

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2024年5月31日
【事業年度】	第14期（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）
【会社名】	株式会社WACUL
【英訳名】	WACUL . INC
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 大淵 亮平
【本店の所在の場所】	東京都千代田区神田小川町3 - 26 - 8 - 2 F
【電話番号】	03-5244-5535
【事務連絡者氏名】	取締役 コーポレート担当 竹本 祐也
【最寄りの連絡場所】	東京都千代田区神田小川町3 - 26 - 8 - 2 F
【電話番号】	03-5244-5535
【事務連絡者氏名】	取締役 コーポレート担当 竹本 祐也
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期
決算年月	2020年2月	2021年2月	2022年2月	2023年2月	2024年2月
売上高 (千円)	485,984	712,016	1,086,661	1,349,675	1,817,530
経常利益又は経常損失 () (千円)	141,715	56,861	184,060	187,310	208,608
当期純利益又は当期純損失 () (千円)	142,004	83,657	226,008	192,284	200,548
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	426,000	474,300	529,630	533,678	538,024
発行済株式総数 (株)					
普通株式	114,000	6,892,000	7,047,700	7,091,950	7,138,840
A種優先株式	57,000	-	-	-	-
B種優先株式	35,000	-	-	-	-
C種優先株式	20,400	-	-	-	-
純資産額 (千円)	286,290	466,547	803,029	1,005,227	1,221,744
総資産額 (千円)	504,512	711,178	1,251,671	1,579,867	2,234,406
1株当たり純資産額 (円)	41.83	67.37	113.66	141.20	169.58
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当額) (円)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失 () (円)	20.91	12.31	32.12	27.16	28.12
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	11.06	29.26	25.33	26.43
自己資本比率 (%)	56.31	65.29	64.00	63.38	54.18
自己資本利益率 (%)	-	22.36	35.72	21.34	18.13
株価収益率 (倍)	-	315.14	26.84	20.58	21.59
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	169,874	110,095	167,060	301,195	355,448
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	36,847	64,860	91,095	160,213	118,967
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	123,080	37,644	232,735	72,962	401,349
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	363,921	446,801	755,501	823,520	1,461,350
従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (人)	47 (28)	51 (19)	57 (15)	66 (12)	74 (18)
株主総利回り (%) (比較指標：東証グロース市場250指数)	- (-)	- (-)	22.2 (59.8)	14.4 (61.7)	15.6 (63.6)
最高株価 (円)	-	4,780	4,150	1,175	1,066
最低株価 (円)	-	3,460	726	485	491

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。

2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社を有しておりませんので記載しておりません。
3. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
4. 第10期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、また、1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。
5. 第10期における自己資本利益率については、当期純損失が計上されているため記載しておりません。
6. 第10期の株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
7. 当社は、2019年3月29日付で株式1株につき100株の割合で株式分割及び2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っておりますが、第10期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
8. 従業員数は就業人員（正社員及び契約社員）であり、臨時雇用者数（パートタイマー）は、年間平均人員を（ ）外数で記載しております。
9. 2020年10月14日付で、A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主の株式取得請求権の行使を受けたことにより、全てのA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を自己株式として取得し、対価として当該A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主にA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式1株につき普通株式1株を交付しております。また、同日付で当該A種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を消却しております。なお、当社は2020年10月23日開催の臨時株主総会において、種類株式を発行する旨の定款の定めを廃止しております。
10. 2021年2月19日付をもって東京証券取引所マザーズに株式を上場いたしましたので、第10期及び第11期の株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。また、株主総利回りの比較指数は、東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、「東証マザーズ指数」から「東証グロース市場250指数」へ変更しております。
11. 最高株価及び最低株価は、2022年4月4日の東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所グロース市場におけるものであります。それ以前については、東京証券取引所マザーズにおけるものであります。なお、2021年2月19日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。
12. 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第13期の期首から適用しており、第13期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

2【沿革】

当社は、代表取締役社長大淵亮平らが、デジタルマーケティングにおけるコンサルティングサービスを提供することを目的に、2010年9月に株式会社WACUL(出資金7,000千円)として東京都文京区に設立いたしました。会社設立後の事業の沿革については、以下のとおりであります。

年 月	沿 革
2010年9月	創業。デジタルマーケティングのコンサルティング事業を開始
2011年4月	成果コミット型デジタルマーケティングのコンサルティング事業を開始。成果予測のために現在の「AIアナリスト」の前身となる社内利用向けのアクセス解析データ自動分析ツールを開発開始
2014年8月	社内利用向けの自動分析ツールをSaaS (Software as a Service) として改良し、アクセス解析データ分析レポートサービス「Sure!」のベータ版をリリース
2015年4月	「Sure!」事業の後継として、アクセス解析・改善提案サービス「AIアナリスト」をベータ版としてリリース
2015年6月	ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合から資金調達
2015年11月	「AIアナリスト」をサブスクリプションモデルに変更、正式版としてリリース
2016年9月	ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合から追加の資金調達
2017年1月	電通デジタル投資事業有限責任組合から資金調達
2018年4月	コンテンツマーケティングサービス「AIアナリストSEO」をベータ版で提供開始
2018年11月	株式会社リコー、株式会社マイナビ、TIS株式会社、みずほ成長支援第2号投資事業有限責任組合などより資金調達。株式会社リコーのプロダクトに対し「AIアナリスト」の一部機能を提供する協業契約を提携
2019年1月	コンテンツマーケティングサービス「AIアナリストSEO」正式版を提供開始 「AIアナリスト」のナレッジ(知見)を活かし、集客から接客までを一貫で行うべく自動広告運用サービス「AIアナリストAD」を提供開始
2019年2月	社内研究所として「WACUL テクノロジー&マーケティングラボ」を設立。研究顧問として国立大学法人東京大学・国立大学法人京都大学・学校法人明治大学よりAIやマーケティングの専門家を招聘
2020年2月	「AIアナリスト」をデータ分析でデジタルマーケティングのPDCAを支援するサービスとしてアップデート
2020年9月	「デジタルマーケティングの定石 なぜ marketer は「成果の出ない施策」を繰り返すのか?」(垣内勇威著)を株式会社日本実業出版社より上梓
2020年10月	株式会社JTBコミュニケーションデザインと観光業デジタルトランスフォーメーションを支援する「AIアナリスト for ツーリズム」共同開発・リリース
2021年2月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2021年5月	「AIアナリスト」サイト登録総数35,000サイト突破
2021年12月	フリーランス marketer 向け人材マッチングサービス「Marketer Agent」提供開始
2022年1月	有料職業紹介事業の許可を取得
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所グロース市場に移行
2022年8月	人工知能がサイトを評価する「B2BトップページAI診断」を無料提供開始
2022年11月	marketer 特化型転職サービス「Marketer Agent 転職」提供開始
2022年11月	「BtoBマーケティングの定石 なぜ営業とマーケは衝突するのか?」(垣内勇威著)を株式会社日本実業出版社より上梓
2023年4月	人工知能がフォームを評価する「B2BフォームAI診断」を無料提供開始
2023年4月	「AIアナリスト」とGA4との新規連携数が2,000件を突破
2023年4月	「AIアナリスト」GA4対応を開始
2023年5月	「AIアナリストSEO」ChatGPTの社内制作システムへの導入テスト開始
2023年7月	「LTV(ライフタイムバリュー)の罫」(垣内勇威著)を株式会社日経BPより上梓
2023年10月	最短1ヶ月でオウンドメディアを構築する「オウンドメディア構築パッケージ」提供開始
2024年1月	広告運用のインハウス化や代理店管理を支援する「セカンドオピニオン」サービス提供開始
2024年2月	企業の採用力を向上する「採用マーケティング支援サービス」開始
2024年2月	Meta Business Partnersバッジを獲得

3【事業の内容】

・事業の概要

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

デジタルを活用したビジネス変革を推進するデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」(*1)という。）に取り組もうと考える企業が増える中、多くの企業はそもそも何から手を付ければ良いか分からない、データがあっても活用方法が分からない等の課題感を持っており、主に『ナレッジ』が不足しているが故にDXを推進できていないと当社は認識しております。

当社は世界に偏在する知を創集し、その集合知を誰にでも使える道具へと変え、全ての企業や人に開放することを目指します。そのために、デジタル上の『行動解析データ』の収集を行い、さらに“ どういったビジネスモデルのどういった企業が何をしたらどういう結果が出たか ” という『PDCA(*2)データ』を基に、新たな『ナレッジ』を獲得してまいります。また、こうした『ナレッジ』をコンサルティング、ツール、実行支援、人材など、様々な形で顧客に届けてまいります。

当社はデジタルマーケティングを中心に、あらゆるビジネスのデータを優れたテクノロジーによって、整理・分析だけでなく課題特定・解決まで行うことで、ビジネスパーソンの生産性を高め、クリエイティビティの最大化を支援しております。

現在、当社は既存のオペレーションのデジタルによる置き換えにとどまらない「構造的なデジタル変革」を顧客の経済活動において実現すべく、成長著しいDX市場において、(1) データ分析でデジタルマーケティングのPDCAを支援するサービス「AI analyst」（以下「AIアナリスト」という。）を中心に、マーケティングのDXを推進するワンストップ・サービス「AIアナリスト・シリーズ」(*3)を提供するプロダクト事業と、(2) DX実現のための戦略立案や組織・オペレーション設計等のコンサルティングを行う「DXコンサルティング」、そして企業・学術機関と共にPoC(*4)等を行う社内研究所「WACUL テクノロジー&マーケティングラボ」などを持つインキュベーション事業、(3) デジタル人材が不足している企業にフリーランスや転職を希望するマーケターをマッチングし、マーケティングDXの内製化を支援する人材マッチング事業により、主に企業の生産性向上と収益向上に資する課題解決ソリューションの提供を、戦略立案などの上流から実行や内製化などの下流まで、幅広く行っております。

(*1)DXとは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

(*2)Plan（計画）・Do（実行）・Check（評価）・Action（改善）を繰り返すことによって、業務を継続的に改善していくサイクル及び手法のこと。

(*3)「AIアナリスト」を中心に、「AIアナリストSEO」「AIアナリストAD」などを含む、ソリューション群の総称。

(*4)Proof of Conceptの略称。新規アイデアのフィジビリティ・スタディなどの検証・実証のトライアル活動のこと。

当社は「DX事業」の単一セグメントであります。以下に各事業の内容及び当社の事業の特徴を記載いたします。

1. プロダクト事業

プロダクト事業では、当社が「AIアナリスト」をリリースする2015年まで属人的かつ高コストに提供してきた“データ分析に基づくデジタルビジネスの改善活動”を、蓄積されたナレッジを基にテクノロジーを活用し、自動化したツールである「AIアナリスト・シリーズ」として顧客に提供しております。

多くの企業は、デジタルを活用してビジネスを変革するDXの重要性を認識しながらも、そもそも何から手をつければ良いか分からない、現状を正しく認識できていない、データがあっても分析や示唆の抽出ができない、分析の工数がとれないといった様々な課題を持っていると当社は認識しております。そうした企業は、DXによって大きく事業を成長させられるポテンシャルを持っていても、改善計画の策定・管理（Plan）、改善施策の実行（Do）から施策の成果測定（Check）そして次の改善方針の見直し（Act）というPDCAサイクルを実行できず、そのポテンシャルを発揮することができていないと考えられます。

「AIアナリスト・シリーズ」は、これまで高いコストをかけてそうしたPDCA活動を外部に委託してきた企業や、内部で膨大な工数をかけていた企業はもちろん、そもそも費用面やナレッジ不足からそういった改善活動を行えなかった企業まで、“データ分析に基づくデジタルビジネスの改善活動”を求める全ての企業に向けて提供されております。

現在、プロダクト事業ではレポートニング、データ分析及び改善方針の提案と改善幅予測、また実行された施策の成果検証を行う「AIアナリスト」と、「AIアナリスト」の改善方針に従い、実行を支援するサービスラインナップとして、SEO(*5)コンテンツ制作などコンテンツマーケティング支援を行う「AIアナリストSEO」、Webサイトにおけるお問い合わせや購買などのゴールまでを考慮したWeb広告の運用を代行する「AIアナリストAD」などのソリューションを展開しており、「AIアナリスト・シリーズ」と総称しております。

プロダクト事業のソリューションは、一定期間の利用を前提としたリカーリングレベニュー方式(*6、継続収益方式)を採用しています。そのため、解約されない限り継続的に収益を上げることができます。

以下に主なソリューションである「AIアナリスト」「AIアナリストSEO」「AIアナリストAD」について、詳細を記載します。

(*5)Search Engine Optimizationの略称。検索エンジン最適化とは、検索エンジンの検索結果において特定のWebサイトが上位に表示されるようWebサイトの構成やコンテンツなどを調整すること。

(*6)ビジネスモデルのひとつ。モノ・サービスの販売契約を行った後、継続的に売上が発生するビジネスモデル。将来の収益が安定的であるのが特徴。

1-A.AIアナリスト

「AIアナリスト」はWebサイトに関するナレッジ、各社に閉じていたWebサイトのデータを集め、誰にでもデジタルマーケティングにおける分析と改善が行える道具(ツール)に変えSaaS(*7)として提供しております。「AIアナリスト」は顧客が自社Webサイトに関するアクセス解析データ・広告データ・SEOデータをクラウド上で連携するだけで、それぞれのデータを自動でつなぎ合わせ、コンバージョンまでを一気通貫で分析し、レポートの作成から、データ分析結果からの改善提案、実施した改善施策の記録と成果の測定などまで、デジタルマーケティングのPDCAをサポートするプラットフォームです。

昨今、多くの企業が顧客獲得のために自社Webサイトを保有しております。また、GoogleアナリティクスなどのテクノロジーツールをWebサイトに導入し、自社のWebサイト上における消費者のページ遷移等の行動データを収集し分析することで、Webサイト訪問者の行動の理解とそれに沿ったWebサイトの最適化を行うデジタルマーケティング活動を行っております。

このような中、「AIアナリスト」は、AI(*8)が行動データを分析し、レポートとして現状を「見える化」するだけでなく、そこから改善すべき点を示して「分かる化」することに特徴があります。この改善提案機能がある点が、サービスのクオリティ面での大きな差別化につながっていると考えております。

また、「AIアナリスト」は無料でサービスの利用が開始できるフリーミアムモデルを採用しており、当社はユーザーに対し無料で「AIアナリスト」の基本機能を開放するかわりに、そのユーザーが保有するWebサイトの行動データを獲得しております。2024年2月末時点で約4万サイトのデータを保有しているため、このビッグデータを基に、類似サイト群からなるベンチマーキング(*9、類似サイト比較)を提供することが可能です。顧客はベンチマークとの比較を通じて、自社の強みと弱みを認識し、成長戦略の策定に活かすことができます。

一方、コスト面では、「AIアナリスト」はSaaSとして、シングルソース・マルチテナント型(*10)を採用することにより、全ての顧客が共通のソースコードで作られた同一のアプリケーションを使用しております。そのため、当社は常にひとつのソースコードを通じて、機能の強化・拡張を行っていくことができます。開発者はひとつのソースの開発に集中できるので比較的少ないリソース(コスト)で開発することが可能です。そのため、顧客に対しても比較的低価格でのサービス提供が可能となっております。

さらに、当社は継続的に機能アップデートが実施される体制を構築しており、毎週何かしらの修正がプロダクトに施されるなど、常に最新機能を顧客に提供しております。そのため、顧客に対する提供価値の陳腐化を防ぎ、当社の優位性を維持することが可能です。

よって、当社は比較的高いコストパフォーマンスで、顧客に対する提供価値の向上に持続的に取り組むことが可能です。

「AIアナリスト」の画面イメージ



1-B.AIアナリストSEO

「AIアナリストSEO」は、“コンバージョン(*11) = 購買・商談機会の獲得”を意識したコンテンツをサイト運営者に代わって制作する、コンテンツマーケティング支援サービスです。

近年、多くの企業が自社で保有するWebサイト（オウンドメディア）などを活用し、コンテンツマーケティングに力を入れております。コンテンツマーケティングとは、見込み客の疑問や関心に沿ったコンテンツを提供し、それによって見込み客を引き寄せ、最終的に自社製品やサービスの購買へと導くマーケティング手法です。

このコンテンツマーケティングにおいて重要となるものが、見込み顧客を誘引する「キーワード選定」、そのコンテンツが狙ったキーワードの検索結果における「コンテンツの検索順位」そして「Webサイト内における設置場所の決定」です。

第一に「キーワード選定」についてですが、現在多くのコンテンツマーケティング支援企業は、インターネット上にオープンになっている情報を基に”サイトへの流入 = 集客”にフォーカスしたキーワード選定を行っております。しかし、本来コンテンツマーケティングの目的は“コンバージョン = 購買・商談機会の獲得”です。従って、効果的なコンバージョン獲得のためには、クローズドな情報である“サイト内の行動データ”の分析を行い、コンテンツを制作することが不可欠です。当社では、サイトへの流入ではなくコンバージョンにフォーカスし、サイト内の行動データも分析した上でキーワード選定を行っております。

第二に「コンテンツの検索順位」についてですが、当社ではGoogleからの高い評価を期待できるコンテンツのアウトライン作成の工程を一部システム化することで、SEO対策コンテンツの制作を再現性高く、従来より低コストに提供することを可能としました。現在、コンテンツ制作プロセスにChatGPTの導入を行っております。

第三に「Webサイト内における設置場所の決定」についてですが、当社ではコンテンツを置くべき場所の選定を、「AIアナリスト」の分析結果から得られる最適導線の提案に従って行うことで、コンテンツの価値を引き出します。当社は「AIアナリスト」を利用する顧客に対して、その改善に日々向き合っているため、コンテンツマーケティングを実施すべきかどうか、実施する際にはどのような形で行うべきかを把握することができ、顧客のシチュエーションに合わせた提案を行っております。

1-C. AIアナリストAD

インターネット広告媒体費は成長が続き、広告媒体費が初めて1兆円を超えた2016年に引き続き、2023年には3.3兆円と3倍にまで急拡大をしております（広告媒体費データは株式会社電通「2023年 日本の広告費」より引用）。このような中、当社では、Web広告の運用を代行するサービス「AIアナリストAD」を提供しております。

Webサイト内のデータを保有・分析できる「AIアナリスト」を提供する当社ならではの強みを活かし、「AIアナリスト」と「AIアナリストAD」を共に導入いただくことで“訪問数を増やすWeb広告”ではなく“コンバージョンを増やすための、Web広告とWebサイトの一体運用”をサイト運営者に代わって行い、広告効率をより高めます。具体的には、Web広告を高いコストパフォーマンスで運用するには、こういった広告からWebサイト内のどのコンテンツに誘導すれば良いかまでを踏まえて運用します。こうした取り組みにより、顧客はコンバージョンにつながらない広告費の削減や、広告をクリックした人々がお問い合わせや購入に至る率を向上することができます。同時に、当社では多くの顧客のデータを保有し分析しているため、顧客の属性に合わせて、検索連動型広告やSNS広告、記事広告など多様な広告媒体を横断的に提案し、最適化を図っております。

また、当社では広告運用担当者を固定的に社内保有するだけでなく業務委託のプロフェッショナルを活用することで、一時的な広告キャンペーンの実施など、需要の波に合わせてコストコントロールを可能としております。同時に、業務委託者の運用状況の管理は成果に直結するため、運用状況の監督ツールを独自に開発し、安定的な運用を可能としております。

- (*7)Software as a Serviceの略称。ソフトウェアを利用者（顧客）側に導入するのではなく、提供者（サーバー）側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用するもの。
- (*8)Artificial Intelligence（人工知能）の略称。
- (*9)企業が製品、サービス、プロセス、慣行を継続的に測定し、優れた競合他社やその他の優良企業のパフォーマンスと比較・分析する活動のこと。
- (*10)ひとつのソースコードで書かれたソフトウェアを、多数のユーザーで、共同で利用する形式のこと。ひとつのソースコードを改良することで、多数のユーザーがその恩恵を受けることができるため、効率的に改善が可能。
- (*11)Webサイトにおける最終的な成果・目的のことを指す。主なものとして、商品の購入・予約、会員登録、資料請求、お問い合わせなどがある。

2. インキュベーション事業

インキュベーション事業では、最先端のデータ分析に基づいたデジタルマーケティングを推進する企業に対し、コンサルティングのサービスを提供しております。さらにアカデミア及びビジネスの先端をいく人材を顧問とする社内研究所である「WACUL テクノロジー&マーケティングラボ」を2019年2月に社内研究所として立ち上げ、AIやマーケティングを専門とする大学教授などを顧問に迎えるなど、先端テクノロジーの導入とナレッジの磨き上げに力を入れております。また、そうした活動で得られたナレッジをソリューションに落とし込む形で「AIアナリスト・シリーズ」などの新規ソリューションの立ち上げ及び「AIアナリスト・シリーズ」の機能拡張に活かしてきております。

これまでも、AIについては2015年に国立大学法人東京大学松尾研究室とのコラボレーションリサーチを実施し、当社としてサイト分析システムで特許を取得しております（特許第6056094号）。また、深層学習(*12)（ディープラーニング）など、新たな技術を活用した機能・ソリューション開発も行っており、現在特許を出願中です（特開2018-136845）。さらに、顧客とともに深層学習を用いたアプリ内における行動分析や、顧客の行動分析に基づくWebと店舗の最適なつなぎ合わせなどのプロジェクトを実施してきており、そうした取り組みを通じて得たナレッジに基づき、特許出願を積極的に行っております。

当社のDXコンサルティングでは、継続的に顧客から「AIアナリスト」を通じて共有される最新のPDCAデータから、過去に成果が出ることの多かった事例を抽象化した“勝ちパターン”を見出し、最も効果の見込める施策を短時間・少工数で提供することが可能です。また、当社はコンサルティング業に源流を持つため、社内のコンサルティングに関するナレッジの蓄積を活かして、事業全体の再構築や、KPI設計、組織設計、オペレーション構築・運用等のコンサルティングサービスを提供しております。

- (*12)多層の人工ニューラルネットワークによる機械学習手法。ディープラーニングとも呼ばれる。2010年代に普及し始め、第3次AIブームを牽引することとなった革新的な技術。

「インキュベーション事業」の取り組み事例

DX部門と共同での全社支援	 三井不動産 MITSUI FUDOSAN	<ul style="list-style-type: none"> グループ本社のDX本部の専門アドバイザーとして数年間継続支援中 グループの先にある事業会社のマーケティングDXを実現
申込数増加のためのUI/UX改善	 アコム	<ul style="list-style-type: none"> ユーザーエクスペリエンスの改善のための、認知的ウォークスルーを実施
KPI設計と実行施策検討	 Rakuten 楽天投資顧問	<ul style="list-style-type: none"> 複雑な業界構造への理解にあわせた、適切なKPI設計 KPIの改善にむけた施策の提案と実行
アプリのインストール導線の改善	 LAWSON	<ul style="list-style-type: none"> 定量・定性両面でのユーザー調査の実施 上記に基づいた、アプリにおける課題の調査と改善案の作成
新商品の市場受容度の調査	 MS&AD まいまいこっせいマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 定量・定性両面でのユーザー調査の実施 上記に基づいた、アプリにおける課題の調査と改善案の作成
EC戦略立案	 G	<ul style="list-style-type: none"> 読売巨人軍のEC売上高の増加をめざし、ファン行動の解明とそれにそった戦術設計までを含めたファンマーケティング戦略の立案
顧客獲得フローのDX	 MST 株式会社マーケティング・コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 数百社もの買収により複雑化した顧客獲得までのフローの可視化 フローのうち共通化可能な部分の選定およびDXすべきポイントの明確化

3.人材マッチング事業

昨今、企業を取り巻く環境や消費者の価値観が大きく変化する中、企業のDX推進に向けた取り組みが活発化しております。マーケティング分野においても、インターネットを通じた消費行動が当たり前になり、消費者獲得のためにインターネット経由で得られるデータの分析・活用が企業活動の成否に直結する時代となっております。

専門性の高いマーケティングDX領域において、専門知識を持つ人材の活用は企業のマーケティング成果を最大化するために不可欠です。また、日々進化するデジタルマーケティングの世界において、最新のトレンドやツール情報、成果を出すためのノウハウこそが鍵であり、それらを基にした専門人材のスキルアップが重要といえます。

一方で、働き方の多様化が進みフリーランス等の独立したマーケターが増える中、活躍するための環境としては、企業側が正社員前提での体制作りをしている点や、フリーランスが継続的にスキルをアップデートする機会が少ない点など、いまだ十分に整備されていない現状があります。

そのため、企業側にとっては、マーケティング人材の専門性の目利きが難しいという課題が、マーケターにとっては、自己成長のための最新情報を得られる機会が限定的といった課題があり、その結果、マーケターと企業のマッチングにおいて「期待したことをしてもらえなかった」「業務を請け負ったが自分ができる範囲を超えていた」などのアンマッチが発生しております。

当社は、「AIアナリスト」を軸に、これまで1,000社超の企業を支援し、様々なマーケティング課題の解決を行ってまいりました。そこで、WACULが培った企業のマーケティング課題の「特定力」、また38,000超のサイト分析に基づく成果を出すための「方法論」などを活かして、この度、専門性を持つマーケターのスキル、リソースを最大活用するフリーランスマーケター向け人材マッチングサービス「Marketer Agent」を2021年12月からスタートしました。

また、2022年11月にはマーケティング人材の需要の高まりを受けて、マーケティングDX人材のフリーランス・マッチングから正社員の転職までサポート範囲を拡大し、マーケター転職の支援サービス「Marketer Agent 転職」の提供を開始しました。

主なサービスは以下の3点です。

[マッチング]

Marketer Agentが企業とフリーランスマーケターをマッチングします。マーケターの中にはスキルは高いものの営業力に長けていない人材も多いのが現状です。こうしたフリーランスマーケターに営業機会を提供します。これにより企業としても、今まで出会えなかった優秀なマーケターに協力を依頼することが可能になります。

Marketer Agentでは当社の30,000社以上の豊富なマーケティング部門を中心とした顧客ネットワークを基に案件を創出します。企業側の課題を把握し、各々のマーケターの特性も把握している当社が企業とマーケターの間に入ります。企業としては、知らないフリーランスに重要な業務を任せることにハードルがありますが、当社が間に入ることで安心して任せることが可能になります。また、フリーランスとしても、現状は企業から過大な要求を受けるケースが発生しており、これもマーケティング支援を本業とする当社が間に入ることで、専門知識を基に「案件や専門スキルの目利き」を徹底することでミスマッチを回避することができます。また「個人（フリーランス等）」は、発注側の企業から見た際の「信用力」が欠けるというデメリットはありますが、発注企業と個人との間に当社が入ることで解消することが可能です。

また、フリーランス活用から正社員採用へとステップを進める企業向けには「Marketer Agent 転職」により、企業が欲する人材の正社員紹介を行います。

デジタルマーケティング人材における主な要件の比較

	← これまでの選択肢 →		← 新たな選択肢 →
	正社員	企業への外注	個人への外注 (フリーランス等)
ノウハウ	× 低い	○ 高い	△ 中
コスト(教育費等含む)	○ 安い	× 高い	○ 安い
信用力	- -	○ 高い	× 低い
社内諸事情への対応	○ 柔軟	× 困難	○ 柔軟

[アップスキリング]

当社は独自に収集した約4万サイトのデータと10,000超の成功事例・失敗事例データにより、成功確率の高いマーケティング施策のみを提供しております。こうしたノウハウは、少ない時間でいかに成果を出すかが求められるマーケターにとって有用です。

このノウハウを、まず研修という形でマーケターに提供します。さらにはWACULで実際に行っている業務から学ぶOJTの機会も提供します。

[コラボレーション]

マーケターと当社のコラボレーションにより、企業の課題解決を推進します。加えてマーケター同士の連携も推進します。フリーランス等のマーケターは企業に属しているマーケターと比べて孤独です。こうしたマーケター同士による情報共有や案件の相互紹介などの機会を創出します。

・当社の事業の特徴

当社独自データとナレッジ

当社の「AIアナリスト」は、基本的な機能を無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金するフリーミアムモデルで提供されております。そのため、当社はユーザーに対し無料で基本機能を開放する代わりに、そのユーザーのデータを獲得しております。

また、当社は顧客から共有されるクローズドなビッグデータとWeb上に存在するオープンデータを合わせて分析し、顧客に改善ポイントの提案を行っております。顧客が改善施策を実行したのち、当社はその成果を測定します。こうしたPDCAデータを当社は蓄積することで、改善提案の質の向上に役立てております。改善提案の質の向上は、更なる顧客数の増加や定着につながる好循環を生むと考えております。

改善施策の立案からその実行、そして成果測定に至るまでのPDCAデータは、当社独自のものです。この独自のPDCAデータを分析することで当社は“デジタルビジネスの勝ちパターン”を蓄積しており、当社の課題解決力の強化、延いては事業における競争力につながると認識しております。

こうした好循環は、Data Network Effectsと呼ばれ、追従しようとする他社に対する参入障壁となり、当社の先行優位性をより強固にすると考えております。



また、新たなナレッジを生み出すために、AIとマーケティングに関する外部識者をアカデミックとビジネスの両サイドから招聘した研究所「WACULテクノロジー&マーケティングラボ」を設立し、産学連携でナレッジの蓄積を進めております。これまでも、AIによるWebページの自動グルーピングやスマートフォンゲームの課金者獲得率の予測モデルの構築、再購買予測モデルによるリテンション率予測など、様々な技術開発を行っております。

ナレッジの多様なマネタイズ

当社のコアコンピタンスであるデータとナレッジを、そのまま販売するのではなく、テクノロジーを掛け合わせることで、様々なサービスに“仕立てて”提供することが、当社のサービスの特徴です。これにより、外形的には「一般的なマーケティング支援サービス」であっても、成果の創出幅が大きいことやオペレーションが自動化されていることにより、価格競争力の実現が可能です。

それぞれの事業におけるテクノロジーを活用したナレッジのマネタイズ例

ナレッジ + テクノロジー	インキュベーション事業		<ul style="list-style-type: none"> AI分析システム等をプロジェクトの目的に合わせて開発 業界平均データなどからあるべき姿が一定見えている状態からコンサルティングがスタートできる
	プロダクト 事業	直販	<ul style="list-style-type: none"> 各種データを統合分析し、改善ポイントを提案する「AIアナリスト」を提供 「AIアナリスト」は、AIが自動で様々なデータを蓄積・分析しており、データとナレッジが集約
		外販	
		機能の 切り出し	<ul style="list-style-type: none"> JTBコミュニケーションデザイン社へ、「観光業特化型AIアナリスト」である「AIアナリスト for ツーリズム」をOEM供給
	内部向け		<ul style="list-style-type: none"> AIアナリストADでは、内部オペレーション用の独自システム「AD運用監視ツール」を開発・運用し、サービスを提供。安定運用が可能に AIアナリストSEOでは、SEOコンテンツ制作ツール「SEO骨子作成ツール」を開発・運用。ChatGPTも活用。CV獲得に特化したSEOコンテンツ制作が再現性高く可能に
	人材マッチング事業		<ul style="list-style-type: none"> マーケティング支援会社だからこそその人材スキル・単価の見極めと顧客課題の洞察が可能で、マッチング精度が高い マッチングを再現性高く高速に行うための「人材データベース」を研究開発中 将来的には、ダイレクトリクルーティングサービスに進展する可能性も

顧客の“できない”をなくし、PDCAを確実にまわせるサービス群を提供することで、クロスセルが実現

当社は「AIアナリスト」による改善提案だけでなく、その改善提案と紐づく形で実行・実装を行う「AIアナリストSEO」や「AIアナリストAD」やマーケターの不足を補う「Marketer Agent」による人材支援といった様々なサービスを顧客に合わせて提案することで、同一顧客に複数ソリューションを提供するクロスセルを行っております。

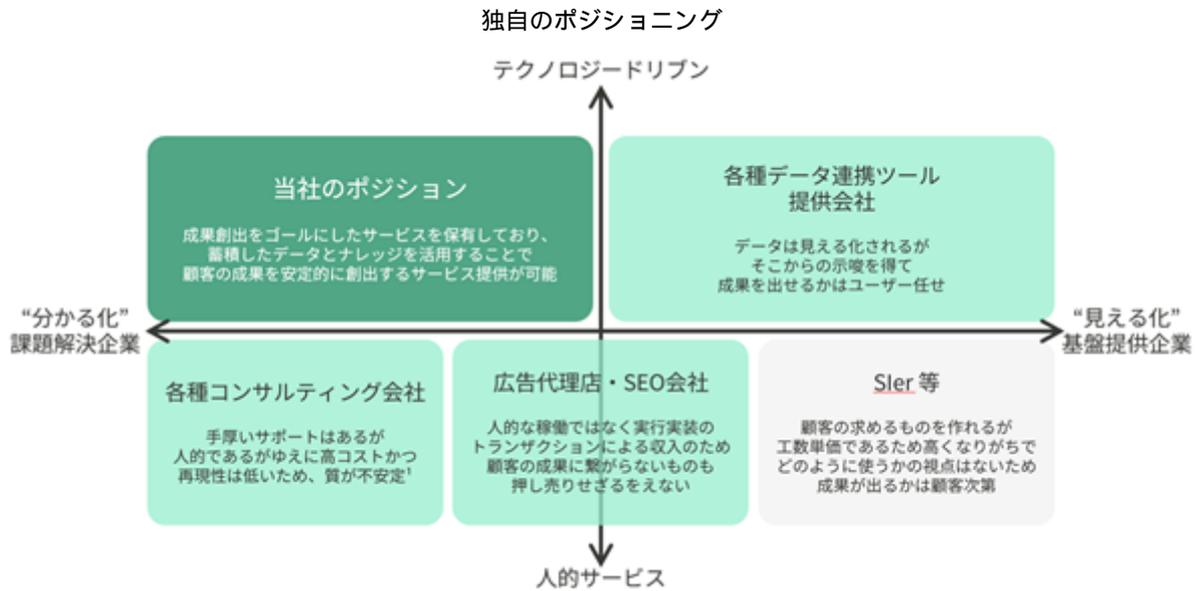
コンサルティング支援のみでは、そのコンサルティング内容の実現が欠けてしまい、提案が絵に描いた餅になることも多く、逆に代行サービスだけではそもそも何をどうすべきかという船頭なくして船山に登ることとなることも多いものです。また、マーケティングDXに取り組もうにも、そもそも社内に先導できる人的リソースがないということもしばしば聞かれます。こうした顧客がマーケティングDXを実現できない理由をつぶすサービス群を提供することで、確実に顧客を前に進めることができ、巡り巡って当社のサービスのクロスセルへとつながっております。

顧客は様々な課題を各社が抱えております。当社はそのひとつの課題に対して、保有するソリューションのひとつで成果を創出することで信頼を獲得し、顧客が新たに直面する課題や周辺の課題に対してもまた別のソリューションをクロスセルしていくことで、顧客1社当たりの売上高の拡大が可能となっております。

コンサルティング+テクノロジー+実行実装の代行を組み合わせた差別化

当社は、コンサルティング+テクノロジー+実行実装の代行を揃えた、独自ポジショニングを構築しております。そのため、コンサルティング会社、広告代理店、ツール提供会社など、それぞれの企業と差別化できております。

例えば、多くの広告代理店は、人的な稼働に対するフィーではなく実行実装のトランザクションに対して収入を得ているため、時に顧客の成果につながらないものも押し売りせざるを得ないという状況にあります。しかし当社はコンサルティングサービスを提供しているため、成果につながらないものを実施しないでおく伝えることでフィーをいただけます。そのため、顧客の真の成果に向き合うことができ、結果として顧客の信頼を勝ち得ることができま

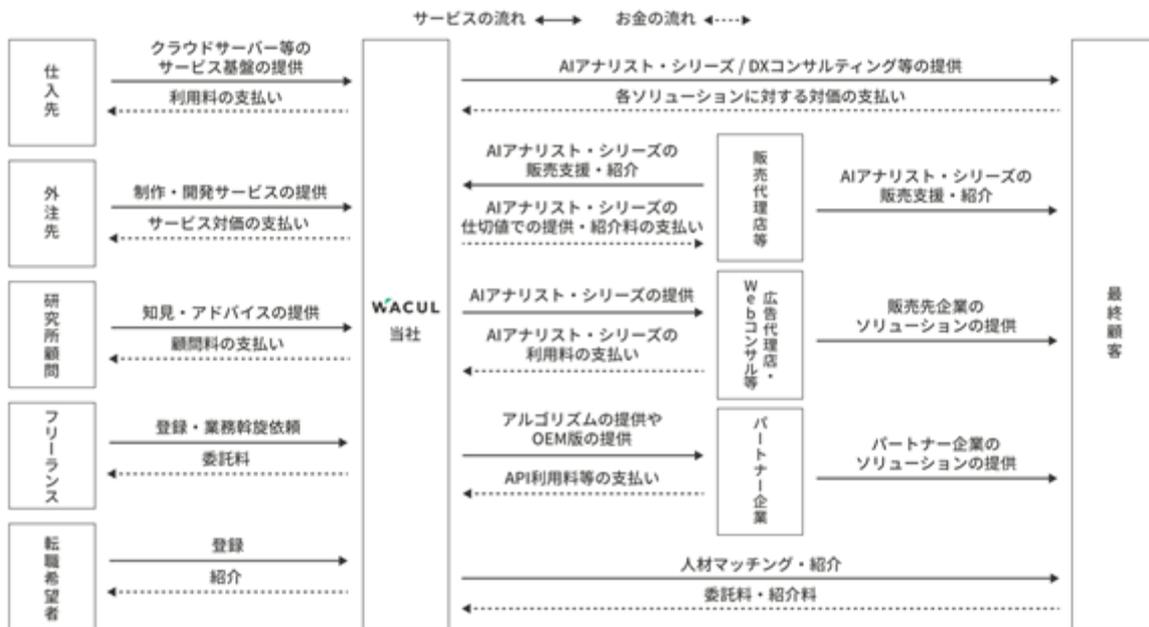


↑ 当社のWebコンサルティングサービス提供時との比較

事業成長と参入障壁を実現する独自PDCAデータの蓄積

当社の「AIアナリスト」は、基本的な機能を無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金するフリーミアムモデルで提供されております。そのため、当社はユーザーに対し無料で基本機能を開放する代わりに、そのユーザーのデータを獲得しております。

< 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

2024年2月29日現在

従業員数(人)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
74(18)	34.3	3.42	5,998

- (注) 1. 従業員数は就業人員(正社員及び契約社員)であり、臨時雇用者数(パートタイマー)は、年間の平均人員を()外数で記載しております。
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
3. 当社はDX事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

(2) 労働組合の状況

当社において労働組合は、結成されておりませんが、労使関係は円満に推移しております。

(3) 管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異

当事業年度				
管理職に占める女性労働者の割合(%) (注)1	男性労働者の育児休業取得率(%) (注)2	労働者の男女の賃金の差異(%) (注)3		
		全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者
15.0	100.0	54.4	81.5	79.7

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。指標の計算式は以下のとおりです。
- ・管理職に占める女性労働者の割合: 女性の管理職人数 ÷ 男性と女性の管理職人数
2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。指標の計算式は以下のとおりです。
- ・男性労働者の育児休業取得率: 育児休業を取得した男性労働者 ÷ 配偶者が出産した男性労働者
3. 全労働者の賃金差異については、女性労働者に占めるパートタイマーの人員比率が高いことに起因しております。指標の計算式は以下のとおりです。
- ・労働者の男女の賃金の差異: 女性労働者の平均年間賃金 ÷ 男性労働者の平均年間賃金

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】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) 経営方針

当社は「知を創集し道具にする」をミッションに掲げております。世界に遍在する知（データ）を創集し、その集合知を誰にでも使える道具（ツール）へと変え、顧客に届けることで顧客ビジネスの生産性向上及び収益成長に貢献してまいります。

(2) 経営戦略等

デジタル化の加速により、DXに取り組む企業は今後増加が見込まれます。そうした企業の課題に答えられるよう、当社の保有するナレッジを強化しつつ、それらを顧客獲得から既存のソリューションの強化及び新規のソリューション開発まで最大限に活かします。当社はこうした取り組みを通じて、顧客基盤の拡大と顧客ごとの収益性の向上を図り、長期的な企業価値向上を実現します。

現在、当社を取り巻く環境は大きく変化しております。3rd Party Cookieの利用禁止や個人情報保護規制強化の流れ、さらにインフルエンサーマーケティングなどの広告規制、フリーランス新法の成立などの政策/規制動向、DX市場の拡大や各種マーケティング手法のROIの変化、コストプッシュでのインフレーションなどの経済動向、さらに生成AIの急速な進化やGoogleアナリティクス4の登場などの技術動向、マスから個への流れといった社会動向などです。

こうした環境変化を捉え、当社は DX市場、特に成長の見込める領域への積極投資、テクノロジーの進化への対応と投資、ユーザー中心として、全体最適を実現する広範な範囲を一気通貫で行える体制構築と商材の拡充により、継続的成長を実現します。

DX市場、特に成長の見込める領域への積極投資

拡大するDX市場の中でも、特に成長性若しくは収益性の高い領域に投資を行うことで、投資リターンの最大化を目指します。具体的には、成長率及び収益性がともに高いDXコンサルティング、成長性が高い人材マッチング事業やクリエイティブ事業、そして新規に立ち上げを行っているCRM/インサイドセールス事業、そして収益性の高いAIアナリストです。

テクノロジーの進化への対応と投資

テクノロジーの進化に素早く対応していくことは、事業成長に直結します。GoogleアナリティクスのGoogleアナリティクス4へのメジャーアップデートにもしっかりと対応することで、これまでの顧客を引き止められるだけでなく、対応の遅れた他サービスの顧客の誘引も可能となっております。また、生成AIの急速な進化はマーケティング業界を変化させつつありますが、当社でも活用することが最もできる分野から導入を進めております。具体的にはAIアナリストSEOのコンテンツ制作プロセスにChatGPTの活用を始めております。

一気通貫で支援を行える体制構築と商材の拡充

規制強化が進むマーケティング業界において、全体最適を実現することの重要性は増しております。顧客のマーケティング活動の全体最適を実現するには、全体を一気通貫で当社が支援できていることが必要になります。そのために、当社の支援領域において欠けているものを獲得・強化していくことが必要となります。現在提供している集客～商談の領域については手法の拡充を、また、集客以前の広報や集客後のセールスなどの分野への領域染み出しを進め、一気通貫での支援範囲を充実させてまいります。

上記の3点を実行することで、当社の顧客数増や単価・LTV（顧客生涯価値）増につながり、こうした事業KPIの伸長が当社の中長期的に継続可能な事業成長を実現するものと考えております。

また、当社が今後更なる成長と発展を遂げるためには、「(5)優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題」に記載の事項へ対応していくことも経営戦略上、重要と認識しております。

(3) 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

当社は事業進捗の客観的な指標として、売上高、売上高総利益率、EBITDA(=営業利益+減価償却費)及び営業利益に加え、1顧客から得る売上高である1社当たり理論LTV(顧客生涯価値、1社当たり理論LTV=1社当たりの12ヶ月平均初期売上+1社当たり平均リカーリングレベニュー/社数ベース12ヶ月平均解約率)を重要な経営指標とし、成長性や収益性を向上させてまいります。

(4) 経営環境

当社が属する国内DX市場の規模は、経済産業省が2018年に「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」や「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン」を発表したことを受け、国内においてデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進が加速していることを背景に、拡大を続けています。株式会社富士キメラ総研が2022年1月に公表した「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」によると、2020年に1兆3,821億円となりました。また、当該市場は企業のDXやそれに伴うアナリティクス及びAI活用の取り組みがすでに当たり前の技術として広く活用が進んでいるとして、DXへの取り組みは活発化しています。昨今、多くの企業において、データを収集するだけでなく、その利活用を可能とするDXやAIの活用を通じて、その企業活動の生産性を向上させ、競争力を増やすことが重要な経営課題となってきたためです。当該市場は、2024年までの間に3兆4,223億円まで拡大し、その年間平均成長率は+25.4%という成長率が見込まれております。

また、その中でも当社が提供する「AIアナリスト」のカバーする業界共通DX領域の営業・マーケティングDX市場は、2020年に1,564億円を占めます。なお、「DXコンサルティング」のカバーする戦略/基盤DX市場を含む市場は、2020年に4,064億円でしたが、2022年には約1.5倍となる6,072億円まで拡大していたと見込まれております。

当社は、現在提供するソリューションの範囲を近接市場から順次拡大してまいります。これにより業界共通DX市場へとアクセスしようとしております。この業界共通DX市場は2020年には5,234億円でしたが、2024年には1兆733億円まで倍増すると、非常に好調な推移が見込まれております。

当社は、アナリティクスソフトウェアをSaaSという形で提供することで、顧客と継続的な接点をもっております。これにより、当社は顧客ロイヤルティを高めつつ、顧客のデータを長く蓄積することで、他社に対して参入障壁を築いております。また同時に、先行して多くの企業の利用データを集めているため、その集合知によるソフトウェアの改善が可能であることが、提供価値の点においても先行優位性を活かした参入障壁の構築に生きております。こうした当社のサービス形態の強みを活かし、上記のように順調に拡大する市場を着実に獲得してまいります。

なお、DXを社会に促した新型コロナウイルス感染症の沈静化やウクライナ・ロシア問題、量的緩和から量的引き締めへ移る金融政策の転換、ChatGPTを中心とした生成AIの技術的進展など、当社を取り巻く環境は劇的に変化しております。当社はそうした環境変化に機敏かつ柔軟に対応すべく、継続して注視してまいります。その急速な変化に機会を見出した際には、経営方針・経営戦略等を見直す可能性があります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

新規事業の立ち上げ・新規機能の開発

当社が提供する既存サービスは継続的な取引を行う顧客基盤を確立しており、安定的な月額利用料収益を得ております。

近年のAIやデータアナリティクス、SaaSに対する関心の高まりに象徴されるように、当社の提供するサービスが属する各市場は今後ますます市場成長が見込まれており、市場のニーズにあった機能及びサービスをいち早く投入し、新規事業を立ち上げ続けることが重要な課題と認識しております。

特に「AIアナリスト」をプラットフォームとしたストック型の収益を安定的に獲得することができるサービスの開発を継続的に行い、更なるステップアップを視野に入れた事業の収益性向上を目指してまいります。

当社は、大企業を中心にWACULコンサルティングのサービス提供や、アカデミア及びビジネスの先端をいく人材を顧問とする社内研究所である「WACUL テクノロジー&マーケティングラボ」を通じて、PoC (Proof of Concept: 新規アイデアの検証・実証) を積極的に行い、そこで得られたナレッジをソリューションに落とし込む形で新規事業の立ち上げ及び「AIアナリスト」の新規機能開発をより一層推進し、社会に普及させていきます。

優秀な人材の確保

当社は専門性の高い優秀な人材の確保及び在籍する人員の育成に注力し、少人数での効率的な事業運営を意識しつつ、事業規模に応じた組織体制の整備を進めてまいりました。

今後のDX市場の拡大に伴う事業拡大及び収益基盤の強化を図るにあたり、引き続き優秀な人材を確保・育成することは当社の事業展開を図る上で重要と認識しておりますが、優秀な能力を持つ人材獲得は、他社とも競合し、安定した人材確保が容易ではない状況が今後も継続すると考えております。これまで同様、効率的な事業運営を意識しつつ、事業規模に応じた優秀な人材の組織体制の整備を進めることが課題であると認識しております。

開発部門においては、サービスの利便性及び機能の向上並びに新規サービス開発のため、優秀なエンジニアの継続的な採用を継続的に行ってまいります。また、営業・マーケティング部門においては、収益基盤の強化と合わせて適時に採用を行ってまいります。

認知度の向上

当社は、これまで広告宣伝活動に頼らず、当社が持つWebマーケティング技術及び提供サービスの機能優位性に拠る形での顧客の獲得を図ってまいりました。その結果として、現在、幅広い業種の企業に当社サービスを導入いただき、継続的な取引による顧客基盤の構築を実現することができていると考えております。

しかしながら、事業の更なる拡大を図るにあたり、当社ブランド及びサービスのより一層の確立が重要となるため、広告宣伝及びプロモーション活動による認知度の向上が重要な課題であると認識しております。

開発体制の強化

当社のサービスは高度な処理能力などが求められるため、専門性の高い優秀な開発部門の人材の確保及び育成をすることで、サービスの品質向上に取り組んでまいりました。

しかしながら先進的な技術開発力を継続して持ち続けることは容易ではなく、継続的な人材の確保及び開発プロセスの改善、社内におけるノウハウの共有や教育訓練等が重要な課題と認識しております。

ビッグデータの蓄積・解析体制の強化

当社のサービスに連携された顧客のGoogleアナリティクスのデータは日々データベースに蓄積され、それらを解析することで顧客へ高品質なサービスを提供しております。

顧客へ更なる付加価値及び新たなサービスを提供するためには、それらのビッグデータに基づき、AI技術を駆使したより高度なデータ活用を行っていくことが重要な課題と認識しております。

引き続き、有識者と顧問契約を締結し、適宜情報交換を行うことでビッグデータの蓄積・解析体制の強化に努めてまいります。

事業上のパートナー企業との提携の強化

当社は、提供サービス「AIアナリスト」を自社の販売部門から直販することで顧客基盤を構築してまいりました。

今後「AIアナリスト」及びその周辺サービスをさらに拡販・成長するためには、事業パートナーとの提携の強化が重要な課題と認識しております。具体的には、当社がまだリーチできていない顧客層をすでに保有している販売パートナーや、「AIアナリスト」の機能で提案されるサイトの改善提案を基に実装・実行等を行うソリューションやサービスを持つパートナーとの提携強化に努めてまいります。

2【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) ガバナンス

当社においては、サステナビリティ関連のリスク及び機会を監視し、管理するためのガバナンスに関しては、コーポレート・ガバナンス体制と同様となります。

当社のガバナンスに関する詳細は、「第4 提出会社の状況 4.コーポレート・ガバナンスの状況」に記載のとおりであります。

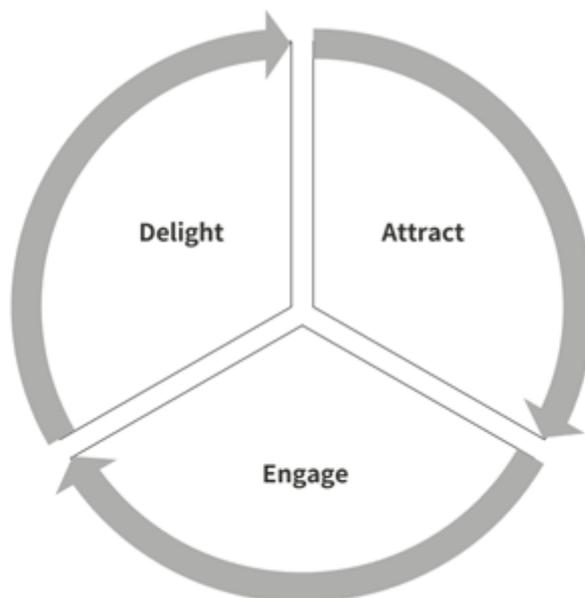
(2) 戦略

当社は「知を創集し道具にする」をミッションに掲げ、機械に「データ」と「成功事例・失敗事例」を学ばせることで、成功確率の高い勝ちパターンを生み出すとともに、機械が得意なことは機械に任せ、人は人がやるべき本質的な施策に集中できる仕組みを提供することで、企業の生産性最大化を実現しております。

このミッション実現のためには、当社の支出の大宗を占めるのは人件費であることから「人材」が最も重要であると考え、人材の「フライホイール（はずみ車）」というモデルを採用し、重要テーマとして積極的に取り組んでまいります。

フライホイールは、Attract（惹きつける）、Engage（信頼関係を築く）、Delight（楽しむ）の3つの段階で構成されます。この3つは円環図として表現でき、優秀な人材が新たな人材を呼び込み、育て、優秀な人材となっていく姿を表しております。

フライホイールモデル



1. Attract（惹きつける）

Attractの段階では、有益なコンテンツで訪問者を呼び込み、転職者がスムーズに当社の情報を収集できるよう妨げとなる要因を取り除きます。当社では、代表取締役による積極的な登壇などによる認知の獲得はもちろん、当社を認知して当社のWebサイトを閲覧する転職者が当社をスムーズに理解できるようコンテンツを用意しております。当社のミッション/ビジョンへの共感が高い状態で採用面接に進むことで、人材の獲得効率が高まり、人材獲得コストの低減につながります。採用コストを下げることは、その後の段階において人材への投資を行う原資を生み出せることにもつながります。

2. Engage（信頼関係を築く）

入社した従業員については、次のEngageの段階では「個人の成長が会社の成長につながる」という基本ポリシーのもと、ウェルカムランチの設定や社内ナレッジを詰め込んだ研修プログラムを組み、上司と従業員の対話の場である1on1の運用を徹底することで、従業員個々人の成長スピードを押し上げております。また、縦横斜めのコミュニケーション活性化をサポートする施策として、部活動制度や全社ランチの実施などを行っております。こうした活動を通じてオンボーディングのスピードが上がることで、社員の戦力化が早まれば、事業貢献のタイミングの前倒しとなることから、この戦力化までのスピードを注視しております。

3. Delight (楽しむ)

そして最後のDelightの段階では、従業員が個人の成長と会社の成長を楽しみ、自らのまわりにいる優秀な人材に当社を紹介することを支援します。具体的には以下のようなものがあります。

- ・ 正当な評価：取締役・執行役員が全社員の評価を行う評価会議設計、過程と結果を分けて評価する評価制度など、従業員のモチベーションを高める環境を構築しております。
- ・ 個人の事情によらない働きやすさ：ハイブリッド型、フレックスタイム制度、一親等の家族の病気・介護等の支援に使える病気休暇など、自由を与えるかわりに成果へのコミットを引き出します。
- ・ 基盤となる健康維持：インフルエンザワクチンの接種負担や婦人科検診補助、産業医との連携の強化を通じて、従業員が健康に働き続けられる基盤づくりを支援しております。
- ・ リファラル制度：従業員が友人に当社を紹介することで紹介者及び被紹介者にお祝い金を贈ります。また、友人に当社を紹介するための会食費についても支援しております。

フライホイールモデルに則ることで、個人の成長が会社の成長につながることでトップライングロースにつながるのももちろん、採用コストの削減といったコストカットにもつながるため、従業員と会社の両者にとってポジティブなサイクルを生み出すことができます。

(3) リスク管理

当社は、リスク管理を経営の重要課題と認識し、必要なリスク管理体制及び手法を整備しております。具体的には、「リスク・コンプライアンス管理規程」を定め、代表取締役社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、原則3ヶ月に1回開催するとともに、経営上の重大なリスクへの対応方針、その他リスク管理の観点における重要な事項について審議を行い、その結果を取締役に報告する体制を構築しております。

また必要に応じて、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士等の外部専門家の助言を受けられる体制を整えており、リスクの未然防止と早期発見、発生時の被害の最小化、再発防止に関して議論するとともに、必要に応じて取締役会に報告しております。

(4) 指標及び目標

当社は、多様性の確保の重要性を認識し、年齢、国籍、性別、入社時期等に関わらず、能力を本位とする人材登用を行い、人材の多様性の確保に努めております。当事業年度末現在において、具体的な数値目標は設定しておりませんが、定量的な数値指標や目標の設定可否について、取締役会にて引き続き検討してまいります。

3【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が提出会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性がある全てのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。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、リスク回避あるいは発生時に迅速に対応する所存ですが、当社の経営状況、将来の事業についての判断及び当社株式に対する投資判断は、本項記載内容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。

(1) 市場など自社を取り巻く環境に関するリスク

業界市場について

当社が事業を展開する国内DX市場及び国内AIシステム市場は成長を続けております。当社はこの市場成長傾向は継続するものと見込んでおり、その中で一定のシェアを獲得するべく、サービスの提供・拡販を図っております。

しかしながら、市場の成長ペースが大きく鈍化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、市場の拡大が進んだ場合であっても、当社が同様のペースで順調に成長しない可能性があります。さらに、市場が成熟していないため、今後、大手企業による新規参入等により市場シェアの構成が急激に変化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

競争環境の激化について

当社は、新規参入や新製品の普及など競争環境の激化を重要な課題として認識しております。DX市場の拡大に伴い、当社の属する市場に新規参入者が増えた場合には当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は独自データの蓄積などを通じて、こうした脅威の軽減を図っております。具体的には、Googleアナリティクスを通じたアクセス解析データ等のビッグデータと、その分析から生まれる改善施策の成否といったノウハウを蓄積しております。

Google LLCの動向について

当社の「AIアナリスト」等はGoogle LLCが提供するGoogleアナリティクスと連携してサイトデータを取得し、データ解析をするサービスとなっております。当社は、継続的により良好な関係の維持に努めておりますがGoogle LLCの事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

法的規制について

現在のところ当社の事業継続に著しく重要な影響を及ぼす法的規制はありませんが、近年インターネット関連事業を規制する法令は徐々に整備されてきております。今後、Cookieの使用の制限など、インターネットの利用や関連するサービス及びインターネット広告を含むインターネット関連事業を営む事業者を規制対象とする新たな法令等の規制や既存法令等の解釈変更がなされた場合には、事業運営に制約を受けることで、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社はユーザー企業からGoogleアナリティクス等による統計情報を取得しているにとどまり、個別の利用者端末に紐づくCookie情報等は受領していないため、近時の国内法の改正による当社事業への直接的な影響はないと考えられますが、海外動向も含め引き続き情報収集を継続してまいります。

技術革新等について

当社が事業展開しているインターネット関連市場では、情報技術の進化とそれに伴う市場ニーズの変化に迅速に対応することが求められております。当社としても、技術革新に応じたシステムの拡充・改善及び事業戦略の修正などを迅速に行う必要があるものと考えております。そのため、当社はアジャイル開発(*)を行うことで、迅速にシステム開発を行い機能の追加及びユーザビリティを強化する体制を敷いております。

しかしながら、予期しない技術革新等があった場合、その対応に係る追加のシステム開発費用が発生する可能性があります。システム開発等の適切な対応に支障が生じた場合には、各サービスにおける競争力の低下及び顧客の流出等を招く可能性があり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(*)アジャイル開発とは、少人数の開発チームが特定機能の開発といった小さく切り分けたゴールの達成のために作業を進める体制をとり、納品を繰り返す開発スタイル。これまでのウォーターフォール型の開発では、最初に仕様を事細かに決めるので、開発を開始したのちの仕様変更には柔軟に対応できなかった。

システム障害・不具合について

当社の事業はインターネットを利用しているため、自然災害、事故、不正アクセスなどによって通信ネットワークの切断、サーバー等ネットワーク機器に作動不能などのシステム障害が発生する可能性があります。当社は、システム障害の発生防止のために、システムの冗長化、脆弱性検査、不正アクセス防御等の対策を講じておりますが、これらの対策を講じているにも拘らず、障害が発生した場合には、当社に直接的損害が生じるほか、当社のサーバーの作動不能や欠陥等に起因する取引の停止等については、当社のシステム自体への信頼性の低下を招きかねず、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) ビジネスモデル等の自社の事業に起因するリスク

特定経営者への依存について

当社の代表取締役社長である大淵亮平は、当社設立以来、当社の事業に深く関与し、デジタルマーケティングに関する豊富な知識と経験を有しており、経営戦略の構築やその実行に際して重要な役割を担っております。当社は、特定の人物に依存しない体制を構築すべく組織体制の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めておりますが、何らかの理由により同氏の当社における業務執行が困難になった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

同様に当社の代表取締役である垣内勇威は、創業初期から当社の事業に深く関与し、デジタルマーケティングに関する豊富な知識と経験を有しており、研究開発及び新規事業の立案やその実行に際して重要な役割を担っております。当社は、特定の人物に依存しない体制を構築すべく組織体制の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めておりますが、何らかの理由により同氏の当社における業務執行が困難になった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

新規事業について

当社では今後、市場のニーズにあったサービスをいち早く投入し、新規事業を立ち上げ続けることが重要な課題と認識しており、特に「ナレッジ」を顧客のニーズに即した形で届けるサービスの開発を継続的に行い、更なるステップアップを視野に入れた事業の収益性向上を目指してまいります。

しかしながら、各新規事業・サービスは構想段階や市場投入から日が浅いものが多く、結果的に実現しない又は実現したとしても十分な収益が獲得できず撤退する可能性があります。当社といたしましてはテストマーケティングなどを行い、事前に十分な検証を行った上で開発等を開始する方針ではありますが、結果的に新規事業に失敗した場合、コストのみが計上されることから当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

単一事業であることについて

当社の売上はDX事業の単一事業となっております。当社が属するDX市場の成長傾向は継続するものと見込んでおりますが、当該市場の成長が鈍化するような場合、事業環境の変化等への対応が適切でない場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

特定サービスへの依存について

当社はDX事業の単一事業であり、プロダクト事業を中心に、インキュベーション事業、人材マッチング事業等の事業を拡大させることによって当社の業績が向上する見通しです。

収益源の多様性を持つことにより、より安定した体制の構築を目指すべく、サービスの拡大や、新たに当社の柱となる新規サービス・事業の開発に向け積極的に取り組んでおりますが、同サービス・事業が顧客のニーズと乖離した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

LTV（顧客生涯価値）について

当社はDXプラットフォームを提供するため、顧客が当社のプラットフォーム上で当社に対して生み出す収益が、当社がその顧客を獲得するのに費やすコストをどれだけ上回るかが投資リターンを図る上で重要であると認識しております。そのため、顧客1社当たりの累積売上高であるLTV（顧客生涯価値）が重要と認識しております。当社は、新規サービスの投入及び既存サービスの機能強化を通じて、アップセル・クロスセルによる特定期間における売上高の増大及び契約継続率などを見ながら、LTV（顧客生涯価値）の維持・向上を図ってまいります。しかしながら、何らかの施策の見誤りやトラブル等で特定期間の売上高または契約継続率が著しく低下した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

1社あたり理論LTV¹と1社あたり契約獲得広告宣伝費の推移



¹1契約を獲得するために掛けたコスト（先行投資）を、その後を受け取るリターン（リターン）で割るというビジネスモデルであるため、投資対効果を知るための指標を示している。それぞれの定義は以下の通り。
 ・1社あたり理論LTV＝リターン／コスト
 ・1社あたりの平均理論LTV＝1社あたりの12ヶ月平均理論LTV
 ・1社あたりの平均リターン＝1社あたりの12ヶ月平均リターン
 ・1社あたりの平均コスト＝1社あたりの12ヶ月平均コスト
 ・1社あたり平均リターン／コスト＝1社あたりの平均理論LTV
 ・1社あたり平均理論LTV＝1社あたりの平均理論LTV
 ・1社あたり平均理論LTV＝1社あたりの平均理論LTV
 ・1社あたり平均理論LTV＝1社あたりの平均理論LTV

プラットフォームビジネスにおける先行投資について

当社が展開する「AIアナリスト」を中心としたプラットフォームビジネスは、開発人員及び営業人員の採用、広告宣伝活動等の先行投資を必要とする事業であり、結果として当社は創業以来2020年2月期まで営業損失を継続して計上しておりました。

今後も、より多くの顧客の獲得を目指し、開発や営業などにおける優秀な人材の採用・育成を計画的に行うとともに、知名度と信頼度の向上のための広報・プロモーション活動、顧客獲得のためのマーケティングコスト投下などを効果的に進め、売上高拡大及び収益性の向上に向けた取り組みを行っていく方針であります。しかしながら、想定どおりの採用・育成が進まない場合、マーケティングPR等活動の効果が得られない場合等には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

ストック・オプション行使による株式価値の希薄化について

当社では、役員、従業員、社外協力者等に対するインセンティブ等を目的としたストック・オプション制度を採用しております。また、今後においてもストック・オプション制度を活用していくことを検討しており、現在付与している新株予約権に加え、今後付与される新株予約権について行使が行われた場合には、既存株主が保有する株式の価値が希薄化する可能性があります。なお、当事業年度末現在における新株予約権による潜在株式数は660,000株であり、発行済株式総数7,138,840株の9.2%に相当しております。

情報管理体制について

当社では、業務に関連して多数の顧客の情報資産を取り扱っております。そのため当社は、「情報セキュリティ管理規程」を制定し、コーポレート統括部の管掌のもと、情報の秘密区分指定と区分ごとの保管方法等を定めるほか、役職員に対する情報セキュリティに関する定期的な教育研修を実施するなど、情報管理体制の強化に努めております。また、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格であるISO27001の認証を取得しており、これに沿って、情報セキュリティ基本方針を策定するとともに、情報セキュリティ委員会を定期的に開催しISMSの適切な構築・運用についての審議を行っております。

しかしながら、何らかの理由により重要な情報資産が外部に漏洩するような場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

システム開発について

当社は、システムに関わる投資・開発を継続的に行っております。当社の開発したサービスに不具合が生じた場合や、連携しているツールの仕様が大きく変わった場合、開発人員の獲得が進まないために開発が予定どおりに進まない場合など、利用者が損害を被った場合は、損害賠償の支払などにより、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

知的財産権について

当社による第三者の知的財産権侵害の可能性については、専門家と連携を取り調査可能な範囲で対応を行っておりますが、当社の事業領域に関する第三者の知的財産権の完全な把握は困難であり、当社が認識せずに他社の知的財産権を侵害してしまう可能性は否定できません。この場合、損害賠償請求や使用差止請求等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

内部管理体制の強化について

当社は、今後の事業拡大に対応するため、内部管理体制をさらに強化する必要があると認識しております。今後は人材採用及び育成を行うこと等により内部管理体制の強化を図っていく方針であります。しかしながら、事業の拡大ペースに応じた内部管理体制の構築に遅れが生じた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

コンプライアンス体制について

当社は、今後企業価値を高めていくためにはコンプライアンス体制が有効に機能することが重要であると考えております。そのため当社は、「リスク・コンプライアンス管理規程」を制定し、当該規程に基づきリスク・コンプライアンス委員会を定期的に開催して全社的なコンプライアンスに関する事項の審議・検討を行うほか、定期的に社内研修を実施し、コンプライアンスに関する役職員の意識向上を図っております。しかし、これらの取り組みにも関わらずコンプライアンス上のリスクを完全に解消することは困難であり、今後の当社の事業運営に関して法令等に抵触する事態が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

配当政策について

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しております。しかしながら、現在当社は成長過程にあると考えており、内部留保の充実を図り、収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に充当することにより、更なる事業拡大を目指すことが株主に対する利益還元につながると考えております。

将来的には、各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主に対して利益還元を実施していく方針ではありますが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。

ベンチャーキャピタル等の株式所有割合に伴うリスク

当事業年度末現在でのベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合（以下「ベンチャーキャピタル等」という。）の保有当社株式数は442,300株であり、発行済株式総数7,138,840株の6.2%に相当しております。

このベンチャーキャピタル等が保有する当社株式は、キャピタルゲインを目的に市場で売却される可能性があり、当社株式の株価形成に影響を与える可能性があります。

4【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

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

財政状態の状況

(資産)

当事業年度末における資産合計は、前事業年度末と比較して654,538千円増加し、2,234,406千円となりました。これは、流動資産が622,112千円増加したこと、固定資産が32,426千円増加したことによるものであります。流動資産の増加は、主に立替金が39,712千円減少した一方、現金及び預金が637,830千円増加したことによるものであります。固定資産の増加は、主に繰延税金資産が24,552千円増加したことによるものであります。

(負債)

当事業年度末における負債合計は、前事業年度末と比較して438,022千円増加し、1,012,662千円となりました。これは、流動負債が121,722千円増加したこと、固定負債が316,300千円増加したことによるものであります。流動負債の増加は、主に借入により1年内返済予定の長期借入金74,339千円増加したこと、業務拡大により未払金が25,202千円増加したことによるものであります。固定負債の増加は、借入により長期借入金316,300千円増加したことによるものであります。

(純資産)

当事業年度末における純資産合計は、前事業年度末と比較して216,516千円増加し、1,221,744千円となりました。これは、主に当期純利益の計上により利益剰余金が200,548千円増加したことによるものであります。

経営成績の状況

当事業年度における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症が感染症法上の5類に移行され、社会経済活動の正常化が進んでいるものの、ロシア・ウクライナ情勢の混迷やイスラエル・ガザ衝突等、引き続き不安定な状況が続いております。一方で、米連邦準備理事会(FRB)は利下げに慎重な姿勢を示すものの、世界的に広まった想定外のインフレは2024年以降鈍化するとの見方があり、また、国内では物価沈静化や賃上げ機運が持続することで消費の回復が進み、2024年後半にかけて景気回復が強まるとの見方もあります。

このような状況下、当社が属するデジタルトランスフォーメーション(以下、「DX」)市場は引き続き成長するものと見込まれており、市場規模は2030年には1兆5,038億円にまで達するものと予測されております(「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」富士キメラ総研)。また、「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」(ランサーズ株式会社)によると、2021年10月時点でフリーランス人口は1,577万人、経済規模は23.8兆円と、同社が調査を開始した2015年と比較すると、人口は68.3%(640万人)、経済規模は62.7%(9.2兆円)増加しております。また、フリーランスがエージェントサービスを利用して仕事を探す比率も年々増加しており、その利用率は2018年の13.4%から2023年には25.8%と大きく拡大しております(「フリーランス白書 2018」及び「フリーランス白書 2023」一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会)。

そうした環境下において、「知を創集し道具にする」をミッションに掲げる当社は、マーケティングのDXへの関心の高まりを捉えたソリューションの強化及び拡張、増加するフリーランスと企業を結びつける人材マッチング事業の育成を進めてまいりました。

当社は、企業のDXを強力に支えるべく、これまでコンサルティングとデータ分析・改善提案SaaSで培ったナレッジとベストプラクティスを、マーケティングDX実現に必要なサービス群に落とし込み、戦略や施策の策定から社内組織づくり、マーケティング施策の実装と改善まで、事業推進を一気通貫で支援しております。

戦略フェーズでは、デジタルマーケティングに留まらないデジタル活用戦略の立案を行う「DXコンサルティング」を、戦術フェーズではデジタルマーケティングのPDCAを支える分析・改善提案ツールである「AIアナリスト」を提供しております。また、そうした設計がなされても実行・実装のできない企業向けに、実行・実装の代行を行うBPOソリューション群と実行・実装を行う人的リソースを提供する人材マッチング事業を提供しております。

このような上流から下流への一気通貫での事業推進支援をより強固なものとするべく、既存事業に存在しないサービスについてはパートナー会社やマーケターエージェント登録フリーランスと共に支援しつつ、中期的には社内育成だけでなくM&Aや出資などによるケイパビリティの拡充も含め、内製化・事業化を進めてまいります。当事業年度にはM&Aの検討として数十件のタッピングから1件のデューデリジェンスを実施しましたが、当社の基準に合致した案件はなく、3,053千円のデューデリジェンス費用を計上するに至りました。

新規顧客獲得のためのマーケティング活動においては、当社ナレッジをベースとしたウェビナーの継続的な開催や各種マーケティング関連メディアへの登壇、展示会への出展を行いました。

また、当社の認知獲得施策の一環として、2023年7月に代表取締役の垣内勇威が「LTV（ライフタイムバリュー）の罫」（株式会社日経BP）を出版しました。これまでの「デジタルマーケティングの定石」「BtoBマーケティングの定石」（株式会社日本実業出版社）で、問い合わせ獲得までのデジタル領域のナレッジを保有する企業としての認知を獲得してまいりましたが、「LTV（ライフタイムバリュー）の罫」で新たに当社が新規顧客の獲得だけでなく既存顧客の育成にまで、スコープを拡大した支援ができることを示すものとなっております。さらに、2024年2月にサービスサイトトップページのリニューアルも実施し、当社の多岐にわたるDXソリューションを明示しております。

これは、当社の支援領域の拡大に合わせて、当社に関する市場からの認知を、サイト改善に特化した支援会社であるというものからデジタルマーケティング全般を支援できる会社であると、アップデートするために戦略的に行ったものであります。

また、各事業それぞれが新規顧客の開拓と既存顧客の継続と拡大を推し進め、順調に売上拡大を実現しました。

プロダクト事業では2023年はGoogleアナリティクスの旧バージョンであるUA（ユニバーサルアナリティクス）から最新バージョンであるGA4（Googleアナリティクス4 プロパティ）への移行年であり、当社ビジネスもGA4対応を進めてまいりました。「AIアナリスト」では、UAのデータ取得が終了する2023年7月1日を前に、GA4対応の新機能「GA4対応サイトレポート」をリリースすると同時に、UAのデータのアーカイブ機能を提供することで、旧バージョンで蓄積したデータの消失を回避しながら、最新バージョンにスムーズに移行できる点を新たなメリットとして打ち出し、プロモーションを行いました。2023年7月にはGA4のデータを自動で分析し、実施した施策の効果を検証する「効果検証（GA4）」機能を提供開始しました。また、2023年8月にはGA4のデータと検索関連データを蓄積するGoogleサーチコンソールのデータを自動的に紐づけして分析を行うGA4版の「SEOレポート（GA4）」をリリースし、2023年9月にはGA4のデータを用いて、自社のWebサイト内の各ページからのフォーム誘導率が計測できる「フォーム誘導」分析機能をリリースするなど、種々の機能強化を実施し、2024年2月末時点では「AIアナリスト」のGA4の連携数が2,000件弱まで伸長しております。

また、「AIアナリスト」の拡販のため、Webマーケティングとクラウドセールススタックを展開する株式会社ジオコード（以下、「ジオコード」）と協業を進め、ジオコードがサービス提供するオーガニックマーケティングにおいて、顧客Webサイトのコンバージョン改善に当社の「AIアナリスト」を積極的に導入することとなりました。これによりジオコードの顧客への「AIアナリスト」導入を進めてまいります。

「AIアナリストAD」では、2023年5月にYahoo!広告の検索広告とディスプレイ広告（運用型）において高い実績を誇る正式な代理店を指す「Yahoo!マーケティングソリューション 2つ星セールspartner」に認定、2024年2月にはMeta社からFacebookやInstagramなどのSNS広告運用におけるパフォーマンスとサービスに対して最高レベルの基準を満たした企業に付与される「Meta Business Partners バッジ」を獲得し、これまでの着実な運用実績と事業拡大が、外部から評価されました。現在、収益性の高い大型案件への営業に注力する方針を強め、顧客の入れ替わりを意図的に発生させております。

さらに、2023年10月に実行・実装支援サービスの拡充として「オウンドメディア構築プラン」をリリースいたしました。近年、オウンドメディアとして企業自身が情報を発信する重要性が増してきており、オウンドメディアを持つことで、潜在顧客から明確な顧客層まで、幅広くかつ効果的にアプローチが可能となり、より長い期間での良好な関係を築けるようになります。当社のオウンドメディアである「AIアナリストブログ」運用の知見から、オウンドメディアの構築から運用までをパッケージでサポートしております。

インキュベーション事業では「AIアナリスト」で培った“勝ちパターン”を基に企業のマーケティング戦略、組織設計、オペレーション構築など、マーケティングのDXコンサルティングを提供しました。近年ではインキュベーション事業とプロダクト事業での協働案件を意識的に行うことで、「AIアナリスト」の担当者のコンサルタントスキル向上を図り、コンサルタントプールの拡充を進めております。また、数ヶ月で完了する戦略立案のプロジェクトで終わらず、その実行に伴走するプロジェクトが増加しております。

「Marketer Agent」を展開する人材マッチング事業は、これまでのフリーランスマーケターのマッチングから領域を拡大すべく、マーケティングの推進には欠かせない人材である、クリエイターのマッチングサービスである「Marketer Agent クリエイティブ」のテストマーケティングを2023年6月から開始しました。また、マクロ環境では、フリーランスの労働環境の保護を目的とした「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」（フリーランス・事業者間取引適正化等法）が成立するなど、フリーランス市場は引き続き拡大するものと思っております。このような背景から、さらに事業のスケラビリティを確保すべく、当事業年度にはダイレトリクルーティングサービス等の研究開発を開始し、9,753千円を計上しております。現時点の開発範囲は、既存プロセスの効率化、マッチング精度向上を目指すものでありますが、将来的にはフリーランスプールを開放するダイレトリクルーティングサービスへの展開も視野に入れております。

この結果、当事業年度の経営成績は、売上高1,817,530千円（前年同期比34.7%増）、EBITDA307,960千円（前年同期比20.5%増）、営業利益197,625千円（前年同期比7.3%増）、経常利益208,608千円（前年同期比11.4%増）、当期純利益200,548千円（前年同期比4.3%増）となりました。

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

また、重要な経営指標である2024年2月末の理論LTV（顧客生涯価値）は5,952千円（2023年2月末5,038千円）、クロスセル率は2024年2月末21.7%（2023年2月末26.1%）となりました。

（注）EBITDAの計算式は以下のとおりです。

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ637,830千円増加し、当事業年度末には1,461,350千円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は以下のとおりです。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果獲得した資金は355,448千円（前年同期は301,195千円の獲得）となりました。これは主に、税引前当期純利益が208,608千円計上されたこと、減価償却費が110,334千円計上されたこと、業務拡大により未払金の増加額が25,961千円あったこと、その他の流動資産の減少額が37,640千円あった一方で、売上高の増加に伴い売上債権の増加額が20,743千円あったこと、法人税等の支払額が28,066千円あったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は118,967千円（前年同期は160,213千円の使用）となりました。これは主に、無形固定資産の取得による支出が118,700千円あったことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果獲得した資金は401,349千円（前年同期は72,962千円の使用）となりました。これは主に、長期借入れによる収入が500,000千円あった一方で、長期借入金の返済による支出が109,361千円あったことによるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a．生産実績

当社が提供するサービスの性格上、生産実績の記載になじまないため、記載を省略しております。

b．受注実績

当社が提供するサービスの性格上、受注実績の記載になじまないため、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。

セグメントの名称	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)	
	販売高(千円)	前年同期比(%)
DX事業	1,817,530	134.7

(注) 1. 当社の事業セグメントは、DX事業の単一セグメントであります。

2. 最近2事業年度の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は次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)		当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
三井不動産株式会社	153,730	11.4	-	-

当事業年度については、当該割合が100分の10以上の相手先がないため記載しておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において判断したものであります。

財政状態及び経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

財政状態及び経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容につきましては、「(1)経営成績等の状況の概要 財政状態の状況 経営成績の状況」をご参照ください。

当社の経営成績に重要な影響を与える要因につきましては、「3 事業等のリスク」をご参照ください。

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・検討内容につきましては、「(1)経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」をご参照ください。

当社の資本の財源及び資金の流動性につきましては、次のとおりであります。

当社の資金需要として主なものは、事業の拡大に伴う人件費、プロダクトの開発費、顧客獲得や認知度向上のための広告宣伝費等であります。財政状態等や資金使途を勘案しながら、必要な資金は自己資金、金融機関からの借入及びエクイティファイナンス等で資金調達していくことを基本方針としております。なお、これらの資金調達方法の優先順位等は、資金需要の額や用途に合わせて柔軟に検討を行う予定であります。

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、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額並びに開示に影響を与える見積りを必要としております。これらの見積りについては過去の実績や現状等を勘案し、合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる可能性があります。

当社の財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものは「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。

5 【経営上の重要な契約等】

(金銭消費貸借契約)

当社は、2023年11月22日開催の取締役会において、資金の借入について決議し、金融機関3行と金銭消費貸借契約を締結しております。借入の内容は以下のとおりであります。

- | | |
|-----------|--------------------------------|
| (1) 借入実行日 | 2023年11月30日 |
| (2) 金額 | 500,000千円 |
| (3) 金利 | 基準金利 + スプレッド |
| (4) 借入期間 | 3 ~ 5年 |
| (5) 借入先 | 株式会社みずほ銀行、株式会社りそな銀行、株式会社三井住友銀行 |
| (6) 資金用途 | 運転資金 |
| (7) 担保状況 | 無担保・無保証 |

6 【研究開発活動】

当社は主に人材マッチング事業におけるダイレクトリクルーティングサービス等の研究開発に取り組んでおります。

当事業年度における研究開発費の総額は9,753千円となっております。

なお、当社の事業はDX事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度における設備投資については、総額118,218千円であります。その主なものは、プロダクト事業のサービスに係るソフトウェアの計上であります。

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

2【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は以下のとおりであります。

2024年2月29日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額					従業員数 (人)
		建物附属設備 (千円)	器具及び備品 (千円)	ソフトウェア (千円)	ソフトウェア 仮勘定 (千円)	合計 (千円)	
本社 (東京都千代田区)	本社事務所	3,691	887	255,261	325	260,167	74 (18)

- (注) 1. 従業員数は就業人員(正社員及び契約社員)であり、臨時雇用者数(パートタイマー)は、年間平均人員を()外数で記載しております。
2. 本社の建物は賃借物件であり、年間賃借料は26,706千円であります。
3. 当社は、DX事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

3【設備の新設、除却等の計画】

重要な設備の新設等

2024年2月29日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	設備予定額		資金調達方法	着手及び完成予定時期		完成後の増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社 (東京都千代田区)	ソフトウェア (AIアナリスト)	101,060	280	自己資金	2024年2月	2025年2月	機能強化
本社 (東京都千代田区)	ソフトウェア (AIアナリスト)	101,060	-	自己資金	2025年3月	2026年2月	機能強化

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

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	27,168,000
計	27,168,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2024年2月29日)	提出日現在発行数(株) (2024年5月31日)	上場金融商品取引所名又は 登録認可金融商品取引 業協会名	内容
普通株式	7,138,840	7,138,840	東京証券取引所 グロース市場	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、単元株式数は100株であります。
計	7,138,840	7,138,840	-	-

(注)「提出日現在発行数」欄には、2024年5月1日からこの有価証券報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は含まれておりません。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

第 2 回新株予約権

決議年月日	2019年 5 月28日
付与対象者の区分及び人数 (名)	当社取締役 4
新株予約権の数 (個)	17,200
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数 (株)	普通株式 516,000 (注) 2、 7
新株予約権の行使時の払込金額 (円)	183 (注) 3、 7
新株予約権の行使期間	自 2019年 9 月 1 日 至 2029年 8 月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額 (円)	発行価格 186 資本組入額 93 (注) 4、 7
新株予約権の行使の条件	(注) 5
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注) 6

当事業年度の末日 (2024年 2 月29日) における内容を記載しております。提出日の前月末現在 (2024年 4 月30日) において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注) 1 . 本新株予約権は、新株予約権 1 個につき110円で有償発行しております。
- 2 . 本新株予約権 1 個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式30株とする。
当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる 1 株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数=調整前付与株式数×分割(または併合)の比率
- 3 . 当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により 1 株当たりの払込金額を調整し、調整による 1 円未満の端数は切上げる。
調整後行使価額 = 調整前行使価額 × 1 ÷ 分割 (または併合) の比率
- 4 . 新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第 1 項に従い算出される資本金等増加限度額の 2 分の 1 の金額とし、計算の結果 1 円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
- 5 . 新株予約権の行使の条件
本新株予約権者は、本新株予約権の割当日から行使期間の満了日までにおいて次に掲げる各事由が生じた場合には、残存するすべての本新株予約権を行使することができない。
- (a) 上記において定められた行使価額を下回る価格を対価とする当社普通株式の発行等が行われた場合 (払込金額が会社法第199条第 3 項・同第200条第 2 項に定める「特に有利な金額である場合」、株主割当てによる場合その他普通株式の株式価値とは異なると認められる価格で行われる場合を除く。) 。
- (b) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれの金融商品取引所にも上場されていない場合、上記において定められた行使価額を下回る価格を対価とする売買その他の取引が行われたとき (但し、当該取引時点における株式価値よりも著しく低いと認められる価格で取引が行われた場合を除く。) 。
- (c) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれかの金融商品取引所に上場された場合、上場日以降、当該金融商品取引所における当社普通株式の普通取引の終値が、上記において定められた行使価額を下回る価格となったとき。
- (d) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれの金融商品取引所にも上場されていない場合、第三者評価機関等によりDCF法ならびに類似会社比較法等の方法により評価された株式評価額が上記において定められた行使価額を下回ったとき (但し、株式評価額が一定の幅をもって示された場合、当社は第三者評価機関等と協議の上本項への該当を判断するものとする。) 。

本新株予約権者は、本新株予約権の行使時において、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。

本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。

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

本新株予約権 1 個未満の行使を行うことはできない。

本新株予約権者は、当社株式が上場市場に上場したのち、本新株予約権を行使することができる。

- 6 . 当社が消滅会社となる合併契約承認の議案、当社が分割会社となる分割契約若しくは分割計画承認の議案、又は当社が完全子会社となる株式交換契約若しくは株式移転計画承認の議案につき当社株主総会（株主総会決議が不要の場合は、当社の取締役会）で決議されたときは、当社は、当社取締役会において別途決定する日において、新株予約権の全部を無償にて取得することができる。
- 7 . 2020年10月31日付で普通株式 1 株につき30株の割合で株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。
- 8 . 付与対象者の権利行使により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役 3 名となっております。

第3回新株予約権

決議年月日	2019年5月28日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 32 (注)7
新株予約権の数(個)	2,750
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 82,500 (注)1、6
新株予約権の行使時の払込金額(円)	183 (注)2、6
新株予約権の行使期間	自 2021年5月29日 至 2029年5月28日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 183 資本組入額 92 (注)3、6
新株予約権の行使の条件	(注)4
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)5

当事業年度の末日(2024年2月29日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年4月30日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注)1. 本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式30株とする。
当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数=調整前付与株式数×分割(または併合)の比率
2. 当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により1株当たりの払込金額を調整し、調整による1円未満の端数は切上げる。
調整後行使価額=調整前行使価額×1÷分割(または併合)の比率
3. 新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
4. 新株予約権の行使の条件
本新株予約権者は、本新株予約権の権利行使時において、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。
本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における発行可能株式総数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。
本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。
当社の株式のいずれかの金融商品取引所への上場がなされるまでの期間は、本新株予約権を権利行使することができない。
5. 当社が消滅会社となる合併契約承認の議案、当社が分割会社となる分割契約若しくは分割計画承認の議案、又は当社が完全子会社となる株式交換契約若しくは株式移転計画承認の議案につき当社株主総会(株主総会決議が不要の場合は、当社の取締役会)で決議されたときは、当社は、当社取締役会において別途決定する日において、新株予約権の全部を無償にて取得することができる。
6. 2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。
7. 付与対象者の退職による権利の喪失により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員15名となっております。

第4回新株予約権

決議年月日	2019年10月24日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 9 (注)7
新株予約権の数(個)	350
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 10,500(注)1、6
新株予約権の行使時の払込金額(円)	183 (注)2、6
新株予約権の行使期間	自 2021年10月25日 至 2029年10月24日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 183 資本組入額 92 (注)3、6
新株予約権の行使の条件	(注)4
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)5

当事業年度の末日(2024年2月29日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年4月30日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注)1. 本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式30株とする。
当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数=調整前付与株式数×分割(または併合)の比率
2. 当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により1株当たりの払込金額を調整し、調整による1円未満の端数は切上げる。
調整後行使価額=調整前行使価額×1÷分割(または併合)の比率
3. 新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
4. 新株予約権の行使の条件
本新株予約権者は、本新株予約権の権利行使時において、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。
本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における発行可能株式総数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。
本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。
当社の株式のいずれかの金融商品取引所への上場がなされるまでの期間は、本新株予約権を権利行使することができない。
5. 当社が消滅会社となる合併契約承認の議案、当社が分割会社となる分割契約若しくは分割計画承認の議案、又は当社が完全子会社となる株式交換契約若しくは株式移転計画承認の議案につき当社株主総会(株主総会決議が不要の場合は、当社の取締役会)で決議されたときは、当社は、当社取締役会において別途決定する日において、新株予約権の全部を無償にて取得することができる。
6. 2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。
7. 付与対象者の退職による権利の喪失により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員3名となっております。

第5回新株予約権

決議年月日	2019年10月24日
付与対象者の区分及び人数(名)	社外協力者 2 (注)2、9
新株予約権の数(個)	100
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 3,000(注)3、8
新株予約権の行使時の払込金額(円)	183 (注)4、8
新株予約権の行使期間	自 2019年12月1日 至 2029年11月30日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 186 資本組入額 93 (注)5、8
新株予約権の行使の条件	(注)6
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)7

当事業年度の末日(2024年2月29日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年4月30日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注)1. 本新株予約権は、新株予約権1個につき110円で有償発行しております。
2. 社外協力者2名とはそれぞれ、以下のアドバイザーを内容とする顧問契約を締結しております(包直也氏との顧問契約は、2021年5月31日をもって終了しております。)。なお当該顧問契約に関しては、上記新株予約権の付与以外に金銭等による報酬はありません。
- 包直也氏 プロダクト開発に関するアドバイザー(各種先端技術の活用方針、開発体制の構築等に関するアドバイザーを含む)、及びエンジニアの採用戦略に関するアドバイザー。
- 門永大介氏 事業戦略、財務戦略その他経営全般に係る戦略の立案に関するアドバイザー、並びにプロダクトの販売提携及び機能提携に関するアドバイザー(提携先の選定に関するアドバイザーを含む)。
3. 本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式30株とする。
当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数=調整前付与株式数×分割(または併合)の比率
4. 当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により1株当たりの払込金額を調整し、調整による1円未満の端数は切上げる。
調整後行使価額=調整前行使価額×1÷分割(または併合)の比率
5. 新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
6. 新株予約権の行使の条件
本新株予約権者は、本新株予約権の割当日から行使期間の満了日までにおいて次に掲げる各事由が生じた場合には、残存するすべての本新株予約権を行使することができない。
- (a) 上記において定められた行使価額を下回る価格を対価とする当社普通株式の発行等が行われた場合(払込金額が会社法第199条第3項・同第200条第2項に定める「特に有利な金額である場合」、株主割当てによる場合その他普通株式の株式価値とは異なると認められる価格で行われる場合を除く。)
- (b) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれの金融商品取引所にも上場されていない場合、上記において定められた行使価額を下回る価格を対価とする売買その他の取引が行われたとき(但し、当該取引時点における株式価値よりも著しく低いと認められる価格で取引が行われた場合を除く。)
- (c) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれかの金融商品取引所に上場された場合、上場日以降、当該金融商品取引所における当社普通株式の普通取引の終値が、上記において定められた行使価額を下回る価格となったとき。

(d) 本新株予約権の目的である当社普通株式が日本国内のいずれの金融商品取引所にも上場されていない場合、第三者評価機関等によりDCF法ならびに類似会社比較法等の方法により評価された株式評価額が上記において定められた行使価額を下回ったとき（但し、株式評価額が一定の幅をもって示された場合、当社は第三者評価機関等と協議の上本項への該当を判断するものとする。）。

本新株予約権者は、本新株予約権の行使時において、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、従業員または社外協力者であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。

本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。

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

本新株予約権 1 個未満の行使を行うことはできない。

本新株予約権者は、当社株式が上場市場に上場したのち、本新株予約権を行使することができる。

7. 当社が消滅会社となる合併契約承認の議案、当社が分割会社となる分割契約若しくは分割計画承認の議案、又は当社が完全子会社となる株式交換契約若しくは株式移転計画承認の議案につき当社株主総会（株主総会決議が不要の場合は、当社の取締役会）で決議されたときは、当社は、当社取締役会において別途決定する日において、新株予約権の全部を無償にて取得することができる。
8. 2020年10月31日付で普通株式 1 株につき30株の割合で株式分割を行っております。これにより「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。
9. 付与対象者の権利行使により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、社外協力者 1 名となっております。

第6回新株予約権

決議年月日	2022年4月28日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 5
新株予約権の数(個)	15,000
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 15,000 (注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	647 (注)2、3
新株予約権の行使期間	自 2024年4月29日 至 2032年4月28日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 647 資本組入額 324 (注)4
新株予約権の行使の条件	(注)5
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)6

当事業年度の末日(2024年2月29日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年4月30日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式1株とする。

当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的である株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割(または併合)の比率

2. 本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、次により決定される1株当たりの払込金額(以下、「行使価額」という。)に、付与株式数を乗じた金額とする。行使価額は、本新株予約権の割当日の東京証券取引所グロース市場における当社普通株式の普通取引の終値(取引が成立しない場合は、それに先立つ直近の終値)とする。

3. 当社が株式分割または株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、調整による1円未満の端数は切り上げる。

調整後行使価額 = 調整前行使価額 × 1 ÷ 分割(または併合)の比率

4. 新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。

5. 新株予約権の行使の条件

本新株予約権者は、新株予約権の権利行使時においても、当社または当社関係会社の取締役、監査役または従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。

本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。

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

本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。

6. 当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる会社分割についての分割契約もしくは分割計画、または当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画について株主総会の承認(株主総会の承認を要しない場合には取締役会決議)がなされた場合は、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

第7回新株予約権（当社従業員に対する税制適格ストック・オプション）

決議年月日	2023年6月23日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社従業員 2
新株予約権の数（個）	18,000
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式 18,000（注）2
新株予約権の行使時の払込金額（円）	725（注）2、3、4
新株予約権の行使期間	自 2025年6月24日 至 2033年6月23日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）	発行価格 725 資本組入額 363（注）5
新株予約権の行使の条件	（注）6
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）7

当事業年度の末日（2024年2月29日）における内容を記載しております。提出日の前月末現在（2024年4月30日）において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- （注）1．本新株予約権は、無償発行しております。
- 2．本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式1株とする。
当社が株式分割（当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。）又は株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみに行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割（又は併合）の比率
- 3．本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、次により決定される1株当たりの払込金額（以下、「行使価額」という。）に、付与株式数を乗じた金額とする。行使価額は、本新株予約権の割当日の東京証券取引所グロース市場における当社普通株式の普通取引の終値（取引が成立しない場合は、それに先立つ直近の終値）とする。
- 4．当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、調整による1円未満の端数は切り上げる。
調整後行使価額 = 調整前行使価額 × 1 ÷ 分割（又は併合）の比率
- 5．新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
- 6．新株予約権の行使の条件
本新株予約権者は、新株予約権の権利行使時においても、当社又は当社関係会社の取締役、監査役又は従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。
本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における発行可能株式総数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。
本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。
- 7．当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる会社分割についての分割契約もしくは分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画について株主総会の承認（株主総会の承認を要しない場合には取締役会決議）がなされた場合は、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

第8回新株予約権（当社取締役に対する有償ストック・オプション）

決議年月日	2023年6月23日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社取締役 1
新株予約権の数（個）	15,000
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式 15,000（注）2
新株予約権の行使時の払込金額（円）	735（注）2、3
新株予約権の行使期間	自 2025年6月1日 至 2030年5月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）	発行価格 735 資本組入額 368（注）4
新株予約権の行使の条件	（注）5
新株予約権の譲渡に関する事項	当社取締役会の承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）6

当事業年度の末日（2024年2月29日）における内容を記載しております。提出日の前月末現在（2024年4月30日）において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- （注）1．本新株予約権は、新株予約権1個につき142円で有償発行しております。
- 2．本新株予約権1個当たりの目的となる株式の数は、当社普通株式1株とする。
当社が株式分割（当社普通株式の無償割当てを含む。以下同じ。）又は株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてののみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。
調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割（又は併合）の比率
- 3．当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により1株当たりの払込金額を調整し、調整による1円未満の端数は切り上げる。
調整後行使価額 = 調整前行使価額 × 1 ÷ 分割（又は併合）の比率
- 4．新株予約権の行使により新株を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、この端数を切り上げる。
- 5．新株予約権の行使の条件
新株予約権の割当てを受けた者（以下、「新株予約権者」という。）は、2025年2月期乃至2028年2月期の各年度において、当社が提出した有価証券報告書に記載される監査済みの損益計算書、キャッシュ・フロー計算書において、2025年2月期乃至2028年2月期のEBITDAが期間中一度でも500百万円以上を達成した場合に限り、各新株予約権者に割り当てられた新株予約権を行使することができる。上記におけるEBITDAは、当社が提出した有価証券報告書に記載される監査済みの当社連結損益計算書上（連結損益計算書を作成していない場合、損益計算書）の営業利益に、当社連結キャッシュ・フロー計算書上（連結キャッシュ・フロー計算書を作成していない場合、キャッシュ・フロー計算書）の減価償却費（のれん償却費を含む）を加算した額とする。また、EBITDAの額の判定においては、当社の有価証券報告書に記載された連結損益計算書（連結損益計算書を作成していない場合、損益計算書）における営業利益に、当社連結キャッシュ・フロー計算書上（連結キャッシュ・フロー計算書を作成していない場合、キャッシュ・フロー計算書）の減価償却費（のれん償却費を含む）を加算した額を参照するものとし、権利確定条件付き有償新株予約権にかかわる株式報酬費用が発生した場合にはこれを除外して計算し、当該有価証券報告書が提出された時点からかかるEBITDAの額が適用される。また、国際財務報告基準の適用等により参照すべき数値の概念に重要な変更があった場合には、当社は合理的な範囲内において、別途参照すべき指標を取締役に定めるものとする。
なお、当期純利益の額の判定においては、当社の有価証券報告書に記載されている損益計算書の額を参照するものとする。また、国際財務報告基準の適用等により参照すべき項目の概念に重要な変更があった場合には、別途参照すべき指標を当社取締役会にて定めるものとする。
- 本新株予約権者は、本新株予約権の行使時において、当社又は当社関係会社（以下「当社等」という。）の取締役、監査役、又は従業員であることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると取締役会が認めた場合は、この限りではない。
本新株予約権者の相続人による本新株予約権の行使は認めない。
本新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における発行可能株式総数を超過することとなるときは、当該本新株予約権の行使を行うことはできない。
本新株予約権1個未満の行使を行うことはできない。

6. 当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる会社分割についての分割契約もしくは分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画について株主総会の承認（株主総会の承認を要しない場合には取締役会決議）がなされた場合は、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4)【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数(株)	発行済株式総数 残高(株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金増 減額(千円)	資本準備金残 高(千円)
2019年3月29日 (注)1	普通株式 112,860 A種優先株式 56,430 B種優先株式 34,650 C種優先株式 20,196	普通株式 114,000 A種優先株式 57,000 B種優先株式 35,000 C種優先株式 20,400	-	577,937	-	575,937
2019年7月31日 (注)2	-	普通株式 114,000 A種優先株式 57,000 B種優先株式 35,000 C種優先株式 20,400	151,937	426,000	575,842	95
2020年10月14日 (注)3	A種優先株式 57,000 B種優先株式 35,000 C種優先株式 20,400 普通株式 112,400	普通株式 226,400	-	426,000	-	95
2020年10月31日 (注)4	普通株式 6,565,600	普通株式 6,792,000	-	426,000	-	95
2021年2月18日 (注)5	普通株式 100,000	普通株式 6,892,000	48,300	474,300	48,300	48,395
2021年3月23日 (注)6	104,700	6,996,700	50,570	524,870	50,570	98,965
2021年3月1日～ 2022年2月28日 (注)7	51,000	7,047,700	4,760	529,630	4,760	103,725
2022年3月1日～ 2023年2月28日 (注)7	44,250	7,091,950	4,048	533,678	4,048	107,774
2023年3月1日～ 2024年2月29日 (注)7	46,890	7,138,840	4,345	538,024	4,345	112,119

(注)1. 株式分割(1:100)によるものであります。

2. 資本金及び資本準備金の減少は欠損填補によるものであります。なお、資本金の減資割合は26.3%、資本準備金の減資割合は99.9%となっております。

3. 2020年10月14日付で、A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主の株式取得請求権の行使を受けたことにより、全てのA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を自己株式として取得し、対価として当該A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主にA種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式1株につき普通株式1株を交付しております。また、同日付で当該A種優先株式、B種優先株式及びC種優先株式を消却しております。

4. 株式分割(1:30)によるものであります。

5. 有償一般募集（ブックビルディング方式による募集）
発行価格 1,050円
引受価額 966円
資本組入額 483円
払込金総額 96,600千円
6. 有償第三者割当（オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資）
割当先 みずほ証券株式会社
発行価格 966円
資本組入額 483円
7. 新株予約権の行使による増加であります。

(5) 【所有者別状況】

2024年2月29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）	-	2	21	38	16	25	4,891	4,993	-
所有株式数（単元）	-	1,792	6,777	2,745	2,304	96	57,609	71,323	6,540
所有株式数の割合（%）	-	2.5	9.5	3.8	3.2	0.1	80.8	100	-

(6) 【大株主の状況】

2024年2月29日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数（株）	発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合（%）
大淵 亮平	東京都千代田区	1,125,900	15.77
垣内 勇威	東京都北区	826,200	11.57
ジャフコSV4 共有投資事業有限責任組合	東京都港区虎ノ門一丁目23番1号	442,300	6.20
楽天証券株式会社	東京都港区南青山二丁目6番21号	296,500	4.15
竹本 祐也	東京都港区	231,000	3.24
鈴木 達哉	東京都品川区	175,400	2.46
株式会社マイナビ	東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号	156,000	2.19
株式会社SBI証券	東京都港区六本木一丁目6番1号	141,200	1.98
MSIP CLIENT SECURITIES （常任代理人 モルガン・スタンレーMUF G証券株式会社）	25 Cabot Square, Canary Wharf, London E14 4QA, U.K. （東京都千代田区大手町一丁目9番7号）	117,300	1.64
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	東京都中央区晴海一丁目8番12号	115,200	1.61
計	-	3,627,000	50.81

（注）前事業年度末において主要株主であったジャフコSV4 共有投資事業有限責任組合は、当事業年度末現在では主要株主ではなくなりました。

(7)【議決権の状況】
【発行済株式】

2024年2月29日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 7,132,300	71,323	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 6,540	-	-
発行済株式総数	7,138,840	-	-
総株主の議決権	-	71,323	-

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 該当事項はありません。

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3【配当政策】

当社は、事業の更なる成長と経営基盤の強化のために内部留保の確保及び充実を図りつつ、同時に、株主利益が最大となるよう配当への最適な配分を行うことを基本方針としております。

現在は事業が成長過程にあると認識しており、調達した資金については財務体質と経営基盤の強化のために内部留保の充実にあつてることが重要と考えているため、会社設立以来、配当は実施しておらず、今後においても当面の間は内部留保の充実を図る方針であります。将来的には、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスをとりながら検討していく方針ですが、現時点では実現可能性及びその実施時期等については未定であります。

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。

なお、剰余金の配当を行う場合は、原則として年1回の期末配当のほか、状況に応じて中間配当(その基準日は毎年8月末日として定款に定めております。)を行うことを考えております。また当社は、取締役会の決議をもって剰余金の配当等を行う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、事業環境及び経営環境が変化し続ける中で、持続的な発展と成長、持続的な企業価値の最大化を目指すためには、株主をはじめとする全てのステークホルダーからの信頼を得ることが不可欠であると考えております。そのため、経営の健全性・効率性・透明性を確保することを重要事項として位置づけ、最適な経営管理体制の構築・整備に取り組むこととしております。

企業統治の体制

イ．企業統治の体制の概要

当社は、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めるとともに、中長期的な企業価値の向上を図ることを目的として、2019年5月28日開催の定時株主総会決議により、「監査等委員会設置会社」に移行しております。

当社は、会社の機関として、取締役会、監査等委員会及び会計監査人を設置し、その他として経営会議に相当する執行役員会、及びリスク・コンプライアンス委員会を設けております。各機関等の内容は、以下のとおりであります。

a．取締役会

当社の取締役会は、取締役8名(うち社外取締役4名)で構成されております。取締役会は、月1回の定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催することにより、迅速な意思決定を行える体制としております。取締役会は、法令・定款等に定められた事項、経営方針、事業戦略及び年度事業計画ほか、経営に関する重要事項の決定と、各取締役の業務執行の状況の監督を行っております。なお、取締役会には全ての監査等委員が出席し、取締役の業務執行の状況を監視できる体制となっております。

b．監査等委員会

当社の監査等委員会は、監査等委員である取締役3名(その全員が社外取締役であります。)によって構成され、月1回の定時監査等委員会を開催するほか、必要に応じて臨時監査等委員会を開催しております。

監査等委員は、取締役会へ出席し、議決権行使及び意見陳述を行うほか、取締役会以外の重要会議への出席及び意見陳述((注)1)、監査計画に基づく重要書類の閲覧、取締役及び従業員への質問等の監査手続を通じて、経営に対する適正な監視を行っております。また、監査等委員会は、内部監査を担当するインターナルオーディット・オフィス(以下、「内部監査部門」といいます。)及び会計監査人と定期・臨時に情報交換を行い、監査の実効性と効率性の向上に努めております。

(注)1．監査等委員を補助する者が出席する場合を含むものとしております。

c．会計監査人

当社は、会計監査人として有限責任監査法人トーマツを選任し、適時かつ適切な監査が実施されております。

d．執行役員会

執行役員会は、代表取締役社長、業務執行取締役及び執行役員((注)2)で構成され、原則毎週1回、開催しております。執行役員会は、取締役会へ付議すべき事項についての事前報告、取締役会から委任された事項についての審議・決定等を行い、経営上の意思決定の迅速化と業務執行の効率化を図っております。

(注)2．当社は、経営上の意思決定、監督と執行の分離による取締役会の活性化を図るため、執行役員制度を導入しております。

e．リスク・コンプライアンス委員会

リスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長、常勤取締役、常勤監査等委員及び内部監査部門長で構成され、原則3ヶ月に1回開催しております。リスク・コンプライアンス委員会は、リスクマネジメント及びコンプライアンスに関する事項の諮問機関であり、取締役会への定期的な報告を行っております。

当社の取締役会、監査等委員会等は、以下のメンバーで構成されております（は議長）。

役職名	氏名	取締役会	監査等委員会	執行役員会	リスク・コンプライアンス委員会
代表取締役社長	大淵 亮平				
代表取締役	垣内 勇威				
取締役 コーポレート担当	竹本 祐也				
取締役 ビジネス担当	松尾 龍				
取締役（社外）	船木 真由美				
取締役監査等委員 （常勤・社外）	吉村 貞彦			（注）	
取締役監査等委員 （社外）	梅本 大祐				
取締役監査等委員 （社外）	井出 彰				
執行役員 マーケティング本 部長	安藤 健作				
執行役員 プロダクトマネジ メント本部長	鶴飼 吉行				
執行役員 サービスマネジメ ント本部長	平山 裕一朗				
執行役員 ヒューマンリソー ス本部長	安藤 秀悟				

（注）オブザーバとして陪席しております。

当事業年度において当社は月1回の定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しており、個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
大淵 亮平	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
垣内 勇威	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
竹本 祐也	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
井口 善文	4回	4回
松尾 龍	18回（内書面決議1回）	18回（内書面決議1回）
船木 真由美	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
吉村 貞彦	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
梅本 大祐	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）
井出 彰	22回（内書面決議1回）	22回（内書面決議1回）

- （注）1．井口善文氏は、2023年5月30日開催の第13期定時株主総会の終結の時をもって取締役を退任しておりますので、退任までの期間に開催された取締役会の出席状況を記載しております。
- 2．松尾龍氏は、2023年5月30日開催の第13期定時株主総会において取締役に就任しておりますので、就任後に開催された取締役会の出席状況を記載しております。

取締役会における具体的な検討内容としては、株主総会に関する事項、決算承認に関する事項、経営計画に関する事項、重要な使用人・重要な組織に関する事項、M&Aや投資に関する事項、コンプライアンス・リスクマネジメントに関する事項等であります。

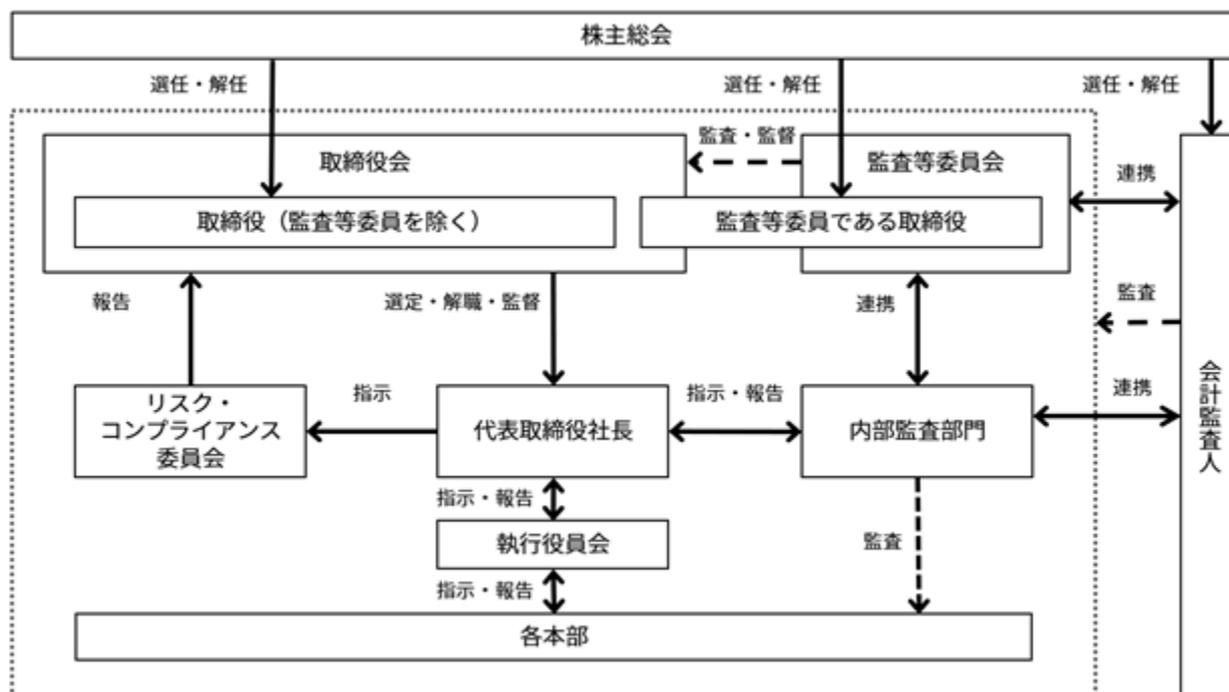
ロ．当該企業統治の体制を採用する理由

当社がこのような企業統治の体制を採用する理由は、現時点では従業員数100名未満、事業所も一か所のみと小規模な組織ではあるものの、経営の健全性・効率性・透明性を確保するための経営管理体制を確立することが、当社の継続的な発展に資するものと考えているためであります。

また、「監査等委員会設置会社」の機関設計を採用した理由としては、独立性を有する監査等委員が取締役会での議決権を持つとともに内部統制システムを積極的に活用して監査を行うことで、取締役の職務執行に対する監査・監督機能を強化し、経営の健全性・効率性・透明性の確保に寄与するものとして、当社にふさわしい体制であると考えたためであります。

八．当社のコーポレート・ガバナンス体制の状況

当社のコーポレート・ガバナンス状況を図示すると、以下のとおりであります。



二．内部統制システムの整備の状況

当社は、経営の透明性の向上、及び法令遵守と適切なリスク管理の徹底のため、コーポレート・ガバナンス体制の強化に努めております。また、会社法及び会社法施行規則に基づき、2019年5月28日開催の取締役会決議により、以下のとおり「内部統制システムに関する基本方針」を定め、業務の適正性を確保するための体制の整備・運用をしております。

a．取締役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

- 1) 当社は、企業活動の根本に法令遵守を位置付け、取締役は法令遵守体制の充実や社内教育・啓発に努める。
- 2) 定期的に行われる取締役会にて、各取締役は重要な職務執行の状況を報告し、他取締役の職務執行を相互に監視・監督する。
- 3) 内部監査人は定期的な内部監査により、法令及び定款並びに社内諸規程の遵守その他適切な職務執行を確認し、代表取締役社長及び監査等委員会に報告する。

b．取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

- 1) 文書管理規程に従い、取締役の職務執行に係る情報を適切に保存・管理する。
- 2) 取締役は、常時これらの文書等を検索・閲覧できるものとする。

c．損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- 1) リスクについては、各部門において洗い出し、重要度、緊急度及び頻度等を検討した上で予防策を敷く。
- 2) リスクが顕在化した際は迅速かつ組織的な対応を行い、損害を最小限に抑える体制を構築・整備する。

d．取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- 1) 取締役会を原則毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時に開催し、重要事項の決定を行うとともに、取締役の職務執行を監視・監督する。
- 2) 中期経営計画及び年度予算を策定し、目標を明確にして計数管理を行うとともに、その計画に基づいて職務執行の状況を監視・監督する。
- 3) 職務執行については、組織規程、業務分掌規程、職務権限規程及びその他諸規程に基づき、業務分担及び職務権限等を明確にして業務の効率性を高める。

- e. 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
 - 1) 当社は、法令遵守はもとより、高い倫理観を持ち誠実な企業活動を行うものとする。
 - 2) 使用人に対して、当社の一員として必要な知識の習得と、法令遵守に関する啓発を適宜実施し、浸透・徹底を図る。
 - 3) 内部監査人は、各部門の職務執行の法令及び定款並びに社内諸規程への適合を確認し、代表取締役社長及び監査等委員会に報告する。
- f. 監査等委員会の職務を補助すべき取締役及び使用人に関する事項
 - 1) 監査等委員会が求めた場合は、その職務を補助する使用人を置くものとする。
- g. 前号の取締役及び使用人の取締役（当該取締役及び監査等委員である取締役を除く。）からの独立性に関する事項
 - 1) 前号の取締役及び使用人の人事評価及び人事異動については、監査等委員会の同意を得るものとする。
- h. 前号の取締役及び使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
 - 1) 前号の取締役及び使用人に関して、監査等委員会の指揮命令に従う旨を取締役及び使用人に周知徹底する。
- i. 取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制
 - 1) 監査等委員は、重要な意思決定の過程及び職務執行の状況を把握するため、取締役会のほか重要な会議に出席し、報告を受けることができる。
 - 2) 取締役及び使用人は、監査等委員会の要請に応じて、職務執行の状況その他必要な報告及び情報提供を行う。
 - 3) 監査等委員会は、契約書及び決裁書類その他重要な書類を随時閲覧・確認できる。
 - 4) 内部監査人は、監査等委員会に対して、内部監査の結果等について報告を行う。
- j. 監査等委員会に報告した者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制
 - 1) 監査等委員会に報告した者を、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いをすることを禁止し、その旨を周知徹底する。
- k. 監査等委員の職務の執行（監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。）について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項
 - 1) 監査等委員の職務の執行（監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。）について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理については、監査等委員の請求等に従い円滑に行うことが可能な体制とする。
- l. 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
 - 1) 監査等委員は、取締役会のほか、必要に応じて重要な会議に出席できることとする。
 - 2) 監査等委員会は、代表取締役社長と四半期に1度の定期的な打合せ及び意見交換を行うほか、必要に応じて取締役及び使用人にヒアリングを実施する。
 - 3) 監査等委員会は、内部監査人及び会計監査人と四半期に1度の定期的な打合せを行い、相互連携を図るほか、必要に応じて報告を求める。
 - 4) 監査等委員会が必要と認める場合には、弁護士や公認会計士等の外部の専門家を活用できる。
- m. 財務報告の信頼性を確保するための体制
 - 1) 「内部統制システム」に関する基本方針及び関連規程に基づき、財務報告に係る内部統制の整備及び運用を行う。
- n. 反社会的勢力の排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況
 - 1) 当社は、反社会的勢力とは一切の関係を遮断し、不当要求は断固拒絶することを基本的な考えとする。
 - 2) 取引先等につき、反社会的勢力との関係の有無を確認するとともに、外部関係機関等からの情報収集に努める。
 - 3) 反社会的勢力への対応に備え、平素から警察、弁護士等の外部の専門機関との協力・連携体制を構築する。

ホ．リスク管理体制の整備の状況

当社のリスク管理体制は、コーポレート本部が主管部署となっております。コーポレート本部は、役員及び各部門責任者との緊密な連携を図り、リスクの早期発見と未然の防止に努めております。

また、当社は、必要に応じて、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士等の外部専門家の助言を受けられる体制を整備しており、リスクの早期発見と未然防止に努めております。

また、内部監査により、リスク管理体制全般の適切性、有効性を検証しております。

企業統治に関するその他の事項

a．非業務執行取締役との責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項の規定に基づき、取締役(業務執行取締役等である者を除く。)との間で、同法第423条第1項の損害賠償責任の限度額を、法令が規定する最低責任限度額とする契約を締結することができる旨を定款で定めております。これに基づき、当社は、社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)及び監査等委員である取締役との間で、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法令が規定する最低責任限度額とし、当該責任限定が認められるのは、当該取締役が責任の原因となった職務の遂行について善意でかつ重大な過失がないときに限られるものとしております。

b．役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、取締役(監査等委員である取締役を含む。)及び管理職従業員を被保険者として、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険(D&O保険)契約を保険会社との間で締結しております。被保険者である役員等がその職務の執行に関し責任を負うこと又は当該責任の追及に係る請求を受けることによって生じることのある損害について填補することとしております。ただし、法令違反の行為であることを認識して行った行為の場合等、一定の免責事由が設けられています。保険料は全額当社が負担しております。

c．取締役の定数

当社は、取締役(監査等委員であるものを除く。)の定数は6名以内とする旨、定款で定めております。また、監査等委員である取締役の定数は3名以内とする旨、定款に定めております。

d．取締役(監査等委員であるものを除く。)及び監査等委員である取締役の選任決議要件

当社は、取締役の選任決議について、監査等委員である取締役とそれ以外の取締役を区別して、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。

また、取締役の選任決議は、累積投票によらない旨、定款に定めております。

e．株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める株主総会の特別決議要件について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨、定款に定めております。これは、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的とするものであります。

f．剰余金の配当等の決定機関

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

g．子会社の業務の適正を確保するための体制整備の状況

本書提出日現在、当社は子会社及び関連会社を有しておりませんので、該当事項はありません。

(2)【役員の状況】

役員一覧

男性7名 女性1名 (役員のうち女性の比率12.5%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役社長	大淵 亮平	1987年9月24日生	2010年4月 株式会社ポストン・コンサルティング・グループ(現 ポストン・コンサルティング・グループ合同会社) 入社 2011年9月 当社 取締役 2017年12月 当社 代表取締役社長(現任) 2021年5月 合同会社ダイエン 代表社員(現任)	(注)3	1,125,900
代表取締役	垣内 勇威	1984年4月12日生	2007年4月 株式会社ビービット 入社 2013年11月 当社 入社 2014年10月 当社 取締役 2022年5月 当社 代表取締役(現任) 2022年6月 株式会社アンティアス 代表取締役(現任)	(注)3	826,200
取締役 コーポレート担当	竹本 祐也	1985年8月13日生	2008年4月 ゴールドマン・サックス証券株式会社 入社 2013年7月 A.T.カーニー株式会社 入社 2018年7月 当社 取締役(現任)	(注)3	231,000
取締役 ビジネス担当	松尾 龍	1988年3月13日生	2010年4月 楽天株式会社(現 楽天グループ株式会社) 入社 2015年4月 オンサイト株式会社 入社 2018年10月 TOGARO株式会社 代表取締役(現任) 2018年11月 当社 入社 2019年9月 当社 執行役員 2023年5月 当社 取締役(現任)	(注)3	-
取締役	船木 真由美	1978年8月6日生	2001年4月 株式会社メディア・バスターズ 入社 2003年10月 株式会社ベクトル 入社 2005年9月 株式会社ブレインズ・カンパニー 入社 2008年4月 楽天株式会社(現 楽天グループ株式会社) 入社 2014年4月 株式会社シブード 入社 2015年7月 同社 取締役 2016年4月 同社 代表取締役(現任) 2021年3月 ロードスターキャピタル株式会社 社外取締役(現任) 2022年5月 当社 社外取締役(現任)	(注)3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 (常勤監査等委員)	吉村 貞彦	1947年10月18日生	1972年4月 株式会社第一勧業銀行(現 株式会社みずほ銀行) 入行 1973年10月 監査法人太田哲三事務所(現 EY新日本有限責任監査法人) 入所 1978年8月 公認会計士 登録 2002年8月 新日本監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人) 常任理事 2004年5月 同法人 副理事長 2008年8月 同法人 シニア・アドバイザー 2009年3月 昭栄株式会社(現 ヒューリック株式会社) 取締役 2010年4月 学校法人青山学院大学大学院 会計プロフェッション研究科 特任教授 2010年6月 株式会社ジャフコ(現 ジャフコグループ株式会社) 監査役 2012年1月 PGMホールディングス株式会社 監査役 2012年6月 株式会社ジャフコ(現 ジャフコグループ株式会社) 常勤監査役 2015年4月 学校法人青山学院大学大学院 会計プロフェッション研究科 客員教授 2015年6月 株式会社ジャフコ(現 ジャフコグループ株式会社) 取締役(常勤監査等委員) 2019年6月 株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド 取締役(監査等委員)(現任) 2019年11月 当社 社外取締役(常勤監査等委員)(現任)	(注)4	-
取締役 (監査等委員)	梅本 大祐	1979年2月7日生	2002年4月 日本ヒューレット・パッカート株式会社(現 日本ヒューレット・パッカート合同会社) 入社 2008年11月 最高裁判所司法研修所 2009年12月 弁護士 登録 2009年12月 ブレークモア法律事務所 入所(現任) 2010年8月 Speed Money Transfer Japan株式会社 社外取締役 2011年10月 SEELS株式会社 社外取締役 2016年8月 株式会社CIN GROUP 監査役 2017年1月 総務省総合通信基盤局 出向 2019年5月 当社 社外取締役(監査等委員)(現任) 2021年3月 コーニングジャパン株式会社 監査役(現任) 2021年3月 コーニングインターナショナル株式会社 監査役(現任)	(注)4	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 (監査等委員)	井出 彰	1987年 7月30日生	2010年 4月 あずさ監査法人(現 有限責任あずさ監査法人) 入所 2012年10月 公認会計士 登録 2013年 8月 フロンティア・マネジメント株式会社 入社 2015年 4月 株式会社うるる 入社(財務経理部長) 2018年 8月 井出公認会計士事務所開所 代表(現任) 2018年10月 プレミアアンチエイジング株式会社 監査役(現任) 2019年11月 当社 社外取締役(監査等委員)(現任) 2019年12月 AIコーポレートアドバイザー株式会社設立 代表取締役(現任) 2021年11月 株式会社wevna1 監査役(現任)	(注) 4	-
計					2,183,100

(注) 1. 取締役船木真由美及び取締役(監査等委員)吉村 貞彦、梅本 大祐、井出 彰は、社外取締役ではありません。

2. 当社の監査等委員会の体制は、次のとおりであります。

委員長 吉村 貞彦、委員 梅本 大祐、委員 井出 彰

3. 2024年 5月30日開催の定時株主総会終結の時から、2025年 2月期にかかる定時株主総会の終結の時までであります。

4. 2023年 5月30日開催の定時株主総会終結の時から、2025年 2月期にかかる定時株主総会の終結の時までであります。

5. 当社では、経営上の意思決定、監督と執行の分離による取締役会の活性化のため、執行役員制度を導入しております。執行役員は以下の4名により構成されております。

マーケティング本部長	安藤 健作
プロダクトマネジメント本部長	鶴飼 吉行
サービスマネジメント本部長	平山 裕一郎
ヒューマンリソース本部長	安藤 秀悟

社外取締役の状況

当社の社外取締役は4名であります。社外取締役のうち、3名が監査等委員であります。

当社は、社外取締役を選任するための独立性に関する基準又は方針は特に定めておりませんが、選任にあたっては東京証券取引所の定める独立役員の確保にあたっての判断基準を参考にして選任することとしております。

当社と社外取締役との間に、人的関係、資本的关系、取引関係及びその他の利害関係はありません。

社外取締役の船木真由美は、多くの企業の広報支援業務に携わっており、多様な視点並びに企業のコミュニケーションに関する専門的な知見を有しているとともに、会社経営者として経営全般に関する幅広い見識をもち、社会で起きている事象に対する深い洞察力のもと、課題解決に向けた企画力・実行力にも秀でていることから、社外取締役としての機能及び役割を適切に遂行できるものと判断して選任しております。

社外取締役の吉村貞彦は、公認会計士及び上場企業の監査役・監査等委員経験者であり、企業会計・企業統治・企業経営等に関する広汎な専門知識や監査法人における豊富な知見を有していることから、社外取締役としての機能及び役割を適切に遂行できるものと判断して選任しております。

社外取締役の梅本大祐は、現職の弁護士であり、企業法務・知的財産管理や企業経営に関する広汎な専門知識と豊富な知見を有していることから、社外取締役としての機能及び役割を適切に遂行できるものと判断して選任しております。

社外取締役の井出彰は、現職の公認会計士であり、企業会計・企業統治等に関する広汎な専門知識や監査法人における知見を有していることから、社外取締役としての機能及び役割を適切に遂行できるものと判断して選任しております。

社外取締役による監督又は監査と内部監査、監査等委員監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役4名のうち、3名が監査等委員である取締役であり、監査等委員会による監査を実施するとともに、代表取締役社長、内部監査部門、内部統制部門及び会計監査人と定期的、適時に会社の業績、現況、問題点・課題等に関する情報交換を行うことで緊密に相互連携を図りつつ、監査及び経営監督の実効性を確保しております。

(3)【監査の状況】

監査等委員監査の状況

当社における監査等委員は、常勤監査等委員1名、非常勤監査等委員2名で構成されております。監査等委員会は、監査等委員のうち最低1名は、財務及び会計に関して相当程度の知見を有する者を含めることとしております（監査等委員 吉村貞彦及び井出彰の2名が、共に公認会計士及び監査法人勤務経験者であり、これに該当します。）。各監査等委員が監査等委員会で定められた監査方針、監査計画に従い、取締役会及び重要会議への出席や業務執行状況及び経営状態の調査等を行い法令・定款違反や株主利益を侵害する事実の有無等について監査を行っており、原則毎月1回開催される監査等委員会において情報連携を図っております。また、監査等委員は業務執行者から個別にヒアリングを行うとともに、代表取締役社長をはじめ取締役、内部監査部門、監査契約締結先である監査法人との間で適宜意見交換を行っております。

当事業年度において当社は監査等委員会を月1回開催しており、個々の監査等委員の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
吉村 貞彦	13回	13回
梅本 大祐	13回	13回
井出 彰	13回	13回

監査等委員会における具体的な検討内容としては監査方針及び監査計画の検討、内部統制システムの整備・運用状況の評価、並びに会計監査人の監査相当性及び適格性の審議等であります。

また、常勤監査等委員の活動としては、内部監査部門との定期的なミーティングを通じた内部監査の計画・実施状況の確認、会計監査人との定期的なミーティングを通じた会計監査の実施状況・結果の確認、代表取締役社長との定期的な意見交換会の実施、並びに取締役会・執行役員会やリスク・コンプライアンス委員会における意見陳述及び審議への参加等を行っており、これらの活動を通じて監査の実効性と効率性の向上に努めております。

内部監査の状況

当社の内部監査は、代表取締役社長直下の独立組織である内部監査部門が担当しており、同部門には内部監査担当者2名を配置しております。各担当者は他部門と内部監査部門とを兼務しており、内部監査担当者の所属する部門の内部監査については、別の部門に属する内部監査担当者が実施することとしております。内部監査担当者は、内部監査計画を立案し、代表取締役社長の決裁を受けた後、各部門の監査を実施しております。各部門の監査においては、会計・業務・事業リスク・コンプライアンス等の内部監査を実施し、改善の必要がある場合は、当該部門に対し助言及び改善状況の確認を行っております。

内部監査の実効性を確保するための取り組みとして、内部監査部門は、必要に応じて監査等委員会、会計監査人及び内部統制部門と直接の意見交換や情報交換を行うなどの連携をとり、監査の有効性や効率性の向上に努めております。また、内部監査部門は、監査等委員及び会計監査人とは緊密な連携を保ち、その成果を高めるために定期的に会合を開催し意見交換を行い、協議結果について必要に応じて各取締役へ報告しております。

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

7年間

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 坂上 藤継

指定有限責任社員 業務執行社員 工藤 貴久

d. 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士5名、会計士試験合格者5名、その他9名で構成されております。

e. 監査法人の選定方針と理由

会計監査人に求める専門性、独立性及び適切性を有し、当社の会計監査が適正かつ妥当に行われることを確保する体制を備えていることを選定方針としております。有限責任監査法人トーマツはこれを備えていると判断し選定しております。

f. 監査等委員及び監査等委員会による監査法人の評価

当社の監査等委員及び監査等委員会は、監査法人に対して評価を行っております。日本監査役協会が公表する指針を踏まえ、会計監査人から監査計画、監査の実施状況、職務の遂行が適切に行われていることを確保するための体制、監査に関する品質管理基準等の報告を受け、その結果を総合的に検討し、有限責任監査法人トーマツは専門性、独立性及び適切性を有し、当社の会計監査が適正かつ妥当に行われると評価しております。

監査報酬の内容等

a. 監査公認会計士等に対する報酬

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)	監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)
26,000	-	28,000	-

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としては、監査法人より提示された監査計画、監査内容、監査日数を勘案し、会社法第399条第1項に基づく監査等委員会の同意を得た上で決定しております。

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、監査の遂行状況及び報酬見積りの算出根拠等について、当社の事業規模や事業内容に鑑みて適切であるかの必要な検証を行っております。その結果、会計監査人の報酬等の額は妥当と判断し、会社法第399条第1項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社は2022年5月30日開催の取締役会において「取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針等」を決議しており、取締役（監査等委員であるものを除く。）の役員報酬について、当社の持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するよう、客観性・明確性のある手続に従い、報酬制度を設計し、具体的な報酬額を決定することを基本方針としております。この基本方針のもと、当社の取締役（監査等委員であるものを除く。）の基本報酬は月例の固定報酬及び非金銭報酬（ストック・オプション等）とし、取締役の役位、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準をも考慮しながら総合的に勘案して決定すること、並びに具体的な方針及び基準については今後検討を進めるべきことを定めております。また、業績連動報酬については、現在は採用していませんが、今後検討を進めることとしております。

取締役の個人別の報酬等の決定にあたっては、株主総会で承認された報酬総額の限度内で、取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬等については取締役会の決議に基づき代表取締役社長大淵亮平に一任し

（注）、監査等委員である取締役の報酬等については、監査等委員会において決定しております。

なお、役員報酬限度額は、以下のとおりであります。

・取締役（監査等委員であるものを除く。）

基本報酬 年額200百万円以内

（2019年5月28日開催の定時株主総会において決議。決議時点の取締役（監査等委員であるものを除く。）の員数5名。）

譲渡制限付株式 50,000株以内（うち社外取締役分は年間2,500株以内）年額5,000万円以内（うち社外取締役分は年額250万円以内）（2022年5月30日開催の定時株主総会において決議。決議時点の取締役（監査等委員であるものを除く。）の員数5名。）

・取締役（監査等委員であるもの）

基本報酬 年額50百万円以内

（2019年5月28日開催の定時株主総会において決議。決議時点の取締役（監査等委員であるもの）の員数3名。）

譲渡制限付株式 10,000株以内（うち社外取締役分は年間10,000株以内）年額1,000万円以内（うち社外取締役分は年額1,000万円以内）（2022年5月30日開催の定時株主総会において決議。決議時点の取締役（監査等委員であるもの）の員数3名。）

当事業年度における取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬等の額は、2023年5月30日開催の臨時取締役会にて決議しております。当事業年度における取締役（監査等委員であるもの）の報酬等の額は、2023年5月30日開催の定時監査等委員会にて決議しております。

（注）代表取締役社長が個々の取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬を決定する際には、事前に監査等委員に対して、個人別報酬案の概要説明及び個人別報酬の決定方針・決定手続等に関する意見聴取を行っております。これを受けて、それぞれの監査等委員は、独立性を有する社外役員の立場から報酬決定の客観性・明確性等を勘案した上で、当該個人別報酬案への同意を行うこととしております。

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 (人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(監査等委員及び社外 取締役を除く。)	70,551	70,551	-	-	-	5
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く。)	-	-	-	-	-	-
社外役員	16,200	16,200	-	-	-	4

(注) 上表には、2023年5月30日に退任した取締役1名(うち社外取締役0名)を含んでおります。

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、記載していません。

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】

該当事項はありません。

第5【経理の状況】

1．財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2023年3月1日から2024年2月29日まで）の財務諸表について、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。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表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、その内容に沿った会計手続きを実施し、適切な開示を行うことができるような体制づくり及びその維持に注力しております。

1【財務諸表等】
(1)【財務諸表】
【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	823,520	1,461,350
売掛金	192,686	213,429
仕掛品	1,625	1,178
前渡金	2,232	772
前払費用	22,461	26,105
立替金	133,776	94,063
貸倒引当金	3,230	1,717
流動資産合計	1,173,071	1,795,184
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	7,737	7,737
減価償却累計額	3,505	4,045
建物附属設備(純額)	4,231	3,691
器具及び備品	13,488	12,138
減価償却累計額	12,119	11,251
器具及び備品(純額)	1,369	887
有形固定資産合計	5,600	4,579
無形固定資産		
ソフトウェア	245,924	255,261
ソフトウェア仮勘定	757	325
無形固定資産合計	246,681	255,587
投資その他の資産		
繰延税金資産	142,460	167,012
その他	12,052	12,042
投資その他の資産合計	154,513	179,055
固定資産合計	406,795	439,222
資産合計	1,579,867	2,234,406

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
負債の部		
流動負債		
1年内返済予定の長期借入金	81,060	155,399
未払金	340,378	365,581
未払費用	3,647	4,218
未払法人税等	19,865	24,763
前受金	9,053	9,590
賞与引当金	23,986	27,391
その他	27,653	40,422
流動負債合計	505,644	627,367
固定負債		
長期借入金	68,995	385,295
固定負債合計	68,995	385,295
負債合計	574,639	1,012,662
純資産の部		
株主資本		
資本金	533,678	538,024
資本剰余金		
資本準備金	107,774	112,119
資本剰余金合計	107,774	112,119
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	359,945	560,494
利益剰余金合計	359,945	560,494
株主資本合計	1,001,398	1,210,638
新株予約権	3,828	11,105
純資産合計	1,005,227	1,221,744
負債純資産合計	1,579,867	2,234,406

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
売上高	1,349,675	1,817,530
売上原価	334,664	714,247
売上総利益	1,015,011	1,103,282
販売費及び一般管理費	1,830,886	1,2905,656
営業利益	184,125	197,625
営業外収益		
受取利息	7	10
受取手数料	5,169	13,057
その他	-	75
営業外収益合計	5,177	13,143
営業外費用		
支払利息	1,038	1,296
支払手数料	954	863
営業外費用合計	1,992	2,160
経常利益	187,310	208,608
税引前当期純利益	187,310	208,608
法人税、住民税及び事業税	28,205	32,611
法人税等調整額	33,179	24,552
法人税等合計	4,974	8,059
当期純利益	192,284	200,548

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)		当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)	
		金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)
労務費		61,430	18.4	81,921	11.5
経費		273,233	81.6	632,326	88.5
当期売上原価		334,664	100.0	714,247	100.0

原価計算の方法

当社の原価計算は、実際個別原価計算であります。

主な内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)		当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
外注費	194,048千円	外注費	510,632千円
ソフトウェア償却	69,112千円	ソフトウェア償却	109,035千円

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2022年3月1日 至 2023年2月28日）

（単位：千円）

	株主資本					株主資本合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金	利益剰余金合計	
				繰越利益剰余金		
当期首残高	529,630	103,725	103,725	167,661	167,661	801,016
当期変動額						
新株の発行	4,048	4,048	4,048			8,097
当期純利益				192,284	192,284	192,284
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）						
当期変動額合計	4,048	4,048	4,048	192,284	192,284	200,382
当期末残高	533,678	107,774	107,774	359,945	359,945	1,001,398

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	2,013	803,029
当期変動額		
新株の発行		8,097
当期純利益		192,284
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）	1,815	1,815
当期変動額合計	1,815	202,198
当期末残高	3,828	1,005,227

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）

（単位：千円）

	株主資本					
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金	利益剰余金合計	
				繰越利益剰余金		
当期首残高	533,678	107,774	107,774	359,945	359,945	1,001,398
当期変動額						
新株の発行	4,345	4,345	4,345			8,690
当期純利益				200,548	200,548	200,548
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）						
当期変動額合計	4,345	4,345	4,345	200,548	200,548	209,239
当期末残高	538,024	112,119	112,119	560,494	560,494	1,210,638

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	3,828	1,005,227
当期変動額		
新株の発行		8,690
当期純利益		200,548
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）	7,276	7,276
当期変動額合計	7,276	216,516
当期末残高	11,105	1,221,744

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	187,310	208,608
減価償却費	70,654	110,334
賞与引当金の増減額(は減少)	3,812	3,404
貸倒引当金の増減額(は減少)	1,974	1,513
受取利息	7	10
受取手数料	5,169	13,057
支払利息	1,038	1,296
支払手数料	954	863
売上債権の増減額(は増加)	60,062	20,743
棚卸資産の増減額(は増加)	1,164	447
未払金の増減額(は減少)	226,314	25,961
未払消費税等の増減額(は減少)	7,868	10,079
その他の流動資産の増減額(は増加)	77,453	37,640
その他の流動負債の増減額(は減少)	4,156	4,150
その他	6,831	17,450
小計	339,058	384,914
利息及び配当金の受取額	7	10
利息の支払額	1,023	1,408
法人税等の支払額	36,847	28,066
営業活動によるキャッシュ・フロー	301,195	355,448
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	651	277
無形固定資産の取得による支出	159,562	118,700
その他	-	10
投資活動によるキャッシュ・フロー	160,213	118,967
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	-	500,000
長期借入金の返済による支出	81,060	109,361
新株予約権の行使による株式の発行による収入	8,097	8,580
新株予約権の発行による収入	-	2,130
財務活動によるキャッシュ・フロー	72,962	401,349
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	68,018	637,830
現金及び現金同等物の期首残高	755,501	823,520
現金及び現金同等物の期末残高	823,520	1,461,350

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

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

2. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

定率法を採用しております。ただし、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、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物附属設備 8～17年

器具及び備品 4～10年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間（3年）に基づいております。

3. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

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

(2) 賞与引当金

従業員の賞与金の支払に備えて、賞与支給見込額の当事業年度負担額を計上しております。

4. 収益及び費用の計上基準

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

リカーリング型の収益は、顧客との契約期間において履行義務を負うサービスであり、当該履行義務は時の経過につれて充足されるため、当該契約期間に応じて一定期間で収益を認識しております。主に、プロダクト事業ではデジタルマーケティングのPDCAをサポートするサービス、インキュベーション事業ではプロジェクト型でないコンサルティングサービス、人材マッチング事業ではデジタルマーケティングを実行する人材を供給するサービスを提供しております。なお、広告運用の代行サービスにおいては当社の役割が代理人に該当する取引であるため、純額で収益を認識しております。

プロジェクト型の収益は、顧客との契約期間において履行義務を負うサービス、又は一時点で充足する履行義務を負うサービスであり、一定期間又は一時点で収益を認識しております。主に、プロダクト事業では役務提供開始時の初期設定サービスやサイト制作サービス、インキュベーション事業ではデジタルマーケティングを推進する企業に対するプロジェクト型のコンサルティングサービス、人材マッチング事業ではマッチングミスを防ぐことを目的として本契約開始前にトライアルで人材を供給するサービスを提供しております。

また、全ての契約について、支払期限は顧客との個別契約に基づいております。その際、一部の契約では、履行義務の充足とは別に契約期間中に段階的に支払を受けております。これらについて、約束した対価の金額に重要な金融要素は含まれておりません。

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を負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

繰延税金資産の回収可能性

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
繰延税金資産	142,460	167,012

(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

(算定方法)

「繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第26号 2018年2月16日)に従って過去の税務上の繰越欠損金の発生状況及び将来の課税所得の見積りにより企業分類を判定し、一時差異等の解消年度のスケジューリングを行い、将来減算一時差異及び税務上の繰越欠損金のうち、回収可能と見込まれる金額について繰延税金資産を計上しております。

(主要な仮定)

将来の課税所得の見積りにつきましては、取締役会に承認された翌事業年度以降の中期経営計画を基礎としております。中期経営計画は、過去の実績及び現在の経営環境を考慮した上で、将来の経営戦略に基づき作成しております。なお、当該計画の策定に当たっては、プロダクト事業における過去の実績を踏まえた更新率や新規取引見込み、インキュベーション事業における顧客ごとの過去の実績及び計画策定時点の受注状況を踏まえた受注見込み、人材マッチング事業における過去の実績を踏まえた継続率や新規取引見込みといった仮定を使用して見積りを行っております。これらの仮定に基づく見積りは繰延税金資産の計上金額に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(翌事業年度の財務諸表に与える影響)

現在の状況及び入手可能な情報に基づき、合理的と考えられる見積り及び判断を行っておりますが、将来の不確実な状況変化等によって影響を受ける可能性があり、実際に発生した課税所得の時期及び金額が見積りと異なった場合には、繰延税金資産の金額に重要な影響を与える可能性があります。

(会計方針の変更)

(時価の算定に関する会計基準の適用指針の適用)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日。以下「時価算定会計基準適用指針」という。)を当事業年度の期首から適用し、時価算定会計基準適用指針第27-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準適用指針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、財務諸表に与える影響はありません。

(未適用の会計基準等)

- ・「電子記録移転有価証券表示権利等の発行及び保有の会計処理及び開示に関する取扱い」(実務対応報告第43号 2022年8月26日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

2019年5月に成立した「情報通信技術の進展に伴う金融取引の多様化に対応するための資金決済に関する法律等の一部を改正する法律」(令和元年法律第28号)により、金融商品取引法が改正され、いわゆる投資性ICO(Initial Coin Offering。企業等がトークン(電子的な記録・記号)を発行して、投資家から資金調達を行う行為の総称)は金融商品取引法の規制対象とされ、各種規定の整備が行われたことを踏まえ、「金融商品取引業等に関する内閣府令」における電子記録移転有価証券表示権利等の発行・保有等に係る会計上の取扱いを明らかにすることを目的として企業会計基準委員会から公表されたものです。

(2) 適用予定日

2025年2月期の期首から適用します。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「電子記録移転有価証券表示権利等の発行及び保有の会計処理及び開示に関する取扱い」の適用による財務諸表に与える影響額については、現時点で評価中であります。

(貸借対照表関係)

当社においては、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。

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
当座貸越極度額	100,000千円	100,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	100,000	100,000

(損益計算書関係)

1 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度10%、当事業年度9%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度90%、当事業年度91%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
役員報酬	81,242千円	78,586千円
従業員給与及び賞与	284,241	339,028
広告宣伝費	80,025	77,289
支払手数料	202,027	202,140
減価償却費	1,542	1,298
貸倒引当金繰入額	1,974	1,513
賞与引当金繰入額	15,281	13,390

2 一般管理費に含まれる研究開発費の総額

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
	- 千円	9,753千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式(注)	7,047,700	44,250	-	7,091,950
合計	7,047,700	44,250	-	7,091,950
自己株式				
普通株式	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加44,250株は、新株予約権の行使によるものであります。

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
			当事業年度期首	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	第2回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	2,002
提出会社	第3回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	-
提出会社	第4回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	-
提出会社	第5回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	11
提出会社	第6回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	1,815
	合計		-	-	-	-	3,828

(注) 第6回新株予約権は、権利行使期間の初日が到来しておりません。

3. 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式（注）	7,091,950	46,890	-	7,138,840
合計	7,091,950	46,890	-	7,138,840
自己株式				
普通株式	-	-	-	-
合計	-	-	-	-

（注）普通株式の発行済株式総数の増加46,890株は、新株予約権の行使によるものであります。

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度末残高（千円）
			当事業年度期首	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	第2回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	1,892
提出会社	第3回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	-
提出会社	第4回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	-
提出会社	第5回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	11
提出会社	第6回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	3,994
提出会社	第7回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	2,382
提出会社	第8回ストック・オプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	2,826
合計			-	-	-	-	11,105

（注）第6回新株予約権、第7回新株予約権及び第8回新株予約権は、権利行使期間の初日が到来しておりません。

3. 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）

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 2022年3月1日 至 2023年2月28日）	当事業年度 （自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）
現金及び預金	823,520千円	1,461,350千円
現金及び現金同等物	823,520	1,461,350

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

資金計画に基づき必要な資金は第三者割当による株式の発行や銀行借入により調達しております。また、資金運用に関しては短期的な預金などに限定し、デリバティブ取引は行っておりません。

(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さらされております。

営業債務である未払金は、そのほとんどが3ヶ月以内の支払期日となっております。

借入金は、主に運転目的の資金として調達しており、返済日は最長で決算日後4年9ヶ月であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、営業債権について、社内規程に従い、取引相手ごとに期日及び残高を管理することにより、財務状況等の悪化による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

流動性リスク(支払期日に支払を実行できなくなるリスク)の管理

当社は、営業債務や借入金について、コーポレート本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

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

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

「現金及び預金」、「売掛金」、「前渡金」、「立替金」、「未払金」、「未払法人税等」並びに「前受金」については、現金であること、並びに預金、売掛金、前渡金、立替金、未払金、未払法人税等及び前受金は短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

前事業年度(2023年2月28日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
長期借入金 (1年内返済予定の長期借入金を含む)	150,055	149,511	543
負債計	150,055	149,511	543

当事業年度(2024年2月29日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
長期借入金 (1年内返済予定の長期借入金を含む)	540,694	540,370	323
負債計	540,694	540,370	323

(注) 1. 金銭債権の決算日後の償還予定額
前事業年度(2023年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
(1) 現金及び預金	823,520	-	-	-
(2) 売掛金	192,686	-	-	-
合計	1,016,206	-	-	-

当事業年度(2024年2月29日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
(1) 現金及び預金	1,461,350	-	-	-
(2) 売掛金	213,429	-	-	-
合計	1,674,780	-	-	-

(注) 2. 長期借入金の決算日後の返済予定額
前事業年度(2023年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	81,060	42,195	13,200	13,600	-	-
合計	81,060	42,195	13,200	13,600	-	-

当事業年度(2024年2月29日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	155,399	118,104	127,204	80,004	59,983	-
合計	155,399	118,104	127,204	80,004	59,983	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

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

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

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

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

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

(1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品

前事業年度（2023年2月28日）

該当事項はありません。

当事業年度（2024年2月29日）

該当事項はありません。

(2) 時価で貸借対照表に計上している金融商品以外の金融商品

前事業年度（2023年2月28日）

区分	時価（千円）			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金 （1年内返済予定の長期借入金を含む）	-	149,511	-	149,511
負債計	-	149,511	-	149,511

当事業年度（2024年2月29日）

区分	時価（千円）			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金 （1年内返済予定の長期借入金を含む）	-	540,370	-	540,370
負債計	-	540,370	-	540,370

（注） 時価の算定に用いた評価技法及び時価の算定に係るインプットの説明

長期借入金

長期借入金の時価は、元利金の合計額を、同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
販売費及び一般管理費	1,815	5,256

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第2回新株予約権	第3回新株予約権	第4回新株予約権	第5回新株予約権	第6回新株予約権
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 4名	当社従業員 32名	当社従業員 9名	社外協力者 2名	当社従業員 5名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 588,000株	普通株式 186,000株	普通株式 48,000株	普通株式 12,000株	普通株式 15,000株
付与日	2019年5月31日	2019年6月30日	2019年10月31日	2019年10月31日	2022年5月13日
権利確定条件	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。				
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	自 2019年9月1日 至 2029年8月31日	自 2021年5月29日 至 2029年5月28日	自 2021年10月25日 至 2029年10月24日	自 2019年12月1日 至 2029年11月30日	自 2024年4月29日 至 2032年4月28日

	第7回新株予約権	第8回新株予約権
付与対象者の区分及び人数	当社従業員 2名	当社取締役 1名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 18,000株	普通株式 15,000株
付与日	2023年7月10日	2023年7月10日
権利確定条件	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	自 2025年6月24日 至 2033年6月23日	自 2025年6月1日 至 2030年5月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。2020年10月31日付株式分割(普通株式1株につき30株の割合)による分割後の株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度（2024年2月期）において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権	第4回 新株予約権	第5回 新株予約権	第6回 新株予約権
権利確定前 (株)					
前事業年度末	-	33,870	4,890	-	15,000
付与	-	-	-	-	-
失効	-	17,610	750	-	-
権利確定	-	16,260	4,140	-	-
未確定残	-	-	-	-	15,000
権利確定後 (株)					
前事業年度末	546,000	82,380	8,610	3,000	-
権利確定	-	16,260	4,140	-	-
権利行使	30,000	16,140	750	-	-
失効	-	-	1,500	-	-
未行使残	516,000	82,500	10,500	3,000	-

	第7回 新株予約権	第8回 新株予約権
権利確定前 (株)		
前事業年度末	-	-
付与	18,000	15,000
失効	-	-
権利確定	-	-
未確定残	18,000	15,000
権利確定後 (株)		
前事業年度末	-	-
権利確定	-	-
権利行使	-	-
失効	-	-
未行使残	-	-

単価情報

	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権	第4回 新株予約権	第5回 新株予約権	第6回 新株予約権
権利行使価格 (円)	183	183	183	183	647
行使時平均株価 (円)	698	610	553	-	-
付与日における公正な評価単価 (円)	110	-	-	110	290

	第7回 新株予約権	第8回 新株予約権
権利行使価格 (円)	725	735
行使時平均株価 (円)	-	-
付与日における公正な評価単価 (円)	397	345

(注) 2020年10月31日付株式分割(普通株式1株につき30株の割合)による分割後の株式数(価格)に換算して記載しております。

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

第2回新株予約権、第3回新株予約権、第4回新株予約権及び第5回新株予約権は、ストック・オプションを付与した日時点において、当社は未公開企業であるため、公正な評価単価の見積り方法を、単位当たりの本源的価値の見積りによって算定しております。なお、当社株式の評価方法は、第三者評価機関である株式会社ブルータス・コンサルティングが当社の株価情報等を考慮して一般的なオプション価格算定モデルであるモンテカルロ・シミュレーションによって算出した価格を基礎として決定しております。

第6回新株予約権についての公正な評価単価の見積り方法は、以下のとおりであります。

使用した評価技法 ブラック・ショールズ式

主な基礎数値及び見積方法

	第6回新株予約権
株価変動性(注)1	49%
予想残存期間(注)2	6年
予想配当(注)3	-円/株
無リスク利率(注)4	0.07%

(注) 1. 6年間(2016年5月から2022年5月まで)の株価実績に基づき算定しております。

2. 十分なデータの蓄積がなく、合理的な見積りが困難であるため、権利行使期間の中間点において行使されるものと推定して見積もっております。

3. 2022年2月期の配当実績によっております。

4. 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りであります。

当事業年度において付与された第7回新株予約権についての公正な評価単価の見積り方法は、以下のとおりであります。

使用した評価技法 ブラック・ショールズ式
主な基礎数値及び見積り方法

	第7回新株予約権
株価変動性(注)1	61%
予想残存期間(注)2	6年
予想配当(注)3	-円/株
無リスク利率(注)4	0.22%

- (注) 1. 2年間(2021年2月から2023年7月まで)の株価実績に基づき算定しております。
2. 十分なデータの蓄積がなく、合理的な見積りが困難であるため、権利行使期間の中間点において行使されるものと推定して見積もっております。
3. 2023年2月期の配当実績によっております。
4. 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りであります。

当事業年度において付与された第8回新株予約権についての公正な評価単価の見積り方法は、以下のとおりであります。

使用した評価技法 ブラック・ショールズ式
主な基礎数値及び見積り方法

	第8回新株予約権
株価変動性(注)1	61%
予想残存期間(注)2	4年
予想配当(注)3	-円/株
無リスク利率(注)4	0.10%

- (注) 1. 2年間(2021年2月から2023年7月まで)の株価実績に基づき算定しております。
2. 十分なデータの蓄積がなく、合理的な見積りが困難であるため、権利行使期間の中間点において行使されるものと推定して見積もっております。
3. 2023年2月期の配当実績によっております。
4. 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りであります。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積り方法

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

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

- (1) 当事業年度末における本源的価値の合計額 259,488千円
(2) 当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額 23,005千円

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2023年 2月28日)	当事業年度 (2024年 2月29日)
繰延税金資産		
税務上の繰越欠損金 (注)	179,431千円	141,539千円
資産除去債務	1,612	1,612
貸倒引当金	989	525
ソフトウェア償却	14,544	25,598
研究開発費	1,680	240
賞与引当金	7,344	8,387
未払事業税	2,392	2,764
その他	1,227	1,969
繰延税金資産小計	209,221	182,638
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額 (注)	65,149	14,013
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	1,612	1,612
評価性引当額小計	66,761	15,626
繰延税金資産合計	142,460	167,012

(注) 税務上の繰越欠損金及びその繰延税金資産の繰越期限別の金額

前事業年度 (2023年 2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠損金 (1)	-	-	50,690	67,951	17,945	42,843	179,431
評価性引当額	-	-	-	4,360	17,945	42,843	65,149
繰延税金資産	-	-	50,690	63,591	-	-	(2) 114,281

(1) 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

(2) 税務上の繰越欠損金179,431千円 (法定実効税率を乗じた額) について、繰延税金資産114,281千円を計上しております。当該税務上の繰越欠損金については、将来の課税所得の見込み等により、回収可能と判断した部分については評価性引当額を認識しておりません。

当事業年度 (2024年 2月29日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠損金 (3)	-	12,799	67,951	17,945	-	42,843	141,539
評価性引当額	-	-	-	-	-	14,013	14,013
繰延税金資産	-	12,799	67,951	17,945	-	28,830	(4) 127,526

(3) 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

(4) 税務上の繰越欠損金141,539千円 (法定実効税率を乗じた額) について、繰延税金資産127,526千円を計上しております。当該税務上の繰越欠損金については、将来の課税所得の見込み等により、回収可能と判断した部分については評価性引当額を認識しておりません。

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

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
法定実効税率	30.6%	30.6%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.2	0.2
住民税均等割	0.3	0.3
評価性引当額の増減	31.2	24.5
税額控除	2.6	3.1
その他	0.0	0.4
税効果会計適用後の法人税等の負担率	2.7	3.9

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
リカーリング型 (注) 1	818,787	1,007,908
プロジェクト型 (注) 2	530,888	809,621
顧客との契約から生じる収益	1,349,675	1,817,530
その他の収益	-	-
外部顧客への売上高	1,349,675	1,817,530

(注) 1. 主に自動更新条項があり、継続的な収益獲得を前提とした契約であります。AIアナリスト、AIアナリストSEO、AIアナリストADの月額利用、インキュベーション事業におけるプロジェクト型でないコンサルティング契約、人材マッチング事業におけるフリーランスマーケターの稼働等の契約を含めております。

2. 継続的な収益獲得を前提としない契約であります。AIアナリスト等の初期設定費用、サイト制作費用、インキュベーション事業におけるプロジェクト型のコンサルティング契約、人材マッチング事業におけるトライアル契約、初期手数料等の契約を含めております。

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報は、「注記事項(重要な会計方針)4. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

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

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

前事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

(単位:千円)

	当事業年度期首残高	当事業年度期末残高
顧客との契約から生じた債権	132,623	192,686
契約負債	16,392	9,053

貸借対照表において、契約負債は流動負債の「前受金」に含まれております。契約負債は、主にAIアナリストの提供における顧客からの前受代金であり、収益の認識に伴い取り崩されます。

当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、16,392千円であります。

当事業年度(自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)

(単位:千円)

	当事業年度期首残高	当事業年度期末残高
顧客との契約から生じた債権	192,686	213,429
契約負債	9,053	9,590

貸借対照表において、契約負債は流動負債の「前受金」に含まれております。契約負債は、主にAIアナリストの提供における顧客からの前受代金であり、収益の認識に伴い取り崩されます。

当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、9,053千円であります。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社において、当初に予想される契約期間が1年を超える重要な取引がないため、実務上の便法を適用し、記載を省略しております。また、顧客との契約から生じる対価の中に、取引価格に含まれていない重要な金額はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、DX事業の単一セグメントのため、記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28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

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
三井不動産株式会社	153,730	DX事業

当事業年度(自 2023年3月1日 至 2024年2月29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ないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
1株当たり純資産額	141.20円	169.58円
1株当たり当期純利益	27.16円	28.12円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	25.33円	26.43円

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

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	192,284	200,548
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)	192,284	200,548
期中平均株式数(株)	7,079,648	7,131,556
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	510,624	457,210
(うち新株予約権(株))	(510,624)	(457,210)
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	新株予約権1種類(新株予約権の数 15,000個) 新株予約権の概要は「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況(2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	新株予約権2種類(新株予約権の数 33,000個) 新株予約権の概要は「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況(2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【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							
建物附属設備	7,737	-	-	7,737	4,045	540	3,691
器具及び備品	13,488	277	1,626	12,138	11,251	758	887
有形固定資産計	21,225	277	1,626	19,876	15,296	1,298	4,579
無形固定資産							
ソフトウェア	364,671	118,373	-	483,044	227,782	109,035	255,261
ソフトウェア仮勘定	757	117,941	118,373	325	-	-	325
無形固定資産計	365,428	236,315	118,373	483,370	227,782	109,035	255,587

(注) 1. 当期増加額の主な内容は次のとおりであります。

ソフトウェア ソフトウェアの完成に伴う振替 118,373千円

ソフトウェア仮勘定 既存サービスの改良に伴う開発 117,941千円

2. 当期減少額の主な内容は次のとおりであります。

ソフトウェア仮勘定 ソフトウェアの完成に伴う振替 118,373千円

【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	81,060	155,399	0.5	-
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)	68,995	385,295	0.6	2028年11月
合計	150,055	540,694	-	-

(注) 1. 平均利率については、期末借入金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年間の返済予定額は以下のとおりであります。

	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	118,104	127,204	80,004	59,983

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	3,230	-	-	1,513	1,717
賞与引当金	23,986	27,391	23,986	-	27,391

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」は、一般債権の貸倒実績率による洗替額及び貸倒懸念債権の回収可能性の改善等に伴う戻入額であります。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。

(2)【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
預金	
普通預金	1,461,350
合計	1,461,350

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社サンリオ	20,834
三井不動産株式会社	13,933
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	9,875
アフラック生命保険株式会社	8,111
サノフィ株式会社	7,920
その他	152,755
合計	213,429

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)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2} - (B)$ 366
192,686	3,579,648	3,558,904	213,429	94.3	21

(注) 当期発生高には消費税等が含まれております。

ハ．仕掛品

品目	金額(千円)
インキュベーション事業	1,102
プロダクト事業	75
合計	1,178

固定資産

繰延税金資産

繰延税金資産は167,012千円であり、その内容については「(1)財務諸表 注記事項(税効果会計関係)」に記載しております。

流動負債
未払金

相手先	金額(千円)
ユーシーカード株式会社	85,231
広告事業における媒体	71,243
三菱UFJニコス株式会社	67,370
株式会社JYM	14,619
グーグル合同会社	8,088
その他	119,027
合計	365,581

(3)【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高(千円)	425,815	849,828	1,301,805	1,817,530
税引前四半期(当期)純利益 (千円)	68,909	100,529	126,151	208,608
四半期(当期)純利益 (千円)	57,123	87,323	108,991	200,548
1株当たり四半期(当期)純 利益(円)	8.03	12.26	15.29	28.12

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益 (円)	8.03	4.23	3.04	12.83

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日又は8月末日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	(特別口座) 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	(特別口座) 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	-
買取手数料	無料
公告掲載方法	当社の公告は、電子公告により行う。ただし、事故その他のやむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日刊工業新聞に掲載する方法により行う。 URL : https://wacul.co.jp/
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 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】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2【その他の参考情報】

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

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度(第13期)(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)2023年5月31日関東財務局長に提出

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2023年5月31日関東財務局長に提出

(3) 四半期報告書及び確認書

(第14期第1四半期)(自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)2023年7月14日関東財務局長に提出

(第14期第2四半期)(自 2023年6月1日 至 2023年8月31日)2023年10月13日関東財務局長に提出

(第14期第3四半期)(自 2023年9月1日 至 2023年11月30日)2024年1月12日関東財務局長に提出

(4) 臨時報告書

2023年5月31日関東財務局長に提出

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

2023年6月19日関東財務局長に提出

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第4号(主要株主の異動)に基づく臨時報告書であります。

2024年5月31日関東財務局長に提出

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

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書及び内部統制監査報告書

2024年5月30日

株式会社WACUL

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 坂上 藤継

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 工藤 貴久

< 財務諸表監査 >

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WACULの2023年3月1日から2024年2月29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、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WACULの2024年2月29日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

監査上の主要な検討事項

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

税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産の回収可能性の評価							
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応						
<p>株式会社WACUL（以下「会社」）の当事業年度の貸借対照表において、繰延税金資産167,012千円が計上されており、注記事項（重要な会計上の見積り）に関連する開示を行っている。</p> <p>会社は、将来減算一時差異及び税務上の繰越欠損金に対して、予測される将来課税所得を考慮し、繰延税金資産を計上している。特に、会社は、過年度に生じた税務上の繰越欠損金を有しており、予測される将来の課税所得の見積りに基づき、税務上の繰越欠損金に対する繰延税金資産を127,525千円計上している。</p> <p>将来の課税所得の見積りは、経営者が作成した事業計画を基礎として行われる。当該事業計画に含まれる将来の業績予測には、プロダクト事業における「AIアナリスト」、インキュベーション事業における「DXコンサルティング」、並びに人材マッチング事業における「Marketer Agent」に係る以下の主要な仮定が含まれている。</p> <table border="1" data-bbox="129 786 756 1048"> <tr> <td>(1)</td> <td>「AIアナリスト」における過去の実績を踏まえた更新率や新規取引見込み</td> </tr> <tr> <td>(2)</td> <td>「DXコンサルティング」における顧客ごとの過去の実績及び計画策定時点の受注状況を踏まえた受注見込み</td> </tr> <tr> <td>(3)</td> <td>「Marketer Agent」における過去の実績を踏まえた継続率や新規取引見込み</td> </tr> </table> <p>これらの仮定には見積りの不確実性を伴うため、経営者による判断が繰延税金資産の計上額に重要な影響を及ぼすことになる。</p> <p>以上より、当監査法人は、税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産の回収可能性に関する判断が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、「監査上の主要な検討事項」に該当すると判断した。</p>	(1)	「AIアナリスト」における過去の実績を踏まえた更新率や新規取引見込み	(2)	「DXコンサルティング」における顧客ごとの過去の実績及び計画策定時点の受注状況を踏まえた受注見込み	(3)	「Marketer Agent」における過去の実績を踏まえた継続率や新規取引見込み	<p>当監査法人は、経営者による税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産の回収可能性に関する判断の妥当性を評価するため、将来課税所得の見積りの合理性の評価を実施した。収益力に基づく将来課税所得の見積りの合理性を評価するために、主に以下の手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> 繰延税金資産の回収可能性の判断に使用された課税所得計画について、取締役会で承認された事業計画との整合性を検討した。 経営者による将来の課税所得の見積りを評価するため、その基礎となる将来の事業計画の検討にあたり、過年度の事業計画の達成度合いに基づく見積りの精度を評価した。 国内市場動向との比較を実施し、経営者による見積りの合理性を評価した。 事業計画に含まれる主要な仮定について、下記の手続きを実施した。 <p>【左記(1)に対応する手続】</p> <p>過去の実績を踏まえた更新率や新規取引見込みの設定方法に関して経営者に質問するとともに、過去実績からの趨勢分析及び更新率の算出根拠資料等の関連資料との整合性を検討した。</p> <p>【左記(2)に対応する手続】</p> <p>顧客ごとの過去の実績及び計画策定時点の受注状況を踏まえた受注見込みの設定方法に関して経営者に質問するとともに、過去実績からの趨勢分析を行った。また、計画策定時点の受注状況資料を閲覧し、受注済みの契約書等の関連資料との整合性を検討した。</p> <p>【左記(3)に対応する手続】</p> <p>「Marketer Agent」における過去の実績を踏まえた継続率や新規取引見込みの設定方法に関して経営者に質問するとともに、過去実績からの趨勢分析及び継続率の算出根拠資料等の関連資料との整合性を検討した。</p>
(1)	「AIアナリスト」における過去の実績を踏まえた更新率や新規取引見込み						
(2)	「DXコンサルティング」における顧客ごとの過去の実績及び計画策定時点の受注状況を踏まえた受注見込み						
(3)	「Marketer Agent」における過去の実績を踏まえた継続率や新規取引見込み						

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

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

< 内部統制監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第2項の規定に基づく監査証明を行うため、株式会社W A C U Lの2024年2月29日現在の内部統制報告書について監査を行った。

当監査法人は、株式会社W A C U Lが2024年2月29日現在の財務報告に係る内部統制は有効であると表示した上記の内部統制報告書が、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して、財務報告に係る内部統制の評価結果について、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財務報告に係る内部統制の監査の基準に準拠して内部統制監査を行った。財務報告に係る内部統制の監査の基準における当監査法人の責任は、「内部統制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。

内部統制報告書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、財務報告に係る内部統制を整備及び運用し、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して内部統制報告書を作成し適正に表示することにある。

監査等委員会の責任は、財務報告に係る内部統制の整備及び運用状況を監視、検証することにある。

なお、財務報告に係る内部統制により財務報告の虚偽の記載を完全には防止又は発見することができない可能性がある。

内部統制監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した内部統制監査に基づいて、内部統制報告書に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、内部統制監査報告書において独立の立場から内部統制報告書に対する意見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財務報告に係る内部統制の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。

- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果について監査証拠を入手するための監査手続を実施する。内部統制監査の監査手続は、監査人の判断により、財務報告の信頼性に及ぼす影響の重要性に基づいて選択及び適用される。
- ・ 財務報告に係る内部統制の評価範囲、評価手続及び評価結果について経営者が行った記載を含め、全体としての内部統制報告書の表示を検討する。
- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果に関する十分かつ適切な監査証拠を入手する。監査人は、内部統制報告書の監査に関する指示、監督及び実施に関して責任がある。

監査人は、監査等委員会に対して、計画した内部統制監査の範囲とその実施時期、内部統制監査の実施結果、識別した内部統制の開示すべき重要な不備、その是正結果、及び内部統制の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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

< 報酬関連情報 >

当監査法人及び当監査法人と同一のネットワークに属する者に対する、会社の監査証明業務に基づく報酬及び非監査業務に基づく報酬の額は、「提出会社の状況」に含まれるコーポレート・ガバナンスの状況等(3)【監査の状況】に記載されている。

利害関係

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

以上

(注) 1. 上記は監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。

2. XBR Lデータは監査の対象には含まれていません。