

2023年5月19日

各位

会社名 ブリッジコンサルティンググループ株式会社
代表者名 代表取締役 宮崎 良一
(コード番号：9225、TOKYO PRO Market)
問合せ先 取締役 コーポレート戦略部部長 伊東 心
(TEL. 03-6457-9105)

2023年9月期の業績予想について

当社は、本日2023年5月19日に東京証券取引所グロース市場への新規上場の承認をされております。(詳細につきましては、本日、株式会社東京証券取引所ウェブサイトでご公表されております開示資料をご参照ください。)今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

当社の当期の業績予想は以下のとおりです。

【個別】

(単位：百万円)

	2023年9月期 (予想)			2023年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022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	1,598	100.0%	25.8%	789	100.0%	1,270	100.0%
営業利益	111	7.0%	16.2%	101	12.9%	96	7.6%
経常利益	110	6.9%	15.6%	101	12.9%	95	7.5%
当期(四半期) 純利益	77	4.8%	19.8%	69	8.8%	64	5.1%
1株当たり 当期(四半期)純利益	40円24銭			36円80銭		37円62銭	
(参考)調整後 経常利益	126			107		111	
1株当たり 配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2023年9月期の業績予想については2023年5月15日公表した2023年9月期第2四半期決算短信から変更ありません。
2. 当社は2022年3月7日付で普通株式1株につき300株の割合で株式分割を行っております。2022年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。
3. 2023年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募による新株式発行予定株式数(100,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数による算出し、オーバーアロットメントによる売出し

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。

に関する第三者割当増資分（最大 30,000 株）は考慮しておりません。

4. 調整後経常利益を、以下により算出しております。

調整後経常利益＝経常利益＋上場関連費用※

※ 上場関連費用とは、上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用、上場に
伴う一時的な費用等であります。

.....
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。
.....

【業績予想にかかる定性的情報について】

1. 当社全体の見通し

当社は、ワーキングプラットフォーム「会計士.job」というメディアを運営しており、当メディアには、様々な経験と知見を有している公認会計士等(※1)が2023年3月時点で3,800名を超えており、1年間の稼働者数は223名となっております。当社所属のコンサルタントは、クライアントニーズに適合したサービスを提供するため「会計士.job」の登録者から最適なパートナー会計士(※2)を抽出・アサインし、プロジェクトを実行していくというプロシエアリングモデルを活用しております。プロシエアリングモデルを活用することにより、より細かいニーズに的確に対応したサービスが可能となり、3,800名超というリソースにより、ご依頼からサービス提供までのセットアップ期間が短く、リソースを効率よく活用していくため適切な価格でのサービス提供が可能となっております。

提供サービスとしては、設立時から一貫してIPOを志向されるクライアントが多く、IPO支援に関して2022年のIPO会社への関与割合が17.6%と屈指の実績を誇っており、IPOに向けて発生する課題を過去の経験や最新の状況を踏まえて効率的に解決していくことが可能となっております。また、決算開示や内部管理体制の整備、M&Aに関連したサポートなど企業成長において継続して生じるクライアントニーズに対し必要なリソースを提供し解決しております。これらの支援はコンサルタント及びパートナー会計士がクライアントとチーム一丸となり、口頭でのアドバイスのみではなく、実際に手を動かす形での支援を実施(※3)しております。当社はこれまでに積み重ねてきたノウハウのチェックリスト化や、業務オペレーションの最適化により、IPO準備を始めとしたクライアントの経営管理課題の有効性の向上と業務の効率性の両立を追求しております。

新型コロナウイルス感染症につきましては、段階的な経済活動の再開により景気回復の兆しが見られますが断続的な感染再拡大の懸念もあり、ウクライナ情勢による地政学的リスクに伴うエネルギー価格上昇や、米国金融政策動向の世界経済への影響、生活必需品の値上げなど経済活動の動向は極めて不透明な状況が継続しております。

また、高度化・複雑化が増すビジネス環境下において、企業の経営課題は年々増える一方、企業を支える労働力の面では、少子高齢化という社会問題も相まって働き手が不足している状況です。生産年齢人口は減少する一方で、働き方の多様化が進みプロフェッショナル業務のアウトソーシングが拡大しております。

このような状況の中、当社は「幸せの懸け橋に～1人でも多くの人を幸せに導く～」という企業理念のもと、経営管理ナレッジシェアを軸とした「経営管理コンサルティングサービス」、「プロフェッショナル人材の紹介」等、公認会計士人材の経験・知見をデータベース化・最適配分を通じて、経営管理の課題解決を支援するプロシエアリング事業及び付帯関連事業を拡大しております。

各企業ともに慢性的な人材不足の状況であり、上場準備を進めるにあたり管理体制整備のノウハウやリソース不足に陥りやすく、IPO支援、リスクマネジメントサービスを中心に当社の提供する各サービスへの問合せが増加し、支援社数も増加しております。

各サービスへの問合せ対応や将来的な事業拡大のため採用の強化を進めております。また、2022年には日本国内におけるスタートアップ企業の成長とIPOならびにM&A業界のさらなる発展を目的にBridge IPO/M&A Communityを立ち上げ、HPやメールマガジンでの業界に関する情報発信やオンラインによるピッチイベントの開催など、成長を志向する企業の支援を拡大してまいります。

2023年9月期の業績は、既存顧客からの契約継続や新規顧客からの契約獲得並びに自社コンサルタント人材の増員により、サービスラインで若干のばらつきはあるものの実績は順調に推移しております。その結果、当第2四半期累計期間の実績は売上高789,600千円、営業利益101,647千円、経常利益101,541千円、四半期純利益69,421千円となっております。通期においても引き続き売上高は堅調に推移する見込みです。販売費及び一般管理費は、上期発生見込みであった一部人件費及び採用費が下期にずれ込む見込みとなっております。引き続き中長期的な成長に向けた人員確保等も進めてまいります。

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。

以上の結果、2023年9月期の業績見通しにつきましては、売上高1,598,880千円（前期比25.8%増）、営業利益111,629千円（同16.2%増）、経常利益110,629千円（同15.6%増）、当期純利益77,440千円（同19.8%増）を予想しております。

- ※1 公認会計士等：公認会計士（試験合格者含む）や米国公認会計士（試験合格者含む）他
- ※2 パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等
- ※3 生年月日を登録いただいているパートナー会計士の80%超が30代または40代

2. 業績予想の前提条件

（1）売上高

当社は、プロシエアリング事業の単一セグメントであります。

当社といたしましては、事業を大きく「リスクマネジメントサービス」、「IPO 支援サービス」、「アカウントティングサービス」「ファイナンシャルアドバイザーサービス」「プロフェッショナル人材紹介サービス」の5つのサービスに分類しております。売上高はサービスラインごとの「顧客単価×顧客数」により算出しております。顧客単価は実績を参考に平均単価を推計し、顧客数は実績の継続率を参考に新規顧客数と継続顧客数を算定して月次受注額を算出し、売上計上までのリードタイムを加味して売上高を算定しております。

具体的には、「リスクマネジメントサービス」においては、既存顧客との契約の更新から発生するランニング売上に、2023年9月期において想定される新規契約案件からもたらされる売上金額を加算して算出しております。「IPO 支援サービス」「アカウントティングサービス」「ファイナンシャルアドバイザーサービス」「プロフェッショナル人材紹介サービス」においては、IPO 市場の傾向と当社の過去 IPO 実績を踏まえながら想定した新規案件に関する売上高を現在進行中のプロジェクトに関する売上に加算して算出しております。

自社のコンサルタント人材を採用するとともに、『会計士. job』の登録者を増加させることにより受注余力を高め、より幅広いサービスを提供することで顧客単価の上昇及び顧客数の増加を図り、一層の成長へ向けて取り組んでまいります。

売上高について、2023年9月期では既存顧客からの契約継続や新規顧客からの契約獲得によるクライアント数増加並びに自社のコンサルタント人材の増員による受注可能案件数の増加により、前期を上回る売上高を見込んでおります。

これらの結果、売上高は1,598,880千円（前期比25.8%増）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、「会計士. job」登録者に対する業務委託料であります。2023年9月期に稼働すると見込まれる契約数に必要とされる工数をもとに計算しております。また、プロフェッショナル人材紹介サービスについては採用候補者の外部データベース使用料として支払う金額であり、外部データベースを利用しないケースもあるため平均した原価率を仮定して策定しております。

売上原価について、2023年9月期では案件数増加に伴い「会計士. job」登録者に対する業務委託料も、売上高に連動して増加することを見込んでおります。

これらの結果、売上原価は735,575千円（前期比26.0%増）、売上総利益は863,304千円（同25.7%増）を見込んでおります。

（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の主な内訳は、人件費及び採用研修費であり7割超を占めております。人件費及び採用研修費については、将来の人員計画に基づき算出しております。その他、上場関連費用を見積計上しております。

人件費について、2023年9月期では将来の成長への投資として継続的に自社のコンサルタント人材の採用

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。

活動を進めており、前期比 39.0%増の 563,493 千円を見込んでおります。

これらの結果、販売費及び一般管理費は 751,674 千円（前期比 27.3%増）、営業利益は 111,629 千円（同 16.2%増）を見込んでおります。

（4）営業外損益、経常利益

営業外損益は発生が見込まれる営業外収益、営業外費用を想定して算出しております。営業外費用として借入金にかかる支払利息の発生を見込んでおります。

これらの結果、経常利益は 110,629 千円（前期比 15.6%増）を見込んでおります。

（5）特別損益、当期純利益

特別損益に関しましては該当事項が無いため想定しておりません。

当期純利益は、法人税等を考慮して 77,440 千円（前期比 19.8%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、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。