

【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6月16日
【事業年度】	第7期(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
【会社名】	株式会社visumo
【英訳名】	visumo Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役 社長執行役員 井上 純
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区渋谷二丁目1番1号 青山ファーストビル
【電話番号】	03-6822-4888(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 上席執行役員 見城 壮彦
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区渋谷二丁目1番1号 青山ファーストビル
【電話番号】	03-6822-4888(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 上席執行役員 見城 壮彦
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期
決算年月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月
売上高 (千円)	343,242	522,169	678,869	829,121	973,156
経常利益 (千円)	38,404	12,848	19,852	67,772	83,074
当期純利益 (千円)	27,471	9,573	12,333	48,907	72,720
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	200,000	200,000	200,000	248,525	248,525
発行済株式総数 (株)	30,000	30,000	30,000	1,637,000	2,050,700
純資産額 (千円)	352,074	361,661	374,385	520,609	688,521
総資産額 (千円)	433,707	465,524	512,326	695,904	1,014,118
1株当たり純資産額 (円)	11,735.82	241.10	249.32	317.62	334.91
1株当たり配当額 (円)	-	-	-	-	-
(うち1株当たり中間配当額)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
1株当たり当期純利益 (円)	2,067.41	6.38	8.22	31.83	41.82
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	31.45	41.45
自己資本比率 (%)	81.2	77.7	73.0	74.7	67.7
自己資本利益率 (%)	7.8	2.6	3.3	10.9	10.6
株価収益率 (倍)	-	-	-	36.50	18.17
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	39,953	88,838	125,765	155,130
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	51,644	76,583	107,259	219,133
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	5,835	-	97,050	-
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	219,496	231,751	347,308	306,659
従業員数 (人)	17	26	33	37	50
(外、平均臨時雇用者数)	(2)	(6)	(7)	(8)	(13)
株主総利回り (%)	-	-	-	-	65.4
(比較指標：東証グロース市場250指数)	(-)	(-)	(-)	(-)	(107.3)
最高株価 (円)	-	-	-	3,110	1,435
最低株価 (円)	-	-	-	1,025	720

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。
3. 第3期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、第4期及び第5期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。また、当社は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、第6期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から第6期の末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
4. 第3期から第5期までの株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
5. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
6. 第3期については、キャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
7. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。)であり、臨時雇用者数(派遣社員、パートタイマー等)は、年間の平均人員数を()内に外数で記載しております。
8. 主要な経営指標等の推移のうち、第3期については、会社計算規則(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
9. 第4期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)の規定に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
10. 当社は、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき普通株式50株の割合で株式分割を行っております。第4期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
11. 第3期から第6期の株主総利回り及び比較指標は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、記載しておりません。第7期の株主総利回り及び比較指標は、2025年3月期末を基準として算出しております。
12. 最高株価及び最低株価は東京証券取引所グロース市場におけるものであります。
なお、2024年12月26日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

2【沿革】

年月	概要
2017年9月	株式会社ecbeingが開発したビジュアルマーケティングプラットフォームvisumoの提供開始
2019年4月	東京都渋谷区に資本金25,000千円で株式会社visumoを設立、株式会社ecbeingのビジュアルマーケティングプラットフォーム事業を会社分割により承継
2019年5月	第三者割当増資により資本金を100,000千円に増資
2020年10月	本社を東京都渋谷区東二丁目22番5号に移転
2021年4月	新機能visumo video、visumo snapをリリース
2022年1月	第三者割当増資により、当社及び株式会社ecbeingの親会社である株式会社ソフトクリエイティブホールディングスが、グループ全体の事業拡大を目的に資本参加し、資本金を200,000千円に増資
2022年2月	本社を東京都渋谷区神宮前六丁目10番11号原宿ソフィアビル4階に移転
2024年12月	東京証券取引所グロース市場へ新規上場
2026年1月	株式会社ReviCoを吸収合併
2026年6月	本社を現在地に移転

3【事業の内容】

当社は、「共感と信頼を生み出す情報を、最適な体験として届ける」を理念として、企業のマーケティング活動を支援するマーケティングプラットフォームの開発及び提供を行っております。

近年、スマートフォンやSNSの普及に加え、生成AI技術の急速な進展により、企業と消費者を取り巻く情報環境は大きく変化しております。インターネット上には日々膨大な情報が生み出されておりますが、消費者が実際に目にできる情報には限りがあります。そのため、消費者は検索エンジンやSNS、AIサービスなどを利用しながら、自分に必要な情報を選んで取得するようになっております。このような環境において、企業には単に情報を発信するだけでなく、消費者にとって信頼できる情報を、適切な形で届けることが求められております。

また、AIを活用した検索や商品提案機能の普及により、企業が保有するデータの質や量が競争力を左右する時代となっております。特に、実際の利用者によるレビューやSNS投稿、店舗スタッフによる商品紹介、動画コンテンツなどの情報は、消費者の商品選択に大きな影響を与えるだけでなく、AIが商品やサービスを理解するための重要な情報となっております。

一方で、多くの企業では、SNS投稿、レビュー、動画、商品情報などが複数のシステムや部門に分散して管理されており、十分に活用できていない状況にあります。また、これらの情報をAIで活用しやすい形に整理し、継続的に運用するための人材やノウハウも不足しております。

当社は、このような課題を解決するため、企業が保有するさまざまなコンテンツや顧客接点の情報を収集・統合し、AI活用にも対応したマーケティングプラットフォーム「visumo」を提供しております。

「visumo」では、Instagram、YouTube、TikTok、XなどのSNSに投稿されたUGC（User Generated Content：ユーザー生成コンテンツ）、商品レビュー、店舗スタッフによる投稿やコメント、自社で制作した画像・動画コンテンツなどを収集・管理し、企業のECサイトやブランドサイト、アプリなどへ簡単に掲載することができます。また、専門的な開発知識がなくても利用できる仕組みを採用しており、マーケティング担当者や店舗スタッフなどが日常業務の中で活用できる環境を提供しております。

さらに当社は、収集したコンテンツを単に表示するための素材としてではなく、企業の事業成長を支えるデータ資産として活用できるよう設計しております。SNS投稿、レビュー、スタッフ投稿、動画コンテンツ及び商品情報などを相互に関連付けることで、企業が保有する情報を一元的に管理し、さまざまなマーケティング施策に活用できる状態を実現しております。

加えて、当社はAI技術を活用し、画像、動画、レビュー及び投稿コンテンツを解析することで、これまで整理や活用が難しかった情報を活用しやすい形に変換しております。これにより、「どのような場面で利用されているか」「どのような顧客に支持されているか」「商品の特徴は何か」といった情報を抽出し、検索や分析、商品提案などに活用できるようにしております。

当社は、このようなデータ基盤を通じて、企業のマーケティング活動を「集客」「接客」「ファン化」「分析」の4つの領域で支援しております。集客領域では、UGCやレビューなどを活用して消費者との接点を増やし、接客領域では、動画コンテンツや商品提案機能などを通じて購買体験の向上を支援しております。また、ファン化領域では、継続的な顧客との関係構築を支援し、分析領域では、蓄積された情報を商品開発や販売促進施策の改善に活用できるようにしております。

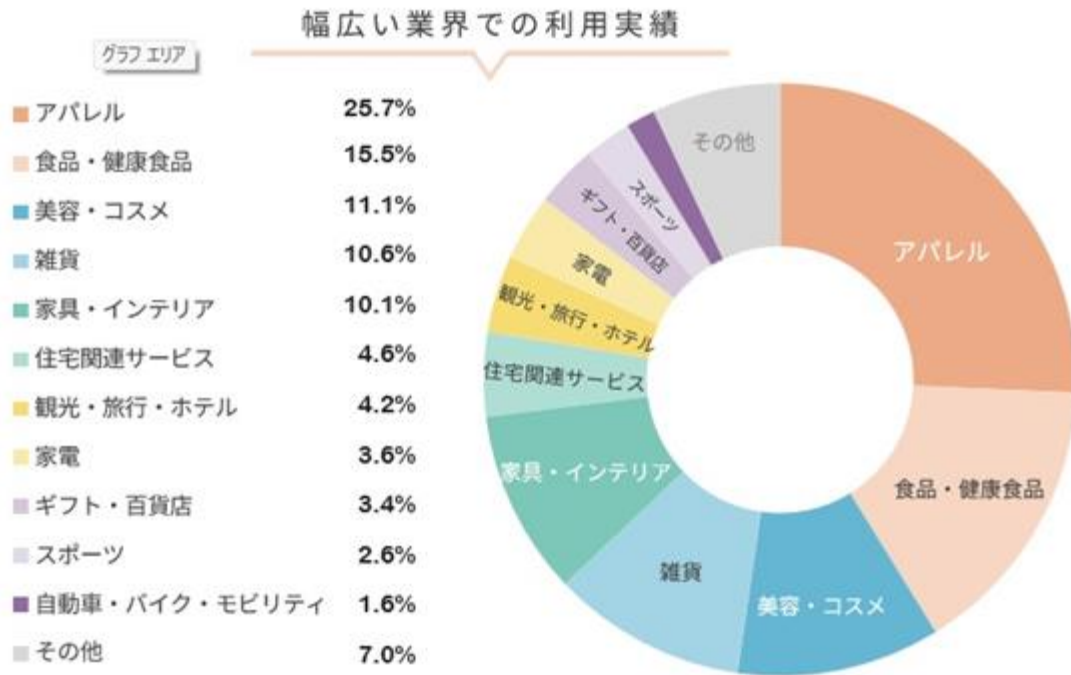
当社が提供する主なサービスは、UGCソリューション、動画ソリューション及びAIソリューションの3つで構成されております。UGCソリューションは、SNS投稿、レビュー及びスタッフコンテンツなどの情報を収集・活用し、企業のECサイトやブランドサイトにおける集客及び購買促進を支援するサービスです。動画ソリューションは、ショート動画や商品紹介動画などを活用し、顧客とのコミュニケーション強化及び購買体験の向上を支援するサービスです。AIソリューションは、蓄積されたコンテンツやデータをAIで解析・整理し、商品提案、検索最適化及びデータ活用の高度化を支援するサービスです。これらのサービスは共通のデータ基盤上で提供されており、企業は必要な機能を組み合わせながら利用することが可能です。

また、当社は外部システムとの連携にも対応しており、顧客管理システムやマーケティング支援ツール、アプリケーションなどのデータ連携を通じて、企業全体のデータ活用を支援しております。

当社のサービスはSaaS型で提供しており、導入企業は短期間で利用を開始することが可能です。また、導入後も継続的な機能拡張やカスタマーサクセスによる支援を行うことで、顧客企業の継続的な成果創出を支援しております。

当社は、企業が保有するレビューやSNS投稿などの一次情報を収集・蓄積・活用し、AI時代における顧客体験の向上と事業成長を支える情報基盤を提供することで、企業と消費者のより良いコミュニケーションの実現に取り組んでおります。

<アクティブ社数業界内訳> 2026年3月31日現在



なお、当社はマーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであります。

(1) 具体的なサービスの特徴

当社が提供するvisumoは、「あらゆるUGCを簡単に集め、集積し、活用・資産化するしくみ」として、単一プラットフォーム上でサービスを提供しております。事業者の課題解決を支援するため、複数の機能を備えており、主に「UGCソリューション」、「動画&次世代UI・UXソリューション」及び「AI/MAソリューション」の3つのソリューションを展開しております。

また、これらのソリューションを通じて蓄積されたSNS投稿、画像、動画及びレビュー等のUGCと各種データをAIと組み合わせることで、顧客体験価値（CX）の向上と事業成長を支援しております。

AI時代、情報量は加速度的に増え続けます。しかし受け取れる情報量の上限は変わりません。だからこそvisumoは、価値ある情報を抽出し最適な形で届けるソリューションを提供します。



<代表的な3つのソリューション群>

UGCソリューション

UGCソリューションは、SNS投稿、スタッフ投稿及びレビュー等のUGCの収集・管理・活用を支援するソリューションであります。主なサービスとして、「visumo social」「visumo snap」「ReViCo」を提供しており、企業が保有するUGCをマーケティング活動や顧客とのコミュニケーションに活用することを可能にしております。

a.visumo social

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

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

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

<導入イメージ>



b. visumo snap

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

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

<導入イメージ>

staff UGC ソリューション snap機能 概要



スタッフの「接客力」をデジタル化
スタッフやアンバサダーから
スマホ経由で写真・動画を収集

導入企業数

90 社以上

Honeys JIRUUDO SHIPS HARUNITA
KOSÉ FEILER QVC 服飾市場
nishikawa ageta ACE

機能の特徴

- スマホで撮影・投稿
高画質動画をスムーズに投稿
- 検索・タグ等の整理
投稿もタグやカテゴリで整理し、検索性も向上
- スタッフフォロー
お気に入りのスタッフを登録・応援
- 売上貢献の可視化
店舗やスタッフ別の閲覧数と売上貢献を分析

スマホ投稿フォーム



投稿

スタッフの
スマホから
簡単に登録できる
投稿フォーム

商品・ページの紐付け、サイト掲載



商品のタグで
届け仕向上

画像や動画に、
着用している商品を
簡単に紐付け

特許で取り込みが可能
(足のサイズ、足幅の
サイズなど)

分析



スタッフごとの売上貢献
閲覧・クリック・CVRを
可視化

© RAN DA

c. ReviCo

ReviCoは、ECサイト・実店舗を問わず商品やサービスを体験した消費者から良質なレビューを数多く収集し、サイト内へ掲載します。また、データを分析しマーケティングに活用することでコンバージョン率の向上やユーザーコミュニケーションを促進させます。

当社が費用・抽選・発送を全て負担し実施するプレゼントキャンペーン付きレビュー依頼メールの配信をし、レビューを収集する仕組みは、特許を取得しており（特許番号：第7588912号）競合優位性を保っています。

最短1ステップで投稿が完了する簡易な投稿フローにより、継続的にレビューを獲得できます。収集したレビューは、タグを設置するだけで簡単に表示ができ、高評価レビューランキングや画像一覧、スタッフレビューなど豊富なコンテンツ生成が可能です。

また、収集した膨大なレビューデータをAIで要約・分析することで、製品開発、改良、広告へのクリエイティブ活用、店舗接客のサポートなど、お客様のレビューを起点として全社の事業アクションへ繋げることができます。

<導入イメージ>

review UGCソリューション ReviCo概要 ReviCo

特許取得の仕組みでレビュー活用を強化
圧倒的な収集力でレビューを売上向上と事業戦略に活かす

導入企業数
400
サイト

投稿率
平均 **8.6%**

AIレビュー要約機能導入で
CVR **1.75倍**

機能の特徴

- 特許取得の独自の仕組み
プレゼントキャンペーンの自動実行など、ユーザーが思わず投稿したくなる「仕組み」をシステム化。AIレビュー要約機能も
- LINE・メールもフル活用
ユーザーの日常的な手段であるLINEからもレビュー投稿を依頼。投稿率を高めます。
- 実店舗のお客様からも声を収集
ECだけでなく実店舗購入者からもレビューを収集可能。ブランド全体の信頼性を可視化します。
- コミュニティ機能
ユーザー同士で疑問を解決。購買前の不安を解消します。

導入後の成果

導入企業ロゴ: JR, KOSÉ, Calbee, Honeys, LOTTE, KOKUYO, mouse, SNIDEL, コーナン, GODIVA, 伊藤ハチマキ

スマートフォン画面のスクリーンショット: ReviCoの投稿フロー、レビュー一覧、AI要約機能の表示

※画像は全てイメージです。 | ReviCoは、ECサイト・実店舗を問わず商品やサービスを体験した消費者から良質なレビューを数多く収集し、サイト内へ掲載します。また、データを分析しマーケティングに活用することでコンバージョン率の向上やユーザーコミュニケーションを促進させます。

動画&次世代UI・UXソリューション

動画&次世代UI・UXソリューションは、動画コンテンツの収集・管理・活用及び視聴分析を支援するソリューションであります。主なサービスとして、「visumo video」を提供しており、ショート動画やSNSライクなUIを活用することで、顧客とのエンゲージメント向上や購買行動の促進を支援しております。

a. visumo video

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

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

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

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

<導入イメージ>



AI/MAソリューション

AI/MAソリューションは、顧客行動データ及びUGCデータをAIが解析し、顧客ごとに最適な商品やコンテンツを提供するソリューションであります。主なサービスとして、「emoreco」を提供しており、レコメンドやパーソナライズ機能を通じて顧客体験価値（CX）の向上及び事業者の売上拡大を支援しております。

a. emoreco

「emoreco」は、ECサイトの顧客行動データ、購入データ、レビューデータに加え、ユーザーの閲覧履歴やクリック履歴、購入傾向と商品・コンテンツとの関連性をAIが分析し、個々の興味・関心に応じた情報を提供することで、商品やコンテンツの発見を促進します。これにより、ECサイトにおける売上や顧客生涯価値（LTV）の向上、コンテンツ閲覧率やコンバージョン率の向上を実現するとともに、顧客満足度の高い購買体験の提供及び顧客体験価値（CX）の向上を支援しております。

<導入イメージ>



AI商品レコメンド 概要 emoreco

商品パーソナライズ
定番機能にAIの提案力をプラス。次世代商品レコメンド

機能の特徴

- 定番レコメンドも活用。ランキング等、EC必須の定番ロジックを標準搭載。
- UGCデータの先読み。画像やレビューをAI解析し、言語化できない好みを提案。
- タイトル自動生成。「野村将也」等、興味関心に合わせた3文字タイトルを作成。

「行動」から導く定番レコメンド

多くのECサイトで使われている定番ロジック（閲覧数・購入数ランキング、カテゴリ別人気、関連商品レコメンドなど）をもとに、商品を自動でおすすめ。

AI 「感動」を生み出す提案型AIレコメンド

生成AIが商品データやレビューを解析し、キーワードを自動抽出・最適化。

嗜好に合った商品を多角的にレコメンドし、タイトルや表示枠なども柔軟に自動調整。

(2) 当社事業の特徴等について

a. 機能開発、機能改善を繰り返す体制

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

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

b. 強固なカスタマーサクセス体制

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

c. 蓄積されたコンテンツデータの外部連携

visumoに蓄積されたコンテンツデータを様々な外部ツール（検索エンジン、Web接客ツール、マーケティングオートメーションツール、アプリツール、CDPツール等）と連携を行うことが可能となっております。他社ソ

リユースとの連携を強化することで、新規顧客獲得からCRM強化まで一連のCX向上に寄与することが可能であり、更に連携した仕組みでもコンテンツを表示する領域が増えることでストック売上（従量）を構成するCDN流量の向上も期待できます。

(3)当社の販売体制について

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

(4)当社の収益構成について

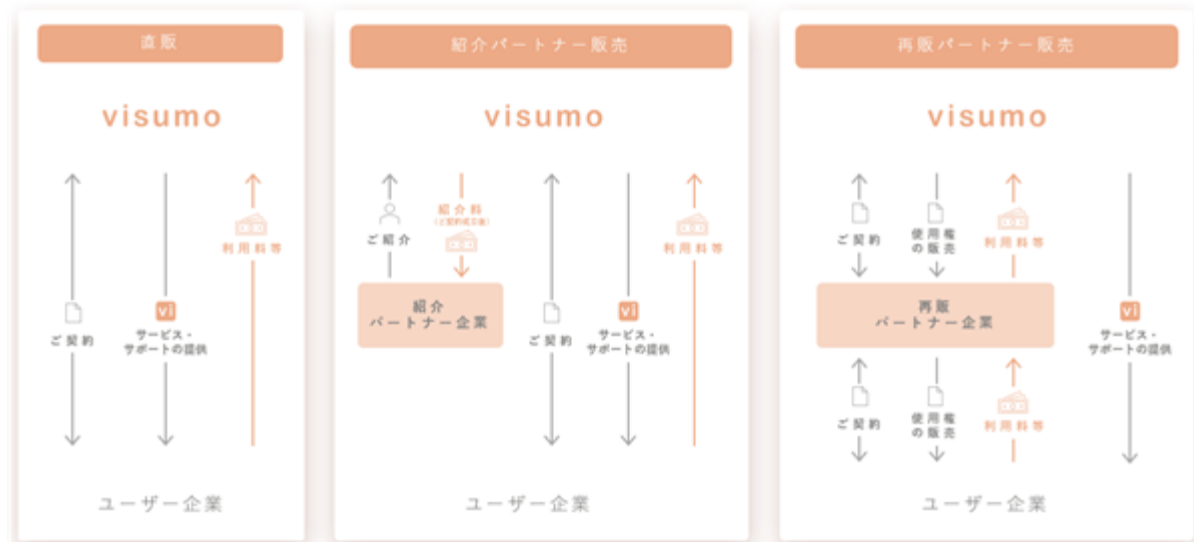
当社の売上高は、ストック売上とフロー売上、スポット売上に分かれております。

当事業年度におけるストック売上は933,263千円で売上全体の95.9%を占めております。また、ストック売上に含まれるストック売上（ベース）は、固定料金部分であり、当該売上は、802,012千円で、売上全体の82.4%を占めております。

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

[事業系統図]

事業系統図は、以下のとおりであります。



<用語集>

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

4【関係会社の状況】

関係会社は次のとおりであります。

名称	住所	資本金 (千円)	主要な事業の 内容	議決権の所有 割合又は 被所有割合 (%)	関係内容
(親会社) 株式会社ソフトクリエイ トホールディングス (注)	東京都渋谷区	854,101	株式等の保有を 通じたグループ 企業の統括、管 理等	被所有 62.5	役員の受入(2名) 借入金等

(注)有価証券報告書を提出しております。

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 経営方針等

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

ミッション ...共感と信頼を生み出す情報を、最適な体験として届ける

ビジョン ...AI時代の事業変革を共創する

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

(2) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

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

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

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

当事業年度における、ストック売上（ベース）は、固定料金部分であり、当該売上は、802,012千円で、売上全体の82.4%を占めております。

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

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

<各指標の推移>

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

期	年月	ストック売上 (ベース) (注1) (ストック 比率(注2))	アクティブ 社数 (注3)	ARPU (注4)	解約率(グロスレ ベニューチャー レート) (注5)
2023年3月期	第1四半期	93,281千円 (82.3%)	459社	75,159円	0.75%
	第2四半期	105,625千円 (83.2%)	494社	79,555円	0.57%
	第3四半期	119,867千円 (85.0%)	521社	84,561円	0.78%
	第4四半期	123,957千円 (88.0%)	542社	84,819円	1.13%
2024年3月期	第1四半期	135,951千円 (85.9%)	564社	87,857円	1.32%
	第2四半期	142,356千円 (84.4%)	588社	90,098円	0.95%
	第3四半期	152,149千円 (87.1%)	625社	91,351円	0.52%
	第4四半期	156,221千円 (88.1%)	626社	93,071円	0.92%
2025年3月期	第1四半期	160,291千円 (84.0%)	631社	93,965円	1.37%
	第2四半期	167,981千円 (82.1%)	649社	96,340円	1.02%
	第3四半期	179,767千円 (82.9%)	659社	103,914円	0.84%
	第4四半期	183,938千円 (84.8%)	676社	104,072円	0.98%
2026年3月期	第1四半期	185,129千円 (82.8%)	688社	103,615円	1.50%
	第2四半期	184,275千円 (83.8%)	684社	104,867円	1.23%
	第3四半期	184,294千円 (81.2%)	690社	105,484円	0.92%
	第4四半期	248,313千円 (82.1%)	891社	107,427円	0.98%

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

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

2. ストック比率は全体の売上高に占めるストック売上の割合になります。

3. アクティブ社数は四半期末において契約中の社数になります。

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

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

(3) 経営環境

当社が事業展開するECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場は、企業のDX推進やデジタルマーケティング投資の拡大に加え、近年では生成AIやAI検索（AIO）の普及を背景として、更なる成長が見込まれております。

近年、消費者の情報収集や購買行動は大きく変化しております。スマートフォンやSNSの普及により、消費者は企業が発信する情報だけでなく、レビュー、SNS投稿、動画コンテンツ等の多様な情報を参考に意思決定を行うようになっております。また、生成AIやAI検索サービスの普及により、企業が保有する一次情報や顧客接点データを活用した情報発信の重要性が高まっております。

株式会社矢野経済研究所が2024年に公表した「ECサイト構築支援サービス市場に関する調査」によると、ECサイト構築支援サービス市場は2024年度に2,259億円規模となり、2027年度には2,579億円規模へ拡大すると予測されております。また、同社が2025年に公表した「デジタルマーケティング市場に関する調査」によると、デジタルマーケティング市場は2024年の4,190億円から2028年には6,158億円規模まで拡大すると予測されております。

ECサイト構築支援サービス市場においては、企業のEC活用的高度化に伴い、単なるECサイト構築だけではなく、顧客体験（CX）の向上や購買率向上に寄与するソリューションへの需要が高まっております。また、アパレル、食品、美容・コスメ業界に加え、観光、自治体、製造業など幅広い業界においてデジタル上での情報発信強化が進んでおり、市場拡大が継続するものと考えております。

デジタルマーケティング市場においては、企業が保有する顧客データやコンテンツを活用したパーソナライズ施策への投資が拡大しております。加えて、AI技術の進化により、従来の検索エンジン対策に加え、AI検索やAIエージェントによる情報取得への対応が求められるようになっております。そのため、企業が保有するレビュー、SNS投稿、動画コンテンツ等の一次情報を収集・構造化し、AIが活用可能なデータとして蓄積することの重要性が高まっております。

さらに、企業においては、SNS、レビュー、動画及び商品情報等が複数のシステムや部門に分散して管理されているケースが多く、それらを統合的に活用するための人材やノウハウも不足しております。一方で、AI活用の進展により、こうした情報を統合・分析し、事業成長へ活用するニーズは拡大しております。

このような環境の中、当社はSNS投稿、レビュー、スタッフコンテンツ及び動画コンテンツ等の一次情報を収集・活用できるマーケティングプラットフォーム「visumo」を提供しております。また、2026年1月の株式会社ReviCoとの経営統合により、レビュー領域を含めたUGC活用基盤を強化するとともに、AI技術を活用したパーソナライズやAIO対応等の新たなソリューション開発を推進しております。

当社は、企業が保有する一次情報を収集・構造化し、AI時代における集客、接客及びデータ活用を支援することで、ECサイト構築支援サービス市場及びデジタルマーケティング市場の双方において事業機会を拡大できるものと考えております。

(4) 経営戦略等

当社は、「共感と信頼を生み出す情報を、最適な体験として届ける」をミッションとして、企業が保有するUGC（User Generated Content）やレビュー、動画、スタッフコンテンツ等の一次情報を活用し、AI時代における顧客体験の向上と事業成長を支援するマーケティングプラットフォームの提供を行っております。

近年、生成AIやAI検索（AIO）の普及により、企業の集客、接客及びデータ活用のあり方は大きく変化しております。企業においては、レビューやSNS投稿等の一次情報を収集・蓄積し、AIが活用可能なデータとして整備することが重要性を増しており、当社はこうした市場環境の変化を成長機会と捉えております。

当社は、投資余力の高いエンタープライズ企業及びミッドマーケット企業を主要ターゲットと位置付け、「顧客単価の向上（縦の成長）」と「シェア拡大（横の成長）」を両立させることで持続的な成長を目指しております。

AI時代に対応したソリューション展開によるシェア拡大（中期）

当社は、UGCソリューション及び動画ソリューションを中心に、AI時代の新たなニーズに対応する機能開発を継続しております。

具体的には、SNS投稿やレビュー等の一次情報を自動的にWebページ化し、AI検索や検索エンジンからの流入拡大を支援する「visumo for AIO」の展開や、YouTube・TikTok等の動画プラットフォームとの連携強化を進めております。

また、従来のEC市場に加え、観光、自治体、製造業等の非EC領域への展開を推進するとともに、「ECサイト構築支援サービス市場」に加え、「デジタルマーケティング市場」におけるシェア拡大を目指しております。

AIソリューションによるARPU向上（中期）

当社は、SNS投稿、レビュー、動画及びスタッフコンテンツ等の一次情報を活用したAIソリューションの開発を推進しております。

具体的には、AIによるコンテンツパーソナライズ、商品レコメンド、シーン検索等の機能開発を進めており、ユーザーごとに最適化された顧客体験を実現することで、導入企業の成果向上に貢献するとともに、既存顧客へのクロスセルを通じてARPUの向上を図ってまいります。

また、2026年1月に実施した株式会社ReviCoとの経営統合により、レビュー、SNS、動画等を横断した一次情報データ基盤を構築しており、今後はAIソリューション群である「emoシリーズ」の展開を通じて、更なる顧客単価の向上を目指してまいります。

次世代データ基盤の構築及び戦略的M&Aの推進（長期）

当社は、企業が保有する一次情報をAIが活用可能な形で蓄積・提供する次世代データ基盤の構築を推進しております。

その取り組みの一つとして、SNS投稿、レビュー及び動画等の一次情報を外部AIやAI検索サービスと連携可能とする構想を推進し、AI時代のマーケティングインフラとなることを目指しております。

また、AI開発、データ基盤、高度レコメンド、エージェントックコマース及びAIマーケティング領域を対象とした戦略的M&Aを推進し、次世代技術の獲得及び事業領域の拡大を図ることで、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社が事業を展開するデジタルマーケティング市場では、AI技術の普及に伴い、企業によるデータ活用及びコンテンツ活用の高度化が進んでおります。一方で、多くの企業においては、AI活用の基盤となるデータやコンテンツの収集・管理体制、人材の確保及び育成等に課題を抱えており、これらの課題解決に対する需要が高まっております。

このような経営環境のもと、当社は以下の事項を重要な経営課題として認識しております。

AI開発や機能の需要に対する競争の激化

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

近年では、生成AI及びAI検索技術の急速な発展に伴い、企業のマーケティング活動や消費者の情報収集行動が大きく変化しております。当社は、AI関連技術の研究開発を継続的に実施するとともに、顧客ニーズを踏まえた機能開発及びサービス改善を推進することで、サービス競争力の維持・向上に努めてまいります。

AI時代に対応した人材の確保及び組織能力の向上

AI関連技術やデジタルマーケティングを取り巻く環境は急速に変化しており、事業成長を継続するためには、専門知識を有する人材の確保及び育成が重要であると認識しております。当社は、採用活動の強化、人材育成プログラムの充実及び組織体制の強化を通じて、事業拡大を支える人材基盤の構築に努めてまいります。

2【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) サステナビリティに関する考え方

当社は、「共感と信頼を生み出す情報を、最適な体験として届ける」をミッションに掲げ、デジタル人材不足の問題に対し、「AI時代の事業変革を共創する」ことを目指して、次世代に求められるプラットフォームを探求・開発し、事業者を支援することにより、社会の持続的な発展に貢献できると考えております。

(2) サステナビリティへの取組

ガバナンス

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

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

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

人的資本に関する戦略

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

・人材育成の方針

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

・社内環境整備の方針

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

リスク管理

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

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

指標及び目標

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

3【事業等のリスク】

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

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 事業内容について

特定のSNSプラットフォームへの依存について（発生可能性：低、影響度：中）

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

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

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

単一事業であることについて（発生可能性：低、影響度：中）

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

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

競合について（発生可能性：低、影響度：中）

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

しかしながら、今後競合企業の事業拡大や大手企業等を含む新規参入の拡大等により競争が激化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。その程度につきましては想定しておりません。当社においては企業等のニーズに応じた機能強化を継続的に実施していくことによりサービスの競争力の維持向上に努めております。

技術革新等への対応について（発生可能性：中、影響度：中）

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

近年では、生成AI及びAI検索技術の急速な発展に伴い、企業のマーケティング活動や消費者の情報収集行動が大きく変化しております。当社においても、AIを活用した機能開発及びサービス提供を推進しておりますが、市場ニーズや技術動向を適切に捉えたサービス開発ができない場合や、競合他社による革新的なサービスの登場等により当社サービスの競争優位性が低下した場合には、顧客獲得や顧客維持に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社の新技術等への対応が困難となる、又は開発に係る対応が遅れた場合には、当社製品及びサービスの競争力が低下する可能性があります。

当社は技術革新や市場ニーズの変化に対応すべく、積極的な情報収集、研究開発及びAI関連技術の活用を推進し、継続的なサービス改善及び新機能開発に努めております。

サービスにおける不具合・瑕疵等について（発生可能性：低、影響度：低）

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

(2) 事業体制について

優秀な人材の確保について（発生可能性：低、影響度：中）

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

近年では、生成AIをはじめとするAI技術の発展に伴い、AIを活用したサービス開発やデータ活用の重要性が高まっております。当社においても、AI関連技術に関する知見やアリテラシーを有する人材の確保及び育成を重要な経営課題の一つとして認識しております。

しかしながら、一般的にIT業界では技術者にとって売り手市場であると言われており、特にAI関連技術に精通した人材の獲得競争は今後さらに激化する可能性があります。そのため、人材採用が困難となる場合、又は現在在籍する人材の流出が生じた場合には、当社事業の円滑な運営、サービス開発及び事業拡大に支障をきたす可能性があります。

加えて、優秀な人材を確保・維持又は育成するための費用が増加する可能性もあり、これらに起因して当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。その程度につきましては想定しておりませんが、当該リスクが顕在化する可能性は現時点では高くないものと認識しておりますが、働き方改革の推進、人材育成施策の充実及び採用活動の強化を通じて、安定した人材確保に努めております。

小規模組織であることについて（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、2026年3月末において、取締役8名、監査役3名、従業員50名と小規模な組織となっており、内部管理体制は事業の拡大及び従業員の増加に合わせて整備を進めております。適切な人材確保や配置ができず組織的な対応が困難となる場合や、事業規模に応じた事業体制、内部管理体制の構築が追いつかない可能性はありますが、その時期は想定されるものではなく当該リスクが短期的に顕在化する可能性は低いと想定しております。当該リスクに対応するため今後もより一層の人員充実に努める予定ですが、当該リスクが顕在化した場合には当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

知的財産権について（発生可能性：低、影響度：低）

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

システム障害について（発生可能性：低、影響度：中）

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

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

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

情報セキュリティについて（発生可能性：低、影響度：中）

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

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

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

特定の人物への依存について（発生可能性：低、影響度：低）

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

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

配当政策について（発生可能性：低、影響度：低）

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

当社株式の流動性について（発生可能性：中、影響度：中）

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

(3) 親会社グループとの関係について

親会社グループにおける当社の位置付けについて（発生可能性：低、影響度：低）

当社の親会社は株式会社ソフトクリエイティブホールディングスであり、本書提出日現在において当社発行済株式総数の62.5%を保有しております。親会社グループは、純粋持株会社である親会社、連結子会社10社及び持分法適用関連会社4社（2026年3月31日時点）により構成されており、ECソリューション事業及びITソリューション事業を主な事業内容としております。

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

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

しかしながら、将来において親会社の事業戦略や当社の位置付け等に著しい変更が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

関連当事者取引について（発生可能性：低、影響度：低）

親会社である株式会社ソフトクリエイティブホールディングスによる包括契約を基に、当社サービスの開発・運営に係るクラウドサービスの提供を受けており、取引価格は包括契約に基づく割引率が適用されております。当該取引の事業上の必要性和取引条件の妥当性、取引内容について取締役会で承認を得ることとし、取引の健全

性及び適正性を確保する体制を築いております。上記取引については今後も継続的に発生する予定であります
が、取引条件が変更された場合等には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

人的関係について（発生可能性：低、影響度：低）

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

また、取締役である中桐雅宏は、株式会社ソフトクリエイイトホールディングス取締役専務執行役員、株式会社ソフトクリエイイト取締役、株式会社ecbeing取締役、株式会社エートウジエイ取締役及びメグリ株式会社取締役を兼務しております。同氏は、東証プライム上場企業において営業本部長及び経営管理本部長等の要職を歴任し、事業運営及び経営戦略に関する豊富な経験と実績を有しております。また、複数の会社において取締役及び監査役を務めるなど、コーポレートガバナンス、内部統制及びリスクマネジメントに関する知見も有しております。そのため、当社の経営に対する助言及び監督機能の強化を目的として招聘したものであります。

当社は、これらの兼職先との取引については、関連当事者取引として取締役会による審議及び承認を行うことにより、取引の健全性及び適正性を確保する体制を構築しております。しかしながら、事業活動を遂行する中で、利害関係者間の利益相反関係が発生した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

親会社の影響力について（発生可能性：低、影響度：低）

当社は、親会社の承認を必要とする事項は存在しておらず、自ら経営責任を負って独立した事業経営を行っておりますが、親会社は本書提出日現在、当社の議決権の62.5%を保有しており、当社は同社の連結子会社となっております。また、親会社においては、連結関係を維持するために必要となる当社株式を継続的に所有する方針であります。

このような影響力を背景に、親会社は当社の株主総会における取締役の任免等を通じて当社の経営判断に影響を及ぼし得る立場にあることから、議決権の行使にあたり、他の株主の意向に関わらず、親会社が影響を与える可能性があります。

親会社等からの独立性の確保について（発生可能性：低、影響度：低）

当社が事業活動を行う上で、定期的に事業状況の報告、連結会計に伴う報告等を行っておりますが、当社は事業における営業活動等、すべての業務を独自に意思決定し事業展開しております。また、株式会社ソフトクリエイイトホールディングスの兼務役員は取締役8名中2名と過半数以下であることから当社独自の経営判断を妨げるものではなく、経営の独立性は確保されていると認識しております。

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

4【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

財政状態の状況

当事業年度末における財政状態は、資産は1,014百万円（前事業年度末比318百万円増）、負債は325百万円（前事業年度末比150百万円増）、純資産は688百万円（前事業年度末比167百万円増）となりました。

（資産）

当事業年度末における流動資産は461百万円となり、前事業年度末に比べ8百万円増加いたしました。これは主に現金及び預金が40百万円減少した一方で、売掛金が36百万円、前渡金が11百万円増加したことによるものであります。固定資産は552百万円となり、前事業年度末に比べ310百万円増加いたしました。これは主に無形固定資産が260百万円、投資その他の資産の敷金が43百万円増加したことによるものであります。この結果、総資産は、1,014百万円となり、前事業年度末に比べ318百万円増加いたしました。

（負債）

当事業年度末における流動負債は186百万円となり、前事業年度末に比べ35百万円増加いたしました。これは主に未払法人税等が11百万円減少した一方で、未払費用が14百万円、買掛金が10百万円、賞与引当金が13百万円増加したことによるものであります。固定負債は139百万円となり、前事業年度末に比べ115百万円増加いたしました。これは主に長期借入金が100百万円、役員退職慰労引当金が11百万円増加したことによるものであります。この結果、負債合計は、325百万円となり、前事業年度末に比べ150百万円増加いたしました。

（純資産）

当事業年度末における純資産合計は688百万円となり、前事業年度末に比べ167百万円増加いたしました。これは主に合併によりその他資本剰余金が94百万円増加し、当期純利益の計上により利益剰余金が72百万円増加したことによるものであります。

経営成績の状況

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

当社の提供するvisumoサービスでは、InstagramやYouTube、Xに投稿されたUGCや自社で作成した動画等をOWNドメディア（ブランドサイト、ECサイト、コーポレートサイト等）に転載することや、店舗スタッフが写真・動画・コメントを自社サイトに投稿することができるため、ユーザーやスタッフなど様々な視点からの情報提供が可能となります。また、政府によるデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進等を背景として、当社が展開するマーケティングプラットフォームサービスの利用が拡大し、企業のIT投資は選別の動きが見られるものの、デジタルマーケティング領域においては引き続き底堅く推移いたしました。

このような環境のもと、当社は新規顧客の獲得および既存顧客へのアップセルに注力するとともに、当事業年度第4四半期において株式会社ReviCoとの合併を実施し、レビュー（口コミ）領域の機能および顧客基盤を取り込むことで、UGCを起点としたマーケティング支援の提供価値を一層強化いたしました。これにより、「visumo」とのクロスセルの推進や顧客単価の向上に向けた基盤整備を進めて参りました。

これらの結果、当事業年度の売上高は973百万円（前期比17.4%増）、営業利益は81百万円（前期比2.2%増）、経常利益は83百万円（前期比22.6%増）、当期純利益は72百万円（前期比48.7%増）となりました。

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

また、当事業年度より株式会社ReviCoを吸収合併したことに伴い、当社の事業内容を適切に表示するため、報告セグメントの名称を「ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業」から、「マーケティングプラットフォーム事業」へ変更しております。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末の現金及び現金同等物の残高は、前事業年度末に比べ40百万円減少し、306百万円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況と要因は次のとおりであります。

なお、合併により23百万円資金が増加しております。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は、155百万円(前期は125百万円の獲得)となりました。これは、税引前当期純利益の計上及び減価償却費によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は、219百万円(前期は107百万円の使用)となりました。これは、無形固定資産の取得によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

該当事項はありません。

生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

当社は生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

b. 受注実績

当社は受注から販売までの期間が短いため、当該記載を省略しております。

c. 販売実績

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

セグメントの名称	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)	
	販売高(千円)	前年同期比(%)
マーケティングプラットフォーム事業	973,156	117.4
合計	973,156	117.4

(注) 当事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)		当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
株式会社ecbeing	49,095	5.9	120,838	12.4
合計	49,095	5.9	120,838	12.4

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において判断したものであります。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものについては、「第5 経理の状況 1 財務諸表等(1) 財務諸表 注記事項(重要な会計上の見積り)」に記載しております。これらの見積りについては過去の実績や現状等を勘案し、合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる可能性があります。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

(売上高)

当事業年度における売上高は、前事業年度より144,035千円増加し、973,156千円(前期比17.4%増)となりました。これは、主にマーケティング施策の実行、営業体制の強化による営業活動等により、新規顧客の獲得及び既存顧客のアップセルにより、ストック売上が増加したためです。

(売上原価、売上総利益)

当事業年度における売上原価は前事業年度より113,389千円増加し、384,669千円(前期比41.8%増)となりました。

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

この結果、売上総利益は30,646千円増加し、588,487千円(同5.5%増)となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当事業年度の販売費及び一般管理費は前事業年度より28,876千円増加し、506,729千円(前期比6.0%増)となりました。これは、主に広告宣伝費が増加したためであります。

この結果、営業利益は1,769千円増加し、81,757千円(同2.2%増)となりました。

(営業外損益、経常利益)

当事業年度の営業外収益は1,685千円増加し、1,826千円(前期比1,197.0%増)となりました。これは、主に協賛金収入が増加したためであります。また、営業外費用は、11,845千円減少し、510千円(同95.9%減)となりました。これは、主に上場関連費用が減少したためであります。

この結果、経常利益は15,301千円増加し、83,074千円(同22.6%増)となりました。

(当期純利益)

当事業年度において、法人税、住民税及び事業税(法人税等調整額を含む)は10,353千円となりました。

この結果、当期純利益は23,813千円増加し、72,720千円(前期比48.7%増)となりました。

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

資本の財源及び資金の流動性についての分析

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

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

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

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

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

経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等、3 事業等のリスク」に記載のとおり、事業環境、事業体制等様々なリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があると認識しております。

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

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

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

5【重要な契約等】

(株式会社ReviCoの吸収合併)

当社は、2025年10月16日開催の取締役会において、2026年1月1日を効力発生日として、当社を吸収合併存続会社、株式会社ReviCoを吸収合併消滅会社とする吸収合併を行うことを決議し、同日付けで合併契約を締結しております。

本吸収合併の目的

SNSの普及により消費者の購買行動が劇的に変化する市場において、人々は企業からの一方的な情報よりも、SNS上のUGC（ユーザー生成コンテンツ）等の「共感」できるリアルな情報が求められるようになり、テキストから画像・動画へと情報収集の手段がシフトし、企業には顧客との長期的な関係を築き、顧客と共にブランド価値を創造していくことが不可欠となり、顧客の感情に訴えかけるビジュアルコンテンツと、信頼を醸成するリアルな声を戦略的に活用するソリューションが求められています。このような状況下において、株式会社visumoの「感情的な惹きつけ」に、株式会社ReviCoの「信頼担保」が組み合わせられることで、顧客がブランドを知り、体験し、その声を共有・拡散させ、企業がその声に応えてサービスを向上させるという持続的な成長サイクルが生まれ、これは、顧客を単なる購入者ではなく、ブランドを共に創るパートナーとして捉える、次世代のマーケティングサービスとしてのニーズに応えるものとなります。そのような背景を基にして両社が提供するサービスのシナジーについて議論を重ねた結果、新たな成長機会の創出が可能であるとの結論に至り、両社が合併する事で早期の実現と両社企業価値の向上に資すると判断したため、本合併契約の締結に至りました。

企業結合日

2026年1月1日

企業結合の法的形式

当社を吸収合併存続会社、株式会社ReviCoを吸収合併消滅会社とする吸収合併

合併後の会社の名称

株式会社visumo

合併する相手会社の名称、事業内容、被合併企業の直前事業年度（2025年3月期）の財政状態及び経営成績等

商号	株式会社ReviCo
本店の所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目15-1
代表者の氏名	代表取締役社長 高橋 直樹
事業内容	レビューマーケティングプラットフォームの開発、運営
資本金	100百万円（2025年3月31日現在）
純資産	125百万円（2025年3月31日現在）
総資産	291百万円（2025年3月31日現在）
売上高	177百万円（2025年3月31日現在）
当期純利益及び当期純損失（ ）	12百万円（2025年3月31日現在）

合併比率、合併により発行する株式の種類及び数等

	当社 (吸収合併存続会社)	株式会社ReviCo (吸収合併消滅会社)
本吸収合併に係る 割当比率	1	27.58
本吸収合併により 交付する株式数	当社普通株式：413,700株	

(注1) 株式の割当比率

株式会社ReviCoの普通株式1株に対して、当社の普通株式27.58株を割当交付します。上記の本吸収合併に係る割当比率（以下「本合併比率」といいます。）は、算定の根拠となる諸条件に重大な変更が生じた場合には、両社協議のうえ変更することがあります。

(注2) 本吸収合併により交付する当社の株式数

当社は、本吸収合併に際して、本吸収合併により当社が株式会社ReviCoの発行済株式の全部を取得する時点の直前時の株式会社ReviCoの株主名簿に記載又は記録された株式会社ReviCoの株主（当社及び株式会社ReviCoを除きます。）に対して、その保有する株式会社ReviCoの普通株式の株式数の合計に27.58を乗じた数の当社の普通株式を割当交付する予定であり、かかる交付については、新たに発行する普通株式を使用しております。

6【研究開発活動】

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

この結果、当事業年度の研究開発費の総額は、10,182千円であります。

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

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度に実施いたしました設備投資の総額は、489,155千円であります。その主なものは、「マーケティングプラットフォーム」等の製品機能強化を図ったことに伴うソフトウェア投資による増加171,236千円、合併により継承したReviCoのソフトウェア資産310,675千円であります。なお、重要な設備の除却又は売却はありません。

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

2【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、次のとおりであります。

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

2026年3月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額					従業員数 (人)
		建物附属設備 (千円)	工具、器具及び 備品 (千円)	ソフトウェア (千円)	ソフトウェア仮 勘定(千円)	合計 (千円)	
本社(東京都渋谷区)	事務所 ソフトウェア	3,533	5,676	444,462	13,378	467,050	50(13)

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

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

3【設備の新設、除却等の計画】

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

なお、当事業年度末現在における重要な設備の新設、除却等の計画は次のとおりであります。

(1) 重要な設備の新設等

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定金額		資金調達方法	着手及び完了予定年月		完成 後の 増加 能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社(東京都渋谷区)	マーケティング プラットフォーム 機能強化・改 良	313,184	-	自己資金	2026年4月	2027年3月	(注)

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

(2) 重要な除却等

該当事項はありません。

第4【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	6,000,000
計	6,000,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2026年3月31日)	提出日現在発行数(株) (2026年6月16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	2,050,700	2,050,700	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。また、単元株式数は100株であります。
計	2,050,700	2,050,700	-	-

(2)【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

	第1回新株予約権
決議年月日	2022年7月25日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 1 当社監査役 1 当社従業員 20
新株予約権の数(個)	351(注)3
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式17,550(注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	236
新株予約権の行使期間	自2026年6月17日 至2032年6月16日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 236 資本組入額 118
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)9
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)10

当事業年度の末日(2026年3月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2026年5月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

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

- (注)1. 付与対象者の区分及び人数は、新株予約権の当初発行時における内容を記載しております。
2. 普通株式の内容は、完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない、当社における標準となる株式であります。単元株式数は100株であります。新株予約権1個につき目的となる株式数は、50株であります。
3. 新株予約権の目的たる株式の種類及び数又はその算定方法
本新株予約権の目的である株式の種類は当社普通株式とし、各本新株予約権の目的である株式の数(以下「付与株式数」という。)は、1株とする。ただし、下記(注)11において定める本新株予約権を割り当てる日(以下「割当日」という。)以降、当社が当社普通株式の株式分割(当社普通株式の株式無償割当てを含む。以下、株式分割の記載につき同じ。)又は株式併合を行う場合には、次の算式により付与株式数を調整し、調整により生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

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

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

4. 募集新株予約権の払込金額若しくはその算定方法又は払込を要しないとする旨
本新株予約権と引換えに金銭の払込を要しない。
5. 本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額又はその算定方法
本新株予約権の行使に際してする出資の目的は金銭とし、その価額は、本新株予約権の行使に際して払込みをすべき1株当たりの金額(以下「行使価額」という。)に、付与株式数を乗じた価額とし、行使価額は、金11,800円とする。

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

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

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

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

上記算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式数から当社が保有する普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併等を行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で行使価額を調整することができる。

6. 新株予約権を行使することができる期間

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

7. 本新株予約権の行使の条件

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

8. 本新株予約権の取得条項

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

9. 本新株予約権の譲渡制限

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

10. 当社が組織再編を実施する際の本新株予約権の取扱い

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

- 1) 合併（当社が消滅する場合に限る。）
合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社
- 2) 吸収分割
吸収分割をする株式会社がその事業に関して有する権利義務の全部または一部を承継する株式会社
- 3) 新設分割
新設分割により設立する株式会社
- 4) 株式交換
株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社
- 5) 株式移転
株式移転により設立する株式会社
- 6) 株式交付
株式交付をする株式会社

11. 新株予約権を割り当てる日
2022年9月1日

	第2回新株予約権
決議年月日	2023年4月17日
付与対象者の区分及び人数(名)	従業員 10
新株予約権の数(個)	72(注)3
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式3,600(注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	236
新株予約権の行使期間	自2026年6月17日 至2032年6月16日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 236 資本組入額 118
新株予約権の行使の条件	(注)7
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)9
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)10

当事業年度の末日(2026年3月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2026年5月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

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

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

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

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

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

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

本新株予約権と引換えに金銭の払込を要しない。

5. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額又はその算定方法

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

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

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

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

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

上記算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式数から当社が保有する普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併等を行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で行使価額を調整することができる。

6. 新株予約権を行使することができる期間

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

7. 本新株予約権の行使の条件

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

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

8. 本新株予約権の取得条項

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

9. 本新株予約権の譲渡制限

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

10. 当社が組織再編を実施する際の本新株予約権の取扱い

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

- 1) 合併（当社が消滅する場合に限る。）
合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社
- 2) 吸収分割
吸収分割をする株式会社とその事業に関して有する権利義務の全部または一部を承継する株式会社
- 3) 新設分割
新設分割により設立する株式会社
- 4) 株式交換
株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社
- 5) 株式移転
株式移転により設立する株式会社
- 6) 株式交付
株式交付をする株式会社

11. 新株予約権を割り当てる日

2023年6月1日

第3回新株予約権	
決議年月日	2025年6月18日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 3 当社従業員 21
新株予約権の数(個)	165(注)3
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式16,500(注)3
新株予約権の行使時の払込金額(円)	1,125
新株予約権の行使期間	自2029年6月19日 至2035年6月18日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 1,125 資本組入額 562
新株予約権の行使の条件	(注)8
新株予約権の譲渡に関する事項	(注)10
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)11

当事業年度の末日(2026年3月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2026年5月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

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

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

2. 新株予約権の払込金額

金銭の払い込みを要しないものとする。

3. 新株予約権の目的である株式の種類及び数

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

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

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

4. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

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

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

11. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

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

合併（当社が消滅する場合に限る。）

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

吸収分割をする株式会社とその事業に関して有する権利義務の全部又は一部を承継する株式会社

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

株式移転

株式移転により設立する株式会社

株式交付

株式交付をする株式会社

12. 新株予約権の行使により発生する端数の切捨て

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

13. 新株予約権の割当日

2025年6月20日

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数(株)	発行済株式総 数残高(株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金増 減額(千円)	資本準備金残 高(千円)
2022年1月31日 (注)1	20,000	30,000	100,000	200,000	100,000	100,000
2024年10月16日 (注)2	1,470,000	1,500,000	-	200,000	-	100,000
2024年12月25日 (注)3	137,000	1,637,000	48,525	248,525	48,525	148,525
2026年1月1日 (注)4	413,700	2,050,700	-	248,525	-	148,525

(注)1. 有償第三者割当 20,000株

発行価格 10,000円

資本組入額 5,000円

割当先 株式会社ソフトクリエイティブホールディングス

2. 株式分割(1:50)によるものであります。

3. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)

発行価格 770円

引受価額 708.40円

資本組入額 354.20円

払込金総額 97,050千円

4. 株式会社ReviCoとの吸収合併に伴い、ReviCoの普通株式1株に対して、普通株式27.58株を割当交付

割当先 株式会社ソフトクリエイティブホールディングス

(5) 【所有者別状況】

2026年3月31日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)								単元未満株 式の状況 (株)
	政府及び地 方公共団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の法 人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数(人)	-	-	16	12	14	11	1,131	1,184	-
所有株式数 (単元)	-	-	1,033	13,090	328	46	5,989	20,486	2,100
所有株式数の割 合(%)	-	-	5.04	63.90	1.60	0.22	29.23	100	-

(6)【大株主の状況】

2026年3月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式(自己株式を除く。)の 総数に対する所有 株式数の割合 (%)
株式会社ソフトクリエイトホールディングス	東京都渋谷区渋谷2丁目15-1 渋谷クロスタワー	1,281,400	62.49
南直美	大阪府大阪市	61,000	2.97
野村證券株式会社	東京都中央区日本橋1丁目13番1号	26,200	1.28
ZETA株式会社	東京都世田谷区三軒茶屋2丁目11番 22号サントワーズセンタービル17F	19,200	0.94
NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	1 ANGEL LANE, LONDON, EC4R 3AB, UNITED KINGDOM	18,900	0.92
楽天証券株式会社共有口	東京都港区南青山2丁目6番21号	18,000	0.88
GMOクリック証券株式会社	東京都渋谷区道玄坂1丁目2番3号	17,200	0.84
武藤 貴行	愛知県清須市	16,000	0.78
岡三証券株式会社	東京都中央区日本橋室町2丁目2-1	13,000	0.63
伊藤 豊	東京都豊島区	12,000	0.59
計	-	1,482,900	72.31

(7)【議決権の状況】

【発行済株式】

2026年3月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 2,048,600	20,486	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であり、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 2,100	-	-
発行済株式総数	2,050,700	-	-
総株主の議決権	-	20,486	-

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

該当事項はありません。

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3【配当政策】

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

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

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

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

早期に株主の皆様へ配当が可能となるよう最善をつくしていく所存であります。

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

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、株主及びステークホルダーの利益を最大限に尊重するという責任を果たすために、企業価値の向上を目指した経営の迅速化、コンプライアンス体制や仕組みの整備及び情報開示の推進など透明性の確保を通して、コーポレート・ガバナンス機能を強化する方針です。

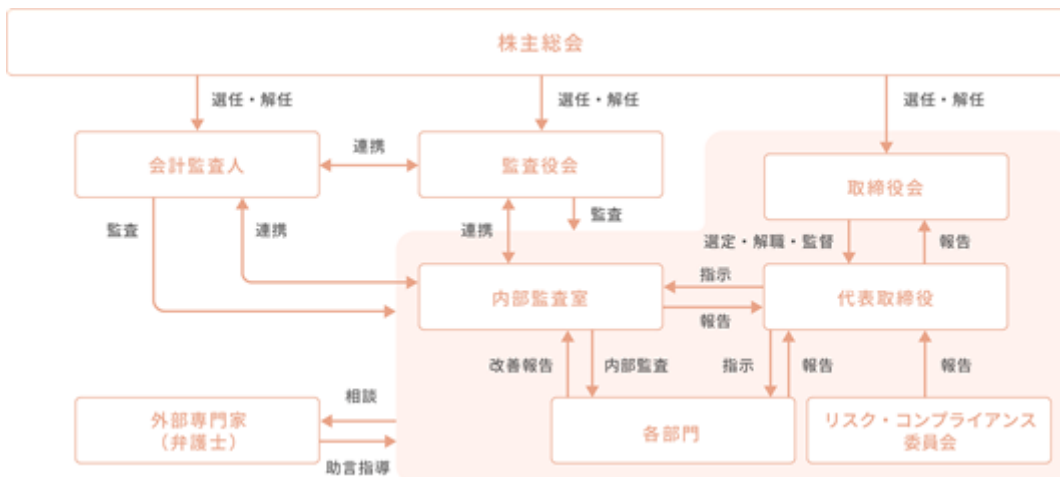
なお、支配株主である株式会社ソフトクリエイティブホールディングス及び同グループ各社と営業取引及び業務委託取引等が発生しておりますが、当社の事業上の必要性及び取引内容の適正性を考慮して行っており、当該取引等以外の新たな取引は原則行わない方針であります。また、当該取引等については、年度初めの取締役会において年間の取引枠を設定し、承認しております。その他の関連当事者取引については取引の際に取締役会決議を必要といたします。このような運用を行うことで、関連当事者取引を取締役会において適時把握し、少数株主の利益を損なう取引を排除する体制を構築しております。なお、利益処分等を含め重要な経営判断については、少数株主保護の観点を踏まえて行ってまいります。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は監査役会制度を採用しており、会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会、監査役会を設置しております。監査役会制度の選択理由としましては、監査役任期・独任制維持の観点から、成長フェーズの当社において、長期安定的な体制での監査・監査役の単独権限行使が可能な監査役会設置会社が現状におけるガバナンス強化に資すること、また、独立性の高い社外取締役及び社外監査役を選任しており、当該体制において、取締役の相互監督及び監査役による経営監視機能が十分に機能し、経営の適正性・健全性が確保されていると考えているためであります。

また、当社は親子上場の子会社であることから、社外取締役を2名選任し（2名は東京証券取引所が一般株主の保護のために確保を義務付けている独立役員に指定しております。）、取締役経営を監督する体制を構築しております。加えて、今後も一般株主の保護を果たしながら経営を効率的に行い、社外取締役の比率を高めしていく等、ガバナンス体制を引き続き向上させてまいります。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は、以下の図のとおりです。



<取締役会>

取締役会は、当社の経営監督機関であり、業務執行機能の経営監督を行っております。取締役会は、代表取締役社長執行役員の井上純が議長を務め、「役員の状況」に記載の取締役8名（うち、社外取締役2名）で構成され、取締役会規程に基づき、月1回の定例取締役会開催に加えて、必要に応じて臨時取締役会を適宜開催し、経営の基本方針、法令で定められた事項、経営に関する重要な事項の決定や判断が、効率的かつ慎重に行われております。また、取締役会には監査役3名（うち、社外監査役2名）が出席して、重要な意思決定において常に監査が行われる体制を整えております。

< 監査役会 >

監査役会は、監査機能を担っており、常勤監査役團柱一が議長を務め、「役員の状況」に記載の常勤監査役1名と非常勤監査役2名で構成されております。監査役は取締役会及び必要に応じてその他の社内会議へ出席し、経営の監視機能強化を図るとともに、重要な書類の閲覧などを通じて、取締役の職務執行及び意思決定についての適正性を監査しております。また、原則として月1回、監査役会を開催し会社の運営状況等について意見交換を行い、監査方針、監査計画、監査に関する重要事項の協議及び決議を行っております。

< 内部監査 >

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

< 会計監査人 >

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

< リスク・コンプライアンス委員会 >

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

なお、リスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長執行役員の井上純を統括責任者とし、代表取締役会長執行役員の高橋直樹、取締役の千林正太郎、取締役の見城壮彦、監査役の團柱一、内部監査室のサブセクションチーフ1名及びその他統括責任者が任命した情報システム担当者1名、で構成されています。

企業統治に関するその他の事項

a. 内部統制システムの整備の状況

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

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

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

統轄責任者は、コンプライアンスに関する活動を取締役に報告する。

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

2. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

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

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

3. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

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

4. 当社における業務の適正を確保するための体制

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

5. 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

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

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

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

6. 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項及び監査役の職務を補助すべき使用人の取締役からの独立性に関する事項

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

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

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

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

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

8. 監査役の職務の執行について生ずる費用等の処理に係る方針に関する事項

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

9. 財務報告の信頼性を確保するための体制

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

10. 反社会的勢力排除に向けた体制

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

b. リスク管理体制の整備の状況

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

c. 情報セキュリティ体制及び取組みの状況

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

d. 取締役の員数

当社の取締役は10名以内とする旨を定款に定めております。

e. 取締役の選任の決議要件

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

f. 取締役及び監査役の責任免除

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

g. 責任限定契約の概要

当社は、会社法第427条第1項に基づき、各社外取締役及び各社外監査役との間において、会社法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償最低責任限度額は、法令が定める額としております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該社外取締役及び社外監査役が責任の原因となった職務の遂行について、善意でかつ重大な過失がないときに限られます。

h. 役員等賠償責任保険契約の内容の概要等

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結しております。当該保険契約の被保険者の範囲は取締役、監査役、執行役員及び管理職従業員であり、被保険者は保険料を負担しておりません。当該保険契約により被保険者の損害賠償金および争訟費用の損害を填補することとしております。

i. 剰余金の配当等の決定機関

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

j. 中間配当

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

k. 自己株式の取得

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

取締役会の活動状況

当事業年度において当社は取締役会を14回開催しており、個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

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

氏名	開催回数	出席回数（出席率）
井上 純	14回	14回（100%）
高橋 直樹	4回	4回（100%）
千林 正太郎	14回	14回（100%）
見城 壮彦	14回	14回（100%）
林 雅也	14回	14回（100%）
中桐 雅宏	4回	4回（100%）
甲斐 真樹	14回	14回（100%）
石川 憲和	14回	14回（100%）

（注）取締役の高橋直樹及び中桐雅宏は、2025年12月19日開催の臨時株主総会において、2026年1月1日付で取締役に選任されました。取締役会出席状況は、取締役就任後を対象としております。

(2)【役員の状況】

役員一覧

男性11名 女性 - 名 (役員のうち女性の比率 - %)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役 社長執行役員	井上 純	1986年3月5日生	2008年8月 株式会社ネクストソリューションズ 入社 2012年9月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2012年10月 株式会社ecbeing 入社 2019年4月 当社 取締役 2023年4月 当社 代表取締役社長 2026年1月 当社 代表取締役 社長執行役員 (現任)	(注)3	-
代表取締役 会長執行役員	高橋 直樹	1980年2月19日生	2002年4月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2012年4月 株式会社ソフトクリエイト 関西支社 開発部長 2012年10月 株式会社ecbeing 入社 2016年4月 株式会社ecbeing 執行役員 2022年4月 株式会社ecbeing 常務執行役員 2022年10月 株式会社ReviCo 代表取締役社長 2026年1月 当社 代表取締役 会長執行役員 (現任)	(注)4	-
取締役 常務執行役員	千林 正太郎	1979年10月21日生	2002年4月 株式会社ソフトクリエイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス：2012年10月商号変更) 2012年10月 株式会社エイトレッド 入社 営業本部長 2018年1月 株式会社セールスフォース・ドットコム 入社 (現・株式会社セールスフォース・ジャパン：2022年2月商号変更) 2019年7月 株式会社ecbeing 入社 2020年12月 当社 入社 2023年4月 当社 取締役 ソリューションディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年2月 当社 常務取締役 ソリューションディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年4月 当社 常務取締役 兼 執行役員 2026年1月 当社 取締役 常務執行役員 (現在)	(注)3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 上席執行役員	見城 壮彦	1975年6月5日生	1999年4月 株式会社ソフトクリエイト 開発部(現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス:2012年10月商号変更) 入社 2013年12月 株式会社e c b e i n g 開発部 部長 2018年4月 株式会社ソフトクリエイトホールディングス 経営戦略部 執行役員 2022年4月 当社 入社、コーポレートディビジョン 執行役員 2023年4月 当社 取締役 コーポレートディビジョン ゼネラルマネージャー 2025年4月 当社 取締役 兼 執行役員 2026年1月 当社 取締役 上席執行役員(現任)	(注)3	-
取締役	林 雅也	1977年10月25日生	2000年4月 株式会社ソフトクリエイト入社(現・株式会社ソフトクリエイトホールディングス:2012年10月商号変更) 2004年9月 有限会社ティーオーシステム代表取締役社長(現任) 2012年10月 株式会社e c b e i n g 代表取締役社長執行役員(現任) 2017年6月 株式会社ソフトクリエイトホールディングス代表取締役副社長(現任) 2018年6月 全農E C ソリューションズ株式会社取締役(現任) 2019年4月 当社代表取締役 2019年5月 株式会社エートゥジェイ代表取締役会長(現任) 2020年3月 一般社団法人日本オムニチャネル協会代表理事(現任) 2022年10月 株式会社R e v i C o 取締役 2023年4月 当社取締役 2025年4月 当社取締役会長 2026年1月 当社取締役(現任)	(注)3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	中桐 雅宏	1963年5月1日生	1992年4月 株式会社ソフトクリエイト 入社 2004年6月 株式会社ソフトクリエイト 取締役 役 (現・株式会社ソフトクリエイト ホールディングス:2012年10月 商号変更) 2012年10月 株式会社ソフトクリエイトホール ディングス 取締役専務執行役員 2014年4月 株式会社ソフトクリエイト 取締 役副社長執行役員営業本部長 2017年3月 株式会社アクロホールディング ス 取締役(現任) 2018年12月 株式会社エートウジェイ 監査役 2019年5月 株式会社ソフトクリエイト 取締 役(現任) 株式会社エートウジェイ 取締役 2019年6月 株式会社 e c b e i n g 取締役 (現任) 2022年10月 株式会社ソフトクリエイトホール ディングス 取締役専務執行役員 経営管理本部長(現任) 株式会社 R e v i C o 取締役 2024年6月 株式会社 R e v i C o 監査役 2025年10月 株式会社エートウジェイ 監査役 株式会社メルカート 監査役(現 任) 2026年1月 当社 取締役(現任) 2026年3月 株式会社エートウジェイ 取締役 (現任) メグリ株式会社 取締役(現任)	(注)4	-
取締役	甲斐 真樹	1970年11月10日生	1996年5月 有限会社ジャパンサーチエンジン (株式会社ドラゴンフィールド) 設立 代表取締役 1999年1月 株式会社イー・エージェンシー 設 立 代表取締役(現任) 1999年11月 イー三六五株式会社 設立 代表取締 役 1999年12月 有限会社ショプラス(現 株式会社 おかげ) 設立 取締役 2000年1月 株式会社フューチャースピリッツ 設立 取締役(現任) 2000年9月 有限会社ショプラス(現 株式会社 おかげ) 代表取締役 2007年5月 株式会社ドラゴンフィールド 取締 役 2007年5月 イー三六五株式会社 取締役 2009年3月 株式会社コンフォート・マーケ ティング(現 株式会社おかげ) 取締役 2013年5月 株式会社コンフォート・マーケ ティング(現 株式会社おかげ) 代表取締役(現任) 2015年8月 株式会社シンプルメーカー(現 株 式会社はたママ) 取締役(現任) 2019年4月 当社 社外取締役(現任)	(注)3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	石川 憲和	1947年1月4日生	1969年4月 富士フィルム株式会社 入社 1989年11月 ソフトバンク株式会社 入社 1990年2月 ソフトバンク株式会社 取締役 1993年4月 ソフトバンク株式会社 常務取締役 1998年9月 ソフトバンク・テクノロジー株式会社 代表取締役社長 2013年6月 ソフトバンク・テクノロジー株式会社 特別顧問 2014年1月 NIテクノロジー合同会社 代表社員(現任) 2024年6月 当社 社外取締役(現任)	(注)3	-
常勤監査役	團 桂一	1962年10月20日生	1988年4月 日本電気コンピュータシステム株式会社 入社 1989年2月 コベルコシステム株式会社 入社 1997年3月 インフォミックス株式会社 入社 1997年7月 日本コンピュータ株式会社 入社 2000年9月 ニューセンチュリーグローバルネット株式会社 入社 2002年12月 株式会社ソフトクリエイイト 入社 (現・株式会社ソフトクリエイイトホールディングス2012年10月商号変更) 2006年2月 プロGRESSIVE・システムズ株式会社 入社 2008年11月 株式会社エイトレッド 入社 2022年6月 当社監査役(現任)	(注)5	-
監査役	三木 正志	1952年5月5日生	1975年4月 山一証券株式会社川崎支店 入社 1980年1月 株式会社ミルキーウェイ(現 弥生株式会社)代表取締役専務 1982年3月 公認会計士登録 1995年10月 株式会社ミルキーウェイ代表取締役社長 1998年10月 株式会社ユニシク代表取締役社長 2004年2月 株式会社ミロク情報サービス執行役員 2008年5月 関東ITソフトウェア健康保険組合専務理事 2017年6月 株式会社アルゴグラフィックス社外監査役 2022年3月 株式会社相模原ゴルフクラブ取締役(現任) 2022年10月 当社監査役(現任) 2023年6月 株式会社アルゴグラフィックス取締役監査等委員	(注)5	-
監査役	矢澤 憲一	1977年7月29日生	2015年4月 青山学院大学経営学部経営学科教授(現任) 2022年4月 青山学院大学経営学部経営学科経営学科主任 2023年6月 当社監査役(現任) 2024年3月 日本公認会計士協会 JICPA 調査・研究運営委員会 臨時委員 2024年4月 國學院大學 非常勤講師(現任)	(注)5	-
計					-

- (注) 1. 取締役甲斐真樹及び石川憲和は、社外取締役であります。
2. 監査役三木正志及び矢澤憲一は、社外監査役であります。
3. 2025年6月18日開催の定時株主総会の終結の時から1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに係る定時株主総会の終結のときまでであります。
4. 2025年12月19日開催の臨時株主総会の終結の時から1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに係る定時株主総会の終結のときまでであります。
5. 2024年10月16日開催の臨時株主総会の終結の時から4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに係る定時株主総会の終結のときまでであります。

社外役員の状況

当社の社外取締役は2名、社外監査役は2名選任しております。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

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

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

監査役会は、取締役会開催に先立ち月次で開催される他、必要に応じて随時開催されております。当事業年度は14回開催し、1回あたりの所要時間は1時間程度であります。個々の監査役の出席状況については、次のとおりであります。

役職名	氏名	経歴等	監査役会出席率
常勤監査役	團 桂一	長年にわたり当社のグループ会社である株式会社エイトレッドに在籍し、技術及び販売支援における経験をもとに、その後内部監査部門に従事し、コーポレートガバナンスに関する相当程度の知見を有しております。	100% (14/14回)
社外監査役	三木 正志	公認会計士としての豊富な経験と幅広い見識を活かした、業務執行全般にわたる助言を期待しております。	100% (14/14回)
社外監査役	矢澤 憲一	青山学院大学における教授としての幅広い見識と高度な専門知識をもとに、独立した立場から当社の経営を監督していただいております。	92.7% (13/14回)

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

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

内部監査の状況

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

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

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

会計監査の状況

イ. 監査法人の名称

EY新日本有限責任監査法人

ロ．継続監査期間

4年間

ハ．業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 鈴木克子

指定有限責任社員 業務執行社員 多奈部宏子

ニ．監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士1名、会計士試験合格者等9名、その他6名であります。

ホ．監査法人の選定方針と理由

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

ヘ．監査役及び監査役会による監査法人の評価

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

監査報酬の内容等

イ．監査公認会計士等に対する報酬の内容

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
25,000	3,000	22,000	-

(注) 1．前事業年度の非監査業務の内容は、IPOに伴うコンフォートレター作成業務であります。

2．当事業年度の監査証明業務に基づく報酬には、2026年6月11日に締結した覚書による追加報酬2,000千円を含んでおります。

ロ．監査公認会計士等との同一のネットワークに対する報酬の内容(イ．を除く)

該当事項はありません。

ハ．その他重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

ニ．監査報酬の決定方針

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

ホ．監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況及び報酬の見積もりの算出根拠等を確認し検討した結果、会計監査人の報酬等の額につき同意を行っております。

(4)【役員の報酬等】

取締役報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、役員の報酬等の決定方法については、株主総会の決議により役員報酬の限度額を決定し、その限度額の範囲内において、各役員の報酬額を決定いたします。

取締役の報酬は、常勤取締役について固定報酬である基本報酬、退職慰労金、及び中長期インセンティブとしてのストック・オプションにより構成しており、社外取締役は基本報酬のみで構成されております。

各取締役の報酬額およびストック・オプションの個数につきましては、それぞれの職務、実績、会社への貢献度及び当社業績等を総合的に勘案して代表取締役井上純が報酬案を作成し、当該報酬案について取締役会での審議を経て、取締役会決議により決定しております。

監査役の報酬は、毎月定額で支給する基本報酬のみで構成されております。各監査役の報酬につきましては、監査役の協議により決定しております。

役員の報酬等の額の決定過程における取締役会の活動内容

取締役の個人別の報酬額等の額は、2022年6月16日の開催の定時株主総会で当社取締役の報酬限度額は年額300百万円以内（うち非金銭報酬300百万円以内）と決議しております。当該定時株主総会終結時点の取締役の員数は4名（うち、社外取締役は1名）です。また、決議された報酬総額の範囲内において、当社の業績、従業員給与、同業他社等の水準その他を勘案し、役員報酬規程の役員報酬基準に基づき2025年6月18日、2025年9月11日及び2026年1月1日の取締役会において、各人別の報酬を決定しております。

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

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数
当事業年度（2026年3月末）における役員報酬の内容は、次のとおりであります。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)		対象となる役員 の員数(人)
		基本報酬	ストック・オプション	
取締役(社外取締役を除く) (注)1	56,590	56,202	388	4
監査役(社外監査役を除く)	6,004	6,000	4	1
社外取締役	3,600	3,600	-	2
社外監査役	3,000	3,000	-	2

- (注) 1. 当事業年度末日現在の取締役は8名(うち社外取締役は2名)であります。上記の取締役の員数と相違しておりますのは、無報酬の取締役が1名存在しているためであります。
2. スtock・オプションの内容は、取締役3名、監査役1名に対するStock・オプションであり、当事業年度における交付状況は、「新株予約権等の状況」に記載しております。
3. Stock・オプションは、当事業年度に計上したStock・オプションに係る費用総額のうち、取締役に係る部分の費用総額を記載しております。

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

使用人兼務役員の使用人分給与のうち重要なもの
該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

当社は保有株式が存在しないため、記載すべき事項はありません。

5【従業員の状況等】

(1)【人材戦略に関する基本方針等】

当社の人材戦略は、UGC活用、レコメンド機能及びデータ活用等を含むSaaSプロダクトの開発力を支える専門人材の確保及び育成を基本方針としております。

また、当社における従業員の給与その他の給付の額及び内容については、各従業員の役割、職責及び成果等を総合的に勘案し、社内規程に基づき決定しております。

(2)【従業員の状況】

提出会社の状況

2026年3月31日現在

従業員数(人)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(円)	平均年間給与の 対前事業年度増減率 (%)
50 (13)	31.6	2.3	6,343,767	4.50

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

2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。

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

労働組合の状況

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

管理的地位にある労働者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額の差異

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

第5【経理の状況】

1．財務諸表の作成方法について

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

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2025年4月1日から2026年3月31日まで）の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組について

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組を行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、適正な決算ができる体制を整備するため、専門的な情報を有する団体等が主催するセミナーに参加しております。

1【財務諸表等】

(1)【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	347,308	306,659
売掛金	84,866	121,170
前払費用	21,227	22,375
前渡金	-	11,253
その他	-	103
貸倒引当金	42	60
流動資産合計	453,359	461,503
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	7,240	7,240
減価償却累計額	1,495	3,706
建物附属設備(純額)	5,744	3,533
工具、器具及び備品	10,663	13,142
減価償却累計額	5,848	7,466
工具、器具及び備品(純額)	4,814	5,676
有形固定資産合計	10,559	9,209
無形固定資産		
ソフトウェア	189,106	444,462
ソフトウェア仮勘定	7,886	13,378
無形固定資産合計	196,992	457,841
投資その他の資産		
繰延税金資産	21,936	28,978
敷金	13,052	56,579
その他	4	7
投資その他の資産合計	34,993	85,565
固定資産合計	242,545	552,615
資産合計	695,904	1,014,118

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	14,152	24,275
未払金	59,079	62,011
未払費用	27,611	42,601
預り金	2,194	5,559
未払法人税等	21,992	10,268
契約負債	3,691	5,434
賞与引当金	22,606	36,261
流動負債合計	151,327	186,411
固定負債		
退職給付引当金	11,467	15,644
役員退職慰労引当金	12,500	23,542
長期借入金	-	100,000
固定負債合計	23,967	139,186
負債合計	175,295	325,597
純資産の部		
株主資本		
資本金	248,525	248,525
資本剰余金		
資本準備金	148,525	148,525
その他資本剰余金	-	94,129
資本剰余金合計	148,525	242,654
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	122,889	195,610
利益剰余金合計	122,889	195,610
株主資本合計	519,940	686,790
新株予約権	669	1,730
純資産合計	520,609	688,521
負債純資産合計	695,904	1,014,118

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)
売上高	829,121	973,156
売上原価	271,280	384,669
売上総利益	557,841	588,487
販売費及び一般管理費	1,247,853	1,2506,729
営業利益	79,987	81,757
営業外収益		
受取利息	138	676
協賛金収入	-	1,100
雑収入	-	50
その他	2	-
営業外収益合計	140	1,826
営業外費用		
上場関連費用	12,348	-
支払利息	-	475
雑損失	7	35
営業外費用合計	12,356	510
経常利益	67,772	83,074
税引前当期純利益	67,772	83,074
法人税、住民税及び事業税	23,513	17,395
法人税等調整額	4,649	7,042
法人税等合計	18,864	10,353
当期純利益	48,907	72,720

売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)		当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費	1	137,883	35.7	199,838	35.3
外注加工費		94,541	24.5	128,771	22.7
経費		153,831	39.8	238,207	42.0
当期総製造費用		386,256	100.0	566,818	100.0
他勘定振替高	2	114,976		182,148	
売上原価		271,280		384,669	

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

(注) 1 主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)
減価償却費(千円)	54,985	96,066
通信費(千円)	88,220	127,570
地代家賃(千円)	6,523	7,280

2 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)
ソフトウェア(千円)	98,229	157,883
ソフトウェア仮勘定(千円)	7,886	13,378
研究開発費(千円)	8,407	10,182
その他(千円)	453	705

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自2024年4月1日 至2025年3月31日）

（単位：千円）

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

当事業年度（自2025年4月1日 至2026年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本							新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		株主資本合計		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計			
当期首残高	248,525	148,525	-	148,525	122,889	122,889	519,940	669	520,609
当期変動額									
新株の発行									-
当期純利益					72,720	72,720	72,720		72,720
合併による増加			94,129	94,129			94,129		94,129
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）								1,061	1,061
当期変動額合計	-	-	94,129	94,129	72,720	72,720	166,849	1,061	167,911
当期末残高	248,525	148,525	94,129	242,654	195,610	195,610	686,790	1,730	688,521

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	67,772	83,074
減価償却費	57,173	99,955
貸倒引当金の増減額(は減少)	0	18
賞与引当金の増減額(は減少)	288	8,347
退職給付引当金の増減額(は減少)	2,874	2,717
役員退職慰労引当金の増減額(は減少)	4,500	7,017
受取利息及び受取配当金	138	676
支払利息	-	475
株式報酬費用	265	1,061
売上債権の増減額(は増加)	8,389	6,699
仕入債務の増減額(は減少)	1,561	3,074
前渡金の増減額(は増加)	-	11,253
契約負債の増減額(は減少)	794	1,413
未払金の増減額(は減少)	17,462	8,002
前払費用の増減額(は増加)	5,412	7,157
その他	2,528	3,207
小計	136,569	184,737
利息及び配当金の受取額	138	676
法人税等の支払額	10,942	30,282
営業活動によるキャッシュ・フロー	125,765	155,130
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	1,143	2,479
無形固定資産の取得による支出	106,116	171,260
敷金及び保証金の差入による支出	-	45,393
投資活動によるキャッシュ・フロー	107,259	219,133
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	97,050	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	97,050	-
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	115,556	64,002
現金及び現金同等物の期首残高	231,751	347,308
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	23,354
現金及び現金同等物の期末残高	347,308	306,659

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

主として、定率法によっております。

ただし、建物附属設備については、定額法によっております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物附属設備 1年未満

工具、器具及び備品 3～10年

(2) 無形固定資産

定額法によっております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、

社内における利用可能期間(3～5年内)に基づく定額法によっております。

2. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

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

(2) 賞与引当金

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

(3) 退職給付引当金

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

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

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

(4) 役員退職慰労引当金

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

3. 収益及び費用の計上基準

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

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

ストック売上及びスポット売上（運用支援）

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

フロー売上及びスポット売上（デザイン調整等）

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

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

4. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

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

(重要な会計上の見積り)

自社利用のソフトウェアの評価

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
ソフトウェア	189,106	444,462
ソフトウェア仮勘定	7,886	13,378

(2) 財務諸表利用者の理解に資するその他の情報

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

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

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

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

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

翌事業年度の財務諸表に与える影響

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

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(未適用の会計基準等)

1. 「リースに関する会計基準」

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

(1) 概要

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

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

(2) 適用予定日

2028年3月期の期首から適用します。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

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

2. 「後発事象に関する会計基準」

- ・「後発事象に関する会計基準」(企業会計基準第41号 2026年1月9日 企業会計基準委員会)
- ・「後発事象に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第35号 2026年1月9日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

「後発事象に関する会計基準」等は、後発事象の定義、会計処理及び開示等を取り扱う包括的な会計基準を設定することを優先的な課題とし、日本公認会計士協会 監査・保証基準委員会 監査基準報告書560実務指針第1号「後発事象に関する監査上の取扱い」で示されている会計に関する内容を原則として踏襲して企業会計基準委員会に移管することを基本的な方針として、表現の見直し及び後発事象の評価期間の整理を行うとともに、財務諸表の公表の承認に関する注記を新たに求める等、後発事象に関する会計処理及び開示について定めたものがあります。

(2) 適用予定日

2028年3月期の期首から適用します。

(会計上の見積りの変更)

2026年1月1日を効力発生日として、株式会社ReviCoを吸収合併しております。合併を契機とし、オフィス移転を決定しており、当社の賃借不動産に設置した建物附属設備について使用見込み年数を見直しております。

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、将来にわたり変更しております。

また、当社の不動産賃貸契約に伴う原状回復費用について、敷金のうち回収が最終的に見込めないと認められる金額及び償却期間の見積りを変更しております。

この変更により、当事業年度の営業利益、経常利益及び税引前当期純利益は3,076千円減少しております。

(追加情報)

該当事項はありません。

(貸借対照表関係)

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

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
流動負債		
買掛金	2,134千円	4,572千円
未払金	110	1,364
未払費用	-	475
固定負債		
長期借入金	-	100,000

(損益計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
給与手当	117,794千円	144,219千円
役員報酬	55,140	68,802
賞与及び賞与引当金繰入額	30,558	31,430
法定福利費	26,674	29,206
役員退職慰労引当金繰入額	4,500	6,192
退職給付費用	4,090	4,503
減価償却費	2,187	3,888
広告宣伝費	85,801	53,511
業務委託費	67,956	70,209
おおよその割合		
販売費	70.4%	67.8%
一般管理費	29.6%	32.2%

2 一般管理費及び当期製造費用に含まれる研究開発費の総額

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
研究開発費	8,407千円	10,182千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式	30,000	1,607,000	-	1,637,000
合計	30,000	1,607,000	-	1,637,000

(変動事由の概要)

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

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
			当事業年度期首(株)	当事業年度増加(株)	当事業年度減少(株)	当事業年度末(株)	
提出会社	第1回ストック・オプション	普通株式	408	-	20	388	469
	第2回ストック・オプション	普通株式	82	-	-	82	199
合計		-	490	-	20	470	669

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

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

当事業年度（自 2025年4月1日 至 2026年3月31日）

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式	1,637,000	413,700	-	2,050,700
合計	1,637,000	413,700	-	2,050,700

（変動事由の概要）

合併に伴う新株発行による増加 413,700株

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度末残高（千円）
			当事業年度期首（株）	当事業年度増加（株）	当事業年度減少（株）	当事業年度末（株）	
提出会社	第1回ストック・オプション	普通株式	388	-	37	351	610
	第2回ストック・オプション	普通株式	82	-	10	72	270
	第3回ストック・オプション	普通株式	-	165	-	165	850
合計		-	470	165	47	588	1,730

（注）1. 第1回ストック・オプション及び第2回ストック・オプションの当事業年度減少は、新株予約権の権利失効によるものであります。

2. 第3回ストック・オプションの増加数の内訳は、次の通りであります。

無償ストック・オプション 165個

3. 第1回ストック・オプション、第2回ストック・オプション及び第3回ストック・オプションは、権利行使期間の初日が到来しておりません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
現金及び預金勘定	347,308千円	306,659千円
現金及び現金同等物	347,308	306,659

(リース取引関係)

(借主側)

1. オペレーティング・リース取引

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

(単位：千円)

	前会計年度 (2025年3月31日)	当会計年度 (2026年3月31日)
1年内	21,492	38,695
1年超	1,791	108,943
合計	23,283	147,639

(注) 中途解約不能な建物賃貸借契約における契約期間内の地代家賃を記載しております。

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

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

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

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

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

有価証券及び投資有価証券は、保有していません。

営業債務である買掛金及び未払金は、そのほとんどが2か月以内の支払期日であります。

長期借入金は、主として運転資金及び事業運営に必要な資金の調達を目的としたものであり、合併により被合併会社から承継した借入金であります。当該借入金については、金利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

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

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

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

該当事項はありません。

2. 金融商品の時価等に関する事項

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

	貸借対照表計上額	時価	差額
長期借入金	100,000千円	92,922千円	7,077千円

(注) 1. 金銭債権の決算日後の償還予定額
前事業年度(2025年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	347,308	-	-	-
売掛金	84,866	-	-	-
合計	432,174	-	-	-

当事業年度(2026年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	306,659	-	-	-
売掛金	121,170	-	-	-
合計	427,830	-	-	-

(注) 2. 金銭債務の決算日後の償還予定額

前事業年度(2025年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(2026年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
長期借入金	-	-	100,000	-
合計	-	-	100,000	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に用いたインプットの観察可能性および重要性に応じて、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また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。

時価をもって貸借対照表計上額としない金融負債

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金	- 千円	92,922千円	- 千円	92,922千円

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

長期借入金の時価については、元利金の合計額を、2026年3月31日時点における同様の新規借入を行った場合に想定される利率により割り引いて算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(有価証券関係)

該当事項はありません。

(退職給付関係)

1. 採用している退職給付制度の概要

当社は、従業員の退職給付に充てるため、非積立型の退職一時金制度及び確定拠出制度を採用しております。

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

2. 確定給付制度

(1) 退職給付債務の期首残高と期末残高の調整表

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
退職給付債務の期首残高	9,256千円	10,822千円
合併による増加額	-	3,520
勤務費用	2,571	3,050
利息費用	92	236
退職給付の支払額	-	683
数理計算上の差異の発生額	1,098	3,254
退職給付債務の期末残高	10,822	20,202

(2) 退職給付債務の期末残高と貸借対照表に計上された退職給付引当金及び前払年金費用の調整表

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
非積立型制度の退職給付債務	10,822千円	20,202千円
未認識数理計算上の差異	645	4,558
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	11,467	15,644
退職給付引当金	11,467	15,644
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	11,467	15,644

(3) 退職給付費用及びその内訳項目の金額

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
勤務費用	2,571千円	3,050千円
利息費用	92	236
数理計算上の差異の費用処理額	210	112
確定給付制度に係る退職給付費用	2,874	3,400

(4) 数理計算上の計算基礎に関する事項

当事業年度末における主要な数理計算上の計算基礎

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
割引率	2.2%	3.5%

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

3. 確定拠出制度

当社の確定拠出制度への要拠出額は、前事業年度3,959千円、当事業年度は4,419千円であります。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
販売費及び一般管理費の株式報酬費	265	1,061

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第1回ストック・オプション	第2回ストック・オプション	第3回ストック・オプション
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 1名 当社監査役 1名 従業員 20名	従業員 10名	当社取締役 3名 従業員 21名
株式の種類別のストック・オプションの数(注)1	普通株式 22,650株	普通株式 4,100株	普通株式 16,500株
付与日	2022年9月1日	2023年6月1日	2025年6月20日
権利確定条件	(注)3	(注)3	(注)3
対象勤務期間	-	-	-
権利行使期間	自 2026年6月17日 至 2032年6月16日	自 2026年6月17日 至 2032年6月16日	自 2029年6月19日 至 2035年6月18日

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

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

3. 新株予約権の行使の条件は、次のとおりであります。

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

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度(2026年3月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

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

ストック・オプションの数

	第1回ストック・オプション	第2回ストック・オプション	第3回ストック・オプション
権利確定前 (株)			
前事業年度末	19,400	4,100	-
付与	-	-	16,500
失効	1,850	500	-
権利確定	-	-	-
未確定残	17,550	3,600	16,500
権利確定後 (株)			
前事業年度末	-	-	-
権利確定	-	-	-
権利行使	-	-	-
失効	-	-	-
未行使残	-	-	-

単価情報

	第1回ストック・オプション	第2回ストック・オプション	第3回ストック・オプション
権利行使価格 (円)	236	236	1,125
行使時平均株価 (円)	-	-	-
付与日における公正な評価単価 (円)	76	188	500

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

当事業年度に付与された第3回ストック・オプションについての公正な評価単価の見積りは以下の通りであります。

使用した評価技法 ブラックショールズモデル

主な基礎数値及び見積方法

	第3回ストック・オプション
株価変動性(注)1	47.4%
予想残存期間(注)2	7年
予想配当(注)3	0円/株
無リスク利率(注)4	1.12%

注) 1. 2025年6月20日から遡って7.0年間の類似上場会社6社の株価実績に基づき算定しております。

2. 過去の実績から予想残存期間を見積もることができないため、評価基準日から権利行使期間の間点までの期間としております。

3. 直近事業年度における配当実績によっております。

4. 予想残存期間に対応する期間に対応した国債の利回りであります。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

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

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額 11,082千円

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

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
繰延税金資産		
賞与引当金	6,922千円	11,429千円
未払事業税	1,931	1,728
未払費用	1,317	1,729
減価償却超過額	2,897	4,736
退職給付引当金	3,614	4,931
一括償却資産	1,629	1,275
採用費	1,146	315
支払報酬	765	630
役員退職慰労引当金	3,940	7,420
未払事業所税	-	333
その他	1,711	1,868
繰延税金資産小計	25,876	36,398
評価性引当額	3,940	7,420
繰延税金資産合計	21,936	28,978
繰延税金資産(負債)の純額	21,936	28,978

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3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
法定実効税率	30.62%	30.62%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	1.20	1.62
評価性引当額の増減	2.07	4.18
住民税均等割	0.78	0.63
法人税額特別控除	6.50	3.89
合併による影響	-	19.84
税率変更による繰延税金資産の修正	0.45	-
その他	0.11	0.87
税効果会計適用後の法人税等の負担率	27.83	12.46

(企業結合等関係)

(株式会社ReviCoの吸収合併)

当社は、2026年1月1日を効力発生日として、当社を吸収合併存続会社、株式会社ReviCoを吸収合併消滅会社とする吸収合併を行いました。

1. 取引の概要

被結合企業の名称及び事業の内容

被結合企業の名称 株式会社ReviCo

事業の内容 レビューマーケティングプラットフォームの開発、運営

企業結合日

2026年1月1日

企業結合の法的形式

当社を吸収合併存続会社、株式会社ReviCoを吸収合併消滅会社とする吸収合併

結合後企業の名称

株式会社visumo

その他の取引の概要に関する事項

SNSの普及により消費者の購買行動が劇的に変化する市場において、人々は企業からの一方的な情報よりも、SNS上のUGC(ユーザー生成コンテンツ)等の「共感」できるリアルな情報が求められるようになり、テキストから画像・動画へと情報収集の手段がシフトし、企業には顧客との長期的な関係を築き、顧客と共にブランド価値を創造していくことが不可欠となり、顧客の感情に訴えかけるビジュアルコンテンツと、信頼を醸成するリアルな声を戦略的に活用するソリューションが求められています。このような状況下において、株式会社visumoの「感情的な惹きつけ」に、株式会社ReviCoの「信頼担保」が組み合わせられることで、顧客がブランドを知り、体験し、その声を共有・拡散させ、企業がその声に応じてサービスを向上させるという持続的な成長サイクルが生まれ、これは、顧客を単なる購入者ではなく、ブランドを共に創るパートナーとして捉える、次世代のマーケティングサービスとしてのニーズに応えるものとなります。そのような背景を基にして両社が提供するサービスのシナジーについて議論を重ねた結果、新たな成長機会の創出が可能であるとの結論に至り、両社が合併する事で早期の実現と両社企業価値の向上に資すると判断したため、本合併契約の締結に至りました。

2. 実施した会計処理の概要

「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号2019年1月16日)及び「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第10号2019年1月16日)に基づき、共通支配下の取引として会計処理を実施いたしました。

(資産除去債務関係)

前事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

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

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

当社は本社について建物所有者との間で不動産賃貸契約書を締結し、賃貸期間終了時に原状回復義務を有しており、資産除去債務を計上する必要があります。ただし、当該賃貸契約に関連する敷金が資産計上されているため、当該資産除去債務及びこれに対応する除去費用の資産計上に代えて、当該敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用に計上する簡便的な方法によっております。なお、見積りにあたり、使用見込み期間は主として15年としておりましたが、当社の不動産賃貸契約に伴う原状回復費用について、敷金のうち回収が最終的に見込めないと認められる金額及び償却期間の見積りを変更しております。その結果、当事業年度の負担に属する金額は1,866千円であり、当事業年度末において敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額は2,600千円であります。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

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

前事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

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

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

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

	(単位:千円)			
	ストック	フロー	スポット	合計
一時点で移転される財又はサービス	-	26,583	9,830	36,413
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	933,263	-	3,480	936,743
顧客との契約から生じる収益	933,263	26,583	13,310	973,156
その他の収益	-	-	-	-
外部顧客への売上高	933,263	26,583	13,310	973,156

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

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

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

3. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

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

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

	前事業年度	当事業年度
顧客との契約から生じた債権（売掛金）	84,348千円	121,170千円
契約資産（期首残高）	- 千円	517千円
契約資産（期末残高）	517千円	- 千円
契約負債（期首残高）	4,485千円	3,691千円
契約負債（期末残高）	3,691千円	5,434千円

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

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

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

当事業年度に認識された収益の額のうち、期首現在の契約負債残高に含まれていた額は、3,652千円であります。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

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

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

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

なお、当事業年度より株式会社ReviCoを吸収合併したことに伴い、当社の事業内容を適切に表示するため、報告セグメントの名称を「ビジュアルマーケティングプラットフォーム事業」から、「マーケティングプラットフォーム事業」へ変更しております。この変更により、セグメントの情報に与える影響はありません。

【関連情報】

1. 製品及びサービスごとの情報

当社は、マーケティングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略していません。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

相手先	前事業年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)	当事業年度 (自2025年4月1日 至2026年3月31日)	関連するセグメント名
	販売高(千円)	販売高(千円)	
株式会社ecbeing	49,095	120,838	マーケティング プラットフォーム

(関連当事者情報)

1. 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主（会社等に限る。）等
前事業年度（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）
重要性が乏しいため、記載を省略しております。

当事業年度（自 2025年4月1日 至 2026年3月31日）

種類	会社等の名称	所在地	資本金又 (千円)	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 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	株式会社 ソフトクリエイト ホールディングス(注) 1、3	東京都 渋谷区	854,101	経営全般 における 指導・管 理	(被所 有) 直接62.5	資金調 達、 役員の兼 任	資金の借 入	-	長期借入 金	100,000
							利息の計 上	475	未払利息	475
同一の親 会社を持 つ会社	株式会社 ecbeing (注)2	東京都 渋谷区	200,000	ECサイト 構築、EC サイトデ ザイン制 作等	-	販売取引	販売取引	120,838	売掛金	31,311

取引条件及び取引条件の決定方針等

- (注) 1. 資金調達については、市場金利を勘案して利率を合理的に決定しております。
2. 販売取引については、市場価格等を勘案して、他の一般取引条件と同様に決定しております。
3. 合併により株式会社ReviCoから承継した借入金であります。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

(1) 親会社情報

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

(2) 重要な関連会社の要約財務情報

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
1株当たり純資産額	317.62円	334.91円
1株当たり当期純利益	31.83円	41.82円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	31.45円	41.45円

- (注) 1. 当社は、2024年10月16日を効力発生日として、普通株式1株につき50株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
2. 当社は、2024年12月26日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、2025年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から2025年3月期期末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
3. 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当事業年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	48,907	72,720
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純利益(千円)	48,907	72,720
普通株式の期中平均株式数(株)	1,536,408	1,739,008
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	18,504	15,306
(うち新株予約権(株))	(18,504)	(15,306)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	-	第3回新株予約権 新株予約権の数 165個 (普通株式 16,500株)

(重要な後発事象)

(ストック・オプション(新株予約権)の発行)

当社は、2026年5月14日開催の取締役会において、会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づき、当社取締役(社外取締役を除く)及び従業員に対し、ストック・オプションとして新株予約権を無償にて発行すること、及びかかる新株予約権の募集事項の決定を当社取締役会に委任することの承認を求める議案を、2026年6月17日開催予定の第7期定時株主総会(以下「本総会」という。)に付議する事を決議いたしました。

1. スtock・オプション制度を導入する目的、及び有利な条件による発行を必要とする理由

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

2. 新株予約権の上限及び金銭の払込みの要否

(1) その委任に基づいて募集事項の決定をすることができる新株予約権の数の上限

新株予約権191個(うち取締役分50個)を上限とする。

(2) 金銭の払込みを要しないこととする。

3. 新株予約権の割当日

2026年6月19日(以下「割当日」という。)

4. 新株予約権の内容

(1) 新株予約権の目的である株式の種類及び数

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

調整後株式数 = 調整前株式数 × 株式分割・株式併合の比率

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

(2) 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

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

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

(3) 行使価額の調整

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

1

調整後行使価額 = 調整前行使価額 ×
株式分割・株式併合の比率

また、当社が時価を下回る価額で当社普通株式につき、新株式の発行又は自己株式の処分を行う場合、上記の行使価額は、次の算式により調整されるものとし、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

$$\begin{aligned} & \text{新規発行株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額} \\ & \text{既発行株式数} + \\ & \text{調整後 調整前 新規発行前の時価} \\ \text{行使価額} = & \text{行使価額} \times \\ & \text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数} \end{aligned}$$

上記算式において、「既発行株式数」とは、当社の発行済普通株式総数から当社が保有する普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替える。

さらに、当社が合併、会社分割、株式交換、株式移転又は株式交付その他の上記の行使価額の調整を必要とする場合には、これらの条件等を勘案のうえ、合理的な範囲で行使価額を調整することができる。

(4) 新株予約権を行使することができる期間

募集新株予約権発行の取締役会決議後4年を経過した日から当該決議後10年を経過する日までとする。ただし、行使期間の最終日が会社の休日にあたる場合は、その前営業日を最終日とする。

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

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

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

(6) 新株予約権の行使の条件

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

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

その他権利行使の条件は、本総会決議及び募集新株予約権発行の取締役会決議に基づき、当社と本新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

(7) 新株予約権の取得の条件

当社は、本新株予約権者が上記(6)による本新株予約権の行使の条件に該当しなくなった場合は、当該本新株予約権を無償で取得することができる。

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

(8) 譲渡による新株予約権の取得の制限

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

(9) 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

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

合併（当社が消滅する場合に限る。）

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

吸収分割をする株式会社がその事業に関して有する権利義務の全部又は一部を承継する株式会社

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

株式移転

株式移転により設立する株式会社

株式交付

株式交付をする株式会社

(1 0) 新株予約権の行使により発生する端数の切捨て

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

(1 1) 新株予約権のその他の内容

新株予約権に関するその他の内容については、今後開催される募集新株予約権発行の取締役会で、その他の募集事項と併せて定めるものとする。

【附属明細表】

【有価証券明細表】

該当事項はありません。

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価償却累計額又は償却累計額 (千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末残高 (千円)
有形固定資産							
建物附属設備	7,240	-	-	7,240	3,706	2,211	3,533
工具、器具及び備品	10,663	2,479	-	13,142	7,466	1,618	5,676
有形固定資産計	17,903	2,479	-	20,382	11,173	3,829	9,209
無形固定資産							
ソフトウェア	398,840	481,207	-	880,048	435,585	96,125	444,462
ソフトウェア仮勘定	7,886	176,728	171,236	13,378	-	-	13,378
無形固定資産計	406,727	657,936	171,236	893,426	435,585	96,125	457,841

(注) 当期増加額のうち主な内訳は、次のとおりであります。

工具、器具及び備品	PC	2,479千円
ソフトウェア	自社利用ソフトウェア	170,531千円
	合併による増加	310,675千円
ソフトウェア仮勘定	自社利用ソフトウェア	171,966千円
	合併による増加	4,762千円

ソフトウェア仮勘定の当期減少額171,236千円は、主としてソフトウェアへの振替によるものであります。

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)	-	100,000	1.9	2034年12月31日
合計	-	100,000	-	-

(注) 平均利率については、期末借入金残高に対する加重平均利率を記載しております。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	42	60	-	42	60
賞与引当金	22,606	36,261	22,606	-	36,261
役員退職慰労引当金	12,500	11,042	-	-	23,542

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

当期増加額には、株式会社ReviCoとの合併による増加額が次のとおり含まれております。

賞与引当金	5,307千円
役員退職慰労引当金	4,024千円

【資産除去債務明細表】

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

(2)【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	161
預金	
普通預金	306,197
別段預金	300
小計	306,498
合計	306,659

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社ecbeing	31,311
株式会社ワークマン	1,507
アートデコ株式会社	1,210
資生堂ジャパン株式会社	1,144
株式会社コーセーホールディングス	1,105
その他	84,892
合計	121,170

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2} - (B)$
84,866	1,070,472	1,034,167	121,170	89.5	35

固定資産

イ．敷金

相手先	金額(千円)
相互住宅株式会社	45,393
株式会社エムエスビルサポート	11,186
合計	56,579

流動負債
イ．買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社ソフトクリエイトホールディングス	4,572
株式会社レバテック	4,356
株式会社ジョーレン	3,828
株式会社ビズリンク	3,020
株式会社ecbeing	1,677
その他	6,821
合計	24,275

ロ．未払金

相手先	金額(千円)
未払消費税等	18,696
Amazon Web Services Japan G.k. (AWS)	9,048
JCBカード	8,249
EY新日本有限責任監査法人	4,400
株式会社日本HP	1,919
その他	19,697
合計	62,011

(3) 【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	中間会計期間	第3四半期	当事業年度
売上高(千円)	223,633	443,631	670,681	973,156
税引前中間(当期)(四半期)純利益(千円)	14,569	55,235	81,355	83,074
中間(当期)(四半期)純利益(千円)	9,607	37,262	54,205	72,720
1株当たり中間(当期)(四半期)純利益(円)	5.87	22.76	33.11	41.82

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益(円)	5.87	16.89	10.35	10.65

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3か月以内
基準日	毎年3月31日
剰余金の配当の基準日	毎年3月31日 毎年9月30日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
取次所	-
買取手数料	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法とする。 公告掲載URL https://visumo.asia/ir
株主に対する特典	該当事項はありません。

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

- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- (2) 取得請求権付株式の取得を請求する権利
- (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式又は募集新株予約権の割当てを受ける権利

第7【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2【その他の参考情報】

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

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

2025年6月19日関東財務局長に提出。

事業年度（第6期）（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2025年6月19日関東財務局長に提出。

事業年度（第6期）（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）

(3) 半期報告書及び確認書

2025年11月7日関東財務局長に提出。

事業年度（第7期中）（自 2025年4月1日 至 2025年9月30日）

(4) 臨時報告書

2025年6月19日関東財務局長に提出。

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

2025年10月16日関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2（代表取締役の選定）及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第7号の2（吸収合併）に基づく臨時報告書であります。

2025年12月19日関東財務局長に提出。

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

(5) 臨時報告書の訂正報告書

2025年11月7日関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第7号の3（吸収合併）に基づく臨時報告書であります。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2026年6月16日

株式会社visumo

取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人

東京事務所

指定有限責任社員 公認会計士 鈴木 克子
業務執行社員

指定有限責任社員 公認会計士 多奈部 宏子
業務執行社員

<財務諸表監査>

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社visumoの2025年4月1日から2026年3月31日までの第7期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社visumoの2026年3月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

監査上の主要な検討事項

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

ストック売上の発生	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社は、写真や動画等のデジタルアセットを一元管理し有効活用できる仕組みを提供するとともに、専門知識を持たない人でもオウンドメディアのコンテンツ作成に携わることを可能とするために、マーケティングプラットフォームを提供し、売上を計上している。会社の売上高は、ストック売上、フロー売上及びスポット売上で構成されており、ストック売上は、933,263千円であり、会社の売上の95.9%を占めている。会社は、ストック売上について、【注記事項】(重要な会計方針)3.収益及び費用の計上基準に記載のとおり、一定の期間にわたり移転される財又はサービスについては、顧客と主に1年の期間を定めた継続的な利用契約に係るサービスを提供していることから、顧客との契約期間にわたり経過期間に応じて収益を認識している。会社の売上は、営業支援システムにおける売上データが出力され、そのデータを会計システムにインプットし、売上計上が行われる。しかしながら、営業支援システムのデータに基づかない売上計上が行われた場合には、過大な売上高の計上が行われてしまう潜在的なリスクがある。以上から当監査法人は、ストック売上の発生の検討が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、「監査上の主要な検討事項」に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、ストック売上の発生が適切であるかを検討するため、主に以下の監査手続を実施した。</p> <p>(1) 内部統制の評価 売上の発生プロセスに関する内部統制の整備及び運用状況の有効性を評価した。評価に当たっては、以下の統制に焦点を当てた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業支援システムから出力されるデータと会計システムへ入力されたデータを照合する統制 <p>(2) 実証手続の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の売上計上の基礎となる営業支援システムのデータに修正が行われていないことを検証するため、監査人が年間の営業支援システムのデータを会社から入手する際に、そのデータ出力時に立ち合い、出力したデータを直接入手した。 ・上記の営業支援システムのデータと会計システムデータの照合を行った。

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

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

< 報酬関連情報 >

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

利害関係

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

以 上

-
- (注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。
2. XBR Lデータは監査の対象には含まれていません。