

経営近況報告会

2009年6月23日

SBIベリトランス株式会社

本資料に掲載されている事項は、SBIベリトランス株式会社のご案内等のほか、当社の事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的としたものではありません。なお、当社は、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来にかかる部分については保証するものではありません。また、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

第1部 事業概況・ビジネスモデルについて

第2部 事業環境・事業戦略について

第3部 新規事業及び株主還元について

第1部

事業概況・ビジネスモデルについて

2009年3月期 連結決算業績

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年比 増減率(%)
売上高	3,705	4,402	+ 18.8
営業利益	758	921	+ 21.5
経常利益	763	942	+ 23.3
当期純利益	449	561	+ 25.0

売上高、利益の全項目において、過去最高を更新

2009年3月期 業績ハイライト

① 継続的な成長と新規事業投資を両立

- 売上・利益ともに約20%の成長で、過去最高収益を更新
 - プロモーション事業 及び 国際展開での先行投資を実施
-

② 決済事業が順調に拡大

- EC市場の好調により、収納代行サービスが大幅に増加
 - 電子マネーチャージやOEM提供も、収益に安定貢献
-

③ 経営資源の再配置を実施

- 事業の整理・見直しを行い、経営資源の再配置を実施
- 国際展開、プロモーション事業に経営資源を投下

事業トピックス

① ビジネスモデル・技術力が、グローバルで評価

- Red Herring Asia Award 2008 ベスト100社を受賞
 - 「VISA Registry of Service Providers」へ国内企業初の登録
-

② 中国及びアジア関連事業を開始

- 中国向けサイト「佰宜杰.com」及び「杰街同歩」をオープン
 - 2009年1月に、SBIチャイナ・ブランディング(株)を設立
-

③ メディア露出・認知度向上が加速

- 日経新聞、TVニュース、業界紙での取材・掲載が急増
- ECAA (E Commerce for Asia Alliance) を立ちあげ

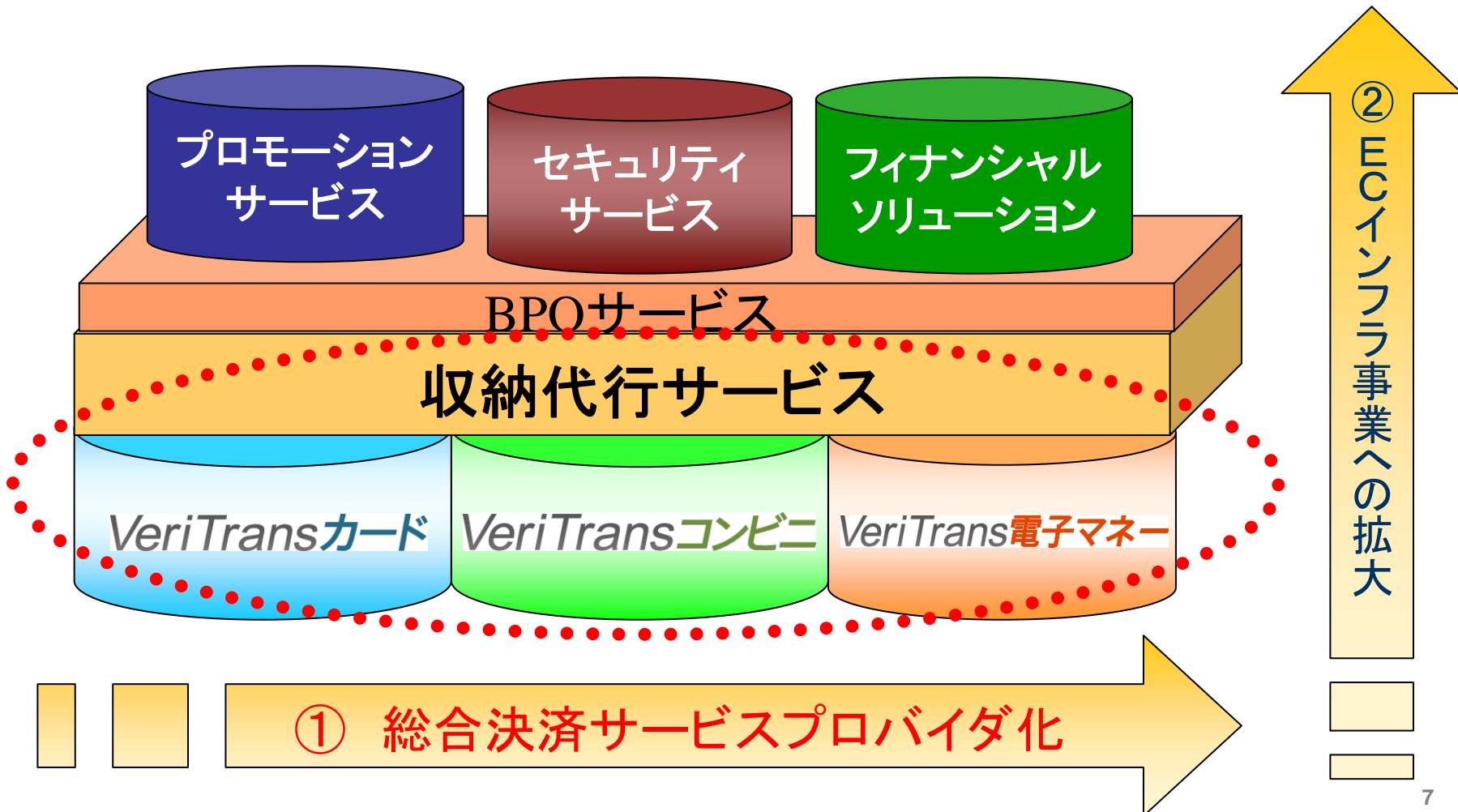
事業理念

EC事業者のコアビジネス(本業)への専念をサポート



事業戦略

拡大するEコマースを点ではなく面で



決済サービス事業概要

EC事業者様と金融機関との橋渡し役

■ 決済処理サービス



■ 収納代行サービス



店舗あたりの売上高と売上総利益

		定価	月商1億円(単価1万円)の店舗での試算
初期費用	初期登録料	¥100,000	¥100,000
月額費用	月次基本料	¥20,000	¥20,000
	トランザクション処理料	¥15/件	¥300,000 (¥15 * 10,000件)
	収納手数料	売上の3-5%	¥4,000,000 (¥100,000,000 * 4%)

月額合計: 4,320,000円

(うち決済処理サービス分: 320,000円)

(うち収納代行サービス分: 4,000,000円)

但し、収納代行は金融機関(クレジットカード会社など)に支払う原価(売上の約75%)が発生する

収納代行サービス原価: 3,000,000円(※ 売上の75%として試算)

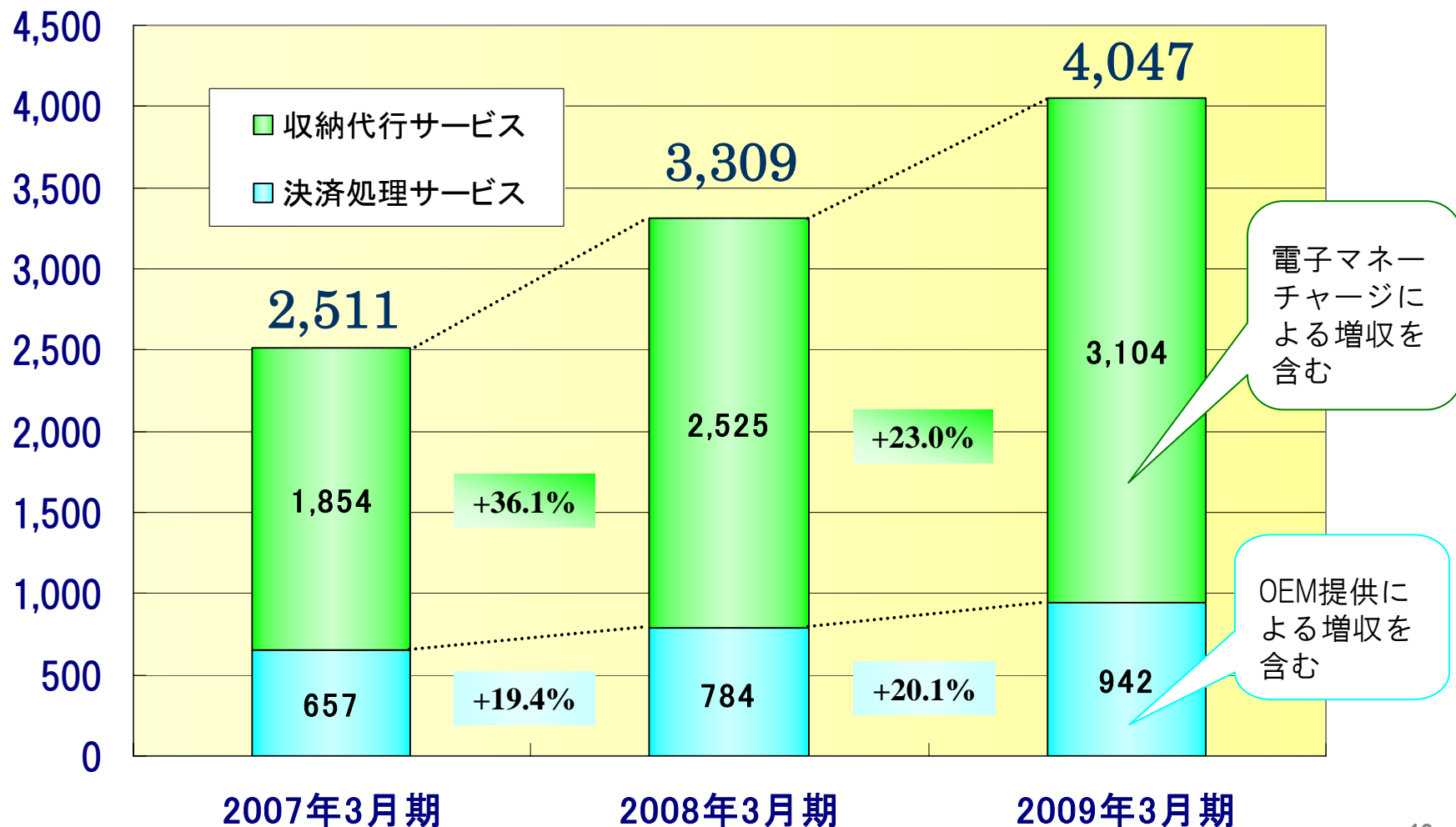
収納代行サービス粗利: 1,000,000円

収納代行は1店舗あたりの売上・利益ともに大きく、業績を牽引

決済サービス事業の売上推移

収納代行の伸びとOEM収益が業績を牽引

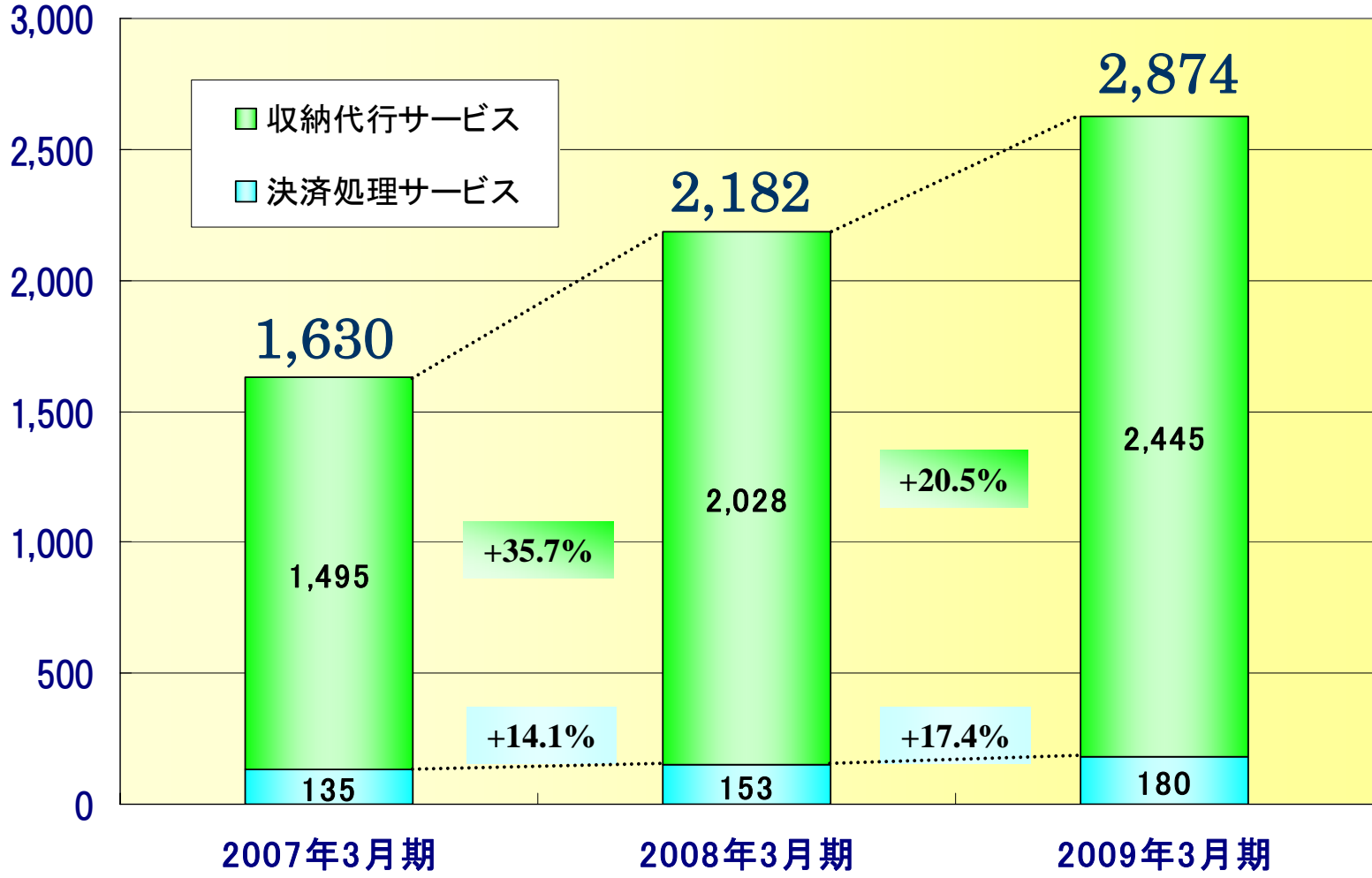
(百万円)



決済サービス事業の売上原価の推移

収納代行の伸びに応じて、原価も増大

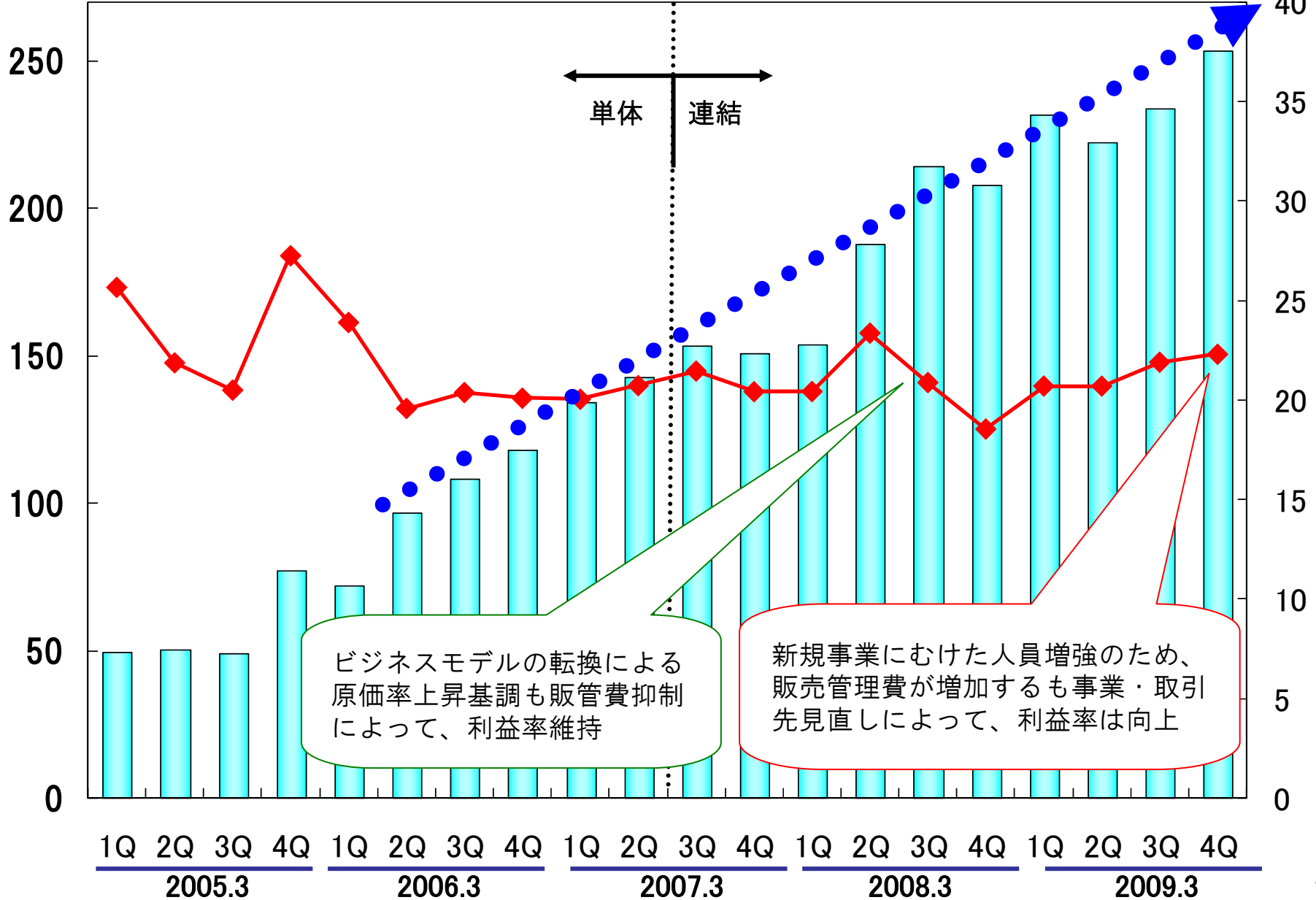
(百万円)



経常利益の推移

(経常利益: 百万円)

(経常利益率: %)

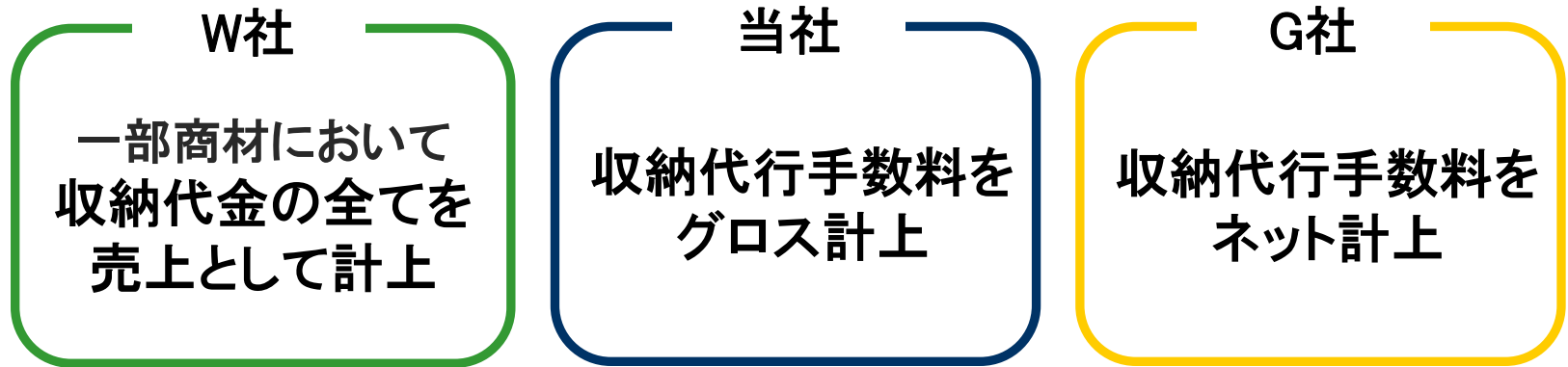


ビジネスモデルの転換による原価率上昇基調も販管費抑制によって、利益率維持

新規事業にむけた人員増強のため、販売管理費が増加するも事業・取引先見直しによって、利益率は向上

他社との利益率比較

各社によって、収納代行の計上方法が異なる



(単位:百万円)

(集計期間:2008年4月～2009年3月 各社決算資料から集計)

売上高	25,189	4,402	2,373
経常利益	665	942	857
経常利益率	2.6%	21.4%	36.1%
ネット計上売上	試算不可	1,957	2,373
ネット計上 経常利益率	試算できないものの 2.6%よりは大きい	48.1%	36.1%

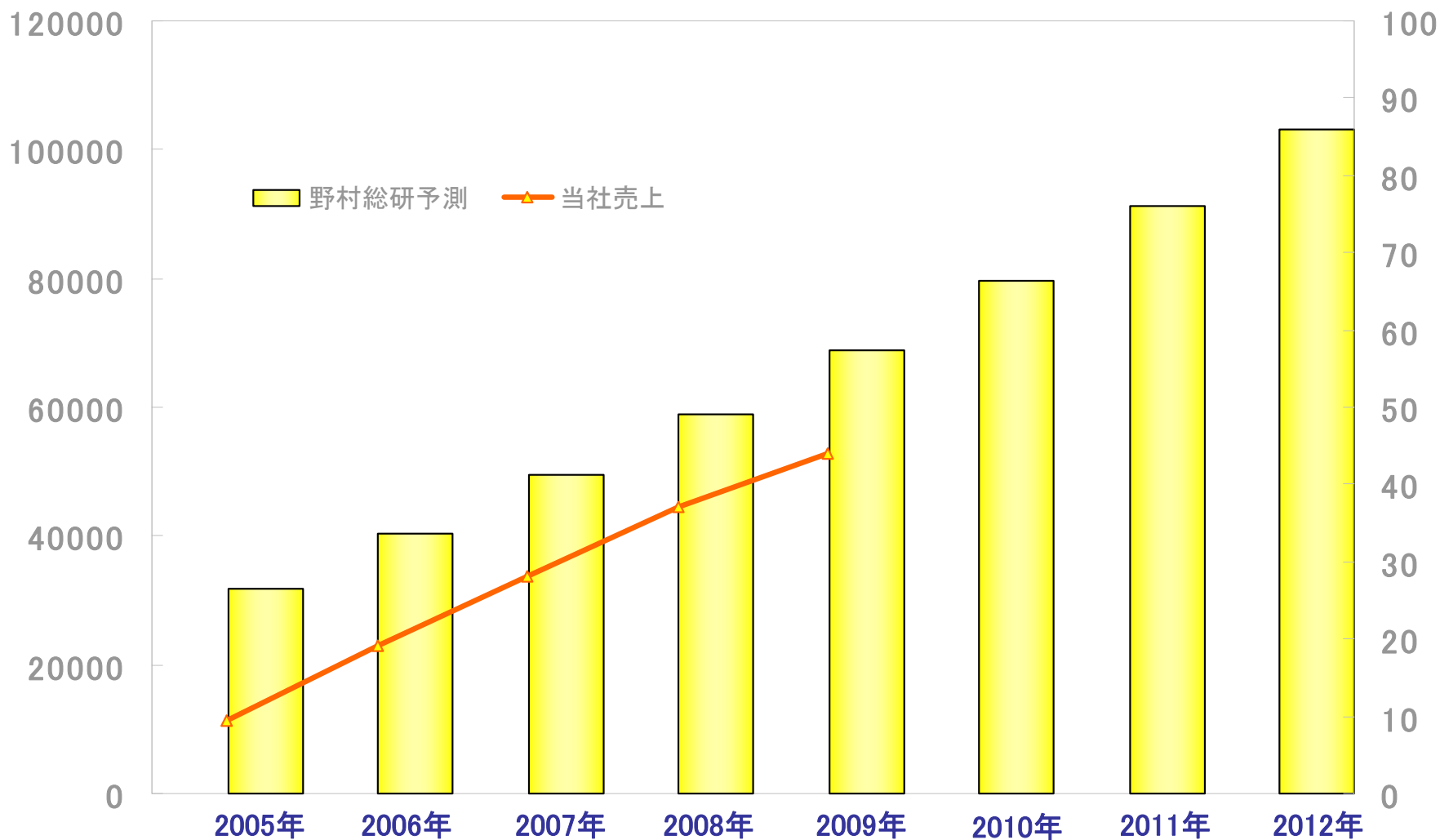
第2部

事業環境・事業戦略について

拡大を続けるEC市場

市場規模
(億円)

当社売上
(億円)



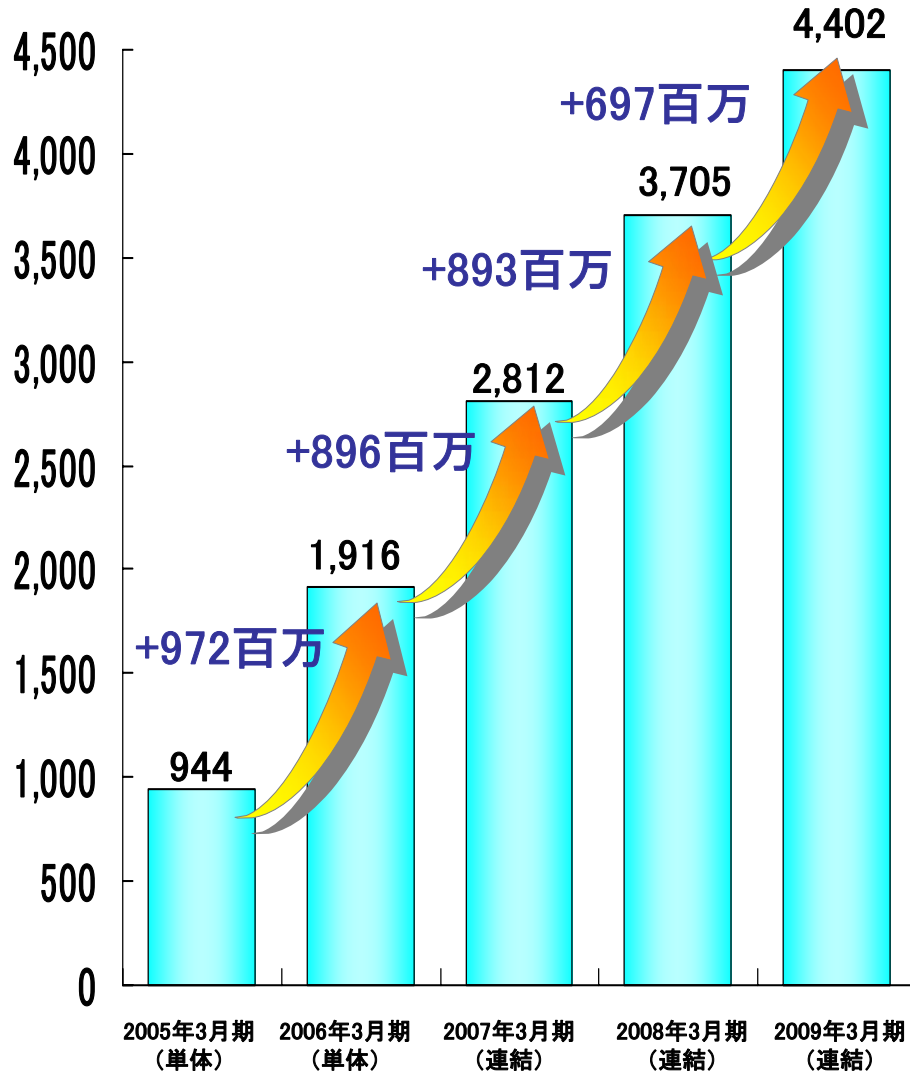
出典:

- ・株式会社野村総合研究所ニュースリリース「2012年までのIT主要市場の規模とトレンドを展望(2)」(2007年12月19日)
- ・株式会社野村総合研究所著:「これから情報・通信市場で何が起ころのか」

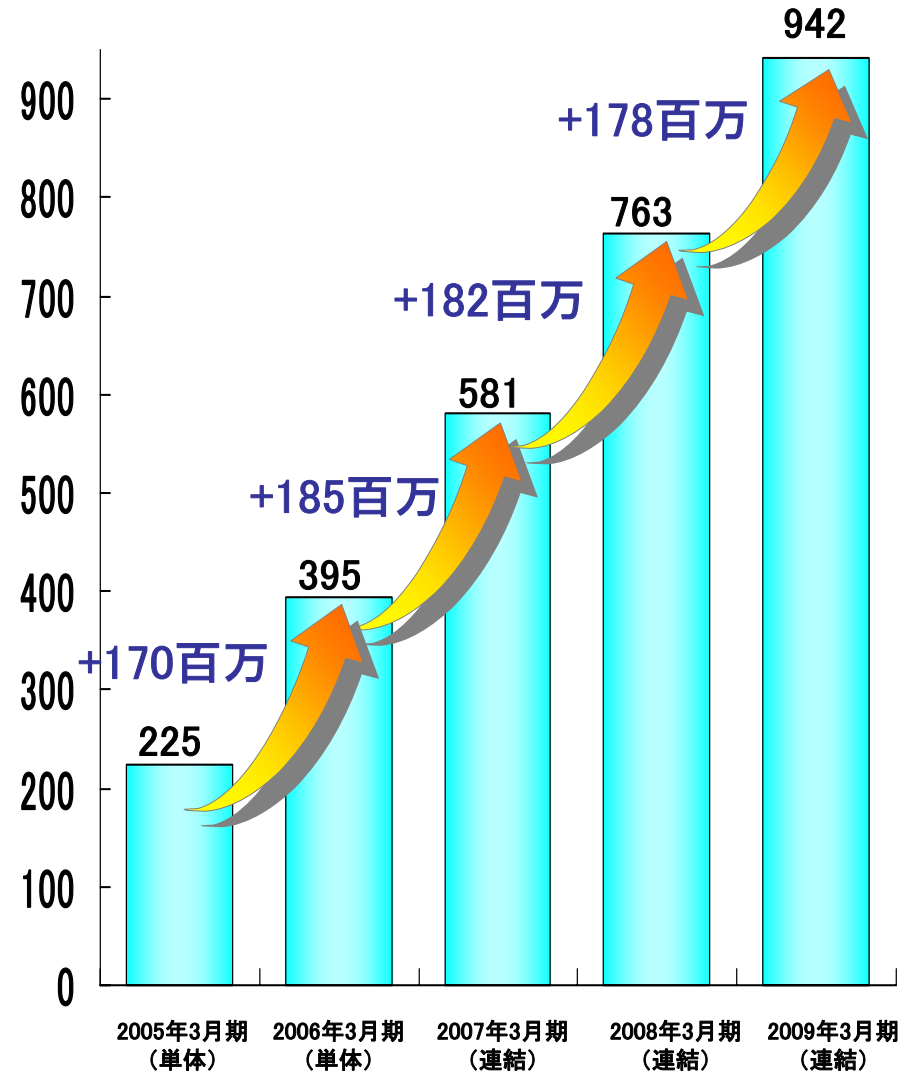
業績推移(5ヶ年)

(百万円)

売上高



経常利益



電子決済業界の課題

同業他社が、当社モデルを模倣することで、設備産業型ビジネスの側面が、より顕著に

① システム投資・運用コストの増大

- 総合決済サービス化
- セキュリティ強化
- 収納代行サービスにおける運用の厳格化

② 低価格化の流れ

- 市場拡大を前提にした事業計画
- 単位あたりコストの低減
- 機能差別化・新機能開発の放棄



決済事業者の優勝劣敗・寡占化が加速

前年度の事業戦略(再掲)

「連続的な成長」に「非連続な成長」を加える

① 総合決済サービスプロバイダ化

- ・ 各決済の充実と有機的な連携
- ・ 業界再編 と 国際展開

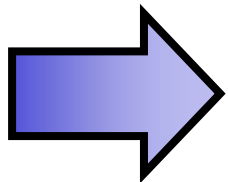
② 総合ECインフラサービス事業者化

- ・ 既存クライアントへのクロスセル強化
- ・ 決済サービスとの融合 及び 連携

次世代(3G)システムを核に、具現化

強みをよりシャープにする統合システム

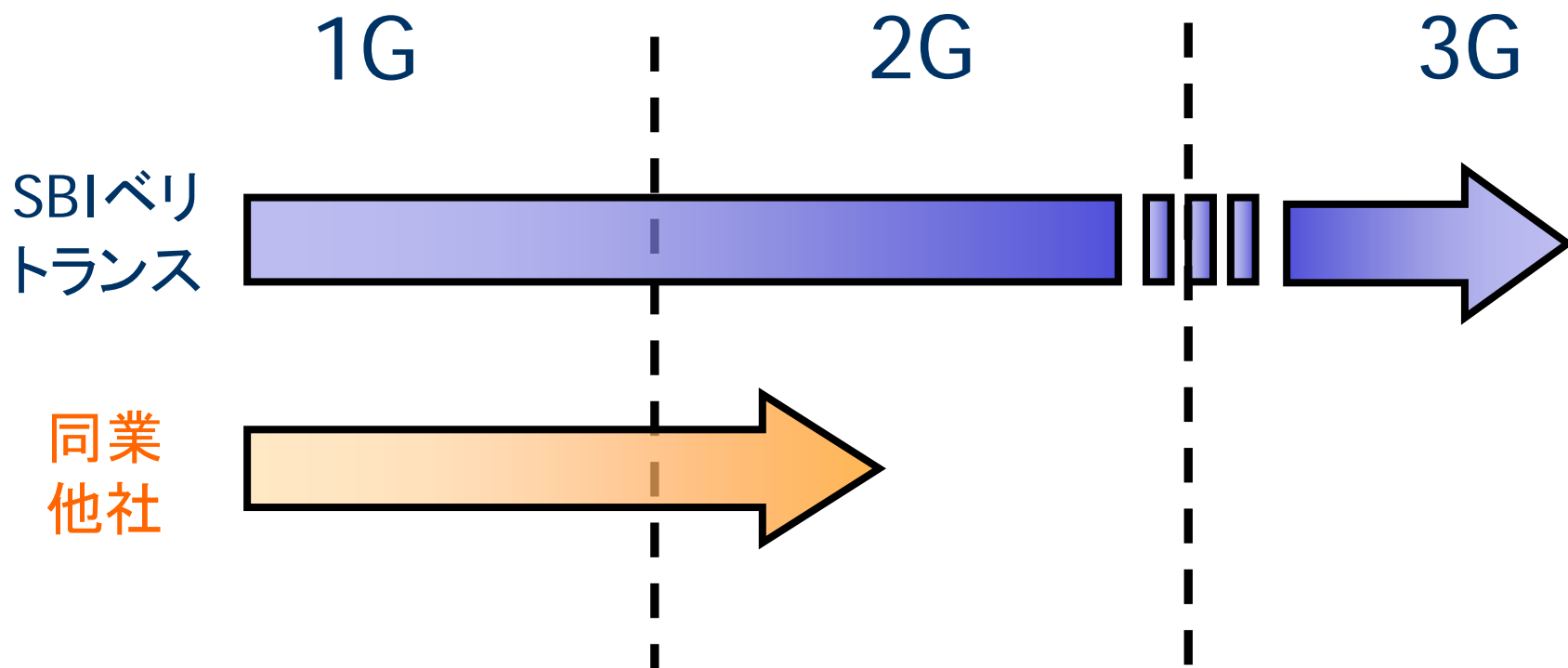
- ① 総合決済のさらなる加速
- ② 垂直統合によるセキュリティ強化
- ③ 非決済サービスとの統合



圧倒的な機能差別化、コスト競争力

同業他社の状況

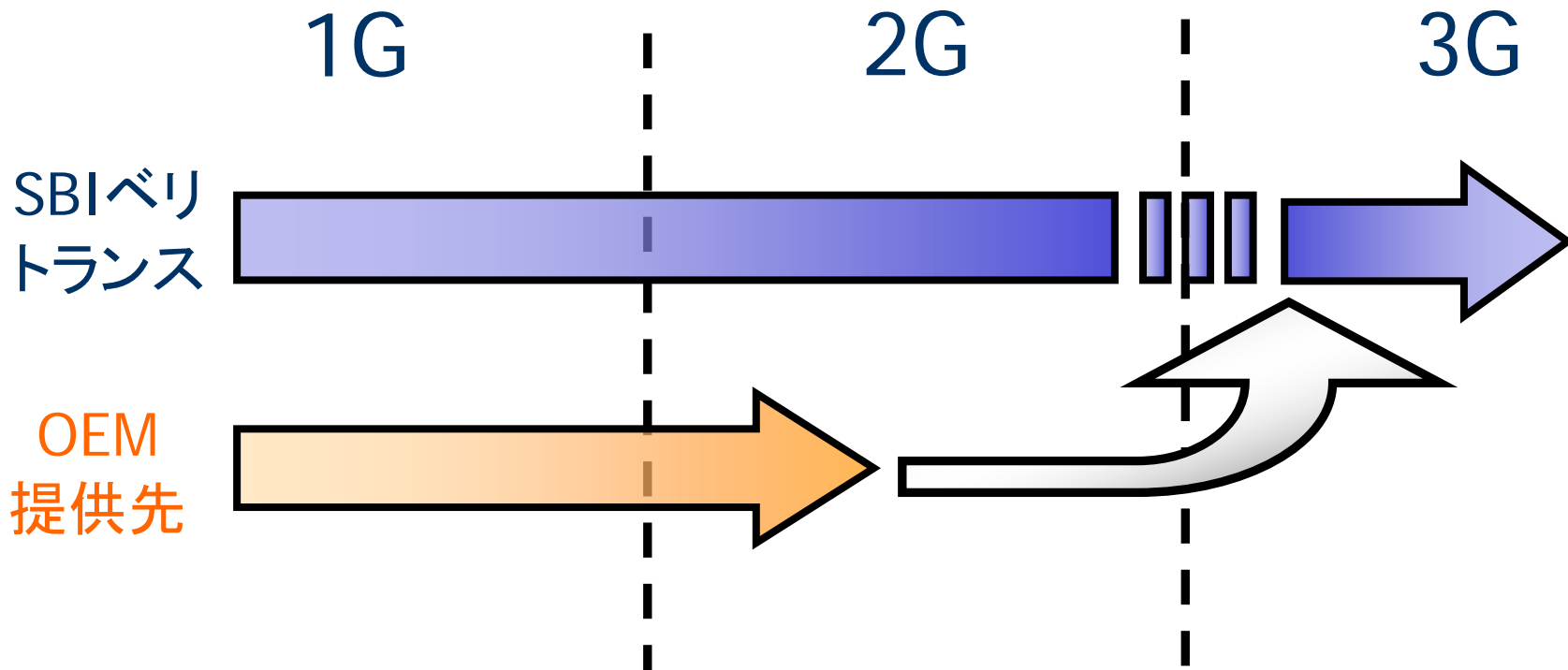
第二世代(総合決済)に入り始めたところ



海外を含めた総合決済の充実 や 非決済ECインフラ事業とのシステム連携は視野に入っていない

業界再編の契機に

共同利用(OEM)を前提としたシステム設計

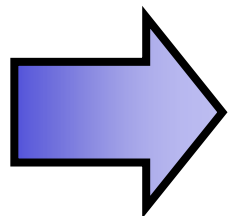


システム基盤だけでなく、運用の共通化も視野

業界再編により実現する果実

規模の拡大が、**効率化**にのみ留まらず
質的競争力の強化につながる

- ✓ 設備産業としての規模の経済
- ✓ 運用、規格の統一化、標準化
- ✓ 川上事業者との連携・関係強化



新規事業・新たな収益源の可能性

当社が業界をリードする次世代事業

模倣では、実現し得ないイノベーション事業

① 電子マネーサービス

- 蓄積する知見・ノウハウ、発行体とのリレーション
- 電子マネーチャージに続く、新サービスを企画

② 海外・国際展開

- アジアを中心としたSBIグループの各種展開及びリソース
- 中国銀聯 及び ECAAを通じた各種アライアンス

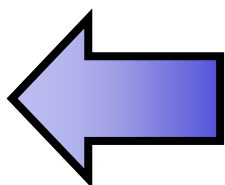
③ 総合ECインフラサービス

- 2000年から展開しているセキュリティサービス事業
- 様々なネット・EC企業とのアライアンス

電子マネーへの多様な取り組み

インターネットを軸に多様な取り組みを展開

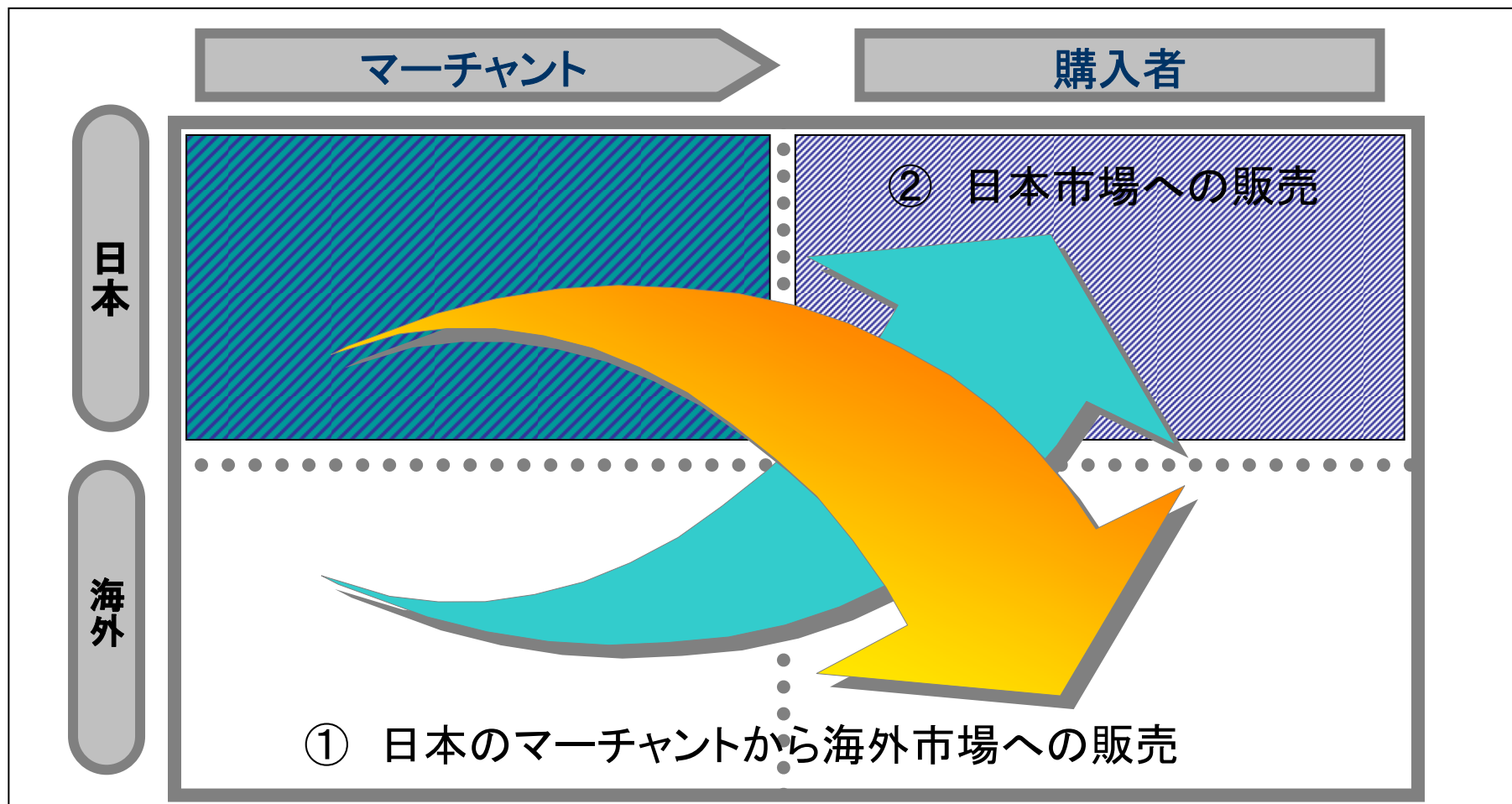
- ① 電子マネーのECでの利用
- ② プリペイド型電子マネーのチャージ
- ・
- ・
- ・



蓄積された知見、人材、ネットワーク

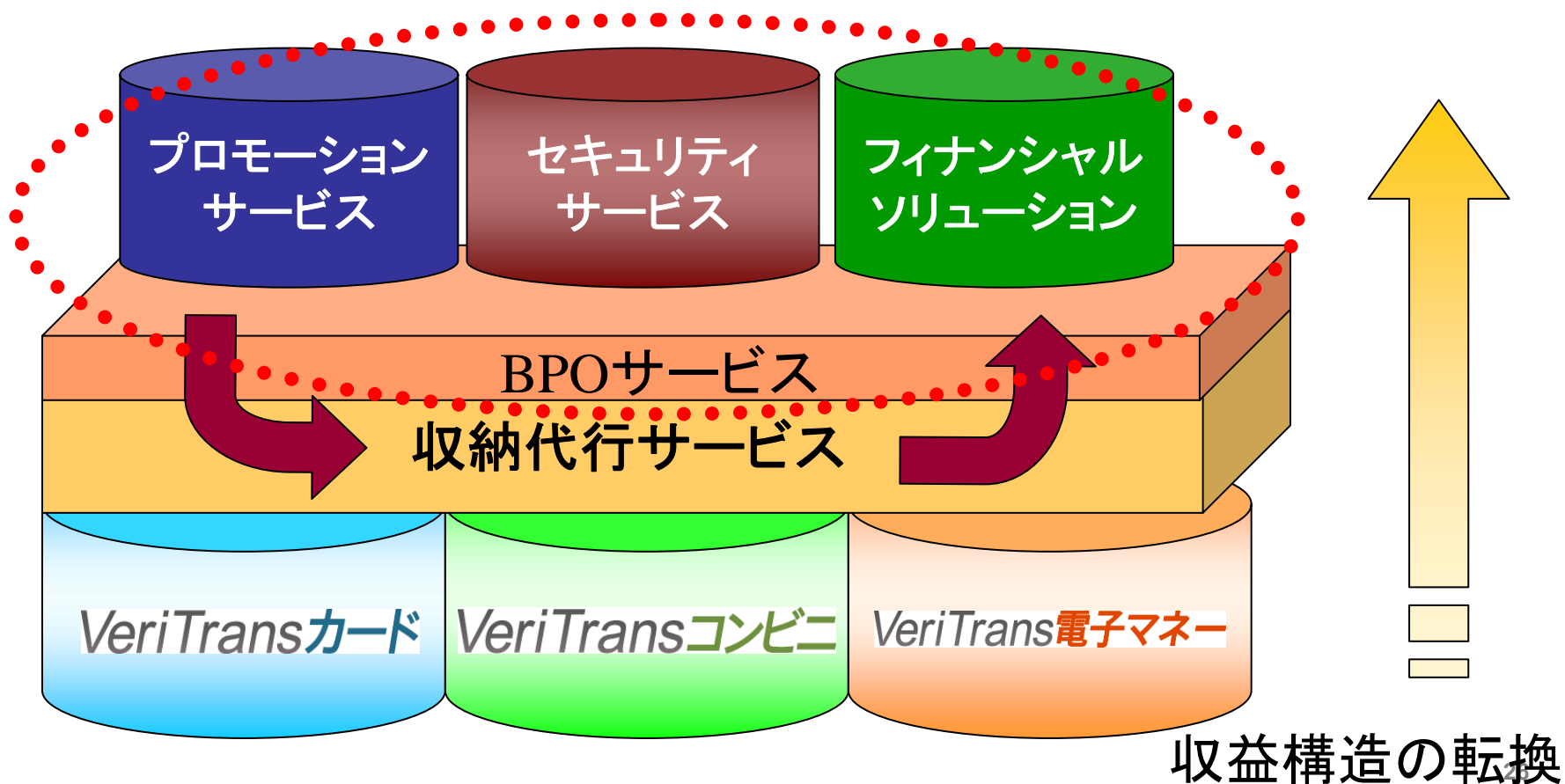
海外事業者との提携イメージ

既存の強みを生かした双方向の展開



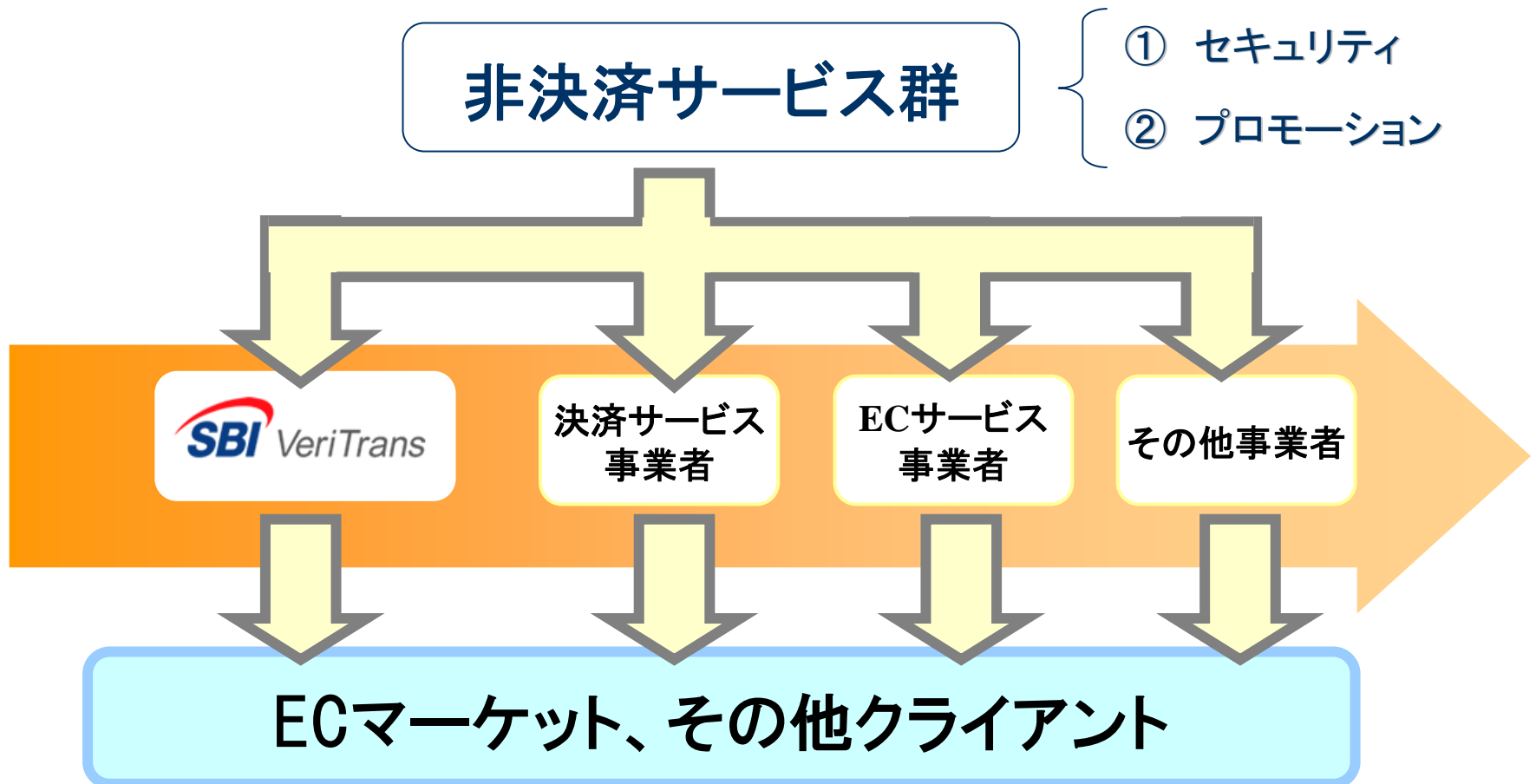
総合ECインフラサービス事業者化の推進

決済基盤を土台に、各種サービスを展開



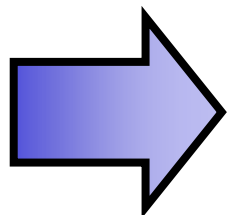
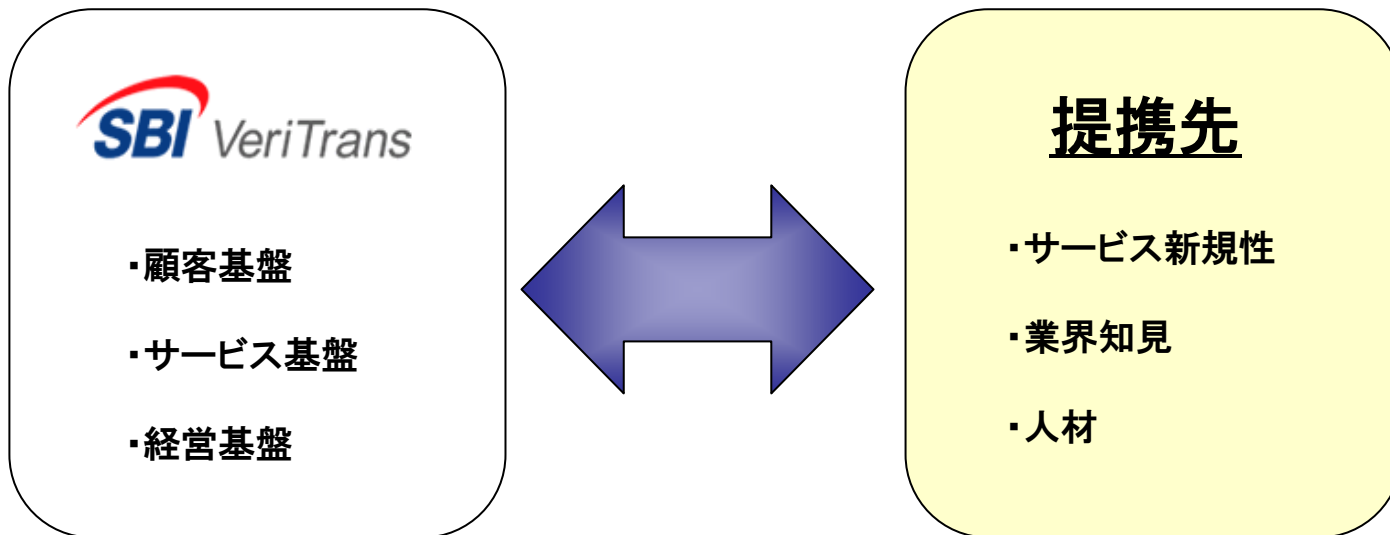
OEM戦略との連動

他決済事業者と非決済サービスを共同推進



総合ECインフラ事業における M&Aの検討・実施

強みを融合し、「早期の収益化」を図る



シナジーを発揮し、アウトプットを最大化

第3部

新規事業 と 株主還元について

海外・国際展開について

中国・銀聯ネット決済を皮切りにスタート

① 日本のマーチャントから海外市場への販売

日本のEC事業者が旺盛な海外（アジア・北米・欧州）の購買力を対象としたEC事業（輸出）

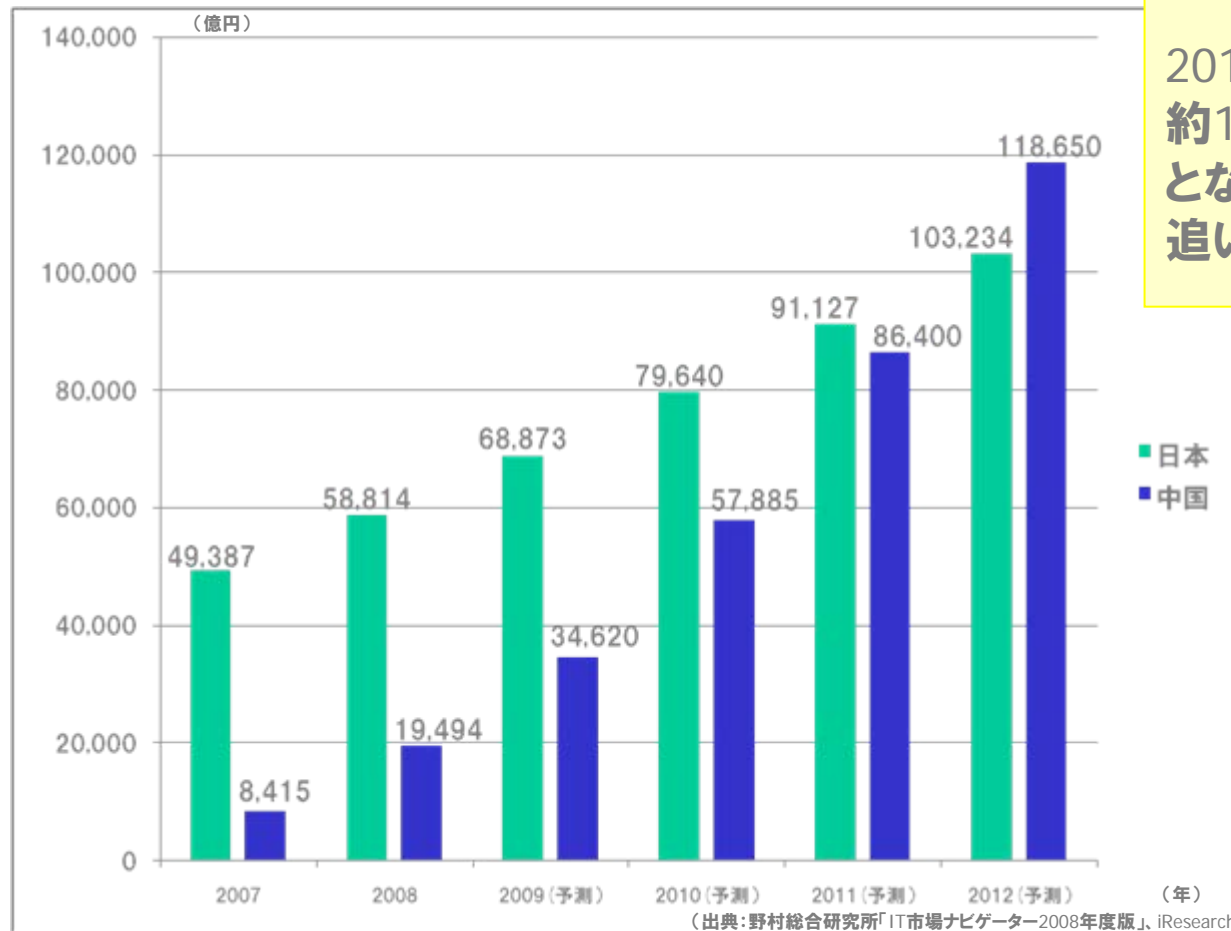
② 海外のマーチャントから日本市場への販売

日本独自の決済や日本の消費者向けにキメの細かいサービスを提供

中国市場規模について

ネットユーザーが3億人を超え、EC市場も急速に拡大

日本・中国におけるEC市場規模(BtoC)予測



2012年、中国EC市場は約12兆円(1元=15円換算)となり、日本市場を追い抜くと予想される

中国向けECについて

ポテンシャルが高く、日中双方の関心度が高い

- ① 中国EC市場の成長
- ② 日本商品の中国でのブランド力
- ③ 日本企業の中国市場への関心

中国向け各種サイト・サービスの開始と報道により、注目度・関心度がさらに増している

「VeriTrans銀聯ネット決済」を開始

日本初、世界でも中国・香港を除き初めて！

銀聯（ChinaUnionPay）カードとは？

発行枚数18億枚の決済機能付キャッシュカード

- ① 200を超える中国の銀行が発行
- ② 日本でも12,300店舗が加盟
- ③ 高い決済単価を誇る

中国向けECモール「佰宜杰.com」(バイジェイ)

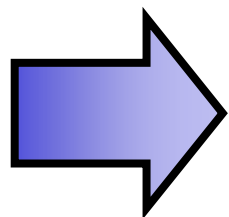
決済に加え、翻訳から物流までトータルで支援



① 言葉の壁
→ 翻訳サービス

② 物流の壁
→ 国内倉庫+EMS

③ 決済の壁
→ 銀聯ネット決済



販売者(出店者)は、商品と商品データのみ
の準備で中国向け販売が可能

杰街同步(ジェイジェストリート)の開設

中国人旅行者を対象に、銀聯利用可能店舗を紹介

The screenshot shows the website's header with the title '杰街同步 银联日本加盟商户指南' and the UnionPay logo. Below the header is a navigation menu with categories like '首页', '高档百货', '数码家电', '男女服饰', '日常生活', '健康·美容', and '旅馆·美食'. The main content area features a large image of a building in Ginza (銀座) and a news section with dates and headlines. A red cloud-shaped callout box highlights the main participating companies.

银联日本加盟商户指南
在日本购物之前的必见网站
UnionPay 银联
本网站非银联运营

常见问题 | 关于我们 | 使用规约 | 联系我们 | 网站地图

优惠活动 | 搜索想购物的地区

首页 | 高档百货 | 数码家电 | 男女服饰 | 日常生活 | 健康·美容 | 旅馆·美食

銀座

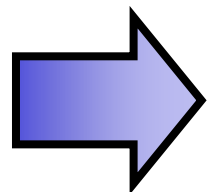
2009.01.20
【Dr.Ci:Labo(施丽宝)】正式加盟杰街同步!!

2009.01.09
【银联公布】杰街同步的姐妹网站“Buy-J.com”开通日本网络支付业务

2008.12.18
【银联公布】杰街同步的姐妹网站“Buy-J.com”开通日本网络支付业务

主な参加企業
ヨドバシカメラ様
マツモトキヨシ様
東急ハンズ様 など

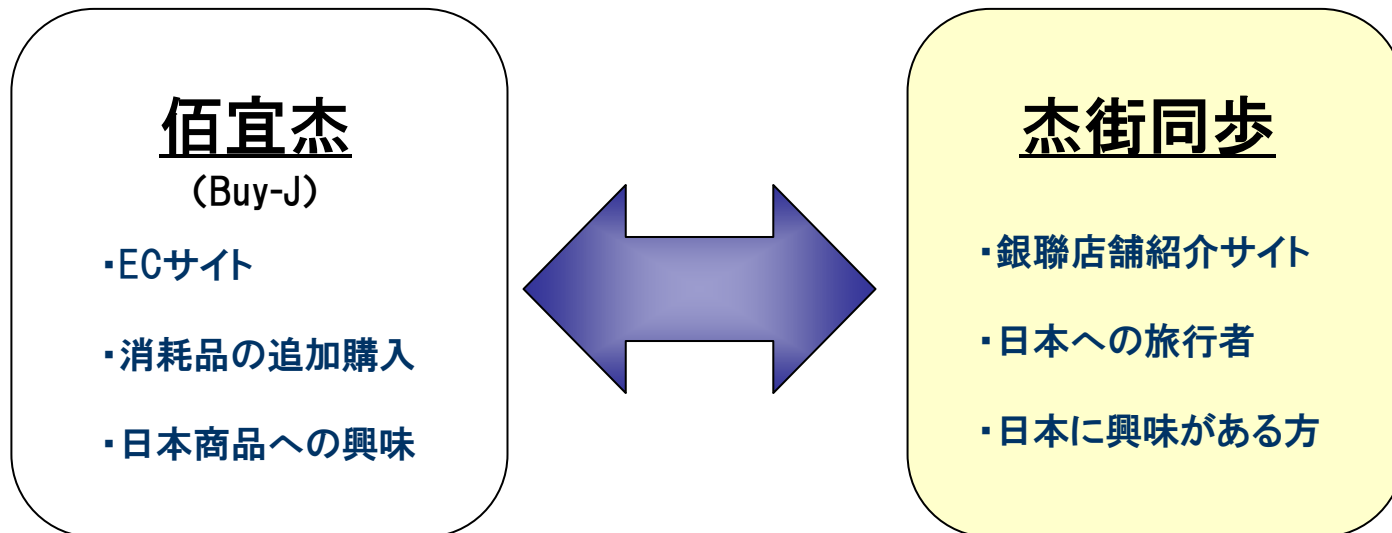
在日购物最实惠, 最便利的银联卡!
加盟商户数继续扩大中!(截至2007年10月约8000商户)



出店者は、PR情報を準備するだけで、当社が翻訳・顧客サポートを実施

両サイトの相乗効果

ユーザー層が近く、認知度・トラフィック向上に効果



出店者募集活動に効率的に実施することが可能

SBIチャイナブランディング株式会社 について

(連結子会社： 出資比率100%)

中国事業向けに子会社を設立

日本企業の中国向けの広告代理店業務を展開

- 会社名 SBIチャイナブランディング株式会社
(英文名称 SBI China Branding Co., Ltd.)
- 事業概要 中国市場向け広告代理店業
- 設立年月日 平成21年1月22日
- 代表者 代表取締役 沖田 貴史
- 資本金 5,000万円
- 所在地 東京都港区六本木1-6-1

第一弾として、「百度株式会社」と提携

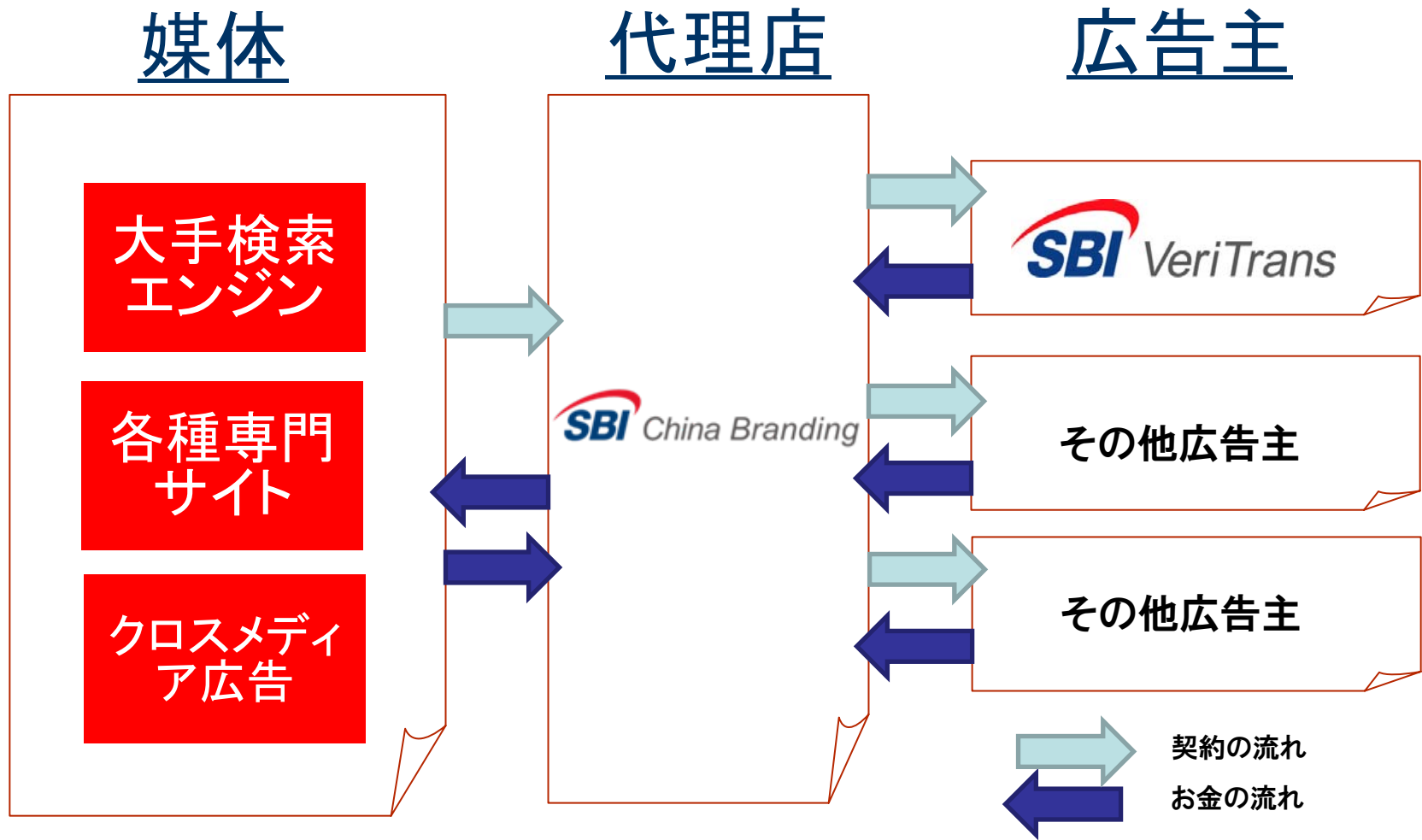
中国国内において約70%のシェアを誇る
最大手検索サイト

- ✓ 月間ページビュー数: 300億PV
- ✓ ユニークユーザー数: 2億UU
- ✓ リスティング及び各種広告を展開

「佰宜杰.com」で蓄積したノウハウを外部提供

各種ブランディング・広告活動を実施

商標登録、認知度向上、会員募集で経験と実績



ECommerce for Asia Alliance (ECAAA)が発足

アジア向けEC事業者を支援するコンソーシアム

～ECの各プロセスに対応できる、幅広いパートナーとの協業を実現～



【ECAAA】(E Commerce for Asia Alliance)

- ・有力なECインフラ提供企業16社にて共同設立
- ・顧客企業が自社でまかなえない部分を、各プロセスごとに参加企業が相互補完
- ・それぞれの顧客企業にあわせたパッケージプランの提案など、海外向けEC展開を支援

主な参加企業: ANA、日本郵政(輸送)、デジタルガレージ(オンライン決済)、エフカフェ(翻訳・運用)・・・など

海外市場向けEC展開のロードマップ

各フェーズにおいてワンストップでのサポートを実施

フェーズ1 (モール)

- ・モール出店
- ・商品準備のみ
- ・モール内で

佰宜杰.com

フェーズ2 (自社サイト構築)

- ・自社ブランド
- ・自由度のあるサイト
(デザインその他)
- ・インフラの個別準備

ECAA等

フェーズ3 (現法での販売)

- ・現地法人
- ・現地在庫
(無在庫も可能)
- ・現地法令への対応



フェーズ0 (リード型EC)

- ・外国人旅行者向けの日本
店舗情報、予約サイト
(商取引は、オンサイトで)



業績見通しと株主還元について

2010年3月期 業績見通し

(百万円)

		2009年3月期 実績	2010年3月期 予想	増減率(%)
連結	売上高	4,402	5,000	13.6
	経常利益	942	1,050	11.5
	当期利益	561	620	10.4
単体	売上高	4,202	4,700	11.8
	経常利益	909	950	4.4
	当期利益	543	570	4.8

2ケタ成長は維持しつつも、さらなる成長にむけて
積極的な投資を実施

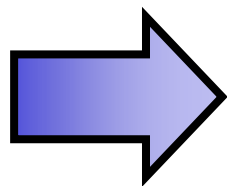
配当について

業績向上に伴い、増配を継続予定

2008年3月期：1株あたり**500円**の配当（配当性向 18.6%）

2009年3月期：1株あたり**600円**の配当（配当性向 17.8%）

2010年3月期は、**年間700円**に増配予定



金額等については、業績動向と
照らし合わせ適時発表

自己株式の取得について

機動的な資本政策に備え、自社株買いを実施

2009年5月11日より5月19日にかけて、
市場を通じて自己株式を7,500株取得

(発行済み株式総数に占める割合:4.41%)

2007年に取得済みの自己株式(10,607株)に
ついては、2009年5月11日に全株消却

大株主の変動について

2008年3月31日時点

SBIホールディングス(株)	69,780株	39.62%
日本スタートラスト信託銀行(株)	11,660株	6.62%
SBIベリトランス(株)	10,607株	6.02%
オリックス(株)	3,168株	1.80%
日興シティ信託銀行(株)	2,800株	1.59%
・		
・		
・		
合計	176,118株	

※SBIホールディングスの議決権比率は42.16%

2009年3月31日時点

SBIホールディングス(株)	69,780株	38.71%
SBIベリトランス(株)	10,607株	5.88%
日本スタートラスト信託銀行(株)	9,187株	5.10%
大阪証券金融(株)	3,840株	2.13%
日本トラスティサービス信託銀行(株)	2,850株	1.58%
・		
・		
・		
合計	180,281株	

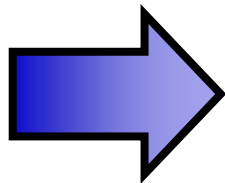
※SBIホールディングスの議決権比率は41.13%



IR活動のご報告

主に、インターネットを通じたIRを実施

- ① 積極的な適時開示・ニュースリリース
- ② 決算説明会（四半期毎） 動画配信



大和インベスター・リレーションズ社

「インターネットIRサイトの優秀企業402社」

個人向けIRミーティング、機関投資家向け説明会を随時実施

機能差別化・企業戦略の周知

コーポレートブランディングを強化

① ニュースリリースの積極配信

- ・ 海外関連事業
- ・ プロモーション事業
- ・ 電子マネー

次世代システム
(3G)

② 各種アワードの参加・受賞

Red Herring Asia Award 2008
ベスト100社受賞





<https://www.veritrans.co.jp/>