

【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】	2025年6月19日
【事業年度】	第6期(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
【会社名】	株式会社visumo
【英訳名】	visumo Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 井上 純
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区神宮前六丁目10番11号原宿ソフィアビル4階
【電話番号】	03-6822-4888(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 兼 執行役員 見城 壮彦
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区神宮前六丁目10番11号原宿ソフィアビル4階
【電話番号】	03-6822-4888(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 兼 執行役員 見城 壮彦
【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2期	第3期	第4期	第5期	第6期
決算年月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
売上高 (千円)	178,401	343,242	522,169	678,869	829,121
経常利益 (千円)	38,566	38,404	12,848	19,852	67,772
当期純利益 (千円)	26,759	27,471	9,573	12,333	48,907
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	100,000	200,000	200,000	200,000	248,525
発行済株式総数 (株)	10,000	30,000	30,000	30,000	1,637,000
純資産額 (千円)	124,602	352,074	361,661	374,385	520,609
総資産額 (千円)	212,514	433,707	465,524	512,326	695,904
1株当たり純資産額 (円)	12,460.28	11,735.82	241.10	249.32	317.62
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 (円)	2,675.90	2,067.41	6.38	8.22	31.83
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	31.45
自己資本比率 (%)	58.6	81.2	77.7	73.0	74.7
自己資本利益率 (%)	21.5	7.8	2.6	3.3	10.9
株価収益率 (倍)	-	-	-	-	36.50
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	39,953	88,838	125,765
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	51,644	76,583	107,259
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	5,835	-	97,050
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	-	219,496	231,751	347,308
従業員数 (外、平均臨時雇用者数) (人)	10 (1)	17 (2)	26 (6)	33 (7)	37 (8)
株主総利回り (%) (比較指標：-) (%)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
最高株価 (円)	-	-	-	-	3,110
最低株価 (円)	-	-	-	-	1,025

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

2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。

3. 第2期及び第3期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、第4期及び第5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、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。また、当社は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、第6期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から第6期の末日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。
4. 第2期から第5期までの株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
5. 1株当たり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。
6. 第2期及び第3期については、キャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
7. 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を含む。）であり、臨時雇用者数（派遣社員、パートタイマー等）は、年間の平均人員数を（ ）内に外数で記載しております。
8. 主要な経営指標等の推移のうち、第2期及び第3期については、会社計算規則（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
9. 第4期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）の規定に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
10. 当社は、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第3期の期首から適用しており、第3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。
11. 当社は、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき普通株式50株の割合で株式分割を行っております。第4期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
12. 2024年12月26日付をもって東京証券取引所グロース市場に株式を上場いたしましたので、第2期から第6期までの株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。
13. 最高株価及び最低株価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、2024年12月26日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

2【沿革】

年月	概要
2017年9月	株式会社ecbeingが開発したビジュアルマーケティングプラットフォームvisumoの提供開始
2019年4月	東京都渋谷区に資本金25,000千円で株式会社visumoを設立、株式会社ecbeingのビジュアルマーケティングプラットフォーム事業を会社分割により承継
2019年5月	第三者割当増資により資本金を100,000千円に増資
2020年10月	本社を東京都渋谷区東二丁目22番5号に移転
2021年4月	新機能visumo video、visumo snapをリリース
2022年1月	第三者割当増資により、当社及び株式会社ecbeingの親会社である株式会社ソフトウェアホールディングスが、グループ全体の事業拡大を目的に資本参加し、資本金を200,000千円に増資
2022年2月	本社を現在地に移転
2024年12月	東京証券取引所グロース市場へ新規上場

3【事業の内容】

当社は、「誰でも簡単にデジタル活用ができる世界を創る」という創業理念のもと、ビジュアルマーケティングプラットフォームの開発及びサービス提供を行っております。写真や動画等のデジタルアセットを一元管理し有効活用できる仕組みを提供するとともに、専門知識を持たない人でもオウンドメディアのコンテンツ作成に携わることを可能とすることで、ビジュアルを活用したマーケティングを推進しております。

SNSの普及やコロナ禍を契機に、消費者の情報収集はテキストから、商品の詳細なイメージを得ることのできるビジュアルに変化し、より正確かつ最短に、多角的なコンテンツを様々な接点で受け取りたいというニーズが高まってまいりました。

そのニーズを受け、事業者は一方的な情報発信ではなく、一人一人に合わせたコンテンツを提供し、ユーザー・店舗スタッフ・アンバサダーなどによる多角的なデジタルコンテンツを拡充することで消費者への訴求・ニーズの把握を行っております。

一方で、多くの事業者が、そのような購買行動の変化を認識しつつも、写真や動画等のデジタルアセットを一元管理できておらず有効活用できていない、デジタル人材の不足により十分なリソースを確保できないといった課題を抱えておりました。

また、自社メディアにおいてUGCや自社で作成した動画等を活用したいと思っている事業者は77.0%程度存在（visumo社自主調査2023年3月「デジタルアセットの管理及び活用に関する調査アンケート」N=200）しており、当社の提供するvisumoでは、既存プラットフォームの制約なしに、ノーコード・ワンタグでSNS（Instagram、YouTube、X）に消費者やインフルエンサーによって投稿されたUGC及び自社で作成した動画等を直感的な操作で誰でも簡単にオウンドメディア（ブランドサイト、ECサイト、コーポレートサイト等）に転載することや店舗スタッフが写真・動画・コメントを自社サイトに投稿することができるため、ユーザーやスタッフなど様々な視点からの情報提供が可能となり、CX（ブランド体験深掘・購買意欲増加など）向上に繋げることが可能です。また、事業者が提携する公式アンバサダーの投稿をオウンドメディアに掲載することでファンマーケティングを推進し、製品やサービス、ブランドに愛着を持ったファンを増やすことで中長期的な売上拡大につながります。

また、管理画面で収集・作成した写真や動画を一元管理できるようになることで、管理業務の効率化やデジタルアセットを有効活用することができます。デジタルマーケティングプラットフォームとして、部門横断的な施策の実現や、外部ソリューションとの連携、UGCや店舗スタッフの投稿を組み合わせたサイトの作成等によって、より訴求力の高い情報を提供することが可能となります。

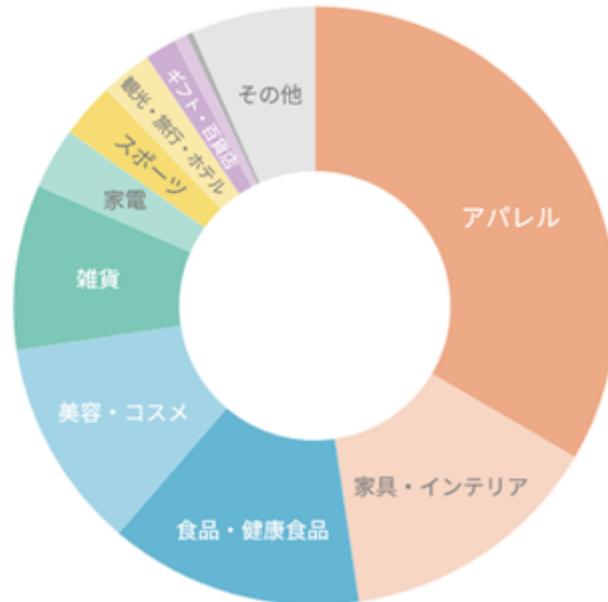
さらに、管理画面上で関連商品・コンテンツと紐づけを行い、タグを追加する簡単な操作のみでオウンドメディアに投稿を追加できるため、専門知識を持つ人材を確保する必要がなく、リソース不足の課題を解消することが可能となります。また、店舗スタッフなどのデジタル施策に直接関係のない人材も活用することができるため、リソースの拡充や、より消費者に近い目線での投稿作成が可能といったメリットがあります。

当社サービスはSaaSモデルのため、利用申し込みから平均2～3週間の短い期間でリリースが可能となっており、事業者のスピーディーなデジタル施策の実行に貢献できる点もメリットとなっております。

< アクティブ社数業界内訳 > 2025年3月31日現在

幅広い業界での利用実績

■ アパレル	33.4%
■ 家具・インテリア	14.2%
■ 食品・健康食品	13.6%
■ 美容・コスメ	11.3%
■ 雑貨	8.9%
■ 家電	3.3%
■ スポーツ	3.0%
■ 観光・旅行・ホテル	2.7%
■ ギフト・百貨店	1.7%
■ アウトドア	0.7%
■ メガネ・コンタクト	0.3%
■ その他	6.6%

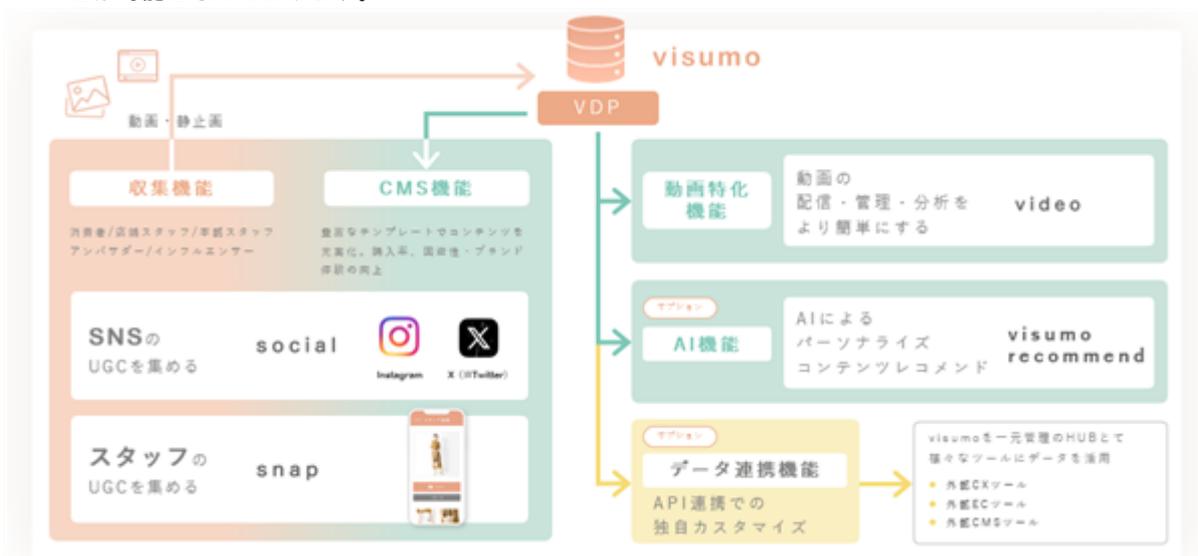


※ 2025年3月期期末 アクティブ社数での導入企業 業種内訳

なお、当社はビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであります。

(1) 具体的なサービスの特徴

当社が提供するvisumoは「デジタルアセットを簡単に集め、集積し、活用するしくみ」として単一プラットフォームですが、事業者の課題を解決するためにいくつかの代表機能が存在しています。下記の代表的な機能に加え、visumoに集めたコンテンツをAIを用いてユーザーの閲覧行動に合わせてレコメンド表示させる機能もあり、ユーザーが気になるコンテンツが次々と現れることにより、偶発的な出会いをユーザーに提供することが可能となっております。



< 代表的な機能例 >

a . visumo social

visumo socialは当社で初めて提供を開始した機能であり、Instagramに投稿されている写真や動画を事業者のオウンドメディアに転載する機能が搭載されているCMSです。

事業者の担当者はvisumo socialの管理画面からInstagramに投稿されている写真をハッシュタグで検索してオウンドメディアで利用したいビジュアルをピックアップし、ユーザーに対して二次利用の許可を得る申請を行います。単に写真や動画を掲載するだけでなく、ユーザーへの掲載許可をとるオペレーションが簡素化されることで、事業者の担当者の業務効率向上につながります。利用許可の得られた写真や動画に管理画面上で関連商品や関連コンテンツを紐づけることができ、ワンタグでオウンドメディアに実装することができます。目的に合わせた豊富なテンプレートを提供しており、専門知識を必要としない簡単かつ直感的な操作で掲載ができるため誰でもコンテンツの拡充が可能となり、リソース不足の解消や訓練コストの削減といったメリットを提供することができます。

オウンドメディアのコンテンツを拡充することでサイトユーザーへの新しい発見を生み出し、トラフィックやコンバージョン率の向上を実現します。また、管理画面で写真・動画ごとの閲覧数、回遊率等を分析することができるため、サイトユーザーの関心の高い投稿を把握することができ、より訴求力の高いデジタルマーケティングを実施することが可能となります。

b . visumo snap

visumo snapはスマートフォンから写真や動画をアップロードできる機能です。visumo snapのマイページにログインし、写真・動画・コメントを投稿することでオウンドメディアに掲載することが可能なため、店舗スタッフや本部スタッフ、営業担当者といったデジタルマーケティング担当部門以外の人員を活用して、コンテンツを拡充する施策を打ち出すことができます。例えば、店舗スタッフの接客力やセンスを借りて自社ブランドに合致した温かみや情緒性のあるコンテンツや、営業担当者の商品知識を活かした商品訴求力のあるコンテンツなどを拡充できます。また、スタッフや所属部門ごとに効果測定や効果データを分析できるため、各部門や各スタッフのデジタル貢献度を可視化することができ、全社的な商品訴求力の向上やスタッフ同士の知識向上に活用できます。

visumo videoの機能と組み合わせることで、写真だけではなくスタッフがスマートフォンで撮影・編集した動画データを投稿することが可能となり、その他にもオプション機能のvisumo commentを利用することで、スマートフォンからノーコードで商品詳細ページに写真やコメントを追加することも可能となり、コンテンツを充実させデジタル接客を強化することができます。

< 導入イメージ >



C . visumo video

visumo videoは2021年にリリースした動画データの管理と活用に特化した機能です。本格的にコロナ禍に突入した2020年は、多くの事業者がオフラインでの顧客接点を失ったことにより、SNSマーケティングやECサイト等のデジタル施策を強化していきました。そのような中、動画コンテンツを活用する事業者が一斉に増加いたしました。このような動きを受けて当社では、動画を制作した事業者がその動画データをオウンドメディアで最適に利用していきたいというニーズに対してvisumo videoをリリースしました。

動画コンテンツは事業者内でも部門ごとに実施される施策に合わせて制作する傾向があるため、動画データの管理が煩雑であったり、二次利用できるコンテンツを再利用できていない等の課題があります。これに対し、visumo videoを利用して、部門を横断して動画データの一元管理が可能となり、管理業務の効率化・デジタルアセットの有効活用をすることができることで導入社数を伸ばしています。

プロモーションビデオやライブコマース等の施策で生まれる動画、商品説明用に制作する動画等、様々な動画の活用がvisumo videoで推進できます。また、管理画面上で動画データに目次やチャプターを設定することができるため、視聴者は目的の商品が写っている場面のみ視聴することや音声データを認識し、任意の言語に自動翻訳することや動画内に字幕を掲載することも可能となり、視聴体験の向上につながります。更には動画コンテンツの視聴傾向を分析することもでき、ユーザーのニーズを捉えよりよい動画を制作するための根拠となるデータ取得が可能となります。

visumo socialで取得したInstagram上の動画データもvisumo videoの機能を組み合わせて活用することができ、利便性を向上が図れる相乗効果を生み出しています。

< 導入イメージ >



d. visumo recommend

visumo recommendは、visumoに集めた画像や動画などのコンテンツを、AIを用いてユーザーの閲覧行動に合わせてレコメンド表示します。具体的には、ユーザーのクリックや閲覧ページなどの行動履歴とコンテンツの関連性をAI分析し、ユーザーの好みにカスタマイズしたコンテンツを表示し、気になるコンテンツが次々と現れる形になるため、関心の高いコンテンツの発見により、コンテンツのクリック（閲覧）率やコンバージョン率の向上など顧客体験価値（CX）向上に役立ちます。



(2) 当事業の特徴等について

a. 機能開発、機能改善を繰り返す体制

当社は、カスタマーサクセス部門と連携し、多業種へのサービス展開によって獲得したノウハウを用いた機能開発・改善、市場トレンドを反映した機能開発・改善を行っております。2023年3月期第1四半期～2024年3月期第2四半期で四半期平均6つの新機能リリースしております。当社のサービスについて、導入企業の業務において必要となる機能は、顧客からの要望等を考慮・検討した上で、随時バージョンアップ等において機能追加・機能改善等を実施しており、導入企業ごとのカスタマイズによる開発は実施しておりません。

カスタマイズを行った場合、開発ソースの個別管理、サポートやバージョンアップ等にかかる運用コスト増加が生じることとなります。当社においては、当該要因を排除し、当社が必要と考える製品開発（バージョンアップ：機能強化）に必要な開発リソースを集中させることにより、製品力強化を図っていくことを基本方針としております。

b. 強固なカスタマーサクセス体制

当社は導入企業に対し担当のカスタマーサクセス人材を付けており、導入から運用定着、また実際に活用するまでのサポートを行っております。新規導入の際は導入目的・現状課題をヒアリングの上、実装要件を整理して実装を支援、運用定着の際は豊富なvisumoの機能の中から導入企業の目的達成・課題解決に合う活用方法を提案＆導入企業の同業界や同販売モデルの参考になりそうな活用事例を基に導入企業の活用を提案、活用の際は計測数値・運用状況を踏まえ、活用目的・KPI達成のための改善策の提案等を行い、導入企業の活用率と満足度向上に繋げております。

c. 蓄積されたコンテンツデータの外部連携

visumoに蓄積されたコンテンツデータを様々な外部ツール（検索エンジン、Web接客ツール、マーケティングオートメーションツール、アプリツール、CDPツール等）と連携を行うことが可能となっております。他社ソリューションとの連携を強化することで、新規顧客獲得からCRM強化まで一連のCX向上に寄与することが可能であり、更に連携した仕組みでもコンテンツを表示する領域が増えることでストック売上（従量）を構成するCDN流量の向上も期待できます。

(3)当社の販売体制について

当社における販売活動に関しては、当社セールス部門及びマーケティング部門による自社ホームページやセミナー開催、展示会出展等の直販営業を主体としつつ、パートナー企業（販売代理店）による営業体制も構築しております。主な連携先パートナー企業にはECサイトのシステム構築やデザイン制作及びマーケティング支援事業者が多く、既に強固な顧客基盤を持つパートナー企業との連携は効率的な顧客獲得手段として活用しております。

(4)当社の収益構成について

当社の売上高は、ストック売上とフロー売上、スポット売上に分かれています。

当事業年度におけるストック売上は778,417千円で売上全体の93.9%を占めております。また、ストック売上に含まれるストック売上（ベース）は、固定料金部分であり、当該売上は、691,976千円で、売上全体の83.5%を占めております。

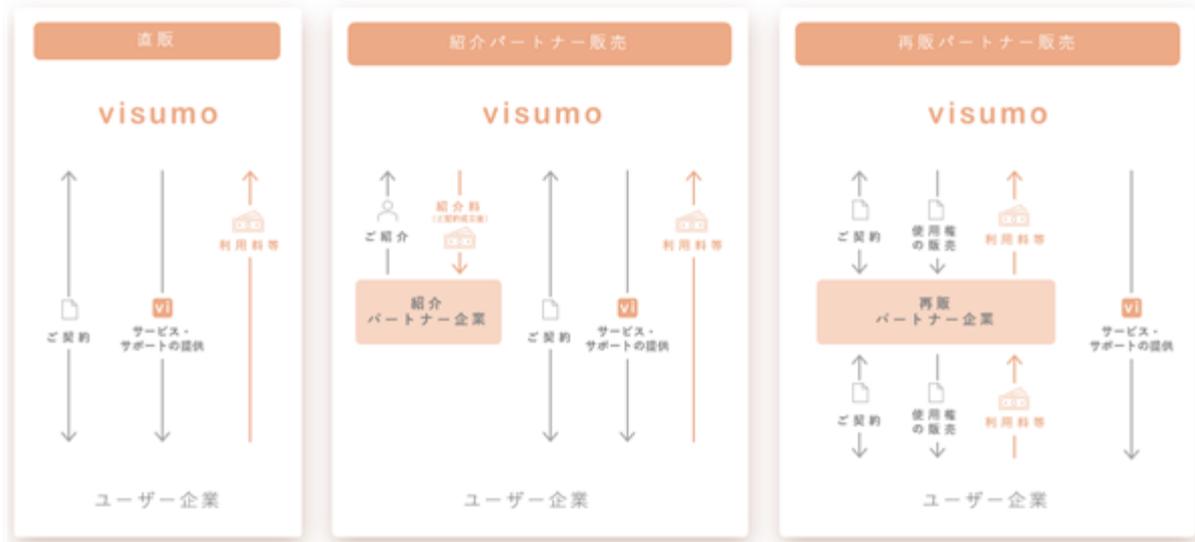
ストック売上はビジュアルマーケティングプラットフォームサービスの役務提供に伴い、発生する売上であり、オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（ベース）とリクエスト数やCDN流量等に応じた従量課金であるストック売上（従量）に分かれており、フロー売上は初期費用（アカウント開設、導入支援、オプション）から発生する売上、スポット売上は契約期間1～2か月程度のサービスである支援業務（運用支援やデザイン調整等）の売上となっております。

<用語集>

用語	説明
オウンドメディア	企業が自社で保有するメディア（ブランドサイト、ECサイト、コーポレートサイト等）
ノーコード	プログラミングの知識やスキルがなくても画面操作でwebコンテンツの制作が可能
ワンタグ	Webサイトのソースコードに、簡易な命令文を記述。面倒な設定不要でシステムが利用可能
UGC	「User Generated Contents」の略称で、日本語では「ユーザー生成コンテンツ」
CX	カスタマーエクスペリエンス。商品やサービスの購入前から購入後のサポートまで、顧客が体験する価値の総称。
アクティブ社数	アクティブ社数は四半期末において契約中の社数
CMS	「Contents Management System」の略称で、Webサイトの構築・管理・運用を行うための管理システム
トラフィック	Webサイトにおけるユーザーの訪問回数やアクション数
コンバージョン率	Webサイトにアクセスしたユーザーのうち、コンバージョン（商品購入等）に至った割合を示す指標
回遊率	ユーザーが1回のWebサイト訪問で閲覧したページ数を示す指標
CRM	「Customer Relationship Management」の略称で、日本語では「顧客関係管理」。企業が、顧客との間に信頼関係を作り、購入してくれた顧客をリピーターに、リピーターからファンになるような活動を行い、顧客と企業の相互利益を向上させること
CDP	「Customer Data Platform」の略称で、企業が持つ顧客データを、収集・統合するための顧客データ基盤。
CDN	「Contents Delivery Network」の略称。コンテンツ配信の高速化により、Webサイトのパフォーマンスを向上させる仕組み

[事業系統図]

事業系統図は、以下のとおりであります。



4【関係会社の状況】

関係会社は次のとおりであります。

名称	住所	資本金 (千円)	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) 株式会社ソフトクリエイ トホールディングス (注)	東京都渋谷区	854,101	株式等の保有を 通じたグループ 企業の統括、管 理等	被所有 53.0	業務委託取引 購買取引 役員の受入(1名)

(注)有価証券報告書を提出しております。

5【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2025年3月31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(円)
37 (8)	32.4	2.1	6,070,608

- (注) 1. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(派遣社員、パートタイマー等)は、年間の平均人員を()外数で記載しております。
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、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

(2) 労働組合の状況

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

(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

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

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は、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、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) 経営方針等

当社は、ミッション ビジョン パリユール を経営理念・方針に掲げております。

ミッション ...ブランドの想いが詰まったクリエイティブを消費者に最適な形で届ける

ビジョン ...誰でも簡単にデジタル活用ができる世界を創る

パリユール ...customer obsessed...顧客のために、顧客の先の消費者のために、考える視点を持つ
honesty and integrity...常に誠実であることを意識し気持ちだけでなく行動にも表す
respect others...縁があり出会う人を敬い、協力して行動の価値を最大化する
share knowledge...持つだけだと意味がない。ナレッジは惜しみなくシェアしよう
stay positive...ポジティブとネガティブは表裏一体。

ポジティブな状態であり続け明るい未来を皆で創る

(2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は将来にわたり安定した成長及び企業価値の増大を継続的に確保するために、重要な経営指標としている売上高及び経常利益の拡大に努めてまいります。

売上高については主要な指標として、ストック売上（ストック比率）、アクティブ社数、ARPU、解約率（グロスレベニューチャーンレート）を重要視しております。これらのKPIを組み合わせて分析することで、当社のビジネスモデルであるSaaSサービスの全体的な健全性、成長軌道、および長期的な持続可能性を包括的に評価できると考え採用しています。

ストック売上（ベース）は、オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（リクエスト数等に応じた従量課金を含まない売上）になります。

当事業年度における、ストック売上（ベース）は、固定料金部分であり、当該売上は、691,976千円で、売上全体の83.5%を占めております。

アクティブ社数やARPUについては、導入実績のノウハウを用いて機能開発や改善を行うことで継続的な増加を達成しております。

解約率については、導入企業のサポートを強化することで1%前後の解約率を維持しております。

<各指標の推移>

各指標の推移は以下のとおりです。経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等として、下記指標を管理しております。

期	年月	ストック売上 (ベース) (注1) (ストック 比率(注2))	アクティブ 社数 (注3)	ARPU (注4)	解約率(グロスレ ベニューチャー レート) (注5)
2023年3月期	第1四半期	93,281千円 (82.3%)	459社	75,159円	0.75%
	第2四半期	105,625千円 (83.2%)	494社	79,555円	0.57%
	第3四半期	119,867千円 (85.0%)	521社	84,561円	0.78%
	第4四半期	123,957千円 (88.0%)	542社	84,819円	1.13%
2024年3月期	第1四半期	135,951千円 (85.9%)	564社	87,857円	1.32%
	第2四半期	142,356千円 (84.4%)	588社	90,098円	0.95%
	第3四半期	152,149千円 (87.1%)	625社	91,351円	0.52%
	第4四半期	156,221千円 (88.1%)	626社	93,071円	0.92%
2025年3月期	第1四半期	160,291千円 (84.0%)	631社	93,965円	1.37%
	第2四半期	167,981千円 (82.1%)	649社	96,340円	1.02%
	第3四半期	179,767千円 (82.9%)	659社	103,914円	0.84%
	第4四半期	183,938千円 (84.8%)	676社	104,072円	0.98%

(注) 1. ストック売上はvisumoのストック売上(ベース)の3か月合計になります。

ストック売上(ベース)とは、オプションを含めた固定の月額費用(リクエスト数等に応じた従量課金を含まない売上)になります。

2. ストック比率は全体の売上高に占めるストック売上の割合になります。

3. アクティブ社数は四半期末において契約中の社数になります。

4. ARPUは1社あたりの平均売上であり、各月のARPUの3か月平均になります。

5. 解約率は月末ストック売上に占める当月解約額(前月解約による当月ストック減収額)の割合であり、各月の割合の3か月平均になります。

(3) 経営環境

当社が事業展開するECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場は、新型コロナウイルス感染症が拡大して以降続いているユーザーのデジタルシフトを背景に拡大を続けております。株式会社矢野経済研究所が2024年7月に発表した「2024 AIで進化するECサイト構築支援サービス市場の実態と展望」によると、2024年の市場規模は2,259億円(前期比5.9%増)となる見込みとなっております。また、「2024年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ~ マーケティング手法の多様化におけるツールの活用実態 ~」によると、2024年の市場規模は3,442億円(前期比14.0%増)となる見込みとなっております。大企業を中心にデジタルマーケティングへの投資が行われてきたため、中小企業や地方企業でもDXやデジタルマーケティングの重要性が高まり、ユーザーが顧客体験の提供に取り組むようになった結果、市場規模拡大につながり、ユーザーからのSNSを用いた販売促進ニーズが高まっております。

ECサイト構築支援サービス市場は、株式会社矢野経済研究所が2024年9月に実施した「ECサイト構築支援サービス市場に関する調査」によると、2023年度から2027年度までのCAGR(年平均成長率)が4.9%で推移し、2027年度には2,579億円まで拡大すると予測されております。日本のEC化率は海外に比べてまだ低い水準であるため、EC市場への新規参入の増加によりEC市場規模が拡大する余地は十分にあると考えており、ECサイト構築支援サービスの需要も拡大していくと予測されております。EC市場ではBtoB領域における市場拡大や、新しいブランドを立ち上げて新規参入する事業者がECチャネルを活用する可能性もあり、ECサイト構築需要は今後も拡大していくと推測されます。

デジタルマーケティング市場につきましても、株式会社矢野経済研究所が2024年7月に発表した「2024年版 デジタルマーケティング市場に関する調査」によると、今後も前年比約10%増で拡大を続け、2027年には5,016億円規模になると予測されております。スマートフォンやSNSの普及によって消費者は多くのチャネルからデータを収集することが可能となる一方、それらの情報の活用にはツールの利用が不可欠になっていくと考えられます。また、生成AIの発達により更なる利便性や顧客体験の向上が期待されており、デジタルマーケティングツールの導入は今後も加速していくと推測されます。

加えて、昨今の日本市場では、富士キメラ総研が2023年1月に発表した「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望市場編/ベンダー戦略編」によるとDX関連の国内市場（投資額）は、2022年度見込みの2兆7,277億円から2030年度予測では6兆5,195億円と2.8倍の成長が見込まれており、経済産業省が2016年6月に発表した「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」によると、2030年度予測では不足人数は約79万人であり、ITリテラシーが高い人材不足が深刻化しており、採用及び教育には非常に課題感があります。

このような状況の中、当社が提供するvisumoはコンテンツを表示したいオウンドメディアの箇所にタグを貼り付けるだけで実装ができるため、サービスを契約して数日で新規コンテンツを立ち上げることもできるツールであり、既存システムとの連携や改修に多くのコストや時間をかけずに新しい施策を実施できる要素があります。また“誰でも簡単に”操作できる機能性を担保してサービス開発を継続しており、製品機能の新規開発及び強化改良、販売体制の強化及び知名度の向上に努めております。

(4) 経営戦略等

既存EC関連市場の深耕とEC用途以外の市場への導入拡大（中期）

サービス開始以降、自社でECサイトを持つアパレルや食品・健康食品、美容・コスメ、家具・インテリア業界等を中心に導入されておりますが、観光業や製造業等のEC用途以外の市場への導入も進んでおります。EC用途以外の市場への導入の例として、商業施設や学校等の教育機関があり、EC用途以外の市場についても幅広い業種での導入展開に努めて参ります。

ARPU向上に繋がる機能開発（中期）

当社はサービス開始以来、カスタマーサクセスと連携し、日々市場トレンドやノウハウを機能化しており、新規機能の追加やシステム改善を繰り返しており、継続的な機能開発により、ARPU向上を目指します。また、開発人材の増員を継続し、製品開発力の強化と品質面の向上を図り、生成AI関連技術を取り組んだ新機能リリースに向けて研究開発を推進していきます。

海外展開（長期）

「購買行動」は、日本同様にグローバルにおいても変化しており、当社のサービスは海外展開も可能であると考えております。市場規模・労働人口・各種規制等を総合的に勘案した上で、海外展開の実施を検討して参ります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

visumoはコンテンツを表示したいオウンドメディアの箇所にタグを貼り付けるだけで実装ができるので、サービスを契約して数日で新規コンテンツを立ち上げることもできるツールです。事業者のデジタル活用が加速するなか、既存システムとの連携や改修に多くのコストや時間をかけずに新しい施策を実施できる要素は評価が高い傾向があります。また“誰でも簡単に”操作できる機能性を担保してサービス開発を継続しています。昨今の日本市場ではITリテラシーが高い人材不足が深刻化しており、採用及び教育には非常に課題感があります。

そのため、当社が更なる成長を目指すためには、製品機能の新規開発及び強化改良、販売体制の強化及び知名度の向上が必要であり、その推進をするための人材採用や人材育成の強化が課題となっております。

このような状況を踏まえ、次のような課題を掲げて計画的かつ迅速に取り組んでまいります。

製品機能の新規開発及び強化改良

当社は、ワンタグ・ノーコードにより安価で短期導入できること、カスタマーサクセスの体制構築等により競争優位性を確保しておりますが、急激に変化する市場とテクノロジーの進歩、それに応じた利用者ニーズの変化に素早く対応し、今後も継続的な成長と市場での優位性を高めるために、製品機能の新規開発及び強化改良を更に充実させ、顧客満足度を向上させるとともに競合他社との差別化を図ってまいります。

販売体制の強化及び知名度の向上

当社は、2025年3月期において売上の約84.9%を直接販売、約15.1%を販売パートナー経由とする割合でデジタルマーケティングプラットフォームの拡販を行っております。

今後も更に市場拡大が見込まれる中で成長を果たしていくためには、販売体制の強化及び知名度の向上による新規顧客の獲得が重要であると認識しております。

そのため、セールス部門の採用を積極的に行うことで販売体制を強化し、直販営業力の向上と販売パートナー拡大の推進を図ります。また知名度の向上を図るための広告宣伝にも注力し、展示会出展やセミナー開催などのマーケティング施策を強化推進してまいります。

採用施策及び人材育成強化

採用活動を円滑に遂行するためにエージェントの開拓を継続し、採用強化しているポジションの場合は積極的に採用条件を最適化する等の対応を行い、優良な候補者の紹介を促しています。加えて採用メディアにおけるスカウトの強化などを行うために運用業務の一部をBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）し対応しております。

人材育成においては、各部門で積極的なナレッジシェアの場を設け、知識やスキルの向上を図る機会を増やしております。また、マネージメント層については外部研修の受講を必須としております。

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、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) サステナビリティに関する考え方

当社は、「ブランドの想いが詰まったクリエイティブを消費者に最適な形で届ける」をミッションに掲げ、「ブランディングや商品を訴求するために制作するクリエイティブを簡単に集めることができ、ビジュアル素材を一元管理し、組織を横断してクリエイティブ活用のROIを最大化させる」というクライアントの事業活動におけるリソース有効活用に取り組むことにより、社会の持続的な発展に貢献できると考えております。

(2) サステナビリティへの取組

ガバナンス

当社は、持続可能性の観点から、持続可能な開発目標(SDGs)へのアプローチを行うことで、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。そのため、サステナビリティに関する課題への対応は重要な経営課題であると認識しており、今後、サステナビリティ基本方針の策定を検討する予定です。

なお現時点では、サステナビリティ関連のリスク及び機会を監視し、管理するためのガバナンスの過程、統制及び手続等の体制をその他のコーポレート・ガバナンスの体制と区別しておりません。

詳細は、「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要」をご参照ください。

人的資本に関する戦略

当社は、持続的な事業の成長や企業価値の向上を図るためには、人材が最も重要な経営資源であると認識しております。人材に関する方針として、性別や国籍、年齢や中途採用等の区別なく多様性のある人材確保と維持を行うために、人材の育成と社内環境整備に取り組んでいます。

・人材育成の方針

具体的な取り組みとしては、定期的な1on1面談を通し、各従業員に対し期待される役割を明確にするとともに、従業員のキャリアに関する希望を把握し、従業員一人ひとりの成長機会を提供しています。また、当社事業に関連する資格取得費用やビジネス及び技術関連書籍の購入費用を会社負担とすることで、業務スキルの向上と従業員の自己研鑽を支援しております。

・社内環境整備の方針

具体的な取り組みとしては、月に1回実施の全社勉強会で、会社の状況や方針、主な取り組みや課題、事例や技術情報などの共有をしており、全従業員がベクトルを合わせ交流するための場として活用しております。また、組織の一体感の醸成を目的として、定期的に社内イベントを実施し、従業員間の対話が活発に行われるように努めております。

リスク管理

当社では、サステナビリティ関連のリスクが事業活動に与える影響についてリスク・コンプライアンス委員会等で確認を行っております。リスク・コンプライアンス委員会では、サステナビリティを含む様々なリスクの洗い出しや管理を行い、リスク管理規程を作成し、必要に応じて責任部署を定めて重要課題の見直しや人的資本に対する各種施策の実施状況を管理するなど、予防的な対策をしております。

なお当社が認識する事業上のリスクに関する詳細は、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」をご参照ください。

指標及び目標

当社では、人的資本に関する戦略において記載した、多様性のある人材確保と維持における、性別や国籍、年齢や中途採用等の区分で、人数や管理職の構成割合等の目標値は定めておりませんが、今後、その具体的な目標設定や状況の開示について検討してまいります。

3【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が提出会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があるとして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、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) 事業内容について

特定のSNSプラットフォームへの依存について（発生可能性：低、影響度：中）

当社の事業はSNSプラットフォームの写真・動画を活用したオウンドメディアのデジタルマーケティング手法を中心としており、活用しているSNSプラットフォームの大半はInstagramであるため、Instagramへの依存度が高くなっております。また、Instagramに限らず、利用しているInstagram等のSNSプラットフォームは当社で運営しているものではないことから、当社では連携するSNSサービスの不具合が起きた場合でも問題なくサービスを提供できる体制を整えておりますが、仮に連携するSNSサービスの不具合やSNSサービスの内容・仕様の変更により当社サービスが利用できなくなった場合、また当該SNSの利用者数の減少等によりSNS上の写真・動画の価値が低下した場合には、当社事業にも影響が生じ、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。

ECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の動向について（発生可能性：低、影響度：中）

将来においてビジュアルマーケティングプラットフォームにかかる市場規模又はその需要動向が当社の想定どおり推移する保証はなく、また、経済環境悪化等により企業のIT・システム投資が低迷する可能性もあり、これらの動向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。その程度につきましては、想定しておりません。なお、当該リスクが顕在化する可能性は現時点では認識しておりませんが、当該リスクへの対応につきましては、ビジュアル活用のトレンドを追求した製品開発と好事例の創出を継続し、加えては広報活動等を通じ、情報発信等を行い、ECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の活性化に努めてまいります。

単一事業であることについて（発生可能性：低、影響度：中）

当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一事業であり、クラウドサービスであるvisumoを提供しております。

「ECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の動向について」に記載のとおり、今後も継続したECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の拡大を想定しておりますが、事業環境の変化や当社製品サービスの競争力低下等が生じた場合、単一事業であるが故にその影響を大きく受ける可能性があり、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。なお、その程度、顕在化する可能性及び当該リスクへの対応につきましては、「ECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の動向について」に記載のとおりであります。

競合について（発生可能性：低、影響度：中）

当社が事業を展開するECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場は、ビジュアルマーケティングプラットフォームにかかるクラウドサービスを提供する企業が複数存在しており、これら企業との競合が生じております。

しかしながら、今後競合企業の事業拡大や大手企業等を含む新規参入の拡大等により競争が激化した場合には、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。その程度につきましては想定しておりません。また、一般にクラウドサービスは常に陳腐化リスクに晒されており、当社においては企業等のニーズに応じた機能強化を継続的に実施していくことによりサービスの競争力の維持向上に努めております。

技術革新等への対応について（発生可能性：低、影響度：中）

IT業界は、技術革新のスピードが早く、それに伴う顧客ニーズの変化、関連製品やサービスの投入が相次いで生じております。また、ビジュアルマーケティングプラットフォーム分野においても同様であり、先端技術を継続的に製品・サービスに反映していくには多大な経営努力とコストを要します。

しかしながら、当社の新技術等への対応が困難となる、又は開発にかかる対応が遅れた場合には、当社製品及びサービスの競争力が低下する可能性があります。また、新技術等への対応のために追加的なシステム投資や開発投資等の支出が拡大した場合には、採算悪化による収益性の低下を招き、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。その程度につきましては想定しておりません。また、当該リスクが顕在化する可能性は現時点では認識しておりませんが、当社は、これら技術革新やニーズ変化に対応すべく、積極的に技術情報の収集及び技術ノウハウの吸収並びにサービス開発への展開に努めております。

サービスにおける不具合・瑕疵等について（発生可能性：低、影響度：低）

サービスの投入後において重大な不具合・瑕疵等が発見された場合には、その対応のため多大なコストが発生するほか、当社サービスに対する信頼性を著しく毀損する可能性があり、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。その程度につきましても、当該事象の内容により様々であると認識しております。また、当該リスクが顕在化する可能性は現時点では認識しておりませんが、サービスの開発過程において、不具合・瑕疵等の解消及び発生防止に努めております。

(2) 事業体制について

優秀な人材の確保について（発生可能性：低、影響度：中）

当社事業の継続的な発展及び急速な技術革新への対応には、優秀な人材の確保及び育成が不可欠であり、技術者を中心とした採用及び育成に努めており、今後も積極的に強化を図っていく方針であります。

しかしながら、一般的にIT業界では技術者にとって売り手市場であると言われており、今後において人材採用が困難となる場合、又は現在在籍する人材の流出が生じた場合、当社事業の円滑な運営及び拡大に支障をきたす可能性があります。加えて、優秀な人材を確保・維持し又は育成するために費用が増加する可能性もあり、これらに起因して、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。その程度につきましても、想定しておりません。また、当該リスクが顕在化する可能性は現時点では認識しておりませんが、働き方改革の推進や採用活動等を通じて、安定して人材確保できるよう努めております。

小規模組織であることについて（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、2025年3月31日現在において、取締役6名、監査役3名、従業員37名と小規模な組織となっており、内部管理体制は事業の拡大及び従業員の増加に合わせて整備を進めております。適切な人材確保や配置ができず組織的な対応が困難となる場合や、事業規模に応じた事業体制、内部管理体制の構築が追いつかない可能性はありますが、その時期は想定されるものではなく当該リスクが短期的に顕在化する可能性は低いと想定しております。当該リスクに対応するため今後もより一層の人員充実を図る予定ですが、当該リスクが顕在化した場合には当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

知的財産権について（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、第三者の特許権、商標権、意匠権等（以下、「知的財産権」という。）を侵害しないよう細心の注意を払っております。しかしながら、当社事業分野における知的財産権の状況を完全に把握することは困難であることから、当社の事業に関連する知的財産権について、第三者における、当社が認識しない知的財産権が既に存在した場合又は新たな特許等が成立した場合、当該第三者より知的財産権の侵害を理由とした損害賠償又は使用差止等の請求を受ける可能性があります。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。その程度につきましても、想定しておりません。また、当該リスクは常に晒されており、当社は、サービス展開や新製品の販売前に知的財産権の調査や弁護士等との連携を行い、当該リスクの発生防止に努めております。

システム障害について（発生可能性：低、影響度：中）

当社のクラウドサービスは、インターネット通信網を通じて提供しており、また、サービス提供にかかるコンピュータシステムは外部のクラウドサービスを利用しております。

しかしながら、自然災害や事故その他によるインターネット通信網の切断や、ハードウェア・ソフトウェアの不具合、人的要因による障害、予想外の急激なアクセス増加による過負荷又は外部からの不正アクセスその他によるシステム障害等が発生した場合には、当社サービス提供の継続に支障が生じる可能性があります。また、これらの復旧や対策にかかる費用負担や当社の信頼性低下等により、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。その程度につきましても、当該事象の内容により様々であると認識しております。

当社においては、例年、軽微なものは発生しておりますが、不測の事態に備えてインターネット回線やコンピュータシステム等にかかる冗長化、セキュリティ対応等の措置を図り、当該リスクの発生防止に努めております。

情報セキュリティについて（発生可能性：低、影響度：中）

当社事業においては、多くのユーザー企業情報を保有しており、特にクラウドサービスにおいては、当社システムにおいて個人情報等を含む各種情報を取り扱っております。

しかしながら、外部からの不正な手段によるサーバーへの侵入、当社役職員の過誤等による情報の漏洩や重要データの消去等が発生した場合には、当社及びサービスにかかる信頼性が著しく低下する可能性があります。また、対応のための費用や損害賠償請求の発生等により、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。その程度につきましても、当該事象の内容により様々であると認識しております。

また、当該リスクの顕在化する可能性は、常に晒されており、当社は、これら情報の漏洩や重要データの消去防止のため、セキュリティ対策の実施やデータバックアップ体制構築、社内における規程・マニュアル等の整備、アクセス権限管理の徹底等を含む情報管理体制強化を推進し、当該リスクの発生防止に努めております。

特定の人物への依存について（発生可能性：低、影響度：低）

当社代表取締役社長である井上純は、当社の創業メンバーであり、経営方針や事業戦略の決定において重要な役割を果たしております。

当社は、取締役会およびその他の会議体における情報共有や経営組織の強化を図り、井上純に過度に依存しない経営体制の整備を進めておりますが、何らかの理由により井上純が当社の業務を継続することが困難となった場合は、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

社歴が浅いことについて（発生可能性：低、影響度：低）

当社は2019年4月に設立された社歴の浅い会社であるため、期間業績比較を行うために十分な期間の財務情報を得られず、過年度の業績のみでは今後の業績を判断する情報として不十分な可能性があります。

配当政策について（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、将来の事業の発展と経営基盤の強化のための内部留保を確保しつつ、経営成績や配当性向等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。しかしながら現段階においては成長過程であると認識しており、今後の事業発展及び経営基盤強化を鑑み、内部留保の充実を優先するため、配当を行っておりません。将来的には、業績及び財務状態等を勘案しながら株主への利益の配当を目指していく方針であります。配当実施の可能性及びその実施時期等については、現時点において未定であります。

当社株式の流動性について（発生可能性：中、影響度：中）

当社の流通株式時価総額は、東京証券取引所が定める上場維持基準に近接しております。当社は経営方針・経営戦略に従って、売上高及び利益の成長を通じて企業価値を継続的に向上させることで流通株式時価総額の拡大に努める方針であります。また、当社親会社への一部売出し要請等の施策を組み合わせることで、流動性の向上を図っていく方針であります。しかしながら、何らかの事情により上場時よりも流通株式時価総額が低下する場合には、上場維持基準に抵触し、当社株式の市場における売買が停滞する可能性があり、それにより当社株式の需給関係にも悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) 親会社グループとの関係について

親会社グループにおける当社の位置付けについて（発生可能性：低、影響度：低）

当社の親会社は株式会社ソフトクリエイティブホールディングスであり、本書提出日現在において当社発行済株式総数の53.0%を保有しております。親会社グループは、純粋持株会社である親会社、連結子会社9社及び持分法適用関連会社4社（2025年3月31日時点）により構成されており、ECソリューション事業及びITソリューション事業を主な事業内容としております。

当社は、親会社グループにおけるECソリューション事業に属しており、ビジュアルマーケティングプラットフォームの開発及び運営をしております。また、当社事業においては、株式会社e c b e i n gをパートナー企業として、同社を通じた事業展開も行っております。

親会社グループにおけるECソリューション事業には、株式会社e c b e i n g、全農ECソリューションズ株式会社、株式会社ReviCo、株式会社エートウジェイが属しております。株式会社e c b e i n gはECソリューション事業の開発・販売、全農ECソリューションズ株式会社は全国農業協同組合連合会が事業主のECサイト運用業務、株式会社ReviCoはレビュー閲覧・投稿サービスReviCoの運営、株式会社エートウジェイはコンテンツマーケティング事業を開発・販売しております。株式会社visumoはビジュアルマーケティングにフォーカスし、SNSやUGCを活用して、顧客とのエンゲージメントを高める企業向けのツールです。ECサイトそのものの構築ではなく、既存のサイトのマーケティング効果を高めることを目的としているため、各社は当社とは異なるサービス領域での事業展開であります。現時点において、これら親会社グループとの間に競合関係は生じておらず、今後も競合等が想定される事象はないものと当社は認識しております。

しかしながら、将来において親会社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。

関連当事者取引について（発生可能性：低、影響度：低）

親会社である株式会社ソフトクリエイティブホールディングスによる包括契約を基に、当社サービスの開発・運営に関係するクラウドサービスの提供を受けており、取引価格は包括契約に基づく割引率が適用されております。2025年3月期において、同社とMicrosoft Azureの購買取引として30,570千円の取引があり、個別に契約をする場合と比べて約10%の割引を受けております。

当該取引の事業上の必要性と取引条件の妥当性、取引内容について取締役会で承認を得ることとし、取引の健全性及び適正性を確保する体制を築いております。上記取引については今後も継続的に発生する予定ですが、取引条件が変更された場合等には、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。

人的関係について（発生可能性：低、影響度：低）

本書提出日現在、取締役である林雅也は、株式会社ソフトクリエイイトホールディングス代表取締役副社長及び株式会社ecbeing代表取締役社長執行役員を兼務しております。同氏は、企業代表者としての経営実績と経験が豊富であり、また一般社団法人日本オムニチャネル協会を発起設立しデジタルによって小売事業者と支援事業者の共創を推進させるなどe-ビジネスに関する先進的な知見があることから、当社事業領域における知見の活用及び事業に関する助言を得ること等を目的として、当社が招聘したものであります。

同氏が所属する企業との取引内容について取締役会で承認を得ることとし、取引の健全性及び適正性を確保する体制を築いております。しかしながら、事業活動を遂行する中で、利害関係者間の利益相反関係が発生した場合には、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。

親会社の影響力について（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、親会社の承認を必要とする事項は存在しておらず、自ら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、親会社は本書提出日現在、当社の議決権の53.0%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。また、親会社においては、連結関係を維持するために必要となる当社株式を継続的に所有する方針であります。

このような影響力を背景に、親会社は当社の株主総会における取締役の任免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、他の株主の意向に関わらず、親会社が影響を与える可能性があります。

親会社等からの独立性の確保について（発生可能性：低、影響度：低）

当社が事業活動を行う上で、定期的に事業状況の報告、連結会計に伴う報告等を行っておりますが、当社は事業における営業活動等、すべ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、株式会社ソフトクリエイイトホールディングスの兼務役員は取締役6名中1名と過半数以下であることから当社独自の経営判断を妨げるものではなく、経営の独立性は確保されていると認識しております。

当社が親会社等の企業グループと取引を行う場合には、少数株主の保護の観点から新規取引開始時及び既存取引の継続時も含め、取引条件等の内容の適正性を、その他第三者との取引条件との比較等から慎重に検討して実施しております。具体的には、定期的に第三者との取引条件と総合的に比較検討し、適正な条件であることを親会社等から独立した立場の社外取締役も参加する取締役会に報告することとしております。

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。

財政状態の状況

当事業年度末における財政状態は、資産は695百万円（前事業年度末比183百万円増）、負債は175百万円（前事業年度末比37百万円増）、純資産は520百万円（前事業年度末比146百万円増）となりました。

（資産）

当事業年度末における流動資産は453百万円となり、前事業年度末に比べ129百万円増加いたしました。これは主に現金及び預金が115百万円、売掛金が8百万円、前払費用が5百万円増加したことによるものであります。固定資産は242百万円となり、前事業年度末に比べ54百万円増加いたしました。これは主に無形固定資産が50百万円増加したことによるものであります。この結果、総資産は、695百万円となり、前事業年度末に比べ183百万円増加いたしました。

（負債）

当事業年度末における流動負債は151百万円となり、前事業年度末に比べ29百万円増加いたしました。これは主に未払法人税等が13百万円、未払金が17百万円増加したことによるものであります。固定負債は23百万円となり、前事業年度末に比べ7百万円増加いたしました。これは主に役員退職慰労引当金が4百万円増加したことによるものであります。この結果、負債合計は、175百万円となり、前事業年度末に比べ37百万円増加いたしました。

（純資産）

当事業年度末における純資産合計は520百万円となり、前事業年度末に比べ146百万円増加いたしました。これは主に公募増資により資本金が48百万円、資本剰余金が48百万円増加し、当期純利益の計上により利益剰余金が48百万円増加したことによるものであります。

経営成績の状況

当事業年度は、SNSの普及を契機に、消費者の情報収集はテキストから、商品の詳細なイメージを得ることのできるビジュアルに変化し、より簡潔に、多角的なコンテンツを様々な接点で受け取りたいというニーズが高まってまいりました。そのニーズを受け、事業者は一方的な情報発信ではなくユーザー・店舗スタッフ・アンバサダーなどによる多角的なデジタルコンテンツを拡充することで消費者への訴求・ニーズの把握を行っております。一方で、多くの事業者が、写真や動画等のデジタルアセットを一元管理できておらず有効活用できていない、デジタル人材の不足により十分なリソースを確保できないといった課題を抱えておりました。

当社の提供するvisumoサービスでは、InstagramやYouTube、X（旧Twitter）に投稿されたUGCや自社で作成した動画等をオウンドメディア（ブランドサイト、ECサイト、コーポレートサイト等）に転載することや、店舗スタッフが写真・動画・コメントを自社サイトに投稿することができるため、ユーザーやスタッフなど様々な視点からの情報提供が可能となります。また、政府によるデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進等を背景として、当社が展開するビジュアルマーケティングプラットフォームサービスの利用が拡大し、企業のIT投資は順調に推移いたしました。

これらの結果、当事業年度の売上高は829百万円（前期比22.1%増）、営業利益は79百万円（前期比328.7%増）、経常利益は67百万円（前期比241.4%増）、当期純利益は48百万円（前期比296.5%増）となりました。

なお、当社はビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末と比較して115百万円増加し、347百万円となりました。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増減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）

営業活動の結果得られた資金は、125百万円（前期は88百万円の獲得）となりました。これは、税引前当期純利益の計上等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）

投資活動の結果使用した資金は、107百万円（前期は76百万円の使用）となりました。これは、無形固定資産の取得等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）

財務活動の結果得られた資金は、97百万円（前期は該当する取引なし）となりました。これは、新株発行に伴う収入によるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a．生産実績

当社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

当社は受注から販売までの期間が短いため、当該記載を省略しております。

c．販売実績

当社はビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントとしております。なお、当事業年度の販売実績を示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	
	販売高(千円)	前年同期比(%)
ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業	829,121	122.1
合計	829,121	122.1

(注) 主な相手先別の販売実績については、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満である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認識及び分析・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る会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当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。これらの見積りについては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可能性があります。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

(売上高)

当事業年度における売上高は、前事業年度より150,252千円増加し、829,121千円(前期比22.1%増)となりました。これは、主にマーケティング施策の実行、営業体制の強化による営業活動等により、新規顧客の獲得及び既存顧客のアップセルにより、ストック売上が増加したためです。

(売上原価、売上総利益)

当事業年度における売上原価は前事業年度より51,572千円増加し、271,280千円(前期比23.5%増)となりました。

これは、主に開発体制強化に伴う外注費及び、サービス提供に係るインフラコストの通信費が増加したためであります。

この結果、売上総利益は98,679千円増加し、557,841千円(同21.5%増)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前事業年度より37,351千円増加し、477,853千円(前期比8.5%増)となりました。これは、主に広告宣伝費が増加したためであります。

この結果、営業利益は61,328千円増加し、79,987千円(同328.7%増)となりました。

(営業外収益、経常利益)

当事業年度の営業外収益は1,054千円減少し、140千円(前期比88.2%減)となりました。これは、主に雑収入が減少したためであります。また、営業外費用は、12,352千円増加し、12,356千円(同394,914.0%増)となりました。これは、主に上場関連費用が増加したためであります。

この結果、経常利益は47,920千円増加し、67,772千円(同241.4%増)となりました。

(当期純利益)

当事業年度において、法人税、住民税及び事業税(法人税等調整額を含む)は18,864千円となりました。

この結果、当期純利益は36,574千円増加し、48,907千円(前期比296.5%増)となりました。

財政状態の分析及びキャッシュ・フローの分析は、前述の「(1) 経営成績等の状況の概況」に含めて記載しております。

資本の財源及び資金の流動性についての分析

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因については、「第2 事業の状況 4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載してあるとおりであります。

当社の運転資金需要のうち主なものは、クラウドサービスに関するインフラ費用、情報セキュリティ対策費用のほか、販売費及び一般管理費等の営業費用であります。投資を目的とした資金需要は、ソフトウェア投資等によるものであります。

当社は、事業運用上必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することとともに、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び事業の継続的な拡大発展を実現させるための資金として、有効に活用していく所存であります。

資金調達については、運転資金、設備資金及び業務・資本提携に伴う所要資金等で、手元資金を上回る資金ニーズが生じた場合、用途、金額、期間、コスト等を総合的に勘案して調達方法（銀行借入（短期・長期）、公募増資）を決定する方針であります。

現在及び将来にわたって必要な運転資金等については当面の間は自己資金を充当してまいります。

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 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等、3 事業等のリスク」に記載のとおり、事業環境、事業体制等様々なリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があると認識しております。

そのため、当社は常に市場動向に留意しつつ、優秀な人材を確保し、市場ニーズに合ったサービスを展開していくことにより、経営成績に重要な影響を与えるリスク要因を低減し、適切に対応を行ってまいります。

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

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及び当該指標の推移につきましては、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」に記載のとおりであります。

5【重要な契約等】

該当事項はありません。

6【研究開発活動】

当社では、通常業務において、サービスの機能強化に関連する事項の情報収集及び基盤技術の更なる向上を目的として、ビジュアルマーケティングプラットフォームにAIを取り入れたパーソナライズサービスの研究活動を実施しております。

この結果、当事業年度の研究開発費の総額は、8,407千円であります。

なお、当社はビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度に実施いたしました設備投資の総額は、107,712千円であります。その主なものは、「ビジュアルマーケティングプラットフォーム」等の製品機能強化を図ったことに伴うソフトウェア投資による増加99,448千円であります。

なお、重要な設備の除却又は売却はありません。

また、当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一のセグメントであるため、セグメントごとの記載をしておりません。

2【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、次のとおりであります。

当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

2025年3月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額					従業員数 (人)
		建物附属設備 (千円)	工具、器具及び 備品 (千円)	ソフトウェア (千円)	ソフトウェア仮 勘定(千円)	合計 (千円)	
本社(東京都渋谷区)	事務所 ソフトウェア	5,744	4,814	189,106	7,886	207,552	37(8)

(注) 1. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(派遣社員、パートタイマー等)は、年間の平均人員数を()内に外数で記載しております。

2. 上記の他、本社については建物を賃借しており、年間賃借料は、21,492千円であります。

3【設備の新設、除却等の計画】

当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

なお、当事業年度末現在における重要な設備の新設、除却等の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	投資予定金額		資金調達方法	着手及び完了予定年月		完成後の 増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社(東京都渋谷区)	ビジュアルマーケティングプラットフォーム機能強化・改良	158,900	-	自己資金	2025年4月	2026年3月	(注)

(注) 既存ソフトウェア(ビジュアルマーケティングプラットフォーム)のサービス機能強化を図ることを目的としておりますが、完成後の増加能力につきましては、合理的な算出が困難なため、記載しておりません。

(2) 重要な除却等

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	6,000,000
計	6,000,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2025年3月31日)	提出日現在発行数(株) (2025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	1,637,000	1,637,000	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。また、単元株式数は100株であります。
計	1,637,000	1,637,000	-	-

(2)【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

	第1回新株予約権
決議年月日	2022年7月25日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 1(注)12 当社監査役 1(注)12 当社従業員 20(注)12
新株予約権の数(個)	388[375](注)3
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19,400[18,750](注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	236
新株予約権の行使期間	自2026年6月17日 至2032年6月16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 312 資本組入額 156
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)9
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)10

当事業年度の末日(2025年3月31日)における内容を記載しております。なお、当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2025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はありません。

なお、2024年9月13日開催の取締役会決議に基づき、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の割合で株式分割を行っております。

(注)1. 付与対象者の区分及び人数は、新株予約権の当初発行時における内容を記載しております。

2. 普通株式の内容は、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。単元株式数は100株であります。新株予約権1個につき目的となる株式数は、50株であります。

3. 新株予約権の目的たる株式の種類及び数又はその算定方法

本新株予約権の目的である株式の種類は当社普通株式とし、各本新株予約権の目的である株式の数(以下「付与株式数」という。)は、1株とする。ただし、下記(注)11において定める本新株予約権を割り当てる日(以下「割当日」という。)以降、当社が当社普通株式の株式分割(当社普通株式の株式無償割当てを含む。以下、株式分割の記載につき同じ。)又は株式併合を行う場合には、次の算式により付与株式数を調整し、調整により生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率}$$

また、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転又は株式交付(以下総称して「合併等」という。)を行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

4. 募集新株予約権の払込金額若しくはその算定方法又は払込を要しないとする旨

本新株予約権と引換えに金銭の払込を要しない。

5. 本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額又はその算定方法

本新株予約権の行使に際してする出資の目的は金銭とし、その価額は、本新株予約権の行使に際して払込みをすべき1株当たりの金額(以下「行使価額」という。)に、付与株式数を乗じた価額とし、行使価額は、金11,800円とする。

なお、割当日後、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、上記の行使価額は、株式分割又は株式併合の比率に応じ、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times 1 / (\text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率})$$

また、当社が時価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(会社法第194条の規定(単元未満株主による単元未満株式売渡請求。))に基づく自己株式の売渡し、当社普通株式に転換される証券若しくは転換できる証券又は当社普通株式の交付を請求できる新株予約権(新株予約権付社債に付されたものを含む。)の転換又は行使の場合を除く。)、上記の行使価額は、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

調整後行使価額 = 調整前行使価額 × (既発行株式数 + (新規発行株式数 × 1株当たり払込金額) / 新規発行前の時価) / (既発行株式数 + 新規発行株式数)

上記算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式数から当社が保有する普通株式に係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には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併等を行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等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ことができる。

6. 新株予約権を行使することができる期間

本新株予約権を行使することができる期間（以下「行使期間」という。）は、2026年6月17日から2032年6月16日までとする。ただし、行使期間の初日又は最終日が当社の休業日に当たる場合は、その翌営業日が行使期間の初日となり、その前営業日が行使期間の最終日となるものとする。

7. 本新株予約権の行使の条件

- 1) 本新株予約権者は、権利行使時において、当社又は当社子会社の取締役、監査役、執行役員若しくは従業員の地位にあることを要す。ただし、取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、又は執行役員若しくは従業員が定年により退職した場合にはこの限りではない。また、当社取締役会が正当な理由があると認めた場合はこの限りでない。
- 2) 本新株予約権者は、以下の各号に定める行使期間により、割当てられた新株予約権に対して以下の各号に定める割合（以下、「行使可能割合」という。）を乗じた個数（1個未満の端数が生じる場合、これを切り捨てた数とする。）を限度として、新株予約権を行使することができる。
 - ア 2026年6月17日から2028年6月16日までの間 行使可能割合 30%
 - イ 2028年6月17日から2030年6月16日までの間 行使可能割合 60%
 - ウ 2030年6月17日から2032年6月16日までの間 行使可能割合 100%
- 3) 本新株予約権者が死亡した場合は、その相続人が本新株予約権を相続することができる。かかる相続人による本新株予約権の行使の条件は、下記4)に定めるところによる。
- 4) その他の条件は、2022年6月16日開催の当社定時株主総会決議及び同年7月25日開催の取締役会決議に基づき、当社と本新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

8. 本新株予約権の取得条項

- 1) 当社は、本新株予約権者が上記(注)7による本新株予約権の行使の条件に該当しなくなった場合は、当該本新株予約権を無償で取得することができる。
- 2) 当社は、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案が当社株主総会で承認された場合、又は、当社が完全子会社となる株式交換契約書承認の議案若しくは株式移転計画承認の議案が当社株主総会で承認された場合は、本新株予約権を無償で取得することができる。

9. 本新株予約権の譲渡制限

譲渡による本新株予約権の取得については、当社取締役会の決議による承認を要するものとする。

10. 当社が組織再編を実施する際の本新株予約権の取扱い

組織再編に際して定める契約書又は計画書等に以下に定める株式会社の新株予約権を交付する旨を定めた場合には、当該組織再編の比率に応じて、以下に定める株式会社の新株予約権を交付するものとする。

- 1) 合併（当社が消滅する場合に限る。）
合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社
- 2) 吸収分割
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または一部を承継する株式会社
- 3) 新設分割
新設分割により設立する株式会社
- 4) 株式交換
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
- 5) 株式移転
株式移転により設立する株式会社
- 6) 株式交付
株式交付をする株式会社

11. 新株予約権を割り当てる日
2022年9月1日

12. 付与対象者の従業員の退職に伴い1名の権利喪失により、本書提出日の前月末現在(2025年5月31日)の付与対象者の「付与対象者の区分及び人数」は、取締役及び監査役4名、従業員10名となっております。

	第2回新株予約権
決議年月日	2023年4月17日
付与対象者の区分及び人数(名)	従業員 10
新株予約権の数(個)	82(注)3
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4,100(注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	236
新株予約権の行使期間	自2026年6月17日 至2032年6月16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 423 資本組入額 211
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)9
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)10

当事業年度の末日(2025年3月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2025年5月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の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。

なお、2024年9月13日開催の取締役会決議に基づき、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の割合で株式分割を行っております。

- (注)1. 付与対象者の区分及び人数は、新株予約権の当初発行時における内容を記載しております。
2. 普通株式の内容は、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。単元株式数は100株であります。新株予約権1個につき目的となる株式数は、50株であります。
3. 新株予約権の目的たる株式の種類及び数又はその算定方法

本新株予約権の目的である株式の種類は当社普通株式とし、各本新株予約権の目的である株式の数(以下「付与株式数」という。)は、1株とする。ただし、下記(注)11において定める本新株予約権を割り当てる日(以下「割当日」という。)以降、当社が当社普通株式の株式分割(当社普通株式の株式無償割当てを含む。以下、株式分割の記載につき同じ。)又は株式併合を行う場合には、次の算式により付与株式数を調整し、調整により生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率}$$

また、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転又は株式交付(以下総称して「合併等」という。)を行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

4. 募集新株予約権の払込金額若しくはその算定方法又は払込を要しないとする旨

本新株予約権と引換えに金銭の払込を要しない。

5. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額又はその算定方法

本新株予約権の行使に際してする出資の目的は金銭とし、その価額は、本新株予約権の行使に際して払込みをすべき1株当たりの金額(以下「行使価額」という。)に、付与株式数を乗じた価額とし、行使価額は、金11,800円とする。

なお、割当日後、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、上記の行使価額は、株式分割又は株式併合の比率に応じ、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times 1 / (\text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率})$$

また、当社が時価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(会社法第194条の規定(単元未満株主による単元未満株式売渡請求。))に基づく自己株式の売渡し、当社普通株式に転換される証券若しくは転換できる証券又は当社普通株式の交付を請求できる新株予約権(新株予約権付社債に付されたものを含む。)の転換又は行使の場合を除く。)、上記の行使価額は、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

調整後行使価額 = 調整前行使価額 × (既発行株式数 + (新規発行株式数 × 1株当たり払込金額) / 新規発行前の時価) / (既発行株式数 + 新規発行株式数)

上記算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式数から当社が保有する普通株式に係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には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併等を行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等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ことができる。

6. 新株予約権を行使することができる期間

本新株予約権を行使することができる期間（以下「行使期間」という。）は、2026年6月17日から2032年6月16日までとする。ただし、行使期間の初日又は最終日が当社の休業日に当たる場合は、その翌営業日が行使期間の初日となり、その前営業日が行使期間の最終日となるものとする。

7. 本新株予約権の行使の条件

- 1) 本新株予約権者は、権利行使時において、当社又は当社子会社の取締役、監査役若しくは従業員の地位にあることを要す。ただし、取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、又は従業員が定年により退職した場合にはこの限りではない。また、当社取締役会が正当な理由があると認めた場合はこの限りでない。
- 2) 本新株予約権者は、以下の各号に定める行使期間により、割当てられた新株予約権に対して以下の各号に定める割合（以下「行使可能割合」という。）を乗じた個数（1個未満の端数が生じる場合、これを切り捨てた数とする。）を限度として、新株予約権を行使することができる。

ア	2026年6月17日から2028年6月16日までの間	行使可能割合	30%
イ	2028年6月17日から2030年6月16日までの間	行使可能割合	60%
ウ	2030年6月17日から2032年6月16日までの間	行使可能割合	100%
- 3) 本新株予約権者が死亡した場合は、その相続人が本新株予約権を相続することができる。かかる相続人による本新株予約権の行使の条件は、下記4)に定めるところによる。
- 4) その他権利行使の条件は、2022年6月16日開催の当社定時株主総会決議及び2023年4月17日開催の当社取締役会決議に基づき、当社と本新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

8. 本新株予約権の取得条項

- 1) 当社は、本新株予約権者が上記(注)7による本新株予約権の行使の条件に該当しなくなった場合は、当該本新株予約権を無償で取得することができる。
- 2) 当社は、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案が当社株主総会で承認された場合、又は、当社が完全子会社となる株式交換契約書承認の議案若しくは株式移転計画承認の議案が当社株主総会で承認された場合は、本新株予約権を無償で取得することができる。

9. 本新株予約権の譲渡制限

譲渡による本新株予約権の取得については、当社取締役会の決議による承認を要するものとする。

10. 当社が組織再編を実施する際の本新株予約権の取扱い

組織再編に際して定める契約書又は計画書等に以下に定める株式会社の新株予約権を交付する旨を定めた場合には、当該組織再編の比率に応じて、以下に定める株式会社の新株予約権を交付するものとする。

- 1) 合併（当社が消滅する場合に限る。）
合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社
- 2) 吸収分割
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または一部を承継する株式会社
- 3) 新設分割
新設分割により設立する株式会社
- 4) 株式交換
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
- 5) 株式移転
株式移転により設立する株式会社
- 6) 株式交付
株式交付をする株式会社

11. 新株予約権を割り当てる日

2023年6月1日

	第3回新株予約権
決議年月日	2025年6月18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 21
新株予約権の数(個)	165(注)3
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16,500(注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	未定
新株予約権の行使期間	自2029年6月19日 至2035年6月18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 未定 資本組入額 未定
新株予約権の行使の条件	(注)8
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)10
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)11

なお、上記総数は、割当予定数であり、引き受けの申込がされなかった場合等、割り当てる新株予約権の総数が減少したときは、割り当てる新株予約権の総数をもって発行する新株予約権の総数とする。

(注)1. 新株予約権の割当の対象者及びその人数並びに割り当てる新株予約権の数

当社取締役(社外取締役を除く) 3名 58個
当社従業員 21名 107個
総数 24名 165個

なお、上記総数は、割当予定数であり、引き受けの申込がされなかった場合等、割り当てる新株予約権の総数が減少したときは、割り当てる新株予約権の総数をもって発行する新株予約権の総数とする。

2. 新株予約権の払込金額

金銭の払い込みを要しないものとする。

3. 新株予約権の目的である株式の種類及び数

新株予約権の目的である株式の種類は当社普通株式とし、各新株予約権の目的である株式の数(以下「付与株式数」という。)は、100株とする。ただし、当社が当社普通株式の株式分割(当社普通株式の株式無償割当てを含む。以下、株式分割の記載につき同じ。)又は株式併合を行う場合には、次の算式により付与株式数を調整し、調整により生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率}$$

また、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転又は株式交付その他の株式数の調整を必要とする場合には、これらの条件等を勘案のうえ、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

4. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

新株予約権の行使に際してする出資の目的は金銭とし、その価額は、新株予約権の行使に際して払込みをすべき1株当たりの金額(以下「行使価額」という。)に、付与株式数を乗じた価額とする。

行使価額は、各新株予約権を割り当てる日(以下「割当日」という。)の属する月の前月の各日(取引が成立しない日を除く。)の東京証券取引所における当社株式の普通取引の終値の平均値に1.05を乗じた金額とし、1円未満の端数は切り上げる。ただし、その金額が割当日前日の終値(割当日前日に終値がない場合は、それに先立つ直近の終値。)を下回る場合は、割当日前日の終値とする。

5. 行使価額の調整

割当日後、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、上記の行使価額は、株式分割又は株式併合の比率に応じ、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\begin{aligned} & \text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \\ & \qquad \qquad \qquad \text{株式分割・株式併合の比率} \\ \text{また、当社が時価を下回る価額で当社普通株式につき、新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合、上記} \\ \text{の行使価額は、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。} \\ & \qquad \qquad \qquad \text{新規発行株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額} \\ & \qquad \qquad \qquad \text{既発行株式数} + \\ & \qquad \qquad \qquad \frac{\text{調整後行使価額} \times \text{調整前既発行株式数} + \text{新規発行前の時価} \times \text{新規発行株式数}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}} \end{aligned}$$

上記算式において、「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係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には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転又は株式交付その他の上記の行使価額の調整を必要とする場合には、これら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ことができる。

6. 新株予約権を行使することができる期間

2029年6月19日から2035年6月18日までとする。ただし、行使期間の最終日が会社の休日にあたるときは、その前営業日を最終日とする。

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

新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項の規定に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする。

本新株予約権の行使により株式を発行する場合において増加する資本準備金の額は、上記記載の資本金等増加限度額から上記に定める増加する資本金の額を減じた額とする。

8. 新株予約権の行使の条件

新株予約権者は、権利行使時において、当社又は当社子会社の取締役、監査役、従業員の地位にあることを要する。ただし、取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、又は従業員が定年により退職した場合にはこの限りではない。また、当社取締役会が正当な理由があると認めた場合はこの限りでない。

新株予約権者が死亡した場合は、その相続人が本新株予約権を相続することができる。かかる相続人による新株予約権の行使の条件は、下記の契約に定めるところによる。

その他権利行使の条件は、2025年6月18日開催の当社第6期定時株主総会決議及び同日開催の取締役会における募集新株予約権発行の決議に基づき、当社と本新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

9. 新株予約権の取得の条件

当社は、本新株予約権者が上記(8)による本新株予約権の行使の条件に該当しなくなった場合は、当該本新株予約権を無償で取得することができる。

当社は、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案が当社株主総会で承認された場合、又は、当社が完全子会社となる株式交換契約書承認の議案若しくは株式移転計画承認の議案が当社株主総会で承認された場合は、新株予約権を無償で取得することができる。

10. 譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による本新株予約権の取得については、当社取締役会の決議による承認を要するものとする。

11. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

組織再編に際して定める契約書又は計画書等に以下に定める株式会社の新株予約権を交付する旨を定めた場合には、当該組織再編の比率に応じて、以下に定める株式会社の新株予約権を交付するものとする。

合併（当社が消滅する場合に限る。）

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

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又は一部を承継する株式会社

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

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

株式移転

株式移転により設立する株式会社

株式交付

株式交付をする株式会社

12. 新株予約権の行使により発生する端数の切捨て

新株予約権者に交付する株式の数に1株に満たない端数がある場合には、これを切り捨てるものとする。

13. 新株予約権の割当日

2025年6月20日

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数(株)	発行済株式総 数残高(株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金増 減額(千円)	資本準備金残 高(千円)
2022年1月31日 (注)2	20,000	30,000	100,000	200,000	100,000	100,000
2024年10月16日 (注)3	1,470,000	1,500,000	-	200,000	-	100,000
2024年12月25日 (注)4	137,000	1,637,000	48,525	248,525	48,525	148,525

(注)1. 有償第三者割当 20,000株

発行価格 10,000円

資本組入額 5,000円

割当先 株式会社ソフトクリエイイトホールディングス

2. 株式分割(1:50)によるものであります。

3. 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 770円

引受価額 708.40円

資本組入額 354.20円

払込金総額 97,050千円

(5) 【所有者別状況】

2025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	証券会社	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	25	12	15	16	1,564	1,634	-
所有株式数 (単元)	-	152	2,146	8,718	363	76	4,898	16,353	1,700
所有株式数の割 合(%)	-	0.93	13.12	53.31	2.22	0.46	29.95	100	-

(6)【大株主の状況】

2025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 (%)
株式会社ソフトライトホールディングス	東京都渋谷区渋谷2丁目15-1 渋谷クロスタワー	867,700	53.01
楽天証券株式会社	東京都港区南青山2丁目6番21号	74,900	4.58
野村證券株式会社	東京都中央区日本橋1丁目13番1号	28,300	1.73
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	東京都千代田区大手町1丁目9番7号 大手町フィナンシャルシティサウスタワー	23,000	1.41
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番1号	22,303	1.36
NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	1 ANGEL LANE, LONDON, EC4R 3AB, UNITED KINGDOM	20,800	1.27
GMOクリック証券株式会社	東京都渋谷区道玄坂1丁目2番3号	17,400	1.06
松井証券株式会社	東京都千代田区麹町1丁目4番地	13,800	0.84
日本証券金融株式会社	東京都中央区日本橋茅場町1丁目2-10号	13,300	0.81
株式会社DMM.com証券	東京都中央区日本橋2丁目7番1号	8,900	0.54
計	-	1,090,403	66.61

(7)【議決権の状況】

【発行済株式】

2025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 1,635,300	16,353	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、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 1,700	-	-
発行済株式総数	1,637,000	-	-
総株主の議決権	-	16,353	-

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

該当事項はありません。

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3【配当政策】

当社の利益配分につきましては、将来の事業の発展と経営基盤の強化のための内部留保に留意しながら、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。剰余金の配当等の決定機関を取締役会とし、その他剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めております。

しかしながら当社は、成長過程にあり、今後の事業発展及び経営基盤強化といった、内部留保の充実を図るため設立以来配当を行っておらず、事業拡大に注力するため、誠に恐縮ではありますが、当面の間、無配とさせていただきます。

内部留保資金につきましては、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び事業の継続的な拡大発展を実現させるための資金として、有効に活用していく所存であります。

今後の配当実施につきましては、業績及び財務状態等を鑑み、決定する予定であります。

早期に株主の皆様へ配当が可能となるよう最善をつくしていく所存であります。

なお、剰余金の配当を行う場合は、期末配当の年1回を基本方針としており、その他年1回の中間配当を行うことができる旨を定款で定めております。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は取締役会であります。

< 監査役会 >

監査役会は、監査機能を担っており、常勤監査役團桂一が議長を務め、「役員の状況」に記載の常勤監査役1名と非常勤監査役2名で構成されております。監査役は取締役会及び必要に応じてその他の社内会議へ出席し、経営の監視機能強化を図るとともに、重要な書類の閲覧などを通じて、取締役の職務執行及び意思決定についての適正性を監査しております。また、原則として月1回、監査役会を開催し会社の運営状況等について意見交換を行い、監査方針、監査計画、監査に関する重要事項の協議及び決議を行っております。

< 内部監査 >

当社は、独立した代表取締役社長直轄の内部監査室を設置し、代表取締役社長が任命する専任担当者1名で構成されております。内部監査室は、監査役や会計監査人と定期的に情報交換を行い、適時適切な監査の実施に努めております。

< 会計監査人 >

当社は、EY新日本有限責任監査法人と監査契約を締結し、適時適切な監査が実施されております。なお、同監査法人及び当社監査に従事する同監査法人の業務執行社員と当社の間には特別な利害関係はありません。

< リスク・コンプライアンス委員会 >

当社は、代表取締役社長を統括責任者、コーポレートディビジョン長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、個別リスクの把握と評価、対応すべき優先度、リスク管理方法等の審議、また定期的に社内のコンプライアンス体制及び遵守状況等について確認をしております。

なお、リスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長の井上純を統括責任者とし、常務取締役兼執行役員の千林正太郎、取締役兼執行役員の見城壮彦、監査役の團桂一、その他統括責任者が任命したエンジニアリングディビジョンの執行役員1名、ゼネラルマネージャー1名、マネージャー1名、及び内部監査室のサブセクションチーフ1名で構成されています。

企業統治に関するその他の事項

a. 内部統制システムの整備の状況

当社は、会社法及び会社法施行規則に基づき、「内部統制システム構築の基本方針」を以下のとおり定めております。株主の皆様をはじめ、取引先、地域社会、社員等の各ステークホルダーに対する企業価値の向上を経営上の基本方針とし、取締役並びに従業員が法令・定款等を遵守することの徹底を図るとともに、リスク管理体制の強化にも取り組むなど、内部統制システムの充実に努めております。また、財務報告に係る内部統制システムについては、内部監査室が、業務手続きの評価・整備を行っております。

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

当社は、代表取締役社長をコンプライアンスに関する統轄責任者として任命する。コーポレートディビジョン長は、企業行動憲章、企業行動基準等のコンプライアンスに係る規程の整備と徹底を図り、法令及び定款順守体制の構築を推進する。

統轄責任者は、コンプライアンスに関する活動を取締役会に報告する。

また、当社は、使用人が法令又は定款上疑義のある行為等を認知し、それを告発しても、当該使用人に不利益な取扱いを行わない。

2. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

当社は、代表取締役社長をリスク管理に関する統轄責任者に任命する。コーポレートディビジョン長は、リスク管理に係る規程を整備し、当該規程に基づいてリスクカテゴリーごとの責任部署を定めるなど、全社のリスク管理体制の構築を推進する。統轄責任者は、リスク管理状況を取締役会に報告する。

また、内部監査室は、当社の各部門のリスク管理状況を監査し、その結果を代表取締役社長に報告する。

3. 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

当社は、代表取締役社長を取締役の職務の効率性に関する統轄責任者に任命する。各取締役及び執行役員は、中期経営計画及び年次経営計画に基づいた各部門が実施すべき具体的な施策及び効率的な業務遂行体制を決定する。これに対し、統轄責任者は、経営計画に基づいた各部門の目標に対し、職務執行が効率的に行われるよう監督する。統轄責任者は、業務遂行状況を当社の各取締役及び執行役員に取締役会及び経営会議等において、定期的に報告させ、施策及び効率的な業務遂行体制を阻害する要因の分析とその改善を図っていく。

4. 当社における業務の適正を確保するための体制

当社は、代表取締役社長を管理に関する統轄責任者に任命する。コーポレートディビジョン長は、経営管理業務の一元化により業務の適正の確保と財務報告の信頼性確保を図っていく。統轄責任者は、取締役会及び経営会議等において定期的に報告される業務執行状況を把握し、内部統制システム整備を推進する。

5. 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

当社は、代表取締役社長を取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理についての統轄責任者に任命する。

コーポレートディビジョン長は、取締役の職務執行に係る情報を文書管理規程に従い、文書又は電磁的媒体に記録し、保存する。

情報のセキュリティ管理に関しては、情報システム担当者が情報セキュリティに関する規程、マニュアル等を整備し、推進管理を行う。

6. 監査役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及び監査役の職務を補助すべき使用人の取締役からの独立性に関する事項

監査役会が監査役の職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合、代表取締役は監査役と協議の上、使用人を当該使用人として指名することができる。

監査役会が指定する補助すべき期間中については、指名された使用人への指揮権は監査役に移譲されるものとし、取締役の指揮命令は受けないものとする。監査役の指示の実効性を確保する。

7. 取締役及び使用人が監査役に報告するための体制その他の監査役への報告に関する体制及びその他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

当社の取締役及び使用人は、監査役会規程、監査役監査基準及び当該規程に定められた監査役への報告基準に基づき、当社に著しい損害を及ぼすおそれがある事項並びに不正行為及び法令・定款違反行為を認知した場合のほか、取締役会付議事項及びその決定事項、経営会議その他重要な会議の決定事項、重要な会計方針・会計基準に関する事項、内部監査の実施状況、重要な月次報告及びその他必要な重要事項を監査役に報告する。監査役に報告した者は、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないものとする。

監査役は、重要な意思決定のプロセスや業務の執行状況を把握するため、取締役会及び経営会議等の重要な会議に出席するとともに、稟議書等の業務執行に係る重要な文書等を閲覧し、取締役会及び使用人に説明を求めることとする。また、監査役は、法令並びに監査役会規程及び監査役監査基準に基づく独立性と権限により、監査の実効性を確保するとともに、内部監査室及び会計監査人と緊密な連携を保ちながら、監査成果の実現を図る。

8. 監査役の職務の執行について生ずる費用等の処理に係る方針に関する事項

監査役の職務の執行について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理については、当該監査役の職務の執行に必要でないと認められた場合を除き、監査役の請求により当該費用又は債務を処理するものとする。

9. 財務報告の信頼性を確保するための体制

当社は、財務報告の信頼性確保及び金融商品取引法に基づく内部統制報告書の有効かつ適切な提出のため、代表取締役社長を最高責任者とし、代表取締役社長を推進責任者とする内部統制整備・運用・評価体制を構築し、内部統制システムの整備・運用を行うとともに、そのシステムが適正に機能することを継続的に評価し、必要な是正を行う。

10. 反社会的勢力排除に向けた体制

当社は、反社会的勢力との一切の関係を遮断するため、コーポレートディビジョン長を統轄責任者と定め、企業行動基準に基づいた反社会的勢力対応マニュアルを整備し、特殊暴力防止対策連合会等の関係団体に加入の上、所轄警察、顧問弁護士とも緊密な連携を図り、迅速かつ組織的に対応する。

b. リスク管理体制の整備の状況

当社は、リスク管理体制の整備・推進のため、代表取締役社長を統括責任者とするリスク・コンプライアンス委員会を設置しております。原則として四半期に1回開催し、「リスク管理規程」に基づき、経営に重大な影響を与えると認められるリスクに関する事項について審議し、検討しております。また、法的な問題につきましては、顧問契約先の弁護士事務所から必要に応じて助言と指導を受けられる環境を整えております。

c. 情報セキュリティ体制及び取組みの状況

当社は、業務上取り扱う顧客等の情報及び当社の企業情報を各種漏洩リスクから守るため、「情報セキュリティ基本方針」、「情報セキュリティマニュアル」「個人情報保護規程」等を定め、当社の情報資産の保護に万全を尽くすとともに、情報システムの有効性、効率性、機密性等の確保を図っております。

d. 取締役の員数

当社の取締役は10名以内とする旨を定款に定めております。

e. 取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。

f. 取締役及び監査役の責任免除

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。）及び監査役（監査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、取締役及び監査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。

g. 責任限定契約の概要

当社は、会社法第427条第1項に基づき、社外取締役及び社外監査役との間において、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最低責任限度額は、法令が定める額としております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該社外取締役及び社外監査役が責任の原因となった職務の遂行について、善意でかつ重大な過失がないときに限られます。

h. 役員等賠償責任保険契約の内容の概要等

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ております。当該保険契約の被保険者の範囲は取締役、監査役、執行役員及び管理職従業員であり、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損害賠償金および争訟費用の損害を填補することとしております。

i. 剰余金の配当等の決定機関

当社は、会社法第459条第1項に定める剰余金の配当等に関する事項につきましては、法令に別段の定めがある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議により定める旨を定款に定めております。これは、剰余金の配当等を取締役会の権限とすることにより、株主への機動的な利益還元を行うことを目的とするものであります。

j. 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。

k. 自己株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議をもって、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、経営環境等の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、市場取引等により自己の株式を取得することを目的とするものであります。

取締役会の活動状況

当事業年度において当社は取締役会を15回開催しており、個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

取締役会における具体的な検討内容は、決算・財務に関する事項、年度予算の策定及び予算の進捗状況、事業拡大に向けた体制強化等の投資判断を含む経営戦略、新規機能の研究開発の進捗状況、組織・人事関連を含むコーポレート・ガバナンスの強化、コンプライアンス及びリスク管理を含めた内部統制システムの運用状況、会社法又は社内規程に定める取締役会決議事項に関する審議及び決議等であります。

氏名	開催回数	出席回数（出席率）
井上 純	15回	15回（100%）
千林 正太郎	15回	15回（100%）
見城 壮彦	15回	15回（100%）
林 雅也	15回	15回（100%）
甲斐 真樹	15回	15回（100%）
石川 憲和	12回	12回（100%）

（注）取締役石川憲和は、2024年6月18日開催の第5期定時株主総会において、取締役に選任されました。取締役会出席状況は、取締役就任後を対象としております。

(2)【役員の状況】

役員一覧

男性9名 女性 - 名 (役員のうち女性の比率 - %)

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	井上 純	1986年3月5日生	2008年8月 株式会社ネクストソリューションズ 入社 2012年9月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2012年10月 株式会社ecbeing 入社 2019年4月 当社 取締役 2023年4月 当社 代表取締役社長(現任)	(注)3	-
取締役会長	林 雅也	1977年10月25日生	2000年4月 株式会社ソフトクリエイト入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2004年9月 有限会社ティーオーシステム代表取締役社長(現任) 2012年10月 株式会社ecbeing 代表取締役社長執行役員(現任) 2017年6月 株式会社ソフトクリエイトホールディングス代表取締役副社長(現任) 2018年6月 全農ECソリューションズ株式会社取締役(現任) 2019年4月 当社代表取締役 2019年5月 株式会社エートウジェイ代表取締役会長(現任) 2020年3月 一般社団法人日本オムニチャネル協会代表理事(現任) 2022年10月 株式会社ReviCo 取締役(現任) 2023年4月 当社取締役 2025年4月 当社取締役会長(現任)	(注)3	-
常務取締役 兼 執行役員	千林 正太郎	1979年10月21日生	2002年4月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2012年10月 株式会社エイトレッド 入社 営業本部長 2018年1月 株式会社セールスフォース・ドットコム 入社 (現・株式会社セールスフォース・ジャパン：2022年2月商号変更) 2019年7月 株式会社ecbeing 入社 2020年12月 当社 入社 2023年4月 当社 取締役 ソリューションディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年2月 当社 常務取締役 ソリューションディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年4月 当社 常務取締役 兼 執行役員(現任)	(注)3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 兼 執行役員	見城 壮彦	1975年 6 月 5 日生	1999年 4 月 株式会社ソフトクリエイト 開発部 入社 2013年12月 株式会社ecbeing 開発部 部長 2018年 4 月 株式会社ソフトクリエイトホールディングス 経営戦略部 執行役員 2022年 4 月 当社 入社、コーポレートディビジョン 執行役員 2023年 4 月 当社 取締役 コーポレートディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年 4 月 当社 取締役 兼 執行役員(現任)	(注) 3	-
取締役	甲斐 真樹	1970年11月10日生	1996年 5 月 有限会社ジャパンサーチエンジン(株式会社ドラゴンフィールド) 設立 代表取締役 1999年 1 月 株式会社イー・エージェンシー 設立 代表取締役(現任) 1999年11月 イー三六五株式会社 設立 代表取締役 1999年12月 有限会社ショプラス(現 株式会社おかげ) 設立 取締役 2000年 1 月 株式会社フューチャースピリッツ 設立 取締役(現任) 2000年 9 月 有限会社ショプラス(現 株式会社おかげ) 代表取締役 2007年 5 月 株式会社ドラゴンフィールド 取締役 2007年 5 月 イー三六五株式会社 取締役 2009年 3 月 株式会社コンフォート・マーケティング(現 株式会社おかげ) 取締役 2010年 4 月 株式会社イー・エージェンシーが株式会社ドラゴンフィールド、イー三六五株式会社を吸収合併 2013年 5 月 株式会社コンフォート・マーケティング(現 株式会社おかげ) 代表取締役(現任) 2015年 8 月 株式会社シンプルメーカー(現 株式会社はたママ) 取締役(現任) 2019年 4 月 当社 社外取締役(現任)	(注) 3	-
取締役	石川 憲和	1947年 1 月 4 日生	1969年 4 月 富士フイルム株式会社 入社 1989年11月 ソフトバンク株式会社 入社 1990年 2 月 ソフトバンク株式会社 取締役 1993年 4 月 ソフトバンク株式会社 常務取締役 1998年 9 月 ソフトバンク・テクノロジー株式会社 代表取締役社長 2013年 6 月 ソフトバンク・テクノロジー株式会社 特別顧問 2014年 1 月 NIテクノロジー合同会社 代表社員(現任) 2024年 6 月 当社 社外取締役(現任)	(注) 3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
常勤監査役	團 桂一	1962年10月20日生	1988年4月 日本電気コンピュータシステム株式会社 入社 1989年2月 コベルコシステム株式会社 入社 1997年3月 インフォミックス株式会社 入社 1997年7月 日本コンピュータウェア株式会社 入社 2000年9月 ニューセンチュリーグローバルネット株式会社 入社 2002年12月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス2012年10月商号変更) 2006年2月 プログレッシブ・システムズ株式会社 入社 2008年11月 株式会社エイトレッド 入社 2022年6月 当社監査役(現任)	(注)4	-
監査役	三木 正志	1952年5月5日生	1975年4月 山一証券株式会社川崎支店 入社 1980年1月 株式会社ミルキーウェイ(現 弥生株式会社)代表取締役専務 1982年3月 公認会計士登録 1995年10月 株式会社ミルキーウェイ代表取締役社長 1998年10月 株式会社ユニシク代表取締役社長 2004年2月 株式会社ミロク情報サービス執行役員 2008年5月 関東ITソフトウェア健康保険組合専務理事 2017年6月 株式会社アルゴグラフィックス社外監査役 2022年3月 株式会社相模原ゴルフクラブ取締役(現任) 2022年10月 当社監査役(現任) 2023年6月 株式会社アルゴグラフィックス取締役監査等委員(現任)	(注)4	-
監査役	矢澤 憲一	1977年7月29日生	2015年4月 青山学院大学経営学部経営学科教授(現任) 2022年4月 青山学院大学経営学部経営学科経営学科主任 2023年6月 当社監査役(現任) 2024年3月 日本公認会計士協会 JICPA 調査・研究運営委員会 臨時委員(現任) 2024年4月 國學院大學 非常勤講師(現任)	(注)4	-
計					-

- (注) 1. 取締役甲斐真樹及び石川憲和は、社外取締役であります。
2. 監査役三木正志及び矢澤憲一は、社外監査役であります。
3. 2025年6月18日開催の定時株主総会の終結の時から1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに係る定時株主総会の終結のときまでであります。
4. 2024年10月16日開催の臨時株主総会の終結の時から4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに係る定時株主総会の終結のときまでであります。

社外役員の状況

当社の社外取締役は2名、社外監査役は2名選任しております。

社外取締役である甲斐真樹氏には、ECソリューションの幅広い見識と高度な専門知識をもとに、独立した立場から当社の経営を監督していただいております。

社外取締役である石川憲和氏には、上場企業で代表取締役社長を務めた経験と幅広い見識を活かし、独立した立場から当社の経営を監督していただいております。

社外監査役である三木正志氏には、公認会計士としての豊富な経験と幅広い見識を活かした、業務執行全般にわたる助言ならびに監督していただいております。

社外監査役である矢澤憲一氏には、青山学院大学経営学部経営学科における教授としての財務会計及び監査、ガバナンス等幅広い見識と高度な専門知識をもとに、独立した立場から当社の経営を監督していただいております。

なお、当該社外取締役及び社外監査役は当社株式を保有しておらず、当社との人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

当社は、社外取締役及び社外監査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、選任にあたっては経歴や当社との関係を踏まえて、社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを前提に判断しております。なお、社外取締役及び社外監査役は、東京証券取引所が定める独立役員の要件を満たしており、取締役会の透明性を高め監督機能の強化を図るため、経営の意思決定に多様な視点を取り入れるとともに、中立的かつ独立的な監視機能及び役割を果たしております。

社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、監査役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

社外取締役は、取締役会において、監査役監査及び会計監査の結果について報告を受け、また、適宜行われる取締役等との意見交換等を通じて当社の現状と課題を把握し、必要に応じて取締役会の意思決定の適正性を確保するための助言・提言をしております。

社外監査役は、常勤監査役と緊密に連携し、経営の監視に必要な情報を共有しております。また、監査役会を通じて、会計監査人及び内部監査室と緊密な連携をとり、業務の適正性の確保に努めております。

内部監査担当者と監査役は、定期的に内部監査の実施状況等について情報交換を行っており、監査計画及び監査結果等について共有し、業務改善に向けた協議を行うなど、監査の実効性及び効率性の向上を図っております。

また、全ての社外取締役及び社外監査役が、取締役会に報告されるような重大なコンプライアンス違反やリスク事項だけでなく、当社のコンプライアンス遵守及びリスク管理に係る取り組みの状況等についても把握できるようにしております。

内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携については、常勤監査役、内部監査担当者及び会計監査人が原則四半期に1回開催する会合を行い、各監査の結果・改善状況等の情報共有を行っております。社外監査役に対しては、常勤監査役より詳細な会合内容について共有を行い、必要に応じて社外監査役を含む監査役会として内部監査担当者または会計監査人との会合等を行う事により状況把握及び連携を行っております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

当社の監査役は3名であり、常勤監査役1名と社外監査役2名から構成されております。監査役の三木正志氏は財務及び会計に関する相当程度の知見を有しております。

当社における監査役監査は、監査役会規程及び監査役監査基準の定めるところに従い、必要とする情報収集を取締役及び使用人から行っており、その監査役は監査役会において他の監査役に報告を行っております。また、監査役会は、取締役、会計監査人、内部監査室と適宜情報交換を行うことで相互の連携を図り、監査役監査の実効性を確保しております。

監査役会は、取締役会開催に先立ち月次で開催される他、必要に応じて随時開催されております。当事業年度は12回開催し、1回あたりの所要時間は1時間程度であります。個々の監査役の出席状況については、次のとおりであります。

役職名	氏名	経歴等	監査役会出席率
常勤監査役	團 桂一	長年にわたり当社のグループ会社である株式会社エイトレッドに在籍し、技術及び販売支援における経験をもとに、その後内部監査部門に従事し、コーポレートガバナンスに関する相当程度の知見を有しております。	100% (12/12回)
社外監査役	三木 正志	公認会計士としての豊富な経験と幅広い見識を活かした、業務執行全般にわたる助言を期待しております。	100% (12/12回)
社外監査役	矢澤 憲一	青山学院大学における教授としての幅広い見識と高度な専門知識のもとに、独立した立場から当社の経営を監督していただいております。	91.7% (11/12回)

監査役監査は、毎事業年度策定される監査計画に基づき行っております。常勤監査役が日常監査業務を行い、毎月開催される監査役会で重要事項の審議、当月に実施した監査結果の報告、監査役間の情報共有及び意見交換を行い、各監査役は取締役会へ出席し、取締役の職務執行の監査を行っております。具体的な手続きとしては、取締役会その他重要な会議への出席、代表取締役社長との意見交換、取締役等の報告聴取、重要書類の閲覧等を実施しております。また、内部監査担当及び会計監査人とは、監査結果の報告など、定期的に情報共有及び意見交換を実施し、効果的かつ効率的な監査の実施に努めております。

なお、当事業年度においては、当社が上場会社となることに向け、内部統制システムの適切な整備・運用状況を確認することを指針とし、内部監査の運用状況、リスク・コンプライアンス委員会の整備・運用状況、内部通報制度の運用・浸透状況、利益相反取引・関連当事者等取引の発見・是正勧告の運用状況を重点的に監査しております。

内部監査の状況

代表取締役社長直轄の独立組織である内部監査室（1名）が内部監査計画に基づき、業務の適正性の確保、業務手続きの効率化・改善等に貢献することを目的として内部監査を実施しております。

当社の内部統制の有効性及び運用状況の適切性については、「内部監査規程」に基づき、内部監査室による監査を継続的に実施しております。

内部監査室は、監査役会、会計監査人との連携のもと、各部署を対象に業務監査を計画的に実施し、監査結果を代表取締役社長に報告するとともに、被監査部門に対する具体的な助言・勧告を行い、改善状況を確認する等、実効性の高い内部監査を実施しております。

会計監査の状況

イ．監査法人の名称

EY新日本有限責任監査法人

ロ．継続監査期間

3年間

ハ．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 鈴木克子
指定有限責任社員 業務執行社員 多奈部宏子

二．監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士2名、会計士試験合格者等8名、その他6名であります。

ホ．監査法人の選定方針と理由

監査法人の選定理由については、品質管理体制、独立性、専門性等を総合的に勘案した結果、当社の会計監査が適正に行われる体制を備えていると判断したためであります。

ヘ．監査役及び監査役会による監査法人の評価

当社の監査役及び監査役会は、監査法人の品質管理体制、適格性、専門性、当社からの独立性、当社の業務内容に対して効果的かつ効率的な監査を実施できる相応の規模を有していること、監査計画並びに監査報酬水準の合理性及び妥当性等を確認し、監査実績を踏まえた上で監査法人を総合的に評価しております。

監査報酬の内容等

イ．監査公認会計士等に対する報酬の内容

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
20,000	-	25,000	3,000

(注) 当事業年度の非監査業務の内容は、IPOに伴うコンフォートレター作成業務であります。

ロ．監査公認会計士等との同一のネットワークに対する報酬の内容(イ．を除く)

該当事項はありません。

ハ．その他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

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針としましては、当社の事業規模や特性に照らして監査計画、監査内容、監査日数等を勘案し、双方協議の上で監査報酬を決定しております。

ホ．監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、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の見積もりの算出根拠等を確認し検討した結果、会計監査人の報酬等の額につき同意を行っております。

(4)【役員の報酬等】

取締役報酬等の内容の決定に関する方針等

a. 基本方針

報酬は、基本報酬、退職慰労金及び中長期的インセンティブにより構成するものとし、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。なお、監督機能を担う社外取締役については、その業務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととする。

b. 基本報酬（金銭報酬）の個人別の報酬額等の決定に関する方針

基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、在任年数並びに他社水準、当社の業績及び従業員給与の水準を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

c. 退職慰労金（金銭報酬）の個人別の報酬額等の決定に関する方針

退職慰労金は、在任中の労に報いるため、当社が別途定める役員退職慰労金規程に沿って、役位、職責、在任年数及び功績等を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

d. 中長期インセンティブ（非金銭報酬）の個人別の報酬額等の決定に関する方針

中長期的な業績と企業価値向上及び株主との一層の価値共有を目的とし、必要に応じて随時、株主総会において基本報酬と別枠で承認を得た報酬上限額の範囲内において、ストック・オプション（新株予約権）の付与を行い、個別の取締役に付与するストック・オプション（新株予約権）の個数は、役位、職責、在任年数並びに他社水準、当社の業績及び従業員給与の水準等を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

e. 基本報酬、退職慰労金及び中長期インセンティブの個人別の報酬額等に対する割合の決定に関する方針

種類別の報酬の割合については、役位、職責、在任年数並びに他社水準及び当社の業績等を総合的に考慮した適切な割合とする。

f. 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方針

個人別の基本報酬における金銭報酬及びストック・オプションの個数については、取締役会決議にもとづき代表取締役社長井上純が具体的な内容について委任を受け決定するものとする。当該委任における代表取締役社長の権限の内容は、各取締役の金銭報酬の額及びストック・オプションの個数とする。委任した理由は、当社全体の業績等を勘案しつつ各取締役の担当部門について評価を行うには代表取締役が適していると判断したためであります。

役員の報酬等の額の決定過程における取締役会の活動内容

取締役の個人別の報酬額等の額は、2022年6月16日の開催の定時株主総会で当社取締役の報酬限度額は年300百万円以内（内訳：金銭報酬270百万円以内、非金銭報酬30百万円以内）と決議しております。当該定時株主総会終結時点の取締役の員数は4名（うち、社外取締役は1名）です。また、決議された報酬総額の範囲内において、当社の業績、従業員給与、同業他社等の水準その他を勘案し、役員報酬規程の役員報酬基準に基づき2025年6月18日の開催の取締役会において、各人別の報酬を決定しております。

また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

監査役の個人別の報酬額等の額は、2022年6月16日の開催の定時株主総会で決議された当社監査役の報酬限度額は年50百万円以内（内訳：金銭報酬45百万円以内、非金銭報酬5百万円以内）と決議しております。当該定時株主総会終結時点の監査役の員数は1名です。また、2025年6月18日監査役の協議において、各人別の報酬を決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数
当事業年度（2025年3月末）における役員報酬の内容は、次のとおりであります。

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(人)
		基本報酬	ストック・オプション	
取締役(社外取締役を除く) (注)1	44,879	44,790	89	3
監査役(社外監査役を除く)	6,004	6,000	4	1
社外取締役	1,950	1,950	-	2
社外監査役	2,400	2,400	-	2

- (注) 1. 当事業年度末日現在の取締役は6名(うち社外取締役は2名)であります。上記の取締役の員数と相違しておりますのは、無報酬の取締役が1名存在しているためであります。
2. スtock・オプションの内容は、取締役3名、監査役1名に対するstock・オプションであり、当事業年度における交付状況は、「新株予約権等の状況」に記載しております。
3. スtock・オプションは、当事業年度に計上したstock・オプションに係る費用総額のうち、取締役に係る部分の費用総額を記載しております。

報酬額の総額が1億円以上である者の報酬等の総額
報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの
該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

当社は保有株式が存在しないため、記載すべき事項はありません。

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（2024年4月1日から2025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組について

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、適正な決算ができる体制を整備するため、専門的な情報を有する団体等が主催するセミナーに参加しております。

1【財務諸表等】

(1)【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	231,751	347,308
売掛金	76,476	84,866
前払費用	15,814	21,227
貸倒引当金	43	42
流動資産合計	324,000	453,359
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	7,240	7,240
減価償却累計額	1,010	1,495
建物附属設備(純額)	6,229	5,744
工具、器具及び備品	9,519	10,663
減価償却累計額	4,309	5,848
工具、器具及び備品(純額)	5,210	4,814
有形固定資産合計	11,440	10,559
無形固定資産		
ソフトウェア	144,806	189,106
ソフトウェア仮勘定	1,219	7,886
無形固定資産合計	146,026	196,992
投資その他の資産		
繰延税金資産	17,287	21,936
その他	13,572	13,056
投資その他の資産合計	30,859	34,993
固定資産合計	188,326	242,545
資産合計	512,326	695,904

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	15,713	14,152
未払金	41,617	59,079
未払費用	25,085	27,611
預り金	4,056	2,194
未払法人税等	8,071	21,992
契約負債	4,485	3,691
賞与引当金	22,318	22,606
流動負債合計	121,347	151,327
固定負債		
退職給付引当金	8,593	11,467
役員退職慰労引当金	8,000	12,500
固定負債合計	16,593	23,967
負債合計	137,940	175,295
純資産の部		
株主資本		
資本金	200,000	248,525
資本剰余金		
資本準備金	100,000	148,525
資本剰余金合計	100,000	148,525
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	73,981	122,889
利益剰余金合計	73,981	122,889
株主資本合計	373,981	519,940
新株予約権	403	669
純資産合計	374,385	520,609
負債純資産合計	512,326	695,904

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
売上高	678,869	829,121
売上原価	219,707	271,280
売上総利益	459,161	557,841
販売費及び一般管理費	1,244,501	1,247,853
営業利益	18,659	79,987
営業外収益		
受取利息	2	138
雑収入	1,193	-
その他	-	2
営業外収益合計	1,195	140
営業外費用		
上場関連費用	-	12,348
雑損失	3	7
営業外費用合計	3	12,356
経常利益	19,852	67,772
税引前当期純利益	19,852	67,772
法人税、住民税及び事業税	10,554	23,513
法人税等調整額	3,036	4,649
法人税等合計	7,518	18,864
当期純利益	12,333	48,907

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)		当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費	1	101,057	34.2	137,883	35.7
外注加工費		73,388	24.9	94,541	24.5
経費		120,593	40.9	153,831	39.8
当期総製造費用		295,038	100.0	386,256	100.0
他勘定振替高	2	75,330		114,976	
売上原価		219,707		271,280	

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

(注) 1 主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
減価償却費(千円)	45,003	54,985
通信費(千円)	66,067	88,220
地代家賃(千円)	5,812	6,523

2 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
ソフトウェア(千円)	71,975	98,229
ソフトウェア仮勘定(千円)	1,219	7,886
研究開発費(千円)	2,120	8,407
その他(千円)	15	453

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本						新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金	利益剰余金合計			
				繰越利益剰余金				
当期首残高	200,000	100,000	100,000	61,648	61,648	361,648	12	361,661
当期変動額								
新株の発行								-
当期純利益				12,333	12,333	12,333		12,333
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）							391	391
当期変動額合計	-	-	-	12,333	12,333	12,333	391	12,724
当期末残高	200,000	100,000	100,000	73,981	73,981	373,981	403	374,385

当事業年度（自2024年4月1日 至2025年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本						新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金	利益剰余金合計			
				繰越利益剰余金				
当期首残高	200,000	100,000	100,000	73,981	73,981	373,981	403	374,385
当期変動額								
新株の発行	48,525	48,525	48,525			97,050		97,050
当期純利益				48,907	48,907	48,907		48,907
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）							265	265
当期変動額合計	48,525	48,525	48,525	48,907	48,907	145,958	265	146,223
当期末残高	248,525	148,525	148,525	122,889	122,889	519,940	669	520,609

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	当事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	19,852	67,772
減価償却費	47,309	57,173
貸倒引当金の増減額(は減少)	43	0
賞与引当金の増減額(は減少)	8,410	288
退職給付引当金の増減額(は減少)	2,509	2,874
役員退職慰労引当金の増減額(は減少)	4,500	4,500
受取利息及び受取配当金	2	138
株式報酬費用	391	265
売上債権の増減額(は増加)	18,411	8,389
仕入債務の増減額(は減少)	5,397	1,561
契約負債の増減額(は減少)	2,516	794
未払金の増減額(は減少)	3,013	17,462
前払費用の増減額(は増加)	8,955	5,412
その他	17,705	2,528
小計	96,163	136,569
利息及び配当金の受取額	2	138
法人税等の支払額	7,327	10,942
営業活動によるキャッシュ・フロー	88,838	125,765
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	3,389	1,143
無形固定資産の取得による支出	73,194	106,116
敷金及び保証金の回収による収入	0	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	76,583	107,259
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	-	97,050
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	97,050
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	12,255	115,556
現金及び現金同等物の期首残高	219,496	231,751
現金及び現金同等物の期末残高	231,751	347,308

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

主として、定率法によっております。

ただし、建物附属設備については、定額法によっております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物附属設備 15年

工具、器具及び備品 3～10年

(2) 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、

社内における見込利用可能期間(5年内)に基づく定額法によっております。

2. 繰延資産の処理方法

株式交付費は、支出時に全額費用処理しております。

3. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

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

(2) 賞与引当金

従業員に対して支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額のうち当事業年度の負担すべき額を計上しております。

(3) 退職給付引当金

従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務の見込額に基づき計上しております。

なお、退職給付債務の算定にあたり、退職給付見込額を当事業年度までの期間に帰属させる方法については、給付算定式基準によっております。

数理計算上の差異は、各事業年度の発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数(5年)による定額法により按分した額をそれぞれ発生の翌事業年度から費用処理することとしております。

(4) 役員退職慰労引当金

役員の退職慰労金の支給に備えるため、内規に基づく当事業年度末要支給額を計上しております。

4. 収益及び費用の計上基準

当社と顧客との契約から生じる収益に関する主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。

なお、当社の売上高は、visumo social、video等のビジュアルマーケティングプラットフォームサービスの役務提供に伴い、発生する売上であり、ストック売上とフロー売上、スポット売上に分かれています。ストック売上は月額費用から発生する売上であり、オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上（ベース）とリクエスト数やCDN流量等に応じた従量課金であるストック売上（従量）に分かれており、フロー売上は初期費用（アカウント開設、導入支援、オプション）から発生する売上、スポット売上は契約期間1～2か月程度のサービスである支援業務（運用支援やデザイン調整等）の売上となっております。

ストック売上及びスポット売上（運用支援）

ストック売上は、主に1年の期間を定めた継続的な利用契約に基づく月額利用料であり、1年の期間を定めた継続的な利用契約に係るサービスを提供しております。また、スポット売上（運用支援）は、主に1～2か月の支援契約に基づく月額利用料であり、契約で定められた期間に応じてサービスを提供しております。そのため、ストック売上及びスポット売上（運用支援）は、主として時の経過に応じて履行義務を充足することから、顧客との契約期間にわたり経過期間に応じて収益認識をしております。

フロー売上及びスポット売上（デザイン調整等）

フロー売上である初期導入に係る収益やスポット売上（デザイン調整等）に係る収益は、作業を完了することで履行義務を充足することから、顧客の検収により収益を認識しております。

なお、取引の対価は履行義務が充足してから1年以内に受領しており、重要な金融要素は含まれておりません。

5. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手元現金、要求払預金及び取得日から3か月以内に満期日又は償還日の到来する流動性の高い、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない短期的な投資であります。

(重要な会計上の見積り)

自社利用のソフトウェアの評価

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
ソフトウェア	144,806	189,106
ソフトウェア仮勘定	1,219	7,886

(2) 財務諸表利用者の理解に資するその他の情報

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

当社は、自社開発のソフトウェアについて、将来の収益獲得見込額又は費用削減効果が確実であると判断したものを無形固定資産に計上しております。

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

将来の収益獲得見込額を判断するにあたり用いた主要な仮定は、visumoの販売見込金額であり、過去の販売実績の経営環境の変化等を考慮して算定しております。

また、自社利用のソフトウェアの評価は、固定資産の減損に係る会計基準を適用しております。キャッシュ・フローを生み出す最小単位によって資産のグルーピングをしており、サービス提供に用いる自社利用ソフトウェアについては、visumoに係るソフトウェアとして1つのグルーピングを、単位としております。

翌事業年度の財務諸表に与える影響

将来の収益獲得見込額の主要な仮定である販売見込金額は、経営環境の変化に影響を受けること、また、将来の費用削減効果について、事業環境の変化によりビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の販売拡大が進まず、当初想定した収益獲得見込額及び費用削減効果が得られない場合、翌事業年度の固定資産の減損判定に重要な影響を与えるリスクがあります。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(未適用の会計基準等)

- ・「リースに関する会計基準」(企業会計基準第34号 2024年9月13日 企業会計基準委員会)
- ・「リースに関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第33号 2024年9月13日 企業会計基準委員会) 等

(1) 概要

企業会計基準委員会において、日本基準を国際的に整合性のあるものとする取組みの一環として、借手の全てのリースについて資産及び負債を認識するリースに関する会計基準の開発に向けて、国際的な会計基準を踏まえた検討が行われ、基本的な方針として、IFRS第16号の単一の会計処理モデルを基礎とするものの、IFRS第16号の全ての定めを採り入れるのではなく、主要な定めのみを採り入れることにより、簡素で利便性が高く、かつ、IFRS第16号の定めを個別財務諸表に用いても、基本的に修正が不要となることを目指したリース会計基準等が公表されました。

借手の会計処理として、借手のリースの費用配分の方法については、IFRS第16号と同様に、リースがファイナンス・リースであるかオペレーティング・リースであるかにかかわらず、全てのリースについて使用権資産に係る減価償却費及びリース負債に係る利息相当額を計上する単一の会計処理モデルが適用されます。

(2) 適用予定日

2028年3月期の期首から適用します。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「リースに関する会計基準」等の適用による財務諸表に与える影響額については、現時点で評価中でありませ

(表示方法の変更)

該当事項はありません。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(追加情報)

該当事項はありません。

(貸借対照表関係)

関係会社に対する資産及び負債には区分掲記されたもののほか次のものがあります。

	前事業年度 (2024年 3月31日)	当事業年度 (2025年 3月31日)
流動資産		
売掛金	3,756千円	- 千円
流動負債		
買掛金	8,270	2,134
未払金	909	110

(損益計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2023年 4月 1日 至 2024年 3月31日)	当事業年度 (自 2024年 4月 1日 至 2025年 3月31日)
給与手当	95,241千円	117,794千円
役員報酬	51,431	55,140
賞与及び賞与引当金繰入額	24,626	30,558
法定福利費	23,189	26,674
役員退職慰労引当金繰入額	4,500	4,500
退職給付費用	3,692	4,090
減価償却費	2,306	2,187
広告宣伝費	88,386	85,801
業務委託費	66,212	67,956
おおよその割合		
販売費	54.6%	70.4%
一般管理費	45.4%	29.6%

2 一般管理費及び当期製造費用に含まれる研究開発費の総額

	前事業年度 (自 2023年 4月 1日 至 2024年 3月31日)	当事業年度 (自 2024年 4月 1日 至 2025年 3月31日)
研究開発費	2,120千円	8,407千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	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	30,000	-	-	30,000
合計	30,000	-	-	30,000

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(株)	当事業年度増加(株)	当事業年度減少(株)	当事業年度末(株)	
提出会社	第1回ストック・オプション	普通株式	453	-	45	408	128
	第2回ストック・オプション	普通株式	-	82	-	82	275
合計		-	453	82	45	490	403

当事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	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	30,000	1,607,000	-	1,637,000
合計	30,000	1,607,000	-	1,637,000

(変動事由の概要)

株式分割による増加 1,470,000株
公募増資に伴う新株発行による増加 137,000株

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(株)	当事業年度増加(株)	当事業年度減少(株)	当事業年度末(株)	
提出会社	第1回ストック・オプション	普通株式	408	-	20	388	469
	第2回ストック・オプション	普通株式	82	-	-	82	199
合計		-	490	-	20	470	669

(注) 1. 第1回ストック・オプションの当事業年度減少は、新株予約権の権利失効によるものであります。

2. 第1回ストック・オプション及び第2回ストック・オプションは、権利行使期間の初日が到来しておりません。

(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 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
現金及び預金勘定	231,751千円	347,308千円
現金及び現金同等物	231,751	347,308

(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、資金運用については、主に短期的な預金や高格付の債券等、安全性の高い金融資産で運用し、投機的な運用は行わないこととしております。

また、資金調達については、運転資金、設備資金及び業務・資本提携に伴う所要資金等で、手元資金を上回る資金ニーズが生じた場合、用途、金額、期間、コスト等を総合的に勘案して、調達方法（銀行借入（短期・長期）、社債発行、公募増資）を決定する方針であります。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。当該リスクに関しては、「与信管理規程」及び「販売管理規程」に従い、取引先ごとの与信審査及び与信限度額の設定を行っております。

有価証券及び投資有価証券は、保有しておりません。

営業債務である買掛金及び未払金は、そのほとんどが2か月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

取引先ごと、案件ごとの期日管理及び残高管理を徹底し、問題債権が発生した場合、迅速に対応できる与信管理体制を整備し運用しております。これらの与信管理は、各営業部門及び経理部門により行われ、また、内部監査室による運用状況の監査が実施されております。なお、営業債権は、そのほとんどが3か月以内の入金期日であります。

当社では、経理部門において、適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手元資金を十分に確保する方法により対応しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

該当事項はありません。

2. 金融商品の時価等に関する事項

「現金及び預金」については、現金であること、及び預金が短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。「売掛金」「買掛金」「未払金」「未払費用」「未払法人税等」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記載を省略しております。

(注) 1. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(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	231,751	-	-	-
売掛金	76,476	-	-	-
合計	308,228	-	-	-

当事業年度(2025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	347,308	-	-	-
売掛金	84,866	-	-	-
合計	432,174	-	-	-

(有価証券関係)

該当事項はありません。

(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、非積立型の退職一時金制度及び確定拠出制度を採用しております。

退職一時金制度では、退職給付として、給与と勤務期間に基づいた一時金を支給します。

2. 確定給付制度

(1) 退職給付債務の期首残高と期末残高の調整表

	前事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
退職給付債務の期首残高	8,096千円	9,256千円
勤務費用	2,068	2,571
利息費用	40	92
数理計算上の差異の発生額	948	1,098
退職給付債務の期末残高	9,256	10,822

(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及び前払年金費用の調整表

	前事業年度 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
非積立型制度の退職給付債務	9,256千円	10,822千円
未認識数理計算上の差異	663	645
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	8,593	11,467
退職給付引当金	8,593	11,467
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	8,593	11,467

(3) 退職給付費用及びその内訳項目の金額

	前事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
勤務費用	2,068千円	2,571千円
利息費用	40	92
数理計算上の差異の費用処理額	400	210
確定給付制度に係る退職給付費用	2,509	2,874

(4) 数理計算上の計算基礎に関する事項

当事業年度末における主要な数理計算上の計算基礎

	前事業年度 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
割引率	1.0%	2.2%

予想昇給率は、各事業年度の4月1日を基準日として算定した年齢別昇給指数を使用しております。

3. 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3,395千円、当事業年度は3,959千円であります。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
販売費及び一般管理費の株式報酬費	391	265

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回ストック・オプション	第2回ストック・オプション
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 1名 当社監査役 1名 従業員 20名	従業員 10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 22,650株	普通株式 4,100株
付与日	2022年9月1日	2023年6月1日
権利確定条件	(注)3	(注)3
対象勤務期間	-	-
権利行使期間	自 2026年6月17日 至 2032年6月16日	自 2026年6月17日 至 2032年6月16日

(注)1. 株式数に換算して記載しております。なお、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の株式分割を行っており、当該株式分割後の株式数に換算して記載しております。

2. 付与対象者の区分及び人数は、新株予約権の当初発行時における内容を記載しております。

3. 新株予約権の行使の条件は、次のとおりであります。

- (1) 本新株予約権の割当てを受ける者は、権利行使時において、当社の取締役、監査役、執行役員若しくは従業員の地位にあることを要す。ただし、取締役又は監査役が任期満了により退任した場合、又は執行役員若しくは従業員が定年により退職した場合にはこの限りではない。また、当社取締役会が正当な理由があると認めた場合はこの限りでない。
- (2) 本新株予約権の割当てを受ける者が死亡した場合は、その相続人が本新株予約権を相続することができる。
- (3) その他の条件は、当社株主総会及び取締役会決議に基づき、当社と本新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

(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（2025年3月期）において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

なお、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の株式分割を行っておりますが、以下は、当該株式分割を反映した数値を記載しております。

ストック・オプションの数

	第1回ストック・オプション	第2回ストック・オプション
権利確定前 (株)		
前事業年度末	20,400	4,100
付与	-	-
失効	1,000	-
権利確定	-	-
未確定残	19,400	4,100
権利確定後 (株)		
前事業年度末	-	-
権利確定	-	-
権利行使	-	-
失効	-	-
未行使残	-	-

単価情報

	第1回ストック・オプション	第2回ストック・オプション
権利行使価格 (円)	236	236
行使時平均株価 (円)	-	-
付与日における公正な評価単価 (円)	76	188

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

ストック・オプション付与時点において、当社は未公開企業であるため、ストック・オプションの公正な評価単価を見積もる方法に代え、ストック・オプションの単位当たりの本源的価値を見積もる方法によっております。また、単位当たりの本源的価値の算定基礎となる自社の株式の評価方法は、DCF方式及びマルチプル法により算出した価格を総合的に勘案して算定した価格を用いております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

将来の失効数の合理的な見積も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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額 2,243千円

(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

(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 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
繰延税金資産		
賞与引当金	6,833千円	6,922千円
未払事業税	983	1,931
未払費用(社会・労働保険料)	1,053	1,317
減価償却超過額	1,189	2,897
退職給付引当金	2,631	3,614
一括償却資産	2,006	1,629
採用費	1,130	1,146
支払報酬	704	765
役員退職慰労引当金	2,449	3,940
その他	767	1,711
繰延税金資産小計	19,750	25,876
評価性引当額	2,462	3,940
繰延税金資産合計	17,287	21,936
繰延税金資産(負債)の純額	17,287	21,936

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 (2024年3月31日)	当事業年度 (2025年3月31日)
法定実効税率	30.62%	30.62%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	5.23	1.20
評価性引当額の増減	7.00	2.07
住民税均等割	1.46	0.78
法人税額特別控除	9.91	6.50
税率変更による繰延税金資産の修正	-	0.45
その他	3.46	0.11
税効果会計適用後の法人税等の負担率	37.86	27.83

3. 法人税等の税率の変更による繰延税金資産の金額の修正

「所得税法等の一部を改正する法律」(令和7年法律第13号)が2025年3月31日に成立したことに伴い、2026年4月1日以後に開始する事業年度から防衛特別法人税が課されることになりました。これに伴い、繰延税金資産及び繰延税金負債の計算に使用する法定実効税率は、2026年4月1日に開始する事業年度以降に解消が見込まれる一時差異等については、従来の30.62%から31.52%に変動いたします。なお、この税率変更による影響は軽微であります。

(資産除去債務関係)

前事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

当社は本社について建物所有者との間で不動産賃貸契約書を締結し、賃貸期間終了時に原状回復義務を有しており、資産除去債務を計上する必要があります。ただし、当該賃貸契約に関連する敷金が資産計上されているため、当該資産除去債務及びこれに対応する除去費用の資産計上に代えて、当該敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用に計上する簡便的な方法によっております。なお、見積りにあたり、使用見込み期間は主として15年としております。また、敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額のうち、当事業年度の負担に属する金額は516千円であり、当事業年度末において敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額は1,032千円であります。

当事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

当社は本社について建物所有者との間で不動産賃貸契約書を締結し、賃貸期間終了時に原状回復義務を有しており、資産除去債務を計上する必要があります。ただし、当該賃貸契約に関連する敷金が資産計上されているため、当該資産除去債務及びこれに対応する除去費用の資産計上に代えて、当該敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用に計上する簡便的な方法によっております。なお、見積りにあたり、使用見込み期間は主として15年としております。また、敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額のうち、当事業年度の負担に属する金額は516千円であり、当事業年度末において敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額は6,066千円であります。

(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、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであり、主要な顧客との契約から生じる収益を分解しております。

前事業年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

	(単位:千円)			
	ストック	フロー	スポット	合計
一時点で移転される財又はサービス	-	21,106	4,850	25,956
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	648,673	-	4,240	652,913
顧客との契約から生じる収益	648,673	21,106	9,090	678,869
その他の収益	-	-	-	-
外部顧客への売上高	648,673	21,106	9,090	678,869

(注) ストック売上は月額費用から発生する売上であり、オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上(ベース)とリクエスト数やCDN従量等に応じた従量課金であるストック売上(従量)の合計になります。

当事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

	(単位:千円)			
	ストック	フロー	スポット	合計
一時点で移転される財又はサービス	-	36,579	8,674	45,253
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	778,417	-	5,450	783,867
顧客との契約から生じる収益	778,417	36,579	14,124	829,121
その他の収益	-	-	-	-
外部顧客への売上高	778,417	36,579	14,124	829,121

(注) ストック売上は月額費用から発生する売上であり、オプションを含めた固定の月額費用であるストック売上(ベース)とリクエスト数やCDN従量等に応じた従量課金であるストック売上(従量)の合計になります。

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報は、「注記事項 (重要な会計方針)

4. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当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

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

	前事業年度	当事業年度
顧客との契約から生じた債権（売掛金）	76,476千円	84,348千円
契約資産（期首残高）	- 千円	- 千円
契約資産（期末残高）	- 千円	517千円
契約負債（期首残高）	1,969千円	4,485千円
契約負債（期末残高）	4,485千円	3,691千円

契約資産は、顧客との契約について進捗度に応じて一定期間に渡り認識した収益に係る未請求の売掛金であります。契約資産は、顧客との契約期間にわたり債権に振り替えられます。

契約負債は、クラウドサービスにおける顧客からの前受金であり、収益の認識に伴い取り崩されます。個々の契約により支払条件は異なるため、通常の支払期限はありません。

前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、1,969千円です。

当事業年度に認識された収益の額のうち、期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、4,485千円です。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社においては、個別の予想契約期間が1年を超える取引がないため、実務上の便法を使用し、残存履行義務に関する情報の記載を省略しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

【関連情報】

1. 製品及びサービスごとの情報

当社は、ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

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

主要な顧客ごとの情報について、記載すべき重要なものはありません。

【関連当事者情報】

1. 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主（会社等に限る。）等
前事業年度（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金（千円）	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	株式会社ソフトクリエイティブホールディングス	東京都渋谷区	854,000	経営全般における指導・管理	(被所有) 直接66.7 間接31.7	購買取引	Microsoft Azureサービスの受領	34,583	買掛金	5,714

(注) 取引条件及び取引条件の決定方針等

購買取引については、第三者との一般取引条件と同様に決定しております。なお、Microsoft Azureサービスの受領は、株式会社ソフトクリエイティブホールディングスにおいて包括契約しております。

当事業年度（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

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

株式会社ソフトクリエイティブホールディングス（東京証券取引所 プライム市場に上場）

(2) 重要な関連会社の要約財務情報

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
1株当たり純資産額	249.32円	317.62円
1株当たり当期純利益	8.22円	31.83円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	-	31.45円

- (注) 1. 前事業年度における潜在株式調整後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ったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。
2. 当社は、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び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を算定しております。
3. 当社は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、2025年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から2025年3月期期末日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。
4. 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、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
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		
当期純利益(千円)	12,333	48,907
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)	12,333	48,907
普通株式の期中平均株式数(株)	1,500,000	1,536,408
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	-	18,504
(うち新株予約権(株))	(-)	(18,504)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権2種類(新株予約権の数490個)。	-

(重要な後発事象)
(ストック・オプション(新株予約権)の発行)

当社は、2025年5月15日開催の取締役会において、会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づき、当社の取締役(社外取締役を除く)及び従業員に対し、ストック・オプションとして、特に有利な条件をもって新株予約権を発行すること、及びかかる新株予約権の募集事項の決定を当社取締役会に委任することの承認を求める議案を、2025年6月18日開催の当社第6期定時株主総会に付議することを決議し、同株主総会において承認されました。

(1) 特に有利な条件をもって新株予約権を発行することを必要とする理由

株価変動のメリットとリスクを株主の皆様とより一層共有し、また、当社の業績向上に対する意欲や士気を高めることを目的として、当社の取締役(社外取締役を除く)及び従業員に対し、新株予約権を無償で発行するものがあります。

(2) 新株予約権の上限及び金銭の払込みの要否

新株予約権165個を上限とする。

金銭の払込みを要しないこととする。

なお、その他の内容については、「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況
ストックオプション制度の内容 第3回新株予約権」に記載しております。

【附属明細表】

【有価証券明細表】

該当事項はありません。

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価償却累計額又は償却累計額 (千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末残高 (千円)
有形固定資産							
建物附属設備	7,240	-	-	7,240	1,495	485	5,744
工具、器具及び備品	9,519	1,143	-	10,663	5,848	1,539	4,814
有形固定資産計	16,760	1,143	-	17,903	7,344	2,024	10,559
無形固定資産							
ソフトウェア	299,392	99,448	-	398,840	209,734	55,149	189,106
ソフトウェア仮勘定	1,219	106,569	99,902	7,886	-	-	7,886
無形固定資産計	300,611	206,018	99,902	406,727	209,734	55,149	196,992

(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	自社室内装飾	1,143千円
ソフトウェア	ソフトウェア仮勘定からの振替	99,448千円
ソフトウェア仮勘定	自社利用ソフトウェアの開発	106,569千円

2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりです。

ソフトウェア仮勘定	自社利用ソフトウェアへの振替	99,448千円
-----------	----------------	----------

【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	43	42	-	43	42
賞与引当金	22,318	22,606	22,318	-	22,606
役員退職慰労引当金	8,000	4,500	-	-	12,500

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」は、洗替による戻入れであります。

【資産除去債務明細表】

本明細表に記載すべき事項が、財務諸表等規則第8条の28に規定する注記事項として記載されているため、資産除去債務明細表の記載を省略しております。

(2)【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	146
預金	
普通預金	346,861
別段預金	300
小計	347,161
合計	347,308

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社ecbeing	4,834
アートデコ株式会社	1,210
株式会社コーセー	1,105
ダイアナ株式会社	803
資生堂ジャパン株式会社	726
その他	76,187
合計	84,866

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
76,476	913,364	904,974	84,866	91.43	32

流動負債
イ．買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社ビズリンク	4,384
株式会社レバテック	4,301
株式会社ソフトクリエイイトホールディングス	2,134
ワンスア라운드株式会社	1,188
株式会社Real Moi	1,155
その他	990
合計	14,152

ロ．未払金

相手先	金額(千円)
未払消費税等	16,018
GMOサイバーセキュリティ by イエラエ株式会社	6,160
Fastly.inc	5,563
EY新日本有限責任監査法人	5,500
アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社	3,901
その他	21,936
合計	59,079

(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	中間会計期間	第3四半期	当事業年度
売上高(千円)	-	395,424	612,314	829,121
税引前中間(当期)(四半期)純利益(千円)	-	39,807	65,051	67,772
中間(当期)(四半期)純利益(千円)	-	26,446	43,316	48,907
1株当たり中間(当期)(四半期)純利益(円)	-	17.63	28.81	31.83

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益(円)	-	11.82	11.22	3.64

(注) 1. 当社は、2024年12月26日付で東京証券取引所グロース市場に上場いたしましたので、中間会計期間に係る半期報告書は提出していませんが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、中間会計期間に係る中間財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人により期中レビューを受けております。

2. 第1四半期については、四半期財務諸表を作成していません。

3. 当社は、2024年10月16日付で普通株式1株につき50株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり中間(当期)(四半期)純利益を算定しております。

4. 当社は、第3四半期について金融商品取引所の定める規則により四半期に係る財務情報を作成しておりますが、当該四半期に係る財務情報に対する期中レビューは受けておりません。

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か月以内
基準日	毎年3月31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3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
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	電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法とする。 公告掲載URL https://visumo.asia/ir
株主に対する特典	該当事項はありません。

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

- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- (2) 取得請求権付株式の取得を請求する権利
- (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式又は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) 有価証券届出書（有償一般募集増資及び売出し）及びその添付書類

2024年11月22日関東財務局長に提出。

(2) 有価証券届出書の訂正届出書

2024年12月10日及び2024年12月18日関東財務局長に提出。

2024年11月22日提出の有価証券届出書に係る訂正届出書であります。

(3) 臨時報告書

2024年12月26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4号の規定に基づく臨時報告書であります。

2025年6月19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（株主総会における議決権行使の結果）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

2025年6月19日

株式会社visumo

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 鈴木 克子

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 多奈部 宏子

<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visumoの2024年4月1日から2025年3月31日までの第6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visumoの2025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。

ストック売上の発生	
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>会社は、写真や動画等のデジタルアセットを一元管理し有効活用できる仕組みを提供するとともに、専門知識を持たない人でもオウンドメディアのコンテンツ作成に携わることを可能とするために、ビジュアルマーケティングプラットフォームを提供し、売上を計上している。会社の売上高は、ストック売上、フロー売上及びスポット売上で構成されており、ストック売上は、778,417千円であり、会社の売上の93.9%を占めている。</p> <p>会社は、ストック売上について、【注記事項】（重要な会計方針）3．収益及び費用の計上基準に記載のとおり、一定の期間にわたり移転される財又はサービスについては、顧客と主に1年の期間を定めた継続的な利用契約に係るサービスを提供していることから、顧客との契約期間にわたり経過期間に応じて収益を認識している。</p> <p>会社の売上は、営業支援システムにおける売上データが出力され、そのデータを会計システムにインプットし、売上計上が行われる。しかしながら、営業支援システムのデータに基づかない売上計上が行われた場合又は営業支援システムから出力されたデータを誤って修正した場合には、過大な売上高の計上が行われてしまう潜在的なリスクがある。また、ストック売上は金額的重要性が高い。</p> <p>以上から当監査法人は、ストック売上の発生の検討が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、「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、ストック売上の発生が適切であるかを検討するため、主に以下の監査手続を実施した。</p> <p>（１）内部統制の評価 売上の発生プロセスに関する内部統制の整備及び運用状況の有効性を評価した。評価に当たっては、以下の統制に焦点を当てた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業支援システムから出力されるデータと会計システムへ入力されたデータを照合する統制 <p>（２）実証手続の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の売上計上の基礎となる営業支援システムのデータに修正が行われていないことを検証するため、監査人が年間の営業支援システムのデータを会社から入手する際に、そのデータ出力時に立ち合い、出力したデータを直接入手した。 ・上記の営業支援システムのデータと会計システムデータの照合を行った。

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、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

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。

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

監査人は、監査役及び監査役会に対して、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、監査役及び監査役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. XBR Lデータは監査の対象には含まれていません。