

【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】	福岡財務支局長
【提出日】	2023年10月30日
【事業年度】	第14期(自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
【会社名】	株式会社売れるネット広告社
【英訳名】	Ureru Net Advertising Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長CEO 加藤 公一レオ
【本店の所在の場所】	福岡県福岡市早良区百道浜二丁目 3 番 8 号
【電話番号】	092-834-5520
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 植木原 宗平
【最寄りの連絡場所】	福岡県福岡市早良区百道浜二丁目 3 番 8 号
【電話番号】	092-834-5520
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 植木原 宗平
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号)

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

1 【主要な経営指標等の推移】

回次	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期
決算年月	2019年 7 月	2020年 7 月	2021年 7 月	2022年 7 月	2023年 7 月
売上高 (千円)	1,889,256	2,769,801	2,400,656	843,801	959,399
経常利益又は経常損失 () (千円)	160,320	205,786	194,429	67,008	166,505
当期純利益又は当期純損失 () (千円)	104,351	136,989	134,736	52,911	113,307
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
発行済株式総数 (株)	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
純資産額 (千円)	327,721	456,311	582,647	529,736	643,044
総資産額 (千円)	785,228	1,075,593	1,046,946	879,647	1,046,487
1株当たり純資産額 (円)	109.24	152.10	194.22	176.57	214.35
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円)	2.80 (-)	2.80 (-)	- (-)	- (-)	- (-)
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失 () (円)	34.78	45.66	44.91	17.63	37.77
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	41.7	42.4	55.7	60.2	61.4
自己資本利益率 (%)	37.9	34.9	25.9	-	19.3
株価収益率 (倍)	-	-	-	-	-
配当性向 (%)	8.0	6.1	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	6,042	65,881	264,462
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	63,320	306,959	45,407
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	10,199	1,826	1,868
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	-	-	544,417	169,751	386,937
従業員数 (名)	25	33	40	45	45
株主総利回り (%)	-	-	-	-	-
(比較指標: -) (%)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
最高株価 (円)	-	-	-	-	-
最低株価 (円)	-	-	-	-	-

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

2. 当社は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項(会計方針の変更)」に記載のとおり、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を、第13期の期首から適用している影響で、当社の役割が代理人に該当する取引について総額表示から純額表示に変更を行った結果、第12期から第13期にかけて売上高が大きく減少しております。各期の売上高に係る比較可能性を担保するための参考情報として、「第2 事業の状況 4 経営者による

財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (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 売上高に係る参考情報」をご参照ください。なお、売上総利益、営業損失、経常損失及び税引前当期純損失には影響ありません。

3. 持分法を適用した場合の投資利益については、当社は関連会社を有していないため記載しておりません。
4. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(アルバイト、パートタイマーを含む。)は、その総数が従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
5. 第12期、第13期及び第14期は配当を実施しておりませんので、1株当たり配当額及び配当性向については記載しておりません。
6. 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2023年10月23日に東京証券取引所グロース市場に上場しており、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。
7. 第13期の自己資本利益率については、当期純損失であるため記載しておりません。
8. 当社株式は2023年10月23日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、株価収益率を記載しておりません。
9. 第12期、第13期及び第14期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(1963年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、有限責任監査法人トーマツにより監査を受けております。
なお、第10期及び第11期については、「会社計算規則」(2006年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、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による監査を受けておりません。
10. 第10期及び第11期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
11. 第10期から第14期の株主総利回り及び比較指標、最高株価、最低株価については、2023年10月23日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、記載しておりません。

2 【沿革】

年月	概要
2010年 1 月	福岡県福岡市早良区西新において、資本金100万円で当社を設立
2011年 3 月	福岡県福岡市早良区百道浜一丁目へ本社を移転
2011年 9 月	ネット広告/ランディングページ ¹ 特化型クラウドサービス「売れるネット広告つくる」を株式会社Fusicと共同開発・リリース
2012年10月	資本金を1,000万円に増資
2012年10月	「売れるネット広告つくる スマホ版」をリリース
2013年 3 月	福岡県福岡市早良区百道浜二丁目へ本社を移転
2013年 4 月	東京都渋谷区に東京オフィスを開設
2015年 4 月	東京都港区西新橋に東京オフィスを移転
2017年 8 月	マーケティング支援サービス「最強の売れるメディアプラットフォーム」をリリース
2018年 6 月	「売れるネット広告つくるver 2 ² 」をリリース
2019年 4 月	「売れるネット広告つくる」事業を株式会社Fusicより吸収分割
2021年12月	東京都港区台場に東京オフィスを移転
2022年 5 月	サービス名称を「売れるネット広告つくる」から「売れるD2C ³ つくる」に変更
2023年10月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

1 ランディングページ

商品ごとに独立した、訪問者をお申込みへの誘導のみに特化した縦長のレイアウトのページ。

2 売れるネット広告つくるver 2

売れるネット広告つくるver 2 は従来のバージョンからフレークワークのバージョンをアップデートしてセキュリティを向上したほか、管理画面UIの刷新、以降の拡張容易性を拡大するように再設計・再構築したものととなります。

3 D2C

Direct to Consumerの略で、自ら企画、生産した商品を広告代理店や小売店を挟まず、ソーシャルメディアやECサイト(Electronic Commerce Site)、直営店舗で消費者とコミュニケーションをとり、ダイレクトに取引する販売方法。

3 【事業の内容】

当社は、「“最強の売れるノウハウ®”を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という企業理念を掲げ、D2C（ネット通販）事業者が当社サービスを活用し、インターネット広告の費用対効果を改善し、業績を拡大することを目的として事業を展開しております。

当事業は、D2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであります。主要なサービスとしては、「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」及び「マーケティング支援サービス」を提供しております。

なお、「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」はD2C（ネット通販）事業において必要な「ランディングページ」「CRM」等に関して、最適化された仕組みを構築し、ネット広告における費用対効果の改善を目的としたサービスであり、ランディングページ等のD2C（ネット通販）事業を行うための仕組み構築が可能なクラウドサービス「売れるD2Cつくる」、専任のコンサルタントが1,200回以上のA/Bテストの結果に基づいたコンサルを実施する「売れるネット広告こんさる」、同結果を用いたランディングページ等の作成代行を行う「売れるネット広告でざいん」を提

供しております。

また、「マーケティング支援サービス」は「売れるD2Cつくる」で作成したランディングページに一般消費者を集客することを目的としインターネット上に広告を配信するサービスであり、当社が構築している「最強の売れるメディアプラットフォーム」という広告配信プラットフォームを通し、当社と契約している媒体に対して広告配信を行うことができるサービスを提供しております。

(1) 「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」

当社はD2C（ネット通販）事業者のインターネット広告の費用対効果を改善させる「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」として「売れるD2Cつくる」を株式会社Fusic（福岡県福岡市）と共同開発いたしました。2019年には、「売れるD2Cつくる」の開発スピードアップによる利便性向上を目的とし、株式会社Fusicより当サービスを吸収分割し、当社単独事業として現在もサービスの拡充に努めております。

本サービスについては「売れるD2Cつくる」を主力サービスとしつつ、「売れるD2Cつくる」をご契約頂いているクライアントに対して「売れるネット広告こんさる」及び「売れるネット広告でざいん」の提供も行っております。なお、サービスを利用する主なクライアントは健康食品・化粧品を取り扱うD2C（ネット通販）事業者でございます。

売れるD2Cつくる

「売れるD2Cつくる」は「ランディングページ制作」「申し込みフォーム」「フォローメール配信/フォローLINE@配信/フォローSMS@配信」まで、D2C（ネット通販）の広告に必要な機能をワンストップで提供しており、レスポンス獲得から引上施策までのフローを作成することができるクラウドサービスとなっております。「売れるD2Cつくる」は1クライアントにつき、月額利用料14万9,800円（年間契約・契約から2ヶ月の無料期間あり）の収入を得ております。

「売れるD2Cつくる」の最大の競争優位性としては、当社が実施した1,200回以上のA/Bテストの結果のうち5社中4社以上で費用対効果の改善があったノウハウの結果が反映されているサービスであることがあげられます。

D2C（ネット通販）事業者がネット広告の費用対効果をあげるためには、集客用のクリエイティブ（ランディングページ等）を複数作成し、ネット広告を実施。実施後、それぞれのクリエイティブごとの広告の結果に基づきクリエイティブを改善し続ける必要があります。

このクリエイティブを複数作成し、ネット広告を実施し、結果を比較することをA/Bテストといいます。

当社は創業以来、このA/Bテストを下記フローにより1,200回以上実施した結果を蓄積しております。

（当社のA/Bテストの実施フロー）

1. 「売れるD2Cつくる」によりランディングページ等のD2C（ネット通販）の仕組みを構築
2. インターネット広告を出稿
3. 広告の効果を計測して、「売れるD2Cつくる」により構築した仕組みの改善点の検討
4. 改善点について「売れるD2Cつくる」に実装し「A/Bテスト」を実施

「売れるD2Cつくる」についてはこの1,200回以上のA/Bテストのうち5社中4社以上で広告の費用対効果が改善された機能を一つの基準として搭載しており、クライアントは、導入当初から低コストで簡単にネット広告の費用対効果を改善できる最適な仕組みを構築することができます。

(サービスの全体像)



また、フローを構築するにあたって専門的な知識が一切なくても、「最強の売れるノウハウ®クリエイティブ自動制作」という機能を有しており、「商品名」「商品カテゴリ」「本商品画像」「ビジネスモデル」「本商品価格」「本商品容量」「モニター商品画像」「モニター商品容量」「ブランド名/ブランドロゴ」「フォローメール差出人」の10項目を入力することで簡単にランディングページ制作から、引上・クロスセルを上げるための「フォローメール配信/フォローLINE®配信/フォローSMS®配信」までを実施することができるサービスとなっております。

(「売れるD2Cつくーる」で構築可能なフロー)



この結果、「売れるD2Cつくーる」は2023年7月末時点で169社のクライアントにご契約頂いているサービスとなっております。

売れるネット広告でざいん

1,200回以上のA/Bテストの結果に基づきクリエイティブの制作を実施するサービスでございます。すべての新規にご契約頂く「売れるD2Cつくーる」クライアントには原則提供をしております。

サービス内容としましては、クライアント商材に合わせたレスポンスの高いランディングページ企画・ディレクション、コーディング作業、広告原稿のクリエイティブの制作を提供しております。売れるネット広告でざいんにつきましては、ランディングページ制作の場合には1商材あたり98万円以上の収入を得ております。

売れるネット広告こんさる

1,200回以上のA/Bテストの結果に基づき専任のコンサルタントがコンサルティングを実施するサービスでございます。サービス内容としましては、ネット広告活動全般の企画・ディレクション・相談、広告原稿の企画・ディレクション、LTV向上CRM・企画を行う有料のコンサルティングを提供しております。売れるネット広告こんさるにつきましては、1クライアントにつき、月額50万円の収入を得ております。

(クラウドサービスフロー図)



(2)「マーケティング支援サービス」

マーケティング支援サービスは、「売れるD2Cつくーる」クライアントにのみ提供をしているサービスであり、クラウドサービスで制作されたランディングページに一般消費者を集客することを目的として、インターネット上に広告を配信するサービスです。当サービスを「売れるD2Cつくーる」クライアントのみに提供している理由としましては、当社は広告を出稿するだけのサービスではなく、「クライアントのネット広告の費用対効果を改善する」ことをサービスの本質と考えているためでございます。つまり、マーケティング支援サービスにて広告出稿を行った後、改善点を分析し「売れるD2Cつくーる」で構築した仕組みを改善するということまでを一連のサービスと捉えておりますので、当サービスは「売れるD2Cつくーる」クライアントにのみ提供となっております。

本サービスにおいては、掲載した媒体に対して一般消費者によるコンバージョンが発生し、メディアプラットフォーム上で計測されることによって料金が発生する成果報酬型広告を中心としつつ、純広告・運用型広告の提供も実施しております。なお、コンバージョンとは、一般消費者がクライアントの目標を達成するために、望ましい行動を起こすことを指します。当社においては、ご依頼いただいているクライアントの期待する具体的な行動の多くは商品の購入でございますので、商品の購入（モニター商品の購入・定期商品の購入）がコンバージョンとなります。（資料請求等をコンバージョンとする場合には、資料請求の件数がコンバージョンとなります）。

当サービスの最大の特徴としましては、成果報酬型で広告を出稿することが可能なサービス「最強の売れるメディアプラットフォーム」を提供している点です。

「最強の売れるメディアプラットフォーム」とは、「売れるD2Cつくーる」クライアントの希望成果単価により、当社と契約した349社(2023年7月末現在)の媒体社に広告配信し、一般消費者の集客が可能な成果報酬型のマーケティング支援サービスでございます。

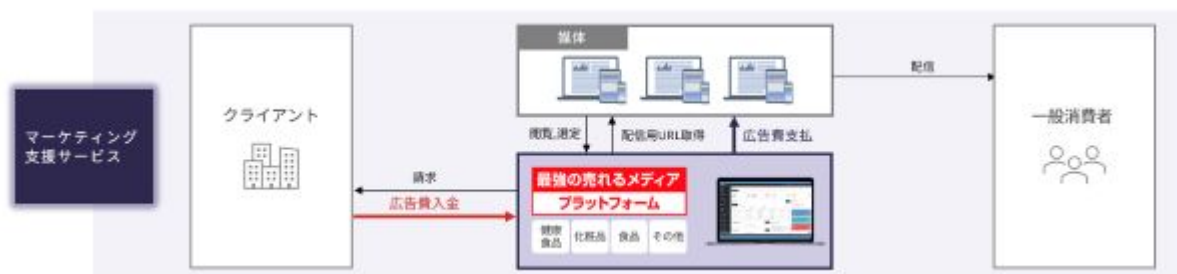
なお、対価は一般消費者1名獲得につき報酬を受領する成果報酬型であることからリスクを抑えた広告配信を実現することができるサービスとなっており、すべての「売れるD2Cつくーる」クライアントが利用可能な環境を整えております。

また、「最強の売れるメディアプラットフォーム」上に蓄積された過去の発注データ、広告の計測データや顧客・販売データなどの解析をふまえた純広告・運用型広告も提供しております。

純広告：Webメディアの特定の広告枠に出稿するWeb広告

運用型広告：クリエイティブ（配信内容）やターゲット、広告予算などをリアルタイムで変更し、広告効果の最適化を目指して運用するWeb広告

(マーケティング支援サービスフロー図)



4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2023年7月31日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
45	30.2	3.6	4,841

(注) 1 . 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（アルバイト、パートタイマーを含む。）は、その総数が従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。

2 . 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。

3 . 当社はD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント情報との関連については、記載しておりません。

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておりませんが、労使関係は円満に推移しております。

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

当社は、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（平成27年法律第64号）」及び「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律（平成3年法律第76号）」の規定による公表義務の対象ではないため、記載を省略しております。

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】

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

(1) 経営方針

当社は「“最強の売れるノウハウ®”を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という企業理念を掲げ、D2C（ネット通販）事業者のネット広告の費用対効果を改善するためのクラウドサービス及びマーケティング支援サービスを開発・提供しております。

当社は「広告の本質は物を売ること」と考えており、「いかにクライアントのネット広告の費用対効果を改善できるか」、「いかにネット広告によってクライアントの売上を伸ばすことができるか」に注力し、クライアントが売上を拡大するためのネット広告出稿の仕組みの構築を今後も追求し、提供し続けてまいります。

また、当社の強みと特徴としては下記となっております。

A/Bテストの結果に基づくノウハウの提供

当社ではD2C（ネット通販）のネット広告の仕組みの構築に特化し費用対効果を徹底的に検証するため、1,200回以上のA/Bテストを行い、5社中4社以上で成果が上がったものを基準として“最強の売れるノウハウ®”と呼称し蓄積しております。

“最強の売れるノウハウ®”はD2C（ネット通販）クライアントで1,200回以上のA/Bテストを行ってきた結果のうち5社中4社以上で成果が上がったものであるため、1社のみでしか成果が上がらないものではなく、多くのクライアントに横展開しても再現性があるものでございます。

また、当社は下記の流れにて新しいノウハウを生み出し続けております。

- 1．部署の隔たりなく、全社員がA/Bテストアイデアを考える
- 2．A/Bテスト全アイデアを選別・精査し、すべてのクライアントへ提案・実施する
- 3．組織としてA/Bテスト結果を蓄積・共有し、新たなアイデアの創出に繋げる

この一連の流れにより今後も新しいノウハウを生み出し続けることで競争力を担保してまいります。

「売れる広告」へのこだわり

当社はネット広告の力でクライアントの商材を「売る」ことに特化しております。

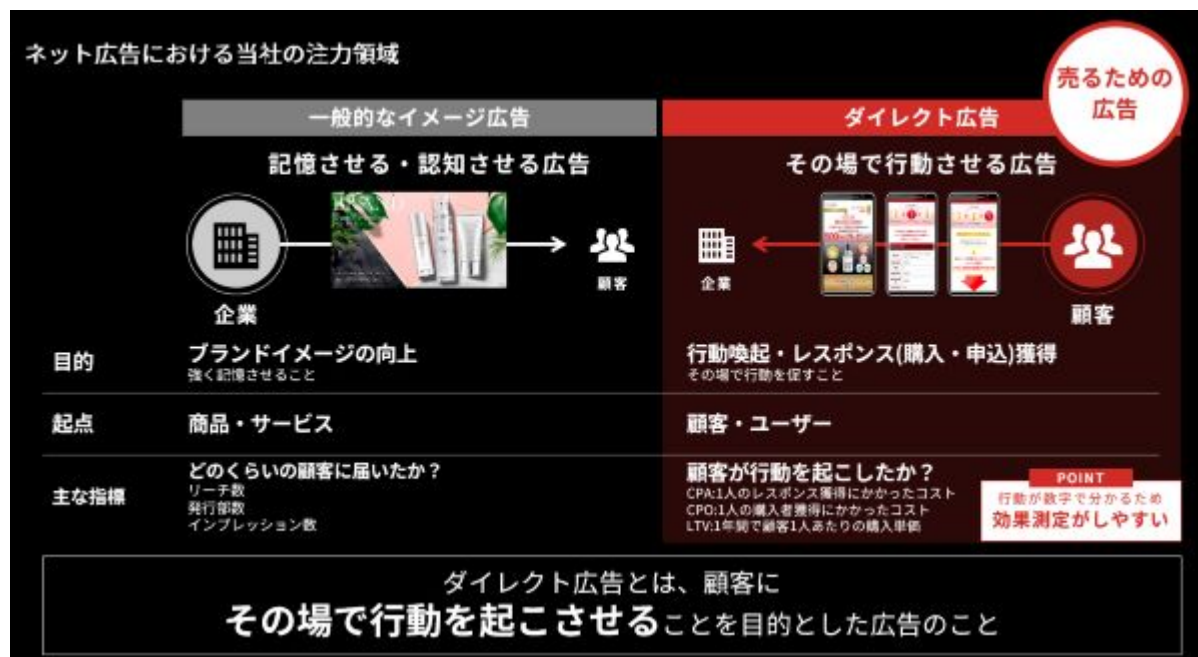
いわゆるダイレクトレスポンスマーケティングの考え方に基づき、ユーザーに特定の行動を喚起し、レスポンスを得ることを目的とする手法を徹底しております。

長く市場を牽引し続けてきたテレビ広告や新聞広告の多くは、イメージ型広告であり企業イメージを向上させることや店舗販売の商品広告をメインとしているため、広告により消費者に強く記憶してもらい、その後消費者が実際に店舗を訪れた際に広告を思い出して購入を促す仕組みとなっております。

一方、D2C（ネット通販）において活用されるネット広告は、広告を閲覧した消費者がその場で購入をすることが可能であるため、広告の目的は消費者に記憶をさせることなく、広告を見た消費者にその場で購入を促すことが非常に重要となります。

当社は「D2C（ネット通販）」×「ネット広告」領域に特化しているため、消費者にその場で購入を促す仕組みを提供しております。

(広告手法の違い)



(ダイレクト広告)

イメージやブランドの認知を目的とするのではなく、見込み客からの直接的な反応(レスポンス)を獲得することを目的とした広告・マーケティング手法。

リスクを抑えた成果報酬型広告の提供

「成果報酬型広告」とは、新規顧客による商品の購入やサービスの利用などの成果が達成された場合にのみ、広告料が発生する広告形式です。新規顧客がクライアントの商品を購入するためにかかる、新規顧客の獲得単価をあらかじめ決定し、その決められた単価で新規顧客の獲得を行うサービスを提供しております。

- ・クライアントの新規顧客の獲得単価を決定
- ・「最強の売れるメディアプラットフォーム」に商品情報と希望獲得単価を登録
- ・媒体社が希望獲得単価にて広告を出稿
- ・獲得した新規顧客数に応じて請求金額が確定

当社の「成果報酬型広告」は、クライアントにとっては成果に応じて広告費用が発生することから、顧客1人を獲得することに対し、事前に決められた一定の対価のみの支払で済むため、顧客獲得単価が確定されるということになり、サービスの導入が行いやすくなっております。

(2) 中期的な会社の経営戦略

クライアントのさらなる拡大

当社クラウドサービスの「売れるD2Cつくる」においては課金クライアント数が2023年7月末時点で169社に達しており、順調に拡大を続けております。加えて、物販系分野のEC市場は大きく成長を続けているため当社サービスは潤沢な開拓余地が残されていると考えております。

当社は、費用対効果を鑑みながら成長に必要な広告費を投下することでリード母数の最大化および質の強化を進めてまいります。

また、研修等の活用やトークスクリプト等による標準化、将来を担う人材の新卒採用を積極的に実施することでクライアントのさらなる拡大を行ってまいります。

顧客単価の拡大

当社マーケティング支援サービスである最強の売れるメディアプラットフォームの利用者数を拡大することで顧客単価の向上を目指してまいります。そのためには利便性の向上が必須となるため利用可能媒体のさ

らなる開拓およびシステムの改修を積極的に実施してまいります。

解約率の低下

当社の「売れるD2Cつくる」の解約率は2020年7月期は23%でしたが、2021年7月期より値引き等を実施した影響でクライアント数が増加した一方で、解約社数も増加したことを受けて2021年7月期は62%、2022年7月期は58%と推移しております。当社のクラウドサービスは年間契約のストック型であるため、解約率を低下させることは重要な施策でございます。解約率低下の施策としましては、「売れるD2Cつくる」への改善要望に対する迅速な対応、カスタマーサポートの増員、電話・メールに加えZoomやチャットボット等のオムニチャネル型のサポート、担当コンサルタントの往訪等による充実したサポート体制の構築を進めてまいります。

プロダクトの進化

「売れるD2Cつくる」についてはクライアントからの改善要望・新たなノウハウの実装・新テンプレートの追加等により、さらに利便性の高いサービスをクライアントに提供することが可能となります。これを受け、クライアントの広告の費用対効果が改善することによりクライアントの売上が増加することで、当社の「最強の売れるメディアプラットフォーム」の利用が拡大し、最終的には当社売上高も増加する好循環を生み出す一因となります。

「売れるD2Cつくる」の進化は当社の新規クライアントの獲得・取引単価の拡大・解約率の低下すべてに影響を与える重要施策となりますので、今後も積極的な開発を進めてまいります。

ノウハウの進化

上記に記載したとおり、当社の強みの一つは、費用対効果を徹底的に検証するため、1,200回以上のA/Bテストを行い、5社中4社以上で効果のあった“最強の売れるノウハウ®”にあります。このノウハウは常に更新し、他社の追従を許さない最新のものである必要があります。常に全社員でノウハウを生み出し続け、A/Bテストを徹底的に実行して最新のノウハウを創出する体制の構築を目指してまいります。

異業種への展開

当社は、健康食品・化粧品市場を中心にサービスを提供してまいりましたが、D2C（ネット通販）は、幅広い業種であることから、異業種への展開を推進してまいります。健康食品・化粧品で今まで培ってきたダイレクトマーケティングのノウハウ、高い分析力は食品などの異業種においても流用することが可能と考えております。今後は、積極的に異業種に展開しながら、データを蓄積し、クラウドサービスおよびマーケティング支援サービスの提供を進めてまいります。

（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D2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業における収益基盤の強化、セミナー開催の実施等による積極的な営業活動を行うことで、売上高、売上総利益、営業利益、売れるD2Cつくるクライアント社数を成長させ企業価値の向上を目指してまいります。

（4）経営環境について

当社が深く関係している市場は、大きくインターネット広告市場及びD2C（ネット通販）市場と考えております。

インターネット広告市場につきましては、我が国におけるインターネット利用者は増加を続けており、株式会社電通の「2022年日本の広告費」によると、2022年の日本の総広告費は、7兆1,021億円（前年比104.4%）であり、上半期は、コロナ禍からの回復に伴う行動制限の緩和や、北京2022冬季オリンピック・パラリンピックなどにより好調を維持しました。下半期は、ウクライナ情勢や欧米の金融政策の転換による経済環境の大きな変化、新型コロナウイルスの再拡大などの影響を受けたものの、社会・経済活動の緩やかな回復に伴い「外食・各種サービス」「交通・レジャー」を中心に広告需要が高まりました。当社の事業が属するインターネット広告市場は継続して高い成長率を保ち、インターネット広告費が3兆912億円（前年比114.3%）となり、2兆円を超えた2019年からわずか3年で約1兆円増加しました。

経済産業省が実施した「令和3年度産業デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」によると、2021年における日本国内の消費者向け電子商取引市場規模は前年比107.3%の20兆6,950億円に増加し、当社の主な

D2C（ネット通販）支援先が属する「物販系分野」における電子商取引市場規模は前年比108.6%の13兆2,865億円となりました。

（５）対処すべき課題

今後の当社を取り巻く経営環境を展望すると、業界全体の成長基調の継続に伴い、新規参入や大手による競争の激化が予想されます。

係る状況下で、当社が対処すべき当面の課題としては、新規クライアント獲得の増加・サービス満足度の向上・継続率の向上、人材の確保と育成の強化、情報セキュリティ体制の更なる整備、内部管理体制の強化、システムの安定性確保が挙げられます。

新規クライアント獲得の増加・サービス満足度の向上・継続率の向上

当社は、ネット広告／ランディングページ特化型クラウドサービス「売れるD2Cつくる」において、クライアント社数の増加及びサービス満足度の向上が業績拡大のための重要な課題であると考えております。これまでもクライアント獲得のための積極的な広告宣伝活動及びサービス満足度向上に向けた商品力の強化を継続的に行ってまいりました。今後も引き続き、新規クライアントの獲得に向けた広範な営業活動を展開するとともに、サービス品質を高め、継続率の向上を図ってまいります。

人材の確保と育成の強化

当社は、今後も事業を拡大していくためには、優秀な人材の確保と育成が必要不可欠であると考えております。この課題に対処するために、当社は、知名度の向上、教育の充実を図り、優秀な人材が長期にわたってやりがいを感じて働くことができる職場環境の整備を進めるとともに、採用活動の柔軟化により適時人材の確保と育成に努めてまいります。

情報セキュリティ体制の更なる整備

当社は、クライアントと取引を行うにあたり、クライアント情報、個人情報及び営業機密等の機密情報を取り扱うことがあります。

情報セキュリティ体制の整備を引き続き推進していくとともに、情報の取り扱いに関する社内規程の適切な運用、役職員の機密情報管理に関するリテラシーの向上、役職員による機密情報の取り扱いに関する内部監査等を通じ、情報セキュリティ体制の強化を図ってまいります。

内部管理体制の強化

当社は、急速な事業環境の変化に適応し、継続的な成長を維持していくために、内部管理体制の強化が重要であると認識しております。このため、事業規模や成長ステージに合わせバックオフィス機能を拡充していくとともに、経営の公正性・透明性を確保するための内部管理体制強化に取り組んでおります。具体的には、事業運営上のリスク管理や定期的な内部監査の実施によるコンプライアンス体制の強化、社外役員の招聘・監査等委員監査の実施によるコーポレート・ガバナンス機能の充実等を行ってまいります。

システムの安定性確保

当社は、インターネット上で顧客にサービスを提供しており、安定した事業運営を行うにあたり、市場シェア拡大や新規プロダクトの提供を念頭に置いた、サーバー設備の増強や負荷分散システムの導入等が必要不可欠であると認識しております。今後のクライアント数増加を見据え、中長期的な視点から設備投資を行い、システムの安定稼働及びセキュリティ管理体制の維持構築に取り組んでまいります。

2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

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

(1) ガバナンス

当社は、企業価値の永続的な向上を目指し、経営体制、内部統制及び、監査等委員監査を適切に機能させ、最適な組織運営の構築に努めています。

当社のコーポレート・ガバナンスに関する詳細は、「4（コーポレート・ガバナンスの状況等）」をご参照下さい。

(2) 戦略

当社は「最強の売れるノウハウ®を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という企業理念を掲げ、D2C（ネット通販）事業者の売上拡大を通じて社会の発展に貢献に努めてまいります。

また、当社の重要な資産は人材であり、事業を拡大するうえで人の成長は欠かせないものと考えており、採用及び人材育成に力を入れております。人材を育成するためには、定期的な人事ローテーション・新規事業の提案機会の創出等を実施することで、様々な業務を経験し、多種多様なステークホルダーと向き合い、常に新しい環境にチャレンジができるような組織構築を進めております。また、従業員が健全な状態で、多様な働き方の実現と多様な人材が活躍できる風土を醸成するため子育て世代への在宅勤務の導入、各種手当等を充実させる等、多様な働き方を進めております。

(3) リスク管理

当社は、企業環境を取りまくリスクに対応するためリスク・コンプライアンス委員会を設置するなど、リスクの対策および会社の損失の最小化を図ることを目的とし、リスク管理体制を整備しています。リスク管理体制においては、様々なリスク情報を収集・分析して、リスクが顕在化した場合の対策を講じています。リスクの状況によっては内外の専門家とも相談し、より専門的な観点から対応を図っています。

また、当社が認識する事業上等のリスクに関する詳細は、「3（事業等のリスク）」をご参照下さい。

(4) 指標及び目標

指標は設けておりませんが、事業を通じてのSDGs（持続可能な開発目標）の達成に向けて「(2) 戦略」に記載した取組等の活動を全社的に推進し、確かな収益力とワークライフバランスの実現を目指してまいります。

また、当社では、管理職の登用等にあたり、年齢、性別、社歴等で区分することなく、従業員個々の能力を公正に評価できる評価制度を整備しておりますが、女性、外国人等の区分での管理職の構成比率や人数については定めておりません。適性と意欲のある人材がその能力を最大限発揮できる職場環境の整備に引き続き努めてまいります。

3 【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が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、提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 事業環境等に関するリスク

インターネット広告市場について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社の事業が属するインターネット広告市場は、D2C（ネット通販）市場印深く連動しており、2022年において前年比114.3%の3兆912億円となり、広告市場全体の伸びを上回る成長が続きました。（出典：株式会社電通の「2022年日本の広告費」）

このようにインターネット広告市場は拡大しておりますが、企業の広告宣伝・広報関連予算は企業の景況感に応じて調整される可能性があります。こうした状況を踏まえ、当社はその時々においてスピード感をもってサービス提供を進行し、経済状況及びインターネット広告市況に応じたサービス提供、広告運用を柔軟に選択することができるよう努めておりますが、環境整備や新たな法的規制の導入等何らかの要因によってインターネット広告市場の発展が阻害される場合には、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

技術革新について（顕在化の可能性：中、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

インターネット業界においては、事業に関連する技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が早く、それに基づく新サービスが常に生み出されております。また、インターネット広告業界においても、新しい広告手法やテクノロジーが次々と開発されております。継続して技術革新及び情報技術の動向を捉えつつ、自社サービスの充実を図ってまいりますが、当社の技術革新への対応が遅れ、競合他社がより優れたサービスを提供した場合には、当社の競争力が低下する可能性があります。

競合環境が激化するリスクについて（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当社の事業領域は規制業種ではなく、また、デジタル広告領域については参入障壁も低いことから、広告関連領域においては参画企業の増加による競合激化リスクが存在します。当社は、これまで1,200回以上のA/Bテストの結果により培った独自のノウハウを活用したサービスを提供し、また、新規顧客獲得のための戦略的な施策を展開することで、継続的な事業成長に努めております。引き続き、A/Bテストを継続して実施し、消費者の購買傾向を反映したノウハウを蓄積、活用することで競争優位性を維持してまいります。

しかしながら、既存の競合企業の競争力の向上や他社の参入を含む競争環境の変化に伴って、当社及び当社のサービス等に対する評価や信頼性を維持することができず、又はその優位性が失われる場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

法的規制等の適用について（顕在化の可能性：中、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社では販売先の広告、インターネット広告枠について、法令に則ったものであること、公序良俗に反しないものであることが重要であると考えております。

当社に関連する広告規制等としては、「不当景品類及び不当表示防止法」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」等の法律の他、一般社団法人日本インタラクティブ広告協会（JIAA）が定める「インターネット広告倫理綱領及び掲載基準ガイドライン」等があります。

一次的には販売先の責任となるものの、売れるD2Cつくるのサービス範囲内で作成した制作物に関しては一定の責任が及ぶと考えております。

当社では、これらの法令等に抵触しないよう制作物に関するチェックリストを整備し運用しております。また、広告配信後はサンプルチェックを実施し、不適切な広告配信がなされていないことを確認しております。関連法令等の改正情報や動向については、役職員による情報収集、業界団体による通知、管轄省庁による発表、専門家との連携により情報収集を実施し、リスク・コンプライアンス委員会等の会議体にて周知徹底することで管理体制を構築しておりますが、何らかの事情で関連法令の改正情報や動向に関して適時の対応ができず、当社が取り扱うコンテンツや広告、メディアが法令や公序良俗に反し、あるいは法令違反に該当する事象が発生した場合、当社の信用が低下し、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

新型コロナウイルス感染症について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：

小)

世界的に拡大した新型コロナウイルス感染症は、ワクチン接種の進展や医療体制の強化によって感染拡大の終息に向けて着実な進展が見られていますが、完全な終息時期は依然として不透明な状況にあります。

当社は、従来の対面式ではなくWebによるセミナー開催等を通じた営業面での対策を講じることで、コロナ禍においても効果的な営業活動を展開しております。また、コロナ禍における外出自粛等により店舗販売から通信販売、特に、インターネットによる通信販売にシフトする企業も増加傾向にあることから、受注機会は拡大しております。

当社は、新規クライアント獲得に注力し、影響を低減又は回避できるよう努めております。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響により、経済の停滞が長期に亘る場合には、クライアントによる広告予算の大幅な削減等、当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

不適切な広告配信について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当社は、クライアントに提供する価値を担保するために、当社が配信する広告に係る品質管理の徹底が重要な課題であると認識しております。

当社が制作した広告物や当社のツールを利用して制作した広告物については、具体的に、「不当景品類及び不当表示防止法」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、「健康増進法」並びに「著作権法」等の各種法令により一定の制約が掛けられており、広告を実施する事業者としては、これらの法令に抵触することがないよう、広告内容の適法性の確保を図る必要があります。

また、他社制作の広告物を含め、当社が実施する広告出稿に関しては不正な広告表示、錯誤を誘発する広告表示及び違法コンテンツを掲載するインターネットメディアへの広告配信の監視、また、成人向け広告の取り扱いに関する社内方針を定め、制作物に関するチェックリストを用いた確認及び内部監査人による社内審査体制の確認を実施することで健全性及び網羅性を担保し、該当する広告取引を行わないよう努めております。

しかしながら、万一、予期せぬ要因により、これらの対応に不備が生じた場合、顧客への損害補填が必要となる等、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。

（２）事業内容等に関するリスク

「成果報酬」型によるサービスを展開するリスクについて（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社は、成果報酬型広告によるマーケティング支援サービスを提供しています。これは、当社の行うD2C（ネット通販）支援により、クライアントの得るマーケティングの成果に基づいて当社が請求を行う契約形態であり、クライアントとの契約段階においては、成果単価が確定していますが、マーケティングの成果が確定しない限り当社の売上高は確定いたしません。

このため、当社は、クライアントに対するマーケティングの成果を出すために、リスクを抑えた成果報酬型広告の提供を行っております。しかしながら、これらのノウハウの蓄積やリスクコントロールが機能しなかった場合には、当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に影響を及ぼす可能性があります。

システム障害について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社のサービスは24時間稼働での運用を前提に提供されております。システムサーバーに障害が発生することはサービスの停止を意味するため、システムの安定性、安全性には細心の注意を払っております。また、インプレッション数（広告の表示回数）の増加を考慮したサーバー設備の強化や、アクセスが集中した際のサーバー負荷を分散するなどシステム障害を未然に防ぐ体制を整えております。しかしながら、ソフトウェアの不備、コンピューターウィルスの侵入、物理的な破壊行為及び自然災害等当社の想定していない事象の発生により、当社が管理するシステムに障害が発生した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

個人情報等の取り扱いについて（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、事業を実施するうえで、クライアント等の個人情報を少なからず入手しており、当社の個人情報の取り扱いについては「個人情報の保護に関する法律」が適用されます。そのため、当社においては、個人情報管理に関する規程を制定するとともに、個人情報を取り扱う際の業務フローや社内体制を明確にしたうえで、関連ルールの存在を全社に周知し、役職員の意識向上を図っております。また、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が認証するプライバシーマークを取得しております。

しかしながら、不測の事態により、個人情報が外部に流出した場合には、当社に対する損害賠償の請求や信用力の失墜により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

特定事業への依存について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、D2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであり、当該事業に経営資源を集中させております。現在は事業領域の拡大を推進しております。しかしながら、事業環境の変化等により、当該事業が縮小し、その変化への対応が適切でない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

特定の販売先への依存について（顕在化の可能性：中、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当事業年度における売上高について、上位10社の全体に占める割合は56.6%であり、特定のクライアントに対する依存度が高い傾向にあります。

当社は特定のクライアントに依存しない体制、事業基盤の盤石化を図るため、積極的に「売れるD2Cつくる」の新規クライアント獲得による売上拡大に注力しております。

しかし、今後も特定のクライアントに対して依存度が高い状況が続き、業績不振やメディア出稿の停止等何らかの急激な変化等の事情により、取引額の減少若しくは取引の継続が困難な事態に陥った場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は売上高全体の20%超を占めているクライアントを、高依存の状況であると判断しておりますが当事業年度は20%を占める取引先はございません。

知的財産権の管理について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社は、「売れるネット広告社」、「確認画面でアップセル」等の社名及びサービス名について商標登録を行っており、今後も知的財産権の保全に取り組む予定であります。

しかしながら、当社の知的財産権が第三者に侵害された場合には、解決までに多くの時間及び費用が発生するなど、当社の事業等に影響を及ぼす可能性があります。また、当社は、第三者の知的財産権侵害の可能性については、専門家と連携し、調査可能な範囲で対応を行っておりますが、当社の事業領域において第三者が保有する知的財産権を完全に把握することは困難であり、当社が認識せずに他社の知的財産権を侵害してしまう可能性は否定できません。この場合、速やかに情報開示し、誠意をもって協議したうえで建設的な解決を目指すこととしております。しかしながら、場合によっては損害賠償請求、使用差止請求や当社の社会的信用を失うこと等が想定され、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

外注先の確保について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、制作案件・システム開発業務において、企画立案は自社内にて行うものの、実作業の多くは各分野における専門会社等に外注しております。

これまで当社は、十分なスキルとノウハウを共有し、当社のクライアントニーズに対する品質を維持できる外注先を安定して確保できており、各外注先と良好な関係を構築しております。また、業界団体への加入やセミナー等の活動を通じてインターネット広告業界のネットワークの構築を進めており、外注先の確保に関するリスクヘッジを維持しております。

しかしながら、外注先の何らかの事情により当社との取引が継続できなくなった場合、もしくはクライアントが要求する品質の維持ができなくなった場合において、当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

調達資金の使途について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

東京証券取引所グロース市場への上場に伴う、公募増資による調達資金については、将来の成長や事業拡大に寄与すると考えられる既存サービスの更なる機能拡充を目的とした開発費、優秀な人材の確保に伴う人件費

に充当する計画としております。

しかしながら、当社が所属する業界の環境変化やこれに伴う事業計画の見直し等により、投資による効果が期待できなくなる可能性や資金使途の変更が生ずる可能性があります。この場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、市場環境の変化が激しく、計画の変更を迫られ調達資金を上記以外の目的で使用する可能性があり、その場合は速やかに資金使途の変更について開示を行う予定であります。

新規事業、業務提携や買収等について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当社は、新規事業への挑戦、他社との業務提携や企業買収等が、将来の成長性を確保するために必要不可欠な要素であると認識しております。しかしながら、当初想定した成果を得ることができず、のれんの減損や、事業再編等に伴う事業売却損、事業清算損その他これに伴う費用等が発生した場合、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

解約リスク（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当社が提供するクラウドサービスの契約期間は1年間となっており、その後、自動更新となり解約を希望する場合は事前の申し出が必要となっております。代金については月額利用料を受領しております。

当社は、売れるD2Cつくるの利用契約が継続されるよう、契約締結後、充実したカスタマーサポートの提供、営業活動を通じたクライアントのニーズの継続的な把握及び当該ニーズを反映するための機能の改善及び拡充開発に取り組んでおります。しかしながら、何らかの要因により多数のクライアントから解約の申し出がなされた場合、事故等により多数のクライアントに対してサービス提供が不可能となった場合、将来計上される売上が無くなる可能性があります。このような状況となった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

ソーシャル・メディア等を通じた情報発信・営業活動に関するリスク（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社ではソーシャル・メディア等を活用した広告宣伝によりセミナーへの集客活動等を実施しております。今後より積極的な広告宣伝活動により当社の認知度を向上させ、セミナーへの集客数の確保に努めてまいります。ソーシャル・メディア等を活用した情報発信に関しては、役職員への定期的な研修の実施及び適切なアカウント管理、社内規程等の整備をし周知徹底することで管理体制を構築しております。仮に何らかの理由でアカウントが凍結された場合でも他の集客活動等を実施していることから影響は軽微なものと考えております。しかしながら、役職員による不適切な内容の投稿、炎上リスク、ソーシャル・メディア等上での不適切な交流・共演等が発生した場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

（３）組織体制に関するリスク

特定の人物に対する依存について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社の代表取締役社長CEOである加藤公一氏は、当社の創業者であり、創業以来の最高経営責任者であります。同氏はインターネット広告業界に関する豊富な知識と経験を有しており、経営戦略の構築等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、適切な権限委譲を進めることで、同氏に過度に依存しない経営体制を整備しておりますが、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。

人材の採用・育成について（顕在化の可能性：中、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：中）

当社は急激な事業拡大に伴って優秀な人材の確保とその育成が重要な課題と認識しており、内部での人材育成と抜擢及び外部からの人材招聘に努めております。しかしながら、優秀な人材をタイムリーに獲得することは容易ではないため、必要な人材を採用できない、あるいは採用が遅れた場合には、適切かつ十分な組織対応ができず、効率的な事業運営に支障をきたす可能性があります。係る事態が生じた場合、当社の競争力に影響を及ぼす可能性があります。

内部管理体制について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は企業価値を最大化すべく、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題と位置づけ、多様な施

策を実施しております。また、業務の適正性及び財務報告の信頼性を確保するため、これらに係る内部統制が有効に機能する体制を構築、整備、運用しております。しかしながら、事業の急速な拡大等により、十分な内部管理体制の構築が追いつかないという状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

組織の規模について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、小規模な組織であり、現在はクライアントのニーズに適時かつ柔軟に対応が可能な規模であります。今後も、業容の拡大及び従業員の増加にあわせて組織整備、内部管理体制の拡充を図る予定ですが、整備・拡充が順調に進まなかった場合には、当社の業務に支障が生じ、業績及び今後の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

与信管理について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、取引開始の事前に与信調査を行うとともに、取引開始後も継続的に与信調査を行っております。新規顧客の増加に伴い、売上債権の滞留が発生する可能性がございますが、与信管理ツールで与信限度額を設定し、定期的なモニタリングを実施することにより管理体制を構築しております。

また、債権回収については対応フローを整備し必要に応じて専門家と連携し対応いたします。しかしながら、通常予測しえない何らかの事情により、クライアントの信用力が急激に悪化し、債権回収の不調等による経済的損失が発生した場合、当社の財政状態及び業績等に影響を与える可能性があります。

（４）その他

大株主について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

本書提出日現在、当社の支配株主（第２位の大株主）である株式会社レオアセットマネジメントは加藤公一レオ氏の資産管理会社であります。当社の支配株主（第３位の大株主）である加藤一恵氏は加藤公一レオ氏の配偶者であります。株式会社レオアセットマネジメント、加藤一恵氏の直接所有分と加藤公一レオ氏個人の直接所有分を合算すると当社株式の100%を保有していることとなります。

本売出しによって所有株式の一部を売却する予定ではありますが、加藤公一レオ氏は安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使にあたっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針を有しております。また、当社としても同氏は安定株主であると認識しておりますが、将来的に何らかの事情により、大株主である同氏の株式の多くが減少した場合には、当社株式の市場価格及び議決権行使の状況等に影響を及ぼす可能性があります。

訴訟について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当事業年度末において開示すべき損害賠償を請求されている事実及び訴訟を提起されている事実はありません。しかしながら、システムダウンによりサービスが停止した場合や、知的財産権の侵害等の予期せぬトラブルが発生した場合等、これらに起因する損害賠償を請求される、あるいは訴訟を提起される場合があります。また、損害賠償の金額、訴訟の内容及び結果によっては、財政状態及び業績並びに社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。

レピュテーションリスクについて（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、法令遵守、サービス品質の確保、知的財産権管理、個人情報管理等に努めておりますが、風評に関する情報が流れる可能性があります。当社に関する風評被害は定期的にモニタリングすることで確認を実施しております。必ずしも事実に基づいたものとは限りませんが、当社を取り巻く環境、競合他社及び競業他社を取り巻く環境において何らかの問題が発生した場合、取引先の評価に悪影響を与え、それにより当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

自然災害等について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：大）

当社は万一来に備え、クラウドサーバーの分散化を実施しており、定期的にシステムのバックアップ、稼働状況の常時監視等によりトラブルの事前防止又は回避に努めておりますが、地震、台風、津波等の自然災害、火災、停電、未知の感染症の拡大、国際紛争等が発生した場合、当社の事業運営に深刻な影響を及ぼす可能性があります。

配当政策について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は株主の皆様に対する安定的な利益還元は重要な経営課題であると認識しております。配当については、今後の業績動向を考慮しながら、将来の事業や収益の拡大に必要な資金需要や財政状態を総合的に勘案し、適切に実施していく方針であります。しかしながら、当社を取り巻く経営環境の悪化や当社が展開する事業の状況によって配当金額の減少や配当を実施しない可能性があります。

当社株式の流動性について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、東京証券取引所グロース市場への上場を予定しており、上場に際しては、公募増資及び売出しによって当社株式の流動性の確保に努めることとしておりますが、取引所の定める流通株式比率は新規上場時において約25%にとどまる見込みです。今後は、当社の事業計画に沿った成長資金としての公募増資による調達、ストック・オプションの行使による流通株式数の増加分を勘案し、これらの組み合わせにより、流動性の向上を図っていく方針ではありますが、何らかの事情により上場時よりも流動性が低下する場合には、当社株式の市場における売買が停滞する可能性があり、それにより当社株式の需給関係にも悪影響を及ぼす可能性があります。

新株予約権の行使による希薄化について（顕在化の可能性：低、顕在化の時期（又は頻度）：常時、影響度：小）

当社は、会社の利益と役員及び従業員個々の利益を一体とし、職務に精励する動機付けを行うため、また、社外のリソースを有効に活用し当事業の円滑な遂行を図る目的で、当社の役員、従業員及び社外協力者等に対し新株予約権を付与しております。本書提出日現在における当社の発行済株式総数は3,000,000株であります。これに対して、新株予約権の対象である株式数の合計は325,700株であります。当該新株予約権が行使された場合は、当社の株式価値は希薄化することとなり、株価へ影響を及ぼす可能性があります。

4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

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

（1）経営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）

当事業年度末の資産合計は、前事業年度末と比べ166,840千円増加し、1,046,487千円となりました。これは主に、流動資産のその他が49,516千円、減価償却によりソフトウェアが11,914千円減少した一方で、業績が好調に増収増益で推移したこともあり現金及び預金が217,186千円、売れるD2Cつくるの開発を進めた結果ソフトウェア仮勘定が13,534千円増加したことによるものであります。

（負債）

当事業年度末の負債合計は、前事業年度末と比べ53,532千円増加し、403,443千円となりました。これは主に、買掛金が18,198千円、未払金が9,032千円減少した一方で、今期は堅調に利益を計上することができており未払法人税等が39,988千円、未払消費税等が46,237千円増加したことによるものであります。

（純資産）

当事業年度末の純資産合計は、前事業年度末と比べ113,307千円増加し、643,044千円となりました。これは利益剰余金が113,307千円増加したことによるものであります。なお、自己資本比率は61.4%となりました。

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を受け依然として厳しい状況にあるものの、各種政策の効果や経済活動の段階的な再開に伴って、持ち直しの動きが続くことが期待されております。

国内EC市場規模は2020年20兆円から2026年には29兆円に拡大（「ITナビゲーター2021年版」発表データ）が予想されており、国内外においてEC市場規模は急速に拡大しております。

一方、WEBマーケティング広告における「不当景品類及び不当表示防止法（景表法）」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（薬機法）」の規制は厳しさを増しており、より慎重な広告表現が求められる状況です。保守的な広告表現への見直しによって広告効率が悪化する場合がありますが、当社では、これらの法規制等を遵守しながら、A/Bテストを繰り返し、広告効率の向上に努めております。

このような環境の中で、クラウドサービスにおいては、売れるD2Cつくるクライアント数は2023年7月末時点で169社と2022年7月末150社から19社増加し堅調に推移しております。なお、解約率については、2023年7月末時点で46.6%となっております。

費用面としては前期はオフィス移転・拡張等、積極的な投資を行ってりましたが、当期は投資の選択と集中を行うことで販売費及び一般管理費は556,315千円となりました。

以上の結果、売上高は959,399千円、営業利益は151,238千円、経常利益は166,505千円、当期純利益は113,307千円となりました。

なお、当社はD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント別ごとの経営成績に関する記載は省略しております。

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」といいます。)は、386,937千円と前事業年度末に比べ217,186千円の増加となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において営業活動の結果264,462千円の収入（前事業年度は65,881千円の支出）となりました。これは主に、仕入債務の減少額18,198千円、預り金の減少額1,364千円の一方で、増収増益となった影響により税引前当期純利益の計上166,505千円、減価償却費の計上71,219千円、未払消費税等の増加額46,237千円などによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において投資活動の結果支出した資金は45,407千円（前事業年度は306,959千円の支出）となりました。これは当社のD2C（ネット通販）クラウドサービス「売れるD2Cつくる」の新機能開発に関するソフトウェア等の固定資産の取得45,407千円によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において財務活動の結果支出した資金は1,868千円（前事業年度は1,826千円の支出）となりました。これはリース債務の返済1,868千円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

当社が営む事業は、提供するサービスの性格上、生産実績の記載に馴染まないため、当該記載を省略しております。

b 受注実績

当社が営む事業は、提供するサービスの性格上、受注実績の記載に馴染まないため、当該記載を省略しております。

c 販売実績

第14期事業年度における販売実績を示すと、次のとおりであります。

サービスの名称	内訳	販売高(千円)	前事業年度比(%)
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	278,212	110.5
	売れるネット広告でざいん	135,996	144.4
	売れるネット広告こんさる	53,566	106.0
マーケティング支援サービス		491,624	109.8
合計		959,399	113.6

- (注) 1. 当社はD2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント情報に代えてサービス区分毎の販売実績を記載しております。各サービス内容及び内訳の詳細は「第1 企業の概況 3 事業の内容 (2) マーケティング支援サービス」に記載のとおりであります。
2. 最近2 事業年度の主な相手先の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	第13期事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)		第14期事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
株式会社フィネス	162,427	19.2	75,109	7.8
株式会社ランクアップ	127,643	15.1	177,460	18.5

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は、次のとおりであります。
なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において判断したものであります。

重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められてい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は、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に影響を与えるような見積り、予測を必要としております。当社は、過去の実績値や状況を踏まえ合理的と判断される前提に基づき、継続的に見積り、予測を行っております。そのため実際の結果は、見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる場合があります。

当社の財務諸表等の作成にあたって採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項(重要な会計方針)」に記載しております。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 財政状態の分析

「(1) 経営成績等の状況 財政状態の状況」をご参照ください。

b. 経営成績の分析

「(1) 経営成績等の状況 経営成績の状況」をご参照ください。

c. キャッシュ・フローの分析

「(1) 経営成績等の状況 キャッシュ・フローの状況」をご参照ください。

資本の財源及び資金の流動性について

当社における主な資金需要は、売上原価、販売費及び一般管理費の営業費用による運転資金及び設備投資資金であります。当社は自己資金でまかなうことを基本とし、必要に応じて借入による資金調達を実施します。

経営成績に重要な影響を与える要因について

当社の経営成績は、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載したリスク等の要因により重大な影響を受ける可能性があります。当社は、内部統制の運用、コンプライアンスに関する教育等を行うことにより、これらのリスク要因に対応してまいります。

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標

当社は、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおり、売上高、売上総利益、営業利益、売れるD2Cつくるクライアント社数の4指標を重視しております。当社はD2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業における収益基盤の強化、セミナー開催の実施等による積極的な営業活動を行うことで、売上高、売上総利益、営業利益、売れるD2Cつくるクライアント社数を成長させ企業価値の向上を目指してまいります。

売上高に係る参考情報

当社は、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を、第13期の期首から適用している影響で、当社の役割が代理人に該当する取引について総額表示から純額表示に変更を行った結果、第12期から第13期にかけて売上高が大きく減少しております。なお、売上総利益、営業損失、経常損失及び税引前当期純損失には影響ありません。

各期の売上高に係る比較可能性を担保するための参考情報として、以下をご参照ください。

回次	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期
決算年月	2019年7月	2020年7月	2021年7月	2022年7月	2023年7月
取扱高(千円)(注) 1	1,889,256	2,769,801	2,400,656	2,188,905	2,056,054
売上高(千円)(注) 2	1,889,256	2,769,801	2,400,656	843,801	959,399

（注）１．収益認識会計基準等を適用しなかった場合の売上高（取扱高）であります。また、当該数値については、有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。

２．収益認識会計基準等を第13期の期首より適用した財務諸表上の売上高であります。また、第10期及び第11期の数値については、有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。

5 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【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】

当事業年度中において実施いたしました当社の設備投資の総額は51,765千円であり、その主なものは次のとおりであります。

ソフトウェアの機能開発投資	43,353千円
---------------	----------

なお、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。当社はD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント別の経営成績に関する記載は省略しております。

2 【主要な設備の状況】

2023年7月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)						従業員数 (名)
		建物	工具、器具 及び備品	リース 資産	ソフト ウェア	ソフト ウェア 仮勘定	合計	
本社他1拠点 (福岡県福岡市早良区)	本社設備等	139,215	27,592	9,785	96,643	45,116	318,354	45

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。
2. 上記の他、他の者から賃借している設備の内容は下記のとおりであります。
本社他1拠点の建物は賃借しており、その年間賃借料(共益費含む)は、59,823千円であります。
3. 当社は単一セグメントであるため、セグメント情報に関連付けした記載を行っておりません。

3 【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設等

当社は単一セグメントであるため、セグメントごとの記載は省略しております。

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定金額		資金調達方法	着手及び完了予定年月		完成後の 増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社他1拠点 (福岡県福岡市早良区他)	業務関連 ソフトウェア	275,000	-	自己資金及び 増資資金	2024年8月	2026年7月	(注) 1

(注) 1. 完成後の増加能力については、計数的把握が困難であるため、記載を省略しております。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	12,000,000
計	12,000,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2023年7月31日)	提出日現在 発行数(株) (2023年10月30日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	3,000,000	3,450,000	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、株主としての権利内容になん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	3,000,000	3,450,000		

(注) 提出日現在の発行数には、2023年10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1回新株予約権

決議年月日	2018年7月31日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 23(注)1
新株予約権の数(個)	132,300 [125,820] (注)2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式132,300 [125,820] (注)2
新株予約権の行使時の払込金額(円)	35(注)3
新株予約権の行使期間	2020年8月1日～2030年7月31日 [2030年7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 35 資本組入額 17.5
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	権利の譲渡及び質入は認めない。
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

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

- (注) 1. 付与対象者の退職による権利の喪失と、付与対象者の取締役の就任により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役1名、当社従業員9名となっております。
2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。
- ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

$$\text{調整後付与株式数} = \text{調整前付与株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社の取締役または社員であることを要する。但し、当社の指示により他社に転籍している場合には、当社の取締役または社員でなくても新株予約権を行使できる。
- (2) 新株予約権の相続人による新株予約権の行使は認めない。
- (3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日(以下「上場日」という)及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。
- ア 上場日から1年が経過した時点：割当された個数の20%
- イ 上場日から2年が経過した時点：割当された個数の40%
- ウ 上場日から3年が経過した時点：割当された個数の60%
- エ 上場日から4年が経過した時点：割当された個数の80%
- オ 上場日から5年が経過した時点：割当された個数の100%
- (4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。
5. 当社が、合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割若しくは新設分割(それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。)、又は株式交換又は株式移転(それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。)

(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日(吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

第2回新株予約権

決議年月日	2019年7月29日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社社外取締役 1 当社従業員 18(注)1
新株予約権の数(個)	60,120[58,620](注)2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式60,120[58,620](注)2
新株予約権の行使時の払込金額(円)	166(注)3
新株予約権の行使期間	2021年7月30日～2029年7月29日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 166 資本組入額 83
新株予約権の行使の条件	(注)4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)5

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注)1. 付与対象者の退職による権利の喪失と、付与対象者の取締役の就任により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役2名、当社社外取締役1名、当社従業員10名となっております。

2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。

(2) 新株予約権者が死亡した場合は、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

(3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日(以下「上場日」という)及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年が経過した時点：割当された個数の20%

イ 上場日から2年が経過した時点：割当された個数の40%

ウ 上場日から3年が経過した時点：割当された個数の60%

エ 上場日から4年が経過した時点：割当された個数の80%

オ 上場日から5年が経過した時点：割当された個数の100%

(4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

5. 当社が、合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割若しくは新設分割(それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。)、又は株式交換又は株式移転(それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。)(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日(吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割

につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

第3回新株予約権

決議年月日	2020年7月13日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 14(注)1
新株予約権の数(個)	30,000 [30,000] (注)2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式30,000 [30,000] (注)2
新株予約権の行使時の払込金額(円)	590 (注)3
新株予約権の行使期間	2022年8月1日～2030年7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 590 資本組入額 295
新株予約権の行使の条件	(注)4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)5

当事業年度の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 付与対象者の退職による権利の喪失により、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4名となっております。

2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。

(2) 新株予約権者が死亡した場合は、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

(3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日(以下「上場日」という)及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年間が経過した時点：割当された個数の20%

イ 上場日から2年間が経過した時点：割当された個数の40%

ウ 上場日から3年間が経過した時点：割当された個数の60%

エ 上場日から4年間が経過した時点：割当された個数の80%

オ 上場日から5年間が経過した時点：割当された個数の100%

(4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

5. 当社が、合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割若しくは新設分割(それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。)、又は株式交換又は株式移転(それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。)(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日(吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割

につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

第5回新株予約権

決議年月日	2020年10月26日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社従業員 7（注）1
新株予約権の数（個）	15,500 [12,500] （注）2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式15,500 [12,500] （注）2
新株予約権の行使時の払込金額（円）	590（注）3
新株予約権の行使期間	2022年11月1日～2030年10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 590 資本組入額 295
新株予約権の行使の条件	（注）4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）5

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 付与対象者の退職による権利の喪失により、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4名となっております。

2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。
ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。

(2) 新株予約権者が死亡した場合は、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

(3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日（以下「上場日」という）及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

- ア 上場日から1年が経過した時点：割当された個数の20%
- イ 上場日から2年が経過した時点：割当された個数の40%
- ウ 上場日から3年が経過した時点：割当された個数の60%
- エ 上場日から4年が経過した時点：割当された個数の80%
- オ 上場日から5年が経過した時点：割当された個数の100%

(4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

5. 当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割若しくは新設分割（それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。）、又は株式交換又は株式移転（それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。）（以上を総称して以下、「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日（吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割

につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

第6回新株予約権

決議年月日	2021年10月25日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社取締役 1 当社従業員 29（注）1
新株予約権の数（個）	39,660 [29,640] （注）2
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式39,660 [29,640] （注）2
新株予約権の行使時の払込金額（円）	622（注）3
新株予約権の行使期間	2023年11月1日～2031年10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 622 資本組入額 311
新株予約権の行使の条件	（注）4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）5

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 付与対象者の退職による権利の喪失と、付与対象者の取締役の就任により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役2名、当社従業員15名となっております。

2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。

(2) 新株予約権者が死亡した場合は、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

(3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日（以下「上場日」という）及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年が経過した時点：割当された個数の20%

イ 上場日から2年が経過した時点：割当された個数の40%

ウ 上場日から3年が経過した時点：割当された個数の60%

エ 上場日から4年が経過した時点：割当された個数の80%

オ 上場日から5年が経過した時点：割当された個数の100%

(4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

5. 当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割若しくは新設分割（それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。）、又は株式交換又は株式移転（それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。）（以上を総称して以下、「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日（吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割

につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

第8回新株予約権

決議年月日	2022年10月24日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社取締役 1 当社従業員 41
新株予約権の数（個）	75,120 [59,620] （注）1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式75,120 [59,620] （注）2
新株予約権の行使時の払込金額（円）	622（注）3
新株予約権の行使期間	2024年11月1日～2032年10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 622 資本組入額 311
新株予約権の行使の条件	（注）4
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）5

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 付与対象者の退職による権利の喪失と、付与対象者の取締役の就任により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役1名、当社従業員31名となっております。

2. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

3. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

4. (1) 新株予約権者は、その行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。

(2) 新株予約権者が死亡した場合は、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

(3) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日（以下「上場日」という）及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年が経過した時点：割当された個数の20%

イ 上場日から2年が経過した時点：割当された個数の40%

ウ 上場日から3年が経過した時点：割当された個数の60%

エ 上場日から4年が経過した時点：割当された個数の80%

オ 上場日から5年が経過した時点：割当された個数の100%

(4) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

5. 当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割若しくは新設分割（それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。）、又は株式交換又は株式移転（それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。）（以上を総称して以下、「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日（吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割

につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注)2に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注)3で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

【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】

第4回新株予約権

決議年月日	2020年7月13日
付与対象者の区分及び社数(社)	協力会社 1
新株予約権の数(個)	8,995(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式8,995(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	590(注)2
新株予約権の行使期間	2022年8月1日～2030年7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 590 資本組入額 295
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)4

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9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. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$

3. (1) 新株予約権者は、その行使時においても、当社との取引関係が良好に継続していることを要する。

(2) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日(以下「上場日」という)及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年間が経過した時点: 割当された個数の20%

イ 上場日から2年間が経過した時点: 割当された個数の40%

ウ 上場日から3年間が経過した時点: 割当された個数の60%

エ 上場日から4年間が経過した時点: 割当された個数の80%

オ 上場日から5年間が経過した時点: 割当された個数の100%

(3) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

4. 当社が、合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割若しくは新設分割(それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。)、又は株式交換又は株式移転(それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。)(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日(吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。)の直前において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再

編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めることを条件とする。

(1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数

新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。

(2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

(3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案の上、注) 1 に準じて決定する。

(4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注) 2 で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。

(5) 新株予約権を行使することができる期間

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

(6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項

上記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に準じて決定する。

(7) 譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。

(8) 新株予約権の取得条項

本新株予約権の内容に準じて決定する。

(9) その他の新株予約権の行使の条件

本新株予約権の内容に準じて決定する。

第7回新株予約権

決議年月日	2021年10月25日
付与対象者の区分及び社数（社）	協力会社 1
新株予約権の数（個）	505（注）1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）	普通株式505（注）1
新株予約権の行使時の払込金額（円）	622（注）2
新株予約権の行使期間	2023年11月1日～2031年10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 622 資本組入額 311
新株予約権の行使の条件	（注）3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）4

当事業年度末の末日(2023年7月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年9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. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に時価を下回る価額で新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

3. (1) 新株予約権者は、その行使時においても、当社との取引関係が良好に継続していることを要する。

(2) 新株予約権者は、当社株式が東京証券取引所が提供する証券取引所に上場された日（以下「上場日」という）及び権利行使期間の開始日のいずれか遅い方の日以降において新株予約権を行使することができる。なお、新株予約権を行使できる累積上限個数は以下のとおりとする。

ア 上場日から1年間が経過した時点：割当された個数の20%

イ 上場日から2年間が経過した時点：割当された個数の40%

ウ 上場日から3年間が経過した時点：割当された個数の60%

エ 上場日から4年間が経過した時点：割当された個数の80%

オ 上場日から5年間が経過した時点：割当された個数の100%

(3) その他の権利行使の条件は、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによるものとする。

4. 当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割若しくは新設分割（それぞれ当社が分割会社となる場合に限る。）、又は株式交換又は株式移転（それぞれ当社が完全子会社となる場合に限る。）（以上を総称して以下、「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生日（吸収合併につき吸収合併がその効力を生じる日、新設合併につき新設合併設立株式会社の成立の日、吸収分割につき吸収分割がその効力を生じる日、新設分割につき新設分割設立株式会社成立の日、株式交換につき株式交換がその効力を生じる日、及び株式移転につき株式移転設立完全親会社の成立の日をいう。）の直前において残存する新株予約権（以下、「残存新株予約権」という。）を有する新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社（以下、「再編対象会社」という。）の新株予約権をそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の各号に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式

移転計画において定めることを条件とする。

- (1) 交付する再編対象会社の新株予約権の数
新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。
- (2) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類
再編対象会社の普通株式とする。
- (3) 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数
組織再編行為の条件等を勘案の上、注) 1 に準じて決定する。
- (4) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、注) 2 で定められる行使価額を組織再編の条件等を勘案の上、調整して得られる再編後払込金額に上記(3)に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。
- (5) 新株予約権を行使することができる期間
本新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、本新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。
- (6) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項
上記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に準じて決定する。
- (7) 譲渡による新株予約権の取得の制限
譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の取締役会の決議による承認を要するものとする。
- (8) 新株予約権の取得条項
本新株予約権の内容に準じて決定する。
- (9) その他の新株予約権の行使の条件
本新株予約権の内容に準じて決定する。

(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7月31日 (注) 1	2,999,980	3,000,000	-	10,000	-	-

(注) 1 . 2018年7月31日付の株式分割 (1 : 150,000) による増加であります。

2 . 2023年10月20日を払込期日とする有償一般募集による増資により、発行済株式総数が450,000株 (発行価格910円、引受価額837.20円、資本組入額418.60円) 、資本金及び資本準備金がそれぞれ188,370千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2023年7月31日現在

2025年7月31日現在

区分	株式の状況(1 単元の株式数100株)								単元未満 株式の状況 (株)
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国法人等		個人 その他	計	
					個人以外	個人			
株主数 (人)	-	-	-	1	-	-	2	3	-
所有株式数 (単元)	-	-	-	12,000	-	-	18,000	30,000	-
所有株式数 の割合(%)	-	-	-	40.00	-	-	60.00	100	-

(6) 【大株主の状況】

2023年7月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数 の割合 (%)
加藤公一レオ	福岡県福岡市早良区	1,500,000	50.0
株式会社レオアセットマネジ メント	福岡県福岡市早良区	1,200,000	40.0
加藤一恵	福岡県福岡市早良区	300,000	10.0
計	-	3,000,000	100.0

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2023年7月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 3,000,000	30,000	完全議決権株式であり、株主としての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。
単元未満株式	-	-	-
発行済株式総数	3,000,000	-	-
総株主の議決権	-	30,000	-

【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、株主への利益還元を第一とし、内部留保を考慮したうえで、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。しかしながら、本書提出日現在において当社は事業の成長過程にあり、より一層の事業拡大を目指し、配当の原資となる利益の最大化を図ることが、株主に対する利益還元につながると考えております。

そのため、当事業年度においては内部留保の充実を進め、企業体質の強化及び事業の成長投資に比重を置くことが重要であると判断し、当事業年度の配当は見送ることいたしました。内部留保金につきましては、財務体質の強化、開発費及び事業規模拡大に伴う優秀な人材の採用強化・育成を図るための資金として、有効に活用していく方針であります。

今後におきましては、業績や配当性向、将来的な成長戦略等を総合的に勘案し配当を実施していく予定であります。が、現時点において配当実施時期は未定であります。

将来的に剰余金の配当を行う場合は、年1回の期末配当を基本としており、その他年1回中間配当を行うことができる旨及び上記のほかに基準日を設けて剰余金の配当を行うことができる旨を定款で定めております。

配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

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、株主重視の基本方針に基づき、継続企業として収益の拡大と企業価値の向上のため、経営管理体制を整備し、監視の効率化と迅速化を進めてまいります。同時に、社会における企業の責務を認識し、各種サービスを通じた社会貢献、当社を取り巻く利害関係者の調和ある利益の実現に取り組んでまいります。これらを踏まえ、経営管理体制の整備に当たり、事業活動の透明性及び客観性を確保すべく、業務執行に対するモニタリング体制の整備を進め、適時情報公開を行ってまいります。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

イ．企業統治体制の概要

当社は、取締役会制度、監査等委員会制度を採用し、取締役会、監査等委員会により経営の意思決定及び業務執行、監督・監査を行っております。

a．取締役会

当社の取締役会は、代表取締役社長CEO 加藤公一レオが議長を務め、取締役 藤田純、取締役 植木原宗平、取締役(監査等委員) 池戸秀勝、取締役(監査等委員) 瀧本岳及び取締役(監査等委員) 播摩洋平の6名(監査等委員全員が社外取締役)で構成されており、原則として毎月1回の定時取締役会を開催する他、必要に応じて臨時取締役会を開催し、経営上の迅速な意思決定が可能な体制としております。

取締役会は、法令・定款に定められた事項の他、経営に関する重要事項を決定するとともに各取締役の業務遂行の状況を監督しております。

なお、議決権を有する監査等委員が審議に加わり、議決権を行使することで経営に対する牽制機能を発揮しております。

b．監査等委員会

当社の監査等委員会は、常勤監査等委員 池戸秀勝が委員長を務め、監査等委員 瀧本岳及び監査等委員 播摩洋平の3名(全員が社外取締役)で構成されており、原則として毎月1回の定時監査等委員会を開催する他、必要に応じて臨時監査等委員会を開催しております。

監査等委員会は、コーポレート・ガバナンスのあり方とその運用状況を監視し、取締役会への出席に加え、常勤監査等委員を中心に、取締役の職務執行を監査しております。非常勤の監査等委員1名は弁護士であり、専門知識と経験に基づき、監査を行っております。

また、内部監査人及び会計監査人と随時情報交換や意見交換を行う他、定期的に三者による連絡会を行う等連携を密にし、監査機能の向上を図っております。

c．経営会議

当社の経営会議は、代表取締役社長CEO 加藤公一レオが議長を務め、取締役(監査等委員であるものを除く。)、常勤監査等委員、執行役員及び代表取締役社長CEOが必要と認めた者で構成されており、原則として毎週1回開催しております。

経営会議については、職務執行状況の報告及び取締役会議案の事前審議を目的として設置しており、予算進捗の状況確認等を中心に、当社の業務執行状況に関する報告及び審議を行い、経営情報の共有と業務執行における効率化を図っております。

d．リスク・コンプライアンス委員会

当社のリスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長CEO 加藤公一レオが委員長を務め、取締役(監査等委員であるものを除く。)及び各部長で構成されており、原則として四半期に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、従業員に対するコンプライアンス意識の啓発、法令違反行為の発生を防止するための監視、リスクマネジメントに関する活動やコンプライアンスに関する取組み等を実施しております。

ロ．当社におけるコーポレート・ガバナンス体制の模式図



八、当該体制を採用する理由

当社は、業務執行に関する透明性の確保・向上並びに経営環境の変化に対する迅速な対応を図るため、コーポレート・ガバナンス体制の整備・強化に取り組んでまいりました。監査等委員会、内部監査人及び会計監査人が相互連携を図ることで、社内外からの経営監視機能が十分に発揮される体制が確保できていることから、現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用しております。

企業統治に関するその他の事項

イ．内部統制システムの整備の状況

当社は、2020年1月20日開催の取締役会の決議により、以下のとおり内部統制システムの整備に関する方針を定め、業務の適正性を確保するための体制を整備し、運用しております。以下はその概要であります。

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

- (a) リスク・コンプライアンス規程を制定し運用する。
- (b) 内部監査及び監査等委員会監査を実施し、代表取締役社長CEOに報告した後、職務の執行が法令及び定款に適合していることを確認する。
- (c) 内部通報規程を制定し、業務執行に係るコンプライアンス違反及びその恐れに関して、通報・相談を受け付けるための窓口を設置する。
- (d) 会社規程集（定款を含む）を整備し、取締役及び従業員が常に目を通せる状態にする。

ｂ．取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

- (a) 職務の執行に係る文書その他の情報は、文書管理規程及び関連マニュアルを制定し、保存・管理をする。
なお、保存・管理体制は必要に応じて見直し等を行う。

ｃ．損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (a) 損失の危険（以下、「リスク」という。）の予防及び発生したリスクへの対処につきリスク・コンプライアンス規程及び関連マニュアルを制定・運用するとともに従業員への教育を行う。
- (b) 各業務執行取締役及び執行役員は、その所掌の範囲のリスクを洗い出し、常に状況を把握するとともに定期的に取締役会に報告する。
- (c) 内部監査人による内部監査の実施及び指摘事項がある場合、適切かつ速やかに対処する。

ｄ．取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (a) 職務権限規程等職務執行に関連する規程を制定・運用する。
- (b) 各組織単位に業務執行取締役又は執行役員を配置し、所定の権限のもと職務執行するとともに、毎月業務執行状況を取締役会に報告する。
- (c) 稟議規程に基づく各階層の決裁者間で業務執行内容をチェックし、執行段階での牽制機能が働くようにする。
- (d) 代表取締役社長、業務執行取締役、執行役員による経営会議等を実施し、経営状況を共有するとともに、各組織の活動状況を把握し取締役自らの業務執行の効率化を図る。

ｅ．監査等委員がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

- (a) 監査等委員の求めに応じて、取締役会は監査等委員と協議のうえ、監査等委員補助人を任命し、当該監査業務の補助に当たらせる。

ｆ．監査等委員補助人の取締役からの独立性に関する事項

- (a) 監査等委員補助人は、監査等委員の指揮命令に従って、監査業務を補佐するものとする。
- (b) 当該監査等委員補助人の任免、異動、人事考課、懲罰については、監査等委員の同意を得たうえで行うものとし、取締役からの独立性を確保するものとする。

ｇ．監査等委員補助人に対する指示の実効性の確保に関する事項

- (a) 監査等委員補助人が監査等委員の指揮命令に従う旨を取締役及び従業員に周知徹底する。

ｈ．取締役及び使用人が監査等委員に報告するための体制と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

- (a) 取締役及び従業員は、監査等委員の要請に応じて報告をするとともに、職務執行の状況、経営に重大な影響を及ぼす事実等の重要事項について、適時・適切に監査等委員又は監査等委員会に直接又は関係部署を通じて報告し、監査等委員と情報を共有する。
- (b) 重要な稟議書は、決裁者による決裁後監査等委員に回付され、業務執行状況が逐一報告される体制とする。

- (c) 監査等委員は、取締役会等重要な会議に出席し、付議事項について情報を共有する。
- (d) 前3項の報告を行った者に対し、内部通報規程に基づいて、報告したことを理由とする不利な扱いを禁止する。

i. 監査等委員の職務の執行について生ずる費用等の処理に係る方針に関する事項

- (a) 監査等委員が職務の執行について生ずる費用等の請求をしたときは、当該監査等委員の職務の執行に必要なでないと認められた場合を除き、速やかに当該費用の精算処理を行う。

j. その他監査等委員の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- (a) 監査等委員は取締役会に出席し、業務の進捗状況を常に把握できる体制とする。
- (b) 内部監査人、会計監査人との定期的な連絡会を設け連携を深め、実効的監査が行えるようにする。

k. 財務報告の信頼性を確保するための体制

- (a) 財務報告の信頼性を確保するための内部統制システムの整備を経営上の最重要事項の一つとして位置付け、財務報告の信頼性確保を推進する。
- (b) 内部統制が有効に機能する体制構築を図り、財務報告における虚偽記載リスクを低減し、未然に防ぐように管理する。
- (c) 財務報告の信頼性を確保するために、内部監査人が核となる評価チームにより、業務プロセスのリスク評価を継続的に実施するとともに、評価結果を代表取締役社長に報告する。
- (d) 必要に応じて、金融商品取引法等の関連法令との適合性を考慮したうえで、諸規程の整備及び運用を行う。

l. 反社会的勢力への対応

- (a) 当社は、反社会的勢力対策規程を制定し、健全な会社経営のため、反社会的勢力を断固として拒絶し、会社をあげて毅然とした対応を取る。また、万一不当要求等が生じた際には所轄警察署や顧問弁護士等と連携し、不当な要求に対しては断固としてこれを拒否する。

ロ. リスク管理体制の整備の状況

当社は、リスク・コンプライアンス規程を制定し、行動規範を定めております。また、代表取締役社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、広範なリスク管理についての協議を行い、リスクへの対策を検討しております。

ハ. 責任限定契約

当社は、取締役（業務執行取締役等である者を除く。）との間で会社法第427条第1項の規定により、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額としております。なお、当該責任限定が認められるのは取締役（業務執行取締役等である者を除く。）が責任の原因となった職務の遂行について善意でかつ重大な過失がないときに限られます。

二. 取締役の定数及び任期

a. 取締役(監査等委員でない取締役)の定数及び任期

当社の監査等委員でない取締役の定数は3名以上、任期はその選任後1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までとする旨を定款に定めております。

b. 取締役(監査等委員である取締役)の定数及び任期

監査等委員である取締役の定数は3名以内、任期はその選任後2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までとする旨を定款に定めております。

ホ. 取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任について、監査等委員である取締役と監査等委員でない取締役を区別して、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、取締役の選任は累積投票によらないものとする旨を定款に定めておりま

す。

へ．株主総会決議事項を取締役会で決議することができることとしている事項

a．取締役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項の規定により、取締役会の決議をもって、任務を怠ったことによる取締役(取締役であった者を含む)の損害賠償責任を法令の限度において免除できる旨を定款に定めております。これは、取締役が職務を遂行するにあたり、その能力を十分に発揮して、期待される役割を果たしうる環境を整備することを目的とするものであります。

b．中間配当

当社は、取締役会の決議により、毎年1月31日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。これは、株主への機動的な利益還元を可能にするためであります。

c．自己株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会決議によって自己の株式を取得することができる旨を定款で定めております。これは、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、市場取引等により自己株式を取得することを目的とするものであります。

取締役会の活動状況

当事業年度において当社は取締役会を月1回、臨時取締役会を4回開催しており、個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

氏 名	開催回数	出席回数
加藤 公一レオ	16回	16回
藤田 純	16回	16回
植木原 宗平	16回	16回
池戸 秀勝	16回	16回
播摩 洋平	16回	16回
瀧本 岳	16回	16回

取締役会における具体的な検討内容としては、法令・定款に定められた事項の他、経営に関する重要事項を決定するとともに各取締役の業務遂行の状況を監督しております。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性6名 女性0名(役員のうち女性の比率0%)

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
代表取締役社長	加藤 公一レオ	1975年 8 月 8 日	1998年 4 月 2000年 4 月 2001年 4 月 2010年 1 月	三菱商事株式会社 入社 Euro RSCG japan (現 HAVAS Advertising) 入社 株式会社アサツーディ・ケイ (現 株式会社ADKホールディングス) 入社 当社設立 代表取締役社長就任 (現任)	(注) 4	2,700,000 (注) 6
取締役	藤田 純	1988年12月 9 日	2012年 4 月 2016年 4 月 2018年 8 月 2019年10月	株式会社インフォトップ (現株式会社ファーストベンギン) 入社 当社 入社 当社 執行役員就任 当社 取締役就任 (現任)	(注) 4	-
取締役	植木原 宗平	1983年12月 9 日	2006年 4 月 2010年 4 月 2016年 2 月 2017年11月 2019年 1 月 2019年11月 2022年 5 月	大日本商事株式会社 入社 JR九州高速船株式会社 入社 アクセンチュア株式会社 入社 freee株式会社 入社 当社 入社 当社 執行役員就任 当社 取締役就任 (現任)	(注) 4	-
取締役 (監査等委員)	池戸 秀勝	1951年 1 月 1 日	1974年 4 月 2006年 3 月 2015年 1 月 2019年10月 2020年11月	株式会社旭通信社 (現株式会社ADKホールディングス) 入社 株式会社アサツーディ・ケイ (現 株式会社ADKホールディングス) 執行役員就任 株式会社ワンシップ設立 代表取締役就任 当社 社外監査役就任 当社 社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)	(注) 5	-
取締役 (監査等委員)	瀧本 岳	1976年 3 月28日	2000年10月 2003年10月 2007年 7 月 2018年 3 月 2018年 8 月 2020年11月 2021年11月 2021年11月	Euro RSCG japan (現 HAVAS Advertising) 入社 株式会社サイバーエージェント 入社 株式会社マイクロアド 取締役就任 株式会社イントゥスタンダード設立 代表取締役就任 (現任) 当社 社外取締役就任 当社 社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任) 株式会社ANAP 執行役員就任 株式会社ANAPラボ 代表取締役就任 (現任)	(注) 5	-
取締役 (監査等委員)	播摩 洋平	1977年 3 月19日	2003年10月 2005年10月 2018年 6 月 2019年10月 2020年11月	司法試験合格 シティユーワ法律事務所 入所 弁護士法人グレイス 入所 当社 社外監査役就任 当社 社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)	(注) 5	-
計						2,700,000

(注) 1 . 2020年11月30日開催の臨時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社に移行しております。

2 . 池戸 秀勝、瀧本 岳、播摩 洋平は、社外取締役であります。

3 . 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 池戸 秀勝、委員 瀧本 岳、委員 播摩 洋平

なお、池戸秀勝は、常勤の監査等委員であります。常勤の監査等委員を選定している理由は、内部統制システムを利用した監査だけではなく、経営会議等の重要な会議への出席や往査といった監査の手法を取り入れることが可能となり、もって情報収集その他監査の実効性を高め、監査・監督機能をより強化するためであります。

4 . 取締役 (監査等委員である取締役を除く。) の任期は、2022年10月24日開催の定時株主総会の終結の時から、2023年 7 月期に係る定時株主総会の終結の時までであります。

5. 監査等委員である取締役の任期は、2022年10月24日開催の定時株主総会の終結の時から、2024年7月期に係る定時株主総会の終結の時までであります。
6. 代表取締役社長加藤公一レオの所有株式数には、同氏の資産管理会社である株式会社レオアセットマネジメントが所有する株式数も含んでおります。

社外役員の状況

本書提出日現在当社は社外取締役を3名選任しております。

池戸秀勝は、代表取締役社長である加藤公一レオの株式会社アサツーディ・ケイ（現株式会社ADKホールディングス）在籍時の上席であります。同氏は、株式会社アサツーディ・ケイ（現株式会社ADKホールディングス）の執行役員を務めた経験があり、その経験に基づき客観的かつ中立の立場から当社の経営全般の助言をいただくと同時に、当社のコーポレート・ガバナンス体制を適切に監査し、経営体制の強化を進めるうえで適任と判断したことから選任しております。なお、当社と同氏との間に人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

瀧本岳は、広告業界での長年にわたる豊富な経験と幅広い見識を有しており、その経験に基づき客観的かつ中立の立場から当社の経営全般に助言をいただくと同時に当社のコーポレート・ガバナンス体制を適切に監査し、経営体制の強化を進めるうえで適任と判断したことから選任しております。なお、同氏は当社の新株予約権6,600個（普通株式6,600株）を保有しておりますが、それ以外に人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

播摩洋平は、弁護士としての豊富な経験と法務全般に関する専門的知見を有しており、その経験に基づき客観的かつ中立の立場から当社の経営全般の助言をいただくと同時に、当社のコーポレート・ガバナンス体制を適切に監査し、経営体制の強化を進めるうえで適任と判断したことから選任しております。なお、当社と同氏との間に人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

当社は、社外取締役の独立性に関する具体的な基準又は方針を定めていないものの、株式会社東京証券取引所の定める独立役員に関する判断基準等を勘案した上で、社外の視点を踏まえた客観的な立場から、経営者や専門家として豊富な経験や幅広い見識に基づき経営上の助言を行い、また、取締役の業務執行に対する監督機能及び監査等委員会の監査機能を強化し、コーポレート・ガバナンスを健全に機能させることができる人物を選任しております。

社外取締役(監査等委員)による監督又は監査と内部監査、監査等委員会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

内部監査及び監査等委員会は、会計監査人から監査方針及び監査計画を聴取し、随時監査に関する結果の報告並びに説明を受ける等、会計監査人との相互連携を図っております。また、内部監査人、監査等委員会及び会計監査人は、定期的に意見・情報交換を行っており、相互の連携を図っております。

内部監査、監査等委員会監査及び会計監査にあたっては、内部統制部門と定期的な会合を設け、必要な情報を聴取し、報告を受けることで適切な監査を実施しております。

(3) 【監査の状況】

監査等委員会監査の状況

当社は2020年11月30日開催の臨時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しております。

当社の監査等委員会は、常勤監査等委員1名及び非常勤監査等委員2名で構成され、3名全員が社外取締役であります。常勤監査等委員は取締役会その他重要会議への出席、往査等を通じ、取締役の職務執行を監視しております。さらに内部監査人から監査結果の報告を受け、又は必要に応じて内部監査報告書を閲覧の上、説明を求めるとともに、内部監査の立会いを実施しております。

また、監査等委員会は定期的に会計監査人である有限責任監査法人トーマツと意見交換等を実施し、内部監査人を含めた三者間で連絡会等を実施し、情報共有を行うことにより、連携を図っております。

監査等委員会における主な検討事項として、内部統制システムの運用、リスク管理、取締役の業務執行等の状況、及び会計監査人の体制管理及び品質管理相当等の調査・検討をしております。

当事業年度において、監査等委員会を13回開催しております。なお、監査等委員の出席状況は以下のとおりです。

氏 名	属 性	開催回数	出席回数
池戸 秀勝	社外監査等委員(常勤)	13回	13回
播摩 洋平	社外監査等委員(非常勤)	13回	13回
瀧本 岳	社外監査等委員(非常勤)	13回	13回

内部監査の状況

当社は、会社の規模が比較的小さいため、独立した内部監査部門を設けておりません。当社の内部監査は、代表取締役社長直属の内部監査人とし、管理部及び開発部門に所属している2名を任命して実施しております。

内部監査人は内部監査計画に基づき、全部門を網羅するよう内部監査を実施し、監査の実効性を確保するため、監査結果について代表取締役及び取締役会、監査等委員会に報告しています。なお、自己監査を回避するため、管理部に対する内部監査は管理部門ではない内部監査人1名が、その他に対する内部監査は管理部に所属する内部監査人1名がそれぞれ担当しております。

会計監査の状況

a．監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

b．継続監査期間

3年間

c．業務を執行した公認会計士

業務執行社員 増村 正之

業務執行社員 只限 洋一

d．監査業務に係る補助者の構成

公認会計士7名、その他15名

e．監査法人の選定方針と理由

監査法人の業務執行体制・品質管理体制、監査業務執行の妥当性及び監査報酬の水準等を総合的に勘案し、選定を行っております。なお、有限責任監査法人トーマツの選定理由といたしまして、株式公開の実績、経験豊富な公認会計士を多数有し、万全の体制を備えていること、及び当社ビジネスへの理解を勘案し、決定いたしました。

f．監査等委員会による監査法人の評価

監査等委員会は、「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」に基づき評価を行っ

ております。この評価については、監査法人と定期的にコミュニケーションを図っており、監査指針や監査計画等について情報交換を実施することで監査人の監査実施体制、品質管理体制及び独立性を把握するとともに、監査報酬等を総合的に勘案して評価を実施しております。

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)
16,000	-	21,000	2,000

当事業年度における当社の非監査業務の内容は、新規上場に係るコンフォートレター作成業務であります。

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

該当事項はありません。

c．その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d．監査報酬の決定方針

当社の事業規模、監査日数及び業務特性等を勘案した上で決定しております。

e．監査等委員会による監査報酬の同意理由

当社の監査等委員会は、有限責任監査法人トーマツの監査計画及び会計監査の職務遂行状況、監査時間、監査体制に関する過去実績を検討し、監査の品質も含め総合的に判断した結果、会計監査人の報酬について妥当と判断し、会社法第399条第1項及び第3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、監査等委員会設置会社として、取締役（監査等委員であるものを除く。）と監査等委員である取締役それぞれの職務内容及び責任に応じた報酬体系としております。

取締役（監査等委員であるものを除く。）は、経営方針の遂行、及び株主との価値共有の促進を考慮し、基本報酬の支給を方針としております。また、監査等委員である取締役は、客観的な経営助言と監督を行うために基本報酬の支給を方針としております。なお、取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬には、使用人兼務役員の使用人分の給与は含まれないものとしております。

当社の取締役の報酬額は、2020年11月30日開催の臨時株主総会において、取締役（監査等委員であるものを除く。）の基本報酬額を年額100,000千円以内、監査等委員である取締役の基本報酬額を年額20,000千円以内と決議いただいております。

報酬決定のプロセスは、取締役（監査等委員であるものを除く。）の個別の基本報酬額については、2022年10月24日開催の取締役会において、役位に応じた職責、会社業績、経営環境、従業員の給与などを考慮のうえ、株主総会にて決議された年間報酬総額の上限の範囲内で決議し決定しております。監査等委員の個別の基本報酬額につきましては、2022年10月24日開催の監査等委員会において、監査等委員の協議により株主総会で決議された年間報酬総額の上限の範囲内で決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (監査等委員及び社外取締役 を除く)	74,775	74,775	-	-	3
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	-	-	-	-	-
社外取締役(監査等委員)	8,400	8,400	-	-	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いないため、記載していません。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項はありません。

第5 【経理の状況】

1. 財務諸表の作成方法について

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

2. 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度(2022年8月1日から2023年7月31日まで)の財務諸表について、有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。

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、また、会計基準等の変更についての的確に対応することができる体制を整備するため、定期的に監査法人の主催するセミナーに参加しております。

1 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年 7 月31日)	当事業年度 (2023年 7 月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	169,751	386,937
売掛金	223,427	255,914
前渡金	13,073	11,502
前払費用	12,840	20,363
その他	61,154	11,637
貸倒引当金	11,868	16,177
流動資産合計	468,377	670,178
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	150,526	139,215
工具、器具及び備品（純額）	41,343	27,592
リース資産（純額）	5,798	9,785
有形固定資産合計	1 197,668	1 176,594
無形固定資産		
ソフトウェア	108,557	96,643
ソフトウェア仮勘定	31,582	45,116
無形固定資産合計	140,139	141,760
投資その他の資産		
敷金	43,653	41,150
繰延税金資産	29,594	16,385
破産更生債権等	857	3,341
その他	213	418
貸倒引当金	857	3,341
投資その他の資産合計	73,461	57,954
固定資産合計	411,270	376,308
資産合計	879,647	1,046,487

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年 7 月31日)	当事業年度 (2023年 7 月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	246,090	227,892
リース債務	2,504	2,112
未払金	18,740	9,708
未払費用	61,039	40,898
未払法人税等	-	39,988
未払消費税等	-	46,237
契約負債	5,529	17,083
預り金	12,056	10,691
流動負債合計	345,961	394,612
固定負債		
リース債務	3,949	8,830
固定負債合計	3,949	8,830
負債合計	349,910	403,443
純資産の部		
株主資本		
資本金	10,000	10,000
利益剰余金		
利益準備金	1,680	1,680
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	518,056	631,364
利益剰余金合計	519,736	633,044
株主資本合計	529,736	643,044
純資産合計	529,736	643,044
負債純資産合計	879,647	1,046,487

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)	当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
売上高	1 843,801	1 959,399
売上原価	266,030	251,845
売上総利益	577,770	707,554
販売費及び一般管理費	2 655,682	2 556,315
営業利益又は営業損失 ()	77,911	151,238
営業外収益		
受取利息	4	1
受取手数料	14,029	12,429
開発負担金収入	1,800	2,400
その他	137	439
営業外収益合計	15,972	15,270
営業外費用		
支払利息	9	3
固定資産売却損	5,059	-
営業外費用合計	5,068	3
経常利益又は経常損失 ()	67,008	166,505
税引前当期純利益又は税引前当期純損失 ()	67,008	166,505
法人税、住民税及び事業税	141	39,988
法人税等調整額	14,239	13,209
法人税等合計	14,097	53,197
当期純利益又は当期純損失 ()	52,911	113,307

【売上原価明細書】

		前事業年度 (自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)		当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)	
区分	注記 番号	金額（千円）	構成比 （％）	金額（千円）	構成比 （％）
クラウドサービス関連費 （つくる保守・運用費、 外注製作費）	1	138,354	54.3	117,834	46.7
マーケティング支援サービス 関連費（媒体費）		6,786	2.6	2,400	0.9
労務費		39,049	15.3	43,201	17.1
経費		70,217	27.6	88,409	35.1
当期総仕入高		254,407	100.0	251,845	100.0
期首仕掛品棚卸高		11,623		-	
合計		266,030		251,845	
期末仕掛品棚卸高		-		-	
当期売上原価		266,030		251,845	

（注） 1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度（千円）	当事業年度（千円）
旅費交通費	2,026	6,467
地代家賃	14,184	9,613
減価償却費	37,910	44,356
販売促進費	4,663	16,965

（原価計算の方法）

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	利益剰余金			株主資本合計	
		利益準備金	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	10,000	1,680	570,967	572,647	582,647	582,647
当期変動額						
当期純損失（　）			52,911	52,911	52,911	52,911
当期変動額合計	-	-	52,911	52,911	52,911	52,911
当期末残高	10,000	1,680	518,056	519,736	529,736	529,736

当事業年度(自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	利益剰余金			株主資本合計	
		利益準備金	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	10,000	1,680	518,056	519,736	529,736	529,736
当期変動額						
当期純利益			113,307	113,307	113,307	113,307
当期変動額合計	-	-	113,307	113,307	113,307	113,307
当期末残高	10,000	1,680	631,364	633,044	643,044	643,044

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)	当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失 ()	67,008	166,505
減価償却費	60,931	71,219
貸倒引当金の増減額 (は減少)	5,630	6,793
受取利息	4	1
支払利息	9	3
固定資産除却損	5,059	-
売上債権の増減額 (は増加)	87,897	32,487
棚卸資産の増減額 (は増加)	11,623	-
前払費用の増減額 (は増加)	3,872	7,522
仕入債務の増減額 (は減少)	101,980	18,198
未払金の増減額 (は減少)	5,511	9,032
未払費用の増減額 (は減少)	31,811	20,140
未払消費税等の増減額 (は減少)	10,913	46,237
契約負債の増減額 (は減少)	3,321	11,553
預り金の増減額 (は減少)	2,587	1,364
その他	36,767	23,189
小計	21,259	236,753
利息の受取額	4	1
利息の支払額	9	3
法人税等の支払額又は還付額 (は支払)	44,617	27,711
営業活動によるキャッシュ・フロー	65,881	264,462
投資活動によるキャッシュ・フロー		
固定資産の取得による支出	280,163	45,407
敷金及び保証金の差入による支出	41,590	-
敷金及び保証金の回収による収入	6,831	-
その他	7,964	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	306,959	45,407
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	1,826	1,868
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,826	1,868
現金及び現金同等物の増減額 (は減少)	374,666	217,186
現金及び現金同等物の期首残高	544,417	169,751
現金及び現金同等物の期末残高	¹ 169,751	¹ 386,937

【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

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

２．固定資産の減価償却の方法

(１)有形固定資産(リース資産を除く)

定率法を採用しております。ただし、1998年４月１日以降に取得した建物(建物附属設備は除く)並びに2016年４月１日以降に取得した建物附属設備及び構築物については、定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物 8～15年

工具、器具及び備品 5～15年

(２)無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

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

(３)リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。

３．引当金の計上基準

(１)貸倒引当金

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

(２)賞与引当金

従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額のうち当事業年度負担額を計上しております。

なお、当事業年度は支払済みのため、当事業年度末の残高はありません。

４．収益及び費用の計上基準

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

(1)ネット広告／ランディングページ特化型クラウドサービス

a.売れるD2Cつくる

D2C(ネット通販)事業者向けにランディングページ特化型のシステムを提供する履行義務を負っております。サービス提供期間にわたり履行義務が充足されるため、契約期間に応じて収益を認識しております。

b.売れるネット広告こんさる

D2C(ネット通販)事業者向けに販売促進や広告戦略の立案等のコンサルティングを行う履行義務を負っております。サービス提供期間にわたり履行義務が充足されるため、契約期間に応じて収益を認識しております。

c.売れるネット広告でざいん

ランディングページの企画・ディレクション・ライティング・制作を行う履行義務を負っております。顧客との契約に基づき制作物等を納品し、顧客による検収が完了した時点で履行義務が充足されると判断して収益を認識しております。

(2)マーケティング支援サービス

顧客期待の広告成果を達成するための最適な広告出稿・広告配信を行い運用するという履行義務を負っております。

成果報酬型広告については、顧客との取決めに基づく広告配信成果の達成に応じて履行義務が充足されるため、成果達成数に応じて従量的に収益を認識しております。

純広告については、広告配信が完了した時点で履行義務が充足されたと判断して収益を認識しております。

なお、顧客に移転する財又はサービスを支配しておらず代理人取引に該当すると判断した取引については、他の当事者が提供する役務と交換に受け取る額から当該他の当事者に支払う額を控除した純額を収益として認識しております。

また、いずれにおいても取引の対価は、契約時点もしくは履行義務を充足した時点から、概ね 1 か月以内に回収しており、重要な金融要素は含んでおりません。

5. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

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

(重要な会計上の見積り)

該当事項はありません。

(貸借対照表関係)

- 1 有形固定資産から直接控除した減価償却累計額の内容は次のとおりであります。

	前事業年度 (2022年 7 月31日)	当事業年度 (2023年 7 月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	35,763千円	61,620千円

(損益計算書関係)

- 1 顧客との契約から生じる収益

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

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

	前事業年度 (自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)	当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
給料手当	114,675千円	126,019千円
役員報酬	86,477 "	83,175 "
販売促進費	71,919 "	18,110 "
支払報酬料	31,179 "	30,128 "
減価償却費	22,607 "	26,504 "
賞与	8,499 "	32,140 "
貸倒引当金繰入額	7,017 "	6,793 "
おおよその割合		
販売費	21.8%	10.7%
一般管理費	78.2%	89.3%

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)

1．発行済株式に関する事項

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

2．自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3．配当に関する事項

(1) 配当金支払額

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)

1．発行済株式に関する事項

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

2．自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3．配当に関する事項

(1) 配当金支払額

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

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

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現金及び預金勘定の金額は一致しております。

(リース取引関係)

(借手側)

1.ファイナンス・リース取引

所有権移転外ファイナンス・リース取引

リース資産の内容

有形固定資産 複合機及びパーソナルコンピュータ、ビジネスホンとその周辺機器であります。

リース資産の減価償却の方法

重要な会計方針「2.固定資産の減価償却の方法」に記載のとおりであります。

2.オペレーティング・リース取引

オペレーティング・リース取引のうち解約不能のものに係る未経過リース料

	前事業年度 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
1年内	62,385千円	57,186千円
1年超	57,186千円	- 千円
合計	119,572千円	57,186千円

(金融商品関係)

１．金融商品の状況に関する事項

(１) 金融商品に対する取組方針

当社は、短期的な預金のみで運用しております。資金調達につきましては、必要に応じて銀行借入による方針がありますが、現在借入はありません。また、必要に応じてリースを利用することとしております。

(２) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金は、ほとんどが２か月以内の支払期日であります。

営業債務は、流動性リスクを有しております。

(３) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、販売管理規程に従い、営業債権について、各事業部門における営業担当者が主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

当期の貸借対照表日現在における最大信用リスク額は、信用リスクに晒される金融資産の貸借対照表価額により表わされています。

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

当社は、適時に資金計画書を作成・更新するとともに、手元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

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

(５) 信用リスクの集中

当事業年度の末日における営業債権である売掛金255,914千円のうち、当社の大口顧客である株式会社ランクアップに対するものが47,699千円(売掛金総額に占める割合18.6%)あります。

２．金融商品の時価等に関する事項

「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」および「未払金」については、現金及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似することから記載を省略しております。

また、「リース債務」については金額的重要性が乏しいことから、記載を省略しております。

(注) 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2022年7月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	169,751	-	-	-
売掛金	223,427	-	-	-
合計	393,178	-	-	-

当事業年度(2023年7月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	386,937	-	-	-
売掛金	255,914	-	-	-
合計	642,852	-	-	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

１．ストック・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

２．ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

(１) スtock・オプションの内容

	第 1 回新株予約権	第 2 回新株予約権
付与対象者の区分及び人数 (注 1)	当社従業員23名	当社社外取締役 1 名 当社従業員18名
株式の種類別のストック・オプションの数(注 2)	普通株式 274,140株	普通株式 78,420株
付与日	2018年 7 月31日	2019年 7 月31日
権利確定条件	新株予約権の行使時において、当社の役員又は従業員であることを要する。ただし、当社の指示により他社に転籍している場合には、当社の役員又は従業員でなくても新株予約権を行使できる。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。	新株予約権の行使時において、当社及び当社子会社の役員、従業員又は当社が承認する社外の協力者の地位にあることを要する。ただし、定年退職、社命による他社への転籍、その他当社が認める正当な理由がある場合にはこの限りではない。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	2020年 8 月 1 日から 2030年 7 月31日まで	2021年 7 月30日から 2029年 7 月29日まで

	第 3 回新株予約権	第 4 回新株予約権
付与対象者の区分及び人数 (注 1)	当社従業員14名	協力会社 1 社
株式の種類別のストック・オプションの数(注 2)	普通株式 84,480株	普通株式 8,995株
付与日	2020年 7 月31日	2020年 7 月31日
権利確定条件	新株予約権の割当てを受けた者は、権利行使時においても、当社の取締役又は従業員の地位にあることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職その他正当な理由のある場合はこの限りでない。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。	新株予約権の行使時において、当社との取引関係が良好に継続していることを要する。
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	2022年 8 月 1 日から 2030年 7 月31日まで	2022年 8 月 1 日から 2030年 7 月31日まで

	第 5 回新株予約権	第 6 回新株予約権
付与対象者の区分及び人数 (注 1)	当社従業員 7 名 (注 3)	当社取締役 1 名 当社従業員 29 名 (注 3)
株式の種類別のストック・オプションの数 (注 2)	普通株式 21,500 株	普通株式 57,700 株
付与日	2020年10月31日	2021年10月31日
権利確定条件	新株予約権の割当てを受けた者は、権利行使時においても、当社の取締役又は従業員の地位にあることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職その他正当な理由のある場合はこの限りでない。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。	新株予約権の割当てを受けた者は、権利行使時においても、当社の取締役又は従業員の地位にあることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職その他正当な理由のある場合はこの限りでない。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	2022年11月 1 日から 2030年10月31日まで	2023年11月 1 日から 2031年10月31日まで

	第 7 回新株予約権	第 8 回新株予約権
付与対象者の区分及び人数 (注 1)	協力会社 1 社	当社取締役 1 名 当社従業員 41 名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注 2)	普通株式 505 株	普通株式 97,420 株
付与日	2021年10月31日	2022年10月31日
権利確定条件	新株予約権の行使時において、当社との取引関係が良好に継続していることを要する。	新株予約権の割当てを受けた者は、権利行使時においても、当社の取締役又は従業員の地位にあることを要する。ただし、任期満了による退任、定年退職その他正当な理由のある場合はこの限りでない。 相続人による新株予約権の権利行使は認めない。
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	2023年11月 1 日から 2031年10月31日まで	2024年11月 1 日から 2032年10月31日まで

(注) 1. 対象者の区分及び人数は付与時の区分及び人数であります。

2. 株式数に換算して記載しております。

3. 従業員数には、臨時雇用者も含まれております。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2023年 7 月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第1回 新株予約 権	第2回 新株予約 権	第3回 新株予約 権	第4回 新株予約 権	第5回 新株予約 権	第6回 新株予約 権	第7回 新株予約 権	第8回 新株予約 権
権利確定前(株)	-	-	-	-	-	-	-	-
前事業年度末	145,260	63,120	53,480	8,995	18,500	57,700	505	-
付与	-	-	-	-	-	-	-	97,420
失効	12,960	3,000	23,480	-	3,000	18,040	-	22,300
権利確定	-	-	-	-	-	-	-	-
未確定残	132,300	60,120	30,000	8,995	15,500	39,660	505	75,120
権利確定後(株)	-	-	-	-	-	-	-	-
前事業年度末	-	-	-	-	-	-	-	-
権利確定	-	-	-	-	-	-	-	-
権利行使	-	-	-	-	-	-	-	-
失効	-	-	-	-	-	-	-	-
未行使残	-	-	-	-	-	-	-	-

単価情報

	第1回 新株予約 権	第2回 新株予約 権	第3回 新株予約 権	第4回 新株予約 権	第5回 新株予約 権	第6回 新株予約 権	第7回 新株予約 権	第8回 新株予約 権
権利行使価格 (円)	35	166	590	590	590	622	622	622
行使時平均株価 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-
付与日における 公正な評価単価 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-

3. スtock・オプションの公正な評価単価の見積方法

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

また、単位当たりの本源的価値の見積方法は、当社株式の評価額から権利行使価格を控除する方法で算出しており、当社株式の評価方法は、インカムアプローチにおけるDCF法により算定しております。

なお、算定した株式の評価額が権利行使価格以下となるため、付与時点の単位当たりの本源的価値はゼロとなり、ストック・オプションの公正な評価単価もゼロと算定しております。

4. スtock・オプションの権利確定数の見積方法

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

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

当事業年度末における本源的価値の合計額

106,818千円

当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日にお

- 千円

ける本源的価値の合計額

(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 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
繰延税金資産		
減価償却費	9,027千円	5,847千円
未払費用	9,933 "	4,750 "
税務上の繰延資産	1,503 "	1,109 "
税務上の繰越欠損金	11,064 "	- "
貸倒引当金	3,339 "	4,968 "
未払事業税	- "	3,778 "
その他	1,242 "	1,945 "
繰延税金資産小計	36,111千円	22,399千円
評価性引当額	4,006 "	6,014 "
繰延税金資産合計	32,104千円	16,385千円
繰延税金負債		
未収還付法人税等	2,509 "	- "
繰延税金負債合計	2,509 "	- "
繰延税金資産純額	29,594 "	- "

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 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
法定実効税率	- %	34.1%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	- "	2.1 "
所得拡大促進税制による税額控除	- "	4.6 "
その他	- "	0.3 "
税効果会計適用後の法人税等の負担率	- "	31.9 "

(注) 前事業年度は、税引前当期純損失のため記載を省略しております。

(収益認識関係)

１．顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社はD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、顧客との契約から生じる収益の分解情報については、以下のとおりサービス別に記載しております。

前事業年度(自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)

(単位：千円)

サービスの名称	内訳	外部顧客への売上高
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	251,742
	売れるネット広告でざいん	94,144
	売れるネット広告こんさる	50,500
マーケティング支援サービス		447,414
合計		843,801

当事業年度(自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)

(単位：千円)

サービスの名称	内訳	外部顧客への売上高
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	278,212
	売れるネット広告でざいん	135,996
	売れるネット広告こんさる	53,566
マーケティング支援サービス		491,624
合計		959,399

２．顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

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

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

契約負債の残高等

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
契約負債（期首残高）	8,850	5,529
契約負債（期末残高）	5,529	17,083

契約負債は、サービスの提供前に顧客から受け取った前受金に関するものであり、貸借対照表上、契約負債として表示しております。なお、契約資産はありません。契約負債は、収益の認識に伴い、取り崩されます。

前事業年度に認識された収益の額のうち前期首の契約負債残高に含まれていた額は、6,117千円です。当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、5,529千円です。また、当事業年度において、契約負債が11,553千円増加した主な理由は、当社のクラウドサービス「売れるD2Cつくる」の年間利用料を一括で支払うクライアントの増加によるものであります。

残存履行義務に分配した取引価格

当社は、当初の予想契約期間が1年を超える重要な取引がないため、実務上の便法を適用し、残存履行義務に関する情報の記載を省略しております。また、顧客との契約から生じる対価の中に、取引価格に含まれていない重要な金額はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社の事業はD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)

１．製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

サービスの名称	内訳	外部顧客への売上高
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	251,742
	売れるネット広告でざいん	94,144
	売れるネット広告こんさる	50,500
マーケティング支援サービス		447,414
合計		843,801

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、記載を省略しております。

(２) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、記載を省略しております。

３．主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
株式会社フィネス	162,427	D2C（ネット通販）向け デジタルマーケティング支援事業
株式会社ランクアップ	127,643	D2C（ネット通販）向け デジタルマーケティング支援事業

当事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

サービスの名称	内訳	外部顧客への売上高
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	278,212
	売れるネット広告でざいん	135,996
	売れるネット広告こんさる	53,566
マーケティング支援サービス		491,624
合計		959,399

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、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
株式会社ランクアップ	177,460	D2C（ネット通販）向け デジタルマーケティング支援事業
株式会社フィネス	75,109	D2C（ネット通販）向け デジタルマーケティング支援事業

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

１．関連当事者との取引

該当事項はありません。

２．親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

(1 株当たり情報)

	前事業年度 (自 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)	当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
1 株当たり純資産額	176.57円	214.35円
1 株当たり当期純利益又は 1 株当たり 当期純損失 ()	17.63円	37.77円

(注) 1 . 潜在株式調整後 1 株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため期中平均株価を把握できませんので記載しておりません。

2 . 1 株当たり当期純利益又は 1 株当たり当期純損失 () 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 2021年 8 月 1 日 至 2022年 7 月31日)	当事業年度 (自 2022年 8 月 1 日 至 2023年 7 月31日)
1 株当たり当期純利益又は 1 株当たり当期純 損失 ()		
当期純利益又は当期純損失 () (千円)	52,911	113,307
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又は当期純損失 () (千円)	52,911	113,307
普通株式の期中平均株式数(株)	3,000,000	3,000,000
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後 1 株当たり当期純利益の算定に含めなかった 潜在株式の概要	新株予約権 7 種類 (新株予約権の 数 347,560個)。 なお、新株予約権の概要は「第 4 提出会社の状況 1 株式等の状 況 (2) 新株予約権等の状況 」 に記載のとおりであります。	新株予約権 8 種類 (新株予約権の 数 362,200個)。 なお、新株予約権の概要は「第 4 提出会社の状況 1 株式等の状 況 (2) 新株予約権等の状況 」 に記載のとおりであります。

(重要な後発事象)

(一般募集による新株式の発行)

当社は、2023年10月23日付で東京証券取引所グロース市場に株式を上場いたしました。この上場にあたり、2023年9月19日及び2023年10月3日開催の取締役会において、次のとおり新株式の発行を決議し、2023年10月20日に払い込みが完了いたしました。

募集方法 : 一般募集（ブックビルディング方式による募集）

発行する株式の種類及び数 : 普通株式 450,000株

発行価格 : 1株につき 910円

一般募集はこの価格にて行いました。

引受価額 : 1株につき 837.20円

この価額は当社が引受人より1株当たりの新株式払込金として受け取った金額であります。

なお、発行価格と引受価額との差額の総額は、引受人の手取金となります。

払込金額 : 1株につき 705.50円

この金額は会社法上の払込金額であり、2023年10月3日開催の取締役会において決定された金額であります。

資本組入額 : 1株につき 418.60円

発行価格の総額 : 409,500千円

払込金額の総額 : 376,740千円

資本組入額の総額 : 188,370千円

払込期日 : 2023年10月20日

資金の用途 : クラウドサービス及びマーケティング支援サービスに係る開発投資及びマーケティング手法の拡大のための販売促進費並びに人員増強を目的とした人件費及び新規採用に係る採用活動費として充当する予定であります。

【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	159,356	-	-	159,356	20,140	11,310	139,215
工具、器具及び備品	60,631	1,720	3,295	59,056	31,464	15,471	27,592
リース資産	13,444	6,357	-	19,801	10,015	2,370	9,785
建設仮勘定	-	535	535	-	-	-	-
有形固定資産計	233,432	8,614	3,831	238,215	61,620	29,152	176,594
無形固定資産							
ソフトウェア	207,543	30,152	-	237,695	141,052	42,066	96,643
ソフトウェア仮勘定	31,582	43,353	29,819	45,116	-	-	45,116
無形固定資産計	239,125	73,506	29,819	282,811	141,052	42,066	141,760

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

クラウドサービス開発投資
ソフトウェア仮勘定

43,353千円

【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リース債務	2,504	2,112		
リース債務(1年以内に返済予定のものを除く。)	3,949	8,830		2028年11月28日～ 2029年7月27日
合計	6,453	10,943		

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

なお、リース債務については、リース料総額に含まれる利息相当額を控除する前の金額でリース債務を貸借対照表に計上しているため、「平均利率」を記載しておりません。

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

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
リース債務	1,858	1,858	1,858	1,858

【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	12,725	18,662	-	11,868	19,519

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は、一般債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	-
預金	
普通預金	386,937
計	386,937
合計	386,937

売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社ランクアップ	47,699
株式会社ミル総本社	25,892
株式会社フィネス	17,044
株式会社ベルタ	16,318
久光製薬株式会社	14,421
その他	134,537
合計	255,914

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)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
223,427	2,611,430	2,578,943	255,914	90.9	33.4

未払費用

区分	金額(千円)
三菱地所プロパティマネジメント株式会社	15,596
給与手当	20,992
その他	4,309
合計	40,898

買掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社デジタルアイデンティティ	30,949
LINE株式会社	20,272
Cresc. 合同会社	17,133
株式会社ペンシル	10,923
GMOリサーチ株式会社	10,825
その他	137,787
合計	227,892

(3) 【その他】

該当事項はありません。

第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年8月1日から翌年7月31日まで
定時株主総会	10月中
基準日	毎年7月31日
株券の種類	-
剰余金の配当の基準日	毎年1月31日、毎年7月31日
1単元の株式数	100株
株式の名義書換え(注)1	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新券交付手数料	-
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店(注)1
買取手数料	無料(注)2
公告掲載方法	当社の公告方法は、原則として電子公告としております。 公告掲載URL https://www.ururu.co.jp
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注)1．当社株式は、2023年10月23日付で株式会社東京証券取引所へ上場したことに伴い、社債、株式等の振替に関する法律第128条第1項に規定する振替株式となったことから、該当事項はなくなっております。

2．単元未満株式の買取手数料は、当社株式が東京証券取引所に上場された日から「株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額」に変更されております。

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

(1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利

(2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利

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

第 7 【提出会社の参考情報】

1 【提出会社の親会社等の情報】

当社には、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) 有価証券届出書及びその添付書類

有償一般募集増資(ブックビルディング方式による募集)及び株式売出し(ブックビルディング方式による売出し)
2023年9月19日 福岡財務支局長に提出。

(2) 有価証券届出書の訂正届出書

上記(1)に係る訂正届出書を2023年10月3日及び2023年10月12日 福岡財務支局長に提出。

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2023年10月30日

株式会社売れるネット広告社

取締役会御中

有限責任監査法人トーマツ

福岡事務所

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	増村正之
--------------------	-------	------

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	只隈洋一
--------------------	-------	------

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売れるネット広告社の2022年8月1日から2023年7月31日までの第14期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、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、株式会社売れるネット広告社の2023年7月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

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。

マーケティング支援サービスに係る収益認識	
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>当事業年度の損益計算書に計上されている売上高959百万円のうち、マーケティング支援サービスに係る売上高は491百万円であり、売上高の51.3%を占めている。</p> <p>マーケティング支援サービスは、顧客期待の広告成果を達成するために、最適な広告出稿・広告配信を提供するサービスである。収益認識については、注記事項（財務諸表作成のための基本となる重要な事項）4.会計方針に関する事項（4）収益及び費用の計上基準に記載のとおり、広告配信方法別に異なる。</p> <p>具体的には、成果報酬型広告は、顧客との取決めに基づく広告配信成果の達成に応じて履行義務が充足されるため、成果達成数に応じて従量的に収益を認識している。一方、純広告は、広告配信が完了した時点で履行義務が充足されるため、広告配信完了時点で収益を認識している。また、いずれの配信方法においても、会社の役割が代理人に該当する取引（以下、「代理人取引」という。）については、顧客から受け取る対価からサービスの仕入先等に支払う額を控除した純額で収益を認識している。</p> <p>そのため、会社は、広告配信方法に応じて売上計上までのプロセスに関連する内部統制を整備し、運用を行っている。ただし、同プロセスは手作業での管理が中心である。また、代理人取引に関する決算調整仕訳も、手作業で会計システムに反映するため、不適切な売上高が計上される潜在的なリスクが存在する。</p> <p>以上より、マーケティング支援サービスに係る売上高が会社の業績に与える影響は大きく、また、売上計上プロセスは手作業での管理が中心であることから、より慎重な検討を行う必要がある。そのため、当該事項を「監査上の主要な検討事項」に該当するものと判断した。</p>	<p>左記の監査上の主要な検討事項に対して、当監査法人は、主に以下の手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング支援サービスに係る売上計上までのプロセスについて、会社が整備した内部統制を理解するとともに、担当者への質問、受注から売上計上に関連する証憑の閲覧、決算調整に係る仕訳の承認過程の検討を行い、内部統制の整備状況及び運用状況の有効性を評価した。 ・広告配信方法（成果報酬型広告、純広告）別の月次取引高を過年度実績と比較し、急激な変動の有無を検討した。また、取引先別に粗利率の分析を行い、異常な取引の有無を検討した。 ・取引実績を考慮して抽出した取引先に対し、年間取引高及び売上債権等の期末残高について、確認手続を実施した。 ・統計的サンプリング手法に基づき抽出した取引に対し、成果報酬型広告は、成果達成数を広告効果測定システムで照合するとともに、請求書及び入金証憑等の根拠証憑との突合を実施した。純広告は、広告配信完了報告等の根拠証憑との突合を実施した。 ・代理人取引として控除対象となるサービスの仕入先等への支払額につき、取引の確認や請求書等の根拠証憑との突合を実施した。また、調整すべき取引が網羅的かつ正確に集計され、財務諸表に反映されているかどうか検討した。

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表

示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

監査人は、監査等委員会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去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. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。

2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。