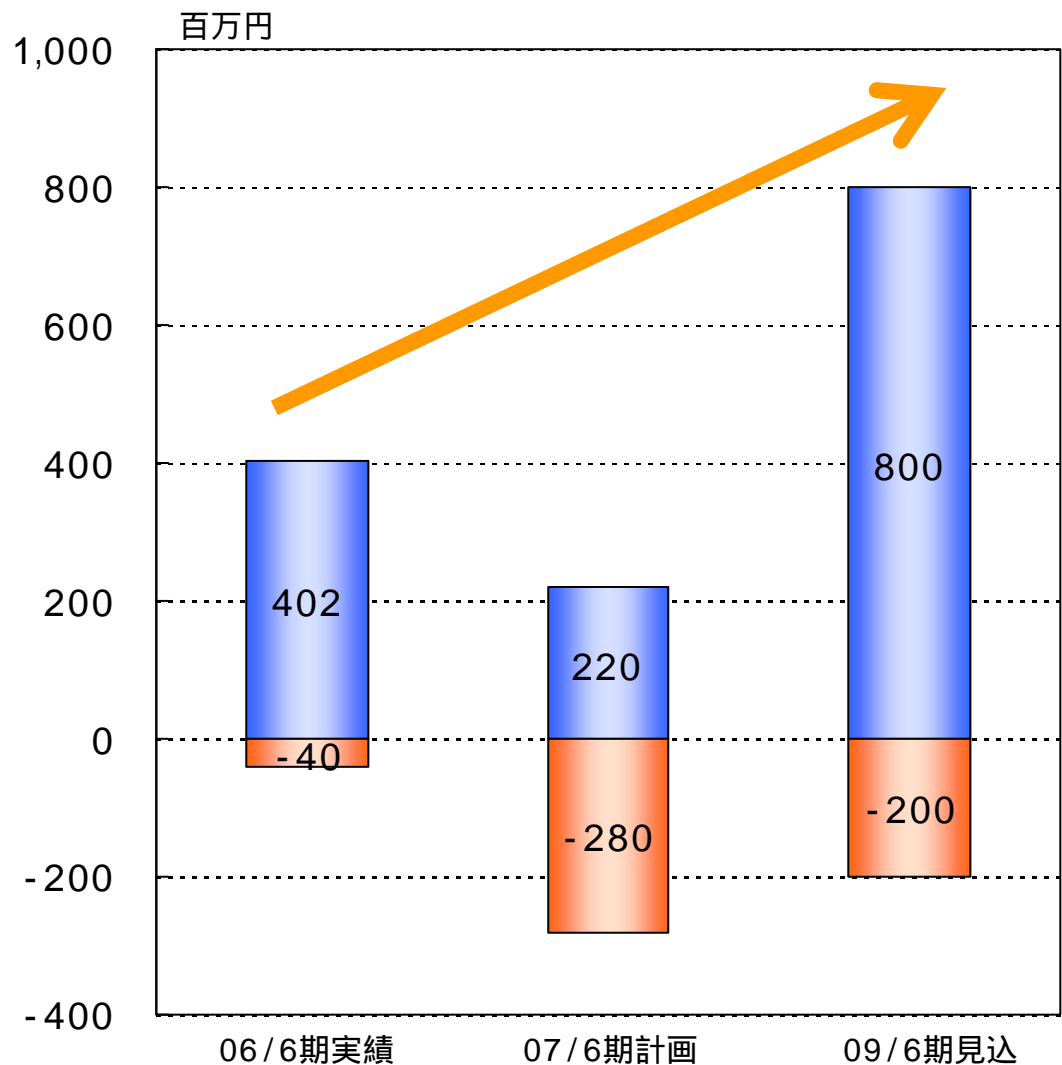
主に新規事業向けの次世代型プラットフォームを構築するための研究開発

●06/6期に始まった今後の当社の事業運営に必要なデータセンターの構築による設備投資

●今後3年間の設備投資

今後3年間は減価償却負担が増加する見込み

利益の見通し



10/6期以降
早期に10億円
台を目指す

経常利益

成長戦略のため投資した設備の
減価償却及び研究開発投資等

2007年6月期 サービス別売上高と売上総利益見通し

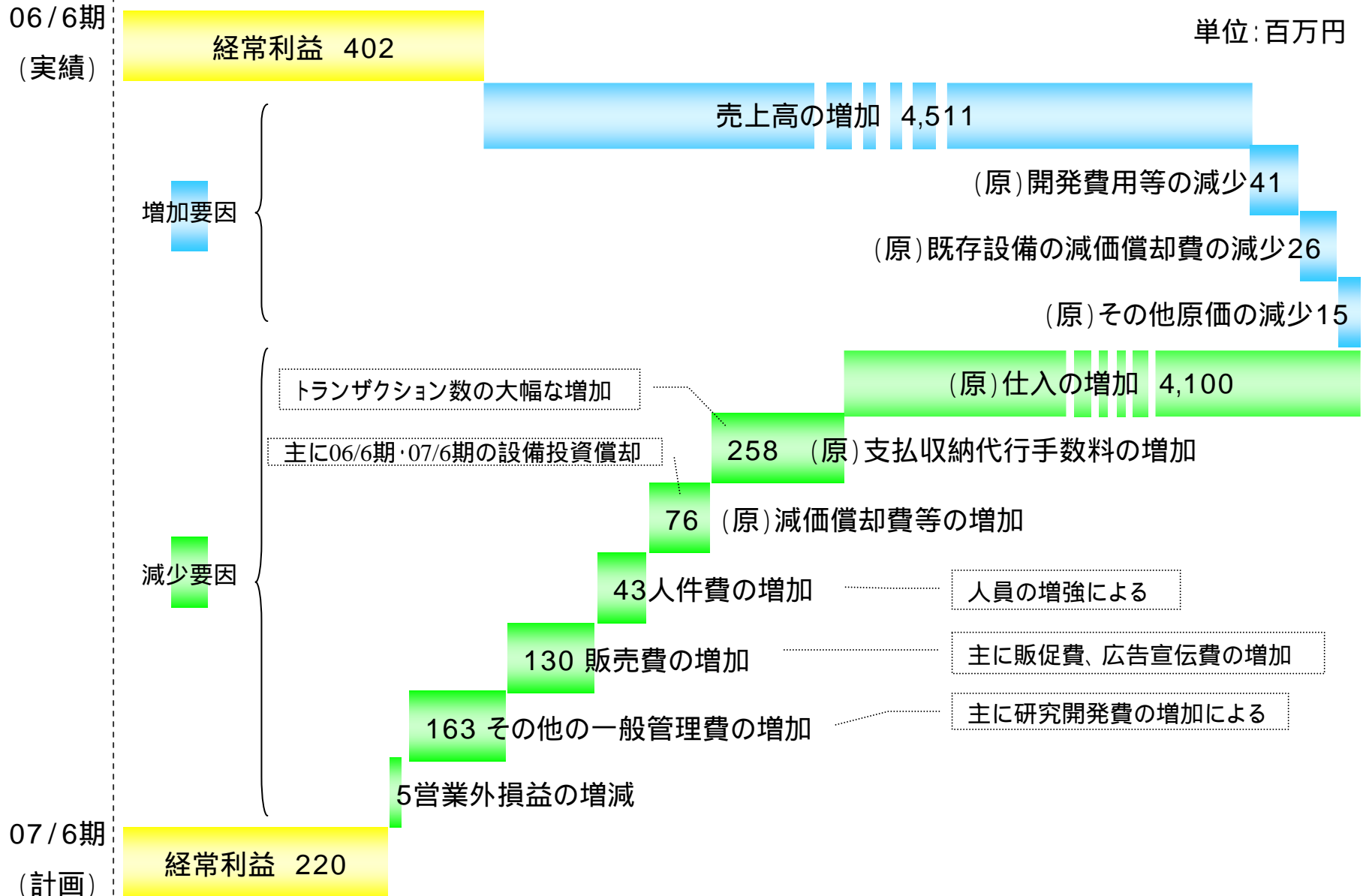


単位:百万円

| | | 06/6期 実績 | 07/6期 | | | 前期比 |
|--------------------|-------|-------------|-------|-------|--------|--------|
| | | | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | |
| 決済関連 サービス | 売上高 | 1,905 | 1,094 | 1,106 | 2,200 | 115.5% |
| | 売上総利益 | 763 | 413 | 406 | 819 | 107.3% |
| PINオンライン 販売サービス | 売上高 | 7,864 | 5,971 | 6,043 | 12,014 | 152.8% |
| | 売上総利益 | 168 | 127 | 122 | 249 | 147.6% |
| ケータイチケット サービス | 売上高 | 19 | 21 | 65 | 86 | 437.4% |
| | 売上総利益 | 12 | 14 | 6 | 8 | - |

百万円未満の端数は切捨てております

2007年6月期 経常利益の増減要因(見通し)



2007年6月期 業績見通し



単位:百万円

| | 06/6期 実績 | 07/6期 | | | 前期比 |
|-------|-------------|-------|-------|--------|--------|
| | | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | |
| 売上高 | 9,788 | 7,086 | 7,214 | 14,300 | 146.1% |
| 経常利益 | 402 | 27 | 193 | 220 | 54.7% |
| 当期純利益 | 249 | 10 | 130 | 140 | 56.0% |

百万円未満の端数は切捨てております

【参考】

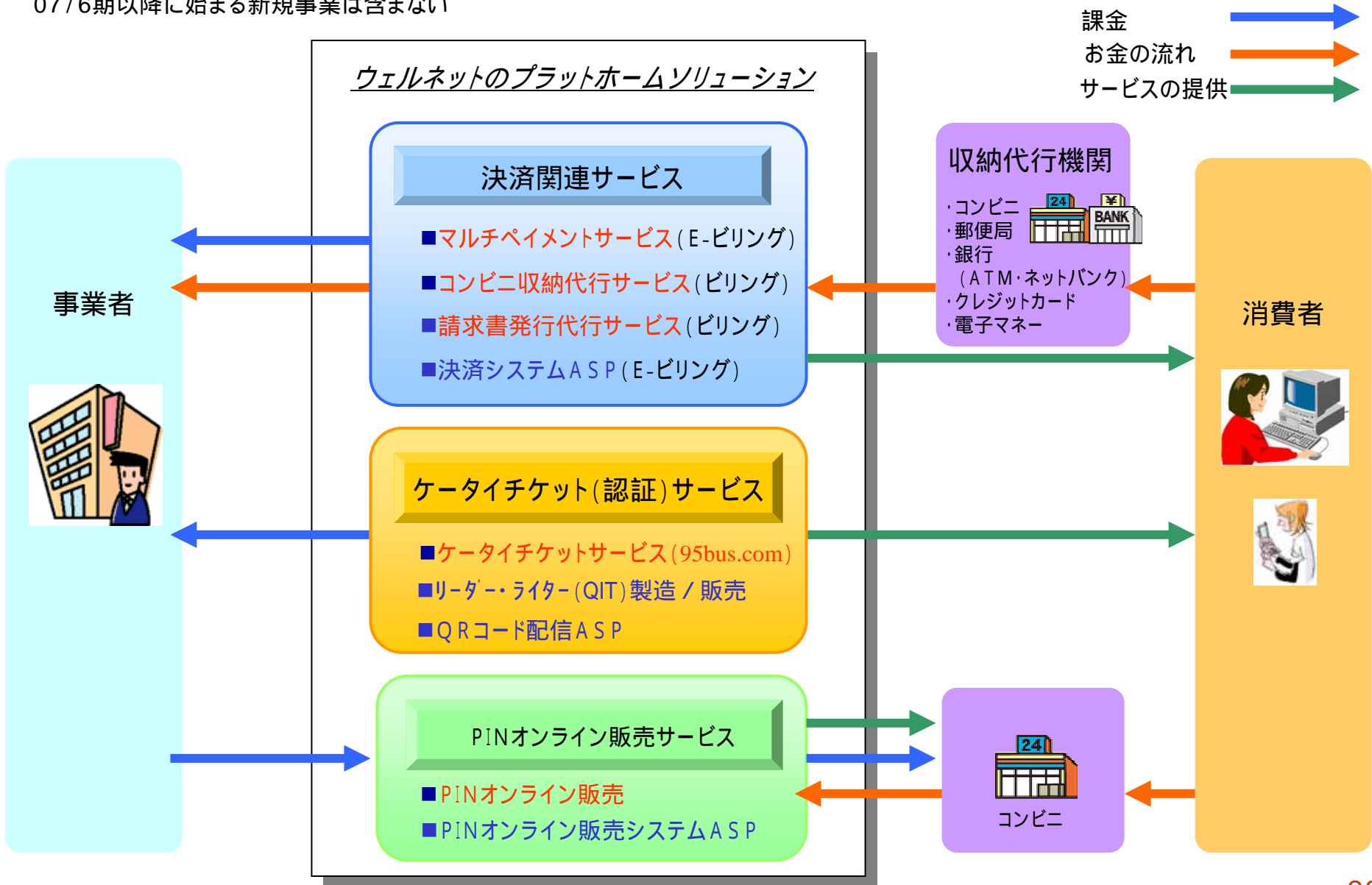
| | 06/6期実績 | 07/6期計画 | 前期比 |
|-------|---------|---------|--------|
| 設備投資額 | 325 | 140 | 43.0% |
| 減価償却費 | 111 | 125 | 112.0% |
| 研究開発費 | 20 | 160 | 783.7% |

参考資料

～ 事業の概要について～

事業構成(ビジネスモデル)について

07/6期以降に始まる新規事業は含まない



収入体系とスキームの特徴

基本的な収入体系

| | |
|------|-------------------------------------|
| 契約時 | 初期設定料 |
| 月毎に | 月額基本料、締め(精算)手数料、ASP運用料等 |
| 従量課金 | 収納代行手数料、発行代行手数料、データ処理料、ケータイチケット認証料等 |
| スポット | 受託開発収入 |
| 販売 | オンライン発行によるデジタルコンテンツ用PINの販売収入 |

スキームの基本的特徴

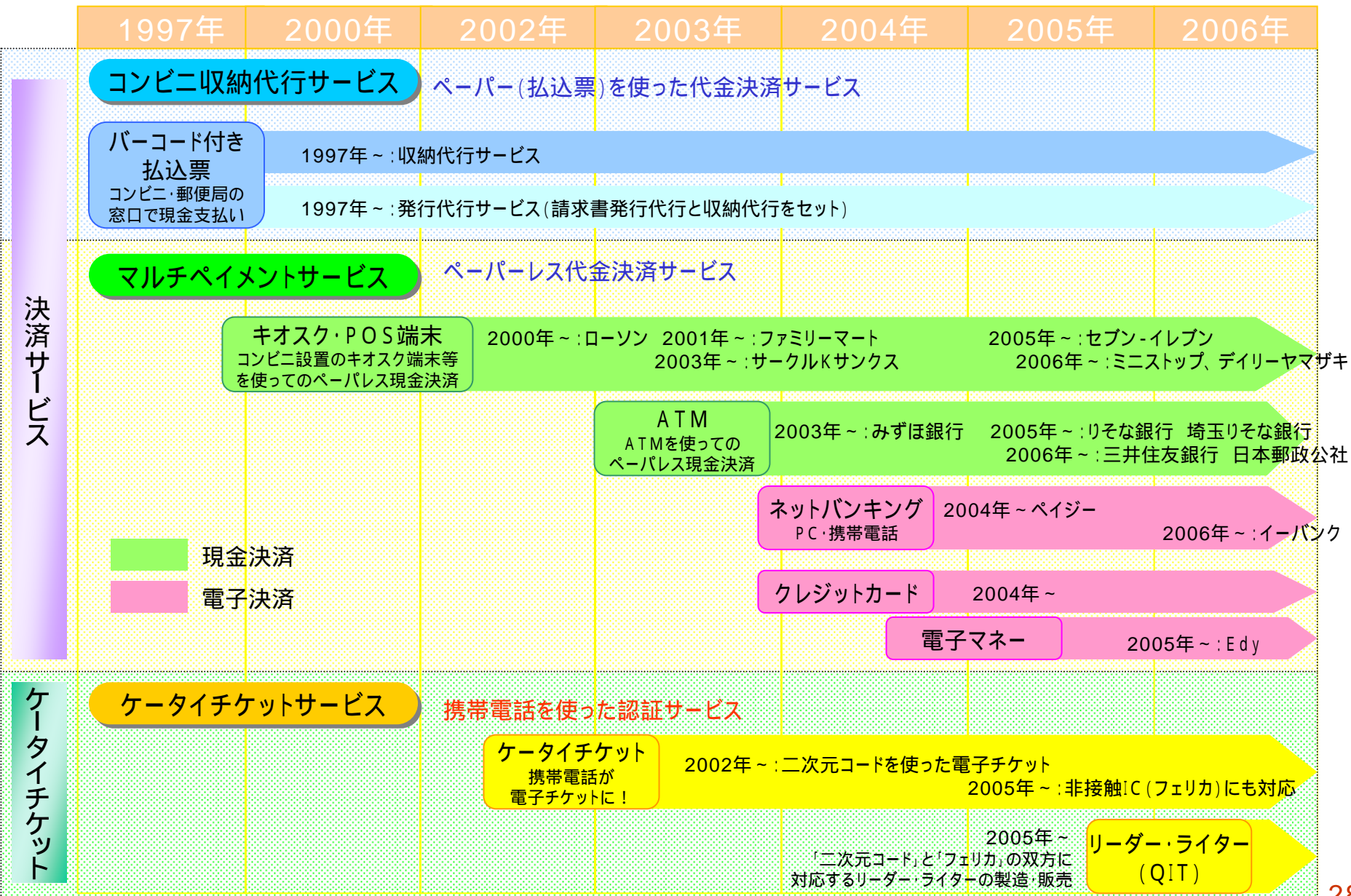
スキームの**自社企画**とシステムの**自社運営**
(365日24時間運用センターによるシステム監視)

開発・運営費は、収納代行手数料等の**従量課金**により回収

スキームの**自社企画**とシステムの**自社運用**を行う理由

サービスレベルの保証 セキュリティー対策 コストのコントロール(ローコストオペレーション)

【参考】サービスの沿革 (PIN販売を除く)



マルチペイメントサービス

請求書や払込取扱票を使わず、**電子請求を使ったペーパーレス&リアルタイム決済サービス**

サービスの基本的な仕組み

消費者



商品・サービスを
予約or購入

支払予約番号
を受取る

支払予約番号を
コンビニ端末・ATM
or
ネットバンキング画面
に入力

代金支払いを行う

受領書等
決済番号等
を受取る

受領書や決済番号
などがチケット等と
なる

・商品を受取る
・サービスの提供
を受ける

インフラ網 ~ 電子決済を含むペーパーレス決済では、国内最大級 ~

コンビニ

LAWSON FamilyMart



ロッピー



ファミポート



タッチパネル付POSレジ

インターネット決済

ATM・ネットバンキング



ay-easy ネットバンキング

都銀・地銀・日本郵政公社・信金・
信組・労金・農協・漁協において
1,275の金融機関と提携
(2006年8月1日現在)

ネットバンキング(直接接続)

イーバンク銀行

電子マネー



クレジットカード

「**バーコード付払込票**」を使い、コンビニや郵便局を支払窓口とする現金決済サービスです
～ 1997年のサービス開始以降、数多くの事業者様にご利用いただき、非常に高い信頼性と評価を得ています～



バーコード付払込票による収納代行(現金決済)

- ウェルネットがサービスソフトウェアを無償提供
- 自社で**バーコード付払込票の発行、収納(入金)情報の確認、入金消込み**を簡単に行える

請求書、バーコード付払込票の発行代行

- 請求書発行代行と収納代行業をパッケージ化
- バーコード付払込票付請求書の**印刷・封入・封緘・郵送**までを代行



  全国で約41,000のコンビニチェーン店舗と、郵便局・簡易郵便局(約25,000)でお支払いが可能です。



ケータイチケット

いつも持ち歩いている携帯電話から、“いつでも・どこでも”チケットを購入することができるシステムが“ケータイチケットサービス”です。

ウェルネットのケータイチケットサービスの特徴

- インターネット接続可能な全ての機種に対応(国内に約9,300万台普及)
- 二次元コードorフェリカいずれでも生成配信可能
- マルチペイメントサービスとの組合わせで「予約 決済 認証」のワンストップサービスを提供
- マルチペイメントサービスを使って決済(支払)も“いつでも・どこでも”可能
- 二次元コードとフェリカの双方に対応したリーダー・ライターも提供



QIT

導入・運用実績

- エアライン搭乗券発行用二次元コード発行サービス
- 都市間高速バス乗車チケット(二次元コード)
- 空港バスチケット = 95bus.com(二次元コード、フェリカ)
- 音楽コンサート、各種イベントの入場券 etc.

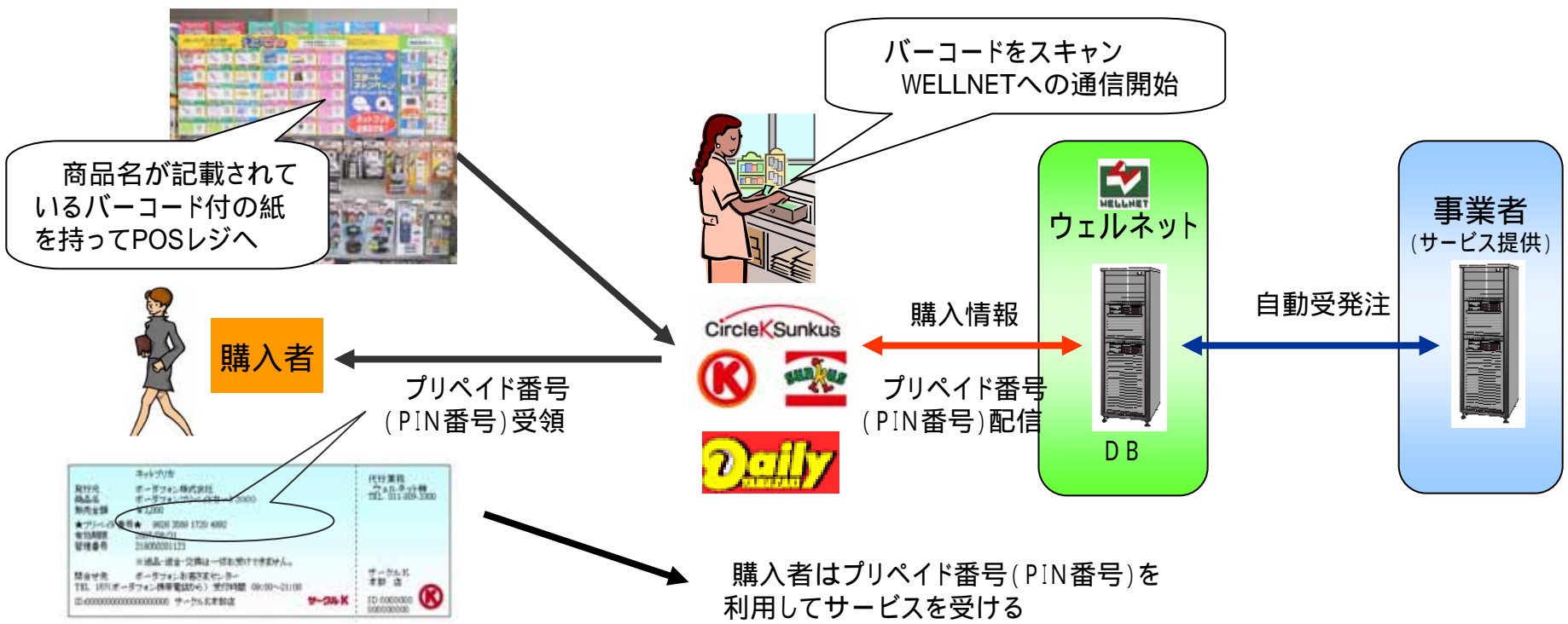
PINオンライン販売サービス

オンライン発行によるデジタルコンテンツのPIN販売サービスです

- 販売提携コンビニ: **サークルKサンクス**、**デイリーヤマザキグループ** (デイリーヤマザキ・ヤマザキデイリーストア・タイムリー)
- システムのASP提供: **ミニストップ**、**セイコーマート**

【現在取扱いコンテンツ】

- ◇携帯電話プリペイドカード: 7種 (KDDI、ホ-タフォン、ツーカー)
- ◇国際電話プリペイドカード: 12種 (NTTコミュニケーションズ、KDDI、日本テレコムなど)
- ◇電子マネー: 26種 (ウェブマネー、デジタルチェック、ガンホー、NHN Japan等発行の電子マネー)



コンビニ収納代行(バーコード付払込票による収納)

カウネット、GMOインターネット、i 8 7 9 (花キューピット)、花王、シャープ、道新文化センター、セイコーエプソン、三井倉庫、ユニマットオフィスコ、伊藤園……その他多数

マルチペイメント(キオスク端末・ATMを使った収納)

航空…全日空(国内)、日本航空(国内、国際)、北海道国際航空、スカイネットアジア航空、スターフライヤー航空
バス…京王電鉄、名鉄、近鉄、九州バス連合(西鉄中心とした9社連合)、中国JR、JR四国、JR東海他
上記バス会社を含め合計116社、約490路線以上が既に対象となっており、更に拡大中です。

その他通販等…Amazon、セガ、シャープ、i879(インターネット花キューピット)、JALパック、全農、OMC、エプソンダイレクト、三井ダイレクト、商船三井フェリー、ソニーミュージックアーティスツ、フジテレビフラワーセンター他

マルチペイメント(ネットバンキングによる電子決済)

全日空(国内)、商船三井フェリー、ソニーミュージックアーティスツ、イーティィーコントライフ、フジテレビフラワーセンター、NTTマーケティングアクト他

ケータイチケット

2次元コード…日本航空、全日空、京王電鉄バス、神姫バス、ネクスウェイ(MO-ON)他
フェリカ…東京空港交通、名鉄バス等の95bus提携バス会社

オンライン発行によるデジタルコンテンツ用PINの販売

販売提携コンビニ…サークルKサンクス、デイリーヤマザキ、ミニストップ(*）、セイコーマート(*)
販売提携ベンダー…テレパーク、グレートインフォメーション株式会社(GIC)、NHN Japan

*はASPにてPINオンライン販売システムを提供

お問い合わせ先

ウェルネット株式会社

情報開示担当役員 宮口

TEL 011 - 809 - 3301

FAX 011 - 809 - 3302

URL <http://www.well-net.jp>

E-mail ir@well-net.jp