

証券コード  
4015



**a**  
**arara**

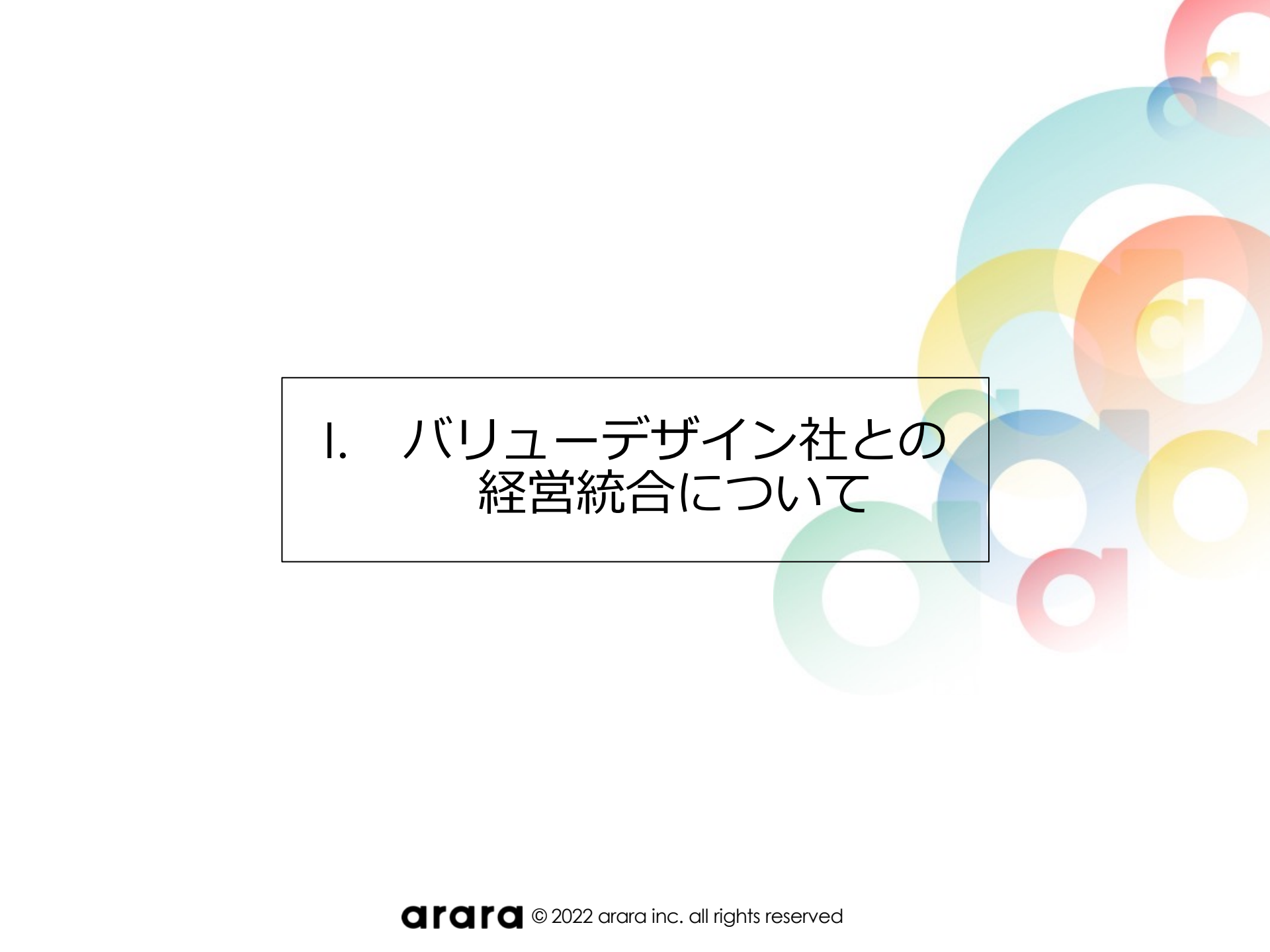
2022年8月期第3四半期  
決算説明資料

2022年7月15日  
アララ株式会社

# FY2022 3Q

2022年3月～2022年5月

- I. バリューデザイン社との  
経営統合について
- II. 通期業績予想について
- III. 決算ハイライト
- IV. 事業別業績・指標
- V. 事業別の取組み状況
- VI. Appendix



I. バリューデザイン社との  
経営統合について

## バリューデザインとの経営統合が完了

4月27日開催の臨時株主総会において承認されたバリューデザインとの株式交換契約が6月1日をもって効力発生し、経営統合が完了

- ▶ **経営統合完了により、アララとバリューデザインが両社一体となって独自Pay市場(決済+販促)の拡大を牽引する**

2022年内を目標に実施予定のグループ内組織再編に係る内部調整を進めている。アララのキャッシュレス事業をバリューデザイン社に統合し、ソリューション事業を事業会社化することにより、アララ単体は純粋持株会社化

- ▶ **経営と事業を分離することにより効率化を図り、M&Aの積極活用と併せて成長速度を加速**

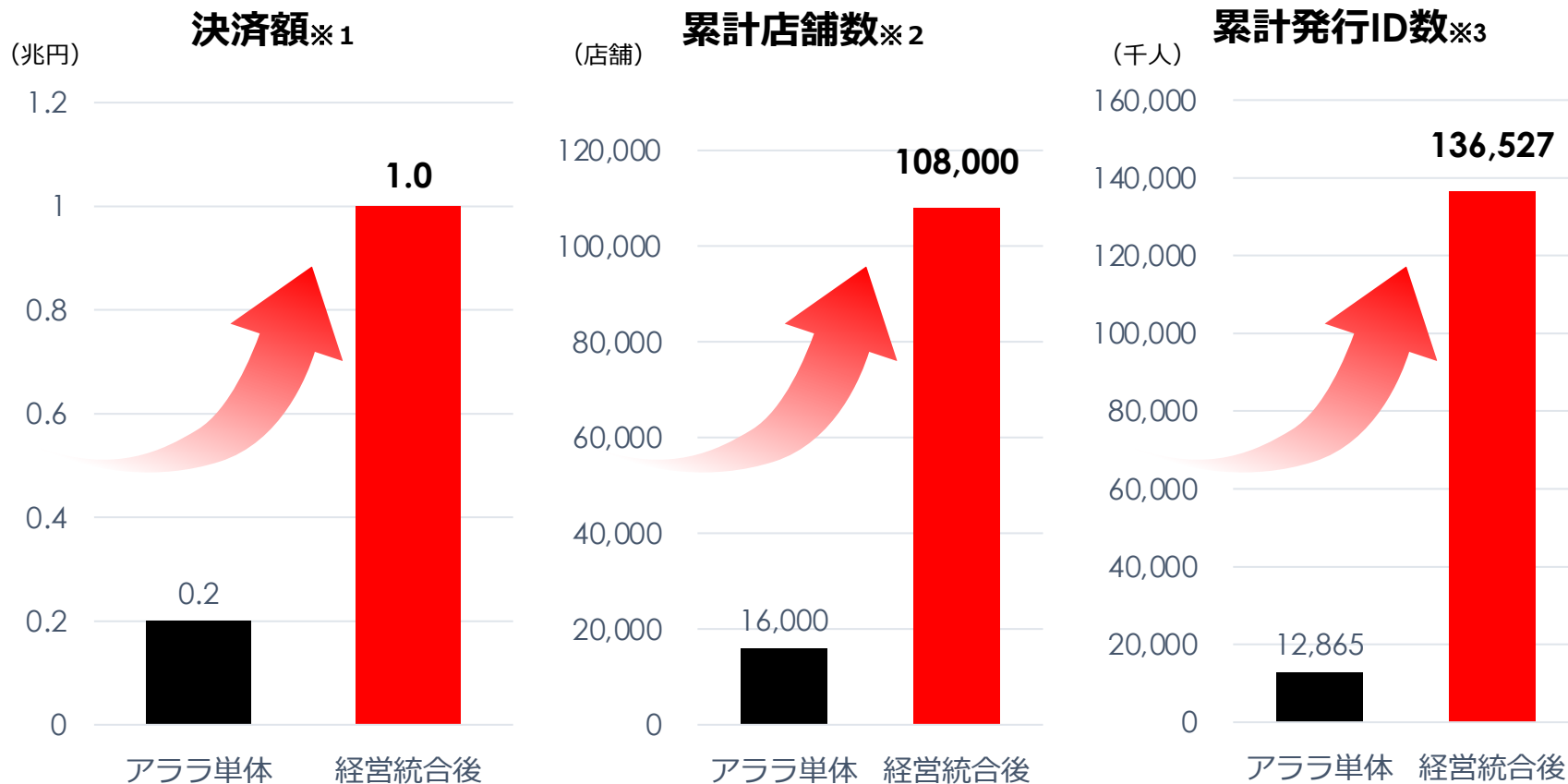
キャッシュレス事業におけるアララとバリューデザインのクロスセルは開始済み。本社機能における運営の強化/効率化やコスト削減を進めている

- ▶ **経営統合の効果は2023年8月期（来期）以降において徐々に発現する予定**

(参考)  
経営統合によるキャッシュレス事業の規模拡大



✓ 経営統合で、キャッシュレス事業の規模は大きく拡大



※1 決済額は、2021年4月～2022年3月までのアララ、バリューデザインの実績にもとづき記載

※2 累計店舗数は、2022年3月末のアララ、バリューデザインの累計実績にもとづき記載

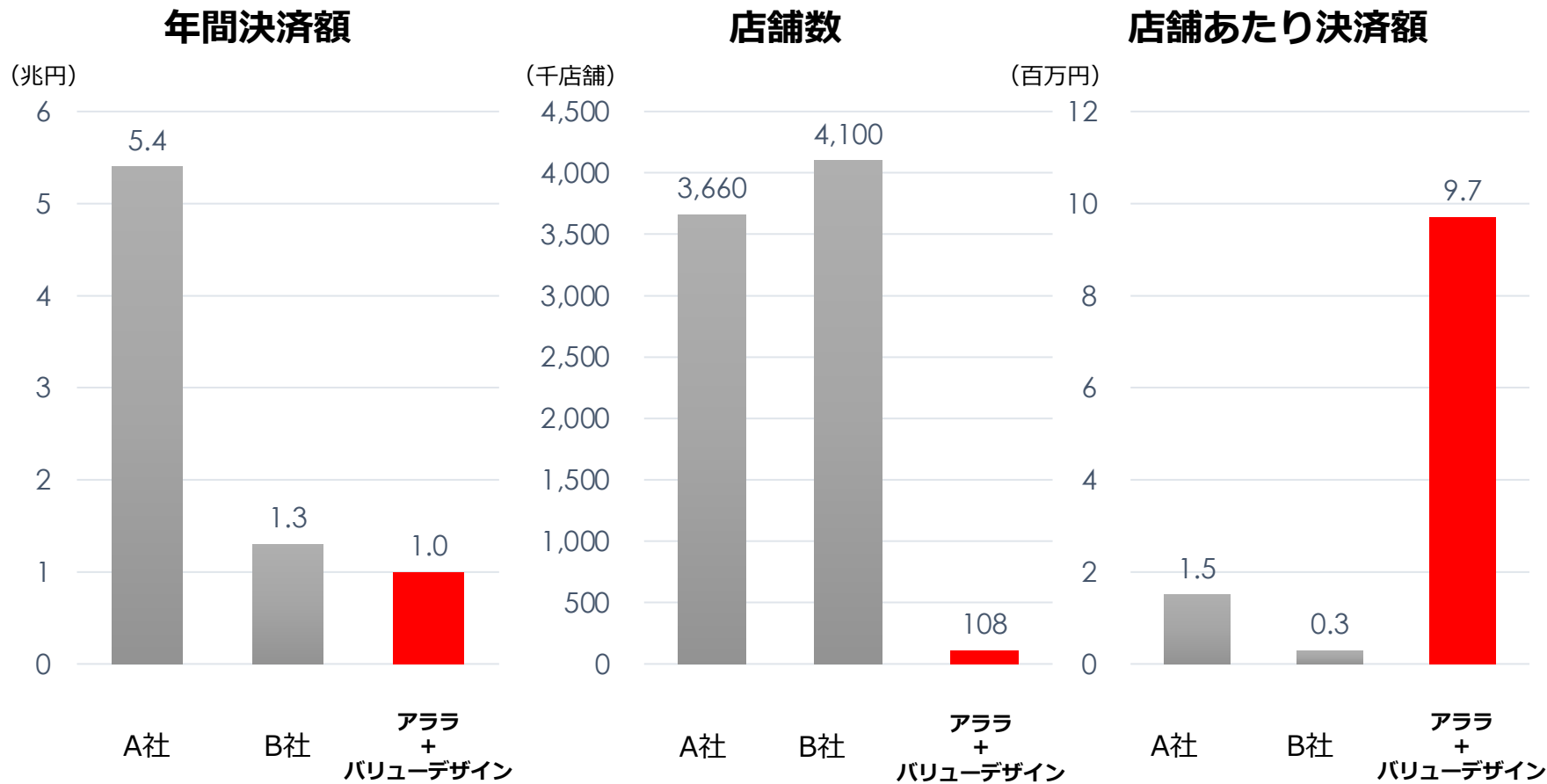
※3 累計発行ID数は、アララ単体は2021年8月期末、経営統合後は、バリューデザインの2021年6月期末をアララ単体数値に合算し記載

(参考)

## 他キャッシュレス手段との比較（年間決済額、店舗数、店舗あたり決済額）



- ✓ 経営統合後の両社の決済額は、大手コード決済事業者との比較において、下記のとおりであるが、特に、店舗あたりの決済額に優位性がある

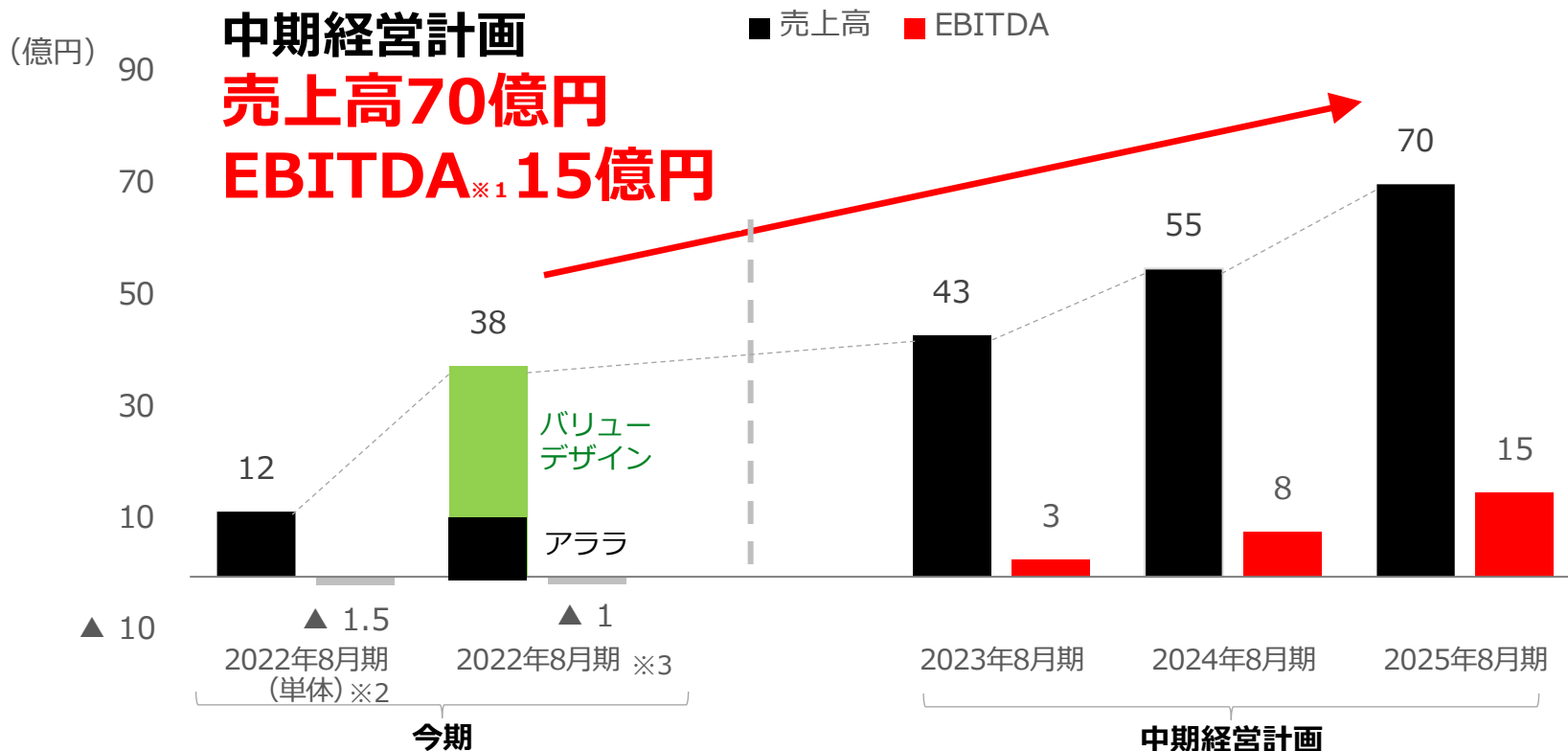


※ 年間決済額の対象期間は、2021年4月～2022年3月。店舗数は、2022年3月末時点。比較につきましては、アララ+バリューデザインは実績値、他社数値につきましては、各社発表数値等を元に作成

(参考)  
経営統合後の業績目標



- ✓ 2022年6月1日にアララとバリューデザインの経営統合が完了し、単純合算ベースでは2022年度は売上高38億円、営業利益▲1億円と試算
- ✓ 両社が一体となって独自Pay市場の拡大を牽引し、2025年8月期には売上高70億円、EBITDA15億円を目指す

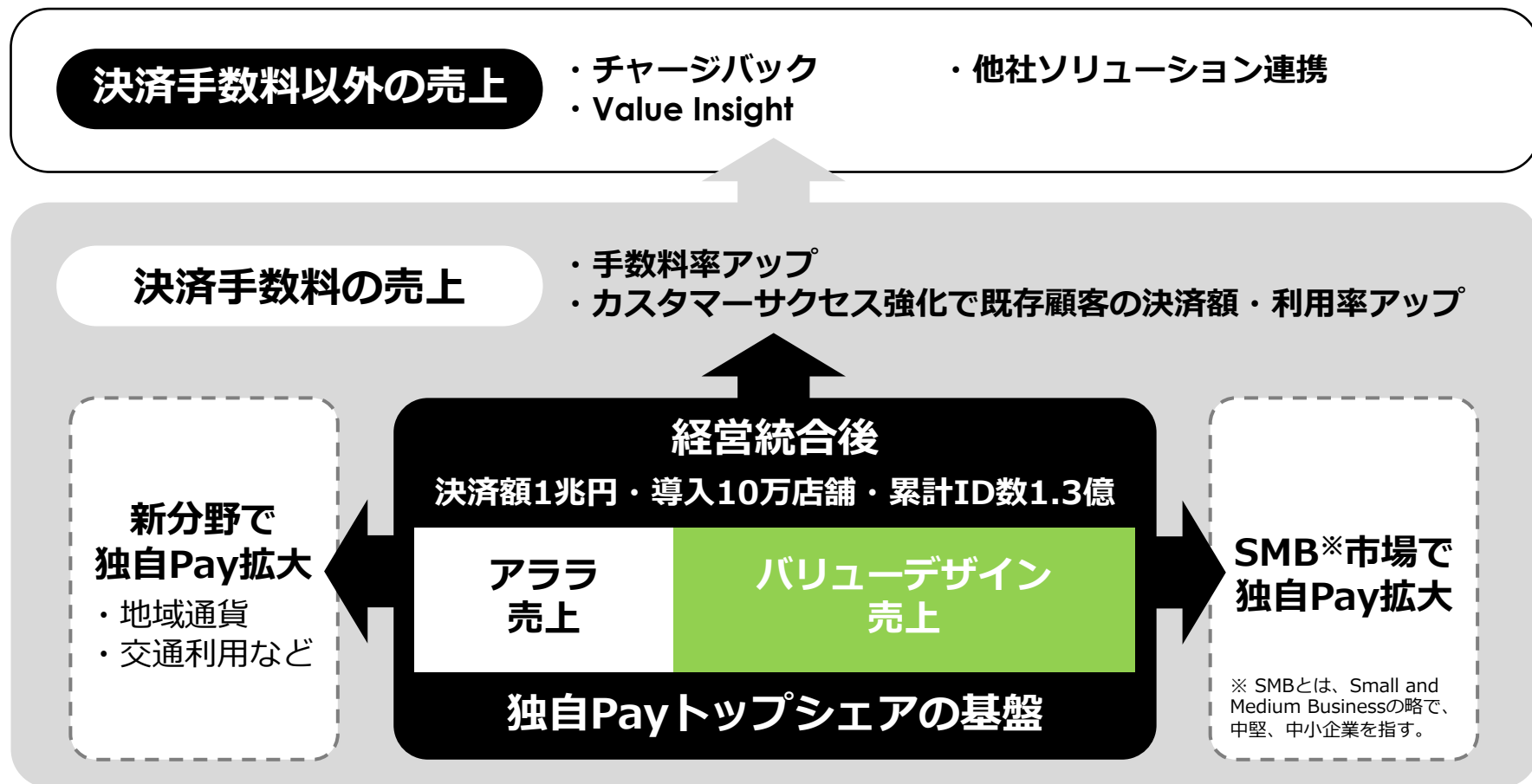


※1 統合後の重要業績指標としてEBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization/利払い前・税引前・減価償却前・その他償却前利益) を採用する方針

※2 2022年度(単体)は、アララは2022年7月15日開示の「通期連結業績予想の公表及び個別業績予想の修正に関するお知らせ」に2022年8月期の業績予想として記載の売上高及び営業利益

※3 2022年度は、アララは2022年7月15日開示の「通期連結業績予想の公表及び個別業績予想の修正に関するお知らせ」に2022年8月期の業績予想として記載の売上高及び営業利益、バリューデザイン社は2022年6月期第3四半期短信において2022年6月期の業績予想として開示しておりました売上高及び営業利益の単純合算。

- ✓ 経営統合後、営業組織をバリューデザインに一本化し、独自Payの営業を強化。  
営業の効率化・システムの効率化を推し進めるとともに、統合により拡大した顧客資産を活用した事業の拡大を目指す





- ✓ 経営統合による定常的なコストの削減は、総額で約1.1億円(約60～70百万円の純減)の想定
- ✓ 特に来年以降の賃料削減や本社関連の採用抑制による効果大きい

コスト項目	進捗状況*	概要
オフィス賃料	進行中	<ul style="list-style-type: none"> <li>バリューデザインのオフィスを2023年8月期中に解約。リモートやサテライトオフィスの活用などを推進</li> <li>オフィスの解約により年間77百万円を削減し、サテライトの追加等により年間30～40百万円のコストが増額</li> </ul>
上場維持費用	済	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年5月30日にバリューデザインは上場廃止し、今後の上場維持費用が不要となる</li> <li>開示や株式事務関連で年間計7百万円相当のコストを削減</li> </ul>
役員報酬	済	<ul style="list-style-type: none"> <li>バリューデザインの役員退任に伴って報酬分が減少</li> <li>役員報酬で年間計19百万円のコストを削減</li> </ul>
採用費	進行中	<ul style="list-style-type: none"> <li>統合によって本社機能の不足人員が確保できたことにより、採用予定であった採用費相当額を削減</li> <li>採用費として計上予定であった年間10百万円のコストを削減</li> </ul>

総額約1.1億円  
のコスト削減  
(約60～70百万  
円の純減)

経営統合に要した両社の業務委託費等約100百万円は、今期一時的に費用計上。来期の費用計上の計画はなし

\* 2022年7月15日時点

- ✓ バリューデザインとの経営統合により、2022年6月1日時点で純資産は18億円まで増加し、投資その他の額も30億円まで増加

単位：百万円	2021年8月末	2022年5月末	前期末比	2022年6月1日*2
流動資産	707	410	▲ 297	410
現預金	560	250	▲ 310	250
売掛金	134	125	▲ 9	125
その他	12	34	+22	34
固定資産	2,679	1,567	▲ 1,112	3,430
無形固定資産	250	391	+141	391
投資その他*1	2,429	1,175	▲ 1,254	3,039
総資産	3,386	1,977	▲ 1,409	3,841
流動負債	576	530	▲ 46	530
買掛金	52	29	▲ 22	29
短期借入金	300	300	+0	300
その他	224	201	▲ 23	201
固定負債 (長期借入金・社債)	1,500	1,468	▲ 32	1,468
純資産	1,310	▲ 21	▲ 1,331	1,842

\*1: 有形固定資産を含む

\*2: 2022年6月1日時点の数値は、2022年5月末の数値に対して株式交換による影響を加味した参考値としての試算であり、監査法人による監査の対象外



## II. 通期業績予想について

## ✓ 2022年8月期通期の個別業績予想を修正

単位：百万円	(A) 期初予想	(B) 修正後予想	(参考) 連結業績予想	(B) - (A) 差異	差異の要因
売上高	1,650	1,163	1,163	▲ 487 (▲29.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 手数料売上の未達</li> <li>■ 商品売上の未達</li> </ul>
営業利益	168	▲ 150	▲ 157	▲ 318	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合に伴う一時的な業務委託費の増加</li> </ul>
経常利益	148	▲ 171	▲ 1,509	▲ 319	
当期純利益	127	▲ 1,459	▲ 1,590	▲ 1,586	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1Qにおける関係会社株式の評価損</li> </ul>

### 個別業績予想修正理由の詳細

#### 売上高について

以下の要因により予想を下回る見込み

- 案件の大型化により導入までに時間を要しているため
- 半導体不足によるサービス提供に必要なPOSや決済端末などの機器の納品遅れが生じ、サービス提供が遅れたため
- 新規導入に伴いエンドユーザー数は増加したものの、前年のキャッシュレス消費者還元事業の際に一時的に流入したエンドユーザーの離脱により、結果として手数料収入増の予想を下回ったため

#### 営業利益について


- バリューデザイン社との経営統合に必要な業務委託費が一時的に増加したため
- 人材補強による販管費が増加したため

#### 当期純利益について

2021年8月25日に取得しましたバリューデザイン社株式価格の下落による評価損が第1四半期末に発生したため

### 対策について

売上の増加対策、コスト削減対策については、「バリューデザインとの経営統合」内の「経営統合後の売上増加策」及び「経営統合後のコスト削減策」をご覧ください。



### Ⅲ. 決算ハイライト

# 決算ハイライト

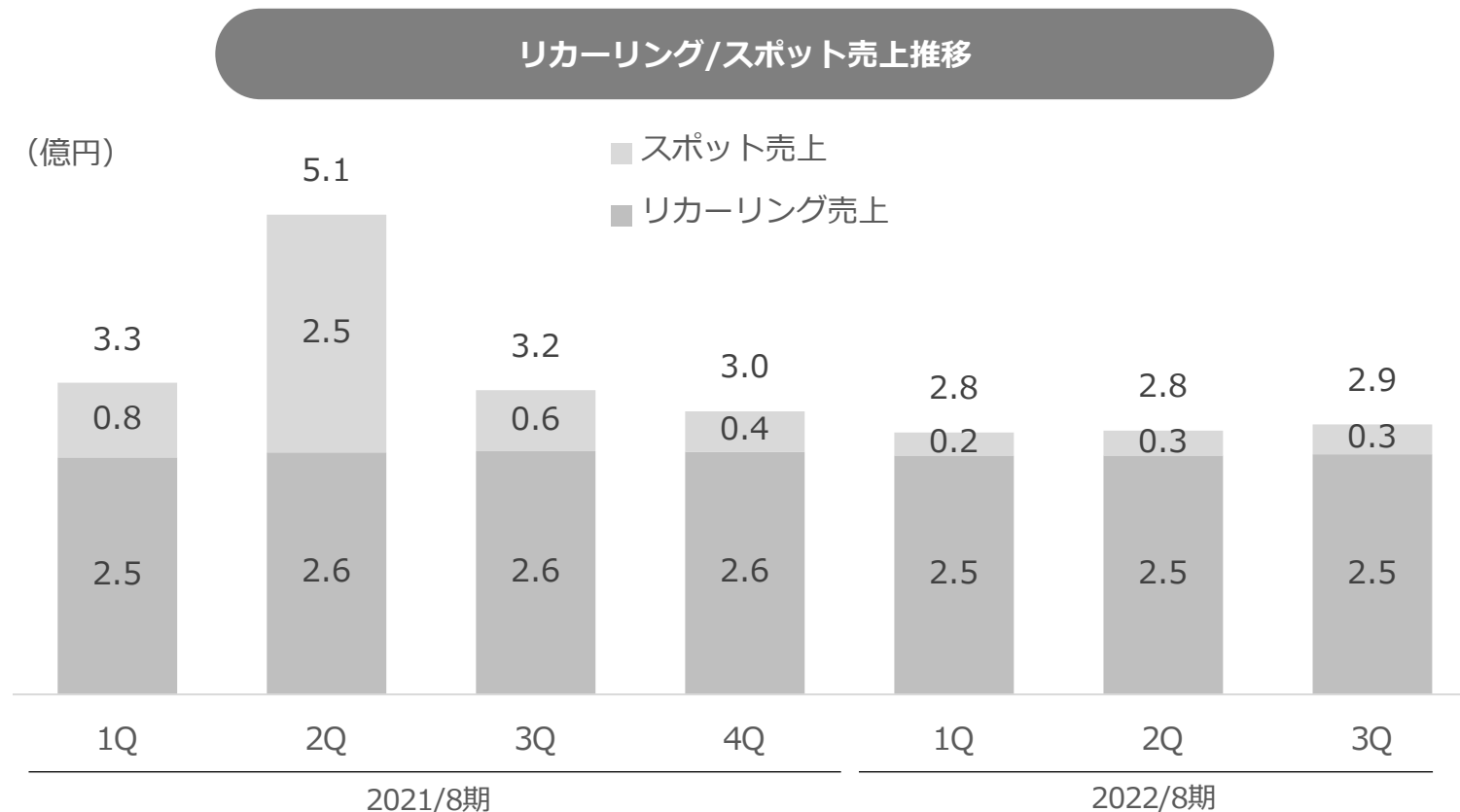
## 2022年8月期3Q 業績概要（損益計算書：単体）



- ✓ 前年2Q以降において消費者還元事業のスポット売上を含むため、前年同期比の売上高は減少
- ✓ キャッシュレスサービス事業において、中期的なリカーリング売上拡大の施策として既存顧客での利用促進に注力

単位：百万円	2021年8月期 3Q単体累計	2022年8月期 3Q単体累計	前年同期比	主な要因
売上高	1,160	843	▲ 316 (▲27.3%)	前年同期は 消費者還元事業 を含む
営業利益	303	▲ 99	▲ 402	人材補強に伴う 販管費増加等の 影響を含む
経常利益	295	▲ 115	▲ 410	
当期純利益	251	▲ 1,372	▲ 1,623	1Qにおける 関係会社株式の 評価損の影響

- ✓ 特に前年2Q以降において経済産業省による消費者還元事業の影響で一時的に増加していたスポット売上分が減少
- ✓ 継続的な収益に繋がるリカーリング売上拡大に向けて、カスタマーサクセスへの注力など既存顧客の利用促進施策を推進



注：四半期の売上高合計からリカーリング売上を差し引いてスポット売上を算出  
決済手数料の集計期間が四半期末を超える場合などリカーリング売上の集計期間と会計上の売上高の期間が若干相違することがある



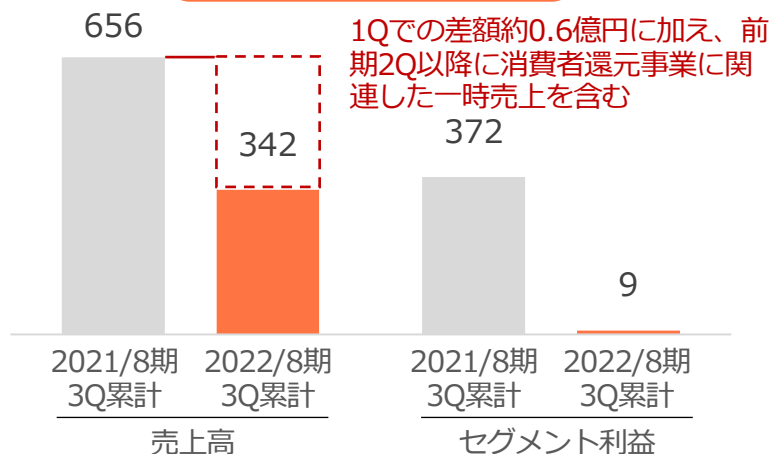
## IV. 事業別業績・指標



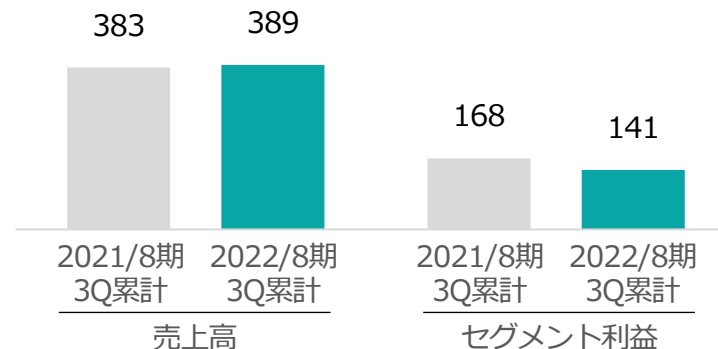
- ✓ キャッシュレスサービス事業は1Qでの物品売上及び受託開発売上の減少に加え、前年2Q以降の消費者還元事業による一時的な売上が減少。カスタマーサクセス強化など既存顧客での利用促進施策を推進
- ✓ メッセージングサービス事業を含む他の3事業は、継続して安定した収益を確保

(百万円)

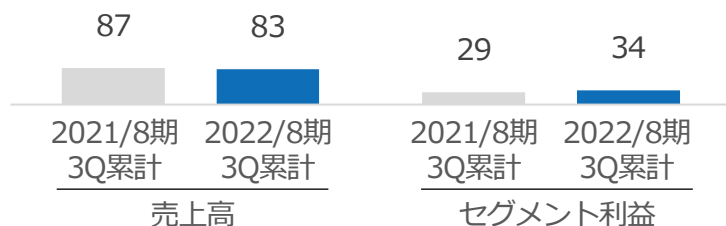
キャッシュレス



メッセージング



データセキュリティ



その他事業

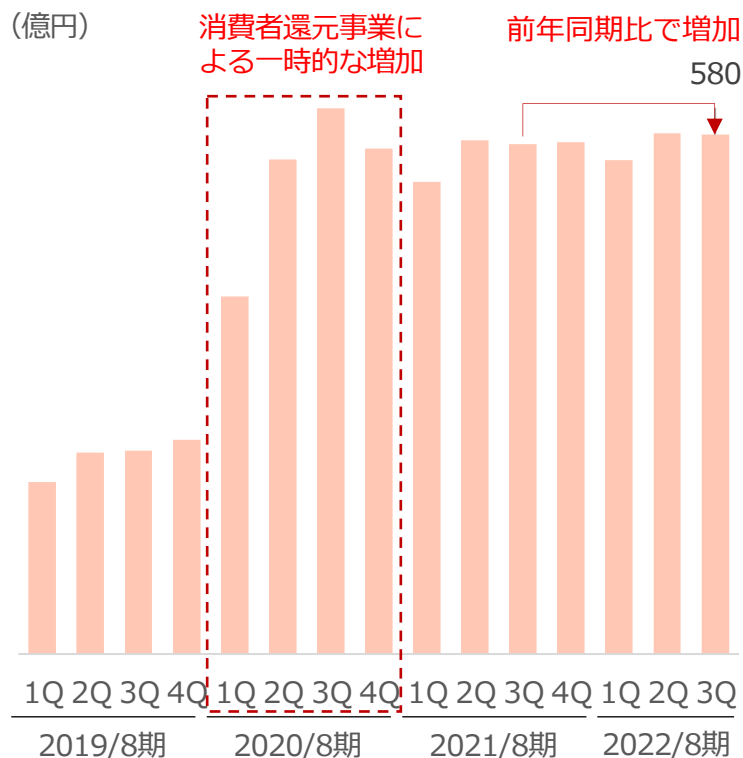


# キャッシュレスサービス事業主要KPI 決済額、顧客数・顧客単価推移の四半期推移

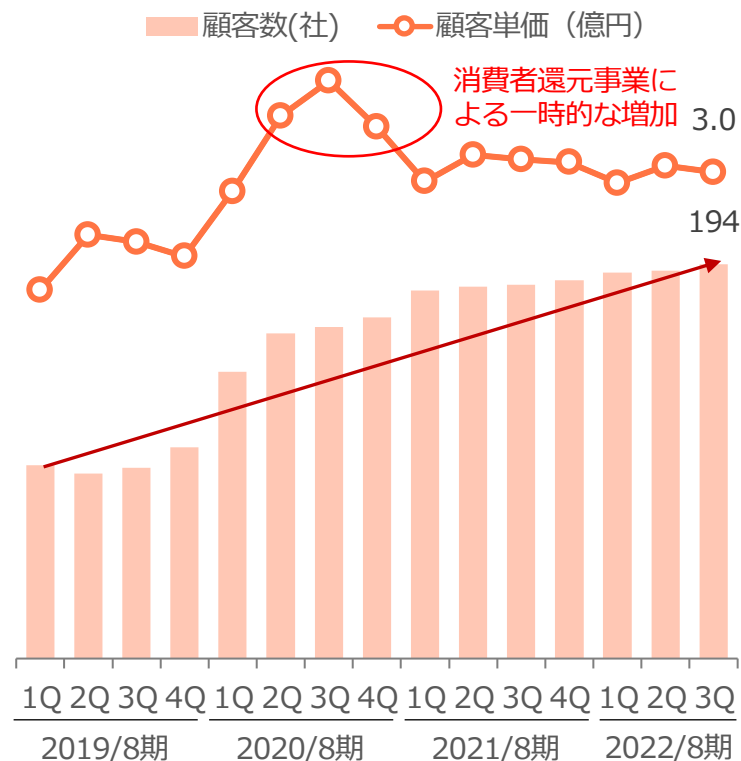


- ✓ 決済額は前年同期比で増加。2020/8期に消費者還元事業の影響で一時的に増加したユーザーの段階的な離脱があるものの、既存顧客の利用促進などカスタマーサクセス施策を実施中
- ✓ 顧客数も引き続き増加傾向にある

## 決済額



## 顧客数・顧客単価推移



# メッセージングサービス事業主要KPI 売上高、顧客数・顧客単価推移の四半期推移



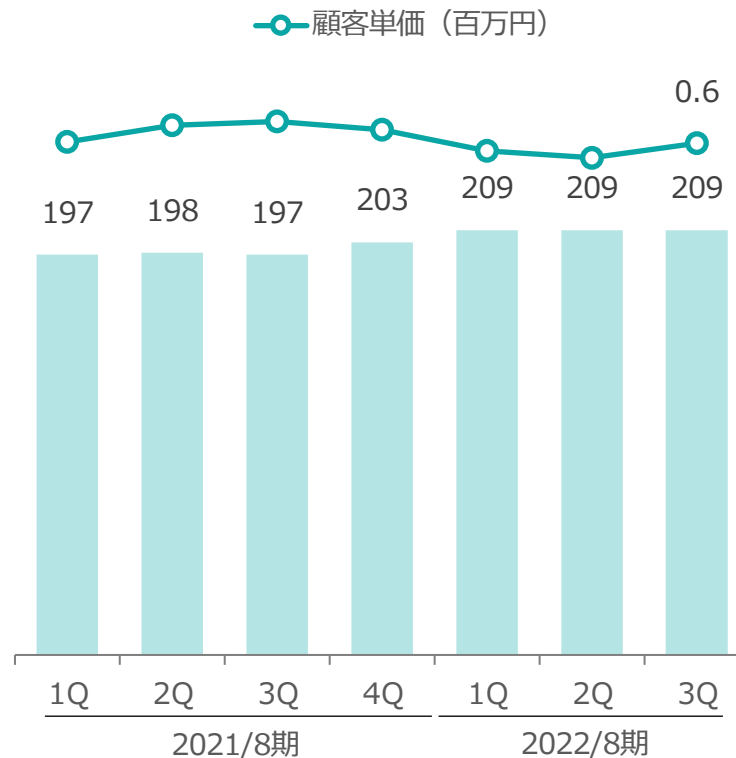
- ✓ 顧客数及び顧客単価が安定して推移しており、売上高も堅調に成長
- ✓ 営業の効率化に向けて今後フルオートメーション化を進め、これまでアプローチできていない顧客層の開拓を進める

## 売上高推移

(百万円)



## 顧客数・顧客単価推移



注：顧客数(社)は四半期の平均値



## V. 事業別の取組み状況

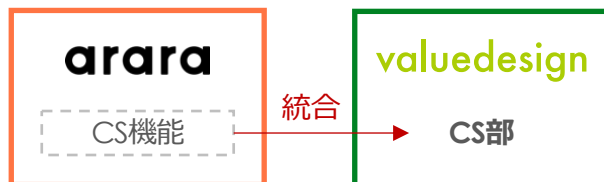
## プロダクト



## 経営統合によるクロスセル

- 経営統合以降、アララとバリューデザインは共に会社の垣根を越えたクロスセルを行っており、相互に製品の強みを補完
  - 具体例として、アララの販促支援サービス「チャージバック」システムとバリューデザインのデジタルマーケティングツール「Value Insight」を連携予定
- これまで提案段階で両社が競合することで停滞していた大型案件についても受注が確定し、経営統合の効果が現れ始めている

## 組織



## カスタマーサクセス(CS)の統合

- 店舗現場への販売促進策の提案等に強みを持つバリューデザインと顧客企業全体での企画提案等に強みを持つアララのノウハウを融合し、多面的に利用額・利用率向上を図る
- 4QにはバリューデザインにCS部を新設し、アララのカスタマーサクセス機能を統合させることで、上記を確実に実行する組織体制を構築

## 組織



## 営業効率の強化、クロスセル

- アウトバウンド型営業を特定の業種にフォーカスすることでパターン化し、営業を効率化
- サイトリニューアルや料金体系の変更によってプロダクトがシンプルになったことで、製品理解にかかる時間が短くなり、アプローチ／申込から受注までの期間が短期化する傾向
- 経営統合によるクロスセルの一環として、バリューデザインが顧客に対してメッセージングのソリューションを販売

## プロダクト

### フルオートメーション

申込 ▶ 受付 ▶ アカウント発行



## 受注のフルオートメーション化

- 2021年11月のサイトリニューアルによりWEBでの申込を開始
- 申込以降のプロセスの自動化に向けて、アカウント発行や社内顧客システムとの連携など、即時かつ人が介在しないフルオートメーション化の開発を開始
- サービス利用開始までのハードルが下がり、従来のアウトバウンド営業では獲得できなかった顧客層の獲得を見込む



## VI. Appendix



会社名 アララ株式会社

代表者 代表取締役会長 岩井 陽介  
代表取締役社長 尾上 徹

設立年月日 2006年8月

役員構成

代表取締役会長	岩井 陽介	社外取締役	金子 毅
代表取締役社長	尾上 徹	社外取締役	加藤 徹行
取締役副社長	井上 浩毅	社外取締役	井上 昌治
取締役	林 秀治	社外取締役	種谷 信邦
		社外取締役	米田 恵美

本社所在地 東京都港区南青山二丁目24番15号 青山タワービル別館

資本金 679百万円 (2022年2月末)

会社名 株式会社バリューデザイン

代表者 代表取締役社長 林 秀治

設立年月日 2006年7月

所在地 東京都中央区八丁堀3-3-5  
住友不動産八丁堀ビル6F

資本金 100百万円 (2022年6月末)

株主 アララ株式会社 (100%)



本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在しております。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、当記述を作成した時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものです。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等に基づいております。

**arara**

世界をもっとハッピーに