

2009年3月期 第3四半期

決算説明会

2009年1月22日

SBIベリトランス株式会社

- 第1部 第3四半期 連結業績概要
- 第2部 SBIベリトランス単体の概況
- 第3部 関連会社概況について
- 第4部 中国関連事業について
- 第5部 本日の発表内容について

第1部

第3四半期 連結業績概要

(2008年4月1日～2008年12月31日)

2009年3月期 第3四半期 連結業績ハイライト

① 継続的な成長と新規事業投資を両立

- 売上高は前年同期比26%増、経常利益は同23%増(連結)
 - 新規事業として、中国事業に関する計画を発表
-

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も、収益に安定貢献
-

③ 新規事業への積極投資を実施

- 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

2009年3月期 第3四半期 連結決算業績

(単位:百万円)

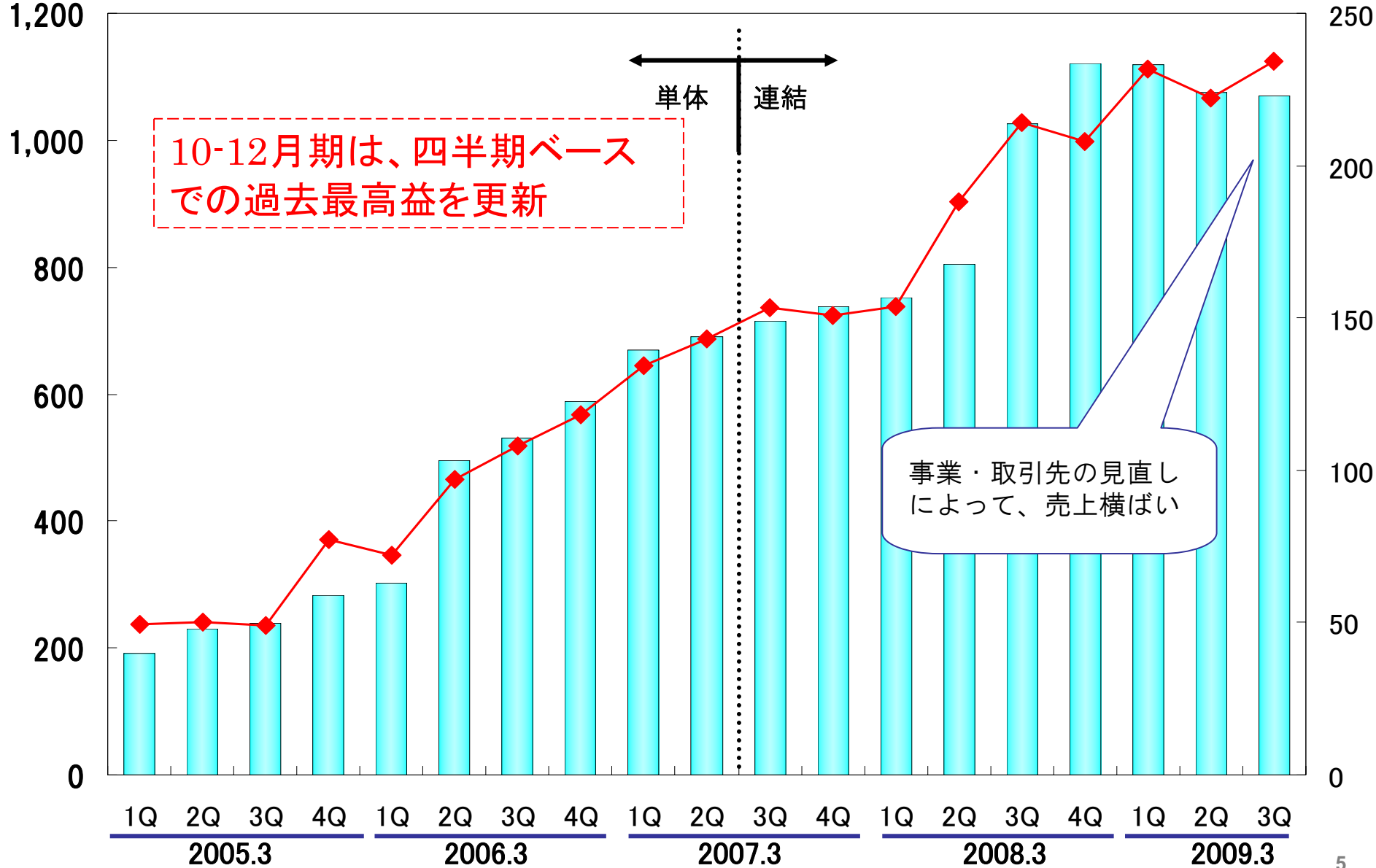
	2008年3月期 3Q 累計期間	2009年3月期 3Q 累計期間	前年同期比 増減率(%)
売上高	2,584	3,264	+ 26.3
営業利益	549	679	+ 23.6
経常利益	556	688	+ 23.8
当期純利益	327	406	+ 24.0

売上・利益とも、第3四半期累計期間での過去最高を更新

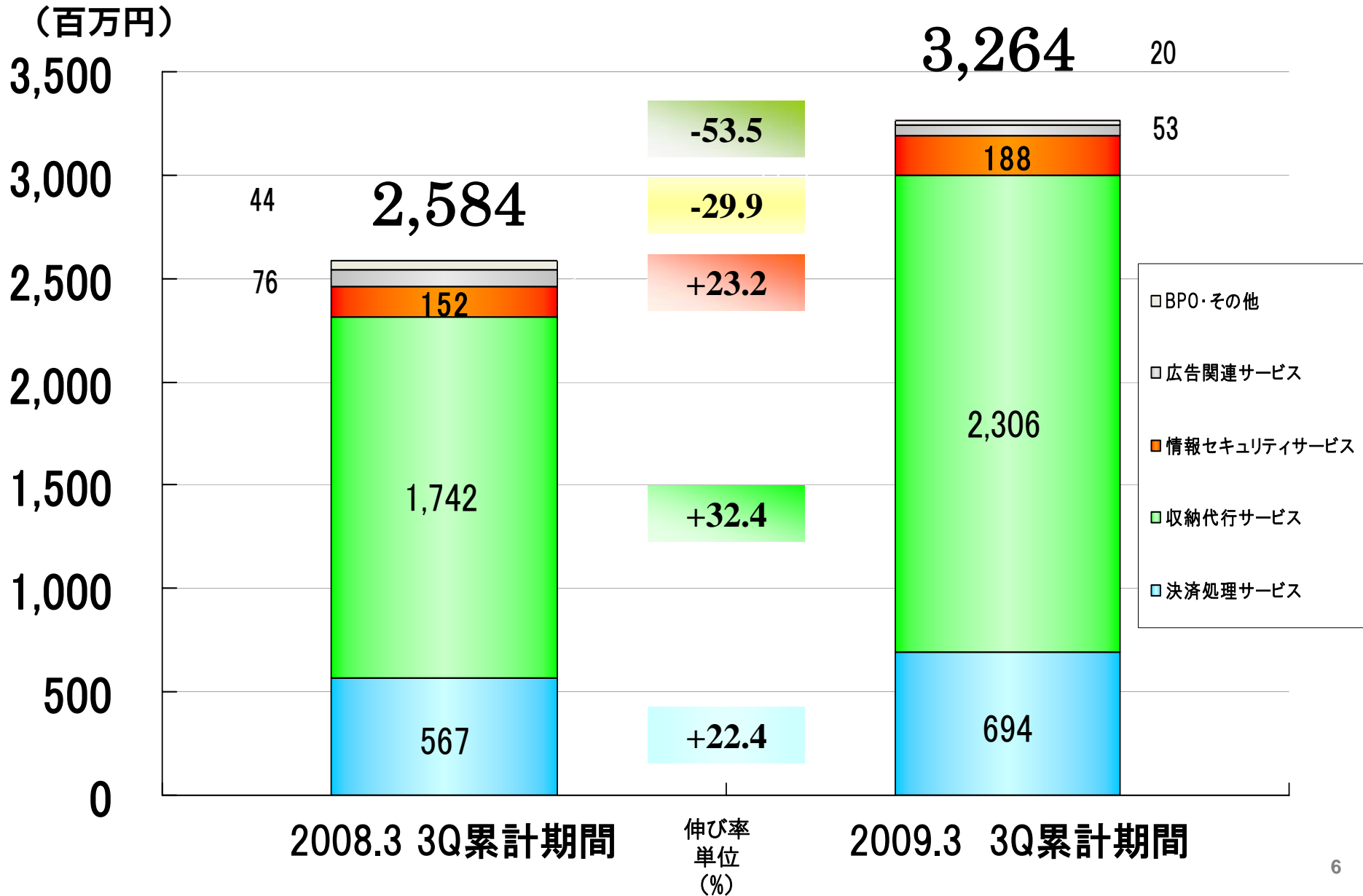
売上高・経常利益の推移

(売上：百万円)

(経常利益：百万円)

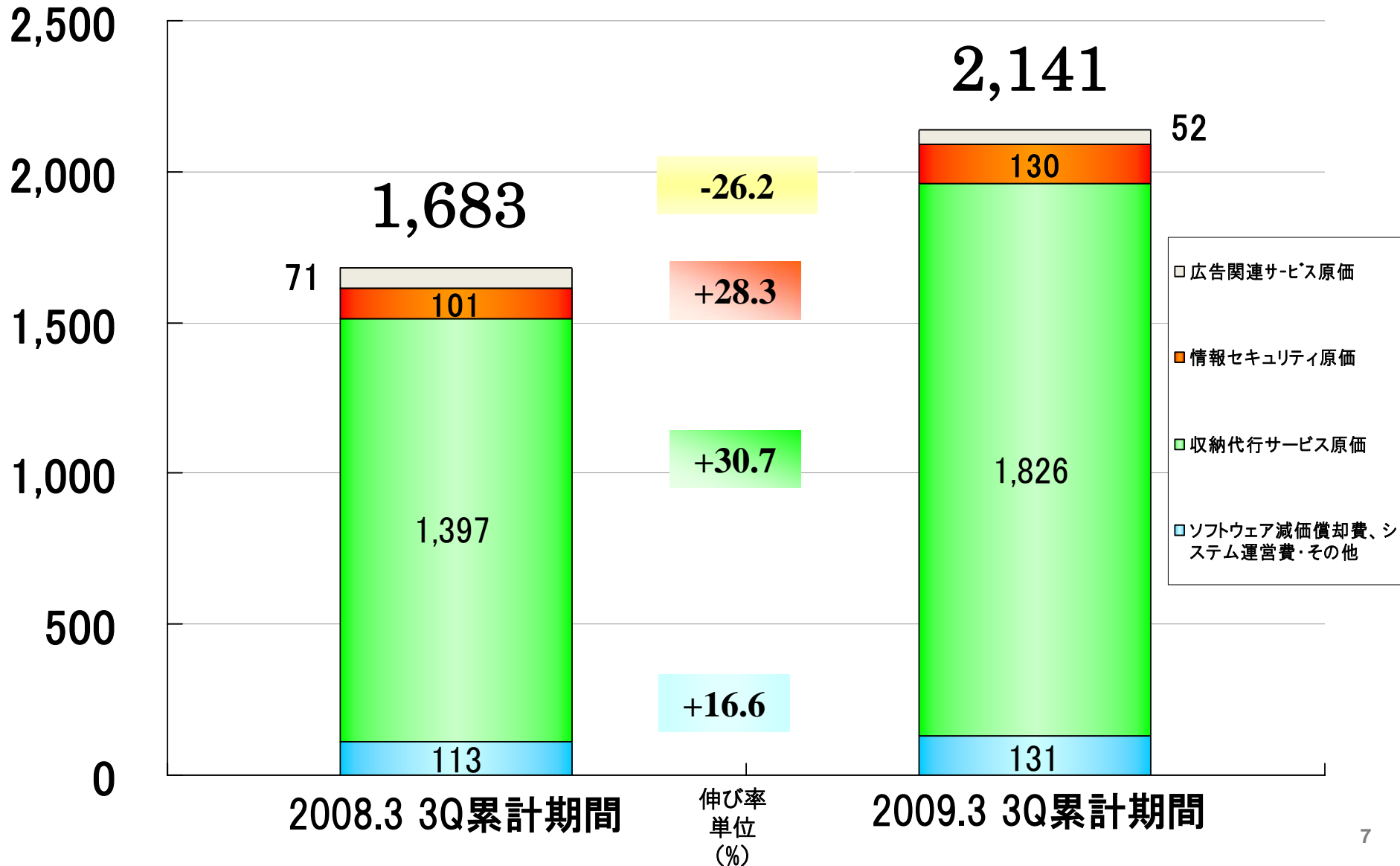


セグメント別 売上構成



セグメント別 売上原価構成

(百万円)



販管費の推移

新規事業に備えた人員増強により、販管費は増加

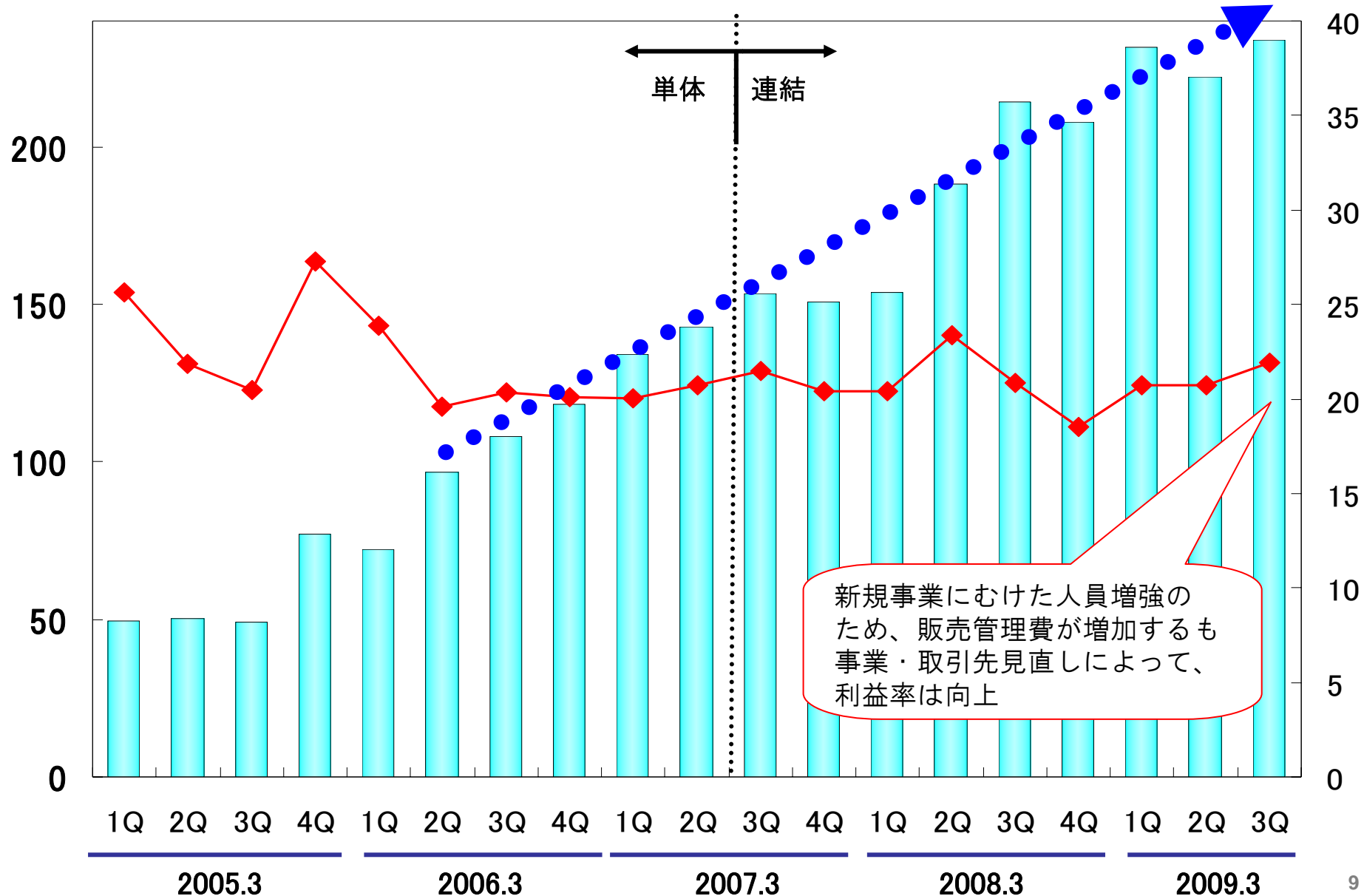
(百万円)

項目	2008.3 3Q 累計期間	2009.3 3Q 累計期間	前年同期比	増減要因
販管費合計	351	444	+26.5%	
人件費	191	262	+37.3%	新規事業等にかかる人員増
業務委託費等の取引 関係費	75	89	+18.1%	J-SOX対応にかかるコスト増
不動産関係費	25	30	+18.3%	
事務費・その他	58	62	+5.7%	
売上高販管費率(%)	13.6	13.6		

経常利益の推移

(経常利益: 百万円)

(経常利益率: %)



第2部

SBIベリトランス単体の概況

2009年3月期 第3四半期 単体決算業績

(単位:百万円)

	2008年3月期 3Q 累計期間	2009年3月期 3Q 累計期間	前期比 増減率(%)
売上高	2,545	3,114	+ 22.4
営業利益	536	653	+ 21.6
経常利益	546	664	+ 21.6
当期純利益	322	393	+ 22.0

売上・利益とも、第3四半期累計期間での過去最高を更新

(1) 決済サービス事業

決済サービス事業ハイライト

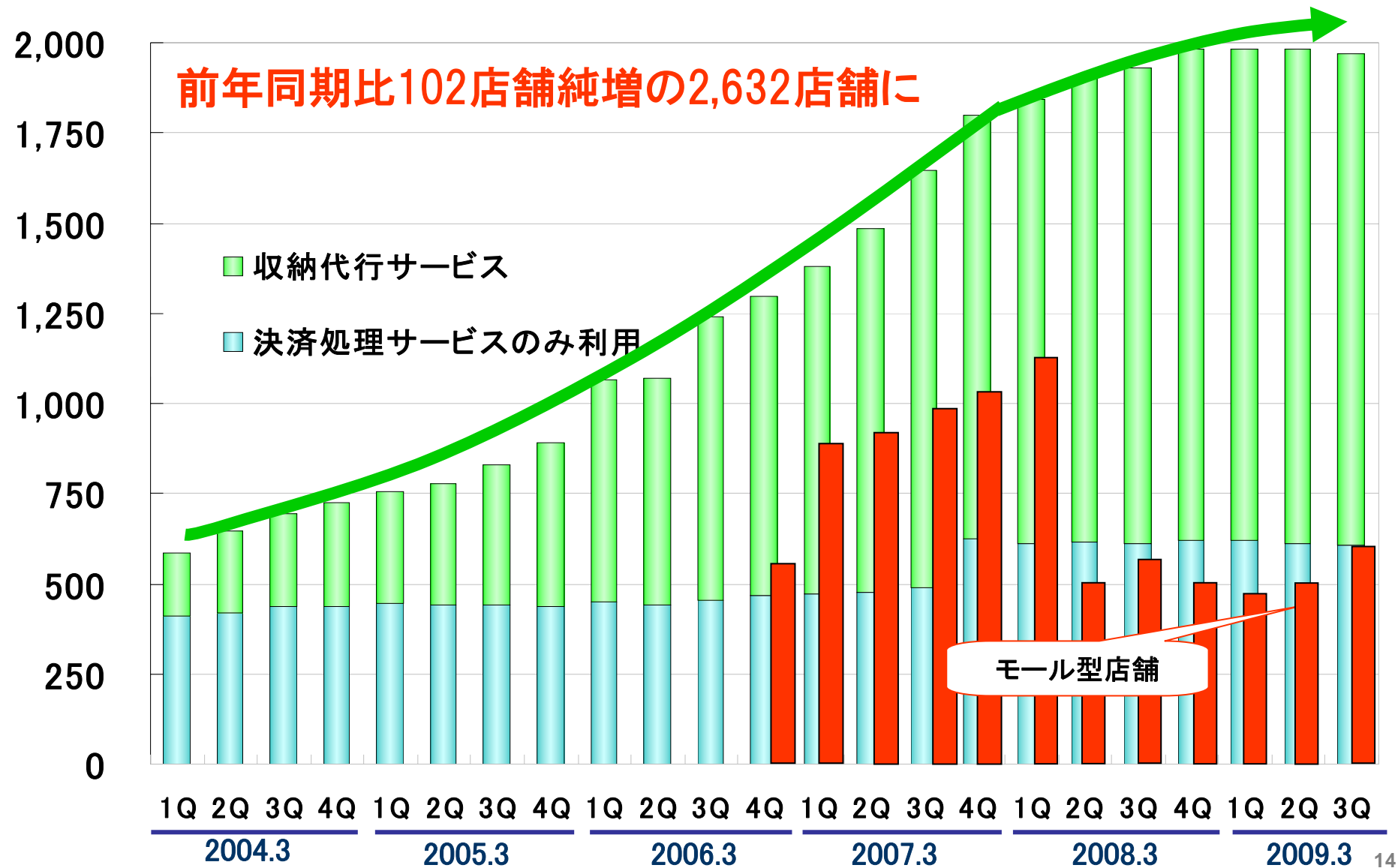
- ① 店舗数は微増も、トランザクション数が順調に増加
 - 店舗数は、前年同期比102店舗純増の2,632店舗
 - トランザクション数は、前年同期比45.7%増の約3770万件

- ② 収納代行取扱高が前年同期比89%増と大きく増加
 - 年末にかけて、クレジットカード・コンビニ取引が大幅増加
 - ネット専用プリペイドから電子マネー関連への移行が進む

- ③ グローバル水準での高い技術力・セキュリティが評価
 - 「VISA Registry of Service Providers」へ国内企業初の登録
 - 「VeriTrans銀聯網決済」により国際展開を開始

利用店舗数の推移

(単位:店舗)



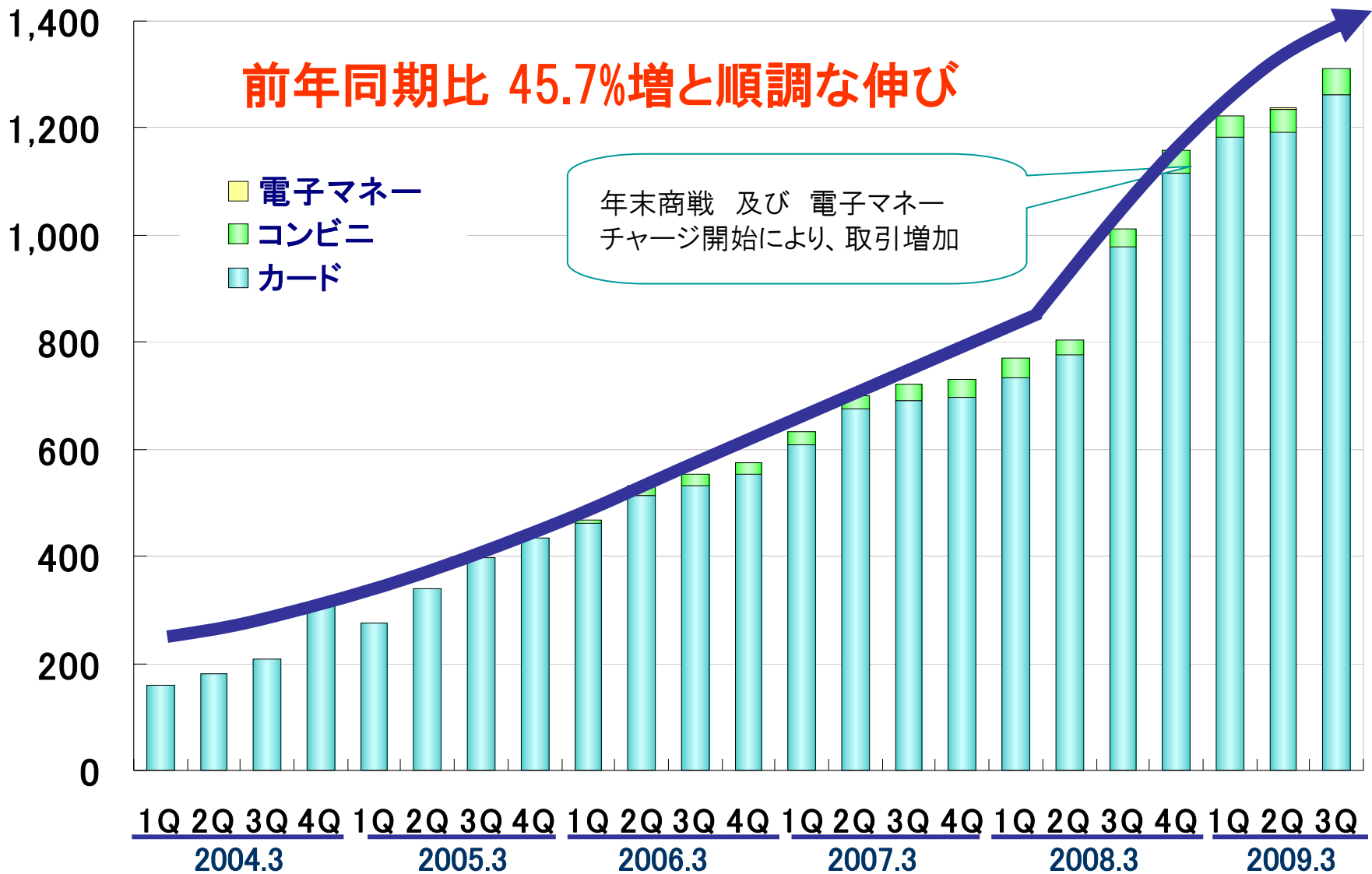
トランザクション件数の推移

(単位:万件)

前年同期比 45.7%増と順調な伸び

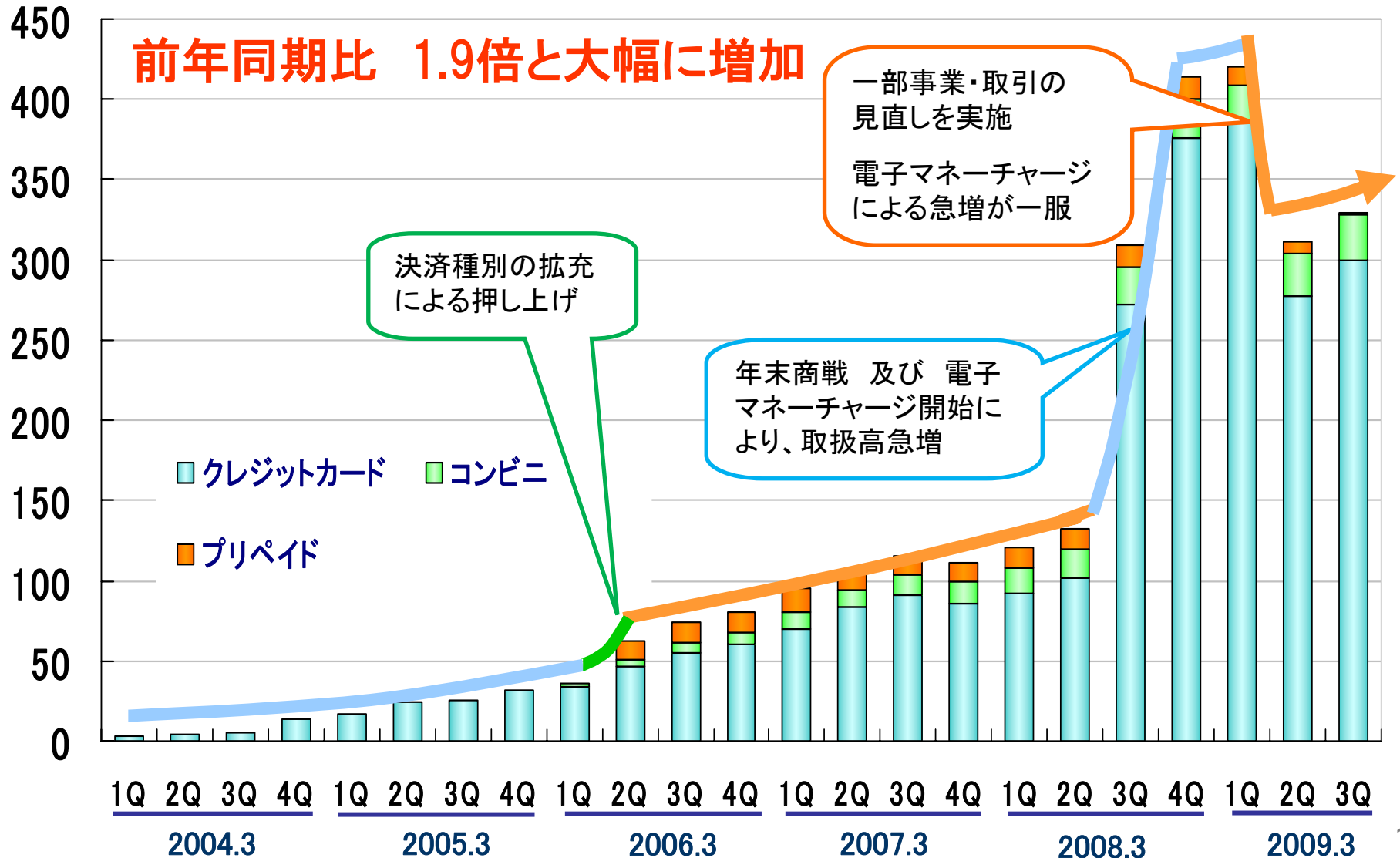
- 電子マネー
- コンビニ
- カード

年末商戦 及び 電子マネー
チャージ開始により、取引増加



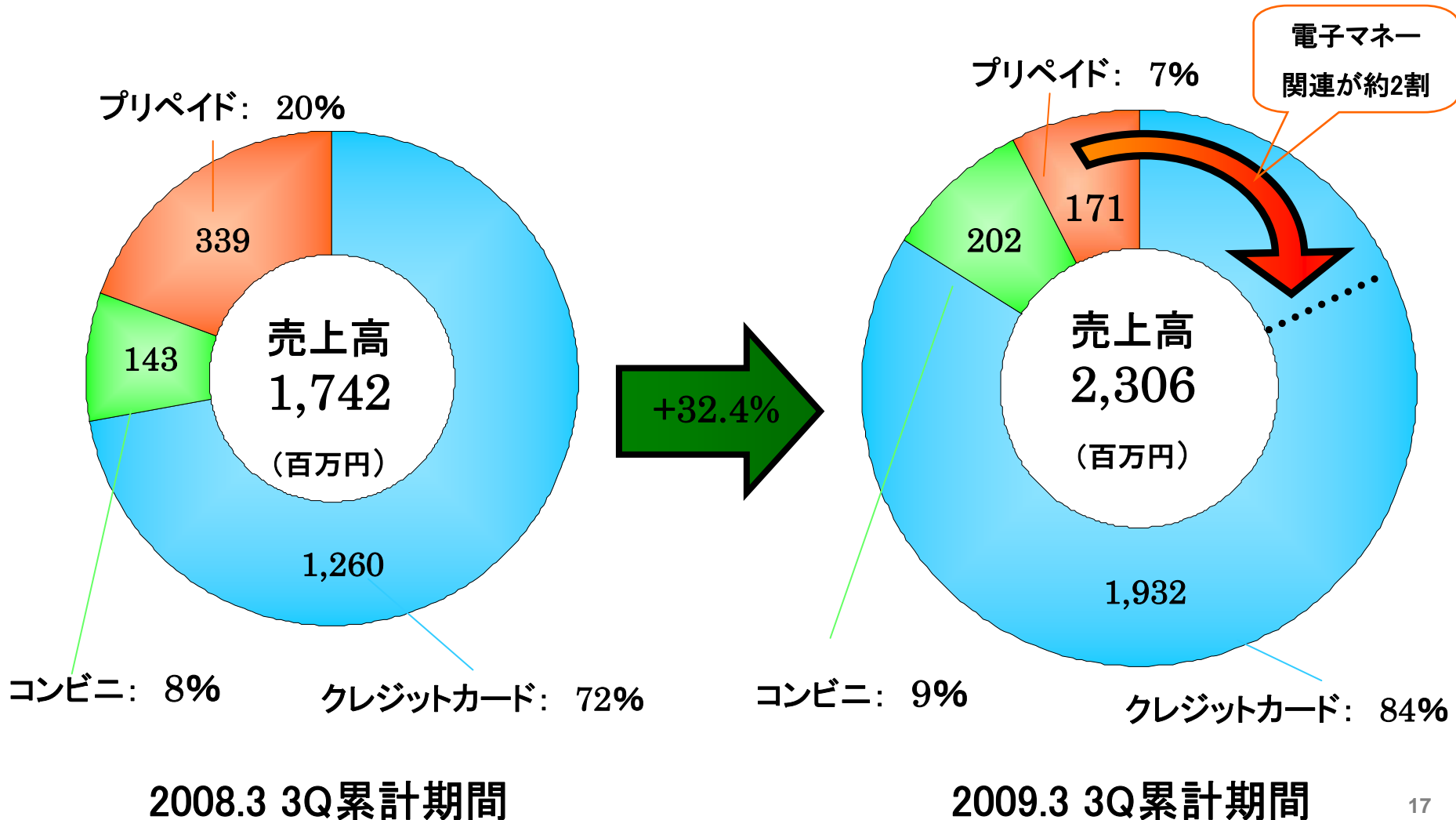
収納代行サービスの取扱高の推移

(単位:億円)



決済種類別 収納代行サービス 売上構成

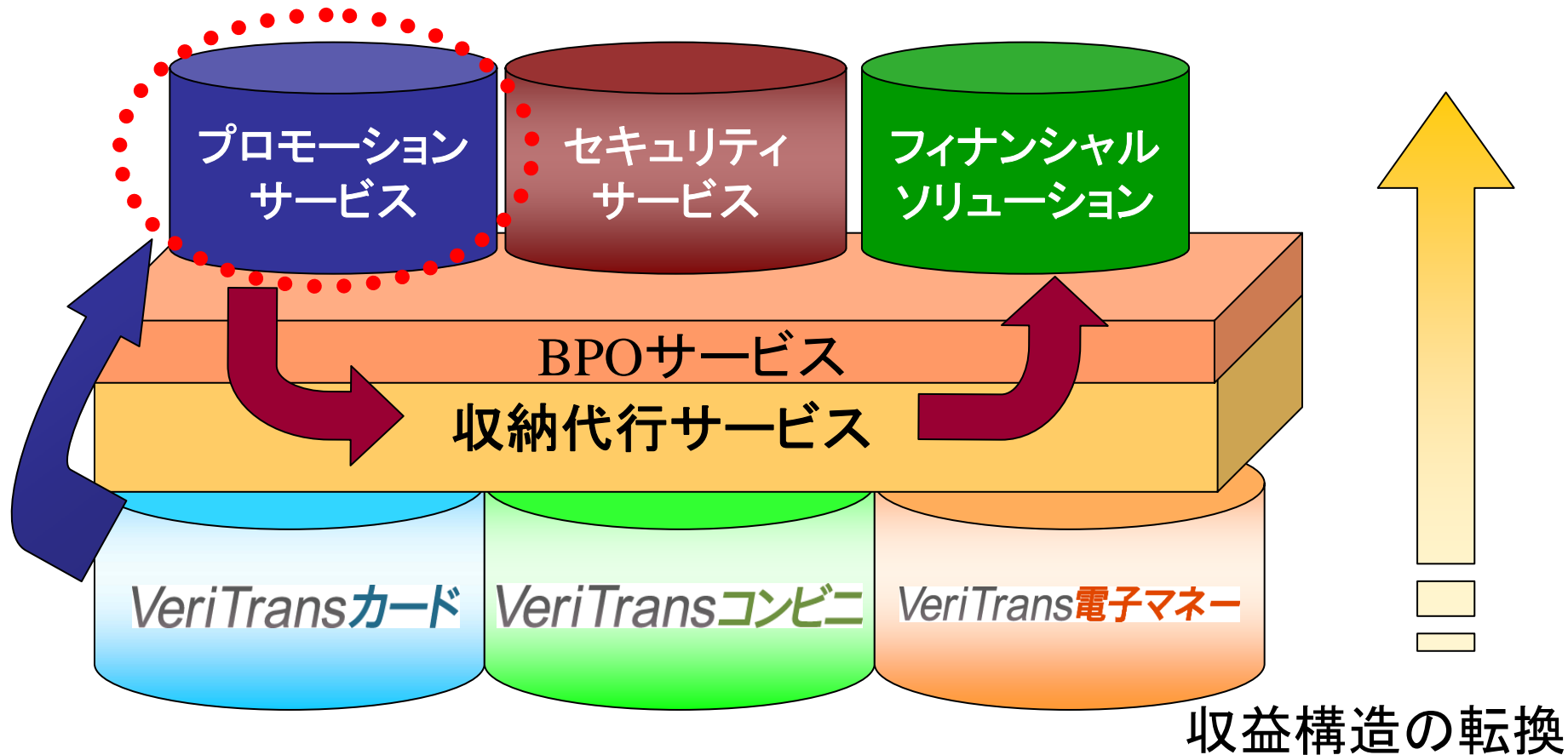
ネット専用プリペイドから、電子マネー関連への移行が進む



(2) プロモーションサービスについて

プロモーションサービスの目的

「顧客企業の取扱高増支援」と「決済連動メディア」

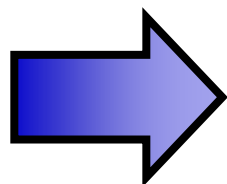


収益構造の転換

さらなる成長のための投資・育成を実施

決済と連携した2つのアプローチ

- ① 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)
- ② EC関連広告サービス
(独自メディアの育成)



EC事業者、金融機関中心に展開

レコメンドASPサービスが好調

普及期に入りはじめたレコメンドエンジン市場

- ✓ ASP/SaaS型 レコメンドエンジン市場は2007年度の3億3100万円から2008年度は、8億8500万円に拡大し、2010年には16億円超の規模に拡大と予測
(出典： 矢野経済研究所 2008年11月5日発表 レポート <http://www.yano.co.jp/press/pdf/406.pdf>)

主なレコメンド表記機能

他社に比べ豊富な分析・制御機能

1. レコメンド情報



2. ランキング情報



3. あしあと(ユーザ閲覧履歴)



【データ分析】

ユーザ行動分析+商品情報分析
きめ細かな分析

【ルール設定】

商品カテゴリ+キーワードを利用した
おすすめ対象の絞り込み

【レコメンド表示】

完全に自由なデザインでさまざまな
場所へ表示

“BuzzTrans” (バズトランス) サービスを開始

新たなクチコミマーケティングソリューション

Buzztrans)))

～ 自社ユーザーのブログで記事にしてもらうための新しいマーケティングツール ～

自社会員を利用する新しい切り口のマーケティングソリューション

Blog記事内容について

記事の内容に下記を含ませることにより、更にコストパフォーマンスを上げることが可能になる

- ▶ サイト訪問理由や経由、特定の内容を記入させる

出稿媒体の効果検証やマーケティングコストの削減に繋がる

他に、ブログパーツ貼り付けや直リンク設定の指示

- ▶ テーマ別に収集した記事内容をサイト内に反映

超一品.comで買った理由を教えてください！



今日の一品についてご自由に！



超一品.comを利用した感想を聞かせてください！



超一品.comで扱って欲しい商品とは？



どこで超一品.comを知りましたか？



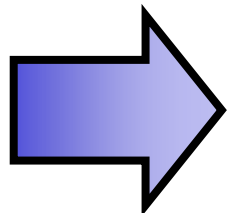
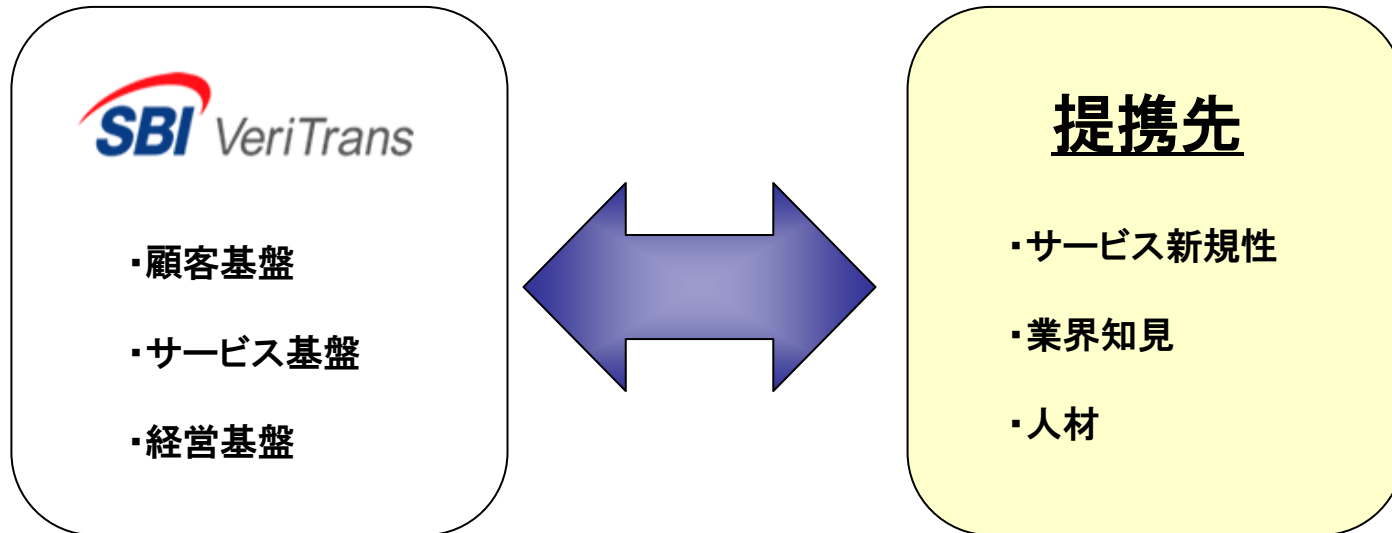
超一品.comが他のサイトと比べて違うところは？



テーマを自由に設定

M&Aの検討・実施

強みを融合し、「早期の収益化」を図る



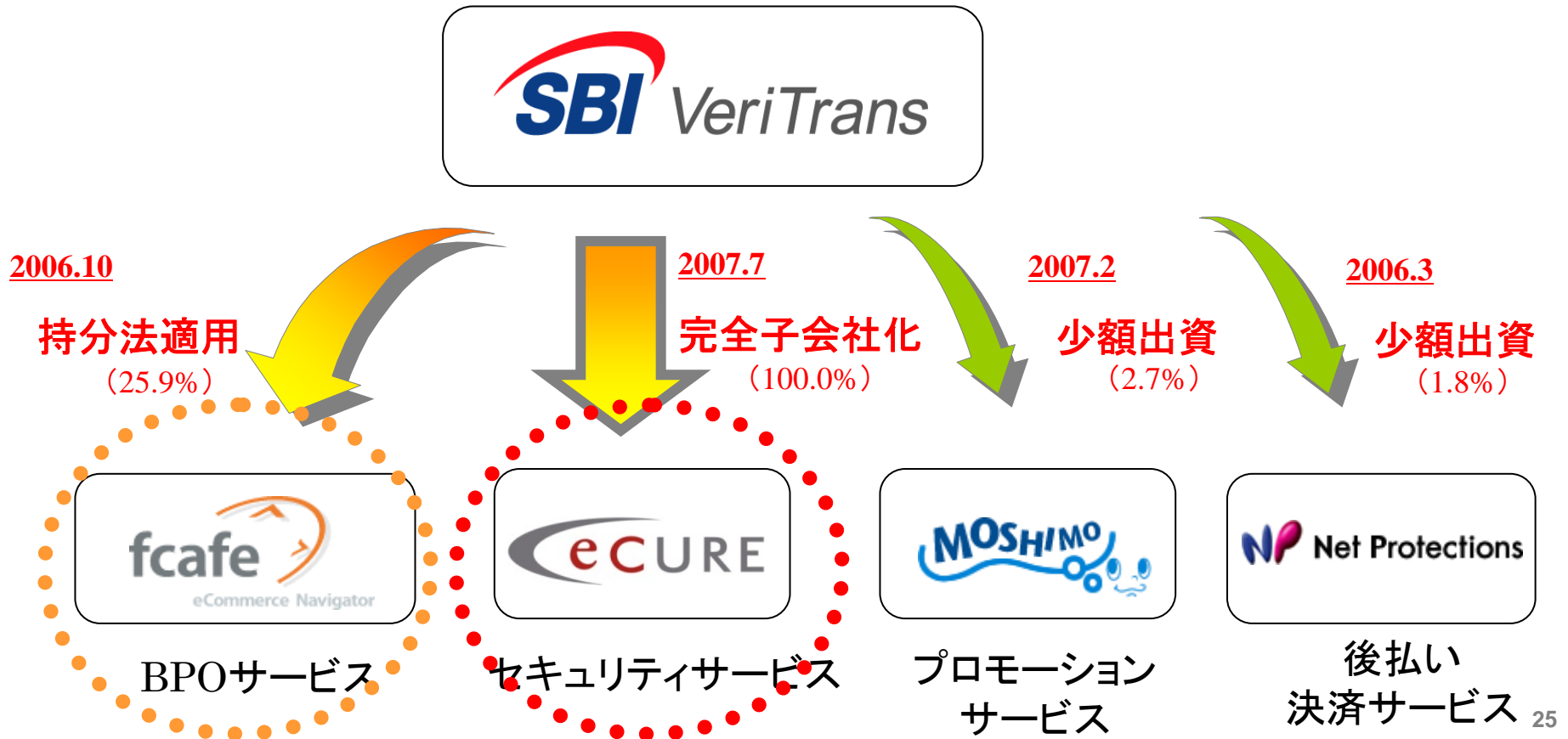
シナジーを発揮し、アウトプットを最大化

第3部

関連会社の概況について

当社グループについて

2008年末時点で、連結子会社、持分法適用各1社



(1) eCURE株式会社の概況について

(連結子会社： 出資比率100%)

2009年3月期 第3四半期 決算業績



(単位:百万円)

	2008年3月期 3Q 累計期間	2009年3月期 3Q 累計期間	前年同期比 増減率(%)
売上高	54	193	+ 253.1
営業利益	13	27	+ 106.0
経常利益	13	29	+ 126.3
当期純利益	8	18	+ 116.4

EC事業者向け総合セキュリティサービスを提供

(2) 株式会社fcafeについて

(持分法適用会社： 出資比率25.9%)

株式会社エフカフェについて

「ショップマネージャー チャイナ」サービスを開始

従来サービス: 「ショップマネージャー」

商品は持っているが、ECでの販売ノウハウがない

「ショップマネージャー チャイナ」

+

商品は持っているが、中国での販売ノウハウがない

「佰宜杰(バイジェイ).com」の運用ノウハウを活用

第4部

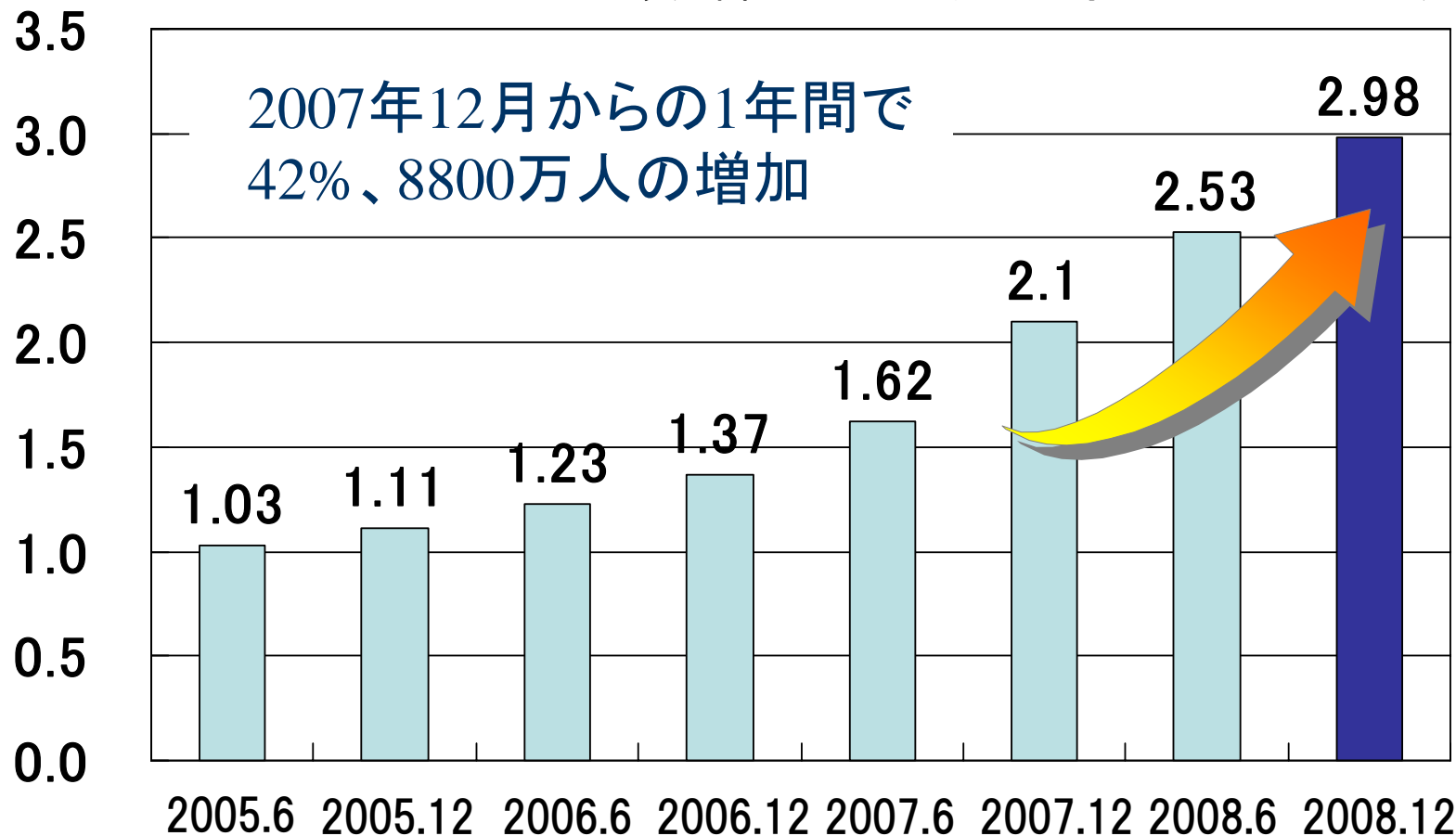
中国関連事業について

中国におけるインターネット利用状況

インターネット利用者数は、約3億人に達する勢い

(単位: 億人)

出典: 中国ネットワークインフォメーションセンター(CNNIC)



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

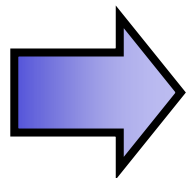
- ① 中国EC市場の成長
- ② 日本商品の中国でのブランド力
- ③ 日本企業の中国市場への関心

課題：中国向けECにおけるインフラが未整備

中国向けECの課題

日本法人(EC事業者)向け決済インフラの未整備

- ① クレジットカードの普及率の低さ
- ② 代金引換の難しさ
- ③ 為替リスク

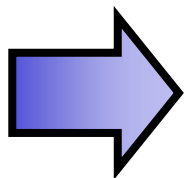


銀聯カードのネットでの利用可能性

銀聯カードとは？

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

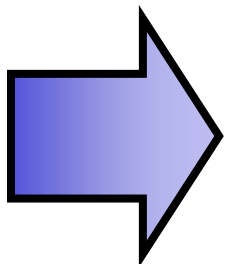


中国人旅行客での実績により、
既存銀聯加盟店の期待・満足度は高い

「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！

- ① 三井住友カードとの提携
- ② CUP Secureを採用
- ③ 関連サイトの開設

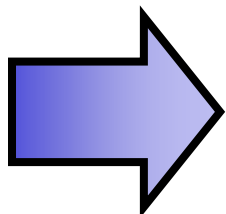


中国人旅行客に実績のある店頭・対面
(リアル)での銀聯加盟店を中心に開拓

佰宜杰.com(バイジェイ)の開設

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(翻訳サービスを提供)
- 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

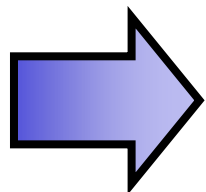
街同步 银联日本加盟商户指南
在日本购物之前的必见网站
UnionPay 银联
常见问题 | 关于我们 | 使用规约 | 联系我们 | 网站地图
优惠活动 | 搜索想购物的地区

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

銀座

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)

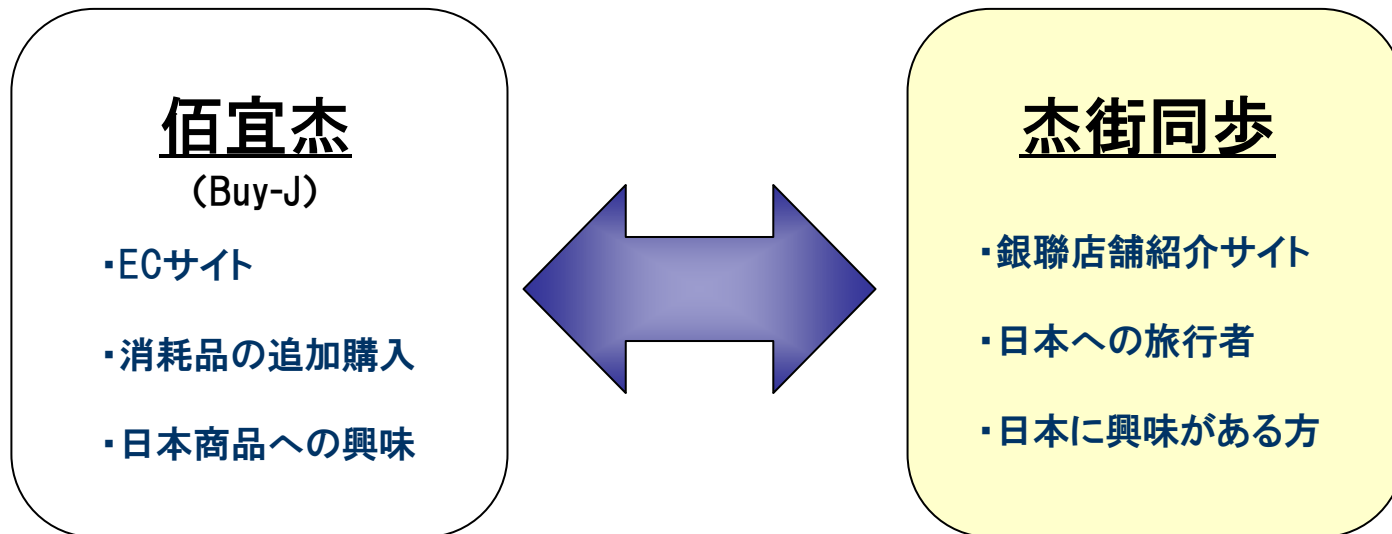
主な参加企業
ヨドバシカメラ様
マツモトキヨシ様
東急ハンズ様 など



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

中国国内での認知状況

大手マスメディア（新華社通信、中国中央テレビ）や各種インターネットメディア（SINAなど）において報道

- ✓ 銀聯からの広報・告知
- ✓ 銀行からの広報・告知
- ✓ インターネット広告

CGMが強い中国において、各種ブログにも掲載

第5部

本日の発表内容について

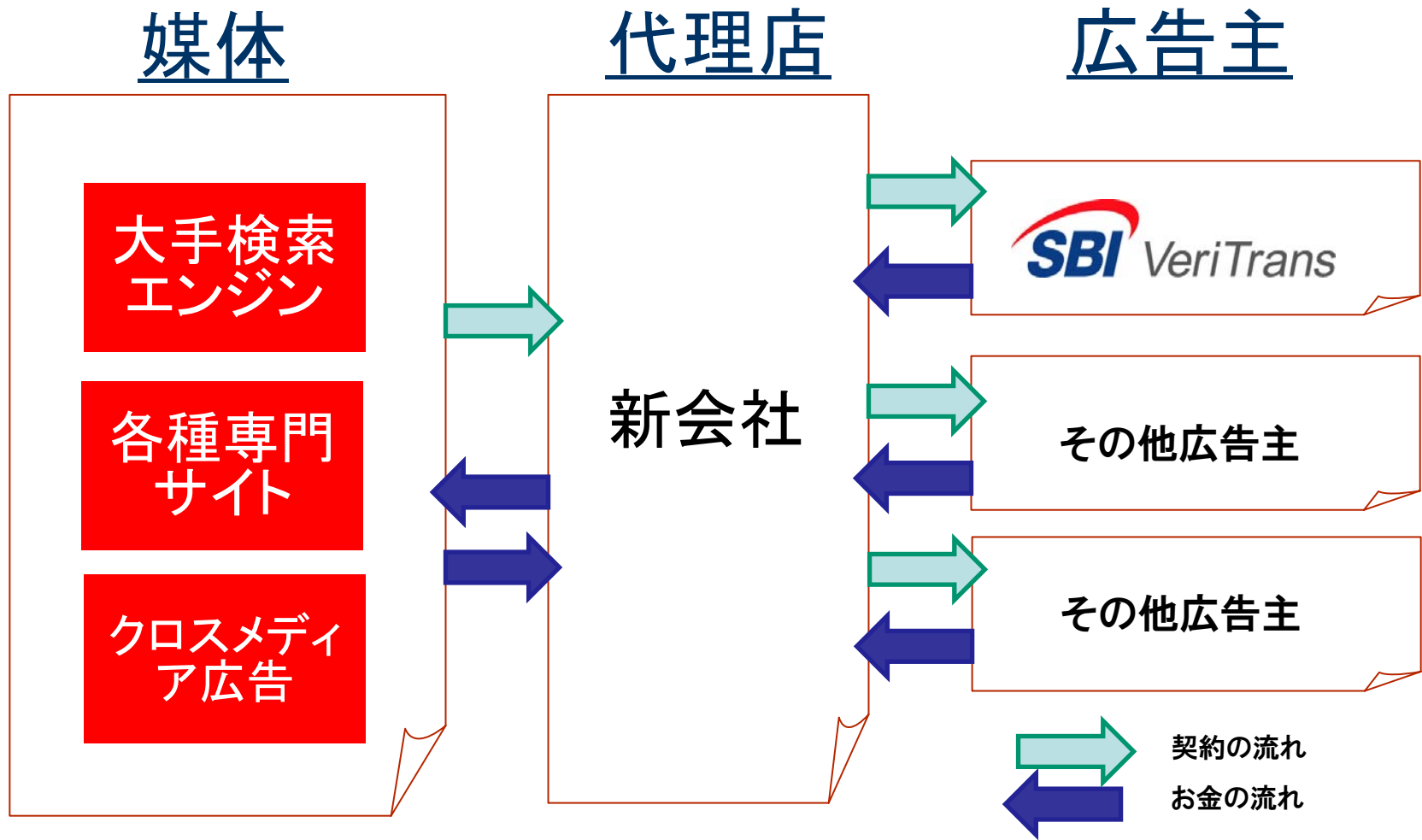
中国事業向けに子会社を設立

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(予定)
- 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

新設子会社のビジネススキーム

「佰宜杰.com」で蓄積したノウハウを外部提供



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」及び「杰街同步」にて、広告出稿予定

VISA Registry of Service Provider

VISAが認めるセキュリティ基準を順守している
安心な決済サービス事業者を登録する仕組み

① PCI DSSの完全準拠の第三者証明

PCIDSSとは、国際カードブランドを中心に、クレジットカード情報の流出や悪用を防ぎ、個人情報を守るために策定した基準

② VISAからの直接確認

日本における同プログラム登録完了第1号！

セキュリティ面での取り組みについて

これまでも、業界トップのセキュリティ対応実績

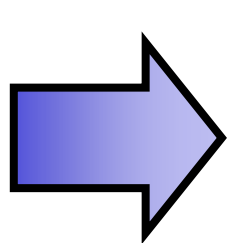
- ① 国内で初の PCI 1.0 及び 1.1 への対応
- ② 3-D Secure MPIホスティングサービス
- ③ PCI SSCへの参加、各種啓蒙活動

カードブランド、カード会社と共同で、
セキュリティ意識の低い同業他社を主導・牽引

決済業界への規制強化の動き

野放しだった決済事業者への規制が検討

- ① セキュリティ対策（決済情報管理）
- ② 加盟店与信の厳格化
- ③ 収納代行会社としての財務体質

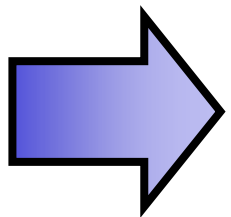


- ✓ 新規事業者への参入障壁
- ✓ 既存事業者の退出

規制強化に先行した対応が進む

決済事業者への規制強化が、むしろ追い風に

- ① PCI DSSへの素早い対応
- ② 審査室の設置・運用
- ③ 健全な財務状態

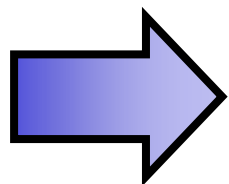


中小の退出だけでなく、異業種からの
新規参入者の事業見直しも

次世代(3G)システムについて

強みをよりシャープにする統合システム

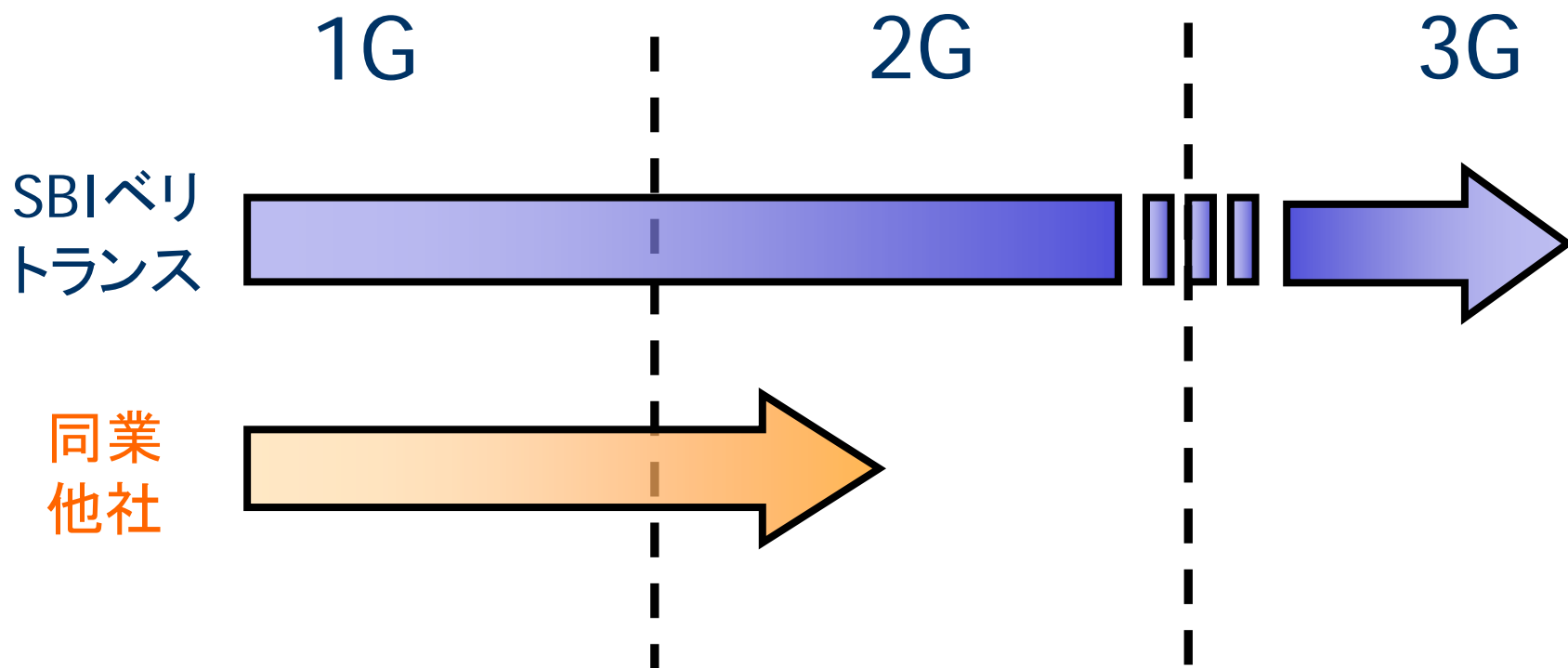
- ① 総合決済のさらなる加速
- ② 垂直統合によるセキュリティ強化
- ③ 非決済サービスとの統合



圧倒的な機能差別化、コスト競争力

同業他社の状況

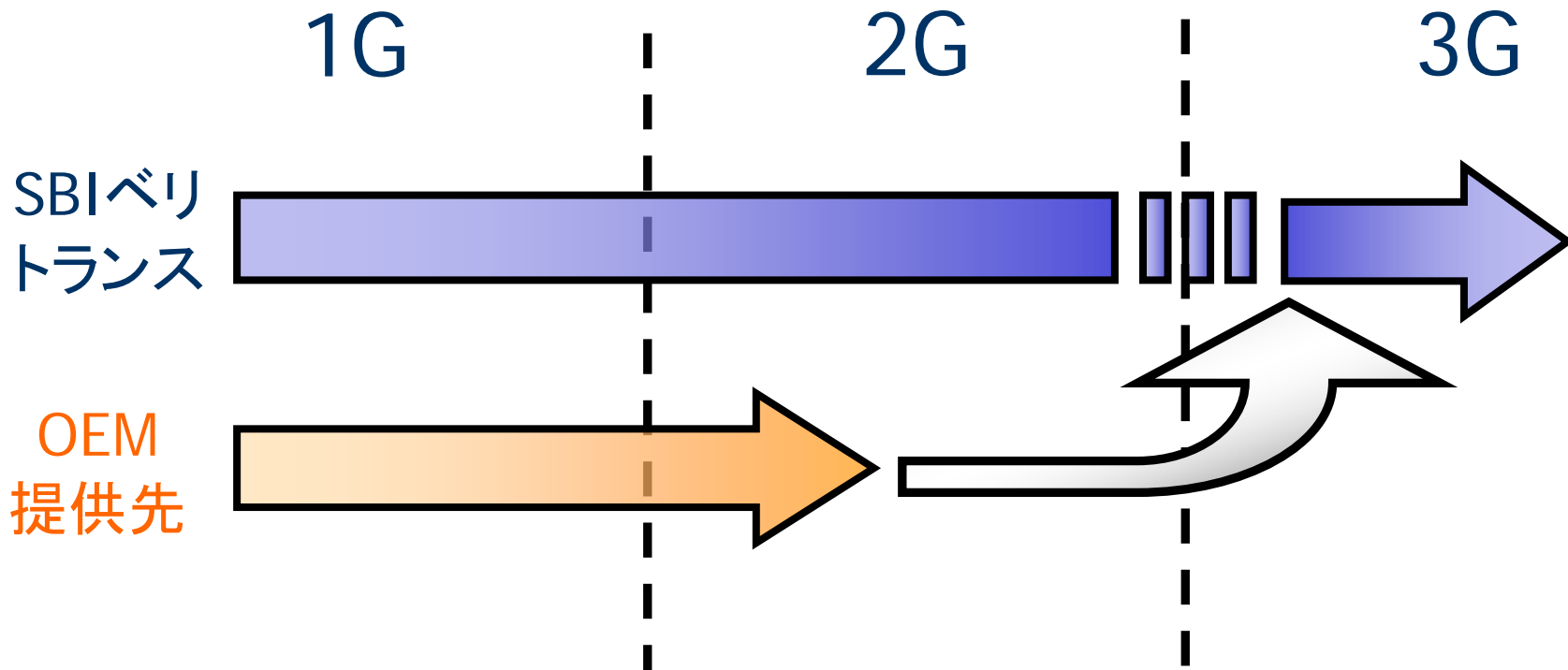
第二世代(総合決済)に入り始めたところ



さらなる総合決済の充実や セキュリティ強化には、
多額の設備投資・運用体制の充実が必要

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

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



2009年3月期 第3四半期 決算説明会サマリー

① 継続的な成長を実現

- 売上高は前年同期比26%増、経常利益は同23%増(連結)
 - EC市場の好調により、決済事業が順調に拡大
-

② 新規事業への積極投資を実施

- 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
-

③ 業界に先駆けた取り組みで業界再編を主導

- 「VeriTrans銀聯網決済」及び各種国際サービスを開始
- 業界再編を視野に、圧倒的な機能・コスト競争力



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