

2022年9月1日

各位

会社名株式会社 F I X E R  
 代表者名 代表取締役社長 松岡 清一  
 (コード番号：5129 東証グロース市場)  
 問合せ先 取締役 磐前 豪  
 (TEL. 03-3455-7755)

2022年8月期及び2023年8月期の業績予想について

2022年8月期(2021年9月1日から2022年8月31日)及び2023年8月期(2022年9月1日から2023年8月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2023年8月期 (予想)		2022年8月期 (予想)			2022年8月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年8月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期 増減率	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			
売上高		7,718	100.0	△27.2	10,602	100.0	194.0	6,771	100.0	3,606	100.0
営業利益		1,415	18.3	△35.4	2,190	20.7	589.8	1,614	23.8	317	8.8
経常利益		1,414	18.3	△35.3	2,187	20.6	594.6	1,612	23.8	314	8.7
当期(四半期) 純利益		932	12.1	△31.8	1,367	12.9	597.2	998	14.8	196	5.4
1株当たり当期(四 半期)純利益		65円62銭		100円12銭			73円11銭		14円36銭		
1株当たり 配当金 (1株当たり 中間配当金)		0円00銭		0円00銭			(0円00銭)		0円00銭 (0円00銭)		

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。  
 2. 2021年8月期(実績)、2022年8月期第3四半期累計期間(実績)及び2022年8月期(予想)の1株当たり当期(四半期)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。2023年8月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(600,000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300,000株)は考慮しておりません。  
 3. 2022年6月2日付で、株式1株につき300株の株式分割を行っております。上記では、2021年8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、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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」(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。「新株式発行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。

4. 2022年8月期（予想）の数値は、2021年9月1日から2022年7月31日までの累積期間は実績値、2022年8月1日から2022年8月31日はそれまでの実績を勘案して見通しを立て直した数値となっております。

#### 【業績予想の前提条件】

（当社全体の見通し）

当社はクラウドネイティブなエンタープライズシステム構築に強みを持つ、Microsoft Azure に特化したクラウドインテグレータです。エンタープライズシステムとは、データの永続性が求められる、顧客管理・販売管理・在庫管理・営業支援・経理処理等の企業の基幹システムです。

国内経済は、新型コロナウイルス感染症流行の影響が長期化し、厳しい状況が続いております。最近では、2022年7月以降の感染拡大第7波により、新規感染者数が再び増加しております。しかしながら、行動制限は以前より緩やかなものとなっており、経済への影響は縮小していくと考えております。

コロナ禍の企業経営においては、顧客接点の変革やテレワーク環境整備といった面で、テレビ会議システムやファイル共有システム等、様々なクラウドサービスの利用が拡大してまいりました。品質やコストに優れるパブリッククラウドは、これらのサービスのインフラとして広く活用されており、新型コロナウイルス感染症の終息後も、引き続きその市場は成長すると予想されております。そして、こうした外部環境下において、クラウドサービス事業者に期待される社会的役割は、一層拡大していくと考えております。

2008年に設立した当社は、日本におけるパブリッククラウドの黎明期から、クラウドインテグレータとして、事業・組織を拡大してきました。上記のような状況の下、今後、より大きくなる社会的役割を自覚し、クラウドを通じたデジタル・トランスフォーメーションを支援していきます。

2022年8月期の第3四半期までの累積期間におきましては、厚生労働省の新型コロナウイルス感染者等情報把握・管理システム（以下、HER-SYS）の利用者増加に備えたインフラの強化、自動架電サービス利用回数の増加により売上事業規模が拡大しました。その結果、売上高6,771百万円、営業利益1,614百万円、経常利益1,612百万円、四半期純利益998百万円となっております。

2022年8月期の業績予想については、2021年9月1日から2022年7月31日の累積期間の実績を元に、2022年8月1日から2022年8月31日において契約済みの売上および顧客におけるサービス利用済みの売上など、蓋然性の高いものを積み上げて策定しております。

第3四半期までの傾向がある程度継続される見込みであることに加え、新型コロナウイルス感染拡大第7波の影響により、第4四半期のSaaS（自動架電）において2,379百万円（前期比7805.8%増）の売上を見込んでいることから、2022年8月期の業績予想は、売上高10,602百万円（2021年8月期比194.0%増）、営業利益2,190百万円（同589.8%増）、経常利益2,187百万円（同594.6%増）、当期純利益1,367百万円（同597.2%増）を見込んでおります。

当社の2023年8月期の予想といたしましては、HER-SYSの利用者増加に伴う追加開発や同システムにおける自動架電サービスの利用回数が減少することを見込む一方、2022年9月開始を予定している大型クラウド移行案件の売上計上により、売上高7,718百万円（2022年8月期比27.2%減）、営業利益1,415百万円（同35.4%減）、経常利益1,414百万円（同35.3%減）、当期純利益932百万円（同31.8%減）を見込んでおります。

当社は「クラウドサービス事業」の単一セグメントではありますが、「① プロジェクト型サービス」、「② リセール」、「③ マネージドサービス」、「④ SaaS」の4つの事業を展開しており、事業ごとに予測数値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、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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（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。「新株式発行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。

(売上高)

(単位：百万円・%)

事業	決算期	2023年8月期 (予想)			2022年8月期 (予想)			2021年8月期 (実績)	
	売上高	構成 比率	対前期 増減率	売上高	構成 比率	対前期 増減率	売上高	構成 比率	
① プロジェクト型	2,517	32.6	248.5	722	6.8	122.9	323	9.0	
② リセール	3,058	39.6	13.0	2,705	25.5	96.1	1,380	38.3	
③ マネージドサービス	1,500	19.4	△15.8	1,781	16.8	23.5	1,443	40.0	
④ SaaS	643	8.3	△88.1	5,392	50.9	1086.2	454	12.6	
その他	-	-	-	0	0.0	△99.9	4	0.1	

#### ① プロジェクト型サービス

プロジェクト型サービスは、顧客の要件・要望に基づくシステムを新たに開発したり、既存のシステムをクラウドに移行したりする事業です。

本事業の売上予想においては、積み上げられた受注済み案件・受注予定案件(現時点で大枠が合意できているもののみ)の想定売上に、受注確度に応じた係数を乗じて積み上げ、売上予想値を策定しております。

個別案件の想定売上については、類似システムの市場価格・付加価値を踏まえ、案件規模に近い過去案件の実績工数を元に採算性を確認した上で決定しております。

2022年8月期は、国立がん研究センターの「全国がん登録システム更改」案件(既存システムのクラウド移行)を実施し、同案件の売上高は634百万円を見込んでおります。また、プロジェクト型サービス全体の2022年8月期における売上高は722百万円(前期比122.9%増)を見込んでおります。

2023年8月期は、2,288百万円の売上高を見込むクラウド移行案件の契約(契約期間:2022年9月から2024年3月)を締結していることに加え、新規案件獲得のためのコンサルティングチームを社内にて整備し、営業体制を強化していることなどを考慮した結果、プロジェクト型サービスの2023年8月期における売上として、2,517百万円(前期比248.5%増)を見込んでおります。

#### ② リセール

リセールでは、パブリッククラウドベンダー(主にMicrosoft・一部AWS)や、各種ソフトウェアサービスを提供しているベンダーから、クラウドやソフトウェアライセンスを仕入れ、顧客に販売しております。

なお、単純な仕入れ・販売を行うだけでは、MicrosoftやAmazonによって日々バージョンアップされるサービスを顧客が取り込めず機会損失の原因になりかねないため、最新の技術情報とともに顧客サポートの品質を高め、付加価値の向上に努めております。主要案件として、厚生労働省のHER-SYSなどに向けたライセンスの提供があります。この案件では、インフラとしてパブリッククラウドを提供する一方、全国の利用者(行政機関・医療機関等)に関連ソフトウェアを提供しております。

本事業では、利用状況による従量課金制をとっており、仕入元の提供価格に一定の手数料率を乗じた金額に基づき利用料金の請求を行います。このため、クラウド利用量・ライセンス数により提供価格が変動します。売上予想においてはこの前提のもと、下記の予測手法に基づき、数値を策定しております。

既存顧客の継続利用については、前年実績に基づき計画策定時の直近月額と同額の契約が、その後も継続すると仮定して予測を行っております。新規顧客については、想定する新規顧客数に一般的な顧客単価と受注確度別の係数を乗じて、見込み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、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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」(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。「新株式発行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8月期は、リセール売上のうち53.0%を占める厚生労働省関連の案件において、利用者数の増加に伴いパブリッククラウドの利用量や関連ソフトウェアのライセンス数が増加したことから、同案件のリセール売上が1,433百万円（前期比282.0%増）、リセール全体の売上高を2,705百万円（前期比96.1%増）と見込んでおります。

2023年8月期は、HER-SYSの稼働が継続し、引き続き増強したクラウド基盤を提供することを計画に織り込んでおり（2023年3月までは契約済み金額、2023年4月以降は受注確度を乗じた想定金額）、リセール全体の売上高を3,058百万円（前期比13.0%増）と見込んでおります。

### ③ マネージドサービス

当社では一般的な保守・運用サービスに加え、クラウド環境で発生する課題解決まで対応するマネージドサービスをcloud.configのブランドで展開しております。現在は、Microsoft Azureを中心とするパブリッククラウドサービスの設計・構築、24時間365日の運用（監視・障害一次対応）サービスを提供しております。

マネージドサービスは、パブリッククラウドサービスの利用量に応じた障害一次対応、時間単位の費用をいただく技術サポート等、複数の料金形態を組み合わせでご提供しております。

本事業では、利用状況による従量課金制をとっており、障害一次対応サービスはクラウド利用量による従量料金、技術支援サービスは利用時間による従量料金の請求を行います。売上予想においてはこの前提のもと、リセールと同様の予測手法に基づき、売上予想値を策定しております。

2022年8月期には、マネージドサービス全体の売上のうち約80%を占める厚生労働省HER-SYS案件の保守・運用において、2022年1月頃にパブリッククラウドサービスの大規模な構築を実施したことで、同案件の売上が1,447百万円（前期比43.9%増）、マネージドサービス全体の売上が1,781百万円（前期比23.5%増）と見込んでおります。

2023年8月期には、2022年4月から稼働を開始した国立がん研究センターの全国がん登録システム（2022年3月までにプロジェクト型で開発）の売上が149百万円（前期比217.4%増）と見込んでおります。一方、HER-SYSは稼働が継続するものの、2022年8月期にインフラ増強等に伴って発生した追加開発を想定しておらず、同案件向けの売上が1,028百万円（前期比29.0%減）と減少する予想です。これらの結果、マネージドサービス全体の売上が1,500百万円（前期比15.8%減）と見込んでおります。

#### 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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（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。「新株式発行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。

#### ④ SaaS

プロジェクト型サービスで開発したシステムや、マネージドサービスの保守・運用で把握した顧客ニーズの高い機能をプラットフォーム化し、SaaS型のサービスとして提供しております。

現在は、電話やSMSを発信する自動架電サービス、メタバース基盤をSaaS型で提供しております。メタバース基盤については、日本マイクロソフトと共同開発した、バーチャル空間上でイベントができるシステムを汎用化して提供しております。最近ではイベント開催に加え、テレビ番組のメタバース一般観覧や、都市3Dモデルを活用したまちづくり議論等、イベント以外のシーンにも展開しています。

本事業では、利用状況による従量課金制をとっており、自動架電サービスは利用量や情報量による従量料金、メタバース基盤はユーザ数や同時接続数による従量料金の請求を行います。売上予想においてはこの前提のもと、想定する案件数・案件単価・受注確度による係数を乗じて、売上予想値を策定しております。

2022年8月期においては、HER-SYSにおける2022年1～2月および7～8月の自動架電利用回数が大幅に増加し、同サービスの売上は5,262百万円（前期比5453.6%増）を見込んでおります。メタバース基盤では、エンジニアのリソースをHER-SYSのマネージドサービスに移行したことにより、111百万円（前期比69.0%減）、SaaS全体で5,392百万円（前期比1086.2%増）の売上を見込んでおります。

2023年8月期においては、自動架電サービスの418百万円（前期比92.1%減）、メタバース基盤225百万円（前期比140.7%増）、SaaS全体で643百万円（前期比88.1%減）の売上を見込んでおります。メタバース基盤については営業体制の強化および、エンジニアのリソース拡充により増収を見込んでおります。自動架電サービスについては外部環境の不確実性を織り込み、HER-SYS関連としては感染者数通期合計約100万人をベースとした保守的な予想を行っております。

以上の結果、クラウドサービス事業の売上高は2022年8月期に10,602百万円（前期比194.0%増）、2023年8月期に7,718百万円（前期比27.2%減）を見込んでおります。

#### <ご参考：HER-SYS 関連売上について>

当社の2022年8月期におけるHER-SYS案件関連の売上は8,143百万円を見込んでおり、売上全体の77.0%と相応の構成比となっているため、個別に開示いたします。HER-SYS案件では、過年度に開発したシステムに必要なソフトウェアのライセンス販売、クラウド環境の保守・運用、新型コロナウイルス感染者への自動架電サービス等があり、それぞれ②リセール、③マネージドサービス、④SaaSに売上が計上されます。

2022年8月期、2023年8月期に見込むHER-SYS案件売上高は下表の通りです。HER-SYSの保守・運用契約は2023年3月まで締結済みですが、政府・自治体の判断により新型コロナウイルス感染者の全数把握が終了した場合、売上への影響が考えられます。各事業別の2023年8月期の見込みとしましては、全数把握終了後も同システムによるデータの集約・蓄積および健康観察が行われることを想定しており、リセール事業およびマネージドサービス事業売上への影響は限定的ですが、SaaS事業売上の減少可能性があるため、保守的な想定を行っております。

(単位：百万円・%)

事業	2023年8月期		2022年8月期		2021年8月期
	売上高 (予想)	対前期増減率	売上高	対前期増減率	売上高 (実績)
① プロジェクト型サービス	-	-	-	△100.0	208
② リセール	1,716	19.7	1,433	281.9	375
③ マネージドサービス	1,028	△29.0	1,447	43.9	1,005
④ SaaS	418	△92.1	5,262	5453.6	94

#### 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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（及び訂正事項分）をご覧ください。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。

#### (売上原価、売上総利益)

当社の売上原価につきましては、主にクラウドサービス事業に従事するエンジニアなど売上に直結する業務に従事している従業員に係る労務費、クラウドサービス事業の人員不足分をカバーするための協力会社に業務を委託する外注費、クラウド・各種ソフトウェアライセンス費用等で構成されております。具体的には、事業毎に、前期実績及び事業拡大を見据えた人員計画により労務費及び外注費を策定し、労務費につきましては、一定の昇給分を含め、見積もっております。

各事業の売上原価については、下記の通り予想値を算定しております。

#### ① プロジェクト型サービス

原価項目ごとに、売上や主要な原価要因との相関及び前期実績金額の推移に基づき売上原価の予測数値を策定しております。主要な原価項目である開発人件費及び業務委託費は、売上規模と連動するため変動費として捉え、売上予測値の規模に基づき予測数値を策定しております。また、開発環境等のクラウド・各種ソフトウェアライセンス費用については固定費として捉え、前期実績金額をもとに予測数値を策定しております。

#### ② リセール

原価項目ごとに、売上や主要な原価要因との相関及び前期実績金額の推移に基づき売上原価の予測数値を策定しております。主要な原価項目であるクラウド・各種ソフトウェアライセンス仕入費用は、売上規模と連動するため変動費として捉え、売上予測値の規模に応じて予測数値を策定しております。

#### ③ マネージドサービス

原価項目ごとに、売上や主要な原価要因との相関及び前期実績金額の推移に基づき売上原価の予測数値を策定しております。主要な原価項目である保守・運用人件費、業務委託費は、売上と連動する変動費であります。売上規模の影響を受けないソフトウェアによる監視等部分の存在から、プロジェクト型に比べると連動性は低いものとして予測数値を策定しております。

#### ④ SaaS

主にサービス開発人件費、サービス運用人件費、クラウド・各種ソフトウェアのライセンス費用になります。原価項目ごとに、売上や主要な原価要因との相関及び前期実績金額の推移に基づき売上原価の予測数値を策定しております。

2022年8月期においては、前述のとおり HER-SYS 案件におけるリセール、SaaS の売上増加に伴い、仕入れ費用としての売上原価が拡大しており、売上原価を 6,777 百万円（前期比 194.8%増）と見込んでおります。

2023年8月期の計画策定においては、労務費が人員計画に基づき 838 百万円から 990 百万円へ増加（前期比 18.1%増）、また、外注費が事業規模の拡大に伴い 486 百万円から 549 百万円へ増加（前期比 12.9%増）を見込む一方、SaaS の売上が 5,392 百万円から 643 百万円へ減少することに伴い、自動架電サービス関連ソフトウェア仕入れ費用が 2,833 百万円から 240 百万円へ減少（前期比 91.5%減）する見込みです。また、その他の売上原価につきましても、前期実績額を基準として、勘定科目ごとに積み上げて策定しております。

以上の結果、2023年8月期の売上原価を 4,605 百万円（前期比 32.1%減）、売上総利益を 3,113 百万円（前期比 18.6%減）と見込んでおります。

#### 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。2022年9月1日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（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。「新株式発行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。

(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、広告宣伝費で構成されております。人件費につきましては、人員計画をもとに給料及び手当及び社員募集費の増加を見込んでおります。また、前期実績額を基準として、勘定科目毎に費用を積み上げて策定しております。広告宣伝費につきましては、費用対効果が高いと見込める場合には TVCM などを中心に積極的に広告宣伝活動を継続する方針です。

2022 年 8 月期は、平均人員数の増加約 30%に伴い人件費は 428 百万円（前期比 33.0%増）、広告宣伝費は 2022 年 8 月期初より売上高が大幅に増加傾向にあったことを踏まえ、次期の増益に向けた投資として 450 百万円（期初想定から 139.8%増）を見込んでおります。これらの要因により、2022 年 8 月期の販管費及び一般管理費は、1,634 百万円（前期比 65.1%増）を見込んでおります。

2023 年 8 月期の計画策定においては、人件費を 490 百万円（前期比 14.3%増）と見込んでおります。これは、採用強化による人員数の対前期比増加割合約 44%を考慮し策定しております。また、2023 年 1 月より東京の拠点を増床する構想があることから、地代家賃が 287 百万円（前期比 64.5%増）となる見込みです。一方、広告宣伝費につきましては、321 百万円（前期比 28.5%減）を見込んでおります。2022 年 8 月期は大幅な増収により、一時的に広告宣伝投資を大きく増やしたことから対前期比では減額となりますが、引き続き、TVCM などを中心に広告宣伝費への積極投資を継続する方針です。なお、2023 年 8 月期についても営業状況や社会情勢を勘案したうえで、費用対効果が高いと見込める場合には広告宣伝費予算の増額を適宜検討してまいります。

また、その他の販売費及び一般管理費につきましても、前期実績額を基準として、勘定科目ごとに費用を積み上げて策定しております。

以上の結果、2023 年 8 月期の販売費及び一般管理費を 1,698 百万円（前期比 3.9%増）、営業利益を 1,415 百万円（前期比 35.4%減）と見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

2022 年 8 月期においては、営業外収益として 0 百万円、営業外費用として 2 百万円を見込んでおり、営業外収益の主な内容は受取利息、営業外費用の主な内容は支払利息となっております。2023 年 8 月期の営業外損益を△0 百万円（前期比 73.5%減）、経常利益を 1,414 百万円（前期比 35.3%減）と見込んでおります。

(特別損益、当期純利益)

2022 年 8 月期における特別損益を△6 百万円、当期純利益を 1,367 百万円、法人税等を 812 百万円と見込んでおり、特別損益の主な内容はソフトウェアの除却損となっております。2023 年 8 月期におきましては、特別損益は 0 百万円、当期純利益は 932 百万円（前期比 31.8%減）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。2022 年 9 月 1 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、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」（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。「新株式発行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。