

東証マザーズ 3623

ビルングシステム株式会社

2010年12月期 決算説明資料

2011年2月24日
代表取締役社長 江田敏彦

| | | | | | |
|------|----------------------|----|-----------|--|--|
| 1 | 会社概要 | | | | |
| 1.1 | 会社概要 | …… | P. 3 | | |
| 2 | 事業概要 | | | | |
| 2.1 | 決済プラットフォームと基本サービスの内容 | …… | P. 5 | | |
| 2.2 | 業界競合と当社の狙うポジション | …… | P. 6 | | |
| 2.3 | 当社の事業コンセプト | …… | P. 7 | | |
| 2.4 | 業務受託の業績推移 | …… | P. 8 | | |
| 2.5 | 決済基盤事業の運営状況 | …… | P. 9 | | |
| 3 | 2010年12月期 決算概要 | | | | |
| 3. 1 | 2010年12月期決算総括 | …… | P.11 ~ 12 | | |
| 3. 2 | 主要トピックス | …… | P.13 | | |
| 3. 3 | 損益計算書の概要 | …… | P.14 | | |
| 3. 4 | 業績の推移 | …… | P.15 | | |
| 3. 5 | 売上構造 | …… | P.16 | | |
| 3. 6 | 業務受託月別売上推移 | …… | P.17 | | |
| 3. 7 | サービス別売上推移 | …… | P.18 | | |
| 3. 8 | 収益構造 | …… | P.19 | | |
| 3. 9 | コスト構造 | …… | P.20 | | |
| 3.10 | 販売管理費内訳 | …… | P.21 | | |
| 3.11 | 貸借対照表の概要 | …… | P.22 | | |
| 3.12 | キャッシュ・フロー計算書の概要 | …… | P.23 | | |
| 4 | 2011年12月期計画 | | | | |
| 4.1 | 2011年12月期のポイント | …… | P.25 | | |
| 4.2 | 2011年12月期の施策 | …… | P.26 | | |
| 4.3 | 決済データの活用による関連サービスの展開 | …… | P.27 | | |
| 4.4 | 2011年12月期業績見通し | …… | P.28 | | |
| 4.5 | 設備投資計画 | …… | P.29 | | |
| 5 | 今後の成長戦略 | | | | |
| 5.1 | 事業展開マップ | …… | P.31 | | |
| 5.2 | ビジネス領域拡大計画 | …… | P.32 | | |
| 5.3 | 中長期の計画 | …… | P.33 | | |
| 5.4 | 現状の確認と今後の事業展開 | …… | P.34 | | |

1 会社概要

■ 商号

ビルングシステム株式会社
(Billing System Corporation)

■ 設立

2000年6月

■ 資本金

1,154百万円
(2010年12月末日現在)

■ 事業内容

自社決済プラットフォームを基盤とした
決済業務支援サービスの提供

■ 免許

貸金業務取扱主任者

■ 主要役員

代表取締役 江田 敏彦 (CEO)
取締役 住原 智彦 (CFO) 管理部長兼務
取締役 野嶋 朗 (CIO) 業務システム本部長兼務
監査役 窪小 谷隆

■ 監査法人

有限責任監査法人トーマツ

■ 売上推移

(千円)

| 年/期 | 2006/7期 | 2007/8期 | 2008/9期 | 2009/10期 | 2010/11期 |
|-----|---------|---------|---------|----------|-----------|
| | 439,923 | 628,530 | 765,430 | 989,030 | 1,248,770 |

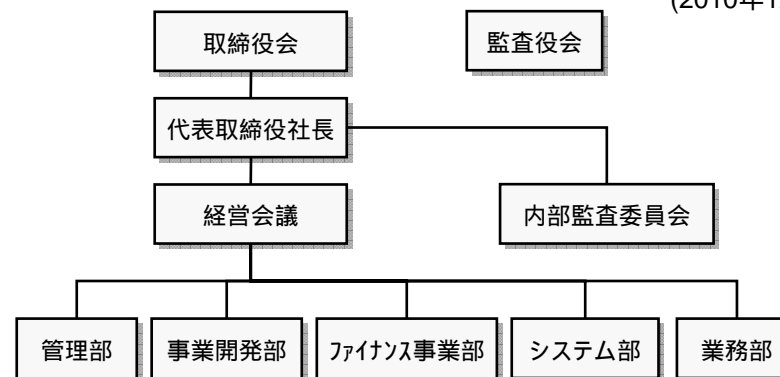
■ 主要株主の状況(上位10名)

(2010年12月31日現在)

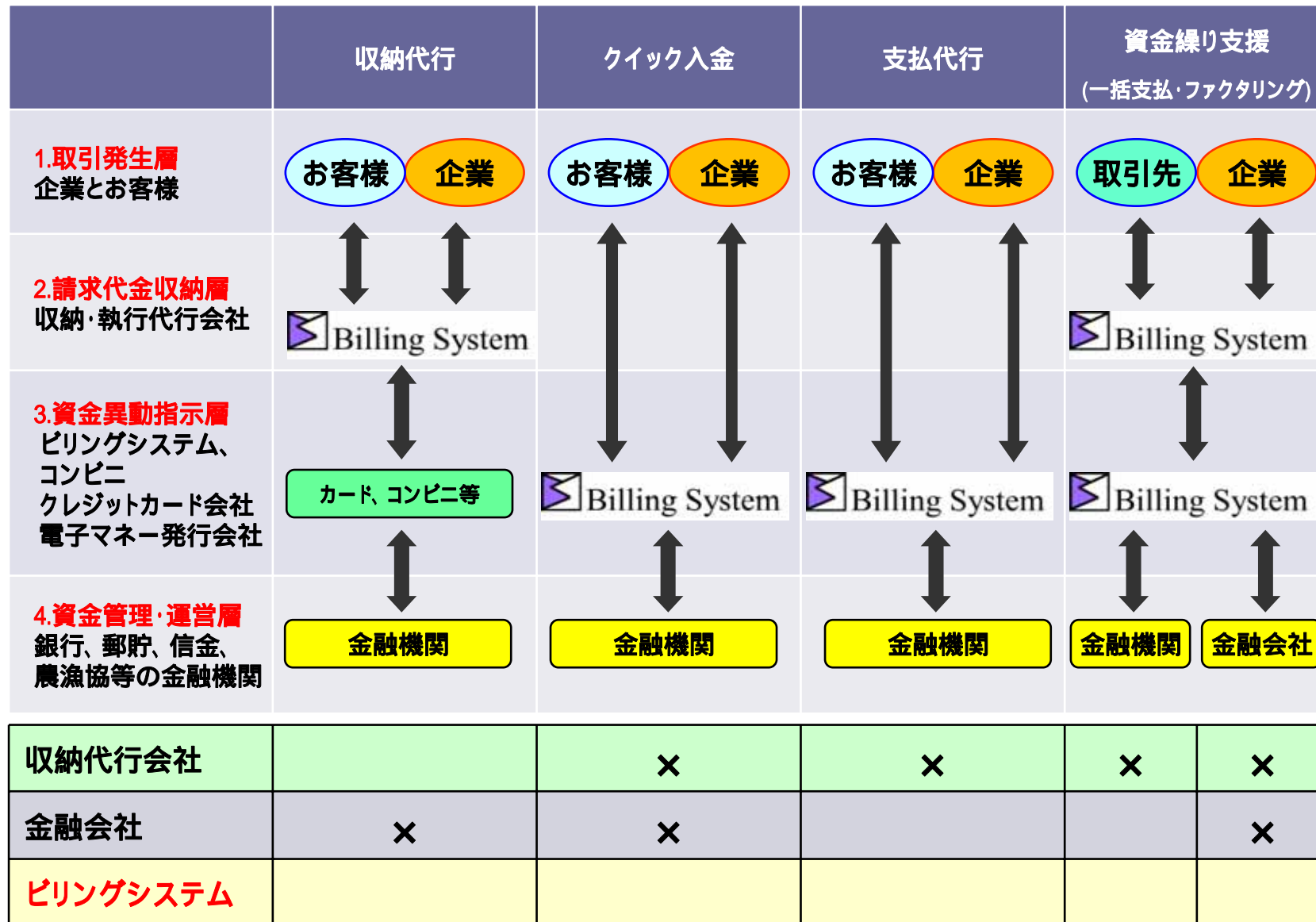
| | 株主名 | 所有株数 | 持株比率 |
|----|----------------|-------|-------|
| 1 | NTTデータ | 1,100 | 7.09% |
| 2 | 江田敏彦 | 1,065 | 6.86% |
| 3 | 窪小谷隆 | 821 | 5.29% |
| 4 | キャノンITソリューションズ | 525 | 3.38% |
| 5 | 大塚商会 | 500 | 3.22% |
| 6 | 住原智彦 | 443 | 2.85% |
| 7 | EDAM | 400 | 2.58% |
| 8 | 楽天証券 | 393 | 2.53% |
| 9 | 柿久保譲 | 353 | 2.27% |
| 10 | 西田井太郎 | 300 | 1.93% |

■ 組織図

(2010年12月31日現在)



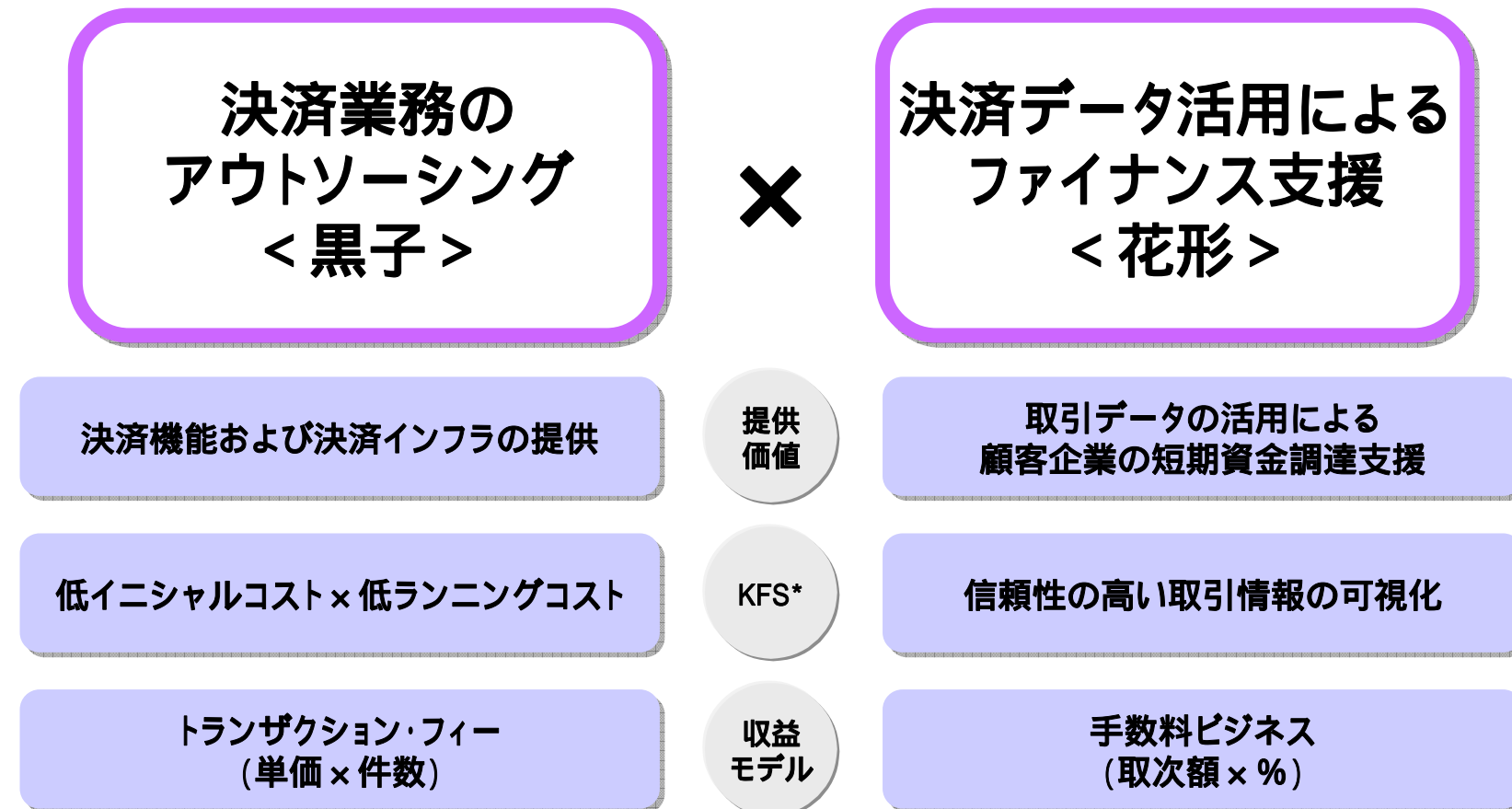
2 事業概要



- 当社のビジネスは、顧客企業に対するBPRの提案にはじまり、決済機能代行業務、決済データを活用した各種サービスを軸に、最終的にはビジネス・プロセス・アウトソーシングまで受託可能な決済関連業務のワンストップ・サービスを提供しており、他の決済アウトソーシング企業とは一線を画したビジネスを展開しています。

| サービス機能 対象サービス | 業務フロー設計 (BPR) | 決済支援機能 | | | | 決済データ活用 | | | その他 (BPO等) | 現状と今後の展開 |
|--------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|----|---------------------|---------------------|------|--------------------|---|----------|
| | | 請求 | 収納 | 消込 | 支払 | ファイナンス取次 | 保証取次 | 物流取次 | | |
| 証券・保険等 金融支援サービス | [Solid Purple Bar] | | [Dashed Purple Bar] | | [Dashed Purple Bar] | | | | 本人確認と本人の資金移動サービスの一層の確立 収納サービスに加え資金振分けサービスの展開 | |
| 不動産 賃貸管理等 業務支援サービス | [Solid Purple Bar] | | | | | [Dashed Purple Bar] | | [Solid Purple Bar] | 家賃の収納管理とその情報に紐づくオーナー宛送金、及び家賃保証サービス等の為の情報管理と業務支援 | |
| 物販等 決済支援サービス | [Dashed Purple Bar] | [Solid Purple Bar] | | | [Dashed Purple Bar] | | | | 各種通販等の物販への決済機能の展開とそれに紐付けた物流連携と仕入れ代金の資金繰り支援 | |

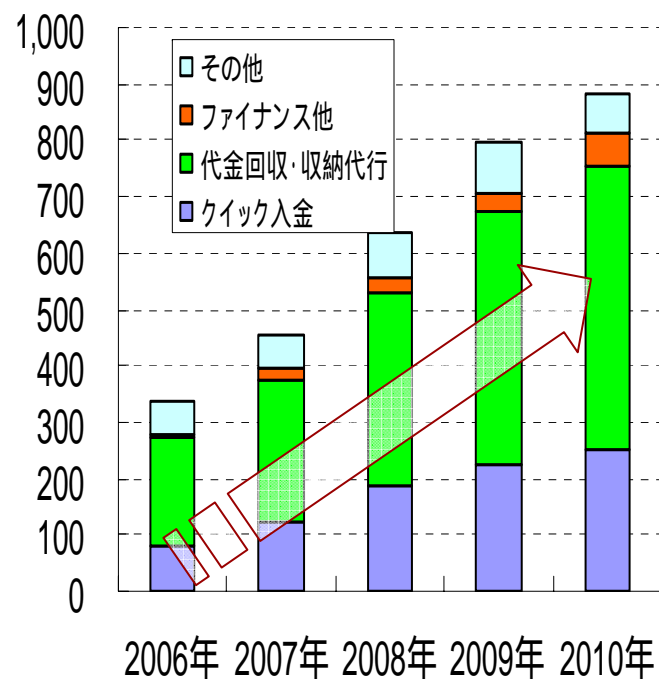
- 当社事業は、決済業務受託による収益をベースに、蓄積された決済データを分析・活用することで顧客企業のファイナンス支援(ファクタリング)から得られる手数料収入を積み上げる、「黒子と花形の掛け算」をコンセプトとしております。



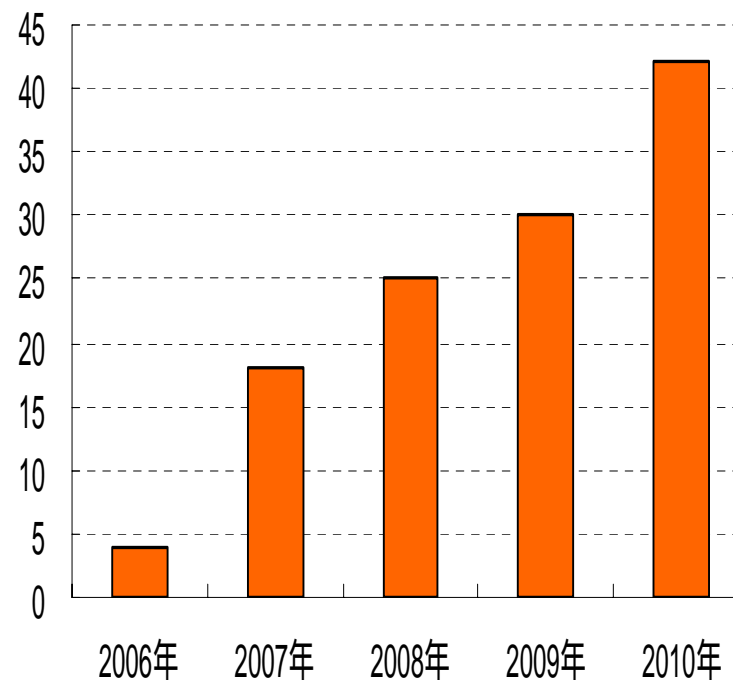
(*KFS : Key Factor(s) for Success 目標達成のために注力すべきポイント(成功要因)

- 当社の決済業務アウトソーシングは、ASPサービスの利用による導入時の低いイニシャルコストと導入後の低ランニングコストが特徴です。
- このため継続利用率が高く、顧客数、および取引件数の増加に伴い収益が伸張するビジネスモデルとなっており、下図のとおり順調に収益を積み上げております。

売上高
(百万円) **決済アウトソーシング業務の売上実績**



売上高
(百万円) **ファイナンス業務の売上実績**



- 顧客企業の決済業務フローを見直し、効率的なフローを構築します。
- 弊社はこの決済データをベースに、顧客企業の業務効率の向上とともに、資金繰り支援をはじめとした資金効率の向上を推進します。

| 基盤となる提供サービス | サービスの概要 | 顧客 / パートナー |
|--|---|--|
| e - Jibai 共同決済サービス BtoBサービスの展開 | 保険会社と代理店間の自賠責保険料の日計集計を行い、保険料の収納を行う。決済結果はリアルタイムで保険会社に通知し、全国の代理店から収納した保険料は取り纏めの上、3日遅れで各保険会社の指定口座に送金する | 自賠責保険の収納利用者の拡大と、自賠責以外の保険料収納の拡大 / 各損害保険会社 |
| 損保各社の保険料収納 BtoCサービスの展開 | 損害保険会社の保険料収納において、請求書の発送から収納代行、入金消込み、を実施。Web、モバイルでの対応も推進 | 3メガ損保会社以外の損保会社への展開 |
| 大手物流会社の 決済サービスOEM BtoCサービスのOEM展開 | 大手物流会社の提供する顧客企業向けの払込票集金サービスの業務フローを構築し、サービス機能を提供・運用実施 | 大手物流の顧客の通販会社等への請求消し込みサービスの展開 |
| 支払代行サービス | 企業の仕入れ等に連携する請求情報に基づく支払業務の代行 | 大塚商会のBPOサービス その他企業グループ、等 |
| 一括支払サービス | 一括支払サービスのシステム要件定義実施、並びに、顧客サイド(支払企業、仕入先企業)と信託銀行、ファンド提供企業、向けの業務フローを構築、運用サポート実施 | 大手信託銀行 |

3 2010年12月期 決算概要

売上高

1,248百万円 前期比 26.3%増

(単体では1,093百万円 前期比 10.6%増)

- ・収納代行サービスが損害保険会社を主体に好調に推移し、前期比282百万円増加したが、一方、スポット売上が前期比 49百万円となり、売上全体で**1,248百万円**の着地 (予算比 2.0%)

業務純利益

174百万円 前期比 3.1% (6百万円)

- ・利益率の高いクイック入金サービスが、レバレッジ規制の影響により、8月以降低調に推移(前年比16百万円増加しているが、予算比 15百万円)。
- ・営業利益、経常利益とも前期比増益だったが、法人税等調整額が36百万円減少し、**純利益は174百万円となった。予算比では 21.7%の進捗。**

配当(初配)

一株あたり**3,000円**の配当(初配)を予定。

(3月25日の定時総会に付議予定)

- ・当社は税務上の繰越欠損金がありますが、欠損金解消後は、純利益の**35%**程度を目処に、配当を実施する方針です。

2010年1月 収納代行会社の子会社化

当社の関連会社で収納代行業務を委託しているトランスファーネット(株)の株式の一部を(株)NTTデータより譲受け、当社の連結子会社といたしました(子会社後の出資比率:当社66.0%、NTTデータ34.0%)。業務の連携強化を通じて経営効率の改善を図ったものです。

2010年11月 本社移転

賃貸借契約の期限到来に伴い、今後の業容拡大に伴う人員増加への対応を図るため、移転しました。

2010年11月 日本テクノロジーFAST50に3年連続選出

当社はデロイトトウシュートマツの主催する「日本テクノロジーFAST50」に3年連続で選出されました。

2010年12月 PCIDSSの認証取得

当社は決済サービスという一種の社会的インフラを提供しており、高度なセキュリティと信頼性が求められています。このため既に、プライバシーマーク、ISMSの認証を取得していますが、これに加えてPCIDSSの認証を取得しました。本認証は極めて具体的、定量的であり、認証取得を目指した体制整備により、一層高度なセキュリティとシステム運用レベルの確保を図るものです。

(注) PCIDSS: Payment Card Industry Data Security Standard

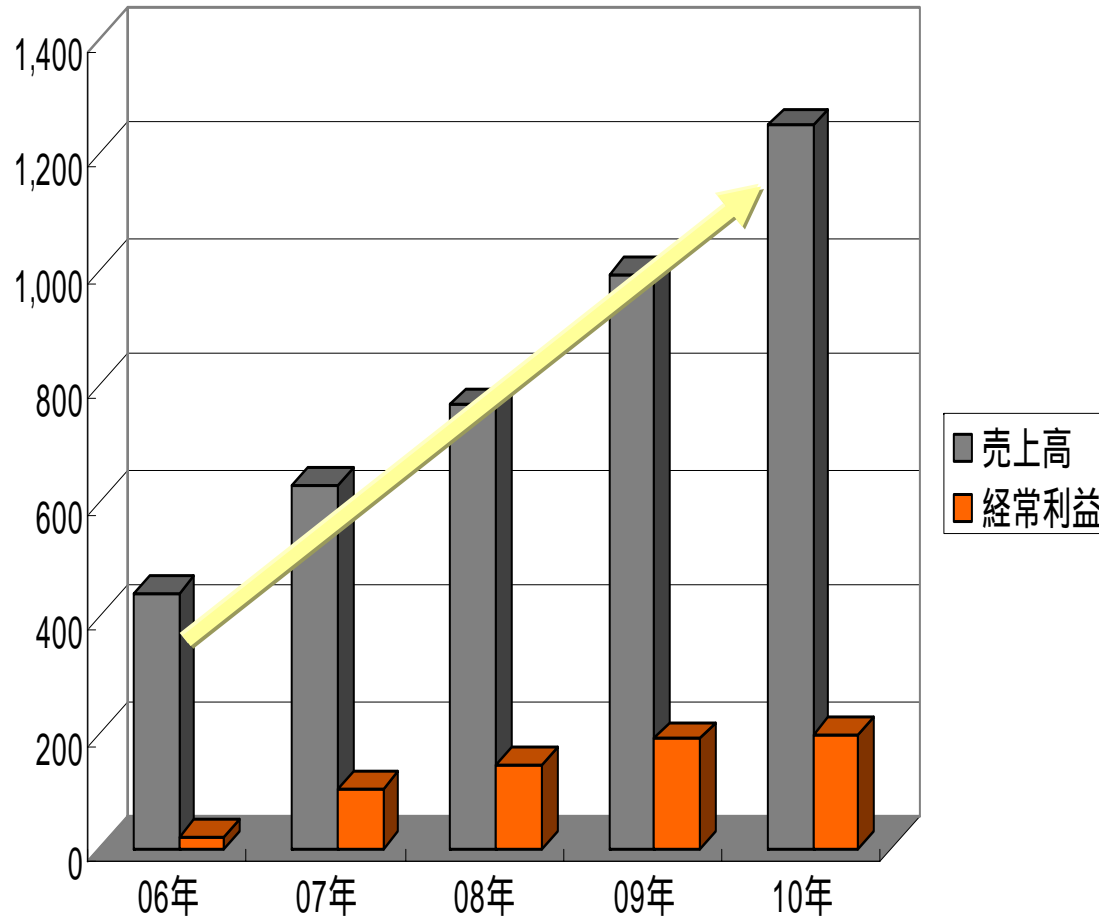
3.3 損益計算書の概要

単位:千円

2010年12月期より連結ベース

| | 2009年12月期 | | 2010年12月 | | | |
|-------|------------|--------|------------|--------|-------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前期比 | 計画比 |
| 売上高 | 989,030 | 100.0% | 1,248,770 | 100.0% | 26.3% | -2.0% |
| 売上総利益 | 454,558 | 46.0% | 527,237 | 42.2% | 16.0% | -3.7% |
| 営業利益 | 187,237 | 18.9% | 195,558 | 15.7% | 4.4% | -6.4% |
| 経常利益 | 188,361 | 19.0% | 194,004 | 15.5% | 3.0% | -7.4% |
| 当期純利益 | 180,452 | 18.2% | 174,907 | 14.0% | -3.1% | -21.7% |
| EPS | 11,639円84銭 | - | 11,282円16銭 | - | 33.4% | - |

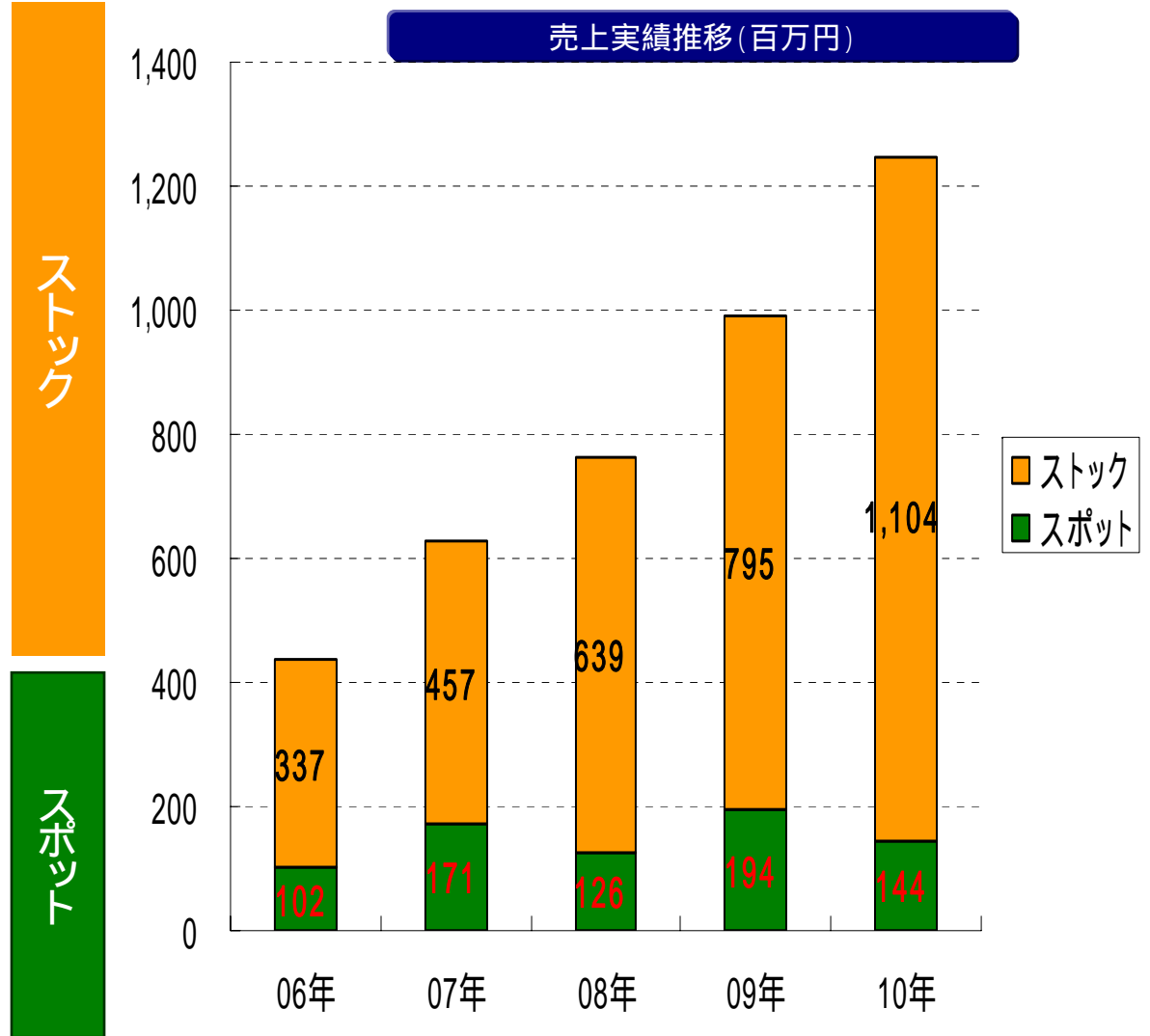
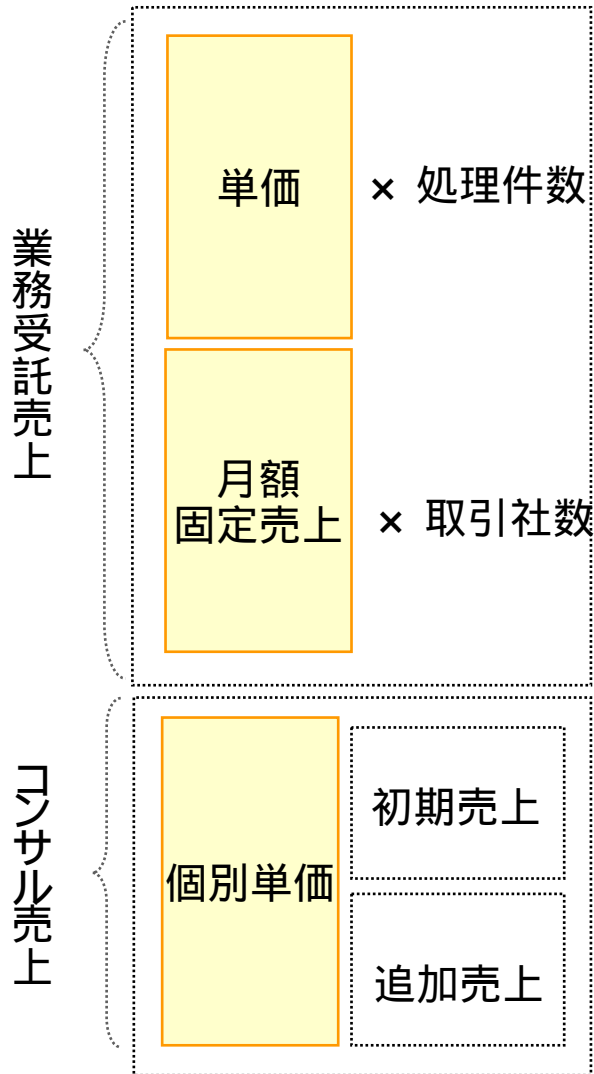
単位:百万円



Points

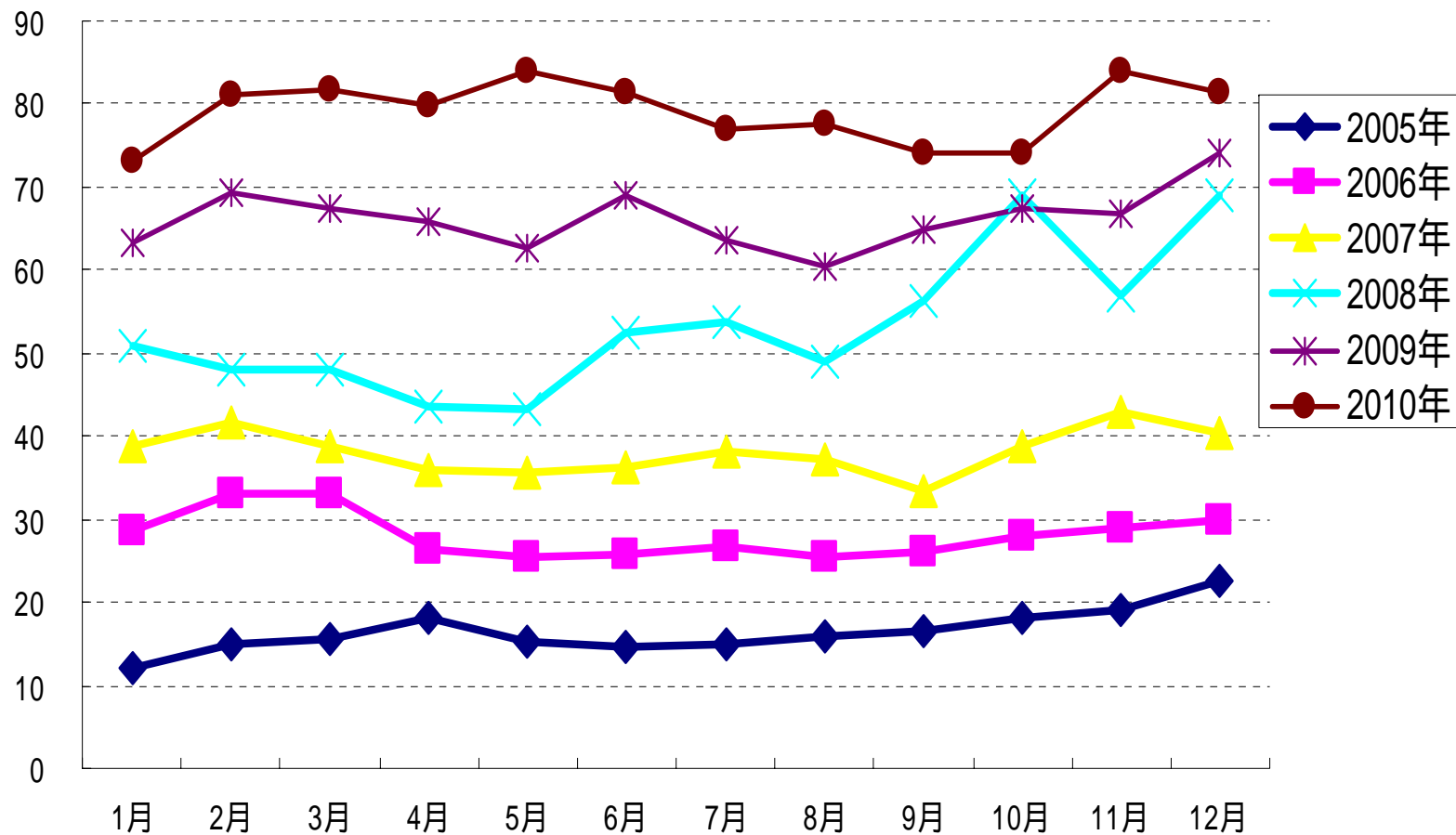
- ・売上高は、業務受託売上の堅調な伸びに支えられ、順調に拡大中。
- ・2010年度は特に収納代行サービスの売上が堅調に伸び、一方クイック入金は微増。
- ・利益面では、粗利率の高いクイック入金の伸長が低調であったこと、スポットが前年比減少したこともあり、前期比+6百万円に留まりました。

業務受託(ストック)積上が基本



(百万円)

単体

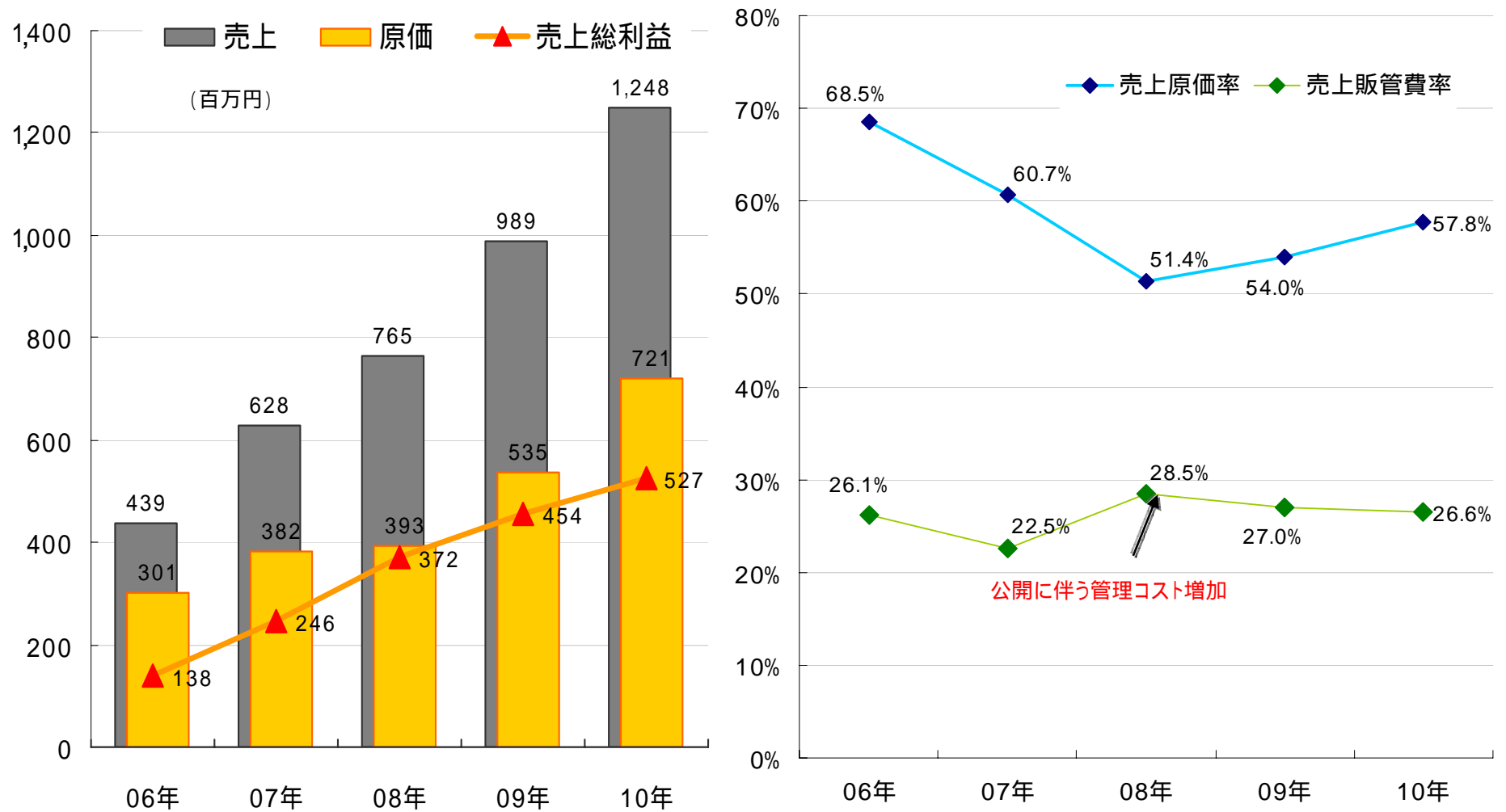


単位:百万円

連結

| | | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 |
|-----------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| クイック入金 | 業務受託 | 78 | 123 | 189 | 226 | 242 |
| | コンサル・スポット | 44 | 37 | 59 | 59 | 30 |
| | 合計 | 122 | 160 | 248 | 285 | 272 |
| 代金回収・収納代行 | 業務受託 | 195 | 253 | 342 | 450 | 732 |
| | コンサル・スポット | 35 | 34 | 17 | 80 | 13 |
| | 合計 | 230 | 287 | 359 | 530 | 745 |
| ファイナンス他 | 業務受託 | 4 | 18 | 25 | 30 | 42 |
| | コンサル・スポット | 10 | 95 | 42 | 53 | 65 |
| | 合計 | 14 | 113 | 67 | 83 | 107 |
| その他 | 業務受託 | 60 | 63 | 83 | 89 | 87 |
| | コンサル・スポット | 13 | 5 | 8 | 2 | 37 |
| | 合計 | 73 | 68 | 91 | 91 | 124 |
| 合計 | 業務受託 | 337 | 457 | 639 | 795 | 1,103 |
| | コンサル・スポット | 102 | 171 | 126 | 194 | 145 |
| | 合計 | 439 | 628 | 765 | 989 | 1,248 |

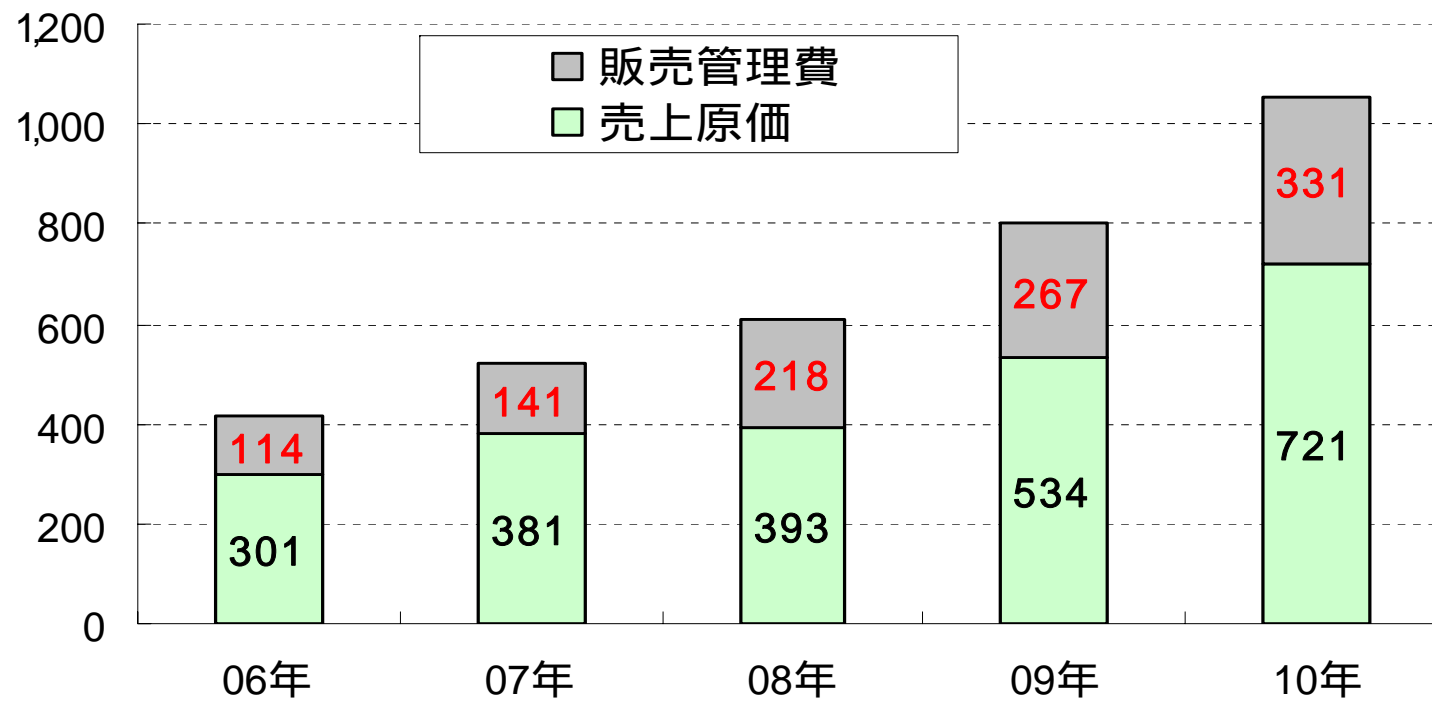
収納代行の増加により原価率増加、これに対し販管費率は減少



3.9 コスト構造

単位:百万円

| | 06年 | 07年 | 08年 | 09年 | 10年 |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 売上原価 | 301 | 381 | 393 | 534 | 721 |
| 販売管理費 | 114 | 141 | 218 | 267 | 331 |



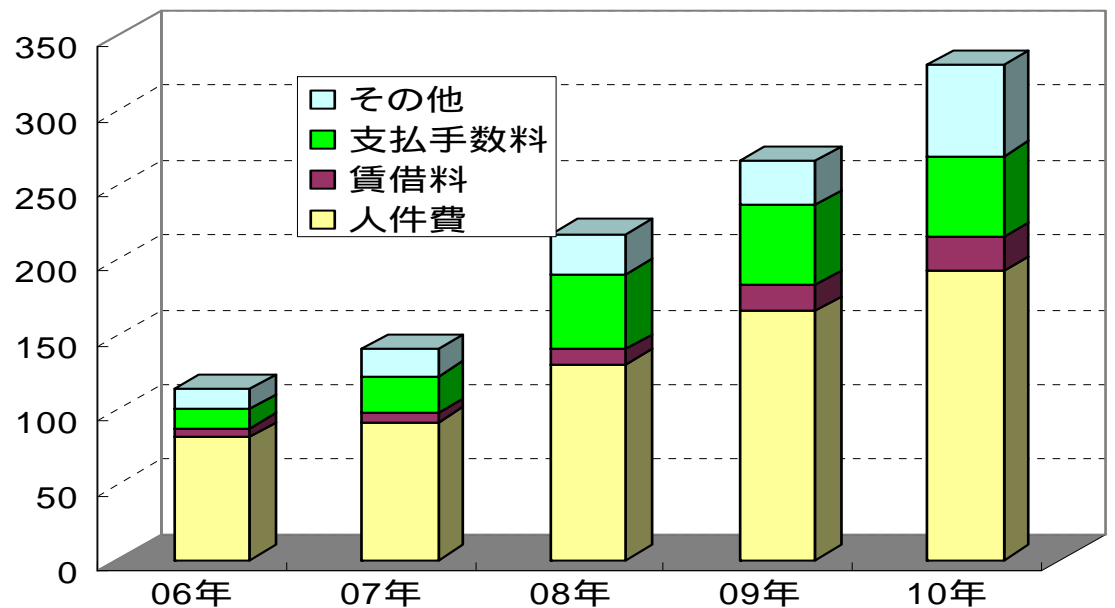
販売管理費実績推移 (百万円)

| | 06年 | 07年 | 08年 | 09年 | 10年 |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 人件費 | 82 | 92 | 131 | 166 | 200 |
| 賃借料 | 6 | 6 | 10 | 18 | 23 |
| 支払手数料 | 13 | 25 | 50 | 53 | 54 |
| その他 | 13 | 18 | 27 | 30 | 54 |
| 合計 | 114 | 141 | 218 | 267 | 331 |

3名採用 (うち2名はシニアマネジメント)

オフィス賃料2ヶ月分二重負担あり

弁護士費用7百万円、のれん5百万円
求人費6百万円、消耗品費3百万円



単位:千円

| | 2009年12月期 | | 2010年12月期 | | |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減率 |
| 流動資産 | 1,941,847 | 94.0% | 4,837,431 | 97.3% | 149.1% |
| 固定資産 | 124,428 | 6.0% | 132,097 | 2.7% | 6.2% |
| 資産合計 | 2,066,275 | 100.0% | 4,969,528 | 100.0% | 140.5% |
| 流動負債 | 731,734 | 35.4% | 3,436,300 | 69.1% | 369.6% |
| 固定負債 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | - |
| 負債合計 | 731,734 | 35.4% | 3,436,300 | 69.1% | 369.6% |
| 純資産合計 | 1,334,541 | 64.6% | 1,533,228 | 30.9% | 14.9% |
| 負債純資産合計 | 2,066,275 | 100.0% | 4,969,528 | 100.0% | 140.5% |

単位: 千円

| | 2009年12月期 | 2010年12月期 | |
|------------------|-----------|-----------|--|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 523,035 | 5,653 | 利益180,452千円、 預り金増加216,316円、 買取債権の増加 435,102千円 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 1,911 | 2,248,707 | トランスファーネットの連 結子会社化に伴う収入 2,308,473千円等 |
| フリーキャッシュ・フロー | 524,946 | 2,243,054 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 90,004 | 163,316 | 短期借入金の増加 170,000千円 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 614,950 | 2,406,369 | |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 676,930 | 1,291,881 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,291,881 | 3,698,251 | |

4 2011年12月期計画

2011年12月期の業績見込み

通期売上高1,386百万円、業務純利益207百万円、期末配当3,000円

施策

- ✓ 基幹ビジネス(クイック入金、収納代行)
 - 既存の利用業態に対する地道な事業展開を図ります。
 - 新規の業態へ基幹ビジネスを展開します。
- ✓ 新事業の立上・稼働を確実に実施し、今後の収益基盤の確立を図ります。
 - 決済に連携する新たなマーケット、新たな機能、新たなサービスの開発・展開を推進します。
- ✓ 一層セキュリティを強化し、顧客の信頼に応える体制構築を推進します。

1 決済プラットフォームの新スキームの拡大

1. 決済支援サービスとしての請求、集金、入金消込み、送金代行、並びに、ファイナンス支援サービスとしての前払い、仕入代行を推進するにあたり、他社サービスに当社機能を組み込み、複合サービスとしての展開を図ります。
請求書の印刷、郵便局への持込み、収納代行、入金消し込み、等の機能を一括し、コスト削減を可能とするハブ機能の構築
物流、倉庫と決済管理機能の一元化によるファイナンス取次機能の構築

2 中国ビジネス支援業務の展開を推進

1. 貿易センターの主催する日本ブランド協議会の機能の構築推進を図り、中小企業の海外(中国)での商品、製品、サービス販売を支援推進します。
2. 決済基盤を中心としたデータ管理による中国ビジネスの稼働開始
 - ・中国企業との提携による中国最大BtoBサイトへの参加支援・運営支援の推進と併せ、決済、物流、通関、等の付随業務へのワンストップサービスの構築・展開を図ります。
 - ・中国での飲食、ショッピングセンター、アンテナショップとネット通販、物流、保税倉庫、等を総合展開するリアルとネットの融合したBtoCサイトへの日本企業の参加支援とワンストップサービスの構築・展開を図ります。

3 既存ビジネスの積み上げに加えて、2011年度以降につながる、新規ビジネスの稼働を実現

1. 企業グループのグループCMS推進コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進
滞留資金の圧縮と一括支払の推進により、数億円規模の年間経費削減の実現を支援します。
2. 中国での展開と並行したアジア地域全般で利用できる日本企業の為の貿易・決済基盤の構築
3. 病院等への決済支援サービス展開による医療関連分野における管理業務の効率化推進
4. マルチ決済ハブの機能向上
 - ・処理件数の拡大に向けた決済基盤の充実と、現金以外の決済手段に対応するマルチハブ基盤の構築と展開

- 顧客企業が弊社の決済インフラを利用することで蓄積される決済データは、商取引に裏打ちされた極めて正確性・信頼性の高い顧客のキャッシュフロー情報となります。
- 弊社の決済支援、資金繰り支援による顧客企業の決済業務フローの改善を通し、各種事業フローの効率化も図れます。

| 提供サービス | サービスの概要 | 顧客/パートナー |
|---------------------------|---|--------------------------|
| 不動産賃貸管理業務 支援サービス | 家賃収納データをベースにオーナー宛送金の早期化と家賃保証サービスの運用管理を支援 | 不動産管理会社 家賃保証会社 |
| CO2算定、利用エネルギー 削減支援サービス | 各種資源の利用料請求データを基に排出するCO2を分析・算出しエネルギー削減策の導入と削減効果を排出権取引等に転嫁を支援 | 大手旅行代理店 多店舗展開事業者 |
| 各種郵便料金の 効率化支援サービス | 請求業務の効率化支援に伴う郵便請求の見直し、及び、郵便料金の削減策の推進 | 保険会社、証券会社 通販会社、等 |
| 物販バリューチェーン 短縮化事業支援 | 各種生産者と最終顧客を直結させるバリューチェーンを構築、取引にかかる決済業務および資金繰りを支援 | 各種メーカー 物流事業者 |
| 中小病院事務手続支援 | 支払代行、患者への請求代行、および診療報酬審査請求代金精算にかかるファクタリング、ならびに省エネ関連対応の取次 | 中小病院 |
| 企業の決済業務代行 | 企業の業務受発注から連携する請求代行、支払サポート、ならびに一括支払の対応 | 総合レジャー開発企業 建設機器企業グループ |

単位:千円

| | 2010年12月期 | | 2011年12月期 | | |
|-------|-----------|-------|-----------|-----------|-------|
| | 実績 | 前期比 | 第2四半期計画 | 通期計画 | 前期比 |
| 売上高 | 1,248,770 | 26.3% | 657,169 | 1,386,937 | 11.1% |
| 売上総利益 | 527,237 | 16.0% | 260,407 | 579,061 | 9.8% |
| 営業利益 | 195,558 | 4.4% | 88,362 | 232,566 | 18.9% |
| 経常利益 | 194,004 | 3.0% | 83,968 | 218,072 | 12.4% |
| 当期純利益 | 174,907 | -3.1% | 77,966 | 207,503 | 18.6% |

POINTS

- ・ 当社の基盤ビジネスである決済サービスの基盤の拡充。
- ・ 将来の収益に結びつく周辺ビジネスへの取組み。
- ・ 中国展開の具体化。

設備投資

| | | |
|-----|-------|------------------------|
| ハード | 25百万円 | (ネットワーク強化、DB基盤強化) |
| ソフト | 85百万円 | (マルチペイメント共同利用センターの自営化) |
| | 28百万円 | (不動産管理ソフトへの投資) |
| | 3百万円 | (その他ソフトへの投資) |

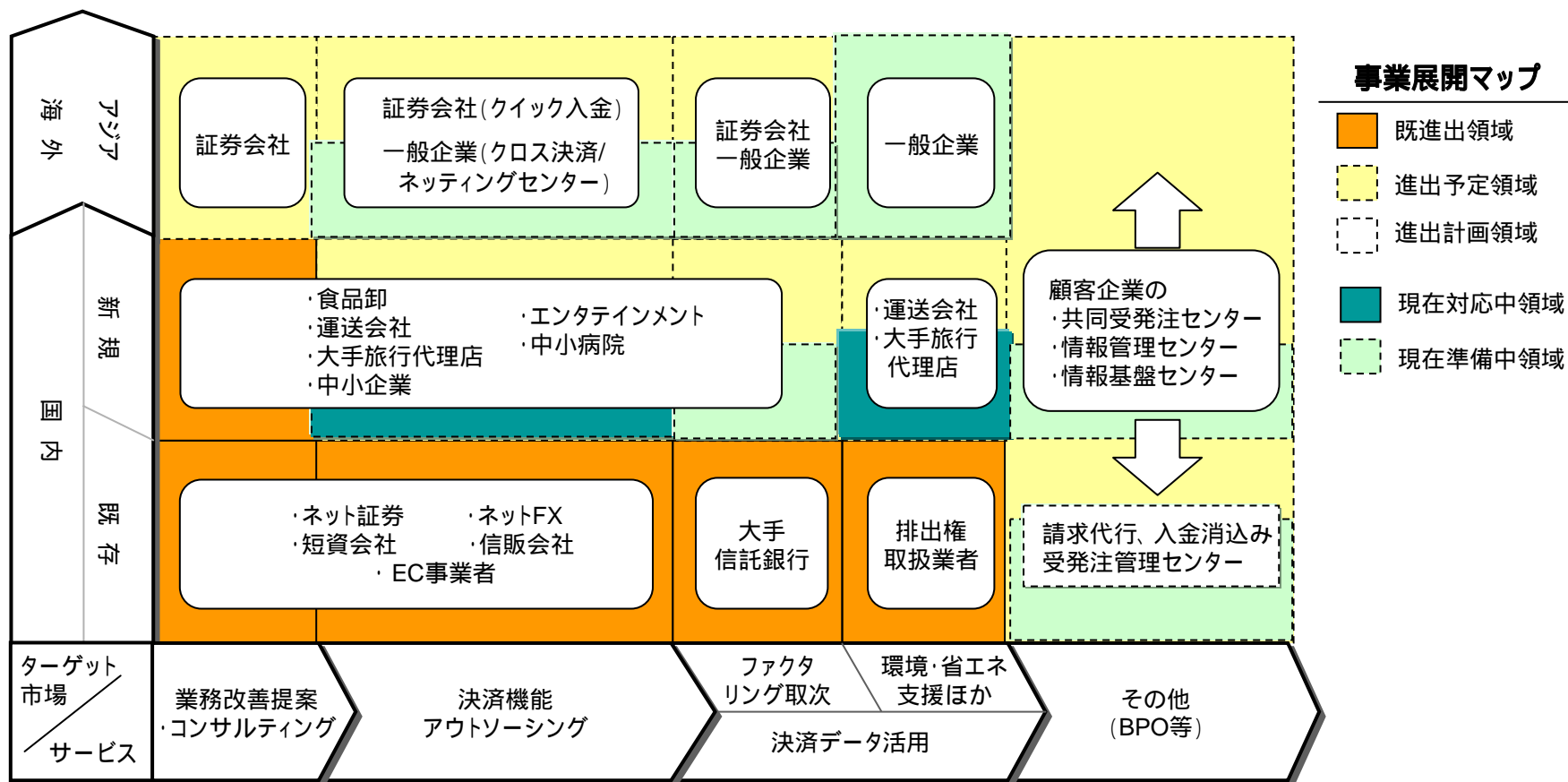
減価償却費

2011年12月期 減価償却予定額 **32百万円**

5 今後の成長戦略

5.1 事業展開マップ

- 今後の事業展開については、コア業務である決済機能のアウトソーシングサービスを基軸に、国内における更なる顧客開拓の実行を基本方針とし、最終的には海外、特にアジア地域に進出し、決済アウトソーシング業務の件数増大を推進する計画です。
- 取引件数の増大に伴い蓄積が進む決済データを活用し、ファクタリング取次事業や環境事業などの手数料ビジネスを拡大させ、収益基盤の拡充を図ります。



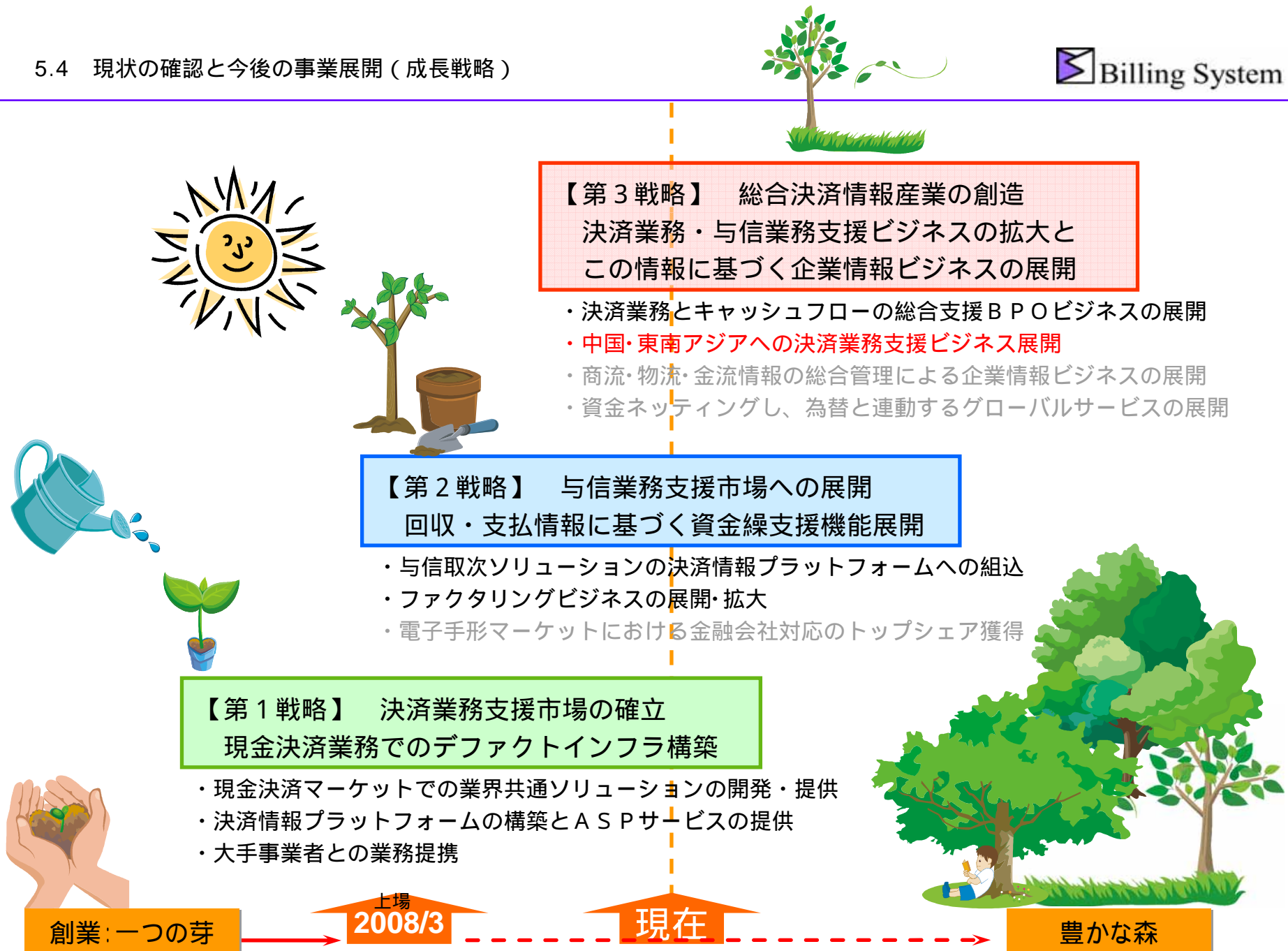
- 順次実績化している関連ビジネスの状況

| 事業計画 | サービス対象 | サービスの概要 | 実施状況 |
|---------------|-----------------|---|---------|
| 従来からの 計画案件 | 人材派遣 | 人材派遣会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援 | サービス提供中 |
| | エンターテインメント | ゲーム機器の流通市場向けに、決済プラットフォームと管理APの提供・資金繰り支援 | サービス提供中 |
| | 不動産管理 | 不動産管理会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援 | サービス提供中 |
| | 観光産業 | 旅行事業者のグループ企業を繋ぐ決済プラットフォームと省エネ法対応スキームの提供及び、ホテル・旅館・取引業者向けに決済プラットフォームとコスト削減スキームの提供 | サービス提供中 |
| | 漁協・農協・市場 | 地方の漁協・市場とスーパーマーケット・飲食店を結んだ直販チャンネルでの決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供、地産地消の推進 | サービス提供中 |
| | 病院 | 中小病院向けに決済プラットフォーム、窓口会計効率化の複合サービス提供 | 準備中 |
| | 訪問介護 | 訪問介護・訪問医療における決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供 | 準備中 |
| | イントラネット | シンクライアントを利用したクローズ環境での決済プラットフォームのサービス展開 | 準備中 |
| | 企業CMS支援 | 企業グループのグループCMS推進コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進 | サービス提供中 |
| | 中国・アジア展開 | 決済基盤を中心としたデータ管理による中国ビジネスの稼働開始 | 準備中 |
| | 決済プラットフォーム | 現金決済以外の決済機能の充実によるマルチ決済ハブ機能の向上 | 準備中 |
| 計画案件 | ファイナンス取次スキームの拡大 | 物流と倉庫在庫、並びに決済管理情報の一体化によるファイナンス支援サービスの展開 | 準備中 |
| | 業務センターの構築 | 決済業務の代行処理集中センターの構築による決済業務の受託推進 | 準備中 |

5.3 中長期の計画

- BPO業務に関連する投資はパートナー企業との共同出資等により投資額を一定範囲に抑制し、自走式のビジネスモデルをより強固なものとする計画です。





ご清聴ありがとうございました。



本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

IRお問い合わせ先
ビルングシステム株式会社 電話03-5501-4400
toiawase@e.billingjapan.co.jp