

平成 28 年 8 月 22 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 バ リ ュ ー デ ザ イン
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 尾 上 徹
(コード番号：3960 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 本 多 誠 一
(TEL. 03-6661-0115)

平成 29 年 6 月期の業績予想について

平成 29 年 6 月期（平成 28 年 7 月 1 日から平成 29 年 6 月 30 日まで）における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連 結】

(単位：千円、%)

項目	決算期	平成 29 年 6 月期 (予想)		平成 28 年 6 月期 (実績見込み)			平成 27 年 6 月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	
売 上 高		2,254,835	100.0	38.2	1,631,170	100.0	31.2	1,243,663	100.0
営 業 利 益 又 は 営 業 損 失 (△)		251,608	11.2	33.5	188,448	11.6	—	△176,744	—
経 常 利 益 又 は 経 常 損 失 (△)		236,784	10.5	45.2	163,109	10.0	—	△187,754	—
当 期 純 利 益 又 は 当 期 純 損 失 (△)		223,331	9.9	48.7	150,197	9.2	—	△550,069	—
1 株 当 たり 当 期 純 利 益 又 は 1 株 当 たり 当 期 純 損 失 (△)		166 円 47 銭			131 円 68 銭			△515 円 09 銭	
1 株 当 たり 配 当 金		0 円 00 銭			0 円 00 銭			0 円 00 銭	

- (注) 1. 平成 27 年 6 月期 (実績) 及び平成 28 年 6 月期 (実績見込み) の 1 株当たり当期 (四半期) 純利益又は 1 株当たり当期純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 平成 29 年 6 月期 (予想) の 1 株当たり当期純利益は、公募予定株式数 (268,000 株) を含めた期中平均発行済 (予定) 株式数により算出しております。なお、当該株式数にはオーバアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分 (最大 43,900 株) は含まれておりません。
3. 平成 28 年 4 月 12 日付で普通株式 1 株につき 100 株の株式分割を行っております。上記では、平成 27 年 6 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期 (四半期) 純利益又は 1 株当たり当期純損失を算定しております。
4. 平成 28 年 8 月 22 日開催の取締役会において承認された平成 28 年 6 月期の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和 51 年大蔵省令第 28 号) に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第 193 条の 2 第 1 項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (並びに訂正事項分)」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【平成 29 年 6 月期業績予想の前提条件】

(1) 全体の見通し

当社グループが営んでいるハウスプリペイドカード事業及びブランドプリペイドカード事業は、電子決済市場に属しております。昨今の EC 市場の拡大に加え、店舗取引におけるキャッシュレス化の進展により電子決済市場の規模は拡大基調にあり、平成 24 年度の約 44 兆 6,480 億円から、平成 29 年度は約 66 兆 3,926 億円までの拡大が予想されております（出典：「電子決済市場に関する調査結果 2013」株式会社矢野経済研究所）。

このような環境の下、当社グループの事業が属するサーバ管理型（金額的価値をカード本体ではなくサーバで管理する方式）電子マネー/プリペイド市場も近年拡大傾向にあり、平成 25 年度の 8,780 億円から、平成 33 年度は約 4 兆 7,100 億円までの拡大が予想されております（出典：「プリペイド決済市場の実態と展望 2016」株式会社矢野経済研究所）。

このうち、ハウスプリペイドカード市場は、顧客の囲い込みが可能となること等のメリットを享受できることから、飲食業・小売業等において導入企業が拡大しており、平成 25 年度の約 4,400 億円から、平成 33 年度には約 1 兆 9,280 億円までの拡大が予想されております。また、ブランドプリペイドカード市場は、従来のハウスプリペイドカードの機能に、VISA、MasterCard 等の国際ブランド加盟店での決済機能を搭載したもので、近年注目を集め、今後の同市場の成長が期待されており、平成 25 年度の約 300 億円から、平成 33 年度には約 1 兆 7,420 億円までの拡大が予想されております（出典：「プリペイド決済市場の実態と展望 2016」株式会社矢野経済研究所）。

このような状況の下、当社グループが営んでいるハウスプリペイドカード事業及びブランドプリペイドカード事業においても、大型飲食チェーンやスーパーマーケット等を中心に平成 28 年 6 月末現在で導入企業数 500 社（前期比 11.6%増）、48,239 店舗（前期比 41.8%増）に導入され、取扱高は 107,036 百万円（前期比 79.3%増）と増加傾向にあり、当社 ASP サービスの導入に伴う初期手数料及びプリペイドカードの取扱高に応じたシステム利用料等の月額手数料による収入についても堅調に推移しております。なお、当社の売上高は初期売上（システム導入に係る手数料として発生する初期設定料金や、プリペイドサービス導入に必要な端末機器・カードの販売料金等）と月額売上（固定費及び変動費（決済金額の 1%））に大別しており、初期売上の販売単価・月額売上の固定料金・変動費の料率については前期と同様の水準を見込んでおります。

この結果、平成 28 年 6 月期での売上高は 1,631,170 千円（前期比 31.2%）、営業利益 188,448 千円、経常利益 163,109 千円、当期純利益 150,197 千円となっております。また、平成 29 年 6 月期の業績は、売上高 2,254,835 千円（前期比 38.2%増）、営業利益 251,608 千円（前期比 33.5%増）、経常利益 236,784 千円（前期比 45.2%増）、当期純利益 223,331 千円（前期比 48.7%増）を見込んでおります。なお、後記（4）販売費及び一般管理費、営業利益にて記載のとおり、第 1 四半期においては、販売費及び一般管理費が増大することを見込んでおり、営業赤字となる見込みです。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(2) 売上高

当社グループの事業セグメントは、ハウスプリペイドカード事業及びブランドプリペイドカード事業の2つの事業によって構成されており、両事業共に売上高は、初期登録手数料・カード発行枚数・システム開発費用等の「初期売上」、及びプリペイドカードの取扱高(利用額・入金額)の一部から徴収するシステム利用料等の「月額売上」から構成されております。

売上高予算は、前期に受注済で当期に売上計上を行う案件の受注金額、当期新規受注見込み案件の想定売上(類似案件の前年同月実績を参考に算出)、既存顧客の展開計画に基づく想定売上等から積上げを行い、算出しております。

セグメント別の前提条件は以下の通りです。

(ハウスプリペイドカード事業)

前期の総売上高の87.6%を占めるハウスプリペイドカード事業においては、顧客を新規顧客(当期中に立上げ(=サービス導入)を行う顧客)と既存顧客(前期までに立上げ済の顧客)に分類しております。また、新規顧客については、①前期に受注し、当期中に立上げを行う顧客と②当期中に新たに受注し立上げを行う顧客に分類しており、①については当期の立上げ案件ごとに初期手数料・月額手数料の受注条件を元に積上げて売上高を算出しております。②については、案件の規模別に前期の月別獲得案件数をベースに足元の好調な市場環境等を踏まえて受注・立ち上げ案件数を算出し、規模別の前期平均売上額を当該案件数に乗じて売上高を見積もっております。そのうち、予算作成時点で既に受注の見込が立っている案件に関しては、類似案件の前年実績を参考にした売上高の見積りを算出しております。

既存顧客については、今後の事業展開方針等に関するヒアリングを行ったうえで売上計画を作成しております。また、月額売上については、各既存顧客の実績を踏まえ、前期比5%増の導入店舗数を設定したうえでシステム利用料を算出しており前期に比べ増加を見込んでおります。

今期においては、新規顧客では新規取次・再販代理店の獲得及び既存代理店との関係強化による、特に前期に獲得した大型飲食チェーンやスーパーマーケットを中心とした新規案件の稼働に向けた準備が進んでおり、既存顧客では前期に立上げを行った大口顧客における取扱高の増加、顧客側の基幹システムと当社ASPサービスの連携等を目的としたカスタマイズ開発案件の増加が見込まれております。これにより、平成29年6月期の国内のハウスプリペイドカード事業では1,973,934千円(前期比40.2%増)の売上高を見込んでおります。

また、海外でのハウスプリペイドカード事業においても、売上高の見積方法は国内と同様であります。前期に海外営業体制の強化を行っており、今期は海外での代理店及び新規顧客の獲得が進み、特に前期末より営業活動を行っておりますフィリピンでの新規案件獲得が増加しております。海外における今期の予想売上高は、前期比76,666千円増の98,371千円を見込んでおります。

上記の前提条件に基づき、平成29年6月期につきましては、ハウスプリペイドカード事業の初期売上を1,313,508千円(前期比53.1%増)、月額売上を758,797千円(前期比32.7%増)と見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(ブランドプリペイドカード事業)

ブランドプリペイドカード事業においては、新規顧客の場合は、前期に受注済で今期に売上計上予定の案件、または今期の受注確度が高い案件を獲得見込案件として計上したうえで、サービス導入に伴うシステム開発費を過去の新規受注案件における開発規模を参考に、各案件の初期売上及び月額売上を見積もっております。

既存顧客の場合は、ハウスプリペイドカード事業と同様に顧客との今後の事業展開方針等に関するヒアリングに加え、システム改修・追加開発の売上を見積もっております。月額売上については、顧客毎に前期実績を元に取り扱高を予測したうえで算出しております。

今期においては、販促施策の効果などにより既存顧客入金・利用が前期より活発化することで取扱高が増加しており、今期も引き続き堅調な推移を見込んでいること、また、前期に獲得した新規顧客の稼働に伴い取扱高が更に増加することにより、月額売上の増加を見込んでおります。一方、初期売上に関しては、前期に着手していたシステム開発案件の計上を見込んでいるものの、今期着手予定の新規顧客向けシステム開発は前期に比して小規模となる見通しであることから、今期の予想売上高は182,530千円（前期比9.6%減）を見込んでおります。

なお、ブランドプリペイド事業においては、平成26年7月のサービス開始からシステムの安定的な稼働を維持するための外注費等が発生したことにより2期連続で赤字となり、ブランドプリペイドシステム開発投資のうち413,946千円を減損処理いたしました。しかしながら、上記の通り既存顧客からの売上高増加及び新規顧客の獲得がなされていることから、当期において同様の処理を行う見込みはありません。

上記の前提条件に基づき、平成29年6月期につきましては、ブランドプリペイドカード事業の初期売上を64,500千円（前期比30.3%減）、月額売上を118,030千円（前期比7.9%増）と見込んでおります。

なお、当社グループのハウスプリペイドカード事業において、当社ASPサービスの主要な導入先は飲食業・小売業が多く、夏季商戦前に導入を完了させる意向が多いことから、第4四半期に案件が集中する傾向にあります。また、年末商戦から本格稼働を目指す場合でも、6月頃にサービスを稼働し、年末までを準備期間（店舗への説明と研修、販促プログラムの作成、端末設置、トライアル運用等）とするケースがあります。また、案件の進行状況によっては、稼働時期の遅延等により、予定されていた事業年度内に売上高が計上されない可能性があり、その場合、当社グループの事業戦略及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 売上原価、売上総利益

当社グループの売上原価は、カードの製造費及びシステム開発における外注費等が該当します。これらは受注済案件及び受注見込案件におけるカード発行見込枚数、過去の類似案件におけるシステム開発規模およびコストから算出しております。

これらの結果として平成29年6月期の売上総利益は前期比25.4%増の930,188千円を見込んでお

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

ります。

(4) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社グループの販売費及び一般管理費における主要な費用項目は、給料手当・法定福利費等の人件費、業務委託費、代理店手数料であります。給料手当・法定福利費等については、増員を含む人員計画（前期比 23 名増）を前提として算出しており、298,995 千円（前期比 18.1%増）を見込んでおります。業務委託費については、前期実績に加え、上場関連費用 25,495 千円を見込んでおり、115,951 千円（前期比 78.2%増）と想定しております。代理店手数料については、システム利用料の売上の一部として費用が発生することから、システム利用料の売上予算より算出しており、102,806 千円（前期比 26.1%増）を見込んでおります。これらにより今期の販売費及び一般管理費は、前期比 28.8%増の 678,580 千円を見込んでおります。

これらの結果として平成 29 年 6 月期の営業利益は前期比 33.5%増の 251,608 千円を見込んでおります。

なお、今期第 1 四半期においては、システム運用体制、内部管理体制、営業体制をそれぞれ強化するべく、人材採用を重点的に実施し、計 19 名を増員する予定であります。これにより人件費及び採用仲介手数料等が増加する予定です。また、上場関連費用の発生も予定しており、以上のことから第 1 四半期においては、販売費及び一般管理費が増大することを見込んでおり、その結果、第 1 四半期は営業赤字となる見込みです。

(5) 経常利益

当期については、支払利息等で営業外費用は 14,821 千円を見込んでおります。

この結果、平成 29 年 6 月期の経常利益については、前期比 45.2%増の 236,784 千円を見込んでおります。

(6) 当期純利益

税引前当期純利益より法人税額等を差し引き、平成 29 年 6 月期の当期純利益については、前期比 48.7%増の 223,331 千円を見込んでおります。

本資料に掲載されている当社グループの当期業績予想見通しは、本資料の日付時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因によって異なる可能性があります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。