

The main paycloud logo, with a stylized 'pc' monogram in black and grey, followed by the word 'paycloud' in a bold, lowercase sans-serif font.

2024年8月期第3四半期 決算説明資料

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7月12日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. 経営統合の効果
5. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. 経営統合の効果
5. Appendix

2024年8月期3Q 業績概況および最新情報

1. 調整後EBITDAは609百万円で前年同期比+89.2%^(注1)。営業利益は353百万円で前年同期比+262.5%^(注1)を計上。売上高は48.1億円で順調に推移。
2. 6/20開示のとおり、売上高の通期見通しは据え置くものの、営業利益の通期見通しを上方修正。2025年8月期のキャッシュレスサービス事業の利用者増のための費用増を4Qに想定。
3. 特定顧客の一時的な導入増と年度末・新年度に向けたデジタルサイネージ関連サービスの需要増を受け、クラウドポイント社の受注が想定を上回り、売上高、営業利益が計画以上の進捗。
4. 経営統合後、キャッシュレスサービス事業とデジタルサイネージ関連事業の掛け合わせによる案件化が生まれ、一部は受注済。

(注) 1. 変則決算除く。旧アララの2022年9月～2023年5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年5月（11か月分）を集計した場合の実績。

2024年8月期3Q 連結業績概況

売上高／前年同期比

4,815 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + 1,867 百万円
 対 変則決算 : + 1,494 百万円

- 前年は、旧アララの2022年9月～2023年5月及びバリューデザインの2022年7月～2023年5月（11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1,867百万円増加。

調整後EBITDA／前年同期比

609 百万円 / ^(注) 対 変則決算除く : + 287 百万円
 対 変則決算 : + 234 百万円

- 特定顧客の一時的な導入増と年度末・新年度に向けたデジタルサイネージ関連事業の新規売上計上、キャッシュレスサービス事業の収益の積み上げなどにより、609百万円の着地。
- 変則決算を除いた前年同期比で+89.2%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

売上高進捗率／調整後EBITDA進捗率

売上高進捗率

69.8%

調整後EBITDA進捗率

93.8%

- 6/20開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、売上高6,900百万円、調整後EBITDA650百万円を維持。
- 調整後EBITDAは3Qの想定を上回る進捗率。
- 通期予想に対する進捗率の詳細は、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：旧アララの2022年9月～2023年5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2023年5月（9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5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年5月（11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。

売上高は、主にデジタルサイネージ関連事業での特定顧客の一時的な導入増と新年度に向けた需要増を受け順調に推移。2025年8月期のキャッシュレスサービス事業の利用者増のための費用増を4Qに想定。

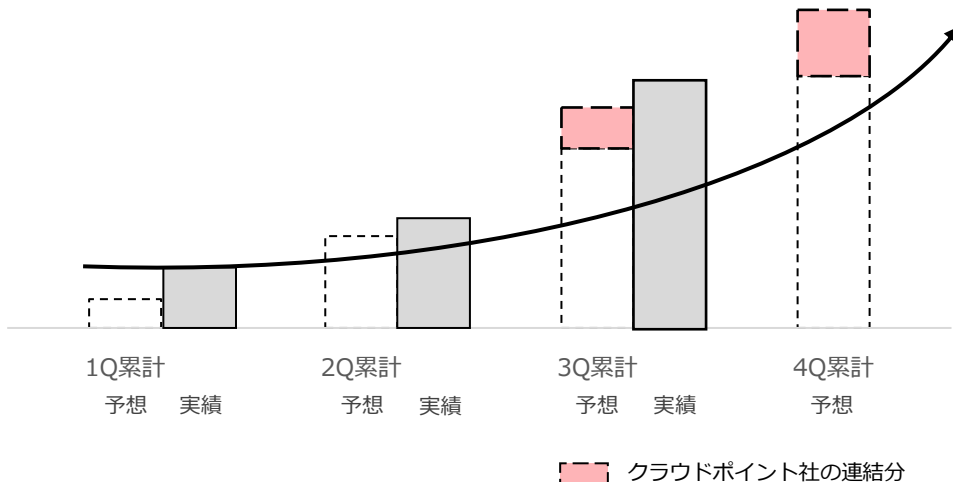
調整後EBITDA (2024年8月期)



3Q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



(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. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. 経営統合の効果
5. Appendix

2024年8月期3Q 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+1,876百万円(+63.4%)増加。調整後EBITDAは前年同期比で+287百万円(+89.1%)増加し、変則決算を含む前年同期を超える609百万円を計上。

	2023年8月期 3Q実績 ^{注1}	2023年8月期 3Q実績 ^{注2}	2024年8月期 3Q実績 前年同期比 (対 変則決算除く)	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)		(連結)	
売上高	3,321	2,947	4,815 +1,867	6,900	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売上の増加
調整後EBITDA ^{注3}	375	322	609 +287	650	特定顧客の一時的な導入増と新年度に向けたデジタルサイネージ関連サービスの需要増による増益
営業利益	107	97	353 +256	270	6/20開示の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、営業利益の見通しを上方修正
経常利益	93	84	343 +259	-	
当期純利益	72	62	138 +76	-	来期の増益に向けて、グループ通算制度を申請済み

(注) 1. 旧アララの2022年9月～2023年5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年5月（11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5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年9月～2023年5月（9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

2024年8月期通期業績推移（損益計算書）

4Q（6-8月期）の連結業績見通しは、3Q（3-5月期）実績と比較し、減収・減益となるものの、売上は、当初の想定レベルになると予想。調整後EBITDAと営業利益については、2025年8月期のキャッシュレスサービス事業の利用者増に備えた費用の先行計上を4Qに想定。加えて、次ページのデジタルサイネージ関連事業の業績は当初の想定通りのレベル感に着地見込み。

（単位：百万円）

2024年 8月期 (四半期単位)	1Q	前年同期比 (%) (対 変更決算除く)	2Q	前年同期比 (%) (対 変更決算除く)	3Q	前年同期比 (%) (対 変更決算除く)	4Q 想定	2024年8月期 通期業績予想 ^{注1}
	売上高 前年同期比+/-	1,039 (+167)	119%	951 (▲58)	94%	2,825 (+1,759)	265%	2,085
調整後EBITDA ^{※2}	120 (+91)	414%	106 (▲33)	76%	383 (+230)	250%	40	650
営業利益	50 (+99)	-	36 (▲28)	56%	267 (+185)	327%	▲84	270
経常利益	46 (+99)	-	31 (▲29)	52%	266 (+189)	347%	-	-
当期純利益	▲1 (+34)	-	▲13 (▲70)	-	152 (+112)	386%	-	-

（注）1. 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

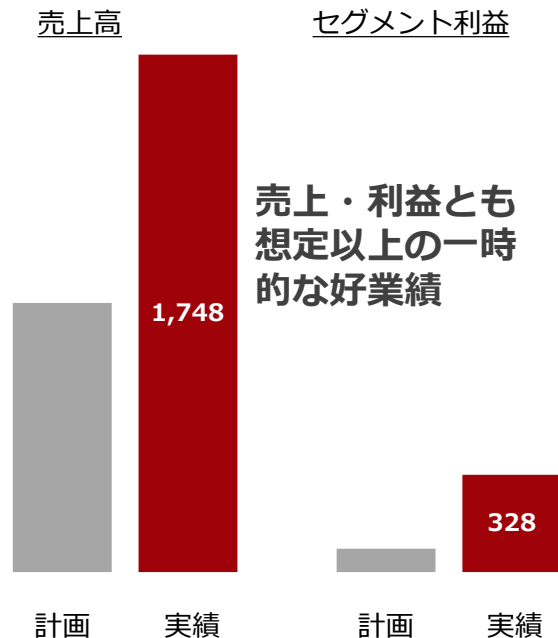
（注）2. 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む） + 株式報酬費用

デジタルサイネージ事業の第3四半期、第4四半期について

第3四半期は、当初の予算に対して、想定以上の大型案件を複数受注。第4四半期については、夏場の稼働日数減や商業施設等のプロジェクト全体の遅延により、一部の売上が来期にずれこむ見込み。

第3四半期

(単位：百万円)



第4四半期

(単位：百万円)

当初の想定通りのレベル感に着地見込み

- 夏場の稼働日数減の影響もあり、全国チェーン店への導入スピードが一時的に減速。
- 導入に際し、自社の人的リソースは確保できているが、商業施設等の新規・リニューアルプロジェクト全体の遅延の影響もあり、売上計上の期ズレを見込む。

来期へ

2025年8月期の連結業績予想について

2024年8月期の業績は、クラウドポイント社の3月～8月の下期のみ業績を連結。2025年8月期については下記のような連結業績予想をイメージし、現在策定中。

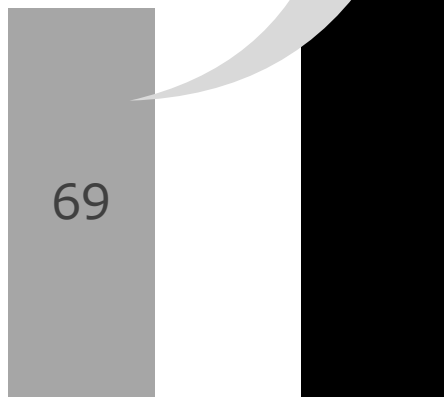
売上高

(単位：億円)

2024年8月期注

2025年8月期

クラウドポイント社の
通期連結と業績拡大を想定



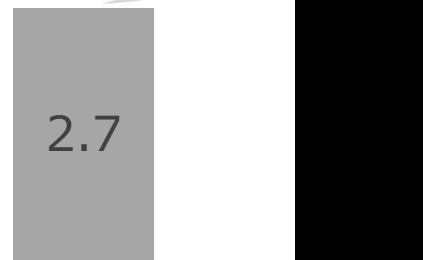
営業利益

(単位：億円)

2024年8月期注

2025年8月期

クラウドポイント社の通期連結
と業績拡大・業務の効率化に
よるコストの適正化を想定



(注) 2024年6月20日開示「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を参照

2024年8月期3Q 業績概要（貸借対照表）

クラウドポイント社との経営統合により、総資産が79億円、純資産は42億円となった。
のれんの年間償却額は、約2.6億円を想定。

2024年5月末 （単位：百万円）

2024年2月末 （単位：百万円）

流動資産 2,434	流動負債 1,296
現預金 1,919	買掛金 128
受取手形、売掛金及び契約資産 411	有利子負債 651
	その他 515
	固定負債 938
	有利子負債 780
固定資産 1,984	純資産 2,184
のれん 985	(自己資本比率49.4%)
投資その他 68	

総資産
4,419

流動資産 4,427	流動負債 2,358
現預金 2,703	買掛金 638
受取手形、売掛金及び契約資産 1,078	有利子負債 756
	その他 963
	固定負債 1,312
	有利子負債 1,159
固定資産 3,504	純資産 4,260
のれん 2,323	(自己資本比率53.1%)
投資その他 199	

総資産
7,931

資産の部

負債及び純資産の部

資産の部

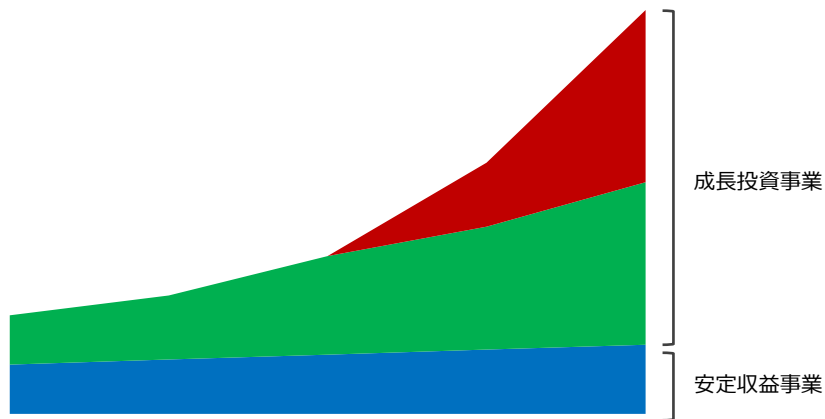
負債及び純資産の部

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
- 3. 事業別業績・指標**
4. 経営統合の効果
5. Appendix

2024年8月期3Q 事業別業績（全体）

各事業の位置づけと売上構成は、以下の通りです。

各事業の位置づけ



成長投資事業

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

デジタルサイネージ関連事業

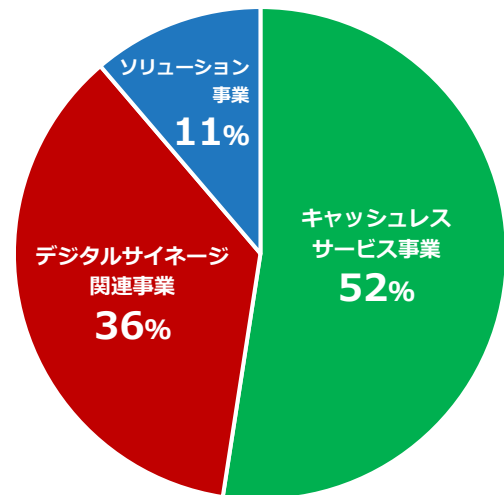
スポット売上比率の高い
ビジネス

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

売上高構成（3Qまでの累計）



ソリューション
事業

11%

デジタルサイネージ
関連事業

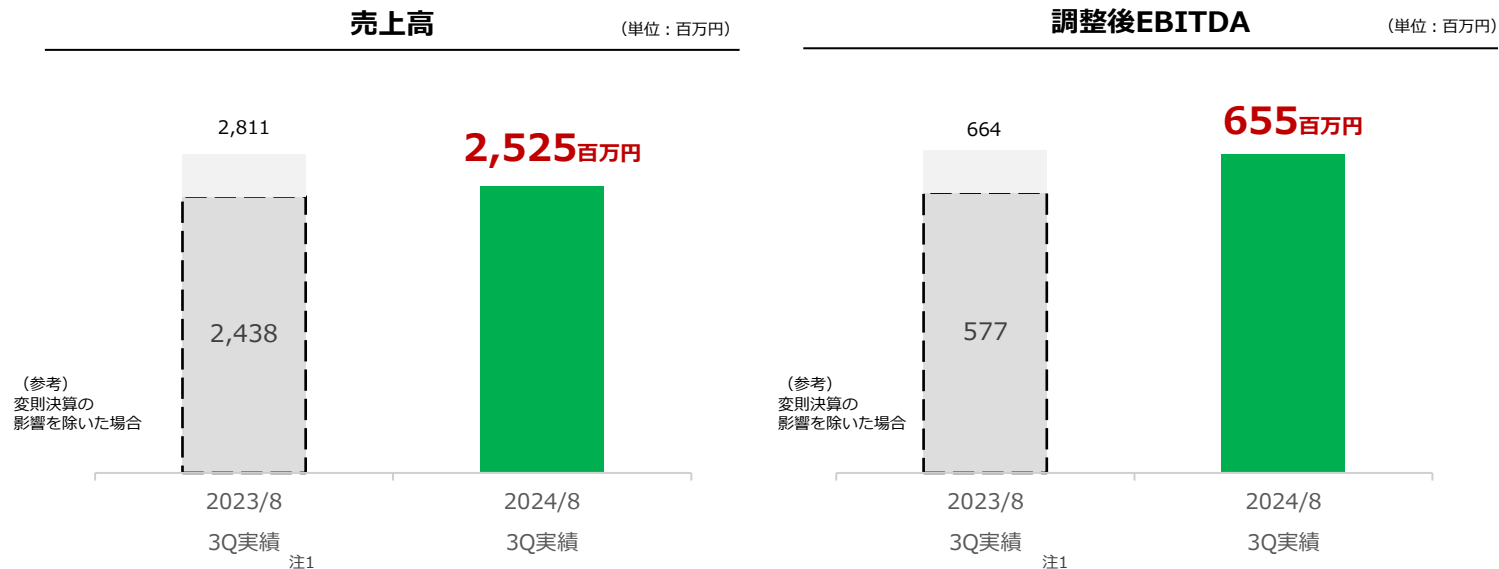
36%

キャッシュレス
サービス事業

52%

2024年8月期3Q 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、3Qの売上高は変則決算を除いた前年同期比で+87百万円増加し、2,525百万円を計上。調整後EBITDAは変則決算を除いた前年同期比で+78百万円増加し、655百万円を計上。



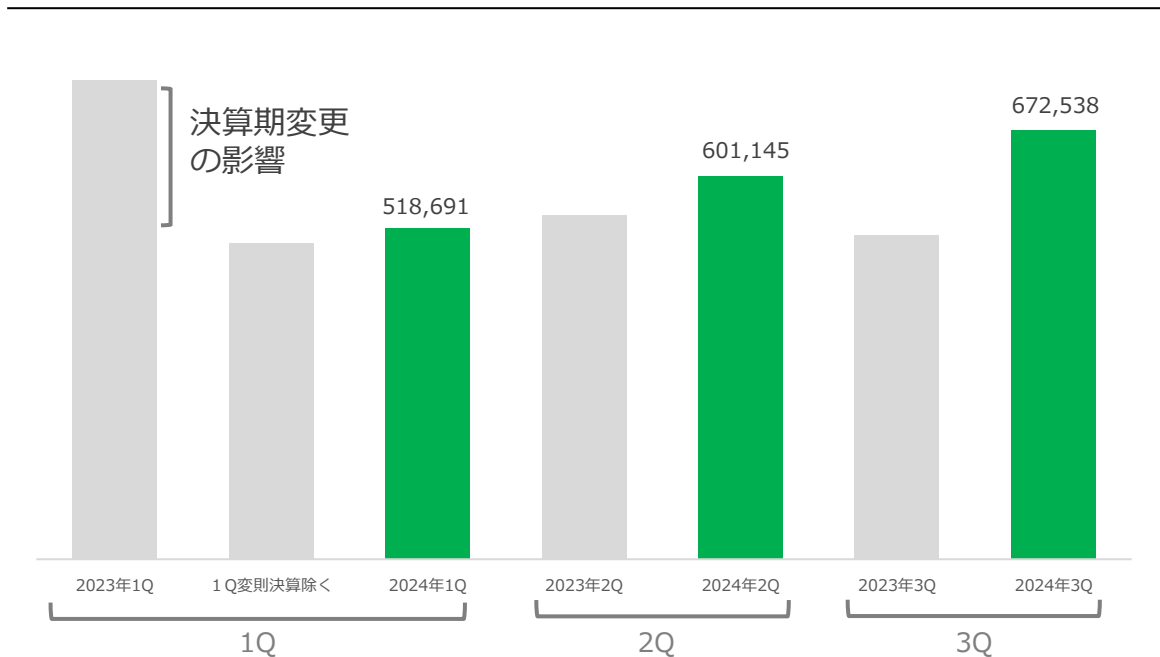
(注) 1. 旧アララの2022年9月～2023年5月（9か月分）及びバリューデザインの2022年7月～2023年5月（11か月分）を連結した変則決算

キャッシュレスサービス事業の3Q売上高前年同期比について

2023年8月期のバリューデザイン社の決算期変更に伴い、前期11ヶ月分の売上と3Q累計実績比較となっているため、前年同期比▲10.2%となっている。しかし、下記の通りリカーリング売上は堅調に推移。

リカーリング売上の推移

(単位：千円)



リカーリング売上に関して：
特に経営指標として重要視している売上。左記のとおり前年を上回り、四半期推移においても継続的に成長している。

その他売上に関して：
2023年8月期に計上したマイナポイント関連事業の売上は、事業終了のため、今期については減少。結果、87,325千円（▲323,138千円）となった。この減少をカバーし、事業拡大中。

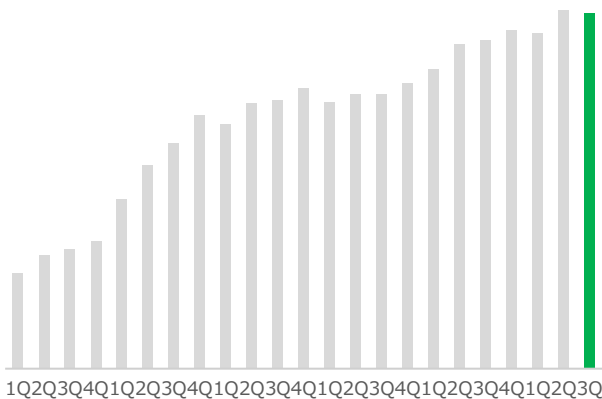
2024年8月期3Q キャッシュレスサービス事業の主要KPI

2024年8月期3Qの決済取扱高は3,367億円となり、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

(単位：億円)

3,367億円



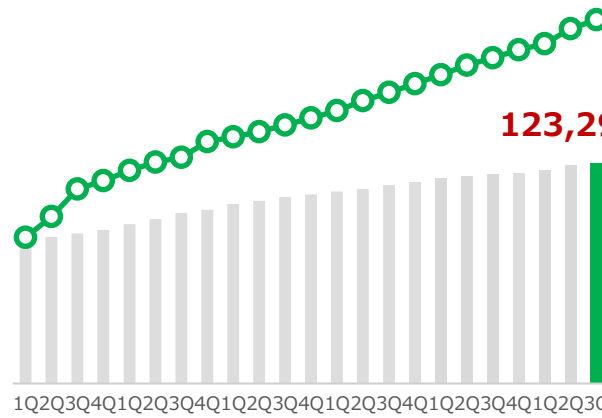
2019/8期 2020/8期 2021/8期 2022/8期 2023/8期 2024/8期

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)

203,238千人

123,295店舗



2019/8期 2020/8期 2021/8期 2022/8期 2023/8期 2024/8期

(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）

デジタルサイネージの需要の背景

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



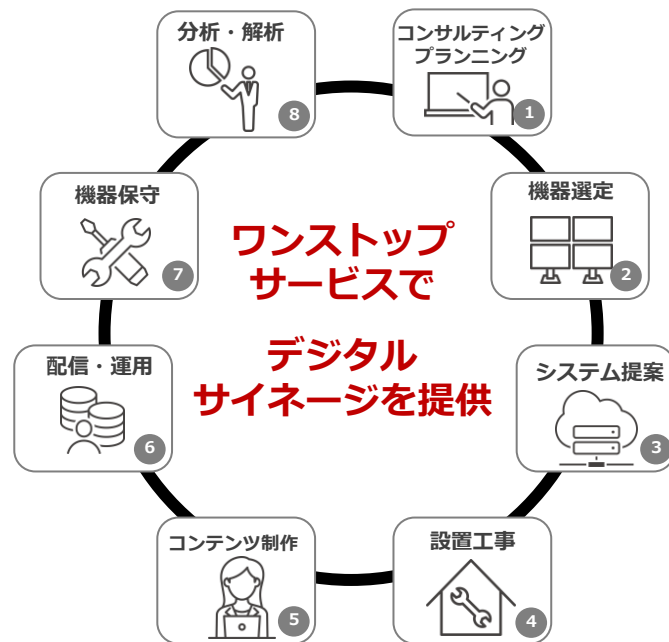
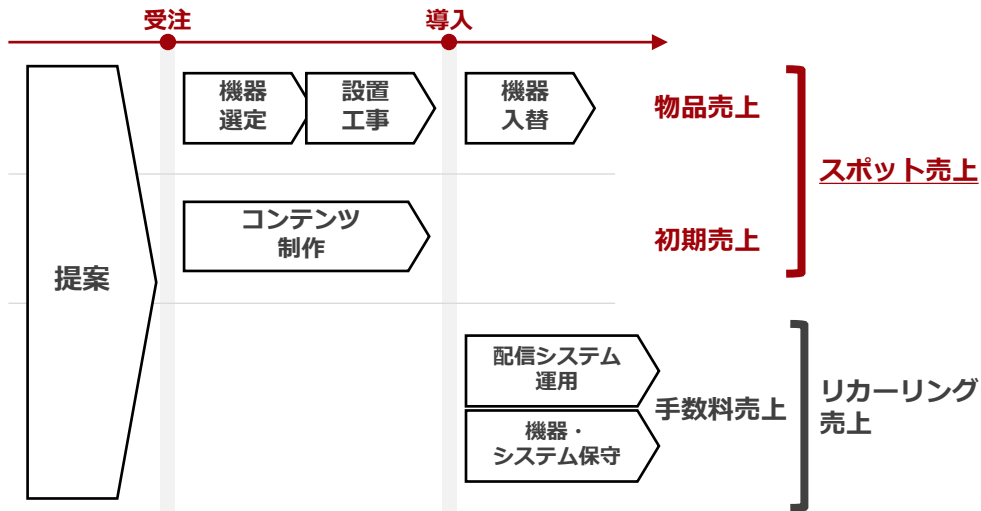
<https://cloudexa.cloudpoint.co.jp/>

デジタルサイネージのビジネスモデル

導入から運用に係る全ての業務をワンストップで行うクラウドポイントの強みを活かし、顧客の人手不足解消、店舗DXを推進。デジタルサイネージ関連事業での主な売上は、スポット売上。

スポット売上・リカーリング売上

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。

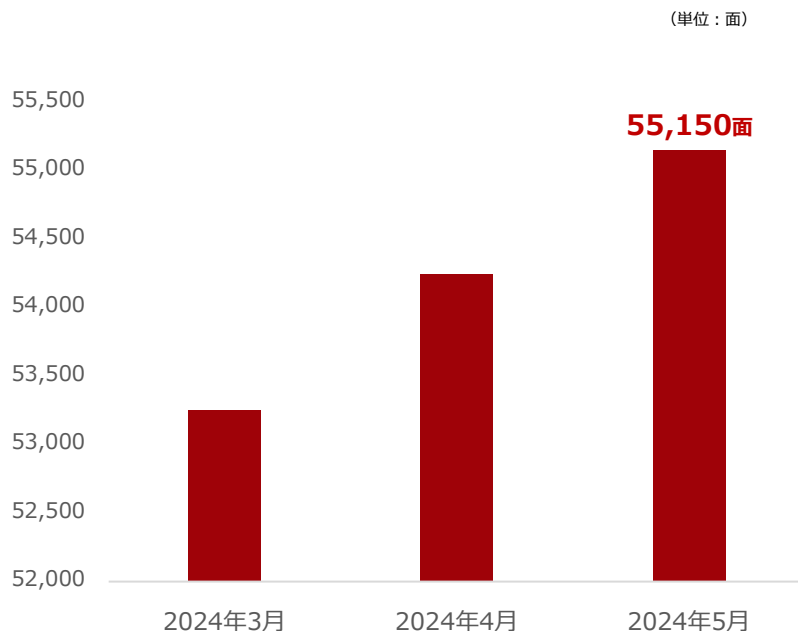


2024年8月期3Q デジタルサイネージ関連事業の主要KPI

2024年3月～5月の3か月間、デジタルサイネージの新規設置面数は各月で前月比+約1,000面。

特定顧客の一時的な導入増、年度末・新年度による需要の高まり、顧客起因による大型案件の導入加速を受け、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



・業界トレンド：年度末・年始は他の月と比べ需要増

※特に3Qは顧客起因による導入前倒して、設置面数も予想を上回り拡大。

- ・需要増の要因：
 - ・年度末設備予算の実行
 - ・新年度に向けた準備
 - ・人手不足への対策



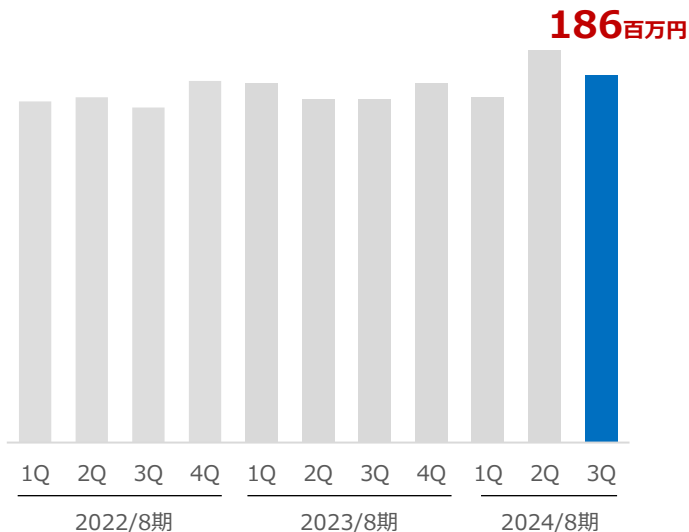
クラウドポイント最新事例紹介ページ
<https://www.cloudpoint.co.jp/case/>

2024年8月期3Q ソリューション事業の業績

メッセージングサービス事業は堅調な伸びを続けているものの、AR事業の受注リードタイムの長期化もあり、減収となった。持株会社体制への移行により、持株会社からの配賦費用（経営指導料、業務委託費）が発生したことにより、調整後EBITDAも減少。ただし、グループ全体の費用増減は無し。

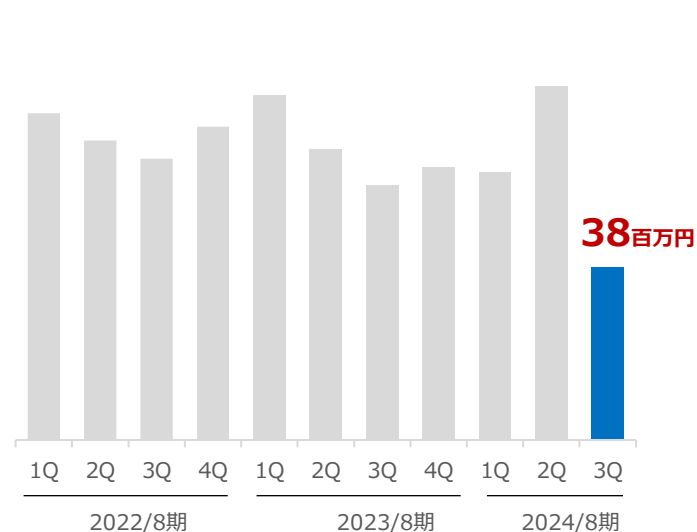
売上高推移

(単位：百万円)



調整後EBITDA推移

(単位：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. 事業別業績・指標
- 4. 経営統合の効果**
5. Appendix

経営統合の効果

スーパーマーケット等でのデジタルサイネージと独自Payの併用による店頭プロモーション、バックヤードでの活用を目的としたニーズをとらえ受注し、今期中の導入を見込んでいる。

展示会に出展

「リテールテックJAPAN」（3月東京開催）では、ブースにてデジタルサイネージを展示。小売業の来場者からの関心が一定数あることを確認。



販促プロモーションでの活用

- ・店頭でのキャンペーン告知・販促
- ・店内での販促プロモーション



バックヤードでの活用

- ・バックヤードでの情報管理
(独自Pay決済額、独自Pay売上関与率、売上、販促効果、需要予測などを一覧できる画面としてデジタルサイネージを活用)



1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. 経営統合の効果
5. Appendix



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

設 立 年 月 日 2006年8月

役 員 構 成 取締役会長 三浦 巖嗣 社外取締役 金子 毅
代表取締役副会長 岩井 陽介 社外取締役 井上 昌治
代表取締役社長 尾上 徹 社外取締役 種谷 信邦
取締役副社長 井上 浩毅 社外取締役 米田 恵美
取締役 林 秀治

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

資 本 金 1,020百万円 (2024年2月末時点)



valuedesign

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
資本金	100百万円 (2023年8月末時点)
事業内容	キャッシュレスサービス事業

Cloudpoint

社名	株式会社クラウドポイント
代表取締役	代表取締役 三浦 巖嗣
資本金	230百万円 (2023年8月末時点)
事業内容	デジタルサイネージ関連事業

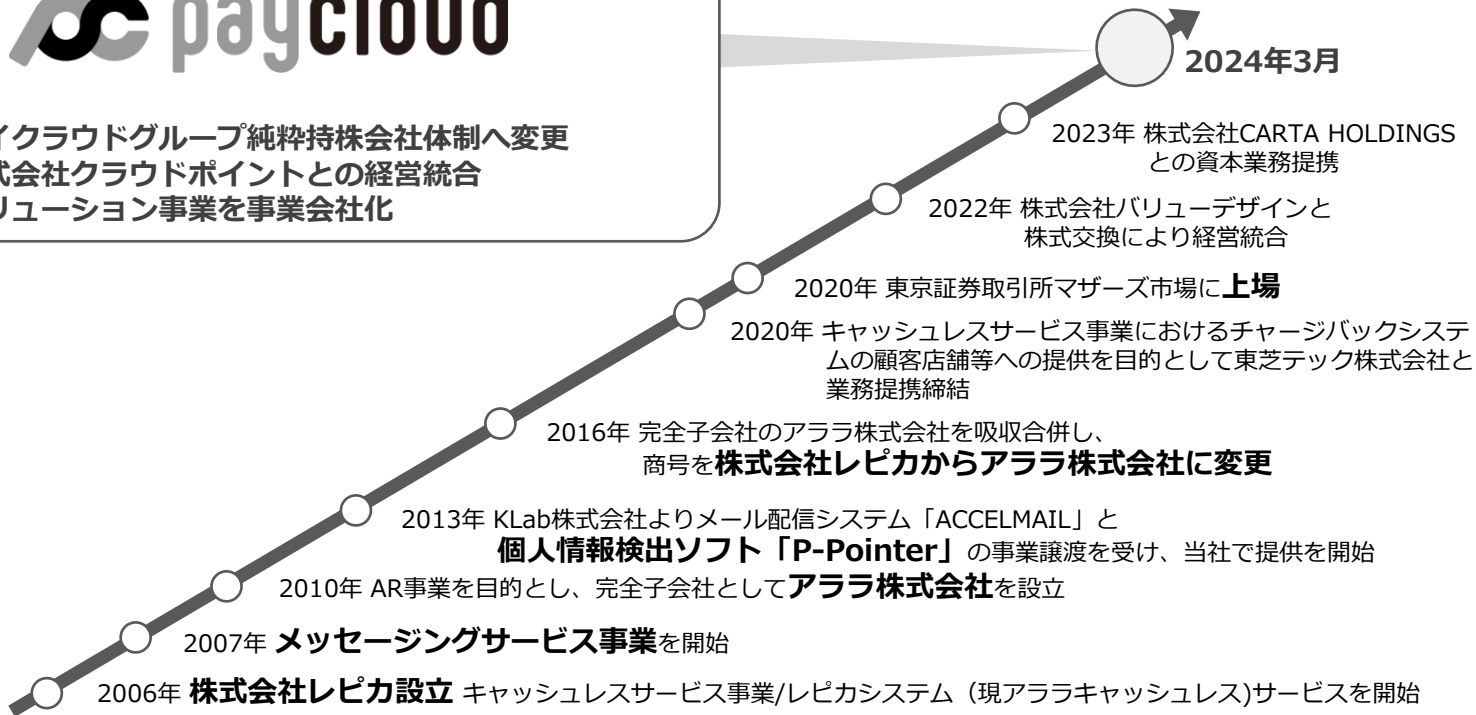
arara

社名	アララ株式会社
代表取締役社長	代表取締役社長 門倉 紀明
資本金	5百万円 (2023年10月末時点)
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。



- ・ペイクラウドグループ純粋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

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。

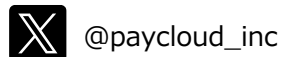
月次業績報告



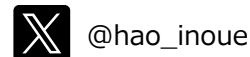
メディア・SNSでの発信



ペイクラウドHD【公式】



ペイクラウドHD副社長 井上



ディスクレーム

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。