

関係各位

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
 (コード番号：3960 東証マザーズ)
 問合せ先 常務取締役 林 秀治
 (TEL. 03-6661-0115)

【訂正】「平成 31 年 6 月期 第 1 四半期決算補足説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

平成 30 年 11 月 13 日に公表いたしました「平成 31 年 6 月期 第 1 四半期決算補足説明資料」につきまして、一部訂正がございますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

訂正箇所(1)：表紙 「2019 年 11 月 13 日」(誤) → 「2018 年 11 月 13 日」(正)

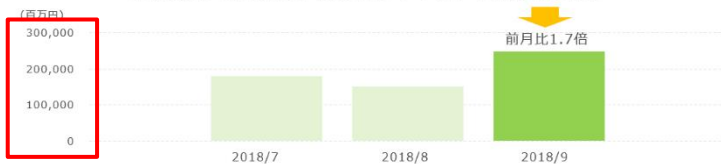
訂正箇所(2)：9 ページ「ValuAccess Service Pvt Limited 取扱高」(赤実線枠にて記載)
【訂正前】

2019年6月期 1Qトピックス③ (海外プロセッサのM&A)

2018年7月にValuAccess Service Pvt Limited (インド・バンガロール)を完全子会社し、プロモーション施策実行により取扱高増加。早期黒字化と将来的な数十兆円市場の取り込みを目指す



本社支援の下、既存顧客へ入金キャンペーン等カード販促施策を開始



【訂正後】

2019年6月期 1Qトピックス③ (海外プロセッサのM&A)

2018年7月にValuAccess Service Pvt Limited (インド・バンガロール)を完全子会社し、プロモーション施策実行により取扱高増加。早期黒字化と将来的な数十兆円市場の取り込みを目指す



本社支援の下、既存顧客へ入金キャンペーン等カード販促施策を開始



以上

valuedesign

2019年6月期 第一四半期

決算補足説明資料

2018年11月13日
株式会社バリューデザイン

1. 2019年6月期第一四半期 決算報告

2. 事業の進捗状況

システム利用料増収によりに営業黒字。通期計画に対しても順調。

連結売上高 **481** 百万円 (前期比 +17.5%)

連結営業利益 **2** 百万円 (前期比 +33百万円)

■ 2019年6月期 1Qトピックス

① 好調な既存案件が牽引、システム利用料増収により黒字スタート

- ・ 飲食、流通業の案件が引き続き好調、システム利用料売上は前期比26.0%増
販管費は前期比10%増程度に収まったことで、1Qは例年に比して良化

② キャッシュレス決済の動向に合わせた施策を開始

- ・ 金融機関との提携など、キャッシュレス決済の本格普及に向けた市場の取り組みとの連携に着手。14期以降の業績貢献を期待。

③ 当期予定の投資は2Qから本格化

- ・ 人材採用は計画通り進捗、それ以外（システム投資、販促等）は年末から下半期にかけて実施の予定で準備中。

連結P/L(2019年6月期 1Q実績)

システム利用料増加に伴い、各段階利益は例年1Qに比し良化
 今後投資の本格化に伴い費用が増加するため、通期予想は据え置き

(百万円)

	① 2019年6月期 1Q (実績)	② 2018年6月期 1Q (実績)	前年同期比 (①÷②)	③ 2019年6月期 (通期予想)	進捗率 (①÷③)
売上高	481	409	117.5%	2,123	22.7%
(初期売上)	163	150	108.3%	818	19.9%
(システム利用料売上)	318	259	122.8%	1,304	24.4%
売上総利益	210	162	129.1%	763	27.6%
営業利益または営業損失	2	▲30	+32百万円	▲197	-
経常利益または経常損失	0	▲32	+32百万円	▲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	0	▲33	+33百万円	▲178	-

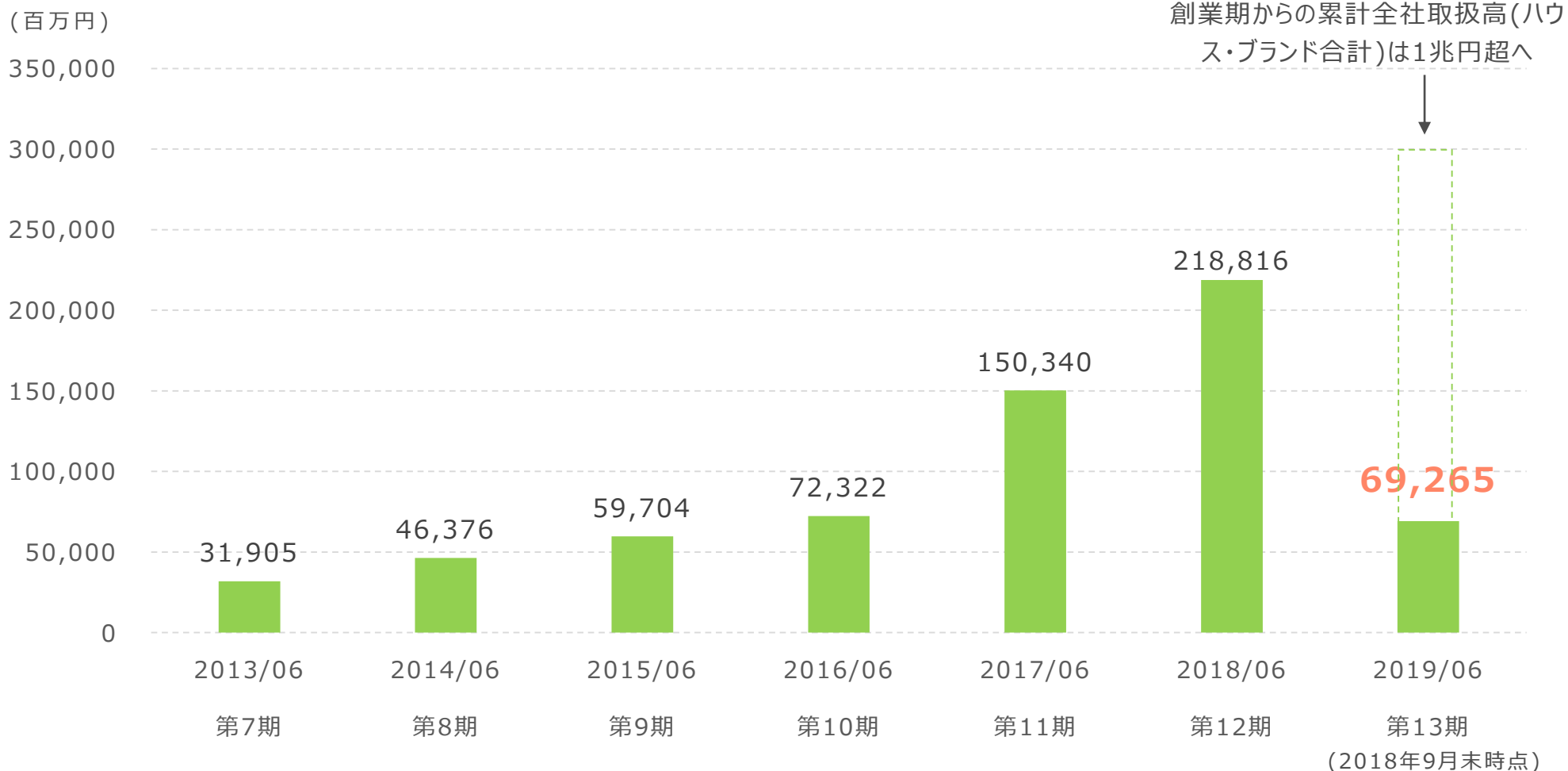
1. 2019年6月期第一四半期 決算報告

2. 事業の進捗状況

ハウスプリペイド事業の状況（取扱高）

引き続きスーパーマーケット・飲食チェーン・ホームセンターなどの利用拡大により伸長、前年同期比41.2%増、13期通期では約3,000億円程度への成長が見込まれる

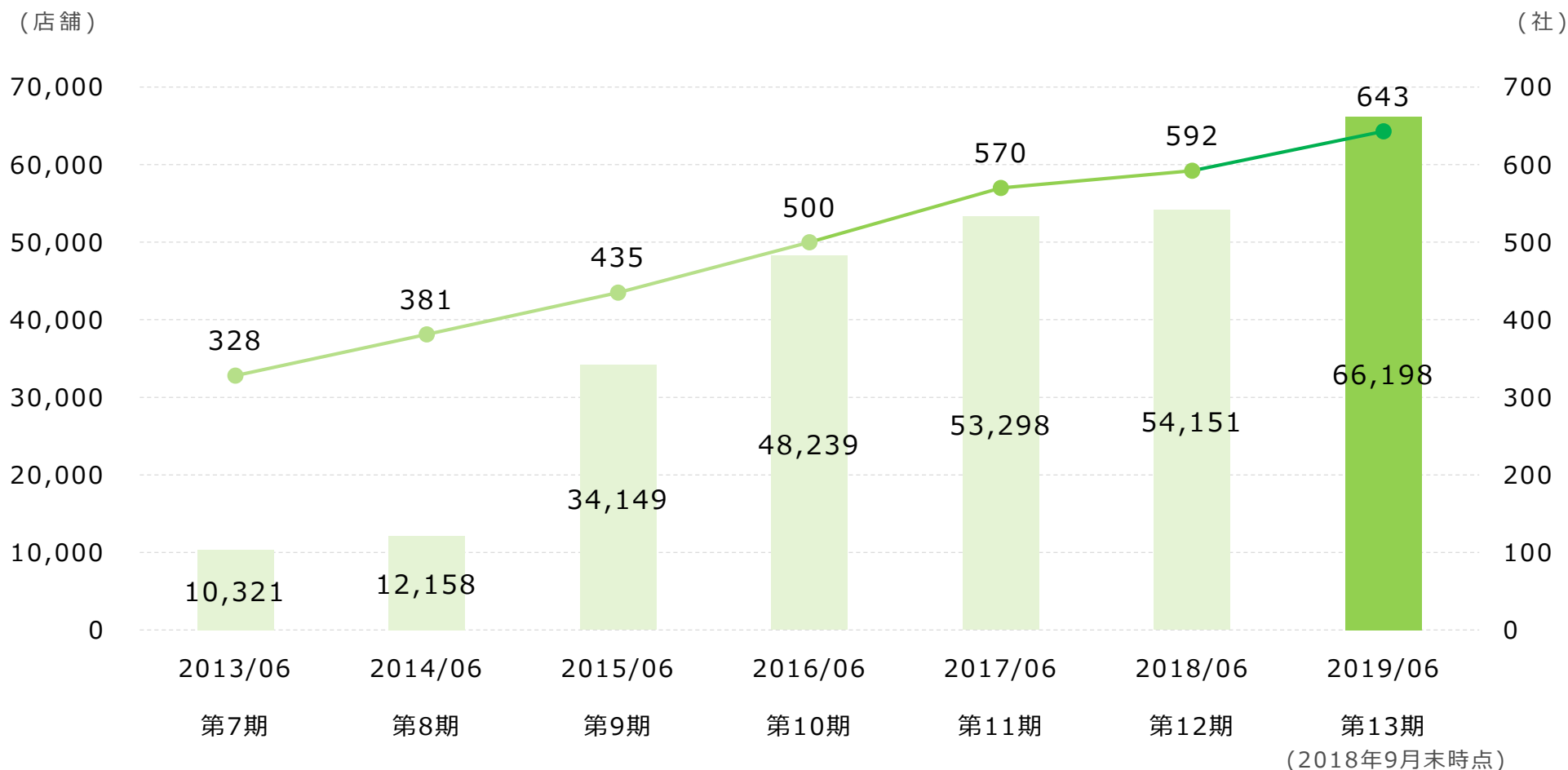
<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



ハウスプリペイド事業の状況（店舗数・導入社数）

導入社数は650社手前。1Q中にインド子会社の顧客5,000店舗超を加えたことで店舗数は66,000を突破

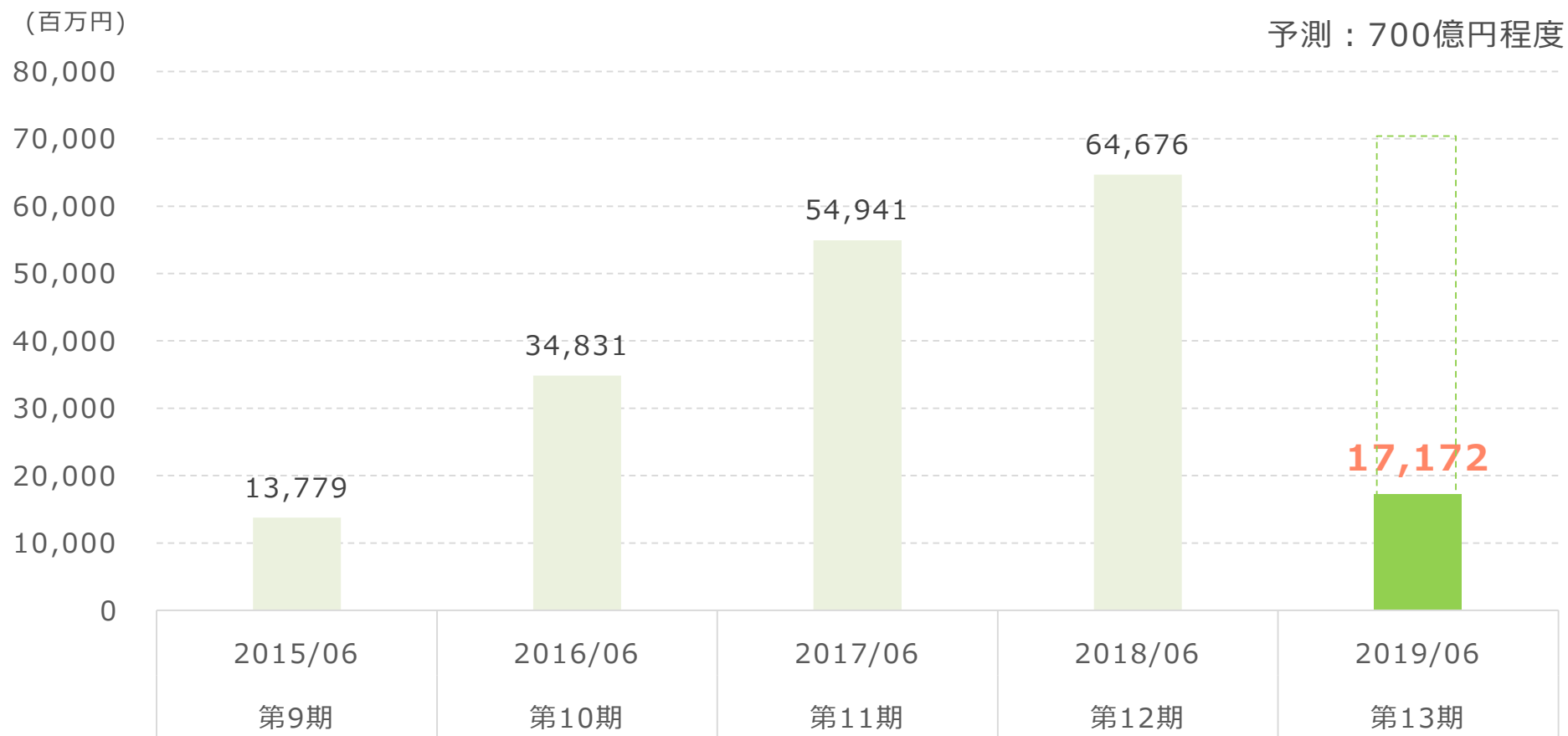
<累計導入店舗数の推移>



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109.1%

<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>



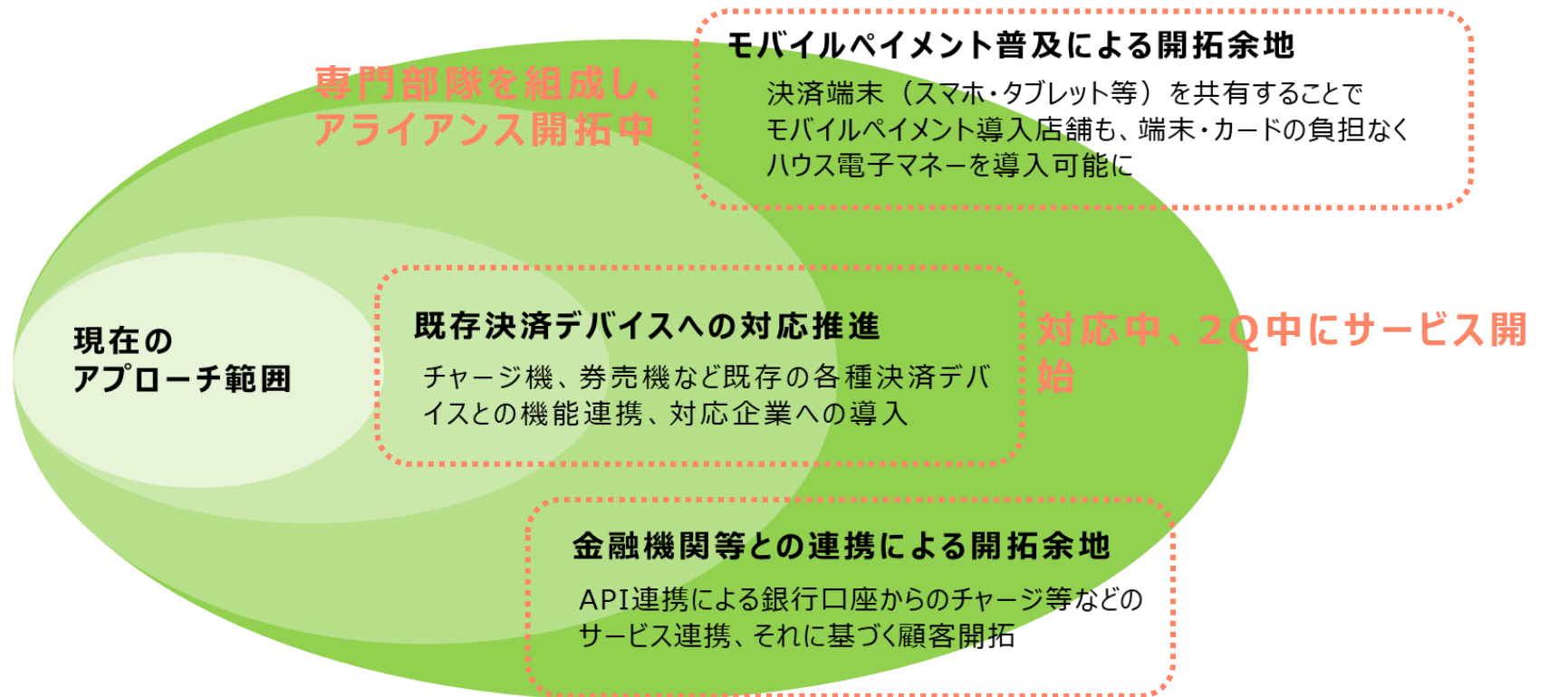
(2018年9月末時点)

2019年6月期 1Qトピックス①（キャッシュレス決済対応）

銀行等、大手キャッシュレス事業者との提携による顧客開拓戦略に着手。その他前期からの仕込みを行っている各種施策・案件も今期中に順次スタートの予定

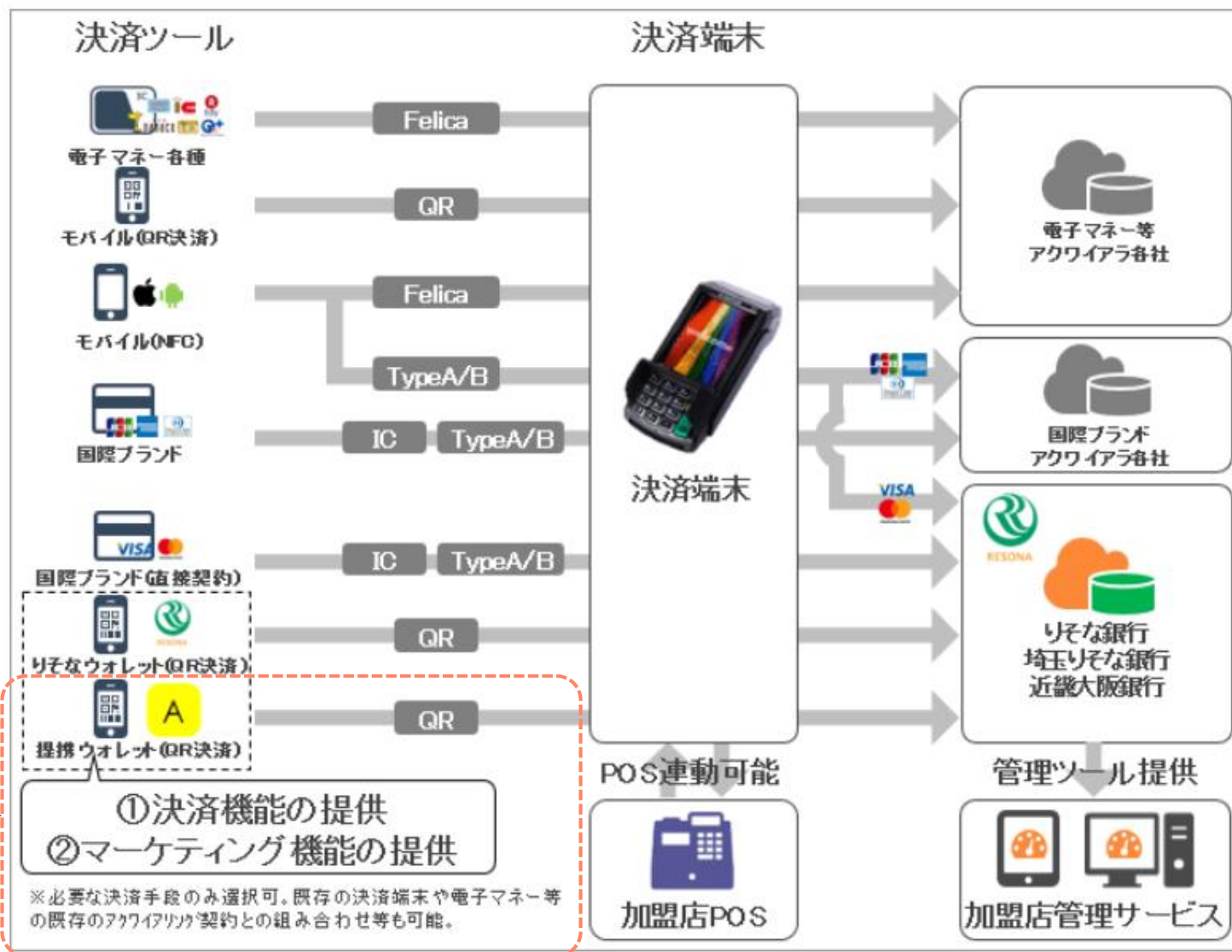
今後の営業戦略(2018年6月期決算説明資料再掲)と進捗状況

従来の販売パートナー（代理店）の提携強化の他、キャッシュレス化に伴う各種動向に対応することでアプローチ可能範囲を大幅に拡大、増員した営業人員で「面」を押さえる



金融機関提供の決済サービスと連携（順次拡大予定）

【参考】「りそなキャッシュレス・プラットフォーム」への機能提供



※りそなグループプレスリリースより

2019年6月期 1Qトピックス②（投資進捗状況）

着手状況は概ね順調。それぞれ費用発生は2Q以降がメインの為、1Q時点の消化率は10%程度

投資カテゴリ	内容	進捗状況
① システム開発 1.1億円	【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✓ CRM機能の追加✓ ハウス専用端末の次世代化 【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	1Q中はキャッシュレス決済サービスとの連携機能などを開発。主要な投資案件は2Q以降に着手予定
② 人材採用・ 教育 1.2億円	【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	採用の進捗は概ね計画通り。通期では予定のコストを概ね使用する見込み
③ その他 0.9億円	【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 【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）	2Q(12月)にオフィス移転予定、海外販促は順次実施中 M&Aは7月に1件実行、他案件サーチ中

2019年6月期 1Qトピックス③（海外プロセッサのM&A）

2018年7月にValuAccess Service Pvt Limited（インド・バンガロール）を完全子会社し、プロモーション施策実行により取扱高増加。早期黒字化と将来的な数十兆円市場の取り込みを目指す

ValuAccess Service Pvt Limitedの既存顧客（約5,000店舗）



（インド最大のドラッグストアー）

3375店舗

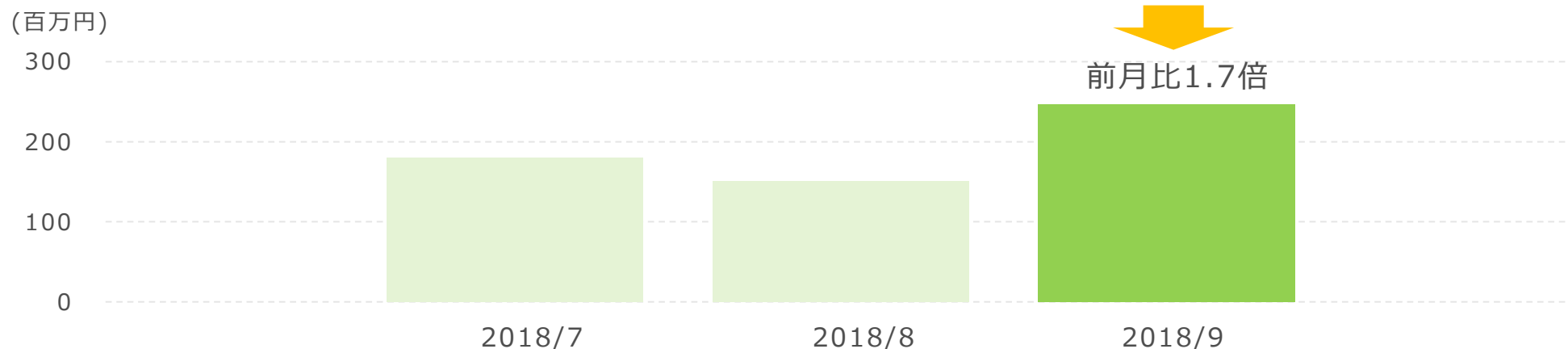


536店舗



509店舗

本社支援の下、既存顧客へ入金キャンペーン等カード販促施策を開始



ValuAccess Service Pvt Limited 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。