

【2023年12月期業績予想の前提条件】

当社グループは、「多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える」というミッションのもと、主に大企業や自治体に対して、事業課題や新規事業のニーズに合わせてデジタルトランスフォーメーションを支援する「デジタルコンサルティング事業」及び、市場の共通課題に対しては「プロダクト事業」として複数のSaaS型サービスを提供しております。また、世界20カ国・地域にて事業を展開しており、当社と国内子会社5社、海外子会社23社で構成されております。

当社グループでは、日本国内及びアジア・パシフィック地域を指すAPAC、ヨーロッパ、中東及びアメリカ地域を指すEMEA、北米、中米及び南米地域を指すAMERの3つのエリアに分類しております。

当社グループのデジタルコンサルティング事業においては、上流工程から実装・保守運用、データ活用までワンストップにサービス提供可能であること、グローバルでレベニューセンター（主として日本、ドバイ、英国、米国等において主にクライアントと対面して営業及びサービス提供をする拠点）及びデリバリーセンター（ベトナム、バングラデシュ、チェコ、コロンビア等の人件費が比較的安価な地域において、プログラミング等に特化したクライアントとコミュニケーションをとる必要のない人員が配置されている拠点）を持ち、コスト競争力を高めると共に、同一タイムゾーンに両センターを配置することによって、時差なく迅速なサービス提供が可能であることを強みとするというオーガニックでの成長に加えて、M&Aも含め売上等が増加して参りました。当社グループは創業から21年末までに10社以上のM&Aを実施し、新領域や顧客、地域を開拓した実績からM&A及びPMI（Post Merger Integration）の知見・ノウハウを豊富に有しております。その結果、2022年12月期連結実績は売上14,270百万円、営業損失は△389百万円となり、エリア別は以下の通りでした。

APAC 売上7,797百万円 営業利益979百万円

EMEA 売上4,692百万円 営業損失△749百万円

AMER 売上1,068百万円 営業利益83百万円

2022年12月期において、連結営業赤字となった理由は、ロシア・ウクライナ情勢に起因する欧州経済の不確実性が高まった事からEMEAにおいて売上が低下し、それにより社員稼働率が低下、また稼働していなくても社員給料は発生する事により利益が低下しました。また、それに伴いストラを行いその費用として320百万円を計上していることによるものです。

一方、2021年12月期連結営業損失は△3,222百万円であり、2022年12月期では赤字額は大幅に縮小しております。これは2021年12月期にEMEAにおいて、減損による△2,131百万円が含まれている事もありますが、その影響を除外しても既存顧客からの継続受注や新規顧客獲得は進んだことで赤字幅は703百万円縮小しております。

なお、2023年12月期の予算においては、本開示日現在、M&A案件に関して、複数のパイプラインを有しているものの、予算に反映できる程度に蓋然性が高まっている案件がないことからM&Aによる影響を予算には織り込んでおらず、既存事業の成長のみとしております。当社グループにおいては、今後も中長期的にM&Aは行う方針であり、新たにM&Aの実施を決定した場合は、必要に応じ予算修正を行う可能性がございます。

また、2023年12月期の予算においては、131円/米ドルレートを前提としております。

(売上高)

【デジタルコンサルティング事業】

全エリア共通で、案件毎に積み上げており、APACでは8,828百万円（前期比+13%）、EMEAでは6,779百万円（前期比44%）、AMERでは1,352百万円（前期比26%）を見込んでおります。既存顧客からの売上については、顧客ごとに、弊社担当者から、売上見込みを月次ベースでヒアリングしており、新規顧客からの売上については、当社リソースも考慮した上で、2022年実績の平均社数・金額から大幅な増減なしと見積っております。

APACにおいては、主に既存顧客の継続や追加受注により2022年対比1,031百万円の売上増加を見込んでおります。APACはDXで世界的に遅れをとっていることから引き続き旺盛な需要を見込んでおり、既存顧客からの売上の伸び率と新規顧客からの売上のどちらも2021年から2022年にかけては増加の実績があったものの、2023年においては保守的にこれらの増加を見込まず、大幅な増減なしと設定しております。EMEAにおいては、主に2022年にグループに参画した、期中のM&A（アクハイア含む）で加入した子会社の通期での寄与、ロシア・ウクライナ情勢の影響による2022年の一時的な売上低下からの足元の回復等により2022年対比2,087百万円の売上増加を見込んでおります。特に欧州地域での金融・ヘルスケア等のセクターでは外部環境が不透明な状況下でもDX需要は減退していないことや、中東地域では国家を挙げて脱石油政策を起因とする強力なDX支援が行われており、非常に旺盛な需要を

見込んでおります。AMERにおいては、主に既存顧客の継続や追加受注により2022年対比284百万円の売上増加を見込んでおります。

なお、全エリア共通で、前年実績と同程度の案件単価の上昇を見込んでおります。具体的には、より高付加価値のある案件（単なる開発ではなく、より上流である顧客課題の発見・解決方法の提案から行う案件）の増加に加え、各地のインフレに合わせ毎年5%程の単価上昇をしております。

また、日本は3月に増収（顧客年度末の為）、欧米は12月に減収（年末休暇が多い為）という地域毎の季節要因を見込んでおります。

【その他事業】

ライセンス数、単価等のKPI及び過去実績に基づいて策定しております。なお、2023年12月期においては、2023年1月にKoala事業が売却になったため前年度から売上が209百万円減少しております。Koala事業の影響を除外してもプロダクト事業は2021年から2022年にかけての売上成長率は22%であり、予算を保守的にする観点で2023年においては13%の売上成長と設定しております。

結果、2023年12月期においては、481百万円を見込んでおります。

（売上原価）

全エリア共通で、2022年直近の実績をベースに、人員数と一人あたりコストの乗算により算出しております。人員数は一人あたり売上と稼働率をもとに、上記で試算した売上に必要な人員数を算出し、2022年増員ペースを上限とし増加を見込んでおります。また、必要人員数に満たない場合においては、外注（フリーランス）利用を見込んでおります。

一人あたり売上は2022年実績の一人あたり売上に過年度における増加率を加えて試算しています。また、稼働率は2022年実績をベースに85%を上限に設定しております。

一人あたりコストは2022年直近実績をもとに昇給率（前年実績と同等）を加味し算出しております。

結果、APACでは5,322百万円、EMEAでは3,990百万円、AMERでは643百万円を見込んでおります。その他事業は、175百万円を見込んでおります。前述したKoala事業売却により前年度から原価が76百万円減少しております。

原価率は58%となり、前年比-7%となります。これは売上増加により稼働出来る社員が増える事に加え、外注を減らし代わりに社員を案件に入れる事によりさらに社員稼働率が増加することを見込んでいます。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

全エリア共通で、2022年直近の実績をベースに、一人あたりコスト・昇給率・営業マーケティング費用ROI・費用増加率（対2021年実績）等を加味し算出しております。

人件費は人員数と一人あたりコストに例年通りの昇給率を加味し算出しています。

営業・マーケティング関連費用は2022年実績の営業・マーケティング費用ROI（売上/営業マーケティング費用）をもとに売上から必要な費用を算出しております。

採用費は2022年実績の一人あたり採用費・退職率と原価で算出した必要な人員数を使い算出しております。

結果、販売費及び一般管理費について、APACでは2,234百万円、EMEAでは2,120百万円、AMERでは664百万円を見込んでおります。その他事業は、267百万円を見込んでおります。前述したKoala事業売却により前年度から販管費が341百万円減少しております。

その他の費用については、22年の費用増加率（対2021年）実績をもとに算出しております。

結果、営業利益について、APACでは1,356百万円（前期比377百万円増）、EMEAでは621百万円（前期比1,370百万円増）、AMERでは43百万円（前期比40百万円減）を見込んでおります。その他事業は、38百万円を見込んでおります。前述したKoala事業売却により前年度から営業利益が179百万円増加しております。要因としては、全拠点に共通して、主に稼働率の増加と販管費比率の低下によるものです。稼働率については前述の通りであり、販管費については先行投資してきた固定費であるマネジメントコスト、バックオフィス費用等について、対売上比率での減少を見込んでおります。その他の要因としては、EMEAにおいて、2022年に一時的な費用であるリストラ費用230百万が含まれること、さらに2022年6月から連結化したGenieology社（2022年営業利益335百万円）の通期での寄与を見込んでおります。AMERは40百万円の減少ですが、これは2022年にPPPローン返済免除益130百万円を含んでいることによるものです。

(金融費用)

前年実績と大きく異なり見積もっているものはなく、グループ全体で79百万円を見込んでおります。

(特別損益)

該当するものはございません。

(親会社株主に帰属する当期純利益)

グループ全体で883百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上