

2021年3月2日

各位

会社名 株式会社セルム
 代表者名 代表取締役社長 加島 禎二
 (コード番号: 7367 東証JASDAQ)
 問合せ先 取締役財務経理 吉富 敏雄
 部長
 (TEL. 03-3440-2003)

2021年3月期の業績予想について

2021年3月期(2020年4月1日~2021年3月31日)における当社グループの業績予想は、以下の通りです。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2021年3月期 (予想)		2021年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2020年3月期 (実績)		
		対売上高比率	対前期増減率	対売上高比率		対売上高比率		
売上高		4,290	100	△19.0	3,274	100.0	5,298	100.0
営業利益		300	7	△50.2	268	8.2	602	11.4
経常利益		292	6.8	△50.3	272	8.3	588	11.1
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		133	3.1	△60.4	127	3.9	336	6.3
1株当たり当期 (四半期)純利益金額		26円40銭		25円28銭		66円75銭		
1株当たり 配当金		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 2020年3月期(実績)及び2021年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(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。
 2. 当社は、基準日(2021年3月31日)を越えての新株式発行となることから、2021年3月期(予想)において、発行済株式総数の増加は見込んでおりません。
 また、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275,200株)についても、2021年3月期(予想)においては発行済株式総数の増加を見込んでおりません。
 3. 2019年8月14日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。上記では、2020年3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)純利益金額を算定しております。

ご注意:

この文章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のために作成されたものではありません。2021年3月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表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3月期業績予想（連結）の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、「人と企業の可能性を広げ、世界を豊かにする」をビジョンに掲げ、社会的に大きな使命を負い、世界的視野で勝ち残りをかけて戦う顧客企業が、競争優位性を確立して持続的に成長するために不可欠な「人材・組織基盤の強化」と「優れたリーダーの輩出」に貢献して参りました。経営的な視点で顧客企業と共に本質的な課題を設定し、事業進化、イノベーション、経営高度化のための人材開発・組織開発を長期的に支援することが当社グループの使命であると考えております。

① 当社のビジネスモデル

当社のビジネスモデルの特長は、以下の特徴を有しております。

- i. 企業経営並びにコンサルティングファームでの経験を有する独立したプロフェッショナルタレントを中心とした、1,200名超（2020年3月末現在の契約人数、うち2020年3月期の稼働人数530名）の講師・コンサルタントのネットワーク。
（注）プロフェッショナルタレントである人材開発サービスを提供している企業については、1法人を1名とカウント。
- ii. 企業価値の向上に向け、経営課題に対して自社固有の解を探索し続ける日本を代表する大手企業との長期に亘るパートナーシップ

この特長を生かして、経営的な視点・視座で顧客企業と共にディスカッションやコンサルティングを通じて課題を特定し、解決策を共に練り上げ、優れたプロジェクトマネジメント力で実行に移し、成果を検証して改善策や代替案を提供し続けることで、顧客企業の課題解決に貢献しています。

また当社は、汎用的なパッケージプログラムを持たず、プロフェッショナルタレントとの共創によるテラーメイドのプログラムを提供しているため、タレント一人ひとりの特性・専門性・魅力を的確に把握し、それを最大限に発揮できる案件マネジメントを行うエージェント/プロデュース能力を保有しています。

② 事業の特長

ビジネスモデルを活かした、当社の事業は、以下の特長も有しております。

- i. 主要取引先は大手企業
当社グループの取引先は、複数の事業法人与多くの従業員を国内外拠点に展開する売上高1兆円以上の大手企業、売上高2,000億円以上1兆円未満の準大手企業であり、主要取引先は大手企業です。
- ii. 顧客企業との長期に亘る継続取引
5年以上の継続取引顧客（※）（2016年11月に当社が吸収合併・事業承継した旧セルムとの取引開始時含む）からの売上が約71%を占めております（当社管理システムから2020年3月期実績を集計）。その理由は、顧客先の経営課題を理解し、解決に向け伴走する存在であると、当社グループをご評価いただいているため、と認識しております。
（※）継続取引顧客：当年度に当社単体において売上があった顧客のうち、前年度にも売上を計上していた顧客
- iii. 顧客企業の複数の部門からの取引
人事部門からの信頼をベースに様々な部門、グループ法人に取引が広がっており、経営企画部門、R&D部門、事業部、グループ関連会社等の人事部門以外とも取引をしております。

ご注意：

この文章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のために作成されたものではありません。2021年3月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（及び訂正事項分）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。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表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。

iv. 経営における重要テーマ案件への関与

主に経営人材育成、ミドルマネジメント革新、理念・ビジョン浸透等、企業経営における重要テーマに関与しております。

v. 顧客と親密な関係を築くための営業体制

顧客企業との継続取引年数と、多くの部門からの取引関係を維持するために、当社グループの営業担当者は1名につき、平均4～5社しか担当企業を持たない体制とし、顧客企業との密着度を高めていると認識しております。

vi. プロフェッショナルタレントのネットワーク

プロフェッショナルタレントのネットワークは、1,200名を超えています。そのうち、コンサルティングファーム出身者、大手企業の人事部門幹部経験者、企業経営経験者が主であります。(当社管理システムから2020年3月期実績を集計)

③ 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響と業績

コロナ禍による影響は、大きく二つに分けられます。三密回避を目的とし、研修施策が延期・キャンセルされるリスク（集合リスク）と、顧客業績の悪化によって、研修・コンサルティング施策が凍結または中止されるリスク（業績リスク）です。

集合リスクについては、オンライン環境の普及・浸透、オンライン研修への慣れ、運用スキルの向上から、大幅に低下しており、2021年1月7日の緊急事態宣言後も大きな影響は生じておりません。大半の案件では、これまでの集合研修をオンライン研修に置き換えて実施している状況となっております。一方で業績リスクは、業績面で大きく影響を受けた、運輸交通業、レジャー産業や自動車業界をはじめとする顧客企業からの発注が、一部凍結・中止となるなどの影響を受けております。

2020年8月から9月に実施された顧客ヒアリング及び直近における営業活動より、翌期以降における人材開発投資トレンドに大きな変化は見受けられません。多くの顧客において、オンライン環境の整備、企画サイド及び受講者サイドの慣れ・環境適応によって、翌期以降における集合リスクは微少と想定されます。

一方の業績リスクについても、コロナ禍の影響を踏まえた事業計画の策定、対応策の整備、及び短期的に抑制した人材開発に対する問題意識が高まっていることから、今後、コロナ禍が長期化、拡大した際も影響は限定的と想定されます。

④ 通期見通し

上記のような状況の中で、当社は、2020年10月14日の取締役会で2021年3月期予算を決議しております。決議予算は、2020年9月までの実績に、主要顧客先に対して今後の人材開発計画をヒアリングし、10月以降の見通しを加味した上で策定しており、売上高4,290百万円、営業利益300百万円、経常利益292百万円、親会社株主に帰属する当期純利益133百万円となる見込みです。2021年3月期の業績予想を策定方法は以下の通りです。

2. 項目別の見通し

(1) 売上高

当社は取引先顧客別の要望に対して最適な方法をご提案することを重視しており、数量単価などに平均化されたKPIは設定しておりません。当社の営業活動は、顧客ごとの問題定義があいまいな状態から企画討議を行い、先方固有の要望が明瞭になった段階で、その問題解決に向けた費用金額のご提案をしております。

2021年3月期における当社グループの売上高は、4,290百万円（前期比19.0%減）を見込んでおり、当第3四半期累計期間の業績進捗については3,274百万円となりました。また、当社グループは、研修事業を中心とした人材開発・組織開発事業とその他事業が

ご注意：

この文章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のために作成されたものではありません。2021年3月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（及び訂正事項分）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。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表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。

ありますが、人材開発・組織開発事業の割合が高く、その他事業は開示情報としての重要性が乏しいため、以下「人材開発・組織開発事業」について記載します。

当社の主要な売上となる「人材開発・組織開発事業」は、大手企業に対する「経営塾」を始めとした多様な研修サービスが売上の大多数となっております。その売上は、当社が営業活動を展開して、受注した後にプロフェッショナルタレントが顧客にサービスを提供することで実現します。予算策定段階では、顧客の事業環境や課題意識から案件化を予想しながら個別案件単位での受注額を見積もり、案件を合算することで売上計画を策定しております。また個別案件単位は、「講師・コンサルタントの稼働単価」と「案件の稼働日数」を乗じた値に、「研修時の教材費などの付帯費用」を合算した金額で構成されます。

なお、2020年10月取締役会で決議された売上高は、次の手順で見通しを算出しております。

- i. 2020年9月において、主要顧客先に対し、今期下期の発注予定と来期以降の弊社への期待値のヒアリングを実施。
- ii. ヒアリング内容を元に、下期受注が見込まれる個別案件ごとに、ステータス情報を付与した案件一覧を作成。
- iii. 前期2020年3月期の9月末時点での下期見通しが、年度末の最終着地でどのような受注結果になったかを参考にしながら、ステータスに応じた受注確度（受注の口頭確約は100%、顧客先が審議中の案件は60%、等）を乗じて集計いたしました。

(2) 売上原価、売上総利益

2021年3月期における当社グループの売上総利益は、2,347百万円（前期比16.6%減）を見込んでおり、第3四半期連結累計期間の実績数値としては、1,728万円となりました。

人材開発・組織開発事業の売上原価は、研修案件またはコンサルティング案件に稼働いただく外部コンサルタントへの報酬金額が主なものです。その他一部に、テキストの印刷代やサーベイ・アセスメント実施等の案件実施に係る諸経費が加わる場合があります。外部コンサルタントへの基本支払金額は、各コンサルタント個別に基本契約で設定された金額をベースに、稼働いただく日数・案件内容等により金額算出を行っております。印刷代やサーベイ・アセスメントに係る支払いは、単価金額に案件の参加人数を乗算したものによって算出されます。

なお、2020年10月取締役会で決議された売上原価の見通しは、売上高の算出方法と同様に、顧客ヒアリングの上で個別案件のステータス管理を行い、見積もっております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費の内、人件費が大きな割合を占めております。

人件費の算出方法としましては、前述の売上高の予測計画を基に顧客ごとの売上規模等を勘案し、必要に応じて新規増員を予定しております。新規増員の計画及び既存従業員の給与増、並びに事業拡大や人員増に合わせたバックオフィスの増員等を勘案した人員予算を作成したのち、採用関係費も合わせた人件費予算の策定を行っております。

なお、2021年3月期はグループの売上高で前期比19.0%減を見込んでおり、事業拡大による人員増、並びにバックオフィスの増員は計画せず、ほぼ前期からの現有人員による事業運営を行っております。結果として通期の人件費は1,251百万円としており、金額と人員数共に前期比較で大きな変動はございません。

人件費以外の費用の内、販売促進費としましては今後の顧客ネットワーク構築や開拓のためのセミナー開催（オンラインでの開催も含む）や、DM配信等が予定され、それらの実施予定金額を元に策定させています。

以上の結果、第3四半期累計期間の販売費及び一般管理費は1,460百万円となり、営業利益は268万円となっております。通期の販売費及び一般管理費は、2,047百万円（前期比7.5%減）、営業利益は300百万円（前期比50.2%減）を見込んでおります。

ご注意：

この文章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のために作成されたものではありません。2021年3月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（及び訂正事項分）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。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表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

当社の営業外損益は、金融機関からの借入金額に対する支払利息、2021年3月期はコロナ関連の交付金など、当期発生が見込まれるものについて設定しております。

以上の結果、第3四半期累計期間の経常利益は272百万円となりました。通期の経常利益は、292百万円（前期比50.3%減）を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益については、2021年3月期は見込んでおりません。法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上しております。

以上の結果、2021年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は133百万円（前期比60.4%減）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当社の当期の業績予想は、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、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以上

ご注意：

この文章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のために作成されたものではありません。2021年3月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表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。