



- 販促CRMソリューション事業では、デジタルCRMにおいて新サービス立ち上げに想定よりも時間を要していること、及びECサイト・アプリの構築、アパレル運営支援において子会社同士の合併による社内体制の変更等により営業の稼働が一時的に停滞したことで、約40百万円予想を下回りました。
- xTech事業では、BIMが国内の本格的な普及への移行期を迎えつつある中で、BIMデータ制作の受注体制の強化に対する対応が遅れたこと、その他にHR、地域通貨、美容の分野における販売及び新サービス立ち上げに当初想定よりも時間を要しており、約30百万円予想を下回りました。

利益面では、新人による売上高への貢献を見込む時期が計画よりもやや遅れている一方、人件費等を含むコストはほぼ当初想定どおりであるため、結果として利益を押し下げることとなりました。また、過年度の広告事業の営業債権の貸倒れ約12百万円を営業損失として処理しました。以上により、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は当初の予想を下回る見込となりました。

なお、上述の本件業績予想の修正に至った主要因に対して以下の対策を進めております。

- 情報資産プラットフォーム事業では、既に研修期間短縮による現場配属の早期化を図っております。また、営業人員の増加とともに営業ツール等の整備充実を図ることで商談件数自体が増加していますので、商談件数に対する受注率を高める等の現場マネジメントを含めた販売体制の一層の強化を目指してまいります。
- 販促CRMソリューション事業では、デジタルCRMの新サービスについてサービス内容や価格の見直し、自社営業の人員増強に加えて取次店業務の委託先増加を進める等の対策を講じてまいります。ECサイト・アプリの構築、アパレル運営支援については、合併による体制変更の影響により営業の稼働が一時的に停滞しましたが、現在は復調しており、新規取引先の増加及び既存顧客の単価向上の両軸で営業活動を強化してまいります。
- xTech事業では、BIMについては、全国に拠点を持つ企業との協業等により営業を強化しており、全国の中堅ゼネコンと地方の建設会社に対してBIM導入コンサルを起点とした案件受注を進めてまいります。その他の分野についても上期の遅れを取り戻すための販売力強化や新サービス成立に全力で注力してまいります。

広告事業セグメントは順調に進捗しており、さらなる業績の上積みの施策を進めております。また、現時点で当初想定を下回る見込の事業についても、上記のとおり対策を進めておりますので、下期で挽回を図り、通期では当初想定で着地することを見込んでおりますので、通期の業績予想につきましては、平成30年4月10日に公表いたしました予想数値である売上高5,800百万円、営業利益500百万円、経常利益490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益300百万円をそのまま据え置くことといたします。

また、今後の業績動向を慎重に精査し、業績予想を修正する必要があると判断した場合には、速やかに開示いたします。

※ 上記の業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

以上