



2024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、2024年6月13日付の取締役会決議において、2023年9月13日に公表した2024年7月期（2023年8月1日から2024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

2024年7月期（2023年8月1日から2024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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	9,000	630	630	400	47.82
今回修正予想 (B)	7,640	200	205	110	13.13
増減額 (B-A)	△1,360	△430	△425	△290	△34.69
増減率 (%)	△15.1	△68.3	△67.5	△72.5	△72.5
(ご参考)					
前期通期実績	8,146	569	569	368	44.53

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、「平均月次稼働プロジェクト数×平均月次請求単価×12ヶ月」により算出されます。「平均月次稼働プロジェクト数」「平均月次請求単価」につきましては、期初計画に対し、下記の通り見通しを立てています。

	2024年7月期 平均月次稼働プロジェクト数	2024年7月期 平均月次請求単価
	件	千円
前回発表予想 (A)	1,410	541
今回発表予想 (B)	1,142	549
増減額 (B-A)	△268	8
増減率 (%)	△19.0	1.5

法人顧客への請求単価につきましては期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、平均月次稼働プロジェクト数につきましては、期初計画から減少して推移しており、2024年7月期は、期初計画1,410件に対し1,142件と、期初計画比△268件（△19.0%）の着地を見込

んでおります。

適時開示にて公表しております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」による影響につきましては、営業活動の一時的な遅延の発生、また稼働中プロジェクトの一時休止や契約満了後の継続契約停止等は、第1四半期までの限定的な影響と捉えております。一方で、アライアンス契約済み銀行からの顧客紹介における一部休止は、第3四半期にかけてもなお継続的に影響が及んでおります。また、新規受注につきましては、新規入社者の立ち上がり引き継ぎ課題となっており、改善の兆しは見えてきたものの想定を上回ることはできませんでした。

これらを踏まえ通期売上高は期初計画から、1,360百万円減少（増減率△15.1%）し、通期売上高7,640百万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、期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5,022社（*1）、累積稼働プロジェクト数17,972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97.9%（*3）、取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数2.9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）2024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）2024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）2024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）2023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。

（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、通期営業利益は期初計画から430百万円減少（増減率△68.3%）し、通期営業利益200百万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205百万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）を計上する見込みです。一方で、当該損失の一部については、前代表との協議の結果、損失相当額を賠償することで合意しており、合意に基づく金額を特別利益に計上する見込みです。結果、当期純利益は期初計画から290百万円減少（増減率△72.5%）し、当期純利益110百万円となる見通しとなりました。

(*5) 主には、ファイナンシャルアドバイザー費用、弁護士相談費用、等

3. 今後の見通し

第4四半期での業績回復は難しいと判断し、今回、業績予想を修正致しました。来期に向けて、着実に業績を改善するための対策を講じて参ります。特に、新規入社者の生産性に関しては、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ため、育成体制の更なる強化を進めて参ります。

来期(2025年7月期)の売上計画および利益計画に関しては、現在策定を進めております。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すると見込んでおり、またDXニーズの高まりも引き続き見込まれるため、これらを考慮して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