

2024年6月27日

各 位

会 社 名 株式会社Faber Company
代 表 者 名 代 表 取 締 役 稲 次 正 樹
(コード番号：220A 東証スタンダード)
問 合 せ 先 執行役員コーポレート本部長 安藤 弘哲
(TEL 03-5545-5230)

2024年9月期の業績予想について

2024年9月期（2023年10月1日～2024年9月30日）における当社の連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位:百万円、%)

	2024年9月期 (予想)			2024年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2023年9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	2,260	100.0	3.5	1,154	100.0	2,183	100.0
営 業 利 益	309	13.7	0.3	192	16.6	308	14.1
経 常 利 益	281	12.4	△9.2	189	16.4	309	14.2
親会社株主に帰 属する当期(四 半期)純利益	204	9.0	△4.6	121	10.6	214	9.8
1株当たり 当期(四半期)純 利 益	83円23銭			50円83銭		89円26銭	
1株当たり 配 当 金	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. 2023年9月期(実績)及び2024年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当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。
3. 2024年9月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、公募株式数(320,000株)を含めた予定期中平均発行済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160,700株)は考慮しておりません。
4. 2024年2月21日付で普通株式1株につき1,500株の株式分割を行っております。上記では、2023年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。

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、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いたします。

【2024年9月期業績予想の前提条件】

(1) 全体の見通し

当社グループは、「辺境の知から“マーケティングゼロ”を実現する」というパーパス（当社グループの存在意義）のもと、「マーケティングをやらないと、どんなにいいものでも届かない」から、「マーケティングをやらなくても、いいものは届く」といった、売り手と買い手の境界線が存在しない世界の実現を目指しております。このような存在意義のもと、デジタルマーケティングを中核に据えた事業開発の連鎖を構築することにより、企業のマーケティング活動の変革を推進してまいります。

当社グループが事業展開を行うデジタルマーケティング市場は、株式会社矢野経済研究所の「デジタルマーケティング市場に関する調査（2023年）」によりますと、2023年の市場規模は3,167億5,000万円に成長すると見込まれており、2026年には4,157億円に拡大すると予測されております。当調査の概況では、市場拡大の背景には新型コロナウイルス感染症が拡大して以降続いているユーザーのデジタルシフトが挙げられ、従来デジタルマーケティングに対して積極的に投資を実施してきた大企業に加えて、中小企業や地方企業によるツールの導入も進んでいると指摘されております。

一方で、これら市場の拡大を支えるデジタル人材の将来的な需給ギャップも指摘されているところであり、2025年には最大79万人に及ぶ可能性を指摘した調査もございます（みずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査 調査報告書 2019年3月」）。当社グループは、即戦力となるフリーランス又は副業のデジタルマーケティング人材を企業に提供するサービスも有しており、デジタル人材の需給に関わる市場も、当社グループが事業展開を行う関連市場と認識しております。

このような状況のもと、当社グループの2024年9月期の業績は、売上高2,260百万円（前期比3.5%増）、営業利益309百万円（前期比0.3%増）、経常利益281百万円（前期比9.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益204百万円（前期比4.6%減）となる見込みです。

業績予想数値は2024年1月までの実績値に、2024年2月以降の予測数値を合算して策定した数値となっております。

(2) 売上高

当社グループのミエルカ事業は、主力サービスの「ミエルカSEO」や「ミエルカヒートマップ」等のクラウド型のデジタルマーケティング自動化ツールを通じた役務提供及び即戦力となるフリーランス又は副業のデジタルマーケティング人材を企業に提供する「ミエルカコネク」や高い専門性が求められる課題に対する支援を行う「ソリューションサービス」等のデジタルマーケティングリソースを通じた役務提供等から構成されております。当社グループの売上高は、以下の内容から構成されております。

デジタルマーケティング自動化ツールは、月額システム利用料及び提供サービスに応じてサービス利用開始に必要な初期費用等を受領しております。デジタルマーケティングリソースは、「ミエルカコネク」ではサービス開始時の初期費用及びサービス提供に応じた業務委託料を受領しております。「ソリューションサービス」では、提供サービスに応じた契約額を受領しております。

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、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）」

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いたします。

当社グループの売上高の予想について、ミエルカ事業の前期実績を基に、今後の市場成長率と販売拡大を考慮しています。

デジタルマーケティング自動化ツールでは、「ミエルカSEO」、「ミエルカヒートマップ」、「ローカルミエルカ」といったプロダクトで構成（ミエルカSEOのデジタルマーケティング自動化ツールにおける構成比は約6割）されており、プロダクト毎に取引社数及び顧客販売単価を乗じて売上高を計上しております。取引社数は、予測数値策定（修正予算策定）時点の2024年1月における取引社数に2023年9月期及び2024年1月までの解約実績に基づく予想解約数、以降における営業活動による新規取引社数の増加を見込んでおります。顧客販売単価は、前期実績を基に、直近の実績が大幅に変動していないことを確かめたうえで算出し、前期と同水準の顧客販売単価とし、2024年9月期のデジタルマーケティング自動化ツールの売上高は1,375百万円（前期比6.2%増、総売上高に占める割合は60.8%）を見込んでおります。

デジタルマーケティングリソースでは、予測数値策定（修正予算策定）時点の2024年1月における取引社数に、以降における営業活動による新規取引社数の増加を見込み、取引社数に23年9月期及び24年1月までの実績に基づく平均販売単価を乗じた結果、売上高は872百万円（前期比14.1%増、総売上高に占める割合は38.6%）を計上しております。

以上の結果、売上高は2,260百万円（前期比3.5%増）を見込んでおります。

また、当社グループは、売上高及び営業利益を経営目標の達成状況を判断するための客観的な指標として重視しております。売上高は、当社の成長や同業他社の売上高との比較・分析に有用であると考え重要な指標と位置付けております。営業利益は、当社のデジタルマーケティング関連サービスの提供に必要な費用を上回って得られる収益性の指標となるためです。より詳細な指標（注1）としては、1社あたり月額粗利帯の契約社数と認識し管理しております。これは当社グループには複数のサービスがあり、そのクロスセルが成長戦略の重要な要素であるためであります。将来計画値までは管理しておりません。

（注1）1社あたり月額粗利帯の契約社数（契約社数は四半期平均）

	2023年 4-6月	2023年 7-9月	2023年 10-12月	2024年 1-3月
合計	1,740	1,755	1,762	1,721
30万円以上	44	51	59	61
3万円以上 30万円未満	738	746	749	746
3万円未満	958	958	954	914

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、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却届出目論見書（並びに訂正事項）」
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いたします。

(3) 売上原価、売上総利益

売上原価について、デジタルマーケティング自動化ツールでは、システムの開発運用に係る労務費、サーバ等の運用経費が内容であります。これはサービスの提供に応じて発生するものではなく、一定程度の発生が見込まれるものであるため、予算策定時点における前期の実績金額に鑑みて算出しております。デジタルマーケティングリソースでは、外部への業務委託費を原価としており、前年度の実績原価率に基づいて算出しています。

以上の結果、売上原価は708百万円（前期比0.2%増）、売上総利益は1,551百万円（前期比5.1%増）を見込んでおります。

(4) 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、販売・カスタマーサクセス及び管理活動に係る人件費、新規顧客獲得のための販売促進費、地代家賃等であり、その他経費も含めた積み上げにより算出しております。

人件費は503百万円（対前期比9.6%増）を見込んでおります。これは販売計画の実行を前提として主に営業、カスタマーサクセスの人員拡充によって、2023年9月期と比較して4名の純増となる計画であります。こちらは実績人件費を基に、新規採用及び退職見込を織り込んだ積み上げの計算によって策定しております。

販売促進費は149百万円（対前期比5.6%減）を見込んでおります。用途として、インターネット広告、メディアへの掲載費、展示会の出展費用に投下しており、販売活動におけるリード獲得のためのものであります。

地代家賃は91百万円（対前期比1.0%増）を見込んでおります。これは賃貸借契約に基づき算出しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費は1,241百万円（前期比6.4%増）、営業利益は309百万円（前期比0.3%増）を見込んでおります。

(5) 営業外損益、経常利益

営業外収益は0百万円を見込んでおり、営業外費用は上場関連費用として29百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は281百万円（前期比9.8%減）を見込んでおります。

(6) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

子会社でありました、イーショップハイブ株式会社を2024年2月29日付で清算終了としたことに関連して、特別損失として子会社清算損を計上しております。

法人税等を差し引いた結果、2024年9月期の親会社株主に帰属する当期純利益は204百万円（前期比4.6%減）となる見込みです。

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、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）」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いたします。

【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、本資料の日付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場合があります。

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、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。