

arara

2023年8月期第2四半期 決算説明資料

アララ株式会社
東証グロース：4015

2023年4月14日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

1. 営業利益・経常利益・当期純利益が **黒字化**
売上高の進捗率は計画の **52%**、EBITDAは**73%**を達成
2. CARTA社^{注1}との資本業務提携により、中期経営計画達成の蓋然性を高め、当社グループの顧客基盤への販促機能を強化
3. CARTA社・MCM社^{注2}からの資金調達を実施。
貸借対照表の流動比率の健全化を図る
4. Value Cardサービスを活用した、業務スーパー^{注3}の公式アプリ「Gyomuca」は全国の業務スーパーへの本格展開が決定

(注) 1. 株式会社CARTA HOLDINGS

(注) 2. マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社

(注) 3. 株式会社神戸物産が主にフランチャイズ方式で展開する小売店

2023年8月期2Q 連結業績概況

売上高／前年同期（単純合算）比

2,254百万円 / **+689**百万円

- 前年同期比は、当社とバリューデザインの前年度2Qの売上高の単純合算との比較。前年同期比で+44%増加
- 増加要因は決済手数料等の経常収益増に加え、バリューデザインの決算期変更による影響及び、新規顧客増による

EBITDA／前年同期（単純合算）比

219百万円 / **+263**百万円

- 売上高の順調な伸長及び、経営統合による支払手数料や役員報酬等の原価・販管費の削減効果などにより想定を上回る結果

※アララとバリューデザインの前年度2QのEBITDAの単純合算との比較
 ※EBITDAは営業利益と減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）の合計

売上高進捗率／EBITDA進捗率

売上高進捗率

52.4%

EBITDA進捗率

73.2%

- 2023年8月期の業績予想は、売上高4,300百万円、EBITDA300百万円。売上高及び、EBITDAも想定を上回る進捗率

2023年8月期の予想EBITDAに対する進捗状況

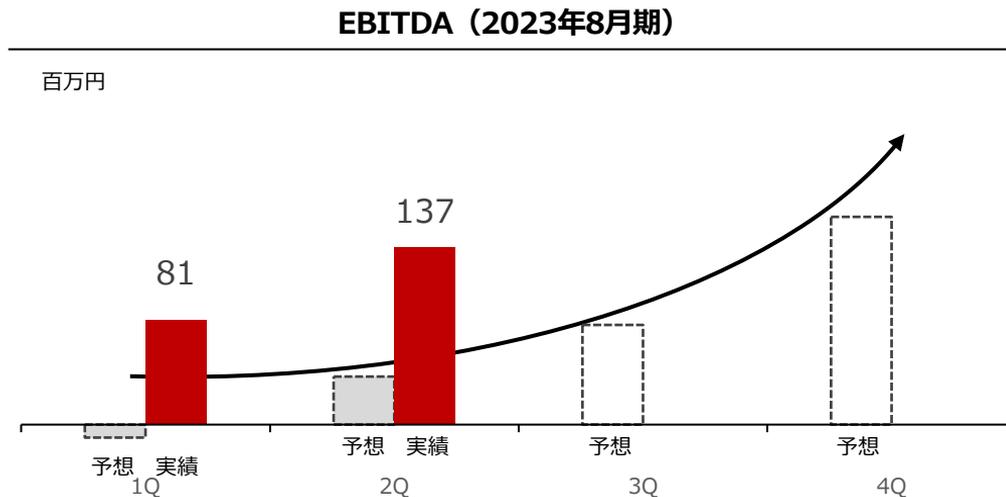
2023年8月期の業績予想は、バリューデザイン社との統合効果により徐々に利益が増加する計画。
2Qの利益計画を大幅に上回って着地し、EBITDA業績予想に対して73%を超える進捗率で推移。



統合効果が徐々に
実現する計画



利益計画を
大幅に上回る着地



(注) イメージ図は当社作成

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

2023年8月期2Q 業績概要（損益計算書）

連結売上高は前年同期の単体比で+1,697百万円(+305%)増加、単純合算比で+689百万円(+44%)増加。EBITDAの業績予想進捗率は73%を超える219百万円を計上。営業利益・経常利益・当期純利益も黒字化を達成。マイナポイント関連の一時的な売上増加、人材採用時期の後ろ倒しなどにより通期の連結業績予想は据え置く^{注4}。

	2022年8月期 2Q実績	2022年8月期 2Q実績	2023年8月期 2Q実績(連結 ^{注3})	2023年8月期 通期業績予想 ^{注4}	主な要因
	(単体)	(単純合算 ^{注2})	前年同期比 (連結-単純合算)	(連結)	
(単位：百万円)					
売上高	556	1,565	2,254 +689	4,300	マイナポイントによる決済手数料売上の増加
EBITDA	▲ 44 <small>注1</small>	▲ 43	219 +263	300	
営業利益	▲ 61	▲ 98	25	▲ 100	バリューデザインとの統合により業務委託費や支払手数料等の費用削減
経常利益	▲ 71	▲ 107	17	-	
当期純利益	▲ 1,327	▲ 1,364	32	-	

(注) 1.2022年8月期2Q実績のEBITDAは営業利益と減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）の合計

(注) 2.アララの2022年8月期2Q業績とバリューデザインの2022年6月期2Q業績を単純合算

(注) 3.アララの2022年9月～2023年2月及びバリューデザインの2022年7月～2023年2月（8か月間）を連結した変則決算

(注) 4.今後、連結業績予想の変更が生じる場合には、速やかに公表いたします

2023年8月期2Q 業績概要（貸借対照表）

2023年8月期2Q末の業績にCARTA社^{注1}からの出資額約3億円を加えると、流動比率は100%を超え、自己資本比率も41%となる。

(単位: 百万円)	2022年8月末 (連結) ^{注3}	2023年2月末 (連結)	前期末比較 (23年2月-22年8月)	(参考) 2023年4月 資金調達後 ^{注4}
流動資産	1,776	1,888	111	2,189
現預金	1,094	1,188	94	1,489
売掛金	441	458	17	458
その他	240	241	0	241
固定資産	2,264	2,111	▲153	2,111
無形固定資産	2,062	1,956	▲106	1,956
のれん	1,182	1,103	▲78	1,103
投資その他 ^{注2}	202	154	▲47	154
総資産	4,041	3,999	▲41	4,300
流動負債	2,161	2,152	▲9	2,152
買掛金	134	249	115	249
借入金	1,630	1,530	▲100	1,530
その他	397	372	▲24	372
固定負債	447	370	▲77	370
純資産	1,431	1,475	44	1,776
自己資本比率	35%	36%	-	41%
流動比率	82%	88%	-	102%

(注) 1.株式会社CARTA HOLDINGS

(注) 2.有形固定資産含む

(注) 3.2023年8月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年8月期末に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

(注) 4.2023年2月末の貸借対照表の数値に、株式会社CARTA HOLDINGSからの約3億円の資金調達額を合算した場合の数値を記載。資金調達後の数値は監査未了のため参考値

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
- 3. 資本業務提携及び資金調達**
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

CARTA社との資本業務提携

当社グループ全領域における中長期的な業績拡大を目的とした資本業務提携契約を2023年3月22日に締結。

当社の独自Payで築いた大規模な顧客基盤に対して、CARTA社^注の持つデータ蓄積・分析のマーケティング機能を活用し、販促機能を強化。中期経営計画達成の蓋然性を高める。



(注) 株式会社CARTA HOLDINGS

新株式及び新株予約権の発行による資金調達

割当先をCARTA社^{注1}とする新株式発行と割当先をMCM社^{注2}とする新株予約権発行及び行使を合わせて最大6億円程度を調達予定。

CARTA社からの調達資金約287百万円はシステム開発等に投資することで業務提携の効果を最大限に高める予定。

MCM社からの調達資金約300百万円は借入金の返済に充当することで貸借対照表の流動比率を健全化する予定。

資金使途		金額 (百万円)	支出予定時期	資金調達方法
1	本業務提携に基づく投資	287	2023年4月～ 2025年8月	新株式の発行による調達資金 (割当先：株式会社CARTA HOLDINGS)
	(内訳) 販売促進・デジタルギフト関連システム開発	137		
	人事採用、育成などの運営体制強化	100		
	POSデータ取得・管理システム開発	50		
2	借入金返済	300	2023年11月	新株予約権の発行及び行使による 調達資金 (割当先：マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社)

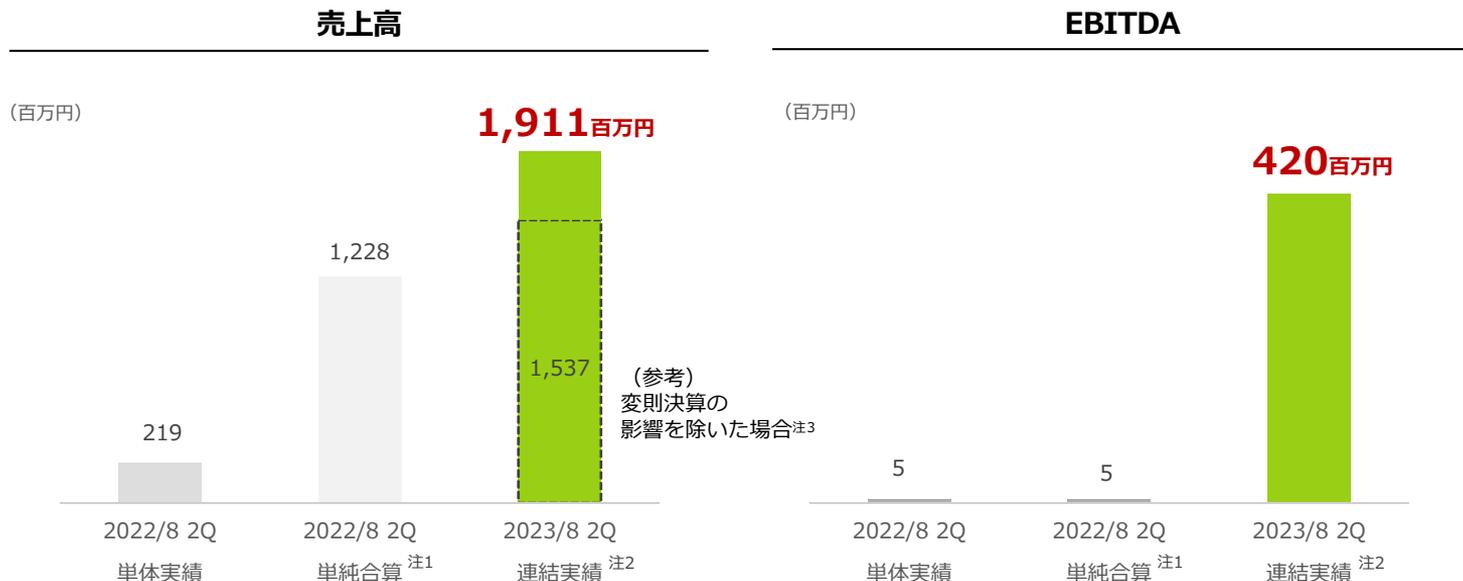
(注) 1.株式会社CARTA HOLDINGS

(注) 2.マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
- 4. 事業別業績・指標**
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

2023年8月期2Q キャッシュレスサービス事業の業績

バリューデザインの2022年7月～2023年2月の8か月間を連結する変則決算^{注2}とマイナポイントに関連する手数料売上高の増加、リカーリング収益の増加等により、2Q売上高が前年同期の単純合算^{注1}と比較して+682百万円増加。EBITDAは前年同期比で+414百万円の増加。



(注) 1. アララの2022年8月期2Qにおけるキャッシュレスサービス事業の業績とバリューデザインの2022年6月期2Qの業績を単純合算

(注) 2. アララの2022年9月～2023年2月及びバリューデザインの2022年7月～2023年2月（8か月間）を連結した変則決算

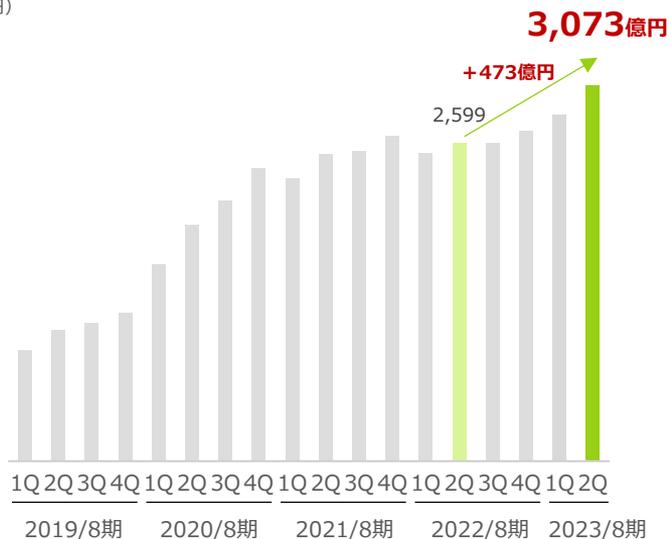
(注) 3. アララの2023年8月期2Qにおけるキャッシュレスサービス事業の業績とバリューデザインの2022年9月～2023年2月（バリューデザインの8月期決算ベースでの2Q）の業績を単純合算

2023年8月期2Q キャッシュレスサービス事業の主要KPI

2023年8月期2Qの決済額は3,073億円となり、前年2Q比で+473億円増加。
累計店舗数・累計エンドユーザー数ともに堅調に拡大し、2023年1月の月次売上は過去最高売上を達成。

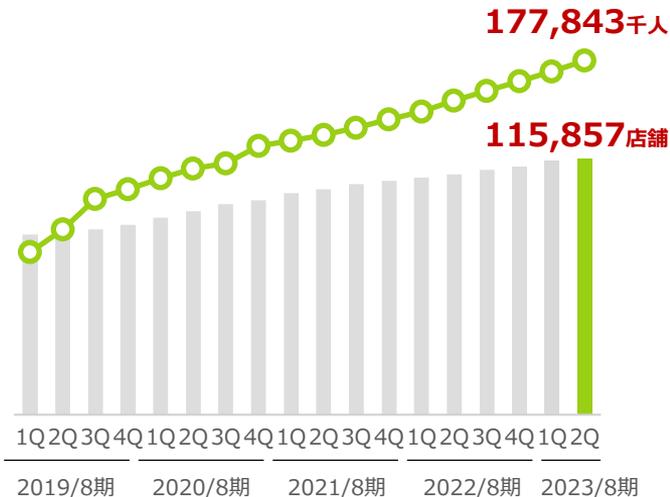
決済額推移

(億円)



累計店舗数・累計エンドユーザー数推移

(店舗：店、エンドユーザー：千人)



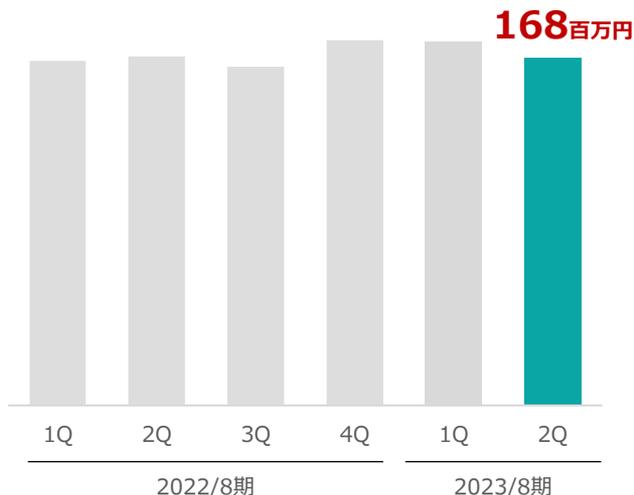
(注) アララとバリューデザインのKPIの合算値を記載

2023年8月期2Q ソリューション事業の業績

ソリューション事業の主要な部分を占めるメッセージングサービスにおいて、新たに「エンジニア向けメール配信API無料トライアル」を2023年1月末にリリース。3Q以降の売上高計上に向けてトライアル件数は増加傾向。EBITDAはARサービスにおけるスポット売上の減少に伴って微減。

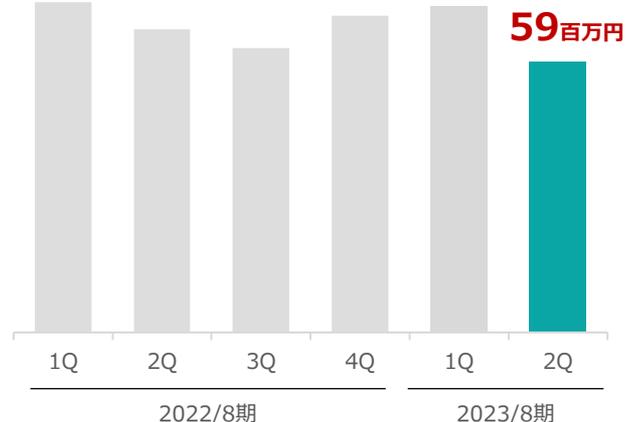
売上高推移

(百万円)



EBITDA推移

(百万円)



1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. Appendix

キャッシュレスサービス事業 全国の業務スーパーへ公式アプリ「Gyomuca」の本格展開が決定

Value Cardの電子マネー機能を搭載した、神戸物産社の業務スーパー公式アプリ「Gyomuca」が、全国の業務スーパーへ本格展開されることが決定。3Q以降は導入店舗拡大による決済額増加が見込まれる。



株式会社神戸物産

- 2022年10月期の売上高は4,000億円超で、国内スーパー大手の業務スーパーを展開
- 「業務スーパーの新規出店・既存店の活性化」に注力することを掲げ、業務スーパーの更なる店舗数拡大を図る予定

全国の業務スーパーへ展開

- Value Cardの電子マネー機能を搭載した業務スーパー公式アプリ「Gyomuca」を2023年1月までに直営店に導入
- ポイントの付与や業務スーパーのお得な情報の配信が可能であり、顧客の利便性向上が望めることから、全国に広がるフランチャイズも含めた店舗へ本格展開が決定



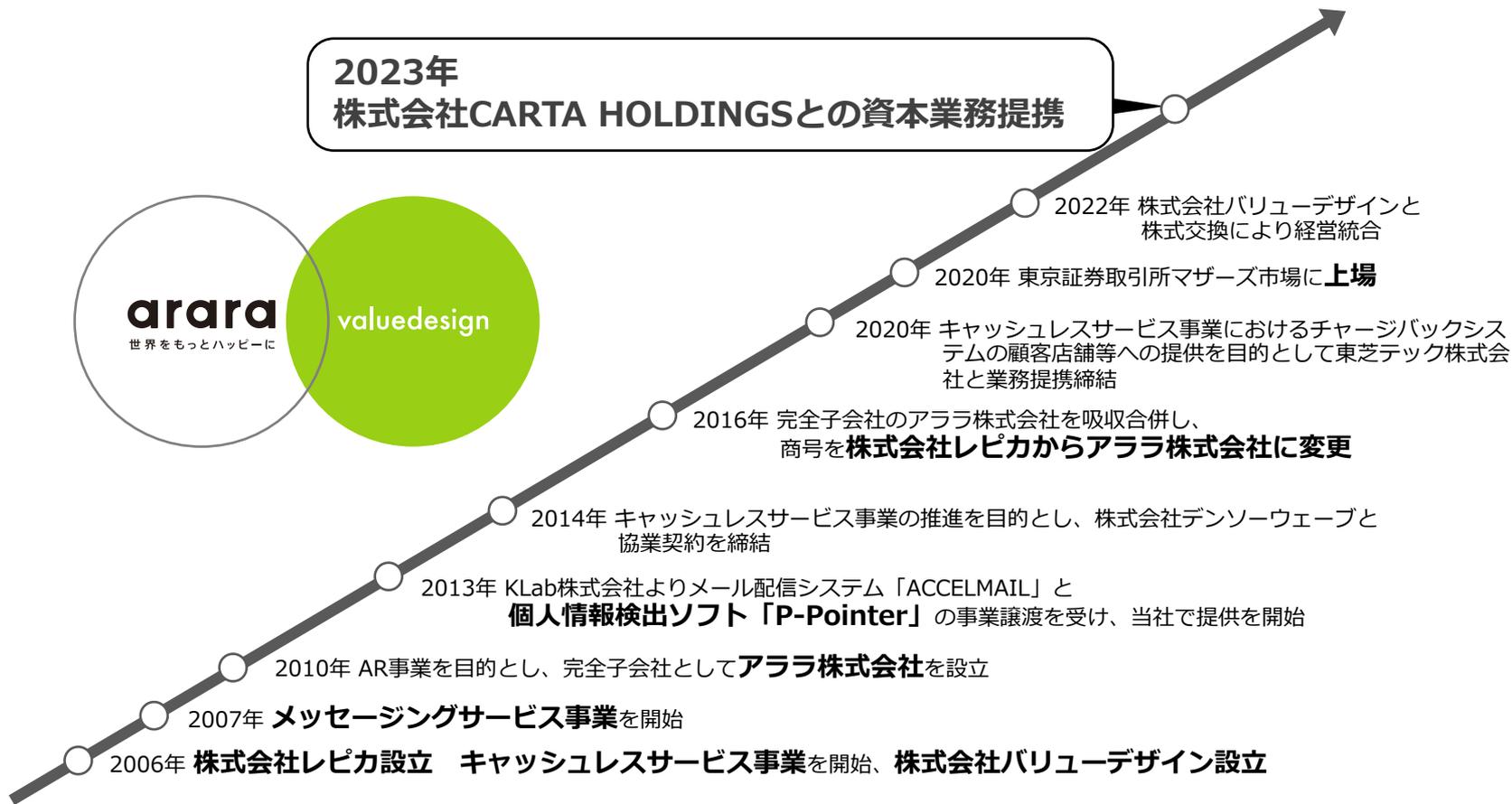
画像引用元：株式会社神戸物産サイト (<https://www.kobebussan.co.jp/business/retail.php>)

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 資本業務提携及び資金調達
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 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	698百万円 (2023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	
本社所在地	東京都中央区京橋三丁目1番1号 東京スクエアガーデン14階	
資本金	100百万円	
株主	アララ株式会社 (100%)	



重要指標等の定義

カテゴリ	用語	定義
重要指標	決済額	独自Payにおいて、アララ及びバリューデザインの決済額の合計
	顧客社数・導入企業数	当社のサービスを活用している顧客の数
	EBITDA	利払い前・税引前・減価償却前・その他償却前利益
	顧客	当社のサービスを活用する企業
	エンドユーザー	当社サービスを利用する最終消費者
	リカーリング売上	継続的なサービス提供等により、長期的に収益を得られる売上
	SaaS (Software as a Service)	クラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネットを經由して利用できるサービス
キャッシュレスサービス	独自Pay	キャッシュレスサービスを利用し、顧客が店舗の常連客向けに提供する特典や優遇サービス
	アララ キャッシュレス	独自Payの発行から販促、各種分析機能等をサポートする統合型キャッシュレス支援サービス
	チャージバック	メーカーの販促費を、エンドユーザーと顧客に独自Payで還元する販促サービス
	クルクル	QRコードを介して顧客の店舗が消費者へコンタクトできる情報配信サービス
	Value Card	キャンペーン提案からオペレーションまでサポートする独自ブランドのクラウド型電子マネー発行サービス
	Value Insight	POSの購買情報やアプリの利用動向等のデータを統合・分析するSaaS型のデジタルマーケティングツール
	Value Gift	メールやSNS等を通じてデジタル化された残高情報を送付できるデジタルコード発行サービス
	Value Wallet	独自Pay機能を搭載した店舗オリジナルアプリ
	Value Gateway	独自Payと同時に、各種QR等コード決済サービスの導入をサポートするサービス
ソリューション	アララ メッセージ	到達率向上・自動化・効果測定により円滑なメールマーケティングを実現するメール配信システム
	P-Pointer	PCやファイルサーバ内に点在する個人情報ファイルを検出する個人情報検出ツール

月次報告・メディアでの発信

2022年10月より、ホームページ上で月次業績報告の開示を開始。

四半期ごとの決算説明をIRTVにて公開。Twitterにて公式チャンネルや副社長の井上による情報発信を行っております。

月次業績報告



メディア・SNSでの発信



アララ【公式】
Twitter
@arara_inc



アララ副社長 井上
Twitter
@hao_inoue

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あります。

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。