

2020年11月18日

各 位

会社名 ENECHANGE 株式会社

代表者名 代表取締役 CEO 城口 洋平
代表取締役 COO 有田 一平

(コード番号 4169 東証マザーズ)

問合せ先 執行役員 CFO 杉本拓也
(TEL 03-6774-6601)

2020年12月期の業績予想について

2020年12月期（2020年1月1日から2020年12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 | 2020年12月期 (予想) | | 2020年12月期 第3四半期累計期間 (実績) | | 2019年12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 | 対売上 高比率 | 対売上 高比率 |
| 売上高 | | 1,666 | 100.0 | 31.4 | 1,252 | 100.0 | 1,268 |
| 営業利益又は営業損失 (△) | | 30 | 1.9 | — | 82 | 6.6 | △322 |
| 経常利益又は経常損失 (△) | | △9 | — | — | 59 | 4.7 | △304 |
| 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 又は純損失(△) | | △31 | — | — | 37 | 3.0 | △238 |
| 1株当たり当期 (四半期)純利益又は 1株当たり当期純損失 (△) | | △6円04銭 | | | 7円16銭 | | △45円40銭 |
| 1株当たり配当金 | | 0円00銭 | | | — | | 0円00銭 |

(注) 1. 当社は、2020年9月17日付で、普通株式1株につき3株の株式分割を行っておりますが、2020年12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)純利益又は1株当た

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、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（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。

り当期純損失（△）を算出しております。

2. 2019年12月期（実績）及び2020年12月期第3四半期累計期間（実績）の1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失（△）は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2020年12月期（予想）の1株当たり当期純損失（△）は、公募予定株式数（50,000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57,000株）を考慮しておりません。

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、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（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。

【2020年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループは、「Changing Energy for a Better World ~エネルギーの未来をつくる~」というミッションを掲げ、エネルギー革命の軸となる「エネルギーの4D」、すなわち自由化(Deregulation)、デジタル化(Digitalization)、脱炭素化(Decarbonization)、分散化(Decentralization)に資する分野を主な事業の領域としております。これらの分野において、エネルギー分野特化型の「エネルギー・テック」企業グループとして、エネルギーに関するデータの活用促進を通じ、相互シナジーを活かした事業展開を行い、「エネルギーの4D」におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)(注1)を推進することで、「エネルギー分野におけるデータプラットフォーマー」というユニークなポジショニングを目指しております。

エネルギー業界を取り巻く環境は、現在「エネルギーの4D」と称される構造変革によって産業革命以来100年越しに訪れた大きな変革期を迎えております。日本のエネルギー業界は、「自由化」においては2011年3月の東日本大震災を契機として発足した「電力システム改革」に代表される制度改革による競争原理の導入、「デジタル化」においてはスマートメーター(注2)の普及に伴う電力データ活用の更なる進捗、

「脱炭素化」においては今後大量導入が見込まれている再生可能エネルギーの基幹電源化、及びそれに付随して生じる電力供給における天候要因などの不確実性に対するデータやAI技術を活用した精緻な予測技術の進展、「分散化」においては電気自動車や蓄電池などを組み合わせたスマートグリッド(注3)による柔軟な需給調整の必要性、といった規制緩和・技術の進展等が見込まれ、エネルギーデータの活用を軸として、「エネルギーの4D」が相互に連動しながら変革が進むことが見込まれます。

当社グループのTAM(注4)については、「エネルギー・プラットフォーム事業」のTAMは約1,100億円(電力・ガス市場規模22兆円における売上高広告予算比率0.5%(注5)を乗じて試算)、そのうち、比較サービスの広告予算をターゲット市場(注6)と捉え、その市場規模を約300億円(市場全体の年間の電力切替件数約400万件に対して、当社の過去1年間の家庭向け電力切替年間件数約7万件より、当社のシェアは約1.8%と類推し、エネルギー・プラットフォーム事業の第5期連結会計年度のセグメント売上高681百万円を1.8%で除して算出した数値)と推定しております。また、「エネルギー・データ事業」のTAMは2,300億円(電力・ガス市場規模22兆円に、売上高IT予算比率1.05%(注7)を乗じて試算)、そのうち「エネルギーの4D」関連のIT予算をターゲット市場と捉え、その市場規模を約500億円(電力・ガス市場規模22兆円に、売上高IT予算比率の2015年度数値0.82%(注7)から2019年度数値1.05%への増加分0.23%を乗じた数値)と推定しております。両事業の合計で、当社グループ全体のTAMは、日本国内合計で3,400億円、ターゲット市場規模は800億円と推計しております。なお、電力・ガス自由化以降の競争環境の整備、スマートメーター設置の普及等「エネルギーの4D」の浸透とともに、TAMは今後も継続的に拡大するものと想定しております。「エネルギーの4D」が実現する将来的な日本国内のTAMは、電気自動車・プラグインハイブリッド自動車の普及によるガソリン業界9兆円(注8)の一部電化等、周辺産業の取り込みも含め今後も継続的に拡大するものと見込んでおります。

そのような状況の中、当社グループは、(I)自由化領域において消費者向けに電力・ガス等の最適な選択をサポートする「エネルギー・プラットフォーム事業」と、(II)デジタル化領域において電力・ガス会社向けにクラウド型DXサービスを提供する「エネルギー・データ事業」を展開しております。

「エネルギー・プラットフォーム事業」においては、消費者向けの電力・ガス切替サービスを通じて、「エネルギーを選ぶを常識に」することを目指しており、主に「エネチェンジ」(家庭向け電力・ガス切替プラットフォーム)及び「エネチェンジBiz」(法人向け電力・ガス切替プラットフォーム)の2サービスを開しております。

「エネルギー・データ事業」においては、電力・ガス会社向けのクラウド型DXサービスを通じて、「デジタル化でエネルギーをより効率的に」することを目指しており、主に電力・ガス会社向けにクラウド型で提供するデジタルマーケティング支援SaaS「EMAP(イーマップ=Energy Marketing Acceleration Platform)」、電力スマートメーターデータ解析SaaS「SMAP(スマップ=Smart Meter Analytics Platform)」、電力データ解析技術を利用した稼働中の再生可能エネルギー発電所の運営効率化・ファンド運営事務サービス「JEF(ジェフ)」の3サービスを開催しております。

このような状況のもと、2020年12月期の当社グループの業績は、売上高1,666百万円(前期比31.4%増)、営業利益30百万円(前期は営業損失△322百万円)、経常損失△9百万円(前期は経常損失△304百万円)

ご注意:この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、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(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。

万円）、親会社株主に帰属する当期純損失△31百万円（前期は△238百万円）となる見込みであります。

なお、新型コロナウイルス感染症による業績への影響につきましては、当社が属するエネルギー業界においては社会全体でのデジタルトランスフォーメーション（DX）への要望の高まりにより、「エネルギー プラットフォーム事業」におけるオンラインでの切替需要増加、「エネルギーデータ事業」における、電力・ガス会社からのDXサービスの導入需要増加等、当社グループの業績にとっては好影響になる要素も多く見受けられます。他方で、新型コロナウイルス感染症に係る緊急事態宣言の発令や、外出自粛等により法人ユーザーを中心として電力需要が落ち込むなど、当社グループの業績にマイナスの影響も見受けられます。総じて、新型コロナウイルス感染症が当社グループの経営環境に与える影響は、現時点において限定的なものではありますが、今後エンドユーザーの切替意欲の減退による切替数の鈍化や、新電力の競争力低下に伴うシェアの伸び悩み等の要因により、切替が進行しなかった場合、或いは電力ガス事業者に対するDXサービスの導入が順調に進展しなかった場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。現在の計画値は新型コロナウイルスの影響を加味したものとなっておりますが、今後修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。

(注) 1. デジタルトランスフォーメーション（DX）とは、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企业文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。」（「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン（DX推進ガイドライン）Ver.1.0」経済産業省、2018年12月）を指します。

(注) 2. 電力スマートメーターとは、次世代型の電力量計です。従来のアナログ式誘導型電力量計と異なり、電力使用量をデジタルで計測しメーター内に通信機能を持たせることで、自動検針や電力使用量の30分値データ取得等を可能にします。

(注) 3. スマートグリッドとは、IT技術によって、供給側・需要側の双方から電力量をコントロールできる送電網のことを指します。「次世代送電網」とも呼ばれます。

(注) 4. TAMは、Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、当社グループが本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく、推定値も含んでおります。

(注) 5. 日経広告研究所「有名企業の広告宣伝費2019年版」（2019年10月発行）。売上高広告宣伝費率より、電力0.3%、ガス1.0%を市場規模で加重平均して算出しております。

(注) 6. TAMに対して、現在の当社グループのサービスもしくはプロダクトがアプローチ可能な市場規模を指しております。

(注) 7. 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2020（19年度調査）（2020年5月）」におけるエネルギー業界（社会インフラ）の売上高に占めるIT予算比率。

(注) 8. 帝国データバンク「ガソリンスタンド経営企業の総売上高」（2017年）。

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（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。

2. 業績予想の前提条件

当社グループは「エネルギー プラットフォーム事業」と「エネルギー データ事業」の2セグメントによって構成されております。業績予想数値は、2020年1月から7月までの実績数値を踏まえ、2020年8月から12月までの予想数値を用いて算出しております。

(1) 売上高

当社グループのセグメント別の売上高及びその構成比、並びに前期比の増減率は下表の通りです。

(単位：百万円、%)

| セグメント | 決算期 | 2020年12月期 (予想) | | 2019年12月期 (実績) | |
|------------------|-------|-------------------|------------|-------------------|-------|
| | | 対売上 高比率 | 対前期 増減率 | 対売上 高比率 | |
| エネルギー プラットフォーム事業 | 927 | 55.6 | 47.8 | 627 | 51.7 |
| エネルギー データ事業 | 739 | 44.4 | 26.0 | 586 | 48.3 |
| 合計 | 1,666 | 100.0 | 31.4 | 1,213 | 100.0 |

(注) 2019年12月期のエネルギー プラットフォーム事業の売上高は、2019年7月に事業譲渡したSIM チェンジ事業の2019年1月から7月までの売上高累計値(54百万円)を控除して算出しております。

セグメント別売上高の予想数値は、以下の考えに基づいて策定しております。

① 「エネルギー プラットフォーム事業」

主に当社グループが電力・ガス会社に対して集客から切替契約の申込手続きまでを一気通貫で代行し、その後のユーザーサポートを実施することの対価として、ユーザーの契約切替時以降、切替先の電力・ガス会社から電力・ガス代に応じた従量課金型の継続報酬が支払われるストック型の収益モデルが基本です。加えて、契約切替時の一時報酬や、広告掲載費用などのその他報酬があります。エネルギー プラットフォーム事業の売上高は、主に当社プラットフォーム上で契約切替を行ったユーザー数の増加に応じて成長します。

2020年12月期のエネルギー プラットフォーム事業の売上高予想は、当社プラットフォーム上で過去に電力・ガス契約の切替を行った累計のユーザー数に係る従量課金型の継続報酬を、一定の解約率を加味して算出し、加えて当社プラットフォーム上で新規に電力・ガス契約の切替を行うユーザー数に、切替一件あたりの報酬額を乗じて算出し、それらを合算して月ごとの売上高予想を策定しております。解約率の算出に際しては、2018年1月以降の過去実績を基に平均解約率を計算し、これが横ばいに推移することを想定しております。新規に電力・ガス契約の切替を行うユーザー数の算出に際しては、獲得チャネルごとの2020年1月から2020年7月における前年同月比での増加率を基に、2020年8月から2020年12月までの計画値を算出しております。なお、一般的に引っ越しの繁忙期とされる2月から3月や、夏季・冬季の電力・ガス需要期にかけては切替を行うユーザー数が増加する傾向にあります。

累計契約切替件数は、「エネチェンジ」サイトのユーザビリティ向上を目的とした機能開発や、提携パートナーによる集客力強化、電力・ガス事業者との提携強化等の取り組みにより、2020年7月末時点で一般家庭向けの「エネチェンジ」において160,203件(前年同月比62.1%増)、法人向けの「エネチェンジ Biz」において4,281件(前年同月比29.9%増)となっております(注1)。2020年8月以降は新型コロナウイルスの影響など外部環境に一部不透明感があるものの、足元の契約切替件数は新型コロナウイルスによる在宅時間の長期化に伴う一般家庭の電力消費量の増加を背景とした電力切替ニーズの高まりにより順調に増加しており、今後も安定的に推移することを見込んでおります。

ARPU(注2)は、ARRの積み上がり、競争環境の強化による単価の上昇、電気・ガスのセット契約による

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、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(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。

単価の上昇、再生可能エネルギー電源由来の電気販売など高付加価値商品の提供等により、2020年7月末時点で2,791円となっており、今後はARPU向上に向けた各種施策（手数料の増額、ガスのセット販売、再生可能エネルギー関連サービス等）の実施による上昇を見込んでおります。

以上の結果、「エネルギープラットフォーム事業」の2020年12月期の売上高は927百万円（前期比47.8%増）を見込んでおります。

（注）1. 一般家庭ユーザーの電力容量は平均的に4キロワットと見られており、法人ユーザーの総獲得容量から割り戻した換算値は、一般家庭向けの契約切替件数148,531件に相当し、当該換算値を合計した累計切替契約件数は2020年7月末時点では308,735件となります。

（注）2. ARPUとはAverage Revenue Per Userの略称であり、エネルギープラットフォーム事業においては、「セグメント売上高を、該当する期間までの累計切替件数（家庭向け累計切替件数と、法人向け累計切替件数の一般家庭換算値との合計値）で除した上で、それまでの月額平均値を12カ月分に年換算した数値」としており、季節性による月変動は考慮されておりません。

②「エネルギーデータ事業」

当社の独自プロダクトを電力・ガス会社に対してSaaS型のライセンス課金形式で提供することで得られるストック型の収益モデルが基本です。加えて、ユーザー数に連動する従量課金型の収益や、個別の顧客に対するカスタマイズ開発、コンサルティングサービス等に付随する収益があります。エネルギーデータ事業の売上高は、主に当社プロダクトを導入する顧客数の増加に応じて成長します。

2020年12月期のエネルギーデータ事業の売上高予想は、当社のプロダクトを既に導入している既存顧客である電力・ガス会社からの月額利用料総額及び個別の追加カスタマイズ開発費用やコンサルティングサービス費用等の受注単価を乗じて算出しております。また、従量課金型契約を締結している顧客からの従量課金収益については、2020年1月から2020年7月までの実績値を基準とした計画値に、予め定められた従量単価を乗じて算出しております。既存顧客に対してのアップセル及び新規獲得顧客については、2020年1月から2020年7月までの実績及び顧客へのヒアリング内容を基に2020年8月以降の数値を算出しており、これらを合算して月ごとの売上高予想を策定しております。

なお累計顧客数は、既存顧客の契約継続や新規顧客の獲得により、2020年7月末時点で30社（前年同月比76.4%増）となっております。

ARPU（注3）は、2020年7月末時点で26百万円となっており、今後は「電力データ自由化」に伴うエネルギー事業者の枠を超えた対象顧客の拡大や、デマンドレスポンス・電気自動車等の新規サービスの開発により、顧客数・ARPUの拡大を見込んでおります。

以上の結果、「エネルギーデータ事業」の2020年12月期の売上高は739百万円（前期比26.0%増）を見込んでおります。

足元の2020年12月期第3四半期においては、新規ユーザー数の獲得が順調に進んだこと、既存顧客の契約継続や新規顧客からの受注獲得により、「エネルギープラットフォーム事業」の売上高は677百万円（前期比42.6%増（SIMチェンジ事業の売上高累計値を控除したベース））、「エネルギーデータ事業」の売上高は574百万円（前期比26.0%増）となっており、全社売上高に占めるARR（注4）比率は52.8%に達しております。なお、「エネルギープラットフォーム事業」のARR比率は45.2%、「エネルギーデータ事業」のARR比率は61.9%となっております。

（注）3. エネルギーデータ事業においては、「セグメント売上高を、該当する期間までの累計顧客件数（当社のサービスを導入しており1ヶ月以上継続した取引実績のある企業の累計値。解約を加味した上で、重複分は控除。）で除した上で、それまでの月額平均値を12カ月分に年換算した数値」としております。

（注）4. ARRとはAnnual Recurring Revenueの略称であり、当社の営業活動によって毎期、経常的・反復的に生じるストック型収益を指します。ARRの主な構成要素としては、「エネルギープラットフォーム事業」においては提携電力・ガス会社より收受する、家庭・法人ユーザーの契約切替時以降、継続的に発生するストック型の切替報酬となります。「エネルギーデータ事業」においては、月額のソフトウェアライセンス料（保守運用費を含む）となります。

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（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。

(2) 売上原価、売上総利益

当社グループにおける売上原価の主な内訳は、エネルギープラットフォーム事業における人件費・外注費及び付随する通信費・地代家賃、エネルギーデータ事業における人件費・外注費及び付随する通信費・地代家賃、ソフトウェアの償却費となっており、事業の特性上、開発に係る人員を多く擁するエネルギーデータ事業における計上が主となります。

人件費及び外注費については、人員計画に基づき、各人員の想定人件費を積み上げて算出しております。

ソフトウェア償却費については、サービス提供が開始されたソフトウェア資産について合理的な耐用年数に基づいて算出された償却費を計上して策定しております。

以上の結果、2020年12月期の売上原価は370百万円（前期比4.9%減）、連結売上高総利益は1,296百万円（前期比47.6%増）を見込んでおります。なお売上原価が減少する理由は、開発体制の安定化による業務委託から正社員への業務移行に伴い人件費及び外注費が低減したこと、及び過年度における大型のソフトウェア資産の償却が終了したためであります。

(3) 販売費および一般管理費、営業利益

当社グループにおける販売費及び一般管理費は、人件費、広告宣伝費・販売手数料、地代家賃及び通信費等によって構成されており、2020年12月期第3四半期における販売費および一般管理費は874百万円となっております。

人件費については、主にエンジニア以外の社員（営業・マーケティング・管理等）の給与等及びエンジニアのうち案件に関わらない工数に係る給与等で構成されており、事業の拡大による人員の拡充を企図した人員計画に基づき、各人員の想定人件費を積み上げて算出しております。当該費用は2019年12月期第3四半期の441百万円から、体制の拡大に伴い2020年12月期第3四半期においては517百万円（前期比17.2%増）となっております。今後は採用活動に継続的に注力し、年間では計画予算内での着地を見込んでおります。

広告宣伝費・販売手数料については、主にGoogle及びYahoo!Japanを主な媒体としたオンラインでの広告宣伝費用や、新規ユーザーの獲得件数に応じたパートナーへの販売手数料、新規ユーザーへのAmazonギフト券費用等にて構成されております。オンラインでの広告宣伝費用は、18カ月間での回収を目安とした広告投下を継続する前提で算出している他、パートナーへの販売手数料やユーザーへのギフト券費用等は、想定新規ユーザー数に各費用単価を乗じて算出しております。なお、パートナーへの販売手数料やユーザーへのAmazonギフト券費用は、当社が電力・ガス会社より受け取る一時手数料の範囲内に設定しており、獲得数に応じて売上及び営業利益が共に増加します。当該費用は2019年12月期第3四半期の180百万円から、パートナー経由での新規ユーザーの拡大に伴い2020年12月期第3四半期においては270百万円（前期比49.6%増）となっております。今後は上記方針に則った広告宣伝費の継続投下とパートナーを通じた新規ユーザーの獲得を継続し、年間では計画予算内での着地を見込んでおります。なお、2020年12月期第4四半期連結会計期間以降、新規ユーザーの増加に伴う取引量増加により、新規ユーザーへのAmazonギフト券付与に係る引当金計上を行う予定であり、本前提は予想数値内に含まれております。

地代家賃及び通信費等については、主にオフィス賃借費用や水道光熱費、オフィス設備に係る減価償却費、通信費等にて構成されています。地代家賃等については、契約済みの確定額及び2020年1月から2020年7月までの実績を基に算出しております。また減価償却費については、固定資産として計上しているオフィス設備等を合理的な耐用年数に基づき算出された償却費を計上して策定しております。通信費等については、2020年1月から2020年7月までの実績を基に算出しております。当該費用は2019年第3四半期の111百万円から、2020年12月期第3四半期は111百万円（前期比0.6%減）となっております。なお、2020年第2四半期において新型コロナウィルス感染症の対応策としてリモートワーク制度を導入したことに伴い本社オフィス賃貸借契約を一部解約したことから、2020年度12月期第3四半期より当該費用は減少する見込みであります。本前提は予想数値内に含まれております。

以上の結果、2020年12月期の販売費及び一般管理費は1,265百万円（前期比5.4%増）、連結営業利益は30百万円（前期は連結営業損失322百万円）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見積もることができるものを見込んでおります。

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（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。

営業外収益については、ユーザーへ電力・ガス切替の特典として発行するギフトカード等が権利行使されずに失効した場合に生じるギフトカード失効益等が主な構成要素となっており、2020年12月期においては、14百万円（前期比22.2%減）の計上を見込んでおります。

営業外費用については、上場関連費用、持分法適用関連会社の出資に関する投資損失、為替差損、支払利息等が主な構成要素となっており、2020年12月期においては、53百万円の計上を見込んでおります。

以上の結果、2020年12月期の連結経常損失は9百万円（前期は連結経常損失304百万円）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見積もることができるものを見込んでおります。

2020年12月期においては、特別利益については見込んでおりません。特別損失については、新型コロナウイルス感染症の対応策として本社オフィス賃貸借契約の一部解約やオフィス面積縮小に伴う一部固定資産の処分に伴い、固定資産除却損11百万円、賃貸借契約解約損5百万円を2020年12月期第2四半期に計上しております。その他の特別損失の発生は見込んでおりません。また、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算出しております。

以上の結果、2020年12月期の親会社株主に帰属する当期純損失は31百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失238百万円）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業績予想等の将来に関する記述は、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ございます。

以上

ご注意：この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（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。