



2025年2月14日

各 位

会社名 株式会社インバウンドテック
代表者名 代表取締役 東間 大
社長執行役員
(コード番号: 7031 東証グロース)
問合せ先 取締役 C F O
専務執行役員 金子 将之
管理本部長
(TEL 03-6274-8400)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向等を踏まえ、2024年5月14日及び2024年5月27日（訂正後）2024年5月14日に公表した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

(1) 2025年3月期通期連結業績予想数値の修正（2024年4月1日～2025年3月31日）

	売上高	営業利益	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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	3,800	335	330	205	78.35
今回修正予想 (B)	2,500	20	15	0	0.36
増減額 (B - A)	△1,300	△315	△315	△205	
増減率 (%)	△34.2	△94.0	△95.5	△99.6	
(ご参考) 前期実績 (2024年3月期)	3,318	330	324	208	82.23

(2) 修正の理由

2025年3月期の連結業績予想につきましては、マルチリンガル CRM 事業では多言語関連においては予想を上回る進捗となっているものの、今期における省庁・自治体による日本語の入札案件について、競合の参入増などから落札金額が下落基調となっており、これに伴う失注の増加により、当初の計画を大きく下回る受注量となりました。加えて昨年より立ち上げたヘルスケア BPO 事業について、現状かかる人件費、拠点開設費用及び家賃などの先行的な支出が続いている状況であります。これらが主な要因で売上減となり、新規クライアントの開拓は随時行われているもののリカバリーには至らず、売上目標達成には困難な状況となりました。また、セールスアウトソーシング事業では事業の柱の一つであるソフトバンクモバイルにおける契約勧奨業務が中間連結会計期間以降徐々に計画

との乖離が生じ、加えて今期に計画していた新規案件が予定通りに立ち上がらず大きく遅れたことから売上目標達成には困難な状況となりました。その結果、2025年3月期の売上高見込みは2,500百万へと減少する見通しです。

<セグメント別売上高の見通し>

	前期実績	当初計画	直近の見通し
マルチリンガルCRM事業	2,224百万円	2,553百万円	1,733百万円
セールスアウトソーシング事業	1,099百万円	1,247百万円	767百万円

また、営業利益見込みについては、マルチリンガルCRM事業では売上高が損益分岐ライン程度まで落ち込んだことに対し、人件費や家賃などの事業の維持に係る固定費は継続して発生するために収益バランスが悪化し、利益が減少しているために利益計画を見直しております。セールスアウトソーシング事業ではソフトバンクモバイルにおける契約勧奨業務の乖離及び新規案件が予定通りに立ち上がらず大きく遅れた結果に加え、外注費の高騰などによる原価率の上昇などから利益目標達成が困難な状況となったために利益計画を見直しております。

これらの結果、営業利益については前回発表予想を315百万円下回り20百万円となる見込みであります。また、同様の要因により、経常利益は前回発表予想を315百万円下回り15百万円、親会社株式に帰属する当期純利益は前回発表予想を205百万円下回り0百万円となる見通しであります。

(注) 予想につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等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。

以上