

平成 29 年 1 月 16 日

各 位

会 社 名 バーチャレクス・コンサルティング株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 丸山 栄樹  
 (コード：6193、東証マザーズ)  
 問合せ先 取締役管理本部長 黒田 勝  
 (TEL. 03-3578-5300)

**通期業績予想の修正に関するお知らせ**

当社は、平成 29 年 1 月 16 日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、昨年 6 月 23 日の「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報のお知らせ」の中で開示した平成 29 年 3 月期（平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日）の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. (1) 当期の連結業績予想数値の修正（平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日）

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1 株当たり 連結当期純利益
前回発表予想 (A)	4,231	353	350	229	80 円 72 銭
今回修正予想 (B)	4,400	205	200	120	42 円 11 銭
増減額 (B - A)	168	△148	△150	△109	
増減率 ( % )	4.0	△42.0	△43.0	△47.6	
(参考) 前期連結実績 (平成 28 年 3 月期)	3,865	257	251	253	92 円 42 銭

(2) 当期の個別業績予想数値の修正（平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日）

(単位：百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	3,746	283	184	65 円 00 銭
今回修正予想 (B)	3,500	90	48	16 円 84 銭
増減額 (B - A)	△246	△193	△136	
増減率 ( % )	△6.6	△68.2	△74.0	
(参考) 前期実績 (平成 28 年 3 月期)	3,461	204	221	80 円 87 銭

## 2. 修正の理由

### (1) 売上高

当社は、「企業と顧客の接点（チャネル）に関するコンサルティングとアウトソーシングサービス及びソフトウェアの提供」を主たる業務として行っております。報告セグメントとしては、コンサルティングサービス、CRM 製品提供、CRM ITサービスの3つを行う「IT&コンサルティング事業」、及びコールセンター運營業務の「アウトソーシング事業」（CRM プロセスサービス）の2つに区分しております。

#### ① IT&コンサルティング事業

コンサルティングサービス及びCRM製品提供の売上高は、予算作成時点で既に受注している案件や商談が進んでいる案件を基に、サービス領域や既存及び見込み顧客の内訳細分毎に営業戦略等を考慮した上積み予測を加味して計画しております。また、CRM ITサービスは主にソフトウェアのクラウド型提供や保守であり、長期間に渡って継続的なサービスを行うことになるため、予算作成時点での継続案件に加え、新たな上積み予測を加味し売上高計画を策定しております。

これら売上高計画を積上げた結果、既に受注している案件もしくは継続が見込まれる案件の売上高が約556百万円、商談が進んでいる案件が約1,296百万円、サービス領域や既存及び見込み顧客毎の営業戦略による上積み予測を加味し、平成29年3月期のIT&コンサルティング事業の売上高を2,030百万円と見込んでおりました。

コンサルティングサービスにおいては商談中案件として見込んでいた2つの大型案件の失注（当初売上計画の約17%）による影響を上積み予測を加味した部分で補完することが出来ず、当初売上計画の約85%となる見込みです。また、パッケージライセンス料などの高い利益率が見込まれるCRM製品提供についても商談中として見込んでいた案件（当初売上計画の約50%）の失注および来期へのスリップがあり、一部商談は続いているものの今期中の当初売上見通しの達成は難しいと判断しました。以上の減少要因はあるものの、CRM ITサービスは予定通り推移していることおよび本日同日に開示しました「子会社の異動および第三者割当により発行される株式の募集に関するお知らせ」に伴い、株式会社タイムインターメディアが連結子会社となること（売上高約500百万円）から、平成29年3月期のIT&コンサルティング事業の売上高は2,220百万円となる見込みです。

#### ② アウトソーシング事業

CRMプロセスサービスはコールセンター業務の受託サービスであるため、継続的に当社サービスを利用される顧客が多く、さらに新たな売上増を加味し、売上高は2,200百万円を見込んでおりました。これらは概ね予定通りに推移しており、平成29年3月期のアウトソーシング事業売上高は2,180百万円となる見込みです。

以上の結果、平成29年3月期の売上高は4,231百万円（前期比9.5%増）を見込んでおりましたが、4,400百万円（前期比13.8%増）となる見込みです。

### (2) 売上原価、販売費及び一般管理費、営業利益

売上原価は、IT&コンサルティング事業、アウトソーシング事業のいずれも案件ごとに売上見込みに応じた労務費、外注費、その他諸経費等への発生額を見積もり算定し3,130百万円（前期比8.1%増）を見込んでおりました。売上の減少に伴い売上原価も減少しましたが、連結子会社の増加（売上原価約400百万円）に伴い平成29年3月期の売上原価は、3,380百万円（前期比16.8%増）となる見込みです。

販売費及び一般管理費は747百万円（前期比4.8%増）を見込んでおりましたが、連結子会社の増加に伴う販管費の増加（約50百万円）やのれんの償却があること、および中途採用、新卒採用ともに他社との競争が厳しくなる中、積極的に採用活動を行ったため採用費が増加したこと等により815百万円（前期比14.4%増）となる見込みです。

以上の結果、平成29年3月期の営業利益は353百万円（前期比37.2%増）を見込んでおりましたが、205百万円（前期比20.4%減）となる見込みです。

(3) 経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益

営業外収益、営業外費用については当初予定通りの見込みであります。その結果、平成29年3月期の経常利益は350百万円（前期比39.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は229百万円（前期比9.7%減）を見込んでおりましたが、経常利益は200百万円（前期比21.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は120百万円（前期比52.7%減）となる見込みです。

(注) 上記の予想数値は、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