

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2022年12月16日
【事業年度】	第16期（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）
【会社名】	株式会社プラスアルファ・コンサルティング
【英訳名】	Plus Alpha Consulting Co.,LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 三室 克哉
【本店の所在の場所】	東京都港区東新橋一丁目9番2号 汐留住友ビル25階
【電話番号】	03-6432-0427
【事務連絡者氏名】	取締役 コーポレート部門担当 野口 祥吾
【最寄りの連絡場所】	東京都港区東新橋一丁目9番2号 汐留住友ビル25階
【電話番号】	03-6432-0427
【事務連絡者氏名】	取締役 コーポレート部門担当 野口 祥吾
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年月	2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月
売上高 (千円)	2,533,364	3,439,370	4,726,527	6,118,210	7,910,662
経常利益 (千円)	730,246	995,806	1,445,235	2,091,357	2,671,659
当期純利益 (千円)	521,780	638,124	1,026,386	1,428,822	1,796,230
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	10,000	10,000	10,000	63,475	88,221
発行済株式総数 (株)	1,000	1,000,000	1,000,000	40,050,000	40,190,000
純資産額 (千円)	2,028,611	2,676,095	3,576,648	4,907,421	6,464,065
総資産額 (千円)	2,527,325	3,418,703	4,473,692	6,135,228	7,944,770
1株当たり純資産額 (円)	2,028,611.62	66.79	89.13	122.25	160.57
1株当たり配当額 (円)	-	130.00	205.00	7.20	9.00
(うち1株当たり中間配当額) (円)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
1株当たり当期純利益 (円)	521,780.65	15.95	25.66	35.71	44.73
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	33.49	42.09
自己資本比率 (%)	80.27	78.15	79.70	79.80	81.23
自己資本利益率 (%)	28.53	27.15	32.91	33.77	31.65
株価収益率 (倍)	-	-	-	80.4	50.9
配当性向 (%)	-	20.37	19.97	20.16	20.12
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	737,372	1,017,960	1,548,165	1,810,223
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	119,860	143,001	59,170	707,868
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	4,431	123,135	125,385	238,473
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	2,213,303	3,251,129	4,614,738	5,478,619
従業員数 (人)	114	137	173	187	223
株主総利回り (%)	-	-	-	-	79.6
(比較指標：TOPIX(配当込)) (%)	(-)	(-)	(-)	(-)	(92.9)
最高株価 (円)	-	-	-	3,080	4,480
最低株価 (円)	-	-	-	2,050	1,927

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 持分法を適用した場合の投資利益については、当社が有している関連会社は、利益基準及び利益剰余金基準からみて重要性の乏しい関連会社であるため記載しておりません。
3. 2019年8月26日開催の取締役会決議により2019年8月26日付で普通株式1株につき999株の株式無償割当、2021年1月15日開催の取締役会決議により2021年2月10日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、第13期の期首に当該株式無償割当及び株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
4. 第12期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については潜在株式が存在しないため、また第13期及び第14期については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は非上場であったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。
5. 第12期、第13期及び第14期の株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
6. 第12期における1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施しておりませんので、記載しておりません。
7. 第12期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
8. 従業員数は、就業人員であります。なお、平均臨時雇用人員については、従業員数の100分の10未満のため、記載を省略しております。
9. 第13期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(1963年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けております。第12期については、「会社計算規則」(2006年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。
10. 第12期から第15期の株主総利回り及び比較指標については、2021年6月30日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、記載しておりません。
11. 最高・最低株価は、2022年4月3日までは東京証券取引所マザーズ市場におけるものであり、2022年4月4日以降は東京証券取引所グロース市場における株価を記載しております。なお、2021年6月30日から東京証券取引所マザーズ市場に上場されており、それ以前の株価については該当事項がありません。
12. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を当事業年度の期首から適用しており、当事業年度に係る各数値については当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

2【沿革】

当社は、2006年に神奈川県横浜市鶴見区においてデータマイニング（注1）のシステム開発、コンサルティング事業の運営を目的とする会社として創業致しました。設立以降の当社に係る経緯は以下のとおりであります。

年月	内容
2006年12月	神奈川県横浜市鶴見区において、イージーコンサルティング株式会社設立
2007年3月	東京都港区三田に本社移転
2007年10月	株式会社プラスアルファ・コンサルティングに商号変更
2008年5月	SaaS（注2）型テキストマイニング（注3）サービス「見える化エンジン」提供開始
2010年4月	東京都港区芝浦に本社移転
2011年7月	BtoC事業者向けの統合マーケティングプラットフォーム「カスタマーリングス」提供開始
2011年8月	大阪府大阪市中央区淀屋橋に大阪支社開設
2012年11月	東京都港区浜松町に本社移転
2014年5月	福岡県福岡市中央区天神に福岡支社開設
2014年10月	合同会社シンタックスを子会社化
2016年9月	タレントマネジメントシステム「タレントパレット」提供開始
2017年4月	大阪府大阪市北区中之島に大阪支社移転
2019年7月	合同会社シンタックスを吸収合併
2021年6月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2021年10月	福岡県福岡市中央区薬院に福岡支社移転
2022年3月	東京都港区東新橋に本社移転
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場へ移行
2022年10月	株式会社グローアップを子会社化

（注）1．データマイニング：大量のデータから統計学や人工知能などの分析手法を駆使して、「知識」を見出すための技術。

2．SaaS：「Software as a Service（サービスとしてのソフトウェア）」の略。ソフトウェアをインターネットを通じて遠隔から利用者に提供する方式。利用者はWebブラウザなどのクライアントを用いて事業者の運用するサーバーへアクセスし、ソフトウェアを操作・使用する。

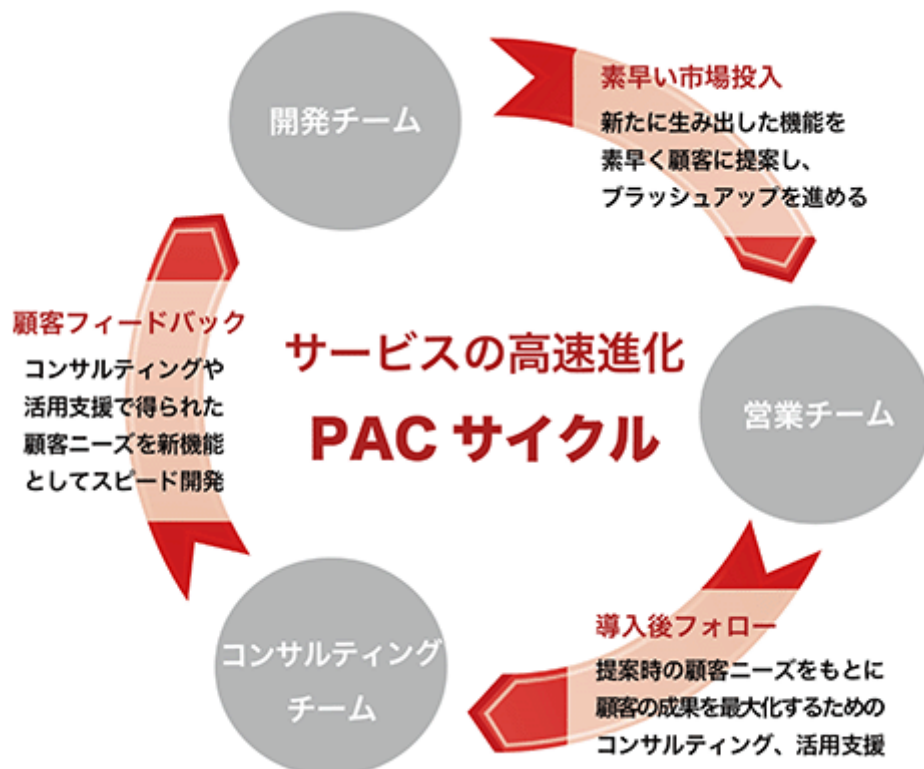
3．テキストマイニング：SNSや口コミ、アンケート回答など自由な形式で記述された文章を単語や文節に分割して、その出現頻度や相関関係、いつ発言されたものなのかといったことを分析し、有益な情報を探し出す技術。

3【事業の内容】

当社は、「プラスアルファの価値を生み出すことで『つきぬける感動』と『広がる可能性』を提供します。」を企業理念に掲げ、ミッション（Mission）である「お客様のビジネスにプラスアルファの価値を創造します。」を達成するため、自然言語処理とデータマイニングの技術から成るテキストマイニングの技術をベースに、「見える化プラットフォーム企業を目指します。」のビジョン（Vision）のもと、世の中に溢れる膨大な情報を「見える化」するサービスを中核に事業展開しております。

膨大な量の情報が溢れ、駆け巡る現代の社会において、定性・定量を問わず多種多量な情報からなるビッグデータを活用し、その分析結果を様々な分野や事業領域に積極的に取り入れることにますます注目が集まっております。これまでは取扱うことができなかったビッグデータを「見える化」することにより、企業は今までにない、新たな「気づき」（顧客である導入先企業の中で埋没しているニーズ）を得ることが可能となりました。この新たな「気づき」が、企業における新しいアイデアの創出やビジネスの発展を加速度的に促進するキーファクターとなります。当社は、サブスクリプション（注1）モデルにより、世の中に溢れる可視化されていない情報を直感で分かる形に「見える化」し、その上でプログラミングや統計処理の知識がなくても自由に複雑な分析を実行することができるSaaS型ソリューションの提供を通じて、導入先企業のビジネスにプラスアルファの価値を創造してまいります。

当社の事業の最大の特徴は、「見える化」するSaaS型ソリューションの開発力もさることながら、顧客業務に関する知識や分析手法についての知見・経験をもったコンサルタントによるコンサルティング/サポート（当社サービスの活用支援にとどまらず、顧客業務に合わせたサービス利用方法の提案や、データ解析手法・ノウハウの提供等）の充実にあります。当社のコンサルティングチームによる導入先企業に寄り添ったコンサルティング/サポートを実施することにより、導入先企業の担当者は、当社の提供するサービスを「使える」から「使いこなせる」、そして「結果を出せる」レベルに到達できると考えております。このコンサルティング/サポートの過程で導入先企業との間に信頼関係が構築されるとともに、当社は様々な「気づき」を得ることが可能となります。ここで得た「気づき」が、当社のコンサルティングチームから開発・営業チームへとタイムリーに共有されることとなります。このようにコンサルティング・開発・営業チームが、「気づき」をタイムリーに共有し、密に連携することで、導入先企業からのフィードバックを素早く新機能開発・機能改善に取り込み、一早く市場に新たな提案を行うことが可能となるなど、チームを超えた連携開発プロセスを高速に進める仕組みを構築しております。当社では、このような高速進化の流れをPACサイクル（Plus Alpha Consultingサイクル）と呼んでおります。このPACサイクルにより、当社の提供するサービスは、導入先企業である顧客資産をベースに新機能の速やかな市場投入を進めており、その結果、機能の高速進化による差別化、サービスの高付加価値化によるARPU（注2）上昇、充実したサポートによる解約率低減とLTV（注3）向上などを実現しております。また、業界を主導する先進的な取り組みを行っている導入先企業について、当社のコンサルティング活動を通じて当該マネジメント層の協働パートナーとして新手法の開発をリードしており、高付加価値のサービス提供を実現する推進力となっております。このように高付加価値で差別化されたサービスは、高い効率で顧客を獲得することが可能となっております。



このようなPACサイクルにより、短い期間に多くの機能を追加することが可能となり、サービスを高速進化させることにつながっております。例えば、下記はタレントパレットのバージョンアップ機能数（累積）となりますが、2016年9月のリリースから約6年の間に実装機能数は3,800件（設計・開発・テストの一連のプロセスを経て進行する開発案件数をカウント）を超えており、平均で1日1件以上の機能が新たに実装されております。

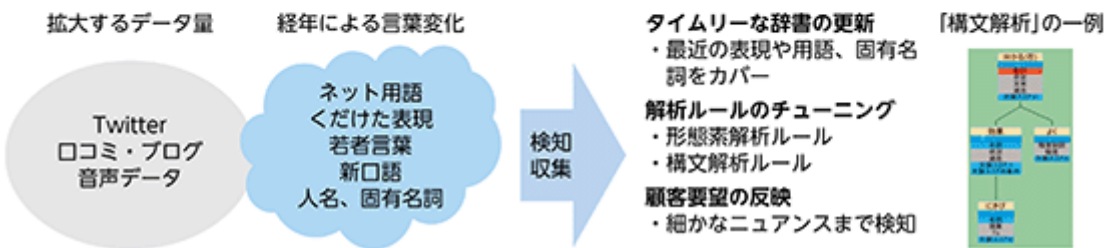
また当社では、自社技術により開発した自然言語処理エンジン「Waters」を提供しており、全てのサービスに組み込むことで活用しております。Watersは形態素・構文解析エンジンの商用サービスの先駆けとして、長期にわたり民間や研究機関など、多くの顧客からの要望・要求に応える形で機能の強化・改良を継続してきております。また頻繁に辞書アップデートを行うことで経年による言葉・口語表現の変化へタイムリーに対応しており、解析精度の高さが特徴となっております。解析スピードが速いことから、実用においてデータ量がボトルネックとならず、ビッグデータ時代に対応した技術となっております。

これらの技術により、アンケートやSNSなどの大量の顧客の声（文章）を単語レベルの分類にとどまらず、構文解析により主語・述語・形容詞等への分類とその関係について把握した上で、文章の内容をポジティブ・ネガティブなどに整理し、即時に単語マップ（主語・述語・形容詞・名詞の関係とその意味）が一目で理解できる形に表現する、などが可能となっております。このように当社独自の機能をサービス内に実装することで、分析の品質や解析スピードの点において、他社との差別化を図っております。

【Watersの特徴】

①解析精度の高さ	②解析スピードの速さ	③辞書メンテナンス
<ul style="list-style-type: none"> 形態素・構文解析エンジンの商用サービスの先駆け 長期にわたり民間や研究機関など、多くの顧客からの要望・要求に対応 	<ul style="list-style-type: none"> 類似サービス比較で解析処理スピードの速さ データ量がボトルネックとならないビッグデータ時代に対応した技術 	<ul style="list-style-type: none"> 頻繁な辞書アップデート 経年による言葉や口語表現の変化に継続的に対応してきたノウハウの蓄積

【解析精度を維持する仕組み】



当社は3つの事業に区分しており、その内容は次のとおりであります。なお、次の区分は「第5 経理の状況 1 財務諸表等 注記事項」に掲げるセグメント区分と同一であります。

(1) 見える化エンジン事業

見える化エンジン事業では、大量の顧客の声を「見える化」するマーケティング領域のテキストマイニングツール「見える化エンジン」を提供しております。主に一般消費者向けに商品・サービスを提供する企業のコンタクトセンターやマーケティング部門において導入され、2008年5月のサービス開始以来、累計で1,800社（2022年9月30日時点）に導入されております。顧客アンケートやNPS（顧客推奨度）（注4）、コールセンターのログ、SNSやブログ等の膨大な顧客の声、営業員の営業日報、テキスト化した音声データ、特許・論文等の知的資産情報など、幅広いデータソースによる情報をテキストマイニングで分析し、顧客の不満やニーズを「見える化」できるサービスとなっているほか、直感的に操作できるインターフェースなどの特徴により、顧客の商品・サービスの改善や新商品の開発などに活用されております。

テキストマイニングは、大きく「自然言語処理」と「データマイニング」という二つの技術で構成されております。「自然言語処理」は、コンピュータでは処理しづらい文章の要素や構造、意味の解析技術のことをいい、「データマイニング」とは統計処理や多変量解析（注5）、AIなどの機械学習等の手法を用いてデータから一定の相関関係やパターンを見つけ出す技術のことをいいます。当社は、自社技術により自然言語処理エンジンを開発し、長い年月をかけて、日本語特有の多岐にわたるルールに対応するため、継続的な研究・開発を進めてまいりました。そのため、毎年誕生する新たな若者言葉のような独特な表現にも適時に対応することが可能であります。こうしたテキストマイニング技術のアップデートにあたっては、時代の変遷に伴う表現の変化の情報を一つひとつ積み上げ、解析ルールをチューニングし続ける必要があります。このことが、日本語特有の複雑さに高い精度で対応した解析サービスの提供につながっています。

また、「見える化エンジン」は、これまでのVOC（注6）活用支援の実績に裏付けられるとおり、膨大なテキストデータを直感的に「見える化」するUI（注7）と多数の機能を搭載しております。「見える化エンジン」は、企業の様々なVOC活用シーンにおいて必要な機能を有しており、あらゆるアクションを「見える化エンジン」のプラットフォーム上で運用することが可能です。主な機能は次のとおりであります。

機能	内容
仮説検証型分析機能	発言内容の話題・フレーズ毎にランキング化、商品発売日等を起点にした時系列分析、話題構成のマッピングなど、顧客の声から仮説を検証する際に有効な分析機能
ニーズ発見型分析機能	“鳥の目”で俯瞰して話題全体の傾向を把握するための発言話題の自動グループ化、“虫の目”で発言の真意を探り詳細把握するための1クリック原文参照、特徴的な発言を商品や顧客層等の属性別に抽出した比較分析など、攻めのVOC活用を実現する顧客ニーズ発見型の分析機能
気づきポータル機能	コールログ、SNSデータ、アンケートなどの異なる顧客の声の分析結果を一つに集約しリアルタイムに展開・共有可能なダッシュボード機能、顧客の声の社内浸透を促進するプッシュメール配信機能、リスクワード情報を自動検出し通知するアラートメール送信機能など、多岐にわたる顧客の声の分析結果を一元管理しリアルタイムに展開・共有できる社内共有機能
改善カフェ機能	改善課題や社内アイデアの集約管理、得られた「気づき」を改善タスクとした進捗管理機能など、顧客の声を全社的な改善アクションに繋げる改善活動機能
データ収集機能	顧客の声の自動インポート機能、CSV形式によるあらゆるテキストデータの取込み、Twitterをはじめとする各種SNSのデータ・画像収集への対応、Twitterリアルタイム分析レポートの出力など、様々な顧客の声の多彩なデータ収集・取込みを可能にする機能

導入先企業が顧客の声を最大限に活用するためには、顧客の声を収集、分析、共有、改善するという4つのサイクルを繰り返し行う必要があります。「見える化エンジン」により、この一連のサイクルを実施することをVOCマネジメントサイクルと呼称しております。当社は、「見える化エンジン」というサービスの提供にとどまらず、VOCマネジメントサイクルを効率的に循環させるためのコンサルティングを行うところまでを徹底して実践しております。顧客の声を最大限に有効活用するためには、導入先企業自身が、顧客の声を適切に把握、整理、選択できることが重要であり、当社は、企業の意図した製品体験価値と顧客が実際にその製品を使用して受け止めた価値のギャップをフィードバック（「顧客体験フィードバック」）することで、導入先企業の求める顧客の声を適切に「見える化」し、導入先企業に対し精度の高い「気づき」を与えることが可能になると考えております。

(2) カスタマーリングス事業

カスタマーリングス事業では、BtoC事業者向けの統合マーケティングプラットフォーム「カスタマーリングス」を提供しております。「カスタマーリングス」は、EC事業者（アパレル／健康食品／化粧品／雑貨など）や小売業などの企業を中心として、オンライン・マーケティング施策の検討やその実行のために採用されております。2011年7月のサービス開始以来、累計の導入社数は700社を超えており（2022年9月30日時点）、その実績から培ったCRM（注8）ノウハウとデータマイニングなどの分析技術を凝縮したマーケティングオートメーション（注9）の二つを融合させることで、最新のトレンドに合わせて常に進化を続けております。

近年、マーケティング対象となるデータの多種多量化かつ複雑化が進展しております。このような状況下で、マーケティングオートメーションツールを導入する場合、通常は、各種データ（商品購買情報、顧客属性、顧客の購買履歴、Webサイトへのアクセスログ、アンケート解答、IoTデバイス情報など）を整理・統合し、分析可能な状態にするために多大な時間とコストを投じて要件定義を行う必要があります。しかしながら、「カスタマーリングス」では、ファイル数／ファイル容量の制限なく、ノンカスタマイズで自由な連携を実現しながら環境を構築することができる「はじめやすさ」に特徴があります。

また、「カスタマーリングス」では、誰でも、すぐに、欲しいデータを抽出することを可能にする自由なセグメンテーションに特徴を有しています。複数セグメントにおける多様な条件設定に合致したリアルタイムなデータ抽出を可能としており、このような自由なセグメンテーションにより顧客一人ひとりを自在に「見える化」することができます。例えば、利用者は、購買パターン分析機能により、顧客の商品購買データ等から一人ひとりの顧客行動を可視化し、リピート購入するような優良顧客がたどってきた購買経路等を把握することが可能となっております。その結果、メール一斉送信のような従来のメールマーケティングにとどまらず、メール・SMS・チャット・アプリなど多様なチャネルへ対応した上で、推奨商品、配信対象、配信方法、配信タイミングなどの要素を考慮に入れながら、直感的に操作できるインターフェースにより、顧客に合わせたきめ細かなマーケティング・シナリオを構築し、その実行までを自動化することが可能となっており、導入先企業における最適なマーケティングアクションを実現しております。

さらに、「カスタマーリングス」は、実行した施策の検証や販促の企画立案に役立つ専門的な分析機能を多数搭載しております。主な分析機能は次のとおりであります。

機能	内容
顧客基本分析	顧客種類別の購入商品傾向、特定顧客の購入価格帯や購入回数、顧客としての残存期間や離脱期間、顧客別の購入頻度・間隔や最頻購入時間等の顧客属性・購買行動情報を有効に把握するための、顧客時系列推移分析、購入傾向分析、顧客エリア分析などの分析機能
顧客ランク分析	優良顧客や離反リスクのある顧客の発見による販促の効率化、購入傾向に応じた顧客ランク分けによる顧客別の育成施策の実施といったクライアントの要望を実現するためのRFM分析（注10）、デシル分析（注11）、CPM分析（注12）などの分析機能
顧客LTV分析	初回定期率やF2転換率（注13）等の情報を効果的に把握するためのLTV分析、ステップメール（注14）効果分析、顧客引き上げ集計機能、定期顧客離脱集計機能などの分析機能
商品分析	商品別の販売実績・傾向、売れ筋商品とシーズン別の推移、顧客層（初回、優良等）別の購入商品傾向等の情報を効果的に把握するための売れ筋商品集計表、顧客時系列推移分析、ABC分析（注15）などの分析機能
マイニング分析	優良／新規顧客の特徴、新規／常連／優良といった顧客育成プロセス（顧客進化パターン）の発見、同時購入やまとめ買い傾向の高い商品の発見といったクライアントの要望を実現するための顧客・商品特徴抽出、購入傾向比較分析、相関ルール（併売）分析、まとめ買い分析、購入パターン分析などの分析機能
プロモーション効果分析	キャンペーンの反響や広告効果といったCPA（注16）情報、メール販促の効果（開封率、コンバージョン率（注17）、顧客引き上がり率等）、新規顧客獲得に向けた広告出稿効果等の情報を把握するための、キャンペーン反応率分析、広告効果分析、メール効果分析、ABテスト結果分析などの分析機能

上記の分析機能に加えて、「カスタマーリングス」は、顧客一人ひとりを「見える化」できる「顧客実感機能」を有しております。マーケティング施策実施データを一気通貫で分析することにより、次のアクションプランイメージを導入先企業の担当者が持ちやすくなり、また、特定の顧客を対象に分析結果を詳細に因数分解して分析することで、施策実施前に立てた仮説の検証を行うことができるようになります。

このように「カスタマーリングス」は、良質な顧客体験の実現に必要な機能・サービスを提供することで、導入先企業におけるマーケティングのPDCA高速化を支援しております。

(3) タレントパレット事業

タレントパレット事業では、人事情報・社員を「見える化」するHR・人事領域のタレントマネジメントシステム「タレントパレット」を提供しております。主に人事部門において、人材活用により社員パフォーマンスの向上に取り組む人事の企画・戦略において活用されており、2016年9月のサービス開始以来、累計導入社数は1,100社を超えております。（2022年9月30日時点）社内に散在する社員のスキル、適性、モチベーション、キャリア、人事評価、従業員アンケート、採用情報等の人事情報を集約し、分析・「見える化」することにより、最適配置や離職防止、採用効率化を科学的視点により実現する科学的人事（注18）のプラットフォームとなっております。本サービスの特徴の詳細は、以下のとおりであります。

（人材の見える化・意思決定のエビデンス・最適配置機能）

「タレントパレット」では、社員の顔写真を一覧化でき、クリックするだけで、社員に関するあらゆる人事データを閲覧することが可能な機能を有しています。社員に関する集約された人事情報を閲覧・分類しながら、ドラッグ&ドロップで人事異動シミュレーションを行うことも可能であります。また、スキル情報や自己申告書、アンケートの回答などを集約した人事情報から、特定プロジェクトの人材抜擢、有望な社員の戦略的な育成を支援します。社員については、社員プロフィール・職務経歴・評価シート・スキルシート・勤怠データ・ライフログなど社員にまつわる情報から手間なく、簡単に情報を検索することも可能であります。後継者人材の選抜や、成長度合いの確認など社内の人事情報を最大限活用することで、社員の成長を加速させることができます。この機能により、人事異動や新規事業・プロジェクト立ち上げに必要な社員の発見及び抽出を瞬時に行うことが可能となります。

またタレントパレットでは、サンクスポイントなど、社員同士が自発的にお互いの努力や成果を積極的に評価・賞賛・承認できる機能が実装されております。これら機能の活用により、社内コミュニケーションの活性化を図ることに活用できるものとなっております。また社員間で発生する大量の連携データを社員間ネットワーク図として可視化する形で表現することができるため、個々の社員や部署間のコミュニケーションの量や質を理解した上で、組織役割の見直しや人事異動などの施策へ反映することが可能となっております。

（人事情報分析・育成・評価機能）

「タレントパレット」では、単一項目での分析だけでなく、あらゆる項目を掛け合わせての人材情報分析が可能です。人材情報分析の種類としては、社員・組織の比較分析、異動シミュレーション分析、社員満足度分析、労務分析、離職防止分析、スキルアップ分析、ハイパーフォーマー分析、マインド分析といったものがあり、目的に応じた様々な分析機能が搭載されています。社員満足度分析に際しての、社内アンケートのテンプレートも複数搭載しており、これらを活用して、簡単に社員満足度アンケートを実施することができます。

当社が開発したスキルチェックシートを活用することで、一時点の社員のスキルを「見える化」することもできれば、定期的にスキルチェックを実施し、蓄積された回答結果を時系列に並べることで、社員の成長を「見える化」することができます。また、社員が受講した研修/eラーニングの受講情報管理を行うことも可能であるため、社員のスキルレベルに合わせて、その社員が受講することが望ましい研修/eラーニングを推奨する機能も搭載しています。これにより、社員のアダプティブラーニング（適応学習）を促進します。

「タレントパレット」の評価（ミッション）の特徴は、自社に合わせた柔軟なカスタマイズが可能な点にあります。評価項目、評価フロー、係数設定等、豊富な評価機能が標準搭載されています。現在の評価シートのシステム化だけでなく、将来的な人事評価制度改定にも対応できるため、中長期的な運用が可能なものとなっております。また、社員の360度評価についても「タレントパレット」上からスムーズに実施することができます。リアルタイムフィードバック機能を使えば、社員が立てた目標に対して社員がかけた時間、目標に対して感じた達成感をリアルタイムに「見える化」し、目標と日々の活動を紐付けることができるため、目標に対して、軌道修正を素早く行うことが可能となります。また、目標に達成感を紐づけることで、目標達成に向けた上司とのコミュニケーションの活性化も期待することができます。

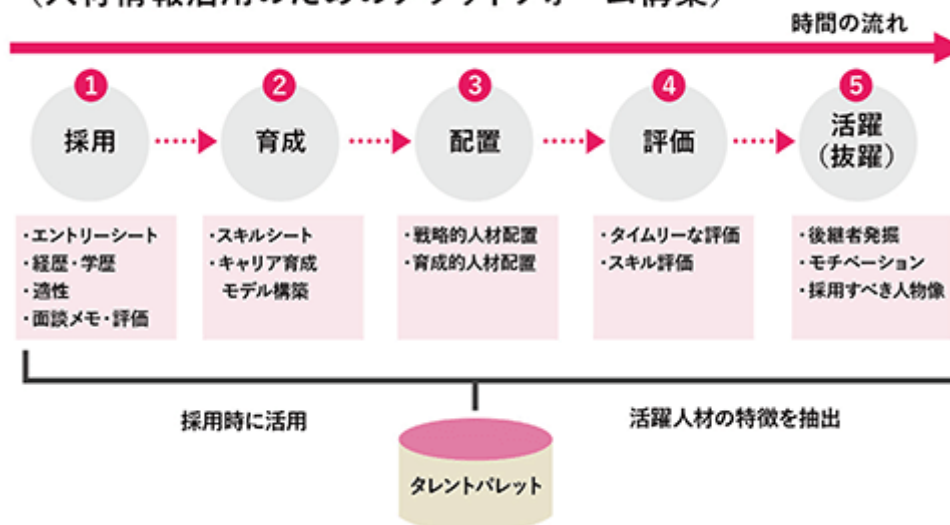
（採用強化・エンゲージメント測定・離職防止機能）

「タレントパレット」では、採用ミスマッチを防止するために、適性検査TPI（Talent Performance Indicator）機能が標準搭載されています。TPIは、ビッグデータ（検査結果）を用いた最新のアクションリサーチの下に、当社独自で開発した適性検査であります。1．社交性、2．協調性、3．環境順応性、4．情動性、5．感受性、6．革新性、7．活動性、8．積極性の8つの座標を持ち、検査後、即座に結果を表示します。

採用時に応募者に適性検査を実施し、面接の際の面談結果と検査結果との乖離や、適性検査の結果をもとに採用者と在籍者の類似性を確認することで、採用活動にかかる精度向上につなげることが可能となります。「タレントパレット」では、優秀社員のスキルや内面のプロフィールをもとに今後採用すべき人物像を捉え、戦略的な求人広告、採用面談を行うことが可能であります。

採用時の情報を社員情報と紐づけることができる人材活用プラットフォームを構築することは、人材情報を活用した採用力の強化につながります。例えば、社内の活躍人材の入社前の特徴を知ることができ、活躍人材の特徴を抽出することで、自社でより活躍する可能性の高い人材を採用時点でミスマッチを起こすことなく発見することができますと考えております。

採用力強化にもつなげる人材情報の蓄積と活用 （人材情報活用のためのプラットフォーム構築）



「タレントパレット」のモチベーション調査では、スマートフォンやパソコンの画面で簡単なアンケートを取るだけで手軽に社員のモチベーションを収集することができます。設問も自由に設定できるので、独自の設問を作り、エンゲージメントを測ることも可能となっています。これに加えて、「タレントパレット」のテキストマイニング技術により、アンケートや自己申告書などで入力したテキストを最新の自然言語解析により分析し、その結果に基づき発言ボリュームが分かる単語ランキングに集計したり、離職した社員の発言傾向と現職の社員の発言を比較したりすることで、離職の危険がある社員を自動で抽出することができます。収集したアンケートのテキストデータからは、年代別の発言傾向の違いや、全社員の発言を俯瞰して把握することもできます。「タレントパレット」の利用により、これまで活用できていなかった社員のモチベーションに関するテキストデータを有効活用することで、定性情報からエンゲージメントを「見える化」することが可能となりました。

「タレントパレット」では、社員の離職防止にも注力し、離職防止を実現する機能を搭載しています。離職傾向の分析にあたっては、本人入力による仕事の楽しさ、辛さ、責任の重さの感じ方等のモチベーションの変化や自己申告アンケートで過去離職した社員の「離職ワード」出現頻度等を分析し、モチベーション変化の大きな社員に関する上司へのアラートメール発信や上司や人事部の社員モニタリング情報画面に表示することで、同様の傾向にある社員を上司や人事部が早期に発見して仕事の与え方の変更や配置転換等の離職を思いとどまらせる行動をとるよう導入先企業に促すものです。異動の前後での改善状況の把握等、人事施策による本人就業意欲変化をウォッチできるツールとなっています。導入先企業はこの機能により、予兆の無い突然の離職者が現れないようにすることができますと考えます。

離職者の予兆を察知し、早期フォローにより対応可能とする仕組み



各サービスにおける契約件数（ 1 ）、契約平均単価（ 2 ）、解約率（ 3 ）の推移は、以下のとおりであります。

サービス名	指標	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
見える化エンジン	契約件数(件)	451	478
	契約平均単価(千円)	283	291
	解約率(%)	0.9	1.0
カスタマーリングス	契約件数(件)	297	339
	契約平均単価(千円)	357	362
	解約率(%)	1.0	0.8
タレントパレット	契約件数(件)	700	990
	契約平均単価(千円)	352	380
	解約率(%)	0.4	0.4
全社合計	契約件数(件)	1,448	1,807
	契約平均単価(千円)	330	352
	解約率(%)	0.7	0.6

- 1 契約件数は、各事業年度末の数値を記載しております。
- 2 契約平均単価は、各事業年度中の平均月額課金額を同期間の平均契約件数で除して計算した数値を記載しております。
- 3 解約率は、月額課金額のうち各事業年度中に発生した解約により減少した当月の平均解約金額を前月の平均月額課金額で除して計算した数値（直近12カ月の平均）を記載しております。

〔事業系統図〕

当社の事業系統図は以下のとおりであります。当社では、各事業の拡大を図るにあたり販売代理店を活用するケースがあり、当該ケースにおいては当社サービス提供の対価の受領は販売代理店を経由して行われております。

なお、見える化エンジン事業、カスタマーリングス事業、タレントパレット事業における売上につきましては、それぞれ初期売上（注19）、月額売上（注20）、スポット売上（注21）から構成されております。



- (注) 1. サブスクリプション: 「定期購読」という意味で、消費者が製品やサービスごとにお金を支払うのではなく、それを一定期間利用できる「権利」に対してお金を支払うビジネスモデル。
2. ARPU: 「Average Revenue Per User」の略。月額収入の総額を顧客数で除して算出。
3. LTV: 「Life Time Value」の略。顧客生涯価値。
4. NPS: 「Net Promoter Score」の略。企業やブランドへの愛着や信頼度を数値化する指標。顧客推奨度とも呼ばれる。
5. 多変量解析: 互いに関連する複数の要因から成る問題を、統計的に分析する方法の総称。
6. VOC: 「Voice Of Customer」の略。顧客の声。
7. UI: 「User Interface」の略。コンピュータとそれをを使う人間の間において、人間の指示をコンピュータに伝えたり、コンピュータからの出力結果を人間に伝えたりするためのソフトウェアやハードウェアの総称。
8. CRM: 「Customer Relationship Management」の略。顧客情報や顧客対応履歴を蓄積・活用することで、顧客関係の構築、顧客情報の管理を行う方法。
9. マーケティングオートメーション: 獲得した見込み客の情報を一元管理し、主にデジタルチャネル(メール、SNS、Webサイトなど)におけるマーケティングを自動化、可視化する方法。
10. RFM分析: データベースを使ったターゲット・マーケティングで、顧客の過去の購買履歴を分析する手法。RはRecencyでもっとも最近購入された年月日であり、FはFrequencyで過去1年などの一定期間に何回購入されたかの購入回数、MはMonetaryで一定期間での購買金額を意味する。
11. デシル分析: 顧客の購買履歴の分析方法の一つであり、顧客を累積購買金額の多い順に並べ、10等分したグループに分類する分析手法。
12. CPM分析: 「Customer Portfolio Management (顧客ポートフォリオマネジメント)」の略。顧客をグループ分けし、それぞれの属性に合った施策を行いながら定期的に顧客の育成状況をチェックする手法。
13. F2転換率: 初回購入をした顧客のうちどれだけ2回目の購入に至ったのかを表す指標。
14. ステップメール: 見込み客に有益な情報を段階的に届け、購買意欲を高めるコミュニケーション手法。
15. ABC分析: 多くの指標からランク付けで重点ポイントの優先度を決め管理する分析手法。
16. CPA: 「Cost Per Acquisition」の略。1人あたりの顧客獲得コスト。
17. コンバージョン率: Webサイトを訪れたユーザーのうち成果に至った割合を示す指標。

18. 科学的人事：経験や勤ではなく人材データの活用により人事戦略を進める取り組みのこと。
19. 初期売上：主なサービス内容はソリューションを利用するための環境設定、トレーニング研修等でありま
す。
20. 月額売上：主なサービス内容はシステム基本利用料、オプション利用料であります。
21. スポット売上：スポット売上はコンサルティング売上と開発売上から構成されております。
主なサービス内容は、コンサルティング売上は、システムへの設定代行や初期導入支援などのコンサルティ
ング業務であります。開発売上は、システム導入した顧客への機能追加などのカスタマイズ作業でありま
す。

4【関係会社の状況】

名称	住所	資本金 (千円)	主要な事業の内容	議決権の 所有割合 (%)	関連内容
(関連会社) 株式会社グローアップ	東京都港区	1,000	新卒ダイレクトリク ルーティング「キミス カ」運営	35.0	役員の兼任

(注) 有価証券届出書又は有価証券報告書を提出している会社はありません。

5【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2022年9月30日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
223	31.9	3.9	6,145

セグメントの名称	従業員数(名)
見える化エンジン事業	38
カスタマーリングス事業	45
タレントパレット事業	115
全社(共通)	25
合計	223

- (注) 1. 従業員数は就業人員であります。
2. 平均臨時雇用人員については、従業員数の100分の10未満のため、記載を省略しております。
3. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
4. 全社(共通)として記載されている従業員数は、管理部門に所属しているものであります。
5. 前事業年度末に比べ従業員が36名増加しておりますが、これは事業拡大に伴い採用を強化したことによるも
のであります。

(2) 労働組合の状況

当社の労働組合は結成されておませんが、労使関係は円満に推移しております。

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

ミッション (Mission)

「お客様のビジネスにプラスアルファの価値を創造します。」

世の中にあふれる膨大な文章、数値、画像、音声等の情報を「見える化」し、お客様のビジネスに役立つ「気付き」を提供することで、お客様に+ (プラスアルファ)の価値を創造します。

ビジョン (Vision)

「見える化プラットフォーム企業を目指します。」

あらゆる分野でデジタル化が進み、情報量が爆発的な増加を続ける中、人が持つ創造力や生産性を向上させるソリューションを提案し、お客様、社員、パートナーと共に様々な業界の仕組みを変革するプラットフォーム企業を目指します。

企業理念

- ・私たちは、プラスアルファの価値を生み出すことで、「つきぬける感動」と「広がる可能性」を提供します。
- ・私たちは、互いに「勇気」「情熱」「思いやり」、そして、「地道な努力」を大切にします。
- ・私たちが優先するのは、強みが活かせる、自らが成長し、社会に貢献できる仕事であり、常に「ポジティブな姿勢」でやり遂げます。

これらの理念、ミッションの下、当社は、あらゆる分野におけるデジタル化の進展に伴い増加する情報量を「見える化」する技術をコアとして、多様なビジネス領域で価値のある事業を展開してまいります。

(2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、持続的な成長と企業価値の向上を目指しており、主な経営指標として売上高、営業利益、営業利益率を重視しております。

(3) 経営環境

当社の属する国内ソフトウェア市場は、2020年度において1兆5,470億円に達し、うちSaaS市場は7,818億円と全体の50.5%を占めており、今後も堅調に推移する見通しであります(出所:株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」)。システム導入期間の短期化や導入コストの低減を図れること、API(注)連携による他システムとの連携が容易であることから、国内ソフトウェア市場の中でも特にSaaS型サービスが市場の成長を牽引している状況にあります。当社の事業領域であるテキストマイニングツール分野、CRM分野及びHRテック分野においても、企業のデジタル化シフトによる働き方の見直しや業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェア(特に当社が手掛けるSaaS型クラウドサービス)については需要が維持され、いずれも市場拡大が見込まれるものと予想されております(出所:同上)。

2020年3月以降については、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて経済活動全般において停滞が見られました。当社においても、観光、旅行、レジャーなどの一部業界の顧客から解約や値引き要請等が若干発生したものの、全体に占める割合は小さく影響は限定的となっており、現状では、コロナウイルス感染拡大以前と変わらず、顧客数の増加と低い解約率を継続していると考えております。

(注) API: Application Programming Interfaceの略。ソフトウェアからOSの機能を利用するための仕様又はインターフェースの総称で、アプリケーションの開発を容易にするためのソフトウェア資源のこと。

(4) 経営戦略等

当社は、このような経営環境の下、今後の新たな分野での事業展開を見据え、また既存事業の基盤強化を図るために以下の戦略を進めていく方針であります。

タレントマネジメント領域への積極投資とHR分野への本格展開

働き方改革や労働人口減を背景に人材活用の質的向上や効率化を目指した人事系ソフトウェアの需要が拡大しております。急拡大する需要に対応するため、タレントマネジメント領域へ積極投資を行い、当社が推進する「科学的人事」を実現する機能強化を図るほか、HR分野へのサービス進出を積極的に進めたいと考えております。具体的には、人材情報プラットフォームに蓄積された情報やデータ分析結果を活用することで、既存の人事分野の業務（「人材紹介・採用」「研修・育成」「福利厚生・イベント」「ヘルスケア」など）において、一例としては、精度の高い採用手法や社員教育の効率化手法などを開発し、より実効性の高いサービスとして事業展開を図っていく予定です。

ビッグデータと分析テクノロジーのプラットフォーム戦略

当社では、様々なデータソースや分析機能をワンストップで取り扱えることで、サービスの付加価値が向上し、顧客にとっての魅力が更に高まると考えております。当社では、サービスが取り扱うデータ種類の拡充を図るとともに、顧客の利用シーンに合わせた豊富な分析機能を用意することを継続して推進する予定です。

コンサルティング力強化による高付加価値化と大型案件創出

当社では、コンサルティング業務を通じて顧客とともに課題解決に取り組んでおり、そのプロセスの中で顧客業界の市場特性や課題解決に直結する分析などの知識や経験が蓄積されております。これらの知見を活かして、新たなサービス開発につなげるほか、高付加価値のコンサルティングを合わせて提供することで、大型のソリューション案件の創出につなげていきたいと考えております。

事業分野ごとの経営方針

<見える化エンジン事業>

「顧客体験フィードバック」のコンセプトのもと、企業が顧客に提供したい顧客体験と、顧客の感じ方のギャップを分析する仕組みを提供し、企業の商品・サービスの改善に対するソリューションとして事業展開を図っております。

顧客の声をマーケティングに活かす取り組みが着実に浸透してきていることから、当サービスへの引き合いも堅調に推移しており、ツール単体としての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などをコンサルティングとして提供しつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化していく予定です。

当社では、コンサルティング業務を通じて顧客とともに課題解決に取り組んでおり、そのプロセスの中で顧客業界の市場特性や課題解決に直結する分析などの知識や経験が蓄積されております。これらの知見を活かして、新たなサービス開発につなげるほか、高付加価値のコンサルティングを合わせて提供することで、大型のソリューション案件の創出につなげていきたいと考えております。

<カスタマーリングス事業>

「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を見える化し、次の施策決定の際に分析結果を直接活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

電子商取引市場の拡大により、顧客とのデジタル接点から収集した情報を次のマーケティング施策に活かす取り組みが広がっていることから、新規顧客の獲得に加えて、既存顧客の利用度拡大によるプランアップなどを推進していく予定です。

<タレントパレット事業>

働き方改革や労働人口減を背景とした人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目指した人事系ソフトウェアの市場は急拡大しております。当サービスについては、顧客基盤の拡大に向け、先行的に積極的にマーケティング投資を実施するほか、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図り、また導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法をサービス強化に結び付けていく予定です。

AI・テキストマイニング、技術力強化による機能差別化

IT業界は変化が激しく、新しい技術やトレンドには常にキャッチアップしていくことが不可欠と考えております。特に、当社が関わる情報分析の領域においては、近年、機械学習やAIなど新しい技術の枠組みが台頭しております。当社では、他社に先駆けて最新技術を取り入れることで、サービスの差別化や新市場の開拓につなげていく方針です。

経営基盤の強化、社員の戦力強化

事業が拡大し社員数が増えていく中で、スピードを落とすことなく成長を継続するため、それを支える経営基盤の強化が不可欠と考えております。社員一人ひとりのレベルアップのため、研修・教育などの制度充実を図るほか、組織拡大に合わせバランスを取りながら経営管理体制を強化してまいります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社が対応すべき主な課題は、以下の項目と認識しております。

優秀な人材の確保

当社では、持続的な成長のために優秀な人材を確保することが不可欠と考えております。当社ビジョンに共鳴できる人材獲得のため、積極的な採用活動を推進するだけでなく、入社後に定着して能力を發揮できるように研修の充実を図るなど職場環境を整備してまいります。

サービスの付加価値創出

SaaS型サービスは、導入費用の低さや導入までの期間の短さから認知度が高まっており、今後も成長が継続すると予想しております。一方で、新規参入者や競合事業者が参入してくることで、今後はサービス提供者が増え、価格競争が進むものと考えております。当社では、顧客ニーズに合わせてサービスを進化させるとともに、新機軸のサービスを取り入れ差別化を図ってまいります。

認知度向上とマーケティング強化

当社では、インターネットへの広告や展示会への出展等を通じて顧客獲得を進めてきましたが、更に顧客基盤を拡大させるため、サービスの認知度を一層高めることが不可欠と考えております。幅広い顧客層にリーチするため、新しいマーケティング手法を取り入れるほか、マス広告等のメディア活用も取り入れながら、更なる認知度の向上に努めてまいります。

情報管理体制の強化

当社が運営するサービスにおいては、顧客情報や個人情報を取り扱っており、これらの情報管理体制を強化することが重要であると考えております。プライバシーマークやISO/IEC 27001:2013及びISO/IEC 27017:2015を取得しており、情報セキュリティに関する方針を定め、社内規程の整備や運用の徹底、研修の実施、社内システムの一層のセキュリティ強化等を通じて、これらの情報を厳正に管理するための体制の強化に取り組んでまいります。

システムの安定的な稼働

当社が運営するサービスはインターネットを利用したサービスであり、システムの安定的な稼働が不可欠であります。利用者の増加やデータ容量拡大に対応するため、システム投資、メンテナンス投資及び運用管理体制の強化を引き続き行ってまいります。

社内管理体制の強化

当社が事業環境に適応しつつ、持続的な成長を維持していくためには、経営上のリスクを適切に把握し、当該リスクを適切にコントロールするための内部管理体制の強化が重要であると考えております。内部統制の実効性を高め、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、監査役と内部監査室が積極的に連携して定期的な監査を実施するほか、役員・従業員に対しては研修の実施等を通じてコンプライアンス体制を強化してまいります。

2【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。当社といたしましては、これらのリスクを認識し、リスクの予防、回避及び発生時の適切な対応に努める所存であります。なお、文中における将来に関する事項については、当事業年度末において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

以下の各事項において、当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクが顕在化したときに当社の経営成績等の状況に与える影響について合理的に予見することが困難な場合には、その可能性の程度や時期・影響についての記述は行っておりません。なお、当社はリスク管理の基本方針及び管理体制を「リスク管理規程」において定め、リスク管理の基盤としての内部統制システムと代表取締役を委員長とするリスク・コンプライアンス管理委員会において、事業を取り巻く様々なリスクに対して適切な管理を行い、リスク顕在化の予防を図っております。

(1) 市場動向について

当社が提供するクラウドを利用したSaaS型サービスについては、現在、企業が業務の自動化や効率化を進めており、それらを後押しするシステム投資へのマインドが上向いていることから、企業規模を問わず高い需要が継続しております。このような環境の中、当社では、複数の事業領域へ参入することにより、外部環境の変動に強いビジネスモデルの構築を推進しております。しかしながら、今後経済情勢や景気動向等が変化し、顧客企業の投資マインドが減退するような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 競合について

当社は、大量の情報を簡易な操作で分析・可視化できるSaaS型サービスを複数の領域で展開しております。当社では、独自の可視化技術の活用により顧客ニーズに合わせたサービスを展開するほか、これまでの経験・実績及び社内ノウハウ等を強みとして製品力を強化することで差別化を図り優位性を高めております。しかしながら、事業展開する領域によっては、資金力、ブランド力を有する競合事業者が存在するほか、新規に参入者が出現する可能性があります。これらの企業との競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 技術革新への対応について

当社がサービスを提供するインターネット業界においては、新技術の開発及びそれに基づく新サービスの導入が頻繁に行われ、変化の激しい業界となっております。当社では、新しいトレンドには柔軟に対応していく必要があるため、最新の技術動向や環境変化を把握できる体制を構築するほか、優秀な人材の獲得及び社員教育等に努めております。しかしながら、何らかの理由で技術革新等への対応が遅れた場合、当社が提供するサービスの競争力が低下する可能性があります。また予定していない開発費等の投資が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) システムトラブルについて

当社のサービスはインターネット経由で提供されており、サービス基盤は社内外のネットワークやシステムに依存しております。このため当社では、安定的なサービス提供のため、サーバー設備の増強や情報セキュリティの強化を行うなどのシステム管理体制を強化しております。

しかしながら、自然災害や事故等により、電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因により、ネットワークやシステムが停止した場合には、サービスを提供することが不可能となる場合があります。またアクセスの一時的な増加による負荷増大で当社サーバーが停止する場合や大規模なプログラム障害でサービス提供に支障が出る場合があります。さらに、外部からの不正な手段によるコンピュータ内への侵入等の犯罪や当社担当者の過誤等によって、当社のシステムに重大な影響が出る場合があります。これらの場合、当社のサービスへの信用度が著しく低下し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 新規事業への投資について

当社では、事業規模の拡大と収益源の多様化を実現するため、新規事業を開発するための取り組みを積極的に進めていく方針であります。

新規事業が安定して収益を生み出すまでには、一定期間、研究開発等への投資を要することが想定され、全社の利益率を低下させる可能性があるため、新規事業への投資については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断しております。しかしながら、将来の事業環境の変化等により、新規事業が当初の計画どおりに推移せず、投資に対して十分な回収を行うことができなかった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 内部管理体制について

当社では、継続的な成長のために適切なコーポレート・ガバナンスを整備し、内部管理体制の充実を図ることが重要であると認識しております。このため業容拡大や従業員の増加に合わせ、内部管理体制の整備を進めており、今後も一層の充実を図る方針となっております。しかしながら、当社の事業成長に比べて内部管理体制の構築が遅れるなど、適切な経営管理がなされない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 人材の確保について

当社では、今後更なる業容拡大に対応するため、優秀な人材を確保し、継続して育成・定着させることが重要な課題であると考えております。このため採用活動を強化するほか、入社後の研修等の充実を図るなど、各種施策を推進しております。しかし、当社が求める人材を十分に確保できず、また社内における人材育成が計画通りに進まない場合、適正な人員配置が困難となり、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

(8) 特定人物への依存について

当社の代表取締役社長である三室克哉及び取締役副社長である鈴木賢治は、当社の主要株主であるとともに、当社事業に関する豊富な経験と知識を有しており、当社の経営方針や事業戦略の決定などの事業活動全般において重要な役割を果たしております。

当社では、業容拡大とともに権限委譲を進め、両名に過度に依存しない経営体制の整備や人材の育成など、リスクの軽減に努めております。しかしながら、何らかの理由により両名による当社業務の遂行が困難となった場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

(9) 情報管理体制について

当社は、提供するサービスに関連して顧客企業の機密情報や個人情報を取り扱っております。当社では、個人情報の取り扱いに関する重要性を十分に認識しており、「個人情報の保護に関する法律」や「個人情報の保護に関する法律についてのガイドライン」の要求事項の遵守に努めております。これらの情報資産を保護するため、プライバシーマーク、ISO/IEC 27001:2013及びISO/IEC 27017:2015を取得しているほか、情報セキュリティに関する方針を定め、この方針に従って情報資産を適切に管理、保護しております。

また、個人情報の取り扱いについては、国内の法令のみならず、EU一般データ保護規則（GDPR）をはじめとする海外における法令や規則（以下、「海外法令等」という）の適用を受けることがあります。当社では適用可能性のある地域について現地法律事務所等を通じて必要な調査を実施し、加えて海外法令等の動向調査レポート等を利用する等して、海外法令等の情報を適宜収集し、これらを踏まえた必要な対策を講じております。

しかしながら、このような対策にもかかわらず重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

(10) 知的財産権について

当社は、当社が開発した知的財産については適切に登録等を行い当社財産の保全を図っております。また当社が他社の保有する知的財産を侵害しないよう、サービスの開発段階において採用する技術等について、必要に応じて弁理士等を通じて調査を行うこととしております。

しかしながら、万が一、当社が第三者の特許権や著作権等の知的財産を侵害した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

(11) 訴訟等について

当社は、法令及び契約等の順守のため「コンプライアンス規程」を定めて社内教育やコンプライアンス体制の充実に努めており、本書提出日現在において訴訟を提起されている事実はありません。しかしながら、将来何らかの事由の発生により、訴訟提起を受ける可能性があります。その訴訟の内容及び結果によっては、当社の事業及び業績、並びに企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。

(12) 自然災害について

当社の事業活動に必要なサービス基盤については、自然災害等が発生した場合に備え、データセンターやクラウドを利用しております。

これらサービスの利用にあたっては、自然災害や事故等に備え、システムの二重化、定期的なバックアップ、稼働状況の監視等によりトラブルの事前防止又は回避に努めております。しかしながら、火災、地震等の災害によりサービス基盤が被害を受け、情報資産の消失又はサービスの提供が維持できない状態に至った場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 新型コロナウイルス感染拡大のリスク

新型コロナウイルス感染症拡大により、経済の先行きに対する不透明感が高まっております。当社では、衛生管理の徹底や、時差出勤、在宅勤務の導入、職場における三密回避の徹底等、感染防止策を講じております。

しかしながら、今後感染がさらに拡大し、終息までの期間が長期化した場合、当社事業において、企業の投資行動が慎重化すること等による新規契約獲得ペースの鈍化、コンサルティング案件による売上高の減少、オフラインの集客イベントの開催ができないことによる見込み顧客数や商談数の減少により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(14) 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

当社では、役員及び従業員に対するモチベーション向上等を目的として新株予約権を付与しており、当事業年度末現在における発行済株式総数に対する潜在株式数の割合は6.8%となっております。また今後も優秀な人材確保のため新株予約権を発行する可能性があります。これらの新株予約権が行使された場合、発行済株式総数が増加し1株当たりの株式価値を希薄化させる可能性があります。

(15) 大株主がファンドであること等について

本書提出日現在において、野村キャピタル・パートナーズ株式会社は主要株主となっております。同社における当社株式の保有、処分方針によって、当社株式の流動性及び株価形成等に影響を及ぼす可能性があります。

なお、同社の当社株式所有割合等については、「第4 提出会社の状況」に記載しております。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という。）の状況の概要並びに経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は、次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) 経営成績等の状況の概要

経営成績の状況

あらゆる情報がデジタル化されビッグデータ化する中で、当社は「見える化プラットフォーム企業」のビジョンのもと、先進的なテクノロジー活用によるデータを可視化する技術を武器に、ビッグデータ活用による企業の業務効率化や意思決定を支援するサービスを展開しております。

当事業年度の経営環境においては、企業のデジタル化シフトや働き方の見直しに伴う業務の自動化・効率化などへの取り組みが続いており、それらを支援するソフトウェアについては高い需要が維持されております。特に当社が手掛けるSaaS型クラウドサービスは、イニシャルコストを抑えて短期での導入が可能であることや、システム更新などの運用負荷を軽減できることから導入へのハードルが低く、企業規模や業種を問わず投資意欲が高く、市場成長をけん引しております。

当社では、2008年5月にスタートした見える化エンジンにより高収益を確立しながら、2011年7月に立ち上げたカスタマーリングスでは安定成長を継続し、2016年9月に参入したタレントパレットは高成長を続けております。いずれも継続収益が大部分を占めるSaaS型サービスであり、それぞれの事業による収益が上乘せされる形で成長を継続しております。全ての事業は黒字化しておりますが、高収益の安定事業、安定成長事業、高成長事業の組み合わせにより、全社ベースで高い成長率と利益率を同時に実現しております。

新規顧客を獲得するための活動としては、マス広告やWeb広告等によるオンラインマーケティング、展示会やWebセミナー等へのイベントへの参加により、当社サービスに関心をもつ顧客を集客し、導入を検討する企業にはサービス説明やデモを実施しながら受注を獲得してまいりました。またインサイドセールスやアウトバウンドなどの手法も活用し、潜在的な顧客に対して積極的に提案を行うことで、新たな顧客層の開拓を推進しております。

足元ではコロナ禍が収束に向かう中で、リアル会場での展示会やイベントなどの機会が増加してきており、参加者にデモや分析手法の紹介を行う機会を活用しながら顧客の導入意欲を高めております。

以上の取り組みの結果、当事業年度における売上高は7,910,662千円（前事業年度比29.3%増）となり、前年の高成長を継続しております。また将来の大きな市場獲得を見据えてマーケティング投資などの積極的な成長投資を継続した結果、営業利益は2,663,704千円（前事業年度比26.4%増）、経常利益は2,671,659千円（前事業年度比27.7%増）、当期純利益は1,796,230千円（前事業年度比25.7%増）となっております。

セグメント別の経営成績は次の通りであります。

a. 見える化エンジン事業

見える化エンジン事業は、コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大してきたソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。

当事業では「顧客体験フィードバック」のコンセプトのもと、企業が顧客に提供したい顧客体験と、顧客の感じ方のギャップを分析する仕組みを提供しており、企業の商品・サービスの改善に対するソリューションとして事業展開を図っております。

コロナ禍の状況下で一部の観光・レジャーなどの業界において受注が弱含む状況はあったものの、顧客の声をマーケティングに活かす取り組みは着実に浸透してきていることから、全体としては当サービスへの引き合いは堅調に推移しております。またツール単体としての提供だけでなく、分析ノウハウや分析結果の活用方法などをコンサルティングとして提供しつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化した結果、受注案件の大型化が進んでいるほか、既存顧客についても活用シーンの拡大とともに顧客単価は上昇傾向にあります。

足元では、ソーシャルメディアでの消費者ニーズの把握やコールセンターやコンタクトセンターなどでの顧客の声の分析や、社内のナレッジ蓄積と業務効率化等を目的としたサービス導入が好調に推移しております。

以上の結果、当事業年度におけるセグメント売上高は1,710,269千円（前事業年度比2.0%増）、セグメント利益は939,607千円（前事業年度比5.6%減）となりました。

b. カスタマーリングス事業

カスタマーリングス事業は、主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。

当事業では「実感型デジタルマーケティング」のコンセプトのもと、データの効率的な活用にとどまらず、オンライン施策が顧客行動に与える影響を分析・見える化することで、次の施策決定を支援し、また分析した結果を直接マーケティング施策に活用できるソリューションとして事業展開を図っております。

電子商取引市場の拡大により、顧客とのデジタル接点から収集した情報をマーケティング施策に活かす取り組みが広がっておりますが、デジタル・マーケティング分野は成長市場であることから新規参入も多く、競争環境は厳しくなっております。そのような環境の中で、当社は、多様な条件設定によりリアルタイムに有望顧客を抽出・可視化することで顧客に合わせたきめ細かなマーケティング・シナリオ構築と最適アクション実施を実現できるツールとして差別化を図っております。

当サービスへの引き合いは堅調に推移しており、顧客数の増加に加え既存顧客の利用度拡大に伴うプランアップにより顧客単価は上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当事業年度におけるセグメント売上高は1,437,535千円（前事業年度比8.3%増）、セグメント利益は393,907千円（前事業年度比15.6%増）となりました。

c. タレントパレット事業

タレントパレット事業は、企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォームを提供しております。働き方改革や労働人口減を背景とした人材活用プロセス（採用、教育、配置、評価）の質的向上や効率化を目指した人材情報管理のソフトウェア市場は急拡大しております。当社では、顧客基盤の拡大に向け、先行的に積極的な人員採用やマーケティング投資を実施しており、導入社数は急速に増加しております。

当事業では、人材情報をデータで見える化し、分析的視点での人事戦略を実現する「科学的人事」のコンセプトのもと、継続的にサービスの機能強化を図っているほか、導入企業へのコンサルティングを通じて蓄積された分析ノウハウや活用方法などをサービス強化に結び付けております。足元では「ジョブ型雇用機能」「健康経営機能」「人的資本管理機能」などのサービス強化を図るほか、Webセミナーの積極開催などの施策により、引き合いが増加しております。新規に導入する顧客については、従業員数が多い大手企業が増えていることと、オプション機能の導入やプランアップによるアップセルが進んでいることから、全体の顧客単価が上昇傾向にあり、収益拡大に寄与しております。

以上の結果、当事業年度におけるセグメント売上高は4,762,857千円（前事業年度比52.9%増）、セグメント利益は2,125,353千円（前事業年度比41.5%増）となりました。

財政状態の状況**（資産）**

当事業年度末における流動資産は6,598,799千円で、前事業年度末に比べ1,100,256千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が863,881千円、売上高が伸長したことにより売掛金が189,546千円増加したことによるものであります。

固定資産は1,345,971千円となり、前事業年度末に比べ709,286千円増加いたしました。これは主に有形固定資産が59,923千円、繰延税金資産が14,590千円、投資その他の資産に含まれる関係会社株式が538,093千円増加したことによるものです。

（負債）

当事業年度末における負債合計は1,480,705千円で、前事業年度末に比べ252,898千円増加いたしました。これは主に未払法人税等が73,434千円、未払費用が57,221千円、契約負債（前事業年度末は前受収益）が42,331千円、賞与引当金が30,354千円増加したことによるものです。

（純資産）

当事業年度末における純資産合計は6,464,065千円で、前事業年度末に比べ1,556,643千円増加いたしました。これは主に利益剰余金が1,507,870千円増加したことによるものです。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、5,478,619千円と前事業年度末と比べ863,881千円の増加となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は1,810,223千円(前事業年度は1,548,165千円の獲得)となりました。これは主に、法人税等の支払額830,158千円による資金の減少があったものの、税引前当期純利益の計上2,685,282千円があったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は707,868千円(前事業年度は59,170千円の使用)となりました。これは主に関係会社株式の取得による支出538,093千円、有形固定資産の取得による支出163,967千円、敷金及び保証金の差入による支出96,511千円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は238,473千円(前事業年度は125,385千円の使用)となりました。これは主に株式の発行による収入49,000千円があったものの、配当金の支払額287,247千円による資金の減少があったことによるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

当社は、生産に該当する事項がありませんので、生産実績に関する記載はしていません。

b. 受注実績

当社は、受注から役務提供の開始までの期間が短いため、受注実績に関する記載は省略しております。

c. 販売実績

当事業年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	前年同期比(%)
見える化エンジン事業(千円)	1,710,269	102.0
カスタマーリングス事業(千円)	1,437,535	108.3
タレントパレット事業(千円)	4,762,857	152.9
合計(千円)	7,910,662	129.3

(注) 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合については、総販売実績に対する割合が10%以上の相手先がないため記載を省略しております。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成しております。この財務諸表の作成に当たり、決算日における財政状態及び会計期間における経営成績に影響を与える見積りを必要とします。経営者はこれらの見積りについて、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積り特有の不確実性があるため、この見積りと異なる場合があります。

当社の財務諸表で採用する重要な会計方針は「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 重要な会計方針」に記載のとおりであります。

また、財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び仮定のうち、重要なものは以下のとおりであります。

(固定資産)

当社は、固定資産のうち減損の兆候がある資産又は資産グループについて、当該資産又は資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回る場合には、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上することとしております。減損の兆候の把握、減損損失の認識及び測定に当たっては慎重に検討しておりますが、事業計画や市場環境の変化により、その見積り額の前提とした条件や仮定に変更が生じた場合、減損処理が必要となる可能性があります。

(関係会社株式の評価)

市場価格のない関係会社株式の実質価額が著しく低下した場合の減損処理の要否については、将来の事業計画に基づく回収可能性により判定しています。実質価額が著しく低下し、将来の不確実な経済条件の変動などによって将来の事業計画に基づく回復可能性がない場合には、関係会社株式評価損の計上が必要となり、翌事業年度の計算書類に重要な影響を与える可能性があります。

(繰延税金資産)

当社は、将来の利益計画に基づいた課税所得が十分に確保でき、回収可能性があると判断した将来減算一時差異について繰延税金資産を計上しております。繰延税金資産の回収可能性は将来の課税所得の見積りに依存するため、その見積り前提とした条件や仮定に変更が生じ減少した場合、繰延税金資産及び法人税等調整額に影響を及ぼす可能性があります。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・結果内容

(売上高)

当事業年度の売上高は、7,910,662千円（前事業年度比29.3%増）となりました。セグメント別の売上高については下記のとおりとなっております。

見える化エンジン事業：コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大しているソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。顧客の声をマーケティングに活かす取り組みが着実に浸透してきていることから、コンサルティングを行いつつ、顧客内の幅広い部門での活用を促す取り組みを強化しており、契約単価の上昇が売上拡大に結び付いており、当事業年度におけるセグメント売上高は1,710,269千円（前事業年度比2.0%増）となっております。

カスタマーリングス事業：導入企業が顧客属性、購入履歴、メール配信への反応などにより、最適なキャンペーンを実施できる統合ツールを提供しております。顧客とのデジタル接点から収集したデータを次のマーケティング施策に活かす取り組みが広がっており、顧客数の増加と既存顧客の利用度拡大による契約単価上昇が売上拡大に結び付いており、当事業年度におけるセグメント売上高は1,437,535千円（前事業年度比8.3%増）となっております。

タレントパレット事業：企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人事情報を集約して分析・見える化ができるプラットフォームを提供しております。積極的なマーケティング投資により導入社数が急速に増加しているほか、導入企業の大規模化に伴い契約単価も上昇していることが売上拡大に結び付いており、当事業年度におけるセグメント売上高は4,762,857千円（前事業年度比52.9%増）となっております。

(営業費用及び営業利益)

当事業年度の売上原価及び販売費及び一般管理費を合算した営業費用は、5,246,958千円（前事業年度比30.8%増）となりました。これは主に広告宣伝費の増加によるものであります。この結果、営業利益は、2,663,704千円（前事業年度比26.4%増）となりました。

（営業外損益及び経常利益）

当事業年度において、保険解約返戻金15,415千円を計上し、営業外収益が18,676千円、本社移転に伴う費用7,643千円、固定資産除却損2,606千円を計上し、営業外費用が10,721千円となりました。この結果、経常利益は、2,671,659千円（前事業年度比27.7%増）となりました。

（特別損益、法人税等及び当期純利益）

当事業年度において本社移転に伴う資産除去債務戻入益を計上し、特別利益が13,623千円となりました。法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額を合算した法人税等は889,052千円となりました。この結果、当期純利益は、1,796,230千円（前事業年度比25.7%増）となりました。

資本の財源及び資金の流動性

当社の運転資金需要のうち主なものは、その大部分を運転資金が占めており、その内訳としては人件費、広告宣伝費等の営業費用となっております。当該資金需要に必要な資金は自己資金を中心としながら、必要に応じて金融機関からの借入及びエクイティファイナンス等で資金調達していくことを基本方針としておりますが、今後の資金需要の額や使途に合わせて資金調達方法は柔軟に検討を行う予定です。

なお、当事業年度末において、現金及び現金同等物は5,478,619千円であり、十分な資金の流動性を確保しております。

経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載のとおりであります。

経営者の問題意識と今後の方針に関して

当社は、「プラスアルファの価値を生み出すことで『つきぬける感動』と『広がる可能性』を提供します。」を企業理念に掲げ、事業を拡大してまいりました。

当社がこの理念の下、長期的な競争力を維持し持続的な成長を図るためには、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載の様々な課題に対して、経営者は常に事業環境の変化に関する情報の入手及び分析を行い、最善の経営方針を立案していくことが必要であると認識しております。

経営戦略の現状と見通し

経営戦略の現状と見通しについては、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」をご参照ください。

経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等につきましては、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」に記載のとおり、主な経営指標として売上高、営業利益、営業利益率を重視しております。当事業年度における各指標の前年同期比の増減率は以下のとおりであり、引続き対処すべき経営課題の改善を図りながら、経営戦略を推進してまいります。

	2021年9月期 (前事業年度実績)	2022年9月期 (当事業年度実績)	前年同期比増減率
売上高	6,118,210千円	7,910,662千円	129.3%
営業利益	2,106,977千円	2,663,704千円	126.4%
営業利益率	34.4%	33.7%	0.7%

4【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

5【研究開発活動】

当社は、各事業部による既存サービスの新機能開発活動を推進しております。また、各セグメントに関連付けられない全社共通の研究開発活動として、情報技術・イノベーションセンターによるテキストマイニング技術及びAI活用に関する研究開発活動、経営企画部主催の全社員を対象とした新規事業開発活動に取り組んでおります。毎年、新規事業創発のためのコンテストを開催しており、事業現場、技術部門、企画部門が連携することで、テキストマイニング、CRM・MA、タレントマネジメントに続く、「世の中を「見える化」する新サービス」の開発に努めております。

<見える化エンジン事業>

顧客内での幅広い利用者による情報活用を可能とするためのプラットフォーム構築や大量データを可視化するための機能開発を行っております。

<カスタマーリングス事業>

市場変化に迅速に対応するため、業務の自動化、高速化、機能追加及びシステム安定化など、サービス基盤を強化するシステム開発を行っております。

<タレントパレット事業>

時代変化が顧客にもたらす課題を解決するための新機能開発やサービス品質向上を図るためのシステム開発を行っております。

<全社共通>

大量の日本語を分析処理するテキストマイニングの基盤技術である自然言語処理エンジン「Waters」の機能強化や精度向上のためのシステム開発を行っております。また新規事業創造への取り組みとして、新規事業開発活動を行っております。

当事業年度末における当社の研究開発体制は、見える化エンジン事業3名、カスタマーリングス事業2名、タレントパレット事業3名、情報技術・イノベーションセンター2名であります。

当事業年度における研究開発費の総額は、108,963千円であります。セグメント別の内訳は、見える化エンジン事業38,229千円、カスタマーリングス事業16,354千円、タレントパレット事業32,310千円、全社共通22,067千円であります。

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度において実施した設備投資の総額は183,605千円であります。その主な内容は、報告セグメントに帰属しない本社移転に伴う工事費95,657千円であります。セグメントごとの設備投資について示すと次のとおりであります。

見える化エンジン事業部	3,971千円	パソコン等
カスタマーリングス事業部	3,984千円	パソコン等
タレントパレット事業部	12,529千円	パソコン等
全社（共通）	163,120千円	本社移転工事費等

なお、当事業年度において、次の主要な設備を売却しております。その内容は以下のとおりであります。

事業所名	所在地	設備の内容	売却時期	売却時帳簿価額 (千円)
本社	東京都港区	建物等	2022年2月	77,579

2【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、以下のとおりであります。

2022年9月30日現在

事業所名 (所在地)	セグメントの名称	設備の内容	帳簿価額				従業員数 (人)
			建物 (千円)	工具、 器具及び 備品 (千円)	ソフト ウェア (千円)	合計 (千円)	
本社 (東京都港区)	見える化エンジン事業 カスタマーリングス事業 タレントパレット事業	業務施設	92,117	61,598	15,731	169,447	194
大阪支社 (大阪府大阪市北区)	見える化エンジン事業 カスタマーリングス事業 タレントパレット事業	業務施設	8,783	2,404	-	11,187	22
福岡支社 (福岡県福岡市中央区)	カスタマーリングス事業 タレントパレット事業	業務施設	7,870	1,370	-	9,241	7

(注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。

2. 従業員数は就業人員であります。なお、平均臨時雇用人員については、従業員数の100分の10未満のため、記載を省略しております。

3. 建物は賃貸物件であり、年間賃借料は278,495千円（本社251,027千円、大阪支社16,900千円、福岡支社10,566千円）であります。

3【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設

該当事項はありません。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	160,000,000
計	160,000,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2022年9月30日)	提出日現在発行数 (株) (2022年12月16日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	40,190,000	40,198,000	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利 内容に何ら限定のない当社に おける標準となる株式であり ます。なお、単元株式数は 100株であります。
計	40,190,000	40,198,000	-	-

(注) 1. 「提出日現在発行数」欄には、2022年12月1日からこの有価証券報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は、含まれておりません。

2. 2022年10月1日から2022年11月30日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式数が8,000株増加しております。

(2)【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

1. 第1回新株予約権 2019年9月27日臨時株主総会決議

決議年月日	2019年9月27日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 5 当社従業員 5 (注)12
新株予約権の数(個)	51,445 (注)2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 2,057,800 (注)2、3、10、11
新株予約権の行使時の払込金額(円)	350 (注)4、11
新株予約権の行使期間	自 2019年9月30日 至 2029年9月29日 (注)5
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 356 資本組入額 178 (注)6、11
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	譲渡による新株予約権の取得については、取締役会の決議による承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)9

当事業年度の末日(2022年9月30日)における内容を記載しております。なお、提出日の前月末現在(2022年11月30日)において、これらの事項に変更はありません。

(注)1. 本新株予約権は、新株予約権1個につき210円で有償発行しております。

2. 新株予約権1個当たりの目的となる株式数は、40株であります。

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により目的となる株式の数を調整するものとする。ただし、かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権の目的となる株式の数について行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

また、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換もしくは株式移転を行なう場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、新株予約権の目的となる株式の数は、合理的な範囲で調整されるものとする。

4. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、次により決定される1株当たりの払込金額(以下「行使価額」という。)に2.に定める新株予約権1個の株式数を乗じた金額とする。行使価額は、14,000円とする。

なお、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、当社が行使価額を下回る払込金額で募集株式の発行又は自己株式の処分を行う場合(新株予約権の行使に基づく株式の発行・処分を除く)は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \frac{\text{既発行株式数} \times \text{調整前行使価額} + \text{新規発行株式数} \times \text{1株当たり払込金額}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

上記算式において「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から当社が保有する自己株式数を控除した数とし、自己株式の処分を行う場合には「新規発行」を「自己株式の処分」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」と読み替えるものとする。

さらに、上記のほか、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換もしくは株式移転を行なう場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、行使価額は、合理的な範囲で調整されるものとする。

5. 新株予約権を行使することができる期間は、2019年9月30日から2029年9月29日までとする。ただし、権利行使の最終日が当社の休日にあたる場合にはその前営業日とする。

6. 増加する資本金及び資本準備金に関する事項

新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする。

本新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本準備金の額は、上記の資本金等増加限度額から上記に定める増加する資本金の額を減じた額とする。

7. 新株予約権の行使の条件

新株予約権の割り当てを受けた者（以下「新株予約権者」という。）は、当社の2021年9月期及び2022年9月期の2事業年度の営業利益が、次の各号に掲げる水準を満たしている場合に、割り当てを受けた本新株予約権のうち当該各号に掲げる割合（以下、「行使可能割合」という。）を合計した行使可能割合を限度として本新株予約権を行使できる。

(1) 2021年9月期の営業利益が1,180百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(2) 2021年9月期の営業利益が1,250百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(3) 2021年9月期の営業利益が1,330百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(4) 2021年9月期の営業利益が1,400百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(5) 2021年9月期の営業利益が1,470百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(6) 2021年9月期の営業利益が1,550百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(7) 2021年9月期の営業利益が1,620百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(8) 2021年9月期の営業利益が1,690百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(9) 2021年9月期の営業利益が1,770百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(10) 2021年9月期の営業利益が1,840百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(11) 2022年9月期の営業利益が1,340百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(12) 2022年9月期の営業利益が1,440百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(13) 2022年9月期の営業利益が1,540百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(14) 2022年9月期の営業利益が1,630百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(15) 2022年9月期の営業利益が1,730百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(16) 2022年9月期の営業利益が1,830百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(17) 2022年9月期の営業利益が1,930百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(18) 2022年9月期の営業利益が2,020百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(19) 2022年9月期の営業利益が2,120百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(20) 2022年9月期の営業利益が2,220百万円以上の場合 行使可能割合：5%

なお、上記における営業利益の判定においては、当社の監査済みかつ株主総会で承認又は報告された損益計算書（連結財務諸表を作成した場合は連結損益計算書）における営業利益（連結財務諸表を作成した場合は連結営業利益）を参照するものとし、参照すべき項目の概念に重要な変更があった場合には、別途参照すべき指標を取締役会で合理的な範囲内で定めるものとする。また、行使可能割合の計算において、各新株予約権者の行使可能な本新株予約権の数に1個未満の端数が生じる場合は、これを切り捨てた数とする。

新株予約権者は、権利行使時においても、当社又は当社子会社の取締役、監査役、従業員の地位を有していなければならない。ただし、新株予約権者が任期満了により退任又は定年退職した場合、あるいは取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者は、本新株予約権の目的である当社の普通株式が、いずれかの金融商品取引所に上場された場合又は取締役会が認めた場合に限り本新株予約権を行使することができる。

新株予約権者が死亡した場合、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとする。ただし、取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における授權株式数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。

各本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。

8. 新株予約権の取得事由

新株予約権者が権利行使をする前に、当社が消滅会社となる合併契約承認の議案又は当社が完全子会社となる株式交換契約承認もしくは株式移転計画承認の議案につき株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要の場合は、当社取締役会決議がなされた場合）は、当社は無償で新株予約権を取得することができる。

新株予約権者が権利行使をする前に、新株予約権の行使の条件の規定に該当しなくなった場合、及び新株予約権者が保有する新株予約権を放棄した場合には、当社は無償で新株予約権を取得することができる。

9. 当社が組織再編行為を実施する際の新株予約権の取扱い

当社が合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転（以上を総称して以下「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日において残存する新株予約権（以下「残存新株予約権」という。）の新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社（以下「再編対象会社」という。）の新株予約権を以下の条件に基づきそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

交付する再編対象会社の新株予約権の数

組織再編行為の効力発生の時点において残存する募集新株予約権の新株予約権者が保有する新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案のうえ、前記3.に準じて決定する。

新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、組織再編行為の条件等を勘案のうえ、前記4.で定められた行使価額を調整して得られる再編後払込金額に上記に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。

新株予約権を行使することができる期間

前記5.に定める新株予約権を行使できる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、前記5.に定める新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。

新株予約権の行使の条件

前記7.に準じて決定する。

増加する資本金及び資本準備金に関する事項

前記6.に準じて決定する。

譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の承認を要するものとする。

新株予約権の取得事由

前記8.に準じて決定する。

10. 新株予約権の行使により発生する端数の切捨て

新株予約権者に交付する株式の数に1株に満たない端数がある場合には、これを切り捨てるものとする。

11. 2021年1月15日開催の取締役会決議に基づき、2021年2月10日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の発行価格及び資本組入額（円）」が調整されております。

12. 付与対象者の取締役就任により、本書提出日現在における付与対象者の区分及び人数は、当社取締役6名、当社従業員4名となっております。

2. 第2回新株予約権 2019年9月27日臨時株主総会決議

決議年月日	2019年9月27日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 127(注)1
新株予約権の数(個)	21,585 [21,385] (注)2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 863,400 [855,400] (注)2、3、10、11
新株予約権の行使時の払込金額(円)	350(注)4、11
新株予約権の行使期間	自 2021年9月28日 至 2029年9月27日(注)5
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 350 資本組入額 175(注)6、11
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	譲渡による新株予約権の取得については、取締役会の決議による承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)9

当事業年度の末日(2022年9月30日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2022年11月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注)1. 付与対象者の退職による権利の喪失により、提出日の前月末現在における付与対象者の区分及び人数は、当社従業員106名となっております。

2. 新株予約権1個当たりの目的となる株式数は、40株であります。

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により目的となる株式の数を調整するものとする。ただし、かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権の目的となる株式の数について行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

また、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換もしくは株式移転を行なう場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、新株予約権の目的となる株式の数は、合理的な範囲で調整されるものとする。

4. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、次により決定される1株当たりの払込金額(以下「行使価額」という。)に2.に定める新株予約権1個の株式数を乗じた金額とする。行使価額は、14,000円とする。

なお、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、当社が行使価額を下回る払込金額で募集株式の発行又は自己株式の処分を行う場合(新株予約権の行使に基づく株式の発行・処分を除く)は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \frac{\text{既発行株式数} \times \text{調整前行使価額} + \text{新規発行株式数} \times \text{1株当たり払込金額}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

上記算式において「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から当社が保有する自己株式数を控除した数とし、自己株式の処分を行う場合には「新規発行」を「自己株式の処分」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」と読み替えるものとする。

さらに、上記のほか、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換もしくは株式移転を行なう場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、行使価額は、合理的な範囲で調整されるものとする。

5. 新株予約権を行使することができる期間は、2021年9月28日から2029年9月27日までとする。ただし、権利行使の最終日が当社の休日にあたる場合にはその前営業日とする。

6. 増加する資本金及び資本準備金に関する事項

新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする。

本新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本準備金の額は、上記の資本金等増加限度額から上記に定める増加する資本金の額を減じた額とする。

7. 新株予約権の行使の条件

新株予約権の割り当てを受けた者（以下「新株予約権者」という。）は、当社の2021年9月期及び2022年9月期の2事業年度の営業利益が、次の各号に掲げる水準を満たしている場合に、割り当てを受けた本新株予約権のうち当該各号に掲げる割合（以下、「行使可能割合」という。）を合計した行使可能割合を限度として本新株予約権を行使できる。

(1) 2021年9月期の営業利益が1,180百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(2) 2021年9月期の営業利益が1,250百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(3) 2021年9月期の営業利益が1,330百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(4) 2021年9月期の営業利益が1,400百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(5) 2021年9月期の営業利益が1,470百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(6) 2021年9月期の営業利益が1,550百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(7) 2021年9月期の営業利益が1,620百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(8) 2021年9月期の営業利益が1,690百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(9) 2021年9月期の営業利益が1,770百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(10) 2021年9月期の営業利益が1,840百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(11) 2022年9月期の営業利益が1,340百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(12) 2022年9月期の営業利益が1,440百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(13) 2022年9月期の営業利益が1,540百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(14) 2022年9月期の営業利益が1,630百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(15) 2022年9月期の営業利益が1,730百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(16) 2022年9月期の営業利益が1,830百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(17) 2022年9月期の営業利益が1,930百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(18) 2022年9月期の営業利益が2,020百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(19) 2022年9月期の営業利益が2,120百万円以上の場合 行使可能割合：5%

(20) 2022年9月期の営業利益が2,220百万円以上の場合 行使可能割合：5%

なお、上記における営業利益の判定においては、当社の監査済みかつ株主総会で承認又は報告された損益計算書（連結財務諸表を作成した場合は連結損益計算書）における営業利益（連結財務諸表を作成した場合は連結営業利益）を参照するものとし、参照すべき項目の概念に重要な変更があった場合には、別途参照すべき指標を取締役会で合理的な範囲内で定めるものとする。また、行使可能割合の計算において、各新株予約権者の行使可能な本新株予約権の数に1個未満の端数が生じる場合は、これを切り捨てた数とする。

新株予約権者は、権利行使時においても、当社又は当社子会社の取締役、監査役、従業員の地位を有していなければならない。ただし、新株予約権者が任期満了により退任又は定年退職した場合、あるいは取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

当社の普通株式が、いずれかの金融商品取引所に上場されていること。

新株予約権者が死亡した場合、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとする。ただし、取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における授權株式数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。

各本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。

8. 新株予約権の取得事由

新株予約権者が権利行使をする前に、当社が消滅会社となる合併契約承認の議案又は当社が完全子会社となる株式交換契約承認もしくは株式移転計画承認の議案につき株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要の場合は、当社取締役会決議がなされた場合）は、当社は無償で新株予約権を取得することができる。

新株予約権者が権利行使をする前に、新株予約権の行使の条件の規定に該当しなくなった場合、及び新株予約権者が保有する新株予約権を放棄した場合には、当社は無償で新株予約権を取得することができる。

9. 当社が組織再編行為を実施する際の新株予約権の取扱い

当社が合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転（以上を総称して以下「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日において残存する新株予約権（以下「残存新株予約権」という。）の新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社（以下「再編対象会社」という。）の新株予約権を以下の条件に基づきそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

交付する再編対象会社の新株予約権の数

組織再編行為の効力発生の時点において残存する募集新株予約権の新株予約権者が保有する新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案のうえ、前記3.に準じて決定する。

新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、組織再編行為の条件等を勘案のうえ、前記4.で定められた行使価額を調整して得られる再編後払込金額に上記に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。

新株予約権を行使することができる期間

前記5.に定める新株予約権を行使できる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、前記5.に定める新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。

新株予約権の行使の条件

前記7.に準じて決定する。

増加する資本金及び資本準備金に関する事項

前記6.に準じて決定する。

譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の承認を要するものとする。

新株予約権の取得事由

前記8.に準じて決定する。

10. 新株予約権の行使により発生する端数の切捨て

新株予約権者に交付する株式の数に1株に満たない端数がある場合には、これを切り捨てるものとする。

11. 2021年1月15日開催の取締役会決議に基づき、2021年2月10日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の発行価格及び資本組入額（円）」が調整されております。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2019年8月26日 (注)1	999,000	1,000,000	-	10,000	-	-
2021年2月10日 (注)2	39,000,000	40,000,000	-	10,000	-	-
2021年6月29日 (注)3	50,000	40,050,000	53,475	63,475	53,475	53,475
2021年10月1日 ~2022年9月30日 (注)4	140,000	40,190,000	24,746	88,221	24,746	78,221

(注)1. 株式無償割当(1株につき999株)によるものであります。

2. 株式分割(1:40)によるものであります。

3. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)

発行価格 2,300円

引受価額 2,139円

資本組入額 1,069.50円

4. 新株予約権の行使による増加であります。

5. 2022年10月1日から2022年11月30日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式数が8,000株、資本金が1,400千円及び資本準備金が1,400千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2022年9月30日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)							単元未満 株式の 状況 (株)	
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国法人等		個人 その他		計
					個人以外	個人			
株主数(人)	-	9	21	138	98	8	4,962	5,236	-
所有株式数 (単元)	-	51,361	2,502	2,670	43,585	52	301,678	401,848	5,200
所有株式数の割合 (%)	-	12.79	0.62	0.66	10.85	0.01	75.07	100.0	-

(注) 自己株式93株は、「単元未満株式の状況」に含まれております。

(6)【大株主の状況】

2022年9月30日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数の 割合(%)
三室 克哉	東京都大田区	11,920	29.65
鈴村 賢治	神奈川県鎌倉市	8,280	20.60
野村キャピタル・パートナーズ第一号投資事業有限責任組合	東京都千代田区大手町2丁目2番2号	6,093	15.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	東京都港区浜松町2丁目11番3号	2,679	6.66
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	東京都中央区晴海1丁目8番12号	1,651	4.10
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303 (常任代理人 株式会社みずほ銀行)	P.O BOX 351 BOSTON MASSACHUSETTS 02101 U.S.A (東京都港区港南2丁目15番1号)	1,035	2.57
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15. 315 PCT (常任代理人 香港上海銀行東京支店カ ストディ業務部)	50 BANK STREET CANARY WHARF LONDON E14 5NT, UK (東京都中央区日本橋3丁目11番1号)	719	1.79
辻本 秀幸	東京都世田谷区	502	1.25
野村信託銀行株式会社(投信口)	東京都千代田区大手町2丁目2番2号	398	0.99
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人 ゴールドマン・サックス 証券株式会社)	PLUMTREE COURT, 25 SHOE LANE, LONDON EC4A 4AU, U.K. (東京都港区六本木6丁目10番1号)	298	0.74
計	-	33,578	83.51

(注) 2022年6月30日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書において、クーブランド・カーディフ・アセット・マネジメント・エルエルピーが2022年6月23日現在で以下の株式を所有している旨が記載されておりますが、当社として2022年9月30日現在における実質所有株式数の確認ができませんので、上記「大株主の状況」では考慮しておりません。なお、その大量保有報告書の内容は次のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株券等の数 (株)	株券等保有割合 (%)
クーブランド・カーディフ・アセット・マネジメント・エルエルピー (Coupland Cardiff Asset Management LLP)	ロンドン セント・ジェームズ・ ストリート 31-32 (31-32, St James' s Street, London)	2,062,500	5.13

(7)【議決権の状況】

【発行済株式】

2022年9月30日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 40,184,800	401,848	権利内容に何ら制限のない当社における標準となる株式であります。 なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 5,200	-	-
発行済株式総数	40,190,000	-	-
総株主の議決権	-	401,848	-

(注) 単元未満株式には自己株式93株が含まれております。

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 会社法第155条第7号に該当する普通株式の取得

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

区分	株式数(株)	価額の総額(千円)
当事業年度における取得自己株式	93	226
当期間における取得自己株式	-	-

(注) 当期間における保有自己株式には、2022年12月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含めておりません。

(4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数(株)	処分価額の総額 (千円)	株式数(株)	処分価額の総額 (千円)
引き受ける者の募集を行った取得自己株式	-	-	-	-
消却の処分を行った取得自己株式	-	-	-	-
合併、株式交換、株式交付、会社分割に係る移転を行った取得自己株式	-	-	-	-
その他 (-)	-	-	-	-
保有自己株式数	93	-	93	-

(注) 当期間における保有自己株式には、2022年12月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含めておりません。

3 【配当政策】

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。配当政策につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、目標を配当性向20%としております。

当事業年度の剰余金の配当につきましては、上記方針のもと、1株当たり9円としております。なお、剰余金の配当を行う場合には、年1回の期末配当を基本方針としており、期末配当の決定機関は株主総会であります。また取締役会の決議によって、毎年3月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、取締役会の決議によって定めることができる旨を定款に定めております。

内部留保資金につきましては、今後の経営環境の変化及び長期事業展開に対応し、当社サービスの技術革新、優秀な人材の獲得、及び成長分野への投資等に有効活用していきたいと考えております。

なお、当事業年度に係る剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)
2022年11月14日 取締役会	361,710	9.00

4【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

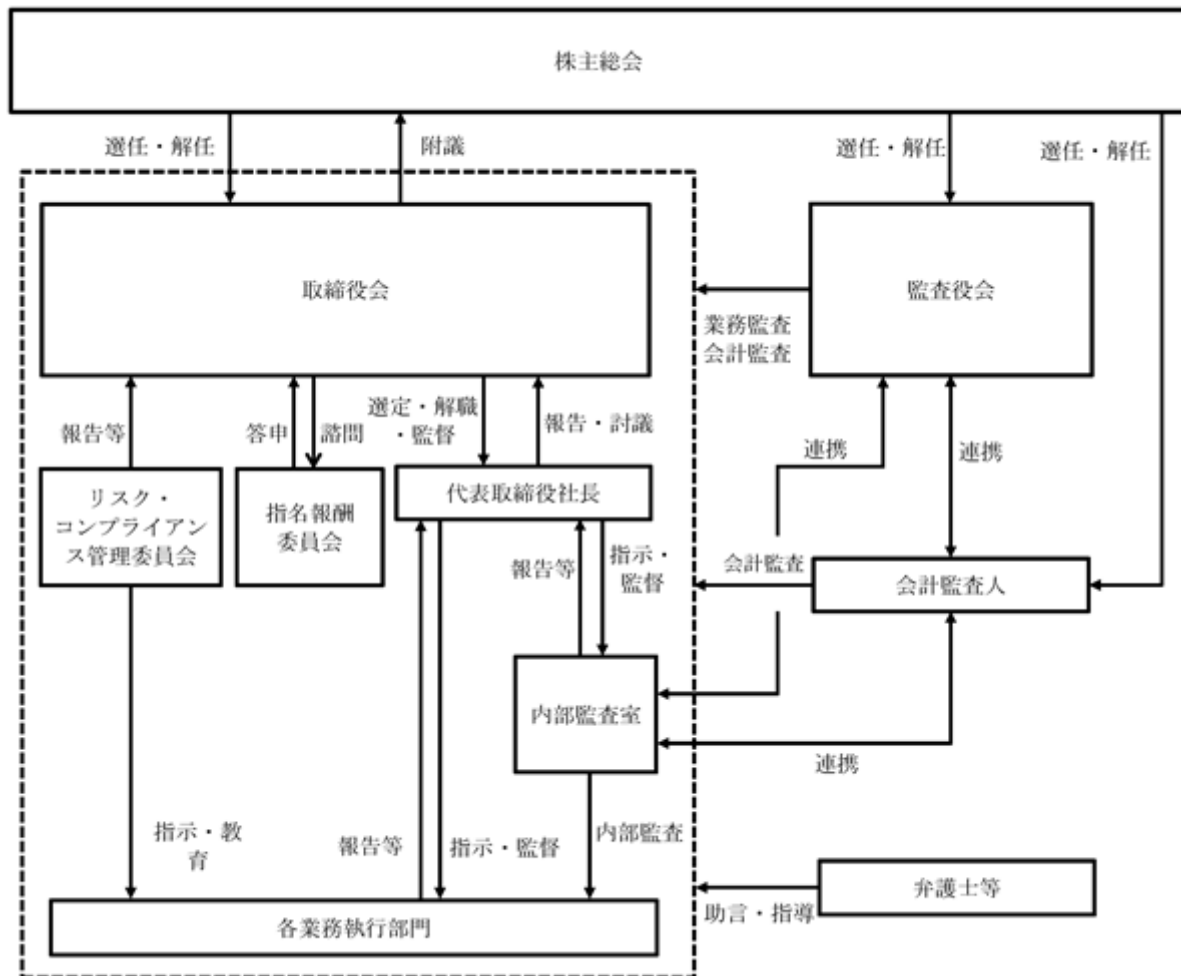
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、株主重視の基本方針に基づき、継続企業として収益の拡大、企業価値の向上のため、経営の効率性、透明性、健全性を確保できる経営管理体制を確立することをコーポレート・ガバナンスの基本としてその強化に取り組んでまいります。同時に、社会における企業の責務を認識し、各種サービスを通じた社会貢献、当社を取り巻く利害関係者との調和ある利益の実現に取り組んでまいります。これらを踏まえ、経営管理体制の整備にあたり、事業活動の透明性及び客観性を確保すべく、業務執行に対するモニタリング体制の整備を進め、適時情報公開を行ってまいります。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

a. 企業統治の体制の概要

当社の企業統治の体制の概要は以下のとおりです。



(a) 取締役会

本書提出日現在、取締役会は代表取締役が議長を務め、社外取締役3名を含む取締役9名で構成されており、原則として月1回開催される定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会規程に基づき、監査役出席のもと、業務執行に関する経営上の重要事項の意思決定を行うとともに、社外取締役が他の取締役の職務執行を監督し、意思決定の透明性、効率性及び公平性の確保に努めております。なお、取締役会は代表取締役社長三室克哉が議長を務め、取締役の鈴木賢治、金子若葉、野口祥吾、竹内孝、中居隆、社外取締役の西村光治、水迫洋子、武藤芳彦の9名で構成されております。

(b) 監査役会

本書提出日現在、監査役会は、常勤監査役1名、非常勤監査役2名で構成されており、いずれも社外監査役であります。監査役は、監査役会規程に基づき、取締役会その他の重要な会議に出席し、必要に応じて意見を述べるほか、取締役の職務執行を監査しております。定例の監査役会を毎月1回、また、必要に応じて臨時的監査役会を開催し、監査計画の策定、監査の実施状況、監査結果の検討等、監査役相互の情報共有を図っております。また、内部監査室及び会計監査人と緊密な連携をとり、監査の実効性と効率性の向上を図っております。なお、監査役会は社外監査役（常勤）長野雅彦が議長を務め、社外監査役の落合誉、大久保樹理の3名で構成されております。

(c) 経営会議

経営会議は、社内取締役、常勤監査役及び事業部長・部長・室長・センター長・副事業部長以上の役職者の他、必要に応じて代表取締役が指名する者により構成されております。原則として月1回開催し、取締役会から委嘱を受けた事項、その他経営に関する重要事項を協議するほか、各部門から業務執行状況及び事業実績の報告がなされ審議が行われております。また重要事項の指示・伝達の徹底を図り、経営課題の認識の統一を図る機関として機能しております。

(d) リスク・コンプライアンス管理委員会

当社では、代表取締役を委員長とし、取締役、監査役、各部・室の組織長及び内部監査責任者の他、必要に応じて代表取締役が指名する者を委員とするリスク・コンプライアンス管理委員会を設置し、原則として四半期に1回開催しております。リスクの発生防止および発生した場合に備えた体制の整備について検討するほか、役職員の法令順守体制についても維持・発展させるため、コンプライアンスに係る取り組みの推進、社内研修等の実施のほか、コンプライアンス違反事項の調査等を行っております。

なお、代表取締役社長三室克哉を委員長として、取締役の鈴木賢治、金子若葉、野口祥吾、竹内孝、中居隆、社外取締役西村光治、水迫洋子、武藤芳彦、社外監査役（常勤）の長野雅彦、社外監査役の落合誉、大久保樹理、内部監査室長の寺町利恵、カスタマーリングス事業部部長の瀬田石真人、見える化エンジン事業部部長の五十嵐智洋、経理財務部部長の今福敦司、人事総務部部長の外川久美子、経営企画部部長の中根利宏により構成されております。

(e) 内部監査室

当社は、業務執行部門から独立した代表取締役社長直轄の内部監査室を設置し、内部監査室長1名を配置しております。内部監査室は、業務の有効性及び効率性を担保すること等を目的として、内部監査計画に基づいて内部監査を実施するとともに、監査役会及び会計監査人と情報共有を行うなど連携を密にし、監査に必要な情報の共有化を図ることにより、各監査の実効性の向上に努めております。

(f) 指名報酬委員会

当社では、取締役の指名および報酬については、代表取締役および1名以上の社外役員により構成される指名報酬委員会を設置し、1年に1回以上開催することとしております。当委員会は、取締役会の諮問機関として位置付けられ、取締役の選任及び解任に関する株主総会議案の原案および取締役が受ける個人別の報酬等の内容の原案について、取締役会に答申する体制を整備しております。

(g) 会計監査人

当社は、会計監査人として、EY新日本有限責任監査法人与監査契約を締結しており、独立の立場から会計監査を受けております。会計監査にあたっては、経営情報を提供し、公正不偏な立場から監査が実施される環境を整備するとともに、監査役、内部監査部門と連携し、会計監査の実効性を高めるよう努めております。

b. 当該体制を採用する理由

当社は、上記のとおり、会社法に規定する機関として株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置しております。また、独立役員としての要件を満たす社外取締役3名、社外監査役3名を選任しており、中立的な立場からの見解等を踏まえた経営が行われる体制としております。当社事業に精通した取締役で構成された取締役会が経営の基本方針や重要な業務の執行を決定し、強い法的権限を有する監査役が独立した立場から取締役の職務執行を監査する体制が、経営上の健全性を確保する有効な体制であると判断し、監査役会設置会社を採用しています。また、日常的に業務を監視する代表取締役直属の内部監査室を設置しており、これら各機関の相互連携により、経営の健全性、効率性及び透明性を確保でき、適切な経営を図る体制を構築しております。

c. 内部統制システムの整備の状況

当社は業務の適正性を確保するための体制として、「内部統制システムの整備に関する基本方針」を定め、この基本方針に則り、業務の適正を確保するための体制を整備しております。

(a) 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- ・社内規則（社内規程、ガイドライン、マニュアル等を含む）を制定し、法令、定款の内容とともに全社に周知・徹底することで、コンプライアンス体制を整備し、コンプライアンスの実践に努める。
- ・コンプライアンスに関する教育・研修を適宜開催し、コンプライアンス意識の維持・向上を図る。
- ・内部通報制度を設けることで、問題の早期発見・未然防止を図るとともに、通報者に対する不利益な扱いを禁止する。
- ・監査役は、取締役会への出席及び業務執行状況の調査等を通じて、公正不偏な立場から、取締役の職務執行を監督する。また、監査役は、会社の業務に適法性を欠く又はそのおそれのある事実を発見したときは、その事実を指摘して、これを改めるよう取締役会に勧告し、状況によりその行為の差し止めを請求できる体制を構築する。
- ・財務報告に係る内部統制の仕組みが適正かつ有効に機能することを継続的に監視・評価し、不備があれば、必要な改善・是正を行うとともに、関係法令との適合性を確保する。
- ・反社会的勢力とは一切の関わりを持たず、不当な要求を断固として排除する。また、警察、弁護士等と緊密な連携体制を構築することに努める。

(b) 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

- ・当社は、文書等の保存に関する規程を定め、重要な会議の議事録等、取締役の職務の執行に係る情報を含む重要な文書等は、同規程の定めるところに従い適切に保存及び管理を行う。
- ・取締役及び監査役は、これらの情報を、常時閲覧できるものとする。

(c) 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- ・「リスク管理規程」を制定し、全社に周知・徹底するとともに、各部署との情報共有を図り、リスクの早期発見と未然防止に努める。なお、当該規程については、危機発生時に適切かつ迅速に対処できるよう、運用状況を踏まえて適宜見直しを行う。
- ・当社は、リスク・コンプライアンス管理委員会を設置し、リスク管理に関して必要な事項を定め、適切に評価・管理を行う体制を整備し、当社の事業活動における各種リスクに対する予防・軽減を図る。
- ・危機発生時には、代表取締役を責任者として対策本部等を設置し、社内外への適切な情報伝達を含め、当該危機に対して迅速かつ的確に対処する。

(d) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- ・当社は「取締役会規程」、「業務分掌規程」及び「職務権限規程」を定め、取締役の職務及び権限、責任の明確化を図る。
- ・取締役会は、法定事項の決議、経営に関する重要事項の決定及び業務執行の監督等を行うものとし、毎月1回定期的に開催するほか、迅速かつ的確な意思決定を確保するため、必要に応じて臨時取締役会を開催する。

(e) 監査役がその職務を補助すべき使用人（以下「補助使用人」という）を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項、当該使用人の取締役からの独立性に関する事項、及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項

- ・監査役が、その職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合、取締役会は当該監査役と協議の上、これを任命し、監査役の職務を補助する業務に当たらせるものとする。
- ・監査役の職務を補助すべき使用人は、監査役の補助業務に関し、取締役その他上位職位者等の指揮・命令を受けないものとし、監査役の指揮・命令にのみ服することで取締役から独立した立場を確保する。

- ・ 監査役職務を補助すべき使用人の人事考課、異動、懲戒処分その他人事権の行使については、監査役承認を得るものとする。

(f) 取締役及び使用人が監査役に報告するための体制、その他の監査役への報告に関する体制

- ・ 監査役は、重要な意思決定のプロセスや業務執行状況を把握するため、取締役会のほか重要な会議及び希望する任意の会議に出席、又は取締役及び使用人から業務執行状況の報告を求めることができ、取締役及び使用人はこれに応じて速やかに報告する。
- ・ 取締役及び使用人は、法令違反又はその恐れのある事実、及び会社に著しい損害を与える恐れのある事実その他会社に重大な影響を及ぼす恐れのある事実を発見した場合には、速やかに監査役に報告する。

(g) 監査役に報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを受けないことを確保するための体制

当社は、監査役への報告を行ったことを理由として、当該報告をした者に対し、解雇を含む懲戒処分その他の不利な取り扱いを行うことを禁止し、その旨を全社に周知・徹底する。

(h) 監査役職務の執行について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項

- ・ 監査役がその職務について、当社に対し費用の前払い等の請求をしたときは、当該請求に係る費用又は債務が当該監査役職務の執行に必要でないと認められた場合を除き、速やかに当該費用又は債務を処理するものとする。
- ・ 監査役が、独自の外部専門家（弁護士・公認会計士等）を求めた場合、当社は、当該監査役職務の執行に必要でないと認められた場合を除き、その費用を負担する。

(i) その他監査役職務の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- ・ 監査役会は、法令にしがたい社外監査役を含めるものとし、公正を確保する。
- ・ 監査役は、代表取締役と定期的に意見交換を行い、相互の意思疎通を図る。
- ・ 監査役は、監査法人及び内部監査人と定期的に情報交換を行い、相互連携を図る。
- ・ 監査役は、社内の重要課題等を適時に把握し、必要に応じた意見陳述ができるよう、取締役会その他の重要会議に出席する機会が確保され、取締役は監査役の重要会議への出席を拒めないものとする。

d. 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況

当社は、企業の社会的責任を十分に認識し、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とはいかなる名目の利益供与も行わず、一切の関係を遮断するとともに、反社会的勢力に対しては弁護士や警察等の外部専門機関と緊密に連携し、毅然とした姿勢で組織的に対応することとしております。

(a) 社内規程の整備状況

当社は、反社会的勢力排除に向けて、「反社会的勢力対応規程」を制定し、反社会的勢力との一切の関係を排除するための体制整備その他の対応に関する事項を定めております。また、人事総務部部長は、反社会的勢力による不当要求への対応について「反社会的勢力対応マニュアル」を定め、反社チェックに関する具体的な実施手順を「反社会的勢力調査マニュアル」に定め制定しております。

(b) 対応管轄部署及び不当要求防止責任者

当社は、反社会的勢力への対応統括部署を人事総務部と定めるとともに、反社会的勢力対応に関する総括責任者として、人事総務部部長を選任しております。

(c) 反社会的勢力排除の対応方法

・ 役員・従業員について

全ての役員・従業員についてRISK EYES等を用いて情報収集を行い、過去において反社会的勢力と関係している事実や事件等に関与している事実がないことを確認しております。

・ 取引先について

当社は、反社会的勢力による経営活動への関与の防止や当該勢力による被害を防止するため、人事総務部において新規取引先についてはRISK EYES等により情報収集を行い、事前にチェックを行っております。継続取引先についても、年1回の頻度で定期調査を行っております。なお、取引先が反社会的勢力であることが判明した場合には、契約を解除できる旨の暴力団排除条項を取引基本契約書等に盛り込んでおります。

(d) 反社会的勢力に関する情報の収集・管理状況

当社人事総務部において、反社会的勢力排除のために国や地方公共団体が制定・公表する法律・条例、指針及びガイドライン、その他反社会的勢力排除に関する規範の最新情報を継続的に確認するとともに、警察又は暴追センターその他反社会的勢力排除のための専門機関の主催するセミナーへの出席や情報収集を通じて、反社会的勢力排除の体制構築に努め、役員及び従業員へ周知しております。

e . リスク管理体制の整備の状況

当社のリスク管理体制は、リスク管理規程に基づく対応のほか、経営上の重大なリスクへの対応方針その他リスク管理の観点から重要な事項については、必要に応じて外部の専門家に照会を行った上で対処するとともに、取締役会に報告しその対応策について協議しております。

また、情報システムの保護について最大限の注意を払っており、情報システムの取り扱いに関する運用を徹底しております。システム障害に関しましても、サービスの安定供給を図るためのセキュリティ対策、コンピュータ・ウイルス等の侵入やハッカーによる妨害等を回避するために必要と思われる対策をとっております。

責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項の規定に基づき、取締役（業務執行取締役等であるものを除く。）及び監査役との間に、任務を怠ったことによる会社法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結することができる旨を定款に定めており、業務執行取締役等でない取締役及び非常勤監査役と当該契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、同法第425条第1項に定める最低責任限度額としております。また当該責任限定が認められるのは、当該取締役又は監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意でかつ重大な過失がないときに限られます。なお会計監査人との責任限定契約は締結しておりません。

役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が負担することになる、役員等がその職務の執行に関し責任を負うこと又は当該責任の追及に係る請求を受けることによって生ずる損害を当該保険契約により補填することとしております。

当該役員等賠償責任保険契約の被保険者は当社取締役及び当社監査役であり、すべての被保険者について、その保険料を全額当社が負担しております。但し、法令違反の行為であることを認識して行った行為に起因して生じた損害は補填されないなど、一定の免責事由があります。

取締役の定数

当社の取締役は3名以上10名以内とする旨を定款に定めております。

取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。また、取締役の選任決議は、累積投票によらないものとする旨を定款に定めております。

株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより株主総会の円滑な運営を行うことができるようにするため、会社法第309条第2項の定めによる株主総会の特別決議は、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

中間配当

当社は、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって、毎年3月31日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。これは、株主への機動的な利益還元を可能にするためであります。

剰余金の配当等の機関決定

当社は、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項について、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会の決議により定めることができる旨を定款に定めております。これは、剰余金の配当等を取締役会の権限とすることにより、株主への機動的な利益還元を行うことを目的とするものであります。

取締役及び監査役の責任免除

当社は、取締役（取締役であった者を含む。）及び監査役（監査役であった者を含む。）が職務の遂行にあたり期待される役割を十分に発揮できるようにするため、会社法第426条第1項の規定により、同法第423条第1項の責任につき、善意でかつ重大な過失がないときは、取締役会の決議によって、法令が定める額を限度として、その責任を免除することができる旨を定款に定めております。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性 9名 女性 3名 (役員のうち女性の比率25.0%)

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
代表取締役社長	三室 克哉	1969年2月5日	1993年4月 2007年8月 2007年10月 2022年10月	株式会社野村総合研究所入社 イージーコンサルティング株式会 社(現当社)取締役 就任 当社代表取締役社長 就任(現 任) 株式会社グローアップ取締役 就 任(現任)	(注)3	11,920,000
取締役副社長 タレントパレット 事業部部長	鈴木 賢治	1976年7月15日	1999年4月 2007年10月 2015年10月 2016年10月 2022年4月 2022年10月	株式会社野村総合研究所入社 当社取締役 就任 当社取締役副社長 就任 当社取締役副社長兼タレントパ レット事業部部長 就任(現任) 株式会社グローアップ取締役 就 任 株式会社グローアップ代表取締 役 就任(現任)	(注)3	8,280,000
常務取締役 タレントパレット事業部 担当	金子 若葉	1977年4月21日	1997年4月 2007年8月 2014年10月 2016年10月 2017年10月 2022年10月 2022年12月	山田薬品株式会社入社 イージーコンサルティング株式会 社(現当社)入社 当社執行役員見える化エンジン事 業部部長 就任 当社執行役員カスタマーリングス 事業部部長 就任 当社取締役 就任 株式会社グローアップ取締役 就 任(現任) 当社常務取締役 就任(現任)	(注)3	160,000
取締役 コーポレート部門担当	野口 祥吾	1970年11月21日	1996年4月 2000年4月 2002年8月 2003年9月 2006年9月 2007年3月 2019年7月	株式会社大和総研入社 ゴールドマン・サックス証券会社 (現ゴールドマン・サックス証券 株式会社)入社 KPMGコーポレートファイナンス株 式会社(現株式会社KPMG FAS)入 社 ヤフー株式会社(現Zホールディ ングス株式会社)入社 株式会社アイフィスジャパン入社 同社取締役 就任 当社取締役 就任(現任)	(注)3	0
取締役 情報技術・イノベーション センター長	竹内 孝	1972年8月4日	1995年4月 1997年9月 2007年9月 2014年10月 2016年10月 2017年10月	株式会社フィデス入社 東京ソフト株式会社入社 イージーコンサルティング株式会 社(現当社)入社 当社執行役員 商品企画・マーケ ティング推進部長 就任 当社執行役員 情報技術・イノ ベーションセンター長 就任 当社取締役 就任(現任)	(注)3	160,000
取締役 見える化エンジン事業部・ カスタマーリングス事業部 担当	中居 隆	1968年9月17日	1994年4月 2004年4月 2010年10月 2016年2月 2018年10月 2019年10月	株式会社野村総合研究所入社 NRIサイバーパテント株式会社 (現サイバーパテント株式会社) 出向 NRIサイバーパテント株式会社 (現サイバーパテント株式会社) 転籍 当社入社 当社執行役員 就任 当社取締役 就任(現任)	(注)3	20,000

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	西村 光治	1965年10月6日	1992年4月 弁護士登録 東京弁護士会入会 松尾総合法律事務所入所(現任) 2004年4月 中央大学法学部講師 就任(現任) 2007年6月 日本パーカライジング株式会社監査役 就任 2014年12月 株式会社セラク取締役 就任(現任) 2015年3月 カンロ株式会社監査役 就任 2015年6月 日本パーカライジング株式会社取締役 就任 2017年4月 森ヒルズリート投資法人監督役員 就任(現任) 2018年6月 オーシャンネットワークエクスプレスホールディングス株式会社監査役 就任(現任) 2020年10月 当社取締役 就任(現任)	(注)3	0
取締役	水迫 洋子	1966年8月30日	1987年4月 野村證券株式会社入社 2000年4月 株式会社キャリアライズ入社 2005年3月 株式会社スコラ・コンサルタン ト 入社 2008年10月 同社 代表取締役 就任 2016年4月 特定非営利活動法人OD Network Japan理事 就任(現任) 2020年5月 OD Lab合同会社代表社員 就任 (現任) 2021年12月 当社取締役 就任(現任)	(注)3	0
取締役	武藤 芳彦	1960年6月25日	1985年4月 日産自動車株式会社入社 1987年7月 株式会社東急エージェンシーイン ターナショナル(現株式会社フロ ンテッジ)入社 1995年11月 クアーズ・ジャパン株式会社入社 1999年9月 ヤフー株式会社(現Zホールディ ングス株式会社)入社 2009年4月 ヤフー株式会社(現Zホールディ ングス株式会社)執行役員 就任 2012年8月 ユナイテッド・シネマ株式会社 代表取締役社長 就任 2014年11月 株式会社フリークアウト執行役 員 就任 2017年4月 株式会社エモーションテック入社 2020年2月 株式会社イノビオット取締役 CSO 就任(現任) 2020年8月 株式会社エモーションテック取締 役 就任 2022年12月 当社取締役 就任(現任)	(注)3	0
常勤監査役	長野 雅彦	1959年5月24日	1985年4月 日興証券株式会社(現SMB C日 興証券株式会社)入社 1999年11月 東京三菱証券株式会社(現三菱U F Jモルガン・スタンレー証券株 式会社)入社 2000年4月 富士証券株式会社(現みずほ証券 株式会社)入社 2005年9月 新生証券株式会社入社 キャピタ ルマーケット部長 2006年4月 マネックス証券株式会社入社 2019年10月 当社監査役 就任(現任) 2022年10月 株式会社グローアップ監査役 就 任(現任)	(注)4	0

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
-----	----	------	----	----	--------------

監査役	落合 誉	1977年2月17日	2001年10月 2007年3月 2008年4月 2019年4月 2019年7月 2019年7月 2019年8月 2020年7月 2022年2月	新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入社 住友信託銀行株式会社（現三井住友信託銀行株式会社）入社 株式会社AGSコンサルティング入社 株式会社ピブペゴグロース設立代表取締役 就任（現任） 当社監査役 就任（現任） e-Janネットワークス株式会社監査役 就任（現任） 株式会社ジオロジック監査役 就任 ESネクスト監査法人（現ESネクスト有限責任監査法人）代表パートナー 就任 ESネクスト有限責任監査法人理事パートナー 就任（現任）	(注) 4	0
監査役	大久保 樹理	1981年7月14日	2001年10月 2007年9月 2019年10月 2021年1月 2021年12月	株式会社ティエムコーポレーション取締役 就任（現任） 株式会社AGSコンサルティング入社 大久保樹理税理士事務所所長 就任（現任） 株式会社Suneight監査役 就任 当社監査役 就任（現任）	(注) 5	0
計						20,540,000

- (注) 1. 取締役西村光治氏、水迫洋子氏、武藤芳彦氏は、社外取締役であります。
2. 監査役長野雅彦氏、落合誉氏、大久保樹理氏は、社外監査役であります。
3. 2022年12月16日開催の定時株主総会終結の時から、1年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2021年2月15日開催の臨時株主総会終結の時から、4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
5. 2021年12月17日開催の定時株主総会終結の時から、3年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。

社外役員の状況

a．社外取締役及び社外監査役の員数

当社は、社外取締役を3名、社外監査役を3名選任しております。

b．社外取締役及び社外監査役が当社の企業統治において果たす機能及び役割

社外取締役の西村光治氏は、弁護士資格を有しており、弁護士としての経験、知識等が豊富であることから、当社の監督機能の客観性及び中立性を確保するために、当社の社外取締役に招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外取締役の水迫洋子氏は、長年にわたり、企業の新規事業開発や組織開発に関わってきた知見を有しているほか、事業会社での代表職を歴任しており、客観的で中立的な観点からの助言・監視を期待できると考え当社の社外取締役に招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外取締役の武藤芳彦氏はIT/テクノロジー分野での業務及びデジタルマーケティング業務に関わってきた知見を有しているほか、事業会社での代表職を歴任しており、客観的で中立的な観点からの、助言・監視を期待できると考え、当社の社外取締役に招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外監査役の長野雅彦氏は、金融機関で培われた豊富な経験と幅広い見識を有していることから、当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けて、適切かつ適正な監査の実行を期待して招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外監査役の落合誉氏は、公認会計士の資格を有しており、公認会計士としての専門的な知見を有していることから、当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けて、適切かつ適正な監査の実行を期待して招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外監査役の大久保樹理氏は、税理士として税務業務及び上場コンサルティング業務に従事してきた知見を有しており、専門知識をもとに外部の視点から、当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けて、客観的かつ中立な立場で、適切な助言と監査の実行を期待して招聘したものであります。なお、当社と同氏との間で人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

c．独立性に関する方針・基準の内容及び選任状況に関する考え方

当社は、社外取締役及び社外監査役を選任するための独立性に関する基準及び方針は定めておりませんが、選任にあたっては、東京証券取引所の定める独立性基準を参考に選任しております。加えて、取締役会の監督・監査機能の強化を目的に、企業経営に関する知識・経験又は専門的な知識・経験を有し、企業経営に対し中立の立場から客観的な助言ができる人材を選任しております。

社外取締役又は社外監査役による監督、監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役は、取締役会において、監査役監査及び会計監査の結果について報告を受け、必要に応じて取締役会の意思決定の適正性を確保するための助言・提言を行っております。社外監査役は、常勤社外監査役を中心に、会計監査人及び内部監査室と適宜協議をすることで、必要な情報共有や意見交換を行い、それぞれとの適時な連携を図っております。また、監査役会を通じて、各社外監査役間での適時な情報連携を行い、業務の適正性の確保に努めております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

当社は、監査役制度を採用し監査役会を設置しております。監査役会は、社外監査役3名で構成されており、原則として取締役会の開催日と同日に毎月開催しております。監査役は取締役会等の重要会議への出席のほか、取締役からの業務報告の聴取、重要な決裁書類や契約書の閲覧等を行うことにより、取締役の職務の執行状況を十分監視できる体制になっております。社外監査役の落合晋氏は、公認会計士の資格を有しており、財務及び会計に關しての豊富な専門的見識を有するものであります。また、社外監査役の大久保樹理氏は、税理士の資格を有しており、税務全般及び会計に關しての豊富な専門的見識を有するものであります。監査役相互の連携を図ることで一層効果的な監査を実施しております。

当事業年度において監査役会を13回開催しており、個々の監査役の出席状況は次のとおりです。

氏名	開催回数	出席回数
長野 雅彦	13回	13回
落合 晋	13回	13回
里井 範子	3回	3回
大久保 樹理	10回	10回

- (注) 1. 里井範子氏は2021年12月17日の定時株主総会終結の時をもって辞任しており、辞任までの監査役会の開催回数は3回となっております。
2. 大久保樹理氏は2021年12月17日の定時株主総会での就任であり、就任以降の監査役会の開催回数は10回となっております。

監査役会においては、主に、監査計画及び監査方針の策定、会計監査人の監査の方法及び結果の相当性、重要会議への出席及び重要書類の閲覧に基づく監査上の重要事項等について協議・検討を行っております。

常勤監査役の活動としては、重要会議への出席、重要書類の閲覧、代表取締役との定例会合及び取締役との面談、リスク・コンプライアンス管理委員会委員長との面談、内部監査・監査法人との連携、会計監査、各部署の往査を実施しております。

内部監査の状況

内部監査は、内部監査室を設置し、専任者1名が業務の執行状況についてコーポレート・ガバナンス向上の視点で、部門長の業務執行等について監査・指導を行うとともに、監査役と連携して内部統制にかかわる監査・指導を行っております。

また、内部監査人は、監査法人及び監査役とは独立した監査を実施しつつも、相互に連携して、監査内容や課題について共通認識を深めるために情報交換を積極的に行うことにより、監査の有効性と効率性の向上に努めております。

会計監査の状況

a. 監査法人の名称

EY新日本有限責任監査法人

b. 継続監査期間

2019年9月期以降の4年間

c. 業務を執行した公認会計士

齊藤 直人
栗野 正成

d. 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士5名、その他13名であり、会計監査人と常勤監査役は監査の方針について打合せを行うほか、監査役及び内部監査室と適宜種々の意見交換を行い、相互に緊密な連携を図っております。当該監査法人及びその業務執行社員と当社の間には、特別の利害関係はありません。

e. 監査法人の選定方針と理由

当社の監査法人の選定方針は、会計監査人としての品質管理体制、独立性及び専門性の有無、当社が展開する事業分野への理解度、当社の監査実施の有効性及び効率性の観点等を総合的に勘案し、検討して選定を行います。EY新日本有限責任監査法人を選定する理由は、会計監査人として品質管理体制、独立性、専門性及び事業分野への理解度等を総合的に勘案し、検討した結果、適任と判断したためであります。

f. 監査役及び監査役会による監査法人の評価

当社監査役会は、EY新日本有限責任監査法人と緊密なコミュニケーションをとっており、適時かつ適切に意見交換や監査状況を把握しております。その結果、監査法人が有効に機能し、独立性・専門性ともに問題はなく、当社の会計監査人として適切であると評価しております。

監査報酬の内容等

a. 監査公認会計士等に対する報酬

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)	監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)
23,000	2,500	27,520	-

(注) 当社における前事業年度の非監査業務の内容は、東京証券取引所マザーズ市場上場に係るコンフォートレター作成業務であります。

b. 監査公認会計士等と同一のネットワークに属する組織に対する報酬(a.を除く)

該当事項はありません。

c. その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d. 監査報酬の決定方針

監査計画の内容及び監査日数等を勘案し、代表取締役が監査役会の同意を得た上で決定しております。

e. 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

当社監査役会は、前事業年度の監査実績の相当性、当事業年度の監査計画の内容及び報酬額の妥当性等を検討した結果、実効性のある適切な品質の監査を受ける観点から妥当な水準と判断し、会計監査人の報酬等に同意しております。

(4) 【役員の報酬等】

取締役及び監査役の報酬等について株主総会の決議に関する事項

取締役の報酬限度額は、2019年9月27日開催の臨時株主総会において年額300百万円以内（同株主総会終結時の取締役の員数は7名。）、監査役の報酬額は、2019年6月30日開催の臨時株主総会において年額50百万円以内（同株主総会終結時の監査役の員数は1名。）と決議されております。各取締役及び監査役の報酬額は、取締役については取締役会の決議により決定し、監査役については監査役の協議により決定しております。

取締役の個人別の報酬等の内容の決定に係る委任に関する事項

取締役の個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき代表取締役社長の三室克哉氏にその具体的内容の決定について委任を受けるものとしております。代表取締役社長に委任する権限は、上記取締役会において決議された総額の範囲内における個人別の固定報酬の額の決定であり、これらの権限を委任した理由は、当社全体の業績を俯瞰しつつ各取締役の担当事業の評価を行うには代表取締役が最も適しているからであります。なお、当該権限が適切に行使されるように、取締役会が諮問機関として設置した任意の指名・報酬委員会（代表取締役及び社外取締役で構成）からの答申の内容に従っており、具体的には、公開されている役員報酬サーベイ情報による市況感を参考にすのほか、基本報酬に加え、管掌部門の範囲・難易度・影響度等の現状貢献、事業部門責任者経験年数等の経年貢献、代表権及び役職役位等の要素を勘案して決定しております。また、当社の監査役の報酬等は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、常勤、非常勤の別、業務分担の状況等を考慮して、監査役の協議により決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く)	248,700	248,700	-	-	6
監査役 (社外監査役を除く)	-	-	-	-	-
社外取締役	8,200	8,200	-	-	3
社外監査役	14,600	14,600	-	-	3

提出会社の役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

使用人兼務役員の使用人給与のうち重要なもの

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

投資株式の区分の基準及び考え方

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式及び純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、株価の変動又は配当の受領によって利益を得ることを目的とする投資株式を純投資目的の投資株式とし、その他の投資株式を純投資目的以外の目的である投資株式としております。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式

該当事項はありません。

第5【経理の状況】

1．財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（1963年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2021年10月1日から2022年9月30日まで）の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成していません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更等についての確に対応できるよう体制を整備するため、財務・会計の専門書の購読、外部研修の受講等を行っており、財務諸表等の適正性の確保に努めております。

1【財務諸表等】

(1)【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,614,738	5,478,619
受取手形	8,989	13,532
売掛金	751,959	941,505
仕掛品	1,279	1,087
貯蔵品	5,544	2,253
前払費用	116,028	156,018
その他	192	6,066
貸倒引当金	190	284
流動資産合計	5,498,543	6,598,799
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	189,394	1108,770
工具、器具及び備品(純額)	124,826	165,373
有形固定資産合計	114,221	174,144
無形固定資産		
ソフトウェア	1,834	15,731
無形固定資産合計	1,834	15,731
投資その他の資産		
投資有価証券	200,000	200,000
関係会社株式	-	538,093
繰延税金資産	118,062	132,653
その他	202,566	285,348
投資その他の資産合計	520,629	1,156,094
固定資産合計	636,685	1,345,971
資産合計	6,135,228	7,944,770

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	84,350	104,540
未払金	148,549	167,337
未払費用	138,380	195,602
未払法人税等	481,353	554,787
未払消費税等	135,217	138,063
契約負債	-	146,421
前受収益	104,089	-
賞与引当金	115,996	146,350
その他	19,870	27,602
流動負債合計	1,227,806	1,480,705
負債合計	1,227,806	1,480,705
純資産の部		
株主資本		
資本金	63,475	88,221
資本剰余金		
資本準備金	53,475	78,221
資本剰余金合計	53,475	78,221
利益剰余金		
利益準備金	2,500	2,500
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	4,776,675	6,284,545
利益剰余金合計	4,779,175	6,287,045
自己株式	-	226
株主資本合計	4,896,125	6,453,261
新株予約権	11,295	10,803
純資産合計	4,907,421	6,464,065
負債純資産合計	6,135,228	7,944,770

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
売上高	6,118,210	7,910,662
売上原価	1,767,803	2,226,845
売上総利益	4,350,407	5,683,817
販売費及び一般管理費	2, 3 2,243,429	2, 3 3,020,112
営業利益	2,106,977	2,663,704
営業外収益		
受取利息	35	45
有価証券利息	3,140	3,140
助成金収入	10,236	-
保険解約返戻金	-	15,415
その他	253	75
営業外収益合計	13,665	18,676
営業外費用		
株式交付費	16,835	-
固定資産除却損	-	2,606
本社移転費用	-	7,643
上場関連費用	10,500	-
その他	1,950	471
営業外費用合計	29,286	10,721
経常利益	2,091,357	2,671,659
特別利益		
資産除去債務戻入益	-	13,623
特別利益合計	-	13,623
税引前当期純利益	2,091,357	2,685,282
法人税、住民税及び事業税	698,196	903,642
法人税等調整額	35,662	14,590
法人税等合計	662,534	889,052
当期純利益	1,428,822	1,796,230

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)		当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費		740,025	41.9	875,021	39.3
経費		1,027,702	58.1	1,351,631	60.7
当期総製造費用		1,767,727	100.0	2,226,653	100.0
期首仕掛品棚卸高		1,355		1,279	
合計		1,769,082		2,227,933	
期末仕掛品棚卸高		1,279		1,087	
当期売上原価		1,767,803		2,226,845	

(注) 主な内訳は以下のとおりであります。

項目	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
システム関連費用	700,105	812,243
外注費	80,641	184,449
地代家賃	111,182	143,050

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2020年10月1日 至 2021年9月30日）

（単位：千円）

	株主資本						自己株式
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他 利益剰余金 繰越利益 剰余金		
当期首残高	10,000	-	-	2,500	3,552,852	3,555,352	-
当期変動額							
新株の発行	53,475	53,475	53,475				
剰余金の配当					205,000	205,000	
当期純利益					1,428,822	1,428,822	
自己株式の取得							
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）							
当期変動額合計	53,475	53,475	53,475	-	1,223,822	1,223,822	-
当期末残高	63,475	53,475	53,475	2,500	4,776,675	4,779,175	-

	株主資本	新株予約権	純資産合計
	株主資本合計		
当期首残高	3,565,352	11,295	3,576,648
当期変動額			
新株の発行	106,950		106,950
剰余金の配当	205,000		205,000
当期純利益	1,428,822		1,428,822
自己株式の取得			-
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）		-	-
当期変動額合計	1,330,772	-	1,330,772
当期末残高	4,896,125	11,295	4,907,421

当事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

（単位：千円）

	株主資本						
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			自己株式
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他 利益剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計	
当期首残高	63,475	53,475	53,475	2,500	4,776,675	4,779,175	-
当期変動額							
新株の発行	24,746	24,746	24,746				
剰余金の配当					288,360	288,360	
当期純利益					1,796,230	1,796,230	
自己株式の取得							226
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）							
当期変動額合計	24,746	24,746	24,746	-	1,507,870	1,507,870	226
当期末残高	88,221	78,221	78,221	2,500	6,284,545	6,287,045	226

	株主資本	新株予約権	純資産合計
	株主資本合計		
当期首残高	4,896,125	11,295	4,907,421
当期変動額			
新株の発行	49,492		49,492
剰余金の配当	288,360		288,360
当期純利益	1,796,230		1,796,230
自己株式の取得	226		226
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）		492	492
当期変動額合計	1,557,136	492	1,556,643
当期末残高	6,453,261	10,803	6,464,065

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	2,091,357	2,685,282
減価償却費	24,653	29,598
貸倒引当金の増減額(は減少)	951	94
賞与引当金の増減額(は減少)	14,505	30,354
長期前払費用償却額	17	-
資産除去債務戻入益	-	13,623
受取利息及び受取配当金	3,175	3,185
株式交付費	16,835	-
上場関連費用	10,500	-
助成金収入	10,236	-
固定資産除却損	1,804	2,606
売上債権の増減額(は増加)	199,964	194,089
棚卸資産の増減額(は増加)	728	3,483
仕入債務の増減額(は減少)	22,597	20,189
前払費用の増減額(は増加)	42,782	39,989
未払金の増減額(は減少)	67,075	13,845
未払費用の増減額(は減少)	4,967	57,221
未払消費税等の増減額(は減少)	12,998	4,911
契約負債の増減額(は減少)	-	42,331
前受収益の増減額(は減少)	9,021	-
その他	8,733	7,988
小計	2,002,690	2,637,196
利息及び配当金の受取額	3,175	3,185
助成金の受取額	10,236	-
法人税等の支払額	467,936	830,158
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,548,165	1,810,223
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の売却による収入	-	85,337
有形固定資産の取得による支出	48,953	163,967
無形固定資産の取得による支出	-	14,696
関係会社株式の取得による支出	-	538,093
保険積立金の積立による支出	1,735	-
保険積立金の解約による収入	-	19,131
敷金及び保証金の回収による収入	-	930
敷金及び保証金の差入による支出	8,480	96,511
投資活動によるキャッシュ・フロー	59,170	707,868
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	90,114	49,000
自己株式の取得による支出	-	226
上場関連費用の支出	10,500	-
配当金の支払額	205,000	287,247
財務活動によるキャッシュ・フロー	125,385	238,473
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	1,363,609	863,881
現金及び現金同等物の期首残高	3,251,129	4,614,738
現金及び現金同等物の期末残高	1 4,614,738	1 5,478,619

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 有価証券の評価基準及び評価方法

(1) 関連会社株式

移動平均法による原価法を採用しております。

(2) 満期保有目的の債券

償却原価法(定額法)を採用しております。

2. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

(1) 仕掛品

個別法による原価法(貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切り下げの方法により算定)を採用しております。

(2) 貯蔵品

最終仕入原価法(貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切り下げの方法により算定)を採用しております。

3. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産(リース資産を除く)

定率法を採用しております。ただし、1998年4月1日以降に取得した建物(建物附属設備を除く)並びに2016年4月1日以降に取得した建物附属設備については、定額法を採用しております。なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物	8年～20年
工具、器具及び備品	3年～15年

(2) 無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間5年に基づいております。

4. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

(2) 賞与引当金

従業員に対して支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額に基づき当事業年度に見合う分を計上しております。

5. 収益及び費用の計上基準

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点(収益を認識する通常の時点)は、以下のとおりです。

(1) 見える化エンジン事業

コールセンターやマーケティング部門に集まる顧客の声に加え、近年拡大してきたソーシャルメディア上での口コミを分析できるツールを提供しております。これらのサービスは、顧客との契約に基づいてサービスを提供する履行義務を負っております。顧客との契約から生じる収益は、サービスを継続的に提供することにより生じる一定の期間にわたり移転される財又はサービスと、基本サービスの利用に付随するスポット作業等から生じる一時点で移転される財又はサービスにより認識しております。

見える化エンジン事業の売上は、初期売上、月額売上、スポット売上から構成されております。

月額売上は、一定の期間にわたり移転される財又はサービスであり、契約期間において定額で収益を認識しております。

初期売上は、一時点で移転される財又はサービスであり、履行義務が充足される役務提供完了月(契約開始月)に収益を認識しております。スポット売上は、成果物を伴うものは検収月に、成果物を伴わないものは契約期間において定額で収益を認識しております。

(2) カスタマーリングス事業

主にEC事業者や通信販売事業者向けに、顧客の属性、購入履歴、メール配信への反応等の情報に基づき、最適なキャンペーンを実施できる統合マーケティング・ツールを提供しております。これらのサービスは、顧客との契約に基づいてサービスを提供する履行義務を負っております。顧客との契約から生じる収益は、サービスを継続的に提供することにより生じる一定の期間にわたり移転される財又はサービスと、基本サービスの利用に付随するスポット作業等から生じる一時点で移転される財又はサービスにより認識しております。

カスタマリングス事業の売上は、初期売上、月額売上、スポット売上から構成されております。

月額売上は、一定の期間にわたり移転される財又はサービスであり、契約期間において定額で収益を認識し、取扱件数のデータ量に応じて発生する超過分については、超過発生月に認識しております。

初期売上は、一時点で移転される財又はサービスであり、履行義務が充足される役務提供完了月（契約開始月）に収益を認識しております。スポット売上は、成果物を伴うものは検収月に、成果物を伴わないものは契約期間において定額で収益を認識しております。

(3) タレントパレット事業

主に企業内に散在している社員スキル、適性検査結果、職務経歴、人事評価、従業員アンケート、採用情報などの人材情報を集約して分析・見える化できるプラットフォームを提供しております。これらのサービスは、顧客との契約に基づいてサービスを提供する履行義務を負っております。顧客との契約から生じる収益は、サービスを継続的に提供することにより生じる一定の期間にわたり移転される財又はサービスと、基本サービスの利用に付随するスポット作業等から生じる一時点で移転される財又はサービスにより認識しております。

タレントパレット事業の売上は、初期売上、月額売上、スポット売上から構成されております。

月額売上は、一定の期間にわたり移転される財又はサービスであり、契約期間において定額で収益を認識しております。

初期売上は、一時点で移転される財又はサービスであり、履行義務が充足される役務提供完了月（契約開始月）に収益を認識しております。スポット売上は、成果物を伴うものは検収月に、成果物を伴わないものは契約期間において定額で収益を認識しております。

6. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクを負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

関係会社株式の評価

1. 当事業年度の財務諸表に計上した金額

関係会社株式(株式会社グローアップの取得原価) 538,093千円

2. 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

株式会社グローアップの株式の取得原価には、超過収益力が反映されています。

当該超過収益力は、将来の経営環境の変動等に伴う事業計画の進捗状況に影響を受ける可能性があり、事業計画に反映された主要な仮定である契約獲得数に関する予想伸び率が減少し、超過収益力が低下したと認められた場合には、翌事業年度の財務諸表において、関係会社株式の金額に重要な影響を与える可能性があります。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を当事業年度の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとしております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、利益剰余金の期首残高に与える影響はありません。また、収益認識会計基準等の適用による当事業年度の損益に与える影響はありません。

収益認識会計基準等を適用したため、前事業年度の貸借対照表において、「流動負債」に表示していた「前受収益」は、当事業年度より「契約負債」として表示することといたしました。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いに従って、前事業年度について新たな表示方法により組替えを行っておりません。さらに、収益認識会計基準第89-3項に定める経過的な取扱いに従って、前事業年度に係る「収益認識関係」注記については記載しておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を当事業年度の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしております。なお、時価をもって貸借対照表価額とする金融商品を保有しておらず、財務諸表に与える影響はありません。

また、「金融商品関係」注記において、金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項等の注記を行うことといたしました。ただし、「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第19号 2019年7月4日)第7-4項に定める経過的な取扱いに従って、当該注記のうち前事業年度に係るものについては記載しておりません。

(貸借対照表関係)

- 1 有形固定資産の減価償却累計額は次のとおりであります。

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
減価償却累計額	60,010千円	59,224千円

(損益計算書関係)

- 1 顧客との契約から生じる収益

売上高については、顧客との契約から生じる収益及びそれ以外の収益を区分して記載しておりません。顧客との契約から生じる収益の金額は、財務諸表「注記事項(収益認識関係)」1.顧客との契約から生じる収益を分解した情報」に記載しております。

- 2 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度41.1%、当事業年度46.8%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度58.9%、当事業年度53.2%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
広告宣伝費	835,987千円	1,253,033千円
給料手当	340,782	375,752
役員報酬	247,600	271,500
賞与引当金繰入額	44,400	53,953

- 3 一般管理費に含まれる研究開発費の総額は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
	98,688千円	108,963千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首 株式数(株)	当事業年度増加 株式数(株)	当事業年度減少 株式数(株)	当事業年度末 株式数(株)
発行済株式				
普通株式	1,000,000	39,050,000	-	40,050,000
合計	1,000,000	39,050,000	-	40,050,000
自己株式				
普通株式	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(変動事由の概要)

普通株式の増加の内訳は、次のとおりであります。

株式分割による増加 39,000,000株

有償一般募集(ブックビルディング方式)による増資による増加 50,000株

2. 新株予約権等に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の 目的となる 株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度 末残高 (千円)
			当事業 年度期首	当事業 年度増加	当事業 年度減少	当事業 年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての 第1回新株予約権	-	-	-	-	-	11,295
	ストック・オプションとしての 第2回新株予約権	-	-	-	-	-	-
合計		-	-	-	-	-	11,295

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

(決議)	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2020年12月18日 定時株主総会	普通株式	205,000	205.00	2020年9月30日	2020年12月21日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

(決議)	株式の種類	配当金の総額 (千円)	配当の原資	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2021年11月12日 取締役会	普通株式	288,360	利益剰余金	7.20	2021年9月30日	2021年12月20日

当事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首 株式数（株）	当事業年度増加 株式数（株）	当事業年度減少 株式数（株）	当事業年度末 株式数（株）
発行済株式				
普通株式（注）1	40,050,000	140,000	-	40,190,000
合計	40,050,000	140,000	-	40,190,000
自己株式				
普通株式（注）2	-	93	-	93
合計	-	93	-	93

（注）1. 普通株式の発行済株式総数の増加140,000株は、新株予約権の行使によるものであります。

2. 普通株式の自己株式の株式数の増加93株は、単元未満株式の買取りによるものであります。

2. 新株予約権等に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の 目的となる 株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度 末残高 （千円）
			当事業 年度期首	当事業 年度増加	当事業 年度減少	当事業 年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての 第1回新株予約権	-	-	-	-	-	10,803
	ストック・オプションとしての 第2回新株予約権	-	-	-	-	-	-
合計		-	-	-	-	-	10,803

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

（決議）	株式の種類	配当金の総額 （千円）	1株当たり配当額 （円）	基準日	効力発生日
2021年11月12日 取締役会	普通株式	288,360	7.20	2021年9月30日	2021年12月20日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

（決議）	株式の種類	配当金の総額 （千円）	配当の原資	1株当たり 配当額（円）	基準日	効力発生日
2022年11月14日 取締役会	普通株式	361,710	利益剰余金	9.00	2022年9月30日	2022年12月19日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
現金及び預金勘定	4,614,738千円	5,478,619千円
現金及び現金同等物	4,614,738	5,478,619

(リース取引関係)

オペレーティング・リース取引

オペレーティング・リース取引のうち解約不能のものに係る未経過リース料

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
1年内	106,679	275,522
1年超	44,765	378,852
合計	151,445	654,374

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、事業活動を行うために必要な運転資金及び設備投資資金については、自己資金を充当しております。資金運用については、安全性の高い金融資産の運用に限定しております。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金及び未払金等は、全て1年以内の支払期日であります。

投資有価証券は、主に満期保有目的の債券であり、市場価格の変動リスクに晒されております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク（取引先の変動リスク）の管理

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。当該リスクに関しては、当社では、新規取引先等について与信調査を行い、定期的なモニタリングを行うとともに、取引相手ごとに期日管理及び残高管理を行うことでリスクの低減を図っております。

満期保有目的の債券は、格付けの高い債券のみを対象としているため、信用リスクは僅少であります。

市場リスク（金利の変動リスク）の管理

投資有価証券は、市場価格の変動リスクに晒されておりますが、定期的に時価や発行体の財務状況等を把握しております。

資金調達に係る流動性リスク（支払期日に支払いを実行できなくなるリスク）の管理

当社は、月次に資金繰状況を管理するとともに、手許流動性を一定水準以上維持することにより、流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件を採用することにより、当該価額が変動することもあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度（2021年9月30日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
投資有価証券	200,000	201,772	1,772
資産計	200,000	201,772	1,772

- () 「現金及び預金」、「受取手形」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」、「未払費用」、「未払法人税等」及び「未払消費税等」については、現金であること、及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

当事業年度（2022年9月30日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
投資有価証券	200,000	200,264	264
資産計	200,000	200,264	264

- (1) 「現金及び預金」、「受取手形」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」、「未払費用」、「未払法人税等」及び「未払消費税等」については、現金であること、及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。
- (2) 関係会社株式（貸借対照表計上額538,093千円）については、市場価格のない株式等であることから、上表には含めておりません。

(注) 金銭債権及び満期のある有価証券の決算日後の償還予定額

前事業年度（2021年9月30日）

	1年以内 (千円)	1年超5年以内 (千円)	5年超10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	4,614,518	-	-	-
受取手形	8,989	-	-	-
売掛金	751,959	-	-	-
投資有価証券				
その他有価証券のうち満期があるもの(社債)	-	200,000	-	-
合計	5,375,467	200,000	-	-

当事業年度（2022年9月30日）

	1年以内 (千円)	1年超5年以内 (千円)	5年超10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	5,478,586	-	-	-
受取手形	13,532	-	-	-
売掛金	941,505	-	-	-
投資有価証券	-	-	-	-
その他有価証券のうち満期があるもの(社債)	-	200,000	-	-
合計	6,433,625	200,000	-	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価算定に係るインプットの観察可能性及び重要性に応じて、以下の3つのレベルに分類しております。

レベル1の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、活発な市場において形成される当該時価算定の対象となる資産又は負債に関する相場価格により算定した時価

レベル2の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、レベル1のインプット以外の時価の算定に係るインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：観察できない時価の算定に係るインプットを使用して算定した時価

時価の算定に重要な影響を与えるインプットを複数使用している場合にはそれらのインプットがそれぞれ属するレベルのうち、時価の算定における優先順位が最も低いレベルに時価を分類しております。

(1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品

当事業年度（2022年9月30日）

該当事項はありません。

(2) 時価で貸借対照表に計上している金融商品以外の金融商品

当事業年度（2022年9月30日）

区分	時価（千円）			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
投資有価証券 満期保有目的の債券 社債	-	200,264	-	200,264

（注）時価の算定に用いた評価技法及び時価の算定に係るインプットの説明

投資有価証券

取引金融機関から提示された価格によっており、レベル2の時価に分類しております。

(有価証券関係)

1. 満期保有目的の債券

前事業年度(2021年9月30日)

	種類	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
時価が貸借対照表計上額 を超えるもの	(1) 国債・地方債等	-	-	-
	(2) 社債	200,000	201,772	1,772
	(3) その他	-	-	-
	小計	200,000	201,772	1,772
時価が貸借対照表計上額 を超えないもの	(1) 国債・地方債等	-	-	-
	(2) 社債	-	-	-
	(3) その他	-	-	-
	小計	-	-	-
合計		200,000	201,772	1,772

当事業年度(2022年9月30日)

	種類	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
時価が貸借対照表計上額 を超えるもの	(1) 国債・地方債等	-	-	-
	(2) 社債	200,000	200,264	264
	(3) その他	-	-	-
	小計	200,000	200,264	264
時価が貸借対照表計上額 を超えないもの	(1) 国債・地方債等	-	-	-
	(2) 社債	-	-	-
	(3) その他	-	-	-
	小計	-	-	-
合計		200,000	200,264	264

2. 子会社株式及び関連会社株式

前事業年度(2021年9月30日)

該当事項はありません。

当事業年度(2022年9月30日)

関連会社株式(貸借対照表計上額538,093千円)については、市場価格のない株式等であることから、記載しておりません。

3. その他有価証券

前事業年度(2021年9月30日)

該当事項はありません。

当事業年度(2022年9月30日)

該当事項はありません。

4. 売却したその他有価証券

前事業年度（自 2020年10月1日 至 2021年9月30日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
付与対象者の区分及び人数(注)1	当社取締役 5名 当社従業員 5名	当社従業員 127名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)2	普通株式 2,151,600株	普通株式 1,048,400株
付与日	2019年9月30日	2019年9月30日
権利確定条件	(注)3	(注)3
対象勤務期間	対象期間の定めはありません。	対象期間の定めはありません。
権利行使期間	自2019年9月30日 至2029年9月29日	自2021年9月28日 至2029年9月27日

(注)1. 付与対象者の区分及び人数は、新株予約権の付与時点における内容を記載しております。

2. 株式数に換算して記載しております。なお、2021年2月15日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っており、当該株式分割後の株式数に換算して記載しております。

3. 「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2022年9月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
権利確定前 (株)		
前事業年度末	2,151,600	914,400
付与	-	-
失効	-	-
権利確定	2,151,600	914,400
未確定残	-	-
権利確定後 (株)		
前事業年度末	-	-
権利確定	2,151,600	914,400
権利行使	93,800	46,200
失効	-	4,800
未行使残	2,057,800	863,400

単価情報

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
権利行使価格 (円)	350	350
行使時平均株価 (円)	2,936	2,516
付与日における公正な評価単価 (円)	-	-

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

ストック・オプション付与時点において、当社株式は未公開株式であることから、ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法を単位当たりの本源的価値の見積りによっております。

また、ストック・オプションの単位当たりの本源的価値の算定基礎となる見積方法は、当社株式の評価額から権利行使価格を控除する方法によっており、当社株式の評価額はDCF法（ディスカунテッド・キャッシュ・フロー法）及び類似会社比準方式により算定した価格を総合的に勘案して決定した金額を用いております。

4. ストック・オプション及び自社株式オプションの権利確定数の見積方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

5. ストック・オプションの単位当たりの本源的価値により算定を行う場合の当事業年度末における本源的価値の合計額及び当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額

当事業年度末における本源的価値の合計額	5,632,074千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	352,379千円

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
繰延税金資産		
未払事業税	45,570千円	51,404千円
未払事業所税	1,511	1,689
一括償却資産	3,631	2,642
資産除去債務	8,020	4,211
未払賞与	49,306	50,622
未払賞与に係る社会保険料	7,623	7,180
地代家賃	1,573	14,901
繰延税金資産合計	118,062	132,653

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
法定実効税率	34.6%	
(調整)		法定実効税率と税効果会計
交際費等永久に損金算入されない項目	0.0	適用後の負担率との間の差
所得拡大促進税制による税額控除	2.7	異が法定実効税率の100分5
試験研究費に係る税額控除	0.2	以下であるため注記を省略
中小法人軽減税率適用による影響	0.1	しております。
その他	0.0	
税効果会計適用後の法人税等の負担率	31.7	

(資産除去債務関係)

当社は、本社オフィス等の不動産賃貸借契約に基づき、退去時における原状回復にかかる債務を資産除去債務として認識しております。

なお、不動産賃貸借契約に関する敷金が資産に計上されているため、資産除去債務の負債計上に代えて、不動産賃貸借契約に関連する敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、当事業年度の負担に属する金額を費用計上する方法によっております。

(持分法損益等)

当社が有している関連会社は、利益基準及び利益剰余金基準からみて重要性の乏しい関連会社であるため。記載を省略しております。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであります。

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

「(重要な会計方針)5. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当事業年度末において存在する顧客との契約から翌事業年度以降に認識すると見込まれる収益の金額及び時期に関する情報

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

顧客との契約から生じた債権は、貸借対照表上の「売掛金」になります。

契約負債は、顧客から受領した対価のうち既に収益として認識した額を上回る部分であります。これらのサービスの提供に伴って履行義務は充足され、契約負債は収益へと振替えられます。

当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債の残高に含まれていた額は、104,089千円であります。

	当事業年度	
	期首残高(千円)	期末残高(千円)
顧客との契約から生じた債権	751,959	941,505
契約負債	104,089	146,421

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、残存履行義務に配分した取引価格については、当初に予想される契約期間が1年を超える重要な契約がないため、実務上の便法を適用し、記載を省略しております。また、顧客との契約から生じる対価の中に、取引価格に含まれていない重要な変動対価の額等はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象になっているものであります。

当社は「見える化エンジン事業」と「カスタマーリングス事業」及び「タレントパレット事業」の3つを報告セグメントとしております。

「見える化エンジン事業」はアンケート、コールログ、SNSなど消費者の声となる膨大な情報をテキストマイニングで分析し、顧客のマーケティングを支援する見える化エンジンを提供しております。「カスタマーリングス事業」は顧客情報や購買履歴などをベースに分析・セグメントを自動化するマーケティングオートメーションや顧客管理(CRM=カスタマーリレーションシップマネジメント)を提供しております。「タレントパレット事業」はマーケティング技術を人事分野に応用し、人事情報を集約し、分析・「見える化」し、最適配置や離職防止、採用効率化を実現する「科学的人事」プラットフォームを提供しております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、財務諸表を作成するために採用される会計方針に準拠した方法であります。報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

「会計方針の変更」に記載のとおり、当事業年度の期首から収益認識会計基準等を適用しております。これによるセグメント売上高及びセグメント利益に与える影響はありません。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注)1、2	財務諸表 計上額 (注)3
	見える化 エンジン事業	カスタマー リングス事業	タレント パレット事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,676,822	1,326,939	3,114,449	6,118,210	-	6,118,210
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-	-	-
計	1,676,822	1,326,939	3,114,449	6,118,210	-	6,118,210
セグメント利益	995,291	340,743	1,502,265	2,838,299	731,321	2,106,977
セグメント資産	215,482	168,779	472,005	856,267	5,278,960	6,135,228
その他の項目						
減価償却費	3,918	5,909	10,467	20,295	4,358	24,653
有形固定資産及び無形 固定資産の増加額	758	1,277	1,815	3,852	47,263	51,115

(注)1. セグメント利益及びその他の項目の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2. セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない現金及び預金等であります。

3. セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

当事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注)1、2	財務諸表 計上額 (注)3
	見える化 エンジン事業	カスタマー リングス事業	タレント パレット事業	計		
売上高						
一時点で移転される財 又はサービス	108,240	62,369	880,209	1,050,819	-	1,050,819
一定の期間にわたり移 転される財又はサービ ス	1,602,029	1,375,165	3,882,648	6,859,843	-	6,859,843
顧客との契約から生じ る収益	1,710,269	1,437,535	4,762,857	7,910,662	-	7,910,662
その他の収益	-	-	-	-	-	-
外部顧客への売上高	1,710,269	1,437,535	4,762,857	7,910,662	-	7,910,662
セグメント間の内部売 上高又は振替高	-	-	-	-	-	-
計	1,710,269	1,437,535	4,762,857	7,910,662	-	7,910,662
セグメント利益	939,607	393,907	2,125,353	3,458,868	795,164	2,663,704
セグメント資産	210,098	177,983	691,454	1,079,535	6,865,234	7,944,770
その他の項目						
減価償却費	4,483	6,345	13,626	24,455	5,143	29,598
有形固定資産及び無形 固定資産の増加額	3,971	3,984	12,529	20,485	148,424	168,909

(注)1. セグメント利益及びその他の項目の調整額は、報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2. セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない現金及び預金等であります。

3. セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

【関連情報】

前事業年度（自 2020年10月1日 至 2021年9月30日）

1．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を記載しているため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

当事業年度（自 2021年10月1日 至 2022年9月30日）

1．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を記載しているため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

関連当事者との取引

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
1株当たり純資産額	122.25円	160.57円
1株当たり当期純利益	35.71円	44.73円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	33.49円	42.09円

(注) 1. 2021年2月10日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、前事業年度の期首に当該株式無償割当及び株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算出しております。

2. 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年10月1日 至 2021年9月30日)	当事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	1,428,822	1,796,230
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純利益(千円)	1,428,822	1,796,230
普通株式の期中平均株式数(株)	40,012,877	40,155,400
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	2,648,233	2,524,824
(うち新株予約権(株))	(2,648,233)	(2,524,824)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含まれなかった潜在株式の概要	-	-

3. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (2021年9月30日)	当事業年度 (2022年9月30日)
純資産の部の合計額(千円)	4,907,421	6,464,065
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	11,295	10,803
(うち新株予約権(千円))	(11,295)	(10,803)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	4,896,125	6,453,261
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	40,050,000	40,189,907

(重要な後発事象)

(取得による企業結合)

当社は、2022年8月5日開催の取締役会において、当社の関連会社である株式会社グローアップ(以下「GU社」)の株式を追加取得して、完全子会社化とすることを決議いたしました。また同日付で株式譲渡契約を締結し、2022年10月3日に株式を取得しております。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及び事業の内容

被取得企業の名称：株式会社グローアップ

事業の内容：新卒のダイレクト・リクルーティングサービス 他

(2) 企業結合を行う主な理由

当社では、タレントパレット事業の成長をさらに加速させるため、人材情報プラットフォームの周辺領域の進出を進めており、その一環として、2022年4月1日にGU社株式の35%を取得し、人事の採用領域において付加価値の高い新機軸のサービスを創出することを目的として、同社との協業体制の整備を進めてまいりました。

このような中、GU社が当社のグループとして合流し、一体となってノウハウを共有しながらサービス開発や営業推進に取り組むことがシナジーを効果的に生み出すことに資すると考え、GU社の株式の65%を追加取得し、完全子会社にしました。本件株式取得により、上記シナジーによる収益向上が期待されるとともに、新卒領域を皮切りとして採用ビジネスへの本格進出を実現するものと考えております。

(3) 企業結合日

2022年10月3日(みなし取得日2022年10月1日)

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とする株式の取得

(5) 結合後企業の名称

変更はありません。

(6) 取得した議決権比率

企業結合直前に所有している議決権比率 35%

企業結合日に取得する議決権比率 65%

取得後の議決権比率 100%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として株式を取得したためであります。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

企業結合直前に保有していた株式(現金対価)	516,622千円
企業結合日に追加取得した株式(現金対価)	959,399千円
取得原価	1,476,022千円

3. 主要な取得関連費用の内容及び金額

現時点では確定しておりません。

4. 被取得企業の取得原価と取得するに至った取引ごとの取得原価の合計額との差額

現時点では確定しておりません。

5. 発生するのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

6. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

(単位：千円)

資産の種類	当期首残高	当期増加額	当期減少額	当期末残高	当期末減価償却累計額又は償却累計額	当期償却額	差引当期末残高
有形固定資産							
建物	107,930	104,010	93,428	118,511	9,740	7,321	108,770
工具、器具及び備品	66,301	64,899	16,343	114,857	49,483	21,478	65,373
有形固定資産計	174,231	168,909	109,771	233,369	59,224	28,800	174,144
無形固定資産							
ソフトウェア	10,423	14,696	-	25,119	9,387	798	15,731
無形固定資産計	10,423	14,696	-	25,119	9,387	798	15,731

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは、次のとおりであります。

建物	本社移転工事	95,657千円
	福岡支社移転工事	8,353千円
工具、器具及び備品	本社移転費用等	30,241千円
	福岡支社移転費用等	1,619千円
	パソコン等	33,038千円
ソフトウェア	販売管理システム	14,696千円

2. 当期減少額のうち主なものは、次のとおりであります。

建物	本社移転工事	77,311千円
工具、器具及び備品	パソコン等	2,874千円

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	190	284	-	190	284
賞与引当金	115,996	146,350	115,996	-	146,350

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」は、一般債権の貸倒実績率による洗替及び回収等による戻入額であります。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。

(2)【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	32
預金	
当座預金	1,270
普通預金	5,477,316
合計	5,478,619

ロ．受取手形

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
リコージャパン株式会社	11,147
株式会社西松屋チェーン	1,110
大日本印刷株式会社	957
株式会社電通	317
合計	13,532

期日別内訳

期日別	金額(千円)
2022年10月	8,580
11月	4,633
12月	319
合計	13,532

八．売掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社ビジネスコンサルタント	13,698
日本放送協会	12,338
ライオン株式会社	11,979
株式会社セレブレイン	10,751
株式会社セブン-イレブン・ジャパン	10,738
その他	881,999
合計	941,505

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2} - \frac{(B)}{365}$
751,959	8,379,507	8,189,960	941,505	89.69	36.88

(注) 消費税の会計処理は、税抜方式を採用しておりますが、上記金額には消費税等が含まれております。

二．仕掛品

区分	金額(千円)
コンサルティングサービス	1,087
合計	1,087

ホ．貯蔵品

区分	金額(千円)
書籍	2,232
その他	21
合計	2,253

固定資産

イ．関係会社株式

区分	金額(千円)
株式会社グローアップ	538,093
合計	538,093

流動負債
イ．買掛金

相手先	金額(千円)
日本マイクロソフト株式会社	37,036
エンバーポイント株式会社	15,154
株式会社IDCフロンティア	11,125
株式会社NTTデータ	9,512
株式会社TMJ	8,570
その他	23,140
合計	104,540

ロ．未払法人税等

区分	金額(千円)
法人税	370,640
住民税	35,535
事業税	148,612
合計	554,787

(3)【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高 (千円)	1,810,770	3,750,201	5,700,618	7,910,662
税引前四半期(当期)純利益 (千円)	686,309	1,307,554	1,821,380	2,685,282
四半期(当期)純利益 (千円)	448,818	855,184	1,190,972	1,796,230
1株当たり四半期(当期)純利益 (円)	11.20	21.31	29.67	44.73

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益 (円)	11.20	10.11	8.36	15.06

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年10月1日から翌年9月末日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日	毎年9月末日
剰余金の配当の基準日	毎年3月31日 毎事業年度末日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
買取手数料	無料
公告掲載方法	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行う。 公告掲載URL https://www.pa-consul.co.jp/
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 当会社の株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を行使することができない旨を定款に定めております。

(1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利

(2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利

(3) 株主の有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

第7【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2【その他の参考情報】

当事業年度の開始日から有価証券報告書提出日までの間に、次の書類を提出しております。

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度（第15期）（自 2020年10月1日 至 2021年9月30日）2021年12月17日関東財務局長に提出。

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2021年12月17日関東財務局長に提出。

(3) 四半期報告書及び確認書

第16期第1四半期（自 2021年10月1日 至 2021年12月31日）2022年2月10日関東財務局長に提出。

第16期第2四半期（自 2022年1月1日 至 2022年3月31日）2022年5月13日関東財務局長に提出。

第16期第3四半期（自 2022年4月1日 至 2022年6月30日）2022年8月12日関東財務局長に提出。

(4) 臨時報告書

2021年12月17日関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2（株主総会における議決権行使の結果）の規定に基づく臨時報告書であります。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2022年12月16日

株式会社プラスアルファ・コンサルティング

取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人
東京事務所

指定有限責任社員 公認会計士 齊藤 直人
業務執行社員

指定有限責任社員 公認会計士 栗野 正成
業務執行社員

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社プラスアルファ・コンサルティングの2021年10月1日から2022年9月30日までの第16期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社プラスアルファ・コンサルティングの2022年9月30日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「財務諸表監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

売上高の実在性及び期間帰属の適切性	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社は、自然言語処理とデータマイニングの技術から成るテキストマイニングの技術をベースに、情報を可視化するサービスを中核に事業展開しており、その事業は、見える化エンジン事業、カスタマーリングス事業、タレントパレット事業の3つのサービス区分により構成されている。見える化エンジン事業、カスタマーリングス事業、タレントパレット事業の売上は、それぞれ初期売上、月額売上、スポット売上から構成されている。</p> <p>売上高は会社の経営者及び財務諸表利用者が重視する指標の一つである。また、会社の事業はサービスの提供であり、サービスは無形であるため、取引の実態やサービスの完了時点の物理的な把握が困難であることから、売上取引の実在性及び期間帰属の適切性を誤る潜在的なリスクが存在する。以上より、当監査法人は当該事項を監査上の主要な検討事項に該当するものと判断した。</p>	<p>当監査法人は、売上高の実在性及び期間帰属の適切性を検討するに当たり、主として以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初期売上について、金額的重要性を勘案して抽出した取引及び無作為に抽出した取引に対して、会社が提供するサービスの利用に関する顧客からの申込書及び入金情報と突合するとともに、売上データにおいて翌月に関連する月額売上が発生していることを閲覧することにより、取引の実在性を検討した。 ・月額売上について、金額的重要性を勘案して抽出した取引及び無作為に抽出した取引に対して、会社が提供するサービスの利用に関する顧客からの申込書及び入金情報との突合を実施した。 ・スポット売上について、金額的重要性を勘案して抽出した取引及び無作為に抽出した取引に対して、会社が提供するサービスの利用に関する顧客からの申込書及び検収書との突合、又は契約書及び入金情報との突合を実施した。 ・上記の対応に加え、監査人が特定の条件により対象先を選定し、初期売上については、顧客に対するID付与状況及びシステム上の環境設定を閲覧、月額売上については、顧客に対するID付与状況及びシステム上のサービス利用履歴を閲覧、スポット売上については、顧客との作業内容に関する連絡記録を閲覧することにより取引の実在性を検討した。 ・売掛金残高について、一定金額以上の残高を有する顧客及び無作為に抽出した顧客に対して、期末日を基準日とする残高確認手続を実施した。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

当監査法人の財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうかを検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうかを注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- ・財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当事業年度の財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

(注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。

2. X B R L データは監査の対象には含まれていません。