2020年8月28日

各　位

会 社 名　　株 式 会 社 バ リ ュ ー デ ザ イ ン
代表者名　　代 表 取 締 役 社 長　尾 上　徹
（コード　3960　：マザーズ）
問合せ先　担当者　執行役員経営企画部長　稲 垣　智 史
電話番号　　03－5542－0088

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○　開催状況

開催日時	2020 年 8 月 27 日（木） 15：30～16：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	公益社団法人 日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル分室 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル
説明会資料	株式会社バリューデザイン　2020年6月期　通期決算説明会資料

【添付資料】　1．投資説明会において使用した資料

以上

valuedesign

2020年6月期　通期決算説明会資料

2020年８月27日
株式会社バリューデザイン

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

アジェンダ

１．2020年6月期 決算報告

２．事業の進捗状況

３．2021年6月期の業績見通し

４．今後の方針と資金の調達について

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

業績ハイライト

計画通り黒字復帰、更に「キャッシュレス・消費者還元事業」効果で利益は目標を超過

連結売上高　：**2,477**百万円　前期比 ＋19.9%　達成率 107.9%

連結営業利益：**137**百万円　前期比 ＋202百万円　達成率 260.1%

■2020年6月期 通期トピックス

①ハウスプリペイドは初期、システム利用料とも好調で年間取扱高5,000億円到達

・「キャッシュレス・消費者還元事業」参加の量販店の取扱高が増加、システム利用料は約１割増
・チャージ機販売、及びキャッシュレス還元補助受給用の決済データ提供料で初期売上は約３割増
・新型コロナウィルス感染症の影響により、一部業態の顧客における取扱高が減少

②前期投資を下敷きに、成長再加速に向けた基盤づくりを推進

・QR等コード決済接続サービスは計画を上回る１１社と接続を完了し導入店を拡大中
・非プリペイド会員の取り込みによるプリペイドユーザーと取扱高の増加に向けた新サービスの開発、及び関連事業者との連携強化を推進

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

1．2020年6月期 決算報告

2．事業の進捗状況

3．2020年6月期の業績見通し

4．今後の方針と資金の調達について

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

連結P/L（2020年6月期）

通期は初期売上30%超、システム利用料売上10%超の成長で着地
原価・販管費等も概ね計画通りの水準で推移し、売上増分による利益で計画超過

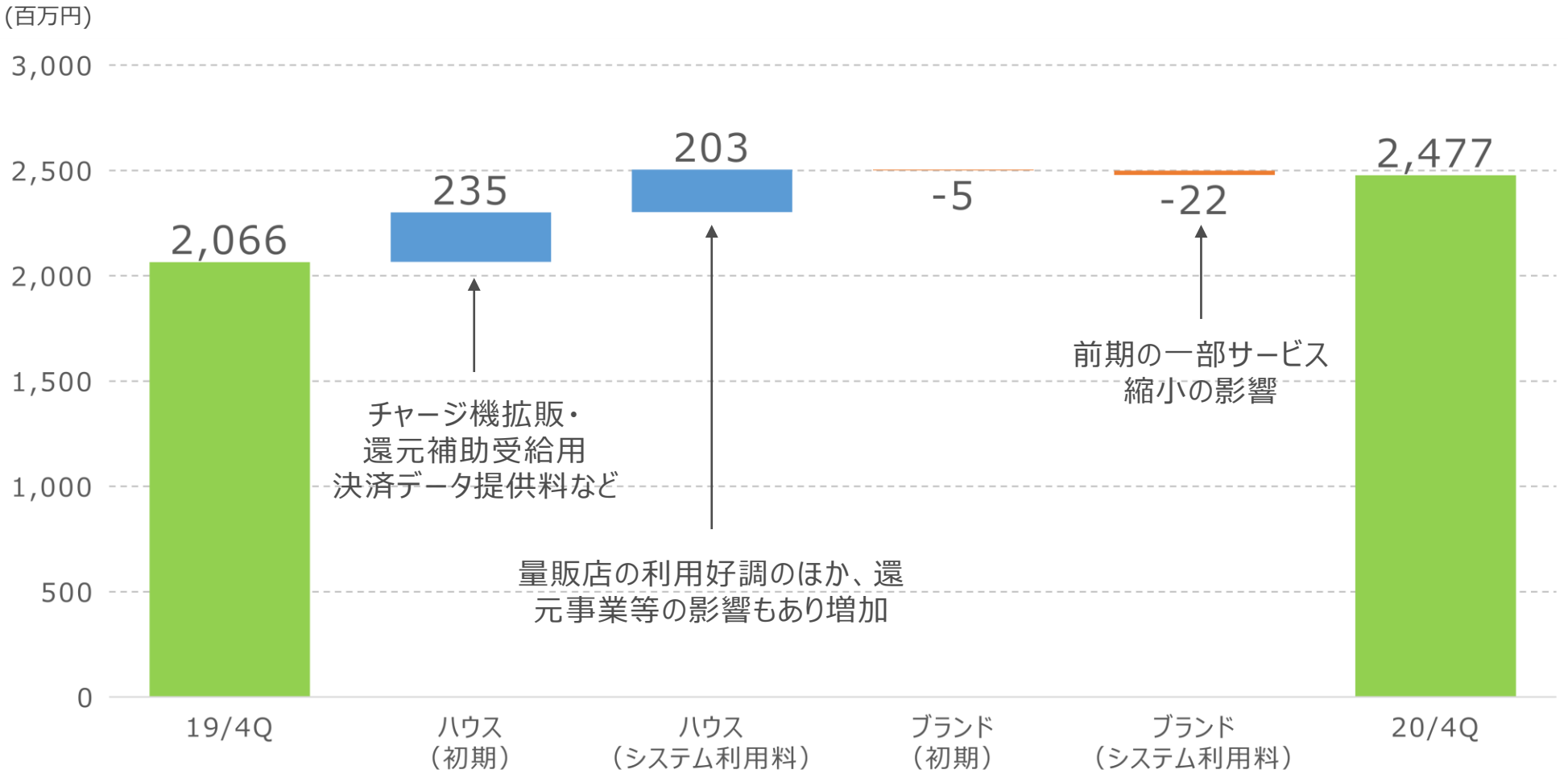
(百万円)

	① 2020年6月期 (実績)	② 2019年6月期 (実績)	前年同期比 (①÷②)	③ 2020年6月期 (予想)	達成率 (①÷③)
売上高	2,477	2,066	119.9%	2,295	107.9%
（初期売上）	1,008	764	132.0%	828	121.7%
（システム利用料売上）	1,469	1,303	112.8%	1,467	100.2%
営業利益または営業損失	137	▲65	+202百万円	53	259.6%
経常利益または経常損失	122	▲80	+202百万円	43	285.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益または当期純損失	76	▲150	+226百万円	1	7677.5%

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

売上高の変動要因（前期比）

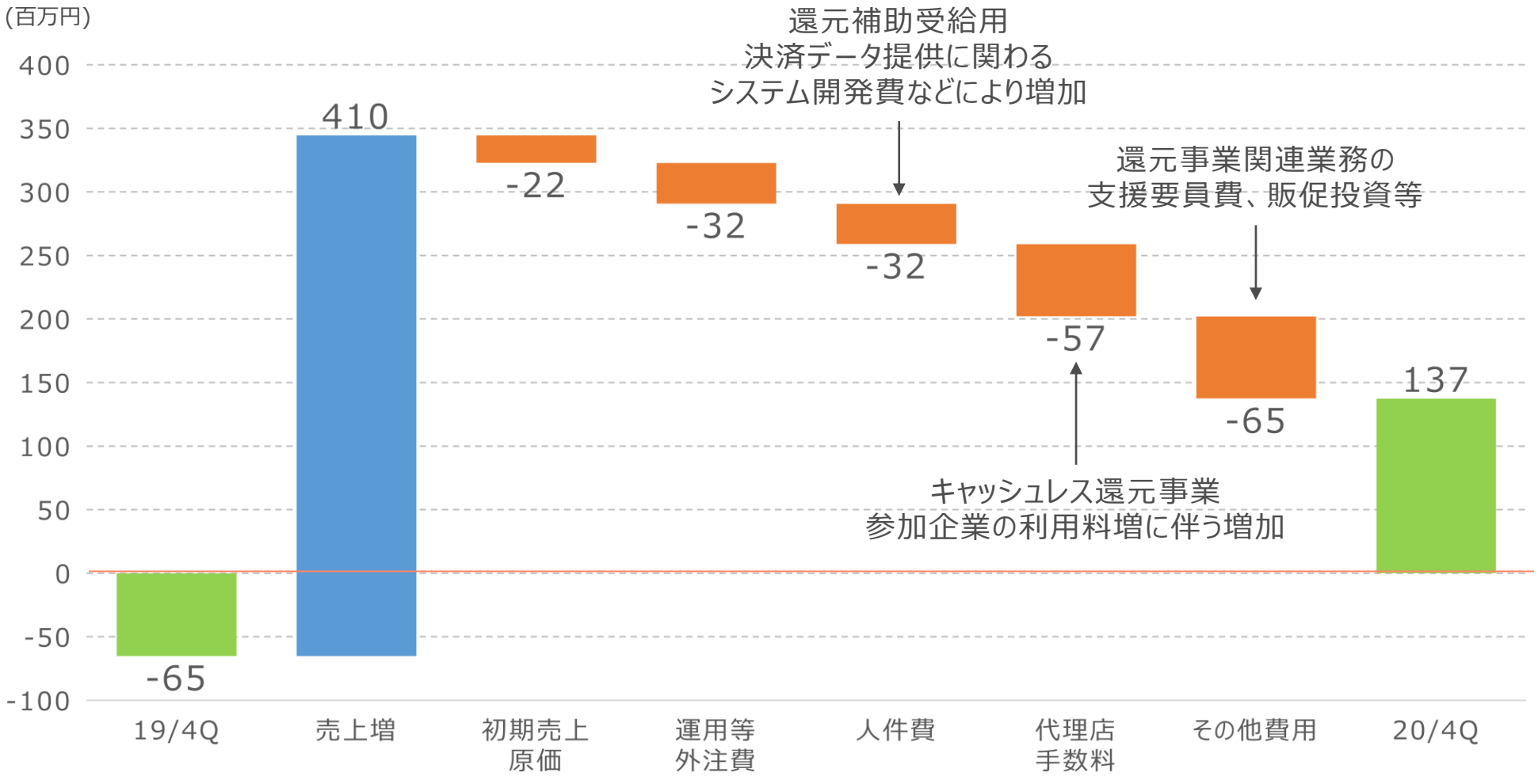
各売上項目とも、3Q傾向とほぼ変動なし



© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

営業利益の変動要因（前期比）

4Qに販促関連で投資を実施、その他費用の傾向は3Qとほぼ変動なし。不確定要因であったキャッシュレス還元事業の最終精算に関わる費用増も当期中には発生せず



© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

1．2020年6月期 決算報告

2．事業の進捗状況

3．2021年6月期の業績見通し

4．今後の方針と資金の調達について

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

事業別業績：ハウスプリペイド

新型コロナウィルスの影響により、4Qに一部企業の取扱高減少があったものの、キャッシュレス・消費者還元の効果等もあり、システム利用料は前期比約17%増と堅調

（百万円）

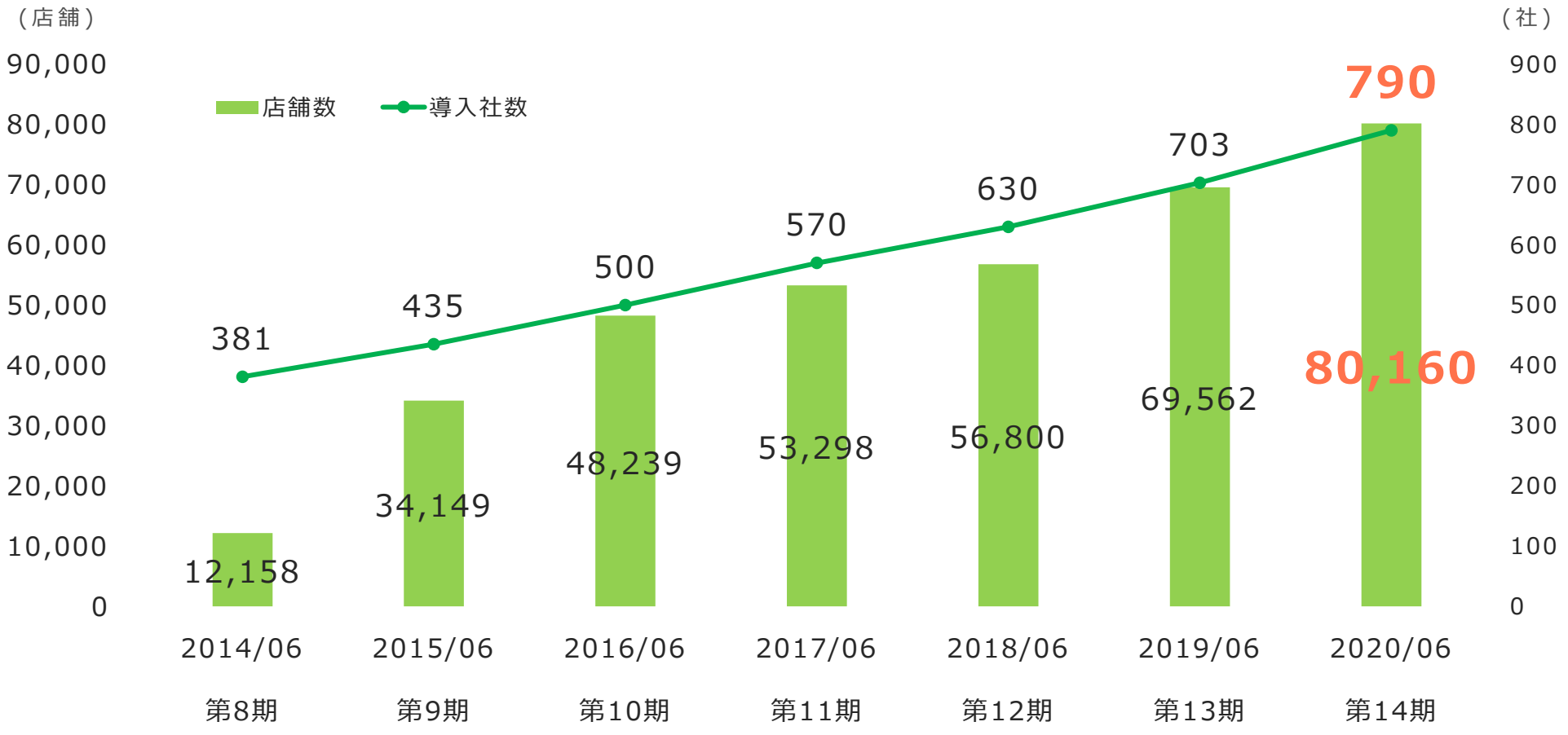
	① 2020年6月期 （実績）	② 2019年6月期 （実績）	前年同期比 （①÷②）
売上高	2,323	1,886	123.2%
（初期売上）	993	743	133.5%
（システム利用料売上）	1,331	1,142	116.5%
セグメント利益	557	347	160.0%

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

ハウスプリペイド事業の状況（店舗数・導入社数）

導入店舗数は8万店舗を超過、導入社数も800社に迫る水準に到達

＜導入店舗数・導入社数（累計）の推移＞

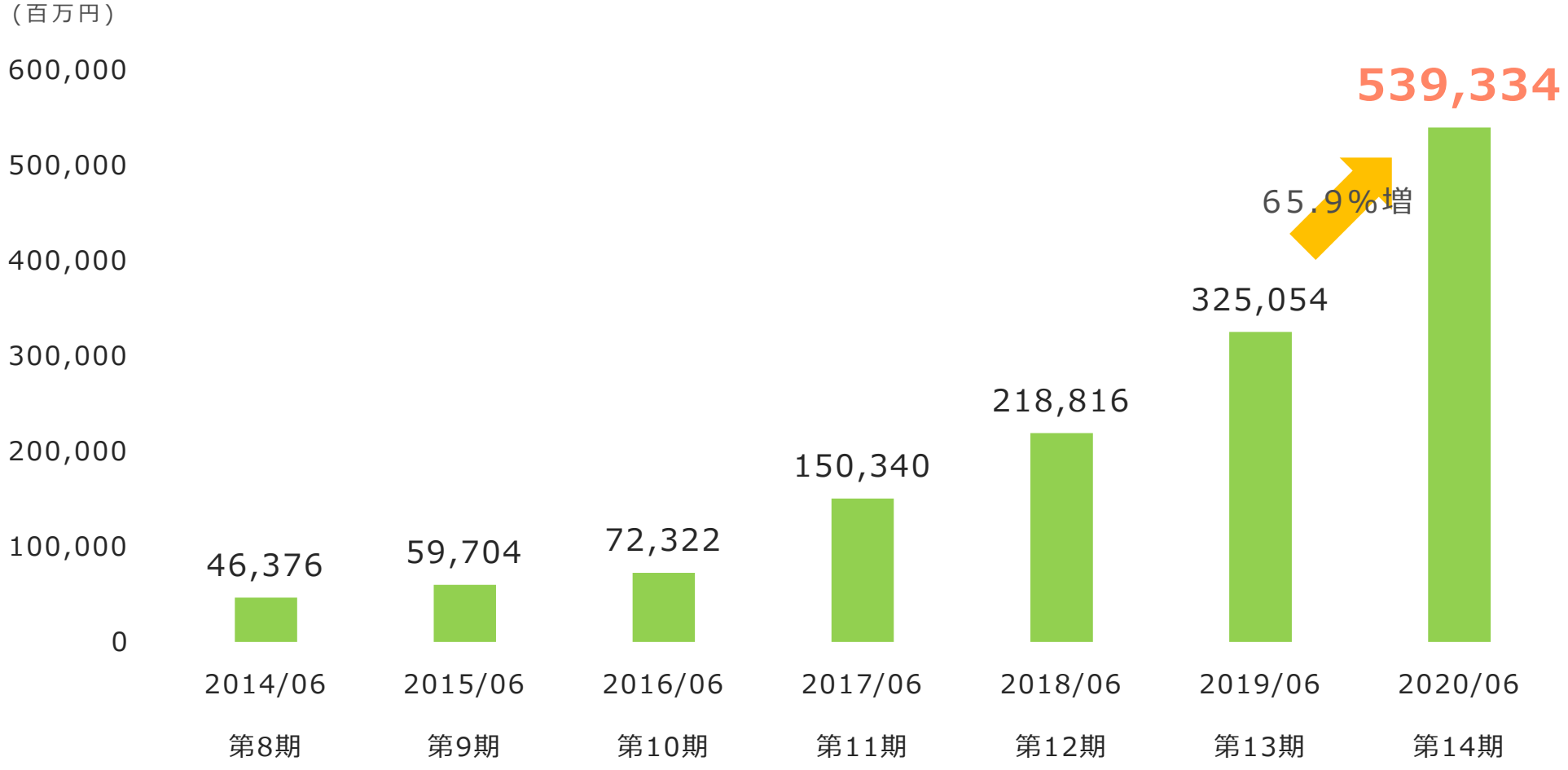


© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

ハウスプリペイド事業の状況（取扱高）

キャッシュレス還元事業参加企業の利用増加、それ以外の大型量販店での利用増の結果
前期（48.6%増）を超える、65.9%増の成長を遂げ、通期取扱高は5,000億円を突破

＜年間取扱高(＝プリペイドチャージ額）の推移 ※海外含む＞



© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

事業別業績：ブランドプリペイド

一部顧客のサービス縮小に伴い、売上・利益とも減少
稼働中サービスを維持しつつ、次の成長フェーズに向けた事業戦略を策定、実行

（百万円）

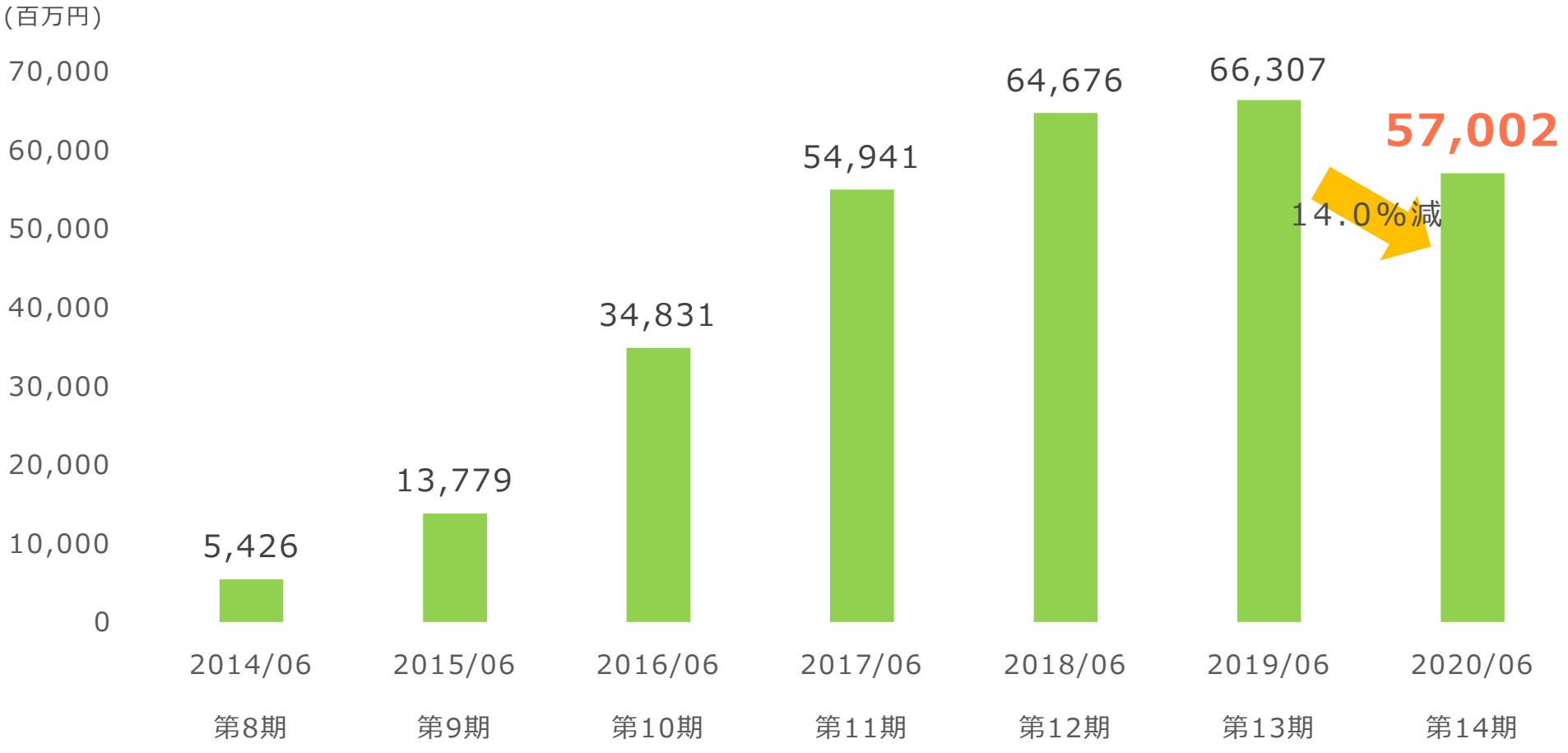
	① 2020年6月期 （実績）	② 2019年6月期 （実績）	前年同期比 （①÷②）
売上高	154	180	85.2%
（初期売上）	16	20	76.5%
（システム利用料売上）	138	160	86.3%
セグメント損失	▲46	▲31	-15百万円

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

ブランドプリペイド事業の状況（取扱高）

既存案件のサービス縮小に伴い、14.0%減少

＜年間取扱高(＝プリペイドチャージ額）の推移＞



© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

事業別業績：海外

大型案件、新サービス等を背景にタイ・インドのシステム利用料売上が成長するも、
新型コロナウィルスの影響で4Qの売上が想定より伸びずトータルでは減収

（百万円）

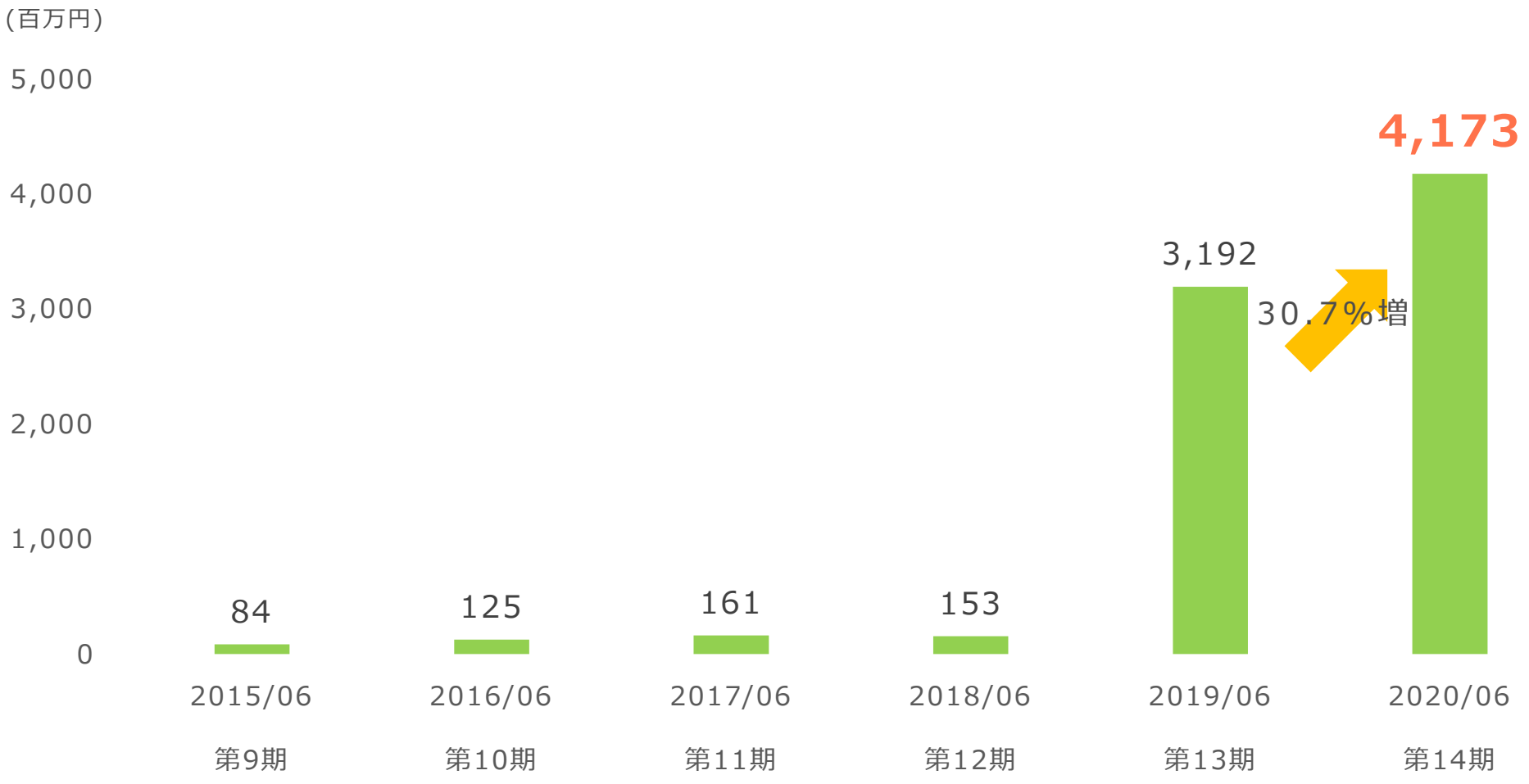
	① 2020年6月期 （実績）	② 2019年6月期 （実績）	前年同期比 （①÷②）
売上高	47	49	95.5%
（初期売上）	10	19	54.0%
（システム利用料売上）	37	30	122.1%
営業損失	▲65	▲75	+10百万円

(注)海外は当社セグメント定義上ハウスプリペイドに属するため、当業績は前出のハウスプリペイドの業績に含みます。

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

事業別業績：海外

＜海外単独の年間取扱高(＝プリペイドチャージ額）の推移＞



(注)海外は当社セグメント定義上ハウスプリペイドに属するため、当実績は前出のハウスプリペイドの実績に含みます。

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

1．2020年6月期 決算報告

2．事業の進捗状況

3．2021年6月期の業績見通し

4．今後の方針と資金の調達について

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

2021年6月期 連結業績予想

新規案件の引き合い、チャージ機等追加商材の需要などの市場環境は良好である一方、
新型コロナウィルス・キャッシュレス還元終了等、予測困難な要素が多く確実性の高い要素のみで見積り

(百万円)

	2021年 6月期予想	2020年 6月期実績	前期比
売上高	2,622	2,477	105.9%
（初期売上）	1,152	1,008	114.3%
（システム利用料売上）	1,470	1,469	100.1%
営業利益	103	137	74.9%
経常利益	90	122	73.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	48	76	63.7%

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

当面の見通し（～2021/6期）

目標であった14期の黒字回復は達成、15期業績は足元の状況を踏まえて慎重に見積もり

		業績目標（2019.8発表）	最新状況・見通し
2019/6期（第13期）	売上	21億円	✓ 売上20.6億円／営利▲0.6億円 ✓ 主要な投資完了、費用圧縮(一部翌期繰り越し)により営業損失減
	営業利益	▲2億円	
2020/6期（第14期）	売上	23-24億円規模	✓ 売上24.8億円／営利1.4億円 ✓ 計画通り黒字化＋キャッシュレス還元等による上積みで計画超過
	営業利益	黒字転換 12期程度の水準を目安	
2021/6期（第15期）	売上	30億円規模	✓ 売上26.2億円／営利1.0億円 ✓ コロナ禍の継続を想定し、システム利用料成長の据置など、慎重な見積りに変更 ✓ 16期以降の中期成長目標に向けた施策を順次実行
	営業利益	過去最高益 以上の水準を目標	

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

2021年6月期の業績予想に対する、重要な外部要因の影響について

		想定される事象(＋：ポジティブ、－：ネガティブ)	業績への反映
新型コロナウィルス関連	＋	✓ キャッシュレス決済普及の加速(衛生面からの嫌忌) ✓ 成長サービス(事前オーダー等)との連携機会獲得	コロナ禍による経済減速とその影響は避け得ないため、業績のプラス要素としては見込まず
	－	✓ 更なる感染拡大に伴う経済全体の停滞による、プリペイド利用減	感染第二波の到来もあり、経済減速の懸念は払拭できないため、取扱高とシステム利用料収入の成長を保守的に見積り、ほぼ据え置き
キャッシュレス決済推進政策関連	＋	✓ マイナポイント等の国策における、ハウスプリペイド利用の利用機会の増加	効果が不透明なため、大幅な収益増は計算せず
		✓ キャッシュレス化の推進による新規案件、及びチャージ機等の関連商材に対する需要の増加	ある程度確定的な需要が見えており、初期売上の増加に反映
	－	✓ キャッシュレス・消費者還元事業終了による収益減(事業参加企業の取扱高の減少、及び決済データ提供料収益獲得の終了)	コロナ禍も踏まえ、同事業参加企業のシステム利用料収益は事業開始前の水準程度で見積もり

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

1．2020年6月期 決算報告

2．事業の進捗状況

3．2021年6月期の業績見通し

4．今後の方針と資金の調達について

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

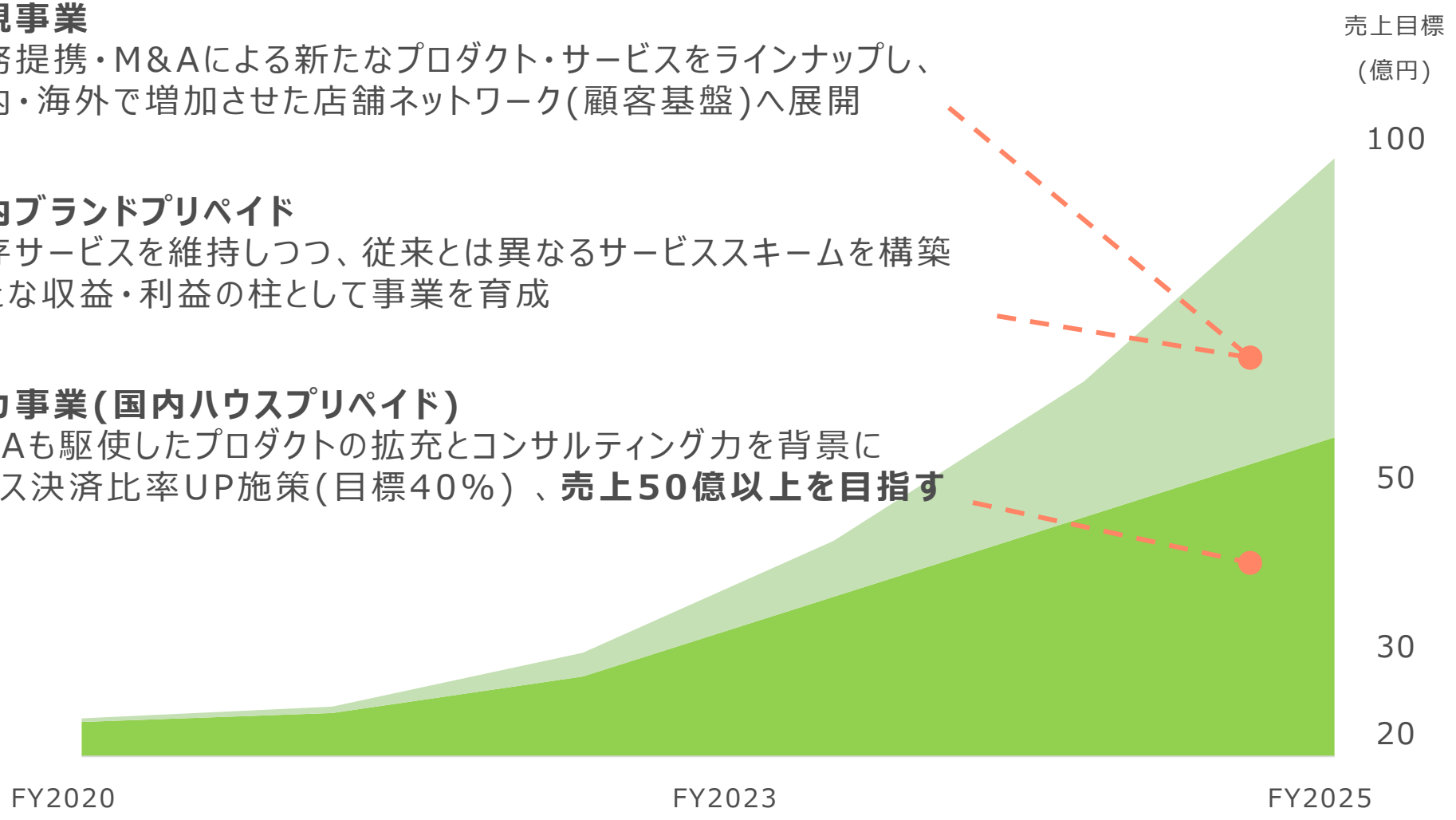
中長期の成長イメージー今後の成長目標

5年後の事業目標**「売上高100億円」**の実現に向け、**具体化した戦略実行**のための資金調達

新規事業
業務提携・M&Aによる新たなプロダクト・サービスをラインナップし、
国内・海外で増加させた店舗ネットワーク(顧客基盤)へ展開

国内ブランドプリペイド
既存サービスを維持しつつ、従来とは異なるサービススキームを構築
新たな収益・利益の柱として事業を育成

主力事業(国内ハウスプリペイド)
M&Aも駆使したプロダクトの拡充とコンサルティング力を背景に
ハウス決済比率UP施策(目標40%) 、**売上50億以上を目指す**



© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

1．国内ハウスプリペイド事業

コアコンピタンスであるコンサルティング力強化と周辺サービスへの進出により、競争力と収益力強化

事業の概要と現状	事業概要	✓企業が独自ブランドの電子マネーを発行する「バリューカードASPサービス」を展開 ✓累計導入社数790社・店舗数80,160店舗、年間の入金額は5,000億円超 ✓現状、各企業におけるハウスプリペイド決済比率は20%程度
	市場環境	✓各種政策や、コロナウィルス感染症対策としてのキャッシュレス決済導入意欲の向上 ✓ハウスプリペイド市場における既存プレイヤー同士の競争激化と新規参入 ✓キャッシュレス還元事業終了に伴う、決済コストの上昇
今後の事業戦略		以下施策によりハウスプリペイドによる決済比率を40%以上に引き上げ、収益力を強化 ✓営業/コンサルティング人材の増強・教育によるサービスレベルの向上、競合差別化 ✓アプリ/CRM等、プリペイド会員増加を図る周辺サービスを提携パートナーと開発 ✓関連領域事業者との提携による、サービス範囲拡大と追加収益源の確保
成長に向けた投資		①新規採用・人材開発による新営業/コンサルティングサービス体制の構築 ②追加開発投資によるハウスプリペイドサービスの拡張 ③受注・利用増に伴うトランザクション増加を見越した、システムキャパシティの増強

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

2．ブランドプリペイド事業

ブランドプリペイドの新ビジネスモデルの構築により、次世代の収益源を育成

事業の概要と現状	事業概要	✓汎用的な決済手段である「ブランドプリペイド」を展開 ✓既存サービスは決済額500億円程度、今後の成長に向けては刷新が必要
	市場環境	✓ブランドプリペイド領域では、「給与の電子マネー支払い（ペイロールカード）の開始に向けた規制緩和等の検討が進行中 ✓汎用決済の低コスト化は導入企業共通の課題であり、手数料の安価なブランドプリペイドに対してのニーズも顕在化が見込まれる
今後の事業戦略		ブランドプリペイドのシステム/サービスを刷新し、当社をイシュアとした新モデルにより、安価に導入可能なブランドプリペイドサービスを構築
成長に向けた投資		①アプリ・インフラを含むブランドプリペイドシステムの全面的刷新 ②ブランドプリペイドの発行管理業務（イシュア機能）の内製化に向けた体制構築

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

3．新規事業

M&A・資本業務提携を戦略の中心とし、新たな収益源となる事業を創出

事業の概要と現状	事業概要	✓ 持続的成長のために、ハウス/ブランドセグメント以外の収益基盤確保が必要 ✓ 海外ではアジアを中心とした7か国で、ハウスプリペイドをベースにした事業を展開
	市場環境	✓ ハウスプリペイドの顧客企業からも会員基盤を活用した追加サービス等に関する相談などもあり、さらなる付加価値提供が求められている ✓ 海外はQRを含むキャッシュレス決済市場が各国とも成長し、市場機会も大きく膨らむ
今後の事業戦略		✓ 金融・広告/マーケティング・データ分析など様々な関連企業との連携を強化し、共同での新規事業開発を推進する ✓ 中国・東南アジア圏を中心とした、モバイル中心のサービスをパートナー企業との提携により提供
成長に向けた投資		①国内のパートナー企業との業務資本提携や共同でのジョイントベンチャー立ち上げなど新規事業の検討、推進体制の構築 ②デジタルギフト・デジタルマーケティング系の海外企業等との資本提携による、現地ニーズに即した商材のラインナップと、既存顧客基盤の有効活用

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

資金の調達と使途について

各セグメントの成長戦略と、それを支える共通基盤の強化で計11.3億円を投資予定

#	テーマ	内容	必要資金
1	国内ハウスプリペイド事業	国内ハウスプリペイド事業の営業人材の獲得と育成並びにハウスプリペイドシステム及び周辺サービスの拡張とキャパシティの増強のための投資	3.0億円
2	国内ブランドプリペイド事業	国内ブランドプリペイド事業における汎用プラットフォームの開発及び業務運営体制の構築による利益創出のための投資	2.0億円
3	その他新規事業・M&A	M&Aや資本業務提携等による新規事業開発又はサービス拡充、営業人材及びITシステム開発力の獲得のための投資	6.3億円

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

新規事業の方針

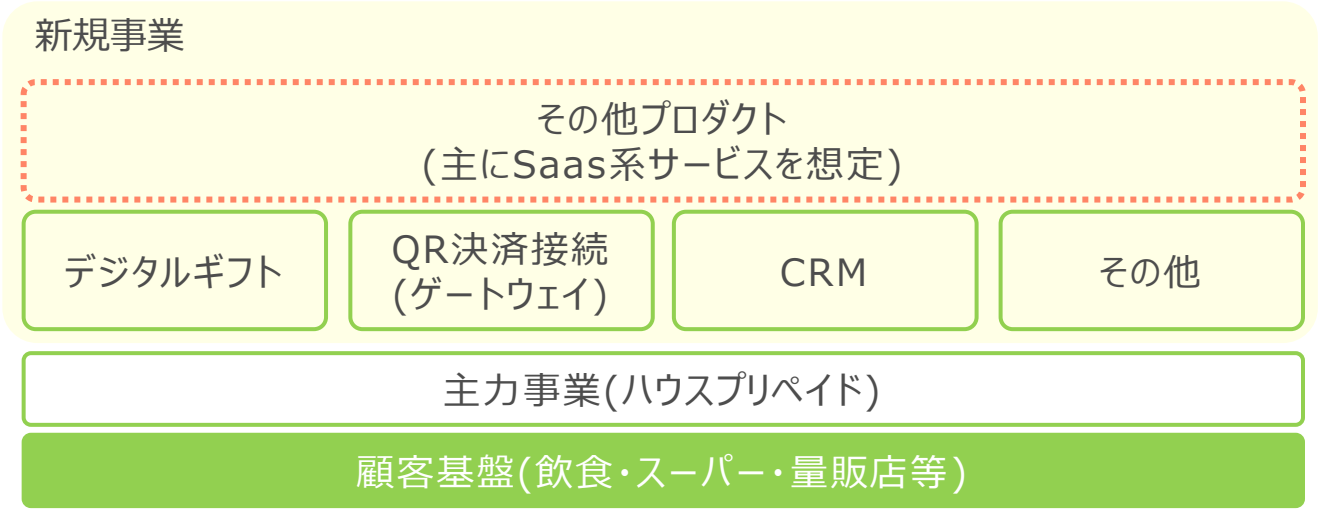
当社のミッション

「決済」と「マーケティング」をテーマに、サービス提供企業と消費者のコミュニケーションの架け橋となり、双方のメリットを極大化し、社会に貢献します。

新規事業のコンセプト

当社顧客基盤に対し、「決済」関連だけでないプロダクト・サービスの拡充を行い、
より広義のマーケティング課題を解決するとともに、ストック収益力を強化する

イメージ



マーケティング周辺領域
(外部提携・M&A等での拡充を想定)

当社のコア領域
(決済×マーケティング)

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

免責事項

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。

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.

valuedesign

© 2006-2020 Valuedesign.inc All Rights Reserved.