

【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】 2024年6月19日

【事業年度】 第24期(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

【会社名】 株式会社True Data

【英訳名】 True Data Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 米倉裕之

【本店の所在の場所】 東京都港区芝大門一丁目10番11号

【電話番号】 03-6430-0721(代表)

【事務連絡者氏名】 経理財務部長 大上琢治

【最寄りの連絡場所】 東京都港区芝大門一丁目10番11号

【電話番号】 03-6430-0721(代表)

【事務連絡者氏名】 経理財務部長 大上琢治

【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20期	第21期	第22期	第23期	第24期
決算年月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
売上高 (千円)	1,011,356	1,166,060	1,313,834	1,440,271	1,593,040
経常利益又は経常損失( ) (千円)	93,668	64,335	22,670	73,258	62,696
当期純利益又は 当期純損失( ) (千円)	96,859	60,804	15,485	33,996	60,000
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	1,160,510	1,160,510	1,346,369	1,351,881	1,360,679
発行済株式総数 (株)	4,439,400	4,439,400	4,688,700	4,725,200	4,778,400
純資産額 (千円)	598,970	538,166	925,370	970,391	1,047,987
総資産額 (千円)	874,031	890,488	1,297,455	1,278,029	1,362,572
1株当たり純資産額 (円)	134.92	121.22	197.36	205.36	219.31
1株当たり配当額 (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)	21.81	13.69	3.43	7.23	12.68
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	3.33	7.11	12.54
自己資本比率 (%)	68.5	60.4	71.3	75.9	76.9
自己資本利益率 (%)	-	-	1.7	3.5	5.7
株価収益率 (倍)	-	-	192.42	72.97	39.22
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	25,180	135,720	137,007	138,659	127,526
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	281,215	80,979	56,529	87,656	58,809
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	98,310	25,520	332,874	19,335	10,235
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	353,763	434,025	847,376	879,046	937,529
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕 (名)	60 〔9〕	67 〔12〕	72 〔10〕	78 〔6〕	93 〔6〕
株主総利回り (%)	-	-	-	72.3	72.0
(比較指標：東証グロース指 数) (%)	(-)	(-)	(-)	(94.8)	(118.7)
最高株価 (円)	-	-	1,835	910	721
最低株価 (円)	-	-	515	430	431

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 「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22期の期首から適用しており、第22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しております。
3. 第20期は、大手コンビニエンスストアとの取引が終了したことにより、経常損失及び当期純損失を計上しております。
4. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社が存在しないため記載しておりません。
5. 第20期、第21期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、また、1株当たり当期純損失であるため、記載しておりません。
6. 自己資本利益率については、第20期及び第21期は、当期純損失を計上しているため記載しておりません。
7. 第20期及び第21期の株価収益率については、当社株式が非上場であるため記載しておりません。
8. 1株当たりの配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
9. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(アルバイト、人材会社からの派遣社員を含む。)は年間の平均雇用人数を〔 〕内に外数で記載しております。
10. 当社は、2021年6月23日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を行っておりますが、第20期の期首に、当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失を算定しております。
11. 第20期から第22期の株主総利回り及び比較指標については、2021年12月16日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、記載しておりません。第23期の株主総利回り及び比較指標は、2021年3月期末を基準として算定しております。また、株主総利回りの比較指標は、東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、「東証マザーズ指数」から「東証グロース指数」へ変更しております。
12. 最高株価及び最低株価は、2022年4月3日以前は東京証券取引所マザーズ市場におけるものであり、2022年4月4日以降は東京証券取引所グロース市場におけるものであります。なお、2021年12月16日をもって東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

## 2 【沿革】

年月	概要
2000年10月	三菱商事株式会社の戦略的子会社として、同社が50.3%出資してCRM事業を主業とするカスタマー・コミュニケーションズ株式会社（資本金400,000千円）を東京都港区芝四丁目に設立 購買者の行動が分析できるカスタマースキャンサービス開始
2001年10月	東京都港区高輪二丁目に本社移転
2008年11月	株式譲渡により、株式会社プラネットが筆頭株主となる
2009年9月	東京都港区芝公園二丁目に本社移転
2014年3月	小売業向けに、ID-POSデータ（注1）の分析及び消費財メーカーへのデータ開示サービス（注2）を可能にする「ショッピングスキャン」をリリース
2014年5月	メイン事業をアウトソーシング受託事業から消費者購買データのマーケティングプラットフォームとしてビジネスモデルを刷新 株式会社産業革新機構（現 株式会社INCJ）等を引受先とする第三者割当増資を実施、資本金を979,010千円に増資
2014年9月	東京都港区芝大門一丁目の現在地へ本社移転
2014年11月	消費財メーカー向けに、ID-POSデータの分析を可能にする消費者の購買行動分析SaaS（注3）「イーグルアイ」をリリース
2015年3月	全国各地の消費者の購買傾向を可視化するダッシュボード「ウレコン」をインターネット経由で無償にて提供開始
2016年7月	「簡単」「高速」な消費者の購買トレンド分析SaaS「ドルフィンアイ」をリリース
2017年7月	カスタマー・コミュニケーションズ株式会社から株式会社 True Dataへ商号変更
2017年9月	ニールセンカンパニー合同会社と戦略的提携契約を締結
2018年6月	監査等委員会設置会社へ移行
2019年6月	Google Cloud（注4）パートナープログラムにおいてBuildパートナー（注5）（現：Buildエンゲージメントモデル）の認定を受け、データ管理・分析・運用基盤システムの刷新に着手
2019年11月	デジタル広告枠のリアルタイムな自動買い付けのターゲティング精度を向上させるために、True Data（リアル店舗の購買データ）と Oracle Data Cloud（オンラインのオーディエンスデータ）の連携を実現し、オンライン・オフライン両データによるターゲティングソリューションの協業開始
2020年4月	Google Cloud パートナープログラムにおいてCo-Sellパートナー（注6）に認定され、当社とGoogle LLCがSaaS販売の協働体となる（現在はパートナー認定終了）
2020年7月	当社のデータ管理・分析・運用基盤システムをクラウド環境へ移行完了 多様な消費者ビッグデータをかけ合わせて全国各地の生活者の暮らしをデータ化し、AIや商圏分析などマーケティング活用に提供する「KURASHI360」をリリース
2020年12月	SAP SEよりCXエコシステム（注7）に連携するスタートアップとしてパートナー認定（注8）を受け、協業体制を構築
2021年11月	Google Cloud パートナープログラムにおいてServiceパートナー（注9）（現：Serviceエンゲージメントモデル）の認定を受け、協業体制を強化
2021年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2022年1月	FPTソフトウェア（本社：ベトナム）と業務提携契約を締結し、同社の子会社であるTrandata Technology Engineering Joint Stock Company（現：Techup Communication Joint Stock Company）が実施する第三者割当増資の引き受けを行う資本業務提携契約を締結
2022年3月	株式会社プラネットと「POSデータクレンジングサービス」を共同で開発し、データ整備のアウトソーシングサービスとして提供を行う業務提携契約を締結
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより東京証券取引所グロース市場に移行
2023年5月	経済産業省より「DX認定事業者」として認定
2023年5月	統計化した全国規模の購買データをもとにYouTube広告の実店舗での売上効果の検証・実証を行う「Poswell」をリリース
2023年5月	楽天グループ株式会社が提供する、オフラインでの購買データに基づくIDマーケティングソリューション「RMP - Omni Commerce」（注10）におけるメニューである「Instore Tracking」（注11）に対し、当社の統計化した全国規模のオフライン購買データの連携を開始
2023年9月	小売業が新規出店を計画する際の売上を予測する「SalesSensor（セールスセンサー）」をリリース
2023年9月	株式会社プラネットとの業務提携契約に基づき、消費財メーカーの購買データ活用を促進する「POSデータクレンジングサービス」をリリース
2023年12月	小売業の売上の伸びしるを可視化する小売業向けAIツール「Potential Scan」をリリース

## 用語の説明

### 注1 ID-POSデータ

ID付きのPOSデータのことです。POSとはPoint Of Salesの頭文字を取った略語で、「何が売れたのか」を意味するPOSデータに、「誰が」という情報が追加されたものがID-POSデータとなります。

### 注2 データ開示サービス

小売業が消費財メーカーへ自社データを公開し、データ分析を可能とするサービスです。

### 注3 SaaS

Software as a Serviceの頭文字を取った略語で、これまでパッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、サブスクリプション形式で、インターネット経由でサービスを提供・利用する形態を指します。

### 注4 Google Cloud

Google LLCが提供するクラウドソリューションの呼称です。

### 注5 Buildパートナー（現：Buildエンゲージメントモデル）

Google Cloudを活用したソリューションを開発するパートナーを指し、技術支援をはじめとする様々な特典を受けることができます。

### 注6 Co-Sellパートナー

Google Cloudを活用したソリューションを共同販売するパートナーを指し、より広範な顧客へのリーチが可能となります。

### 注7 CXエコシステム

SAP SEが展開するCX（カスタマーエクスペリエンス、顧客体験）に関わる製品と当社製品の連携を実現することで、SAP SEは自ら当該製品を開発することなく、当社製品を活用して顧客に迅速に価値を提供し、両社の成長にスピードと新たな収益機会をもたらすビジネスモデルです。

### 注8 パートナー認定

SAPプラットフォームやSAPテクノロジーを活用したソリューション及びパッケージ開発を行うBuildパートナー認定制度を指します。

### 注9 Serviceパートナー（現：Serviceエンゲージメントモデル）

Google Cloudを活用したソリューションをコンサルティングやトレーニング、技術サポート等を含めて顧客に提供するパートナーを指します。

### 注10 RMP - Omni Commerce

楽天グループ株式会社が運営するサービス。オフライン購買データを起点に宣伝・販促・顧客育成を図るソリューションで、各企業が実店舗領域におけるプロモーションを実施できる様々なメニューを提供。

### 注11 Instore Tracking

楽天グループ株式会社が運営する「RMP - Omni Commerce」の提供メニューの一つ。オンライン広告の効果を実店舗購買に基づいて計測できるメニュー。

### 3 【事業の内容】

当社は、「データと知恵で未来をつくる」という企業理念のもと、誰もが新しいデジタル時代の道具であるビッグデータとテクノロジーをマーケティングに活用できるようにすること、そしてあらゆる企業や自治体の持続的な成長や業務品質の向上に貢献することを目指しております。

また、当社データを活用することで、企業は過剰な商品数を市場に投下することがなくなり、在庫削減や廃棄ロスの削減によってコスト効率が向上し、大量生産・大量消費時代からの脱却、顧客や社会のサステナビリティに貢献することを目指しております。

一般的には、日本の小売市場は消費者ニーズが多様化し、海外市場と比較して多数の商品が毎日のように上市されては消える特徴を持っていると認識されております。またPOSシステムやポイントカードが普及していることから、購買データをマーケティングに活用する素地は整っていると考えられます。

しかし、小売業や消費財メーカーが実際にビッグデータやテクノロジーをマーケティングに有効活用するためには多くの課題が存在しております。

データ活用は、データ、テクノロジー、活用するためのノウハウ、この3領域が揃ってはじめて可能になります。企業のデジタル活用支援サービスとしては、AIやコンサルティング、システム構築など専門領域に特化する企業が多い中で、当社の特徴は、この3領域のいずれにおいても顧客企業に価値を提供できる力を備えてきたことにあります(注)。

(注) 当社が取り扱う小売業の「データ」は合算して全国6,000万人規模、売上金額の合計は年間約5兆円の規模に達しております。

「テクノロジー」はGoogle、SAP、ニールセン、Salesforceなど、グローバルプラットフォーマーとテクノロジー領域でのパートナー認定取得や協業が進展しております。

「活用するためのノウハウ」は教育プログラムとして外部に提供し、高校から大学院まで全国の教育研究機関におけるデータ活用の実践教育を支援しております。

これにより、AIの活用等において指摘されるコールドスタート問題(注)のように、いずれかの領域が不足してデータ活用ができていなかった企業に対してもサービスを提供することが可能であります。

(注) コールドスタート問題：AIなどテクノロジーを導入してもデータが準備できずに活用が進まない事例が散見される問題

#### (1) 事業の概要

当社は主たる事業として、ドラッグストア及びスーパーマーケットなど全国の小売業の顧客ID付きPOSデータ(以下ID-POSデータという)を活用した分析及び開示支援ツールを提供するなど、データマーケティングに関わるサービス提供を行っております。

当社のサービスは、メーカー向けソリューション、リテール向けソリューション、あらゆる産業向けソリューションに分かれております。

メーカー向けソリューションにおいては「イーグルアイ」「ドルフィンアイ」「POS分析クラウド」等のサービスを提供しており、リテール向けソリューションにおいては「ショッピングスキャン」等のサービスを提供しております。

あらゆる産業向けソリューションにおいては、消費者購買に関わるデータや分析レポート、広告・販促活動の効率化及び効果検証、AI等のデータ活用支援サービスを提供しております。

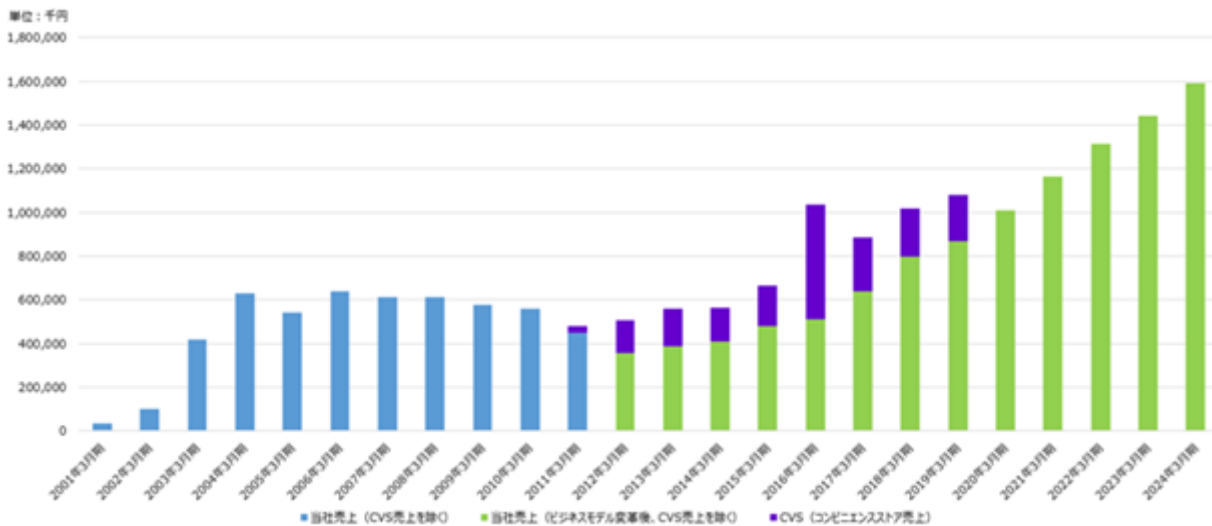
(2) 当社の変遷

当社の前身はID-POSデータの将来性に着目して2000年に三菱商事株式会社の新規事業として立ち上げられた企業であります。設立後10余年は小売業のサポートを主たる業務内容として事業を展開しており、2006年3月期以降は、毎年の売上高の減少トレンドの中、コスト削減に注力することで黒字を維持する縮小均衡の経営状況にありましたが、小売業の消費財メーカーへのデータ外販支援までの広範なサポートを行うことで、DX（デジタルトランスフォーメーション）という言葉が生まれる前から、そのサービスの原型を志向していた企業に位置づけられていました。

2012年に現行の経営体制への変更とともに、当社のメイン事業は「消費財メーカー向けデータマーケティング事業となり、小売業はデータ基盤を構成する重要な事業パートナー」と定義し、連携するID-POSデータを拡大し、提供するソリューションの価値向上を図りながら持続的な売上成長を目指す成長路線へと経営方針を転換しました。

取締役会の過半数以上を社外取締役に変更し、監査等委員会設置会社へ移行してコーポレート・ガバナンスを強化、第三者割当増資による資本増強を行い、データを管理・保管するシステムインフラや分析機能を刷新し、DX認定を取得、プライバシーマーク認証に基づくデータガバナンスを強化しました。また、人材を積極的に採用しながらデータ活用人材への育成を強化し、「データと知恵で未来をつくる」を企業理念（パーパス）に掲げて、小売業や消費財メーカーへのソリューション提供のみならず、あらゆる産業を対象とした消費者ビッグデータに基づくマーケティングソリューションの提供へ、ビジネスモデルも発展を遂げております。

図表 当社の売上推移



(注) CVS (コンビニエンスストア) 売上：当社は、2010年より大手CVSへのデータ外販支援事業（データ開示システムの開発及びシステム運用業務の受託）を9年にわたり展開しておりましたが、M&AによるCVS親会社の方針転換（同業務のグループ内製化）により、同社との取引を終了いたしました（売上影響が大きいことから個別に記載いたしております）。

(3) サービスの具体的な内容

「ショッピングスキャン」は、小売業の商品ごと、店舗ごとの購買行動を簡易に分析できる小売業向けのID-POSデータ分析ツールであります。

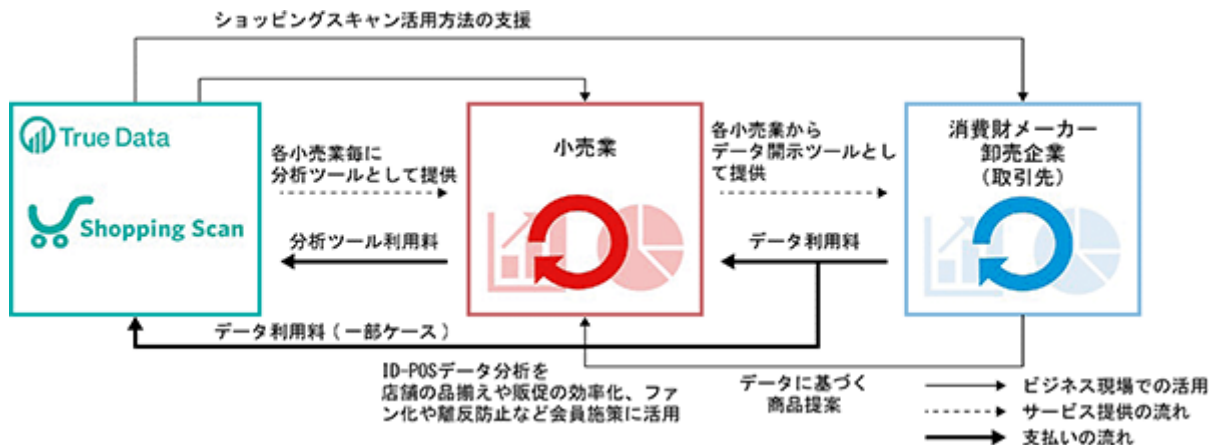
小売業は、ポイントカードの利用に伴って日々蓄積される自社の購買データを分析することで、ファンが付いている商品や買い合わせ傾向などを分析し、売場や販促などのマーケティングに活用しております。

また、「ショッピングスキャン」のデータ開示機能（注）により、小売業は堅牢なデータガバナンスを確保しながら消費財メーカーへのマーケティングデータの販売が可能となり、消費財メーカーは「ショッピングスキャン」にアクセスして小売業における顧客の購買データを分析し、小売業との商談資料に活用しております。このような製販が同じデータを分析して、アイデアを合わせて最適な販売施策を検討するデータ開示の取り組みは、大手小売業を中心に導入が進んでおります。

(注) データ開示機能：小売業から消費財メーカーへのデータ外販及び各種分析をフルサポートする機能で、企業間で個別に行ってきたデータの送受信並びにその付随業務を当社で一元対応することで、各種マスターデータの管理やデータ精製などの煩雑なメンテナンス業務も企業個々で行う必要がなくなることから、小売業、消費財メーカーそれぞれの業務効率・費用効率向上を可能とするものであります。

当社は「ショッピングスキャン」のような分析ツールを提供するだけでなく、小売業や消費財メーカー向けのデータ活用セミナーの開催やサポートデスクの設置などデータ活用支援をあわせて提供することで、現場のデータマーケティングを活性化し、小売業から消費財メーカーへのデータ外販収益の最大化にも貢献しております。

「ショッピングスキャン」のサービス提供形態は下記の通り、データ活用セミナーの開催やサポートデスク設置などデータ活用支援サービス（一部ケースにおいては入金管理を含む）と組み合わせて、年間契約にて小売業に提供しております。



一方、小売業が自社データで分析できる購買は、自社の店舗に来店された顧客の購買行動に限定されるため、「店舗の商圏内に居住しながら来店されない消費者を理解し、来店いただけるようにしたい」「ターゲットとする消費者に効果的にアプローチしたい」「自社の店舗では取り扱っていない商品でも、市場においてファンが付いて売れ行きが伸びている商品を把握して仕入を検討したい」というニーズは解決できません。

仮に小売業のレシートデータを誰かが集めたとしても、データは企業により、同じ商品でも「タンサンインリョウ」「タンサン飲料」「炭酸飲料」というように多様な名称でデータ管理されており、分類についても「飲料分類」「炭酸分類」「炭酸水分類」など多様なため、同一の小売業毎の分析は可能であります。別々の小売業のデータを合算して全国や地域など市場全体で消費者分析を行うことは難しいのが現状です。

このため当社では、全国の小売業から集信する「大量かつバラバラな仕様のデータ」を全体での分析を可能とする「標準化されたデータ」に精製し、全国、地域、商圏といった範囲で生活者の購買行動の実態や変化を分析できる消費者購買データベースを構築して、小売業、消費財メーカー、政府・自治体、メディアなど幅広いマーケティング用途に活用できるサービスに変えて提供しております。その主要なサービスが「イーグルアイ」であります。

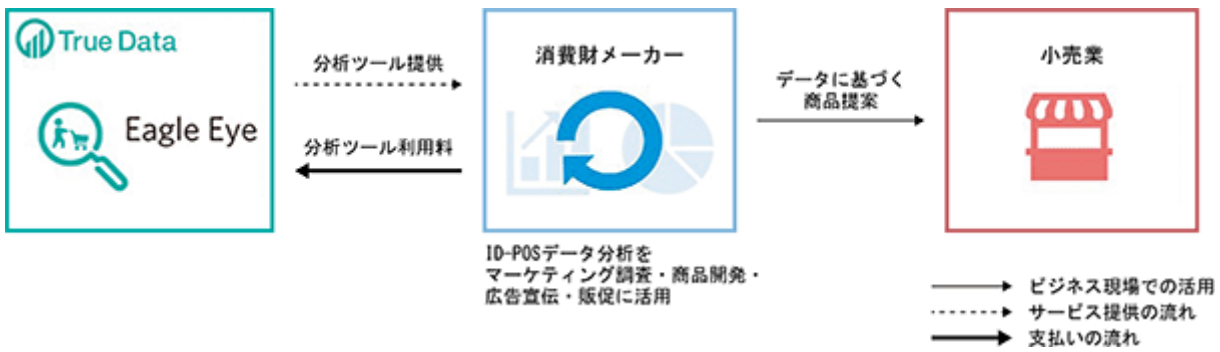
大量データを集めて分析する難しさに加えて、データの標準化など精製プロセスに多大な労力がかかることが当社ビジネスモデルの模倣困難性となっております。

「イーグルアイ」は、全国及び地域単位での消費者の購買動向を早期かつ精緻に把握することを目的とした分析ツールであります。データベースが購入者属性と紐づいたID-POSデータであり、データベースの規模が大きいため、単なる商品の売れ行きに留まらず、顧客の購買行動に関わる様々な指標データを導き出せるほか、二日前の購買まで検出できる速報性を実現しております。

また、消費者マーケティングに関わる定番の分析機能を搭載しており、調べたい情報を簡単な操作でスピーディーに手元で取り出せるため、資料作成時間の大幅削減も見込めるものであります。さらに、インターネット環境があれば低コストで導入できる利便性に加えて、サポートデスクを開設し、導入後も安心して活用いただける体制が整えられており、商品開発・顧客のターゲティング・販売促進・事業戦略など、消費財メーカーの様々なニーズに対応可能なソリューションであります。



「イーグルアイ」のサービス提供形態は下記の通りであります。年間契約のSaaSとして消費財メーカーなどの企業に提供しており、2024年3月末時点で「イーグルアイ」導入企業数は140社となり、1企業で約500IDのユーザーにご使用いただくなど、活用が広がった事例もあります。



当社が提供する主なサービスは、以下の通りであります。

サービス名 (主な契約形態)	サービス内容
ショッピングスキャン (年間契約)	インターネットを通じて、小売業向けに、自社のID-POSデータやPOSデータの分析ツールを提供するサービス。小売業が自社データを消費財メーカーに開示できる(自社データの分析を外販する)機能を搭載。
イーグルアイ (年間契約)	インターネットを通じて、消費財メーカー向けに、消費者の全国や地域の購買行動を詳細に分析できるツールを提供するサービス。 データマーケティングのプロフェッショナルにも対応する定番分析メニューを搭載。
ドルフィンアイ (年間契約)	インターネットを通じて、ユーザーが知りたい商品のカテゴリーや地域を選択するだけで、消費者の購買情報が表示されるツールを提供するサービス。 消費財メーカー、小売業、教育機関、メディアなど幅広い企業や組織に提供。
ウレコン (無償)	全国各地域における消費財500カテゴリーの上位100商品の購買情報をグラフで可視化し、まとめて一覧表示してユーザーへ情報提供するインターネットサービス。
POS分析クラウド (年間契約)	消費財メーカーなどの企業が社内のPOSデータやID-POSデータを分析するために、データ精製、蓄積、管理、分析など機能一式をクラウドシステムとして提供するサービス。
KURASHI 360 (案件により決定)	全国各地域の生活者のID-POSデータに、嗜好価値観や自動車など生活者の消費行動に関わる多様なビッグデータ、政府・自治体などが提供するオープンデータをかけ合わせて、地域毎の生活者のタイプや購買傾向の状況、変化などを読み解き、数値化された「暮らしに関わる地域毎のマーケティングデータ」として提供するサービス。
KURASHI AI (案件により決定)	販促など具体的な施策にデータを活用するために、暮らしに関わるマーケティングデータを分析するAIを提供するサービス。 「顧客のファン化を促進する」「チラシやダイレクトメールなど販促の効果を向上させる」「品揃えを最適化して売上を向上させる」など目的に応じたAIを提供。
Shopping Scan for LINE (案件により決定)	当社の小売業向けデータ分析プラットフォームを活用し顧客の嗜好やニーズをAIが判定することで、小売業のLINE公式アカウントのメッセージやクーポン配布など、顧客に合わせた販促施策を実施・効果検証が可能となるサービス。 効率的な販促活動により小売業のロイヤルカスタマーの育成を支援。
Poswell (案件により決定)	統計化した全国規模の購買データをもとに、YouTube 広告の実店舗での売上効果を検証・予測するサービス。 広告主は、売上効果の検証・予測により広告配信地域の拡大や広告量の調整が可能となり、効果的な広告戦略の立案が可能。
SalesSensor (年間契約)	小売業が新規出店計画を検討する際、小売業が独自に持つ売上実績データや店舗情報に加え、競合店の情報、人口や乗降客数、平均世帯年収など外部のオープンデータをAIが分析し、地域特性を加味した出店時売上予測を自動的に算出するサービス。 高精度の売上予測により、売上の最大化と新規出店コストの最適化が可能。

POSデータクレンジングサービス (年間契約)	小売業ごとに様々に異なるPOS データを統一のフォーマットに整え、必要な情報を付与することでデータを分析できる状態にする、消費財メーカー向けの購買データクレンジング代行サービス。 消費財メーカーは、データクレンジング作業に時間をとられることなく、本来業務であるデータ分析及びデータを活用したマーケティングやサプライチェーンに関する施策の検討に専念できる環境が実現。
Potential Scan (年間契約)	小売業においてデータ分析の専門家でなくても、わずか数クリックで業務に必要なデータが表示され、AIを活用し売上アップの伸びしろが、どの商品にあるのか等を視覚的に把握することができるサービス。 小売業の店舗運営を担う店長やバイヤーなどのデータ分析業務の効率化が可能。

#### (4) 事業の構造

かねてより、日本の消費財メーカーは様々な小売業から購買データを購入し、それらの分析に基づき、各小売業に対して販促提案を行っています。但し、入手する購買データの内容は商品名や店舗情報など情報の質が小売業毎に異なるため、消費財メーカーにとってその活用は各小売業への個別対応に留まっているのが現状であります。

昨今のデジタル活用ニーズの高まりから、各消費財メーカーでは自社内に独自のデータ活用システムを構築しようとする動きが顕著となっていますが、購買データに関して商品・店舗などそれぞれの情報を整備し、各小売業から入手する情報の質と精度を、設定した範囲内に揃えていくことが絶対条件となります。日本市場では日々、多数の新製品が上市され、また製造中止となり、新店・閉店などの情報を反映していくことも必要であり、小売業各社から入手する購買データの整備に加えてこれらの情報管理作業は膨大となります。

こうした作業を消費財メーカーが独自に行うことは困難を極めますが、たとえそれが可能となったとしても、消費財メーカー各社が個別に対応することは、多大な活動の重複を生み出すだけで、日本の産業界にとって極めて非効率な状況となります。POSデータ、ID-POSデータ、さらには他のビッグデータとのかけ合わせとデータの多面化が進むなかで、小売業と消費財メーカーを結ぶ購買データプラットフォーム企業の存在の必然性はますます高まっております。

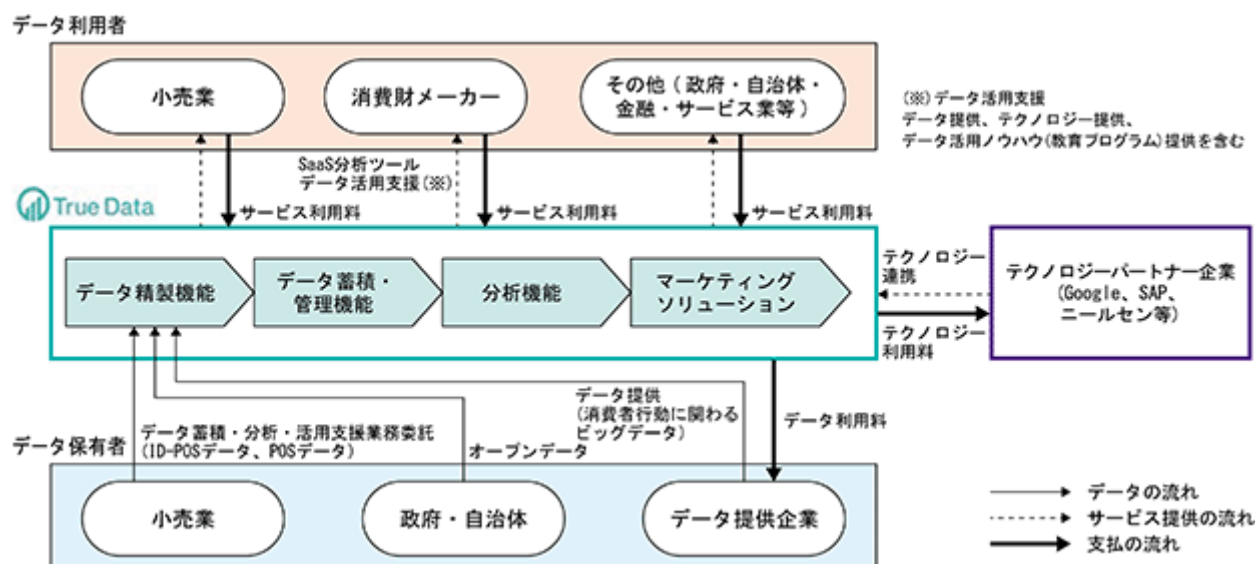
このような環境下におきまして、当社の事業として、データガバナンスとセキュリティを確立しながらデータを提供価値に変えて成長する仕組みを構築しました。当社は、以下のようなビジネスコアの確立を進めております。

小売業の購買データを、競合他社を凌駕するレベルで集信  
データ精製機能、データガバナンスに基づく蓄積・管理機能、マーケティングに必要な分析機能とともに、  
当社を經由してSaaSなどで、小売業や消費財メーカーなど企業に一括供給  
他の購買データやオープンデータとかけ合わせながら、「顧客の見える化」「ロイヤル顧客や売上の伸びしろの分析」「AI等を活用した多様なマイクロサービスの創出」「オンライン・オフラインの垣根のない(顧客への)さまざまな広告・販促手段へのデータ連携」「新規出店時の売上予測精度向上」を、よりわかりやすく、具体的に提供できるビジネスプラットフォームを提供

ビジネスコアを確立することで、企業個々のデータ及びデータを活用するAIや機械学習によるテクノロジーの整備、位置情報など外部データの活用、地域からグローバルまでのサービスの拡大、広告・販促領域の効率化、新規出店時の売上予測精度の向上、教育・研修ニーズへの対応まで深耕し、事業拡大を図っております。また、データ活用支援の対象として、例えば小売業における販促・マーケティング部門のみならず店舗開発部門や経営企画部門などへの支援対象部門の拡大や、消費財から観光業、外食産業、自動車業界等の新領域に横展開し対象業界を広げること、成長の持続性と費用効率の向上を図ることが、当社が事業成長において目指す姿であります。さらに、消費者購買データは複数の顧客・サービスに何回活用されても消費・減耗することはないため、当社のストック型サービスの拡充及び売上拡大により構造上収益性が加速度的に向上いたします。

現時点で、産業界に上記のビジネスプラットフォームを完結させた企業は存在しませんが、当社が先鞭をつけることで、小売業・True Data・消費財メーカーの3業態それぞれが質・量・コスト効率全てについて現状を大きく凌駕するwin-win-winの環境を形成することを目標としております。

図表 事業系統図



大量データを蓄積・保管・分析し、競争力の高いソリューションをクライアントに提供するためには、テクノロジー面で以下の機能を担保することが必須であります。

- 拡張性・処理性能の向上（膨大なデータ量と外部ツールへの連携）
- 安全性（世界レベルのセキュリティ対応）
- 先進テクノロジー（先進テクノロジーを用いたソリューション・分析メニュー）

このため、当社はテクノロジー面では自社開発にこだわらず、GoogleやSAPなどのグローバルIT企業、ニールセンなど最先端の分析アルゴリズムを持つグローバルマーケティング企業とアライアンスを組み、テクノロジーの世界的な進化を取り込む仕組みを構築しております（ ）。さらに当社は、データやソフトウェア、データ活用ノウハウを向上させるための人材などテクノロジーを競争力あるソリューションに変えるための経営資源に投資を行う等、競争力向上に向けた投資の最適化を図っております。

当社はAIなど製品のパフォーマンスをIT企業と競うのではなく、クオリティの高い製品を選別して採用し、その製品に当社データとプログラムを実装したソリューションとすることで、高い付加価値をお客さまに提供しております。



当社は提供するサービスのクオリティを高めることが、当社サービスを継続的に活用いただける成果につながり、持続的に事業成長する力を安定化させていく土台になると考えております。

## (5) ID-POSデータの特性、多様な消費者ビッグデータとのかけ合わせ

POSデータは従来、「商品」の売れ行きを見る購買データとして、日本のみならずグローバルで一般的に利用されております。

ID-POSデータは、ポイントカードなどIDに紐づけたPOSデータ、すなわち「人」を軸とした購買データであり、単なる商品の売れ行きに留まらず、性別や年代別などを切り口とした属性分析、商品を継続して購買する顧客の割合を示すリピート率分析、他の商品から買い替えた顧客の状況を示すスイッチング分析、その商品と一緒に買われている商品を示す併買分析など、マーケティングにおいて購買行動を精緻に分析できるデータとしての強みがあります。

図表 POSデータ、ID-POSデータの特性

## POSデータ：商品の購買データ

- ・販売時点での商品の購買実績データ。店舗売上と連動しておりデータは正確。しかし「どのような人が」購入したか把握できないため、データ活用度は限定される。

## ID-POSデータ：人を軸とした購買データ

- ・POSデータとポイントカードの会員属性を掛け合わせたデータ。購買データ・顧客データ双方の観点から活用可能。顧客属性ごとの購入実態調査やチラシ・キャンペーン施策等の販促効果をデータによって検証できる等、データ活用度が他に比べて高いことが特徴。
- ・商品への顧客のファン化を示す「リピート率」。他の商品から当該商品へと購買を乗り換えた消費者の割合を表す「スイッチング率」など、人を軸とした分析が可能。
- ・データ成型時に個人の識別が可能な情報を取り除くため、プライバシーの問題なく利活用が可能



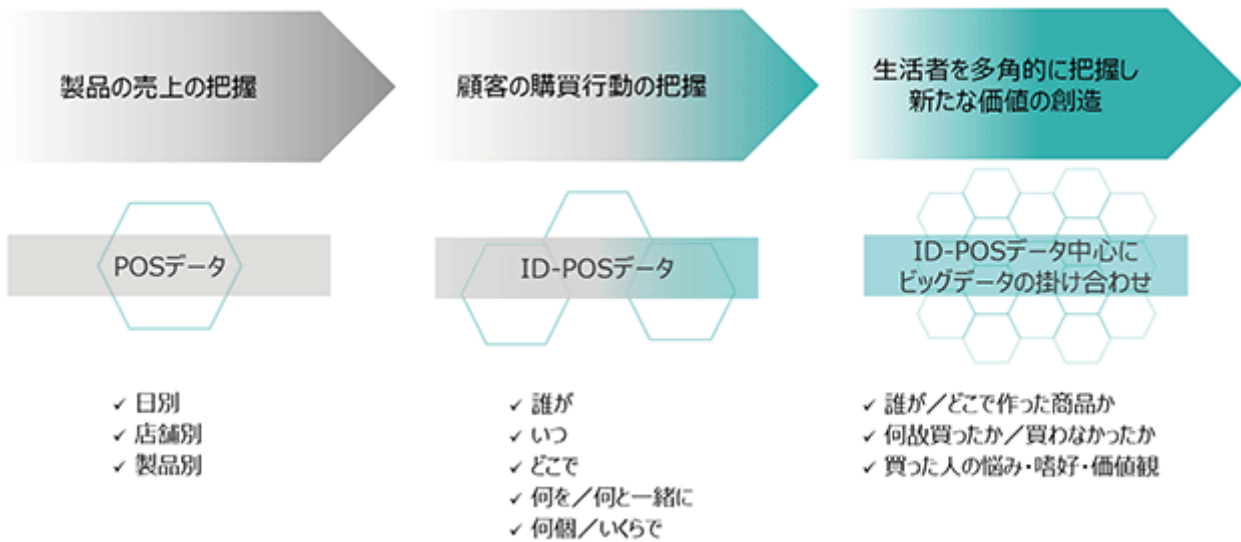
また、デジタルトランスフォーメーション時代のデータマーケティングは、消費者を多様なビッグデータで理解して、顧客の最大価値獲得に貢献していく時代に入っております。

ID-POSデータは、消費者ビッグデータの代表格としてグローバルに活用が拡大しており、多様な消費者ビッグデータをかけ合わせる結節点としての活用が進んでまいりました。ID-POSデータに多様な消費者ビッグデータをかけ合わせて、データから顧客の購買の傾向やライフスタイルのタイプなどを分析し、最適なマーケティングに活かす取り組みが始まっております。

図表 消費者ビッグデータのかげ合わせ



図表 ビッグデータの社会的価値の変遷



## 4 【関係会社の状況】

名称	住所	資本金又は 出資金 (千円)	主要な事業 の内容	議決権の所有 (又は被所有) 割合(%)	関係内容
(その他の関係会社) 株式会社プラネット	東京都港区	436,100	EDI基幹プラットフォームの構築・提供・運用	(直接被所有)  (24.61)	役員の兼任(1名) システム開発受託 分析ツールの提供

(注) 有価証券報告書提出会社であります。

## 5 【従業員の状況】

## (1) 提出会社の状況

2024年3月31日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
93 〔6〕	39.5	5.2	6,625

セグメントの名称	従業員数(名)
データマーケティング事業	93 〔6〕
合計	93 〔6〕

(注) 1. 従業員数は執行役員、正社員、契約社員の総数であり、臨時従業員数は〔 〕内に年間の平均人員数を外数表記しております。

2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。

3. 当社の事業は、データマーケティング事業の単一セグメントであるため、セグメント情報との関連の記載を省略しております。

## (2) 労働組合の状況

当社において労働組合は結成されておりませんが、労使関係は円満に推移しております。

## (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

2024年3月31日現在

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(%)	労働者の男女の賃金の格差(%)		
		全労働者	うち正規雇用労働者	うちパート・ 有期労働者
19.2	33.3	70.0	78.2	-

(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。女性管理職比率は「課長級」と「課長級より上位の役職(役員を除く)」にある従業員の合計に占める女性管理職の割合を集計しております。管理職の定義は、グループ長以上としております。

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、介護休業等育児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。

3. 男女の賃金の差異は、男性従業員の平均賃金に対する女性従業員の平均賃金の割合を集計しております。当社のパートは女性のみとなります。

4. 当社では、採用・評価・登用等に関し、性別や国籍、年齢等の属性に関わらず、個人の成果や成長に基づいた処遇を行っております。賃金差異の主要因は、職種・職掌内区分別人数構成の差によるものであり、同一労働の賃金に差はありません。

## 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、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

#### (1) 経営方針

当社は「データと知恵で未来をつくる」という企業理念のもと、誰もが新しいデジタル時代の道具であるビッグデータとテクノロジーをマーケティングに活用できるようにすること、そしてあらゆる企業の持続的な成長に貢献することを目指しております。また、当社データを活用することで、企業は過剰な商品数を市場に投下することがなくなり、在庫削減やコスト効率が向上し、大量生産・大量消費時代からの脱却、顧客や企業のサステナビリティに貢献することを目指しております。

当社は、データやテクノロジーは新しいパワフルな道具だからこそ、道具を使う「人」の育成が重要であり、持続的な成長と社会課題の解決を両立させたいとの志のもと、以下の行動指針を掲げて経営に取り組んでおります。

社会に貢献し、持続的な成長を追求します。

地域や規模を超え、あらゆる組織のデータ活用を支援します。

データやテクノロジーを使う人の教育を推進します。

#### (2) 経営戦略

当社は、日本最大規模の消費者マーケティングデータ（ID-POSデータ）を取り扱う企業として、企業各社の顧客分析から広告・販促支援、新規出店時の売上予測、外部へのデータガバナンスに基づくデータ提供支援、AIなどテクノロジー支援、データ活用教育支援に至るまでフルサポートする購買データプラットフォームを同業他社に先駆けて構築・展開してきたと自負しております。

このビジネスコアをベースに、小売業に対しては、顧客の購買データを精製・蓄積・管理・分析するツールとして「ショッピングスキャン」を主に提供しております。

また、消費財メーカーに対しては、全国や地域における消費者の購買行動を詳細に分析できるツールとして「イーグルアイ」を主に提供しております。

サービス利用小売業の増加による、消費者との「顧客接点」であるID-POSデータの増加

- ・小売業への提案強化（ドラッグストア、スーパーマーケットから、ホームセンター、コンビニ、ECなどに対象を拡大）

（注）当社の現在の中核商品領域である「日用品・化粧品・食品・飲料」を製造・販売する消費財メーカーでは、ドラッグストア・スーパーマーケット以外のマスチャネルやプレスチャネル、EC、あるいは日本以外の海外で事業展開している企業が多く存在するため、これらの領域でID-POSデータを増加させることによる消費財メーカーのニーズへの対応

- ・当社協業パートナーとの関係強化を進めることによる東南アジアの小売業の購買データ、ID-POSデータの獲得及び活用開始

ストック型サービス（「イーグルアイ」「ショッピングスキャン」「POS分析クラウド」など）の拡大による収益構造の強化

- ・無償のインターネット情報サービスである「ウレコン」を通じた将来の潜在顧客層の拡大
- ・協業パートナーや販売パートナーを通じた小売業、消費財メーカー企業への提案強化
- ・新たな領域でのストック型サービスの追加

（他の消費者ビッグデータとのかけ合わせによるデータ領域、AI・機械学習など分析領域、デジタル広告やデジタルサイネージと連携するマーケティングソリューション領域など）

- ・購買データのデータベースは「どれだけ使っても原価は共通」のため、ストック型サービスの売上が伸びるほど収益性（利益率）が加速度的に向上

### 消費者をビッグデータで把握するための多角的なデータラインナップの充実

- ・AIや機械学習の提供に組み合わせて、AIや機械学習に必要な教師データである「KURASHI360」やID-POSデータを提供することによる差別化
- ・データサプライヤーとの連携強化による「KURASHI360」に連携する外部ビッグデータの充実  
(注)「KURASHI360」の嗜好分析はあらゆる産業の顧客対応や販促活動に活用することが可能。また、小売業や消費財メーカーにとっては、自社で保有する顧客データと当社の購買データをかけ合わせることで、顧客の日常活動に対する理解が深まり、より精度の高い顧客アプローチやマーケティング活動を行えるようになる。また、観光業・自動車業界・外食産業等、様々な領域でこのようなデータのかけ合わせニーズが顕在化し始めており、当社は購買データプラットフォームのリーディング企業として、サービス提供を進める。

### 当社データプラットフォームに連携される多様なソリューションのエコシステム運営による事業拡大

- ・「ショッピングスキャン」「イーグルアイ」など既存サービスの提供に加え、「POS分析クラウド」などの顧客社内存在するデータ活用の効率化支援、小売業の新規出店時の売上予測、広告・販促支援、顧客のロイヤル化促進、在庫/廃棄ロス削減、SDGs支援など、企業ニーズが強くデータ活用に親和性の高いソリューションのリリース及びクロスセル強化
- ・「ショッピングスキャン」で蓄積した技術・ノウハウを活用した価格競争力の向上及びサービス利用体験の改善
- ・提供ソリューションは、自社開発に加えて、当社データプラットフォームとの連携により提供価値の拡大が見込まれる外部AI・テクノロジー・データ企業のソリューションとのパートナーシップを促進、エコシステムとして運営することで、協業パートナーであるグローバルプラットフォーム企業のテクノロジーの選定とサービスへの導入を進め、スピーディーな提供価値の向上を実現  
(注)例えば、世界最大のデータマーケティング企業であるニールセンは当社と資本業務提携関係にあり、同社のサステナビリティやデジタルマーケティング関連のソリューションなどグローバルに競争力あるプロダクトを日本仕様へ適合させた上で提供する等

### (3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、主要な経営指標として、成長性については売上高の対前期成長率、収益性については営業利益及び営業利益率を掲げており、それらの向上を図る経営に努めてまいります。

また、当社事業モデルを勘案した上で成長ドライバーとなるKPIは、データの網羅性やデータ価値を示す「分析対象とする小売業の購買データ金額」及び事業成長の持続性と安定性を示す「ストック型契約」の継続率であります。

### (4) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

#### ブランドの認知度向上

当社が主な事業領域とする小売業界、消費財メーカーのサービス利用企業の確保は、当社事業において重要な要素であり、ブランドの認知度向上が重要な課題であると認識しております。無償サービスである「ウレコン」の利用やメディアでのデータ活用機会の増加、サービス導入企業の増加に伴って当社サービスの利用者数が拡大したこと等により、認知度は一定程度高まってはいるものの、持続的な事業成長のためには、更なるブランド認知度の向上が不可欠と考えております。この課題に対処するため、サービスの利便性向上、更なる消費者ビッグデータのデータ活用ノウハウの蓄積など、データ提供価値の向上に努め、利用者向けサービスクオリティを強化し続けることで「イーグルアイ」「ショッピングスキャン」「POS分析クラウド」に代表される当社サービス利用者の満足度向上に努め、クオリティの高いソリューションを提供する企業としてのブランド確立を着実に進めてまいります。

#### 収益基盤の多様化と強化

当社は、購買データプラットフォームとして集信された消費者購買データの分析サービス及び開示サービスを主な収益源としております。当社が安定的な成長を続けていくためには、消費者ビッグデータの充実によるデータ網羅性を拡大し、データ活用ノウハウの蓄積によりデータ分析及びマーケティング領域での実績を積み上げ、顧客からの信頼に基づく受注のリピートを促す等の取組により、収益基盤を強化していくことが課題と認識しております。これらの課題に対処するため、AIを活用した高度なデータ分析技術やサービス開発力を駆使し、データ活用によるマーケティング業務の効率化など顧客の要望に応える新機能や新サービスの開発を行っております。加えて、当事業年度にはビジネスアナリティクス領域、広告領域などの新規領域のサービス開発にも積極的に取り組んでまいりました。顧客に高く評価される付加価値を持つ新機能・新サービスを開発することにより、収益源の多様化を図ってまいります。

#### プラットフォームの価値向上

当社は、データマーケティングに不可欠なデータ、テクノロジー、教育プログラムを含むデータ活用ノウハウ、の3領域全てにおいて提供価値とクオリティを向上し続けることで、データを収集・精製・管理・



分析し多様なマーケティングソリューションの活用を可能とするビジネスプラットフォーム企業としての位置付けの盤石化を図ります。

データに関してはドラッグストアに加え、スーパーマーケットとのデータ連携強化を図ることが最大の経営課題です。また、ホームセンター、コンビニ、ECなど他業態の小売業のデータ連携を推進しつつ、キャッシュレス決済や位置情報など他の消費者ビッグデータホルダーとのデータ連携により、データの付加価値を高めていくことが重要と認識しております。

テクノロジーに関しては、自社開発によるソリューションのクオリティ強化を継続しつつ、テクノロジーパートナーであるグローバルのプラットフォーム企業との協業を通じ、グローバルに競争力を持つ彼らのDXソリューションと自社ソリューションを組み合わせることで、クライアントへの提供価値を更に高めること、そして互いの顧客基盤を連携することで販売の効率化を図ることが重要と考えています。

教育プログラムを含む活用ノウハウに関しては、小売業から消費財メーカーへのデータ外販支援を含め、データマーケティングに関連する様々な活用ノウハウを蓄積しています。これらをベースに事業会社、教育研究機関、地方公共団体等に対するデータマーケティングに係る教育機会の提供を行っています。今後はデータマーケターの育成活動を通じて地域での雇用創出、地方経済や企業の発展に寄与していくことが、持続的な成長と社会への貢献を両立させる企業として重要であると認識しております。この取り組みの一環として、地域性を持つデータを分析し、マーケティング戦略の立案・実行につなげる専門性を有した「データマーケティング人材」を育成すること、また、地域社会の人材確保のために実践力のあるマーケティング人材の採用支援を図り、地域の雇用創出、地方創生に貢献することを目的とする一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会に出資しております。

#### 業績の持続的成長と社会課題解決への貢献の両立

データやテクノロジーを活用したマーケティングや市場変化への対応は、大企業のみならず中堅・中小企業や地方経済においてもその重要性が高まっております。

当社はかねてよりデータマーケターの育成や、地方行政との連携、教育研究機関や自治体と連携したSDGsやESGに関わる指標づくり、地域雇用の活性化や女性のエンパワーメントをはじめとする取り組みにも力を入れてまいりましたが、こうした社会課題の解決やサステナビリティに関わる領域への価値提供についての社会的な意義は今後ますます高まっていくと認識しており、企業としての持続成長と並ぶ経営活動の基本戦略に位置付けて取り組みを進めています。

#### 組織と人材

当社の競争力の源泉は、データの力と人材の力であり、人材に関しては特に採用と教育に力を入れていきます。スタートアップである当社のような規模の企業にとっては、良質な人材の確保は最重要課題です。当社の価値観に共感し自ら成長を求める人材を幅広く採用し、挑戦する舞台と教育の機会を用意することで、自律的なプロフェッショナルを育成することが、持続的な成長につながると信じています。

そのためにも、多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる環境を整え、様々な価値観や働き方を支えるインフラや制度を模索し、整備することで自律的なプロフェッショナルにとって魅力ある企業であることを目指しています。新卒採用と中途採用をバランス良く行いながら、人を育てることで組織も成長し、互いの成長を支援する風土を醸成しております。

教育プログラムとしては、専門性向上のためのテクニカル・スキルの教育プログラムのみならず、リーダーシップ開発や人間力の向上を目指したヒューマンスキルのプログラムを提供しています。具体的には、研修等のプログラムに加え、専門のコーチによるリーダーシップ開発、チームビルディング、女性リーダーのエンパワーメント、キャリアコーチングなど、コーチングプログラムの提供がそれにあたります。

当社としては、全社員が安心して自らの持つ力を存分に発揮できる環境を用意することで、組織としてのレジリエンスを高めることが何よりも重要だと考えております。

#### 情報管理体制の強化

当社の事業は、将来的な発展を期待される領域であると同時に個人情報の取り扱いをベースとするため、その社会的責任は極めて重いものと認識しています。堅確な情報セキュリティは当社ビジネスを継続する上での大前提であり、最優先で取り組むべき課題です。プライバシーマークなど個人情報保護体制についても第三者機関から基準への適合性の認証を取得し、厳格な運用を心がけておりますが、グローバルレベルの関連規制を遵守することは当然とし、データマーケティングのリーディングカンパニーとして、社内の統制や社員教育等、お客さまや取引先に信頼される確かな取り組み、更なるデータガバナンスとセキュリティ強化に向けた取り組みを継続してまいります。

## 2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社の企業理念（パーパス）は「データと知恵で未来をつくる」です。これは、私たちの事業活動を通じてサステナブルな社会を実現したいという思いを言葉にしたものです。当社では、このパーパスを制定した2020年以後、ビッグデータがもたらす恩恵を大企業のみならず多くの企業や団体が享受できる世界をつくることで、循環経済を実現するための無駄をなくし、イノベーション創出の基盤を作り、人々のウェルビーイングが実現される社会を目指してまいりました。

また同時に、当社自身がサステナブルに存在し続けるためにも、従業員の声を聞き、多様性と包摂性を兼ね備えた企業文化を醸成することで、お客さまやあらゆるステークホルダーに価値を提供し続けられる組織であることを目指しています。以下に取組み事例を報告するとともに、サステナビリティ経営に関するガバナンスと人的資本に関する管理指標を開示します。

### (1) データによるウェルビーイング度の見える化と課題解決への取組み

特定非営利活動法人「人間の安全保障」フォーラムとの協業により、宮城県及び愛知県における人間の安全保障指標の見える化をデータで支援しています。ここで課題が特定された気仙沼市における人権問題解決に向けた取組みの一つとして、「ICTを活用した女性と子ども支援モデル」を推進しています。具体的には「誰も取り残されない気仙沼」を実現するという気仙沼市のビジョンに基づき、女性の雇用機会の拡大により子どもへの貧困の連鎖を断ち切ることを目指し、気仙沼在住の女性へのリスクリングの機会提供とデータメンテナンス業務への就業を支援しています。

### (2) イノベーション創出のためのデータのオープンソース化の取組み

ビッグデータの恩恵をあらゆる人が享受できる環境を整えることがイノベーション創出に不可欠であるとの考え方のもと、「ウレコン」を通じた当社データへのアクセスを無料にしています。中小企業に加え高等学校や大学などの教育現場でも活用されており、登録者数は延べ3万人を超えています（2024年5月現在）。

### (3) データの力を活用できる人材を育てる教育機関への支援

今後の社会で求められるデータ人材の育成を目指し、高等学校、専門学校、大学などの教育機関のデータマーケティング教育を支援しています。これまでに、愛媛県立松山南高等学校、早稲田大学、城西大学、富山情報ビジネス専門学校など数々の教育機関で実施し、当事業年度は、ホームセンター「チャンピオン」における、東北公益文科大学のデータマーケティング教育をサポートしました。

### (4) サステナビリティ取組みに関するガバナンス

当社があらゆるステークホルダーに対して価値を提供し続けられる企業であるために、コーポレート・ガバナンスの充実による健全かつ透明な経営体制が重要であると認識しています。当社のコーポレート・ガバナンスの充実に向けた具体的な考え方及び取組みは、本書「第4 提出会社の状況 4. コーポレート・ガバナンスの状況等」に詳細を記載しています。

### (5) リスク管理

当社のリスク管理体制については、リスク管理基本規程に基づいて、リスク管理部を責任部署としております。リスク管理部は、具体的なリスクを想定、分類し、有事に備え、迅速かつ適切な情報伝達をはじめとする緊急体制を整備するものとし、定期的に取り締り役会に対してリスク管理に関する事項を報告します。

### (6) 人的資本についての戦略・基本的な考え方

「データと知恵で未来をつくる」企業であるために、人材が何よりも重要な原動力であるとの認識から、当社は働く全ての人が自らの幸せとパーパスを追求しながら働き続けることができる企業であることを目指しています。そのために、多様な属性や価値観をもち、さまざまな家族の状況を抱える従業員が安心して活躍できる環境を整えるとともに、従業員の資格手当の拡充などによる学びの機会を促進し支援するなど従業員が互いの成長を喜び合い、尊重し、支援し合うことのできる企業文化を目指しています。

(7) 人的資本に関する管理指標（2024年3月31日現在）

上記の基本的な考え方にに基づき、人的資本に関しては以下を管理指標として定め、課題を共有しながら継続的な改善を可能にする経営を行っています。

役員に占める女性の割合

	男性	女性	総数	女性比率
役員	6	2	8	25.0%

- a. 管理職層における女性比率を全従業員における比率に近づけるため、前述の通りきめ細かい育成施策を実施しております。
- b. 男女間賃金格差については、合計においても格差は縮まっており、管理職層においては女性が上回るなど性別にかかわらず、評価基準に基づく均等な待遇が受けられるように制度を運用しております。

休暇取得の状況

有給休暇取得率	66.1%
---------	-------

従業員のワークライフバランスやエンゲージメント向上のため、有給休暇を取得しやすい環境を整えています。

多様な働き方の選択肢の提供

- a. 新型コロナウイルス感染症の拡大期に、従業員の安全を確保するため完全リモートで業務を行える環境を整備しました。この期間の経験を踏まえ、感染症の蔓延が収束した後も、従業員が自律的に働き方を選択できるルールを整備し、最も生産性高く働ける環境を自ら選択できる環境が整いました。
- b. 従業員が育児とキャリア形成を両立するために、男女問わず休暇取得の促進と復帰後の業務キャッチアップとの両立を実現するための支援をきめ細かく実施しています。その結果、女性の出産後の育児休業取得率は100%と高い水準となっています。男性従業員として初めてとなる出生時育児休業を取得するなど、職種を問わず取得しやすい環境の整備に努めて参ります。

学びの機会の支援

- a. 従業員の学びの機会を促進し支援するための取り組みとして、技術職を中心に前々期より従業員の資格手当の拡充を図っております。今後は技術職以外の資格についても対象としていくことで学びの機会を全社へ広げていく予定であります。
- b. マネジメント層を対象としたエグゼクティブコーチングをミドルマネジメント層にも拡大し、従業員の成長を支援しております。

### 3 【事業等のリスク】

以下については、当社が事業を運営するにあたりリスク要因となる可能性があるものを記載しております。  
当社としては、これらのリスクを予め十分に把握した上で、発生の予防及び対処に万全を期す所存であります。  
なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性のあるリスクを全て網羅するものではありません。

#### (1) 事業活動に関するリスク

##### データの安定供給に影響する事項

当社は、国内大手小売業者よりID-POSデータ及びPOSデータの提供を受けて事業展開をしております。現在、各小売業者とは良好な取引関係を築いており、今後につきましても各社と良好な取引関係を継続していく方針であります。しかしながら、大量のデータ提供を上位数社に依存しており、将来において取引の終了及び取引条件の変更等が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### システム運用に関わる事項

当社のシステムは、定期的にデータのバックアップを取得する等の対策を講じており、システム上のトラブルが発生しても日常の業務に影響が起らないような対策を講じておりますが、故意、過失にかかわらず、大規模なシステム障害等の事故が発生した場合、業務停止等の事態が生じることになり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### 技術開発及び設備投資に関わる事項

当社は、顧客の要望に応えるべく様々な技術開発及び設備投資を行っております。その中で、開発には相当の期間を要することが想定され、不測の事態が発生し計画どおりに進捗できない場合、投資資本を回収できない場合等、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### 小売業及び消費者購買データを取り巻く市場環境の変化

当社の主ターゲットであるドラッグストア、スーパーマーケットなど小売業界においては近年、経営統合による業界再編が進んでおります。さらに、ID-POSデータの活用があらゆる業界に広がり、大手ポイント事業会社の統合やポイント連携が加速しております。当社取引先である小売業の経営統合やポイント連携等により、将来において取引の終了及び取引条件の変更等が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### 業界及び競合他社

当社は、クライアントニーズの変化及び環境変化を的確に捉え、競争力の維持向上に努めておりますが、特に資金力・ブランド力を有する大手企業の参入や、全く新しいコンセプト及び技術を活用した画期的なシステムを開発した競合他社が出現した場合など、関連市場の様々な環境変化によって、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### 事業買収、業務提携、合併事業等

当社は事業買収、業務提携、合併事業等を実施する可能性があります。これらの実施に際しては、経済的価値、相手企業の調査を十分に行い決定します。しかしながら、事業活動には予想できない様々な不確実性が伴うため、当初の期待していた効果が出せない場合には、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

##### 事業投資等

当社は、事業拡大を図るために、各種の事業投資（IT投資、新規事業投資等）を検討していく方針です。これらを実施する際には、既存ビジネスとのシナジー、リスクや収益力の見通し等を十分に分析したうえで実行しますが、何らかの事情により事業の展開が計画どおりに進まない場合には、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

##### 情報の漏洩等の影響

当社は、ID-POSデータ並びにPOSデータに基づく事業を展開しているため、極めて多くの消費者の個人情報を保持しております。当社は、これらの個人情報を含む重要な情報の漏洩等を防ぐために、各種規程・マニュアルの整備、社員への周知徹底、プライバシーマークの取得等、管理体制の整備を行い、システムを含め情報管理に対して適切なセキュリティ対策を実施しております。しかしながら、現在予期し得ない不正アクセス等により情報が漏洩、改ざんされるリスクがあります。また、コンピューターウイルスの感染等によって情報システムが一定期間使用できないリスクも考えられます。このような事態が発生した場合、事業活動に支障をきたし、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

#### 高度な専門知識を有した人材の獲得及び継続雇用

当社は、今後の事業展開のため、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。そうした中、ITやマーケティング領域の専門人材（エンジニア、データサイエンティスト、データマーケター等）が市場に不足している状況は今後も継続する可能性が高く、人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画どおり進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスレベルの低下をもたらす、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 得意先の経営破綻

当社は、得意先に対する債権の回収不能という事態を未然に防ぐべく、情報収集・与信管理等、債権保全に注力しておりますが、今後予期せぬ得意先の経営破綻が発生した場合は、当社の業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

#### 株式会社プラネットとの関係

当社は株式会社プラネットの関係会社であり、同社は本書提出日現在において当社議決権の24.61%（1,176,000株）を所有しております。同社は流通業界を構成する各企業（製造者・配給者・販売者）が合理的に利用できる情報インフラストラクチャーの構築・運営を事業内容としております。

本書提出日現在における当社役員8名のうち、株式会社プラネットに属するものは1名であり、その者の氏名、当社及び株式会社プラネットにおける役職、兼任の理由は次のとおりです。

氏名	当社における役職	株式会社プラネットにおける役職	兼任の理由
玉生 弘昌	取締役	代表取締役会長	経営陣強化のため兼任

当社は、経営方針、営業活動等全ての業務を独自に意思決定し事業展開しております。また、株式会社プラネットからの役員の兼務状況は、当社の経営判断を妨げるものではなく、当社の経営の独立性、自立性は確保されております。

### (2) 経営環境に関するリスク

#### 景気変動の影響

当社がサービスを提供する主要顧客は、各種消費財メーカー及び小売業であります。当社の売上構成はストック型売上が85.9%を占め、持続的な健全性・安定性を確保しておりますが、国内外の景気動向等により顧客企業が予算を抑制し当社との契約内容の見直し等が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 自然災害等の影響

地震、台風、津波等の自然災害、火災、各種感染症の拡大等が発生した場合、当社の事業運営に深刻な影響を及ぼす可能性があります。特に、大規模な自然災害が発生した場合には正常な事業運営が行えなくなる可能性があり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

### (3) 法的規制及び訴訟等に関するリスク

#### 法的規制等

当社の事業は「個人情報保護法」「景品表示法」等の法的規制を受けております。今後、想定外の事態の発生により何らかの法令に抵触した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 知的財産権

当社が事業活動を行うにあたり、第三者が保有する特許権、商標権等の知的財産権を侵害しないよう細心の注意を払っておりますが、万が一、第三者の知的財産権を侵害した場合、又は今後当社の事業分野において第三者の特許権等が新たに成立した場合、当該分野の事業の停止及び第三者から損害賠償、使用差止等の請求を受けることにより、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 訴訟に関する影響

当社は、システム開発をはじめその事業活動において第三者の知的財産権を侵害することのないように細心の注意を払っております。しかしながら、知的財産権を侵害したとして第三者から不測の訴訟を提起され、その結果によっては当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(4) その他のリスク

税務上の繰越欠損金

2024年3月期末において、当社は税務上の繰越欠損金を有しております。今後、当社の業績が順調に推移し、現存する税務上の繰越欠損金が解消され、通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税が発生する場合には、当社の業績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

新株予約権の行使による株式価値の希薄化

当社では、当社の役職員に対してインセンティブを目的とし、新株予約権を付与しております。本書提出日現在において、これらの新株予約権による潜在株式数は132,000株であり、発行済株式総数の2.76%に相当しております。

これらの新株予約権が行使された場合には、当社株式が発行され、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。

特定人物への依存

当社代表取締役社長である米倉裕之は、当社の経営方針や事業戦略の構築等において重要な役割を果たしております。

当社は、事業拡大に伴い同氏に依存しない経営体制の構築を進めておりますが、当面の間は同氏への依存度が高い状態で推移するものと考えております。このような状況において、同氏の事業への関与が困難となった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 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

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

###### a 経営成績の状況

当事業年度のわが国経済は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進み、雇用・所得環境が改善する中で個人消費は緩やかな回復がみられました。一方で、当事業年度にわたって続いた、日米金利差による円安基調、欧米の金融引き締め、中国不動産市場の低迷や個人消費の不振、ウクライナ問題の長期化や中東情勢のさらなる緊迫など海外の政治・経済の諸課題による影響も大きく、景気の先行きに対する不透明感は継続しました。

当社は、全国に広がるドラッグストアやスーパーマーケット等の小売店における消費者購買ビッグデータを、小売企業や消費財メーカーがマーケティングに活用するためのソリューションの提供を主力事業としています。当社の事業領域はビッグデータを用いた社会構造変革や企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）というメガトレンドの追い風を受け、中長期的な成長が見込まれております。当社においてもこのような追い風を受けつつ、小売企業や消費財メーカーの顧客企業の開拓・深耕が進み、成長トレンドが継続しております。

当事業年度においては、消費財メーカー向け主力サービスである「イーグルアイ」「ドルフィンアイ」の販売拡大に注力するとともに、小売業向けサービスである「ショッピングスキャン」に関しても、提携先も含めた販売体制を強化し新規取引先開拓のための取り組みを進めてまいりました。これらの主力サービスは、クラウド上のサービス提供に対して月次課金型の使用料を受け取るビジネスモデルであり、ベースとなるストック型の安定的な収益を確保しております。加えて、当社の強みである消費者購買ビッグデータの更なる活用を目指し、消費財メーカー向けのDXを推進するビジネスアナリティクス領域では新サービスの受注を複数獲得し、広告領域ではアライアンス先との協業による広告効果の精度向上に向けた新サービスの立ち上げなど、新たな事業領域におけるサービスの顧客開拓に注力してまいりました。

以上の結果、当事業年度における当社の売上高は1,593,040千円（前事業年度比10.6%増）となり、営業利益は63,942千円（前事業年度比15.9%減）、経常利益は62,696千円（前事業年度比14.4%減）、当期純利益は60,000千円（前事業年度比76.5%増）となりました。

なお、当社は、データマーケティング事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

###### b 財政状態の状況

###### (資産の部)

当事業年度末における資産合計は、前事業年度末に比べ84,543千円増加し1,362,572千円となりました。流動資産は、現金及び預金等が増加し、1,152,269千円と前事業年度末に比べ72,286千円増加いたしました。固定資産は、ソフトウェアの減価償却が進んだものの、ソフトウェア開発により無形固定資産が増加したため、208,418千円と前事業年度末に比べ15,085千円増加いたしました。繰延資産は、株式交付費の償却が進んだことにより減少し、1,885千円と前事業年度末に比べ2,827千円減少いたしました。

###### (負債の部)

当事業年度末における負債合計は、前事業年度末に比べ6,947千円増加し314,585千円となりました。流動負債は、未払金や契約負債の増加により、305,320千円と前事業年度末に比べ34,182千円増加いたしました。固定負債は、主に「オンプレミスからクラウドへの構造転換」の推進による新基幹システム開発に要した長期借入金の返済が進み、9,264千円と前事業年度末に比べ27,234千円減少いたしました。

###### (純資産の部)

当事業年度末における純資産合計は、前事業年度末に比べ77,595千円増加し1,047,987千円となりました。繰越利益剰余金が60,000千円増加したほか、ストック・オプションの行使により資本金が8,797千円増加し、さらに資本準備金も8,797千円増加いたしました。



## キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は937,529千円と、前事業年度末に比べ58,483千円増加いたしました。当事業年度末における各キャッシュ・フローの状況及び変動要因は、次のとおりであります。

### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における営業活動により獲得した資金は127,526千円（前事業年度は138,659千円の獲得）となりました。これは主に、税引前当期純利益62,696千円及びソフトウェア等の減価償却費を58,111千円計上した一方で、売上債権の増加1,966千円及び前払費用の増加5,552千円、法人税等の支払額16,813千円などがあったことによるものです。

### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における投資活動により減少した資金は58,809千円（前事業年度は87,656千円の支出）となりました。これは、有形固定資産の取得による支出11,899千円、無形固定資産の取得による支出46,909千円があったことによるものです。

### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における財務活動により減少した資金は10,235千円（前事業年度は19,335千円の支出）となりました。これは、長期借入金の返済による支出27,830千円があった一方で、新株の発行による収入17,595千円があったことによるものです。

## 生産、受注及び販売の状況

### a. 生産実績

当社は生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

### b. 受注実績

生産実績と同様の理由により、受注状況に関する記載はしておりません。

### c. 販売実績

第24期事業年度の販売実績は、次のとおりであります。

サービスの名称	販売高(千円)	前年同期比(%)
メーカー向けソリューション	955,028	114.76%
リテール向けソリューション	329,944	105.68%
あらゆる産業向けソリューション	308,066	104.11%
合計	1,593,040	110.61%

- （注）1．当社は、データマーケティング事業の単一セグメントであるため、取扱データ分野別に記載しております。  
2．主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合については、その割合が10%未満のため、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、本書提出日現在において判断したものであります。

### 重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されておりますが、この財務諸表を作成するにあたっては、経営者により一定の会計基準の範囲内で見積りが行われている部分があり、それが資産・負債や収益・費用の数値に反映されております。

経営者は、これらの見積りについて過去の実績や現状等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる場合があります。

当社の財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項（重要な会計方針）」に記載しております。

## 経営成績等分析

### (売上高)

当事業年度の売上高は前事業年度に比べ152,768千円増加し、1,593,040千円となりました。

当社ストック型売上の主力サービスのうち、消費財メーカー向け主力サービスである「イーグルアイ」「ドルフィンアイ」の販売拡大に注力するとともに、小売業向けサービスである「ショッピングスキャン」に関しても、提携先も含めた販売体制を強化し、新規取引先開拓のための取り組みを進めてまいりました。加えて、当社の強みである消費者購買ビッグデータの更なる活用を目指し、ビジネスアナリティクスや広告領域等の新規領域の開拓にも注力してまいりました。

### (売上原価、売上総利益)

当事業年度の売上原価は新基盤システムの減価償却費等により、前事業年度に比べ3,368千円増加し、678,612千円となりました。

この主な内訳は、労務費149,965千円、減価償却費47,858千円、データセンター使用料133,175千円であります。

以上の結果、当事業年度における売上総利益は前事業年度に比べ149,400千円増加し、914,428千円となりました。

### (販売費及び一般管理費、営業利益)

当事業年度の販売費及び一般管理費は人件費（給与手当等）の増加等の影響により、前事業年度に比べ161,491千円増加し、850,486千円となりました。

この主な内訳は、給与手当404,012千円、役員報酬57,498千円であります。

以上の結果、当事業年度における営業利益は63,942千円（前事業年度は76,034千円）となりました。

### (経常利益)

当事業年度における営業外収益は1,763千円（前事業年度は870千円）を計上しております。これは、主に雑収入であります。

当事業年度における営業外費用は3,009千円（前事業年度は3,646千円）を計上しております。これは主に株式交付費償却であります。

以上の結果、当事業年度における経常利益は62,696千円（前事業年度は73,258千円）となりました。

### (当期純利益)

当事業年度の税引前当期純利益は62,696千円（前事業年度は37,075千円）となりました。

また、法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）は2,696千円（前事業年度は3,078千円）であります。

以上の結果、当事業年度における当期純利益は60,000千円（前事業年度は33,996千円）となりました。

## 財政状態の分析

財政状態の分析については、「(1) 経営成績等の状況 財政状態及び経営成績の状況 b 財政状態の状況」に含めて記載しております。

### (3) キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの状況については、「(1) 経営成績等の状況 キャッシュ・フローの状況」に記載しております。

### (4) 資本の財源及び資金の流動性に関する情報

当社の資金需要のうち主なものは、システムの運用費及び人件費であります。当社の資金需要については、自己資金、金融機関からの借入れ及びエクイティ・ファイナンス等で資金調達することを基本方針としております。なお、これらの資金調達方法の優先順位等に特段方針はなく、資金需要の額や用途に合わせて柔軟に検討を行うこととしております。

また、資金の流動性については、当事業年度における現金及び現金同等物の残高が、前事業年度末より58,483千円増加し、937,529千円となっており、流動比率は377.4%と高い水準となっております。

### (5) 経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

(6) 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

当社は、「データと知恵で未来をつくる」という企業理念のもと、誰もが新しいデジタル時代の道具であるビッグデータとテクノロジーをマーケティングに活用できるようにすること、そしてあらゆる企業の持続的な成長に貢献することを目指しております。当社が保有するビッグデータ、そしてオープンデータや協力企業が保有するデータ等、ビッグデータ同士を掛け合わせるプロジェクトが進行中であり、小売業、消費財メーカーのみならず、金融、自動車、広告等、業種や企業規模を問わず当社データが活用されるエリアが広がっております。

当社の経営指標につきましては、成長性については売上高の対前期増加額、収益性については営業利益の対前期増加額を設定しております。当事業年度における当社の売上高は、前事業年度と比べ152,768千円（前事業年度比110.6%）増加し1,593,040千円となりました。営業利益は、前事業年度と比べ12,091千円（前事業年度比84.1%）減少し63,942千円となりました。

この要因といたしましては、中期的な成長のための計画的な人員増強、研究開発費投資、事業運営基盤の構築等により販売費及び一般管理費が前事業年度と比べ161,491千円（前事業年度比123.4%）増加し、850,486千円となったことによります。

また、小売業の購買データは当社ビジネスの基盤であることから、購買データ量を主要な経営指標としております。小売業向け主要サービスであります「ショッピングスキャン」の分析対象となる小売業の購買データ（一年間に集信された購買データの合計金額）が、5兆999億円となりました。

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】

当社はデータマーケティング事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの研究開発活動の概要は記載しておりません。

当事業年度における当社が支出した研究開発費の総額は30,344千円であります。

当社の研究活動は、金融オルタナティブデータの応用研究など、将来の当社成長の種となる新たなソリューションサービスを開発すべく研究を日々積み重ねております。また、SaaSサービス提供プラットフォームの多層化にも着手し、安定的な運用体制の構築を進めております。

### 第3 【設備の状況】

#### 1 【設備投資等の概要】

当事業年度中の設備投資額は70,643千円であり、その主なものはメーカー向けソフトウェアの取得、顧客管理・営業支援システムの取得、小売業向けソフトウェアの取得等によるものであります。なお、当事業年度において、重要な設備の除却、売却等はありません。

#### 2 【主要な設備の状況】

当社は単一のセグメントであるため、セグメントごとの記載を省略しております。

2024年3月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)			従業員数 (名)
		建物附属設備	工具、器具及び備品	合計	
本社 (東京都港区)	本社設備	7,448	13,396	20,845	93 [6]

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。  
 2. 従業員数の [ ] は、臨時職員数の年間平均人員数を外数表記しております。  
 3. 本社事務所は賃貸物件であり、年間賃借料は27,755千円であります。

#### 3 【設備の新設、除却等の計画】

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	10,000,000
計	10,000,000

## 【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2024年3月31日)	提出日現在 発行数(株) (2024年6月19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	4,778,400	4,778,400	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、株主としての権利内容に何ら制限のない当社における標準となる株式であります。 また、単元株式数は100株であります。
計	4,778,400	4,778,400	-	

(注) 提出日現在の発行数には、2024年6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】

## a. 第4回新株予約権（2015年6月23日 第15回定時株主総会決議及び2016年5月27日 取締役会決議）

決議年月日	2016年5月27日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役4、当社従業員47
新株予約権の数（個）	1,080 [ 1,068 ]
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数	普通株式 108,000 [ 106,800 ]（注）1
新株予約権の行使時の払込金額（円）	350（注）2
新株予約権の行使期間	2018年6月18日～2025年5月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）	発行価格 350 資本組入額 175
新株予約権の行使の条件	（注）3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡は、当社取締役会の決議による承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）5

当事業年度の末日（2024年3月31日）における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末（2024年5月31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ありません。

（注）1．新株予約権1個につき目的となる株式数は、提出日現在は100株であります。

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

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

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

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

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

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

3．新株予約権の主な行使条件

新株予約権の割当てを受けた者（以下「新株予約権者」という。）は、権利行使時までの間、当社の取締役、監査役又は従業員のいずれかの地位を保有していることを要し、それ以外の場合には新株予約権を行使できないものとする。ただし、任期満了、定年退職その他当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者が死亡した場合、その者の相続人は新株予約権を行使することができない。但し、当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

権利行使期間内であっても、新株予約権者は当社が当社株式を取引所へ上場等するまでの間、新株予約権を行使することができない。

行使請求日の前日の当社普通株式の終値（取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の取引日の終値）が、350円に1.5を乗じた額に満たない場合は、新株予約権を行使することができない。

4．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契約承認の議案、当社が分割会社となる会社分割契約又は会社分割計画承認の議案、当社が完全子会社となる株式交換契約又は株式移転計画承認の議案につき当社株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要な場合は、当社の取締役会の決議がなされた場合）は、当社取締役会が別途定める日に、当社は新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が新株予約権の行使の条件に該当しなくなり権利を行使することができなくなった場合は、当社取締役会が別途定める日に、当社は当該新株予約権を無償で取得することができる。

5. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転（以下総称して「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生の直前の時点において残存する新株予約権の新株予約権者に対し、合併後存続する株式会社、合併により設立する株式会社、吸収分割をする株式会社がその事業に関して有する権利義務の全部もしくは一部を承継する株式会社、新設分割により設立する株式会社、株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社、又は株式移転により設立する株式会社（以下総称して「再編対象会社」という。）の新株予約権を交付することとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

6. 「新株予約権の数（個）」「新株予約権の目的となる株式の数（株）」は、付与対象者の退職等により消却したものを減じた数を記載しております。

b. 第5回新株予約権（2018年6月27日 第18回定時株主総会決議及び2019年3月20日 取締役会決議）

決議年月日	2019年3月20日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役1、当社従業員53
新株予約権の数（個）	260 [252]
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数	普通株式 26,000 [25,200]（注）1
新株予約権の行使時の払込金額（円）	400（注）2
新株予約権の行使期間	2021年3月29日～2028年5月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）	発行価格 400 資本組入額 200
新株予約権の行使の条件	（注）3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡は、当社取締役会の決議による承認を要する
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	（注）5

当事業年度の末日（2024年3月31日）における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末（2024年5月31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ありません。

（注）1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、提出日現在は100株であります。

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

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

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

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

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

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

3. 新株予約権の主な行使条件

新株予約権の割当てを受けた者（以下「新株予約権者」という。）は、権利行使時までの間、当社の取締役、監査役又は従業員のいずれかの地位を保有していることを要し、それ以外の場合には新株予約権を行使できないものとする。ただし、任期満了、定年退職その他当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者が死亡した場合、その者の相続人は新株予約権を行使することができない。但し、当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

権利行使期間内であっても、新株予約権者は当社が当社株式を取引所へ上場等するまでの間、新株予約権を行使することができない。

行使請求日の前日の当社普通株式の終値（取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の取引日の終値）が、400円に1.5を乗じた額に満たない場合は、新株予約権を行使することができない。

4. 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契約承認の議案、当社が分割会社となる会社分割契約又は会社分割計画承認の議案、当社が完全子会社となる株式交換契約又は株式移転計画承認の議案につき当社株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要な場合は、当社の取締役会の決議がなされた場合）は、当社取締役会が別途定める日に、当社は新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が新株予約権の行使の条件に該当しなくなり権利を行使することができなくなった場合は、当社取締役会が別途定める日に、当社は当該新株予約権を無償で取得することができる。

5. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

当社が、合併（当社が合併により消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転（以下総称して「組織再編行為」という。）をする場合において、組織再編行為の効力発生の直前の時点において残存する新株予約権の新株予約権者に対し、合併後存続する株式会社、合併により設立する株式会社、吸収分割をする株式会社とその事業に関して有する権利義務の全部もしくは一部を承継する株式会社、新設分割により設立する株式会社、株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社、又は株式移転により設立する株式会社（以下総称して「再編対象会社」という。）の新株予約権を交付することとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

6. 「新株予約権の数（個）」「新株予約権の目的となる株式の数（株）」は、付与対象者の退職等により消却したものを減じた数を記載しております。

【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)
2021年6月23日 (注) 1	4,395,006	4,439,400	-	1,160,510	-	-
2021年12月15日 (注) 2	170,000	4,609,400	173,604	1,334,114	173,604	173,604
2021年12月16日～ 2022年3月31日 (注) 3	79,300	4,688,700	12,255	1,346,369	12,255	185,859
2022年4月1日～ 2023年3月31日 (注) 3	36,500	4,725,200	5,512	1,351,881	5,512	191,371
2023年4月1日～ 2024年3月31日 (注) 3	53,200	4,778,400	8,797	1,360,679	8,797	200,169

(注) 1. 普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行い、併せて発行可能株式総数を株式の分割割合に応じて増加させました。

2. 有償一般募集（ブックビルディング方式による募集）

発行価格 2,220円

引受価額 2,042.4円

資本組入額 1,021.2円

3. 新株予約権の行使による増加であります。

## (5) 【所有者別状況】

2024年3月31日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)							単元未満 株式の状況 (株)	
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国法人等		個人 その他		計
					個人以外	個人			
株主数 (人)	-	2	21	45	12	11	2,553	2,644	-
所有株式数 (単元)	-	4,509	1,968	22,265	3,567	24	15,440	47,773	1,100
所有株式数 の割合(%)	-	9.44	4.12	46.60	7.47	0.05	32.32	100.00	-

## (6) 【大株主の状況】

2024年3月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
株式会社プラネット	東京都港区浜松町1丁目31番	1,176,000	24.61
第一生命保険株式会社	東京都千代田区有楽町1丁目13-1	440,000	9.20
AGB Nielsen Media Research B.V.	Diemerhof 2,1112XL Diemen, the Netherlands	320,000	6.69
セキ株式会社	愛媛県松山市湊町7丁目7-1	180,000	3.76
株式会社タケオホールディングス	東京都港区南青山2丁目5-20	170,000	3.55
株式会社博報堂	東京都港区赤坂5丁目3-1	170,000	3.55
株式会社博報堂プロダクツ	東京都江東区豊洲5丁目6-15	170,000	3.55
米倉 裕之	神奈川県川崎市	143,500	3.00
株式会社インテック	富山県富山市牛島新町5番5号	100,000	2.09
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番1号	75,500	1.58
計	-	2,945,000	61.63

## (7) 【議決権の状況】

## 【発行済株式】

2024年3月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 4,777,300	47,773	完全議決権株式であり、株主としての権利内容に何ら制限のない当社における標準となる株式であります。また、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 1,100	-	-
発行済株式総数	4,778,400	-	-
総株主の議決権	-	47,773	-

## 【自己株式等】

該当事項はありません。

- (8) 【役員・従業員株式所有制度の内容】  
該当事項はありません。

## 2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 該当事項はありません。

- (1) 【株主総会決議による取得の状況】  
該当事項はありません。
- (2) 【取締役会決議による取得の状況】  
該当事項はありません。
- (3) 【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】  
該当事項はありません。
- (4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】  
該当事項はありません。

## 3 【配当政策】

当社は、株主への利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。しかしながら、当社はまだ成長途上であると考えており、成長投資に向けた財務体質の強化に加え、内部留保の確保を行い、事業の拡大と事業の効率化を図るための投資を実施していくことが中長期的な株主価値の最大化につながると考えております。

当事業年度におきましては、当期純利益は3期連続の黒字を計上したものの、未だ利益剰余金がマイナスであるため、無配とさせて頂きました。将来的には、内部留保の充足状況や企業を取り巻く事業環境等を勘案したうえで、株主に対し、安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。現時点においては、配当実施の可能性及びその実施時期については未定であります。

なお、剰余金の配当を行う場合には、年1回の配当を基本的な方針としており、配当の決定機関は、取締役会であります。また、当社は取締役会の決議により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】

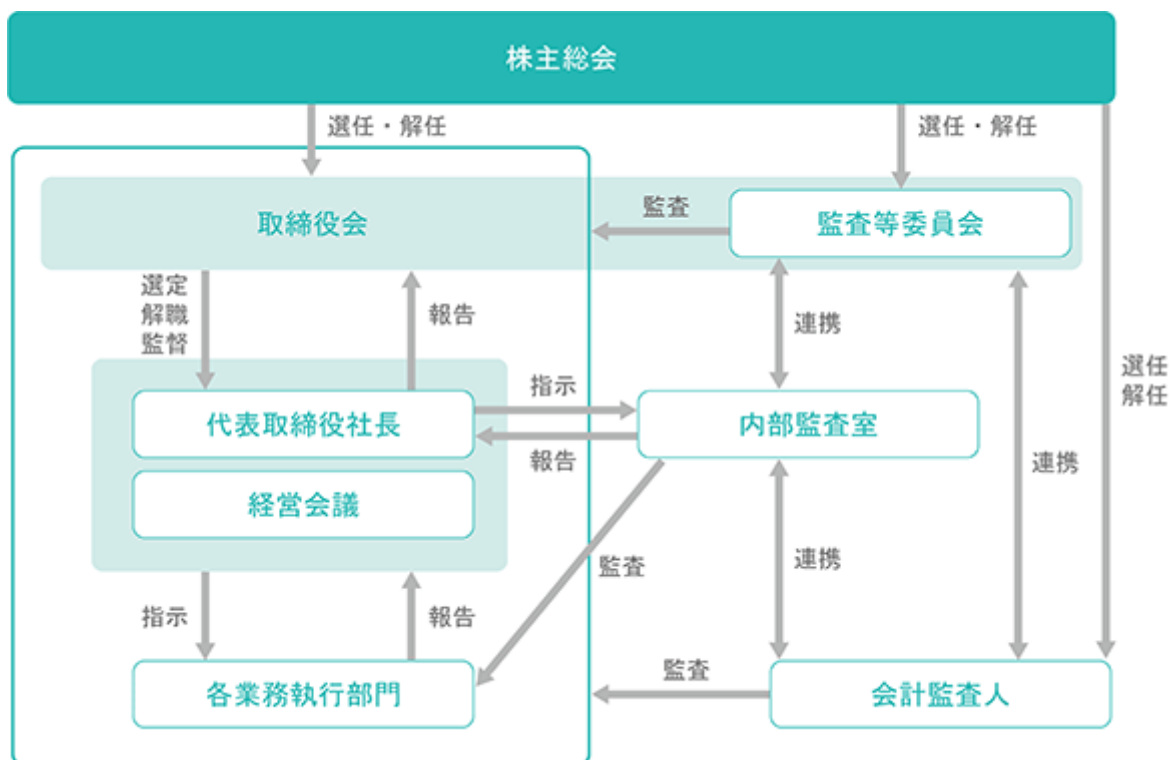
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、事業活動を通じて企業価値の向上と株主への利益還元を図り、ステークホルダーに対して説明責任を果たすため、経営の透明性、コンプライアンスを確保することが信頼維持の基本であることを認識し、業務執行における監視体制の整備をすすめ、適切な情報開示等を行ってまいります。

企業統治に関する事項

##### イ) 企業統治の概要

当社における企業統治の体制の模式図は次のとおりであります。



当社は、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応していくとともに、取締役会の議決権を有する社外取締役の増員等により取締役会の経営監督機能を強化することによって、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、監査等委員会設置会社を採用しております。

##### a. 取締役及び取締役会

当社取締役会は、代表取締役社長の米倉裕之を議長とし、島崎尚子（取締役上席執行役員データマーケティング事業部長）、玉生弘昌（社外取締役）、結城義晴（社外取締役）、伊藤久美（社外取締役）、石原弘隆（監査等委員、社外取締役）に新任の村山利栄（監査等委員、社外取締役）、保井俊之（監査等委員、社外取締役）を加えた8名の取締役で構成されており、経営上の最高意思決定機関として、取締役会規則に基づき重要事項（経営方針、事業計画、重要な財産の取得及び処分等）を決定し、業務執行状況を監督しております。取締役会は、原則として毎月1回開催し、必要に応じて随時臨時取締役会を開催しております。

##### b. 代表取締役社長

経営及び業務執行責任者として、当社を代表し、取締役会の議事運営に当たるとともに、当社全般の業務執行を統括しております。

c. 監査等委員会

当社は監査等委員会設置会社であります。

当社では、監査等委員である取締役3名（委員長：石原弘隆（社外取締役）、村山利栄（社外取締役）、保井俊之（社外取締役））を選任しております。監査等委員である取締役は取締役会に出席し、社内の実態の把握に努めるとともに、監査等委員でない取締役の意見聴取や資料閲覧等を通じて業務監査、会計監査を実施しております。

また、内部監査室及び会計監査人との相互補完的かつ効果的な監査ができるよう、相互に情報共有に努め、連携を図っております。

d. 経営会議

経営会議は、代表取締役社長及び各部門長を構成員としております。原則毎月1回開催しており、経営上の課題を審議し、取締役会に報告しております。

ロ) 内部統制システムの整備状況

当社は、業務の適正性を確保するために、各種規程類を制定し、内部統制システムを整備するとともに、運用の徹底を図っております。監査等委員会による監査に加え、各種規程類の遵守状況と内部統制システムが有効に機能していることを確認するために、代表取締役社長直轄の内部監査室が、内部監査を実施しております。内部監査担当者は、監査等委員会及び会計監査人とも連携し、監査の実効性を確保しております。

また、当社は、2022年4月20日開催の取締役会で「内部統制システム構築の基本指針」に関する決議を行い、現在その基本方針に基づき内部統制システムの運用を行っております。内容の概要は次のとおりであります。

a. 取締役及び使用人の職務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

コンプライアンス体制の構築・維持については、監査等委員会による取締役の業務執行の監視に加え、社長の命を受けた内部監査担当者が、内部監査規程に基づき、取締役及び使用人の職務の執行に関する状況の把握、監視等を定期的に行い、社長に報告します。

また、法令や社内規程上疑義のある行為等についてその情報を直接受領する内部通報制度を整備・運用します。

b. 取締役の職務執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

取締役の職務執行に係る情報の保存及び管理については、経営管理部門担当部長が職務執行に係る情報を適切に文書又は電磁的情報により記録し、文書管理規程に定められた期間保存・管理を行います。

なお、取締役は、これらの文書等を常時閲覧できるものとし、担当役員はその要請に速やかに対応します。

c. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

危機管理体制については、リスク管理基本規程に基づいて、リスク管理部をリスク責任部門とします。

また、リスク管理部は、具体的なリスクを想定、分類し、有事に備え、迅速かつ適切な情報伝達をはじめとする緊急体制を整備するものとし、定期的に取締役会に対してリスク管理に関する事項を報告します。

なお、不測の事態が発生した場合には、社長を長とする対策本部を設置し、早期解決に向けた対策を講じるとともに、再発防止策を策定します。

d. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

取締役会は、取締役会の運営に関する規程を定めるとともに、定時の取締役会において重要事項を決定し、取締役に業務報告させることにより業務執行の監督を行います。

また、取締役の職務の効率性を確保するため、取締役の合理的な職務分掌及び適切な執行役員の任命を行います。また、適切な権限の委譲及び部門間の相互牽制機能を備えた「職務権限規程」を制定しております。

さらに、社長と各部門長が出席する「経営会議」において、当社の経営戦略の策定及び進捗管理を行いその有効活用を図ります。

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

監査業務に必要な補助をすべき特定の従業員の配置が必要な場合は、監査等委員会がそれを指定します。また、内部監査担当者は、監査等委員会に協力します。

f. 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項

監査等委員会より監査業務にかかる指揮命令を受けた従業員は、所属する上長の指揮命令を受けません。また、当該従業員の人事異動及び人事考課を行う場合は、監査等委員会の意見を聴取し、その意見を十分尊重して実施します。

g. 取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制その他の監査等委員会への報告に関する体制

取締役及び使用人は、重大な法令違反及び著しい損害を及ぼす恐れのある事実を知ったとき等は、遅滞なく監査等委員会に報告するものとします。監査等委員会は必要に応じていつでも取締役に対し報告を求めます。

h. その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査等委員会が重要な意思決定のプロセスや業務の執行状況を効率的かつ効果的に把握できるようにするため、監査等委員会はいつでも取締役及び従業員に対して報告を求め、取締役は社内の重要な会議への監査等委員の出席を拒否しません。

また、監査等委員は、内部監査担当者及び会計監査人と緊密に連携し、定期的に情報交換を行い、必要に応じて顧問弁護士との意見交換等を実施します。

i. 反社会的勢力排除に向けた体制

当社は、反社会的勢力との取引関係や支援関係を含め一切の接触を遮断し、反社会的勢力からの不当要求は断固として拒絶します。

反社会的勢力から経営活動に対する妨害や加害行為、誹謗中傷等の攻撃を受けた場合は、人事総務部が対応を一元的に管理し、警察等関連機関とも連携し、組織全体で毅然とした対応を行う体制を整備します。

j. 財務報告の信頼性を確保するための体制

当社は適正な会計処理を確保し、財務報告の信頼性を向上させるため、財務報告に係る内部統制の体制整備と有効性向上を図ります。

八) リスク管理体制の整備状況

当社のリスク管理体制は、リスク管理部が中心となり取締役・監査等委員会・各部門責任者と緊密な連携をとりながら必要に応じて経営会議等で協議し、その対応を決定しております。

また、顧問弁護士、顧問税理士、顧問社会保険労務士等より、経営全般にわたっての助言を受けております。

なお、法令違反や不正行為等の防止及び早期発見を図るため、内部通報制度を導入し、弁護士である監査等委員を窓口と定めております。

内部監査及び監査等委員会監査の状況

内部監査規程に基づいて、社長直轄の内部監査室が、当社の業務執行の適正性及び有効性の評価、分析、改善指導を年度監査計画に基づき実施し、監査結果を社長へ報告しております。

監査等委員会監査につきましては、当社の監査等委員である取締役は、独立性を確保した社外取締役3名を選任しております。監査等委員である取締役は、毎期策定される監査計画に沿って取締役会等の重要な会議に出席し、意思決定の過程、意思決定の内容の妥当性を監査する他、重要な決裁書類や契約書の閲覧等により取締役の業務執行状況や会計処理に関する監査を行っております。

会計監査の状況

当社はEY新日本有限責任監査法人と監査契約を締結し、当該監査法人の監査を受けております。同監査法人及び同監査法人の業務執行社員と当社との間で特別な利害関係はありません。なお、継続監査年数については、全員7年以内のため記載を省略しております。

業務を執行する公認会計士の氏名

- ・指定有限責任社員 業務執行社員 新居 伸浩
- ・指定有限責任社員 業務執行社員 池田 洋平

会計監査業務に係わる補助者の構成

- ・公認会計士 3名
- ・その他 10名

#### 社外取締役

当社は社外取締役6名を選任しております。

当社において、社外取締役を選任するための独立性について特段の定めはありませんが、東京証券取引所の独立役員に関する判断基準を参考に、専門的な知見に基づく客観的かつ適切な監督又は監査といった機能及び役割が期待され、一般株主と利益相反が生じるおそれがないことを基本的な考え方として、選任しております。

#### 取締役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項の規定により、取締役会の決議をもって同法第423条第1項の行為に関する取締役（取締役であった者を含む。）の責任を法令の限度において免除することができる旨を定款に定めております。これは、取締役が職務を遂行するにあたり、その能力を十分に発揮して、期待される役割を果たしうる環境を整備することを目的とするものであります。

#### 責任限定契約の内容の概要

当社と非業務執行取締役は、当社定款に基づき、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の限度額は、当該非業務執行取締役が職務を行うにつき善意でかつ重大な過失がないときは、当社定款の定めにより法令の定める最低責任限度額としております。また、第18期定時株主総会終結時までの間に社外監査役であった者との間においても同様の扱いとすることができる旨を定めております。

#### 役員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項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、当該保険により被保険者が負担することになる、被保険者が会社の役員等の地位に基づき行った行為（不作為を含む。）に起因した損害を補填することとしております。当該役員等賠償責任保険契約の被保険者は当社取締役（監査等委員である取締役を含む。）及び執行役員であり、全ての被保険者について、その保険料を当社が負担しております。なお、当該保険契約は1年毎に契約更新しており、次回更新時には同内容での更新を予定しております。

#### 取締役の定数

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）は10名以内とする旨を定款に定めております。

当社の監査等委員である取締役は5名以内とする旨を定款に定めております。

#### 取締役の選任の決議要件

当社の取締役の選任決議は、株主総会において議決権を行使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、出席した当該株主の議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。また、取締役の選任については、累積投票によらない旨を定款に定めております。

#### 剰余金の配当等の決定機関

当社は、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項について、法令に別段の定めのある場合を除き、取締役会の決議によって定めることができる旨を定款に定めております。

#### 中間配当

当社は、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。これは、株主への機動的な利益還元を可能にするためであります。

#### 自己の株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議によって自己の株式を取得することができる旨を定款に定めております。これは、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行することを目的としております。

#### 株主総会の特別決議要件

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

#### 取締役会の活動状況

当事業年度において、取締役会は16回開催され、各取締役の出席状況は以下の通りであります。

役職名	氏名	出席率(注)
代表取締役社長	米倉 裕之	16回 / 16回 (100%)
取締役上席執行役員	島崎 尚子	13回 / 13回 (100%)
取締役	中津 武	3回 / 3回 (100%)
社外取締役	玉生 弘昌	16回 / 16回 (100%)
社外取締役	結城 義晴	15回 / 16回 (94%)
社外取締役	伊藤 久美	16回 / 16回 (100%)
取締役(常勤監査等委員)	川崎 清	16回 / 16回 (100%)
社外取締役(監査等委員)	壺岐 浩一	16回 / 16回 (100%)
社外取締役(監査等委員)	石原 弘隆	16回 / 16回 (100%)

- (注) 1. 当事業年度における各取締役の在任期間内の開催回数を分母として記載しております。  
 2. 島崎尚子は2023年6月の取締役就任以降の出席状況を記載しています  
 3. 中津武は2023年6月の取締役退任までの出席状況を記載しています

当社は、定時取締役会を月次で開催すると共に、四半期ごとに決算に係る臨時取締役会を開催しております。取締役会の具体的な議題としては、決議事項として経営上のサステナビリティ関連のリスク及び機会を含む業務運営に関する重要な事項や事業計画等についての意思決定など、報告事項として月次決算の状況及び各事業部門の営業報告などを実施しております。



## (2) 【役員の状況】

## 役員一覧

男性5名 女性3名（役員のうち女性の比率37.5%）

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役社長	米倉 裕之	1966年6月14日生	1990年4月 東京海上火災保険株式会社 入社 2007年2月 GE コンシューマー・ファイナンス株式会社 クオリティ部門 マスター・ブラックベルト 2008年9月 株式会社ぐるなび 入社 2010年3月 同社 執行役員 2011年6月 当社 取締役 2012年12月 当社 代表取締役社長(現任)	(注)3	143,500
取締役上席執行役員	島崎 尚子	1965年2月7日生	1987年4月 株式会社リクルート 入社 1989年1月 株式会社リコー 入社 2005年1月 株式会社ディーコープ 入社 2011年12月 当社 入社 2013年6月 当社 リテールソリューション部長 2014年6月 当社 執行役員リテールソリューション部長兼マーケティング営業部長 2018年7月 当社 執行役員データマーケティング部長 2023年6月 当社 取締役データマーケティング部長 2024年4月 当社 取締役上席執行役員データマーケティング事業部長(現任)	(注)3	21,000
取締役	玉生 弘昌	1944年9月8日生	1985年8月 株式会社ブラネット 常務取締役 1988年12月 同社 専務取締役 1993年10月 同社 代表取締役社長 2004年1月 同社 代表取締役社長 執行役員社長 2012年10月 同社 代表取締役会長(現任) 2019年6月 当社 社外取締役(現任)	(注)3	-
取締役	結城 義晴	1952年9月2日生	1977年4月 株式会社商業界 入社 1989年1月 同社 食品商業編集長 1996年8月 同社 取締役編集担当 2002年8月 同社 専務取締役編集統括 2003年8月 同社 代表取締役社長 2008年2月 株式会社商人舎 代表取締役社長(現任) 2008年6月 コーネル大学リテール・マネジメント・プログラム・オブ・ジャパン 副学長 2008年11月 当社 社外取締役(現任) 2009年4月 立教大学大学院ビジネスデザイン研究科 教授 2015年3月 第一屋製パン株式会社 社外取締役(現任) 2016年4月 学習院マネジメントスクール顧問	(注)3	12,500

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	伊藤 久美	1964年12月20日生	1987年4月 ソニー株式会社 入社 1998年10月 日本アイ・ピー・エム株式会社 入社 2008年1月 同社 副社長補佐 2009年6月 米国IBM本社 コーポレートストラ テジー部門ディレクター 2010年10月 日本アイ・ピー・エム株式会社 日 本ストラテジー部門理事 2011年1月 同社 ソフトウェア部門Websphere 事業部長 2012年1月 同社 グローバル・テクノロジー・ サービス部門 ビジネス・デベロッ プメント・エグゼクティブ 2014年1月 GEヘルスケア・ジャパン株式会社 CMO 2016年4月 立命館大学客員教授(現任) 2016年9月 4U Lifecare株式会社 取締役COO 2017年7月 株式会社Yext CMO 2018年4月 4U Lifecare株式会社 代表取締役 社長CEO 2018年6月 当社 社外取締役(現任) 2020年6月 富士古河E & C株式会社 社外取締 役(現任) 2021年6月 SOMPOホールディングス株式会社 社外取締役(現任) 2022年1月 国立大学法人筑波大学 非常勤理事 (現任) 2022年11月 株式会社良品計画 社外取締役 (現任) 2023年4月 オフィスKITO合同会社 代表社員 (現任)	(注) 3	-
取締役 (監査等委員)	石原 弘隆	1967年6月1日生	1990年4月 三井信託銀行株式会社入社 1998年4月 弁護士登録 松尾総合法律事務所入 所 2003年5月 東京あおい法律事務所入所(現任) 2013年3月 文部科学省原子力損害賠償紛争審 査会 特別委員(現任) 文部科学省研究開発局原子力損害 賠償紛争和解仲介室室長補佐(現 任) 2018年6月 当社 社外取締役(監査等委員)(現 任)	(注) 4	-
取締役 (監査等委員)	村山 利栄	1960年5月1日生	1988年11月 CSファーストボストン証券 入社 1993年3月 ゴールドマン・サックス証券会社 東京支店(現ゴールドマン・サック ス証券株式会社) 入社 2001年11月 同社 マネージングディレクター 2014年4月 国立研究開発法人国立国際医療研 究センター 理事 2016年6月 株式会社レノバ 社外取締役 2017年4月 株式会社ComTech 代表取締役会長 2017年6月 株式会社カチタス 社外取締役 2019年6月 株式会社新生銀行 社外取締役 2020年6月 前田建設工業株式会社 非業務執 行取締役(現任) 2021年7月 株式会社ライスカレー 社外取締 役(現任) 2021年10月 インフロニア・ホールディングス 株式会社 社外取締役(現任) 2024年2月 学校法人山野学苑 監事(現任) 2024年6月 当社 社外取締役(監査等委員)(現 任)	(注) 4	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 (監査等委員)	保井 俊之	1962年12月23日生	1985年4月 旧大蔵省入省 1987年6月 経済開発協力機構 (OECD) 職員 1992年5月 在インド日本大使館書記官 2001年7月 国際協力銀行開発金融研究所主任 研究員 兼 (財)国際金融情報セン ター(JCIF)ワシントン事務所長 2006年7月 金融庁監督局保険課長 兼 国際監 督室長 2008年4月 慶応義塾大学 大学院システムデザ イン・マネジメント研究科特別招 聘教授 (現任) 2012年7月 財務省大臣官房政策金融課長 2013年7月 財務省大臣官房地方課長 兼 財 務総合政策研究所次長 2016年7月 米州開発銀行 理事 (クロアチア, 韓国, スロベニア, 日本, ポルト ガル並びに英国代表) 2020年9月 財務省関東財務局金融安定監理官 2021年4月 広島県立大学法人 理事 兼 叡啓 大学ソーシャルシステムデザイン 学部学部長・教授 兼 叡啓大学コ ンピテンシーディベロップメント センター長 (現任) 2021年11月 ウェルビーイング学会監事 (現任) 2023年9月 地域活性学会 副会長 (現任) 2024年6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現 任)	(注) 4	-
計					177,000

- (注) 1. 2018年6月27日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社に移行しております。
2. 取締役玉生弘昌、結城義晴、伊藤久美、石原弘隆、村山利栄、保井俊之は社外取締役であります。
3. 2024年6月19日開催の定時株主総会終結の時から、1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
4. 2024年6月19日開催の定時株主総会終結の時から、2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
5. 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、各事業部の業務執行機能を明確に区分し、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。

## 社外役員の状況

当社は社外取締役6名を選任しております。

当社において、社外取締役を選任するための独立性について特段の定めはありませんが、東京証券取引所の独立役員の独立性に関する判断基準を参考に、専門的な知見に基づく客観的かつ適切な監督又は監査といった機能及び役割が期待され、一般株主と利益相反が生じるおそれがないことを基本的な考え方として、選任しております。

社外取締役 玉生弘昌は、他の企業の代表取締役としての豊富な経験及び見識をもとに、当社の経営全般に対し、助言・提言を行っていただくことにより、当社取締役会の機能強化が期待できるため選任しております。当社との間に人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

社外取締役 結城義晴は、他の企業の代表取締役としての豊富な経験及び見識をもとに、当社の経営全般に対し、助言・提言を行っていただくことにより、当社取締役会の機能強化が期待できるため選任しております。当社株数12,500株及び当社新株予約権25個(2,500株)を保有しておりますが、その他人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

社外取締役 伊藤久美は、多企業にわたる豊富な経験及び見識をもとに、当社の経営全般に対し、助言・提言を行っていただくことにより、当社取締役会の機能強化が期待できるため選任しております。当社との間に人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

社外取締役(監査等委員)石原弘隆は、法律の専門家としての豊富な経験と高い見識を有しており、取締役の職務の執行全般にわたり適正性を確保するために選任しております。当社との間に人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

社外取締役(監査等委員)村山利栄は、投資銀行における豊富な職務経験や他社における社外役員としての経験に基づく幅広い見識を有しており、取締役の職務の執行全般にわたり適正性を確保するために選任しております。当社との間に人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

社外取締役(監査等委員)保井俊之は、行政及び国際機関における豊富な職務経験やアカデミアにおける幅広い見識を有しており、取締役の職務の執行全般にわたり適正性を確保するために選任しております。当社との間に人的関係、資本的关系、取引関係又はその他利害関係はありません。

当社の社外取締役については、社内出身者とは異なる経歴・知識・経験等に基づき、より視野の広い立場から、会社の重要な意思決定に参加し、その決定プロセスについて確認・助言を行い、経営陣に対する実効的な監視監督を行っております。監査等委員である取締役についても、監査体制の独立性及び中立性を求め、中立の立場から客観的な監査意見を表明することで、より実効的な監査を行っており、その高い独立性及び専門的な知見に基づき、客観的かつ適切な監視、監督といった期待される機能及び役割を十分果たし、当社の企業統治の有効性に大きく寄与しているものと考えます。

社外取締役(監査等委員である取締役を含む)による監督又は監査と内部監査、監査等委員会監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

監査等委員である社外取締役は、取締役会において取締役より業務執行の状況について報告を受け、必要に応じて意見を述べることで取締役の業務執行における内部統制の有効性の確保と向上を図っております。また、監査等委員会において、内部監査及び会計監査の状況と結果について報告を受けるほか、必要に応じて取締役に対して業務執行の報告を求める等、内部監査、会計監査との連携を図っております。

内部監査室は、監査等委員会との連携を持ち、意見交換及び助言を得ており、また、社外取締役から内部監査室へ要求があった場合は、内部監査結果、内部統制状況等、必要事項を報告しております。

## (3) 【監査の状況】

## 監査等委員会監査の状況

## a. 組織・人員

当社の監査等委員である取締役は、独立性を確保した社外取締役3名を選任しております。当社の監査等委員である取締役は、取締役として取締役会に出席するほか、代表取締役社長との意見交換を原則年2回実施すると共に、必要に応じて他の取締役から報告を受け、取締役の職務執行を不足なく監視できる体制を確保しております。また、監査等委員である取締役は、相互の意思疎通を十分に図って連携し、内部監査室からの各種報告を受け、原則月1回開催される監査等委員会での十分な議論を踏まえて監査を行っております。

監査等委員会、内部監査室、会計監査人の三者は、定期的な意見交換と情報共有のほか、必要に応じて協議を行い、連携して企業経営の健全性と透明性の確保に努めております。

## 監査等委員会の開催状況と出席状況（2024年3月期）

氏名	開催回数	出席回数
川崎 清	12回	12回
吉岐浩一		12回
石原弘隆		12回

## b. 監査等委員会の活動状況

監査等委員会は、取締役会開催に先立ち月次に開催されるほか、必要に応じて随時開催されます。当事業年度は合計12回開催し、1回当たりの所要時間は約30分間でした。年間を通じ次のような決議、協議、報告がなされました。

決議4件：監査等委員会監査方針・監査計画・業務分担、監査等委員会監査報告書、会計監査人の継続契約・監査報酬同意、取締役候補者同意等

協議並びに確認24件：監査等委員会議事録確認、取締役会監査報告について協議、確認

報告12件：月次活動報告として、経営会議等出席報告、社長・部門長面談報告、重要書類等の監査状況等

## c. 監査等委員の主な活動

監査等委員は、取締役会に出席して、議事運営、決議内容等を監査し、必要により意見表明を行うほか、監査等委員全員により代表取締役社長との面談を原則として年2回行い、経営方針を確認するとともに、会社が対処すべき課題、会社を取り巻くリスクのほか、監査等委員会への報告体制その他の監査等委員会監査の環境整備の状況、監査上の重要課題等について意見を交換し、必要により提言を行っております。

また、内部監査室・会計監査人との定期的コミュニケーション等を行うほか、重要な決裁書類を閲覧し、決裁プロセス上の不備や不適切な判断に対し指導を行い、また、主要な関係部署からの聴取及び関連する情報を当該部署から入手するなどして、取締役の職務執行の適正性について監視し検証を行っております。

## 内部監査の状況

当社における内部監査は、代表取締役社長直轄の内部監査室が、内部監査規程及び年度監査計画に基づいて、当社の業務執行の適正性及び有効性の評価、分析、改善指導を行っております。内部監査室長は、内部監査報告書を代表取締役社長に提出するほか、監査対象の業務運営組織とも内容を共有し、指摘・改善要望事項への回答及びその他の気付きに対する是正を求め、実施状況のフォローアップを行っております。監査等委員会に対する都度の監査結果報告のほか、取締役会には年度の監査計画及び総括報告を行っております。監査の機能としては、アシユアランス機能に加え、アドバイザリー機能の発揮を目指し、監査手法もリスク・アプローチの視点を採り入れるため、リスクアセスメントマップを作成し、監査に活用しております。また、内部監査担当者のスキルアップのため日本内部監査協会等の研修受講、外部のサポート機関の助言を受けております。

なお、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制の評価及び報告も内部監査室で行っております。

#### 内部監査、監査等委員会監査及び会計監査の相互連携

内部監査、監査等委員会及び会計監査人の監査対象範囲は重複する部分があるため、定期的な情報交換会等によって連携を図っております。それによって、計画のすり合わせやフォローアップ、作業分担の確認、調整等を行い、それぞれの監査業務における重複を避けて無駄を無くし、適切な監査業務の実施に努めております。内部監査室長は監査等委員会に出席し、内部監査の状況を報告するほか、内部監査からのリスク認識や気付きの共有を図っております。会計監査人とは主に財務報告に係る内部統制評価に関する意見交換を行った上で、監査等委員会と共有しております。

また、内部監査人、監査等委員会及び会計監査人は年4回、意見交換と情報共有を目的に三様監査連絡会を開催し連携を取っております。

#### 会計監査の状況

##### a 監査法人の名称

- ・EY新日本有限責任監査法人

##### b 継続監査期間

2015年3月期より10年間

##### c 業務を執行した公認会計士

- ・指定有限責任社員 業務執行社員 新居 伸浩
- ・指定有限責任社員 業務執行社員 池田 洋平

##### d 監査業務に係る補助者の構成

- ・公認会計士 3名
- ・その他 10名

##### e 監査法人の選定方針と理由

監査等委員会は、会計監査人候補者から、監査法人の概要、監査の実施体制等、監査報酬の見積額についての書面を入手し、面談、質問等を通じて選定しております。

現会計監査人は、世界的に展開しているアーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッド（EY）のメンバーであり、会計や監査への知見のある人材が豊富であること、またベンチャー企業をはじめ上場企業の監査も多く手掛けていることから、当社にとり最適であると考え選定いたしました。

監査等委員会は、会計監査人の職務の執行に支障がある場合等、その必要があると判断した場合は、株主総会に提出する会計監査人の解任又は不再任に関する議案の内容を決定し、取締役会は当該決定に基づき、当該議案を株主総会に提出いたします。

また、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きまして、会計監査人を解任した旨と解任の理由を報告いたします。

##### f 監査等委員及び監査等委員会による監査法人の評価

監査等委員及び監査等委員会は、会計監査人に対して評価を行っております。この評価については、会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視及び検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況についての報告、「職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」（会社計算規則第131条各号に上げる事項）を「監査に関する品質管理基準」（企業会計審議会）等に従って整備している旨の通知を受け、必要に応じて説明を求めました。その結果、会計監査人の職務執行に問題はないと評価し、EY新日本有限責任監査法人の再任を決議いたしました。

## 監査報酬の内容等

## a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

区分	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)
提出会社	24,750	-	25,650	-

## b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(a.を除く)

該当事項はありません。

## c 監査報酬の決定方針

監査公認会計士に対する監査報酬の決定方針は策定しておりませんが、監査公認会計士等からの見積提案をもとに、監査計画、監査内容、監査日数等の要素を勘案して検討し、監査等委員会の同意を得て決定する手続きを実施しております。

## d 監査等委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査等委員会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況及び報酬見積等が、当社の事業規模や事業内容に適切であるかどうかについて、必要な検証を行ったうえで、会計監査人の報酬等の額について同意判断を行っております。

(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

当社の役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針は以下のとおりであります。

a. 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の決定方法

当社では、中長期的な成長に貢献できる人材を確保し、企業価値の持続的な向上を図る原動力となる取締役の報酬制度について、中期経営計画も踏まえた報酬体系を構築すべく、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針（以下、「決定方針」という。）を、2021年2月17日の取締役会において決議いたしました。

b. 決定方針の内容の概要

当社の取締役の報酬は基本報酬とし、将来的に業績連動報酬及び株式報酬の導入を検討するものとする。また、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とする。

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、在任年数に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

c. 当事業年度に係る取締役の個人別報酬等の内容が決定方針に沿うものであると取締役会が判断した理由

取締役の個人別の報酬等の内容の決定に当たっては、代表取締役が決定方針との整合性を含め多角的な検討を行って決定しており、取締役会もその考えを尊重し決定方針に沿うものであると判断しております。

d. 取締役の報酬等についての株主総会の決議内容

取締役（監査等委員を除く）の報酬限度額は、2018年6月27日開催の当社第18回定時株主総会において年額150百万円以内（使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない。）と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員を除く）の員数は8名（うち、社外取締役（監査等委員を除く）5名）です。

監査等委員である取締役の報酬限度額は、2018年6月27日開催の当社第18回定時株主総会において年額50百万円以内と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は3名（うち、社外取締役2名）です。

e. 取締役の個人別の報酬等の内容の決定に係る委任に関する事項

当事業年度においては、2023年6月21日開催の取締役会にて、監査等委員を含めたメンバーに具体的数値を提案、審議した内容に基づき、取締役（監査等委員を除く）の個人別の報酬額の具体的内容の決定を代表取締役社長米倉裕之に委任する旨の決議をしています。その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額であり、これらの権限を委任した理由は、当社全体の業績を俯瞰しつつ各取締役の評価を行うには、代表取締役社長が最も適しているからであります。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
監査等委員ではない取締役 (社外取締役を除く。)	40,096	40,096	-	-	3
監査等委員である取締役 (社外取締役を除く。)	5,600	5,600	-	-	1
社外取締役	11,801	11,801	-	-	4

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。



(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、株式価値の変動又は配当による利益を享受することを目的として保有する株式を純投資株式とし、それ以外の目的で保有する株式を純投資目的以外の目的の株式としています。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式  
 該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式  
 銘柄数及び貸借対照表計上額

区分	当事業年度		前事業年度	
	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額 の合計表(千円)	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額 の合計表(千円)
非上場株式	3	33,820	3	33,820
非上場株式以外の株式	-	-	-	-

区分	当事業年度			
	受取配当金の合計 額(千円)	売却損益の合計額 (千円)	評価損益の合計額(千円)	
			含み損益	減損処理額
非上場株式	-	-	-	-
非上場株式以外の株式	-	-	-	-

## 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（2023年4月1日から2024年3月31日まで）の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けております。

### 3 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

### 4 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更等についての確に対応できる体制を整備するため、監査法人やディスクロージャー支援会社等が主催するセミナーへの参加及び財務・会計情報誌の購読を行っております。

## 1 【財務諸表等】

## (1) 【財務諸表】

## 【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	879,046	937,529
売掛金	157,261	159,227
前払費用	41,558	47,210
その他	2,117	8,302
流動資産合計	1,079,983	1,152,269
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備(純額)	8,049	7,448
工具、器具及び備品(純額)	12,663	13,396
建設仮勘定	-	1,361
有形固定資産合計	1 20,713	1 22,206
無形固定資産		
ソフトウェア	63,012	49,546
ソフトウェア仮勘定	9,165	33,668
その他	343	343
無形固定資産合計	72,521	83,558
投資その他の資産		
投資有価証券	33,820	33,820
出資金	25,000	25,000
繰延税金資産	26,851	29,382
その他	14,426	14,449
投資その他の資産合計	100,098	102,652
固定資産合計	193,332	208,418
繰延資産		
株式交付費	4,713	1,885
繰延資産合計	4,713	1,885
資産合計	1,278,029	1,362,572

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	53,427	56,146
1年内返済予定の長期借入金	30,360	29,800
未払金	6,345	17,391
未払費用	10,836	19,594
未払法人税等	16,371	7,085
未払消費税等	16,106	14,774
契約負債	99,474	115,635
賞与引当金	18,600	17,708
その他	19,615	27,184
流動負債合計	271,137	305,320
固定負債		
長期借入金	32,750	5,480
資産除去債務	3,749	3,784
固定負債合計	36,499	9,264
負債合計	307,637	314,585
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,351,881	1,360,679
資本剰余金		
資本準備金	191,371	200,169
資本剰余金合計	191,371	200,169
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	572,861	512,860
利益剰余金合計	572,861	512,860
株主資本合計	970,391	1,047,987
純資産合計	970,391	1,047,987
負債純資産合計	1,278,029	1,362,572

## 【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
売上高	3,144,271	3,159,040
売上原価	675,243	678,612
売上総利益	765,028	914,428
販売費及び一般管理費	1,268,994	1,285,486
営業利益	76,034	63,942
営業外収益		
受取利息	8	9
為替差益	-	0
雑収入	862	1,754
営業外収益合計	870	1,763
営業外費用		
支払利息	290	181
為替差損	527	-
株式交付費償却	2,827	2,827
営業外費用合計	3,646	3,009
経常利益	73,258	62,696
特別損失		
投資有価証券評価損	36,182	-
特別損失合計	36,182	-
税引前当期純利益	37,075	62,696
法人税、住民税及び事業税	16,082	5,227
法人税等調整額	13,003	2,531
法人税等合計	3,078	2,696
当期純利益	33,996	60,000

## 【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)		当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費		125,163	18.5	149,965	22.1
経費					
減価償却費		115,192		47,858	
システム運用・保守費		49,721		52,333	
支払手数料		122,346		135,727	
データセンター使用料		136,563		133,175	
業務委託費		87,455		82,244	
その他		38,801	81.5	77,307	77.9
当期売上原価		675,243	100.0	678,612	100.0

## 【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2022年4月1日 至 2023年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本		
	資本金	資本剰余金	
		資本準備金	資本剰余金合計
当期首残高	1,346,369	185,859	185,859
当期変動額			
新株の発行	5,512	5,512	5,512
当期純利益	-	-	-
当期変動額合計	5,512	5,512	5,512
当期末残高	1,351,881	191,371	191,371

	株主資本			純資産合計
	利益剰余金		株主資本合計	
	その他利益剰余金	利益剰余金合計		
	繰越利益剰余金			
当期首残高	606,857	606,857	925,370	925,370
当期変動額				
新株の発行	-	-	11,025	11,025
当期純利益	33,996	33,996	33,996	33,996
当期変動額合計	33,996	33,996	45,021	45,021
当期末残高	572,861	572,861	970,391	970,391

当事業年度（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本		
	資本金	資本剰余金	
		資本準備金	資本剰余金合計
当期首残高	1,351,881	191,371	191,371
当期変動額			
新株の発行	8,797	8,797	8,797
当期純利益	-	-	-
当期変動額合計	8,797	8,797	8,797
当期末残高	1,360,679	200,169	200,169

	株主資本			純資産合計
	利益剰余金		株主資本合計	
	その他利益剰余金	利益剰余金合計		
	繰越利益剰余金			
当期首残高	572,861	572,861	970,391	970,391
当期変動額				
新株の発行	-	-	17,595	17,595
当期純利益	60,000	60,000	60,000	60,000
当期変動額合計	60,000	60,000	77,595	77,595
当期末残高	512,860	512,860	1,047,987	1,047,987

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年 4月 1日 至 2023年 3月 31日)	当事業年度 (自 2023年 4月 1日 至 2024年 3月 31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	37,075	62,696
減価償却費	122,401	58,111
株式交付費償却	2,827	2,827
賞与引当金の増減額(は減少)	1,600	892
受取利息及び受取配当金	8	9
支払利息	290	181
為替差損益(は益)	527	0
売上債権の増減額(は増加)	5,174	1,966
前払費用の増減額(は増加)	25,654	5,552
仕入債務の増減額(は減少)	4,555	2,719
未払金の増減額(は減少)	689	787
未払費用の増減額(は減少)	352	8,758
未払消費税等の増減額(は減少)	14,504	1,331
契約負債の増減額(は減少)	10,684	16,160
その他	35,016	3,598
小計	160,863	144,513
利息及び配当金の受取額	8	9
利息の支払額	290	181
法人税等の支払額	21,921	16,813
営業活動によるキャッシュ・フロー	138,659	127,526
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	12,404	11,899
無形固定資産の取得による支出	43,431	46,909
投資有価証券の取得による支出	31,820	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	87,656	58,809
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	30,360	27,830
株式の発行による収入	11,025	17,595
財務活動によるキャッシュ・フロー	19,335	10,235
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	31,669	58,483
現金及び現金同等物の期首残高	847,376	879,046
現金及び現金同等物の期末残高	1,879,046	1,937,529



【注記事項】

(重要な会計方針)

(1) 資産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

移動平均法による原価法

(2) 固定資産の減価償却方法

有形固定資産

定率法によっております。

ただし、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備については定額法によっております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物附属設備 6年～15年

工具、器具及び備品 4年～10年

無形固定資産

定額法によっております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間（3年～5年）による定額法その他合理的な方法を採用しております。

(3) 引当金の計上基準

賞与引当金

従業員に対する賞与の支給に充てるため、支給見込額に基づき事業年度末までに発生していると認められる額を計上しております。

(4) 収益及び費用の計上基準

クラウド上でサービスを契約期間にわたり提供するストック型売上においては、一定の期間にわたり履行義務が充足されることから、契約期間の経過に応じて収益を認識しております。

目的に応じたソリューションを提供するスポット型売上においては、顧客に支配が移転した時点で履行義務が充足されることから、引渡し時点において収益を認識しております。

(5) 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。

(6) 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が負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期資金からなっております。

(7) その他財務諸表の作成のための基本となる重要な事項

繰延資産の処理方法

株式交付費

3年で均等償却

(重要な会計上の見積り)

1. 外部へのサービス提供に用いるソフトウェア

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
ソフトウェア(ショッピングスキャンなど)	47,110千円	35,895千円

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当該ソフトウェアは、年間契約での継続利用によるストック型売上を獲得する目的で投資・保有するため減価償却を実施した後の未償却残高が翌期以降の見込販売収益の額を上回った場合に、当該超過額を一時の費用又は損失として処理することとしております。

外部へのサービス提供にあたっては、サービスごとに用いるソフトウェアが異なりうるため、当該ソフトウェアの評価における主要な仮定は、サービス別の見込販売収益の額であります。

なお、当事業年度には一時の費用又は損失として処理すべき対象はありませんでした。

当該見積りは、将来の不確実な経済条件の変動などによって影響を受ける可能性があり、実際に発生した販売収益の金額が見積と異なった場合、翌事業年度の財務諸表において、ソフトウェアの金額に重要な影響を与える可能性があります。

(表示方法の変更)

該当事項はありません。

(貸借対照表関係)

1 有形固定資産の減価償却累計額

	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	67,126千円	74,539千円

(損益計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2022年 4月 1日 至 2023年 3月 31日)	当事業年度 (自 2023年 4月 1日 至 2024年 3月 31日)
役員報酬	51,102千円	57,498千円
給与手当	343,086千円	404,012千円
退職給付費用	12,722千円	15,164千円
法定福利費	56,036千円	66,933千円
賞与引当金繰入額	26,554千円	25,609千円
減価償却費	7,133千円	10,253千円
おおよその割合		
販売費	52.6%	50.8%
一般管理費	47.4%	49.2%

2 一般管理費に含まれる研究開発費の総額は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年 4月 1日 至 2023年 3月 31日)	当事業年度 (自 2023年 4月 1日 至 2024年 3月 31日)
一般管理費	7,585千円	30,344千円
計	7,585千円	30,344千円

3 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。

## (株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

## 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	4,688,700	36,500		4,725,200

(注) 普通株式の発行済株式数の増加36,500株は、ストック・オプションの行使による増加であります。

## 2 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

## 3 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	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	増加	減少	当事業年度末	
第1回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第2回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第3回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第4回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第5回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
合計		-	-	-	-	-

## 4 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

## 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	4,725,200	53,200	-	4,778,400

(注) 普通株式の発行済株式数の増加53,200株は、ストック・オプションの行使による増加であります。

## 2 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

## 3 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	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	増加	減少	当事業年度末	
第1回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第2回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第3回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第4回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
第5回新株予約権	普通株式	-	-	-	-	-
合計			-	-	-	-

## 4 配当に関する事項

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
現金及び預金	879,046千円	937,529千円
現金及び現金同等物	879,046千円	937,529千円

(金融商品関係)

- 1 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社の資金運用については、投機的な取引は行わない方針であり、安全性の高い短期的な預金等に限定して実施しております。今後は設備投資計画に照らして、必要な資金については、主に銀行借り入れにより調達する予定であります。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。営業債務である買掛金は、1年以内の支払期日であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク（取引先の契約不履行に係るリスク）の管理

当社は、信用管理基本規程に従い、経理財務部が取引相手ごとに信用管理実務基準にて定められた与信限度額を設定し、期日及び残高を管理することで、回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

資金調達に係る流動性リスク（支払期日に支払を実行できなくなるリスク）の管理

当社は、各部署からの報告に基づき経理財務部が適時に資金繰計画を作成・更新すること等により、流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

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

- 2 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度（2023年3月31日）

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。なお、市場価格のない株式等は、含めておりません（（注1）を参照ください。）。また、預金・売掛金・買掛金は、短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似することから、注記を省略しております。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 長期借入金 ( )	63,110	62,521	588
負債計	63,110	62,521	588

( ) 長期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含めております。

(注1) 市場価格のない株式等

区分	貸借対照表計上額 (単位:千円)
非上場株式	33,820
出資金	25,000

当事業年度（2024年3月31日）

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。なお、市場価格のない株式等は、含めておりません（（注1）を参照ください。）。また、預金・売掛金・買掛金は、短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似することから、注記を省略しております。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 長期借入金（ ）	35,280	34,950	329
負債計	35,280	34,950	329

（ ） 長期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含めております。

（注1） 市場価格のない株式等

区分	貸借対照表計上額（単位：千円）
非上場株式	33,820
出資金	25,000

（注2） 金銭債権及び満期がある有価証券の決算日後の償還予定額  
前事業年度（2023年3月31日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	879,046	-	-	-
売掛金	157,261	-	-	-
合計	1,036,307	-	-	-

当事業年度（2024年3月31日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	937,529	-	-	-
売掛金	159,227	-	-	-
合計	1,096,757	-	-	-

（注3） 長期借入金の決算日後の返済予定額  
前事業年度（2023年3月31日）

	1年以内 (千円)	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	30,360	27,270	5,480	-	-	-

当事業年度（2024年3月31日）

	1年以内 (千円)	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	29,800	5,480	-	-	-	-

3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に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。

前事業年度（2023年3月31日）

（単位：千円）

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金	-	62,521	-	62,521
負債計	-	62,521	-	62,521

当事業年度（2024年3月31日）

（単位：千円）

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金	-	34,950	-	34,950
負債計	-	34,950	-	34,950

（注）時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

長期借入金

長期借入金は、元利金の合計額を借入期間に応じた利率で割り引いた現在価値で算定しておりレベル2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(2023年3月31日)

区分	貸借対照表計上額 (千円)	取得原価 (千円)	差額 (千円)
貸借対照表計上額が 取得原価を超えないもの			
(1) 株式	33,820	33,820	-
(2) 債券	-	-	-
(3) その他	25,000	25,000	-
小計	58,820	58,820	-
合計	58,820	58,820	-

当事業年度(2024年3月31日)

区分	貸借対照表計上額 (千円)	取得原価 (千円)	差額 (千円)
貸借対照表計上額が 取得原価を超えないもの			
(1) 株式	33,820	33,820	-
(2) 債券	-	-	-
(3) その他	25,000	25,000	-
小計	58,820	58,820	-
合計	58,820	58,820	-

## 2. 減損処理を行った有価証券

前事業年度において、有価証券について36,182千円(その他有価証券の株式36,182千円)減損処理を行っておりません。

## (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、従業員の退職給付に充てるため、確定拠出制度を採用しております。

## 2. 確定拠出制度

当社の確定拠出制度への要拠出額は、前事業年度15,829千円、当事業年度17,432千円であります。



(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
決議年月日	2014年5月28日	2014年6月24日
付与対象者の区分及び人数	当社従業員 11名	当社取締役 4名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)1	普通株式 64,000株	普通株式 80,000株
付与日	2014年6月16日	2014年7月28日
権利確定条件	(注)2(注)3	(注)2(注)3
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	自 2016年6月17日 至 2024年1月31日	自 2016年7月29日 至 2024年1月31日

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
決議年月日	2015年1月30日	2016年5月27日
付与対象者の区分及び人数	当社従業員 2名	当社取締役 4名 当社従業員 47名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)1	普通株式 6,000株	普通株式 189,000株
付与日	2015年2月16日	2016年6月17日
権利確定条件	(注)2(注)3	(注)2(注)4
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	自 2017年2月17日 至 2024年1月31日	自 2018年6月18日 至 2025年5月31日

	第5回新株予約権
決議年月日	2019年3月20日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 1名 当社従業員 53名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)1	普通株式 36,300株
付与日	2019年3月28日
権利確定条件	(注)2(注)5
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	自 2021年3月29日 至 2028年5月31日

(注)1. 株式数に換算して記載しております。なお、2021年6月23日付株式分割(普通株式1株につき10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. 新株予約権の割当てを受けた者(以下「新株予約権者」という。)は、権利行使時までの間、当社の取締役、監査役または従業員のいずれかの地位を保有していることを要し、それ以外の場合には新株予約権を行使できないものとする。ただし、任期満了、定年退職その他当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者が死亡した場合、その者の相続人は新株予約権を行使することができない。但し、当社が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

3. 行使請求日の前日の当社普通株式の終値(取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の取引日の終値)が、300円に1.5を乗じた額に満たない場合は、新株予約権を行使することができない。

4. 行使請求日の前日の当社普通株式の終値(取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の取引日の終値)が、350円に1.5を乗じた額に満たない場合は、新株予約権を行使することができない。

5. 行使請求日の前日の当社普通株式の終値(取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の取引日終値)が、400円に1.5を乗じた額に満たない場合は、新株予約権を行使することができない。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

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

ストック・オプションの数

	第1回新株予約権	第2回新株予約権	第3回新株予約権	第4回新株予約権
権利確定前(株)				
前事業年度末	-	-	-	-
付与	-	-	-	-
失効	-	-	-	-
権利確定	-	-	-	-
未確定残	-	-	-	-
権利確定後(株)				
前事業年度末	15,000	2,500	3,000	155,700
権利確定	-	-	-	-
権利行使	15,000	2,500	3,000	32,700
失効	-	-	-	15,000
未行使残	-	-	-	108,000

	第5回新株予約権
権利確定前(株)	
前事業年度末	-
付与	-
失効	-
権利確定	-
未確定残	-
権利確定後(株)	
前事業年度末	28,100
権利確定	-
権利行使	-
失効	2,100
未行使残	26,000

(注) 株式数に換算して記載しております。なお、2021年6月23日付株式分割(普通株式1株につき100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

	第1回新株予約権	第2回新株予約権	第3回新株予約権
権利行使価格(円)	300	300	300
行使時平均株価(円)	473	467	458
付与日における公正な評価単価(円)	-	-	-

	第4回新株予約権	第5回新株予約権
権利行使価格(円)	350	400
行使時平均株価(円)	528	-
付与日における公正な評価単価(円)	-	-

(注) 2021年6月23日付の株式分割(普通株式1株につき100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。

## 3. ストック・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。

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

当事業年度末における本源的価値の合計額	15,450千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	8,379千円

(税効果会計関係)

## 1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 2023年3月31日	当事業年度 2024年3月31日
繰延税金資産		
賞与引当金	5,695 千円	5,422 千円
減価償却超過額	42,078	28,278
未払事業税	2,670	1,669
投資有価証券評価損	11,079	11,079
繰越欠損金(注)2	183,751	147,547
その他	2,350	2,251
繰延税金資産小計	247,625	196,247
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注)2	183,751	145,819
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	36,802	20,680
評価性引当額(注)1	220,553	166,499
繰延税金資産合計	27,072	29,748
繰延税金負債		
資産除去債務に対応する除去費用	220	184
未収事業税	-	181
繰延税金負債合計	220	365
繰延税金資産(負債)の純額	26,851	29,382

(注)1. 評価性引当額の変動の主な内容は、繰越欠損金に係る評価性引当額の減少によるものです。

(注)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(2023年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超2年以 内(千円)	2年超3年以 内(千円)	3年超4年以 内(千円)	4年超5年以 内(千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠 損金(1)	36,203	26,241	56,161	-	-	65,144	183,751
評価性引当額	36,203	26,241	56,161	-	-	65,144	183,751
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	-

(1) 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた金額であります。

## 当事業年度(2024年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超2年以 内(千円)	2年超3年以 内(千円)	3年超4年以 内(千円)	4年超5年以 内(千円)	5年超 (千円)	合計 (千円)
税務上の繰越欠 損金(1)	26,241	56,161	-	-	43,527	21,617	147,547
評価性引当額	24,513	56,161	-	-	43,527	21,617	145,819
繰延税金資産	1,728	-	-	-	-	-	(2) 1,728

(1) 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた金額であります。

(2) 税務上の繰越欠損金147,547千円(法定実効税率を乗じた額)について、繰延税金資産1,728千円を計上しております。当該税務上の繰越欠損金については、将来の課税所得の見込み等により、回収可能と判断した部分については評価性引当額を認識しておりません。

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 2023年3月31日	当事業年度 2024年3月31日
法定実効税率 (調整)	30.6 %	30.6 %
交際費等永久に損金に算入されない項目	1.6	1.0
住民税均等割	8.8	5.2
税額控除	4.9	0.6
評価性引当額の増減	31.5	86.2
繰越欠損金の期限切れ	-	49.8
その他	3.6	4.4
税効果会計適用後の法人税等の負担率	8.3	4.3

(資産除去債務関係)

資産除去債務の金額に重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社は、データマーケティング事業のみの単一セグメントのため主要製品にて売上を分解しております。

前事業年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(単位:千円)

	イーグルアイ	ショッピング スキャン	その他	合計
メーカー向けソリューション	729,623	-	102,544	832,167
リテール向けソリューション	-	281,567	30,632	312,199
あらゆる産業向けソリューション	-	-	295,903	295,903
顧客との契約から生じる収益	729,623	281,567	429,081	1,440,271
その他	-	-	-	-
外部顧客への売上高	729,623	281,567	429,081	1,440,271

当事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

(単位:千円)

	イーグルアイ	ショッピング スキャン	その他	合計
メーカー向けソリューション	775,677	-	179,351	955,028
リテール向けソリューション	-	287,225	42,718	329,944
あらゆる産業向けソリューション	-	-	308,066	308,066
顧客との契約から生じる収益	775,677	287,225	530,136	1,593,040
その他	-	-	-	-
外部顧客への売上高	775,677	287,225	530,136	1,593,040

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」の「(4)収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

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

前事業年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(1) 契約負債の残高等

(単位:千円)

	期首残高	期末残高
契約負債		
前受収益	88,790	99,474

契約負債は、主にストック型売上の契約における顧客からの前受収益であります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、88,790千円であります。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

残存履行義務に配分した取引価格の総額は99,474千円であります。当該残存履行義務について、契約期間の経過に伴い収益を認識することを見込んでいるため、取引価格の総額を1年以内に収益として認識すると見込んでおります。

当事業年度（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）

（1）契約負債の残高等

（単位：千円）

	期首残高	期末残高
契約負債		
前受収益	99,474	115,635

契約負債は、主にストック型売上の契約における顧客からの前受収益であります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。当事業年度に認識された収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、99,474千円であります。

（2）残存履行義務に配分した取引価格

残存履行義務に配分した取引価格の総額は115,635千円であります。当該残存履行義務について、契約期間の経過に伴い収益を認識することを見込んでいるため、取引価格の総額を1年以内に収益として認識すると見込んでおります。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、データマーケティング事業のみの単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

(単位:千円)

	イーグルアイ	ショッピングスキャン	その他	合計
外部顧客への売上高	729,623	281,567	429,081	1,440,271

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産が存在しないため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

該当事項はありません。

当事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

(単位:千円)

	イーグルアイ	ショッピングスキャン	その他	合計
外部顧客への売上高	775,677	287,225	530,136	1,593,040

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産が存在しないため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

1 関連当事者との取引

該当事項はありません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。



## (1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
1株当たり純資産額	205.36円	219.31円
1株当たり当期純利益	7.23円	12.68円
潜在株式調整後1株当たり純利益	7.11円	12.54円

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

項目	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	33,996	60,000
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純利益(千円)	33,996	60,000
普通株式の期中平均株式数(株)	4,697,140	4,733,594
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	80,660	51,375
(うち新株予約権(株))	(80,660)	(51,375)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含まれなかった潜在株式の概要	-	-

2. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	970,391	1,047,987
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	-	-
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	970,391	1,047,987
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	4,725,200	4,778,400

(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							
建物附属設備	27,761	956	-	28,717	21,268	1,556	7,448
工具、器具及び備品	60,078	9,558	3,272	66,364	52,968	8,826	13,396
建設仮勘定	-	5,085	3,723	1,361	-	-	1,361
有形固定資産計	87,839	15,600	6,995	96,444	74,237	10,382	22,206
無形固定資産							
ソフトウェア	475,184	34,262	-	509,446	459,899	47,728	49,546
ソフトウェア仮勘定	9,165	51,565	27,062	33,668	-	-	33,668
その他	343	-	-	343	-	-	343
無形固定資産計	484,692	85,827	27,062	543,457	459,899	47,728	83,558
繰延資産							
株式交付費	8,483	-	-	8,483	6,597	2,827	1,885
繰延資産計	8,483	-	-	8,483	6,597	2,827	1,885

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

工具、器具及び備品	社内用サーバー	977千円
ソフトウェア	メーカー向けソフトウェアの取得	15,959千円
ソフトウェア	小売業向けソフトウェアの取得	9,439千円
ソフトウェア	顧客管理・営業支援システムの取得	8,862千円
ソフトウェア仮勘定	メーカー向けソフトウェアの取得	26,470千円
ソフトウェア仮勘定	小売業向けソフトウェアの取得	14,767千円
ソフトウェア仮勘定	顧客管理・営業支援システムの取得	8,606千円

## 【社債明細表】

該当事項はありません。

## 【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
1年以内に返済予定の長期借入金	30,360	29,800	0.36	-
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く)	32,750	5,480	0.36	2025年4月1日～ 2025年9月30日
その他有利子負債	-	-	-	-
合計	63,110	35,280	-	-

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

2. 長期借入金の貸借対照表日後5年内における1年ごとの返済予定額の総額

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
長期借入金	5,480	-	-	-

【引当金明細表】

科目	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)
賞与引当金	18,600	17,708	18,600	17,708

【資産除去債務明細表】

当事業年度期首及び当事業年度末における資産除去債務の金額が、当事業年度期首及び当事業年度末における負債及び純資産の合計額の100分の1以下であるため、記載を省略しております。

## (2) 【主な資産及び負債の内容】

## 現金及び預金

区分	金額(千円)
預金	
普通預金	937,529
計	937,529
合計	937,529

## 売掛金

## 相手先別内訳

相手先	金額(千円)
P&Gジャパン合同会社	10,307
津軽海峡フェリー株式会社	10,017
興和株式会社	9,328
ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング株式会社	7,457
株式会社日情システムソリューションズ	5,940
その他	116,177
合計	159,227

## 売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高(千円)	当期発生高(千円)	当期回収高(千円)	当期末残高(千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2} - \frac{(B)}{366}$
157,261	1,384,560	1,382,594	159,227	89.7	41.7

## 買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社ライフコーポレーション	23,443
クラウドエース株式会社	14,743
セキ株式会社	7,479
株式会社ルピナスネットワーク	2,622
サイバーウェーブ株式会社	937
その他	6,920
合計	56,146

未払金

相手先	金額(千円)
クラウドエース株式会社	4,048
INSIGHT LAB株式会社	3,146
サイバーウェーブ株式会社	2,043
株式会社ベリアント	1,298
セキ株式会社	902
その他	5,953
合計	17,391

契約負債

相手先	金額(千円)
キリンビール株式会社	15,752
アサヒビール株式会社	13,200
コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社	11,838
サッポロビール株式会社	7,978
イミュ株式会社	6,594
その他	60,271
合計	115,635

(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)	373,975	785,532	1,192,359	1,593,040
税引前四半期(当期)純利益 又は四半期純損失( ) (千円)	38,041	20,370	7,161	62,696
四半期(当期)純利益又は四 半期純損失( ) (千円)	41,988	22,022	1,098	60,000
1株当たり四半期(当期)純 利益又は1株当たり四半期純 損失( ) (円)	8.88	4.65	0.23	12.68

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益又は 1株当たり四半期純損失 ( ) (円)	8.88	4.22	4.89	12.44

## 第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日	毎年3月31日
剰余金の配当の基準日	毎年9月30日、毎年3月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	-
買取手数料	無料
公告掲載方法	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行う。 当社の公告掲載URLは次の通りであります。 <a href="https://www.truedata.co.jp/">https://www.truedata.co.jp/</a>
株主に対する特典	該当事項はありません。

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

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

## 第7 【提出会社の参考情報】

### 1 【提出会社の親会社等の情報】

当社は、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23期（自 2022年4月1日 至 2023年3月31日） 2023年6月21日関東財務局長に提出。

#### (2) 訂正有価証券報告書及び確認書

事業年度 第23期（自 2022年4月1日 至 2023年3月31日） 2023年6月22日関東財務局長に提出

#### (3) 内部統制報告書及びその添付書類

2023年6月21日関東財務局長に提出。

#### (4) 四半期報告書及び確認書

事業年度 第24期第1四半期（自 2023年4月1日 至 2023年6月30日） 2023年8月10日関東財務局長に提出。

事業年度 第24期第2四半期（自 2023年7月1日 至 2023年9月30日） 2023年11月13日関東財務局長に提出。

事業年度 第24期第3四半期（自 2023年10月1日 至 2023年12月31日） 2024年2月13日関東財務局長に提出。

#### (5) 臨時報告書

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

2023年6月22日関東財務局長に提出

## 第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。



## 独立監査人の監査報告書

2024年6月19日

株式会社True Data

取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人

東京事務所

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 新居 伸浩指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 池田 洋平

## &lt;財務諸表監査&gt;

## 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True Dataの2023年4月1日から2024年3月31日までの第24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True Dataの2024年3月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

## 監査意見の根拠

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

## 監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

外部へのサービス提供に用いるソフトウェアの評価	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>注記事項（重要な会計上の見積り）に記載のとおり、外部へのサービス提供に用いるソフトウェアが貸借対照表に35,895千円計上されている。</p> <p>当該ソフトウェア（ショッピングスキャンなど）は、年間契約での継続利用によるストック型売上を獲得する目的で投資・保有するため、会社は、減価償却を実施した後の未償却残高が翌期以降の見込販売収益の額を上回った場合に、当該超過額を一時の費用又は損失として処理することとしている。</p> <p>外部へのサービス提供にあたっては、サービスごとに用いるソフトウェアが異なりうるため、当該ソフトウェアの評価における主要な仮定は、サービス別の見込販売収益の額である。</p> <p>当該ソフトウェアの評価における上記の主要な仮定は不確実性を伴い経営者による判断を必要とすることから、当監査法人は当該事項を監査上の主要な検討事項と判断した。</p>	<p>当監査法人は、外部へのサービス提供に用いるソフトウェアの評価におけるサービス別の見込販売収益の額の見積りについて、主として以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 耐用年数の見直しが必要となるシステムがもれなく識別され、その見直しが適切に実施されているかどうかを検討するため、稟議書等を閲覧した。</li> <li>・ 経営者の見積りプロセスの有効性を評価するために、過年度における予算とその後の実績をサービス別に比較した。</li> <li>・ サービス別の見込販売収益の額について、経営者と協議するとともに、取締役会によって承認された直近の予算との整合性を検討した。</li> <li>・ サービス別の見込販売収益の額について、ストック型売上であることから、過去の継続利用の実績から趨勢分析をした結果との比較を実施するとともに、継続利用の実績期間が短期のサービスについては不確実性を加味した結果との比較を実施した。</li> </ul>

#### 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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用し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。

## <報酬関連情報>

当監査法人及び当監査法人と同一のネットワークに属する者に対する、会社の監査証明業務に基づく報酬及び非監査業務に基づく報酬の額は、「提出会社の状況」に含まれるコーポレート・ガバナンスの状況等(3)【監査の状況】に記載されている。

## 利害関係

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

以上

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

2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。