

2022年10月20日

各 位

会 社 名 ア ラ ラ 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 尾 上 徹
(コード番号：4015 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 副 社 長 井 上 浩 毅
(TEL 03-5414-3611)

(訂正)「2022年8月期決算説明資料」の一部訂正について

2022年10月14日に公表しました「2022年8月期決算説明資料」において、記載内容の一部に誤りがございましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

・訂正箇所・内容

「2022年8月期決算説明資料」 18 ページ

「キャッシュレス」の2022/8期4Q累計セグメント利益

(訂正前)：11

(訂正後)：4

以上

証券コード
4015



a

arara

2022年8月期第4四半期
決算説明資料

2022年10月14日
アララ株式会社

FY2022 4Q

2022年6月～2022年8月

- I. 業績概況
- II. 会社分割について
- III. 2023年8月期業績予想
- IV. 決算ハイライト
- V. 事業別業績・指標
- VI. 事業の取組み状況
- VII. Appendix



I. 業績概況

バリューデザインとの一体化を推進

アララとバリューデザインのクロスセルや両社ノウハウを活かしたセミナー開催などの内部連携に加え、TOUCH TO GO及びギフトとの連携やデジクル※によるLINEのTechnology partner認定などの外部連携を推進

- ▶ **アララとバリューデザインによる両社一体のサービス提供、他社との協業など独自Pay(決済+販促)のマーケティング機能を拡張**

アララのキャッシュレス事業のバリューデザインへの統合は予定通り進捗。ソリューション事業の分社化及びそれに伴うアララの純粋持株会社化は事業の効率性などからスケジュール変更

- ▶ **主力事業であるキャッシュレス事業をバリューデザインに集約することで、事業基盤の拡大と成長の加速を同時に進める**

経営統合によるシステム開発方針の再検討の結果、キャッシュレス事業に帰属する無形固定資産の価値を見直し、4Qに減損損失を計上

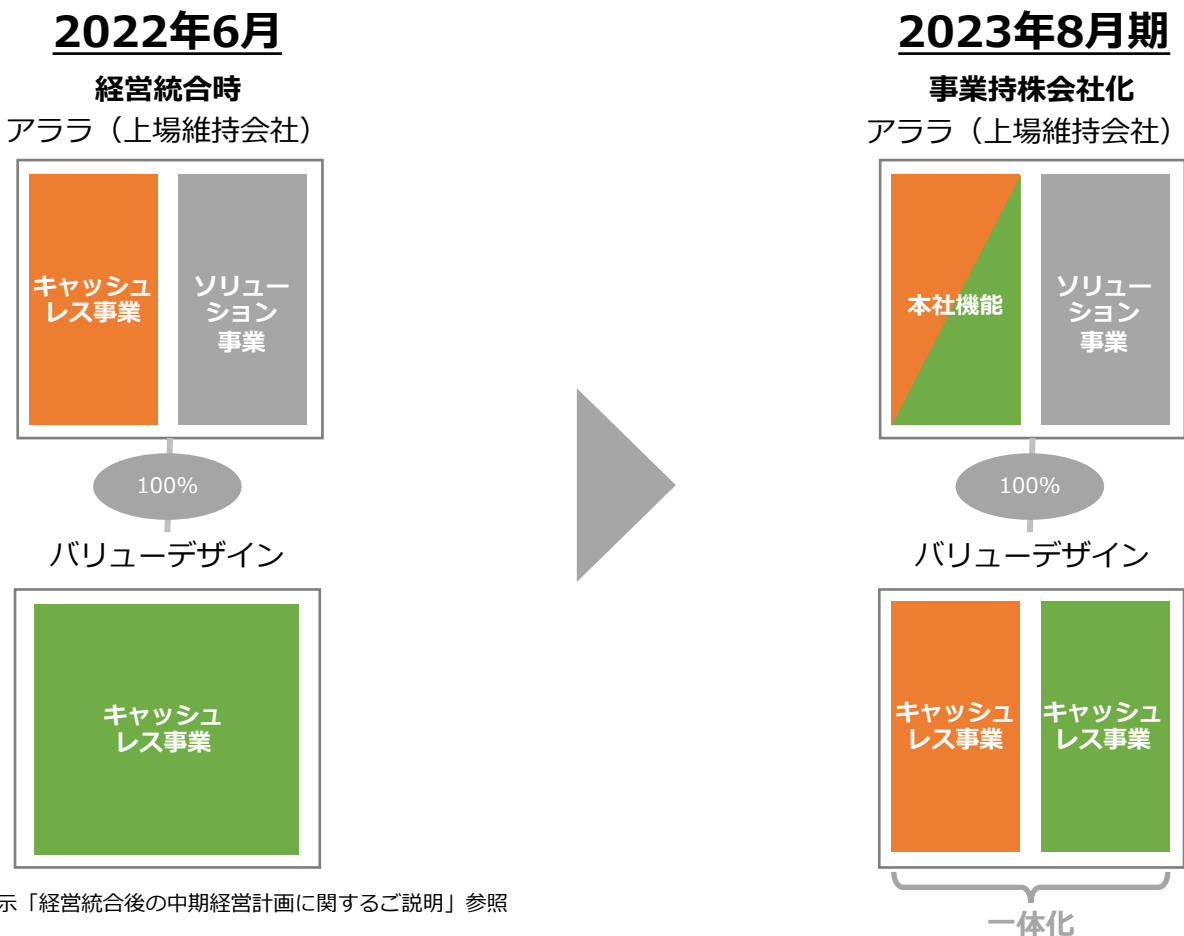
- ▶ **独自Payのシステム開発に関する基本方針に基づき、バランスシートのスリム化を実行**

※：バリューデザインの関係会社



II. 会社分割について

- ✓ 中期経営計画の公表時点※1では、ソリューション事業を分社化し、純粋持株会社の商号変更を想定
- ✓ 純粋持株会社化計画については変更なし。経営統合後、優先事項、事業の効率性などを再検討した結果、2023年8月期はアララのキャッシュレス事業のバリューデザインへの集約のみを実施
- ✓ ソリューション事業の分社化、商号変更については、再度見通しが立ち次第速やかに開示予定

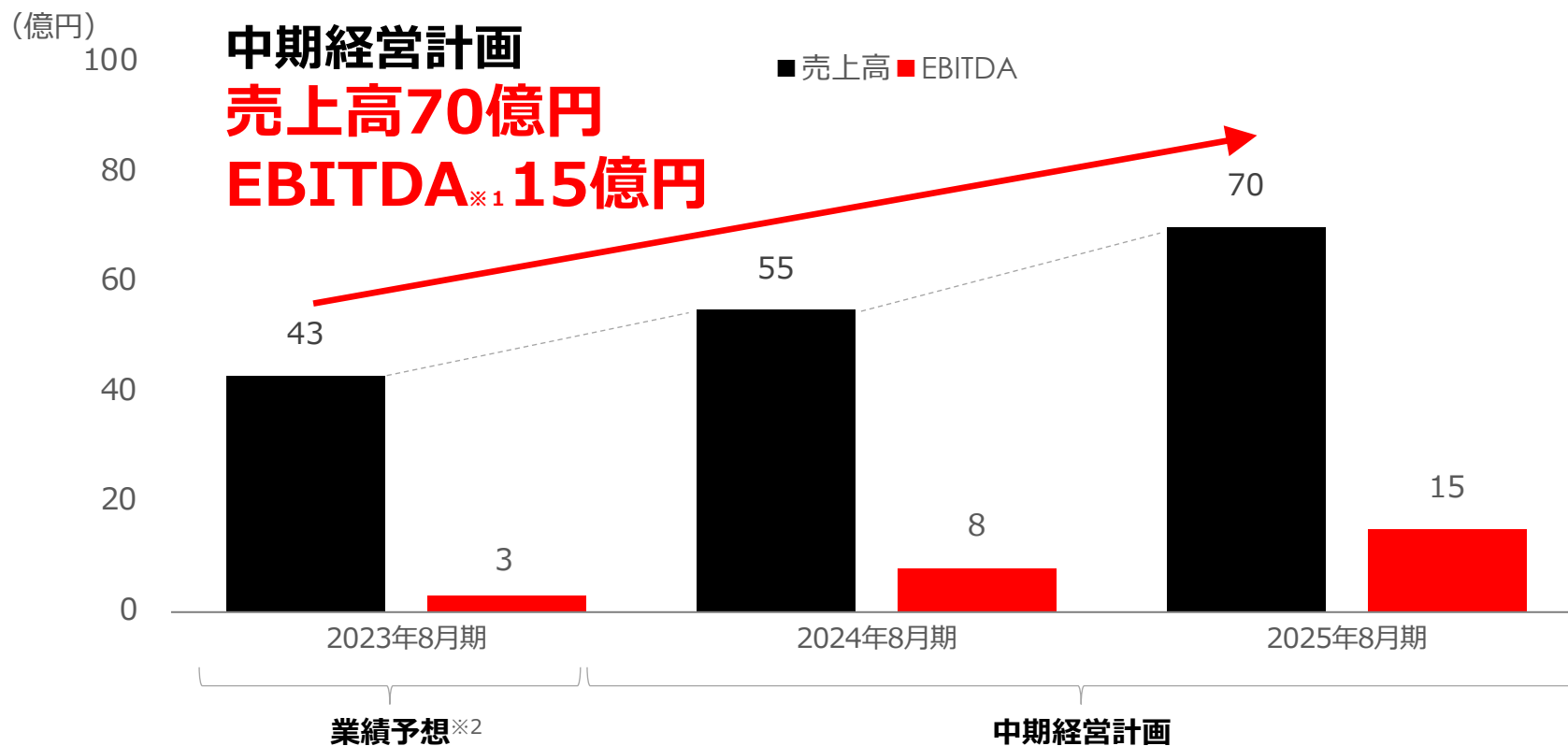


※1:2022年3月15日開示「経営統合後の中期経営計画に関するご説明」参照



III. 2023年8月期業績予想

- ✓ 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
- ✓ 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

※2 詳細は次ページの2023年8月期業績予想 (損益計算書) 参照

2023年8月期業績予想 2023年8月期 業績予想（損益計算書）



- ✓ 2023年8月期の通期業績予想はバリューデザインを完全子会社とする連結ベース
- ✓ 大型のM&Aに伴って、現金の流出を伴わないのれん償却費等の影響を考慮し、EBITDAを重要指標とする方針

単位：百万円	2022年8月期 実績 (連結※1)	2023年8月期 業績予想 (連結※1)	実績比
売上高	1,165	4,300	+3,135
EBITDA	—	300	—
営業利益	▲ 160	▲ 100	+60

※1：2022年8月期実績は、バリューデザインの2022年6月期の実績を持分法適用会社として連結。2023年8月期業績予想はバリューデザインの2022年7～8月を含む14か月間を完全子会社として連結する予定。

経営統合後のコスト削減策 進捗状況



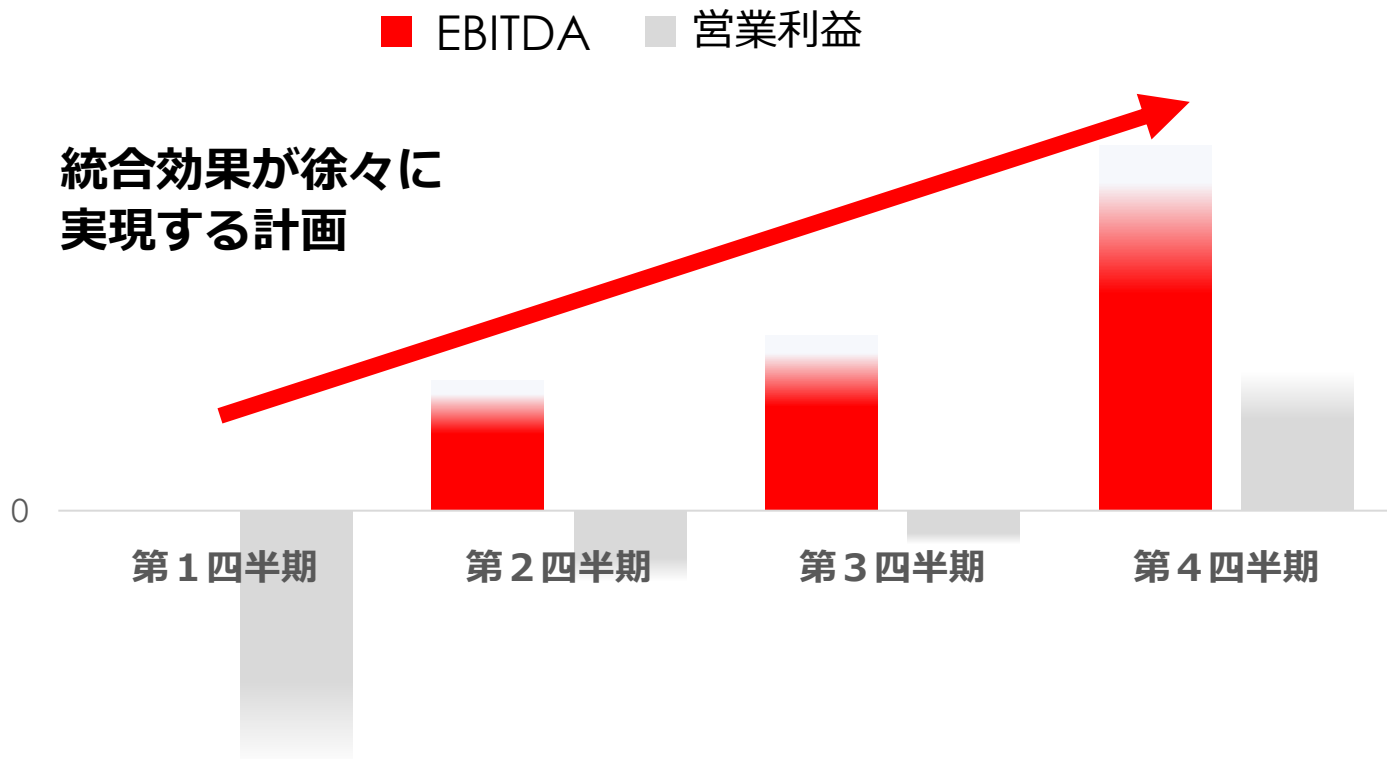
- ✓ バリューデザインの本社オフィス移転先が決定
- ✓ 年間ベースのオフィス賃料は、年間約53百万円削減

コスト項目	進捗状況*	概要
オフィス賃料	契約先決定	<ul style="list-style-type: none"> 現オフィスの解約により年間77百万円を削減し、サテライトオフィスの契約により年間24百万円のコストが増額。差し引き約53百万円の削減
上場維持費用	済	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
役員報酬	済	<ul style="list-style-type: none"> バリューデザインの役員退任に伴って報酬分が減少 役員報酬で年間計19百万円のコストを削減
採用費	進行中	<ul style="list-style-type: none"> 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 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


**総額約1.1億円の
コスト削減**
(約60~70百万
円の純減)

* 2022年10月14日時点

- ✓ 四半期毎のEBITDA、営業利益の推移イメージは下記のとおり
- ✓ 2023年8月期下期にむけて、統合効果が表れ、徐々に改善を予想



2022年9月分（10月20日開示予定）より、月次で主要KPIを開示を開始



IV. 決算ハイライト

決算ハイライト

2022年8月期 通期業績概要（損益計算書）

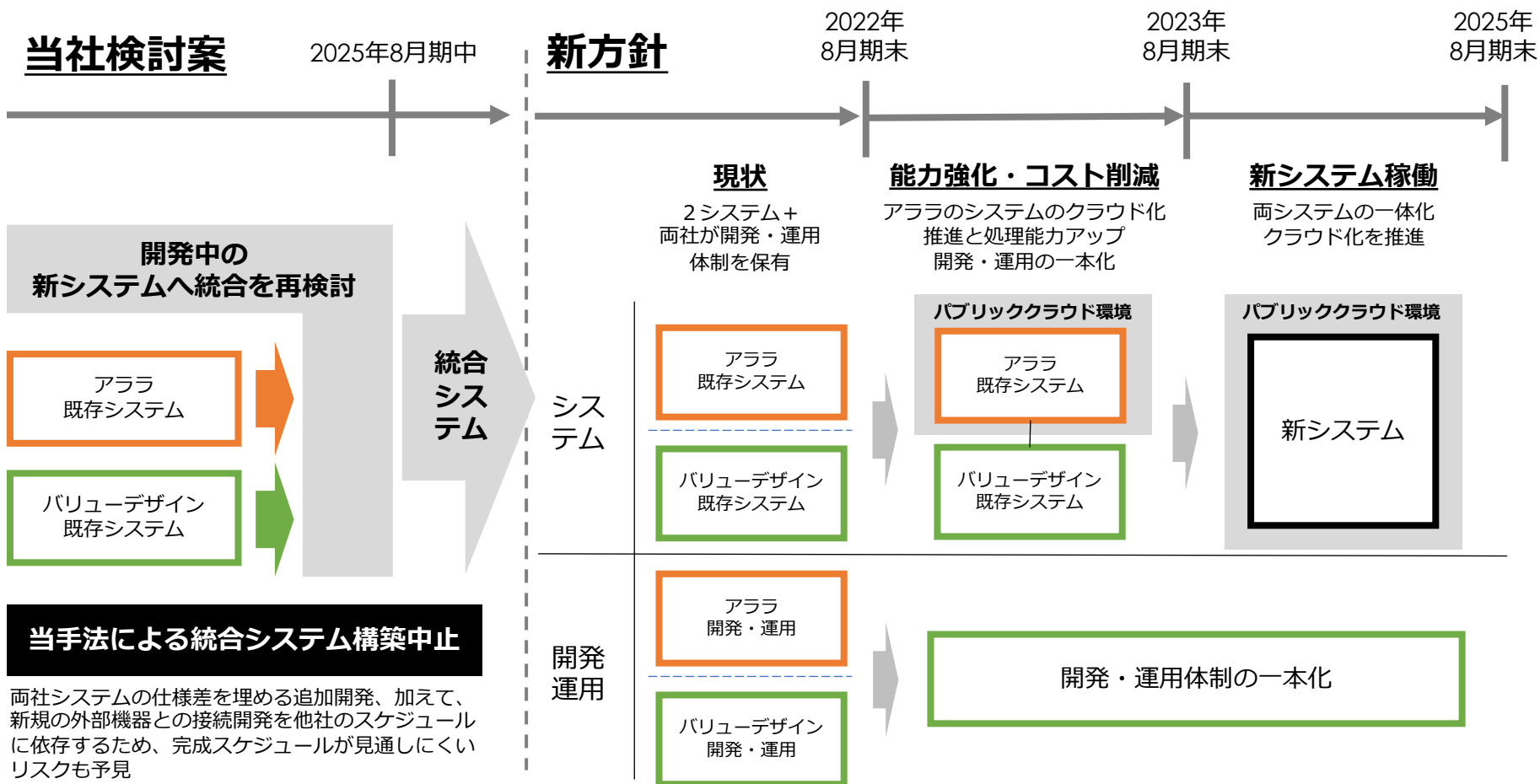


- ✓ 前年2Q以降において消費者還元事業のスポット売上を含むため、前年同期比の売上高は減少
- ✓ 連結決算への移行に伴って、バリューデザイン株式の評価損（特別損失）を持分法による投資損失（営業外費用）に振り替え
- ✓ 経営統合によるシステム開発方針の再検討の結果、一部資産を減損処理し、特別損失として▲2.2億円を計上

単位：百万円	2021年8月期 (単体)	2022年8月期 (連結※1) 7月15日公表業績 予想数値	2022年8月期 (連結※1)	前年同期比	7月15日公表 業績予想比	主な要因
売上高	1,461	1,163	1,165	▲ 295	+2	前年同期は消費者還元事業を含む
営業利益	305	▲157	▲ 160	▲ 466	▲3	人材補強に伴う販管費増加等の影響を含む
経常利益	280	▲1,509	▲ 1,506	▲ 1,786	+3	バリューデザイン株式に係る持分法投資損失を含む
親会社株主に 帰属する 当期純利益	229	▲1,590	▲ 1,834	▲ 2,063	▲244	開発方針を見直し、4Qに一部資産の減損損失を含む

※1：2022年8月期実績は会計上、バリューデザインを持分法適用会社として処理

- ✓ 開発中の新システムを、経営統合後に再検討
- ✓ 追加開発費、外部のPOSや各種端末接続に要する追加費用、将来の多額の減価償却費回避するために当社検討案を中止。クラウド化による能力強化と運用業務の一本化でコスト削減を優先
- ✓ 両社の仕様を取り入れた新システムをスケジュール通りに完成をめざす



決算ハイライト

2022年8月期 通期業績概要（貸借対照表）



- ✓ 連結決算への移行に伴ってのれん16億円を計上したため、投資その他が減少し、無形固定資産が増加
- ✓ 3Q末に▲0.2億円であった純資産はVD※¹の連結に伴い14億円に増加し、債務超過を解消

単位：百万円	2021年8月末 (単体)	2022年8月末 (連結)	前期末比
流動資産	707	1,776	+1,069
現預金	560	1,094	+533
売掛金	134	441	+306
その他	12	240	+228
固定資産	2,679	2,079	▲ 599
無形固定資産	250	1,877	+1,627
のれん	0	1,600	+1,600
投資その他※ ²	2,429	202	▲ 2,227
総資産	3,386	3,856	+469
流動負債	576	2,161	+1,584
買掛金	52	134	+81
借入金(短期・1年内返済を含む)	300	1,630	+1,330
その他	224	397	+172
固定負債 (長期借入金・社債など)	1,500	263	▲ 1,236
純資産	1,310	1,431	+121

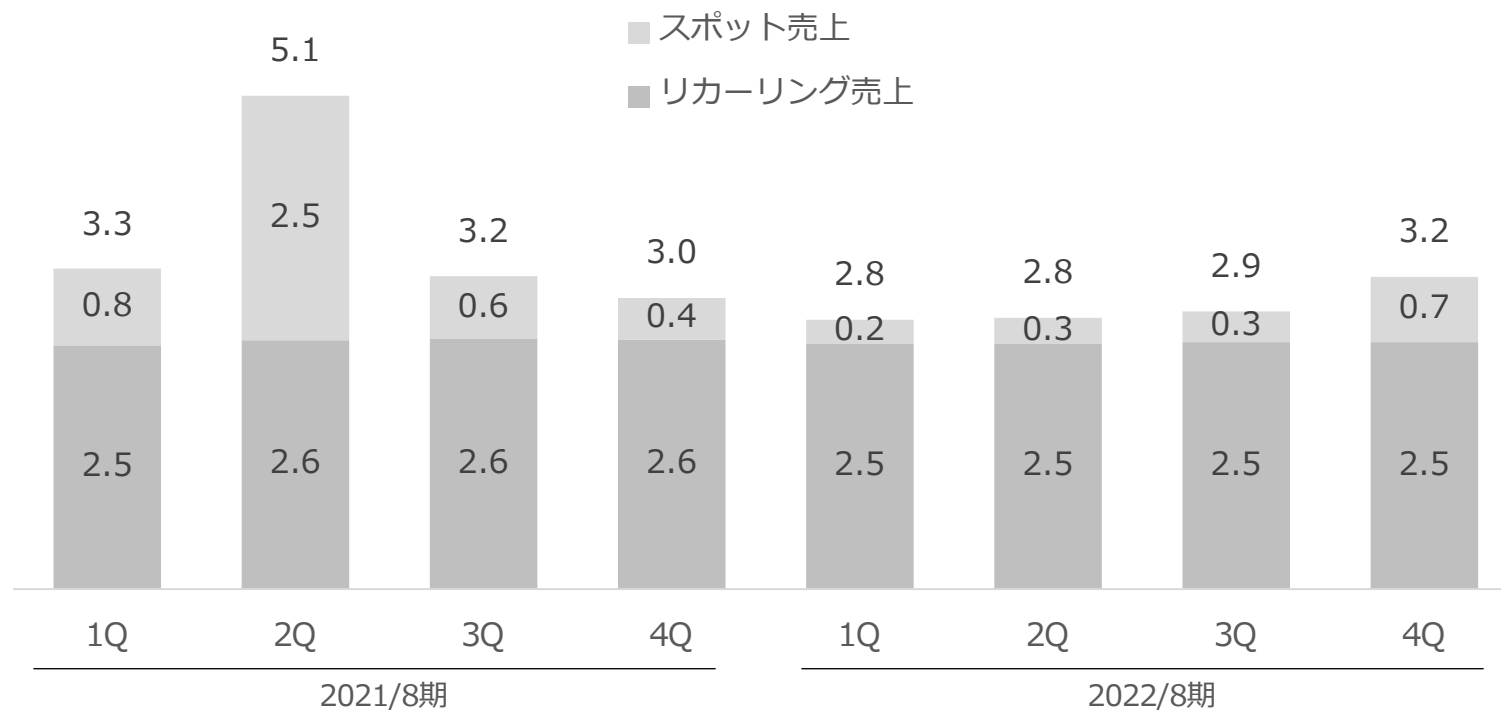
※1:VD=バリューデザイン

※2:有形固定資産を含む

- ✓ 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

(億円)

リカーリング/スポット※1売上推移



※1：四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

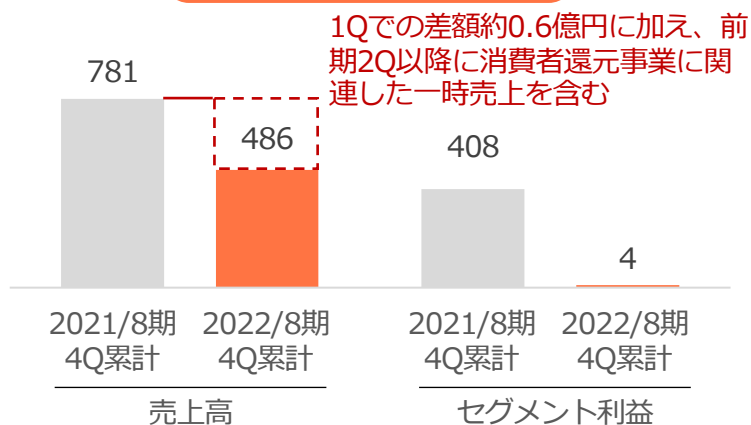


V. 事業別業績・指標

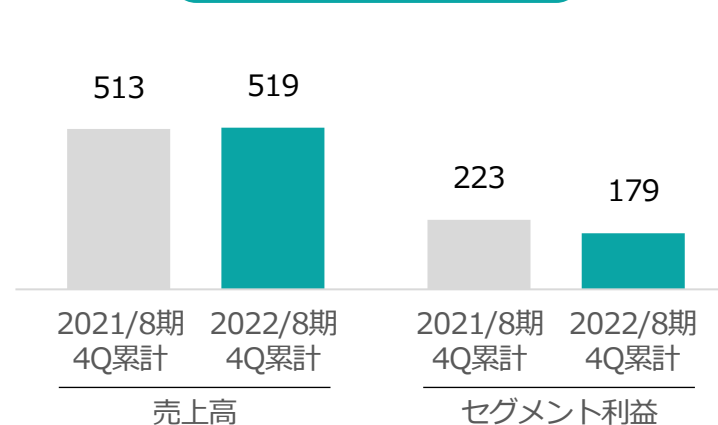
- ✓ キャッシュレスサービス事業は1Qでの物品売上及び受託開発売上の減少に加え、前年2Q以降の消費者還元事業による一時的な売上が減少。カスタマーサクセス強化など既存顧客での利用促進施策を推進
- ✓ メッセージングサービス事業を含む他の3事業は、継続して安定した収益を確保

(百万円)

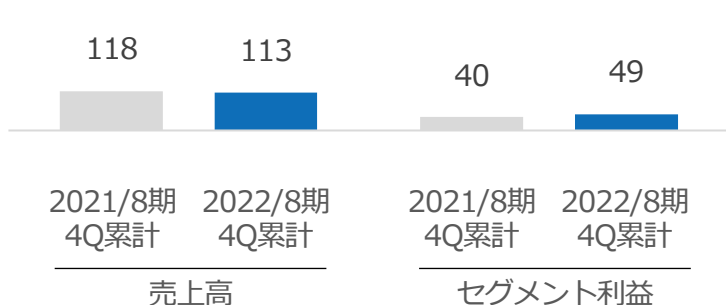
キャッシュレス



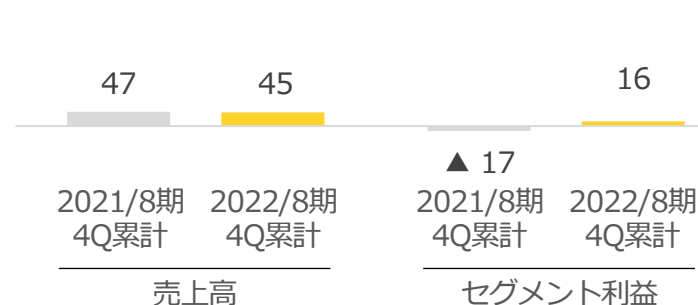
メッセージング



データセキュリティ



その他事業

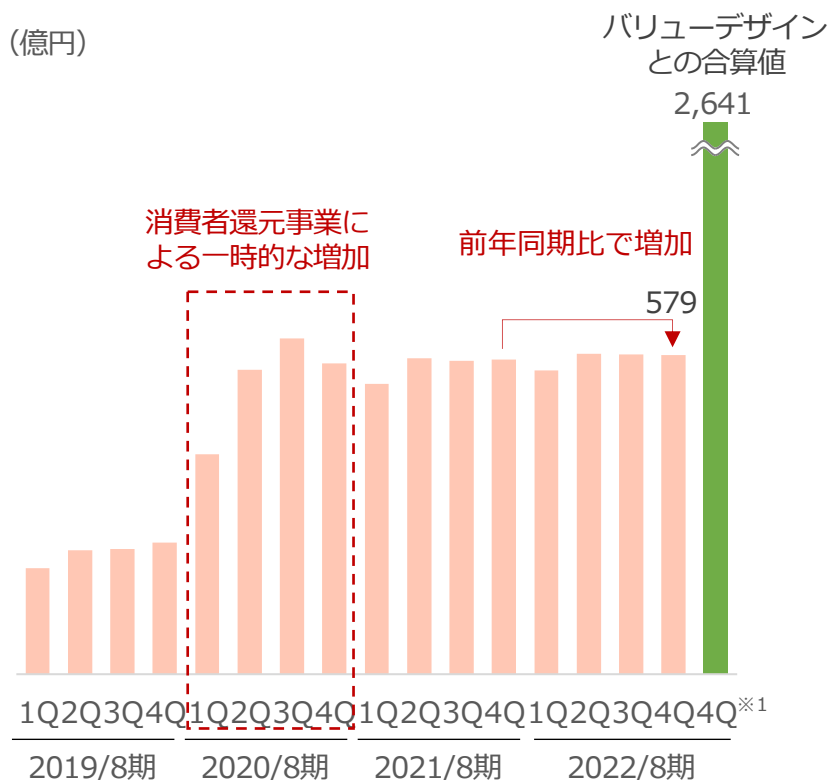


キャッシュレスサービス事業主要KPI 決済額、顧客数・顧客単価推移の四半期推移



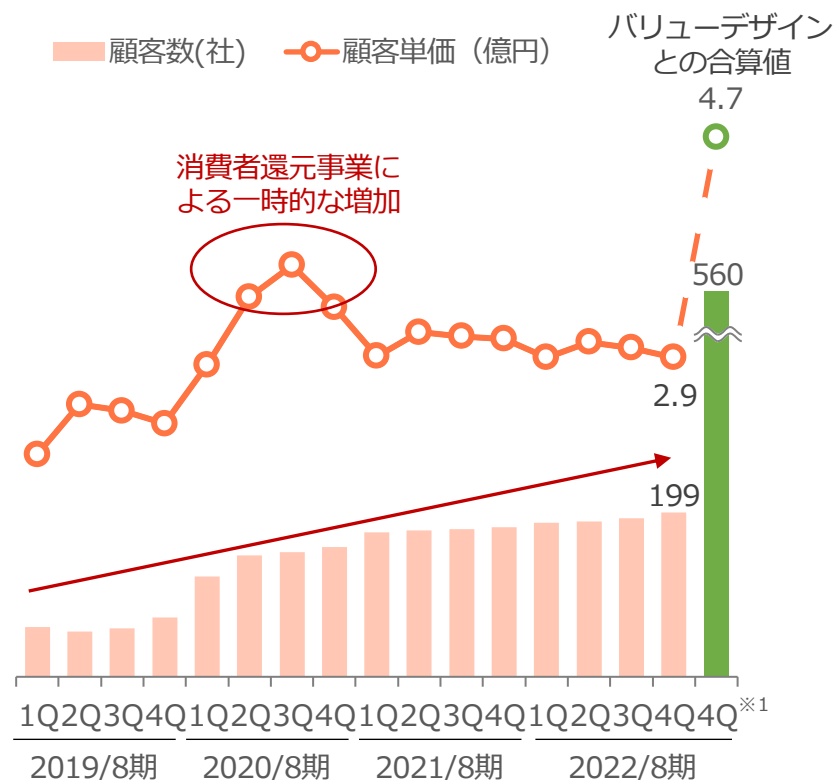
- ✓ 決済額は前年同期比で増加。2020/8期に消費者還元事業の影響で一時的に増加したユーザーの段階的な離脱があるものの、既存顧客の利用促進などカスタマーサクセス施策を実施中
- ✓ 顧客数も増加傾向にあり、バリューデザインを含めた4Qの決済額は2,641億円、顧客社数は560社

決済額



※1:バリューデザインは2022年6月期4Q決済額及び2022年6月末時点顧客社数

顧客数・顧客単価推移



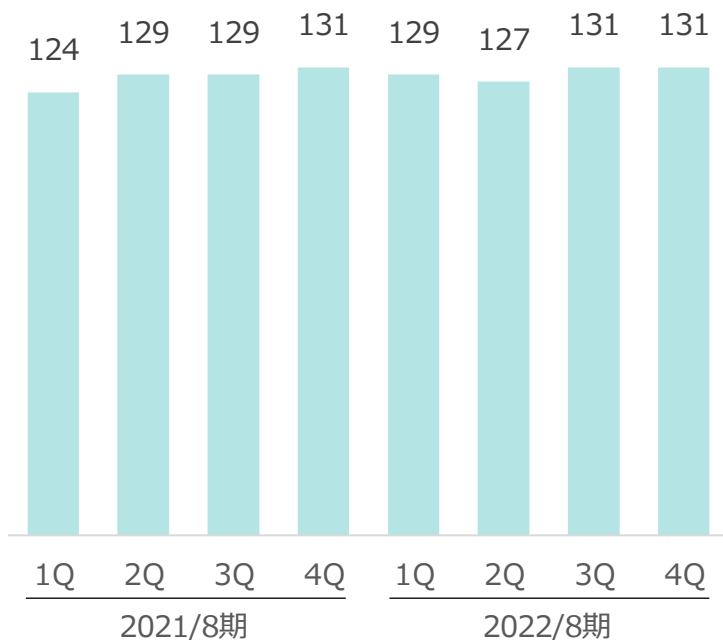
メッセージングサービス事業主要KPI 売上高、顧客数・顧客単価推移の四半期推移



- ✓ 営業手法の効率化と受注のフルオートメーション化の効果が発現し、顧客数が増加
- ✓ 今後も更なる顧客数増加により、堅調な売上高の成長を見込む

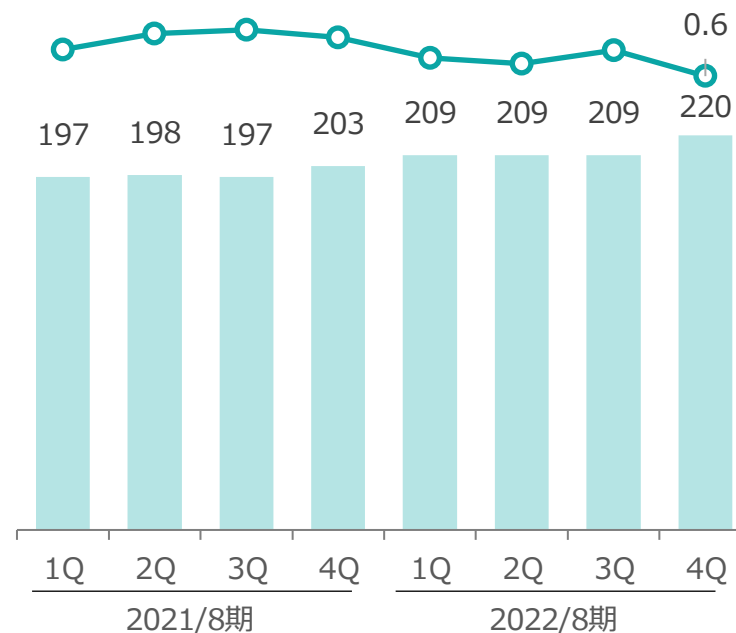
売上高推移

(百万円)



顧客数・顧客単価推移

○顧客単価 (百万円)



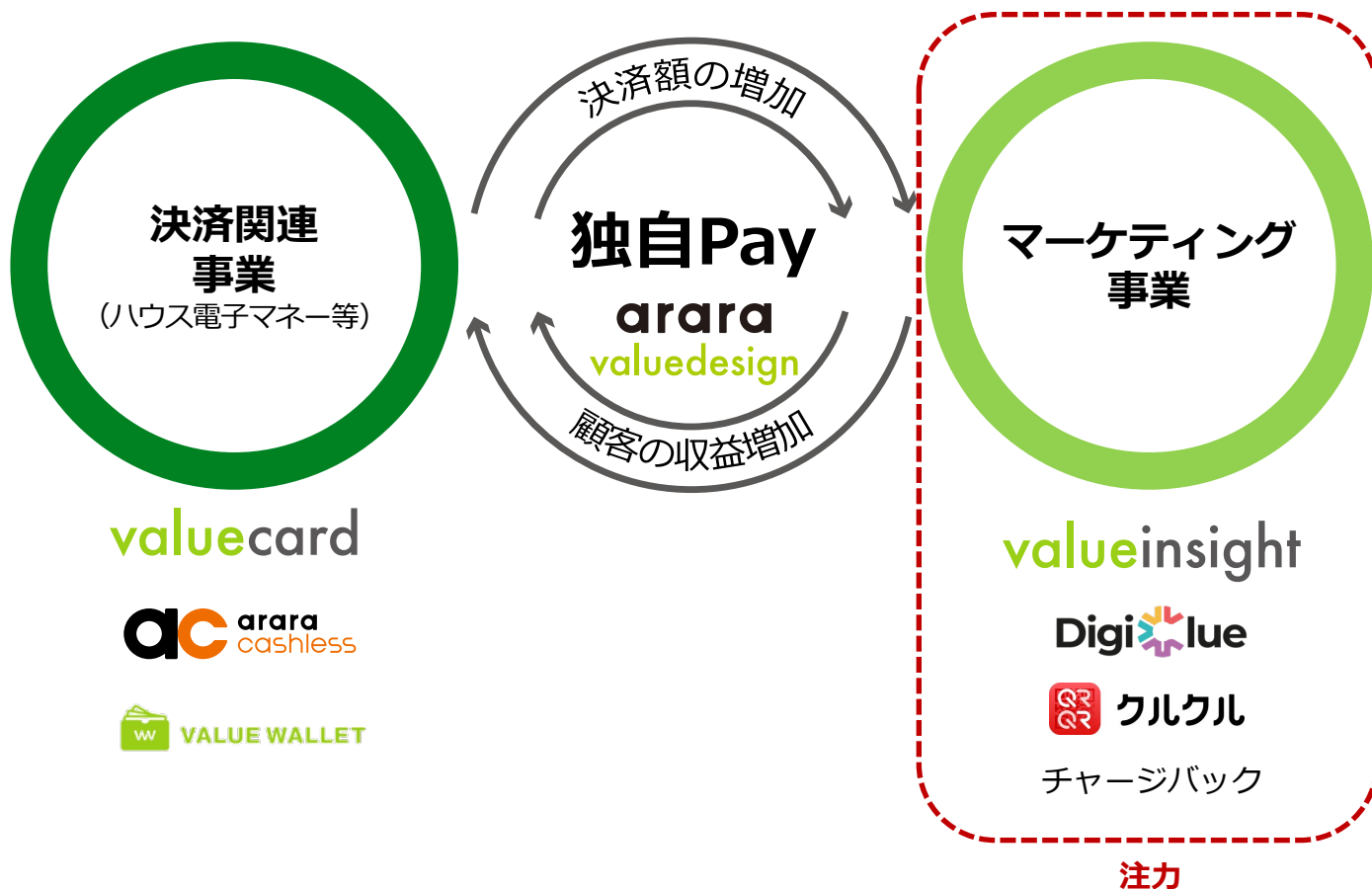
注：顧客数(社)は四半期の平均値



VI. 事業の取組み状況

- ✓ 顧客独自の決済サービス「独自Pay」は決済とマーケティングの自律的なエコシステムにより拡大
- ✓ 直近ではマーケティングを注力領域とし、独自Payの顧客収益増加を見込む

独自Payの自律的なエコシステム



- ✓ 他社との連携を強化し、独自Pay拡大に向けたマーケティング事業の成長施策を推進
- ✓ LINEの開発パートナーの認定・表彰プログラムにおいてデジクル※¹が“Technology Partner”に認定
- ✓ ギフティのeギフト販売システムと連携し飲食チェーンのプロントで利用可能なデジタルギフトサービスを導入



LINE Technology Partner

- LINEが提供する各種法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定するLINE Biz Partner Programの“Technology Partner”にデジクル※¹が認定
- 直近では全国3,200店舗のダイソー及びダイソーネットストアへの導入も開始

ギフト eGift System

- ギフティが提供するeギフト販売システム「eGift System」と連携し、「Value Gift」導入店舗にてギフトの流通チャネルを活用した販路拡大が可能に
- 連携の第一弾として、飲食チェーンのプロントで利用可能な「プロントマネーデジタルギフト」を提供開始

※1：バリューデザインの関係会社及び製品名

2022年8月期 4Qの事業取組み状況

独自Pay拡大に向けたマーケティング事業（外部連携②）

- ✓ コンビニエンスストア等に無人決済店舗システムを提供するTOUCH TO GOと連携
- ✓ 連携の第一弾として北海道の美容室で非対面オーダー決済端末“TTG-MONSTAR”を導入



TOUCH TO GO社について

- 株式会社TOUCH TO GOは飲食・小売業界に向けて、省人化のソリューション（無人決済店舗システムや非対面オーダー決済端末など）を提供
- 直近ではファミリーマート「ルミネエスト新宿/S店」やタリーズコーヒー「ニューマン新宿店」に導入



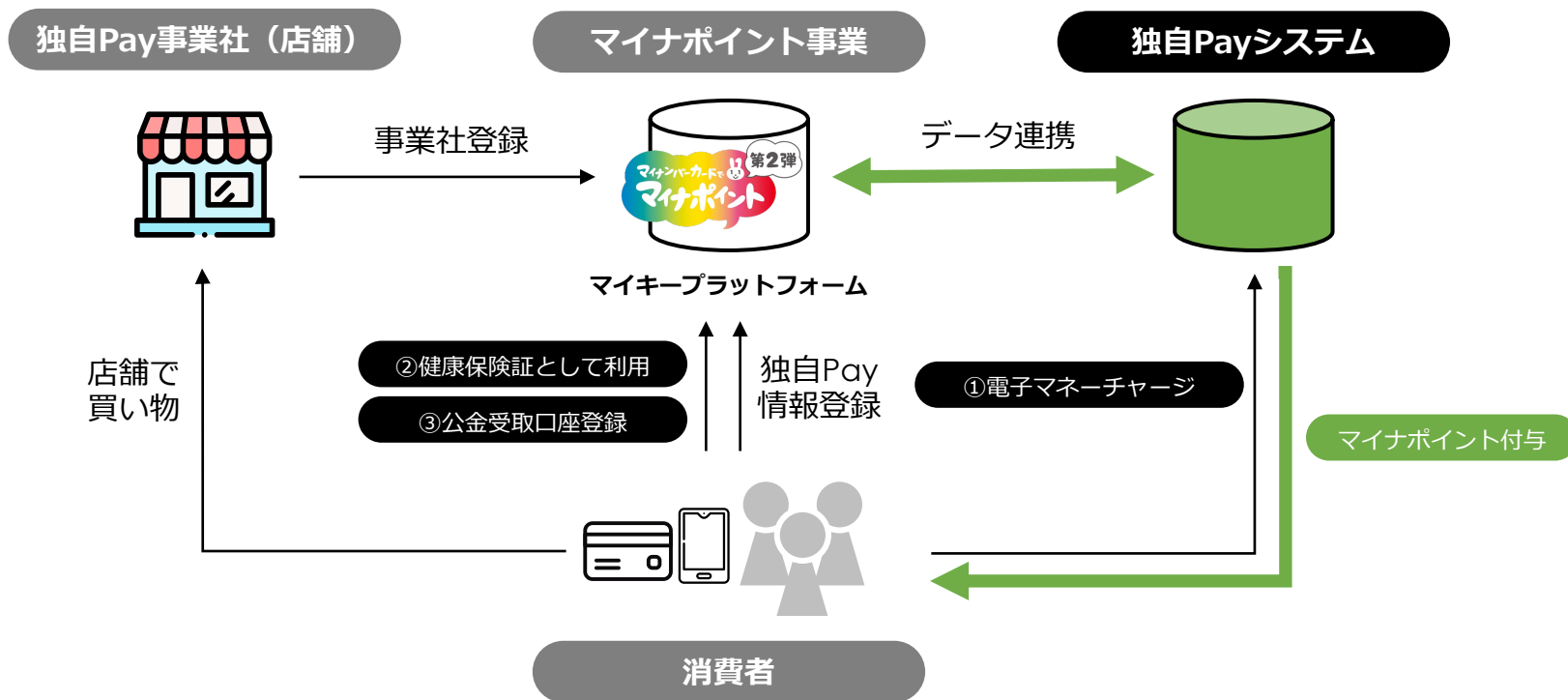
非対面オーダー決済端末 TTM-MONSTAR

- TOUCH TO GO社が提供する無人決済店舗システムと連携し、店舗の無人化や省人化を図りつつ、独自Payによる再来店の促進やロイヤルカスタマーの育成を支援
- 2022年10月に北海道の美容室で非対面オーダー決済端末“TTG-MONSTAR”を導入

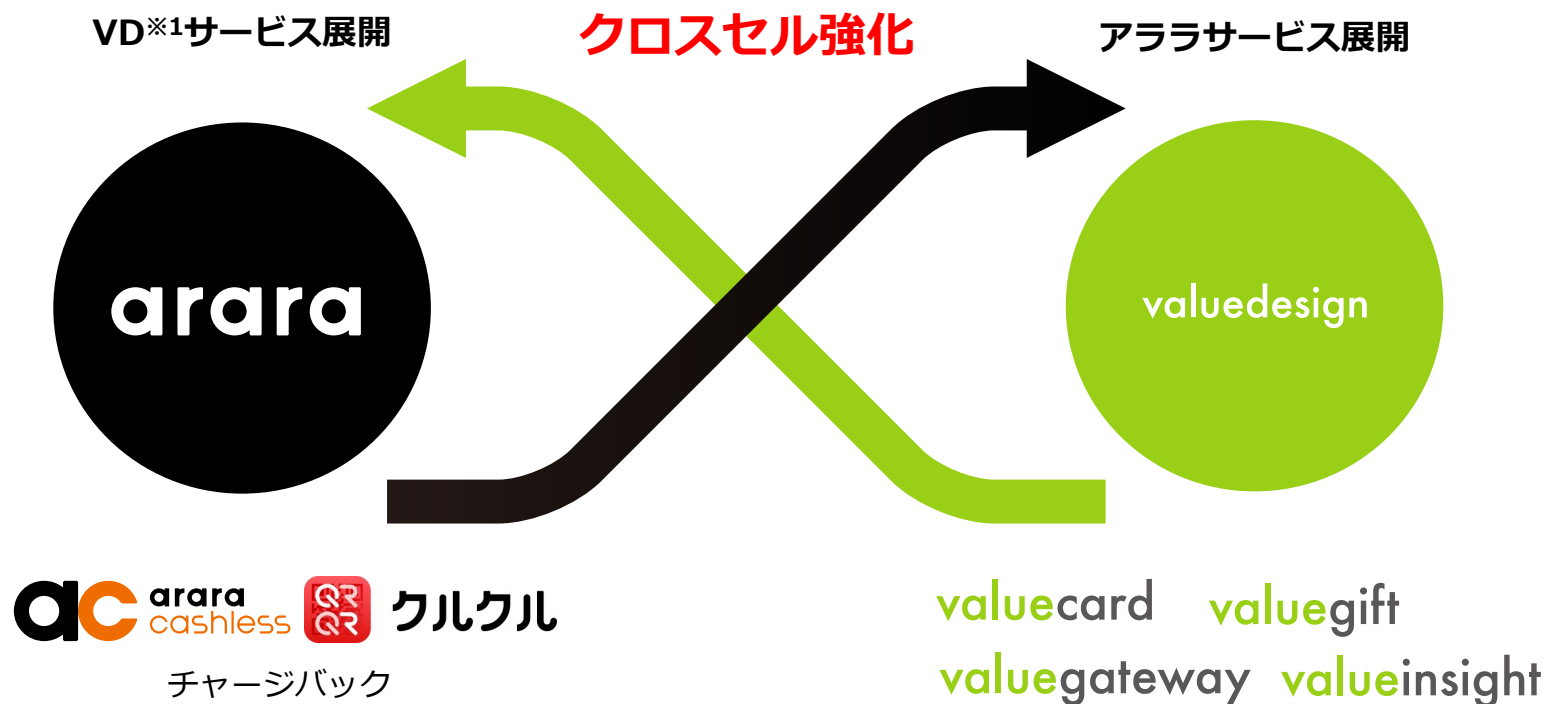
2022年8月期 4Qの事業取組み状況

独自Pay拡大に向けた決済事業（マイナポイント事業）

- ✓ マイナポイント事業において、独自Payをマイナポイント付与手段として活用する顧客を支援し、その付与数に応じて当社は手数料を受領
- ✓ マイナンバーカードの申請期限が2022年9月末から12月末まで延長されたことで、独自Payのマイナポイント付与も継続
- ✓ 「①マイナンバーカードの新規取得後の電子マネーチャージ」「②健康保険証としての利用申込み」「③公金受取口座登録」でマイナポイントを独自Payで付与



- ✓ アララとバリューデザインが両社一体となり、相互の顧客基盤に対して、決済とマーケティングの自律的なエコシステムを提供
- ✓ バリューデザイン既存顧客へのアララキャッシュレスの提案や、アララ既存顧客へのレシート販促（デジタルクーポン）の提案など、幅広い顧客のニーズに沿って、両社のサービスをクロスセル



※1:VD=バリューデザイン



VII. 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 694百万円 (2022年8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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回更新時期につきまして、2022年7月15日開示資料では2022年10月としていましたが、2022年11月の定時株主総会後に開示を行う予定です。

arara

世界をもっとハッピーに