

【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】 2023年1月27日

【事業年度】 第9期(自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)

【会社名】 株式会社CINC

【英訳名】 CINC Corp.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 石松 友典

【本店の所在の場所】 東京都港区赤坂一丁目9番13号

【電話番号】 03-6822-3601(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役経営管理本部長 雨越 仁

【最寄りの連絡場所】 東京都港区赤坂一丁目9番13号

【電話番号】 03-6822-3601(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役経営管理本部長 雨越 仁

【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5期	第6期	第7期	第8期	第9期
決算年月	2018年10月	2019年10月	2020年10月	2021年10月	2022年10月
売上高 (千円)	336,502	764,181	934,358	1,313,545	1,805,191
経常利益 (千円)	38,193	99,892	39,476	190,471	291,586
当期純利益 (千円)	25,879	74,002	11,433	129,544	201,390
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	474,710	475,601
発行済株式総数 (株)	40	1,000,000	1,000,000	3,328,000	3,361,810
純資産額 (千円)	150,140	224,142	235,835	1,294,800	1,497,948
総資産額 (千円)	274,373	650,139	767,273	1,889,375	2,025,589
1株当たり純資産額 (円)	3,753,508.38	74.71	78.53	388.98	445.51
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円)	( )	( )	( )	( )	( )
1株当たり当期純利益 (円)	646,998.18	24.67	3.81	43.10	60.28
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)				39.54	56.02
自己資本比率 (%)	54.7	34.5	30.7	68.5	73.9
自己資本利益率 (%)	18.9	39.5	5.0	16.9	14.4
株価収益率 (倍)				79.46	21.98
配当性向 (%)					
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)		112,202	34,979	289,833	185,501
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)		16,480	73,303	26,129	174,806
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)		246,999	105,281	811,056	91,055
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)		462,152	529,109	1,603,870	1,523,509
従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (名)	43 [4]	59 [9]	72 [6]	87 [10]	129 [13]
株主総利回り (比較指標：TOPIX) (%)	( )	( )	( )	( )	38.7 (109.3)
最高株価				4,120	3,610
最低株価				3,180	1,133

- (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、関連会社が存在しないため、記載しておりません。
3. 「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)等を第9期の期首から適用しており、第9期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。
4. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
5. 当社は2019年10月12日付で普通株式1株につき25,000株の株式分割を、2021年5月12日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っております。第6期の期首に株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益、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。
6. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、第5期は潜在株式が存在していないため記載しておりません。第6期及び第7期においては、潜在株式は存在しますが、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。
7. 当社は2021年10月26日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、第8期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新規上場日から第8期の末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
8. 第5期から第7期の株価収益率は当社株式が非上場であるため記載しておりません。
9. 第5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。
10. 従業員数は、就業人員であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含む)は、最近1年間の平均人員を〔 〕外書きで記載しております。
11. 第5期は、決算期変更のため、2018年4月1日から2018年10月31日までの7か月決算となっております。
12. 2021年10月26日付けで東京証券取引所マザーズに株式を上場したため、第5期から第8期までの株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。なお、第9期の株主総利回り及び比較指標は、2021年10月末を基準として算定しております。
13. 最高株価及び最低株価は、2022年4月3日以前は東京証券取引所マザーズ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におけるものです。なお、2021年10月26日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。
14. 主要な経営指標等の推移のうち、第5期については会社計算規則(平成18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項の規定による監査証明を受けておりません。
15. 第6期から第9期の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、東陽監査法人により監査を受けております。

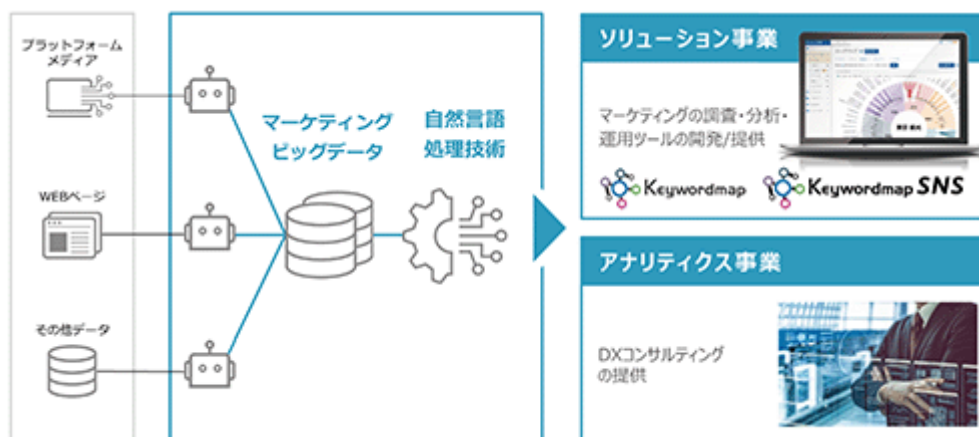
## 2 【沿革】

年月	概要
2014年4月	コンテンツマーケティング事業を目的に株式会社Coreを東京都新宿区西新宿に設立。
2014年8月	コンテンツマーケティングの統合管理ツール「ContentForce」リリース
2015年2月	デジタルマーケティングコンサルティング スイッチングオプションサービス開始
2015年3月	東京都港区南麻布にオフィス移転
2016年7月	デジタルマーケティングの調査・分析・改善ツール「Keywordmap」リリース
2017年3月	東京都港区六本木にオフィス移転
2018年2月	マーケティング思考でビジネスをリードする情報メディア「Marketing Native」リリース
2018年3月	東京都渋谷区南青山にサテライトオフィス開設
2018年10月	東京都港区六本木の本社オフィスを増床
2019年1月	株式会社Coreから株式会社CINCに社名変更
2019年10月	ビジネスにおけるSNS活用をデータドリブンに支援する調査・分析・運用ツール「Keywordmap for SNS」リリース
2020年5月	東京都港区赤坂にオフィス移転
2021年10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2022年4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場に移行
2022年7月	福岡天神ラボを開設

### 3 【事業の内容】

#### (1) 事業の特徴

当社は、ビッグデータとAI・機械学習技術で、顧客のマーケティング課題をデータドリブンに解決し、ビジネスの成果創出を支援しています。主たる事業としては、マーケティング用調査・分析・運用ツール「Keywordmap」シリーズの開発・提供を行うソリューション事業、「Keywordmap」シリーズや社外のプロ人材を活用して、クライアントのマーケティング活動の利益最大化を支援するDXコンサルティングを提供するアナリティクス事業を展開しています。



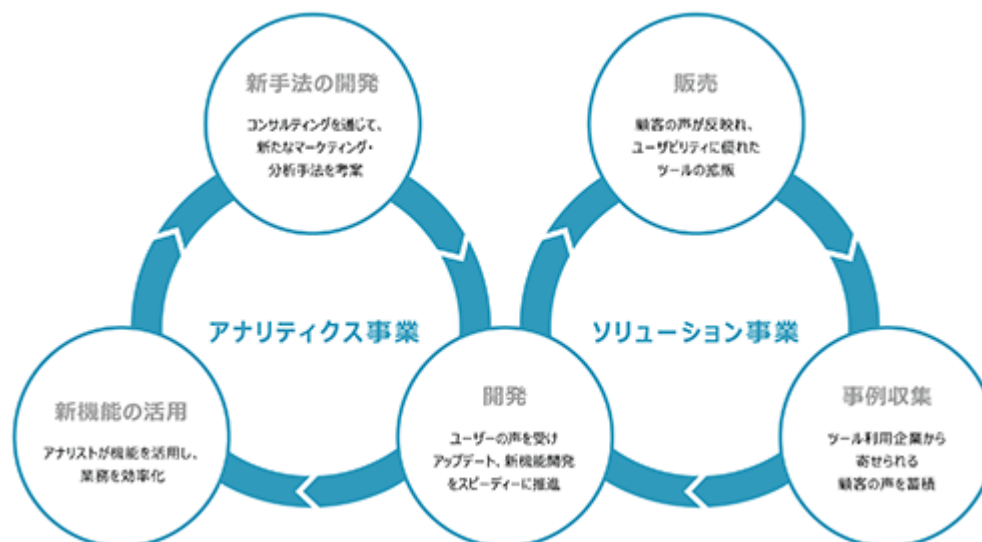
ソリューション事業では、「Keywordmap」及び「Keywordmap for SNS」を主軸に、マーケティングにおける調査、分析、運用を支援するソフトウェアの開発・販売を行っています。

「Keywordmap」シリーズは、当社が運営するクローラー( 1)や、データサービスプロバイダー( 2)を通じて取得したビッグデータを、自然言語処理( 3)・機械学習・深層学習技術( 4)と統計学を用いて解析を加えながら、分析用のデータを提供することで、クライアントのデータドリブンに基づいたマーケティング活動を支援するプロダクトです。

各サービスの内容は以下のとおりです。

Keywordmap	世界最大級である約2,800万以上の検索キーワードの日本語データベースをもとに市場分析から競合調査、改善点抽出まで、Web戦略で次の打ち手に必要となる調査分析の効率化支援ツール
Keywordmap for SNS	消費者のインサイト分析( 5)、アカウントの傾向把握、投稿管理といったソーシャルメディアマーケティングに必要な情報の抽出とアカウント運用の最適化を実現する業務効率化支援ツール

「Keywordmap」シリーズは、マーケターのプロとして業務を推進するアナリティクス事業のコンサルタント及びデータアナリストに日々活用されており、彼らの声を新サービスの開発や新機能開発に取り入れることで、「Keywordmap」シリーズはよりユーザーに使いやすい実践的なツールへと日々進化を遂げています。そして、「Keywordmap」シリーズが進化することで、当社が提供するコンサルティングサービスの質も高められ、両事業において良いシナジーが生まれています。



アナリティクス事業では、「Keywordmap」シリーズを活用し、マーケティングビッグデータの解析を基盤としたDXコンサルティングを提供しております。当社のデータアナリストが「Keywordmap」シリーズが保有するビッグデータを中心に、多量かつ多様なデータを、定量的・客観的に調査・分析し、クライアントの市場における需要・供給の状況や、競合他社の戦略についての確に把握することで、クライアントのデジタルマーケティングの戦略立案・施策実行・効果測定までを統合的にサポートしています。

自社ツール「Keywordmap」シリーズは当社のアナリティクス事業本部の生産性向上にも寄与しています。「Keywordmap」シリーズを活用することで、コンサルティング及び分析、クリエイティブ制作ディレクションなどの業務フローが統一され、高品質なアウトプットを効率的に提供できるほか、人材の育成期間も短縮できています。例えば、膨大なデータを取り扱うデータアナリストの業務は、サービスの品質に大きな影響を与えますが、「Keywordmap」シリーズを活用することで、当社ではほぼ未経験の状態データアナリストを採用し、早期の戦力化を実現できています。これにより、コンサルティング事業にありがちな人材育成の遅延を要因とする事業成長の鈍化を回避し、順調な事業成長を実現しています。

( )

1. クローラー...一定範囲のウェブサイトに対してルールに基づきサイト内を周期的に巡回してデータを収集する機能
2. データサービスプロバイダー...Twitter等のデータを有償提供している企業
3. 自然言語処理...人間が日常使っている“言葉”をコンピュータで処理できるようにする一連の技術
4. 深層学習技術...コンピュータ上に人間の脳の仕組みを模し、コンピュータ自らがデータの特徴を発見できるようにする技術
5. インサイト分析...潜在的な欲求、購買行動を促す隠れたニーズの分析

## (2) 具体的な製・商品又はサービスの特徴

### (ソリューション事業)

#### 「Keywordmap」

独自に取得したビッグデータや、データサービスプロバイダー企業を通じて収集したデータを活用し、検索エンジンマーケティング( 6)に関わるマーケティング調査、分析を支援するクラウド型ソフトウェアです。月額定額制のサブスクリプション型の料金体系です。



サービスの特徴は以下のとおりです。

#### (a) 保有データの精度の高さ

本プロダクトが保有するデータは、日本語のビッグデータを基に独自に開発した自然言語処理を施しています。そのため、表示される分析データにノイズ( 7)が少なく、市場分析に利用可能なデータの量が多いのが当社保有データの特徴です。

#### (b) 効率的な分析作業が可能

当社では、デジタルマーケティングに関するビッグデータを自社サーバーに保有しています。そのため、クライアントのオーダーを受けて分析データの結果を速やかに表示することができ、クライアントの分析作業時間を短縮することができます。

#### (c) Web上のコンテンツデータが分析対象

当社では独自のクローラーを保有しており、Web上の様々なページのコンテンツデータを自社サーバーに蓄積しています。そのため、競合ツールではデータ抽出の対象が自社サイトや事前に登録したWebサイトに限られる中、Keywordmapでは全てのWebサイトのコンテンツデータを分析対象とすることができます。

#### (d) マーケター視点での機能設計

デジタルマーケティング上の方法論や有益な示唆を得るための分析手法の実践を想定し、マーケター視点で各機能が設計されています。

主要機能は以下のとおりです。

#### (a) ユーザーニーズ分析

特定のキーワードを指定し検索することで、共起語( 8)、季節要因による検索ボリューム変動等を抽出し、視覚的に把握できる機能です。特定のキーワードを検索する一般消費者がどのような意図やニーズを背景にそのキーワードを検索しているのか、視覚的に表示します。本機能をKeywordmapユーザーが活用することで、顧客の隠れたニーズなどを見出すことができ、コンテンツマーケティングの企画や改善、商品企画時のアイデア立案などに活用できます。

(b) サイト流入分析

特定のWebサイトのURLを指定し、検索することで、指定したWebサイトの集客に検索エンジン経由で貢献しているキーワードを調査できます。本機能は、自社のWebサイト、他社のWebサイト問わず、URLを指定するだけで、あらゆるWebサイトの分析が可能です。検索エンジンマーケティングでは、競合のWebサイトの集客に寄与するキーワードや流入増減の分析が、自社の検索エンジンマーケティングの成功の可否に影響します。そのため、本機能を通じて効率的な競合調査をすることで、自社にとってより有効なマーケティング施策を推進できます。

(c) 一括分析レポート

検索エンジンマーケティングでは、マーケティング施策対象としているキーワードの検索順位は非常に重要な指標のひとつです。そのため、Webサイトの集客に取り組む多くの担当者が定期的に順位を計測しています。通常、こうした検索順位を示すレポート作成には多大な時間を要しますが、本機能を活用すると、半自動的に精度の高いデータを取得し、Excel形式で出力することが可能です。そのため、一つひとつ順位を確認する必要があった従来のレポート作成作業を大幅に削減できます。

(d) アルゴリズム分析

検索エンジンマーケティングでは、検索エンジンの順位アルゴリズム( 9)の変更がマーケティング成果に大きく影響します。こうしたアルゴリズム変更の詳細は非公開であり、検索エンジンマーケティングの依存度が高い企業ほどアルゴリズム変更をいち早く察知し、適切な対処ができるか否かが死活問題となります。本機能を活用することで、一切公開されていない検索順位決定アルゴリズムの変更を「変動値」から検知することが可能です。また、どのWebサイトがアルゴリズム変更によって優遇されたのかを視覚的に把握できるため、優遇サイトの分析を通じて間接的にアルゴリズムの変更方針を分析できます。これにより、アルゴリズム変更後も、適切に自社のマーケティング施策を策定でき、より精度の高い検索エンジンマーケティングで安定的な集客を支援します。

(e) 広告出稿分析

競合他社のURLを検索すると、当該URLが出稿している広告を分析できる機能です。テキスト広告やバナー広告を分析でき、Keywordmapユーザーは、結果から競合他社がよく利用する訴求文(キャッチコピー)を解析できます。広告効果を高めるためには、消費者の興味関心に合致するテーマを広告クリエイティブ( 10)で表現する必要があり、アドプランナーやデザイナーと呼ばれる広告制作者は日々訴求力が高い広告クリエイティブのアイデア不足に悩んでいます。本機能を活用し、競合他社の訴求を分析することで、自社のクリエイティブのアイデア出しや企画の考案をスムーズに進めることが可能です。



### 「Keywordmap for SNS」

昨今、TwitterやYouTubeなどSNSの利用者数が増加しており、SNS経由の売上影響度も高まっています。こうした市場の変化と事業者によるSNSマーケティングへの関心の高まりから、当社では2019年10月にTwitterのデータ解析を通じてSNSマーケティングを調査・分析・プランニングできるサービス Keywordmap for SNSをリリースしました。月額定額制のサブスクリプション型の料金体系です。



サービスの特徴は以下のとおりです。

(a) 「コンテンツマーケティングをSNSでも展開する」を軸にしたSNSマーケティングを提唱

従来のSNS分析ツールが、SNSマーケティングによる言及数(口コミ数)の発生数増加を支援することに主眼が置かれていたのに対し、Keywordmap for SNSは、コンテンツマーケティングを用いた顧客との接点作り、認知及び行動変容(購買行動へと誘導)の発生に主眼を置いているため、各企業が獲得したい潜在顧客層となるユーザーがSNS上でどのような情報に興味関心を示すかを分析し、顧客層が関心を持つ情報を積極的に発信する事で、顧客層とSNSで接点を作ることが可能となります。

(b) Twitterアルゴリズムが重視する「エンゲージメント」を軸にした機能開発

「ユーザーにとって有益な投稿=エンゲージメント数(ユーザーの反応)の多い投稿」をTwitterは評価し、より多くのユーザーに表示させるアルゴリズムが働いています。エンゲージメントの傾向分析を行うことで、これまで属人的に取り組んでいたアカウント運用を定量化し、誰もがユーザーにとって有益な投稿を再現できる機能を備えています。

(c) 感情分析AIを搭載

日本語の感情表現には「ニュアンス」が多く含まれます。

日本語特有のニュアンスを理解した判定は難易度が高く、従来の機械的な判定には限度がありましたが、当社ではKeywordmapの開発を開始してから日本語データを収集し続けているため、SNS上に登場する大量の日本語データから感情を含む新語を発見し、AIモデルに学習させられる体制があり、AIモデルの判定精度を維持し続けることが可能になっています。

(d) 保有データの精度の高さ

当社が保有するデータは、日本語のビッグデータを基に独自に開発した高精度な自然言語処理を施しています。そのため、市場分析のために利用可能なデータの量が多いの多く自由度が高いことが特徴です。例えば、複数アカウントの属性データを一括分析する際に、Twitter上のノイズとなりやすい懸賞系アカウントに関連するキーワードを除外することなどが可能です。

主要機能は以下のとおりです。

(a) 需要分析

キーワードを検索すると、Twitter上の需要推移が分析できます。現在、日本国内のTwitterユーザーは4,500万以上(11)に上り、国民的サービスになりつつあります。このことから、あらゆるリアルタイムの情報がTwitterに集約される土壌ができていくことがわかります。当社はTwitterの投稿を分析することで、国内の大きな需要をほぼリアルタイムで解析できると考え、本ツールにおいて需要を分析できる機能を実装しました。商品名や人名などキーワードを検索することで、当該キーワードを含んだツイート数の推移を日単位で分析できます。また、特定の商品名や流行の語句を検索することで、人々の興味関心を実データから読み解くことが可能となり、今後の需要の予測や、需要が上昇・下落した要因などをツイート文などから解析できます。

(b) 感情判定

特定のキーワードを含む投稿文章にどんな単語や言葉遣い、表現が含まれているかによって、それを入力した消費者がどんな感情や気持ちを抱いて投稿したのかを判定します。「愛情」「楽しみ」「ニュートラル」「怒り」「悲しみ」「恐れ」の6つの感情に区分し、感情別の投稿から、消費者が抱えるニーズを発見することで、商品開発やサービス改善のフィードバックに活かすことが可能です。感情分析AIで消費者の感情や本心を正確に読むことで、販売活動や営業活動を促進します。

(c) アカウント分析

TwitterなどSNSサービス上でコンテンツマーケティングを行う際に分析、運用を支援する機能です。SNSでコンテンツマーケティングの成果を創出するには、SNS上の潜在顧客との接触数を増加させ、潜在顧客の反応率を高める必要があります。効果を最大化させるためには、潜在顧客層のニーズ解析、自社・他社アカウントの分析、KPI設計と達成を促すアカウント運用支援、が必要となり、Keywordmap for SNS上で機能提供しています。アカウント運用に必要な機能を備え、最短での目標達成を支援します。

(d) 投稿管理

SNSアカウントは継続的に興味を引く投稿を行い、フォロワーとのコミュニケーションを図ることでマーケティング効果を生み出します。そのため定期運用やリスクを回避するための管理が必要となります。投稿管理やコメント対応、フォロワーの分析やキャンペーン効果計測といった多様な業務が発生し、フォロワーが増えるほど対応に追われ、効果的で安全な運用が難しくなります。投稿管理機能は、こうした業務を自動化・簡略化します。ツイートの予約投稿に加えて、カテゴリ付与・スレッド投稿・縦型プレビュー・投稿承認フロー・自動レポートなど運用の効率化やリスク低減に必要な機能が充実しています。

- ・カテゴリ付与：投稿内容によってカテゴリラベルを付与し、テーマ毎に投稿の検証をすることができる
- ・スレッド投稿：予約投稿時、特定の投稿に返信する形式にて紐づけ投稿設計(スレッド)ができる
- ・縦型プレビュー：スマホで撮影されることの多い縦型画像を投稿する場合に、どのように表示されるかを事前確認することができる
- ・投稿承認フロー：特定のアカウント(人物)の承認を得ないと投稿ができないフローの設計ができる
- ・自動レポート：同期したアカウントの「インプレッション数」「ハッシュタグクリック数」「フォロワー数増減」など16項目の分析結果・予実管理のレポートのダウンロードができる

(アナリティクス事業)

DXコンサルティング

企業に対してBtoC及びBtoBマーケティング支援を実施しています。検索エンジンやソーシャルネットワーキングサービス(SNS)上のビッグデータ解析を通して、クライアントの対象顧客の顕在的・潜在的な需要を把握し、最適なコミュニケーション戦略及び施策の立案を行います。

また、オンライン上での見込み顧客の獲得、会員登録、購入・成約など全フローにおいて、クライアントのデジタルトランスフォーメーション(DX)( 12)を包括的に支援しています。例えば、見込み顧客の獲得を目指すフローでは、コンテンツマーケティングの手法を活用し、潜在顧客にアプローチします。コンテンツマーケティングを実施するプラットフォームは、コーポレートサイトやECサイト、YouTube、Twitterなど、様々です。加えて、ブランディング記事( 13)やホワイトペーパー( 14)のディレクション、展開を通じて顧客の会員登録、商品の購入などを後押ししています。原則、初期調査費用+月額定額制のサブスクリプション型の料金体系です。

DXコンサルティングの特徴は、以下の5つです。

(a) ビッグデータの活用

当社が運営するクローラーから取得されるビッグデータを主に、クライアントから提供される事業データやWebサイトのアクセスログといったファーストパーティデータ( 15)など、多様なデータを解析に活用します。季節やトレンド、ターゲットの属性など、さまざまな観点から緻密な分析を重ねることで、データに基づいた説得力の高いアウトプットを提供しています。

(b) スイッチングオプション型のサービス提供

当社では、異なる領域における施策を組み合わせる提供するスイッチングオプション型のサービス形態を採用しています。マーケティングコンサルティング業界では一般的に、検索エンジンマーケティングやソーシャルメディアマーケティング、アクセス解析など、特定の領域の施策を一定期間にわたって縦割り提供で提供するサービス形態が取られています。しかし、有効なマーケティング施策を見いだすには多角的なアプローチが必要であり、特定の領域に偏ったコンサルティングでは、クライアントの根幹となる課題を解決することは困難です。こうした業界の特徴に対し、当社ではスイッチングオプション型でサービスを提供することにより、各領域の進度に応じて臨機応変に施策を推進しています。そのため、クライアントのビジネス目標の達成に本質的にコミットすることが可能です。また、多岐にわたるマーケティング施策をワンストップで利用できるサービスのため、クライアントにとってはコストの観点からも当社のサービスを採用するメリットがあります。領域ごとに複数の企業へ発注した場合と比較し、コストダウンが図れる点も、本サービスがクライアントから支持される理由の一つです。

(c) 施策の起案から実行までサポートする組織体制

クライアントのビジネス目標に応じて、施策の提案、代行、効果測定、改善まで全フローをサポートしています。当社では、1つのプロジェクトに対しコンサルタント、アナリスト、コンテンツディレクターの3職種で連携し、サービスを提供しています。コンサルタントがプロジェクト全体を管理し、アナリストが戦略・施策の立案、効果測定を担い、コンテンツディレクターは記事や広告など各種クリエイティブのディレクションを担当します。クライアントのビジネス目標達成に向けて3職種が協業することで、全フローでのサポートを可能にし、サービスの最大化を図っています。

また、2021年11月からは当社が提携しているマーケティングプロ人材と共にクライアントの課題解決をサポートする「エキスパートソーシングサービス」の提供を開始しました。既存事業やメーカー向けWebメディア「Marketing Native」の運営を通じて培ってきたネットワークから、様々なマーケティング領域のプロ人材に登録いただいております。施策の企画や代行に加え、クライアント社内のコア業務の強化にも貢献する体制を整備しております。

(d) 施策代行サービスの提供

コンサルタントが提案した施策をクライアントに代わり実行する以下のサービスを提供しています。

コンテンツ制作 / ディレクション代行サービス

当社が擁するクリエイティブのプロフェッショナル人材が、コンテンツマーケティングにおけるクライアントの業務プロセスをハンドリングし、実行フェーズをハンズオン( 16)でサポートするサービスを提供しています。

コンテンツマーケティングで成果創出できない理由のうち、大きな割合を占めるのは「施策の実施に割ける時間がない」「質の高い実行ができない」といった問題が挙げられます。こうした状況を解消すべく、長期にわたって多様なサポート内容を継続的に提供できる、月額定額制のサブスクリプション型の料金体系を採用しています。クライアントは、コンテンツマーケティング業務において生じる多様で膨大な実務を、それぞれ複数の企業へ発注する必要がないため、発注先の検討・発注・管理のコストの削減が可能です。

現在、当社ではコンテンツの制作ディレクション領域におけるサポートを実施しています。主に下記の業務を必要に応じて組み合わせ、提供しています。

- ・記事 / 資料制作
- ・画像 / 動画制作
- ・コンテンツ構成案の作成
- ・取材 / 監修ディレクション
- ・編集業務

広告運用代行サービス

当社のアナリストがインターネット広告の出稿戦略立案から運用まで、ワンストップで代行し、クライアントの獲得顧客数の増加及び顧客獲得効率の改善に寄与します。インターネット広告には、リスティング広告( 17)、ネイティブ広告( 18)、SNS広告、動画広告などが挙げられます。

通常の運用代行サービスで活用されるプラットフォームデータに加え、「Keywordmap」シリーズのデータを活用することにより、クライアントが競合とする企業の出稿戦略及び対象顧客のニーズを把握できます。そのため、競合先の施策に応じた出稿戦略の立案・実行が可能です。

料金体系は、出稿金額に一定の料率を乗じた金額を、運用手数料としていただいています。

(e) 3職種の専門性の高さ

コンサルタント、アナリスト、コンテンツディレクターの3職種は、それぞれが担当する領域でPDCAを繰り返し、実践的なノウハウを豊富にストックしています。役割分担を明確にし、3職種が強みを伸ばすことで、高い専門性を担保しています。

コンサルタント

成果創出を重視したプロジェクトマネジメントを推進しています。クライアントのビジネス目標達成に向けてロードマップの設計、KPIを設定し、進捗に応じて有効な施策を提案・実行しています。

アナリスト

データ解析力の高さが大きな強みです。当社が保有する膨大なビッグデータを主な分析対象として、客観的かつ定量的な戦略・施策を立案します。

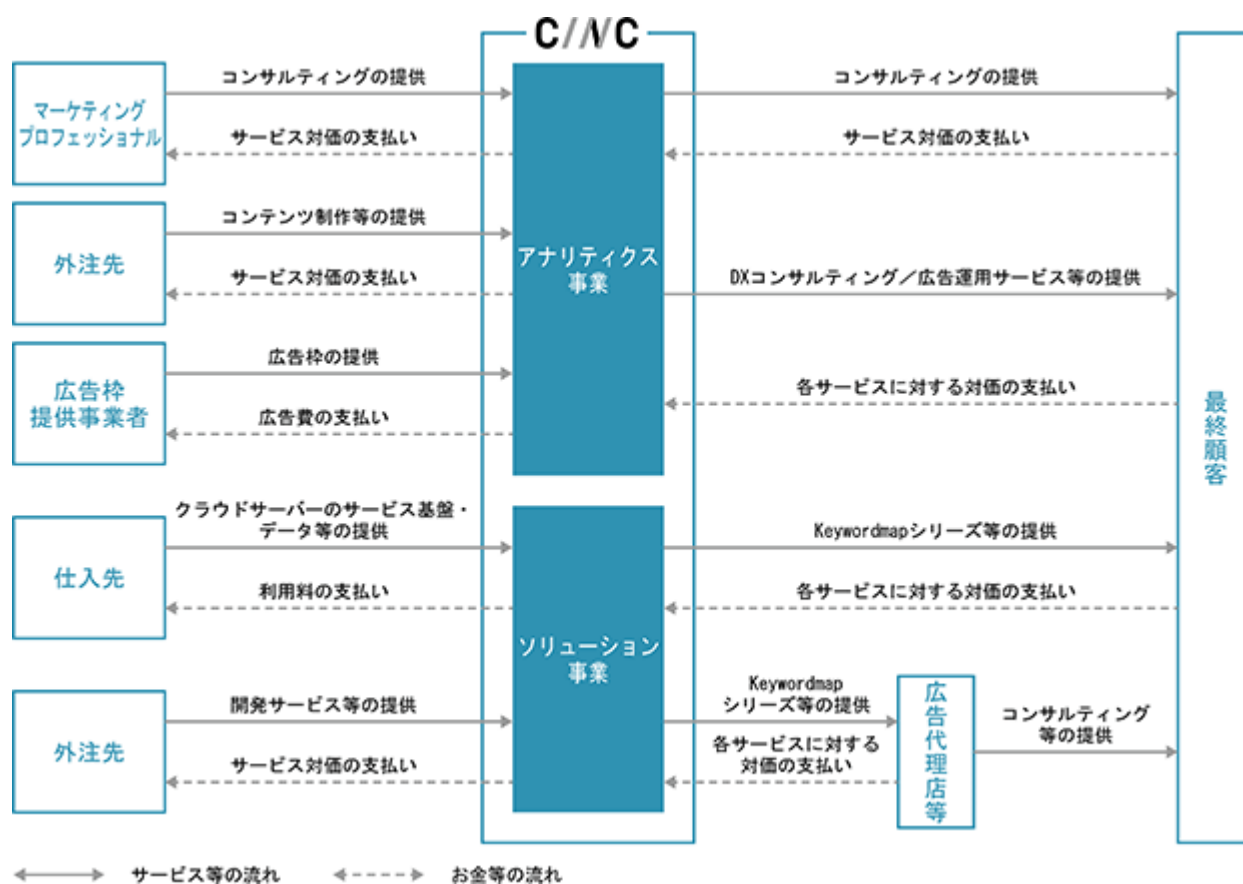
コンテンツディレクター

編集・デザインに強みを持った編集経験豊富な社員が多く在籍しています。論旨明快な記事は、クライアントの評価を得るとともにクライアントのWebサイトへの訪問者数の増加にも貢献しています。また、クライアントのニーズに応じて、ブランディング記事の作成やWebサイトの改修提案、ホワイトペーパーのディレクションなど、多様なアプローチでコンテンツマーケティングを推進しています。

- ( )
6. 検索エンジンマーケティング...検索エンジン上で実施する、Webサイトへの訪問者を増やすためのマーケティング手法
  7. ノイズ...日常で使用される頻度が低いキーワードを指します。  
例：「コンテンツ」「こんてんつ」「contentsu」の場合、言葉としての意味は同じものですが、「こんてんつ」「contentsu」に関しては、精度が低いデータ「ノイズ」と定義しています。
  8. 共起語...指定したキーワードを含む文章、あるいはその周辺に同時かつ頻繁に出現する他の単語を指します。情報網羅性・専門性が高い文章を作成する際に必要なデータとなります。
  9. アルゴリズム...アルゴリズムという単語自体は「問題を解決するために考えられた手順や計算方法」と訳されますが、Webマーケティング領域においてはWebサービスを構成する各々のルールやメカニズムを意味します。このアルゴリズムに沿って検索結果の表示順位が決まります。
  10. 広告クリエイティブ...Web広告の形式や表現を指します。主に広告テキスト、広告静止画、広告動画などが広告クリエイティブとして挙げられます。
  11. 出所：https://twitter.com/TwitterJP/status/923671036758958080
  12. デジタルトランスフォーメーション(DX)...企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを言います。
  13. ブランディング記事...企業あるいは商品・サービスのブランディングに寄与させる目的で作成する記事
  14. ホワイトペーパー...企業が抱える課題を解決するために役立つ資料のことです。一般的に資料提供と引き換えにリード情報を獲得することを目的として作成・配布されます。
  15. ファーストパーティデータ...顧客やサイト訪問者などに関する企業の自社データ
  16. ハンズオン...直接手を動かす形で介入/関与するという意味
  17. リスティング広告...検索エンジン上で、検索キーワードに関連した広告を、検索結果画面に表示するものです。検索連動型広告とも呼ばれる。
  18. ネイティブ広告...デザイン、内容、フォーマットが、媒体社が編集する記事・コンテンツの形式や提供するサービスの機能と同様でそれらと一体化しており、ユーザーの情報利用体験を妨げない広告(一般社団法人インターネット広告推進協議会の定義)

〔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。



#### 4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

#### 5 【従業員の状況】

##### (1) 提出会社の状況

2022年10月31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)
129〔13〕	30.8	2.03	5,457

セグメントの名称	従業員数(名)
ソリューション事業	42〔4〕
アナリティクス事業	65〔8〕
全社(共通)	22〔2〕
合計	129〔13〕

- (注) 1. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む)であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含む)は、年間の平均人員を〔 〕外数で記載しております。
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
3. 前事業年度末に比べ従業員が42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。
4. 全社(共通)として記載されている従業員数は、管理部門等の報告セグメントに属していない従業員であります。

##### (2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておりませんが、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) 経営方針・経営戦略

当社は、創業以来、デジタルマーケティング領域におけるデータ分析及び総合的なコンサルティングサービスの提供と、ビッグデータを活用したSaaS型のソリューション開発及び販売を行って参りました。これらの領域で品質の高いサービスを提供し続けるため、分析、コンサルティング、ソリューションに求められる信念を集約し、「確信をもつ、核心をつく、革新をおこす」という経営理念を掲げ、2019年1月には社名を変更しております。経営理念である3つの「カクシン」の英単語の頭文字を取ったものが現在の社名の由来となっております。

経営理念		キャッチコピー
<b>確信をもつ</b> Certainty	他の追随をゆるさない 圧倒的な技術力・分析力で 多様なデータを読み解き、 確信ある情報に変えていきます。	今ある正解は、本当の正解なのか。 期待を超える驚きや感動がそこにはあるのか。
<b>核心をつく</b> Core	目の前の課題も、まだ課題として 認識されていない事柄も。 本質を見抜き、利益を最大化する ソリューションを提供します。	世界を変えるのはいつだって、世界を疑った人だ。 常識は一瞬で覆ることを、僕たちはもう知っている。
<b>革新をおこす</b> INnovation	日常から世界まで、 あらゆる単位でより良い未来を追求。 これまでの常識に安んず 挑戦を続け、革新を起こします。	そうきたか。 <b>C/NC</b>

当社は、あらゆるデータを様々な分析手法で活用し、革新的ソリューションを提供することにより、「マーケティングソリューションで日本を代表する会社を創る」というビジョンのもと、マーケティングのDX支援サービスの提供に取り組んでいきます。

デジタルマーケティング活動において使用するデータの「量」や「鮮度」は分析品質に大きく影響し、その収集や蓄積、検索には高い技術力が必要となります。当社では創業時からデータ取得のためのクロウリング、自然言語処理技術、データベース取扱技術の研究開発に関して、強みを持っております。引き続き、「Keywordmap」シリーズでは競合他社が扱うことが困難なデータを蓄積していくと同時に、ソリューション事業に関してはクライアントに支持される新機能開発やカスタマーサクセスチームの体制強化による契約件数の拡大、豊富なオプションプランによるアップセルを通じた契約単価の引き上げを推進してまいります。

アナリティクス事業においては、優秀なコンサルタントの採用と育成を進め、マーケティング全体戦略をふまえた成果創出までの総合コンサルティングサービスの提供を行うことで、新しい顧客基盤の拡大を図ってまいります。あわせて、社外のマーケティングのプロ人材を活用してクライアントのマーケティング活動を支援するエキスパートソーシングサービスへの取組みも強化してまいります。

また、デジタルマーケティング市場の成長、効率化を重視した働き方改革、既存プラットフォームのアルゴリズム変更等に対応し、両事業が連携して、デジタルマーケティング領域の新規サービスの立ち上げを行ってまいります。

## (2) 経営環境

近年、インターネット、スマートフォン、SNSの普及によりデジタルチャネルでの購買が一般化してきたこと、新型コロナウイルス感染症拡大によりオフラインでのマーケティング活動が制限されたこと等により、企業のマーケティング活動のデジタルシフトが加速しており、当社の事業領域であるデジタルマーケティング市場は急速に拡大しています。

株式会社電通「2021年日本の広告費」によると、日本のインターネット広告費は、社会のデジタル化加速が追い風となり、2018年に2兆円を超え、以降も堅調に拡大しており、2021年に2兆7,052億円となりました。マーケティング活動のデジタル化の流れは今後も継続すると見込まれます。

加えて、内閣府「令和4年版高齢社会白書」によると、2020年に7,509万人いた15歳～64歳の生産年齢人口は、2065年には4,529万人まで減少すると予測されており、今後も働き方改革や生産性向上を実現するためのIT投資需要は継続するものとみられ、国内DX市場規模のさらなる拡大が見込まれます。

## (3) 経営上の目標状況の達成を判断するための客観的指標等

当社は、中長期的には、株主価値を向上させるため、株主資本利益率を経営上の目標指標としていく方針ですが、現時点では、売上高及び営業利益を増加させ、事業規模を拡大させることを優先しております。そのため、経営上の判断指標として、売上高及び営業利益に加え、ソリューション事業においては、新規獲得MRR、解約MRRを、アナリティクス事業においては、新規獲得契約金額、総継続売上率(対象四半期で契約更新する案件のうち契約更新した案件の合計契約金額にアップセル金額を加えたものを、対象四半期で契約更新する案件の合計契約金額で割ったもの)を月次ベースで、取締役会等で共有し、施策を検討しております。

## (4) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

優先的に対処すべき財務上の課題は、現在ありません。優先的に対処すべき事業上の課題は以下のとおりです。

### 優秀な人材の獲得と育成

当社の属するインターネット業界の最大の特徴は、急速な技術進歩と環境変化にあります。こうした変化の激しい環境において、当社では、技術進歩や環境変化で陳腐化しない、必要とされ続ける課題解決力と新しい事業の創出に挑戦し続けることができる人材が不可欠となっています。また、当社のコンサルティングサービスは知識集約ビジネスであり、コンサルタントのサービスレベルが成長の鍵となります。そのため、業界やサービス領域に特化せず、お客様のニーズに応えた実現性のあるサービスの提供が重要となっております。

そのため、当社は社内研修の強化、福利厚生充実を図っていくとともに、志望者を惹きつけるような事業を展開していくことで、優秀な人材の採用強化に取り組んでまいります。

### 開発体制の強化

日々一刻と変化するデジタルマーケティング業界において、常に市場から支持される製品・サービスを開発するためには、適時的確に市場のニーズを把握し、迅速に機能開発を行う必要があります。そのためには、各開発メンバーとプロダクトオーナー、事業本部長の連携促進を適切に図り、開発スピードを維持・向上するような開発体制の強化が必要であると認識しております。また、開発部門と顧客やユーザーと接している営業部門がコミュニケーションを密に取ることで迅速に市場のニーズを吸い上げ、市場のニーズを機能開発・サービス開発に反映させてまいります。

### 新規事業の展開

当社は、「マーケティングソリューションで日本を代表する会社を創る」ために、継続的な新規事業の開拓と育成が必要と考えております。そのためには社内リソースの活用だけでなく、外部リソースを活用することも重要と考えており、事業提携やM&A等のあらゆる可能性を検討してまいります。



#### 認知度の向上

当社は、これまで大規模な広告宣伝投資を行わず、当社が持つマーケティングノウハウ及び提供サービスの優位性によりクライアントの獲得を行ってまいりました。その結果、幅広い業種の企業に当社のサービスをご導入いただき、継続的な取引が実現できています。

しかしながら、事業のさらなる拡大を図るに当たり、当社ブランド及びサービスのより一層の認知の獲得が必要と考えており、広告宣伝及びプロモーション活動による認知度の向上を図ってまいります。

#### 知的財産管理体制の整備

第三者の著作権を含めた知的財産権に関して、当社はこれまで、調査可能な範囲で対応を行っております。

当社では、知的財産権管理に関するガイドラインを作成し、引き続き、チェック体制の強化、知的財産権管理体制の整備に努めてまいります。なお、当社では、過去において、他社の知的財産権を侵害したとして損害賠償や使用差止めの請求を受けたことはありません。

#### 情報セキュリティ体制の強化

当社は、インターネット上のビッグデータを収集し、分析を行い、顧客に提供しています。そのため、当該データに関する情報セキュリティ体制の強化が必要不可欠となっています。収集したデータの社内での機密性確保並びに漏洩防止の強化を行い、セキュリティ管理体制の構築、整備、運用に注力してまいります。

#### 内部管理体制の強化

当社が継続的に成長し続けるためには、内部管理体制の強化が必要不可欠な課題であると認識しております。そのため、今後においても、内部統制システムの運用を徹底し、事業運営上のリスクの把握と管理を適切に行える体制構築に努めてまいります。

## 2 【事業等のリスク】

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。

当社はこれらのリスクの発生可能性を十分に認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。なお、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、将来において発生の可能性がある全てのリスクを網羅するものではありません。

### (1) 事業環境に関するリスク

#### 経営環境の変化について

当社は、企業のマーケティング活動をより高品質かつ効率的に進めるための課題解決ソリューションを提供しております。しかし、経済情勢や景気動向の変化、顧客企業の業績悪化等により、コスト削減が推し進められる場合は、当社の売上が減少し、業績に影響を与える可能性があります。

#### 競合リスクについて

デジタルマーケティング市場においては、新興企業やプロダクトも多く参入してきております。新たな集客プラットフォームの出現や、当社の開発の遅れ、既存マーケティング手法の劣化、弱体化が見られる場合は、当社の経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

当社は、最先端のマーケティング手法を提供できるように、様々な情報ソースから最新の情報を取得し、サービスに組み込むことで、こうした脅威の軽減を図っております。

#### 技術革新によるリスク

当社は、ビッグデータ活用技術及びAI技術に基づく事業を展開しておりますが、当該分野は新技術の開発が相次いでおり、変化の激しい業界となっております。当社は、顧客ニーズに応じた競争力のあるサービスを提供できるよう、人材の採用・育成や技術、ノウハウ等の取得に注力しておりますが、当社サービスに代わる競合他社の代替サービスが登場し、当社の競争力に影響を与えた場合は、当社の事業に影響を与える可能性があります。

#### プラットフォームへの対応についてのリスク

当社の事業において、「Yahoo! JAPAN」や「Google」等の主要なプラットフォームが定期的に行なう、検索エン

ジンのアルゴリズムの判定要素の更新については、その判定要素が対外的に公開されていないため、その更新への対応を適時適切に行なう必要があります。しかし、その更新への対応が適切でなかった場合、あるいは更新への対応が遅れた場合等には、顧客の満足するサービスを提供することができず、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

これらのメディアが大型の更新を行う際は、事前に告知されることが多い為、当社はその情報をタイムリーに入手し、適切にサービスに反映することで、こうした脅威の軽減を図っています。

#### ビッグデータの利用規制の厳格化のリスク

今般、ソーシャルメディアの普及により、データが日々大量に生成されるようになり、ビッグデータに関するビジネスが推進されるようになってまいりました。一方、データの不正利用やプライバシーを侵害する事例も散見されるようになってきております。このため、収集する情報に個人が特定できる情報が含まれていて、無意識のうちにそれらの情報が分析対象となっていた場合に何らかの規制対象となることや、今後の新たな法律の制定や既存の法律の変更により、自主規制が求められるようになる可能性があります。このように当社のサービスを提供するうえでの情報収集やサービスの提供の仕方自体に何らかの制約を受けた場合等には、当社の業績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 当社ビジネスモデル(SaaS型)についてのリスク

当社は顧客にとっての使いやすさを追求した、ビッグデータを処理し、活用するためのプラットフォームの提供を行っております。このため当該ツールは、顧客業種に依存しない汎用性の高いサービスとなっていることに加え、SaaS形態での提供となっていることから顧客側において大規模なシステム環境を構築する必要もなく、容易に導入できる仕組みとなっております。

本提供マーケティング分析ツールは、継続して活用することでマーケティング改善の効果確認ができ、多くの顧客が継続的なクライアントとなっているものと認識しておりますが、SaaSによる提供となっていることから、解約自体は容易に可能であります。

したがって、当社の提供するサービスが継続的に顧客ニーズに答えられない場合や、技術革新により競合他社がより良いサービス提供を行う場合等においては、顧客離れが生じ当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

当社は、クライアントにサービスの改善要望をヒヤリングし、プロダクトの改善をおこなっていくことで、こうした脅威の軽減を図っています。

#### 顧客需要の変化について

近年、ソーシャルメディアをマーケティングや商品開発に活かすニーズが高まっております。その背景のもと当社は、ソーシャルメディアを活用した分析ツールやソフトウェア、レポート等を顧客に提供する事業に力を入れており、ビッグデータ解析の新技术の開発などにより、顧客側のニーズに応え続けていく方針ですが、顧客側のソーシャルメディアの活用ニーズの変化に対して適時適切に対応できない場合等には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### システムリスク

当社の事業は、提供サービスの基盤をインターネット通信網に依存しております。そのため当社では、コンピュータウイルスへの感染、ネットワークへの不正侵入、サイバー攻撃等の妨害行為によるシステムダウン、大地震や火災等の自然災害発生によるシステム障害等、顧客へのサービス提供が妨げられるようなシステムトラブルを回避すべく、外部業者によるシステムサーバーの管理・監視体制の構築や、バックアップ、システムの二重化等により未然防止策を実施しております。しかしながら、何らかの障害により大規模なシステムトラブルが顕在化し、復旧遅延が生じた場合は、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 情報取得の制限リスクについて

当社は、SNS等により日々大量に生成されるインターネット上のビッグデータを収集しております。しかしながら、法的規制の強化や、SNS等の運営者側の方針転換により、情報の取得に制限が加わったり、禁止されたりする可能性があります。このような事象が生じた場合、当社は他の方法により同様のデータの入手に努める方針ですが、現在入手できているデータを取得できなくなることでサービスの品質が低下したり、情報の収集に対して追加コストが発生したりする場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### NTTデータとの契約関係について

当社は、Keywordmap for SNSを提供するために、現在、TwitterデータをNTTデータ社から購入しております。

従いまして、当社では、NTTデータ社との契約は、当社がKeywordmap for SNSを展開するための前提となる契約であると考えております。現在、NTTデータ社と当社との間の契約の継続に支障をきたす要因は発生しておりませんが、当社の利用規約違反等によりNTTデータ社との契約が継続できなくなった場合、NTTデータ社によりデータ利用料の値上げが実施された場合、その他何らかの事情により当社とNTTデータ社との契約の変更があった場合もしくは継続ができなくなった場合には、当社の事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。

#### 知的財産権の侵害リスクについて

第三者の著作権を含めた知的財産権に関しては、当社はこれまで、調査可能な範囲で対応を行っておりますが、当社のビジネス領域において、第三者が保有する知的財産権を網羅的に把握することは困難であり、当社が認識せずに他社の知的財産権を侵害してしまう可能性があります。当社では、過去において、他社の知的財産権を侵害したとして損害賠償や使用差止めの請求を受けたことはなく、引き続き、当社ガイドラインに基づいて、チェック体制を強化してまいります。知的財産権を侵害した場合には、当社に対する損害賠償や使用差止め等が行われることにより、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 法的規制等について

現時点においては、当社の事業を直接制限する法的規制はないものと判断しております。しかし、今後、当社の事業を直接的、又は、間接的に制限する法的規制がなされた場合や、従来の法的規制の運用に変更がなされた場合においては、当社の事業は法的な制約を受け、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 新規事業推進に係るリスク

当社では今後、デジタルマーケティング領域の新規サービスを継続的に展開していく方針です。

しかしながら、新規事業は現状構想段階であり、結果的に実現しない又は実現したとしても十分な収益が獲得できず撤退する可能性があります。当社といたしましては事前に十分な検証を行ったうえで開発等を開始する方針ではありますが、結果的に新規事業に失敗した場合、コストのみが計上されることから当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 新型コロナウイルス感染拡大の影響について

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大に伴い、当社では、お客様と従業員の健康・安全確保を第一にテレワークなどの取り組みを実施し、事業継続に努めており、新型コロナウイルス感染症が当社の財政状態及び経営成績に与える影響は、現時点において限定的なものではありますが、国内及び海外主要各国において終息に向かわず、拡大が今後数年間にわたり続いた場合は、深刻な経済的影響が生じ、市場の縮小や個人消費の冷え込みに繋がるのが予想されます。今後、事態がさらに深刻化、長期化した場合には、当社の事業展開及び財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

## (2) 会社組織に関するリスク

#### 人材の確保について

当社の属するインターネット業界の最大の特徴は、急速な技術進歩と環境変化にあります。こうした変化の激しい環境において、当社では、技術進歩や環境変化で陳腐化しない、必要とされ続ける課題解決力と新しい事業の創出に挑戦し続けることができる人材が不可欠となっています。また、当社が事業を拡大するうえでは、ビッグデータとテクノロジーを駆使する高い技術力が極めて重要と認識しております。そのため、優秀な人材の確保と既存の人材のスキルアップを図れない場合は、当社の経営成績に重大な影響を与える可能性があります。

#### 特定の人物への依存に係るリスク

当社の代表取締役社長である石松友典は、当社の創業者であり、経営方針や事業戦略の決定とその実行において重要な役割を果たしております。また、当社の共同創業者であり取締役副社長である平大志朗は、新規サービス開発の推進等において重要な役割を果たしております。

このため当社では、事業拡大に伴い積極的な権限委譲を実施し、各人に過度に依存しない経営体制の構築を進めておりますが、何らかの理由により各人に不測の事態が生じた場合、又は同氏が退任するような事態が生じた

場合には、当社の業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

#### 情報セキュリティ体制について

当社は、インターネット上のビッグデータを収集し、分析を行い、顧客に提供しております。そのため、当該データに関する情報セキュリティ体制の強化が必要不可欠となっています。また当社の提供する解析結果については、顧客の経営戦略上極めて機密性の高い情報が含まれているものと認識しております。収集したデータの社内での機密性確保並びに漏洩防止の強化を行い、セキュリティ管理体制の構築、整備、運用に注力してまいりますが、万が一これらの機密情報が漏洩した場合には、当社への社会的信用の失墜により、当社事業及び経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

#### コーポレート・ガバナンス体制、内部管理体制について

当社が継続的に成長するためには、コーポレート・ガバナンス体制及び内部管理体制の更なる強化が必要であると認識しております。コーポレート・ガバナンスについては、経営の健全性及び効率性を確保するため、監査役監査及び内部監査、内部統制システムの整備に努めております。また、内部管理体制については、人員の増強等を図っておりますが、財務報告の適正性、適時開示の重要性が高まる中、内部管理体制の構築が追いつかない場合には、適切な業務運営が困難となり当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### (3)その他のリスク

#### 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、従業員及び社外協力者に対するインセンティブを目的として、当社の新株予約権(以下、「ストック・オプション」という。)を付与しております。また、今後におきましても、役員、従業員及び社外協力者に対してインセンティブとしてストック・オプションを付与する可能性があります。これらのストック・オプションが権利行使された場合、当社株式が新たに発行され、既存の株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。当事業年度末現在、これらの新株予約権による潜在株式数は241,290株であり、発行済株式総数3,361,810株の7.18%であります。

#### 配当政策について

当社は、更なる財務体質の強化や事業拡大及び競争力の確保を経営の重要課題として位置付けております。当社の配当に関する基本方針は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、現時点においては、内部留保の充実を図り、事業拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。そのため、今後の配当実施の可能性及び実施時期等につきましては未定であります。

#### 調達資金の使途について

当社の公募増資による調達資金の使途については、更なる成長に向けた開発投資や広告宣伝活動、社内リソースの獲得のための人員の増員及び採用関連費用に充当する予定であります。しかしながら、当社の遂行する業務においては急速に事業環境が変化することも考えられ、環境変化に柔軟に対応することを優先し、現時点における資金計画以外の使途へ充当する可能性があります。また、当初の計画に沿って資金を使用した場合においても、想定した投資効果が得られない可能性があります。

### 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】

#### (1) 経営成績等の状況の概要

当事業年度における当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー(以下、「経営成績等」という))の状況の概要は次のとおりであります。

##### 経営成績の状況

当事業年度(2021年11月1日から2022年10月31日)におけるわが国の経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の制限が緩和される一方、新たな変異株による感染拡大が加速し、さらにはウクライナ情勢の長期化や物価の高騰、各国における金融政策の引き締めなど、先行きに対する不透明感は強まりつつあります。

一方で、当社が展開するサービスを取り巻く環境は、インターネット、スマートフォン、SNSの普及によりデジタルチャネルでの購買が一般化してきたこと、新型コロナウイルス感染症拡大によりオフラインでのマーケティング活動が制限されたこと等により、企業のマーケティング活動のデジタルシフトが加速しており、当社が事業を展開するDXコンサルティングや「Keywordmap」シリーズ等のデジタルマーケティングを支援するサービスへの需要は引き続き拡大傾向にあり、堅調な成長を続けております。採用に関しても優秀な人材の確保が順調に進捗しました。

また、新たな事業拡大に向けた活動では、業績への貢献は未だ僅少ですが、YouTube、TikTok、Twitter、LINE等の新たなプラットフォームのコンサルティングサービス提供の取り組みや、社外のマーケティングのプロ人材を活用して顧客のマーケティング活動を支援するエキスパートソーシング事業への取り組みを強化しました。

このような経営環境のもと、当事業年度の売上高は1,805,191千円(前年同期比37.4%増)となりました。利益面につきましては、事業拡大に向け新サービスへの先行投資や人材投資を行った一方で、売上高の堅調な推移がこれを上回り、営業利益は292,823千円(前年同期比44.7%増)、経常利益は291,586千円(前年同期比53.1%増)、当期純利益は201,390千円(前年同期比55.5%増)となりました。

なお、当事業年度より「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)等を適用しております。詳細については「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項(会計方針の変更)」をご参照ください。

事業ごとの売上高及びセグメント利益は以下のとおりになります。

##### (ソリューション事業)

ソリューション事業においては、「Keywordmap」の営業部員の増員及び人材育成が進んだこと、展示会の出展、オウンドメディア「Keywordmap Academy」やウェビナーを活用したマーケティング施策などが順調に進捗しており、新規案件の獲得が堅調に推移しました。一方、カスタマーサクセスチーム1人当たりの担当件数が増加したことにより、十分なサポート・サクセス支援品質を提供できなかったことを要因として、2021年9月以降は解約率が上昇していましたが、人員の拡充や業務効率化の施策が功を奏し、2022年5月以降の解約率は低下に転じました。

「Keywordmap for SNS」についても、営業部員の増員及び人材育成が進んだことにより、新規案件の獲得が順調に推移しました。また、解約率低減のため、カスタマーサクセスチームの体制の強化を行いました。さらに、ユーザーの生産性向上及び成果創出に寄与する機能を実装しました。

その結果、当セグメントの売上高は886,522千円(前年同期比36.6%増)、セグメント利益は206,379千円(前年同期比75.7%増)となりました。

##### (アナリティクス事業)

アナリティクス事業においては、営業部員の増員及びウェビナーやSNSを活用したマーケティング施策が順調に推移したことにより、新規獲得案件が増加しました。また、コンサルタントやデータアナリストの人員増加や育成体制の強化が進んだことや、動画マーケティングコンサルサービスなどの新規サービスの受注が順調に進捗したことにより、契約件数、月額顧客単価ともに増加しました。

その結果、当セグメントの売上高は934,715千円(前年同期比38.3%増)、セグメント利益は86,444千円(前年同期比2.0%増)となりました。

##### 財政状態の状況

##### (資産)

当事業年度末の資産については、前事業年度末に比べて136,214千円増加し、2,025,589千円となりました。

これは主に事業拡大による売掛金の増加（前事業年度比47,771千円の増加）と、ソフトウェアの増加（前事業年度比31,169千円の増加）、敷金及び保証金の増加（前事業年度比102,411千円の増加）、現金及び預金の減少（前事業年度末比80,360千円の減少）によるものであります。

#### （負債）

当事業年度末の負債については、前事業年度末に比べて66,934千円減少し、527,641千円となりました。

これは主に、借入金の減少（前事業年度比92,814千円の減少）と、未払法人税等の減少（前事業年度比15,402千円の減少）、資産除去債務の減少（前事業年度比5,800千円の減少）、人員の増加に伴う未払費用の増加（前事業年度末比19,314千円増加）、未払金の増加（前事業年度末比14,884千円の増加）、外注費の増加による買掛金の増加（前事業年度末比14,329千円の増加）によるものであります。

#### （純資産）

当事業年度末の純資産については、前事業年度末に比べて203,148千円増加し、1,497,948千円となりました。

これは主に、当期純利益の計上による利益剰余金の増加（前事業年度末比201,390千円の増加）と、ストックオプションの行使による資本金及び資本準備金の増加（前事業年度比1,782千円の増加）によるものであります。

#### 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、1,523,509千円となり、前事業年度末残高に比べ80,360千円減少いたしました。なお、当事業年度におけるキャッシュ・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、獲得した資金は185,501千円（前事業年度は289,833千円の収入）となりました。

これは主に、税引前当期純利益295,733千円、減価償却費40,474千円、未払金の増加により32,872千円の増加を計上した一方で、売上債権の増加により47,437千円の減少、法人税等の支払額110,293千円の支出を計上し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174,806千円（前事業年度は26,129千円の支出）となりました。

これは主に、敷金及び保証金の差入による支出102,411千円、無形固定資産の取得による支出72,189千円を計上したこと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）

財務活動により使用した資金は91,055千円（前事業年度は811,056千円の収入）となりました。

これは、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）92,814千円の返済による支出と、新株予約権の行使による株式の発行による収入1,758千円によるものであります。

#### 生産、受注及び販売の状況

##### （a）生産実績

当社はインターネット上での各種サービスの提供を主たる事業としており、また、受注生産形態をとらない事業も多いため、生産実績の記載を省略しております。

##### （b）受注実績

当社はインターネット上での各種サービスの提供を主たる事業としており、また、受注生産形態をとらない事業も多いため、受注実績の記載を省略しております。

##### （c）販売実績

第9期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	販売高(千円)	前年同期比(%)
ソリューション事業	886,522	+36.6
アナリティクス事業	934,715	+38.3
合計	1,821,238	+37.5

- (注) 1. セグメント間取引については相殺消去していません。  
2. 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%以上を占める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

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、本書提出日現在において判断したものであります。

### 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

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ている会計基準に基づき作成されております。その作成には、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積りを必要としております。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、これらの見積りと異なる場合があります。

当社の財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものについては、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 (重要な会計上の見積り)」に記載のとおりであります。

### 経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

#### (売上高)

当事業年度における当社の売上高は、1,805,191千円(前事業年度比37.4%増加)となりました。これは、主に、当社の主力サービスである「Keywordmap」シリーズの販売が順調であること及びビッグデータを活用したデジタルマーケティング全般のコンサルティングサービスの案件数の増加によるものであります。

#### (営業利益)

当事業年度における当社の営業利益は、292,823千円(前事業年度比44.7%増加)となりました。事業拡大に向け新サービスへの先行投資や人材投資を行いました。売上高の堅調な推移がこれを上回りました。

#### (営業外損益・経常利益)

当事業年度における営業外収益は、受取手数料等により433千円となりました。また、営業外費用は、支払利息等1,670千円を計上しました。経常利益は、291,586千円(前事業年度比53.1%増加)となりました。

#### (特別損益・税引前当期純利益・法人税等・当期純利益)

当事業年度における特別利益は資産除去債務履行差額4,438千円を計上。特別損失は、固定資産除却損、固定資産売却損合計291千円を計上しました。その結果、税引前当期純利益は、295,733千円(前事業年度比55.4%増加)となりました。また、法人税、住民税及び事業税並びに法人税等調整額の合計94,342千円を計上したことにより、当事業年度の当期純利益は、201,390千円(前事業年度比55.5%増加)となりました。

#### キャッシュ・フローの状況の分析

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因については、「第2 事業の状況 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 (1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」をご参照ください。

#### 資本の財源及び資金の流動性

当社の所有資金は、運転資金及び事業拡大に伴う、新サービスに関連するソフトウェア等の投資資金となっています。これらの資金については、営業キャッシュ・フローで獲得した自己資金を充当することを基本としておりますが、資金需要及び金利動向等の調達環境を考慮し、金融機関からの借入等、外部資金を調達する場合があります。

また、資金の流動性については、当事業年度末現在、現金及び預金が1,523,509千円あり、事業運営上、必要な資金は確保されていますが、より一層、十分な流動性を維持していく考えであります。

#### 経営成績に重要な影響を与える要因について

当社の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。当社は、常に、事業環境に留意するとともに、組織体制の整備、優秀な人材の確保等により、リスク要因に対応してまいります。

#### 経営者の問題意識と今後の方針について

当社は、あらゆるデータを様々な分析手法で活用し、革新的ソリューションを提供することにより、マーケティングソリューションで日本を代表する会社を創るというビジョンのもと、マーケティングの効率化・品質向上を支援するソリューション事業、データアナリストによるデータ解析、コンサルテーションを実施するアナリティクス事業を拡大してまいりました。

今後の方針としましても、引き続き市場の拡大が見込まれる当該事業領域へ経営資源を投入することで中長期の持続的な成長を目指してまいります。経営者の問題意識と今後の方針につきましては、「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」をご参照ください。

#### 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。

## 4 【経営上の重要な契約等】

### 業務委託基本契約

相手方の名称	契約内容	契約期間
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	「Twitterデータ提供サービス」利用	2019年1月1日から 2019年6月30日まで（自動更新）

## 5 【研究開発活動】

当社はビッグデータと自然言語処理技術等で、顧客のマーケティング課題をデータドリブンに解決し、ビジネスの成果創出を支援しています。主たる事業として、デジタルマーケティングの調査・分析・運用・改善ツール「Keywordmap」シリーズを提供しているため、デジタルマーケティング手法を研究し、クライアントに提供するツールの機能改善を行うことが事業展開上の主要課題として認識しております。社内体制としては、AI・機械学習分野に知見のあるR&D事業開発室のメンバーが中心となり、ソリューション事業及びアナリティクス事業のメンバーと連携して、研究開発活動を行っております。

当事業年度は、「Keywordmap」シリーズの新規案件獲得に寄与する機能開発の研究を目的とした研究開発に取り組んでおり、研究開発に要した費用はソリューション事業において14,654千円(前期実績19,951千円)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等の総額は、77,765千円であり、その主なものは、パソコン等258千円、ソリューション事業における「Keywordmap」シリーズの開発77,507千円であります。

なお、当事業年度において重要な設備の除却、売却はありません。

#### 2 【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、次のとおりであります。

2022年10月31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(千円)				従業員数 (人)
			建物	工具器具 及び備品	ソフトウェア	合計	
本社 (東京都港区)	・ソリューション事業 ・アナリティクス事業 ・全社(共通)	ソフトウェア、業務施設等	566	4,694	85,085	90,346	128(12)
福岡天神ラボ (福岡県福岡市中央区)	・アナリティクス事業	業務施設等					1(1)

- (注) 1. 現在、休止中の主な設備はありません。  
2. 従業員数は就業人員であり、臨時従業員数は( )内に年間平均人数を外数で記載しております。  
3. 本社建物は賃借物件であり、年間賃借料は30,200千円であります。  
4. 福岡天神ラボは2022年7月に開設。  
事務所はレンタルオフィスであり、当事業年度の賃借料は1,032千円であります。  
5. ソフトウェアにはソフトウェア仮勘定が含まれております。

#### 3 【設備の新設、除却等の計画】

##### (1)重要な設備の新設等

事業所名 (所在地)	セグメント の名称	設備の内容	投資予定額		資金調達 方法	着手及び完了予定時期		完成後の 増加能力
			総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社 (東京都港区)	ソリューション事業	ソフトウェア (Keywordmap シリーズ)	118,843	-	増資資金 自己資金	2022年11月	2023年10月	機能強化
本社 (東京都港区)	全社	オフィス内装 費	72,920	-	増資資金	2022年11月	2023年2月	-

(注)完成後の増加能力については、計数的把握が困難であるため、数値は記載しておりません。

##### (2)重要な設備の除去等

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	12,000,000
計	12,000,000

##### 【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2022年10月31日)	提出日現在 発行数(株) (2023年1月27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	3,361,810	3,366,010	東京証券取引所 グロース	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。 また、単元株式数は100株と なっております。
計	3,361,810	3,366,010		

(注) 「提出日現在の発行数」には、2023年1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) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

会社法に基づき発行した新株予約権は次のとおりであります。

	第1回新株予約権
決議年月日	2019年10月18日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 1 当社使用人 3
新株予約権の数(個)	7,950 [6,850] (注) 1
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 23,850 [20,550]
新株予約権の行使時の払込金額(円)	52 (注) 2
新株予約権の行使期間	自 2021年10月22日 至 2029年10月18日
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 52 資本組入額 26
新株予約権の行使の条件	(注) 3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の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) 5

当事業年度の末日(2022年10月31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12月31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. 新株予約権 1個につき目的となる株式数は、当事業年度の末日現在は当社普通株式 3株、提出日の前月末現在も 3株であります。ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割(当社普通株式の無償割当を含む。)又は併合を行う場合には、次の算式により目的となる株式の数を調整し、調整により生じる 1株未満の株数は切り捨てるものとする。

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

2. 新株予約権の割当日後、当社普通株式の株式分割、株式併合を行う場合、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ものとする。

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

また、当社が時価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、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ものとする。

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

なお、上記計算式中の「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から自己株式を控除した数とし、また、自己株式の処分の場合には「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替えるものとする。

3. 新株予約権の行使条件は以下のとおりであります。

新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社又は当社子会社の取締役、監査役又は使用人の地位にあることを要する。ただし、当社又は当社子会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合や、定年退職した場合等、正当な事由がある場合で、当社取締役会において認められたときはこの限りではない。

新株予約権の割当てを受けた者の相続人による新株予約権の行使は認めない。

新株予約権の割当を受けた者は、本新株予約権の権利行使期間中であって、かつ、当社の普通株式が日本証券業協会、東京証券取引所その他(国内国外を問わず)株式公開市場に上場した日の後 6ヶ月を経過した日(以下、当該日を「権利行使可能日」という)から本新株予約権を行使することができる。

#### 4. 新株予約権の取得事由及び条件

当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる吸収分割契約もしくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画が株主総会で承認されたときは、当社は、当社取締役会が別途定める日に、新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が新株予約権の行使の条件に該当しなくなった場合、又は当社所定の書面により新株予約権の全部又は一部を放棄した場合、当社は新株予約権を無償で取得する。

#### 5. 組織再編行為に伴う新株予約権の交付に関する事項

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(以下これらを総称して「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の時点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、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

残存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。

新株予約権の目的た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。

新株予約権の目的た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、本新株予約権の取り決めに準じて決定する。

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2.で定められる行使価額を調整して得られる再編後の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たる再編対象会社の株式の数を乗じて得られる額とする。

新株予約権を行使できる期間

本新株予約権の取り決めに定める新株予約権の行使期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のいずれが遅い日から、本新株予約権の取り決めに定める新株予約権の行使期間の最終日までとする。

新株予約権の行使の条件

本新株予約権の取り決めに準じて決定する。

新株予約権の行使により再編対象会社が株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項

本新株予約権の取り決めに準じて決定する。

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、再編対象会社の取締役会(再編対象会社が取締役会設置会社でない場合には取締役の過半数)の承認を要するものとする。

新株予約権の取得事由及び条件

本新株予約権の取り決めに準じて決定する。

#### 6. 2021年4月16日開催の当社取締役会決議に基づき、2021年5月12日付けをもって普通株式1株を3株に分割したことにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「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」が調整されております。

	第2回新株予約権
決議年月日	2020年1月28日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社新株予約権の受託者 1
新株予約権の数(個)	72,480 [72,180] (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 217,440 [216,540]
新株予約権の行使時の払込金額(円)	52 (注) 3
新株予約権の行使期間	自 2020年1月30日 至 2040年1月29日
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 53.08 資本組入額 26.54
新株予約権の行使の条件	(注) 4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の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) 6

当事業年度の末日(2022年10月31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12月31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. 本新株予約権は、新株予約権1個につき3.24円で有償発行しております。
2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は当事業年度の末日現在は3株、提出日の前月末現在も3株であります。ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割又は併合を行う場合には、次の算式により目的となる株式の数を調整し、調整により生じる1株未満の株数は切り捨てるものとする。  
調整後株式数 = 調整前株式数 × 分割・併合の比率
3. 新株予約権の割当日後、当社普通株式の株式分割、株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げるものとする。

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

また、当社が時価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、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ものとする。

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

なお、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を控除した数とする。

4. 新株予約権の行使条件は以下のとおりであります。
  - (1) 本新株予約権の割当を受けた者(以下、「受託者」という。)は、本新株予約権を行使することができず、かつ、別段の定めがある場合を除き、受託者より本新株予約権の付与を受けた者(以下、「本新株予約権者」という。)のみが本新株予約権を行使できることとする。
  - (2) 本新株予約権者は、本新株予約権の割当日の翌日から行使期間満了日までの期間において、次のいずれかの事由が生じた場合、当該事由発生日以降は、本新株予約権者に発行された本新株予約権の全部について権利行使できないものとする。  
行使価額を下回る価格を発行価格とする当社普通株式の発行又は自己株式の処分が行われた場合(払込金額が会社法第199条第3項・同第200条第2項に定める「特に有利な金額である場合」を除く。)。行使価額を下回る価格を対価として当社普通株式の売買その他の処分取引が行われた場合(但し、当該取引時点における株式価値よりも著しく低いと認められる価格で取引が行われた場合を除く。)。新株予約権の目的である当社普通株式が国内外のいずれかの金融商品取引所に上場され、かつ当該金融商品取引所における当社普通株式の普通取引の終値が、行使価額を下回る価格となった場合。
  - (3) 本新株予約権は、当社普通株式が国内外のいずれかの金融商品取引所に上場されるまでは行使することができない。

- (4) 本新株予約権者は、本新株予約権を取得した時点において当該本新株予約権者が当社又は子会社の取締役若しくは監査役等の役員若しくは使用人、顧問、業務委託先等の社外協力者である場合は、本新株予約権の取得時から権利行使時まで継続して、当社又は子会社の取締役若しくは監査役等の役員若しくは使用人、顧問、業務委託先等の社外協力者のいずれかの地位にあることを要する。但し、任期満了による退任、定年退職等、当社取締役会が正当な理由があるものと認めた場合にはこの限りではない。
- (5) 本新株予約権者が行使期間中に死亡した場合、その相続人は本新株予約権を行使することができない。
- (6) 本新株予約権者は、当該本新株予約権者に次の各号のいずれかに該当する事由が生じた場合には、本新株予約権を行使することができない。但し、当社取締役会が別段の取扱いを定めた場合にはこの限りではない。

禁錮刑以上の刑に処せられた場合

当社と競合する業務を営む会社を直接若しくは間接に設立し、又は当該会社の取締役等の役員若しくは使用人に就任する等、名目を問わず当社と競業した場合(但し、当社の書面による事前の承認を得た場合を除く。)

法令違反その他不正行為により、当社の信用を損ねた場合

差押、仮差押、仮処分、強制執行若しくは競売の申立てを受け、又は公租公課の滞納処分を受けた場合

支払停止若しくは支払不能となり、又は振出し若しくは引き受けた手形若しくは小切手が不渡りになった場合

破産手続開始、民事再生手続開始その他これらに類する手続開始の申立てがあった場合又は自らこれを申し立てた場合

当社の就業規則に違反し、懲戒処分を受けた場合

当社の役員として果たすべき忠実義務等に違反した場合

- (7) 各本新株予約権の一部行使はできない。
- (8) 本新株予約権の質入れ、その他担保権の設定は認めない。

## 5. 新株予約権の取得事由及び条件

- (1) 当社が消滅会社となる合併契約の議案、当社が分割会社となる吸収分割契約の議案若しくは新設分割計画の議案、又は当社が完全子会社となる株式交換契約の議案若しくは株式移転計画の議案が株主総会で承認されたとき(株主総会決議が不要の場合は当該議案につき当社取締役会が決議した場合は)、当社は、当社取締役会が別途定める日に、本新株予約権を無償で取得することができる。
- (2) 本新株予約権者が、上記「新株予約権の行使の条件」に定める規定により本新株予約権の権利行使の条件を欠くこととなった場合又は当社所定の書面により本新株予約権の全部若しくは一部を放棄した場合、当社は本新株予約権を無償で取得する。
- (3) 当社は、当社株主総会が別途取得する日を定めた場合は、当該日が到来することをもって、本新株予約権の全部又は一部を無償で取得する。なお、本新株予約権の一部を取得する場合は、当社取締役会の決議によりその取得する本新株予約権の一部を定める。

## 6. 組織再編行為に伴う新株予約権の交付に関する事項

当社が、合併(合併により当社が消滅する場合に限る。)、会社分割、株式交換及び株式移転(以下総称して「組織再編行為」という。)をする場合、当社は、本新株予約権者に対し、組織再編行為の効力発生日に、それぞれの場合に応じて会社法第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。)の本新株予約権を以下の条件に基づき交付することとする。但し、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。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数  
本新株予約権者が保有する本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。
- (2) 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。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数又はその算定方法  
組織再編行為の条件等を勘案のうえ、本新株予約権の取り決めに準じて目的となる株式の数につき合理的な調整がなされた数とする。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額又はその算定方法  
組織再編行為の条件等を勘案のうえ、本新株予約権の取り決めに準じて行使価額につき合理的な調整がなされた額に、新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数又はその算定方法に従って決定される当該新株予約権の目的とな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。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間  
行使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、行使期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使の条件  
本新株予約権の取り決めに準じて決定する。
- (7) 新株予約権の取得事由及び取得条件  
本新株予約権の取り決めに準じて決定する。
- (8) 新株予約権の譲渡制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会(再編対象会社が取締役会設置会社でない場合には、株主総会と読み替える。)の承認を要するものとする。

- (9) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項  
本新株予約権の取り決めに基づいて決定する。
- (10) その他の条件については、再編対象会社の条件に基づいて決定する。

7. 当社の代表取締役である石松友典は、当社の企業価値の増大を図ることを目的として、当社又は当社関係会社の取締役、従業員及び当社等と継続的な契約関係に有る顧問・業務委託先向けのインセンティブ・プランとして、2020年1月28日開催の臨時株主総会決議に基づき、2020年1月28日付で税理士前山奈津子を受託者として「新株予約権に係る金銭信託」(以下「本信託」という。)を設定しており、当社は本信託に基づき、前山奈津子に対して、2020年1月29日に第2回新株予約権(2020年1月28日臨時株主総会決議)を発行しております。本信託は、当社又は当社関係会社の取締役、従業員及び当社等と継続的な契約関係に有る顧問・業務委託先に対して、その功績に応じて、前山奈津子が、受益者適格要件を満たす者に対して、第2回新株予約権80,000個(本書提出日現在1個当たり3株相当)を分配するというものであり、既存の新株予約権を用いたインセンティブ・プランと異なり、将来の功績評価を基に将来時点でインセンティブの分配の多寡を決定することを可能とし、より一層個人の努力に報いることができるようにするとともに、将来採用された当社又は当社関係会社の取締役、従業員及び当社等と継続的な契約関係に有る顧問・業務委託先に対しても、関与時期によって過度に差が生じることなく同様の基準に従って新株予約権の分配を可能とするものであります。第2回新株予約権の分配を受けた者は、当該第2回新株予約権の発行要項及び取扱いに関する契約の内容に従って、当該新株予約権を行使することができます。

本信託の概要は以下のとおりであります。

名称	第2回新株予約権
委託者	石松 友典
受託者	前山 奈津子
受益者	受益者適格要件を満たす者(受益権確定事由の発生後一定の手続きを経て存在するに至ります。)
信託契約日 (信託期間開始日)	2020年1月28日
信託の種類と新株予約権数	(契約書番号1)10,000個 (契約書番号2)20,000個 (契約書番号3)30,000個 (契約書番号4)20,000個
信託期間満了日	(契約書番号1)10,000個 当社株式が国内のいずれかの金融商品取引所に上場された日から6か月後の応当日 (契約書番号2)20,000個 当社株式が国内のいずれかの金融商品取引所に上場された日から2年後の応当日 (契約書番号3)30,000個 当社株式が国内のいずれかの金融商品取引所に上場された日から4年後の応当日 (契約書番号4)20,000個 当社株式が国内のいずれかの金融商品取引所に上場された日から6年後の応当日
信託の目的	当初、委託者から受託者に対して金銭が信託されましたが、受託者による第2回新株予約権の引受け、払込みにより現時点で(契約書番号1)から(契約書番号4)までのそれぞれにつき第2回新株予約権80,000個(本書提出日現在1個当たり3株相当)が信託の目的となっております。
受益者適格要件	当社又は当社関係会社の取締役、従業員及び当社等と継続的な契約関係に有る顧問・業務委託先のうち、当社が別途定めるポイント付与規程に従い、交付基準日(信託期間満了日)の10営業日前までに、受益候補者の中から本信託の受益者となるべき者を選定し、受益者の確定手続きが完了した後、受益者が確定します。その後、交付日(信託期間満了日の翌営業日)に受益者に対して本新株予約権が給付されます。

8. 2021年4月16日開催の当社取締役会決議に基づき、2021年5月12日付けをもって普通株式1株を3株に分割したことにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「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」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10月12日 (注) 1	999,960	1,000,000		10,000		
2021年5月12日 (注) 2	2,000,000	3,000,000		10,000		
2021年10月25日 (注) 3	328,000	3,328,000	464,710	474,710	464,710	464,710
2021年5月1日～ 2022年10月31日 (注) 4	33,810	3,361,810	891	475,601	891	465,601

(注) 1. 株式分割(1:25,000)によるものであります。

2. 株式分割(1:3)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 3,080円

引受価額 2,833.60円

資本組入額 1,416.80円

払込金総額 929,420千円

4. 2022年5月1日から2022年10月31日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が33,810株、資本金及び資本準備金がそれぞれ891千円増加しております。

5. 2022年11月1日から2022年12月31日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が4,200株、資本金及び資本準備金がそれぞれ109千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2022年10月31日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)							計	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		
					個人 以外	個人			
株主数(人)	-	3	21	34	15	4	1,832	1,909	
所有株式数 (単元)	-	1,422	1,540	13,170	689	11	16,767	33,599	1,910
所有株式数 の割合(%)	-	4.23	4.58	39.20	2.05	0.03	49.90	100	



(6) 【大株主の状況】

2022年10月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (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(%)
石松 友典	神奈川県川崎市中原区	914,200	27.19
株式会社CZ	神奈川県川崎市川崎区駅前本町11番地 2	808,100	24.03
株式会社平企画	東京都港区浜松町二丁目 2 番15号	465,000	13.83
平 大志朗	東京都港区	184,400	5.48
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 1 2 号	125,700	3.73
J P モルガン証券株式会社	東京都千代田区丸の内 2 丁目 7 番 3 号 東京 ビルディング	52,800	1.57
株式会社S B I証券	東京都港区六本木 1 丁目 6 番 1 号	47,800	1.42
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 1)	33,465	0.99
柏木 拳志	大阪府大阪市阿倍野区	23,300	0.69
松井証券株式会社	東京都千代田区麹町 1 丁目 4 番地	15,200	0.45
計		2,669,965	79.42

(注) 上記の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は、次のとおりであります。

株式会社日本カストディ銀行(信託口) 125,700株

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2022年10月31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 3,359,900	33,599	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。また、単元株式数は100株となっております。
単元未満株式	普通株式 1,910		
発行済株式総数	3,361,810		
総株主の議決権		33,599	

【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】

該当事項はありません。

### (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】

該当事項はありません。

### (4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

## 3 【配当政策】

当社は、更なる財務体質の強化や事業拡大及び競争力の確保を経営の重要課題として位置付けております。当社の配当に関する基本方針は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、現時点においては、内部留保の充実を図り、事業拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。そのため、今後の配当実施の可能性及び実施時期等につきましては未定であります。

なお、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、また、期末配当の基準日は毎年10月31日、中間配当の基準日は毎年4月30日とし、このほか基準日を定めて剰余金の配当をすることができる旨を定款に定めております。

## 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、経営の透明性の向上とコンプライアンス遵守の経営を徹底するため、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図りながら、業務の適正を確保するための体制を構築することを重要な課題として位置付けております。

#### 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は、監査役会制度を採用するとともに、会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会及び監査役会を設置し、透明度の高い意思決定、機動的な業務執行並びに適正な監査に対応できる体制を構築しております。

当社が下記体制を採用する理由は、さまざまな機能を持った委員会ないし組織を有することによって、統制活動の有効性が高まると考えるからであります。

#### (a) 取締役会

当社の取締役会は、議長を代表取締役社長・石松友典とし、取締役・平大志朗、雨越仁、山地竜太の4名と社外取締役・小塚裕史の計5名で構成されております。取締役会は、当社の業務執行決定機関であります。取締役会については、原則、月1回の定時開催と、必要に応じて臨時開催を行っております。取締役会では、経営に関する重要事項についての意思決定を行うほか、各取締役からそれぞれが管掌する分野における業務執行状況の報告を受け、取締役の業務執行の監督を行うと共に、経営に関する諸問題の討議の場となっております。

#### (b) 監査役会

当社の監査役会は、議長を常勤監査役・外石正行とし、非常勤監査役・深野竜矢、木山二郎の2名、合計3名で構成され、毎月開催される定時監査役会に加え、必要に応じて臨時監査役会を開催しております。監査役会においては、監査計画の策定、監査実施状況等、監査役相互の情報共有を図っております。

なお、監査役は、取締役会及びその他重要な会議に出席するほか、監査計画に基づき稟議書等の重要文書の閲覧、役職員への質問等の監査手続を通して、経営に対する適正な監視を行っております。また、内部監査担当者及び会計監査人と緊密な連携を取り、監査の実効性と効率性の向上に努めております。

#### (c) 幹部会

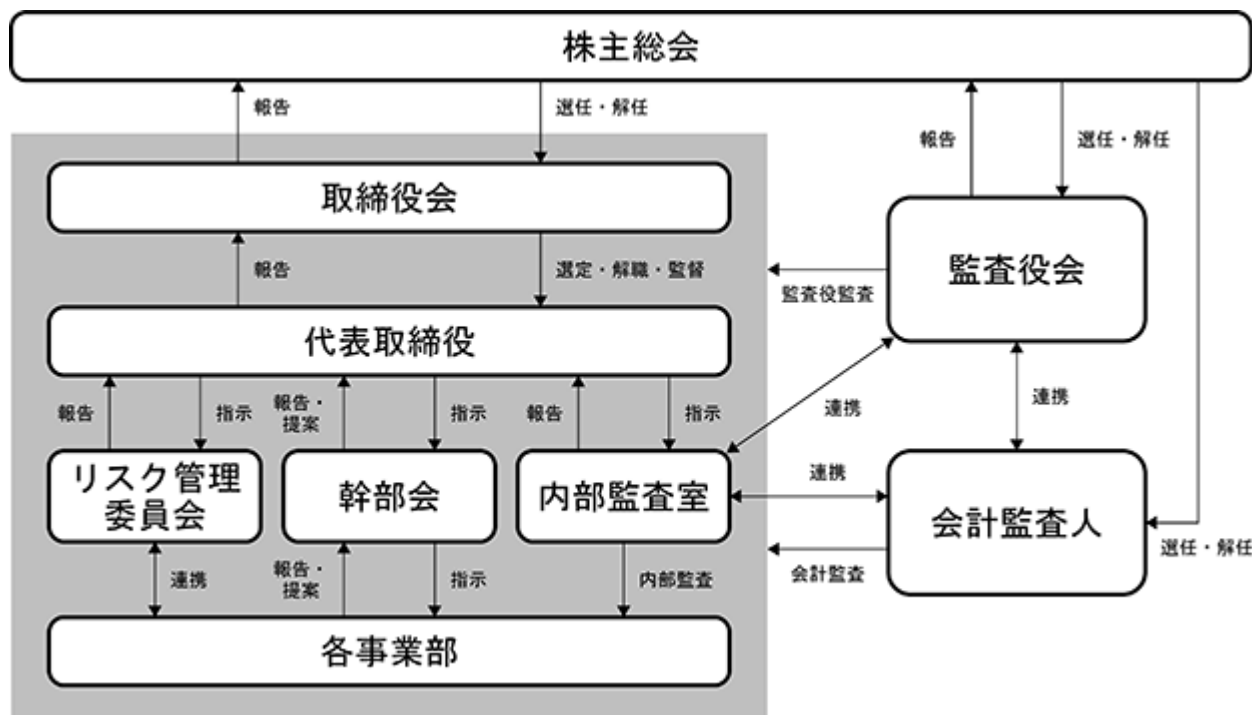
当社の幹部会は、社外取締役を除く取締役、各本部長及び各部長で構成され、原則月1回開催しております。会社経営全般に係る事案の協議及び決議、中期事業計画並びに予算実績進捗の共有を行い、業務執行の効率化を図っております。

#### (d) リスク管理委員会

当社は、全社的なリスク管理推進に関わる課題・対応策を協議・承認する組織として、リスク管理委員会(委員長：代表取締役)を設置しております。リスク管理委員会は、原則として年4回以上開催しております。

会社の機関・内部統制の関係図

当社の機関・内部統制の関係は次の図表のとおりです。



内部統制システムの整備の状況

当社は、内部統制システムの整備に関する基本方針について、次のとおり定めております。

(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

- ・取締役及び従業員は、「会社理念」「ビジョン」「ミッション」「Core Value」に基づき、社会的な要請に応える適法かつ公正な事業活動に努める。
- ・取締役会は、「取締役会規程」に則り会社の業務執行の意思決定をする。
- ・代表取締役社長は、「取締役会規程」に則り取締役会から委任された会社の業務執行の決定を行うとともに、かかる決定、取締役会決議、「取締役会規程」に従い職務を執行する。
- ・取締役会が取締役職務の執行を監督するため、取締役は会社の業務執行状況を「取締役会規程」に則り取締役会に報告するとともに、他の取締役の職務執行を相互に監視・監督する。
- ・内部監査担当部門は、内部統制の評価並びに業務の適正性及び有効性について監査する。
- ・取締役は、重大な法令違反その他法令及び社内規程の違反に関する重要な事実を発見した場合には、直ちに監査役に報告するとともに、遅滞なく取締役会において報告する。
- ・使用人に対し、当社の事業に適用される法令等を識別し、法的要求事業を遵守する基盤を整備するとともに、必要な教育や啓発を定期的実施する。また、関連する法規の制定・改正、当社及び他社で重大な不祥事、事故が発生した場合等においては、速やかに必要な研修を実施する。
- ・経営管理本部は「内部通報規程」に則り内部通報制度の利用を促進し、法令違反又は「Core Value」を阻害するような問題の早期発見に努める。
- ・監査役は、独立した立場から、内部統制システムの構築・運用状況を含め、取締役の職務執行を監査する。
- ・反社会的勢力とは取引関係も含めて一切の関係を遮断し、反社会的勢力からの不当要求に対しては、組織全体として毅然とした対応をとる。

(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

- ・取締役の職務の執行に係る情報については、法令及び「文書管理規程」に基づき作成・保存するとともに、必要に応じて取締役、監査役等が閲覧、謄写可能な状態にて管理する。
- ・情報セキュリティについては、取締役及び従業員は「情報セキュリティ管理規程」を遵守し、会社保有情報等の適切な活用・保全・運用に努める。
  
- ・株主総会議事録、取締役会議事録、事業運営上の重要事項に関する決裁書類など取締役の職務の執行に必要な文書については、取締役及び監査役が常時閲覧することができるよう検索可能性の高い方法で保存、管理する。
- ・個人情報については、法令及び「個人情報取扱規程」、「特定個人情報取扱規程」に基づき厳重に管理する。

(c) 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- ・代表取締役社長の下に組織横断的リスク状況の監視並びに全社的な対応は経営管理本部が行い、各部門所管業務に付随するリスク管理は担当部署が行うこととする。
- ・全社的なリスク管理推進に関わる課題・対応策を協議・承認する組織として、取締役会の下にリスク管理委員会(委員長：代表取締役)を設置する。リスク管理委員会は、原則として年4回以上開催する。
- ・各担当部署は、「リスク管理規程」に基づき、新たに生じたリスクについては、速やかに対応責任者となる取締役を定める。
- ・各部門の責任者は、それぞれが自部門に整備するリスクマネジメントの体制の下、担当職務の業務内容を整理し、内在するリスクを把握、分析、評価したうえで適切な対策を実施するとともに、かかるリスクマネジメント状況を監督し、定期的に見直す。
- ・当社の経営に重大な影響を与えるリスクが発現した場合に備え、「リスク管理規程」、「コンプライアンス規程」を制定・施行し、あらかじめ必要な対応方針を整備し、発現したリスクによる損失を最小限にとどめるために必要な対応を行う。
- ・監査役及び内部監査担当部門は、統合リスクマネジメント体制の実効性について監査する。

(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

- ・取締役については、経営責任を明確にし、経営環境の変化に迅速に対応できるようにするため、取締役を適正な員数に保つ。
- ・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の基礎として、取締役会を月1回定期に開催するほか、必要に応じて適宜に開催する。
- ・経営幹部の合意形成の場として「幹部会」を設置する。
- ・取締役会は、中期経営計画及び年度経営計画を策定し、代表取締役社長以下の取締役はその達成に向けて職務を遂行し、取締役会がその実績管理を行う。
- ・取締役会は、取締役会が定める経営機構及び業務分掌に基づき、代表取締役、取締役に業務の執行を委任する。また、取締役は、担当領域の具体的な目標・予算を決定するとともに効率的な業務執行体制を構築する。

(e) 当社における業務の適正を確保するための体制

- ・当社は、当社の企業倫理に従い、自社の諸規程を定める。
- ・内部監査責任者は、当社の法令及び定款、規程の遵守体制についての監査を実施し、当社の業務全般にわたる内部統制の有効性と妥当性を確保する。

(f) 財務報告の信頼性を確保するための体制

- ・ 当社の財務報告に係る内部統制については、金融商品取引法その他適用のある法令に基づき、評価、維持、改善等を行う。
- ・ 取締役会は、担当取締役に対し、当社全体で達成すべき数値目標を定め、リスクを管理し法令遵守体制を構築する権限と責任を与え、事業部はこれらを横断的に推進し、管理する。
- ・ 代表取締役社長は、財務報告の信頼性を確保するための内部統制システムの整備を経営上の最重要事項の一つと位置付け、財務報告の信頼性確保を推進する。
- ・ 財務報告における虚偽記載リスクを低減し、未然に防ぐよう管理することで、内部統制が有効に機能する体制構築を図る。
- ・ 必要に応じて金融商品取引法等の関連法令との適合性を考慮したうえ、諸規程の整備及び運営を行う。
- ・ 各部門は自らの業務の遂行に当たり、職務分離による牽制、日常モニタリング等を実施し、財務報告の適正性の確保に務める。

(g) 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における当該使用人に関する事項

当社では、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、取締役会は監査役と協議のうえ、監査役を補助すべき使用人を指名することができる。

(h) 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項

- ・ 監査役が指定する補助すべき期間中は、指名された使用人に対する指揮権は監査役が持ち、取締役の指揮命令は受けないものとする。人事考課は監査役が行い、人事異動、処遇については、監査役と取締役が協議する。
- ・ 当社は、監査役の職務を補助すべき使用人に関し、監査役の指揮命令に従う旨を当社の役員及び従業員に周知徹底する。

(i) 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

- ・ 取締役は、その職務の執行状況について、取締役会等の重要会議を通じて監査役に定期的に報告を行うほか、必要の都度、遅滞なく報告する。
- ・ 取締役及び使用人は、監査役の求めに応じて、速やかにその職務の執行状況その他に関する報告を行う。
- ・ 取締役及び使用人は、会社に著しい損害を及ぼした事実又は、及ぼすおそれのある事実を発見した場合は、直ちに監査役に報告する。
- ・ 重要な決裁書類は、監査役の閲覧に供する。
- ・ 経営管理本部長は、内部通報制度の運用状況を確認するとともに、監査役に定期的に報告する。

(j) 前号の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、監査役に対する職務の執行状況その他に関する報告を行った当社の役員及び従業員に対し、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを行うことを禁止し、その旨を当社の役員及び従業員に周知徹底する。また、内部通報制度に基づく通報も同様とする。

(k) その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- ・ 監査役の監査機能の向上のため、社外監査役の選任に当たっては、専門性のみならず独立性を考慮する。
- ・ 監査役は代表取締役社長と定期的に会合を持ち、監査上の重要課題について情報・意見交換を行う。
- ・ 監査役は、職務の遂行に当たり必要な場合には、顧問弁護士又は公認会計士等の外部専門家と連携を図る。
- ・ 監査役は、取締役会に出席するほか、必要と認める重要な会議に出席する。
- ・ 監査役は、随時経理システム、ワークフローによる決裁、報告システム等あらゆる情報系のシステム内の情報を閲覧することができる。
- ・ 監査役は、月1回定時に監査役会を開催するほか、必要に応じて臨時に開催し、監査実施状況等について情報交換及び協議を行うとともに、外部監査人から定期的に会計監査に関する報告を受け、意見交換を行う。
- ・ 監査役が職務の執行のために合理的な費用の支払いを求めたときは、これに応じる。

(l) 反社会的勢力排除に向けた基本的な体制

当社は、反社会的勢力との関係遮断に関する社内対応、手順を明確にすることを目的として制定した「反社会的勢力排除規程」に基づき行動する。

(m) リスク管理体制の整備状況及びコンプライアンス体制の整備状況

当社は、想定される事業上のリスクを最小限に抑えるために、社内規程及び各種マニュアル等に沿った業務を行うことで、社内における牽制機能を働かせております。また、必要に応じて弁護士、公認会計士、税理士等の外部専門家の助言を受けられる体制を整えており、リスクの未然防止と早期発見に努めております。

社外取締役及び監査役との責任限定契約の締結

当社は社外取締役及び監査役との間で会社法第427条第1項の規定に基づき、法令の定める額を損害賠償責任の限度額として責任限定契約を締結しております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該社外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かつ重大な過失がないときに限られます。

取締役の定数

当社の取締役は7名以内とする旨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定款に定めております。

取締役及び監査役の責任免除

当社は取締役及び監査役が期待された役割を十分に発揮することができるようにするため、会社法第426条第1項の規定に基づき、取締役会の決議によって法令の定める範囲内で責任を免除することができる旨を定款で定めております。



#### 取締役会で決議できる株主総会決議事項

##### a . 自己の株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議によって市場取引等により自己の株式を取得することができる旨を定款に定めています。これは、機動的な資本政策の遂行を可能とすることを目的とするものです。

##### b . 中間配当

当社は、会社法第454条第5項の規定により、毎年4月30日を基準日として、取締役会の決議によって、株主又は登録株式質権者に対し、中間配当金として剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めています。これは、株主への機動的な利益還元を可能とすることを目的とするものです。

##### c . 剰余金の配当等の決定機関

当社は、剰余金の配当等会社法第459条第1項の各号に定める事項については、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って定めることとする旨を定款に定めています。これは、資本政策及び配当政策等を機動的に行えるようにすることを目的とするものです。

#### 株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める株主総会の特別決議要件について、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3分の2以上をもって行う旨定款に定めております。これは、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を目的とするものであります。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性7名 女性1名 (役員のうち女性の比率12.5%)

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 兼 ソリューション事業本部長	石松 友典	1980年5月13日	2004年4月 株式会社エキスパートスタッフ 入社 2005年10月 ソシエテ ジェネラル証券 入社 2007年10月 JPモルガン証券株式会社 入社 2009年4月 スタンダードチャータード銀行 入行 2009年10月 フィート株式会社 代表取締役 2012年1月 株式会社Speee 入社 2014年4月 当社 設立 代表取締役(現任) 2019年10月 株式会社C Z 設立 代表取締役(現任) 2022年2月 当社ソリューション事業本部長(現任)	(注) 3	1,722,300 (注) 5, 7
取締役副社長 兼 R&D事業開発室長	平 大志朗	1987年9月29日	2009年11月 株式会社コーポ・ホールディングス 入社 2011年7月 シックスサイド株式会社 入社 2012年8月 株式会社Speee 入社 2014年4月 当社 入社 取締役(現任) 2018年4月 当社 ソリューション事業本部長 2018年10月 当社 取締役副社長(現任) 2019年10月 株式会社平企画 設立 代表取締役(現任) 2022年2月 当社 事業開発(R&D含む)(現任)	(注) 3	649,400 (注) 6, 7
取締役経営管理本部長	雨越 仁 (戸籍上の氏名: 渡辺 仁)	1981年3月3日	2003年4月 BNPパリバ証券株式会社 入社 2007年4月 JPモルガン証券株式会社 入社 2012年3月 三井物産株式会社 入社 2016年1月 公認会計士登録 2017年4月 フリー株式会社 入社 2017年10月 株式会社MILIZE 入社 2018年10月 当社 入社 経営管理本部長(現任) 2018年10月 当社 取締役(現任) 2022年9月 株式会社スカイマティクス 社外監査役(現任)	(注) 3	14,880
取締役アナリティクス事業本部長	山地 竜太	1987年5月24日	2010年4月 株式会社テンポスバスターズ 入社 2013年6月 カンボジアにて複数事業の立上げ・運営に参画 2015年11月 当社 入社 2018年4月 当社アナリティクス事業本部長(現任)	(注) 3	6,900
社外取締役	小塚 裕史	1964年8月5日	1989年4月 株式会社野村総合研究所 入社 2000年6月 ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社 入社 2007年9月 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン 入社 2010年12月 株式会社アクセル(現 株式会社ICMG) 入社 2012年8月 株式会社ベイカレント・コンサルティング 執行役員 2016年4月 同社 取締役 2018年11月 株式会社ストラドル 取締役 2019年1月 株式会社デジタル・コネクト 代表取締役(現任) 2020年1月 当社 取締役(現任) 2022年11月 株式会社グッドバッチ 社外取締役(現任)	(注) 3	1,100

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
監査役 (常勤)	外石 正行	1958年12月21日	1982年4月 荏原インフィルコ株式会社(現水ing株式会社) 入社 1986年3月 株式会社図研 入社 1988年2月 日本合同ファイナンス株式会社(現株式会社ジャフコグループ) 入社 1994年8月 ジャフココンサルティング株式会社 出向 2001年6月 同社 取締役 2010年3月 株式会社バンクテックジャパン(現株式会社プリマジェスト) 入社 2018年1月 合同会社Y'sびらざ 代表社員(現任) 2018年3月 株式会社アールキューブ(現株式会社エニマリ)常勤監査役 2019年1月 当社 監査役(現任) 2020年1月 株式会社Cajon社外監査役(現任) 2022年2月 トライポッドワークス株式会社 社外監査役(現任)	(注)4	4,500
監査役	深野 竜矢	1980年10月7日	2005年10月 あずさ監査法人(現有限責任あずさ監査法人) 入所 2008年9月 株式会社KPMG FAS 入社 2011年10月 深野公認会計士事務所 開業 2014年5月 株式会社Stand by C 取締役 2014年5月 ランクラウド株式会社(現 mayForce株式会社) 代表取締役 2014年12月 税理士法人Stand by C(現 税理士法人ZeLo) 代表社員(現任) 2017年7月 WAmazing株式会社 社外監査役(現任) 2017年8月 トライリングス株式会社 監査役 2018年7月 一般社団法人日本クラウドファンディング協会 代表理事 2018年10月 当社 監査役(現任) 2019年3月 株式会社シナリオテクノロジーミカガミ 監査役 2020年8月 ZeLo FAS株式会社 代表取締役(現任) 2021年1月 株式会社タイミー 社外監査役(現任)	(注)4	
監査役	木山 二郎	1983年9月15日	2009年12月 弁護士登録(第二東京弁護士会) 2010年1月 森・濱田松本法律事務所 入所 2014年10月 電力広域的運営推進機関 出向(設立準備組合時代を含む) 2017年11月 株式会社アールキューブ(現株式会社エニマリ)社外監査役 2020年1月 当社 監査役(現任) 2021年1月 森・濱田松本法律事務所パートナー(現任)	(注)4	
計					2,399,080

- (注) 1. 取締役小塚裕史は、社外取締役であります。  
2. 監査役外石正行、深野竜矢及び木山二郎は、社外監査役であります。  
3. 取締役の任期は、2021年3月19日開催の臨時株主総会終結の時から選任後2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. 監査役の任期は、2021年3月19日開催の臨時株主総会終結の時から選任後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. 代表取締役社長石松友典の所有株式数には、同氏の資産管理会社である、株式会社CZが保有する株式数を含んでおります。  
6. 取締役副社長平大志朗の所有株式数には、同氏の資産管理会社である、株式会社平企画が保有する株式数を含んでおります。  
7. 当社は2021年5月12日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。

## 社外役員の状況

当社では、社外取締役1名及び社外監査役3名を選任しております。

- (a) 社外取締役及び社外監査役の員数並びに当社との人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係  
当社の社外取締役1名、社外監査役3名との間には人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。
- (b) 社外取締役又は社外監査役が提出会社の企業統治において果たす機能及び役割  
取締役の小塚裕史は、事業会社の取締役を務めた経験を有しており、豊富な知見から経営戦略をはじめとした会社経営に関する助言・提言を期待し、社外取締役として選任しております。  
監査役外石正行は、様々な会社の役員を歴任し、その経歴を通じて培った経営の専門家としての経験・見識からの視点に基づく経営の監督とチェック機能を期待し、社外監査役として選任しております。  
監査役深野竜矢は、公認会計士・税理士として財務及び会計に関する豊富な知識や経験を有していることから、社外監査役として選任しております。  
監査役木山二郎は、弁護士として企業法務に精通し、その専門家としての豊富な経験、法律に関する高い見識等を有していることから、社外監査役として選任しております。
- (c) 社外取締役及び社外監査役の独立性の基準又は方針及び選任状況に関する提出会社の考え方  
当社では社外役員を選任するための独立性に関する基準、又は方針として特段の定めはありませんが、東京証券取引所における独立役員に関する判断基準を参考のうえ、一般株主と利益相反が生じる恐れのない社外取締役及び社外監査役を選任しております。
- (d) 社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、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、取締役会を通じて内部監査の状況、会計監査の状況及びその結果について適宜報告を受け、必要に応じて説明を求めること等により、経営監督機能としての役割を担っております。  
内部監査担当者と監査役は、定期的に内部監査の実施状況等について情報交換を行っており、監査計画及び監査結果等について共有し、業務改善に向けた協議を行うなど、監査の実効性及び効率性の向上を図っております。  
内部監査担当者、監査役及び会計監査人は、必要に応じて面談を実施することにより、監査実施内容や評価結果等固有の問題点の情報共有、相互の監査結果の説明及び報告に関する連携を行い、監査の質的向上を図っております。

### (3) 【監査の状況】

#### 監査役監査の状況

##### (a) 監査役会の人員、活動状況

当社の監査役会は、常勤監査役1名及び非常勤監査役2名で構成されており、全員が社外監査役であります。なお、常勤監査役外石正行は、様々な会社の役員を歴任し、その経歴で培った経営の専門家としての経験・見識を有しております。監査役深野竜矢は、公認会計士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有しております。監査役木山二郎は、弁護士として企業法務に関する相当程度の知見を有しております。

監査役会は、原則毎月1回開催するとともに、必要に応じて適宜開催するものとし、監査等に関する重要な事項についての報告、協議及び決議を行うほか、監査役間で情報の共有を図っております。また、監査役会で策定した監査方針及び計画に基づき、取締役会その他の重要な会議へ出席し、経営の監視機能強化を図るとともに、必要に応じて取締役及び従業員からその職務執行に関する説明を受け、重要な決裁書類を閲覧し、取締役の職務執行及び意思決定についての適法性・適正性を監査しております。

監査役と内部監査担当者は、日々の業務監査においても情報共有をしており、連携した監査体制を実現し、会計監査人とも、適宜に会合を設けて、監査実施状況について、報告及び説明を受けるとともに、適時に協議、意見を共有しております。

監査役と会計監査人は四半期ごとに情報共有及び意見交換を実施し、監査の効果的かつ効率的な実施をしております。会計監査人による監査上の主要な検討事項(KAM)については、当社の経営者の重要な判断に伴う財務諸表の領域に大きく影響を及ぼすと考えられる項目を中心に会計監査人と相互に情報を共有し、意見交換を

行っております。

(b) 監査役会の開催回数及び出席回数

また、当事業年度においては、当社は、原則として月1回監査役会を開催し進捗状況等の共有を図っております。

区分	氏名	開催回数	出席回数（出席率）
常勤監査役	外石 正行	13回	13回（100%）
非常勤監査役	深野 竜矢	13回	13回（100%）
非常勤監査役	木山 二郎	13回	13回（100%）

(c) 常勤監査役の活動状況

常勤監査役は「(a) 監査役会の人員、活動状況」に記載の活動に加えて、経営管理本部長及び経営管理本部の部員と定期的にミーティングを設けて、業務上の重要な事項の報告を受け、必要に応じて意見交換を行っております。

内部監査の状況

内部監査は、代表取締役直轄である内部監査室が担当しております。年間計画に従い、業務執行の合理性・効率性・妥当性等について全部門を対象に監査しております。監査の結果は、代表取締役社長に報告され、被監査部門に対しては改善事項の指摘を行い、フォローアップ監査により改善状況のモニタリングを実施しております。

なお、内部監査室担当者、監査役及び会計監査人は適宜打合せを行い、情報共有や相互の協力等の連携を図っております。

会計監査の状況

当社は、東陽監査法人と監査契約を締結しております。同監査法人及び当社監査に従事する同監査法人の業務執行社員との間には、特別の利害関係はありません。

当社の会計監査業務を執行した公認会計士の氏名及び会計監査業務に係る補助者の構成は以下のとおりであります。

(a) 監査法人の名称

東陽監査法人

(b) 継続監査期間

2019年10月期以降の4年

(c) 会計監査業務を執行した公認会計士の氏名

指定社員 業務執行社員 太田 裕士

指定社員 業務執行社員 大島 充史

(d) 会計監査業務に係る補助者の構成

公認会計士 9名

その他 2名

(e) 監査法人の選定方針と理由

当社は、会計監査人の選定に関しては、監査法人の独立性、専門性及び品質管理体制等を総合的に勘案し、職務の遂行が適正に行われることを確認する方針とし、当該基準を満たし、高品質な監査を維持しつつ効率的な監査業務の運営が期待できることから、東陽監査法人を会計監査人として選定しております。なお、監査役会は、会計監査人が会社法第340条1項各号に定める項目に該当すると認められる場合は、会計監査人の解任を検討いたします。また、監査役会は、会計監査人の職務遂行状況を考慮し、株主総会への会計監査人の解任、不再任に関する議案の提出の要否の検討を每期行ってまいります。

(f) 監査役及び監査役会による監査法人の評価

監査役及び監査役会は、会計監査人に対して評価を行っております。会計監査人が独立の立場を保持し、かつ適正な監査を実施しているかを監視・検証しております。当社の会計監査人である東陽監査法人につきましては、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の内容

区分	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)
提出会社	18,000	1,800	20,000	

(注) 前事業年度における非監査業務の内容は、新規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

監査報酬は、監査予定時間及び業務の特性等を考慮し、監査役会の同意を受けて決定しております。

(e) 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、取締役、関連部署及び会計監査人から必要な資料を入手するとともに、報告の聴取を通じて、会計監査人の監査計画の内容、報酬見積りの算出根拠などを確認し、検討の結果、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】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する事項

取締役の報酬限度額は、2020年1月27日開催の定時株主総会において年額200,000千円以内(同株主総会終結時の取締役の員数は4名。)、監査役の報酬額は年額20,000千円以内(同株主総会終結時の監査役の員数は3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、監査役の報酬額は監査役会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

各取締役の報酬等の額については、株主総会が決定した報酬等総額の限度内において、担当職務、業績、貢献度等を総合的に考慮して、取締役会にて決定しております。

当事業年度における各取締役の報酬等の額は、2022年1月28日開催の取締役会にて決議しております。

当該事業年度にかかる取締役の報酬等の内容が当該方針に沿うものであると取締役会が判断した理由

取締役の個人別報酬等の内容の決定にあたっては、各取締役の業績向上意欲等を保持し、且つ、同業他社の水準、当社の経営内容及び当社の従業員給与とのバランス、前事業年度の経営成績を考慮し、取締役会にて総合的な議論検討を行っており、決定方針に沿うものであると判断しております。

監査役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針に関する事項

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、各監査役の常勤、非常勤の別や業務分担等を基に、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	左記のうち 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く。)	61,920	61,920				3
監査役 (社外監査役を除く。)						
社外役員	16,110	16,110				4

役員ごとの報酬等の総額等

役員ごとの報酬等の総額は、報酬等の総額が1億円以上であるものが存在しないため、記載を省略しております。

使用人兼務役員の使用人分給与のうち、重要なものの項目

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

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」(昭和38年大蔵省令第59号。以下「財務諸表等規則」という。)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11月1日から2022年10月31日まで)の財務諸表について、東陽監査法人の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おりません。

### 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体制を整備するため、監査法人との連携や、各種団体等が主催するセミナーに積極的に参加しております。



## 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10月31日)	当事業年度 (2022年10月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,603,870	1,523,509
受取手形	2,365	-
売掛金	140,195	187,967
前渡金	5,500	21,521
前払費用	20,893	41,094
未収入金	1,115	190
その他	59	37
貸倒引当金	514	481
流動資産合計	1,773,485	1,773,839
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	1 5,001	1 566
工具、器具及び備品（純額）	1 9,314	1 4,694
有形固定資産合計	14,315	5,260
無形固定資産		
ソフトウェア	40,444	71,614
ソフトウェア仮勘定	5,317	13,471
無形固定資産合計	45,762	85,085
投資その他の資産		
敷金及び保証金	24,361	126,772
繰延税金資産	31,406	34,631
長期前払費用	44	-
破産更生債権等	412	685
貸倒引当金	412	685
投資その他の資産合計	55,811	161,403
固定資産合計	115,890	251,750
資産合計	1,889,375	2,025,589

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年10月31日)	当事業年度 (2022年10月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	39,092	53,422
1年内返済予定の長期借入金	92,814	80,012
未払金	34,262	49,146
未払費用	53,804	73,119
未払法人税等	85,488	70,086
未払消費税等	45,819	42,703
前受金	37,287	35,529
賞与引当金	36,526	42,314
預り金	12,057	9,697
流動負債合計	437,154	456,032
固定負債		
長期借入金	151,621	71,609
資産除去債務	5,800	-
固定負債合計	157,421	71,609
負債合計	594,575	527,641
純資産の部		
株主資本		
資本金	474,710	475,601
資本剰余金		
資本準備金	464,710	465,601
資本剰余金合計	464,710	465,601
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	355,120	556,510
利益剰余金合計	355,120	556,510
株主資本合計	1,294,540	1,497,713
新株予約権	259	234
純資産合計	1,294,800	1,497,948
負債純資産合計	1,889,375	2,025,589

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
売上高	1,313,545	1,805,191
売上原価	393,439	493,844
売上総利益	920,106	1,311,346
販売費及び一般管理費	1、 2 717,728	1、 2 1,018,523
営業利益	202,378	292,823
営業外収益		
受取利息	5	13
受取手数料	580	400
還付加算金	164	-
その他	103	20
営業外収益合計	853	433
営業外費用		
支払利息	2,553	1,660
株式交付費	10,190	-
その他	15	9
営業外費用合計	12,759	1,670
経常利益	190,471	291,586
特別利益		
資産除去債務履行差額	-	4,438
特別利益合計	-	4,438
特別損失		
固定資産除売却損	3 122	3 291
特別損失合計	122	291
税引前当期純利益	190,348	295,733
法人税、住民税及び事業税	73,867	97,567
法人税等調整額	13,062	3,224
法人税等合計	60,804	94,342
当期純利益	129,544	201,390

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)		当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費		158,962	35.2	179,156	30.9
経費	1	293,148	64.8	401,533	69.1
合計		452,111	100.0	580,689	100.0
他勘定振替高	2	58,672		86,844	
当期売上原価		393,439		493,844	

(注) 1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
外注費	132,600千円	178,456千円
サーバー費	75,454千円	105,200千円
支払手数料	37,209千円	50,432千円
減価償却費	21,535千円	34,252千円

2 他勘定振替高の内容は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
研究開発費	19,951千円	14,654千円
ソフトウェア	38,720千円	72,189千円
計	58,672千円	86,844千円

(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11月 1日 至 2021年10月31日)

(単位：千円)

	株主資本						新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	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	10,000			225,575	225,575	235,575	259	235,835
当期変動額								
新株の発行	464,710	464,710	464,710			929,420		929,420
新株の発行（新株予約権の行使）						-		-
当期純利益				129,544	129,544	129,544		129,544
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）							-	-
当期変動額合計	464,710	464,710	464,710	129,544	129,544	1,058,965	-	1,058,965
当期末残高	474,710	464,710	464,710	355,120	355,120	1,294,540	259	1,294,800

当事業年度(自 2021年11月 1日 至 2022年10月31日)

(単位：千円)

	株主資本						新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	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	474,710	464,710	464,710	355,120	355,120	1,294,540	259	1,294,800
当期変動額								
新株の発行						-		-
新株の発行（新株予約権の行使）	891	891	891			1,782		1,782
当期純利益				201,390	201,390	201,390		201,390
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）							24	24
当期変動額合計	891	891	891	201,390	201,390	203,172	24	203,148
当期末残高	475,601	465,601	465,601	556,510	556,510	1,497,713	234	1,497,948

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	190,348	295,733
減価償却費	29,249	40,474
貸倒引当金の増減額(は減少)	594	240
賞与引当金の増減額(は減少)	17,240	7,224
受取利息及び受取配当金	5	13
支払利息	2,553	1,660
資産除去債務履行差額		4,438
固定資産除売却損益(は益)	122	291
売上債権の増減額(は増加)	35,919	47,437
仕入債務の増減額(は減少)	16,558	14,329
未払金の増減額(は減少)	9,976	32,872
未払消費税等の増減額(は減少)	21,102	3,115
未払法人税等(外形標準課税)の増減額(は減少)	12,129	2,676
株式交付費	10,190	-
その他	1,998	37,684
小計	276,139	297,460
利息及び配当金の受取額	5	13
利息の支払額	2,540	1,678
法人税等の還付額	16,806	-
法人税等の支払額	578	110,293
営業活動によるキャッシュ・フロー	289,833	185,501
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	6,074	258
無形固定資産の取得による支出	38,720	72,189
敷金及び保証金の差入による支出	-	102,411
敷金及び保証金の返還による収入	18,595	-
その他	70	52
投資活動によるキャッシュ・フロー	26,129	174,806
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	114,086	92,814
株式の発行による収入	929,420	-
上場関連費用の支出	4,278	-
新株予約権の行使による株式の発行による収入		1,758
財務活動によるキャッシュ・フロー	811,056	91,055
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	1,074,760	80,360
現金及び現金同等物の期首残高	529,109	1,603,870
現金及び現金同等物の期末残高	1 1,603,870	1 1,523,509

## 【注記事項】

### (重要な会計方針)

#### 1. 固定資産の減価償却の方法

##### (1) 有形固定資産

定率法を採用しております。

ただし、建物（附属設備を除く）及び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、主要な耐用年数は次のとおりです。

建物	3年
工具、器具及び備品	3年～15年

##### (2) 無形固定資産

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（3～5年）に基づいております。

#### 2. 引当金の計上基準

##### (1) 貸倒引当金

債権の貸倒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、支給見込額の当事業年度負担額を計上しています。

#### 3. 収益及び費用の計上基準

当社と顧客との契約から生じる主な収益に関する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) ソフトウェア利用サービスの提供による収益

当社では「Keywordmap」「Keywordmap for SNS」等のデジタルマーケティングの調査・分析・運用ツールの提供を行うことを履行義務として識別しております。契約期間に応じて履行義務が充足されるため、当該期間で収益を認識しております。

##### (2) コンサルティングサービスの提供による収益

クライアントのビジネス目標に応じて、施策の提案、代行、効果測定、改善まで全フローをサポートするマーケティングコンサルティングサービスの提供を行うことを履行義務として識別しております。サービス提供期間にわたり履行義務が充足されるため、当該期間で収益を認識しております。

##### (3) コンテンツ制作提供による収益

コンテンツ制作による収益は、記事、コンテンツ構成案、画像、動画等を引渡すことを履行義務として識別しております。クライアントによる納品物の検収がなされた時点で、履行義務が充足されるため、当該時点で収益を認識しております。

##### (4) エキスパートソーシング売上

フリーランスの人材をクライアントに紹介するサービスであり、サービスの提供期間内の各種サポートを履行義務として識別しております。サービス提供期間にわたり履行義務が充足されるため、当該期間で収益を認識しております。

また、当取引は、財又はサービスの提供に対して主たる責任を有していないこと等により、代理人取引に該当します。そのため、顧客から受け取る額から取引先に支払う額を控除した純額で収益を認識することとしております。

#### 4. 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リスクしか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投資からなっております。

##### (重要な会計上の見積り)

会計上の見積りにより当事業年度に係る財務諸表にその額を計上した項目であって、翌事業年度に係る財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性があるものは、次のとおりです。

##### 繰延税金資産の回収可能性

##### (1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
繰延税金資産	31,406	34,631

##### (2) 会計上の見積りの内容に関する理解に資する情報

当社は、将来の課税所得を合理的に見積り、回収可能性があると判断した将来減算一時差異等について、繰延税金資産を計上することとしております。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、その見積りの前提とした条件や仮定に変更が生じた場合、翌事業年度の繰延税金資産の計上額に影響する可能性があります。

##### (会計方針の変更)

##### 1. 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いたしました。

これにより、一部の取引について、従来は、顧客から受け取る対価の総額を収益として認識していましたが、顧客への財又はサービスの提供における当社の役割が代理人に該当する取引については、顧客から受け取る額から取引先に支払う額を控除した純額で収益を認識することとしています。

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、当事業年度の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、当事業年度の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。この結果、当事業年度の売上高及び売上原価が39,533千円減少しております。また、利益剰余金の当期首残高への影響はありません。

なお、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。

##### 2. 時価の算定に関する会計基準の適用

「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いたしました。これによる財務諸表への影響はありません。

また、(金融商品関係)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



	前事業年度 (2021年10月31日)	当事業年度 (2022年10月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	24,025千円	24,880千円

(損益計算書関係)

- 1 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度49.9%、当事業年度51.4%、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50.1%、当事業年度48.6%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11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
役員報酬	73,680千円	78,030千円
給与手当	258,595 "	406,346 "
広告宣伝費	89,561 "	95,994 "
賞与引当金繰入額	26,489 "	32,915 "
減価償却費	7,714 "	6,222 "
貸倒引当金繰入額	540 "	240 "

- 2 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11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
研究開発費	19,951千円	14,654千円

- 3 固定資産除売却損の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
工具、器具及び備品	122 "	73 "
ソフトウェア	"	218 "
計	122千円	291千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	1,000,000	2,328,000		3,328,000

(注) 1. 2021年5月12日付で株式1株につき3株の分割を行っております。

2. 普通株式の発行済株式数の増加2,328,000株は、株式分割による増加2,000,000株及び新株の発行による増加328,000株によるものであります。

2 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3 新株予約権等に関する事項

新株予約権の内訳	目的となる株式の種類	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	増加	減少	当事業年度末	
ストックオプションとしての新株予約権						259
合計						259

4 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度(自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	3,328,000	33,810		3,361,810

(注) 普通株式の発行済株式数の増加33,810株は、新株予約権の行使によるものです。

2 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3 新株予約権等に関する事項

新株予約権の内訳	目的となる株式の種類	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	増加	減少	当事業年度末	
ストックオプションとしての新株予約権						234
合計						234

4 配当に関する事項

該当事項はありません。

(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は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
現金及び預金	1,603,870千円	1,523,509千円
預入期間が3か月を超える定期預金	"	"
現金及び現金同等物	1,603,870千円	1,523,509千円

(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

安全性の高い預金等の金融資産で運用しております。売掛金に関する顧客の信用リスクは、取引先の財務状況や取引実績を評価し、それに基づいて取引限度額の設定・見直しを行うことにより、リスクの低減を図っております。

(2) 金融商品の内容及び当該金融商品に係るリスク

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。敷金及び保証金は、主に建物の賃貸借契約に基づくものであり、差入先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は、そのほとんどが1ヶ月以内の支払期日であります。長期借入金は、事業活動に必要な資金調達を目的としたものであり、返済期日は最長で決算日後2年5か月であります。このうちの一部は、金利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(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、営業債権について、取引先ごとの期日管理及び残高管理の徹底を行うとともに「与信管理規程」に基づき、年1回与信限度額水準の見直しを行い、信用リスクの低減を図っております。

市場リスク(金利等の変動リスク)の管理

借入金は、支払金利の変動を定期的にモニタリングし、金利変動リスクの早期把握を図っております。

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

担当部署が適時に資金繰り計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより流動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

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。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、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

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10月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
長期借入金(2) (1年内返済予定の長期借入金を含む)	244,435	244,948	513
負債計	244,435	244,948	513

- (1) 「現金及び預金」、「売掛金」、「受取手形」、「買掛金」及び「未払金」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) 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。
- (3) 以下の金融商品は、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められることから、上表に含めておりません。当該金融商品の貸借対照表計上額は以下のとおりであります。

(単位：千円)

区分	2021年10月31日
敷金及び保証金(3)	24,631

当事業年度(2022年10月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
敷金及び保証金	126,772	102,261	24,511
資産計	126,772	102,261	24,511
長期借入金(2) (1年内返済予定の長期借入金を含む)	151,621	151,830	209
負債計	151,621	151,830	209

- (1) 「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」及び「未払金」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) 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。

3 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2021年10月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
現金及び預金	1,603,870					
受取手形	2,365					
売掛金	140,195					
合計	1,746,431					

当事業年度(2022年10月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
現金及び預金	1,523,509					
売掛金	187,967					
敷金及び保証金	24,639					102,133
合計	1,736,115					102,133

4 長期借入金の決算日後の返済予定額

前事業年度(2021年10月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金(1年内返済予定の 長期借入金を含む)	92,814	80,012	54,924	16,685		

当事業年度(2022年10月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金(1年内返済予定の 長期借入金を含む)	80,012	54,924	16,685			

5 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、時価の算定に用いた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の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された時価

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。

時価をもって貸借対照表計上額とする金融資産及び金融負債  
該当事項はありません。

時価をもって貸借対照表計上額としない金融資産及び金融負債

(単位：千円)

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金及び保証金		102,261		102,261
資産計		102,261		102,261
長期借入金		151,830		151,830
負債計		151,830		151,830

(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

敷金及び保証金

敷金及び保証金は、将来キャッシュ・フローを残存期間に対応する国債利回り等の適切な指標を用いて割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

長期借入金

長期借入金は、元利金の合計額を同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。なお、変動金利によるものについては、短期間で市場金利を反映し、時価は帳簿価額と近似していると考えられるため、当該帳簿価額によっており、レベル2の時価に分類しております。

(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
決議年月日	2019年10月18日	2020年1月28日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 1名 当社監査役 1名 当社使用人 3名	当社新株予約権の受託者 1名
株式の種類及び付与数(株)	普通株式 35,100株 (注)	普通株式 240,000株 (注)
付与日	2019年10月23日	2020年1月29日
権利確定条件	「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。	「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。
対象勤務期間	期間の定めはありません。	期間の定めはありません。
権利行使期間	2021年10月22日～2029年10月18日 なお、行使期間の開始日が当社の休業日にあたるときはその翌営業日開始日とし、また行使期間の最終日が当社の休業日にあたるときはその前営業日を最終日とする。	2020年1月30日～2040年1月29日 なお、行使期間の開始日が当社の休業日にあたるときはその翌営業日開始日とし、また行使期間の最終日が当社の休業日にあたるときはその前営業日を最終日とする。

(注) 2021年5月12日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。上記は分割後の株式数に換算して記載しております。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

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
決議年月日	2019年10月18日	2020年1月28日
権利確定前(株)		
前事業年度末 (注)	35,100	240,000
付与 (注)		
失効		
権利確定	19,050	30,000
未確定残 (注)	16,050	210,000
権利確定後(株)		
前事業年度末		
権利確定	19,050	30,000
権利行使	11,250	22,560
失効		
未行使残	7,800	7,440

(注) 2021年5月12日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。上記は分割後の株式数に換算して記載しております。

単価情報

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
決議年月日	2019年10月18日	2020年1月28日
権利行使価格(円) (注)	52	52
行使時平均株価(円)	1,463	1,461
付与日における公正な評価単価(円) (注)		1.08

(注) 2021年5月12日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。上記は分割後の株式数に換算して記載しております。

3 ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

第1回新株予約権の公正な評価単価の見積方法は以下のとおりです。

ストック・オプション付与時点において、当社は株式を金融商品取引所に上場していないため、公正な評価単価を本源的価値により算定しております。また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる当社株式の評価方法は、純資産方式により算定された価格に基づき決定しております。

第2回新株予約権の公正な評価単価の見積方法は以下のとおりです。

(1) 使用した評価技法 モンテカルロ・シミュレーション

(2) 主な基礎数値及び見積方法

株価変動性(注) 1	55.7%
予想残存期間(注) 2	20年
予想配当(注) 3	円
無リスク利率(注) 4	0.2%

- (注) 1. ストック・オプション付与時点において、当社は株式を金融商品取引所に上場していないため、類似上場会社のボラティリティの単純平均を採用しております。  
2. 割当日から権利行使期間満了日までの期間であります。  
3. 直近の配当実績によっております。  
4. 満期日までの期間に対応した国債の利回りであります。

4 ストック・オプションの権利確定数の見積方法

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額	307,162 千円
(2) 当事業年度において権利行使された本源的価値の合計額	47,662 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10月31日)	当事業年度 (2022年10月31日)
<b>繰延税金資産</b>		
ソフトウェア	10,024千円	11,474 千円
未払事業税	6,340 "	4,975 "
資産除去債務	1,775 "	"
賞与引当金	11,184 "	13,396 "
建物	520 "	907 "
その他	2,445 "	3,877 "
繰延税金資産合計	32,292千円	34,631 千円
<b>繰延税金負債</b>		
資産除去債務に対応する除去費用	886 "	"
繰延税金負債合計	886 "	"
繰延税金資産純額	31,406千円	34,631 千円

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

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の差異が法定実効税率の100分の5以下であるため注記を省略しております。

(資産除去債務関係)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

1 当該資産除去債務の概要

本社の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

2 当該資産除去債務の金額の算定方法

使用見込期間を契約書に基づき3年と見積り、割引率は0.00%として、資産除去債務の金額を算定しております。

3 当該資産除去債務の総額の増減

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
期首残高	5,800千円	5,800 千円
資産除去債務の履行による減少額	"	5,800 "
期末残高	5,800千円	千円

(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

(単位：千円)

	ソリューション事業	アナリティクス事業	合計
一時点で移転される財又はサービス	24	98,934	98,958
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	870,451	835,781	1,706,233
顧客との契約から生じる収益	870,475	934,715	1,805,191
その他の収益			
外部顧客への売上高	870,475	934,715	1,805,191

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

収益を理解するための基礎となる情報は「(重要な会計方針)3.収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3 当事業年度及び翌業年度以降の収益の金額を理解するための情報

(1)契約負債の残高等

(単位：千円)

	当事業年度期首残高	当事業年度期末残高
顧客との契約から生じた債権	140,195	187,967
契約負債	37,287	35,529

(注) 契約負債は、顧客からの前受金に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。なお、当事業年度に認識した収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、37,287千円であります。

(2)残存履行義務に配分した取引価格

当社では、当初の予想契約期間が1年を超える重要な取引はないため、残存履行義務に係る開示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金額はありません。

(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、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となっているものであります。

当社は、製品・サービス別の部門を置き、事業活動を展開しております。したがって、当社は、部門を基礎とした製品・サービス別のセグメントから構成されており、「ソリューション事業」、「アナリティクス事業」の2つを報告セグメントとしております。

ソリューション事業は、「Keywordmap」及び「Keywordmap for SNS」を主軸に、マーケティングにおける調査、分析、運用を支援するソフトウェアの開発・販売を行っております。アナリティクス事業は、ビッグデータの解析を基盤としたマーケティングソリューション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。

「財務諸表に関する注記事項（会計方針の変更）」に記載のとおり、収益認識会計基準等を当事業年度の期首から適用し、収益認識に関する会計処理方法を変更したため、事業セグメントの利益又は損失の算定方法を同様に変更しております。

当該変更により、従来の方法に比べて、当事業年度の売上高は「アナリティクス事業」で39,533千円減少しておりますが、セグメント利益に影響はありません。

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11月1日 至 2021年10月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	財務諸表 計上額 (注) 2
	ソリューション 事業	アナリティクス 事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	637,501	675,859	1,313,360	185	1,313,545
セグメント間の内部売上高又は振替高	11,590		11,590	11,590	
計	649,091	675,859	1,324,950	11,404	1,313,545
セグメント利益	117,448	84,745	202,193	185	202,378
セグメント資産	112,084	74,499	186,584	1,702,791	1,889,375
その他の項目					
減価償却費	22,285	6,964	29,249		29,249
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	41,560		41,560	6,074	47,635

(注) 1. 「調整額」は、以下のとおりであります。

- (1) 外部顧客への売上高の調整額185千円は、報告セグメントに帰属しない売上高、セグメント間の内部売上高又は振替高の調整額 11,590千円は、セグメント間取引消去であります。
- (2) セグメント資産の調整額1,702,791千円は、報告セグメントに配分していない全社資産であります。全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない運転資金、本社建物等が含まれております。
- (3) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額6,074千円は、主に本社の設備投資額であります。

2. 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。

3. 報告セグメントに対して特定の資産は配分しておりませんが、減価償却は配分しております。

当事業年度(自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	財務諸表 計上額 (注) 2
	ソリューション 事業	アナリティクス 事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	870,475	934,715	1,805,191		1,805,191
セグメント間の内部売上高又は振替高	16,046		16,046	16,046	
計	886,522	934,715	1,821,238	16,046	1,805,191
セグメント利益	206,379	86,444	292,823		292,823
セグメント資産	175,708	97,344	273,053	1,752,536	2,025,589
その他の項目					
減価償却費	35,109	5,364	40,474		40,474
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	77,507		77,507	258	77,765

(注) 1. 「調整額」は、以下のとおりであります。

- (1) セグメント間の内部売上高又は振替高の調整額 16,046千円は、セグメント間取引消去であります。
  - (2) セグメント資産の調整額1,752,536千円は、報告セグメントに配分していない全社資産であります。全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない運転資金、本社建物等が含まれております。
  - (3) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額258千円は、主に本社の設備投資額であります。
2. 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。
3. 報告セグメントに対して特定の資産は配分しておりませんが、減価償却は配分しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2020年11月1日 至 2021年10月31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開示しているため、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

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

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%以上を占める相手がいないため、記載を省略しております。

当事業年度(自 2021年11月1日 至 2022年10月31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開示しているため、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

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

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%以上を占める相手がいないため、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】

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の役員及び主要株主(個人の場合に限る)等

前事業年度(自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)

該当事項はありません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
1株当たり純資産額	388.98円	445.51円
1株当たり当期純利益	43.10円	60.28円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	39.54円	56.02円

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当社株式が2021年10月26日に東京証券取引所マザーズに上場しており、新規上場日から前事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
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。

項目	前事業年度 (自 2020年11月1日 至 2021年10月31日)	当事業年度 (自 2021年11月1日 至 2022年10月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	129,544	201,390
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)	129,544	201,390
普通株式の期中平均株式数(株)	3,005,392	3,340,779
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)	271,236	254,346
(うち新株予約権(株))	(271,236)	(254,346)
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		

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額(千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高 (千円)
有形固定資産							
建物	10,022		5,800	4,222	3,656	3,073	566
工具、器具及び備品	28,318	258	2,657	25,918	21,224	4,753	4,694
有形固定資産計	38,341	258	8,457	30,141	24,880	7,826	5,260
無形固定資産							
ソフトウェア	76,101	64,036	1,165	138,972	67,357	32,647	71,614
ソフトウェア仮勘定	5,317	13,471	5,317	13,471			13,471
無形固定資産計	81,419	77,507	6,483	152,443	67,357	32,647	85,085
長期前払費用	44		44				

(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。

工具器具備品	パソコン購入	258 千円
ソフトウェア	Keywordmap	41,328 "
	Keywordmap for SNS	36,179 "

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	資産除去債務	5,800 千円
工具器具費品	パソコン除却	2,657 千円
ソフトウェア	ソフトウェア除却	1,165 千円

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
1年以内に返済予定の長期借入金	92,814	80,012	0.076	
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)	151,621	71,609	0.091	2023年11月1日～ 2025年3月31日
合計	244,435	151,621		

(注) 1. 「平均利率」については、借入金等の期末残高に対する加重平均利率を記載しております。

2. 長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)の貸借対照表日後5年内における1年ごとの返済予定額の総額

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
長期借入金	54,924	16,685		-



【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	926	240			1,166
賞与引当金	36,526	42,314	36,526		42,314

【資産除去債務明細表】

本明細表に記載すべき事項が財務諸表等規則第8条の28に規定する注記事項として記載されているため、省略しております。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	10
預金	
普通預金	1,523,498
計	1,523,498
合計	1,523,509

売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社リクルート	3,537
株式会社イーふらん	3,300
株式会社Zehitomo	2,723
株式会社メディプラス	2,387
トランスコスモス株式会社	2,387
その他	173,632
合計	187,967

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)+(D) 2 (B) 365
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	
140,195	2,037,090	1,989,318	187,967	91.4	29.40

敷金及び保証金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
東急リアル・エステート投資法人	102,133
一般財団法人農林水産奨励会	24,361
サーブコープ品川株式会社	277
合計	126,772

買掛金

相手先	金額(千円)
アメリカン・エクスプレス・インターナショナル・インコーポレイテッド	27,500
ソフトバンク株式会社	3,921
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	2,178
株式会社C i r f e c t	1,496
D M B 株式会社	1,361
その他	16,964
合計	53,422

(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)	405,419	852,324	1,320,418	1,805,191
税引前四半期(当期)純利益 (千円)	63,638	134,731	216,706	295,733
四半期(当期)純利益 (千円)	42,799	86,388	139,883	201,390
1株当たり四半期(当期)純利益 (円)	12.86	25.96	41.96	60.28

(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)	12.86	13.10	15.99	18.30

## 第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内
基準日	毎事業年度末日
剰余金の配当の基準日	毎年4月30日、毎年10月31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	
買取手数料	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	当社の公告方法は、電子公告としております。 ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載する方法により行います。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 <a href="https://www.cinc-j.co.jp/ir/">https://www.cinc-j.co.jp/ir/</a>
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 当会社の単元未満株式を有する株主は、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できない旨、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) 募集株式又は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8期(自 2020年11月1日 至 2021年10月31日) 2022年1月28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

2022年1月28日関東財務局長に提出。

#### (3) 四半期報告書及び確認書

事業年度 第9期第1四半期(自 2021年11月1日 至 2022年1月31日) 2022年3月14日関東財務局長に提出。

事業年度 第9期第2四半期(自 2022年2月1日 至 2022年4月30日) 2022年6月13日関東財務局長に提出。

事業年度 第9期第3四半期(自 2022年5月1日 至 2022年7月31日) 2022年9月13日関東財務局長に提出。

## 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

2023年1月27日

株式会社CINC  
取締役会 御中

東陽監査法人

東京事務所

指定社員  
業務執行社員 公認会計士 太田裕士

指定社員  
業務執行社員 公認会計士 大島充史

### 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CINCの2021年11月1日から2022年10月31日までの第9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CINCの2022年10月31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。

ソリューション事業及びアナリティクス事業における一定期間にわたり財又はサービスの売上高の実在性	
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>株式会社CINCは、【注記事項】（会計方針の変更）に記載されているとおり、「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、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している。</p> <p>【注記事項】（収益認識関係）に記載されている通り、株式会社CINCの一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上高1,706,233千円は損益計算書に計上されている売上高1,805,191千円の94.5%を占めており、この内訳であるマーケティング用調査・分析・運用ツール「Keywordmap」シリーズの開発・提供を行うソリューション事業の売上高870,451千円、「Keywordmap」シリーズや社外のプロ人材を活用して、クライアントのマーケティング活動の利益最大化を支援するDXコンサルティングを提供するアナリティクス事業の売上高835,781千円は、【注記事項】（重要な会計方針）3. 収益及び費用の計上基準に記載されているとおり、サービス提供期間に応じて履行義務が充足されることから、サービス提供期間にわたり収益を認識する売上高である。</p> <p>売上高は株式会社CINCの経営者及び財務諸表利用者にとって重要な経営指標であり、その大部分を占めるソリューション事業及びアナリティクス事業の一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上高の実在性について、より慎重な監査上の検討を行う必要がある。</p> <p>以上より、当監査法人は、ソリューション事業及びアナリティクス事業における一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上高の実在性を監査上の主要な検討事項であると判断した。</p>	<p>当監査法人はソリューション事業及びアナリティクス事業における一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上高の実在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"> <li>・ソリューション事業及びアナリティクス事業における一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上高を適切に計上するために経営者が構築した販売プロセスについて整備状況の評価及び運用状況の評価を実施した。</li> <li>・ソリューション事業及びアナリティクス事業における一定の期間にわたり移転される財又はサービスの売上取引について、サンプル抽出した得意先について取引条件の確認及び入金確認を実施した。</li> <li>・売掛金管理資料の正確性及び網羅性を確認したうえで、取引条件どおりに入金されていない得意先について、入金遅延理由を質問し、顧客からの解約の意思表示の有無について確認するとともに期末日後の入金情報を確認した。</li> <li>・売掛金勘定、前受金勘定について期末日を基準日としてサンプル抽出した得意先について残高確認手続を実施した。</li> </ul>

#### 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 上記は監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社(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。