

平成20年3月期 決算説明会

SBI VeriTrans

平成20年4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。

Contents

第1部 平成20年3月期 業績概要

第2部 事業概況 及び 関連会社概況

第3部 今後の事業戦略について

第4部 業績見通しと株主還元について

第1部

平成20年3月期 業績概要

(平成19年4月1日～平成20年3月31日)

平成20年3月期 連結業績ハイライト

① 業績予想を大きく上回る成長を達成

- 売上、経常利益ともに、前年30%を超える伸び
 - 売上、利益の全項目において、過去最高を更新
-

② 既存事業(決済事業)が順調に拡大

- 「総合決済サービスプロバイダ化」が加速
 - 電子マネーチャージが「収納代行サービス」を底上げ
-

③ 新規事業(非決済事業)の収益貢献が開始

- 連結子会社「eCURE」の業績が大きく改善
- 広告関連サービスの収益が大幅に拡大

平成20年3月期 業績概要(連結)

(百万円)

	平成19年3月期 (平成18年4月～ 平成19年3月)	平成20年3月期 (平成19年4月～ 平成20年3月)	増減率(%)
売上高	2,812	3,705	+31.7
営業利益	590	758	+28.3
経常利益	581	763	+31.4
当期利益	329	449	+36.3

売上高、利益の全項目において、過去最高を更新

平成20年3月期 業績概要(単体)

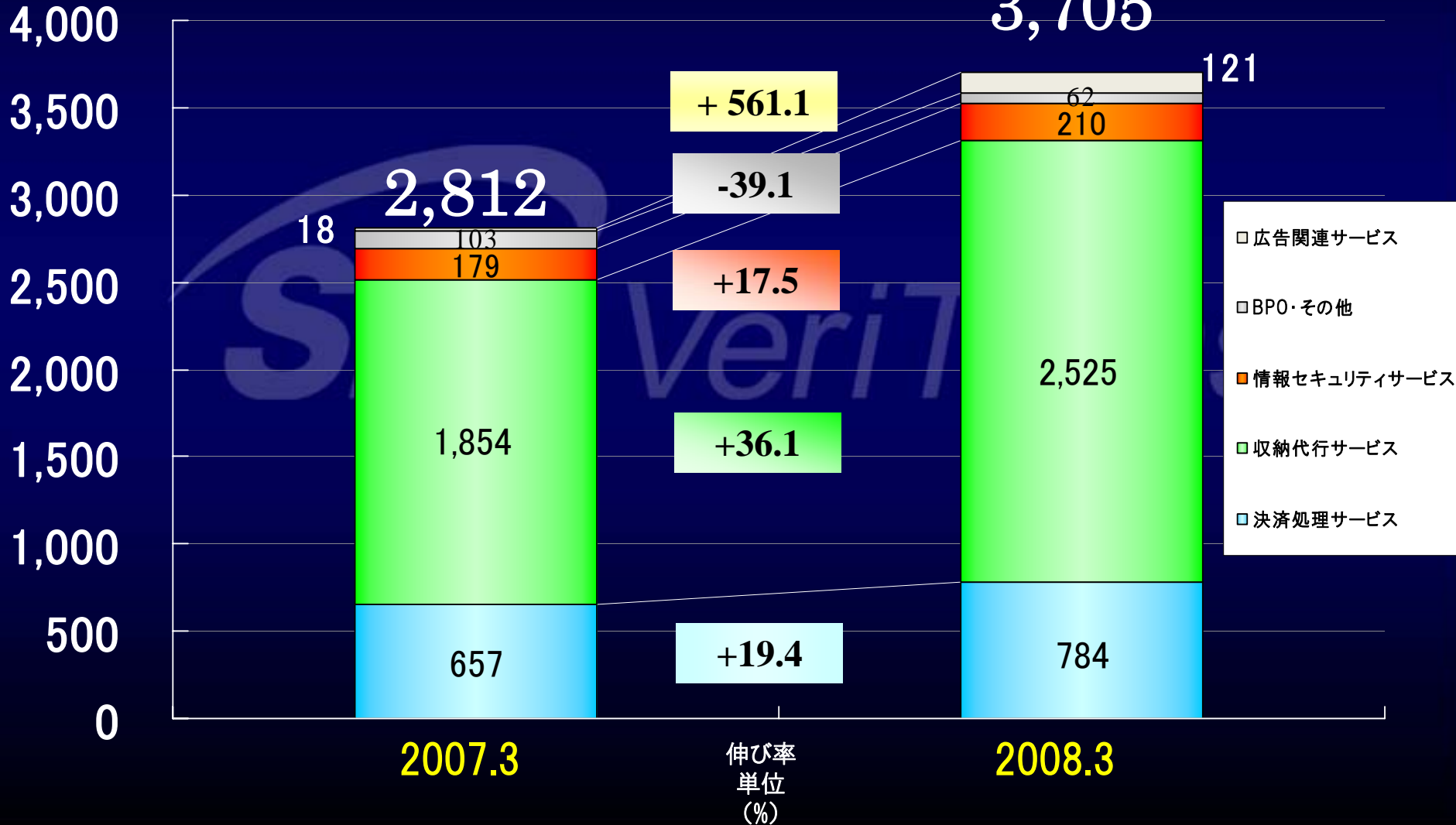
(百万円)

	平成19年3月期 (平成18年4月～ 平成19年3月)	平成20年3月期 (平成19年4月～ 平成20年3月)	増減率(%)
売上高	2,812	3,622	+28.8
営業利益	592	733	+23.8
経常利益	588	744	+26.4
当期利益	336	438	+30.2

単体においても、全項目で過去最高を更新

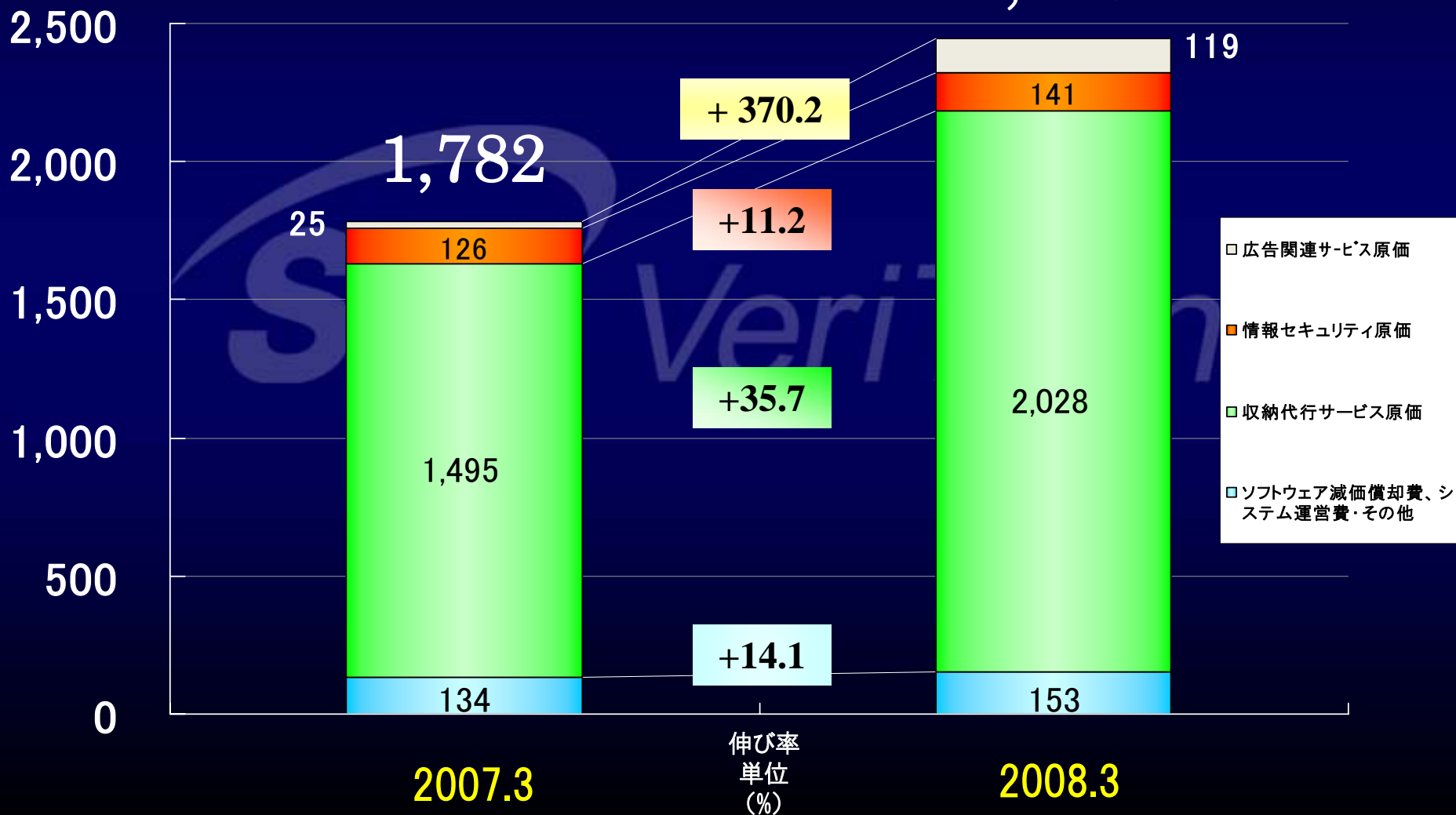
セグメント別 売上構成

(百万円)



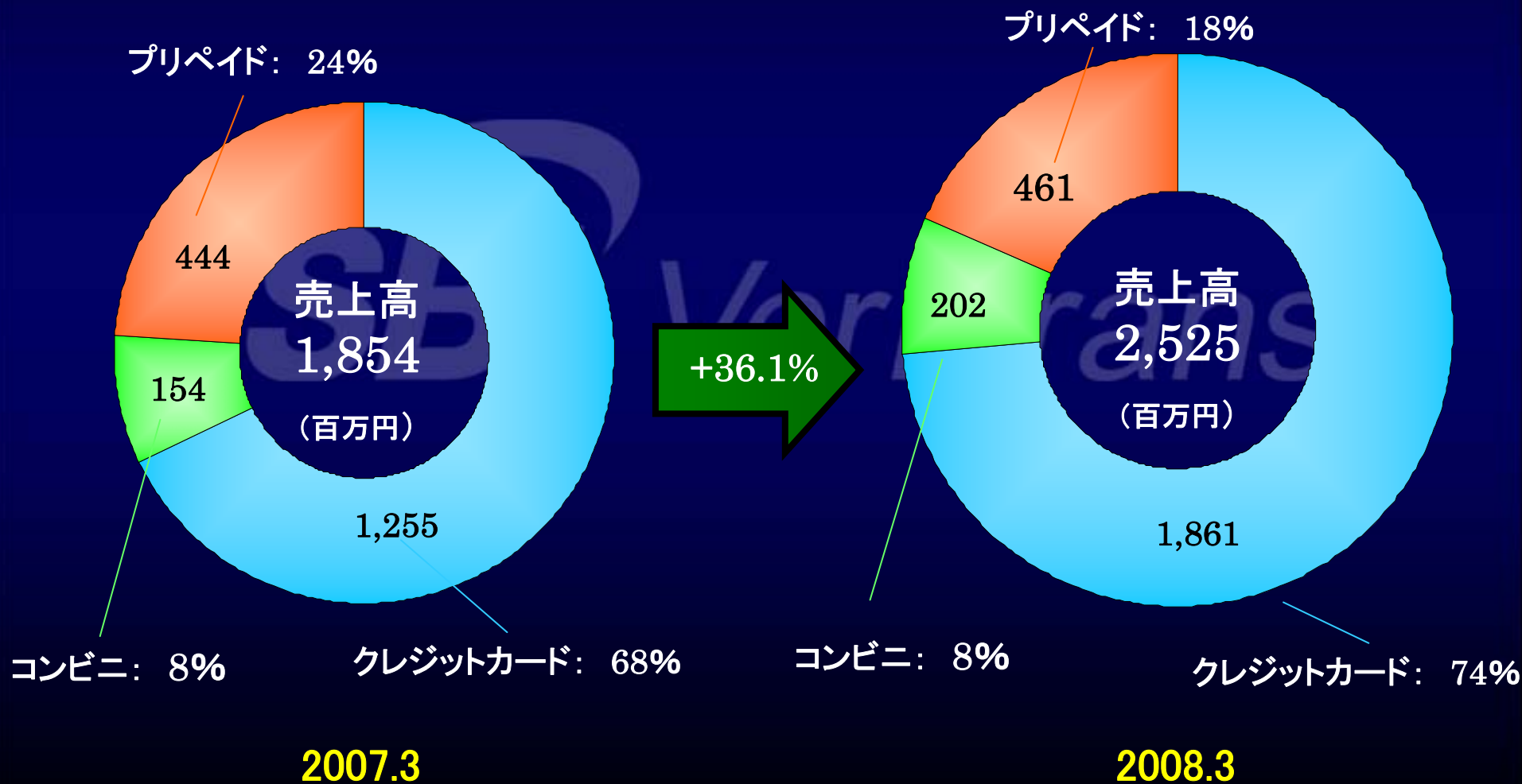
売上原価の推移

(百万円)



決済種類別 収納代行サービス 売上構成

電子マネーチャージによって、クレジットカード利用が拡大



販管費の推移

人員増強、J-SOX対応等により、販管費は増加

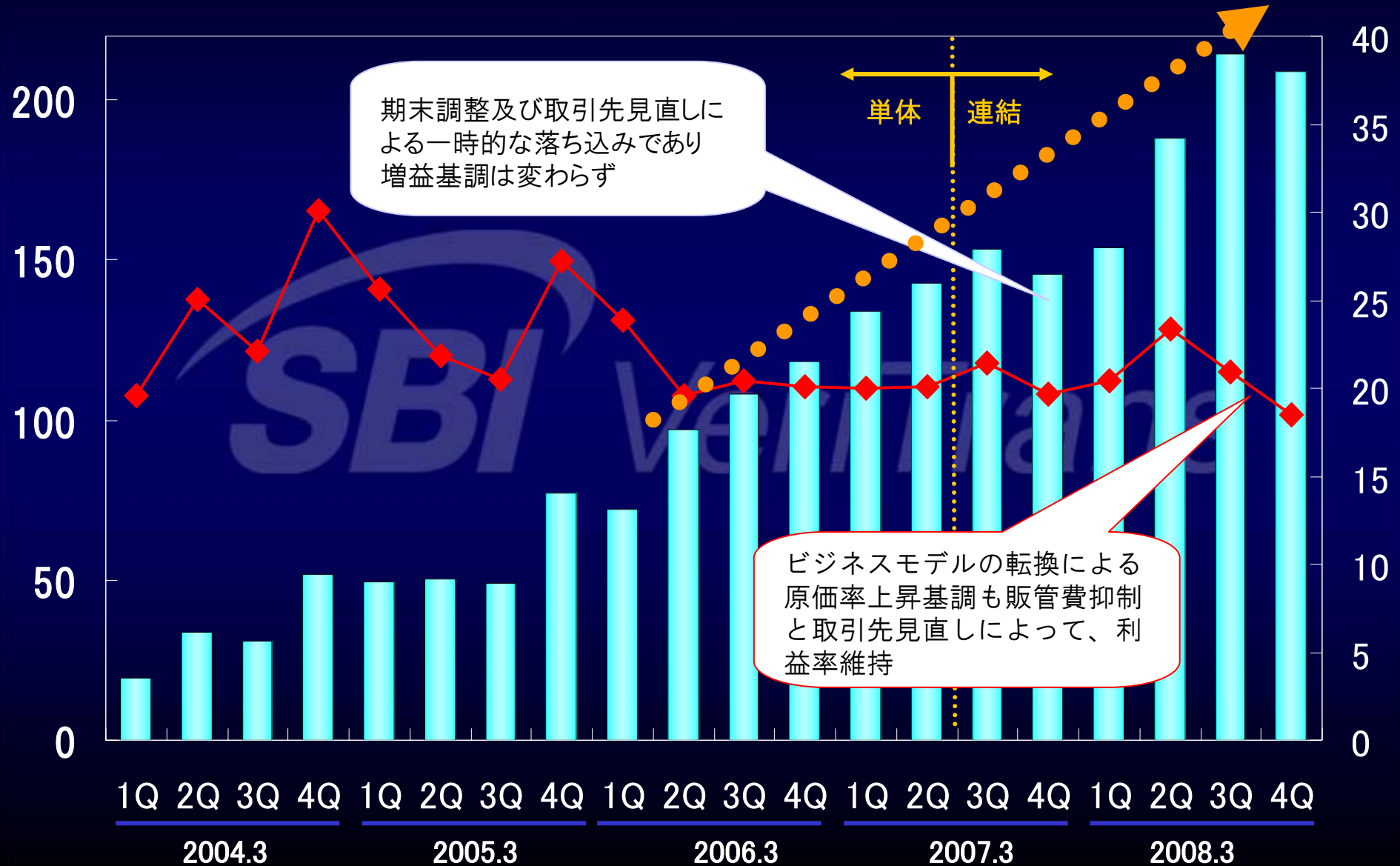
(百万円)

項目	2007.3	2008.3	前年同期比	増減要因
販管費合計	439	502	14.4%	
人件費	237	273	14.9%	新規事業に掛かる人員増
業務委託費等の取引 関係費	98	109	11.2%	J-SOX対応コストなど
不動産関係費	32	34	5.4%	
事務費・その他	70	85	21.2%	
売上高販管费率(%)	15.6	13.6		

経常利益の推移

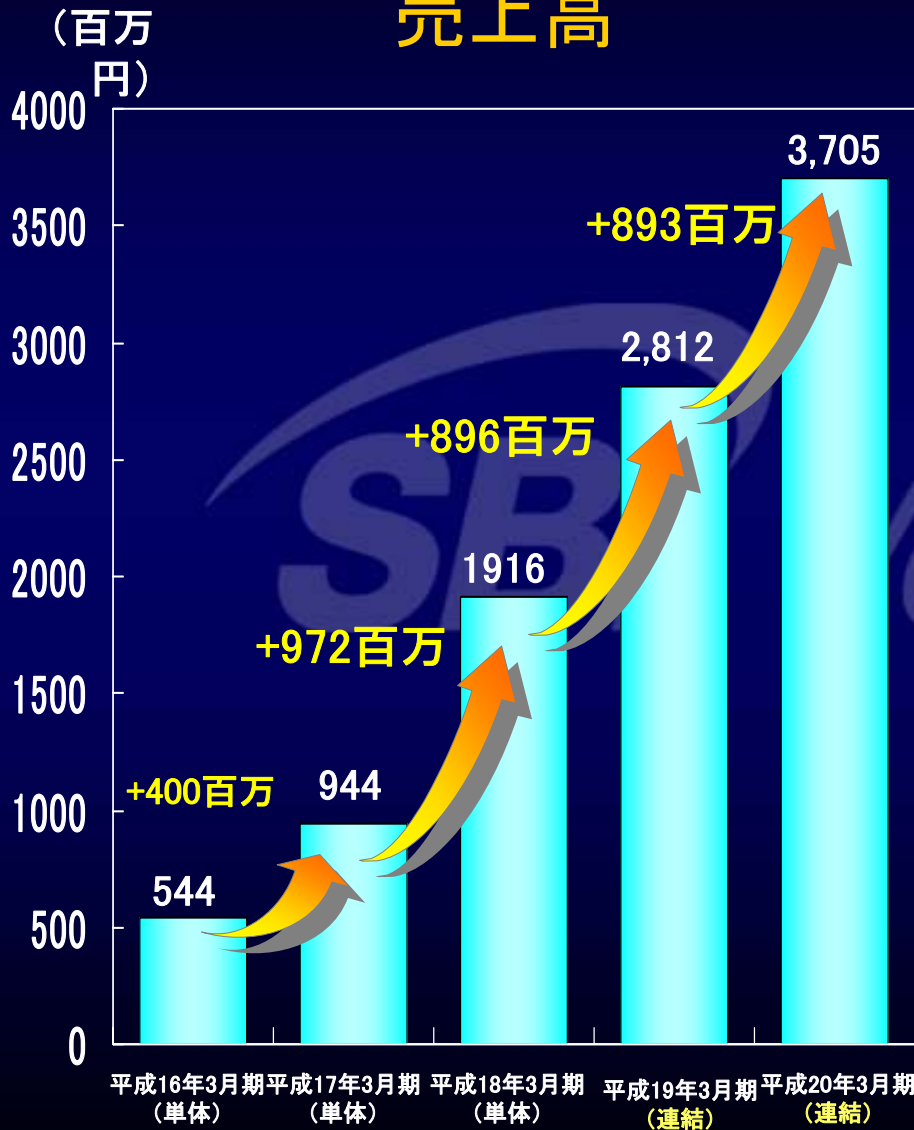
(経常利益: 百万円)

(経常利益率: %)

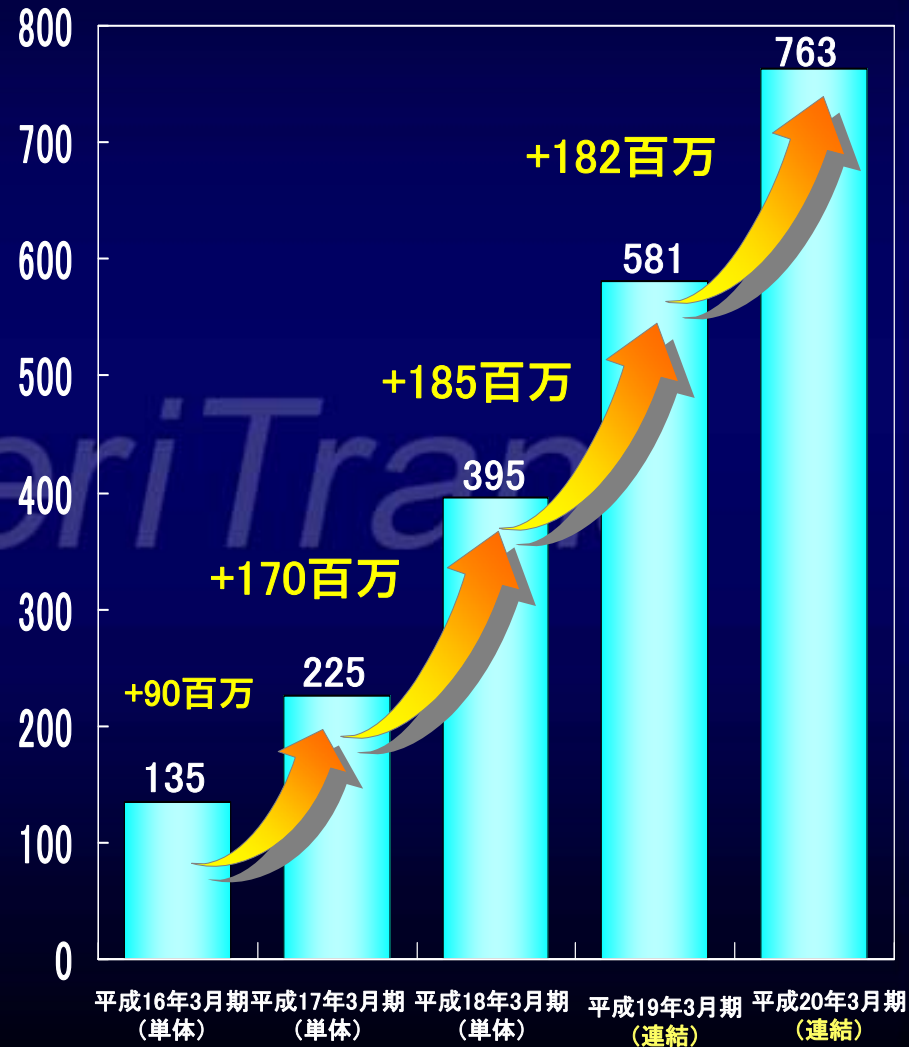


業績推移(5ヶ年)

売上高



経常利益



キャッシュ・フローの状況

	19年3月期 (連結)	20年3月期 (連結)	(百万円) 増減要因
営業CF	836	876	税引前当期純利益の増加 収納代行預り金の増加等
投資CF	△1,180	△188	eCURE(株)の完全子会社化 設備投資の増加等 (前年度は有価証券の取得)
財務CF	10	△667	自己株式の取得等
現金及び 現金同等物残高	2,189	2,209	

業績・財務状況の推移

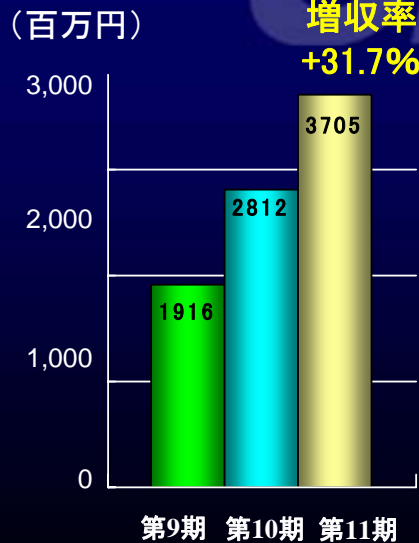
一株当たり純利益



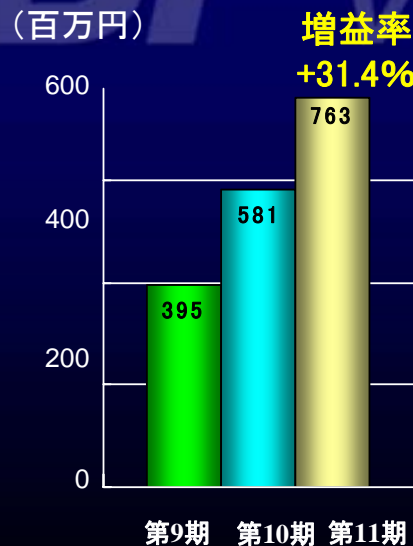
一株当たり純資産



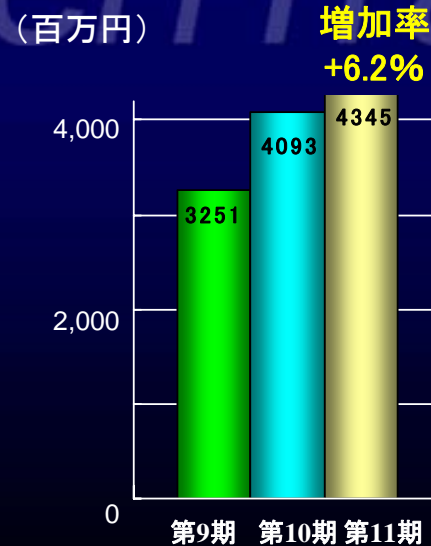
売上高



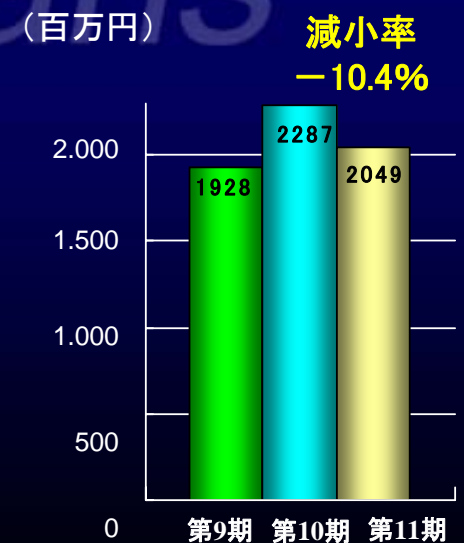
経常利益



総資産



純資産



第2部

事業概況 及び 関連会社概況



事業理念の再確認

EC事業者のコアビジネス(本業)への専念をサポート



平成20年3月期の戦略

中期ビジョン「ECを点から面で」を継続・発展・加速

① 総合決済サービスプロバイダ化

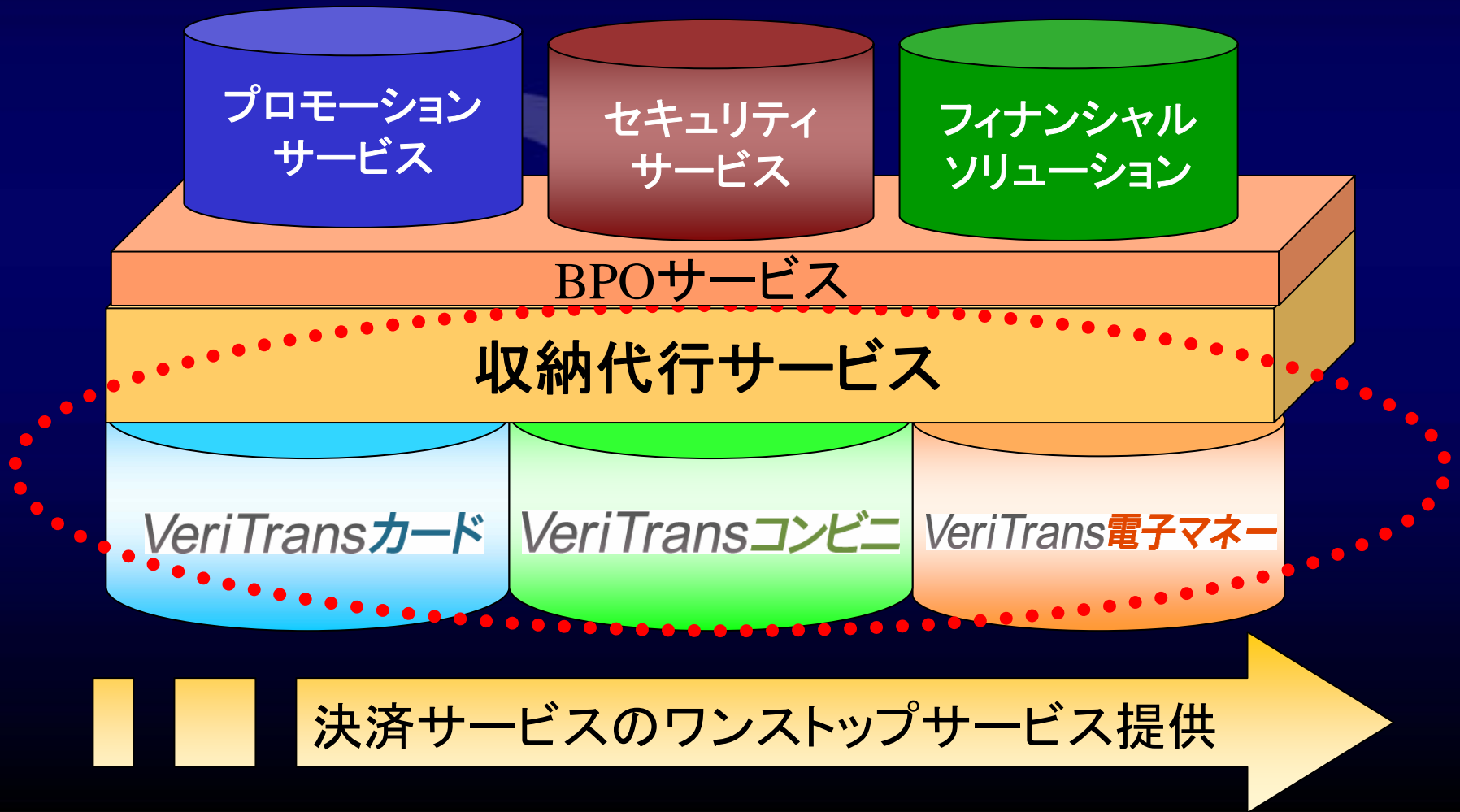
- ・ 各決済の充実と有機的な連携
- ・ 規模の経済の追求

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
- ・ プロモーションサービスの育成・強化

平成20年3月期の戦略(1)

「総合決済サービスプロバイダ化」の加速



決済事業ハイライト

① 店舗数は減少も、トランザクション数が順調に増加

- 店舗数は、モール型店舗の減少により、前年比341店舗純減
 - トランザクション数は、前年同期比34.4%増の3700万件
-

② 収納代行サービスが急拡大

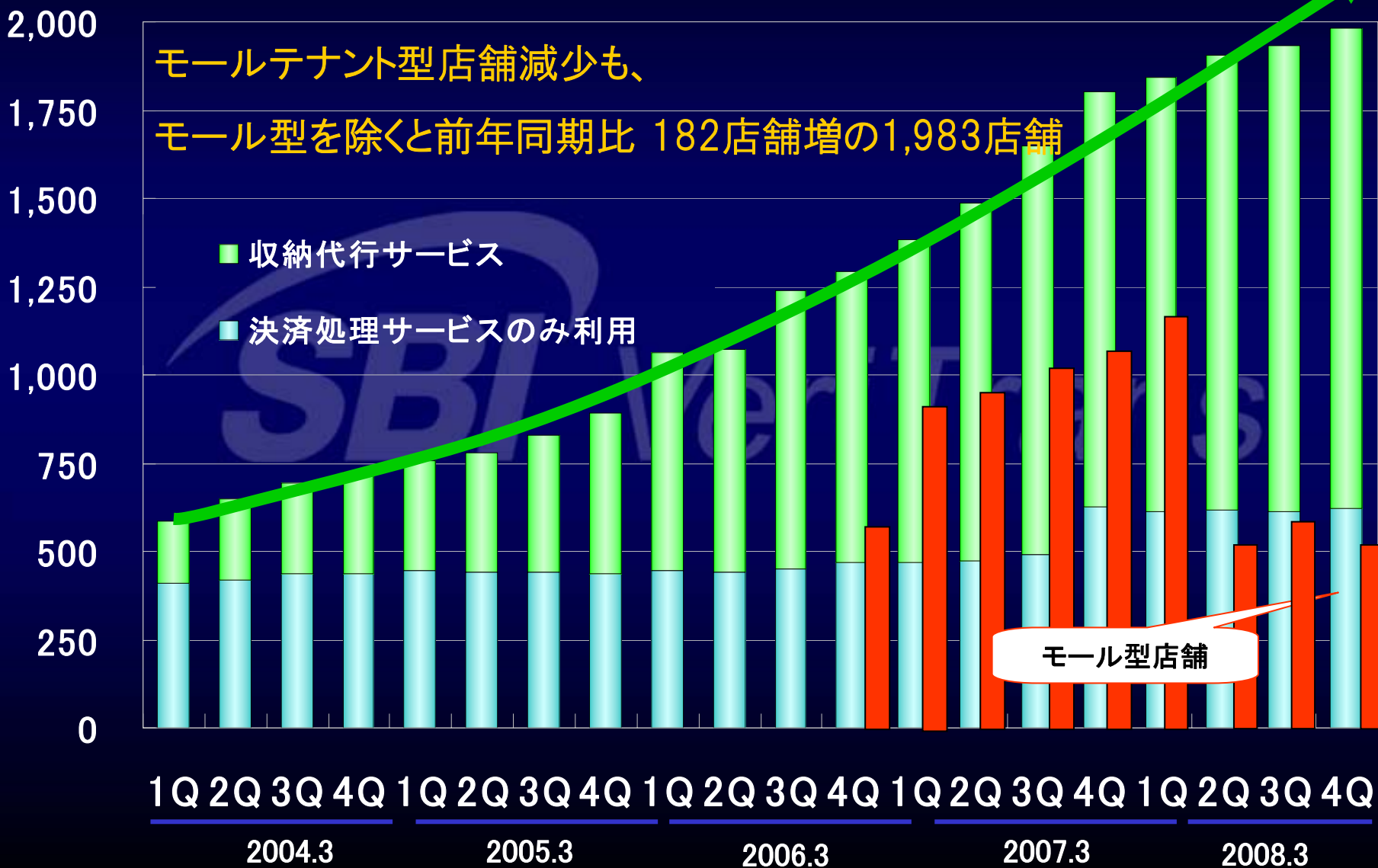
- クレジットカード、コンビニの取扱高が倍増
 - 既存店舗の取引増加に加え、電子マネーチャージが貢献
-

③ 新しい取り組みが進展

- 電子マネー分野でのビジネス領域が拡大
- 他決済サービス事業者へのOEM/ODM提供が開始

利用店舗数の推移

(店舗数)



トランザクション件数の推移

(トランザクション:千件)

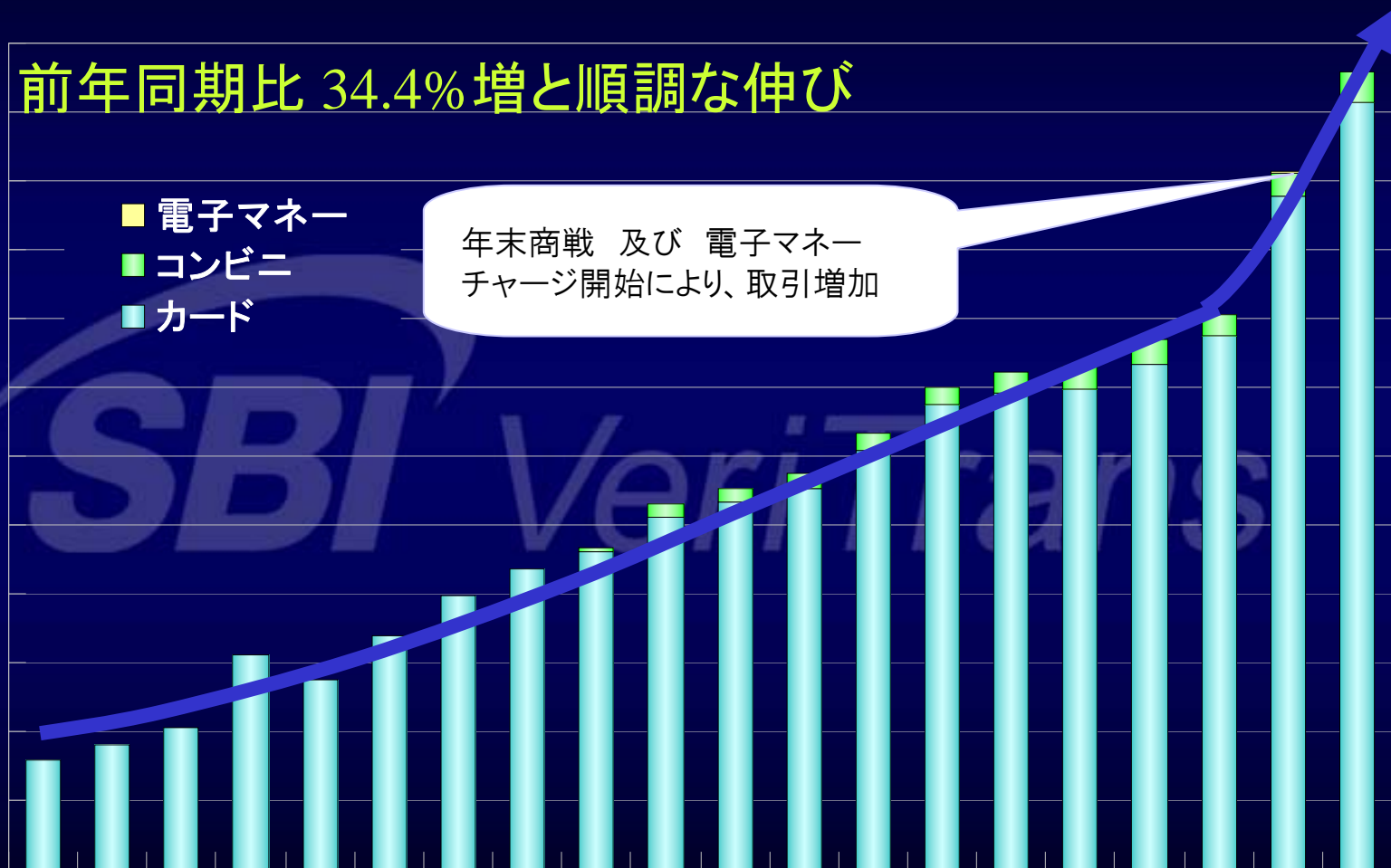
12,000
11,000
10,000
9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

前年同期比 34.4%増と順調な伸び

- 電子マネー
- コンビニ
- カード

年末商戦 及び 電子マネー
チャージ開始により、取引増加

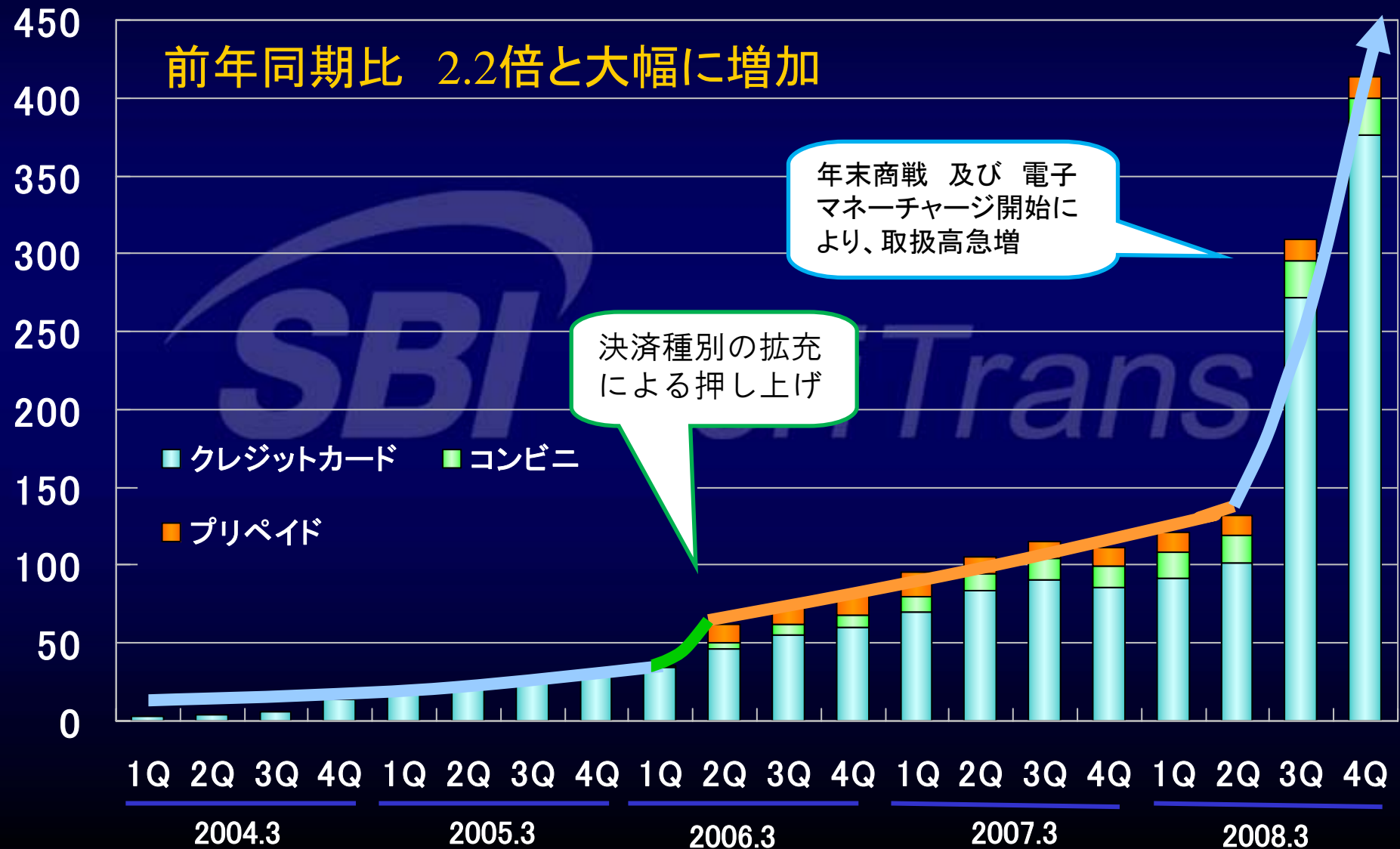
1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q1Q2Q3Q4Q
2004.3 2005.3 2006.3 2007.3 2008.3



収納代行サービスの取扱高の推移

(取扱高:億円)

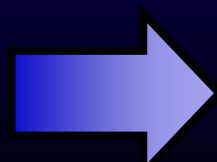
前年同期比 2.2倍と大幅に増加



取引増加の要因

顧客拡大×決済種別増 + 電子マネーチャージ

- ① 顧客の拡大
- ② 対応決済種別の増加
- ③ 電子マネーチャージ



今後、上記にOEM/ODMの取引が加わる

プリペイド型電子マネーのチャージ

ネット経由でのチャージにカード決済を活用

店頭・ キオスク端末



PC(パソリ・ Felicaポート)

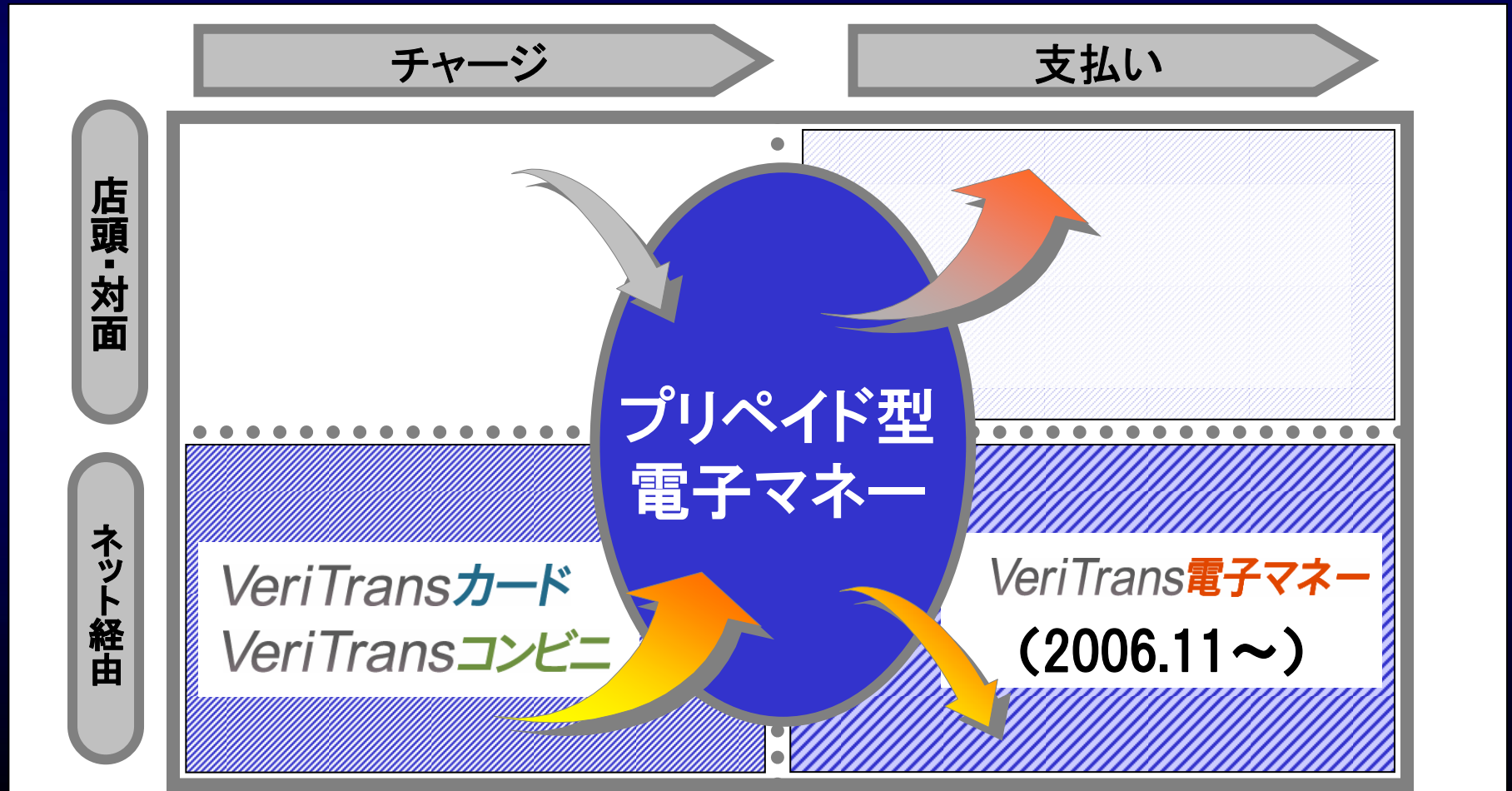


ケータイアプリ



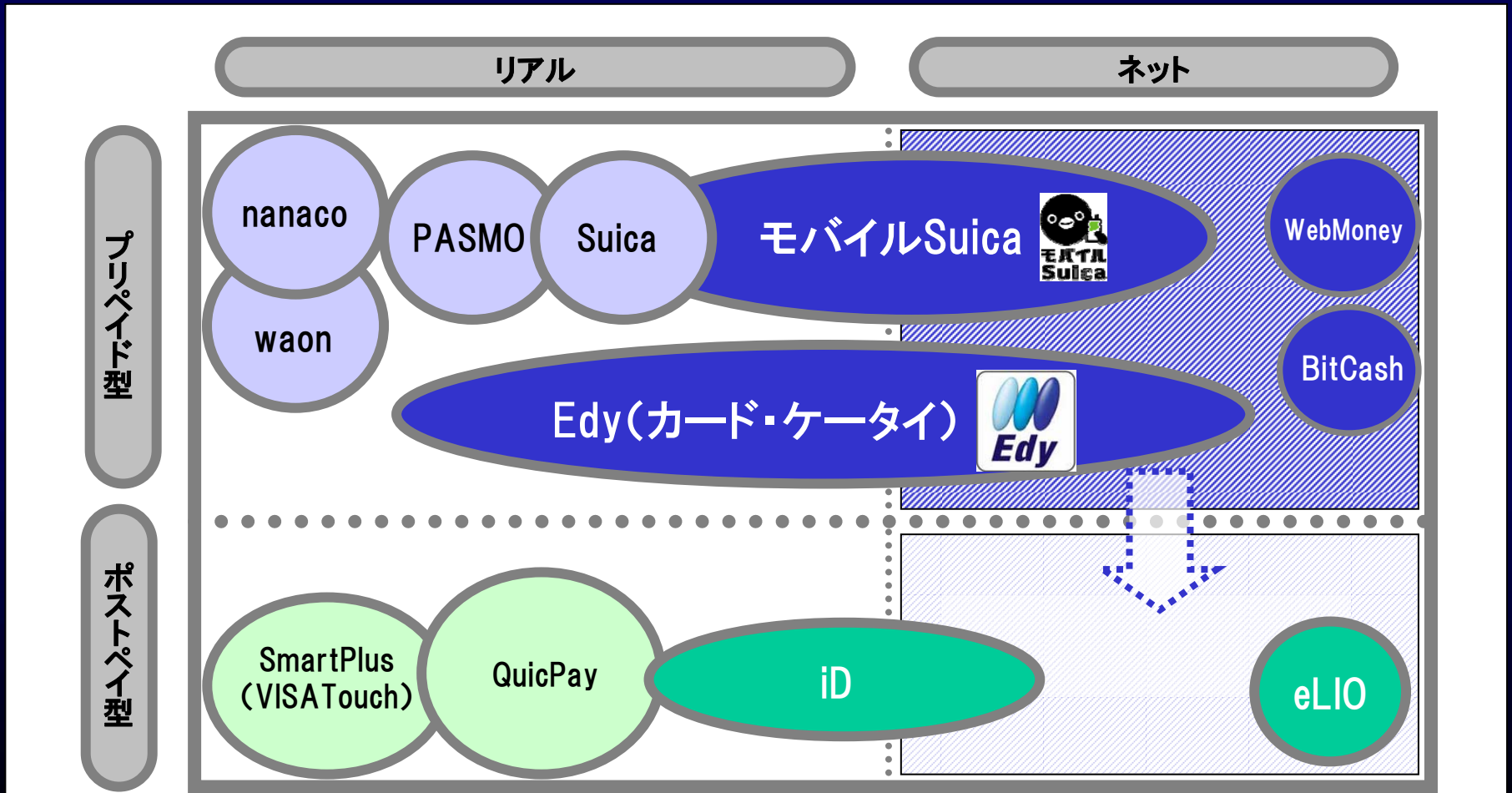
電子マネーのビジネス領域が拡大

間接的に、リアルでの支払いも収益機会に



対応電子マネーの拡大

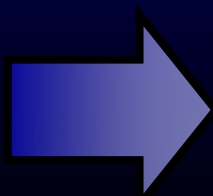
OEMやチャージを視野にいれ、対応を強化



OEM/ODMサービスの背景

システム投資額の増大による効率化の必然性

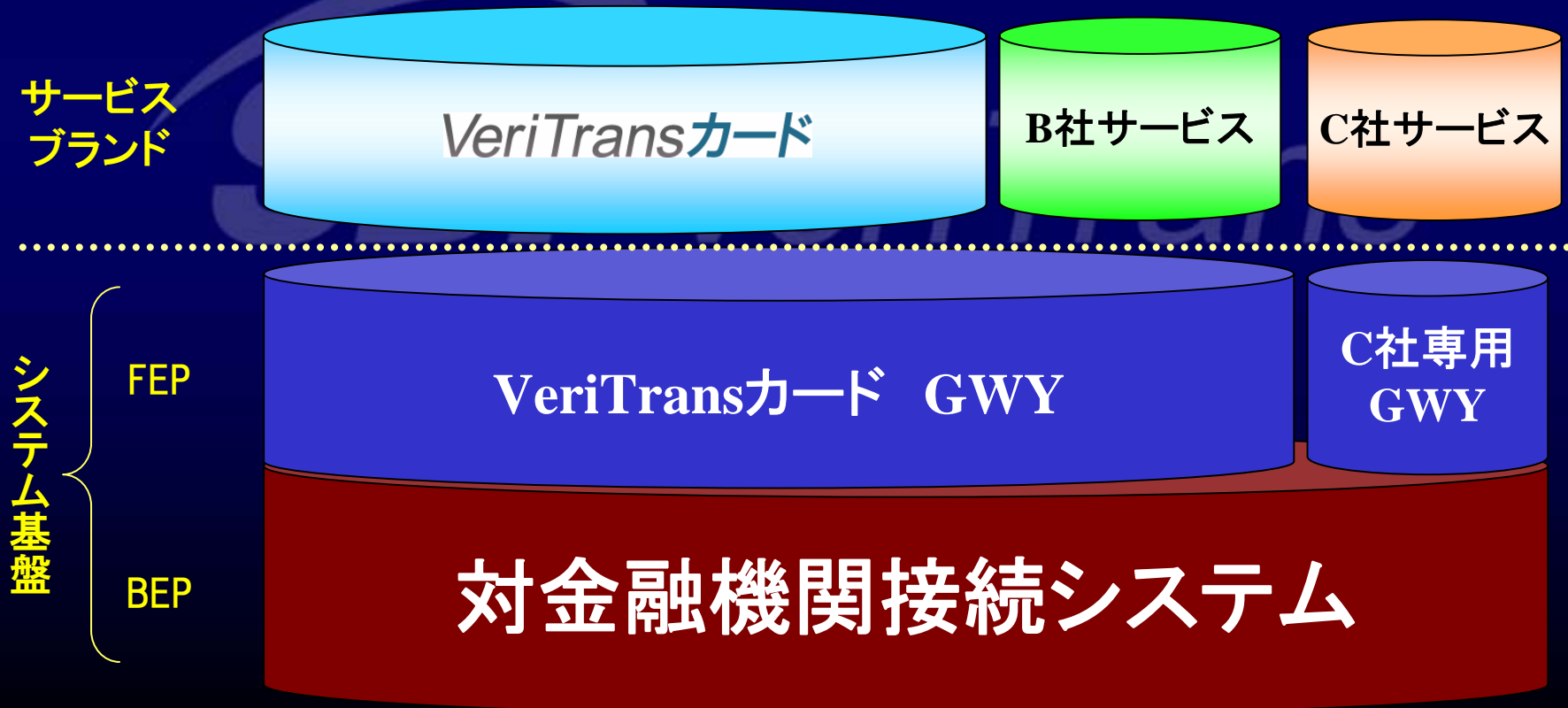
- ① 決済事業におけるセキュリティ要件の高まり
- ② 決済種別の多様化
(各種電子マネー・ペイジーなど)



各決済事業者での個別投資が限界に

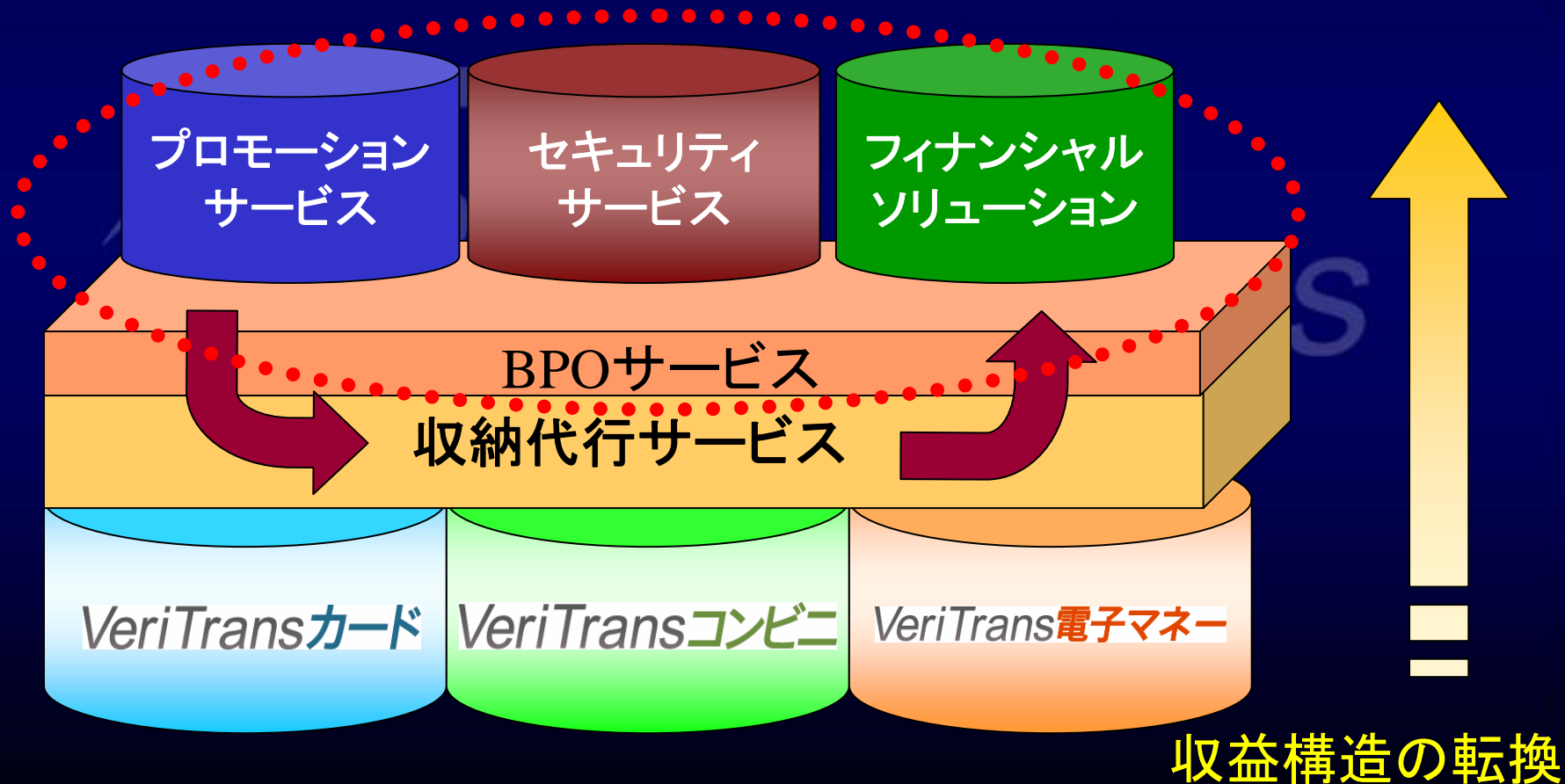
OEM/ODMサービスの効果

システム・運用基盤の共同利用による規模の経済



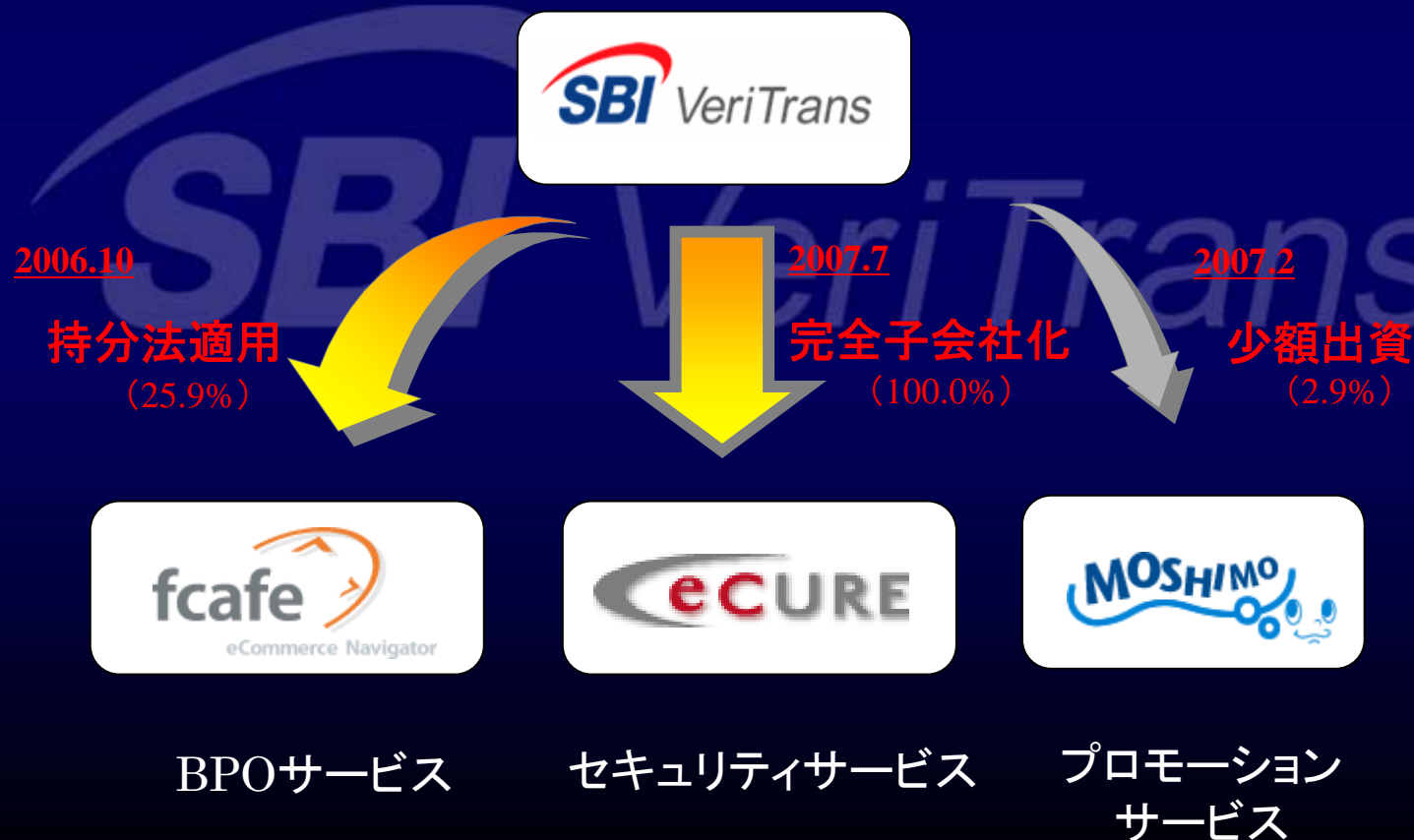
平成20年3月期の戦略(2)

総合ECインフラサービス事業者化の推進



各分野に強みを持つ企業と協業

事業提携だけでなく、資本提携も積極活用



新規事業ハイライト

① 「eCURE」の完全子会社化と黒字化達成

- セキュリティ事業をeCUREに統合し、調達を一本化
 - PKIソリューション販売が順調に拡大
-

② 広告・プロモーション事業が大幅に拡大

- 金融機関、EC事業者向け広告サービスが拡大
 - 自社メディアの育成、強化が進捗
-

③ フィナンシャルソリューションが順調に拡大

- 大型顧客の獲得により、早期入金の利用残高が急増
- 銀行からの借り入れにより、資金調達を実施

連結子会社「eCURE」が黒字化

セキュリティ事業の統合により、商材を拡充

① PKIソリューション

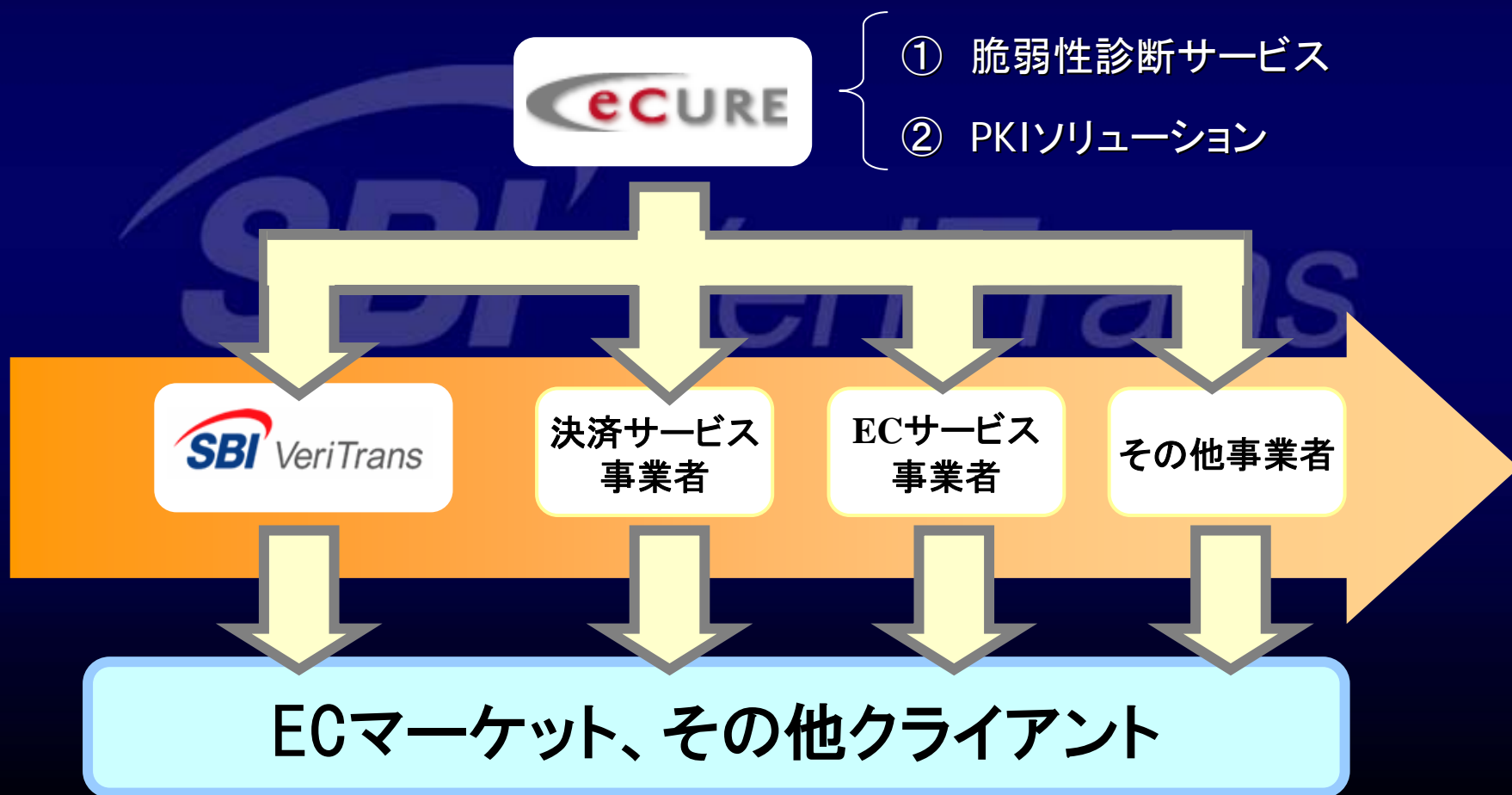
② 脆弱性診断サービス

③ セキュリティコンサル・ソリューション

➡ 各サービスの深耕とさらなる拡充が課題

「eCURE」の位置づけ

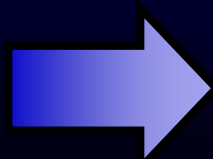
セキュリティ商材の調達を「eCURE」に一本化



プロモーションサービスが急拡大

顧客企業の取扱高増加を支援

- ・ プロモーション関連ソリューションの提供
(SaaS/ASP型でのサービス提供)
- ・ EC関連広告サービス
(自社メディアの育成)



金融機関、EC事業者中心に展開

レコメンドASPサービスが順調に増加

ユーザの集合知を利用したオススメ商品表示

エレコムダイレクトショップ (エレコム株式会社)

PCアクセサリ、周辺機器のメーカーとして著名なエレコム社直販サイト (URL: <https://shop.elecom.co.jp/>)



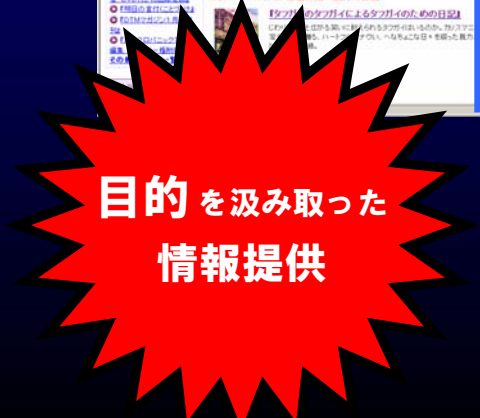
バップ屋 (株式会社バップ)

伝説のテレビドラマ「太陽にほえろ!」のCD・DVDを販売。(URL: <http://www.vap-shop.jp/taiyou/>)



ブーブル (日販アイ・ピー・エス株式会社)

本、雑誌定期購読、CD、DVDを取扱うオンライン書店。(URL: <http://www.boople.com/>)



自社メディアの育成について

ソーシャル家計簿サイト: 散財.comを共同で運営



サイト運営全般

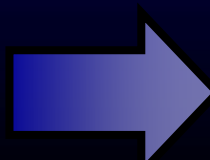
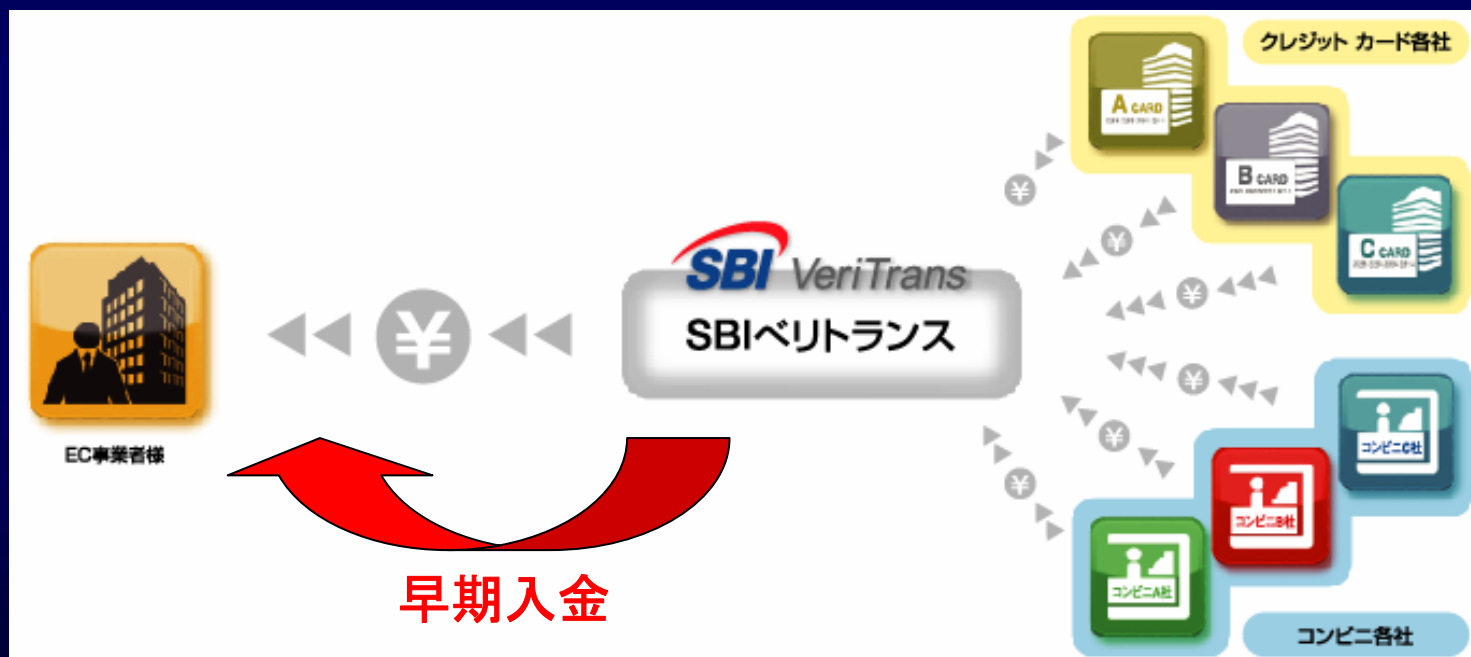


広告販売に特化

インテージとの提携を維持、得意分野に集中

早期入金サービスの積極推進

小口に加え、大口顧客を獲得



資金の効率利用を進める

第3部

今後の事業戦略について

中期ビジョンを継続・発展

「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

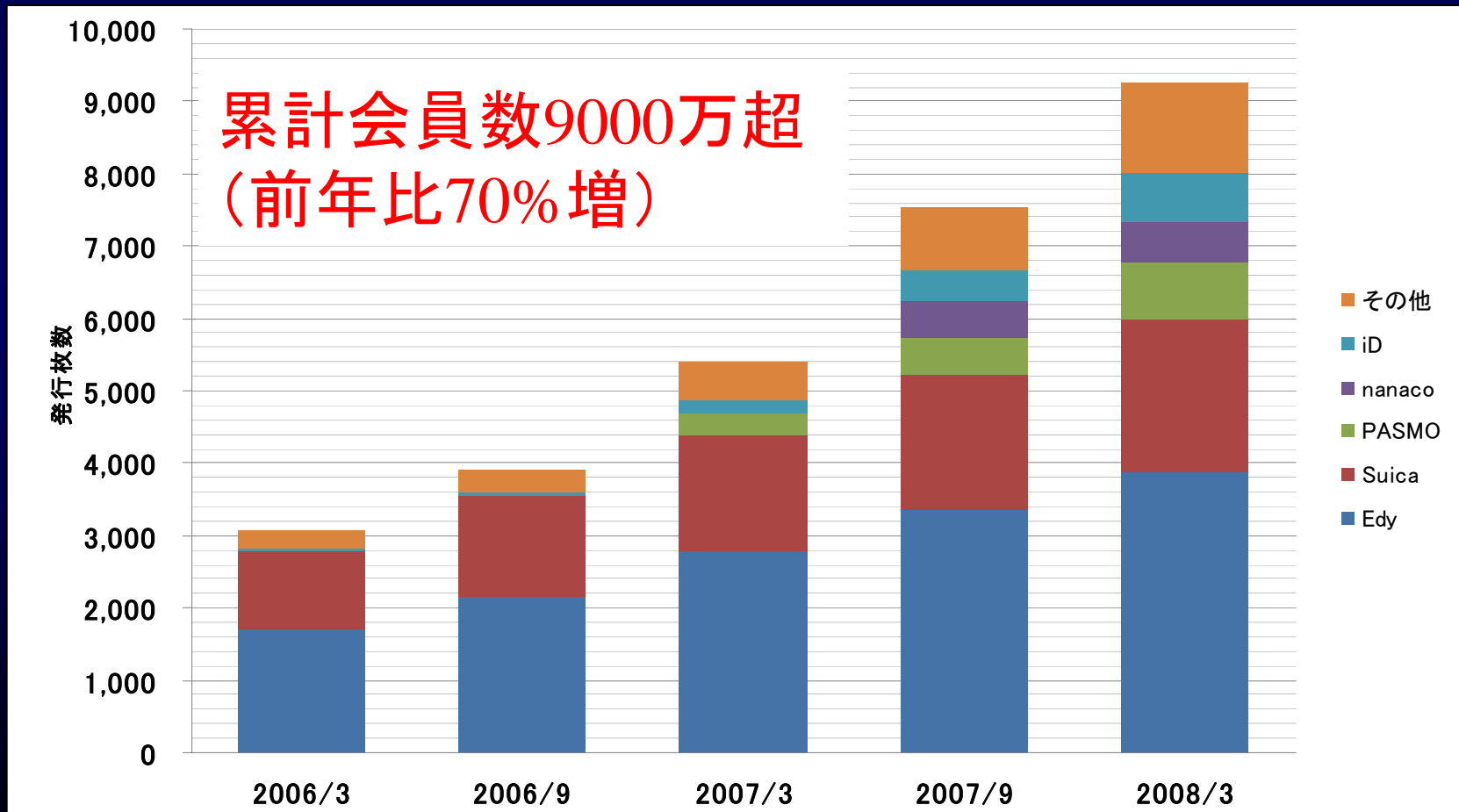
決済サービス事業の成長可能性を再認識

非連続的な成長を加速させる重点政策

- ① 電子マネー
- ② 業界再編 (OEM・資本提携)
- ③ 海外・国際展開

電子マネーの市場環境

急速な普及・拡大が進む電子マネー

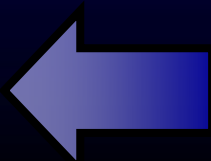


電子マネーへの多様な取り組み

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

・
・
・

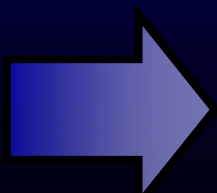


蓄積された知見、人材、ネットワーク

業界再編への取り組み

業界再編機運の高まりを再確認

- ✓ システム基盤に加え、運用基盤も共同利用
- ✓ 収益源の拡大をにらんだ共同事業の検討
(セキュリティサービスなど)

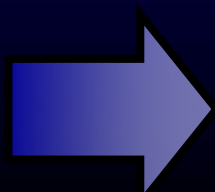


OEM提供交渉の中で、資本提携にも言及

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



新規事業・新たな収益源の可能性

海外・国際展開について

海外事業者との多様な提携を検討

① 日本のマーチャントから海外市場への販売

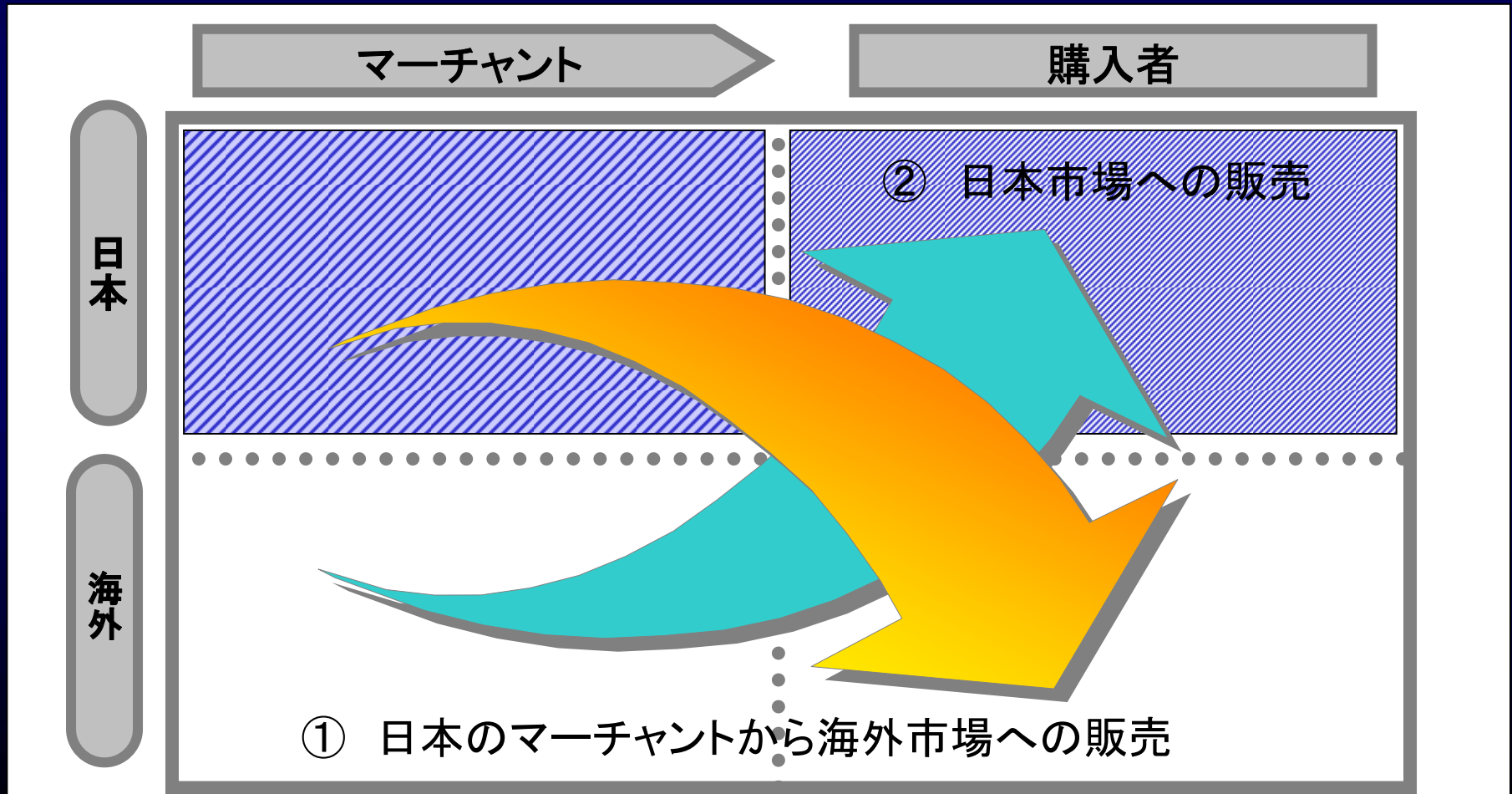
日本のEC事業者が旺盛な海外（アジア・北米・欧州）の購買力を対象としたEC事業（輸出）

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

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



さらなる成長のための投資・育成を実施

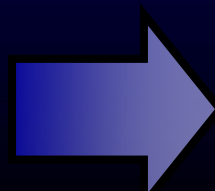
「早期の収益化」と「期待収益の最大化」

- ① 戦略子会社eCUREの強化
- ② 独自メディア（決済連動メディア）の育成
- ③ M&Aの検討・実施

戦略子会社eCUREの強化

「現在収益」と「期待収益の最大化」の両立

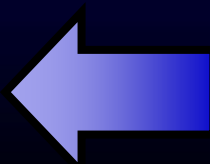
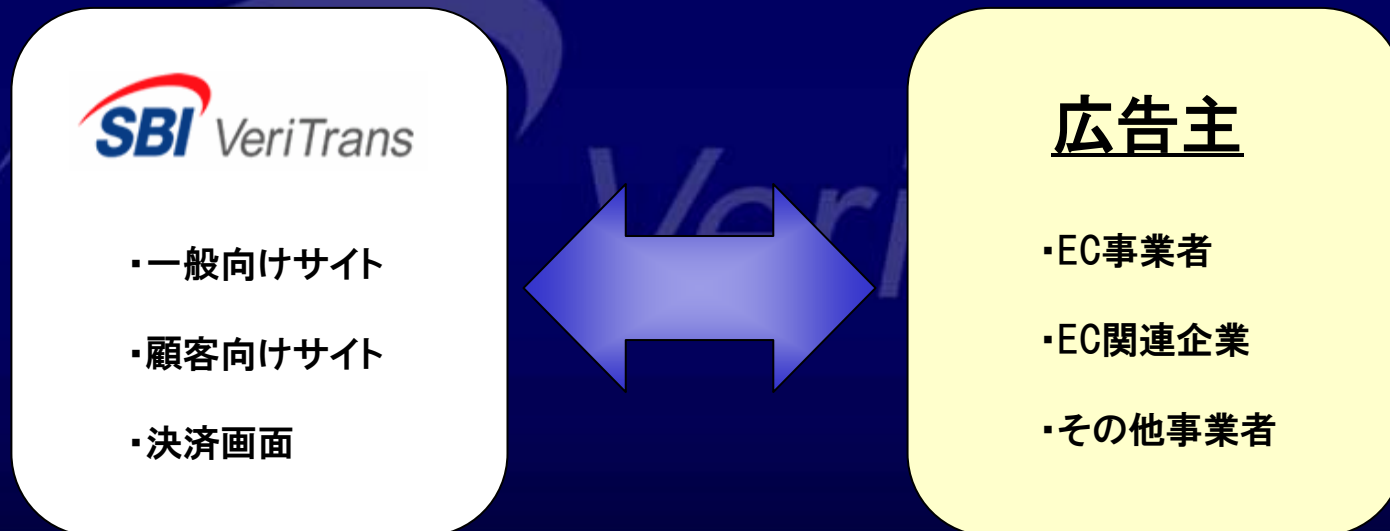
- ① 既存サービスの深耕
- ② サービスラインナップの拡充
- ③ 経営体制の強化



提携拡充に備え自立性・自律性を高める

独自メディアの開発

決済サービスと連動した広告メディアを開発



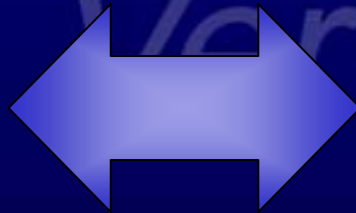
他の決済事業者とも連携・協業

「レコメンド」的要素を取り入れた広告

受け手にも有益で、広告らしくない自然な提案

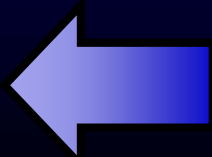
レコメンド

- ・セグメント化
- ・個別の内容
- ・行動



マス広告

- ・不特定多数
- ・均一な内容
- ・認知



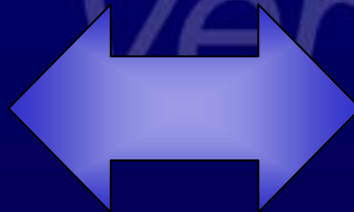
行動履歴に応じた精度の高いコンテンツ

M&Aの検討・実施

強みを融合し、「早期の収益化」を図る

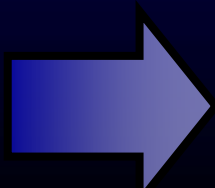
 SBI VeriTrans

- ・顧客基盤
- ・サービス基盤
- ・経営基盤



提携先

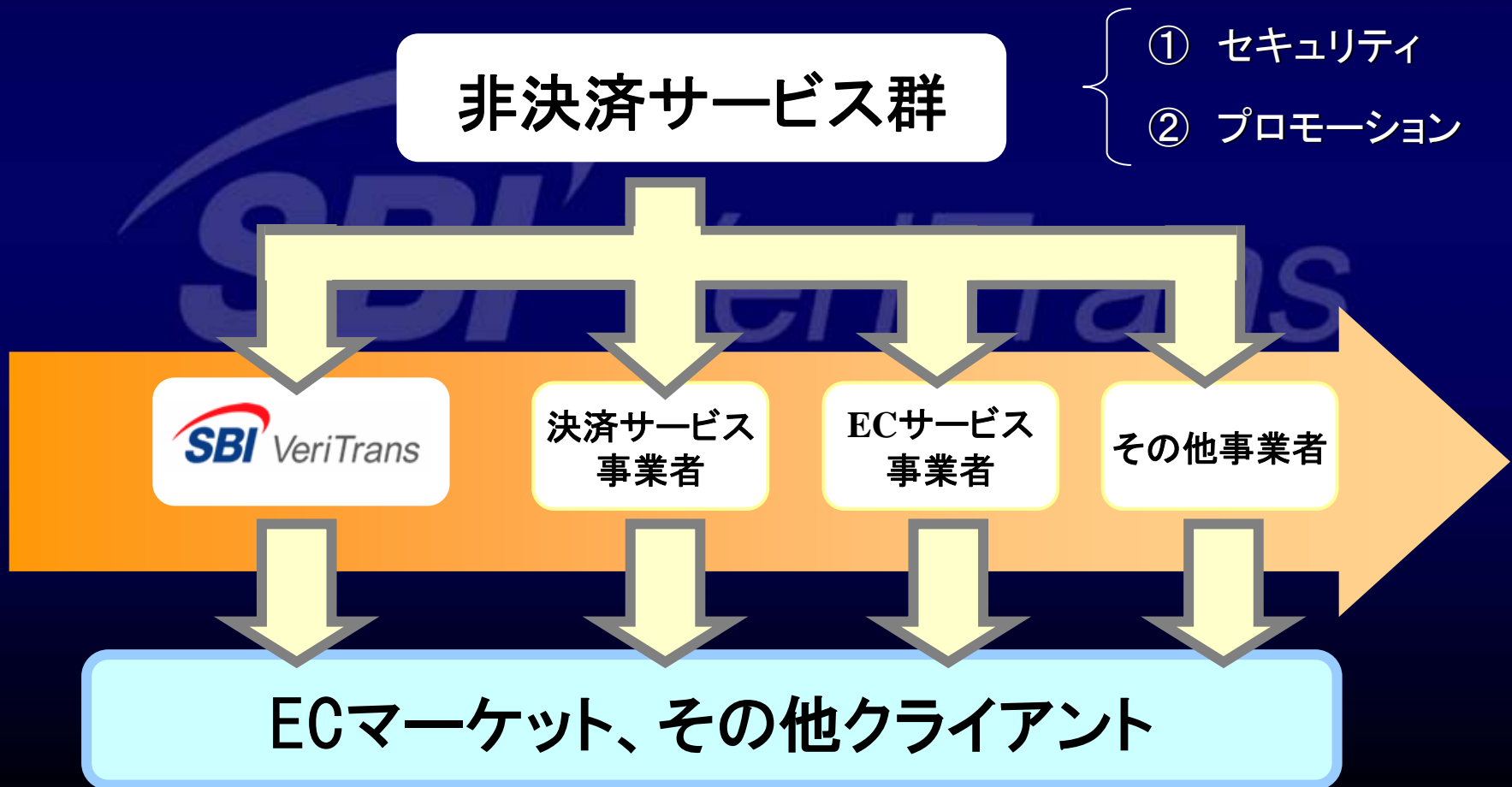
- ・サービス新規性
- ・業界知見
- ・人材



シナジーを発揮し、アウトプットを最大化

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



第4部

業績見通しと株主還元について

平成21年3月期 業績見通し

(百万円)

		平成20年3月期 通期実績	平成21年3月期 通期予想	増減率(%)
連結	売上高	3,705	4,800	29.5
	経常利益	763	950	24.4
	当期利益	449	560	24.7
単体	売上高	3,622	4,500	24.2
	経常利益	744	900	20.9
	当期利益	438	530	20.9

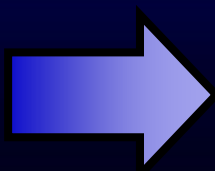
さらなる成長にむけた投資フェーズにおいても、
継続的な成長を果たす

配当を開始

創業以来初となる配当を実施

2008年3月期に、1株あたり500円の配当
(配当性向 18.6%)

2009年3月期は、年間600円に増配予定



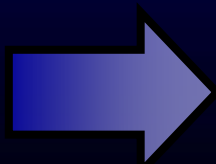
金額等については、業績動向と
照らし合わせ適時発表

自社株買いを実施

機動的な資本政策に備え、自社株買いを実施

6月15日に、大証J-NET市場において
自己株式を6,462株取得

9月6日より10月17日にかけて、市場を通じて、
自己株式を4,145株取得



自己株式数： 10,607株

(発行済み株式総数に占める割合 6.02%)

大株主の変動について

2007年3月31日時点

SBIホールディングス (株)	69,780株	40.20%
日本スタートラスト 信託銀行(株)	13,124株	7.56%
JPモルガンチェースオッ ペンハイマーファンズ	9,750株	5.61%
ソフトバンク・コンテンツ ファンド	6,462株	3.72%
日本トラスティ・サービス 信託銀行(株)	5,177株	2.98%
・		
・		
合計	173,580株	

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%

平成20年3月期 決算説明会 要約

① 業績予想を上回る成長を達成

- 売上、経常利益ともに、前年比30%超。過去最高益を更新
 - 既存事業の好調に加え、電子マネーチャージが貢献
-

② 「連続的な成長」に、「非連続な成長」を加える

- 決済事業での新たな挑戦を開始（業界再編、国際展開）
 - ECインフラ事業のさらなる成長にむけた投資・育成
-

③ 「収益性」と「期待収益最大化」の両立

- 投資フェーズにおいても、20%を超える高い成長率を維持
- 配当をはじめとした各種株主還元策を検討、実施



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