



2023年6月13日

各位

会社名 株式会社サーキュレーション
代表者名 代表取締役社長 福田 悠
(コード: 7379、東証グロース)
問合せ先 代表取締役副社長 山口 征人
(TEL. 03-6256-0476)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年6月13日付の取締役会決議において、以下のとおり、2022年9月13日に公表した2023年7月期(2022年8月1日から2023年7月31日)の業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正について

2023年7月期(2022年8月1日から2023年7月31日)の業績予想の修正

	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
前回発表予想(A)	百万円 9,300	百万円 600	百万円 600	百万円 390	円 銭 47.13
今回修正予想(B)	8,100	540	540	347	41.90
増減額(B-A)	△1,200	△60	△60	△43	△5.22
増減率(%)	△12.9	△10.0	△10.0	△11.0	△11.0
(ご参考) 前期通期実績	7,104	530	528	346	42.02

2. 修正の理由

(1) 売上高の減少

当社主力サービスである「プロシエアリングコンサルティング」サービス、「FLEXY」サービスの通期売上高は、「平均月次プロジェクト件数×平均月次請求単価×12ヶ月」により算出されます。「平均月次プロジェクト件数」「平均月次請求単価」につきましては、当初計画に対し、下記の通り見通しを立てています。

	2023年7月期 平均月次プロジェクト件数	2023年7月期 平均月次請求単価
前回発表予想	件 1,499	千円 509
今回発表予想	1,264	527
増減額	△235	18
増減率(%)	△15.7	3.5

法人顧客への請求単価につきましては当初計画を若干上回る数値にて推移しており、顧客満足度も高い水準を維持できております。一方、平均月次プロジェクト件数につきましては、当初計画から減少して推移してお

り、2023年7月期は、当初計画1,499件に対し1,264件と、当初計画比△235件（△15.7%）の着地を見込んでおります。

また、適時開示により公表しております2023年4月18日付「代表取締役の異動に関するお知らせ」及び、同年4月20日付「代表取締役退任の開示に関する経過報告及び新経営体制に関するお知らせ」による当第3四半期累計期間への影響につきましては軽微でしたが、営業活動の一時的な遅延が発生し、当第4四半期に限定的な影響が生じる見込みです。

これらを踏まえ通期売上高は当初計画から、1,200百万円減少（減少率△12.9%）し、通期売上高8,100百万円という見通しとなりました。

月次平均プロジェクト件数の減少要因につきましては、主に直近入社者の社内コンサルタント一人ひとりが生み出す生産性におきまして、当初計画よりも立ち上がりスピードが鈍化しているためと考えております。

弊社は、2014年創業当初から変わらずプロシエリング事業を展開し、これまで累積稼働取引企業数4,445社（*1）、累積稼働プロジェクト数14,630件（*2）の実績があります。また、月次プロジェクト継続稼働率98.0%（*3）、取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数2.6件（*4）と、継続的に案件を獲得するリカーリング型ビジネスモデルを確立して参りました。これら実績により蓄積された顧客対応力の向上、またデータ活用による生産性向上の取組は継続しております。しかしながら、コンサルタント一人ひとりが顧客と向き合い、顧客の経営課題を共にディスカッションし定義しながらプロジェクトを生み出すプロセスは一定の力量が求められます。この力量を高めるための研修制度の拡充や、生産性向上をミッションとするミドルオフィス部門の組成も実行して参りました。これら取組に一定の効果を認めながらも、新規入社者の現場配属後生産性が伸び悩み、その結果今期創出を見込んでいたプロジェクト件数が減少する見通しとなりました。

（*1）2023年7月期第3四半期実績。集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。

（*2）2023年7月期第3四半期実績。累積稼働プロジェクト件数の推移：集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

（*3）2023年7月期第3四半期実績。集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、プロシエリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。

（*4）2022年7月期実績。各会計年度における年次稼働プロジェクト数を同期間の年次稼働取引企業数で除算して算出。複数の会計年度に跨るプロジェクトの場合、各会計年度で1プロジェクトとして集計。実稼働した会計年度のみ集計対象。対象サービスは、プロシエリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。

なお、有価証券報告書の「事業等のリスク」において、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に伴うリスクについても記載しておりますが、過去の緊急事態宣言を経て当社登録のプロ人材による法人顧客へのWeb MTG等を用いたリモート支援が定着しており、現在の新型コロナウイルスによる当社2023年7月期業績への影響は軽微と捉えております。

（2）営業利益、経常利益の減少

売上高の減少に合わせ、原価、売上総利益も減少しました。一方、販管費の効率的投資の見直しを行い、通期営業利益は当初計画から60百万円減少（減少率△10.0%）し、通期営業利益540百万円となる見通しとなりました。経常利益も同様に、通期経常利益540百万円となる見通しとなりました。

（3）当期純利益の減少

経常利益の減少に加え、前代表の退任に関連し、特別損失（*5）を約60百万円計上する見込みです。なお、当該損失につきましては、現段階での予測値であり、変動する可能性がございます。一方で、当該損失につい

ては前代表代理人との協議の結果、前代表が現段階での予測値である損失相当額（60 百万円）を賠償することを 2023 年 6 月 12 日付で合意しており、60 百万円の特別利益を計上する見込みです。結果、当期純利益は当初計画から 43 百万円減少（減少率△11.0%）し、当期純利益 347 百万円となる見通しとなりました。

（*5）主には、2023 年 5 月 11 日付適時開示「特別調査委員会設置に関するお知らせ」の通り特別調査委員会に係る費用、弁護士相談費用、会計監査人による追加監査報酬費用、等

3. 今後の見通し

第 4 四半期での業績挽回は難しいと判断し、今回業績修正致しました。来期に向けて、しっかりと挽回を狙って参ります。特に、新規入社者の生産性につきまして、立ち上がりスピードをできる限り早め、早期業績貢献を図るべく、育成体制の更なる増強を進めて参ります。

来期 2024 年 7 月期の売上計画、利益計画に関しましては、目下策定を進めておりますが、プロシェアリング事業を取り巻く日本市場の成長は今後も加速していくと見込んでおり、また DX ニーズもより堅調に推移することを加味し、計画を立案して参りたいと考えております。

（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いて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値と異なる可能性があります。

以 上