



新株式発行並びに  
株式売出届出目論見書  
2022年8月

Kitalive\*

株式会社キットアライブ

1. この届出目論見書により行うブックビルディング方式による株式59,925千円（見込額）の募集及び株式370,830千円（見込額）の売出し（引受人の買取引受による売出し）については、当社は金融商品取引法第5条により有価証券届出書を2022年8月23日に北海道財務局長に提出しておりますが、その届出の効力は生じておりません。

したがって、募集の発行価格及び売出しの売価格等については今後訂正が行われます。

なお、その他の記載内容についても訂正されることがあります。

2. この届出目論見書は、上記の有価証券届出書に記載されている内容のうち、「第三部 特別情報」を除いた内容と同一のものであります。

# 新株式発行並びに株式売出届出目論見書

株式会社キットアライブ

札幌市北区北七条西一丁目1番地5

本ページ及びこれに続く図表等は、当社の概況等を要約・作成したものであります。  
詳細は、本文の該当ページをご参照ください。

## VISION



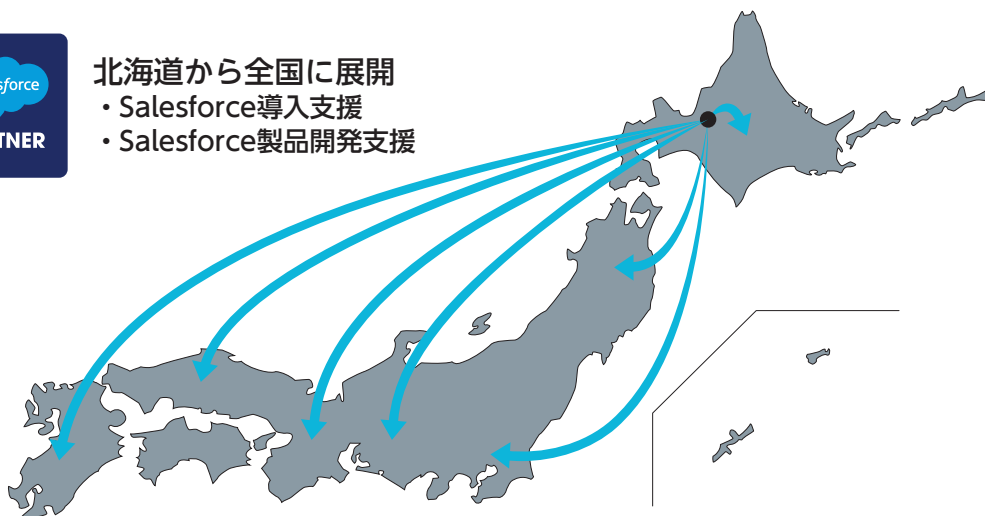
## 事業の概要

当社は、設立からの想いである「北海道から日本のクラウドビジネスを支える」のもと、株式会社セールスフォース・ジャパンのパートナーとして、Salesforce, Inc. (注1) が提供するクラウド (注2) サービスであるSalesforce (注3) を用いたシステム開発を通して、顧客企業様と共にDXを実現しております。

当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントとして、「Salesforce導入支援」と「Salesforce製品開発支援」の2つのサービスを中核とした事業を展開しております。また、Salesforce等のライセンス販売も行っております。



北海道から全国に展開  
・Salesforce導入支援  
・Salesforce製品開発支援



# サービスの特徴

## ● クラウドソリューション事業

### ① Salesforce導入支援

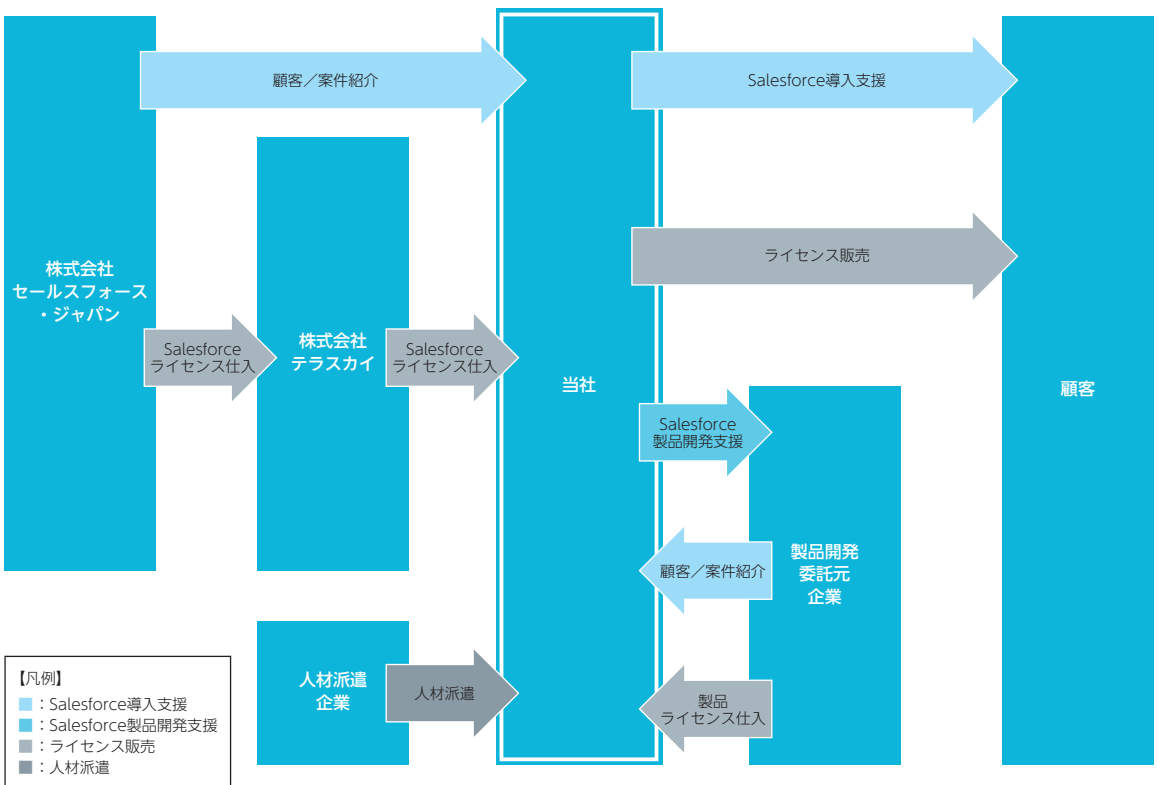
企業様へのSalesforce導入支援や、Salesforceを基盤としたシステム開発サービスを提供しております。顧客企業様と共に業務改革を進めていくことをゴールとし、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程を、ITエンジニアがワンストップで提供することで、プロジェクトのスタート段階からアフターフォローまで一貫した支援を行うことが特徴であります。対象業務は顧客管理や営業支援を目的とすることが多いですが、業種や規模によりプロジェクト内容は多種多様であるため、対応するITエンジニアにも異なるスキルが必要になります。当社では、社内でのコミュニケーションを円滑にすることによってノウハウを拡散・共有することで、多様な要望に対応しております。

### ② Salesforce製品開発支援

Salesforce上で新たなSaaS（注4）型製品の構築・販売を考えている企業様向けの製品開発支援サービスを提供しております。当社がその製品の技術検証・開発・公開・運用を行うことでSalesforceの技術ノウハウがない企業様であってもサービスの展開が可能です。Salesforce上で開発されたアプリケーションは、Salesforce, Inc.が運営するマーケットプレイス「AppExchange」上で販売・マーケティング活動を行うことができます。当社は創業当時よりSalesforce上での製品開発を手がけており、多くのノウハウが蓄積されているため、開発のスタート時点だけではなく機能追加や仕様変更等に対して継続的な支援を行うことができます。

また、製品開発委託元企業様からユーザー企業様の紹介を受け、ユーザー企業様に対しSalesforce導入支援を実施する等、新たな取引の創出にもつながっております。

# 事業系統図



## 当社の強み

当社は「Challenge together.」というミッションを掲げ、Salesforceに関する専門知識を提供するだけでなく、顧客企業様が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITの専門部門が存在しない中小企業様や、新規ビジネス立ち上げ時の企業様等、予算規模が小さい企業様を対象とした少人数・短納期型のプロジェクトを得意としております。そのため大規模投資を前提としたウォーターフォール開発（注5）ではなく、アジャイル開発（注6）を主な開発手法とすることにより、様々な業種・業態の企業様へのSalesforce導入支援実績を有しております。

### ● 少人数・短納期のプロジェクトの特徴

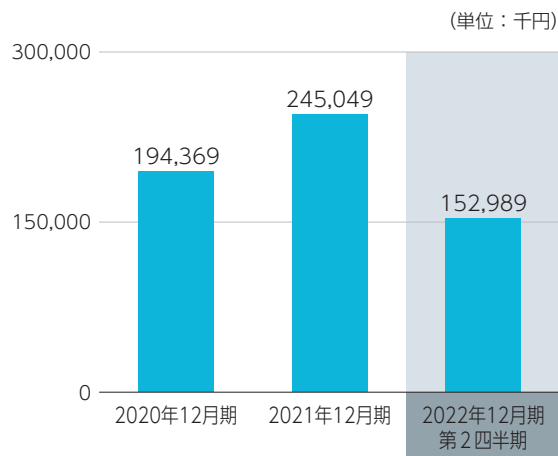
小規模プロジェクトでは大規模プロジェクトで見られるような各工程の完全分業体制ではなく、一人のプロジェクトメンバーが複合的な役割を担うこととなります。さらに、顧客企業様との会議にはリーダー以外にも多くのプロジェクトメンバーが参加することで直接のコミュニケーションを重ねることができ、業務理解度の向上につながっております。

こうした背景をもとに、当社は、札幌において業務理解度の高いITエンジニアを育成し、ITシステム開発におけるニアショアリングで多く見られた下流工程のみを担当する下請型の取引関係ではなく、リモートワークにより日本各地の顧客企業様と上流工程から直接取引を行うことで他社との差別化を図っております。

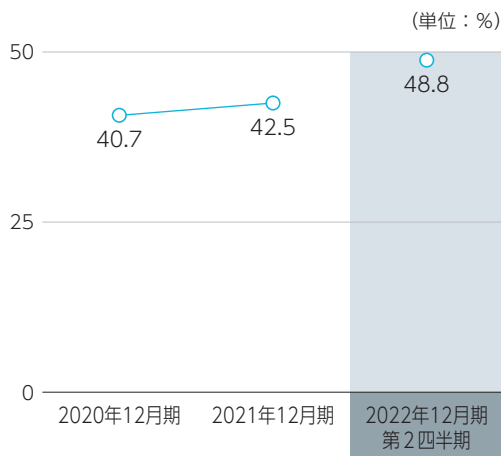
### ● 地方での若手社員育成のメリット

当社は即戦力となる中途採用のみではなく、新卒・第二新卒採用を積極的に行っており、従業員の平均年齢は2022年7月31日現在で32.4歳と若く、北海道で働きたい希望を持つ若年層を雇用し、社内で育成する体制を整えております。特に従業員数全体の9割を占めるITエンジニアについては、顧客企業様と接する機会を増やし、下流工程だけではなく上流工程の業務を担当する能力を早期に身に付けることで、経験年数が短くとも顧客提供価値と生産性を上げており、売上総利益率は、2020年12月期40.7%、2021年12月期42.5%、2022年12月期第2四半期48.8%を実現しております。

売上総利益



売上総利益率



### ● 育成支援制度の仕組み

当社は、ビジネススキルと技術力の両面を評価する公平・明瞭な人事評価制度や、従業員自身の意思に基づく学習を支援する自己啓発支援制度を運用しております。自己啓発支援制度は、Salesforce認定資格取得支援制度と、「もっとアライブ」という、1人あたり年間最大60時間まで残業時間を利用して自習することができる当社独自の制度から成り立っており、これらの制度を利用することで、Salesforce認定資格を有する従業員が多数在籍しております。さらにSDGsへの取り組みとして、全従業員が参加するSDGs研修や、子どもの健全育成を目的とする地方自治体への寄付を実施しており、ビジネスパーソンとして視野を広げ、地域社会へ貢献する意識の醸成にも取り組んでおります。

こうした社内制度と、ITエンジニアが直接顧客企業様とコミュニケーションを取り、すべての工程を一貫して担当する業務経験の蓄積により、ITを活用したビジネスの企画・立案・推進等を担い、DXを推進する人材であるビジネスデザイナー（注7）への育成を積極的に推し進めております。

## 若手を採用してSalesforceエンジニアに早期育成

札幌で積極採用 従業員平均年齢32.4歳（2022年7月31日現在）

中途

新卒・第二新卒

育成支援制度を用い、業務理解度の高いITエンジニアを育成

下流工程に加え、上流工程の業務を担当する能力を早期に習得

Web会議を活用し、全国の企業にSalesforce導入を支援

## Salesforce認定資格保有者数一覧 ※2022年7月4日現在

（下記資格保有者数は全て当社の従業員となります。認定資格を複数保有している従業員がいるため、認定資格を保有する当社の在籍者数と資格保有者数とは一致しておりません。）

出所：Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧

(<https://tandc.salesforce.com/certificate-holder>)

（単位：人数）

名称	資格保有者数
Salesforce 認定 アプリケーションアーキテクト	2
Salesforce 認定 システムアーキテクト	1
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	2
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	3
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	2
Salesforce 認定 Data アーキテクト	3
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	2
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	3
Salesforce 認定 上級 Platform デベロッパー	4
Salesforce 認定 Platform デベロッパー	17
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	23
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	6
Salesforce 認定 Service Cloud コンサルタント	2
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	1
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	8
Salesforce 認定 アドミニストレーター	28

## 用語解説

### (注1) Salesforce, Inc.

米国サンフランシスコを本社とする顧客関係管理（CRM）ツールを中心としたクラウドサービスの提供企業。顧客関係管理（CRM）分野では世界最大手であり、営業支援（SFA）・顧客関係管理（CRM）を行う「Sales Cloud」を中核として、企業向けに幅広いクラウドサービスを提供している企業であります。1999年に米国カリフォルニア州で設立され、翌2000年には日本法人である株式会社セールスフォース・ドットコム（現：株式会社セールスフォース・ジャパン）が設立されております。

### (注2) クラウド

クラウド・コンピューティングの略で、インターネットをベースとしたコンピューター資源がサービスとして提供される利用形態。ユーザーはサーバー機器等のハードウェアやソフトウェアの資産を自前で持たず、インターネットを介して必要に応じて利用するものです。

### (注3) Salesforce

Salesforce, Inc.が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援（SFA）・顧客関係管理（CRM）だけではなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐にわたります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

### (注4) SaaS

「Software as a Service（サービスとしてのソフトウェア）」の略。クラウドで提供されるソフトウェアのことを指し、ユーザーはソフトウェアをインストールするのではなくインターネットを介して利用します。代表例として、Salesforce、Microsoft Office 365等のオフィスソフト、Gmail等のWebメール等があります。

### (注5) ウォーターフォール開発

最初に完成図を描き、完成までの工程を策定し、要件定義等の上流工程から開発を行う下流工程までを順次進めていくシステム開発手法。システムの全体像・予算・スケジュールを確定させ各工程ごとに作業を進めていくため進捗状況が把握しやすい反面、一度定めた計画を変更することは難しく、確実性は高いが柔軟性は低い開発手法であります。

### (注6) アジャイル開発

システムを構成する要素を細かく分割し、区分した範囲ごとに短時間で設計・開発・テスト・リリースを繰り返す開発手法。顧客は完成した部分から実際に利用し開発者に具体的なフィードバックを行うことができるため、顧客の要望に柔軟に対応することができます。一方で、顧客が当初想定していたスケジュールや予算から逸脱する可能性があるため、顧客からの理解と協力が必要な開発手法であります。

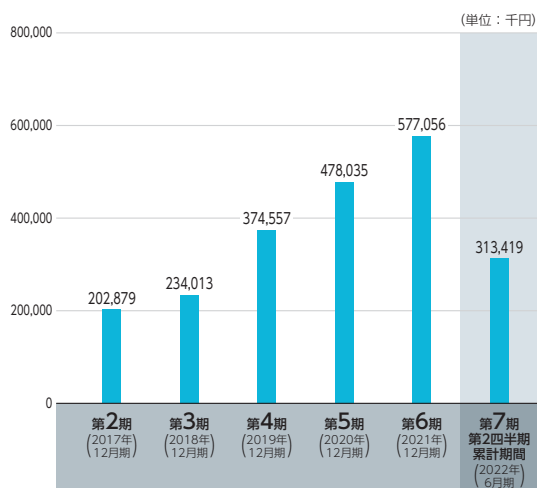
### (注7) ビジネスデザイナー

DXやデジタルビジネスの企画・立案・推進等を担う人材。独立行政法人情報処理推進機構（IPA）社会基盤センターが2019年4月12日に公開した「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」において定義されたDX推進人材のひとつであります。同調査では、DX推進人材の不足感は非常に強いと報告されております。

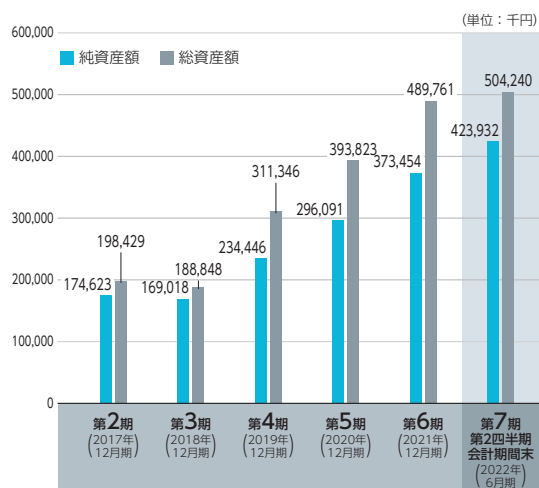




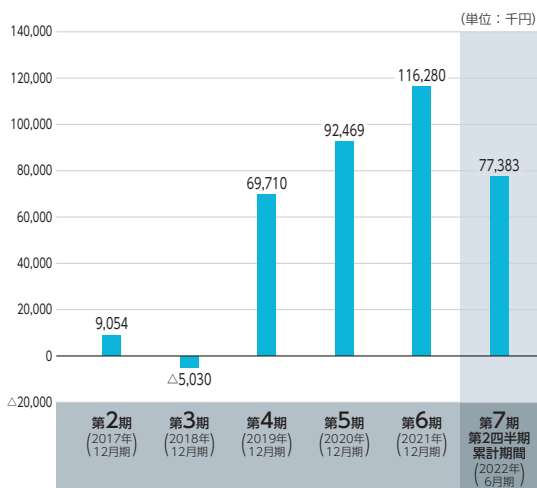
## ● 売上高



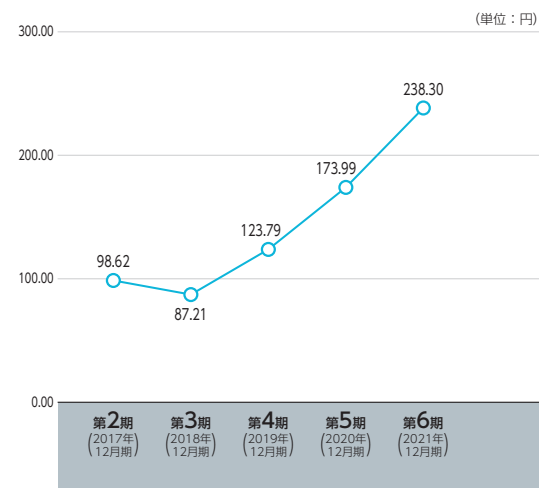
## ● 純資産額／総資産額



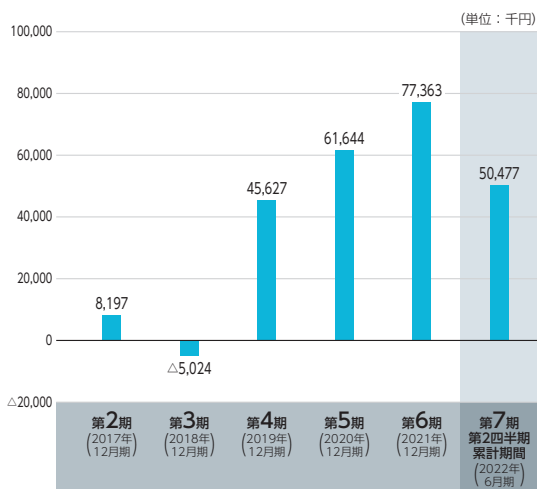
## ● 経常利益又は経常損失 (△)



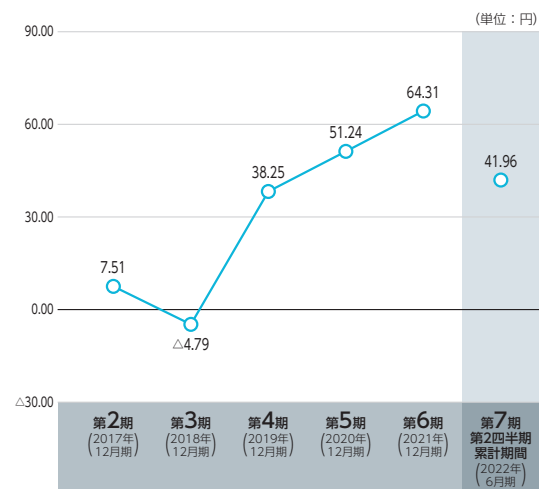
## ● 1株当たり純資産額



## ● 当期 (四半期) 純利益又は当期純損失 (△)



## ● 1株当たり当期 (四半期) 純利益又は1株当たり当期純損失 (△)



(注) 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。上記では、第2期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

# 目次

頁

表紙

第一部 証券情報	1
第1 募集要項	1
1. 新規発行株式	1
2. 募集の方法	2
3. 募集の条件	3
4. 株式の引受け	4
5. 新規発行による手取金の使途	5
第2 売出要項	6
1. 売出株式（引受人の買取引受による売出し）	6
2. 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）	7
募集又は売出しに関する特別記載事項	8
第二部 企業情報	9
第1 企業の概況	9
1. 主要な経営指標等の推移	9
2. 沿革	11
3. 事業の内容	12
4. 関係会社の状況	16
5. 従業員の状況	17
第2 事業の状況	18
1. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等	18
2. 事業等のリスク	20
3. 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	25
4. 経営上の重要な契約等	33
5. 研究開発活動	33
第3 設備の状況	34
1. 設備投資等の概要	34
2. 主要な設備の状況	34
3. 設備の新設、除却等の計画	34
第4 提出会社の状況	35
1. 株式等の状況	35
2. 自己株式の取得等の状況	44
3. 配当政策	44
4. コーポレート・ガバナンスの状況等	45

第5	経理の状況	55
1.	財務諸表等	56
(1)	財務諸表	56
(2)	主な資産及び負債の内容	92
(3)	その他	93
第6	提出会社の株式事務の概要	94
第7	提出会社の参考情報	95
1.	提出会社の親会社等の情報	95
2.	その他の参考情報	95
第四部	株式公開情報	96
第1	特別利害関係者等の株式等の移動状況	96
第2	第三者割当等の概況	97
1.	第三者割当等による株式等の発行の内容	97
2.	取得者の概況	98
3.	取得者の株式等の移動状況	99
第3	株主の状況	100
	[監査報告書]	101

## 【表紙】

【提出書類】	有価証券届出書
【提出先】	北海道財務局長
【提出日】	2022年8月23日
【会社名】	株式会社キットアライブ
【英訳名】	Kitalive Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 嘉屋 雄大
【本店の所在の場所】	札幌市北区北七条西一丁目1番地5
【電話番号】	011-727-3351
【事務連絡者氏名】	取締役管理部長 内田 みさと
【最寄りの連絡場所】	札幌市北区北七条西一丁目1番地5
【電話番号】	011-727-3351
【事務連絡者氏名】	取締役管理部長 内田 みさと
【届出の対象とした募集（売出）有価証券の種類】	株式
【届出の対象とした募集（売出）金額】	募集金額 ブックビルディング方式による募集 59,925,000円 売出金額 (引受人の買取引受による売出し) ブックビルディング方式による売出し 370,830,000円 (注) 募集金額は、有価証券届出書提出時における見込額（会社法上の払込金額の総額）であり、売出金額は、有価証券届出書提出時における見込額であります。
【縦覧に供する場所】	該当事項はありません。

## 第一部【証券情報】

### 第1【募集要項】

#### 1【新規発行株式】

種類	発行数（株）	内容
普通株式	50,000（注）2.	1単元の株式数は、100株であります。 完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。

（注）1. 2022年8月23日開催の取締役会決議によっております。

2. 発行数については、2022年9月5日開催予定の取締役会において変更される可能性があります。

3. 当社の定める振替機関の名称及び住所は、以下のとおりであります。

名称：株式会社証券保管振替機構

住所：東京都中央区日本橋兜町7番1号

## 2【募集の方法】

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「4 株式の引受け」欄記載の金融商品取引業者（以下「第1 募集要項」において「引受人」という。）は、買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（発行価格）で募集（以下「本募集」という。）を行います。引受価額は2022年9月5日開催予定の取締役会において決定される会社法上の払込金額以上の価額となります。引受人は払込期日までに引受価額の総額を当社に払込み、本募集における発行価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。当社は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

なお、本募集は、証券会員制法人札幌証券取引所（以下「取引所」という。）の定める「上場前の公募又は売出し等に関する規則」（以下「上場前公募等規則」という。）第3条の2に規定するブックビルディング方式（株式の取得の申込みの勧誘時において発行価格又は売出価格に係る仮条件を投資家に提示し、株式に係る投資家の需要状況を把握した上で発行価格等を決定する方法をいう。）により決定する価格で行います。

区分	発行数（株）	発行価額の総額（円）	資本組入額の総額（円）
入札方式のうち入札による募集	—	—	—
入札方式のうち入札によらない募集	—	—	—
ブックビルディング方式	50,000	59,925,000	32,430,000
計（総発行株式）	50,000	59,925,000	32,430,000

- （注）
1. 全株式を引受人の買取引受けにより募集いたします。
  2. 上場前の公募増資を行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。
  3. 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、有価証券届出書提出時における見込額であります。
  4. 資本組入額の総額は、会社法上の増加する資本金であり、2022年8月23日開催の取締役会決議に基づき、2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき算出される資本金等増加限度額（見込額）の2分の1相当額を資本金に計上することを前提として算出した見込額であります。
  5. 有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,410円）で算出した場合、本募集における発行価格の総額（見込額）は70,500,000円となります。
  6. 本募集に関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2. ロックアップについて」をご参照下さい。

### 3【募集の条件】

#### (1)【入札方式】

##### ①【入札による募集】

該当事項はありません。

##### ②【入札によらない募集】

該当事項はありません。

#### (2)【ブックビルディング方式】

発行価格 (円)	引受価額 (円)	払込金額 (円)	資本組入 額 (円)	申込株数 単位 (株)	申込期間	申込証拠 金 (円)	払込期日
未定 (注) 1.	未定 (注) 1.	未定 (注) 2.	未定 (注) 3.	100	自 2022年9月16日(金) 至 2022年9月22日(木)	未定 (注) 4.	2022年9月27日(火)

(注) 1. 発行価格は、ブックビルディング方式によって決定いたします。

発行価格は、2022年9月5日に仮条件を決定し、当該仮条件による需要状況、上場日までの価格変動リスク等を総合的に勘案した上で、2022年9月14日に引受価額と同時に決定する予定であります。

仮条件は、事業内容、経営成績及び財政状態、事業内容等の類似性が高い上場会社との比較、価格算定能力が高いと推定される機関投資家等の意見その他を総合的に勘案して決定する予定であります。

需要の申込みの受付に当たり、引受人は、当社株式が市場において適正な評価を受けることを目的に、機関投資家等を中心に需要の申告を促す予定であります。

2. 払込金額は、会社法上の払込金額であり、2022年9月5日開催予定の取締役会において決定される予定であります。また、「2 募集の方法」の冒頭に記載のとおり、発行価格と会社法上の払込金額及び2022年9月14日に決定される予定の引受価額とは各々異なります。発行価格と引受価額との差額の総額は、引受人の手取金となります。

3. 資本組入額は、1株当たりの増加する資本金であります。なお、2022年8月23日開催の取締役会において、増加する資本金の額は2022年9月14日に決定される予定の引受価額を基礎として、会社計算規則第14条第1項に基づき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、及び増加する資本準備金の額は資本金等増加限度額から増加する資本金の額を減じた額とする旨、決議しております。

4. 申込証拠金は、発行価格と同一の金額とし、利息をつけません。申込証拠金のうち引受価額相当額は、払込期日に新株式払込金に振替充当いたします。

5. 株式受渡期日は、2022年9月28日(水) (以下「上場(売買開始)日」という。)の予定であります。本募集に係る株式は、株式会社証券保管振替機構(以下「機構」という。)の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。

6. 申込みの方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものといたします。

7. 申込み在先立ち、2022年9月7日から2022年9月13日までの間で引受人に対して、当該仮条件を参考として需要の申告を行うことができます。当該需要の申告は変更又は撤回することが可能であります。

販売に当たりましては、取引所の「株券上場審査基準」に定める株主数基準の充足、上場後の株式の流通性の確保等を勘案し、需要の申告を行わなかった投資家にも販売が行われることがあります。

引受人は、公平かつ公正な販売に努めることとし、自社で定める配分に関する基本方針及び社内規程等に従い、販売を行う方針であります。配分に関する基本方針については各社の店頭における表示又はホームページにおける表示等をご確認下さい。

8. 引受価額が会社法上の払込金額を下回る場合は新株式の発行を中止いたします。

##### ①【申込取扱場所】

後記「4 株式の引受け」欄記載の引受人の全国の本支店及び営業所で申込みの取扱いをいたします。



②【払込取扱場所】

店名	所在地
株式会社北洋銀行 札幌駅南口支店	札幌市中央区北四条西四丁目1番地

(注) 上記の払込取扱場所での申込みの取扱いはいりません。

4【株式の引受け】

引受人の氏名又は名称	住所	引受株式数 (株)	引受けの条件
アイザワ証券株式会社	東京都港区東新橋一丁目9番1号	未定	1. 買取引受けによります。 2. 引受人は新株式払込金として、2022年9月27日までに払込取扱場所へ引受価額と同額を払込むことといたします。 3. 引受手数料は支払われません。ただし、発行価格と引受価額との差額の総額は引受人の手取金となります。
株式会社SBI証券	東京都港区六本木一丁目6番1号		
岡三証券株式会社	東京都中央区日本橋一丁目17番6号		
北洋証券株式会社	札幌市中央区大通西三丁目11番地		
東洋証券株式会社	東京都中央区八丁堀四丁目7番1号		
マネックス証券株式会社	東京都港区赤坂一丁目12番32号		
計	—	50,000	—

(注) 1. 2022年9月5日開催予定の取締役会において各引受人の引受株式数が決定される予定であります。

2. 上記引受人と発行価格決定日(2022年9月14日)に元引受契約を締結する予定であります。

3. 引受人は、上記引受株式数のうち、2,000株を上限として、全国の販売を希望する引受人以外の金融商品取引業者に販売を委託する方針であります。

## 5 【新規発行による手取金の使途】

### (1) 【新規発行による手取金の額】

払込金額の総額（円）	発行諸費用の概算額（円）	差引手取概算額（円）
64,860,000	4,059,000	60,801,000

- (注) 1. 払込金額の総額は、会社法上の払込金額の総額とは異なり、新規発行に際して当社に払い込まれる引受価額の総額であり、有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,410円）を基礎として算出した見込額であります。
2. 発行諸費用の概算額には、消費税及び地方消費税（以下「消費税等」という。）は含まれておりません。
3. 引受手数料は支払わないため、発行諸費用の概算額は、これ以外の費用を合計したものであります。

### (2) 【手取金の使途】

上記の手取概算額60,801千円については、優秀な人材確保のための積極的な採用活動及び本社改装費用に充当する予定であります。

具体的には、以下のとおり充当する予定であります。

#### ・従業員募集費

今後当社が継続的に成長を進めていくためには、Salesforce（注1）導入支援及びSalesforce製品開発支援の受注増加に対応するため、エンジニアの増強が不可欠であります。そのため、人材紹介会社に対する紹介手数料や求人サイトへの求人広告の出稿費用、優秀な人材確保のためのマーケティング活動を伴う積極的な採用活動等の従業員募集費として、39,801千円（2022年12月期21,941千円、2023年12月期17,860千円）を充当する予定であります。

#### ・本社改装費

2022年中に本社の改装を予定しております。現在は感染症対策として全社員原則在宅勤務としておりますが、今後は在宅勤務と出勤勤務を組み合わせた働き方を想定しており、本社の内装コンセプトを作業を行うためのワーキングスペースから従業員同士の積極的なコミュニケーションを促すコラボレーションスペースへ転換することを目的に改装するものであります。この本社改装費として21,000千円（2022年12月期21,000千円）を充当する予定であります。

## ※用語解説

### (注1) Salesforce

Salesforce, Inc. が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援（SFA）・顧客関係管理（CRM）だけでなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐に渡ります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

## 第2【売出要項】

### 1【売出株式（引受人の買取引受による売出し）】

2022年9月14日に決定される予定の引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）（2）ブックビルディング方式」に記載の金融商品取引業者（以下「第2 売出要項」において「引受人」という。）は、下記売出人から買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（売出価格、発行価格と同一の価格）で売出し（以下「引受人の買取引受による売出し」という。）を行います。引受人は株式受渡期日に引受価額の総額を売出人に支払い、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。売出人は、引受人に対して引受手数料を支払いません。

種類	売出数（株）		売出価額の総額（円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び氏名又は名称
—	入札方式のうち入札による売出し	—	—	—
—	入札方式のうち入札によらない売出し	—	—	—
普通株式	ブックビルディング方式	263,000	370,830,000	c/o The Corporation Trust Company, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle County, Delaware, 19801, US Salesforce Ventures LLC. 110,000株 東京都中央区日本橋二丁目11番2号 株式会社テラスカイ 80,000株 札幌市中央区北一条西三丁目3番4号 株式会社ウイン・コンサル 40,000株 札幌市中央区大通西三丁目11番地 北洋SDGs推進投資事業有限責任組合 33,000株
計(総売出株式)	—	263,000	370,830,000	—

- (注) 1. 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の上場前公募等規則により規定されております。
2. 「第1 募集要項」における株式の発行を中止した場合には、引受人の買取引受による売出しも中止いたします。
3. 売出価額の総額は、有価証券届出書提出時における想定売出価格（1,410円）で算出した見込額であります。
4. 売出数等については今後変更される可能性があります。
5. 振替機関の名称及び住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の（注）3.に記載した振替機関と同一であります。
6. 引受人の買取引受による売出しに関連して、ロックアップに関する合意がなされております。その内容については、「募集又は売出しに関する特別記載事項 2. ロックアップについて」をご参照下さい。

## 2 【売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）】

### (1) 【入札方式】

#### ① 【入札による売出し】

該当事項はありません。

#### ② 【入札によらない売出し】

該当事項はありません。

### (2) 【ブックビルディング方式】

売出価格 (円)	引受価額 (円)	申込期間	申込株数 単位 (株)	申込証拠 金 (円)	申込受付場所	引受人の住所及び氏名又は 名称	元引受契 約の内容
未定 (注) 1. (注) 2.	未定 (注) 2.	自 2022年 9月16日(金) 至 2022年 9月22日(木)	100	未定 (注) 2.	引受人の本店及 び全国各支店	東京都港区東新橋一丁目9 番1号 アイザワ証券株式会社	未定 (注) 3.

(注) 1. 売出価格の決定方法は、「第1 募集要項 3 募集の条件 (2) ブックビルディング方式」の(注) 1.と同様であります。

2. 売出価格及び申込証拠金は、本募集における発行価格及び申込証拠金とそれぞれ同一となります。ただし、申込証拠金には、利息をつけません。

引受人の買取引受による売出しにおける引受価額は、本募集における引受価額と同一となります。

3. 引受人の引受価額による買取引受によることとし、その他元引受契約の内容、売出しに必要な条件は、売出価格決定日(2022年9月14日)に決定する予定であります。

なお、元引受契約においては、引受手数料は支払われません。ただし、売出価格と引受価額との差額の総額は引受人の手取金となります。

4. 上記引受人と売出価格決定日に元引受契約を締結する予定であります。

5. 株式受渡期日は、上場(売買開始)日の予定であります。引受人の買取引受による売出しに係る株式は、機構の「株式等の振替に関する業務規程」に従い、機構にて取扱いますので、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。

6. 申込みの方法は、申込期間内に上記申込受付場所へ申込証拠金を添えて申込みをするものいたします。

7. 上記引受人の販売方針は、「第1 募集要項 3 募集の条件 (2) ブックビルディング方式」の(注) 7.に記載した販売方針と同様であります。

## 【募集又は売出しに関する特別記載事項】

### 1. 札幌証券取引所アンビシャスへの上場について

当社は、「第1 募集要項」における新規発行株式及び「第2 売出要項」における売出株式を含む当社普通株式について、アイザワ証券株式会社を主幹事会社（以下、「主幹事会社」という。）として、2022年9月28日に札幌証券取引所アンビシャスへの上場を予定しております。

### 2. ロックアップについて

本募集並びに引受人の買取引受による売出しに関連して、当社の売出人かつ当社株主である株式会社テラスカイ、Salesforce Ventures LLC、株式会社ウイン・コンサル及び当社株主である嘉屋雄大は、主幹事会社に対し、元引受契約締結日から上場（売買開始）日（当日を含む）後180日目の2023年3月26日までの期間中、主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社普通株式の売却等を行わない旨合意しております。

加えて、当社は主幹事会社に対し、元引受契約締結日から上場（売買開始）日（当日を含む）後180日目の2023年3月26日までの期間中、主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社普通株式の発行、当社普通株式に転換若しくは交換される有価証券の発行又は当社普通株式を取得若しくは受領する権利を付与された有価証券の発行等（ただし、本募集、株式分割及びストック・オプションにかかる新株予約権の発行等を除く。）を行わない旨合意しております。

なお、上記のいずれの期間中であっても、主幹事会社はその裁量で当該合意の内容の一部若しくは全部につき解除できる権限を有しております。

上記のほか、当社は、取引所の定める上場前公募等規則の取扱いに基づき、上場前の第三者割当等によるストック・オプションとしての新株予約権の割当等に関し、割当を受けた者との間で継続所有等の確約を行っております。その内容については、「第四部 株式公開情報 第2 第三者割当等の概況」をご参照下さい。

## 第二部【企業情報】

### 第1【企業の概況】

#### 1【主要な経営指標等の推移】

回次	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
決算年月	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月
売上高 (千円)	202,879	234,013	374,557	478,035	577,056
経常利益又は経常損失 (△) (千円)	9,054	△5,030	69,710	92,469	116,280
当期純利益又は当期純損失 (△) (千円)	8,197	△5,024	45,627	61,644	77,363
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	—	—	—	—	—
資本金 (千円)	83,490	83,490	93,390	93,390	93,390
発行済株式総数 (株)	2,340	2,340	2,406	2,406	2,406
普通株式 (株)	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
A種優先株式 (株)	340	340	340	340	340
B種優先株式 (株)	—	—	66	66	66
純資産額 (千円)	174,623	169,018	234,446	296,091	373,454
総資産額 (千円)	198,429	188,848	311,346	393,823	489,761
1株当たり純資産額 (円)	49,308.15	43,606.36	61,896.90	173.99	238.30
1株当たり配当額 (円)	—	—	—	—	—
(うち1株当たり中間配当額)	(—)	(—)	(—)	(—)	(—)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失 (△) (円)	3,754.81	△2,395.20	19,125.68	51.24	64.31
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	—	—	—	—	—
自己資本比率 (%)	88.0	89.5	75.3	75.2	76.3
自己資本利益率 (%)	6.0	—	22.6	23.2	23.1
株価収益率 (倍)	—	—	—	—	—
配当性向 (%)	—	—	—	—	—
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	82,057	90,808
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	△3,876	△4,209
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	—	—
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	—	—	—	261,014	347,613
従業員数 (人)	18	29	36	38	41
(外、臨時雇用者数)	(6)	(3)	(4)	(8)	(11)

(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. 売上高には、消費税等は含まれておりません。

3. 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。

4. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。

5. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、期中平均株価が把握できないことから、また、第3期は1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

6. 第3期の自己資本利益率については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。
7. 株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
8. 第2期、第3期及び第4期については、キャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フローに係る各項目については記載しておりません。
9. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（人材会社からの派遣社員を含む。）は、（ ）外数で記載しております。
10. 第5期及び第6期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、監査法人銀河により監査を受けております。なお、第2期、第3期及び第4期の財務諸表については、「会社計算規則」（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載しております。また、当該各数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく、監査法人銀河の監査を受けておりません。
11. 当社は、2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。第5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。
- そこで、証券会員制法人札幌証券取引所の引受担当者宛通知「上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の作成上の留意点について」（平成20年4月18日付札証上審第50号）に基づき、第2期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の推移を参考までに掲げると、以下のとおりとなります。
- なお、第2期、第3期及び第4期の数値（1株当たり配当額についてはすべての数値）については、監査法人銀河の監査を受けておりません。

回次	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
決算年月	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月
1株当たり純資産額 (円)	98.62	87.21	123.79	173.99	238.30
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失 (△) (円)	7.51	△4.79	38.25	51.24	64.31
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	—	—	—	—	—
1株当たり配当額 (円)	—	—	—	—	—
(うち1株当たり中間配当額)	(—)	(—)	(—)	(—)	(—)

## 2【沿革】

創業者である嘉屋雄大は、2007年に株式会社ウイン・コンサル内にて、サービスをSaaS（注1）で展開するためのシステム基盤を検討する中で、Salesforce, Inc.（注2）が開発・提供するクラウド（注3）サービスであるSalesforce（注4）を見つけ、Salesforceを用いたクラウド事業を企画、立ち上げにいたりました。

Salesforceは、複数の企業がリソースを共有することが予め考慮されたマルチテナント（注5）の設計思想のもとで、安定した基盤上にアプリケーションを追加できる仕組みが整備されており、Salesforceビジネスが成長を続ける中でクラウド事業も拡大してまいりました。

事業規模の成長に伴い、2010年5月に株式会社ウイン・コンサル内にセールスフォース・ドットコム事業部が設立され、嘉屋は部長として引き続き事業を拡大させてまいりましたが、クラウドに対する需要の増加が予想される状況の中、Salesforce開発を担うITエンジニアの人員増強が急務であり、事業の将来性を考えて、株式会社テラスカイからの出資を受け、2016年8月に株式会社キットアライブを設立するとともに、2016年10月に株式会社ウイン・コンサルよりセールスフォース・ドットコム事業部の事業を譲り受け、当社での営業を開始いたしました。

当社設立後の沿革は、以下のとおりであります。

2016年8月	札幌市中央区に当社設立（資本金50,000千円）
2016年10月	株式会社ウイン・コンサルからセールスフォース・ドットコム事業の事業譲渡を受け営業開始
2016年10月	東京都中央区日本橋一丁目に東京事業所設立
2017年4月	札幌市北区（現住所）へ本社移転
2018年5月	東京事業所を東京都中央区日本橋二丁目へ移転
2020年10月	STARTUP CITY SAPPORO事務局、一般財団法人さっぽろ産業振興財団、経済産業省北海道経済産業局よりグローバルに活躍することが期待される、地域に根差した有望なスタートアップ企業として「J-Startup HOKKAIDO」（注6）に選定



### 3 【事業の内容】

当社は、設立からの想いである「北海道から日本のクラウドビジネスを支える」のもと、「Challenge together.」というミッションを掲げ、Salesforce, Inc.が提供するクラウドサービスであるSalesforceを基盤としたシステム開発を通して、お客様と共にDX（注7）を実現していくクラウドソリューションを提供しております。

当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントとして、Salesforceの開発及び運用保守を行う「Salesforce導入支援」、Salesforce上で優れたビジネスアプリケーションを提供することができるマーケットプレイスである「AppExchange」で販売されるSaaS型アプリケーション構築を支援する「Salesforce製品開発支援」、これら2つのサービスを中核とし事業展開を行っております。また、Salesforce等のライセンス販売も行っております。

#### <サービスの特徴>

##### (1) クラウドソリューション

###### ① Salesforce導入支援

顧客企業へのSalesforce導入支援や、Salesforceを基盤としたシステム開発サービスを提供しております。顧客と共に業務改革を進めていくことをゴールとし、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程を、ITエンジニアがワンストップに提供することで、プロジェクトのスタート段階からアフターフォローまで一貫した支援を行うことが当社事業の特徴であります。対象業務は顧客管理や営業支援を目的とすることが多いですが、顧客の業種や企業規模によりプロジェクト内容は多種多様であるため、対応するITエンジニアにも異なるスキルが必要になります。当社では、社内でのコミュニケーションを円滑にすることによってノウハウを拡散・共有することで、多様な顧客要望への対応を行っております。

###### ② Salesforce製品開発支援

Salesforce上で新たなSaaS型製品の構築・販売を考えている企業向けの製品開発支援サービスを提供しております。当社がその製品の技術検証・開発・公開・運用を行うことでSalesforceの技術ノウハウがない企業であってもサービスを展開することが可能となります。Salesforce上で開発されたアプリケーションはSalesforce, Inc.が運営する「AppExchange」というマーケットプレイスで販売・マーケティング活動を行うことができます。当社は創業当時よりSalesforce上での製品開発やAppExchangeでの公開を手がけており、設計や開発・公開作業におけるノウハウを保有しているため、開発のスタート時点だけでなく追加機能構築や仕様変更等に対して継続的な支援を行っております。

また、製品開発委託元企業からユーザー企業の紹介を受け、ユーザー企業に対しSalesforce導入支援サービスを実施する等、新たな顧客の創出にもつながっております。

##### (2) ライセンス販売

当社は、株式会社セールスフォース・ジャパンの販売代理店である株式会社テラスカイの二次代理店として登録されており、顧客企業にSalesforceのライセンス販売を行っております。Salesforceライセンス販売における二次代理店は、顧客へのライセンス販売のみを行っております。なお、Salesforceライセンス利用に関する問い合わせについては、一次代理店である株式会社テラスカイの役割となります。その他、AppExchangeで公開されているアプリケーションや、Salesforce製品開発支援において当社が開発を行った製品等についても販売代理店として顧客企業へライセンス販売を行っております。

#### <当社事業の特徴>

当社は業務改革を顧客と共に進めていくことで、Salesforceに関する専門知識を提供するだけでなく、顧客が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITの専門部門が存在しない中小企業や、新規ビジネス立ち上げ時の企業等、予算規模が小さい顧客を対象とした少人数・短納期のプロジェクトを得意としております。大規模投資を前提としたウォーターフォール開発（注8）ではなく、アジャイル開発（注9）を主な開発手法とすることにより、様々な業種・業態の顧客へのSalesforce導入実績があります。当社はスタートアップや中小企業といった小規模のSalesforce導入支援に強みを持っていることもあり、2020年12月期から2021年12月期の2年間におけるクラウドソリューションサービスにおける443件の案件契約のうち、受注金額1,000万円未満のものが426件（96.2%）となっております。小規模プロジェクトであるため、プロジェクトメンバーは少人数での構成となり、大規模プロジェクトで見られるような各工程の完全分業体制ではなく、一人のプロジェクトメンバーが複合的な役割を担うこととなります。さらに、顧客との会議もリモートで実施することが多いため、リーダーのみが顧客と接するのではなく、プロジェクトメンバー全員が会議に参加し、顧客と直接コミュニケーションを重ねて

おります。こうしたプロジェクト運営により、当社のITエンジニアは顧客から直接フィードバックや業務内容の説明を受ける機会を得ることができ、業務理解度の向上につながっております。

日本でDXに取り組んでいる企業は約56%に達しておりますが、十分な成果が出ている企業は少ないのが現状であります（出所：独立行政法人情報処理機構「DX白書2021」、2021年10月）。また、IT人材の需給ギャップも大きな問題であり、経済産業省の調査によると需給ギャップは2025年で36万人、2030年で45万人になると試算されております（出所：経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材需給に関する調査（概要）、2019年4月」）。さらに、日本におけるIT人材は東京に偏重しているため、地域のデジタル化を推進するIT人材の不足も指摘されております（出所：経済産業省・みずほ情報総研株式会社「第1回デジタル時代の人材制作に関する検討会 我が国におけるIT人材の動向」、2021年2月）。

こうした背景をもとに、当社は、札幌において業務理解度の高いITエンジニアを育成し、ITシステム開発におけるニアショアリングで多く見られた下流工程のみを担当する下請型の取引関係ではなく、リモートワークにより日本各地の企業と上流工程から直接取引を行うことで他社との差別化を図っております。

さらに、当社は即戦力となる中途採用のみではなく、新卒・第二新卒採用を積極的に行っており、従業員の平均年齢は2022年7月31日現在で32.4歳と若く、北海道で働きたい希望を持つ若年層を雇用し、社内で育成する体制を整えております。特に従業員数全体の9割を占めるITエンジニアについては、顧客と接する機会を増やし、下流工程だけではなく上流工程の業務を担当する能力を早期に身に付けることで、経験年数が短くとも顧客提供価値と生産性を上げており、売上総利益率は、2020年12月期40.7%、2021年12月期42.5%、2022年12月期第2四半期48.4%を実現しております。

また当社は、ビジネススキルと技術力の両面を評価する公平・明瞭な人事評価制度や、従業員自身の意思に基づく学習を支援する、自己啓発支援制度を運用しております。自己啓発支援制度は、Salesforce認定資格取得支援制度と、「もっとアライブ」という当社独自の制度から成り立っております。「もっとアライブ」とは1人あたり年間最大60時間まで残業時間を利用して自習することができる制度であり、この「もっとアライブ」と、Salesforce認定資格の取得を奨励するSalesforce認定資格取得支援制度により、当社にはSalesforce認定資格を有する従業員が多数在籍しております（注10）。さらに、SDGsへの取り組みとして、全社員が参加するSDGs研修や、子どもの健全育成を目的として地方自治体等への寄付も実施しており、ビジネスパーソンとして視野を広げ、地域社会へ貢献する意識の醸成にも取り組んでおります。こうした社内制度と、ITエンジニアが直接顧客とコミュニケーションを取り、すべての工程を一貫して担当する業務経験の蓄積により、ITを活用したビジネスの企画・立案・推進等を担い、DXを推進する人材であるビジネスデザイナー（注11）への育成を積極的に推し進めております。

[事業系統図]



## ※用語解説

### (注1) SaaS

「Software as a Service (サービスとしてのソフトウェア)」の略。クラウドで提供されるソフトウェアのことを指し、ユーザーはソフトウェアをインストールするのではなくインターネットを介して利用します。代表例として、Salesforce、Microsoft Office 365等のオフィスソフト、Gmail等のWebメール等があります。

### (注2) Salesforce, Inc.

米国サンフランシスコを本社とする顧客関係管理 (CRM) ツールを中心としたクラウドサービスの提供企業。顧客関係管理 (CRM) 分野では世界最大手であり、営業支援 (SFA) ・顧客関係管理 (CRM) を行う「Sales Cloud」を中核として、企業向けに幅広いクラウドサービスを提供している企業であります。1999年に米国カリフォルニア州で設立され、翌2000年には日本法人である株式会社セールスフォース・ドットコム (現：株式会社セールスフォース・ジャパン) が設立されております。

### (注3) クラウド

クラウド・コンピューティングの略で、インターネットをベースとしたコンピューター資源がサービスとして提供される利用形態。ユーザーはサーバー機器等のハードウェアやソフトウェアの資産を自前で持たず、インターネットを介して必要に応じて利用するものです。

### (注4) Salesforce

Salesforce, Inc. が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援 (SFA) ・顧客関係管理 (CRM) だけでなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐にわたります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

### (注5) マルチテナント

複数のユーザーが同じサーバーやアプリケーション、データベース等を共有して利用する方式。同一のサーバーやデータベースを仮想的に分割し、ユーザーはそれぞれに与えられた領域を利用することができ、SaaS型のクラウドサービスで多く採用されております。

### (注6) J-Startup HOKKAIDO

経済産業省が推進するスタートアップ企業の育成プログラム。経済産業省は、世界で戦い、勝てるスタートアップ企業を生み出し、革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を提供することを目的としたJ-Startupプログラムを地域に展開し、スタートアップ・エコシステムの構築に積極的な自治体と連携しております。

北海道では、STARTUP CITY SAPPORO事務局を中心に、経済産業省北海道経済産業局、一般財団法人さっぽろ産業振興財団と共同で、「J-Startup HOKKAIDO」を実施しております。本事業では、グローバルに活躍することが期待される地域に根差した有望なスタートアップ企業を選定し、公的機関と民間企業が連携して集中支援を実施することで、スタートアップ企業の飛躍的な成長を図っております。

### (注7) DX

デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation) の略。2018年に経済産業省が発表した「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン (DX推進ガイドライン)」において、「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、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と定義されております。

### (注8) ウォーターフォール開発

最初に完成図を描き、完成までの工程を策定し、要件定義等の上流工程から開発を行う下流工程までを順次進めていくシステム開発手法。システムの全体像・予算・スケジュールを確定させ各工程ごとに作業を進めていくため進捗状況が把握しやすい反面、一度定めた計画を変更することは難しく、確実性は高いが柔軟性は低い開発手法であります。

(注9) アジャイル開発

システムを構成する要素を細かく分割し、区分した範囲ごとに短期間で設計・開発・テスト・リリースを繰り返す開発手法。顧客は完成した部分から実際に利用し開発者に具体的なフィードバックを行うことができるため、顧客の要望に柔軟に対応することができます。一方で、顧客が当初想定していたスケジュールや予算から逸脱する可能性があるため、顧客からの理解と協力が必要な開発手法であります。

(注10) Salesforce認定資格保有者数一覧 2022年7月4日現在

(下記資格保有者数は全て当社の従業員となります。認定資格を複数保有している従業員がいるため、認定資格を保有する当社の在籍者数と資格保有者数とは一致していません。)

出所：Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧

(<https://tandc.salesforce.com/certificate-holder>)

(単位：人数)

名称	資格保有者数
Salesforce 認定 アプリケーションアーキテクト	2
Salesforce 認定 システムアーキテクト	1
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	2
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	3
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	2
Salesforce 認定 Data アーキテクト	3
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	2
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	3
Salesforce 認定 上級 Platform デベロッパー	4
Salesforce 認定 Platform デベロッパー	17
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	23
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	6
Salesforce 認定 Service Cloud コンサルタント	2
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	1
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	8
Salesforce 認定 アドミニストレーター	28

(注11) ビジネスデザイナー

D Xやデジタルビジネスの企画・立案・推進等を担う人材。独立行政法人情報処理推進機構（IPA）社会基盤センターが2019年4月12日に公開した「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」において定義されたD X推進人材のひとつであります。同調査では、D X推進人材の不足感は非常に強いと報告されております。

#### 4 【関係会社の状況】

2021年12月31日現在

名称	住所	資本金 (千円)	主要な事業の内容	議決権の 所有割合 又は被所 有割合 (%)	関係内容
(親会社) 株式会社テラスカイ (注)	東京都中央区	1,217,791	クラウドに特化したソリューション 事業及び製品事業	被所有 58.19	クラウドシステム開発の受託 Salesforceライセンスの仕入・ 購入 役員の兼任等…有

(注) 株式会社テラスカイは有価証券報告書提出会社であります。

## 5 【従業員の状況】

### (1) 提出会社の状況

2022年7月31日現在

従業員数（人）	平均年齢（歳）	平均勤続年数（年）	平均年間給与（円）
47      (11)	32.4	3.2	5,445,801

- (注) 1. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（人材会社からの派遣社員を含む。）は、（ ）外数で記載しております。
2. 従業員数が最近1年間で6名増加しておりますが、主に業務拡大に伴う採用によるものであります。
3. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
4. 当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていません。

### (2) 労働組合の状況

当社では、労働組合は結成されておきませんが、労使関係は良好に推移しております。

## 第2【事業の状況】

### 1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

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

#### (1) 経営方針

当社は、「北海道から日本のクラウドビジネスを支える。」という設立からの想いがあります。お客様には最新のビジネス環境を、また、プロジェクトに携わるエンジニアには豊かなライフスタイルを提供し、この取り組みを継続することによって地方創生へとつなげ、北海道の発展に貢献できると考えております。

ビジネスが変化するスピードは常に上がり続けております。企業が成長を目指すためにはITを利用した業務改革の断行が必要不可欠であります。当社は以下の企業理念・ミッション・コアバリューを掲げ、変化に対応しやすいSalesforceの専門家として、お客様の業務改革へのチャレンジを共に歩んでいき、共に成長していきたいと考えております。

#### 企業理念

- ① クラウドを活用したお客様の成功を真摯に考え、実践して参ります
- ② プロジェクトに携わるエンジニアのライフスタイルが豊かになるよう、支援して参ります
- ③ 北海道でクラウドを活用することによって、地方創生に貢献して参ります
- ④ 当社は、私たちのミッション・コアバリューをもとに行動します

#### ミッション

「Challenge together.」

- ① ビジネスを改革していく取組みを、お客様と共に行う
- ② 拡大するDXの世界を、仲間（社員）と共に切り拓いていく

#### コアバリュー

- ① 成功はお客様と共に生み出す成果
- ② ～したいはWant toではなくWill
- ③ 決断は利己的ではなく論理的に

#### (2) 経営戦略

Salesforce製品開発の委託元企業と協業して新規顧客層の拡大に従事するとともに、既存顧客に対してもきめ細やかなサポートを行うことで継続的な取引を行い、売上の向上を目指してまいります。また、クラウドソリューション事業における成長の源泉は人材であることから、Salesforce市場の成長にあわせ積極的に事業拡大を図るため、引き続きITエンジニアの採用を行うとともに、企業のDX推進を担うことができるビジネスデザイナーへの育成を行ってまいります。

#### (3) 経営環境

当社が提供しているSalesforceを含むクラウドサービス市場は大きく成長しております。2022年3月31日にIT専門調査会社IDC Japan株式会社が発表した「国内パブリッククラウドサービス市場予測」によりますと、2021年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比28.5%増の1兆5,879億円になり、2021年から2026年の年間平均成長率は18.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比2.4倍の3兆7,586億円になると予測しております。

当社はこの拡大するクラウドサービス市場の中でも、顧客関係管理（CRM）と呼ばれる分野で主に利用されるSalesforceの導入支援・開発を行っております。2021年7月14日にIDC Japan株式会社より発表された「国内CRMアプリケーション市場予測」によりますと、2020年の国内CRMアプリケーション市場は、前年比成長率6.7%、市場規模（売上額ベース）1,871億7,300万円となりました。同市場は、2020年から2025年の年間平均成長率5.5%で推移し、2025年には2,448億8,200万円になると予測されております。営業部門だけでなく、デジタルマーケティングやカスタマーサポート部門においても顧客情報の活用は必須となっており、今後も堅調に市場が拡大していくことが見込まれております。

また、経済産業省により2018年9月7日に発表された「DXレポート」では、既存システムが複雑化・ブラックボックス化し、経営者がDXを望んでも経営改革がなされないことが課題としてあげられております。この課題を克服できない場合、DXが実現できないのみならず、2025年以降、年間最大12兆円の経済損失が生じる可能性も記載されており、日本におけるDXに対する機運は高まっているといえます。

この「DXレポート」の中で、ベンダー企業がリードすべき技術分野は、「AI等を活用したクラウドベースのアプリケーション開発によるアプリケーションの提供や、ユーザー企業が行うアプリケーション開発に対するコンサルティング、最先端技術の提供等」と述べられております。当社が利用しているSalesforceは、アプリケーション開発に適しているだけでなく、プログラムを書かない「ノーコード開発」によりシステムを素早く構築することが可能であり、「DXレポー

ト」に記載された価値を提供するプラットフォームとして最適であると考えております。

その後同じく経済産業省から2020年12月28日に「DXレポート2（中間取りまとめ）」が発表されましたが、その中で自己診断を提出した企業の中でも約95%の企業はDXにまったく取り組んでいないレベルにあるか、DXの散発的な実施に留まっているに過ぎない段階であり、全社的な危機感共有や意識改革の推進といったレベルには至っていないことが記載されております。今後少子高齢化に伴う労働人口減少等に伴い、DXを実現して企業の生産性を高めることは極めて重要な要素となりますが、特に全企業の約99.7%を占める中小企業のうち、独力でこれを達成することができる企業は多くないのが現状です。新型コロナウイルス感染症流行によりリモートワークが普及し、利用の敷居が下がったWeb会議システムを活用することにより、当社は北海道の地から全国の中小企業に対して、Salesforce導入支援を積極的に進めていくことで、DXの実現と生産性向上に貢献してまいります。

#### (4) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

##### ① クラウドサービス市場の急拡大に合わせた優秀な人材の確保と育成

クラウドサービス市場の急拡大に伴いIT人材の需要は高まっており、労働人口の減少や雇用情勢の改善によりIT人材不足の傾向は今後も続くものと考えております。当社の特徴はITエンジニアが顧客のDX実現を幅広くサポートしている点にあるため、成長の礎として人材の確保と育成が最重要課題であると認識しております。

したがって、採用手法の多様化への対応や教育制度を拡充するとともに、従業員定着率の向上のため、ワークライフバランスを考慮した働きやすい環境づくり等、積極的に取り組んでまいります。特に、当社は人材育成に力を入れており、ビジネススキルと技術力の両面から公平・明瞭な評価を行う人事考課制度、従業員の意思に基づく学習を支援する自己啓発支援制度を整備しております。

##### ② 新規顧客の獲得及び既存顧客との関係の維持

当社は当社の成長及び取引先が減少する等不測の事態が起きるリスクを回避する観点からも新規顧客の獲得は重要であると考えております。新規顧客を獲得することで、当社の成長力強化とリスクマネジメントにも繋がることから、持続可能な企業へと発展していく上でも非常に重要であります。

また、当社は、過去のシステム導入の経験と実績が、新たな案件の受注獲得へと繋がると考えております。

そのためにも既存顧客との関係の維持は非常に重要であります。当社は小規模ながらも顧客の視点に立ち、顧客のビジネスを理解し、顧客と直接コミュニケーションを取る機会が増えることでビジネスの理解がすすみ、継続的に案件の受注を頂いております。この関係がまた多くの新規案件の受注と新規顧客の紹介に繋がっております。

当社は設立の地である北海道を中心に顧客の成長を支援するとともに、全国の多くの顧客にクラウドのメリットを享受していただくことで地方創生へも貢献してまいります。

##### ③ 経営管理体制の強化

当社は、市場動向、競合企業、顧客ニーズ等の変化に対して速やかに且つ柔軟に対応できる組織を運営するため、経営管理体制の更なる強化に努めてまいります。また、企業価値を継続的に向上させるため、内部統制の更なる強化、法令遵守の徹底に努めてまいります。

##### ④ 財務基盤の強化

当社は、収益基盤の維持・拡大を図るためには、手許資金の流動性確保や金融機関との良好な取引関係が重要であると考えております。一定の内部留保の確保や費用対効果の検討による各種コストの見直しを継続的に行うことで、さらなる財務基盤の強化を図ってまいります。

#### (5) 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、中長期的に売上高及び営業利益を拡大させ、会社を成長させることが重要であると考えております。

「Challenge together.」というミッションのもと、顧客からの信頼を獲得するためにもITエンジニアの採用・育成は当社の要であり、ITエンジニアの人員数の増加が売上高及び営業利益の拡大に寄与するものと考えております。そのため、現時点において、会社の成長性を判断する「売上高」及び収益性を図る「営業利益・営業利益率」を経営の重要な指標として位置付けております。



## 2 【事業等のリスク】

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

なお、本書記載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) クラウド市場の動向について

(顕在可能性：低 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社が事業を展開しているクラウド市場は、DX実現や業務の効率化に対する企業の期待、クラウドに対する注目度の高まりに伴って急速に成長しております。当社は今後もこの成長傾向は持続すると予測しており、クラウドソリューション事業を積極的に展開していく計画であります。

しかしながら、今後、国内外の経済情勢や景気動向等の理由により顧客企業の取組が減退するような場合やクラウド市場の環境整備や新たな法的規制の導入後、何らかの要因によってクラウド市場の発展が阻害され、クラウド市場の成長が鈍化する場合には、当初計画していたような売上成長は見込めず当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### (2) 競合について

(顕在可能性：中 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社のクラウドソリューション事業の競合は、「Salesforce業界内の競合」と「Salesforce業界外の競合」が存在いたします。

#### ①Salesforce業界内の競合

当社が導入支援・製品開発支援を行っているSalesforce業界内では、大手・中小を問わず競合企業が存在しております。今後の業界規模拡大に伴い、新規参入が相次ぐ可能性があります。

当社の強みはITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をITエンジニアがワンストップに提供することで、プロジェクトのスタート段階からアフターフォローまで一貫した支援を行うことにありますが、競合他社の資本力、販売力、技術力やサービスの向上等により、当社が提案している営業案件の失注や、契約数の減少が発生し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ②Salesforce業界外の競合

当社が事業を展開しているSalesforceに類似した営業支援(SFA)・顧客関係管理(CRM)サービスは国内外に多数存在いたします。国内におけるSalesforce類似サービスの躍進や新たなサービスの登場、海外の類似サービスの日本国内への市場参入が予測されます。当社よりも大きな資本力、技術力、販売力を持つ競合他社や、サービスの向上を図る競合他社の動向が市場に大きな影響を与える可能性があり、新規参入の拡大等により競争が激化し、類似サービスの出現により当社が競合他社との差別化を有効に図ることができない場合等には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### (3) Salesforceへの依存について

(顕在可能性：低 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社のクラウドソリューション事業の大部分は、Salesforceに特化したシステム開発・導入支援であります。従いまして、当社の成長はSalesforce市場の拡大に対し、大きく依存しております。当社は今後もSalesforceを主軸として事業展開を進めていく方針であります。Salesforce市場が縮小する場合やSalesforce, Inc.の経営戦略に変更がある場合には、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### (4) 市場及び顧客ニーズの把握について

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社の属するIT業界における技術革新はめざましく、市場及び顧客ニーズも急激に変化するとともに多様化しております。また、クラウド基盤の特性としてサービスの仕様変更、新サービスの追加等頻繁にアップデートを実施しており、ITエンジニアの育成プロセスは長期化かつ高難度化しております。当社は、このような変化に対し迅速に対応すべく、最新の技術動向等を注視し、技術情報の収集とノウハウの習得に積極的に取り組んでおりますが、技術革新、又はそれに伴い変化する顧客ニーズを捉えた新サービスの開発、導入及び品質確保等にかかる対応

が遅れた場合には、競争力が低下する等、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 不採算プロジェクトの発生について

(顕在可能性：中 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、各プロジェクトについて想定される難易度及び工数に基づき見積りを作成し、適正な利益率を確保した上で、プロジェクトを受注しております。顧客企業の要求する仕様や想定される工数に乖離が生じないよう、要員管理・進捗管理・予算管理を行っておりますが、見積りの誤りにより、開発工数が大幅に増加し、不採算プロジェクトが発生するような場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 売上計上時期の期ずれについて

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社のクラウドソリューション事業の一部においては、仕様変更やプロジェクト遅延による大幅な増加や見積り作成時に想定されなかった不測の事態等により、納品及び検収が遅延することで売上の計上が翌四半期あるいは翌事業年度に期ずれする場合があります。期ずれした金額の大きさによっては各四半期あるいは事業年度における当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社はクラウドソリューション事業の一部においては、履行義務を充足するにつれて顧客が便益を享受する場合には、進捗度に応じて行った期間にわたり収益を認識しております。具体的には、見積総原価に対する発生原価の割合をもって売上高を計上しております。当社は、案件ごとに進捗状況に応じて見積総原価や予定案件期間の見直しを継続的に実施する等適切な原価管理に取り組んでおりますが、その見積総原価や案件の進捗率は見直しに基づき計上しているため、修正される可能性があり、それらの見直しが必要になった場合は、売上計上時期の変更等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 人材の採用及び育成について

(顕在可能性：高 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社のクラウドソリューション事業は、ITエンジニアの技術力に拠るところが大きく、持続的な成長を遂げるためには、人材の確保及び育成が重要であると考えております。現在、継続的な人材の採用、教育制度の拡充や従業員定着率の向上、ワークライフバランスを考慮した働きやすい環境づくり等、積極的に取り組んでおりますが、人件費の高騰や求人採用市場の動向等により適切な人材の確保が計画通り進まない場合や従業員への教育が計画どおり進まない場合、優秀な人材の流出が進む場合には、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) システム開発における不具合・契約不適合について

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、システム開発過程において、開発手順の標準化と標準化プロセスを遵守すること等により不具合・契約不適合の発生防止に努めております。しかしながら、納品・検収完了後において重大な不具合・契約不適合等が発見された場合には、当社に対する信頼性を著しく毀損する可能性があり、取引先からの信用を失うとともに、不具合・契約不適合等に対する対応費用の発生、損害賠償責任の発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(9) システム障害・サービスの提供中断の可能性について

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社がシステム開発の基盤としているクラウドサービスは、地震等の自然災害、電力不足、停電、通信障害、テロ等、予見し難い事由により、停止あるいは遅延等のシステム障害が発生する可能性があります。また、コンピュータクラッキング、コンピュータウイルス、サイバー攻撃、人的過失及び顧客企業等の偶発的あるいは故意による行為等に起因するサービスの中断も当社のサービス提供を妨げる可能性があります。Salesforce, Inc.等のクラウドサービス提供企業は、安定的なサービス提供のため設備の強化等を行っております。当社においても、サービス提供状況を常に把握し、何らかのトラブルが発生した場合には迅速に顧客に情報提供を行う体制を整備しておりますが、当社内外のシステム障害やサービスの提供中断により当社の信用失墜又は事業機会の逸失が生じた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(10) 知的財産権について

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

本書提出日現在、当社は第三者より知的財産権の侵害に関する損害賠償や使用差し止めの請求を受けた事実はあ

りません。今後においても、侵害を回避すべく監視及び管理を行っていく方針であります。当社の事業分野で当社の認識していない知的財産権が既に成立している可能性又は新たに第三者の知的財産権が成立する可能性もあり、当該侵害のリスクを完全に排除することは極めて困難であります。

万が一、当社が第三者の知的財産権を侵害した場合には、損害賠償請求、差止請求や知的財産権の使用に関する対価の支払い等の負担が生じる可能性があります。このようなライセンス料等の多額の負担や損害賠償が生じた場合、当社の事業運営、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (11) パートナー企業との関係

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社はシステム開発案件の一部においてSalesforce製品開発支援の委託元企業等のパートナー企業からの紹介や情報提供を受けており、また、共同でシステム開発を行っております。2021年12月期において、パートナー企業経由での売上高は当社売上高全体に占める割合の5割程度となっており、これらのパートナー企業の営業戦略や販売動向により当社業績は影響を受けております。今後も当社は、パートナー企業に対して、営業や技術支援の強化を行い、各パートナー企業との長期的、安定的な取引関係の構築に努めてまいります。

現時点では良好な関係を築いておりますが、パートナー企業との取引継続が困難となった場合、又は各パートナー企業の事業戦略に変化が生じた場合においては、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (12) 小規模組織であること

(顕在可能性：中 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、本書提出日現在、従業員数47名と小規模な組織であり、内部管理体制については規模に応じた適切な体制となっております。今後の事業拡大に合わせて内部管理に係る人員の確保、体制の強化を図っていく方針であります。これらの施策が順調に進まなかった場合、社内の業務推進に支障が出ることにより、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (13) 代表者への依存について

(顕在可能性：中 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社代表取締役社長である嘉屋雄大は、当社の創業者であり、創業以来の最高経営責任者であります。また、当社の事業展開において事業戦略の策定や、業界における人脈の活用等、重要な役割を果たしております。

当社では、経営管理体制の強化、経営幹部の育成等を図ることにより、同氏への過度な依存の脱却に努めておりますが、現時点においては、未だ同氏に対する依存度は高く、今後、何らかの理由により同氏による当社業務の遂行が困難になるような場合には、当社の事業展開等に影響を及ぼす可能性があります。

#### (14) 親会社との関係について

(顕在可能性：低 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社の親会社である株式会社テラスカイは、本書提出日現在、当社の発行済株式総数の58.19%を保有しております。同社は当社の株式上場の際に保有する株式の一部を売出し、同社の保有割合は50%未満となる予定であります。その結果、当社は同社の子会社から関連会社となる予定であります。引き続き同社は筆頭株主であり、当社の意思決定に対して同社が影響を与える可能性があります。また、同社は将来において保有する株式を売却する可能性があり、当社と株式会社テラスカイグループ各社との取引関係に影響を与える可能性があります。

##### ① 役員の兼任について

当社の取締役総数は5名であります。その内、塚田耕一郎氏は株式会社テラスカイ及びその主要な子会社の取締役を兼任しております。これは、塚田氏の株式会社テラスカイ最高財務責任者としての豊富な知識と経験から、経営戦略に対する有益な助言を得るために招聘したものであり、当社独自の経営判断を妨げるものではないと認識しております。

##### ② 親会社からの独立性の確保について

当社の役員には、上場取引所の定めに基づく独立役員として指定する独立社外取締役1名が就任しており、取締役会における審議に当たっては、より多様な意見が反映され得る状況にあります。

また、当社は上場後に株式会社テラスカイの関連会社になる予定ですが、上場後は当社が同社に対して業績に関する事後報告はあるものの事前承認を必要とする事項はなく、事業運営の独立性が確保されていると認識しております。

③ 親会社との競合について

当社の主要な事業はSalesforceの導入・支援・開発ですが、親会社のソリューション事業のクラウドインテグレーションサービスにおいてもSalesforceの導入支援及びクラウドシステム構築を行っており、同社とはコンペ等において競合となる可能性があります。ただし、Salesforce業界において同社とは得意分野が異なり、同社は大規模案件、当社は小規模案件を扱うことから大きな競合とはならないと認識しております。

④ テラスカイグループとの取引について

テラスカイグループとの2021年12月期における主な取引及び2021年12月期末の資本金は以下のとおりであります。

種類	会社等の名称	所在地	資本金 (千円)	事業の内容	取引の内容	取引金額 (千円)
親会社	株式会社テラスカイ	東京都中央区	1,217,791	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	クラウドシステム開発の受託 Salesforceライセンスの仕入購入 役員の兼務	67,210
親会社の子会社	株式会社Cuon	東京都中央区	10,000	Webシステム開発に特化した事業	クラウドソリューション事業案件委託	12,945
親会社の子会社	株式会社スカイ365	札幌市北区	105,237	クラウドに特化したMSP事業	クラウドシステム開発 札幌本社通信費等	9,534
親会社の子会社	株式会社BeeX	東京都中央区	109,710	SAPソフトウェア基盤のクラウドに特化した事業	AWS使用料	631

(注) 1. 上記金額のうち、取引金額には消費税等が含まれておりません。

2. 取引を継続する場合、新たに取引を行う場合には、親会社等から独立した立場の社外取締役も参加する取締役会において、事業上の必要性及び他社との取引条件等を比較し、その取引の合理性及び条件の妥当性の検証を行なった上で決議することとしています。

(15) 配当政策について

(顕在可能性：高 / 影響度：低 / 発生時期：特定時期なし)

当社は株主に対する利益還元が重要な経営課題であると認識しておりますが、当社の最重要課題であります人材の採用と育成、また更なる成長に向けた組織体制の構築を優先しており、設立以来、配当を実施した実績はありません。将来的には、財政状態及び経営成績を勘案しながら配当を実施していく方針ではありますが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。

(16) 新株予約権の行使による株式価値希薄化について

(顕在可能性：高 / 影響度：低 / 発生時期：権利行使期間内)

当社は、役員及び従業員の業績向上に対する意欲や士気を一層高めることを目的とし、ストック・オプションとしての新株予約権を付与しております。本書提出日現在、新株予約権による潜在株式は249,000株であり、発行済株式総数の20.7%に相当しております。

これらの新株予約権が行使された場合には、当社の1株当たりの株式価値が希薄化し、当社の株価に影響を及ぼす可能性があります。

(17) 資金使途について

(顕在可能性：低 / 影響度：低 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、今回計画している公募増資による調達資金の使途につきましては、優秀な人材確保のためのマーケティング活動を伴う積極的な採用活動及び本社改装費用に充当する計画であります。しかしながら急速な経営環境の変化により調達資金を計画どおり充当できない可能性があります。また計画どおり充当した場合でも、想定していた

投資効果を得られず、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(18) 新型コロナウイルス感染症について

(顕在可能性：中 / 影響度：低 / 発生時期：特定時期なし)

当社は新型コロナウイルス感染症に関しては、取引先、従業員の安全を第一に考え、原則在宅勤務の実施、Web会議の促進等、感染予防に努めております。しかしながら当社の従業員が新型コロナウイルスに感染し社内での感染が拡大した場合、事業活動の縮小等により円滑な業務遂行に影響が生じる可能性があります。また今後、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞が長期化することで、当社顧客である企業のIT投資意欲の減少、営業活動の制限・停滞による受注減、各種プロジェクトの遅延等の発生により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(19) のれんの減損について

(顕在可能性：低 / 影響度：低 / 発生時期：特定時期なし)

当社では、2016年10月に株式会社ウイン・コンサルからセールスフォース・ドットコム事業の事業譲渡を受け営業を開始した際に発生した相当額ののれんを貸借対照表に計上し、のれんの効果の発現する期間にわたって償却しておりますが、当社の事業戦略の変更や経営環境の変化、Salesforce業界の縮小により将来キャッシュ・フローを生み出せない場合には減損損失を認識する必要が生じ、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(20) 秘密情報漏洩について

(顕在可能性：低 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、事業活動において顧客等の内部情報や信用に関する情報、個人情報を受け取ることがあります。これらの情報の秘密保持に十分注意を払い、情報の漏洩が生じないよう最大限の管理に努めておりますが、サイバー攻撃をはじめとした第三者によるセキュリティ侵害や、従業員の不正又は過失等不測の事態により情報が外部に流出した場合には、損害賠償等の多額な費用負担の発生、取引先の急減や企業イメージの悪化による社会的信用の低下等の影響が及ぶ可能性、当社の重要機密が第三者に不正流用される恐れもあります。当社は情報セキュリティに関する体制を整備し、運用した結果、これまでに秘密情報が漏洩した事実はありませんが、今後、秘密情報が漏洩した場合に適切に対応できず信用失墜又は損害賠償による損失が生じた場合には、当社の事業、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(21) 訴訟等について

(顕在可能性：低 / 影響度：中 / 発生時期：特定時期なし)

当社は設立以来、本書提出日現在において、第三者との間で重要な訴訟問題が発生した事実はありません。しかしながら、当社に対して訴訟を提起される可能性があります。訴訟が提起され、訴訟結果によっては当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、このようなリスクを踏まえ、当社では、内部統制の充実やコンプライアンスの強化に努めております。

(22) 当社株式の株価形成等について

(顕在可能性：低 / 影響度：高 / 発生時期：特定時期なし)

当社の親会社である株式会社テラスカイは、当社の発行済株式総数の58.19%（提出日現在）を保有しております。同社は当社の株式上場の際に保有する株式の一部を売出し、同社の保有割合は50%未満となる予定であり、その結果、当社は同社の子会社から関連会社となる予定であります。引き続き同社は筆頭株主であります。同社は上場後も相当数の当社株式を保有することを予定していますが、その保有、処分方針によっては当社株式の株価形成等に影響を及ぼす可能性があります。

(23) 一般的な債権回収リスク

(顕在可能性：低 / 影響度：低 / 発生時期：特定時期なし)

当社は、設立以来回収不能債権は発生しておりませんが、取引先の業績不振等により信用状況が悪化し、特に取引額が大きい場合には当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### 3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

#### (1) 経営成績等の状況の概要

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

##### ① 財政状態の状況

第6期事業年度（自 2021年1月1日 至 2021年12月31日）

###### （資産）

当事業年度末における流動資産は445,019千円となり、前事業年度末に比べ99,606千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が86,599千円増加したことによるものであります。固定資産は44,741千円となり、前事業年度末に比べ3,669千円減少いたしました。これは主にのれんが6,666千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は、489,761千円となり、前事業年度末に比べ95,937千円増加いたしました。

###### （負債）

当事業年度末における流動負債は116,306千円となり、前事業年度末に比べ18,574千円増加いたしました。これは主に未払費用が14,862千円増加したことによるものであります。

この結果、負債合計は、116,306千円となり、前事業年度末に比べ18,574千円増加いたしました。

###### （純資産）

当事業年度末における純資産合計は373,454千円となり、前事業年度末に比べ77,363千円増加いたしました。これは当期純利益77,363千円によるものであります。

この結果、自己資本比率は76.3%（前事業年度末は75.2%）となりました。

第7期第2四半期累計期間（自 2022年1月1日 至 2022年6月30日）

###### （資産）

当第2四半期会計期間末における流動資産は472,145千円となり、前事業年度末に比べ27,125千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が34,349千円増加したこと及び、売掛金が12,116千円減少したことによるものであります。固定資産は32,094千円となり、前事業年度末に比べ12,647千円減少いたしました。これは主に投資その他の資産が7,805千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は、504,240千円となり、前事業年度末に比べ14,478千円増加いたしました。

###### （負債）

当第2四半期会計期間末における流動負債は79,375千円となり、前事業年度末に比べ36,931千円減少いたしました。これは主にその他流動負債が39,867千円減少及び、賞与引当金が12,000千円増加したことによるものであります。固定負債は932千円となり、前事業年度末に比べ932千円増加いたしました。

この結果、負債合計は、80,307千円となり、前事業年度末に比べ35,999千円減少いたしました。

###### （純資産）

当第2四半期会計期間末における純資産合計は423,932千円となり、前事業年度末に比べ50,477千円増加いたしました。これは四半期純利益50,477千円の計上による利益剰余金の増加によるものであります。

この結果、自己資本比率は84.1%（前事業年度末は76.3%）となりました。

##### ② 経営成績の状況

第6期事業年度（自 2021年1月1日 至 2021年12月31日）

当事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的規模でのまん延が国内外の経済活動に大きな影響を及ぼすこととなりましたが、ワクチンの普及等が進み、社会経済活動が徐々に回復しつつある一方、新たな変異株の発生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。

このような状況下、コロナ禍の長期化により企業のDXの浸透・定着が加速しており、企業規模・業種を問わず、本格的な業務の効率化や、在宅勤務・テレワークを導入する動きが広がり、社会全体でデジタルシフトが加速する等、新しい働き方・新しい生活様式（ニューノーマル）に対応していく動きが広がっております。また、SDGs等の環境と社会問題の解決に向けても、IT活用の重要性はさらに拡大するものと考えております。一方では、拡大・収束を繰り返すコロナ禍による企業業績への影響から、新規及び大型の設備投資に対する先送り等、動きの鈍さも見られます。

IT業界においては、当社が事業を行うクラウドサービス事業においても、顧客からのニーズは高く、市場

は急速に拡大しております。IT専門調査会社IDC Japan株式会社が発表した「国内パブリッククラウドサービス市場予測」によりますと、2021年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比20.3%増の1兆5,087億円になると予測しております。また、2020年から2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は18.4%で推移し、2025年の市場規模は2020年比2.3倍の2兆9,134億円になると予測しております。

このように、引き続きクラウドサービス市場が急速に成長している環境のもと、当社は、「Challenge together.」というミッションを掲げており、これを実現可能とするために、Salesforce, Inc. が提供するクラウドサービスであるSalesforceを基盤としたシステム開発を行っております。業務改革を顧客と共に進めていくことで、当社は専門知識を提供するだけでなく、顧客が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をITエンジニアがワンストップに提供することで、プロジェクトのスタート段階からアフターフォローまで一貫した支援を行うことが当社の事業の特徴であります。当社のITエンジニアはシステム開発における一工程を担当するのではなく、顧客のビジネスを理解して継続的なシステムの拡張を支援し、コミュニティ（注1）との関わり方や新たな技術のトレンド等顧客の多くの相談事項に対応しております。現在はWeb会議システムを利用することで距離としての商圏の壁を排し、北海道のみならず全国の顧客にSalesforce導入支援及びSalesforce製品開発支援を行っております。顧客の信頼を獲得し持続的にサービスを提供することができるよう、「顧客と共にあらたな世界を切り拓こう」という思いで努めております。新型コロナウイルス感染症における社会情勢の変化は、DXを本格的に推進する契機となり、テレワークが浸透した結果、対面型ではないリモートによる提案及び開発に対する抵抗感は減少しております。こうした情勢を背景に、北海道内はもちろんのこと、北海道外からも、テレワークの実施、社内システム運用等を見直す顧客を中心に案件の引き合いが増加しており、当社へのニーズはより一層高まっているものと認識しております。

これらの結果、当事業年度の売上高577,056千円（前期比20.7%増）、営業利益113,065千円（前期比24.2%増）、経常利益116,280千円（前期比25.7%増）となり、当期純利益は77,363千円（前期比25.5%増）となりました。

なお、当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載については省略しております。

#### 第7期第2四半期累計期間（自 2022年1月1日 至 2022年6月30日）

当第2四半期累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染拡大が続く中、各種政策やワクチン接種等により、経済活動の持ち直しの動きがありました。

しかしながら、新たな変異株による感染再拡大に伴う景気回復の遅れや消費マインドの低下、ウクライナ情勢の緊迫化や急激な円安の進行、原材料・エネルギー価格の高騰等により、依然として先行き不透明な状況が続きました。

このような状況のもと、DXの流れが進展する中、IT活用による戦略的な事業拡大や生産性向上及び業務効率化等、お客様のニーズは高度化・多様化しております。今後も、このようなニーズに加え、SDGs（持続可能な開発目標）等の環境と社会問題の解決に向けても、IT活用の重要性はさらに拡大するものと考えております。また、ウィズコロナ以降を見据えたデジタル化による事業構造の変革や競争力の強化を狙う製品開発や設備投資の動きは継続し、業務課題を解決するためにクラウドサービスを活用する企業も増加しております。

当社が事業を行う国内クラウド市場においても、顧客からのニーズは非常に多く、依然として拡大しております。2022年6月14日にIT専門調査会社IDC Japan株式会社が発表した「国内クラウド市場予測」によりますと、2021年の国内クラウド市場規模は、前年比34.7%増の4兆2,018億円になり、2021年から2026年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は21.1%で推移し、2026年の市場規模は2021年比2.6倍の10兆9,381億円になると予測しております。

このように、引き続き国内クラウド市場が急速に成長している環境のもと、当社は札幌を拠点に、Salesforce導入支援及びSalesforce製品開発支援を展開しており、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をITエンジニア自身が一貫して提供できることが当社事業の特徴であります。当社のITエンジニアはシステム開発における一工程を担当するのではなく、お客様のビジネスを理解して継続的なシステムの拡張を支援し、また新たな技術トレンドの情報提供等、お客様の多くの相談事項にも対応しております。

この結果、当第2四半期累計期間の経営成績は、売上高313,419千円、営業利益78,308千円、経常利益77,383千円、四半期純利益は50,477千円となりました。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、セグメントごとの記載を省略しております。

※用語解説

(注1) コミュニティ

特定の技術テーマや地域等をキーワードとして集う情報交換や交流を目的としたグループのこと。IT技術の勉強会や、ITサービスの利用方法を教えあうユーザー会等も含めコミュニティと呼ばれております。



③ キャッシュ・フローの状況

第6期事業年度（自 2021年1月1日 至 2021年12月31日）

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ86,599千円増加し、当事業年度末には347,613千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における営業活動の結果得られた資金は90,808千円（同10.7%増）となりました。これは主に、税引前当期純利益が116,280千円（前年同期比25.7%増）の計上、のれん償却額及び減価償却費10,044千円の計上に対し、法人税等の支払額41,402千円があったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における投資活動の結果使用した資金は4,209千円（同8.6%増）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出4,109千円によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

該当事項はありません。

第7期第2四半期累計期間（自 2022年1月1日 至 2022年6月30日）

当第2四半期累計期間における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ34,349千円増加し、381,963千円となりました。

当第2四半期累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当第2四半期累計期間における営業活動の結果得られた資金は35,349千円となりました。これは主に、税引前四半期純利益77,383千円、減価償却費1,508千円、のれん償却額3,333千円、賞与引当金12,000千円があった一方で、売上債権の減少額12,116千円、その他負債の減少額38,365千円、法人税等の支払額23,244千円があったこと等によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

該当事項はありません。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当第2四半期累計期間における財務活動の結果使用した資金は1,000千円となりました。これは上場関連費用の支払額1,000千円があったことによるものであります。

④ 生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

当社が提供するサービスの性格上、生産実績の記載になじまないため、記載を省略しております。

b. 受注実績

第6期事業年度の受注実績を示すと、次のとおりであります。なお、当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

第6期事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)			
受注高 (千円)	前年同期比 (%)	受注残高 (千円)	前年同期比 (%)
607,822	132.9	72,603	173.5

(注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

c. 販売実績

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントとしておりますが、第6期事業年度及び第7期第2四半期累計期間の販売実績をサービス区分ごとに示すと次のとおりであります。

サービスの名称	第6期事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)		第7期第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
	金額(千円)	前年同期比(%)	金額(千円)
クラウドソリューション	555,747	120.3	311,328
ライセンス販売	21,309	131.6	2,090
合計	577,056	120.7	313,419

(注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 最近2事業年度及び第2四半期累計期間の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	第5期事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)		第6期事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)		第7期 第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
NECソリューションイノベータ株式会社	—	—	95,728	16.6	57,258	18.3
株式会社電通国際情報サービス	—	—	89,415	15.5	—	—
株式会社シナプスイノベーション	—	—	76,583	13.3	62,214	19.9
株式会社Phone Appli	143,330	30.0	73,700	12.8	—	—
株式会社テラスカイ	58,328	12.2	—	—	31,980	10.2

3. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

4. 第5期事業年度のNECソリューションイノベータ株式会社に対する販売実績は、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満のため記載を省略しております。

5. 第5期事業年度及び第7期第2四半期累計期間の株式会社電通国際情報サービスに対する販売実績は、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満のため記載を省略しております。

6. 第5期事業年度の株式会社シナプスイノベーションに対する販売実績は、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満のため記載を省略しております。

7. 第7期第2四半期累計期間の株式会社Phone Appliに対する販売実績は、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満のため記載を省略しております。

8. 第6期事業年度の株式会社テラスカイに対する販売実績は、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満のため記載を省略しております。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

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

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

① 財政状態の分析

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

② 経営成績等の分析

第6期事業年度(自2021年1月1日至2021年12月31日)

(売上高)

当事業年度における売上高は、前事業年度に比べ99,021千円増加し、577,056千円(前期比20.7%増)となりました。

クラウドソリューション売上につきましては、案件数が前年に比べ53件(前期比27.2%増)増加いたしました。その結果、555,747千円(前期比20.3%増)となりました。ライセンス販売売上については、新規顧客の増加、既存顧客による契約が継続したことにより、21,309千円(前期比31.6%増)となりました。

(売上原価、売上総利益)

当事業年度における売上原価は、前事業年度に比べ48,341千円増加し、332,006千円（前期比17.0%増）となりました。

クラウドソリューション売上の増加に伴い、派遣会社との契約増加により外注加工費が37,155千円増加しました。また、ライセンス売上増加によりライセンスの仕入高が2,092千円増加いたしました。

クラウドソリューション部門の人員増加により労務費が11,410千円増加いたしました。

以上の結果、売上総利益は245,049千円（前期比26.1%増）となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当事業年度における販売費及び一般管理費は、前事業年度に比べ28,642千円増加し、131,984千円（前期比27.7%増）となりました。

これは主に、役員の員数の増加及び内部監査室新設により人件費が29,885千円増加、従業員数増加に伴い、自社利用のクラウドサービス月額使用料等の増加により、業務委託費が5,099千円増加、一方、従業員募集費はオンラインによる採用活動を行ったことで、8,024千円減少したこと等によるものであります。

以上の結果、営業利益は、前事業年度に比べ22,037千円増加し、113,065千円（前期比24.2%増）となりました。

(営業外損益、経常利益)

当事業年度における営業外収益は3,334千円（前事業年度1,442千円）となりました。これは主に、人材開発支援助成金である助成金収入3,221千円（前事業年度1,407千円）を計上したことによるものであります。また、営業外費用は120千円（前事業年度は計上ありません。）となりました。

以上の結果、経常利益は前事業年度に比べ23,810千円増加し、116,280千円（前期比25.7%増）となりました。

(特別損益、当期純利益)

当事業年度及び前事業年度における特別損益の発生はありません。

当事業年度における法人税等合計は、前事業年度に比べ8,091千円増加し、38,916千円（前期比26.2%増）となりました。

以上の結果、当期純利益は前事業年度に比べ15,718千円増加し、77,363千円（前期比25.5%増）となりました。

第7期第2四半期累計期間（自 2022年1月1日 至 2022年6月30日）

(売上高)

当第2四半期累計期間におけるクラウドソリューション売上ににつきましては、既存顧客からの継続契約の受注及び新規顧客との契約もあって案件数が積み上がり、クラウドソリューション売上は311,328千円となりました。ライセンス販売売上についても、新規顧客の増加、既存顧客による契約が継続したことにより、2,090千円となりました。

以上の結果、当第2四半期累計期間における売上高は、313,419千円となりました。

(売上原価、売上総利益)

当第2四半期累計期間における売上原価は、160,429千円となりました。主な内容としましては、クラウドソリューション部門人員による労務費及び、派遣会社との契約による外注加工費を計上したことによるものであります。また、収益認識基準適用により、ライセンス仕入高は、ライセンス販売売上と相殺しており、計上を行っておりません。

以上の結果、売上総利益は152,989千円となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当第2四半期累計期間における販売費及び一般管理費は、74,681千円となりました。

主な内容としましては、人件費及び自社利用のクラウドサービス月額使用料等の業務委託費を計上しております。

以上の結果、営業利益は78,308千円となりました。

(営業外損益、経常利益)

当第2四半期累計期間における営業外収益は、74千円となりました。

当第2四半期累計期間における営業外費用は、1,000千円となりました。内容としましては上場関連費用を計上しております。

以上の結果、経常利益は77,383千円となりました。

(特別損益、四半期純利益)

当第2四半期累計期間における特別損益の発生はありません。

当第2四半期累計期間における法人税等合計は、26,905千円となりました。

以上の結果、四半期純利益は50,477千円となりました。

③ キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの状況の分析につきましては、「(1) 経営成績等の状況の概要 ③ キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

④ 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たっては、資産・負債及び収益・費用の報告数値及び開示に影響を与える会計上の見積り及び仮定の設定を行っております。当該見積りにつきましては、過去の実績や現状等を勘案して合理的に判断を行っておりますが、実際の結果は見積り自体に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。

当社の財務諸表の作成にあたって採用している重要な会計方針は「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 重要な会計方針」に記載しておりますが、特に下記の会計方針が財務諸表作成における重要な見積りの判断等に影響を及ぼすと考えております。

a. のれんの減損

のれんの償却方法については、投資効果の及ぶ期間にわたり、定額法により償却しております。なお、のれんの対象事業の収益性が低下し、減損の必要性を認識した場合には、のれんの減損処理を行う可能性があります。

b. 繰延税金資産

当社は、繰延税金資産について、将来の利益計画に基づいた課税所得が十分に確保できることや、回収可能性があると慎重に判断した将来減算一時差異について繰延税金資産を計上しておりますが、繰延税金資産の回収可能性は将来の課税所得の見積りに依存するため、その見積り額的前提とした条件や仮定に変更が生じた場合、繰延税金資産が減額され税金費用が計上される可能性があります。

⑤ 経営成績に重要な影響を与える要因について

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

⑥ 資本の財源及び資金の流動性に係る情報

当社の主な資金需要は、ITエンジニアに係る人件費のほか、営業費用にかかる投資であります。特に優秀な人材確保のための積極的な採用活動及び本社改装工事の実施に充当する計画であり、これらの資金需要につきましては、主に自己資金により賄えるものと判断しておりますが、必要に応じ銀行借入等により対応してまいります。

⑦ 経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等につきましては、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (5) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」に記載のとおり、会社の成長性を判断する「売上高」及び収益性を図る「営業利益・営業利益率」を経営の重要な指標として位置付けております。

⑧ 経営者の問題認識と今後の方針について

当社がサービスを提供しているSalesforceを含むクラウドサービス市場は今後も大きく成長していくと予想され、DXの加速化により、顧客のビジネス変化が速く、かつ、要求も変化し続けております。このような変化は、当社にとって追い風である一方で、顧客の要求の変化等に対応し、積極的に提案することのできる人材の育成は当社の重要な課題であります。ITエンジニアはシステム開発における一工程のみ担当するだけでは、顧客のビジネス変化に対応できないと考えております。ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程を、ITエンジニアがワンストップに提供することで、顧客と直接コミュニケーションを取る機会が増え、顧客のビジネスを理解し、顧客の信頼を獲得し持続的にサービスを提供することで、顧客のビジネスの成功に貢献し、当社のビジネスも成長すると考えております。

また、「北海道から日本のクラウドビジネスを支える。」を目指し、クラウドビジネスを通じて北海道の発展に貢献することにも努めております。

当社がクラウド環境における新しい変化を捉え、その市場のリーダーとなり、北海道の発展に貢献するために、経営者は、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載している課題に対して、弛まぬ努力をもって対処していかなければならないことを認識しております。

4 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

5 【研究開発活動】

該当事項はありません。

### 第3【設備の状況】

#### 1【設備投資等の概要】

第6期事業年度（自 2021年1月1日 至 2021年12月31日）

当事業年度における設備投資の総額は4,109千円であり、その主な内容は、パソコン等の工具、器具及び備品の取得によるものであります。また、当事業年度において重要な設備の除却又は売却等はありません。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

第7期第2四半期累計期間（自 2022年1月1日 至 2022年6月30日）

当第2四半期累計期間における設備投資はありません。また、当第2四半期累計期間において重要な設備の除却又は売却等はありません。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

#### 2【主要な設備の状況】

2021年12月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額			従業員数 (人)
		建物 (千円)	工具、器具及び備品 (千円)	合計 (千円)	
本社 (札幌市北区)	本社設備	457	8,075	8,532	35 (11)
東京事業所 (東京都中央区)	東京事業所設備	—	0	0	6

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。  
 2. 金額には消費税等を含めておりません。  
 3. 本社及び東京事業所は賃借しており、その年間賃借料は合計20,810千円であります。  
 4. 当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていません。  
 5. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（人材会社からの派遣社員を含む。）は、（ ）外数で記載しております。

なお、第7期第2四半期累計期間において、新設、休止、大規模改修、除却、売却等により著しく変動があった主要な設備はありません。

#### 3【設備の新設、除却等の計画】（2022年7月31日現在）

##### (1)重要な設備の新設等

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達 方法	着手年月	完了予定	完成後の 増加能力
		総額 (千円)	既支払額 (千円)				
本社 (札幌市北区)	本社設備	21,000	—	増資資金	2022年9月	2022年10月	(注) 2

- (注) 1. 上記の金額に消費税等は含まれておりません。  
 2. 完成後の増加能力については、計数的把握が困難であるため、記載を省略しております。  
 3. 当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていません。

##### (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】

##### ①【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	4,802,000
計	4,802,000

(注) 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、2022年7月11日付で発行可能株式総数に係る定款の変更を行い、発行可能株式総数は4,792,376株増加し、4,802,000株となっております。

##### ②【発行済株式】

種類	発行数(株)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	1,203,000	非上場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
計	1,203,000	—	—

- (注) 1. 2022年6月22日開催の臨時株主総会、A種優先株主による種類株主総会及びB種優先株主による種類株主総会で定款変更が決議され、A種優先株式340株を普通株式340株、B種優先株式66株を普通株式66株に、株式の種類が転換されたことを受け、A種優先株式及びB種優先株式を廃止しております。これに伴い、普通株式の発行済株式総数は406株増加し、2,406株となっております。
2. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、発行済株式総数は1,200,594株増加し、1,203,000株となっております。
3. 2022年6月22日開催の臨時株主総会決議により、1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

#### (2)【新株予約権等の状況】

##### ①【ストックオプション制度の内容】

### 第1回新株予約権

決議年月日	2017年4月13日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 1
新株予約権の数(個)※	3(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 150,000[150,000](注)1、5
新株予約権の行使時の払込金額(円)※	100[100](注)2、5
新株予約権の行使期間※	自 2019年4月13日 至 2029年4月12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100[100] 資本組入額50[50](注)5
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※	新株予約権の取得については、取締役会の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

※最近事業年度の末日(2021年12月31日)における内容を記載しております。最近事業年度の末日から提出日の前月末現在(2022年7月31日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[ ]内に記載しております。



- (注) 1. 新株予約権 1 個当たりの目的である株式の数（以下「割当株式数」という。）は、当社普通株式最近事業年度の末日現在は100株、提出日の前月末現在は50,000株とする。  
 なお、本新株予約権の割当日後、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により目的である株式の数を調整する。ただし、この調整は本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の目的である株式についてのみ行われ、調整の結果 1 株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てる。

$$\text{調整後割当株式数} = \text{調整前割当株式数} \times \text{株式分割又は株式併合の比率}$$

また、当社が合併、株式分割、株式交換又は株式移転（以下総称して「合併等」という。）を行う場合、株式の無償割当てを行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

2. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価格は、1 株当たりの払込金額（以下「行使価額」という。）に割当株式数を乗じた金額とする。  
 なお、当社が株式分割又は株式併合を行う場合には、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。

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

また、本新株予約権の割当日後に、当社が、当社普通株式につき時価を下回る価額で新株の発行又は自己株式の処分を行う場合（新株予約権の行使に基づく自己株式の譲渡及び株式交換による自己株式の移転の場合を除く）、次の算式により行使価額を調整する。

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

なお、上記算式において「既発行株式数」とは、当社普通株式にかかる発行済株式総数から、当社普通株式にかかる自己株式数を控除した数とし、また、当社普通株式にかかる自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替えるものとする。

また、当社が合併等を行う場合、株式の無償割当てを行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、当社は合理的な範囲内で適切に行使価額の調整をすることができる。なお、上記の調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の行使価額についてのみ行われ、上記の調整の結果生じる 1 円未満の端数を切り上げる。

### 3. 新株予約権の行使の条件

- (1) 新株予約権者は、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社親会社及び当社子会社の取締役、監査役又は従業員の地位にあることを要する。ただし、新株予約権者が上記期間中に当社又は当社子会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合、当社又は当社子会社の従業員を定年退職した場合その他正当な理由がある場合（以下「退職等」という。）で、取締役会が特に認めて新株予約権者に書面で通知したときは、新株予約権を行使することができる。
- (2) 新株予約権は当社株式が金融商品取引所に上場された後、1 年が経過した場合に限り、行使することができる。ただし、行使する新株予約権の目的たる株式の総数が割当られた新株予約権の目的たる株式数に次の割合を乗じた数（ただし、かかる方法により計算される株式数は 1 株の整数倍でなければならない。）を上回らないことを条件とする。

当社株式の上場日の後 1 年以降 2 年まで	3 分の 1
当社株式の上場日の後 2 年以降 3 年まで	3 分の 2
当社株式の上場日の後 3 年経過以降	3 分の 3

### 4. 組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項

- (1) 当社が消滅会社となる吸収合併契約若しくは新設合併契約、当社が分割会社となる吸収分割契約若しくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる吸収分割契約若しくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる株

式交換契約若しくは株式移転計画が、当社株主総会又は当社取締役会で承認された場合において、当社取締役会で取得する日を定めたときは、当該日が到来することをもって、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

- (2) 新株予約権者が権利行使をする前に「新株予約権の行使の条件」に定める規定により本新株予約権の行使ができなくなった場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。
  - (3) 新株予約権者が新株予約権の放棄を申し出た場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。
5. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で当社普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)」、「新株予約権の行使時の払込金額(円)」、「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)」が調整されております。

## 第2回新株予約権

決議年月日	2021年5月28日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社従業員 10（注）6
新株予約権の数（個）※	30[28]（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 15,000[14,000]（注）1、5
新株予約権の行使時の払込金額（円）※	248[248]（注）2、5
新株予約権の行使期間※	自 2023年5月29日 至 2031年5月28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248[248] 資本組入額124[124]（注）5
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※	新株予約権の取得については、取締役会の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

※最近事業年度の末日（2021年12月31日）における内容を記載しております。最近事業年度の末日から提出日の前月末現在（2022年7月31日）にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[ ]内に記載しております。

（注）1. 新株予約権1個当たりの目的である株式の数（以下「割当株式数」という。）は、当社普通株式最近事業年度の末日現在は30株、提出日の前月末現在は15,000株とする。

なお、当社が株式分割（株式無償割当を含む。）又は株式併合を行う場合、次の算式により目的となる株式の数を調整するものとする。ただし、かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権の目的となる株式の数について行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

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

また、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換若しくは株式移転を行う場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、新株予約権の目的となる株式の数は、合理的な範囲で調整されるものとする。

2. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、1株当たりの払込金額（以下「行使価額」という。）に新株予約権1個の株式数を乗じた金額とする。ただし、行使価額は、124,000円とする。

なお、当社が株式分割（株式無償割当を含む。）又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、1円未満の端数は切り上げる。

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

また、当社が行使価額を下回る払込金額で募集株式の発行又は自己株式の処分を行う場合（新株予約権の行使に基づく株式の発行・処分を除く）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円未満の端数を切り上げる。

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

上記算式において「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から当社が保有する自己株式数を控除した数とし、自己株式の処分を行う場合には、「新規発行」を「自己株式の処分」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」と読み替えるものとする。さらに、上記のほか、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換若しくは株式移転を行う場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、行使

価額は、合理的な範囲で調整されるものとする。

### 3. 新株予約権の行使の条件

- (1) 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、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社子会社の取締役、監査役、従業員又は顧問、その他これに準ずる地位を有していなければならない。ただし、新株予約権者が任期満了により退任又は定年退職した場合、あるいは取締役会が正当な理由があると認めた場合にはこの限りではない。
- (2) 当社の普通株式が、いずれかの金融商品取引所に上場されていること。
- (3) 新株予約権者は、本新株予約権を行使することができる期間中、以下の区分に従って、割当を受けた本新株予約権の全部又は一部を行使することができる（ただし、かかる行使により発行される株式数は1株の整数倍でなければならない。）。
  - ① 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の1年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数全部について権利を行使することができない。
  - ② 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の1年後の応当日から2年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その4分の1に相当する株式数についてのみ権利を行使することができる。
  - ③ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の2年後の応当日から3年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その2分の1に相当する株式数（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）についてのみ権利を行使することができる。
  - ④ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の3年後の応当日から4年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その4分の3に相当する株式数（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）についてのみ権利を行使することができる。
  - ⑤ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の4年後の応当日以降、割当を受けた新株予約権の目的である株式数の全部（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）について権利を行使することができる。
- (4) 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する。

### 4. 組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項

- (1) 新株予約権者が権利行使をする前に、当社が消滅会社となる合併契約承認の議案又は当社が完全子会社となる株式交換契約承認若しくは株式移転計画承認の議案につき株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要な場合は、当社取締役会決議がなされた場合）は、当社は無償で新株予約権を取得することができる。
  - (2) 新株予約権者が権利行使する前に、新株予約権の行使の条件の規定に該当しなくなった場合、及び新株予約権者が保有する新株予約権を放棄した場合には、当社は無償で新株予約権を取得することができる。
5. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で当社普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」、「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）」が調整されております。
6. 付与対象者の退職等により、本書提出日現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員9名となっております。

### 第3回新株予約権

決議年月日	2021年9月30日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 3
新株予約権の数(個) ※	170(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 85,000[85,000](注) 1、5
新株予約権の行使時の払込金額(円) ※	1,668[1,668](注) 2、5
新株予約権の行使期間 ※	自 2023年10月1日 至 2031年9月30日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円) ※	発行価格1,668[1,668] 資本組入額834[834](注) 5
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 ※	新株予約権の取得については、取締役会の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

※最近事業年度の末日(2021年12月31日)における内容を記載しております。最近事業年度の末日から提出日の前月末現在(2022年7月31日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[ ]内に記載しております。

- (注) 1. 新株予約権1個当たりの目的である株式の数(以下「割当株式数」という。)は、当社普通株式最近事業年度の末日現在は170株、提出日の前月末現在は85,000株とする。  
 なお、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により目的となる株式の数を調整するものとする。ただし、かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権の目的となる株式の数について行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てる。

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

また、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換若しくは株式移転を行う場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、新株予約権の目的となる株式の数は、合理的な範囲で調整されるものとする。

2. 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、1株当たりの払込金額(以下「行使価額」という。)に新株予約権1個の株式数を乗じた金額とする。ただし、行使価額は、834,000円とする。  
 なお、当社が株式分割(株式無償割当を含む。)又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整し、1円未満の端数は切り上げる。

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

また、当社が行使価額を下回る払込金額で募集株式の発行又は自己株式の処分を行う場合(新株予約権の行使に基づく株式の発行・処分を除く)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円未満の端数を切り上げる。

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

上記算式において「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から当社が保有する自己株式数を控除した数とし、自己株式の処分を行う場合には、「新規発行」を「自己株式の処分」、「1株当たり払込金額」を「1株当たり処分金額」と読み替えるものとする。さらに、上記のほか、当社が吸収合併、新設合併、吸収分割、新設分割、株式交換若しくは株式移転を行う場合又はその他やむを得ない事由が生じた場合には、行使

価額は、合理的な範囲で調整されるものとする。

### 3. 新株予約権の行使の条件

- (1) 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、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社子会社の取締役、監査役、従業員又は顧問、その他これに準ずる地位を有していなければならない。ただし、新株予約権者が任期満了により退任又は定年退職した場合、あるいは取締役会が正当な理由があると認めた場合にはこの限りではない。
- (2) 当社の普通株式が、いずれかの金融商品取引所に上場されていること。
- (3) 新株予約権者は、本新株予約権を行使することができる期間中、以下の区分に従って、割当を受けた本新株予約権の全部又は一部を行使することができる（ただし、かかる行使により発行される株式数は1株の整数倍でなければならない）。
  - ① 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の1年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数全部について権利を行使することができない。
  - ② 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の1年後の応当日から2年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その4分の1に相当する株式数についてのみ権利を行使することができる。
  - ③ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の2年後の応当日から3年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その2分の1に相当する株式数（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）についてのみ権利を行使することができる。
  - ④ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の3年後の応当日から4年後の応当日の前日までは、割当を受けた新株予約権の目的である株式数のうち、その4分の3に相当する株式数（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）についてのみ権利を行使することができる。
  - ⑤ 当社普通株式の金融商品取引所への上場日の4年後の応当日以降、割当を受けた新株予約権の目的である株式数の全部（ただし、既に行使した新株予約権の目的である株式数を控除する。）について権利を行使することができる。
- (4) 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する。

### 4. 組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項

- (1) 新株予約権者が権利行使をする前に、当社が消滅会社となる合併契約承認の議案又は当社が完全子会社となる株式交換契約承認若しくは株式移転計画承認の議案につき株主総会で承認された場合（株主総会決議が不要な場合は、当社取締役会決議がなされた場合）は、当社は無償で新株予約権を取得することができる。
- (2) 新株予約権者が権利行使する前に、新株予約権の行使の条件の規定に該当しなくなった場合、及び新株予約権者が保有する新株予約権を放棄した場合には、当社は無償で新株予約権を取得することができる。

5. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で当社普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」、「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）」が調整されております。

#### ②【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

#### ③【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

## (3) 【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)
2017年6月12日 (注) 1	A種優先株式 340	普通株式 2,000 A種優先株式 340	33,490	83,490	33,490	83,490
2019年4月3日 (注) 2	B種優先株式 66	普通株式 2,000 A種優先株式 340 B種優先株式 66	9,900	93,390	9,900	93,390
2022年6月22日 (注) 3	普通株式 406 A種優先株式 △340 B種優先株式 △66	普通株式 2,406	—	93,390	—	93,390
2022年7月11日 (注) 4	普通株式 1,200,594	普通株式 1,203,000	—	93,390	—	93,390

- (注) 1. 有償第三者割当増資 発行価格197,000円 資本組入額98,500円  
割当先 Salesforce Ventures LLC.
2. 有償第三者割当増資 発行価格300,000円 資本組入額150,000円  
割当先 北洋SDGs推進投資事業有限責任組合
3. 2022年6月22日開催の臨時株主総会、A種優先株主による種類株主総会及びB種優先株主による種類株主総会で定款変更が決議され、A種優先株式340株を普通株式340株、B種優先株式66株を普通株式66株に、株式の種類が転換されたことを受け、A種優先株式及びB種優先株式を廃止しております。これに伴い、普通株式の発行済株式総数は406株増加し、2,406株となっております。
4. 株式分割(1:500)によるものであります。

## (4) 【所有者別状況】

2022年7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)	—	—	—	3	1	—	1	5	—
所有株式数 (単元)	—	—	—	8,330	1,700	—	2,000	12,030	—
所有株式数の割合 (%)	—	—	—	69.24	14.13	—	16.63	100	—

(5) 【議決権の状況】

① 【発行済株式】

2022年7月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	—	—	—
議決権制限株式(自己株式等)	—	—	—
議決権制限株式(その他)	—	—	—
完全議決権株式(自己株式等)	—	—	—
完全議決権株式(その他)	普通株式 1,203,000	12,030	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	—	—	—
発行済株式総数	1,203,000	—	—
総株主の議決権	—	12,030	—

② 【自己株式等】

該当事項はありません。



## 2 【自己株式の取得等の状況】

### 【株式の種類等】

該当事項はありません。

#### (1) 【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

#### (2) 【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

#### (3) 【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

#### (4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

## 3 【配当政策】

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けておりますが、当社は現在成長過程にあると考えており、財務体質の強化と事業拡大のため、当面は内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業の拡充のため、人員の拡充・育成、収益基盤の多様化や収益力強化のための投資等への財源として有効活用することが株主に対する最大の利益還元につながると認識しております。

このことから、設立以来配当は実施しておらず、今後においても当面は内部留保の拡充を図る方針であります。

将来的には、各事業年度の財政状態と経営成績、市場動向の状況を総合的に判断し、株主への利益還元を実施していく方針ではありますが、現時点では内部留保資金について、人員の拡充・育成をはじめとした収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に活用する方針であるため、配当実施の可能性及びその時期等については未定であります。

当社が剰余金の配当を行う場合、中間配当及び期末配当の年2回を基本方針と考えております。配当の決定機関は、期末配当は株主総会、中間配当については取締役会であります。なお、当社は、取締役会の決議により、毎年6月30日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

当事業年度の配当につきましては、成長過程にあり、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保を優先していることから配当を行わない予定であります。

## 4 【コーポレート・ガバナンスの状況等】

### (1) 【コーポレート・ガバナンスの概要】

#### ① 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、企業価値を継続的に向上させ、事業を通して社会に貢献し続けるために、経営の効率化、組織の健全化を図るとともに、全てのステークホルダーに対して経営の透明性を確保するための経営体制を構築することが、不可欠であると考えております。このため、コーポレート・ガバナンスの強化を経営上の重要な課題の一つとして位置付け、業務執行に対する監督機能の強化及び内部統制システムによる業務の有効性、適法性のチェック・管理を通して、経営の効率化、組織の健全化に取り組んでおります。

#### ② 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

##### 企業統治の体制の概要

当社は会社法に基づく機関として、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。取締役会が迅速かつ適正に重要業務の執行の決定と個々の取締役の職務執行の監督を行い、全員が社外監査役で構成される監査役会は公正かつ独立の立場から監査しております。さらに、当社内のガバナンスを強化する機関としてリスク管理委員会、情報セキュリティ委員会を設置しております。

当社は、現状の事業規模、事業内容を考慮して、内部外部からの経営の健全性と効率性を監視する機能が十分に発揮されるこの体制が、持続的な当社の発展及び株主価値の向上に有効であると考えております。

##### (a) 取締役会

当社の取締役会は、取締役5名（うち1名が社外取締役）により構成されており、毎月1回の定時取締役会に加え、必要に応じ臨時取締役会を開催し、法定事項の決議、経営に関する重要な事項の決定及び業務執行の監督等を行っております。また、取締役の職務執行の適正性を監査するため、監査役3名につきましても出席しております。

（構成員の氏名）

議長	代表取締役社長	嘉屋雄大
	取締役	関崇匡、内田みさと、塚田耕一郎
	社外取締役	山田澤明

##### (b) 監査役及び監査役会

当社の監査役会は社外監査役3名（常勤監査役1名（吉備津俊夫）、監査役2名（新井努、前唄博））からなり、監査役会で決議された監査計画に基づき、監査を行っております。議長は吉備津俊夫が務めております。社外監査役は金融・会計・法務・経営等に豊富な経験と幅広い見識を有し、独立した第三者の立場から監査機能を担っております。社外監査役の吉備津俊夫は、銀行出身であることから金融、会計面での幅広い知識を有しております。社外監査役の新井努は、公認会計士、税理士としての専門知識及び企業経営に携わった経験と見識を有しております。社外監査役の前唄博は、弁護士としての専門知識、経験及び見識を有しており、企業法務全般に精通しております。監査役会は毎月1回定期的に開催するほか、必要に応じて臨時監査役会を開催しております。また、監査役は取締役会等の重要な会議へ出席するほか、取締役に業務の報告を求めるとともに、各部署を往査のうえ業務及び財産等の状況の調査を行うことにより、取締役の職務執行を監査しております。さらに、会計監査人及び内部監査室とは定期的に情報を共有する場を持ち、各監査の状況を相互に共有して連携を図っております。

##### (c) 会計監査人

当社は、監査法人銀河と監査契約を締結し、適切な監査が実施されているとともに、会計上の課題について適時協議を行い、適切な会計処理に努めております。

##### (d) 内部監査室

当社の内部監査は内部監査室の内部監査人1名が担当しており、自己が属する内部監査室を除く全部署を対象として監査を実施し、全社を計画的かつ網羅的に監査する体制を構築しております。社内の各業務が社内規程及び社内ルールに基づいて、適正に運営されているかについて監査を行い、内部統制の強化を図っております。監査結果については代表取締役社長に報告するとともに、常勤監査役にも回付しております。報告の結果、改善の必要がある場合には監査対象部署に改善の指示とフォローアップを行っております。

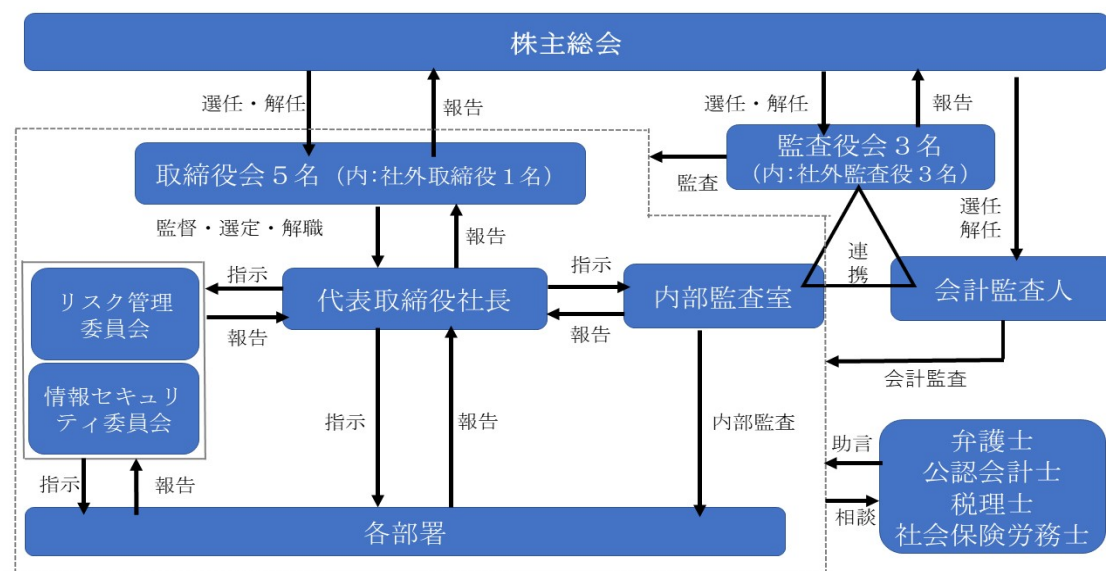
(e). リスク管理委員会

当社はコンプライアンス規程及びリスク管理規程に基づきリスク管理委員会を設置しております。リスク管理委員会は、代表取締役社長を委員長とし、取締役、管理部及び委員長が必要と認めて参加を要請した者で構成され、当社のリスク管理の全社的推進とリスク管理に必要な情報の共有化に関して責任を有しております。リスク管理委員会は原則月1回定期的に開催するほか、必要に応じて随時開催しております。

(f). 情報セキュリティ委員会

当社は情報セキュリティ管理規程に基づき情報セキュリティ委員会を設置しております。情報セキュリティ委員会は、代表取締役社長を委員長とし、取締役、管理部及び委員長が必要と認めて参加を要請した者で構成され、情報セキュリティポリシーに基づく情報セキュリティの徹底を推進するとともに、全従業員に対し情報セキュリティポリシーを遵守させるための教育・指導・啓蒙や適切な環境の整備等、情報セキュリティポリシーを徹底するために必要な措置を講じております。情報セキュリティ委員会は原則月1回定期的に開催するほか、必要に応じて随時開催しております。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は次のとおりであります。



③ 企業統治に関するその他の事項

a. 内部統制システムの整備の状況

当社の内部統制システムは、以下のとおり定める内部統制システムの基本方針に従って体制を構築しております。

1. 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
  - (1) 取締役及び使用人は、企業理念、ミッション及びコアバリューを踏まえ、率先して当社の社会的責任を全うすべく、適正な職務執行にあたる。
  - (2) 取締役及び使用人は、会社法その他の法令、定款及び社会規範を遵守した行動をとることとし、法令遵守をあらゆる企業活動の前提とすることを徹底する。
  - (3) コンプライアンス体制の基礎として、コンプライアンス規程を定める。
  - (4) 取締役及び使用人は、コンプライアンス上問題がある事態を認知した場合は、直ちにリスク管理委員会に報告するものとする。リスク管理委員会は、問題の性質に応じて適宜担当部署に問題の調査・対応を委嘱するとともに、重要と判断した事例については代表取締役社長に報告する。また、全社的な見地から対応を要する問題については、速やかにリスク管理委員会は調査委員会を組織する等して真相究明を行うとともに再発防止策を含む対応についての提言を行う。
  - (5) コンプライアンス違反等に関する相談窓口を設置する。また、当該窓口への相談等を理由に不当な取扱いを行うことを禁止し、周知徹底する。
  - (6) 監査役及び内部監査室は、コンプライアンス体制の有効性及び適切性等、コンプライアンスに関する監査を行う。

2. 取締役の職務の執行にかかる情報の保存及び管理に関する体制
  - (1) 取締役は、法令及び取締役会規程に基づき職務の執行の状況を取締役に報告するとともに、他の取締役の職務執行を相互に監視・監督する。報告された内容については取締役会議事録に記載又は記録し、法令に基づき保存するものとする。
  - (2) 取締役の職務の執行に関する情報の保存及び管理に関する基本規程として、文書管理規程を定める。
  - (3) 文書の取扱いに関しては、文書管理規程において保存期間に応じて区分を定め適切に保存及び管理する。
  - (4) 取締役及び監査役は、保存及び管理された文書を自由に閲覧することができる。
  
3. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
  - (1) リスク管理規程に基づき、企業活動に関わるリスクについて把握するとともに、リスクの発生の防止、発生したリスクへの対処を統括的に行う。
  - (2) 情報セキュリティポリシーに基づき、情報セキュリティ委員会は、情報セキュリティに関わるリスクについて把握し、緊急時には迅速に報告がなされる体制を整備するものとする。情報セキュリティ委員会は、問題の性質に応じて適宜担当部署に問題の調査・対応を委嘱する。また、全社的な見地から対応を要する問題については、速やかに調査委員会を組織する等して真相究明を行うとともに再発防止策を含む対応についての提言を行う。
  
4. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
  - (1) 取締役会規程に基づき定時取締役会を原則毎月1回開催し、必要がある場合には適宜臨時取締役会を開催することとする。また、各部署の活動状況の報告、取締役会での決定事項の報告等を行う会議体として部門間会議を毎月1回以上開催することとし、経営情報の共有と業務運営の効率化を図る。
  - (2) 取締役を含む会社の業務執行全般の効率的な運営を目的として組織規程・業務分掌規程・職務権限規程を定め、実態に応じて適宜改正を行う。
  
5. 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項及び当該使用人の取締役からの独立性に関する事項
  - (1) 監査役がその職務を補助すべき使用人（以下「補助使用人」という。）を置くことを求めた場合においては、適切な人員配置を速やかに行うものとする。専任者の配置が困難な場合は、1名以上の兼任者を補助使用人として配置するものとする。
  - (2) 補助使用人の選任及び異動については、あらかじめ監査役の承認を得なければならない。
  
6. 取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制、その他の監査役への報告に関する事項
  - (1) 取締役及び使用人は、以下の重要事項が発生した場合は常勤監査役に報告するものとし、監査役会において、常勤監査役から報告する。また、その他の監査役からの要請があれば、直接報告するものとする。
    - ①重要な機関決定事項
    - ②経営状況のうち重要な事項
    - ③会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事項
    - ④内部監査状況及び損失の危険の管理に関する重要事項
    - ⑤重大な法令・定款違反
    - ⑥その他、重要事項
  - (2) 監査役は、取締役会のほか重要な会議へ出席し、取締役の意思決定の過程及び使用人の業務の執行状況を把握するものとする。
  
7. その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制
  - (1) 監査役会は取締役及び重要な使用人に対してヒアリングを実施することができるとともに、代表取締役社長、内部監査室、会計監査人と意見交換等を実施できる体制を整備するものとする。
  - (2) 取締役は監査役監査の実効性を高めるため、監査環境の整備に努めるものとする。
  - (3) 監査の実施にあたり、監査役が必要と認める場合は公認会計士、弁護士等の外部の専門家を活用する。
  - (4) 監査役がその職務の執行について生ずる費用の前払又は支出した費用等の償還、負担した債務の弁済を請求したときは、その費用等が監査役の職務の執行について生じたものでないことを証明できる場合を除き、これに応じるものとする。

8. 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況

- (1) 反社会的勢力遮断に関する規程において、反社会的勢力との一切の関係の遮断、不当要求の排除、取引の全面的禁止、影響力の利用の禁止について定める。
- (2) 顧問弁護士及び所轄警察署と緊密な連携のもと、迅速に対応できる環境を整備するものとする。

b. リスク管理体制の整備状況

当社はリスク管理の基本方針として、リスク管理規程を制定し、全社的なリスク管理体制の強化を図っております。役員及び従業員が日常業務を通じて、潜在的なリスクに対して注意を払い、何らかのリスク情報に接した時は、各部門長や相談窓口連絡するとともに、各部門長や相談窓口担当者は代表取締役社長を委員長とするリスク管理委員会に報告し、リスク管理委員会は重要なリスクへの対応策の検討を行っております。また、必要に応じて、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士等の専門家にリスク対応について助言を受けられる体制を整えております。

c. 責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項の規定に基づき、社外取締役及び監査役との間において、会社法第423条第1項の損害賠償責任について、職務を行うにつき善意でかつ重大な過失がないときは、法令が定めた最低限度額を限度とする旨の契約を締結しております。

d. 取締役の定数

当社の取締役は7名以内とする旨を定款で定めております。

e. 補償契約又は役員等賠償責任保険契約の内容の概要

該当事項はありません。

f. 取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議は、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、及び、選任決議は累積投票によらない旨を定款に定めております。

g. 株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める特別決議について、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3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

h. 中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を行うため、取締役会の決議によって毎年6月30日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主又は登録株式質権者に対し、剰余金の配当（中間配当金）をすることができる旨を定款に定めております。

## (2) 【役員の状況】

## ① 役員一覧

男性7名 女性1名 (役員のうち女性の比率12.5%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数(株)
代表取締役社長	嘉屋 雄大	1976年8月24日生	2000年12月 株式会社ウイン・コンサル入社 2016年8月 当社設立 代表取締役社長就任(現任)	(注) 3	200,000
取締役クラウドソリューション部長	関 崇匡	1977年4月30日生	1997年12月 有限会社スケアクロウ入社 2001年10月 株式会社苦小牧電子計算センター(現:株式会社I・TECソリューションズ)入社 2005年4月 株式会社NEC情報システムズ(現:NECソリューションイノベータ株式会社)入社 2008年4月 株式会社アドヴァンスト・ソフト・エンジニアリング入社 2018年10月 当社入社 2019年1月 当社クラウドソリューション部長就任 2021年1月 当社取締役クラウドソリューション部長就任(現任)	(注) 3	—
取締役管理部長	内田 みさと	1990年11月13日生	2013年4月 アールピバン株式会社入社 2015年6月 株式会社テラスカイ入社 2017年3月 当社出向 2020年9月 当社転籍 2021年1月 当社取締役管理部長就任(現任)	(注) 3	—
取締役	塚田 耕一郎	1968年12月31日生	1992年4月 株式会社トーマン(現:豊田通商株式会社)入社 2000年4月 株式会社アイシービー入社 2002年3月 興銀インベストメント株式会社(現:みずほキャピタル株式会社)入社 2015年9月 株式会社テラスカイ入社 執行役員最高財務責任者就任 2016年3月 株式会社BeeX取締役就任(現任) 2016年5月 株式会社テラスカイ 取締役執行役員最高財務責任者就任 2016年8月 当社取締役就任(現任) 2019年3月 株式会社テラスカイベンチャーズ 代表取締役就任(現任) 2019年5月 株式会社Cuon取締役就任(現任) 2019年6月 株式会社Quemix取締役就任(現任) 2019年12月 TerraSky (Thailand) Co., Ltd. 取締役就任(現任) 2021年1月 株式会社リベルスカイ 取締役就任(現任) 2021年2月 株式会社テラスカイ・テクノロジーズ 取締役就任(現任) 2021年3月 アイフォーカス・ネットワーク株式会社(現:株式会社エノキ) 取締役就任(現任) 2022年1月 株式会社DiceWorks取締役就任(現任) 2022年4月 株式会社テラスカイ 取締役CFO常務執行役員就任(現任)	(注) 3	—

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数(株)
取締役	山田 澤明	1955年1月2日生	1979年4月 株式会社野村総合研究所入社 1999年12月 Nomura Research Institute America, Inc. 社長就任 1999年12月 NRI Pacific Inc. 社長就任 2002年4月 株式会社野村総合研究所 執行役員 企画、広報担当就任 2007年4月 同社 常務執行役員 コンサルティング事業本部長就任 2011年6月 同社 常勤監査役就任 2015年4月 北海道大学大学院 メディア・コミュニケーション研究院教授就任 2019年4月 北海道大学 東京オフィス 所長兼特任教授就任(現任) 2021年4月 当社取締役就任(現任)	(注) 3	—
常勤監査役	吉備津 俊夫	1955年2月13日生	1979年4月 株式会社北海道拓殖銀行入行 1998年11月 株式会社北洋銀行入行 1999年10月 同社余市中央支店支店長就任 2000年7月 同社余市支店支店長就任 2004年5月 同社八軒支店支店長就任 2007年5月 北洋ビジネスサービス株式会社 融資事務部担当部長就任 2018年6月 同社総務部担当部長就任 2020年1月 同社事務第4部担当部長就任 2020年3月 当社常勤監査役就任(現任)	(注) 4	—
社外監査役	新井 努	1972年5月13日生	1997年10月 太田昭和監査法人入所 (現: EY新日本有限責任監査法人) 2007年8月 新井公認会計士事務所設立 所長就任(現任) 2007年8月 株式会社サイト 代表取締役就任(現任) 2009年5月 株式会社エール 代表取締役就任(現任) 2012年3月 大有ゼネラル監査法人 (現: 有限責任大有監査法人) 社員就任 2012年9月 株式会社ネットマーケティング 社外監査役就任(現任) 2013年8月 株式会社Gunosy 社外監査役就任 2016年9月 大有ゼネラル監査法人 (現: 有限責任大有監査法人) 代表社員就任(現任) 2021年4月 当社監査役就任(現任)	(注) 4	—
社外監査役	前唄 博	1974年8月18日生	2002年10月 東京丸の内法律事務所入所 2012年10月 東京丸の内法律事務所 パートナー弁護士就任 2016年10月 TOMA 弁護士法人設立 (現: 弁護士法人水天宮法律事務所) 代表弁護士就任(現任) 2021年4月 当社監査役就任(現任)	(注) 4	—
計					200,000

- (注) 1. 取締役山田澤明は、社外取締役であります。
2. 監査役吉備津俊夫、新井努、前唄博は、社外監査役であります。
3. 取締役の任期は2022年6月22日開催の臨時株主総会終結の時から、2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
4. 監査役の任期は2022年6月22日開催の臨時株主総会終結の時から、4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。

② 社外役員の状況

当社は社外取締役1名及び社外監査役3名を選任しております。当社は、社外役員を選任するための会社からの独立性に関する基準は定めておりませんが、証券会員制法人札幌証券取引所の独立役員に関する判断基準等を勘案した上で選任しております。社外取締役及び社外監査役と当社の間には人的関係、資金的関係、取引関係その他の利害関係はありません。

社外取締役の山田澤明は、学識経験者としての専門知識や経験等及び企業での様々な経験、海外での企業経営における豊富な経験や見識を客観的な立場から当社経営に活かしていただくことで、コーポレート・ガバナンスの一層の充実が期待できると考え、選任しております。

社外監査役の吉備津俊夫は、銀行出身であることから会計面での幅広い知識を有しており、その高い見識と幅広い経験は経営の監視及び監督に適任と考え、選任しております。

社外監査役の新井努は、公認会計士、税理士としての専門知識及び企業経営に携わった経験と見識を有しており、経営全般の監視の強化が期待できると考え、選任しております。

社外監査役の前唄博は、弁護士としての専門知識、経験及び見識、企業法務全般に精通しており、当社の監査体制の強化が期待できると考え、選任しております。

③ 社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役は、取締役会に出席し、決議事項に関する審議や決定に参加するほか、内部監査の状況、会計監査の状況及びその結果について適宜報告を受け、必要に応じて説明を求めること等により、経営監督機能としての役割を担っております。

社外監査役は、内部監査室と意思疎通を図り連携し、各種報告を受け、監査役会で十分に議論し、監査役監査を行っております。また、社外監査役、内部監査室、会計監査人の三者は、定期的に協議を行い、連携して企業経営の健全性と透明性の確保に努めております。

内部監査室は内部統制の整備及び運用状況を監査し、その結果を監査役会と適宜共有しております。



### (3) 【監査の状況】

#### ① 監査役監査の状況

当社の監査役会は、常勤監査役1名及び非常勤監査役2名（うち社外監査役3名）で構成されており、経営監督機能の強化・向上及び他組織との連携を図っております。

監査役は、監査方針、役割分担及び監査項目等からなる監査計画を監査役会の決議により定めて、取締役の職務執行を監査しております。監査項目は、日本監査役協会「監査役監査基準」に準拠するとともに、年度ごとに注視すべき経営課題を「重点監査項目」として定め、必要に応じて担当取締役等に監査役会での報告を求める等、重点的に監査を行っております。また、定期的に会計監査人と内部監査室との情報及び意見交換を行い、相互の連携を図りながら監査の実効性の強化を図っております。

常勤監査役は、取締役会のほか、重要な会議に出席し、必要に応じて意見陳述を行う等、常に取締役の業務執行を監視できる体制となっております。また、重要書類等の閲覧を行うと共に、取締役へのヒアリング、従業員との対話を通じて会社経営の実態把握に努めております。さらに、監査役会に活動報告を行い、監査役会での審議を踏まえ、代表取締役社長への提言及び社外取締役への情報提供・意見交換等を実施しております。

非常勤の社外監査役は、常勤監査役から活動報告を聴取し、個別事項について検討を行い、取締役会及び監査役会において独立した立場から適宜意見を表明しております。

各監査役は企業経営に関する幅広い知識と見識を有しており、社外監査役の吉備津俊夫は銀行出身であることから会計面での幅広い知識を有し、また、社外監査役である新井努は公認会計士であり、公認会計士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有し、当社の監査及び経営の健全性確保に活かしております。

当社は監査役会を月1回開催しており、必要に応じて臨時監査役会を開催しております。策定した監査計画に基づき実施した各監査役の監査業務の報告の他、リスク認識についてのディスカッション、内部監査や会計監査人との情報共有、各取締役との意見交換等も実施しております。最近事業年度において、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。

2021年12月31日現在

(監査役協議会)

氏名	開催回数	出席回数
吉備津 俊夫	3回	3回

(監査役会)

氏名	開催回数	出席回数
吉備津 俊夫	10回	10回
新井 努	10回	10回
前嶋 博	10回	10回

(注) 当社は2021年4月1日より監査役協議会から監査役会に移行しております。

#### ② 内部監査の状況

当社の内部監査は、代表取締役社長直轄の組織として他部門から完全に独立した内部監査室が行っております。内部監査室は、内部監査人1名が社内全体の組織や制度の運用状況の検証、並びに法令、定款、社内規程、諸制度に従って業務が実施されているか否かを確認するとともに、経営活動の合理性や経済性を検討し監査を行う等の内部牽制の役割を担っております。内部監査は、年度監査計画に基づき、全部署を対象に実施しております。内部統制の整備・運用状況について、独立の立場からモニタリングを実施し、不備を発見した場合は各担当部門に通知し、改善を促しております。また、定期的に会計監査人と監査役会との情報及び意見交換を行い、実効性の高い内部監査が行えるよう努めております。

#### ③ 会計監査の状況

##### a. 監査法人の名称

監査法人銀河

##### b. 継続監査期間

2年

##### c. 業務を執行した公認会計士

公認会計士 木下 均

公認会計士 谷口 雅子

##### 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5名、その他4名であります。

e. 監査法人の選定方針と理由

当社の監査役及び監査役会は、監査役会規程に則り、会計監査人の職務の執行に支障がある等、その必要があると判断した場合には、株主総会に提出する会計監査人の解任又は不再任に関する議案の内容を決定いたします。

監査法人銀河を選任した理由としましては、会計監査人としての監査品質、独立性及び専門性の有無、当社の会計監査が適正かつ妥当に行われていることを確保する体制を備えているものと判断したためであります。

また、監査役会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合には、監査役全員の同意に基づき、会計監査人を解任いたします。

f. 監査役及び監査役会による会計監査人の評価

当社の監査役及び監査役会は、日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」等を参考として、監査法人の監査品質、独立性、監査役とのコミュニケーション、経営者等との関係及び不正リスクについて総合的に評価しており、会計監査人の職務に問題ないと判断しております。

④ 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

最近事業年度の前事業年度		最近事業年度	
監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)	監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)
6,000	—	9,000	—

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

c. その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容  
該当事項はありません。

d. 監査報酬の決定方針

当社の監査報酬の決定方針としましては、監査計画、監査日数、当社の規模、業務特性等を総合的に勘案し、監査役会の同意を得て適切に決定しております。

e. 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」を踏まえ、過年度の監査計画における監査時間の実績及び報酬額の推移並びに会計監査人の職務遂行状況を確認し、当事業年度の監査計画内容及び報酬額の妥当性を検討した結果、適切であると評価し、会計監査人の報酬等について会社法第399条第2項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

① 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

取締役の報酬は、株主総会の決議による取締役の報酬総額の限度内において決定しております。取締役の報酬限度額は、2020年12月22日開催の臨時株主総会において年額50,000千円以内と決議しております。また、監査役の報酬限度額は、2020年3月27日開催の定時株主総会において年額10,000千円以内と決議しております。

取締役の報酬につきましては、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するような報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。取締役の報酬は現金による固定報酬とし、業績連動報酬は採用しておりません。個別固定報酬は、株主総会で決議された報酬限度の範囲内において、各取締役の職務内容、役割、当社の業績、取締役としての貢献、他社水準等を考慮しながら総合的に勘案し、社外取締役及び社外監査役からの意見も踏まえ、取締役会で決定しております。なお、監督機能を担う社外取締役の報酬は、業務執行から独立した立場にあるため、業績要素を一切加味しない月額固定報酬としております。

非金銭報酬等は、事業年度ごとの業績に対する貢献意欲を引き出すため取締役に対し、直近の業績等を勘案して定める数の新株予約権を支給することがあります。対象取締役、内容等に関しては、取締役会の決議により決定することとしております。

また、監査役個々の固定報酬につきましては、株主総会で決議された報酬総額の限度内において、監査役会での協議により決定しております。

② 提出会社の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)				対象となる役員の員数 (人)
		基本報酬	ストック オプション	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	27,960	27,960	—	—	—	3
監査役 (社外監査役を除く)	300	300	—	—	—	1
社外役員	社外取締役	2,700	—	—	—	1
	社外監査役	6,000	—	—	—	3

(注) 1. 上記には無報酬の取締役2名を除いております。(無報酬の取締役2名のうち1名は、2021年3月30日開催の第5回定時株主総会終結後、2021年3月31日をもって辞任した取締役を含んでおります。)

2. 上記には、2021年3月30日開催の第5回定時株主総会終結後、2021年3月31日をもって辞任した監査役1名を含んでおります。

3. 監査役4名のうち3名は、社外監査役であります。

③ 提出会社の役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

④ 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】

該当事項はありません。

## 第5【経理の状況】

### 1. 財務諸表及び四半期財務諸表の作成方法について

- (1) 当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。
- (2) 当社の四半期財務諸表は、「四半期財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（平成19年内閣府令第63号）に基づいて作成しております。

### 2. 監査証明について

- (1) 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、前事業年度（2020年1月1日から2020年12月31日まで）及び当事業年度（2021年1月1日から2021年12月31日まで）の財務諸表について、監査法人銀河により監査を受けております。
- (2) 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、第2四半期会計期間（2022年4月1日から2022年6月30日まで）及び第2四半期累計期間（2022年1月1日から2022年6月30日まで）に係る四半期財務諸表について、監査法人銀河による四半期レビューを受けております。

### 3. 連結財務諸表及び四半期連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

### 4. 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更についての的確に対応できる体制を整備するため、各種団体が主催するオンラインセミナー等へ参加及び財務会計に関する専門書の購読等を行っております。

1 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

① 【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年12月31日)	当事業年度 (2021年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	261,014	347,613
売掛金	71,250	79,344
仕掛品	193	1,051
前払費用	12,715	15,206
その他	238	1,803
流動資産合計	345,413	445,019
固定資産		
有形固定資産		
建物	542	542
減価償却累計額	△48	△84
建物（純額）	494	457
工具、器具及び備品	14,783	18,892
減価償却累計額	△7,477	△10,817
工具、器具及び備品（純額）	7,305	8,075
有形固定資産合計	7,799	8,532
無形固定資産		
のれん	31,666	24,999
商標権	—	98
無形固定資産合計	31,666	25,098
投資その他の資産		
繰延税金資産	5,639	7,805
その他	3,305	3,305
投資その他の資産合計	8,944	11,110
固定資産合計	48,410	44,741
資産合計	393,823	489,761

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年12月31日)	当事業年度 (2021年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	4,331	9,991
未払金	3,785	4,506
未払費用	30,913	45,775
未払法人税等	23,564	23,244
未払消費税等	16,485	15,141
前受金	10,007	13,078
預り金	8,644	4,569
流動負債合計	97,732	116,306
負債合計	97,732	116,306
純資産の部		
株主資本		
資本金	93,390	93,390
資本剰余金		
資本準備金	93,390	93,390
資本剰余金合計	93,390	93,390
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	109,311	186,674
利益剰余金合計	109,311	186,674
株主資本合計	296,091	373,454
純資産合計	296,091	373,454
負債純資産合計	393,823	489,761

## 【四半期貸借対照表】

(単位：千円)

当第2四半期会計期間  
(2022年6月30日)

資産の部		
流動資産		
現金及び預金	381,963	
売掛金	67,228	
仕掛品	1,305	
その他	21,648	
流動資産合計	472,145	
固定資産		
有形固定資産	7,028	
無形固定資産	21,759	
投資その他の資産	3,305	
固定資産合計	32,094	
資産合計	504,240	
負債の部		
流動負債		
買掛金	6,004	
未払法人税等	18,167	
賞与引当金	12,000	
その他	43,203	
流動負債合計	79,375	
固定負債		
その他	932	
固定負債合計	932	
負債合計	80,307	
純資産の部		
株主資本		
資本金	93,390	
資本剰余金	93,390	
利益剰余金	237,152	
株主資本合計	423,932	
純資産合計	423,932	
負債純資産合計	504,240	

## ②【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)
売上高	478,035	577,056
売上原価	283,665	332,006
売上総利益	194,369	245,049
販売費及び一般管理費	※1 103,341	※1 131,984
営業利益	91,027	113,065
営業外収益		
受取利息	1	2
助成金収入	1,407	3,221
その他	33	111
営業外収益合計	1,442	3,334
営業外費用		
その他	—	120
営業外費用合計	—	120
経常利益	92,469	116,280
税引前当期純利益	92,469	116,280
法人税、住民税及び事業税	35,114	41,082
法人税等調整額	△4,289	△2,166
法人税等合計	30,825	38,916
当期純利益	61,644	77,363



【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)		当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 材料費	※1	13,640	4.8	15,732	4.7
II 労務費		205,719	72.7	217,130	65.2
III 経費		63,780	22.5	100,001	30.1
当期総製造費用		283,140	100.0	332,864	100.0
期首仕掛品たな卸高		718		193	
合計		283,858		333,058	
期末仕掛品たな卸高		193		1,051	
当期製品製造原価		283,665		332,006	

(注) ※1. 主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)
地代家賃(千円)	19,358	18,679
外注加工費(千円)	36,585	73,740

(原価計算の方法)

当社の原価計算の方法は、個別原価計算による実際原価計算であります。

## 【四半期損益計算書】

## 【第2四半期累計期間】

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
売上高	313,419
売上原価	160,429
売上総利益	152,989
販売費及び一般管理費	※ 74,681
営業利益	78,308
営業外収益	
受取利息	1
その他	72
営業外収益合計	74
営業外費用	
上場関連費用	1,000
営業外費用合計	1,000
経常利益	77,383
税引前四半期純利益	77,383
法人税、住民税及び事業税	18,167
法人税等調整額	8,737
法人税等合計	26,905
四半期純利益	50,477

③【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

（単位：千円）

	株主資本						純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計		
当期首残高	93,390	93,390	93,390	47,666	47,666	234,446	234,446
当期変動額							
当期純利益	—	—	—	61,644	61,644	61,644	61,644
当期変動額合計	—	—	—	61,644	61,644	61,644	61,644
当期末残高	93,390	93,390	93,390	109,311	109,311	296,091	296,091

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

（単位：千円）

	株主資本						純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計		
当期首残高	93,390	93,390	93,390	109,311	109,311	296,091	296,091
当期変動額							
当期純利益	—	—	—	77,363	77,363	77,363	77,363
当期変動額合計	—	—	—	77,363	77,363	77,363	77,363
当期末残高	93,390	93,390	93,390	186,674	186,674	373,454	373,454

## ④【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12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	92,469	116,280
減価償却費	2,944	3,378
のれん償却額	6,666	6,666
受取利息	△1	△2
未払消費税等の増減額 (△は減少)	2,562	△1,344
売上債権の増減額 (△は増加)	△5,059	△8,094
たな卸資産の増減額 (△は増加)	524	△857
仕入債務の増減額 (△は減少)	1,226	5,660
未払金の増減額 (△は減少)	△3,582	721
未払費用の増減額 (△は減少)	14,035	14,862
その他の資産の増減額 (△は増加)	△992	△4,270
その他の負債の増減額 (△は減少)	8,458	△1,005
小計	119,252	131,994
利息の受取額	1	2
法人税等の還付額	—	214
法人税等の支払額	△37,197	△41,402
営業活動によるキャッシュ・フロー	82,057	90,808
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,876	△4,109
無形固定資産の取得による支出	—	△100
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,876	△4,209
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	78,180	86,599
現金及び現金同等物の期首残高	182,834	261,014
現金及び現金同等物の期末残高	※ 261,014	※ 347,613

## 【四半期キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

当第2四半期累計期間  
(自2022年1月1日  
至2022年6月30日)

営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	77,383
減価償却費	1,508
のれん償却額	3,333
賞与引当金の増減額 (△は減少)	12,000
受取利息	△1
上場関連費用	1,000
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△1,501
売上債権の増減額 (△は増加)	12,116
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△254
仕入債務の増減額 (△は減少)	△3,987
その他の資産の増減額 (△は増加)	△4,638
その他の負債の増減額 (△は減少)	△38,365
小計	58,592
利息の受取額	1
法人税等の支払額	△23,244
営業活動によるキャッシュ・フロー	35,349
財務活動によるキャッシュ・フロー	
上場関連費用の支払額	△1,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,000
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	34,349
現金及び現金同等物の期首残高	347,613
現金及び現金同等物の四半期末残高	※ 381,963

## 【注記事項】

(重要な会計方針)

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

### 1. たな卸資産の評価基準及び評価方法

仕掛品

個別法による原価法（貸借対照表価額については、収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

### 2. 固定資産の減価償却の方法

#### (1) 有形固定資産

建物については定額法、工具、器具及び備品については定率法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物 15年

工具、器具及び備品 3～15年

#### (2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

### 3. 引当金の計上基準

貸倒引当金

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

なお、当事業年度においては、貸倒実績はなく、また貸倒懸念債権等もないため、貸倒引当金を計上しておりません。

### 4. のれんの償却方法及び償却期間

のれんの償却については、9年間の均等償却を行っております。

### 5. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

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

### 6. その他財務諸表作成のための基礎となる事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

1. たな卸資産の評価基準及び評価方法

仕掛品

個別法による原価法（貸借対照表価額については、収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

2. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

建物については定額法、工具、器具及び備品については定率法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物 15年

工具、器具及び備品 3～15年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

3. 引当金の計上基準

貸倒引当金

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

なお、当事業年度においては、貸倒実績はなく、また貸倒懸念債権等もないため、貸倒引当金を計上しておりません。

4. のれんの償却方法及び償却期間

のれんの償却については、9年間の均等償却を行っております。

5. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

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

6. その他財務諸表作成のための基礎となる事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

(重要な会計上の見積り)

前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)

1. のれん

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	当事業年度
のれん	24,999

(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、事業譲渡の対価をのれんとして認識し、対価算定の基礎とした事業計画を勘案して、9年間の均等償却を行っております。現状、同事業の業績は順調に推移しておりますが、今後、同事業の収益性が低下し、減損の必要性を認識した場合には、のれんの減損処理を行う可能性があります。

2. 繰延税金資産

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	当事業年度
繰延税金資産	(繰延税金負債控除前) 16,360

(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、将来の利益計画に基づいた課税所得が十分に確保できることや、回収可能性があるかと慎重に判断した将来減算一時差異について、繰延税金資産を計上しております。繰延税金資産の回収可能性は、将来の課税所得の見積りに依存するため、その見積り額的前提とした条件や過程に変更が生じた場合、繰延税金資産が減額され税金費用が計上される可能性があります。



(未適用の会計基準等)

前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)

(収益認識に関する会計基準)

- ・「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日 企業会計基準委員会)
- ・「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2020年3月31日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

収益認識に関する包括的な会計基準であります。収益は、次の5つのステップを適用し認識されます。

ステップ1：顧客との契約を識別する。

ステップ2：契約における履行義務を識別する。

ステップ3：取引価格を算定する。

ステップ4：契約における履行義務に取引価格を配分する。

ステップ5：履行義務を充足した時に又は充足にするにつれて収益を認識する。

(2) 適用予定日

2022年12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

影響額は、当財務諸表の作成時において評価中であります。

(時価の算定に関する会計基準等)

- ・「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日 企業会計基準委員会)
- ・「棚卸資産の評価に関する会計基準」(企業会計基準第9号 2019年7月4日 企業会計基準委員会)
- ・「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日 企業会計基準委員会)
- ・「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2019年7月4日 企業会計基準委員会)
- ・「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第19号 2020年3月31日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

国際会計基準審議会 (IASB) 及び米国財務会計基準審議会 (FASB) が、公正価値測定についてほぼ同じ内容の詳細なガイダンス (国際財務報告基準 (IFRS) においてはIFRS第13号「公正価値測定」、米国会計基準においてはAccounting Standards CodificationのTopic 820「公正価値測定」) を定めている状況を踏まえ、企業会計基準委員会において、主に金融商品の時価に関するガイダンス及び開示に関して、日本基準を国際的な会計基準との整合性を図る取組みが行われ、「時価の算定に関する会計基準」等が公表されたものです。企業会計基準委員会の時価の算定に関する会計基準の開発にあたっての基本的な方針として、統一的な算定方法を用いることにより、国内外の企業間における財務諸表の比較可能性を向上させる観点から、IFRS第13号の定めを基本的にすべて取り入れることとされ、また、これまで我が国で行われてきた実務等に配慮し、財務諸表間の比較可能性を大きく損なわない範囲で、個別項目に対するその他の取扱いを定めることとされております。

(2) 適用予定日

2022年12月期の期首から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

影響額は、当財務諸表の作成時において評価中であります。

(会計上の見積りに関する会計基準)

- ・「会計上の見積りに関する会計基準」(企業会計基準第31号 2020年3月31日)

(1) 概要

国際会計基準 (IASB) が2003年に公表した国際会計基準 (IAS) 第1号「財務諸表の表示」(以下「IAS 第1号」) 第125項において開示が求められている「見積り不確実性の発生要因」について、財務諸表利用者にとって有用性が高い情報として日本基準においても注記情報として開示を求めることを検討するよう要望が寄せられ、企業会計基準委員会において、会計上の見積りの開示に関する会計基準 (以下「本会計基準」) が開発され、公表されたものです。

企業会計基準委員会の本会計基準の開発にあたっての基本的な方針として、個々の注記を拡充するのではなく、原則 (開示目的) を示した上で、具体的な開示内容は企業が開示目的に照らして判断することとされ、開発にあたっては、IAS第1号第125項の定めを参考とすることとしたものです。

(2) 適用予定日

2021年12月期の年度末より適用予定であります。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

（収益認識に関する会計基準）

- ・「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日 企業会計基準委員会）
- ・「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日 企業会計基準委員会）
- ・「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第19号 2020年3月31日 企業会計基準委員会）

(1) 概要

収益認識に関する包括的な会計基準であります。収益は、次の5つのステップを適用し認識されます。

- ステップ1：顧客との契約を識別する。
- ステップ2：契約における履行義務を識別する。
- ステップ3：取引価格を算定する。
- ステップ4：契約における履行義務に取引価格を配分する。
- ステップ5：履行義務を充足した時に又は充足にするにつれて収益を認識する。

(2) 適用予定日

2022年12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

影響額は、当財務諸表の作成時において評価中であります。

（時価の算定に関する会計基準等）

- ・「時価の算定に関する会計基準」（企業会計基準第30号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「棚卸資産の評価に関する会計基準」（企業会計基準第9号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「金融商品に関する会計基準」（企業会計基準第10号 2019年7月4日 企業会計基準委員会）
- ・「時価の算定に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日 企業会計基準委員会）
- ・「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第19号 2020年3月31日 企業会計基準委員会）

(1) 概要

国際会計基準審議会（IASB）及び米国財務会計基準審議会（FASB）が、公正価値測定についてほぼ同じ内容の詳細なガイダンス（国際財務報告基準（IFRS）においてはIFRS第13号「公正価値測定」、米国会計基準においてはAccounting Standards CodificationのTopic 820「公正価値測定」）を定めている状況を踏まえ、企業会計基準委員会において、主に金融商品の時価に関するガイダンス及び開示に関して、日本基準を国際的な会計基準との整合性を図る取組みが行われ、「時価の算定に関する会計基準」等が公表されたものです。企業会計基準委員会の時価の算定に関する会計基準の開発にあたっての基本的な方針として、統一的な算定方法を用いることにより、国内外の企業間における財務諸表の比較可能性を向上させる観点から、IFRS第13号の定めを基本的にすべて取り入れることとされ、また、これまで我が国で行われてきた実務等に配慮し、財務諸表間の比較可能性を大きく損なわせない範囲で、個別項目に対するその他の取扱いを定めることとされております。

(2) 適用予定日

2022年12月期の期首から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

影響額は、当財務諸表の作成時において評価中であります。

(表示方法の変更)

前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)

(「会計上の見積りの開示に関する会計基準」の適用)

「会計上の見積りの開示に関する会計基準」(企業会計基準第31号 2020年3月31日)を当事業年度の年度末に係る財務諸表から適用し、財務諸表に重要な会計上の見積りに関する注記を記載しております。

ただし、当該注記においては、当該会計基準第11項ただし書きに定める経過的な取扱いに従って、前事業年度に係る内容については記載しておりません。

(損益計算書関係)

※1 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度6.7%、当事業年度4.5%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度93.3%、当事業年度95.5%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)
役員報酬	15,850千円	36,960千円
給料	19,133	17,916
従業員募集費	15,501	7,477
業務委託費	23,990	29,090
減価償却費	117	192
のれん償却費	6,666	6,666

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首 株式数（株）	当事業年度増加 株式数（株）	当事業年度減少 株式数（株）	当事業年度末 株式数（株）
発行済株式				
普通株式	2,000	—	—	2,000
A種優先株式	340	—	—	340
B種優先株式	66	—	—	66
合計	2,406	—	—	2,406

2. 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3. 新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首 株式数（株）	当事業年度増加 株式数（株）	当事業年度減少 株式数（株）	当事業年度末 株式数（株）
発行済株式				
普通株式	2,000	—	—	2,000
A種優先株式	340	—	—	340
B種優先株式	66	—	—	66
合計	2,406	—	—	2,406

2. 自己株式に関する事項

該当事項はありません。

3. 新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

※ 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)
現金及び預金勘定	261,014千円	347,613千円
現金及び現金同等物	261,014	347,613

(金融商品関係)

前事業年度(自2020年1月1日 至2020年12月31日)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、資金運用について短期的な預金等にて運用しており、銀行等金融機関からの借り入れによる調達は行っておりません。また、デリバティブ取引は利用しておらず、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そのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。営業債務である買掛金、未払金、未払法人税等及び未払消費税等は、そのほとんどが3か月以内の支払期日であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

① 信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、営業債権については、管理部が取引先毎に期日及び残高を管理するとともに、財務状況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。

② 資金調達に係る流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)の管理

当社は、利益計画に基づき管理部が月次で資金繰り計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持等により流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、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もあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	261,014	261,014	—
(2) 売掛金	71,250	71,250	—
資産計	332,265	332,265	—
(1) 買掛金	4,331	4,331	—
(2) 未払金	3,785	3,785	—
(3) 未払法人税等	23,564	23,564	—
(4) 未払消費税等	16,485	16,485	—
負債計	48,166	48,166	—

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法に関する事項

資産

(1) 現金及び預金、(2) 売掛金

これらはすべて短期間で決済されるため、時価は帳簿価格と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

負債

(1) 買掛金、(2) 未払金、(3) 未払法人税等、(4) 未払消費税等

これらはすべて短期間で決済されるため、時価は帳簿価格と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

## 2. 金銭債権の決算日後の償還予定額

	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	261,014	—	—	—
売掛金	71,250	—	—	—
合計	332,265	—	—	—

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、資金運用について短期的な預金等にて運用しており、銀行等金融機関からの借り入れによる調達は行っておりません。また、デリバティブ取引は利用しておらず、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そのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。営業債務である買掛金、未払金、未払法人税等及び未払消費税等は、そのほとんどが3か月以内の支払期日であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

① 信用リスク（取引先の契約不履行等に係るリスク）の管理

当社は、営業債権については、管理部が取引先毎に期日及び残高を管理するとともに、財務状況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。

② 資金調達に係る流動性リスク（支払期日に支払いを実行できなくなるリスク）の管理

当社は、利益計画に基づき管理部が月次で資金繰り計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持等により流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、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もあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 現金及び預金	347,613	347,613	—
(2) 売掛金	79,344	79,344	—
資産計	426,958	426,958	—
(1) 買掛金	9,991	9,991	—
(2) 未払金	4,506	4,506	—
(3) 未払法人税等	23,244	23,244	—
(4) 未払消費税等	15,141	15,141	—
負債計	52,883	52,883	—

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法に関する事項

資産

(1) 現金及び預金、(2) 売掛金

これらはすべて短期間で決済されるため、時価は帳簿価格と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

負債

(1) 買掛金、(2) 未払金、(3) 未払法人税等、(4) 未払消費税等

これらはすべて短期間で決済されるため、時価は帳簿価格と近似していることから、当該帳簿価額によっております。



## 2. 金銭債権の決算日後の償還予定額

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	347,613	—	—	—
売掛金	79,344	—	—	—
合計	426,958	—	—	—

(ストック・オプション等関係)

前事業年度 (自2020年1月1日 至2020年12月31日)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名  
該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

当事業年度 (2020年12月期) において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

なお、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っておりますが、以下は、当該株式分割を反映した数値を記載しております。

(1) スtock・オプションの内容

	第1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
株式の種類別のストック・オプションの数	普通株式 150,000株
付与日	2017年4月13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。
対象勤務期間	自2017年4月13日 至2019年4月12日
権利行使期間	自2019年4月13日 至2029年4月12日

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

① スtock・オプションの数

	第1回 新株予約権
権利確定前 (株)	
前事業年度末	150,000
付与	—
失効	—
権利確定	—
未確定残	150,000
権利確定後 (株)	
前事業年度末	—
権利確定	—
権利行使	—
失効	—
未行使残	—

② 単価情報

	第1回 新株予約権
権利行使価格 (円)	100
行使時平均株価 (円)	—
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り方法

ストック・オプション付与日時点において、当社株式は未公開株式であるため、ストック・オプションの単位当たりの本源的価値を見積る方法により算定しております。

また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる自社株式の評価額は、取引事例法及び純資産法に基づいて算出した結果を基礎として算定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積り方法

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

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額	48,417千円
(2) 当事業年度において権利行使されたストック・オプションの 権利行使日における本源的価値の合計額	一千円

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

1. ストック・オプションに係る費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

当事業年度（2021年12月期）において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

なお、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っておりますが、以下は、当該株式分割を反映した数値を記載しております。

(1) ストック・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 10名	当社取締役 3名
株式の種類別のストック・オプションの数	普通株式 150,000株	普通株式 15,000株	普通株式 85,000株
付与日	2017年4月13日	2021年5月28日	2021年9月30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	自2017年4月13日 至2019年4月12日	自2021年5月28日 至2023年5月28日	自2021年9月30日 至2023年9月30日
権利行使期間	自2019年4月13日 至2029年4月12日	自2023年5月29日 至2031年5月28日	自2023年10月1日 至2031年9月30日

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

① ストック・オプションの数

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権
権利確定前 (株)			
前事業年度末	150,000	—	—
付与	—	15,000	85,000
失効	—	—	—
権利確定	—	—	—
未確定残	150,000	15,000	85,000
権利確定後 (株)			
前事業年度末	—	—	—
権利確定	—	—	—
権利行使	—	—	—
失効	—	—	—
未行使残	—	—	—

② 単価情報

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権
権利行使価格 (円)	100	248	1,668
行使時平均株価 (円)	—	—	—
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り方法

ストック・オプション付与日時点において、当社株式は未公開株式であるため、ストック・オプションの単位当たりの本源的価値を見積る方法により算定しております。

また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる自社株式の評価額は、取引事例法及び純資産法に基づいて算出した結果を基礎として算定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積り方法

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

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額	56,390千円
(2) 当事業年度において権利行使されたストック・オプションの 権利行使日における本源的価値の合計額	—千円

(税効果会計関係)

前事業年度 (2020年12月31日)

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

	当事業年度 (2020年12月31日)
繰延税金資産	
未払事業税等	1,990千円
未払費用	11,029
その他	250
繰延税金資産合計	13,270
繰延税金負債	
のれん	△7,585
その他	△45
繰延税金負債合計	△7,631
繰延税金資産の純額	5,639

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

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。

当事業年度 (2021年12月31日)

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

	当事業年度 (2021年12月31日)
繰延税金資産	
未払事業税等	2,628千円
未払費用	13,516
その他	215
繰延税金資産合計	16,360
繰延税金負債	
のれん	△8,554
繰延税金負債合計	△8,554
繰延税金資産の純額	7,805

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

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。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載については省略しております。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載については省略しております。

【関連情報】

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

1. 製品及びサービスごとの情報

	クラウド ソリューション	ライセンス販売	合計
外部顧客への売上高	461,843	16,191	478,035

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

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

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
株式会社Phone Appli	143,330	クラウドソリューション事業
株式会社テラスカイ	58,328	クラウドソリューション事業

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

1. 製品サービスごとの情報

	クラウド ソリューション	ライセンス販売	合計
外部顧客への売上高	555,747	21,309	577,056

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

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

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
NECソリューションイノベータ株式会社	95,728	クラウドソリューション事業
株式会社電通国際情報サービス	89,415	クラウドソリューション事業
株式会社シナプスイノベーション	76,583	クラウドソリューション事業
株式会社Phone Appli	73,700	クラウドソリューション事業



<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>

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

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>

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

<報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報>

前事業年度（自2020年1月1日 至2020年12月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自2021年1月1日 至2021年12月31日）

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

前事業年度（自 2020年1月1日 至 2020年12月31日）

1. 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び関連会社等

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金 (千円)	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合 (%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	株式会社テラスカイ	東京都中央区	1,187,778	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	(被所有) 直接 58.19	役員 の 兼務  業務委託等	クラウドシステム開発の受託	58,328	売掛金	4,436
							Salesforceライセンスの仕入	6,636	前払費用	2,934
									買掛金	61
							ライセンス購入等	5,452	前払費用	2,881
								未払金	33	

- (注) 1. 上記金額のうち、取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。  
 2. 取引条件及び取引条件の決定方針等  
 一般の取引条件と同様に、市場価値・取引規模等を総合的に勘案し交渉の上決定しております。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

親会社情報

株式会社テラスカイ（東京証券取引所に上場）

当事業年度（自 2021年1月1日 至 2021年12月31日）

1. 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び関連会社等

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金 (千円)	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合 (%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	株式会社テラスカイ	東京都中央区	1,217,791	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	(被所有) 直接 58.19	役員 の 兼務  業務委託等	クラウドシステム開発の受託	38,403	売掛金	3,105
							Salesforceライセンスの仕入	8,861	前払費用	3,193
									買掛金	61
							ライセンス購入等	4,689	前払費用	2,987
								未払金	33	

- (注) 1. 上記金額のうち、取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。  
 2. 取引条件及び取引条件の決定方針等  
 一般の取引条件と同様に、市場価値・取引規模等を総合的に勘案し交渉の上決定しております。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

親会社情報

株式会社テラスカイ（東京証券取引所に上場）

## (1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)	当事業年度 (自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)
1株当たり純資産額	173.99円	238.30円
1株当たり当期純利益	51.24円	64.31円

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、期中平均株価が把握できないことから記載しておりません。

2. 当社は、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、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。

3. 1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)	当事業年度 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)
当期純利益(千円)	61,644	77,363
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)	61,644	77,363
普通株式の期中平均株式数(株)	1,203,000	1,203,000
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	第1回新株予約権(新株予約権の数 3個)。 なお、新株予約権の概要は「第4提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	第1回新株予約権(新株予約権の数 3個)。 第2回新株予約権(新株予約権の数 30個)。 第3回新株予約権(新株予約権の数 170個)。 なお、新株予約権の概要は「第4提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。

(重要な後発事象)

前事業年度(自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)

(優先株式の転換)

当社は2022年6月22日開催の臨時株主総会、A種優先株主による種類株主総会及びB種優先株主による種類株主総会で定款変更が決議され、A種優先株式340株を普通株式340株、B種優先株式66株を普通株式66株に、株式の種類が転換されたことを受け、A種優先株式及びB種優先株式を廃止しております。これに伴い、普通株式の発行済株式総数は406株増加し、2,406株となっております。

(1) 転換した株式数

A種優先株式 340株

B種優先株式 66株

(2) 転換により交付した普通株式数 406株

(3) 転換後の発行済普通株式数 2,406株

(株式分割及び単元株制度の採用)

当社は、2022年6月22日開催の臨時取締役会決議に基づき、2022年7月11日付で株式分割を行っております。また、2022年6月22日開催の臨時株主総会決議に基づき、定款の一部を変更し単元株制度を採用しております。

(1) 株式分割の目的

当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施するとともに、1単元を100株とする単元株制度を採用いたします。

(2) 株式分割の概要

① 分割の方法

2022年7月8日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式を、1株につき500株の割合をもって分割しております。

② 分割により増加する株式

株式分割前の発行済株式総数 2,406株

今回の分割により増加する株式数 1,200,594株

株式分割後の発行済株式総数 1,203,000株

株式分割後の発行可能株式総数 4,802,000株

③ 分割の日程

基準日2022年7月8日

効力発生日2022年7月11日

④ 1株当たり情報に及ぼす影響

「1株当たり情報」については、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたものと仮定して算出しており、これによる影響については、当該箇所に反映しております。

(3) 単元株制度の採用

単元株制度を採用し、普通株式の単元株式数を100株といたしました。

## 【注記事項】

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日、以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

収益認識会計基準等の適用による主な変更点は以下のとおりであります。

1. 顧客への財又はサービスの提供における当社の役割が代理人に該当する取引については、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、顧客から受け取る対価から仕入先に支払う額を控除した純額で収益を認識する方法に変更しております。
2. クラウドソリューション事業の一部の取引について、履行義務を充足するにつれて顧客が便益を享受する場合には、進捗度に応じて行った期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。ただし、契約期間がごく短い取引については、完全に履行義務を充足した時点で収益認識を行っております。

この結果、当第2四半期累計期間の売上高は11,288千円、売上原価は11,288千円それぞれ減少しておりますが、営業利益、経常利益及び税引前四半期純利益に与える影響はありません。

また、収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、利益剰余金期首残高に与える影響はありません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日、以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することといたしました。これによる四半期財務諸表への影響はありません。

(四半期損益計算書関係)

※ 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
役員報酬	19,080千円
業務委託費	15,346
賞与引当金繰入額	12,000

(四半期キャッシュ・フロー計算書関係)

※ 現金及び現金同等物の四半期末残高と四半期貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は下記のとおりであります。

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
現金及び預金勘定	381,963千円
現金及び現金同等物	381,963

(株主資本等関係)

当第2四半期累計期間（自2022年1月1日 至2022年6月30日）

1. 配当金支払額

該当事項はありません。

2. 基準日が当第2四半期累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第2四半期会計期間の末日  
後となるもの

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当第2四半期累計期間（自2022年1月1日 至2022年6月30日）

当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであり、顧客との契約から生じる収益を分解した情報は次のとおりであります。

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
クラウドソリューション	311,328
ライセンス販売	2,090
顧客との契約から生じる収益	313,419
その他の収益	—
外部顧客への売上高	313,419

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
1株当たり四半期純利益	41円96銭
(算定上の基礎)	
四半期純利益(千円)	50,477
普通株主に帰属しない金額(千円)	—
普通株式に係る四半期純利益(千円)	50,477
普通株式の期中平均株式数(株)	1,203,000
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり四半期純利益の算定に含めなかった潜在株式で、前事業年度末から重要な変動があったものの概要	—

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。

2. 当社は、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。

(重要な後発事象)

(株式分割及び単元株制度の採用)

当社は、2022年6月22日開催の臨時取締役会決議に基づき、2022年7月11日付で株式分割を行っております。また、2022年6月22日開催の臨時株主総会決議に基づき、2022年7月11日付の株式分割を前提として、定款の一部を変更し単元株制度を採用しております。

1. 株式分割の目的

当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施するとともに、1単元を100株とする単元株制度を採用いたします。

2. 株式分割の概要

(1) 株式分割の方法

2022年7月8日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式を、1株につき500株の割合をもって分割しております。

(2) 株式分割により増加する株式

株式分割前の発行済株式総数	2,406株
今回の株式分割により増加する株式数	1,200,594株
株式分割後の発行済株式総数	1,203,000株
株式分割後の発行可能株式総数	4,802,000株

(3) 分割の日程

基準日	2022年7月8日
効力発生日	2022年7月11日

(4) 1株当たり情報に及ぼす影響

「1株当たり情報」については、当該株式分割が期首に行われたものと仮定して算出しており、これによる影響については、当該箇所反映しております。

3. 単元株制度の採用

単元株制度を採用し、普通株式の単元株式数を100株といたしました。

⑤【附属明細表】

【有価証券明細表】

該当事項はありません。

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価償却累計額又は償却累計額 (千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末残高 (千円)
有形固定資産							
建物	542	—	—	542	84	36	457
工具、器具及び備品	14,783	4,109	—	18,892	10,817	3,340	8,075
有形固定資産計	15,325	4,109	—	19,435	10,902	3,376	8,532
無形固定資産							
のれん	60,000	—	—	60,000	35,001	6,666	24,999
商標権	—	100	—	100	1	1	98
無形固定資産計	60,000	100	—	60,100	35,003	6,668	25,098

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

該当事項はありません。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。



## (2) 【主な資産及び負債の内容】

## ① 流動資産

## イ. 現金及び預金

区分	金額 (千円)
預金	
普通預金	347,613
合計	347,613

## ロ. 売掛金

## 相手先別内訳

相手先	金額 (千円)
株式会社電通国際情報サービス	19,737
株式会社シナプスイノベーション	13,409
NECソリューションイノベータ株式会社	10,550
北海道ガス株式会社	10,032
株式会社遠藤製作所	4,316
その他	21,299
合計	79,344

## 売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率 (%)	滞留期間 (日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
71,250	594,948	586,854	79,344	88.1	46.2

(注) 当期発生高には消費税等が含まれております。

## ハ. 仕掛品

品目	金額 (千円)
クラウドソリューション事業仕掛案件	1,051
合計	1,051

② 流動負債

イ. 買掛金

相手先	金額 (千円)
株式会社Cuon	3,932
株式会社アルプス技研	2,417
株式会社プレーンナレッジシステムズ	2,036
キャル株式会社	660
その他	944
合計	9,991

ロ. 未払費用

内容	金額 (千円)
未払賞与	33,140
未払社会保険	10,262
未払給与	2,373
合計	45,775

(3) 【その他】

該当事項はありません。

## 第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎事業年度末日から3か月以内
基準日	毎年12月31日
株券の種類	—
剰余金の配当の基準日	毎年12月31日、毎年6月30日
1単元の株式数	100株
株式の名義書換え（注）1.  取扱場所  株主名簿管理人  取次所  名義書換手数料  新券交付手数料	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  三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店  無料  —
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  三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店（注）1.  無料
公告掲載方法	当社の公告方法は電子公告としております。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載しております。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 <a href="https://www.kitalive.co.jp">https://www.kitalive.co.jp</a>
株主に対する特典	該当事項はありません。

- （注）1. 当社株式は、証券会員制法人札幌証券取引所への上場に伴い、社債、株式等の振替に関する法律第128条第1項に規定する振替株式となることから、該当事項はなくなる予定です。
2. 当社定款の定めにより、単元未満株式を有する株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を行使することができません。
- (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項各号に掲げる権利
  - (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式の割当及び募集新株予約権の割当を受ける権利

## 第7【提出会社の参考情報】

### 1【提出会社の親会社等の情報】

当社は、上場会社ではないため、金融商品取引法第24条の7第1項の適用がありません。

### 2【その他の参考情報】

該当事項はありません。

#### 第四部【株式公開情報】

##### 第1【特別利害関係者等の株式等の移動状況】

該当事項はありません。

## 第2【第三者割当等の概況】

### 1【第三者割当等による株式等の発行の内容】

項目	新株予約権①	新株予約権②
発行年月日	2021年5月28日	2021年9月30日
種類	第2回新株予約権 (ストック・オプション)	第3回新株予約権 (ストック・オプション)
発行数	普通株式 15,000株	普通株式 85,000株
発行価格	248円 (注) 3.	1,668円 (注) 4.
資本組入額	124円	834円
発行価額の総額	3,720,000円	141,780,000円
資本組入額の総額	1,860,000円	70,890,000円
発行方法	2021年5月28日開催の臨時株主総会において、会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づく新株予約権の付与(ストック・オプション)に関する決議を行っております。	2021年9月30日開催の臨時株主総会において、会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づく新株予約権の付与(ストック・オプション)に関する決議を行っております。
保有期間等に関する確約	(注) 2.	(注) 2.

(注) 1. 第三者割当等による募集株式の割当等に関する規制に関し、証券会員制法人札幌証券取引所(以下、「同取引所」という。)の定める規則等並びにその期間については以下のとおりであります。

- (1) 同取引所の定める「上場前の公募又は売出し等に関する規則」(以下「上場前公募等規則」という。)第20条並びに「上場前の公募又は売出し等に関する規則の取扱い」(以下「上場前公募等規則の取扱い」という。)第19条の規定に基づき、当社が上場申請日の直前事業年度の末日の1年前より後において、役員又は従業員等に報酬として新株予約権の割当を行っている場合には、当該新規上場申請者は、割当を受けた役員又は従業員等との間で、書面により報酬として割当を受けた新株予約権の継続所有、譲渡時及び同取引所からの当該所有状況に係る照会時の同取引所への報告その他同取引所が必要と認める事項について確約を行うものとし、同取引所が定めるところにより提出するものとされております。
  - (2) 新規申請者が前項の規定に基づく書面の提出等を行わないときには、同取引所は上場申請の不受理又は受理の取り消し措置をとるものとしております。
  - (3) 当社の場合、新規上場申請日の直前事業年度末日は2021年12月31日であります。
2. 同取引所の定める上場前公募等規則の取扱い第19条2に基づき、当社は割当を受けた役員又は従業員との間で、報酬として割当を受けた新株予約権を原則として、割当を受けた日から上場日の前日又は新株予約権の行使を行う日のいずれか早い日まで所有する等の確約を行っております。
  3. 発行価格は、純資産価額方式により算出した価格を基礎としております。
  4. 発行価格は、DCF方式、純資産価額方式、類似企業比較方式により算定された価格を総合的に勘案して決定しております。
  5. 新株予約権の行使時の払込金額、行使期間、行使の条件及び譲渡に関する事項については、以下のとおりとなっております。

	新株予約権①	新株予約権②
行使時の払込金額	1株につき248円	1株につき1,668円
行使期間	自 2023年5月29日 至 2031年5月28日	自 2023年10月1日 至 2031年9月30日
行使の条件及び譲渡に関する事項	「第二部 企業情報 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。	「第二部 企業情報 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。

6. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っておりますが、上記「発行数」、「発行価格」、「資本組入額」及び「行使時の払込金額」は当該株式分割後の内容を記載しております。
7. 退職により、第2回新株予約権については、従業員1名、1,000株の権利が喪失しております。

## 2【取得者の概況】

新株予約権① 2021年5月28日開催の臨時株主総会決議に基づく新株予約権の発行

取得者の氏名又は名称	取得者の住所	取得者の職業及び事業の内容等	割当株数 (株)	価格 (単価) (円)	取得者と提出会社との関係
菅野 大輔	札幌市北区	会社員	2,000	496,000 (248)	当社の従業員
中島 菜緒子 (旧姓: 栄木)	東京都新宿区	会社員	2,000	496,000 (248)	当社の従業員
藤谷 修平	東京都荒川区	会社員	2,000	496,000 (248)	当社の従業員
岸上 睦月	札幌市豊平区	会社員	2,000	496,000 (248)	当社の従業員
松田 崇	北海道江別市	会社員	2,000	496,000 (248)	当社の従業員
横田 麻里子 (旧姓: 笠原)	札幌市東区	会社員	1,000	248,000 (248)	当社の従業員
伊藤 良成	札幌市北区	会社員	1,000	248,000 (248)	当社の従業員
池浦 公一	東京都目黒区	会社員	1,000	248,000 (248)	当社の従業員
溝口 一希	札幌市北区	会社員	1,000	248,000 (248)	当社の従業員

(注) 1. 退職等の理由により権利を喪失した者につきましては、記載しておりません。

2. 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っておりますが、上記「割当株数」及び「価格(単価)」は当該株式分割後の「割当株数」及び「価格(単価)」で記載しております。

新株予約権② 2021年9月30日開催の臨時株主総会決議に基づく新株予約権の発行

取得者の氏名又は名称	取得者の住所	取得者の職業及び事業の内容等	割当株数 (株)	価格 (単価) (円)	取得者と提出会社との関係
嘉屋 雄大	札幌市清田区	会社役員	50,000	83,400,000 (1,668)	特別利害関係者等 (当社の代表取締役社長)
関 崇匡	札幌市清田区	会社役員	25,000	41,700,000 (1,668)	特別利害関係者等 (当社の取締役)
内田 みさと	札幌市東区	会社役員	10,000	16,680,000 (1,668)	特別利害関係者等 (当社の取締役)

(注) 2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っておりますが、上記「割当株数」及び「価格(単価)」は当該株式分割後の「割当株数」及び「価格(単価)」で記載しております。

3 【取得者の株式等の移動状況】

該当事項はありません。



### 第3【株主の状況】

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合 (%)
株式会社テラスカイ（注）2、3	東京都中央区日本橋二丁目11番2号	700,000	48.21
嘉屋 雄大（注）2、4	札幌市清田区	400,000	27.55
Salesforce Ventures LLC.（注）2	c/o The Corporation Trust Company, 1209 Orange Street, Wilmington, New Castle County, Delaware, 19801, US	(200,000)	(13.77)
株式会社ウイン・コンサル（注）2	札幌市中央区北一条西三丁目3番 4号	170,000	11.71
北洋SDGs推進投資事業有限責任組合 （注）2	札幌市中央区大通西三丁目11番地	100,000	6.89
関 崇匡（注）5	札幌市清田区	33,000	2.27
内田 みさと（注）5	札幌市清田区	25,000	1.72
菅野 大輔（注）6	札幌市東区	(25,000)	(1.72)
中島 菜緒子（注）6 （旧姓：栄木）	札幌市東区	10,000	0.69
藤谷 修平（注）6	札幌市東区	(10,000)	(0.69)
岸上 睦月（注）6	札幌市北区	2,000	0.14
松田 崇（注）6	札幌市北区	(2,000)	(0.14)
横田 麻里子（注）6 （旧姓：笠原）	東京都新宿区	2,000	0.14
伊藤 良成（注）6	東京都新宿区	(2,000)	(0.14)
池浦 公一（注）6	東京都荒川区	2,000	0.14
溝口 一希（注）6	東京都荒川区	(2,000)	(0.14)
	札幌市豊平区	2,000	0.14
	北海道江別市	(2,000)	(0.14)
	札幌市北区	1,000	0.07
	札幌市北区	(1,000)	(0.07)
	札幌市北区	1,000	0.07
	札幌市北区	(1,000)	(0.07)
	東京都目黒区	1,000	0.07
	東京都目黒区	(1,000)	(0.07)
	札幌市北区	1,000	0.07
	札幌市北区	(1,000)	(0.07)
計	—	1,452,000	100.00
		(249,000)	(17.15)

（注）1. 株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

2. 特別利害関係者等（大株主上位10位）

3. 特別利害関係者等（当社の親会社）

4. 特別利害関係者等（当社の代表取締役社長）

5. 特別利害関係者等（当社の取締役）

6. 当社の従業員

7. ( ) は新株予約権による潜在株式数及びその割合であり、内数であります。

# 独立監査人の監査報告書

2022年8月16日

株式会社キットアライブ

取締役会 御中

監査法人銀河

北海道事務所

代表社員 公認会計士 木下 均  
業務執行社員

代表社員 公認会計士 谷口 雅子  
業務執行社員

## 監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社キットアライブの2020年1月1日から2020年12月31日までの第5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、重要な会計方針及びその他の注記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、株式会社キットアライブの2020年12月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

## 監査意見の根拠

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

## 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、継続企業的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又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

## 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. 上記は監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社（有価証券届出書提出会社）が別途保管しております。
2. X B R L データは監査の対象には含まれていません。

# 独立監査人の監査報告書

2022年8月16日

株式会社キットアライブ

取締役会 御中

監査法人銀河

北海道事務所

代表社員 公認会計士 木下 均  
業務執行社員

代表社員 公認会計士 谷口 雅子  
業務執行社員

## 監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社キットアライブの2021年1月1日から2021年12月31日までの第6期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社キットアライブの2021年12月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

## 監査意見の根拠

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

## 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、継続企業的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又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

## 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. 上記は監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社（有価証券届出書提出会社）が別途保管しております。
2. X B R L データは監査の対象には含まれていません。

2022年8月16日

株式会社キットアライブ

取締役会 御中

監査法人銀河

北海道事務所

代表社員  
業務執行社員 公認会計士 木下 均

代表社員  
業務執行社員 公認会計士 谷口 雅子

#### 監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社キットアライブの2022年1月1日から2022年12月31日までの第7期事業年度の第2四半期会計期間（2022年4月1日から2022年6月30日まで）及び第2四半期累計期間（2022年1月1日から2022年6月30日まで）に係る四半期財務諸表、すなわち、四半期貸借対照表、四半期損益計算書、四半期キャッシュ・フロー計算書及び注記について四半期レビューを行った。

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期財務諸表の作成基準に準拠して、株式会社キットアライブの2022年6月30日現在の財政状態並びに同日をもって終了する第2四半期累計期間の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

#### 監査人の結論の根拠

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四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。四半期レビューの基準における当監査法人の責任は、「四半期財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

#### 四半期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四半期財務諸表の作成基準に準拠して四半期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四半期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。

四半期財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業的前提に基づき四半期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四半期財務諸表の作成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。

#### 四半期財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した四半期レビューに基づいて、四半期レビュー報告書において独立の立場から四半期財務諸表に対する結論を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に従って、四半期レビューの過程を通じて、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。

- ・ 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続を実施する。四半期レビュー手続は、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実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。
- ・ 継続企業の前提に関する事項について、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と判断した場合には、入手した証拠に基づき、四半期財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期財務諸表の作成基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、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、四半期レビュー報告書において四半期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四半期財務諸表の注記事項が適切でない場合は、四半期財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、四半期レビュー報告書日までに入手した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。
- ・ 四半期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四半期財務諸表の作成基準に準拠していないと信じさせる事項が認められないかどうかとともに、関連する注記事項を含めた四半期財務諸表の表示、構成及び内容、並びに四半期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ないと信じさせる事項が認められない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、計画した四半期レビューの範囲とその実施時期、四半期レビュー上の重要な発見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又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

#### 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. 上記は四半期レビュー報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社（有価証券届出書提出会社）が別途保管しております。
2. X B R L データは四半期レビューの対象には含まれていません。

