

2021年6月期第3四半期
決算補足説明資料

2021年5月13日
株式会社バリューデザイン
証券コード：3960

1. 2021年6月期第3四半期 決算報告
2. セグメント別業績
3. 事業トピックス

再度の緊急事態宣言で事業環境が悪化する中、システム利用料は微減程度の水準を維持

連結売上高 : **1,648**百万円 前期比 ▲10.7% 進捗率 62.9%

連結営業利益 : **31**百万円 前期差 ▲87百万円 進捗率 30.1%

■ 2021年6月期 第3四半期トピックス

① コロナ長期化の影響はシステム利用料は軽微、初期売上は計画遅れ・期ズレが発生

- ・緊急事態宣言の影響を受け飲食店のプリペイド利用の回復遅れが長期化、量販店は一部でキャッシュレス還元事業終了の反動はありつつも大手企業が利用好調を維持し、システム利用料は8%減程度に止まる
- ・初期売上は、コロナ影響により新規受注・サービス立上げ、及び既存顧客への追加商材販売が計画通りに進捗しない（期ズレ）可能性が高まったため、通期業績予想を下方修正

② 顧客接点のDX支援に向けたサービスをリリース、順次拡大予定

- ・プリペイドサービスに特化した顧客分析/コミュニケーションサービス「Value Insight」を2021年2月にリリース
今後2年間で100社程度へ導入し、プリペイド決済比率の増加を目指す

③ 海外事業は成長市場へのリソース集中のため、一部再編を開始

- ・導入店舗の増加が続く東南アジア・インド市場へリソースを振り向け成長を加速するため、中国の現地法人の閉鎖をはじめとする事業再編に着手

1. 2021年6月期第3四半期 決算報告

2. セグメント別業績

3. 事業トピックス

連結損益（2021年6月期 第3四半期）

(百万円)

	① 2021年6月期 第3四半期 (実績)	② 2020年6月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 (①÷②)	③ 2021年6月期 (予想)	進捗率 (①÷③)
売上高	1,648	1,846	89.3%	2,622	62.9%
（初期売上）	① 557	728	76.5%	1,152	48.3%
（システム利用料売上）	② 1,092	1,118	97.7%	1,470	74.3%
営業利益	③ 31	118	26.7%	103	30.1%
経常利益	④ 19	105	18.2%	90	21.1%
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	⑤ ▲19	76	▲96百万円	48	—

【Point】

- ① コロナ禍による案件の進捗遅れにより、進捗率50%程度
(前期はキャッシュレス還元事業のコンソーシアム手数料により高水準)
- ② 飲食店のプリペイド利用回復の遅れとキャッシュレス還元事業終了の影響により、前期から若干減
- ③ ①の影響により前期比、進捗率共に30%程度の水準
- ④ 1Q発生、第三者割当による新株予約権発行に関わる営業外費用の影響（2・3Qでの大きな増加はなし）
- ⑤ 投資有価証券評価損30百万円を3Q決算にて計上

2021年6月期の業績予想の下方修正について

①初期売上計画の進捗遅れの可能性、②第11回新株予約権の発行及び行使に関連する費用、③保有投資有価証券評価損、④中国現地法人の閉鎖費用が主要因となり予想見直しを修正

(百万円)

	影響要素	2021年6月期 (修正計画)	2021年6月期 (期初計画)	修正率
売上高		2,165 ~ 2,196	2,622	▲17.4% ~ ▲16.2%
初期売上	①	719 ~ 750	1,157	▲37.8% ~ ▲35.2%
月額売上		1,446 ~ 1,446	1,465	▲1.3% ~ ▲1.3%
営業利益		5 ~ 31	103	▲95.2% ~ ▲70.4%
経常利益または経常損失	②	▲23 ~ 2	90	- ~ ▲97.5%
親会社株主に帰属する純利益または純損失	③④	▲87 ~ ▲61	48	- ~ -

- 【補足】
- ・数値の範囲については、①の該当案件が期内に納品可能となった場合を最大値、不可能な場合を最小値として見込みを作成
 - ・②③④については、数値範囲への影響はなし

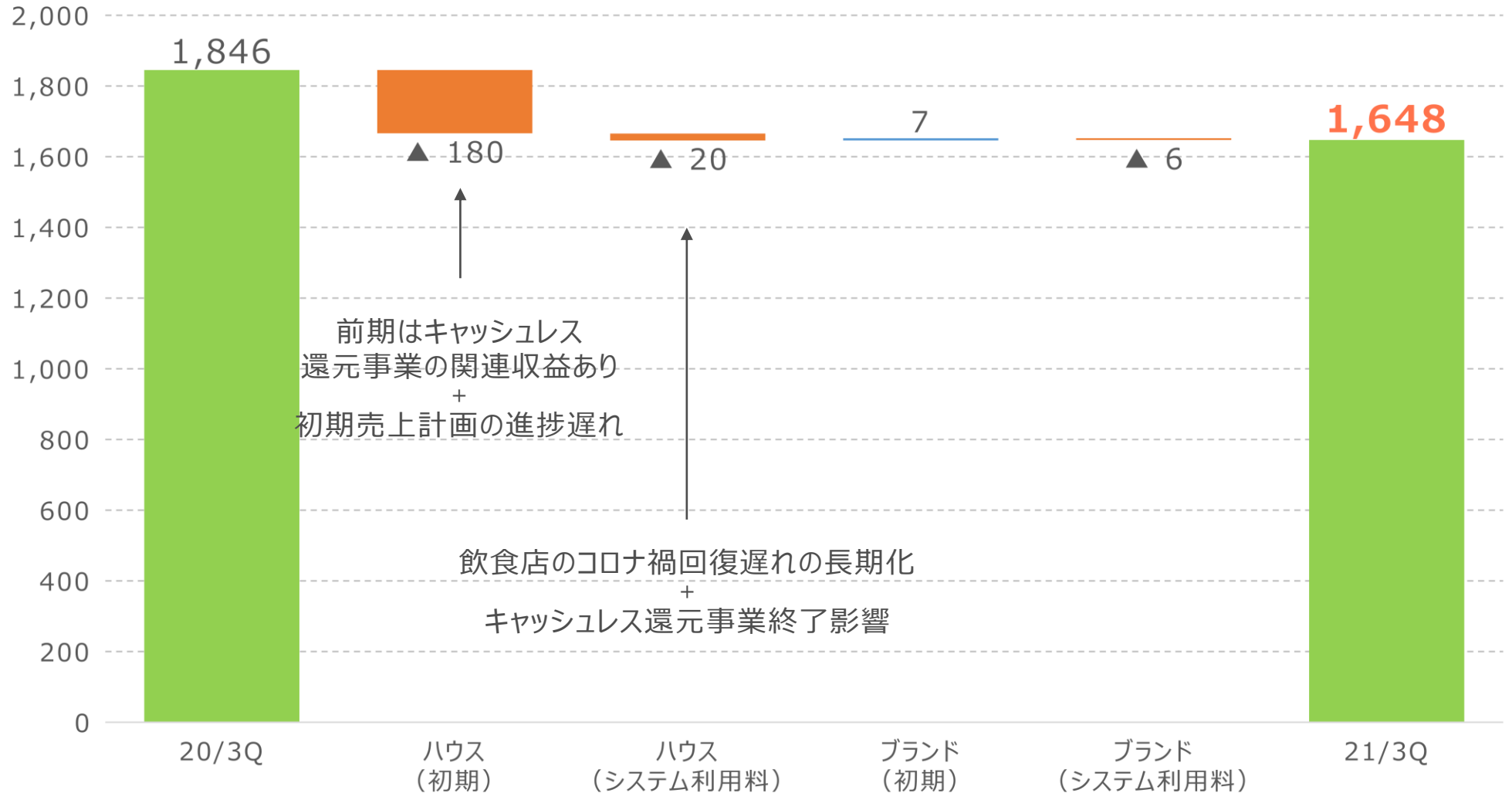
売上未達の状況・要因と今後の影響

初期売上・システム利用料売上の未達要因は以下の通り。コロナ禍での営業活動の制限、導入検討・サービス稼働準備の長期化による進捗遅れ、期ズレの可能性が特に大きく影響

カテゴリ	要因	今後の見通し
初期売上	以下それぞれ、計画に対する遅延（期ズレ可能性含む） ①新規顧客におけるサービス導入検討 ②受注済顧客のサービス稼働準備 （カード・端末・アプリなどの初期売上商材分） ③既存顧客に対する入金機等の追加商材の販売の商談	期内納品可能な案件は商談継続中 期ズレ見込み分は受注確度精査の上、 翌期業績予測へ織り込み
システム利用料 売上	①受注済顧客のサービス稼働の遅れ （サービス稼働によるシステム利用料分） ②緊急事態宣言の再発令に伴う、飲食業でのプリペイド利 用減少	量販・小売業等、利用好調な業態での プリペイド利用促進によるリカバリにより、 予測に近い水準にて着地見込み

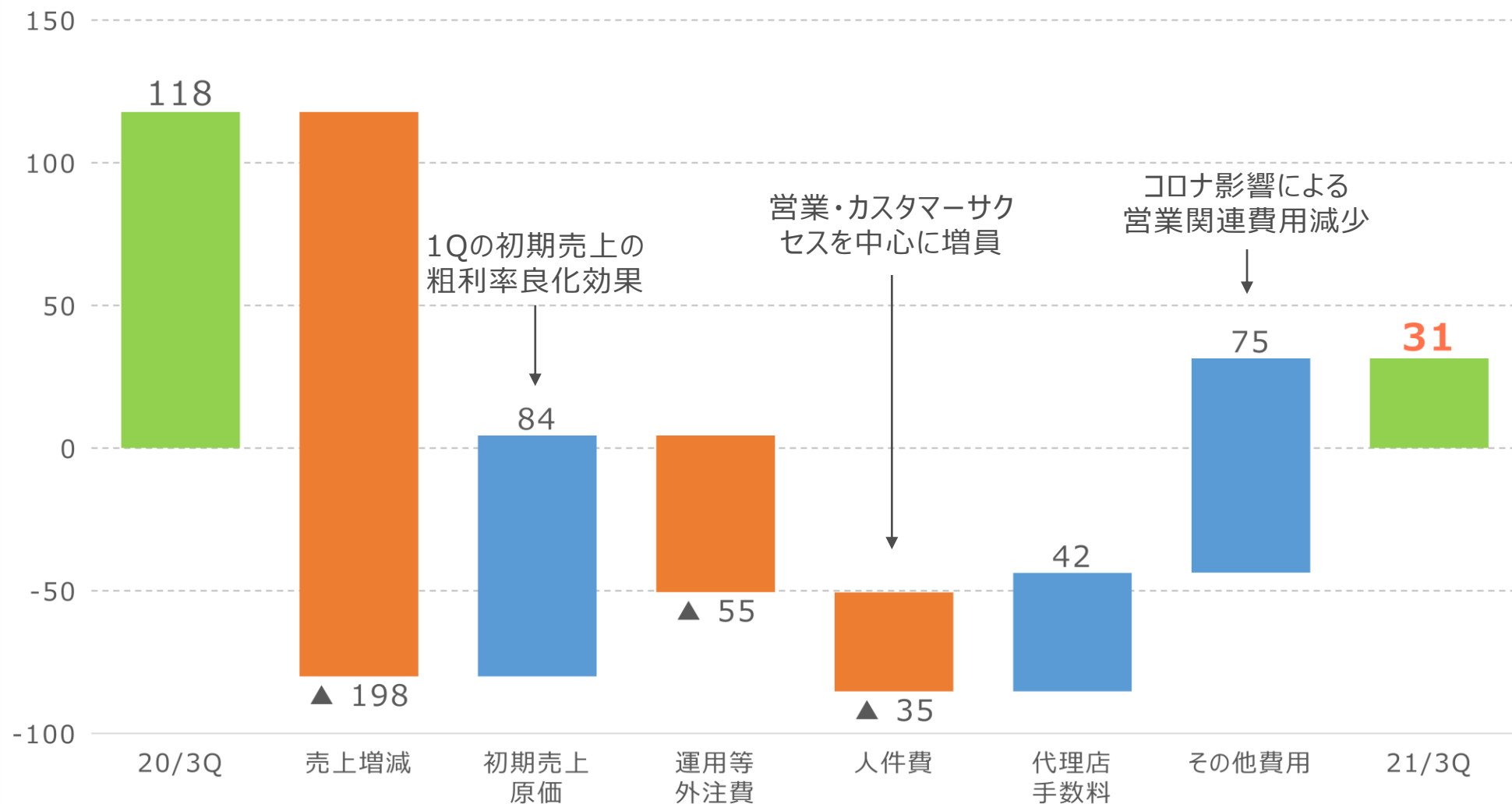
連結売上高の変動要因（前期比）

(百万円)



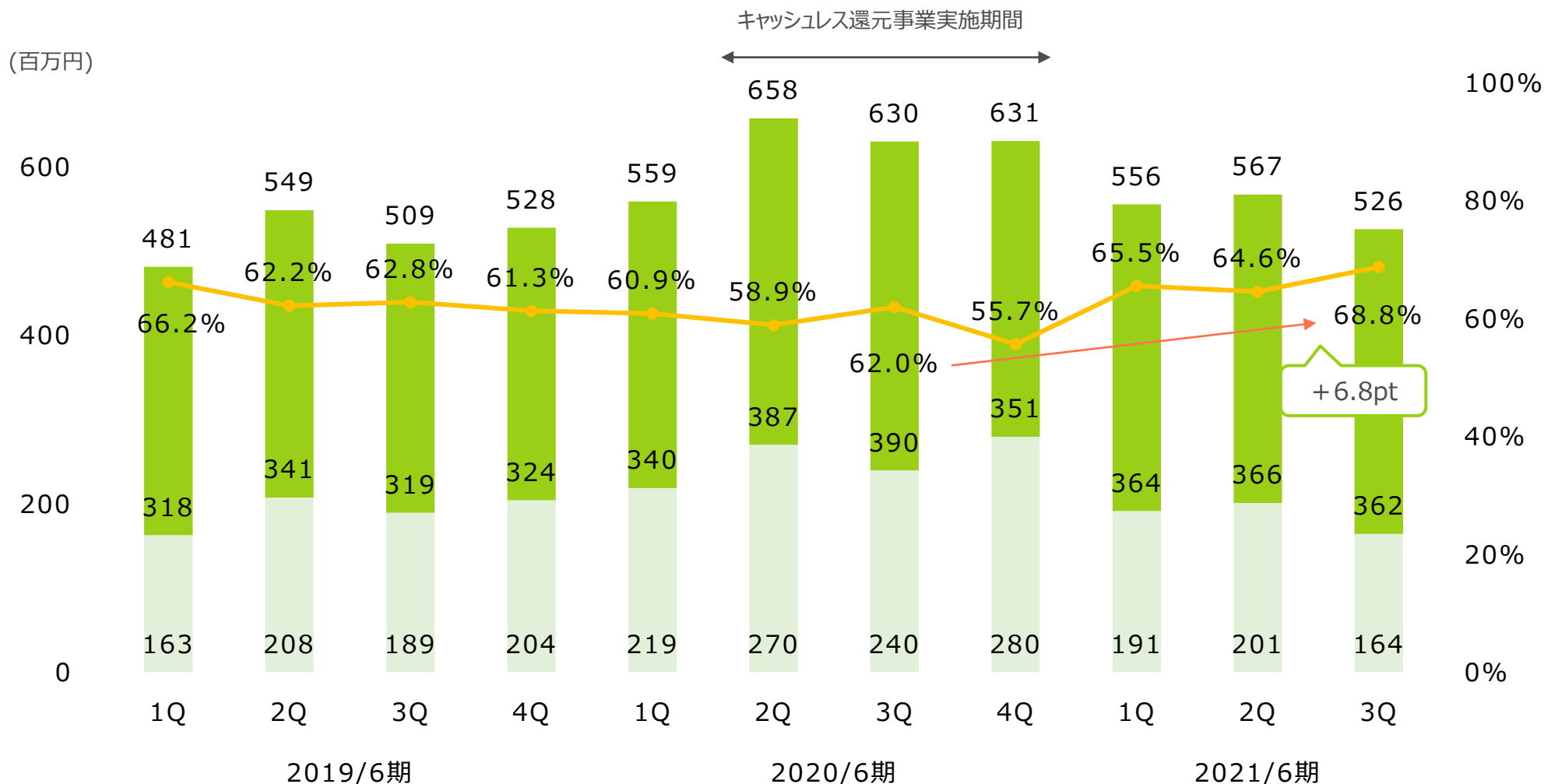
連結営業利益の変動要因（前期比）

(百万円)



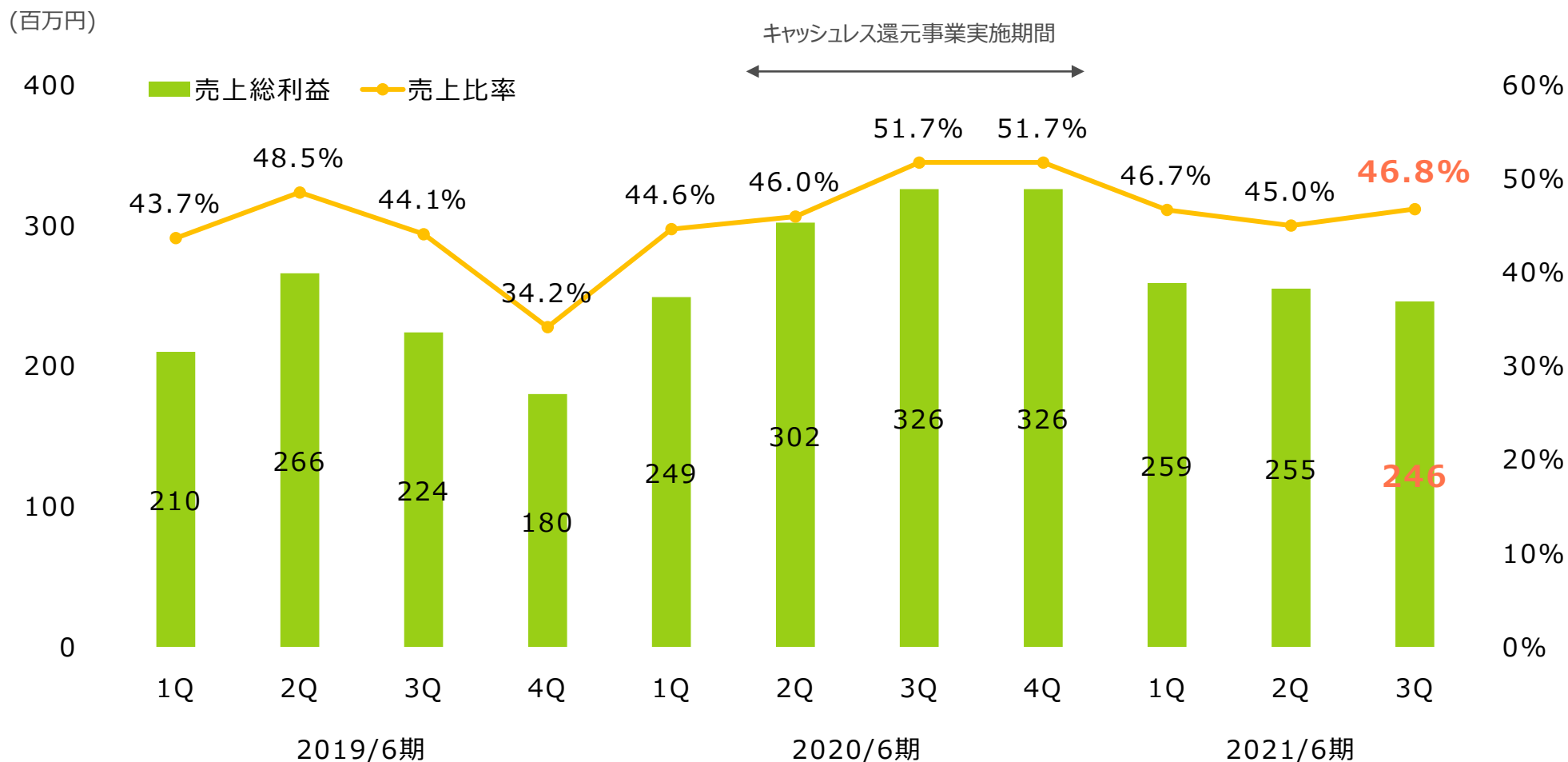
四半期業績推移（連結売上高）

キャッシュレス・消費者還元事業の終了に伴う減収も、ストック売上比率（システム利用料÷総売上）は前期比約7ポイント程度増加



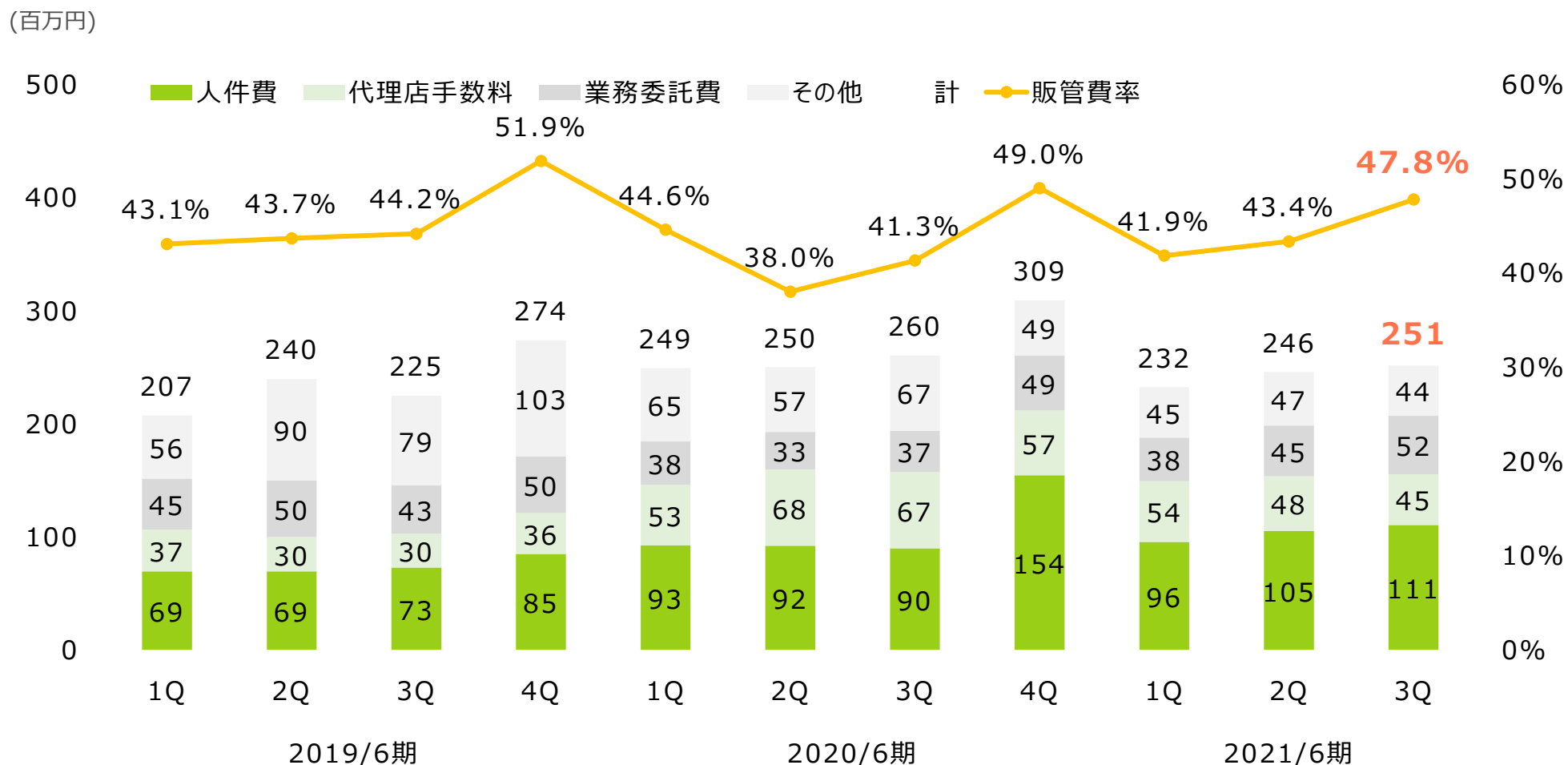
四半期業績推移（連結売上総利益）

キャッシュレス還元事業の終了により粗利率は低下も、ストック売上比率の増加に伴い
同事業開始前（20/1Q）以前より良化傾向



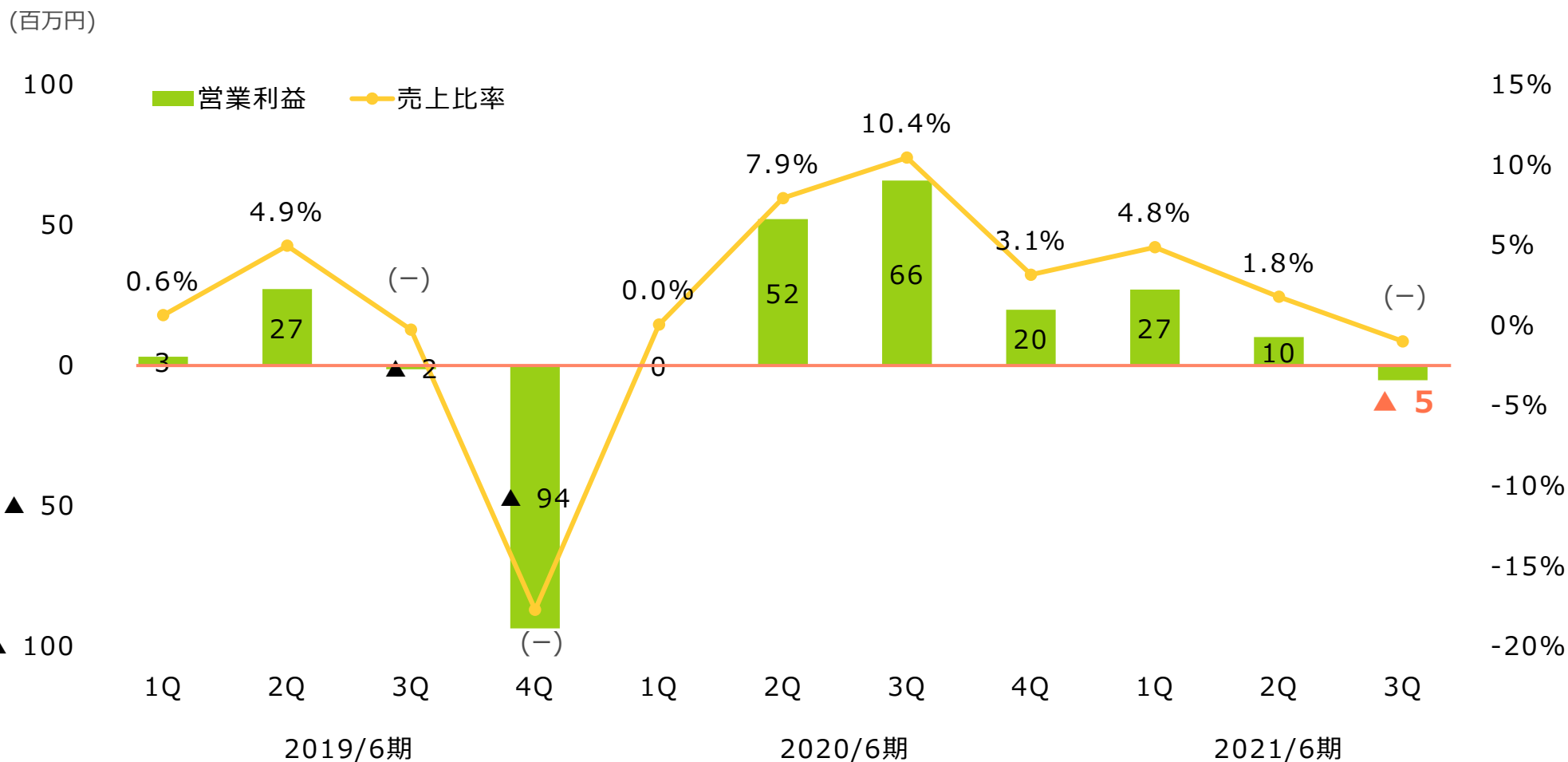
四半期業績推移（連結販売費及び一般管理費）

人件費（増員）等により販管費増、2Qに続きキャッシュレス還元事業の売上があった前期に比して、販管費率も増加



四半期業績推移（連結営業利益）

売上減の影響により、3Q単体では若干（5百万円）の赤字



1. 2021年6月期第3四半期 決算報告

2. セグメント別業績

3. 事業トピックス

事業別業績：ハウスプリペイド

初期売上は20%程度、システム利用料売上は若干の減収。セグメント費用は概ね前期と同水準であり、セグメント利益は約15%減

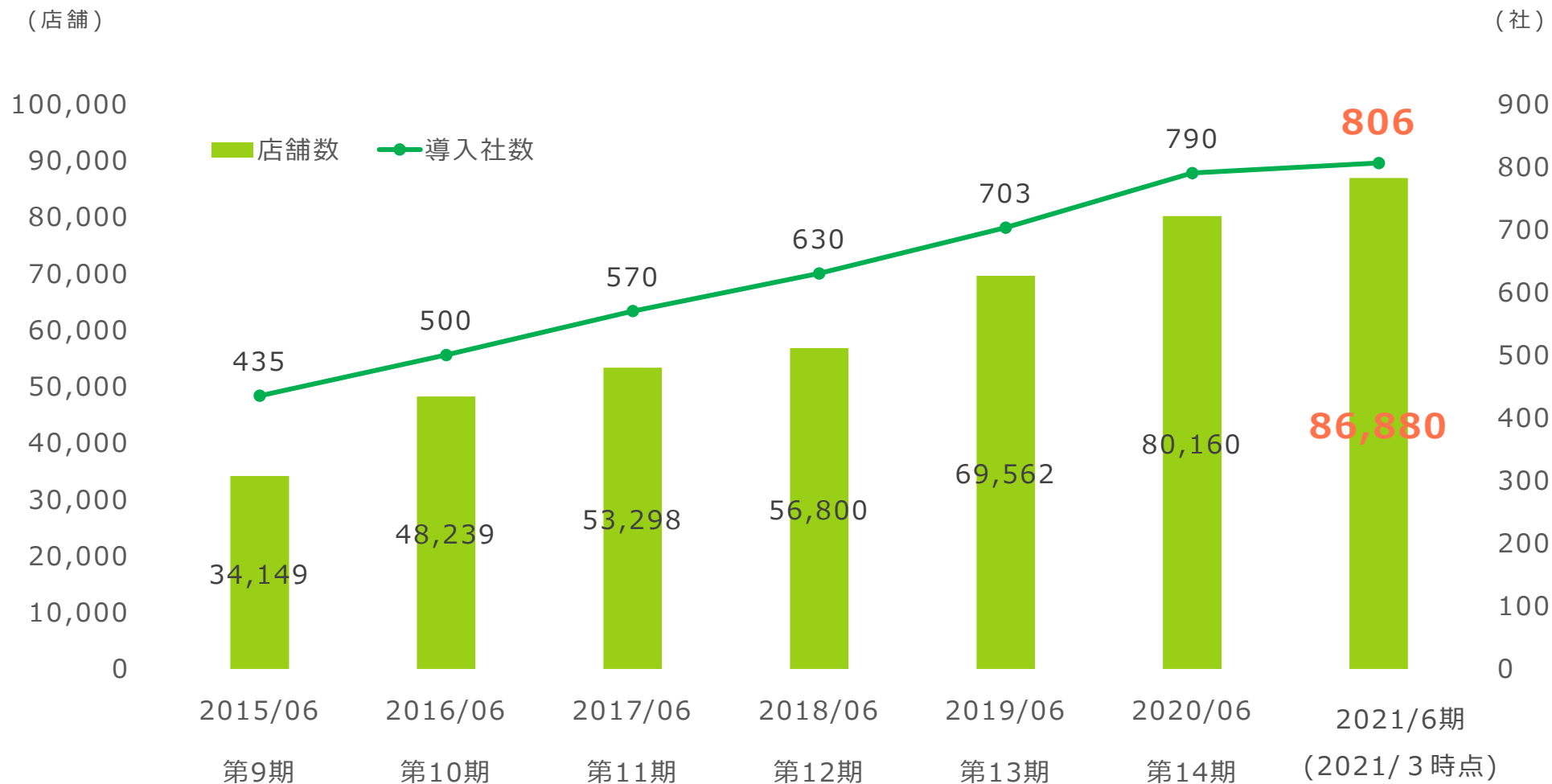
(百万円)

	① 2021年6月期 第3四半期 (実績)	② 2020年6月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 (①÷②)
売上高	1,530	1,729	88.5%
(初期売上)	539	718	75.1%
(システム利用料売上)	991	1,011	98.0%
セグメント利益	344	396	86.9%

ハウスプリペイド事業の状況（店舗数・導入社数）

導入社数800社、導入店舗数は8.5万店舗を超過

<導入店舗数・導入社数（累計）の推移>

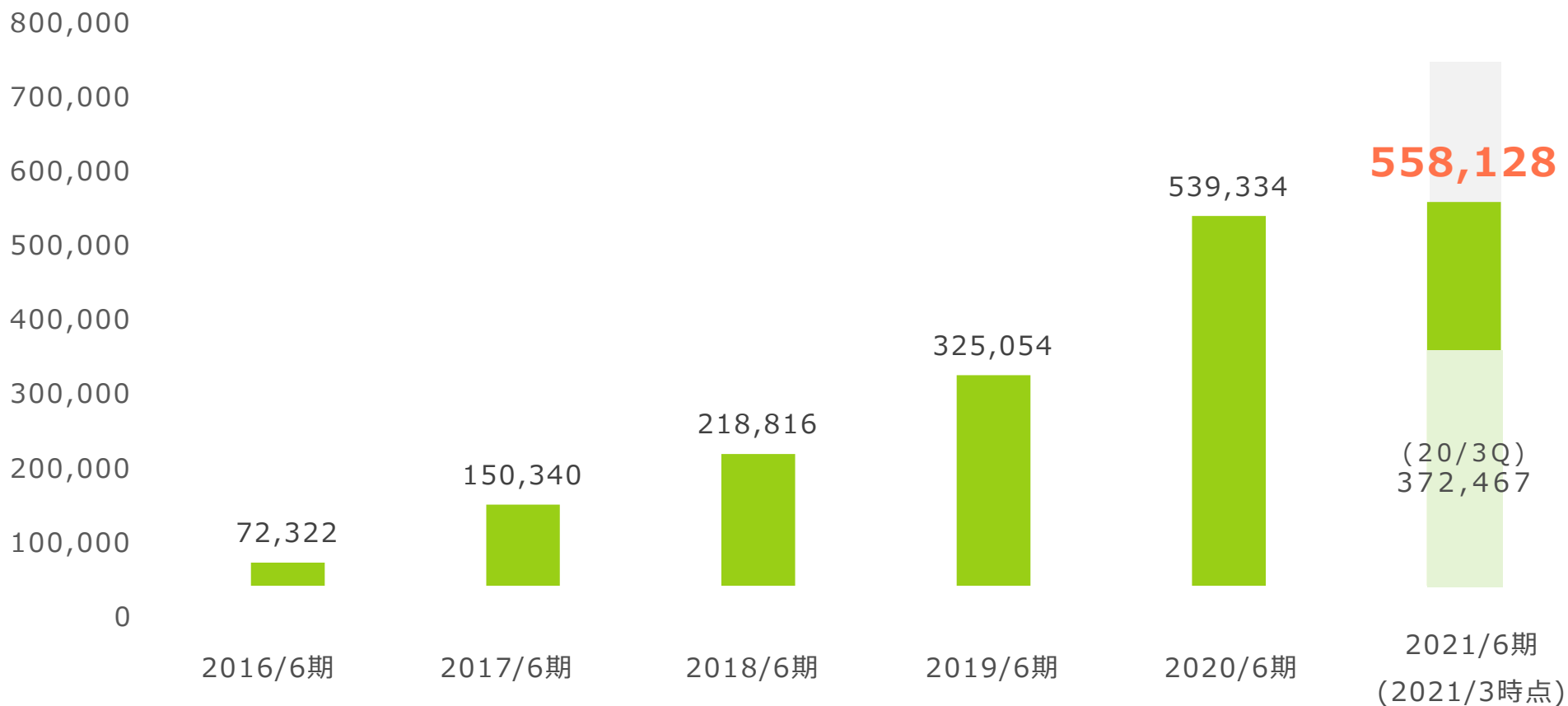


ハウスプリペイド事業の状況（取扱高）

コロナ影響による飲食店の取扱高減少と量販店の増加傾向は変わらず、前期比約49%増

<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移 ※海外含む>

(百万円)



事業別業績：ブランドプリペイド

1・2Qに続き既存案件のカスタマイズ売上が発生的一方、システム利用料売上の減収がありセグメント損失が若干増

(百万円)

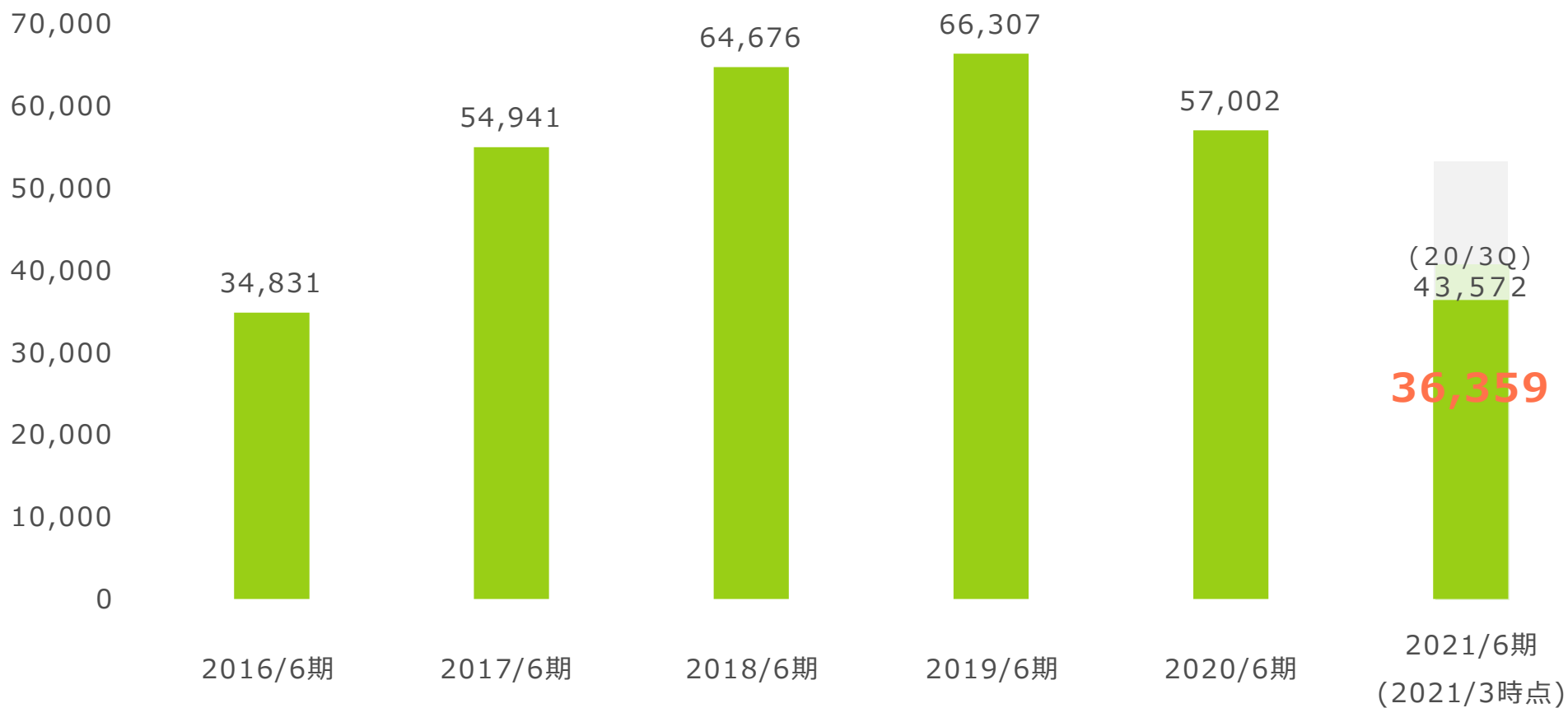
	① 2021年6月期 第3四半期 (実績)	② 2020年6月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 (①÷②)
売上高	118	116	101.1%
(初期売上)	17	10	171.9%
(システム利用料売上)	101	106	94.5%
セグメント損失	▲42	▲39	▲3百万円

ブランドプリペイド事業の状況（取扱高）

既存案件の利用も現状維持～やや減の傾向にあり、前期比約17%減

<年間取扱高(=プリペイドチャージ額)の推移>

(百万円)



事業別業績：海外

東南アジア・インドを中心にコロナ禍からの回復途上であり、業績は前年並み～やや減も、タイの既存案件の成長や、不採算エリアでのコストダウンが寄与しセグメント損失は改善

(百万円)

	① 2021年6月期 第3四半期 (実績)	② 2020年6月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 (①÷②)
売上高	41	42	97.9%
(初期売上)	8	8	107.2%
(システム利用料売上)	32	34	95.7%
セグメント損失	▲32	▲50	+17百万円

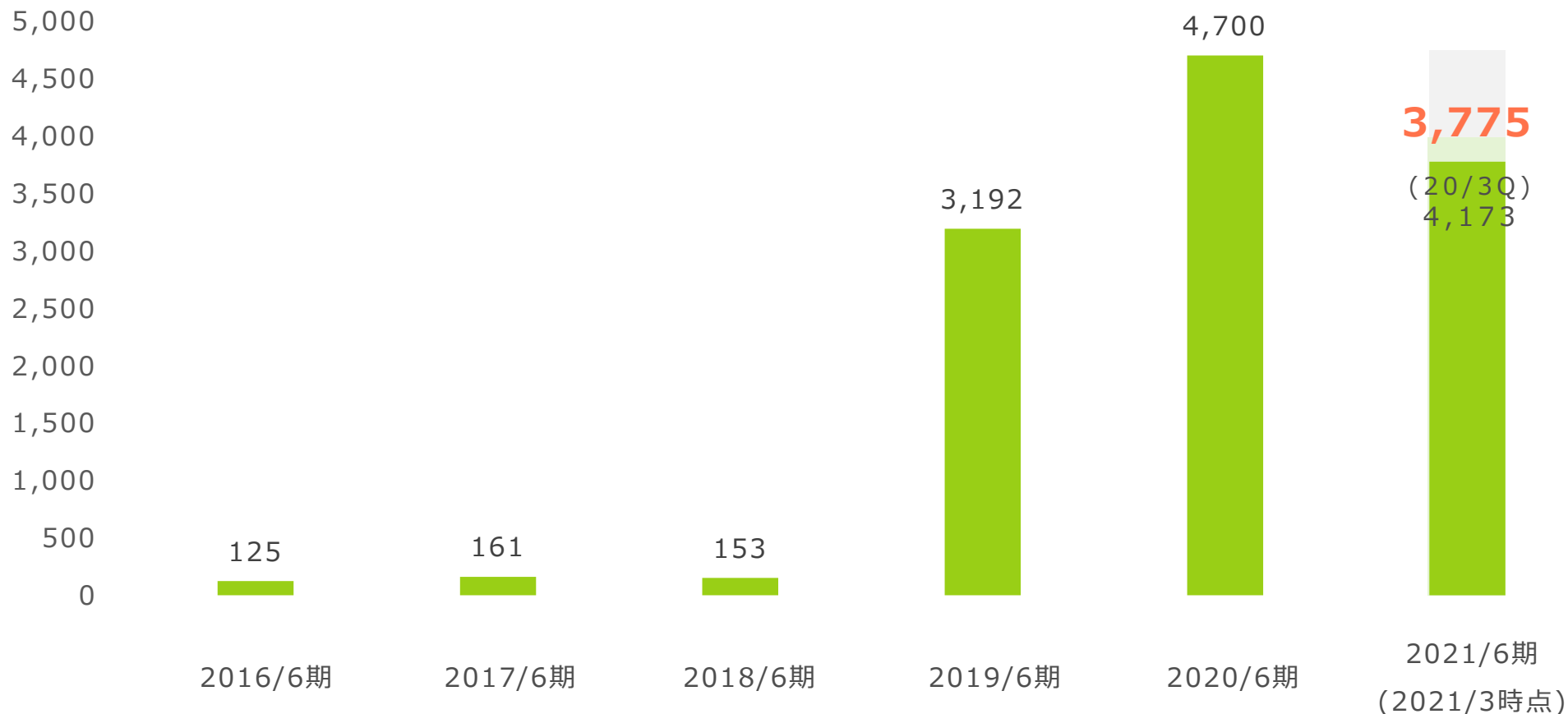
(注)海外は当社セグメント定義上ハウスプリペイドに属するため、当業績は前出のハウスプリペイドの業績に含みます。

海外の状況（取扱高）

東南アジアでのコロナ影響が大きくなってきており、前期から約10%減少

<海外単独の年間取扱高（＝プリペイドチャージ額）の推移>

（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、当実績は前出のハウスプリペイドの実績に含みます。

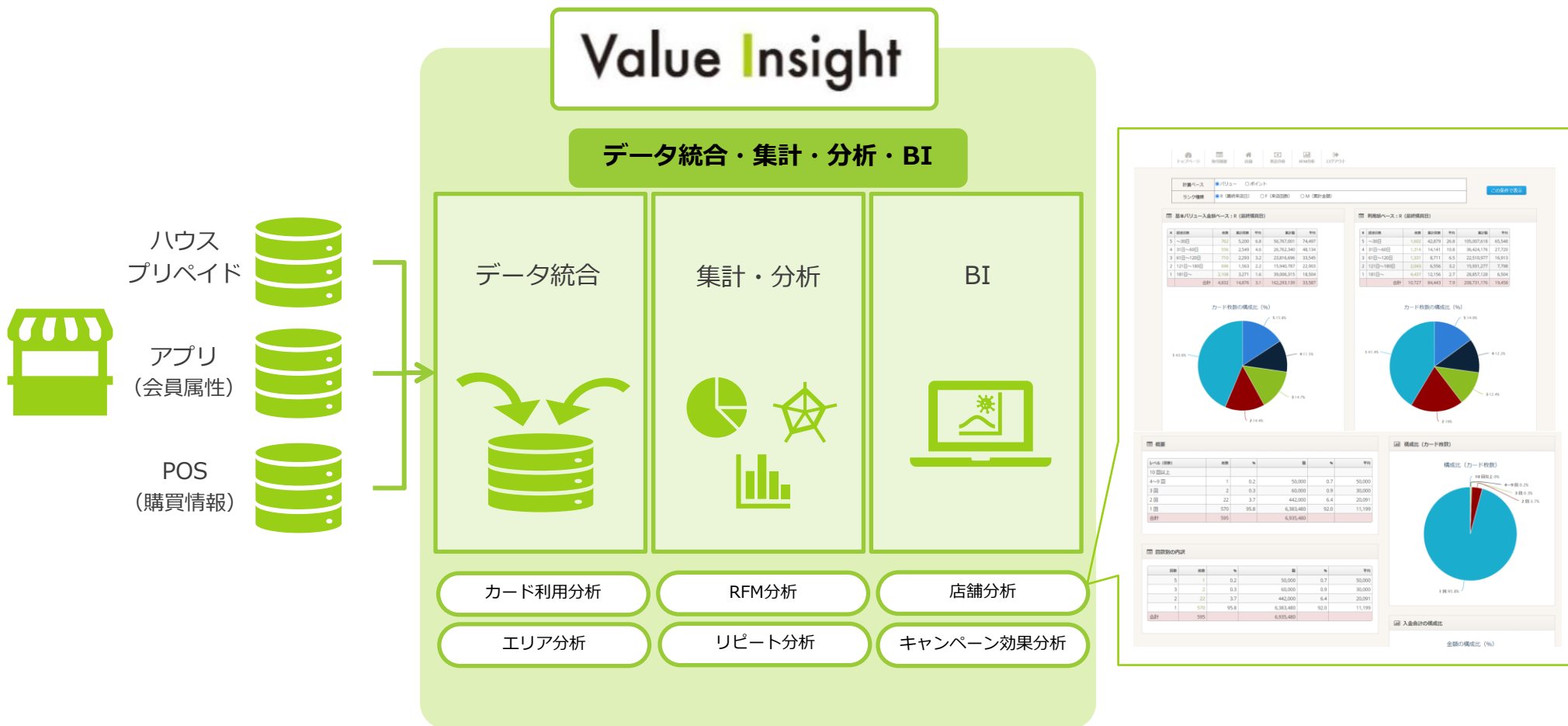
1. 2021年6月期第3四半期 決算報告

2. セグメント別業績

3. 事業トピックス

分析・デジタルマーケティングサービス「Value Insight」リリース

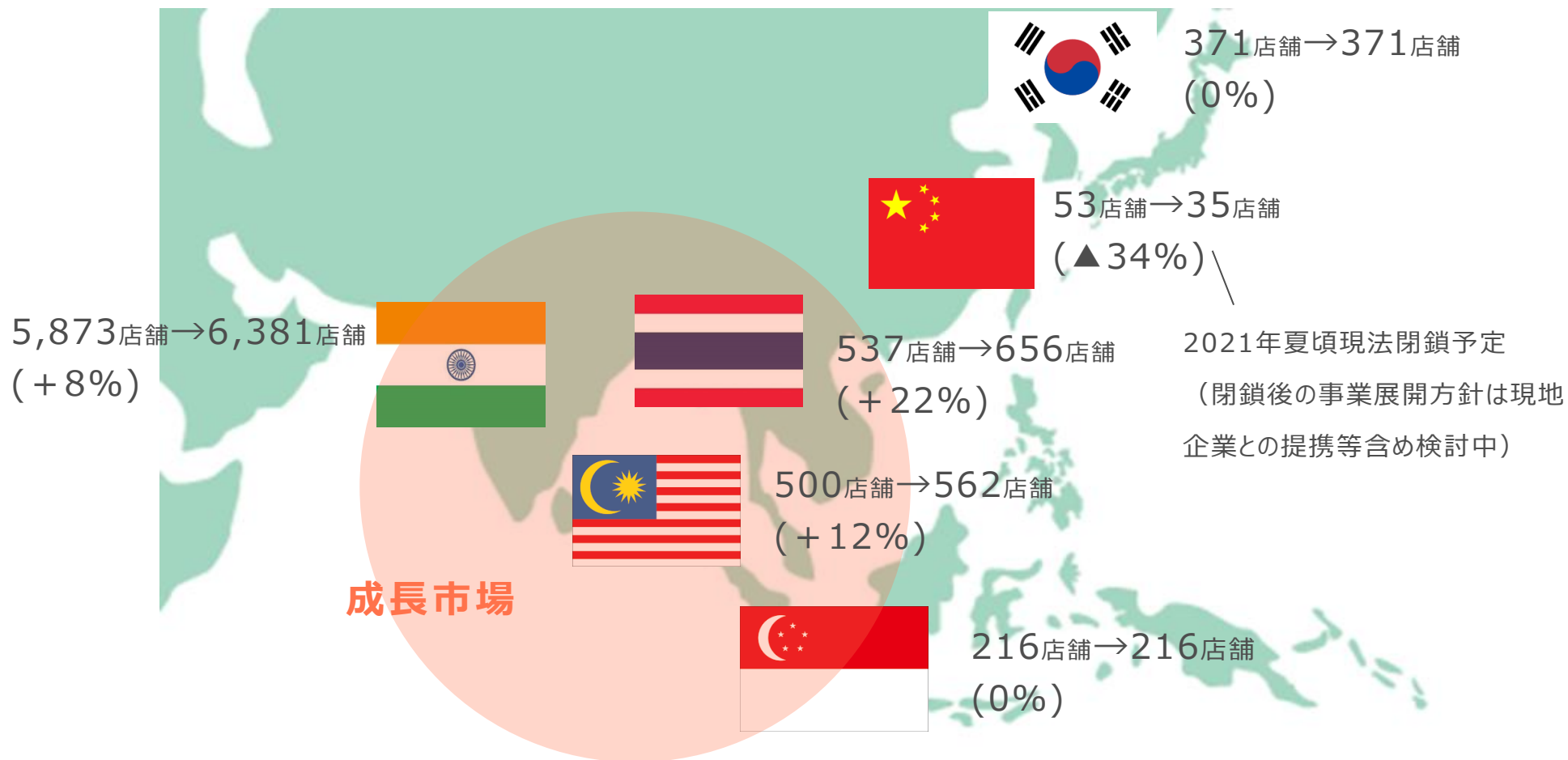
2021年2月にハウスプリペイドやアプリ・POSなどのデータを統合・分析「Value Insight」をリリース
 既存顧客に対し販売・導入を開始し、今夏に第2弾となるアプリ・POSデータ連携バージョンをリリース予定



海外事業の再編

導入店舗数ベースでの成長が堅調であるタイ・インドを成長市場と位置付け、成長を加速するため中国現地法人の閉鎖をはじめとするリソースの再配分を実行

<各国のサービス導入店舗の増加状況（2020.3→2021.3）>



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。