

各位

会 社 名 株式会社ニューロマジック  
 コード番号 251A  
 上場取引所 東証 TOKYO PRO Market  
                   福証 Fukuoka PRO Market  
 代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 黒井 基晴  
 問 合 せ 先 取締役 CIO 石川 修一  
 T E L 03 - 3248 - 1424  
 U R L <https://www.neuromagic.com/>

### 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2025年3月27日開催の取締役会において、2024年10月11日開示「2025年2月期 中間決算短信〔日本基準〕(連結)」にて公表いたしました2025年2月期(2024年3月1日～2025年2月28日)の通期連結業績予想を下記のとおり、修正することとしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 2025年2月期 通期連結業績予想数値の修正(2024年3月1日～2025年2月28日)

(単位：百万円)

	連 結 売 上 高	連 結 営 業 利 益	連 結 経 常 利 益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	1,442	40	27	8	9.78円
今回修正予想(B)	1,216	△53	△67	△66	△81.34円
増減額(B-A)	△226	△93	△95	△75	
増減率(%)	△15.7	-	-	-	
(参考)前期連結実績 (2024年2月期)	1,321	△2	14	△14	△19.00円

(注) 当社は、2024年6月1日付で、普通株式1株につき、500株の割合で株式分割を行っておりますが、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

## 2. 修正の理由

当社における案件受注が想定通りに進まず、また 2025 年 2 月期決算における売上高、仕掛品および受注損失引当金がおおよそまとまったことを受けて、通期連結業績予想の修正をする判断に至りました。想定通りに案件受注が進まなかった要因は以下のように考えられます。

- 主要顧客の経営方針変更に伴う受注量減少  
主要顧客の 1 社において経営方針の変更がなされた結果、当社への発注量が大幅に減少いたしました。
- 固定費削減の遅れ  
年間の売上高を見込み、正社員の採用、派遣契約、業務委託契約の強化を進めておりましたが、売上の減少に迅速に対応することができず、固定費の削減が遅れました。
- 主力事業の受注の伸び悩み  
サービスデザイン、プロダクトデザイン、ブランドデザインといった新規領域での受注が伸びた一方で、主力事業である Web インテグレーション領域における受注が低調でした。
- 高価格帯案件の受注減少  
1 件あたり 400 万円以下の案件の受注が前連結会計年度を上回った一方で、1 件あたり 400 万円以上の価格帯の案件の受注が大きく減少いたしました。
- 新規顧客開拓の失敗  
期初より外部の営業支援会社を活用した新規顧客開拓にも努めましたが、期待通りの受注に結びつけることができませんでした。

これらの複合的な要因により、連結売上高が前回発表予想より 226 百万円減の 1,216 百万円の見通しとなり、これに伴い各段階利益においても前回発表予想を下回る見込みとなりました。

連結営業損益は、前回発表予想より 93 百万円減の連結営業損失 53 百万円、連結経常損益は、前回発表予想より 95 百万円減の連結経常損失 67 百万円となる見通しです。連結営業損益及び連結経常損益が当初の利益予想から損失に転じたのは、連結売上高の大幅な減少に伴うものであり、この他主要な要因はございません。

親会社株主に帰属する当期純損益につきましては、税引前当期純損失の計上に伴い、繰延税金資産の回収可能性の見直しを行った結果、繰延税金資産の取崩しが発生することが見込まれるため、前回発表予想より 75 百万円減の 66 百万円の親会社株主に帰属する当期純損失となる見通です。

## 3. 今後の見通し

今回の業績予想の修正を厳粛に受け止め、早急に業績回復に向けた対策を講じてまいります。具体的には、以下の取り組みを推進いたします。

- ・顧客ポートフォリオの見直しと新規顧客開拓の強化
- ・固定費の徹底的な見直しとコスト削減
- ・主力事業である Web インテグレーション領域の再強化

以上

(注) 上記の業績予想につきましては、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、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。