

2021年10月27日

各位

会社名 株式会社ボードルア
代表者名 代表取締役社長 富永 重寛
(コード番号：4413 東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役兼経営管理本部長 藤井 和也
(TEL 03-5772-1835)

2022年2月期の業績予想について

2022年2月期(2021年3月1日から2022年2月28日)における当社の業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2022年2月期 (予想)		2022年2月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年2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		3,920	100.0	27.1	1,859	100.0	3,084	100.0
営業利益		635	16.2	24.8	261	14.0	509	16.5
経常利益		641	16.4	18.3	258	13.9	542	17.6
当期(四半期)純利益		479	12.2	15.3	199	10.7	415	13.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		65円23銭		27円75銭		57円74銭		
1株当たり配当金		0円00銭		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7月29日付で、普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っておりますが、2021年2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)純利益を算出しております。
3. 2022年2月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(590,000株)を考慮した予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大210,000株)は考慮しておりません。
4. 2022年2月期の業績予想は、2021年9月14日の取締役会にて決議された修正予算になります。

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、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、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。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2022年2月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「ネットワークインフラ技術分野におけるフロントランナーとして、弛まぬ技術革新を推し進め、急速に進化している情報化社会の発展に貢献する。」という経営理念を掲げ、「新たな IT サービスの誕生と成長を足元から支え、社会の発展へ寄与すること」をミッションとしております。

当社が属する情報サービス産業においては、投資内容や業種により偏りがあるものの IT 投資は持ち直しの動きが見られます。またウィズコロナの時代に対応したクラウドサービスの活用や、テレワーク環境の整備・強化に向けた需要の増加が続いています。しかしながら、長期化する経済活動の自粛に加え、景気後退に伴う企業の業績悪化により、一部で投資分野の選別が始まるなど予断を許さない状況が依然として続いています。

このような情勢の下、当社は社員およびお客様の安全確保を優先しつつ、事業効率のさらなる改善と事業規模拡大に取り組んでまいりました。

この結果、2022年2月期の当社業績は、売上高 3,920 百万円（前期比 27.1%増）、営業利益 635 百万円（前期比 24.8%増）、経常利益 641 百万円（前期比 18.3%増）、当期純利益 479 百万円（前期比 15.3%増）を見込んでおります。

なお、通期見通しは第2四半期（2021年3月から8月まで）の実績に2021年9月以降の予測を足し合わせて算出しており、2021年9月14日に開催した取締役会にて決議を行っております。

2. 業績予想の前提条件

当社は、IT インフラストラクチャ事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

(1) 売上高

当社の売上計画は、顧客からのヒアリングと社内リソースの両面から算出しております。

具体的には、前年度から続くプロジェクトの状況について、社内情報をもとに把握いたします。次に、顧客ヒアリングを行い、前年度からの継続が見込めるプロジェクトと金額を把握し、リソースを配分いたします。エンタープライズや先端技術領域への展開など当社を取り巻く経営環境は好調であり、また人員計画、人員教育も順調であるため、前期比増加を見込んでおります。

エンタープライズ売上高の2021年2月期実績及び2022年2月期第2四半期累計期間の実績は以下のとおりです。

(単位：百万円)

	2021年2月期	2022年2月期 第2四半期累計期間
エンタープライズ売上高	1,780	1,151

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、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、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。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

なお、売上区分ごとに以下の内容を把握いたします。

ストック型…対象範囲の増減、サービス終了の可能性、解約可能性など（2021年2月期の売上比率56.4%）

サービス×時間…プロジェクトの終了時期など（2021年2月期の売上比率38.9%）

PJ別売上…前年度から続いているプロジェクト数は少ないため、顧客毎、想定される具体的なプロジェクトと金額を把握（2021年2月期の売上比率4.7%）

その後、リソースが余剰にならないように、新規案件の見通しを把握しつつ、残されたリソースで今期新たに見込めるプロジェクト売上を合計して算出しております。その際残されたリソースから見込める単価は前年度の（スキル別年次別）売上を用いております。

なお、単価については、個々のキャリアパスを目的とした人員の入れ替えコスト、研修（初期研修は除く）やプロジェクトの合間のダウンタイム、大きな案件が取れた際の巻取りや安定稼働までにかかるコスト、先端技術分野への投資コストなど、初期研修以外の単価を押し下げる要因を全て加味して算出しております。

以上の結果、2022年2月期の売上高は3,920百万円（前期比27.1%増）を見込んでおります。

（2）売上原価

当社の売上原価は、主に技術統括本部社員の人件費、外注費になります。

技術統括本部社員の人件費は、技術レベル別の人件費を積み上げた人員計画から算出しております。人員計画は（在籍人数+採用計画人数-想定退職人数）をもとに見積り計算しております。

外注費は、売上計画策定時に必要となる委託先要員に係る費用を集計して算出しております。

以上の結果、2022年2月期の売上原価は2,488百万円（前期比28.7%増）を見込んでおります。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

当社の主な販売費及び一般管理費は、人件費、求人採用費、地代家賃となります。

販売費及び一般管理費に含まれる人件費は、役員、営業統括本部、経営管理本部の従業員等の給与等であり、人員計画に基づき想定人件費を積み上げて算出しております。

求人採用費は、人員計画等を加味した上で、実施予定の施策を基に積み上げて算出しております。

地代家賃は、本社、第2オフィス、研修ルーム、社宅の家賃を積み上げて算出しております。

以上の結果、2022年2月期の販売費及び一般管理費は795百万円（前期比23.9%増）、営業利益は635百万円（前期比24.8%増）を見込んでおります。

（4）営業外損益、経常利益

営業外費用として、上場関連費用、借入金返済に伴う支払利息、社債償還に伴う社債利息の発生

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、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、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。

により 23 百万円を見込んでおります。

営業外収益として、助成金収入により 29 百万円を見込んでおります。

以上の結果、2022 年 2 月期の経常利益は 641 百万円（前期比 18.3%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益として、役員に係る保険契約の解約返戻金 49 百万円を見込んでおります。

特別損失は見込んでおりません。

税引前当期純利益より法人税額等を差し引き、当期純利益は 479 百万円（前期比 15.3%増）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は、当社が現時点で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ございます。

以上

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、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、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）をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。