

証券コード 2428

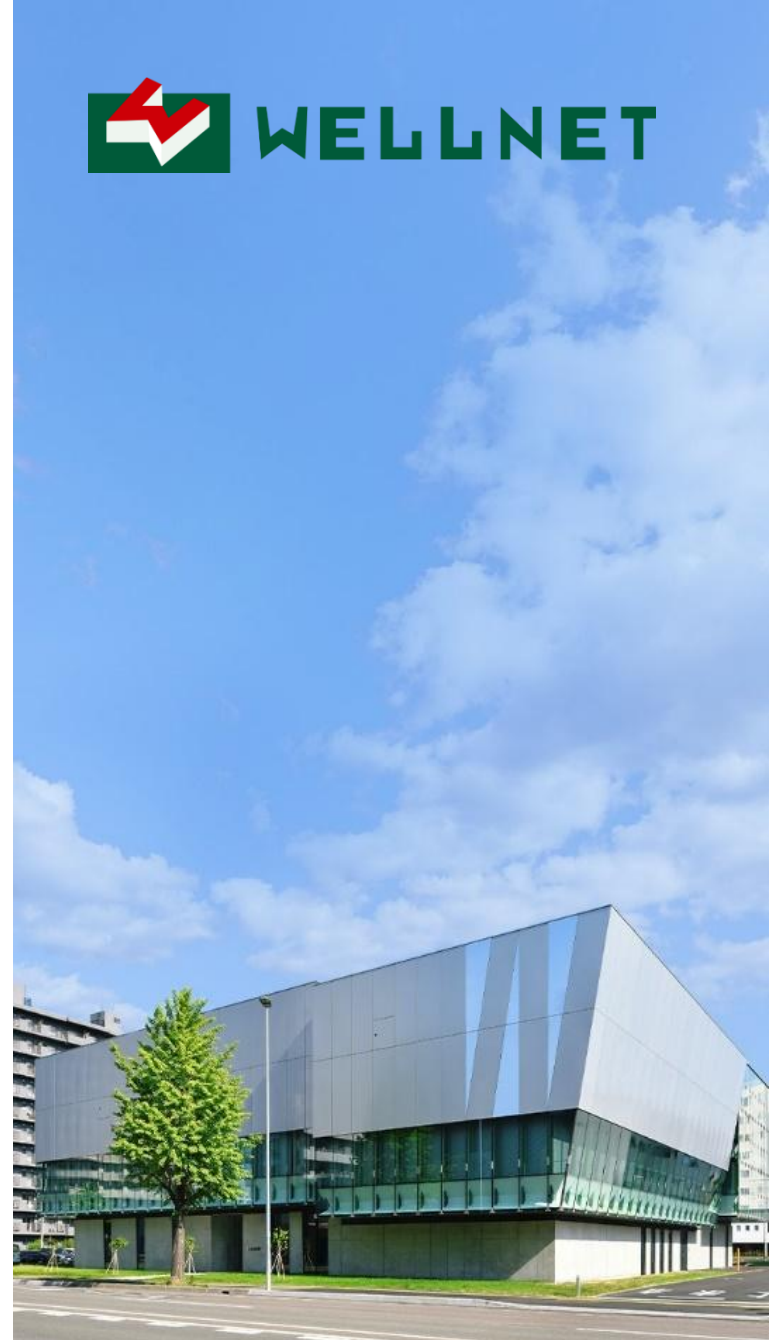


ウェルネット株式会社

2026年6月期
通期決算説明資料

2026年8月10日

代表取締役執行役員社長 宮澤一洋



目次

- 1 ウェルネットについて
- 2 2026年6月期業績等
- 3 2027年6月期業績・配当予想
- 4 中期経営計画「Think Wild.」
- 5 成長戦略中核

ウェルネットについて

1

**安全・安心・快適・便利を
最大効率で実現する。**

2

**社員に自身の可能性を試す
フィールドを提供する。**

ウェルネット株式会社概要 東証/札証（2428）

 **創業**：1983年／1996年新規事業開発会社として社名変更・再スタート(実質創業30年)

 **本店**：札幌 **営業拠点**：札幌・東京・大阪・福岡

 **従業員**：約140名

サービスの歴史

- 2000年** 航空大手三社（JAL・ANA・JAS）導入
- 2001年** 都市間高速バスチケットコンビニ発券
- 2002年** ケータイチケット（日本武道館13,000人コンサート）
- 2003年** 飛行機搭乗用QRコード発行
- 2008年** リーグ・札幌ドーム電子チケット
- 2012年** 「送金サービス」ネットde受け取り（SMBC共同開発）
- 2013年** 「送金サービス」コンビニ現金受け取り
- 2016年** “バスもり！”開始（スマホ電子チケットサービス）
- 2017年** スマホ決済サービス“支払秘書”開始
- 2020年** MaaSシステム(函館dohna！！、仙台MaaS、OkhoNavi・・・)
- 2021年** 札幌本社完成、本店移転、ekaiin.com開始
- 2022年** スルッとKANSAI QR認証システム開発パートナーに選定
- 2023年** しまえーるリリース、西日本支店開設
- 2024年** スルッとQRttoサービス利用開始
- 2024年** 日本通信と安全・安心・快適・便利な電子マネー社会実装に向けた協業開始
- 2025年** スルッとQRttoサービスエリア拡大、九州営業所開設、JR北海道・湘南モノレールでQRコード認証開始、ぐるっと北海道サービス開始

2026年6月期業績等

前年の大型商材の反動及び大口先の取扱減少等の影響による減収増益決算

(単位：百万円)

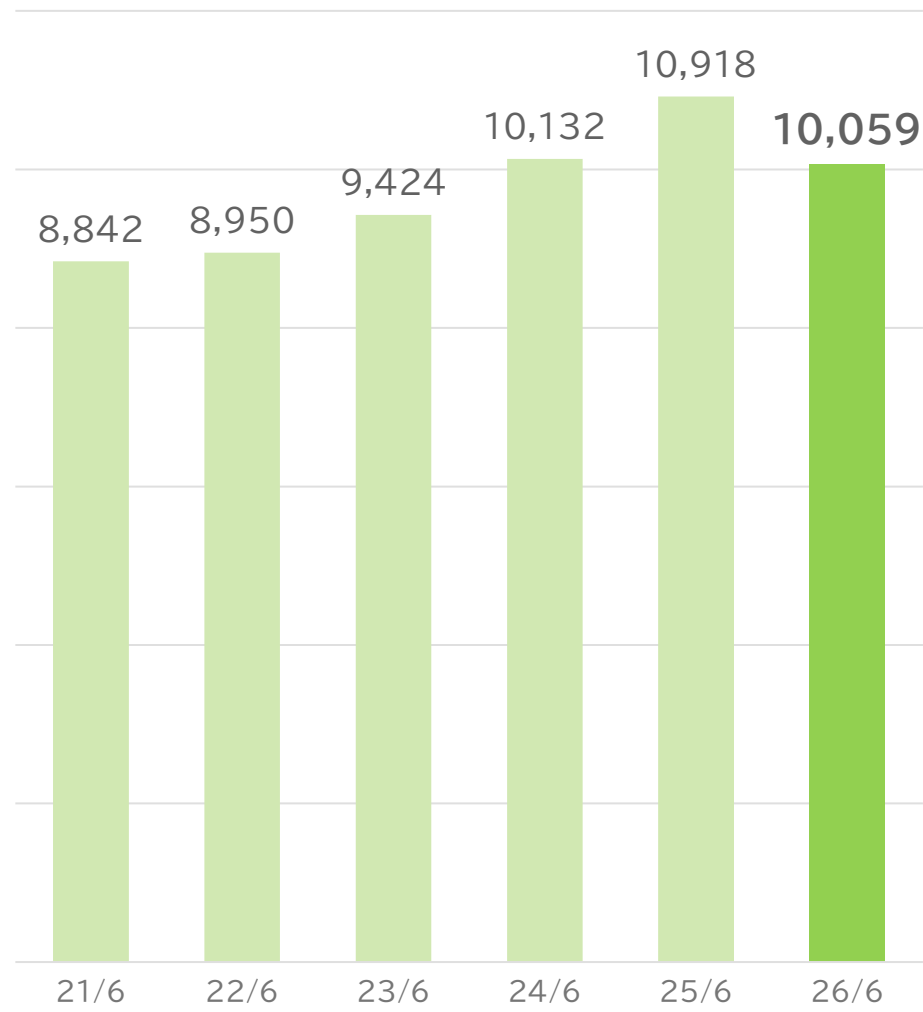
	売上高	営業利益	経常利益	純利益
FY25	10,918	1,502	1,664	1,077
FY26	10,059	1,411	1,505	1,081
YoY	△ 7.9%	△ 6.1%	△ 9.6%	0.4%

(単位：百万円)

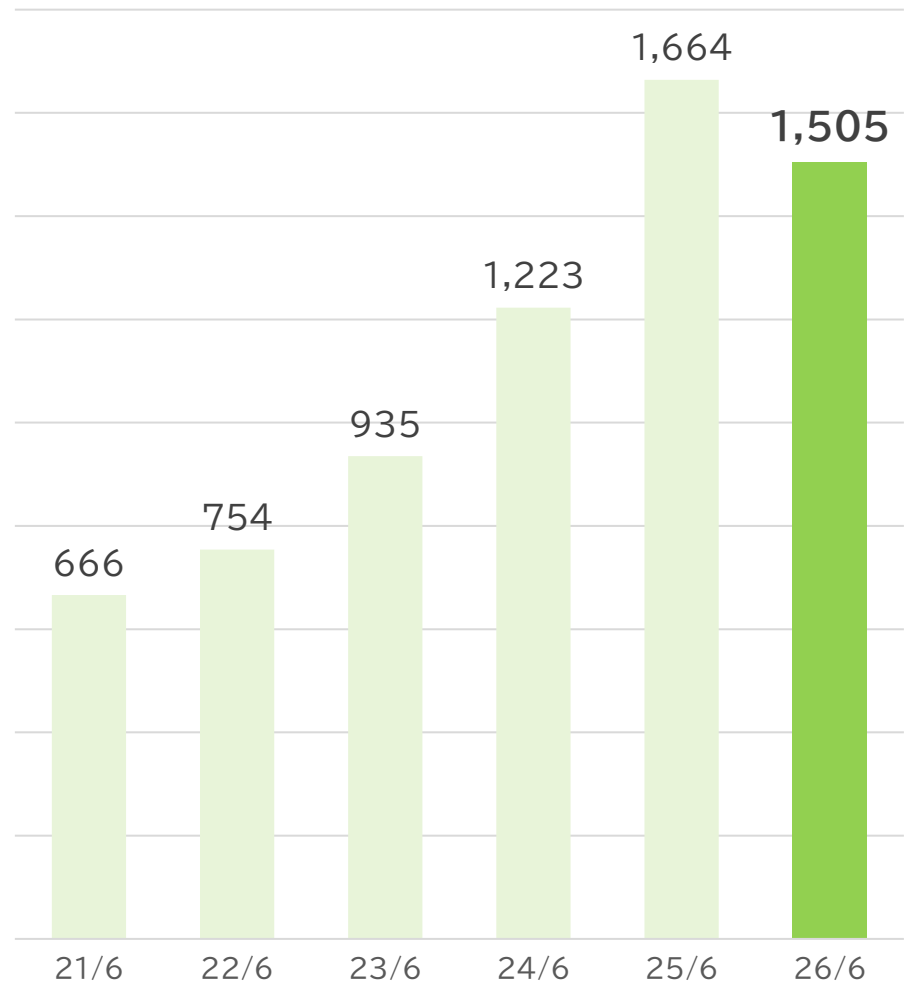
	売上高	営業利益	経常利益	純利益
業績予想※ a	10,000	1,350	1,450	1,000
FY26実績 b	10,059	1,411	1,505	1,081
達成率 b/a	101%	105%	104%	108%
差分 b-a	59	61	55	81

※2026年4月30日修正

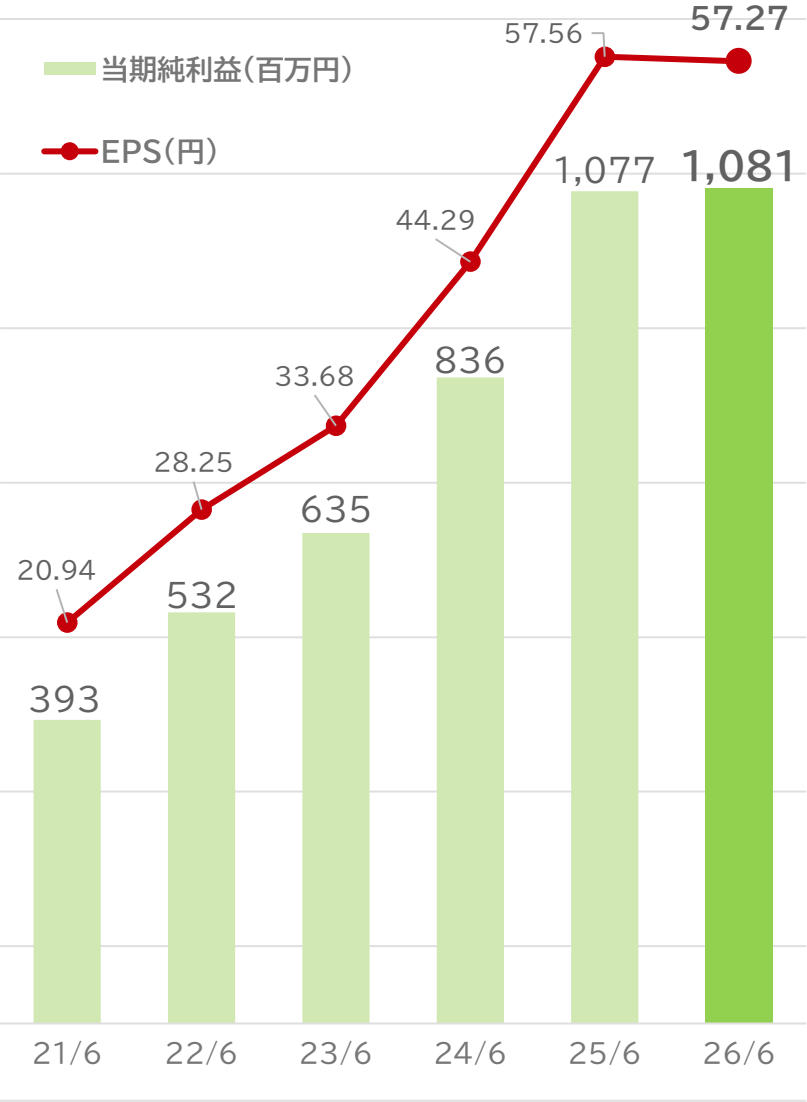
売上高(百万円)



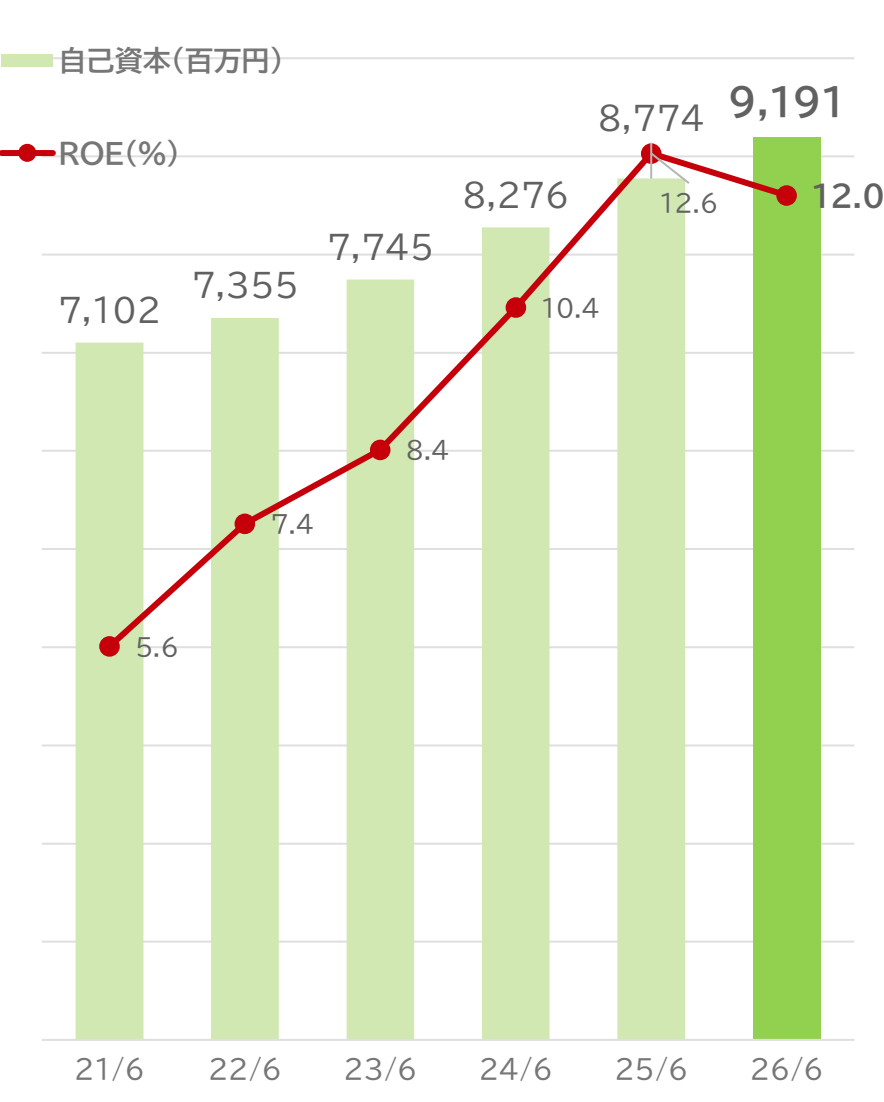
経常利益(百万円)



当期純利益とEPS



自己資本とROE



カテゴリーの定義・用途

カテゴリー	定義	用途
ビリング	払込取扱票付請求書など紙を使用する請求・収納代行サービス	通販・公共料金など
Eビリング	マルチペイメントサービス ペーパーレスの電子請求・電子決済	クレジットカード・コンビニ決済・ATM(ペイジー)・ネットバンク・電子マネー・スマホ決済
送 金	送金を代行するサービス	イベント中止時の返金や、交通費・謝礼支払等を使用
SaaS (決済+α)	決済だけでなく、チケット販売や本人確認サービスなど付加価値をつけたサービス (交通系や電子マネーに係る受託案件・受託開発を含む) 戦略分野 アルタイルトリプルスタークラウド、電子マネー、ekaiin.com、しまえ〜る	・アルタイルトリプルスタークラウド：乗車券・企画券等のチケットの予約・発券・精算等の機能をフルパッケージ ・電子マネー（支払秘書）：電子証明書を用いた安全安心のスマホ決済 ・ekaiin.com：会員管理・会員への請求（定期的・都度）・集金がWeb上で行えるサービス
その他	BPOなど	

カテゴリー別売上高

- 前年の大型商材の反動及び大口先の取扱減少等により、Eビリング、その他が前年差減少
- 一方、SaaS、とりわけ戦略分野は順調に増加

(単位：百万円)

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	前年差
ビリング	940	955	1,177	1,219	1,119	1,096	△23
Eビリング	7,398	7,448	7,467	7,958	8,432	7,416	△ 1,016
送 金	385	366	419	447	570	615	44
SaaS (決済+α)	91	140	297	355	510	748	237
(うち戦略分野)	(23)	(43)	(135)	(136)	(207)	(281)	(74)
その他	25	38	34	130	264	163	△ 100
総 計	8,842	8,950	9,424	10,132	10,918	10,059	△ 859

カテゴリー別アカウント数

- ビリング、Eビリングは部品提供先のアカウント統合等により減少
- 送金、SaaSは新規事業者拡大を主因として増加

(単位：件)

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	前年差
ビリング	382	372	397	388	381	227	△ 154
Eビリング	1,846	2,548	3,380	4,471	5,145	4,895	△ 250
送 金	181	195	223	281	376	419	43
SaaS (決済+α)	118	170	217	254	356	508	152
その他	9	9	9	15	30	26	△ 4
総 計	2,536	3,294	4,226	5,409	6,288	6,075	△ 213

※過去1年間に取引があるものを有効アカウントとして集計（OEMを含む）

業種別売上高推移

■ 前年同期の大型商材の反動及び一部大口事業者の取扱減少により、部品提供で618百万円、ポータルサイトで401百万円前年差減収

■ 交通系は前年差161百万円の増収

(単位：百万円)

売上高	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	前年差
決済系 ※1	8,336	8,261	8,376	8,946	9,496	8,475	△ 1,021
自社直接	2,672	2,857	3,210	3,436	3,601	3,600	△ 1
部品提供 ※2	1,221	1,353	1,544	2,336	3,094	2,476	△ 618
ポータルサイト	4,442	4,050	3,621	3,173	2,800	2,398	△ 401
交通系 ※3	505	688	1,047	1,185	1,422	1,584	161
総計	8,842	8,950	9,424	10,132	10,918	10,059	△ 859

※1 決済系 = 自社直接 + 部品提供 + ポータルサイト

※2 部品提供 = 決済代行業者 ※3 交通系：航空、鉄道、船、バス事業等

損益概況

- 売上高は大型商材の反動、大口先取扱減少等により前年差859百万円減少
- 売上総利益は、売上高の減少を売上原価の減少でカバーしきれず前年差21百万円減少となるも、売上総利益率は1.7pt上昇
- 営業利益は、売上総利益の減少、人件費の増加を主因とする販管費の増加により前年差91百万円減少し、営業利益率は0.2pt低下

(金額単位：百万円)

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	前年差
売上高	8,842	8,950	9,424	10,132	10,918	10,059	△859
売上原価	7,511	7,483	7,572	7,992	8,399	7,562	△ 837
労務費・外注費	699	699	652	773	904	880	△24
経費	6,918	6,867	6,960	7,266	7,733	6,871	△ 861
うち収納代行手数料	5,993	5,917	6,081	6,387	6,703	5,869	△ 833
うち減価償却費	339	399	336	270	278	253	△24
売上総利益	1,330	1,466	1,851	2,140	2,518	2,497	△ 21
売上総利益率	15.1%	16.4%	19.6%	21.1%	23.1%	24.8%	1.7pt
販売費及び一般管理費	763	730	912	917	1,016	1,086	69
うち給料手当及び賞与	217	203	256	273	343	398	55
うち減価償却費	27	50	68	44	40	35	△5
うち研究開発費	14	21	19	22	56	27	△ 28
営業利益	567	735	939	1,222	1,502	1,411	△ 91
営業利益率	6.4%	8.2%	10.0%	12.1%	13.8%	14.0%	△ 0.2pt

・ 売上総利益率 = 売上総利益 / 売上高

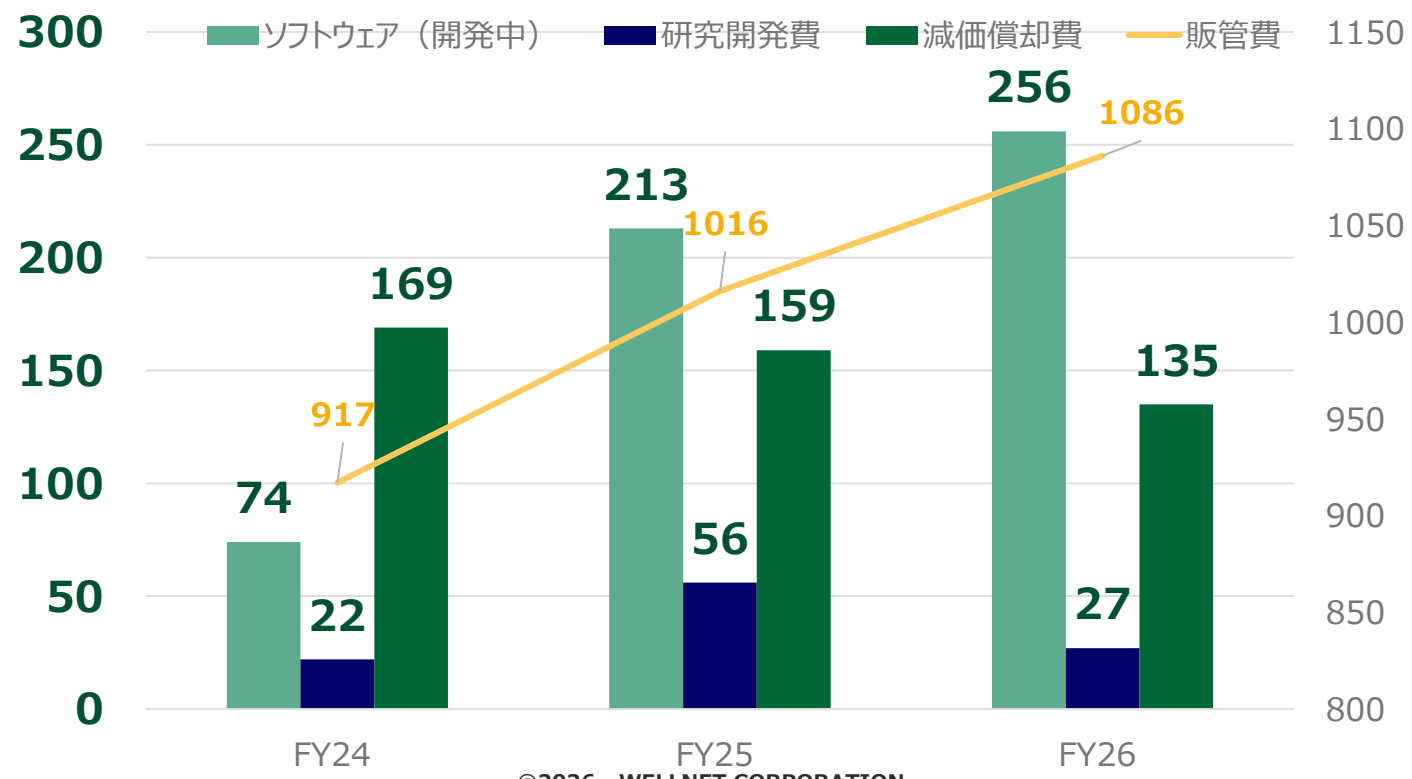
・ 営業利益率 = 営業利益 / 売上高

研究開発費・設備投資・減価償却費および販管費の推移

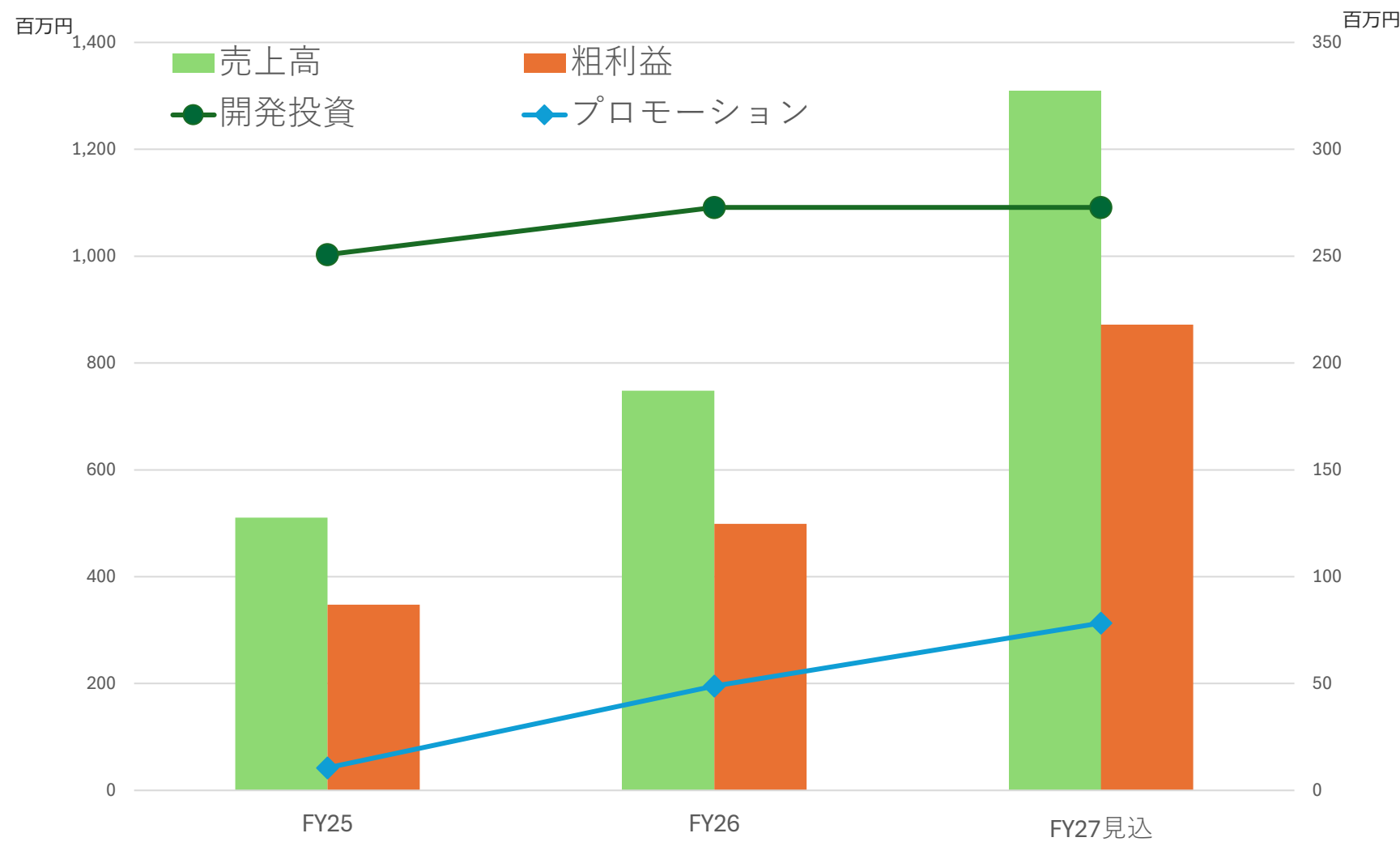
FY26 主な内訳

(単位：百万円)

- ソフトウェア(開発中)**
 - ・アルタイル、北海道MaaSプロジェクト等に
関連する開発 **+79**
 - ・支払秘書を活用したFPoS機能付き
ハウス電子マネーの開発 **+87**
- 販管費**
 - 給料手当及び賞与 **+55**
- 研究開発費**
 - 製品化への移行に伴う研究開発費減少 **△28**



SaaS(決済+α)の売上高・粗利益(左軸)、開発投資・マーケティングプロモーション(右軸)
FY27は高水準の開発投資に加え、マーケティングプロモーションに注力



バランスシート概況

事業者および事業者の取引先に送金するためにお預かり

収納代行預り金(回収代行業務によるもの)

預り金(送金サービス業務によるもの)



当社バランスシートからこれらの影響を除いた

「実質現預金」※¹ 「実質自己資本比率」※² は
下記の通りです

(単位：億円)

	FY21末	FY22末	FY23末	FY24末	FY25	FY26	前年 同期差
流動資産	140	168	187	217	232	190	△42
うち現金及び預金	105	131	140	166	174	133	△41
固定資産 a	72	67	61	53	60	69	9
うちソフトウェア	7	5	4	3	3	5	1
総資産 b	212	236	248	271	293	259	△33
負債	140	162	170	187	204	167	△37
うち預り金 c	24	28	35	42	49	50	1
うち収納代行預り金 d	83	101	104	114	124	89	△34
うち長期借入金 e	19	18	17	16	15	14	△1
純資産 f	71	74	78	83	88	92	4
自己資本 g	71	73	77	82	87	91	4
実質現預金 ※ ¹ e+f-a	18	24	34	45	43	36	△6
自己資本比率 g/b	33.4%	31.1%	31.1%	30.5%	29.9%	35.4%	5.4pt
実質自己資本比率 ※ ² g/ (b-c-d)	68.0%	69.3%	71.3%	72.2%	73.4%	76.3%	2.9pt

株主還元

中期経営計画「Think Wild.」における株主様への利益還元

- 年間配当金 DOE 5%を下限として配当性向50%以上の配当を継続
- 中間配当金 2025年12月中間期からDOE2.5%を下限として実施

(単位：百万円)

	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26
純利益	532	635	836	1,077	1,081
E P S (円)	28.25	33.68	44.29	57.56	57.27
配当金総額	266	317	418	544	559
1株当たり配当金 (円)	14.13	16.84	22.15	29.00	29.50
配当性向 (%)	50.0	50.0	50.0	50.5	51.7
株主資本	7,353	7,737	8,272	8,779	9,200
DOE (%)	3.6	4.1	5.1	6.2	6.1
自己株式取得総額	—	—	—	299	—
総還元性向 (%)	50.0	50.0	50.0	78.4	51.7

・E P S：一株当たり純利益 ・DOE：株主資本配当率

(単位：百万円)

	中間期			通期		
	FY26中間 実績	FY27中間 予想	前年同期差	FY26 実績	FY27 予想	前年差
売上高	5,104	4,900	▲ 204	10,059	10,500	441
営業利益	715	600	▲ 115	1,411	1,500	89
経常利益	731	650	▲ 81	1,505	1,700	195
当期（中間）純利益	506	450	▲ 56	1,081	1,150	69
配当金（円）	12.00	12.50	0.50	29.50	30.50	1.00

中期経営計画「Think Wild.」

～新規サービスを北海道から生み出し、日本のDX化けん引企業に～

「Think Wild.」大胆な発想で挑戦！

～新規サービスを北海道から生み出し、日本のDX化けん引企業となる～

計画概要



現状提供サービス収益最大化

- ・直接販売先拡大による利益率向上
- ・既存事業者へ全収納種類徹底普及
- ・既存大口事業者のDX化伴走者の獲得



安全・安心・快適・便利な 電子マネーの社会実装

- ・アルタイルに電子マネー実装
- ・電子マネーOEM普及拡大
- ・Wellnet汎用マネーの拡大



決済+αサービス推進

- ・BPOビジネス拡大
- ・パッケージ商材(ekaiin,しまえーる)普及拡大



生産性向上(管理会計、AI活用)

- ・経営に寄与する管理会計
- ・AI積極活用による生産性向上



地域/社会貢献

- ・北海道内高等専門学校支援⇒経済的理由による退学者0を継続
- ・ウィンタースポーツ(スピードスケート)の振興に貢献

「2030-2030」

～2030年に純利益20億円・経常利益30億円と利益規模倍増

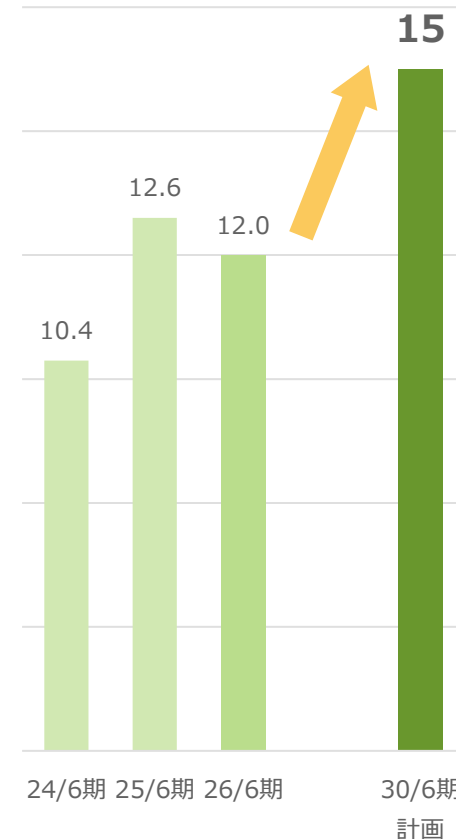
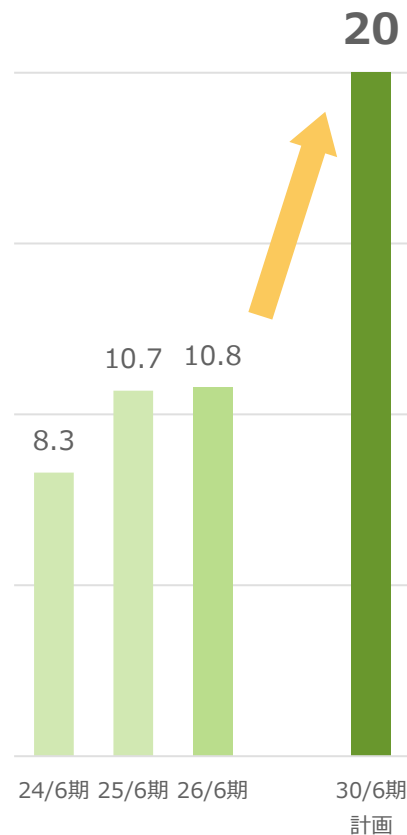
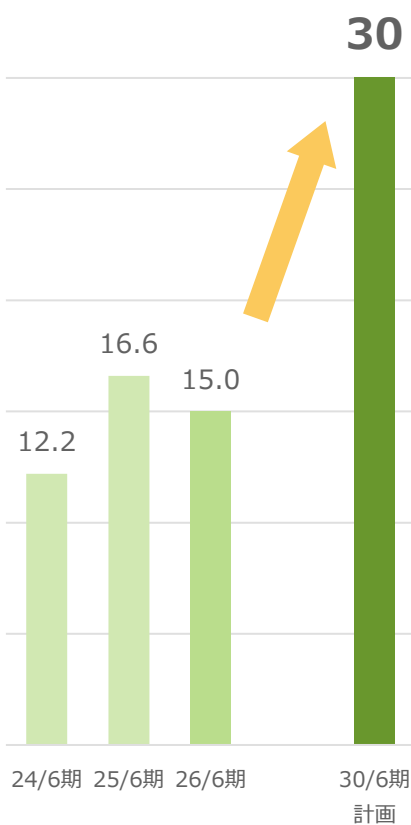
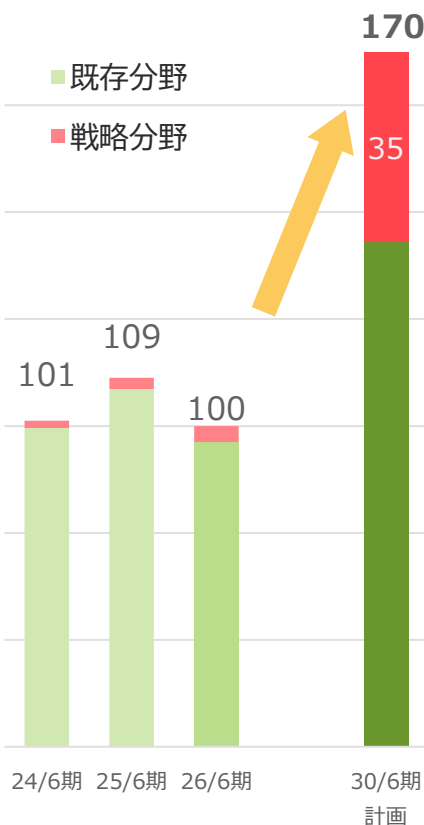
売上高
(億円)

経常利益
(億円)

当期純利益
(億円)

ROE
(%)

■ 既存分野
■ 戦略分野



※戦略分野＝アルタイルトリプルスタークラウド、電子マネー、ekaiin.com、しまえ～る

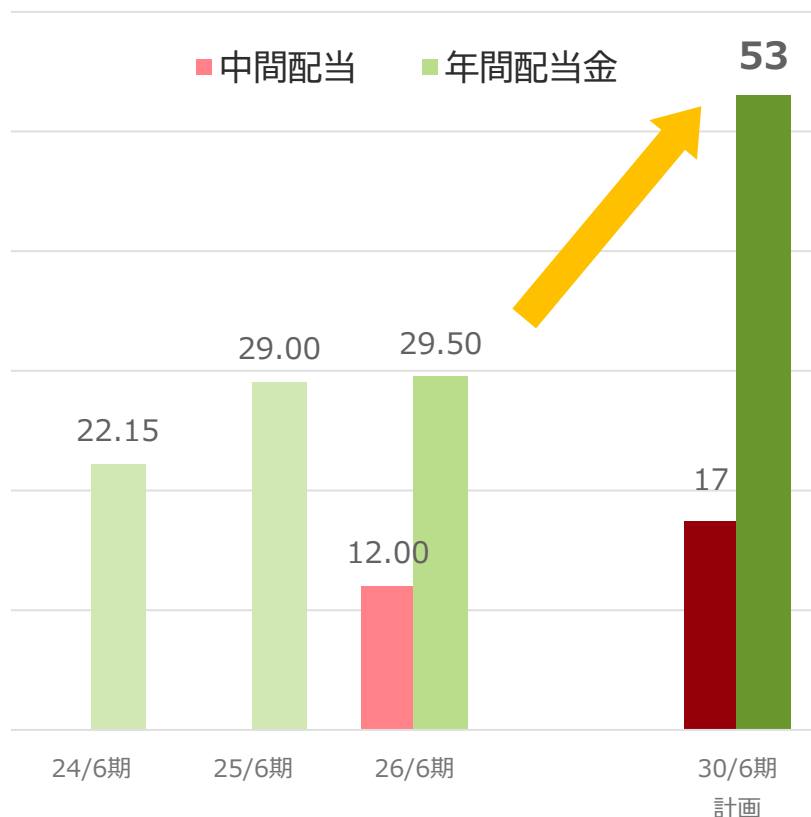
株主還元

■ 年間配当金

DOE(株主資本配当率) 5%を下限として導入し
配当性向50%以上の配当を継続

■ 中間配当金

2025年12月中間期からDOE2.5%を下限として実施



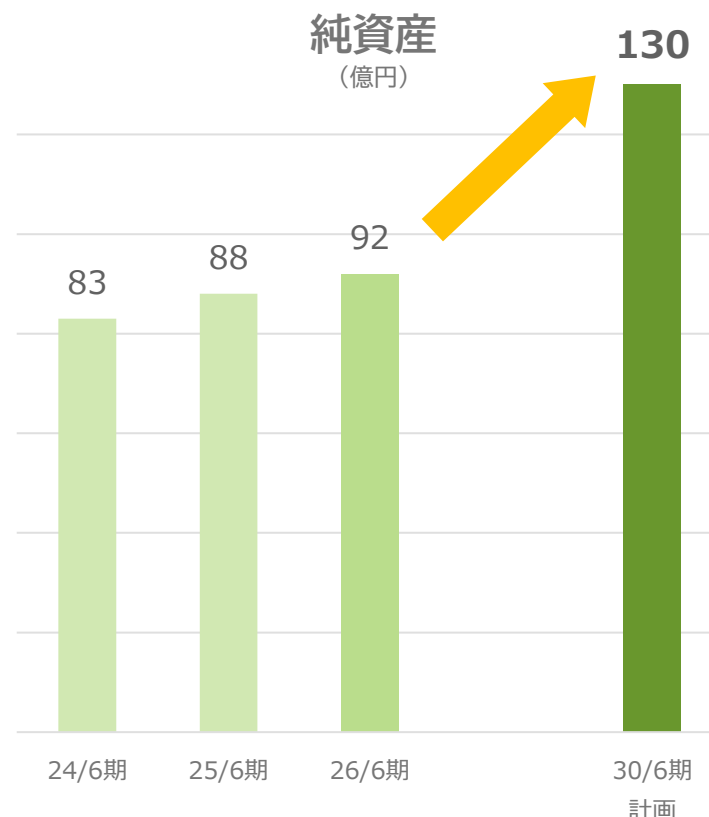
資本配分

■ 付加価値

優秀な人材確保・育成、内製化促進のため人材に投資

■ 自己資金

- ①システム開発、②営業資金、③資本業務提携
- ④安全資産に投入



**1. 交通事業者向けオールインワン
クラウドサービス**(アルタイルトリプルスタークラウド)

2. 電子マネー(支払秘書／組込型OEM、地域マネー)

3. 決済+α(ekaiin.com、しまえ〜る)

マルチペイメントサービス ～1ストップ決済サービス～
収納機関約1,000社

コンビニ							
銀行ATM	みずほ銀行	りそな銀行	関西みらい銀行	埼玉りそな銀行			
	MUFG 三菱UFJ銀行	千葉銀行	福岡銀行	広島銀行			
	SMBC 三井住友銀行	横浜銀行	TOWA 東和銀行	十八親和銀行			
	ゆうちょ銀行	熊本銀行	京葉銀行	77七十七銀行	南都銀行		
ネットバンク	pay-easy	docomo ドコモSMTBネット銀行	Rakuten 楽天銀行	au じぶん銀行	PayPay 銀行		
クレジットカード	VISA	MasterCard	JCB	AMERICAN EXPRESS	Diners Club INTERNATIONAL	Apple Pay	Google Pay
	(2026年8月～実装)						
電子マネー	WALLET	Edy	モバイル Suica	PayPay	au PAY	d払い	d払い R Pay 楽天ポイント 使える!
	(2026年12月～実装予定)						

収納機関の一部を表記しています

主要取引先



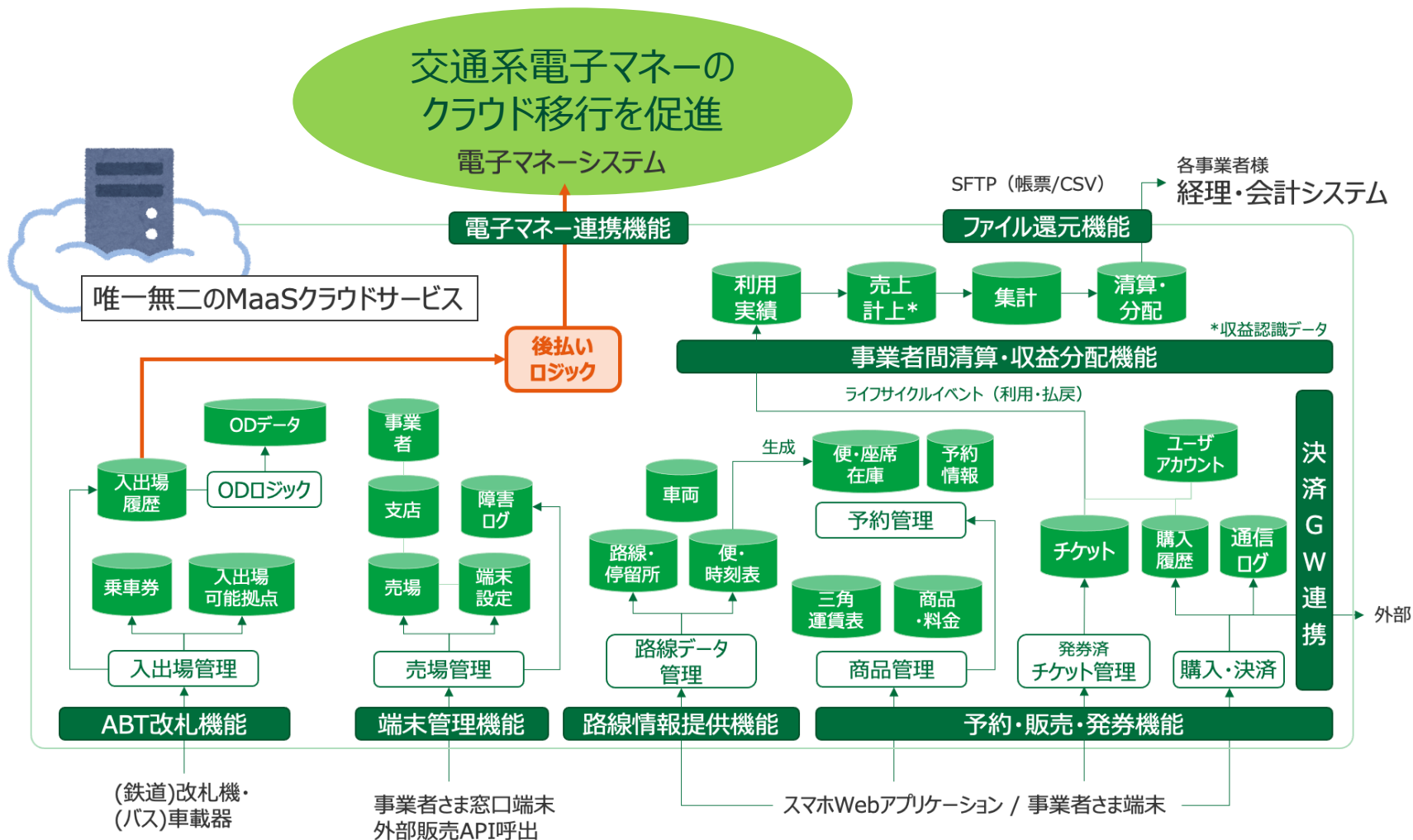
	100社以上!

※敬称略 一部は取引開始時のロゴマークです。

オールインワンの販売基幹系システム+ABT出改札管理システム

⇒ポイント①販売、決済、認証、清算をクラウドで一体提供

⇒ポイント②ABT認証で乗車～清算をシンプルに



電子チケットサービス等の普及実績

バスもり！スマホチケット(2016年8月リリース) 【幹事会社のみ記載】



- JRバス関東
- JRバス東北
- 西日本JRバス
- JR四国バス
- 京浜急行バス
- 奈良交通
- 中国バス
- 下津井電鉄
- 南海バス
- 近鉄バス
- 加越能バス
- 京王電鉄バス
- 東北急行バス
- 防長交通
- とさでん交通
- 西東京バス
- 関東鉄道
- 四国高速バス
- 関東バス
- 千曲バス
- 日本中央バス
- 高松エクスプレス
- 羽後交通
- 西武バス
- 岩手県北自動車
- 伊予鉄バス
- 神姫バス
- アルピコ交通
- 北海道中央バス
- 名鉄バス
- 関東自動車
- 関越交通
- 北陸鉄道
- 大阪バス
- 他

導入路線数：約210路線

バスもり！スマホ定期(2017年3月リリース)



- JR北海道(鉄道)
- JR北海道バス
- JRバス関東
- 東急バス
- 京浜急行バス
- 長野電鉄
- 西日本鉄道
- 昭和自動車
- 他

導入路線数：約380路線

バスもり！電子もぎり(2018年1月リリース)



- 北海道中央バス(空港連絡バス)
- 名鉄バス(回数券)
- JRバス関東(回数券)
- 他

導入路線数：約70路線

バスもり！MONTA(2016年リリース)



リニューアル

- 京王バス・アルピコ交通
- 山梨交通・東急バス
- 長電バス・西東京バス

導入社数：6社

ALTAIRチケットサービス(2020年12月リリース)



- JRバス関東(高速バスネット+)
- 北海道中央バス(バスモ)
- 京浜急行バス
- JALMaaS
- 仙台MaaS
- 函館MaaS(Dohna!!)
- スルッとKANSAI(スルッとQRtto)
- 他

導入路線数：約570商品

特急定期（指定席）販売

▶ 関連トピックス

2026年3月9日 「JR北海道スマホ定期券サービス」専用ウェブサイトを提供

2026年4月1日 「南海デジタルきっぷ」でラピート座席指定システムとの連携機能提供開始

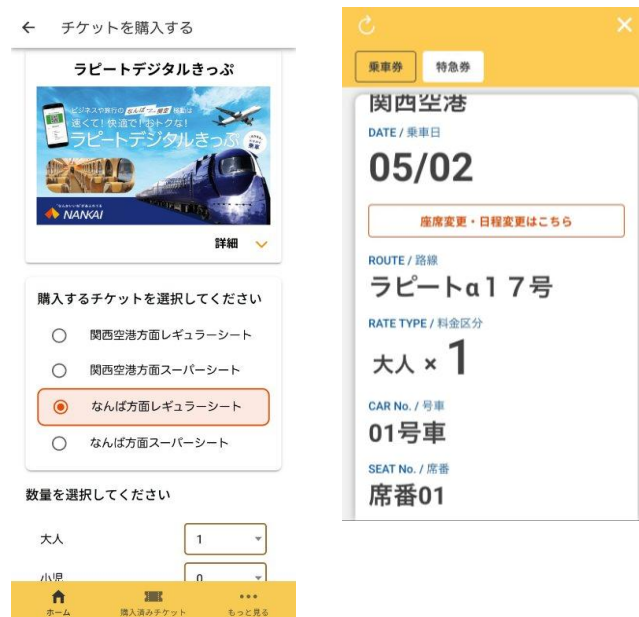
特急e-passについて

特急定期券「特急e-pass」の指定席販売。
「JR北海道スマホ定期券サービス」で発売



南海デジタルきっぷ

特急列車ラピート指定席販売。



券売機

2026年3月

関西国際空港にアルタイルトリプルスタークラウドと接続したエアポートリムジンバス発券機を18台設置

2026年4月

近鉄吉野線・吉野駅に、紙のQR乗車券を発行する自動券売機を試験設置

デジタルサイネージ

2026年4月

「はとバス東京駅丸の内南口のりば」
「宮城交通仙台高速バスセンター」に
発車案内デジタルサイネージを設置



▲エアポートリムジンバス券売機



▲紙のQR乗車券見本



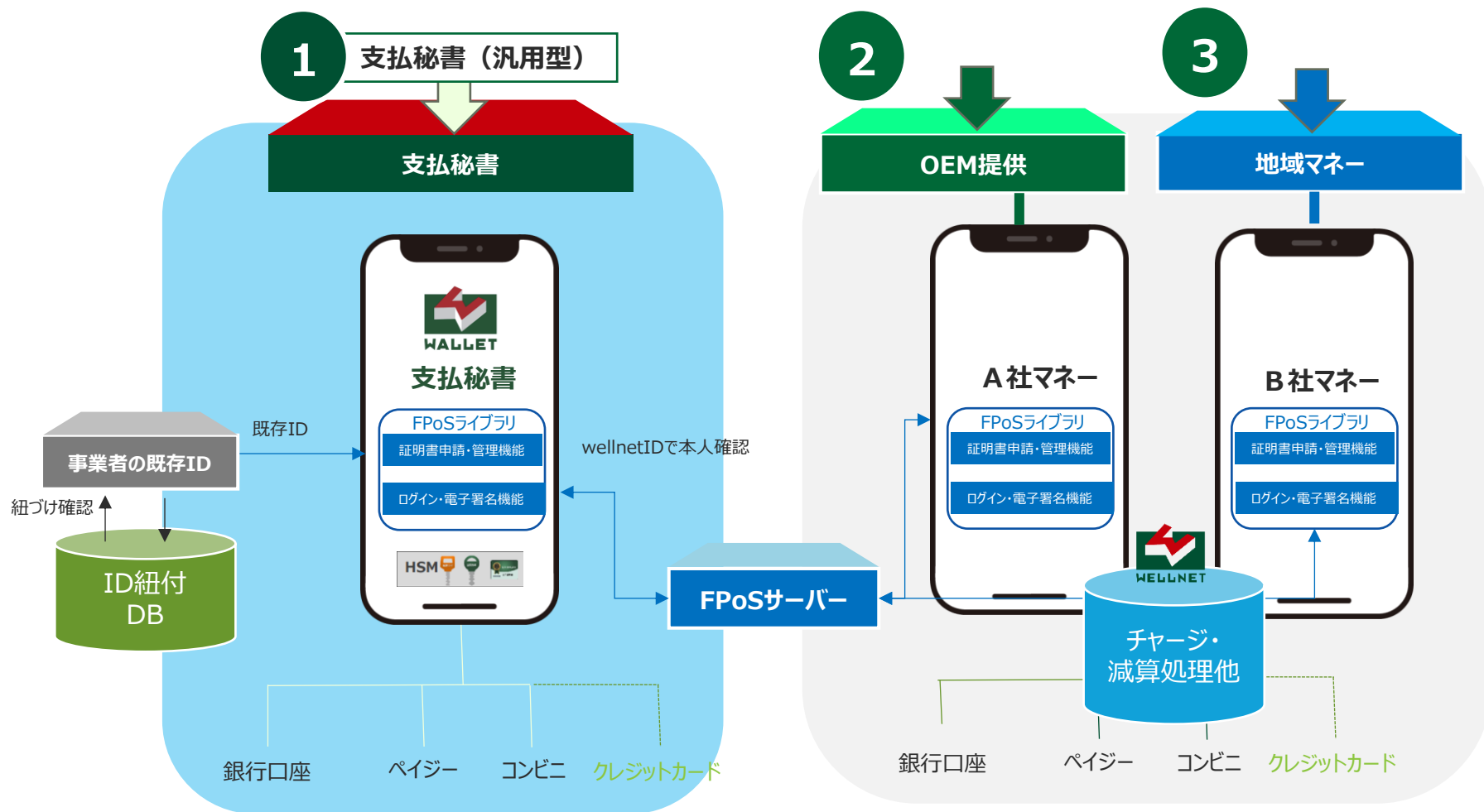
▲はとバス東京駅丸の内南口のりば



▲宮城交通仙台高速バスセンター

「安全・安心」電子マネーは3タイプで展開

～マイナンバーカード本人認証を付き電子マネーを自社・OEM・地域マネーで展開～



▶北海道内工業高等専門学生への支援

道内4高専（函館、苫小牧、釧路、旭川）在校生を対象に
2015年 総額2.2億円のウェルネット基金設立

累計支援実績

1129名に
1億2400万円支援

2025年度支援実績

104名に
1250万円支援



苫小牧工業
高等専門学校



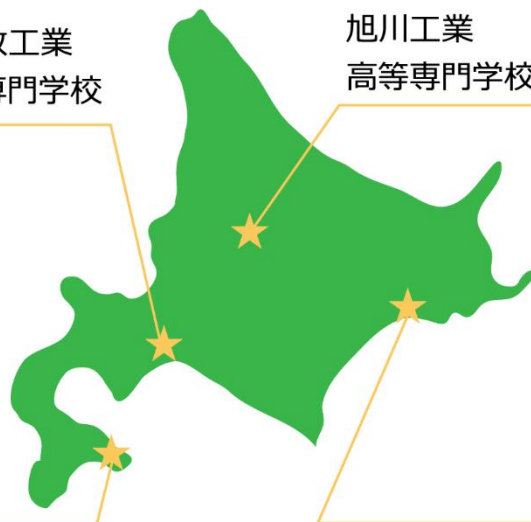
旭川工業
高等専門学校



函館工業
高等専門学校



釧路工業
高等専門学校



▶アスリートの夢を支援

2022年に始めたスピードスケート山田将矢選手への支援をきっかけに、4名の社員アスリートが所属。
また、2026年4月1日にはウェルネットスケート部を発足し、さらなる支援強化とスピードスケートのレベルアップを目指す。

スケート部メンバー



選手兼コーチ
山田将矢 Yamada Masaya



選手
山田和哉 Yamada Kazuya



選手
山本悠乃 Yamamoto Yudai



選手
蟻戸一永 Arito Motonaga



監督兼ゼネラルマネージャー

鈴木靖 Suzuki Yasushi

主な戦歴

2023-2024	ワールドカップ(帯広) 山田将矢 1000m優勝／1500m優勝 全日本スピードスケート選手権(距離別部門) 山田和哉 1000m3位／1500m優勝
2024-2025	全日本スピードスケート選手権(距離別部門) 山田将矢 1000m優勝／1500m3位 山田和哉 1000m4位／1500m2位 蟻戸一永 1500m5位
2025-2026	全日本選抜スピードスケート競技会 山本悠乃 500m2位 全日本スピードスケート選手権大会 山田和哉 1000m優勝／1500m3位 蟻戸一永 1500m4位 ミラノ・コルティナオリンピック 山田和哉 1000m20位／1500m12位／ チームパシュート8位 蟻戸一永 1500m26位／チームパシュート8位／ マススタート13位

- 本資料は情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。
- 本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。
- このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。
- 本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性及び公正性を保証するものではなく、当社は掲載された情報またはデータの誤りまたは不正確に関しまして、一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。
- 予告なしに内容が変更または廃止される場合があります。

2026年8月10日

本資料に関するお問い合わせ先

ウェルネット株式会社 本店社長室
(メールアドレス) well-ir@wellnet.co.jp
(電話番号) 011-350-7770

