

arara

2024年8月期第1四半期 決算説明資料

アララ株式会社
東証グロース：4015

2024年1月12日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

1. 売上高は**1,039**百万円を計上、調整後EBITDAは前期の変則決算の1Q実績 (バリューデザイン5か月分含む) を上回る**120**百万円を計上
2. ペイクラウドグループ純粹持株会社体制への移行及びクラウドポイント社^(注1)との経営統合に関する議案の定時株主総会における承認
3. 今後の事業規模拡大等の資金需要増加に備えて、三菱UFJ銀行^(注2)から**3億**円の借入を実施
4. U.S.M.H社^(注3)が発行するignica moneyの対象店舗を2023年10月から拡大し、マルエツやマックスバリュ関東の一部店舗にも展開

(注) 1. 株式会社クラウドポイント

(注) 2. 株式会社三菱UFJ銀行

(注) 3. ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス株式会社

2024年8月期1Q 連結業績概況

売上高／前年同期比

1,039 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + **166** 百万円
 対 変則決算 : ▲ **206** 百万円

- 前年は、アララの2022年9月～11月及びバリューデザインの2022年7月～11月（5か月分）を連結した変則決算。
- 変則決算を除いた前期実績（バリューデザイン2022年7月・8月分を除く）と比較すると、決済手数料及び新規導入による初期売上増加により、前年同期比166百万円増加。

調整後EBITDA／前年同期比

120 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + **90** 百万円
 対 変則決算 : + **37** 百万円

- 売上高の順調な伸長及び、業務委託費等の原価・販管費の削減効果などにより想定を上回る結果。
- 変則決算を除いた前年同期比で+306%増加

※2024年8月期より「株式報酬費用」をEBITDAに含めて算出
 ※営業利益、減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）、株式報酬費用の合計

売上高達成率／調整後EBITDA達成率

売上高達成率

15.1%

調整後EBITDA達成率

18.5%

- 2024年8月期の業績予想は、売上高6,900百万円、調整後EBITDA650百万円
- 売上高及び、調整後EBITDAは1Qの想定を上回る進捗率
- 通期予想に対する達成率の詳細は、クラウドポイント社との統合の影響があるため次ページ要参照

(注) 変則決算除く：アララの2022年9月～2022年11月（3か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2022年11月（3か月分）を集計した場合の実績
 変則決算：アララの2022年9月～2022年11月（3か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2022年11月（5か月分）を連結した変則決算

2024年8月期 調整後EBITDAの業績予想に対する進捗状況

株式交換によるクラウドポイント社の完全子会社化により、3Qからクラウドポイント社を連結予定。
 売上高の順調な伸び、業務委託費等の原価・販管費の削減効果等により、1Qの調整後EBITDAは予想を上回って着地。

調整後EBITDA (2024年8月期)

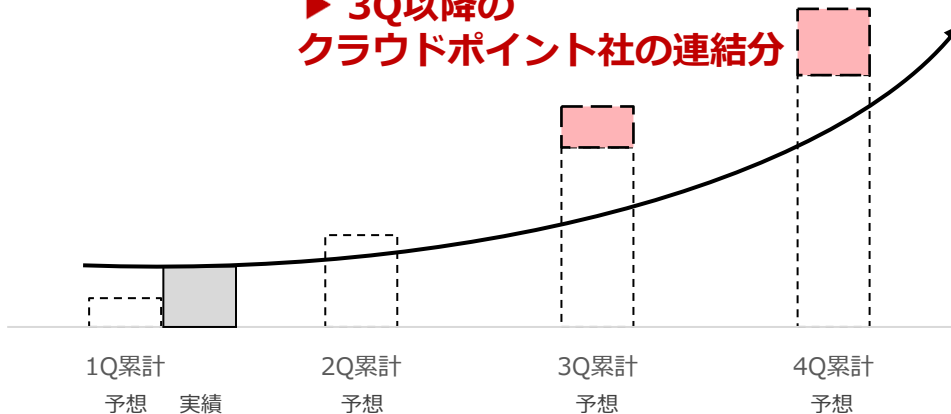


1Qは予想を上回って着地



3Q以降の調整後EBITDA
 にはクラウドポイント社
 を連結予定

▶ 3Q以降の
 クラウドポイント社の連結分



(注) 調整後EBITDAの各四半期のグラフは累計額のイメージを記載

(注) 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA=営業利益+減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）+株式報酬費用

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

組織体制 ペイクラウドホールディングス（2024年3月～）

11月28日開催の定時株主総会にて①株式交換によるクラウドポイント社の完全子会社化、②ペイクラウドホールディングスへの商号変更含む定款一部変更が承認可決。

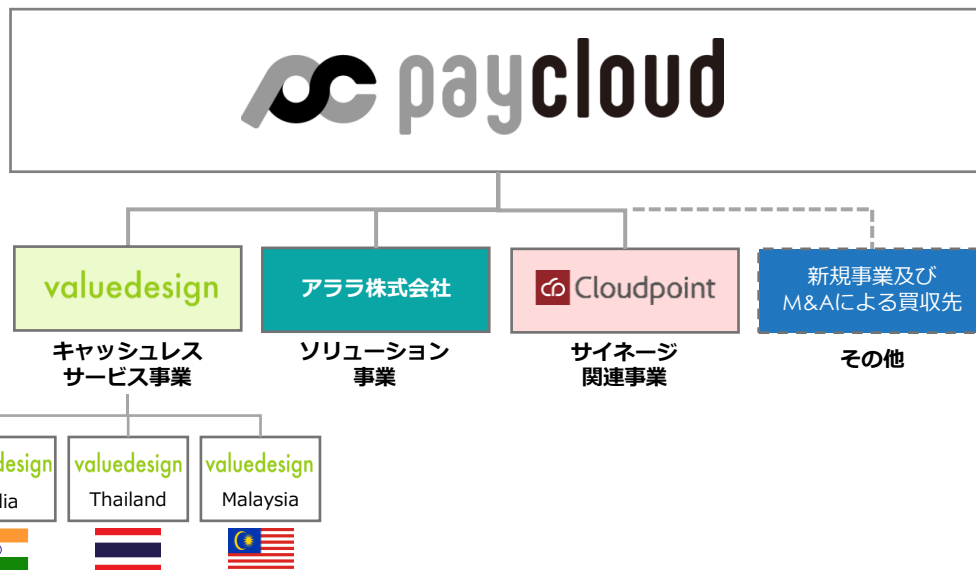
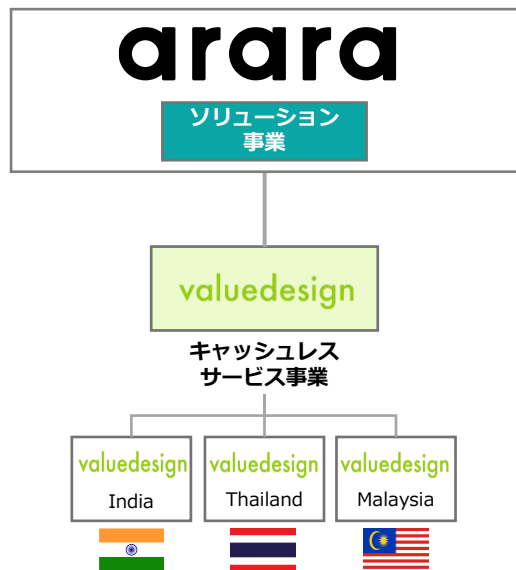
純粋持株会社化に伴い、ソリューション事業を吸収分割により完全子会社化^注。

【～2024年2月】

【2024年3月～】

持株会社体制へ移行

- ・ 経営と執行の分離による迅速な意思決定、経営資源の適正配分
- ・ 持株会社および事業会社双方で効率的に事業を推進



(注) ソリューション事業の吸収分割については、取締役会の決議にて承認済み。

会社概要 ペイクラウドグループ各社概要（2024年3月～）



| 株式会社バリューデザイン | 株式会社クラウドポイント | アララ株式会社 |
|--|-------------------------------|-------------------------------|
| 代表者 代表取締役社長 林 秀治 | 代表者 代表取締役 三浦 巖嗣 | 代表者 代表取締役 門倉 紀明 |
| 設立年月日 2006年7月 | 設立年月日 1990年10月 | 設立年月日 2023年10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 | 本社所在地 東京都渋谷区渋谷二丁目16番1号 | 本社所在地 東京都港区南青山二丁目24番15号 |
| 資本金 100百万円（2023年11月末時点） | 資本金 230百万円（2023年11月末時点） | 資本金 5百万円（2023年11月末時点） |
| 株主 ペイクラウドホールディングス株式会社（100%予定） | 株主 ペイクラウドホールディングス株式会社（100%予定） | 株主 ペイクラウドホールディングス株式会社（100%予定） |
| 事業内容 キャッシュレスサービス | 事業内容 デジタルサイネージ関連 | 事業内容 メッセージングサービス等を含むソリューション |

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
- 3. 決算ハイライト**
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

2024年8月期1Q 業績概要（損益計算書）

連結売上高は変則決算を除いた場合の前年同期比で+166百万円(+19%)増加。調整後EBITDAは前年同期比で+90百万円(+306%)増加し、変則決算を含む前年同期を超える120百万円を計上。

| | 2023年8月期 1Q実績 ^{注1} | 2023年8月期 1Q実績 ^{注2} | 2024年8月期 1Q実績 | 2024年8月期 通期業績予想 | 主な要因 |
|-------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------|----------------------------|
| | (単位：百万円) (変則決算含む) | (変則決算除く) | 前年同期比 (対 変則決算除く) | (連結) | |
| 売上高 | 1,245 | 872 | 1,039 +166 | 6,900 | 決済手数料売上及び新規導入による初期売上増加 |
| 調整後EBITDA ^{注3} | 82 | 29 | 120 +90 | 650 | |
| 営業利益 | ▲ 39 | ▲ 49 | 50 +99 | 200 | |
| 経常利益 | ▲ 43 | ▲ 53 | 46 +99 | - | |
| 当期純利益 | ▲ 26 | ▲ 35 | ▲ 1 +34 | - | 連結子会社における利益計上による法人税等の計上額増加 |

(注) 1. アララの2022年9月～2022年11月（3か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2022年11月（5か月分）を連結した変則決算

(注) 2. アララの2022年9月～2022年11月（3か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2022年11月（3か月分）を集計した場合の実績

(注) 3. 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む） + 株式報酬費用

2024年8月期1Q 業績概要（貸借対照表）

現預金残高は2023年8月末から約5億円増加したものの、自己資本比率は48%程度を維持。
 今後の事業規模拡大・運転資金等の資金需要の増加に備え、三菱UFJ銀行^(注2)からの3億円の借入を11月末に実施。

| (単位：百万円) | 2023年8月末（連結） | 2023年11月末（連結） | 対前期末比（23年11月-23年8月） |
|-----------------------|--------------|---------------|---------------------|
| 流動資産 | 2,349 | 2,492 | + 143 |
| 現預金 | 1,490 | 1,993 | + 502 |
| 売掛金 | 698 | 389 | ▲ 309 |
| その他 | 160 | 110 | ▲ 49 |
| 固定資産 | 2,052 | 2,002 | ▲ 49 |
| 無形固定資産 | 1,897 | 1,876 | ▲ 20 |
| のれん | 1,044 | 1,015 | ▲ 29 |
| 投資その他 ^{注1} | 154 | 125 | ▲ 28 |
| 総資産 | 4,401 | 4,495 | + 93 |
| 流動負債 | 1,134 | 1,249 | + 115 |
| 買掛金 | 349 | 134 | ▲ 214 |
| 有利子負債（1年内返済を含む借入金・社債） | 312 | 612 | + 300 |
| その他 | 473 | 503 | + 29 |
| 固定負債 | 1,103 | 1,062 | ▲ 41 |
| 有利子負債（借入金・社債） | 934 | 898 | ▲ 36 |
| 純資産 | 2,163 | 2,183 | + 19 |
| 自己資本比率 | 48% | 48% | |

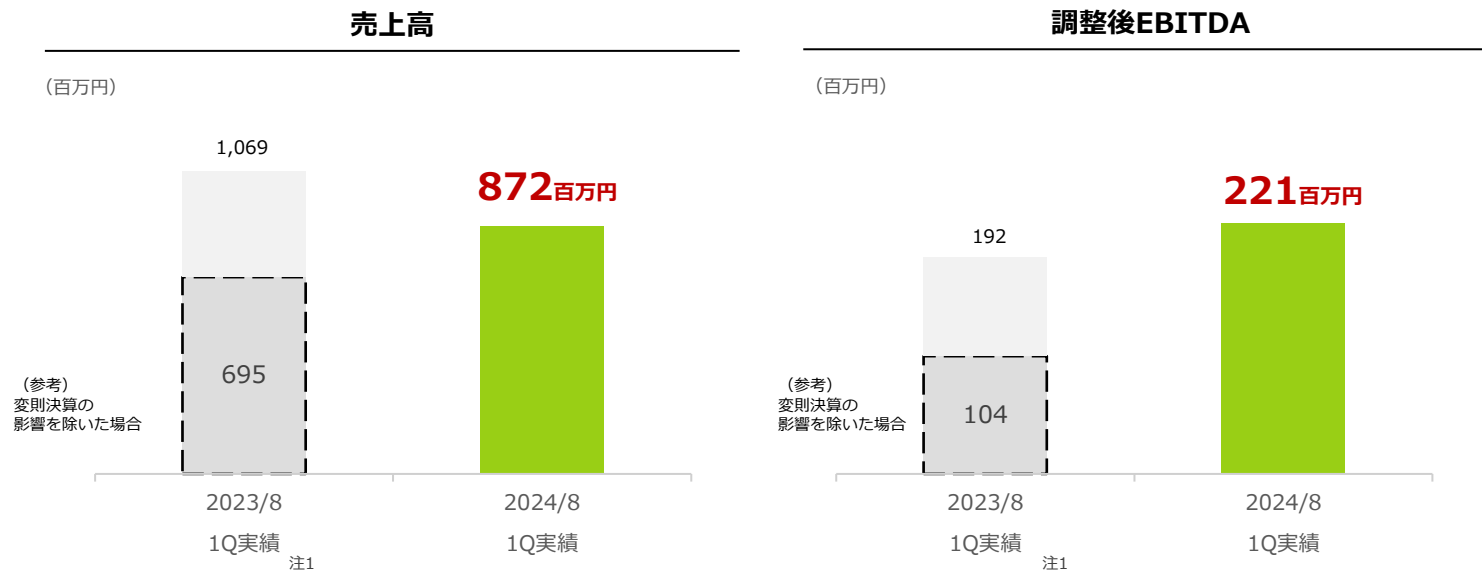
◀三菱UFJ銀行^{注2}からの借入金3億円を含む

(注) 1.有形固定資産含む
 (注) 2.株式会社三菱UFJ銀行

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
- 4. 事業別業績・指標**
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

2024年8月期1Q キャッシュレスサービス事業の業績

決済手数料の増加、新規導入による初期売上の増加等により、1Q売上高は変則決算を除いた前年同期比で+176百万円増加し、872百万円を計上。調整後EBITDAは変則決算を含む前期1Qを超える221百万円を計上。



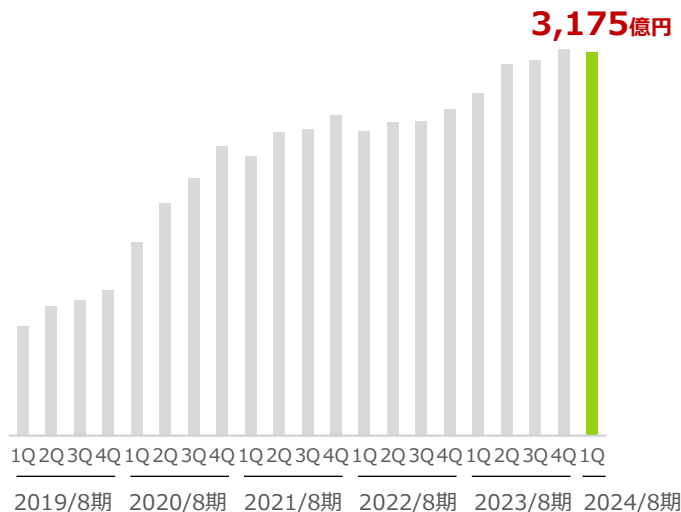
(注) 1. アララの2022年9月～2022年11月（3か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2022年11月（5か月分）を連結した変則決算

2024年8月期1Q キャッシュレスサービス事業の主要KPI

2024年8月期1Qの決済取扱高は3,175億円となり、引き続き堅調に推移。
新規顧客獲得により、累計店舗数・累計エンドユーザー数ともに堅調に拡大している。

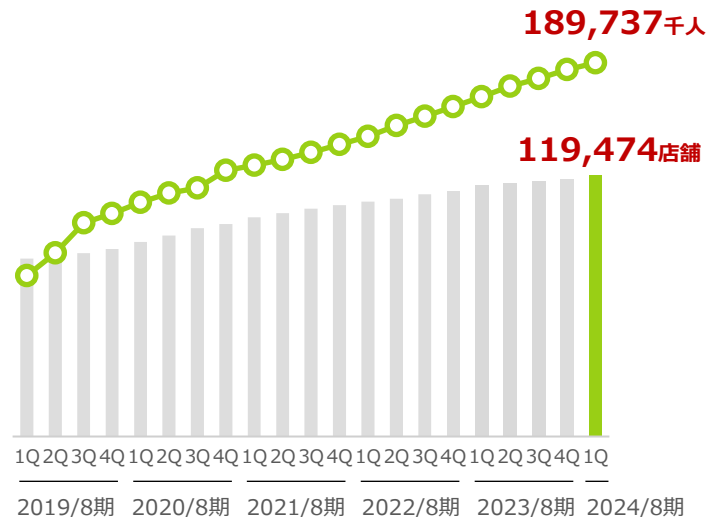
決済取扱高推移

(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

(注) リカーリング売上高に直結する取扱高を下記の通りとし、決済取扱高と定義

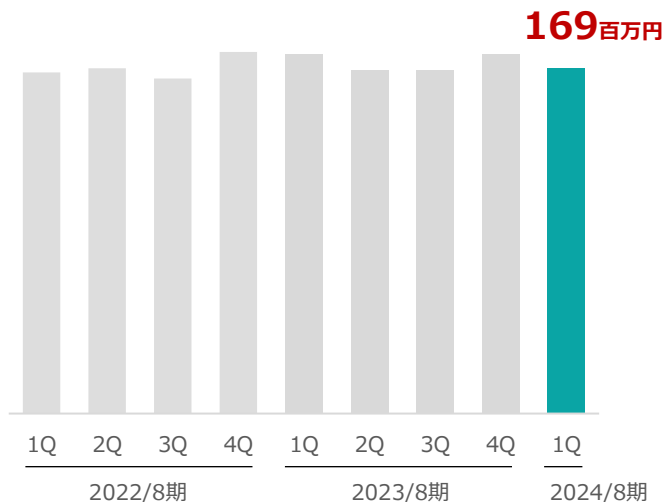
1. 独自Payの決済額（従前の“決済額”）
2. クレジットカード会社との包括契約を介した独自Payへの入金額（当期から指標に追加）

2024年8月期1Q ソリューション事業の業績

ソリューション事業の売上高はデータセキュリティサービス及びARサービスの計上時期の後ろ倒しにより微減。
調整後EBITDAは前期4Qの一時的な業務委託費や広告販促費の増加による影響で、堅調に推移。

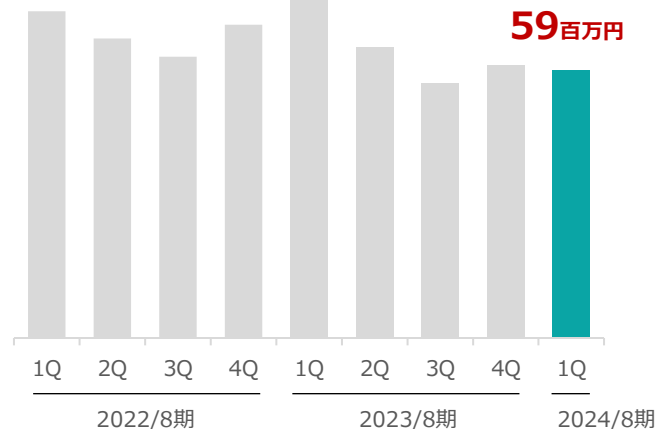
売上高推移

(百万円)



調整後EBITDA推移

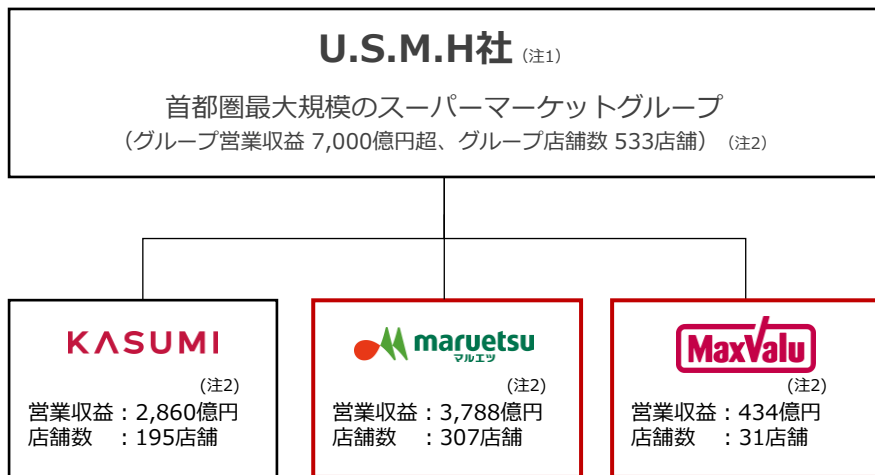
(百万円)



1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
- 5. 事業の取組み状況**
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

U.S.M.H社 マルエツとマックスバリュ関東でも「ignica money」の提供を開始

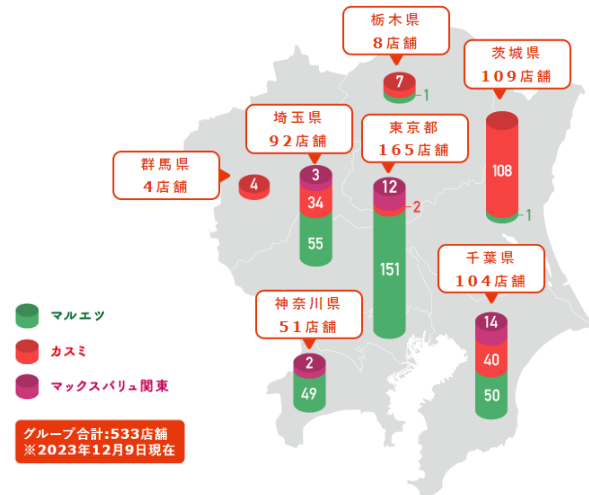
茨城県を中心とする「カスミ」の店舗で利用可能な「ignica money」の対象店舗が2023年10月1日より拡大され、「マルエツ」や「マックスバリュ関東」の一部店舗にも展開。



2022年12月～
茨城県、千葉県、埼玉県
を中心とする「カスミ」
の142店舗に導入

2023年10月～
「マルエツ」や「マックスバリュ関東」の一部で
「ignica money」が利用可能

首都圏の500を超えるU.S.M.H社グループ店舗 に対する独自Payサービスの提供を見据える



(注) 1.ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス株式会社

(注) 2.営業収益 (2023年2月末時点)、グループ店舗数 (2023年12月9日時点) 出所：U.S.M.H社 HP (<https://www.usmh.co.jp/>)

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

持続的な企業価値向上の源泉となる人材戦略

多様な人材を積極的に確保・育成し、グループミッションの浸透を図り、従業員エンゲージメントを高めることにより多数のグループ経営人材を輩出し、持続的な企業価値向上を目指す。



持続的な企業価値向上に向けたKPI指標の設定

企業価値向上に向けて、最重要ポイントと考える人材戦略に関するKPI指標を設定。現況の課題と目標を明確化し、プロセス管理をすることにより、持続的な企業価値向上を図る。

| 指標 | 目標 | 実績 | 当社グループの考察 |
|---|--|--|--|
| ①経営幹部の関与希望 経営幹部(執行役員以上)として当社グループにおける企業経営への関与を希望する従業員割合 | 2025年8月期末における国内グループ全従業員の 45% | 2023年8月期末グループ全体 41.0% <small>(全男性従業員に占める比率40%) <small>(全女性従業員に占める比率42%)</small> </small> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営統合の実施、持株会社体制への移行もあり、企業経営に対する関心の高まりが見受けられる。 ✓ 外部のプロ経営者によるセミナーや新規事業創出の支援体制構築により経営関与への高い動機を醸成。 |
| ②ミッション/ビジョンへの共感 当社グループが掲げるグループミッション・グループビジョンに共感し、当社グループの一員であることを誇りに感じている従業員割合 | 2025年8月期末における国内グループ全従業員の 60% | 2023年8月期末グループ全体 55.3% | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営統合によるグループ人員の著しい増加に伴いミッション及びビジョンの浸透率が低い水準。 ✓ 企業価値向上のため、グループ全体に対するミッション、ビジョンを浸透させる施策が喫緊の課題。 |
| ③海外事業への関与を希望 当社グループが展開する海外事業への関与を希望する従業員割合 | 2025年8月期末における国内グループ全従業員の 40% | 2023年8月期末グループ全体 36.0% <small>(全男性従業員に占める比率40%) <small>(全女性従業員に占める比率30%)</small> </small> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外事業の拡大等の影響で、従業員の関心が想定より高く、チャレンジする機運は非常に良い状況。 ✓ 今後の海外事業拡大に向けて、更なる人材育成・登用を進める。 |

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 持株会社体制の株主総会承認
3. 決算ハイライト
4. 事業別業績・指標
5. 事業の取組み状況
6. 人的資本に関する開示
7. Appendix

会社概要（～2024年2月）

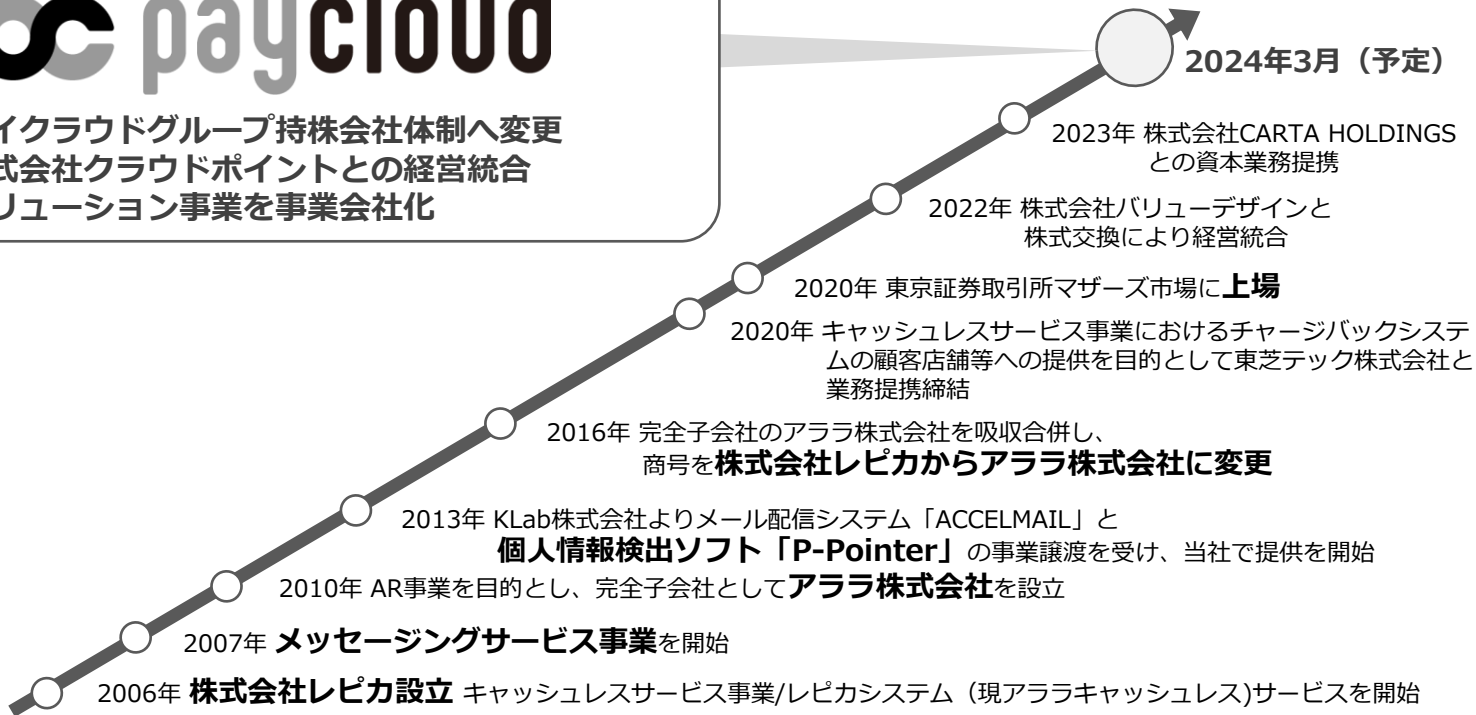


| | | | |
|-------|---|---|---|
| 会社名 | アララ株式会社 | | |
| 代表者 | 代表取締役副会長 岩井 陽介 代表取締役社長 尾上 徹 | | |
| 設立年月日 | 2006年8月 | | |
| 役員構成 | 取締役会長 代表取締役副会長 代表取締役社長 取締役副社長 取締役 | 三浦 巖嗣 岩井 陽介 尾上 徹 井上 浩毅 林 秀治 | 社外取締役 金子 毅 社外取締役 井上 昌治 社外取締役 種谷 信邦 社外取締役 米田 恵美 |
| 本社所在地 | 東京都港区南青山二丁目24番15号 青山タワービル別館 | | |
| 資本金 | 1,012百万円（2023年11月末時点） | | |

| | |
|-------|----------------------------------|
| 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（2023年11月末時点） |
| 株主 | アララ株式会社（100%） |



- ・ペイクラウドグループ持株会社体制へ変更
- ・株式会社クラウドポイントとの経営統合
- ・ソリューション事業を事業会社化



重要指標等の定義

| カテゴリ | 用語 | 定義 |
|-------------|------------------------------|--|
| 重要指標 | 決済取扱高 | 独自Payの決済額およびクレジットカード会社との包括契約を介した独自Payへの入金額の合計 |
| | 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 |
| | 調整後EBITDA | 利払い前・税引前・減価償却前・その他償却前利益・株式報酬費用 |
| | 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 |
| | ディストリビューション機能 | 直接顧客には販売せず、販売チャネルへサービスを卸す機能 |
| 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 |
| デジタルサイネージ | CloudExa | 専用の配信管理アプリケーションを介して、インターネット上に設けられたCloudExaサーバにアクセスし、映像素材のアップロードや放映スケジュールの編成、放映端末への遠隔配信・監視操作が行えるデジタルサイネージシステム |
| | LED WORLD | クラウドポイント社が販売を行うフルカラーLEDビジョンのオリジナルブランド |

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。X（旧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】
X（旧Twitter）
@arara_inc



アララ副社長 井上
X（旧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。