

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

ビルディングシステム株式会社

2022/3/29

# 目次

---

1. 会社概要	P.3-4
2. 事業コンセプト	P.5
3. ビジネスモデル	P.6
4. 提供サービス概要	P.7-10
5. 事業領域・事業環境	P.11-15
6. 競合環境・競争優位性	P.16-17
7. 成長戦略	P.18
8. 業績推移・計画	P.19-22
9. 事業等のリスク	P.23
10. 将来見通しに関する注意事項	P.24

# 会社概要

---

会社名	ビルディングシステム株式会社（英文名: Billing System Corporation）
所在地	〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-1 帝国タワービル13F
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	72名（2021年12月末日時点）
事業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ キャッシュレス決済端末販売</li></ul>
連結子会社	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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）</li><li>・ 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）</li></ul>

# 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

# 事業コンセプト

- 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」の思想のもと、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を支援

## 総合決済サービス

売上（収納代行・請求）、仕入・購買・経費（送金・支払）、資金繰り（ファイナンス）支援等

## あらゆるチャネルで

パソコン、インターネット、スマートフォン、タブレット、コンビニ、店頭、携帯電話、ATM、自動販売機等、あらゆるチャネルからの決済をサポート

## 決済のハブ（HUB）機能

企業とお客様、そして金融機関および決済機関をつなぐ決済ハブ（HUB）（決済インフラ）

## ワンストップで多様な決済

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

## 約1,100の提携金融機関、決済機関

全国約1,100の金融機関※および決済機関との提携をベースに全国レベルでサービスをご提供  
※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

## 安心のセキュリティ

クレジットカード業界の世界的セキュリティ標準であるPCIDSSの認証に加えプライバシーマーク、ISMS（ISO/IEC 17799）の認証も取得



## BtoCもBtoBも

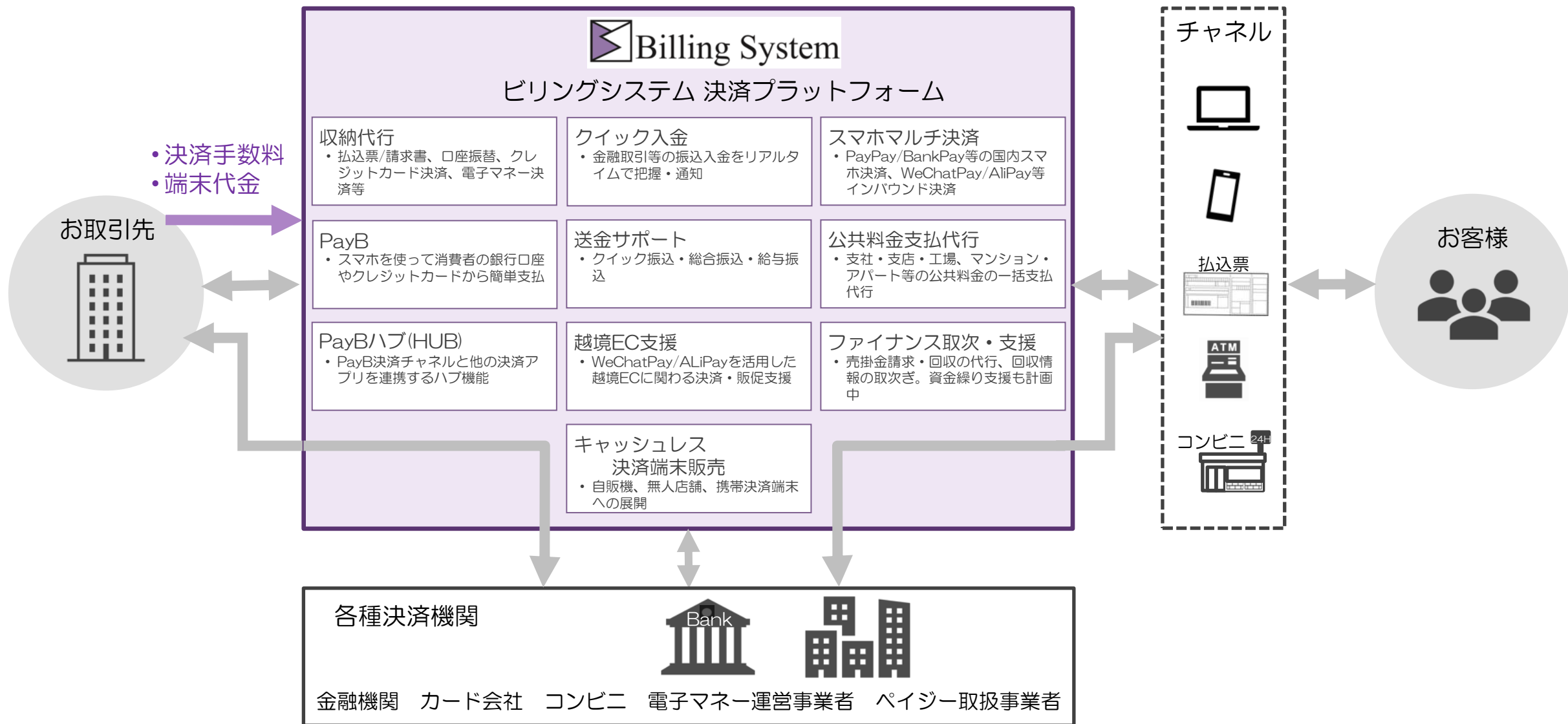
法人向けサービス（BtoB）、個人向けサービス（BtoC）、オールラウンドな決済サービスをご提供

## 世界の最先端技術を

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調達最新技術で売上UP、収益向上、チャネル拡大の機会をご提供

# ビジネスモデル

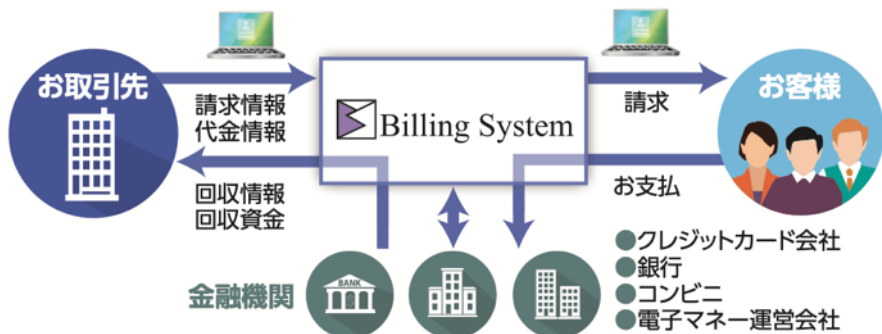
■ 企業の決済業務の効率化とコストダウンを可能にする決済プラットフォームサービスを提供



# 提供サービス ① 決済支援事業

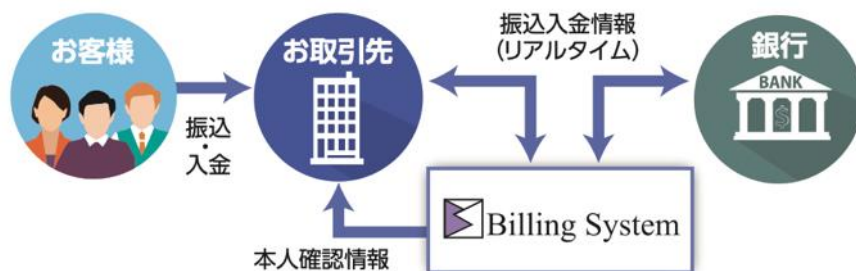
## 決済支援事業 収納代行(決済代行)

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。



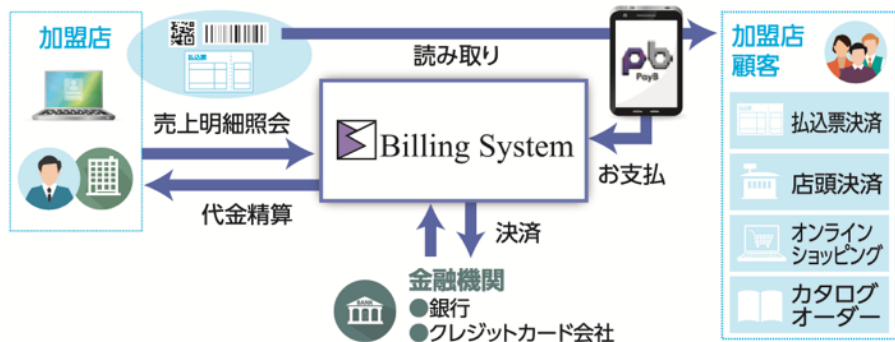
## 決済支援事業 リアルタイム入金確認(クイック入金)

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。



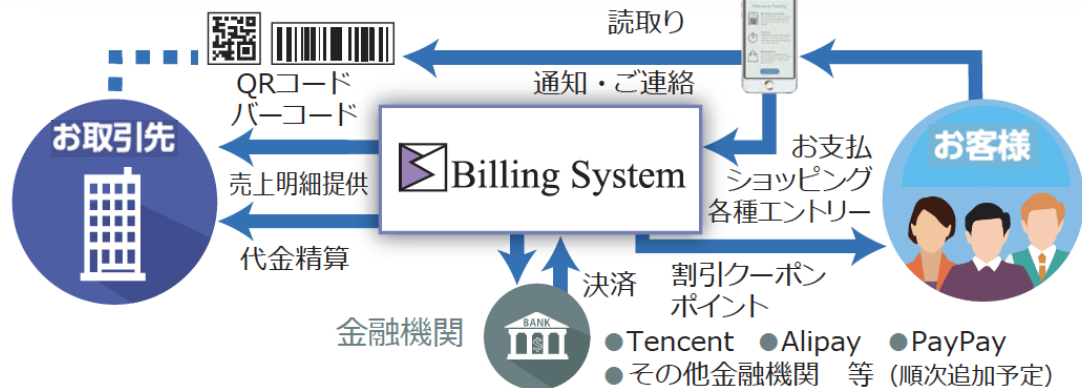
## 決済支援事業 スマートフォン決済サービスPayB

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。

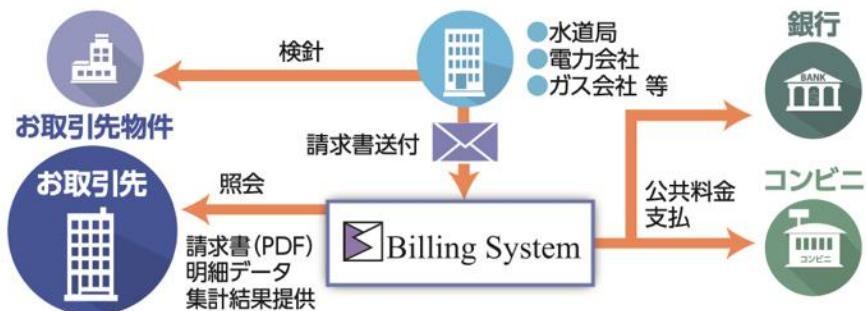




# 提供サービス ① 決済支援事業

## 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。



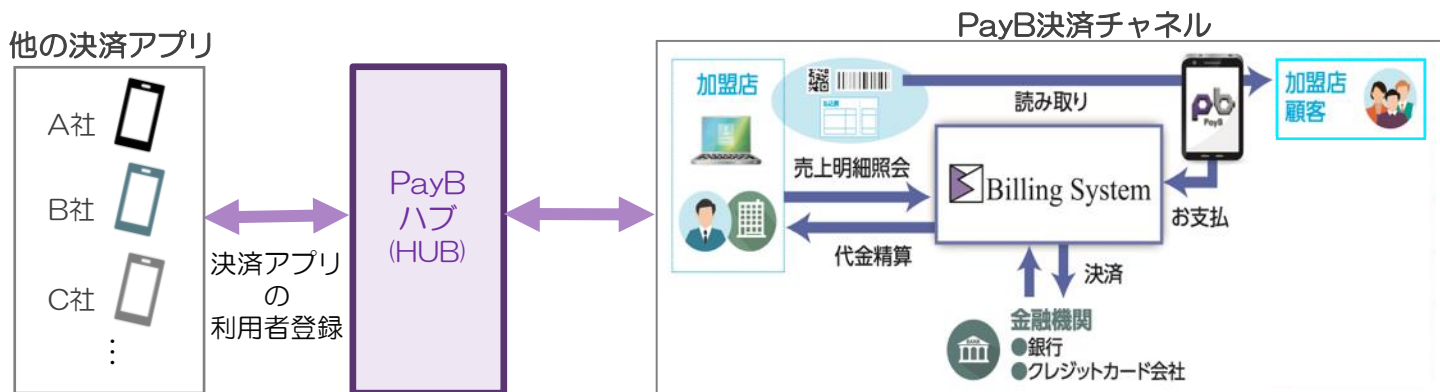
## 決済支援事業 送金サポート(即時送金・総合振込・給与振込)

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。2021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7億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。

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、その決済アプリは請求機関との決済チャンネルを新たに構築することなく、払込票や税金納付書の決済が可能となります。

これにより、利用者は好きな支払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。

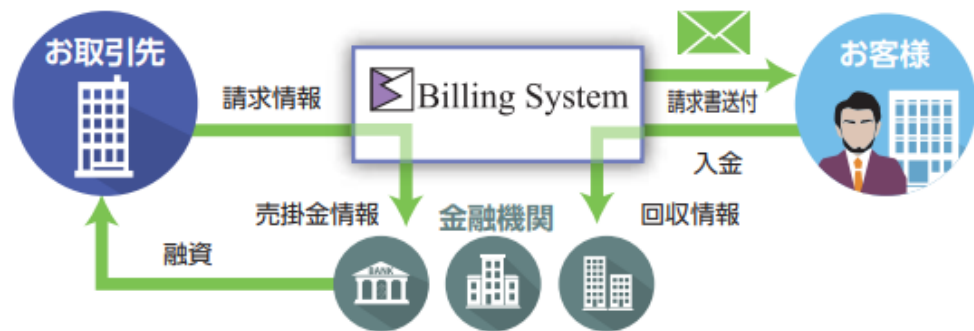


# 提供サービス ②ファイナンス支援事業

## ファイナンス支援事業

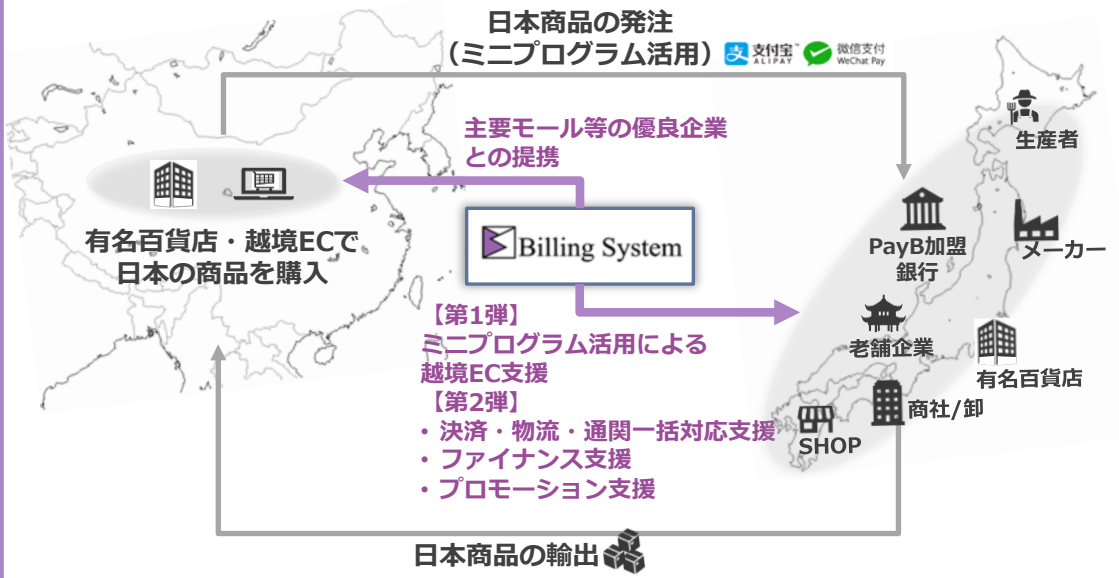
## ファイナンス取次

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。



# 提供サービス ③その他事業

## その他事業 越境EC支援



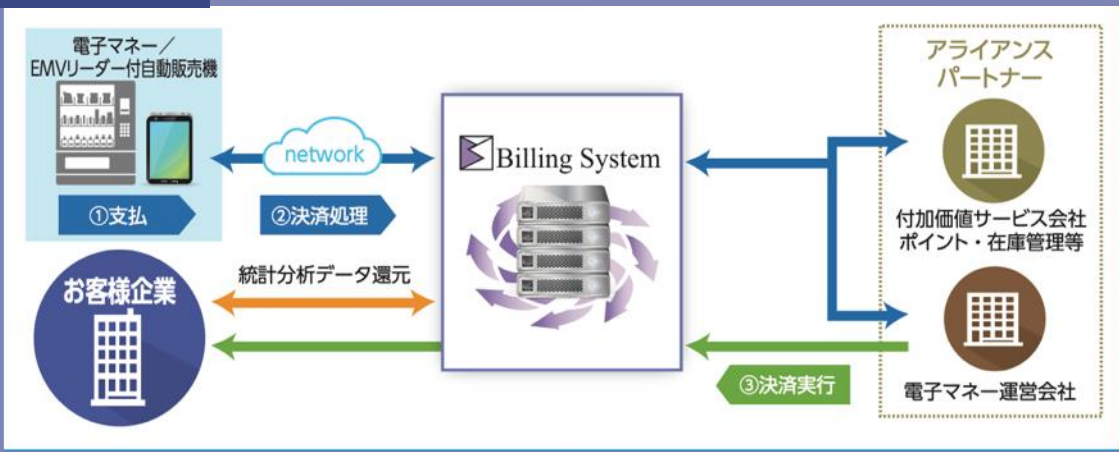
### 【第1弾】ミニプログラム活用による越境EC支援

- 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

## その他事業 キャッシュレス決済端末販売



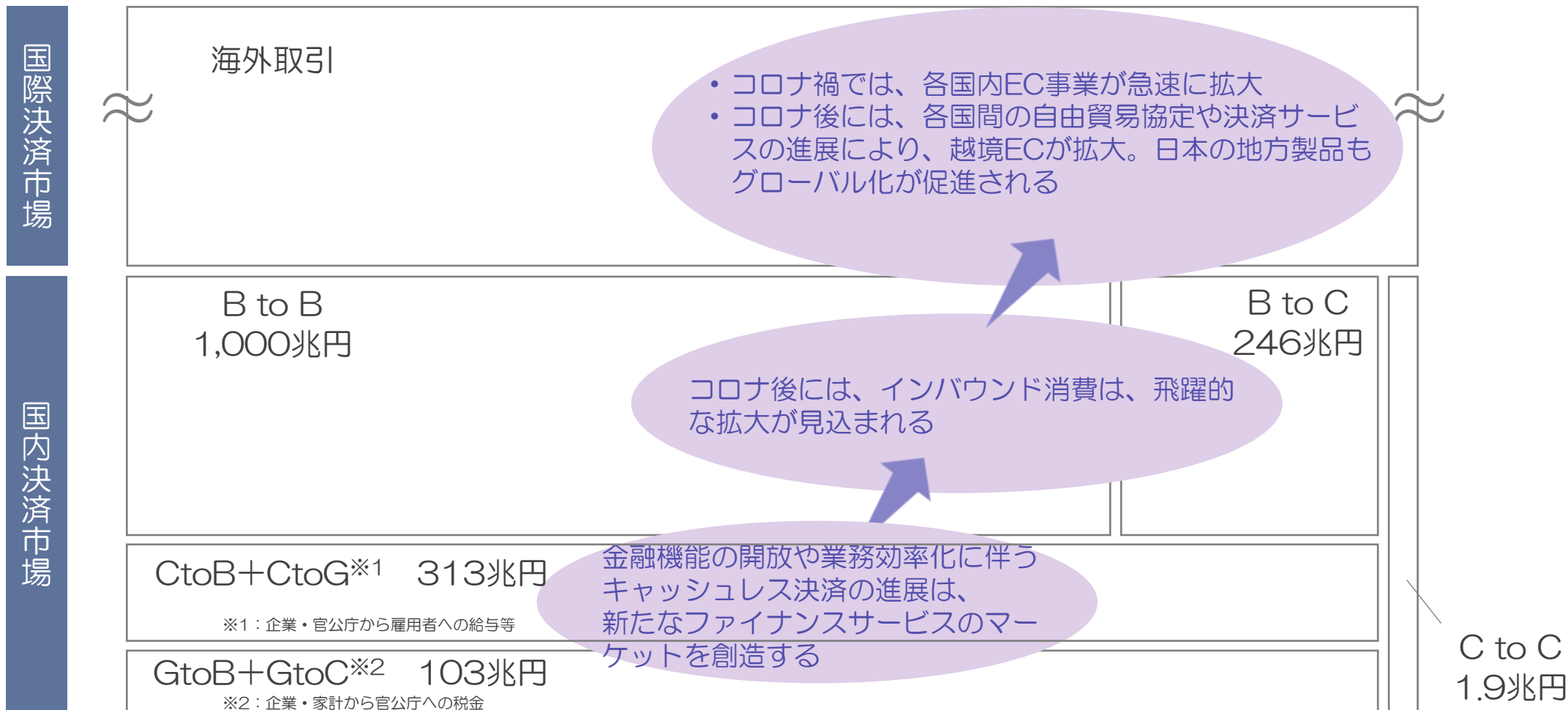
### 電子マネー、EMV対応リーダー

NFC技術で世界的な実績をもつOTI社との提携をベースに、世界標準の電子マネー(FeliCa、NFC)/EMVクレジットカード対応のカードリーダーを提供します

- ・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
- ・在庫管理、デジタルサイネージなど、高付加価値型の付随サービスの提供も検討中

# 事業領域

- 国内の決済基盤と海外の主要決済サービスや国際物流企業等と連携する国際決済・物流サービスを構築し、各国の中小企業が利用できる物流/通関/決済を一括提供する越境EC基盤の提供を目指す



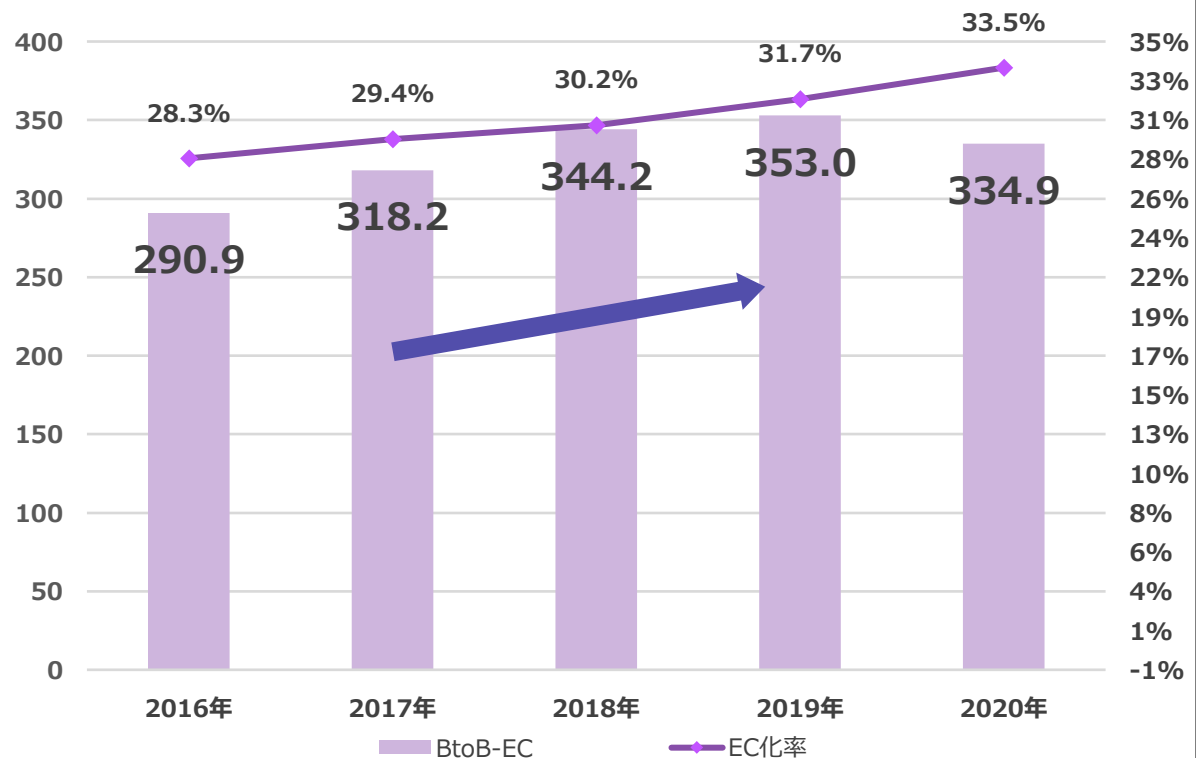
(備考) 経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)報告書」  
内閣府「令和2年度 国民経済計算(GDP統計)」 総務省「令和2年版 家計調査」「令和3年版 地方財政白書」を基に当社作成

# 事業環境 ①国内決済市場の拡大

■ キャッシュレス決済の普及に伴い、当社サービス提供領域は今後も拡大

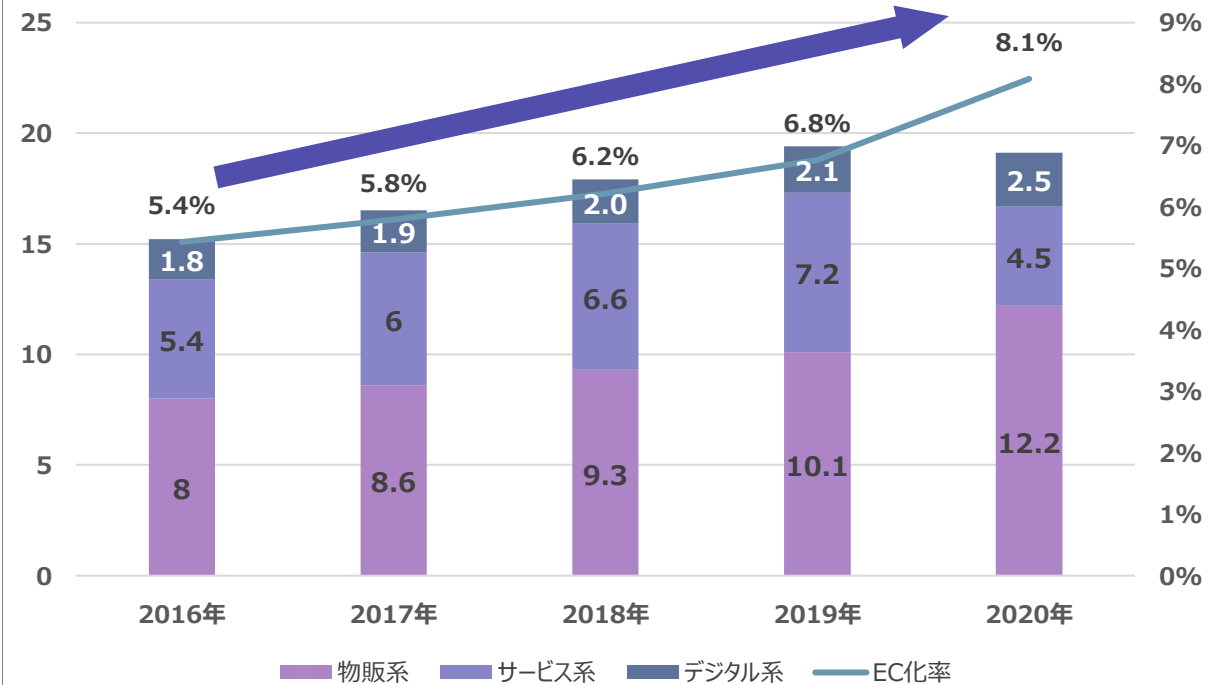
## 国内の B to B 市場

BtoB-ECの市場規模・物販系EC化率 推移 (単位：兆円)



## 国内の B to C 市場

BtoC-ECの市場規模・物販系EC化率 推移 (単位：兆円)

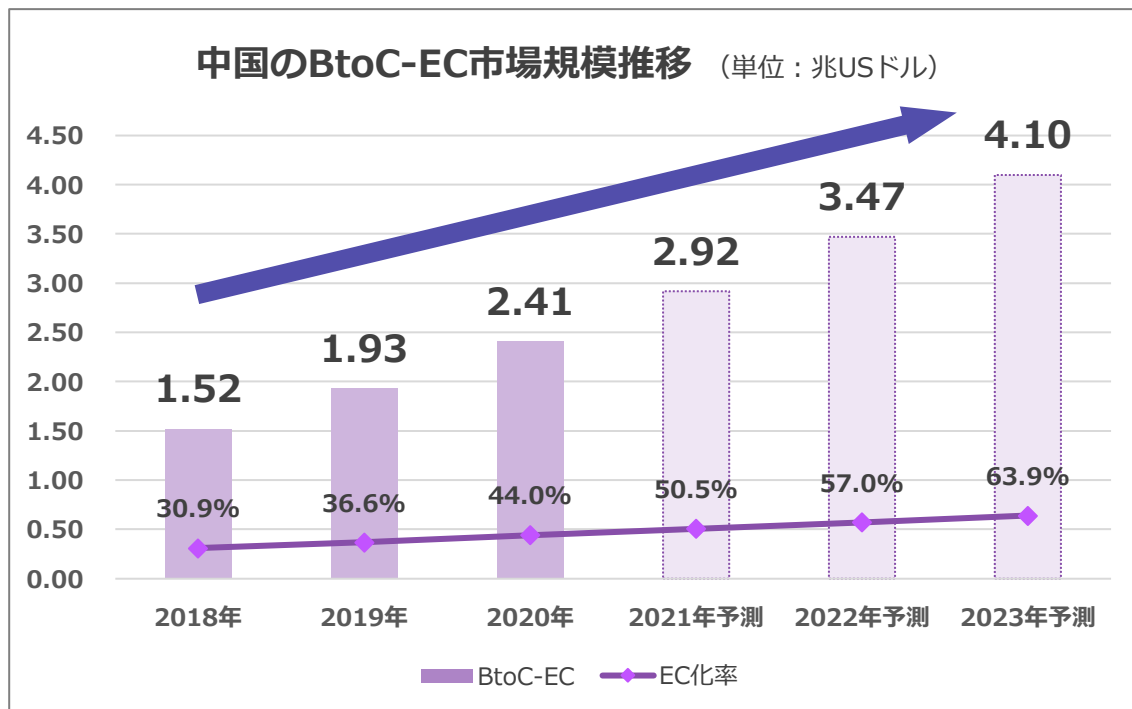


(出所) 経済産業省「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)報告書」

# 事業環境 ②中国BtoC市場拡大と日中間の越境EC市場拡大

■ 中国EC市場の拡大は、越境EC・インバウンドの拡大と連動し、当社サービスの提供領域は一層拡大

中国の B to C 市場



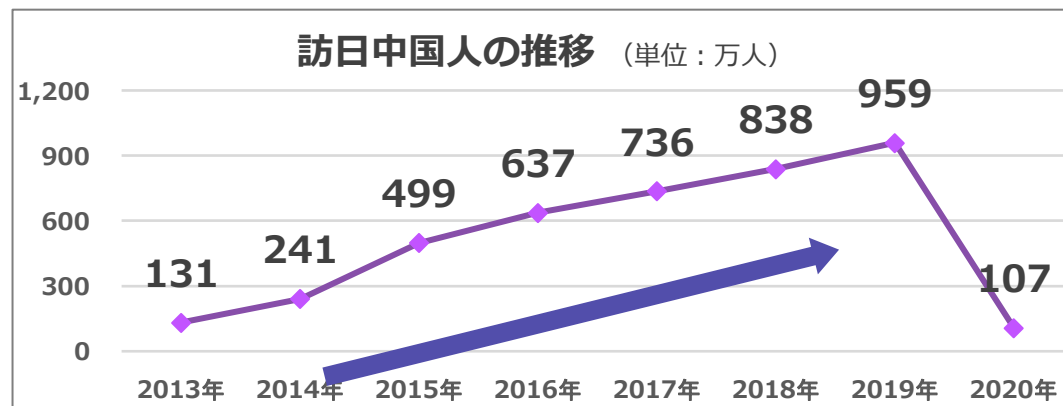
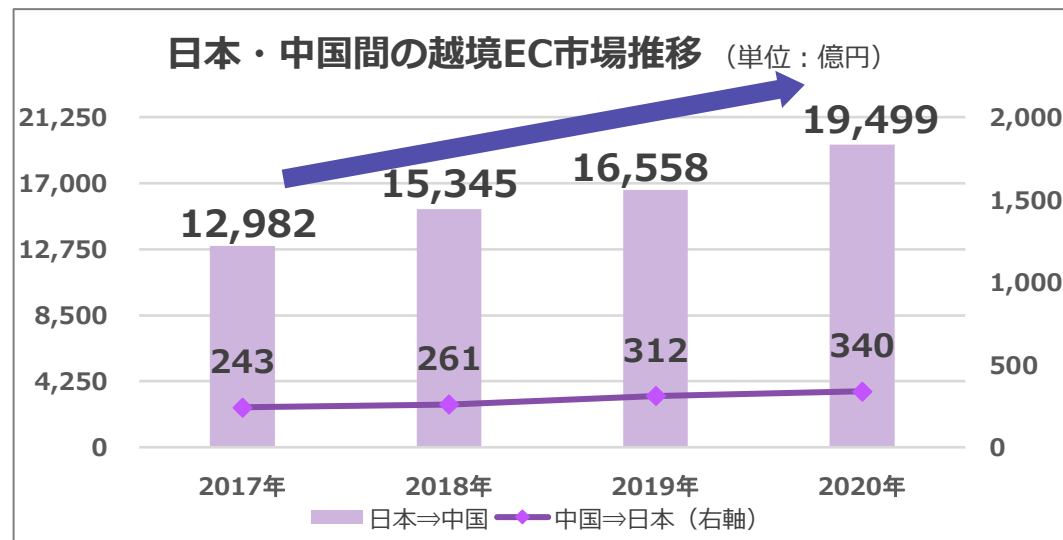
2018年電子商取引法の施行、越境ECの政府支援策を拡充により、市場拡大は加速

- ・ EC化率の加速
- ・ 中国全土における越境ECインフラが整備拡大

右図 (出所) 「令和2年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業 (電子商取引に関する市場調査) 報告書」 令和3年7月 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課

左図 (出所) 「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業 (電子商取引に関する市場調査) 報告書」 令和2年7月 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課

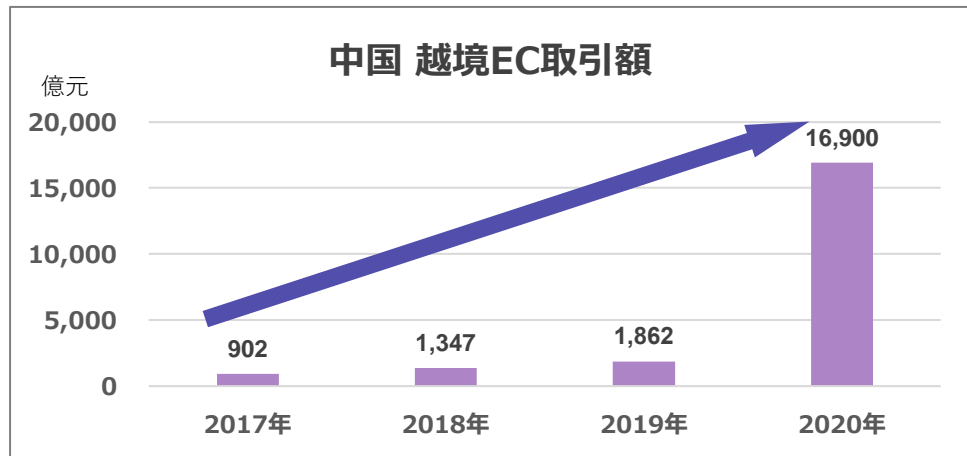
日中間の越境EC・インバウンド市場



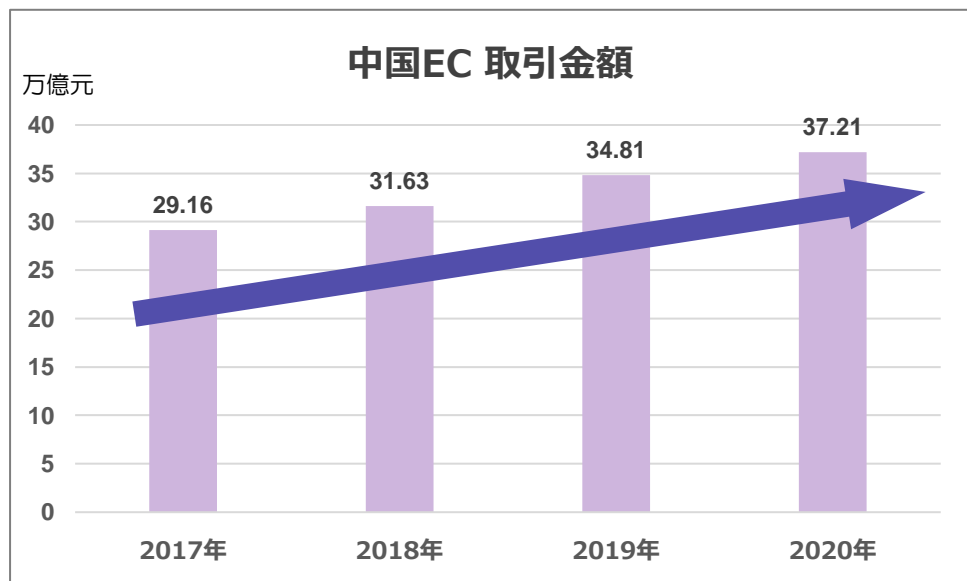
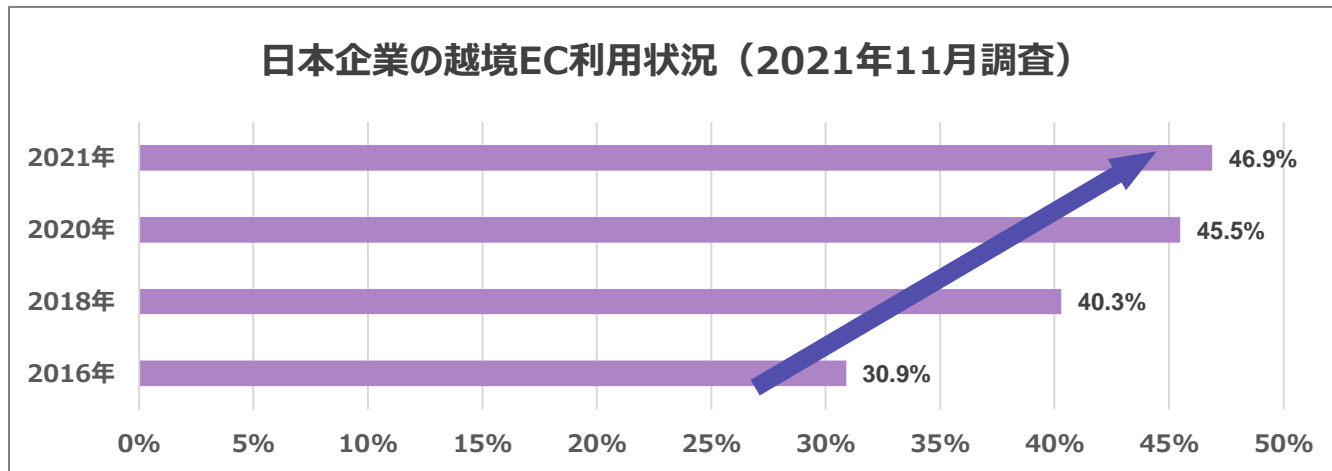
新型コロナウイルス感染症拡大のため減少

# 事業環境 ③ コロナ禍でも越境EC市場は拡大

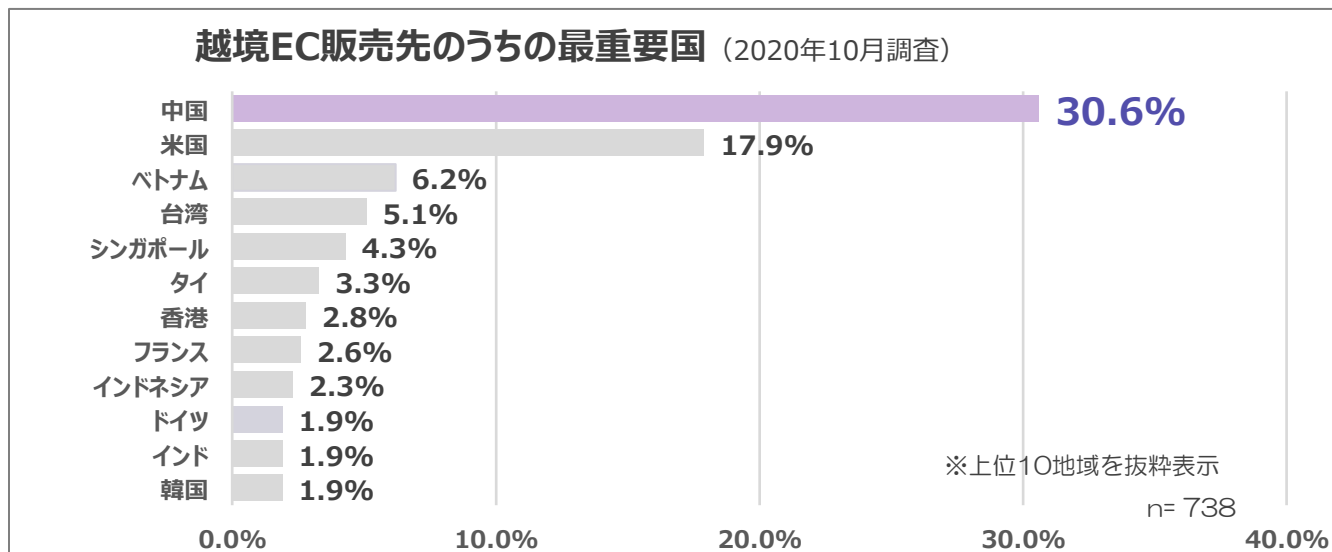
■ コロナ禍においても、中国の越境ECは拡大中、日本企業の販路拡大には越境ECの対応が必須となりつつある



(出所) 中国海関総署 '21.5発表



(出所) 中国国家统计局 '21.5発表

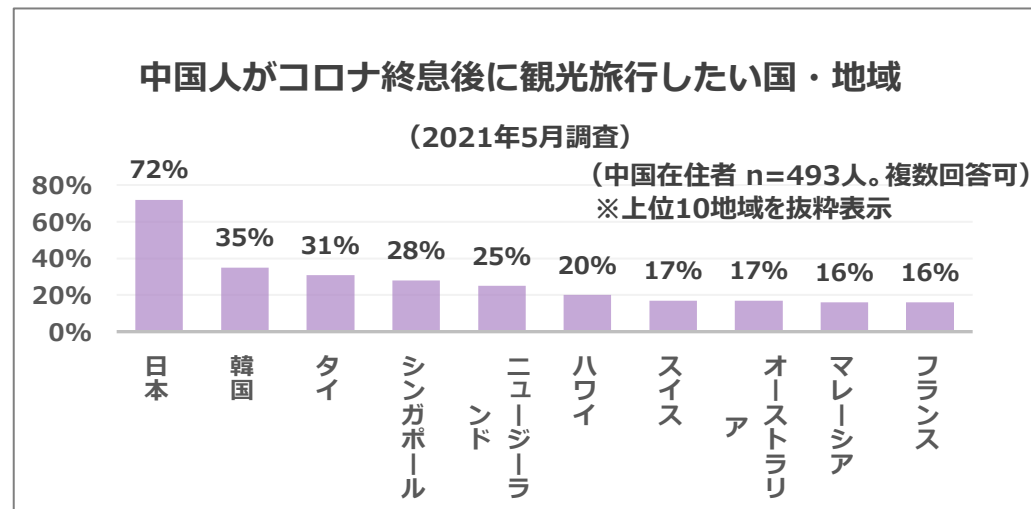
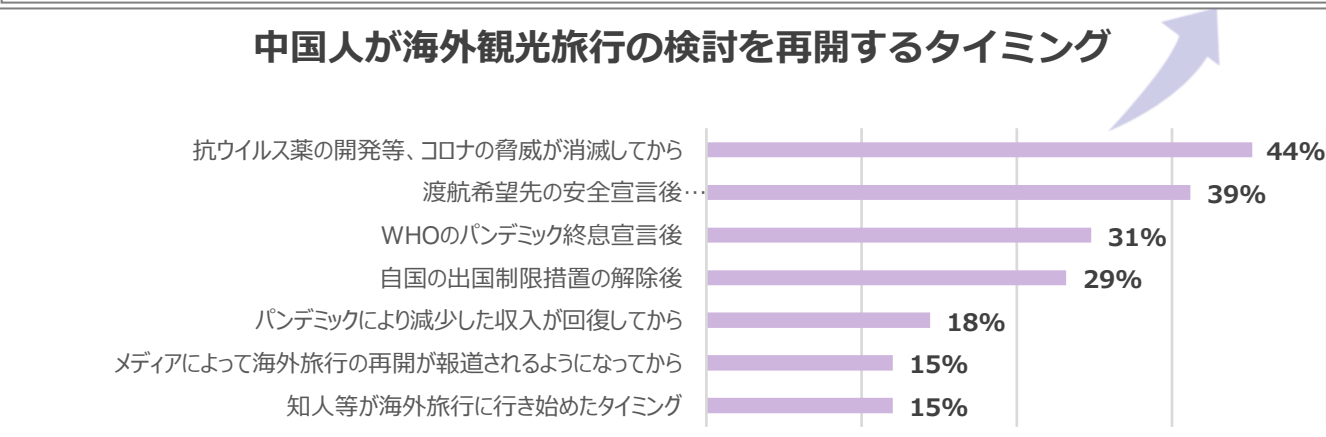
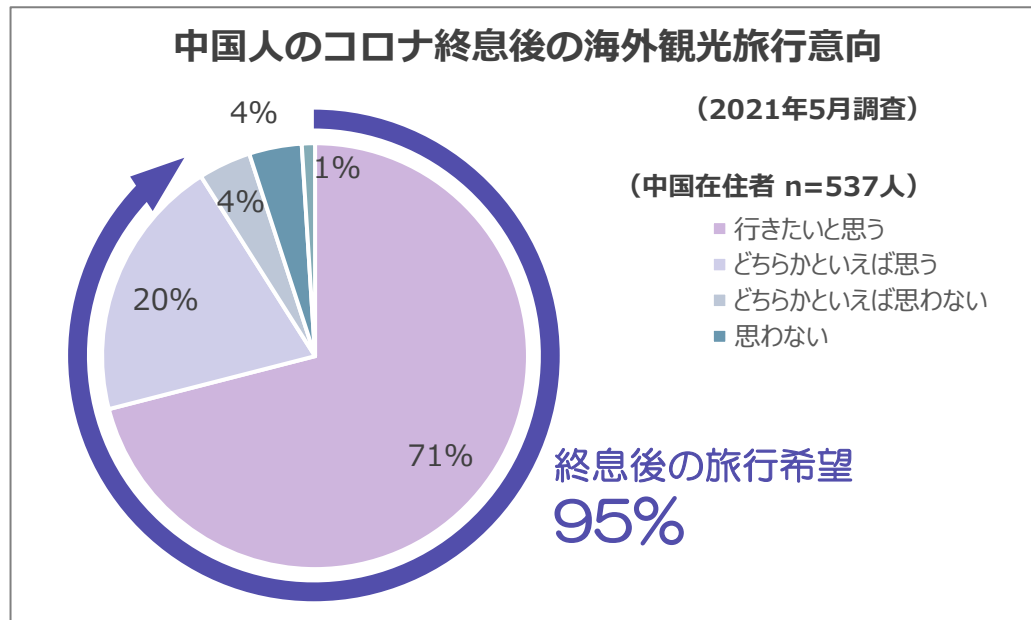
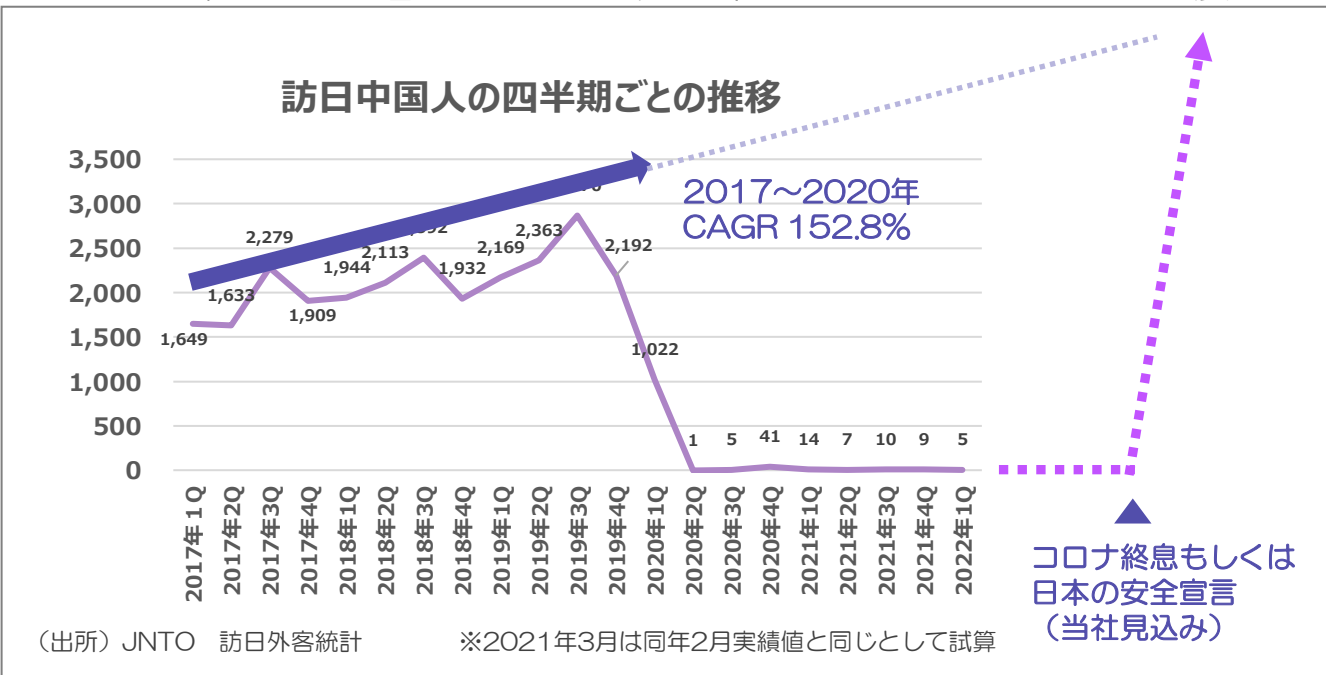


(上記2資料の出所) JETRO 「2021年度 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査報告書」  
 2022年2月公表 ※調査期間：2021/11/4～12/7  
 JETRO 「2020年度 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査報告書」  
 2021年2月公表 ※調査期間：2020/10/30～12/6



# 事業環境 ④インバウンドはコロナ終息後に復調

## ■ コロナ終息の見通しが立てば、日本へのインバウンドは回復の見込み

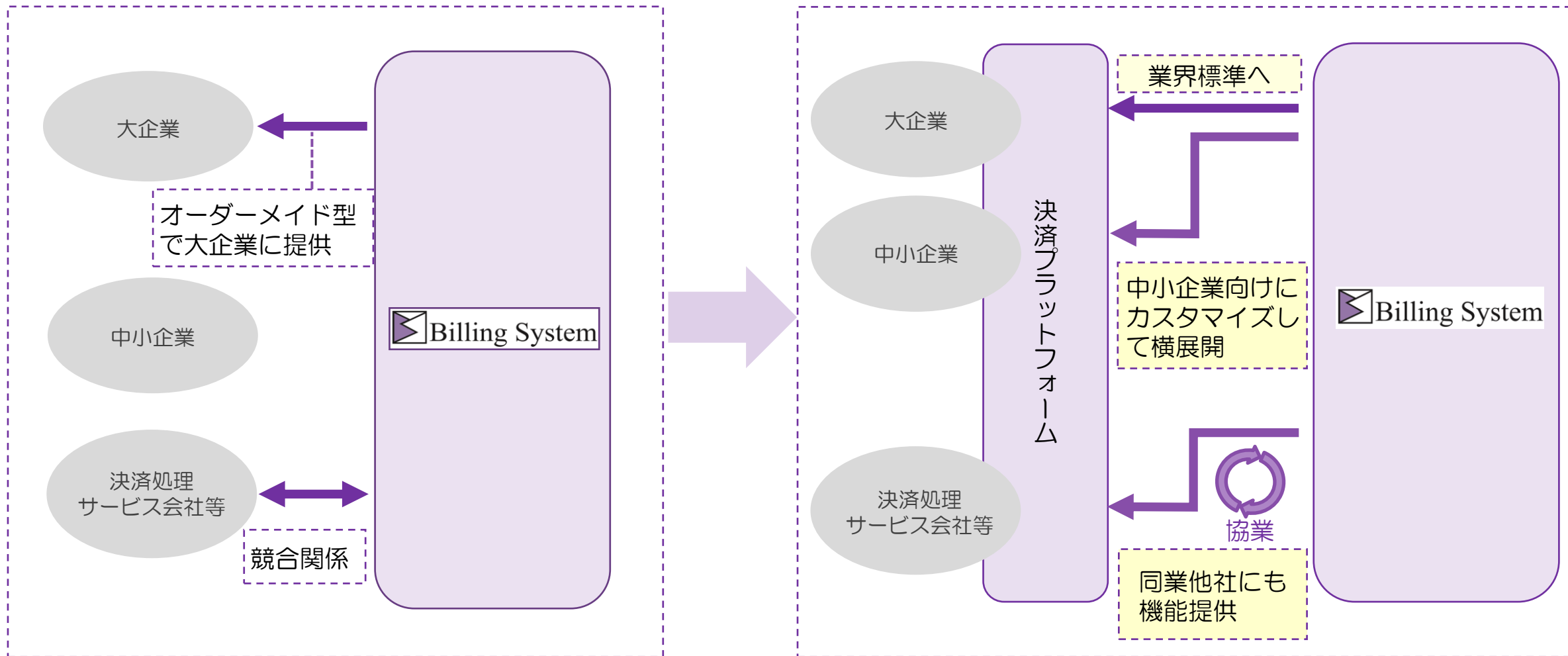


(左下及び右2つのグラフデータ) DBJ・JTBF「アジア・欧米豪 訪日外国人旅行者の意向調査 (2021年度 新型コロナ影響度 特別調査)」21/5月

# 競合環境

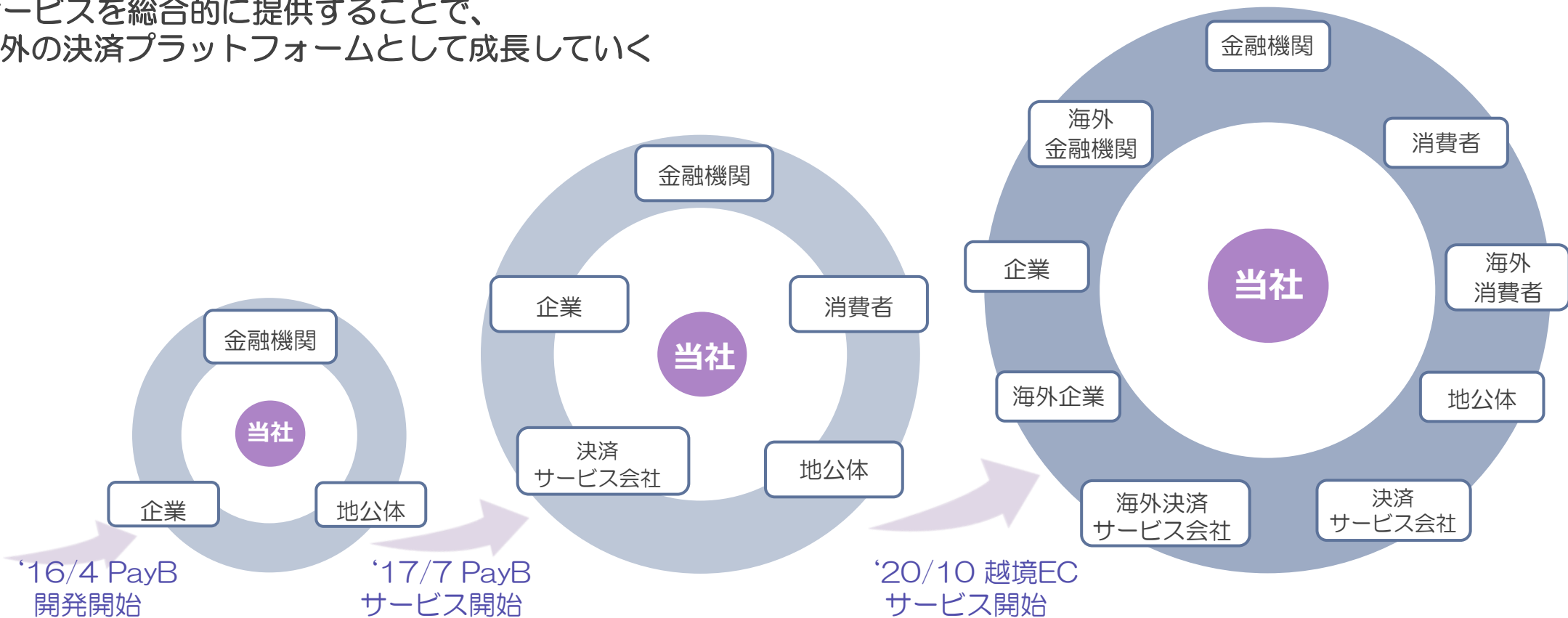
## ■ 決済プラットフォームの提供を通じ、「競合」相手も「協業」相手に変える独自のビジネスモデル

大企業向けにオーダーメイド型で提供を開始したサービスを、中小企業向けにカスタマイズして横展開すると共に、同業他社にも機能提供を行い協業関係を構築することにより業界横断的な決済プラットフォームを形成



# 競争優位性 決済プラットフォーム

- 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

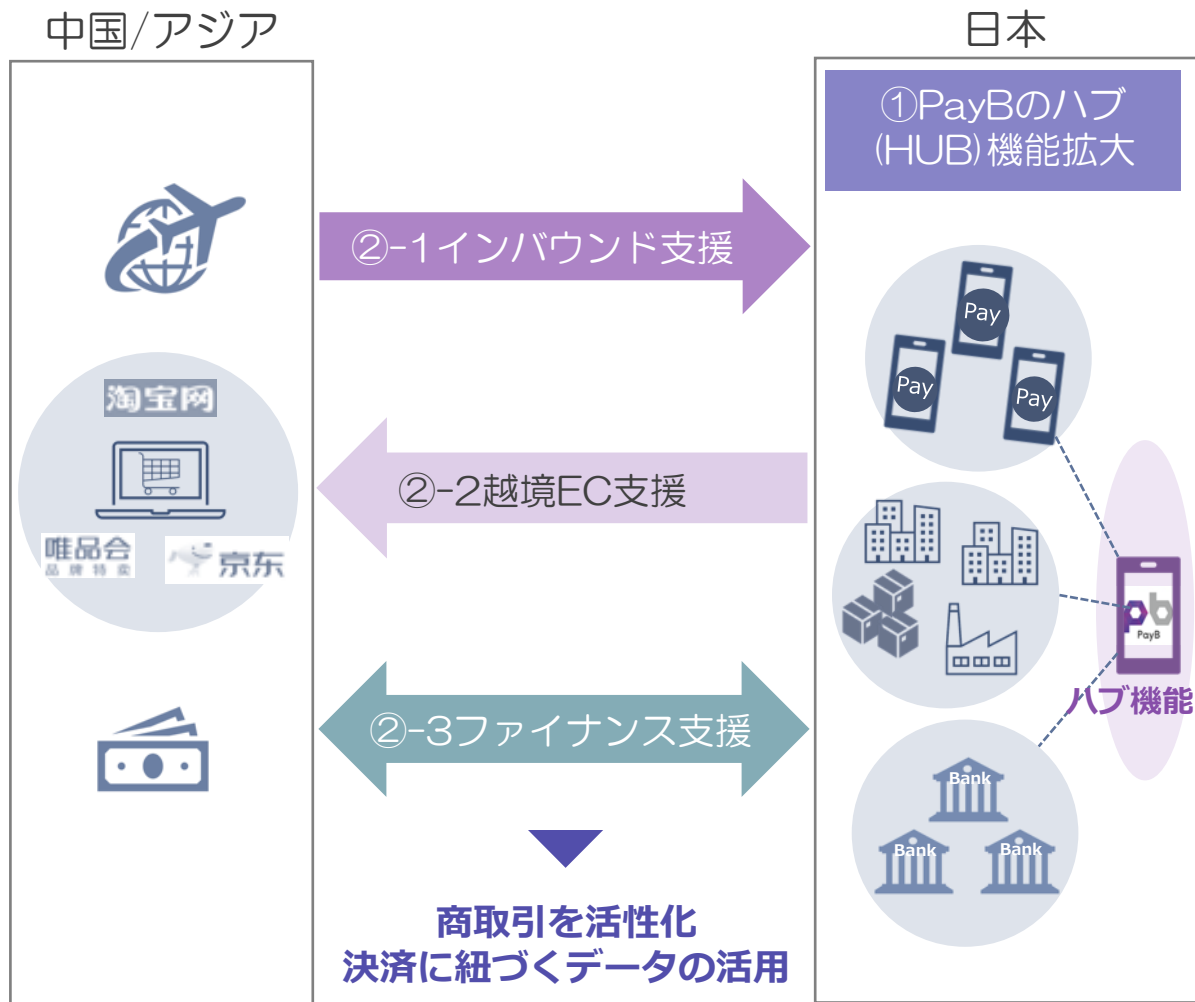
## 国際決済プラットフォームの構築

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

# 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
  - 第1弾として、ツルハドラッグ様が2020年10月利用開始
  - 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

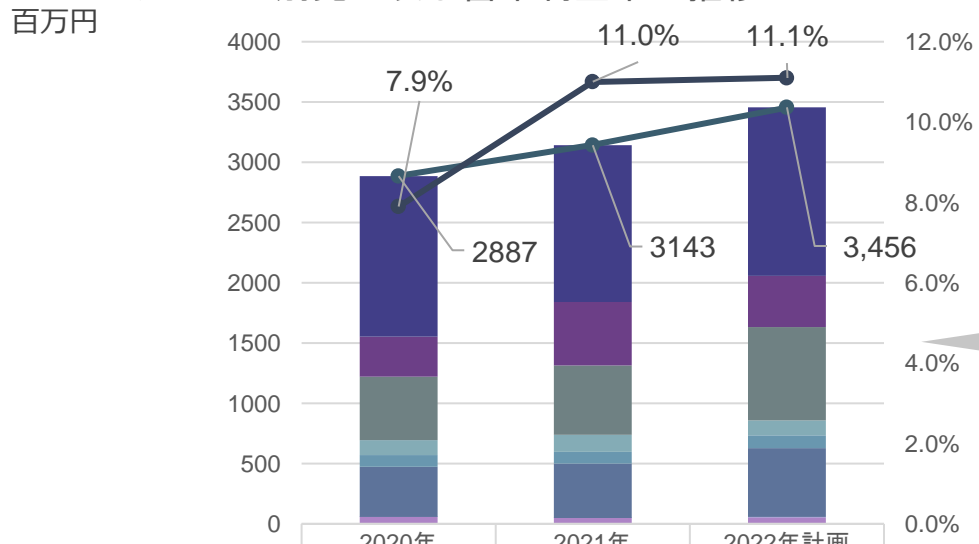
### 戦略②-3 ファイナンス支援

- 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

# 業績推移・計画 ①サービス別

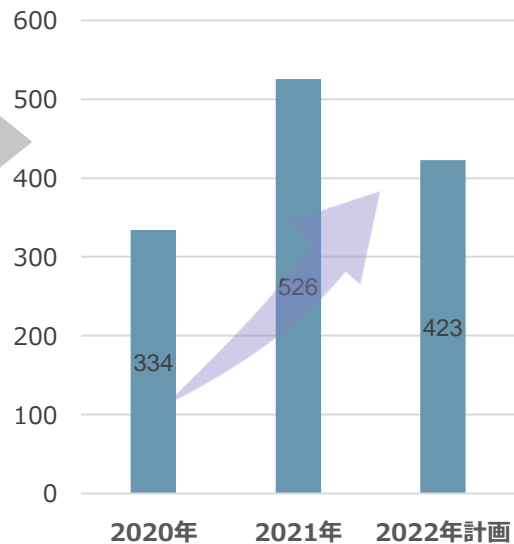
■ 2019年以降積極投資を続け、PayBのHUB機能強化。コロナ禍においても成長が続く

サービス別売上及び営業利益率の推移

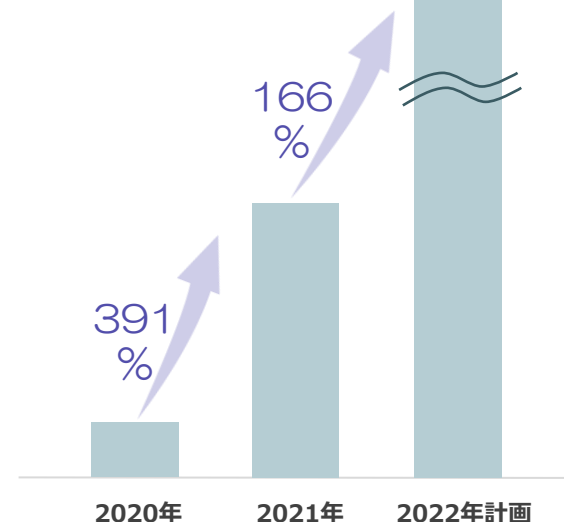


■ 収納代行	1329	1299	1,400
■ PayB+スマホマルチ決済+HUB	334	526	423
■ クイック入金	524	578	774
■ 送金サポート	125	138	126
■ 公共料金支払代行	99	99	105
■ キャッシュレス決済端末販売	413	449	571
■ ファイナンス	2	1	2
■ その他	59	51	56
● 合計	2887	3143	3,456
● 営業利益率	7.9%	11.0%	11.1%

PayB+スマホマルチ決済+PayBHUB  
売上の推移



PayB+スマホマルチ決済+PayBHUB  
取扱件数推移 (売上のKPI)

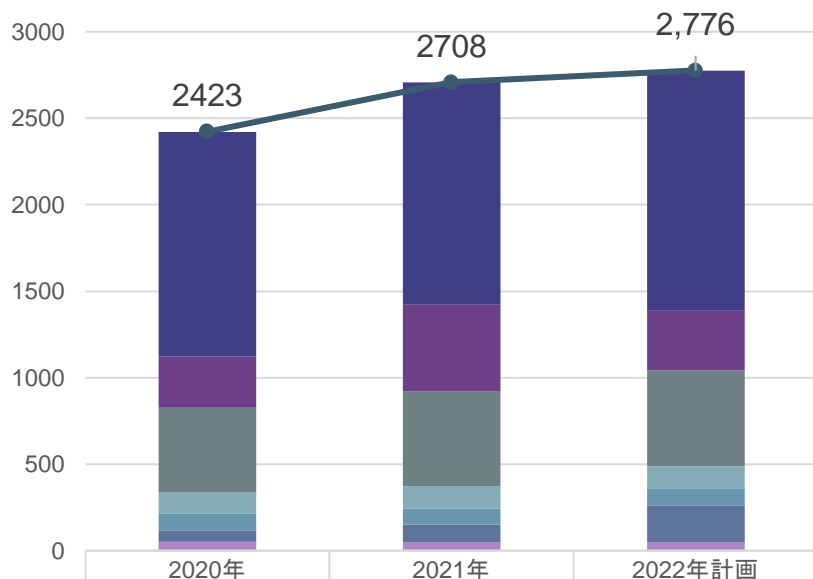


22年度よりPayBトランザクション売上をネット計上することによる影響△357百万円、利益には影響なし

# 業績推移・計画 ②売上構造別

■ 定常売上で安定的な売上を作りつつ、スポット売上で更なる積み上げを図る

## 定常売上



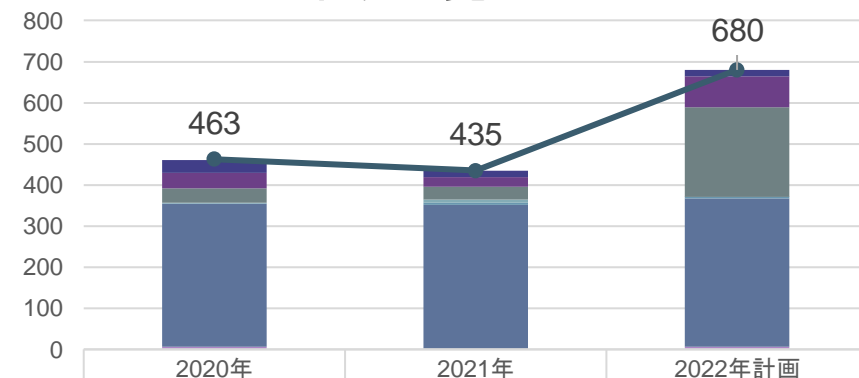
収納代行	1298	1283	1,383
PayB+スマホマルチ決済+HUB	296	503	349
クイック入金	489	547	556
送金サポート	124	130	125
公共料金支払代行	96	94	101
キャッシュレス決済端末販売	64	100	210
ファイナンス	2	1	2
その他	52	50	50
合計	2423	2708	2,776

### 【定常売上】

定常売上 = (単価 × 処理件数) + (月額固定売上 × 取引社数)

※:コロナ収束が見えにくい中、キャッシュレス決済端末販売については、顧客の導入計画、製品の納期や設置に遅延が生じる恐れもあるが、潜在顧客の発掘と見込み客の獲得、決済システムの開発受託やコンサル受託により収益の安定化を図る

## スポット売上



収納代行	31	16	16
PayB+スマホマルチ決済+HUB	38	23	74
クイック入金	35	31	218
送金サポート	1	8	1
公共料金支払代行	2	5	4
キャッシュレス決済端末販売 ※	348	350	361
ファイナンス	0	0	0
その他	6	2	6
合計	463	435	680

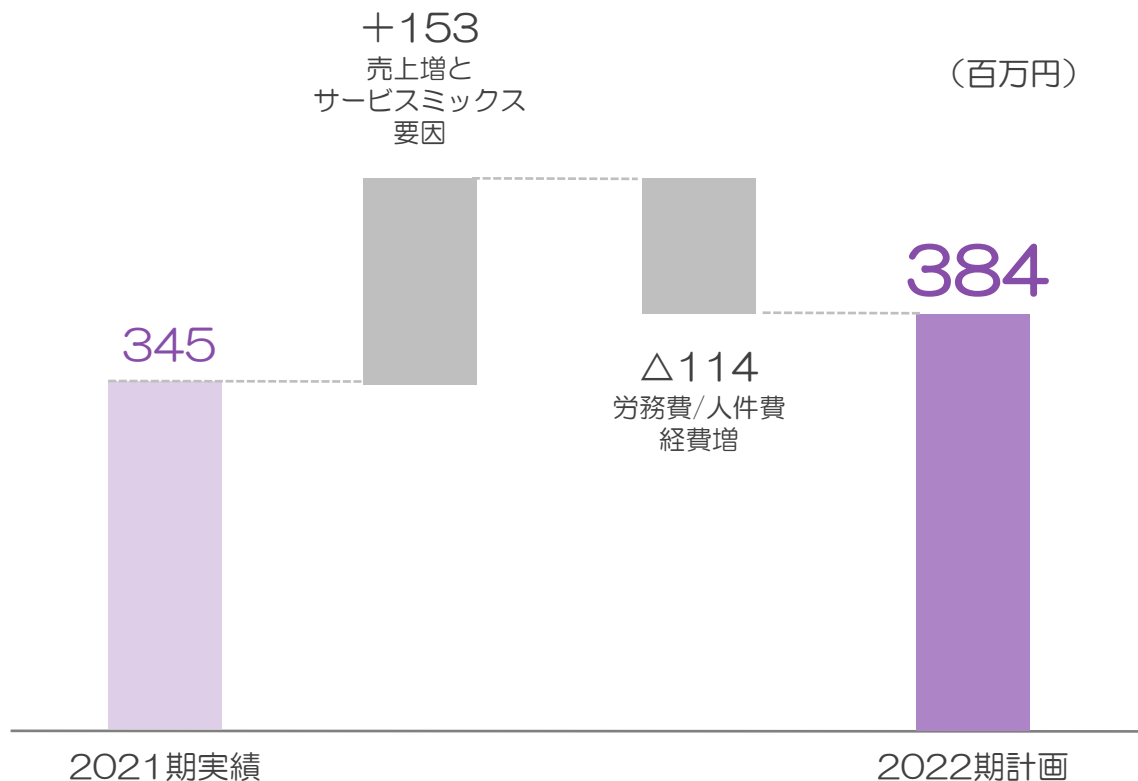
### 【スポット売上】

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



# 今後の投資計画

## ■ 投資計画を踏まえた営業利益の計画



## 販売管理費の2期比較

単位：百万円

	2021期実績	2022期計画	差異
人件費	481	502	21
賃借料	33	33	0
支払手数料	87	87	0
その他	82	114	32
合計	682	737	53

- ・ 人員増に伴う人件費増加21百万円 (原価部門労務費と合算すると約82百万円増加)
- ・ その他項目としてPayB、スマホマルチ決済関連販促費32百万円増加

## 今期投資計画

### システム投資

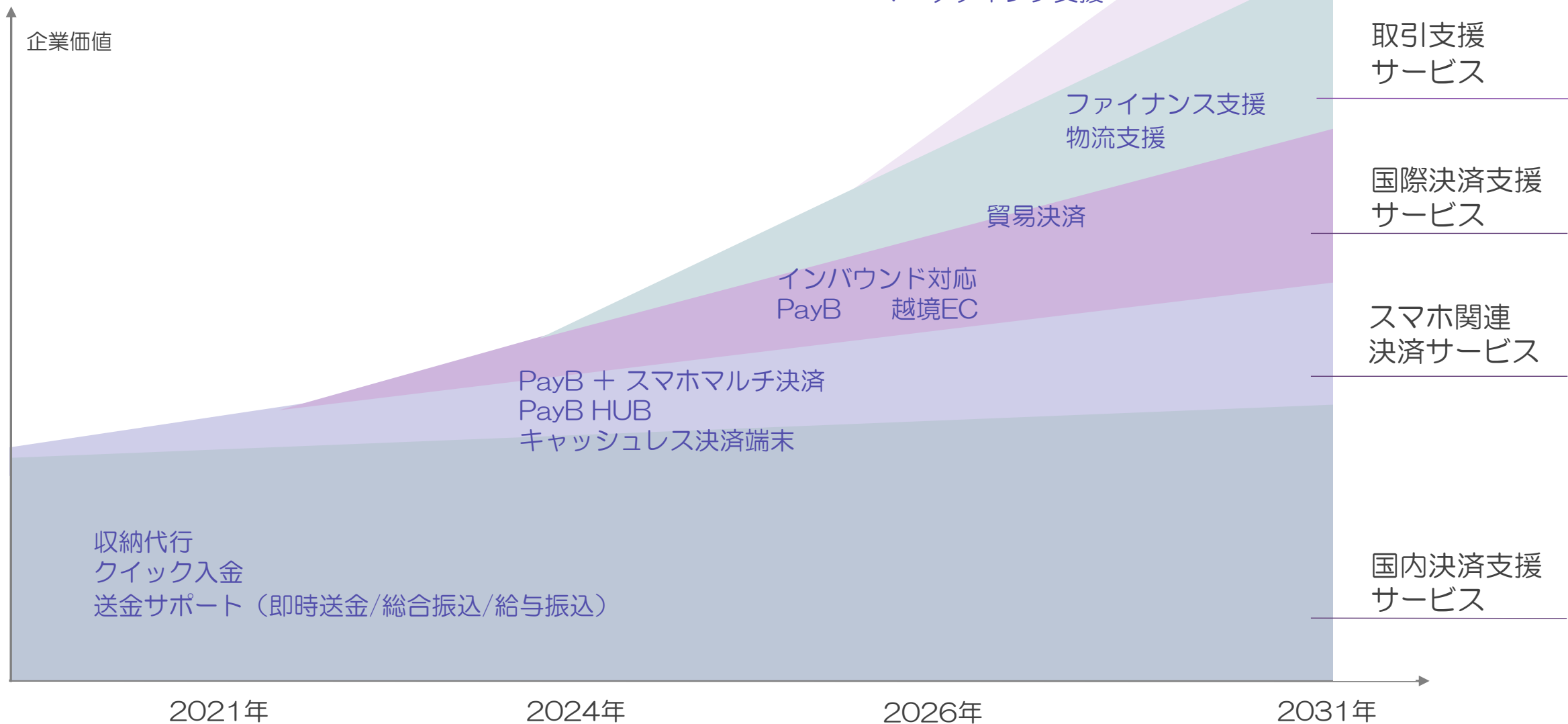
・ハード・ソフト関連：	98百万円
・スマホソフト関連：	43百万円
・商用環境維持：	53百万円
合計	194百万円

### 人材採用

- ・ 業務本部、営業本部、システム本部の採用： 10名を計画
- 2022年12月末時、常勤役職員、パート合計で、 101名の計画

# 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
競合の動向	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

# 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、今後、本決算後の3月頃を目途として開示予定です。