

**【表紙】**

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2022年5月31日
【事業年度】	第12期（自 2021年3月1日 至 2022年2月28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8期	第9期	第10期	第11期	第12期
決算年月	2018年2月	2019年2月	2020年2月	2021年2月	2022年2月
売上高 (千円)	254,703	370,952	485,984	712,016	1,086,661
経常利益又は経常損失 ( ) (千円)	215,360	67,456	141,715	56,861	184,060
当期純利益又は当期純損失 ( ) (千円)	216,117	69,746	142,004	83,657	226,008
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	343,337	577,937	426,000	474,300	529,630
発行済株式総数 (株)					
普通株式	1,140	1,140	114,000	6,892,000	7,047,700
A種優先株式	570	570	57,000	-	-
B種優先株式	350	350	35,000	-	-
C種優先株式	-	204	20,400	-	-
純資産額 (千円)	26,641	426,095	286,290	466,547	803,029
総資産額 (千円)	95,927	536,197	504,512	711,178	1,251,671
1株当たり純資産額 (円)	12,932.80	62.73	41.83	67.37	113.66
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)	104,911.21	11.01	20.91	12.31	32.12
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	11.06	29.26
自己資本比率 (%)	27.77	79.47	56.31	65.29	64.00
自己資本利益率 (%)	-	-	-	22.36	35.72
株価収益率 (倍)	-	-	-	315.14	26.84
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	72,066	169,874	110,095	167,060
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	10,984	36,847	64,860	91,095
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	498,930	123,080	37,644	232,735
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	447,563	363,921	446,801	755,501
従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (人)	44 (23)	39 (19)	47 (28)	51 (19)	57 (15)
株主総利回り (比較指標：東証マザーズ指数) (%)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	22.2 (59.8)
最高株価 (円)	-	-	-	4,780	4,150
最低株価 (円)	-	-	-	3,460	726

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成していませんので、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いません。

2. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
3. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社を有しておりませんので記載しておりません。
4. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
5. 第8期から第10期までの潜在株式調整後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。
6. 第8期から第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。
7. 第8期から第10期まで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。
8. 当社は、第9期よりキャッシュ・フロー計算書を作成しておりますので、第8期のキャッシュ・フロー計算書に係る各項目については記載しておりません。
9. 第9期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令59号）に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。  
なお、第8期については、「会社計算規則」（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載しております。また、当該各数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。
10. 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9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。
11. 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。
12. 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。
13. 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8期から第11期までの株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。
14. 最高株価及び最低株価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。

## 2【沿革】

当社は、創業者であり元代表取締役社長大津裕史と現代表取締役社長大淵亮平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	マーケティングDX人材プラットフォーム「Marketer Agent」提供開始
2022年1月	有料職業紹介業の許可を取得
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

### 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知見を集め、またそこから知見を新たに創り出す活動を継続し、それら集合知を、テクノロジーを用いて誰にでも使える道具（ツール）へと変えて、広くあまねく提供することで、「テクノロジーでビジネスの相棒を一人一人に」というビジョンを実現すべく、事業を行っています。

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わからない、データがあっても活用方法がわからない等の課題感を持っており、主に『知見』が不足しているが故にDXを推進出来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、すべ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』を元に、新たな『知見』を獲得して参ります。また、こうした『知見』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ることで、すべての企業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アナリスト」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および手法のこと。

(\*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およ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“データ分析にもとづくデジタルビジネスの改善活動”を、蓄積された知見をもと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わからない、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、そもそも費用面や知見不足からそういった改善活動を行えなかった企業まで、“データ分析にもとづくデジタルビジネスの改善活動”を求めるすべての企業にむ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、データ分析およ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入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、解約されないかぎり継続的に収益をあ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あと、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

当社の主力サービスである「AI analyst」（以下「AIアナリスト」という。）はWebサイトに関する知見、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Googleアナリティクスから得られる自社Webサイトのアクセス解析データ等をクラウド上で連携するだけでレポートの作成、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が可能となる、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サイトを保有しています。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います。2022年2月末時点で3万6千サイト以上のデータを保有しているため、このビッグデータを元に、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、すべ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います。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、「AIアナリスト」の改善提案を考慮するなど、一部「AIアナリスト」の持つ機能を活用しながら“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います。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もとに“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います。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。したがって、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うえ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。

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、2021年には2兆円と5年で2倍にまで拡大しております（広告媒体費データは株式会社電通「2021年 日本の広告費」より引用）。このような中、当社では、広告枠の買い付けなどのWeb広告業務の一部をシステム化し、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よ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、顧客の属性にあわせて、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。実運用については、広告運用が自動化されている外部ツールを利用することで、工数を削減しつつも効率的な広告運用が可能です。当社は、コアバリューである分析および提案に特化しております。

(\*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)1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。1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います。さらにアカデミアおよ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知見の磨き上げに力を入れています。また、そうした活動で得られた知見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および「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あわせなどのプロジェクトを実施してきており、そうした取組みを通じて得た知見に基づき、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知見の蓄積を活かして、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年代に普及しはじめ、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

事業・組織開発	KPI設計と実行施策検討	 Reduten 楽天投資投資顧問	<ul style="list-style-type: none"> <li>複雑な業界構造への理解にあわせた、適切なKPI設計</li> <li>KPIの改善にむけた施策の提案と実行</li> </ul>
	アプリのインストール導線の改善	 LAWSON	<ul style="list-style-type: none"> <li>定量・定性両面でのユーザー調査の実施</li> <li>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</li> </ul>
	O2OビジネスのKPI設計	 StylingLife group	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手雑貨店のアプリ、EC、店舗といったO2O (Offline to Online) を意識したユーザー行動の解明</li> <li>店舗売上高も含めた全体売上増をゴールとした、ECサイトやアプリのKPI設計</li> </ul>
	EC戦略立案	 G	<ul style="list-style-type: none"> <li>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基づいた戦略設計までを含めたファンマーケティング戦略の立案</li> </ul>
	顧客獲得フローのDX	 MST	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
技術開発	AIによるWebページのグルーピング	(自社向け開発)	<ul style="list-style-type: none"> <li>「AIアナリスト」の分析・改善提案の精度向上のため、Webサイトの構造をAIが分析。同一の商品カテゴリや各事例紹介ページを自動でグループ化</li> </ul>
	スマホゲームの課金者獲得率改善	 opt	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディープラーニングを活用したフリーミアムモデルのスマホゲームの広告CPAの改善と課金ユーザー増によるLTV最大化を提案</li> </ul>
	再購買予測モデルによるリテンション率予測	(非公開)	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京大学阿部教授の再購買予測モデルに基づく、アパレルECの既存顧客の再購買率改善のための購買データ分析</li> </ul>

### 3. 人材事業

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います。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います。

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「期待したことをやら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います。

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きました。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36,000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マーケティングDX人材のプラットフォーム「Marketer Agent」を2021年12月からスタートしました。

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です。こうした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では当社の豊富な顧客ネットワークをもとに案件を創出するため、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、これも当社が間に入ることで専門知識をもとに「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。

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36,000超のサイトのデータと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います。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の中に入って実務から学ぶ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

企業規模や業種・業態によらず、幅広く提供可能なサービスラインナップ

当社のソリューションは「AIアナリスト」はもちろん「AIアナリスト・シリーズ」すべてが、大企業から中小企業まで企業規模を問わず提供されております。また、ECサイトなどWeb上で購買の完結するビジネスだけでなく、Webで問い合わせを受けた後に営業人員が商談を行い契約まで導くビジネスなど、顧客の業種や業態を問わず提供されております。

「AIアナリスト」を司令塔とした付帯サービスのクロスセル

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」といった付帯サービスを顧客にあ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。

顧客は「AIアナリスト」だけでなく改善を実行・実装することができるソリューションを組み合わせることで、スムーズにデジタルマーケティングの改善ができるので、顧客満足度の向上につながり、さらに他のサービスの追加契約につながっております。

# AIanalyst

常にデータを蓄積・分析し、成果最大化のための施策を全体最適に自動で提案



AIanalyst AD AIanalyst SEO

「AIアナリスト」の改善提案に沿った、実行・実装メニューを提供

## プロダクト事業とインキュベーション事業のシナジー

当社の事業は、プロダクト事業とインキュベーション事業とが相互に価値向上に貢献しあうという“正のスパイラル”によって、企業のDX実現のための課題解決力を高めることで、市場により高い価値を創出しております。

当社では、インキュベーション事業で得られた新たな知見を仕組み化し、プロダクト事業で提供するソリューション群の新規機能の追加や既存機能の強化を行います。また逆に、プロダクト事業で得られたデータ基盤はインキュベーション事業で新たな知見の創出を行ううえでの源泉となり、DXコンサルティングでの提案活動に活かされております。こうした2事業の互恵関係による“正のスパイラル”が当社の価値となっております。

## インキュベーション事業とプロダクト事業との“正のスパイラル”

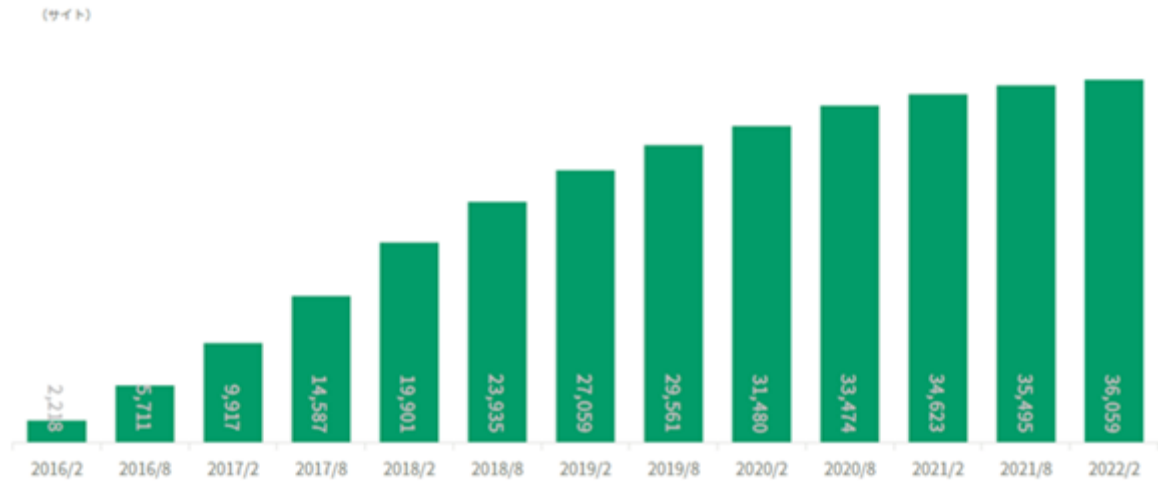


## 事業成長と参入障壁を実現する独自PDCAデータの蓄積

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います。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かわりに、そのユーザーのデータを獲得しております。

当社は多数存在するWeb上の行動データを記録するツールの中でも、日本の91.0%（株式会社DataSign「DataSign Webサービス調査レポート 2022年3月度」におけるアクセス解析カテゴリのシェア）が利用し、トップシェアを持つGoogleアナリティクスや、Google、Yahoo!、Facebookなど日本で利用される主要広告データと連携し、顧客からの許可を得た上で各プラットフォームを通じて提供を受けております。このため、Webサイトにタグを埋め込むなどの作業を必要とするWeb行動データ分析ツールでは、タグの埋め込みの開発やデータの蓄積など実際にデータを分析するまでに作業と時間を要しますが、当社の「AIアナリスト」ではそういったリードタイムが必要なく、その場ですぐに分析を始めることが可能です。こうした導入ハードルの低さや高い利便性から、「AIアナリスト」の登録サイト数の増加と当社の保有データの蓄積につながっていると考えております。

「AIアナリスト」登録サイト数の推移



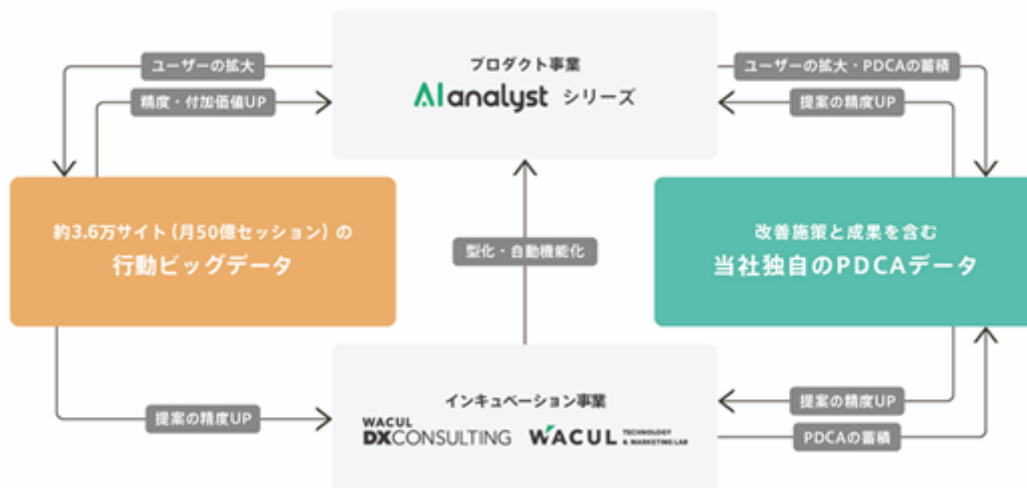
登録サイト数とは、有料版/無料版を問わず、当社「AIアナリスト」にGoogleアナリティクスが連携された数を示しています。

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います。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います。改善提案の質の向上は、さら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。

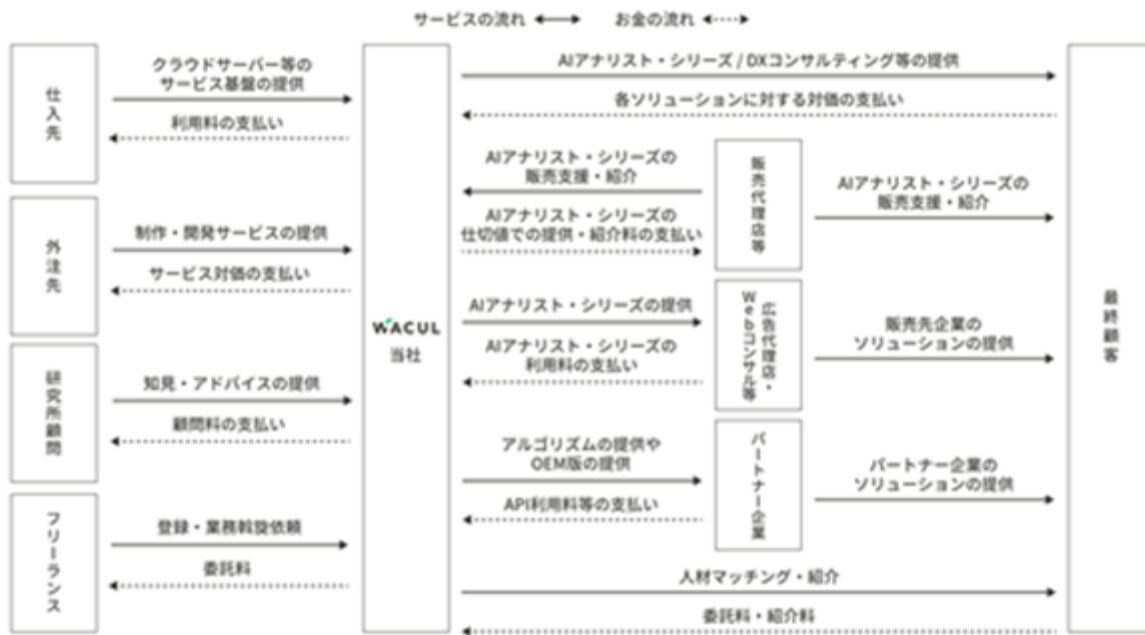
改善施策の立案からその実行そして成果測定に至るまでのPDCAデータは、当社独自のものです。この独自のPDCAデータを分析することで当社は“デジタルビジネスの勝ちパターン”を蓄積しており、当社の課題解決力の強化ひいては事業における競争力につながると認識しております。

こうした好循環は、Data Network Effectsとよばれ、追随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。

当社の各事業とデータの関係



## &lt; 事業系統図 &gt;



#### 4【関係会社の状況】

該当事項はありません。

#### 5【従業員の状況】

##### (1) 提出会社の状況

2022年2月28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)
57(15)	33.9	3.34	5,545

- (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。

## 第2【事業の状況】

### 1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、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およ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。

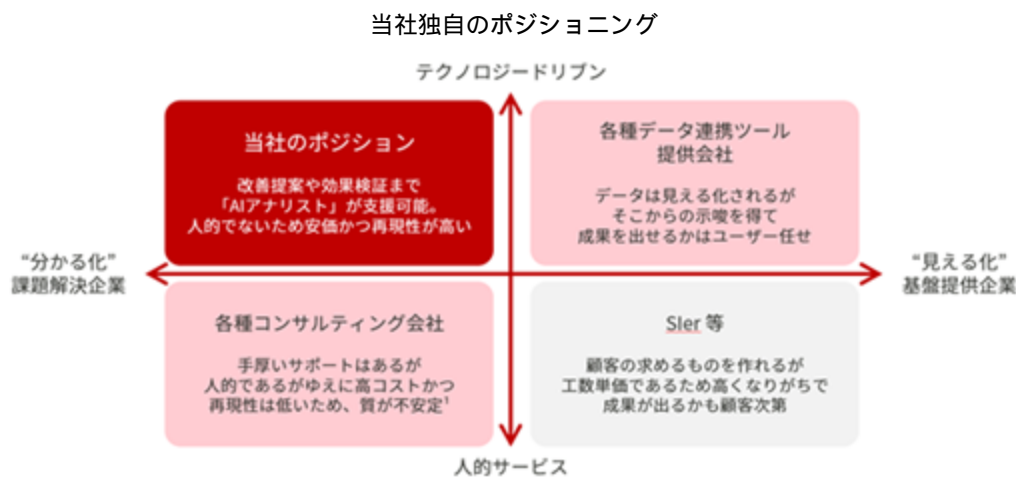
具体的には以下のような成長戦略を実行します。

#### A. ナレッジの強化

当社の競争力の源泉たる「知見」と「データ」を強化することで、他社の追従を許さないナレッジ基盤を構築します。そのために、差別化の徹底及びアウトプットの拡大を進めます。

差別化の徹底のため、当社は「課題解決」ソリューションをテクノロジーを活用して安価に・再現性高く実現する“頭脳の機械化”という当社独自のポジションに磨きをかけます。この独自性をさらに磨き上げるべく、課題解決の自動化を追求します。それにより、見える化にとどまる一般的なマーケティング関連ツールや人的にしか課題解決のできないコンサルティング会社や広告代理店などでは実現できない価値提供を可能とします。

また、アウトプットの拡大のため、前工程であるインプット/アナリティクスの強化を進めます。アウトプットする提案の深さと幅を拡大するため、取得するデータの種類を増加させ、それらのデータから示唆を得るためのアナリティクスを強化します。アウトプットの深さと幅とを拡大することで、当社として顧客に提供できる価値を高めてまいります。



※ 当社の独自のコンサルティングサービス提供時の比較

#### B. 新ソリューションとしての展開

当社は、当社独自のナレッジを最大限に活用するべく、新たなソリューションとして又は思考エンジンとしてパートナー企業へ提供します。

当社のナレッジを、コンサルティングやツール、業務の代行などソリューションとしてパッケージ化することでこれまで提供してまいりました。また、人材マッチングサービスでは、フリーランスの方々にナレッジを提供することで、フリーランスの方々を当社のマッチングプラットフォームに惹き付けることが可能であり、またリスクリングにも活用できます。こうしてフリーランスの方々に当社ナレッジを付帯させることで、マッチング先の企業にも価値を提供することが出来ます。このように、顧客へと当社ナレッジを届ける手段にはこだわらず、様々な形で価値提供できるよう、新たなソリューションを開発・提供してまいります。

また当社は、自社開発商品である「AIアナリスト」を顧客に直接提供するだけでなく、同時に保有するビッグデータおよび改善提案アルゴリズムなど、「AIアナリスト」の保有するコア・コンピタンスを切り出し、パートナー企業へ提供しております。それにより、当社のアルゴリズム等の提供を受けたパートナー企業は、自身のソリューションやサービスの中に当社アルゴリズム等を組み込むことが可能です。当社の支援を受けたパートナー企業は、顧客に対してソリューションやサービスの付加価値を高め、競合他社と差別化を行うことが可能となります。

#### C. 顧客獲得への活用

当社は、保有するナレッジを新たな顧客獲得にも活用してまいります。ナレッジを研究レポートやセミナー等を通じてマーケティングDXに関わる方々へ届けたり、主要メディアへ情報提供することで、マス露出を拡大させます。また、「簡易診断レポート」などをドアノックツールとして見込み顧客を獲得します。さらには、こうしたドアノックツールを提携先企業を通じて提供することで、顧客リーチを増強します。提携先企業は当社のドアノックツールを取り扱うことで、自社顧客のビジネス拡大を促進や信頼の獲得を期待することができるため、当社と互恵関係を形作ることが出来ます。

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、売上高総利益率および営業利益に加え、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および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、2021年に1,906億円を占めます。また、「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6,072億円まで拡大する見込みです。

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、新型コロナウイルス感染症が当社の経営環境に与える影響は、国内企業においてもニューノーマル時代のビジネス変革としてデジタル化への取り組みが急速に広がり、これまでにデジタル化の取り組みが遅れていた業界や業務、中小企業においてもデジタル化投資が拡大している点で、当社にとって追い風となっております。しかし、沈静化したのちの企業動向など、先行きは不透明な部分もあり、継続して注視してまいります。現状の経営環境においては経営方針・経営戦略等を見直す必要は無いと認識しておりますが、当該感染症の経済社会に対する影響が今後さらに拡大・長期化した場合もしくは沈静化した場合に、社会全体の生活様式が急激な変化を引き起こした際には、その環境変化に機敏かつ柔軟に対応すべく、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およ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、さら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、アカデミアおよ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、そこで得られた知見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および「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なら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参りました。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頂き、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。

顧客へさら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元の実装・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【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すべ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、当社の事業およ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 Inc.の動向について

当社の「AIアナリスト」等はGoogle Inc.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 Inc.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、研究開発およ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「知見」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、さら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

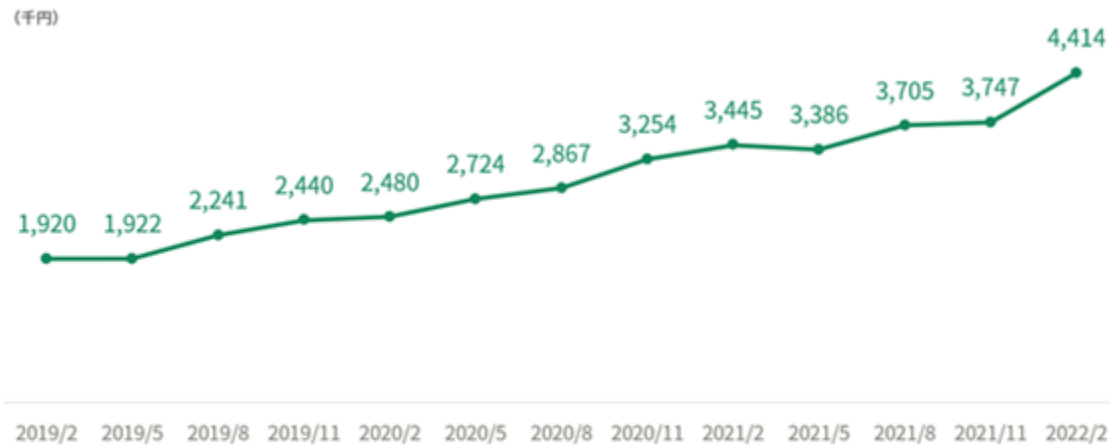
当社の売上高全体に占める「AIアナリスト」及びその関連サービスを含むプロダクト事業の占める割合が高く、その販売を拡大させることによって当社の業績が向上する見通しであり、同サービスに依存しております。

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うえ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およ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およ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。

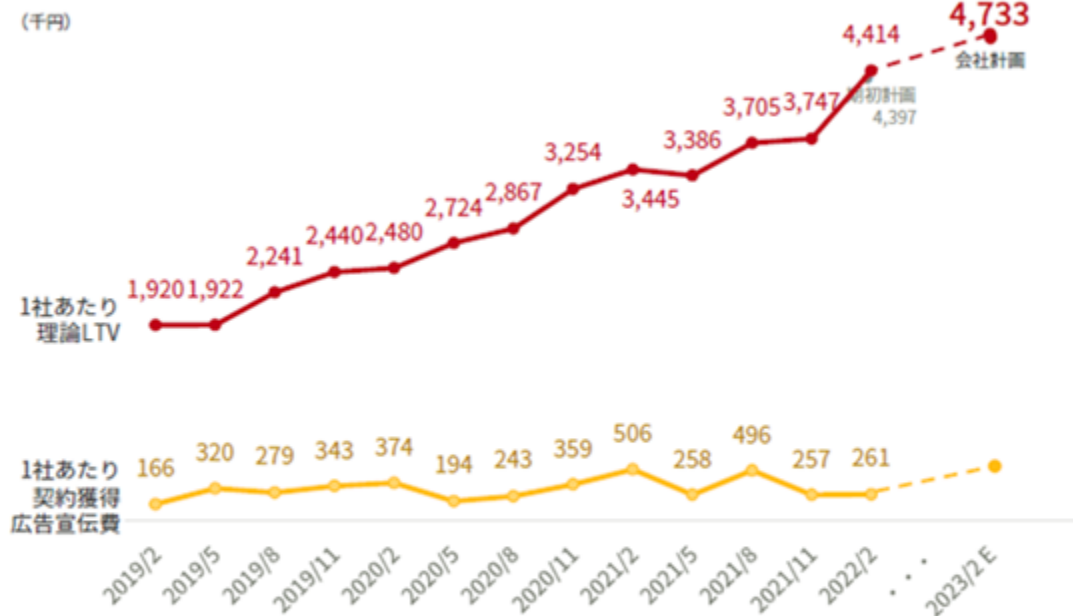
## LTV（顧客生涯価値）の推移



2019/2 2019/5 2019/8 2019/11 2020/2 2020/5 2020/8 2020/11 2021/2 2021/5 2021/8 2021/11 2022/2

※1契約を獲得するのに掛けたコスト（先行投資）を、その後を受け取るリカーリング収益（リターン）で回収するというビジネスモデルであるため、投資対効果を図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＝リカーリング型商材について、1社あたりの12ヶ月平均初期売上＋1社あたり平均リカーリング売上高/社数ベース12ヶ月平均解約率  
 ・1社あたりの平均初期売上は、単月の初期費用としての売上/単月の新規契約社数を当月を含む12ヶ月平均したもの  
 ・1社あたり平均リカーリング売上高は、継続課金型の商材から生まれた単月売上高をその月に売上高の発生した契約社数で割って算出  
 ・社数ベース12ヶ月平均解約率は、休止期間中を除く当月に売上が発生しなくなった社数/前月に売上の発生していた社数を当月を含む12ヶ月平均して算出

## 1社あたり理論LTVと1社あたり契約獲得広告宣伝費の推移



1 1契約を獲得するのに掛けたコスト（先行投資）を、その後を受け取るリカーリング収益（リターン）で回収するというビジネスモデルであるため、投資対効果を図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＝リカーリング型商材について、1社あたりの12ヶ月平均初期売上＋1社あたり平均リカーリング売上高/社数ベース12ヶ月平均解約率  
 ・1社あたりの平均初期売上は、単月の初期費用としての売上/単月の新規契約社数を当月を含む12ヶ月平均したもの  
 ・1社あたり平均リカーリング売上高は、継続課金型の商材から生まれた単月売上高をその月に売上高の発生した契約社数で割って算出  
 ・社数ベース12ヶ月平均解約率は、休止期間中を除く当月に売上が発生しなくなった社数/前月に売上の発生していた社数を当月を含む12ヶ月平均して算出  
 ・1社あたり契約獲得広告宣伝費＝プロダクト事業の当月を含む（3ヶ月合算広告宣伝費/3ヶ月合算商談数）/3ヶ月平均商談契約率

## 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742,500株であり、発行済株式総数7,047,700株の10.5%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、アドミニストレーション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等、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かと考えております。

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。

#### 新型コロナウイルス等の感染症の蔓延に関するリスク

当社は、新型コロナウイルス等の感染症の蔓延によるDXの重要性が増すことにより、中長期的には恩恵を享受する事業を展開しております。しかし、そうした感染症の蔓延により、国内の経済活動の停滞に伴い、店舗の短縮営業などを余儀なくされるなど事業に甚大な影響を受ける顧客が一部おり、そうした顧客の減少により、一時的に当社の成長スピードが鈍化する可能性があります。特に「AIアナリストAD」については、企業のマーケティングコストの予算に係る影響を受けるため、景気の低迷に伴う予算削減等により、当社の成長スピードが鈍化する可能性があります。

また、この新型コロナウイルス感染症の収束時期や新たな感染症の蔓延を正確に予測することは困難であり、感染症の蔓延が長期化または頻発した場合には、当社の事業への影響が長期化する可能性があります。

#### 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1,785,000株であり、発行済株式総数7,047,700株の25.3%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。

### 3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

#### (1) 経営成績等の状況の概要

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

##### 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540,493千円増加し、1,251,671千円となりました。これは、流動資産が413,516千円増加したこと、固定資産が126,976千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、主に借入及び株式の発行により現金及び預金が308,700千円増加したこと、業務拡大により売掛金が59,765千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70,446千円増加したこと、既存サービスの改良完了及び公開によりソフトウェアが58,885千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204,011千円増加し、448,642千円となりました。これは、流動負債が123,956千円増加したこと、固定負債が80,055千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、主に業務拡大により未払金が55,768千円増加したこと、借入により1年内返済予定の長期借入金が52,010千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が80,055千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336,481千円増加し、803,029千円となりました。これは、株式の発行により資本金が55,330千円、資本準備金が55,330千円それぞれ増加したこと、当期純利益の計上により利益剰余金が226,008千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わが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し2022年1月以降は同感染症の変異種が拡大するなど、不確実性の高いものでした。そのような中、当社の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、非対面での経済活動の継続を主目的とし、活況が続いていると見ております。

そうした環境下において、当社はマーケティングDXへの関心の高まりを捉えるべく、事業を推進してまいりました。プロダクト事業では、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「AIアナリスト」のサービス提供を中心とし、そこから抽出された改善を実現するBPOソリューション群である「AIアナリストSEO」「AIアナリストAD」を含む「AIアナリスト・シリーズ」のクロスセルを推進しました。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”をもと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。また、新規事業である「Marketer Agent」のDX人材のマッチングや有料職業紹介によって、DX人材が不足する企業のマーケティングのDX実現を後押しできるよう、ソリューション拡充を進めてまいりました。当社は、こうした戦略立案からアナリティクス、実行・実装などから蓄積されたナレッジを顧客に届けるべく、人・ツールといったナレッジを届ける手段にはこだわらず、既存ソリューションの強化や新規プランの作成など、提供手法を広げる事業開発を継続しております。

プロダクト事業では、マーケティングDXに取り組む企業へのアプローチと、さらなるケイパビリティ獲得によるサービス強化の2軸を通じて、事業成長を目指してきました。マーケティングDXに取り組む企業のアプローチのため、2021年9月には、特に近年注目されているD2C(Direct to Consumer、メーカーが中間流通を介さず自社のECサイトなどを通じ、商品を直接消費者に販売するビジネスのこと)を行う企業をターゲットとして「EC JAPAN SUMMIT2021～間違いだらけのD2C」をオンライン開催し、1,000名以上を集客しました。加えて、予算の少ない顧客層にもアプローチするため、無料の「デジタルマーケティング診断」の提供や、低予算から開始できる「サイト改善スタープラン」の新設等の施策を行ってまいりました。ケイパビリティ獲得によるサービス強化のため、各プロダクトの強化及び新プロダクトの開発を継続的に行っております。「AIアナリストAD」では、第2四半期会計期間ではGoogle/Yahoo!のパートナーの認定を受けて媒体との関係性強化を行い、第4四半期会計期間にはサービス内容のリニューアルを行うなど、プロダクトのマーケットフィットを高める改善活動を行っております。また、シンプルな設定でマーケティングとセールスを一気通貫で分析可能なSFA/CRM連携機能を開発し、既存顧客向けに実証実験を開始するなど、これまでのデジタル接点を活用したマーケティングだけでなく、その後のセールス領域に事業領域を拡大することにも取り組んでおります。以上のような新規顧客獲得施策及び各プロダクトの拡充を進め、あわせてAIアナリスト・シリーズのクロスセルの営業活動を継続的に実施した結果、クロスセル率及びLTV(顧客生涯価値)は順調に成長しました。

インキュベーション事業では、継続的な需要の増大を受け、大企業の新規プロジェクトの獲得と密接な関係性強化による継続プロジェクトの獲得を両面で進めております。当事業年度は、新規獲得及び継続プロジェクトの獲得の両面が進み、順調な売上高成長を達成しております。

また、新規事業として当事業年度中からテストマーケティングを開始しました人材事業については、2022年1月に有料職業紹介事業許可を取得し、2022年2月に正式ローンチしております。本事業については、中期的な収益の柱のひとつとすべく、初期はマッチング主体での収益化を目指し、登録メーカー数や契約社数などをKPIとして事業推進に努めてまいります。

この結果、当事業年度の経営成績は、売上高1,086,661千円（前年同期比52.6%増）、営業利益185,874千円（前年同期比159.2%増）、経常利益184,060千円（前年同期比223.7%増）、当期純利益226,008千円（前年同期比170.2%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2022年2月末の理論LTV（顧客生涯価値）は4,414千円（2021年2月末3,445千円）、売上高総利益率は2022年2月期81.8%（2021年2月期86.4%）となりました。

#### 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308,700千円増加し、当事業年度末には755,501千円となりました。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167,060千円（前年同期は110,095千円の獲得）となりました。これは主に、税引前当期純利益が184,060千円計上されたこと、業務拡大により未払金の増加額が59,483千円あった一方で、売上高の増加に伴い売上債権の増加額が59,765千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91,095千円（前年同期は64,860千円の使用）となりました。これは、無形固定資産の取得による支出が91,095千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232,735千円（前年同期は37,644千円の獲得）となりました。これは主に、長期借入れによる収入が199,281千円、株式の発行による収入が100,747千円あった一方で、長期借入金の返済による支出が67,935千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2021年3月1日 至2022年2月28日)	
	販売高(千円)	前年同期比(%)
DX事業	1,086,661	152.6

(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については、その割合が100分の10以上に該当する相手先がないため記載を省略しております。

3．上記の金額には、消費税等は含まれておりません。



(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・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、「2 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、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。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・費用の報告金額なら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。なお、新型コロナウイルス感染症の影響については、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項 追加情報」に記載のとおりであります。

#### 4【経営上の重要な契約等】

(多額の資金の借入)

当社は、2021年7月26日開催の取締役会にて資金の借入について決議し、2021年7月30日に借入を実行いたしました。

(1) 借入日	2021年7月30日
(2) 金額	200,000千円
(3) 金利	基準金利 + スプレッド
(4) 借入期間	3年
(5) 借入先	株式会社みずほ銀行、株式会社りそな銀行
(6) 資金用途	運転資金
(7) 担保状況	なし

#### 5【研究開発活動】

該当事項はありません。

### 第3【設備の状況】

#### 1【設備投資等の概要】

当事業年度における設備投資については、総額96,001千円であります。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。

2022年2月28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	4,771	1,719	157,703	930	165,125	57 (15)

(注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 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。

3. 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。

4. 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

2022年2月28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)	159,245	482	自己資金	2022年2月	2023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)	103,200	-	自己資金	2023年3月	2024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) (2022年2月28日)	提出日現在発行数(株) (2022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	7,047,700	7,066,450	東京証券取引所 マザーズ (事業年度末現在) グロース市場 (提出日現在)	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	7,047,700	7,066,450	-	-

(注)「提出日現在発行数」欄には、2022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)	18,200
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 546,000(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(2022年2月28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(2022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。

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)	5,300 [4,675]
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 159,000 [140,250] (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(2022年2月28日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2022年4月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[ ]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

- (注)1. 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22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)	1,150
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 34,500 (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(2022年2月28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(2022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6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(2022年2月28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(2022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

新株予約権の割当日(2022年5月13日)における内容を記載しております。

- (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株あたりの払込金額(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。  
各本新株予約権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。

【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)
2018年11月30日 (注) 1	C種優先株式 204	普通株式 1,140 A種優先株式 570 B種優先株式 350 C種優先株式 204	234,600	577,937	234,600	575,937
2019年3月29日 (注) 2	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) 3	-	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) 4	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) 5	普通株式 6,565,600	普通株式 6,792,000	-	426,000	-	95
2021年2月18日 (注) 6	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) 7	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) 8	51,000	7,047,700	4,760	529,630	4,760	103,725

(注) 1. 有償第三者割当

割当先 株式会社リコー、株式会社マイナビ、他3者

発行価格 2,300,000円

資本組入額 1,150,000円

2. 株式分割(1:100)によるものであります。

3. 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。

4. 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。

5. 株式分割(1:30)によるものであります。

6. 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

7. 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

8. 新株予約権の行使による増加であります。

9. 2022年3月1日から2022年4月30日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が18,750株、資本金及び資本準備金がそれぞれ1,715千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2022年2月28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)	-	3	28	44	23	17	3,721	3,836	-
所有株式数 (単元)	-	1,402	1,170	3,528	1,618	54	62,670	70,442	3,500
所有株式数の割 合(%)	-	2.0	1.7	5.0	2.3	0.1	89.0	100	-

(6) 【大株主の状況】

2022年2月28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 (%)
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	1,785,000	25.33
大淵 亮平	東京都千代田区	1,125,900	15.98
垣内 勇威	東京都北区	826,200	11.72
梅田 裕真	東京都渋谷区	270,000	3.83
鈴木 達哉	東京都品川区	270,000	3.83
竹本 祐也	東京都港区	231,000	3.28
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	2.21
若林 龍成	東京都新宿区	109,200	1.55
株式会社リコー	東京都大田区中馬込一丁目3番6号	94,500	1.34
見満 周宜	東京都杉並区	90,000	1.28
計	-	4,957,800	70.35

(7)【議決権の状況】  
【発行済株式】

2022年2月28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 7,044,200	70,442	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 3,500	-	-
発行済株式総数	7,047,700	-	-
総株主の議決権	-	70,442	-

【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充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に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、取締役会にはすべ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およ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 ビジネスプランニング担当	井口 善文	○		○	○
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）1	○
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 プロダクトマネジメント統括部長	平山 裕一朗			○	
執行役員 ビジネス本部長	松尾 龍			○	
執行役員 ビジネスディベ ロップメント統括 部長	安藤 秀悟			○	
執行役員 アドミニストレー ション統括部長 内部監査部門長 （兼任）	田村 清貴			○	○

（注）1．オブザーバとして陪席しております

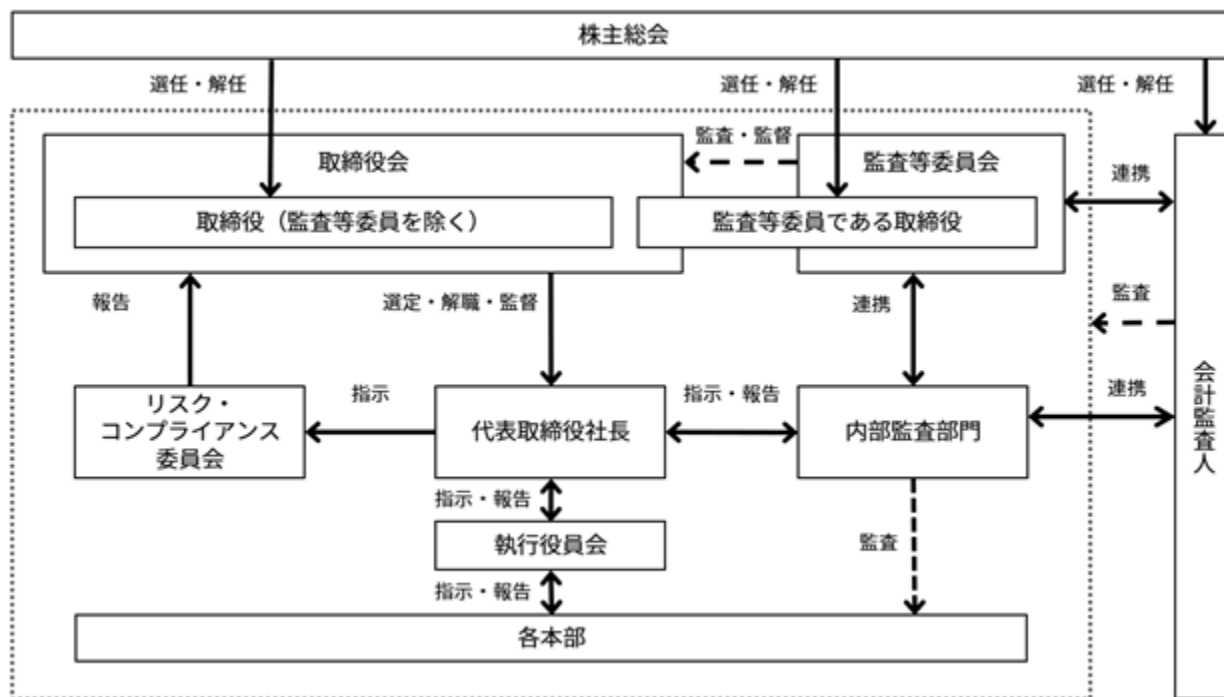
#### ロ．当該企業統治の体制を採用する理由

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。

#### ハ．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。

### ア. 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) 定期的開催する取締役会にて、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。

### イ. 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。

### ウ. 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。

### エ. 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。

### オ. 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。

### カ. 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、アドミニストレーション統括部が主管部署となっております。アドミニストレーション統括部は、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 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)	(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 ビジネスプランニング担当	井口 善文	1976年11月7日生	1999年4月 ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社) 入社 2006年1月 株式会社リクルート 入社 2012年4月 株式会社経営共創基盤 入社 2015年11月 株式会社ウィルゲート 取締役 2019年1月 当社 取締役(現任) 2019年1月 LODESTAR合同会社 代表社員(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 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・パッカード株式会社(現 日本ヒューレット・パッカード合同会社) 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. 2022年5月30日開催の定時株主総会終結の時から、2023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. 2021年5月28日開催の定時株主総会終結の時から、2023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。

プロダクトマネジメント統括部長 平山 裕一郎

ビジネス本部長 松尾 龍

アドミニストレーション統括部長 田村 清貴

ビジネスディベロップメント統括部長 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名で構成されています。監査等委員会は、監査等委員のうち最低1名は、財務およ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主な検討事項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3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。

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っております。

## 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

5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 芝田 雅也

指定有限責任社員 業務執行社員 坂上 藤継

## 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3名、その他5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	2,000	26,000	-

(注) 前事業年度の当社における非監査業務の内容は、新規上場に係るコンフォートレター作成業務であります。

b. 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(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います。

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、現在は採用しておりませんが、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、2021年5月28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、2021年5月28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うえで、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。）	58,875	58,875	-	-	-	4
取締役（監査等委員） （社外取締役を除く。）	-	-	-	-	-	-
社外役員	12,600	12,600	-	-	-	3

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの

該当事項はありません。

( 5 ) 【株式の保有状況】

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（2021年3月1日から2022年2月28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 (2021年2月28日)	当事業年度 (2022年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	446,801	755,501
売掛金	72,857	132,623
仕掛品	586	461
前渡金	2,318	576
前払費用	14,631	18,632
その他	14,636	61,822
貸倒引当金	936	5,205
流動資産合計	550,896	964,413
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	2,425	2,965
建物附属設備(純額)	5,311	4,771
器具及び備品	12,836	12,836
減価償却累計額	10,099	11,117
器具及び備品(純額)	2,737	1,719
有形固定資産合計	8,049	6,491
無形固定資産		
ソフトウェア	98,817	157,703
ソフトウェア仮勘定	927	930
無形固定資産合計	99,745	158,633
投資その他の資産		
繰延税金資産	38,833	109,280
その他	13,652	12,852
投資その他の資産合計	52,486	122,133
固定資産合計	160,281	287,258
資産合計	711,178	1,251,671

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年2月28日)	当事業年度 (2022年2月28日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
1年内返済予定の長期借入金	29,050	81,060
未払金	60,697	116,465
未払費用	1,468	3,371
未払法人税等	16,873	28,626
前受金	27,444	16,392
賞与引当金	9,110	20,174
その他	29,986	32,497
流動負債合計	174,630	298,587
固定負債		
長期借入金	70,000	150,055
固定負債合計	70,000	150,055
負債合計	244,630	448,642
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	474,300	529,630
資本剰余金		
資本準備金	48,395	103,725
資本剰余金合計	48,395	103,725
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	58,347	167,661
利益剰余金合計	58,347	167,661
株主資本合計	464,347	801,016
新株予約権	2,200	2,013
純資産合計	466,547	803,029
負債純資産合計	711,178	1,251,671



【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)	当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
売上高	712,016	1,086,661
売上原価	96,560	197,671
売上総利益	615,455	888,989
販売費及び一般管理費	1,543,758	1,703,115
営業利益	71,697	185,874
営業外収益		
受取利息	4	6
補助金収入	2,088	-
受取手数料	-	457
受取補償金	-	56
その他	0	-
営業外収益合計	2,093	519
営業外費用		
支払利息	1,161	1,110
支払手数料	0	759
株式交付費	-	463
上場関連費用	15,766	-
営業外費用合計	16,928	2,333
経常利益	56,861	184,060
税引前当期純利益	56,861	184,060
法人税、住民税及び事業税	11,797	28,498
法人税等調整額	38,592	70,446
法人税等合計	26,795	41,948
当期純利益	83,657	226,008

【売上原価明細表】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)		当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)	
		金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)
労務費		26,904	27.9	33,916	17.2
経費		69,655	72.1	163,755	82.8
当期売上原価		96,560	100.0	197,671	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 2020年3月1日 至 2021年2月28日)		当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
外注費	51,498千円	外注費	121,293千円
ソフトウェア償却	12,521千円	ソフトウェア償却	37,113千円

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2020年3月1日 至 2021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	426,000	95	95	142,004	142,004	284,090
当期変動額						
新株の発行	48,300	48,300	48,300			96,600
当期純利益				83,657	83,657	83,657
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）						
当期変動額合計	48,300	48,300	48,300	83,657	83,657	180,257
当期末残高	474,300	48,395	48,395	58,347	58,347	464,347

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	2,200	286,290
当期変動額		
新株の発行		96,600
当期純利益		83,657
株主資本以外の 項目の当期変動 額（純額）	-	-
当期変動額合計	-	180,257
当期末残高	2,200	466,547

当事業年度（自 2021年3月1日 至 2022年2月28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	474,300	48,395	48,395	58,347	58,347	464,347
当期変動額						
新株の発行	55,330	55,330	55,330			110,660
当期純利益				226,008	226,008	226,008
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						
当期変動額合計	55,330	55,330	55,330	226,008	226,008	336,668
当期末残高	529,630	103,725	103,725	167,661	167,661	801,016

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	2,200	466,547
当期変動額		
新株の発行		110,660
当期純利益		226,008
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	187	187
当期変動額合計	187	336,481
当期末残高	2,013	803,029

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)	当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	56,861	184,060
減価償却費	14,436	38,671
賞与引当金の増減額( は減少)	9,110	11,064
貸倒引当金の増減額( は減少)	837	4,269
受取利息	4	6
補助金収入	2,088	-
受取手数料	-	457
受取補償金	-	56
支払利息	1,161	1,110
支払手数料	0	759
株式交付費	-	463
上場関連費用	15,766	-
売上債権の増減額( は増加)	23,111	59,765
たな卸資産の増減額( は増加)	66	125
未払金の増減額( は減少)	19,380	59,483
未払消費税等の増減額( は減少)	19,267	3,525
その他の流動資産の増減額( は増加)	11,065	49,099
その他の流動負債の増減額( は減少)	10,683	10,102
その他	2,887	1,313
小計	112,381	185,358
利息及び配当金の受取額	4	6
利息の支払額	1,175	1,192
法人税等の支払額	1,114	17,112
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>110,095</b>	<b>167,060</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の払戻による収入	10,000	-
有形固定資産の取得による支出	923	-
無形固定資産の取得による支出	73,937	91,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	64,860	91,095
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入れによる収入	-	199,281
長期借入金の返済による支出	51,810	67,935
新株予約権の行使による株式の発行による収入	-	9,262
株式の発行による収入	96,600	100,747
上場関連費用の支出	7,145	8,620
財務活動によるキャッシュ・フロー	37,644	232,735
現金及び現金同等物の増減額( は減少)	82,879	308,700
現金及び現金同等物の期首残高	363,921	446,801
現金及び現金同等物の期末残高	446,801	755,501

【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. 繰延資産の処理方法

株式交付費

支出時に全額費用として処理しております。

4. 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。

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。

6. その他財務諸表作成のための基礎となる事項

消費税等の会計処理

税抜方式によっております。

(重要な会計上の見積り)

1. 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 109,280千円

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

「繰延税金資産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。

将来の課税所得の見積りにつきましては、翌事業年度以降の中期経営計画を基礎としております。中期経営計画の策定に当たっては、過去の実績及び現在の経営環境を考慮して、将来の経営戦略に基づき作成しております。

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。

2. 固定資産の減損

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

建物附属設備	4,771千円
器具及び備品	1,719千円
ソフトウェア	157,703千円
ソフトウェア仮勘定	930千円
減損損失	-千円

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

概ね独立したキャッシュ・フローを生み出し、継続的に収支の把握がなされる最小の管理会計上の単位に基づきグルーピングを行っております。減損の兆候が認められる資産グループについては、割引前将来キャッシュ・フローに基づいて減損の要否を判定しております。

減損要否の判定に用いる割引前将来キャッシュ・フロー等は中期経営計画に基づいて算定しております。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、将来の経営戦略に基づき売上の増加を主要な仮定として作成しております。

経営環境の著しい悪化等による収益性の低下により、投資額の回収が見込めなくなった場合は、翌事業年度の財務諸表において減損損失が発生する可能性があります。

(未適用の会計基準等)

- ・「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日 企業会計基準委員会)
- ・「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日 企業会計基準委員会)
- ・「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第19号 2020年3月31日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

国際会計基準審議会(IASB)及び米国財務会計基準審議会(FASB)は、共同して収益認識に関する包括的な会計基準の開発を行い、2014年5月に「顧客との契約から生じる収益」(IASBにおいてはIFRS第15号、FASBにおいてはTopic606)を公表しており、IFRS第15号は2018年1月1日以後開始する事業年度から、Topic606は2017年12月15日より後に開始する事業年度から適用される状況を踏まえ、企業会計基準委員会において、収益認識に関する包括的な会計基準が開発され、適用指針と合わせて公表されたものです。

企業会計基準委員会の収益認識に関する会計基準の開発にあたっての基本的な方針として、IFRS第15号と整合性を図る便益の1つである財務諸表間の比較可能性の観点から、IFRS第15号の基本的な原則を取り入れることを出発点とし、会計基準を定めることとされ、また、これまで我が国で行われてきた実務等に配慮すべき項目がある場合には、比較可能性を損なわせない範囲で代替的な取扱いを追加することとされております。

(2) 適用予定日

2023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

「収益認識に関する会計基準」等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。

- ・「時価の算定に関する会計基準」（企業会計基準第30号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「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 企業会計基準  
委員会）
- ・「棚卸資産の評価に関する会計基準」（企業会計基準第9号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「金融商品に関する会計基準」（企業会計基準第10号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第19号 2020年3月31日 企業会計  
基準委員会）

(1) 概要

国際会計基準審議会（IASB）及び米国財務会計基準審議会（FASB）が、公正価値測定についてほぼ同じ内  
容の詳細なガイダンス（国際財務報告基準（IFRS）においてはIFRS第13号「公正価値測定」、米国会計基準  
においてはAccounting Standards CodificationのTopic 820「公正価値測定」）を定めている状況を踏ま  
え、企業会計基準委員会において、主に金融商品の時価に関するガイダンス及び開示に関して、日本基準を  
国際的な会計基準との整合性を図る取組みが行われ、「時価の算定に関する会計基準」等が公表されたもの  
です。

企業会計基準委員会の時価の算定に関する会計基準の開発にあたっての基本的な方針として、統一的な算  
定方法を用いることにより、国内外の企業間における財務諸表の比較可能性を向上させる観点から、IFRS第  
13号の定めを基本的にすべて取り入れることとされ、また、これまで我が国で行われてきた実務等に配慮  
し、財務諸表間の比較可能性を大きく損なわない範囲で、個別項目に対するその他の取扱いを定めること  
とされております。

(2) 適用予定日

2023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

「時価の算定に関する会計基準」等の適用による財務諸表に与える影響額については、現時点で未定であ  
ります。

(表示方法の変更)

(貸借対照表)

前事業年度において独立掲記していた「投資その他の資産」の「敷金及び保証金」は金額的重要性が乏しく  
なったため、当事業年度より「投資その他の資産」の「その他」に含めて表示しております。この表示方法の  
変更を反映させるため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の貸借対照表において、「投資その他の資産」の「敷金及び保証金」に表示していた  
13,642千円、「その他」10千円は、「投資その他の資産」の「その他」13,652千円として組み替えておりま  
す。

前事業年度において独立掲記していた「流動負債」の「未払消費税等」は金額的重要性が乏しくなったた  
め、当事業年度より「流動負債」の「その他」に含めて表示しております。この表示方法の変更を反映させる  
ため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の貸借対照表において、「流動負債」の「未払消費税等」26,245千円、「その他」  
3,741千円は、「流動負債」の「その他」29,986千円として組み替えております。

(損益計算書)

前事業年度において、「営業外費用」の「その他」に含めていた「支払手数料」は、金額的重要性が増した  
ため、当事業年度より独立掲記することとしました。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の財  
務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の損益計算書において、「営業外費用」の「その他」に表示していた0千円は、「支  
払手数料」0千円として組み替えております。



(キャッシュ・フロー計算書)

前事業年度において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他」に含めていた「支払手数料」は、金額の重要性が増したため、当事業年度より独立掲記することとしました。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度のキャッシュ・フロー計算書において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他」に表示していた2,888千円は、「支払手数料」0千円、「その他」2,887千円として組み替えております。

(「会計上の見積りの開示に関する会計基準」の適用)

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

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

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症の拡大に関する会計上の見積りについて)

新型コロナウイルス感染拡大による影響は未だ不透明な状況ではあるものの、現状では、当社の事業活動に与える影響は限定的であるとの仮定を置き、繰延税金資産の回収可能性及び固定資産の減損などの会計上の見積りなどを行っております。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響は不確実性が高く、今後の状況次第では、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(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行と当座貸越契約及びコミットメントライン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 (2021年2月28日)	当事業年度 (2022年2月28日)
当座貸越極度額及び貸出コミットメントの総額	150,000千円	150,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	150,000	150,000

(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10%、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90%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)	当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
役員報酬	58,800千円	71,475千円
従業員給与及び賞与	231,135	251,101
広告宣伝費	56,417	67,917
支払手数料	46,843	149,282
減価償却費	1,914	1,558
貸倒引当金繰入額	432	4,269
賞与引当金繰入額	6,594	5,714

(表示方法の変更)

「支払手数料」は販売費及び一般管理費の合計額の100分の10を超えたため、当事業年度より主要な費目として表示しております。この表示方法の変更を反映するため、前事業年度におきましても主要な費目として表示しております。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2020年3月1日 至 2021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)1、2	114,000	6,778,000	-	6,892,000
A種優先株式(注)3	57,000	-	57,000	-
B種優先株式(注)4	35,000	-	35,000	-
C種優先株式(注)5	20,400	-	20,400	-
合計	226,400	6,778,000	112,400	6,892,000
自己株式				
普通株式	-	-	-	-
A種優先株式(注)6、7	-	57,000	57,000	-
B種優先株式(注)8、9	-	35,000	35,000	-
C種優先株式(注)10、11	-	20,400	20,400	-
合計	-	112,400	112,400	-

(注)1. 当社は、2020年10月31日付で1株につき30株の割合で株式分割を行っております。

2. 普通株式の発行済株式総数の増加6,778,000株は、A種優先株主、B種優先株主及びC種優先株主からの取得請求に伴う交付による増加112,400株、株式分割による増加6,565,600株及び公募増資に伴う募集株式の発行による増加100,000株によるものであります。
3. A種優先株式の発行済株式総数の減少57,000株は、A種優先株式の消却によるものであります。
4. B種優先株式の発行済株式総数の減少35,000株は、B種優先株式の消却によるものであります。
5. C種優先株式の発行済株式総数の減少20,400株は、C種優先株式の消却によるものであります。
6. A種優先株式の自己株式の株式数の増加57,000株は、A種優先株主からの取得請求に伴い自己株式として取得したことによるものであります。
7. A種優先株式の自己株式の株式数の減少57,000株は、A種優先株式の消却によるものであります。
8. B種優先株式の自己株式の株式数の増加35,000株は、B種優先株主からの取得請求に伴い自己株式として取得したことによるものであります。
9. B種優先株式の自己株式の株式数の減少35,000株は、B種優先株式の消却によるものであります。
10. C種優先株式の自己株式の株式数の増加20,400株は、C種優先株主からの取得請求に伴い自己株式として取得したことによるものであります。
11. C種優先株式の自己株式の株式数の減少20,400株は、C種優先株式の消却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	-	-	-	-	-	2,156
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	-	-	-	-	-	44
合計			-	-	-	-	2,200

(注) 第3回新株予約権及び第4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 2021年3月1日 至 2022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）	6,892,000	155,700	-	7,047,700
合計	6,892,000	155,700	-	7,047,700
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155,700株は、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による募集株式の発行104,700株、新株予約権の行使による増加51,000株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
	合計		-	-	-	-	2,013

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 2020年3月1日 至 2021年2月28日）	当事業年度 （自 2021年3月1日 至 2022年2月28日）
現金及び預金	446,801千円	755,501千円
現金及び現金同等物	446,801	755,501

(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いません。

(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10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

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度(2021年2月28日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	446,801	446,801	-
(2) 売掛金	72,857		
貸倒引当金(*1)	936		
	71,921	71,921	-
資産計	518,722	518,722	-
(3) 未払金	60,697	60,697	-
(4) 未払法人税等	16,873	16,873	-
(5) 長期借入金 (1年内返済予定の長期借入金を含む)	99,050	100,820	1,770
負債計	176,620	178,391	1,770

(\*1) 売掛金に計上している貸倒引当金を控除しております。

当事業年度（2022年2月28日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	755,501	755,501	-
(2) 売掛金	132,623		
貸倒引当金(*1)	5,205		
	127,418	127,418	-
資産計	882,919	882,919	-
(3) 未払金	116,465	116,465	-
(4) 未払法人税等	28,626	28,626	-
(5) 長期借入金 (1年内返済予定の長期借入金を含む)	231,115	232,292	1,177
負債計	376,206	377,384	1,177

(\*1)売掛金に計上している貸倒引当金を控除しております。

(表示方法の変更)

前事業年度に記載しておりました「未払消費税等」は、金額的重要性が乏しくなったため、当事業年度より記載を省略しております。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度についても記載を省略しております。なお、前事業年度の「未払消費税等」の貸借対照表計上額は26,245千円、時価は26,245千円であります。

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法

資 産

(1) 現金及び預金、(2) 売掛金

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

負 債

(3) 未払金、(4) 未払法人税等

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

(5) 長期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)

変動金利によるものは、短期間で市場金利を反映し、また当社の信用状態は実行後大きく異なっていないことから、時価は帳簿価額と近似していると考えられるため当該帳簿価額によっております。

固定金利によるものは、元利金の合計を当該借入金の残存期間及び信用リスクを加味した利率で割り引いた現在価値により算定する方法によっております。

(注) 2. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2021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	446,801	-	-	-
(2) 売掛金	72,857	-	-	-
合計	519,659	-	-	-

当事業年度(2022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	755,501	-	-	-
(2)売掛金	132,623	-	-	-
合計	888,125	-	-	-

(注)3.長期借入金の決算日後の返済予定額

前事業年度(2021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	29,050	14,400	14,400	14,400	13,200	13,600
合計	29,050	14,400	14,400	14,400	13,200	13,600

当事業年度(2022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	81,060	42,195	13,200	13,600	-
合計	81,060	81,060	42,195	13,200	13,600	-

(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

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第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
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
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 168,000株	普通株式 48,000株	普通株式 12,000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
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。	「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。	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

(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tock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2022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
権利確定前 (株)				
前事業年度末	-	163,500	43,500	-
付与	-	-	-	-
失効	-	4,500	9,000	-
権利確定	-	79,500	17,250	-
未確定残	-	79,500	17,250	-
権利確定後 (株)				
前事業年度末	588,000	-	-	12,000
権利確定	-	79,500	17,250	-
権利行使	42,000	-	-	9,000
失効	-	-	-	-
未行使残	546,000	79,500	17,250	3,000



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
権利行使価格 (円)	183	183	183	183
行使時平均株価 (円)	2,875	-	-	2,891
付与日における公正な評価単価 (円)	110	-	-	110

(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tock・オプションの公正な評価単価の見積方法

Stock・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プルートス・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。

4. Stock・オプションの権利確定数の見積方法

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

5. Stock・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Stock・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 504,157千円

(2) 当事業年度において権利行使されたStock・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額 138,609千円

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2021年2月28日)	当事業年度 (2022年2月28日)
繰延税金資産		
税務上の繰越欠損金(注)	243,309千円	211,367千円
資産除去債務	1,122	1,367
貸倒引当金	286	1,593
ソフトウェア償却	1,533	6,079
研究開発費	5,764	3,602
賞与引当金	2,789	6,177
未払事業税	1,928	2,824
その他	1,095	1,460
繰延税金資産小計	257,830	234,473
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注)	212,276	123,545
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	6,719	1,647
評価性引当額小計	218,996	125,192
繰延税金資産合計	38,833	109,280

(表示方法の変更)

前事業年度において、独立掲記しておりました「一括償却資産」、「賞与引当金の法定福利費」及び「売掛金(貸倒損失)」は金額的重要性が乏しくなったため、当事業年度より繰延税金資産の「その他」に含めて表示することとしております。

この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の注記の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の繰延税金資産の「一括償却資産」380千円、「賞与引当金の法定福利費」435千円及び「売掛金(貸倒損失)」279千円は、「その他」1,095千円として組み替えております。

(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(2021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)	-	-	-	38,178	76,389	128,740	243,309
評価性引当額	-	-	-	7,146	76,389	128,740	212,276
繰延税金資産	-	-	-	31,032	-	-	(2) 31,032

(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243,309千円(法定実効税率を乗じた額)について、繰延税金資産31,032千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(2022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(3)	-	-	6,237	76,389	67,951	60,788	211,367
評価性引当額	-	-	-	-	62,756	60,788	123,545
繰延税金資産	-	-	6,237	76,389	5,194	-	(4) 87,821

(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211,367千円(法定実効税率を乗じた額)について、繰延税金資産87,821千円を計上しております。当該税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産を回収可能と判断した主な理由は、プロダクト事業及びインキュベーション事業の売上高の増加に伴い、安定的に利益を確保できる体制を整えたことで、2022年2月に承認された3ヵ年の事業計画に対応する課税所得の発生時期及び金額の蓋然性が高まったと判断したためであります。なお、当該税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産を計上するにあたっては、「税効果会計に係る会計基準」等に準拠し、翌事業年度以降の課税所得の見積額に基づいて、翌事業年度以降の一時差異等のスケジュールリングの結果、当該税務上の繰越欠損金の使用見込み額について繰延税金資産を計上しております。

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

	前事業年度 (2021年2月28日)	当事業年度 (2022年2月28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	0.1	0.1
住民税均等割	0.9	0.3
評価性引当額の増減	78.6	51.0
税額控除	-	2.5
その他	0.2	0.3
税効果会計適用後の法人税等の負担率	47.1	22.8

(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】

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 2020年3月1日 至 2021年2月28日)	当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
1株当たり純資産額	67.37円	113.66円
1株当たり当期純利益	12.31円	32.12円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	11.06円	29.26円

(注) 1. 当社は、2020年10月31日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。

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

	前事業年度 (自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)	当事業年度 (自 2021年3月1日 至 2022年2月28日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	83,657	226,008
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)	83,657	226,008
期中平均株式数(株)	6,794,740	7,036,680
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)	771,302	687,934
(うち新株予約権(株))	(771,302)	(687,934)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含まれなかった潜在株式の概要	-	-

(重要な後発事象)

(譲渡制限付株式報酬制度の導入)

当社は、2022年4月19日開催の取締役会において、役員報酬制度の見直しのため、譲渡制限付株式報酬制度(以下「本制度」という。)の導入に関連する議案を2022年5月30日に開催の第12回定時株主総会(以下「本株主総会」という。)に付議し、決議されております。

1. 本制度の導入の目的及び条件

(1) 導入の目的

本制度は、将来選任される取締役も含め、当社の取締役(監査等委員である取締役及び社外取締役を含み、以下「対象取締役」という。)に、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えると同時に、株主の皆様との一層の価値共有を進めること並びに当社の企業価値の毀損の防止及び信用維持へのインセンティブを付与することを目的として導入される制度です。

## 2. 本制度の概要

本制度による譲渡制限付株式の付与は、対象取締役の報酬等として金銭の払込み若しくは現物出資財産の給付を要せずに当社の普通株式の発行若しくは処分を行う方法、又は対象取締役に対して報酬等として金銭報酬債権を支給し、対象取締役が当該金銭報酬債権の全部を現物出資財産として給付して、当社の普通株式の発行若しくは処分を受ける方法のいずれかの方法により行うものいたします。

本制度により発行又は処分される当社の普通株式の総数は、当社の監査等委員である取締役以外の取締役につき年間50,000株以内（うち社外取締役分は年間2,500株以内）、当社の監査等委員である取締役につき年間10,000株以内（うち社外取締役分は年間10,000株以内）とし、その報酬総額は、当社の監査等委員である取締役以外の取締役につき年額5,000万円以内（うち社外取締役分は年額250万円以内）、当社の監査等委員である取締役につき年額1,000万円以内（うち社外取締役分は年額1,000万円以内）といたします（ただし、当社の発行済株式総数が、株式の併合又は株式の分割（株式無償割当てを含む。）によって増減した場合には、上限数はその比率に応じて調整されるものいたします。）。

また、上記の方法により当社の普通株式を発行又は処分する場合、その1株当たりの払込金額は、発行又は処分に係る取締役会決議の日の前営業日における東京証券取引所における当社の普通株式の終値（同日に取引が成立していない場合は、それに先立つ直近取引日の終値）を基礎として、対象取締役に特に有利とならない範囲において取締役会において決定いたします。

本制度の導入目的の一つである株主価値の共有を中長期にわたって実現するため、譲渡制限期間は、2年間から10年間までの間で当社の取締役会が定める期間、又は、譲渡制限付株式の交付日から対象取締役が当社の取締役その他当社取締役会で定める地位を退任若しくは退職する日までの期間のいずれかの期間としております。各対象取締役への具体的な支給時期及び配分については、当社の監査等委員である取締役以外の取締役にに対する報酬については当社取締役会において、当社の監査等委員である取締役にに対する報酬については当社の監査等委員である取締役の協議に基づき、それぞれ決定いたします。

なお、本制度による譲渡制限付株式の付与に当たっては、当社と対象取締役との間で譲渡制限付株式割当契約（以下「本割当契約」という。）を締結するものとし、その内容として、次の事項が含まれることとします。

- 対象取締役は、本割当契約により割当てを受けた当社の普通株式について、2年間から10年間までの間で当社の取締役会が定める期間、又は、譲渡制限付株式の交付日から当該対象取締役が当社の取締役その他当社取締役会で定める地位を退任又は退職する日までの期間のいずれかの期間、譲渡、担保権の設定その他の処分をしてはならないこと
- 当社は、. の期間中に、対象取締役が法令、社内規則又は本割当契約の違反その他本割当契約により割当てを受けた当社の普通株式を無償取得することが相当である事由として当社の取締役会で定める事由に該当した場合、当該株式を当然に無償で取得すること

## 3. 当社の執行役員への適用

当社の執行役員に対しても、本制度におけるものと同様の譲渡制限付株式を付与する予定です。

### （第6回新株予約権の発行）

当社は、2022年4月28日開催の取締役会において、企業価値の一層の増大を図るため株主の皆様と株価を意識した経営を推進すること、また当社の業績向上に対する意欲や士気を高めることを目的として、当社の従業員に対してストック・オプション（新株予約権）を発行する決議を行っております。

なお、当該新株予約権の詳細については、「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 ストックオプション制度の内容」に記載のとおりであります。

【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	2,965	540	4,771
器具及び備品	12,836	-	-	12,836	11,117	1,017	1,719
有形固定資産計	20,574	-	-	20,574	14,082	1,558	6,491
無形固定資産							
ソフトウェア	111,339	95,998	-	207,337	49,634	37,113	157,703
ソフトウェア仮勘定	927	96,001	95,998	930	-	-	930
無形固定資産計	112,266	191,999	95,998	208,268	49,634	37,113	158,633

(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 95,998千円

ソフトウェア仮勘定 既存サービスの改良に伴う開発 96,001千円

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 95,998千円

【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	29,050	81,060	0.5	-
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)	70,000	150,055	0.5	2026年12月
合計	99,050	231,115	-	-

(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	81,060	42,195	13,200	13,600

【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	936	4,269	-	-	5,205
賞与引当金	9,110	20,174	9,110	-	20,174

【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	755,501
合計	755,501

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
パナソニック株式会社	20,900
富士通株式会社	17,490
サノフィ株式会社	7,040
アコム株式会社	6,985
日立金属株式会社	4,282
その他	75,926
合計	132,623

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
72,857	1,672,703	1,612,937	132,623	92.4	22

(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)
DXコンサルティング	262
AIアナリストSEO	198
合計	461

固定資産

イ．繰延税金資産

繰延税金資産は109,280千円であり、その内容については「1 財務諸表等 注記事項(税効果会計関係)」に記載しております。



流動負債  
イ．未払金

相手先	金額(千円)
三菱UFJニコス株式会社	34,374
ユーシーカード株式会社	33,988
社会保険料	4,200
グローバルイノベーションコンサルティング株式会社	2,759
株式会社ウィルゲート	2,759
その他	38,383
合計	116,465

ロ．前受金

相手先	金額(千円)
イオンリテール株式会社	2,458
A.T. カーニー株式会社	2,422
株式会社JTB	1,921
住友ベークライト株式会社	924
日本ジェネティクス株式会社	832
その他	7,834
合計	16,392

(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)	294,337	535,406	804,091	1,086,661
税引前四半期(当期)純利益(千円)	67,687	79,859	137,211	184,060
四半期(当期)純利益(千円)	55,886	67,372	112,786	226,008
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	7.98	9.59	16.04	32.12

(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)	7.98	1.63	6.44	16.07

## 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 : <a href="https://wacul.co.jp/">https://wacul.co.jp/</a>
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11期)(自 2020年3月1日 至 2021年2月28日)2021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

2021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12期第1四半期)(自 2021年3月1日 至 2021年5月31日)2021年7月15日関東財務局長に提出

(第12期第2四半期)(自 2021年6月1日 至 2021年8月31日)2021年10月15日関東財務局長に提出

(第12期第3四半期)(自 2021年9月1日 至 2021年11月30日)2022年1月14日関東財務局長に提出

(4) 臨時報告書

2021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。

2022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

2022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 芝田 雅也

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 坂上 藤継

### 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2021年3月1日から2022年2月28日までの第12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2022年2月28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109,280千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87,821千円計上している。</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、AIアナリストを提供するプロダクト事業及びインキュベーション事業に係る売上高の増加見込みを重要な仮定として織り込んでおり、これら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、会社の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>	<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、主に以下の監査手続を実施した。</p> <p>(1) 内部統制の評価 将来の売上高の予測に関する仮定の設定を含む、繰延税金資産の回収可能性の判断に関連する内部統制の整備・運用状況の有効性を評価した。</p> <p>(2) 将来課税所得の見積りの合理性の評価 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、主に以下の手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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確認した。</li> <li>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。</li> <li>将来の事業計画に含まれる重要な仮定であるAIアナリストを提供するプロダクト事業及びインキュベーション事業に係る売上高の増加見込みの合理性を評価するため、受注済みの契約書等の関連資料を閲覧すると共に、計画策定の根拠について経営者に質問した。また、国内市場動向との比較、過去実績からの趨勢分析等を実施し、経営者による見積りの不確実性を評価した。</li> </ul>

#### 財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

#### 財務諸表監査における監査人の責任

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

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

- 不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- 財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- 経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。

- ・ 経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・ 財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

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

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

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。

#### 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。