



2021年2月19日

各位

会社名 株式会社 W A C U L
 代表者名 代表取締役社長 大淵 亮平
 (コード番号: 4173 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役 コーポレート本部長 竹本 祐也
 (TEL 03-5244-5535)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年2月19日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。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。

2021年2月期(2020年3月1日から2021年2月28日)における当社の業績予想及び2022年2月期(2021年3月1日から2022年2月28日)における当社の業績計画は、次のとおりであります。また、最近の決算情報等につきまして別添のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期			2022年2月期 (計画)			2021年2月期 (予想)			2021年2月期 第3四半期 累計期間 (実績)		2020年2月期 (実績)	
	売上高	対売上 高比率	対前期 増減率	売上高	対売上 高比率	対前期 増減率	売上高	対売上 高比率	対前期 増減率	売上高	対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率
売上高	1,052	100.0	48.6	708	100.0	45.7	497	100.0	485	100.0	485	100.0	
営業利益又は営業損失(△)	229	21.9	240.1	67	9.5	—	43	8.8	△140	—	△140	—	
経常利益又は経常損失(△)	228	21.7	380.6	47	6.7	—	42	8.6	△141	—	△141	—	
当期(四半期)純利益又は当期純損失(△)	187	17.8	383.5	38	5.5	—	37	7.4	△142	—	△142	—	
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(△)	27円18銭			5円70銭			5円45銭			△20円91銭			
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭			—			0円00銭			

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

2. 当社は、2019年3月29日付で株式1株につき100株の株式分割及び2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っておりますが、2020年2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株当たり当期純損失(△)を算出しております。

3. 2020年2月期(実績)及び2021年2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。

4. 2021年2月期(予想)及び2022年2月期(計画)の1株当たり当期純利益は、公募による新株式

数（100,000 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 104,700 株）を考慮しておりません。

5. 2021 年 2 月期の業績予想及び 2022 年 2 月期の業績計画は、2020 年 12 月 25 日の取締役会にて決議された修正予算になります。

【2021年2月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は「知を創集し道具にする」をミッションとして掲げ、世界に遍在するデータや知見を集め、またそこから知見を新たに創り出す活動を継続し、それら集合知を、テクノロジーを用いて誰にでも使える道具（ツール）へと変えて、広くあまねく提供することで、「テクノロジーでビジネスの相棒を一人一人に」というビジョンを実現すべく、事業を行っています。

当社を取り巻く事業環境としては、新型コロナウイルスの感染拡大の懸念が継続するなど、依然として対面によるマーケティング及びセールスの活動が制約される状況が続いています。当社ではその変化にいち早く対応すべく、デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）への関心の高まりを捉えた売上の拡大と、先行き不透明感の中でコスト削減を継続して進めてきました。

当社では、企業のDXを強力に支えるべく、それぞれの顧客の抱える課題に応えるよう、デジタルマーケティングのPDCA自動化ツールである「AIアナリスト」に加え、「AIアナリストSEO」や「AIアナリストAD」を含む「AIアナリスト・シリーズ」の拡販を行いました。また、オンラインによるセミナーの実施や、当社のもつデータを活用してのコロナショックの各業界への波及動向及びマーケティングにおけるDXの実現方法について発信するなど、積極的な営業及びマーケティング活動を行いました。

加えて、コロナ禍でデジタル活用を加速したい、もしくは新たにデジタル活用を進めたいという企業に対し、戦略立案や組織設計などの上流からマーケティングDX支援を行う「DXコンサルティング」は受注が伸び、大きく伸長しました。

このような状況下、2021年2月期第3四半期累計期間は売上高497百万円、営業利益43百万円、経常利益42百万円、四半期純利益37百万円となりました。

また、2021年2月期の当社業績予想値は、2020年11月までの実績に、2020年12月以降はそれまでの実績を勘案して見通しを立て直したものを合算しており、売上高708百万円（前期比45.7%増）、営業利益67百万円（前期は140百万円の営業損失）、経常利益47百万円（前期は141百万円の経常損失）、当期純利益38百万円（前期は142百万円の当期純損失）をそれぞれ見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社は、マーケティングのDXを実現するPDCAソリューションを提供しており、①リカーリングモデル（継続課金型）でのソリューション提供を主体とするプロダクト事業と②DXコンサルティングを主体とするインキュベーション事業の2つの事業を展開しております。

①プロダクト事業

当社のプロダクト事業の売上高の予想については、月別に算出したリカーリング売上高をベースとして算出しております。具体的には既存獲得契約額に基づく売上高に、新規獲得契約額と、更新を迎える顧客の契約月額合算に契約更新率を掛けて算出した更新獲得契約額を合算しております。

「AIアナリスト」は、顧客のニーズに合わせたプランを提供する取り組みや2020年2月期に行ったプロダクト開発による機能向上が功を奏したことから解約率が低減し、既存獲得契約額が増加しました。「AIアナリストSEO」及び「AIアナリストAD」については新規顧客に対する販売体制の強化や、既存顧客に対して利用を促進する営業活動を行ったことから新規獲得契約額が増加しました。結果として「AIアナリスト」、「AIアナリストSEO」並びに「AIアナリストAD」相互のクロスセルが進み、1社あたりリカーリングレベニューが向上しました。解約率の低減や1社あたりリカーリングレベニューの向上を通じて、1顧客から得る売上高である1社あたり理論LTV（顧客生涯価値、1社あたりの12ヵ月平均初期売上+1社あたり平均リカーリングレベニュー/社数ベースの12ヶ月平均解約率）は、2020年2月には2,480千円だったものが、2020年11月には3,254千円となり、2021年2月には3,539千円まで向上する見込みです。

②インキュベーション事業

DX コンサルティングサービスを提供するインキュベーション事業については、既に契約のある案件及び今期に納品する見込みの高い案件の売上計上の確度が高い案件について織り込み、計画を算出しております。なお、本事業は知見の獲得及び各種ソリューションの開発や機能強化を目的としているため、2020年2月期において全体に占める売上高の割合は10%未満となっております。

当社のDX コンサルティングサービスについてオンラインによるセミナーの実施や、当社のもつデータを活用してのコロナショックの各業界への波及動向及びマーケティングにおけるDXの実現方法について発信するなどの認知活動を行った結果、前年度と比較して契約獲得数及び契約単価が増加したことから、2020年11月時点で前年度の売上を上回る状況となっております。

この結果、2021年2月期の売上高は708百万円（前期比45.7%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は96百万円（対前期比71.5%増）、売上原価率は13.6%（対前期比2.1%増）を見込んでおり、内訳は労務費29百万円と経費66百万円になります。

経費は、主に「AIアナリストSEO」及び「AIアナリストAD」のサービス提供にかかる外注費であります。2020年11月までの実績と売上計画等を勘案し策定しており、48百万円を見込んでおります。また、2020年2月期以前のプロダクト開発投資額を基にソフトウェア償却費12百万円の計上を見込んでおります。

労務費は、2020年11月までの実績と人員計画を勘案し策定しており、29百万円を見込んでおります。

この結果、売上総利益は611百万円（対前期比42.3%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は543百万円（対前期比4.7%減）を見込んでおります。販売費及び一般管理費については、役員報酬を含む人件費及び広告宣伝費が主なものとなっております。

役員報酬を含む人件費は、2020年11月までの実績と人員計画を勘案し、策定しております。この結果、役員報酬を含む人件費は338百万円（対前期比2.9%減）を見込んでおります。

広告宣伝費は、オウンドメディア等のインバウンド・マーケティングを主体として見込み客へのリーチを広げており、オウンドメディア等の運営費用と、それに加えて当社の認知度の向上、営業機会の獲得、収益獲得を目的とした広告にかかる費用を見込んでおります。投資額については、2020年11月までの実績と、商談1件当たりの獲得コストやLTV/CAC（顧客生涯価値と顧客獲得コストの比率）などを踏まえて策定したマーケティング戦略を勘案して見込んでおります。今期については、新型コロナウイルスの感染拡大もあり、緊急事態宣言の発令を受けて広告宣伝費の抑制を行い、また、支出先としても展示会等のオフラインマーケティングからWebセミナー等のオンラインマーケティング中心に切り替えております。この結果、費用は43百万円（対前期比17.2%減）を見込んでおります。

この結果、営業利益は67百万円（前期は140百万円の営業損失）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益及び営業外費用については、過去の実績及び2021年2月期の支払利息スケジュール等を勘案した支払利息等に加え上場関連費用を見込んでおります。

この結果、経常利益は47百万円（前期は141百万円の経常損失）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損益は見込んでおりません。

この結果、当期純利益は38百万円（前期は142百万円の当期純損失）を見込んでおります。

【2022年2月期業績計画の前提条件】

1. 当社の見通し

2022年2月期においては、2021年2月期におけるプロダクト事業の新規契約件数及び既存顧客の契約月額とインキュベーション事業の契約件数及び契約金額が堅調に推移していることを踏まえ、2021年2月期の事業環境において足元に大きな変化はなく、広告宣伝及び人員への投資を行うことで同様に推移するものと予想しており、売上高1,052百万円（前期比48.6%増）、営業利益229百万円（前期比240.1%増）、経常利益228百万円（前期比380.6%増）、当期純利益187百万円（前期比383.5%増）を計画しております。

2. 業績計画の前提条件

(1) 売上高

①プロダクト事業

当社のプロダクト事業の売上高の計画については、既存獲得契約額に基づく売上高に、新規獲得契約額と更新を迎える顧客の契約月額合算に契約更新率を掛けて算出した更新獲得契約額を合算するかたちで、月別に算出したリカーリング売上高をベースとして算出しております。各契約額については、当社の過去実績をもとに今後の市場成長率や人材、プロダクト開発への投資を考慮して増加を見込んでおります。

「AIアナリスト」は2021年2月期に行ったプロダクト開発による機能向上の効果により解約率が低減し、既存獲得契約額が増加することを見込んでおります。また、販売人員増強のための投資を行い、新規獲得契約額が増加することを見込んでおります。「AIアナリストSEO」及び「AIアナリストAD」についても販売人員増強のための投資を行い、新規獲得契約額が増加することを見込んでおり、結果として「AIアナリスト」、「AIアナリストSEO」並びに「AIアナリストAD」相互のクロスセルが進み、1社あたりリカーリングレベニューが向上することを見込んでおります。解約率の低減や1社あたりリカーリングレベニューの向上を通じて、1顧客から得る売上高である1社あたり理論LTV（顧客生涯価値、1社あたりの12ヵ月平均初期売上+1社あたり平均リカーリングレベニュー/社数ベースの12ヶ月平均解約率）も増加するものと見込んでおり、2022年2月には4,397千円まで向上することを見込んでおります。

②インキュベーション事業

DXコンサルティングサービスを提供するインキュベーション事業については、堅調に業績が伸びてきた2021年2月期の状況を踏まえ、今後、販売人員の増強及び外部委託の活用によるサービス提供体制の増強へ投資を行うことから、引き続き契約件数が堅調に推移することを見込んでおります。

この結果、2022年2月期の売上高は1,052百万円（前期比48.6%増）を計画しております。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は176百万円（対前期比83.3%増）、売上原価率は16.8%（対前期比3.2%増）と見込んでおり、内訳は労務費31百万円、経費144百万円になります。

経費は、主に「AIアナリストSEO」及び「AIアナリストAD」のサービス提供にかかる外注費であります。2020年11月までの実績に売上計画等を勘案し策定しており、101百万円を見込んでおります。また、2021年2月期以前のプロダクト開発投資額を基にソフトウェア償却費37百万円の計上を見込んでおります。

労務費は、2020年11月までの実績に人員計画を勘案し策定しており、31百万円を見込んでおります。

この結果、売上総利益は875百万円（対前期比43.1%増）を計画しております。

(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は645百万円（対前期比18.8%増）を見込んでおります。販売費及び一般管理費については、役員報酬を含む人件費及び広告宣伝費が主なものとなっております。

役員報酬を含む人件費は、2020年11月までの実績に人員計画を勘案し、策定しております。この結果、役員報酬を含む人件費は391百万円（対前期比15.6%増）を見込んでおります。

広告宣伝費は、オウンドメディア等のインバウンド・マーケティングを主体として見込み客へのリーチを広げているものの、それに加えての当社の認知度の向上、営業機会の獲得、収益獲得を目的としたものとして、見込んでおります。投資額については、2020年11月までの実績に、商談1件当たりの獲得コストやLTV/CAC（顧客生涯価値と顧客獲得コストの比率）などを踏まえて策定したマーケティング戦略の計画等を勘案して見込んでおります。この結果、費用は50百万円（対前期比15.1%増）を見込んでおります。

この結果、営業利益は229百万円（対前期比240.1%増）を計画しております。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益及び営業外費用については、過去の実績及び2022年2月期の支払利息スケジュール等を勘案した支払利息等を見込んでおります。

この結果、経常利益は228百万円（対前期比380.6%増）を計画しております。

（5）特別利益・損失、当期純利益

特別損益は見込んでおりません。

この結果、当期純利益は187百万円（対前期比383.5%増）を計画しております。

【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

2021年2月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2021年2月19日

上場会社名 株式会社WACUL 上場取引所 東
 コード番号 4173 URL <https://wacul.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 大淵 亮平
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 コーポレート本部長 (氏名) 竹本 祐也 TEL 03-5244-5535
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2021年2月期第3四半期の業績 (2020年3月1日～2020年11月30日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2021年2月期第3四半期	497	—	43	—	42	—	37	—
2020年2月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2021年2月期第3四半期	5.45	—
2020年2月期第3四半期	—	—

- (注) 1. 2020年2月期第3四半期においては四半期財務諸表を作成していないため、2020年2月期第3四半期の数値及び2021年2月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
2. 2020年2月期及び2021年2月期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。
3. 2020年10月14日付で、A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主の株式取得請求権の行使を受けたことにより、全てのA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を自己株式として取得し、対価として当該A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主にA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式1株につき普通株式1株をそれぞれ交付しております。また、その後2020年10月14日付で当該A種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を消却しております。なお、当社は2020年10月23日開催の臨時株主総会において、種類株式を発行する旨の定款の定めを廃止しております。
4. 2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。1株当たり四半期純利益については、当該株式分割が当会計年度の期首に実施されたと仮定して算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2021年2月期第3四半期	524	323	61.2
2020年2月期	504	286	56.3

(参考) 自己資本 2021年2月期第3四半期 321百万円 2020年2月期 284百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2020年2月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2021年2月期	—	0.00	—	—	—
2021年2月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2021年2月期の業績予想 (2020年3月1日～2021年2月28日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	708	45.7	67	—	47	—	38	—	5.70

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

2. 当社は、2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。業績予想の「1株当たり当期純利益」については、2021年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
 ② ①以外の会計方針の変更：無
 ③ 会計上の見積りの変更：無
 ④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2021年2月期3Q	6,792,000株	2020年2月期	6,792,000株
② 期末自己株式数	2021年2月期3Q	一株	2020年2月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2021年2月期3Q	6,792,000株	2020年2月期3Q	6,792,000株

(注) 当社は、2019年3月29日付で株式1株につき100株の株式分割及び2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して発行済株式数及び期中平均株式数を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来予測に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P.3「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご参照ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期貸借対照表	4
(2) 四半期損益計算書	5
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	6
(継続企業の前提に関する注記)	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	6

1. 当四半期決算に関する定性的情報

文中の将来に関する事項は、当四半期会計期間の末日現在において当社が判断したものであります。なお、当社は、前第3四半期累計期間については四半期財務諸表を作成していないため、前年同四半期累計期間との比較分析は行っておりません。

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルスの感染拡大の懸念が台頭するなか、対面によるマーケティング及びセールスの活動が制約され、多くの企業が新しい社会への対応を迫られています。当社ではその変化に各企業が対応できるよう、マーケティング及びセールスのDX(デジタルトランスフォーメーション)の実現の支援を進めております。

当社では、企業のDXの実現性を高めるために、「AIアナリスト」や「AIアナリストSEO」「AIアナリストAD」などを含む「AIアナリスト・シリーズ」を組み合わせ、顧客にワンストップで課題解決のためのソリューションを展開して参りました。また、DX実現に向けて情報を求める企業に向けて、DX実現の手法に関する調査・提言等を書籍の出版や大手メディアへの寄稿、自社主催の大型オンラインイベントなど多面的に発信するなど、積極的な営業・マーケティング活動を行いました。

また、「DXコンサルティング」は、コロナ禍により、デジタルトランスフォーメーションを本格的に取り組みたいという企業に対して戦略立案フェーズから支援を行う案件が増加しました。

当第3四半期累計期間には、マーケティング及びセールスの領域のバリューチェーンにおいて、当社プロダクト「AIアナリスト」のもつWebサイト内のデータに加え、その前段階となる集客領域であるWeb広告データの保有・分析を強化しております。そのひとつとして「AIアナリスト」は、Googleの検索連動型広告等の出稿が行える「Google広告」やGoogle、Yahoo! JAPAN、Facebook等のWeb広告媒体向けの出稿を横断的に管理できるツール「Shirofune」との連携を開始しました。また、「Go To トラベル事業」への対応などからより一層DXの推進の必要性が高まった観光業向けに、ポストコロナと観光業におけるDXを見据え、株式会社JTBコミュニケーションデザインと当社の共同開発で、「AIアナリスト」の分析内容などを観光業に特化したものに変更した「AIアナリスト for ツーリズム」を提供開始しました。

また、ビッグデータを分析するにあたり、より「AIアナリスト」からの改善施策提案の質向上のために行う、類似ページをグルーピングする機能について、その設定を人にかわりAIを活用して自動で行う機能の実装を行いました。

この結果、当第3四半期累計期間の経営成績は以下の通りとなりました。

なお、当社はDX事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

(売上高)

売上高は497,834千円となりました。これは、1顧客から得る売上高である1社あたり理論LTV(顧客生涯価値、1社あたりの12ヵ月平均初期売上+1社あたり平均リカーリングレベニュー/社数ベースの12ヶ月平均解約率)の増加と顧客数の増加が主な要因となります。

LTV(顧客生涯価値)は、2020年2月には2,480千円だったものが2020年11月には3,254千円まで増加しております。LTV(顧客生涯価値)増加の要因は、クロスセルへの取り組み強化と解約率の低減になります。クロスセルは、主に「AIアナリストAD」、「AIアナリストSEO」の新規顧客に対する販売体制の強化、既存顧客に対する利用を促進する営業活動を行う等の取組みを行っております。解約率は、プロダクト開発による機能向上が功を奏したこと、顧客のニーズに合わせたプラン提供への取り組みの結果、低減しています。

顧客数の増加は、登録サイト数が2020年2月末時点で31,480サイトに対し、2020年11月末時点で34,134サイトまで増加したことが要因となります。

※登録サイト数とは、有料版/無料版を問わず、当社「AIアナリスト」にGoogleアナリティクスが連携された数を示しています。

(売上原価、売上総利益)

売上原価は66,885千円となりました。

その結果、売上総利益は430,949千円、売上高総利益率は前会計年度88.4%から86.6%となりました。

(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387,117千円となりました。これは、主に人件費や収益獲得を目的とした広告宣伝費によるものであります。

その結果、営業利益は43,832千円となりました。

(営業外損益、経常利益)

営業外収益は2,091千円、営業外費用は3,026千円となりました。営業外収益は事業継続緊急対策(テレワーク)助成金による収入があったこと、営業外費用は主に上場関連費用であります。

その結果、経常利益は42,897千円となりました。

(特別損益、税引前四半期純利益)

特別損益は計上しておりません。

その結果、税引前四半期純利益は42,897千円となりました。

(法人税等、四半期純利益)

法人税等は5,874千円となりました。

その結果、四半期純利益は37,022千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第3四半期会計期間末における資産合計は、前事業年度末と比較して20,086千円増加し、524,599千円となりました。これは、流動資産が25,171千円減少したこと、固定資産が45,257千円増加したことによるものであります。流動資産の減少は、業務拡大により売掛金が25,544千円増加した一方で、主に人件費や収益獲得を目的とした広告宣伝費の投資に伴い現金及び預金が41,368千円減少したこと、その他流動資産が9,547千円減少したことによるものであります。固定資産の増加は、主に既存サービスの改良制作に伴いソフトウェア仮勘定が54,726千円増加した一方で、減価償却によりソフトウェアが9,390千円減少したことによるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債合計は、前事業年度末と比較して16,935千円減少し、201,286千円となりました。これは、流動負債が8,514千円増加したこと、固定負債が25,450千円減少したことによるものであります。流動負債の増加は、主に借入金の返済に伴い1年内返済予定の長期借入金が17,510千円減少した一方で、人員数の増加に伴い賞与引当金が9,418千円増加したこと、未払法人税等が3,599千円増加したこと、その他流動負債に含まれる未払消費税等が13,909千円増加したことによるものであります。固定負債の減少は、借入金の返済に伴い長期借入金が25,450千円減少したことによるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産合計は、前事業年度末と比較して37,022千円増加し、323,312千円となりました。これは、四半期純利益の計上により利益剰余金が37,022千円増加したことによるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年2月期の業績予想につきましては、本日開示いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想は、現時点で入手可能な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作成したものであり、実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年2月29日)	当第3四半期会計期間 (2020年11月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	373,921	332,553
売掛金	49,745	75,290
仕掛品	520	115
その他	20,521	10,974
貸倒引当金	△1,773	△1,168
流動資産合計	442,936	417,765
固定資産		
有形固定資産	9,040	8,319
無形固定資産	37,841	83,176
投資その他の資産	14,694	15,338
固定資産合計	61,576	106,834
資産合計	504,512	524,599
負債の部		
流動負債		
1年内返済予定の長期借入金	51,810	34,300
未払法人税等	530	4,129
賞与引当金	—	9,418
その他	66,832	79,837
流動負債合計	119,172	127,686
固定負債		
長期借入金	99,050	73,600
固定負債合計	99,050	73,600
負債合計	218,222	201,286
純資産の部		
株主資本		
資本金	426,000	426,000
資本剰余金	95	95
利益剰余金	△142,004	△104,982
株主資本合計	284,090	321,112
新株予約権	2,200	2,200
純資産合計	286,290	323,312
負債純資産合計	504,512	524,599

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2020年3月1日 至 2020年11月30日)
売上高	497,834
売上原価	66,885
売上総利益	430,949
販売費及び一般管理費	387,117
営業利益	43,832
営業外収益	
受取利息	2
補助金収入	2,088
その他	0
営業外収益合計	2,091
営業外費用	
支払利息	937
上場関連費用	2,088
営業外費用合計	3,026
経常利益	42,897
税引前四半期純利益	42,897
法人税、住民税及び事業税	7,118
法人税等調整額	△1,244
法人税等合計	5,874
四半期純利益	37,022

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。