

【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】 2026年4月28日

【事業年度】 第11期(自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

【会社名】 株式会社ノースサンド

【英訳名】 Northsand, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 CEO 前田 知紘

【本店の所在の場所】 東京都中央区銀座四丁目12番15号 歌舞伎座タワー 7階

【電話番号】 03-6263-0733(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役 CFO 小久江 省隆

【最寄りの連絡場所】 東京都中央区銀座四丁目12番15号 歌舞伎座タワー 7階

【電話番号】 03-6263-0452

【事務連絡者氏名】 取締役 CFO 小久江 省隆

【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】

## (1) 連結経営指標等

回次	第9期	第10期	第11期
決算年月	2024年1月	2025年1月	2026年1月
売上高 (百万円)	9,188		
経常利益 (百万円)	1,067		
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	719		
包括利益 (百万円)	719		
純資産額 (百万円)	988		
総資産額 (百万円)	3,846		
1株当たり純資産額 (円)	16.47		
1株当たり当期純利益 (円)	11.99		
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)			
自己資本比率 (%)	25.7		
自己資本利益率 (%)	114.5		
株価収益率 (倍)			
営業活動による キャッシュ・フロー (百万円)	990		
投資活動による キャッシュ・フロー (百万円)	323		
財務活動による キャッシュ・フロー (百万円)	96		
現金及び現金同等物 の期末残高 (百万円)	1,614		
従業員数 〔ほか、平均臨時雇用人員〕 (名)	713 〔 〕	〔 〕	〔 〕

- (注) 1. 当社は第10期に、連結子会社であったローレンロス・ジャパン株式会社を清算し、連結子会社が存在しなくなったため、第10期より連結財務諸表を作成しておりません。
2. 第9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ったことから、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
3. 第9期の株価収益率は当社株式が非上場であったことから記載しておりません。
4. 第9期の連結財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、ESネクスト有限責任監査法人により監査を受けております。
5. 当社は、2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で株式分割を行っております。第9期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を算定しております。

## (2) 提出会社の経営指標等

回次		第7期	第8期	第9期	第10期	第11期
決算年月		2022年1月	2023年1月	2024年1月	2025年1月	2026年1月
売上高	(百万円)	2,407	4,447	9,147	16,417	26,185
経常利益	(百万円)	376	309	1,108	2,798	5,479
当期純利益	(百万円)	210	31	819	1,974	4,046
持分法を適用した場合の 投資利益	(百万円)					
資本金	(百万円)	30	30	30	30	4,717
発行済株式総数	(株)	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	69,000,000
純資産額	(百万円)	427	239	1,059	3,033	16,455
総資産額	(百万円)	1,553	1,841	4,116	7,003	21,861
1株当たり純資産額	(円)	427.99	239.79	17.66	50.57	238.48
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)	(円)	( )	220 ( )	( )	( )	( )
1株当たり当期純利益	(円)	210.89	31.80	13.66	32.91	65.51
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	(円)					64.92
自己資本比率	(%)	27.6	13.0	25.7	43.3	75.3
自己資本利益率	(%)	72.5	9.5	126.2	96.5	41.5
株価収益率	(倍)					24.10
配当性向	(%)		691.8			
営業活動による キャッシュ・フロー	(百万円)				1,934	4,286
投資活動による キャッシュ・フロー	(百万円)				379	1,871
財務活動による キャッシュ・フロー	(百万円)				127	8,912
現金及び現金同等物 の期末残高	(百万円)				3,271	14,597
従業員数 〔ほか、平均臨時雇用人員〕	(名)	170 〔 〕	314 〔 〕	710 〔 〕	1,170 〔 〕	1,762 〔 〕
株主総利回り (比較指標：)	(%) (%)	( )	( )	( )	( )	( )
最高株価	(円)					1,900
最低株価	(円)					1,140

- (注) 1. 持分法を適用した場合の投資利益については、当社は関連会社を有していないため記載しておりません。
2. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、第7期については潜在株式が存在せず、第8期、第9期及び第10期については潜在株式が存在するものの、当社株式は非上場であったことから、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。
3. 1株当たり配当額(1株当たり中間配当額)及び配当性向のうち、第7期、第9期、第10期及び第11期については、配当を実施していないため記載しておりません。
4. 当社は、2025年11月21日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、第11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11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せん。

5. 第7期から第10期までの株価収益率は当社株式が非上場であったことから記載しておりません。
6. 第7期及び第8期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成していないため、また、第9期は連結財務諸表を作成しているため、それぞれキャッシュ・フローに係る各項目については、記載しておりません。
7. 当社は2025年11月21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7期から第11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。
8. 第9期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、ESネクスト有限責任監査法人により監査を受けております。  
なお、第7期及び第8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、当該各数値については金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくESネクスト有限責任監査法人による監査を受けておりません。
9. 当社は、2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で株式分割を行っております。第9期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、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。
10. 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、2025年11月21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】

当社は、現代表取締役社長である前田知紘が前職の大手コンサルティング会社にてお客様の本質的なニーズを探求する地道な働き方を評価された経験を踏まえ、思いやりを持ってお客様に寄り添えるコンサルタントが集まり、個人ではなくチームとして新しい価値を提供するコンサルティング会社を創りたいとの考えのもと、2015年7月に設立されました。

当社設立以降の主な沿革は以下のとおりです。

年月	概要
2015年7月	東京都江東区北砂にITコンサルティングを業とする株式会社ノースサンド(資本金1百万円)を設立。
2015年10月	本社を東京都中央区京橋に移転。
2016年12月	本社を東京都中央区銀座に移転。
2017年2月	資本金を30百万円に増資。
2019年1月	東京都中央区銀座に子会社、ローレンロス・ジャパン株式会社を設立(2024年5月清算終了)。
2020年4月	従業員数が100名を超える。
2021年11月	大阪府大阪市北区梅田に関西支社を設立。
2022年1月	Notion(注)の販売代理業務と企業への導入コンサルティング業務を行うNotionサービスを開始。
2023年2月	関西支社を大阪府大阪市中央区淀屋橋に移転。
2023年5月	従業員数が500名を超える。
2024年6月	従業員数が1,000名を超える。
2025年1月	関西支社を大阪府大阪市北区梅田に移転。
2025年1月	福岡県福岡市中央区に福岡営業所を設置。
2025年7月	従業員数が1,500名を超える。
2025年11月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場。 資本金を4,717百万円に増資。
2026年4月	従業員数が2,000名を超える。

(注) 米国発のマルチプラットフォーム型多機能ビジネスワークスペースアプリケーション。

### 3 【事業の内容】

当社は総合コンサルティング会社として、主にITコンサルティング、ビジネスコンサルティングを提供しております。「世界をデザインする」というビジョンのもと、「カッコいい会社を増やす」をミッションに掲げ、業界を問わず、お客様の多様なニーズに柔軟に対応しながら、「世の中にまだない新しい価値を提供する」コンサルティング会社を目指しております。当社のミッションである「カッコいい会社を増やす」の「カッコいい」とは、見た目だけの表面的なものを意味するのではなく、社会に対して新しい価値を提供し、従業員一人ひとりが誇りを持って働ける会社を指しております。当社は、お客様が抱える課題を解決し、持続的な成長を遂げる過程を支援することで、「カッコいい会社」を実現するお手伝いをしております。

従来のコンサルティングは事実と論理に基づくアドバイスを中心としており、これはフレームワークとして再現性が高い手法となっている一方で、近年の生成AI等の技術の発展や、コンサルティングスキルに関する書籍が数多く出版されていること等を背景に、コンサルタント経験のない人材でも容易にスキルを習得できることから、サービスとしての差別化が難しく、コモディティ化し始めているものと考えております。

このような環境下において、当社では高い人間力を持つコンサルタントだからこそできる「痒いところに手が届く」コンサルティングを重視しております。単なる課題解決ではなく、お客様の感情に寄り添いながら業務に取り組むことで、お客様の信頼を獲得し、「世の中にまだない新しい価値を提供する」ことができると考えております。このような人間力を重視する経営方針のもと、事業を推進しております。

なお、当社は東京本社の他、大阪及び福岡に拠点を構えております。

当社はITコンサルティングとビジネスコンサルティングを個別に区分して受注することはなく、コンサルティング事業を単一のセグメントとして展開しております。

当社が提供する主なサービスの事業領域及び事業の特徴は以下のとおりです。

#### (1) 当社の事業領域

##### ITコンサルティング

事業戦略を実行する各業界の事業部門や情報システム部門に対して、IT中期計画の策定や、アーキテクチャのデザイン検討、IT運用コストの削減等、ITにおける戦略・企画領域から実装・オペレーション領域まで幅広くサポートしております。

##### < 支援事例 >

業種	支援内容
国内保険業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンタクトセンターの運用/システムにおける業務改善を支援</li> <li>・ 各種ドキュメントや過去障害ケース、運用オペレーターへのヒアリングから現状課題を整理</li> <li>・ 問題点の抽出から、運用オペレーターが実行しやすい改善施策の立案と運用・システム構成の改善提案を実施</li> </ul>
国内情報サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ITインフラチーム内における運用課題の可視化及び対応ロードマップの策定を支援</li> <li>・ オペレーション・システム面における課題の棚卸し・整理からインベントリの整備、各課題への対応方針策定と中期ロードマップ策定を実施</li> </ul>
外資系保険業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アプリケーション開発計画とインフラ導入・リブレース計画を反映した中期ITロードマップ作成を支援</li> <li>・ ソフトウェア・ハードウェアのIT資産一覧から、各資産の償却期間やEOL(注)時期を整理しリブレース計画を策定</li> </ul>
国内通信業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ デジタルマーケティングを軸にビッグデータ分析と活用ソリューションの構築を支援</li> <li>・ トラフィックから顧客の店舗内外の行動動線を分析し、可視化ツールを構築</li> <li>・ マーケティング戦略や顧客体験(CX)向上につながる施策の立案を先行して実施</li> </ul>
国内金融業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経理業務の統合と自動化に向けた大規模基幹システムの刷新プロジェクトを支援</li> </ul>
国内サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コロナ禍による全社リモートワーク環境の構築プロジェクトを支援</li> </ul>
国内医薬品製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新薬研究の効率化を目的とした大規模なデータ分析基盤構築プロジェクトを支援</li> </ul>
国内製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ メインフレームで稼働する基幹システムのオープン化プロジェクトをPMOとして支援</li> </ul>

(注) End of Lifeの略。ソフトウェア等のIT関連製品において、メーカーや開発者によるサポートが終了する時期を示すもの。

## ビジネスコンサルティング

マーケティング、セールス、人事等のNon-IT領域における業務改善、戦略策定、実行支援を行っております。デジタルやIT領域のコンサルティングとの連携を通じて、単なる提言にとどまらない、より効果的な支援を実現し、お客様のビジネス成果を最大化するための戦略を提供し、実行フェーズまでをサポートしております。

### < 支援事例 >

業種	支援内容
国内製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 部門予算・投資に関するガバナンス強化を支援</li> <li>・ 投資計画の策定プロセスや投資評価基準の策定、予算編成方針や予実管理プロセス、レポート方針の策定と業務プロセス改革を実施</li> </ul>
国内不動産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業店・バックオフィスを含む全社的な業務改善を支援</li> <li>・ 経営課題/業務課題に対する役員層へのヒアリングから、営業所/事業部ごとの業務量や業務プロセスの可視化と、業務改善方針・システム化方針の策定を支援</li> </ul>
国内建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コーポレートデジタル推進グループの立上げとプロジェクト推進を支援</li> <li>・ 経営ダッシュボード構築や人材管理プロセス改善等のプロジェクト推進から、グループの役割定義やプロジェクト企画等、組織立上げにおける全面的な支援を実施</li> </ul>
外資系小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ プティック及びバックオフィスを含む全社的なワークスタイル改善を支援</li> <li>・ 働き方改善に伴う業務課題のヒアリングから、各種制度立案、コラボレーションツールの浸透支援、全社サーベイと改善方針の立案を支援</li> </ul>

### Notionサービスの提供

当社は、Notion Labs, Inc.が提供するオールインワンの情報共有ツール「Notion」の世界初の販売代理店です。「Notion」は単なるツールではなく、バーチャルオフィスやリモートコラボレーション、ノーコードツールとして進化するプラットフォームです。

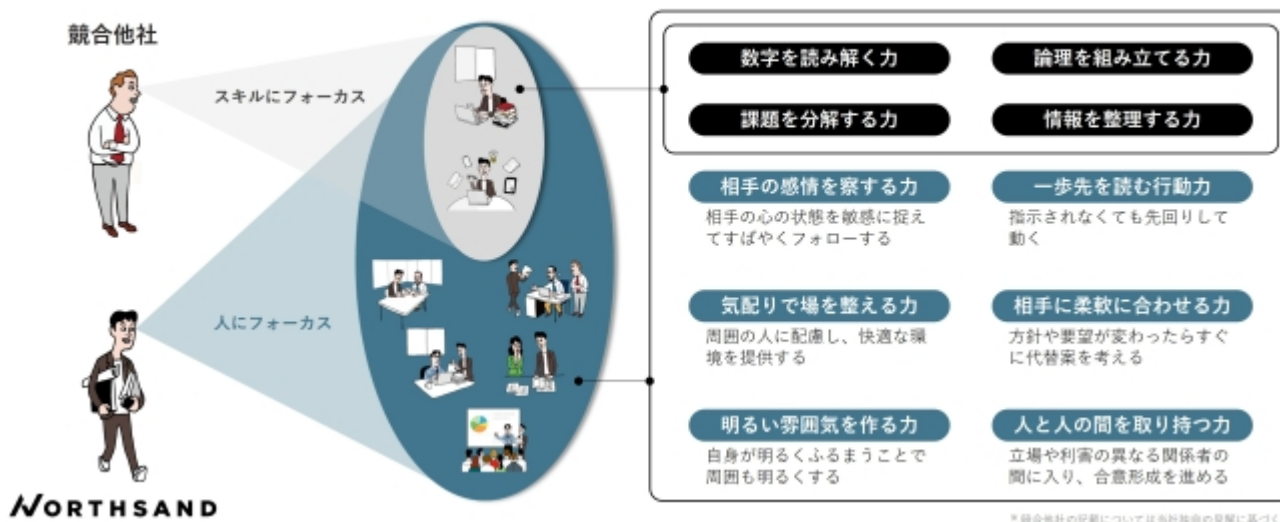
当社では、前述のコンサルティングサービスとは別に、Notion導入をサポートする専任部署を設けており、ライセンス提供から導入設計、運用定着支援まで一貫したサポートを行っております。これからのDX時代に求められるスムーズな情報共有やコミュニケーション基盤を整備する上で、Notionは有用性が高い環境を提供できると考えております。自社での導入・活用体験に基づくナレッジとコンサルティングサービスで培ったノウハウを組み合わせ、業務プロセスの最適化を含む総合的なサービスを提供しております。

(2) 事業の特徴

人にフォーカスを当てたコンサルティング

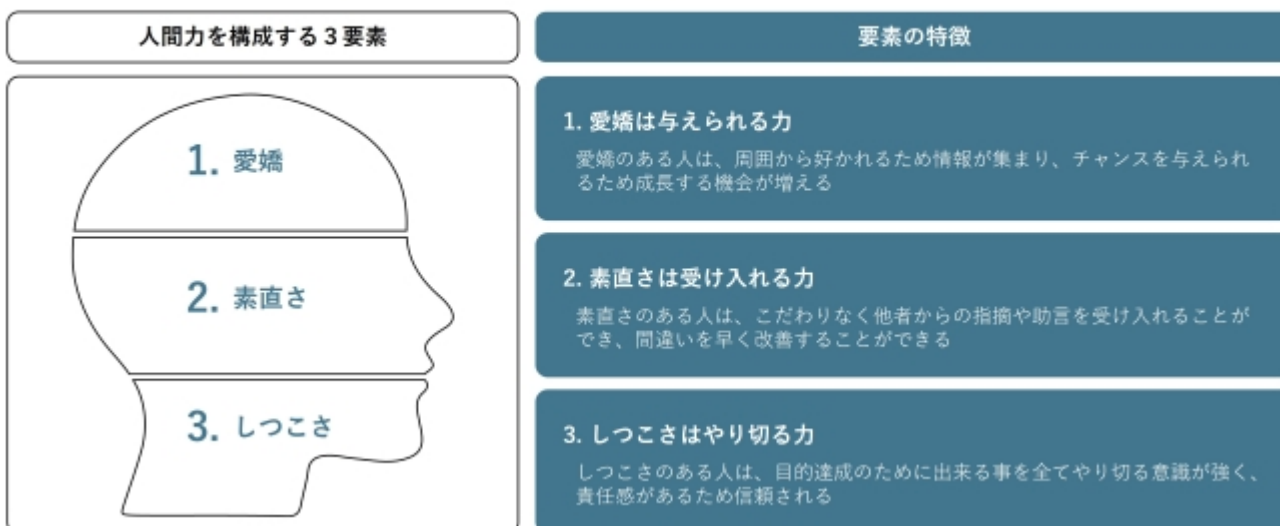
当社のコンサルティングサービスの特徴は、「人にフォーカス」を当てたアプローチにあります。一般的に、コンサルタントは「スキルにフォーカス」されることが多く、数字分析や課題特定、論理構築、情報整理といった課題解決の基盤となるスキルが重視される傾向にあります。一方、当社ではそういったスキルはもちろんのこと、お客様の内部事情やカルチャー等も踏まえながら、お客様の悩みに寄り添い、周囲と良好な関係を築きながら課題解決を進められる高い人間力を持ったコンサルタントがコンサルティングサービスを提供しております。

人にフォーカスを当てることで競合他社にはない痒いところに手が届くコンサルティングサービスを提供



当社では、人間力を「愛嬌・素直さ・しつこさ」の3要素と定義しております。これらの要素は研修活動等による育成が難しく、人間力を持った人材が集まる環境で周囲の人を観察することで自然と身についていくものであると考えております。課題解決の基盤となるスキルはコモディティ化しやすく、急速に進展するAIによって代替される可能性がある一方、人に寄り添う人間力はAIでは代替困難であり、この差別化された人間力が、当社独自の「痒いところに手が届く」おもてなしのコンサルティングサービスを実現しております。

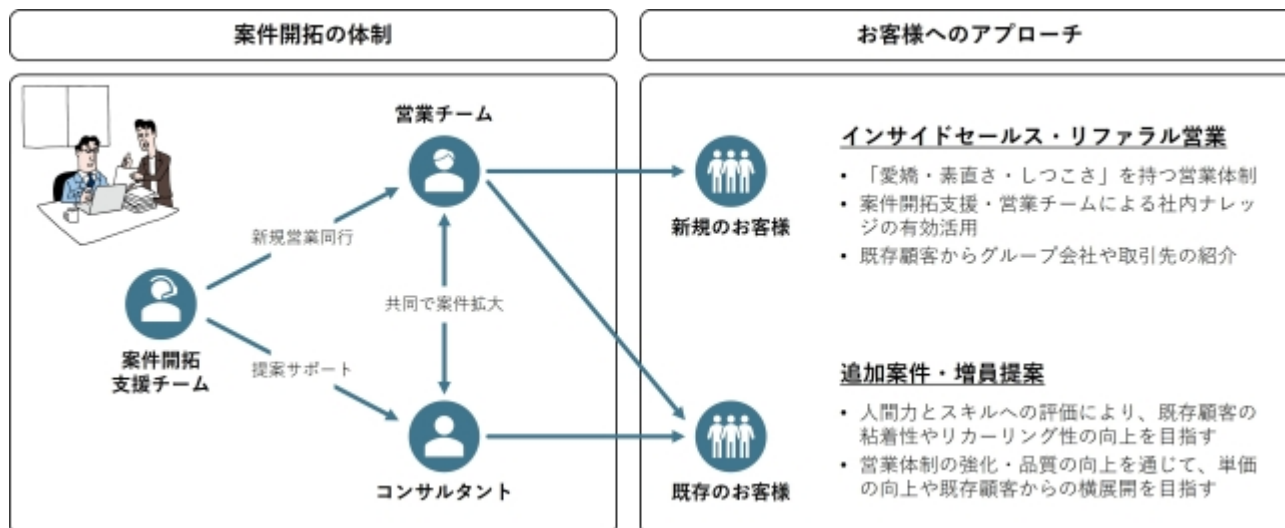
当社は人間力を構成するのは「愛嬌」「素直さ」「しつこさ」の3つの要素であると定義し、周囲と良好な関係を築き、維持するために必要な能力であると考えている



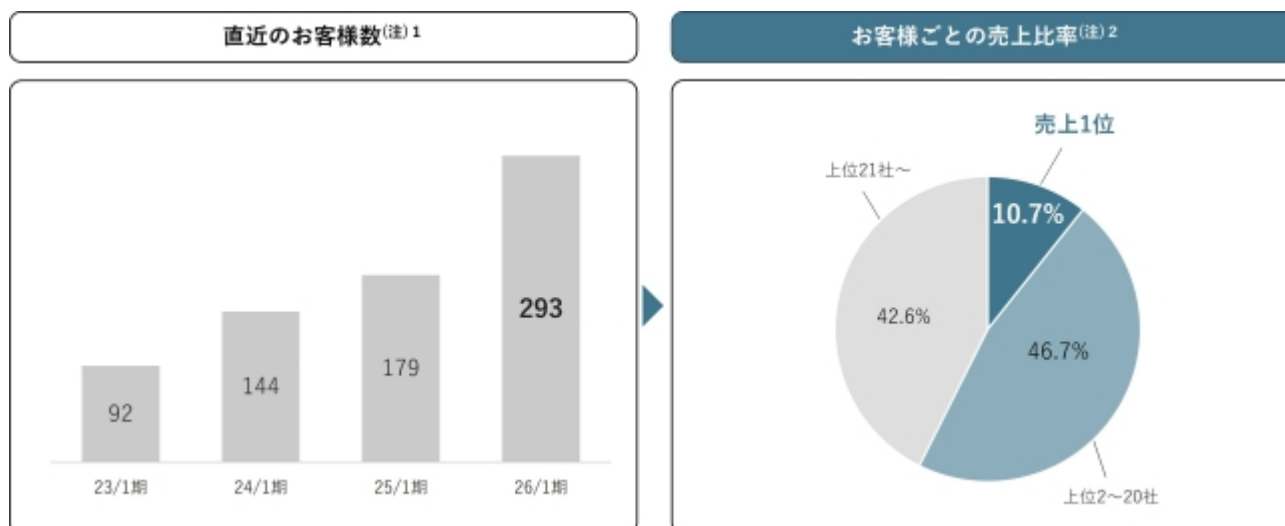
### サービス提供と案件開拓の分業体制

一般的なコンサルティング会社では、上位職のコンサルタントが日々のコンサルティング業務に加え、案件獲得のための営業活動を兼務する体制が主流となっております。一方、当社ではコンサルタントとは別に、営業要員及び案件開拓を支援する専任のチームを設置しております。これにより、コンサルタントはお客様へのサービス提供と品質向上に専念し、営業要員はお客様開拓の活動に集中することが可能となり、さらに案件開拓支援チームがその双方をサポートすることで、三位一体の体制を構築しております。

このような体制により、お客様ごとにきめ細やかなアカウント管理ができております。新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様のプロジェクトの進捗やニーズに応じて、最適なコンサルタントの配置や増員の提案を円滑に行う他、他部署への横展開も実現しております。サービスの高品質化と営業活動を同時並行で推進することで、コンサルタントの稼働率向上等、経営効率を高めることができております。



結果として、下図のとおり、当社は毎年お客様数を着実に増やしており、売上比率においては特定の会社に依存することなく国内の大手企業を中心に幅広いご支援を行っております。



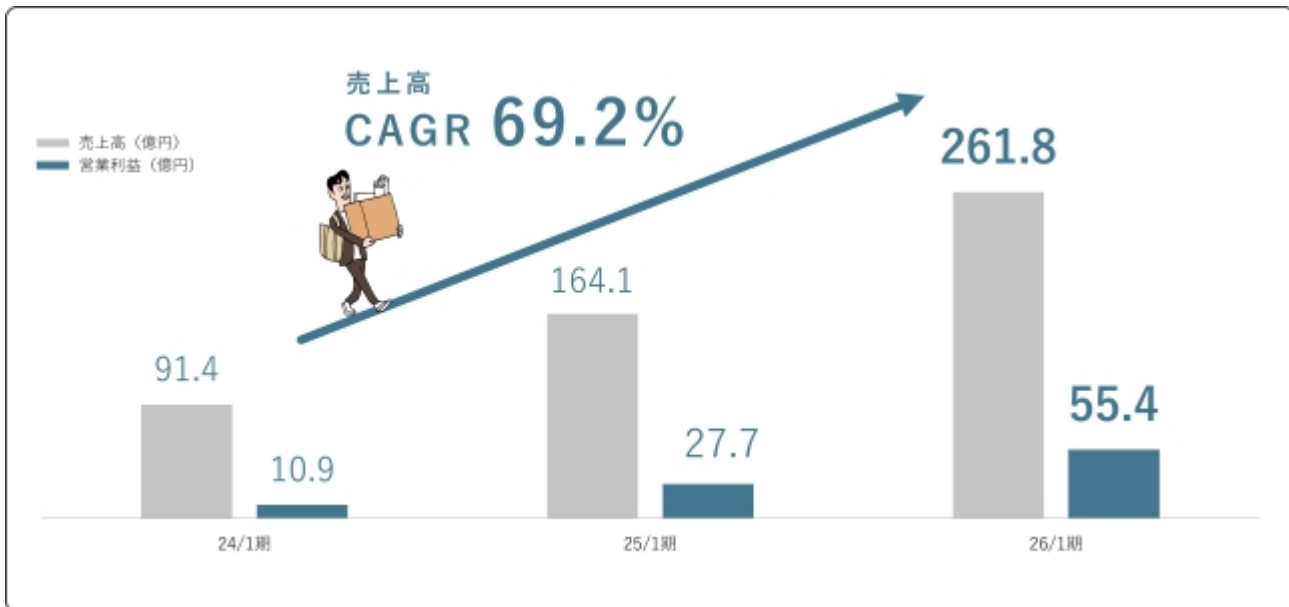
(注) 1 . 各期における当社コンサルティング事業の全顧客数。

2 . 2026年1月期における当社コンサルティング事業の全顧客数(293社)を集計対象としております。

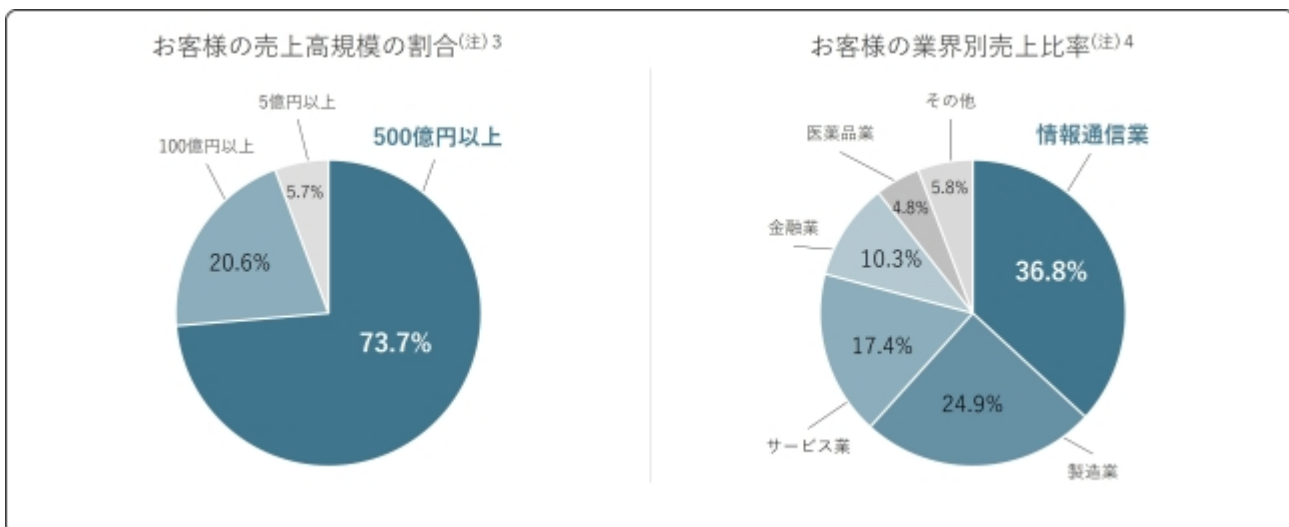
### 総合的なコンサルティングサービス

当社は、経営戦略策定から業務推進、IT実装まで、様々なスキル・経験を持ったコンサルタントを有しております。その結果、全てのプロセスを包括した総合的なコンサルティングサービスを提供することが可能であり、またコンサルタントをお客様の業界やサービス領域で区分しないことで、お客様のニーズに応じて柔軟にプロジェクトチームを編成できる体制としております。

以上の取り組みの結果として、2024年1月期から2026年1月期まで売上高CAGR(注1)は69.2%(注2)と高成長を遂げており、幅広い業界のお客様へ継続的、長期的にコンサルティングサービスを提供することができております。



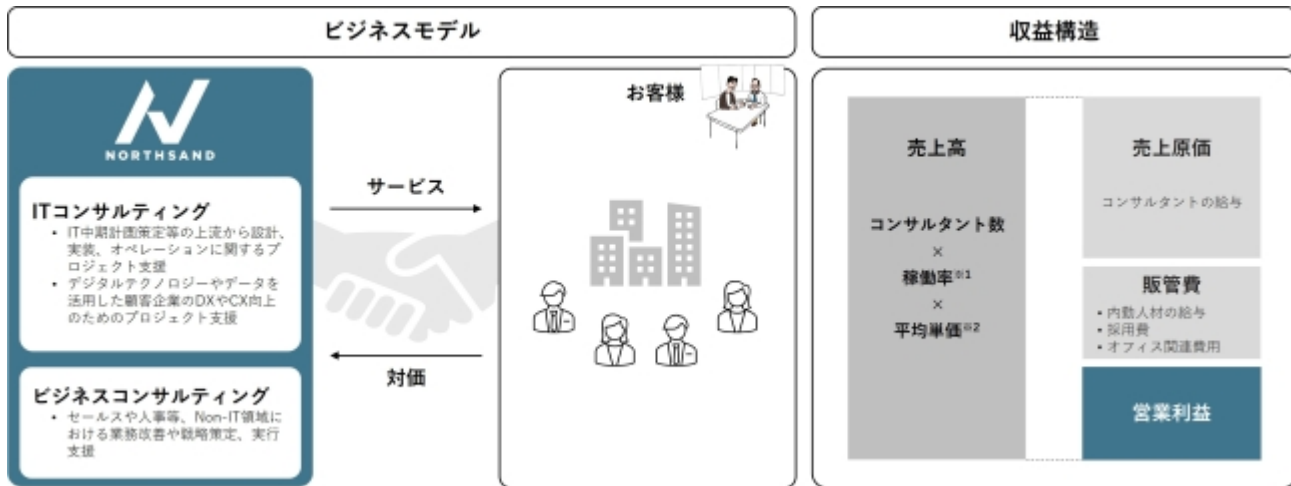
なお、2026年1月期の実績に基づくお客様の売上高規模の割合(注3)及び業界別売上割合(注4)は、以下のとおりです。



- (注) 1. Compound Annual Growth Rateの略。一定期間における初年度と最終年度の数値から、毎年一定の割合で成長したと仮定した場合の年平均成長率を示す指標。
2. 2025年1月期に単体決算会社に移行しており、現在の事業内容に係る業績との比較を可能とするため、2024年1月期も単体ベースの財務数値を記載しております。
3. お客様の売上高規模の割合は、各社の事業内容を調査の上、得られた情報を参考に作成しております。
4. お客様の業界別売上割合は、2026年1月期における当社コンサルティング事業の全顧客数(293社)を集計対象とし、東証株価指数33業種に基づいて分類しております。なお、非上場企業については、各社の事業内容を調査の上、得られた業種情報を参考に、当社が東証株価指数33業種の中から最も適切と判断した業種に分類しております。

また、当社の事業の系統図は以下のとおりです。

(当社の事業系統図)



(注) 1 . 稼働率 = 稼働中の当社所属コンサルタント数 ÷ 稼働可能な当社所属コンサルタント数(退職者を除く。)

2 . 平均単価(月額) = 稼働中のコンサルタントの平均サービス価格

#### 4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

#### 5 【従業員の状況】

##### (1) 提出会社の状況

2026年1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)
1,762	32.1	1.8	6,893

部門の名称	従業員数(名)
コンサルティング事業部	1,597
その他の部門	165
合計	1,762

- (注) 1. 従業員数は就業人員であります。なお、平均臨時雇用人員数については従業員数の100分の10未満のため、記載を省略しております。
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
3. 当社の事業は単一セグメントであるため、部門別の従業員数を記載しております。
4. その他の部門は、人事部、コーポレート本部等の管理部門の従業員であります。
5. 従業員数が最近1年間において592名増加しましたのは、主としてコンサルティング事業の拡大によるものであります。

##### (2) 労働組合の状況

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

当事業年度					補足説明
管理職に占める女性労働者の割合(%) (注1)	男性労働者の育児休業取得率(%) (注2)	労働者の男女の賃金の差異(注1)			
		全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者	
10.4	72.3	73.6	75.8	91.1	

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等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6第2号における育児休業等及び育児目的休暇の取得割合を算出したものであります。

## 第2 【事業の状況】

### 1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は、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) 経営方針

当社では、「世界をデザインする」というビジョンと「カッコいい会社を増やす」というミッションを掲げ、「世の中にまだない新しい価値を提供する」コンサルティング会社を目指しております。

ビジョンとミッションには、当社のコンサルティングサービスを通じて、お客様の従業員がより生き活きとカッコよく働くようになることで、お客様全体もカッコよくなり、社会をよりよいものにデザインしていくとの想いが込められております。

また、創業以来、コンサルティングの「スキル」ではなく、コンサルタントという「人」にフォーカスしてまいりました。コンサルティング会社でありながらコンサルタントらしくない、「愛嬌」があって、「素直」で、「しつこい」、人間力のある人が多い会社だからこそ、他社にないノースサンドらしい「痒いところに手が届く」ような、おもてなしのサービスを提供することができていると考えております。このような人間力をさらに磨きあげるための行動指針が「8 RULES」です。その一つひとつは、一見当たり前に思える内容ですが、全従業員の共通言語として徹底的に浸透を図ってまいりました。その結果、従業員一人ひとりが業務遂行において、誠意と熱意をもって指針を体現しながら業務に邁進する姿勢が、お客様から高く評価されております。これにより、当社のファンを増やし、継続的な受注や新規案件の獲得につながる好循環が生まれております。このように、当社の行動指針は社内浸透から始まり、お客様への価値提供、さらには新たなビジネス機会の創出へとつながり、当社がお客様と共に持続的な成長を実現する原動力となっております。



## (2) 経営戦略

当社の強みは、「ファンづくりサイクル」という仕組みを使って再現性の高い成果を生み出し続けていることです。「ファン」とは、当社の理念や考え方に対して好意を示していただける人のことと定義しております。採用活動や自社の組織運営、営業・コンサルティングサービスを通じて、関わる人を当社のファンにしていくことが「ファンづくりサイクル」であり、当社の競争優位の源泉となっております。

この「ファンづくりサイクル」は4つの段階で構成されており、これを繰り返し循環させることで、当社のファンを増やし続ける仕組みとなっております。このサイクルが回り続け、再現性のある仕組みとして機能しております。

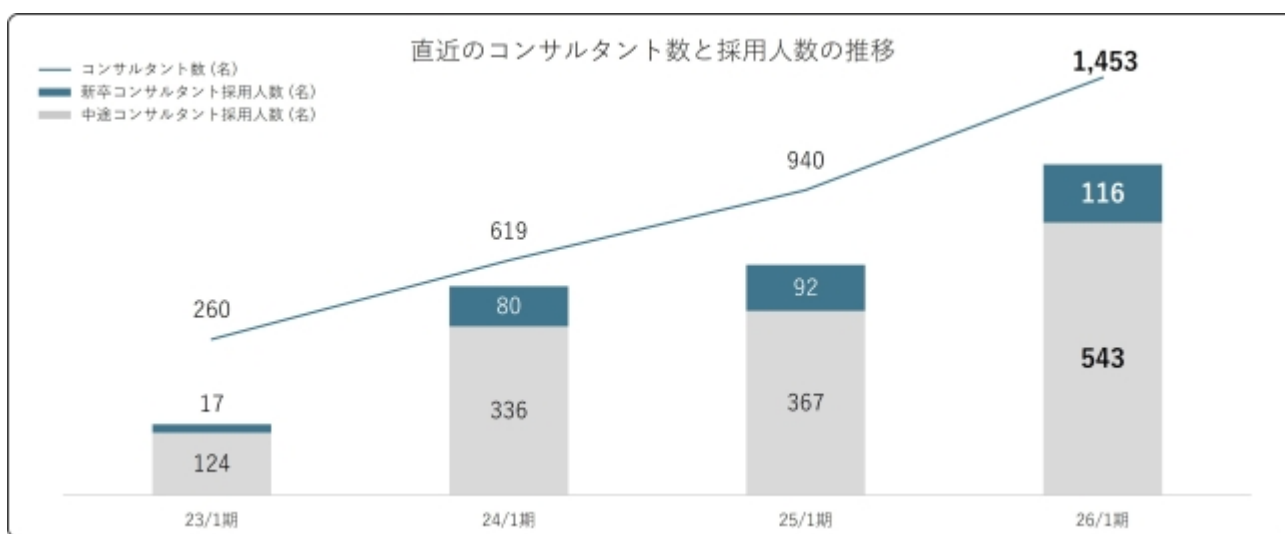


<ファンづくりサイクル>

採用におけるファンづくり

当社の採用活動では、候補者の方に加えて、日頃から当社に人材を紹介いただいている人材エージェントの方もファンづくりの対象となっております。当社では、コンサルティングスキル重視ではなく、当社の理念に深く共感し、「愛嬌・素直さ・しつこさ」を兼ね備えた人材を重視するカルチャーマッチ採用を行っておりますが、カルチャーマッチ採用を行う上では当社の理念や魅力を伝えるための機会を多く提供することが重要であると考えており、そのために多様な施策を実施しております。

例えば、採用候補者については会社説明会だけではなく実際に従業員と交流ができる「NS Meet-Up」をはじめとしたイベント、人材エージェントの方々向けに日頃の感謝を伝えるイベントとして「エージェント感謝祭」や「リクルーターアワーズ」を独自に開催しており、これらの施策を通じ、「ノースサンドで働きたい」、「ノースサンドに候補者を紹介したい」と感じていただくことで、当社のファンを増やせるよう取り組んでおります。これらの結果として、当社と取引のある人材エージェント数は2023年1月期～2026年1月期でそれぞれ127社、225社、312社、393社、人材エージェント経由の採用候補者数は同時期にかけて3,631名、10,401名、16,110名、21,433名と増加しており、コンサルタント数の増加に貢献しております。以下、過年度におけるコンサルタント数の推移となります。

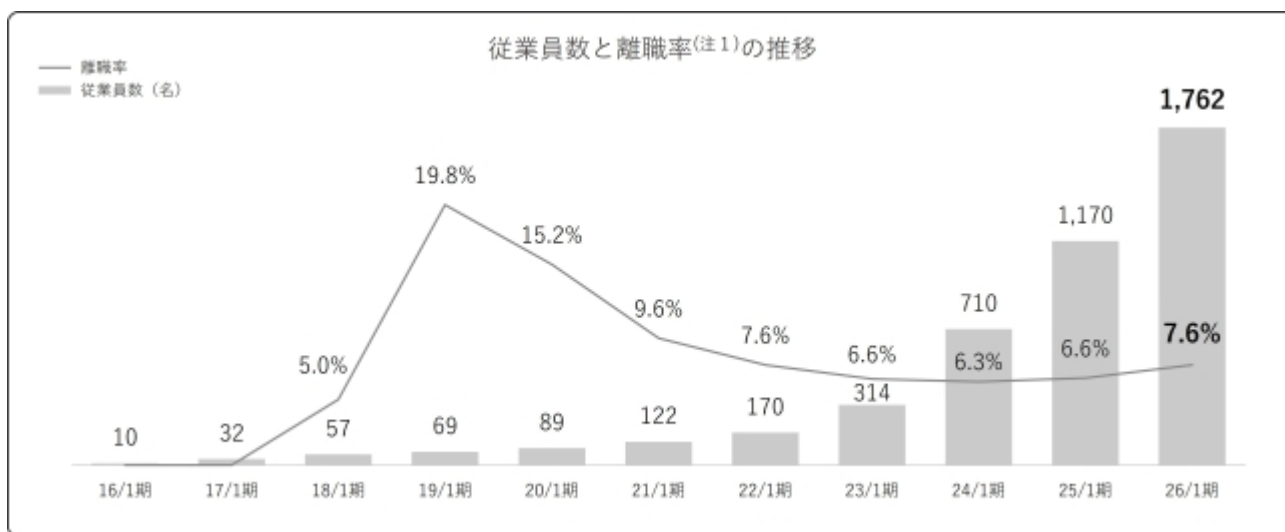


### 組織運営におけるファンづくり

当社の組織運営では、従業員をファンづくりの対象として、理念を浸透させるための様々な施策を実施しております。例えば、社長から全従業員に向けて、毎営業日、始業前に理念に関するメッセージが発信されており、日常的に当社の理念に触れる機会を増やすことで浸透を図っております。また、月に1度の全社員集会や経営陣による理念に基づいたパネルディスカッション(「フィロソフィー会」)等、社内交流イベントを積極的に開催しております。

さらに、理念浸透に加え、スキルアップやキャリア形成、お客様対応等、コンサルタントが抱える様々な悩みに寄り添う支援体制を強化しております。これにより、コンサルタントの品質向上とエンゲージメント向上の両立を図っております。

これらの取り組みにより従業員が当社のファンとなることで、従業員数が2,000名を超える現在も、高いエンゲージメントを維持しております。その結果、当社の離職率(注1)は直近6期連続で10.0%未満となっており、一般的に離職率が高いと言われているコンサルティング業界において、日本国内全産業の離職率14.2%(注2)と比べても低い水準となっております。以下、過年度における従業員数と離職率の推移となります。



(注1) 離職率 = 期中退職者数 ÷ (期首時点の従業員数 + 期中入社者数)

なお、2025年1月期に単体決算会社に移行しており、現在の事業内容に係る指標との比較を可能とするため、2024年1月期以前も単体ベースの離職率を記載しております。

(注2) 厚生労働省『令和6年雇用動向調査結果の概況』より抜粋。

## 営業活動及びコンサルティングサービスにおけるファンづくり

当社の営業活動及びコンサルティングサービスでは、人間力を基盤に当社の行動指針である「8 RULES」に基づく徹底した行動を通じてお客様のファンを増やしております。

具体的には、プロジェクト推進において関係者間の利害や立場を踏まえた調整機能を発揮し、円滑な意思疎通及び合意形成を支援するとともに、お客様が対応しきれない業務上の空白領域に対して主体的に関与することで、業務全体の前進及び成果の創出に貢献しております。

これらは当社の取り組みの一端であり、人間力を駆使した目に見えにくい価値提供を継続的に積み重ねることにより、お客様からの信頼を獲得し、その結果、お客様と長期的な関係を構築することができております。

### 会議前のちょっとした工夫

- ・ホワイトボードを拭いてマーカーのインクを確認する
- ・プロジェクターの接続を事前に確認し、トラブルを防ぐ
- ・決裁者は発言しやすい中央、利害が対立する参加者は隣に座らないように席を配置する



### お客様のプレゼンサポート

- ・お客様とリハーサルを行い、伝え方の練習相手になる
- ・質疑応答でお客様が詰まったときに、補足してスムーズに場をつなぐ
- ・お客様の手元資料に付箋で重要ポイントや話す順番を書いておく



### 関係者間の橋渡し

- ・顧客が直接言いにくい指摘を代理で整理して伝える
- ・対立する部門同士の中間地点を見つけ、議論を取戻させる
- ・忙しいお客様に代わって関係者への連絡事項を展開する



### 担当者がいない隙間仕事

- ・各承認ルートで1件ずつ事前に電話で頭出しをする
- ・責任の押し付け合いになるタスクを事前に拾い、前に進める
- ・管理されていない資料を整理し、最新情報に差し替える



### 気づいたことはすぐに共有

- ・雑談の中で知った重要事項をメンバーや他社に共有する
- ・お客様関連部署の新しい社内規則を全体に展開して混乱を防ぐ
- ・お客様の担当者が異動予定と知り、後任準備をしておく

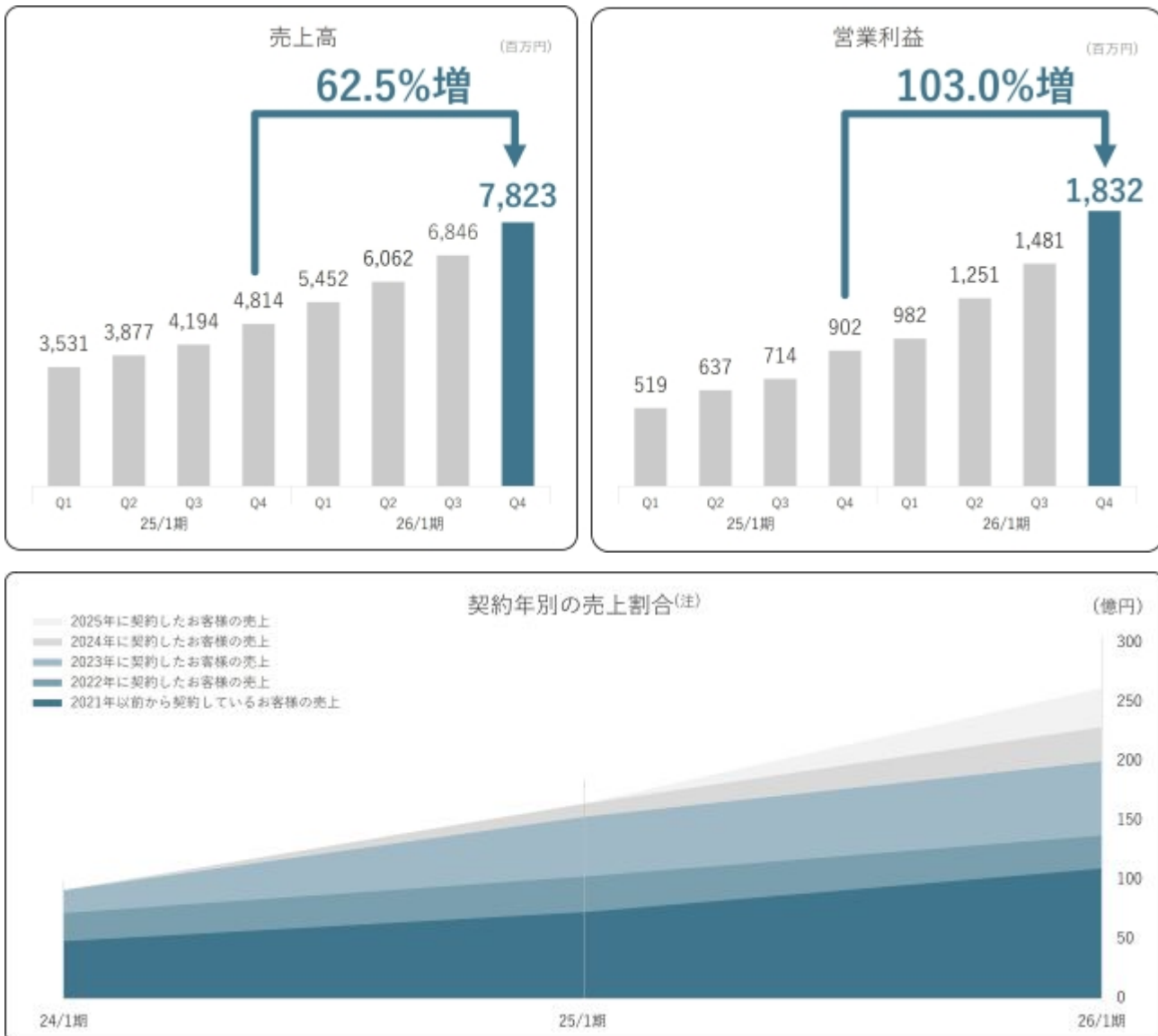


### 執務室を整えるひと手間

- ・会議後の机に残ったゴミや資料を回収し、椅子を整えて退出する
- ・共用コピー機の紙詰まりを直し、次の人がすぐ使えるようにする
- ・備品が不足していたら、関連部署に連絡して別フロアから持ってくる



以下、当社の四半期ごとの売上高及び営業利益の推移並びに契約年別のお客様からの売上割合(注)となります。このうち、2023年以前から契約しているお客様の売上割合は、2024年1月期から2026年1月期までの2年間で全体の約8割を占めております。お客様との継続的な契約が、当社の収益基盤として安定的な売上成長及び高いロイヤリティ実現につながっております。



(注) 直近3期(2024年1月期~2026年1月期)の売上高について、契約開始年ごとにお客様を分類し、各年度の過去から継続して契約している売上高の規模を示したグラフ。

(3) 経営環境

国内ITサービス市場・ビジネスコンサルティング市場

当社は、ITコンサルティング及びビジネスコンサルティングを提供しており、IDC Japanの調査によりますと、当社が属する国内ITサービス市場及び国内ビジネスコンサルティング市場の市場規模は、今後も継続的に成長するものと予測されております。(注1・注2)

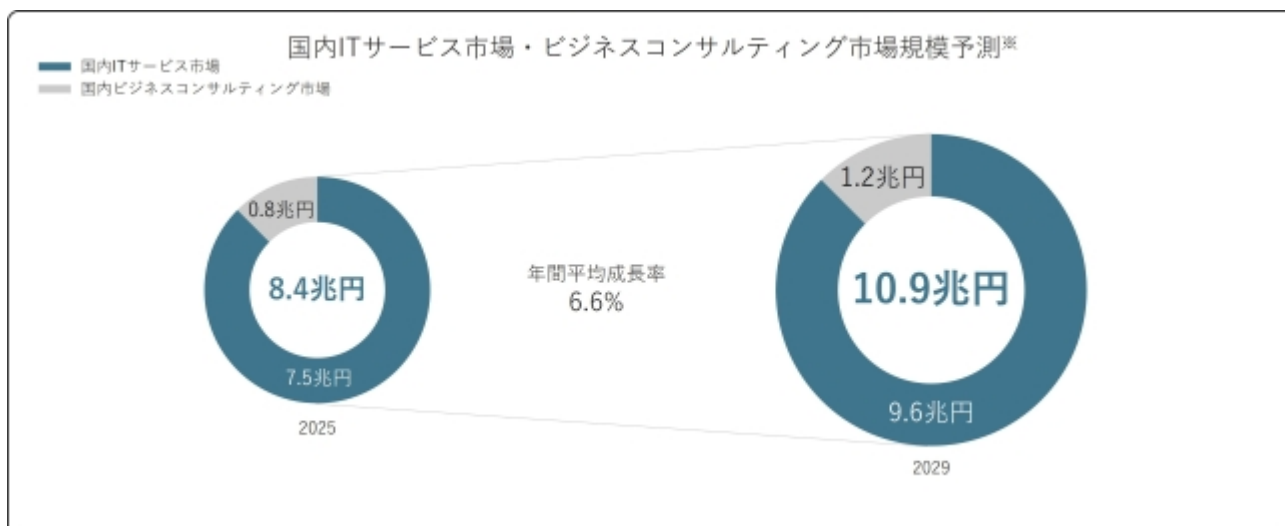
国内ITサービス市場は、既存システムのモダナイゼーション(注3)やクラウド移行に加え、データ及びAIの活用に向けた基盤整備や新システムの構築に関連した需要の拡大が見られ、2025年以降2030年に向けて年平均成長率6.2%で推移し、市場の拡大が継続すると予測されております。(注1)

また、国内ビジネスコンサルティング市場においても、従来のデジタルビジネス化に向けた変革支援需要を基盤として拡大してきており、これに加えて企業によるAI導入の加速がさらなる成長を後押ししていると考えられます。今後も、デジタルビジネス化及びAI適応に向けた業務変革の推進や、AIを活用した新たな価値創出に対する支援需要の拡大を背景に、2024年以降2029年に向けて年平均成長率9.9%と、市場の拡大が継続すると予測されております。(注2)

(注1) IDC Japan株式会社『国内ITサービス市場予測を発表 ~データ・AI活用を含むデジタルビジネス化への支出が牽引し、2030年に10兆円を超える規模へ拡大~』(2026年3月9日)

(注2) IDC Japan株式会社プレスリリース『国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表~企業のAI適応は市場成長の促進要因に~』(2025年12月10日)

(注3) 老朽化したシステムや古いプロセス等のIT資産を、ビジネス的な視点から、近代化もしくは最適化する考え方。移行後のシステムをより効率的で柔軟なインフラに改善し、企業の競争力向上に寄与することを目指す。



出所：IDC Japan株式会社プレスリリース『国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表~企業のAI適応は市場成長の促進要因に~』(2025年12月10日)、『国内ITサービス市場予測を発表 ~データ・AI活用を含むデジタルビジネス化への支出が牽引し、2030年に10兆円を超える規模へ拡大~』(2026年3月9日)より当社にて2029年までを集計対象として作成

(注) ITサービス市場：基幹系システムの刷新やクラウド移行、企業のビジネス強化に向けたシステム開発等の案件に関する需要

ビジネスコンサルティング市場：戦略、財務/経理、業務改善等の案件に関する需要

AIの進展とコンサルティングサービス

AIの急速な進展に伴い、IT業界及びコンサルティング業界の構造変化に対する関心が高まっておりますが、前述のとおり、これらの市場はAIの進展も含めて拡大が見込まれており、当社は、こうした環境変化が当社の業績及び事業機会の拡大につながるものと考えております。

また、当社は、AIの発展によりコンサルティング需要が減少するものではないと認識しております。コンサルティング業務は、「高信頼・高文脈・高責任」(注1)の領域に該当し、お客様との信頼関係や組織内の暗黙知の理解、重要な意思決定を伴う非定型業務が中心であることから、「この人だから任せられる」といった人に依拠する要素が大きい特性を有しております。実際に、海外においても「大規模なプロジェクトでは、高度な対人スキルや洞察力、繊細な配慮が必要」との指摘(注2)がなされており、AI単体による代替は構造的に限定的であるとと考えております。

さらに、日本においては、雇用慣行や独自の組織構造(注3)を背景として、コンサルティング需要が高まりやすい環境にあると認識しております。メンバーシップ型雇用やハイコンテキストなコミュニケーション文化により、部門間の調整コストが構造的に大きく、欧米のような急速な内製化が進みにくい傾向があります。加えて、IT人材の不足も継続すると見込まれる(注4)中、組織内の橋渡し役として変革を推進するコンサルティングサービスへの需要は、今後も継続するものと考えております。

当社は、こうした需要の拡大及び人材不足の状況を踏まえ、当社の理念を体現できる人材の確保及び育成に注力し、市場のニーズに対応した事業拡大を推進してまいります。

(注1) AI時代において人間性が求められる仕事に関する出典

江崎貴裕 『生成AIが変える世界を紐解く INFRA MECHANISM 時代を生き残るための7つの戦略』 (2026) ソシム

「『生成AIではなく人間でないと任せられない仕事』には、どのような要素があるでしょうか？それは、以下の3つです。1. 高信頼（信頼関係が成果そのものになる領域）2. 高文脈（暗黙知や例外が多い・データ化されない情報が重要な領域）3. 高責任（生命・金銭・権利・信用に直結する領域）」 p.311  
「まず1つ目が、高信頼な仕事です。これは『この人なら任せられる』『この人なら話せる』といった信頼関係を前提としないと成立しない仕事です。」 p.312  
「高文脈の仕事は、同じルールの中で対応できない、『この現場では』『この相手では』『今のタイミングでは』という条件によって正解が変わるようなものを指します。」 p.314  
「最後に、『高責任』な仕事です。AIがどれほど高度な提案を行ったとしても、その判断を『確定』させ、結果に対して社会的な責任を負うのは常に人間です。」 p.318  
「以上の『高信頼』『高文脈』『高責任』な要素を持つ仕事は、今後もそう簡単には代替されず、むしろその価値を相対的に上げていくことになるでしょう。」 p.321

(注2) プロジェクト推進における対人能力の重要性に関する出典

Lynn Crawford, and Hassner, Nahmias, A. "Competencies for Managing Change" (2010), International Journal of Project Management.

[https://pure.bond.edu.au/ws/files/29059103/Competencies\\_for\\_managing\\_change.pdf](https://pure.bond.edu.au/ws/files/29059103/Competencies_for_managing_change.pdf) (参照日2026年3月31日)

"others (Partington et al. 2005) consider that projects or programs that require significant amounts of behavioural and organisational change [...] demand high levels of interpersonal skill, astuteness and sensitivity and a fundamentally different approach to the candid, direct, and rational style valued in competent project managers."

(注3) 日本の組織構造の特徴に関する出典

小林祐児 『罰ゲーム化する管理職 バグだらけの職場の修正法』 (2024) 集英社インターナショナル  
「組織と組織をつないでいる指揮・指示のコミュニケーションが『入れ子』構造になっているという特徴が見られます。」 p.119

Aoki, Masahiko. Horizontal vs. Vertical Information Structure of the Firm (1988), American Economic Association.

[https://www.wiwi.uni-bonn.de/kraehmer/Lehre/SeminarSS09/Papiere/Aoki\\_Horizontal\\_vs\\_Vertical\\_info\\_structure.pdf](https://www.wiwi.uni-bonn.de/kraehmer/Lehre/SeminarSS09/Papiere/Aoki_Horizontal_vs_Vertical_info_structure.pdf) (参照日2026年3月31日)

"In contrast, in the J firm (Japanese firm), workers' jobs are not specified in detail and workers rotate among various jobs with some frequency within, as well as beyond, workshops. Through this practice, workers are gradually made familiar with the whole work process and become capable of coping with unexpected emergencies."

(注4) 日本国内のIT人材不足に関する出典

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 「IT分野について」 (2017)

[https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji\\_sangyo\\_skill/pdf/001\\_06\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_06_00.pdf) (参照日2026年3月31日)

「IT人材の不足は、現状約17万人から2020年には約37万人、2030年には約79万人に拡大すると予測され、今後ますます深刻化すると考えられている。」

## 採用マーケット

コンサルティングニーズの増大に伴い、業界内での人材争奪戦が激化しており、特にコンサルティング業界の経験者採用に係る費用、人件費は高騰している傾向にあると考えております。しかし、前述のとおり、当社では、コンサルタントとしてのスキル・経験よりも、「愛嬌・素直さ・しつこさ」を兼ね備えた、当社の理念に共感する人材の採用を重視しており、幅広い人材マーケットにアプローチすることができております。業界内の人材争奪は激化していきませんが、当社は独自の戦略によって、引き続き着実に採用実績を積んでまいります。

## (4) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な経営指標等

当社は、売上高の成長を目指す上で、コンサルタントの人数、稼働率(注1)、平均単価(注2)の3つの指標を重要視しております。2026年3月13日付で策定した「中長期経営目標」においても、前述の3つの指標を経営目標の達成状況を客観的に判断するための主要指標として掲げております。

コンサルタントの人数については、前記「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 (2) 経営戦略」にて記載のとおり、当社の「ファンづくりサイクル」という仕組みを使って足元2026年1月期においては1,453名まで増員を実現できております。今後においても同等程度の人員拡大を目指し、積極的な採用活動を進めてまいります。

また、当社の稼働率は、創業以来90%以上と高水準を維持しております。今後も高水準を維持できるよう、人間力を基盤に、当社の行動指針である「8 RULES」に基づく徹底した営業活動・コンサルティングサービスを継続していくとともに、これらサービス提供の結果として、平均単価の向上を目指しております。

なお、平均単価は2023年1月期から2026年1月期にかけて、前事業年度対比で毎年向上をしております。

(注1) 稼働率 = 稼働中の当社所属コンサルタント数 ÷ 稼働可能な当社所属コンサルタント数(休職者を除く。)

(注2) 平均単価(月額) = 稼働中のコンサルタントの平均サービス価格

## (5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

## 当社にマッチする人材の確保及び育成の強化

当社の持続的な成長に向けては、当社のカルチャーにマッチした人材の採用が重要であると認識しております。当社では、サービス提供にあたって、何よりも理念の理解と共感を重視しており、「愛嬌・素直さ・しつこさ」のある人材の採用が必要不可欠であります。そのためには、母集団の形成から、選考、クロージングまで、採用担当者の対人洞察力や内定に向けた魅力付けが重要であり、今後も、エージェントとの緊密な連携や広報活動におけるブランディング強化を図っていく等、前述の「ファンづくりサイクル」施策を推進していくことで当社にマッチする人材の確保を目指してまいります。

また、当社が事業を持続的に拡大するためには、高度化・複雑化する企業の多様な課題に対応できるコンサルタントの育成が不可欠であると認識しております。そのため、プロジェクト現場でのコミュニケーションの強化や、ナレッジの共有・OJTを徹底することで、個人が組織とともに成長できる環境を整備しております。また、マネジメント人材の育成を見据え、職位別研修やベーススキル研修を設けており、コンサルタントとして必要なスキルを体系的に学べるコンテンツを通じて、未経験者でも着実にスキルアップできる環境を整えております。さらに、従業員同士が競い合う提案会や、コンサルタントが立候補制で社内プロジェクトに参加し、自身のスキルやナレッジを活用できる社内クラウドソーシング制度(「クエスト制度(注)」)等、お客様先以外でもコンサルタントとしてのスキル向上につながる機会を提供しております。今後も、従業員のスキル向上に対するモチベーション維持に資する制度や環境整備にも積極的に取り組んでまいります。

(注) コーポレート制度の設計・整備、新卒社員向け研修やその他研修の資料作成等の社内業務に対し、社内担当者を公募する業務支援制度

## 安定した稼働率の維持

当社においては、高い収益性を維持しつつ、持続的に売上を拡大させていくために、安定した稼働率を維持することが重要であると認識しております。前記「第1 企業の概況 3 事業の内容 (2) 事業の特徴 サービス提供と案件開拓の分業体制」に記載のとおり、当社はコンサルタントとは別に営業要員と案件開拓を支援する専任のチームを設置しており、お客様ごとにきめ細やかなアカウント管理を行っております。また、コンサルタントと分業を図ることで、プロジェクトと要員の提案を円滑に行うことができっております。さらに、事業の拡大に伴い、コンサルティング事業部を複数のユニットに分け、新規提案やプロジェクトサポート、大規模アカウント開発を行う要員を配置する等、業務の分担とフォロー体制を強化し、情報共有と迅速な対応を行える体制を整備しております。今後も、営業要員の増強やお客様との関係を深めることで、新規開拓・案件拡大を実現し、コンサルタントが活躍できる場を増やしていくための取り組みを積極的に行ってまいります。

#### 営業利益率の更なる向上

当社は成長戦略を着実に実行していくことで売上高の成長を実現するとともに、営業利益率の向上を図ることが重要であると認識しております。当社では、コンサルティング単価の向上や安定した稼働率の維持により売上高の成長及び売上総利益率の向上を図るとともに、売上高の成長に応じたオフィス賃料や人件費等の固定費割合の低下の結果として営業利益率の向上を図っていく方針です。なお、2024年1月期から2026年1月期における売上総利益率及び販管費率は以下のとおりであり、当該方針のもと営業利益率の上昇を実現しております。

	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期
売上総利益率	45.3%	46.4%	48.8%
販管費率	33.3%	29.5%	27.6%
営業利益率	12.0%	16.9%	21.2%

(注) 2025年1月期に単体決算会社に移行しており、本書提出日現在の事業内容に係る業績との比較を可能にするため、単体ベースの財務数値を使用して以下の計算式にて算出

- ・ 売上総利益率 = 売上総利益 ÷ 売上高
- ・ 販管費率 = 販売費及び一般管理費 ÷ 売上高
- ・ 営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高

#### 内部管理体制の強化

当社は現在、成長段階にあり、業務運営の効率化及びリスク管理の観点から、内部管理体制の強化を重要な課題として認識しております。当社の事業拡大に対応できる体制の確立に向けて、コンプライアンスの徹底及び内部統制の強化に継続的に取り組んでまいりました。今後も、事業規模の拡大に応じて人的体制の充実を図るとともに、定期的な内部監査の実施等を通じて、より一層の内部管理体制の強化に努めてまいります。

#### 財務戦略の多様化

当社は現状において安定的に利益を計上しており、事業継続に支障をきたすような財務上の課題は認識しておりません。資金需要が生じた場合は自己資金を充当する方針であります。金融機関からの借入や、資本市場でのエクイティファイナンスの実施等も選択肢として検討していく方針であります。

## 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) ガバナンス

当社は、持続的な企業価値向上を目指すにあたり、サステナビリティ課題への対応を経営上の重要事項と認識しております。「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要」に記載のガバナンス体制の下、持続可能な社会の実現と当社の継続的な企業価値向上の両立に努めてまいります。今後は、ステークホルダーとの対話を通じて社会からの期待や要請を的確に把握し、環境保全、社会貢献、ガバナンス強化等の分野において、より積極的かつ具体的な取り組みを展開してまいります。これらの取り組みにより、サステナビリティ経営をさらに推進し、社会と企業の持続的な成長を実現してまいります。

### (2) 戦略

当社は、「『人』にフォーカスを当てた唯一のコンサルティング会社」として、「人」を大切にする価値観を創業期より経営理念の中核に掲げております。この理念に基づき、企業価値向上の源泉となる「人」への投資を経営上の最重要課題の一つと位置づけ、持続可能な人的資本経営の実現に向けて積極的に取り組んでおります。

当社では、人間力を高めるための行動指針として「8 RULES」を掲げております。この「8 RULES」の浸透により、従業員が熱意と一貫性をもって行動することで、お客様や組織に対する自身の貢献を実感することができ、エンゲージメントの強化につながっております。経営理念の浸透を基盤として、従業員が共に働き、学び、絆を深める環境を整備し、お客様に対する価値提供や信頼性を高めることにより、さらなる企業価値の向上を図ってまいります。

なお、当社は人的資本経営の方針及び取組を纏めた「NORTHSAND Human Capital Report 2025」(当社ホームページ<https://northsand.co.jp/guideline/iso/>)を発行しております。

#### 人材の獲得

当社は、持続的な企業価値向上を実現するため、人間力を重視した採用を徹底しております。これにより、特定の業界・職種にとらわれず、それらの垣根を越えた多種多様な人材の確保を実現できております。当社の従業員(2026年1月期末時点在籍の中途入社従業員)の出身企業の内訳は、IT関連企業を含む事業会社(注1)が88.5%、コンサルティング会社が11.5%となっております。当社はコンサルティング会社でありながら、多様なバックグラウンドを持つ人材を擁しており、これにより幅広い知見と経験を活用したサービス提供が可能となっております。この多様な人材構成は、お客様に対する革新的なソリューションの創出や、業界の垣根を越えた実践的なアプローチの実現に寄与しております。

会社説明会やウェブサイトでは、従業員の成長ストーリーや日常の様子を紹介し、人間力が育まれる職場環境に関する情報発信を行っております。また、採用においては、スキルだけではなく人間力の評価を重視しており、面接時に候補者の価値観や仕事に対する姿勢について丁寧に確認するほか、当社が独自に開発した人間力診断ツール(Northsand Quotient、通称NQ)を活用しております。NQは、当社で活躍するコンサルタントの行動特性を言語化したデータベースを基に作成されており、採用候補者の人間力を定量的に判断することが可能です。NQによる診断結果と面接時のコミュニケーションを総合的に評価することで、入社後のミスマッチを低減し、長期的に活躍できる人材の採用を実現しております。なお、2026年1月期の採用活動における実績は、応募者数26,029名、選考倍率35.3倍(注2)、入社者数は738名となっております。内訳として新卒採用は、応募者数4,138名、選考倍率33.9倍、入社者数122名、中途採用は、応募者数21,891名、選考倍率35.5倍、入社者数616名となりました。

過年度における採用人数推移は以下のとおりです。

(単位：名)

	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期
新卒採用人数	82	107	122
中途採用人数	358	434	616

中途入社は、コンサルティング業界出身者以外からの応募割合（注3）は96.2%となっており、今後も、「スキル」だけでなく「人」にフォーカスすることを大切にする企業として、当社のカルチャーや価値観に共鳴する人材の獲得に向けた取り組みを継続し、様々な視点やアイデアを取り入れることで、より多様性に富んだ仲間の獲得に注力してまいります。

（注1） 製造業、金融業、サービス業、情報通信業等

（注2） 選考倍率 = 応募者数 ÷ 採用者数

なお、新卒採用の集計対象は2025年4月入社者、中途採用の集計対象は2026年1月期応募者となっております。

（注3） 2026年1月期におけるコンサルティング業界出身者以外の応募人数 ÷ 同期間の応募人数

なお、応募人数は、中途応募者のうち、転職エージェントサイトに前職の登録があったものと対象として集計しております。

（当社の採用活動における主な取り組み）

・リファラル採用

当社は、従業員の推薦によるリファラル採用を推進しております。カルチャーマッチが高く信頼性のある応募者が集まりやすいことに加え、コンサルティング会社だけではなく、IT関連企業や事業会社等、多様なバックグラウンドを持った人材が入社しております。また、従業員が推薦した人材が仲間になることで、エンゲージメントやロイヤリティが向上し、組織全体の士気が高まることにも寄与しております。

・内定者交流イベントの実施

当社は、入社前に内定者交流イベントを開催しております。内定者同士の仲間意識を醸成し、入社への不安を軽減することで内定辞退を防ぐ効果が期待できます。また、当社のカルチャーを直接伝える機会となり、内定者の理解を深めることもできます。従業員との交流を通じて、入社後の業務内容や職場の雰囲気事前に把握できるため、早期定着の促進が可能となります。

・公式YouTubeチャンネルでの情報発信

当社は、行動指針を含む重要な価値観や職場の雰囲気を的確に伝える動画を配信しております。経営層から新卒入社者まで幅広い役職員が出演しており、応募者の視点を考慮した動画も多数取り揃えております。当社のカルチャーの理解を深め、採用後のミスマッチを抑止することに寄与しております。

人材の育成

当社は、コンサルティングにおける「スキル」ではなく、「人」に焦点を当てた採用活動を実施しており、未経験からスタートするコンサルタントも多く在籍しております。そのため、コンサルタントとして必要なスキルを体系的に学べるコンテンツを用意し、未経験者でも着実にスキルアップできる研修制度を整えております。これにより、コンサルティング業界以外での多様なバックグラウンドを持つ人材が積極的に活躍できる環境を実現しております。

また、研修制度以外にも社内提案会等、お客様先以外でコンサルタントスキルを活用できるアウトプットの機会も豊富に提供し、従業員のさらなる成長を支援しております。

（当社の人材育成における主な取り組み）

・各種研修制度

コンサルタントとしての基本的なスキルから、職位別の研修まで多種多様なコンテンツを用意しております。

・社内提案会

提案力の向上を目的とした従業員同士が競い合う社内イベントを実施しております。テーマに沿った提案書を作成・発表することで、コンサルタントとしての情報分析力や資料作成力の向上を図っております。

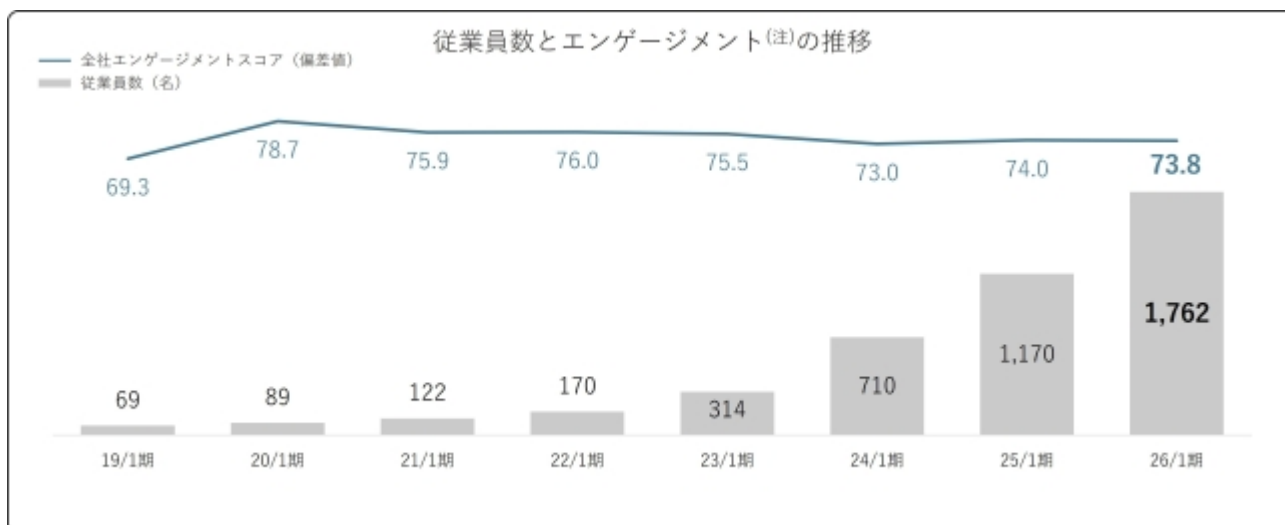
・社内クラウドソーシング制度

「クエスト制度」と呼ばれる社内のクラウドソーシング制度を設けております。お客様先だけではなく、社内プロジェクトに立候補制で参加し、コンサルタント自身のスキルやナレッジを活用する機会を提供しております。

当社は、メンバー層の人数の増加に伴い、次期マネージャー層の計画的な育成を進めており、組織全体の拡大に伴う管理体制の強化を図り、マネージャー層とメンバー層のバランスの取れた人員構成を実現しております。今後も、適切な人員配置と育成施策を継続し、持続的な成長に対応できる組織基盤の構築を図ってまいります。

人材の定着率向上

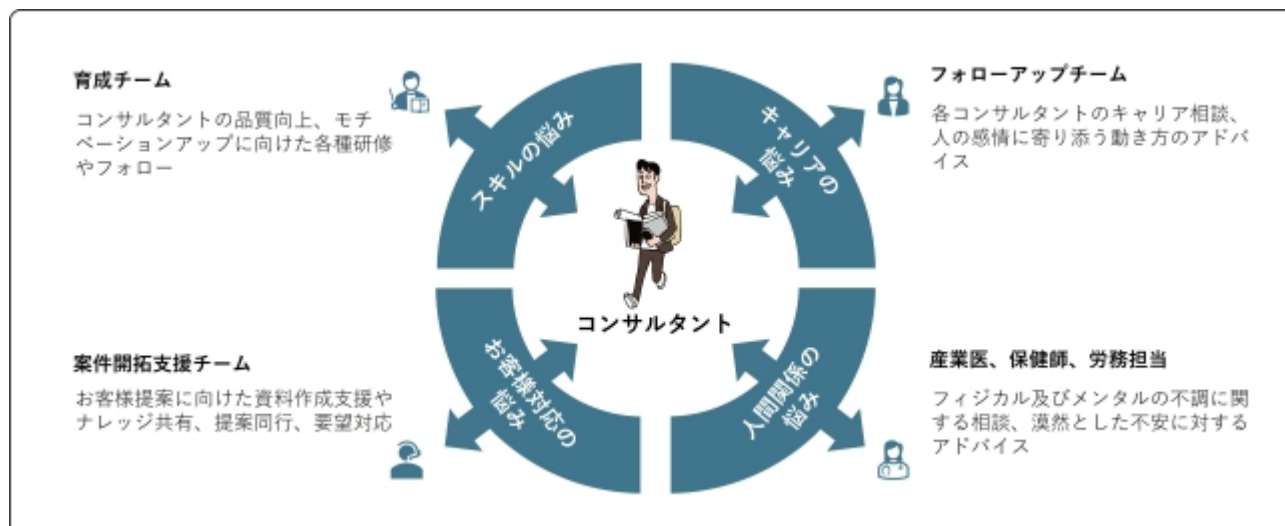
当社は、従業員一人ひとりが会社の最も重要な財産であり、持続的成長と革新の源泉であることを深く認識しております。そのため、全ての従業員が長期的に安心して働くことができる環境整備に注力しております。特に、当社ではコンサルタントの悩みに寄り添う支援体制を構築することで、従業員のエンゲージメント向上を実現しております。



(注) 株式会社リンクアンドモチベーションが提供する「モチベーションクラウド」によって算出されるエンゲージメントスコア(従業員のエンゲージメントを偏差値で数値化し、DD～AAAまでの11段階にランク付けされ、エンゲージメントスコアが偏差値67以上でAAA評価となります)。

当社では、2018年より四半期ごとに調査を実施し、各期の数値は年間の平均としております。

この支援体制は主に4つのチームで構成されております。まず、育成チームは、コンサルタントのスキルの悩みに寄り添い、品質向上とモチベーションアップを目指した各種研修やフォローを提供しております。このチームの活動により、コンサルタントは継続的にスキルを向上させ、お客様のニーズに応じた質の高いサービスを提供することを目指しております。次に、フォローアップチームは、コンサルタントのキャリアの悩みの解決をサポートする役割を担っております。各コンサルタントのキャリア相談に応じるだけでなく、人の感情に寄り添う動き方のアドバイスも行っております。これにより、コンサルタントは自身のキャリアパスを明確に描きながら、お客様との良好な関係構築にも注力できる環境が整っております。さらに、案件開拓支援チームは、顧客対応の悩みに寄り添う重要な役割を果たしております。お客様への提案に向けた資料作成支援やナレッジ共有、提案への同行、さらにはお客様からのご要望の対応まで、幅広くサポートを行っております。この体制により、コンサルタントはお客様の満足度向上に集中し、より効果的な提案や問題解決を実現することが可能となっております。加えて、産業医、保健師、労務担当からなるチームが、従業員の心身の健康をサポートし、働きやすい環境づくりに貢献しております。



この包括的な支援体制に加え、多種多様な社内イベントの実施によるコミュニケーションの促進を図り、健康経営にも力を入れることで、従業員が心身ともに健康で働ける環境づくりを進めております。

(当社の定着率向上に向けた主な取り組み)

・全社員集会の実施

毎月1回、全従業員が参加する集会を開催し、指針に基づく顕著な成果を上げた従業員の表彰や、経営層による行動指針に関連した発信を行っております。また、集会終了後には懇親会を実施し、役職員の交流を深める機会を提供しております。

・多様な社内イベントの開催

ボランティア活動や従業員間の交流会等、多様な社内イベントが日常的に従業員自らの発案で開催されております。これらの活動を通じて、従業員間の結束がより強化され、エンゲージメントの向上につながっております。

・健康経営の推進

当社は、雇用形態に関わらず、全ての従業員の心身の健康を最優先事項として位置づけ、定期健康診断の実施やストレスチェックの導入、健康に関わる研修や外部講師によるセミナーの開催等、様々な取り組みを積極的に推進しております。当社は、多様な人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる職場環境の実現が、企業の持続的な成長と社会貢献につながると確信しております。この信念のもと、従業員の健康と幸福を最優先に考え、柔軟な働き方を支援する制度の整備や、ワークライフバランスの推進に努めており、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2026(大規模部門)」に認定(2年連続2回目)されました。今後も、全ての従業員が健康で生き活きと働ける、より良い職場環境の構築に継続的に取り組んでまいります。これらの取り組みを通じて、従業員の満足度向上と企業価値の創造を同時に実現し、社会に貢献する企業として成長し続けることを目指してまいります。

(3) ガバナンス及びリスク管理

当社は、経営上発生し得る多様なリスクに対処するため、「リスク管理規程」に基づき、コーポレート本部管掌役員を委員長とするリスク管理委員会を設置しております。この委員会は四半期ごとに開催され、リスクの特定と評価を行った後、リスクへの対応策(回避・低減・移転・受容)を検討し、モニタリングを実施しております。加えて、企業倫理と法令遵守の徹底等を目的として、「コンプライアンス規程」に基づき代表取締役社長を委員長、コーポレート本部管掌役員を副委員長としてコンプライアンス委員会を設置しております。これらの委員会開催を通じて、当社はリスクを適切に管理し、法令遵守を徹底することで、持続可能な成長を実現することを目指しております。

リスク管理とコンプライアンスの強化は、企業の信頼性を高め、ステークホルダーとの良好な関係を築くための基盤と認識しております。今後も、これらの取り組みを継続的に推進し、社会的企業としての責任を果たしてまいります。

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。

(4) 指標及び目標

当社は、(2)戦略に記述のとおり、人的資本経営に関する多様な取り組みを積極的に推進しております。2024年11月には、人的資本に関する情報開示の国際的なガイドラインであるISO30414の認証を取得いたしました。現時点での数値指標は以下のとおりです。なお、具体的な数値目標の設定には至っておりませんが、実効性のある人的資本の活用及び成果のモニタリングを目的として、今後はガイドラインに準じた適切な目標設定と情報開示の実現を検討してまいります。

指標		数値
多様性	男女比率	男性：73.8% 女性：26.2%(注2)
組織風土	エンゲージメントレーティング(注1)	AAA(注2)
採用・異動・離職	離職率	7.6%(注2)
労働力	総従業員数	1,762名(注2)

(注1) 株式会社リンクアンドモチベーションの「モチベーションクラウド」によって算出されるエンゲージメントスコアに基づき、DD～AAAまでの全11段階にランク付けされます。AAAは最上位の評価であります。

(注2) 2026年1月期のデータであります。

### 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。また、必ずしもリスク要因に該当しないと考えられる事項についても、投資家の投資判断上、有用であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から以下に記載をしております。当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、その発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

また、当社ではリスクの特定及び評価、並びに当該リスクへの対応策を行うためにリスク管理委員会を設置しておりますが、当該委員会の詳細については「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1) コーポレート・ガバナンスの概要」をご参照ください。

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) 人材の採用・確保・育成について(発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社は、持続的な成長に向けて、当社のカルチャーにマッチした人材の獲得と顧客のニーズに応えるコンサルタントの育成に注力しております。しかしながら、コンサルティング業界における激しい人材競争の中で、計画どおりに人材を確保し育成することが困難な場合や、他社に人材が流出するリスクがあります。これにより、競争力の低下や事業拡大の制約、さらには顧客へのサービス品質の低下が生じ、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

このリスクに対する対応策として、採用活動における交流イベントや広報活動におけるブランディング強化を通じて、引き続き人材エージェントの方々や採用候補者に当社のファンになっていただける取り組みを継続していきます。また、従業員がさらに理念に共感し、行動指針を体現できるよう情報発信・交流の機会を継続するとともに、従業員同士がお互いを高め合い、助け合い、絆を深めることができる環境の創出を通じてエンゲージメントを強化し、従業員のモチベーションと定着率を向上させてまいります。

#### (2) 特定顧客への依存に関するリスクについて(発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

2026年1月期において、売上高上位20社に対する売上高が占める割合は57.4%となっており、主要顧客との良好な関係維持と新規取引開拓をバランスよく進めることで、顧客ポートフォリオの多様化を図ることができております。しかしながら、これら上位の特定顧客の経営方針の変更や業績の悪化等が生じた場合、当社の財務状況や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (3) 中期経営目標及び長期目標に関するリスク(発生可能性：中、発生時期：数年以内、影響度：中)

当社は2026年1月期から2028年1月期までの中期経営目標及び長期目標を策定しております。当社は、売上高の成長と営業利益率の向上を目指す上で、コンサルタントの人数/稼働率/平均単価の3つの指標を重要視しております。経営目標達成に向けて、当社では、これまで行ってきた「ファンづくりサイクル」という仕組みを引き続き活用し、採用活動/組織運営/営業活動・コンサルティングサービスそれぞれにおいて、当社のファンを増やし、ビジネスのストック性を向上させ、競争優位性をさらに高めてまいります。

しかしながら、社会経済環境、競争環境、技術革新、その他経営環境等により、中期経営目標及び長期目標を達成できない可能性があります。

#### (4) 競合リスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：小)

当社が手掛けるコンサルティングサービス事業は、多くのコンサルティング企業が事業展開しているため、競争の激化により当社の取引や収益性に影響を及ぼすリスクが存在します。このリスクに対処するため、当社では引き続き人間力の高いコンサルタントによる「痒いところに手が届く」コンサルティングを提供することで、競合他社との差別化を図り、顧客に寄り添ってあらゆるニーズに応えることで競争優位性を追求しておりますが、こうした競合他社とのサービス競争に適切に対応できない場合には、当社の財務状況や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 外注に関するリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：小)

当社は、顧客のニーズにお応えするため、外部の知見も組み合わせてサービスを提供しており、コンサルティング業務の一部を外部委託しております。

委託先の選定や当社従業員による管理により安定した品質の維持に努めておりますが、委託先において予想外の事態が発生した場合には、品質保持のためのコスト増、納期遅れに伴う顧客への損害賠償等が発生し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 情報セキュリティリスクについて(発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社では、コンサルティングサービスの提供において顧客の機密情報や個人情報を取り扱うため、システム上のセキュリティ対策、アクセス権限管理の徹底等、厳格な情報管理を図ると同時に、役職員に対して定期的に教育を実施しております。また、情報セキュリティマネジメントシステム「ISO27001」の認証を取得し、当該公的認証に準拠した規程・マニュアルの整備・運用等を行うことで情報管理体制の強化に努めておりますが、万が一これらの機密情報が外部に漏洩した場合、社会的信用の低下や損害賠償の発生等、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) コンピューターウイルス感染のリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大)

当社の事業で利用が欠かせないパソコンや携帯端末は、常にコンピューターウイルス感染のリスクにさらされております。外部からの攻撃によるセキュリティリスクが増大している中、当社では全端末にセキュリティ対策を施しておりますが、万が一ウイルス感染が発生した場合、事業運営に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(8) 内部管理体制に関するリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：小)

当社は、企業価値の持続的な増大を図るためには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であるとの認識の下、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、及び健全な倫理観に基づく法令順守の徹底が必要と考えており、内部管理体制の充実に継続的に努めております。しかしながら、急速な拡大により管理体制の整備が追いつかず、業務の非効率化や不備が生じた場合は、内部管理体制に影響を及ぼす可能性があります。

(9) コンプライアンスリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大)

当社は、事業活動を行うにあたり「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」、「個人情報の保護に関する法律」、「中小受託取引適正化法(旧下請代金支払遅延等防止法)」、「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律(フリーランス・事業者間取引適正化等法)」等による規制を受けております。当社では、これら法令遵守の徹底を図るため、行動規範の策定及び定期的な社内教育を実施しており、コンプライアンス意識の向上に努めておりますが、万が一役職員が法令に違反する行為を行った場合、当社の社会的信用を損ない、売上の減少や罰則の適用等、当社の事業及び業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(10) 風評リスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社は、品質の高いサービスを提供することを最優先とし、法令遵守、情報管理及びコンプライアンスの強化に努めております。しかし、企業に対する根拠のない情報や悪意のある評価がインターネットやSNSを通じて瞬時に拡散されるリスクが増大しており、このような風評被害が発生した場合、当社の社会的信用や業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

このリスクに対する対応策として、当社ではSNSの利用に関するガイドラインを制定・周知し、従業員に対して節度ある利用を促すことで、トラブルの未然防止及び信用維持を図り、内部からのリスクを低減しております。また、インターネット監視システムにより誹謗中傷等の書き込みを監視しており、万が一根拠のない誹謗中傷が確認された場合には、毅然とした態度で適切な措置を検討し、企業の信用を守るため迅速に対応できる体制を整えております。

(11) 訴訟等のリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社では、事業展開していく上で顧客との間で訴訟やその他トラブルに直面する可能性に対し、顧客との契約締結時にトラブル発生時の責任分担を明確にし、過大な損害賠償請求を避けるためのリスク管理を行っております。現時点において損害賠償請求や訴訟提起の事実はありませんが、万が一予期しないトラブルが発生した場合は、これらに起因して損害賠償の請求や訴訟を提起されるリスクがあります。当社に対して訴訟が提起された場合には、その訴訟の内容及び結果によっては訴訟対応費用や企業ブランドイメージ等の悪化等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(12) 景気変動リスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社がコンサルティングサービスを提供する顧客の業界は多岐にわたり、国内外に広く事業を展開しております。当社では顧客との関係を深化させ、新規顧客の開拓等によりリスク低減に努めておりますが、国内外の景気動向や為替相場の変動、税制や法令の改正等の外部環境要因により顧客の経営状態や業績が悪化し、事業投資やIT投資を抑制した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 自然災害や感染症に関するリスクについて(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：小)

当社では、自然災害発生や感染症の流行等のリスクに備え、業務継続計画(BCP)の策定や管理体制の強化を図っており、従業員の安全確保や事業の早期復旧を目指し、定期的な対策を講じております。しかし、大規模な地震、台風や火災、感染症のパンデミック等の予期しない事態が発生した場合、それに伴う社会インフラの混乱や取引先の被災等が当社の業務に支障をきたし、業績や財務状況に影響を与える可能性があります。

(14) 配当政策について(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：小)

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置付けており、今後の業績見通し、財務状況等を総合的に勘案した結果、一定の事業基盤が整ったものと判断し、2027年1月期末より配当を開始する方針としております。配当実施後は、配当性向30～40%を目安として、継続して配当を実施してまいりたいと考えております。しかしながら、当社の業績や財務状況、資金需要の変化等により、配当方針や配当水準が見直される可能性があります。

(15) 当社の代表取締役について(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社の代表取締役である前田知紘は、創業者及び大株主であると同時に、創業以来当社の事業推進において重要な役割を担っております。当社は、取締役会や経営執行会議等の事業運営のための会議体において、役員及び幹部社員への情報共有や権限委譲を進める等、経営組織の強化を図りながら、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めてまいりました。しかしながら、何らかの理由により同氏が当社の経営執行を継続することが困難になった場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

(16) 大株主について(発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：中)

当社の代表取締役である前田知紘は、自身の資産管理会社である株式会社グーニーズの所有株式数を含め当社株式を49.5%保有しており、本書提出日時点では当社の大株主であります。同氏は、安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使に当たっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針としております。当社といたしましても、同氏は当社の創業者かつ代表取締役であるため、安定株主であると認識しておりますが、将来的に何らかの事情により当社株式が売却された場合には、当社株式の市場価格及び流通状況に影響を及ぼす可能性があります。

(17) 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について(発生可能性：高、発生時期：数年以内、影響度：小)

当社は、当社の役職員を対象に、長期的な企業価値向上に対するインセンティブを目的として、将来、新株予約権を付与できる制度を導入しております。これらの新株予約権が権利行使されることにより、当社の普通株式の発行済株式数が増加するため、保有株式の価値が希薄化する可能性があります。当社においては、新株予約権の行使による株式価値の希薄化を解消できるよう、今後の業績向上に努めてまいります。

なお、本書提出日現在における新株予約権に係る潜在株式数は3,000,000株であり、発行済株式総数69,000,000株の4.3%に相当しております。

#### 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。

##### 財政状態及び経営成績の状況

当事業年度における我が国経済は、企業業績や雇用・所得環境の改善に支えられ、緩やかな回復基調にあります。しかしながら、国際通商政策の動向や、物価や為替の変動等のリスク要因により、依然として不透明な経済状況が続いております。このような環境下で、競争力強化や成長戦略の実現を図る企業の活動を支援するコンサルティング業界への需要は堅調に推移すると見込まれます。

このような経済状況の下、当社では新規コンサルタントの人材獲得が順調に進んだことに加え、引き続き高稼働率を維持することができた結果、当事業年度の経営成績は、売上高は26,185百万円(前期比59.5%増)、営業利益は5,547百万円(前期比100.0%増)、経常利益は5,479百万円(前期比95.8%増)、当期純利益は4,046百万円(前期比105.0%増)となりました。

なお、当社はコンサルティング事業の単一セグメントであるため、セグメント別の業績の記載を省略しております。

##### (流動資産)

当事業年度末における流動資産は、18,598百万円となり、前事業年度末に比べ、12,955百万円増加いたしました。これは主に、現金及び預金11,326百万円の増加、売掛金1,229百万円の増加によるものであります。

##### (固定資産)

当事業年度末における固定資産は、3,263百万円となり、前事業年度末に比べ、1,902百万円増加いたしました。これは主に、敷金及び保証金1,819百万円の増加によるものであります。

##### (流動負債)

当事業年度末における流動負債は、4,735百万円となり、前事業年度末に比べ、1,684百万円増加いたしました。これは主に、未払法人税等616百万円の増加、未払消費税等301百万円の増加、契約負債294百万円の増加によるものであります。

##### (固定負債)

当事業年度末における固定負債は、670百万円となり、前事業年度末に比べ、247百万円減少いたしました。これは主に、長期借入金240百万円の減少によるものであります。

##### (純資産)

当事業年度末における純資産は、16,455百万円となり、前事業年度末に比べ、13,421百万円増加いたしました。これは、資本金4,687百万円の増加、資本準備金4,687百万円の増加、利益剰余金4,046百万円の増加によるものであります。

##### 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、前事業年度末に比べて11,326百万円増加し、14,597百万円となりました。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る資金の増加は4,286百万円(前事業年度は1,934百万円の資金増加)となりました。主な資金の増加要因は税引前当期純利益5,477百万円の計上及び未払消費税等の増加301百万円であり、また、主な資金の減少要因は売上債権の増加1,229百万円及び前払費用の増加334百万円であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における投資活動による資金の減少は1,871百万円(前事業年度は379百万円の資金減少)となりました。主な資金の減少要因は敷金及び保証金の差入による支出1,852百万円であります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における財務活動による資金の増加は8,912百万円(前事業年度は127百万円の資金増加)となりました。主な資金の増加要因は株式の発行による収入9,374百万円であります。また、主な資金の減少要因は短期借入金の返済による支出663百万円であります。

生産、受注及び販売の状況

当社の事業は、コンサル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はしていません。

a. 生産実績

生産活動を行っていませんので、生産実績に関する記載はしていません。

b. 受注実績

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

c. 販売実績

当事業年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

(セグメントごとの販売実績)

セグメントの名称	当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)	
	金額(百万円)	前事業年度比(%)
コンサルティング事業	26,185	159.5
合計	26,185	159.5

(注) 1. 当社の事業区分は「コンサルティング事業」の単一セグメントであります。

2. 主な相手先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は次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)		当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)	
	金額(百万円)	割合(%)	金額(百万円)	割合(%)
株式会社日立製作所	1,667	10.2	2,715	10.4

(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。

財政状態及び経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

財政状態、経営成績の状況につきましては、「(1) 経営成績等の状況の概要」に記載のとおりであります。

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

当社の主な資金需要は、運転資金及び設備投資資金であります。運転資金は主に、従業員の人件費及び事業規模拡大のための採用活動費用等であります。設備投資資金は主に、コンサルタントの本社及び地方拠点の開設等であります。これらの資金需要は、原則として「営業活動によるキャッシュ・フロー」により獲得した資金で賄う方針であります。必要に応じて株式市場からの資金の獲得や銀行からの借入を活用することを考えております。キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容につきましては、「(1) 経営成績等の状況の概要」に記載のとおりであります。

なお、当社の当事業年度末における現金及び預金の残高は14,602百万円、流動比率は392.7%であり、事業運営上十分な流動性が確保されているものと認識しております。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成にあたっては、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に影響を与えるような見積り、予測を必要とされております。経営者は、これらの見積りを行うにあたり、過去の実績値や状況を踏まえ合理的と判断される前提に基づき、継続的に見積り、予測を行っております。しかしながら実際の結果は、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。

なお、当社では、当該仮定の下、主に有形固定資産の評価、繰延税金資産の見積り等の会計上の見積りについて継続的に検討を行っておりますが、現時点において翌事業年度以降の経営成績及び財政状態に及ぼす重要な影響は認識しておりません。

経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等の進捗について

当社では、経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、コンサルタントの人数、稼働率、平均単価の3つの指標を重視しております。過年度におけるこれら指標の推移については「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 (4) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な経営指標等」に記載しております。

5 【重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

### 第3 【設備の状況】

#### 1 【設備投資等の概要】

当事業年度に実施した主な設備投資は、新本社オフィスの敷金等1,605百万円であります。

当事業年度における重要な設備の除却はありません。

また、当社の事業は、コンサル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。

#### 2 【主要な設備の状況】

##### (1) 提出会社

2026年1月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(百万円)					従業員数 (名)
		建物 及び構築物	機械装置 及び運搬具	工具、器具 及び備品	リース資産	合計	
本社 (東京都中央区)	本社事務所	376	1	62	35	476	1,483
関西支社 (大阪府大阪市北区)	関西事務所	60		42	16	119	251
福岡営業所 (福岡県福岡市中央区)	福岡事務所	9		1	4	15	28

(注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。

2. 本社、関西支社及び福岡営業所は賃借物件であり、年間賃借料はそれぞれ431百万円、139百万円、18百万円となります。

#### 3 【設備の新設、除却等の計画】

当社の設備投資については、業界動向、財務状況、投資効率等を総合的に勘案して策定しております。

なお、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。

当社の事業は、コンサル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。

##### (1) 重要な設備の新設等

当社は、当事業年度において本社を移転することを決議し、2025年11月12日付で定期建物賃貸借契約を締結いたしました。本社移転に伴い、設備の新設を見込んでおりますが具体的な投資金額は未定であります。

##### (2) 重要な設備の除却等

「2 主要な設備の状況」に記載している提出会社の建物等の一部については、本社移転予定月までに全額を償却または除却する予定であります。

## 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	240,000,000
計	240,000,000

##### 【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2026年1月31日)	提出日現在 発行数(株) (2026年4月28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	69,000,000	69,000,000	東京証券取引所 グロース市場	権利内容に何ら限定のない 当社における標準となる株 式であります。 なお、単元株式数は100株 であります。
計	69,000,000	69,000,000		

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

当社は、2023年1月30日開催の臨時株主総会において、ストックオプション制度に準じた制度として時価発行新株予約権信託を活用したインセンティブプランを導入することを決議いたしました。

時価発行新株予約権信託とは、時価により発行される新株予約権を受託者が保管し、一定の期日になった時点で条件を満たした受益者に対して交付するというインセンティブ制度です。

当該制度の内容は、次のとおりです。

(第1回新株予約権)

決議年月日	2023年1月30日
付与対象者の区分及び人数(名)	(注)3
新株予約権の数(個)	50,000
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 3,000,000(注)1、4
新株予約権の行使時の払込金額(円)	90(注)2、4
新株予約権の行使期間	2025年5月1日～2033年2月5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 90 資本組入額 45(注)4
新株予約権の行使の条件	<p>新株予約権者は、2025年1月期から2028年1月期までのいずれかの期において、当社の損益計算書(連結損益計算書を作成している場合には連結損益計算書)に記載された営業利益が、6,000百万円を超過した場合にのみ、これ以降新株予約権を行使することができる。</p> <p>なお、上記における営業利益の判定に際しては、適用される会計基準の変更や当社の業績に多大な影響を及ぼす企業買収等の事象が発生し当社の損益計算書(連結損益計算書を作成している場合には連結損益計算書)に記載された実績数値で判定を行うことが適切ではないと当社が判断した場合には、当社は合理的な範囲内で当該企業買収等の影響を排除し、判定に使用する実績数値の調整を行うことができるものとする。また、国際財務報告基準の適用、決算期の変更等により参照すべき項目の概念に重要な変更があった場合には、別途参照すべき指標を当社にて定めるものとする。</p> <p>新株予約権者の相続人による新株予約権の行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。また、当社と契約関係のある信託会社が新株予約権者である場合において、当該信託会社を受託者とする信託の信託財産に属する新株予約権に係る受益者が確定した後、当該受益者に対する当該新株予約権の交付前に当該受益者が死亡したときは、当該受益者に交付すべき新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。</p> <p>当社と契約関係のある信託会社が新株予約権者である場合において、当該信託会社を受託者とする信託の信託財産に属する新株予約権について受益者が確定しないまま当該信託に係る契約が終了したとき、当該新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。</p>

	<p>当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる会社分割についての分割契約もしくは分割計画、または当社が完全子会社となる株式交換契約、株式交付計画もしくは株式移転計画について株主総会の承認(株主総会の承認を要しない場合には当社代表取締役による決定(取締役会設置会社の場合は取締役会決議))がなされた場合、当社代表取締役(取締役会設置会社の場合は取締役会)が別途定める日以降、当社と契約関係のある信託会社を受託者とする信託の信託財産に属する新株予約権の行使は認めないものとし、当該合併契約、当該会社分割、当該株式交換、当該株式交付または当該株式移転の効力発生日の時点で当社と契約関係のある信託会社を受託者とする信託の信託財産に属する新株予約権は消滅するものとする。疑義を避けるために付言すると、本号に基づく消滅は、再編対象会社の新株予約権が当社と契約関係のある信託会社に交付されることを妨げない。</p> <p>新株予約権の行使によって、当社の発行済株式総数が当該時点における発行可能株式総数を超過することとなるときは、当該新株予約権の行使は認めない。</p> <p>新株予約権1個未満の行使は認めない。</p> <p>新株予約権者は、権利行使時において、当社、当社子会社または関連会社の取締役、監査役、従業員もしくは顧問、または業務委託先等の社外協力者の地位を有していなければならない。ただし、当社代表取締役(取締役会設置会社の場合は取締役会)が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。</p>
譲渡による新株予約権の取得の制限	譲渡による新株予約権の取得については、当社代表取締役(取締役会設置会社の場合は取締役会)による承認を要するものとする。
新株予約権の取得に関する事項	<p>(1) 当社が消滅会社となる合併契約、当社が分割会社となる会社分割についての分割契約もしくは分割計画、または当社が完全子会社となる株式交換契約、株式交付計画もしくは株式移転計画について株主総会の承認(株主総会の承認を要しない場合には当社代表取締役による決定(取締役会設置会社の場合は取締役会決議))がなされた場合は、当社は、当社代表取締役(取締役会設置会社の場合は取締役会)が別途定める日の到来をもって、新株予約権の全部を無償で取得することができる。ただし、当社と契約関係にある信託会社が新株予約権者である場合にはこの限りではない。</p> <p>(2) 新株予約権者が権利行使をする前に、上記「新株予約権の行使の条件」に定める規定により新株予約権の行使ができなくなった場合(疑義を避けるために付言すると、会社法第287条の規定に基づき新株予約権が消滅する場合を除く。)は、当社は、当社代表取締役(取締役会設置会社の場合は取締役会)が別途定める日の到来をもって、行使ができなくなった当該新株予約権を無償で取得することができる。ただし、当社と契約関係にある信託会社が新株予約権者である場合にはこの限りではない。</p>
組織再編行為の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、株式交換または株式移転(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)を行う場合において、組織再編行為の効力発生日に新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号イからホまでに掲げる株式会社またはその親会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権をそれぞれ交付することとする。ただし、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、株式交換契約または株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

当事業年度の末日(2026年1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(2026年3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。

(注) 1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、60株であります。ただし、付与株式数は、新株予約権の割当日後、当社が株式分割(当社普通株式の無償割当てを含みます。以下同じです。)または株式併合を行う場合、次の算式により調整されるものとします。かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で行使されていない新株予約権の目的である株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとします。

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割(または併合)の比率

また、新株予約権の割当日後、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転または株式交付を行う場合その他これらの場合に準じ付与株式数の調整を必要とする場合には、当社は、合理的な範囲で適切に付与株式数の調整を行うことができるものとします。

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割または株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、調整による1円未満の端数は切り上げるものとします。

調整後行使価額 = 調整前行使価額 ÷ 分割(または併合)の比率

また、新株予約権の割当日後、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転または株式交付を行う場合、その他これらの場合に準じて行使価額の調整を必要とする場合には、当社は、合理的な範囲で適切に行使価額の調整を行うことができるものとします。

3. 当社は、現在及び将来の当社及び当社子会社の取締役、監査役、執行役員、従業員及び顧問・業務委託先の社外協力者(以下、「役職員等」という。)向けのインセンティブプランとして、2023年1月30日開催の臨時株主総会決議に基づき、2023年1月30日付でコタエル信託株式会社を受託者として、時価発行新株予約権信託を設定しており、当社は本信託に対して、会社法に基づき2023年2月1日に新株予約権を発行しています。

本信託は、当社の役職員等に対して、将来の功績に応じて、コタエル信託株式会社に付与した新株予約権50,000個(1個当たり1株相当)を分配するものであり、当社の役職員等に対して、将来の功績評価をもとに将来時点でインセンティブの分配の多寡を決定することを可能とし、より一層個人の努力に報いることができるようにするとともに、将来採用された当社の役職員等に対しても、新株予約権の分配を可能とするものです。当該新株予約権の分配を受けた者は、当該新株予約権の発行要項に従って、当該新株予約権を行使することが可能となっています。本信託の概要は以下のとおりです。

名称	新株予約権信託(時価発行新株予約権信託)
委託者	前田知紘
受託者	コタエル信託株式会社
信託契約日(信託期間開始)	2023年1月30日
信託財産	第1回新株予約権 50,000個
交付日	受益者指定権が行使された日(以下、「受益者指定日」という。)。なお、当社が定めた新株予約権交付ガイドライン(以下、「交付ガイドライン」という。)において受益者指定日とは、本信託においては2023年6月末以降毎年3月末、6月末、9月末及び12月末と定めています。ただし、ロックアップ期間中は当社役職員等を受益者として指定しないこととしています。
信託の目的	受託者は、受益者指定日まで信託財産である新株予約権(及び金銭)を管理し、受益者指定日に受益者が確定し次第、これを受益者に交付します。
受益者適格要件	当社等の役職員等のうち、交付ガイドラインに定める要件を充足し、受益者指定日に当社から受益者としての指定を受けた者を受益者とします。 なお、受益者への配分は当社が交付ガイドラインにて定める付与基準等に基づき、当社の社外取締役等により構成される評価委員会において決定されます。

4. 2025年8月21日開催の取締役会決議により、2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「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」が調整されております。

【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 (百万円)	資本金残高 (百万円)	資本準備金 増減額 (百万円)	資本準備金 残高 (百万円)
2025年9月8日 (注)1	59,000,000	60,000,000		30		
2025年11月21日 (注)2	9,000,000	69,000,000	4,687	4,717	4,687	4,687

(注) 1. 2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で株式分割を行っております。

2. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)

発行価格 1,120.00円

引受価額 1,041.60円

資本組入額 520.80円

(5) 【所有者別状況】

2026年1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 (名)		3	24	175	47	28	7,810	8,087	
所有株式数 (単元)		36,322	19,952	373,975	100,062	103	159,551	689,965	3,500
所有株式数 の割合(%)		5.26	2.89	54.20	14.50	0.01	23.12	100.0	

(注) 1. 2025年7月18日開催の臨時株主総会決議により定款変更を行い、2025年7月18日付で1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

2. 当社代表取締役社長前田知紘の資産管理会社である株式会社グーニーズが保有する30,000,000株は、「その他の法人」に含めて記載しております。

3. 当社取締役佐々木耕平の資産管理会社である株式会社ファンが保有する2,400,000株は、「その他の法人」に含めて記載しております。

4. 当社常務執行役員加藤博己の資産管理会社である株式会社リーフが保有する2,400,000株は、「その他の法人」に含めて記載しております。

5. 当社執行役員小松亮太の資産管理会社である株式会社ノーヴェが保有する2,400,000株は、「その他の法人」に含めて記載しております。

(6) 【大株主の状況】

2026年1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(%)
株式会社グーニーズ	東京都港区赤坂9丁目7番2号 ミッドタウン・イースト4階	30,000,000	43.48
前田 知紘	東京都中央区	4,200,000	6.09
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	BAHNHOFSTRASSE 45, 8001 ZURICH, SWITZERLAND (東京都新宿区新宿6丁目27番30号)	2,518,100	3.65
河野 智晃	東京都中央区	2,400,000	3.48
株式会社ファン	東京都中央区銀座1丁目12番4号	2,400,000	3.48
株式会社リーフ	東京都中央区銀座1丁目12番4号	2,400,000	3.48
株式会社ノーヴェ	東京都港区南青山3丁目1番36号	2,400,000	3.48
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	25 CABOT SQUARE, CANARY WHARF, LONDON E14 4QA, U.K. (東京都千代田区大手町1丁目9-7 大手町 フィナンシャルシティサウスタワー)	2,150,566	3.12
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	東京都港区赤坂1丁目8番1号	1,864,300	2.70
佐々木 耕平	東京都中央区	1,800,000	2.61
加藤 博己	東京都江東区	1,800,000	2.61
小松 亮太	東京都豊島区	1,800,000	2.61
計	-	55,732,966	80.77

- (注) 1. 株式会社グーニーズは、当社代表取締役社長である前田知紘の資産管理会社であります。  
2. 株式会社ファンは、当社取締役である佐々木耕平の資産管理会社であります。  
3. 株式会社リーフは、当社常務執行役員である加藤博己の資産管理会社であります。  
4. 株式会社ノーヴェは、当社執行役員である小松亮太の資産管理会社であります。  
5. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)の所有株式数は、全て信託業務に係るものであります。

## (7) 【議決権の状況】

## 【発行済株式】

2026年1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 68,996,500	689,965	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。 なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 3,500		
発行済株式総数	69,000,000		
総株主の議決権		689,965	

(注) 1 . 2025年7月18日開催の臨時株主総会決議により定款変更を行い、2025年7月18日付で1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

2 . 2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で株式分割を行っております。

3 . 2025年11月21日の東京証券取引所グロース市場上場への上場に伴い、発行済株式総数は9,000,000株増加しております。

## 【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】

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置付けております。創業以来、事業の成長及び安定的な財務基盤の確立に向けて取り組んでまいりましたが、上場後も引き続き堅調な事業拡大を続けており、売上高及び営業利益ともに高い成長率を維持しております。

当社を取り巻く事業環境、今後の業績見通し、財務状況等を総合的に勘案した結果、一定の事業基盤が整ったものと判断し、株主の皆様への利益還元の充実を図ることを目的として、2027年1月期末より配当を開始する方針としております。

今後は、利益水準及びキャッシュ・フローの動向、並びに成長投資の必要性等を総合的に勘案し、配当性向30～40%を目安に、安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としてまいります。

なお、剰余金の配当を行う場合は、期末配当の年1回を原則として、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、期末配当は株主総会であります。

#### 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、社会へ貢献できるサービスを提供することで、継続的に収益を拡充し、企業価値を向上させ、株主、取引先、従業員等のステークホルダーの利益を最大化するために、コーポレート・ガバナンスの確立が不可欠であると認識しております。

具体的には、実効性のある内部統制システムの整備をはじめとして、適切なリスク管理体制の整備、コンプライアンス体制の強化、並びにこれらを適切に監査する体制の強化が重要であると考えております。

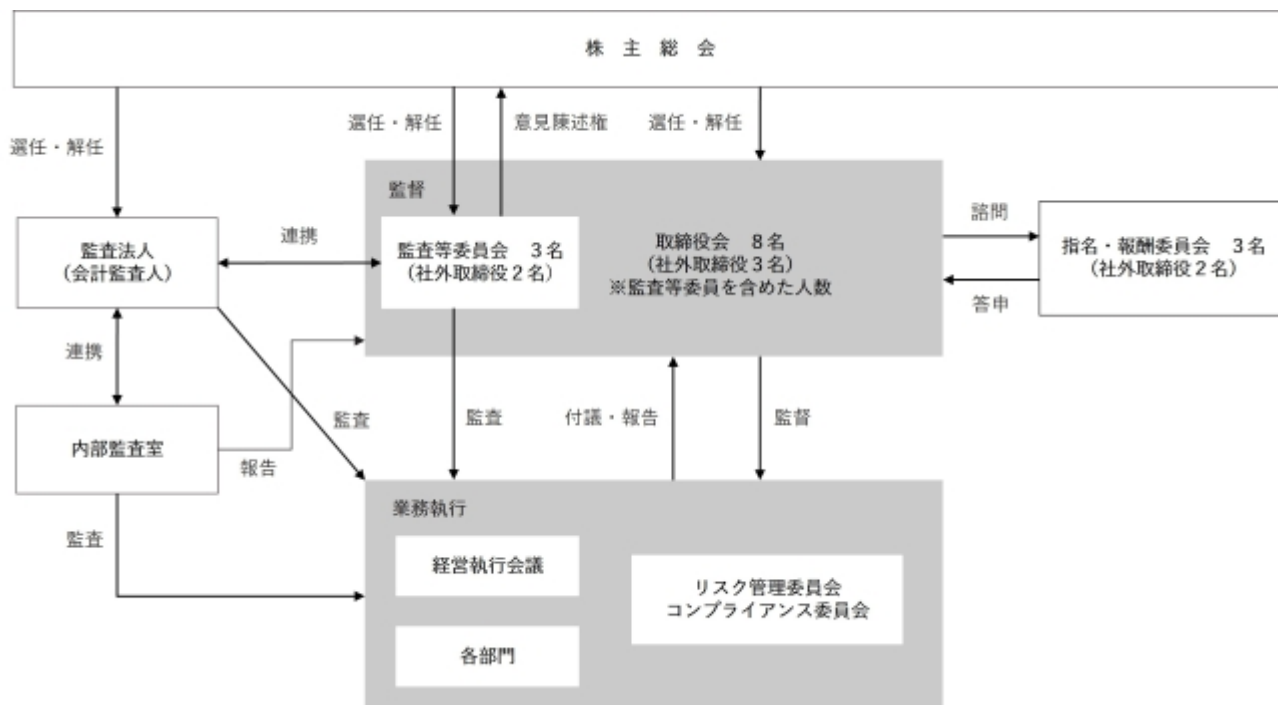
企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

##### a. 企業統治の体制の概要

当社は、2026年4月28日開催の第11回定時株主総会における定款の一部変更の決議に基づき、同日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しております。

会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会、監査等委員会及び会計監査人を設置するとともに、日常的に業務を監査する役割として内部監査室を設置しております。また、取締役会を補完する機関として経営執行会議、指名・報酬委員会、コンプライアンス委員会及びリスク管理委員会を設置しております。

当社のコーポレート・ガバナンス体制の概念図は以下のとおりです。



##### (a) 取締役会

取締役会は、8名の取締役(うち社外取締役3名)で構成され、毎月1回の定時取締役会を開催しております。重要な事項は全て取締役会に付議し、業績の状況とその対策及び中期的な経営課題への対処についても検討しております。迅速な意思決定が必要な場合には、臨時取締役会を開催し、十分な議論の上で経営上の意思決定を行っております。

##### (b) 監査等委員会

当社の監査等委員会は、監査等委員である取締役3名(うち社外取締役2名)で構成されており、監査等委員である常勤取締役を議長と定めております。監査等委員会は、原則として毎月1回定期に開催しており、必要に応じて臨時機動的に開催することとしております。

監査等委員は、監査計画に基づき重要な決裁書類の閲覧等を通じて、取締役の業務執行状況を監査しております。また、内部監査担当者及び会計監査人との相互の意見交換等を通じて、その実効性を高めるように努めております。

(c) 経営執行会議

会社の業務執行に関する重要事項について、取締役会の他に個別経営課題の審議の場として、常勤取締役及び専務執行役員以上の執行役員により構成する経営会議を原則として週1回開催しております。本書提出日現在の構成員は、代表取締役社長前田 知紘、取締役佐々木 耕平、河野 智晃、小久江 省隆、専務執行役員波多 大樹、新山 純の6名であります。ここでは情報の共有化を図ると共に業務執行上の重要な事項を審議し、また、取締役会から委嘱を受けた事項について決定しております。なお、経営執行会議には、常勤監査等委員である取締役が毎回出席し、適宜意見を述べることで経営に関する適切な牽制機能を果たしております。

(d) 会計監査人

当社は、ESネクスト有限責任監査法人を会計監査人に選任しております。同監査法人及び当社監査に従事する業務執行社員と当社の間には特別の利害関係はありません。会計監査にあたっては、経営情報を提供し、公正不偏な立場から監査が実施される環境を整備するとともに、監査等委員会及び内部監査担当者と連携し、会計監査の実効性を高めるように努めております。

(e) コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、代表取締役社長を委員長、コーポレート本部管掌役員を副委員長として、常勤取締役及び専務執行役員以上の執行役員により構成されております。本書提出日現在の構成員は、代表取締役社長前田 知紘(委員長)、取締役小久江 省隆(副委員長)、佐々木 耕平、河野 智晃、専務執行役員波多 大樹、新山 純の6名であります。コンプライアンス委員会は取締役会の直属機関としてコンプライアンス規程に基づき当社のコンプライアンスの取り組みに関する協議の他、コンプライアンスの推進を行っております。

(f) リスク管理委員会

リスク管理委員会は、コーポレート本部管掌役員を委員長として、常勤取締役及び専務執行役員以上の執行役員により構成されております。本書提出日現在の構成員は、代表取締役社長前田 知紘、取締役小久江 省隆(委員長)、佐々木 耕平、河野 智晃、専務執行役員波多 大樹、新山 純の6名であります。リスク管理委員会は取締役会の直属機関としてリスク管理規程に基づきリスク管理に関する方針、体制及び運営に関する協議、リスク管理事項の審議を行っております。

(g) 内部監査

当社の内部監査は、原則として全部門に対して実施することとしております。当社の内部監査室は内部監査室長1名及び4名の内部監査担当者で構成され、代表取締役社長が承認した内部監査計画に基づき、会計監査及び業務監査を実施しており、代表取締役社長から特に命じられた場合には臨時に監査を行う方針であります。

内部監査結果は代表取締役社長に報告され、被監査部門への改善指示、改善状況に対するフォローアップの実施により、その実効性を担保しております。

(h) 指名・報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として任意の指名・報酬委員会を設置しております。本書提出日現在の構成員は、代表取締役社長前田 知紘(委員長)、社外取締役楠本 美砂、渡邊 迅の3名であります。指名・報酬委員会は、取締役の選任・再任・解任に関する基本方針、後継者計画に関する事項、対象取締役の個人別報酬等の決定に関する基本方針及びその内容、並びに取締役会から諮問を受けたその他の事項について審議し、取締役会に答申しております。

なお、当社の機関ごとの構成員は次のとおりであります。( は議長・委員長、 は構成員を表す。)

役職	氏名	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
代表取締役社長	前田 知紘			
取締役	佐々木 耕平			
取締役	河野 智晃			
取締役	小久江 省隆			
社外取締役	楠本 美砂			
取締役(常勤監査等委員)	野本 朋宏			
社外取締役(監査等委員)	渡邊 迅			
社外取締役(監査等委員)	田中 俊太			

b. 当該体制を採用する理由

当社は、2026年4月28日開催の第11回定時株主総会の決議をもって、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しております。

当社は、持続的な成長と企業価値の向上を実現するためには、経営基盤のさらなる強化が重要と考えております。そこで、事業規模及び組織の一層の拡大を見据え、経営監督機能の充実と迅速かつ機動的な意思決定を可能とする体制の構築が不可欠であると判断いたしました。本移行により、独立社外取締役が過半数を占める監査等委員会を設置し、内部監査部門との連携を通じて実効性の高い監査体制を整備することで、経営の透明性及び健全性を高める「守りのガバナンス」の強化を図ります。一方、定款の定めに基づき一部の重要な業務執行の決定を委任することにより、迅速かつ柔軟な経営判断を可能とし、変化の激しい経営環境への的確な対応を実現する「攻めのガバナンス」を推進してまいります。

これらの取り組みを通じて、社外取締役の知見を積極的に経営に活かしつつ、グローバルスタンダードに即したガバナンス体制を整備し、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様からの一層の信頼確保と持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

## 企業統治に関するその他の事項

### a. 内部統制システムの整備状況

当社の内部統制システムに関する基本方針は次のとおりです。当社は、この基本方針に基づく内部統制システムの整備・運用状況を評価し、必要に応じて見直しを行い、実効性のある内部統制システムの整備・運用に努めます。

#### (a) 経営管理に関する体制

##### イ. 業務執行に関する体制

(イ) 取締役会は、原則として毎月1回開催し、法令・定款所定の決議事項及び経営上重要な事項を決定するとともに、取締役から職務執行状況の報告を受ける等して、取締役の職務執行を監督しております。また、社外取締役により社外の視点からの監督を行っております。監査等委員会は、職務執行状況の聴取等を通じて、取締役の職務執行の監査をしております。

(ロ) 業務執行における重要な事項について多面的に審議するため、業務執行取締役及び役付執行役員で構成する経営執行会議を設置しております。経営執行会議は、原則として毎週1回開催し、取締役会への付議事項その他重要事項の審議を行うとともに、業務執行状況等に関する報告を受けております。

##### ロ. 取締役等の職務執行に関する情報の保存及び管理に関する体制

文書管理規程に基づき、取締役（監査等委員である取締役を除く。）並びに執行役員及びその他の職員（以下「取締役等」という。）の職務執行に関する情報を文書または電磁的記録媒体に記録し、その記録媒体の性質等に応じて適切な保存、管理を行っております。

##### ハ. 内部監査に関する体制

取締役等の職務執行の適正及び効率性を確保するため、業務執行ラインから独立した組織として代表取締役社長直属の内部監査室を設置しております。内部監査室は、各部門の業務執行状況等を定期的に監査し、その結果を代表取締役社長及び取締役会に報告するとともに、必要に応じて各部門に改善を勧告しております。

#### (b) リスク管理に関する体制

(イ) 経営に重要な影響を与えるリスクを統合的に管理するため、リスク管理委員会を設置しております。

また、リスク管理委員会の審議結果については、必要に応じて、取締役会に付議しております。

(ロ) 非常災害その他当社の財産、事業活動に重大な影響を与える事象が発生したときの情報伝達及び対応について社内規程に定めるとともに、これら事象が発生したときに備え、定期的に訓練等を実施しております。

(ハ) 法令等に従って財務報告を適正に行うために、組織及び社内規程等を整備し、適切に運用しております。

#### (c) コンプライアンスに関する体制

(イ) 法令遵守を旨として経営を推進するため、コンプライアンス委員会を設置しております。また、コンプライアンス委員会の審議結果については、取締役会に報告しております。

(ロ) 法令・ルール・社会規範の遵守に関する基本的事項を定めるため、企業行動憲章を制定・周知しております。

(ハ) コンプライアンス違反事象の未然防止及び早期発見・改善のため、通常の業務レポートラインとは別に、内部通報窓口を社内及び社外に設置しております。また、内部通報規程に基づき、通報者の保護を図っております。

(ニ) 反社会的勢力との関係を遮断するため、対応部署を定め、社内規程の整備及び相談窓口の設置を行うとともに、外部機関と連携して対応しております。

(d) 監査に関する体制

イ．監査等委員会の職務の補助者に関する体制及び補助者の取締役(監査等委員である取締役を除く。)からの独立性に関する体制

(イ) 監査等委員会は、監査等委員会の職務を補助する職員を置いております。

(ロ) 監査等委員会補助者は、その業務執行に際し、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の指揮命令を受けないこととしております。

(ハ) 監査等委員会補助者の異動及び評定にあたっては、監査等委員会の意向を尊重しております。

ロ．監査等委員会への報告に関する体制及び監査が実効的に行われることを確保する体制

(イ) 取締役等は、取締役会及び経営執行会議の付議事項について、監査等委員会からの求めに応じ報告しております。

(ロ) 監査等委員は、経営執行会議に出席のうえ、意見を述べるができることとしております。

(ハ) 取締役等は、当社に著しい損失を与えるおそれのある事実を知ったときは、ただちに監査等委員会に報告しております。

(ニ) 取締役等は、重要な決裁文書については決裁後速やかに、また業務執行に係るその他の文書についても求めに応じて、監査等委員会の閲覧に供しております。

(ホ) 代表取締役社長は、定期的に監査等委員会と意見交換を行う機会を設けております。

(ヘ) 内部監査室は、監査計画の策定・実施にあたって監査等委員会と調整するとともに、実施結果を監査等委員会に報告しております。

ハ．監査等委員会に報告した者が当該報告をしたことを理由に不利益を受けないことを確保するための体制  
取締役等は、監査等委員会に報告をした者に対して、当該報告をしたことを理由に、解雇その他のいかなる不利益な取扱いを行わないことを定めております。

二．監査費用等に関する事項

監査等委員会が職務上必要と認める費用等を請求したときは、速やかに当該費用等を支払うこととしております。

b．リスク管理体制の整備状況

当社は、経営上発生し得る多様なリスクに対処するため、「リスク管理規程」に基づき、コーポレート本部管掌役員を委員長とするリスク管理委員会を設置しております。この委員会は四半期ごとに開催され、リスクの特定と評価を行った後、リスクへの対応策(回避・低減・移転・受容)を検討し、モニタリングを実施しております。

c．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、社外取締役及び会計監査人との間において、会社法第423条第1項の責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく最低責任限度額は、法令の定める最低限度額となります。

d．役員等を被保険者として締結している役員等賠償責任保険の内容の概要

当社は、取締役及び執行役員全員を被保険者とする会社法第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。当該保険契約では、被保険者が会社の役員としての業務につき行った行為(不作為を含みます。)に起因して、保険期間中に株主、会社、従業員、その他第三者から被保険者に対して損害賠償請求がなされたことにより、被保険者が被る損害賠償金及び訴訟費用等が補填されることとなり、被保険者の全ての保険料を当社が全額負担することとしております。

e．取締役の員数

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。)は7名以内、監査等委員である取締役は5名以内とする旨を定款で定めております。

f．取締役の選解任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、監査等委員である取締役とそれ以外の取締役とを区別して、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。また、累積投票によらない旨を定款に定めております。

g．株主総会決議事項を取締役会で決議することができることとした事項

(a) 剰余金の配当等の決定機関

当社は、株主への機動的な利益還元を可能とするため、剰余金の配当等、会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めがある場合を除き、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。

(b) 中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を可能とするため、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7月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

(c) 自己株式の取得

当社は、自己の株式の取得について、経済情勢の変化に対応して財務政策等の経営諸施策を機動的に遂行することを可能とするため、会社法第165条第2項の規定に基づき、取締役会の決議によって市場取引等により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。

(d) 取締役の責任免除

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

h．株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める特別決議要件について、議決権を行使することの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。

i．支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針

当社は、原則として支配株主及び二親等以内の親族との間で取引を行わない方針としておりますが、取引を検討する場合は、「関連当事者取引管理規程」に則り、少数株主の利益を損なうことのないよう、取締役会にて取引の合理性(事業上の必要性)と取引条件の妥当性について十分に検討し、意思決定を行います。

なお、2025年11月をもって当社代表取締役社長である前田知紘は支配株主に該当しなくなりましたが、引き続き筆頭株主であります。

#### 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合計22回開催しており、個々の取締役及び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	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	前田 知紘	22	22
取締役	佐々木 耕平	22	22
取締役	河野 智晃	22	22
取締役	小久江 省隆	22	22
社外取締役	楠本 美砂	22	22
常勤監査役	佐藤 美年	22	22
非常勤監査役	渡邊 迅	22	22
非常勤監査役	田中 俊太	22	22

- (注) 1. 常勤監査役佐藤美年は、2026年4月28日開催の定時株主総会の終結の時をもって退任しております。  
2. 非常勤監査役渡邊迅及び田中俊太は、2026年4月28日開催の定時株主総会決議を経て社外取締役(監査等委員)に就任しております。

取締役会における具体的な検討内容としては、当社の経営に関する基本方針、重要な業務執行に関する事項のほか、法令及び定款に定められた事項を検討・決議するとともに、月次業績のモニタリング、リスク管理・コンプライアンスに関する施策、内部統制システムの整備と運用状況について、議論、審議しております。

#### 指名・報酬委員会の活動状況

当事業年度において当社は報酬委員会を3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。なお、当社は2026年4月1日付で報酬委員会から指名・報酬委員会に改組しております。

役職	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	前田 知紘	3	3
取締役	小久江 省隆	3	3
社外取締役	楠本 美砂	3	3

報酬委員会における主要な審議事項としては、報酬制度・評価基準、取締役の個人別報酬等の内容に係る決定方針、株主総会に付議する取締役の報酬等に関する議案等となります。

## (2) 【役員の状況】

## 役員一覧

男性7名 女性1名(役員のうち女性の比率 12.5%)

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 CEO	前田 知紘	1978年5月31日	2002年4月 2006年6月 2012年3月 2015年8月 2016年7月 2021年7月	株式会社ベルシステム24 入社 サイベース株式会社(現SAPジャ パン株式会社) 入社 株式会社ベイカレント・コンサル ティング(現 株式会社ベイ カレント) 入社 当社 入社 当社 代表取締役社長 就任 (現任) 株式会社ゲーニーズ 設立 同社 代表取締役 就任(現任)	(注) 3	34,200,000 (注) 5
取締役 CHRO	佐々木 耕平	1983年4月16日	2009年4月 2013年11月 2015年12月 2019年3月 2023年1月 2024年7月 2026年1月	ソフトバンクモバイル株式会 社(現 ソフトバンク株式会 社)入社 株式会社ベイカレント・コンサル ティング(現 株式会社ベイ カレント) 入社 当社 入社 当社 取締役兼執行役員人事担 当 就任 当社 専務取締役 就任 株式会社ファン 設立 同社 代表取締役 就任 当社 取締役(現任)	(注) 3	4,200,000 (注) 5
取締役 CSO	河野 智晃	1985年10月14日	2009年4月 2015年10月 2019年2月 2023年1月 2026年1月	株式会社ベイカレント・コンサル ティング(現 株式会社ベイ カレント) 入社 当社 入社 当社 取締役兼執行役員営業担 当 就任 当社 専務取締役 就任 当社 取締役(現任)	(注) 3	2,400,000
取締役 CFO	小久江 省隆	1978年4月13日	2001年4月 2012年10月 2016年7月 2017年3月 2019年6月 2022年4月 2022年9月 2023年1月 2024年1月 2026年1月	中部電力株式会社 入社 ニューヨーク州弁護士 登録 株式会社JERA 出向 デロイト トーマツ ファイナン シャルアドバイザー合同会 社 入社 同社 品質管理統括マネージン グディレクター 就任 当社 入社 当社 執行役員 就任 当社 常務取締役 就任 当社 専務取締役 就任 当社 取締役(現任)	(注) 3	
社外取締役	楠本 美砂	1972年2月16日	1994年4月 1998年4月 2014年6月 2022年2月 2024年2月 2025年3月	P&Gファー・イースト・インク (現P&Gジャパン合同会社) 入 社 同社 ブランドマネージャー 株式会社グロービス パート ナーファカルティ 就任(現任) セルフクター株式会社 取締 役CMO 就任(現任) 当社 社外取締役 就任(現任) 小林製薬株式会社 社外取締 役 就任(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 常勤監査等委員	野本 朋宏	1965年7月14日	1990年4月 2004年5月 2009年3月 2019年3月 2023年7月  2024年2月 2026年4月	セントラルサービス株式会社 入社 株式会社リプラス 入社 株式会社グリムス 入社 株式会社Paidy 入社 当社 入社 コーポレート本部 内部監査担 当 当社 内部監査室長 就任 当社 取締役(常勤監査等委 員) 就任(現任)	(注)4	
社外取締役 監査等委員	渡邊 迅	1979年4月27日	2006年10月  2015年1月 2017年7月 2021年1月  2023年1月 2026年4月	弁護士 登録(東京弁護士会) 名川・岡村法律事務所 入所 同所 パートナー 就任 学校法人電子学園 監事(現任) 名川・岡村法律事務所 副所長 (現任) 当社 社外監査役 就任 当社 社外取締役(監査等委 員) 就任(現任)	(注)4	
社外取締役 監査等委員	田中 俊太	1977年8月4日	2001年4月 2007年12月  2011年10月 2016年9月  2018年1月  2018年1月 2018年10月  2020年12月 2021年7月 2022年4月 2022年5月  2024年1月 2025年3月  2025年6月 2026年4月	東レ株式会社 入社 新日本有限責任監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人) 入所 公認会計士 登録 株式会社地域経済活性化支援機 構 入社 シュノリーモ株式会社 代表取 締役 就任(現任) 税理士 登録 フレアファット合同会社 代表 社員 GOOPASS 株式会社 社外監査 役 就任(現任) みがクック株式会社 代表取締 役 就任(現任) 株式会社サムシングファン 社 外監査役(現任) グリーンナ・アカンパニー株式 会社 代表取締役 就任(現任) 当社 社外監査役 就任 ディニティコス合同会社 代表社員 就任(現任) 日商デリカ株式会社 取締役 就任(現任) 当社 社外取締役(監査等委 員) 就任(現任)	(注)4	
計						40,800,000

- (注) 1. 取締役 楠本 美砂は、社外取締役であります。
2. 取締役 渡邊 迅及び田中 俊太は、社外取締役(監査等委員)であります。
3. 代表取締役社長 前田 知紘、取締役 佐々木 耕平、河野 智晃及び小久江 省隆並びに社外取締役 楠本 美砂の任期は2026年4月28日開催の定時株主総会終結の時から2027年1月期にかかる定時株主総会の終結の時までであります。
4. 取締役(常勤監査等委員) 野本 朋宏、社外取締役(監査等委員) 渡邊 迅及び田中 俊太の任期は2026年4月28日開催の定時株主総会終結の時から2028年1月期にかかる定時株主総会の終結の時までであります。
5. 代表取締役社長 前田 知紘及び取締役 佐々木 耕平の所有株式数には、それぞれ同氏の資産管理会社(株式会社グーニーズ及び株式会社ファン)が保有する株式数も含まれております。

6. 当社では、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能の分離及び迅速な業務執行を行うために、執行役員制度を導入しております。執行役員は以下の専務執行役員及び常務執行役員5名を含む計27名で構成されております。

役職名	氏名
専務執行役員 コンサルティング事業部	波多 大樹
専務執行役員 人事部長	新山 純
常務執行役員 コンサルティング事業部	加藤 博己
常務執行役員 人事部	沈 天聖環
常務執行役員 コンサルティング事業部	荻野 将一

#### 社外役員の状況

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化・充実を経営上の重要な課題の一つとして位置付けており、経営の健全性・透明性の向上を目的として社外取締役を3名選任しております。楠本美砂は、様々な企業のアドバイザーとして経営戦略策定の助言に携わる等、経営戦略・マーケティング・ブランディング・新規事業開発・PR等に関する専門的な知識と豊富な経験を有していることから社外取締役として選任しております。次に渡邊迅は、弁護士として専門的な知識と豊富な経験を有しており、法律の専門家としての視点に基づく客観的・中立的な立場で適切に業務執行の監査機能を果たしていることから監査等委員である社外取締役として選任しております。最後に田中俊太は、公認会計士及び税理士として専門的な知識と豊富な経験を有しており、会計・税務の専門家としての視点に基づく客観的・中立的な立場で適切に業務執行の監査機能を果たしていることから監査等委員である社外取締役として選任しております。

この3名は、当社の主要な取引先の出身者等ではなく、それぞれの専門領域において幅広い見識を有していること、かつ一般株主との間に利益相反が生じるおそれがなく、経営の監視において経営陣からの独立性を十分に確保できると判断したことから、当社の独立役員として指定しております。

なお、社外取締役である楠本美砂、渡邊迅及び田中俊太との間には、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、社外取締役の独立性に関する基準や方針についての特段の定めはありませんが、独立性に関しては、株式会社東京証券取引所が定める基準を参考にしており、経営の独立性を確保していると認識しております。

#### 社外取締役による監督又は監査と内部監査、監査等委員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、取締役会への出席を通じて会社の経営計画、コンプライアンスやリスク管理全般等に関する報告を受け、公正な立場から意見陳述するとともに取締役の職務執行を厳正に監督及び監査しております。また、監査等委員である社外取締役は監査等委員会のメンバーとして、内部監査計画及び監査結果の重要事項について監査等委員会において共有される等綿密な連携を保っております。

当社は、ESネクスト有限責任監査法人と監査契約を締結し、当該監査法人より金融商品取引法に準じた会計監査を受けております。当該監査法人は社外取締役を含む監査等委員会へ期初における監査計画の説明や四半期ごとに監査の状況及び結果を報告するとともに意見交換等を行い、相互の連携を高めております。また、内部統制チーム、監査等委員会及び会計監査人は随時意見交換や情報共有を行う他、三者間でミーティングを行う等情報交換及び意思疎通を図っており、監査の実効性を高めております。

## (3) 【監査の状況】

## 監査等委員監査の状況

当社は、2026年4月28日開催の第11回定時株主総会における定款の一部変更の決議に基づき、同日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しております。これに伴い、当事業年度における開催回数及び出席回数については、移行前の監査役会に係る状況を記載し、その他については、移行後の監査等委員会設置会社の活動方針を記載しております。

当社の監査等委員会は、監査等委員である取締役3名（うち独立役員である社外取締役2名）で構成されており、監査等委員である常勤取締役を議長と定めております。野本朋宏は、内部監査人として、内部統制及びリスク管理に関する実務を担い、2024年以降は内部監査室長として内部管理体制の整備に大きく貢献しております。監査に関する豊富な実務経験と知見を有しており、経営に対する監査・監督機能を果たすことができると判断したことから監査等委員である常勤取締役に選任しております。渡邊迅は、弁護士として専門的な知識と豊富な経験を有しており、法律の専門家としての視点に基づく客観的・中立的な立場で適切に業務執行の監査機能を果たしていることから監査等委員である社外取締役として選任しております。最後に田中俊太は、公認会計士及び税理士として専門的な知識と豊富な経験を有しており、会計・税務の専門家としての視点に基づく客観的・中立的な立場で適切に業務執行の監査機能を果たしていることから監査等委員である社外取締役として選任しております。

当社の監査等委員会は、「監査等委員会規程」及び「監査等委員会監査等基準」並びに各種法令等に基づき、監査等委員会が策定した監査計画に従い、取締役の職務執行及び内部統制システムの整備・運用状況について監査を実施しております。

監査等委員は、原則として月1回の定時監査等委員会のほか、必要に応じて臨時に開催することとしております。監査等委員会における主な検討事項は、監査方針及び監査計画の策定、監査報告の作成、会計監査人の選任または不再任に関する事項等、監査等委員会の決議による事項及び取締役会への付議事項であります。

また、監査等委員は、取締役会等の主要な会議への出席や重要書類の閲覧のほか、会計監査人及び内部監査担当者と緊密に連携し、監査に必要な情報の適切な共有を図ってまいります。さらに、定期的に三様監査の報告会を開催し、各監査の状況や結果等について情報交換を行うことで、監査の実効性及び相互の連携強化に努めてまいります。

当事業年度において当社は監査役会を月1回開催しており、個々の監査役の出席状況は次のとおりであります。

役職	氏名	開催回数	出席回数
常勤監査役	佐藤 美年	14	14
非常勤監査役	渡邊 迅	14	14
非常勤監査役	田中 俊太	14	14

(注) 1. 常勤監査役佐藤美年は、2026年4月28日開催の定時株主総会の終結の時をもって退任しております。

2. 非常勤監査役渡邊迅及び田中俊太は、2026年4月28日開催の定時株主総会決議を経て社外取締役(監査等委員)に就任しております。

当事業年度においては、監査役会における主な検討事項として、監査方針及び監査計画の策定、監査報告の作成、内部統制システムの整備・運用状況、内部監査室の活動状況並びに監査結果の確認等を実施いたしました。また、会計監査人による監査方法及びその結果の妥当性、会計監査人の選任に関する事項、並びに会計監査人の報酬等に関する同意を行いました。

さらに、常勤監査役は、重要書類の閲覧や当社取締役会等の主要な会議への出席、各部門との面談を通じて会社の状況を把握し、経営の健全性を監査することにより、監査機能の一層の充実に取り組んでまいりました。

#### 内部監査の状況

当社における内部監査は、代表取締役社長が直轄する内部監査室を設置し、内部監査室長1名及び4名の内部監査担当者で内部監査を実施しております。この内部監査は、代表取締役社長の承認を得た内部監査計画書に基づき、経営活動全般にわたる管理・運営の制度及び業務の遂行状況について、合法性と合理性の観点から慎重に検討・評価され、その結果は内部監査報告書として取りまとめられ、代表取締役社長及び取締役会並びに監査等委員会に報告されます。また、改善を要する事項が認識された場合には、適切な助言・提案が行われ、被監査部門の改善状況についてはフォローアップ監査を通じて確認する仕組みが整っております。

さらに、内部監査担当者は、監査等委員会及び会計監査人と緊密に連携し、監査に必要な情報を適切に共有するとともに、定期的に三様監査の報告会を開催し、各監査の状況や結果について意見交換を行っております。これにより、三者間の連携強化と三様監査の実効性確保に努めております。

#### 会計監査の状況

##### a. 監査法人の名称

ESネクスト有限責任監査法人

##### b. 継続監査期間

3年

##### c. 業務を執行した公認会計士

公認会計士 根岸 大樹

公認会計士 鯛 剛和

継続監査期間については、両名とも7年以内であるため、記載を省略しております。

##### d. 監査業務に係る補助者の構成

公認会計士 4名

その他 11名

##### e. 監査法人の選定方針と理由

監査役会は、「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」に従い、会計監査人が独立性及び必要な専門性を有すること、当社の業務内容に対応して効率的な監査業務を実施できることを確認し、監査実績等を踏まえた上で、会計監査人を総合的に評価し、選定について判断しております。

監査役会は、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いたします。

また、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、監査役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、監査役会が選定した監査役は、解任後最初に招集される株主総会において、会計監査人を解任した旨及びその理由を報告いたします。

##### f. 監査役及び監査役会による監査法人の評価

監査役及び監査役会は、「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」に照らし、監査法人に対する評価を行っております。

当該評価の結果、監査役及び監査役会は、ESネクスト有限責任監査法人の監査品質を確認し、監査業務の適切性及び妥当性を評価し、会計監査人の独立性、法令等の遵守状況についても問題がないことを確認しております。

(注) 当社は2026年4月28日付で監査等委員会設置会社へ移行しておりますが、当事業年度(2026年1月期)における監査法人の選定及び評価等は、移行前の監査役会によって行われております。

監査報酬の内容等

a. 監査公認会計士等に対する報酬の内容

区分	前事業年度		当事業年度	
	監査証明業務に 基づく報酬(百万円)	非監査業務に 基づく報酬(百万円)	監査証明業務に 基づく報酬(百万円)	非監査業務に 基づく報酬(百万円)
提出会社	18		25	2
計	18		25	2

(注) 当事業年度における非監査業務に基づく報酬については、新規上場に係るコンフォートレター作成業務の対価を支払っております。

b. 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(a.を除く。)

該当事項はありません。

c. その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d. 監査報酬の決定方針

当社は監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針等を定めておりませんが、監査法人と監査日数、監査内容及び当社の規模等を協議した結果を総合的に勘案し、監査役会の同意を得た上で決定しております。

e. 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

当社の監査役会は、当該事業年度の監査計画に係る監査日数・人員計画等から見積もられた報酬額に関する会計監査人の説明をもとに、前事業年度の実績の評価を踏まえ算定根拠等について確認し、その内容は妥当であると判断したため、会計監査人の報酬等について同意を行っております。

(注) 当社は2026年4月28日付で監査等委員会設置会社へ移行しておりますが、当事業年度(2026年1月期)における報酬等への同意は、移行前の監査役会によって行われております。

#### (4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

##### a．当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬等の決定方針

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。以下、本項において同じとします。)の報酬等は、株主総会が決定した報酬等の限度内において、任意の諮問機関である指名・報酬委員会の諮問を踏まえて、取締役会の決議による委任に基づき、代表取締役社長が決定しております。

当社の取締役報酬制度は、国内外でビジネスを牽引するリーディングカンパニーとなるために、以下を基本方針としております。

##### (a) 基本方針

- ・ 当社のVision、Missionを体現する優秀な人材の確保に資するものであること
- ・ 「世の中にまだない新しい価値を提供する」という当社の価値観をさらに強固にするとともに、中長期的な業績の達成と企業価値の向上のために圧倒的な努力を促すものであること
- ・ 取締役が情熱とスピード感をもって、果敢にチャレンジすることを後押しするものであること
- ・ 株主・投資家との絆を深め、当社のファンとなっただけのよう、会社の業績と連動する、公正性・透明性が高い取締役報酬制度を確立すること

##### (b) 報酬水準の考え方

- ・ コンサルティング業界において確固たるポジションを築くとともに、国内外においてホスピタリティ溢れるサービスを提供し続ける人材を確保・保持するため、グローバルに競争力のある報酬の水準を目指す
- ・ 具体的には、当社の競合となるコンサルティング業界のリーディングカンパニー及びグローバルに事業展開するクリエイティブなサービスを提供する企業の水準を参考に決定する

##### (c) 報酬の構成

固定報酬を基本とし、以下のとおり2つの要素を考慮して、指名・報酬委員会の答申も踏まえた上で決定する。

- ・ 取締役の地位、職責等に応じた報酬
- ・ 業績を勘案した報酬。具体的には、直近事業年度の営業利益に一定の比率を乗じて算出された額を基本とし、期初予算の達成度に応じて算定する

なお、監査等委員である取締役の報酬額は、株主総会が決定した報酬額の限度内において、監査等委員である取締役の協議により決定しております。

##### b．役員の報酬等の決定内容

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬等総額の限度額は、2026年4月28日開催の定時株主総会において年額1,000百万円以内(うち社外取締役分年額40百万円以内)と決議しております。各対象取締役への具体的な支給時期及び配分については、指名・報酬委員会の諮問を踏まえて、取締役会の決議による委任に基づき、代表取締役社長が決定することといたします。

監査等委員である取締役の報酬等総額の限度額は、2026年4月28日開催の定時株主総会において年額40百万円以内と決議しております。

本書提出日現在において、これらの限度額に基づく報酬等の支給対象となる役員は、取締役(監査等委員である取締役を除く。)5名、監査等委員である取締役3名であります。

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 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				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	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く。)	282	282				4
監査役 (社外監査役を除く。)	12	12				1
社外役員	15	15				3

役員ごとの報酬等の総額等

氏名	報酬等 の総額 (百万円)	役員区分	会社区分	報酬等の種類別の額(百万円)			
				固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等
前田 知紘	100	代表 取締役	提出会社	100			

(注) 報酬等の総額が1億円以上である者に限定して記載しております。

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの  
該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

投資株式の区分の基準及び考え方  
該当事項はありません。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式  
該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式  
該当事項はありません。

## 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。以下、「財務諸表等規則」という。)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(2025年2月1日から2026年1月31日まで)の財務諸表について、ESネクスト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

当社は子会社を有していないため、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、財務諸表等を適正に作成できる体制を整備するため、専門的知識を有する団体等が主催するセミナーへの参加及び会計専門情報誌の定期購読等積極的な情報収集に努めております。

## 1 【財務諸表等】

## (1) 【財務諸表】

## 【貸借対照表】

(単位：百万円)

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	3,276	14,602
売掛金	1,937	3,167
前払費用	357	742
その他	79	97
貸倒引当金	8	11
流動資産合計	5,642	18,598
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	507	447
車両運搬具（純額）	2	1
工具、器具及び備品（純額）	143	106
リース資産（純額）	86	99
建設仮勘定	0	
有形固定資産合計	1,740	1,654
投資その他の資産		
長期前払費用	0	127
敷金及び保証金	448	2,268
繰延税金資産	163	204
その他	7	8
投資その他の資産合計	620	2,609
固定資産合計	1,361	3,263
資産合計	7,003	21,861

(単位：百万円)

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
買掛金	421	593
短期借入金	63	
1年内償還予定の社債	86	20
1年内返済予定の長期借入金	233	240
リース債務	18	23
未払金及び未払費用	622	858
未払法人税等	637	1,253
未払消費税等	649	951
契約負債	284	579
預り金	35	201
賞与引当金		13
流動負債合計	3,051	4,735
<b>固定負債</b>		
社債	20	
長期借入金	602	361
リース債務	79	89
資産除去債務	215	218
固定負債合計	918	670
負債合計	3,969	5,406

(単位：百万円)

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	30	4,717
資本剰余金		
資本準備金		4,687
その他資本剰余金	46	46
資本剰余金合計	46	4,734
利益剰余金		
利益準備金	7	7
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	2,949	6,996
利益剰余金合計	2,956	7,003
株主資本合計	3,033	16,455
新株予約権	0	0
純資産合計	3,033	16,455
負債純資産合計	7,003	21,861

## 【損益計算書】

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月 31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月 31日)
売上高	1 16,417	1 26,185
売上原価	8,793	13,403
売上総利益	7,623	12,781
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	1,088	1,916
採用教育費	1,165	1,855
貸倒引当金繰入額	1	2
賞与引当金繰入額		13
減価償却費	63	134
その他	2,530	3,312
販売費及び一般管理費合計	4,849	7,234
営業利益	2,774	5,547
営業外収益		
受取利息	0	4
受取家賃	19	7
助成金収入	10	0
保険返戻金	8	
その他	3	2
営業外収益合計	42	15
営業外費用		
支払利息	8	11
社債利息	0	0
為替差損	6	6
上場関連費用		59
その他	1	5
営業外費用合計	17	83
経常利益	2,798	5,479
特別利益		
固定資産売却益	0	
特別利益合計	0	
特別損失		
固定資産除却損		2
特別損失合計		2
税引前当期純利益	2,799	5,477
法人税、住民税及び事業税	818	1,471
法人税等調整額	6	40
法人税等合計	825	1,430
当期純利益	1,974	4,046

## 【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)		当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)	
		金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)
労務費		6,552	74.5	9,839	73.4
経費		2,241	25.5	3,563	26.6
当期売上原価		8,793	100.0	13,403	100.0

(注) 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)	当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)
外注費(百万円)	1,717	2,739

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、実際個別原価計算であります。

## 【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)

(単位：百万円)

	株主資本							株主資本合計
	資本金	資本剰余金			利益剰余金			
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計	
当期首残高	30		46	46	7	975	982	1,059
当期変動額								
新株の発行								
当期純利益						1,974	1,974	1,974
株主資本以外の項目 の 当期変動額（純額）								
当期変動額合計						1,974	1,974	1,974
当期末残高	30		46	46	7	2,949	2,956	3,033

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	0	1,059
当期変動額		
新株の発行		
当期純利益		1,974
株主資本以外の項目 の 当期変動額（純額）		
当期変動額合計		1,974
当期末残高	0	3,033

当事業年度(自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

(単位：百万円)

	株主資本							株主資本合計
	資本金	資本剰余金			利益剰余金			
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計	
当期首残高	30		46	46	7	2,949	2,956	3,033
当期変動額								
新株の発行	4,687	4,687		4,687				9,374
当期純利益						4,046	4,046	4,046
株主資本以外の項目 の 当期変動額(純額)								
当期変動額合計	4,687	4,687		4,687		4,046	4,046	13,421
当期末残高	4,717	4,687	46	4,734	7	6,996	7,003	16,455

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	0	3,033
当期変動額		
新株の発行		9,374
当期純利益		4,046
株主資本以外の項目 の 当期変動額(純額)		
当期変動額合計		13,421
当期末残高	0	16,455

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月 31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1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	2,799	5,477
減価償却費及びその他の償却費	91	150
固定資産売却益	0	
固定資産除却損		2
賞与引当金の増減額(は減少)		13
貸倒引当金の増減額(は減少)	1	2
関係会社整理損失引当金の増減額(は減少)	244	
受取利息	0	4
支払利息	8	11
上場関連費用		59
助成金収入	10	0
保険返戻金	8	
売上債権の増減額(は増加)	701	1,229
前払費用の増減額(は増加)	52	334
仕入債務の増減額(は減少)	182	172
未払金及び未払費用の増減額(は減少)	157	201
契約負債の増減額(は減少)	77	294
預り金の増減額(は減少)	2	166
未払消費税等の増減額(は減少)	273	301
破産更生債権等の増減額(は増加)	226	
その他	59	56
小計	2,424	5,341
利息の受取額	0	4
利息の支払額	9	11
助成金の受取額	10	0
保険金の受取額	8	
法人税等の支払額又は還付額(は支払)	499	1,049
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,934	4,286
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	5	5
定期預金の払戻による収入	5	5
有形固定資産の取得による支出	197	33
有形固定資産の売却による収入	1	
有形固定資産の除却による支出		0
敷金及び保証金の差入による支出	206	1,852
敷金及び保証金の回収による収入		15
その他	23	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	379	1,871

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月 31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月 31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	690	600
短期借入金の返済による支出	656	663
長期借入れによる収入	435	
長期借入金の返済による支出	243	233
社債の償還による支出	91	86
株式の発行による収入		9,374
上場関連費用の支出		59
その他	6	19
財務活動によるキャッシュ・フロー	127	8,912
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	1,681	11,326
現金及び現金同等物の期首残高	1,589	3,271
現金及び現金同等物の期末残高	1 3,271	1 14,597

## 【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(リース資産を除く。)

定率法を採用しております。ただし、建物については定額法を採用しております。

主な耐用年数

建物 : 4年～10年

車両運搬具 : 4年

工具、器具及び備品 : 3年～15年

##### (2) リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。

#### 2 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、決算日の直物為替相場により円換算し、換算差額は損益として処理しております。

#### 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検討し、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、支給見込額に基づき当事業年度に見合う分を計上しております。

#### 4 収益及び費用の計上基準

当社は、以下の5ステップアプローチを適用することにより、収益を認識しております。

ステップ1：契約の識別

ステップ2：履行義務の識別

ステップ3：取引価格の算定

ステップ4：履行義務への取引価格の配分

ステップ5：履行義務の充足による収益の認識

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業におけ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。

当社は総合コンサルティング会社として、主にITコンサルティング、ビジネスコンサルティング事業を展開しております。当該事業においては、顧客との契約に基づく期間にわたり役務を提供する義務を負っております。当該履行義務は契約期間にわたる役務の提供によって充足されるものであることから、収益は、原則として契約期間に応じて期間均等額、又は当該契約等に定められた金額で計上しております。なお、これらの支払は、契約に基づく期間における役務提供が完了した時点から概ね3カ月以内に支払を受けており、対価の金額に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

手許現金、随時引き出し可能な預金からなっております。

#### 6 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

退職給付に係る会計処理

当社は、確定拠出年金制度を採用しております。確定拠出年金制度の退職給付に係る費用は、拠出時に費用として認識しております。

(重要な会計上の見積り)

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

2029年1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  
ます。

(会計上の見積りの変更)

当事業年度(自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

(耐用年数及び資産除去債務の見積りの変更)

当事業年度において本社移転の決議をしたことに伴い、移転後利用見込みのない固定資産について耐用年数を短縮し、移転予定日までの期間で減価償却が完了するように、当事業年度より耐用年数を変更しております。

また、現本社の不動産賃貸借契約に伴う原状回復費用に係る資産除去債務についても、当事業年度において履行時期を見直し、移転予定日までの期間で資産除去債務の費用計上が完了するように変更しております。

なお、一部の資産除去債務については、負債計上に代えて、賃貸借契約に関連する敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、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。

これによる当事業年度の影響は軽微であります。

(貸借対照表関係)

1 有形固定資産の減価償却累計額

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
減価償却累計額	117百万円	250百万円

- 2 当社は運転資金の効率的な調達を行うため、取引銀行1行と当座貸越契約を締結しております。事業年度末における当座貸越契約に係る借入未実行残高は次のとおりであります。

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
当座貸越極度額	80百万円	80百万円
借入実行残高	百万円	百万円
差引額	80百万円	80百万円

(損益計算書関係)

1 顧客との契約から生じる収益

売上高については、顧客との契約から生じる収益及びそれ以外の収益を区分して記載しておりません。顧客との契約から生じる収益の金額は、財務諸表「注記事項 (収益認識関係) 1 顧客との契約から生じる収益を分解した情報」に記載しております。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)

## 1 発行済株式の種類及び総数に関する事項

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)	1,000,000			1,000,000

## 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

会社名	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(百万円)
			当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
提出会社	第1回ストック・オプションとしての新株予約権					0	
合計						0	

## 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 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

## 1 発行済株式の種類及び総数に関する事項

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)	1,000,000	68,000,000		69,000,000

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加68,000,000株は、2025年9月8日付の株式分割による増加59,000,000株及び2025年11月21日の東京証券取引所グロース市場上場に伴う2025年11月20日を払込期日とするブックビルディング方式による募集による増加9,000,000株によるものであります。

## 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

会社名	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(百万円)
			当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
提出会社	第1回ストック・オプションとしての新株予約権					0	
合計						0	

## 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

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月31日)
現金及び預金	3,276百万円	14,602百万円
預入期間が3か月を超える定期預金	5百万円	5百万円
現金及び現金同等物	3,271百万円	14,597百万円

2 重要な非資金取引の内容

(1) 新たに計上したファイナンス・リース取引に係る資産及び債務の額

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月31日)
ファイナンス・リース取引に係る資産の額	94百万円	31百万円
ファイナンス・リース取引に係る債務の額	104百万円	35百万円

(2) 新たに計上した重要な資産除去債務の額

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月31日)
重要な資産除去債務の額	215百万円	百万円

(リース取引関係)

1 ファイナンス・リース取引

(借主側)

所有権移転外ファイナンス・リース取引

リース資産の内容

主として、セキュリティ機器及びネットワーク機器(工具、器具及び備品)であります。

リース資産の減価償却の方法

重要な会計方針「1 固定資産の減価償却の方法」に記載のとおりであります。

2 オペレーティング・リース取引

(借主側)

オペレーティング・リース取引のうち解約不能のものに係る未経過リース料

	前事業年度 (2025年 1月31日)	当事業年度 (2026年 1月31日)
1年内	581百万円	747百万円
1年超	871百万円	16,596百万円
合計	1,452百万円	17,343百万円

(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

当社はコンサルティング事業を行うための事業計画に照らして、必要な資金(主に増資及び銀行借入)を調達しております。一時的な余剰資金は、安全性の高い銀行預金に限定して運用しております。なお、当社はデリバティブ取引を行っておりません。

(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。敷金及び保証金は、差入先の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金、未払金及び未払費用、未払法人税等、未払消費税等、預り金は、1年以内の支払期日であります。また、借入金、社債及びリース債務は、主にコンサルティング事業に必要な資金の調達を目的としたものであり、このうち一部は、変動金利であるため金利の変動リスクに晒されております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、与信管理規程に従い、営業債権について、コーポレート本部が主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

市場リスク(金利等の変動リスク)の管理

当社は、借入金に係る支払金利の変動リスクを抑制するため、コーポレート本部が市場動向等を継続的に把握することで変動リスクを管理しております。

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

当社は、各部署からの報告に基づきコーポレート本部が適時に資金繰計画を作成及び更新するとともに、手許流動性を売上高の5か月分相当以上に維持すること等により、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、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することもあります。

2 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、以下のとおりであります。「現金及び預金」、「売掛金」、「短期借入金」、「買掛金」、「未払金及び未払費用」、「未払法人税等」、「未払消費税等」及び「預り金」については、現金及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

前事業年度(2025年1月31日)

	貸借対照表計上額 (百万円)	時価 (百万円)	差額 (百万円)
(1) 敷金及び保証金( 1 )	448	407	41
資産計	448	407	41
(1) 社債 (1年以内に償還予定の社債を含む)	106	106	
(2) 長期借入金 (1年以内に返済予定の長期借入金を含む)	836	831	4
(3) リース債務 (1年以内に返済予定のリース債務を含む)	98	99	1
負債計	1,040	1,037	3

( 1 ) 敷金及び保証金については、敷金の回収が最終的に見込めないと認められる部分の金額(資産除去債務の未償却残高)が含まれております。

当事業年度(2026年1月31日)

	貸借対照表計上額 (百万円)	時価 (百万円)	差額 (百万円)
(1) 敷金及び保証金( 1 )	2,268	1,717	550
資産計	2,268	1,717	550
(1) 1年内償還予定の社債	20	20	
(2) 長期借入金 (1年以内に返済予定の長期借入金を含む)	602	597	5
(3) リース債務 (1年以内に返済予定のリース債務を含む)	113	112	1
負債計	736	729	6

( 1 ) 敷金及び保証金については、敷金の回収が最終的に見込めないと認められる部分の金額(資産除去債務の未償却残高)が含まれております。

(注1) 金銭債権の決算日後の償還予定額  
前事業年度(2025年1月31日)

	1年以内 (百万円)	1年超 5年以内 (百万円)	5年超 10年以内 (百万円)	10年超 (百万円)
現金及び預金	3,276			
売掛金	1,937			
敷金及び保証金	7		441	
合計	5,220		441	

当事業年度(2026年1月31日)

	1年以内 (百万円)	1年超 5年以内 (百万円)	5年超 10年以内 (百万円)	10年超 (百万円)
現金及び預金	14,602			
売掛金	3,167			
敷金及び保証金	21	506	134	1,605
合計	17,791	506	134	1,605

(注2) 社債、借入金及びリース債務の決算日後の返済予定額  
前事業年度(2025年1月31日)

	1年以内 (百万円)	1年超 2年以内 (百万円)	2年超 3年以内 (百万円)	3年超 4年以内 (百万円)	4年超 5年以内 (百万円)	5年超 (百万円)
短期借入金	63					
社債	86	20				
長期借入金	233	240	205	117	30	8
リース債務	18	18	18	19	15	7
合計	401	278	224	136	46	16

当事業年度(2026年1月31日)

	1年以内 (百万円)	1年超 2年以内 (百万円)	2年超 3年以内 (百万円)	3年超 4年以内 (百万円)	4年超 5年以内 (百万円)	5年超 (百万円)
社債	20					
長期借入金	240	205	117	30	8	
リース債務	23	24	25	21	10	8
合計	284	229	142	52	18	8

### 3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

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

レベル1の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、活発な市場において形成される当該時価の算定の対象となる資産又は負債に関する相場価格により算定した時価

レベル2の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、レベル1のインプット以外の時価の算定に係るインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：観察できない時価の算定に係るインプットを使用して算定した時価

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

#### (1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品

該当事項はありません。

#### (2) 時価で貸借対照表に計上している金融商品以外の金融商品

前事業年度(2025年1月31日)

区分	時価(百万円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金及び保証金		407		407
資産計		407		407
社債 (1年以内に償還予定の社債を含む)		106		106
長期借入金 (1年以内に返済予定の長期借入金を含む)		831		831
リース債務 (1年以内に返済予定のリース債務を含む)		99		99
負債計		1,037		1,037

当事業年度(2026年1月31日)

区分	時価(百万円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金及び保証金		1,717		1,717
資産計		1,717		1,717
1年内償還予定の社債		20		20
長期借入金 (1年以内に返済予定の長期借入金を含む)		597		597
リース債務 (1年以内に返済予定のリース債務を含む)		112		112
負債計		729		729

(注) 時価の算定に用いた評価技法及び時価の算定に係るインプットの説明

敷金及び保証金

敷金及び保証金の時価は、契約等から返還までの期間を合理的に見積り、当該期間の将来キャッシュ・フローを国債等の利回りで割り引いた現在価値にて算定しており、レベル2の時価に分類しております。

社債(1年内償還予定の社債を含む)

社債の時価は、変動金利のため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。当該社債については、レベル2の時価に分類しております。

長期借入金

長期借入金の時価は、元利金の合計額と、当該債務の残存期間及び信用リスクを加味した利率を基に割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

リース債務

リース債務の時価は、元利金の合計額と、新規に同様のリース取引を行った場合に想定される利率を基に割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(退職給付関係)

1 採用している退職給付制度の概要

当社は確定拠出年金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214百万円、当事業年度296百万円であります。

(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

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
決議年月日	2023年1月30日
付与対象者の区分及び人数	受託者 1名(注)3
株式の種類別のストック・オプションの数(注)1	普通株式 3,000,000株
付与日	2023年2月1日
権利確定条件	(注)2
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 2025年5月1日 至 2033年2月5日

(注)1. 株式数に換算して記載しております。なお、2025年9月8日付で株式1株につき60株の割合で株式分割を行っており、分割後の株式数に換算して記載しております。

2. 「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」の新株予約権の行使の条件に記載しております。

3. 本新株予約権は、コタエル信託株式会社を受託者とする信託に割り当てられ、当社の役員及び従業員等のうち受益者として指定されたものに交付されます。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2026年1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。

ストック・オプションの数

	第1回新株予約権
決議年月日	2023年1月30日
権利確定前(株)	
前事業年度末	3,000,000
付与	
失効	
権利確定	
未確定残	3,000,000
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	

(注)2025年9月8日付で株式1株につき60株の割合で株式分割を行っており、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
決議年月日	2023年1月30日
権利行使価格(円)	90
行使時平均株価(円)	
付与日における公正な評価単価(円)	1

(注) 2025年9月8日付で株式1株につき60株の割合で株式分割を行っており、分割後の価格に換算して記載しております。

3 スtock・オプションの公正な評価単価の見積方法  
該当事項はありません。

4 スtock・オプションの権利確定数の見積方法

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。

## (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 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
繰延税金資産		
資産除去債務	89百万円	86百万円
未払事業税	68百万円	83百万円
未払賞与	24百万円	百万円
一括償却資産	23百万円	37百万円
未払労働保険料	11百万円	14百万円
その他	14百万円	34百万円
繰延税金資産合計	231百万円	256百万円
繰延税金負債		
資産除去債務に対応する除去費用	67百万円	52百万円
繰延税金負債合計	67百万円	52百万円
繰延税金資産純額	163百万円	204百万円

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

	前事業年度 (2025年1月31日)	当事業年度 (2026年1月31日)
法定実効税率 (調整)	34.6%	30.6%
賃上げ促進税制による税額控除	5.1%	5.6%
税率変更による影響	%	0.3%
その他	0.1%	0.8%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	29.4%	26.1%

## 3 法人税等の税率の変更による繰延税金資産及び繰延税金負債の金額の修正

2025年11月21日の株式上場の際に行われた増資の結果、資本金が増加したことにより、外形標準課税が適用されることになりました。また、「所得税法等の一部を改正する法律」が2025年3月に国会で成立し、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適用されることとなりました。

これらに伴い、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2月1日から2027年1月31日までに解消が見込まれる一時差異については従来の34.6%から30.6%に、2027年2月1日以降に開始する事業年度に解消が見込まれる一時差異については従来の34.6%から31.5%になっております。

この変更による影響は軽微であります。

(資産除去債務関係)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

1 当該資産除去債務の概要

本社の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務であります。

2 当該資産除去債務の金額の算定方法

使用見込期間を本社移転予定日までの約4年と見積り、割引率は1.103%～2.052%を使用して資産除去債務の金額を計算しております。

3 当該資産除去債務の総額の増減

	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)	当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)
期首残高	百万円	215 百万円
簡便法から原則法への変更による影響	215 百万円	百万円
時の経過による調整額	百万円	2 百万円
期末残高	215 百万円	218 百万円

4 当該資産除去債務の金額の見積りの変更

前事業年度において、当社の本社事務所の不動産賃貸借契約に基づく退去時における原状回復義務に係る資産除去債務について、本社事務所の拡張及び一部本社事務所の閉鎖計画に伴い、原状回復費用及び使用見込期間について見積りの変更を行いました。当該見積りの変更により原状回復費用の総額が敷金の金額を上回った一部の契約については、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、各会計期間の負担額を費用計上する方法に代えて、原状回復費用を資産除去債務として負債計上することといたしました。

これにより、前事業年度において資産除去債務を215百万円計上しております。

## (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

当社の事業は、コンサルティング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た情報は、以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2024年 2月 1日 至 2025年 1月31日)	当事業年度 (自 2025年 2月 1日 至 2026年 1月31日)
コンサルティングサービス	15,859	25,345
その他サービス	557	839
顧客との契約から生じる収益	16,417	26,185
その他の収益		
外部顧客への売上高	16,417	26,185

## 2 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

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、財務諸表「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

顧客との契約から生じた債権、契約資産及び契約負債の内訳は以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前事業年度 (2025年 1月31日)	当事業年度 (2026年 1月31日)
顧客との契約から生じた債権(期首残高)	1,236	1,937
顧客との契約から生じた債権(期末残高)	1,937	3,167
契約負債(期首残高)	206	284
契約負債(期末残高)	284	579

契約負債は、顧客から受領した前受金であり、収益の認識に伴い取崩されます。前事業年度に認識し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金額は206百万円であります。当事業年度に認識し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金額は284百万円であります。

## (2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社において、当初に予想される契約期間が1年を超える重要な取引がないため、実務上の便法を適用し、記載を省略しております。また、顧客との契約から生じる対価の中に、取引価格に含まれていない重要な金額はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社の事業は、コンサルティング事業の単一セグメントであり重要性が乏しいため、記載を省略しておりません。

【関連情報】

前事業年度(自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦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

(単位：百万円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
株式会社日立製作所	1,667	

(注) 当社は、単一セグメントであるため、関連するセグメント名は記載していません。

当事業年度(自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦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

(単位：百万円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
株式会社日立製作所	2,715	

(注) 当社は、単一セグメントであるため、関連するセグメント名は記載していません。

【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】

前事業年度(自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)

1 関連当事者との取引

(1) 財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の子会社及び関連会社等

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金(百万円)	事業の内容	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(百万円)	科目	期末残高(百万円)
子会社	ローレンロス・ジャパン株式会社	東京都中央区	9	商品の企画、製造、販売	(所有)直接100%	資金の援助	債権放棄(注1)	226		
							清算に伴う残余財産の分配(注1)	24		

(注1) ローレンロス・ジャパン株式会社は、2024年5月31日付で清算終了しております。これに伴い、前事業年度末に244百万円の関係会社整理損失引当金を計上してはいたしましたが、全額取崩しております。

(注2) 取引金額に消費税等を含めておりません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

当事業年度(自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)

1 関連当事者との取引

(1) 財務諸表提出会社と関連当事者との取引

該当事項はありません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

## (1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)	当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)
1株当たり純資産額	50.57円	238.48円
1株当たり当期純利益	32.91円	65.51円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		64.92円

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であったことから、期中平均株価が把握できないため記載していません。
2. 当社は2025年9月8日付で普通株式1株につき60株の割合で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、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2025年11月21日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から当事業年度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. 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。

項目	前事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)	当事業年度 (自 2025年2月1日 至 2026年1月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(百万円)	1,974	4,046
普通株主に帰属しない金額(百万円)		
普通株式に係る当期純利益(百万円)	1,974	4,046
普通株式の期中平均株式数(株)	60,000,000	61,775,342
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(百万円)		
普通株式増加数(株)		557,105
(うち新株予約権(株))	( )	(557,105)
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	第1回新株予約権(新株予約権の数 50,000個) なお、新株予約権の概要は「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」に記載のとおりです。	

## (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 (百万円)	当期増加額 (百万円)	当期減少額 (百万円)	当期末残高 (百万円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額 (百万円)	当期償却額 (百万円)	差引当期末 残高 (百万円)
有形固定資産							
建物	568	12	2	578	131	71	447
車両運搬具	7			7	6	1	1
工具、器具及び備品	186	5		192	85	41	106
リース資産	94	31		126	26	19	99
建設仮勘定	0	30	30				
有形固定資産計	857	80	33	904	250	134	654
長期前払費用	4	218	95	127			127

(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。

長期前払費用 新卒採用のエージェントへの報酬 172百万円

2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

長期前払費用 前払費用への振替95百万円

3. 「当期首残高」及び「当期末残高」は取得原価により記載しております。

4. 長期前払費用は、償却資産ではなく、費用の期間配分によるものであるため、「当期末減価償却累計額又は償却累計額」及び「当期償却額」の記載を省略しております。

## 【社債明細表】

銘柄	発行年月日	当期首残高 (百万円)	当期末残高 (百万円)	利率 (%)	担保	償還期限
第2回無担保社債	2021年8月31日	40	20 (20)	0.85		2026年8月27日
第4回無担保社債	2022年8月31日	66		0.79		2025年8月27日
合計		106	20 (20)			

(注) 1. 「当期末残高」欄の(内書)は、1年内償還予定の金額であります。

2. 貸借対照表日後5年内における1年ごとの償還予定額の総額

1年以内 (百万円)	1年超2年以内 (百万円)	2年超3年以内 (百万円)	3年超4年以内 (百万円)	4年超5年以内 (百万円)
20				

【借入金等明細表】

区分	当期末残高 (百万円)	当期末残高 (百万円)	平均利率 (%)	返済期限
短期借入金	63			
1年以内に返済予定の長期借入金	233	240	1.06	
1年以内に返済予定のリース債務	18	23	2.41	
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)	602	361	1.06	2027年8月～ 2030年7月
リース債務(1年以内に返済予定のものを除く。)	79	89	2.72	2029年7月～ 2032年10月
合計	997	716		

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

区分	1年超2年以内 (百万円)	2年超3年以内 (百万円)	3年超4年以内 (百万円)	4年超5年以内 (百万円)
長期借入金	205	117	30	8
リース債務	24	25	21	10

【引当金明細表】

区分	当期末残高 (百万円)	当期増加額 (百万円)	当期減少額 (目的使用) (百万円)	当期減少額 (その他) (百万円)	当期末残高 (百万円)
貸倒引当金	8	11		8	11
賞与引当金		13			13

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は、一般債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【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】

## 現金及び預金

区分	金額(百万円)
現金	0
預金の種類	
普通預金	14,597
定期預金	5
小計	14,602
合計	14,602

## 売掛金

## 相手先別内訳

相手先	金額 (百万円)
株式会社日立製作所	312
株式会社日本総合研究所	283
NTT東日本株式会社	143
本田技研工業株式会社	126
株式会社NTTデータ	115
その他	2,186
合計	3,167

## 売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (百万円) (A)	当期発生高 (百万円) (B)	当期回収高 (百万円) (C)	当期末残高 (百万円) (D)	回収率(%) $\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	滞留期間(日) $\frac{(A)+(D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
1,937	27,901	26,671	3,167	89.39	33

(注) 当期発生高には消費税等が含まれております。

## 敷金及び保証金

相手先	金額 (百万円)
三井不動産株式会社	1,605
松竹株式会社	260
野村不動産株式会社	199
JPビルマネジメント株式会社	115
ヒューリック株式会社	47
その他	40
合計	2,268

## 買掛金

相手先	金額 (百万円)
株式会社ルーツ・テクノロジーズ	45
METATEAM株式会社	32
株式会社MSOL Digital	32
CLINKS株式会社	23
株式会社BeyondWell	19
その他	438
合計	593

## 未払法人税等

区分	金額 (百万円)
法人税	863
住民税	117
事業税	272
合計	1,253

(3) 【その他】

当事業年度における半期情報等

	中間会計期間	当事業年度
売上高 (百万円)	11,514	26,185
税引前 中間(当期)純利益 (百万円)	2,236	5,477
中間(当期)純利益 (百万円)	1,560	4,046
1株当たり 中間(当期)純利益 (円)	26.01	65.51

(注) 1. 当社は2025年11月21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、当事業年度の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、ESネクスト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. 当社は、2025年9月8日付で普通株式1株につき60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)純利益を算定しております。

## 第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会	毎事業年度末日から3か月以内
基準日	毎年1月31日
株券の種類	普通株式
剰余金の配当の基準日	毎年7月31日、毎年1月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
取次所	
買取手数料	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	当会社の公告方法は、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して行う。
株主に対する特典	該当なし

## 第7 【提出会社の参考情報】

### 1 【提出会社の親会社等の情報】

該当事項はありません。

### 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) 有価証券届出書及びその添付書類

有償一般募集増資(ブックビルディング方式による募集)及び株式売出し(ブックビルディング方式による売出し)  
2025年10月21日 関東財務局長に提出。

#### (2) 有価証券届出書の訂正届出書

上記(1)に係る訂正届出書を2025年11月5日及び2025年11月13日 関東財務局長に提出。

#### (3) 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4号(主要株主の異動)の規定に基づく臨時報告書を2025年11月21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

2026年4月28日

株式会社ノースサンド  
取締役会 御中

ESネクスト有限責任監査法人  
東京都千代田区

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 根 岸 大 樹

指定有限責任社員  
業務執行社員 公認会計士 鯛 剛 和

### < 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ノースサンドの2025年2月1日から2026年1月31日までの第11期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社ノースサンドの2026年1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。

コンサルティングサービスに係る売上高の発生	
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>コンサルティング事業を営む会社の当事業年度における売上高は26,185百万円である。このうち、注記事項（収益認識関係）の「1 顧客との契約から生じる収益を分解した情報」に記載のとおり、売上高の96.8%に当たる25,345百万円が主力サービスであるコンサルティングサービスの提供によるものである。</p> <p>会社は、総合コンサルティング会社として、主にITコンサルティングとビジネスコンサルティングを提供している。ITコンサルティングでは、事業戦略を実行する各業界の事業部門や情報システム部門に対して、ITにおける戦略・企画領域から実装・オペレーション領域まで幅広くサポートを行っており、また、ビジネスコンサルティングではマーケティング、セールス、人事等のNon-IT領域における業務改善、戦略策定、実行支援を行っている。</p> <p>注記事項（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、コンサルティング事業における履行義務は、契約期間に渡って役務を提供することで充足するため、原則として契約期間に応じて期間均等額、又は当該契約等に定められた金額を収益として認識している。</p> <p>上記コンサルティングサービスの提供に係る売上高は会社の売上高の大半を占め、経営者及び財務諸表利用者が重視する重要な指標の一つであることから、経営者は目標達成のためのプレッシャーを受ける可能性が存在する。</p> <p>また、会社の提供する役務は無形であるため、物理的に業務遂行の実態の把握をすることが困難であり、売上取引の発生に関して潜在的なリスクが存在する。</p> <p>以上より、売上高の発生について虚偽表示が発生した場合には財務諸表利用者に対する影響が大きいため、当監査法人はコンサルティングサービスに係る売上高の発生を監査上の主要な検討事項に該当するものと判断した。</p>	<p>当監査法人は、コンサルティングサービスに係る売上高の発生を検討するにあたり、主として以下の監査手続を実施した。</p> <p>(1) 内部統制の評価 販売プロセスに関する内部統制の整備・運用状況の有効性を評価した。評価にあたっては、特に、収益の認識の基礎となるサービス提供の事実を確かめる統制に焦点を当てた。</p> <p>(2) 実証手続の実施 ・リスク評価手続として、売上高・粗利の予実分析、顧客別の売上高の推移分析等を実施した。 ・売上高の基礎となる販売管理システムから出力される取引データに対して、その正確性と網羅性を検討した。 ・販売管理システムから出力される売上データと会計システムに登録された売上高を照合した。 ・会計システムに登録された売上高を母集団として、統計的手法により抽出したサンプルを対象に、契約書や注文書、入出金明細等の証憑と突合した。 ・売上高が役務提供の事実に基づき計上されているか否かを検討するため、サンプルとして抽出した売上取引に対応する人件費及び外注費に係る稼働実績の確認を実施した。 ・期末日を基準日として、売掛金残高が一定の基準値を上回る顧客及び統計的手法により抽出された顧客に対して残高確認を実施した。</p>

## その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

## 財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

## 財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

監査人は、監査等委員会に対して、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。