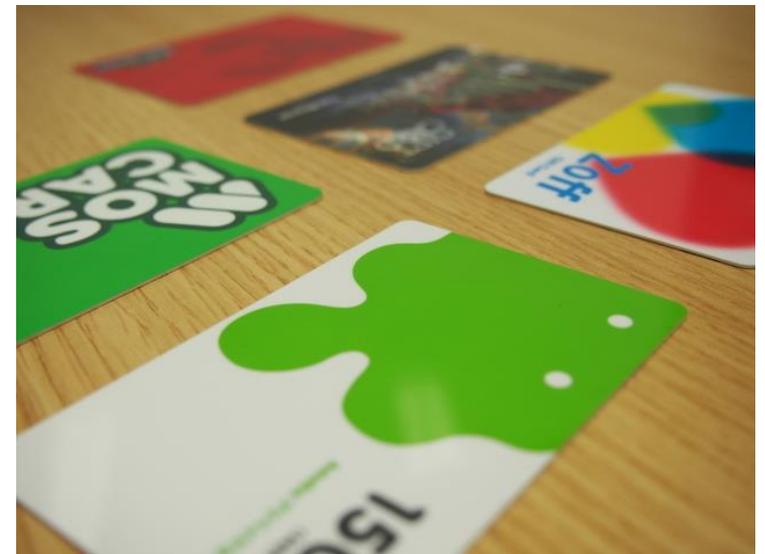


2017年6月期 第3四半期決算説明 補足資料



2017年5月17日

株式会社バリューデザイン (東証マザーズ : 3960)

1. 3Q決算報告・修正通期業績予想
2. 事業の進捗状況

2017年6月期第3 四半期：連結売上高1,285百万円(前期比+11.2%)
連結営業損失16百万円 (前期比-131百万円)

ハウスプリペイドの初期・開発売上の未達により3Q減益・通期下方修正

- 1.ハウスプリペイド事業において、受注大型顧客における店舗展開計画に変更があり3Q・4Q中の計上見込みであった売上が期ズレの見通しとなり、初期売上が減少。
- 2.案件検討の長期化及びハウスプリペイドの新システム構築プロジェクトの長期化・大規模化により、プリペイド関連システムの開発案件が受注できず。

主要KPI・システム利用料売上は引き続き好調に推移

ハウスプリペイド事業は前期稼働のスーパー案件、飲食チェーンが牽引し、3Q時点の取扱高は前期比2倍超。ブランドプリペイドも既存案件好調で取扱高は前期比1.6倍。

当期予定のシステム投資を完了

- 1.計画通り、IPO調達資金を元にし、今後の急激な取扱高伸長に対応するためのキャパシティ拡大・負荷分散の為にデータベースサーバを中心にシステム基盤刷新とデータ移行を実施。
- 2.対応要件の追加・既存顧客とのデータ移行の日程調整などで、想定よりプロジェクトが長期化したことで今期のプリペイド関連システム開発案件の受注に影響

1. 3Q決算報告・修正通期業績予想

連結P/L(2017年6月期第3四半期実績・通期予測)

Strictly Confidential

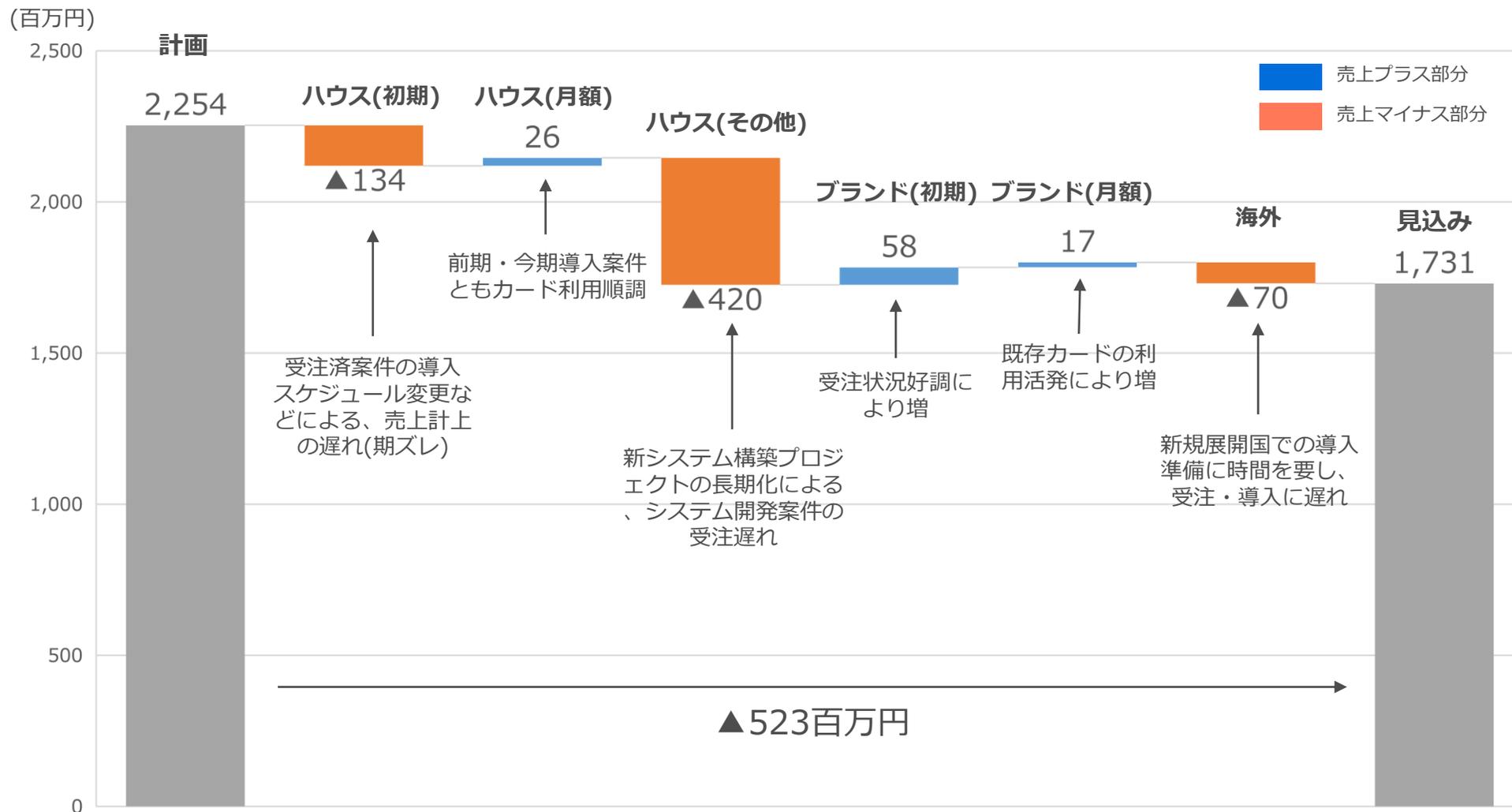
システム利用料売上は増進(①)。案件導入の期ズレ等により初期・その他売上が前期・計画比減(②)。人員増強等の販管費支出は概ね予定通り実施(③)。

(百万円)	3Q			通期予測				
	2016年6月期 第3四半期(実績)	2017年6月期 第3四半期(実績)	前年 同期比	2016年6月期 通期(実績)	2017年6月期 通期(期初計画)	2017年6月期 通期(見通し)	計画 達成率	前期比
売上高	1,156	1,285	111.1%	1,631	2,254	1,731	76.7%	106.1%
(システム利用料売上)	492	655	133.1%	681	876	899	102.6%	132.0%
(初期売上)	663	630	95.0%	950	1,378	832	60.3%	87.5%
売上原価	647	771	119.1%	916	1,324	1,054	79.6%	115.0%
売上総利益	508	514	101.1%	715	930	676	72.6%	94.5%
販売費および一般管理費	392	530	135.2%	526	678	706	104.1%	134.2%
営業利益または営業損失	115	-16	-	188	251	-29	-	-
経常利益または経常損失	99	-44	-	163	236	-62	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益または純損失	93	-77	-	150	223	-108	-	-

通期計画の未達要因について（売上高）

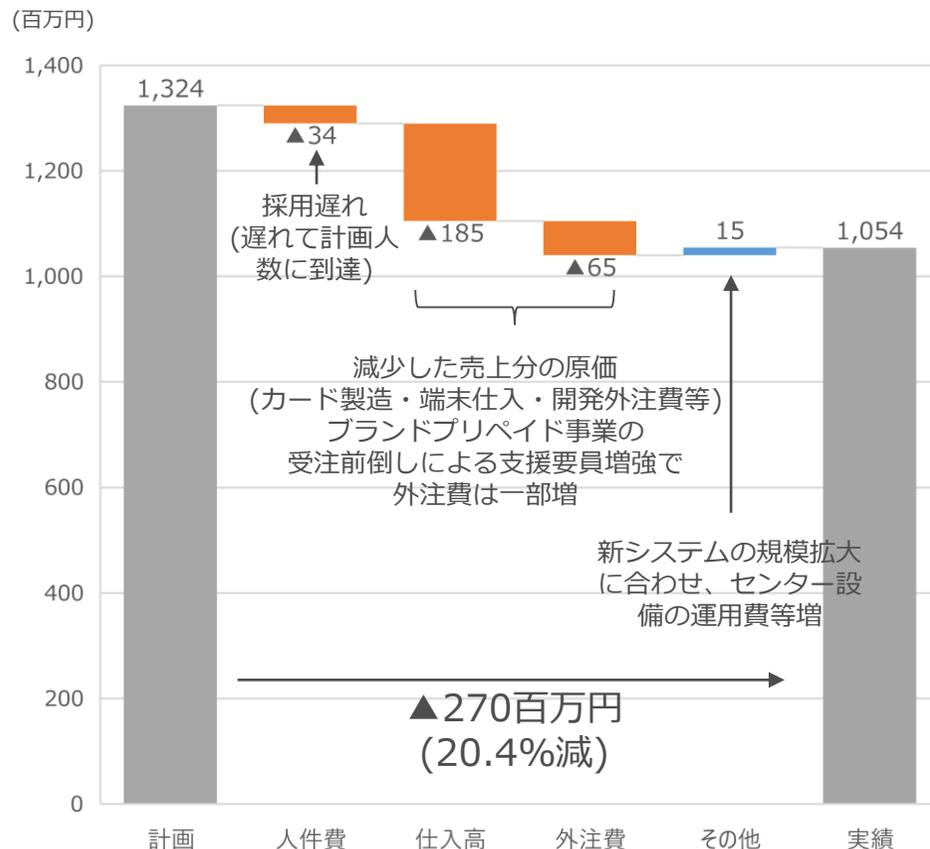
Strictly Confidential

ハウス・ブランドともプリペイドカードの利用活発により利用料売上は計画超過。
案件の期ズレによる初期売上減、受注遅れによる周辺システム開発案件の売上減。



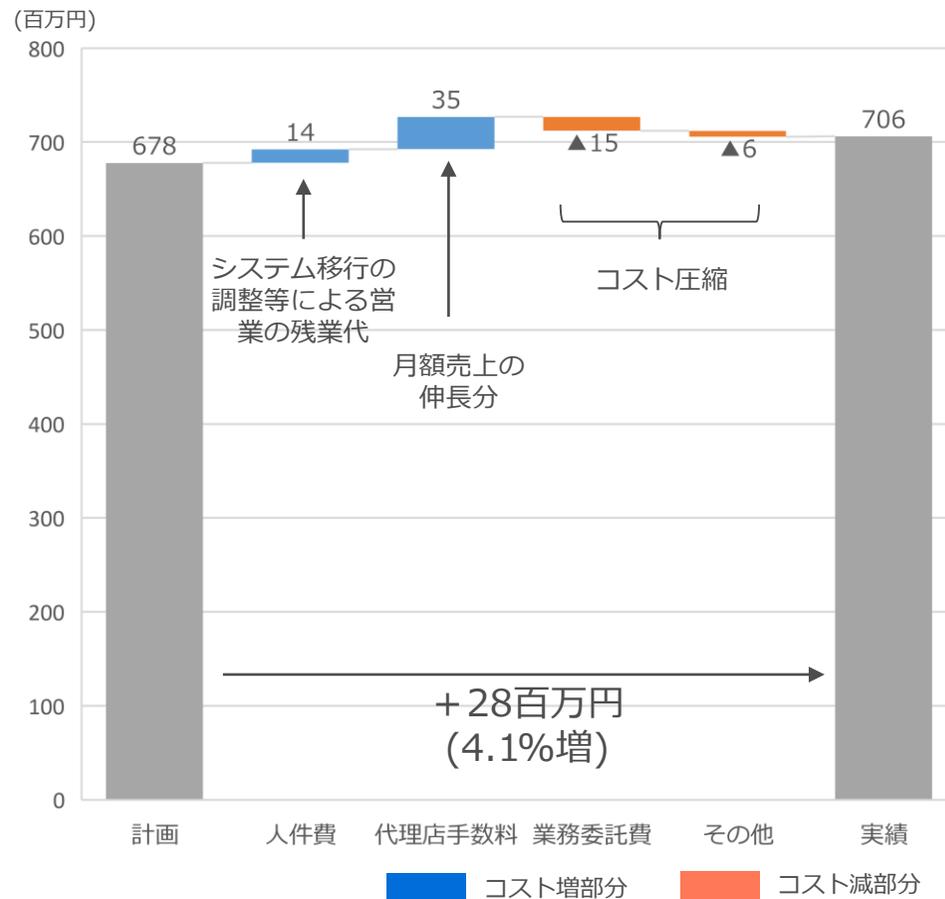
売上原価

売上の減少に伴う仕入・外注原価が減少の一方、ブランドプリペイド事業の外注要員による外注費、新設サーバの運用費増等で売上比率では若干増加。



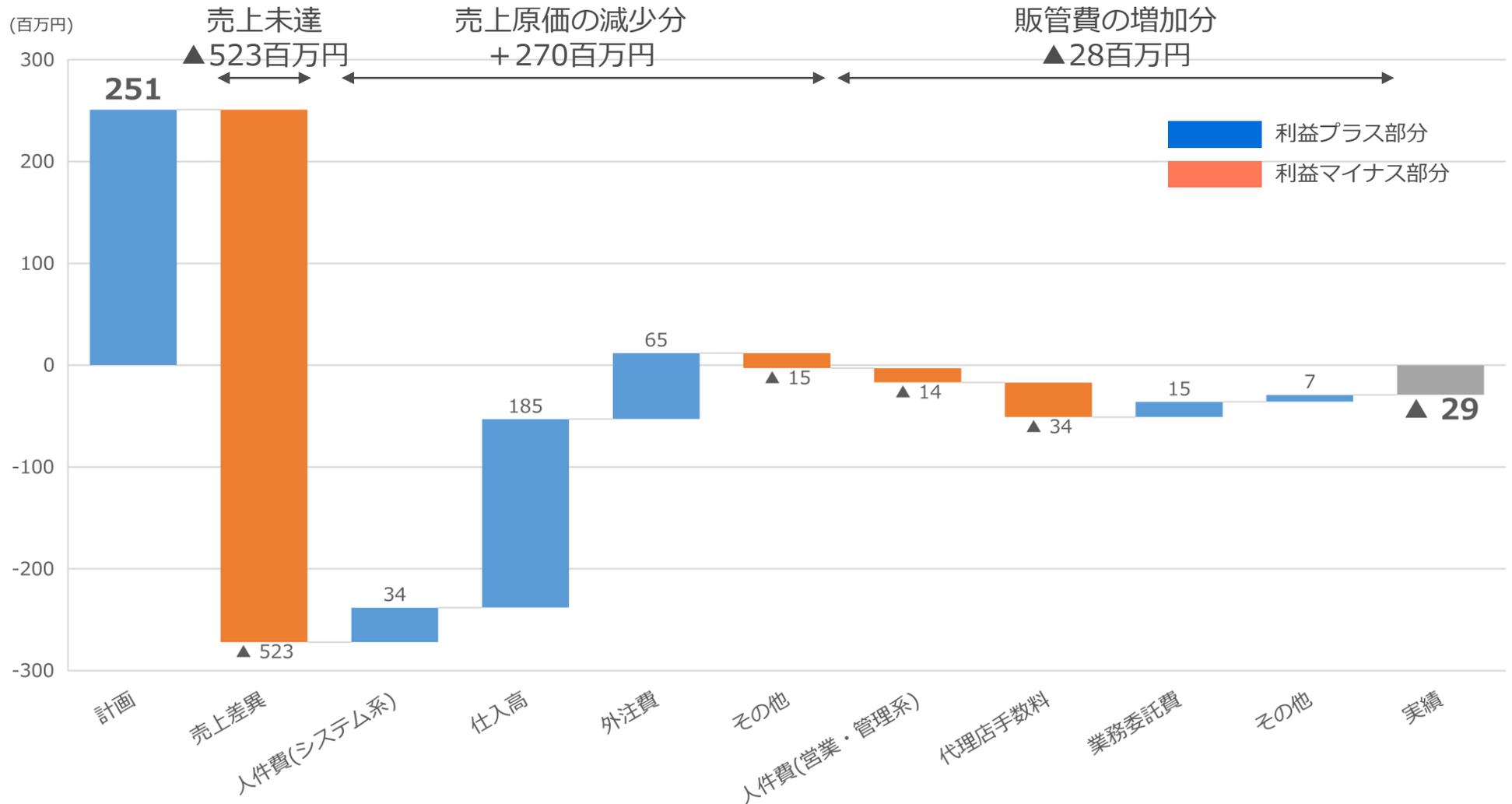
販売費及び一般管理費

人員の追加、株式上場、海外拠点追加等期初計画の施策を概ね実施したことで計画に近い水準。代理店手数料は月額売上の伸びに従い増加。



通期計画の未達要因について（営業利益）

Strictly Confidential



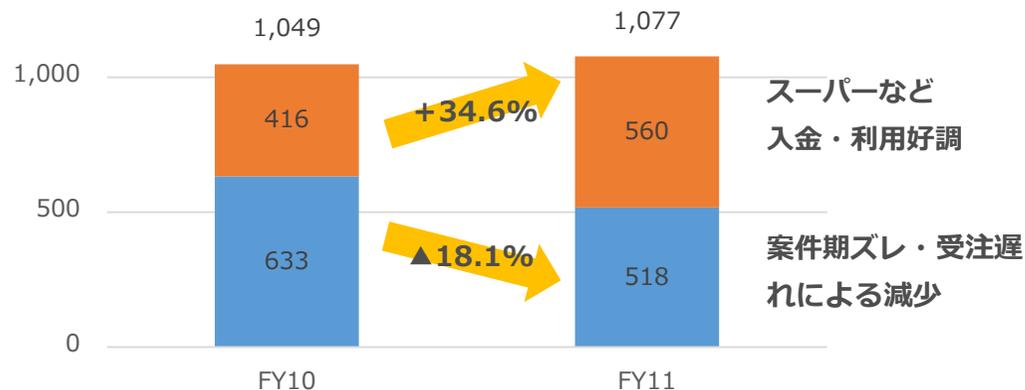
セグメントの状況（2017年6月期第3四半期）

Strictly Confidential

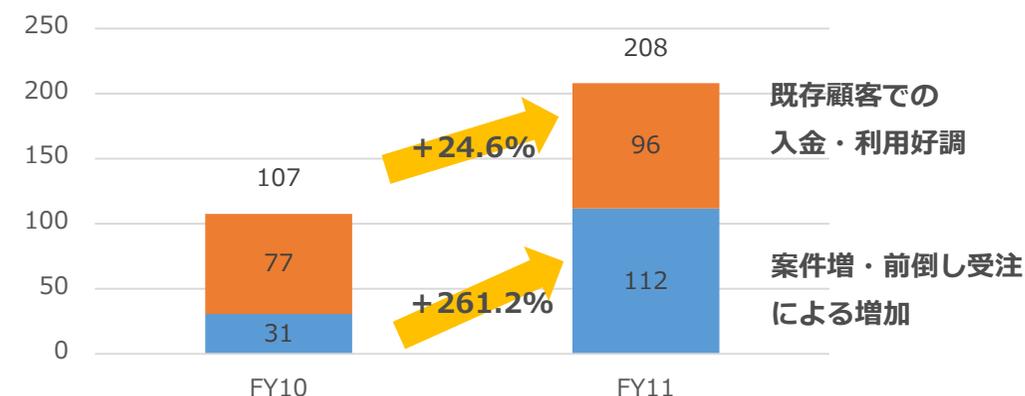
ブランドプリペイドは売上・利益とも好調。ハウスプリペイドは初期売上減・月額売上増、また前期に比して、主に販管費が増加しているためセグメント利益は大幅減。

売上高 (百万円)

<ハウスプリペイド事業>

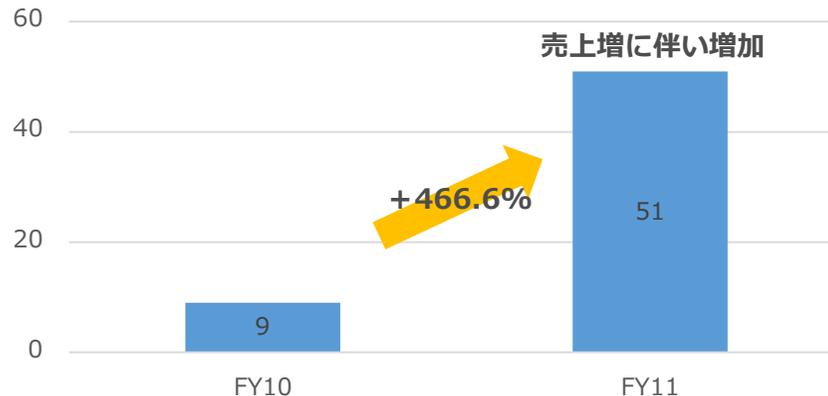
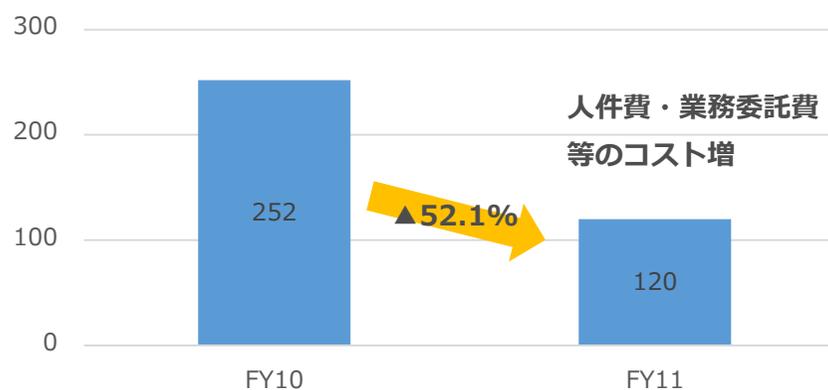


<ブランドプリペイド事業>



■ 初期売上 ■ 月額売上(システム利用料)

セグメント利益(百万円、営業利益ベース、共通費配賦前)



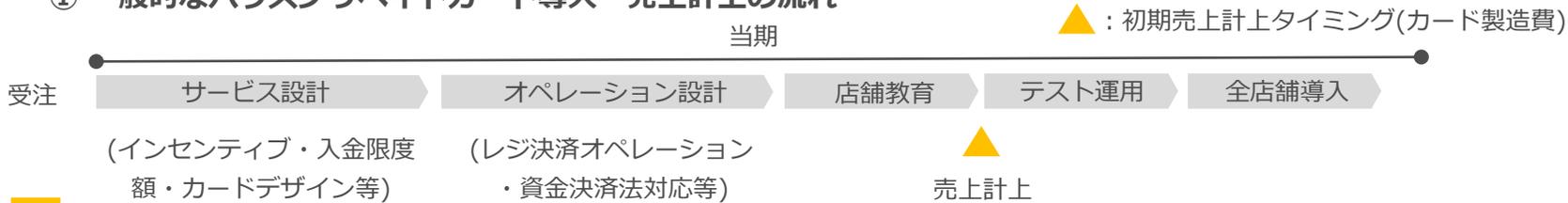
[補足]初期売上の未達要因についての追加説明①

Strictly Confidential

ハウスプリペイドの初期・開発売上の未達により3Q減益・通期下方修正（再掲）

1.ハウスプリペイド事業において、受注大型顧客における店舗展開計画の変更や、POSシステム入替の長期化等により3Q・4Q中の計上見込みであった売上が期ズレの見通しとなり、初期売上が減少見込み(▲134百万円)

① 一般的なハウスプリペイドカード導入・売上計上の流れ



② 期ズレとなるケース (1) 店舗展開計画の変更



③ 期ズレとなるケース (2) 関連タスクの長期化



いずれも、下記に類するものであり、各案件の管理体制は課題として対策検討

(中略)案件の進捗状況によっては、稼働時期の遅延等により、予定されていた事業年度内に売上が計上されない可能性があり、その場合、当社グループの事業戦略及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

「有価証券報告書 - 第10期(平成27年7月1日 - 平成28年6月30日)」 (2016年9月30日開示) P16 ⑩「季節性による収益の偏重について」より抜粋

ハウスプリペイドの初期・開発売上の未達により3Q減益・通期下方修正（再掲）

2. 案件検討の長期化及びハウスプリペイドの新システム構築プロジェクトの長期化・大規模化により、プリペイド関連システムの開発案件の受注が遅延（▲420百万円）

期初計画では、前期から商談・検討中のシステム開発案件(各数百～数千万規模)を見込み案件として計上
→ 主に以下2つの要因により受注案件数・売上計上額が大幅減

要因

課題点

要因①

顧客内部での検討の長期化(プリペイドサービスを活用したサービススキームの見直し等)により受注に至らず

ハウスプリペイドの普及が進んだことで、既存ポイントサービスや周辺システムとの連携など、従来に比して案件がより複雑化・大型化。それらに対する検討時間の見積りや案件管理に課題あり。

要因②

新システム構築プロジェクトの影響により、案件の提案を進捗させるためのリソースが不足し受注できず

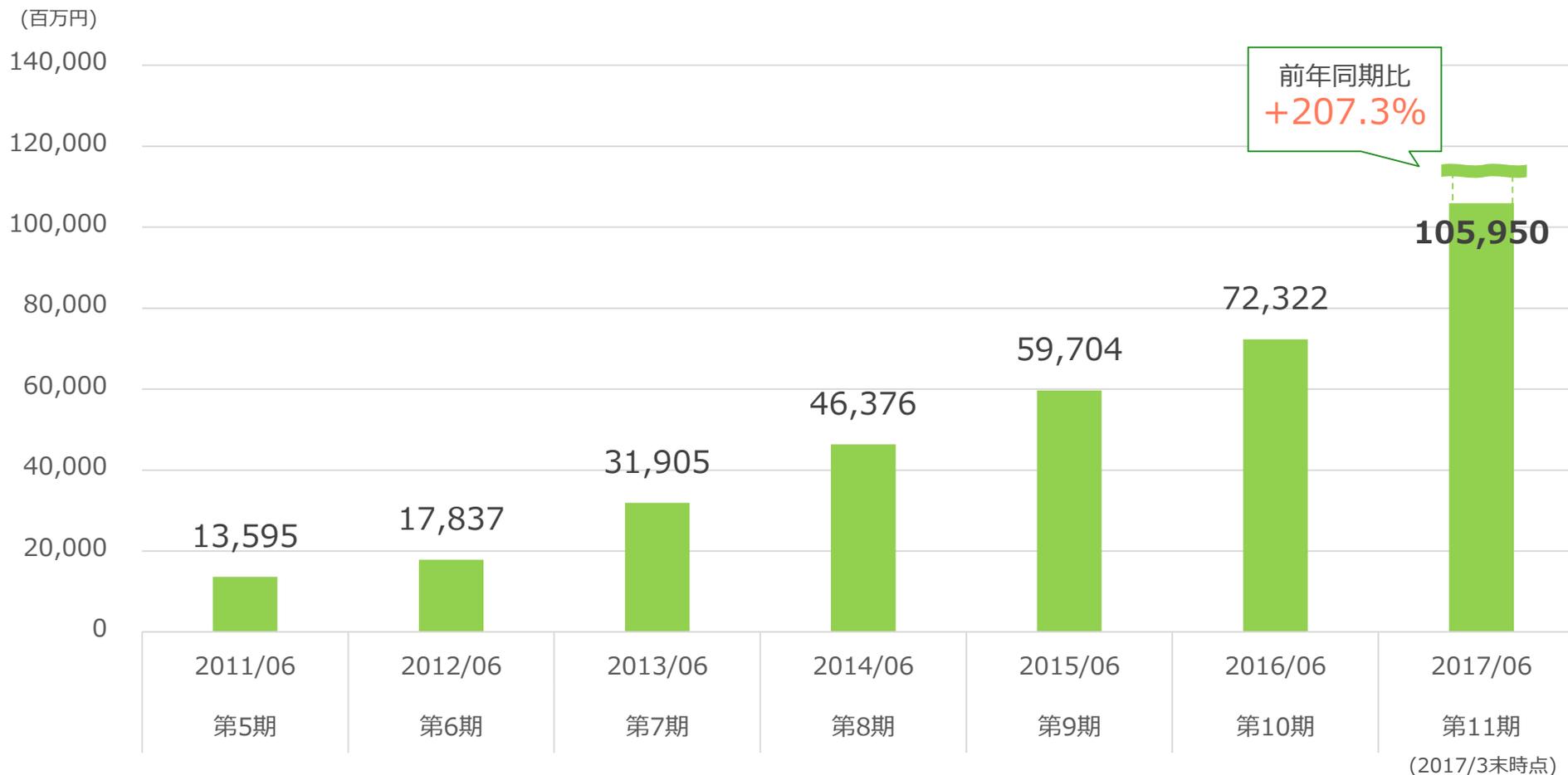
計画時にプロジェクト期間やリスクに対する評価は行ったが、プロジェクト期間・営業活動への影響等の見積り、及びそれを想定した営業のバックアップ施策の立案に課題あり。

**追加説明①②とも、案件・プロジェクトの社内管理体制に課題。
今後、管理体制強化・精度向上に向けて対策を検討。**

2. 事業の進捗状況

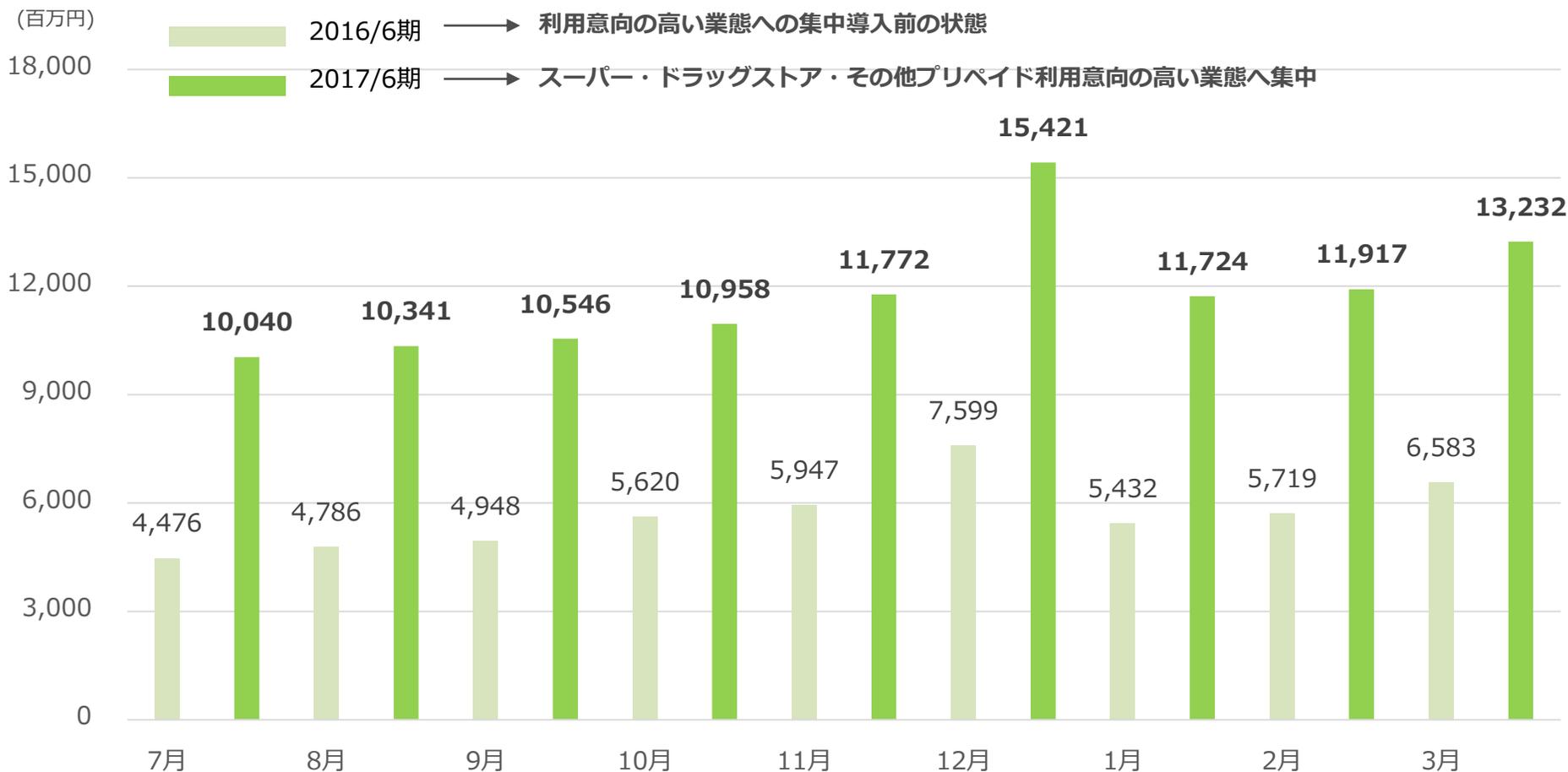
主に前期に獲得した大型スーパーマーケット・飲食チェーンなどの利用拡大が継続により伸長。直近稼働案件も順次寄与しはじめ、来期からの成長ドライバ役を期待。

<取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



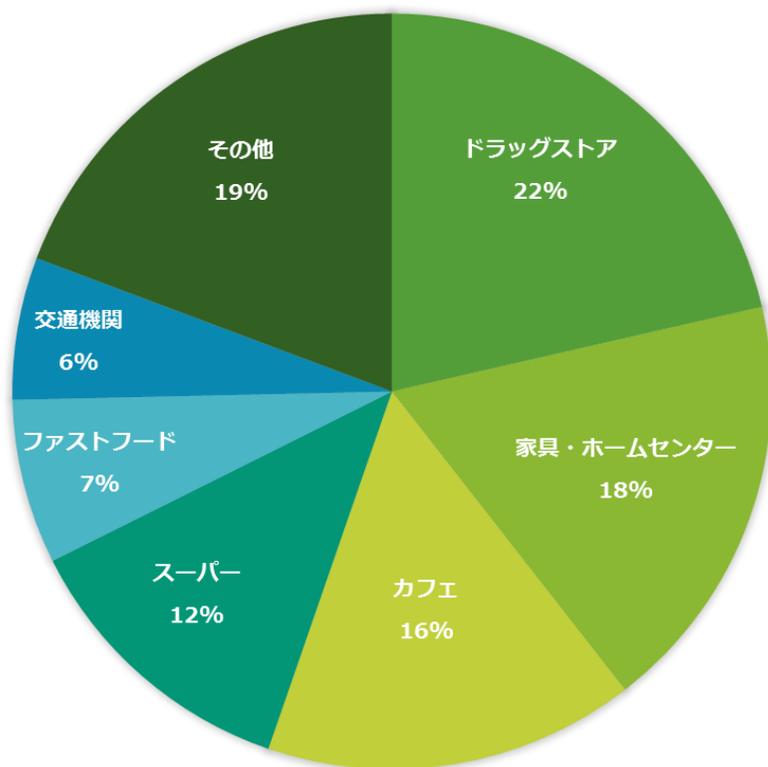
スーパーマーケット等への集中導入が進んでいることで、前年同月比を大きくクリア。今後も導入効果の高い業態への選択と集中を継続。

<取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>

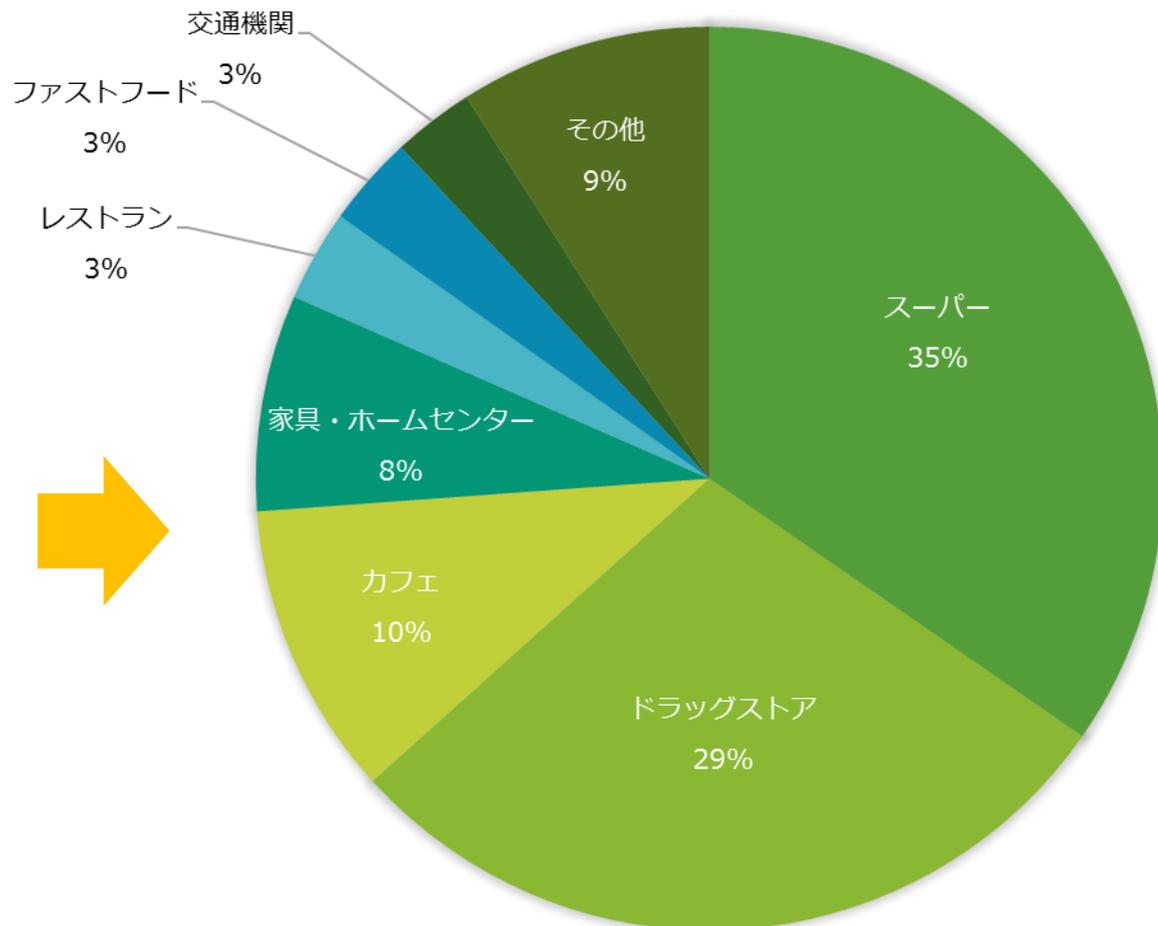


ハウスプリペイドカードの導入効果の高い業態への集中的な導入効果が継続中。

<業態別取扱高の割合>



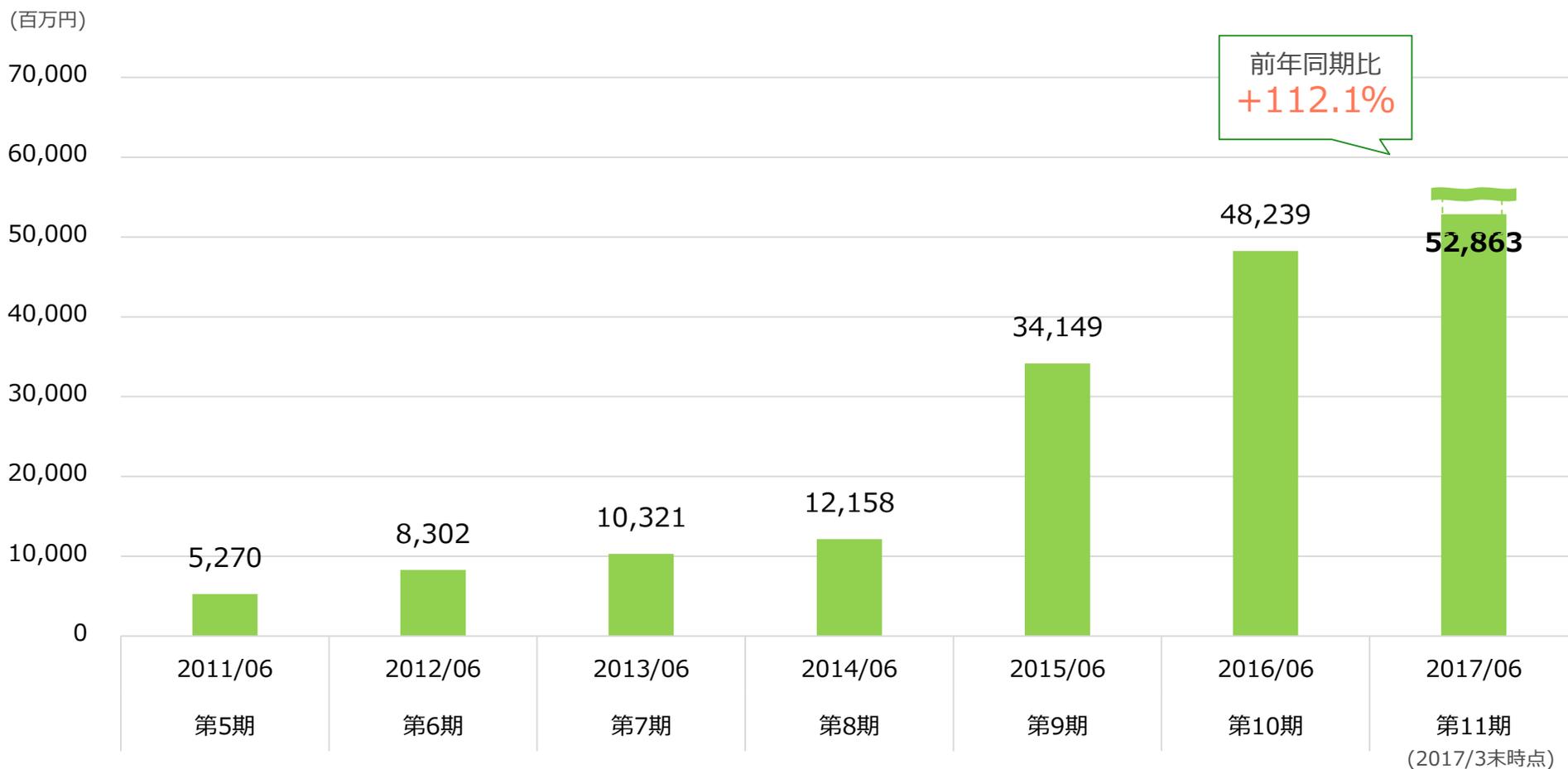
2016年6月期第3四半期



2017年6月期第3四半期

2016年11月に5万店舗を突破。店舗数より1店舗あたりの入金・利用意向の高い業態をターゲットにしていることもあり店舗増加ペースは落ち着き傾向、取扱高は増加。

<累計導入店舗数の推移>



当社コア事業として、事業基盤の強化に引き続き注力。今後の成長のための、安定的な収益基盤として盤石なものにするための取り組みを継続中。

テーマ

取り組み内容

**商品力の強化
(関連ソリューション拡充)**

モバイルプリペイドサービス「ValueWallet」の本格拡販に着手。既存顧客のモバイル決済対応ニーズへの対応の他、従来カード製造コスト等がネックになっていた小規模事業者の取り込みも図る。(これによりモバイルプリペイド活用のノウハウを蓄積し、提案力の強化にもつなげる)

**営業基盤の強化
(アライアンス強化)**

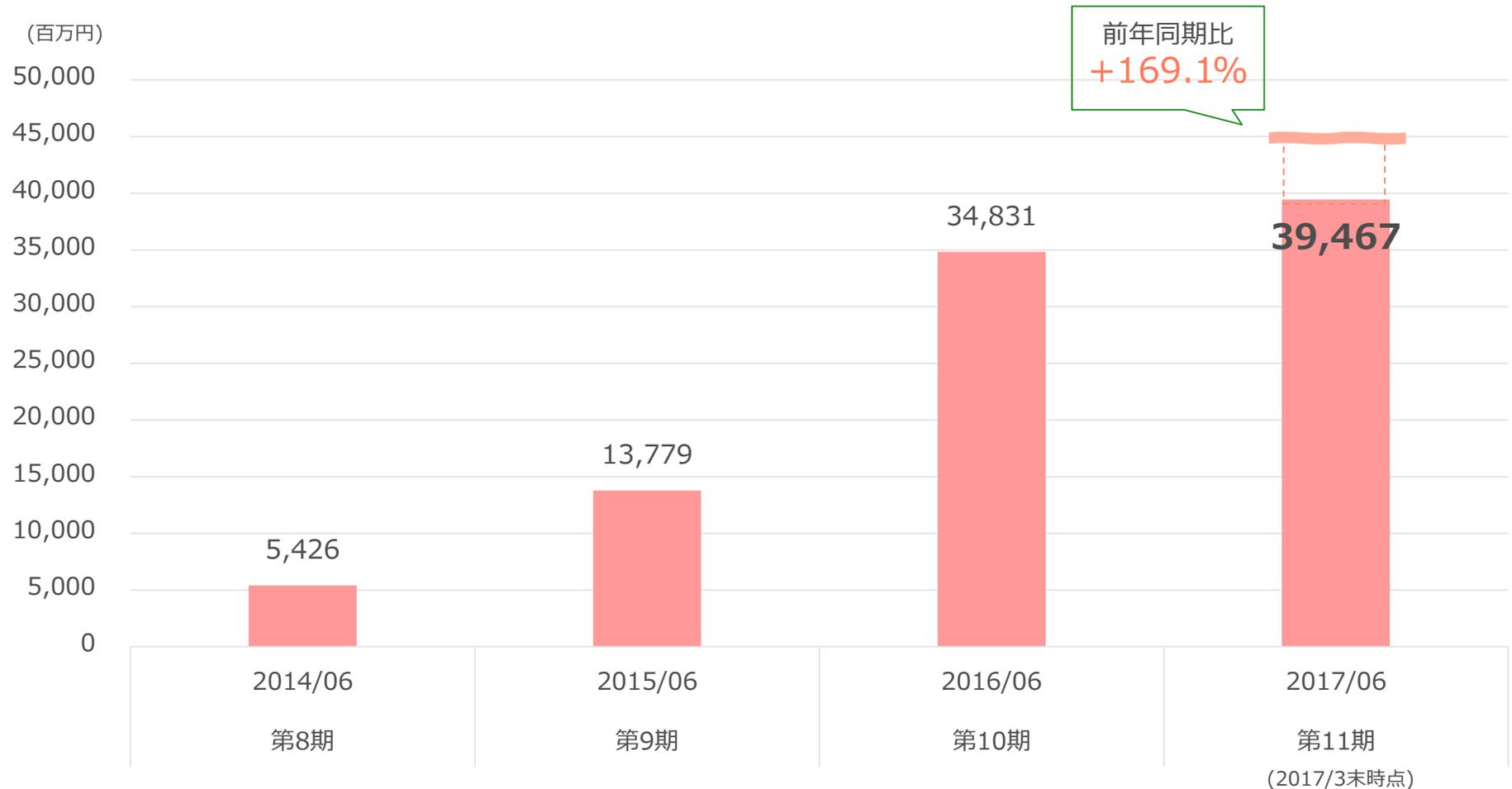
安定的なプリペイド利用が見込める、ドラッグストアや大型飲食チェーンに強みを持つPOSベンダー・クレジットカード会社などの事業者とのアライアンスを強化。現在の注力業態であるスーパーマーケット業態への導入が一巡した後の拡大戦略を担う。

システム基盤の強化

要件拡大・期間長期化で当期業績への影響も発生したが、大手提携先との連携強化、及び今後の成長に十分対応し得るシステム基盤の整備は完了。今後は新規案件獲得・取扱高増大に向けて営業活動を強化。

第2四半期から引き続き、導入済顧客店舗における入金・利用が好調。
通期では前期の1.5倍以上の実績となる見通し。

<取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>

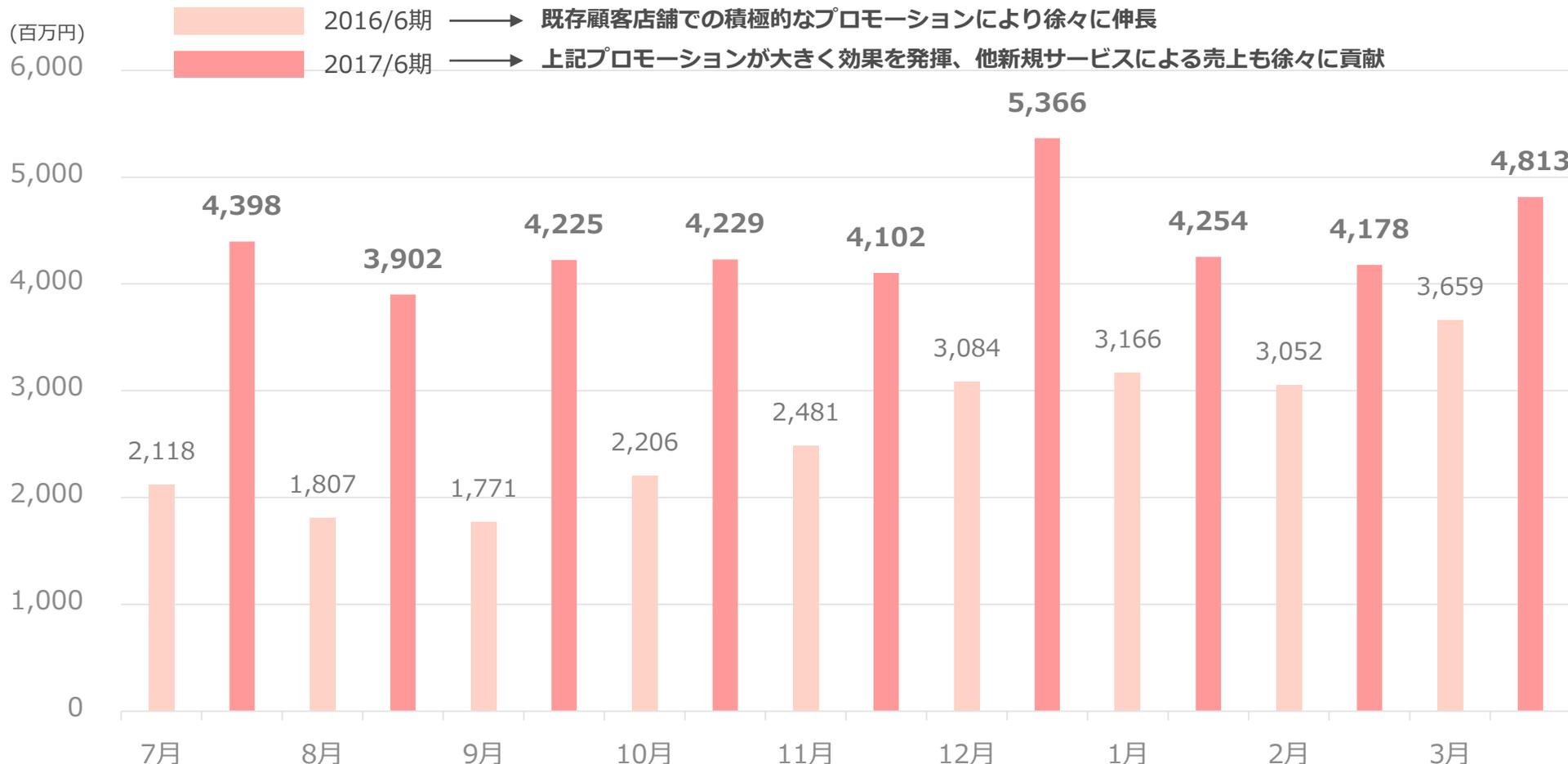


主要指標の推移(ブランドプリペイド事業)

Strictly Confidential

各月とも前期実績を着実にクリア。成長ペースは落ち着きを見せ始めているものの、新規サービスの導入は継続しているため、今後の成長牽引を期待。

<取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



現時点はハウスカード延長型が取扱高の伸びに寄与。今期はポイント等の有効活用を狙いとした新たなサービスを複数立上げ。今後も他各種用途のサービスへの拡大を目指す

当社提供
サービス

汎用ブランドプリペイド
/ハウスカード延長型



自社店舗でのキャッシュバック・ポイント付与の他、クレジットカード加盟店の他店舗でも利用可

ポイント等、埋蔵資産の有効活用



ネット等で貯めたポイントをプリペ残高に変換して普段の買い物に利用

インセンティブ利用
(≒QUOカード)

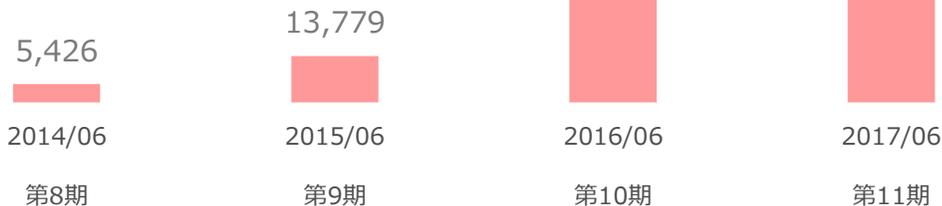
給与支払(ペイロール)/他公共系支払手段への採用

現在の主力・これまでの成長を牽引

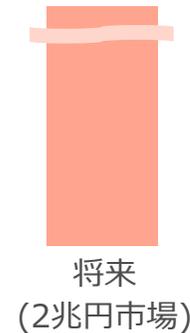
10期頃から順次サービス開始

将来の成長ドライバー役を期待

当社事業規模
(取扱高)



...



本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。