

【表紙】

【提出書類】 有価証券届出書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2022年7月1日

【会社名】 株式会社クラシコム

【英訳名】 Kurashicom Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役 青木 耕平

【本店の所在の場所】 東京都国立市東一丁目16番地17

【電話番号】 042-577-0486

【事務連絡者氏名】 執行役員 管理部部長 瀬田 周一郎

【最寄りの連絡場所】 東京都国立市東一丁目16番地17

【電話番号】 042-577-0486

【事務連絡者氏名】 執行役員 管理部部長 瀬田 周一郎

【届出の対象とした募集（売出）有価証券の種類】 株式

【届出の対象とした募集（売出）金額】

募集金額	
ブックビルディング方式による募集	808,690,000円
売出金額	
（引受人の買取引受による売出し）	
ブックビルディング方式による売出し	2,084,560,000円
（オーバーアロットメントによる売出し）	
ブックビルディング方式による売出し	455,394,000円

（注） 募集金額は、有価証券届出書提出時における見込額（会社法上の払込金額の総額）であり、売出金額は、有価証券届出書提出時における見込額であります。

【縦覧に供する場所】 該当事項はありません。

第一部 【証券情報】

第1 【募集要項】

1 【新規発行株式】

種類	発行数（株）	内容
普通株式	670,000（注）2.	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、1単元の株式数は100株であります。

（注）1．2022年7月1日開催の取締役会決議によっております。

2．発行数については、2022年7月1日開催の取締役会において決議された公募による新株式発行に係る募集株式数350,000株及び公募による自己株式の処分に係る募集株式数320,000株の合計であります。したがって、本有価証券届出書の対象とした募集（以下「本募集」という。）のうち自己株式の処分に係る募集は、金融商品取引法第二条に規定する定義に関する内閣府令第9条第1号に定める売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘であります。なお、発行数については、2022年7月15日開催予定の取締役会において変更される可能性があります。

3．当社の定める振替機関の名称及び住所は、以下のとおりであります。

名称：株式会社証券保管振替機構

住所：東京都中央区日本橋兜町7番1号

4．上記とは別に、2022年7月1日開催の取締役会において、みずほ証券株式会社を割当先とする当社普通株式320,700株の第三者割当増資を行うことを決議しております。

なお、その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2．第三者割当増資とシンジケートカバー取引について」をご参照下さい。

2 【募集の方法】

2022年7月27日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「4 株式の引受け」欄記載の金融商品取引業者（以下「第1 募集要項」において「引受人」という。）は、買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（発行価格）で本募集を行います。引受価額は2022年7月15日開催予定の取締役会において決定される会社法上の払込金額以上の価額となります。引受人は払込期日までに引受価額の総額を当社に払込み、本募集における発行価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。当社は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

なお、本募集は、株式会社東京証券取引所（以下「取引所」という。）の定める有価証券上場規程施行規則第246条に規定するブックビルディング方式（株式の取得の申込みの勧誘時において発行価格又は売出価格に係る仮条件を投資家に提示し、株式に係る投資家の需要状況を把握した上で発行価格等を決定する方法をいう。）により決定する価格で行います。

区分		発行数（株）	発行価額の総額 （円）	資本組入額の総額 （円）
入札方式のうち入札による募集				
入札方式のうち入札によらない募集				
ブックビルディング方式	新株式発行	350,000	422,450,000	228,620,000
	自己株式の処分	320,000	386,240,000	
計（総発行株式）		670,000	808,690,000	228,620,000

- （注）1．全株式を引受人の買取引受けにより募集いたします。
- 2．上場前の公募を行うに際しての手続き等は、取引所の有価証券上場規程施行規則により規定されております。
- 3．発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、有価証券届出書提出時における見込額であります。
- 4．資本組入額の総額は、会社法上の増加する資本金であり、2022年7月1日開催の取締役会決議に基づき、2022年7月27日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額（見込額）の2分の1相当額を資本金に計上することを前提として算出した見込額であります。なお、本募集による自己株式の処分に係る払込金額の総額は資本組入れされません。
- 5．有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,420円）で算出した場合、本募集における発行価格の総額（見込額）は951,400,000円となります。
- 6．本募集並びに「第2 売出要項 1 売出株式（引受人の買取引受けによる売出し）」及び「2 売出しの条件（引受人の買取引受けによる売出し）」における「引受人の買取引受けによる売出し」にあたっては、需要状況を勘案し、オーバーアロットメントによる売出しを行う場合があります。
なお、オーバーアロットメントによる売出しについては、「第2 売出要項 3 売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）」及び「4 売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）」をご参照下さい。
- 7．本募集に関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 3．ロックアップについて」をご参照下さい。

3 【募集の条件】

(1) 【入札方式】

【入札による募集】

該当事項はありません。

【入札によらない募集】

該当事項はありません。

(2) 【ブックビルディング方式】

発行価格 (円)	引受価額 (円)	払込金額 (円)	資本 組入額 (円)	申込株 数単位 (株)	申込期間	申込 証拠金 (円)	払込期日
未定 (注) 1.	未定 (注) 1.	未定 (注) 2.	未定 (注) 3.	100	自 2022年7月28日(木) 至 2022年8月2日(火)	未定 (注) 4.	2022年8月4日(木)

- (注) 1. 発行価格は、ブックビルディング方式によって決定いたします。
発行価格は、2022年7月15日に仮条件を決定し、当該仮条件による需要状況、上場日までの価格変動リスク等を総合的に勘案した上で、2022年7月27日に引受価額と同時に決定する予定であります。
仮条件は、事業内容、経営成績及び財政状態、事業内容等の類似性が高い上場会社との比較、価格算定能力が高いと推定される機関投資家等の意見その他を総合的に勘案して決定する予定であります。
需要の申込みの受付に当たり、引受人は、当社普通株式が市場において適正な評価を受けることを目的に、機関投資家等を中心に需要の申告を促す予定であります。
2. 払込金額は、会社法上の払込金額であり、2022年7月15日開催予定の取締役会において決定される予定であります。また、「2 募集の方法」の冒頭に記載のとおり、発行価格と会社法上の払込金額及び2022年7月27日に決定される予定の引受価額とは各々異なります。発行価格と引受価額との差額の総額は、引受人の手取金となります。
3. 資本組入額は、1株当たりの増加する資本金であります。なお、2022年7月1日開催の取締役会において、増加する資本金の額は、2022年7月27日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき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、及び増加する資本準備金の額は資本金等増加限度額から増加する資本金の額を減じた額とする旨、決議しております。
4. 申込証拠金は、発行価格と同一の金額とし、利息をつけません。申込証拠金のうち引受価額相当額は、払込期日に新株式払込金及び自己株式の処分に対する払込金に振替充当いたします。
5. 株式受渡期日は、2022年8月5日(金)(以下「上場(売買開始)日」という。)の予定であります。本募集に係る株式は、株式会社証券保管振替機構(以下「機構」という。)の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。なお、本募集に係る株券は、発行されません。
6. 申込みの方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものいたします。
7. 申込み在先立ち、2022年7月20日から2022年7月26日までの間で引受人に対して、当該仮条件を参考として需要の申告を行うことができます。当該需要の申告は変更又は撤回することが可能であります。
販売に当たりましては、取引所の有価証券上場規程に定める株主数基準の充足、上場後の株式の流通性の確保等を勘案し、需要の申告を行わなかった投資家にも販売が行われることがあります。
引受人及びその委託販売先金融商品取引業者は、公平かつ公正な販売に努めることとし、自社で定める配分に関する基本方針及び社内規程等に従い、販売を行う方針であります。配分に関する基本方針については、各社の店頭における表示又はホームページにおける表示等をご確認下さい。
8. 引受価額が会社法上の払込金額を下回る場合は本募集を中止いたします。

【申込取扱場所】

後記「4 株式の引受け」欄記載の引受人及びその委託販売先金融商品取引業者の本店並びに全国各支店及び営業所で申込みの取扱いをいたします。

【払込取扱場所】

店名	所在地
株式会社みずほ銀行 銀座支店	東京都中央区銀座四丁目2番11号

(注) 上記の払込取扱場所での申込みの取扱いは行いません。

4 【株式の引受け】

引受人の氏名又は名称	住所	引受株式数 (株)	引受けの条件
みずほ証券株式会社	東京都千代田区大手町一丁目5番1号	未定	1. 買取引受けによります。 2. 引受人は新株式払込金及び自己株式の処分に対する払込金として、2022年8月4日までに払込取扱場所へ引受価額と同額を払込むことといたします。 3. 引受手数料は支払われません。ただし、発行価格と引受価額との差額の総額は引受人の手取金となります。
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	東京都千代田区大手町一丁目9番2号		
株式会社SBI証券	東京都港区六本木一丁目6番1号		
楽天証券株式会社	東京都港区南青山二丁目6番21号		
マネックス証券株式会社	東京都港区赤坂一丁目12番32号		
松井証券株式会社	東京都千代田区麹町一丁目4番地		
いちよし証券株式会社	東京都中央区日本橋茅場町一丁目5番8号		
計		670,000	

- (注) 1. 2022年7月15日開催予定の取締役会において各引受人の引受株式数が決定される予定であります。
 2. 上記引受人と発行価格決定日(2022年7月27日)に元引受契約を締結する予定であります。

5 【新規発行による手取金の使途】

(1) 【新規発行による手取金の額】

払込金額の総額（円）	発行諸費用の概算額（円）	差引手取概算額（円）
875,288,000	11,000,000	864,288,000

- (注) 1. 払込金額の総額、発行諸費用の概算額及び差引手取概算額は、本募集における新株式発行及び自己株式の処分に係るそれぞれの合計額であります。
2. 払込金額の総額は、会社法上の払込金額の総額とは異なり、本募集における新株式発行及び自己株式の処分に際して当社に払い込まれる引受価額の総額であり、有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,420円）を基礎として算出した見込額であります。
3. 発行諸費用の概算額には、消費税及び地方消費税（以下「消費税等」という。）は含まれておりません。
4. 引受手数料は支払わないため、発行諸費用の概算額は、これ以外の費用を合計したものであります。

(2) 【手取金の使途】

上記の手取概算額864,288千円に、「1 新規発行株式」の(注)4.に記載の第三者割当増資による手取概算額上限418,962千円と合わせた手取概算額合計上限1,283,250千円については、今後の安定した経営と成長のためにも提供するコンテンツの品質を高めるとともに、多くの方にそれを届けることが重要と考えており、人件費及び採用費並びに 広告宣伝費に充当する予定であり、具体的な内容は以下に記載のとおりであります。

人件費及び採用費

継続して優秀な人材を採用・育成していくために、人件費及び採用費として383,250千円（2023年7月期85,000千円、2024年7月期130,000千円、2025年7月期168,250千円）を充当する予定であります。

広告宣伝費

「北欧・暮らしの道具店」の認知拡大とブランディングの向上及びアプリを含めたエンゲージメントチャンネルへの継続投資によるユーザー基盤の拡大のために、広告宣伝費として900,000千円(2023年7月期300,000千円、2024年7月期300,000千円、2025年7月期300,000千円)を充当する予定であります。

なお、上記調達資金は、具体的な充当時期までは安全性の高い金融商品等で運用する方針であります。

第2 【売出要項】

1 【売出株式（引受人の買取引受による売出し）】

2022年7月27日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）(2) ブックビルディング方式」に記載の金融商品取引業者（以下「第2 売出要項」において「引受人」という。）は、下記売出人から買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（売出価格、発行価格と同一の価格）で売出し（以下「引受人の買取引受による売出し」という。）を行います。引受人は株式受渡期日に引受価額の総額を売出人に支払い、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。売出人は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

種類	売出数（株）		売出価額の総額（円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び氏名又は名称
	入札方式のうち入札による売出し			
	入札方式のうち入札によらない売出し			
普通株式	ブックビルディング方式	1,468,000	2,084,560,000	東京都国立市 青木 耕平 785,000株 東京都国立市 佐藤 友子 395,000株 埼玉県三郷市 青木 祐一郎 288,000株
計(総売出株式)		1,468,000	2,084,560,000	

- (注) 1. 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の有価証券上場規程施行規則により規定されております。
2. 「第1 募集要項」における新株式発行及び自己株式の処分を中止した場合には、引受人の買取引受による売出しも中止いたします。
3. 売出価額の総額は、有価証券届出書提出時における想定売出価格（1,420円）で算出した見込額であります。
4. 売出数等については今後変更される可能性があります。
5. 振替機関の名称及び住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の(注)3.に記載した振替機関と同一であります。
6. 本募集並びに引受人の買取引受による売出しにあたっては、需要状況を勘案し、オーバーアロットメントによる売出しを行う場合があります。
なお、オーバーアロットメントによる売出しについては、「3 売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）」及び「4 売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）」をご参照下さい。
7. 引受人の買取引受による売出しに関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 3.ロックアップについて」をご参照下さい。

2 【売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）】

(1) 【入札方式】

【入札による売出し】

該当事項はありません。

【入札によらない売出し】

該当事項はありません。

(2) 【ブックビルディング方式】

売出価格 (円)	引受価額 (円)	申込期間	申込株数 単位 (株)	申込 証拠金 (円)	申込受付場所	引受人の住所及び 氏名又は名称	元引受契 約の内容
未定 (注) 1. (注) 2.	未定 (注) 2.	自 2022年 7月28日(木) 至 2022年 8月2日(火)	100	未定 (注) 2.	引受人及びその 委託販売先金融 商品取引業者の 本店並びに全国 各支店及び営業 所	東京都千代田区大手町一 丁目5番1号 みずほ証券株式会社 東京都千代田区大手町一 丁目9番2号 三菱UFJモルガン・スタ ンレー証券株式会社 東京都港区六本木一丁目 6番1号 株式会社SBI証券 東京都港区南青山二丁目 6番21号 楽天証券株式会社 東京都港区赤坂一丁目12 番32号 マネックス証券株式会社 東京都千代田区麹町一丁 目4番地 松井証券株式会社 東京都中央区日本橋茅場 町一丁目5番8号 いちよし証券株式会社	未定 (注) 3.

(注) 1. 売出価格の決定方法は、「第1 募集要項 3 募集の条件 (2) ブックビルディング方式」の(注) 1.と同様であります。

2. 売出価格及び申込証拠金は、本募集における発行価格及び申込証拠金とそれぞれ同一となります。ただし、申込証拠金には、利息をつけません。

引受人の買取引受による売出しにおける引受価額は、本募集における引受価額と同一となります。

3. 引受人の引受価額による買取引受けによることとし、その他元引受契約の内容、売出しに必要な条件は、売
出価格決定日（2022年7月27日）に決定する予定であります。

なお、元引受契約においては、引受手数料は支払われません。ただし、売出価格と引受価額との差額の総額
は引受人の手取金となります。

4. 上記引受人と売出価格決定日に元引受契約を締結する予定であります。

5. 株式受渡期日は、上場（売買開始）日の予定であります。引受人の買取引受による売出しに係る株式は、機
構の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場（売買開始）日から売買を
行うことができます。なお、引受人の買取引受による売出しに係る株券は、発行されません。

6. 申込みの方法は、申込期間内に上記申込受付場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものとしたします。

7. 上記引受人及びその委託販売先金融商品取引業者の販売方針は、「第1 募集要項 3 募集の条件 (2)
ブックビルディング方式」の(注) 7.に記載した販売方針と同様であります。

8. 引受人は、引受人の買取引受による売出株式数のうち、2,000株を上限として、全国の販売を希望する引受
人以外の金融商品取引業者に販売を委託する方針であります。

3 【売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）】

種類	売出数（株）		売出価額の総額 （円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び 氏名又は名称
	入札方式のうち入札 による売出し			
	入札方式のうち入札 によらない売出し			
普通株式	ブックビルディング 方式	320,700	455,394,000	東京都千代田区大手町一丁目5番1号 みずほ証券株式会社 320,700株
計(総売出株式)		320,700	455,394,000	

- (注) 1. オーバーアロットメントによる売出しは、本募集並びに引受人の買取引受による売出しに伴い、その需要状況を勘案し、みずほ証券株式会社が行う売出しであります。したがってオーバーアロットメントによる売出しに係る売出株式数は上限株式数を示したものであり、需要状況により減少若しくは中止される場合があります。
2. オーバーアロットメントによる売出しに関連して、当社は、2022年7月1日開催の取締役会において、みずほ証券株式会社を割当先とする当社普通株式320,700株の第三者割当増資の決議を行っております。また、みずほ証券株式会社は、東京証券取引所においてオーバーアロットメントによる売出しに係る売出株式数を上限とする当社普通株式の買付け（以下「シンジケートカバー取引」という。）を行う場合があります。なお、その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2. 第三者割当増資とシンジケートカバー取引について」をご参照下さい。
3. 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の有価証券上場規程施行規則により規定されております。
4. 「第1 募集要項」における新株式発行及び自己株式の処分を中止した場合には、オーバーアロットメントによる売出しも中止いたします。
5. 売出価額の総額は、有価証券届出書提出時における想定売出価格（1,420円）で算出した見込額であります。
6. 振替機関の名称及び住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の（注）3.に記載した振替機関と同一であります。

4 【売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）】

(1) 【入札方式】

【入札による売出し】

該当事項はありません。

【入札によらない売出し】

該当事項はありません。

(2) 【ブックビルディング方式】

売出価格 (円)	申込期間	申込株数単位 (株)	申込証拠金 (円)	申込受付場所	引受人の住所及び 氏名又は名称	元引受契約の内容
未定 (注) 1.	自 2022年 7月28日(木) 至 2022年 8月2日(火)	100	未定 (注) 1.	みずほ証券株式 会社及びその委 託販売先金融商 品取引業者の本 店並びに全国各 支店及び営業所		

- (注) 1. 売出価格及び申込証拠金については、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格及び申込証拠金とそれぞれ同一とし、売出価格決定日（2022年7月27日）に決定する予定であります。ただし、申込証拠金には、利息をつけません。
2. 株式受渡期日は、引受人の買取引受による売出しにおける株式受渡期日と同じ上場（売買開始）日の予定であります。オーバーアロットメントによる売出しに係る株式は、機構の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場（売買開始）日から売買を行うことができます。なお、オーバーアロットメントによる売出しに係る株券は、発行されません。
3. 申込みの方法は、申込期間内に上記申込受付場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものといたします。
4. みずほ証券株式会社及びその委託販売先金融商品取引業者の販売方針は、「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）（2）ブックビルディング方式」の（注）7.に記載した販売方針と同様であります。

【募集又は売出しに関する特別記載事項】

1．東京証券取引所グロース市場への上場について

当社は、「第1 募集要項」における募集株式及び「第2 売出要項」における売出株式を含む当社普通株式について、みずほ証券株式会社及び三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社を共同主幹事会社（以下「共同主幹事会社」と総称する。）として、東京証券取引所グロース市場への上場を予定しております。

2．第三者割当増資とシンジケートカバー取引について

オーバーアロットメントによる売出しの対象となる当社普通株式は、オーバーアロットメントによる売出しのために、みずほ証券株式会社が当社株主である青木耕平（以下「貸株人」という。）より借入れる株式であります。これに関連して、当社は、2022年7月1日開催の取締役会において、みずほ証券株式会社を割当先とする当社普通株式320,700株の第三者割当増資（以下「本件第三者割当増資」という。）を行うことを決議しております。本件第三者割当増資の会社法上の募集事項については、以下のとおりであります。

(1)	募集株式の種類及び数	当社普通株式 320,700株
(2)	募集株式の払込金額	未定（注）1．
(3)	増加する資本金及び資本準備金に関する事項	増加する資本金の額は割当価格を基礎とし、会社計算規則第14条第1項に基づき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。また、増加する資本準備金の額は、資本金等増加限度額から増加する資本金の額を減じた額とする。（注）2．
(4)	払込期日	2022年9月6日（火）

（注）1．募集株式の払込金額（会社法上の払込金額）は、2022年7月15日開催予定の取締役会において決定される予定の「第1 募集要項」における新株式発行及び自己株式の処分の払込金額（会社法上の払込金額）と同一とする予定であります。

2．割当価格は、2022年7月27日に決定される予定の「第1 募集要項」における新株式発行及び自己株式の処分の引受価額と同一とする予定であります。

また、みずほ証券株式会社は、2022年8月5日から2022年9月1日までの間、貸株人から借入れる株式の返還を目的として、東京証券取引所においてオーバーアロットメントによる売出しに係る売出株式数を上限とするシンジケートカバー取引を行う場合があります。

みずほ証券株式会社は、上記シンジケートカバー取引により取得した株式については、貸株人から借入れている株式の返還に充当し、当該株式数については、割当てに応じない予定でありますので、その場合には本件第三者割当増資における発行数の全部又は一部につき申込みが行われず、その結果、失権により本件第三者割当増資における最終的な発行数が減少する、又は発行そのものが全く行われない場合があります。また、シンジケートカバー取引期間内においても、みずほ証券株式会社は、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社と協議のうえ、シンジケートカバー取引を全く行わないか若しくは上限株式数に至らない株式数でシンジケートカバー取引を終了させる場合があります。

3. ロックアップについて

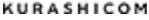
本募集並びに引受人の買取引受による売出しに関連して、売出人かつ貸株人である青木耕平、売出人である佐藤友子は、共同主幹事会社に対し、元引受契約締結日から上場（売買開始）日（当日を含む。）後360日目の2023年7月30日までの期間中、共同主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社普通株式の売却（ただし、引受人の買取引受による売出し及びオーバーアロットメントによる売出しのために当社普通株式を貸し渡すこと等を除く。）等を行わない旨合意しております。

また、当社は共同主幹事会社に対し、元引受契約締結日から上場（売買開始）日（当日を含む。）後180日目の2023年1月31日までの期間中、共同主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社普通株式の発行、当社普通株式に転換若しくは交換される有価証券の発行又は当社普通株式を取得若しくは受領する権利を付与された有価証券の発行（ただし、本募集、株式分割及びオーバーアロットメントによる売出しに関連し、2022年7月1日開催の当社取締役会において決議されたみずほ証券株式会社を割当先とする第三者割当増資等を除く。）等を行わない旨合意しております。

なお、上記のいずれの場合においても、共同主幹事会社は上記180日間又は360日間のロックアップ期間中であってもその裁量で当該合意の内容を一部若しくは全部につき解除できる権限を有しております。

第3 【その他の記載事項】

新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書に記載しようとする事項

- (1) 表紙に当社のロゴ  を記載いたします。

- (2) 裏表紙に当社のロゴ  を記載いたします。
- (3) 表紙の次に「MISSION 企業理念」～「業績推移」をカラー印刷したものを記載いたします。

本ページ及びこれに続く写真・図表等は、当社の概況等を要約・作成したものであります。詳細は、本文の該当ページをご覧ください。

MISSION | 企業理念

フィットする暮らし、つくろう。

当社は「フィットする暮らし、つくろう。」をミッションとして掲げております。このミッションは、当社の持つ世界観に共感する人たちのWell-beingを実現することを意味しております。当社は、Well-beingに欠かせない価値観の一つとして「自分の生き方を自分らしいと感じ、満足できること」＝「フィットする暮らし」が重要だと考えております。当社は事業活動を通じて多くの人の「フィットする暮らし」づくりに貢献し、Well-beingな人が大勢いる「心地よい社会」の実現の一助になることを目指しております。

VISION | 経営方針

自由・平和・希望

ミッションを実現するために、クラシコムがあるべき姿=ビジョンは、「自由」「平和」「希望」としております。他者に支配されない「自由」を獲得する力、ユニークなポジションを築いて望まない競争に巻き込まれない「平和」を維持する力、未来は今よりも良いものだと無理なく思える「希望」を生み出す力、という三つの力を獲得することが重要であると考えております。

HISTORY | 沿革

2006年9月	設立
2007年9月	D2Cドメインとして自社ECサイト「北欧、暮らしの道具店」を開設し、北欧ヴィンテージ食器の販売を開始
2008年8月	北欧ヴィンテージ食器に加えて、北欧雑貨などの現行品の取り扱いを開始
2012年9月	北欧テイスト以外の商品の取り扱いを開始
2015年7月	ブランドソリューションドメインとして、「北欧、暮らしの道具店」上で、クライアント企業のブランディング支援を開始
2017年3月	オリジナルブランド（KURASHI&Trips PUBLISHING）のアプリ・雑誌の販売を本格化
2019年11月	「北欧、暮らしの道具店」iOS版アプリリリース
2020年4月	「北欧、暮らしの道具店」Android版アプリリリース

事業概要

OVERVIEW

「北欧、暮らしの道具店」

「北欧、暮らしの道具店」は、2007年にヴィンテージの北欧食器等を扱うECサイトとして始まりました。北欧に関係するものが占める割合は小さくなりましたが、販売する商品だけでなく、ユーザーとのつながりをつくり、深めるために提供しているコンテンツについても、すべて「暮らしを自分らしく、美しいものにすること」、「日常のささやかな幸せを大事にすること」といった、当社が強く共感した北欧カルチャーの本質に根ざしてつくられております。



ビジネスラインと強みの源泉

当社は「北欧、暮らしの道具店」を通じて、ライフカルチャープラットフォーム事業という単一のセグメントで事業を展開しております。当社はビジネスラインとして「D2Cドメイン」「ブランドソリューションドメイン」を有しております。ライフカルチャー（世界観）の源泉として、「北欧、暮らしの道具店」の世界観を表現する多様なコンテンツを生み出し、様々なチャネルから発信し続けるコンテンツパブリッシャーとしての活動が、当社の強みとなっております。

ビジネスライン
BUSINESS LINES



D2C



ブランドソリューション
BRAND SOLUTION

強みの源泉



コンテンツパブリッシャー
CONTENTS PUBLISHER

D2Cドメイン

「北欧、暮らしの道具店」の提供している世界観に共感するお客様に対し、暮らしにフィットする商品を販売しております。当社の収益の大半を生み出しているのは当ドメインであります。当社とユーザーとの間にはECモールやECプラットフォームが介在しておらず、自社ECサイトを通じて直接商品を提供しております。このように、ユーザーと直接接点を持ち、直接商品を提供することで関係性を築いている状態であることから、当ドメインの事業活動を「D2C (Direct to Customer)」と表現しております。取扱商品は、アパレル・キッチン・インテリア雑貨が主力であり、自社企画のオリジナル商品[®]が売上高の約50%を占めております。

※ オリジナルブランド「KURASHI&Trips PUBLISHING」の商品

年間購入者数
約**18万人**

累積会員数
約**42万人**

2021年7月末時点



ブランドソリューションドメイン

「北欧、暮らしの道具店」の強いブランドとコアな顧客基盤に加え、商品を紹介する読み物をはじめとした多様なコンテンツ制作で培った高い企画制作能力を活用し、クライアント企業のブランドが「選ばれ続けるブランド」になるためのソリューションを提供し、ナショナルブランド（全国で自社の製品を販売し、大規模に販促や宣伝活動に力を入れている広告主が展開しているブランド）を中心に、多くのブランドを継続的に支援しております。（ナショナルブランドとのお取り組み実績：100ブランド超[®]）主な取り組みとしては、クライアントのブランドや商品を「北欧、暮らしの道具店」サイト上で、当社の読み物の一つとして掲載する「BRAND NOTE」があります。当社のスタッフ等が実際にブランドの商品を暮らしに取り入れている様子などを紹介するコンテンツを作成しております。その他に、動画コンテンツとしてブランドを紹介する「BRAND MOVIE」や、D2Cドメインの商品発送時に、クライアントの商品を同梱する「BRAND GIFT」などの取り組みを行っております。

※ 2021年7月末時点



コンテンツパブリッシャー

当社は、事業開始以来ユーザーとのダイレクトなつながりを大切に、「北欧、暮らしの道具店」サイトを始めた様々な媒体で、WEB記事、オリジナルドラマやドキュメンタリー、ラジオ番組や音楽プレイリスト、全国劇場公開されたオリジナルの映画など、多様なコンテンツを生み出し、発信し続けており、この活動をコンテンツパブリッシャーと呼んでおります。



WEB記事



オリジナルドラマ・ドキュメンタリー



映画



小冊子



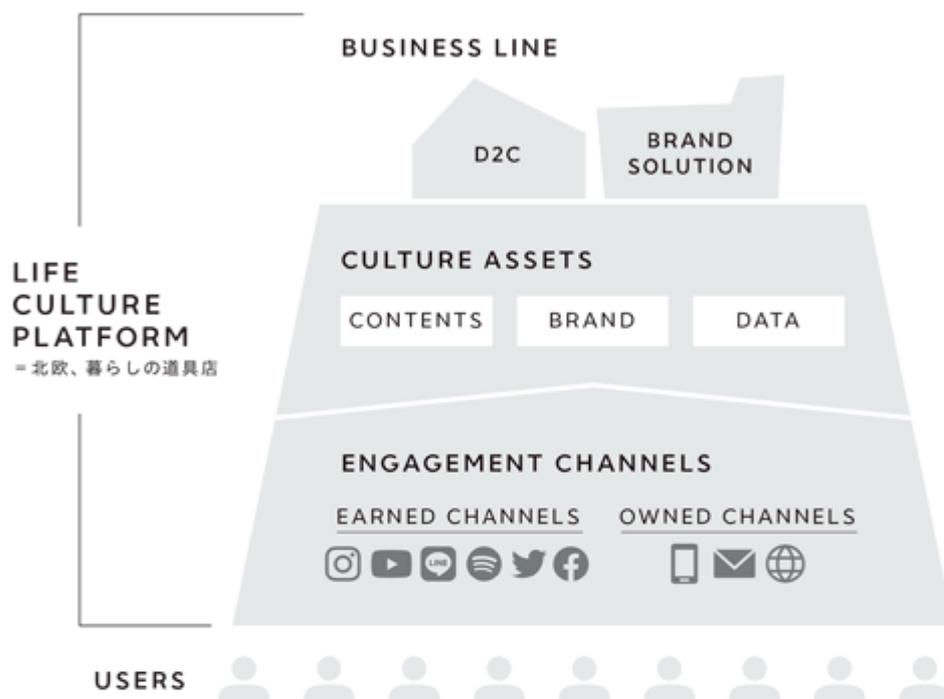
音楽プレイリスト



ラジオ番組

ビジネスモデル

OUR UNIQUE PLATFORM



ライフカルチャープラットフォーム

当社の世界観を「ライフカルチャー」と称し、「北欧、暮らしの道具店」を通じて、ライフカルチャープラットフォーム事業という単一のセグメントで事業を展開しております。

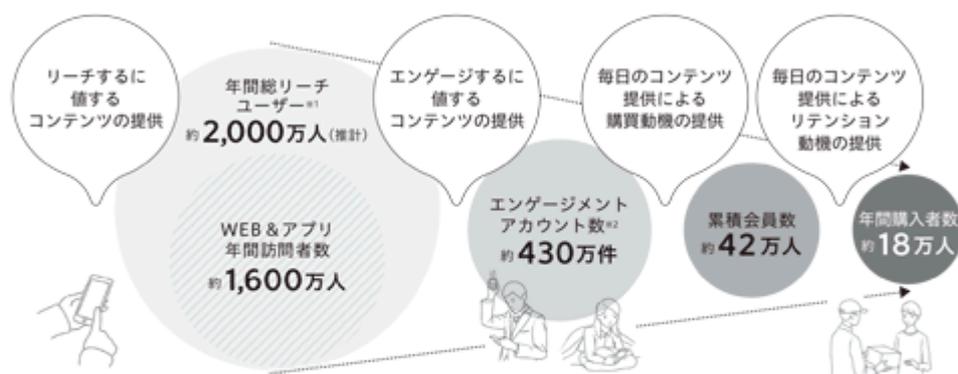
当社はビジネスラインとして「D2Cドメイン」「ブランドソリューションドメイン」を有しており、「カルチャーアセット」「エンゲージメントチャンネル」がビジネスラインを支える構造となっております。

カルチャーアセットは、コンテンツパブリッシャーとしての活動を行うことによって生み出されたコンテンツやブランド、データという蓄積された無形の資産の集まりを表しており、ライフカルチャープラットフォーム事業を行うために最も重要な資産と考えております。エンゲージメントチャンネルは、SNS (Earnedチャンネル) から、アプリ、WEBサイト、メールマガジンといった自社チャンネル (Ownedチャンネル) にいたる多様なチャンネルを指します。上記チャンネルを通じて当社とユーザーがダイレクトにつながっております。

ビジネスラインであるD2Cドメイン、ブランドソリューションドメインの2つの事業領域は、幅広いチャンネルと蓄積されたカルチャーアセットの土台の上で展開しております。ビジネスがユーザーと結びついているのではなく、ライフカルチャー（世界観）がユーザーと結びついていると考えております。当社は、ライフカルチャーに共感したユーザーが喜んでくださるビジネスを、ライフカルチャープラットフォームとして展開しております。

プラットフォーム拡大の構造

当社が「北欧、暮らしの道具店」を通じて運営している「ライフカルチャープラットフォーム」では、ユーザーに興味をもって貰える（リーチするに値すると思われる）価値あるコンテンツを提供することにより、エンゲージメントを最大化し、エンゲージしたユーザーに各エンゲージメントチャンネルを通じて高頻度にコンテンツを提供することで、購買動機につながる機会を増やすことが可能になります。その結果としてユーザーが購入会員化していくとともに、購入後も毎日のようにエンゲージメントチャンネルを通じてコンテンツを提供することでリテンション（再訪問を促すこと）を図っております。このように価値あるコンテンツの提供によってプラットフォームが拡大していく構造となっております。



※1 年間総リーチユーザー：実データではなく推計値。公式Instagram及び公式YouTubeの3カ月間のアクティブユーザー数の合計約400万人を、WEB&アプリ年間訪問者数約1,600万人に加えた約2,000万人を年間総リーチユーザー数と想定
 ※2 エンゲージメントアカウント数：公式SNSのフォロワー数、YouTubeチャンネル登録数、アプリのダウンロード数、メルマガ会員数等の合計。（「LINE」は2020年2月をもってLINE@より現アカウントへ移行。「Instagram」は、店員公式アカウントのフォロワー数含む）各数値は2021年7月末時点

独自のライフカルチャーを楽しむリゾートパークのように

「北欧、暮らしの道具店」は、独自のライフカルチャー（世界観）があふれる温泉を体験できるリゾートパークのようなプラットフォームです。温泉を楽しむためにやってきたお客様に、リゾートパークでさらに素晴らしい体験をしていただくことで、「もっと長く滞在したい」「この体験を持ち帰りたい」というニーズが生まれ、そのニーズに応えるべく旅館やお土産屋さん（ビジネスライン）が賑わい、さらに気軽にお越しいただけるように交通網（エンゲージメントチャンネル）が整えられていきます。

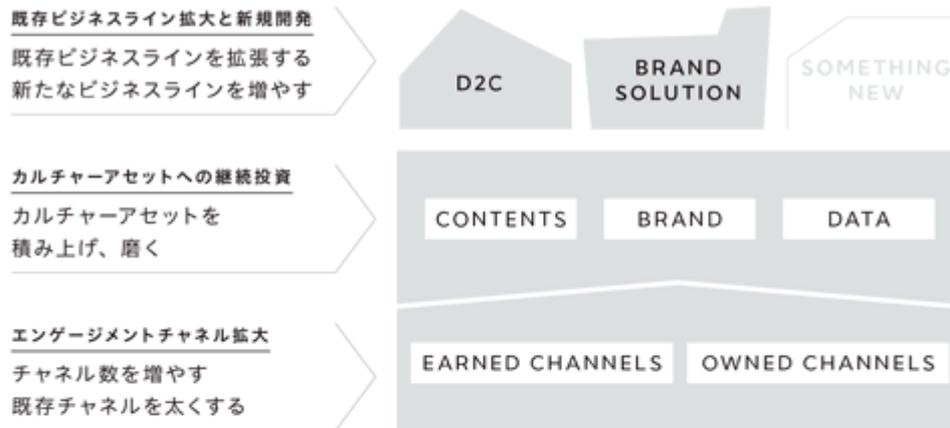


たとえ、リゾートパークが賑わったとしても、肝心の温泉が枯れてしまつては元も子もありません。一番大切なのは、お客様が入りたいと思えるような温泉を枯らさないことです。これからも、当社はこの「温泉」＝ライフカルチャーを大事に守りながら、よりお客様の日常に寄り添えるよう利便性を強化して、さらに長い時間とともに過ごしたいと思われるリゾートパーク＝プラットフォームに成長させていきたいと考えております。

成長戦略

GROWTH STRATEGY

各レイヤーの深化と拡大



既存ビジネスライン拡大と新規開発

ビジネスラインについては、既存ビジネスラインの拡大と新規ビジネスラインの開発を行ってまいります。D2Cドメインでは、引き続きカバレッジする商品カテゴリを拡充すること（当社ではこれは「カテゴリの花束戦略」と呼んでおります。）で、長期的成長を目指します。ブランドソリューションドメインでは、タイアップ等のより高単価なメニューを開発し、さらなる案件単価の向上とプレゼンスの向上で成長を図ります。また、ライフカルチャープラットフォームの拡大に伴って生まれた事業機会を活かし、順次新たなビジネスラインの開発に着手し、展開を目指します。

カルチャーアセットへの継続投資

カルチャーアセットについては、継続して投資を続けてまいります。当社のプラットフォームにとっての最重要戦略は、ユーザーと当社とを結びつけるライフカルチャー（世界観）に対する強いエンゲージメントを生み出し続けることでもあります。コンテンツ、デザインへの継続的な投資によって、魅力的な世界観を醸成し広げることが、エンゲージメントチャンネルの拡大につながり、エンゲージメント、ブランド及びデータが蓄積されます。また、プラットフォーム上で取り組む事業の成長と収益性の向上にも直結します。

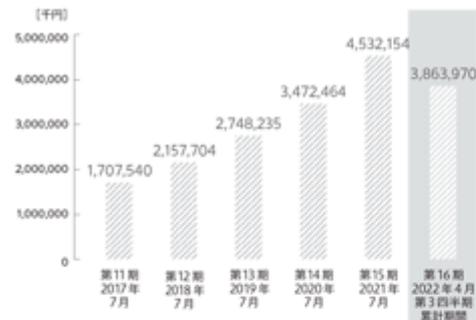
エンゲージメントチャンネル拡大

エンゲージメントチャンネルについては、拡大を図ります。エンゲージメントアカウント数を最大化することによって、潜在顧客群を形成することが当社の一つの成長モデルです。現在はアプリとYouTubeがエンゲージメントアカウント数の増加を牽引しております。特にアプリは、さらなる伸長の余地があり、中期的なエンゲージメントチャンネル拡大の牽引役として期待しております。

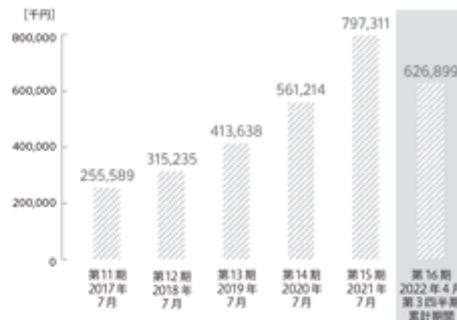
業績推移

BUSINESS RESULT

【売上高】



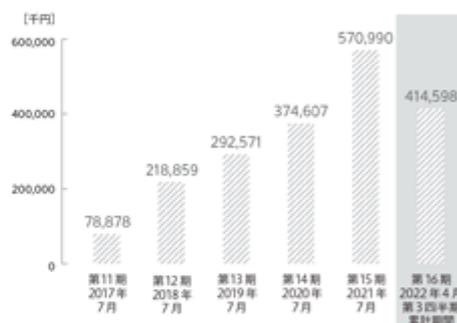
【経常利益】



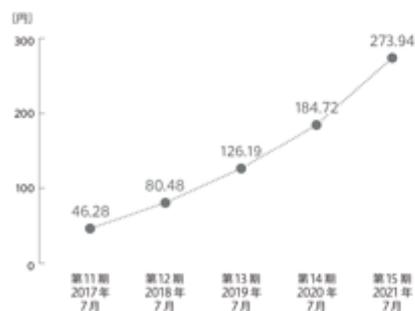
【純資産額・総資産額】



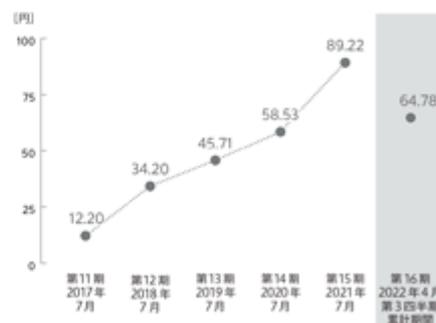
【当期(四半期)純利益】



【1株当たり純資産額】



【1株当たり当期(四半期)純利益】



(注)2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。
第11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

第二部 【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11期	第12期	第13期	第14期	第15期
決算年月	2017年7月	2018年7月	2019年7月	2020年7月	2021年7月
売上高 (千円)	1,707,540	2,157,704	2,748,235	3,472,464	4,532,154
経常利益 (千円)	255,589	315,235	413,638	561,214	797,311
当期純利益 (千円)	78,878	218,859	292,571	374,607	570,990
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)					
資本金 (千円)	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
発行済株式総数 (株)	840	840	840	840	840
純資産額 (千円)	296,201	515,060	807,631	1,182,238	1,753,229
総資産額 (千円)	678,141	950,482	1,376,303	1,993,789	2,480,635
1株当たり純資産額 (円)	370,251.31	643,825.16	1,009,539.12	184.72	273.94
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)	97,606.95	273,573.86	365,713.96	58.53	89.22
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)					
自己資本比率 (%)	43.7	54.2	58.7	59.3	70.7
自己資本利益率 (%)	30.7	54.0	44.2	37.7	38.9
株価収益率 (倍)					
配当性向 (%)					
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)				490,418	444,324
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)				7,600	15,504
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)				65,350	87,543
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)				1,647,272	2,019,559
従業員数 (名)	35	52	55	65	72

- (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. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
3. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。
4. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、潜在株式が存在しないため、記載しておりません。
5. 当社株式は非上場であるため株価収益率を記載しておりません。
6. 1株当たり配当額及び配当性向については、無配のため、記載しておりません。
7. 前事業年度(第14期)及び当事業年度(第15期)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(昭和38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、有限責任監査法人トーマツにより監査を受けております。なお、第11期、第12期及び第13期の財務諸表については、「会社計算規則」(2006年法務省令第13号)の規定に基づいて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項の規定に基づく監査を受けておりません。
8. 第11期、第12期及び第13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。
9. 従業員数は就業人員(契約社員を含む。)であり、産休等による休職者を含んでおります。臨時雇用者数(パート・アルバイトを含む。)は、従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
10. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。第14期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しております。
11. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。そこで、東京証券取引所自主規制法人(現 日本取引所自主規制法人)の引受担当者宛通知「『新規上場申請のための有価証券報告書(の部)』の作成上の留意点について」(2012年8月21日付東証上審第133号)に基づき、第11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の推移を参考までに掲げると、以下のとおりとなります。なお、第11期、第12期及び第13期の数値(1株当たり配当額についてはすべての数値)については、有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。

回次	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期
決算年月	2017年7月	2018年7月	2019年7月	2020年7月	2021年7月
1株当たり純資産額 (円)	46.28	80.48	126.19	184.72	273.94
1株当たり当期純利益 (円)	12.20	34.20	45.71	58.53	89.22
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)					
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円)	()	()	()	()	()

2 【沿革】

当社の沿革は次のとおりであります。

年月	概要
2006年 9月	東京都港区において、不動産関連事業を目的として、株式会社クラシコム（資本金800万円）を設立
2007年 7月	不動産関連事業を閉鎖
2007年 9月	東京都国立市に移転して、D2Cドメインとして自社ECサイト「北欧、暮らしの道具店」を開設し、北欧ヴィンテージ食器の販売を開始
2008年 8月	北欧ヴィンテージ食器に加えて、北欧雑貨などの現行品の取り扱いを開始
2009年 3月	楽天市場にECモール店を開店
2010年 2月	物流業務のアウトソーシングを開始し、埼玉県戸田市に配送拠点を設置
2011年11月	楽天市場のECモール店を閉店し、自社ECサイトに開発資源投入
2012年 9月	北欧テイスト以外の商品の取り扱いを開始
2015年 7月	ブランドソリューションドメインとして、「北欧、暮らしの道具店」上で、クライアント企業のブランディング支援を開始
2017年 3月	オリジナルブランド（KURASHI&Trips PUBLISHING）のアパレル・雑貨の販売を本格化
2019年11月	「北欧、暮らしの道具店」iOS版アプリリリース
2020年 4月	「北欧、暮らしの道具店」Android版アプリリリース

3 【事業の内容】

当社は「フィットする暮らし、つくろう。」をミッションとして掲げております。このミッションは、当社の持つ世界観に共感する人たちのWell-beingを実現することを意味しております。当社は、Well-beingに欠かせない価値観の一つとして「自分の生き方を自分らしいと感じ、満足できること」＝「フィットする暮らし」が重要だと考えております。当社は事業活動を通じて多くの人の「フィットする暮らし」づくりに貢献し、Well-beingな人が大勢いる「心地よい社会」の実現の一助になることを目指しております。

当社の運営する「北欧、暮らしの道具店」は、2007年にヴィンテージの北欧食器等を扱うECサイトとして始めました。北欧に関係するものが占める割合は小さくなりましたが、販売する商品だけでなく、ユーザーとのつながりをつくり、深めるために提供しているコンテンツについても、すべて「暮らしを自分らしく、美しいものにすること」、「日常のささやかな幸せを大事にすること」といった、当社が強く共感した北欧カルチャーの本質に根ざしてつくられております。

このような当社の世界観を「ライフカルチャー」と称し、「北欧、暮らしの道具店」を通じて、ライフカルチャープラットフォーム事業という単一のセグメントで事業を展開しております。

当社はビジネスラインとして「D2Cドメイン」「ブランドソリューションドメイン」を有しており、「カルチャーアセット」「エンゲージメントチャネル」がビジネスラインを支える構造となっております。

(1) ビジネスラインについて

D2Cドメイン

「北欧、暮らしの道具店」の提供している世界観に共感するお客様に対し、暮らしにフィットする商品を販売しております。当社の収益の大半を生み出しているのは当ドメインであります。

当社とユーザーの間にはECモールやECプラットフォームが介在しておらず、自社サイトを通じて直接商品を提供しております。

このように、ユーザーと直接接点を持ち、直接商品を提供することで関係性を築いている状態であることから、当ドメインの事業活動を「D2C (Direct to Customer)」と表現しております。

取扱商品は、アパレル・キッチン・インテリア雑貨が主力であり、自社企画のオリジナル商品()が売上高の約50%を占めております。現在は、北欧関連商品の割合は少なくなっているものの、「北欧」の価値観に影響を受けて始めた事業であり、今においてもその精神は受け継がれていることから、サイト名に「北欧」を冠しております。

() オリジナルブランド「KURASHI&Trips PUBLISHING」の商品

ブランドソリューションドメイン

「北欧、暮らしの道具店」の強いブランドとコアな顧客基盤に加え、商品を紹介する読み物をはじめとした多様なコンテンツ制作で培った高い企画制作能力を活用し、クライアント企業のブランドが「選ばれ続けるブランド」になるためのソリューションを提供し、ナショナルブランド（全国で自社の製品を販売し、大規模に販促や宣伝活動に力を入れている広告主が展開しているブランド）を中心に、多くのブランドを継続的に支援しております。（ナショナルブランドとのお取り扱い実績：100ブランド超()）

主な取り組みとしては、クライアントのブランドや商品を「北欧、暮らしの道具店」サイト上で、当社の読み物の一つとして掲載する「BRAND NOTE」があります。当社のスタッフ等が実際にブランドの商品を暮らしに取り入れている様子などを紹介するコンテンツを作成しております。

その他に、動画コンテンツとしてブランドを紹介する「BRAND MOVIE」や、D2Cドメインの商品発送時に、クライアントの商品を同梱する「BRAND GIFT」などの取り組みを行っております。

() 2021年7月末時点

(2) 「北欧、暮らしの道具店」の強みの源泉

当社は、事業開始以来ユーザーとのダイレクトなつながりを大切にし、「北欧、暮らしの道具店」サイトを始めた様々な媒体で、WEB記事、オリジナルドラマやドキュメンタリー、ラジオ番組や音楽プレイリスト、全国劇場公開されたオリジナルの映画など、多様なコンテンツを生み出し、発信し続けており、この活動をコンテンツパブリッシャーと呼んでおります。ライフカルチャー（世界観）の源泉として、「北欧、暮らしの道具店」の世界観を表現する多様なコンテンツを生み出し、様々なチャネルから発信し続けるコンテンツパブリッシャーとしての活動が、当社の強みとなっております。

ライフカルチャープラットフォームの構造としては、3つの層で構成されており、「ビジネスライン」は「カル

チャーアセット」と「エンゲージメントチャンネル」によって支えられております。

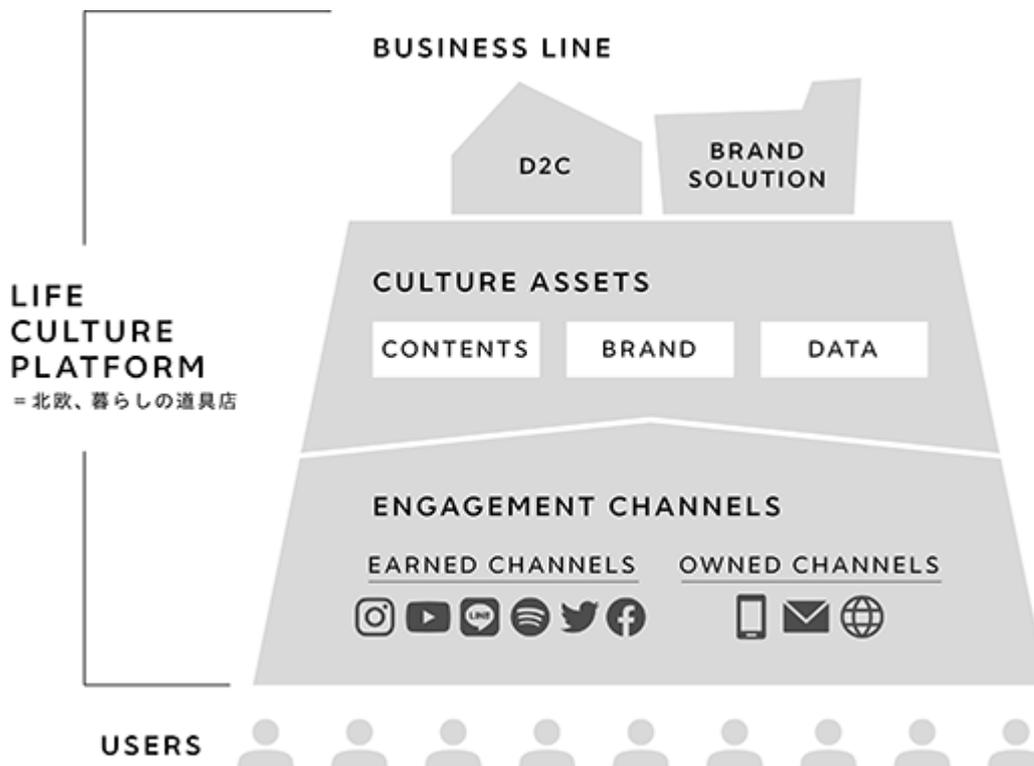
カルチャーアセットは、コンテンツパブリッシャーとしての活動を行うことによって生み出されたコンテンツやブランド、データという蓄積された無形の資産の集まりを表しており、ライフカルチャープラットフォーム事業を行うために最も重要な資産と考えております。

コンテンツについては後述しますが、顧客に当社のライフカルチャー（世界観）を浸透させ、長期にわたるロイヤルティを醸成する強力な資産であります。ブランドとは、当社との関わりを通して、「北欧、暮らしの道具店」を認知する人の頭の中につくり上げられたイメージであります。またデータとは、お買い物をするときのユーザーの行動履歴や購買履歴などのデータであり、あらゆる事業活動の効率を高める羅針盤として意思決定に活用しております。

エンゲージメントチャンネルは、SNS（Earnedチャンネル）から、アプリ、WEBサイト、メールマガジンといった自社チャンネル（Ownedチャンネル）にいたる多様なチャンネルを指します。上記チャンネルを通じて当社とユーザーがダイレクトにつながっております。

「フィットする暮らし」づくりに貢献するようなコンテンツが蓄積され、エンゲージメントチャンネルによってユーザーへ発信することで、ユーザーからのエンゲージメント（＝好きでいてくれること、支持してくれること）が高まり、ユーザーが「フォロー」という形で当社とコミュニケーションする機会を提供してくれます。これにより毎日のようにコンテンツを提供することでエンゲージメントの高まったユーザーがD2Cドメインの商品の購入に至り、収益が生まれます。

ビジネスラインであるD2Cドメイン、ブランドソリューションドメインの2つの事業領域は、幅広いチャンネルと蓄積されたカルチャーアセットの土台の上で展開しております。ビジネスがユーザーと結びついているのではなく、ライフカルチャー（世界観）がユーザーと結びついていると考えております。当社は、ライフカルチャーに共感したユーザーが喜んでくださるビジネスを、ライフカルチャープラットフォームとして展開しております。



当社がユーザーに提供しているコンテンツは、具体的には下記のとおりであります。

（商品とそれに関わるユーザー体験）

当社では、「お客様に自分自身のものさしで商品を選んでほしい」という想いを伝え、共感したお客様に、購入した商品を生活に取り入れていただくことが「フィットする暮らし」づくりにつながると考えております。

例えば当店で気に入りのグラスを見つけて購入する際、お客様自身の生活にどのように取り入れられるのか想像を膨らましてもらう。お買い物をして手元に届いたあとは、単に水を飲むための器としてだけでなく、そのグラスを使う瞬間は特別な気持ちになっている。商品の提供とは、お客様にこのような価値を提供していることと考えており、すなわちサイト上でのお買い物体験そのものをコンテンツとして捉えております。そして、お買い物いただいた商品をお客様の暮らし、ファッション、インテリアに取り入れていただくという行為も、広義のコンテンツだと考えております。

（読み物）

平日は毎日5本程度、月間で100本程度の記事を読み物として「北欧、暮らしの道具店」上で提供しております。読み物の内容には、ECで取り扱っている商品について、バイヤーやプランナーが込めた想いを紹介するもの、スタッフが自身の生活について綴るコラム、何らかのテーマに沿った特集記事などがあります。特集記事では、食事にまつわるものや、レシピを紹介するもの、インテリアを取り上げたものなど、「暮らし」を軸にしながら、多岐にわたったテーマを扱っております。記事には当社スタッフが作成するものと、スタッフは記事の企画を行い、外部のライターに指示することで作成するものがあります。「北欧、暮らしの道具店」サイトなどインターネット上の読み物だけではなく、お買い物いただいたお客様に小冊子の提供をすることもあります。

（動画）

少し変わった家族構成の4人のまわりの出来事をドラマにした「青葉家のテーブル」や、一人暮らしの女性が「自分のお城」のワンルームの部屋を好きな雑貨でいっぱいにし、テーマミュージックとともに料理をする「ひとりごとエプロン」などを通して、「北欧、暮らしの道具店」の「世界観」を詰め込んだ短編ドラマを制作しております。また、様々な人たちの朝の習慣を動画として収めた「モーニングルーティン」や、生き様に迫る「うんともすんとも日和」などのドキュメンタリーも制作し、公開しております。これらの動画はYouTube上に無料で公開されており、2022年3月現在、チャンネル登録者数は50万人に達しております。

オリジナルドラマである「青葉家のテーブル」については映画化し、2021年6月に全国の劇場で公開されました。

一部動画からは収益を得ております。

（SNS）

当社では、LINE公式アカウント、Instagram、FacebookなどのSNSやメールマガジンの運営を、マーケティングの手段としてだけでなく、コンテンツの形態の一つであると考えております。SNSの投稿内容は、「北欧、暮らしの道具店」のサイト上のコンテンツを、各媒体に合わせた形に編集して紹介しているものや、各媒体独自の記事を作成することもあります。

（ラジオ）

当社取締役で「北欧、暮らしの道具店」店長の佐藤と、スタッフのよしべこと青木がお届けするインターネットラジオ「チャボンと行こう！」や、過去に記事として紹介していたエッセイをスタッフが朗読する「エッセイラジオ」をSpotifyやApple musicなどの音楽サービス上で公開しております。

（音楽）

SpotifyやApple music内に提供されている音楽プレイリストの作成機能を利用して、音楽が好きなスタッフが中心となって、「わたしの朝習慣」や「仕事と、音楽と。」などのテーマに即したプレイリストを作成して公開しております。

「北欧、暮らしの道具店」は、独自のライフカルチャー（世界観）があふれる温泉を体験できるリゾートパークのようなプラットフォームです。温泉を楽しむためにやってきたお客様に、リゾートパークでさらに素晴らしい体験をしていただくことで、「もっと長く滞在したい」「この体験を持ち帰りたい」というニーズが生まれ、そのニーズに応えるべく旅館やお土産屋さん（ビジネスライン）が賑わい、さらに気軽にお越しいただけるように交通網（エンゲージメントチャンネル）が整えられていきます。たとえ、リゾートパークが賑わったとしても、肝心の温泉が枯れてしまっただけでは元も子もありません。一番大切なのは、お客様が入りたいと思えるような温泉を枯らさないことです。これからも、当社はこの「温泉」＝ライフカルチャーを大事に守りながら、よりお客様の日常に寄り添えるよう利便性を強化して、さらに長い時間をともに過ごしたいと思われるリゾートパーク＝プラットフォームに成長させていきたいと考えております。

エンゲージメントアカウント数の増加は、多くのユーザーからエンゲージメントを獲得していることを示しております。そのエンゲージメントが、一段深まった形で蓄積されていることが、累積会員数の増加に現れております。（会員：「北欧、暮らしの道具店」での商品購入時に必要な顧客情報を登録した状態のこと）そして、会員が購入することにより、D2Cドメインの収益につながります。

エンゲージメントアカウント数とは、公式SNSのフォロワー数、YouTubeチャンネル登録数、アプリのダウンロード数、メルマガ会員数等の合計であり、定期的に当社がリーチできる状態のユーザー数に相当するものと考えております。なお、一人のユーザーが複数登録している場合は、重複してカウントされます。

「北欧、暮らしの道具店」のエンゲージメントアカウント数推移、累計会員数推移、年間購入者数推移は、それぞれ以下のとおりであります。

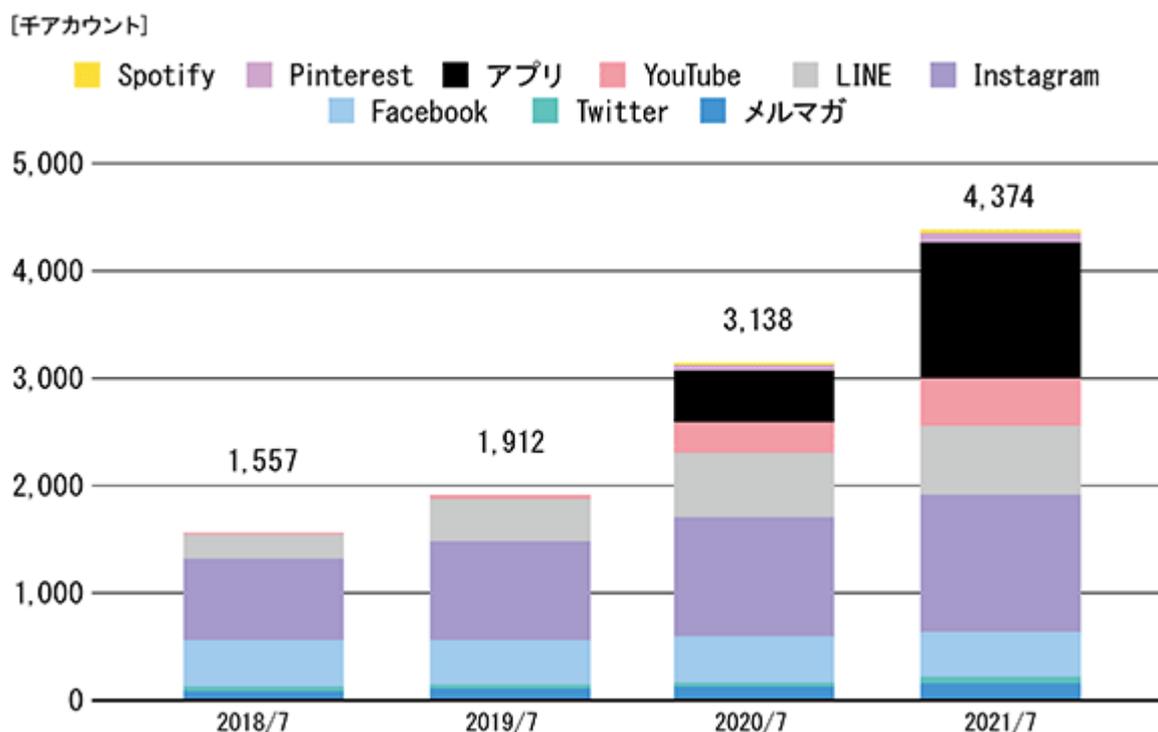


図 エンゲージメントアカウント数推移

(注) 1. LINEは2020年2月をもってLINE@より現アカウントへ移行しております。

2. Instagramは、店長公式アカウントのフォロワー数を含めております。

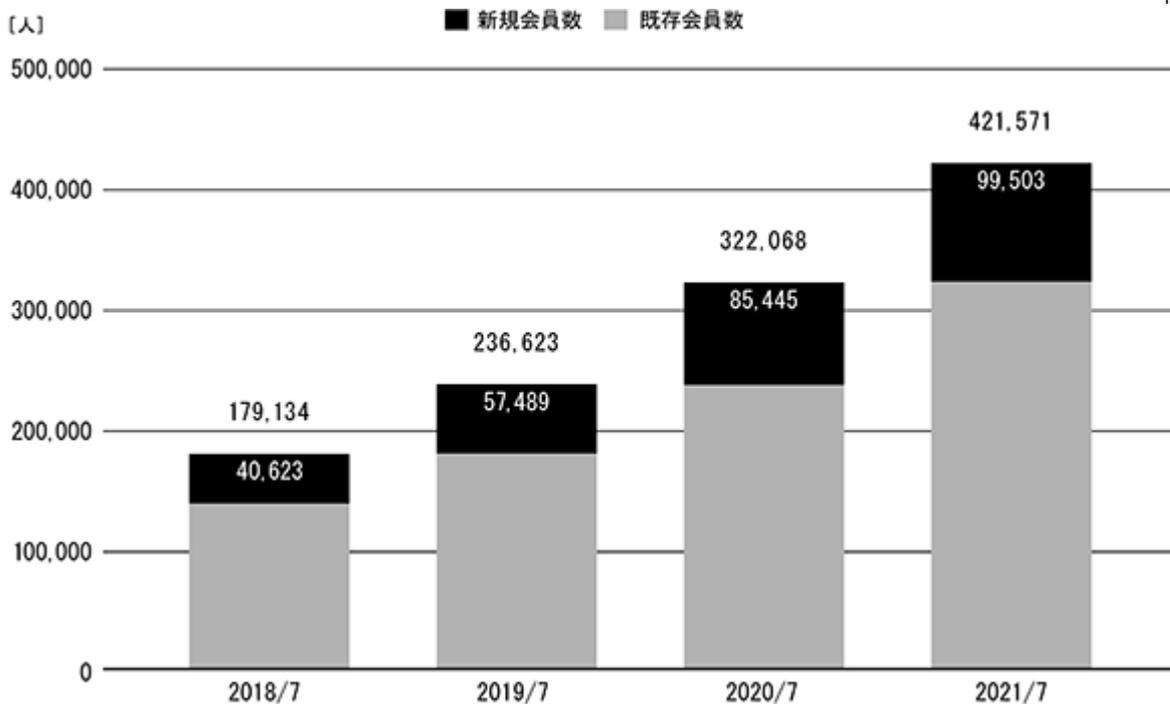


図 累積会員数（うち新規会員数）推移

（注）退会済みのユーザーを除いた累積の会員数となります。

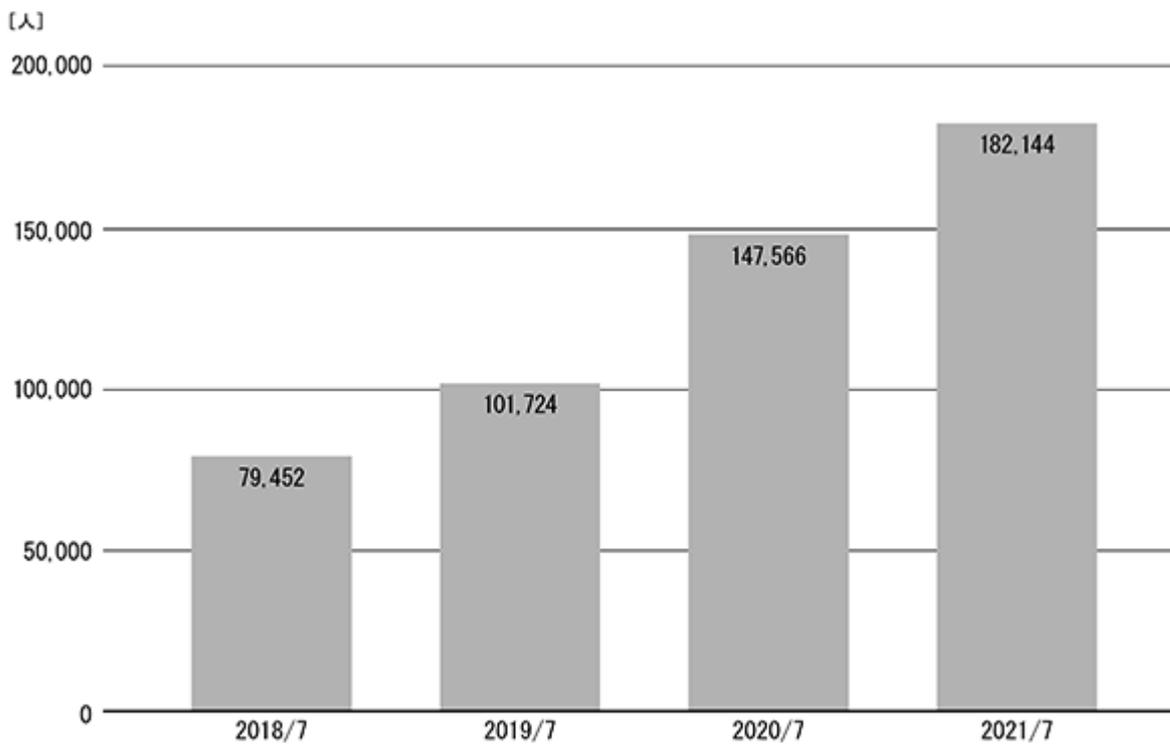


図 年間購入者数推移

(3) 事業の特徴・強み

低い顧客創造コスト

顧客獲得のために広告媒体に支払う「広告費」や顧客育成のために支払う「販促費」が少なく、自社チャネル（Ownedチャネル）である「北欧、暮らしの道具店」及びSNS等（Earnedチャネル）で発信する各種コンテンツの提供を通じて効率的に顧客を獲得することができております。

長期に伸長するLTV

「北欧、暮らしの道具店」でのお買い物に限らず、読み物や動画を楽しむためにサイトを訪問するという多様な訪問動機を提供することで、長期にわたってお買い物を継続的にしてもらえております。結果として平均LTV（ある会計年度に初購入を行ったユーザー全員について、特定期間の購入金額の平均値を算出したもの）が長期で伸長し続けております。初購入年度が2017年7月期のユーザーについては、3年LTVは1年LTVの約2倍となっております。顧客を年齢、性別等の基準で分類しておらず、「フィットする暮らし」の実現を望む全年代の顧客を対象とした、幅広い顧客に支持されるエイジレスな「卒業のないブランド」となっております。

高い効率性

「北欧、暮らしの道具店」の運営を通じて獲得したデータを活用し、精度の高い商品企画、適正な発注、在庫コントロールが可能となることで、商品回転率14.1回（ ）を実現し、効率性の高い経営を実現しております。

（ ） 商品仕入高（2021年7月期）÷商品在庫（2021年7月期中平均）により算出しております。

独自性の高い事業構造

当社のライフカルチャープラットフォームは、前述のカルチャーアセットとエンゲージメントチャネルを基礎として成立しております。このため、同様の優位性を発揮し得る事業構造は、資金や人的リソースを投じたとしても、容易に手に入れることはできないと考えております。

拡張性、可変性

ライフカルチャープラットフォーム上で、多様なビジネスを展開できる拡張性があります。商品の販売に限らず、広告の出稿や動画コンテンツの提供をこれまでに実施してきております。また、特定のエンゲージメントチャネルに依存せず、複数チャネルで顧客のエンゲージメントを獲得しているため、SNSプラットフォームが方針変更等を行った場合にも、変化への対応が容易に可能となります。

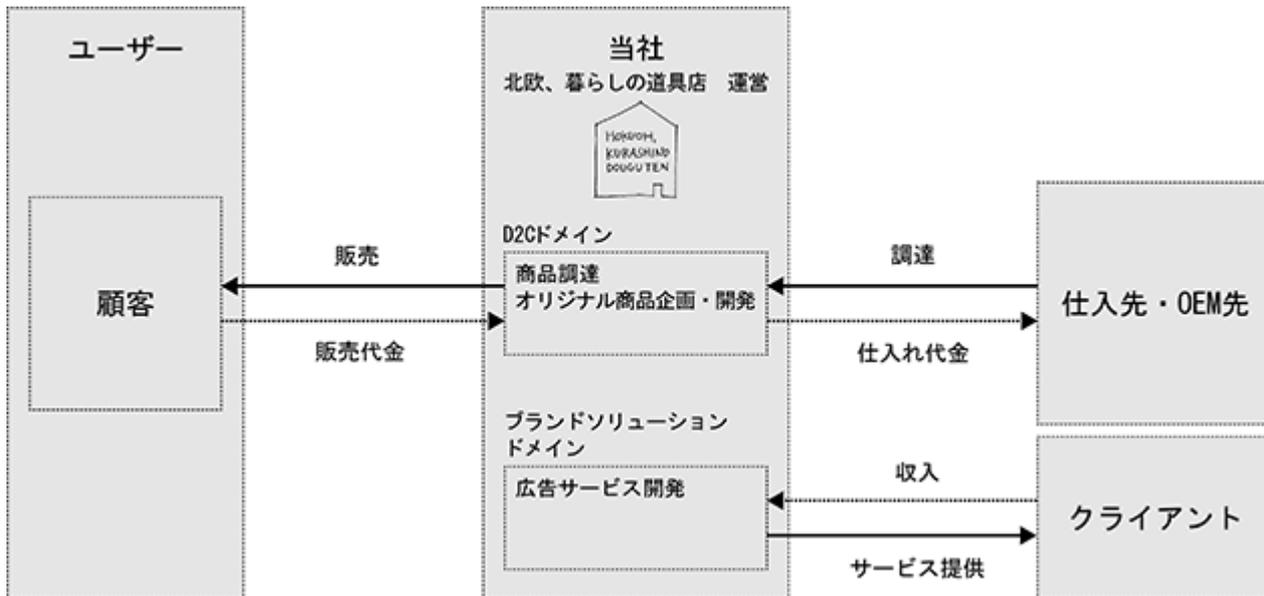
価格決定を主導

D2Cドメインでは、D2C定価消化率99.5%（2021年7月期実績）であり、D2Cドメインにおけるポイント原資の負担がなく、ほぼすべての注文において送料を受領しております。ブランドソリューションドメインにおいては、代理店等ではなく当社の設定した価格でサービス提供を行っていることから、高い利益率を実現しております。

従業員の大半が元顧客

ブレないライフカルチャー（世界観）をつくり続けるためには、従業員自らがその文化圏の一員である組織づくりにこだわることが必要であると考えております。そのために、顧客を従業員として採用し、採用された従業員が良いものを生み出し、さらに顧客を増やす好循環が生まれ、ライフカルチャープラットフォームの世界観を従業員全員で支える組織づくりを実現しております。

〔事業系統図〕



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5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)
77	34.2	4.1	6,474

- (注) 1. 従業員数は就業人員（契約社員を含む。）であり、産休等を含んでおります。臨時雇用者数（パート・アルバイトを含む。）は、従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
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. 当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておきませんが、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) 会社経営の基本方針

当社は「フィットする暮らし、つくろう。」をミッションとして掲げ、「北欧、暮らしの道具店」を通じてライフカルチャープラットフォーム事業を展開しております。事業を持続的に成長させることを通じて、より多くの様々なステークホルダーの「フィットする暮らし」づくりに貢献することに努めてまいります。

そのために、クラシコムがあるべき姿=ビジョンは、「自由」「平和」「希望」としてあります。他者に支配されない「自由」を獲得する力、ユニークなポジションを築いて望まない競争に巻き込まれない「平和」を維持する力、未来は今よりも良いものだと思える「希望」を生み出す力、という三つの力を獲得することが重要であると考えております。

(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、ライフカルチャー（世界観）によってユーザーと結びついており、共感して下さるユーザーがSNSをフォローしてくれたり商品購入といった行動に至ることでビジネスラインが展開できております。そのため、ユーザーとの関係の蓄積を表すと考えているエンゲージメントアカウント数及び累計会員数、また会計期間において購買に至った結果としての年間購入者数を重視しております。

同時に収益性、効率性及び安全性を重視した経営を行うために、売上高、売上総利益率、営業利益率といった収益指標とともに、商品回転率や自己資本比率などを重要指標として活用することで、健全な収益力の向上及び経営基盤の構築を進めております。

(3) 経営環境

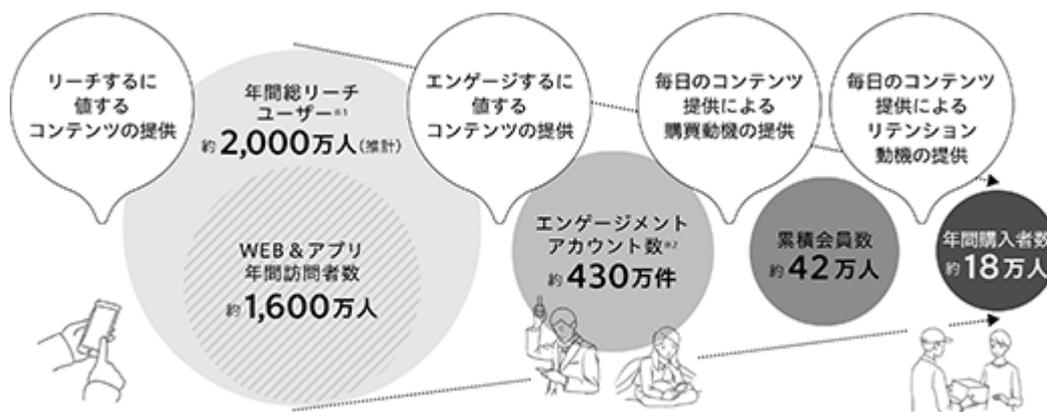
D2Cドメインにおいては、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う巣ごもり消費の影響で、物販系分野のBtoC-EC市場規模は2020年に12.2兆円となり、2019年から21.7%伸長しております()。2020年は一時的な底上げがあったと考えられますが、2013年から2020年の8年間で約2倍に拡大しており、EC化率は8.08%のため今後も成長が期待されます。また利用端末としては「スマートフォン」が伸び続けており、物販系ECの売上高のスマートフォン比率()は50.9%、6.2兆円に達しております。このような市場環境のもと、当社はライフカルチャープラットフォーム事業としてD2Cドメインを展開し、コンテンツパブリッシャーとしての活動によりユーザーからのエンゲージメントを得ることで市場平均を超える売上高の成長率を続けておりますが、ユーザーの「フィットする暮らし」に貢献する様々なコンテンツを提供することが必要であると認識しております。

() 出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和2年度 産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」

(4) 経営戦略等

当社のライフカルチャープラットフォーム事業は、カルチャーアセットとエンゲージメントチャンネルが土台となり、D2Cドメインとブランドソリューションドメインというビジネスラインを展開しております。

ユーザーに興味をもって貰える（リーチするに値すると思われる）価値あるコンテンツを提供することにより、エンゲージメントを最大化し、エンゲージしたユーザーに各エンゲージメントチャンネルを通じて高頻度にコンテンツを提供することで、購買動機につながる機会を増やすことが可能になります。その結果としてユーザーが購入会員化していくとともに、購入後も毎日のようにエンゲージメントチャンネルを通じてコンテンツを提供することでリテンション（再訪問を促すこと）を図っております。このように価値あるコンテンツの提供によってプラットフォームが拡大していく構造となっております。



1. 年間総リーチユーザー：実データではなく推計値。公式Instagram及び公式YouTubeの3カ月間のアクティブユーザー数の合計約400万人を、WEB&アプリ年間訪問者数約1,600万人に加えた約2,000万人を年間総リーチユーザー数と想定しております。
2. エンゲージメントアカウント数：公式SNSのフォロワー数、YouTubeチャンネル登録数、アプリのダウンロード数、メルマガ会員数等の合計。（「LINE」は2020年2月をもってLINE@より現アカウントへ移行。「Instagram」は、店長公式アカウントのフォロワー数含む）なお、各数値は2021年7月末時点での集計値となっております。

そのため、ビジネスライン、カルチャーアセット、エンゲージメントチャンネルという3つの層ごとに経営戦略を考えております。

ビジネスラインについては、既存ビジネスラインの拡大と新規ビジネスラインの開発を行ってまいります。D2Cドメインでは、引き続きカバレッジする商品カテゴリを拡充すること（当社ではこれは「カテゴリの花束戦略」と呼んでおります。）で、長期的成長を目指します。ブランドソリューションドメインでは、タイアップ等のより高単価なメニューを開発し、さらなる案件単価の向上とプレゼンスの向上で成長を図ります。また、ライフカルチャープラットフォームの拡大に伴って生まれた事業機会を活かし、順次新たなビジネスラインを開発し、展開を目指します。

カルチャーアセットについては、継続して投資を続けてまいります。当社のプラットフォームにとっての最重要戦略は、ユーザーと当社とを結びつけるライフカルチャー（世界観）に対する強いエンゲージメントを生み出し続けることでもあります。コンテンツ、デザインへの継続的な投資によって、魅力的な世界観を醸成し広げることが、エンゲージメントチャンネルの拡大につながり、エンゲージメント、ブランド及びデータが蓄積されます。また、プラットフォーム上で取り組む事業の成長と収益性の向上にも直結します。

エンゲージメントチャンネルについては、拡大を図ります。エンゲージメントアカウント数を最大化することによって、潜在顧客群を形成することが当社の一つの成長モデルであります。現在はアプリとYouTubeがエンゲージメントアカウント数の増加を牽引しております。特にアプリは、さらなる伸長の余地があり、中期的なエンゲージメントチャンネル拡大の牽引役として期待しております。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社の優先的に対処すべき主な課題は以下のとおりであります。なお、優先的に対処すべき財務上の課題につきましては、資金需要は自己資金及び営業活動によるキャッシュ・フローを源泉とした手元資金にて対応してまいりましたので、現時点ではございません。

提供するコンテンツ、商品などの強化

当社は、「北欧、暮らしの道具店」に来店していただいたユーザーに、良質なコンテンツや商品を提供することを通して収益機会を得ております。お客様の本質的なニーズを捉えながら、提供するコンテンツの品質を高めるとともに映像コンテンツなど幅を広げる取り組みも継続しております。商品についても、オリジナル商品の企画力強化や新商品の開発に挑戦することで、提供するすべての「モノ」や「コト」を通してオーダーメイドなライフスタイルを求めるユーザーに貢献できるよう努めてまいります。

集客方法の強化

当社は、各種SNS、メルマガ、アプリといった様々な導線をつくり、それを活用することで効率的な集客を実現しております。既存チャンネルにおいて使用する広告素材（クリエイティブ）の改善などによる効率化をさらに進めるとともに、消費者の行動変化を見通しながら新たなチャンネルの開発にも取り組むことで、集客力の強化と効率性の維持に努めてまいります。

有能な人材確保

ミッションを実現し、今後の健やかな成長を目指す上で、有能な人材の獲得が重要であると考えております。当社のミッションやビジョンに共感し、今後の事業に必要な能力や求める資質を有する人材を惹きつけられるように、外部ノウハウの活用にも積極的に取り組み、採用活動を強化することで事業計画達成に必要な適切な人材リソースの確保に努めてまいります。

ステークホルダーの期待に応えるコーポレート・ガバナンスの実現

事業の継続的な発展を実現させるためには各方面のステークホルダーの期待に応えられるよう、コーポレート・ガバナンス機能の強化は必須であると認識しております。そのために、常にミッション及びビジョンを念頭に置きながら経営状況を捉え、ステークホルダーとの対話の機会を通じて、自らのガバナンス上の課題の有無を十分に把握した上で、適切に対応してまいります。

2 【事業等のリスク】

当社の事業の状況及び経理の状況等に関する事項のうち、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ことと認識している主な事項及びその他投資者の判断に重要な影響を与えることと認識している事項を記載しております。当社は、これらのリスク発生の可能性を十分に認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ではありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

当社のリスク管理体制については、「第4 提出会社の状況 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 企業統治に関するその他の事項 a 内部統制システム及びリスクマネジメント体制の整備の状況」に記載のとおりであります。

なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、別段の記載がない限り、本書提出日現在において当社が判断したものであり、不確実性を内在しているため、実際の結果と異なる可能性があります。

(1) 事業環境に関するリスク

業界動向について

BtoC-ECやインターネットメディアの市場規模は今後も拡大傾向であると認識しておりますが、インターネットの利用を制約するような法規制、電子商取引やオンライン決済への新たな規制やユーザーからの信頼性の棄損、個人情報管理の安全性を中心としたプライバシーに対する問題意識の拡がり等の外部要因、景気動向、過度な競争等により、当社の事業と関係のある市場の成長が鈍化した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

顕在化に備え収益性や健全性を確保するとともに、業界動向の把握に努め、必要な対応を適時に取れる体制を構築してまいります。

ライフカルチャープラットフォームの優位性について

当社は「北欧、暮らしの道具店」を通じて、ライフカルチャープラットフォーム事業という単一のセグメントで事業を展開しております。

当社はビジネスラインとして「D2Cドメイン」「ブランドソリューションドメイン」を有しており、「カルチャーアセット」「エンゲージメントチャンネル」がビジネスラインを支える構造となっております。

当社では、各種コンテンツの発信、商品の品質管理や法規制への対応、リスク管理の実施、内部統制の充実などあらゆる企業活動においてステークホルダーからの信頼に応えられるように努めております。しかしながら予測できない事象により、ブランド価値をはじめとするカルチャーアセットが毀損され、ユーザーのエンゲージメントを失うことによって、ライフカルチャープラットフォームが有効に機能しない状況になった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

今後も経営方針、成長戦略に従って、プラットフォームの強化や拡充、ユーザーのエンゲージメントを高めるための施策を行ってまいります。

特定ドメインへの高い依存度について

「北欧、暮らしの道具店」のユーザーに対して生活雑貨等をインターネットで直接販売するD2Cドメインの売上高が、当社の売上高の大半を占めております。国内EC市場が拡大していることに加え、ユーザー数の増加や注文件数の増加、取扱商品の拡充等により、今後もD2Cドメインは拡大していくものと考えておりますが、ユーザーの減少や市場規模の縮小等の要因によりD2Cドメインの売上高が減少した場合には、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

当社の重要な収益基盤であるユーザーからのエンゲージメントをさらに高めるため、ニーズを捉えた各種コンテンツの提供や商品展開を進めてまいります。またブランドソリューションドメインなど、D2Cドメイン以外による収益獲得方法の開発・成長に継続的に取り組んでまいります。

競合について

当社の売上高の大半を占めるD2Cドメインについては、多くの企業がアパレルや生活雑貨等のECをサービス展開している状況にあります。今後も、資本金や知名度、新規サービスの開発力等を有する企業等が新規参入又はサービス規模の拡大をする可能性はあり、その場合には競争の激化やその対策のためのコスト負担等によって、売上高の減少や広告宣伝費等のコスト増加など当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

今後も当社の特徴であるライフカルチャープラットフォームの強化や拡充を行うことで、単なるEC事業者ではない立ち位置を守り競争力を維持できるよう努めてまいります。

ユーザーの獲得について

当社の大きな収益源であるD2Cドメインの売上高は、「北欧、暮らしの道具店」に集まるユーザー数、注文件数、平均注文単価により変動し、事業の成長はユーザー数の増加と注文件数に影響されます。また、当社はSNS等を活用した効果的なマーケティングを自社リソースで行うことにより、効率的にユーザーの集客をしております。上記に挙げた各種KPIについてはこれまで安定的に推移・改善してきておりますが、社会・経済情勢による顧客ニーズの変化、他の事業者との競争の激化、新たなユーザーとの接点となるデバイスや技術への対応が遅れ集客力が低下するなどの要因によって訪れるユーザー数が従来と比べて少なくなった場合には、売上高の増加ペースが鈍ること、もしくはマーケティング費用が上昇することにより、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しております。

顧客ニーズの深掘りを行い、コンテンツなどの供給面及びアプリやSNSなどの集客面の両方において、新たな取り組みに継続してチャレンジすることで今後も効果的・効率的なマーケティングを行うことに努めてまいります。

システムトラブルについて

当社の事業はインターネットを介して行われており、そのサービス基盤はインターネットに接続するための通信ネットワークに依存をしております。アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、地震等の自然災害や事故、サイバー攻撃等の予期せぬトラブルが発生し、大規模なシステム障害が起こった場合には、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しております。

安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備等の強化や社内体制の構築、障害発生時対応への備えを行い、更なるリスク低減に努めてまいります。

配送コストについて

当社の主力であるD2Cドメインでは、商品販売に際し運送会社に商品配送業務を委託しており、購入者からは固定の送料を受け取っております。今後配送コストが上昇し、その価格転嫁が行える環境でない場合には、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しております。

引き続き配送業務効率化のための投資や業務プロセスの改善を進めるなど、配送コストの上昇に備えた対策に努めてまいります。

(2) 事業体制に関するリスク

特定経営者への依存及び人材確保に係るリスクについて

当社の設立者である、代表取締役青木耕平は経営方針や経営戦略において、取締役佐藤友子は事業推進の中心人物として、当社の事業活動全般における重要な役割を果たしており、何らかの理由によって退任、退職し、後任者の採用が困難となった場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。これらにつき、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

両氏に過度に依存しない経営体制を構築すべく、他の取締役や従業員への権限委譲を進め育成を図ることで依存を薄めることに努めてまいります。

人材確保に係るリスクについて

当社は、ミッションやビジョンにフィットした人材採用を重要な経営課題と位置づけております。事業の成長に合わせた採用とフィットした人材の確保という両面を叶えるために、人材採用に関する各種施策を継続的に講じております。しかしながら、十分な人材確保が困難となった場合には、当社の業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

各職種に合わせた最適な採用方法の模索による採用強化と当社に合った働き方や人事制度の運用により定着を進めてまいります。

商品の品質管理について

当社の提供する商品については、関連法規の遵守及びその品質向上に取り組み安全な商品の供給に努めております。しかしながら、販売した商品及びその広告表現等において、安全上の問題や表示上の問題が発生する可能性はあります。このような問題が発生した場合、大規模な返品、多額の対応費用の発生や当社のイメージ低下による売上高の減少等が想定され、当社の業績と財務状況に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

仕入先や製造委託先の選定における基準、個々の商品に関する検査基準につき、安全性や消費者の要求水準を考慮して必要な対応を行っていくことに努めてまいります。

物流機能の強化について

当社の商品取扱量の増加に応じて、業務システムの改善や委託先である倉庫業者における当社利用スペースや在庫管理スタッフを確保する必要があります。また将来的には効率的かつ安定的な物流機能を確保するために拠点の分散化も含めた物流機能強化に取り組む必要が出てくる可能性があります。これらの対応が商品取扱量の増加に追いつかない場合には、意図的に商品在庫数や「北欧、暮らしの道具店」で紹介するアイテム数を物流が対応可能な業務量に合わせてコントロールする必要がありますが、これらが販売機会のロスにつながる場合には、当社の成長を阻害し経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

中期的な商品取扱量の予測に基づく物流機能の強化を今後も継続するとともに、事業規模の見通しや物流環境などを考慮しつつ大規模な投資も含めた長期的な対応の検討にも今後取り組んでいく予定であります。

内部管理体制の構築について

当社の継続的な成長のためには、コーポレート・ガバナンスが適切に機能することが必要不可欠であると認識しております。業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、各社内規程及び法令の遵守を徹底してまいります。業務の拡大・変化に対応した内部管理体制を適時に構築することができず、コーポレート・ガバナンスが有効に機能しない場合には、適切な業務運営を行うことができず、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

ガバナンスの重要性を社内でも共通認識とし、今後の事業規模の拡大に応じて管理部、内部監査の体制を強化するなど、内部管理体制の一層の充実を図っていく方針であります。

新商品開発、新規事業等について

当社では、ユーザー拡大と収益源の多様化を図るため、新商品の開発、新規事業に取り組んでいくとともに、新たなユーザーとの接点となるメディア開発を継続してまいります。これにより人材、システム投資等の先行投資が発生し、経営成績が悪化する可能性があります。また、新商品の開発や新規事業を開始した際には、想定とは異なる状況・リスクが発生することにより当初の計画通りに進まない場合、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。これらについて重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

新たな取り組みについては、リスクを許容可能なレベルに抑えた上で迅速かつ可逆的に進めることを基本方針としており、今後もその方針のもとで持続的な成長のため積極的に取り組んでまいります。

(3) 法的規制に関するリスク

ECに関連する法的規制について

当社は、主にインターネットでユーザーに商品を直接販売するD2Cドメインから収益を得ております。そのため、「特定商取引に関する法律」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、「家庭用品品質表示法」等の販売に関する法規制に基づいて事業を運営しております。管理体制の構築によりこれら法令を遵守する体制を整備しておりますが、これらの法令に違反する行為が行われた場合、法令の改正又は新たな法令の制定が行われた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクとして認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

必要に応じて顧問弁護士からの助言を受けながら、管理部法務担当による、社内運用ルールの法令適合性の確認、契約書の法務チェック等を行い、コンプライアンス体制の強化に努めてまいります。

個人情報の保護について

当社は、会員登録情報をはじめとする個人情報を保有しており、「個人情報の保護に関する法律」の適用を受けております。これらの個人情報については、個人情報保護に関する基本方針及び個人情報保護基本規程を定め、社内教育と管理体制の構築を行っております。しかしながら、何らかの理由でこれらの個人情報が外部に流出し、悪用されるといった事態が発生した場合には、当社の財政状態及び経営成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るため、特に重要なリスクと認識しております。

個人情報保護に関する基本方針を定め、適正な入手と入手情報の管理体制を構築しております。また、個人情報保護法の改正動向やユーザーの個人情報に関する意識などを見極めながら、適切な運用が行えるよう社内体制の整備と教育を行ってまいります。

知的財産権について

当社は、当社が運営する事業やコンテンツに関する知的財産権を確保するとともに、「著作権法」等を遵守し、第三者の知的財産権を侵害しない体制の構築に努めております。しかしながら、当社の認識していない知的財産権が既に成立していることにより当社の事業運営が制約を受ける場合や、第三者の知的財産権侵害が発覚した場合においては、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

知的財産権の生じる契約では必要に応じて顧問弁護士からの助言を受けた上で、当社の事業運営に必要な権利を確保するよう努めております。またコンテンツ等の制作時には第三者の知的財産権侵害を回避するための対策を実施しております。

(4) その他

気候変動及び自然災害等について

当社の本社及び物流拠点は首都圏にあり、当地域内において地震、水害等の大規模災害が発生することにより拠点が被害を受けた場合、当社施設内や取引先において、パンデミックが発生した場合等、当社の想定を超える異常事態が発生した場合には、商品の調達に影響が出る可能性、物流機能が停滞する可能性、通常勤務が困難になることによるサービスレベルが低下する可能性等があり、その内容及び結果によっては当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しております。

仕入先や勤務場所の分散化、リモートワーク時における安否確認方法の確立など異常事態が生じた場合でもできる限り業務への影響を低減することに引き続き努めてまいります。

カントリーリスクについて

当社が取り扱う商品の一部は生産国が中国など日本国外となっており、諸外国政府による規制や法令の改正、政治的、経済的な不安定さ等に起因したカントリーリスクが存在します。これらカントリーリスクは回避が困難であり、リスクが顕在化した場合には、為替変動による商品の仕入れ価格への影響や納品が遅延するなど商品調達に支障が出ることにより当社の業績に影響を受ける可能性があるため、重要なリスクと認識しております。

既に仕入先を分散することでリスクヘッジしておりますが、今後新たに主要な仕入先が生じる場合には、当該リスクについても充分考慮した上で仕入先の選定を行ってまいります。

風評について

当社は広報、IRなどあらゆる情報発信において、適時かつ慎重な発信を心がけることで、情報の信頼性の維持・向上を図り、風評リスク顕在化の未然防止に努めております。しかしながら、正確な情報に基づかない、又は憶測に基づいた情報の流布が、インターネット上の書き込みや報道で広まった場合、それらの内容の正確性や当社の該当有無に関わらず、当社サービスの利用者や投資者等の認識又は行動に影響を及ぼす可能性が考えられます。これらの報道や情報の流布の内容、規模等によっては、当社の事業、経営成績及び株価に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

日頃から風評の発見及び影響の極小化に努めており、当社又は当社サービスについて否定的な風評が拡大した場合には、代表取締役が必要な関係者を集め対応にあたる方針となっております。

新型コロナウイルス感染症の影響について

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大は、様々な面で事業活動を行うすべての企業に影響が生じているものと捉えております。当社においても外国における感染状況によって、発注した商品の生産や輸送が予定通りとならないことを通じて商品の調達に関して影響が少なからず出ておりますが、取引先との連携により情報をタイムリーに取得し状況を把握した上で販売開始時期を調整する対応を実行しており、現時点においてはその影響は限定的となっております。しかしながら、現在においても新型コロナウイルス感染症の収束については明確な見通しは立っており、今後の新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況やその他の状況の変化により、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があるため、重要なリスクと認識しております。

引き続き当社事業への影響を適切に把握し、対応を速やかに行うことで影響を出来るかぎり少なくできるように努めてまいります。

配当政策について

当社は、創業以来、経営基盤の強化及び積極的な事業展開に備えるため、内部留保の充実を図り、配当を実施しておりません。株主に対する利益還元については経営の最重要課題の一つとして位置付けておりますが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等は未定であります。内部留保の水準や事業成長フェーズの変化などを適切に判断し、経営成績・財政状態を勘案しながら、配当などによる株主への利益還元をめぐる所存であります。

資金使途について

株式上場時における公募増資による調達資金の使途については、当社事業のさらなる拡大のため、広告宣伝費及び事業成長のための採用費用、人員増による人件費などに充当する予定であります。しかしながら、上述に記載したように様々なリスク・不確実性のなかで事業運営を行っており、事業環境が変化することも考えられるため、当初の計画に沿って資金を使用した場合においても、想定通りの投資効果を得られない可能性があります。また、市場環境の変化により、計画の変更を迫られ調達資金を上記以外の目的で使用する可能性が発生した場合には、速やかに資金使途の変更について開示を行う予定であります。

大株主について

当社の設立者であり代表取締役青木耕平及び取締役佐藤友子は当社の大株主であり、親族の所有株式数を含めると、本書提出日現在で株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数割合は100.0%となっております。本売出によって所有株式の一部を売却する予定ではありますが、上場後も引き続き大株主となる見込みであります。

両氏は、安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使にあたっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針を有しております。

当社は両氏が安定株主であると認識しておりますが、何らかの事情により大株主である両氏の株式が減少した場合には、当社株式の市場価格及び議決権行使の状況等に影響を及ぼす可能性があります。

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。

財政状態

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

(資産)

当事業年度末における流動資産は2,403,302千円となり、前事業年度末に比べて494,837千円増加しました。これは主に、当期純利益の計上により現金及び預金が372,286千円、事業規模拡大に伴い商品が87,016千円増加したこと等によるものであります。

固定資産は77,332千円となり、前事業年度末に比べて7,991千円減少しました。これは主に、売却により関係会社株式が5,900千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は2,480,635千円となり、前事業年度末に比べて486,846千円増加しました。

(負債)

当事業年度末における流動負債は556,596千円となり、前事業年度末に比べて13,229千円減少しました。これは主に、広告宣伝費の増加等により未払金が30,777千円増加したものの、ポイント制度の終了によりポイント引当金が42,597千円減少したことによるものであります。固定負債は170,810千円となり、前事業年度末に比べて70,915千円減少しました。これは、返済に伴い長期借入金が減少したことによるものであります。

この結果、負債合計は727,406千円となり、前事業年度末に比べて84,144千円減少しました。

(純資産)

純資産は、1,753,229千円と前事業年度末に比べて570,990千円増加しました。これは、当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことによるものであります。

自己資本比率は70.7%と財務的健全性を維持するとともに、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に備え、手元流動性を高めた結果、現金及び預金が2,019,559千円となりました。

第16期第3四半期累計期間(自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)

(資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は2,730,689千円となり、前事業年度末に比べて327,386千円増加しました。これは主に、当期純利益の計上により現金及び預金が214,626千円、事業規模拡大に伴い商品が51,426千円増加したこと等によるものであります。

固定資産は173,717千円となり、前事業年度末に比べて96,384千円増加しました。これは主に、倉庫投資に関連する固定資産が88,000千円増加したことによるものであります。

この結果、総資産は2,904,407千円となり、前事業年度末に比べて423,771千円増加しました。

(負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は612,163千円となり、前事業年度末に比べて55,567千円増加しました。これは主に、仕入の増加により買掛金が93,008千円増加したものの、中間納付により未払法人税等が43,269千円減少したことによるものであります。

固定負債は124,415千円となり、前事業年度末に比べて46,395千円減少しました。これは長期借入金の返済によるものであります。

この結果、負債合計は736,578千円となり、前事業年度末に比べて9,172千円増加しました。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は、2,167,828千円と前事業年度末に比べて414,598千円の増加となりました。これは、四半期純利益の計上によるものであります。

自己資本比率は74.6%と財務的健全性を維持しております。

経営成績の状況

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

当事業年度における当社を取り巻く事業環境として、個人のインターネット利用及びEC（電子商取引）利用の普及が挙げられます。総務省発表の「令和3年版情報通信白書」によりますと、2020年の我が国のインターネット人口普及率は83.4%となりました。

経済産業省発表の「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」によりますと、2020年の日本国内のBtoC-ECの物販系分野の市場規模は、12.2兆円（前年比21.7%増）と大きく拡大しました。この理由として、同調査では新型コロナウイルス感染症拡大に伴う巣ごもり消費の影響と考え、我が国のBtoC-ECの物販系分野の市場規模は1.2兆円底上げしたと計算しております。

一方で、長引く新型コロナウイルス感染症の影響により経済環境は混乱し、景気の先行きは非常に不透明な状況となっております。そのような中、当店を訪れてくださるユーザーにいつもと変わらず楽しんでいただけるように、鬱々としがちな気分を少しでも解消するのに役立つような商品やコンテンツをお届けできるようにと願ひ、平常どおりに運営を続けることを心がけてまいりました。

当事業年度においては、初のアニメーション映像となる「リビングライフ」を公式YouTubeチャンネルにて公開するとともに、当社が製作した映画「青葉家のテーブル」も6月18日に全国公開となり、ライフカルチャープラットフォームの世界観の源泉となるカルチャーアセットの拡充を行いました。

これらの取り組みやエンゲージメントチャンネルへの継続投資によって、エンゲージメントアカウント数は4,374千アカウント（前期比39.4%増）と順調に増加し、その中でも公式スマートフォンアプリ（iOS/Android）は、Androidアプリの提供開始から1年弱の2021年3月に100万ダウンロードを突破し、2021年7月末日現在、累計約124万ダウンロードとなりました。

その結果、累積会員数は421,571人（前期比30.9%増）、年間購入者数も182,144人（前期比23.4%増）と増加し、売上高は4,532,154千円（前期比30.5%増）と大きく伸長しました。

メイクボックス、春いちボトムス、ギャザースカートなどのオリジナル商品の成長により原価率が改善し、売上総利益は2,053,468千円（前期比36.3%増）となりました。

ユーザビリティの向上・システムの安定性のためのエンジニアの採用、アプリダウンロード訴求のための広告宣伝費を強化するといった事業規模の拡大に合わせた健全な体制、環境の整備を図ったことで、販売費及び一般管理費は1,273,916千円（前期比30.8%増）となり、営業利益は779,552千円（前期比46.4%増）、経常利益は797,311千円（前期比42.1%増）、当期純利益は570,990千円（前期比52.4%増）となりました。

なお、当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

第16期第3四半期累計期間(自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)

当第3四半期累計期間は、新型コロナウイルス感染症の日本国内の新規感染者数は減少傾向にありましたが、世界的な物流混乱や為替の影響など、依然として先行きが不透明な状況が続いております。そのような中、当店を訪れてくださるユーザーにいつもと変わらず楽しんでいただけるように、春や新生活に向けてフィットする暮らしづくりをお手伝いできる商品やコンテンツをお届けできるようにと願ひ、運営を続けてまいりました。

オリジナルドラマ「ひとりごとエプロン」シーズン3や、4作目となる新作オリジナルドラマ「庭には二羽」など、引き続きライフカルチャープラットフォームの世界観の源泉となるカルチャーアセットの拡充を行いました。これらの取り組みやエンゲージメントチャンネルへの継続投資によって、エンゲージメントアカウント数は順調に増加し、公式スマートフォンアプリ（iOS/Android）は、当第3四半期会計期間末日現在、累計198万ダウンロードとなりました。当第3四半期累計期間におけるアプリ経由の注文数は既に「北欧、暮らしの道具店」全体の約55%を占めております。

D2Cドメインでは、「春いちボトムス」などの定番品から今季の新作までサイズ展開を拡大してお届けしたほか、「ひとりごとエプロン」シーズン3の公開に合わせた商品展開などの施策により、前期の巣ごもり消費による一時的な増加は落ち着きを見せているものの、売上高は堅調に推移しました。

ブランドソリューションドメインでは、ドラマタイアップ「ひとりごとエプロン」×味の素「ほんだし」など、リピーターのクライアント企業から複数の大型案件が売上に寄与しました。

以上の理由から、売上高についてはD2Cドメイン、ブランドソリューションドメインともに堅調に推移し3,863,970千円となりました。なお、第1四半期会計期間の期首より「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。詳細につきましては、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 (会計方針の変更等)」をご参照ください。売上総利益は1,675,929千円となり、公式スマートフォンアプリ(iOS/Android)ダウンロード訴求のための広告施策等の結果、販売費及び一般管理費を1,059,482千円計上したものの、営業利益は616,447千円、経常利益は626,899千円、四半期純利益は414,598千円となりました。

今後もコンテンツを拡大し、「ひとさじの非日常(Trips)」を「私たち」みたいな「誰か」に届けることを進めてまいります。

なお、当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

キャッシュ・フローの状況

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

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、前事業年度末と比べ372,286千円増加し、2,019,559千円となりました。当事業年度におけるキャッシュ・フローの状況とその要因は以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度において営業活動により獲得した資金は、444,324千円(前年同期は490,418千円の獲得)となりました。これは主に増加要因として、税引前当期純利益の計上809,335千円(前年同期559,988千円)等があった一方で、減少要因として、法人税等の支払額224,804千円(前年同期137,716千円)、たな卸資産の増加額99,772千円(前年同期36,439千円)、ポイント引当金の減少額42,597千円(前年同期は16,080千円の増加)等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)

当事業年度において投資活動により獲得した資金は、15,504千円(前年同期は7,600千円の支出)となりました。これは主に、関係会社の清算による収入17,923千円(前年同期は該当なし)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)

当事業年度において財務活動により支出した資金は、87,543千円(前年同期は65,350千円の獲得)となりました。これは、長期借入金の返済による支出(前年同期は184,650千円)によるものであります。なお、前年同期が65,350千円の獲得となっている理由は長期借入金による収入250,000千円が発生したことによるものであります。

生産、受注及び販売の実績

当社は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 セグメント情報等」に記載のとおりライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであります。以下の販売実績については、事業ドメイン区分で記載しております。

a 生産実績

当社で行う事業は、提供する商品・サービスの性格上、生産実績の記載になじまないため、当該記載を省略しております。

b 受注実績

当社で行う事業は、提供する商品・サービスの性格上、受注実績の記載になじまないため、当該記載を省略しております。

c 販売実績

当事業年度の販売実績は、次のとおりであります。

ドメインの名称	第15期事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)		第16期第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
	販売高(千円)	前期比(%)	販売高(千円)
D2Cドメイン	4,258,906	131.2	3,637,712
ブランドソリューション ドメイン	273,248	121.0	226,257
合計	4,532,154	130.5	3,863,970

- (注) 1. 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、その割合が100分の10以上に該当する相手先がないため記載を省略しております。
2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・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、我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されております。

この財務諸表の作成にあたって、見積り、判断並びに仮定を用いることが必要となりますが、これらは期末日における資産・負債の金額、開示期間の収益・費用の金額及び開示情報に影響を与えます。ただし、これらの見積り、判断並びに仮定は、実際の結果とは異なる場合があります。

当社の財務諸表の作成にあたって採用している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)」に記載しております。

経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

経営成績

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

(売上高)

当事業年度における売上高は、4,532,154千円(前期比30.5%増)となりました。当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しておりますが、売上高については、D2Cドメインとブランドソリューションドメインの2ドメインに区分しております。

ドメインの名称	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
D2Cドメイン	3,246,674	4,258,906
ブランドソリューションドメイン	225,790	273,248
合計	3,472,464	4,532,154

(D2Cドメイン)

当事業年度における売上高は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、巣ごもり需要が高まった影響を受け4,258,906千円(前期比31.2%増)となりました。

取扱商品は、メイクボックス、春いちボトムス、ギャザースカートといったオリジナル商品が大きく売上を伸ばしております。

また、流入経路においても「北欧、暮らしの道具店」のアプリ(iOS/Android)は、Androidアプリの提供開始から1年弱の2021年3月に100万ダウンロードを突破し、当事業年度の末日現在、累計約124万ダウンロードとなりました。アプリ経由(iOS/Android)の注文数は既に「北欧、暮らしの道具店」全体の約43%を占めるようになりました。

(ブランドソリューションドメイン)

継続した営業活動により需要を高めることができ、お取り扱い案件数が増加したとともに、当店で広告主商品の販売を期間限定で行うといった、既存のBRAND NOTE・BRAND MOVIE以外での大型案件の獲得により273,248千円(前期比21.0%増)となりました。

(売上総利益)

アパレルを中心にオリジナルブランド「KURASHI&Trips PUBLISHING」が成長しており、売上高が堅調に推移していること、仕入商品より相対的に原価率の低いオリジナル商品取扱高の増加等により、原価率が改善して売上総利益率が45.3%(前期比1.9%増)となりました。

そのため、売上総利益は前事業年度から546,685千円増加し、2,053,468千円(前期比36.3%増)となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

ユーザビリティの向上・システムの安定性のためのエンジニアの採用等で給料手当及び賞与を393,973千円(前年同期285,016千円)、アプリダウンロード訴求等のための広告宣伝費を298,363千円(前年同期179,992千円)計上し、事業規模の拡大に合わせた健全な体制、環境の整備を図ったことで、販売費及び一般管理費は1,273,916千円(前期比30.8%増)となりました。

そのため、営業利益は前事業年度から246,928千円増加し、779,552千円(前期比46.4%増)となりました。

(経常利益、法人税等、当期純利益)

経常利益は797,311千円(前期比42.1%増)と大きく増加したのに対し、賃上げ・生産性向上のための税制による税額控除等により、法人税等は238,344千円(前期比28.6%増)に留まったため、当期純利益は570,990千円(前期比52.4%増)となりました。

第16期第3四半期累計期間(自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)

(売上高)

当第3四半期累計期間における売上高は、3,863,970千円となりました。当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しておりますが、売上高については、D2Cドメインとブランドソリューションドメインの2ドメインに区分しております。

ドメインの名称	当第3四半期累計期間(千円)
D2Cドメイン	3,637,712
ブランドソリューションドメイン	226,257
合計	3,863,970

(D2Cドメイン)

当第3四半期累計期間は、「春いちボトムス」などの定番品から今季の新作までサイズ展開を拡大してお届けしたほか、「ひとりごとエプロン」シーズン3の公開に合わせた商品展開などの施策により、前期の一時的な巣ごもり消費による増加は落ち着きを見せているものの、売上高は堅調に推移しました。

また、公式スマートフォンアプリ(iOS/Android)は、当第3四半期会計期間末日現在、累計198万ダウンロードとなりました。当第3四半期累計期間におけるアプリ経由(iOS/Android)の注文数は既に「北欧、暮らしの道具店」全体の約55%を占めております。

(ブランドソリューションドメイン)当第3四半期累計期間は、ドラマタイアップ「ひとりごとエプロン」×味の素「ほんだし」など、リピーターのクライアント企業から複数の大型案件が売上に寄与しました。

(売上総利益)

当第3四半期累計期間は、D2Cドメイン、ブランドソリューションドメインともに売上高が堅調に推移したことにより、売上総利益は1,675,929千円となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当第3四半期累計期間における販売費及び一般管理費を1,059,482千円となりました。これは主に、公式スマートフォンアプリ(iOS/Android)ダウンロード訴求のための広告施策等によるものであります。

この結果、営業利益は616,447千円となりました。

(経常利益、法人税等、四半期純利益)

当第3四半期累計期間における経常利益は626,899千円となりました。これは主に、配信料収入を9,788千円計上したこと等によるものであります。

当第3四半期累計期間における特別利益及び特別損失は発生しておりません。

法人税等を212,300千円計上した結果、四半期純利益は414,598千円となりました。

財政状態に関する認識及び分析・検討内容

財政状態の分析・検討内容については、「(1) 経営成績等の状況の概要」に含めて記載しております。

キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容並びに資本の財源及び資金の流動性に係る情報

キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容については、「(1) 経営成績等の状況の概要」に含めて記載しております。

当社は、事業運営上、必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本方針としております。

当社の主な資金需要は、仕入資金、事業規模の拡大に係る人件費、物流費及び広告宣伝費に係る運転資金となります。これらの資金需要につきましては、自己資金によることを基本としておりますが、必要に応じて銀行借入で調達する方針であります。

なお、現在、支出が予定されている重要な資本的支出はありません。

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」に記載のとおりですが、今後収益を拡大するためには、既存の事業の更なる拡大、知名度向上のための広告活動の展開、新規事業及び新サービスの開発が必要であると認識しております。

そのためには、優秀な人材の確保や組織体制の整備を引き続き行い、これらの課題に対して最善の事業戦略を立案するよう、努めていく所存であります。

経営方針、経営戦略又は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の分析

「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおり、当社はユーザーとの関係の蓄積を判断するための指標として、エンゲージメントアカウント数、累積会員数及び年間購入者数といった指標を利用しております。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として、売上高、売上総利益率、営業利益率といった収益指標とともに、商品回転率や自己資本比率など重要指標を位置付けております。

当該指標については、2021年7月末時点でエンゲージメントアカウント数は4,374千アカウント(前期比39.4%増)、累積会員数は421,571人(前期比30.9%増)、年間購入者数も182,144人(前期比23.4%増)となり、売上高は4,532,154千円(前期比30.5%増)、売上総利益率は45.3%(前期比1.9%増)、営業利益率は17.2%(前期比1.9%増)、商品回転率は14.1回(前事業年度末は18.1回)、自己資本比率は70.7%(前事業年度末は59.3%)となっております。

これは、現時点においては堅調に推移しているものと認識しております。

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】

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

該当事項はありません。

第16期第3四半期累計期間(自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)

該当事項はありません。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

第15期事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

当社は、主要サービスの利用拡大、安定的にサービスを提供するための処理速度の維持・向上を図ること、また、市場ニーズ、技術革新等に対応した新しいサービス、機能提供のためのシステム開発、既存システムを主目的として、設備投資を行っております。

当事業年度の設備投資額は4,055千円となりました。このうち主なものは、ソフトウェアへの投資等となっております。

なお、当社はライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

また、当事業年度において重要な設備の除却、売却等はありません。

第16期第3四半期累計期間(自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)

当社は、主要サービスの利用拡大、安定的にサービスを提供するための処理速度の維持・向上を図ること、また、市場ニーズ、技術革新等に対応した新しいサービス、機能提供のためのシステム開発、既存システムを主目的として、設備投資を行っております。

当第3四半期累計期間の設備投資額は99,176千円となりました。このうち主なものは、物流設備への投資等となっております。

なお、当社はライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

また、当第3四半期累計期間において重要な設備の除却、売却等はありません。

2 【主要な設備の状況】

2021年7月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)					従業員数 (名)
		建物	工具、器具 及び備品	ソフトウェア	ソフトウェア 仮勘定	合計	
本社オフィス (東京都国立市)	事務所用 設備等	22,639	1,849	3,458	3,300	31,247	72

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。
 2. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。
 3. 建物は賃借しており、本社オフィスの年間賃借料は30,673千円であります。
 4. 従業員数は就業人員（契約社員を含む。）であり、産休等を含んでおります。臨時雇用者数（パート・アルバイトを含む。）は、従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
 5. 当社はライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

3 【設備の新設、除却等の計画】（2022年5月31日現在）

当社は、D2Cドメインにおいて安定的でスケーラブルな物流体制が不可欠と考えており、商品出荷量の増加に応じるべく物流設備への投資を計画しております。

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定金額		資金調達方法	着手及び完了予定年月		完成後の 増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
提出会社	外注先物流倉庫 (埼玉県戸田市)	99,000	83,000	自己資金	2021年2月	2023年1月	注2.

- (注) 1. 金額には消費税等は含まれておりません。
2. 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、記載を省略しております。
3. 当社はライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

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	26,880,000
計	26,880,000

(注) 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で株式分割に伴う定款の変更を行い、発行可能株式総数は26,780,000株増加し、26,880,000株となっております。

【発行済株式】

種類	発行数(株)	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	6,720,000	非上場	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、1単元の株式数は100株であります。
計	6,720,000		

(注) 1. 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これにより発行済株式数は6,719,160株増加し、6,720,000株となっております。
2. 2022年4月7日開催の臨時株主総会決議により定款の一部を変更し、1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

【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) 【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)
2016年9月30日 (注) 1	40	840		8,000	136,700	136,700
2022年4月8日 (注) 2	6,719,160	6,720,000		8,000		136,700

(注) 1. 株式交換に伴う新株発行による増加であります。

2. 株式分割(1:8,000)によるものであります。

(4) 【所有者別状況】

2022年5月31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)							4	4	
所有株式数 (単元)							67,200	67,200	
所有株式数 の割合(%)							100	100	

(注) 1. 自己株式320,000株は、「個人その他」に3,200単元含まれております。

2. 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これにより発行済株式数は6,719,160株増加し、6,720,000株となっております。

3. 2022年4月7日開催の臨時株主総会決議により定款の一部を変更し、1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

(5) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2022年5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)	(自己保有株式) 普通株式 320,000		
完全議決権株式(その他)	普通株式 6,400,000	64,000	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、1単元の株式数は100株であります。
単元未満株式			
発行済株式総数	6,720,000		
総株主の議決権		64,000	

- (注) 1. 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これにより発行済株式数は6,719,160株増加し、6,720,000株となっております。
2. 2022年4月7日開催の臨時株主総会決議により定款の一部を変更し、1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

【自己株式等】

2022年5月31日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) 株式会社クラシコム	東京都国立市東一丁目16番 地17	320,000		320,000	4.76
計		320,000		320,000	4.76

- (注) 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これにより自己株式数は319,960株増加し、320,000株となっております。

2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 普通株式

(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】

区分	最近事業年度		最近期間	
	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	40		320,000	

(注) 2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これにより保有自己株式数は319,960株増加し、320,000株となっております。

3 【配当政策】

当社は、利益配分につきましては、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ております。

内部留保資金については、財務体質の強化と人員の拡充・育成をはじめとした収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に活用する方針であります。

将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境を勘案した上で、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。

また、毎事業年度における配当の回数についての基本的な方針は、期末配当の年1回としており、配当の決定機関は、取締役会であります。

なお、当社は、取締役会の決議によって、毎年1月31日を基準日として中間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、長期的かつ健全な企業価値の向上のため、コーポレート・ガバナンスの強化と充実が経営の重要課題だと認識しております。株主やパートナー企業等すべてのステークホルダーとの対話を重視し、そのような活動を通して認識される社会的責任に配慮しながら、効率経営を推進し、持続的な成長に努めております。

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2018年7月以来、監査役設置会社としておりましたが、従来取締役会での議決権を持たなかった社外監査役が取締役会での議決権を行使できるようになることでコーポレート・ガバナンスの強化を図る目的で、2020年10月の定時株主総会で定款を変更し、監査等委員会設置会社に移行しております。

以下が当社の内部統制に関わる主な機関であります。

a 取締役会

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）3名及び監査等委員である取締役3名で取締役会を構成しております。取締役会は原則として月1回開催しており、必要に応じ臨時取締役会を適宜開催しております。当社は、監査等委員会設置会社のもと、経営判断の迅速化を図り、事業推進における機動性を高めるため、取締役会から業務執行側への委任範囲を拡大し、取締役会においては重要性の高い議案をより集中して審議する体制としております。

当社の取締役会は、代表取締役青木耕平を議長とし、佐藤友子、高山達哉、山口揚平（常勤監査等委員）、倉貫義人（監査等委員）、市川祐子（監査等委員）の6名で構成されております。

b 監査等委員会

当社は、監査等委員会制度を採用しております。監査等委員会は、社外取締役3名を含む監査等委員である取締役3名で構成し、委員長は監査計画に基づく監査手続を実施するとともに、また会計監査人や内部監査担当と連携して、経営に対する適切な監査・監督を実施しております。

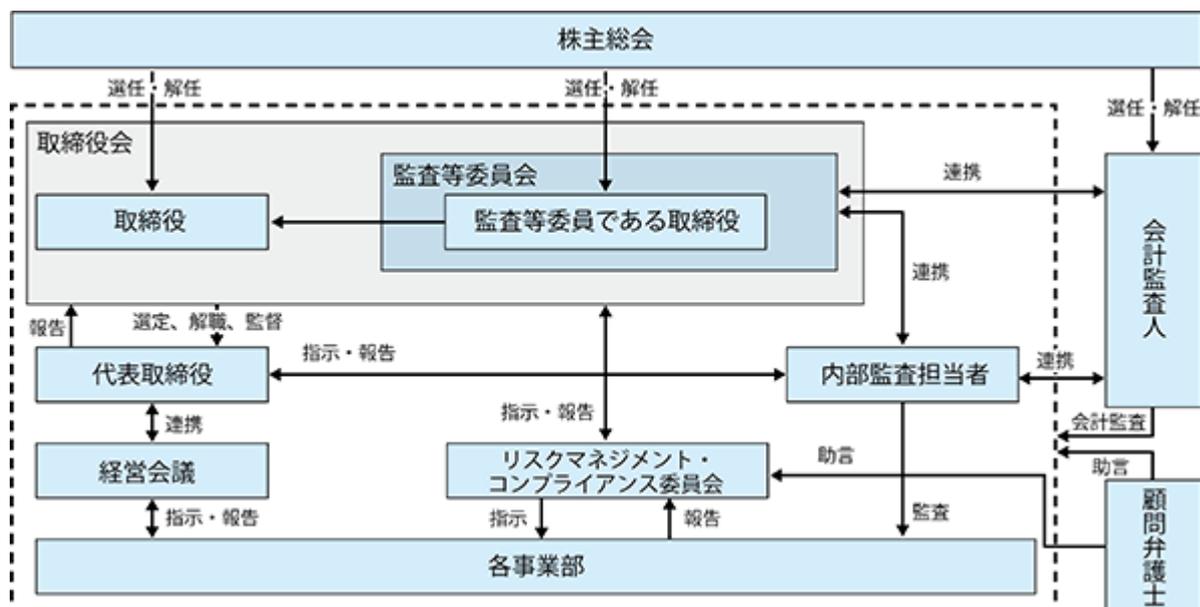
当社の監査等委員会は、常勤監査等委員である山口揚平を議長とし、倉貫義人、市川祐子の3名で構成されております。

c 経営会議

当社は、代表取締役青木耕平を議長とし、佐藤友子（取締役）、高山達哉（取締役）、山口揚平（社外取締役）、瀬田周一郎、高尾清貴、村田省吾の7名によって構成される経営会議を設置し、原則として毎月1回開催しております。主に、各部からの業務遂行状況の情報共有や個別の経営課題に関する重要事項の協議等を行っております。

d リスクマネジメント・コンプライアンス委員会

リスクマネジメント及びコンプライアンス遵守に向けた取り組みを行うための機関として、代表取締役青木耕平を委員長として、佐藤友子（取締役）、高山達哉（取締役）、山口揚平（社外取締役）、瀬田周一郎、高尾清貴、村田省吾、筒井あい子、原田真澄の9名を構成員とするリスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置しております。同委員会は四半期に1回の定期開催とし、事業活動に関連する潜在的なリスクの把握と予防策の立案、顕在化したコンプライアンス違反への対処方針の策定や再発防止策の立案、並びにそれらの取締役会への上程や承認された方針・対策等の推進を主な役割としております。



監査等委員会設置会社を選択する理由

社外取締役が過半数を占める監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することで取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスをより一層充実させ、より透明性の高い経営と迅速な意思決定を実現することを目的としております。

企業統治に関するその他の事項

a 内部統制システム及びリスクマネジメント体制の整備の状況

当社は業務の適正性を確保するための体制として、2020年10月30日の取締役会にて、「内部統制システムの基本方針」を定める決議を行っており、現在その基本方針に基づき内部統制システムの運用を行っております。その概要は以下のとおりであります。

イ) 当社の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

- ・ 当社の取締役は、ミッションやビジョンを含む経営方針に則った価値観に基づく行動を率先垂範し、当社において法令、定款及び企業倫理を遵守する土壌を育みます。
- ・ 取締役会規程を始めとする社内諸規程を制定し、役職員の職務の執行が法令及び定款に適合するように担保します。
- ・ リスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置し、全役職員が法令等を遵守した行動、高い倫理観をもった行動をとることを促すとともに、研修等を定期的実施することにより「コンプライアンス規程」等の周知徹底を行います。また、内部通報制度を確立し、不適切な行為の兆候もしくは不適切な行為を発見した場合に報告・相談できるルートを確保します。
- ・ 内部監査を通じて定期的に各部門の業務監査を行い、体制の整備・運用状況を確認し、必要に応じて要改善・是正点について代表取締役に報告します。

ロ) 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、取締役の職務執行に係る情報について、法令、定款及び文書管理規程に基づき適切に保存及び管理します。
- ・ 取締役は、前項の情報をいつでも閲覧請求することができます。

八) 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

当社は、取締役会がリスク管理体制を構築する責任と権限を有し、これに従いリスク管理に係るリスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置し、多様なリスクを可能な限り未然に防止し、危機発生時には企業価値の毀損を極小化するための体制を整備します。

二) 当社の取締役の職務執行が効率的に行われることを確保するための体制

- ・取締役の職務執行を効率的に行うため、取締役会を原則として毎月一回開催するほか、必要に応じて臨時に開催し、経営上の重要事項について機動的に意思決定を行います。
- ・取締役は、取締役会で決定した経営方針及び事業計画に基づき効率的な職務執行を行い、その進捗状況を適宜に取締役会に報告します。
- ・職務権限に関する規程を定め、取締役の職務執行の効率化を図ります。

ホ) 監査等委員会の職務を補助すべき使用人に関する事項

- ・当社は、監査等委員会がその職務を補助すべきスタッフを置くことを求めた場合、必要な人員を配置します。
- ・原則として監査等委員が補助スタッフに対し直接指揮命令を行うものとします。当該スタッフの人事評価、人事異動、懲戒処分等については、監査等委員会の同意を得るものとし、取締役（監査等委員である取締役を除く。）からの独立性を確保するものとします。

ヘ) 当社の取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制

- ・当社の取締役及び従業員は、当社に重大な損害を与える事項や重大な法令・定款違反行為又は不正行為を発見したときは、速やかに当社監査等委員会に報告します。
- ・当社監査等委員会は、必要に応じて業務執行に関する報告、説明又は関係資料の提出を当社の取締役及び従業員に求めることができます。
- ・当社は、前2項に従い監査等委員会に報告を行った者が、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ように必要な措置を講ずるものとします。

ト) 当社の監査等委員の職務執行について生ずる費用又は債務の処理にかかる方針に関する事項

- ・監査等委員の職務の執行上必要と認められる費用について、その前払等の請求があるときは、当該請求が適正でない場合を除き、速やかにこれに応じます。
- ・監査等委員が職務執行に必要であると判断した場合、弁護士、公認会計士等の専門家に意見・アドバイスを依頼するなどの費用は、監査費用として認めます。

チ) その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- ・監査等委員会は、役員（代表取締役、業務執行担当取締役）と定期的なミーティングを開催し、適切な意思疎通を行い、効果的な監査業務の遂行を図ります。
- ・監査等委員会は、取締役会のほか重要と思われる会議に出席し、監査等委員会から依頼された役員及び従業員は、事業活動における重要な決定や職務の執行状況について説明を行います。
- ・監査等委員会は、会計監査人及び内部監査担当とコミュニケーションを図ることにより、監査環境を整備し監査の有効性、効率性を高めます。

リ) 財務報告の信頼性を確保するための体制

- ・財務報告の信頼性を確保するため、代表取締役を筆頭として、全社的な統制活動及び各業務プロセスレベルの統制活動を整備し、その運用体制を構築します。
- ・財務報告における不正や誤謬が発生するリスクを管理し、業務執行の適正化を推進するとともに、財務報告に係る社内規程等の適切な整備及び運用を行います。
- ・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します。
- ・財務報告に係る内部統制の評価担当者は、当社の財務報告に係る内部統制について適時に監査を行い、是正や改善の必要があるときには、被監査部署に是正・改善を求め、被監査部署は速やかにその対策を講じます。

ヌ) 反社会的勢力の排除に向けた体制

- ・当社は、反社会的勢力・団体・個人とは一切の関わりを持たず、不当・不法な要求には応じないことを基本方針とし、「反社会的勢力対策規程」を定め、当社の役員及び従業員に周知徹底します。
- ・平素より、関係行政機関などからの情報収集に努め、事案の発生時は、関係行政機関や法律の専門家と緊密に連携を取り、組織全体として速やかに対処できる体制を整備します。

b) リスク管理体制の整備の状況

当社のリスク管理体制は、社内におけるチェックや牽制を働かせる観点から、社内規程、マニュアル等に沿った業務遂行を行っております。さらに、その運用状況に関しても、内部監査担当者及び監査等委員会が、諸規程・マニュアル等の整備・改定状況や業務との整合性を監査しております。また、業務上生じる様々な経営判断及び法的判断については、取締役が情報の収集、共有を図っており、必要に応じて弁護士、公認会計士等の社外の専門家からの助言を受ける体制を整えており、リスクの早期発見と未然防止に努めております。

当社は、企業活動に伴う様々なリスクを統括管理するための組織として、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置しリスク管理を徹底しております。

c) 責任限定契約の内容の概要

当社と社外取締役は、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する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、会社法第425条第1項に定める最低責任限度額としております。

d) 取締役の定数

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）は9名以内とし、監査等委員である取締役は5名以内とする旨を定款に定めております。

e) 取締役の選任の決議要件

取締役の選任は、株主総会において、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及び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。

f) 株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める特別決議について、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3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

g 取締役会で決議できる株主総会決議事項

・ 剰余金の配当等

当社は、機動的な資本政策及び配当政策を遂行することを目的として、会社法第454条第5項に定める剰余金の配当（中間配当）を取締役会決議により行うことができる旨を定款に定めております。また、上記のほか、会社法第459条第1項各号に掲げる事項についても、取締役会の決議により行うことができる旨を定款に定めております。

・ 取締役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項の規定により、任務を怠ったことによる取締役（取締役であった者を含む）の損害賠償責任を、法令の限度において取締役会の決議によって免除することができる旨、定款に定めております。これは、取締役が職務を遂行するにあたり、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4名 女性2名(役員のうち女性の比率33%)

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
代表取締役	青木 耕平	1972年8月8日	2002年9月 2005年11月 2006年2月 2006年9月	(株)ジャパンエレベーターサービス (現ジャパンエレベーターサービスホールディングス(株))入社 (株)日本リフツエンジニアリング入社 エレベーターコミュニケーションズ(株)共同創業者兼取締役 当社設立代表取締役(現任)	(注)2	4,832,000
取締役執行役員	佐藤 友子	1975年12月31日	2006年9月 2020年11月	当社取締役 当社取締役執行役員ECメディア部部长(現任)	(注)2	1,280,000
取締役執行役員	高山 達哉	1985年11月8日	2008年4月 2011年11月 2015年9月 2020年12月	(株)O.M. BANK入社 RIDE MEDIA&DESIGN(株)入社 当社入社 取締役執行役員事業開発部部长(現任)	(注)2	
取締役 (常勤監査等委員)	山口 揚平	1981年4月3日	2004年4月 2011年12月 2015年1月 2015年5月 2017年5月 2018年7月 2020年10月	監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所 日産ライトトラック(株)(現(株)日産オートモーティブテクノロジー)入社 山口揚平公認会計士事務所設立 所長(現任) BASE(株)監査役(現任) (株)リンクフォースマイル取締役(現任) 当社監査役 当社取締役(監査等委員)(現任)	(注)3	
取締役 (監査等委員)	倉貴 義人	1974年5月1日	1993年4月 2011年7月 2012年7月 2017年7月 2018年7月 2020年10月	(株)東洋情報システム(現TIS(株))入社 (株)ソニックガーデン設立 代表取締役(現任) (株)イシュラン設立 取締役(現任) (株)テイルスガーデン代表取締役 当社社外取締役 当社取締役(監査等委員)(現任)	(注)3	
取締役 (監査等委員)	市川 祐子	1970年12月26日	1993年4月 2002年11月 2005年10月 2016年6月 2018年3月 2019年5月 2019年6月 2020年3月 2020年10月 2021年6月	日本電気(株)入社 NECエレクトロニクス(株)(現ルネサスエレクトロニクス(株))転籍 楽天(株)入社 同社IR部長 アライドアーキテクト(株)取締役 マーケットリバー(株)設立 代表取締役(現任) (株)Stroly取締役(現任) アライドアーキテクト(株)監査等委員である取締役 ユアマイスター(株)監査役(現任) 当社取締役(監査等委員)(現任) 旭ダイヤモンド工業(株)取締役(現任)	(注)3	
計						6,112,000

- (注) 1. 取締役山口揚平、倉貫義人及び市川祐子は、社外取締役であります。
2. 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の任期は、2021年10月28日開催の定時株主総会終結の時から、2022年7月期に係る定時株主総会の終結の時までであります。
3. 監査等委員である取締役の任期は、2020年10月30日開催の定時株主総会終結の時から、2022年7月期に係る定時株主総会の終結の時までであります。
4. 取締役執行役員佐藤友子は、代表取締役青木耕平の実妹であります。
5. 2020年10月30日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社へ移行しました。
6. 監査等委員会の体制は、次のとおりであります。
委員長 山口揚平 委員 倉貫義人 委員 市川祐子
7. 当社は、経営における意思決定及び監督機能と業務執行機能を明確に分離し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るとともに、迅速かつ効率的な業務執行を可能とする体制を構築するため、執行役員制度を導入しております。提出日現在の執行役員は、佐藤友子、高山達哉、瀬田周一郎、高尾清貴、村田省吾の5名であり、うち2名は取締役を兼務しております。

社外役員の状況

当社の社外取締役は3名で、いずれも監査等委員であります。

社外取締役が企業統治において果たす機能及び役割については、独立した中立な立場から、取締役会等において意思決定される事項等経営判断に透明性があり、違法性がなく、また、当社の社内事情に偏ることがないようにチェック機能を担っております。

なお、当社は社外取締役の独立性に関する基準や方針は設けておりませんが、その選任にあたっては、東京証券取引所が定める独立性に関する判断基準等を参考にしております。

監査等委員である社外取締役の山口揚平氏は、公認会計士として企業会計に精通し、その専門家としての豊富な経験、会計・監査に関する高い見識を有しており、その知識経験に基づき、監査体制強化及び監視機能の適切な発揮が期待できるため、社外取締役に選任しております。なお、当社と同氏の間には人的関係、資本的关系又は取引などの特別な利害関係はありません。

監査等委員である社外取締役の倉貫義人氏は経営者としての豊富な経験及び見識を有しております。この経験及び見識を活かし、当社取締役会の意思決定の有効性及び客観性を確保する観点から当社の経営全般への助言及び監督の遂行が期待できるため、社外取締役に選任しております。なお、当社と同氏の間には人的関係、資本的关系又は取引などの特別な利害関係はありません。

監査等委員である社外取締役の市川祐子氏は上場企業のIR責任者を務めるなど、高度なIRに関する専門知識を有しております。当社はその経験・能力を高く評価しており、IRの観点から経営という立場において、その知見が発揮されることが期待できるため、社外取締役に選任しております。なお、当社と同氏の間には人的関係、資本的关系又は取引などの特別な利害関係はありません。

社外取締役による監督又は監査と内部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

監査等委員である社外取締役は、内部監査及び会計監査と相互に監査計画の説明を行うことで情報を共有し、かつ、定期的に情報交換を行うことで、緊密に相互連携を図り、効果的に監査を実施できるよう努めております。

(3) 【監査の状況】

監査等委員会監査の状況

イ．監査等委員会監査の組織、人員及び手続

当社は監査等委員会設置会社であり、監査等委員会は常勤監査等委員1名を含む3名の社外監査等委員で構成され、原則として毎月1回開催し業務執行の状況、監査の状況の確認を行っております。常勤監査等委員山口揚平は監査法人勤務経験と公認会計士の資格を有しており、財務及び会計に関する相当程度の知見を監査に活かし、また監査等委員倉貫義人及び市川祐子は、企業経営及び情報テクノロジーやIR、ガバナンスなど専門分野の知見を監査に活かしております。各監査等委員は、監査等委員会で定めた監査計画等に従って、取締役会への出席、その他社内の重要な会議へ出席するほか、取締役及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、重要な決裁書類等を閲覧し、会社財産の調査及び業務の調査を行っております。監査等委員会では、各監査等委員の活動によって得られた情報を共有するとともに、会計監査人及び内部監査担当者と定期的に会合を持って連携を図ることで、取締役の職務遂行の状況を監査、監督しております。

ロ．最近事業年度における監査等委員及び監査等委員会の活動状況

当事業年度において2020年10月30日に監査等委員会設置会社となって以降、当社は監査等委員会を11回開催しており、個々の監査等委員の出席状況は次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
山口 揚平	11回	11回
倉貫 義人	11回	11回
市川 祐子	11回	11回

監査等委員会の主な検討事項は、監査方針、監査計画、職務分担、監査等委員選任議案の株主総会への提出の請求、会計監査人の評価及び再任・不再任、監査報酬の妥当性、監査報告書案及び監査等委員関連の規程関連等があります。また、常勤監査等委員の活動として、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会など重要会議に出席するとともに、内部監査への同席、必要に応じて業務執行の各部門責任者から報告を求め、当社の業務執行状況に関する情報を収集し、監査等委員会などで報告・協議しております。

内部監査の状況

当社では、会社の規模が比較的小さいため独立した内部監査部門を設けておりませんが、代表取締役が任命する内部監査担当者4名が、内部監査計画に従い、全部門を網羅するよう内部監査を実施しております。代表取締役は、監査結果の報告に基づき、内部監査担当者を通じて被監査部門に対して改善を指示し、その結果を報告させることで内部統制の維持改善を図っております。

内部監査は、「内部監査規程」に基づき、会社の業務運営が法令並びに会社の規程類を遵守して適正に行われているかを評価することを目的としております。

また、内部監査担当者と監査等委員、会計監査人が監査を有効かつ効率的に進めるため、適宜情報交換を行っており、効率的な監査に努めております。

会計監査の状況

a 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

b 継続監査期間

2年

c 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 中安 正

指定有限責任社員 業務執行社員 倉本 和芳

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4名、その他6名であります。

e 監査法人の選定方針と理由

株式上場を目指すにあたって、有限責任監査法人トーマツは経験豊富な公認会計士を多数有し、充実した監査体制を備えていることのほか、当社事業への理解が深く、当社の株式上場に向けて真摯に対応していただけると判断し、また、株式上場に関する豊富な実績と経験があることから、有限責任監査法人トーマツが適任であると判断し、選定しております。

当社の監査等委員会は、公益社団法人日本監査役協会が公表している「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」等を参考に、会計監査人の品質管理の状況、独立性及び専門性、監査体制が整備されていること、具体的な監査計画並びに監査報酬が合理的かつ妥当であることを確認し、監査実績などを踏まえ、会計監査人を総合的に評価し、選定について判断しております。

また、会計監査人が会社法第340条第1項に定める解任事由に該当するときは、監査等委員全員の同意に基づく解任、又は監査等委員会の決議により、株主総会に提出する会計監査人の解任に関する議案の内容の決定を行っております。また、監査等委員会は、会計監査人の独立性、専門性及び監査活動の適切性、妥当性の評価等を勘案し、株主総会に提出する会計監査人を再任しないことに関する議案の内容を決定します。

f 監査等委員会による監査法人の評価

監査等委員会は、公益社団法人日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」を踏まえ、監査法人との定期的な意見交換を通じて、監査法人の品質管理体制の構築状況、監査チームの独立性と専門性及び業務遂行状況の確認を行い、総合的に評価しております。その結果、有限責任監査法人トーマツを適任と判断しております。

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

最近事業年度の前事業年度		最近事業年度	
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)
9,000		18,500	

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(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

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針は、当社の業務の特性及び監査日数等を総合的に勘案し、決定しております。

e 監査等委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査等委員会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況及び報酬見積りの算出根拠等が適切であるかどうかについて必要な検証を行った上で、会計監査人の報酬等の額について同意の判断をいたしました。

(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方針に係る事項

1．基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責や業績等を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。具体的には、役位、担当職務、各期の業績、他社水準を踏まえて決定する固定報酬のみを支払うこととしております。

2．基本報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針（報酬等を与える時期又は条件の決定に関する方針を含む。）

当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、株主総会で決議された総額の範囲内で、役位、担当職務、各期の業績等を考慮しながら、総合的に勘案して決定しております。

3．取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

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が、その具体的内容について委任を受け、その権限の内容は基本報酬の額の決定としております。代表取締役は、各取締役の職責、業務執行状況及び監査等委員会の答申を踏まえ決定いたします。

なお、監査等委員である取締役の報酬の額は、監査等委員の協議により決定することとしております。

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

当社は、取締役（監査等委員を除く）の個人別の報酬額は代表取締役青木耕平に委任する旨の決議をしております。その権限の内容は、前事業年度までの利益状況等を勘案し、株主総会で決議した報酬総額の範囲内で基本報酬の額を決定することとなっております。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部門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。

取締役の個人別の報酬等の内容が決定方針に沿うものであると取締役会が判断した理由

当社取締役会は、取締役の個人別の報酬等の原案について、監査等委員との事前協議及び取締役会での審議において、決定方針との整合性を含めた多角的な検討を行い、決定方針と整合していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

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)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員及び 社外取締役を除く)	69,981	69,981	-	-	3
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	-	-	-	-	-
監査役 (社外監査役を除く)	-	-	-	-	-
社外役員	17,400	17,400	-	-	3

- (注) 1. 2020年10月30日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査役設置会社から監査等委員会設置会社に移行いたしました。
2. 取締役(監査等委員を除く)の報酬限度額は、2020年10月30日開催の定時株主総会において、年額300百万円以内と決議しております。
3. 監査等委員である取締役の報酬限度額は、2021年10月28日開催の定時株主総会において、年額25百万円以内と決議しております。

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分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と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受けることを目的とする株式を純投資目的の投資株式とし、それ以外の目的の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。

当事業年度中に投資株式の保有目的を純投資目的から純投資目的以外の目的に変更したものの

該当事項はありません。

当事業年度中に投資株式の保有目的を純投資目的以外の目的から純投資目的に変更したものの

該当事項はありません。

第5 【経理の状況】

1 財務諸表及び四半期財務諸表の作成方法について

- (1) 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）に基づいて作成しております。
- (2) 当社の四半期財務諸表は、「四半期財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（平成19年内閣府令第63号）に基づいて作成しております。

2 監査証明について

- (1) 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、前事業年度(2019年8月1日から2020年7月31日まで)及び当事業年度(2020年8月1日から2021年7月31日まで)の財務諸表について、有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。
- (2) 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、第3四半期会計期間(2022年2月1日から2022年4月30日まで)及び第3四半期累計期間(2021年8月1日から2022年4月30日まで)に係る四半期財務諸表について、有限責任監査法人トーマツによる四半期レビューを受けております。

3 連結財務諸表及び四半期連結財務諸表について

前事業年度は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和51年大蔵省令第28号）第5条第2項により、当社では、子会社の資産、売上高、損益、利益剰余金及びキャッシュ・フローその他の項目からみて、当企業集団の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断を誤らせない程度に重要性が乏しいものとして、連結財務諸表を作成しておりません。

また、当事業年度は、2021年7月16日付で子会社であったKURASHI & Trips株式会社を清算終了したことに伴い、当社は子会社がありませんので、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

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体制を整備するため、会計専門誌の定期購買並びに監査法人及び各種団体の主催する研修・セミナーへの積極的な参加を行っております。

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 (2020年7月31日)	当事業年度 (2021年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,647,272	2,019,559
売掛金	127,177	160,796
商品	107,459	194,475
仕掛品	4,180	16,937
前払費用	14,170	10,039
その他	8,205	1,494
流動資産合計	1,908,465	2,403,302
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	25,211	22,639
工具、器具及び備品（純額）	1,588	1,849
車両運搬具（純額）	1,342	
有形固定資産合計	1 28,142	1 24,489
無形固定資産		
ソフトウェア	4,490	3,458
ソフトウェア仮勘定		3,300
無形固定資産合計	4,490	6,758
投資その他の資産		
関係会社株式	5,900	
敷金	9,489	10,520
繰延税金資産	31,640	29,914
その他	5,661	5,650
投資その他の資産合計	52,690	46,085
固定資産合計	85,324	77,332
資産合計	1,993,789	2,480,635

(単位:千円)

	前事業年度 (2020年7月31日)	当事業年度 (2021年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	138,096	121,030
1年内返済予定の長期借入金	93,380	76,752
未払金	89,227	120,005
未払費用	13,445	20,532
預り金	10,254	23,451
未払法人税等	129,171	140,988
未払消費税等	53,653	52,956
ポイント引当金	42,597	
その他		880
流動負債合計	569,825	556,596
固定負債		
長期借入金	241,725	170,810
固定負債合計	241,725	170,810
負債合計	811,550	727,406
純資産の部		
株主資本		
資本金	8,000	8,000
資本剰余金		
資本準備金	136,700	136,700
資本剰余金合計	136,700	136,700
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	1,174,238	1,745,229
利益剰余金合計	1,174,238	1,745,229
自己株式	136,700	136,700
株主資本合計	1,182,238	1,753,229
純資産合計	1,182,238	1,753,229
負債純資産合計	1,993,789	2,480,635

【四半期貸借対照表】

(単位：千円)

当第3四半期会計期間
(2022年4月30日)

資産の部	
流動資産	
現金及び預金	2,234,185
売掛金	197,789
商品	245,901
仕掛品	15,978
その他	36,833
流動資産合計	2,730,689
固定資産	
有形固定資産	68,333
無形固定資産	59,012
投資その他の資産	46,371
固定資産合計	173,717
資産合計	2,904,407
負債の部	
流動負債	
買掛金	214,038
未払法人税等	97,718
1年内返済予定の長期借入金	73,340
賞与引当金	27,015
その他	200,050
流動負債合計	612,163
固定負債	
長期借入金	124,415
固定負債合計	124,415
負債合計	736,578
純資産の部	
株主資本	
資本金	8,000
資本剰余金	136,700
利益剰余金	2,159,828
自己株式	136,700
株主資本合計	2,167,828
純資産合計	2,167,828
負債純資産合計	2,904,407

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)	当事業年度 (自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)
売上高	3,472,464	4,532,154
売上原価	1 1,965,680	1 2,478,685
売上総利益	1,506,783	2,053,468
販売費及び一般管理費	2 974,159	2 1,273,916
営業利益	532,624	779,552
営業外収益		
受取利息及び配当金	12	20
キャッシュレス還元収入額	13,759	2,875
助成金収入	8,640	287
配信料収入	5,349	12,471
その他	2,368	3,524
営業外収益合計	30,130	19,179
営業外費用		
支払利息	1,535	1,381
その他	4	38
営業外費用合計	1,539	1,420
経常利益	561,214	797,311
特別利益		
投資有価証券売却益	3 116	
関係会社清算益		4 12,023
特別利益合計	116	12,023
特別損失		
固定資産除却損	5 1,342	
特別損失合計	1,342	
税引前当期純利益	559,988	809,335
法人税、住民税及び事業税	192,170	236,618
法人税等調整額	6,789	1,725
法人税等合計	185,380	238,344
当期純利益	374,607	570,990

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)		当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
当期商品仕入高		1,640,354	81.8	2,129,921	82.6
労務費		8,095	0.4	10,910	0.4
経費		356,004	17.8	437,626	17.0
当期総費用		2,004,454	100.0	2,578,458	100.0
仕掛品期首たな卸高		1,397		4,180	
商品期首たな卸高		73,803		107,459	
合計		2,079,654		2,690,098	
仕掛品期末たな卸高		4,180		16,937	
商品期末たな卸高		107,459		194,475	
差引		1,968,014		2,478,685	
たな卸資産評価損戻入益		2,334		-	
当期売上原価		1,965,680		2,478,685	

経費の主な内訳は、次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)
荷造運賃	194,771	254,765
支払手数料	134,927	115,270

(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。

【四半期損益計算書】

【第3四半期累計期間】

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
売上高	3,863,970
売上原価	2,188,041
売上総利益	1,675,929
販売費及び一般管理費	1,059,482
営業利益	616,447
営業外収益	
受取利息	19
配信料収入	9,788
助成金収入	1,200
その他	2,302
営業外収益合計	13,311
営業外費用	
支払利息	808
上場関連費用	2,000
その他	50
営業外費用合計	2,859
経常利益	626,899
税引前四半期純利益	626,899
法人税等	212,300
四半期純利益	414,598

【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	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	8,000	136,700	136,700	799,631	799,631	136,700	807,631	807,631
当期変動額								
当期純利益				374,607	374,607		374,607	374,607
当期変動額合計				374,607	374,607		374,607	374,607
当期末残高	8,000	136,700	136,700	1,174,238	1,174,238	136,700	1,182,238	1,182,238

当事業年度(自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	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	8,000	136,700	136,700	1,174,238	1,174,238	136,700	1,182,238	1,182,238
当期変動額								
当期純利益				570,990	570,990		570,990	570,990
当期変動額合計				570,990	570,990		570,990	570,990
当期末残高	8,000	136,700	136,700	1,745,229	1,745,229	136,700	1,753,229	1,753,229

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位:千円)

	前事業年度 (自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)	当事業年度 (自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	559,988	809,335
減価償却費	4,247	4,770
固定資産除却損	1,342	
関係会社清算損益(は益)		12,023
ポイント引当金の増減額(は減少)	16,080	42,597
受取利息及び受取配当金	12	20
キャッシュレス還元収入額	13,759	2,875
助成金収入	8,640	287
配信料収入	5,349	12,471
支払利息	1,535	1,381
投資有価証券売却損益(は益)	116	
売上債権の増減額(は増加)	8,421	33,619
たな卸資産の増減額(は増加)	36,439	99,772
仕入債務の増減額(は減少)	71,134	17,065
未払金の増減額(は減少)	11,917	30,777
未払費用の増減額(は減少)	452	7,086
未払消費税等の増減額(は減少)	26,993	696
その他	18,139	22,931
小計	601,909	654,853
利息及び配当金の受取額	12	23
利息の支払額	1,535	1,381
キャッシュレス還元の受取額	13,759	2,875
助成金の受取額	8,640	287
配信料の受取額	5,349	12,471
法人税等の支払額	137,716	224,804
営業活動によるキャッシュ・フロー	490,418	444,324
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	2,681	755
有形固定資産の売却による収入		1,636
無形固定資産の取得による支出	5,161	3,300
投資有価証券の売却による収入	243	
関係会社の清算による収入		17,923
投資活動によるキャッシュ・フロー	7,600	15,504
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	250,000	
長期借入金の返済による支出	184,650	87,543
財務活動によるキャッシュ・フロー	65,350	87,543
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	548,168	372,286
現金及び現金同等物の期首残高	1,099,104	1,647,272
現金及び現金同等物の期末残高	1 1,647,272	1 2,019,559

【注記事項】

(重要な会計方針)

前事業年度(自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)

1 有価証券の評価基準及び評価方法

関係会社株式

移動平均法による原価法

2 たな卸資産の評価基準及び評価方法

通常の販売目的で保有するたな卸資産

評価基準は原価法(収益性の低下による簿価切下げの方法)

(1) 商品

総平均法

(2) 仕掛品

個別法

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、建物及び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、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物	8～18年
工具、器具及び備品	4～15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) ポイント引当金

顧客に付与したポイントの利用に備えるため、将来利用されると見込まれる額を計上しております。

5 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的な投資からなっております。

6 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

消費税等の会計処理

消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

1 有価証券の評価基準及び評価方法

関連会社株式

移動平均法による原価法

2 たな卸資産の評価基準及び評価方法

通常の販売目的で保有するたな卸資産

評価基準は原価法(収益性の低下による簿価切下げの方法)

(1) 商品

総平均法

(2) 仕掛品

個別法

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、建物及び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、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物 8～18年

工具、器具及び備品 4～15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) ポイント引当金

顧客に付与したポイントの利用に備えるため、将来利用されると見込まれる額を計上しておりましたが、当期中のポイント制度廃止に伴い、顧客に付与したポイントは2021年7月末時点で失効したため、ポイント引当金残高はありません。

5 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的な投資からなっております。

6 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

消費税等の会計処理

消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。

(重要な会計上の見積り)

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

会計上の見積りは、財務諸表作成時に入手可能な情報に基づいて合理的な金額を算出しております。当事業年度の財務諸表に計上した金額が会計上の見積りによるもののうち、翌事業年度の財務諸表に重要な影響を及ぼすリスクがある項目は以下のとおりであります。

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

繰延税金資産 29,914千円

(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

繰延税金資産は、将来の事業計画に基づいた課税所得を合理的に見積り、回収可能性を検討し、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。

新型コロナウイルス感染症による当社の財政状態、経営成績等への影響は現時点においては限定的であるため、来期以降においても重要な影響を与えないとの仮定のもとに、将来獲得し得る課税所得の時期及びその金額を見積り算定しております。そのため、課税所得が生じる時期及び金額は、将来の事象の仮定又は予測に変化が生じ、将来の課税所得に悪影響を及ぼすことが見込まれることとなった場合、繰延税金資産の減額が生じることとなり税金費用が計上される可能性があります。

(未適用の会計基準等)

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

(収益認識に関する会計基準)

- ・「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日企業会計基準委員会)
- ・「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号2020年3月31日企業会計基準委員会)

(1) 概要

収益認識に関する包括的な会計基準であります。収益は、次の5つのステップを適用し認識されます。

ステップ1：顧客との契約を識別する。

ステップ2：契約における履行義務を識別する。

ステップ3：取引価格を算定する。

ステップ4：契約における履行義務に取引価格を配分する。

ステップ5：履行義務を充足した時に又は充足するにつれて収益を認識する。

(2) 適用予定日

2022年7月期の期首より適用予定であります。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

当事業年度における「(3) 当該会計基準等の適用による影響」を参照ください。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

(収益認識に関する会計基準)

- ・「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日企業会計基準委員会)
- ・「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号2021年3月26日企業会計基準委員会)

(1) 概要

収益認識に関する包括的な会計基準であります。収益は、次の5つのステップを適用し認識されます。

ステップ1：顧客との契約を識別する。

ステップ2：契約における履行義務を識別する。

ステップ3：取引価格を算定する。

ステップ4：契約における履行義務に取引価格を配分する。

ステップ5：履行義務を充足した時に又は充足するにつれて収益を認識する。

(2) 適用予定日

2022年7月期の期首より適用予定であります。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「収益認識に関する会計基準」等の適用による財務諸表への影響として、D2Cドメインにおける配送サービス等について、顧客から受け取る送料及び決済手数料は、従来は売上原価から控除しておりましたが、当該サービスは商品を提供する履行義務に含まれることから、収益として認識することとなります。なお、2022年7月期の期首の利益剰余金に与える影響はありません。

(表示方法の変更)

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

(「会計上の見積りの開示に関する会計基準」の適用)

「会計上の見積りの開示に関する会計基準」(企業会計基準第31号 2020年3月31日)を当事業年度の年度末に係る財務諸表から適用し、財務諸表に重要な会計上の見積りに関する注記を記載しております。

ただし、当該注記においては、当該会計基準第11項ただし書きに定める経過的な取扱いに従って、前事業年度に係る内容については記載していません。

(追加情報)

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

(新型コロナウイルス感染症拡大に伴う会計上の見積りについて)

新型コロナウイルス感染症の今後の広がり方や収束時期を正確に予測することは困難な状況にありますが、当事業年度も引き続き一定期間にわたり感染拡大の影響が継続するものと仮定して固定資産の減損、繰延税金資産の回収可能性などの会計上の見積りを行っております。

なお、新型コロナウイルス感染症による影響は不確実性が高いため、状況に変化が生じた場合には、当社の財政状態、経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

該当事項はありません。

(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 (2020年7月31日)	当事業年度 (2021年7月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	12,310千円	14,992千円

2 当座貸越契約

当社は、運転資金の効率的な調達を行うため、取引銀行と当座貸越契約を締結しております。これらの契約に基づく借入未実行残高は、次のとおりであります。

	前事業年度 (2020年7月31日)	当事業年度 (2021年7月31日)
当座貸越極度額	150,000千円	100,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	150,000千円	100,000千円

(損益計算書関係)

1 期末たな卸高は収益性の低下に伴う簿価切下後の金額であり、次のたな卸資産評価損（は戻入益）が売上原価に含まれております。

	前事業年度 (自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)	当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)
	2,334千円	- 千円

2 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額並びにおおよその割合は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)	当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)
給料手当及び賞与	285,016千円	393,973千円
広告宣伝費	179,992 "	298,363 "
外注費	185,975 "	176,303 "
減価償却費	4,247 "	4,770 "
おおよその割合		
販売費	19%	24%
一般管理費	81 "	76 "

3 投資有価証券売却益の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)	当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)
その他有価証券	116千円	- 千円

4 関係会社清算益の内容は、次のとおりであります。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

当社子会社であったKURASHI & Trips株式会社の清算終了に伴い発生したものであります。

5 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)	当事業年度 (自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)
建物	1,342千円	- 千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2019年 8月 1日 至 2020年 7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)	840			840

2 自己株式に関する事項

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)	40			40

3 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

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 2020年 8月 1日 至 2021年 7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)	840			840

2 自己株式に関する事項

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)	40			40

3 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

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 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)	当事業年度 (自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)
現金及び預金	1,647,272千円	2,019,559千円
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	1,647,272千円	2,019,559千円

(リース取引関係)

前事業年度(2020年7月31日)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

当事業年度(2021年7月31日)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(金融商品関係)

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

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、事業を行うための資金計画に照らして、必要な資金(主に銀行借入)を調達しております。一時的な余資は安全性の高い金融資産で運用し、また、短期的な運転資金を銀行借入により調達しております。デリバティブ取引は行わない方針であります。

(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、未払金及び預り金は、ほとんど1年以内の支払期日であります。借入金は運転資金に係る資金調達であり、流動性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、債権管理規程に従い、営業債権について、管理部が主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。当期の貸借対照表日現在における最大信用リスク額は、信用リスクに晒される金融資産の貸借対照表価額により表わされております。

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、各部署からの報告に基づき管理部が適時に資金繰計画を作成・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。当該価額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もあります。

(5) 信用リスクの集中

当期の貸借対照表日現在における営業債権のうち74.8%が特定の大口決済代行事業者に対するものであります。

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。なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは、次表には含まれておりません（注2）を参照ください。）。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 現金及び預金	1,647,272	1,647,272	
(2) 売掛金	127,177	127,177	
(3) 敷金	9,489	9,304	184
資産計	1,783,939	1,783,754	184
(1) 買掛金	138,096	138,096	
(2) 未払金	89,227	89,227	
(3) 預り金	10,254	10,254	
(4) 未払法人税等	129,171	129,171	
(5) 未払消費税等	53,653	53,653	
(6) 長期借入金	335,105	335,100	4
負債計	755,507	755,503	4

() 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。

(注1) 金融商品の時価の算定方法に関する事項

資 産

(1) 現金及び預金、並びに(2) 売掛金

これらはすべて短期で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(3) 敷金

回収可能性を反映した将来キャッシュ・フロー（資産除去債務の履行により最終的に回収が見込めない金額控除後）を残存期間に対応する国債の利回りで割り引いた現在価値により算定しております。

負 債

(1) 買掛金、(2) 未払金、(3) 預り金、(4) 未払法人税等、並びに(5) 未払消費税等

これらはすべて短期で決済されるものであるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(6) 長期借入金

長期借入金の時価については、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ます。なお、変動金利によるものの時価については、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ます。

(注2) 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品の貸借対照表計上額

(単位：千円)

区分	
関係会社株式	5,900

これらについては、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ため、時価開示の対象としておりません。

(注3) 金銭債権の決算日後の償還予定額

	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	1,647,272			
売掛金	127,177			
合計	1,774,449			

(注4) 長期借入金の決算日後の返済予定額

	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	93,380	75,082	69,130	59,996	37,517	
合計	93,380	75,082	69,130	59,996	37,517	

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

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、事業を行うための資金計画に照らして、必要な資金(主に銀行借入)を調達しております。一時的な余資は安全性の高い金融資産で運用し、また、短期的な運転資金を銀行借入により調達しております。デリバティブ取引は行わない方針であります。

(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、未払金及び預り金は、ほとんど1年以内の支払期日であります。借入金は運転資金に係る資金調達であり、流動性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、債権管理規程に従い、営業債権について、管理部が主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。当期の貸借対照表日現在における最大信用リスク額は、信用リスクに晒される金融資産の貸借対照表価額により表わされております。

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、各部署からの報告に基づき管理部が適時に資金繰計画を作成・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。当該価額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もあります。

(5) 信用リスクの集中

当期の貸借対照表日現在における営業債権のうち79.5%が特定の大口決済代行業者に対するものであります。

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。なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは、次表には含まれておりません。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 現金及び預金	2,019,559	2,019,559	
(2) 売掛金	160,796	160,796	
(3) 敷金	10,520	11,700	1,179
資産計	2,190,876	2,192,055	1,179
(1) 買掛金	121,030	121,030	
(2) 未払金	120,005	120,005	
(3) 預り金	23,451	23,451	
(4) 未払法人税等	140,988	140,988	
(5) 未払消費税等	52,956	52,956	
(6) 長期借入金	247,562	247,523	38
負債計	705,993	705,955	38

() 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。

(注1) 金融商品の時価の算定方法に関する事項

資 産

(1) 現金及び預金、並びに(2) 売掛金

これらはすべて短期で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(3) 敷金

回収可能性を反映した将来キャッシュ・フロー（資産除去債務の履行により最終的に回収が見込めない金額控除後）を残存期間に対応する国債の利回りで割り引いた現在価値により算定しております。

負 債

(1) 買掛金、(2) 未払金、(3) 預り金、(4) 未払法人税等、並びに(5) 未払消費税等

これらはすべて短期で決済されるものであるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(6) 長期借入金

長期借入金の時価については、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ます。なお、変動金利によるものの時価については、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ます。

(注2) 金銭債権の決算日後の償還予定額

	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	2,019,559			
売掛金	160,796			
合計	2,180,355			

(注3) 長期借入金の決算日後の返済予定額

	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	76,752	73,297	59,996	37,517		
合計	76,752	73,297	59,996	37,517		

(有価証券関係)

1 子会社株式及び関連会社株式

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

関係会社株式（貸借対照表計上額5,900千円）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、記載しておりません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

前事業年度において、子会社であったKURASHI & Trips株式会社は2021年7月16日に清算終了したため、該当事項はありません。

2 その他有価証券

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

該当事項はありません。

3 事業年度中に売却したその他有価証券

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

区分	売却額（千円）	売却益の合計額（千円）	売却損の合計額（千円）
株式	243	116	
合計	243	116	

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

該当事項はありません。

(退職給付関係)

該当事項はありません。

(税効果会計関係)

前事業年度(2020年7月31日)

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

繰延税金資産	
減価償却超過額	93千円
一括償却資産償却超過額	1,179 "
ソフトウェア	4,362 "
長期前払費用	261 "
資産除去債務	1,530 "
未払事業税	11,603 "
ポイント引当金	14,518 "
繰延税金資産小計	33,548千円
評価性引当額	"
繰延税金資産合計	33,548千円
繰延税金負債	
保険積立金	1,908 "
繰延税金負債合計	1,908 "
繰延税金資産純額	31,640千円

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差異が法定実効税率の100分の5以下のため注記を省略しております。

当事業年度(2021年7月31日)

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

繰延税金資産	
減価償却超過額	10,034千円
一括償却資産償却超過額	1,469 "
ソフトウェア	2,181 "
長期前払費用	1,542 "
資産除去債務	1,196 "
未払事業税	15,398 "
繰延税金資産小計	31,823千円
評価性引当額	"
繰延税金資産合計	31,823千円
繰延税金負債	
保険積立金	1,908 "
繰延税金負債合計	1,908 "
繰延税金資産純額	29,914千円

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	34.1%
(調整)	
受取配当金等永久に益金に算入されない項目	0.5
住民税等均等割	0.0
賃上げ・生産性向上のための税制による税額控除	4.0
軽減税率による影響額	0.1
その他	0.0
税効果会計適用後の法人税等の負担率	<u>29.4%</u>

(資産除去債務関係)

当社は、本社事務所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係る債務を資産除去債務として認識しております。なお、賃貸借契約に関連する敷金が資産に計上されているため、当該資産除去債務の負債計上に代えて、当該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、そのうち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。

（セグメント情報等）

【セグメント情報】

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分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 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(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存在しないため、記載を省略しております。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分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 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(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存在しないため、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】

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

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】

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

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】

前事業年度(自 2019年8月1日 至 2020年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

前事業年度(自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)

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

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金又は 出資金 (千円)	事業の内容 又は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員	青木 耕平			当社代表 取締役	(被所有) 直接75.5	債務被保証	当社オフィ スに係る地 代家賃に対 する債務被 保証(注) 1	33,276		
役員	青木 耕平			当社代表 取締役	(被所有) 直接75.5	債務被保証	仕入先に対 する債務被 保証(注) 2	39,363		

(注) 1. 当社は、オフィス等の不動産賃貸借契約に対して代表取締役 青木 耕平より債務保証を受けております。上記取引金額には賃借料を記載しており、期末の未払賃借料はありません。なお、保証料の支払いは行っておりません。

2. 当社は、商品売買の仕入契約に対して代表取締役 青木 耕平より債務保証を受けております。なお、保証料の支払いは行っておりません。

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。

当事業年度(自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)

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

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 2019年8月1日 至 2020年7月31日)	当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)
1株当たり純資産額	184.72円	273.94円
1株当たり当期純利益	58.53円	89.22円

- (注) 1. 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、記載しておりません。
2. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、前事業年度の期首に当該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を算出しております。
3. 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 2019年8月1日 至 2020年7月31日)	当事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	374,607	570,990
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)	374,607	570,990
普通株式の期中平均株式数(株)	6,400,000	6,400,000
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)

前事業年度(自 2019年 8月 1日 至 2020年 7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2020年 8月 1日 至 2021年 7月31日)

(株式分割及び単元株制度の採用)

当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で株式分割を行っております。また、2022年4月7日開催の臨時株主総会において、定款の一部を変更し発行可能株式総数の変更及び単元株制度の採用を決議しております。

1 株式分割及び単元株制度の採用の目的

当社株式の流動性向上と投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施するとともに、1単元を100株とする単元株制度を採用いたします。

2 株式分割の概要

(1) 分割の方法

2022年4月7日を基準日とし、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式を、1株につき8,000株の割合をもって分割しております。

(2) 分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式総数	840株
今回の株式分割により増加する株式数	6,719,160株
株式分割後の発行済株式総数	6,720,000株
株式分割後の発行可能株式総数	26,880,000株

(3) 分割の日程

基準日	2022年4月7日
効力発生日	2022年4月8日

(4) 1株当たり情報に及ぼす影響

「1株当たり情報」は当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定しており、これによる影響については、当該箇所に記載しております。

3 発行可能株式総数の変更

発行可能株式総数を、上限である発行済株式数の4倍以内の26,880,000株と変更いたしました。

4 単元株制度の概要

単元株制度を採用し、普通株式の単元株式数を100株といたしました。

【注記事項】

(会計方針の変更等)

(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。）等を第1四半期会計期間の期首から適用し、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、D2Cドメインにおける配送サービス等について、顧客から受け取る送料及び決済手数料は、従来は売上原価から控除しておりましたが、当該サービスは商品を提供する履行義務に含まれることから、収益として認識する方法に変更しております。

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、第1四半期会計期間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、第1四半期会計期間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、当第3四半期累計期間の売上高及び売上原価はともに181,604千円増加しました。これにより損益に与える影響はありません。また、利益剰余金の期首残高への影響もありません。

(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。）等を第1四半期会計期間の期首から適用し、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。

なお、時価算定会計基準の適用による四半期財務諸表に与える影響はありません。

(四半期財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理)

	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
税金費用の計算	税金費用については、当第3四半期累計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積り)

新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定については、前述の（重要な会計上の見積り）に記載した内容から重要な変更はありません。

(四半期貸借対照表関係)

当座貸越契約

当社は、運転資金の効率的な調達を行うため、取引銀行1行と当座貸越契約を締結しております。これらの契約に基づく借入未実行残高は、次のとおりであります。

	当第3四半期会計期間 (2022年4月30日)
当座貸越極度額	100,000千円
借入実行残高	
差引額	100,000千円

(四半期キャッシュ・フロー計算書関係)

当第3四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期累計期間に係る減価償却費(無形固定資産に係る償却費を含む。)は、次のとおりであります。

	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
減価償却費	3,077千円

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
顧客との契約から生じる収益	
D2Cドメイン	3,637,712
ブランドソリューションドメイン	226,257
計	3,863,970
外部顧客への売上高	3,863,970

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
1株当たり四半期純利益	64円78銭
(算定上の基礎)	
四半期純利益(千円)	414,598
普通株主に帰属しない金額(千円)	
普通株式に係る四半期純利益(千円)	414,598
普通株式の期中平均株式数(株)	6,400,000
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり四半期純利益の算定に含めなかった潜在株式で、前事業年度末から重要な変動があったものの概要	

- (注) 1. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式がないため、記載しておりません。
2. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算出しております。

【附属明細表】（2021年7月31日現在）

【有価証券明細表】

該当事項はありません。

【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	35,938			35,938	13,298	2,571	22,639
車両運搬具	1,726		1,726			671	
工具、器具及び備品	2,788	755		3,543	1,694	494	1,849
有形固定資産計	40,453	755	1,726	39,482	14,992	3,738	24,489
無形固定資産							
ソフトウェア	5,161			5,161	1,703	1,032	3,458
ソフトウェア仮勘定		3,300		3,300			3,300
無形固定資産計	5,161	3,300		8,461	1,703	1,032	6,758

- (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。
 ソフトウェア仮勘定 WMS倉庫の新規開発 3,300千円
2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。
 車両運搬具 社用車の売却 1,726千円

【社債明細表】

該当事項はありません。

【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	93,380	76,752	0.54	
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)	241,725	170,810	0.53	2022年8月31日～ 2025年4月30日
合計	335,105	247,562		

- (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年以内における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	73,297	59,996	37,517	

【引当金明細表】

科目	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)
ポイント引当金	42,597			42,597	

(注) ポイント引当金の「当期減少額（その他）」は、ポイント制度の廃止による戻入額であります。

【資産除去債務明細表】

資産除去債務に関しては、資産除去債務の負債計上に代えて、不動産賃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に計上する方法によっているため、該当事項はありません。

(2) 【主な資産及び負債の内容】（2021年7月31日現在）

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	62
預金	
普通預金	2,019,497
計	2,019,497
合計	2,019,559

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
GMOペイメントゲートウェイ株式会社	106,926
株式会社ネットプロテクションズ	18,037
株式会社エレファントハウス	6,399
株式会社LIXIL	5,040
Nordic Sleep Japan株式会社	4,345
その他	20,049
合計	160,796

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)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
127,177	4,985,321	4,951,702	160,796	96.9	10.5

(注) 消費税等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。

ハ．商品

区分	金額(千円)
雑貨、日用品	91,285
ファッション	89,855
その他	13,334
合計	194,475

二．仕掛品

区分	金額(千円)
映像	14,909
その他	2,028
合計	16,937

流動負債

イ．買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社ワイ・ヨット	6,559
有限会社デフカンパニー	5,691
株式会社ジョンプル	5,596
株式会社山忠	5,050
株式会社サハラインターナショナル	4,478
その他	93,654
合計	121,030

ロ．未払法人税等

区分	金額(千円)
法人税	88,913
住民税	6,893
事業税	45,181
合計	140,988

(3) 【その他】

該当事項はありません。

第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年8月1日から翌年7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	毎年7月31日
株券の種類	
剰余金の配当の基準日	毎年1月31日、毎年7月31日
1単元の株式数	100株
株式の名義書換え(注)1	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 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1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新券交付手数料	-
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1号 三井住友信託銀行株式会社 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1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店 (注)1
買取手数料	無料
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って電子公告による公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載しております。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 https://kurashi.com/
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 1. 当社株式は、株式会社東京証券取引所への上場に伴い、社債、株式等の振替に関する法律第128条第1項に規定する振替株式となることから、該当事項はなくなる予定であります。

2. 当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】

当社には、親会社等はありません。

2 【その他の参考情報】

該当事項はありません。

第三部 【特別情報】

第1 【連動子会社の最近の財務諸表】

当社は連動子会社を有しておりませんので、該当事項はありません。

第四部 【株式公開情報】

第1 【特別利害関係者等の株式等の移動状況】

該当事項はありません。

第2 【第三者割当等の概況】

1 【第三者割当等による株式等の発行の内容】

該当事項はありません。

2 【取得者の概況】

該当事項はありません。

3 【取得者の株式等の移動状況】

該当事項はありません。

第3 【株主の状況】

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	株式(自己株式 を除く。)の 総数に対する 所有株式数の 割合(%)
青木 耕平(注)1、2	東京都国立市	4,832,000	75.50
佐藤 友子(注)1、3、4	東京都国立市	1,280,000	20.00
青木 祐一郎(注)1、4	埼玉県三郷市	288,000	4.50
計		6,400,000	100.00

- (注) 1. 特別利害関係者等(大株主上位10名)
2. 特別利害関係者等(当社代表取締役)
3. 特別利害関係者等(当社取締役)
4. 特別利害関係者等(当社代表取締役の二親等内の血族)
5. 株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

独立監査人の監査報告書

2022年6月24日

株式会社クラシコム
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ

東京事務所

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	中	安	正
--------------------	-------	---	---	---

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	倉	本	和	芳
--------------------	-------	---	---	---	---

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クラシコムの2020年8月1日から2021年7月31日までの第15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、株式会社クラシコムの2021年7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。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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。

監査等委員会の責任は、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、監査等委員会に対して、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、監査等委員会に対して、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。

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(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。

2．XBRLデータは監査の対象には含まれておりません。

独立監査人の監査報告書

2022年6月24日

株式会社クラシコム
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ

東京事務所指定有限責任社員
業務執行社員公認会計士 中 安 正指定有限責任社員
業務執行社員公認会計士 倉 本 和 芳**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クラシコムの2019年8月1日から2020年7月31日までの第14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、重要な会計方針及びその他の注記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、株式会社クラシコムの2020年7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。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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、継続企業的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。

監査等委員会の責任は、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、監査等委員会に対して、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、監査等委員会に対して、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。

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(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。
2. XBRLデータは監査の対象には含まれておりません。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2022年6月24日

株式会社クラシコム
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ

東京事務所

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	中	安	正
--------------------	-------	---	---	---

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	倉	本	和	芳
--------------------	-------	---	---	---	---

監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社クラシコムの2021年8月1日から2022年7月31日までの第16期事業年度の第3四半期会計期間（2022年2月1日から2022年4月30日まで）及び第3四半期累計期間（2021年8月1日から2022年4月30日まで）に係る四半期財務諸表、すなわち、四半期貸借対照表、四半期損益計算書及び注記について四半期レビューを行った。

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期財務諸表の作成基準に準拠して、株式会社クラシコムの2022年4月30日現在の財政状態及び同日をもって終了する第3四半期累計期間の経営成績を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

監査人の結論の根拠

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四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。四半期レビューの基準における当監査法人の責任は、「四半期財務諸表の四半期レビュー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、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

四半期財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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四半期財務諸表の作成基準に準拠して四半期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四半期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。

四半期財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業的前提に基づき四半期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四半期財務諸表の作成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。

監査等委員会の責任は、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。

四半期財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した四半期レビューに基づいて、四半期レビュー報告書において独立の立場から四半期財務諸表に対する結論を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に従って、四半期レビューの過程を通じて、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。

- ・ 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続を実施する。四半期レビュー手続は、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実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。
- ・ 継続企業の前提に関する事項について、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と判断した場合には、入手した証拠に基づき、四半期財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期財務諸表の作成基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、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、四半期レビュー報告書において四半期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四半期財務諸表の注記事項が適切でない場合は、四半期財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、四半期レビュー報告書日までに入手した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。
- ・ 四半期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四半期財務諸表の作成基準に準拠していないと信じさせる事項が認められないかどうかとともに、関連する注記事項を含めた四半期財務諸表の表示、構成及び内容、並びに四半期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ないと信じさせる事項が認められないかどうかを評価する。

監査人は、監査等委員会に対して、計画した四半期レビューの範囲とその実施時期、四半期レビュー上の重要な発見事項について報告を行う。

監査人は、監査等委員会に対して、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。

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. 上記の四半期レビュー報告書の原本は当社(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。

2. XBRLデータは四半期レビューの対象には含まれておりません。