

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2023年10月30日
【事業年度】	第17期(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)
【会社名】	株式会社クラシコム
【英訳名】	Kurashicom Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 青木 耕平
【本店の所在の場所】	東京都国立市東一丁目16番地17
【電話番号】	042-577-0486
【事務連絡者氏名】	取締役 CFO 山口 揚平
【最寄りの連絡場所】	東京都国立市東一丁目16番地17
【電話番号】	042-577-0486
【事務連絡者氏名】	取締役 CFO 山口 揚平
【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13期	第14期	第15期	第16期	第17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)	2,748,235	3,472,464	4,532,154	5,163,136	6,060,836
経常利益	(千円)	413,638	561,214	797,311	850,469	968,145
当期純利益	(千円)	292,571	374,607	570,990	561,349	695,339
持分法を適用した場合の 投資利益	(千円)					
資本金	(千円)	8,000	8,000	8,000	8,000	432,841
発行済株式総数	(株)	840	840	840	6,720,000	7,370,400
純資産額	(千円)	807,631	1,182,238	1,753,229	2,314,578	4,277,592
総資産額	(千円)	1,376,303	1,993,789	2,480,635	2,987,236	5,020,119
1株当たり純資産額	(円)	1,009,539.12	184.72	273.94	361.65	580.38
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)	(円)	( )	( )	( )	( )	45.00 ( )
1株当たり当期純利益	(円)	365,713.96	58.53	89.22	87.71	94.81
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	(円)					
自己資本比率	(%)	58.7	59.3	70.7	77.5	85.2
自己資本利益率	(%)	44.2	37.7	38.9	27.6	21.1
株価収益率	(倍)					16.1
配当性向	(%)					47.5
営業活動による キャッシュ・フロー	(千円)		490,418	444,324	535,533	732,814
投資活動による キャッシュ・フロー	(千円)		7,600	15,504	99,468	65,338
財務活動による キャッシュ・フロー	(千円)		65,350	87,543	70,142	1,283,781
現金及び現金同等物 の期末残高	(千円)		1,647,272	2,019,559	2,385,482	4,336,738
従業員数	(名)	55	65	72	79	87
株主総利回り (比較指標： )	(%)	( )	( )	( )	( )	( )
最高株価	(円)					1,801
最低株価	(円)					991

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。
3. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、潜在株式が存在しないため記載しておりません。
4. 第13期から第16期の株価収益率については、2022年8月5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。
5. 第13期から第16期の1株当たり配当額及び配当性向については、無配のため記載しておりません。
6. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第16期の期首から適用しており、第16期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。
7. 第14期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第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13期の財務諸表については、「会社計算規則」(平成18年法務省令第13号)の規定に基づいて算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。
8. 第13期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
9. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。第14期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しております。
10. 従業員数は就業人員(契約社員を含む。)であり、産休等による休職者を含んでおります。臨時雇用者数(パート・アルバイトを含む。)は、従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
11. 当社株式は2022年8月5日付で東京証券取引所グロース市場へ上場したため、株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。
12. 最高株価及び最低株価については、東京証券取引所グロース市場における株価を記載しております。なお、2022年8月5日付けで同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

## 2 【沿革】

当社の沿革は次のとおりであります。

年月	概要
2006年 9月	東京都港区において、不動産関連事業を目的として、株式会社クラシコム（資本金800万円）を設立
2007年 7月	不動産関連事業を閉鎖
2007年 9月	東京都国立市に移転して、D2Cドメインとして自社ECサイト「北欧、暮らしの道具店」を開設し、北欧ヴィンテージ食器の販売を開始
2008年 8月	北欧ヴィンテージ食器に加えて、北欧雑貨などの現行品の取り扱いを開始
2009年 3月	楽天市場にECモール店を開店
2010年 2月	物流業務のアウトソーシングを開始し、埼玉県戸田市に配送拠点を設置
2011年11月	楽天市場のECモール店を閉店し、自社ECサイトに開発資源投入
2012年 9月	北欧テイスト以外の商品の取り扱いを開始
2015年 7月	ブランドソリューションドメインとして、「北欧、暮らしの道具店」上で、クライアント企業のブランディング支援を開始
2017年 3月	オリジナルブランド（KURASHI&Trips PUBLISHING）のアパレル・雑貨の販売を本格化
2019年11月	「北欧、暮らしの道具店」iOS版アプリリリース
2020年 4月	「北欧、暮らしの道具店」Android版アプリリリース
2022年 8月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

(注) 当事業年度末日後、有価証券報告書提出日までに以下の事象が発生しております。

2023年 8月 完全子会社(株)foufouを設立

当該完全子会社がアパレルブランド「foufou」事業を吸収分割により承継した会社の全株式を取得し子会社化（当社の完全孫会社化）

2023年10月 完全子会社(株)foufou（存続会社）による完全孫会社（消滅会社）の吸収合併

### 3 【事業の内容】

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

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

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

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

#### (1) ビジネスラインについて

##### D2Cドメイン

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

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

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

取扱商品は、アパレル・キッチン・インテリア雑貨が主力であり、自社企画のオリジナル商品( )が売上高の約53%を占めております。現在は、北欧関連商品の割合は少なくなっているものの、「北欧」の価値観に影響を受けて始めた事業であり、今もその精神は受け継がれていることから、サイト名に「北欧」を冠しております。

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

##### ブランドソリューションドメイン

「北欧、暮らしの道具店」の強いブランドとコアな顧客基盤に加え、商品を紹介する読み物をはじめとした多様なコンテンツ制作で培った高い企画制作能力を活用し、クライアント企業のブランドが「選ばれ続けるブランド」になるためのソリューションを提供し、全国で自社の製品を販売し、大規模に販促や宣伝活動に力を入れている広告主が展開しているブランドを中心に、多くのブランドを継続的に支援しております。2023年7月末時点での取り組み実績は、209ブランドとなりました。

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

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

#### (2) 「北欧、暮らしの道具店」の強みの源泉

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

ライフカルチャープラットフォームの構造としては、3つの層で構成されており、「ビジネスライン」は「カルチャーアセット」と「エンゲージメントチャンネル」によって支えられています。

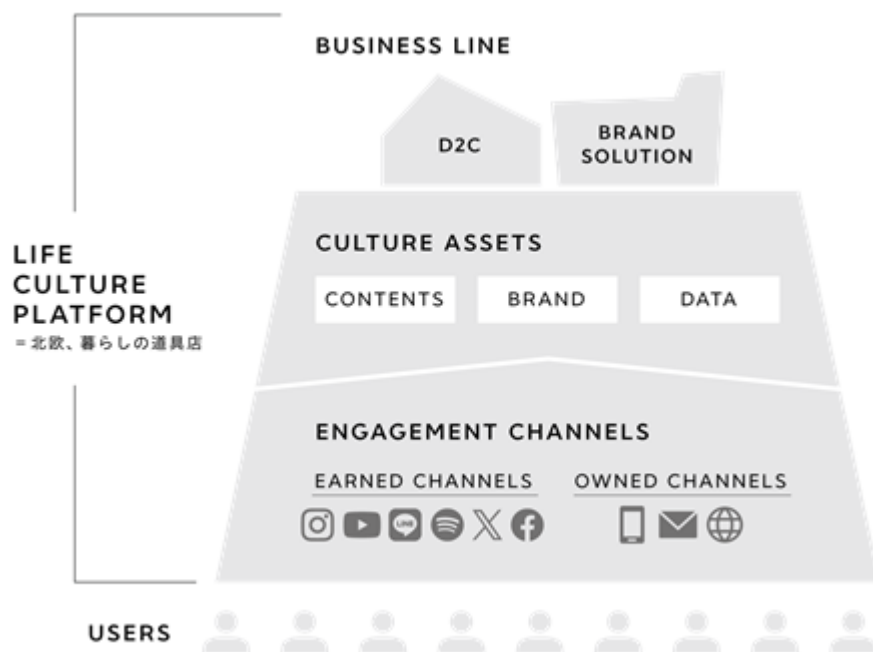
カルチャーアセットは、コンテンツパブリッシャーとしての活動を行うことによって生み出されたコンテンツやブランド、データという蓄積された無形の資産の集まりを表しており、ライフカルチャープラットフォーム事業を行うために最も重要な資産と考えております。

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

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

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

ビジネスラインであるD2Cドメイン、ブランドソリューションドメインの2つの事業領域は、幅広いチャンネルと蓄積されたカルチャーアセットの土台の上で展開しております。ライフカルチャー（世界観）によってユーザーと繋がり、その土台の上でビジネスを展開しているため、当社の事業をライフカルチャープラットフォームと表現しております。



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

(商品とそれに関わるユーザー体験)

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

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

(読み物)

平日は毎日3～4本程度、月間で70～80本程度の記事を読み物として「北欧、暮らしの道具店」サイトで提供しております。読み物の内容には、ECで取り扱っている商品について、バイヤーやプランナーが込めた想いを紹介するもの、スタッフが自身の生活について綴るコラム、何らかのテーマに沿った特集記事などがあります。特集記事では、食事にまつわるものや、レシピを紹介するもの、インテリアを取り上げたものなど、「暮らし」を軸にししながら、多岐にわたったテーマを扱っております。記事には当社スタッフが作成するものと、スタッフは記事の企画を行い、外部のライターに指示することで作成するものがあります。「北欧、暮らしの道具店」サイトなどインターネット上の読み物だけではなく、お買い物いただいたお客様に小冊子の提供をすることもあります。

(動画)

少し変わった家族構成の4人のまわりの出来事をドラマにした「青葉家のテーブル」や、一人暮らしの女性が「自分のお城」のワンルームの部屋を好きな雑貨でいっぱいにし、テーマミュージックとともに料理をする「ひとりごとエプロン」などを通して、「北欧、暮らしの道具店」の「世界観」を詰め込んだ短編ドラマを制作しております。また、様々な人たちの朝の習慣を動画として収めた「モーニングルーティン」や、生き様に迫る「うんともすんと日和」などのドキュメンタリーも制作し、公開しております。これらの動画はYouTube上に無料で公開されており、2023年7月現在、チャンネル登録者数は57万人に達しております。オリジナルドラマである「青葉家のテーブル」については映画化し、2021年6月に全国の劇場で公開されました。一部動画からは収益を得ております。

(SNS)

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

(ラジオ)

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

(音楽)

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

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

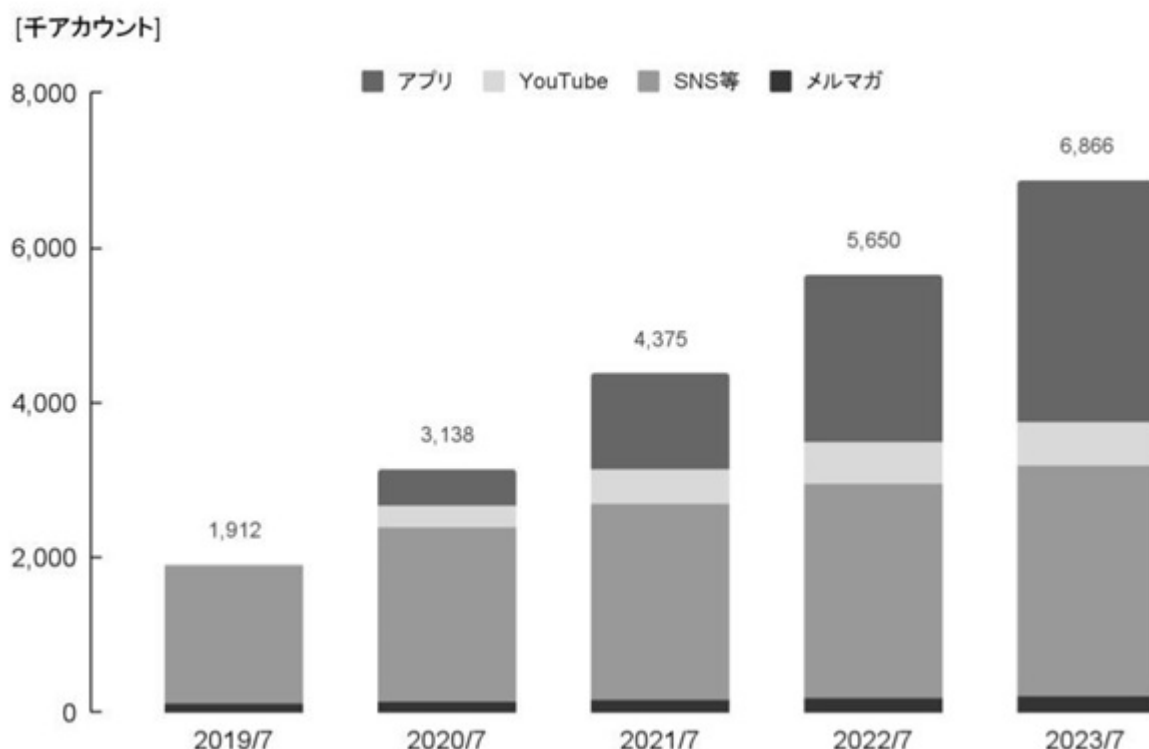
エンゲージメントアカウント数の増加は、多くのユーザーからエンゲージメントを獲得していることを示しております。そのエンゲージメントが、一段深まった形で蓄積されていることが、累積会員数( )の増加に現れております。そして、会員が購入することにより、D2Cドメインの収益につながります。

( ) 会員：「北欧、暮らしの道具店」での商品購入時に必要なユーザー情報を登録した状態のこと

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

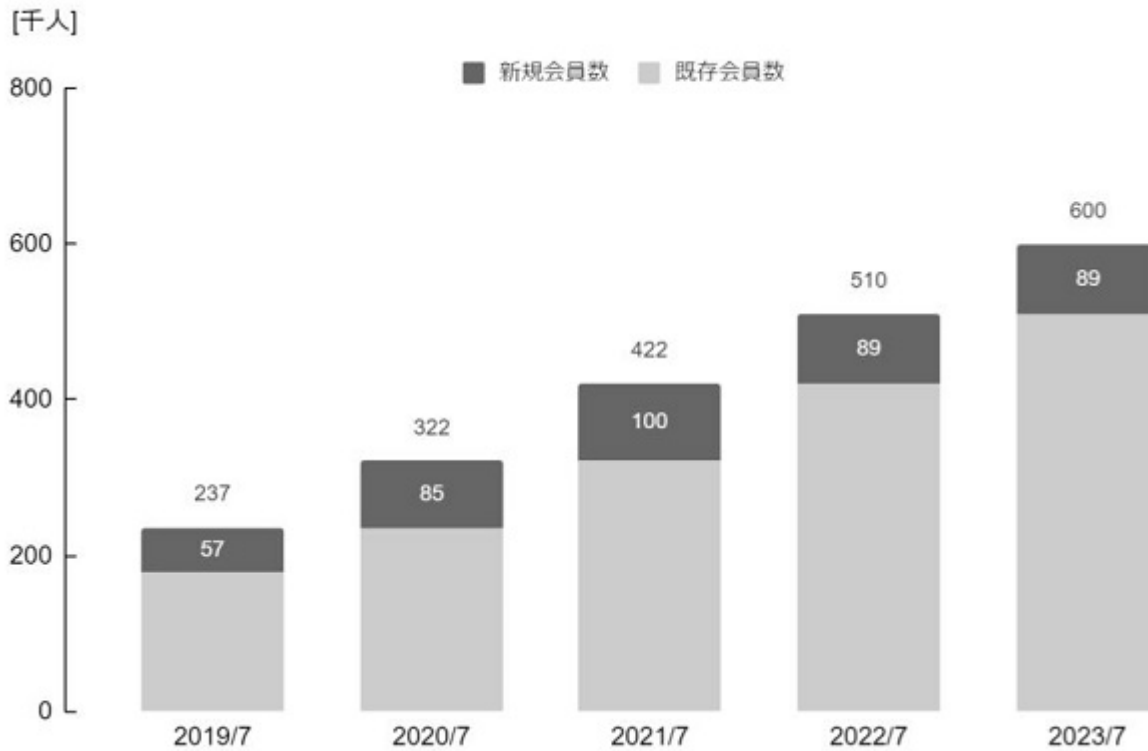
「北欧、暮らしの道具店」のエンゲージメントアカウント数推移、累計会員数推移、年間購入者数推移は、それぞれ以下のとおりであります。

[エンゲージメントアカウント数推移]



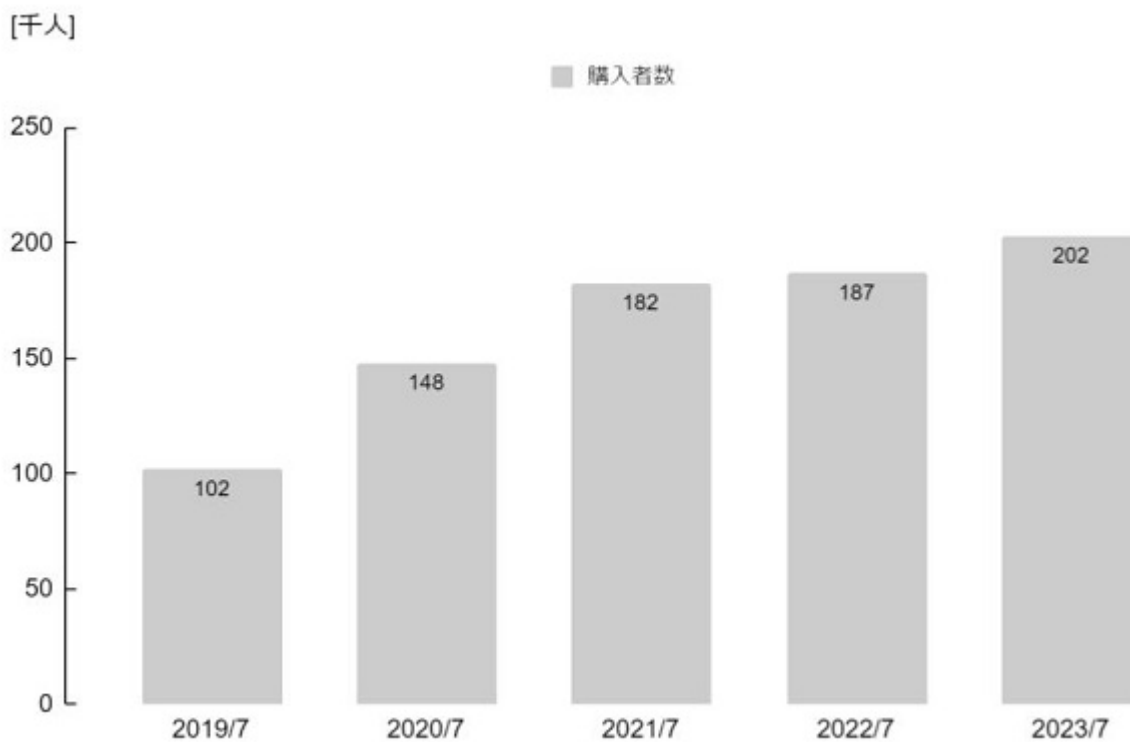


[ 累計会員数推移 ]



(注) 退会済みのユーザーを除いた累積の会員数となります。

[ 年間購入者数推移 ]



(注) ユニークの購入者数であり、複数回購入者は1人とカウントしております。

### (3) 事業の特徴・強み

#### 低い顧客創造・リテンションコスト

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

#### 長期に伸長するLTV

「北欧、暮らしの道具店」でのお買い物に限らず、読み物や動画を楽しむためにサイトを訪問するという多様な訪問動機を提供することで、長期にわたってお買物を継続的にしてもらえております。結果として平均LTV（ ）が長期で伸長し続けております。初購入年度が2020年7月期のユーザーについては、3年LTVは1年LTVの約2倍となっております。ユーザーを年齢、性別等の基準で分類しておらず、「フィットする暮らし」の実現を望む全年代のユーザーを対象とした、幅広いユーザーに支持されるエイジレスな「卒業のないブランド」となっております。

（ ） LTV：ある会計年度に初購入を行ったユーザー全員について、特定期間の購入金額の平均値を算出したもの

#### 高い効率性

「北欧、暮らしの道具店」の運営を通じて獲得したデータを活用し、精度の高い商品企画、適正な発注、在庫コントロールが可能となることで、商品回転率10.2回（ ）を実現し、効率性の高い経営を実現しております。

（ ） 商品仕入高（2023年7月期）÷商品在庫（2023年7月期中平均）により算出しております。

#### 独自性の高い事業構造

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

#### 拡張性、可変性

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

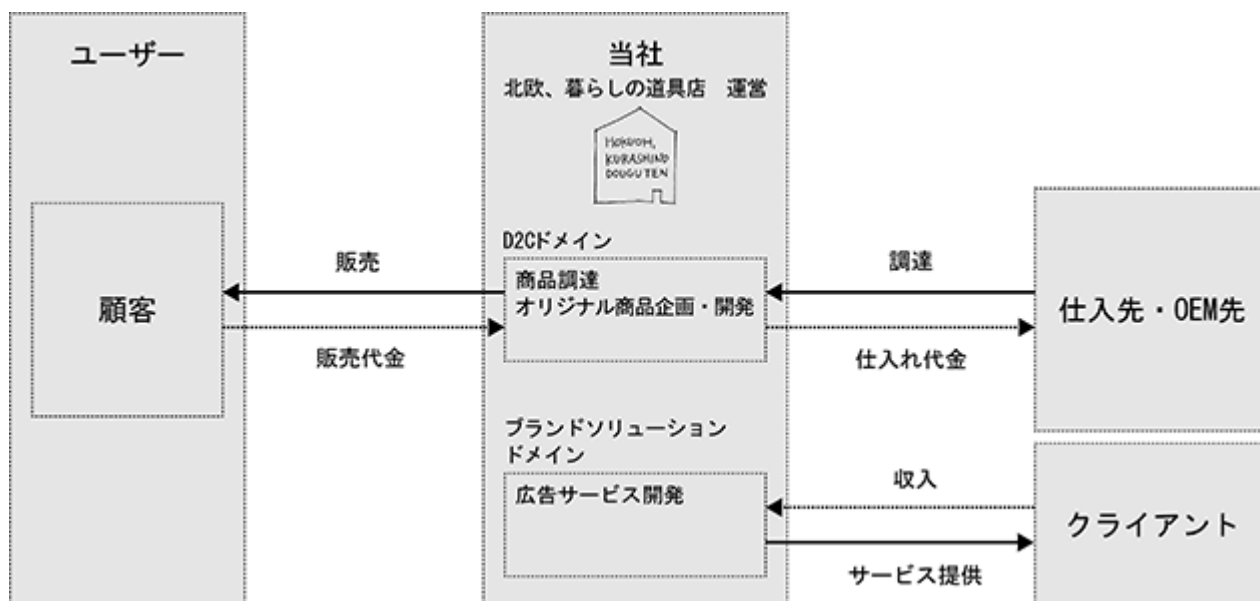
#### 価格決定を主導

D2Cドメインにおいては、販促負担がなく、ほぼすべての注文において送料を受領し、定価消化率は約97%（2023年7月期実績）を実現しております。ブランドソリューションドメインにおいては、代理店等ではなく当社を設定した価格でサービス提供を行っていることから、高い利益率を実現しております。

#### 従業員の大半が元ユーザー

ブレないライフカルチャー（世界観）をつくり続けるためには、従業員自らがその文化圏の一員である組織づくりにこだわる必要があります。そのために、ユーザーを従業員として採用し、採用された従業員が生み出したコンテンツが、さらにユーザーを増やす好循環が生まれ、ライフカルチャープラットフォームの世界観を従業員全員で支える組織づくりを実現しております。

[ 事業系統図 ]



4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

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)
87	34.9	4.6	6,476

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

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておきませんが、労使関係は円満に推移しております。

## 第2 【事業の状況】

### 1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、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) 会社経営の基本方針

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

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

#### (2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

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

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

#### (3) 経営環境

経済産業省による電子商取引に関する市場調査報告書( )によりますと、物販系分野のBtoC-EC市場規模は2022年に13.9兆円（前年比5.4%増）となりました。2020年、2021年は新型コロナウイルス感染症拡大に伴う巣ごもり需要の影響でECの利用が拡大しましたが、2022年に入り消費者の本格的な実店舗回帰の様子が見られ、需要が一服したこと等が増加率鈍化の主な背景と考えられます。単年度の成長率推移には一時的な環境変化による影響が出ているものの、EC市場は右肩上がり拡大しており、EC化率はまだ9.1%のため今後も成長が期待されます。また利用端末としては「スマートフォン」が伸び続けており、物販系ECの売上高のスマートフォン比率は56.0%、7.6兆円に達しております。

このような市場環境のもと、当社はライフカルチャープラットフォーム事業としてD2Cドメインを展開し、コンテンツパブリッシャーとしての活動によりユーザーからのエンゲージメントを得ることで市場平均を超える売上高の成長率を続けておりますが、ユーザーの「フィットする暮らし」に貢献する様々なコンテンツを提供することが必要であると認識しております。

( ) 出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」

#### (4) 経営戦略等

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

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

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

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

カルチャーアセットについては、継続して投資を続けてまいります。当社のプラットフォームにとっての最重要戦略は、ユーザーと当社とを結びつけるライフカルチャー（世界観）に対する強いエンゲージメントを生み出し続けることとあります。コンテンツ、デザインへ継続的に投資し、魅力的な世界観を醸成し広げることによって、ブランド及びデータも蓄積されていきます。このようにカルチャーアセットを積み重ねることがプラットフォーム上で取り組む事業の成長と収益性の向上にも繋がります。

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

#### (5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

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

##### 提供するコンテンツ、商品などの強化

当社は、「北欧、暮らしの道具店」に来店していただいたユーザーに、良質なコンテンツや商品を提供することを通して収益機会を得ております。お客様の本質的なニーズを捉えながら、提供するコンテンツの品質を高めるとともに映像コンテンツなど幅を広げる取り組みも継続しております。商品についても、オリジナル商品の企画力強化や新商品の開発に挑戦することで、商品とそれにまつわるユーザー体験をはじめとした提供する全てのコンテンツを通して、多くの人のフィットする暮らしづくりに貢献できるよう努めてまいります。

##### 集客方法の強化

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

##### 有能な人材確保

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

##### ステークホルダーの期待に応えるコーポレート・ガバナンスの実現

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

## 2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

私たちは「フィットする暮らし、つくろう。」というミッションを掲げ、“自分らしくて、満足している”と感じられる暮らしづくりのお手伝いに取り組んできました。事業活動を通してWell-beingな人が大勢いる「心地よい社会」の実現の一助になろうとすることは、持続可能な社会に貢献することだと考えております。

そして、そのミッションに向き合うために、他者の支配を受けない「自由」と、ユニークなポジションを築いて望まない競争に巻き込まれない「平和」と、将来が楽しみになるような「希望」を持てる取り組みにフォーカスすることを経営方針としてきました。この方針により企業のサステナビリティを維持し、中長期で持続的に企業価値を高めることでミッションの実現を一歩ずつ進めていきたいと考えております。なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

### (1) 戦略

#### サステナビリティ全般

当社が「持続可能」であることは、会社を取り巻く「社会」や「地球環境」が「持続可能」であることが前提で成り立っており、「社会」や「地球環境」の持続可能性が危ぶまれる世界の中で、当社だけが「持続可能」な状況を確保することなどできないことは自明です。

従って、サステナビリティ課題に対しても誠実に向き合っていくことで、将来振り返ったときに、「社会」や「地球環境」の持続可能性を高めるために積極的に貢献してきたと自信を持って振り返られる存在になりたいと思います。

#### 人的資本

当社は、ユーザーと価値観を通じて繋がれるライフカルチャープラットフォームという事業運営を行っていることから、その価値創造の源泉である人的資本を従来より重視してまいりました。人材の採用から組織開発の方針も、ビジョンである「自由・平和・希望」の考え方にに基づき設計しております。

#### a 自由

求人市場の変化や各種採用プラットフォームに大きな影響を受けることなく、フィットする人材を採用できる基盤づくりが人的資本経営における自由と考えており、従来から自社サイト（北欧、暮らしの道具店）を通じた採用に注力しております。人材の多様性を確保するためにエージェントを通じた採用なども行っておりますが、多くの従業員が自社サイトを通じた採用者であることが、ライフカルチャープラットフォームの世界観を従業員全員で支える組織作りに貢献していると考えております。

#### b 平和

上記のような採用活動の取り組みから、入社時にはエンゲージメントが高い状態にあります。その従業員が健やかに能力発揮できる状態を推進するため、職場環境整備や組織開発の取り組みを行っております。

最も注力している部分は、人事制度における信頼の構築・維持です。ひとりひとりに期待される役割に報酬を連動させる「キャリアレーション」という制度が柱となっております。半年ごとに期待される役割についてマネージャーがメンバーと丁寧に摺り合わせることを重ね、また、その運用を適切に行うためのマネジメント支援や給与制度設計を行っております。

また、フレックスやリモートワークの活用を行い、多様なライフステージにいる従業員が役割に応じて能力を発揮し、成果を出すことに注力できる環境整備に取り組んでおります。

風土づくりにおいては、「センシティブ」、「チャーミング」、「オルタナティブ」という当社のバリューを行動指針とし、多様な職種の従業員が、率直かつ親切的なコミュニケーションを重ねながら協働しております。

c 希望

採用や組織開発の戦略に加え、従業員の成長・成熟をサポートすることで個々人の能力が向上し、それによって組織としてできることが広がります（当社ではケイパビリティの向上と表現しております。）。このような循環が生まれると組織の未来に自然と希望を抱けると考えております。

育成に関しては、入社後半年間をオンボーディング期間として、メンター制度を導入し、OJTを中心とした育成を行いながら定期的な人事面談を行い、配属先と人事が連携してサポートに取り組んでおります。

また、定型業務への習熟が深まった後に、新規性のある業務へのアサインを通じて、職種における専門性の向上とともに新たな能力発揮の機会をつくっております。

結果としてミドルマネジメント層の多くを社内から育成し、登用できております。ユーザーと「世界観」でつながることを重視している事業活動において、その世界観を深く理解した従業員がマネジメントの役割を担うことは、事業拡大・次世代育成の両面において非常に有効であると考えております。

(2) ガバナンス

当社は、事業活動を通してミッションにコミットすることが持続可能な社会への貢献に繋がると考えております。「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要」に記載のとおり、当社は、株主やパートナー企業等すべてのステークホルダーとの対話を重視し、そのような活動を通して認識される社会的責任に配慮しながら、経営を行っております。このガバナンス体制の中でサステナビリティに関しても他の経営課題と同様に対応しております。

(3) リスク管理

当社では、コンプライアンスは法令遵守に限らず、変化する社会や環境に対応するサステナビリティの課題を包含するものと認識しております。

当社は、当該認識のもと、「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要」に記載のとおり、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会を四半期ごとに開催し、サステナビリティに関するリスクや機会についても当該委員会活動を通じて検討し、必要に応じて取締役会においても報告・討議を行っております。

(4) 指標及び目標

サステナビリティ全般

事業活動を通じて3つの重点領域ごとに指標等を設定しております。

重点領域	目標	指標(2023年7月期)
Environment	正確な需要予測により廃棄の最小化を目指し、地球環境に配慮した事業運営を行います。	・商品定価消化率 約97%
Society	人生の変化を前提とした制度と徹底した業務効率化で、暮らしも事業成長も追求する働き方を推進します。	・1ヶ月の平均残業時間 約3.7時間 ・男性の育休取得率 100% ・女性管理職比率 約54%
Governance	経済成長をしながら、すべてのステークホルダーへ公正さを保持する企業文化を醸成します。	指標なし

定量的な指標については、現時点において適切な水準となっているため、現在のレベルを中長期で維持することを目標としております。

人的資本

戦略に基づき、3つの領域ごとに指標等を設定しております。

重点領域	目標	指標(2023年7月期)
自由	労働市場等に縛られない自社サイトを通じたフィットする人材の安定的な採用	・採用者における自社サイト経由の割合 約7割 ・自社サイト経由の応募者に対する内定率 約1%
平和	信頼関係の構築により健やかに能力発揮できる組織・環境の整備	・ストレスチェック(全体結果)「A.良好」 ・ストレスチェック(職場の対人関係ストレス)「S.大変良好」 ・高ストレス者割合 約3%
希望	個人・組織のケイパビリティ向上	・ミドルマネジメントの社内昇格率 100% ・離職率 約6%

定量的な指標については、現時点において適切な水準となっているため、現在のレベルを中長期で維持することを目標としております。

### 3 【事業等のリスク】

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

当社のリスク管理体制については、「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要 企業統治に関するその他の事項 a 内部統制システム及びリスクマネジメント体制の整備の状況」に記載のとおりであります。

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

#### (1) 事業環境に関するリスク

##### 業界動向について

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

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

##### ライフカルチャープラットフォームの優位性について

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

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

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

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



#### 特定ドメインへの高い依存度について

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

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

#### 競合について

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

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

#### ユーザーの獲得について

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

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

#### システムトラブルについて

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

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

#### 配送コストについて

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

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

## (2) 事業体制に関するリスク

### 特定経営者への依存及び人材確保に係るリスクについて

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

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

### 人材確保に係るリスクについて

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

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

### 商品の品質管理について

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

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

### 物流機能の強化について

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

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

### 内部管理体制の構築について

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

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

### 新商品開発、新規事業等について

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

与える可能性があります。これらについて重要なリスクと認識しておりますが、顕在化の可能性は高くないと認識しております。

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

### (3) 法的規制に関するリスク

#### ECに関連する法的規制について

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

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

#### 個人情報の保護について

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

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

なお、2023年8月16日にプライバシーマークを取得しております。

#### 知的財産権について

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

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

### (4) その他

#### 気候変動及び自然災害等について

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

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

#### カントリーリスクについて

当社が取り扱う商品の一部は生産国が中国など日本国外となっており、諸外国政府による規制や法令の改正、政治的、経済的な不安定さ等に起因したカントリーリスクが存在します。これらカントリーリスクは回避が困難

であり、リスクが顕在化した場合には、為替変動による商品の仕入れ価格への影響や納品が遅延するなど商品調達に支障が出ることにより当社の業績に影響を受ける可能性があるため、重要なリスクと認識しております。

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

#### 風評について

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

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

#### 資金使途について

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

#### 大株主について

当社の設立者である代表取締役社長青木耕平及び取締役佐藤友子は当社の大株主であり、当事業年度末現在で発行済株式総数の66.9%を所有しております。

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

当社は両氏が安定株主であると認識しておりますが、何らかの事情により大株主である両氏の議決権比率が低下した場合には、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。さらに、特定の相手先へ当社株式の譲渡を行った場合には、当該譲渡先の方針により、当社の事業戦略等に影響を与える可能性があります。

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

### (1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、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

##### （資産）

当事業年度末における資産総額は、5,020,119千円と前事業年度末に比べて2,032,883千円の増加となりました。これは主に、現金及び預金が1,951,256千円、商品が20,071千円増加したこと、及び倉庫投資等に関連して固定資産が34,600千円増加したことによるものであります。

##### （負債）

当事業年度末における負債総額は、742,527千円と前事業年度末に比べて69,869千円の増加となりました。これは主に、未払金が35,752千円増加したこと、及び長期借入金（1年内返済予定含む）が36,689千円増加したことによるものであります。

##### （純資産）

当事業年度末における純資産は、4,277,592千円と前事業年度末に比べて1,963,013千円の増加となりました。これは主に、株式上場による新株発行及び自己株式の処分により資本金が424,841千円、資本剰余金が706,189千円増加したこと、及び当期純利益695,339千円を計上したことによるものであります。

自己資本比率は85.2%と財務的健全性を維持しております。

#### 経営成績の状況

当事業年度は、国内の社会経済活動の正常化が進み、財とサービスの消費の偏りは解消してきているものの、物価上昇が続いていることから、毎月勤労統計調査によると実質賃金はマイナスが続いており、家計調査（2人以上の世帯）の月次結果からは、2023年3月以降は実質消費支出もマイナスが続いているため、今後の消費動向については予断を許さない状況となっております。海外においては、アメリカでの銀行破綻や中国の景気不安などがあり、金融政策の相違などによる円安も長期化するなど、先行き不透明な状況が続いております。このような状況にはありますが、ミッションと真摯に向き合い、堅実な経営を行ってまいりました。

「北欧、暮らしの道具店」は、2022年9月18日に開店15周年を迎え、当店を訪れてくださるユーザーの皆様から感謝の気持ちをこめて、15周年のさまざまな企画を用意してまいりました。

15周年記念のコンテンツの配信や、D2Cドメインにおける15周年記念商品の展開、送料無料キャンペーンなどをきっかけに多くのユーザーが当店を訪れてくださり、オリジナルブランド「KURASHI & Trips PUBLISHING」の新作商品等が好評で、売上高は好調に推移しました。4月には報道番組『カンプリア宮殿』（テレビ東京系列）にて当社を特集いただき、放送後は大きな反響を呼びました。春夏アパレルをはじめとした人気の定番商品、コラボ商品を、これまで以上に多くの新規ユーザー、既存ユーザーの皆様にご購入いただける機会となりました。第4四半期にかけては、アパレルカテゴリにおける週末発売や豊富なサイズ展開、コスメカテゴリの育成等にも注力し、ユーザーの潜在的な需要に応える商品展開を行いました。

これらの取り組みやエンゲージメントチャンネルへの継続投資によって、エンゲージメントアカウント数は順調に増加し、公式スマートフォンアプリ（iOS/Android）は、当事業年度末日現在、累計約311万ダウンロードとなりました。当事業年度におけるアプリ経由の注文数は既に「北欧、暮らしの道具店」全体の約64%を占めております。

ブランドソリューションドメインでは、パナソニック「はやうま冷凍」搭載冷蔵庫、ワイヤレスイヤホン「ambie（アンビー）」、アクティブウェア「DANSKIN」等、新たなカテゴリにおけるお取り組みを行ったほか、La CASTA「アロマエステ シリーズ」、積水ハウス株式会社との新たなお取り組み等、新規顧客との新たなチャレンジと既存顧客からのリピート受注により案件数、売上高はともに堅調に推移しました。

以上の理由から、売上高についてはD2Cドメイン、ブランドソリューションドメインともに堅調に推移し6,060,836千円（前期比17.4%増）となりました。

売上総利益は2,628,041千円（前期比16.2%増）となり、公式スマートフォンアプリ（iOS/Android）ダウンロード訴求のための広告施策等の結果、販売費及び一般管理費を1,662,361千円（前期比17.1%増）計上したものの、営業利益は965,680千円（前期比14.7%増）、経常利益は968,145千円（前期比13.8%増）、当期純利益は695,339千円（前期比23.9%増）となりました。今後もコンテンツを拡大し、「ひとさじの非日常（Trips）」を「私たち」みたいな「誰か」に届けることを進めてまいります。

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

#### キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前事業年度末と比べ1,951,256千円増加し、4,336,738千円となりました。当事業年度におけるキャッシュ・フローの状況とそ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により獲得した資金は、732,814千円（前事業年度は535,533千円の獲得）となりました。これは主に、税引前当期純利益の計上968,145千円、未払金の増加額65,114千円等による増加要因と、法人税等の支払額296,050千円等の減少要因によるものであります。

#### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において投資活動により支出した資金は、65,338千円（前事業年度は99,468千円の支出）となりました。これは主に、倉庫投資等に関連した有形固定資産の取得による支出16,994千円、無形固定資産の取得による支出23,335千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により獲得した資金は、1,283,781千円（前事業年度は70,142千円の支出）となりました。これは主に、株式の発行による収入849,682千円、自己株式の処分による収入418,048千円によるものであります。

#### 生産、受注及び販売の実績

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

#### a 生産実績

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

#### b 受注実績

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

c 販売実績

当事業年度の販売実績は、次のとおりであります。

ドメインの名称	販売高(千円)	前期増減率(%)
D2Cドメイン	5,851,254	20.4
ブランドソリューションドメイン	209,582	30.8
合計	6,060,836	17.4

(注) 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合については、その割合が100分の10以上に該当する相手先がないため記載を省略しております。

(2) 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、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。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。

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

当社の財務諸表の作成にあたって採用している会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものについては、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 (重要な会計上の見積り)」に記載しております。

経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

経営成績

(売上高)

当事業年度における売上高は、6,060,836千円(前期比17.4%増)となりました。当社は、ライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しておりますが、売上高については、D2Cドメインとブランドソリューションドメインの2ドメインに区分しております。

ドメインの名称	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
D2Cドメイン	4,860,060	5,851,254
ブランドソリューションドメイン	303,075	209,582
合計	5,163,136	6,060,836

(D2Cドメイン)

「北欧、暮らしの道具店」は、2022年9月18日に開店15周年を迎えました。15周年記念のコンテンツの配信や記念商品の展開、送料無料キャンペーン等をきっかけにオリジナルブランド「KURASHI&Trips PUBLISHING」の新作商品が好評を博したこと、また、2023年4月に報道番組『カンブリア宮殿』(テレビ東京系列)にて当社を特集いただき認知拡大に繋がったこと等により、当事業年度における売上高は5,851,254千円(前期比20.4%増)となりました。

また、流入経路においても「北欧、暮らしの道具店」の公式スマートフォンアプリ(iOS/Android)は、当事業年度末現在、累計約311万ダウンロードとなりました。当事業年度におけるアプリ経由の注文数は既に「北欧、暮らしの道具店」全体の約64%を占めております。

(ブランドソリューションドメイン)

パナソニック「はやうま冷凍」搭載冷蔵庫、ワイヤレスイヤホン「ambie(アンビー)」、アクティブウェア「DANSKIN」等、新たなカテゴリにおけるお取り組みを行ったほか、La CASTA「アロマエステ シリーズ」、積水ハウス株式会社との新たなお取り組み等、新規顧客との新たなチャレンジと既存顧客からのリピート受注により、当事業年度における売上高は209,582千円(前期比30.8%減)となりました。

(売上総利益)

アパレルを中心にオリジナルブランド「KURASHI&Trips PUBLISHING」が成長しており、売上高が堅調に推移していること、仕入商品より相対的に原価率の低いオリジナル商品取扱高の増加等により、原価率が改善したことにより、売上総利益率が43.4%(前期比0.4%減)となりました。

そのため、売上総利益は前事業年度から366,073千円増加し、2,628,041千円(前期比16.2%増)となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

ユーザビリティの向上・システムの安定性のためのエンジニアの採用等で給料手当及び賞与を473,978千円(前年同期395,600千円)、アプリダウンロード訴求等のための広告宣伝費を458,455千円(前年同期391,826千円)計上し、事業規模の拡大に合わせた健全な体制、環境の整備を図ったことで、販売費及び一般管理費は1,662,361千円(前期比17.1%増)となりました。

そのため、営業利益は前事業年度から123,825千円増加し、965,680千円(前期比14.7%増)となりました。

(経常利益、法人税等、当期純利益)

経常利益は968,145千円(前期比13.8%増)と増加したのに対し、賃上げ・生産性向上のための税制による税額控除が適用となったことや外形標準課税の適用等により法定実効税率が下がったことから法人税等は272,806千円(前期比5.6%減)と減少しました。以上の結果、当期純利益は695,339千円(前期比23.9%増)となりました。

財政状態に関する認識及び分析・検討内容

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

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

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

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

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

成長投資については、本社移転を計画しております。設備投資計画の詳細については、「第3 設備の状況 3 設備の新設、除却等の計画」をご参照ください。また、株主還元については、安定した経営に必要なキャッシュポジションの観点から還元可否及び還元規模の判断を行っております。株主還元方針の詳細については、「第4 提出会社の状況 3 配当政策」をご参照ください。

経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載のとおりであります。今後収益を拡大するためには、既存の事業のさらなる拡大、知名度向上のための広告活動の展開、新規事業及び新サービスの開発が必要であると認識しております。

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



経営方針、経営戦略又は経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等の分析

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

当該指標については、2023年7月末時点でエンゲージメントアカウント数は686万人（前期比21.5%増）、累積会員数は60万人（前期比17.6%増）、年間購入者数も20万人（前期比8.6%増）となり、売上高は6,060,836千円（前期比17.4%増）、売上総利益率は43.4%（前期比0.4%減）、営業利益率は15.9%（前期比0.4%減）、経常利益率は16.0%（前期比0.5%減）、商品回転率は10.2回（前事業年度末は10.1回）、自己資本比率は85.2%（前事業年度末は77.5%）となっております。

これらの指標は、堅調に推移しているものと認識しております。

## 5 【経営上の重要な契約等】

当社は、2023年6月23日開催の取締役会において、2023年8月1日に子会社を設立するとともに、当該子会社を通じて株式会社ステイト・オブ・マインドが運営するアパレルブランド「foufou」事業を、吸収分割により承継する会社の全株式を取得し、子会社化することを決議し、同日付で株式譲渡契約を締結いたしました。

詳細は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」に記載のとおりであります。

## 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】

当事業年度の設備投資額は118,897千円となりました。このうち主なものは、将来的な取扱量増加に対応することを目的とした倉庫管理システム（WMS）及びそれに関連する物流設備となっております。

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

また、当事業年度において重要な設備の除却、売却等はありません。

#### 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	機械及び 装置	工具、 器具 及び備品	ソフト ウェア	建設 仮勘定	その他	合計	
本社オフィス (東京都国立市)	事務所用 設備等	20,757	5,718	31,361	66,942	5,082	7,169	137,031	87

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

#### 3 【設備の新設、除却等の計画】

##### (1) 重要な設備の新設等

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	
新本社オフィス (東京都国立市)	本社移転に 伴う設備	207,525	6,462	自己資金	2023年5月	2024年4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. 当社はライフカルチャープラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

##### (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	26,880,000
計	26,880,000

##### 【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	7,370,400	7,370,400	東京証券取引所 (グロース市場)	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、1単元の株式数は100株であります。
計	7,370,400	7,370,400		

#### (2) 【新株予約権等の状況】

##### 【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

##### 【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

##### 【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

#### (3) 【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)
2022年4月8日 (注) 1	6,719,160	6,720,000		8,000		136,700
2022年8月4日 (注) 2	350,000	7,070,000	228,620	236,620	228,620	365,320
2022年9月6日 (注) 3	300,400	7,370,400	196,221	432,841	196,221	561,541

(注) 1. 株式分割(1:8,000)によるものであります。

2. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)

発行価格 1,420円

引受価格 1,306.40円

資本組入額 653.20円

3. 有償第三者割当(オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資)

発行価格 1,306.40円

資本組入額 653.20円

割当先 みずほ証券株式会社

(5) 【所有者別状況】

2023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)		3	20	14	23	11	2,609	2,680	
所有株式数 (単元)		5,278	2,557	268	6,139	26	59,401	73,669	3,500
所有株式数 の割合(%)		7.16	3.47	0.36	8.33	0.04	80.63	100	

(注) 自己株式46株は、「個人その他」に含まれております。

(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 (%)
青木 耕平	東京都国立市	4,047,000	54.91
佐藤 友子	東京都国立市	885,000	12.01
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	東京都中央区晴海一丁目8番12号	494,400	6.71
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE - AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ 銀行)	PETERBOROUGH COURT 133 FLEET STREET LONDON EC4A 2BB UNITED KINGDOM (東京都千代田区丸の内二丁目7番1号)	137,200	1.86
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人 ゴールドマン・ サックス証券株式会社)	PLUMTREE COURT, 25 SHOE LANE, LONDON EC4A 4AU, U.K. (東京都港区六本木六丁目10番1号)	106,300	1.44
GOLDMAN, SACHS & CO. REG (常任代理人 ゴールドマン・ サックス証券株式会社)	200 WEST STREET NEW YORK, NY, USA (東京都港区六本木六丁目10番1号)	101,400	1.38
MSCO CUSTOMER SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタン レーMUFG証券株式会社)	1585 BROADWAY NEWYORK, NY, USA 10036, U.S.A. (千代田区大手町一丁目9番7号)	95,600	1.30
楽天証券株式会社	東京都港区南青山二丁目6番21号	81,700	1.11
西 甲太郎	東京都足立区	62,700	0.85
モルガン・スタンレーMUFG証券 株式会社	東京都千代田区大手町一丁目9番7号	58,800	0.80
計	-	6,070,100	82.36

- (注) 1. 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は、小数点以下第3位を四捨五入しております。
2. 2023年2月22日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書において、アセットマネジメントOne株式会社が2023年2月15日現在で以下の株式を所有している旨が記載されているものの、当社として2023年7月31日現在における実質所有株式数の確認ができませんので、上記大株主の状況には含めておりません。なお、その大量保有報告書の内容は次のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株券等の数 (株)	株券等保有割合 (%)
アセットマネジメントOne 株式会社	東京都千代田区丸の内一丁目8番2号	384,700	5.22

(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 7,366,900	73,669	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、1単元の株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 3,500		
発行済株式総数	7,370,400		
総株主の議決権		73,669	

(注) 「単元未満株式」の普通株式には、当社所有の自己株式46株が含まれております。

【自己株式等】

該当事項はありません。

なお、当事業年度末現在の自己株式数は46株、発行済株式総数に対する所有株式数の割合は0.00%であります。

当該株式は、上記「発行済株式」の「単元未満株式」欄に含めております。

## 2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 会社法第155条第7号による普通株式の取得

### (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】

区分	株式数(株)	価額の総額 (千円)
当事業年度における取得自己株式	46	56
当期間における取得自己株式		

(注) 1. 当事業年度における取得自己株式は、単元未満株式の買取請求によるものです。

2. 当期間における取得自己株式には、2023年10月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含まれておりません。

### (4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数 (株)	処分価額の総額 (千円)	株式数 (株)	処分価額の総額 (千円)
引き受ける者の募集を行った 取得自己株式(注)1	320,000	418,048		
消却の処分を行った取得自己株式				
合併、株式交換、株式交付、会社分割 に係る移転を行った取得自己株式				
その他( )				
保有自己株式数	46		46	

(注) 1. 2022年8月5日付の東京証券取引所グロース市場への上場に伴う、公募による自己株式の処分であります。

2. 当期間における保有自己株式は、2023年10月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含まれておりません。

## 3 【配当政策】

当社ではTSR(株主総利回り)を重視した株主還元を行う方針とし、安定した経営に必要なキャッシュポジションの観点から還元可否及び還元規模の判断を行ってまいります。また、投資局面においては投資を優先する必要から、株主還元、成長投資、内部留保による財務基盤の強化のバランスを図った配分を行うため、配当原資は利益ではなくFCF(フリーキャッシュフロー)を基準とし、当面は、FCFの50%を上限といたします。当事業年度の配当につきましては、上記方針に基づき1株当たり45円となります。

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

なお、当社は、取締役会の決議によって、毎年1月31日を基準日として中間配当をすることができる旨を定款に定めております。

(注) 基準日が当事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)
2023年9月14日 取締役会決議	331,665	45.00

## 4 【コーポレート・ガバナンスの状況等】

### (1) 【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

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

本書提出日現在における当社の内部統制に関わる主な機関は、以下のとおりであります。

#### a 取締役会

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）3名及び監査等委員である取締役3名で取締役会を構成しております。取締役会は原則として月1回開催しており、必要に応じ臨時取締役会を適宜開催しております。また、緊急を要する案件については書面決議により対応する場合があります。

取締役会における審議事項を明確にすることで、重要性の高い議案をより集中して審議するとともに、各取締役の業務執行の監督を行っております。

当社の取締役会は、代表取締役社長青木耕平を議長とし、佐藤友子、山口揚平、市川祐子（監査等委員）、倉貫義人（監査等委員）、寺田有美子（監査等委員）の6名で構成されております。

#### b 監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役3名を含む監査等委員である取締役3名で構成し、原則として月1回開催しており、必要に応じ臨時監査等委員会を適宜開催しております。監査等委員は監査計画に基づく監査手続を実施するとともに、会計監査人や内部監査室と連携して、経営に対する適切な監査・監督を実施しております。当社の監査等委員会は、市川祐子を議長とし、倉貫義人、寺田有美子の3名で構成されております。

#### c 指名・報酬委員会

当社は、取締役及び執行役員の選任・解任、並びに取締役及び執行役員の報酬等に係る取締役会の機能の独立性、客観性及び説明責任を強化することを目的として、2022年7月15日開催の取締役会決議に基づき、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置いたしました。当社の指名・報酬委員会は、社外取締役である倉貫義人（監査等委員）を委員長とし、山口揚平、市川祐子（監査等委員）、寺田有美子（監査等委員）の4名で構成されております。

#### d 経営会議

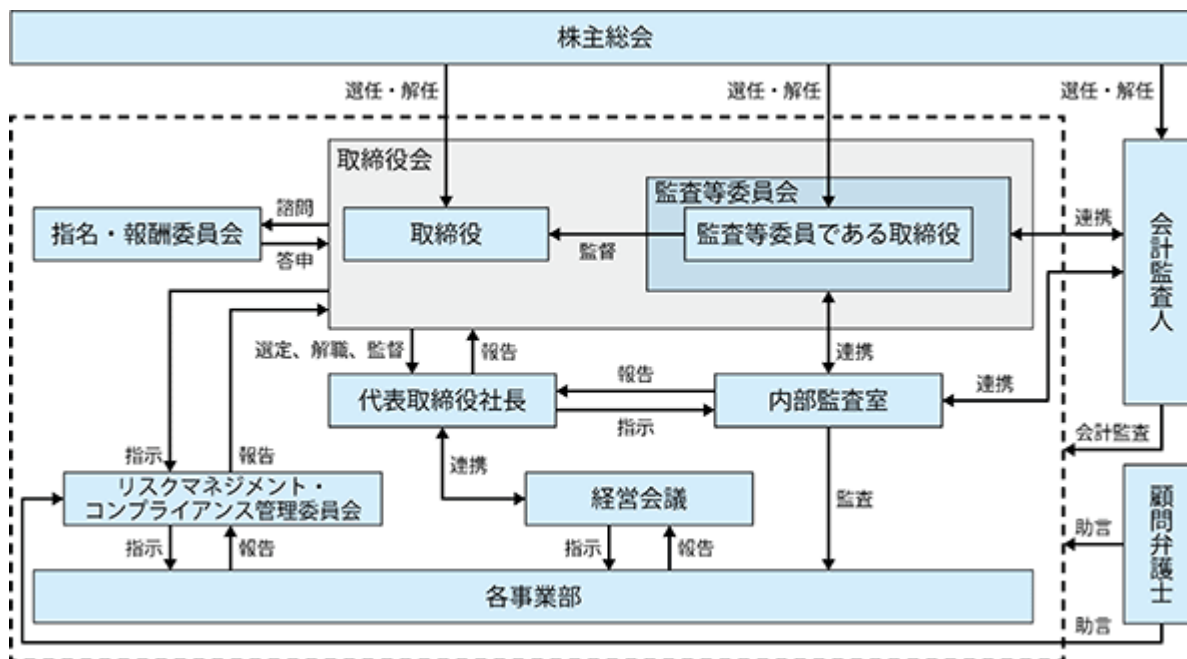
当社は、代表取締役社長を議長とし、業務執行担当取締役及び執行役員によって構成される経営会議を設置し、原則として毎月1回開催しております。主に、各部からの業務遂行状況の情報共有や個別の経営課題に関する重要事項の協議等を行っております。

#### e リスクマネジメント・コンプライアンス委員会

リスクマネジメント及びコンプライアンス遵守に向けた取り組みを行うための機関として、代表取締役社長を委員長として、取締役、執行役員、人事や法務の担当者などを構成員とするリスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置しております。同委員会は四半期に1回の定期開催とし、事業活動に関連する潜在的なリスクの把握と予防策の立案、顕在化したリスクやコンプライアンス違反への対処方針の策定や再発防止策の立案、並びにそれらの取締役会への上程や承認された方針・対策等の推進を主な役割としております。



なお、本書提出日現在における当社のコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の概要は、以下の模式図のとおりであります。



#### 監査等委員会設置会社を選択する理由

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

#### 企業統治に関するその他の事項

##### a 内部統制システム及びリスクマネジメント体制の整備の状況

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

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

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

##### ロ) 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

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

八) 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

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

二) 当社の取締役の職務執行が効率的に行われることを確保するための体制

- ・取締役の職務執行を効率的に行うため、取締役会を原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時に開催し、経営上の重要事項について機動的に意思決定を行います。
- ・取締役は、取締役会で決定した経営方針及び事業計画に基づき効率的な職務執行を行い、その進捗状況を適宜に取締役会に報告します。
- ・職務権限に関する規程を定め、取締役の職務執行の効率化を図ります。

ホ) 監査等委員会の職務を補助すべき使用人に関する事項

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

ヘ) 当社の取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制

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

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

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

チ) その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

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

リ) 財務報告の信頼性を確保するための体制

- ・財務報告の信頼性を確保するため、代表取締役社長を筆頭として、全社的な統制活動及び各業務プロセスレベルの統制活動を整備し、その運用体制を構築します。
- ・財務報告における不正や誤謬が発生するリスクを管理し、業務執行の適正化を推進するとともに、財務報告に係る社内規程等の適切な整備及び運用を行います。
- ・財務報告に係る内部統制の仕組みが適正かつ有効に機能することを継続的に監視・評価し、不備があれば、必要な改善・是正を行うとともに、関係法令との適合性を確保します。
- ・財務報告に係る内部統制の評価担当者は、当社の財務報告に係る内部統制について適時に監査を行い、是正や改善の必要があるときには、被監査部署に是正・改善を求め、被監査部署は速やかにその対策を講じます。

ヌ) 反社会的勢力の排除に向けた体制

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

b) リスク管理体制の整備の状況

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

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

c) 責任限定契約の内容の概要

当社と社外取締役は、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、会社法第425条第1項に定める最低責任限度額としております。

d) 役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、当社の取締役及び執行役員を被保険者として、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が負担することになる法律上の損害賠償金及び争訟費用を当該保険契約により填補することとしております。ただし、法令違反の行為であることを認識して行った行為に起因して生じた損害は填補されないなど、一定の免責事由があります。

e) 取締役の定数

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

f) 取締役の選任の決議要件

取締役の選任は、株主総会において、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨及び累積投票によらないものとする旨を定款に定めております。

g 株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める特別決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

h 取締役会で決議できる株主総会決議事項

イ) 剰余金の配当等

当社は、機動的な資本政策及び配当政策を遂行することを目的として、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によって定めることができる旨を定款で定めております。

ロ) 取締役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項の規定により、任務を怠ったことによる取締役（取締役であった者を含む）の損害賠償責任を、法令の限度において取締役会の決議によって免除することができる旨、定款に定めております。これは、取締役が職務を遂行するにあたり、期待される役割を十分に発揮できるようにすることを目的とするものであります。

i 取締役会、指名・報酬委員会の活動状況

イ) 取締役会の活動状況

役職名	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	青木 耕平	13	13
取締役	佐藤 友子	13	13
取締役	高山 達哉	13	13
取締役	山口 揚平	13	13
監査等委員（委員長）	市川 祐子	13	13
監査等委員	倉貫 義人	13	13
監査等委員	寺田 有美子	10	10

- (注) 1. 2022年8月から2023年7月までに開催された取締役会は13回であり、上記の開催回数のほか、会社法第370条及び当社定款第25条の規定に基づき、取締役会決議があったものとみなす書面決議が3回ありました。
2. 取締役（監査等委員）寺田有美子氏は、2022年10月31日開催の定時株主総会において選任されたため、それ以降に開催された取締役会への出席状況となっております。
3. 高山達哉氏は、2023年10月27日開催の定時株主総会において退任しております。

取締役会における具体的な検討内容は、以下のとおりであります。

- ・経営方針及び予算の策定に関する事項
- ・株主還元に関する事項
- ・重要な投資案件に関する事項
- ・コーポレート・ガバナンスに関する事項
- ・経営体制に関する事項
- ・取締役の報酬に関する事項
- ・内部統制システムの運用状況に関する事項
- ・リスクマネジメント・コンプライアンスに係る事項
- ・その他会社法、関係法令及び定款等による規定事項、経営上の業務執行の重要事項

ロ)指名・報酬委員会

役職名	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	青木 耕平	3	3
取締役	山口 揚平	4	4
監査等委員（委員長）	市川 祐子	4	4
監査等委員	倉貫 義人	4	4
監査等委員	寺田 有美子	1	1

（注）1．2022年8月から2023年7月までに開催された指名・報酬委員会は4回であり、取締役（監査等委員）寺田有美子は、2022年10月31日開催の定時株主総会において選任されたため、それ以降に開催された当委員会への出席状況となっております。

2．代表取締役社長青木耕平は、2022年10月31日まで当委員会の構成員だったため、2022年8月から2022年10月までに開催された当委員会における出席状況となっております。

指名・報酬委員会における具体的な検討内容として、各取締役の報酬に関する制度設計、業務執行状況、当社業績、当社の事業計画や課題を踏まえたあるべき経営体制等を含めて協議し、取締役の報酬及び指名について、取締役会からの諮問に対して答申しています。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性3名 女性3名(役員のうち女性の比率50%)

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	青木 耕平	1972年 8 月 8 日	2002年 9 月 (株)ジャパンエレベーターサービス (現)ジャパンエレベーターサービ スホールディングス(株)入社 2005年11月 (株)日本リフツエンジニアリング入 社 2006年 2 月 エレベーターコミュニケーション ズ(株)共同創業者兼取締役 2006年 9 月 当社設立代表取締役社長(現任) 2023年 3 月 (株)ミラティブ取締役(現任)	(注) 2	4,047,000
取締役副社長	佐藤 友子	1975年12月31日	2006年 9 月 当社取締役 2020年11月 当社取締役ECメディア部部长(現 任)	(注) 2	885,000
取締役CFO	山口 揚平	1981年 4 月 3 日	2004年 4 月 監査法人トーマツ(現有限責任監 査法人トーマツ)入所 2011年12月 日産ライトトラック(株)(現)日産 オートモーティブテクノロジー) 入社 2015年 1 月 山口揚平公認会計士事務所設立 所長(現任) 2015年 5 月 BASE(株)監査役(現任) 2017年 5 月 (株)リンクフォースマイル取締役 (現任) 2018年 7 月 当社監査役 2020年10月 当社取締役(監査等委員) 2022年10月 当社取締役コーポレートプラット フォーム部部长(現任)	(注) 2	
取締役 (監査等委員)	市川 祐子	1970年12月26日	1993年 4 月 日本電気(株)入社 2002年11月 NECエレクトロニクス(株)(現)ルネ サスエレクトロニクス(株)転籍 2005年10月 楽天(株)入社 2016年 6 月 同社IR部長 2018年 3 月 アライドアーキテクト(株)取締役 2019年 5 月 マーケットリバー(株)設立 代表取 締役(現任) 2019年 6 月 (株)Stroly取締役(現任) 2020年 3 月 アライドアーキテクト(株)監査等委 員である取締役 2020年10月 ユアマイスター(株)監査役(現任) 当社取締役(監査等委員)(現 任) 2021年 6 月 旭ダイヤモンド工業(株)取締役(現 任)	(注) 3	
取締役 (監査等委員)	倉貴 義人	1974年 5 月 1 日	1993年 4 月 (株)東洋情報システム(現TIS(株))入 社 2011年 7 月 (株)ソニックガーデン設立 代表取 締役(現任) 2012年 7 月 (株)イシュラン設立 取締役(現 任) 2018年 7 月 当社社外取締役 2020年10月 当社取締役(監査等委員)(現 任)	(注) 3	

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
取締役 (監査等委員)	寺田 有美子	1977年 5月 1日	2005年10月	弁護士登録(大阪弁護士会) 弁護士法人大阪パブリック法律事務所入所	(注) 3	
			2010年 4月	弁護士法人あすなる パートナー		
			2013年10月	独立「アーカス総合法律事務所」 パートナー(現任)		
			2015年 5月	NPO法人フィンランド式人材育成 研究所 理事(現任)		
			2017年 9月	㈱スマートバリュー取締役		
			2020年 9月	同社指名委員、報酬委員 ㈱Osaka World Studio代表取締役 (現任)		
			2020年12月	神戸大学客員教授(現任)		
			2021年 3月	㈱Stroly監査役(現任)		
			2022年 3月	㈱フジ医療器取締役(現任)		
			2022年 3月	セグエグループ㈱取締役(監査等 委員)(現任)		
			2022年 6月	㈱ロスゼロ監査役(現任)		
			2022年10月	当社取締役(監査等委員)(現 任)		
計						

- (注) 1. 取締役市川祐子、倉貫義人及び寺田有美子は、社外取締役であります。
2. 取締役(監査等委員であるものを除く)の任期は、2023年10月27日開催の定時株主総会終結の時から、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。
3. 監査等委員である取締役の任期は、2022年10月31日開催の定時株主総会終結の時から、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。
4. 取締役佐藤友子は、代表取締役社長青木耕平の実妹であります。
5. 監査等委員である取締役の市川祐子及び寺田有美子を、株式会社東京証券取引所が指定を義務付ける一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員として届け出ております。
6. 監査等委員会の体制は、次のとおりであります。  
委員長 市川祐子 委員 倉貫義人 委員 寺田有美子
7. 当社は、経営における意思決定及び監督機能と業務執行機能を明確に分離し、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化を図るとともに、迅速かつ効率的な業務執行を可能とする体制を構築するため、執行役員制度を導入しております。本書提出日現在の執行役員は、高山達哉、高尾清貴、村田省吾の3名であります。

#### 社外役員の状況

当社の社外取締役は3名で、いずれも監査等委員であります。

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

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

なお、当社は社外取締役である、市川祐子氏及び寺田有美子氏を株式会社東京証券取引所が指定を義務付ける一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員として届け出ております。

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

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

監査等委員である社外取締役の寺田有美子氏は弁護士としての経験・見識を豊富に有しております。法律の専門家として、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化が期待できるため、社外取締役に選任しております。なお、当社と同氏の間には人的関係、資本的関係又は取引などの特別な利害関係はありません。

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

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



(3) 【監査の状況】

監査等委員会監査の状況

イ．監査等委員会監査の組織、人員及び手続

当社は監査等委員会設置会社であり、監査等委員会は、本書提出日現在、3名の社外取締役（監査等委員）で構成され、原則として毎月1回開催し業務執行の状況、監査の状況の確認を行っております。社外取締役（監査等委員）である市川祐子はIRやコーポレート・ガバナンス、倉貫義人は企業経営や情報テクノロジーなど専門分野の知見を監査に活かしており、また、寺田有美子は弁護士であり、法律の専門家として豊富な経験と知見を有しております。各監査等委員は、監査等委員会で定めた監査計画等に従って、取締役会への出席、その他社内の重要な会議へ出席するほか、取締役及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、重要な決裁書類等を閲覧し、会社財産の調査及び業務の調査を行っております。監査等委員会では、各監査等委員の活動によって得られた情報を共有するとともに、会計監査人及び内部監査室と定期的に会合を持って連携を図ることで、取締役の職務遂行の状況を監査、監督しております。

ロ．当事業年度における監査等委員及び監査等委員会の活動状況

当事業年度において監査等委員会を14回開催しており、個々の監査等委員の出席状況は次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
市川 祐子	14回	14回
倉貫 義人	14回	14回
寺田 有美子	10回	10回
山口 揚平	4回	4回

- (注) 1．山口揚平は、2022年10月31日開催の定時株主総会終結の時をもって監査等委員である取締役を退任し、同日開催の定時株主総会において取締役に選任されたため、退任するまでの出席状況となっております。
- 2．寺田有美子は、2022年10月31日開催の定時株主総会において選任されたため、それ以降に開催された監査等委員会への出席状況となっております。

監査等委員会の具体的な検討事項は、監査方針、監査計画、職務分担、監査等委員選任議案の株主総会への提出の請求、会計監査人の評価及び再任・不再任、監査報酬の妥当性、監査報告書案及び監査等委員関連の規程関連等であります。

内部監査の状況

当社では、代表取締役社長が任命する内部監査担当者3名で構成される内部監査室が、内部監査計画に従い、全部門を網羅するよう内部監査を実施しております。代表取締役社長は、監査結果の報告に基づき、内部監査室を通じて被監査部門に対して改善を指示し、その結果を報告させることで内部統制の維持改善を図っております。

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

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

会計監査の状況

a 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

b 継続監査期間

4年

c 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 中安 正  
指定有限責任社員 業務執行社員 倉本 和芳

d 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士6名、その他13名であります。

e 監査法人の選定方針と理由

有限責任監査法人トーマツは経験豊富な公認会計士を多数有し、充実した監査体制を備えていることのほか、当社事業への理解が深く、豊富な実績と経験があることから、有限責任監査法人トーマツが適任であると判断し、選定しております。

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

会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合は、監査等委員全員の同意に基づき会計監査人を解任いたします。この場合、監査等委員会が選定した監査等委員は、解任後最初に招集される株主総会におきまして、会計監査人を解任した旨と解任の理由を報告いたします。

また、監査等委員会は、会計監査人の独立性、専門性及び監査活動の適切性、妥当性の評価等を勘案し、必要と判断した場合は、株主総会に提出する会計監査人の解任/不再任に関する議案の内容を決定します。

f 監査等委員会による監査法人の評価

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

監査報酬の内容等

a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

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)
24,000	2,000	29,500	

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

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(aを除く)

該当事項はありません。

c その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d 監査報酬の決定方針

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

e 監査等委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

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

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責や業績等を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。具体的には、役位、担当職務、各期の業績、他社水準を踏まえて決定する固定報酬のみを支払うこととしております。また、当社では、役員報酬の妥当性と決定プロセスの透明性を担保するため、主に社外取締役で構成される取締役会の諮問機関としての指名・報酬委員会を2022年7月15日開催の取締役会決議により設置しております。

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

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

3. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

当社は、役員報酬の決定に際しては、その決定プロセス及び結果の妥当性、透明性を確保するため、主に社外取締役で構成される取締役会の諮問機関である指名・報酬委員会に諮問いたします。取締役（監査等委員を除く）の個人別の報酬額は、指名・報酬委員会の審議を経て示された意見を踏まえて、最終的な決定を代表取締役社長に一任する形で取締役会において決定しております。なお、監査等委員である取締役の報酬の額は、監査等委員の協議により決定することとしております。

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

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

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員及び 社外取締役を除く)	77,518	77,518			4
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)					
社外役員	17,700	17,700			4

- (注) 1. 取締役のうち1名は、2022年10月31日開催の定時株主総会終結の時をもって監査等委員である取締役を退任した後、新たに取締役に就任したため、支給額及び員数については、監査等委員在任期間分は社外役員に、取締役在任期間分は取締役(監査等委員及び社外取締役を除く)に含めて記載しております。
2. 取締役(監査等委員を除く)の報酬限度額は、2020年10月30日開催の定時株主総会において、年額300万円以内と決議しております。
3. 監査等委員である取締役の報酬限度額は、2021年10月28日開催の定時株主総会において、年額250万円以内と決議しております。

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

投資株式の区分の基準及び考え方

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

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

## 第5 【経理の状況】

### 1 財務諸表の作成方法について

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

### 2 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度(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、会計基準等の変更等についての確に対応できる体制を整備するため、会計専門誌の定期購読並びに監査法人及び各種団体の主催する研修・セミナーへの積極的な参加を行っております。

## 1 【財務諸表等】

## (1) 【財務諸表】

## 【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	2,385,482	4,336,738
売掛金	157,663	159,915
商品	251,266	271,337
仕掛品	16,125	744
前渡金		11,693
前払費用	14,406	34,110
その他	6,013	14,698
流動資産合計	2,830,957	4,829,240
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	22,985	20,757
機械及び装置（純額）		5,718
工具、器具及び備品（純額）	2,322	31,361
建設仮勘定	43,087	5,082
有形固定資産合計	1 68,395	1 62,920
無形固定資産		
ソフトウェア	2,425	66,942
ソフトウェア仮勘定	48,212	
商標権	7,980	7,169
無形固定資産合計	58,618	74,111
投資その他の資産		
敷金	10,693	35,247
長期前払費用		2,148
繰延税金資産	12,921	10,801
その他	5,650	5,650
投資その他の資産合計	29,264	53,847
固定資産合計	156,279	190,879
資産合計	2,987,236	5,020,119

(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)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	135,711	108,700
1年内返済予定の長期借入金	76,633	63,332
未払金	125,446	161,199
未払費用	18,356	22,376
預り金	19,745	30,251
未払法人税等	157,544	156,311
未払消費税等	32,582	46,752
その他	2 3,850	2 825
流動負債合計	569,870	589,750
固定負債		
長期借入金	102,787	152,777
固定負債合計	102,787	152,777
負債合計	672,657	742,527
純資産の部		
株主資本		
資本金	8,000	432,841
資本剰余金		
資本準備金	136,700	561,541
その他資本剰余金		281,348
資本剰余金合計	136,700	842,889
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	2,306,578	3,001,918
利益剰余金合計	2,306,578	3,001,918
自己株式	136,700	56
株主資本合計	2,314,578	4,277,592
純資産合計	2,314,578	4,277,592
負債純資産合計	2,987,236	5,020,119

## 【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 5,163,136	1 6,060,836
売上原価	2,901,167	3,432,794
売上総利益	2,261,968	2,628,041
販売費及び一般管理費	2 1,420,113	2 1,662,361
営業利益	841,854	965,680
営業外収益		
受取利息及び配当金	25	35
助成金収入	1,200	
配信料収入	13,220	17,497
その他	2,382	1,576
営業外収益合計	16,828	19,109
営業外費用		
支払利息	1,055	1,063
上場関連費用	7,038	15,542
その他	118	36
営業外費用合計	8,212	16,643
経常利益	850,469	968,145
税引前当期純利益	850,469	968,145
法人税、住民税及び事業税	272,127	270,686
法人税等調整額	16,993	2,119
法人税等合計	289,120	272,806
当期純利益	561,349	695,339



【売上原価明細書】

区分	注記 番号	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)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
当期商品仕入高		2,257,186	76.3	2,669,674	77.7
労務費		10,944	0.4	6,816	0.2
経費	1	690,889	23.3	760,994	22.1
当期総費用		2,959,019	100.0	3,437,485	100.0
仕掛品期首棚卸高		16,937		16,125	
商品期首棚卸高		194,475		251,266	
合計		3,170,432		3,704,877	
仕掛品期末棚卸高		16,125		744	
商品期末棚卸高		251,266		271,337	
差引		2,903,040		3,432,794	
他勘定振替高	2	1,873			
当期売上原価		2,901,167		3,432,794	

1 経費の主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
荷造運賃	493,070	543,661
支払手数料	160,567	197,381

2 他勘定振替高の内容は、返品資産であります。

(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	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計			
当期首残高	8,000	136,700	136,700	1,745,229	1,745,229	136,700	1,753,229	1,753,229
当期変動額								
当期純利益				561,349	561,349		561,349	561,349
当期変動額合計				561,349	561,349		561,349	561,349
当期末残高	8,000	136,700	136,700	2,306,578	2,306,578	136,700	2,314,578	2,314,578

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	資本剰余金			利益剰余金		自己株式		株主資本合計
		資本準備金	その他資本 剰余金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計			
当期首残高	8,000	136,700		136,700	2,306,578	2,306,578	136,700	2,314,578	2,314,578
当期変動額									
新株の発行	424,841	424,841		424,841				849,682	849,682
当期純利益					695,339	695,339		695,339	695,339
自己株式の取得							56	56	56
自己株式の処分			281,348	281,348			136,700	418,048	418,048
当期変動額合計	424,841	424,841	281,348	706,189	695,339	695,339	136,643	1,963,013	1,963,013
当期末残高	432,841	561,541	281,348	842,889	3,001,918	3,001,918	56	4,277,592	4,277,592

## 【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)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	850,469	968,145
減価償却費	4,295	17,369
受取利息及び受取配当金	25	35
助成金収入	1,200	
配信料収入	13,220	17,497
支払利息	1,055	1,063
上場関連費用	7,038	15,542
売上債権の増減額(は増加)	3,132	2,251
棚卸資産の増減額(は増加)	55,978	4,691
仕入債務の増減額(は減少)	14,680	27,011
未払金の増減額(は減少)	190	65,114
未払費用の増減額(は減少)	2,175	4,020
未払消費税等の増減額(は減少)	20,373	14,170
その他	9,794	20,696
小計	777,714	1,013,243
利息及び配当金の受取額	25	35
利息の支払額	1,055	1,063
助成金の受取額	1,200	
配信料の受取額	13,220	16,649
法人税等の支払額	255,571	296,050
営業活動によるキャッシュ・フロー	535,533	732,814
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	46,440	16,994
無形固定資産の取得による支出	53,028	23,335
敷金及び保証金の差入による支出		25,008
投資活動によるキャッシュ・フロー	99,468	65,338
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入れによる収入	10,000	200,000
長期借入金の返済による支出	78,142	163,311
株式の発行による収入		849,682
自己株式の取得による支出		56
自己株式の処分による収入		418,048
上場関連費用の支出	2,000	20,581
財務活動によるキャッシュ・フロー	70,142	1,283,781
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	365,922	1,951,256
現金及び現金同等物の期首残高	2,019,559	2,385,482
現金及び現金同等物の期末残高	1 2,385,482	1 4,336,738

## 【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

通常の販売目的で保有する棚卸資産

評価基準は原価法（収益性の低下による簿価切下げの方法）

##### (1) 商品

総平均法

##### (2) 仕掛品

個別法

#### 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、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物は、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

機械及び装置 12年

工具、器具及び備品 4～15年

##### (2) 無形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しております。

なお、主な償却年数は次のとおりであります。

ソフトウェア（自社利用分） 3～5年（社内における利用可能期間）

商標権 10年

#### 3 引当金の計上基準

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。

#### 4 収益及び費用の計上基準

##### (1) D2Cドメイン

D2Cドメインでは、自社サイト「北欧、暮らしの道具店」を通じて商品を顧客へ販売し、収益を得ております。収益は、商品売上高と顧客から受け取る送料及び決済手数料等からなっておりますが、商品売上高がその大半を占めております。

商品の販売は、顧客へ引き渡した時点で所有に伴う重大なリスク及び経済価値が移転し、顧客が支配を獲得することにより当社の履行義務が充足されると判断しており、引渡時点で収益を認識しております。

当社では、「収益認識に関する会計基準の適用指針」第98項の出荷基準等の取扱いを適用し、商品の出荷時から支配が顧客に移転される時までの期間が1～2日程度であるため、出荷時に収益を認識しております。

なお、商品の販売のうち、当社が代理人に該当すると判断したのものについては、顧客から受け取る額から商品の仕入先に支払う金額を控除した純額で収益を認識しております。

これらの履行義務に対する対価は、履行義務充足後、決済代行業者を通じて別途定める支払条件により概ね1ヶ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。

##### (2) ブランドソリューションドメイン

ブランドソリューションドメインでは、クライアント企業のブランドが「選ばれ続けるブランド」になるためのソリューションを提供し、多くのブランドを継続的に支援しております。主にクライアントのブランドや商品を「北欧、暮らしの道具店」サイト上で、当社の読み物や動画コンテンツの一つとして掲載し、収益を得ております。

制作した記事や動画等を掲載する履行義務を負っており、履行義務を充足する時点は、主として掲載期限を定めていないことから、制作した記事や動画等を「北欧、暮らしの道具店」サイトへ掲載した時点で収益を認識しております。

これらの履行義務に対する対価は、履行義務充足後、別途定める支払条件により概ね2ヶ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リスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

### (重要な会計上の見積り)

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

### 繰延税金資産の回収可能性

#### (1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
繰延税金資産	12,921	10,801

#### (2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当社は、企業会計上の資産・負債と税務上の資産・負債との差額である一時差異等について税効果会計を適用し、繰延税金資産を算出しております。また、繰延税金資産は、将来の事業計画等に基づいた課税所得を合理的に見積り、回収可能性を検討し、回収可能性があると判断した将来減算一時差異について繰延税金資産を計上しております。

将来の事業計画等に基づく課税所得が生じる時期及び金額は、将来の不確実な経済状況の変動によって影響を受ける可能性があるため、将来の事象の仮定又は予測に変化が生じ、将来の課税所得に悪影響を及ぼすことが見込まれることとなった場合には、繰延税金資産の金額に重要な影響が生じる可能性があります。

### (貸借対照表関係)

#### 1 有形固定資産の減価償却累計額

	前事業年度 (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	18,121千円	27,512千円

#### 2 その他のうち、契約負債の金額は、以下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)
契約負債	3,850千円	825千円

#### 3 当座貸越契約

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

	前事業年度 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
当座貸越極度額	100,000千円	100,000千円

借入実行残高

差引額	100,000千円	100,000千円
-----	-----------	-----------

(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)
給料手当及び賞与	395,600千円	473,978千円
広告宣伝費	391,826 "	458,455 "
外注費	214,418 "	215,915 "
減価償却費	4,295 "	17,369 "
おおよその割合		
販売費	28%	28%
一般管理費	72 "	72 "

(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)	840	6,719,160		6,720,000

(変動事由の概要)

当社は、2022年 4月 8日付で普通株式 1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。

2 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	40	319,960		320,000

(変動事由の概要)

当社は、2022年 4月 8日付で普通株式 1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。

3 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

4 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度(自 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)	6,720,000	650,400		7,370,400

(変動事由の概要)

当社は、2022年8月4日を払込期日とする公募（ブックビルディング方式による募集）により新株350,000株の発行及び2022年9月6日を払込期日とする第三者割当（オーバーアロットメントによる売出し）により新株式300,400株を発行しております。

2 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	320,000	46	320,000	46

(変動事由の概要)

当社は、2022年8月4日を払込期日とする公募（ブックビルディング方式による募集）により自己株式320,000株を処分しております。

また、普通株式の自己株式の株式数の増加は、単元未満株式の買取による増加46株であります。

3 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

4 配当に関する事項

(1) 配当金の支払

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になるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額	1株当たり配当額	基準日	効力発生日
2023年9月14日 取締役会	普通株式	利益剰余金	331,665千円	45.00円	2023年 7月31日	2023年 10月30日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 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)
現金及び預金	2,385,482千円	4,336,738千円
預入期間が3か月を超える定期預金	〃	〃
現金及び現金同等物	2,385,482千円	4,336,738千円

(リース取引関係)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(金融商品関係)

1 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

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

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金、未払金及び預り金は、ほとんど1年以内の支払期日であります。借入金は運転資金に係る資金調達であり、流動性リスクに晒されております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、債権管理規程に従い、営業債権について、コーポレートプラットフォーム部が主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。当期の貸借対照表日現在における最大信用リスク額は、信用リスクに晒される金融資産の貸借対照表価額により表わされております。

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

当社は、各部署からの報告に基づき管理部が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

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

(5) 信用リスクの集中

当期の貸借対照表日現在における営業債権のうち82.3%が特定の大口決済代行事業者に対するものであります。

2 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度(2022年7月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
敷金	10,693	11,233	539
資産計	10,693	11,233	539
長期借入金	179,420	179,408	11
負債計	179,420	179,408	11

1. 「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」、「預り金」、「未払法人税等」及び「未払消費税等」については、現金であること、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ものであることから、記載を省略しております。
2. 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。



当事業年度(2023年7月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
敷金	35,247	34,543	703
資産計	35,247	34,543	703
長期借入金	216,109	216,041	67
負債計	216,109	216,041	67

- 「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」、「預り金」、「未払法人税等」及び「未払消費税等」については、現金であること、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ものであることから、記載を省略しております。
- 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。

(注1) 金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	2,385,482			
売掛金	157,663			
合計	2,543,146			

敷金については、現時点において償還予定日が確定していないため、記載をしておりません。

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	4,336,738			
売掛金	159,915			
合計	4,496,654			

敷金については、現時点において償還予定日が確定していないため、記載をしておりません。

(注2) 長期借入金の決算日後の返済予定額

前事業年度(2022年7月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	76,633	63,332	39,455			
合計	76,633	63,332	39,455			

当事業年度(2023年7月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	63,332	49,434	39,996	36,663	26,684	
合計	63,332	49,434	39,996	36,663	26,684	

### 3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

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

- レベル1の時価： 観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、活発な市場において形成される当該時価の算定の対象となる資産又は負債に関する相場価格により算定した時価
- レベル2の時価： 観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、レベル1のインプット以外の時価の算定に係るインプットを用いて算定した時価
- レベル3の時価： 観察できない時価の算定に係るインプットを使用して算定した時価

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

#### (1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品

前事業年度(2022年7月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(2023年7月31日)

該当事項はありません。

#### (2) 時価で貸借対照表に計上している金融商品以外の金融商品

前事業年度(2022年7月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金		11,233		11,233
資産計		11,233		11,233
長期借入金		179,408		179,408
負債計		179,408		179,408

当事業年度(2023年7月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金		34,543		34,543
資産計		34,543		34,543
長期借入金		216,041		216,041
負債計		216,041		216,041

#### (注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

##### 敷金

回収可能性を反映した将来キャッシュ・フロー（資産除去債務の履行により最終的に回収が見込めない金額控除後）を残存期間に対応する国債の利回りで割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

##### 長期借入金

長期借入金は、元利金の合計額を同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。なお、変動金利によるものについては、短期間で市場金利を反映し、時価は帳簿価額と近似していると考えられるため、当該帳簿価額によってあり、レベル2の時価に分類しております。

#### (退職給付関係)

該当事項はありません。

(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		
減価償却超過額	84千円	84千円
一括償却資産償却超過額	675 "	2,071 "
長期前払費用	1,218 "	1,878 "
資産除去債務	1,224 "	1,358 "
未払事業税	11,415 "	6,815 "
その他	17 "	307 "
繰延税金資産合計	14,636千円	12,516千円
繰延税金負債		
保険積立金	1,714 "	1,714 "
繰延税金負債合計	1,714 "	1,714 "
繰延税金資産純額	12,921千円	10,801千円

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

	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	%	30.6%
(調整)		
受取配当金等永久に益金に算入されない項目		0.0
住民税等均等割		0.2
賃上げ・生産性向上のための税制による税額控除		2.7
その他		0.0
税効果会計適用後の法人税等の負担率	%	28.2%

(注) 前事業年度は、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の差異が法定実効税率の100分の5以下であるため、注記を省略いたします。

(資産除去債務関係)

当社は、本社事務所の不動産賃貸借契約に基づき、退去時における原状回復に係る債務を資産除去債務として認識しております。なお、賃貸借契約に関連する敷金が資産に計上されているため、当該資産除去債務の負債計上に代えて、当該敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用計上する方法によっております。

(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

前事業年度(自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)

(単位：千円)

	前事業年度
D2Cドメイン	4,860,060
ブランドソリューションドメイン	303,075
顧客との契約から生じる収益	5,163,136

当事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位：千円)

	当事業年度
D2Cドメイン	5,851,254
ブランドソリューションドメイン	209,582
顧客との契約から生じる収益	6,060,836

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

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

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

前事業年度(自 2021年 8月 1日 至 2022年 7月31日)

(1) 契約負債の残高等

(単位：千円)

	前事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	160,796	157,663
契約負債	880	3,850

契約負債は、顧客からの前受金に関するものであり、収益の認識に伴い取り崩されます。また、期首時点の契約負債880千円は前事業年度の収益として計上されております。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、当初に予定される顧客との契約期間が1年以内であるため、残存履行義務に配分した取引価格の総額及び収益の認識が見込まれる期間の記載を省略しております。

当事業年度(自 2022年 8月 1日 至 2023年 7月31日)

(1) 契約負債の残高等

(単位：千円)

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	157,663	159,915
契約負債	3,850	825

契約負債は、顧客からの前受金に関するものであり、収益の認識に伴い取り崩されます。また、期首時点の契約負債3,850千円は当事業年度の収益として計上されております。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、当初に予定される顧客との契約期間が1年以内であるため、残存履行義務に配分した取引価格の総額及び収益の認識が見込まれる期間の記載を省略しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

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

【関連情報】

前事業年度(自 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

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先が存在しないため、記載を省略しております。

当事業年度(自 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

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先が存在しないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

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】

前事業年度(自 2021年 8月 1日 至 2022年 7月31日)

- 1 関連当事者との取引  
財務諸表提出会社と関連当事者との取引  
該当事項はありません。
- 2 親会社又は重要な関連会社に関する注記  
該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年 8月 1日 至 2023年 7月31日)

- 1 関連当事者との取引  
財務諸表提出会社と関連当事者との取引  
該当事項はありません。
- 2 親会社又は重要な関連会社に関する注記  
該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 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	361.65円	580.38円
1株当たり当期純利益	87.71円	94.81円

- (注) 1. 当社は、2022年3月14日開催の取締役会決議により、2022年4月8日付で普通株式1株につき8,000株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しております。
2. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。
3. 1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	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		
当期純利益(千円)	561,349	695,339
普通株主に帰属しない金額(千円)		
普通株式に係る当期純利益(千円)	561,349	695,339
普通株式の期中平均株式数(株)	6,400,000	7,334,360
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		

(重要な後発事象)

(取得による企業結合)

当社は、2023年6月23日開催の取締役会において、2023年8月1日に子会社を設立するとともに、当該子会社を通じて株式会社ステイト・オブ・マインドが運営するアパレルブランド「foufou」事業を、吸収分割により承継する会社の全株式を取得し、子会社化することを決議し、同日付で株式譲渡契約を締結いたしました。

なお、本件は、株式会社ステイト・オブ・マインドが新たに設立する100%子会社に対して、吸収分割の手法によりfoufou事業を承継させ、当社が新たに設立する子会社が対象会社の株式の全てを譲り受けることにより、実施いたしました。

## 1 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社foufou

事業の内容：アパレルD2Cブランド「foufou」事業

(2) 企業結合を行う主な理由

当社は、「北欧、暮らしの道具店」を通じてライフカルチャープラットフォーム事業を展開して、ビジネスラインとしてD2Cドメインとブランドソリューションドメインを有しております。SNSなどのエンゲージメントチャンネルを通じて直接ユーザーと結びつき、コンテンツを通して接点を持ち、関係性を深めていくことによつてできる顧客基盤やブランドイメージなどの土台の上でビジネスを展開するというモデルは、他のD2Cブランドとも共通点があり、当社のノウハウを活用することの可能性について検討をしておりました。

株式会社ステイト・オブ・マインドが運営するfoufou事業は、デザイナーのマール・コウサカ氏が立ち上げたD2Cのアパレルブランドであり、「健康的な消費のために」というコンセプトのもとマール・コウサカ氏がデザインした洋服やアパレル雑貨を販売するプロダクトブランドとして地位を確立してきています。また、「foufou」の世界観を表現するコンテンツを各種SNSで発信し、ユーザーのエンゲージメントを最大化し、購入・リピート化というモデルは規模は違うものの当社のライフカルチャープラットフォームと共通する点があります。強いプロダクトブランドである「foufou」と当社の培ってきたマーケティングや効率的な事業運営などに関するノウハウの活用により、より多くの方に「foufou」の魅力を届ける事ができるようになり、より多くの方の「フィットする暮らし」づくりに貢献できる可能性が広がると考えております。

本件取得によってグループ経営が始まりますが、子会社における財務規律の観点から子会社を設立することにしました。独立した会社としてfoufou事業を運営する責任を負いながら、自立かつ機動的な意思決定ができる体制により企業価値向上を目指すとともに、健全なグループ経営管理にも繋がると考えております。

(3) 企業結合日

2023年8月1日(株式取得日)

(4) 企業結合の法的形式

株式取得

(5) 結合後企業の名称

株式会社foufou

(6) 取得する議決権比率

100%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

設立する当社子会社が現金を対価として株式を取得することによるものであります。

2 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金	300,000千円
取得原価		300,000千円

3 主要な取得関連費用の内訳及び金額

アドバイザー費用等 4,840千円

4 発生するのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定していません。

5 企業結合日に受け入れる資産及び引き受ける負債の額並びに主な内訳

現時点では確定していません。

( 資本金の減少 )

当社は、2023年9月26日開催の取締役会において、2023年10月27日開催の第17回定時株主総会に資本金の減少について付議することを決議し、同定時株主総会で承認可決されております。

1 資本金の額の減少の目的

当社は、財務基盤の強化を図り、資本政策・株主還元の柔軟性を確保することを目的とし、会社法第447条第1項の規定に基づき資本金の額を減少し、その他資本剰余金へ振り替えるものであります。

2 資本金の額の減少

(1) 減少する資本金の額

当社の資本金の額432,841,280円のうち332,841,280円を減少し、その他資本剰余金に振り替え、減少後の資本金の額を100,000,000円といたします。

(2) 資本金の額の減少の方法

払い戻しを行わない無償減資とし、発行済株式総数は変更せずに、減少する資本金の額332,841,280円の全額をその他資本剰余金に振り替えることといたします。

3 減資の日程（予定）

(1) 取締役会決議日	2023年9月26日
(2) 定時株主総会決議日	2023年10月27日
(3) 債権者異議申述公告日	2023年11月13日（予定）
(4) 債権者異議申述最終期日	2023年12月14日（予定）
(5) 減資の効力発生日	2023年12月15日（予定）

4 今後の見通し

本件は、純資産の部における勘定科目間の振替処理であり、純資産額及び発行済株式総数の変動が生じるものではないことから、1株当たり純資産額及び当社業績に与える影響はありません。



【附属明細表】

【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	38,929	570		39,499	18,741	2,797	20,757
機械及び装置		6,146		6,146	427	427	5,718
工具、器具及び備品	4,499	35,550	345	39,704	8,342	6,300	31,361
建設仮勘定	43,087	5,082	43,087	5,082			5,082
有形固定資産計	86,516	47,349	43,433	90,432	27,512	9,526	62,920
無形固定資産							
ソフトウェア	5,161	71,547		76,709	9,767	7,031	66,942
ソフトウェア仮勘定	48,212	10,558	58,771				
商標権	8,116			8,116	946	811	7,169
無形固定資産計	61,489	82,106	58,771	84,825	10,714	7,843	74,111

(注) 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

機械及び装置	: WMS倉庫新規開発	6,146千円
工具、器具及び備品	: WMS倉庫新規開発	23,938千円
ソフトウェア	: WMS倉庫新規開発	71,106千円

当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

建設仮勘定	: 建設仮勘定 本勘定への振替	43,087千円
ソフトウェア仮勘定	: ソフトウェア 本勘定への振替	58,771千円

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
1年以内に返済予定の長期借入金	76,633	63,332	0.55	
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)	102,787	152,777	0.53	2024年8月12日～ 2028年2月29日
合計	179,420	216,109		

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

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

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
長期借入金	49,434	39,996	36,663	26,684

【引当金明細表】

該当事項はありません。

【資産除去債務明細表】

資産除去債務に関しては、資産除去債務の負債計上に代えて、不動産賃借契約に関連する敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、当事業年度の負担に属する金額を費用に計上する方法によっているため、該当事項はありません。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	222
預金	
普通預金	4,336,516
合計	4,336,738

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
GMOペイメントゲートウェイ株式会社	110,779
株式会社ネットプロテクションズ	18,122
アサヒビール株式会社	4,950
アルペンローゼ株式会社	4,180
オイシックス・ラ・大地株式会社	3,300
その他	18,583
合計	159,915

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)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
157,663	6,666,409	6,664,157	159,915	97.7	8.7

八．商品

区分	金額(千円)
雑貨、日用品	136,022
ファッション	120,782
その他	14,533
合計	271,337

二．仕掛品

区分	金額(千円)
映像	
その他	744
合計	744

流動負債

イ．買掛金

相手先	金額(千円)
フィスカースジャパン株式会社	17,437
株式会社ルック	10,774
sansyo	4,895
有限会社エバーグリーンワークス	4,225
株式会社ジョンプル	3,978
その他	67,388
合計	108,700

ロ．未払法人税等

区分	金額(千円)
法人税	116,376
住民税	17,679
事業税	22,255
合計	156,311

(3) 【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)		第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高	(千円)	1,581,105	3,027,315	4,626,264	6,060,836
税引前 四半期(当期)純利益	(千円)	260,504	487,883	787,695	968,145
四半期(当期)純利益	(千円)	181,934	339,194	550,963	695,339
1株当たり 四半期(当期)純利益	(円)	25.17	46.47	75.25	94.81

(会計期間)		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり 四半期純利益	(円)	25.17	21.55	28.77	19.56

## 第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年8月1日から翌年7月31日まで
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内
基準日	毎年7月31日
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
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	
買取手数料	無料
公告掲載方法	当社の公告方法は、電子公告としております。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載しております。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 <a href="https://kurashi.com/">https://kurashi.com/</a>
株主に対する特典	該当事項はありません。

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

- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- (2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利
- (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

## 第7 【提出会社の参考情報】

### 1 【提出会社の親会社等の情報】

当社には、親会社等はありません。

### 2 【その他の参考情報】

#### (1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度 第16期(自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)2022年10月31日関東財務局長に提出。

#### (2) 内部統制報告書及びその添付書類

2022年10月31日関東財務局長に提出。

#### (3) 四半期報告書及び確認書

事業年度 第17期第1四半期(自 2022年8月1日 至 2022年10月31日)2022年12月14日関東財務局長に提出。

事業年度 第17期第2四半期(自 2022年11月1日 至 2023年1月31日)2023年3月15日関東財務局長に提出。

事業年度 第17期第3四半期(自 2023年2月1日 至 2023年4月30日)2023年6月14日関東財務局長に提出。

#### (4) 四半期報告書の訂正報告書及び確認書

事業年度 第17期第1四半期(自 2022年8月1日 至 2022年10月31日)2023年3月15日関東財務局長に提出。

#### (5) 臨時報告書

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

2022年11月7日関東財務局長に提出。

## 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

株式会社クラシコム  
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ  
東京事務所

指定有限責任社員  
業務執行社員

公認会計士 中 安 正

指定有限責任社員  
業務執行社員

公認会計士 倉 本 和 芳

## 監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社クラシコムの2022年8月1日から2023年7月31日までの第17期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社クラシコムの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。



D2Cドメインの売上高に係る収益認識	
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6,060,836千円のうち、D2Cドメインの売上高は注記事項の（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のとおり、5,851,254千円であり、全体の96%を占める。</p> <p>D2Cドメインの売上高は、主に自社サイト「北欧、暮らしの道具店」によって、顧客に対して生活雑貨等をインターネットで直接販売することにより計上されている。顧客との取引は、金額は小さいが件数は年間数十万件と膨大である。</p> <p>自社サイトでの直接販売については、顧客が会社のサイト上で商品を注文し、購入金額の決済処理を行うことにより、会社の基幹システムにおいて注文データが生成され、当該注文データをもとに外部の倉庫業者へ商品の出荷指示が行われる。外部の倉庫業者は出荷指示に従い顧客へ商品を発送し、会社の倉庫管理システムに出荷実績データを登録する。また、登録された当該出荷実績データは会社の基幹システムに自動連携される。</p> <p>出荷実績データは会社の基幹システムにおいて注文データと日次で自動の照合が行われ、出荷済注文データが売上計上データとして生成される。</p> <p>D2Cドメインの売上高は、このような照合プロセスにより生成された売上計上データの金額を月次で会計システムに手動で登録することで計上される。当該売上計上データの生成プロセスは、顧客が商品を購入するたびに発生する注文データ生成の網羅性や自動化された照合プロセスといったIT業務処理統制に高度に依拠している。</p> <p>当監査法人はD2Cドメインの売上高の金額に重要性が高く、収益計上が正確に行われるためには、関連するITシステムはIT専門家も関与させた慎重な検証が必要であると判断したため、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>当監査法人は、D2Cドメインの売上高が正確に計上されていることを検討するため、主として以下の監査手続を実施した。</p> <p>IT専門家を関与させ、主として以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売プロセスの内部統制を担う基幹システム及び倉庫管理システムに係るアクセス管理、システム変更管理、システム運用管理等のIT全般統制について、整備及び運用状況を評価した。</li> <li>・会社が売上計上データの生成に利用する出荷済注文データの実在性の検証のため、検証対象月に対し、注文データと決済代行業者から入手した決済データ及び出荷実績データとの全件照合を実施した。</li> <li>・倉庫管理システムの出荷実績データを閲覧し、当該データが外部の倉庫業者以外のユーザーによって登録されていないことを確認した。</li> <li>・基幹システムにおいて生成される注文データの実在性を検証するため、サンプル抽出した取引について決済代行業者から入手した決済データとの突合を実施した。</li> <li>・出荷済注文データのみが売上計上データとして生成されることを確かめるため、基幹システムから抽出した注文データを利用した再実施を行うことで、基幹システムにおいて行われる出荷実績データと注文データの照合に係る自動化された業務処理統制の有効性を検証した。</li> </ul> <p>D2Cドメインの売上高として会計システムに登録された金額が、年間を通じて売上計上データと整合していることを検証した。</p> <p>D2Cドメインの売上高について、決済代行業者が発行した支払証憑との突合により、年間を通じてすべての決済処理が適切に行われていることを検証した。</p>

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

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

#### 利害関係

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

以 上

- 
- (注) 1. 上記は監査報告書の原本は当社(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。