

事業計画及び成長可能性に関する事項

Billingシステム株式会社

東証グロース市場（3623）

2024年3月29日



目次

1. ミッション・ビジョン	P.3
2. 成長の軌跡	P.4
3. 提供価値・ビジネスモデル	P.5-6
4. 競合環境・競争優位性	P.7-8
5. 事業環境	P.9-10
6. 成長戦略	P.11
7. 業績推移・計画	P.12-15
8. 事業等のリスク	P.16
9. 株主へのメッセージ・注意事項	P.17-18
10. Appendix（会社概要・サービス概要）	P.19-24

ミッション・ビジョン

Mission

決済基盤を軸とした新しいワークフローを提供し、お客様の利益を創出します

Vision

1. 私たちは、創意工夫と相互の啓発を大切にし、誇りとやりがいを持てる環境を作ります
2. 私たちは、決済サービスを中核としつつ、その情報と分析を活かした新しい領域のサービスを提供し、お客様の成長と発展に貢献します
3. 私たちは、パートナー企業と共に相互のノウハウと強みを活かしたアライアンスを推進し、 $1+1=\infty$ の価値を創出します
4. 私たちは、ビジネスインフラとしての自覚を持ち、事業の安定的な運営と経営の透明性、健全性を堅持し、社会の発展に貢献します

成長の軌跡

■ 決済基盤を支える各種サービスを次々と投入、安定運用

業務処理能力強化
取手事務センター開設

- ・決済リーダーソリューションサービス
- ・自社スマホ決済PayBサービス

ファイナンス支援サービス

- ・送金サービス
- ・振込代行サービス

スマホ決済サービス

テンセント社と契約、WeChat Pay提供開始

QR決済サービス

MPayMe Ltd (香港) と業務提携

PayBハブ

PayBと他の決済の連携

- ・e-JIBAI決済
- ・収納代行サービス強化
(株)NTTデータと業務提携
トランスファーネット(株)関連会社化

- ・カードソリューション強化
FinGo(株)設立
- ・スマホ決済サービス
アント・フィナンシャル社と契約、Ali Pay
提供開始

クイック振込/入金
金融機関向けサービス提供開始

クレカ決済サービス

On Track Innovations Ltd. (イスラエル) と業務提携
QCS(株)を子会社化('20年に吸収合併)

収納代行

収納代行サービス強化

トランスファーネット(株)子会社化

'00年 設立
'01年
'02年
'04年
'05年
'08年 マザーズ市場 上場
'10年
'13年
'15年
'16年
'17年
'18年
'21年
'22年 グロース市場 移行
'23年

決済基盤の確立

マルチ決済対応

PayBハブ機能構築

当社の提供価値

- 総合決済サービスを通じた、企業のあらゆる決済業務の大幅な効率化とコストダウンの実現
 - ・ 決済情報に基づいた業務処理の効率化を図る「マネー・チェーン・マネジメント」の思想

基本理念

決済基盤を軸とした新しいワークフローを提供し、お客様の利益を創出します

価値観

1. 誠実と責任
2. 創造と革新
3. 発展と成長

お客様に届ける価値

安全性

- ・ PCIDSSの認証（クレジットカード業界の世界的安全性標準）
- ・ プライバシーマーク
- ・ ISO（ISO/IEC17799）の認証を取得

多様性

- ・ BtoB、BtoCにも対応
- ・ クレジットカード決済、口座振替、払込票、コンビニ決済、ペイジー決済、電子マネー決済等の多彩な決済手段をワンストップでご提供

先進性

- ・ スマートフォン、タブレット、NFC等に関わる世界の最先端技術をご提供
- ・ 国内外のお客様/企業/金融機関/決済機関を繋ぐ決済ハブをご提供

利便性

- ・ 全国1100の金融機関、決済機関との提携により全国サービスをご提供
- ・ PC/スマホ/コンビニ/店頭/ATM/自販機等、あらゆるチャネルでの決済をサポート

効率性

- 企業の決済業務の大幅な効率化とコストダウンを可能にするサービスをご提供
- ・ 売上（収納代行・請求）
 - ・ 仕入・購買・経費（送金・支払）
 - ・ 資金繰り支援等

社会貢献

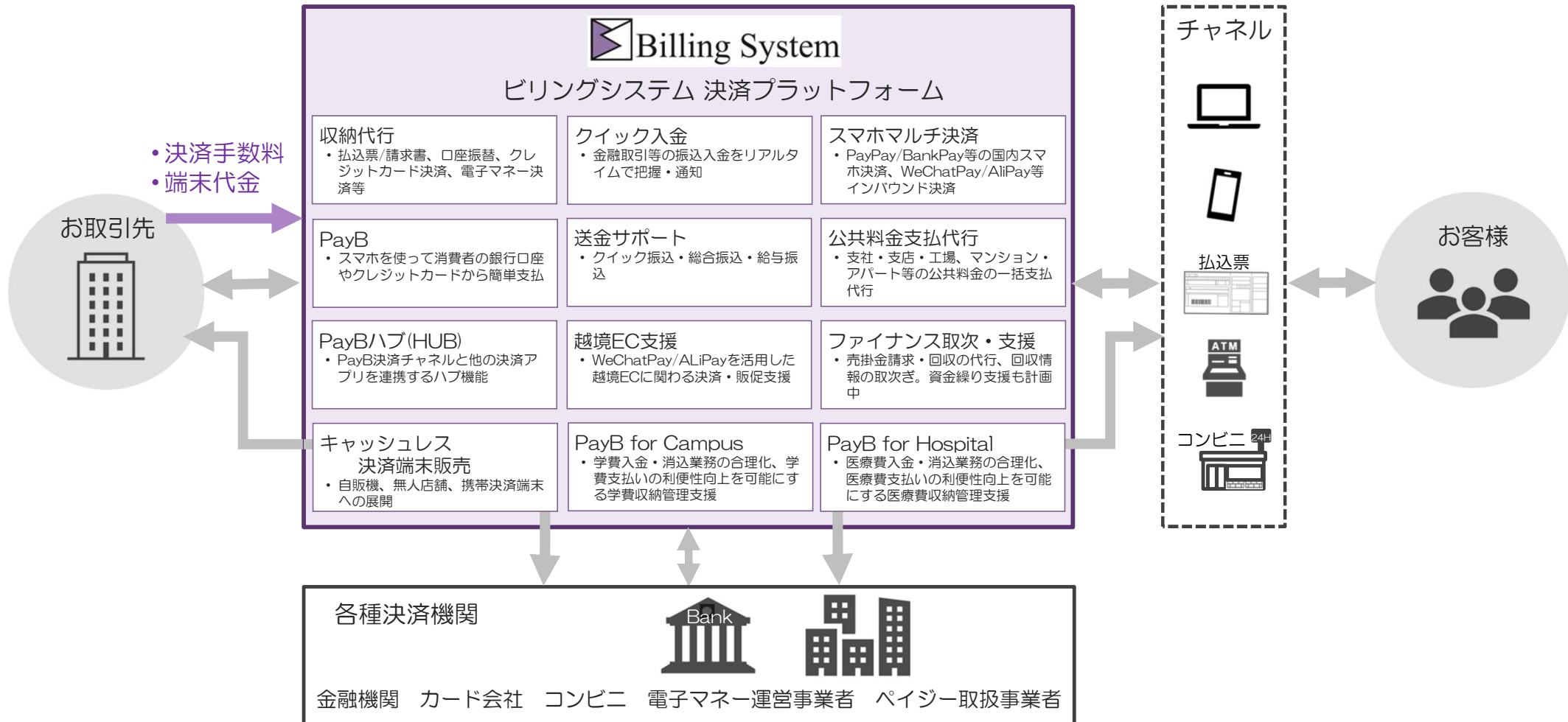
国際総合決済インフラを提供することで、いつでもどこでも誰とでもスムーズな取引を可能にし、社会の発展に貢献していく

- ・ 【SDGsへの貢献】キャッシュレス決済の普及を推進し、環境負荷を低減
- ・ 【DX推進】中小から大手まで、あらゆる企業の決済DXを支援
- ・ 【生産性向上】働き方改革への対応、労働生産性の向上

※全国1,100の金融機関：メガバンク・都市銀行、ゆうちょ銀行、地方銀行、ネット銀行、信用金庫、信用組合、農協 他

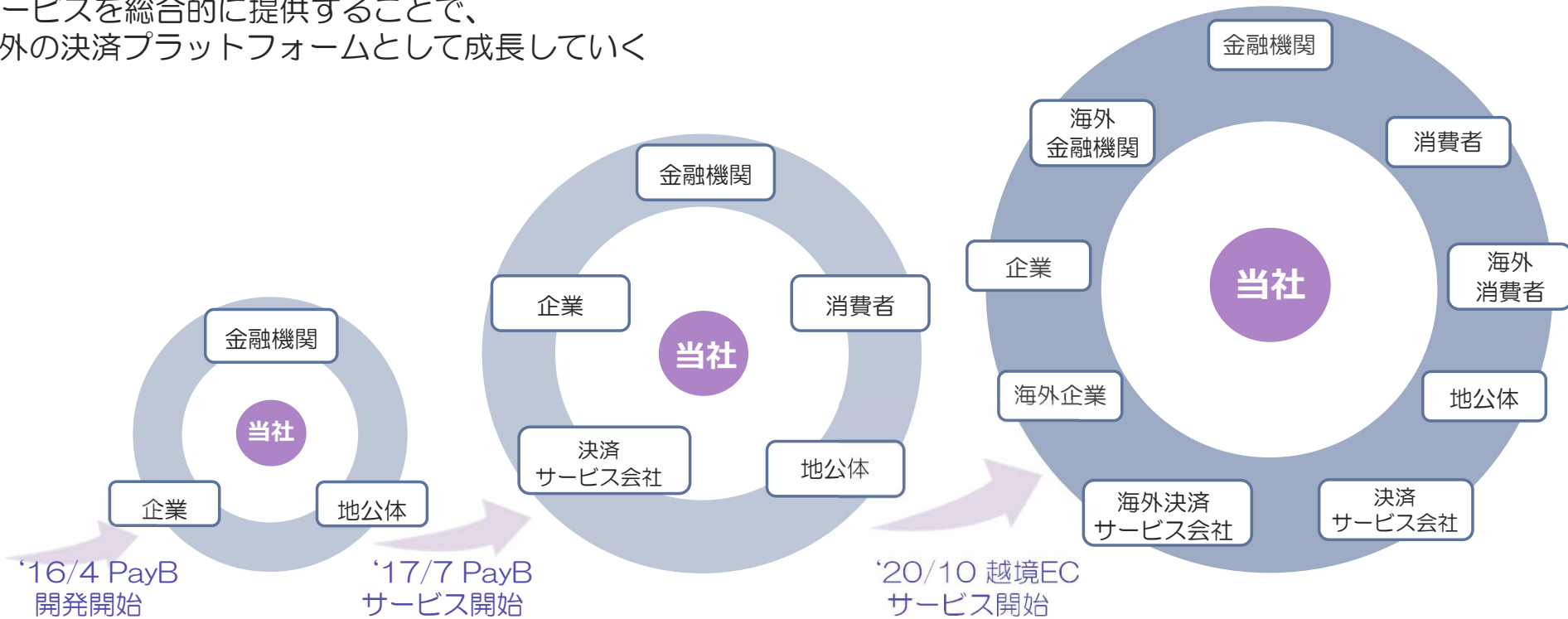
ビジネスモデル

■ 企業の決済業務の効率化とコストダウンを可能にする決済プラットフォームサービスを提供



競争優位性

- 様々な決済サービスを総合的に提供することで、当社が国内外の決済プラットフォームとして成長していく



決済機能の拡張

既存の基盤機能（請求、収納、支払、入金消込）を拡張利用する新サービスの開発開始

決済基盤の構築

各地の銀行を起点に企業、自治体のネットワークを構築

国内決済プラットフォームの拡大

各地の銀行を起点に、多くの企業、店舗、消費者、その先の多様な決済サービス会社と連携し、地域決済ネットワークがさらに拡大

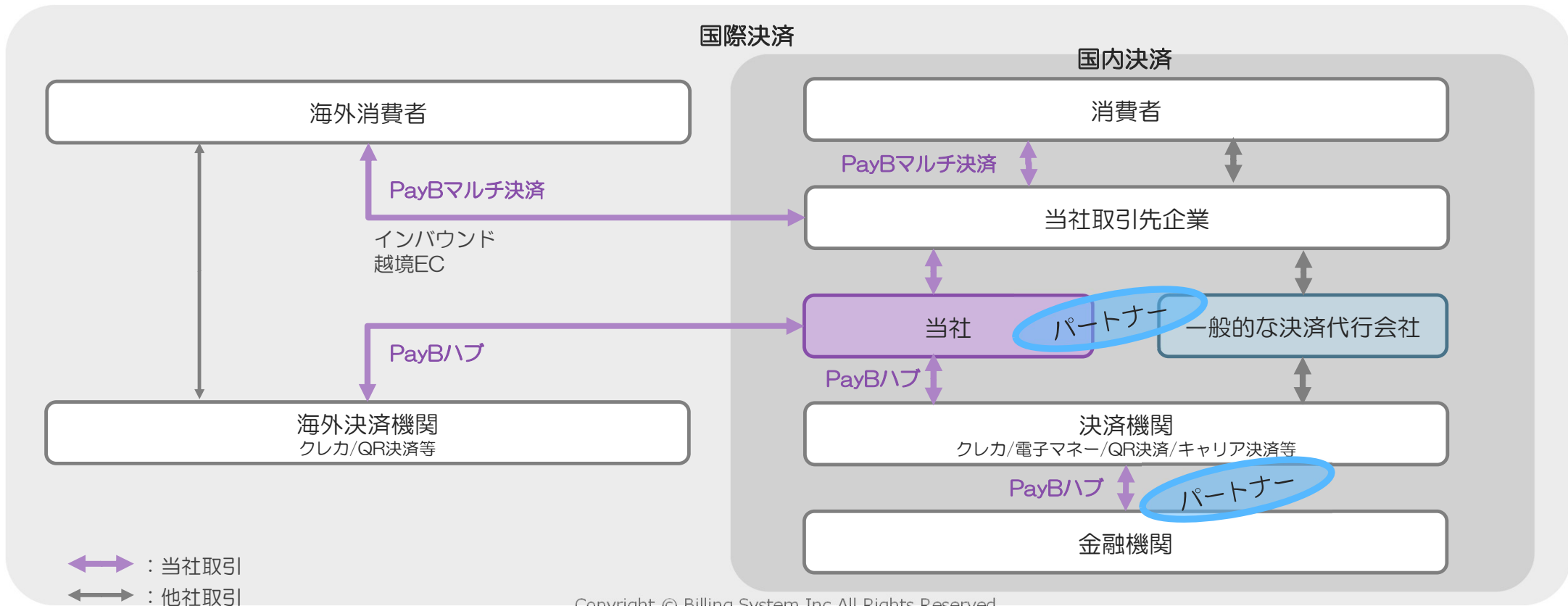
国際決済プラットフォームの構築

国内地域決済ネットワークをベースに、日本各地の製品や産業を海外に紹介、越境ECやBtoBtoCの販売支援を推進

競合と協業

■ 決済プラットフォームの提供を通じ、「競合」も「パートナー」に変える独自のビジネスモデル

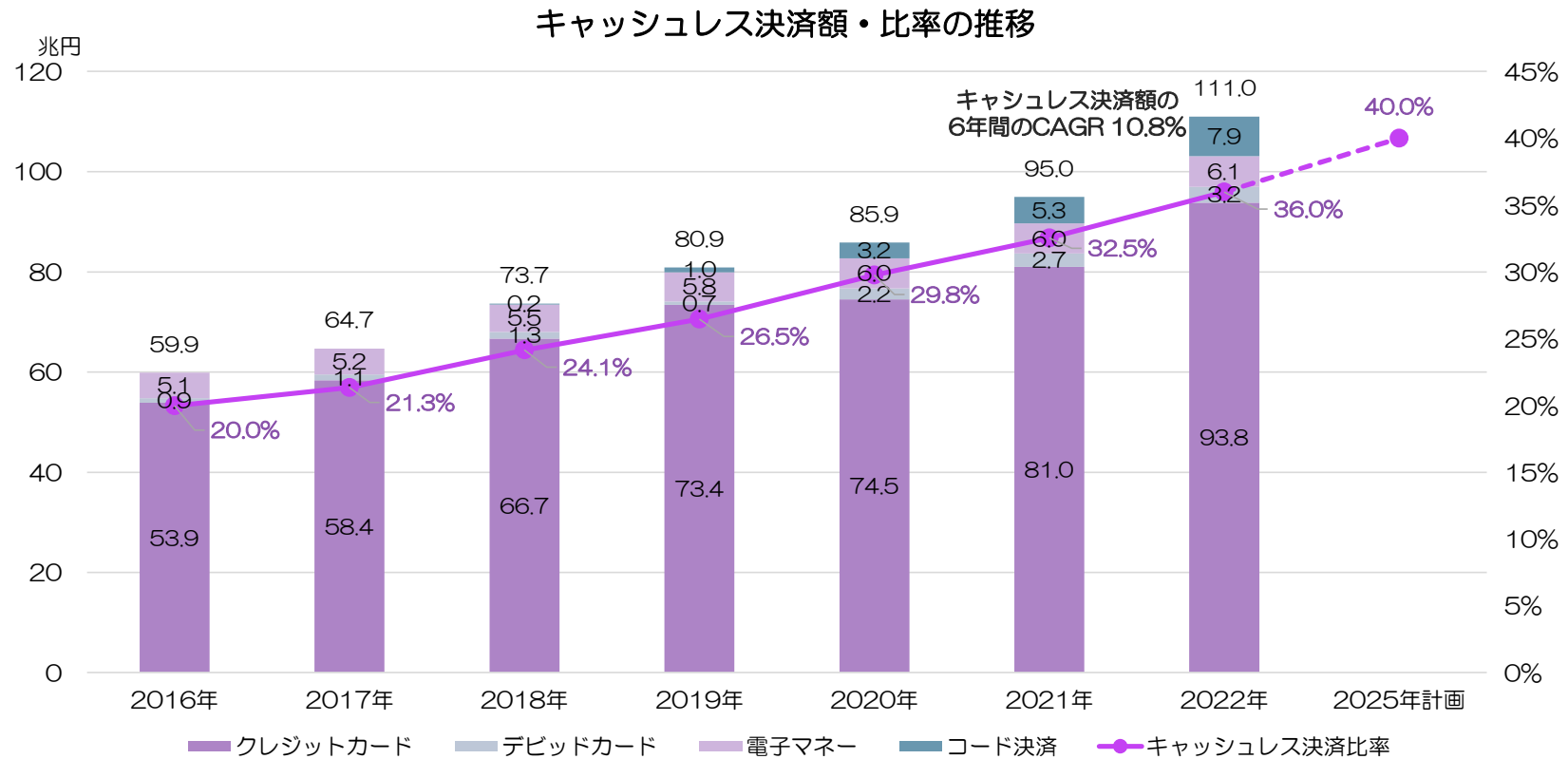
- 当社は、国内外で一貫した決済インフラを持つ決済代行会社を目指している
 - 当社取引先企業と決済機関との間にて、契約審査、手続き、売上入金管理サービスを提供する観点では、一般的な決済代行会社と競合
 - ただし、当社はPayBを通じて消費者から金融機関に至るまで一貫した決済インフラを構築
 - さらに、海外の決済機関とも連携を強化している
 - こうした国内外で一貫した決済インフラを“競合”する決済代行会社にも提供し、“パートナー”関係を構築する



事業環境

■ 国内 キャッシュレス支払額は拡大

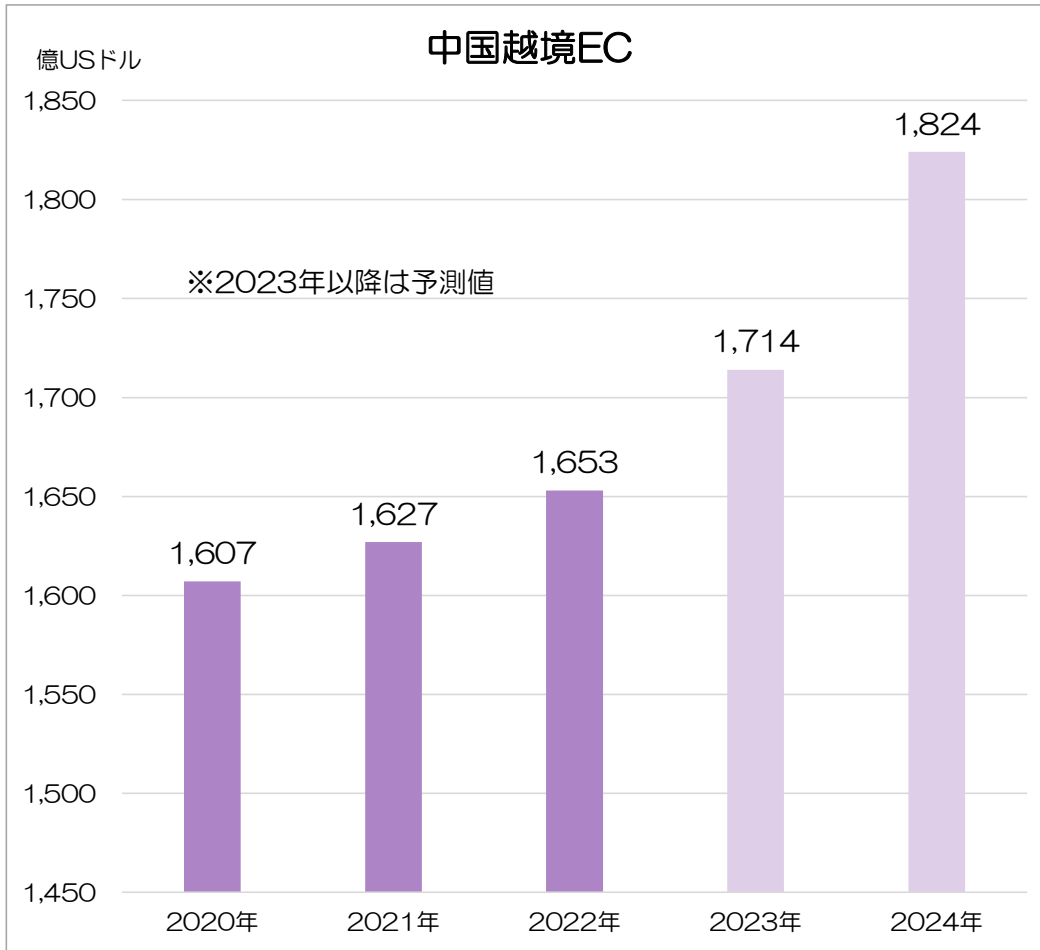
- 「キャッシュレス・ビジョン」※では、2025年までに決済比率を40%とする目標を設定。市場はますます拡大



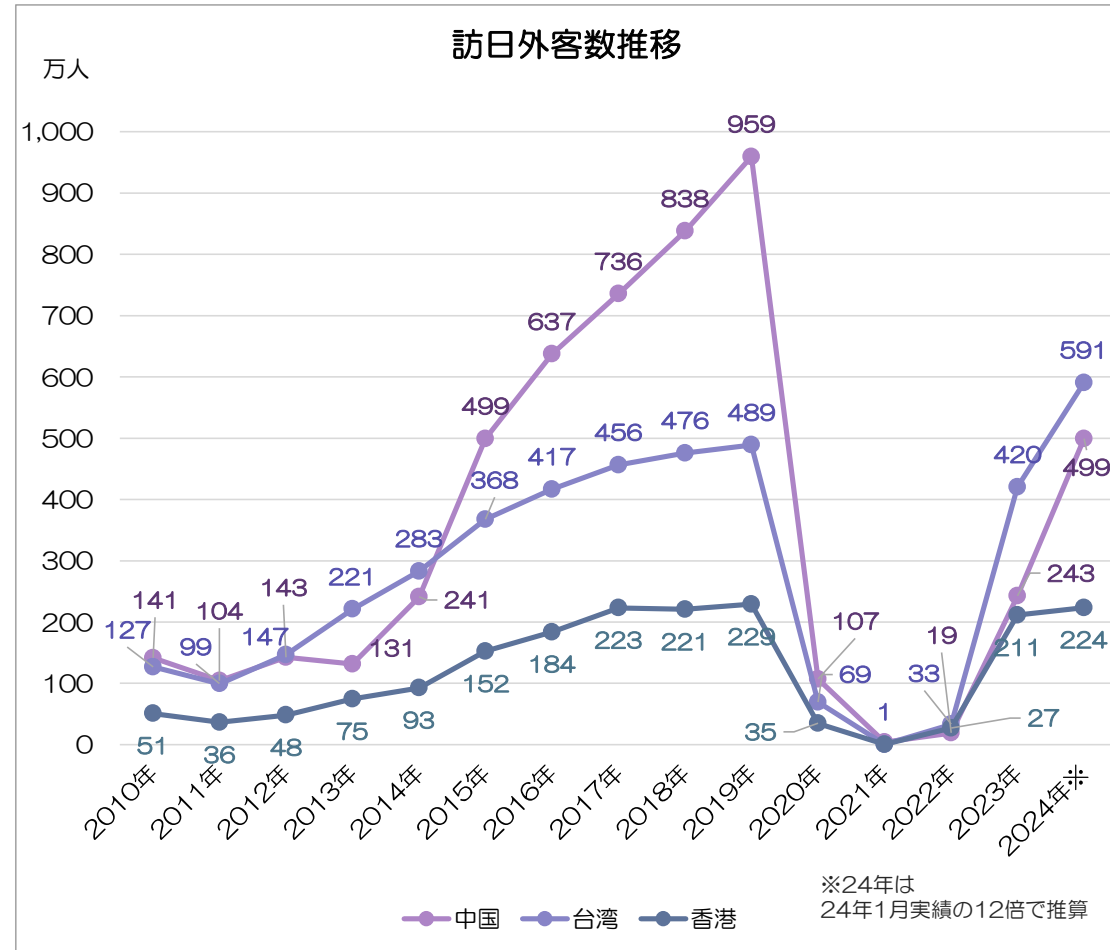
※「キャッシュレス・ビジョン」：2018年4月に経済産業省が示した、キャッシュレス対応の今後の方向性や具体策
 キャッシュレス決済比率を2025年に40%、将来的には80%にすることを目指している
 (キャッシュレス決済比率=キャッシュレス決済総額÷民間最終消費支出)

事業環境

■ 中国の越境EC市場は引き続き拡大。中国人インバウンドは復活過程にある



(出所) 経済産業省 「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」



(出所) JNTO 「国籍/月別 訪日外客数 時系列推移表」

成長戦略

■ 2つの成長戦略

- ① PayBハブ（HUB）機能を活用し、日本国内の新たな決済サービスマーケットへの事業展開
- ② 中国/アジアの巨大な購買力を日本に呼び込むインバウンド、越境ECの支援と、それに伴うファイナンス支援

戦略① PayBのハブ（HUB）機能拡大

- 地銀、地域企業、地公体、主要Payサービス等との提携拡大
- PayB ハブ(HUB) 利用拡大による決済件数及び決済フィーの増加
- 決済数の増加による参加機関の増加、収入拡大

戦略②-1 インバウンド支援

- スマホマルチ決済
 - 自国決済手段を日本でも使用可能
 - 免税手続きへの対応も視野
- 魅力ある国内地域商材の販促
 - 地銀・地域企業とのネットワークの活用

戦略②-2 越境EC支援

- WeChat/Alipayミニプログラムによる越境ECサービス開始
 - 中国人：日本で購入した/関心を持った商品を自国からECで購入可
 - 在中邦人：慣れ親しんだ日本商品を中国からECで購入可

戦略②-3 ファイナンス支援

- 越境EC/貿易時の日本企業向けファクタリング
 - 貿易決済（海外製品の輸入販売、日本製品の輸出販売）、為替、資金繰り、物流、通関のワンストップサービスの提供

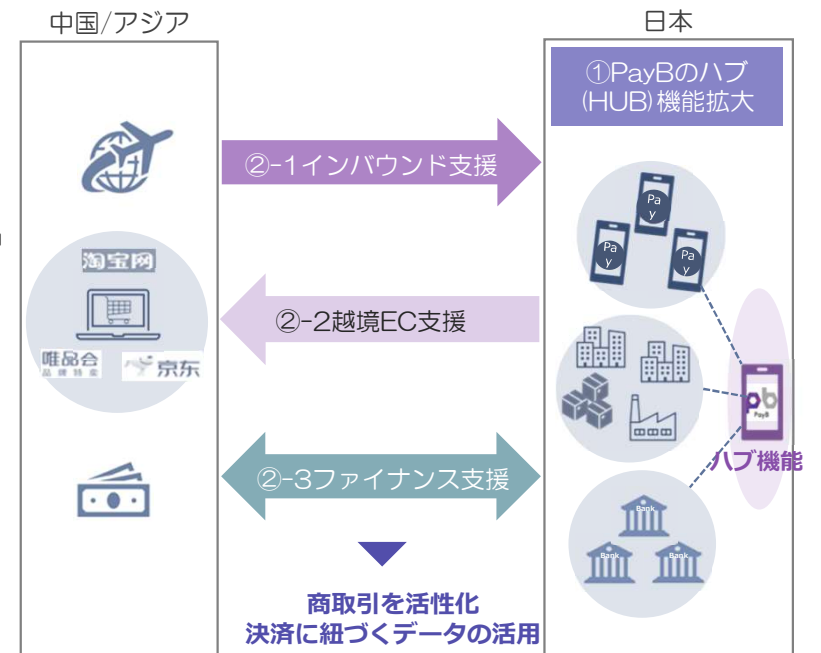
進捗状況

2022年3月より
2022年5月より
2023年2月より
2023年4月より
2023年11月より

「学費収納管理システム」・「PayB for Campus」 サービス提供開始
PayB、法人向けサービス開始(法人名義預金口座対応)
PayBによる国民年金保険料の納付業務を受託
PayBによる地方税統一QRコードの取扱開始
新型ATMへのPayB機能の組込

進捗状況

国内向け戦略に注力しつつ、
海外決済インフラ構築の準備中

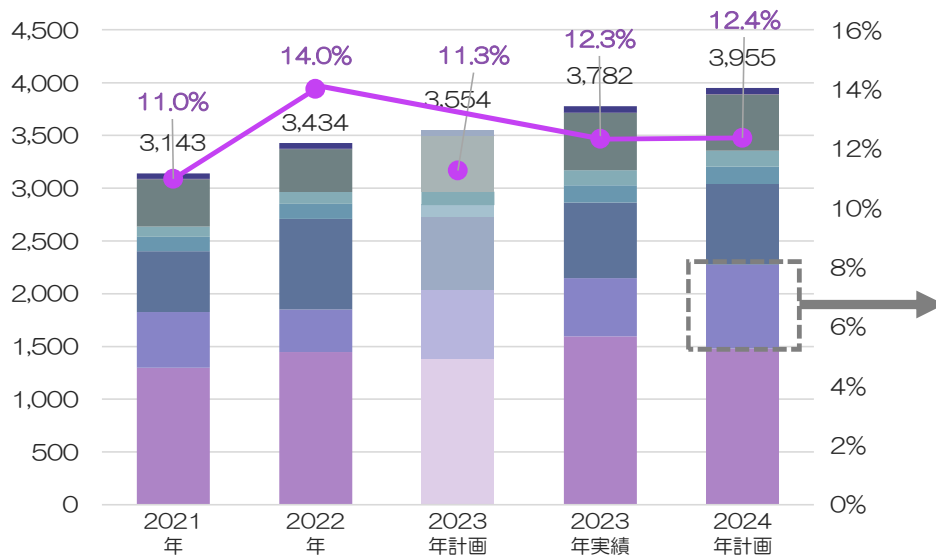


業績推移・計画 ①サービス別

■ 2019年以降積極投資を続け、PayB HUB機能強化。PayB・PayB HUB合計売上は過去最高を計画

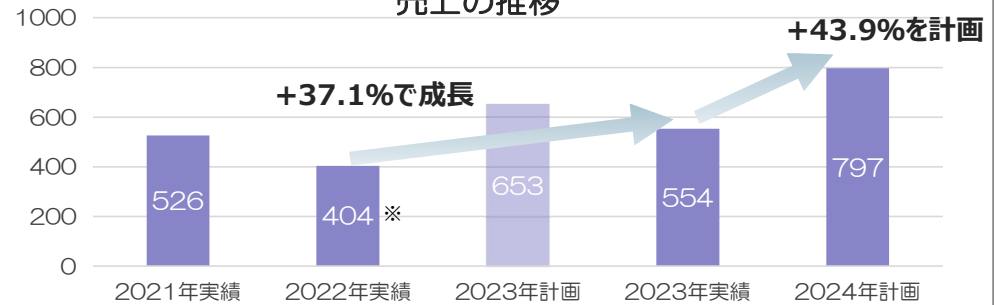
売上高
(百万円)

サービス別売上及び営業利益率の推移



■ その他	51	57	52	60	60
■ ファイナンス	1	1	1	1	1
■ キャッシュレス決済端末販売	449	409	530	545	534
■ 公共料金支払代行	99	111	127	144	152
■ 送金サポート	137	144	113	165	164
■ クイック入金	577	856	689	714	764
■ PayB+スマホマルチ決済	526	404	653	554	797
■ 収納代行	1,299	1,448	1,386	1,595	1,480
■ 合計	3,143	3,434	3,554	3,782	3,955
● 営業利益率	11.0%	14.0%	11.3%	12.3%	12.4%

PayB+スマホマルチ決済+PayBHUB
売上の推移

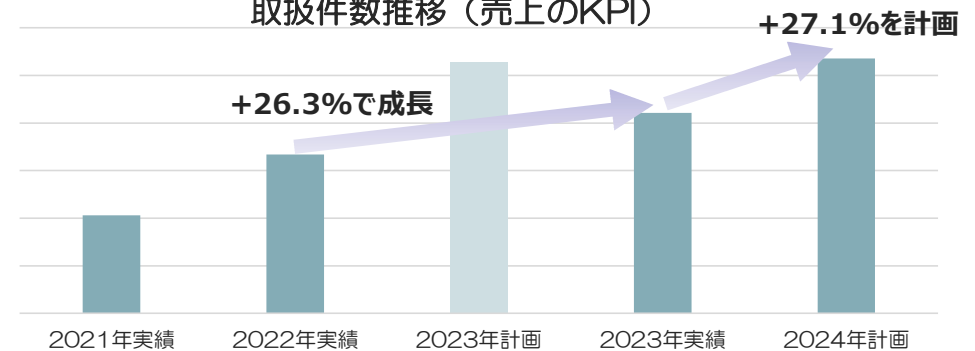


※2022年度よりPayBトランザクション売上をネット計上したことによる影響があるが、利益には影響は無い

【2023年計画対実績の差異要因】

2023年2月取扱開始の国民年金保険料のクレジットカード決済が計画比で下振れ

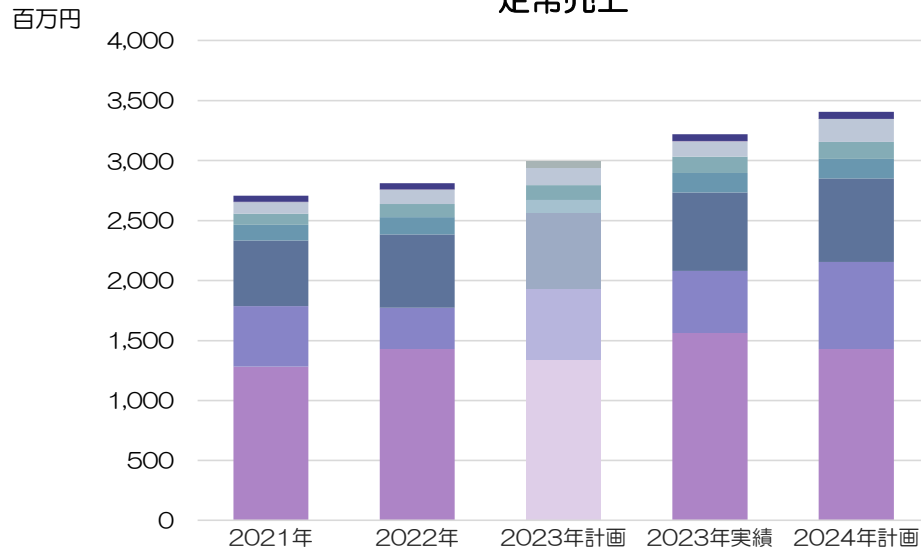
PayB+スマホマルチ+PayB HUB
取扱件数推移 (売上のKPI)



業績推移・計画 ②売上構造別

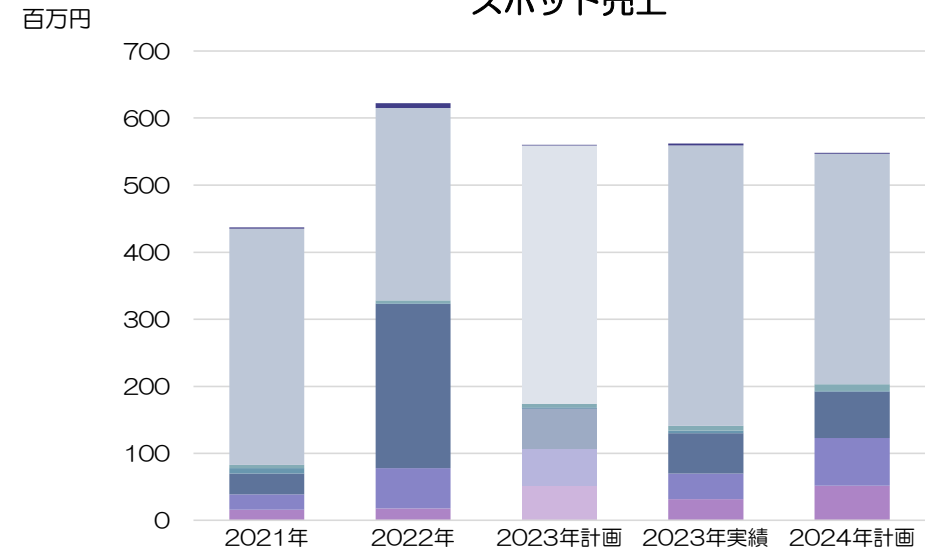
■ 定常売上で安定的な収益を確保しつつ、スポット売上及び新規事業で更なる積み上げを図る

定常売上



	2021年	2022年	2023年計画	2023年実績	2024年計画
■ その他	50	50	52	58	59
■ ファイナンス	1	1	1	1	1
■ キャッシュレス決済端末販売	98	123	144	128	191
■ 公共料金支払代行	94	108	123	138	142
■ 送金サポート	130	144	112	161	163
■ クイック入金	547	611	628	655	695
■ PayB+スマホマルチ決済	504	344	599	517	727
■ 収納代行	1,283	1,430	1,335	1,563	1,429
合計	2,707	2,812	2,994	3,221	3,407

スポット売上



	2021年	2022年	2023年計画	2023年実績	2024年計画
■ その他	2	7	1	3	1
■ ファイナンス	0	0	0	0	0
■ キャッシュレス決済端末販売	352	287	385	418	344
■ 公共料金支払代行	5	4	5	7	10
■ 送金サポート	8	1	2	4	1
■ クイック入金	31	245	61	60	69
■ PayB+スマホマルチ決済	23	60	55	38	71
■ 収納代行	16	18	51	32	52
合計	437	622	560	562	548

【定常売上】

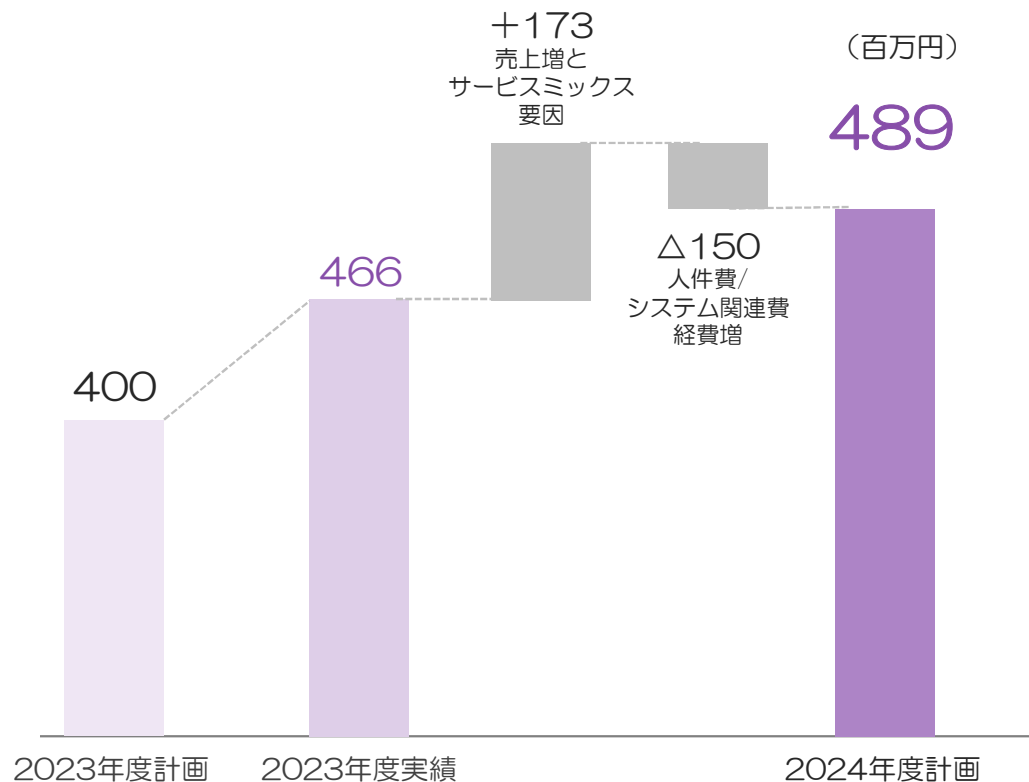
定常売上 = (単価 × 処理件数) + (月額固定売上 × 取引社数)

【スポット売上】

スポット売上 = 契約料 + システム開発受託料 + 端末販売代金等

成長投資計画

■ 投資計画を踏まえた営業利益の計画（連結）



販売管理費の2期比較

単位：百万円

	2023年計画	2023年度実績	2024年度計画	差異
人件費	541	534	604	70
賃借料	55	46	47	1
支払手数料	161	154	130	-23
その他	209	166	143	-22
合計	965	902	925	23

- 人員増に伴う人件費増加70百万円
(原価部門労務費と合算すると142百万円増加)
- 各種認証資格の審査・維持にかかる費用や営業出張費・教育研修費の増加を見込むものの、移転費用の減少により、支払手数料・その他を合わせ45百万円減少。

今期投資計画

《システム投資》

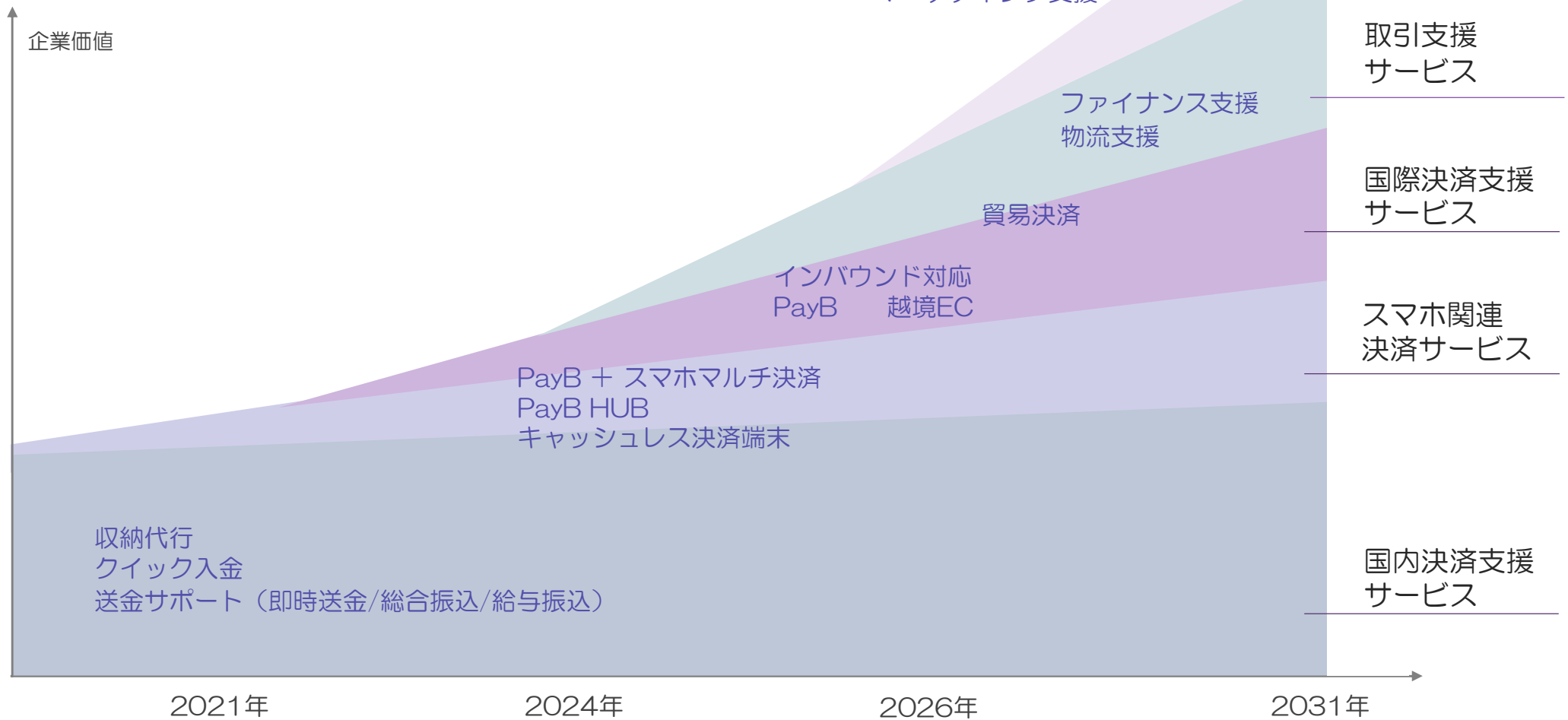
- ハード関連：20百万円
- スマホソフト関連：66百万円
- 商用環境維持・セキュリティ強化等：98百万円
- 合計：184百万円

《人材採用》

- 業務、営業、システム開発、管理部門等の採用：13名純増を計画

持続的成長に向けたスコープ

- 日本で磨いた決済サービスを持続的成長基盤とし、高度化/高付加価値化し、世界に展開していく



事業等のリスク

■ 事業の展開や成長性に関してリスク要因になりうる主な事項

	リスク概要	リスク顕在化の可能性/時期	リスク顕在化による影響度	リスク低減化に向けた施策
競争の動向	既存事業者や新規参入事業者により、決済代行業者間の競争は激化する可能性があります	低/中長期	中	当社グループでは、サービスの拡充及び金融機関・決済機関との提携強化により、競争力を高めてまいります
技術革新への対応	決済代行支援業界の技術革新は急速に進展しており、当社グループのサービスが陳腐化する可能性があります	中/中長期	中	当社グループでは、エンジニアの採用・育成の強化、開発環境の整備等を積極的に進めております
サイバーリスク	不正侵入、不正利用が起こった場合、当社グループの事業に大きな影響を与える可能性があります	低/短中長期	大	当社グループでは、PCIDSS、ISMS、プライバシーマーク等の公的認証を取得しセキュリティ体制の強化に努めております

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください

株主及び投資家の皆様へのメッセージ

■ 世界中で、誰もが気軽に決済サービスを利用できる社会をつくる

便利で安全な決済サービス機能を日本国内に展開し、決済サービス基盤としての機能確立をはかる共にこれを世界と日本の決済サービスのハブ機能として提供することで日本人が世界の何処でも利用でき、外国人が日本の何処でも利用できる決済サービス基盤の構築を推進するために、以下3点について、今期着実に実行していきます

1. 事業基盤確立/安定化とその運営機能/体制の構築

当社の提供する各種の決済サービスは、各業界への決済基盤機能としてサービス提供を行ってまいりました。その機能と運営体制の構築には、いずれも5～10年の時間をかけ、サービス開発と運営手順や体制の構築を進めてきました。

運営機能/体制は、今後とも常時改善すると共に環境変化に合わせた対応も進めています。

このように構築してきた機能は他業態への展開を進めることができると考えています。現行業務をしっかりと確実に運営することは当然ですが、これを他業務や他業態へ転用し、新たな事業分野として事業構築を推進いたします。

2. 国際事業の基盤構築

国内の決済事業基盤としての各種ハブ機能の確立と併せて、国際決済におけるハブ機能の構築を推進し、事業の確立を推進いたします。

3. 事業運営体制の強化

上記1、2の対応に伴う事業運営体制の見直しと社員各自の要望やノウハウに合わせた社内業務や職種の選択を可能とし、それに伴う各自の実績に合わせた報酬体系の確立を進めたいと考えています。

会社・グループとして売上と利益があることが大前提ですが、会社と社員各自の計画と実績に見合う収益の分配が出来る体制構築を進めたいと考えています。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

なお、当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、本決算後の3月頃を目途として開示予定です。

Appendix

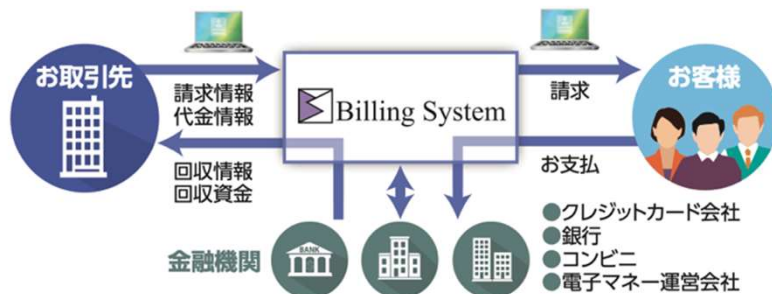
会社概要

会社名	ビルングシステム株式会社（英文名: Billing System Corporation）
所在地	<本社> 〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル13F <取手事務センター> 〒302-0024 茨城県取手市新町2-2-16 ルックハイツ201号
設立日	2000年6月5日
資本金	1,237百万円
代表者	江田 敏彦
従業員数	82名（2023年12月末日時点）
事業概要	<ul style="list-style-type: none">・収納代行、スマホ決済等の各種決済プラットフォームサービス・キャッシュレス決済端末販売
連結子会社	<ul style="list-style-type: none">・トランスファーネット株式会社（収納代行ほか決済支援事業）・FinGo株式会社（キャッシュレス決済端末ソリューション事業）

提供サービス ① 決済支援事業

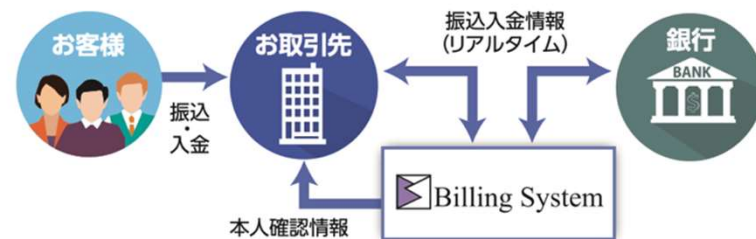
決済支援事業 収納代行(決済代行)

約1,100の金融機関・決済機関と提携し、クレジットカード決済、口座振替、コンビニ決済、ペイジー決済、電子マネー決済など多彩な決済手段をワンストップで提供します。



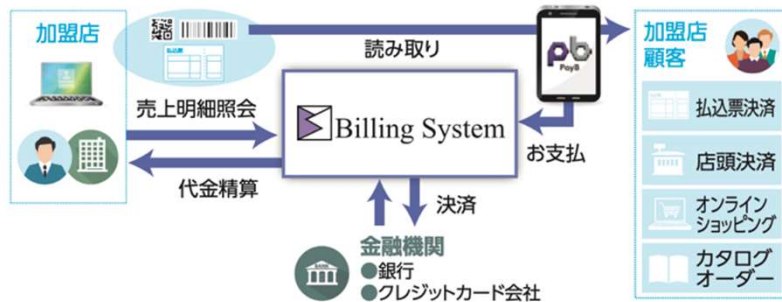
決済支援事業 リアルタイム入金確認(クイック入金)

株式や為替、商品先物取引など、入金確認に即時性が求められる取引における銀行振込の決済情報を24時間リアルタイムで処理・提供します。



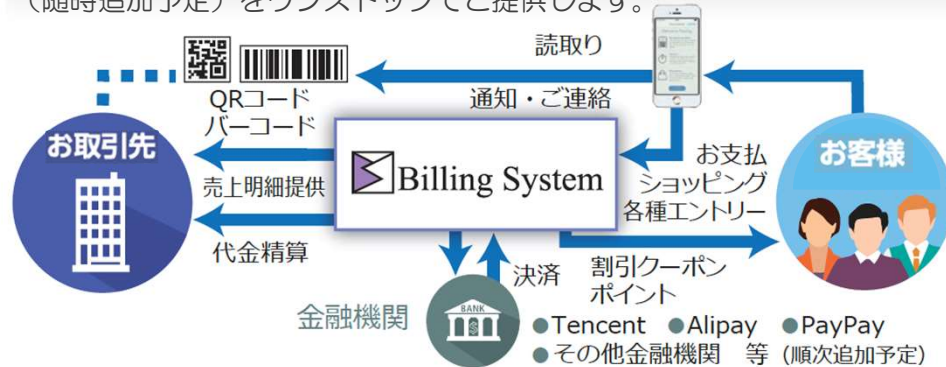
決済支援事業 スマートフォン決済サービスPayB

加盟店が表示、または生成したQRコードやバーコード(既存払込票)をスマートフォンのカメラで読み取ることで、事前登録した銀行口座(即時口座振替)・クレジットカードよりいつでもどこでもリアルタイムに決済いただけます。



決済支援事業 スマホマルチ決済

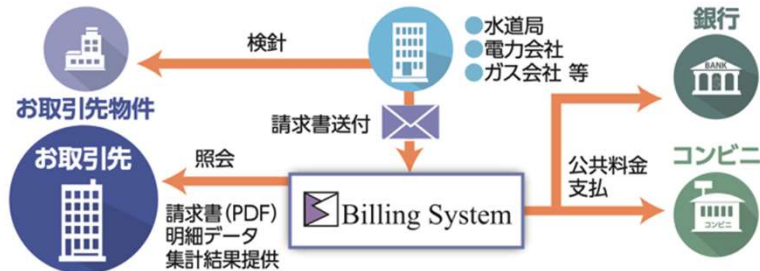
WeChatPay、Alipay、PayPay、BankPayなどあらゆるスマホ決済(随時追加予定)をワンストップでご提供します。



提供サービス ① 決済支援事業

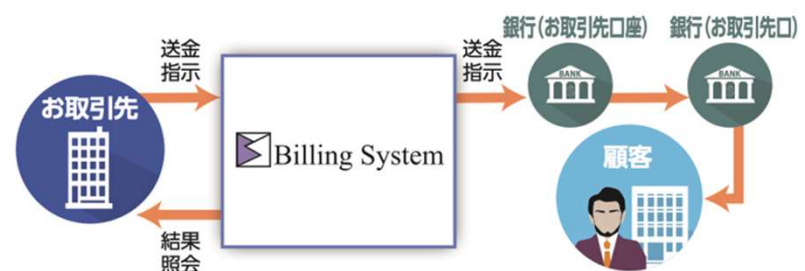
決済支援事業 公共料金支払代行

水道、電気、ガス、電話・通信等の公共料金の支払事務作業を代行するサービスです。請求書・払込票の受取、支払、支払明細データの照会機能などを提供します。



決済支援事業 送金サポート(即時送金・総合振込・給与振込)

急ぎの当日振込や大量の総合振込、給与・賞与振込に対応したサービスです。お客様の振込手数料の削減、振込に関わる事務コストの削減やスピードアップに貢献します。



決済支援事業 PayBハブ(HUB)

PayB ハブ(HUB)は、PayB決済チャンネルと他の決済アプリを連携するハブ機能です。様々な決済アプリでPayB決済チャンネルが利用可能となり、顧客の利便性や収納率の向上に寄与します。



PayBでは、決済機関及び払込票発行機関との提携拡大を積極的に推進しています。

2023年12月末現在、PayB決済の為に構築した決済機関と請求機関とを繋ぐPayB決済チャンネルでは、既に年間9億枚を超える払込票や税金納付書の決済対応が可能となっています。

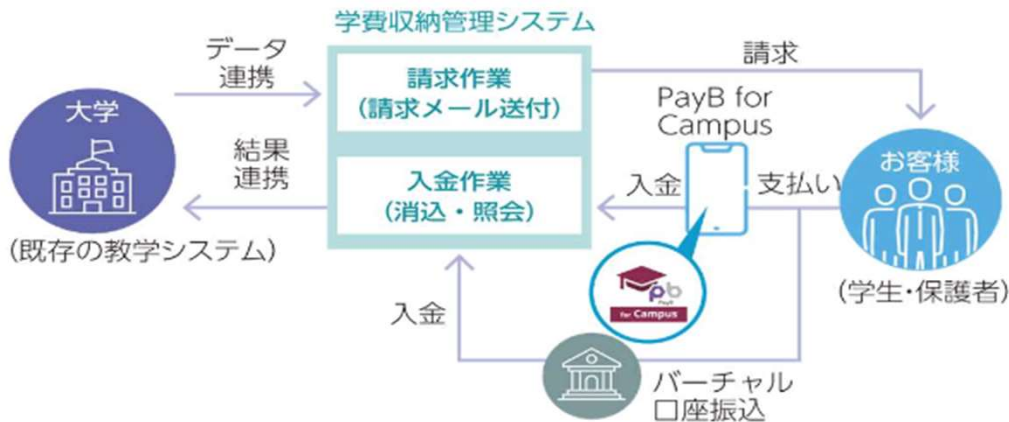
また、2023年2月から国民年金保険料のスマホ決済サービスによる納付受託業務を開始し、他社決済アプリからの支払いも可能とすることで決済ハブ(HUB)としての役割が強化されています。さらに、同年4月からの地方税統一QRコード決済へも対応し、また、金融機関の新型ATMでもPayBによる決済を可能とするなどPayBハブとしての機能強化を図っています。

このPayB決済チャンネルを、PayB以外の決済アプリに開放することで、利用者は様々な決済方法で支払いができ、請求機関は利用者の利便性向上に伴う収納率の向上が図れると共に、様々な決済に対し、一元化したチャンネルでデータ受渡と収納金精算ができ、収納業務の効率化が可能となります。

提供サービス ① 決済支援事業（新サービス）

決済支援事業

Pay B for Campus + 学費収納管理システム（教育機関向け新サービス）



学費収納業務のDX化を実現

学費収納管理システムは、メールによる学費請求及び入金結果の自動消込を行い、結果を教学システムに連携することによって、学校側の学費収納業務の合理化、効率化、ペーパーレス化を実現します。

また、学生や保護者は、スマホ決済のPayB for Campusアプリを利用することにより、銀行やコンビニに行かずに、いつでもどこでも学費の支払いが可能となり、利便性が大きく向上します。今後、このシステムを全国の教育機関に展開して参ります。

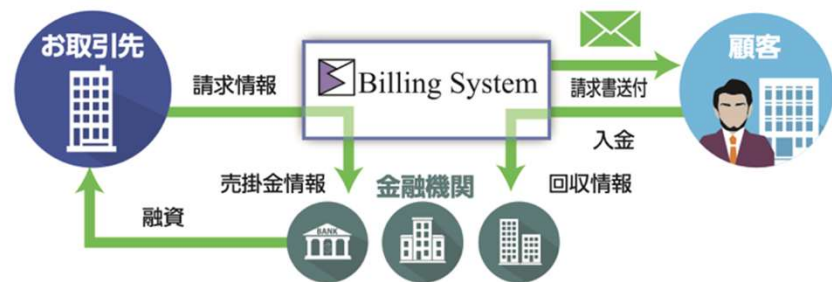
提供サービス ② ファイナンス支援事業

ファイナンス支援事業

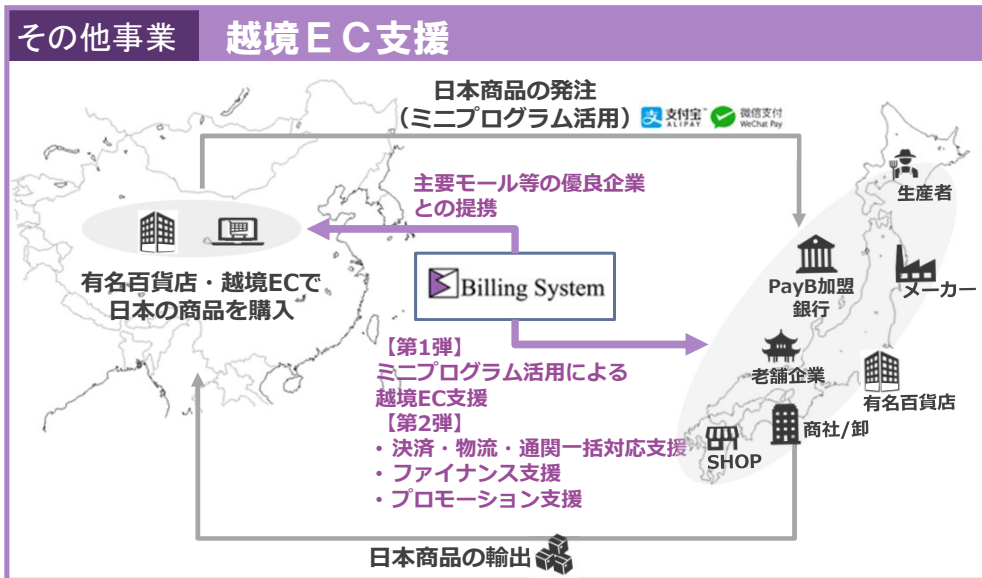
ファイナンス取次 & ファイナンス支援

売掛金の請求・回収事務を代行し、お客様の請求・売掛入金管理業務を合理化するとともに、売掛金回収情報を金融機関に取次ぐことで、お客様の資金繰りを円滑化します。

- ・ ファイナンス取次サービス：お客様の売掛金情報をファイナンス会社に取次ぎ、ファイナンス会社からの資金調達のお手伝いを致します
- ・ ファイナンス支援サービス：お客様の売掛金情報をビリングシステム社が確認し、弊社から資金繰りの支援を致します



提供サービス ③その他事業



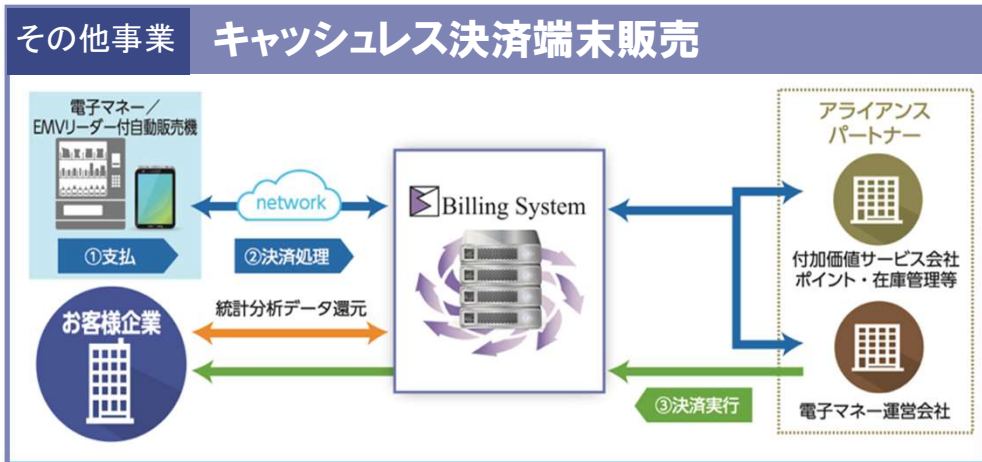
国内企業の越境ECを強力に支援

【第1弾】ミニプログラム活用による越境EC支援

- お客様のニーズに合わせ、低コストでミニプログラムを提供します
- ・加盟店は、キャンペーン情報の発信等のマーケティングツールとして活用、国外の消費者を低コストで獲得可能。帰国後のリピート販売チャネルとしても活用可能
 - ・消費者は、いつでもどこでも、自国にない商品や好きなものを購入可能

【第2弾】決済・物流・通関までのワンストップサービスを提供予定

- 国内企業向けに、受発注、決済、物流、通関、配送までの一連のサービスの提供を予定しています
- ・国内企業に対して、販売代金全額の決済が可能なファイナンス支援サービスを提供予定
 - ・国内企業に対して、決済情報・販売/物流情報に基づく、集客及び売上拡大につながる海外プロモーションサービス等を提供予定



すべてのキャッシュレス決済方式に対応した無人機向け決済端末の販売

NFC技術で世界的な実績をもつOTI社との提携をベースに、世界標準のEMVクレジットカード(IC、タッチ)、FeliCa電子マネー、QRコード決済対応のオールインワン型決済端末を提供します

- ・自動販売機、各種屋内外無人機、店頭など場所を選ばず、電子マネーの新たな決済サービスを展開
- ・シンクライアント技術を活用し、センター集中型のハイセキュアなチャネルの構築を支援
- ・開発ノウハウ、電子マネーに関する知見を活かしたコンサルティングサービスや検定の業務受託も提供