

## 【表紙】

【提出書類】	有価証券届出書の訂正届出書
【提出先】	北海道財務局長
【提出日】	2022年9月6日
【会社名】	株式会社キットアライブ
【英訳名】	Kitalive Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 嘉屋 雄大
【本店の所在の場所】	札幌市北区北七条西一丁目1番地5
【電話番号】	011-727-3351
【事務連絡者氏名】	取締役管理部長 内田 みさと
【最寄りの連絡場所】	札幌市北区北七条西一丁目1番地5
【電話番号】	011-727-3351
【事務連絡者氏名】	取締役管理部長 内田 みさと
【届出の対象とした募集（売出）有価証券の種類】	株式
【届出の対象とした募集（売出）金額】	募集金額 ブックビルディング方式による募集 52,275,000円 売出金額 (引受人の買取引受による売出し) ブックビルディング方式による売出し 347,160,000円 (注) 募集金額は、会社法上の払込金額の総額であり、売出金額は、有価証券届出書の訂正届出書提出時における見込額であります。
【縦覧に供する場所】	該当事項はありません。

## 1【有価証券届出書の訂正届出書の提出理由】

2022年8月23日付をもって提出した有価証券届出書の記載事項のうち、ブックビルディング方式による募集50,000株の募集の条件及び募集に関し必要な事項を2022年9月5日開催の取締役会において決定し、並びにブックビルディング方式による売出し（引受人の買取引受による売出し）263,000株の売出しの条件及び売出しに関し必要な事項が決定したため、これらに関連する事項並びに「第二部 企業情報 第1 企業の概況 3 事業の内容」の記載内容の一部を訂正するため、有価証券届出書の訂正届出書を提出するものであります。

## 2【訂正事項】

### 第一部 証券情報

#### 第1 募集要項

- 1 新規発行株式
- 2 募集の方法
- 3 募集の条件
  - (2) ブックビルディング方式
- 4 株式の引受け
- 5 新規発行による手取金の使途
  - (1) 新規発行による手取金の額
  - (2) 手取金の使途

#### 第2 売出要項

- 1 売出株式（引受人の買取引受による売出し）

### 第二部 企業情報

#### 第1 企業の概況

- 3 事業の内容

## 3【訂正箇所】

訂正箇所は\_\_\_\_\_ 罫で示してあります。

## 第一部【証券情報】

## 第1【募集要項】

## 1【新規発行株式】

(訂正前)

種類	発行数(株)	内容
普通株式	50,000(注)2.	1単元の株式数は、100株であります。 完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。

(注)1. 2022年8月23日開催の取締役会決議によっております。

2. 発行数については、2022年9月5日開催予定の取締役会において変更される可能性があります。

3. 当社の定める振替機関の名称及び住所は、以下のとおりであります。

名称：株式会社証券保管振替機構

住所：東京都中央区日本橋兜町7番1号

(訂正後)

種類	発行数(株)	内容
普通株式	50,000	1単元の株式数は、100株であります。 完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。

(注)1. 2022年8月23日開催の取締役会決議によっております。

2. 当社の定める振替機関の名称及び住所は、以下のとおりであります。

名称：株式会社証券保管振替機構

住所：東京都中央区日本橋兜町7番1号

(注)2. の全文削除及び3. の番号変更

## 2【募集の方法】

（訂正前）

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「4 株式の引受け」欄記載の金融商品取引業者（以下「第1 募集要項」において「引受人」という。）は、買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（発行価格）で募集（以下「本募集」という。）を行います。引受価額は2022年9月5日開催予定の取締役会において決定される会社法上の払込金額以上の価額となります。引受人は払込期日までに引受価額の総額を当社に払込み、本募集における発行価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。当社は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

なお、本募集は、証券会員制法人札幌証券取引所（以下「取引所」という。）の定める「上場前の公募又は売出し等に関する規則」（以下「上場前公募等規則」という。）第3条の2に規定するブックビルディング方式（株式の取得の申込みの勧誘時において発行価格又は売出価格に係る仮条件を投資家に提示し、株式に係る投資家の需要状況を把握した上で発行価格等を決定する方法をいう。）により決定する価格で行います。

区分	発行数（株）	発行価額の総額（円）	資本組入額の総額（円）
入札方式のうち入札による募集	-	-	-
入札方式のうち入札によらない募集	-	-	-
ブックビルディング方式	50,000	59,925,000	32,430,000
計（総発行株式）	50,000	59,925,000	32,430,000

- （注）1．全株式を引受人の買取引受けにより募集いたします。
- 2．上場前の公募増資を行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。
- 3．発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、有価証券届出書提出時における見込額であります。
- 4．資本組入額の総額は、会社法上の増加する資本金であり、2022年8月23日開催の取締役会決議に基づき、2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額（見込額）の2分の1相当額を資本金に計上することを前提として算出した見込額であります。
- 5．有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,410円）で算出した場合、本募集における発行価格の総額（見込額）は70,500,000円となります。
- 6．本募集に関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2．ロックアップについて」をご参照下さい。

（訂正後）

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「4 株式の引受け」欄記載の金融商品取引業者（以下「第1 募集要項」において「引受人」という。）は、買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（発行価格）で募集（以下「本募集」という。）を行います。引受価額は2022年9月5日開催の取締役会において決定された会社法上の払込金額（1,045.5円）以上の価額となります。引受人は払込期日までに引受価額の総額を当社に払込み、本募集における発行価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。当社は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

なお、本募集は、証券会員制法人札幌証券取引所（以下「取引所」という。）の定める「上場前の公募又は売出し等に関する規則」（以下「上場前公募等規則」という。）第3条の2に規定するブックビルディング方式（株式の取得の申込みの勧誘時において発行価格又は売出価格に係る仮条件を投資家に提示し、株式に係る投資家の需要状況を把握した上で発行価格等を決定する方法をいう。）により決定する価格で行います。

区分	発行数（株）	発行価額の総額（円）	資本組入額の総額（円）
入札方式のうち入札による募集	-	-	-
入札方式のうち入札によらない募集	-	-	-
ブックビルディング方式	50,000	<u>52,275,000</u>	<u>30,360,000</u>
計（総発行株式）	50,000	<u>52,275,000</u>	<u>30,360,000</u>

- （注）1．全株式を引受人の買取引受けにより募集いたします。
- 2．上場前の公募増資を行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。
- 3．発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であります。
- 4．資本組入額の総額は、会社法上の増加する資本金であり、2022年8月23日開催の取締役会決議に基づき、2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額（見込額）の2分の1相当額を資本金に計上することを前提として算出した見込額であります。
- 5．仮条件（1,230円～1,410円）の平均価格（1,320円）で算出した場合、本募集における発行価格の総額（見込額）は66,000,000円となります。
- 6．本募集に関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2．ロックアップについて」をご参照下さい。

## 3【募集の条件】

## (2)【ブックビルディング方式】

(訂正前)

発行価格 (円)	引受価額 (円)	払込金額 (円)	資本組入 額(円)	申込株数 単位 (株)	申込期間	申込証拠 金(円)	払込期日
未定 (注)1.	未定 (注)1.	未定 (注)2.	未定 (注)3.	100	自 2022年9月16日(金) 至 2022年9月22日(木)	未定 (注)4.	2022年9月27日(火)

(注)1. 発行価格は、ブックビルディング方式によって決定いたします。

発行価格は、2022年9月5日に仮条件を決定し、当該仮条件による需要状況、上場日までの価格変動リスク等を総合的に勘案した上で、2022年9月14日に引受価額と同時に決定する予定であります。

仮条件は、事業内容、経営成績及び財政状態、事業内容等の類似性が高い上場会社との比較、価格算定能力が高いと推定される機関投資家等の意見その他を総合的に勘案して決定する予定であります。

需要の申込みの受付に当たり、引受人は、当社株式が市場において適正な評価を受けることを目的に、機関投資家等を中心に需要の申告を促す予定であります。

2. 払込金額は、会社法上の払込金額であり、2022年9月5日開催予定の取締役会において決定される予定であります。また、「2 募集の方法」の冒頭に記載のとおり、発行価格と会社法上の払込金額及び2022年9月14日に決定される予定の引受価額とは各々異なります。発行価格と引受価額との差額の総額は、引受人の手取金となります。

3. 資本組入額は、1株当たりの増加する資本金であります。なお、2022年8月23日開催の取締役会において、増加する資本金の額は2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする、及び増加する資本準備金の額は資本金等増加限度額から増加する資本金の額を減じた額とする旨、決議しております。

4. 申込証拠金は、発行価格と同一の金額とし、利息をつけません。申込証拠金のうち引受価額相当額は、払込期日に新株式払込金に振替充当いたします。

5. 株式受渡期日は、2022年9月28日(水)(以下「上場(売買開始)日」という。)の予定であります。本募集に係る株式は、株式会社証券保管振替機構(以下「機構」という。)の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。

6. 申込みの方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものといたします。

7. 申込み在先立ち、2022年9月7日から2022年9月13日までの間で引受人に対して、当該仮条件を参考として需要の申告を行うことができます。当該需要の申告は変更又は撤回することが可能であります。

販売に当たりましては、取引所の「株券上場審査基準」に定める株主数基準の充足、上場後の株式の流通性の確保等を勘案し、需要の申告を行わなかった投資家にも販売が行われることがあります。

引受人は、公平かつ公正な販売に努めることとし、自社で定める配分に関する基本方針及び社内規程等に従い、販売を行う方針であります。配分に関する基本方針については各社の店頭における表示又はホームページにおける表示等をご確認下さい。

8. 引受価額が会社法上の払込金額を下回る場合は新株式の発行を中止いたします。

(訂正後)

発行価格 (円)	引受価額 (円)	払込金額 (円)	資本組入 額(円)	申込株数 単位 (株)	申込期間	申込証拠 金(円)	払込期日
未定 (注) 1 .	未定 (注) 1 .	1,045.5	未定 (注) 3 .	100	自 2022年 9 月16日(金) 至 2022年 9 月22日(木)	未定 (注) 4 .	2022年 9 月27日(火)

(注) 1 . 発行価格は、ブックビルディング方式によって決定いたします。

仮条件は、1,230円以上1,410円以下の範囲とし、発行価格は、当該仮条件による需要状況、上場日までの価格変動リスク等を総合的に勘案した上で、2022年9月14日に引受価額と同時に決定する予定であります。

需要の申込みの受付に当たり、引受人は、当社株式が市場において適正な評価を受けることを目的に、機関投資家等を中心に需要の申告を促す予定であります。

当該仮条件は、当社の事業内容、経営成績及び財政状態、当社と事業内容等の一部が類似する上場会社との比較、価格算定能力が高いと推定される機関投資家等の意見及び需要見通し、現在の株式市場の状況、最近の新規上場株の株式市場における評価並びに上場日までの期間における価格変動リスク等を総合的に検討して決定いたしました。

- 2 . 「2 募集の方法」の冒頭に記載のとおり、発行価格と会社法上の払込金額(1,045.5円)及び2022年9月14日に決定される予定の引受価額とは各々異なります。発行価格と引受価額との差額の総額は、引受人の手取金となります。
- 3 . 資本組入額は、1株当たりの増加する資本金であります。なお、2022年8月23日開催の取締役会において、増加する資本金の額は2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする、及び増加する資本準備金の額は資本金等増加限度額から増加する資本金の額を減じた額とする旨、決議しております。
- 4 . 申込証拠金は、発行価格と同一の金額とし、利息をつけません。申込証拠金のうち引受価額相当額は、払込期日に新株式払込金に振替充当いたします。
- 5 . 株式受渡期日は、2022年9月28日(水)(以下「上場(売買開始)日」という。)の予定であります。本募集に係る株式は、株式会社証券保管振替機構(以下「機構」という。)の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。
- 6 . 申込みの方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものといたします。
- 7 . 申込み在先立ち、2022年9月7日から2022年9月13日までの間で引受人に対して、当該仮条件を参考として需要の申告を行うことができます。当該需要の申告は変更又は撤回することが可能であります。販売に当たりましては、取引所の「株券上場審査基準」に定める株主数基準の充足、上場後の株式の流通性の確保等を勘案し、需要の申告を行わなかった投資家にも販売が行われることがあります。引受人は、公平かつ公正な販売に努めることとし、自社で定める配分に関する基本方針及び社内規程等に従い、販売を行う方針であります。配分に関する基本方針については各社の店頭における表示又はホームページにおける表示等をご確認下さい。
- 8 . 引受価額が会社法上の払込金額(1,045.5円)を下回る場合は新株式の発行を中止いたします。

## 4【株式の引受け】

(訂正前)

引受人の氏名又は名称	住所	引受株式数 (株)	引受けの条件
アイザワ証券株式会社	東京都港区東新橋一丁目9番1号	未定	1. 買取引受けによります。 2. 引受人は新株式払込金として、2022年9月27日までに払込取扱場所へ引受価額と同額を払込むことといたします。 3. 引受手数料は支払われません。ただし、発行価格と引受価額との差額の総額は引受人の手取金となります。
株式会社SBI証券	東京都港区六本木一丁目6番1号		
岡三証券株式会社	東京都中央区日本橋一丁目17番6号		
北洋証券株式会社	札幌市中央区大通西三丁目11番地		
東洋証券株式会社	東京都中央区八丁堀四丁目7番1号		
マネックス証券株式会社	東京都港区赤坂一丁目12番32号		
計	-	50,000	-

(注) 1. 2022年9月5日開催予定の取締役会において各引受人の引受株式数が決定される予定であります。

2. 上記引受人と発行価格決定日(2022年9月14日)に元引受契約を締結する予定であります。

3. 引受人は、上記引受株式数のうち、2,000株を上限として、全国の販売を希望する引受人以外の金融商品取引業者に販売を委託する方針であります。



(訂正後)

引受人の氏名又は名称	住所	引受株式数 (株)	引受けの条件
アイザワ証券株式会社	東京都港区東新橋一丁目9番1号	<u>2,900</u>	1. 買取引受けによります。 2. 引受人は新株式払込金として、2022年9月27日までに 払込取扱場所へ引受価額と 同額を払込むことといたします。 3. 引受手数料は支払われませ せん。ただし、発行価格と引 受価額との差額の総額は引 受人の手取金となります。
株式会社SBI証券	東京都港区六本木一丁目6番1号	<u>11,000</u>	
岡三証券株式会社	東京都中央区日本橋一丁目17番6号	<u>11,000</u>	
北洋証券株式会社	札幌市中央区大通西三丁目11番地	<u>9,400</u>	
東洋証券株式会社	東京都中央区八丁堀四丁目7番1号	<u>9,400</u>	
マネックス証券株式会社	東京都港区赤坂一丁目12番32号	<u>6,300</u>	
計	-	50,000	-

(注) 1. 上記引受人と発行価格決定日(2022年9月14日)に元引受契約を締結する予定であります。

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

(注) 1. の全文削除及び2. 3. の番号変更

## 5【新規発行による手取金の使途】

## (1)【新規発行による手取金の額】

(訂正前)

払込金額の総額(円)	発行諸費用の概算額(円)	差引手取概算額(円)
64,860,000	4,059,000	60,801,000

- (注) 1. 払込金額の総額は、会社法上の払込金額の総額とは異なり、新規発行に際して当社に払い込まれる引受価額の総額であり、有価証券届出書提出時における想定発行価格(1,410円)を基礎として算出した見込額であります。
2. 発行諸費用の概算額には、消費税及び地方消費税(以下「消費税等」という。)は含まれておりません。
3. 引受手数料は支払わないため、発行諸費用の概算額は、これ以外の費用を合計したものであります。

(訂正後)

払込金額の総額(円)	発行諸費用の概算額(円)	差引手取概算額(円)
60,720,000	4,059,000	56,661,000

- (注) 1. 払込金額の総額は、会社法上の払込金額の総額とは異なり、新規発行に際して当社に払い込まれる引受価額の総額であり、仮条件(1,230円~1,410円)の平均価格(1,320円)を基礎として算出した見込額であります。
2. 発行諸費用の概算額には、消費税及び地方消費税(以下「消費税等」という。)は含まれておりません。
3. 引受手数料は支払わないため、発行諸費用の概算額は、これ以外の費用を合計したものであります。

## （２）【手取金の使途】

### （訂正前）

上記の手取概算額60,801千円については、優秀な人材確保のための積極的な採用活動及び本社改装費用に充当する予定であります。

具体的には、以下のとおり充当する予定であります。

#### ・従業員募集費

今後当社が継続的に成長を進めていくためには、Salesforce（注１）導入支援及びSalesforce製品開発支援の受注増加に対応するため、エンジニアの増強が不可欠であります。そのため、人材紹介会社に対する紹介手数料や求人サイトへの求人広告の出稿費用、優秀な人材確保のためのマーケティング活動を伴う積極的な採用活動等の従業員募集費として、39,801千円（2022年12月期21,941千円、2023年12月期17,860千円）を充当する予定であります。

#### ・本社改装費

2022年中に本社の改装を予定しております。現在は感染症対策として全社員原則在宅勤務としておりますが、今後は在宅勤務と出社勤務を組み合わせた働き方を想定しており、本社の内装コンセプトを作業を行うためのワーキングスペースから従業員同士の積極的なコミュニケーションを促すコラボレーションスペースへ転換することを目的に改装するものであります。この本社改装費として21,000千円（2022年12月期21,000千円）を充当する予定であります。

### 用語解説

#### （注１）Salesforce

Salesforce, Inc.が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援（SFA）・顧客関係管理（CRM）だけでなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐に渡ります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

### （訂正後）

上記の手取概算額56,661千円については、優秀な人材確保のための積極的な採用活動及び本社改装費用に充当する予定であります。

具体的には、以下のとおり充当する予定であります。

#### ・従業員募集費

今後当社が継続的に成長を進めていくためには、Salesforce（注１）導入支援及びSalesforce製品開発支援の受注増加に対応するため、エンジニアの増強が不可欠であります。そのため、人材紹介会社に対する紹介手数料や求人サイトへの求人広告の出稿費用、優秀な人材確保のためのマーケティング活動を伴う積極的な採用活動等の従業員募集費として、35,661千円（2022年12月期21,941千円、2023年12月期13,720千円）を充当する予定であります。

#### ・本社改装費

2022年中に本社の改装を予定しております。現在は感染症対策として全社員原則在宅勤務としておりますが、今後は在宅勤務と出社勤務を組み合わせた働き方を想定しており、本社の内装コンセプトを作業を行うためのワーキングスペースから従業員同士の積極的なコミュニケーションを促すコラボレーションスペースへ転換することを目的に改装するものであります。この本社改装費として21,000千円（2022年12月期21,000千円）を充当する予定であります。

### 用語解説

#### （注１）Salesforce

Salesforce, Inc.が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援（SFA）・顧客関係管理（CRM）だけでなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐に渡ります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

## 第2【売出要項】

## 1【売出株式（引受人の買取引受による売出し）】

(訂正前)

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）（2）ブックビルディング方式」に記載の金融商品取引業者（以下「第2 売出要項」において「引受人」という。）は、下記売出人から買取引受を行い、当該引受価額と異なる価額（売出価格、発行価格と同一の価格）で売出し（以下「引受人の買取引受による売出し」という。）を行います。引受人は株式受渡期日に引受価額の総額を売出人に支払い、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。売出人は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

種類	売出数（株）		売出価額の総額（円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び氏名又は名称
-	入札方式のうち入札による売出し	-	-	-
-	入札方式のうち入札によらない売出し	-	-	-
普通株式	ブックビルディング方式	263,000	370,830,000	c/o The Corporation Trust Company, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle County, Delaware, 19801, US Salesforce Ventures LLC. 110,000株 東京都中央区日本橋二丁目11番2号 株式会社テラスカイ 80,000株 札幌市中央区北一条西三丁目3番4号 株式会社ウイン・コンサル 40,000株 札幌市中央区大通西三丁目11番地 北洋S D G s推進投資事業有限責任組合 33,000株
計(総売出株式)	-	263,000	370,830,000	-

(注) 1. 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。

2. 「第1 募集要項」における株式の発行を中止した場合には、引受人の買取引受による売出しも中止いたします。

3. 売出価額の総額は、有価証券届出書提出時における想定売出価格（1,410円）で算出した見込額であります。

4. 売出数等については今後変更される可能性があります。

5. 振替機関の名称及び住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の(注)3.に記載した振替機関と同一であります。

6. 引受人の買取引受による売出しに関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2.ロックアップについて」をご参照下さい。

（訂正後）

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）（2）ブックビルディング方式」に記載の金融商品取引業者（以下「第2 売出要項」において「引受人」という。）は、下記売出人から買取引受を行い、当該引受価額と異なる価額（売出価格、発行価格と同一の価格）で売出し（以下「引受人の買取引受による売出し」という。）を行います。引受人は株式受渡期日に引受価額の総額を売出人に支払い、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。売出人は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

種類	売出数（株）		売出価額の総額（円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び氏名又は名称
-	入札方式のうち入札による売出し	-	-	-
-	入札方式のうち入札によらない売出し	-	-	-
普通株式	ブックビルディング方式	263,000	347,160,000	c/o The Corporation Trust Company, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle County, Delaware, 19801, US Salesforce Ventures LLC. 110,000株 東京都中央区日本橋二丁目11番2号 株式会社テラスカイ 80,000株 札幌市中央区北一条西三丁目3番4号 株式会社ウイン・コンサル 40,000株 札幌市中央区大通西三丁目11番地 北洋S D G s推進投資事業有限責任組合 33,000株
計(総売出株式)	-	263,000	347,160,000	-

- （注）1．上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。
- 2．「第1 募集要項」における株式の発行を中止した場合には、引受人の買取引受による売出しも中止いたします。
- 3．売出価額の総額は、仮条件（1,230円～1,410円）の平均価格（1,320円）で算出した見込額であります。
- 4．売出数等については今後変更される可能性があります。
- 5．振替機関の名称及び住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の（注）2．に記載した振替機関と同一であります。
- 6．引受人の買取引受による売出しに関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2．ロックアップについて」をご参照下さい。

## 第二部【企業情報】

### 第1【企業の概況】

#### 3【事業の内容】

<サービスの特徴>

(2) ライセンス販売

<当社事業の特徴>

(訂正前)

当社は業務改革を顧客と共に進めていくことで、Salesforceに関する専門知識を提供するだけでなく、顧客が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITの専門部門が存在しない中小企業や、新規ビジネス立ち上げ時の企業等、予算規模が小さい顧客を対象とした少人数・短納期のプロジェクトを得意としております。大規模投資を前提としたウォーターフォール開発（注8）ではなく、アジャイル開発（注9）を主な開発手法とすることにより、様々な業種・業態の顧客へのSalesforce導入実績があります。当社はスタートアップや中小企業といった小規模のSalesforce導入支援に強みを持っていることもあり、2020年12月期から2021年12月期の2年間におけるクラウドソリューションサービスにおける443件の案件契約のうち、受注金額1,000万円未満のものが426件（96.2%）となっております。小規模プロジェクトであるため、プロジェクトメンバーは少人数での構成となり、大規模プロジェクトで見られるような各工程の完全分業体制ではなく、一人のプロジェクトメンバーが複合的な役割を担うこととなります。さらに、顧客との会議もリモートで実施することが多いため、リーダーのみが顧客と接するのではなく、プロジェクトメンバー全員が会議に参加し、顧客と直接コミュニケーションを重ねております。こうしたプロジェクト運営により、当社のITエンジニアは顧客から直接フィードバックや業務内容の説明を受ける機会を得ることができ、業務理解度の向上につながっております。

日本でDXに取り組んでいる企業は約56%に達しておりますが、十分な成果が出ている企業は少ないのが現状であります（出所：独立行政法人情報処理機構「DX白書2021」、2021年10月）。また、IT人材の需給ギャップも大きな問題であり、経済産業省の調査によると需給ギャップは2025年で36万人、2030年で45万人になると試算されております（出所：経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材需給に関する調査（概要）、2019年4月」）。さらに、日本におけるIT人材は東京に偏重しているため、地域のデジタル化を推進するIT人材の不足も指摘されております（出所：経済産業省・みずほ情報総研株式会社「第1回デジタル時代の人材制作に関する検討会 我が国におけるIT人材の動向」、2021年2月）。

こうした背景をもとに、当社は、札幌において業務理解度の高いITエンジニアを育成し、ITシステム開発におけるニアショアリングで多く見られた下流工程のみを担当する下請型の取引関係ではなく、リモートワークにより日本各地の企業と上流工程から直接取引を行うことで他社との差別化を図っております。

さらに、当社は即戦力となる中途採用のみではなく、新卒・第二新卒採用を積極的に行っており、従業員の平均年齢は2022年7月31日現在で32.4歳と若く、北海道で働きたい希望を持つ若年層を雇用し、社内にて育成する体制を整えております。特に従業員数全体の9割を占めるITエンジニアについては、顧客と接する機会を増やし、下流工程だけではなく上流工程の業務を担当する能力を早期に身に付けることで、経験年数が短くとも顧客提供価値と生産性を上げており、売上総利益率は、2020年12月期40.7%、2021年12月期42.5%、2022年12月期第2四半期48.4%を実現しております。

また当社は、ビジネススキルと技術力の両面を評価する公平・明瞭な人事評価制度や、従業員自身の意思に基づく学習を支援する、自己啓発支援制度を運用しております。自己啓発支援制度は、Salesforce認定資格取得支援制度と、「もっとアライブ」という当社独自の制度から成り立っております。「もっとアライブ」とは1人あたり年間最大60時間まで残業時間を利用して自習することができる制度であり、この「もっとアライブ」と、Salesforce認定資格の取得を奨励するSalesforce認定資格取得支援制度により、当社にはSalesforce認定資格を有する従業員が多数在籍しております（注10）。さらに、SDGsへの取り組みとして、全社員が参加するSDGs研修や、子どもの健全育成を目的として地方自治体等への寄付も実施しており、ビジネスパーソンとして視野を広げ、地域社会へ貢献する意識の醸成にも取り組んでおります。こうした社内制度と、ITエンジニアが直接顧客とコミュニケーションを取り、すべての工程を一貫して担当する業務経験の蓄積により、ITを活用したビジネスの企画・立案・推進等を担い、DXを推進する人材であるビジネスデザイナー（注11）への育成を積極的に推し進めております。

（訂正後）

当社は業務改革を顧客と共に行っていくことで、Salesforceに関する専門知識を提供するだけでなく、顧客が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITの専門部門が存在しない中小企業や、新規ビジネス立ち上げ時の企業等、予算規模が小さい顧客を対象とした少人数・短納期のプロジェクトを得意としております。大規模投資を前提としたウォーターフォール開発（注8）ではなく、アジャイル開発（注9）を主な開発手法とすることにより、様々な業種・業態の顧客へのSalesforce導入実績があります。当社はスタートアップや中小企業といった小規模のSalesforce導入支援に強みを持っていることもあり、2020年12月期から2021年12月期の2年間におけるクラウドソリューションサービスにおける443件の案件契約のうち、受注金額1,000万円未満のものが426件（96.2%）となっております。小規模プロジェクトであるため、プロジェクトメンバーは少人数での構成となり、大規模プロジェクトで見られるような各工程の完全分業体制ではなく、一人のプロジェクトメンバーが複合的な役割を担うこととなります。さらに、顧客との会議もリモートで実施することが多いため、リーダーのみが顧客と接するのではなく、プロジェクトメンバー全員が会議に参加し、顧客と直接コミュニケーションを重ねております。こうしたプロジェクト運営により、当社のITエンジニアは顧客から直接フィードバックや業務内容の説明を受ける機会を得ることができ、業務理解度の向上につながっております。

日本でDXに取り組んでいる企業は約56%に達しておりますが、十分な成果が出ている企業は少ないのが現状であります（出所：独立行政法人情報処理機構「DX白書2021」、2021年10月）。また、IT人材の需給ギャップも大きな問題であり、経済産業省の調査によると需給ギャップは2025年で36万人、2030年で45万人になると試算されております（出所：経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材需給に関する調査（概要）、2019年4月」）。さらに、日本におけるIT人材は東京に偏重しているため、地域のデジタル化を推進するIT人材の不足も指摘されております（出所：経済産業省・みずほ情報総研株式会社「第1回デジタル時代の人材制作に関する検討会 我が国におけるIT人材の動向」、2021年2月）。

こうした背景をもとに、当社は、札幌において業務理解度の高いITエンジニアを育成し、ITシステム開発におけるニアショアリングで多く見られた下流工程のみを担当する下請型の取引関係ではなく、リモートワークにより日本各地の企業と上流工程から直接取引を行うことで他社との差別化を図っております。

さらに、当社は即戦力となる中途採用のみではなく、新卒・第二新卒採用を積極的に行っており、従業員の平均年齢は2022年7月31日現在で32.4歳と若く、北海道で働きたい希望を持つ若年層を雇用し、社内でも育成する体制を整えております。特に従業員数全体の9割を占めるITエンジニアについては、顧客と接する機会を増やし、下流工程だけではなく上流工程の業務を担当する能力を早期に身に付けることで、経験年数が短くとも顧客提供価値と生産性を上げており、売上総利益率は、2020年12月期40.7%、2021年12月期42.5%、2022年12月期第2四半期48.8%を実現しております。

また当社は、ビジネススキルと技術力の両面を評価する公平・明瞭な人事評価制度や、従業員自身の意思に基づく学習を支援する、自己啓発支援制度を運用しております。自己啓発支援制度は、Salesforce認定資格取得支援制度と、「もっとアライブ」という当社独自の制度から成り立っております。「もっとアライブ」とは1人あたり年間最大60時間まで残業時間を利用して自習することができる制度であり、この「もっとアライブ」と、Salesforce認定資格の取得を奨励するSalesforce認定資格取得支援制度により、当社にはSalesforce認定資格を有する従業員が多数在籍しております（注10）。さらに、SDGsへの取り組みとして、全社員が参加するSDGs研修や、子どもの健全育成を目的として地方自治体等への寄付も実施しており、ビジネスパーソンとして視野を広げ、地域社会へ貢献する意識の醸成にも取り組んでおります。こうした社内制度と、ITエンジニアが直接顧客とコミュニケーションを取り、すべての工程を一貫して担当する業務経験の蓄積により、ITを活用したビジネスの企画・立案・推進等を担い、DXを推進する人材であるビジネスデザイナー（注11）への育成を積極的に推し進めております。