



2019年8月30日

各 位

会 社 名 V A L U E N E X 株 式 会 社
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 CEO 社 長 執 行 役 員 中 村 達 生
 (コード番号 4422 東証マザーズ)
 問 合 せ 先 取 締 役 CFO 上 席 執 行 役 員 工 藤 郁 哉
 (TEL 03-6902-9833)

2020年7月期の業績予想について

2020年7月期（2019年8月1日から2020年7月31日）における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

記

【連結】

(単位：百万円、%)

項目 \ 決算期	2020年7月期 (業績予想)			2019年7月期 (業績予想)		
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率
売 上 高	908	100.0	63.0	556	100.0	9.7
営業利益又は 営業損失(△)	39	4.3	—	△74	—	—
経常利益又は 経常損失(△)	39	4.3	—	△90	—	—
親会社株主に帰属す る当期純利益又は当 期純損失(△)	29	3.2	—	△107	—	—
1株当たり当期 純利益又は当期純 損失(△)	10円47銭			△40円66銭		
1株当たり 配当金	0円00銭			0円00銭		

(注) 2019年7月期の数値は業績予想であり、同決算は現在監査中です。

【2020年7月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、VALUE NEX株式会社（東京都文京区）と100%子会社のVALUENEX, Inc.（米国・カリフォルニア州メンロパーク市）の2社から構成されております。

当社グループの事業は当社の創業者社長である中村達生が独自に開発したアルゴリズム（注1）を基盤にしたビッグデータ（注2）の解析ツールの提供（ASP（注3）サービス）とそれを用いたコンサルティング及びレポート販売であり、これらはひとつのアルゴリズムから派生した事業であることから総称してアルゴリズム事業と称しております。

IDC Japan株式会社の発表（2018年8月27日）によると、国内BDA（Big Data and Analytics）テクノロジー／サービス市場における2017年実績は、前年比8.9%増の高い成長率を記録し、市場規模は8,848億8,900万円となりました。また、同じく、同社の2018年～2022年の予測によると、2017年は国内BDAテクノロジー／サービス市場規模は、2022年に1兆5,617億3,100万円となり、年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は12.0%になると予測しており、国内BDA（Big Data and Analytics）テクノロジー／サービス市場は、市場規模、成長性ともに有望視されます。

当連結会計年度は、昨年度に引き続き国内におけるTechRadar®とDocRadar®のさらなる販売拡大に加え、海外における事業展開を重点的な課題として活動してまいります。

その結果2020年7月期の当社グループの業績は、売上高は908百万円（前年同期比63.0%増）、営業利益は39百万円（前年同期は営業損失74百万円）、経常利益は39百万円（前年同期は経常損失90百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益は29百万円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失107百万円）を見込んでおります。

〔用語の説明〕

（注1）アルゴリズム

コンピュータ上の解を得るための具体的手順。

（注2）ビッグデータ

従来、膨大な量であるため、処理が困難と思われていた大量のデータ。

（注3）ASP（Application Service Provider）

アプリケーションソフト等のサービス（機能）をネットワーク経由で提供するプロバイダ（＝ provide 提供する 事業者・人・仕組み 等全般）

2. 業績予想の前提条件

（1）売上高

当社グループは、アルゴリズム事業の単一セグメントであり、大別してASPサービスとコンサルティングサービスがございます。

ASPサービスは、顧客に対して、当社グループが独自に開発したビッグデータ解析ツールであるTechRadar®とDocRadar®という2つの情報解析ツールを年間契約を基本とした期間契約として提供し、収益を得るものであり、コンサルティングサービスはTechRadar®とDocRadar®を用いて、業界の技術トレンドなどの解析を通して顧客の必要とする知見を提供し、収益を得るものであります。

2020年7月期業績予想の具体的な策定方法は以下のとおりであります。

（国内売上計画）

① ASPサービス

ASPサービスは当社の顧客がインターネット経由で当社のビッグデータ解析ツールであるTechRadar®とDocRadar®にアクセスして、自らビッグデータ解析していただくサービスであります。

顧客のその属性により、「受注済顧客（2019年7月期までに契約済）」「契約更新顧客（2020年7月期中に更新を迎える顧客）」「営業中顧客（現時点で商談中の顧客）」「既存顧客（過去契約のあった顧客）」「リード顧客（既に各種イベント等で接点のある顧客）」「新規顧客（まったく接点のない顧客）」のセグメントに区分し、顧客セグメント別に「目標契約金額×受注確率」の計算式で積み上げ算定しております。目標契約金額と受注確率については、セグメントごとの過去実績、弊社部門長へのヒアリング、さらには各種営業施策に基づいて設定しております。

なお、ASPサービスは年間契約を基本とした期間契約であり、月次売上に按分して見積もっております。

以上を積み上げ、国内ASPサービスの売上高は、302百万円（前年同期比46.5%増）を見込んでおります。増加要因の主たるものは、新規顧客への営業活動強化による65百万円の売上であります。

② 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、当社の解析技術を利用してコンサルテーションを行うものであり、成果物を納品検収した段階で売上が計上されるものであります。

ASPサービスと同様に顧客のその属性により、「既存顧客（既にご利用いただいている顧客）」「リード顧客（既に各種イベント等で接点のある顧客）」「新規顧客（まったく接点のない顧客）」の3つのセグメントに区分し、顧客セグメント別に「目標契約金額×受注確率」の計算式により、積み上げで算定しております。目標契約金額と受注確率については、セグメントごとの過去実績、弊社部門長へのヒアリング、さらには各種営業施策に基づいて設定しております。

以上を積み上げ、国内コンサルティングサービスの売上高は382百万円（前年同期比57.2%増）を見込んでおります。増加要因の主たるものは、新規顧客への営業活動強化による134百万円の売上であります。

（米国子会社の売上計画）

① ASPサービス

米国のASPサービスも日本と同様のサービスであり、要員を3名（2019年7月末）から5名に増員し、法人顧客層を対象とした大企業向けの大型案件を中心とした販売をさらに進めます。

なお、ASPサービスは年間契約を基本とした期間契約であり、月次売上に按分して見積もっております。

以上の結果、米国子会社のASPサービスの売上高は、80百万円（前年同期比586.1%増）を見込んでおります。

② コンサルティングサービス

米国のコンサルティングサービスも日本のコンサルティングサービスと同様、当社の解析技術を利用して、コンサルテーションを行うものであり、コンサルテーションの成果物を納品検収した段階で売上が計上されるものであります。

コンサルティング案件を、大規模クラス（30万ドル以上）、中規模クラス（10万ドル以上 30万ドル未満）、小規模クラス（10万ドル未満）に大別し、要員が3名（2019年7月末）から5名に増員することと過去1年間の実績から、2020年7月期は小中規模クラスに加え、大規模クラスの受注の拡大を見込んでおります。

以上を積み上げ、米国子会社のコンサルティングサービスの売上高は、141百万円（前年同期比49.6%増）を見込んでおります。

以上の結果、2020年7月期の連結売上高については、908百万円（前年同期比63.0%増）となります。

（2）売上原価及び売上総利益

売上原価は、全体で152百万円（前年同期比46.9%増）を見込んでおります。

アルゴリズム事業全体の売上原価は、主にコンサルテーションにかかる労務費等の直接原価、ASPサービスのサーバ利用にかかるサーバ管理費、ASPサービスの改善、更新等にかかるシステム管理費等から構成されています。コンサルテーションにかかる労務費等の直接原価は、65百万円（前年同期比41.1%増）を見込んでおります。また、サーバ管理費及びシステム管理費については、各契約条件の積み上げで算出しており、それぞれ、33百万円（前年同期比40.7%増）、50百万円（前年同期比68.9%増）を見込んでおります。

以上の結果、2020年7月期の売上総利益は、755百万円（前年同期比66.7%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

販売費及び一般管理費は、全体で716百万円（前年同期比35.7%増）を見込んでおります。

販売管理費は、主に人件費、業務委託費、旅費交通費、採用費、地代家賃、広告宣伝費などからなります。

人件費は、営業体制強化等のための人員増加（前期末28人→当期計画37人。うち、米国子会社は前期末3人→当期計画5人）を加味した人員計画に基づき、個別の人件費を積み上げて算出しており、408百万円（前年同期比52.2%増）を見込んでおります。業務委託費は監査報酬や一時的な派遣社員費用であり、44百万円（前年同期比33.4%減）を見込んでおります。旅費交通費は、国内、海外出張等にかかる費用で

あり、40百万円（前年同期比65.7%増）を見込んでおります。採用費は、採用に際して発生する人材紹介手数料などであり、2019年7月期の実績も踏まえて、26百万円（前年同期比13.2%減）を見込んでおります。地代家賃は、増床により、36百万円（前年同期比52.2%増）を見込んでおります。広告宣伝費は、国内外のイベントの出展などであり、35百万円（前年同期比5.0%増）を見込んでおります。

以上の結果、2020年7月期の営業利益は、39百万円（前年同期は営業損失74百万円）を見込んでおります。

（4）営業外損益、経常利益

営業外収益につきましては、受取利息0百万円（前年同期比12.6%減）を見込んでおります。営業外費用につきましては、支払利息0百万円（前年同期比92.0%減）を見込んでおります。

以上の結果、2020年7月期の経常利益は39百万円（前年同期は経常損失90百万円）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

2020年7月期においては、特別損益は見込んでおりません。

以上の結果、法人税等を見込み親会社株主に帰属する当期純利益は29百万円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失107百万円）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当社グループの当期業績予想は、本資料の策定時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる可能性があります。

以 上