



事業計画及び成長可能性に関する事項
ペイクラウドホールディングス株式会社

東証グロース：4015
2024年11月2日

将来見通しに関する注意事項

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。

INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ デジタルサイネージ関連事業
 - ・ ソリューション事業
-
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- ・ キャッシュレスサービス事業
- ・ デジタルサイネージ関連事業
- ・ ソリューション事業

1. グループの強み

2. 2024年8月期通期業績他

ペイクラウドグループ ミッション



ミッション

アイディアと
テクノロジーで
世界をもっとハッピーに

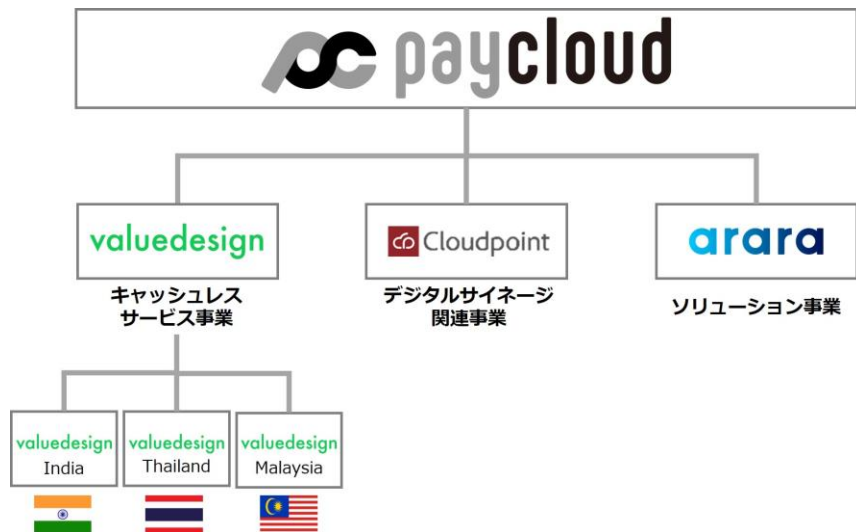
目指す姿

日本を代表する
世界で活躍する
企業グループ

会社概要および組織体制 ペイクラウドホールディングス

2024年3月1日を効力発生日とする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（注1）を実施。

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2）。



会社名	ペイクラウドホールディングス株式会社	
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
役員構成	取締役会長	三浦 巖嗣
	代表取締役副会長	岩井 陽介
	代表取締役社長	尾上 徹
	取締役副社長	井上 浩毅
	取締役	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
資本金	1,021百万円（2024年8月末時点）	
筆頭株主	三浦 巖嗣（27,309 個（2,730,903株））	

（注1）2023年11月28日開催の定時株主総会で承認済み。

（注2）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。



valuedesign

Cloudpoint

arara

社名 株式会社バリューデザイン

社名 株式会社クラウドポイント

社名 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 代表取締役社長 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

住所 東京都中央区京橋3-1-1
東京スクエアガーデン14F

住所 東京都渋谷区渋谷2-16-1
Daiwa渋谷宮益坂ビル8F

住所 東京都港区南青山2-24-15
青山タワービル

資本金 100百万円（2024年8月末時点）

資本金 230百万円（2024年8月末時点）

資本金 5百万円（2024年8月末時点）

事業内容 キャッシュレスサービス事業

事業内容 デジタルサイネージ関連事業

事業内容 メッセージングサービス等を含む
ソリューション事業

※株式会社バリューデザイン、株式会社クラウドポイント、アララ株式会社は、ペイクラウドホールディングス株式会社の100%子会社です。

INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- ・ キャッシュレスサービス事業
- ・ デジタルサイネージ関連事業
- ・ ソリューション事業

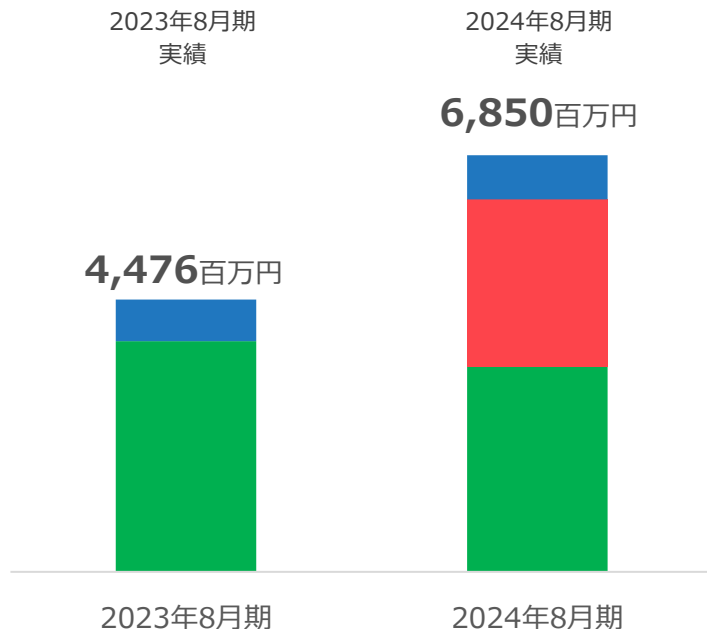
1. グループの強み

2. 2024年8月期通期業績他

事業概要

2024年8月期売上高は高成長事業のキャッシュレスサービス事業、2023年3月から連結を開始したデジタルサイネージ関連事業で約89%を占める。

売上高構成比



キャッシュレスサービス事業

- キャッシュレス総合支援サービス「Value Card」の開発・提供、「アララキャッシュレス」の提供
- 主要なQRコード決済サービスへの接続に対応した「Value Gateway」
- 店舗アプリ・Webサイトからのクレジットカード等によるチャージが可能な「ウェブチャージサービス」の開発・提供

デジタルサイネージ関連事業 (2024年3月1日～)

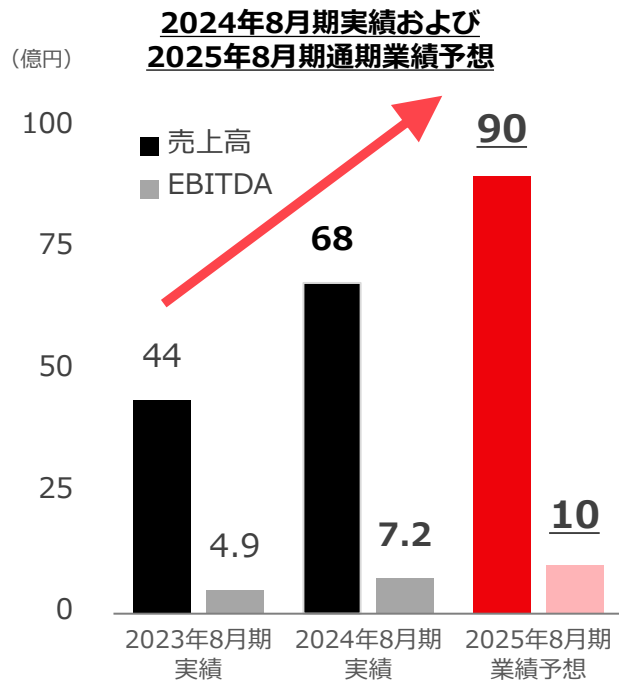
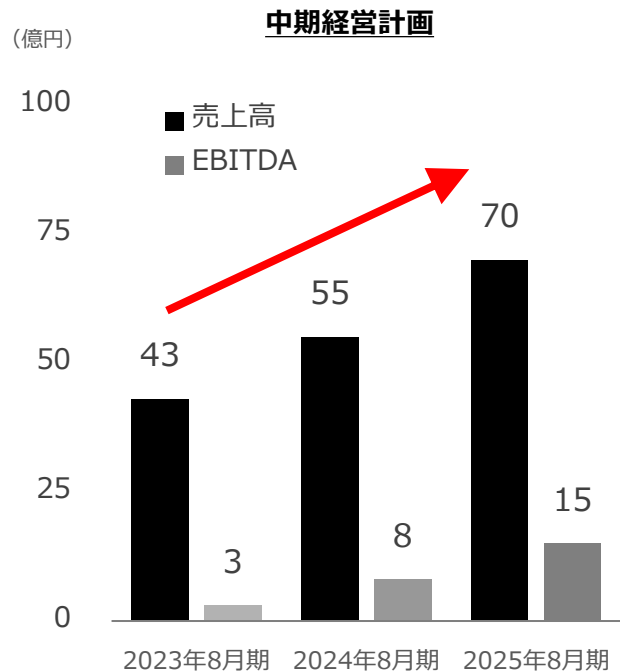
- LED ビジョン「LED WORLD」、クラウド型サイネージシステム「CloudExa」などの開発・提供
- 顧客のデジタルサイネージの導入計画策定から機器選定、システム提案、設置工事、コンテンツ制作・配信、システムの保守・運用

ソリューション事業

- メール配信サービス「アララメッセージ」の開発・提供
- 個人情報検出・管理ソリューション「P-Pointerシリーズ」の開発・提供
- ARプラットフォームアプリ「ARAPPLI」の開発・提供

2025年8月期 中期経営計画と通期業績予想







2024年8月期は、中期経営計画で発表した計画値を上回る売上高68.5億円を達成。EBITDAは7.2億円となった。計画最終年度となる2025年8月期の売上高は中期経営計画で発表した70億円に対し90億円、EBITDAは10億円と予想。



ビジネスモデル

主に代理店、サービス連携パートナーを通じて、全国の顧客・店舗にサービスを展開。

キャッシュレスサービス事業の代理店等の非直販比率は約86%。デジタルサイネージ関連事業は、直販と代理店経由で顧客に販売。ソリューション事業は、代理店経由での販売のほか、サービス連携パートナーが提供するサービスと統合し販売。

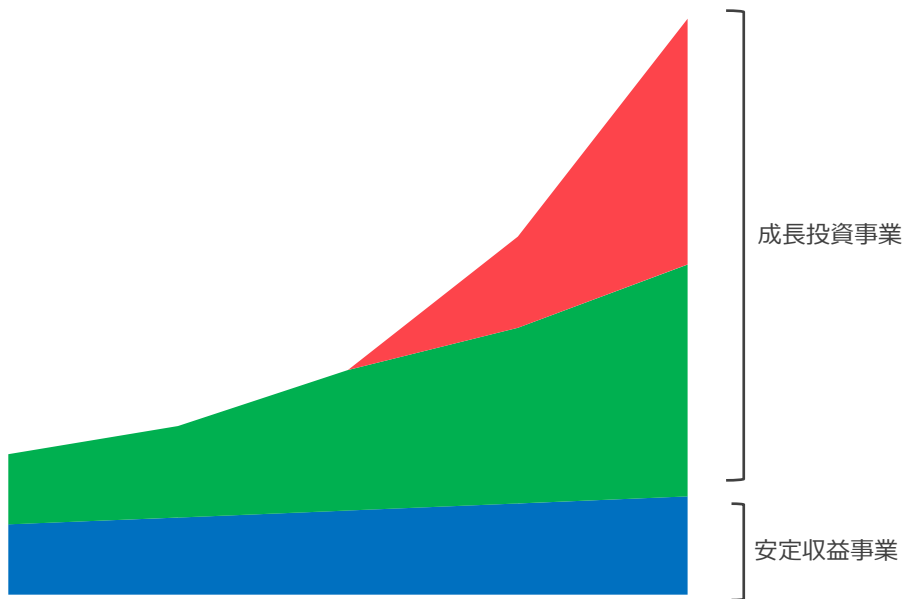
	売上分類 (注1)		商流	
	リカーリング	スポット	顧客	エンドユーザー
<div style="background-color: #008000; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;"> キャッシュレスサービス事業 </div>	<ul style="list-style-type: none"> 決済手数料 (決済取扱高×手数料率) サービス利用料 	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用 物品販売 	直販/代理店 → 	→ 
<div style="background-color: #800000; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;"> デジタルサイネージ関連事業 </div>	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料 保守手数料 	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用 物品販売 	直販/代理店 → 	→ 
<div style="background-color: #000080; color: white; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;"> ソリューション事業 </div>	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料 (顧客社数×顧客単価) 年間ライセンス料 	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用 受託開発費用 	直販/代理店/ サービス連携 パートナー(注2) → 	→ 

(注) 1. 各事業における主要な売上を色付き太字で表示

(注) 2. サービス連携パートナー経由の提供・販売とは、当社サービスとサービス連携パートナーが提供するサービスを統合し顧客へ提供する販売手法を指す

各事業の位置づけ

成長投資事業として、キャッシュレスサービス事業とデジタルサイネージ事業を、安定収益事業として、ソリューション事業を位置付ける。



成長投資事業

デジタルサイネージ関連事業

スポット売上比率の高いビジネス

キャッシュレスサービス事業

成長中のリカーリングビジネススポット

安定収益事業

ソリューション事業

低い解約率で、安定的な収益を確保するビジネス

INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- **キャッシュレスサービス事業**

- 事業概要
- 業績・主要KPI推移
- 市場環境
- 強み・特徴

- デジタルサイネージ関連事業
- ソリューション事業

1. グループの強み

2. 2024年8月期通期業績他



キャッシュレスサービス事業 | ビジネス概要

バリューデザインは、店舗ビジネスを展開する企業等を中心に、店舗の常連客向けに特典や優遇を提供できるキャッシュレスサービス「独自Pay」を軸としたサービスを提供。便利なキャッシュレスサービスを一般客へ提供することで常連化を促す。

バリューデザインの強み

年間決済取扱高 導入店舗数
約 1.34兆円超^{※1} **約 12.4**万店舗^{※2}

<導入企業>スーパーマーケット、飲食チェーン、ホームセンター、ドラッグストア など

食品スーパーでのシェア



240社以上

食品スーパー、食品ディスカунター、業務用食品スーパー、小型食品スーパーなど、独自Pay未導入企業を含む約1,000社のうち240社以上（約24%）の企業で採用。

(注) 1. 2024年8月期末時点
 (注) 2. 2024年12月末時点

「独自Pay」とは

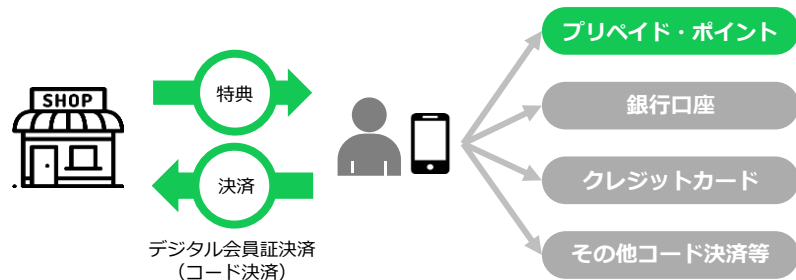
独自Pay（会員証決済）
 = 独自決済サービス（プリペイド）+ 汎用決済サービス（銀行、クレカ等）

デジタル会員証決済

店舗が独自のデジタル会員証を発行し、店頭決済を行うキャッシュレスサービス。

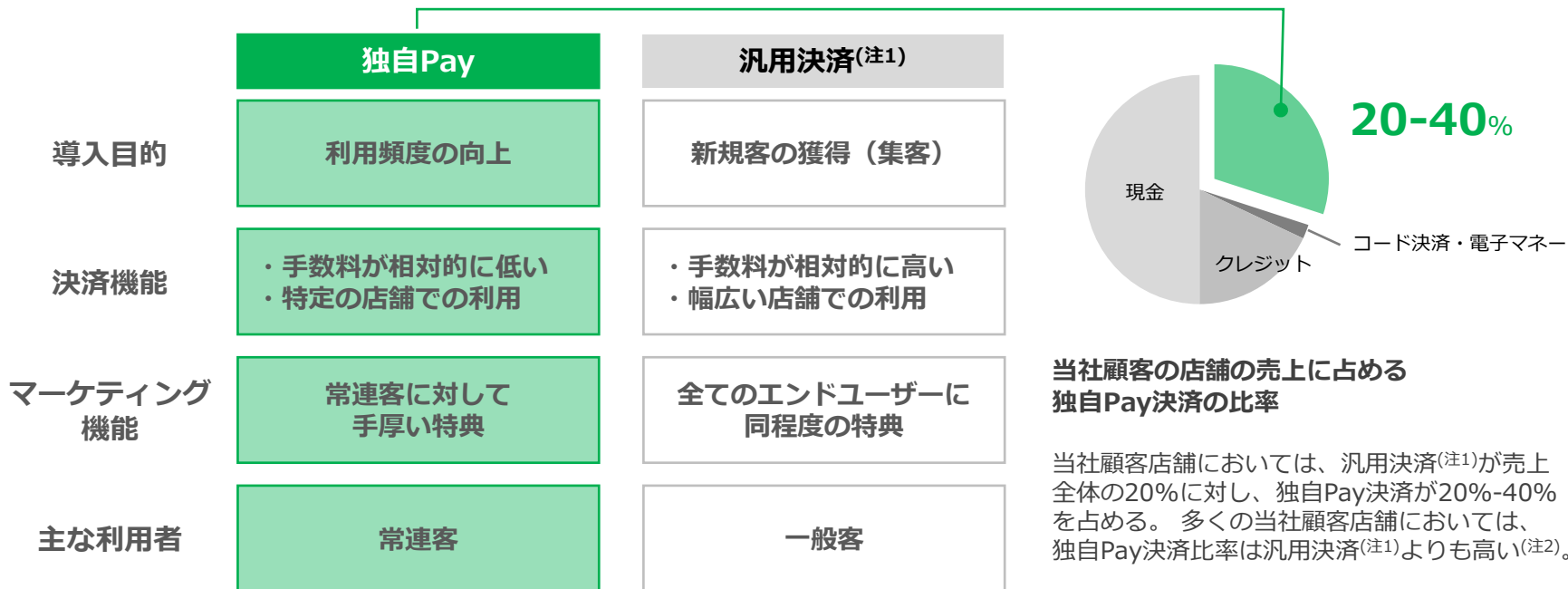
プリペイド式ハウス電子マネー

チャージ手法には、店頭現金以外にweb上でのクレジットカード決済や銀行口座決済を行う方法がある



キャッシュレスサービス事業 | 顧客店舗における独自Payと汎用決済の違い

新規客の獲得に強みをもつ汎用決済^(注1)に対し、独自Payは特典等を通じた常連客の利用頻度向上に強みを持つ。プリペイド式である独自Payの場合、消費者がチャージをした段階で店舗へ前受金が入りキャッシュフローが改善。汎用決済^(注1)と比較し、手数料負担が低い独自Payの利用を促し、常連客を増やそうとする店舗が増えている。



(注) 1. 汎用決済とは、クレジットカードやコード決済など加盟店で利用できる決済手段を指す
 (注) 2. 当社の顧客（主にスーパーなどの量販店）の場合

valuecard

U.S.M.Holdings

TRIAL

オークワ

ホームセンター
コーナン

ひまわり

better life with
saeki

FEEL
フレッシュフーズ フィール

生活のよりどころ
PLANT

M
Makiya Group

チキン
chicken

鮮度がごちそう
大起水産
街のみなと

鮮度がごちそう
大起水産
街のみなと

Wendy's
First Kitchen

SUMIYAKI RESTAURANT
茶煙亭
和食

MOS BURGER

GINZA
Renoir

Qu'il fait bon

a cup of happiness
CAFÉ de CRIÉ

など



独自Payのコスト 銀行借入れ比較

独自Payの利用促進を行うと、自然と前受金の未使用残高が発生。その未使用残高と同額を銀行から借入れた場合、金利コストよりも独自Payシステム利用の手数料が少なければ、店舗にとってはメリットがある。

さらに売上に占める独自Payの決済取扱高が増えれば増えるほど、仕入に必要な資金調達コストは下がる。



INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- **キャッシュレスサービス事業**

- 事業概要
- **業績・主要KPI推移**
- 市場環境
- 強み・特徴

- デジタルサイネージ関連事業
- ソリューション事業

1. グループの強み

2. 2024年8月期通期業績他

2024年8月期第4四半期キャッシュレスサービス事業の主要KPI

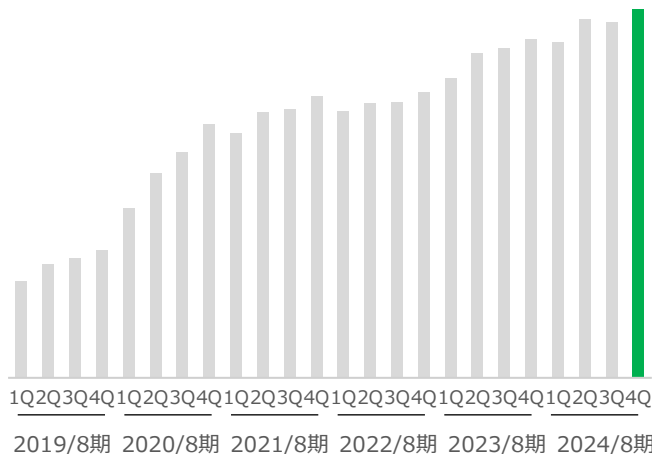
第4四半期の決済取扱高は3,483億円となり、引き続き堅調に推移。

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が、一部受注済み顧客への期ズレが生じている。

決済取扱高推移

(単位：億円)

3,483億円

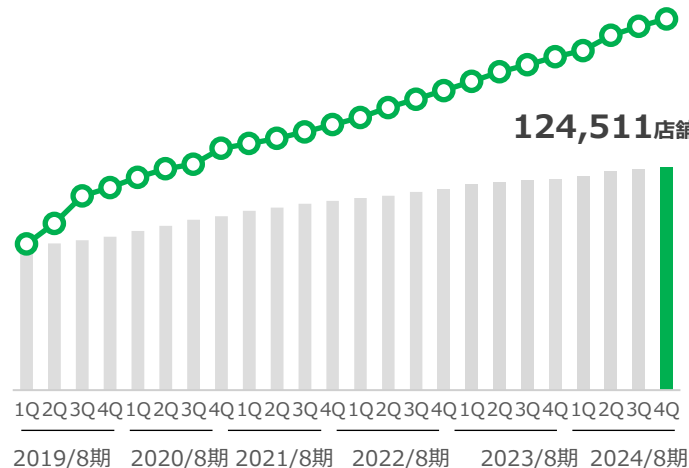


累計店舗数・累計エンドユーザー数推移

(店舗：店、エンドユーザー：千人)

207,457千人

124,511店舗



(注) 旧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)

INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- **キャッシュレスサービス事業**

- 事業概要
- 業績・主要KPI推移
- **市場環境**
- 強み・特徴

- デジタルサイネージ関連事業
- ソリューション事業

1. グループの強み

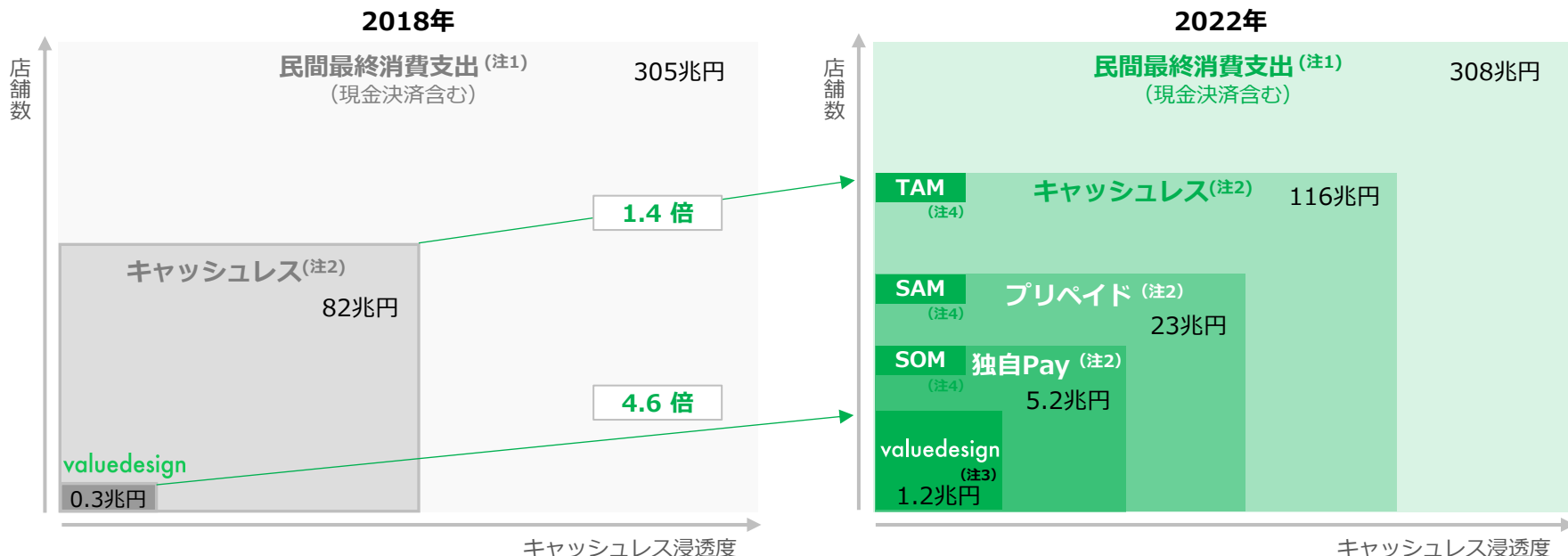
2. 2024年8月期通期業績他

キャッシュレスサービス事業：市場規模

2018年以降、キャッシュレス決済市場は1.4倍に成長したのに対し、当社の決済取扱高は4.6倍と大幅に成長。

独自Pay決済市場5.2兆円の内、当社グループの決済取扱高は約1.2兆円を占めている。

民間最終消費支出のうち、現金決済の占める金額は依然として多く、キャッシュレス決済市場の拡大余地は大きい。



(注) 1. 2018年、2022年ともに暦年の実績を使用。(出所) 内閣府「国民経済計算」(名目)

(注) 2. 2022年の「キャッシュレス決済市場」「プリペイド決済市場」「ハウス型プリペイド市場」予測を使用。(出所) 株式会社矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」

(注) 3. 2023年8月期実績の決済取扱高を使用

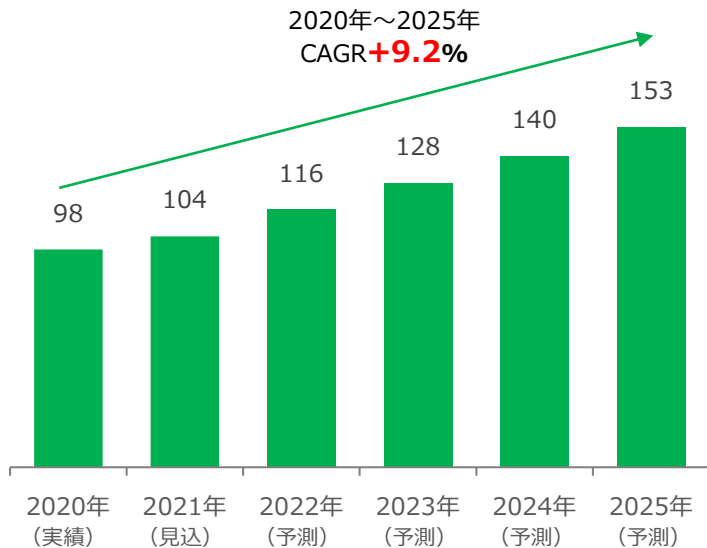
(注) 4. TAM = 獲得できる可能性のある全体の市場規模、SAM = 獲得しうる最大の市場規模、SOM = 実際にアプローチできる顧客の市場規模

キャッシュレスサービス事業：キャッシュレス決済市場動向

当社グループは独自Payサービスに加え、クレジットカードによるウェブチャージサービスやその他決済手段を含むキャッシュレス決済市場全体を対象とする。国内のキャッシュレス決済市場は2022年に約116兆円と予測されており、2020年以降CAGR9.2%で成長することが想定される。また国内のキャッシュレス比率は上昇傾向にあり、政府予測の2025年40%という目標に対して今後も着実に上昇することが予測される。

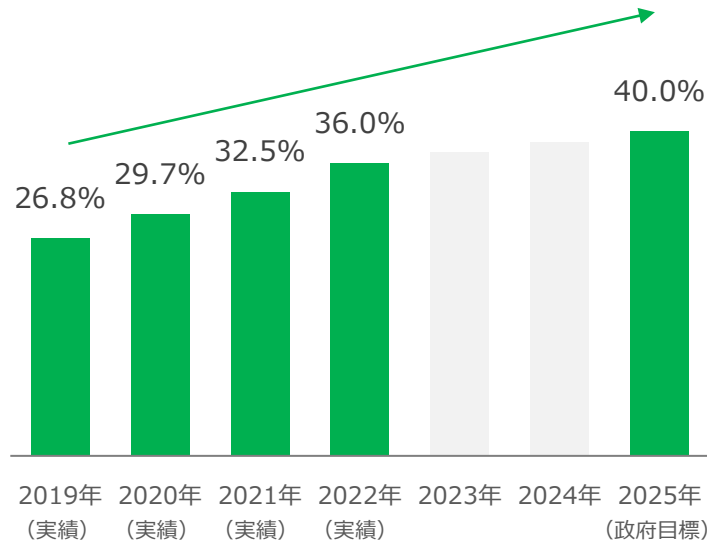
国内キャッシュレス決済市場予測

(兆円)



(出所) 株式会社矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」

国内キャッシュレス決済比率



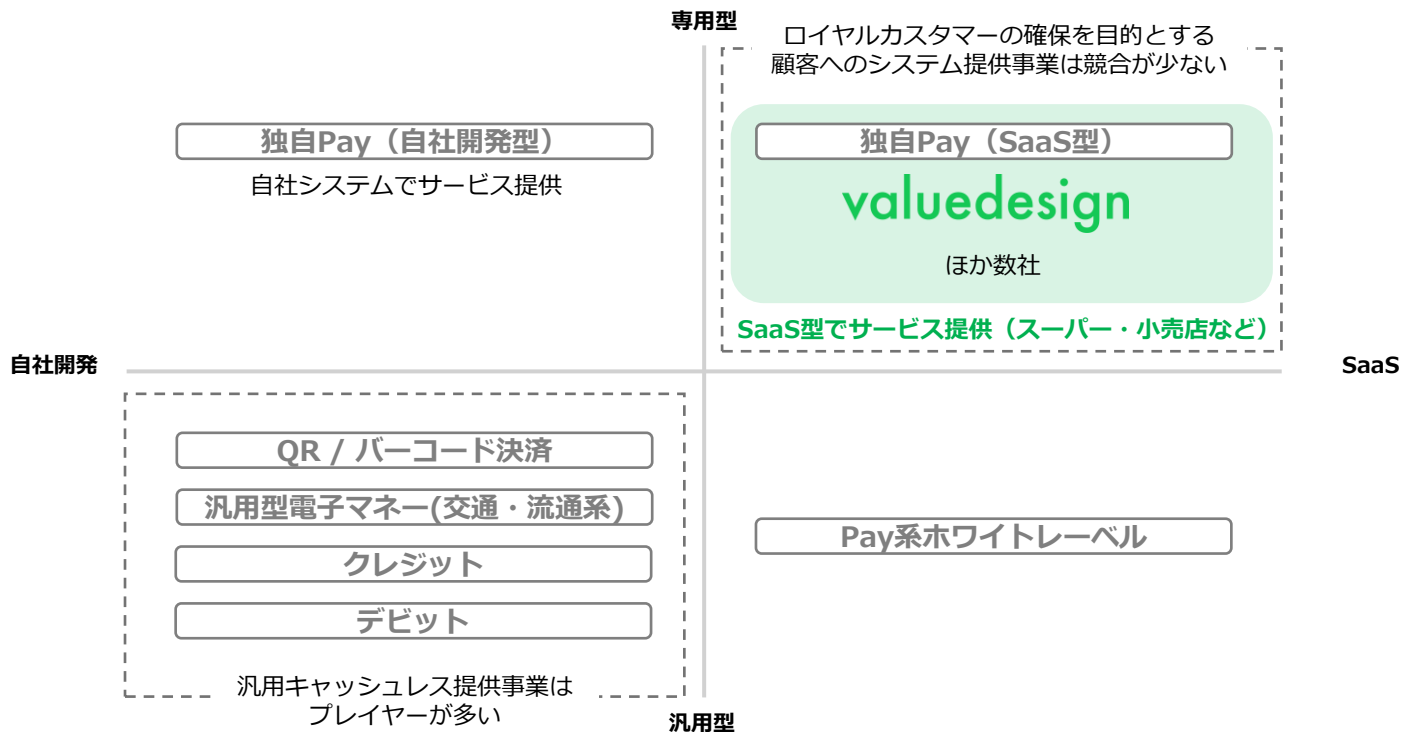
(出所) 経済産業省 2023年4月6日付ニュースリリース

キャッシュレスサービス事業：競合環境

当社はスーパー・小売店などの事業者へ独自Payのサービスを提供。

主要な独自Payサービス提供事業者は、当社以外に数社のみ。

バリューデザインとの経営統合により、幅広い顧客基盤にサービス提供が可能。



INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

- **キャッシュレスサービス事業**

- 事業概要
- 業績・主要KPI推移
- 市場環境
- **強み・特徴**

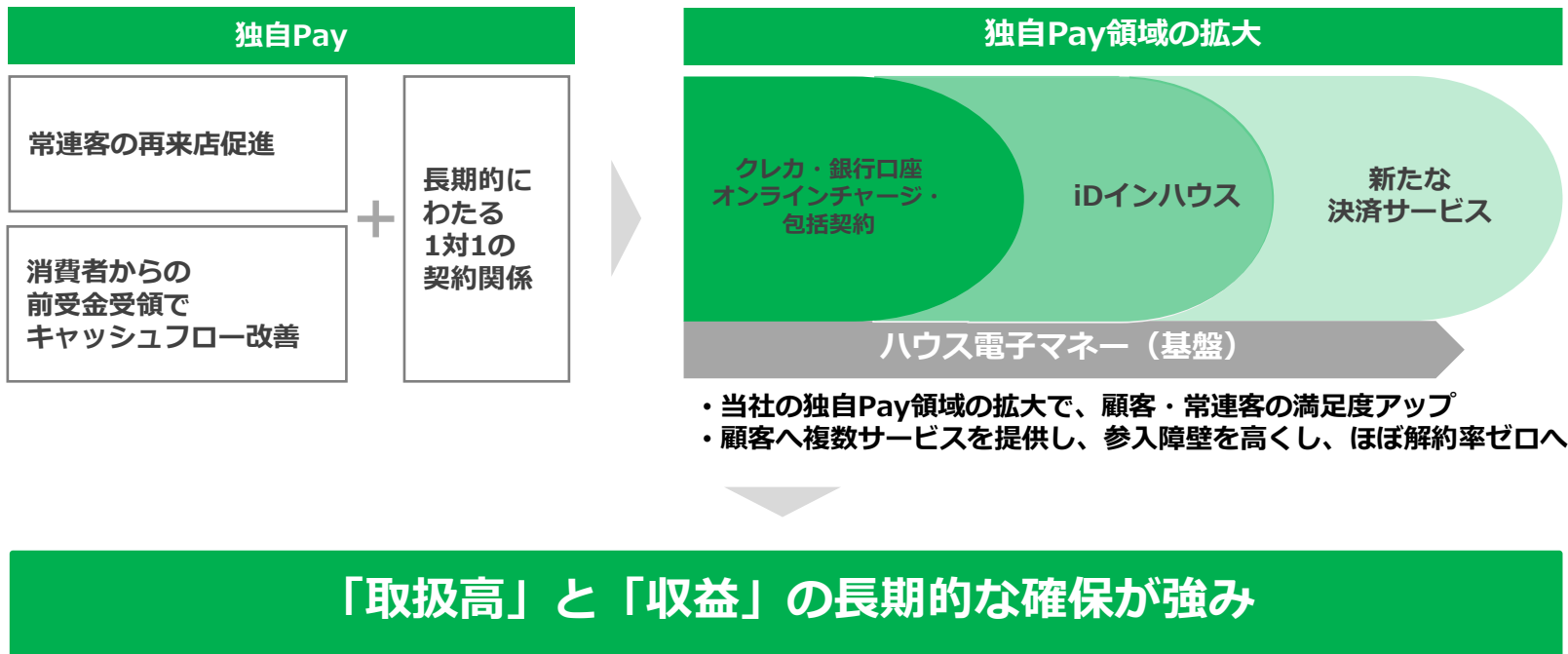
- デジタルサイネージ関連事業
- ソリューション事業

1. グループの強み

2. 2024年8月期通期業績他

強み・特徴：長期的な収益を生む顧客基盤・サービス展開

各顧客の店舗内で流通する独自Payは一種類のため、それを支える当社グループは顧客にとって唯一の契約先となる。「ハウス電子マネー」で構築した顧客基盤に新サービスを追加し続けることで事業領域の拡大とサービスの魅力を高める。顧客の成長を支援するサービス群の提供により顧客解約率をゼロに近づけ、取扱高と収益を長期的に確保できる強みがある。

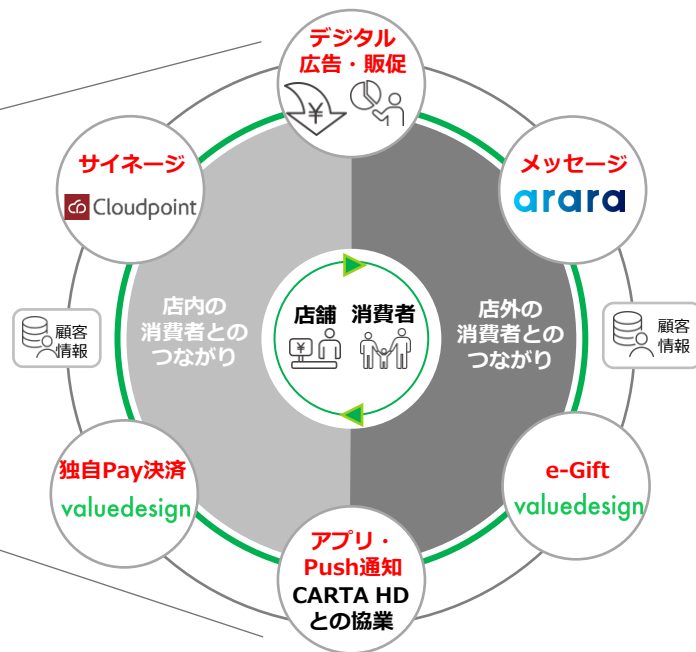
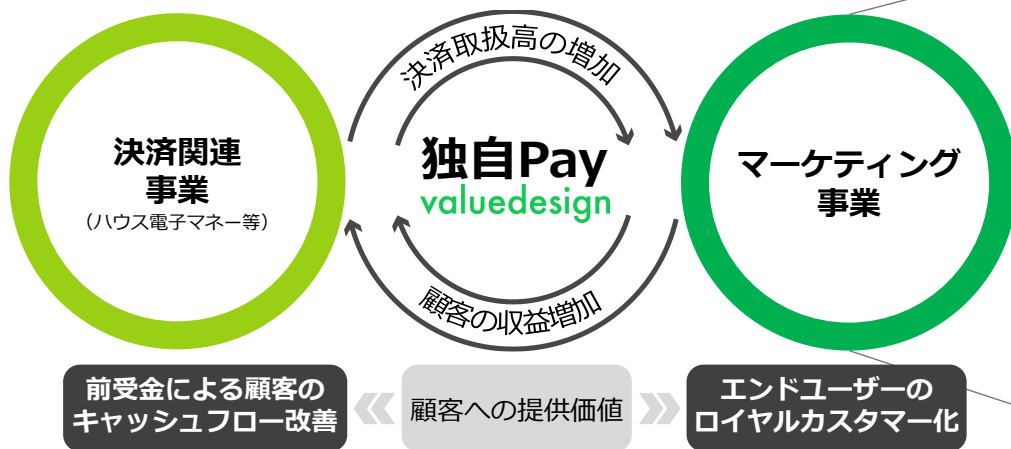


強み・特徴：独自Pay＝決済×マーケティング

独自Payのマーケティング事業において、各店舗と消費者との切れ目のない関係を顧客へ提供する「リテールマーケティング・プラットフォーム戦略」を当社グループで提供。各サービスを各店舗の内外で消費者との接触に活用することで、購買行動を促進させ、エンドユーザーのロイヤルカスタマー化を実現。

リテールマーケティング・プラットフォーム戦略

独自Payのエコシステム

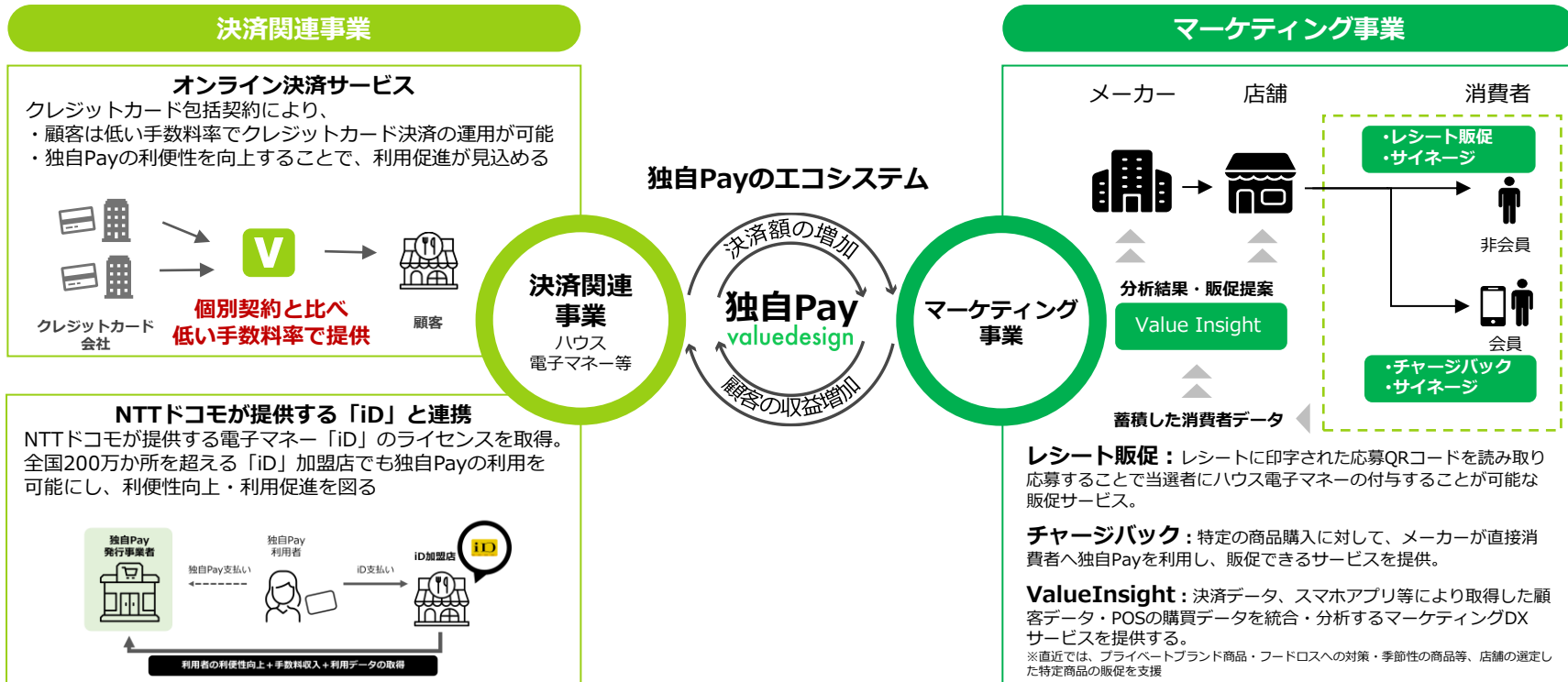


成長のロードマップ：独自Pay関連機能の拡充

独自Payの決済取扱高の拡大のため、決済関連事業とマーケティング事業の双方の機能拡充を推進。

決済関連事業では大企業に近い手数料率で中小事業者へクレジットカードチャージの提供を開始。

マーケティング事業ではメーカー・店舗の販促を強化するために、レシート販促やチャージバック、ValueInsightを提供。



独自Payを活用したメーカー連動キャンペーン

当社の顧客であるコーナン商事株式会社さまでは、メーカー連動型のキャンペーンを実施。
各メーカーの対象商品（指定の金額以上）を「コーナンPay」で支払うと、必ず特典マネーがもらえます。

コーナン & Kao 共同企画 花王 お買い得まとめ買いフェア

期間中、対象の花王商品をコーナンPAY決済で

**2,500円^(税込)以上ご購入で
購入金額の20%分**

コーナンPAYマネーが必ずもらえる!

※最大お一人様あたり期間中5,000円(税込) 1,000コーナンPayチャージ特典マネープレゼントまでご応募いただけます。

キャンペーン期間 (レシート対象期間) 2023.4/18(火) ▶ 2023.6/19(月) キャンペーン応募期間 2023.6/25(日)23:59まで 対象商品 花王商品全品 (このマークが コーナンPayで決済すると対象商品です)

応募要項

キャンペーン概要

キャンペーン期間中、対象の花王商品をコーナンPay決済で2,500円(税込)以上ご購入で購入金額の20%分、コーナンPayチャージ特典マネーが必ずもらえる。
※WEBからの応募のみになります。
※購入金額は割引のある場合は、割引後の購入金額での合計金額となります。
※最大お一人様あたり期間中5,000円(税込) 1,000コーナンPayチャージ特典マネープレゼントまでご応募いただけます。

コーナン アース製薬 共同企画 夏先取りキャンペーン

コーナンPayを必ず

アース製薬の商品購入でもらえる!

500円分プレゼント

2023.4.18(火) ▶ 6.19(日) 応募締め切り:6月25日(日)

**コーナンPay決済で対象商品を
2,500円(税込)以上購入するとコーナンPayがもらえる!**



INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ **デジタルサイネージ関連事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ 業績・主要KPI推移
 - ・ 市場環境
 - ・ 強み・特徴
 - ・ ソリューション事業
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

デジタルサイネージ関連事業：ビジネス概要

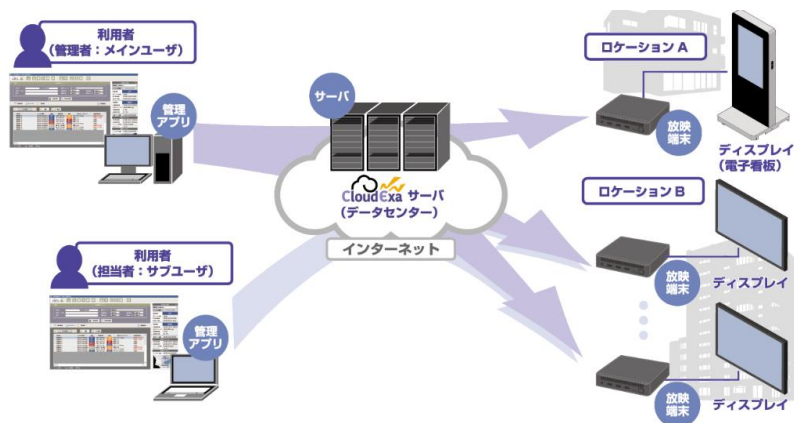
クラウド型のデジタルサイネージ配信システムであるCloudExaはインターネット経由で、映像素材のアップロードや放映スケジュールの編成、放映端末への遠隔配信・監視操作が可能。

機器やシステム等の導入/入替時の物品売上や配信コンテンツなどの初期売上をスポットで受領しつつ、配信システムの運用や機器・システム保守等の手数料売上をリカーリングで受領するビジネス。

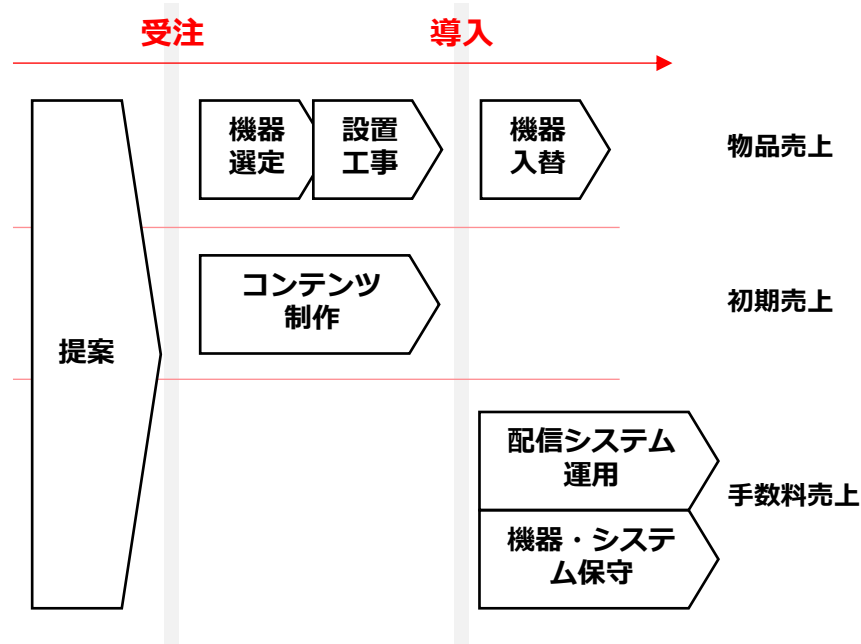
主なサービス概要



CloudExa：いつでも複数の場所（ユーザ）から全国各地の放映端末へ映像を配信



ビジネスモデル



市場の潜在的なニーズ

情報量が増え、常に伝えたい情報のアップデートが求められる時代背景、人手不足という社会問題を受け、デジタルサイネージの需要は拡大中。デジタルサイネージに表示する内容の管理・運用を一元管理可能なシステムを提供することで、人手不足対策、省人化のニーズに対応。

人的リソースが潤沢な時代

- ・単純作業にも多くの人的リソースを投入できた。
- ・掲示物は、一定期間、固定で掲示。
- ・屋外広告や掲示物は、紙が主。
- ・ポスター等の掲示物の貼り換えは、人が対応。



人手不足のこれから

- ・スタッフの不足、多様性への対応が必須。
- ・情報をタイムリーに配信したいニーズが一層高まる。
- ・少ない人数でも運用可能な仕組みが求められる。



これからの課題を解決する デジタルサイネージ配信管理システム 「CloudExa」

- ・ **タイムリーな情報配信**
タイムスケジュールに応じて、デジタルサイネージに表示する内容を切り替え表示
- ・ **どこからでも操作可能**
クラウド上での情報管理
- ・ **ダイナミックな表示**
複数台ディスプレイで訴求を強化



<https://cloudexa.cloudpoint.co.jp/>

(注) 本ページで利用しているイメージは、生成AIを活用して作成しています。

デジタルサイネージ関連事業：事例

KFC社、サーティワン社^注の店舗ではメニューボードやPOPにデジタルサイネージを導入し、メニュー等の情報発信に加え、時間帯に合わせた販促コンテンツを配信可能。

メトロアド社では、渋谷駅地下2階コンコースに超高精細LEDビジョンを導入し、計12柱24面を活用したストーリー性のある映像や、縦型大画面を使った人物・キャラクター等の等身大表現が可能。情報発信、空間デザイン、広告・販促の全ての用途で使用。

用途▶

● 情報発信 ● 広告・販促 ● 空間デザイン

● 情報発信 ● 広告・販促 ● 空間デザイン

KFC社^注

メニューボード



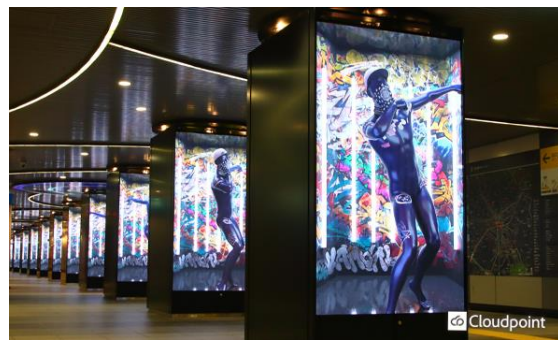
サーティワン社^注

メニューボード



メトロアド社^注

柱巻き広告



(注) KFC社=日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社、サーティワン社=B-R サーティワン アイスクリーム株式会社、メトロアド社=株式会社メトロアドエージェンシー



クラウドポイント最新事例紹介ページ
<https://www.cloudpoint.co.jp/case/>

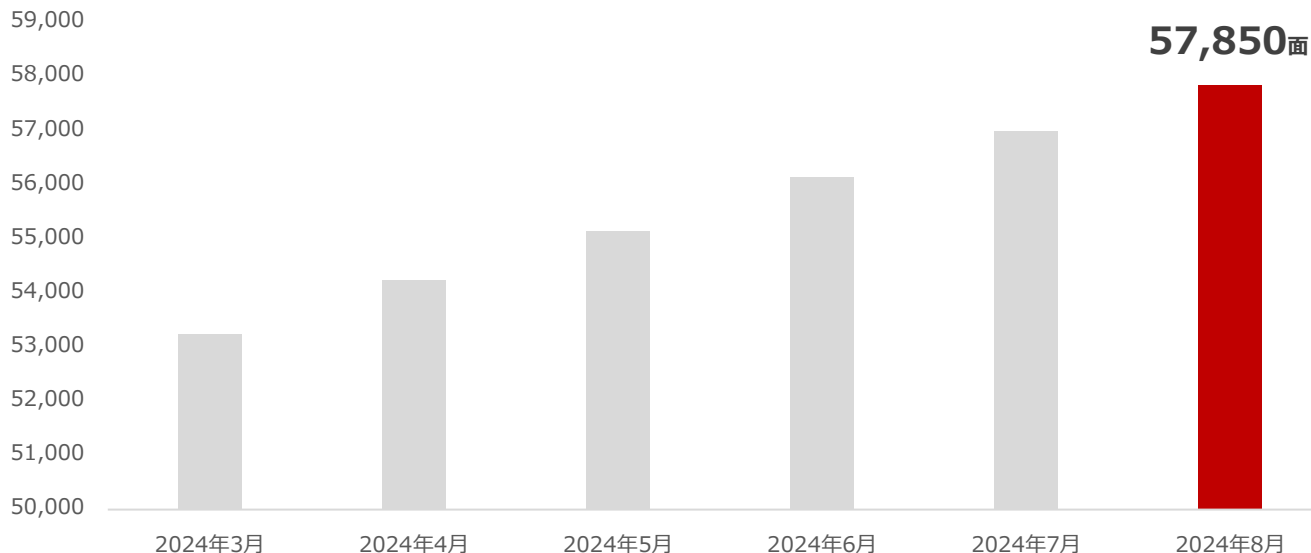
INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ **デジタルサイネージ関連事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ **業績・主要KPI推移**
 - ・ 市場環境
 - ・ 強み・特徴
 - ・ ソリューション事業
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

2024年8月期第4四半期デジタルサイネージ関連事業の主要KPI

経営統合以降、デジタルサイネージの新規設置面数は各月で着実に推移し、累計デジタルサイネージ設置面数は57,850面。大手コンビニエンスストア店舗内メニューボード（リテールメディア）、オフィス、商業施設などを中心にデジタルサイネージの導入が進んだ。

累計デジタルサイネージ設置面数 (単位：面)



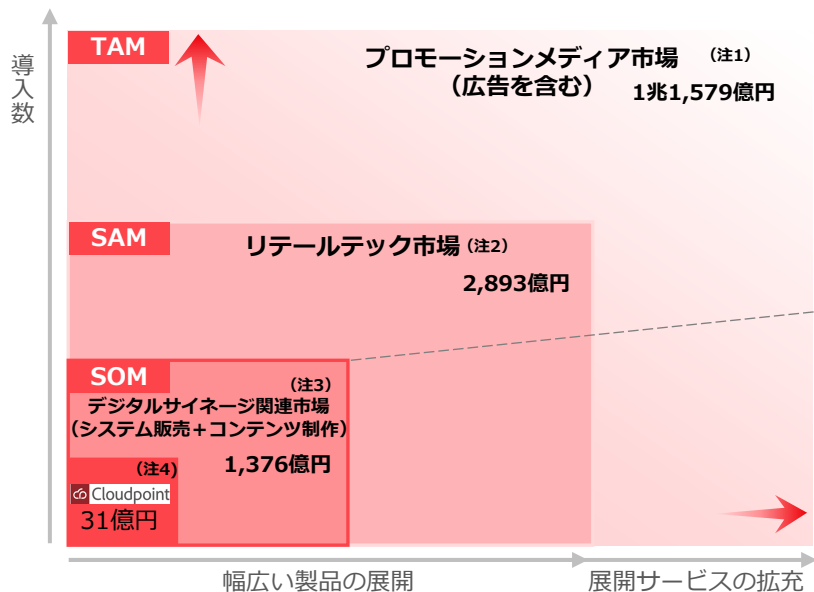
INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ **デジタルサイネージ関連事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ 業績・主要KPI推移
 - ・ **市場環境**
 - ・ 強み・特徴
 - ・ ソリューション事業
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

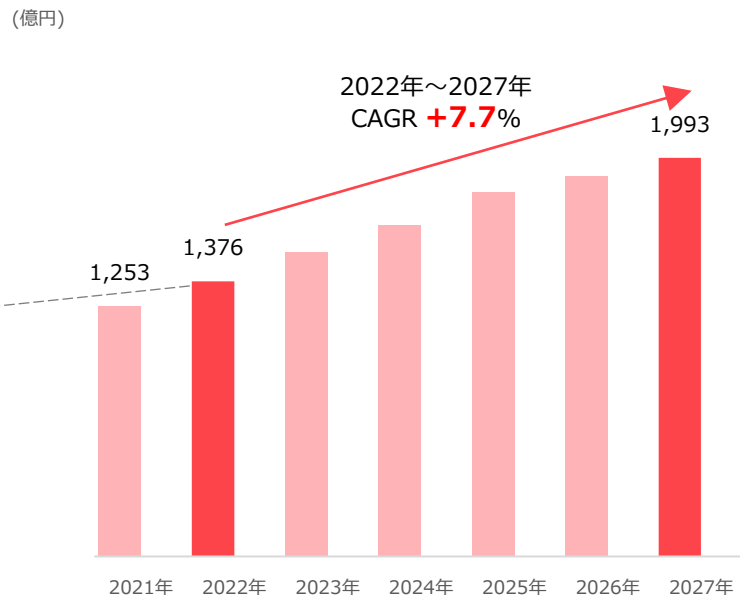
デジタルサイネージ関連事業：市場規模

クラウドポイントの年間売上高約31億円に対し、デジタルサイネージ関連市場は1,376億円とシェア拡大の余地がある。また、小売店や飲食店等でのプロモーションメディア広告のサービス展開を長期的に目指しつつ、短期的にはデジタルサイネージと関連性の強いリテールテックの各製品の取扱も推進することで、顧客基盤を拡大する方針。

市場規模（2022年）



デジタルサイネージ関連市場^{注3} 予測



(注) 1. 株式会社電通「2022年 日本の広告費 | プロモーションメディアのうち、屋外・交通・POP・イベントに該当する広告市場と注2記載のリテールテック市場の市場規模の合算値

(注) 2. 富士経済「2022年版 次世代ストア&リテールテック市場の現状と将来展望」

(注) 3. キメラ総研『デジタルサイネージ市場総調査 2023』の「システム販売/構築市場」「コンテンツ制作/配信サービス市場」の合算値

(注) 4. 2023年8月期の実績値を使用

INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ **デジタルサイネージ関連事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ 業績・主要KPI推移
 - ・ 市場環境
 - ・ **強み・特徴**
 - ・ ソリューション事業
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

デジタルサイネージ関連事業：競合環境

競合他社は取り扱う機器の特定メーカーへの偏りや、対象外のサービスがあるものの、クラウドポイントは顧客のデジタルサイネージの導入計画策定からシステム提案、設置工事、コンテンツ制作・配信、システムの運用・保守まで、ワンストップで行うことが強みである。



INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ デジタルサイネージ関連事業
 - ・ **ソリューション事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ 市場環境
 - ・ 強み・特徴
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

ソリューション事業：メッセージングサービスサービス概要

アララが展開するソリューション事業においては、70%以上をメッセージングサービスが占める。

メッセージングサービスは、販促をメインとするマーケティングメールや情報通知を目的とするトランザクションメールにおいて、大量かつ自動で配信するためのメール配信サービスを提供。メールの配信遅延や不達リスクを低減。



集客や自動通知を目的とした電子メールを適切なタイミングで一度に大量に配信するサービス

用途

- ・ **マーケティングメール**
自社顧客に対する集客やロイヤルカスタマー化を促すメール
 - ・ **トランザクションメール**
商品・サービスの予約、登録など顧客のアクションに応じた自動通知メール
- ※メールの送信数に応じたシンプルな価格設定

主要機能

メール配信API 基幹システムなどの外部システムと自動連携したメール配信をAPIで実現

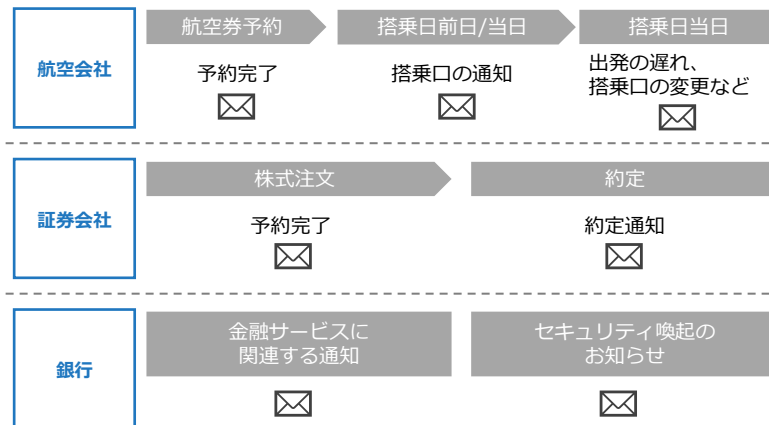
メールマーケティング ターゲティング配信から配信後の効果測定までを標準装備し、HTMLメールも手軽に作成

メール配信利用用途



- 会員登録** : メールアドレスをサービス利用のIDとして活用
- 自動配信** : 他のシステムと連携し自動でメール配信
- メールマガジン** : 会員向けに情報発信

システム連携利用例



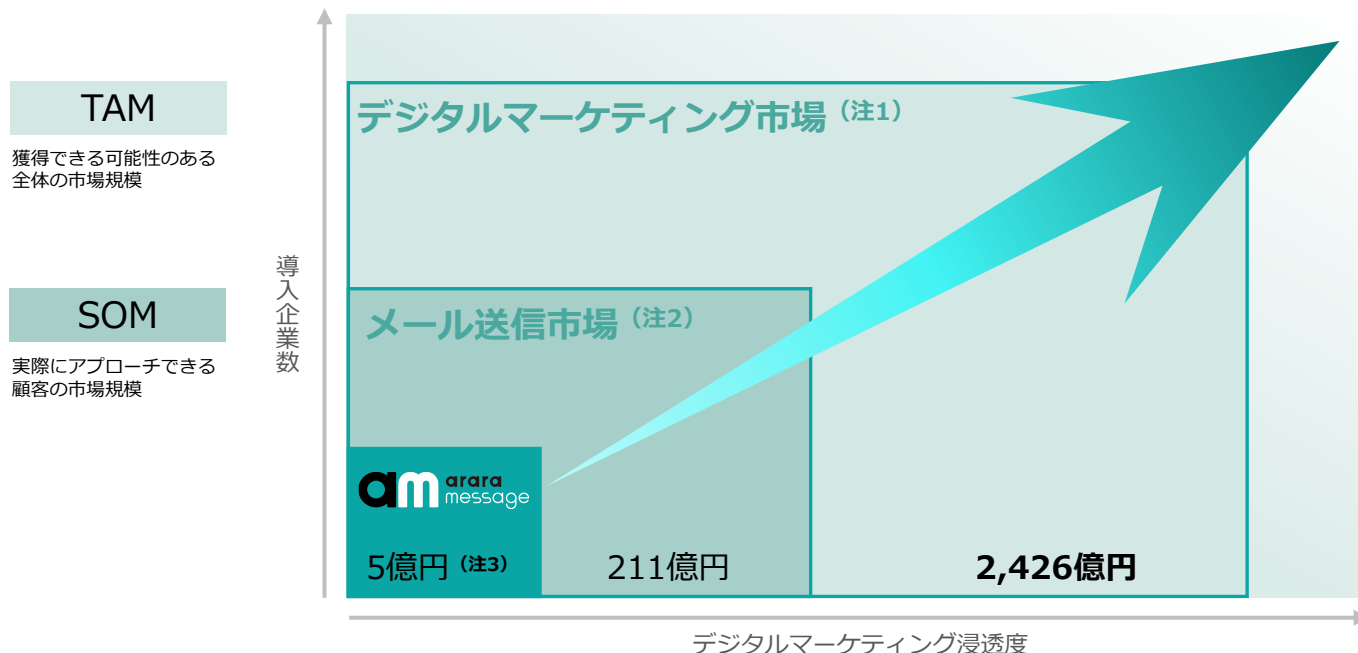
INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ デジタルサイネージ関連事業
 - ・ **ソリューション事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ **市場環境**
 - ・ 強み・特徴
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

ソリューション事業：メッセージングサービス市場規模

当社サービスはメール送信市場211億円のうち、2%程度のシェアのため、広範な拡大余地を見込む。

メール送信市場が属するデジタルマーケティング市場^(注1)の規模は2,426億円であり、潜在的なポテンシャルは大きい市場と考えられる。



(注) 1. 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」CX/デジタルマーケティング市場 (2022年度見込)

(注) 2. ITR|ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2023 (2022年度予測)

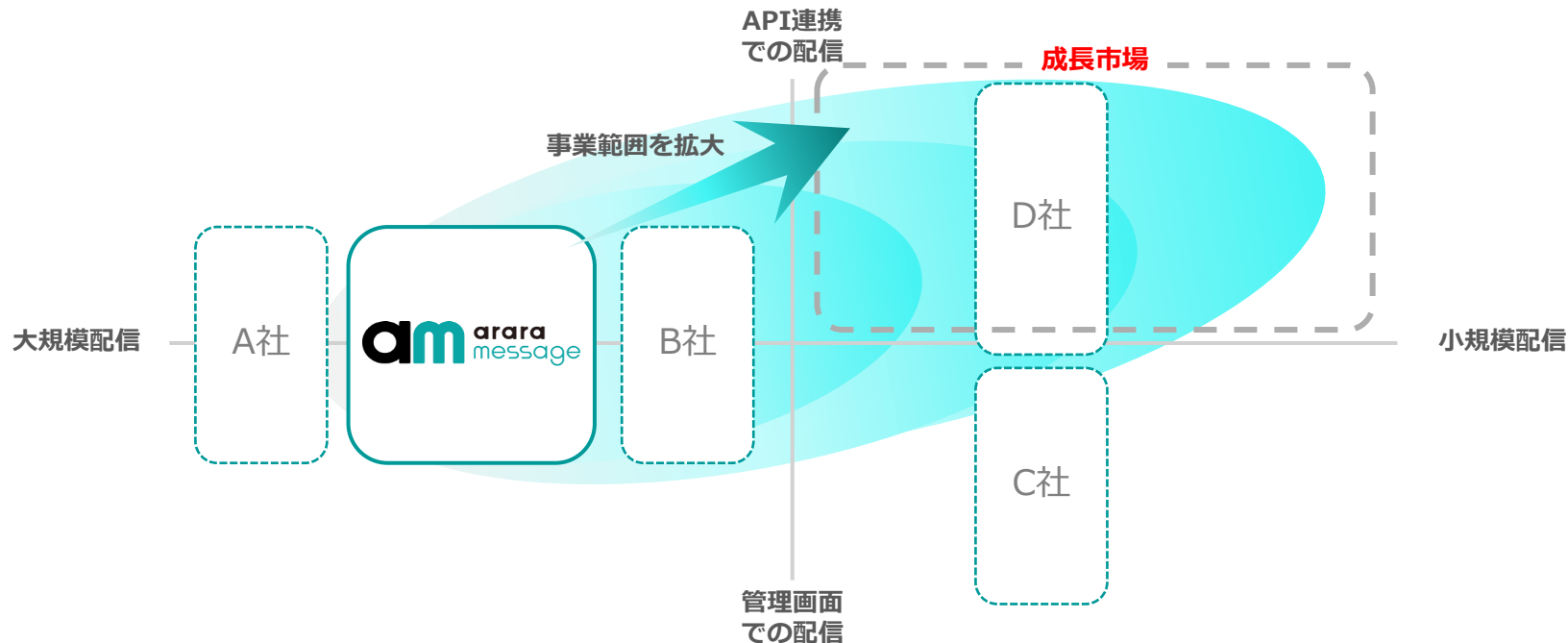
(注) 3. 2023年8月期以降はソリューション事業に統合されているため、2022年8月期実績を記載

ソリューション事業：メッセージングサービス競合環境

メール送信市場は、メルマガ等のマーケティングメールから予約確認等のトランザクションメールに移行するなか、送信通数は徐々に大規模化。

当社のメッセージングサービスは、API連携×小規模配信の成長市場に事業範囲を拡大。

メッセージングサービス競合環境

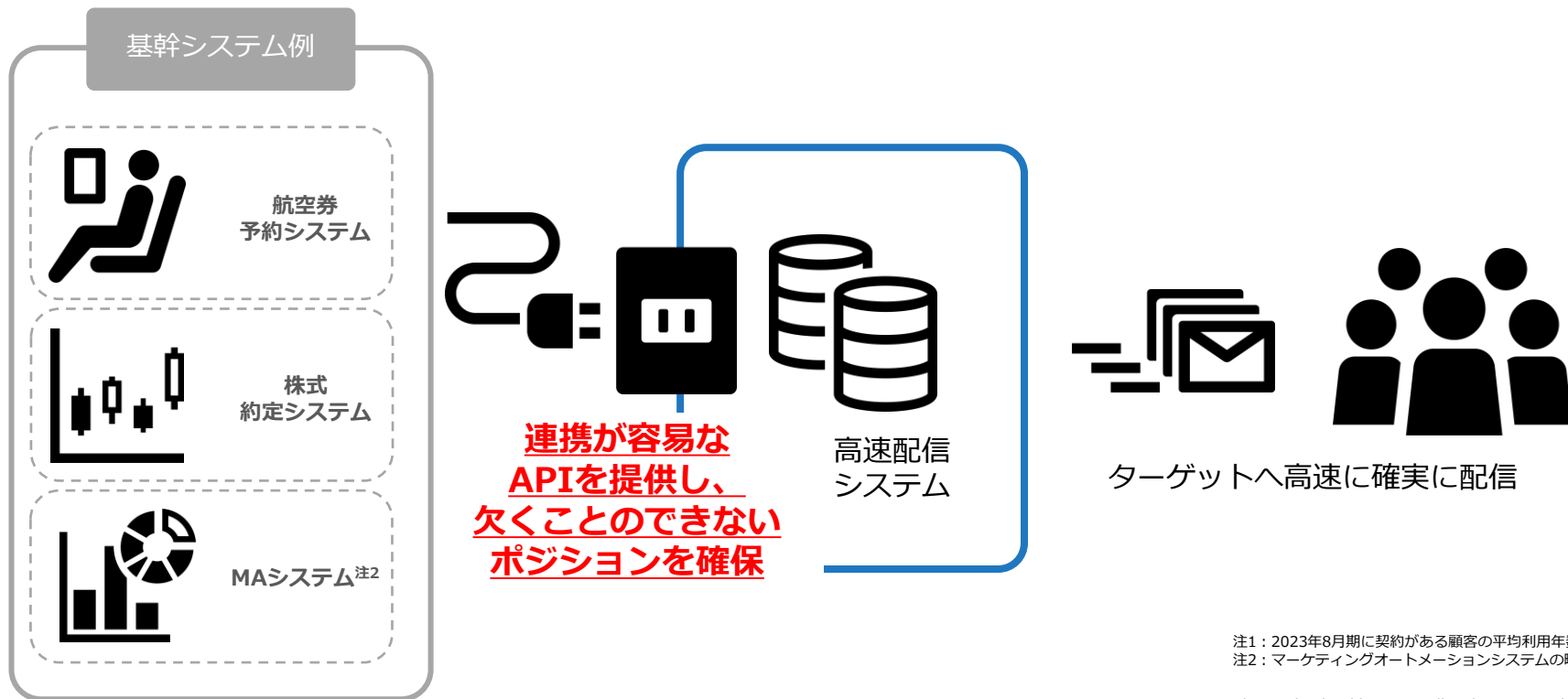


INDEX

1. 会社概要
 2. 業績・計画・ビジネスモデル
 3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ デジタルサイネージ関連事業
 - ・ **ソリューション事業**
 - ・ 事業概要
 - ・ 市場環境
 - ・ **強み・特徴**
1. グループの強み
 2. 2024年8月期通期業績他

強み・特徴：基幹システムとの連携による利用期間長期化

ソリューション事業の約75%の売上を占めるメッセージングサービス。顧客のサービスにとって最も重要な基幹システムと高速メール配信システムの連携を容易にすることで、欠くことのできないポジションを確保。更に、安心・安全・安定したAPIを提供することで、顧客の長期間の利用を実現。API連携の顧客の平均利用年数は約7年11カ月^{注1}。



注1：2023年8月期に契約がある顧客の平均利用年数

注2：マーケティングオートメーションシステムの略

INDEX

1. 会社概要

2. 業績・計画・ビジネスモデル

3. 事業について

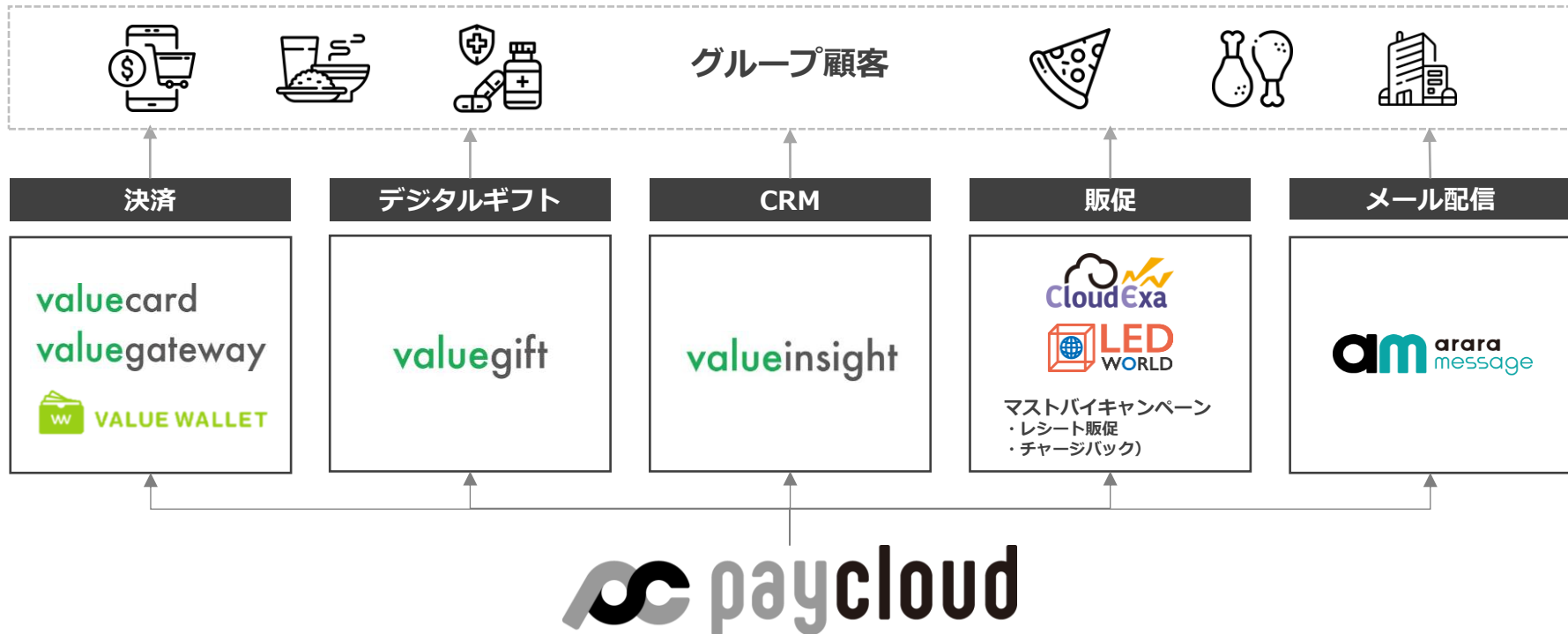
- ・ キャッシュレスサービス事業
- ・ デジタルサイネージ関連事業
- ・ ソリューション事業

4. グループの強み

5. 2024年8月期通期業績他

当社グループの強み | 豊富なサービスラインナップ

アララ、バリューデザイン、クラウドポイントが一体となり、相互の顧客基盤に対して豊富なサービスラインナップを提供。店舗DXをはじめとして多様化する顧客の課題に合わせ、顧客が必要とするサービスを今後も展開。



当社グループの強み：海外市場を含めたビジネス展開

海外市場については、キャッシュレスサービス事業におけるインド、タイの2拠点をグループの各事業会社が活用し、ビジネスを拡大することを実践中。ペイクラウド社としては、海外企業の日本市場への進出する足掛かりとなるよう、業務提携や共同開発などにより市場進出をサポートし、グループの事業会社の業容拡大の橋渡しの役割を担う。

日本から海外へ

- ・ 日本で実績を有する自社サービスを海外市場へ展開

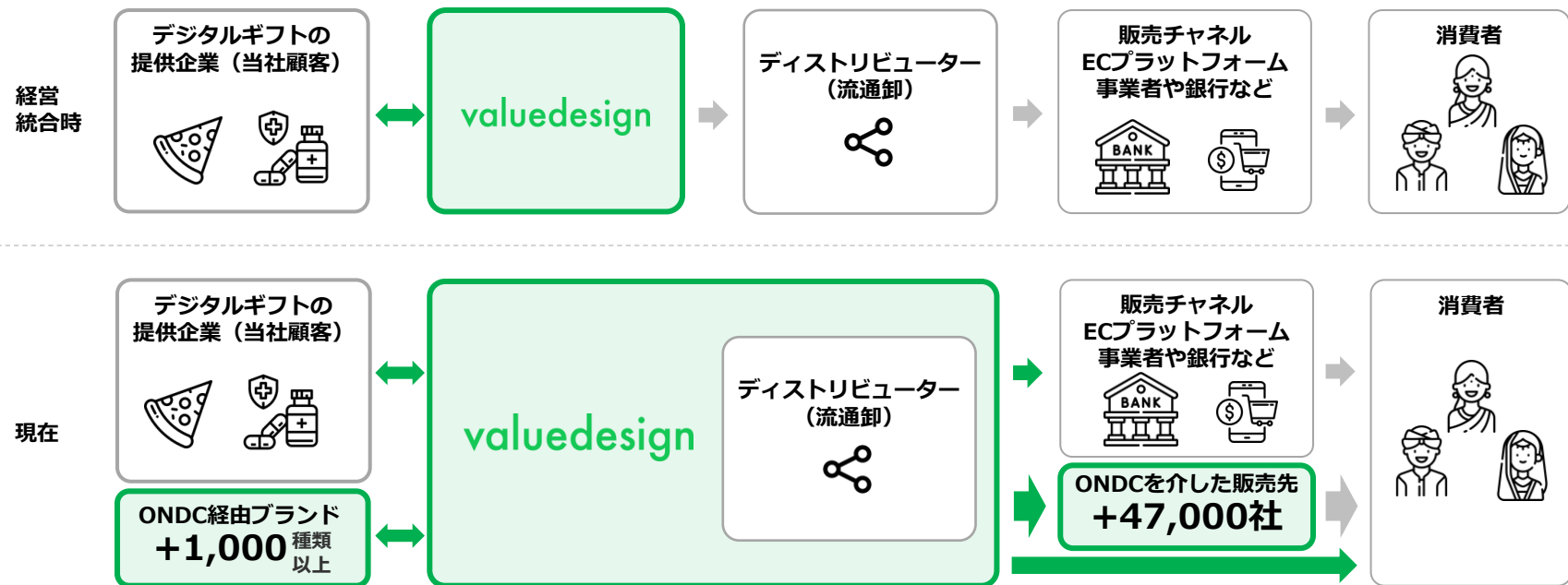


海外から日本へ

- ・ 海外の先進的なサービスを日本市場へ展開
- ・ 特殊な商習慣を有する日本市場へ参入する海外の企業と協力

インド政府が主導するONDC (注)を介したギフトカードの販売を開始

バリューデザイン インドは、ONDCを介したデジタルギフトの販売を開始。これにより、バリューデザインでのみ扱っていたブランドのギフトカード販売先（Eコマース事業者）が47,000社以上に拡大。また、バリューデザインで取り扱うギフトカードは、自社ブランドに加え1,000種類以上に増加。



(注) インド国内におけるEコマースの普及率を高めるため、2021年12月からインド政府が主導し開始したプロジェクト。①販売者としての登録が比較的簡単、②多様な販売者が等しく競い合えるなどの特徴がある。

バリューデザインにおいては、自社で取り扱うブランドの販売先を広げ、取扱いブランドを増やすことで売上アップを見込む。

INDEX

1. 会社概要
2. 業績・計画・ビジネスモデル
3. 事業について
 - ・ キャッシュレスサービス事業
 - ・ デジタルサイネージ関連事業
 - ・ ソリューション事業
4. グループの強み
- 5. 2024年8月期通期業績他**

2024年8月期通期 業績概況および最新情報

1. 通期連結業績：

調整後EBITDAは721百万円で前年同期比+62.8%^(注1)。
営業利益は337百万円で前年同期比+120.3%^(注1)
で過去最高を計上。売上高は68.5億円。

2. 2025年8月期連結業績予想：

売上90億円、調整後EBITDA10億円、営業利益5億円。
EBITDAマージンおよび営業利益率は、前年度比較で上昇。

3. 中期経営計画の進捗：

2025年8月期の売上高70億円に対し、90億円を想定。
足下の高成長を背景に、将来の利益成長実現のために、
キャッシュレスサービス事業への投資を加速。

(注) 1. 変則決算除く。旧アララの2022年9月～2023年8月（12か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年8月（14か月分）を集計した場合の実績。

2024年8月期 通期連結業績概況

売上高／前年同期比

6,853 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + 2,750 百万円
 対 変則決算 : + 2,377 百万円

- 前年は、旧アララの2022年9月～2023年8月及びバリューデザインの2022年7月～2023年8月（14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）と比較するとクラウドポイント社の業績の連結開始により、売上高が前年同期比2,750百万円増加。

調整後EBITDA／前年同期比

721 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + 278 百万円
 対 変則決算 : + 220 百万円

- 第3四半期において、デジタルサイネージ関連事業の需要増、特定顧客の一時的な導入増が売上増加に寄与。キャッシュレスサービス事業のリカーリング収益の積み上げもあり、721百万円の着地。
- 変則決算を除いた前年同期比で+60.9%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 99.3% / 調整後EBITDA達成率 111.0%

- 通期業績は、6/20開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」における業績予想に対して、売上高達成率99.3%とほぼ想定どおり。調整後EBITDA達成率は111.0%と想定を上回る着地。

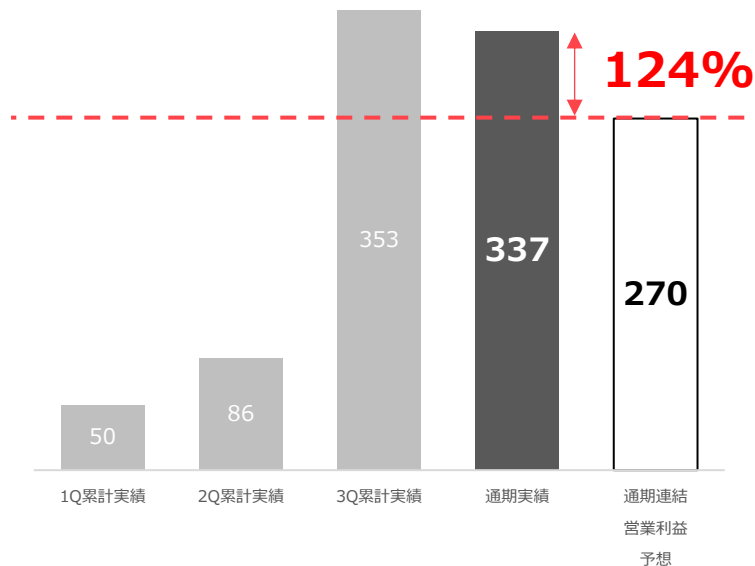
(注) 変則決算除く：旧アララの2022年9月～2023年8月（12か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2023年8月（12か月分）を集計した場合の実績
 変則決算：旧アララの2022年9月～2023年8月（12か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年8月（14か月分）を連結した変則決算

2024年8月期 連結営業利益・連結EBITDAの予想に対する実績

6/20開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」における連結営業利益・連結EBITDA予想に対し、連結営業利益は124%となる337百万円・連結EBITDAは111%となる721百万円を計上。

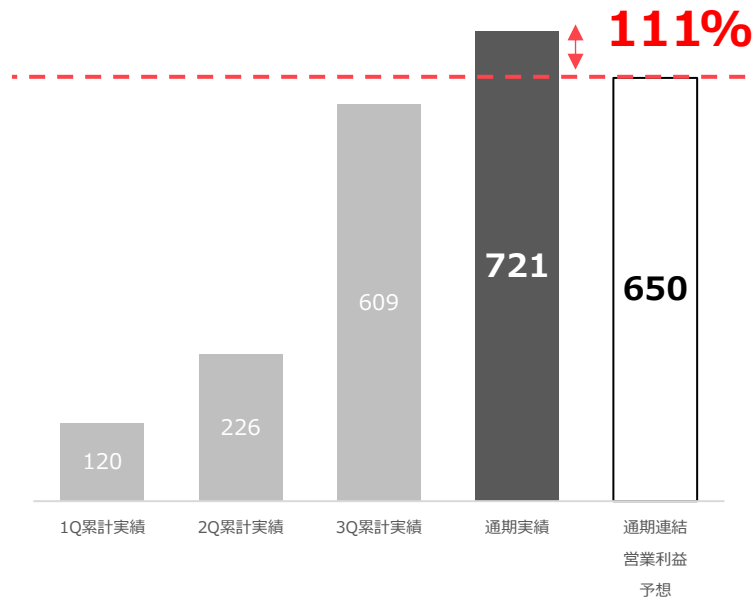
累計連結営業利益

(単位：百万円)



累計連結EBITDA

(単位：百万円)



2024年8月期 通期業績概要（連結損益計算書）

連結売上高は変則決算を除いた場合の前年同期比で+2,750百万円(+67.0%)増加。調整後EBITDAは前年同期比で+278百万円(+62.8%)増加し、変則決算を含む前年同期を超える721百万円を計上。

	2023年8月期 通期 ^{注1}	2023年8月期 通期 ^{注2}	2024年8月期 通期実績	2024年8月期 通期業績予想 ^{注3}	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	4,476	4,103	6,853 +2,750	6,900	売上高（達成率99.3%）： ・クラウドポイント社との経営統合によるデジタルサイネージ関連事業の売上増加
調整後EBITDA ^{注4}	501	443	721 +278	650	・キャッシュレスサービス事業の新規サービス導入の遅れ、受注済み顧客に起因するサービス展開の期ズレ
営業利益	163	153	337 +184	270	調整後EBITDA（達成率111.0%）： ・デジタルサイネージ関連事業の第3四半期における一時的な調整後EBITDA増
経常利益	133	123	320 +196	—	・キャッシュレスサービス事業における新サービス向けの原価を削減
税金等調整前 当期純利益	135	—	322	—	
当期純利益	114	—	74	—	詳細は次ページ参照

(注) 1. 旧アララの2022年9月～2023年8月（12か月分）及びパリューデザインの2022年7月～2023年8月（14か月分）を連結した変則決算
(注) 2. 旧アララの2022年9月～2023年8月（12か月分）及びパリューデザインの2022年9月～2023年8月（12か月分）を集計した場合の実績
(注) 3. 2024年6月20日付「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」を参照
(注) 4. 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。
それに伴い、2023年8月期の調整後EBITDAについても同様の算定方法で算出した数値を記載しております。

2024年8月期の法人税等合計額について

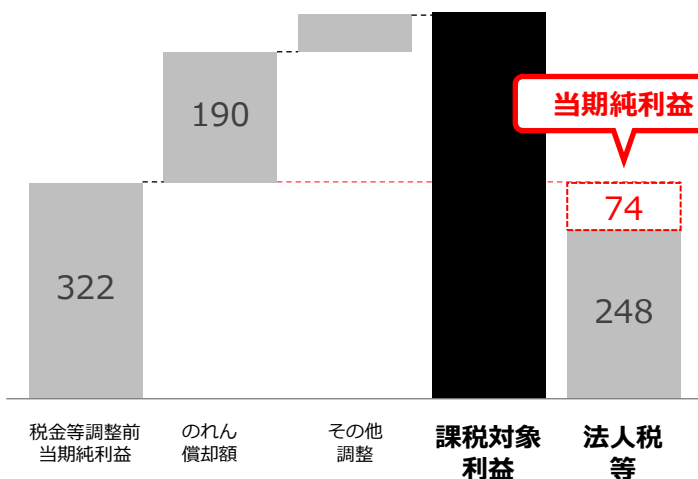
2024年8月期の法人税等合計額は、課税対象利益が増加し248百万円を計上。

2025年8月期以降、クラウドポイント社の通期業績の連結で、年間のれん償却額は約260百万円を計画^{注1}。

グループ通算制度^{注2}により課税対象利益を抑えることができるため、税負担率は下がり当期純利益は増額すると想定。

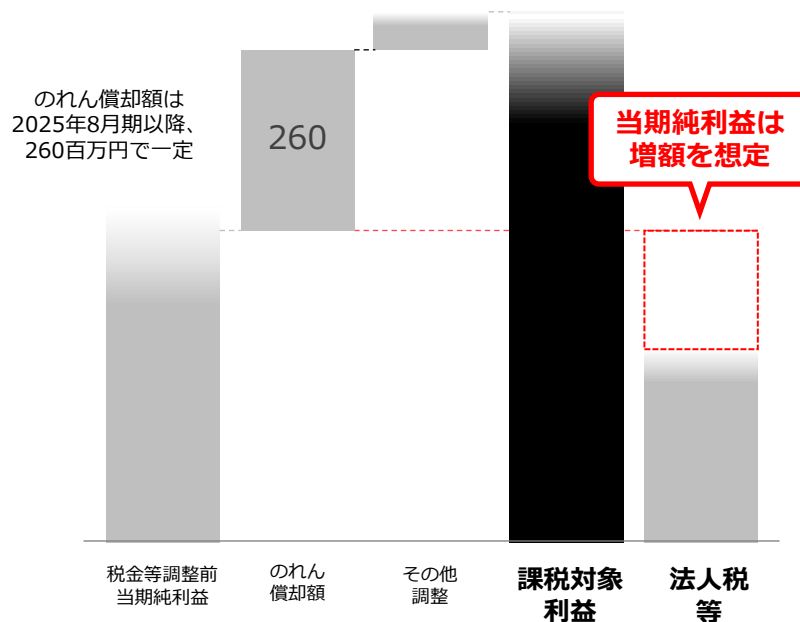
2024年8月期

(単位：百万円)



2025年8月期

(単位：百万円)



(注) 1. 新たなのれん償却額が増額しないことを前提としております。
 (注) 2. 2024年9月2日公表「グループ通算制度の適用開始に関して」を参照。

2025年8月期 通期連結業績予想

2025年8月期はクラウドポイント社の業績をフル連結。通期売上高は9,000百万円、調整後EBITDAは1,000百万円、営業利益は500百万円と予想。

(単位：百万円)	2024年8月期 通期実績	2025年8月期 通期業績予想	予想・実績比較 (成長率)
売上高	6,853	9,000	+ 2,147 (131%)
調整後EBITDA ^{注1}	721	1,000	+ 279 (138%)
EBITDAマージン	10.5%	11.1%	
営業利益	337	500	+ 163 (148%)
営業利益率	4.9%	5.5%	

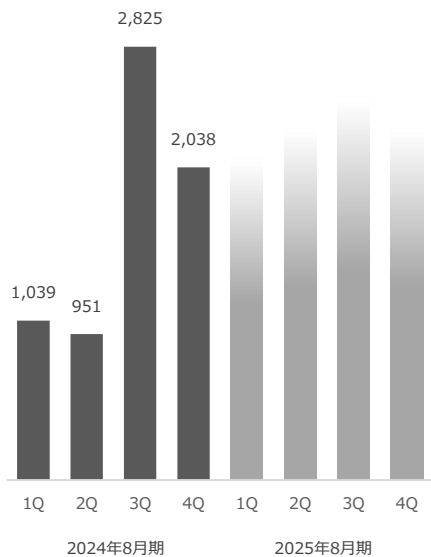
(注) 1. 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む） + 株式報酬費用

2025年8月期の四半期業績推移について

第1四半期からキャッシュレスサービス事業に対する投資を加速させるため、調整後EBITDA及び営業利益については、第2四半期から徐々に増加する見通し。第4四半期は株主優待等の費用も見込む。

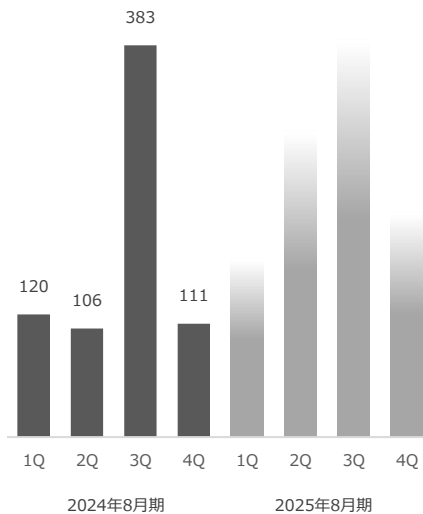
売上高

(単位：百万円)



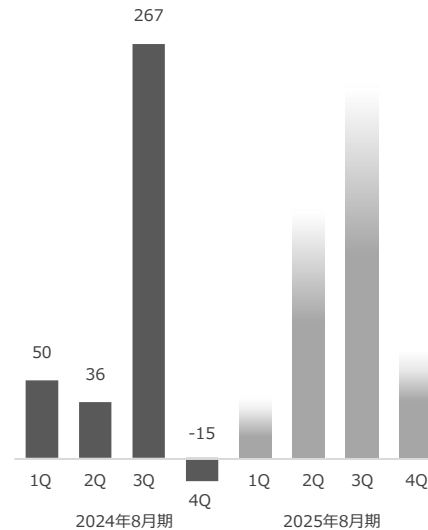
調整後EBITDA

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



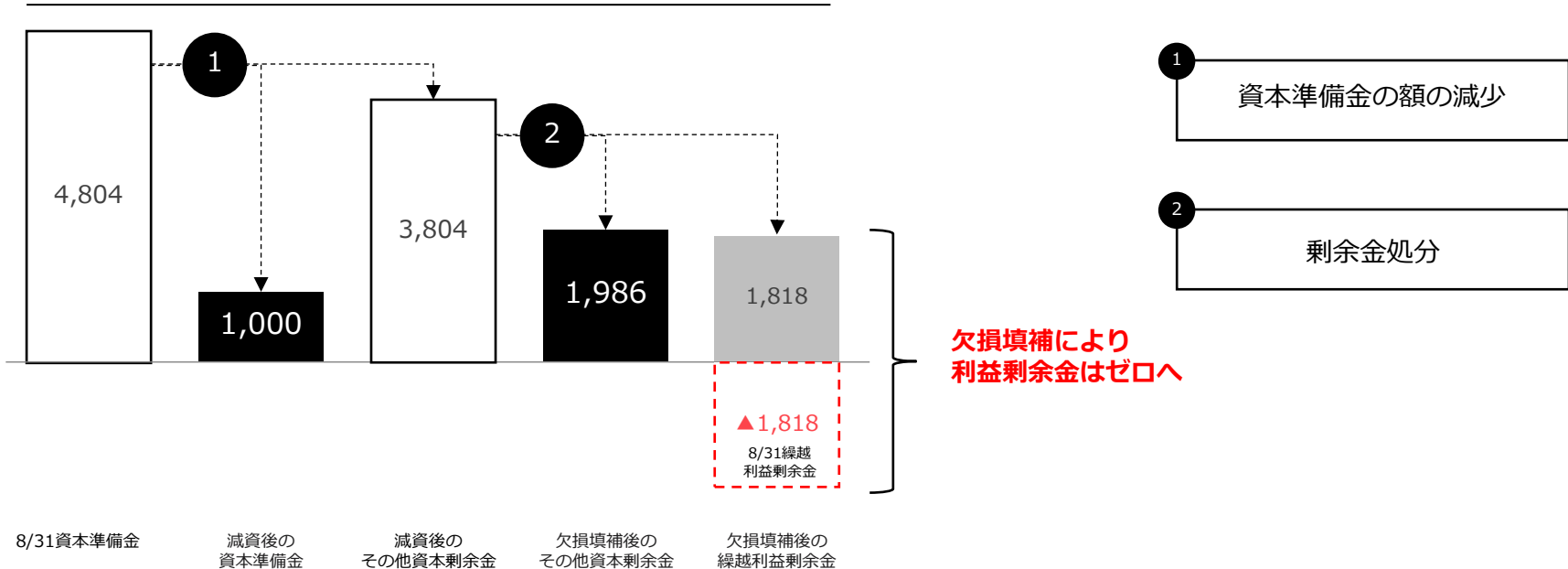
(注) 2024年8月期第3四半期よりクラウドポイント社の業績を連結。

(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

資本準備金の額の減少および剰余金の処分 (ペイクラウドHD単体)

「資本政策および財務戦略における機動性の確保」並びに「株主還元施策の早期実現」を目的とした頭書について、11/26開催予定の19回定時株主総会に付議することを10/21に決議。

減資および欠損填補について (単位：百万円)



月次報告・メディアでの発信

ホームページ上で月次業績報告を開示。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 井上による情報発信を行っております。

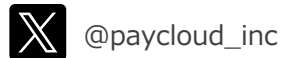
月次業績報告



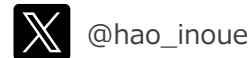
メディア・SNSでの発信



パイクラウドHD【公式】



パイクラウドHD副社長 井上



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
	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

アンケートにご協力をお願いいたします (最短1分)

