
第三者割当により発行される第11回新株予約権の発行に関する
補足説明資料

valuedesign

2020年8月18日
株式会社バリューデザイン

中長期の成長イメージ—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

国内・海外で増加させた店舗ネットワーク(顧客基盤)を活用し、将来的に新たな決済・販促サービスを展開

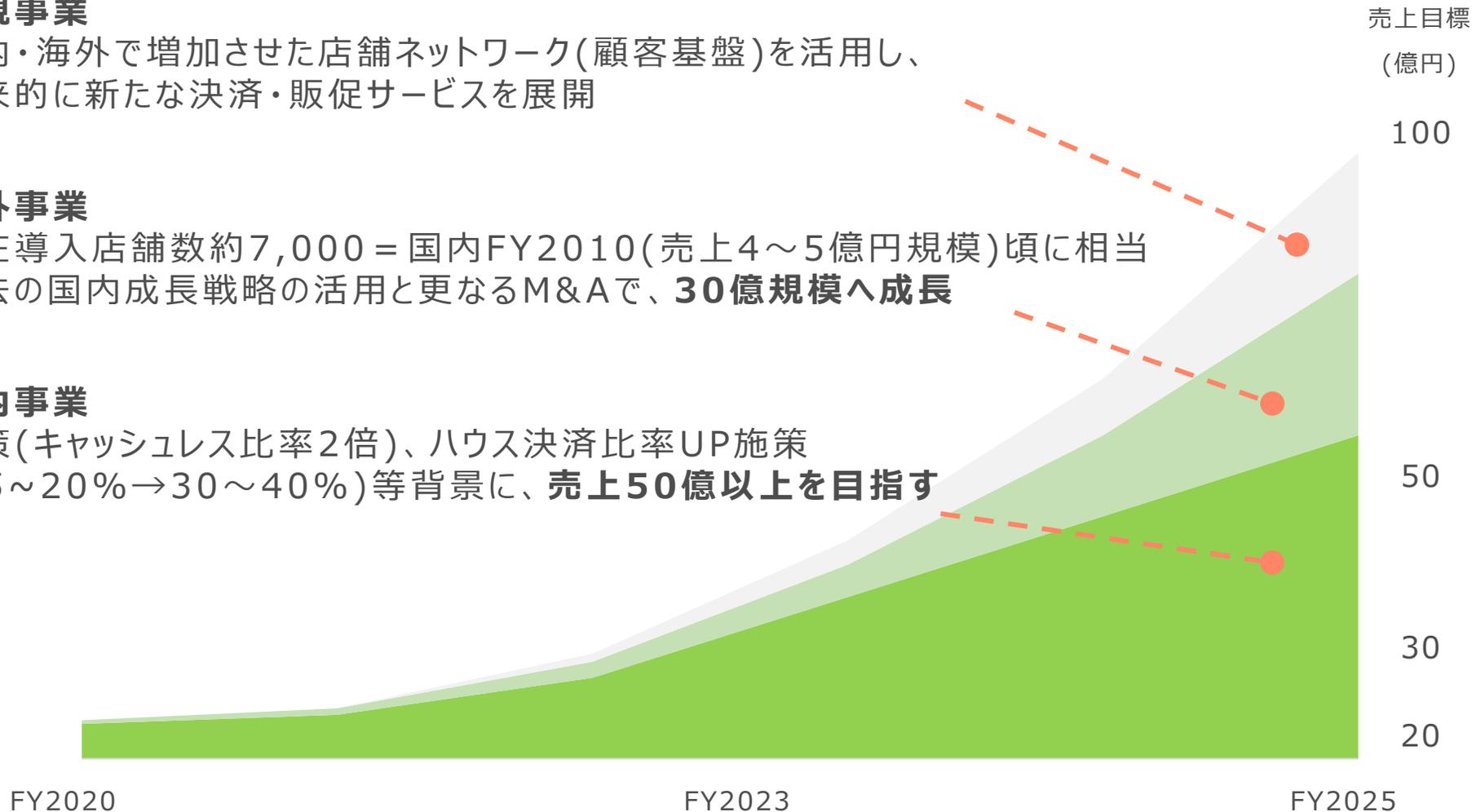
海外事業

現在導入店舗数約7,000 = 国内FY2010(売上4~5億円規模)頃に相当
過去の国内成長戦略の活用と更なるM&Aで、**30億規模へ成長**

国内事業

国策(キャッシュレス比率2倍)、ハウス決済比率UP施策(15~20%→30~40%)等背景に、**売上50億以上を目指す**

売上目標
(億円)



サマリ

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

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**

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、当社をイシュー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（**イシュー機能**）の**内製化**に向けた体制構築

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

今回のファイナンスの概要

発行方法	マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社に対する第三者割当方式	
発行概要	行使可能期間	2020年9月3日～2022年9月2日
	想定調達額	1,185百万円（差引手取概算額：1,134百万円）
	新株予約権個数	3,833個
	発行株式数	普通株式 383,300株
行使価額	当初行使価額	3,069円
	行使価額の修正	決議が行われた日の直前取引日の終値の90%に相当する金額（1円未満の端数を切り上げ） ※当社取締役会の決議による行使価額の修正
	上限行使価額	なし
	下限行使価額	2,035円
その他	取得条項	当社の判断で残存する新株予約権の取得・償却が可能
	取得請求	行使期間満了の1ヶ月前時点で未行使の本新株予約権を保有しているなどの場合、割当予定先は残存する新株予約権の取得請求が可能
	行使指示条項	一定の場合に当社の裁量により行使指示が可能
	行使制限条項	割当予定先は発行済株式総数の10%を超えて当社株式を保有することはできない

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。