

【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12月8日
【事業年度】	第11期(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
【会社名】	株式会社マクアケ
【英訳名】	Makuake, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 中山 亮太郎
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区渋谷二丁目16番1号
【電話番号】	03-6328-4038
【事務連絡者氏名】	IR部 部長 金 廷賢
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区渋谷二丁目16番1号
【電話番号】	03-6328-4038
【事務連絡者氏名】	IR部 部長 金 廷賢
【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7期	第8期	第9期	第10期	第11期
決算年月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月	2023年9月
売上高 (千円)	1,344,217	3,225,281	4,621,419	4,206,839	3,810,185
経常利益又は経常損失 (千円)	127,312	512,054	326,089	302,562	482,471
当期純利益又は当期純損失 (千円)	89,014	369,670	246,642	1,347,356	491,076
持分法を適用した場合の投資損失 (千円)	-	-	-	668	23,729
資本金 (千円)	132,995	1,136,847	3,103,387	3,120,279	3,127,283
発行済株式総数 (株)	9,986,000	11,667,700	12,404,700	12,568,700	12,636,700
純資産額 (千円)	285,270	2,673,017	6,873,332	5,576,349	5,105,816
総資産額 (千円)	1,399,039	6,173,446	10,331,547	8,255,134	7,955,211
1株当たり純資産額 (円)	28.57	228.20	551.56	439.84	399.72
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当額) (円)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失 (円)	8.91	33.03	20.44	107.55	38.98
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	30.88	19.58	-	-
自己資本比率 (%)	20.39	43.13	66.22	66.97	63.49
自己資本利益率 (%)	36.97	25.08	5.19	21.78	9.28
株価収益率 (倍)	-	321.53	226.27	-	-
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	388,352	2,564,340	151,414	827,321	339,218
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	223,661	247,561	586,413	475,792	582,118
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	20,000	1,913,232	3,915,091	33,658	14,008
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	879,340	5,109,351	8,591,254	7,321,798	6,414,469
従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (人)	60 (3)	92 (2)	152 (3)	192 (9)	191 (9)
株主総利回り (%)	-	-	43.5	11.8	9.5
(比較指標：東証マザーズ指数) (%)	(-)	(-)	(91.9)	(56.7)	(59.5)
最高株価 (円)	-	12,120	13,770	6,050	1,653
最低株価 (円)	-	2,700	4,050	1,242	861

- (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きましては記載しておりません。
2. 第7期から第9期までの持分法を適用した場合の投資損失につきましては、当社は持分法を適用すべき重要な関連会社を有していないため記載しておりません。
3. 1株当たり配当額及び配当性向につきましては、配当を実施していないため記載しておりません。
4. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益につきましては、第7期は潜在株式が存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。なお、第10期及び第11期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は潜在株式が存在するものの、1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。また、第8期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当社は2019年12月11日に東京証券取引所マザーズに上場したため、新規上場日から第8期末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
5. 第7期の株価収益率につきましては、当社株式は2019年12月10日まで非上場であったため、記載しておりません。また、第10期及び第11期の株価収益率については1株当たり当期純損失であるため、記載しておりません。
6. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者、契約社員を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含み、人材会社からの派遣社員を含む。)は年間の平均人員数を()内に外数で記載しております。
7. 2019年12月11日に東京証券取引所マザーズに上場したため、第7期及び第8期の株主総利回り及び比較指標について記載しておりません。第9期以降の株主総利回り及び比較指標は、2020年9月期末の株価を基準として算定しております。
8. 最高株価及び最低株価は東京証券取引所マザーズにおける株価であり、2022年4月4日以降は同取引所グロース市場における株価を記載しております。
ただし、2019年12月11日に同取引所に株式を上場したため、第7期の株価については該当事項がありません。
9. 「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10期の期首から適用しており、第10期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

2 【沿革】

当社の沿革は以下のとおりであります。

2013年5月	東京都渋谷区道玄坂に株式会社サイバーエージェント・クラウドファンディングを設立
2013年8月	アタラシイものや体験の応援購入サービス「Makuake」の提供開始
2015年1月	関西支社を設立
2015年6月	プロジェクトの実行者向けにプロジェクト分析ツール「Makuakeアナリティクス」機能の提供開始
2016年1月	企業向け新製品開発サポートサービス「Makuake Enterprise(現「Makuake Incubation Studio」)」の提供開始
2016年3月	ECサイト「Makuake STORE」の提供開始
2016年12月	株式会社みずほ銀行(本社：東京都千代田区)とプロジェクト実行者の紹介等を目的としたビジネスマッチングにかかる提携開始
2017年10月	「株式会社サイバーエージェント・クラウドファンディング」から「株式会社マクアケ」に商号変更
2018年3月	北海道拠点を設立
2018年5月	地方自治体がプロジェクト実行者となりプロジェクトへの寄附を募る「ふるさと納税型サービス:Makuakeガバメント」の提供開始
2018年7月	韓国においてクラウドファンディングプラットフォーム「Wadiz」を運営するWadiz Corp.と、互いのプロジェクト実行者の紹介による海外進出サポートを目的として、業務提携を開始
2018年10月	九州拠点を設立
2018年12月	東京都渋谷区渋谷に本社移転
2019年1月	株式会社NCネットワークと中小製造業の新事業や自社製品開発を行う製造パートナー企業の紹介に関する業務連携を開始
2019年3月	株式会社ライトアップと「Makuake」にてプロジェクトを実施した中小企業の「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」取得サポートに関する業務提携を開始
2019年4月	「Makuake」を利用する日本酒の酒蔵が100社を突破
2019年7月	金融機関との連携100社を突破
2019年7月	台湾に拠点を置き、香港、マレーシア、シンガポールにサービスを展開しているECプラットフォーム「citiesocial」と「Makuake」でプロジェクトを実施した実行者が「citiesocial」を通じて商品を販売できるよう紹介する業務提携を開始
2019年7月	台湾の大手新聞社udnグループ運営のECサイト「uDesign」と日本企業の台湾進出、台湾企業の日本進出を相互にサポートすることを目的として、業務提携を開始
2019年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2020年1月	ソウル市の中小企業支援機関・ソウル産業振興院(SBA)と韓国の中小企業の日本進出を「Makuake」でサポートする業務提携を開始
2020年8月	名古屋拠点を設立
2021年1月	米国Indiegogo, Inc.運営の世界最大級のクラウドファンディングサービス「Indiegogo」と日本企業及び欧米企業がそれぞれの地域に進出する際の相互サポートを目的として、業務提携を開始
2021年5月	韓国拠点を設立
2021年8月	海外から応援購入を受け付ける機能グローバル展開機能「Makuake Global」の提供を開始
2021年10月	中四国拠点を設立
2022年4月	東京証券取引所グロース市場へ移行
2022年6月	スタートアップ企業を対象に商品開発から経営まで全面的なサポート事業を行うBREW株式会社とスタートアップ企業の「Makuake」デビュー前から実施終了以降までの事業成長をトータルでサポートする目的として、業務提携を開始
2022年9月	「Makuake」から生まれたユニークな商品が揃うECプラットフォーム「Makuake STORE」がリニューアルオープン
2022年10月	北陸拠点を設立
2023年3月	韓国国内の中小企業に対して販路拡大の支援を行う韓国の行政機関・中小企業流通センターと韓国の中小企業の日本進出をサポートする目的として、業務提携を開始
2023年5月	株式会社マイクロアドの台湾法人で、日本企業の台湾進出支援やマーケティング支援を行うMicroAd Taiwan, Ltd.とMakuakeと日本企業の台湾進出、台湾企業の日本進出を相互にサポートすることを目的として、業務提携を開始
2023年6月	企業の新商品企画・開発を支援する「Makuake Incubation Studio」が中小企業向けのサポートメニューを提供開始

3 【事業の内容】

当社は、「生まれるべきものが生まれ、広がるべきものが広がり、残るべきものが残る世界の実現」というビジョンのもと、「世界をつなぎ、アタラシイを創る」をミッションに掲げ、世にない新しいものを提供するプロジェクト実行者（事業者）と新しいものや体験を作り手の思いや背景を知った上で応援の気持ちを込めて購入するプロジェクトサポーター（消費者）をつなぐ応援購入サービスMakuakeを運営しております。

(1) 当社の事業内容について

当社事業は、応援購入サービス事業の単一セグメントであります。Makuake、Makuake Incubation Studio及びその他の3つのサービスにより構成されております。

Makuake

Makuakeは、アタラシイものや体験の応援購入サービスMakuakeの運営を通じて、新しいアイデアや優れた技術等を用いた新商品や新サービスの実現及び加速を希望する企業や個人(プロジェクト実行者)と、そのプロジェクトを応援購入する国内外の個人等(プロジェクトサポーター)を、インターネット上でマッチングするサービスであります。

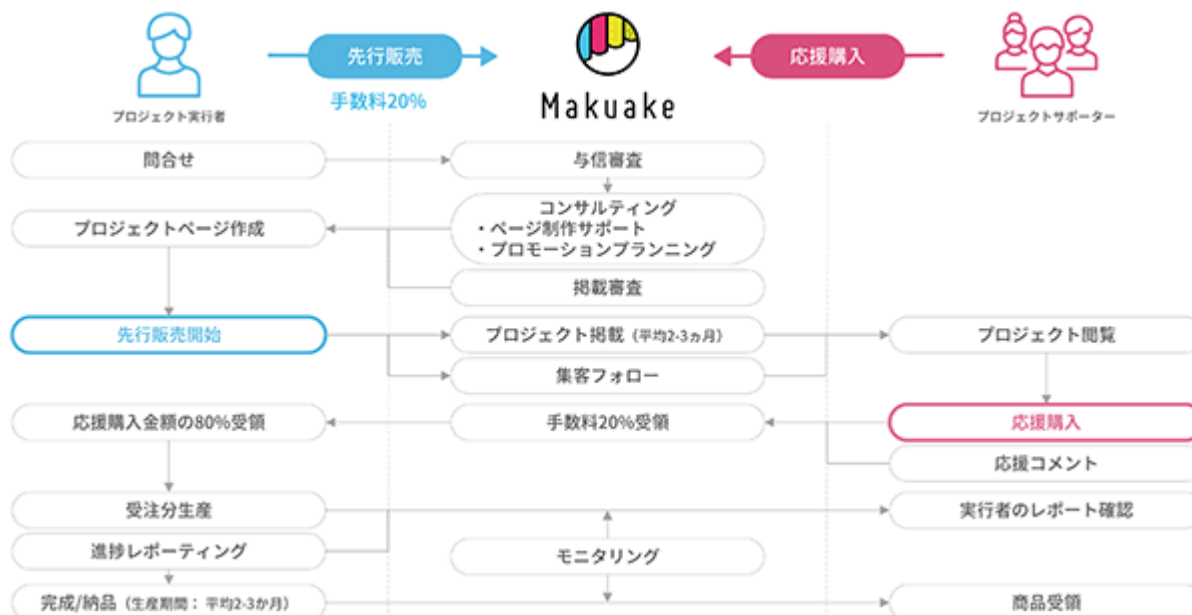
本サービスは、プロジェクト実行者が量産前の新商品や新サービスをMakuake上で先行販売し、プロジェクトサポーターが応援の気持ちを込めて先行購入(応援購入)する仕組みであります。当社は、プロジェクトサポーターが商品やサービスを購入することが決定(プロジェクト成立)した場合に、プロジェクト実行者から一定のプラットフォーム利用料を受領しております。

当該サービスにおけるプロジェクト実行者への応援購入金額提供の決定方式は、応援購入金額の目標達成結果に関係なくプロジェクト掲載の終了期日までに売り上がった応援購入金額がプロジェクト実行者に提供されるAll-in方式及び 応援購入金額が設定された目標額に達した場合のみ売り上がった応援購入金額をプロジェクト実行者に提供されるAll or Nothing方式があり、プロジェクト実行者のご希望に応じて方式を決定しております。

Makuakeの業務の流れは以下のとおりであります。

- STEP 1：プロジェクト実行者が新商品や新サービスとして国内市場デビューを企画しているプロジェクトについて当社に申し込みます。
- STEP 2：当社は、プロジェクト実行者に対してプロジェクト掲載にかかるコンサルティングを行います。
- STEP 3：プロジェクトのカテゴリー別に審査項目を設け、法令順守や実現可能性等に関する審査を実施した上でMakuakeに公開します。
- STEP 4：プロジェクトサポーターは、掲載されたプロジェクト情報及び応援購入金額に応じて設定されたりターンを踏まえて、先行購入(応援購入)を行います。
- STEP 5：プロジェクトが成立した場合、プロジェクト実行者に対して当社の手数料等を控除した応援購入金額が提供されます。
- STEP 6：プロジェクト実行者からプロジェクトサポーターにリターンが提供されます。

< Makuake概略図 >



Makuake Incubation Studio

Makuake Incubation Studioは、企業等が有する研究開発技術及び独自技術を活かした新事業を創出するため、製品開発領域における以下の各種インキュベーションサービス(注)を提供しております。

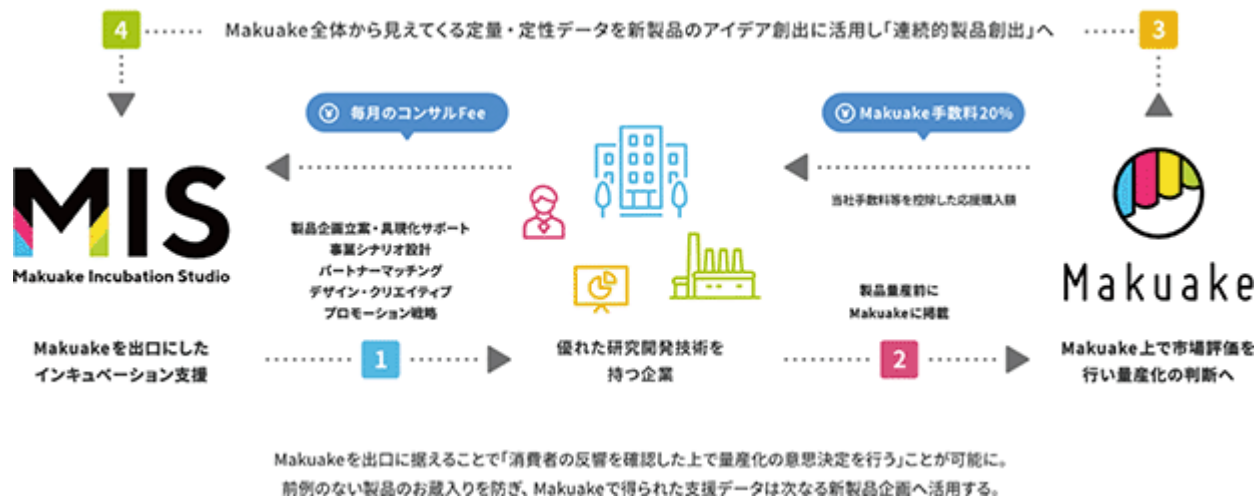
- ・ 技術用途探索サポート
企業の保有技術を起点に、先行市場データと組み合わせ新たな技術用途開発を実現
- ・ 製品の共同プロデュース(R&Dプロデュース)
メーカーとともにMakuakeで世に生み出すところまで新製品・新事業を共同プロデュース
- ・ 事業創出ワークショップ
実践を通じた事業創出の仕組み化と人材育成を一連のプログラムとして提供

当社は、企業の研究開発テーマや成果の中に有用な技術であるにも拘らず事業化に至っていない案件が数多く存在していると考えており、Makuakeの運営を通じて蓄積した顧客ニーズのデータやノウハウ等を活用し、企業の有用な技術を活用した新しい発想の製品開発をサポートすることで、報酬を受領しております。

なお、当該サービスによる製品開発サポートを通じて、Makuakeにおけるプロジェクト導出に注力しております。

(注) インキュベーションサービスとは、新事業を創出するための支援業務をいいます。

<Makuake Incubation Studio概略図>



その他

Makuakeの運営に関連して以下のサービスを展開しております。

・広告配信代行

Makuakeにおける応援購入金額の拡大を目的に、プロジェクト実行者に対して各種SNS広告やCriteo広告等を活用した広告配信代行サービスを提供しております。

・Makuake STORE(EC(電子商取引)サイト)

Makuakeより創出された商品をMakuake STOREにて販売取次するサービスであり、プロジェクトが終了した後もプロジェクト実行者に対して商品を販売できる機会を提供しております。当社は、Makuake STOREにおける販売実績に基づく手数料を受領しております。

・Makuake Global

Makuake実施中のプロジェクトにおいて掲載期間中に国内だけでなく、海外から応援購入を受け付けることができるサービスを提供しております。Makuake Global掲載中の応援購入金額に対する手数料に加え、プロジェクト掲載にあたって必要となるグローバル版のページ作成やカスタマーサポート、物流面などの支援に対する追加の手数料を受領しております。

・Makuake SHOP

Makuakeにおいてプロジェクトが成立した後、ビジネスの広がりをサポートするため、全国各地の様々な業態のパートナー企業と連携し、Makuake発の商品をリアル店舗で展示・販売するMakuake SHOPサービスを提供しております。当社は、プロジェクト実行者から販売実績に基づく手数料を受領しております。

(2) 当社事業及びサービスの特徴について

キュレーター(注)によるコンサルティングサポート

プロジェクト実行者のMakuake活用に際し、全てのプロジェクトに担当キュレーターを配置し、コンサルティングサポートを実施しております。プレゼンテーションやマーケティング、PRを得意としないプロジェクト実行者に対して、プロジェクト内容の明瞭化やプロジェクトサポーターに対する訴求力向上等をサポートすることにより、新商品や新サービスの魅力を最大限に引き出すとともにプロモーションプランニングの提案を通じて応援購入金額を拡大させる支援をしております。

同時に、キュレーターが複数のプロジェクトをコンサルティングサポートするにあたり、オペレーション管理システムを構築・運営するとともに、改善開発を継続することで、コンサルティングサポートの効率向上やクオリティ維持を図っております。

(注) キュレーターとは、プロジェクト実行者がプロジェクトを開始するにあたって受付からリターンの提供完了までをサポートする当社コンサルタントをいいます。

プロジェクトの品質を確保する審査体制

当社は、Makuake基本方針及びMakuake品質基準を定め、プロジェクト掲載基準を明確にするとともに、社内ガイドラインを策定し、個々のプロジェクトにおける実現可能性や法令遵守、プロジェクト実行者の評価等に留意した審査・チェックを実施しております。担当キュレーターにおけるプロジェクトチェック体制に加え、プロジェクト法務局における審査専門のチームによる審査を合わせて実施することにより、プロジェクト品質を確保し、掲載に不適切なプロジェクトの排除に努めるほか、プロジェクト実行におけるリスク低減を図り、プロジェクトサポーターへ及び得るリスクの低減に努めております。

応援購入金額の最大化をサポートする広告配信代行体制

当社は、プロジェクト実行者がプロジェクト掲載中に売り上がった応援購入金額の一部を使って各種SNS広告やCriteo広告等を活用し効率よく広告配信ができるよう、広告配信代行の体制を構築しております。広告配信代行サービスを通じてプロジェクト実行者が別途の費用を持ち出すことなく、応援購入金額の最大化を狙えるようサポートしております。

各種メディアを活用した広告宣伝活動

当社は、各種メディア媒体を活用した広告宣伝活動を展開しております。Webメディア(SNSを含む)、新聞・雑誌及びテレビ局等(その記者やライター等)に対して、各媒体が興味を示すジャンルのプロジェクト情報を提供することはもちろん、取材受付を始めとした各種連携を積極的に実施する等、メディア向けの取り組みを継続することにより掲載プロジェクトが各媒体へ掲載される機会を拡大し、プロジェクトサポーターの集客を図る仕組みを構築しております。

また、各媒体に当社サービスを取り上げられることが魅力あるプロジェクトの獲得にもつながっており、事業成長の好循環が作られているものと認識しております。

既存会員のリピート応援購入による安定した顧客基盤

当社は、魅力のあるプロジェクトの提供及び各種メディアを活用した広告宣伝活動による集客等により、自分の趣味嗜好に合った新商品や新サービスに高い関心を持つユーザー層の獲得を推進しており、プロジェクトサポーターにおけるリピート購入割合は7割を超える高い水準で推移していることが特徴であります。

当該リピート率を維持しつつ、より多くの新規ユーザー層を獲得すべく、キュレーターによるコンサルティングサポート力の強化、プロジェクト審査によるプロジェクト品質確保の強化、WEBサイトやスマートフォンアプリの機能強化、プロジェクト実行者がリターンを提供するまでにおけるサポート拡充等を通してプロジェクトサポーターの満足度を向上し、更なるリピート利用を促進するとともに、WEB広告やアプリ広告等の自社出稿広告への先行投資による新規ユーザーの獲得を継続しております。

プロジェクト成立後納品までをモニタリング

当社は、プロジェクトが成立した後、プロジェクト実行者よりプロジェクトサポーターにリターンが提供されるまでの間、Makuakeプロジェクトページの「活動レポート」にて納品までの進捗状況を定期的に掲載していただいております。また、カスタマーサクセス局にて、全てのプロジェクトに対し定期的な報告状況の確認を行っており、プロジェクトサポーターとのコミュニケーションを促すとともにリターンの納品までを見える化しております。

マーケティングへ活用可能なユーザー分析データの提供

Makuakeに掲載されるプロジェクトは、テストマーケティング(新商品や新サービスの顧客ニーズ・評価等の調査、ブランディング等)やPR及び新規顧客獲得等を目的に実施されるケースが多く、当社は、当該ニーズに対応すべく、キュレーターによるコンサルティングサポートに加えて特許を取得しているマーケティング分析ツールから得たユーザー分析データを提供しております。

良質なプロジェクトの継続的獲得への取組み

当社は、Makuakeにおいて、魅力的なプロジェクトを継続的に獲得していくため、金融機関や地方自治体、その他事業者とのビジネスマッチング等の連携により、各地域の取引先企業の紹介を受ける取組みを行っております。特に、金融機関の場合、事業性評価融資(注)の拡大が求められており、その一環として当社サービスを活用するケースも多数あります。

また、Makuake Incubation Studioにおける企業保有技術等の活用による新製品創出サポートを通じ、注目度の高いプロジェクトの能動的な創出に努め、Makuake案件としての展開に注力しております。

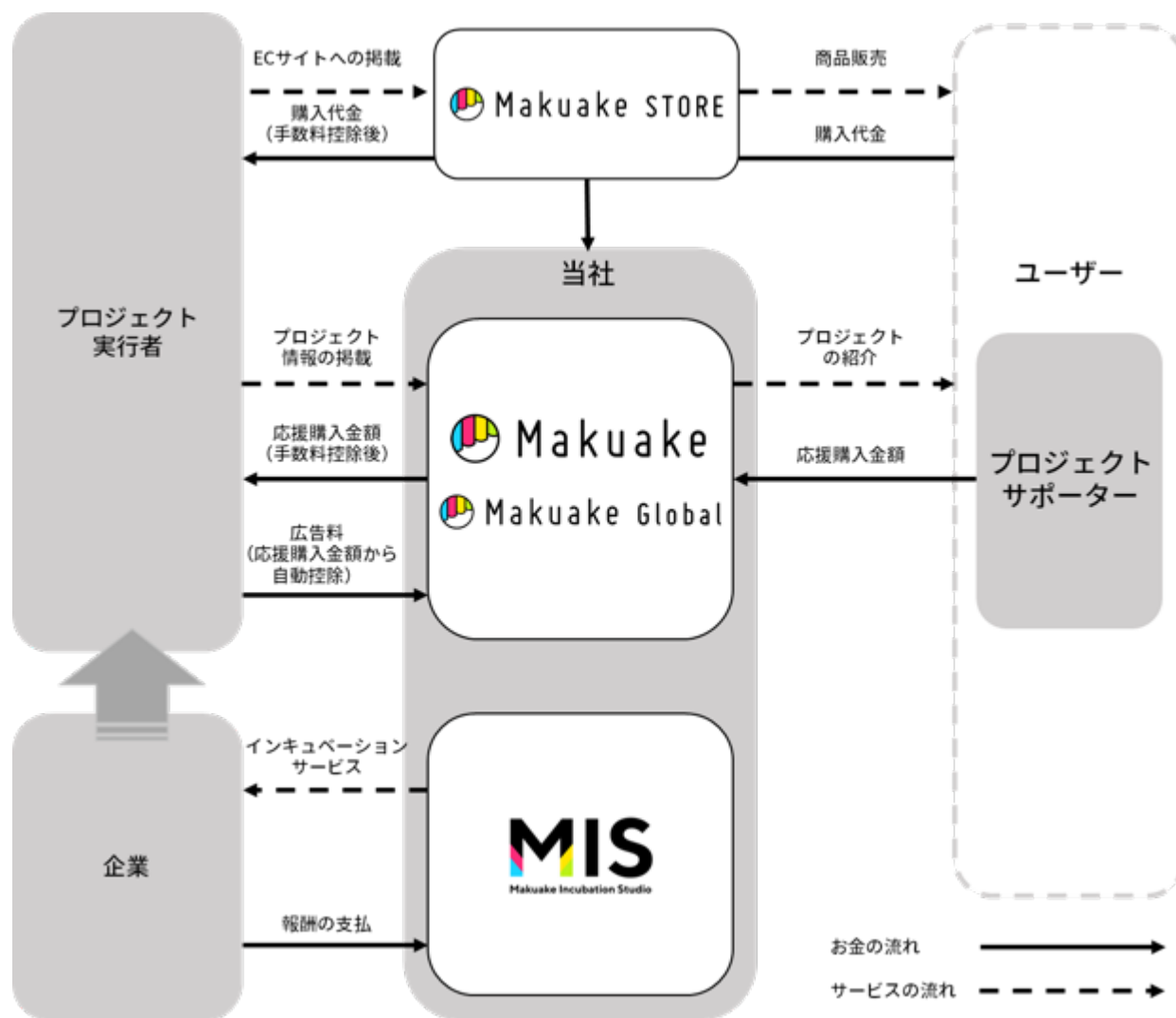
(注) 事業性評価融資とは決算書の内容や保証・担保だけで判断するのではなく、事業内容や成長可能性等も評価して行う融資のことをいいます。

自律的成長モデル

当社は、Makuakeの運営を通じ、良質なプロジェクトを獲得・創出し、メディア掲載等による認知度向上や集客により、プロジェクト実行者とプロジェクトサポーターを結び付け、Makuakeにおけるプロジェクトの実行実績及びその成功事例を積み上げてきております。

事業開始以来上記取組みを継続してきた結果、プロジェクト実行者によるプロジェクト掲載希望の問い合わせやプロジェクト掲載数が安定的に確保できております。また、魅力的なプロジェクトの増加に伴い各種メディアに継続的に掲載され、当社サービスの認知度が向上しているほか、当社サービスにおける訪問者数や会員数、プロジェクト応援購入数が応援購入総額及び事業拡大に結び付いております。これらのことから、自律的な事業成長のサイクルが構築されているものと認識しており、成長サイクルの強化によるさらなる事業拡大を推進しております。

当社の事業系統図は以下のとおりであります。



手数料は決済額に一定の割合を乗じたものとなり、当該手数料が当社の売上として計上されます。

4 【関係会社の状況】

2023年9月30日現在

名称	住所	資本金 (百万円)	主要な事業 の内容	議決権の所有割合 又は被所有割合 (%)	関係内容
(親会社) 株式会社サイバーエー ジェント(注)	東京都渋谷区	7,369	メディア事業 インターネット広告 事業 ゲーム事業 投資育成事業 その他事業	被所有 51.4	役員の兼任1名 データ分析ツールの 運用業務 広告・プロモーション 業務

- (注) 1. 有価証券報告書提出会社であります。
2. 当社は、関連会社1社を有しておりますが、重要性が乏しいため記載を省略しております。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2023年9月30日現在

従業員数(人)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
191〔9〕	33.5	2.7	6,406

- (注) 1. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者、契約社員を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含み、人材会社からの派遣社員を含む。)は年間の平均人員数を〔 〕内に外数で記載しております。
2. 当社は年俸制を採用しております。
3. 当社は応援購入サービス事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしていません。

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておませんが、労使関係は円満に推移しております。

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

当事業年度				
管理職に占める女性 労働者の割合(%) (注1)	男性労働者の育児休 業取得率(%) (注2)	労働者の男女の賃金の差異(%) (注1)		
		全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者
42.9	77.8	82.3	81.9	95.6

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

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

(1) 経営方針

当社は、「生まれるべきものが生まれ、広がるべきものが広がり、残るべきものが残る世界の実現」というビジョンのもと、「世界をつなぎ、アタラシイを創る」をミッションに掲げ、世にない新しいものを提供するプロジェクト実行者（事業者）と新しいものや体験を作り手の想いや背景を知った上で応援の気持ちを込めて購入するプロジェクトサポーター（消費者）をつなぐ応援購入サービスMakuakeを運営しております。

また、付随サービスとして企業等有する研究開発技術を活かした新事業の創出をサポートするMakuake Incubation StudioやMakuakeにおける応援購入金額の拡大をサポートする広告配信代行、プロジェクト終了後ECサイトにて継続販売するMakuake STORE、海外からの応援購入を受け付けるECサイトMakuake Global、全国各地の様々な業態のパートナー企業と連携しMakuake発の商品をリアル店舗で展示・販売するMakuake SHOP等を提供しております。

当社は、これらのサービスを通して、世の中の素晴らしい挑戦がお蔵入りせず実現及び加速していくことをサポートする社会インフラになるべく、事業を展開しております。また、当社は、「0次流通市場」という一般の流通に出回る前の流通市場に軸足を定めており、そのオンライン市場である「新商品のオンラインデビュー市場」における最大のプラットフォーマーとしての地位を確立することを通じて、弊社ビジョンである「生まれるべきものが生まれ、広がるべきものが広がり、残るべきものが残る世界の実現」を目指しております。当社の成長によって同市場の顕在化が進むと同時に、新商品や新サービスの一般流通前のゲートウェイとして当社が同市場をリードする地位を確立できると考えております。

(2) 経営指標

当社は、応援購入総額を最重要経営指標としており、今後もその拡大に注力していく方針であります。

・ 応援購入総額

Makuakeにおける応援購入金額の総額(税込)。

当社は、応援購入総額の一定率を手数料として受領しており、その拡大による事業成長を推進しております。

以下の指標は収益に直接的な関連はないもののMakuakeにおけるプラットフォームとしての規模感及びユーザー流動の健全性を測定する係数としてモニタリングしております。

・ 掲載開始数

Makuakeに新たに掲載されたプロジェクトの件数。

プロジェクトの掲載件数の増加はアクセスUU(ユニークユーザー)維持、または増加の一つの要素であるとともに、会員数の増加につながるため、その拡大による応援購入総額の成長を推進しております。

・ アクセスUU(ユニークユーザー)

Makuakeの訪問者数(名寄せ後)。

会員及び非会員を合わせたサイトの訪問者数です。期間中にサイトを訪問した人数はサイトの認知度の尺度であり、潜在的会員の数であるため、その拡大による会員基盤の拡大を推進しております。

・ 会員数

Makuakeにて会員登録を行った累計人数。

会員数の増加は応援購入者及び潜在的応援購入者の増加であるため、その拡大による応援購入総額の成長を推進しております。

・リピート応援購入率

Makuakeにおける応援購入金額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合。

リピート応援購入率はロイヤルカスタマーの割合とも考えられるため、当社はその割合を高い水準で維持することで、堅固な会員基盤による安定的収益の確保を目指しております。

なお、2020年9月期から2023年9月期における主要管理指標の推移は以下のとおりであります。

		2020年9月期 第1四半期	2020年9月期 第2四半期	2020年9月期 第3四半期	2020年9月期 第4四半期
応援購入総額	千円	2,182,615	2,596,903	4,632,108	5,252,394
掲載開始数	件	890	863	1,319	1,559
アクセスUU	名	4,967,639	5,748,772	11,400,156	10,585,274
会員数	名	746,553	844,082	1,084,016	1,262,758
リピート応援購入率	%	70.8	72.1	72.4	71.4

		2021年9月期 第1四半期	2021年9月期 第2四半期	2021年9月期 第3四半期	2021年9月期 第4四半期
応援購入総額	千円	4,512,189	5,299,587	5,917,992	5,807,210
掲載開始数	件	1,826	1,660	2,213	2,215
アクセスUU	名	9,026,738	11,257,289	13,650,096	14,442,316
会員数	名	1,391,071	1,573,864	1,735,354	1,874,196
リピート応援購入率	%	74.1	75.9	73.2	76.0

		2022年9月期 第1四半期	2022年9月期 第2四半期	2022年9月期 第3四半期	2022年9月期 第4四半期
応援購入総額	千円	5,369,538	5,024,105	5,245,575	4,136,999
掲載開始数	件	2,360	1,931	2,044	1,979
アクセスUU	名	14,801,463	14,431,670	13,880,515	13,057,289
会員数	名	1,981,004	2,094,630	2,195,111	2,273,866
リピート応援購入率	%	77.0	74.0	77.3	79.6

		2023年9月期 第1四半期	2023年9月期 第2四半期	2023年9月期 第3四半期	2023年9月期 第4四半期
応援購入総額	千円	4,251,611	4,108,392	4,569,329	4,679,995
掲載開始数	件	2,087	1,732	1,918	1,951
アクセスUU	名	12,279,539	11,827,059	11,806,705	11,387,444
会員数	名	2,362,033	2,441,236	2,526,293	2,610,875
リピート応援購入率	%	75.8%	76.2%	74.6%	76.1%

(3) 経営戦略等

当社の主な収益は、Makuakeにおける応援購入金額に対して発生する手数料であるため、応援購入総額を最大重要経営指標とし、その最大化による事業規模拡大を目指しております。そのため、当社は2013年設立以来、プラットフォームとしての自律的な成長サイクルを確立するとともに、ブランディングの強化及び品質保証体制の強化並びにMakuake生態系の強化を進め、参入障壁を高めております。

当社は今後もこの戦略を継続しMakuakeに経営資源を投下することにより事業拡大を図るとともに、サービスにかかる機能の強化及び領域拡大等に取り組みMakuakeの生態系を拡大、強化することで収益基盤強化を図っていく方針であります。

基本方針

日本のものづくりへの貢献(産業構造の変革)

従来の日本の流通構造は、様々な障壁があり、たくさんの優れた技術がお蔵入りし、画一的な低コスト商品や売れ筋の商品しか生み出されない構造となっており、趣味嗜好が多様な昨今においても新商品や新サービスが生まれづらい環境が常態化しているものと考えております。

当社は、画期的なアイデア・技術をもつプロジェクト実行者と、これまで見たことのない新しい商品やサービスを応援購入したいプロジェクトサポーターをインターネットで結びつけ、量産前の試作又は企画段階において販売(先行販売)が可能なプラットフォームを提供することにより、新しい取り組みに際して生じる様々なリスクを低減し、画期的な新商品や新サービスを世に輩出するための新たな事業創造スキームとして、21世紀型の新たな流通構造の在り方を提示したいと考えております。

また、この仕組みは、ものづくり領域のみならず、飲食店開業における会員権や食事券の先行販売、宿泊施設の宿泊券や各種体験施設の体験チケットの先行販売、映像や映画のチケットの先行販売等、多様な領域において活用可能なものであり、大きな広がりを見せていくと考えております。

プラットフォームとして他社と差別化したポジショニングの確立・維持

当社のアタラシイものや体験の応援購入サービスMakuakeは、新商品や新サービスのマーケットデビュー市場である「0次流通市場」に特化したマーケットプレイスとして他社と差別化したポジショニングを確立・維持しております。

当社のプラットフォーム価値を向上させるためには、オペレーション(キュレーターによるコンサルティング力及び審査担当による審査力)、カスタマーサポート(サポーターが安心して応援購入することができる環境づくり)、マーケティング及びプロモーション(効率的かつ効果的な運用体制)、ユーザー定着化(プロジェクト実行者及びプロジェクトサポーターに継続して利用してもらうための体験の提供)、テクノロジー(インターネット関連技術、プラットフォームの構築技術)の各要素をそれぞれ強化することが当社の差別化戦略を形成する上で重要であると認識しており、当社では、各要素の高度化と連携に向けた施策に継続的に取り組んでおります。これらの高度化された有機的な連携により、マーケティングは得意ではないが優れたアイデアや技術を有している企業や個人が新しい顧客(プロジェクトサポーター)を獲得することが可能となり、他社では実現できない領域にまで、活用できることでプロジェクト実行者の裾野を広げることが可能になると考えております。

リピートプロジェクト実行者による掲載開始数及びプロジェクトサポーターのリピート応援購入金額の向上
Makuakeにおいてリピートプロジェクト実行者による掲載開始数の割合は55%以上、プロジェクトサポーターのリピート応援購入金額の割合は75%以上と高水準を維持しており、新商品や新サービスをローンチする際に繰り返しMakuakeを利用するプロジェクト実行者及び新商品や新サービスに高い関心又は購買意欲を示し、繰り返し応援購入をするプロジェクトサポーターは、当事業の重要な顧客基盤であるものと考えております。

これら顧客層の拡大及びリピート利用の向上は、a)プロジェクト実行者向けのサポートを拡充/強化し、プロジェクト実行者の満足度向上を図ることでMakuakeのリピート利用の必然性を上げること、b)プロジェクト実行者のサポーターケアをサポートする体制を拡大し、健全性を強化することでプロジェクトサポーターの離脱を防止すること、c)プロジェクトサポーターのリピート利用を後押しする構造の拡充とCRM施策に投資し、サポーターのファン化を加速させること等により実現されているものと考えております。

当社は今後も継続してリピートプロジェクト実行者による掲載開始数及びプロジェクトサポーターのリピート応援購入金額を向上させるべく取り組んでまいります。

(4) 経営環境

当事業は新商品デビューにおけるEコマース市場、新サービスにおける予約販売Eコマース市場等の影響を受けております。当該市場は2020年から2021年に掛けて、新型コロナウイルス感染症拡大によって変化したライフスタイルやワークスタイルにより需要が急拡大した後、国内における経済活動の正常化が進む中で落ち着きを戻した形で成長を続けており、今後においても新商品及び新サービスデビューのEコマース市場は非常に高い成長ポテンシャルがあると考えております。

当社は、引き続き市場の拡大及び競合環境の変化並びに経済環境の変化等に合わせて対応してまいります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社が対処すべき主な課題は以下のとおりであると考えております。

プロジェクト実行者及びプロジェクトサポーターのリピート利用の向上

当社が成長を維持するためには、より多くのユーザーに継続的にご利用いただくプラットフォームであり続けることが重要であると認識しております。プロジェクト実行者に対してはプロジェクト掲載における満足度向上に加え、プロジェクト終了後も振り返り等を通じて継続的にコミュニケーションを取り、次の新商品・新サービスの構想を支援することで実行者のリピート利用を促してまいります。プロジェクトサポーターに対しては質がよく魅力あるプロジェクトの掲載を続け、応援購入のマイナス体験を可能な限りゼロにし、満足度向上を図るとともに、クーポンやメールマガジンをはじめとする各種CRM施策に加え新機能開発を進め、繰り返しプラットフォームを利用したくなる仕組みを作ることでプロジェクトサポーターのリピート利用を促進してまいります。

優秀な人材の確保と育成

当社が今後も継続的に成長するためには、優秀な人材の確保と育成が重要な課題であると認識しております。特にキュレーション局及びプロジェクト法務局の人は質の高いプロジェクトの掲載において非常に重要であり、キュレーション局によるプロジェクトコンサルティング体制及びプロジェクト法務局によるプロジェクト審査体制は他社が短時間で真似することのできない大きな参入障壁になっているため、当該部門の人材を確保し、育成することは当社の人的資本の蓄積につながると考えております。引き続き適切な採用活動を行い、優秀な人材を確保していくとともに、社内における教育体制の強化に取り組んでまいります。

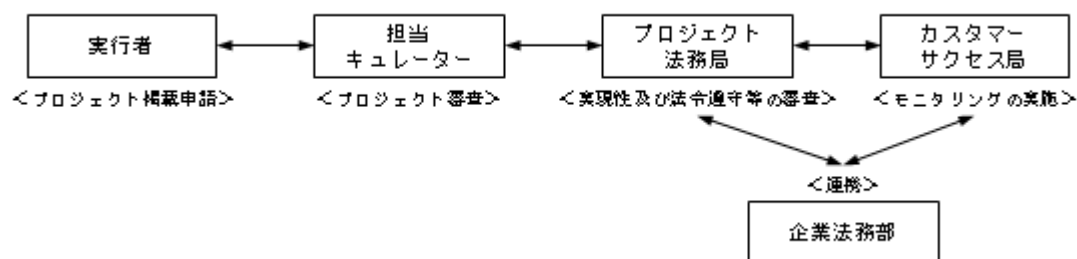
審査強化に向けた体制構築及びモニタリング体制構築によるトラブル発生防止への対応

当社は、不適切なプロジェクトによるトラブルの発生を防止し、ユーザーが安心して利用できるプラットフォームの体制を持続することが重要な課題であると認識しております。そのため、当社は事前の審査体制として、担当キュレーターにおけるプロジェクトチェック体制に加え、プロジェクト法務局における審査専門のチームによる審査を合わせて実施しております。

Makuake基本方針及びMakuake品質基準を定め、プロジェクト掲載基準を明確にするとともに、審査項目として、社内ガイドライン・マニュアル等を整備し、全プロジェクトをカテゴリー別の審査項目に基づき、実現性及び法令遵守、プロジェクト実行者の評価、リターンにかかる実現可能性等に留意した審査・チェックを実施することにより、プロジェクトが適切に実行されないリスクの低減に努めております。加えて、プロジェクト掲載から納品までの状況をカスタマーサクセス局におけるモニタリングチームにて実施し、案件に応じてプロジェクト法務局及び企業法務部に連携することにより、配送が適切に実行されないリスク低減に努めております。

上記審査体制及びモニタリング体制については、今後も改善に努め、トラブル発生防止に注力していく方針であります。

(2023年9月期審査・モニタリング体制図)



業務の効率化

-1 プロジェクト審査の効率化

当社は、不適切なプロジェクトによるトラブルの発生を防止し、ユーザーが安心して利用できるプラットフォームであり続けるために、プロジェクトの審査体制を構築し継続的な改善に努めております。そのため、常にプロジェクトの審査項目や体制を改善し続けており、審査を強化することによる審査工数の増加はプロジェクト審査を担当する品質保証本部のみならず、コンサルティングを行うキュレーター本部の生産性に影響を与える重要な課題であると認識しております。品質保証本部は、審査項目の見直しを行う際にキュレーター本部をはじめとする関連部署全体の業務フローを検討し、定型化・システム化が可能な部分についてはフォーマットの運用や開発本部との連携を行うことにより審査工数の増加を最小限に抑える調整をしております。引き続き効率的なプロジェクト審査体制の強化に取り組んでまいります。

-2 オペレーションシステム開発の強化

当社は、プロジェクト実行者が利用するMakuake関連システムや社内オペレーションシステム等の整備・強化が重要な課題であると認識しております。Makuake関連システムを整備・強化し、プロジェクト実行者の利便性向上や機能の拡充を図るとともにプロジェクト審査をはじめとする社内業務効率の向上を目的とした社内オペレーションシステムの整備・強化に投資を拡大してまいります。

システム開発投資の拡大

当社は、MakuakeのWEB及びアプリサービスにおける新機能開発やMakuake関連サービスのシステム開発が重要な課題であると認識しております。引き続き、Makuakeを中心とした関連サービスのシステム開発に投資を進め、Makuakeの生態系拡大を図ってまいります。

集客のための広告投資を拡大

当社の更なる成長のためには、Makuakeの認知度向上やブランド力強化が重要な課題であると認識しております。そのため、今後も適切な広告手段を活用した継続的な広告投資を推進し、プロジェクト実行者及びプロジェクトサポーターの獲得に取り組んでまいります。

メディア力強化及びマッチング力強化

新商品・新サービスに特化したマーケットプレイスであるMakuakeは、新商品・新サービスに関する情報が集まっているメディアとして多くのプロジェクトサポーターやメディア関係者に認識され、毎日訪れるメディアとしてご利用いただいております。単純にものを買う場所としてではなく、毎日訪れ、楽しむ中でさらに応援購入してもらうために、Makuakeのメディア力強化及びマッチング力強化が重要な課題であると認識しております。今後、Makuakeを訪れたユーザーの定着率を上げるための新機能開発やユーザーの趣味嗜好に合った新商品・新サービスとのマッチング精度を上げる開発、検索体験の改善開発、決済手段の追加等に取り組んでまいります。

エリア展開の強化

現在、当社は東京本社以外に、大阪府、福岡県、愛知県、広島県、石川県及び韓国ソウルに拠点を構えておりますが、国内外における事業者へのリーチ及びプロジェクト実行者との連携を強化するために拠点の更なる増設が重要な課題であると認識しております。今後は、国内及び海外に新たな拠点を構え、事業者へのブランド認知向上に注力するとともに掲載プロジェクトの更なる拡大に取り組んでまいります。

システムの安定性確保

当社のサービスはインターネットを通じて提供されており、システムの安定的な稼働及び何らかの問題が発生した時の適切な対応が重要であると考えております。今後も事業規模の拡大に応じた適切な設備投資を行い、システムの整備・強化を進め、システムの安定性確保に努めてまいります。

情報管理体制の強化

当社は、個人情報等を保有しており、また顧客企業の新製品や新技術等の機密情報を取り扱うこともあるため、情報管理が重要な課題であると認識しております。今後も引き続き、社内規程の厳格な運用、役職員に対する定期的な社内教育の実施と同時に、セキュリティシステムの整備・強化に取り組み、より強固な情報管理体制の運用徹底を図ってまいります。

内部管理体制の整備

当社の更なる成長のためには、事業の規模やリスクに応じた内部管理体制の強化が重要な課題であると認識しております。今後も事業上のリスクを適切に把握・分析した上で、社内諸規則や各種マニュアルの整備、社内教育の充実等、適正な内部管理体制の整備に取り組んでまいります。

2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。なお、文中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。

当社は、「生まれるべきものが生まれ、広がるべきものが広がり、残るべきものが残る世界の実現」というビジョンのもと、「世界をつなぎ、アタラシイを創る」をミッションに掲げ、新商品デビューの商流において、必要な数量だけを生産する予約販売システムの事業モデルを通じて、大量生産/大量流通から生まれる資源の無駄を削減するとともに大量のゴミ発生を軽減する、合理的かつ持続可能な消費生産ソリューションを提供することでサステナビリティ経営を促進しております。

(1)ガバナンス

当社は、当社の事業モデルを健全に拡大させることこそが、環境及び社会等における貢献に繋がると捉えているため、サステナビリティ推進の役割を担う特定の部門を設けることなく、4(1)コーポレート・ガバナンスの概要に記載のコーポレート・ガバナンス体制の元で、持続可能な社会の実現と当社の継続的な企業価値の向上を目指しております。また、企業倫理・コンプライアンス・情報セキュリティ等においても継続的な活動の改善及び強化に取り組んでおります。

(2)戦略

当社は、ビジョン及びミッションに基づく継続的な企業価値の向上のためには、人材が最も重要な経営資本であると捉えております。そのため、ビジョンの実現に向けて、採用の際における「Makuake Recruitment Policy」、採用後の各従業員のふるまいに対する「Makuake Standard」、そして、会社が従業員個人に機会提供をする上でのポリシーである「Makuake HR Policy」を定めております。特に、「Makuake HR Policy」では、ビジョン実現に向けた成果創出を正しく評価すること、ビジョン実現の延長線上で個人のビジョン実現ができるような就業環境・キャリアの機会を提供すること、多様な価値観やバックグラウンドを持つタレントが活きる環境を作ることを推進しております。

具体的には、社内ナレッジシェアや従業員の育成に注力し、性別や国籍、価値観にとらわれず、一人ひとりの個性を生かす多様性を重視し、時短勤務、リモートワークをはじめとした働きやすい環境整備に努めております。

また、従業員が会社に愛着を持ち、やりがいを持って働く環境を実現するために、エンゲージメントに関する調査を毎月1回（簡易版）、半年に1回（詳細版）を実施し、チーム及び従業員個々の状態を可視化し、よりよい組織づくりに取り組んでおります。

(3)リスク管理

当社は、事業を推進していく上で発生し得るリスクについてその内容を把握し、分析/評価したうえでその対策を講じ、リスクコントロールをしております。

リスク管理については常勤取締役及び執行役員からなるコンプライアンス委員会において、各役員及び各部門責任者に対して半期ごとに注力すべきリスクのヒアリングを実施し、リスクに対する対応状況について評価・管理すると同時に注力すべきリスクについて審議検討をしております。また、当社はプロジェクト実行者における新商品や新サービスに関する重要な情報を保有しているため、リスクの中でも特に、情報セキュリティリスクを重視しており、定期的な分析・評価及びモニタリングを行うことでリスクの低減を図っております。

(4)指標及び目標

当社では、上記(2)戦略において記載した、人材の育成、人材の多様性の確保及び社内整備環境における方針に関する指標として次の指標を用いております。当該指標に関する目標及び実績は、次の通りであります。

指標	目標（2030年）	実績
管理職に占める女性労働者の割合	現状維持	42.9%
男性労働者の育児休暇取得率	80%	77.8%

3 【事業等のリスク】

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

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

(1) 事業環境について

市場動向について

当社事業は、新商品デビューにおけるEコマース市場、新サービスにおける予約販売Eコマース市場等の複数の市場と密接に関連する新商品や新サービスの先行販売にかかる領域を主たる事業対象領域として認識しており、これら市場の動向に影響を受けております。

当社は、これら事業領域において、応援購入サービスにかかる認知度の高まり、話題性・共感性の高いプロジェクトの増加や成立件数の増加、プロジェクトの大型化、国内外他社の参入等に加え、Eコマース市場の多様化等を背景とした市場の拡大傾向を受け、潜在的に大きな成長可能性があると考えております。

また、当該事業領域につきましては、比較的新しい市場であることや市場自体が成長途上にあることから、現時点において、当該市場の定義が確立されたものではなく、今後も定義や規模を変えながら進化していくものと考えております。当社は、当該市場の変化に応じた事業展開を推進していく方針であります。今後において、規制導入やその強化、業界におけるトラブル等による信頼性の毀損、その他の要因により当該市場の成長に支障が生じた場合、当社事業にも影響が生じ、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ります。

新商品や新サービス分野における消費動向は、経済環境や社会情勢等に強く影響を受けるものであるため、景気動向や雇用情勢、税制、災害その他により個人消費等に著しい影響を及ぼす事象が生じた場合、当社事業にも影響を及ぼす可能性があります。

インターネット環境等について

当社事業は、主としてインターネットを通じてサービスを提供しております。近年におけるスマートフォンやタブレット型端末機器の普及等を背景として、一般ユーザーのインターネット利用環境は継続的に整備が図られ、インターネット上で提供されるサービス及びその利用は拡大傾向にあります。

しかしながら、将来において、インターネット利用にかかる規制強化、利用料改定等を含む通信事業者の動向の変化、急速な技術革新が生じた場合、一般ユーザーのインターネット利用動向やその在り方に重大な変化が生じた場合、また、当社においてこれらの外部環境変化への対応に支障が生じた場合は、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

競合について

当社が事業対象とする領域のユニークさから同市場において同じビジネスモデルを展開している事業者は現在存在しておらず、一部の事業者が展開するサービスにおいて市場が重複する部分があると認識しております。自社のECを通じて新商品や新サービスを提供する事業者や一部の既存Eコマース事業者がその対象となります。

当社は、事業展開を通じて新商品、新サービスのデビューにおけるコンサルティング及び審査、マーケティング、PR等にかかるノウハウ等を蓄積するほか、当社サービスの認知度及び信頼性向上を推進しており、今後も各種施策による当社の強みを強固にし、参入障壁を高めていく方針であります。

しかしながら、今後において国内外の新たな事業者参入等により競争が激化した場合、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ります。

法的規制について

当社の事業は、「取引デジタルプラットフォームを利用する消費者の利益の保護に関する法律」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「消費者契約法」、「特定商取引に関する法律」、「個人情報の保護に関する法律」、「不正アクセス行為の禁止等に関する法律」及び「電気通信事業法」並びに関連法令等の法規制を受けております。また、Makuakeで取り扱うプロジェクトにおいては、各案件にかかる事業領域において法規制を受ける場合があります。なお、当事業は、現時点において当該事業領域に対する明確な法規制はありません。

当社は、各種法的規制を遵守するため、社内規程及び業務マニュアルの整備や役員員に対する教育等をはじめとしたコンプライアンス体制及び管理体制の強化に取り組んでおります。

しかしながら、今後において、当事業を対象とした新たな法規制の導入、その他法令等の改正や法解釈の変更等が生じた場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、当事業又はプロジェクトにおいて、何らかの要因により法規制に抵触する状況が生じた場合には、当社及び事業サービスの信頼性低下や適正な業務運営への支障が生じ、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ります。

(2) 事業内容について

Makuakeで取り扱うプロジェクトについて

(a) 良質なプロジェクトの獲得について

当社の事業成長において、魅力的なプロジェクトを継続的に提供していくことが重要な要素であると考えております。当社は、過年度において多くのプロジェクトを実施してきた実績等によるユーザー評価及び知名度の向上等に加え、メディア媒体等を通じたPR活動及び金融機関等との提携(ビジネスマッチング)に基づく紹介等により、良質なプロジェクトの獲得を図っております。また、引き続き地方の拠点展開にかかる体制を強化し、プロジェクト獲得の強化を図っていく方針であります。

しかしながら、将来において、競合となりうる新規事業者の参入、その他の要因により良質なプロジェクトの継続的な獲得及び提供が困難となる状況が生じた場合、プロジェクトサポーターの集客や応援購入総額に影響が生じ、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ります。

(b) プロジェクトにおけるトラブルについて

Makuakeにおいては、新しいアイデアや技術等を具現化する新商品や新サービスを中心として、多種多様なプロジェクトが掲載されております。また、各プロジェクトは、プロジェクト実行者のプロジェクトサポーター募集期間後に、リターンとして当初予定していた新商品や新サービスの提供が困難となるリスクを含んでおります。プロジェクトにかかるリターン不履行その他のトラブルが発生又はそれが増加した場合には、当社においてプラットフォーム運営者としての責任を問われる可能性があります。

当社は、プロジェクト推進にかかる社内ガイドライン・マニュアル等を整備し、個々のプロジェクトにおける実現可能性や法令遵守、プロジェクト実行者の評価等に留意した審査・チェックを実施することにより、プロジェクトの実行が頓挫するリスクの低減に努めております。

また、当社サイトにおけるリスク説明や注意喚起、各プロジェクトにおけるリスク事項の掲載等の充実を図り、サポーターに対して応援購入サービスにかかるリスクの周知・啓蒙を行っております。

なお、当社規約においては、プロジェクト実行に際して、実行の頓挫、不備又は瑕疵が生じた場合には、プロジェクト実行者がプロジェクトサポーターに対する責任を負うものと定めており、当該状況が発生した場合には、プロジェクト実行者よりプロジェクトサポーターに対する債務を履行するよう要請しております。しかしながら、プロジェクト実行者による債務の履行が困難となる場合においては、サポーターの一方的な不利益発生等を回避するため、個別事案における事情を考慮した上で、当社加入保険の活用等による返金措置を行う仕組みも構築しております(当社返金措置については、プロジェクト実行者のモラルハザードを生じさせるリスクが内在していることから、その対応については個別事案ごとに慎重に判断することとしており、全てのトラブル事案に一律に適用するものではありません)。

これらの取組みにもかかわらず、プロジェクトにおけるトラブル発生等は、当事業に対する信頼性を低下させ、実行者及びサポーターの集客や応援購入に悪影響を及ぼす可能性があるほか、保険その他の費用負担等により、当事業の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(c) サイト掲載情報の適正性について

当社は、プロジェクトサポーターに各プロジェクトの魅力や商品の特徴等について正確に伝えるべく、当社掲載基準を策定し、虚偽記載、法令等に反する記載、公序良俗に反する記載、その他誤認を生じさせる記載等

の排除に努めるようMakuakeに掲載される各プロジェクトにかかる情報を事前に確認、チェック体制を構築しております。

しかしながら、これらの当社対応にもかかわらず、不適切な記載や誤った情報が掲載され、これらの情報に基づきプロジェクトサポーターの購入が行われた場合、クレームや事後的なトラブル等が生じ、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

プロジェクトサポーターの集客について

当社は、WEB広告、アプリ広告、各種CRM等への先行投資及びメディア媒体等を活用したPR活動の推進によりプロジェクトサポーターの獲得に注力しておりますが、今後、集客にかかるコスト上昇や個人情報保護にかかるWEB及びアプリ広告の規制変更、当社事業における集客力の低下等が生じた場合、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ります。

(3) 事業運営体制について

人材の確保及び育成について

当社がユーザーに支持されるサービス提供を継続し、事業成長を実現していくためには、優秀な人材の確保及び育成は重要な経営課題であり、採用活動及び人材育成活動に継続的に取り組んでおります。

しかしながら、今後において、人材獲得競争の激化や人材市場の環境変化等により、当社が計画する人材を適時に確保できない場合や人材の育成が計画どおりに進捗しない場合、また、当社人員の社外流出等が生じた場合、当社の事業成長に影響が生じ、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

内部管理体制について

当社は、2023年9月末現在において、監査等委員でない取締役7名、監査等委員である取締役3名、従業員191名と小規模な組織となっており、内部管理体制もこれに応じたものとしております。

今後の事業規模拡大に応じて、内部管理体制の一層の強化・充実を図っていく方針ですが、事業の急速な拡大等により、十分な内部管理体制の構築に支障が生じた場合、適切かつ円滑な業務運営が困難となり、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ります。

システムトラブルについて

当社事業は、主としてインターネットを通じてサービス提供をしており、システムトラブルの発生可能性を低減し、安定的なサービス提供を行うため、サーバー設備増強やセキュリティ強化等の取り組みを継続的に実施しております。

しかしながら、通信回線等の不具合、アクセスの急増、コンピューターウイルスの侵入、外部からの不正アクセス、当社における人為的なミス、停電又は地震や火災等の自然災害等によって、予期せぬシステムトラブルが発生した場合、当社サービスの中断による影響及び当社サービスへの信頼性低下や損害賠償請求等により、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ります。

また、急速なアクセス拡大や緊急なセキュリティ強化等のシステム対応の必要が生じた場合には、追加投資等が必要となる可能性があり、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ります。

個人情報保護について

当社は、応援購入サービス事業において、プロジェクト実行者及びプロジェクトサポーター等の個人情報を取得しております。提供サービスの信頼性を確保すべく、個人情報の外部への漏洩や、不適切な利用等防止のため、個人情報管理を事業運営上の最重要事項と捉えており、個人情報の取得・利用・管理・廃棄等に関して管理者を定め、システムセキュリティを強化する等、情報管理に万全を期しております。

しかし、不測の事態により、万一情報漏洩等の事故が発生した場合には、当社の社会的信用が失われ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

知的財産権について

当社は、第三者の特許権や商標権等の知的財産権に関して、外部の弁理士等を通じて調査する等、その権利を侵害しないように留意するとともに、必要に応じて商標権等について知的財産権を登録することにより、当社権利の保護にも留意しております。

しかしながら、当社の認識していない第三者の知的財産権が既に成立している又は今後成立する可能性があり、仮に当社が第三者の知的財産権を侵害した場合には、当該第三者により損害賠償請求、使用差止請求又はロイヤルティ支払要求等が発生する可能性があり、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ります。

(4) 事業成長のためのシステム開発強化について

当社は、MakuakeのWEB及びアプリサービスにおける新機能開発やMakuake関連サービスのシステム開発、案件管理等を目的としたオペレーションシステムの継続的な開発を進めております。また、今後においても、当社の事業成長に必要と考えられる各種システムの強化を実施していく方針であり、当社サービス及びサイトにおける機能強化並びに利便性向上、プロジェクトとのマッチング力向上、検索性向上、トラフィック拡大等への対応強化、プロジェクト推進等にかかる業務オペレーションの効率化等にかかる開発投資を継続していく予定であります。

今後におけるシステム開発投資(設備投資)は、過年度と比較して増加を想定しており、外注事業者の活用等を含めて対応を計画しております。当社の今後のシステム開発投資について、十分な開発人員が確保出来ない場合や開発コストが著しく上昇した場合、各種要因から開発プロジェクトの中断や失敗が生じた場合、開発後において想定どおりの効果を発揮出来ない場合等においては、償却及びその他の費用負担の増加や減損計上等により、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ります。

なお、システム開発投資の詳細につきましては、「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。

(5) 経営成績及び財政状態について

配当政策について

当社は、設立以来配当を行っておりませんが、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しております。また、当社は現在成長過程にあり、内部留保を確保し、事業規模の拡大や収益力の強化に向けた投資を優先的にすることが、将来における企業価値の最大化と、継続的な利益還元につながるかと考えております。

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、当面は内部留保を優先させる方針であり、現時点において配当実施の時期につきましては未定であります。

(6) 親会社グループとの関係について

当社の親会社は株式会社サイバーエージェントであり、同社は本書提出日現在において東京証券取引所に上場しており、2023年9月末現在における当社発行済株式総数の51.32%(6,485,000株)を保有しております。同社グループは、2023年9月末現在、連結子会社90社(うち6組合)及び関連会社9社によって構成され、メディア事業、インターネット広告事業、ゲーム事業、投資育成事業、その他事業を運営しております。同社は当社の親会社であり、同社とは下記 の通り直接取引が発生しております。当該取引条件の設定によっては、同社の利益が当社の他の株主の利益と一致しない可能性があります。

親会社グループにおける当社の位置付けについて

当社は、親会社グループにおいて、その他事業に区分されておりますが、同社グループにおいて、当社と同様事業領域において事業を展開しているグループ企業はなく、グループ内における競合は生じておりません。

しかしながら、将来において同社グループの事業戦略や当社の位置付け等に著しい変更が生じた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社としては、日本の製造業の新製品創出力における課題解決ニーズ、地域創生における課題解決ニーズ、ベンチャー創出における課題解決ニーズが日に日に高まっており、ソリューションになりうる我々の事業の一日も早い拡大加速が求められていると考え、上場により知名度や社会的信用度が向上し、プロジェクト実行者とプロジェクトサポーターの裾野を広げることにより、当該課題解決ニーズを果たすことができると判断し、上場を選択しております。

親会社グループとの取引関係について

2023年9月期において、当社と親会社グループとの主要な取引は以下のとおりであります。

「データ分析ツールの運用業務」につきましては、データ分析ツール費用の支払いであります。「広告・プロモーション業務」は、Makuakeにおける応援購入金額の拡大を目的とした広告配信代行サービスの業務を委託しております。

上記取引のうち継続する取引につきましては、適正な取引条件の確保に努めております。

2023年9月末現在

相手先	取引の内容	金額	取引条件等の決定方法
(親会社) 株式会社サイバー エージェント	データ分析ツールの 運用業務	10,658千円	データ分析ツール費用を支払っております。
	広告・プロモーション 業務	1,189,982千円	広告配信実績に基づく委託料を支払っております。

人的関係について

当社監査等委員でない取締役7名のうち、取締役(非常勤)である中山豪氏は、親会社である株式会社サイバーエージェントの取締役専務執行役員を兼ねております。当該兼任は、同氏が株式会社サイバーエージェントにおいて培ってきた豊富な経営経験から、当社事業に関する助言を得ることを目的として当社が招聘したものであります。

親会社グループとの資本関係

当社は、自らの経営責任を負って独立した事業経営を行っておりますが、当社の親会社である株式会社サイバーエージェントは2023年9月末現在における当社発行済株式総数の51.32%(6,485,000株)を保有しており、当社は同社の連結子会社となっております。

当社の経営において、親会社の承認を必要とする事項は存在していませんが、親会社は当社株主総会における取締役の任命等を通じて当社の経営判断に影響を及ぼし得る立場にあることから、議決権の行使にあたり、親会社の利益は、当社の他の株主の利益と一致しない可能性があります。

(7) その他

当社の監査等委員でない取締役に対する譲渡制限付株式報酬としての新株発行及び新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

当社は、当社の監査等委員でない取締役に対して、株主との価値共有により、当社の企業価値の持続的な向上及び信用維持へのインセンティブを付与することを目的として譲渡制限付株式報酬制度を導入しておりますが、当該制度に基づいて新株式が発行された場合、既存の株主が有する株式価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。また、当社役職員に対するインセンティブを目的とし、新株予約権(ストック・オプション)を付与しております。これらの新株予約権が権利行使された場合、当社株式が新たに発行され、既存の株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。

なお、2023年9月末現在における新株予約権による潜在株式数は162,284株(発行済株式総数12,636,700株の1.3%)であり、当社は今後もストック・オプション制度を活用していく方針であります。

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。

財政状態及び経営成績の状況

当事業年度(2022年10月1日～2023年9月30日)におけるわが国経済は、ウィズコロナの新たな段階に移行する中で各種政策の効果もあって経済活動の正常化が進み、緩やかに景気が回復に向かっております。中でも、個人消費は政府が実施する全国旅行支援等に後押しされ、旅行及び外食を中心に持ち直しがみられております。一方、世界的な金融引き締めが続く中、海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスクがあることや原材料価格の上昇、供給面での制約等に起因する物価上昇、金融資本市場の変動等が続いており、依然として先行きは不透明な状況となっております。

当社事業は新商品デビューにおけるEコマース市場、新サービスにおける予約販売Eコマース市場等の影響を受けております。当該市場は2020年から2021年に掛けて、新型コロナウイルス感染症拡大によって変化したライフスタイルやワークスタイルにより需要が急拡大した後、国内における経済活動の正常化が進む中で落ち着きを戻した形で成長を続けており、今後においても新商品及び新サービスデビューのEコマース市場は非常に高い成長ポテンシャルがあると考えております。

このような状況のもと、当事業年度は成長に向けた基本方針である「顧客満足度向上施策をより強固にすることでリピート顧客から作られる事業の安定成長基盤を拡大すると同時に、獲得に特化した組織を構築することで顧客層をより拡大し潜在市場(TAM)を顕在化していく」ことの施策として、実行者及びサポーターのリピータブルな顧客体験の仕組み作りを進めてまいりました。

実行者側においては、実行者のニーズに基づいたオペレーションの改善や効率化を機能開発と同時に進めることでプロジェクト掲載までの実行者負担を軽減してまいりました。また、サポーターから寄せられた実行者への意見を見える化し、実行者自身で応援購入したサポーターをファンにつなげていく施策が検討できるよう基盤を作ったことに加え、サポーターからの意見に対する改善策を実行者に提案する等サポーターの満足度向上に関する伴走を続けております。なお、実行者のリピート掲載可能性に基づいたサポートプログラムを仕組み化し展開、中でも目標金額の高い実行者に対しては初日の応援購入金額向上体制を強化することで実行者の満足度向上及びプロジェクト当たりの単価向上を図りました。

他方、サポーター側においては、定期的なユーザーヒアリングを実施することでサポーターのリアルな声を拾い、実行者と協力しながら提供サービスの質を向上するとともに、オフラインでプロジェクトの商品を体験できるイベント等を実施し、Makuakeの「応援購入」をより深く理解していただく機会を増やしました。また、クーポン機能をはじめとした各種CRM施策を通じてリピート応援購入のきっかけを提供しました。なお、大手IPとのコラボレーションプロジェクトの掲載やプロジェクトに関する情報取得の体験を改善する新機能のリリースを進め、Makuakeにおけるマイナス体験をできるだけゼロにしつつ、繰り返し利用したくなる楽しさの提供を続けてまいりました。

これらの施策を展開してきた結果、当事業年度から最重要指標としているリピート実行者による掲載開始数が4,378件、リピート応援購入金額が13,325,854千円となりました。一方、前事業年度の下半期から始まったリ・オープニングの影響によりリアルでの消費が加速し、前事業年度の第4四半期から応援購入総額の規模が大きく減少したことから応援購入総額は前年同期比11.0%減少し、17,609,329千円となりました。

その結果、当社の当事業年度における売上高は3,810,185千円(前年同期比9.4%減)、営業損失は489,032千円(前事業年度は営業損失324,080千円)、経常損失は482,471千円(前事業年度は経常損失302,562千円)、当期純損失は491,076千円(前事業年度は当期純損失1,347,356千円)となりました。

なお、当社は応援購入サービス事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしていません。

当事業年度末の総資産は、前事業年度末と比べ299,923千円減少し、7,955,211千円となりました。

流動資産は831,240千円減少し、7,061,287千円となりました。主たる要因は、現金及び預金が1,044,809千円減少したことによるものであります。

固定資産は538,278千円増加し、891,998千円となりました。主たる要因は、ソフトウェアが346,386千円、ソフトウェア仮勘定が195,233千円それぞれ増加したことによるものであります。

当事業年度末の負債は、前事業年度末に比べ170,609千円増加し、2,849,394千円となりました。

流動負債は174,394千円増加し、2,790,834千円となりました。主たる要因は、預り金が162,674千円増加したこ

とによるものであります。

固定負債は3,784千円減少し、58,560千円となりました。主たる要因は、勤続インセンティブ引当金が5,553千円減少したことによるものであります。

当事業年度末の純資産は、前事業年度末に比べ470,532千円減少し、5,105,816千円となりました。主たる要因は、当期純損失の計上に伴い利益剰余金が491,076千円減少したことによるものです。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)の期末残高は6,414,469千円となり、前期と比べ907,328千円の減少となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果、減少した資金は339,218千円(前年同期は減少した資金827,321千円)となりました。これは主に、税引前当期純損失503,768千円、預り金の増加額162,674千円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果、減少した資金は582,118千円(前年同期は減少した資金475,792千円)となりました。これは主に、無形固定資産の取得による支出575,278千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)

財務活動の結果、増加した資金は14,008千円(前年同期は増加した資金33,658千円)となりました。これは主に、株式の発行による収入14,008千円によるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

生産に該当する事項がありませんので、生産実績に関する記載はしていません。

b. 受注実績

提供するサービスの性格上、受注実績の記載になじまないため、当該記載を省略しております。

c. 販売実績

当社は、応援購入サービス事業の単一セグメントのため、当事業年度の販売実績をサービス区分別に示すと、次のとおりであります。

サービス区分の名称	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)	
	金額(千円)	前年同期比(%)
Makuake	3,126,063	89.7
Makuake Incubation Studio	160,644	175.2
その他	523,476	83.1
合計	3,810,185	90.6

(注) 主要な販売先につきましては、総販売実績に対する割合が100分の10以上の相手先がないため、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、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。その作成には、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積りを必要としております。経営者は、これらの見積りについて、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積りによる不確実性のため、これらの見積りと異なる場合があります。財務諸表の作成にあたって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものについては、「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。

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

当事業年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

(売上高・営業利益)

当事業年度における売上高及び営業利益は、実行者側において実行者のニーズに基づいたオペレーションの改善や効率化を機能開発と同時に進めたことや、実行者のリピート掲載可能性に基づいたサポートプログラムを展開したことでリピート実行者による掲載開始数が増加したことに加え、サポーター側において実行者と協力しながら提供サービスの質を向上するとともに、各種CRM施策を通じてリピート応援購入のきっかけを提供し続けたことによりリピート応援購入金額が伸びました。一方、前事業年度の下半期から始まったり・オープニングの影響によりリアルでの消費が加速し、前事業年度の第4四半期から応援購入総額の規模が大きく減少したことが影響し、売上高は3,810,185千円(前年同期比9.4%減)、営業損失は489,032千円(前年同期は営業損失324,080千円)となりました。

(経常利益)

当事業年度における経常損失は482,471千円(前年同期は経常損失302,562千円)となりました。

(当期純利益)

当事業年度における当期純損失は491,076千円(前年同期は当期純損失1,347,356千円)となりました。

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

当事業年度のキャッシュ・フローの分析につきましては、「(1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

当社は、事業運営上必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本方針としております。運転資金は自己資金のほか、金融機関からの借入、新株の発行等により、最適な方法による資金調達にて対応する予定です。なお、当事業年度末における現金及び現金同等物の残高は、6,414,469千円となっております。

経営成績に重要な影響を与える要因

当社の経営成績に重要な影響を与える要因につきましては、「3 事業等のリスク」に記載のとおりであります。

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社の経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等につきましては、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおりであります。

5 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

当社は、当事業年度において574,744千円の設備投資を実施いたしました。設備投資の主な内訳は、Makuakeサービスの新機能の追加のための開発に伴うソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の567,967千円であります。

なお、当事業年度において重要な設備の除却又は売却等はありません。

また、当社は、応援購入サービス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していません。

2 【主要な設備の状況】

2023年9月30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 (人)
		建物	工具、器具 及び備品	ソフトウェア	ソフトウェア 仮勘定	敷金及び 保証金	合計	
本社 (東京都 渋谷区)	本社設備等	-	4,664	346,386	195,233	190,888	737,173	165 〔8〕

- (注) 1. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。
 2. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者、契約社員を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマーを含み、人材会社からの派遣社員を含む。)は年間平均雇用人員を〔 〕内に外数で記載しております。
 3. 本社の建物は賃借中のものであり、年間賃借料は123,896千円であります。
 4. 当社は、応援購入サービス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しておりません。

3 【設備の新設、除却等の計画】

当社の設備投資につきましては、景気予測、業界動向、業容拡大の状況、投資効率等を総合的に勘案しておりません。なお、当事業年度末現在における重要な設備の新設、改修計画は次のとおりであります。

(1) 重要な設備の新設等

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達方法	着手年月	完了予定 年月	完成後の 増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)				
本社 (東京都渋谷区)	サービス用システム ・ソフトウェア等 (注) 1	- (注) 2	575,278 (注) 2	増資資金 自己資金	(注) 2	(注) 2	(注) 3

(注) 1. システム・ソフトウェア等にかかる主要項目は以下のとおりであります。

(サービス用システム・ソフトウェア)

- ・プロジェクトサポーター及び応援購入件数の獲得を目的としたWEB・iOS・android向けサービスアプリケーションの開発
- ・プロジェクト実行者によるプロジェクト運用を最適化することを目的としたプロジェクト管理コンソールの開発
- ・プロジェクト実行者及びプロジェクトサポーター間のコミュニケーションツール提供
- ・プロジェクトサポーターへ向けたプロジェクト発見のためのツール提供
- ・決済システムの強化
- ・脆弱性に対する対応・ユーザー認証に関するセキュリティ向上
- ・その他

(社内管理システム・ソフトウェア)

- ・業務効率改善のための案件及び審査管理システムの強化
- ・売上管理システムの開発

2. 当社は、サービス提供環境増強、機能強化等のために継続的にサービス用ソフトウェアのバージョンアップを行っております。今後もサービス用ソフトウェア開発に対する投資を継続的に行う必要があるため、個別の投資予定金額の総額及び着手及び完了予定の期日等の記載は省略させていただきます。また、既支払額には、当事業年度における支払額を記載しております。

3. 完成後の増加能力につきましては、計数的把握が困難なため、記載を省略しております。

4. 当社は、応援購入サービス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していません。

(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	39,000,000
計	39,000,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2023年9月30日)	提出日現在 発行数(株) (2023年12月8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	12,636,700	12,666,700	東京証券取引所 (グロース)	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、単元株式数は100株で あります。
計	12,636,700	12,666,700		

(注) 本書提出日現在の発行数には、2023年12月1日からこの有価証券報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は、含まれておりません。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

会社法に基づき発行した新株予約権は次のとおりであります。

第1回新株予約権

決議年月日	2017年4月12日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 3 当社従業員 17
新株予約権の数(個)	78 [63](注)4 .
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 156,000 [126,000](注)1 . 4 .
新株予約権の行使時の払込金額(円)	206 (注)2 .
新株予約権の行使期間	自 2019年4月14日 至 2027年4月11日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 206 資本組入額 103
新株予約権の行使の条件	新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社における取締役又は従業員の地位にあることを要する。
新株予約権の譲渡に関する事項	本新株予約権を譲渡するには取締役会の承認を受けなければならない。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	

当事業年度の末日(2023年9月30日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年11月30日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1 . 当社が当社普通株式につき株式分割又は株式併合を行う場合には、付与株式数を次の算式により調整し(1株未満の端数は切捨て)、本新株予約権の目的たる株式の総数は、調整後付与株式数に当該時点で行使又は消却されていない新株予約権の総数を乗じた数とする。

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

また、当社が、資本の減少、合併又は会社分割を行う場合等、付与株式数の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、資本の減少、合併又は会社分割の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で付与株式数を調整し、本新株予約権の目的たる株式の総数は、調整後付与株式数に当該時点で行使又は消却されていない新株予約権の総数を乗じた数とする。

2 . 当社が当社普通株式について株式分割又は株式併合を行う場合には、未行使の本新株予約権について、行使価額を次の算式に従い調整するものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、当社が調整前行使価額を下回る価額で当社普通株式につき、新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合(新株予約権の行使の場合を除く。)は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新規発行株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{\text{調整前行使価額}}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

ただし、上記の算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式総数から当社が保有する普通株式にかかる自己株式数を控除した数とし、また自己株式の処分を行う場合は「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」に読み替えるものとする。

さらに、当社が資本の減少、合併又は会社分割を行う場合等、行使価額の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、資本減少、合併又は会社分割の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で行使価額を調整するものとする。

3 . 会社が新株予約権を取得することができる事由及び取得の条件

当社が消滅会社となる合併についての合併契約書、当社が完全子会社となる株式交換についての株式交換契約書又は株式移転の議案について株主総会の承認決議がなされたときは、当社は新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権の割当を受けた者が、当社における取締役又は従業員の地位を失った場合には、当社は当該取締役又は従業員の地位を失った者が有していた新株予約権の全部につき無償で取得することができる。

4 . 「新株予約権の数」及び「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」は、退職の理由により権利を喪失した者の個数及び株式数を減じております。

第3回新株予約権

決議年月日	2020年2月25日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 15
新株予約権の数(個)	35,300 (注)4 .
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 35,300 (注)1 . 4 .
新株予約権の行使時の払込金額(円)	3,487 (注)2 .
新株予約権の行使期間	自 2023年4月1日 至 2030年2月24日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 3,487 資本組入額 1,744
新株予約権の行使の条件	新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社における取締役又は従業員の地位にあることを要する。
新株予約権の譲渡に関する事項	本新株予約権を譲渡するには取締役会の承認を受けなければならない。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	

当事業年度の末日(2023年9月30日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2023年11月30日)において、記載すべき内容が当事業年度末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注) 1 . 当社が当社普通株式につき株式分割又は株式併合を行う場合には、付与株式数を次の算式により調整し(1株未満の端数は切捨て)、本新株予約権の目的たる株式の総数は、調整後付与株式数に当該時点で行使又は消却されていない新株予約権の総数を乗じた数とする。

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

また、当社が、資本の減少、合併又は会社分割を行う場合等、付与株式数の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、資本の減少、合併又は会社分割の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で付与株式数を調整し、本新株予約権の目的たる株式の総数は、調整後付与株式数に当該時点で行使又は消却されていない新株予約権の総数を乗じた数とする。

- 2 . 当社が当社普通株式について株式分割又は株式併合を行う場合には、未行使の本新株予約権について、行使価額を次の算式に従い調整するものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、当社が調整前行使価額を下回る価額で当社普通株式につき、新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合(新株予約権の行使の場合を除く。)は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新規発行株式数} \times \text{1株当たり払込金額}}{\text{調整前行使価額}}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

ただし、上記の算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式総数から当社が保有する普通株式にかかる自己株式数を控除した数とし、また自己株式の処分を行う場合は「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」に読み替えるものとする。

さらに、当社が資本の減少、合併又は会社分割を行う場合等、行使価額の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、資本減少、合併又は会社分割の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で行使価額を調整するものとする。

- 3 . 会社が新株予約権を取得することができる事由及び取得の条件

当社が消滅会社となる合併についての合併契約書、当社が完全子会社となる株式交換についての株式交換契約書又は株式移転の議案について株主総会の承認決議がなされたときは、当社は新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権の割当を受けた者が、当社における取締役又は従業員の地位を失った場合には、当社は当該取締役又は従業員の地位を失った者が有していた新株予約権の全部につき無償で取得することができる。

- 4 . 「新株予約権の数」及び「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」は、退職の理由により権利を喪失した者の個数及び株式数を減じております。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金 増減額 (千円)	資本金 残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2019年12月10日 (注) 1	980,000	10,966,000	698,740	831,735	698,740	831,735
2020年1月14日 (注) 2	381,700	11,347,700	272,152	1,103,887	272,152	1,103,887
2020年1月15日～ 2020年9月30日 (注) 3	320,000	11,667,700	32,960	1,136,847	32,960	1,136,847
2021年1月22日 (注) 4	1,000	11,668,700	4,440	1,141,287	4,440	1,141,287
2021年2月24日 (注) 5	500,000	12,168,700	1,937,792	3,079,079	1,937,792	3,079,079
2020年10月1日～ 2021年9月30日 (注) 3	236,000	12,404,700	24,308	3,103,387	24,308	3,103,387
2021年10月1日～ 2022年9月30日 (注) 3	164,000	12,568,700	16,892	3,120,279	16,892	3,120,279
2022年10月1日～ 2023年9月30日 (注) 3	68,000	12,636,700	7,004	3,127,283	7,004	3,127,283

(注) 1. 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 1,550円

引受価額 1,426円

資本組入額 713円

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

発行価格 1,550円

割当価格 1,426円

資本組入額 713円

割当先 大和証券株式会社

3. 新株予約権の行使による増加であります。

4. 有償第三者割当増資(譲渡制限付株式報酬)

発行価格 8,880円

資本組入額 4,440円

割当先 監査等委員でない社外取締役2名

5. 有償一般募集(ブックビルディング方式による海外募集)

発行価格 8,091円

引受価額 7,751.17円

資本組入額 3,875.585円

6. 2023年10月1日から2023年11月30日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が30,000株、資本金及び資本準備金がそれぞれ3,090千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2023年9月30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)	-	5	25	111	29	53	8,948	9,171	
所有株式数(単元)	-	2,517	10,580	65,850	5,493	345	41,367	126,152	21,500
所有株式数の割合(%)	-	2.00	8.39	52.20	4.35	0.27	32.79	100	

(注) 自己株式130株は、「個人その他」に1単元、「単元未満株式の状況」に30株含まれています。

(6) 【大株主の状況】

2023年9月30日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数(千株)	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(%)
株式会社サイバーエージェント	東京都渋谷区宇田川町40番1号	6,485	51.32
中山 亮太郎	東京都渋谷区	428	3.39
楽天証券株式会社	東京都港区南青山2丁目6番21号	354	2.81
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番1号	352	2.79
木内 文昭	神奈川県川崎市宮前区	256	2.03
KSK ANGEL FUND, LLC (常任代理人 大和証券株式会社)	2140 S DUPONT HWY, CAMDEN, DELAWARE 19934 USA (東京都千代田区丸の内1丁目9番1号)	228	1.81
長谷川 佳奈	東京都港区	201	1.59
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	東京都港区浜松町2丁目11番3号	83	0.66
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019 (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	AIB INTERNATIONAL CENTRE P.O. BOX 518 IFSC DUBLIN, IRELAND (東京都中央区日本橋3丁目11-1)	80	0.64
住友生命保険相互会社	東京都中央区八重洲2丁目2-1	74	0.59
計		8,544	67.61

(注) 1. 日本マスタートラスト信託銀行(信託口)の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は、83,000株であり、それらの内訳は、投資信託設定分83,000株となっております。

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2023年9月30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)	普通株式 100		
完全議決権株式(その他)	普通株式 12,615,100	126,151	株主としての権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 21,500		
発行済株式総数	12,636,700		
総株主の議決権		126,151	

(注) 「単元未満株式」欄には、自己株式30株が含まれております。

【自己株式等】

2023年9月30日現在

所有者の氏名又は名称	所有者の住所	自己名義所有 株式数(株)	他人名義所有 株式数(株)	所有株式数の 合計(株)	発行済株式総数に対す る所有株式数の割合 (%)
株式会社マクアケ	東京都渋谷区渋谷二 丁目16番1号	100	-	100	0.00
計	-	100	-	100	0.00

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号に該当する普通株式の取得

(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(円)
当事業年度における取得自己株式	-	-
当期間における取得自己株式	50	33,900

(注) 当期間における取得自己株式には、2023年12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は含めておりません。

(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(円)	株式数(株)	処分価額の総額(円)
引き受ける者の募集を行った取得自己株式	-	-	-	-
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	130	-	180	-

(注) 当期間における保有自己株式には、2023年12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は含めておりません。

3 【配当政策】

当社は、設立以来配当を行っておりませんが、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しております。当社は現在成長過程にあり、内部留保を確保し、事業規模の拡大や収益力の強化のために優先的に投資することが、将来における企業価値の最大化と、継続的な利益還元につながるかと考えております。

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、当面は内部留保を優先し、さらなる事業の強化を図っていく方針であります。

配当実施の時期につきましては未定であります。

また、剰余金の配当を行う場合、年1回の期末配当を基本方針としており、配当の決定機関は株主総会となっております。なお、会社法第454条第5項に基づき、取締役会の決議により、毎年3月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

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

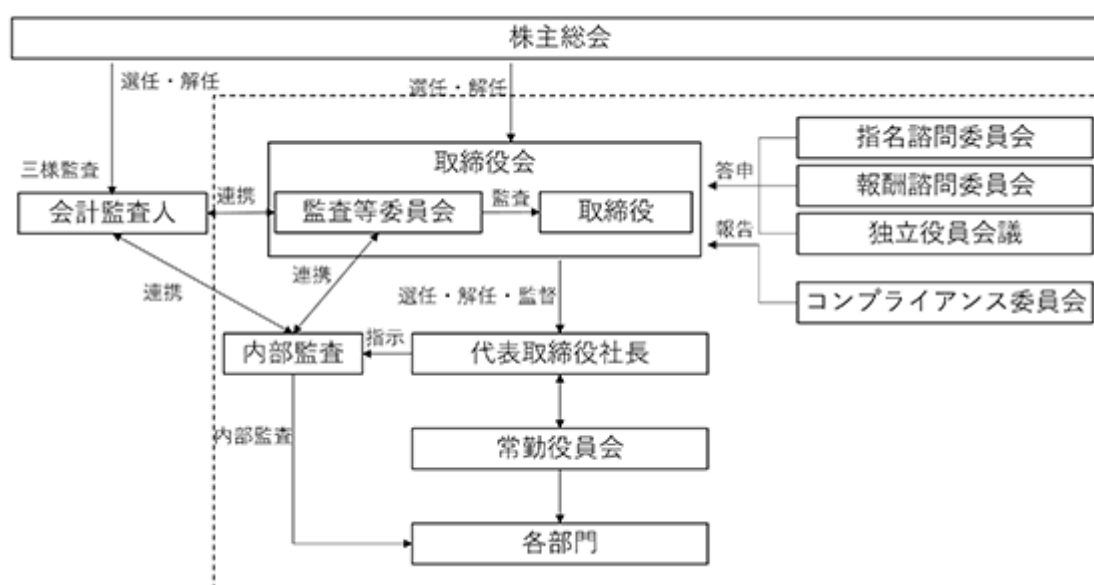
当社は、企業価値を最大化すべく、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題と位置付けております。ステークホルダーの立場を尊重し、企業としての社会的責任を果たすため、法令のみならず社会規範を遵守し、企業倫理を確立するよう努めております。

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、2020年12月10日開催の第8期定時株主総会において、コーポレート・ガバナンスを一層拡充させるために監査等委員会設置会社に移行しており、取締役会及び監査等委員会を設けるとともに経営及び業務執行に関する協議・意思決定機関として常勤役員会を、リスクに関する検討・諮問機関としてコンプライアンス委員会を設置し、透明性の高い意思決定、機動的な業務執行並びに適正な監督・監査の実施と、適切なりスクマネジメントを実施できる体制の構築を図るため、当該体制を採用しております。

当社の各機関等の内容は以下のとおりとなります。なお、取締役会のうち半数を社外取締役で構成しております。

【模式図(監査等委員会)】



イ 取締役、取締役会

当社の取締役は10名で、うち社外取締役は5名であり、取締役会の議長は代表取締役社長である中山亮太郎が務めております。

取締役会は、取締役10名(うち社外取締役5名)で構成されており、取締役会規程に基づき、経営上の最高意思決定機関として法令及び定款に定められた事項並びに経営上の重要な意思決定を行うとともに、取締役の業務執行の監督を行っております。

当社では、原則月1回の定例取締役会のほか、必要に応じて機動的に臨時取締役会を開催しており、定められた職務権限に基づいた意思決定の他、業績の進捗状況等、その他の業務上の報告を行い情報の共有を図っております。

なお、当事業年度の個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

役名	氏名	出席状況
代表取締役社長	中山 亮太郎	全14回中14回(100%)
取締役	坊垣 佳奈	全14回中13回(93%)
取締役	木内 文昭	全14回中14回(100%)
取締役	生内 洋平	全14回中14回(100%)
取締役	中山 豪	全14回中14回(100%)
社外取締役	勝屋 久	全14回中14回(100%)

社外取締役	馬淵 邦美	全14回中14回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	芦田 千晶	全11回中11回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	串田 規明	全14回中14回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	大山 陽希	全14回中14回(100%)

芦田千晶氏は、2022年12月8日開催の第10期定時株主総会において選任された新任監査等委員であり、就任後に開催された取締役会にすべて出席しております。

取締役会における具体的な検討内容として、中期成長戦略、経営課題及び人的資本に関する議論、事業成長のための戦略、その他会社法及び取締役会規程にて定める決議・報告事項について、決議、報告及び審議を実施しました。

また、当社は社外取締役(監査等委員である取締役を含む)を対象として、2023年2月に取締役会の実効性に関するアンケートを実施しました。その結果、全体として取締役会の実効性は確保されていることが確認されました。今後も、取締役会の実効性を高めていくために、課題として検出された事項を含めてさらなる改善に努めてまいります。

ロ 監査等委員である取締役、監査等委員会

当社の監査等委員である取締役は3名で、全員が社外取締役であり、監査等委員会の議長は社外取締役(常勤)である芦田千晶が務めております。

監査等委員会は、常勤の監査等委員である取締役1名と非常勤の監査等委員である取締役2名で構成されております。監査等委員会は毎月開催され、各監査等委員である取締役は監査等基準に従い、取締役の職務執行を監査しております。なお、各監査等委員である取締役の氏名につきましては、「(2) 役員の状況 役員一覧」をご参照ください。

また監査等委員である取締役は、内部監査室担当者及び会計監査人と情報交換、意見交換を行うことによって、会計監査及び業務監査等について総括的な確認を行い、取締役の業務執行の状況を効率的、合理的に把握し、監督又は監査の実効性を高めております。

ハ 常勤役員会

常勤役員会は、議長を代表取締役社長である中山亮太郎が務めており、業務執行取締役である坊垣佳奈、木内文昭、生内洋平、監査等委員である社外取締役(常勤)の芦田千晶、執行役員及び必要と認められる者で構成されております。

常勤役員会は毎週1回開催され、定められた職務権限に基づき、経営及び業務執行に関する協議・意思決定機関として、経営に関する重要事項の協議等を行っております。

ニ コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、議長を代表取締役社長である中山亮太郎が務めており、業務執行取締役である坊垣佳奈、木内文昭、生内洋平、監査等委員である社外取締役(常勤)の芦田千晶、執行役員、コーポレート本部担当者及び内部監査室担当者により構成されており、原則として半期に一度開催されております。法令遵守に関する内部統制やリスク管理の徹底を図るため、当社において想定されるリスクを洗い出し、対応方針を決定し、モニタリングすることで、リスクの発生を抑え、リスクが顕在化した場合の影響を最小限に抑えることを目的としております。

ホ 報酬諮問委員会・指名諮問委員会

当社は株式会社サイバーエージェントの子会社であり、同社の上場子会社となることから、一般株主との間に利益相反関係が発生するリスクが存在することを踏まえ、「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針」に基づき、2019年10月より、報酬諮問委員会及び指名諮問委員会を設置し、2019年11月に委員を選任しております。

a．報酬諮問委員会

報酬諮問委員会は、社外取締役を委員長とし、社外取締役、社内取締役の中から選任される、3名以上の委員で構成され、うち半数以上は社外役員とすることと定めております。

報酬諮問委員会は、社外取締役である勝屋久を委員長とし、代表取締役社長中山亮太郎、社外取締役馬淵邦美、監査等委員である社外取締役(常勤)芦田千晶、監査等委員である社外取締役串田規明及び監査等委員である社外取締役大山陽希により構成されており、監査等委員でない取締役の報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性の確保及び説明責任の強化を目的としております。

取締役会においては、報酬諮問委員会の答申を最大限尊重し、監査等委員でない取締役の報酬を決定することとしております。

報酬諮問委員会における具体的な検討内容として、報酬制度のトレンド、他社動向、各取締役の評価内容、及び報酬案等について審議を実施しました。

b．指名諮問委員会

指名諮問委員会は、社外取締役を委員長とし、社外取締役、社内取締役の中から選任される、3名以上の委員で構成され、うち半数以上は社外役員とすることと定めております。

指名諮問委員会は、社外取締役である勝屋久を委員長とし代表取締役社長中山亮太郎、社外取締役馬淵邦美、監査等委員である社外取締役(常勤)芦田千晶、監査等委員である社外取締役串田規明及び監査等委員である社外取締役大山陽希により構成されており、取締役候補者の選定に関して、取締役会の機能の独立性・客観性の確保及び説明責任の強化を目的としております。

取締役会においては、指名諮問委員会の答申を最大限尊重し、取締役候補者の選定を行うこととしております。

指名諮問委員会における具体的な検討内容として、取締役の選任のトレンド、他社動向、各取締役候補者の評価内容、及び取締役候補者の選定等について審議を実施しました。

なお、当事業年度の個々の報酬諮問委員及び指名諮問委員の出席状況については次のとおりであります
(○は委員長、●は構成員)。

役名	氏名	報酬諮問委員会	指名諮問委員会
代表取締役社長	中山 亮太郎	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)
社外取締役	勝屋 久	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)
社外取締役	馬淵 邦美	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	芦田 千晶	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	串田 規明	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	大山 陽希	○ 全3回中3回(100%)	○ 全3回中3回(100%)

へ 独立役員会議

独立役員会議は、社外取締役である勝屋久を委員長とし、社外取締役馬淵邦美、監査等委員である社外取締役(常勤)芦田千晶及び監査等委員である社外取締役大山陽希により構成されており、業務の執行と一定の距離を置く独立社外役員が事業の運営において重要な事項に関する議論により積極的に貢献することを目的として設置しております。独立社外役員である社外取締役は、独立役員会議での情報共有と意見交換を踏まえ、当社の中長期の収益性及びコーポレート・ガバナンスの向上を目指します。また、独立役員会議は、当社取締役会の諮問等の求めに応じ、重要な事項に対し独立した客観的立場から適切な助言を行います。

ト 会計監査人

有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、会社法及び金融商品取引法に基づく会計監査を受けております。

企業統治に関するその他の事項

当社は、コーポレート・ガバナンスの実効性を高め、経営の適正性の確保、透明性の向上及びコンプライアンス遵守を徹底するため、下記のとおり内部統制システム及びリスク管理体制を整備しております。

なお、特に重要な親会社グループとの取引については、一般株主との間に利益相反関係が発生するリスクが存在することを踏まえ、特に重要な取引については、独立役員会議において、適正な取引条件の確保がなされているかの協議を行っております。

イ 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

取締役は取締役会において、「取締役会規程」の定めに従い、法令及び定款に定められた事項並びに重要な業務に関する事項の決議を行うとともに、業務執行状況に関する報告を受け、業務執行を監督します。

使用人の職務の執行に対しては、代表取締役社長直轄の内部監査室担当者が内部監査を実施し、業務が法令及び定款に適合しているかを監査し、当該結果を代表取締役社長に適宜報告します。

加えて、コンプライアンスに係る規程を制定するとともに、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス遵守体制の構築・維持にあたります。

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

取締役の職務の執行に係る取締役会議事録その他重要な会議の議事録等の情報につきましては、社内規程に基づき、文書又は電磁的記録文書として記録し安全かつ適正に保管及び管理する体制を構築しております。

ハ リスク管理に関する体制

当社は、想定されるリスクを洗い出し、対応方針を決定し、モニタリングすることで、リスクの発生を抑え、リスクが顕在化した場合の影響を最小限に抑える体制としてコンプライアンス委員会を設置し、リスク管理を実施しております。

責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項に基づき、社外取締役との間において、会社法第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限度額は、法令で定める額としており、取締役会の決議によって免除することができる旨及び会社法第427条第1項の規定により任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結することができる旨を定款に定めております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該取締役が責任の原因となった職務の遂行について善意かつ重大な過失がないときに限られます。

役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第430条の3第1項の規定に基づき、保険会社との間で役員等賠償責任保険契約を締結しております。当該保険契約の被保険者の範囲は、取締役、取締役（監査等委員）、執行役員、会社法上の重要な使用人、社外派遣役員、これらの相続人及び退任役員であり、被保険者は保険料を負担しておりません。当該保険契約により被保険者の職務の執行に関して責任を負うこと又は当該責任の追及にかかる請求を受けることによって生じることのある損害(但し、当該保険契約上で定められた免責事由に該当するものを除きます。)を当該保険契約により填補することとしております。

取締役の員数

当社の取締役は、監査等委員でない取締役12名以内、監査等委員である取締役4名以内とする旨を定款に定めております。

取締役の選任及び解任の決議要件

当社は取締役の選解任について、株主総会の決議によって行うこととしております。選任については、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定款に定めております。

株主総会の特別決議要件

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

自己株式の取得

当社は、資本効率の向上及び経営環境に対応した機動的な資本政策を図るため、自己株式の取得については、会社法第165条第2項に基づき取締役会の決議により行うことを可能とする旨を定款で定めております。

中間配当

当社は、中間配当について、取締役会の決議によって、毎年3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。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性 8名 女性 2名 (役員のうち女性の比率20.0%)

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
代表取締役 社長 生態系事業本部管掌役員	中山 亮太郎	1982年4月11日	2006年4月 2010年10月 2013年5月 2018年6月	株式会社サイバーエージェント入社 株式会社サイバーエージェント・ベンチャーズ出向 当社代表取締役社長(現任) 一般社団法人ベンチャー型事業承継 理事(現任)	(注) 2	428,000
取締役 プロジェクト推進本部 管掌役員 サービスグロス本部 管掌役員	坊垣 佳奈 (戸籍上の氏名: 長谷川 佳奈)	1983年8月2日	2006年4月 2006年4月 2010年10月 2012年4月 2012年9月 2013年5月 2019年7月 2020年3月	株式会社サイバーエージェント入社 株式会社サイバー・バズ出向 同社取締役 株式会社Cygames出向 株式会社グレンジ 取締役 当社取締役(現任) 情報経営イノベーション専門職大学 客員教授(現任) ENECHANGE株式会社 社外取締役(現任)	(注) 2	201,500
取締役 コーポレート本部 管掌役員	木内 文昭	1979年2月19日	2002年4月 2007年10月 2009年1月 2013年5月 2023年4月	株式会社リクルートスタッフィング入社 株式会社イノベーション入社 株式会社サイバーエージェント入社 当社取締役(現任) 経済同友会 幹事(現任)	(注) 2	256,000
取締役 開発本部管掌役員	生内 洋平	1979年12月23日	2002年4月 2005年4月 2008年12月 2012年9月 2015年10月 2017年12月 2020年12月	株式会社アニー・デザインオフィス入社 同社取締役兼アート・ディレクター 株式会社デザインバンク 代表取締役 株式会社Socket 取締役兼CTO 株式会社nanapi(現:Supership株式会社) CTO室入社 当社執行役員CTO 当社取締役(現任)	(注) 2	15,400
取締役	中山 豪	1975年11月2日	1998年4月 1999年8月 2003年12月 2006年4月 2015年7月 2020年10月 2021年7月	住友商事株式会社入社 株式会社サイバーエージェント入社 同社取締役 同社常務取締役 当社取締役(現任) 株式会社サイバーエージェント取締役 専務執行役員(現任) 株式会社リアルゲイト 取締役(現任)	(注) 2	

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
社外取締役	勝屋 久	1962年4月11日	1985年4月 2000年4月 2010年8月 2010年10月 2012年11月 2014年3月 2014年5月 2018年3月 2018年4月	日本アイ・ピー・エム株式会社入社 IBM Venture CapitalGroup パートナー日本代表 勝屋久事務所設立 代表(現任) 株式会社クエステトラ 社外取締役(現任) ビジネス・ブレイクスルー大学 客員教授(現任) 株式会社アカツキ 社外取締役(現任) 福岡県 Ruby・コンテンツビジネス復興会議 理事(現任) 当社社外取締役(現任) エーゼロ株式会社(現:株式会社エーゼログループ) 社外取締役(現任)	(注) 2	500
社外取締役	馬淵 邦美	1965年10月14日	1995年3月 1998年6月 2009年2月 2012年3月 2012年3月 2016年2月 2018年7月 2018年9月 2019年12月 2020年6月 2021年5月	Sapient inc(US)入社 株式会社DOE, Profero Tokyo 代表取締役社長 ディーディービー・ジャパン株式会社 ジェネラル・マネージャー オグルヴィ・ワン・ジャパン株式会社(現:ジオメトリー・オグルヴィ・ジャパン合同会社) 代表取締役 ネオ・アット・オグルヴィ株式会社(現:ジオメトリー・オグルヴィ・ジャパン合同会社) 代表取締役 フライシュマン・ヒラード・ジャパンSVP & Partner Facebook Japan株式会社(現:Facebook Japan 合同会社) Director / 執行役員 ポート株式会社 社外取締役(現任) 当社社外取締役(現任) 株式会社リミックスポイント社外取締役 ディップ株式会社 社外取締役(現任)	(注) 2	500
社外取締役 (監査等委員)	芦田 千晶	1967年9月23日	1990年4月 2000年10月 2007年8月 2007年12月 2020年11月 2021年5月 2022年12月	住友信託銀行株式会社(現:三井住友信託銀行株式会社)入社 中央青山監査法人入所 新日本監査法人(現:EY新日本有限責任監査法人)入所 公認会計士登録 株式会社サイトビジット 常勤監査役 株式会社デルタ 監査役 当社社外取締役(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)
社外取締役 (監査等委員)	串田 規明	1975年11月11日	2004年10月 2014年12月 2017年2月 2017年4月 2018年10月 2020年12月 2022年3月	株式会社シーエー・モバイル (現：株式会社CAM)入社 弁護士登録 加藤・西田・長谷川法律事務所入 所 法律事務所スタートライン 代表 (現任) 当社社外監査役 株式会社東京通信社(現：株式会 社東京通信グループ) 社外監査 役 当社社外取締役(監査等委員)(現 任) 株式会社東京通信社(現：株式会 社東京通信グループ) 社外取締 役(監査等委員)(現任)	(注)3	
社外取締役 (監査等委員)	大山 陽希	1978年9月29日	2001年4月 2005年12月 2014年1月 2017年4月 2018年10月 2018年12月 2020年12月	株式会社ヤナセ入社 監査法人トーマツ(現：有限責任 監査法人トーマツ)入所 大山総合会計事務所 代表(現任) 当社社外監査役 株式会社アイデンティティ 監 査役 株式会社はなまる 監査役 当社社外取締役(監査等委員)(現 任)	(注)3	
計						901,900

- (注) 1. 取締役勝屋久、馬淵邦美、芦田千晶、串田規明及び大山陽希は、社外取締役であります。
2. 監査等委員でない取締役の任期は、2023年12月7日開催の定時株主総会終結の時から1年以内に終結する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
3. 監査等委員である取締役の任期は、2022年12月8日開催の定時株主総会終結の時から2年以内に終結する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
4. 当社では、取締役会の一層の活性化を促し、取締役会の意思決定・業務執行の監督機能と各部の業務執行を明確に区分し、経営効率の向上を図るために執行役員制度を導入しております。本書提出日現在における執行役員は、次の6名であり、その担当業務は次のとおりであります。
- 執行役員 矢内 加奈子 サービスグロス本部PR部部长
執行役員 青木 裕之介 サービスグロス本部マーケティング部部长
執行役員 松岡 宏治 プロジェクト推進本部一事業部部长
執行役員 菊地 凌輔 プロジェクト推進本部二事業部部长
執行役員 坂本 めぐみ コーポレート本部人事部部长
執行役員 松津 亮佑 コーポレート本部財務経理部部长

社外役員の状況

イ 社外取締役

当社は、社外取締役を5名選任しております。

勝屋久氏は日本アイ・ビー・エム株式会社で培われた知見もさることながら、自らの事業経験及び複数の社外取締役としての経験を踏まえて、多角的な視点より助言いただくことを期待し、社外取締役に選任しております。

馬淵邦美氏はグローバル市場における知見及び事業会社での豊富な経験と高い見識・専門性を有しており、経営戦略の専門家として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ことから、社外取締役に選任しております。

芦田千晶氏は、公認会計士であり、大手監査法人での監査実務経験や会計分野における高度な知識を有しており、客観的かつ公正な立場に立って経営の監督を行う役割を期待し、監査等委員である社外取締役に選任しております。

串田規明氏は、弁護士であり、企業法務に関する幅広い知識を有しており、客観的かつ公正な立場に立って経営の監督を行う役割を期待し、監査等委員である社外取締役に選任しております。

大山陽希氏は、公認会計士であり、大手監査法人での監査実務経験や会計分野における高度な知識を有しており、客観的かつ公正な立場に立って経営の監督を行う役割を期待し、監査等委員である社外取締役に選任しております。同氏は当社の会計監査人である有限責任監査法人トーマツ出身者であります。当社の監査業務に關与したことはなく、既に同監査法人を退職しており、特別な利害関係はありません。

上記5名と当社の間には、資金的関係、人的関係、取引関係及びその他の利害関係はありません。

なお、当社は、社外取締役を選任するための独立性に関する基準又は方針として明確に定めたものではありませんが、その選任に際しては、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の利益相反が生じる恐れのない独立役員の独立性に関する判断基準を参考とし、経歴や知識及び当社との関係を踏まえて、社外取締役としての職務を遂行できる十分な能力と独立性が確保できることを個別に判断しております。

さらに、一般株主の利益保護の視点からの意見を今以上に多方面から得るため、今後新たな独立社外取締役を選任することも検討しております。

監査等委員会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

監査等委員会による監督又は監査と内部監査、会計監査との関係は、監査等委員である取締役が取締役会等重要な議事事項の含まれる会議に出席し、経営状況の監督又は監査を行っております。また、客観的な立場から経営を監視する機能を担えるように監査等委員会、内部監査担当者及び会計監査人と相互に情報交換及び意見交換を行う体制をとっております。

(3) 【監査の状況】

監査等委員会監査の状況

監査等委員会は、2023年12月8日現在、社外取締役3名(「(2) 役員の状況」参照)で構成されており、うち1名の常勤監査等委員を選任しております。各監査等委員は、監査の方針、計画、職務の分担に従い、取締役と意思の疎通を図り情報収集し、取締役会を含む重要な会議に出席し、取締役や使用人等から職務の執行状況について報告を受け、必要に応じ説明を求め、また、重要書類を閲覧し、業務及び財産の状況を調査しております。

監査等委員のうち、芦田千晶氏及び大山陽希氏は、公認会計士の資格を有しており、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。

監査等委員会は、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ております。

なお、当事業年度の個々の監査等委員の監査等委員会の出席状況については次のとおりであります。

役職	氏名	出席回数
常勤社外取締役 (監査等委員)	芦田 千晶	全11回中11回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	串田 規明	全14回中14回(100%)
社外取締役 (監査等委員)	大山 陽希	全14回中14回(100%)

芦田千晶氏は、2022年12月8日開催の第10期定時株主総会において選任された新任監査等委員であり、就任後に開催された監査等委員会にすべて出席しております。

監査等委員会における具体的な検討事項としては、監査方針及び監査計画の策定、各監査等委員の監査業務の報告の他、リスク認識についてのディスカッション、内部監査の実施状況、内部統制システムの整備・運用状況、経営に関するリスクマネジメント状況、会計監査人監査の妥当性等が挙げられます。

また、常勤監査等委員は、常勤役員会、コンプライアンス委員会といった社内の重要な会議への出席、日常的な経営の監視、各部門との面談等により会社の状況を把握し、経営の健全性を監査するとともに、非常勤監査等委員への情報共有を行うことで監査機能の充実に努めております。

内部監査の状況

内部監査は、代表取締役直轄である内部監査室1名が担当しております。年間計画に従い、業務執行の合理性・効率性・妥当性等について全部門を対象に監査しております。監査の結果は、代表取締役社長に報告され、被監査部門及び当該部門管掌取締役に対しては改善事項の指摘を行い、フォローアップ監査により改善状況のモニタリングを実施しております。さらに、定期的に常勤監査等委員及びコーポレート本部管掌取締役に対して、内部監査活動の結果を報告できる場も設けております。

なお、内部監査室担当者、監査等委員及び会計監査人は適宜打合せを行い、情報共有や相互の協力等の連携を図っております。

会計監査の状況

イ 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

ロ 継続監査期間

7年

ハ 業務を執行した公認会計士の氏名

指定有限責任社員 業務執行社員 公認会計士 朽木利宏

指定有限責任社員 業務執行社員 公認会計士 鈴木覚

(注) 1. 継続監査年数については、全員7年以内であるため、記載を省略しております。

2. 第3四半期までの四半期レビューは朽木利宏氏及び中山太一氏が業務を執行し、その後、中山太一氏から鈴木覚氏に交代しております。

二 監査業務に係る補助者の構成

公認会計士	4名
会計士試験合格者等	3名
その他	9名

ホ 監査法人の選定方針と理由

当社では、品質管理体制が整備されていること、監査チームが専門性及び監査手続の適切性を具備していること、監査報酬が合理的かつ妥当であること、及び日本公認会計士協会が定める「独立性に関する指針」に基づいた独立性を有していること等を確認し、監査実績を踏まえ選定について判断しております。

また、当社の監査等委員会は、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いて、会計監査人を解任した旨及びその理由を報告いたします。

ヘ 監査等委員会による監査法人の評価

当社の監査等委員会は、日本監査役協会が制定する「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」等を参考に、監査等委員等とのコミュニケーション、経営者等との関係、監査法人の品質管理等の評価基準に基づき、監査法人の評価を行っております。

監査報酬の内容等

イ 監査公認会計士等に対する報酬

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
25,000	-	27,500	-

ロ 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(イを除く)

該当事項はありません。

ハ 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。

二 監査報酬の決定方針

監査報酬の決定方針は、明文化されたものではありませんが、監査法人より提示された監査計画、監査内容、監査日数等について、当社の規模・業界の特性等を勘案し、監査等委員会の同意を得たうえで決定しております。

ホ 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、取締役、経営管理本部及び会計監査人から必要な資料を入手し、報告を受けるほか、前事業年度の監査計画及び監査の遂行状況を確認し、当事業年度の監査時間及び報酬額の見積りの妥当性を検討した結果、会計監査人の報酬等につき、会社法第399条第1項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社は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を定めており、その内容は次のとおりです。

イ 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

当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、個人の業績指標(KPI)、他社の水準、当社の全体の業績及び従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとします。

ロ 非金銭報酬等の内容及び額又は数の算定方法の決定に関する方針

監査等委員でない取締役に対して、中長期的な企業価値の向上を図るインセンティブを与えるため、非金銭報酬等として譲渡制限株式又はストック・オプションを付与するものとします。非金銭報酬等については、役位、職責、個人の業績指標(KPI)、他社の水準、当社の全体の業績及び従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案してその支給の有無、額及び数を決定の上、支給するものとします。

ハ 金銭報酬の額又は非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

基本報酬としての毎月の固定報酬の支給を原則としつつ、役位、職責、社会情勢等の考慮要素を踏まえ、非金銭報酬等の割合を決定します。

ニ 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

監査等委員でない取締役の個人別の報酬額については取締役会決議にもとづき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額及び各取締役の担当事業の業績を踏まえた評価配分とします。取締役会は、当該権限が代表取締役社長によって適切に行使されるよう、報酬諮問委員会に原案を諮問し答申を得るものとし、上記の委任を受けた代表取締役社長は、当該答申の内容を尊重するものとします。なお、非金銭報酬は、報酬諮問委員会の答申を踏まえ、取締役会で取締役個人別の割当株式数を決議します。

ホ その他重要な事項

当社は、報酬諮問委員会を設置しており、報酬諮問委員会は、社外取締役を委員長とし、社外取締役、社内取締役から選任される3名以上の委員で構成され、うち半数以上は社外役員とすることと定めております。報酬諮問委員会は、取締役の報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性の確保及び説明責任の強化を目的としております。取締役の報酬を決定するにあたっては、一般株主の利益保護の視点からの意見を多方面から得るため、報酬諮問委員会の答申内容を尊重し、取締役の報酬を決定するものとします。

役員の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

役員の報酬等に関する株主総会の決議年月日は2020年12月10日であり、決議の内容は、監査等委員でない取締役の報酬限度額は年額200,000千円(うち社外取締役12,000千円以内)、監査等委員である取締役の報酬等の限度額は年額15,000千円であります。

当社は、監査等委員でない取締役については、株主総会の決議により定められた報酬等の限度額内で、取締役会が社外取締役が半数以上を占める任意の報酬諮問委員会に諮問し、同委員会の答申を得たうえで、取締役会において職務の内容、職位及び実績・成果等を勘案し支給額を決定することとしております。また、監査等委員である取締役については、株主総会の決議により定められた報酬等の限度額内で、各監査等委員である取締役に対する具体的金額、支給の時期等は、監査等委員である取締役の協議によることとしております。

2020年12月10日開催の定時株主総会において、上記の報酬額とは別枠で、監査等委員でない社外取締役に対して、譲渡制限付株式報酬制度を導入することが決議され、譲渡制限付株式に関する報酬等として支給する金銭報酬債権の総額を年額20,000千円以内とする決定をしております。

なお、当事業年度における監査等委員でない取締役の個人別の報酬額については取締役会決議にもとづき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額及び各取締役の担当事業の業績を踏まえた評価配分としております。取締役会は、当該権限が代表取締役社長によって適切に行使されるよう、報酬諮問委員会に原案を諮問し答申を得ており、上記の委任を受けた代表取締役社長は、当該答申の内容を尊重したうえで、具体的な報酬を決定しております。なお、報酬諮問委員会においては、各取締役の実績、他社の報酬制度等も議論の上諮問をしております。

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

区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)		対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員及び社外取締役を除く)	86,609	86,503	105	5
監査等委員 (社外取締役を除く)	-	-	-	-
社外役員	26,270	23,310	2,960	6

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、投資株式について、もっぱら株式の価値の変動または配当の受領によって利益を得ることを目的として保有する株式を純投資目的である投資株式、それ以外の株式を純投資目的以外の目的である投資株式(政策保有株式)に区分しております。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

イ 保有方針及び保有の合理性を検証する方法並びに個別銘柄の保有の適否に関する取締役会等における検証の内容

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式は、取締役会において、当該保有先との取引の状況を踏まえた事業遂行上のメリットその他の経済合理性等を基に、当該株式の保有継続が当社の企業価値向上に資するかどうかを個別銘柄毎に定期的に検証しております。

ロ 銘柄数及び貸借対照表計上額

	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額の合計額 (千円)
非上場株式	7	129,587
非上場株式以外の株式	-	-

(当事業年度において株式数が増加した銘柄)

	銘柄数 (銘柄)	株式数の増加に係る取得 価額の合計額(千円)	株式数の増加の理由
非上場株式	-	-	-
非上場株式以外の株式	-	-	-

(当事業年度において株式数が減少した銘柄)

	銘柄数 (銘柄)	株式数の減少に係る売却価 額の合計額(千円)
非上場株式	-	-
非上場株式以外の株式	-	-

ハ 特定投資株式及びみなし保有株式の銘柄ごとの株式数、貸借対照表計上額等に関する情報

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。

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10月1日から2023年9月30日まで)の財務諸表について、有限責任監査法人トーマツにより監査を受けております。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取り組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取り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適切に対応することができる体制を整備するため、必要に応じて監査法人との協議を実施し、その他セミナー等への参加を通して、積極的な情報収集活動に努めております。

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9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,193,507	4,148,698
プロジェクト預り用預金	1 2,128,290	1 2,265,771
売掛金	3 339,328	3 483,759
前払費用	121,814	79,408
その他	116,869	90,932
貸倒引当金	7,282	7,282
流動資産合計	7,892,528	7,061,287
固定資産		
有形固定資産		
建物	15,214	15,214
減価償却累計額	15,214	15,214
建物（純額）	-	-
工具、器具及び備品	24,429	31,206
減価償却累計額	24,429	26,541
工具、器具及び備品（純額）	-	4,664
有形固定資産合計	-	4,664
無形固定資産		
ソフトウェア	-	346,386
ソフトウェア仮勘定	-	195,233
無形固定資産合計	-	541,620
投資その他の資産		
投資有価証券	153,984	129,587
出資金	330	330
長期前払費用	8,073	1,153
敷金及び保証金	191,331	190,888
繰延税金資産	-	23,754
その他	7,537	7,537
貸倒引当金	7,537	7,537
投資その他の資産合計	353,719	345,713
固定資産合計	353,719	891,998
繰延資産		
株式交付費	8,886	1,924
繰延資産合計	8,886	1,924
資産合計	8,255,134	7,955,211

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
負債の部		
流動負債		
未払金	381,679	372,707
未払費用	81,027	83,980
前受金	775	4,211
未払法人税等	14,565	28,866
預り金	2,138,393	2,301,067
流動負債合計	2,616,440	2,790,834
固定負債		
退職給付引当金	1,658	2,435
勤続インセンティブ引当金	60,685	55,132
その他	-	992
固定負債合計	62,344	58,560
負債合計	2,678,784	2,849,394
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,120,279	3,127,283
資本剰余金		
資本準備金	3,120,279	3,127,283
資本剰余金合計	3,120,279	3,127,283
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	711,764	1,202,840
利益剰余金合計	711,764	1,202,840
自己株式	625	625
株主資本合計	5,528,170	5,051,101
新株予約権	48,179	54,715
純資産合計	5,576,349	5,105,816
負債純資産合計	8,255,134	7,955,211

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
売上高	1 4,206,839	1 3,810,185
売上原価	847,925	750,708
売上総利益	3,358,913	3,059,477
販売費及び一般管理費	2 3,682,993	2 3,548,509
営業損失()	324,080	489,032
営業外収益		
受取利息	2	5
受取配当金	17	38
講演料等収入	9,398	7,529
助成金収入	-	3,996
補助金収入	20,744	-
その他	2,916	1,951
営業外収益合計	33,079	13,522
営業外費用		
株式交付費償却	11,510	6,961
その他	51	-
営業外費用合計	11,561	6,961
経常損失()	302,562	482,471
特別利益		
投資有価証券売却益	97,500	-
新株予約権戻入益	-	3,100
特別利益合計	97,500	3,100
特別損失		
減損損失	3 1,009,307	-
投資有価証券評価損	49,768	24,397
特別損失合計	1,059,076	24,397
税引前当期純損失()	1,264,138	503,768
法人税、住民税及び事業税	9,708	11,062
法人税等調整額	73,508	23,754
法人税等合計	83,217	12,691
当期純損失()	1,347,356	491,076

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)		当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費	1	181,618	13.4	218,651	16.6
経費		1,178,345	86.6	1,100,024	83.4
当期総製造費用		1,359,963	100.0	1,318,675	100.0
他勘定振替高	2	512,037		567,967	
当期売上原価		847,925		750,708	

(注) 1. 主な内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
広告媒体費(千円)	513,618	424,870
ソフトウェア償却費(千円)	145,881	26,347
サーバー利用料(千円)	98,385	116,657
業務委託費(千円)	366,111	492,503

2. 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
ソフトウェア仮勘定(千円)	512,037	567,967

【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金		利益剰余金	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計
当期首残高	3,103,387	3,103,387	3,103,387	635,591	635,591
当期変動額					
新株の発行 (新株予約権の行使)	16,892	16,892	16,892		
自己株式の取得					
当期純損失()				1,347,356	1,347,356
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	16,892	16,892	16,892	1,347,356	1,347,356
当期末残高	3,120,279	3,120,279	3,120,279	711,764	711,764

	株主資本		新株予約権	純資産合計
	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	499	6,841,867	31,464	6,873,332
当期変動額				
新株の発行 (新株予約権の行使)		33,784		33,784
自己株式の取得	125	125		125
当期純損失()		1,347,356		1,347,356
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)			16,714	16,714
当期変動額合計	125	1,313,697	16,714	1,296,983
当期末残高	625	5,528,170	48,179	5,576,349

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金		利益剰余金	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計
当期首残高	3,120,279	3,120,279	3,120,279	711,764	711,764
当期変動額					
新株の発行 (新株予約権の行使)	7,004	7,004	7,004		
当期純損失()				491,076	491,076
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	7,004	7,004	7,004	491,076	491,076
当期末残高	3,127,283	3,127,283	3,127,283	1,202,840	1,202,840

	株主資本		新株予約権	純資産合計
	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	625	5,528,170	48,179	5,576,349
当期変動額				
新株の発行 (新株予約権の行使)		14,008		14,008
当期純損失()		491,076		491,076
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)			6,535	6,535
当期変動額合計	-	477,068	6,535	470,532
当期末残高	625	5,051,101	54,715	5,105,816

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失()	1,264,138	503,768
減価償却費	157,240	28,459
減損損失	1,009,307	-
のれん償却額	4,000	-
退職給付引当金の増減額(は減少)	1,321	776
勤続インセンティブ引当金の増減額(は減少)	18,169	5,553
株式交付費償却	11,510	6,961
受取利息及び受取配当金	20	44
売上債権の増減額(は増加)	212,002	144,431
投資有価証券売却損益(は益)	97,500	-
投資有価証券評価損益(は益)	49,768	24,397
新株予約権戻入益	-	3,100
前受金の増減額(は減少)	775	3,436
未払金の増減額(は減少)	222,312	1,391
未払費用の増減額(は減少)	19,738	2,953
預り金の増減額(は減少)	514,069	162,674
未払又は未収消費税等の増減額(は減少)	57,660	4,134
その他	58,754	36,094
小計	730,621	388,401
利息及び配当金の受取額	19	46
法人税等の還付額	38	51,725
法人税等の支払額	96,758	2,588
営業活動によるキャッシュ・フロー	827,321	339,218
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	20,546	7,320
無形固定資産の取得による支出	488,544	575,278
投資有価証券の取得による支出	80,020	-
投資有価証券の売却による収入	112,500	-
敷金及び保証金の差入による支出	4,729	650
敷金及び保証金の回収による収入	5,877	1,130
出資金の払込による支出	330	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	475,792	582,118
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	33,784	14,008
自己株式の取得による支出	125	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	33,658	14,008
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	1,269,455	907,328
現金及び現金同等物の期首残高	8,591,254	7,321,798
現金及び現金同等物の期末残高	7,321,798	6,414,469

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 有価証券の評価基準及び評価方法

その他有価証券

市場価格のない株式等

移動平均法による原価法を採用しております。

2. 固定資産の減価償却の方法

有形固定資産

定率法を採用しております。ただし、2016年4月1日以降に取得した建物については、定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物	8～15年
工具、器具及び備品	3～15年

無形固定資産

定額法を採用しております。

なお、主な償却年数は以下のとおりであります。

ソフトウェア(自社利用分)	5年以内(社内における利用可能期間)
---------------	--------------------

3. 繰延資産の処理方法

株式交付費

3年間で均等償却しております。

4. 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、期末日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

5. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒れによる損失に備えるため、貸倒懸念債権等特定の債権については、個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

(2) 退職給付引当金

韓国拠点の従業員の退職金に備えるため、当事業年度末における支給見込額を計上しています。なお支給見込額は韓国の労働法(勤労者退職給与保障法)に基づいて計算しております。

(3) 勤続インセンティブ引当金

従業員の勤続に対するインセンティブの支払に備えるため、内規に基づく当事業年度末における支給見込額を計上しております。

6. 収益及び費用の計上基準

当社は、主たる事業である応援購入サービス事業のうち各サービスにおける主な履行義務の内容及び収益を認識する通常の時点は以下のとおりであります。

(1) Makuake、その他サービス

応援購入サービス事業であるMakuakeにおいては、応援購入の場や機会を提供しており、顧客との間に締結した役務提供契約に基づき、契約期間にわたってサービスを提供する義務があり、顧客との契約における履行義務の充足に伴い、契約により定められたサービス提供期間にわたって収益を認識しております。

(2) Makuake Incubation Studio

Makuake Incubation Studioサービスにおいては、応援購入サービスを活用した事業創出に係るコンサルティング等のサービスを提供しており、顧客との間に締結した役務提供契約に基づき、財・サービスを顧客に提供する義務

があり、成果物の納品または役務の提供により履行義務が充足されるため、当該履行義務を充足した時点で収益を認識しております。

7. 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ヵ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

固定資産の減損

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

	前事業年度	当事業年度
有形固定資産	- 千円	4,664千円
無形固定資産	-	541,620
合計	-	546,285

(2) 識別した項目にかかる重要な会計上の見積りの内容に関する情報

イ. 算出方法

当社は、事業用資産については、管理会計上の区分を基準に、全社資産としてグルーピングをおこなっております。

減損の兆候があると認められる場合には、資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額と帳簿価額を比較することによって、減損損失の認識の要否を判定します。判定の結果、割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回り減損損失の認識が必要とされた場合、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、帳簿価額の減少額は減損損失として認識されます。

当事業年度において、営業損益が継続してマイナスであることにより、減損の兆候があると判断しましたが、減損損失の認識の判定において、当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が固定資産の帳簿価額を上回っていたことから、減損損失を認識しておりません。

ロ. 主要な仮定

固定資産の減損に関する主要な仮定は、将来キャッシュ・フローの見積りの構成要素である売上高、人件費、広告宣伝費等の経費であり、今後の収益及び費用の見込額を基礎とした事業計画に基づき見積りを行っております。今後の収益及び費用の見込みについては、経営意思決定機関により承認等が行われるとともに、入手可能な市場動向に関する外部情報、過去実績、設備投資計画や人員計画に基づく人員の配置等の一定の仮定に基づく最善の見積りを行っております。

・売上高

今後においても新商品及び新サービスにおける予約販売Eコマース市場は非常に高い成長ポテンシャルがあり、同市場での消費動向も堅調でGMVも成長していくと想定し、売上高成長を織り込んだ事業計画に基づき将来キャッシュ・フローを見積もっております。

・人件費

掲載開始数に合わせたキュレーション局及びプロジェクト法務局の人員は確保できている状態であり、オペレーションの効率化や人材育成を継続的に行っていくことで、適切な採用活動は行いつつも人員数を大きく変動させずに売上高を成長させていく事業計画に基づき将来キャッシュ・フローを見積もっております。

開発部門については、Makuakeサービスの新機能の追加等のソフトウェア開発投資を織り込んだ事業計画に基づき将来キャッシュ・フローを見積もっております。

・広告宣伝費

社内ROI基準に沿った運用を徹底することで、GMVを伸ばしながらも広告宣伝費をコントロールし広告宣伝費の費用対効果を高めていく事業計画に基づき将来キャッシュ・フローを見積もっております。

見積りやその基礎をなす仮定は、市場自体の成長や消費動向等によって影響を受けることから不確実性を伴い、将来キャッシュ・フローの見積りに重要な影響を及ぼす可能性があります。

八. 翌事業年度の財務諸表に与える影響

事業計画による割引前将来キャッシュ・フローの見積りに使用した条件および仮定に変更が生じ、業績に影響がある場合には、減損損失を認識する可能性があります。

(会計方針の変更)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」の適用

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日。以下「時価算定

会計基準適用指針」という。)を当事業年度の期首から適用し、時価算定会計基準適用指針第27-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準適用指針が定める新たな会計方針を将来にわたって適用することといたしました。この変更が財務諸表に与える影響はありません。

なお、「金融商品関係」注記の金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項における投資信託に関する注記事項においては、時価算定会計基準適用指針第27 - 3 項に従って、前事業年度に係るものについては記載していません。

(貸借対照表関係)

1 プロジェクト預り用預金

開示の明瞭性を高めるため、Makuakeサービスにかかるプロジェクトサポーターからプロジェクト実行者への応援購入金額のうち、プロジェクト実行者に提供される預り金を管理している預金口座残高であります。

2 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3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事業年度末の借入未実行残高は次の通りであります。

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
当座貸越極度額	5,000,000千円	5,000,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	5,000,000	5,000,000

3 売掛金のうち顧客との契約から生じた債権の金額は次の通りであります。

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
売掛金	339,328千円	483,759千円

(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 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度31.1%、当事業年度27.2%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度68.9%、当事業年度72.8%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
	千円	千円
給料及び手当	993,862	1,055,156
回収手数料	482,413	437,197
勤続インセンティブ引当金繰入額	18,169	3,480
減価償却費	11,358	2,111
のれん償却額	4,000	-
広告宣伝費	1,146,816	966,622

3 減損損失

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

当社は、以下の資産について減損損失を計上いたしました。

(1) 減損損失を認識した資産

種類	減損損失
建物	35,141 千円
工具、器具及び備品	18,136 千円
有形固定資産合計	53,277 千円
のれん	13,333 千円
ソフトウェア	636,235 千円
ソフトウェア仮勘定	306,460 千円
無形固定資産合計	956,029 千円
合計	1,009,307 千円

(2) 減損損失の認識に至った経緯

営業活動から生ずる損益が継続してマイナスとなる見込みであることから、のれん及びその他固定資産に対して、主要な資産の残存耐用年数を見積り期間とし、将来キャッシュ・フローと固定資産の帳簿価額を比較した結果、有形固定資産及び無形固定資産を全額減損処理しております。

(3) 資産のグルーピング方法

事業用資産においては管理会計上の区分を基準に、全社資産としてグルーピングを行っております。

(4) 回収可能価額の算定方法

回収可能価額は使用価値によって測定しておりますが、将来キャッシュ・フローに基づく使用価値がマイナスであるため、回収可能価額をゼロとしております。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

該当事項はありません。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数 (株)	当事業年度増加株式数 (株)	当事業年度減少株式数 (株)	当事業年度末株式数 (株)
発行済株式				
普通株式(注)1	12,404,700	164,000	-	12,568,700
合計	12,404,700	164,000	-	12,568,700
自己株式				
普通株式(注)2	87	43	-	130
合計	87	43	-	130

(注) 1. 普通株式の発行済株式総数の増加164,000株は、ストック・オプションとしての新株予約権の権利行使による増加であります。

2. 普通株式の自己株式の株式数の増加43株は、単元未満株式の買取りによる増加であります。

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高 (千円)
			当事業年度期首	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての第3回新株予約権(注)						48,179
	合計						48,179

(注) スtock・オプションとしての第3回新株予約権は、権利行使期間の初日が到来していません。

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

該当事項はありません。

(2) 基準日が当期に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌期となるもの

該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数 (株)	当事業年度増加株式数 (株)	当事業年度減少株式数 (株)	当事業年度末株式数 (株)
発行済株式				
普通株式(注)	12,568,700	68,000	-	12,636,700
合計	12,568,700	68,000	-	12,636,700
自己株式				
普通株式	130	-	-	130
合計	130	-	-	130

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加68,000株は、ストック・オプションとしての新株予約権の権利行使による増加であります。

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
			当事業年度期首	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての第3回新株予約権						54,715
	合計						54,715

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

該当事項はありません。

(2) 基準日が当期に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌期となるもの

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
現金及び預金勘定	5,193,507千円	4,148,698千円
プロジェクト預り用預金勘定	2,128,290	2,265,771
現金及び現金同等物	7,321,798	6,414,469

(リース取引関係)

1. オペレーティング・リース取引

(借主側)

オペレーティング・リース取引のうち解約不能のものに係る未経過リース料

	前事業年度 2022年9月30日 (千円)	当事業年度 2023年9月30日 (千円)
1年内	142,980	105,098
1年超	84,177	30,356
合計	227,158	135,455

(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、資金運用につきましては一時的な余剰資金を安全性の高い金融資産で運用し、資金調達については増資、金融機関からの借入、社債発行等による方針です。

(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、取引先の信用リスクに晒されております。

敷金及び保証金は主に本社オフィスの賃貸借契約に伴うものであり、差入先の信用リスクに晒されております。

営業債務である未払金及び預り金は、全て1年以内の支払期日であります。営業債務は、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、営業債権について、取引先ごとの入金期日管理及び残高管理の徹底を行うとともに与信管理規程に基づき、定期的に与信限度額水準の見直しを行い、信用リスクの低減を図っております。

敷金及び保証金については、賃貸借契約締結に際し、差入先の信用状況を把握することにより信用リスクを管理しております。

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、経営管理本部において資金繰り計画を作成し、適時に更新することにより流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。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。

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きましては、次のとおりであります。なお、市場価格のない株式等は、次表には含めておりません（注1をご参照ください）。また、現金及び預金、プロジェクト預り用預金、売掛金、未払金、未払法人税等、預り金については、全て短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、注記を省略しております。

前事業年度(2022年9月30日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
敷金及び保証金	191,331	178,639	12,692
資産計	191,331	178,639	12,692

当事業年度(2023年9月30日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
敷金及び保証金	190,888	171,667	19,221
資産計	190,888	171,667	19,221

(注) 1. 市場価格のない株式等

区分	前事業年度 2022年9月30日 (千円)	当事業年度 2023年9月30日 (千円)
非上場株式	153,984	129,587
出資金	330	330
合計	154,314	129,917

2. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2022年9月30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	5,193,507	-	-	-
プロジェクト預り用預金	2,128,290	-	-	-
売掛金	339,328	-	-	-
敷金及び保証金	7,026	-	-	184,305
合計	7,668,152	-	-	184,305

当事業年度(2023年9月30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	4,148,698	-	-	-
プロジェクト預り用預金	2,265,771	-	-	-
売掛金	483,759	-	-	-
敷金及び保証金	6,582	-	-	184,305
合計	6,904,811	-	-	184,305

3. 金融商品の時価の適切な区分ごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に用いた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：同一の資産又は負債の活発な市場における（無調整の）相場価格により算定した時価

レベル2の時価：レベル1のインプット以外の直接又は間接的に観察可能なインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：重要な観察できない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。

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9月30日)

区分	時価			
	レベル1 (千円)	レベル2 (千円)	レベル3 (千円)	合計 (千円)
敷金及び保証金	-	178,639	-	178,639
資産計	-	178,639	-	178,639

当事業年度(2023年9月30日)

区分	時価			
	レベル1 (千円)	レベル2 (千円)	レベル3 (千円)	合計 (千円)
敷金及び保証金	-	171,667	-	171,667
資産計	-	171,667	-	171,667

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

敷金及び保証金

その将来キャッシュ・フローを返還予定時期に基づき、国債の利回り等適切な指標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。

(有価証券関係)

1. その他有価証券

前事業年度(2022年9月30日現在)

非上場株式(貸借対照表計上額 投資有価証券153,984千円)については、市場価格のない株式等のため、記載しておりません。

当事業年度(2023年9月30日現在)

非上場株式(貸借対照表計上額 投資有価証券129,587千円)については、市場価格のない株式等のため、記載しておりません。

2. 売却したその他有価証券

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

種類	売却額(千円)	売却益の合計額(千円)	売却損の合計額(千円)
株式	112,500	97,500	-
合計	112,500	97,500	-

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

該当事項はありません。

3. 減損処理を行った有価証券

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

投資有価証券について、49,768千円減損処理を行っております。

なお、市場価格のない株式等については、財政状態の悪化により実質価額が著しく低下した場合には、回復可能性等を考慮して減損処理を行っております。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

投資有価証券について、24,397千円減損処理を行っております。

なお、市場価格のない株式等については、財政状態の悪化により実質価額が著しく低下した場合には、回復可能性等を考慮して減損処理を行っております。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

(単位:千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
販売費及び一般管理費の株式報酬費	19,674	12,595

2. 権利不行使による失効により利益として計上した金額

(単位:千円)

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
新株予約権戻入益	-	3,100

3. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) ストック・オプションの内容

	2017年ストック・オプション 第1回新株予約権	2020年ストック・オプション 第3回新株予約権
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 3名 当社従業員 17名	当社従業員 15名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)	普通株式 914,000株	普通株式 40,600株
付与日	2017年4月13日	2020年4月1日
権利確定条件	新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社における取締役又は従業員の地位にあることを要する。	新株予約権の割当を受けた者は、権利行使時においても、当社における取締役又は従業員の地位にあることを要する。
対象勤務期間	2017年4月13日から権利行使日まで	2020年4月1日から権利行使日まで
権利行使期間	2019年4月14日から 2027年4月11日まで	2023年4月1日から 2030年2月24日まで

(注) 株式数に換算して記載しております。なお、2018年6月5日付株式分割(普通株式1株につき2,000株の割合)による分割後の株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2023年9月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数につきましては、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	2017年ストック・オプション 第1回新株予約権	2020年ストック・オプション 第3回新株予約権
権利確定前 (株)		
前事業年度末	-	37,300
付与	-	-
失効	-	-
権利確定	-	37,300
未確定残	-	-
権利確定後 (株)		
前事業年度末	224,000	-
権利確定	-	37,300
権利行使	68,000	-
失効	-	2,000
未行使残	156,000	35,300

(注) 2018年6月5日付株式分割(普通株式1株につき2,000株の割合)による分割後の株式数に換算して記載しております。

単価情報

	2017年ストック・オプション 第1回新株予約権	2020年ストック・オプション 第3回新株予約権
権利行使価格(注) (円)	206	3,487
行使時平均株価 (円)	1,226	-
付与日における 公正な評価単価 (円)	-	1,550

(注) 2018年6月5日付株式分割(普通株式1株につき2,000株の割合)による分割後の価格に換算して記載しております。

4. スtock・オプションの権利確定数の見積り方法

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

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額 - 千円

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

(退職給付関係)

1. 採用している退職給付制度の概要

当社は、韓国拠点の従業員の退職給付に備えるため、非積立型の確定給付制度として退職一時金制度を採用しています。

当社が有する退職一時金制度は、簡便法により退職給付引当金及び退職給付費用を計算しております。

2. 確定給付制度

(1) 簡便法を適用した制度の、退職給付引当金の期首残高と期末残高の調整表

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
退職給付引当金の期首残高	337千円	1,658千円
退職給付費用	1,319	1,604
退職給付の支払額	-	-
長期末払金への振替額	-	992
為替差損	1	165
退職給付引当金の期末残高	1,658	2,435

(2) 退職給付債務の期末残高と貸借対照表に計上された退職給付引当金の調整表

	前事業年度 (2022年9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
非積立制度の退職給付債務	1,658千円	2,435千円
貸借対照表に計上された 負債と資産の純額	1,658	2,435
退職給付引当金	1,658	2,435
貸借対照表に計上された 負債と資産の純額	1,658	2,435

(3) 退職給付費用

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
簡便法で計算した退職給付費用	1,319	1,604

(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9月30日)	当事業年度 (2023年9月30日)
繰延税金資産		
ソフトウェア償却超過額	28,864千円	30,115千円
一括償却資産償却超過額	3,178	1,644
未払事業税	4,445	5,535
貸倒引当金	4,537	4,537
勤続インセンティブ引当金	18,582	16,881
未確定債務	24,866	25,714
減損損失	309,049	245,439
投資有価証券評価損	15,239	22,709
フリーレント家賃未払額	3,491	4,734
税務上の繰越欠損金	38,278	240,016
その他	3,447	4,588
繰延税金資産小計	453,980	601,919
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注) 2	38,278	240,016
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	415,702	338,148
評価性引当額小計(注) 1	453,980	578,164
繰延税金資産合計	-	23,754

(注) 1. 評価性引当額が124,184千円増加しております。この増加の主な内容は、税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額の増加によるものであります。

2. 税務上の繰越欠損金及びその繰延税金資産の繰越期限別の金額

前事業年度(2022年9月30日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠損金()	-	-	-	-	-	38,278	38,278
評価性引当額	-	-	-	-	-	38,278	38,278
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	-

() 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

当事業年度(2023年9月30日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠損金()	-	-	-	-	38,278	201,738	240,016
評価性引当額	-	-	-	-	38,278	201,738	240,016
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	-

() 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

2. 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
前事業年度及び当事業年度は、税引前当期純損失を計上しているため、記載を省略しております。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

(単位:千円)

	応援購入サービス事業
一時点で移転される財又はサービス	91,700
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	4,115,139
顧客との契約から生じる収益	4,206,839
その他の収益	-
外部顧客への売上高	4,206,839

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

(単位:千円)

	応援購入サービス事業
一時点で移転される財又はサービス	141,344
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	3,668,840
顧客との契約から生じる収益	3,810,185
その他の収益	-
外部顧客への売上高	3,810,185

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

「(重要な会計方針)6. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 当事業年度及び翌事業年度以降の収益の金額を理解するための情報

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

(単位:千円)

	金額
顧客との契約から生じた債権(当期首)	551,330
顧客との契約から生じた債権(当期末)	339,328

契約負債については、残高に重要性が乏しいため、記載を省略しております。

なお、契約負債は、主に、全ての履行義務を充足する前に顧客から受け取った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。

過去の期間に充足(又は部分的に充足)した履行義務から当事業年度に認識した収益に重要性はありません。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社は、当初に予想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10月1日 至 2023年9月30日)

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

(単位:千円)

	金額
顧客との契約から生じた債権(当期首)	339,328
顧客との契約から生じた債権(当期末)	483,759

契約負債については、残高に重要性が乏しいため、記載を省略しております。

なお、契約負債は、主に、全ての履行義務を充足する前に顧客から受け取った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。

過去の期間に充足(又は部分的に充足)した履行義務から当事業年度に認識した収益に重要性はありません。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社は、当初に予想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、応援購入サービス事業の単一セグメントのため、記載を省略しております。

【関連情報】

1. 製品及びサービスごとの情報

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

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

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

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

当社は、応援購入サービス事業の単一セグメントのため、記載を省略しております。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

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】

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

当社は、応援購入サービス事業の単一セグメントのため、記載を省略しております。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

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】

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

該当事項はありません。

(持分法損益等)

1. 関連会社に関する事項

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
関連会社に対する投資の金額	40,000千円	15,602千円
持分法を適用した場合の投資の金額	39,331	15,602
持分法を適用した場合の投資損失の金額()	668	23,729

2. 開示対象特別目的会社に関する事項

当社は、開示対象特別目的会社を有していません。

【関連当事者情報】

1. 関連当事者との取引

(1) 財務諸表提出会社の親会社及び主要株主(会社等の場合に限る。)等

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金 又は 出資金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	(株)サイバー エージェント	東京都 渋谷区	7,239	メディア事 業 イン タ ー ネッ ト 告 白 事 業 ゲ ー ム 事 業 投 資 育 成 事 業 そ の 他 事 業	(被所有) 直接 51.7	役員 の 兼 任 1 名	立替経費 の精算 (注)1	9,757	未払金	99,962
							広告・プロ モーション 業務 (注)2	317,969		

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金 又は 出資金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	(株)サイバー エージェント	東京都 渋谷区	7,369	メディア事 業 イン タ ー ネッ ト 告 白 事 業 ゲ ー ム 事 業 投 資 育 成 事 業 そ の 他 事 業	(被所有) 直接 51.4	役員 の 兼 任 1 名	ツール費用 の支払 (注)3	10,658	未払金	101,795
							広告・プロ モーション 業務 (注)2	1,189,982		

- (注) 1. 立替経費の精算につきましては、主にサーバー利用料の実費精算分であります。
2. 広告・プロモーション業務は、Makuakeにおける応援購入金額の拡大を目的とした広告配信代行サービスの業務委託であり、取引条件及び取引条件の決定方針については、市場価格を勘案し両者合意の上で決定しております。
3. ツール費用の支払は、データ分析ツール費用の支払であり、取引条件及び取引条件の決定方針については、市場価格を勘案し両者合意の上で決定しております。

(2) 役員及び主要株主

前事業年度(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金 又は 出資金 (百万円)	事業の内容又 は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員及 びその 近親者	中山 亮太郎			当社 代表取締役 社長	(被所有) 直接 2.95		ストック・ オプション の権利行使	11,948		
	木内 文昭			当社 取締役	(被所有) 直接 2.04		ストック・ オプション の権利行使	11,124		

(注) 2017年4月12日及び2017年9月4日開催の取締役会決議により付与されたストック・オプションの権利行使を記載しております。
なお、「取引金額」欄は、ストック・オプションの権利行使による付与株式数に払込金額を乗じた金額を記載しております。

当事業年度(自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金 又は 出資金 (百万円)	事業の内容又 は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員及 びその 近親者	中山 亮太郎			当社 代表取締役 社長	(被所有) 直接 3.39		ストック・ オプション の権利行使	11,948		

(注) 2017年4月12日及び2017年9月4日開催の取締役会決議により付与されたストック・オプションの権利行使を記載しております。
なお、「取引金額」欄は、ストック・オプションの権利行使による付与株式数に払込金額を乗じた金額を記載しております。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

(1) 親会社情報

株式会社サイバーエージェント(東京証券取引所に上場)

(2) 重要な関連会社の要約財務諸表

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10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
1株当たり純資産額	439.84円	399.72円
1株当たり当期純損失()	107.55円	38.98円

(注) 1. 前事業年度及び当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失であるため記載していません。

2. 1株当たり当期純損失の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)	当事業年度 (自 2022年10月1日 至 2023年9月30日)
1株当たり当期純損失()		
当期純損失()(千円)	1,347,356	491,076
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純損失()(千円)	1,347,356	491,076
普通株式の期中平均株式数(株)	12,528,045	12,598,066

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【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	15,214	-	-	15,214	15,214	-	-
工具、器具及び備品	24,429	6,776	-	31,206	26,541	2,111	4,664
有形固定資産計	39,643	6,776	-	46,420	41,755	2,111	4,664
無形固定資産							
ソフトウェア	-	372,733	-	372,733	26,347	26,347	346,386
ソフトウェア仮勘定	-	567,967	372,733	195,233	-	-	195,233
無形固定資産計	-	940,701	372,733	567,967	26,347	26,347	541,620
長期前払費用	8,073	-	6,919	1,153	-	-	1,153
繰延資産							
株式交付費	34,461	-	-	34,461	32,536	6,961	1,924
繰延資産計	34,461	-	-	34,461	32,536	6,961	1,924

- (注) 1. ソフトウェアの当期増加額のうち主なものは、EC機能提供に係る開発74,127千円、セキュリティに係る開発36,247千円、決済基盤強化に係る開発31,897千円であります。
2. ソフトウェア仮勘定の当期増加額のうち主なものは、EC機能提供に係る開発74,127千円、オペレーション機能に係る開発40,049千円、検索体験等の改善に係る開発38,543千円であります。当期減少額は、ソフトウェアへの振替によるものであります。

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	14,819	-	-	-	14,819
勤続インセンティブ 引当金	60,685	-	2,073	3,480	55,132

(注) 勤続インセンティブ引当金の「当期減少額(その他)」は、退職により勤続インセンティブの支払い要件を満たさなくなったことによる引当金の取崩によるものであります。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
普通預金	4,148,698
合計	4,148,698

ロ．プロジェクト預り用預金

区分	金額(千円)
プロジェクト預り用預金	2,265,771
合計	2,265,771

ハ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
キヤノンマーケティングジャパン株式会社	31,828
株式会社壽屋	23,869
株式会社モリツ	16,385
株式会社カドー	13,230
株式会社ファール	11,581
その他	386,863
合計	483,759

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円) (A)	当期発生高 (千円) (B)	当期回収高 (千円) (C)	当期末残高 (千円) (D)	回収率(%) $\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	滞留期間(日) $\frac{(A)+(D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
339,328	4,739,603	4,595,172	483,759	90.5	31.7

流動負債

預り金

区分	金額(千円)
「Makuake」サービス プロジェクト預り金	2,285,949
その他	15,118
合計	2,301,067

(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)	908,438	1,789,246	2,779,726	3,810,185
税引前当期純損失()(千円)	183,237	374,151	454,328	503,768
当期純損失()(千円)	185,900	379,577	462,569	491,076
1株当たり当期純損失()(円)	14.79	30.20	36.75	38.98

(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株当たり四半期純損失()(円)	14.79	15.41	6.58	2.26

第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎事業年度から3カ月以内
基準日	毎年9月30日
剰余金の配当の基準日	毎年3月31日 毎年9月30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	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
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り電子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。 https://www.makuake.co.jp/
株主に対する特典	該当事項はありません。

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

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

第7 【提出会社の参考情報】

1 【提出会社の親会社等の情報】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2 【その他の参考情報】

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

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度(第10期)(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)2022年12月9日関東財務局長に提出

(2) 内部統制報告書

事業年度(第10期)(自 2021年10月1日 至 2022年9月30日)2022年12月9日関東財務局長に提出

(3) 四半期報告書及び確認書

(第11期第1四半期)(自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)2023年1月25日関東財務局長に提出

(第11期第2四半期)(自 2023年1月1日 至 2023年3月31日)2023年4月26日関東財務局長に提出

(第11期第3四半期)(自 2023年4月1日 至 2023年6月30日)2023年7月26日関東財務局長に提出

(4) 臨時報告書

2022年12月9日関東財務局長に提出

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

2023年12月8日関東財務局長に提出

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

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書及び内部統制監査報告書

2023年12月6日

株式会社マクアケ
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 朽 木 利 宏

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 鈴 木 覚

< 財務諸表監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社マクアケの2022年10月1日から2023年9月30日までの第11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、株式会社マクアケの2023年9月30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。

「Makuake」プラットフォームにおけるシステムの有効性評価（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>会社が提供するプラットフォーム「Makuake」による売上（以下「Makuake売上」という。）は3,126,063千円であり、損益計算書の売上高の82%を占める中核的な収益である。</p> <p>Makuake売上において、会社は応援購入総額の一定料率をプロジェクト実行者から手数料として受領しており、プロジェクトサポーターがプロジェクト実行者へ応援購入金を提供することが決定（プロジェクト成立）した時点で売上計上を行っている。プロジェクトに対する応援購入は、不特定多数のプロジェクトサポーターにより行われることが通常であり、プロジェクトサポーターの数や応援購入口数は多くなることから、「Makuake」プラットフォームにおけるシステムで処理される取引量も多くなる。</p> <p>また、「Makuake」プラットフォームにより集計されるプロジェクトごとの応援購入額は、当該システムにより自動集計され、集計結果に一定料率を乗じて会計システムに起票される。したがって、このシステムに不備や障害が発生した場合や想定どおりに処理が行われなかった場合には、その影響が財務報告に重要な影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>このため当監査法人は、「Makuake売上」の金額的重要性が高く、正確な売上を計上するためには少額かつ多数の取引量を自動集計している「Makuake」プラットフォームにおけるシステムの有効性の評価が重要であるため、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、「Makuake」プラットフォームにおけるシステムの有効性の評価を検討するにあたり、IT専門家と連携し、主として以下の監査手続を実施した。</p> <p>内部統制の評価</p> <ul style="list-style-type: none"> 「Makuake」プラットフォームを含めたITシステムのプログラム変更時における責任者の承認証跡を閲覧するとともに、重要データ及びファイルへのアクセス権限付与・変更における責任者の承認やアクセス権限の定期的な点検証跡を閲覧する等により、IT全般統制の有効性を評価した。 Makuake売上に関連する業務フロー、業務処理手順及び統制行為について、経営者に対する質問と文書の閲覧により理解した。 <p>応援購入額及び売上計上額の検討</p> <ul style="list-style-type: none"> 「Makuake」プラットフォームにおいて作成された応援購入額のデータと決済代行会社等からの決済データとの照合を実施し、ITシステムによる応援購入額の処理の正確性を検討した。 応援購入総額に適用される一定料率の検証を行い、応援購入総額と一定料率を利用した再計算を実施し、売上計上額の正確性を検討した。

応援購入サービス事業における固定資産の評価（減損）	
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>2023年9月期の財務諸表には有形及び無形固定資産が合計で546,285千円計上されている。</p> <p>注記事項（重要な会計上の見積り）固定資産の減損に記載のとおり、会社は事業用資産については、管理会計上の区分を基準に全社資産としてグルーピングを行っている。</p> <p>会社は、当会計年度において営業損益が継続してマイナスであることにより、減損の兆候があると判断したが、減損損失の認識の判定において当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が固定資産の帳簿価額を上回っていたことから、減損損失を認識していない。</p> <p>この判断にあたり使用された全社資産グループの将来キャッシュ・フローは、取締役会が承認した来期予算及び中期経営計画をもとに見積られており、その将来キャッシュ・フローの見積りにおける主要な仮定は注記事項（重要な会計上の見積り）固定資産の減損に記載されている。その仮定の以下の通りであり、不確実性が高いと考えられる。</p> <p>売上高</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後においても新商品及び新サービスにおける予約販売Eコマース市場は非常に高い成長ポテンシャルがあり、同市場での消費動向も堅調でGMVも成長していくと想定し、売上高成長を織り込む見積りを採用している。 <p>人件費及び広告宣伝費</p> <ul style="list-style-type: none"> 適切な採用活動は行いつつも人員数を大きく変動させずに売上高を成長させていき、開発部門については、Makuakeサービスの新機能の追加等のソフトウェア開発投資を織り込む見積り採用している。 GMVを伸ばしながらも広告宣伝費をコントロールし広告宣伝費の費用対効果を高めていく見積りを採用している。 <p>当監査法人は、上記の将来キャッシュ・フローの見積りに使用された仮定は不確実性が高く、経営者による固定資産の減損損失の認識の判定及び測定に重要な影響を及ぼすと考えられることから、監査上の主要な検討事項に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、会社の応援購入サービス事業における固定資産の減損を検討するにあたり、主として以下の監査手続を実施した。</p> <p>内部統制の評価</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定資産の減損兆候の有無、減損損失の認識の要否に係る判断及び減損損失の測定に関する内部統制の整備状況の理解及び評価、運用の有効性を評価した。 予算の策定及び承認過程において、不合理な仮定が採用されることを防止又は発見するための統制の整備状況の理解及び評価を実施した。 <p>減損の兆候の把握及び認識の検討</p> <ul style="list-style-type: none"> 固定資産のグルーピングについて、キャッシュ・フローを生み出す最小単位としているか検討した。 割引前将来キャッシュ・フローの見積期間について、主要な資産の経済的残存使用年数と比較しその合理性を検討した。 取締役会で承認された来期予算及び中期経営計画を基礎として、経営意思決定機関により承認等が行われた事業計画について、経営者への質問を行うとともに、主に以下の手続を実施しその合理性を検討した。 <p>売上高</p> <ul style="list-style-type: none"> 割引前将来キャッシュ・フローの算定において会社が用いた仮定である売上成長について、経営者に質問を行うとともに、過去実績からの趨勢分析、現在の経営環境や市場予測に関する外部機関によるレポートとの比較等によりその合理性を検討した。 <p>人件費及び広告宣伝費</p> <ul style="list-style-type: none"> 過去実績からの趨勢分析、広告宣伝やソフトウェアに係る投資計画や人員計画等との比較等によりその合理性を検討した。 <ul style="list-style-type: none"> 割引前キャッシュ・フローが、将来の事業計画に基づき正確に算定された結果、応援購入サービス事業の固定資産（全社資産）の帳簿価額を超えることとなることを検討した。 将来キャッシュ・フローの見積りに一定の不確実性を織り込んだ場合の監査人による独自の見積りを行い、減損損失の認識の判定に与える影響を検討した。

その他の記載内容

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

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

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうかを検討すること、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を注意を払うことにある。

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

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

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

< 内部統制監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第2項の規定に基づく監査証明を行うため、株式会社マクアケの2023年9月30日現在の内部統制報告書について監査を行った。

当監査法人は、株式会社マクアケが2023年9月30日現在の財務報告に係る内部統制は有効であると表示した上記の内部統制報告書が、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して、財務報告に係る内部統制の評価結果について、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

内部統制報告書に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

内部統制監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した内部統制監査に基づいて、内部統制報告書に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、内部統制監査報告書において独立の立場から内部統制報告書に対する意見を表明することにある。

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

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

監査人は、監査等委員会に対して、計画した内部統制監査の範囲とその実施時期、内部統制監査の実施結果、識別した内部統制の開示すべき重要な不備、その是正結果、及び内部統制の監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査等委員会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去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。

利害関係

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

以 上

(注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。

2. X B R L データは監査の対象には含まれていません。