

2021年6月18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 久保田 雅俊  
(コード番号：7379 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 経営管理本部長 山口 征人  
(TEL 03-6256-0467)

## 2021年7月期の業績予想について

2021年7月期(2020年8月1日から2021年7月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2021年7月期 (予想)		2021年7月期 第3四半期累計期間 (実績)		2020年7月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		5,450	100.0	36.4	3,951	100.0	3,995	100.0
営業利益又は 営業損失(△)		465	8.5	—	372	9.4	△135	—
経常利益又は 経常損失(△)		438	8.0	—	366	9.3	△139	—
当期(四半期)純利益又は 純損失(△)		290	5.3	—	256	6.5	△109	—
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は1株当たり 当期純損失(△)		40円58銭		35円98銭		△15円33銭		
1株当たり配当金		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2021年4月30日付で、普通株式1株につき700株の株式分割を行っておりますが、2020年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)を算出しております。
3. 2020年7月期(実績)の1株当たり当期純損失(△)及び2021年7月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり四半期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2021年7月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(1,020,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2021年7月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2021年7月期の業績予想数値は、2021年4月までは実績値、5月以降は、それまでの実績を勘案して見通しを立て直した数値となっております。

### 1. 全体の見通し

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」サービスは、世の中の法人企業が抱える経営課題を外部プロ人材の力で解決支援するサービスであります。また、「FLEXY（フレキシシー）」サービスは、企業のITに関する経営課題をDX（デジタルトランスフォーメーション）によって課題解決支援するサービスであります。

個人の働き方は多様化し、人生100年時代におけるシニア世代の働き方、産後の女性の復職、日本国政府の掲げる働き方改革、企業を取り巻く終身雇用の崩壊等により、多様な働き方を望む個人が増加しております。組織に依存しない働き方が広がるとともに、高度な技能を有するプロ人材は、高い専門性を磨き「一社に雇用されるのではなく、専門性を活かし複数社で価値を発揮する」志向性を持った働き方が増加しております。

企業も、少子高齢化による労働力の減少、地方中小企業の事業承継問題、大手企業のイノベーションのジレンマ等、我が国の経済発展において多くの課題を抱えております。

これらの課題は、限られた社内の人材、特に従来企業と個人が「雇用」という形で繋がるというあり方では、対応することが困難な状況になってきております。高度な技能を有しながら「雇用」に縛られない多様な働き方を望むプロ人材の個人と、経営改革を進めたい企業とが、時間や場所、組織の枠組み等の制限を超えて、協業できる仕組みが必要になっていくと考えられます。当社はこれら問題を解決すべく、「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」というビジョンを掲げ、「プロシエアリング」事業を展開しております。

2020年7月期は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）罹患者の爆発的拡大を抑えるべく2020年4月に日本国で発出された緊急事態宣言に伴い、全国的に外部活動の自粛が要請される中、当社におきましても稼働中プロジェクトの一時的休止が発生致しました。しかし、少子高齢化による働き手の不足及び働き方改革を背景に、当社の「プロシエアリング」事業は、様々な事業会社を中心に受注を拡大し、売上高3,995百万円（前期比33.1%増）となりました。一方で、同年は未来に向けた集中投資（更なる認知度向上を目的としたTV CM、Taxi CMの制作・放映、人材採用、東北支社開設、中四国支社開設等）を実行致しました。その結果、営業損失135百万円（前期は営業利益6百万円）、経常損失139百万円（前期は経常利益26百万円）となりました。なお、当社は「プロシエアリング」事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

2021年7月期は、労働人口減少による人手不足や働き方改革の影響から、オープンイノベーションによる経営改革や、DXによる業務効率化を推進する企業が増加する等、外部プロ人材活用への意欲は引き続き旺盛に推移するものと考えます。また、こうしたトレンドは中長期的に継続するものと考えております。

このような状況のもと、2021年7月期の業績予想は、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」サービスの堅調なプロジェクト件数の増加を踏まえ、売上高5,450百万円（前期比36.4%増）を見込んでおります。また、費用につきましては、2020年7月期に集中投資したTV CM、Taxi CMは新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を鑑みて実行を止めております。また、支社開設も完了しており、その結果、営業利益465百万円（前期は営業損失

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

135 百万円)、経常利益 438 百万円 (前期は経常損失 139 百万円) と見込んでおります。

## 2. 項目別の見直し

### (1) 売上高

「プロシエアリングコンサルティング」サービス、「FLEXY」サービス合算の売上高は、「平均月次プロジェクト件数×平均月次請求単価×12ヶ月」により算出されます。2021年7月期は、2020年4月に日本国で発出された緊急事態宣言により一時的休止となっていたプロジェクトも順次再開し、2020年9月に稼働プロジェクト数が800件と新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大前の799件を超え、過去最高水準まで到達致しました。その後、2021年1月、4月と日本国で再び緊急事態宣言が発出されましたが、1度目の緊急事態宣言を経て当社プロ人材による法人顧客へのWeb MTG等を用いたリモート支援が定着しており、当社事業への影響は軽微なものとなりました。その間、社内の生産性向上施策も奏功し、2021年1月プロジェクト件数が950件、4月にはプロジェクト件数が1,020件を超え、最高水準を更新しております。2020年7月期の平均月次プロジェクト件数は697件でありました。2021年7月期第3四半期では、平均月次プロジェクト件数は915件でありました。

以上の結果、2021年7月期の平均月次プロジェクト件数は949件となり、その他サービスの売上高も加味し、当社の2021年7月期の売上高は、月次稼働プロジェクト数の堅調な増加により、5,450百万円(前期比36.4%増)となる見込みであります。

### (2) 売上原価

「プロシエアリングコンサルティング」サービス、「FLEXY」サービス合算の売上原価は、「平均月次プロジェクト件数×平均月次支払単価×12ヶ月」により算出されます。平均月次プロジェクト件数は、上記(1)記載の通りであります。

その他サービスの売上原価も加味し、当社の2021年7月期の売上原価は、3,179百万円(前期比39.2%増)となる見込みであります。

### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販管費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費により構成されております。

人件費につきましては、コンサルタント、コーポレートスタッフ等の人件費で構成されており、既存の従業員及び将来の採用計画に基づき算定しております。

2021年7月期は、主にコンサルタントを増加させる予定であり、採用計画は、従業員1人あたり売上高を基準として策定しております。当該計画を達成するために、採用部門人員の増加と会社PR活動の推進を実施する方針であり、その結果、人件費は1,182百万円(前期比5.3%増)を見込んでおります。

マーケティング費(広告宣伝費含む)につきましては、2020年7月期に認知度向上を目的としてTV CM、Taxi CMを制作・放映致しました。しかし実施直後に発生した新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大を考慮して、即座に実施を中断し、Web広告を中心としたオンラインマーケティングを実施致しました。2021年度もこの方針を継続実施し、マーケティング費は175百万円(前期比20.2%減)を見込んでおります。

以上の結果、2021年7月期の販売費及び一般管理費は、人件費の増加及びマーケティング費の減少を主な要因として、1,805百万円(前期比2.3%減)、営業利益は465百万円(前期は営業損失135百万円)を想定しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益は、大きな発生を見込んでおりません。

営業外費用は、銀行への借入金の支払利息、新規上場に係る各種フィー支払等を主な要因として、26百万円（前期比568.1%増）を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は438百万円（前期は経常損失139百万円）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別収益は、大きな発生を見込んでおりません。

特別損失は、関西オフィス移転に伴う固定資産除却損を主な要因として、1.7百万円を見込んでおります。

以上の結果、当期純利益は290百万円（前期は当期純損失109百万円）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、経営環境の変化等の様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。