

## < 今期の業績見通しについて >

現在、当社の収益の柱は「CRM導入コンサルティング」であり、コンサルタント数に依存したビジネスです。

(つまり、コンサルティング売上高 = コンサルタント1人当売上 × コンサルタントの人数)

現在の当社の収益規模は、まだまだ小さいものであるため、当社が、数十億円規模のプロジェクト案件を手掛けるといことは、それに対応する多数のコンサルタントを当該案件に振り向けることになり、当該案件の進捗がスケジュール通りに進むかどうか、で短期的収益に大きな影響を受ける可能性が出てきます。

今期の業績見通しは、当社が手掛け始めた大型プロジェクトにおいてプロジェクトの進捗スケジュールが不透明になっている事を現時点で最大限考慮した結果です。

前提として織り込んでいるのは、以下の2つです。

上期の大型プロジェクトのスケジュール遅延で、当該プロジェクトに従事しているコンサルタントが、上期いっぱい、次の案件に対応することができなくなると前提。

この結果、上期のコンサルティング売上高が大きく減少(前年比74%減の3.3億円)と試算。

従来から採用してきた売上計上の基準を、進行基準から完成基準に変更することにより、従来基準と比較すれば、売上高が2億円程度、売上総利益が1億円程度減少すると試算。

(ただし、案件規模が1億円以上かつ期間が1年超のものは従来通り進行基準を採用)

この結果、上期は経常赤字を見込み、下期は半期ベースで見れば、過去最高益という非常に変動性の高い業績見通しとなっております。

以上の通り、当社は、今期の業績の悪化要因は一過性のものと認識しております。

当社では、大型案件の受注獲得が、短期的に収益の変動性を高めることになる一方で、CRMコンサルとしての「優位性強化」、「中長期成長力の向上」に必須であると認識しており、今後も、このような大型案件を積極的に獲得し、事例として着実に仕上げてゆく方針です。また、昨年、買収したエンプレックス社の製品をベースにした中規模企業向けCRMソリューション展開を積極化することにより、収益変動性の平準化、さらなる成長性の加速に注力してまいります。