

2021年5月25日

各位

会社名 株式会社リヴァンプ  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 CEO 湯浅 智之  
(コード番号：4070 東証 JASDAQ)  
問い合わせ先 取締役 執行役員 CFO 大山 拓也  
(TEL. 03-5413-7200)

### 2022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実績及び2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2022年3月期 (予想)			2021年3月期 (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		7,250	100.0	△5.5	7,673	100.0	6,928	100.0
営業利益		1,620	22.3	10.5	1,466	19.1	1,485	21.4
経常利益		1,600	22.1	16.2	1,377	18.0	1,534	22.1
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,000	13.8	22.8	814	10.6	1,240	17.9
1株当たり 当期純利益		136円46銭			107円10銭		145円46銭	
1株当たり配当金		未定			0円00銭		0円00銭	

- 2020年3月期(実績)及び2021年3月期(実績)の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数(自己株式を除く)により算出しております。
- 2022年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、自己株式の処分株式数(280,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。なお、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当による自己株式の処分に係る株式数(最大192,000株)は考慮しておりません。
- 2021年5月13日開催の取締役会において承認された2021年3月期の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

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。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分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。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「自己株式の処分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、本記者発表文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。

## 【2022年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社グループは、「企業を芯から元気にする」という経営理念に基づき、経営実務、マーケティング、コンサルティング、デジタル&ITといった様々なテーマに関する経営支援サービス、及び支援先を含む企業への資本参画/資本提供を行っております。

当社グループが属する国内ビジネスコンサルティング市場は、デジタルトランスフォーメーションに関わるコンサルティング需要の増加等の影響を受けて安定的に成長しております。このような事業環境において、経営・マーケティングの側面及び業務・デジタル&ITの側面双方から支援が可能な当社グループには、大きな事業拡大の機会が存在すると認識しています。

新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた連結子会社のエッグセレントと持分法適用関連会社のナインアワーズにおいては、2021年3月期に比べ改善に向かうものの、店舗の休業や外出自粛による来客数および宿泊客数減少の影響は一定程度2022年3月期も及ぶものと想定して業績予想を算出しております。

経営・マーケティング事業においては、Cx0の経営実務、マーケティングを中心とする経営企画機能を支援し、クライアントの現場に入り、共に事業規模の拡大、費用構造の適正化等による利益の増加を目指します。一般的な事業会社に加え、プライベート・エクイティファンドの投資先企業を主要顧客としていることが特徴であり、一部の案件では人員稼働に基づく基本報酬に加え一定の業績達成等を条件とする成功報酬を設定しています。成功報酬は案件の成功に向けた動機付けとなるだけでなく、工数に紐づかないため当社グループの利益率向上に大きく貢献しており、今後も成功報酬を含む案件の継続的な獲得、成功報酬の実現を目指してまいります。また、経営変革にはデジタル・ITを用いた変革が不可欠のため、経営・マーケティング事業と業務・デジタル&IT事業の連携を図りクロスセルによる全社利益の最大化を目指します。

業務・デジタル&IT事業においては、業務改革を中心としたコンサルティング、システム構築及びデジタルトランスフォーメーション(DX)支援を提供しており、国内外に事業を展開する大企業を主要顧客とし、業種は製造小売、食品・流通、アパレル・雑貨から金融機関まで多岐に渡ります。経営・マーケティング事業の主要顧客に対してもデジタル&ITの側面から支援を提供していることが特徴です。当該事業において、人員稼働に基づく基本報酬に加え、当社が開発したシステムの使用料売上(プロダクト売上)を計上しており、プロダクト売上は、人員稼働に依存しないことから、人員数の制約を受けず事業を拡大することが可能であり、今後の当社の経営戦略において重要な要素の1つであると考えております。従い、当社グループの売上の大部分を占めるクライアントへのサービス売上を基礎としつつ、習得した技術を基にプロダクト売上の拡大を企図し、プロダクト売上が当社グループの連結売上高に占める比率(プロダクト売上比率)を2024年3月期までに5%とすることを目標としています。2021年3月期は、大型のシステム開発請負案件の獲得により売上高が大きく増加しましたが、2022年3月期は同規模の案件は現段階では見込んでいないため、売上高減少を計画しております。

こうした状況下、2022年3月期の業績予想については、売上高7,250百万円(前年同期比5.5%減)、営業利益1,620百万円(前年同期比10.5%増)、経常利益1,600百万円(前年同期比16.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,000百万円(前年同期比22.8%増)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、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。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売却届出目論見書」(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。「自己株式の処分並びに株式売却届出目論見書」(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、本記者発表文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。

## 2. 項目別の見直し

### (1) 売上高

#### ① 経営・マーケティングセグメント

経営・マーケティングセグメントの売上は、工数に基づく「基本報酬」とクライアント企業の一定の業績達成等を条件とする「成功報酬」の2つによって構成されております。基本報酬については、個別案件ごとに契約内容等に基づいた想定売上高を積上げて算出しております。クライアント企業と年間契約を締結することが多いことから期初に一定の想定売上高を算出し、またクライアントと協議中で契約可能性が高い新規案件を計画に含めております。成功報酬については、発生可能性が高く、かつ金額が合理的に見積もることが可能なもの、また増額可能性のあるものを予算として見込んでおります。2022年3月期は、2021年3月期の第4四半期から開始したプライベート・エクイティファンドの投資先企業に対する大型の経営支援案件が通期で売上に貢献するとともに、業績連動の成功報酬の増加を計画していることから、売上高は2,218百万円（前期比32.4%増）を見込んでおります。

#### ② 業務・デジタル&ITセグメント

業務・デジタル&ITセグメントの売上は、工数に基づく「基本報酬」と当社が開発したシステムの使用料売上である「プロダクト売上」の2つによって構成されております。基本報酬は、複数年に跨り長期的に継続している既存クライアントが過半を占めるため、期初に年間の想定受注金額を見積もり、クライアントごとに契約内容等に基づいた想定売上高を積み上げて算出しております。プロダクト売上は、プロダクト別にシステムの使用料売上を見積り、算出しております。2022年3月期は、2021年3月期に発生した大型のシステム開発請負案件と同規模の案件は現段階では見込んでいないため、売上高減少を計画しております。

以上より、売上高は4,806百万円（前期比9.0%減）を見込んでおります。

#### ③ 事業経営セグメント

事業経営セグメントの売上は、連結子会社リヴァンプ・アカデミーとエッグセレントの2社で構成されており、各社の想定売上高を積上げて算出しております。リヴァンプ・アカデミーは前年度と同程度の契約及び売上高を見込んでいます。エッグセレントは、新型コロナウイルス感染症の影響により、店舗休業や外出自粛による来客数減少を見込み、飲食店運営から業態・商品開発及び物販へ事業の構造改革を行ったことに伴い店舗数を減少したことから、前年度売上を下回る想定で設定しています。

以上より、売上高は225百万円（前期比25.6%減）を見込んでおります。

#### ④ 投資セグメント

予算策定時点において売却が確実に見込まれており、かつその金額が合理的に見積もることが可能なものを売上予算として見込んでおりますが、現時点で売却を確実に見込む取引がないため、売上高の計画はありません。

以上の結果、2022年3月期の売上高合計は7,250百万円（前期比5.5%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。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分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。「自己株式の処分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、本記者発表文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。

## (2) 売上原価、売上総利益

### ① 経営・マーケティングセグメント

経営・マーケティングセグメントにおける売上原価の主な内訳は、人件費、外注費及び制作メディア費であります。人件費は、人員計画に基づき既存社員と新規採用予定社員の人員別予定給与額等を積み上げて算定しております。外注費および制作メディア費用は、案件遂行に必要な費用を見込んでおり、2022年3月期は売上高の成長に伴い増加を計画しております。

以上より、売上原価は1,349百万円（前期比30.8%増）を見込んでおります。

注：制作メディア費とは、広告制作費用および広告媒体購買費用です。

### ② 業務・デジタル&ITセグメント

業務・デジタル&ITセグメントにおける売上原価の主な内訳は、人件費及び外注費であります。人件費は、人員計画に基づき既存社員と新規採用予定社員の人員別予定給与額等を積み上げて算定しております。外注費は、案件遂行に必要な費用を直前期実績等に基づいて見込んでおり、売上高減少に伴って減少を計画しております。以上より、売上原価は3,188百万円（前期比20.9%減）を見込んでおります。

### ③ 事業経営セグメント

事業経営セグメントの売上原価は、連結子会社リヴァンプ・アカデミーとエッグセレントの2社で構成されており、各社の想定売上原価を積上げて算出しております。リヴァンプ・アカデミーは前年度と同程度の売上原価を見込んでいます。エッグセレントは、飲食店運営から業態・商品開発及び物販へ事業の構造改革を行ったことに伴う店舗数の減少により、売上原価の減少を計画しております。

以上より、売上原価は106百万円（前期比26.4%減）を見込んでおります。

### ④ 投資セグメント

投資セグメントの売上原価は投資損失及び営業投資有価証券の評価損で構成されております。予算策定時点の営業投資有価証券の簿価のうち、上場株式等を除いた金額に対し評価損の発生リスクを考慮し一定の掛目を乗じ計画していますが、2021年3月期に計上した個別銘柄の評価損金額は2022年3月期においては減少を見込んでおります。

以上より、売上原価は19百万円（前期比31.1%減）を見込んでおります。

### ⑤ 全社費用

報告セグメントに帰属しない全社費用として、主に地代家賃、水道光熱費、減価償却費等の発生を計画しております。人員数増加に伴うオフィス増床等により、2022年3月期の売上原価は282百万円（前期比55.7%増）を見込んでおります。

以上の結果、2022年3月期の売上原価は4,944百万円（前期比8.2%減）を見込み、売上総利益は2,306百万円（前期比0.8%増）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。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分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。「自己株式の処分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、本記者発表文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。

(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、主に人件費（給料手当、役員報酬、法定福利費等）、採用教育費、地代家賃、支払報酬等で構成されております。人件費は、既存社員の人件費に加え、内部管理体制の強化のための増員等による増額を見込んでおります。一方で、連結子会社のエッグセレントの事業の構造改革による販管費の減少、および連結子会社シー・アイ・エーを2021年3月期において売却したことによる販管費減少等を見込む結果、2022年3月期の販売費及び一般管理費は、686百万円（前期比16.5%減）を計画しており、営業利益は1,620百万円（前期比10.5%増）を見込んでおります。

(4) 営業外収益、営業外費用、経常利益

営業外収益は、主に受取利息による収入を見込んでおりますが、軽微であります。

営業外費用は、支払利息や上場関連費用、持分法による投資損失等を見込んでおります。持分法による投資損失に関しては、2021年3月期は124百万円の損失でしたが、2022年3月期は5百万円の損失まで減少を見込んでおります。持分法適用関連会社であるナインアワーズにおいて、引き続き新型コロナウイルス感染症の影響を受けるものの、新規コンサルティング案件の獲得等により回復を見込んでおります。

以上の結果、2022年3月期の経常利益は1,600百万円（前年同期比16.1%増）を計画しております。

(5) 特別利益、特別損失、当期純利益

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。以上の結果、2022年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は1,000百万円（前年同期比22.8%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につきましては、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、実際の業績につきましては、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。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分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。「自己株式の処分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、本記者発表文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。