

2023年5月9日

各位

会社名 株式会社 A B E J A  
代表者名 代表取締役 CEO 岡田 陽介  
(コード番号: 5574 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 CFO 英 一 樹  
(TEL. 03-6387-9222)

### 2023年8月期の業績予想について

2023年8月期(2022年9月1日~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)			2023年8月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年8月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		2,767	100.0	39.9	1,407	100.0	1,978	100.0
営業利益又は営業損失(△)		390	14.1	—	345	24.5	△163	—
経常利益又は経常損失(△)		366	13.2	—	345	24.6	△181	—
当期(四半期)純利益 又は当期純損失(△)		320	11.6	—	344	24.5	△196	—
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(△)		40円74銭			44円68銭		△41円18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を作成しておりません。  
2. 2022年8月期(実績)及び2023年8月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期純損失又は1株当たり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。  
3. 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(700,000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187,500株)は考慮しておりません。

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。2023年5月9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。

## 【2023年8月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社は「ゆたかな世界を、実装する」を企業理念に掲げております。この企業理念のもと、テクノロジーの産業界への社会実装を支援することにより、産業横断的なイノベーションを創出し、社会に貢献し続けることを目指し、企業のデジタルトランスフォーメーション推進を総合的に支援しております。

足元においては、アフターコロナにおける新たな社会の実現や、少子高齢化に伴う労働生産人口の減少、働き方改革等を背景に、日本においても企業のデジタルトランスフォーメーションの需要は一層の高まりを見せております。また、近未来においては、多くの企業がデジタルトランスフォーメーションにより、新しいビジネスモデルに転換することが予想されます。

当社は、企業のデジタルトランスフォーメーションを効果的に推進するためには、人とAIが協調してビジネスプロセスを実行する環境を創出することが重要と考えております。これを実現するため、当社はABEJA Platformの提供を通じて、企業のデジタルトランスフォーメーション推進を支援しております。

当社の事業が属するデジタルトランスフォーメーションの国内市場は、2020年度の1兆3,821億円から、2024年度には3兆4,223億円（年間平均成長率25.4%、2020年度-2024年度）、2030年度には5兆1,957億円（年間平均成長率14.2%、2020年度-2030年度）にまで成長すると予想されております（出所：株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」、2022年1月）。

このような環境のもと、当社は今後も拡大を続けるデジタルトランスフォーメーション市場の中で、さらなる事業成長を目指すため、「顧客基盤の拡大と深耕」、「ABEJA Platformの拡充」、「人材の採用、育成とカルチャーの醸成」等に取組んでまいります。

以上を踏まえ、2023年8月期の当社業績予想は、売上高2,767百万円（前期比39.9%増）、営業利益390百万円（前期は△163百万円）、経常利益366百万円（前期は△181百万円）、当期純利益320百万円（前期は△196百万円）を見込んでおります。

なお、当社業績予想は2023年3月に策定しており、2022年9月から2023年2月までは実績値、2023年3月から8月までは予測値を使用しています。

#### （売上高について）

2023年2月までの実績1,407百万円に、2023年3月以降は1,360百万円を加算するかたちで算出しております。3月以降の下期は、2月までの上期と同水準の前期比成長を見込んでおり、事業環境は引き続き堅調に推移すると捉えております。

#### 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。2023年5月9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。

(営業利益について)

2023年2月までの実績345百万円に、2023年3月以降は44百万円を加算するかたちで算出しております。2月までの上期に比べ、3月以降の下期は営業利益水準が減速する計画としておりますが、事業環境の変化や成長の鈍化によるものではなく、今下期は来期以降の更なる事業成長、組織基盤の強化のため、戦略的にセールス強化や採用を含む人件費等の販売費及び一般管理費に投資するもので、来期以降の売上高、営業利益水準の更なる拡大、向上に繋げてまいります。

## 2. 売上高

当社の事業は「デジタルプラットフォーム事業」の単一セグメントとなり、ABEJA Platformを基盤に、顧客企業のデジタルトランスフォーメーション推進を総合的に支援しております。

売上高については、「トランスフォーメーション領域」と「オペレーション領域」に分類しており、2022年8月期及び2023年8月期第2四半期累計期間の実績は次のとおりとなります。

(単位：百万円)

領域の名称	2023年8月期 第2四半期累計期間(実績)		2022年8月期 (実績)	
		構成割合		構成割合
トランスフォーメーション領域	1,201	85.3%	1,662	84.1%
オペレーション領域	206	14.7%	315	15.9%
合計	1,407	100.0%	1,978	100.0%

2023年8月期の領域別の売上高の見通しとして具体的な数値は示しておりませんが、2領域ともに増収、2022年8月期及び2023年8月期第2四半期累計期間の売上構成割合に近い水準を計画しております。

また、前期のSOMP Oホールディングス株式会社に対する売上高は752百万円(総売上の38.0%)を占めておりますが、今後は同社との良好な関係を維持するとともに、同社以外の既存顧客の深耕及び新規顧客の開拓を進め、特定の取引先への依存度を低下させる方針です。

それぞれの売上策定方法は次のとおりとなります。

### (1) トランスフォーメーション領域

トランスフォーメーション領域は、企業のデジタルトランスフォーメーションニーズに対応したプロフェッショナルサービスを、ABEJA Platformを導入し、提供しております。

このため、主な収入は顧客企業のデジタルトランスフォーメーション推進のための各種支援に伴う収入となります。なお、デジタルトランスフォーメーションは段階的に進めていくため、多くはフロー型(都度契約)の契約となりますが、一方で長期間にわたる計画的なプロセスとなるため、

#### 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。2023年5月9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。

継続顧客の割合は高くなり、安定的な収益構造となります。

・継続顧客からの売上比率（注）91.8%（2022年8月期）

（注）継続顧客からの売上比率は、既存顧客（前事業年度に売上が発生した顧客）の当事業年度の売上高/当事業年度の売上高。

当領域の売上計画は、既存顧客と新規顧客に区分し策定しております。既存顧客については、顧客別の受注状況、受注確度及び商談状況を基礎として月次売上計画を策定し、積み上げ計算を行っております。新規顧客については、足元の商談状況や前期の新規顧客獲得実績を基礎として月次売上計画を策定し、積み上げ計算を行っております。これら既存顧客の継続案件や新テーマへの取り組み、新規顧客の開拓等により、前期比増収を見込んでおります。また、当領域の売上高は、顧客企業の予算執行のタイミングから3月に増加する傾向にありますが、上期（9月から2月まで）と下期（3月から8月まで）の売上規模は同水準となります（2022年8月期実績）。

## （2）オペレーション領域

オペレーション領域は、ABEJA Platform上に構築した様々なシステムを汎用的な仕組み・サービスとして提供しております。

このため、主な収入は顧客企業に提供する汎用的な仕組み・サービスに応じたストック型の継続収入となり、「ABEJA Platform」、「Insight for Retail」の利用料が大きな割合を占めております。

当領域の売上計画は、直近までに積み上げられた月額売上をベースに、既存顧客の利用拡大等に伴うアップセルの見通し、新規顧客の獲得見通し、解約見通し等を織り込み、策定しております。アップセル、新規顧客の獲得、解約等の見通しについては、足元の商談状況、過年度のアップセル実績や新規顧客獲得実績、足元の解約率等に基づき、月次売上計画を策定し、積み上げ計算を行っております。

## 3. 売上原価、売上総利益

当社の売上原価は、主に案件に係る人件費及び業務委託料、システム利用料で構成されております。人件費及び業務委託料は、売上計画を基礎とする人員計画や外注計画を月別に積み上げて算出しております。システム利用料については、契約項目ごとに、定額、従量課金等に応じて、月別で積み上げて算出しております。2023年8月期の売上原価は、2023年2月までの実績に、2023年3月以降の見込みを加算するかたちで算出しており、売上原価率としては38.4%（前期は40.3%）を見込んでおります。

この結果、2023年8月期の売上原価は1,063百万円（前期比33.5%増）、売上総利益は1,704百万円（前期比44.2%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。2023年5月9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. 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費は、主に営業部門及びコーポレート部門の人件費、業務委託料、管理費等で構成されております。

販売費及び一般管理費は、売上計画、人員計画及び前期及び2023年8月期第2四半期累計期間の実績を基礎として費目別に積み上げ計算を行っております。2023年8月期の販売費及び一般管理費は、2023年2月までの実績に、2023年3月以降の見込みを加算するかたちで算出しており、1,313百万円（前期比2.3%減、同31百万円減）を見込んでおります。

事業拡大に伴い人件費の増加（677百万円、前期比22.3%増、同123百万円増）や業務委託料の増加（265百万円、前期比21.4%増、同46百万円増）を見込む一方で、ABEJA Platformの開発が一巡したことによるシステム利用料の減少（38百万円、前期比87.0%減、同258百万円減）を計画しています。これにより、販売費及び一般管理費の絶対額は前期と同水準、対売上高比は前期比20.5ポイント減の47.5%を見込んでおります。

前期は販売費及び一般管理費が売上総利益を上回り営業赤字となっておりますが、2023年8月期は売上総利益を下回り、この結果、営業利益は390百万円（前期は△163百万円）を見込んでおります。

#### 5. 営業外損益、経常利益

主に営業外費用として上場関連費用等の計上を加味した結果、2023年8月期の経常利益は366百万円（前期は△181百万円）を見込んでおります。

#### 6. 特別損益、当期純利益

現状、特別損益は見込んでおりません。

繰越欠損金の利用を加味した結果、2023年8月期の当期純利益は320百万円（前期は△196百万円）を見込んでおります。なお、繰延税金資産の計上により利益額が増額する可能性がございます。

#### 【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。2023年5月9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。