

2022年3月8日

各 位

会 社 名 サ ー ク レ イ ス 株 式 会 社
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 佐 藤 潤
 (コード番号：5029 東証グロース)
 問 合 せ 先 取 締 役 C F O 工 藤 正 通
 TEL. 050-1744-7546

2022年3月期及び2023年3月期の業績予想について

2022年3月期（2021年4月1日から2022年3月31日）及び2023年3月期（2022年4月1日から2023年3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	2023年3月期 (予想)			2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		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	2,783	100.0	23.0	2,264	100.0	24.9	1,652	100.0	1,813	100.0
営業利益又は 営業損失(△)	235	8.5	68.7	139	6.2	—	91	5.5	△39	—
経常利益又は 経常損失(△)	221	7.9	65.7	133	5.9	—	88	5.4	△29	—
当期(四半期)純利 益又は純損失(△)	220	7.9	65.7	132	5.9	—	88	5.3	△63	—
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は純損失(△)	53円94銭			39円64銭			26円35銭		△18円86銭	
1株当たり配当金	—			—			—		—	

- (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3月期(実績)、2022年3月期第3四半期累計期間(実績)及び2022年3月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益又は純損失は期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2023年3月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、公募による新株発行予定株数(750,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しています。
 4. 当社は、2020年6月26日付で普通株式1株につき5,000株の分割を行っております。また、2022年2月4日付で普通株式2株につき1株の割合で株式併合を行っております。上記では、2021年3月期の期首に当該株式分割及び株式併合が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。

ご注意： この文書は記者発表文であり、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)をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

【2022年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

当社は、「Create happiness」「WorkHack、LifeHack」という従業員行動に視点を置いたVisionを基に、クライアントに質の高いサービスを継続的に提供することで、魅力ある就業環境の整備、そして社会にも貢献していくことを経営方針としております。

当社の属する国内パブリッククラウド(※1)市場では、新型コロナウイルスの流行によって「テレワークの導入」「デジタルビジネスの強化」など、喫緊の課題を解決するためにパブリッククラウドサービスを活用している企業が増加しています。一方、多くの企業がIT投資を抑制しており、導入を決めた企業における導入プロジェクトの遅延も見られ、2020年以降の国内パブリッククラウドサービス市場は、過去に比べ成長が鈍化していくと思われま。 (出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」、2021/6月)

ただ、プライベートクラウドを含めたクラウド市場全体で見ますと、2025年には4兆3千億円以上の市場規模と予測されており、成長が鈍化するとは思われますが、非常に大きな市場になります。また、国内コンサルティング市場においても、2025年には1兆2,551億円になると予測されており、こちらも大きな市場であります。 (出所:IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」、2021/7月)次にSalesforceプラットフォーム関連市場を見ますと、2026年に4兆9千億円規模に拡大(115円/ドルで試算)、依然高い成長率を維持する見通しです。(2021年から2026年までのCAGR18.8%) (出所:Tableau「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」、2021/9/10)また、日本におけるSalesforceパートナーエコシステムは順調に成長し、2026年までに2021年現在の規模の6.5倍になる見通しです。(出所:株式会社セールスフォース・ジャパン「Salesforceエコノミー、2021年から2026年の5年間に日本で974億ドルの新規事業と44万人を超える新規雇用を創出」、2021/11/8)

このような市場が拡大する中で、日本企業のDXに対する取り組みは、まだまだこれからであり、DX関連市場において、クラウド活用推進によるコンサルティング、システム開発、保守関連の需要は今後も拡大すると予測されます。

一方でIT人材の不足は加速し、リカレント教育、ノーコード・ローコード(※2)ソリューションが拡大すると予測されます。(出所:経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」、2019/4月)

このような環境の下、当社は、既存事業の強化、Salesforce Consultingの地域事業の拡大、カスタマーサクセスにおける従来の1案件に1担当者という派遣型のモデルから複数案件に複数担当者を配置する「Hybrid Service」という準委任型の新たなモデルの展開、優秀な人材の確保及び育成など、今後の事業拡大に向け取り組みを進めております。

このような状況の下、当社の2022年3月期の業績予想は、売上高2,264百万円(2021年3月期比24.9%増)、営業利益139百万円、経常利益133百万円、当期純利益132百万円を見込んでおります。この見込数値は、2021年4月から2022年1月までの実績に2022年2月及び3月の見込をあわせて算出したものになります。

(※1) パブリッククラウド

企業や個人など不特定多数のユーザーに対し、インターネットを通じて、サーバやストレージ、データベース、ソフトウェアなどのクラウドコンピューティング環境を提供するサービスのことを言います。

(※2) ローコード

システムにおけるソースコードをほとんど書かずにシステム開発を行う手法をさします。

(売上高)

当社は「デジタルプラットフォーム事業」の単一セグメントであります。サービスは大きく分けて、「コンサルティングサービス」、「プラットフォームサービス」という2つのサービスを提供しております。

[コンサルティングサービス]

コンサルティングサービスは、Salesforceの導入・運用コンサルティングを手掛ける「Salesforce Consulting」、Anaplanの導入・運用コンサルティングを手掛ける「Anaplan Consulting」を展開し、既存顧客については、どちらも過去実績を踏まえて、契約締結状況や継続確度から見積り、顧客企業別に月次売上を積み上げて策定しております。また、新規顧客については、過去の受注実績をもとに新規顧

ご注意: この文書は記者発表文であり、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。

客数を算出し、月次売上を積み上げて策定しております。

上記の結果、コンサルティングサービスの2022年3月期売上高は1,411百万円（前期比30.5%増）を見込んでおります。

[プラットフォームサービス]

プラットフォームサービスは、リカーリングビジネスを中心に、Salesforceの運用支援、サポートを手掛ける「カスタマーサクセス」、Circlace、AGAVEなどの自社製品をSaaSとして販売をする「DX」、salesforce.com, inc. 認定のSales Cloud/Service Cloud管理者・開発者、そしてそのサービスを利用するユーザーに向けた豊富なトレーニングメニューなどを提供する「エデュケーション」を主なサービスとして展開しております。

1. カスタマーサクセス

既存顧客に過去の新規顧客獲得実績を踏まえて、契約締結状況や継続確度から見積り、算出した新規顧客数を加え「顧客数×顧客単価」により月次売上を積み上げて策定しております。また、従業員数を元に従業員単価と稼働率から計算した人員ベースの売上計画も策定しており、最終的に保守的になるよう人員ベースの売上計画を元に策定したものを採用しております。

2. DX

利用期間やID数に応じてサービス料金を課金するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっており、過去実績を踏まえて、「ID数×ID単価」により月次売上を積み上げて策定しております。

3. エデュケーション

過去実績を踏まえて、提供するトレーニングの内容別に、「生徒当たりコース単価×生徒数」または「1日当たり単価×コース日数」によって月次売上を積み上げて策定しております。

上記の結果、プラットフォームサービスの2022年3月期売上高は852百万円（前期比16.6%増）を見込んでおります。

(売上原価、売上総利益)

当社の売上原価は、主にコンサルティングサービスに従事するエンジニア及びプラットフォームサービスに従事するアドミニストレーターや講師など売上に直結する業務に従事している従業員に係る労務費及びコンサルティングサービスの人員不足分をカバーするための協力会社に業務を委託する外注費で構成されており、両サービスの人員計画に伴う労務費の増加、コンサルティングサービスの売上増加に伴う外注費の増加などを見込んでおります。具体的には、サービス毎に、前期実績及び事業拡大を見据えた人員計画により労務費及び外注費を策定し、労務費につきましては、一定の昇給分を含め、見積もっております。

上記見積りの結果、コンサルティングサービスにおきましては、売上原価639百万円（前期比32.0%増）、売上総利益772百万円（前期比29.3%増）を見込んでおります。

また、プラットフォームサービスにおきましては、売上原価412百万円（前期比4.3%減）、売上総利益440百万円（前期比46.3%増）を見込んでおります。

上記の結果、2022年3月期の売上原価は、1,051百万円（前期比14.9%増）、売上総利益は1,212百万円（前期比35.0%増）を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は、主に給料及び手当で構成されており、人員計画をもとに給料及び手当及び社員募集費の増加を見込んでおります。また、前期実績額を基準として、勘定科目毎に費用を積み上げて策定しております。

上記の結果、2022年3月期の販売費及び一般管理費は1,073百万円（前期比14.4%増）、営業利益は139百万円（2021年3月期△39百万円）を見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

営業外費用として6百万円を見込んでおり、営業外費用の主な内容は上場関連費用となっております。

上記の結果、経常利益は133百万円（2021年3月期△29百万円）を見込んでおります。

ご注意： この文書は記者発表文であり、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）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

(特別損益)

特別利益として0.2百万円を見込んでおり、特別利益の主な内容は新株予約権戻入益となっております。

(当期純利益)

上記の結果、当期純利益は132百万円(2021年3月期△63百万円)を見込んでおります。

【2023年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

2023年3月期においては、2022年3月期第3四半期累計期間のコンサルティングサービス、プラットフォームサービスがともに堅調に推移していることを踏まえ、同様に推移するものと予想しており、売上高2,783百万円(前期比23.0%増)、営業利益235百万円(前期比68.7%増)、経常利益221百万円(前期比65.7%増)、当期純利益220百万円(前期比65.7%増)を予想しております

(売上高)

[コンサルティングサービス]

コンサルティングサービスは、「Salesforce Consulting」「Anaplan Consulting」どちらも現在の契約情報から顧客別の売上見込を積み上げて、2022年4月の数値を策定し、そこに過去実績の成長トレンドを加味して策定した数値と、「一人当たり売上高×人員数」で計算した数値を勘案して、数値を策定しております。

上記の結果、コンサルティングサービスの2023年3月期売上高は1,676百万円(前期比18.7%増)を見込んでおります。

[プラットフォームサービス]

1. カスタマーサクセス

カスタマーサクセスは、既存顧客に過去実績からの新規顧客数を加えた「顧客数×顧客単価」から計算した数値と「一人当たり売上高×稼働率×人員数」で計算した数値を勘案して、数値を策定しております。顧客単価、一人当たり売上高はいずれも過去実績をベースに数値を策定しております。

2. DX

利用期間やID数に応じてサービス料金を課金するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっております。2022年4月売上高を見込み、2022年3月期の2022年1月までの月次平均成長率を基に月次売上を策定しております。

3. エデュケーション

提供するトレーニングの内容別に、「生徒当たりコース単価×生徒数」または「1日当たり単価×コース日数」によって月次売上を積み上げて策定しております。生徒あたりコース単価及び一日当たり単価につきましては、2022年3月期実績単価を使用しております。

上記の結果、プラットフォームサービスの2023年3月期売上高は1,107百万円(前期比29.9%増)を見込んでおります。

(売上原価、売上総利益)

当社の売上原価は、主に従業員に係る労務費及び外注費で構成されており、2022年3月期と同様に人員増加に伴う労務費の増加、コンサルティングサービスの売上増加に伴う外注費の増加などを見込んでおります。また、サービス毎に、前期実績及び事業拡大を見据えた人員計画により労務費及び外注費を策定し、労務費につきましては、一定の昇給分を含め、見積もっております。

上記見積りの結果、コンサルティングサービスの2023年3月期売上原価は824百万円(前期比28.9%増)を見込んでおります。

また、プラットフォームサービスの2023年3月期売上原価は482百万円(前期比16.9%増)を見込んでおります。

ご注意： この文書は記者発表文であり、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)をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

上記の結果、2023年3月期の売上原価は、1,306百万円（前期比24.2%増）、売上総利益は1,477百万円（前期比21.8%増）を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費は、主に給料及び手当で構成されており、人員計画をもとに給料及び手当及び社員募集費の増加を見込んでおります。また、前期予想額を基準として、勘定科目毎に費用を積み上げて策定しております。

上記の結果、2023年3月期の販売費及び一般管理費は1,242百万円（前期比15.8%増）、営業利益は235百万円（前期比68.7%増）を見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

営業外費用として14百万円を見込んでおり、営業外費用の主な内容は上場関連費用となっております。

上記の結果、経常利益は221百万円（前期比65.7%増）を見込んでおります。

（特別損益）

特別損益について、2023年3月期は特に見込んでおりません。

（当期純利益）

法人税として、法人税等を1百万円見込んでおります。

上記の結果、当期純利益は220百万円（前期比65.7%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

ご注意： この文書は記者発表文であり、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）をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。