



2021年1月14日

各 位

上場会社名 株式会社北の達人コーポレーション
 代表者 代表取締役社長 木下 勝寿
 (コード番号 2930)
 問合せ先責任者 取締役管理部長 工藤 貴史
 (TEL 050-2018-7864)

業績予想の修正(上方)に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、2020年4月14日に公表した業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

● 業績予想の修正について

2021年2月期通期個別業績予想数値の修正(2020年3月1日～2021年2月28日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	8,227	2,006	2,007	1,357	9.77
今回修正予想(B)	9,100	2,006	2,007	1,357	9.77
増減額(B-A)	872	—	—	—	
増減率(%)	10.6	—	—	—	
(ご参考)前期実績 (2020年2月期)	10,093	2,915	2,923	1,974	14.21

修正の理由

2021年2月期第3四半期累計期間においては、新商品のリリース、様々な販促施策が好調だったこと、さらにはAmazonや楽天市場等のインターネット・ショッピングモール及びアフィリエイト等による集客が好調だったこと等により、新規獲得件数が想定を上回ったため、2021年2月期通期個別業績予想につきまして前回発表の売上高を増額修正いたします。

一方、各段階利益につきましては、将来の売上高及び利益をもたらす新規顧客のさらなる獲得のため計画を上回る広告投資を行っており、2021年2月期第4四半期会計期間につきましても引き続き広告投資を戦略的に拡大させる可能性があることから、前回発表予想をそれぞれ据え置いております。

(ご参考)当社は定期購入型のビジネスモデルを採用しており、将来の売上高及び利益をもたらす新規顧客をいかに獲得できるかが事業を展開するうえで重要となります。こうした新規顧客を獲得するための広告宣伝費は、Eコマース事業を手掛ける企業においては先行投資との位置付けであります。当社では、必要利益を確保するため上限CPO(受注1件当たり使用可能な広告宣伝費の上限)を設定したうえで、その範囲内であれば広告宣伝費への投資を積極的に行い、機会損失の発生を防いでおります。

(注)上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以 上