

【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19日

【事業年度】 第32期(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

【会社名】 株式会社ハンモック

【英訳名】 Hammock Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 若山 大典

【本店の所在の場所】 東京都新宿区大久保一丁目3番21号

【電話番号】 03-5291-6121(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役CFO 兼 管理本部長 富来 美穂子

【最寄りの連絡場所】 東京都新宿区大久保一丁目3番21号

【電話番号】 03-5291-6121(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役CFO 兼 管理本部長 富来 美穂子

【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28期	第29期	第30期	第31期	第32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)	3,647,094	3,993,779	4,282,705	4,707,880	4,889,796
経常利益 (千円)	409,138	504,002	778,897	828,838	867,754
当期純利益 (千円)	931,565	417,136	648,478	618,078	685,532
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)					
資本金 (千円)	36,483	36,483	36,483	83,863	83,863
発行済株式総数 (株)	4,310,000	4,310,000	4,310,000	4,360,000	4,360,000
純資産額 (千円)	1,222,679	1,505,818	2,160,731	2,726,134	3,212,865
総資産額 (千円)	4,743,742	4,583,294	5,570,964	6,136,089	7,115,340
1株当たり純資産額 (円)	296.05	362.32	519.90	648.15	762.31
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円)	35.0 ()	18.0 ()	30.0 ()	30.0 ()	40.0 ()
1株当たり当期純利益 (円)	247.69	100.91	156.03	147.00	162.93
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)				144.72	160.44
自己資本比率 (%)	25.78	32.85	38.79	44.43	45.15
自己資本利益率 (%)	131.38	30.58	35.37	25.30	23.09
株価収益率 (倍)				10.63	8.80
配当性向 (%)	14.1	17.8	19.2	20.4	24.6
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	1,064,101	252,417	1,064,473	923,334	1,619,457
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	750,712	731,427	404,047	366,648	58,463
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	73,986	127,368	76,808	37,381	123,950
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	3,141,007	2,034,877	2,640,324	3,165,984	4,740,874
従業員数 〔外、平均臨時 雇用者数〕 (名)	196 〔27〕	205 〔24〕	222 〔22〕	220 〔21〕	218 〔19〕
株主総利回り (比較指標：東証グロ ース市場250指標) (%)	()	()	()	()	96.2 (107.3)
最高株価 (円)				2,331	1,850
最低株価 (円)				883	1,350

(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、関連会社を有していないため記載しておりません。

3. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、当社は、2024年4月11日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、第31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31期の末日までの平均価格を期中平均株価とみなして算定しております。
4. 第29期における営業活動によるキャッシュ・フローは252,417千円の支出となりました。これは主に、保険返戻金の計上により増加した第28期の法人税額をもとに第29期の予定納税を行った結果、法人税等の支払額804,239千円を計上したためであります。
5. 第28期から第30期の株価収益率は、期末日時点では当社株式は非上場でありましたため記載しておりません。
6. 従業員数は就業人員であり、臨時的雇用者数の年間平均雇用人数は〔 〕に外書で記載しております。
7. 2022年3月29日付で普通株式1株につき普通株式10,000株の割合で株式分割を行っております。第28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を算定しております。
8. 第28期から第30期の当社株式は非上場であるため株価収益率を記載しておりません。
9. 当社は、2024年4月11日付で東京証券取引所グロース市場に株式を上場したため、第28期から第31期の株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。第32期の株主総利回り及び比較指標については、第31期末の株価を基準として算定しております。
10. 最高・最低株価は、東京証券取引所グロース市場における株価を記載しております。なお、当社は2024年4月11日付で同取引所に株式を上場したため、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
1994年4月	東京都新宿区高田馬場に株式会社ハンモック設立
1994年12月	米Cardiff社(現Opentext.inc)のFAX/スキャナー対応OCRソフト「TeleForm」提供開始
1996年3月	東京都新宿区下落合に本社移転
2000年4月	統合型IT運用管理ツール「AssetView」提供開始
2000年6月	東京都新宿区高田馬場に本社移転
2004年2月	東京都新宿区高田馬場内で本社移転
2005年3月	大阪府大阪市西区に大阪営業所開設
2005年12月	高機能FAXサーバ「RightFax日本語版」提供開始
2005年12月	株式会社日立ソリューションズの情報漏洩対策ソフトウェア「秘文」シリーズに「AssetView」のOEM提供開始
2006年3月	愛知県名古屋市中区に名古屋営業所開設
2010年5月	2つのOCRエンジンを搭載した「WOOCR」提供開始
2010年11月	東京都豊島区高田に本社移転
2013年4月	福岡県福岡市中央区に福岡営業所開設
2014年1月	独自開発OCRエンジン「WOOCR」の特許を取得(特許第5464474号)
2014年4月	営業支援ツール「ホットプロファイル」提供開始
2015年10月	帳票データ化OCRソフト「AnyForm OCR」提供開始
2017年2月	東京都新宿区大久保に本社移転
2018年6月	「AssetView」のクラウド版「AssetView CLOUD」提供開始
2020年10月	マルウェア対策ツール「AssetView Vplus(エンドポイントセキュリティ)」提供開始
2021年5月	「オンライン名刺交換」の特許を取得(特許第6856960号)
2021年7月	クラウド型データエントリーサービス「WOZE」提供開始
2021年11月	株式会社NTTドコモに営業支援ツール「ホットプロファイル」のOEM提供開始
2022年7月	新規顧客開拓ツール「ホットアプローチ」提供開始
2022年11月	クラウド型データエントリーサービス「WOZE」にダブルAI OCRを搭載し、提供開始
2023年1月	「AssetView」の新ブランド「AssetView Cloud+」を提供開始
2024年4月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2024年10月	帳票設計不要のクラウド型AI-OCRサービス「DX OCR」提供開始

3 【事業の内容】

当社は、「テクノロジーの力で、未来をつくる新しい体験を提供し、ひとりひとりが輝く社会へ」というパーパスのもと、顧客の企業価値向上に資するべく、ITで経営課題を解決し、業務の生産性向上・信頼性向上を図るために、IT資産管理やセキュリティ対策等に対するソリューションを提供する「ネットワークソリューション」、名刺管理、SFA/CRM、MA、新規顧客開拓等の営業支援に対するソリューションを提供する「セールスDXソリューション」、AIOCR等によるデータエントリーに対するソリューションを提供する「AIデータエントリーソリューション」の3つのソリューションにおいて、ソフトウェアの開発及び販売を行っております。

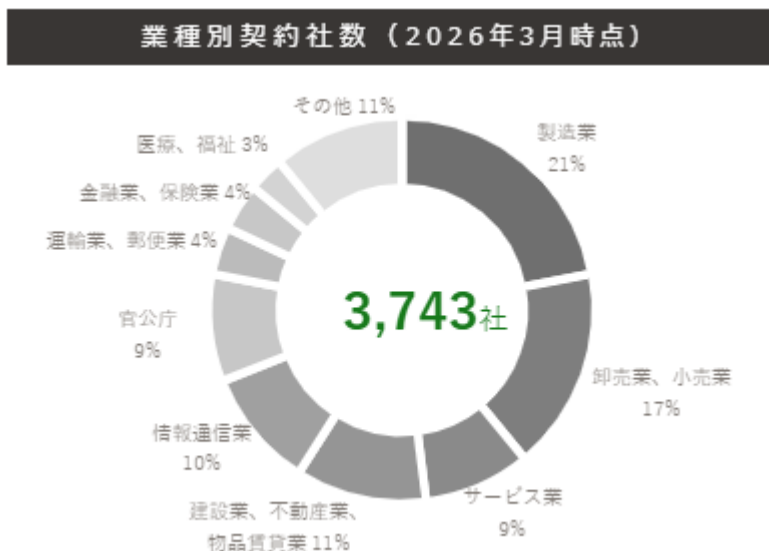
ネットワークソリューションはPCやPCネットワーク等の管理を行うIT資産管理やセキュリティ対策等の業務領域、セールスDXソリューションはSFA(1)/CRM(2)、MA(3)等の営業支援の業務領域、AIデータエントリーソリューションはデータエントリー(4)の業務領域と、3ソリューションそれぞれ業務領域は異なるものの、顧客や市場のニーズを捉え、それまでになかった機能を備えたシステムを自社で開発し提供することで、顧客の経営課題を解決し、業務の生産性・信頼性を向上させ、企業価値の向上を図ることを目指しております。

少子高齢化に伴い、生産年齢人口が減少し、労働生産性の向上、業務の効率化を図ることが必須となっている環境においては、当社製品に対する市場ニーズは拡大し、それぞれのソリューションの市場規模も拡大傾向となっております。(ソリューションごとの市場規模については、「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) 経営環境」に記載)

製品の提供形態としては、オンプレミス(5)型とクラウド型の両方の形態があります。世の中のクラウド化のニーズを捉え、当社においても製品のクラウド化を進めると同時に、セキュリティ等の問題でオンプレミス型を希望する顧客ニーズにも応えております。

当社製品においては、一部の機能のみの導入や、パッケージとして一式を導入することも可能であり、必要な機能のみ導入し、事業成長に応じて機能を追加導入することが可能です。さらに、オンプレミス型、クラウド型の両方の提供形態があることなどから、顧客は民間企業から官公庁まで、また、事業規模も大手企業のみならず、中小企業まで幅広く導入されております。

業種を問わず必要とされる業務領域を支援していることから、幅広い業種で導入され、結果、様々な業種・事業規模に対応しております。



当社のビジネスモデルは、クラウド型やオンプレミス型における保守契約などの月額料金によるリカーリング(6)型のビジネスモデルに移行しております。これにより、既存顧客からの安定的な収益を確保しつつ、アップセルや新規売上の拡大により成長を加速させてまいります。

当社においては、直接顧客に販売する場合のみならず、代理店経由で販売する場合においても、直接顧客と接点を持ち営業及びカスタマーサクセスを実施することで、顧客のニーズを的確に捉えております。

また、当社製品においては、ほとんどが自社開発であることから、他社製品との連携等に拘束されることなく、顧客ニーズを反映した製品開発が可能であります。

さらに、営業においても直接顧客と接点をもつことで、よりニーズに即した営業提案を行うことができます。

市場のニーズを的確に捉え、自社開発の強みを活かして新機能、新製品を開発し、顧客に提案していくサイクルを高速に回すことで、好循環が生まれ、常にニーズを捉えた製品をスピーディーに顧客に提供していくことが可能となります。

既存顧客においては、契約の継続性を向上させるため製品の導入支援や運用支援を行い、利用率や運用状況を改善し、顧客満足度の向上を図っております。

各ソリューションの主な製品、提供形態、主な収益源は以下のとおりとなります。

ソリューション	主な製品	提供形態	主な収益源
ネットワークソリューション	AssetView	オンプレミス型	製品の販売及び保守・導入サービスに対する収益
	AssetView CLOUD	クラウド型	一定期間サービスを利用する権利に対するリカーリング収益
	AssetView Cloud+		
セールスDXソリューション	ホットプロファイル	クラウド型	一定期間サービスを利用する権利に対するリカーリング収益
	ホットアプローチ		
AIデータエントリーソリューション	AnyForm OCR	オンプレミス型	製品の販売及び保守・導入サービスに対する収益
	WOZE	クラウド型	従量課金制又は固定料金制によるリカーリング収益
	DX OCR		

[ネットワークソリューション]

当ソリューションでは、企業のPC及びPCネットワーク等のIT資産管理、セキュリティ対策の面から統合的に管理するソフトウェアを「AssetView」シリーズとして開発・販売しており、IT資産管理を取り巻く様々な課題を統合的に解決するためのログ分析レポート等のソリューションサービス、運用支援サービスを「AssetView」と合わせて提供しております。

ライフサイクルの異なるPCや複合機等の様々な機器の管理や、入退社、人事異動にあわせた機器の導入や移動、OS(7)やソフトウェアのライセンス・アップデート、それらにかかわる契約やリース、利用者情報など、組織全体のIT資産を常に最新の状態に保って管理していく必要があります。また、セキュリティ対策に関しては、ウイルスやマルウェア(8)等の外部からの脅威に対する対策や、USBデバイスやスマートフォン、PC紛失等による情報漏洩の阻止、万が一の際に、証跡を追跡するためのログ管理等が必要となります。当社のネットワークソリューションは、これらの多様な課題に対して包括的なソリューションを提供しております。「AssetView」は、IT資産管理、ソフトウェアライセンス管理、Windows Updateやアプリケーション配布、PC操作ログ管理、USB等のデバイス制御、ウイルス対策といった多彩な機能を統合的に管理します。独自の管理画面により、ひとつの画面で操作・管理することができ、顧客は自身の使用スタイルに合わせて画面や表示機能を制御できます。個々の機能を別々のソフトウェアで管理する場合や、異なるソフトウェアの連携を行う場合、操作画面も異なり、管理する為のサーバーも、それぞれの製品のために複数保有する必要がありますが、「AssetView」は、統一された操作画面によって業務の効率化が図れ、管理サーバーも統合されるため、サーバーの維持・運用工数を削減できます。また、複雑な事前設定を行う必要がなく、導入後すぐに利用できるWebコンソール版(9)の製品も有しています。複数のシステムで管理されているデータベースも統合されるため、効率的にデータを収集することができます。



また、「AssetView」は、必要な機能だけを選択して購入可能とするため、機能毎に個別の実行ファイルを保有する方式で開発を行っており、顧客は必要な機能だけをオーダーメイド感覚で購入して対策に取り組む事ができ、管理状況や計画に応じて段階的に機能を追加することが出来ます。また、業務内容に応じて必要な機能をパッケージ化した製品の提供や、オンプレミス型とクラウド型の両方を提供していますので、顧客は、要望に応じて様々な購入の方法が可能です。多機能なパッケージ製品の場合、利用しない機能まで含まれてしまい価格も高くなる傾向があります。

「AssetView」は、IT資産管理やセキュリティ対策を行うソフトウェアであり、様々な業界の民間企業や官公庁で導入されています。また、組織の規模も従業員が1,000人を超える大手企業から中小企業まで幅広い顧客層に提供しております。そのため、特定顧客や特定業界の経済状況に当社の業績が影響される可能性は低いと考えております。

加えて、当社カスタマーサクセスによる技術サポート、オンボーディング(10)導入サポートや運用サポートによって、顧客の課題解決と安定的な運用を支援しております。その結果、高い継続性を実現しており、2026年3月期におけるクラウド型のチャーンレート(11)は0.35%(月次平均)となっております。

[セールスDXソリューション]

当ソリューションでは、「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトに、法人営業の生産性向上・業務効率化を図り、企業の売上拡大を支援する「ホットプロファイル」及び「ホットアプローチ」の開発・販売・運用支援サービスを行っております。

「法人営業になくはない製品」を目指し、顧客からの要望のみならず、当社営業部門が顧客の立場として実際に利用することで利用者目線に立った製品開発を行っております。また、顧客の利用用途に応じたプランを用意することで様々な顧客ニーズに対応しております。リカーリング型のビジネスモデルを採用しており、プラン毎に一定の利用量を含む月額利用料を設けております。

主要な製品は以下の通りです。

1. 営業支援ツール「ホットプロファイル」

「ホットプロファイル」は法人営業の営業活動を支える3つの領域「名刺管理」「SFA/CRM」「MA」を統合し、各プロセスを分断することなく実行できる営業プラットフォームです。社内に点在する営業活動に関する情報を一元管理し、業種等の企業属性情報を自動付与することで営業施策に活用しやすい顧客データベースへ変換します。日々の営業活動や受注までのプロセスマネジメントも同じプラットフォーム上で行うことができます。

「ホットプロファイル」は顧客に関する情報が1つのシステムでまとまるため、人脈・訪問履歴・案件履歴・メール履歴・Webアクセス履歴など顧客に関する情報を、1画面で時系列に沿って確認することが可能となります。「名刺管理」「SFA/CRM」「MA」と用途に応じて営業支援システムを別々に導入した場合、顧客に関する情報が各システムに点在し、顧客に関する情報が分断され、複数のシステムを見に行く手間が発生するなどの課題を解決することが可能となります。

法人営業のビジネスの始まりである「名刺交換」や「Webサイトからのお問い合わせ」など様々な入口から獲得した顧客情報を、当社独自のロジックで正規化・名寄せし、さらに「ホットプロファイル」が持つ企業データベースから業種、従業員数、ニュース情報等の企業情報を自動付与することで、活用できる顧客データベースを自動作成することが可能となります。また、「ホットプロファイル」に顧客情報を登録するだけで、業種等でターゲットした営業リストの作成や顧客の最新ニュースの把握など、精度の高い営業活動を手間なく行うことが可能となります。

また、「ホットプロファイル」に登録した顧客企業のニュース情報を自動で受け取ることができるため、人事異動など企業の動きがあった際に迅速に営業できるようになります。加えて、IPアドレスやCookieを利用して、自社のWebサイトを閲覧した企業や顧客を把握できるため、これまで気づけなかった顧客の興味・関心度を把握し、適切なタイミングで営業活動を行うことが可能となります。

2. 新規顧客開拓ツール「ホットアプローチ」

「ホットアプローチ」は、様々な公開情報から当社が独自AIで成形した480万社以上(2026年3月31日時点)の企業データベースから利用者がアプローチしたい企業リストを作成し、企業がWebサイト上で公開しているお問合せ窓口フォームへ、自動で一斉にメッセージを送る法人営業の新規顧客開拓に特化した営業支援ツールです。テレワークが定着する中、これまで行っていた飛び込み営業や間雲な電話営業では「思うように新規開拓が進まない」といった課題を持つ企業に対し、新規開拓活動を効率的に行うサービスを提供しています。

企業データベースには、業種や規模等の企業属性だけでなく、より具体的な事業内容(例：3Dプリンターを製造している企業など)や企業動向の情報を含んでいるため、顧客がアプローチしたいターゲットを絞り込み、営業リストを作成することが可能となります。

また、企業がWebサイト上でお問い合わせ窓口として公開しているフォームURLやメールアドレスの情報が有り、送信メッセージをテンプレートとして登録する事で、各企業のお問い合わせ窓口フォームへ一斉にメッセージを送ることが可能となります。接点の無い企業であっても短時間で多くの顧客接点を設けることが可能となり、効率的な法人営業の新規顧客開拓活動が可能となります。加えて、送信メッセージに、自社のWebサイトへ誘導を促すURLを含めることにより、実際にWebサイトを訪れた企業がわかるため、自社に興味がありそうな企業から優先的に電話営業を実施するなど、効率的な営業活動を実施する事が可能となります。

この2つの製品は「ホットプロファイル」のプラットフォーム上で提供でき、組み合わせて利用することにより、法人営業の営業プロセス(「見込み客の獲得・商談創出」「提案・クロージング」「受注後の顧客維持・売上拡大」)を網羅した営業支援を行うことが可能となります。さらに、「ホットアプローチ」の企業データベースと「ホットプロファイル」に蓄積した顧客の営業情報を組み合わせ、商談情報から受注率の高い企業の傾向を分析し、類似のターゲットとなり得る企業をレコメンドするなど、顧客データを最大限活用した営業のDX(12)化を促進します。

[AIデータエントリーソリューション]

当ソリューションでは、AI OCR(13)技術をベースとしたデータ入力業務効率化のソリューションを提供しています。

多くの企業や公共団体には、業務に用いられる帳票のうち、データ化されていない様々な帳票が残っています。そして、それらの帳票を処理するための入力業務に多くの時間と労力を費やしています。労働人口の減少に伴い人手不足を解消し、かつ、ミスを削減するために、単純作業であるデータ入力業務において、当社のOCR製品のようなシステムやサービスを利用する企業等が増えております。

OCRはAI技術の躍進とともに文字認識精度が高まり、対応可能なデータ入力業務の領域が拡大しております。これらにより、OCR事業は大きく成長する市場であると考えられます。当社においても継続してOCR技術の向上を図っております。

主力製品である「AnyForm OCR」、「WOZE」及び「DX OCR」の概要は以下のとおりです。

1. 「AnyForm OCR」

「AnyForm OCR」は、自社開発のAI OCRエンジンを搭載した、オンプレミス型製品です。顧客のサーバーまたはパソコンに「AnyForm OCR」を導入し、受注伝票等の帳票のOCR処理をすることが可能であり、製造業、卸売業、小売業、運輸業などの幅広い業種で導入されております。

「AnyForm OCR」の概要は以下の通りです。

- ・オンプレミス型製品であり、OCR処理する画像やOCR結果のデータがインターネットなどを介さないため、情報漏洩するリスクが少ない。
- ・特許技術である「WOZE(特許第5464474号)」(2つ以上のOCRエンジンの組み合わせることで修正必要箇所を識別する技術)に基づく、2つのOCRエンジン(活字OCRとAI OCR)を搭載することで、OCRソフトの課題であった誤認識を発見し、修正することが可能。
- ・OCR項目の設定やOCR結果を確認する画面の設計が顧客自身で対応できるため、顧客側の運用に合わせた利用が可能。
- ・AnyForm OCR内に商品情報や取引先情報などのマスターデータを保有することができるため、帳票結果からそれらを参照し、マスターデータ内の情報を出力することができる。

2. 「WOZE」

オンプレミス型のOCRソフト「AnyForm OCR」は、自社で自由に帳票設計をしたい、あるいは自社によるOCR結果の確認を行い、即時にデータが必要な顧客のニーズを満たしております。一方で、それらの作業に時間を費やしたくないと考える顧客の要望に応えるために、「WOZE」を開発し、2021年7月に提供を開始しました。「WOZE」の開発によりDX化が遅れているデータエントリー市場へ参入可能となりました。

「WOZE」の概要は以下の通りです。

- ・クラウド型製品であるため、顧客によるハードウェアの準備や、製品のインストール作業などの環境構築が不要なく簡単に利用可能。
- ・当社が帳票設計を行うため、顧客での帳票設計が不要となり、導入時に顧客の作業負担が軽減される。
- ・特許技術である「WOOCR(特許第5464474号)」に基づく、2つのAI OCRエンジンを搭載することで、OCRソフトの一番の課題であった誤認識を発見し易くなり、高精度な文字認識が可能。
- ・OCR結果の確認作業は、当社の在宅ワーカーが行うため、顧客の人手による目検が必要なくなり作業負担が軽減される。
- ・在宅ワーカーには、高度なセキュリティ機能により分離された項目のみを暗号化し渡すため、情報漏洩リスクを回避でき高いセキュリティが保たれる。
- ・顧客が、帳票画像のアップロードを行ってからデータを受け取るまでの時間は概ね30分であります。

3. 「DX OCR」

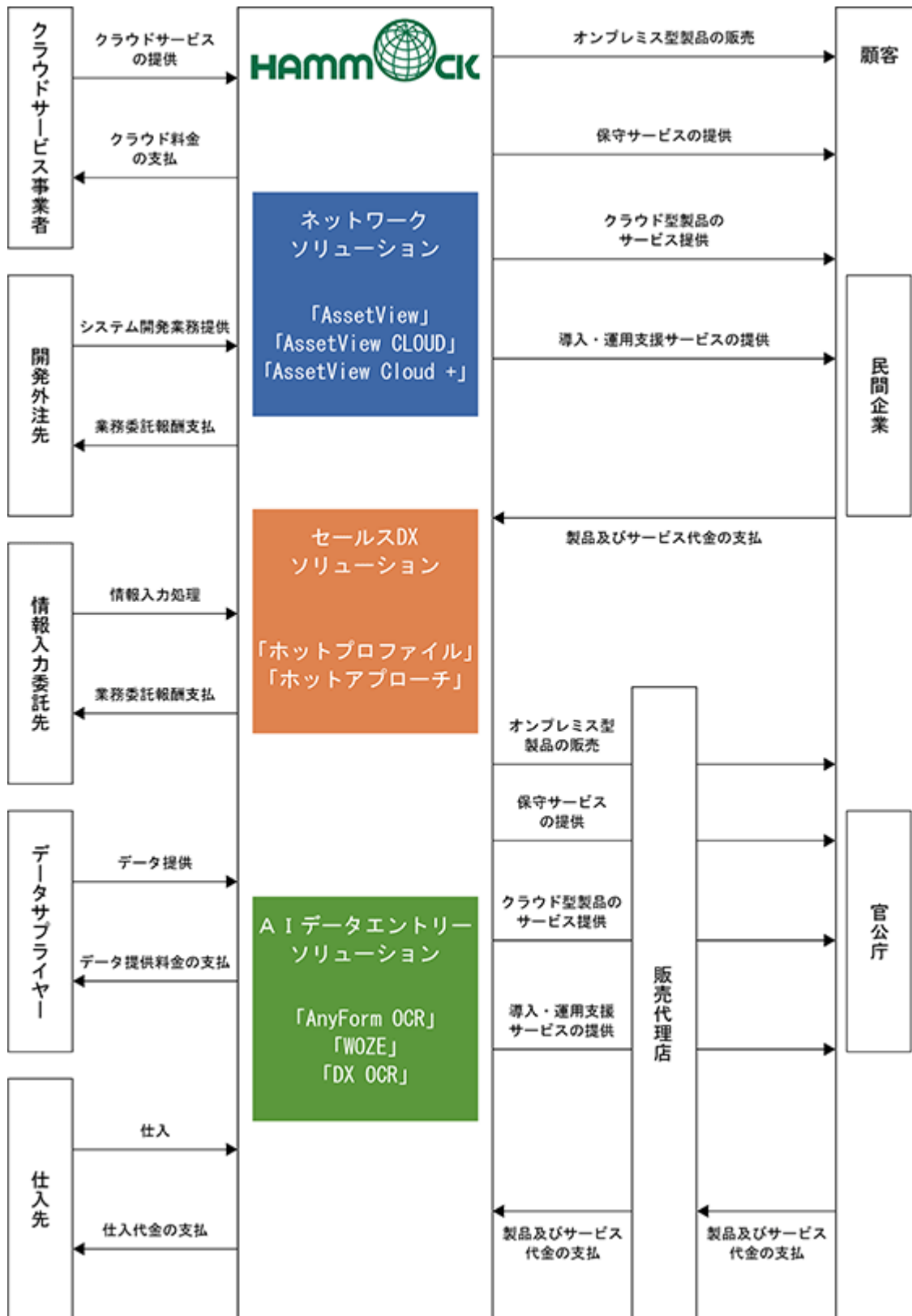
帳票設計や複雑な設定を必要とせず、紙帳票のデジタル化を迅速かつ高精度に実現するクラウド型AI-OCRサービスです。従来のOCRでは対応が難しかった手書き文字や非定型帳票にも対応し、企業のデータ入力業務のDXを強力に支援するため、2024年10月に提供を開始しました。

「DX OCR」の概要は以下の通りです。

- ・クラウド型製品であるため、顧客によるハードウェアの準備や、製品のインストール作業などの環境構築が不要なく簡単に利用可能。
- ・学習済みのAIが帳票を自動で判別・処理するため、顧客による帳票設計やテンプレート作成が不要。
- ・活字だけでなく、手書き文字、斜め文字、非定型帳票にも対応し、高い識字率を実現。
- ・注文書、請求書、納品書、申込書など、幅広い帳票に対応可能。
- ・Any Form OCR同様に、商品情報や取引先情報などのマスターデータを保有することができるため、帳票結果からそれらを参照し、マスターデータ内の情報を出力することができる。
- ・OCR処理した後に読取結果から任意に選択した項目をファイル名として指定したフォルダに保存が可能で電帳法支援業務にも貢献。

これらの製品・サービスラインナップにより、幅広い業種、企業規模及び幅広い帳票種類のニーズに対応いたします。

[事業系統図]



(注) クラウドサービス事業者：クラウドコンピューティングサービス(Amazon Web ServicesやMicrosoft Azure)の提供事業者
 情報入力委託先：「ホットプロファイル」における名刺入力業務の委託先
 データサプライヤー：「ホットプロファイル」「ホットアプローチ」における企業情報や人事情報等の提供事業者

用語解説

本項「事業の内容」において使用する用語の定義については、次のとおりです。

番号	用語	定義
1	SFA	セールスフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのことを意味します。
2	CRM	カスタマーリレーションシップマネジメントの略で、顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進することを意味します。
3	MA	マーケティングオートメーションの略で、マーケティング業務を自動化、効率化する仕組み、システムのことを意味します。
4	データエントリー	紙媒体で保管されている情報を端末に入力し、データ化するための作業を意味します。
5	オンプレミス	サーバー機器などのハードウェア及び業務用アプリケーションなどのソフトウェアをユーザーの管理する施設内に設置して運用することを意味します。
6	リカーリング	「繰り返す」や「循環する」といった意味を持ち、商品・サービスを一度提供して終わりではなく、継続的に価値を提供することで、その対価として長期的な収益を目指す考えを意味します。
7	OS	オペレーティングシステムの略で、システム全体を管理し、さまざまなアプリケーションソフトを動かすための最も基本的なソフトウェアを意味します。
8	マルウェア	英語のmalicious(マリシャス：悪意のある)にソフトウェアの2つの単語が組み合わさった造語で、コンピューターウイルスなど、ユーザーのデバイスに不利益をもたらす悪意のあるプログラムやソフトウェアを意味します。
9	Webコンソール版	Webブラウザ経由でクラウドサーバーの構築・管理、ネットワークの設定などを操作できることを意味します。
10	オンボーディング	サービスを新しく利用開始した新規ユーザーなどに対し、サービスをなるべく早い段階で理解し活用できるよう導くプロセスを意味します。
11	チャーンレート	解約率を意味し、「当月に失った月次経常収益額 ÷ 前月末の月次経常収益額 × 100 (%)」で算定しています。
12	DX	デジタルトランスフォーメーションの略で、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、企業文化・風土などを変革し、競争上の優位性を確立することを意味します。
13	AI OCR	OCRとはオプティカルキャラクターリーダーの略で、手書きや印刷された文字をスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術を意味します。 AI OCRとは、OCRにAI技術を加えたものを意味します。OCRにAI技術を組み合わせることで、機械学習による文字認識率の向上や、帳票フォーマットの設計をせずに項目を抽出することが可能になります。

4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

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

(1) 会社の経営方針

当社は、「テクノロジーの力で、未来をつくる新しい体験を提供し、ひとりひとりが輝く社会へ」というパーパスのもと、顧客の課題、ニーズ、困りごとをITで解決するため、今まで世の中になかった機能をスピーディーに開発し、必要な機能を高品質で、適切な価格で提供することを目指しております。

時代の変化とともに、それまでになかった機能を備えた高付加価値のITソリューションを様々な業務領域において提供することで、顧客の業務の生産性・信頼性を向上させ、企業価値の向上に貢献する社会になくならないリーディングカンパニーを目指しております。

当社の製品及びサービスは業種業態を問わず必要とされるものであり、かつ、中堅中小企業でも導入可能とすることで、企業規模を問わず導入できるものを目指しております。

(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

当社は創業以来、政策的に広告宣伝費等に投資した第27期(2021年3月期)を除き、安定的に利益を計上しております。今後も事業を成長させるとともに、安定した利益を計上していくことを目指しております。主にリカーリング型のビジネスモデルを展開していることから、継続的に売上を成長させていくことが重要となり、重要な経営指標として以下のものを掲げております。

- ・売上高成長率
- ・営業利益

当事業年度を含む直近2事業年度及び2027年3月期(予想)の指標の推移は以下のとおりであります。

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(予想)
売上高成長率(%)	9.9	3.9	8.1
営業利益(千円)	791,514	834,695	883,673

2027年3月期(予想)の各数値については有価証券報告書提出日現在において予測できる事情等を基礎とした合理的な判断に基づくものであり、その達成を保証するものではありません。

(3) 経営環境

我が国は課題先進国と称されるように、諸外国に先んじて人口減少、少子高齢化が進んでおり、労働人口の減少に直面しております。内閣府が作成した「令和7年版高齢社会白書」では、2070年には約2.6人に1人が65歳以上という高齢化社会の未来が到来することを示しており、今後の日本社会では、労働人口が減少する前提のもとで生産性を向上していくことが重要視されています。また、「テレワーク」に代表されるオフィスにとられない働き方が広まっており、東京都が2026年3月に実施した「テレワーク実施率調査」によると、東京都内企業(従業員30人以上)においては、40.7%の企業がテレワークを実施している現状があります。さらに、近年ではAI(人工知能)技術の急速な進展により、業務の自動化や意思決定の高度化が進み、企業活動のあり方に大きな変化が生じております。企業のIT投資動向に目を向けてみると、一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会が発表した「企業IT動向調査報告書 2026」によれば、2026年度のIT予算の増加理由は「事業変革に向けたデジタル化対応」が伸び率が高く、2026年度が28.9%となっており、2025年度の23.9%から5.0%増加しています。

労働人口の減少に伴いDXによる生産性向上のニーズが高まっております。また、テレワークの拡大により企業のセキュリティ対策やクラウド化が進んでおります。加えて、AIの活用が進展する中で、業務効率化や高度なデータ活用を実現するためのIT基盤整備やセキュリティ強化の重要性も一層高まっております。これらを背景として、企業の生産性向上及び信頼性向上に寄与する製品及びサービスを提供する当社を取り巻く市場は、今後も拡大していくことが期待されます。

[ネットワークソリューション]

テレワークに代表される新たな働き方や、令和2年に施行された改正個人情報保護法などの動向と、外部からのサイバー攻撃や組織内部者の不正による情報漏えい事件が多発しており、情報セキュリティ対策の必要性が高まっております。株式会社富士キメラ総研による市場調査「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」によると、ネットワークセキュリティビジネス市場は、2024年度は7,100億円でしたが、2025年度は7,727億円と見込まれております。

[セールスDXソリューション]

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、テレワークでの営業活動は一般的なものになりました。非対面を前提とした顧客接点や営業プロセスのデジタル化・非属人化への取り組みが中長期的に継続すると想定されます。当ソリューションが属するCX/デジタルマーケティング(CRM(営業)、メールマーケティング、マーケティングオートメーション)の市場規模は、2024年度は1,200億円まで拡大しています(株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」(2025年7月)より)。「ホットプロファイル」及び「ホットアプローチ」は名刺管理やMA、新規開拓領域まで広範囲の機能を有しており、顧客ニーズに応じてサービス領域を拡大してきたことから、当該市場に留まらず幅広い市場の開拓余地があるものと考えております。

[AIデータエントリーソリューション]

少子高齢化、労働契約法改正、働き方改革推進などを背景として組織内の従業者だけでは従来業務に対応できない人手不足の状況が生まれてきています。紙のデータを活用するために人間がシステムに転記する「入力業務」は業界業種を問わず発生しており、業務改善の余地が大きく効率化がより一層必要とされます。このような環境下において、人による作業を大幅に削減できる当社のAIデータエントリーソリューションのビジネス需要も更に拡大することが見込まれます。

デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「OCRソリューション市場動向 2025年度版」(URL : <https://mic-r.co.jp/mr/03520/>)によると、OCRソリューション全体の市場規模は、2025年度の見込が635億円であり、2024年度実績の594億円に比べて拡大しております。

(4) 中期経営戦略

当社においては、安定した成長率と利益を継続して確保してまいりました。今後は、成長をさらに加速させ、利益率の向上を図っていく方針でございます。

当初は、オンプレミス型の製品の販売が主流でしたが、ネットワークソリューションの製品のクラウド化や、クラウド製品であるセールスDXソリューションの成長に伴い、当社事業のビジネスはリカーリング型のビジネスモデルへの移行が進んでおります。売上高全体に占めるリカーリング売上高の割合は8割を超えております。

1. 成長性の向上

売上は、新規顧客獲得と既存顧客の契約継続等に大別されます。リカーリング型のビジネスモデルへの移行に伴い既存顧客の契約の継続による売上の比率が拡大してまいります。成長性を向上させるためには、新規顧客の獲得とともに既存顧客の契約の継続率の向上が重要となります。

事業領域の拡大

市場ニーズを的確に捉え、自社開発を中心に製品化し、提案していくというサイクルを高速で回すことにより常にニーズを捉えた製品をスピーディーに顧客に提供していくことが可能となります。このように新機能、新製品を開発提供することで事業領域を拡大し、新規顧客の獲得や既存顧客の契約の継続率の向上、契約単価のアップを図り成長を加速させてまいります。

顧客における効果的な利用

既存顧客の契約の継続率の向上、すなわち、顧客に当社の製品を利用し続けて頂くためには、顧客において当社製品を、より効果的に利用して頂くことが重要となります。そのために、導入支援や運用支援等のオンボーディング支援を行い顧客の満足度の向上を図っております。

このようにカスタマーサクセスの強化を図り、既存顧客の契約の継続率を高めてまいります。

2. 利益率の向上

リカーリング型のビジネスモデルへの移行に伴い、既存顧客の継続利用が高まることで、長期的に安定的な収益の確保が可能となります。売上増加に伴い、開発費用等の固定費の売上全体に対する比率は低減し、利益率の向上致します。また、売上を意識した営業費用、広告宣伝費等の顧客獲得費用のコストコントロールを実施することで、さらなる利益率の向上を図ってまいります。

安定した利益を継続して確保しているネットワークソリューションにおいては、クラウドサービスの成長を軸に、更なる成長を、セールスDXソリューションにおいては、AI搭載の次世代営業プラットフォームに進化することで成長を加速させ、AIデータエントリーソリューションにおいては、新製品DX OCRのリリースにより、より幅広い顧客ニーズを捉えることが可能となり、売上拡大を目指してまいります。

[ネットワークソリューション]

IT資産管理市場では、リモートワークの拡大・定着に伴い、社外に持ち出されるPC等の数が増えており、これらのIT資産を管理する必要性が高まっています。社内のネットワーク環境の外にあるIT資産の管理にはクラウド環境が適しているため、IT資産管理ツールをクラウドサービスとして採用・運用する顧客が増加しています。

ネットワークセキュリティビジネス市場の中で、当社が最も注力している市場は、IT資産管理ツールのクラウドの市場になります。株式会社富士キメラ総研「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」によると、端末管理・セキュリティツール市場(IT資産管理ツールと同義になります)は2024年度に402億円の市場規模であり、2025年度には437億円の見込みとなっています。また、同市場のうちクラウドの市場は2024年度に120億円の市場規模であり、2025年度には154億円の見込みとなっています。

当社のクラウドサービスも、2018年のサービス提供開始以来、毎年顧客数が増えており、ネットワークソリューションの売上に占めるクラウド売上の割合も、2025年3月期の38%に対して、2026年3月期は43%と拡大しています。

「AssetView」はオンプレミス型とクラウド型を提供しておりますが、クラウド型を検討・導入する顧客が増加しており、市場動向においてもクラウド型の伸び率がオンプレミス型の伸び率より高くなっています。このような市場動向や顧客のニーズを踏まえ、クラウド型の新ブランドである「AssetView Cloud+」の投入により、より利便性を向上し、クラウドサービスの売上を拡大してまいります。

また、リスク検知機能のリリースや他社製品と連携することで、セキュリティ関連機能を強化し、ネットワークセキュリティ市場における事業領域の拡大等により売上拡大を図ることを基本方針としております。

地方公共団体に関しては、2020年12月に総務省が公表した「地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」に準拠したクラウド型資産管理ツールの提供を行ってまいります。また、2021年5月に文部科学省が公表した「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」にて提示された教育委員会におけるクラウド型の活用に合わせて、IT資産管理のクラウド型への提案を促進してまいります。

また、民間企業に関しては、「AssetView」の特徴と、コンサルティングサービスや運用支援サービスを生かして新規顧客獲得を行うと共に、オンプレミス型を利用している既存顧客のクラウド型への移行を促進してまいります。

これにより、リカーリング型のビジネスモデルへの移行を促進してまいります。

[セールスDXソリューション]

当ソリューションはリカーリング型のビジネスモデルが主であり、安定的かつ継続的な収益獲得が可能な収益モデルとなっております。また、法人営業の営業活動を支える3つの領域「名刺管理」「SFA/CRM」「MA」を統合し、一つの製品で実現できる競合優位を有しております。

さらなる事業成長のため、以下に取り組んでまいります。

・事業領域の拡大

顧客のニーズを捉え、その課題を解決することにより名刺管理やSFA、新規顧客開拓ツールなどの新製品を提供し営業支援の領域で事業を拡大してまいりました。

今後はサービスへのAI搭載をさらに強化していく方針であり、SFAにAIエージェント機能を搭載し、営業プロセスの自動化・効率化を推進してまいります。

さらに、ホットプロファイルに蓄積された営業活動報告や名刺データ、当社独自の企業DBなどのデータ資産をAIで活用することで、新たなサービスを展開し、収益獲得機会を創出し、更なる事業領域の拡大を図ってまいります。

・販売チャネルの拡大

新規顧客獲得のため、新たな販売チャネルを開拓し、販路拡大を図ってまいります。業種や事業規模などの顧客特性に応じて最適な販売代理店や仲介パートナーと協業し顧客との接点を増やしてまいります。

・カスタマーサクセスの強化

顧客の個別ニーズに合わせてカスタマイズしたサポートを提供するために、専任担当者が顧客のビジネス状況を理解し、中長期的な伴走支援を行います。これにより顧客満足度を向上させ、顧客の成功を最大化し、継続利用率の向上を図ります。

[AIデータエントリーソリューション]

官民間問わず様々な分野で政府主導によるDXが推進されており、その対応の第一歩として情報を「紙で管理する」のではなく、「デジタルで管理する」ことが求められており、紙のデータ化に貢献するOCRの市場は拡大していくと考えております。OCRの顧客ニーズとして、情報管理の問題や処理スピードの観点から、従来からのオンプレミス製品においても、引き続きニーズは多く、「AnyForm OCR」においては、安定した売上の獲得を目指してまいります。

また、2021年にはOCR+人手によるデータ確認作業を当社で請け負うクラウド型のBPO(注)サービス「WOZE」のリリースにより、人口減少時代に対して、顧客業務の大幅な削減を可能としております。

さらに2024年にリリースした「DX OCR」は従来型のOCRサービスとは異なり、AIの搭載により帳票の自動仕分けを可能とし、またOCR処理を行う為の帳票設計が不要なクラウド型AI-OCRサービスであります。これにより紙帳票のデジタル化を迅速かつ高精度に実現し、新たな顧客ニーズを獲得してまいります。

これらの幅広いOCR製品・サービスによりデータエントリー市場全体へと事業領域の拡大が可能となり、さらなる売上成長を目指してまいります。

(注) Business Process Outsourcing(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)の略であり、企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託することを意味します。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社が対処すべき主な課題は以下の通りと認識しております。

優秀な人材の確保

当社においては、最も重要な資産は人材であるとの考えのもと、当社の継続的な成長のためには、営業、開発、カスタマーサクセス、管理の各部門において優秀な人材を確保することが重要と考えております。そのためには、当社の掲げるパーパスに共感し高い意欲をもった人材を採用するとともに、教育体制の強化、従業員へのパーパスの浸透、資格取得支援などにより人材の定着率の向上に努めてまいります。

製品力の強化

当社においては、顧客の事業に貢献できる優れた製品を継続的に提供することが、事業成長において重要と考えております。顧客ニーズを的確に掴むマーケティング力の強化、そのニーズを高品質かつスピーディーに開発する開発体制の強化をすることにより、ニーズを捉えた新機能の開発及び機能の向上を行い製品力の強化を図ってまいります。

顧客の獲得

継続的な事業成長のためには、新規顧客の獲得が重要と考えております。そのために、Web広告やセミナーの実施、各種プレスリリースの公表、展示会への出展等でリード（見込み客）を獲得し、案件の創出から成約までの商談ステージの管理を行う等、営業戦略及び体制の強化を図ってまいります。

カスタマーサクセスの強化

当社の製品は「オンプレミス型」と「クラウド型」が混在しておりますが、収益構造としては、リカーリング型のビジネスモデルが主軸となっております。そのため、カスタマーサクセスを強化することにより、新規顧客に対する製品の導入サポート、既存顧客に対する運用サポートを充実させ、製品の利用率の向上を図り、より有効に当社製品を活用して頂くことで、取引を継続して頂くことが重要と考えております。その指標となるチャーンレートを一定以下にすることを目指しております。

情報セキュリティ体制の強化

当社は、個人情報など重要な情報を取り扱っております。これらの情報資産の管理の徹底が製品の信頼性を担保するためには必須であります。そのために、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）及びPマークの取得、これらに対する社員への継続的な研修や試験を実施することで、情報セキュリティ体制の強化を図っております。

経営基盤の強化

当社の企業理念を実現し、継続的な事業成長を行っていくために、コーポレート・ガバナンスの強化を図り、リスクマネジメントによる守りと同時に攻めを強固にし、迅速な意思決定ができるように、経営基盤を強化してまいります。監査役及び内部監査による監査を適切に行うことや社外取締役を2名体制にすることにより、経営陣や業務執行に対する適切な監督体制を整備し、コーポレート・ガバナンスの強化を図ってまいります。

財務基盤に関する状況

当社においては、安定的に利益を計上してきたこと、また、売上金について前受で受取ることが基本となることから、有利子負債はなく、手許資金も十分確保しているため、財務基盤は安定していると考えております。クラウド型製品の提供、顧客のサーバーにおいて稼働するオンプレミス型製品の保守サービスにおいて、製品及びサービスの提供ができなくなる可能性は非常に低いですが、災害等の想定外の事態が発生し、製品及びサービスの提供ができない場合に備え、流動比率の確保に注力してまいります。

2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

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

(1) ガバナンス

当社では、持続可能性の観点から企業価値を向上させるため、サステナビリティ推進体制を強化し、代表取締役社長若山大典がサステナビリティ課題に関する経営判断の最終責任を有しております。

また、取締役会はサステナビリティ全般に関するリスク及び機会の監督に対する責任と権限を有しております。経営会議、リスク・コンプライアンス委員会で協議・決議された内容の報告を受け、当社のサステナビリティのリスク及び機会への対応方針及び実行計画等について審議・監督を行っております。

(2) 戦略

当社における、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び社内環境整備に関する方針は、以下のとおりであります。

(人材の育成に関する方針)

当社は、人材を企業価値向上の源泉となる最も重要な経営資源と位置付けております。当社のパーパスである「テクノロジーの力で、未来をつくる新しい体験を提供し、ひとりひとりが輝く社会へ」を体現するため、従業員一人ひとりが強みを発揮し、主体的に挑戦と成長を続ける組織づくりを重視しております。

この考えのもと、営業、開発、カスタマーサクセス、事業戦略、管理など全ての領域で、専門性と主体性を備え、顧客への価値提供を通じて新たな体験を創出できる人材の育成を推進しております。

具体的には、半年ごとの目標設定で「チャレンジシート」を活用し、業績目標に加えて中長期のキャリアプランや能力開発目標を明確化しております。上司との対話を通じて個々の成長を支援し、自らの「なりたい姿」に向かって挑戦し続ける文化の醸成を図っております。

また、能力開発目標の達成状況は人事考課に反映し、等級・報酬等の処遇と連動させることで、成長と成果が適切に評価される仕組みを整備しております。加えて、資格取得支援制度により主体的な学習と専門性向上を後押ししております。

さらに、持続的成長に向けて管理職研修を体系的に実施し、マネジメント力や1on1、評価・フィードバックの質向上を通じて、部下の成長支援力と心理的安全性の高い組織風土の醸成を進めております。当社は今後も、個々の成長と組織全体の価値創出を両立させる人材育成を通じ、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

(社内環境整備方針)

継続的な事業成長のためには優秀な人材の能力を最大限発揮できることが重要であります。そのため、専門性や経験、感性、スキルを活かし、性別や年齢などに関係なく様々な人材が能力を発揮するための環境や仕組みを整備し、多様な人材が意欲をもって活躍する活力ある組織の構築を推進していくとともに、優秀な人材を確保するため、新卒を対象とした定期採用に加え、即戦力として期待できる中途採用及び業界未経験を含む第二新卒採用も積極的に行っております。具体的には以下の環境を整備しております。

・キャリア採用の人員計画

継続的な事業成長のため、女性活躍を促すことに加え、多様な知識・経験を持ったキャリア採用を行い、事業成長に必要とするための登用すべき地位・役職のレベルについても、その能力がもっとも発揮される人員計画の基で採用を実施しております。

また、従業員エンゲージメント、ウェルビーイング、従業員の定着率を向上させるため、ワークライフバランスの実現を支援しながら、従業員一人ひとりが働きがいを持って能力を十分に発揮できる仕組みづくりと、安心して働き続けることができる環境の整備に努めてまいります。具体的には以下の環境を整備しております。

・フレックスタイム制の運用

ワークライフバランス向上のために、フレックスタイム制を活用できる環境を整備し、運用しております。

・リモートワークへの対応

組織と個人の生産性を維持・向上させるべく、コミュニケーションツールのデジタル化、社内決裁のデジタル化を実施し、エンジニアを中心にリモートワークに対応しております。

(3) リスク管理

当社において、全般的なリスク管理は、取締役会において行っておりますが、サステナビリティに係るリスクの識別、優先的に対応すべきリスクの絞り込みについては、リスク・コンプライアンス委員会の中でより詳細な検討を行い、共有しております。優先的に対応すべきリスクの絞り込みについては、当社に与える財務的影響、当社の活動が環境・社会に与える影響、発生可能性を踏まえ行われます。重要なリスクは、経営会議の協議を経て戦略、計画に反映され、取締役会へ報告・監督されます。

サステナビリティに関するリスクへの対応状況は、リスク・コンプライアンス委員会においてモニタリングされ、その内容は取締役会に報告されます。

サステナビリティ関連の機会の識別、評価や優先順位付けは、リスク・コンプライアンス委員会において行われ、重要と認識された機会については、経営会議の協議を経て、戦略、計画に反映され、取締役会へ報告・監督されます。

なお、人材の確保に関するリスクの内容については「第2 事業の状況 3 事業等のリスク 優秀な人材の確保及び育成について」をご参照ください。

(4) 指標及び目標

当社では、上記「(2) 戦略」において記載した、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び社内環境整備に関する方針について、次の指標を用いております。

指標	目標	実績(当事業年度)
管理職に占める女性労働者の割合	2027年3月までに20.0%	18.9%

3 【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。また、必ずしもそのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資判断上重要であると考えられる事項につきましては、投資者に対する積極的な情報開示の観点から以下のとおり記載しています。当社はこれらのリスクの可能性を十分認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。当社はこれらのリスク発生の可能性を十分に認識した上で、「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 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由」に記載のとおり、リスク・コンプライアンス委員会にて各リスクの予防策及び発生した場合の対応策を検討しております。

業界動向及び市場ニーズの変化 (発生可能性：中 発生時期：特定なし 影響度：大)

DX化が進み、システム環境のクラウド化が進む中、当社の製品に対する市場ニーズは今後も大きく拡大すると考えておりますが、IT業界は変化が激しく、技術革新や企業のビジネスモデルの変化、とりわけ生成AIの急速な普及に伴う業務プロセスや顧客の購買行動の変化などにより市場ニーズの方向性が大きく変化する可能性があります。その変化によっては、当社製品への市場ニーズが減少し、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、カスタマーサクセス及び営業の強化を行い、適時に顧客のニーズを捉えるとともに、マーケティングにも注力することにより、市場のニーズ及び業界の動向を敏感に察知し、早期に対応してまいります。

優秀な人材の確保及び育成について (発生可能性：中 発生時期：特定なし 影響度：大)

当社において、最も重要となる資産は人材と考えております。継続的な事業成長のためには、営業、開発、カスタマーサクセス、管理のいずれの業務領域においても優秀な人材を採用し、育成することが重要となります。予算策定、中期経営計画策定においても、人員計画は重要な要素であり、採用が計画通り進まない場合や想定以上の退職者が発生するなどにより計画通り人材が確保できない場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

近年、日本においては、エンジニアの人材が不足し、採用が大変難しくなっております。そのため、自社製品を企画、開発し、顧客に届けるという当社の魅力を伝えるとともに、エンジニアのロードマップを描くことでキャリアビジョンを明確にし、また、リモートワークの導入など多様な働き方を提供することで、採用を強化してまいります。それと同時に「テクノロジーの力で、未来をつくる新しい体験を提供し、ひとりひとりが輝く社会へ」というパーパスを社内において継続的に浸透させモチベーションを高め、研修の充実、資格取得支援などを図ることで従業員定着率を高めてまいります。

競合について (発生可能性：中 発生時期：特定なし 影響度：大)

当社の事業においては、いずれのソリューションにおいても、競合他社が存在しております。当社においては、他社にない製品機能や品質、またスピーディーな機能追加やクラウド化対応、導入しやすい価格設定などにより競合他社との差別化を図り優位性を有していると考えております。しかしながら、特出した機能的優位性をもった製品の新規参入や極端に安価な価格設定により競争が激化した場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

他社の状況をモニタリングするとともに、市場に必要とされる製品を継続的に開発していくことで、当社の優位性を確保してまいります。そのために、カスタマーサクセス及び営業を強化し、常に顧客ニーズを掴むことで市場ニーズへ適切に対応してまいります。

ネットワーク等のシステム安定稼働について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社製品の多くは、クラウド環境で提供しております。そのため、クラウドサービス及びネットワークの安定稼働が当社製品の利用においては、必須となります。そのため、不測の事態や災害等でクラウドサービスやネットワークに長期の障害が発生した場合には、当社製品の利用に支障が出る可能性があり、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

クラウドサービスの保証レベルは高く、バックアップ体制もあることから障害によりサービス停止になる可能性は低いと考えておりますが、当社ではシステムの稼働状況の監視体制の整備、外部からの攻撃に対するセキュリティ体制の整備を行うことで、障害発生の防止及び発生時の影響の最小化に努めております。

当社製品のシステム障害について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：大)

当社製品の開発においては、開発体制を整備し、品質管理の部署を独立させ十分なテストを実施するなど、製品の品質管理を徹底しておりますが、想定外の障害、不具合等が発生し、大規模なシステム障害となった場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社では、不具合等によるシステム障害に備え、障害対応やサポート体制の整備を行っております。

技術革新について (発生可能性：中 発生時期：特定なし 影響度：大)

当社が属するIT業界においては、技術革新のスピードが速く、とりわけAI技術の進展は著しく、想定以上の技術革新により新技術等が開発され、当社がそれらに対応できなかった場合には、顧客を失うなど当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においても、研究開発を行う部署を設置し、AIを含む新技術の動向のモニタリングを行うとともに、自社製品への計画的な技術導入を進めるなどリスクの低減に努めております。

開発委託先の確保 (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社では、製品開発において、一定の割合で、オフショア開発となる海外のシステム開発会社への業務委託を行う方針をとっております。現在、委託先は多くないため、特定の委託先への依存度が高くなっております。そのため、何らかの理由による委託先との取引中止や委託先の倒産等などにより委託できなくなった場合、計画通りに製品が開発できず、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、継続的に委託先の拡大を検討し、リスクの低減に努めてまいります。

個人情報等の漏洩について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：大)

当社製品は、名刺情報等の個人情報等を取り扱っております。そのため、万一、情報漏洩が発生した場合には、当社に対する信用力の低下による収益の減少、損害賠償請求等が発生する可能性があります。この場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)及びPマークを取得し、内部管理体制を整備することで、情報漏洩防止の対策をとっております。また、当社の製品の機能としても個人情報漏洩対策機能を装備しております。

知的財産権の管理 (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社の製品においては、OCR技術、オンライン名刺交換、暗号化技術などにおいて特許権を取得し、当社の技術を保護しておりますが、それらの特許権を侵害されるリスクがあり当社の技術が流用されるリスクがあります。また、当社が製品開発時等に、第三者の特許権を侵害するリスクがあります。これらが発生した場合は、収益の低下や損害賠償請求される可能性があります。当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、特許権が侵害されるリスク、侵害するリスクを排除するために、特許権についてのモニタリングや調査を実施し、必要に応じて弁理士等に相談を行っております。これによりリスクの低減に努めております。

ソフトウェアの資産計上 (発生可能性：中 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社は、開発した製品を一般に公正妥当と認められた企業会計の基準に則り、製品開発計画、開発工数、資産グループでの獲得見込みのキャッシュ・フロー等を勘案し資産としてソフトウェア計上しております。そのため、開発内容や開発工数によって、資産化額が増減し当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、「固定資産の減損に係る会計基準」に規定される固定資産の資産グループのキャッシュ・フローの状況によっては、ソフトウェアに対して、固定資産の減損リスクが発生する可能性があります。減損の測定の結果、減損損失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。

ソフトウェアとしての資産計上額及び固定資産の資産グループの業績を、月次で把握し、固定資産の減損の兆候を見逃さないように管理してまいります。また、減損の兆候がある場合には、予算修正等の対応を適切に行ってまいります。また、ソフトウェアとしての資産計上についても、月次で把握し、予算との乖離等の把握、分析を行っていくことで対応してまいります。

特定の人物への依存について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社の代表取締役社長であり、かつ大株主である若山大典は、長年にわたり当社の経営に関わり、当社の経営方針の決定、事業戦略の決定において大きな役割を担っております。何らかの理由により若山大典が当社の業務を遂行することが困難になった場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、経営会議や取締役会の適切な運営により組織的な経営の実効性を高めるとともに、役員の役割分担の明確化、マネジメント層の育成による権限移譲を図ることにより上記リスクを低減しております。

内部管理体制について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社の今後の継続的な事業成長、企業価値の向上のためには、内部管理体制を強化し、コーポレート・ガバナンスを構築する必要があります。事業拡大に内部管理体制の整備が追いつかない場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社では職務権限の明確化、稟議等の承認体制の徹底、規程等の整備及び社員への周知、内部監査体制の構築などを行うことにより内部管理体制の強化に努めております。

コンプライアンス体制について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社においては、様々な顧客との取引や契約におけるリスクヘッジ、法令や契約を遵守した高品質な製品の開発、社内の倫理規則の徹底などのために、コンプライアンス体制を構築することが重要であると考えております。コンプライアンス上の問題が発生した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

そのため、当社ではリスク・コンプライアンス委員会を設置し、リスクのモニタリングを行うとともに、リスクが発生した場合には適時に対応できる体制の整備に努めてまいります。

また、コンプライアンス研修を実施することにより役社員の意識向上を図っております。

法令遵守等について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社は、「個人情報の保護に関する法律」「中小受託取引適正化法」「電気通信事業法」「特許法」などの法令の規制を受けております。また、準委任契約を締結している委託先があり、当該契約形態については偽装請負と誤認されるリスクがあるため、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」に抵触する可能性もあります。適用法令が多くないことから、法令に抵触する可能性は低いと考えておりますが、法令等の変更などにより法令に抵触するような事態が発生した場合には、当社の信用力の低下に繋がるとともに、損害賠償請求等のリスクも発生し、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社において、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)及びPマークを取得し、社内管理体制の徹底、社員への教育を実施することで、個人情報保護に努め、「下請代金支払遅延防止法」については、対象企業の一覧を作成・管理し、法令の遵守を徹底しております。「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」について、運用ルールの確立、ルール実施に対するモニタリングを実施しております。

また、法令の改定等については、顧問弁護士との連携により適時に把握するように努めております。

新株予約権による株式の希薄化について (発生可能性：高 発生時期：特定なし 影響度：小)

当社は、当社の健全な経営と社会的信頼の向上を図ることを目的として、従業員及び役員に対して業績向上、事業成長に対する意欲及び士気向上のために新株予約権を発行しております。本書提出日の前月末現在、発行済株式総数4,360,000株に対する割合は2.1%となっております。これらの新株予約権が行使された場合には、当社の株式の価値が希薄化する可能性があります。

自然災害について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

大規模な自然災害が発生した場合には、事務所等の倒壊、サーバー等の破損等を被る可能性があります。

そのため、事務所の耐震性の確認、食品の備蓄、従業員の安否確認サービスの導入、事務所以外の業務場所の確保のためのリモートワーク対応、地方事務所の設置による分散やBCPの作成などの対応をしております。しかしながら、想定以上の災害、予期せぬ事態が発生した場合には、十分な対応ができず、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

訴訟、係争について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社では、現在、業績に影響を及ぼすような訴訟等はありません。しかしながら、今後、何らかの事情により訴訟、係争が発生した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、コンプライアンス研修等の実施により、社員の法令に対する認識を徹底し、まずは、訴訟、係争が発生するリスクを軽減するとともに、顧問弁護士及びセカンドオピニオンを可能にするべく顧問弁護士以外の弁護士とも連携をとることにより、迅速な対応がとれる体制を構築しております。

為替相場の変動について (発生可能性：高 発生時期：特定なし 影響度：中)

当社では、クラウド型製品において、Amazon Web Services等のクラウドサービスを利用しております。また、一部開発を海外の企業に委託しております。クラウド利用料は原則として米ドル建てで計算されるため、為替相場の変動により当社の費用が変動する可能性があります。また、海外の開発委託先においては、基本的には円建てで支払いではあるものの、円安となった場合には、値上げとなる可能性があります。そのため、為替相場が円安となった場合には費用が増加する可能性があります。

そのため、円安が長期に拡大した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社においては、一定の米ドル金額に対して、為替予約を実施しております。これにより、支払いレートの固定化をし、費用額の変動を抑えております。また、為替相場を継続的にモニタリングし、状況に応じて、為替予約の追加や、クラウドサービス自体の取引条件の見直しを行うことにより費用の変動を抑えてまいります。

配当政策について (発生可能性：低 発生時期：特定なし 影響度：小)

当社では、事業成長のための製品開発や新たな事業領域への投資のために、内部留保資金の充実を図るとともに、株主に対する利益還元を実施することも重要と考えております。当社においては、安定的に利益を計上してきたことから、継続的に一定の配当を実施しております。

今後においても、一定の配当性向を確保し、配当を実施していく方針であります。しかしながら、業績の変動によっては、一定の配当を確保できない可能性があります。

4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況は以下のとおりであります。

財政状態の状況

(資産)

流動資産は、前事業年度末に比べ1,460,526千円増加し、5,345,528千円となりました。主な要因は、現金及び預金の増加1,574,890千円であります。

固定資産は、前事業年度末に比べ481,275千円減少し、1,769,812千円となりました。主な要因は、売却に伴う投資有価証券の減少673,898千円であります。

この結果、総資産は、前事業年度末に比べ979,250千円増加、7,115,340千円となりました。

(負債)

流動負債は、前事業年度末に比べ295,798千円増加し、2,555,404千円となりました。主な要因は、未払法人税等の増加202,456千円、契約負債の増加213,409千円、買掛金の減少55,195千円であります。

固定負債は、前事業年度末に比べ196,720千円増加し、1,347,069千円となりました。主な要因は、長期契約負債の増加176,807千円であります。

この結果、負債合計は、前事業年度末に比べ492,519千円増加、3,902,474千円となりました。

(純資産)

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べ486,731千円増加し、3,212,865千円となりました。主な要因は、当期純利益の計上による繰越利益剰余金の増加559,351千円、有価証券の償還及び売却に伴うその他有価証券評価差額金の減少73,542千円であります。

経営成績の状況

当事業年度におけるわが国の経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかな回復基調が続いたものの、地政学的リスクの高まりや米国の政策動向の影響、金融政策の動向や物価上昇等により、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

一方、デジタルトランスフォーメーション（DX）の進展は引き続き加速しており、中堅中小企業においても業務のデジタル化とクラウド活用が進んでおります。そのような状況の中、労働人口の減少を背景として人手不足の深刻化により、ITを活用した業務の効率化、自動化による生産性向上へのニーズは一層高まっております。

また、テレワークの拡大により働き方も大きく変わり、クラウド化が進み、情報セキュリティ対策の重要性への認識が一層高まっております。

これらの環境変化などを背景に、企業の生産性及び信頼性向上に寄与する製品及びサービスを提供する当社の各ソリューションが属する市場は今後も以下のとおり、成長することが見込まれております。

(単位：億円)

ソリューション	市場	2024年度 (実績)	2028年度 (予測)	出典
ネットワークソリューション	端末管理・セキュリティ管理ツール市場	402	544	株式会社富士キメラ総研「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」
セールスDXソリューション	CX/デジタルマーケティング(注)	1,200	1,523	株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」
AIデータエントリーソリューション	OCRソリューション	594	780	デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「OCRソリューション市場動向 2025年度版」

(注) CRM(営業系)、メール配信プラットフォームマーケティング、マーケティングオートメーションの合計で算定しております。

このような市場環境の中、「テクノロジーの力で、未来をつくる新しい体験を提供し、ひとりひとりが輝く社会へ」というパーパスのもと、顧客の企業価値向上に資するべく、ITで経営課題を解決し、業務の生産性向上・信頼性向上を図るために、IT資産管理やセキュリティ対策等に対するソリューションを提供する「ネットワークソリューション」、名刺管理、SFA(1)/CRM(2)、MA(3)、新規顧客開拓等の営業支援に対するソリューションを提供する「セールスDXソリューション」、AIOCR等によるデータエントリーに対するソリューションを提供する「AIデータエントリーソリューション」の3つのソリューションにおいて、ソフトウェアの開発及び販売を行っております。

その結果、当事業年度における業績は、売上高4,889,796千円(前期比103.9%)、営業利益834,695千円(前期比105.5%)、経常利益867,754千円(前期比104.7%)、当期純利益685,532千円(前期比110.9%)となりました。

- (1) SFA：セールスフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのことを意味します。
- (2) CRM：カスタマーリレーションシップマネジメントの略で、顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進することを意味します。
- (3) MA：マーケティングオートメーションの略で、マーケティング業務を自動化、効率化する仕組み、システムのことを意味します。

(売上高)

当社はソリューション提供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行っておりませんが、各ソリューションにおける状況は以下のとおりです。

[ネットワークソリューション]

ネットワークソリューションでは、パソコンやスマートフォン、アプリケーション、クラウドサービス等をセキュリティ対策などの観点からIT資産を統合的に管理するソフトウェアを「AssetView」シリーズとして開発・販売しております。また、IT資産を取り巻く様々な課題を統合的に解決するためのソリューションサービスや、運用支援サービスを「AssetView」とあわせて提供しております。

テレワークの普及に伴いパソコンが社外に存在することが常態化する中、サーバー管理に係る手間やコストを削減し、常に最新機能の利用ができるクラウドサービスへのニーズは高まっております。このような背景のもと、多くの企業でクラウドサービスの導入が進み、当社AssetViewのクラウドサービスの売上も好調に推移いたしました。

当事業年度においてリリースしたAssetView Cloud+の新バージョンでは、ChatGPTの送信ログを取得できる機能の追加により生成AIのガバナンス強化を図るとともに、ログ分析ツールとの連携を実現する外部システム連携オプションの強化、イベント監視ログアラート機能の追加など、セキュリティ強化に繋がる機能改善を行いました。さらに、脅威を検知・対応するEDR（ 1 ）製品の「SentinelOne® Singularity™」（ 2 ）とAssetViewのログを用いたMDR（ 3 ）サービスの提供を開始しております。これからも機能強化や連携強化を行うことで、クラウドサービス売上のさらなる拡大を牽引してまいります。

その結果、クラウドサービスのARRは1,531百万円となり、前年同期比で32.4%増加しております。それに伴い、当ソリューションの売上に占めるクラウドサービスの売上の比率は、前期より上昇し43.3%となりました。また、オンプレミス環境で導入頂いている既存顧客の保守契約も堅調に推移いたしました。

クラウドサービスのARRとチャーンレートの推移は以下の通りであり、チャーンレートは低い水準で推移しております。

	2025年3月期				2026年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ARR(百万円)	1,011	1,069	1,123	1,157	1,236	1,352	1,412	1,531
チャーンレート(%)	0.31	0.32	0.30	0.31	0.29	0.30	0.30	0.35

- (注) 1.ARR : Annual Recurring Revenueの略。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue=月次経常収益) に12を乗じた数値
- 2.チャーンレート : 解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12カ月平均
当該割合は「当月に失った月次経常収益 ÷ 前月末の月次経常収益 × 100(%)」で算定」

- (1) EDR (Endpoint Detection and Response) : PCやサーバーなどのエンドポイントにおける脅威の検知と対応を強化するセキュリティソリューション
- (2) 「SentinelOne® Singularity™」 : SentinelOne, Inc. が提供するAIを活用した自立型EDR・サイバーセキュリティプラットフォーム
- (3) MDR (Managed Detection and Response) : 企業のセキュリティ環境を24時間365日体制で専門家が監視し、脅威の検知、分析、対応までを提供するマネージドセキュリティサービス

その結果、当ソリューションの売上は3,138,936千円（前期比109.5%）となりました。

[セールスDXソリューション]

セールスDXソリューションでは、「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトに、法人営業の生産性向上と業務効率化を図り、企業の売上拡大を支援する「ホットプロファイル」及び「ホットアプローチ」の開発・販売ならびに運用支援サービスを提供しております。

企業におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）への投資は引き続き堅調に推移しており、「ホットプロファイル」は、営業活動の可視化を通じた業務効率化や売上生産性向上といった市場ニーズを的確に捉え、事業は堅調に推移いたしました。

当事業年度においては、AI技術を活用した新機能の継続的なリリースに加え、企業データベースの大幅な拡充を実施いたしました。特に、複雑化するグループ企業構造や財務情報の概要を迅速に把握する機能は、顧客企業における営業戦略立案および意思決定の高度化に寄与しています。これらの取り組みにより、営業現場における情報活用の促進と提案活動の効率化が進み、「ホットプロファイル」は次世代型営業プラットフォームとしての地位を確立しています。

また、導入後の顧客支援体制の強化により、利用定着支援や個別課題への対応を推進して顧客満足度を高めた結果、チャーンレートは低い水準で推移しております。これにより安定的なストック収益基盤の強化が進んでおります。

OEM（ ）提供による売上は減少したものの、既存顧客の更新及びアップセルが堅調に推移したことにより、OEMを除いたARRは順調に伸びております。

OEM製品を除くARRとチャーンレートの推移は以下の通りであります。

	2025年3月期				2026年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ARR(百万円)	956	977	1,037	1,071	1,097	1,121	1,139	1,181
チャーンレート(%)	0.92	0.95	0.81	0.65	0.62	0.62	0.76	0.77

(注) 1.ARR : Annual Recurring Revenueの略。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue=月次経常収益) に12を乗じた数値 (OEM製品を除く)

2.チャーンレート: 解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12カ月平均

当該割合は「当月に失った月次経常収益 ÷ 前月末の月次経常収益 × 100(%)」で算定 (OEM製品を除く)

() OEM (Original Equipment Manufacturing) : ある企業 (委託者) が、別の企業 (受託者) に自社ブランドの製品の製造を委託することを意味します。当社開発製品を委託者に提供しております。

その結果、当ソリューションの売上は1,355,634千円(前期比99.6%)となりました。

[AIデータエントリーソリューション]

AIデータエントリーソリューションでは、AI OCR () 技術をベースとしたデータ入力業務効率化のソリューションを提供しています。

多くの企業や公共団体には、業務で使用される帳票の中に、データ化されていない様々な帳票が数多く残っており、その帳票を処理するための入力業務に多くの時間と労力が費やされています。労働人口が減少する中、バックオフィス業務のDX化を図り単純作業であるデータ入力業務における人手不足を解消するとともに、入力ミスを削減することが可能なOCR製品を利用する企業等が増えています。

OCRはAI技術の躍進とともに文字認識精度が高まり、対応可能なデータ入力業務の領域が拡大しております。これらにより、AIデータエントリーソリューションの事業領域は大きく成長する市場であると考えられます。当社においても継続してOCR技術の向上を図っております。

帳票設計が不要なクラウドAI-OCRサービスである「DX OCR」の導入は順調に推移しました。一方、オンプレミス製品の販売からクラウドサービスの提供への移行が進んだことにより売上は減少しました。また、ダブルAI OCRと当社の在宅ワーカーによるOCR結果の確認作業を組み合わせたクラウド型BPOサービスである「WOZE」については従量課金の処理量が減少しました。

その結果、当ソリューションの売上は395,226千円(前期比82.4%)となりました。

OCR：オプティカルキャラクターリーダーの略で、手書きや印刷された文字をスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術を意味します。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ1,574,890千円増加し、4,740,874千円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果獲得した資金は1,619,457千円(前期は923,334千円の資金の収入)となりました。主な要因は、税引前当期純利益1,045,984千円(前期比158,781千円増加)、減価償却費642,163千円(前期比172,460千円増加)、法人税等の支払263,126千円(前期比215,394千円減少)であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果獲得した資金は58,463千円(前期は366,648千円の資金の支出)となりました。主な要因は、投資有価証券の売却による収入717,617千円(前期は売却による収入なし)、無形固定資産の取得による支出668,923千円(前期比108,189千円増加)であります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果支出した資金は123,950千円(前期は37,381千円の資金の支出)となりました。主な要因は、前期に発生した株式の発行による収入が当期は発生しなかったこと(前期比93,696千円減少)、配当金の支払額による支出124,872千円(前期比191千円増加)であります。

生産、受注及び販売の状況

当社はソリューション提供事業の単一セグメントであり、セグメント別の記載は行っておりませんので、ソリューション別に記載を行っております。

a. 生産実績

当社で行う事業は、提供するサービスの性格上、生産に該当するものがないため記載を省略しております。

b. 受注実績

当事業年度における受注実績は次のとおりであります。

ソリューションの名称	受注高 (千円)	前期比 (%)	受注残高 (千円)	前期比 (%)
ネットワークソリューション	3,737,461	111.5	4,070,101	117.2
セールスDXソリューション	1,369,012	95.7	1,096,099	101.2
AIデータエンタリーソリューション	391,719	85.5	146,541	97.7
合計	5,498,193	104.9	5,312,742	112.9

c. 販売実績

当事業年度における販売実績は次のとおりであります。

ソリューションの名称	販売高(千円)	前期比(%)
ネットワークソリューション	3,138,936	109.5
セールスDXソリューション	1,355,634	99.6
AIデータエントリーソリューション	395,226	82.4
合計	4,889,796	103.9

(注) 主な相手先別の販売実績及び総販売実績に対する割合

相手先	前事業年度		当事業年度	
	金額(百万円)	割合(%)	金額(百万円)	割合(%)
株式会社大塚商会	482	10.2	560	11.5

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において判断したものです。

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あたって、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額ならびに開示に影響を与える見積りを必要としております。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。

当社の財務諸表を作成するにあたって用いた会計上の見積り及び仮定のうち、重要なものは、「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。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a．経営成績の状況の分析

(売上高)

売上高の分析・検討内容につきましては、「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 経営成績の状況」に記載のとおりです。

(売上原価、売上総利益)

売上原価は2,773,701千円(前期比104.9%)となりました。これは主にソフトウェアの減価償却費の増加によるものであります。この結果、売上総利益は2,116,095千円(前期比102.6%)となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は1,281,399千円(前期比100.8%)となりました。これは主に体制強化に伴う人材派遣費の増加があった一方で、役員退職慰労金制度の廃止に伴う役員退職慰労引当金繰入額の減少等により、結果として前期と同水準となったことによるものであります。この結果、営業利益は834,695千円(前期比105.5%)となりました。

(営業外収益、営業外費用、経常利益)

営業外収益は33,842千円(前期比74.9%)となりました。これは主に前期に計上していた匿名組合投資利益及び助成金収入が当期は発生しなかったことによるものであります。営業外費用は783千円(前期比10.0%)となりました。これは主に前期に計上していた上場関連費用が当期は発生しなかったことによるものであります。この結果、経常利益は867,754千円(前期比104.7%)となりました。

(特別損益、当期純利益)

投資有価証券償還益及び投資有価証券売却益の計上により特別利益は178,229千円(前期比305.4%)となった結果、税引前当期純利益は1,045,984千円(前期比117.9%)となりました。また、法人税等を計上した結果、当期純利益は685,532千円(前期比110.9%)となりました。

b．財政状態の分析

財政状態の分析・検討内容につきましては、「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 財政状態の状況」に記載のとおりです。

キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容につきましては、「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」に記載のとおりです。

資本の財源及び資金の流動性についての分析

当社の資金需要として主なものは、事業の拡大に伴う人件費及び外注費、顧客獲得や認知度向上のための広告宣伝費等です。財政状態等や資金使途を勘案しながら、必要な資金は自己資金及びエクイティファイナンス等で資金調達していくことを基本方針としております。なお、これらの資金調達方法の優先順位等は、資金需要の額や用途に合わせて柔軟に検討を行う予定です。また、流動性確保のため、250,000千円の当座貸越契約を締結しております。

経営成績に重要な影響を与える要因

当社の事業に重要な影響を与える要因の詳細につきましては、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載のとおりです。

経営者の問題意識と今後の方針

経営者の問題意識と今後の方針につきましては、「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」に記載のとおりです。

5 【重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

研究開発の主体は、当社の総合技術支援室になり、将来を見据えた研究開発や新製品の開発が重要な課題であると考え、中長期の競争力確保につながる研究開発及びノウハウの蓄積を継続的に行っております。当事業年度における研究開発費の総額は、49,993千円であります。

なお、当社はソリューション提供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。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

当事業年度における設備投資等の総額は696,941千円であり、その主なものはネットワークソリューション及びセールスDXソリューション及びデータエントリーソリューションにおける自社利用ソフトウェアの開発及び取得495,815千円です。

なお、当事業年度において重要な設備の除却、売却等はありません。

当社は、ソリューション提供事業のみの単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

2 【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は、次のとおりであります。

2026年3月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の 内容	帳簿価額(千円)						従業員数 (名)
		建物	車両 運搬具	工具、器具 及び備品	ソフト ウェア	ソフト ウェア 仮勘定	合計	
本社 (東京都新宿区)	本社事務 所設備等	33,726	0	29,187	884,399	352,672	1,299,986	198

(注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。

2. 本社は賃貸物件であり、年間賃借料は126,352千円であります。

3. 当社は、ソリューション提供事業のみ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あります。

3 【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設等

該当事項はありません。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	17,240,000
計	17,240,000

【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19日)	上場金融商品取引所 名又は登録認可金融 商品取引業協会名	内容
普通株式	4,360,000	4,360,000	東京証券取引所 グロース市場	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であり、単元株式は100株であります。
計	4,360,000	4,360,000		

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

a. 第2回新株予約権

決議年月日	2022年8月19日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 56[55]
新株予約権の数(個)	86,631[83,183](注)1
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 86,631[83,183](注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	660(注)2
新株予約権の行使期間	2024年9月1日から2032年7月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 660 資本組入額 330
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の決議による承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)4

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。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2026年5月31日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注)1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は1株であります。

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

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

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

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

また、新株予約権の割当日後に行使価額を下回る価額で新株式の発行または自己株式の処分を行う場合は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

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

3. 新株予約権の行使の条件

新株予約権の割当を受けた者(以下、「新株予約権者」という。)は、権利行使時においても、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を有していなければならない。ただし、取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者が死亡した場合、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

その他の条件は、当社と新株予約権の割当てを受けたものとの間で締結した「新株予約権割当契約書」で定めるところによる。

4. 当社が合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)の新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権を以下の条件に基づきそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

交付する再編対象会社の新株予約権の数

組織再編行為の効力発生の時点において残存する募集新株予約権の新株予約権者が保有する新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案の上、上記(注)1に準じて決定する。

新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、組織再編行為の条件等を勘案のうえ、上記(注)2で定められた行使価額を調整して得られる再編後払込金額に上記に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。

新株予約権を行使することができる期間

上記(注)1に定める新株予約権を行使できる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、上記(注)1に定める新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。

新株予約権の行使の条件

上記(注)3に準じて決定する。

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。

譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の承認を要するものとする。

新株予約権の取得事由

新株予約権の取得事項に準じて決定する。

b. 第3回新株予約権

決議年月日	2022年8月19日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 8
新株予約権の数(個)	7,543(注)1
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 7,543(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	660(注)2
新株予約権の行使期間	2024年9月1日から2032年7月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 660 資本組入額 330
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の決議による承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)4

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。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2026年5月31日)にかけて変更された事項はありません。

(注)1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は1株であります。

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

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

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

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

また、新株予約権の割当日後に行使価額を下回る価額で新株式の発行または自己株式の処分を行う場合は、次の算式により行使価額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。

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

3. 新株予約権の行使の条件

新株予約権の割当を受けた者(以下、「新株予約権者」という。)は、権利行使時においても、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を有していなければならない。ただし、取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。

新株予約権者が死亡した場合、その相続人による新株予約権の権利行使は認めないものとし、当該新株予約権は会社法第287条の規定に基づき消滅するものとする。

その他の条件は、当社と新株予約権の割当てを受けたものとの間で締結した「新株予約権割当契約書」で定めるところによる。

4. 当社が合併(当社が合併により消滅する場合に限る。)、吸収分割、新設分割、株式交換又は株式移転(以上を総称して以下、「組織再編行為」という。)をする場合において、組織再編行為の効力発生日において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)の新株予約権者に対し、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」という。)の新株予約権を以下の条件に基づきそれぞれ交付することとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

交付する再編対象会社の新株予約権の数

組織再編行為の効力発生の時点において残存する募集新株予約権の新株予約権者が保有する新株予約権の数と同一の数をそれぞれ交付するものとする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案の上、上記(注)1に準じて決定する。

新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、組織再編行為の条件等を勘案のうえ、

上記(注)2で定められた行使価額を調整して得られる再編後払込金額に上記に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じて得られる金額とする。

新株予約権を行使することができる期間

上記(注)1に定める新株予約権を行使できる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のうちいずれか遅い日から、上記(注)1に定める新株予約権を行使することができる期間の満了日までとする。

新株予約権の行使の条件

上記(注)3に準じて決定する。

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。

譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の承認を要するものとする。

新株予約権の取得事由

新株予約権の取得事項に準じて決定する。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2021年9月30日(注)1	31	431	16,483	36,483	16,483	16,483
2022年3月29日(注)2	4,309,569	4,310,000		36,483		16,483
2024年4月10日(注)3	50,000	4,360,000	47,380	83,863	47,380	63,863

(注)1. 有償第三者割当 発行価格 1,063,476円 資本組入額 531,738円

割当先 若山大典(当社代表取締役社長)

2. 株式分割(1:10,000)によるものであります。

3. 2024年4月10日を払込期日とする有償一般募集増資による新株式50,000株の発行により、資本金及び資本準備金はそれぞれ47,380千円増加しております。

(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)		2	15	36	14	3	1,969	2,039	
所有株式数(単元)		1,019	427	806	1,739	23	39,565	43,579	2,100
所有株式数の割合(%)		2.34	0.98	1.85	3.99	0.05	90.79	100.00	

- (注) 1. 自己株式 145,347株は、「個人その他」に1,453単元、「単元未満株式の状況」に47株を含めて記載しております。
2. 従業員持株会は、「個人その他」に含めて記載しております。

(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(%)
若山 大典	東京都新宿区	1,490,500	35.36
若山 正美	東京都豊島区	400,000	9.49
若山 悠	東京都調布市	359,100	8.52
光通信 K K 投資事業有限責任組合	東京都豊島区西池袋一丁目4番10号	274,000	6.50
高野 紀子	神奈川県川崎市幸区	267,900	6.36
UHPartners2投資事業有限責任組合	東京都豊島区南池袋二丁目9番9号	173,100	4.11
若山 知子	千葉県市川市	118,400	2.81
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	東京都中央区晴海一丁目8番12号	100,800	2.39
BBH LUX / BROWN BROTHERS HARRIMAN (LUXEMBOURG) SCA CUSTODIAN FOR SMD-AM FUNDS - DSBI JAPAN EQUITY SMALL CAP ABSOLUTE VALUE	80 ROUTE D'ESCH LUXEMBOURG LUXEMBOURG L-1470	88,300	2.10
水元 敬也	神奈川県横浜市中区	50,000	1.19
計	-	3,322,100	78.82

- (注) 1. 上記のほか当社所有の自己株式145,347株があります。
2. 前事業年度末において主要株主であった若山正美は、当事業年度末では主要株主ではなくなりました。

(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)	(自己保有株式) 普通株式 145,300		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、単元株式は100株であります。
完全議決権株式(その他)	普通株式 4,212,600	42,126	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	4,360,000		
総株主の議決権		42,126	

(注) 「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式47株が含まれております。

【自己株式等】

2026年3月31日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) 株式会社ハンモック	東京都新宿区大久保一丁目 3番21号	145,300		145,300	3.33
計		145,300		145,300	3.33

(8) 【役員・従業員株式所有制度の内容】

役員・従業員株式所有制度の概要

当社は、従業員が自社株式を定期的に取得・保有し、中長期的な資産形成の一助となるよう福利厚生を目的として、従業員持株会制度を導入しております。当該制度では、会員となった従業員からの拠出金及び拠出金に対する当社からの奨励金を原資とし、定期的に株式の買付けを行っております。奨励金は、拠出額5,000円までは100%、5,000円を超える部分については10%の割合で支給しております。

従業員持株会に取得させる予定の株式の総数

取得予定株式数の総数の定めはありません。

当該従業員株式所有制度による受益権その他の権利を受けることができる者の範囲
従業員持株会制度は当社の従業員に限定しております。

2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 普通株式

(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】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数(株)	処分価額の総額 (円)	株式数(株)	処分価額の総額 (円)
引き受ける者の募集を行った取得自己株式				
消却の処分を行った取得自己株式				
合併、株式交換、株式交付、会社分割に係る移転を行った取得自己株式				
その他(新株予約権の権利行使)	8,620	922,340	3,448	2,275,680
保有自己株式数	145,347		141,899	

3 【配当政策】

当社は、配当は株主に対する利益還元手段として経営の重要課題であると認識しております。配当政策につきましては、今後の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的に配当を実施していくことを基本方針としております。

当事業年度の剰余金の配当につきましては、当期の業績、中長期的な見通し、資金状況等を総合的に考慮した結果、1株当たり40円としております。

内部留保資金の用途につきましては、長期的・持続的な事業発展のため、市場競争力を強化するための新製品開発、優秀な人材の確保等に重点投資し、さらなる事業の拡大に努めてまいります。

なお、剰余金を配当する場合には、期末配当の年1回を基本的な方針としており、配当の決定機関については取締役会となっております。また、取締役会の決議によって会社法第454条第5項に定める中間配当をすることができる旨を定款に定めております。

(注) 基準日が当事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額 (千円)	1株当たりの配当額 (円)
2026年5月25日 取締役会決議	168,586	40

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、経営の効率化、健全性、透明性を高め、中長期的、安定的かつ継続的に株主価値を向上させることが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しております。このため、企業倫理の醸成と法令遵守、経営環境の変化に迅速・適切・効率的に対応できる経営の意思決定体制を構築して、コーポレート・ガバナンスの充実を図ります。また、全てのステークホルダーからの信頼を得ることが不可欠であると考え、情報の適時開示を通じて透明・健全な経営を行ってまいります。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は会社法に規定する機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置しております。

当社事業に精通した取締役を中心とする取締役が経営の基本方針や重要な業務の執行を自ら決定し、強い法的権限を有する監査役が独立した立場から取締役の職務執行を監査する体制が、経営の効率性と健全性を確保し有効であると判断し、監査役会設置会社を採用しております。また内部監査室を設置し、適時に連携をとることにより企業として会社法をはじめとした各種関連法令に則り、適法に運営を行っております。

a . 取締役会

当社の取締役会は、議長である代表取締役社長若山大典、取締役CF0兼管理本部長富來美穂子、社外取締役小林保裕、社外取締役後藤恒久の4名で構成されています。毎月開催される定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役会は、経営の意思決定機関として、法令又は定款に定める事項のほか、経営方針に関する重要事項を審議・決定するとともに、各取締役の業務執行状況の監督を行っています。

本有価証券報告書提出日現在の構成員は以下のとおりであります。

議長：代表取締役社長 若山 大典

構成員：富來 美穂子、小林 保裕(社外取締役)、後藤 恒久(社外取締役)

なお、当社は、2026年6月26日開催予定の定時株主総会の議案（決議事項）として、「取締役4名選任の件」を提案しており、当該議案が承認可決されますと、取締役4名（うち社外取締役2名）となる予定です。

当該議案が可決された場合の構成員は以下のとおりとなります。

議長：代表取締役社長 若山 大典

構成員：富來 美穂子、小林 保裕(社外取締役)、後藤 恒久(社外取締役)

b . 監査役会

当社の監査役会は、議長である常勤監査役二宮真司、非常勤監査役大庭崇彦、非常勤監査役西尾公伸の3名で構成されており、その全員が社外監査役であります。毎月開催される監査役会に加え、必要に応じて臨時監査役会を開催しています。監査役会は、ガバナンスのあり方とその運営状況を監視し、取締役の職務執行を含む日常的活動の監査を行っております。監査役は、株主総会や取締役会への出席や、取締役・従業員・会計監査人からの報告收受など法律上の権利行使のほか、重要な会議へ出席するなど、実効性のあるモニタリングに取り組んでおります。

構成員は以下のとおりであります。

議長：常勤監査役 二宮 真司(社外監査役)

構成員：大庭 崇彦(社外監査役)、西尾 公伸(社外監査役)

c . 指名報酬委員会

取締役及び監査役の指名・報酬等の決定等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図り、説明責任を果たすため、取締役会の下に任意の諮問機関である指名報酬委員会を設置しております。指名報酬委員会は取締役会決議に基づき選定される3名の取締役で構成し、その過半数は独立社外取締役から選定します。また、委員長は社外取締役である委員の中から、指名報酬委員会の決議によって選定しております。指名報酬委員会は、取締役会の諮問に応じて、取締役の個人別の報酬の額などについて審議し、取締役会に対して答申を行っております。

d . 経営会議

経営会議は、業務執行取締役及び必要に応じて代表取締役社長が指名した者により構成され、原則として月に2回開催しております。「経営会議規程」に基づき、代表取締役社長若山大典が議長を務め、業務執行方針の協議、業務執行状況の共有、月次報告及び取締役会決議事項を審議・協議するほか、必要と認められた事項について審議・協議しております。

e . 内部監査室

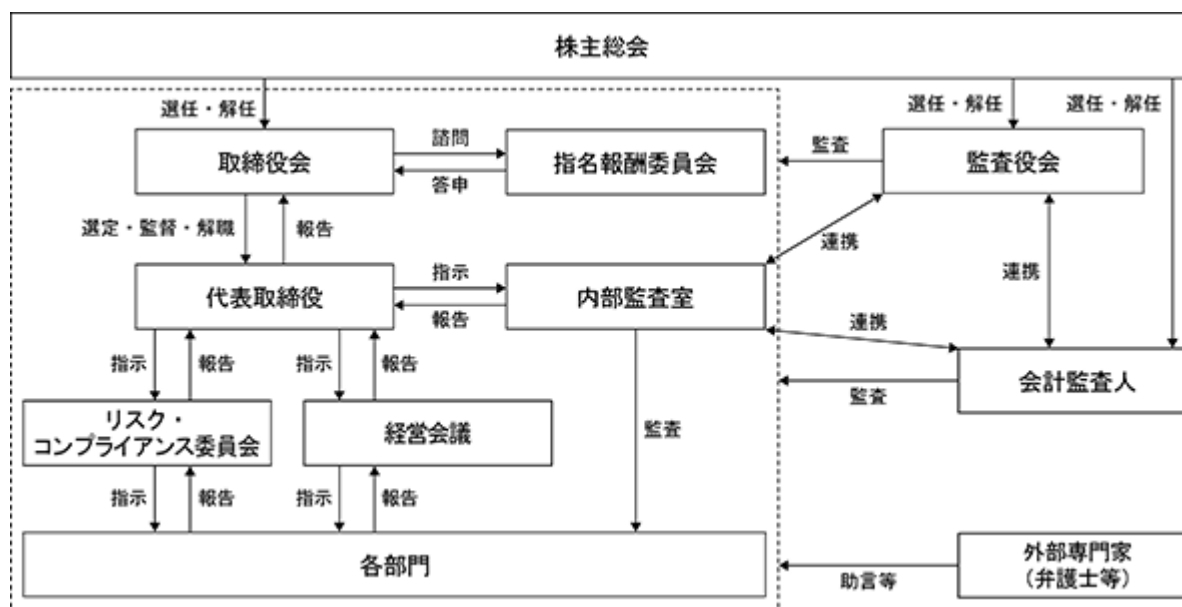
当社における内部監査は、内部監査担当部署である代表取締役社長管轄の内部監査室担当者1名で行っております。内部監査担当者は、監査役会及び会計監査人との連携のもとに、内部統制の状況等について意見交換を行いながら監査を実施し、被監査部門である各組織の監査結果並びに改善点については、内部監査担当者から代表取締役社長に対して報告書を提出しております。当該報告を踏まえ、代表取締役社長と内部監査担当者が協議し、改善等の指示が必要と判断された場合には、内部監査担当者は速やかに被監査部門組織の責任者に対してその旨を通知いたします。その後の改善状況については、被監査部門である各組織の責任者が内部監査担当者を経由して代表取締役社長に改善状況に関する報告書を提出し、内部監査担当者が改善処置の実施状況を確認します。

f . リスク・コンプライアンス委員会

リスク・コンプライアンス委員会は、代表取締役社長若山大典が委員長を務め、委員会の構成メンバーは業務執行取締役、執行役員、本部長、内部監査人、常勤監査役とし、必要に応じて臨時に関係者を参加させることができるものとしており、原則として3カ月に1回開催しております。当社の事業遂行に関わる様々なリスクについて、分析・評価並びに各リスクの予防策、及び発生した場合の対応策を検討し、コンプライアンス遵守に関する重要事項についても討議する機関として運営しております。

g．会計監査人

当社は、PwC Japan有限責任監査法人と監査契約を締結して、会計監査を受けております。監査役及び監査役会は会計監査人からの監査計画の概要及び監査重点項目の報告を受け、監査役会からも会計監査人に対して監査役監査計画の説明を行っています。また、必要に応じて監査役が、会計監査人から適宜、監査に関する報告を受けております。



企業統治に関するその他の事項

a．内部統制システムの整備状況

当社は会社法及び会社法施行規則に基づく業務の適正を確保するための体制の整備を目的として、次のとおり、「内部統制システムに関する基本方針」について制定し運用しております。

(a) 取締役及び使用人の職務の執行が法令・定款に適合することを確保するための体制

取締役は、「取締役会規程」に則り、法令・定款に基づいた適切な経営判断を行うとともに、業務執行を監督し、法令・定款に違反する行為を未然に防止する。

取締役及び使用人に法令・定款の遵守を徹底するため、経営会議において、「リスク・コンプライアンス規程」を制定・施行するとともに、法令・定款等に違反する行為を発見した場合の報告体制としての内部通報制度を構築している。

「内部監査規程」に基づき代表取締役社長の承認を受け指名された内部監査担当者により、業務全般に関し法令・定款及び社内規程に準拠して行われているかを検証する。

取締役は、財務報告の信頼性を確保するため、一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に従い、適切に報告する体制を整備し、運用する。

(b) 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

取締役の業務執行に係る情報の保存及び管理につき、取締役会により、全社的に統括する責任者が取締役の中から任命され、職務執行に係る情報を文書又は電磁的情報により記録し、保存する。

保存期間、保存場所等については「文書管理規程」に従い適切に管理を行う。

取締役及び監査役はこれらの文書又は電磁的情報を常時閲覧できる状態を維持し、開示すべき情報が適時適切に収集され、法令等に従い、適正に開示される体制を整備する。

(c) 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

損失の危険の管理につき、組織横断的なリスクの状況把握、監視を適宜行い、各業務に付随するリスクの状況把握、監視を各部門が行う。

管理担当部署は、監査役と連携し、具体的なリスクを想定し、有事の際の迅速かつ適切な情報伝達と緊急体制を整備するものとし、事故発生時に取締役会に対してリスクに関する事項を報告するものとする。

リスクに関する措置、対応等については、「リスク・コンプライアンス規程」に定め、代表取締役社長をリスク管理における最高責任者とし、適切な対応を実施する体制の確保を図る。

(d) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保する体制

「取締役会規程」に基づき、取締役会を月1回開催するほか、重要案件が生じた場合等は必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令又は定款で定められた事項及び経営方針その他経営に関する重要事項を決定する。

組織、職制、指揮命令系統及び業務分掌を定めた「業務分掌規程」並びに決裁制度の運用に関する基本的事項を定めた「職務権限規程」に基づき、職務執行上の責任体制を確立することにより、経営環境の変化に対応した職務の効率的な執行を図る。

(e) 監査役がその職務を補助すべき使用人及びその使用人の取締役からの独立性に関する事項並びに指示の実効性確保に関する事項

監査役は、管理担当部署所属の使用人に、監査業務に必要な補助を依頼することができる。補助者となった使用人については、監査役の指揮命令下に置き、指揮命令を受けた使用人は、その指揮命令に關し、取締役、執行役員等の指揮命令を受けないこととする。

監査役の職務を補助すべき使用人の人選、異動、処遇の変更においては監査役の同意を得ることとする。

(f) 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事項

監査役は、取締役会及び経営会議等の重要会議に出席し、文書を閲覧し、取締役及び使用人に説明を求められることができるものとする。

取締役及び使用人は、法令に定められた事項のほか、当社に重大な影響を及ぼす事項、内部監査の実施状況及びその他監査役の職務遂行上必要なものとして求められた事項について、速やかに監査役に報告する。

内部監査担当者は、監査役に対して、適宜担当職務の執行状況を報告する。

当社は、監査役への報告を行った者に対して、当該報告を行ったことを理由として不利益な取扱いを行うことを禁止する。

- (g) 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係る方針に関する事項

当社は、監査役がその職務の執行について生ずる費用の前払い等を請求した時は、速やかにこれに応じる。

- (h) その他監査役が実効的に行われることを確保するための体制

取締役は、監査役求めに応じ、監査役と随時意見交換を実施し、相互の意思疎通を図るとともに、監査役監査が実効的に行われる体制を構築する。

監査役職務執行にあたり、監査役が必要と認めた場合には、弁護士、公認会計士等外部専門家との連携を図ることができる環境を整備する。

- (i) 反社会的勢力との取引排除に向けた基本的考え方及びその整備状況

当社は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対して、毅然として対応し、一切関係を持たない旨を「反社会的勢力対応規程」に定め、これを徹底する。

取引先に関しては、新規取引の開始時及び定期的に、相手先企業の経営内容や経営者等について調査を行い、反社会的勢力との関係がない旨を確認する。

反社会的勢力に関する情報収集及び反社会的勢力による不当要求等への適切な対応についての啓発を図る。

上記にも関わらず事案が発生した時には、関係行政機関や外部の専門家と厳密に連絡をとり、速やかに対応する。

b. リスク管理体制の整備の状況

当社は、取締役会がリスク管理に関する統制方針、体制に関する重要事項に関する審議を行い、「リスク・コンプライアンス規程」を定めるとともに、取締役会の決議事項及び「リスク・コンプライアンス規程」に基づき、リスク・コンプライアンス委員会においてリスク管理体制の構築及び運用の推進を図る体制を採っております。また、経営戦略遂行における法務的なリスクや業務執行におけるコンプライアンスに係る事象に関しては、社会保険労務士や弁護士等から適宜専門分野に関するアドバイスを受けております。

c. 取締役の定数

当社の取締役は10名以内とする旨を定款で定めております。

d. 取締役選任の決議要件

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議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。また、取締役の選任決議は累積投票によらないものとする旨定款に定めております。

e．株主総会の特別決議要件

当社は株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める決議は、定款に別段の定めがある場合を除き議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、出席した当該株主の議決権の3分の2以上にあたる多数をもって行う旨を定款に定めております。

f．役員の実任限定契約の内容の概要

当社と非業務執行取締役及び監査役との間には、会社法第427条第1項の規定及び当社定款の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、非業務執行取締役、監査役ともに、会社法第425条第1項に定める最低責任限度額としております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該非業務執行取締役または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。

g．役員等賠償責任保険契約

当社は、当社の取締役及び監査役を被保険者として、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、取締役・監査役が業務に起因して損害賠償責任を負った場合における損害等をこれにより補填することとしております。なお、当該保険契約の保険料は、全額を当社が負担しております。

h. 株主総会決議事項を取締役会で決議することとした事項

(a) 取締役の責任免除

当社は、取締役が期待された役割を十分に発揮できるようにするため、会社法第426条第1項の規定により、取締役会の決議をもって、同法第423条第1項の取締役(取締役であった者を含む)の損害賠償責任を法令の限度において免除することができる旨定款に定めております。

(b) 監査役の責任免除

当社は、監査役が期待された役割を十分に発揮できるようにするため、会社法第426条第1項の規定により、取締役会の決議をもって、同法第423条第1項の監査役(監査役であった者を含む)の損害賠償責任を法令の限度において免除することができる旨定款に定めております。

(c) 剰余金の配当等の決定機関

当社は、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項について、法令に別段の定めがある場合を除き、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定款に定めております。これは、自己株式の取得や剰余金の配当等を取締役会の権限とすることにより、機動的な資本政策並びに利益還元を行うことを目的とするものであります。

(d) 中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を可能にするため、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって中間配当を行うことができる旨定款に定めております。

取締役会の活動状況

当事業年度において取締役会を計17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。

氏名	開催回数	出席回数
若山 大典	17回	17回
富來 美穂子	17回	17回
中山 憲二	4回	4回
小林 保裕	17回	17回
後藤 恒久	17回	17回

(注) 中山憲二氏は、2025年6月26日開催の定時株主総会の終結の時をもって取締役を退任しておりますので、退任までの期間に開催された取締役会の出席状況を記載しております。

取締役会では、取締役会規則に基づき、決議事項や報告事項について決議・協議しております。主な決議事項は、予算・決算関係、組織・人事関係、株主総会関係等であり、取締役会で十分に議論した上で決議しております。

指名報酬委員会の活動状況

当事業年度において指名報酬委員会を計4回開催しており、個々の委員の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
若山 大典	4回	4回
小林 保裕	4回	4回
後藤 恒久	4回	4回

指名報酬委員会における主な検討事項は、取締役、監査役、執行役員等の指名及び報酬に関する事項であります。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

a . 2026年6月19日（有価証券報告書提出日）現在の当社の役員の状況は、以下のとおりであります。

男性6名 女性1名(役員のうち女性の比率 14.3%)

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	若山 大典	1976年11月20日	1997年7月 1999年3月 2000年9月 2009年6月 2014年5月 2018年4月	(株)アルファ入社 (株)カーナルアソシエーツ入社 当社入社 当社取締役就任 当社常務取締役就任 当社代表取締役社長就任(現任)	(注)3	1,490,500
取締役CFO 兼管理本部長	富来 美穂子 (戸籍上の氏名： 高橋 美穂子)	1965年6月13日	1988年4月 1990年1月 2000年10月 2006年1月 2009年3月 2010年8月 2013年7月 2015年6月 2017年7月 2018年4月 2018年7月 2019年4月 2021年9月 2023年7月 2024年6月	(株)リクルート入社(現：(株)リクルートホールディングス) (株)リクルートコンピュータプリント(現：(株)リクルート)へ出向 朝日監査法人(現：有限責任あずさ監査法人)入所 ポート・ジャパン・パートナーズ(株)入社 (株)エスクリ入社(現：(株)オンザページ) (株)アクアキャスト入社 (株)エスエルディー入社 同社取締役就任 同社顧問就任 (株)フォーデジット入社 同社取締役CFO就任 クリエイティブサーベイ(株)(現：ナインアウト(株))取締役就任 当社取締役CFO兼管理本部長就任(現任) 当社取締役CFO兼管理本部長兼総務人事部部長就任 NTSホールディングス(株) 社外監査役就任(現任)	(注)3	8,620
取締役	小林 保裕	1971年1月18日	1994年4月 2004年7月 2006年10月 2017年4月 2018年2月 2018年8月 2022年8月 2025年6月	第一生命保険相互会社(現：(株)第一ライフグループ)入社 三菱証券(株)(現：三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株))入社 (株)セレス入社 取締役兼管理本部長就任 (株)セレス 常務取締役兼管理本部長就任(現任) (株)Orb 社外取締役就任 (株)ディアナ監査役就任 当社取締役就任(現任) (株)アポロ・キャピタル監査役就任(現任)	(注)3	
取締役	後藤 恒久	1957年3月1日	1981年4月 1988年7月 2009年6月 2012年6月 2015年6月 2019年6月 2020年6月 2022年7月 2023年1月	日本電信電話公社(現：NTT(株))入社 エヌ・ティ・ティ・データ通信(株)(現：(株)NTTデータ)へ移行 エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株)(現：NTTドコモソリューションズ(株)) 取締役ビジネスインテグレーション部長就任 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ウェブ 代表取締役専務就任 兼 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・オーロラ 代表取締役社長就任 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・セキスイシステムズ 代表取締役副社長就任 ネットイヤーグループ(株) 取締役監査等委員就任 (株)コンストラクション・イーシー・ドットコム 代表取締役常務就任 ネットイヤーグループ(株) 内部監査室長就任(現任) 当社取締役就任(現任)	(注)3	

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
常勤監査役	二宮 真司	1960年4月9日	1983年4月 和光証券(株)(現：みずほ証券(株))入社 2011年9月 (株)みずほ証券リサーチ&コンサルティング (現：みずほインベスター・リレーションズ (株))へ出向 2012年7月 (株)日本投資環境研究所(現：みずほインベ スター・リレーションズ(株))へ出向 2014年4月 同社へ転籍 2018年8月 エフビーホールディングス(株) 執行役員社長 室長就任 2018年8月 エフビー介護サービス(株) 取締役社長室長就 任 2018年9月 エフビーホールディングス(株) 取締役社長室 長就任 2023年1月 当社監査役就任(現任)	(注)4	
監査役	大庭 崇彦	1981年4月30日	2006年12月 監査法人トーマツ(現：有限責任監査法人 トーマツ)入所 2010年7月 公認会計士登録 2011年5月 大庭崇彦公認会計士事務所設立(現任) 2011年10月 (株)Bridge(現：ブリッジコンサルティンググ ループ(株))創業 代表取締役COO就任 2021年1月 (株)テトラワークス創業 代表取締役就任(現 任) 2021年3月 コロンビア・ワークス(株) 社外監査役(現社 外取締役(監査等委員))就任(現任) 2021年3月 南富士有限責任監査法人グループ設立 理事 長就任(現任) 2021年11月 (株)TOWING 社外監査役就任(現任) 2022年1月 (株)ユナイテッド・フロント・パートナーズ 社外取締役(監査等委員)就任(現任) 2022年11月 ケイティケイ(株) 社外取締役(監査等委員)就 任(現任) 2023年1月 MINAMI FUJI ASIA PACIFIC SINGAPORE PTE LTD設立 DIRECTOR就任(現任) 2023年1月 当社監査役就任(現任) 2024年8月 株式会社IKホールディングス 社外取締役 (監査等委員)就任(現任)	(注)4	
監査役	西尾 公伸	1983年8月1日	2011年12月 法律事務所オーセンス(現：Authense 法律 事務所)入所(現任) 2021年11月 株式会社DATAFLUCT 監査役就任(現任) 2022年3月 株式会社ユニバーサルスポーツジャパン 監 査役就任(現任) 2024年3月 日本エクイティバンク株式会社 代表取締役 就任(現任) 2024年6月 当社監査役就任(現任) 2025年1月 ReYuu Japan株式会社 監査役就任 2026年1月 VFR 株式会社 監査役就任(現任)	(注)4	
計					1,499,120

- (注) 1. 取締役小林保裕及び後藤恒久は、社外取締役であります。
2. 監査役二宮真司、大庭崇彦及び西尾公伸は、社外監査役であります。
3. 2025年6月26日開催の株主総会終結の時から選任後1年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2023年11月27日開催の臨時株主総会終結の時から選任後4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。

b. 2026年6月26日開催予定の定時株主総会の議案（決議事項）として、「取締役4名選任の件」を提案しており、当該議案が承認可決されますと、当社の役員状況は以下のとおりとなる予定です。なお、役員役職等につきましては、当該定時株主総会の直後に開催が予定される取締役会の決議事項の内容（役職等）を含めて記載しております。

男性6名 女性1名(役員のうち女性の比率 14.3%)

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	若山 大典	1976年11月20日	1997年7月 1999年3月 2000年9月 2009年6月 2014年5月 2018年4月	(株)アルファ入社 (株)カーナルアソシエーツ入社 当社入社 当社取締役就任 当社常務取締役就任 当社代表取締役社長就任(現任)	(注)3	1,490,500
取締役CFO 兼管理本部長	富来 美穂子 (戸籍上の氏名： 高橋 美穂子)	1965年6月13日	1988年4月 1990年1月 2000年10月 2006年1月 2009年3月 2010年8月 2013年7月 2015年6月 2017年7月 2018年4月 2018年7月 2019年4月 2021年9月 2023年7月 2024年6月	(株)リクルート入社(現：(株)リクルートホールディングス) (株)リクルートコンピュータプリント(現：(株)リクルート)へ出向 朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所 ポート・ジャパン・パートナーズ(株)入社 (株)エスクリ入社(現：(株)オンザページ) (株)アクアキャスト入社 (株)エスエルディー入社 同社取締役就任 同社顧問就任 (株)フォーデジット入社 同社取締役CFO就任 クリエイティブサーベイ(株)(現：ナインアウト(株))取締役就任 当社取締役CFO兼管理本部長就任(現任) 当社取締役CFO兼管理本部長兼総務人事部長就任 NTSホールディングス(株) 社外監査役就任(現任)	(注)3	8,620
取締役	小林 保裕	1971年1月18日	1994年4月 2004年7月 2006年10月 2017年4月 2018年2月 2018年8月 2022年8月 2025年6月	第一生命保険相互会社(現：(株)第一ライフグループ)入社 三菱証券(株)(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株))入社 (株)セレス入社 取締役兼管理本部長就任 (株)セレス 常務取締役兼管理本部長就任(現任) (株)Orb 社外取締役就任 (株)ディアナ監査役就任 当社取締役就任(現任) (株)アポロ・キャピタル監査役就任(現任)	(注)3	
取締役	後藤 恒久	1957年3月1日	1981年4月 1988年7月 2009年6月 2012年6月 2015年6月 2019年6月 2020年6月 2022年7月 2023年1月	日本電信電話公社(現：NTT(株))入社 エヌ・ティ・ティ・データ通信(株)(現：(株)NTTデータ)へ移行 エヌ・ティ・ティ・コムウェア(株) (現：NTTドコモソリューションズ(株)) 取締役ビジネスインテグレーション部長就任 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ウェブ 代表取締役専務就任 兼 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・オーロラ 代表取締役社長就任 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・セキスイステムズ 代表取締役副社長就任 ネットイヤーグループ(株) 取締役監査等委員就任 (株)コンストラクション・イーシー・ドットコム 代表取締役常務就任 ネットイヤーグループ(株) 内部監査室長就任(現任) 当社取締役就任(現任)	(注)3	

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
常勤監査役	二宮 真司	1960年4月9日	1983年4月 和光証券(株)(現：みずほ証券(株))入社 2011年9月 (株)みずほ証券リサーチ&コンサルティング (現：みずほインベスター・リレーションズ (株))へ出向 2012年7月 (株)日本投資環境研究所(現：みずほインベ スター・リレーションズ(株))へ出向 2014年4月 同社へ転籍 2018年8月 エフビーホールディングス(株) 執行役員社長 室長就任 2018年8月 エフビー介護サービス(株) 取締役社長室長就 任 2018年9月 エフビーホールディングス(株) 取締役社長室 長就任 2023年1月 当社監査役就任(現任)	(注)4	
監査役	大庭 崇彦	1981年4月30日	2006年12月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トー マツ)入所 2010年7月 公認会計士登録 2011年5月 大庭崇彦公認会計士事務所設立(現任) 2011年10月 (株)Bridge(現ブリッジコンサルティンググ ループ(株))創業 代表取締役COO就任 2021年1月 (株)テトラワークス創業 代表取締役就任(現 任) 2021年3月 コロンビア・ワークス(株) 社外監査役(現社 外取締役(監査等委員))就任(現任) 2021年3月 南富士有限責任監査法人グループ設立 理事 長就任(現任) 2021年11月 (株)TOWING 社外監査役就任(現任) 2022年1月 (株)ユナイテッド・フロント・パートナーズ 社外取締役(監査等委員)就任(現任) 2022年11月 ケイティケイ(株) 社外取締役(監査等委員)就 任(現任) 2023年1月 MINAMI FUJI ASIA PACIFIC SINGAPORE PTE LTD設立 DIRECTOR就任(現任) 2023年1月 当社監査役就任(現任) 2024年8月 株式会社IKホールディングス 社外取締役 (監査等委員)就任(現任)	(注)4	
監査役	西尾 公伸	1983年8月1日	2011年12月 法律事務所オーセンス(現：Authense 法律 事務所)入所(現任) 2021年11月 株式会社DATAFLUCT 監査役就任(現任) 2022年3月 株式会社ユニバーサルスポーツジャパン 監 査役就任(現任) 2024年3月 日本エクイティバンク株式会社 代表取締役 就任(現任) 2024年6月 当社監査役就任(現任) 2025年1月 ReYuu Japan株式会社 監査役就任 2026年1月 VFR 株式会社 監査役就任(現任)	(注)4	
計					1,499,120

- (注) 1. 取締役小林保裕及び後藤恒久は、社外取締役であります。
2. 監査役二宮真司、大庭崇彦及び西尾公伸は、社外監査役であります。
3. 2026年6月26日開催の株主総会終結の時から選任後1年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2023年11月27日開催の臨時株主総会終結の時から選任後4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。

社外役員の状況

当社の取締役4名のうち、2名は社外取締役であります。また、監査役3名は、全員が社外監査役であります。当社は、経営監視機能の客観性及び中立性を確保する事を目的として、社外取締役及び社外監査役について、高い専門性及び見識等に基づき、客観的、中立的な観点からの助言を期待しております。なお、当社は社外取締役及び社外監査役の選任についての独立性に関する基準または方針を定めておりませんが、株式会社東京証券取引所が定める独立役員の判断基準等を参考にしており、経歴や当社との関係を踏まえて、会社法に定める要件に該当し、上記基準に照らし独立性に問題がない人物を社外取締役及び社外監査役として選任しております。

社外取締役の小林保裕は上場企業での取締役管理本部長として豊富な知識と経験を有していることから、企業経営やコーポレート・ガバナンスにおいて当社経営に寄与すると判断し選任しております。なお、小林保裕と、当社との間に人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。また、当社と兼職先との間には重要な取引その他の関係はありません。

社外取締役の後藤恒久は長年にわたる情報通信企業における幅広い業務経験に加え、取締役としての経験も有していることから、その企業経営やコーポレート・ガバナンスに対する豊富な経験と幅広い見分を当社経営に反映できるものと判断し選任しております。なお、後藤恒久と、当社との間に人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。また、当社と兼職先との間には重要な取引その他の関係はありません。

社外監査役の二宮真司は長年にわたる証券業界における投資銀行業務やIRコンサルティング業務の豊富な実務経験に加え、上場企業での取締役としての経験も有していることから、企業経営やコーポレート・ガバナンスにおける助言・提言を期待して監査役に選任しております。なお、二宮真司と、当社との間に人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役の大庭崇彦は、公認会計士であり、また、会社経営やIPO支援に関しての豊富な知識・経験に加え、複数の会社の社外監査役を務めており、当社における財務会計及び企業経営における助言・提言を期待して監査役に選任しております。なお、大庭崇彦と、当社との間に人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。また、当社と兼職先との間には重要な取引その他の関係はありません。

社外監査役の西尾公伸は、弁護士であり、企業法務・コンプライアンス分野における豊富な知識・経験を有し、ガバナンス上の課題を解決するための助言・提言を期待して監査役に選任しております。なお、西尾公伸と、当社との間に人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。また、当社と兼職先との間には重要な取引その他の関係はありません。

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

社外監査役は、必要に応じて会計監査人による監査講評、監査の実施経過について適宜報告を求める等を通じて連携を図っております。内部監査は、監査の計画策定から実施、報告に至る過程において、監査役及び会計監査人と必要に応じて適宜協議する機会を持ち、重要な情報を得た場合又は情報の提供を求められた場合はこれを報告、提供しております。また、内部監査の結果、社内各部門に対して改善事項を指摘する場合においても、必要の都度監査役及び会計監査人の意見を求める等、監査役会及び会計監査人との連携を図っております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は社外監査役3名で構成されております。社外監査役の二宮真司は事業会社の役員等を歴任しており、また、社外監査役の大庭崇彦は、公認会計士の資格を有しており財務及び会計に関する相当程度の知見を有しております。社外監査役の西尾公伸氏は、弁護士の資格を有しており、企業法務及びコンプライアンス分野における相当程度の知見を有しております。

監査役は監査役会で決定した監査方針及び監査計画に従い、取締役及び内部監査室等から業務執行の状況を聴取し、重要な決裁書類等を閲覧し、当社における法令遵守やリスク管理等の内部統制の体制整備を含む業務全般の監査を実施しております。また、取締役会その他の重要な会議に出席し、それぞれの立場から専門的な知識、経験等を踏まえ、適切な助言・意見を述べています。

監査役、会計監査人及び内部監査室の三者は、それぞれの監査の効率性・実効性を高めるために、四半期ごとに三様監査を開催して、相互に緊密な連携を図っております。

当事業年度において監査役会を計13回開催しており、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。

氏名	開催回数	出席回数
二宮 真司	13回	13回
大庭 崇彦	13回	13回
西尾 公伸	13回	13回

監査役会の主な検討事項は、監査計画、監査報告書作成、業務及び財産の状況の調査の方法に関する事項になります。また、常勤監査役の活動として、重要な会議への出席、内部監査担当者との連携、各取締役との個別面談、重要書類の閲覧等を実施し、当社の業務執行状況に関する情報を収集した上で、他の監査役への報告を適時実施することにより、監査役会としての監査機能の充実を図っております。

内部監査の状況

当社における内部監査は、内部監査担当部署である代表取締役社長管轄の内部監査室担当者1名で行っており、全部門を対象に実施しております。監査結果は代表取締役社長及び監査役に対して報告を行うとともに、業務の改善及び適切な運営に向けて具体的な助言や勧告を行っております。また、内部監査結果により明らかになった課題については、内部監査担当者と常勤監査役との間で適宜意見交換を行うこととしております。加えて、監査役会、会計監査人及び内部監査が有機的に連携するよう、監査役、会計監査人及び内部監査室の三者間で定期的に会合を開催し、課題・改善事項等の情報共有を図っており、効率的かつ効果的な監査を実施するよう努めております。内部監査の内容については、必要に応じて、取締役会に直接報告を行っております。

会計監査の状況

a 監査法人の名称

PwC Japan有限責任監査法人

b 継続監査期間

5年間

c 業務を執行した公認会計士

業務執行社員 有岡 照晃

業務執行社員 廣澤 英明

なお、継続監査年数は7年以内であるため、年数の記載は省略しております。

なお、期中レビューは中村源が業務を執行し、その後、中村源から廣澤英明に交代しております。

d 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士2名、その他10名で構成されています。

e 監査法人の選定方針と理由

監査法人の選定については、当社の業務内容に対応して効果的かつ効率的な監査業務を実施することが出来る一定の規模を持つこと、審査体制が整備されていること、監査日数、監査期間及び具体的な監査実施要領並びに監査費用が合理的かつ妥当であること、さらに監査実績などにより総合的に判断いたします。また、日本公認会計士協会の定める「独立性に関する指針」に基づき独立性を有することを確認するとともに、必要な専門性を有することについて検証し、確認いたします。PwC Japan有限責任監査法人は当社の会計監査人の選定方針に合致すると判断したため、選定しております。

f 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、会計監査人に対して評価を行っております。主に会計監査人の品質管理、監査チームの独立性、監査報酬等、監査役等とのコミュニケーション等の項目について個別に確認をした上で、総合的に評価をしております。

監査報酬の内容等

a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

区分	前事業年度	当事業年度
	監査証明業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)
提出会社	19,000	20,000

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(aを除く)
該当事項はありません。

c その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容
該当事項はありません。

d 監査報酬の決定方針

監査報酬については、監査公認会計士等からの見積提案をもとに、監査計画、監査内容、監査日数等の要素を勘案して検討し、双方協議のうえ監査役会の同意を得て決定する方針としております。

e 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、当該事業年度の監査計画に係る監査日数・配員計画等から見積もられた報酬額に関する会計監査人の説明をもとに、前事業年度の実績の評価を踏まえ算定根拠等について確認し、その内容は妥当であると判断したため、会社法第399条第1項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社は「役員報酬規程」において、役員の報酬等の額の決定に関する方針を定めております。また、取締役及び監査役の選解任ならびに報酬等の決定手続の公正性・透明性・客観性を強化するため、取締役会の下にその諮問機関として任意の指名報酬委員会を設置しております。なお、現在は固定報酬のみで、業績連動報酬は導入しておりません。

取締役の報酬は、その報酬等の総額の上限を2022年4月15日開催の臨時株主総会にて決定しております。取締役の個別の報酬は、当該株主総会の決議により定められた報酬等の総額の上限の範囲内において、職責及び貢献度、業績等を勘案し、「役員報酬規程」に基づき、指名報酬委員会に諮問し答申を得た上で、取締役会において決定しております。

監査役の報酬は、その報酬等の総額の上限を2022年4月15日開催の臨時株主総会にて決定しております。監査役の個別の報酬は、当該株主総会の決議により定められた報酬等の総額の上限の範囲内において、業務分担等を勘案し、「役員報酬規程」に基づき、監査役の協議により決定しております。

提出日現在の状況としましては、2022年4月15日開催の臨時株主総会において取締役の報酬総額を年額200百万円以内、監査役の報酬総額を年額30百万円以内と決議しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)				対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	73,030	69,230	-	3,800	-	3
監査役 (社外監査役を除く)	-	-	-	-	-	-
社外役員	23,850	23,850	-	-	-	5

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

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

使用人兼務役員の使用人給与のうち重要なもの

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

投資株式の区分の基準及び考え方

当社は、株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受けることを目的として保有する株式を純投資目的である投資株式、それ以外の株式を純投資目的以外の目的である投資株式に区分しております。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式

該当事項はありません。

当事業年度に投資株式の保有目的を純投資目的から純投資目的以外の目的に変更したものの

該当事項はありません。

当事業年度の前4事業年度及び当事業年度中に投資株式の保有目的を純投資目的以外の目的から純投資目的に変更したものの

該当事項はありません。

5 【従業員の状況等】

(1) 【人材戦略に関する基本方針等】

<人材戦略>

当社は、人材を企業価値向上の源泉となる最も重要な経営資源と位置付け、持続的な成長と競争優位性の確立に向けて、経営戦略と連動した人材戦略を推進しております。

事業の拡大および高度化が進む中で、各領域において求められる専門性や役割は高度化・多様化しており、これに対応するために、採用・育成・配属・評価・報酬を一体的に設計し、人材ポートフォリオの最適化を図っております。

当社は、事業成長に資する専門性と、組織全体のパフォーマンスを高める主体性・協働性を兼ね備えた人材の育成を目指しており、従業員一人ひとりが自律的に成長し続ける組織の実現を重要な方針としております。また、外部環境の変化（デジタル化・AIの進展等）を踏まえ、必要となるスキルの再定義および育成施策の継続的な見直しを行うことで、中長期的な競争力の維持・強化を図っております。

<人材戦略に関する重点施策>

当社は、優秀な人材の確保・育成・定着を通じて組織価値を最大化することを目的として、以下の重点施策に取り組んでおります。

多様な人材の確保と最適配置

当社は、新卒採用、中途採用、第二新卒採用を組み合わせることにより、中長期的な人材育成と即戦力確保の両立を図っております。中途採用においては、事業成長領域や専門性の高い職種を中心に採用を強化しており、外部労働市場の動向を踏まえた採用戦略を展開しております。

また、リファラル採用やダイレクトリクルーティングなどの手法を活用することで、採用品質の向上および採用効率の最適化に取り組んでおります。

採用後においては、従業員のスキル・経験・志向性を踏まえた適材適所の配置を基本とし、組織全体の生産性向上と個人のキャリア成長の両立を図っております。さらに、配置転換や異動を通じて多様な業務経験を付与し、中長期的に価値創出ができる人材の育成を推進しております。

自律的な成長を促進する人材育成基盤の構築

当社は、半期ごとに設定する業績目標および能力開発目標に基づき、評価および育成を一体的に運用するマネジメントサイクルを構築しております。上長との定期的な面談およびフィードバックを通じて、個々の強みの伸長と課題の改善を支援し、継続的な能力開発を促進しております。

また、階層別研修、管理職研修等を体系的に整備し、それぞれの役割に応じたスキル習得機会を提供しております。加えて、資格取得支援制度の運用により、従業員の主体的な学習・スキル向上を支援しております。

これらの取組を通じて、従業員の専門性向上および生産性の向上を図るとともに、組織全体の付加価値創出力の強化につなげております。

公正な評価と処遇によるエンゲージメント向上

当社は、役割および等級に応じた人事制度のもと、業績および能力開発の達成状況を踏まえた評価・処遇を実施しております。評価にあたっては、半期ごとに設定した業績目標および能力開発目標の達成度に加え、業務遂行における行動特性や組織への貢献度等を人事考課に反映させ総合的に評価しております。

評価結果は昇給・昇進および賞与に反映されるとともに、従業員へのフィードバックを通じて将来の成長課題の明確化につなげております。評価基準の明確化や運用の透明性向上にも取り組むことで、従業員の納得感の向上およびエンゲージメントの強化を図っております。

専門性向上と長期的成長を支える制度設計

当社は、従業員の専門性向上および自律的なキャリア形成を支援するため、資格取得に対する支援制度等を設けております。これにより、個々の従業員が継続的にスキル向上へ取り組む環境を整備しております。

また、報酬水準の決定にあたっては、当社の業績動向、外部労働市場における水準、各職務の価値および個人の貢献度等を総合的に勘案し、競争力のある水準の維持に努めております。これにより、優秀な人材の確保および定着の強化を図るとともに、従業員のモチベーション向上につなげております。

< 従業員の給与その他の給付の額及び内容の決定に関する方針 >

当社における従業員の給与その他の給付の額および内容については、明文化された人事制度に基づき、職務内容・役割・等級に応じた基準を設定しております。これに加え、業績および能力開発の達成状況を評価に反映することで、成果と成長に応じた処遇を実現しております。

給与および給付水準については、経済環境や労働市場の動向を踏まえつつ、定期的な見直しを実施しており、外部競争力のある水準の維持に努めております。また、制度運用を通じて公平性・透明性を確保し、従業員の納得感向上および長期的な定着促進を図っております。

これらの施策を通じて、人材の確保・定着と組織の持続的成長を図り、企業価値の向上につなげてまいります。

(2) 【従業員の状況】

提出会社の状況

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)	2026年3月31日現在
				平均年間給与の対前事業年度増減率(%)
218 (19)	36.5	6.4	5,928	0.5

- (注) 1. 従業員数は就業人員であり、臨時の雇用者数の年間平均雇用人数は()に外書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. 当社は、ソリューション提供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

当社の労働組合は結成されておりませんが、労使関係は円滑に推移しております。

使用人等のみに対して付与した新株予約権の内容

当社は使用人等のみに対する新株予約権を付与しております。当該新株予約権の内容については「1 株式等の状況(2) 新株予約権等の状況 ストックオプション制度の内容」に記載しております。

管理職に占める女性労働者の割合

当事業年度	補足説明
管理職に占める女性労働者の割合(%)	
18.9	(注) 1, 2

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2. 男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異については、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)及び「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定による公表義務の対象ではないため、記載しておりません。

第5 【経理の状況】

1 財務諸表の作成方法について

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

2 監査証明について

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

3 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表は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、会計基準等の変更について迅速に対応できる体制を整備するため、会計専門誌の購読、セミナーへの参加等を行っております。

1 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (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	3,165,984	4,740,874
受取手形	60,604	71,487
売掛金	372,339	318,529
有価証券	67,097	-
商品	1,155	1,010
前払費用	200,650	192,962
為替予約	10,862	3,656
その他	6,308	17,006
流動資産合計	3,885,001	5,345,528
固定資産		
有形固定資産		
建物	100,140	100,140
車両運搬具	5,621	5,621
工具、器具及び備品	142,788	169,230
減価償却累計額	170,684	197,093
有形固定資産合計	77,865	77,899
無形固定資産		
ソフトウェア	1,003,214	884,399
ソフトウェア仮勘定	187,335	352,672
無形固定資産合計	1,190,550	1,237,072
投資その他の資産		
出資金	-	9,577
投資有価証券	673,898	-
敷金及び保証金	44,963	39,533
長期前払費用	5,278	1,653
繰延税金資産	249,453	394,998
その他	9,077	9,077
投資その他の資産合計	982,672	454,840
固定資産合計	2,251,087	1,769,812
資産合計	6,136,089	7,115,340

(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	193,411	138,216
未払金	183,258	147,090
リース債務	958	958
未払法人税等	109,761	312,217
未払消費税等	47,970	58,167
契約負債	1,541,198	1,754,607
賞与引当金	164,210	125,238
その他	18,837	18,908
流動負債合計	2,259,606	2,555,404
固定負債		
長期未払金	61,650	57,850
長期契約負債	762,115	938,922
退職給付引当金	314,972	339,532
リース債務	1,677	718
資産除去債務	9,934	10,046
固定負債合計	1,150,348	1,347,069
負債合計	3,409,955	3,902,474
純資産の部		
株主資本		
資本金	83,863	83,863
資本剰余金		
資本準備金	63,863	63,863
その他資本剰余金	60,631	61,510
資本剰余金合計	124,494	125,374
利益剰余金		
利益準備金	5,000	5,000
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	2,440,002	2,999,354
利益剰余金合計	2,445,002	3,004,354
自己株式	769	726
株主資本合計	2,652,591	3,212,865
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	73,542	-
評価・換算差額等合計	73,542	-
純資産合計	2,726,134	3,212,865
負債純資産合計	6,136,089	7,115,340

【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	1 4,707,880	1 4,889,796
売上原価	2,644,780	2,773,701
売上総利益	2,063,100	2,116,095
販売費及び一般管理費	2, 3 1,271,586	2, 3 1,281,399
営業利益	791,514	834,695
営業外収益		
受取利息	25,326	19,574
為替差益	2,981	13,714
匿名組合投資利益	10,209	-
助成金収入	6,313	-
その他	349	553
営業外収益合計	45,180	33,842
営業外費用		
上場関連費用	6,396	-
株式交付費	1,063	-
投資事業組合運用損	-	422
消費税差額	394	361
営業外費用合計	7,855	783
経常利益	828,838	867,754
特別利益		
投資有価証券売却益	-	129,997
投資有価証券償還益	58,363	48,231
特別利益合計	58,363	178,229
税引前当期純利益	887,202	1,045,984
法人税、住民税及び事業税	302,482	465,643
法人税等調整額	33,357	105,191
法人税等合計	269,124	360,451
当期純利益	618,078	685,532

【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	1,057,246	34.5	1,080,756	32.6
経費		2,009,890	65.5	2,231,258	67.4
当期総製造費用		3,067,136	100.0	3,312,015	100.0
商品期首棚卸高		715		1,155	
当期商品仕入高		143,294		122,693	
合計		3,211,145		3,435,864	
商品期末棚卸高	1,155		1,010		
他勘定振替高	2	565,210		661,152	
売上原価		2,644,780		2,773,701	

(注) 1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
外注費	868,263	900,689
通信費	407,882	463,830
減価償却費	455,698	625,216
賃借料	77,265	82,408

2 他勘定振替高の内容は、次のとおりであります。

項目	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
ソフトウェア仮勘定	565,210	661,152
計	565,210	661,152

(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。

【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			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計
当期首残高	36,483	16,483	60,631	77,114
当期変動額				
新株の発行	47,380	47,380		47,380
剰余金の配当				
当期純利益				
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)				
当期変動額合計	47,380	47,380	-	47,380
当期末残高	83,863	63,863	60,631	124,494

	株主資本					評価・換算 差額等	純資産合計
	利益剰余金			自己株式	株主資本合計	その他 有価証券 評価差額金	
	利益準備金	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計				
当期首残高	5,000	1,946,604	1,951,604	769	2,064,434	96,297	2,160,731
当期変動額							
新株の発行					94,760		94,760
剰余金の配当		124,680	124,680		124,680		124,680
当期純利益		618,078	618,078		618,078		618,078
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						22,754	22,754
当期変動額合計	-	493,397	493,397	-	588,157	22,754	565,402
当期末残高	5,000	2,440,002	2,445,002	769	2,652,591	73,542	2,726,134

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			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本 剰余金	資本剰余金 合計
当期首残高	83,863	63,863	60,631	124,494
当期変動額				
剰余金の配当				
当期純利益				
自己株式の処分			879	879
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)				
当期変動額合計	-	-	879	879
当期末残高	83,863	63,863	61,510	125,374

	株主資本					評価・換算 差額等	純資産合計
	利益剰余金			自己株式	株主資本合計	その他 有価証券 評価差額金	
	利益準備金	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計				
当期首残高	5,000	2,440,002	2,445,002	769	2,652,591	73,542	2,726,134
当期変動額							
剰余金の配当		126,180	126,180		126,180		126,180
当期純利益		685,532	685,532		685,532		685,532
自己株式の処分				43	922		922
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						73,542	73,542
当期変動額合計	-	559,351	559,351	43	560,274	73,542	486,731
当期末残高	5,000	2,999,354	3,004,354	726	3,212,865	-	3,212,865

【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	887,202	1,045,984
減価償却費	469,702	642,163
受取利息	25,326	19,574
上場関連費用	6,396	-
株式交付費	1,063	-
売上債権の増減額（は増加）	77,433	42,926
棚卸資産の増減額（は増加）	440	145
仕入債務の増減額（は減少）	58,273	47,425
前払費用の増減額（は増加）	33,401	7,687
長期前払費用の増減額（は増加）	12,413	3,625
未払金の増減額（は減少）	33,131	36,105
契約負債の増減額（は減少）	85,910	213,409
長期契約負債の増減額（は減少）	79,279	176,807
未払消費税等の増減額（は減少）	5,403	10,197
賞与引当金の増減額（は減少）	3,442	38,972
退職給付引当金の増減額（は減少）	18,482	24,560
役員退職慰労引当金の増減額（は減少）	6,400	-
投資有価証券償還損益（は益）	58,363	48,231
投資有価証券売却損益（は益）	-	129,997
為替予約の増減額（は減少）	3,373	7,205
その他	1,758	4,539
小計	1,376,998	1,858,945
利息の受取額	24,857	23,638
法人税等の支払額又は還付額（は支払）	478,520	263,126
営業活動によるキャッシュ・フロー	923,334	1,619,457
投資活動によるキャッシュ・フロー		
出資による支出	-	10,000
投資有価証券の償還による収入	217,664	52,692
投資有価証券の売却による収入	-	717,617
有形固定資産の取得による支出	15,749	28,018
無形固定資産の取得による支出	560,733	668,923
敷金及び保証金の差入による支出	8,040	4,905
その他	211	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	366,648	58,463

(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)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の処分による収入	-	922
株式の発行による収入	93,696	-
上場関連費用の支出	6,396	-
配当金の支払額	124,680	124,872
財務活動によるキャッシュ・フロー	37,381	123,950
現金及び現金同等物に係る換算差額	6,354	20,920
現金及び現金同等物の増減額（は減少）	525,659	1,574,890
現金及び現金同等物の期首残高	2,640,324	3,165,984
現金及び現金同等物の期末残高	3,165,984	4,740,874

【注記事項】

(重要な会計方針)

1 有価証券の評価基準及び評価方法

(1) その他有価証券

市場価格のない株式等以外のもの

時価法(評価差額は、全部純資産直入法により処理し、売却原価は、移動平均法により算定)を採用しております。

市場価格のない株式等

投資事業有限責任組合への出資については、組合契約に規定される決算報告日に応じて入手可能な最近の決算書を基礎とし、持分相当額を純額で取り込む方法を採用しております。

2 棚卸資産の評価基準及び評価方法

(1) 商品

最終仕入原価法による原価法(貸借対照表価額は収益性の低下による簿価切下げの方法により算定)を採用しております。

3 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産(リース資産を除く)

定率法を採用しております。ただし、建物(建物附属設備を除く)並びに2016年4月1日以降に取得した建物附属設備については定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物及び建物附属設備	8年～15年
工具、器具及び備品	3年～15年

(2) 無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては社内における利用可能期間(3年又は5年)に基づいております。

(3) リース資産

・所有権移転ファイナンス・リース取引に係るリース資産

自己所有の固定資産に適用する減価償却方法と同一の方法を採用しております。

・所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数として、残存価額を零とする定額法を採用しております。

4 デリバティブの評価基準及び評価方法

時価法を採用しております。

5 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒による損失に備えるため、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

従業員の賞与支給に備えるため、賞与支給見込額のうち当事業年度に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自己都合要支給額に基づき計上しております。

6 収益及び費用の計上基準

当社の事業においては、主にオンプレミスのソフトウェアの販売、クラウド・保守サービスを行っており、それぞれの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(収益を認識する時点)は以下のとおりであります。

(1) オンプレミスのソフトウェア

オンプレミスのソフトウェアについては、顧客との契約に基づきソフトウェアのライセンスを供与する義務を負っており、これらに関する業務を履行義務として識別しております。当該履行義務はソフトウェアの引渡時点において顧客がソフトウェアの支配を獲得することで履行義務が充足されるため、ソフトウェアの引渡時に収益を認識しております。

(2) クラウド・保守サービス

クラウド・保守サービスについては、顧客との契約に基づき契約期間にわたりサービスを提供する義務を負っており、これらに関する業務を履行義務として識別しております。当該履行義務は時の経過に応じて充足されるため、履行義務が充足するにつれて一定の期間にわたり均等に収益を認識しております。

7 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

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

8 キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

会計上の見積りとは、財務諸表作成時に入手可能な情報に基づいて合理的な金額を算出しております。当事業年度の財務諸表に計上した金額が会計上の見積りによるもののうち、翌事業年度の財務諸表に重要な影響を及ぼすリスクがある項目は以下のとおりです。

(ソフトウェアに係る評価)

(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	1,003,214	884,399
ソフトウェア仮勘定	187,335	352,672
減損損失	-	-

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当社は、管理会計上の事業区分を最小の単位としてグルーピングを行っており、事業から生じる損益が継続してマイナスとなっている等の場合に減損の兆候を認識します。減損の兆候がある資産又は資産グループについて、当該資産又は資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回る場合には、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上しております。

当事業年度において、減損の兆候の有無の判定を行った結果、減損の兆候は無いものと判断しております。その際に使用した将来事業計画は、過去の実績や現在の状況を勘案して見積った各事業における製品別の売上予測及び営業利益率を主要な仮定としており、今後の経営環境等の変化などによって影響を受ける可能性があり、見積りと異なった場合、翌事業年度の財務諸表において、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の評価に重要な影響を与える可能性があります。

(繰延税金資産の回収可能性)

(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
繰延税金資産(純額)	249,453	394,998
繰延税金負債と相殺前の金額	291,189	396,098

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

将来減算一時差異等に対して、将来の収益力に基づく課税所得及びタックスプランニングに基づき、繰延税金資産の回収可能性を判断しています。将来の収益力に基づく課税所得の見積りは将来の事業計画を基礎としており、過去の実績や現在の状況を勘案して見積った各事業における売上予測及び営業利益率を主要な仮定としております。当該見積りは、今後の経営環境等の変化などによって影響を受ける可能性があり、実際に発生した課税所得の時期及び金額が見積りと異なった場合、翌事業年度の財務諸表において、繰延税金資産の金額に重要な影響を与える可能性があります。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(未適用の会計基準等)

- ・「リースに関する会計基準」(企業会計基準第34号 2024年9月13日)
- ・「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)

ほか、関連する企業会計基準、企業会計基準適用指針、実務対応報告及び移管指針の改正

(1) 概要

国際的な会計基準と同様に、借手のすべてのリースについて資産・負債を計上する等の取扱いを定めるもの。

(2) 適用予定日

2028年3月期の期首より適用予定であります。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

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

(貸借対照表関係)

当座貸越契約

当社は、運転資金の効率的な調達を行うため取引銀行と当座貸越契約を締結しております。

当事業年度末における借入未実行残高等は、次のとおりであります。

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
当座貸越限度額	250,000千円	250,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	250,000千円	250,000千円

(損益計算書関係)

1 顧客との契約から生じる収益

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

2 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及びおおよその割合は、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)
給料及び手当	412,217千円	411,083千円
広告宣伝費	151,612 "	142,144 "
研究開発費	53,395 "	49,993 "
退職給付費用	25,382 "	23,808 "
賞与引当金繰入額	53,319 "	50,246 "
役員退職慰労引当金繰入額	6,400 "	- "
減価償却費	12,804 "	15,947 "
おおよその割合		
販売費	49.7%	50.5%
一般管理費	50.3%	49.5%

3 一般管理費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)
	53,395千円	49,993千円

(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 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首(株)	増加(株)	減少(株)	当事業年度末(株)
普通株式	4,310,000	50,000	-	4,360,000

(変動事由の概要)

新株の発行(公募増資)

公募による新株発行による増加 50,000株

2 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首(株)	増加(株)	減少(株)	当事業年度末(株)
普通株式	153,967	-	-	153,967

3 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2024年5月24日 取締役会決議	普通株式	124,680	30.0	2024年3月31日	2024年6月11日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2025年5月26日 取締役会決議	普通株式	利益剰余金	126,180	30.0	2025年3月31日	2025年6月12日

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首(株)	増加(株)	減少(株)	当事業年度末(株)
普通株式	4,360,000	-	-	4,360,000

2 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首(株)	増加(株)	減少(株)	当事業年度末(株)
普通株式	153,967	-	8,620	145,347

(注) 自己株式の減少8,620株はストックオプションの権利行使に伴う処分によるものであります。

3 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2025年5月26日 取締役会決議	普通株式	126,180	30.0	2025年3月31日	2025年6月12日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2026年5月25日 取締役会決議	普通株式	利益剰余金	168,586	40.0	2026年3月31日	2026年6月12日

(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)
現金及び預金	3,165,984千円	4,740,874千円
現金及び現金同等物	3,165,984千円	4,740,874千円

(金融商品関係)

1 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社における資金運用については安全性の高い金融商品に限定し、設備投資等に必要な資金や短期的な運用資金等は、自己資金による方針であります。デリバティブは、主に為替変動リスクを回避するために利用し、投機的な取引は行わない方針であります。

(2) 金融商品の内容及び当該金融商品に係るリスク並びにリスク管理体制

営業債権である受取手形及び売掛金は、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、取引先ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

出資金は投資事業有限責任組合への出資であり、発行体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、定期的に発行体の財務状況等を把握し、保有状況を継続的に見直す体制としております。

営業債務である買掛金及び未払金は、そのほとんどが1ヶ月以内の支払期日であります。流動性リスク(支払期日に支払が実行できなくなるリスク)については、資金計画を作成するなどの方法により管理しております。外貨建仕入取引に係る為替変動リスクについては、デリバティブ取引を利用しヘッジしております。

(3) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度(2025年3月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
有価証券及び投資有価証券	740,996	740,996	-
資産計	740,996	740,996	-
デリバティブ取引(*2)			
ヘッジ会計が適用されていないもの	10,862	10,862	-

(*1) 「現金及び預金」「受取手形」「売掛金」「買掛金」「未払金」「未払法人税等」については、現金であること、また、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。

(*2) デリバティブ取引によって生じた正味の債権・債務は純額で表示しており、合計で正味の債務となる項目については、()で示しております。

当事業年度(2026年3月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
デリバティブ取引(*2)			
ヘッジ会計が適用されていないもの	3,656	3,656	-

(*1) 「現金及び預金」「受取手形」「売掛金」「買掛金」「未払金」「未払法人税等」については、現金であること、また、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。

(*2) デリバティブ取引によって生じた正味の債権・債務は純額で表示しており、合計で正味の債務となる項目については、()で示しております。

(*3) 市場価格のない株式等の貸借対照表計上額は以下のとおりであります。

	前事業年度 (千円)	当事業年度 (千円)
投資事業有限責任組合出資金	-	9,577

(注1) 金銭債権及び満期がある有価証券の決算日後の償還予定額
前事業年度(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	3,165,984	-	-	-
受取手形	60,604	-	-	-
売掛金	372,339	-	-	-
有価証券及び投資有価証券				
その他有価証券のうち満期があるもの(社債)	67,097	673,898	-	-
合計	3,666,025	673,898	-	-

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	4,740,874	-	-	-
受取手形	71,487	-	-	-
売掛金	318,529	-	-	-
合計	5,130,892	-	-	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

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

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

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

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

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

(1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品

前事業年度(2025年3月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
有価証券及び投資有価証券				
その他有価証券				
社債	-	740,996	-	740,996
デリバティブ取引				
通貨関連	-	10,862	-	10,862
資産計	-	751,858	-	751,858

当事業年度(2026年3月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
デリバティブ取引				
通貨関連	-	3,656	-	3,656
資産計	-	3,656	-	3,656

(注) 時価の算定に用いた評価技法及び時価の算定に係るインプットの説明

デリバティブ取引

為替予約の時価は、金利や為替レート等の観察可能なインプットを用いて割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(有価証券関係)

1 その他有価証券

前事業年度(2025年3月31日)

区分	貸借対照表計上額(千円)	取得原価(千円)	差額(千円)
貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの 社債	740,996	627,100	113,895
貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	-	-	-
合計	740,996	627,100	113,895

当事業年度(2026年3月31日)

区分	貸借対照表計上額(千円)	取得原価(千円)	差額(千円)
貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの 社債	-	-	-
貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	-	-	-
合計	-	-	-

2 売却したその他有価証券

前事業年度(2025年3月31日)

種類	売却額(千円)	売却益の合計額(千円)	売却損の合計額(千円)
債券			
社債	217,664	58,363	-
その他	-	-	-
合計	217,664	58,363	-

(注) 売却額には債券及び組合出資金の償還額を含めております。

当事業年度(2026年3月31日)

種類	売却額(千円)	売却益の合計額(千円)	売却損の合計額(千円)
債券			
社債	770,310	178,229	-
その他	-	-	-
合計	770,310	178,229	-

(注) 売却額には債券及び組合出資金の償還額を含めております。

(デリバティブ取引関係)

1 ヘッジ会計が適用されていないデリバティブ取引

(1) 通貨関連

前事業年度(2025年3月31日)

	種類	契約額等(千円)	契約額等のうち 1年超(千円)	時価(千円)	評価損益(千円)
市場取引 以外の取引	為替予約取引 買建				
	米ドル	167,473	23,924	10,862	10,862
	合計	167,473	23,924	10,862	10,862

当事業年度(2026年3月31日)

	種類	契約額等(千円)	契約額等のうち 1年超(千円)	時価(千円)	評価損益(千円)
市場取引 以外の取引	為替予約取引 買建				
	米ドル	25,584	-	3,656	3,656
	合計	25,584	-	3,656	3,656

(退職給付関係)

1. 採用している退職給付制度の概要

当社は、確定給付型の制度として退職一時金制度を採用しております。

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

2. 確定給付制度

(1) 簡便法を適用した制度の、退職給付引当金の期首残高と期末残高の調整表

	前事業年度 (自 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)
退職給付引当金の期首残高	296,490千円	314,972千円
退職給付費用	58,382 "	62,437 "
退職給付の支払額	39,900 "	37,877 "
退職給付引当金の期末残高	314,972千円	339,532千円

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

	前事業年度 (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)
非積立型制度の退職給付債務	314,972千円	339,532千円
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	314,972 "	339,532 "
退職給付引当金	314,972 "	339,532 "
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	314,972千円	339,532千円

(3) 退職給付費用

	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)
簡便法で計算した退職給付費用	58,382千円	62,437千円

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第1回新株予約権	第2回新株予約権	第3回新株予約権
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 1名	当社従業員 77名	当社従業員 40名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 8,620株	普通株式 118,094株	普通株式 39,009株
付与日	2022年3月29日	2022年8月31日	2022年8月31日
権利確定条件	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2024年3月30日から2032年2月29日	2024年9月1日から2032年7月31日	2024年9月1日から2032年7月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

ストック・オプションの数

	2022年 第1回新株予約権	2022年 第2回新株予約権	2022年 第3回新株予約権
権利確定前(株)			
前事業年度末	8,620	96,544	8,405
付与			
失効		9,913	862
権利確定	8,620		
未確定残		86,631	7,543
権利確定後(株)			
前事業年度末			
権利確定	8,620		
権利行使	8,620		
失効			
未行使残			

単価情報

	2022年 第1回新株予約権	2022年 第2回新株予約権	2022年 第3回新株予約権
権利行使価格(円)	107	660	660
行使時平均株価(円)	1,517		
付与日における公正な 評価単価(円)			

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

ストック・オプションを付与した日時点において、当社は未公開企業であるため、公正な評価単価の見積り方法を、単位当たりの本源的価値の見積りによって算定しております。なお、単位当たりの本源的価値を算出する基礎となった自社の株式の評価方法は、DCF法により算定した価格を総合的に勘案して決定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

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

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

当事業年度末における本源的価値の合計額	72,797千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプション の権利行使日における本源的価値の合計額	12,149千円

(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		
退職給付引当金	111,594千円	120,296千円
賞与引当金	65,320 "	53,154 "
未払賞与	- "	14,179 "
未払事業税	10,835 "	28,091 "
役員退職慰労引当金	21,842 "	20,496 "
資産除去債務	22,119 "	25,781 "
長期未払金	1,632 "	- "
減価償却費超過額	99,908 "	178,405 "
その他	1,897 "	1,971 "
繰延税金資産小計	335,150千円	442,376千円
評価性引当額	43,961 "	46,277 "
繰延税金資産合計	291,189千円	396,098千円
繰延税金負債		
その他有価証券評価差額金	40,353千円	- 千円
資産除去債務	1,382 "	1,100 "
繰延税金負債合計	41,735千円	1,100千円
繰延税金資産純額	249,453千円	394,998千円

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

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
法定実効税率	34.6%	-
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.1%	-
税額控除	2.7%	-
評価性引当額の増減	0.3%	-
その他	1.3%	-
税効果会計適用後の法人税等の負担率	30.3%	-

(注) 当事業年度は、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の差異が法定実効税率の100分の5以下であるため注記を省略しております。

(資産除去債務関係)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

(1) 当該資産除去債務の概要

建物の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

(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

当社はソリューション提供事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の開示は行っておりませんが、ソリューション別の内訳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)

(単位：千円)

	ネットワークソリューション	セールスDXソリューション	AIデータエントリーソリューション	合計
一時点で移転される財	456,169	235,666	131,333	823,169
一定の期間にわたり移転される財	2,411,303	1,124,956	348,450	3,884,710
顧客との契約から生じる収益	2,867,473	1,360,623	479,783	4,707,880
その他の収益				
外部顧客への売上高	2,867,473	1,360,623	479,783	4,707,880

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

(単位：千円)

	ネットワークソリューション	セールスDXソリューション	AIデータエントリーソリューション	合計
一時点で移転される財	462,222	165,012	88,945	716,181
一定の期間にわたり移転される財	2,676,713	1,190,621	306,280	4,173,615
顧客との契約から生じる収益	3,138,936	1,355,634	395,226	4,889,796
その他の収益				
外部顧客への売上高	3,138,936	1,355,634	395,226	4,889,796

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

収益を理解するための基礎となる情報は、「(重要な会計方針) 6. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 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) 契約残高及び契約負債の残高等

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

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
顧客との契約から生じた債権(期首残高)	355,510	432,943
顧客との契約から生じた債権(期末残高)	432,943	390,017
契約負債(期首残高)	2,138,123	2,303,313
契約負債(期末残高)	2,303,313	2,693,530

前事業年度に認識した収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は1,455,287千円であります。過去の期間に充足した履行義務から前事業年度に認識した収益の額に変動はありません。

当事業年度に認識した収益の額のうち期首現在の契約負債残高に含まれていた額は1,541,198千円であります。過去の期間に充足した履行義務から当事業年度に認識した収益の額に変動はありません。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

残存履行義務に配分した取引価格の総額及び収益の認識が見込まれる期間は以下のとおりであります。

(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)
1年以内	2,695,201	2,959,122
1年超2年以内	951,201	1,076,006
2年超3年以内	582,502	700,455
3年超	475,440	577,158
合計	4,704,345	5,312,742

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、ソリューション提供事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

	ネットワークソリューション	セールスDXソリューション	AIデータエントリーソリューション	合計
外部顧客への売上高	2,867,473	1,360,623	479,783	4,707,880

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

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

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連する事業名
株式会社大塚商会	482,947	ネットワークソリューション事業 セールスDXソリューション事業 AIデータエントリーソリューション事業

(注) 1. 当社は、ソリューション提供事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

	ネットワークソリューション	セールスDXソリューション	AIデータエントリーソリューション	合計
外部顧客への売上高	3,138,936	1,355,634	395,226	4,889,796

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

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

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連する事業名
株式会社大塚商会	560,710	ネットワークソリューション事業 セールスDXソリューション事業 AIデータエントリーソリューション事業

(注) 1. 当社は、ソリューション提供事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の役員及び主要株主(個人の場合に限る)等

前事業年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

該当事項はありません。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2024年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	648.15円	762.31円
1株当たり当期純利益	147.00円	162.93円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	144.72円	160.44円

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当社は、2024年4月11日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、新規上場日から前事業年度の末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
2. 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2024年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) 1株当たり当期純利益		
(算定上の基礎)		
当期純利益(千円)	618,078	685,532
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)	618,078	685,532
普通株式の期中平均株式数(株)	4,204,663	4,207,639
(2) 潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
(算定上の基礎)		
当期純利益調整額	-	-
普通株式増加数(株)	66,140	65,179
(うち新株予約権(株))	(66,140)	(65,179)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含まれなかった潜在株式の概要	-	-

3. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度末 (2025年3月31日)	当事業年度末 (2026年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	2,726,134	3,212,865
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	-	-
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	2,726,134	3,212,865
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	4,206,033	4,214,653

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額(千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高(千円)
有形固定資産							
建物	100,140	-	-	100,140	51,901	9,291	48,238
車両運搬具	5,621	-	-	5,621	5,621	538	0
工具、器具及び備品	142,788	27,070	628	169,230	139,570	17,206	29,660
有形固定資産計	248,550	27,070	628	274,992	197,093	27,037	77,899
無形固定資産							
ソフトウェア	1,730,738	496,312	-	2,227,051	1,342,651	615,126	884,399
ソフトウェア仮勘定	187,335	661,152	495,815	352,672	-	-	352,672
無形固定資産計	1,918,074	1,157,464	495,815	2,579,723	1,342,651	615,126	1,237,072

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

工具、器具及び備品	PC153台	26,554千円
ソフトウェア	ソフトウェア仮勘定からの振替	495,815千円
ソフトウェア仮勘定	自社利用ソフトウェア(AssetViewの新機能等)の開発	661,152千円

2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア仮勘定	ソフトウェア(AssetViewの新機能等)への振替	495,815千円
-----------	----------------------------	-----------

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
賞与引当金	164,210	125,238	164,210	-	125,238

【資産除去債務明細表】

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

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	233
預金	
当座預金	10
普通預金	4,740,631
計	4,740,641
合計	4,740,874

受取手形

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社リコー	70,439
株式会社シミズシンテック	1,047
合計	71,487

期日別内訳

期日	金額(千円)
2026年4月	10,478
2026年5月	24,026
2026年6月	36,982
合計	71,487

売掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
リコージャパン株式会社	48,023
株式会社大塚商会	46,466
市原市	14,699
日本管財ホールディングス株式会社	11,550
株式会社リコー	10,885
その他	186,904
合計	318,529

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円) (A)	当期発生高 (千円) (B)	当期回収高 (千円) (C)	当期末残高 (千円) (D)	回収率(%) $\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	滞留期間(日) $\frac{(A)+(D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
372,339	1,876,530	1,930,340	318,529	85.84	67.19

(注) 消費税等の会計処理は税抜方式を採用しておりますが、上記金額には消費税等が含まれております。

商品

区分	金額(千円)
メディアドライブ(AnyFormサーバー用)	210
メディアドライブ(AnyFormモジュール用)	800
合計	1,010

固定資産

繰延税金資産

繰延税金資産は、394,998千円であり、その内容については「1 財務諸表(1) 財務諸表 注記事項(税効果会計関係)」に記載しております。

買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社インターネットイニシアティブ	32,440
クラスメソッド株式会社	16,689
株式会社エス・キュー・シー	9,185
株式会社アッツ	7,524
株式会社カオピース	6,435
その他	65,941
合計	138,216

未払金

相手先	金額(千円)
従業者	41,221
社会保険料	24,788
株式会社インターネットイニシアティブ	12,553
日本年金機構	8,852
アルプスシステムインテグレーション株式会社	6,638
その他	53,035
合計	147,090

契約負債

相手先	金額(千円)
株式会社大塚商会	245,959
ダイワボウ情報システム株式会社	111,755
株式会社リコー	98,680
富士電機ITソリューション株式会社	50,218
富士フイルムビジネスイノベーション株式会社	35,973
その他	1,212,019
合計	1,754,607

長期契約負債

相手先	金額(千円)
ダイワボウ情報システム株式会社	201,142
株式会社内田洋行	104,472
株式会社大塚商会	83,235
富士電機ITソリューションズ株式会社	65,666
NTT西日本株式会社	32,145
その他	452,260
合計	938,922

(3) 【その他】

当事業年度における半期情報等

	第1四半期 累計期間	中間会計期間	第3四半期 累計期間	当事業年度
売上高 (千円)	1,137,847	2,383,101	3,558,341	4,889,796
税引前中間(四半期)(当期)純利益 (千円)	93,373	389,611	686,161	1,045,984
中間(四半期)(当期)純利益 (千円)	63,089	263,250	463,622	685,532
1株当たり中間(四半期)(当期)純利益 (円)	15.00	62.59	110.23	162.93

(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)	15.00	47.59	47.64	52.70

(注) 第1四半期累計期間及び第3四半期累計期間に係る財務情報に関するレビュー : 無

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	毎事業年度の終了後3か月以内
基準日	毎事業年度末日
剰余金の配当の基準日	毎年9月30日 毎年3月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り 取扱場所 株主名簿管理人 取次所 買取手数料	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 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	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行う。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 https://www.hammock.jp/
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有しておりません。

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

第7 【提出会社の参考情報】

1 【提出会社の親会社等の情報】

該当事項はありません。

2 【その他の参考情報】

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

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度 第31期(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日) 2025年6月23日 関東財務局長に提出。

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2025年6月23日 関東財務局長に提出。

(3) 半期報告書及び確認書

事業年度 第32期中(自 2025年4月1日 至 2025年9月30日) 2025年11月14日 関東財務局長に提出。

(4) 臨時報告書

金融商品取引法第24条の5第4項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9号の2(株主総会における議決権行使の結果)の規定に基づく臨時報告書 2025年6月27日 関東財務局長に提出。

金融商品取引法第24条の5第4項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4号の規定に基づく臨時報告書 2025年8月22日 関東財務局長に提出。

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2026年6月18日

株式会社ハンモック
取締役会 御中

PwC Japan有限責任監査法人

東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 有岡 照 晃

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 廣 澤 英 明

< 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11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ハンモックの2025年4月1日から2026年3月31日までの第32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、株式会社ハンモックの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。

ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減損の兆候の識別 【注記事項】(重要な会計上の見積り)ソフトウェアに係る評価	
監査上の主要な検討事項の 内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社は、ネットワークソリューション、セールスDXソリューション、AIデータエントリーソリューションを提供しており、2026年3月31日現在、貸借対照表においてソフトウェアを884,399千円(総資産の12.4%)、ソフトウェア仮勘定を352,672千円(総資産の5.0%)計上している。</p> <p>会社は管理会計上の事業区分を最小の単位としてグルーピングを行っており、営業活動から生じる損益が継続してマイナスとなっている等の場合に減損の兆候を認識している。</p> <p>これらの資産又は資産グループについて、当該資産又は資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回る場合、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として認識している。</p> <p>会社は、減損の兆候の識別にあたって使用する翌期以降の営業活動から生ずる損益については、取締役会で承認された将来事業計画に基づいて予測している。当該予測には、過去の実績や現在の状況を勘案して見積った各事業における製品別の売上予測及び営業利益率の主要な仮定が含まれる。</p> <p>主要な仮定である将来の製品別の売上予測や営業利益率は、見積りの不確実性の程度が高く、経営者の主観的な判断を伴う。加えて、貸借対照表におけるソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の金額的重要性が相対的に高い。したがって、当監査法人はソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減損の兆候の識別を監査上の主要な検討事項に該当するものと判断した。</p>	<p>当監査法人は、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減損の兆候の識別を検討するにあたり、主として以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社のグルーピング方法について、取締役会議事録での報告内容を踏まえて最小の単位となっていることを確認した。 ・営業活動から生ずる損益が継続してマイナスとなっているか、又は、継続してマイナスとなる見込みであるか(見積りの基礎となる将来の製品別の売上予測や営業利益率などの仮定の設定を含む)、経営環境の著しい悪化等のソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減損の兆候の識別に関連する内部統制の整備及び運用状況の有効性を評価した。 ・翌期以降の営業活動から生ずる損益について、主として以下の手続を実施した。 <ul style="list-style-type: none"> - 取締役会によって承認された将来事業計画との整合性を検証した。経営者へ今後の事業戦略について質問を行い、将来事業計画との齟齬がないことを確認した。 - 過年度の将来事業計画と実績を比較し、未達についてその理由を検討し、当期以降の将来事業計画に反映されていることを検討した。 - 製品別の売上予測について、外部機関が発行した市場調査レポートと整合性があるかを検討した。 - 製品別の売上予測及び営業利益率について、過去の売上及び営業利益の推移及び企業環境との整合性があるかを検討した。 ・経営環境の著しい悪化について、経営者への質問及び取締役会議事録の閲覧等を通じて会社の経営環境を理解し、該当する事象の有無を確認した。

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

- ・不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。

- ・財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。

- ・経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。

- ・経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。

- ・財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

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

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

行う。

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

< 報酬関連情報 >

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

利害関係

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

以 上

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