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
2026年11月24日

不正アクセス事案への対応と再発防止に向けて

企業活動のデジタル化やAI技術の急速な普及が進むなか、サイバー攻撃は高度化・巧妙化しており、
2026年9月以降、国内の企業・団体に対する不正アクセスや個人情報の流出が相次いでいます。
こうした背景から、情報資産の適切な保護とサービスの安全性・安定性の確保は、
企業の信頼を支える重要な経営課題となっています。

そのような中、当社連結子会社であるアララ株式会社が提供する「アララ メッセージ」、当社連結子会社である株式会社バリューデザインの提供する「バリューカード」において、第三者による不正アクセスに起因する情報流出が発生いたしました。（詳細は次ページ参照）
ご利用者の皆様、ご契約企業の皆様、株主の皆様をはじめ関係するすべての皆様に
多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、深くお詫び申し上げます。
現在、本事案への対応を重要課題と位置づけ、影響を受けられたお客様への対応に全力を尽くしております。

当社グループは、今回の事態を極めて重く受け止め、

①外部専門機関と連携した徹底的な原因の究明
②再発防止策の徹底
③より強固なセキュリティ体制によるサービスの提供

に取り組んでまいります。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

本資料の位置づけと今後の更新予定について

- 前ページの状況を踏まえ、将来に関する事項は見直し中です。本資料の掲載範囲は以下のとおり区分しております。
- 業績への影響等、開示すべき事項が判明した場合には、アップデート版を待たず速やかに開示いたします。

公開時期	主な内容
本資料 （2026年11月）	• グループ概要 • 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 • 人的資本 • IR活動 • 想定されるリスク • 業績見通し（2026年10月15日開示時点）
アップデート版 （2027年2月予定）	• 事業について －ソリューション事業 • 投資計画 • 成長戦略 ※上記以外も必要に応じアップデートを予定

不正アクセス・PHP事案への対応状況について

対応中 ソリューション

- **「アララ メッセージ」への不正アクセス**
- 当社連結子会社アララ株式会社が提供するメール配信サービス「アララ メッセージ」への第三者による不正アクセスが発生（注1、注2、注3）。個人情報流出が確認されサービスを停止。
- 安全性を強化したサービス再開にむけ準備中。

対応完了 キャッシュレス

- **PHP脆弱性への対応**
- **「Value Card」への不正アクセス**

当社連結子会社株式会社バリューデザインが提供するハウス電子マネー発行サービス「Value Card」において、第三者による不正アクセスが発生（注4）。
・情報流出（個人情報ではありません）が発生し、一部のサービスを停止しましたが、対応を完了し当該サービスを順次再開。

- **専用サイトへの不正アクセス**（注5）

流出したコードを無効化。本サイトに対する防止対策を完了。

（注1）2026年10月29日「当社連結子会社が提供する「アララメッセージ」への不正アクセスによる情報流出およびサービス停止について」https://www.release.tdnet.info/inbs/140120261029558961.pdf
（注2）2026年11月 2日「当社連結子会社が提供する「アララメッセージ」への不正アクセスによる情報流出およびサービス停止について（第2報）」https://www.release.tdnet.info/inbs/140120261102562067.pdf
（注3）2026年11月 6日「当社連結子会社が提供する「アララメッセージ」への不正アクセスによる情報流出およびサービス停止について（第3報）」
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71226/0d5f3847/6172/4bcc/bfab/73896dab795d/20261106211906670s.pdf
（注4）2026年10月23日「当社連結子会社が提供するシステムへの不正アクセスに関するお知らせ」https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71226/a90ef759/c4e7/403b/8096/5a78ba81a912/140120261023555340.pdf
（注5）2026年11月18日「当社連結子会社が提供するシステムへの不正アクセスに関するお知らせ（第2報）」https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71226/11457cb9/b53f/44df/8ad2/d28683c4156b/140120261118582408.pdf

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

当社グループの事業

・当社グループでは、3つの事業を展開。
・法人向けにリテールマーケティングを軸とする各種サービスを提供。

	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			
提供会社	valuedesign	Cloudpoint	arara
サービス	マーケティングに効く！お店や地域が自分たちで発行する、常連さん向け電子マネーの仕組み	省人化ニーズに対応！ 伝えたい情報を瞬時に届ける電子看板	業務効率化を支援！大量のメールを一斉に配信できるメール配信システム
2026年8月期 セグメント 売上高（注1）	3,862百万円 売上高構成比率：35% 	6,249百万円 売上高構成比率：56% 	792百万円 売上高構成比率：7%
2026年8月期 セグメント 利益（注2）	822百万円 利益構成比率：42% 	860百万円 利益構成比率：44% 	276百万円 利益構成比率：14% 

（注1、注2）売上高構成比率は連結売上高に対する比率（その他の事業2%を除く）、利益構成比率は3セグメントのセグメント利益合計に対する比率

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

ビジネスモデル

・各事業で、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。
・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。

		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
売上分類(注1)	リカーリング	**・決済手数料 （決済取扱高×手数料率）** ・サービス利用料	・サービス利用料 ・保守手数料	**・サービス利用料 （顧客社数×顧客単価）** ・年間ライセンス料
	スポット	・初期費用 ・物品販売	**・初期費用 ・物品販売 （保守期間終了後に機器を再販）**	・初期費用 ・受託開発費用
商流		直販／代理店 → 顧客 → エンドユーザー	直販／代理店 → 顧客	直販／代理店 サービス連携パートナー(注2) → 顧客 → エンドユーザー
業績の季節トレンド		1Q 9-11月 ― / **2Q 12-2月 ↗** / 3Q 3-5月 ― / 4Q 6-8月 ―	1Q 9-11月 ― / 2Q 12-2月 ― / **3Q 3-5月 ↗** / 4Q 6-8月 ―	1Q 9-11月 ― / 2Q 12-2月 ― / 3Q 3-5月 ― / 4Q 6-8月 ―

（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

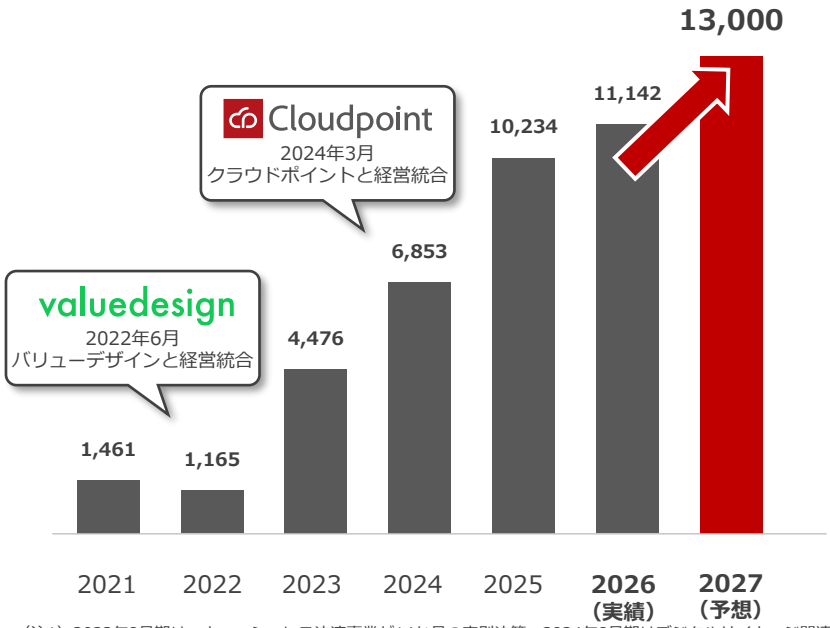
Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

上場後の着実な成長

- 2020年11月にマザーズ（現グロース）市場への上場以降、経営統合とオーガニックグロースで着実に業績を伸長。
- 2027年8月期の売上高は、前年度比＋16.7%での成長を見込む。
- 人材獲得に向けた投資や一時的に発生するオフィス移転コストなどにより、営業利益は売上成長と比べ緩やかな成長となる見込み。

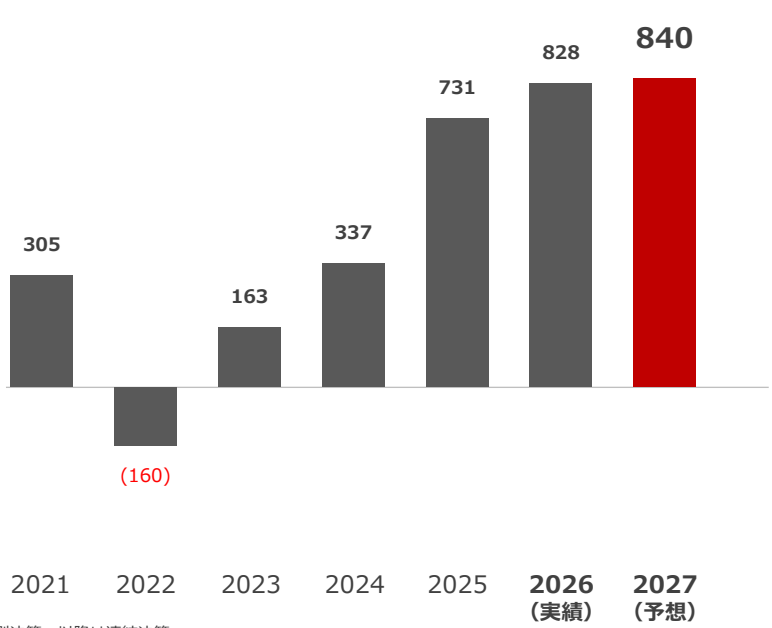
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）

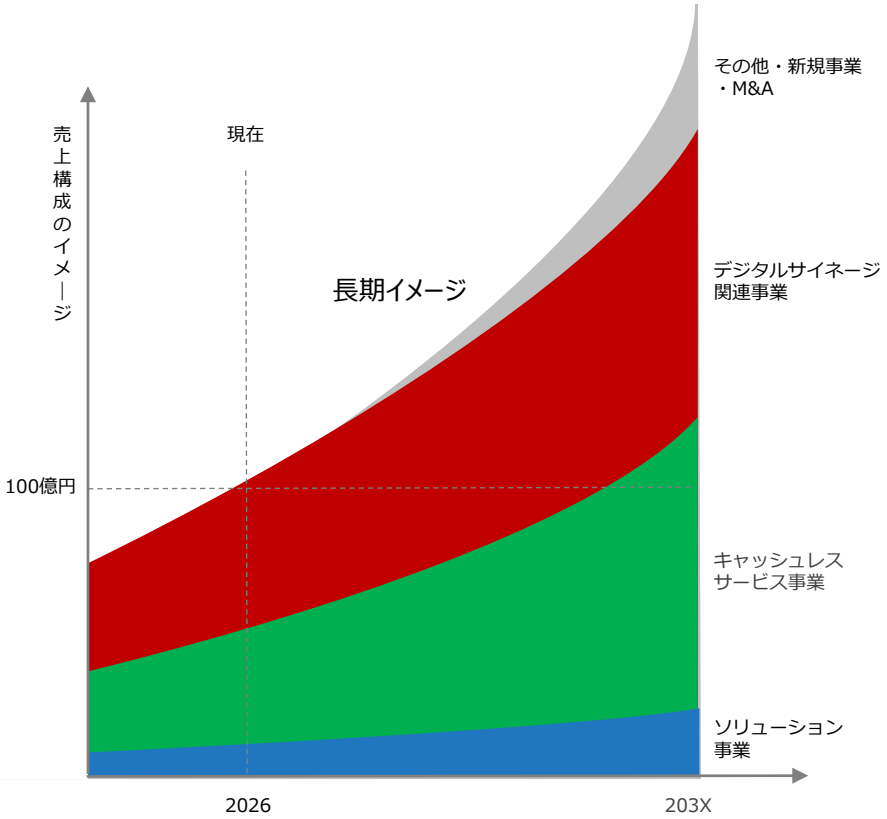


（注1）2023年8月期は、キャッシュレス決済事業が14か月の変則決算、2024年8月期はデジタルサイネージ関連事業が6カ月の変則決算。以降は連結決算
（注2）2027（予想）は、2026年10月15日開示「ペイクラウドホールディングス2026年8月期決算説明資料」参照

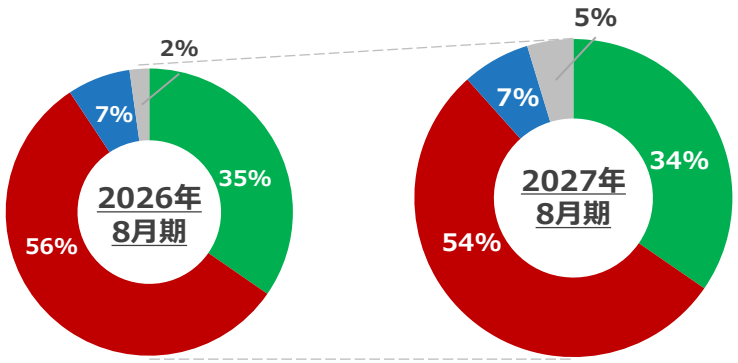
Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

2027年8月期 通期事業別売上高（予想）｜全体

当社グループは、新規事業やM&Aの機会を積極的に探索し、成長を目指す。



2027年８月期セグメント 売上高構成比



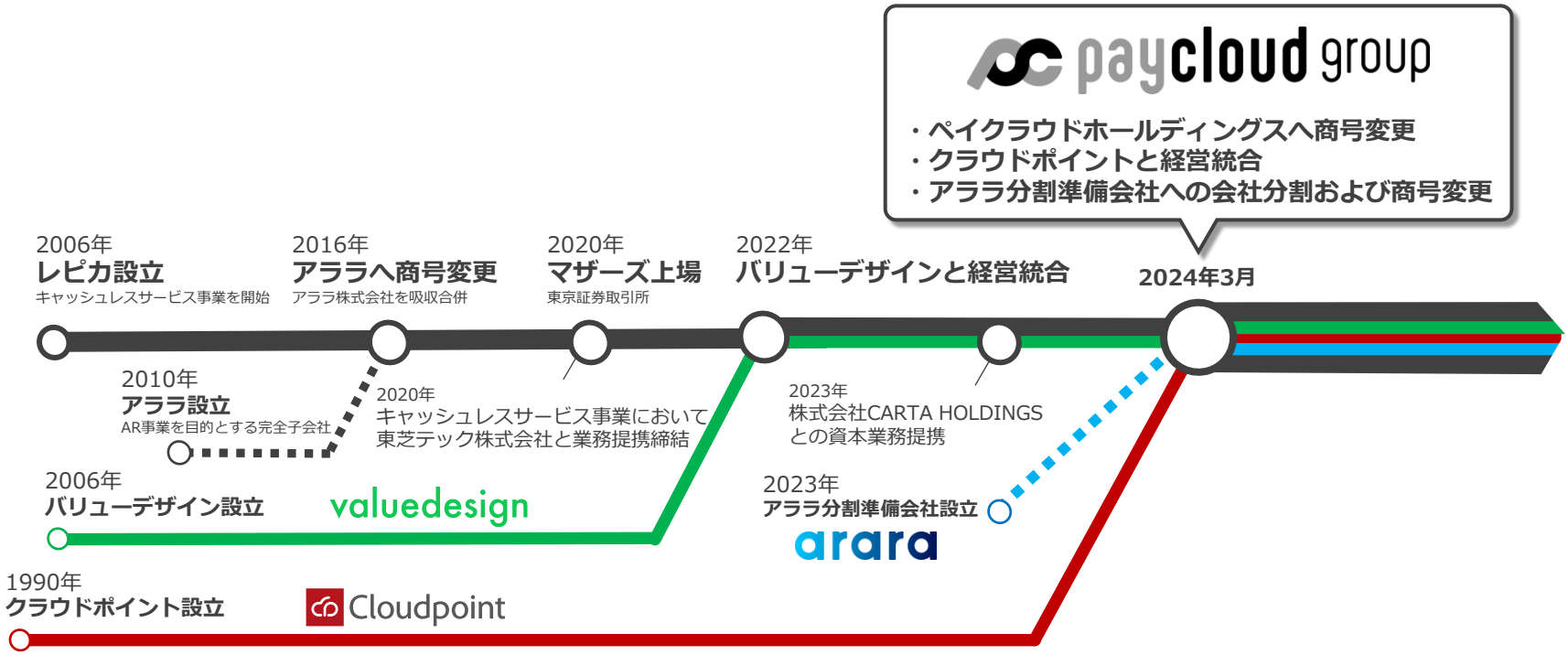
■ キャッシュレスサービス事業　■ デジタルサイネージ関連事業　■ ソリューション事業　■ 新規事業

成長投資事業	キャッシュレスサービス事業	決済手数料収入を中心としたリカーリングビジネス
	デジタルサイネージ関連事業	新規設置と定期的にリプレイスオーダーがあるスポットビジネスと保守・システム 利用料のリカーリングビジネス
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リカーリングビジネス

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

沿革

- キャッシュレスサービス事業からスタートし、政府が掲げるキャッシュレス化推進を背景に事業成長。
- 2022年にバリューデザインとの経営統合でキャッシュレスサービス事業をさらに拡大。
- デジタルサイネージを手掛けるクラウドポイントとの経営統合を経て、リテールマーケティング分野へ事業拡大。



Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

事業概要

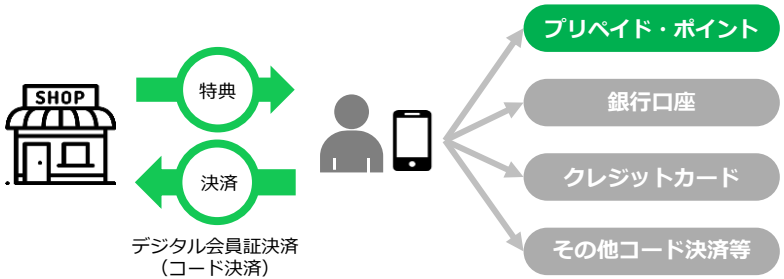
- バリューデザインは、店舗ビジネスを展開する企業等を中心に、店舗の常連客向けに特典や優遇を提供できるキャッシュレスサービス「独自Pay」を軸としたサービスを提供。
- 主な売上は、決済手数料によるリカーリング売上。

「独自Pay」とは

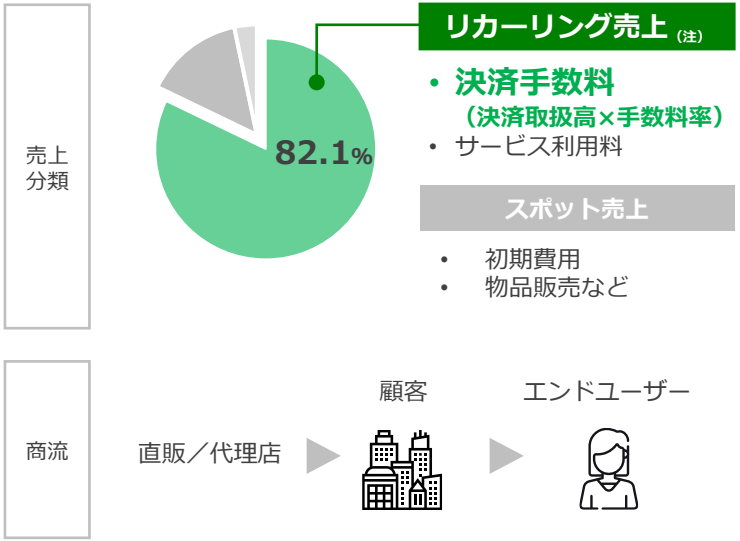
独自Pay（会員証決済） ＝ **独自決済サービス（プリペイド）** ＋ **汎用決済サービス（銀行、クレカ等）**

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



ビジネスモデル



（注）リカーリング売上とは、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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

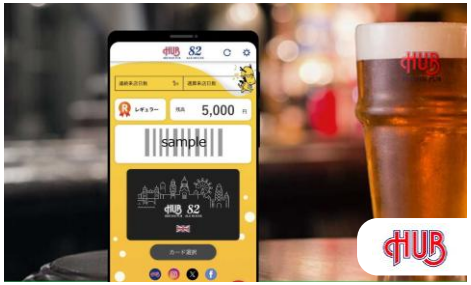
導入事例

- スーパーマーケットや飲食店舗などを展開する導入顧客が各々の「独自Pay」を発行し、便利・お得に利用できるキャッシュレスサービスとして、エンドユーザーへ提供することで常連化を促す。
- 従来の紙の商品券等をデジタル化することで、業務効率化や利用状況の把握を可能にする。

キャッシュレス決済・デジタル会員証



デジタルギフト



用途

- キャッシュレス決済
- デジタル会員証
- デジタルギフト
- 株主優待
- 福利厚生
- ふるさと納税

LINEミニアプリ



株主優待



ふるさと納税



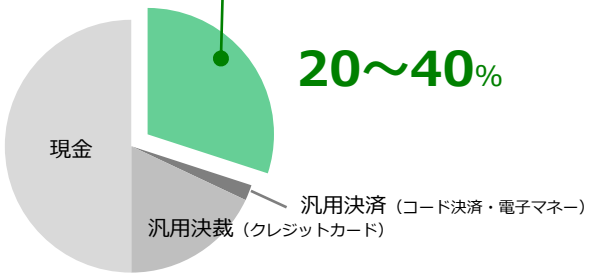


Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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持つ汎用決済（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。

	独自Pay	汎用決済
導入目的	利用頻度の向上	新規客の獲得（集客）
決済機能	・手数料が相対的に低い ・特定の店舗での利用	・手数料が相対的に高い ・幅広い店舗での利用
マーケティング機能	・常連客に対し手厚い特典 ・顧客にとってデータの蓄積・活用が容易	・利用者に一律の特典 ・顧客にとってデータの蓄積・活用の難易度が高い
主な利用者	常連客	一般客



当社グループ顧客の店舗における売上に占める独自Pay決済の比率

当社グループ顧客店舗においては、汎用決済が売上全体の20%に対し、独自Pay決済が20%-40%を占める。
多くの当社顧客店舗においては、独自Pay決済比率は汎用決済よりも高い（注2）。
独自Payを含む電子マネーの利用を促進したいとする企業は4割を超える（注3）。

（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）当社グループであるバリューデザインの顧客（主にスーパーなどの量販店）の場合
（注3）全国スーパーマーケット協会「2025年版 スーパーマーケット年次統計調査」を参照

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

市場のニーズ

- 汎用決済ではかなえられない自社会員向けサービスとして、「独自Pay」のマーケティング機能が求められている。
- キャッシュレス決済の普及により顧客店舗が決済事業者に支払う手数料負担が増加。独自Payの導入・利用促進により決済手数料負担の低減が見込める。
- 店舗運営企業をはじめ、地方自治体などでも業務効率化・データ活用の観点から紙の商品券等のデジタル化が加速。

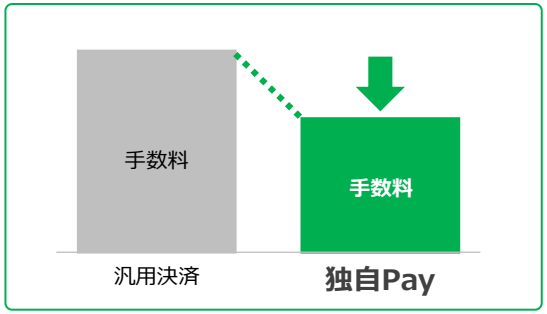
囲い込み・他店への流出防止



汎用決済ではデータの蓄積・活用がかなわず、マーケティング施策に活かせないため、再来店促進にはつながりにくい。

顧客店舗がエンドユーザーに対し、独自Payの利用を促すマーケティングを行うことでチャージ・利用額の増加、再来店（ロイヤルカスタマー化）が見込める。

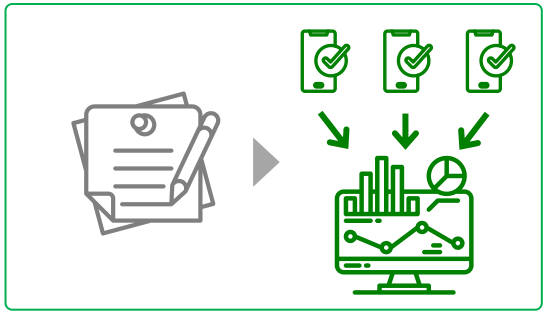
手数料負担・資金調達コストの低減



クレジットカードなどさまざまなキャッシュレス決済の導入後、決済手数料の負担が顧客店舗の重荷になっている。

独自Payは、決済に伴う通信費用コスト等がなく低い手数料率を実現。プリペイド型の場合、利用者の増加とともに金利負担のない資金が発行体である顧客の手元で増加。

デジタル化による業務効率アップ



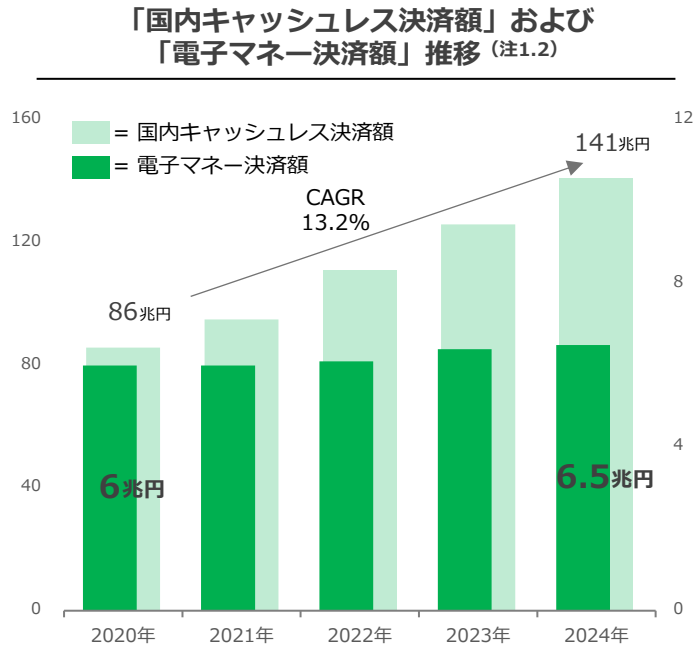
店舗運営企業をはじめ、地方自治体でも業務効率の改善やデータ活用を目的とするデジタル化が加速。

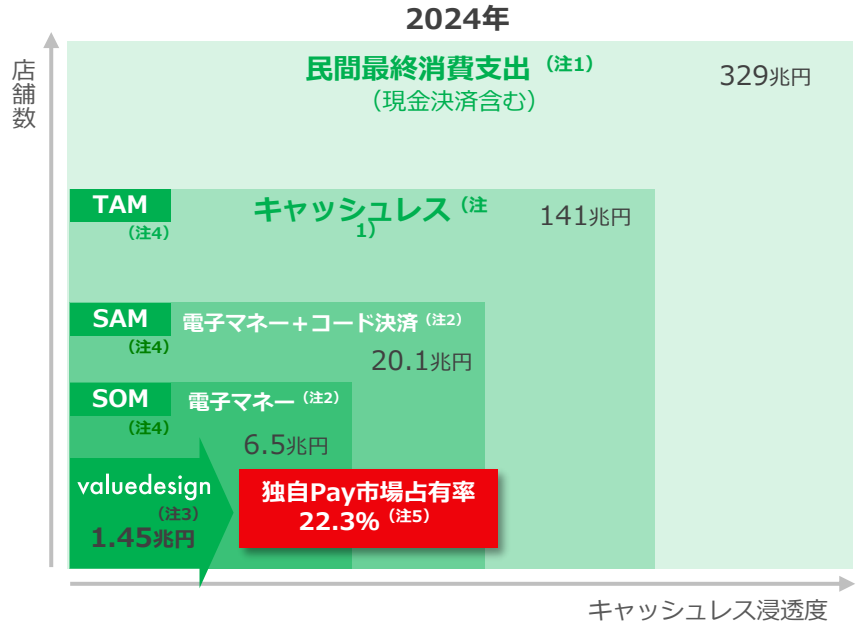
従来、紙で運用していた商品券や地域振興券などをデジタル化することで工数削減、データ活用が可能となる。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

市場規模

- 2020年から2024年までのキャッシュレス決済額のCAGR（年平均成長率）は、13.2%（注1）。
- 電子マネー市場における独自Pay市場占有率は、22.3%と想定。





（注1）2025年3月経済産業省公表「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」https://www.meti.go.jp/press/2024/03/20250331005/20250331005.htmlの数値を参照
（注2）2025年4月株式会社野村総合研究所「キャッシュレス決済市場は2030年に195兆円へ」https://www.nri.com/jp/knowledge/publication/kinyu_itf_202504/files/itf_202504_06.pdfの数値を参照
（注3）2025年8月期実績のバリューデザイン社の決済取扱高を使用
（注4）TAM＝獲得可能性のある全体の市場規模、SAM＝実際に獲得可能な市場規模、SOM＝実際に獲得を見込める市場規模
（注5）市場統計との時点を揃えるため2025年8月期を使用

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

競合環境

- 主要な独自Payサービス提供事業者は、バリューデザインを除くと2～3社（注1）。
- 顧客店舗における役割の違いから、「独自Pay」は汎用決済と競合関係にはない。
- バリューデザインは、主にスーパー・小売店などを展開する企業に独自Payのサービスを提供。



食品スーパーでのシェア



240社以上

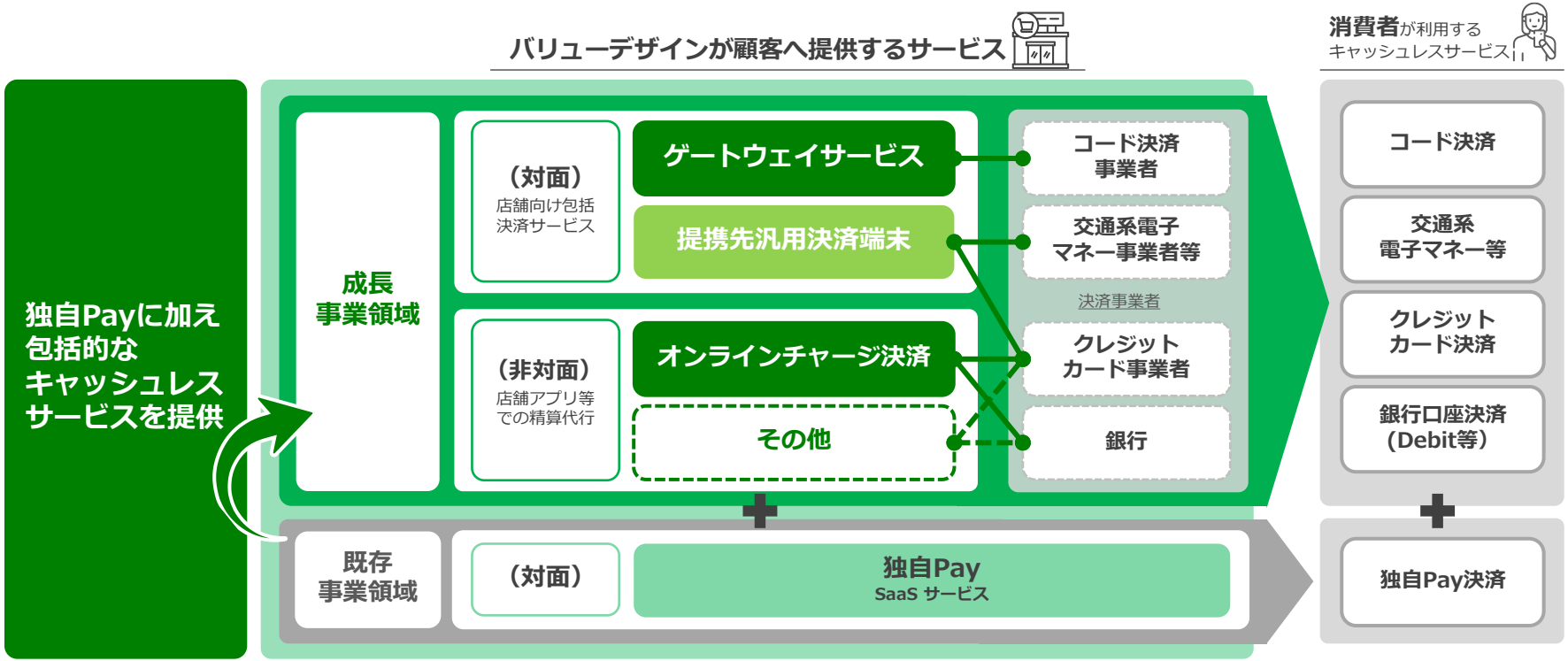
食品スーパー、食品ディスカウンター、業務用食品スーパー、小型食品スーパーなど、独自Pay未導入企業を含む約1,000社のうち240社以上（約24%）の企業で採用（注2）。

（注1）当社調べ
（注2）日本全国スーパーマーケット情報のデータをもとに当社で作成

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

成長戦略①

- 独自Payの提供の強みで築いた顧客基盤へ、様々なキャッシュレスサービスを包括的に提供し、増収増益を狙う。
- 既存の独自Pay領域から提供サービス領域を広げ、新たな成長軌道を描く。



Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

成長戦略②

- 国内外でデジタルギフト、iD連携、SNSを活用し、様々なステークホルダーとの関係を構築しながら、収益性の高い事業領域を拡大していく。
- 店舗向けの決済・販促支援から、福利厚生サービス、株主優待支援まで、幅広い事業領域を通じて、多様なステーク

サービス	対象	目的	事例（一部）
独自Payを活用したデジタルギフト	独自Pay顧客	ギフトの発行支援 SNS・ECを活用した販路拡大	【日本】 ・すかいらーく優待券発行。LINEギフトでの販路拡大。 【海外】 インド：adivaha社、Zyro社での販路拡大。 タイ　：インバウンド対策。訪日旅行者を国内の顧客店舗へ送客する支援を提供。
	上場企業	株主優待を活用した販路拡大 株主優待券の電子化	【日本】 ・当社も活用する「選べるデジタルギフト」は販路拡大の一例。 ・すかいらーくグループでは、優待券を電子化し運用効率を向上。
独自PayとiDの連携サービス	全企業	食事補助制度拡大への対応 経済産業省 令和8年度税制改正要望（注1）に明記	【日本】 ・新しい用途開発を目的に福利厚生サービスとしての活用を模索。社内でPoC（概念実証）中。
独自Point & SNS連携サービス	独自Point顧客	LINEミニアプリ連携によるCRM構築	【国内】 CARTA HD傘下のデジクル社とパートナー連携。 【海外｜タイ】 Buzzbees社とパートナーシップを組み、CRMサービスを共同開発。

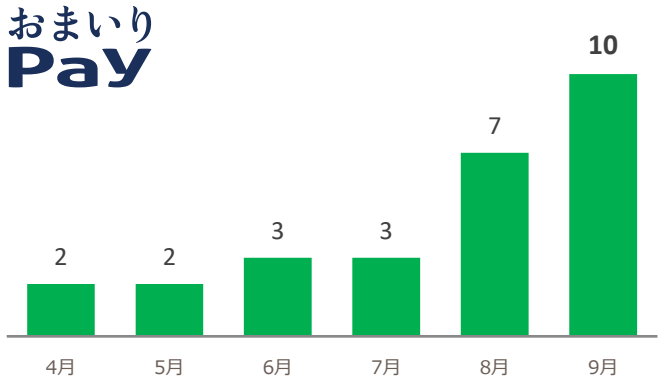
（注1）令和8年度税制改正に関する経済産業省要望【概要】P31 https://www.meti.go.jp/main/zeisei/zeisei_fy2026/zeisei_r/25082902.pdf

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

寺院・神社専用キャッシュレス決済「おまいりPay®」、半年で10寺院が導入

- 2026年4月より、京都仏教会と共同開発した寺院・神社専用キャッシュレス決済「おまいりPay®」の提供を開始（注1）。
- 決済事業者に利用寺社名などの情報が伝わらない仕組みで、「信教の自由」への配慮と寺院・神社の事務効率化を実現。
- 参拝者は専用アプリ不要で、クレジットカード等による支払いが可能。
- 寺社の規模や寺社特有の利用シーンに対応したキャッシュレス決済環境の提供に向け、機能を拡充中。

累計導入寺社数（2026年9月末時点）



鹿苑寺（金閣寺）、慈照寺（銀閣寺）、相国寺、
鎌倉大仏殿高徳院など、9月末時点で2府県の寺社で導入。

寺社特有の利用シーンへの対応を拡充

＜対応済み＞



・お守り・御朱印
・拝観料・お土産品など

＜2026年12月～対応（注2）＞



・お賽銭　・目的別寄進（注3）
（本堂や本殿の修繕、文化財の保全、境内整備、行事運営など、使途を特定の目的に限定した寄進）

寺社におけるキャッシュレス決済ニーズ
寺社側　：キャッシュレス決済の普及に伴う参拝者の支払ニーズへの対応に加え、大量の硬貨を扱う際の預入に伴う手数料が寺社の負担となっている。
参拝者側：現金の持ち合わせや支払手段の制約により、参拝・寄進を断念するケースもあり、キャッシュレス決済へのニーズが高まっている。

（注1）2026/4/2発表　寺院・神社専用のキャッシュレス決済「おまいりPay®」の提供を開始　https://cs.valuedesign.jp/news/press-release/20260402
（注2）2026/10/26発表：「京都仏教会監修の寺院・神社専用キャッシュレス決済「おまいりPay®」、お賽銭、本堂修復などの目的別寄進でのキャッシュレス決済に対応」（https://about.omairipay.jp/news/261026）
（注3）本堂や本殿の修繕、文化財の保全、境内整備、行事運営など、使途を特定の目的に限定した寄進。
＊参考：京都仏教会加盟寺院数は約1,100寺院（京都仏教会WEBサイト）、全国の寺院・神社の宗教法人数は155,651法人（文化庁 宗教年鑑 令和7年版）
＊参考：公式サイト https://about.omairipay.jp/

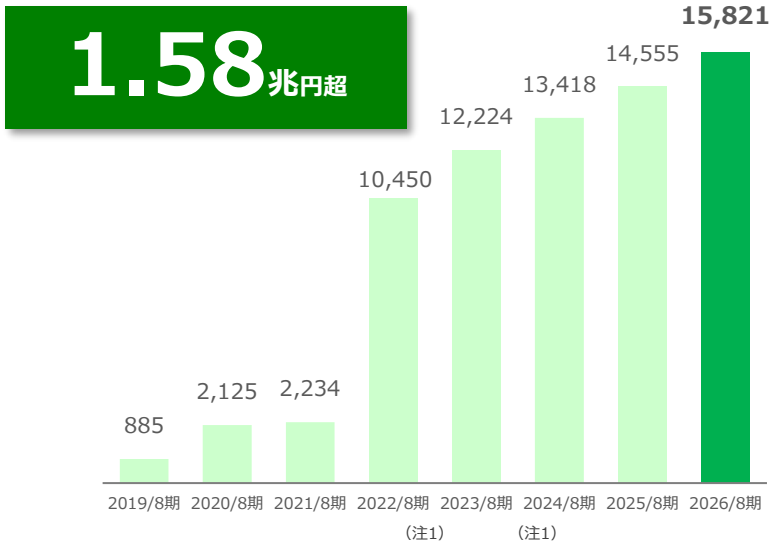
Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

主要KPIの推移

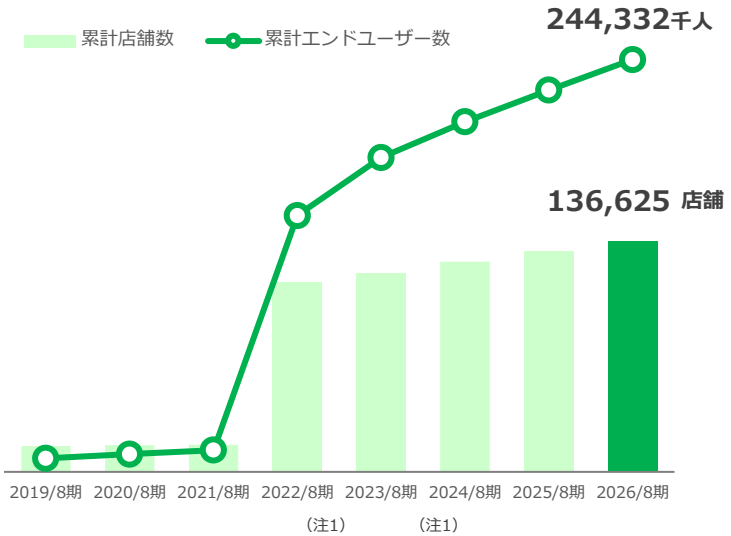
- 2026年8月期の年間決済取扱高は1.58兆円超。
- 新規顧客獲得により累計店舗数、累計エンドユーザー数ともに堅調に拡大。
- 2026年8月末時点で累計店舗数は136,625店舗、累計エンドユーザー数は244,332千人。

年間決済取扱高の推移

（単位：億円）



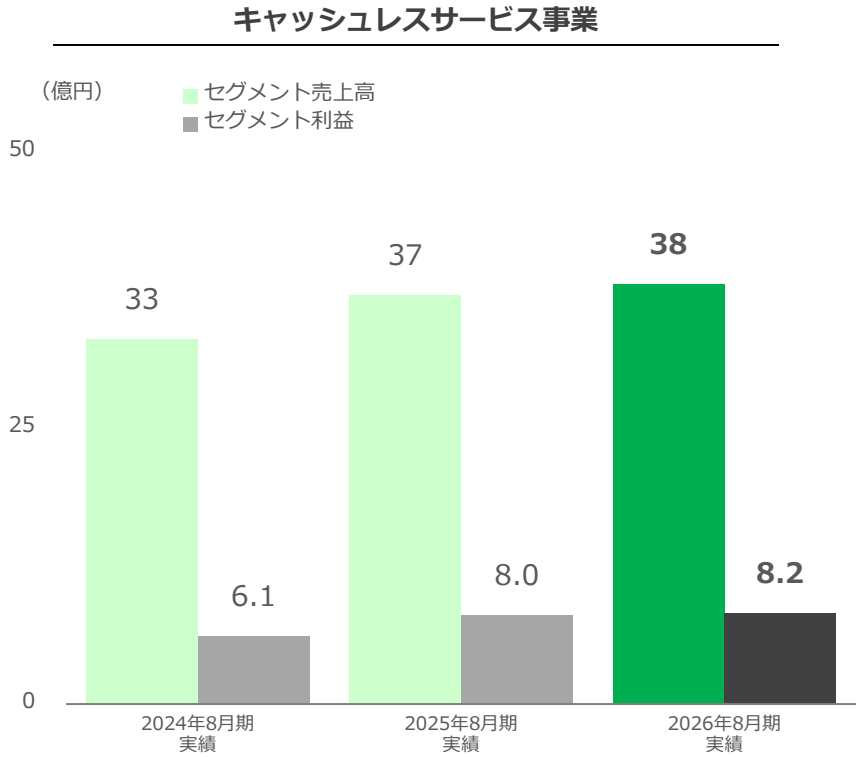
累計店舗数・累計エンドユーザー数（注2）の推移



（注1）2022/8期、2023/8期はアララとバリューデザインの合計値を記載
（注2）エンドユーザー数とは、当社がデータベースとして管理する、エンドユーザーが保有する店舗の会員カード等に付されたIDの累計数を指す

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

業績推移



2026年8月期

独自Payサービス、オンラインチャージサービスの利用が拡大し、売上高が伸長。
2026年4月に京都仏教会と共同開発した寺院・神社向けキャッシュレス決済「おまいりPay®」をリリース。

システム投資

成長戦略に沿った包括サービスの提供、システムの一本化による将来の保守・運用コスト低減のため、旧バリューデザインシステムをクラウド化し、機能追加開発を行うための投資を行っている。

※2027年8月期は、Webサーバーへの不正アクセスが発生したことを受け、セキュリティ対策の強化を優先し、システム一本化に向けた投資に対しては経営戦略に基づき優先順位を再設定する。

2027年8月期

セグメント売上については、全体売上の34%と予想。
セグメント利益については非開示※。

※2026年10月15日開示「2026年8月期通期決算説明資料」（2026年10月30日に一部訂正）参照

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

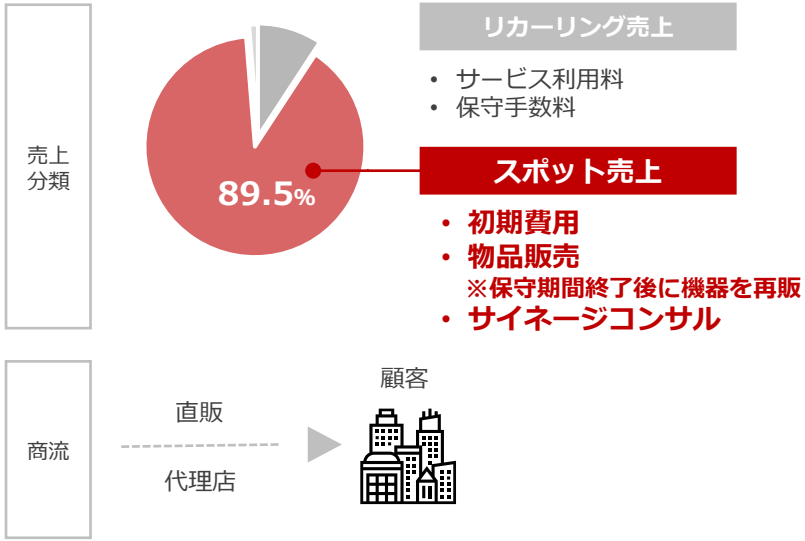
事業概要

- 「スマートな生活空間の創造」をミッションとして、空間演出で培ったクリエイティブ力を背景に、デジタルサイネージのコンサル・企画設計・システム開発・設置工事・コンテンツ制作・メンテナンスをカバー。クラウドポイントオリジナルの映像デバイスを組み合わせ、ワンストップでサービスを提供。
- 機器やシステム等の導入/入替時の物品売上などのスポット売上と、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



ビジネスモデル



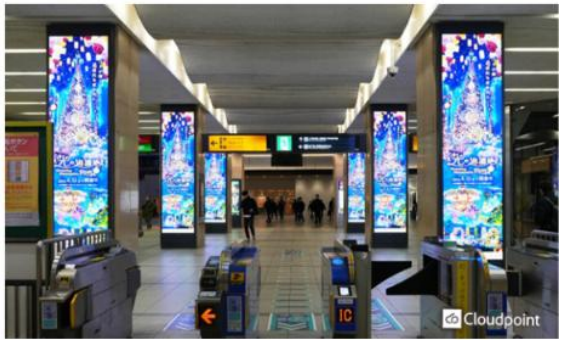
Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

導入事例

- KFC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活用。
  メニュー等の発信に加えて、時間帯に合わせた販促プロモーション情報を配信。
- 京阪エージェンシー社(注)の例では、改札前の空間に大型デジタルサイネージを設置し圧倒的な視認体験を提供。
- ミニストップ社では、メニューボードに加え、ソフトクリームなど店内販売商品の用意が完了したことを知らせる呼び出し掲示板としての活用、広告枠としての活用も進む。

活用シーン	飲食店	交通機関	コンビニエンスストア
	KFC社(注)	京阪電車　京橋駅 京阪エージェンシー社(注)	ミニストップ社(注)
	メニューボード	プロモーション	メニューボード・呼び出し掲示板







（注）KFC社=日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社、京阪エージェンシー社＝株式会社京阪エージェンシー、ミニストップ社＝株式会社ミニストップ

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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

市場のニーズ

- 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や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を一元管理できるシステムを提供し、人手不足対策、省人化のニーズに対応。
- 動画による圧倒的な情報伝達力によりプロモーション・販促・空間デザインに活用される。

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」

・リアルタイムな情報配信
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
複数台のディスプレイが連動し訴求を強化

CloudExa
クラウドエグサ

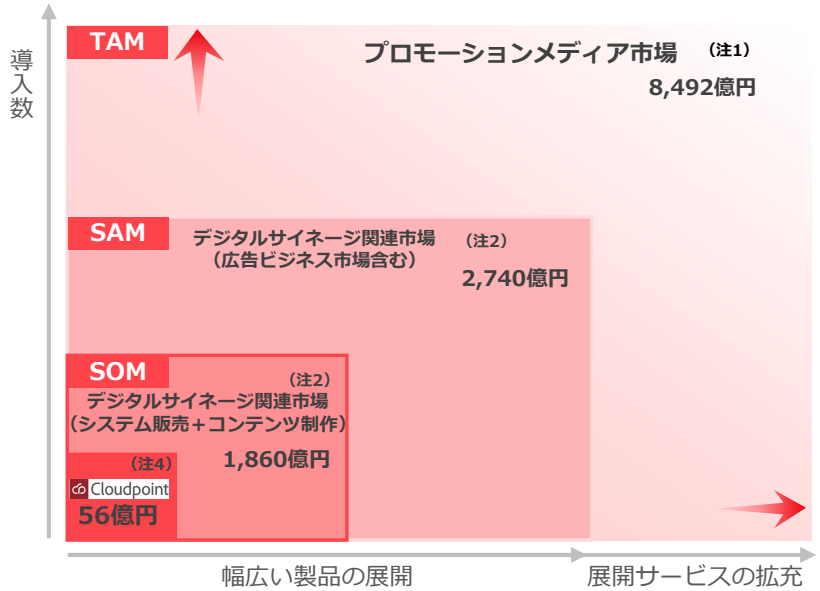
https://cloudexa.cloudpoint.co.jp/

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

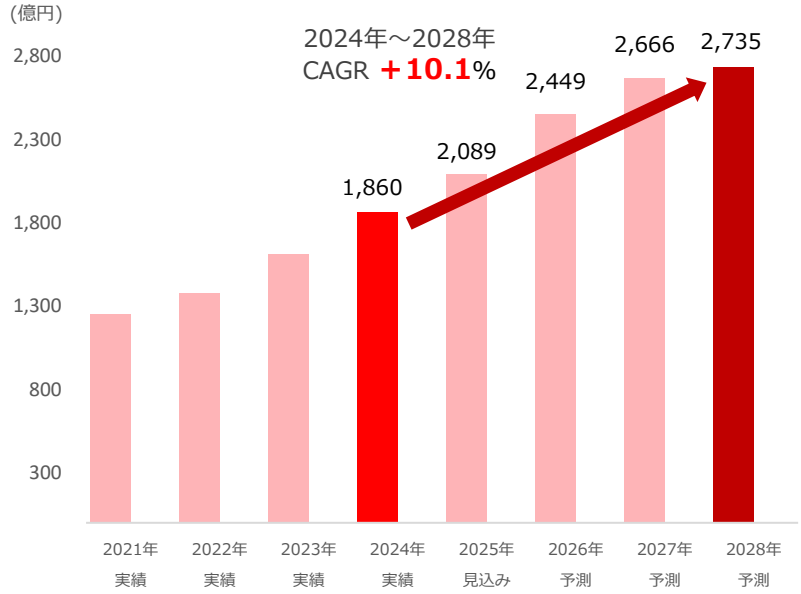
市場規模

- クラウドポイントの年間売上高約62億円に対し、デジタルサイネージ関連市場は1,860億円とシェア拡大の余地は大きい。
- 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市場（システム販売＋コンテンツ制作＋保守サポート）内での顧客基盤を拡大する方針。

市場規模（2024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「2024年 日本の広告費｜プロモーションメディアのうち、POP・イベントに該当する広告市場とSAM「デジタルサイネージ関連市場（広告ビジネス含む）」の合算値
（注2）キメラ総研『デジタルサイネージ市場総調査 2025』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」「広告ビジネス市場」の値からの算出
（注3）キメラ総研『デジタルサイネージ市場総調査 2025』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）2025年8月期の実績を使用

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

強み・特徴

- 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。
- 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、導入前～導入後までワンストップで行うことが強み。

		Cloudpoint	ディスプレイ機器メーカー	大手広告代理店	システム会社/SIer	設計/デザイン会社
工程	企画立案/機器選定	✓				✓
	システム提案	✓		✓	✓	
	機器選定・販売	✓	✓		✓	
	設置工事	✓				✓
	コンテンツ制作	✓		✓		
	コンテンツ配信・運用	✓		✓		
	機器保守	✓	✓			

ワンストップで提供

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

成長戦略

- 労働力の減少や価値観の変化を受け、販促や空間演出においてデジタルを活用した生産性の向上、リアル空間での体験価値の向上を推進。
- 導入前～導入後までワンストップで提供できるプラットフォーマーとしての強みを活かし、ターゲット業界とのコネクション強化（ロイヤルカスタマー育成）を進める。あわせてシステムやサービスの開発・機能拡充を進め課題解決を支援。

Cloudpoint

- **店舗DX サイネージ**
- **ダイナミック プライシングサイネージ**
- **広告サイネージ DOOH・リテールメディア**
- **オフィスDX サイネージ**

・AR・XRサイネージ
・WEB/SNS連携サイネージ
・防災/減災/有事情報発信サイネージ
・センシング・顔認証サイネージ
・インバウンド対応多言語サイネージ
・デジタル内装サイネージ
・ SDGsサイネージ（環境・省エネ対応）
・AI解析・行動分析サイネージ

デジタルサイネージで顧客の課題解決を支援

顧客（新規・既存）

多店舗運営企業
（ファーストフードチェーン・アパレル・小売り）

商業施設・交通機関

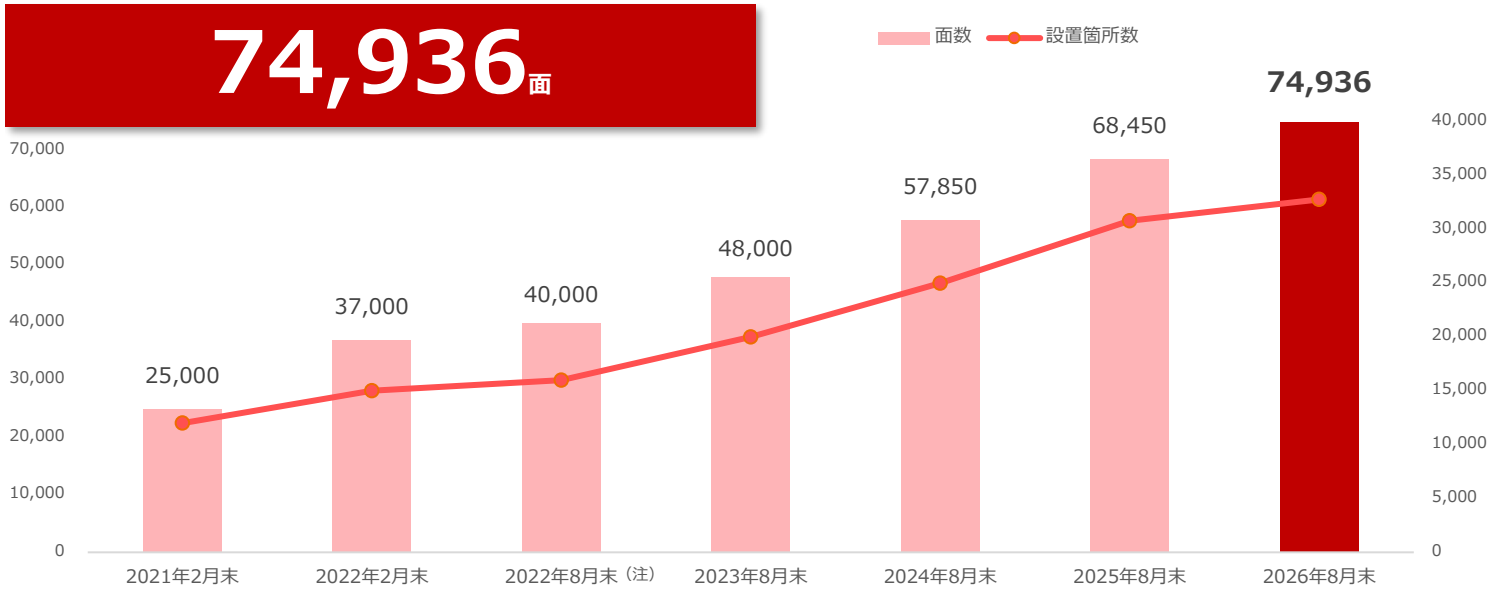
オフィス・金融機関・学校・自治体

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

主要KPI

- 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・運用までワンストップで行う強みを活かし、デジタルサイネージの累計設置面数は全国で74,936面、累計設置箇所数は32,782箇所に拡大。

デジタルサイネージ累計設置箇所数・面数



（注）決算期変更により、2022年3月～2022年8月の6か月間における新規導入施設数及び設置面数を足し上げた2022年8月末の数値を記載

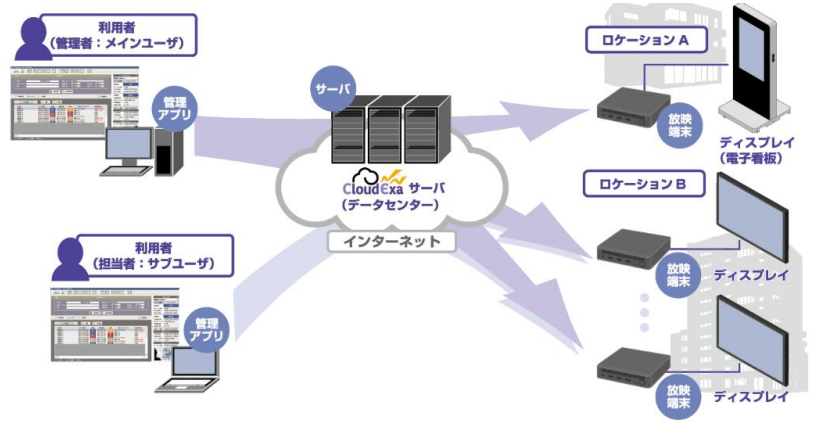
Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

主要KPI 補足

- リカーリング売上を牽引するクラウド型のデジタルサイネージ配信システム「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。
- リカーリング売上は前期比＋18.6%と着実に成長。

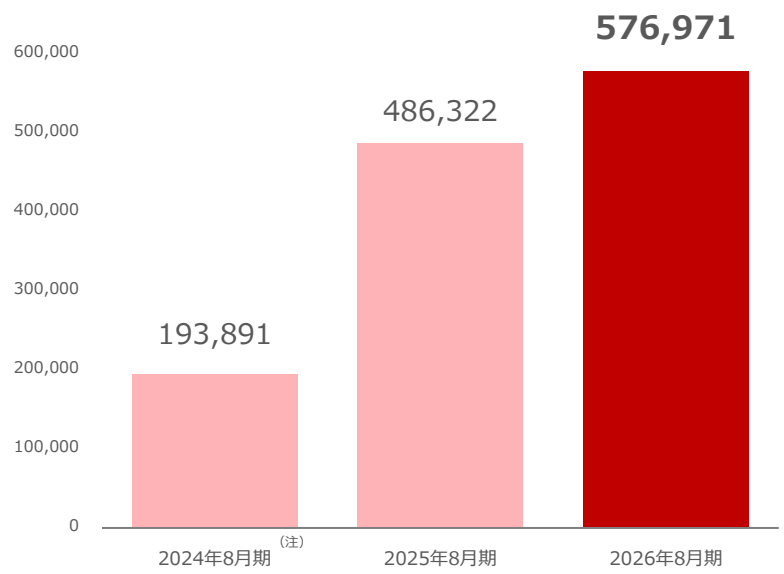
デジタルサイネージ配信システム「CloudExa」

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



リカーリング売上の推移

（単位：千円）

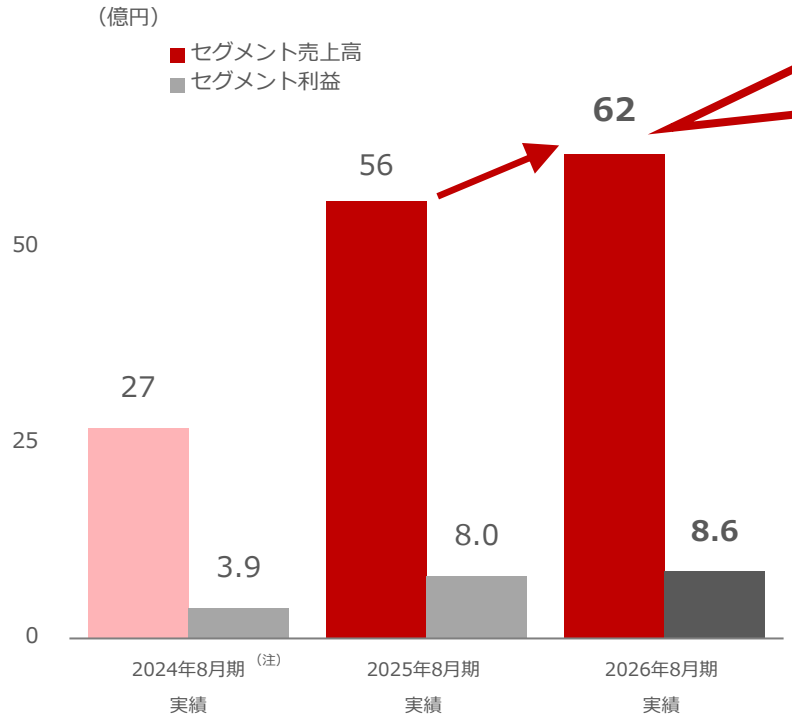


（注）2024年3月に経営統合。6か月間の実績

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

業績推移

デジタルサイネージ関連事業



20社のロイヤルカスタマーで
全体売上の60%超を構成。

当社の提供するワンストップサービスが高いリピート性につながる。



62.5%

2026年8月期実績

大量かつ常に更新が求められる情報配信や人手不足という社会的課題を背景に受注件数増。
表示機器の大型化・高精細化・高輝度化に伴い**LED表示機**の受注件数が前期比＋53%、
売上＋16%、粗利＋24%と好調。

2027年8月期

セグメント売上については、全体売上の54%と予想。セグメント利益については非開示※。

※2026年10月15日開示「2026年8月期通期決算説明資料」参照。
（2026年10月30日に一部訂正あり）

（注）2024年3月に経営統合。6か月間の実績

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

事業概要

- アララが展開するソリューション事業においては、８割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。

arara message

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

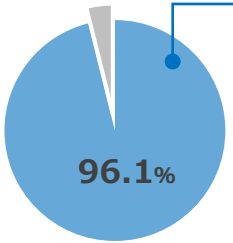
- **マーケティングメール**
  自社顧客に対する集客やロイヤルカスタマー化を促すメール
  ※メールの送信数に応じたシンプルな価格設定
- **トランザクションメール**
  商品・サービスの予約、登録など顧客のアクションに応じた自動通知メール

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

ビジネスモデル

売上分類



リカーリング売上

- **サービス利用料**
  （顧客社数×顧客単価）
- 年間ライセンス料

スポット売上

- 初期費用　　など

商流

直販／代理店／サービス連携パートナー(注)

顧客



エンドユーザー



（注）サービス連携パートナー経由の提供・販売とは、アララの提供する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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

タッチ決済分野へのビジネスの拡張（ペイクラウドホールディングス）

- 国内外で拡大するクレジットカードのタッチ決済を使った後払いサービスの分野へ当社グループとしても事業を拡大。
- 2026年8月期に、外部パートナーと開発した商品等の販売元への最初の納品が完了し売上を計上（注）。





背景

- **政府のキャッシュレス目標：**
政府は将来的に80%、2030年までの中間目標として65%を掲げており、キャッシュレス普及の追い風になっている。

- **交通機関でのタッチ決済の普及**：
国際ブランドのタッチ決済が普及することで、FeliCaに依存しない端末が使える場面が広がると考えられる。

- **ウェアラブルデバイスの動向**：
スマートウォッチ/リストバンドが一通り普及し、充電不要・防水仕様のウェアラブルデバイスへの関心も高まると見込む。

タッチ決済の特徴

- 少額決済であればサインや暗証番号入力不要で決済可能。
- スマートフォンのモバイル決済などとも連携。

（注） 2026年10月15日開示「2026年8月期通期決算説明資料」（2026年10月30日に一部訂正）参照

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. **人的資本に関する開示**
4. IR活動
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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で、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。

① パーパス（存在意義）	② テーマ（理想）	③ インプット・アクション（方針）	④ アウトプット（人的資本価値の向上）	⑤ アウトカム（企業価値の最大化）
長　期 **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。 **中　期** 中期経営計画の達成	**グループ経営人材の育成** ・多様な人材の確保・育成 ・経営人材の育成 ・海外で活躍できる人材の育成	**ミッションの浸透** **人材の積極採用と育成** ・経営関与への高い動機を醸成 ・新規プロジェクトのバックアップ体制 ・チャレンジを評価する組織風土の醸成 **成長機会の提供** ・国内、海外の人材交流 ・海外法人への営業同行 ・多国籍人材の採用	**各指標についての目標とする割合向上** **KPI** ・経営幹部としての関与を希望 ・グループの一員としての誇り ・海外事業への関与を希望	**企業価値の最大化** ・グループ経営人材の獲得 ・グループ経営の拡大 ・海外事業の拡大 ・組織力の向上

パーパスの達成

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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	2030年8月期末における国内グループ全従業員の **50%**	2026年8月期末 国内グループ全体 **27.9%** (全男性従業員に占める比率41.5%) (全女性従業員に占める比率14.1%)	✓ 前回実績を下回る。その背景には、経営人材登用への移行期におけるキャリアパスの不明確さがあると捉えている。一方、次世代経営幹部育成プログラムへの挑戦意向は38.4%と一定の関心が認められる。
②グループの一員としての誇り 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	2030年8月期末における国内グループ全従業員の **65%**	2026年8月期末 国内グループ全体 **53.1%**	✓ 前回実績を下回る。経営方針の説明に対する評価に差（説明が十分66.7%、不十分29.0%）がみられ、経営方針・グループ戦略の浸透が課題。中途採用の増加も踏まえ、教育の充実が必要と認識。
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	2030年8月期末における国内グループ全従業員の **40%**	2026年8月期末 国内グループ全体 **33.7%** (全男性従業員に占める比率34.6%) (全女性従業員に占める比率32.8%)	✓ 前回調査29.3%から33.7%へ上昇。 ✓ 今後も海外事業拡大に向けて、更なる人材育成・登用を進める。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - 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※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. **IR活動**
5. Appendix
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

IR活動の強化

事業の成長に加え、投資家との関係構築に向け、投資判断に必要な情報を提供するIR活動を強化。

IR活動の基盤整備

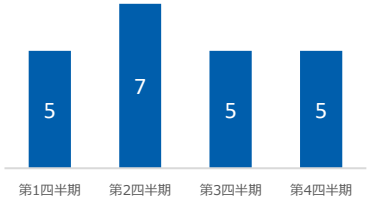
- **月次業績報告の開示**
  2023年8月期以降、月次業績報告を開示。
  資料に加え、動画でも解説。
- **タイムリーな情報の発信**
  開示にあわせ、メルマガ登録者へ情報を発信。



市場との積極的な対話

活動内容	2026年8月期
• **機関投資家・アナリスト向け説明会・面談の実施** 定期的に機関投資家との面談を実施。	**22回実施**
• **個人投資家向け説明会の実施** 当社を知っていただく機会を設ける。	**2回実施** （オンライン）
• **株主様向け会社説明会の実施** 定時株主総会後に説明会を実施。	**1回（実施予定）**

2026年8月期
機関投資家面談数の推移



Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

月次報告・メディアでの発信

- 2023年8月期以降、ホームページ上で月次業績報告の開示。
- 四半期ごとの決算説明をIRTVにて公開。X（旧Twitter）・YouTube・Facebookの公式アカウントで代取締役社長の岩井による情報発信中。2026年2月よりnoteも開始。

月次業績報告



note



https://note.com/paycloud



ペイクラウドHD
代表 岩井
@iwai_paycloud

ペイクラウドHD【公式】
@paycloud.inc

www.youtube.com/@paycloudholdings

https://www.facebook.com/paycloudHD

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

株主優待

- ペイクラウドホールディングスでは、2024年8月期より株主優待制度を導入しています。
- 株主様への日頃のご支援に感謝を示すとともに、①子会社である株式会社バリューデザインが提供する株主優待ソリューション「選べる株主優待サービス」の認知向上、②「独自 Pay」サービス導入企業が運営する店舗への送客支援の機会と位置付けています。

2026年8月期以降、株主優待を継続実施する場合は、「継続して1年以上保有」を条件※とします。
※毎年8月31日および2月末日を基準日とする株主名簿に、優待基準日から遡って同一の株主番号で連続して3回以上記録された株主様。かつ各基準日において、当社が定める優待対象保有株数を継続して保有している株主様。

優待の内容



保有株式数に応じて、以下のデジタルギフトを進呈。

保有株式数	優待内容
300株以上 500株未満	一律5,000円のデジタルギフト
500株以上	一律10,000円のデジタルギフト

株主優待について：https://www.paycloud.inc/ir/benefit/

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

INDEX

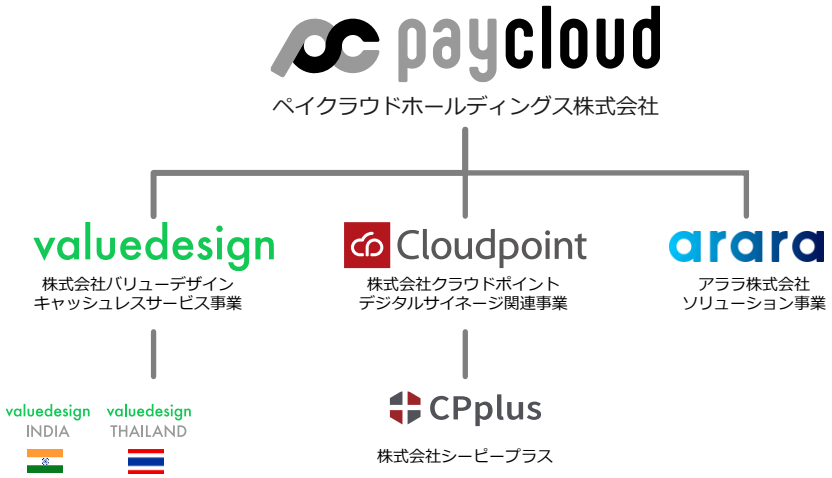
1. ペイクラウドグループ概要
2. グループ成長戦略
    - 既存事業
        - キャッシュレスサービス事業
        - デジタルサイネージ関連事業
        - ソリューション事業※
    - 新規事業
3. 人的資本に関する開示
4. IR活動
5. **Appendix**
    - グループ業績（2026年8月期実績、2027年8月期業績予想（2026年10月15日時点））
    - 想定されるリスク

P3に記載のとおり、※印の項目ならびに投資計画・成長戦略等は、2027年2月開示予定のアップデート版に記載予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

企業概要

・ペイクラウドホールディングスは、バリューデザイン、クラウドポイント、アララを傘下におく。



会社名	ペイクラウドホールディングス株式会社	
設立	2006年8月	
所在地	東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル	
従業員数（連結）	316名（2026年8月末時点）	
取締役（注1）	取締役会長	三浦 巖嗣
	代表取締役社長	岩井 陽介
	取締役	尾上 徹
	社外取締役	鈴木 孝二
	社外取締役（監査等委員）	井上 昌治
	社外取締役（監査等委員）	米田 恵美
	社外取締役（監査等委員）	一木 裕佳
事業内容	ペイクラウドグループ各社の経営管理事業等	
資本金	1,081百万円（2026年8月末時点）	
子会社	株式会社バリューデザイン（キャッシュレスサービス事業） 株式会社クラウドポイント（デジタルサイネージ関連事業） アララ株式会社（ソリューション事業）	

（注1）2026年11月25日開催予定の定時株主総会において承認可決されることを条件としております。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

2026年8月期 通期業績概要（連結損益計算書）

・前期比で、連結売上高は＋908百万円（＋8.9%） 、調整後EBITDAは＋68百万円（＋5.3%）。
・当期純利益は＋275百万円（＋191.4%）を計上。

（単位：百万円）

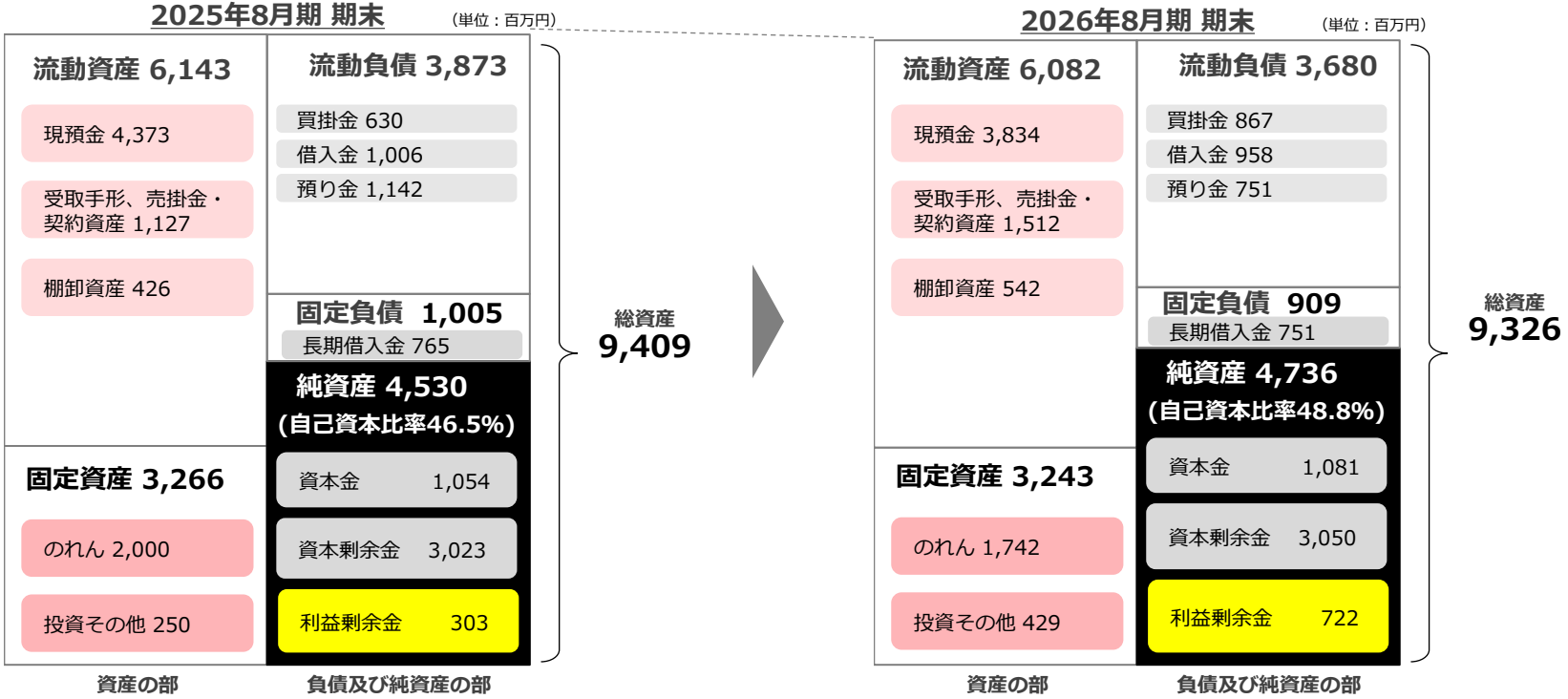
	2025年8月期 通期	2026年8月期 通期	増減	通期業績予想		主な要因
				予想	達成率	
売上高	10,234	**11,142**	**+8.9% +908**	**11,500**	**96.9%**	
調整後EBITDA	1,289	**1,357**	**+5.3% +68**	**1,300**	**104.5%**	2026年8月期は、特別損k質の計上無し。 前期は、「iDを用いた独自Payとの連携サービス」に関する特別損失360百万円（主に減損損失、契約損失引当金繰入額）を計上していたため、税引等調整前当期純利益が改善し、税負担率も低下。
営業利益	731	**828**	**+13.3% +97**	**800**	**103.6%**	
経常利益	714	**812**	**+13.7% +97**	**770**	**105.5%**	
税金等調整前当期純利益	393	**817**	**+107.9% +424**	**－**	**－**	結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比＋191.4%。
親会社株主に帰属する当期純利益	143	**418**	**+191.4% +275**	**360**	**116.4%**	

注　千円値で四捨五入

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

2026年8月期 通期業績概要（連結貸借対照表）

- 総資産　：2025年8月期から約8,300万円(9,409→9,326百万円）の減少。
- 資産の部：敷金及び保証金の増加(134→286百万円）により「投資その他」が増加（250→429百万円、＋178百万円）。
- 負債及び純資産の部：自己資本比率は2.3ポイント改善。自己株式の取得（注）による純資産の控除があるものの、ストックオプションの行使などにより資本金・資本剰余金が増加。



（注）2026年7月28日開示「自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ」（https://r.qrqrq.com/NODsZV6O）

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

2027年8月期 通期連結業績予想（2026年10月15日付「2026年8月期通期決算説明資料」開示時点）

・通期売上高は13,000百万円、調整後EBITDAは1,400百万円、営業利益は840百万円、経常利益は820百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は580百万円と予想。
・2027年8月期は、クラウドポイントが本社を移転するため、販管費の一時的な増加（約6,000万円）を想定。特別損益として、受取補償金（注1）と移転関連費用を計上予定。

（単位：百万円）	2026年8月期 通期実績	**2027年8月期 通期業績予想**	予想・実績比較 （対前期増減率）
売上高	11,142	**13,000**	**+1,858** +16.7%
調整後EBITDA（注2）	1,357	**1,400**	**+43** +3.1%
営業利益	828	**840**	**+12** +1.4%
経常利益	812	**820**	**+8** +1.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	418	**580**	**+162** +38.5%

（注1）（開示事項の経過）2026年7月17日開示「当社連結子会社の本社移転に伴う受取補償金（概算額）の合意に関するお知らせ」
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71226/662440ac/8a5e/4faa/bb17/c9fbc4d68d94/140120260717595561.pdf
（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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

想定されるリスク｜事業環境

#	項目	顕在化可能性/時期	概要	対応策
(1)-1	インターネットの利用環境について	高/中長期	• 今後、インターネットの利用に関する新たな規制の導入や技術的障害の発生、その他予期せぬ要因により、インターネットの利用環境が変化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響	• インターネット環境に関する規制動向や技術に関する調査等により、環境に適応した事業展開を実施
(1)-2	技術革新への対応について	中/常時	• 新技術・サービスの開発など、インターネット業界は変化が激しいため、技術革新への対応が遅れた場合、業績に影響 • 新技術への対応に予定していないシステムへの投資が必要になった場合、業績に影響	• 顧客からの要望をサービス開発に生かすことで、ニーズのある技術やサービスを継続的に展開 • ITエンジニアの通年採用や資格取得補助等を実施
(1)-3	情報システムの安定とセキュリティ対策について	高/常時	• サービス提供を行っているコンピュータシステムへの急激なアクセスの増加や、電力供給停止等の予測不可能な要因によって当該コンピュータシステム及び周辺システムがダウンした場合、業績に影響 • コンピュータウィルスやハッカーの侵入等により、システム障害が生じた場合、業績に影響 • 従業員の過誤等によるプログラム改ざんや重要データの削除等がされた場合、業績に影響を及ぼす可能性	• システムの安定稼働およびセキュリティ強化に向け、パブリッククラウドへの完全移行を前提としたシステム基盤の再構築（開発）を進める • 移行にあたりクラウド事業者が提供する高度なインフラ防衛機能を最大限に活用し、クラウド環境に最適化したセキュリティ対策を一体として講じることで、障害発生リスクの大幅な低減と迅速な復旧体制の確立を図る。
(1)-5	他社との競合について	中/中長期	• 当社グループが展開する事業領域において、特に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については、参入障壁が比較的高いと当社グループは認識しているものの、同様の事業を展開する企業とのさらなる競合激化により十分な差別化が図られなかった場合には、当社の事業及び業績に影響	• 顧客との関係強化によるニーズの吸い上げ、サービスへの反映を通じ、事業拡大 • 最適なユーザビリティを追求したシステムの構築、コンテンツの提供、システム利用時の安全性の確保及びカスタマーサポートの充実等への取り組み

（注）その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照。項番は有価証券報告書の項番に対応

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

想定されるリスク｜事業環境

#	項目	顕在化可能性/時期	概要	対応策
(2)-1	サービス等の不具合によるリスクについて	中/常時	• 高度化したソフトウエアの瑕疵を完全に解消することは一般的に不可能と言われており、当社グループが開発、選定又は提供するアプリケーション、ソフトウエア、システム、機器及び制作物にも、不備、瑕疵又は欠陥が発見され、その不具合を適切に解決できない場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性	• 高度な人材の採用や社内教育によって、信頼度の高い開発体制を維持・構築
(2)-2	工事関連事故について	中/常時	• 「デジタルサイネージ関連事業」においては、機器の施工工事をおこなっており、当社グループが施工した機器の落下、倒壊等により人的又は物的被害が発生した場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性	• 施工にあたっては、日々の安全衛生管理や技能講習受講の推進、定期的な安全大会実施の他、外部委託先に対しても同様の対策を実施
(2)-4	情報管理体制について	大/常時	• 当社グループは、顧客企業の機密情報や個人情報を取り扱っており、これらの情報資産を保護するため、個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針を定めると共に、プライバシーマークを取得し、情報資産を適切に管理し、保護している • このような対策にもかかわらず、重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等による当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	• 情報資産を保護するため個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針を定めると共に、プライバシーマークを取得し、情報資産を適切に管理、保護

（注）その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

想定されるリスク｜事業環境

#	項目	顕在化可能性/時期	概要	対応策
(2)-6	代理店及びサービス連携パートナーとの関係について	低/中長期	• 代理店及びサービス連携パートナー（以下、「パートナー等」）を活用した顧客への各サービス販売力強化を図っているため、パートナー等の事業展開等や多くの顧客と契約を締結しているパートナー等との契約終了により業績に影響	• パートナー等との密な情報連携により、契約状況などを把握した上で事業運営・サービス提供を実施 • 新たなパートナー等との契約締結に向けた営業を強化
(3)-2	海外展開におけるリスクについて	中/常時	• 当社グループは、シンガポール、タイ、インド等アジア領域を中心に、海外への事業の進出を図っており、各国における法的規制、政情不安や事業環境の不確実性等のリスクに直面した場合は、当社の事業及び業績に影響	• 海外事業を取り巻く環境に関する積極的な情報収集を行い、各国の情勢などを把握した上で適宜事業活動の展開方針を検討

（注）その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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	バリューデザインの独自Pay決済額及びクレジットカード決済額の合計
	顧客社数・導入企業数	当社グループ各社のサービスを活用している顧客の数
	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
	顧客	当社グループ各社のサービスを活用する企業
	エンドユーザー	当社グループ各社の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、インターネットを経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（当社サービス名）	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
	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 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	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
	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
デジタルサイネージ関連サービス	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

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.

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、現時点における当社の予定、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。

既に知られている又は未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因により、実際の結果が、将来展望に関する表明に含まれる内容と異なる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、本資料の作成時点において利用可能な情報に基づき、当社が行ったものです。

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。

なお、本資料のうち業績見通しその他将来に関する事項は、当社連結子会社における不正アクセス事案を受けて見直しており、アップデート版を2027年2月末を目途に開示する予定です。

Copyright Paycloud Holdings inc. All Rights Reserved.