
valuedesign

2019年6月期 第3四半期

決算補足説明資料

2019年5月14日
株式会社バリューデザイン

1. 2019年6月期第3四半期 決算報告

2. 事業の進捗状況

取扱高・システム利用料とも順調に推移。投資に付随する費用減により予想修正

連結売上高：**1,538** 百万円 前期比+0.4%／通期予想：2,123百万円（修正前）

連結営業利益：**28** 百万円 前期比▲50.5%／通期予想：▲197百万円（修正前）

■ 2019年6月期 3Qトピックス

① 取扱高38%、システム利用料17%それぞれ増、初期売上は19%減（それぞれ前期比）

- ・システム利用料はハウスプリペイドの既存案件が引き続き好調
- ・初期売上は来期以降に向けた種蒔き（新人教育や来期以降の受注案件の開拓）に営業リソースを割いていることその他、今期受注の大型案件も準備に時間を要しており、前期比で減少

② 投資は概ね完了の見込み

- ・QR等コード決済接続・新決済端末など、重要な投資案件を中心に、概ね期中に完了見込み
- ・一部来期に継続あり（インフラ増強、海外M&A、IT人材の採用など）
- ・投資に付随する費用計上は想定より減少する見通しとなったため、通期予想を修正

連結P/L(2019年6月期 3Q実績)

システム利用料売上は好調。初期売上の減少は計画的なもの（新人教育、来期以降受注案件の開拓）に加え、大型案件の稼働準備に時間を要していることも要因

(百万円)

	① 2019年6月期 3Q (実績)	② 2018年6月期 3Q (実績)	前年同期比 (①÷②)	③ 2019年6月期 (期初予想)	進捗率 (①÷③)
売上高	1,538	1,532	100.4%	2,123	72.5%
(初期売上)	559	695	80.5%	819	68.4%
(システム利用料売上)	978	837	116.9%	1,304	75.1%
売上総利益	701	629	111.4%	763	91.9%
営業利益または営業損失	28	57	49.5%	▲197	-
経常利益または経常損失	19	47	41.9%	▲210	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益または四半期 純損失	12	40	30.3%	▲172	-

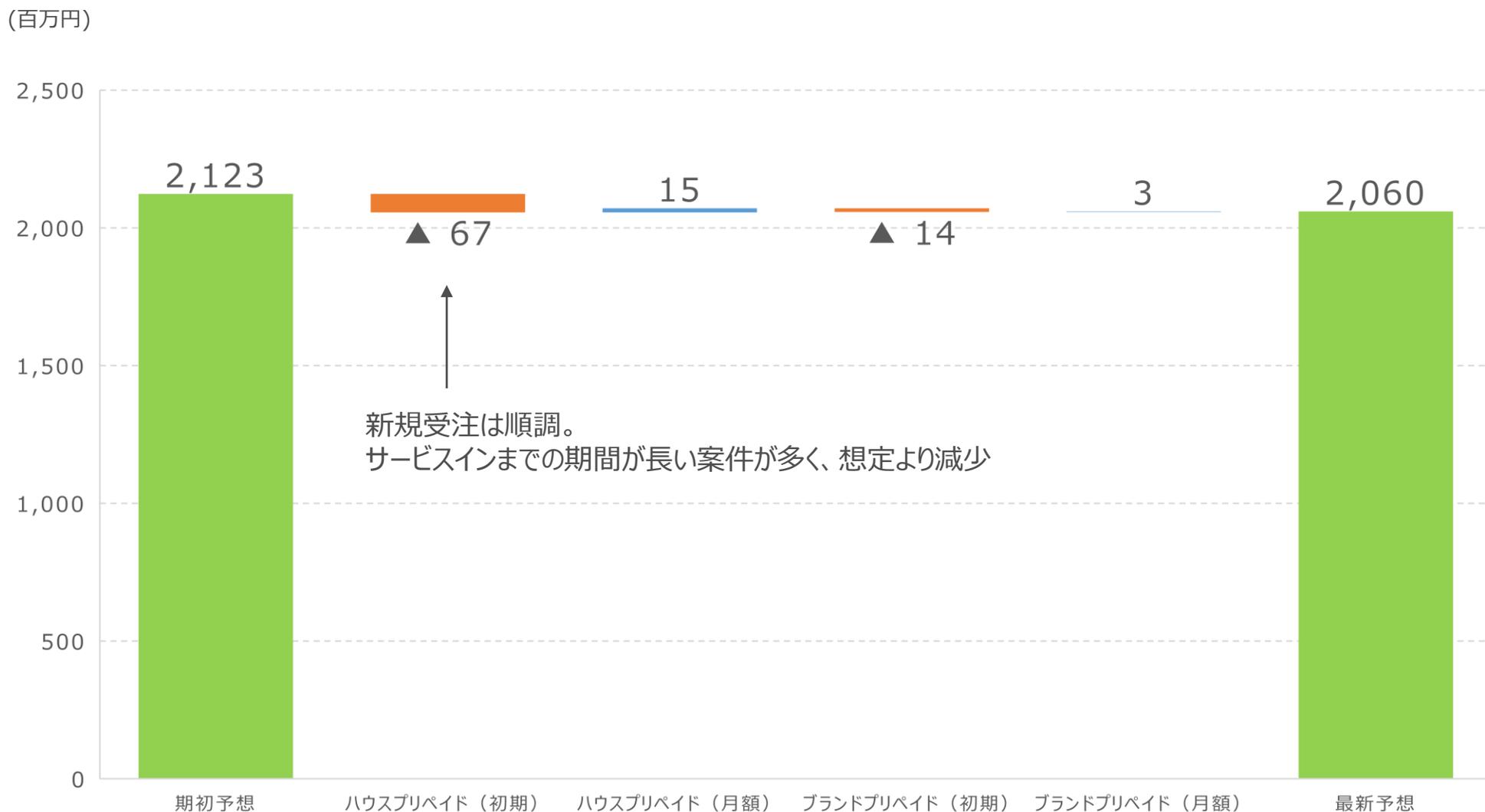
2019年6月期 業績予想見直し

ハウスプリペイドの初期売上の計画未達、及び主に投資に付随するコストの減少が主要因で予想を修正
コスト減少効果の影響が売上減の影響を上回るため、損失は縮小見込み

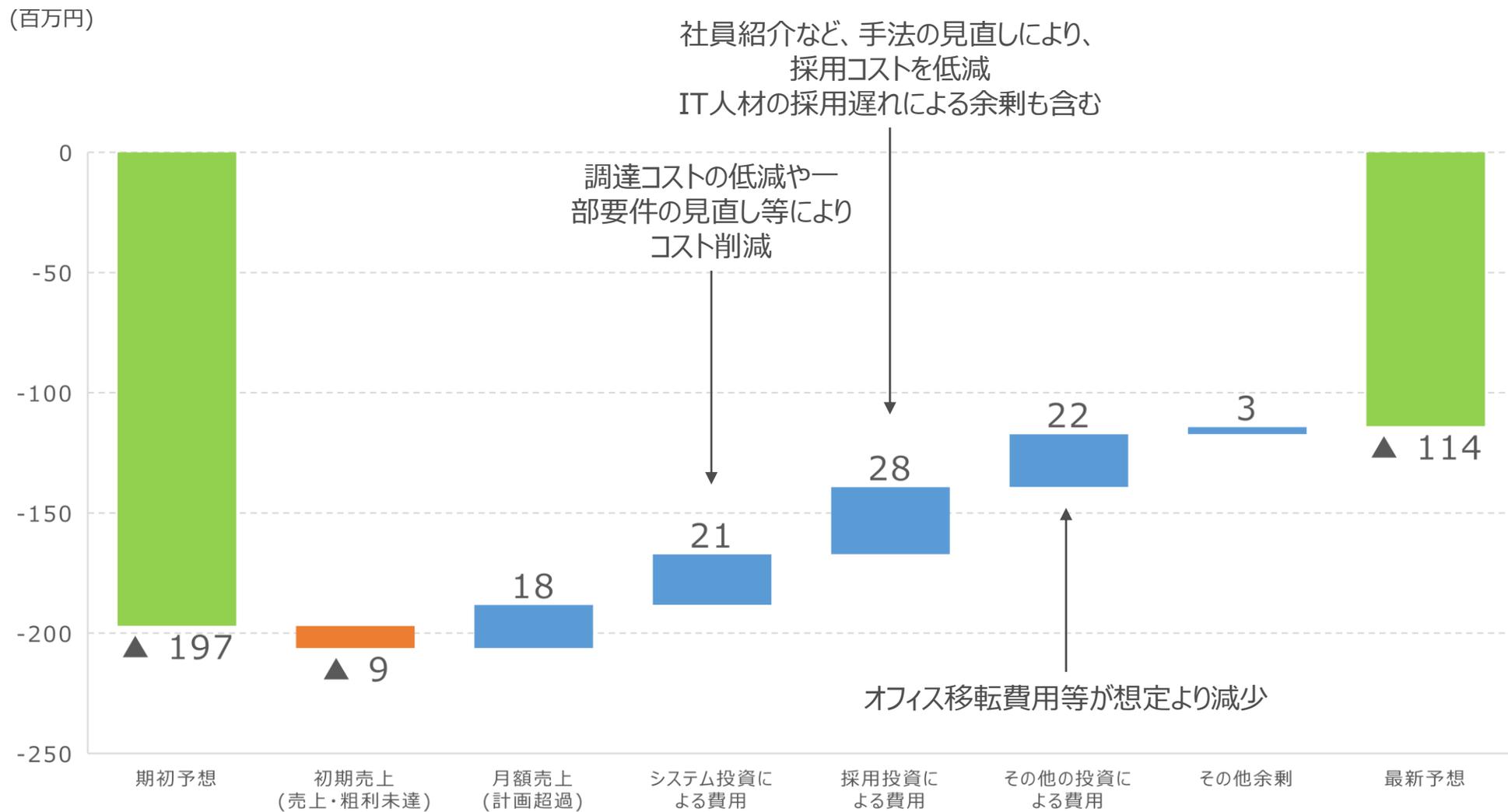
(百万円)

	2019年6月期 (修正予想)	2019年6月期 (期初予想)	修正率 (または額)
売上高	2,060	2,123	▲3.0%
(初期売上)	738	819	▲9.9%
(システム利用料売上)	1,322	1,304	1.4%
営業利益または営業損失	-114	-197	83百万円
経常利益または経常損失	-126	-210	84百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益または四半期純損失	-105	-172	67百万円

売上高の変動要因（期初予想/修正予想）



営業利益の変動要因（期初計画/予想）



2019年6月期 投資進捗見込

各カテゴリとも主要な部分は完了。残案件は来期継続

投資カテゴリ	内容	期末の進捗見込
① システム開発	【新サービス向け投資】 <ul style="list-style-type: none">✓ 各種決済サービスとの連携✓ チャージチャネルの拡充✓ ハウス専用端末の次世代化	ほぼ100%完了
	【運用効率向上・コストダウン】 <ul style="list-style-type: none">✓ インフラ環境の仮想化✓ センターセキュリティの強化	80%程度、 残りは来期継続
② 人材採用・ 教育	【人員増】 <ul style="list-style-type: none">✓ 営業部隊を中心に、例年の2-3倍程度の人員を採用 【社員教育】 <ul style="list-style-type: none">✓ 新サービスの拡販に向けた、人員の教育・研修	営業系は100%充足 IT系人材は50%程度の為 来期継続
	【その他戦略施策】 <ul style="list-style-type: none">✓ 海外大型案件の活性化の為の販促支援金✓ アジア圏でのM&Aの準備と実行	70%程度 M&Aは調査中、来期継続
③ その他	【内部機能の強化】 <ul style="list-style-type: none">✓ 人員増加に伴うオフィス拡張（移転）	100%(実施済)

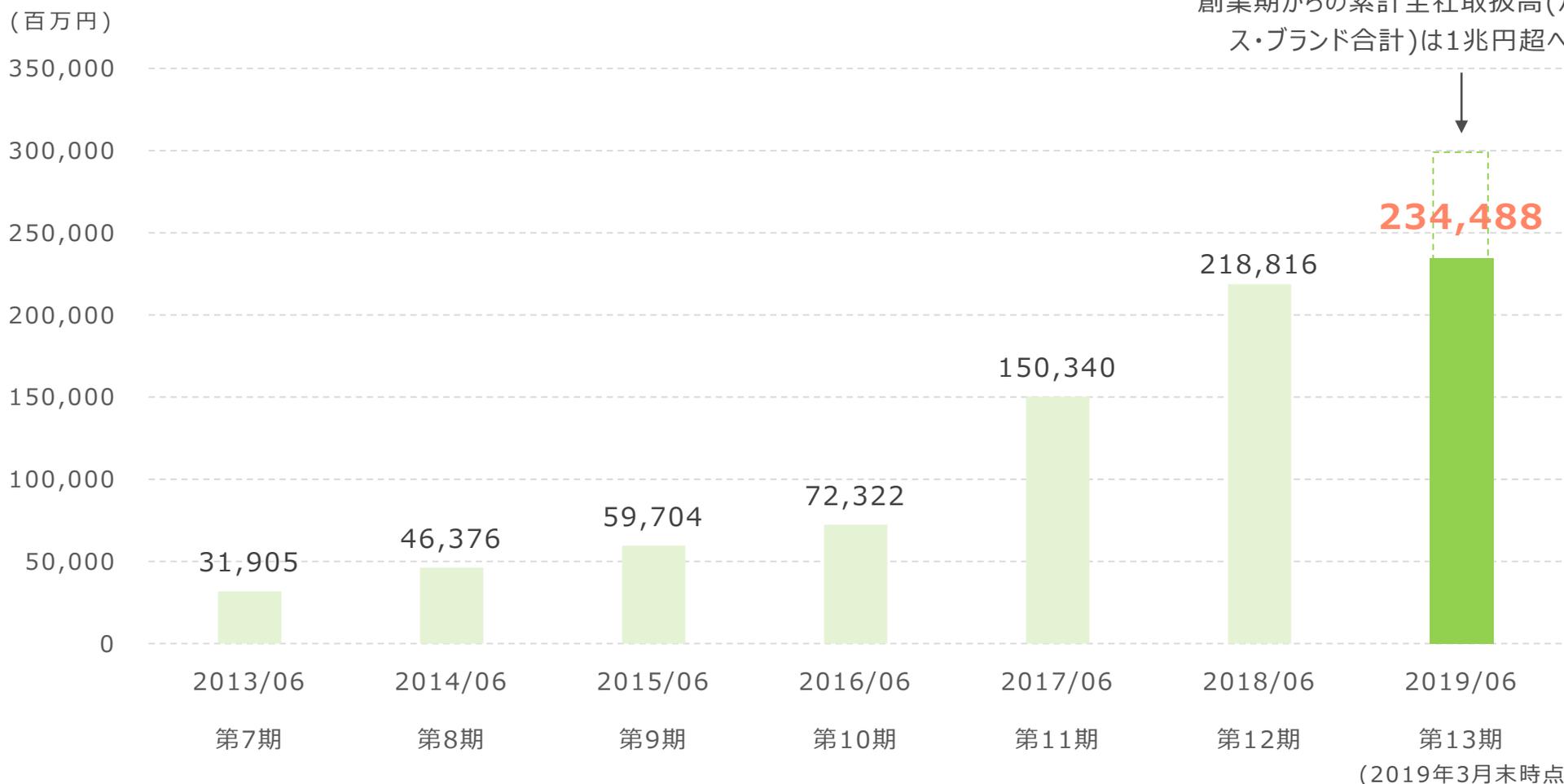
1. 2019年6月期第3四半期 決算報告

2. 事業の進捗状況

ハウスプリペイド事業の状況（取扱高）

既存案件の利用好調が続いており、前年同期比48.8%増と順調
引き続き、通期で約3,000億円程度へ成長を見込む

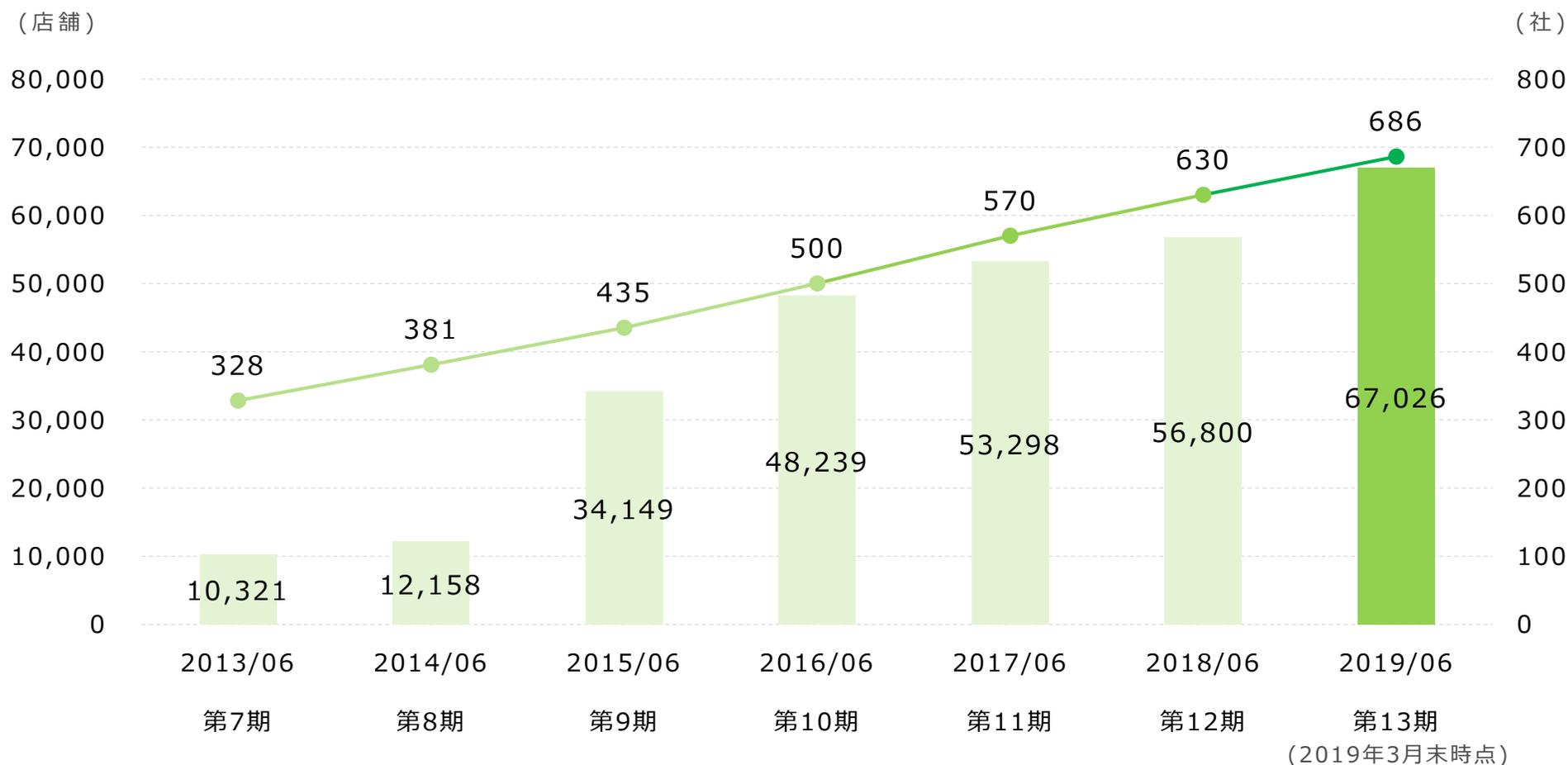
<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



ハウスプリペイド事業の状況（店舗数・導入社数）

今期も順調に推移し、導入社数は686社、店舗数は67,026店舗に到達

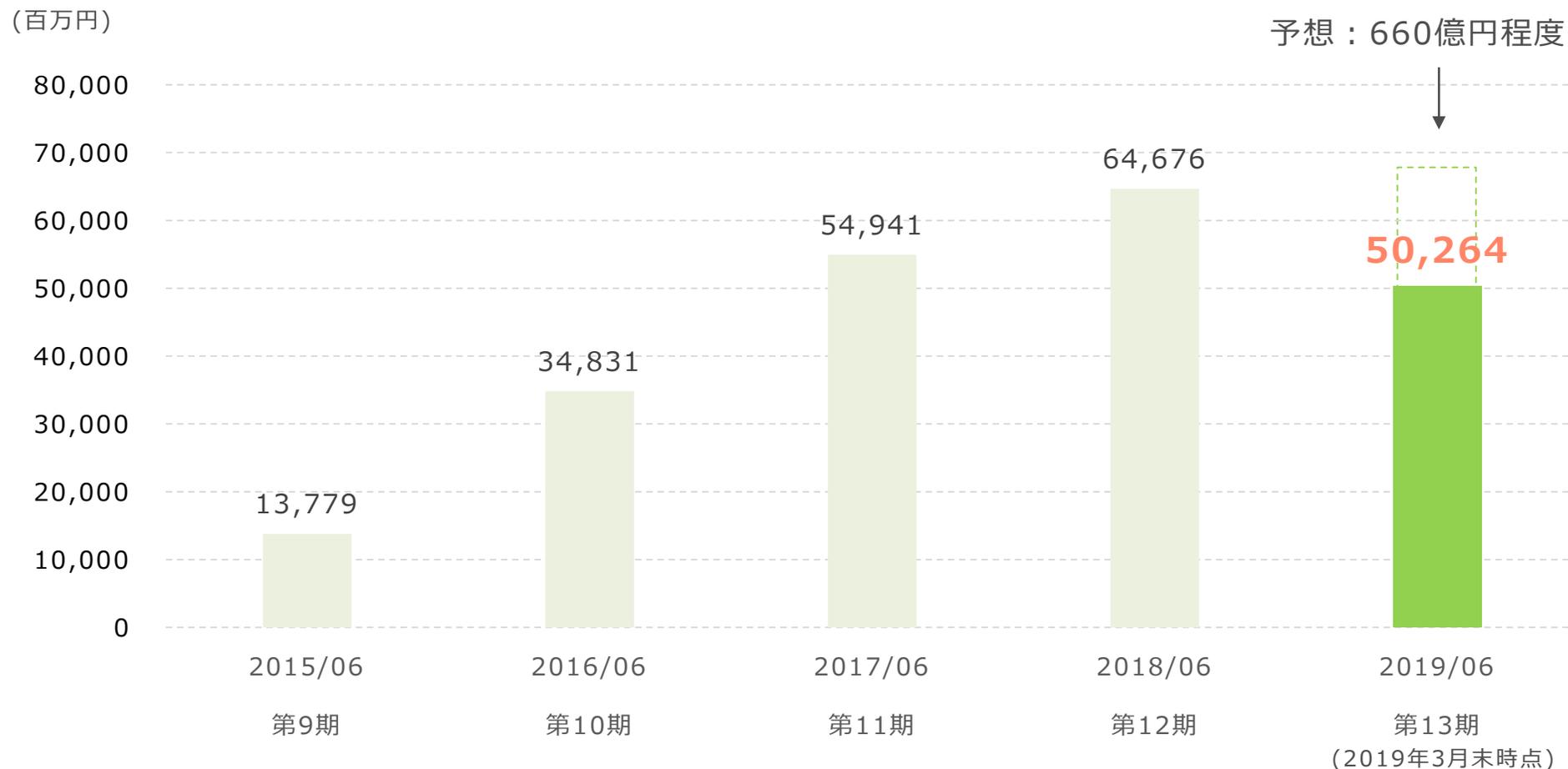
<累計導入店舗数の推移>



ブランドプリペイド事業の状況（取扱高）

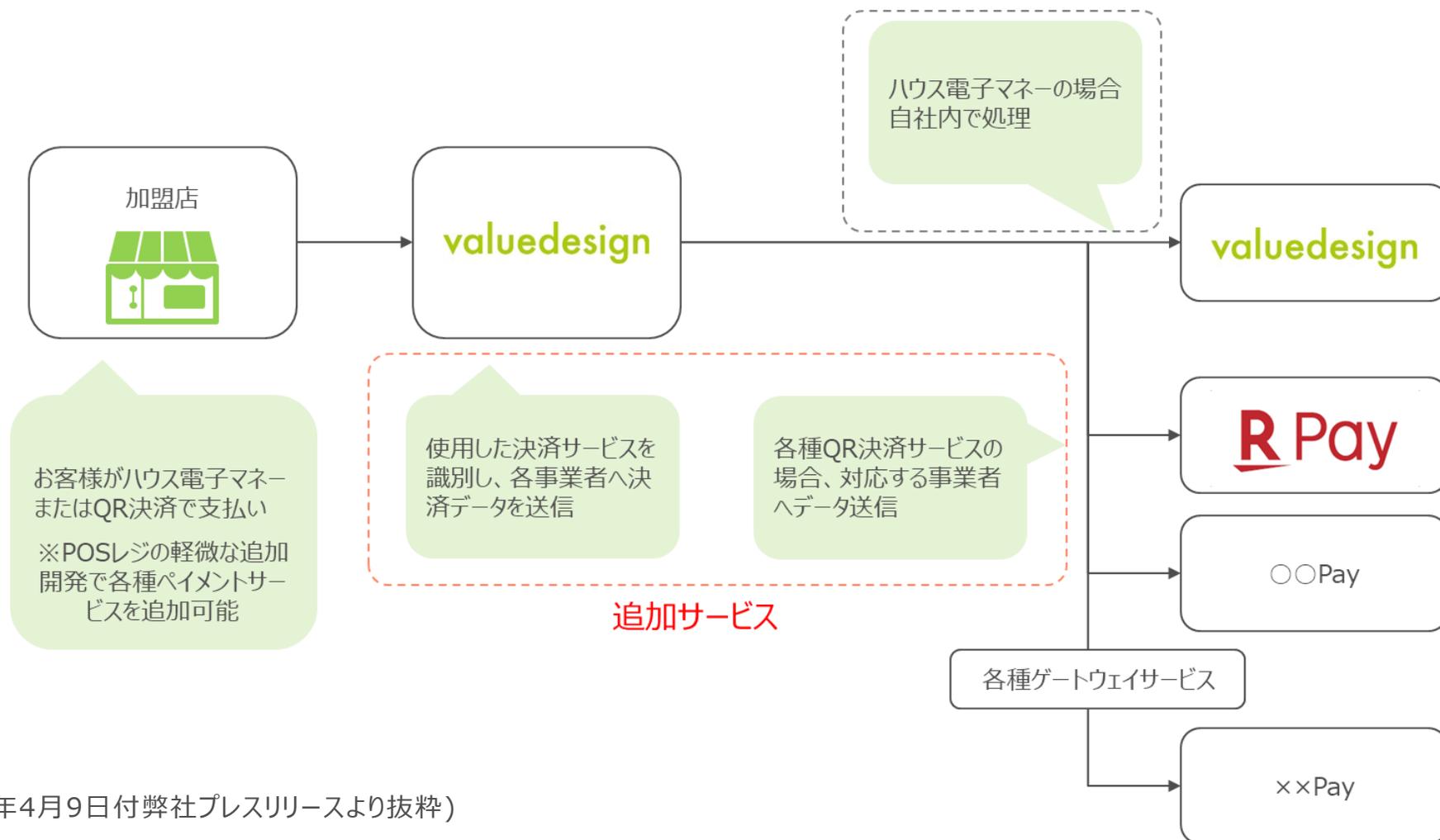
既存案件を中心に安定成長し、前年同期比105.1%

<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



2019年6月期3Q トピックス①（QR等コード決済事業者との接続開始）

ハウスプリペイドカード導入店向けにQR等コード決済事業者との接続サービスを提供
「楽天ペイ(アプリ決済)」「LINE Pay」に対応し、順次対応ペイメントを拡大
既存サービス



(2019年4月9日付弊社プレスリリースより抜粋)

2019年6月期3Q トピックス②（LINEプラットフォームを活用したカード発行）

全国展開のコーヒーショップ「上島珈琲店」で、「LINE版PRECIOUSポイントカード」サービスを提供開始

The collage consists of several screenshots from a mobile application:

- Top Left:** A promotional banner for the LINE service. It states: "上島珈琲店のLINEでポイントが貯まります。" (Points are earned on the LINE app at Ujima Coffee Shop). It highlights that 1% of the bill is converted to points, and 1 point equals 1 yen. It also notes that points are earned on cash, credit cards, and digital payments, but not on gift cards.
- Top Middle:** A menu page featuring "冷珈ソーダ" (Cold Coffee Soda) and "カモミールミルク紅茶" (Chamomile Milk Tea).
- Bottom Left & Middle:** Two identical screenshots showing the "LINE PRECIOUS ポイントカード" (LINE Precious Point Card) interface. A red dashed box highlights the "こちらをタップしてバーコードを表示" (Tap here to show barcode) button. Below it, a smartphone displays the card's barcode. A "チェック" (Check) button is visible at the bottom.
- Right Side:** A screenshot of the card's details page. It shows the card title "PRECIOUSポイントカード (LINE版)", a barcode, and the following information:
 - ポイント残高: 3ポイント (Point Balance: 3 Points)
 - 有効期限: 2020年02月19日 (Valid Until: February 19, 2020)
 - ※ご利用金額の1%をポイント加算いたします。 (We will add 1% of the amount used as points.)
 - ※ポイントの有効期間は、最終利用日より1年間です。 (The validity period of points is 1 year from the last use.)
 - ※プレシャスカードとの併用はできません。 (Cannot be used with the Premium Card.)
 - ※1ポイント=1円として次回よりご利用いただけます。 (Points can be used from the next time at a rate of 1 point = 1 yen.)
- Bottom Right:** A logo for Ujima Coffee Shop and the text "最新情報ははこちら" (Get the latest information here).

画面イメージ（上島珈琲店のLINE画面からバーコードを表示して利用）

(2019年3月4日付弊社プレスリリースより抜粋)

2019年6月期3Q トピックス③（コーナンPayサービス開始）

ネオス(株)、(株)コーナン商事と提携し、新キャッシュレス決済サービス「コーナンPay」をリリース
同社初の電子マネーの取扱を開始



「コーナンPay」カードイメージ



「コーナンアプリ」イメージ

(2019年3月27日付弊社プレスリリースより抜粋)

2019年6月期3Q トピックス④ (りそなウォレットアプリサービス開始)

(株)りそな銀行・(株)埼玉りそな銀行とプリペイド分野で提携し、2019年2月より「りそなウォレットアプリ」のサービスを開始

【ご利用いただける各種機能】



使い過ぎも防止 「プリペイド機能」

あらかじめアプリにお金を口座からチャージすることで、その範囲内でお買い物を行うことができ、使いすぎを防止することができます。



即日引き落としの 「口座即時決済機能」

お買い物と同時に口座から引き落としされるので、チャージ不要で現金感覚でスマホ決済がご利用できます。



支払いを自由に調整 「後払い機能」

(Power by SLiDE)

うっかり口座に現金がない場合でも、クレジット感覚で自分にあったタイミングで支払いができます。
※ご利用には審査がございます。



「おつり貯蓄」 (Power by finbee)

デビットカードやウォレットアプリを利用するたびに設定したおつりの相当金額等を自動的に貯蓄することができます。自由に目的を設定して意識しないでおつりを貯めることができます。



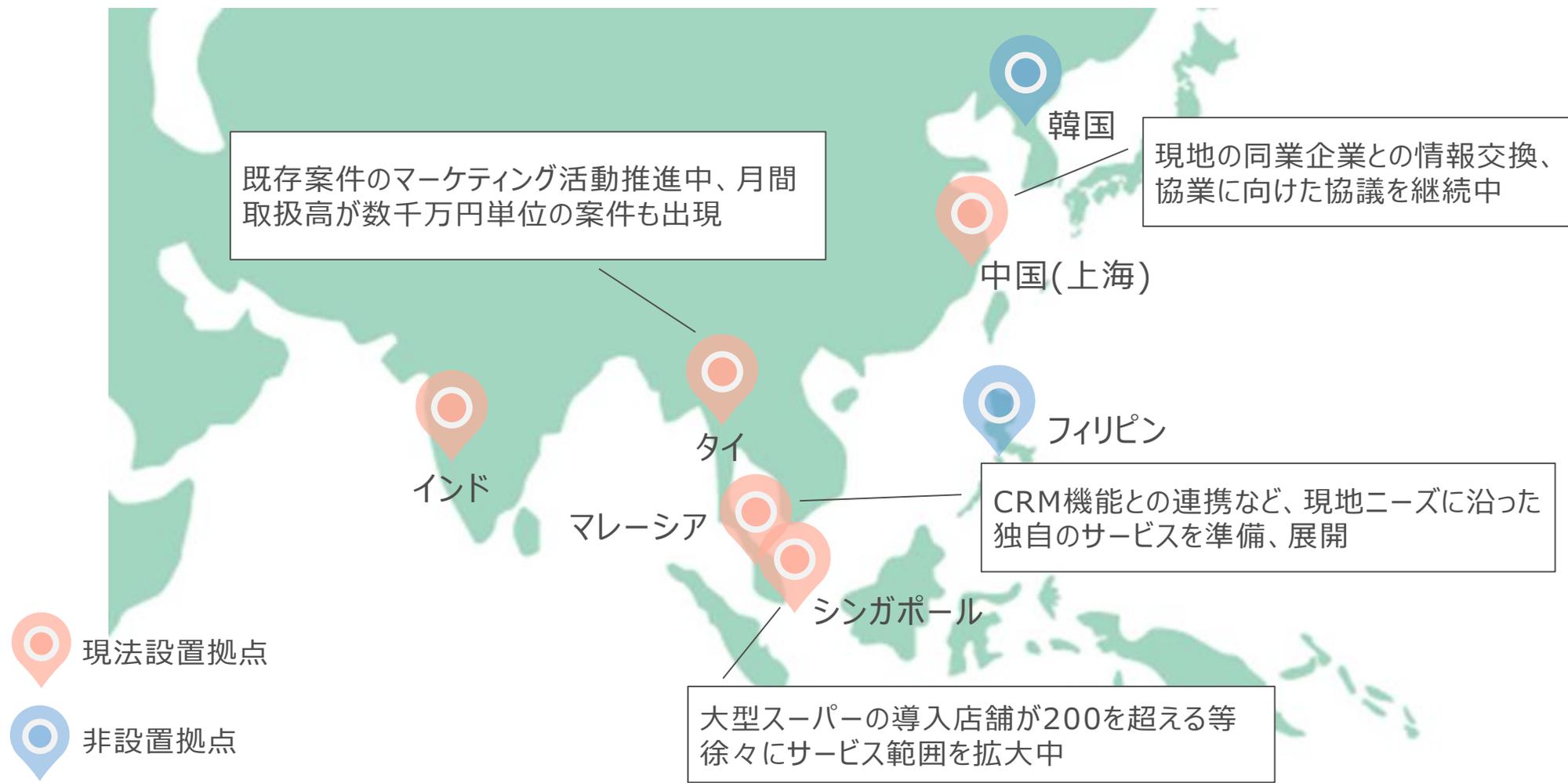
「各種クーポン機能」

りそな銀行と提携している店舗でのクーポンの利用が可能になります。随時展開予定です。

(株)りそな銀行、(株)埼玉りそな銀行 2019年2月18日付プレスリリース (『りそなウォレットアプリ』の提供開始について) より抜粋)

2019年6月期3Q トピックス⑤（海外の展開状況）

東南アジアの既存大型案件は活性化が進む。ほか、当社未進出国でもハウスプリペイドのサービスが広がり始めるなど、市場が徐々に形成され、成長しつつある状況



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。