

新株式発行並びに株式売出届出目論見書



GMOコマース株式会社
2025年8月

- 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1,546,442千円（見込額）の募集及び株式272,832千円（見込額）の売出し（オーバーアロットメントによる売出し）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2025年8月21日に関東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価格等については今後訂正が行われます。なお、その他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

GMOコマース株式会社

東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

本ページ及びこれに続く写真・図表等は、当社グループの概況等を要約・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。

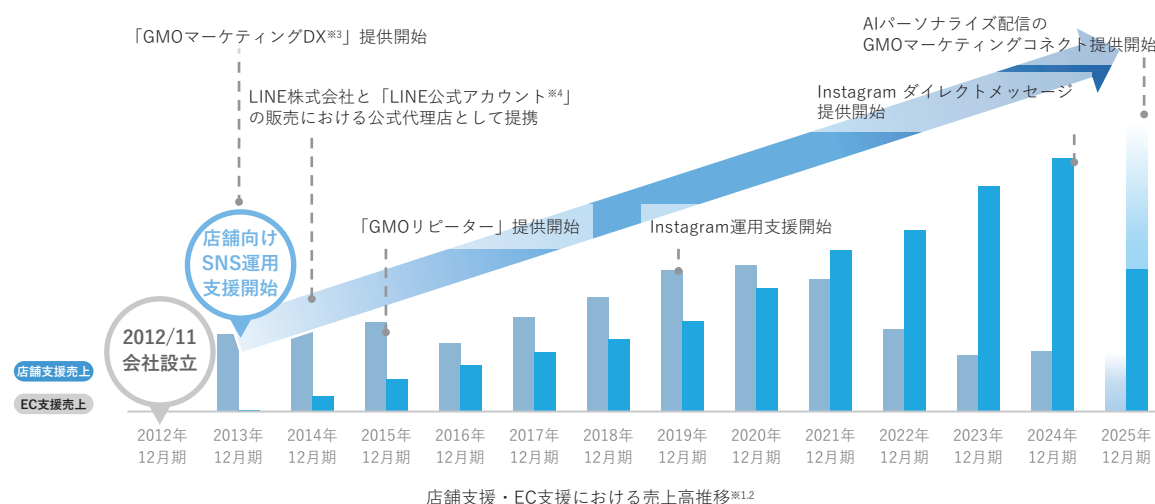
当社について

当社は、CX向上ソリューションを通じて「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」を目指し、主に小売、飲食、アパレル、エンターテインメント業界等の中小規模から大手チェーン店に至る様々な業種、規模のお店へサービスを提供しております。



沿革・事業拡大の経緯

お店のSNS活用黎明期にサービス開始
以来店舗に寄り添ったコンサルサポートとトレンドにあったプロダクトで事業拡大



※1 2022年12月期に変更した新収益認識基準を2015年12月期から遡及適用した数値を算出

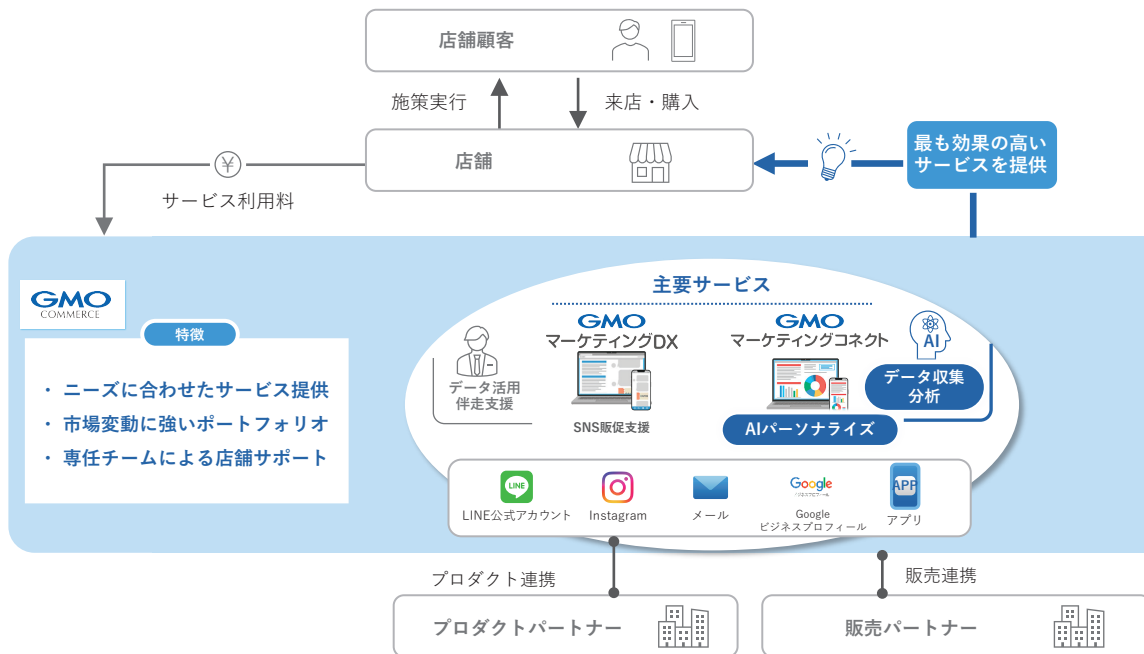
※2 2022年12月期以前については会社計算規則(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。

※3 2022年に「まるっとサポート! O2O」を「GMOまるっと販促DX」に変更、2025年に「GMOマーケティングDX」に変更

※4 2020年時点まで「LINE@」

ビジネスモデル

店舗にあわせてデータとAIを活用したマーケティングサービスを提供



コンサルサポート×プロダクトにより様々なニーズに対応可能

GMO マーケティングDX

トレンドに合わせた最適なチャネル運用を伴走支援

取り扱いツール



LINE公式
アカウント

Instagram

メール

Google
ビジネス
プロフィール

アプリ

LINEヤフー Partner Program 唯一2部門で3年連続受賞^{※1}

Sales Partner 最上位 (Premier)^{※2}

Store Promotion Partner最上位
(Premier)^{※2}

GMO マーケティングコネクト

顧客の嗜好に合わせたAIパーソナライズ配信

AI活用

データ収集・分析

チャネル使い分け

競合分析

※1: LINEヤフー Partner Programにおいて「Sales Partner」で2022-2023年「silver」、2024年「Premier (最上位)」を受賞、「Store Promotion Partner」で2022-2023年「diamond (最上位)」2024年「Premier (最上位)」を受賞
LINEヤフーが提供する法人向けサービス (LINE公式アカウントなど) の運用および運用サポート、調査まで幅広く、各領域に特化したパートナーを認定する制度です

※2: 2024年受賞実績

収益モデル

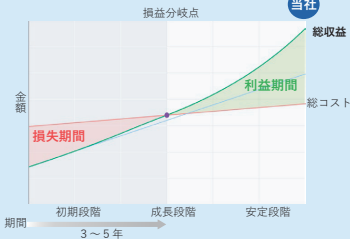
顧客数と利用に応じて拡大するストック＆トランザクション型

項目		収益区分※1	ストック収益	
ストック収益	固定費	約70%	／ 当社サービスを提供し店舗から得られる 月額の固定料金	
			顧客数	× 月額単価
トランザクション収益	従量課金	約10%	トランザクション収益	
			店舗の利用や配信数に応じて得られる 従量課金	
その他収益	初期費	約20%		
	追加料金			
			利用店舗数	× 配信数

競争力の源泉

先駆けて店舗支援モデルを確立し、模倣困難な競争優位性を構築

先行者優位性	独自性・特徴	新規参入ハードル
店舗のSNS黎明期からサービス提供 企業ブランド力とデジタルマーケティング力を活かし店舗支援に集中 導入に繋がる多数の実績 特に大企業の顧客群で導入決定要因になり得る他社事例を多数保有 ナレッジとデータの蓄積 10年間のナレッジと運用データにより強固なリレーションを構築	店舗単位・企業単位で伴走支援 専任チームの手厚いサポートとIT技術力による最適ツール提供が可能 店舗の事業規模に最適化 自社でデータ基盤やシステム開発が困難なチェーン企業のDX化を支援	初期投資 店舗開拓営業や運営には先行的に人材やコストが必要 リードタイム 損益分岐までのストック収益の回収期間が必要※4



※1：2024年12月期実績

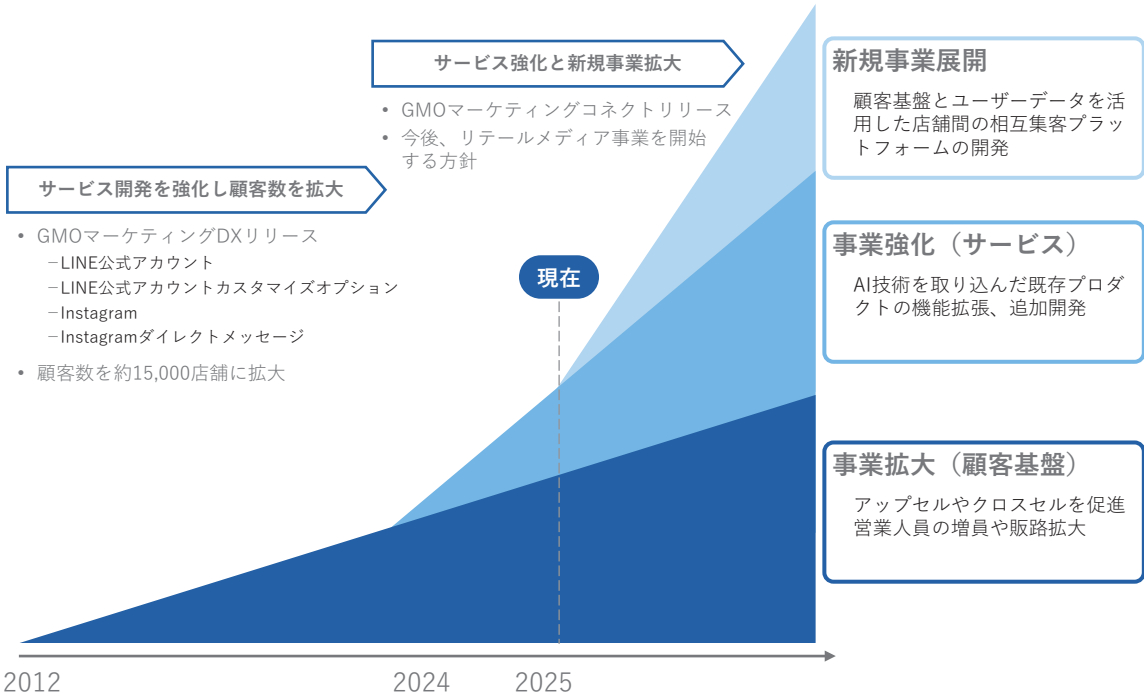
※2：顧客数は当社のいずれかの月額固定費のサービスを提供している店舗の数となります。

※3：利用店舗数は当社サービスのうち従量課金が発生している店舗の数となります。

※4：当社実績に基づく同事業に参入した場合のイメージとなります。

成長戦略

強みを活かした事業展開により、さらなる成長を実現します



事業拡大（顧客基盤） 顧客店舗拡大、アップセル、クロスセルによる基盤拡大実績

顧客基盤拡大		ARPU向上 ^{※1}	
直販営業	• 組織拡大 • 紹介促進 • 他業種展開	×	サービス
代理店	• 代理店開拓の専任人材採用 • 販路拡大 • GMOインターネットグループのシナジー		• 機能強化によるアップセル • サービス拡充によるクロスセル
協業	• 専任人材の採用 • 連携機能開発によるパートナー開拓		CS営業
			• 専任サポートによる利用促進 • 高付加価値なコンサルティング • 既存顧客の未導入店舗追加

※1：当社サービスを通して店舗から得られる1顧客当たりの売上高

成長戦略

事業強化（サービス）

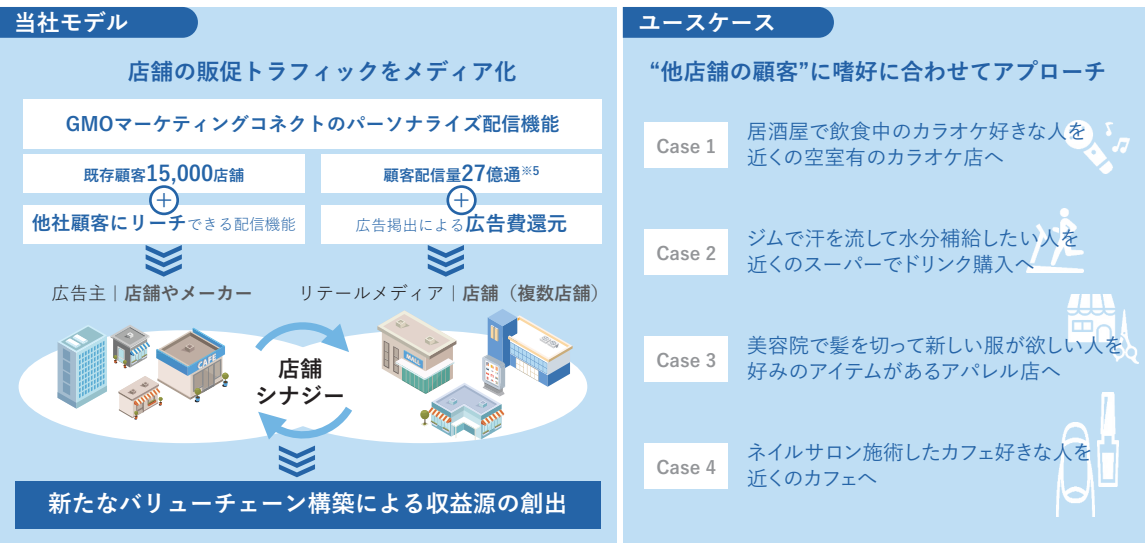
プラットフォームの強化で店舗向けデジタルマーケティング市場シェア拡大へ



機能拡充による店舗の売上拡大・コスト削減を支援

新規事業展開

あらゆる店舗が相互に集客・送客するネットワークへ



※1: WordStream 「Cross-Channel Marketing: Can You Do It All?」 (2023)
※2: マッキンゼー・アンド・カンパニー 「What is personalization?」 (2023)
※3: BAIN & COMPANY 「Personalization: AI for Retail Marketing Magic」 (2025)
※4: マッキンゼー・アンド・カンパニー 「The economic potential of generative AI: The next productivity frontier」 (2023)
※5: 2024年の当社契約企業アカウントからのLINE配信総数 (自社調べ)

業績等の推移

主要な経営指標等の推移

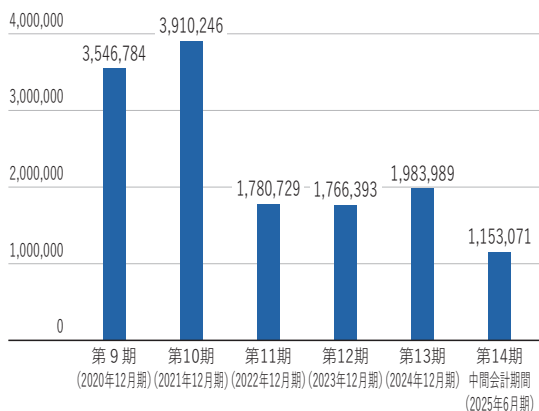
回次		第9期	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期 中間会計期間
決算年月		2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年6月
売上高	(千円)	3,546,784	3,910,246	1,780,729	1,766,393	1,983,989	1,153,071
経常利益	(千円)	319,942	179,115	166,650	220,292	351,333	258,839
当期（中間）純利益	(千円)	168,096	108,498	212,854	143,321	218,251	172,097
持分法を適用した場合の投資利益	(千円)	—	—	—	—	—	—
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
発行済株式総数	(株)	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	3,596,400
純資産額	(千円)	518,468	526,106	409,791	401,988	547,626	598,802
総資産額	(千円)	1,638,914	1,450,342	1,307,962	1,562,017	1,862,099	1,827,501
1株当たり純資産額	(円)	96,012.76	97,427.14	75,887.28	111.78	152.27	—
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)	(円)	18,678.00 (—)	12,056.00 (—)	27,986.00 (—)	13,447.00 (—)	22,392.77 (—)	— (—)
1株当たり当期（中間）純利益	(円)	31,128.93	20,092.38	39,417.56	39.85	60.69	47.85
潜在株式調整後（1株当たり） 当期純利益	(円)	—	—	—	—	—	—
自己資本比率	(%)	31.6	36.3	31.3	25.7	29.4	32.8
自己資本利益率	(%)	34.9	20.8	45.5	35.3	46.0	—
株価収益率	(倍)	—	—	—	—	—	—
配当性向	(%)	60.0	60.0	71.0	50.7	55.4	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	395,053	352,516	143,170
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△14,661	△73,757	△41,506
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△151,124	△72,613	△120,920
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	613,570	819,715	800,458
従業員数〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	144 〔22〕	140 〔21〕	120 〔23〕	116 〔19〕	112 〔13〕	—

- (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いません。
2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載していません。
3. 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り、期中平均株価が把握できないため記載していません。
4. 当社株式は非上場であるため株価収益率を記載していません。
5. 第9期、第10期及び第11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いません。
6. 従業員数は就業人員であり、臨時従業員数（アルバイト）は、年間の平均人員を〔〕外数で記載しております。
7. 主要な経営指標等のうち、第9期から第11期については会社計算規則（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
8. 前事業年度（第12期）及び当事業年度（第13期）の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
9. 第11期の期首から「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しており、第11期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。また、当該会計基準等の適用にあたり、当社の役割が代理人取引に該当する取引について、総額表示から純額表示へ変更を行った結果、第10期から第11期にかけて売上高が減少しております。
10. 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そのため、第12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。
11. 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そこで、東京証券取引所自主規制法人の引受担当者宛通知「『新規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24年8月21日付東証上審第133号）に基づき、第9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9期、第10期及び第11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、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。

回次		第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月		2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
1株当たり純資産額	(円)	144.16	146.29	113.94	111.78	152.27
1株当たり当期純利益	(円)	46.74	30.17	59.19	39.85	60.69
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)	28.05	18.10	42.02	20.19	33.62

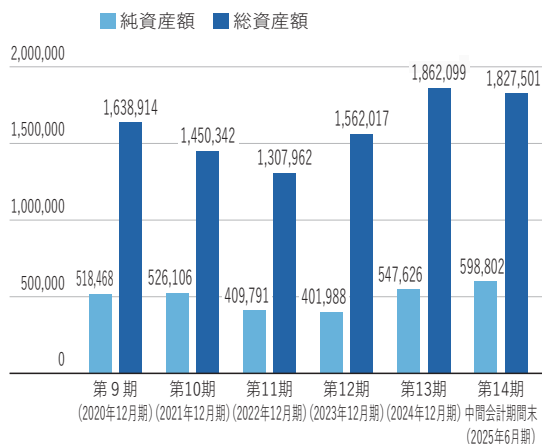
売上高

(単位：千円)



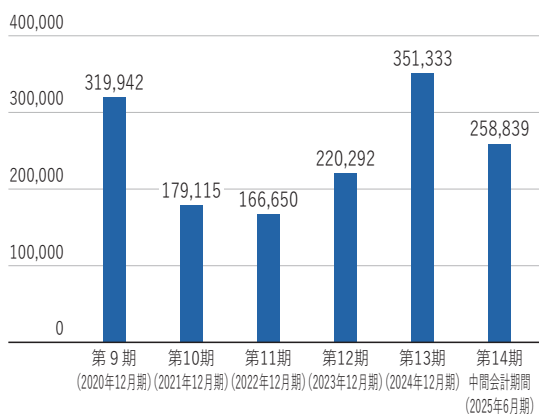
純資産額／総資産額

(単位：千円)



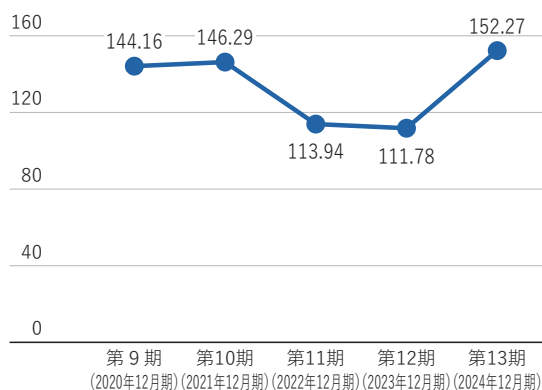
経常利益

(単位：千円)



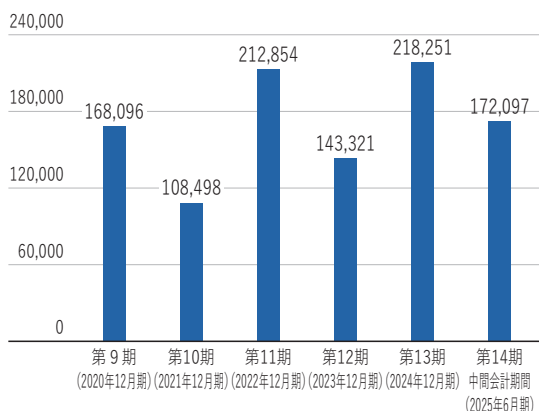
1株当たり純資産額

(単位：円)



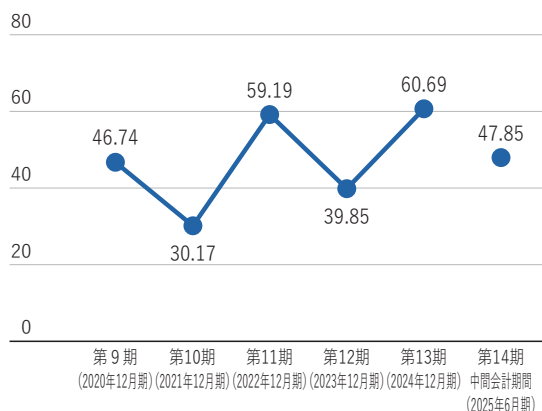
当期(中間)純利益

(単位：千円)



1株当たり当期(中間)純利益

(単位：円)



(注) 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そのため、第9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(中間)純利益を算定しております。

目次

	頁
【表紙】	1
第一部 【証券情報】	2
第1 【募集要項】	2
1 【新規発行株式】	2
2 【募集の方法】	3
3 【募集の条件】	4
4 【株式の引受け】	5
5 【新規発行による手取金の使途】	6
第2 【売出要項】	7
1 【売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）】	7
2 【売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）】	8
【募集又は売出しに関する特別記載事項】	9
第二部 【企業情報】	11
第1 【企業の概況】	11
1 【主要な経営指標等の推移】	11
2 【沿革】	13
3 【事業の内容】	14
4 【関係会社の状況】	21
5 【従業員の状況】	21
第2 【事業の状況】	22
1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】	22
2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】	26
3 【事業等のリスク】	27
4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】	31
5 【経営上の重要な契約等】	36
6 【研究開発活動】	36
第3 【設備の状況】	37
1 【設備投資等の概要】	37
2 【主要な設備の状況】	37
3 【設備の新設、除却等の計画】	37

第4	【提出会社の状況】	38
1	【株式等の状況】	38
2	【自己株式の取得等の状況】	42
3	【配当政策】	42
4	【コーポレート・ガバナンスの状況等】	43
第5	【経理の状況】	54
1	【財務諸表等】	55
第6	【提出会社の株式事務の概要】	92
第7	【提出会社の参考情報】	93
1	【提出会社の親会社等の情報】	93
2	【その他の参考情報】	93
第四部	【株式公開情報】	94
第1	【特別利害関係者等の株式等の移動状況】	94
第2	【第三者割当等の概況】	95
1	【第三者割当等による株式等の発行の内容】	95
2	【取得者の概況】	96
3	【取得者の株式等の移動状況】	96
第3	【株主の状況】	97
監査報告書		巻末

【表紙】

【提出書類】	有価証券届出書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2025年8月21日
【会社名】	GMOコマース株式会社
【英訳名】	GMO Commerce, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 山名 正人
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号
【電話番号】	(03)3770-7030(代表)
【事務連絡者氏名】	常務取締役 伊勢 主税
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号
【電話番号】	(03)3770-7030(代表)
【事務連絡者氏名】	コーポレート統括本部 管理本部 本部長 七海 智
【届出の対象とした募集有価証券の種類】	株式
【届出の対象とした募集金額】	募集金額 ブックビルディング方式による募集 1,546,442,400円 売出金額 (オーバーアロットメントによる売出し) ブックビルディング方式による売出し 272,832,000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	1,568,400（注）3	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 2025年8月21日開催の取締役会決議によっております。

2 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

3 発行数については、2025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。

4 「第1 募集要項」に記載の募集（以下、「本募集」という。）にあたっては、その需要状況を勘案し、オーバーアロットメントによる売出しを追加的に行う場合があります。

なお、オーバーアロットメントによる売出しについては、「第2 売出要項」の「1 売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）」及び「2 売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）」をご覧ください。

5 オーバーアロットメントによる売出しに関連して、上記とは別に2025年8月21日開催の取締役会において、大和証券株式会社を割当先とする第三者割当増資を行うことを決議しております。なお、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. 第三者割当増資とシンジケートカバー取引について」をご参照下さい。

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が、その内容につきましては、「募集又は売出しに関する特別記載事項 3. ロックアップについて」をご参照下さい。

2 【募集の方法】

2025年9月16日（以下、「発行価格等決定日」という。）に決定される引受価額にて、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）で募集を行います。

引受価額は発行価額（2025年9月5日開催予定の取締役会において決定される払込金額と同額）以上の価額となります。引受人は払込期日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、株式会社東京証券取引所（以下、「取引所」という。）の定める有価証券上場規程施行規則第246条の規定に定め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うえ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	1,568,400	1,546,442,400	909,672,000
計(総発行株式)	1,568,400	1,546,442,400	909,672,000

(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 上場前の公募増資等を行うに際しての手続き等は、取引所の定める有価証券上場規程施行規則により規定されております。

3 発行価額の総額は、会社法第199条第1項第2号所定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、増加する資本金の額であります。発行価格等決定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項に従い算出される資本金増加額の2分の1相当額とする予定であり、有価証券届出書提出時における想定発行価格（1,160円）の2分の1相当額を資本金に組入れ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（1,160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1,819,344,000円となります。

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)	発行価額 (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 2025年9月17日(水) 至 2025年9月22日(月)	未定 (注) 4	2025年9月24日(水)

(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。

発行価格の決定に当たり、2025年9月5日に仮条件を決定する予定であります。

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、発行価格等決定日(2025年9月16日)に発行価格及び引受価額を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。

需要の申告の受付に当たり、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 2025年9月5日開催予定の取締役会において、発行価額を決定する予定であります。また、前記「2 募集の方法」の冒頭に記載のとおり、発行価額と発行価格等決定日に決定する予定の発行価格及び引受価額とは各々異なります。募集株式は全株を引受人が買取ることとしており、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 2025年8月21日開催の取締役会において、増加する資本金及び資本準備金に関する事項として、増加する資本金の額は、発行価格等決定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項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする、及び増加する資本準備金の額は、当該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ことを決議しております。この取締役会決議に基づき、発行価格等決定日に資本組入額(資本金に組入れる額)を決定する予定であります。

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、2025年9月25日(木)(以下、「上場(売買開始)日」という。)の予定であります。当社普通株式の取引所への上場に伴い、株式会社証券保管振替機構が振替機関として当社普通株式を取扱う予定であり、上場(売買開始)日から売買を行うことができます。なお、当社は株券を発行しておらず、株券の交付は行いません。

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 申込みに先立ち、2025年9月8日(月)から2025年9月12日(金)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「有価証券上場規程」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。引受人及びその委託販売先金融商品取引業者は、各社の定める配分の基本方針及び社内規則等に従い販売を行う方針であります。配分の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 引受価額が発行価額を下回る場合は株式の募集を中止いたします。

① 【申込取扱場所】

後記「4 株式の引受け」欄の引受人及びその委託販売先金融商品取引業者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
GM0あおぞらネット銀行株式会社 本店	東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

(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
大和証券株式会社	東京都千代田区丸の内一丁目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、2025年9月24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。
S M B C日興証券株式会社	東京都千代田区丸の内三丁目3番1号		
野村証券株式会社	東京都中央区日本橋一丁目13番1号		
みずほ証券株式会社	東京都千代田区大手町一丁目5番1号		
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	東京都千代田区大手町一丁目9番2号		
計	—	1,568,400	—

(注) 1 引受株式数は、2025年9月5日開催予定の取締役会において決定する予定です。

2 上記引受人と発行価格等決定日(2025年9月16日)に元引受契約を締結する予定です。ただし、元引受契約の締結後、同契約の解除条項に基づき、同契約を解除した場合、株式の募集を中止いたします。

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委託販売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)
1, 819, 344, 000	14, 000, 000	1, 805, 344, 000

- (注) 1 払込金額の総額は、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(1,160円)を基礎として算出した見込額であります。2025年9月5日開催予定の取締役会で決定される会社法第199条第1項第2号所定の払込金額の総額とは異なります。
- 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1,805百万円及び「1 新規発行株式」の(注) 5に記載の第三者割当増資の手取概算額上限270百万円については、①ソフトウェア開発費用として1,666百万円、②人件費及び人材採用費として171百万円、③業務委託費として64百万円、④販売促進費として174百万円に充当する予定であります。

当社は、「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」という経営理念を掲げ、店舗のCXの向上を目的としたソリューションを通じて、店舗事業者の事業成長に貢献することを目指しています。これらを実現するために、「GMOマーケティングコネクト」をはじめとした当社サービスの継続的なアップデート、顧客基盤の拡大、新規事業の開発を推進することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

具体的な資金使途及び充当予定時期は、以下のとおりであります。

① ソフトウェア開発費用

当社の主力サービスであるCX向上を実現するマーケティングプラットフォーム「GMOマーケティングコネクト」の機能強化・拡充に充当する予定です。具体的には、AIによるパーソナライズ機能やレコメンドエンジンの精度向上、データ分析基盤の強化のための開発費用として1,214百万円(2025年12月期に131百万円、2026年12月期に706百万円、2027年12月期に377百万円)を充当する予定であります。また、新規事業の開発費用、社内インフラ・セキュリティ強化のための費用として451百万円(2025年12月期に13百万円、2026年12月期に213百万円、2027年12月期に225百万円)を充当する予定であります。

② 人件費及び人材採用費

販売体制を拡充するための営業人員や、GMOマーケティングコネクトの成長を支えるデータサイエンティスト等の専門人材の増員を目的とした人件費及び採用費として171百万円(2026年12月期に57百万円、2027年12月期に114百万円)を充当する予定であります。

③ 業務委託費

事業拡大に伴うサポート体制強化のための業務委託費として64百万円(2026年12月期に28百万円、2027年12月期に36百万円)を充当する予定であります。

④ 販売促進費

当社サービス「GMOマーケティングコネクト」の認知度向上と顧客基盤の更なる拡大を目的とした販売促進キャンペーンの費用として174百万円(2026年12月期に30百万円、2027年12月期に144百万円)を充当する予定であります。

また、上記調達資金は、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用する予定であります。

- (注) 設備資金の内容については、「第二部 企業情報 第3 設備の状況 3 設備の新設、除却等の計画」の項をご参照下さい。

第2 【売出要項】

1 【売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）】

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
普通株式	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	—	—
	ブックビルディング方式	235,200	272,832,000 東京都千代田区丸の内一丁目9番1号 大和証券株式会社
計(総売出株式)	—	235,200	272,832,000 —

- (注) 1 オーバーアロットメントによる売出しは、「第1 募集要項」に記載の募集に伴い、その需要状況を勘案して行われる大和証券株式会社による売出しであります。売出数は上限株式数を示したものであり、需要状況により減少し、又は全く行わない場合があります。
- 2 オーバーアロットメントによる売出しに関連して、大和証券株式会社は、上場（売買開始）日（2025年9月25日）から2025年10月22日までの期間（以下、「シンジケートカバー取引期間」という。）、取引所においてオーバーアロットメントによる売出しに係る株式数を上限とする当社普通株式の買付け（以下、「シンジケートカバー取引」という。）を行う場合があります。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. 第三者割当増資とシンジケートカバー取引について」をご参照下さい。
- 3 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所の定める有価証券上場規程施行規則により規定されております。
- 4 「第1 募集要項」における株式の募集を中止した場合には、オーバーアロットメントによる売出しも中止いたします。
- 5 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（1,160円）で算出した見込額であります。
- 6 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）2に記載した振替機関と同一であります。

2【売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）】

（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)	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	自 2025年 9月17日(水) 至 2025年 9月22日(月)	100	未定 (注) 1	大和証券株式会社及び その委託販売先金融商 品取引業者の本支店及 び営業所	—	—

- (注) 1 売出価格及び申込証拠金については、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いたします。ただし、申込証拠金には利息をつけません。
- 2 売出しに必要な条件については、発行価格等決定日（2025年9月16日）において決定する予定であります。
- 3 株式受渡期日は、本募集における株式受渡期日と同じ上場（売買開始）日（2025年9月25日（木））の予定であります。当社普通株式の取引所への上場に伴い、株式会社証券保管振替機構が振替機関として当社普通株式を取扱う予定であり、上場（売買開始）日から売買を行うことができます。なお、当社は株券を発行しておらず、株券の交付は行いません。
- 4 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といたします。
- 5 大和証券株式会社及びその委託販売先金融商品取引業者の販売方針は、「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. 東京証券取引所グロース市場への上場について

当社普通株式は、「第1 募集要項」における募集株式及び「第2 売出要項」における売出株式を含め、大和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、2025年9月25日に東京証券取引所グロース市場へ上場される予定であります。

2. 第三者割当増資とシンジケートカバー取引について

オーバーアロットメントによる売出しの対象となる当社普通株式は、オーバーアロットメントによる売出しのために、主幹事会社が当社株主より借受ける株式であります。これに関連して、当社は、2025年8月21日開催の取締役会において、主幹事会社を割当先とする以下の内容の第三者割当による募集株式発行（以下、「本件第三者割当増資」という。）の決議を行っております。

募集株式の種類及び数	当社普通株式 235,200株
募集株式の払込金額	未定（「第1 募集要項」に記載の募集株式の払込金額と同一とする。）
割当価格	未定（「第1 募集要項」に記載の募集株式の引受価額と同一とする。）
払込期日	2025年10月27日
増加資本金及び資本準備金に関する事項	増加する資本金の額は、割当価格を基礎とし、会社計算規則第14条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果1円未満の端数が生じたときは、その端数を切り上げるものとする。また、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。
払込取扱場所	東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号 GMOあおぞらネット銀行株式会社 本店

主幹事会社は、当社株主から借受けた株式を、本件第三者割当増資による株式の割当て又は下記のシンジケートカバー取引若しくはその双方により取得した株式により返還します。

また、主幹事会社は、上場（売買開始）日から2025年10月22日までの間、オーバーアロットメントによる売出しに係る株式数を上限とし、当社株主から借受けている株式の返還に充当するために、シンジケートカバー取引を行う場合があります。

主幹事会社は、シンジケートカバー取引により取得した株式数については、割当てに応じない予定でありますので、その結果、失権により本件第三者割当増資における最終的な発行数が減少する、又は発行そのものが全く行われない場合があります。

また、シンジケートカバー取引期間内においても、主幹事会社の判断で、シンジケートカバー取引を全く行わないか、又は買い付けた株式数が上限株式数に達しなくともシンジケートカバー取引を終了させる場合があります。

3. ロックアップについて

本募集に関連して、当社の株主かつ貸株人であるGMOインターネットグループ株式会社は、主幹事会社に対し、元引受契約締結日から上場日（当日を含む）後180日目の日（2026年3月23日）までの期間（以下、「ロックアップ期間」という。）、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（ただし、引受人の買取引受による売出し、グリーンシュエオープンションの対象となる当社普通株式を主幹事会社が取得すること等を除く。）を行わない旨を合意しております。

また、当社の新株予約権を保有する山名正人、伊勢主税及びその他25名は主幹事会社に対し、ロックアップ期間中、主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社新株予約権及び新株予約権の行使により取得した当社普通株式の売却等を行わない旨を合意しております。

さらに、当社は主幹事会社に対し、ロックアップ期間中は主幹事会社の事前の書面による同意なしに、当社普通株式の発行、当社普通株式に転換も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も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、グリーンシュエオープンション、株式分割及びストックオプション又は譲渡制限付株式報酬（ロックアップ期間中に行使又は譲渡されないものであり、かつロックアップ期間中における発行等の累計による潜在株式ベースの希薄化率が1%を超えないものに限る）にかかわる発行等を除く。）を行わない

旨合意しております。

ロックアップ期間終了後には上記取引が可能となりますが、当該取引が行われた場合には、当社普通株式の市場価格に影響が及ぶ可能性があります。

なお、上記のいずれの場合においても、主幹事会社はロックアップ期間中であっても、その裁量で当該合意の内容を全部若しくは一部につき解除できる権限を有しております。

4. 目論見書の電子交付

引受人及びその委託販売先金融商品取引業者は、本募集及びオーバーアロットメントによる売出しにおける目論見書の提供を、書面ではなく、全て電子交付により行います。目論見書提供者は、目論見書被提供者から同意を得た上で、目論見書に記載された事項を電磁的方法により提供した場合、目論見書の交付をしたものとみなされます(金融商品取引法第27条の30の9第1項、企業内容等の開示に関する内閣府令第23条の2第1項)。したがって、当該同意が得られない場合、また、当該同意が撤回された場合(企業内容等の開示に関する内閣府令第23条の2第7項)は、目論見書の電子交付はできませんが、本募集及びオーバーアロットメントによる売出しにおいて、引受人及びその委託販売先金融商品取引業者は当該同意が得られ撤回されていない投資家に対してのみ当社普通株式を販売します。

当社は、ペーパーレス化が社会的に浸透しつつある中、環境への負荷の低減のため、目論見書の電子交付が時流に沿った取組みであると考えており、今回目論見書の完全電子化を実施いたします。なお、完全電子化に伴い削減したコストにつきましては、新規事業を含めた中長期的な事業拡大と企業価値向上のための投資に充当いたします。

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 9 期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
売上高 (千円)	3, 546, 784	3, 910, 246	1, 780, 729	1, 766, 393	1, 983, 989
経常利益 (千円)	319, 942	179, 115	166, 650	220, 292	351, 333
当期純利益 (千円)	168, 096	108, 498	212, 854	143, 321	218, 251
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)	—	—	—	—	—
資本金 (千円)	100, 000	100, 000	100, 000	100, 000	100, 000
発行済株式総数 (株)	5, 400	5, 400	5, 400	5, 400	5, 400
純資産額 (千円)	518, 468	526, 106	409, 791	401, 988	547, 626
総資産額 (千円)	1, 638, 914	1, 450, 342	1, 307, 962	1, 562, 017	1, 862, 099
1 株当たり純資産額 (円)	96, 012. 76	97, 427. 14	75, 887. 28	111. 78	152. 27
1 株当たり配当額 (1 株当たり中間配当額) (円)	18, 678. 00 (—)	12, 056. 00 (—)	27, 986. 00 (—)	13, 447. 00 (—)	22, 392. 77 (—)
1 株当たり当期純利益 (円)	31, 128. 93	20, 092. 38	39, 417. 56	39. 85	60. 69
潜在株式調整後 1 株当たり当期純利益 (円)	—	—	—	—	—
自己資本比率 (%)	31. 6	36. 3	31. 3	25. 7	29. 4
自己資本利益率 (%)	34. 9	20. 8	45. 5	35. 3	46. 0
株価収益率 (倍)	—	—	—	—	—
配当性向 (%)	60. 0	60. 0	71. 0	50. 7	55. 4
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	395, 053	352, 516
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	△14, 661	△73, 757
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	—	—	—	△151, 124	△72, 613
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	—	—	—	613, 570	819, 715
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕 (名)	144 [22]	140 [21]	120 [23]	116 [19]	112 [13]

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。
3. 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り、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
4. 当社株式は非上場であるため株価収益率を記載しておりません。
5. 第 9 期、第10期及び第11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。
6. 従業員数は就業人員であり、臨時従業員数（アルバイト）は、年間の平均人員を〔 〕外数で記載しております。

7. 主要な経営指標等のうち、第9期から第11期については会社計算規則(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
8. 前事業年度(第12期)及び当事業年度(第13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)の規定に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
9. 第11期の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しており、第11期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。また、当該会計基準等の適用にあたり、当社の役割が代理人取引に該当する取引について、総額表示から純額表示へ変更を行った結果、第10期から第11期にかけて売上高が減少しております。
10. 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そのため、第12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。
11. 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そこで、東京証券取引所自主規制法人の引受担当者宛通知「『新規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24年8月21日付東証上審第133号)に基づき、第9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9期、第10期及び第11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、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。

回次	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
1株当たり純資産額 (円)	144.16	146.29	113.94	111.78	152.27
1株当たり当期純利益 (円)	46.74	30.17	59.19	39.85	60.69
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)	28.05	18.10	42.02	20.19	33.62

2 【沿革】

当社は、現代表取締役社長である山名正人がECと実店舗のマーケティング支援を目的とする会社として2012年11月に設立いたしました。設立直後、ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社）と「Yahoo!ショッピング」のストア数拡大を目的とした提携を行い、EC支援事業を開始しました。2013年には「まるっとサポート！020」をリリースし、EC支援からインターネット上のオンライン活動を通じて消費者を店舗（オフライン）に誘導するマーケティング手法である020（Online to Offline）領域へと事業を拡大。この間、従業員数も急速に増加し、事業規模の拡大と体制の強化を実現できました。

2014年から2016年にかけては、LINE株式会社（現LINEヤフー株式会社）と「LINE@（現LINE公式アカウント）」の販売における公式代理店として提携し、デジタルマーケティングツールの導入や運用に不慣れな店舗事業者へのフルサポート支援を行う「GMOマーケティングDX」を展開し、シェアを確立しました。その後、「GMOストアアプリ」「GMOチェックイン」「GMOリピーター」など時流に合わせた店舗向けのデジタルマーケティングサービスをリリースし、様々なデジタルツールを活用したマーケティングプラットフォームの基盤を構築しました。

2019年以降は、成長するInstagram市場に着目し、店舗販促利用のフルサポート支援を開始し、LINE公式アカウント同様に導入初期からの支援により顧客基盤を拡大し、さらに活用の幅を広げる新規サービスの提供によりシェアを拡大してまいりました。

2025年2月には、これまでのサービス提供の実績とノウハウを結集し、店舗のマーケティングCX（顧客体験、以下CX）向上を実現する「GMOマーケティングコネクト」をリリースしており、「GMOマーケティングDX」と連携したCX向上を支援するマーケティングプラットフォームとしての事業領域を拡大しました。

この間、当社のサービス品質は外部からも高く評価されており、2022年から2024年にかけてLINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナー認定プログラムにおいて、上位の評価を3年連続で獲得しております。

年月	概要
2012年11月	当社設立
2012年12月	ヤフー株式会社と「Yahoo!ショッピング」のストア数拡大を目的に提携
2013年10月	ネットショップ本店開店サポートサービス「まるっとサポート！ネットショップ」リリース 020集客サポートサービス「まるっとサポート！020（現GMOマーケティングDX）」リリース
2014年5月	リスティング広告出稿代行サービス「おまかせ！WEB広告」リリース
2014年6月	ヤフー株式会社より「katy」「たべにこ店」「たべにこクーポン」事業譲受 オリジナルストアアプリ作成ツール「すごい！ストアアプリ」リリース
2014年10月	LINE株式会社と「LINE@」の販売における公式代理店として提携
2015年2月	店舗向けリピーター販促サービス「GMOリピーター」をリリース
2016年12月	事業拡大に伴い、宮崎オフィス開設
2019年5月	店舗のInstagram販促を支援する「まるっとサポート！020 Instagram（現GMOマーケティングDX Instagram）」をリリース
2021年5月	株式会社トレタと飲食店DX支援を目的に業務提携
2022年5月	LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz Partner Program」において「Local Sales Partner」では最上位の「Diamond」を受賞
2022年7月	KDDI株式会社、Supership株式会社と連携し、LINEとSMSの通知を送り分ける「GMO販促メッセージ」をリリース
2024年1月	店舗の顧客対応を進化させる「GMOスタッフコネクト」をリリース
2024年11月	Instagramダイレクトメッセージの一斉配信サービス「GMOまるっと販促DX Instagramダイレクトメッセージ（現GMOマーケティングDX Instagramダイレクトメッセージ）」をリリース
2025年2月	AI搭載の店舗向けCXプラットフォーム「GMOマーケティングコネクト」をリリース

3 【事業の内容】

（１）事業の概要

当社は、店舗向けのCX向上ソリューション事業を主要な事業として展開しております。「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」を目指し、主に小売、飲食、アパレル、エンターテインメント業界の中小規模から大手チェーン店に至るまで、15,370店舗（2024年12月末時点で当社サービスを月額固定費で提供している店舗数）の顧客基盤を有しております。

当社はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであり、セグメント情報を記載していないため、事業サービス別に記載しております。当社の事業は以下の特徴を有しております。

① 顧客ニーズに適応する柔軟なプラットフォーム

デジタルマーケティングの実績とノウハウを活かし、顧客のニーズにあわせて最適なプロダクトを選定し、カスタマイズして提供することでトレンドにあったマーケティングによる売上拡大を支援します。

② DX推進ニーズがあるターゲットと顧客ポートフォリオ

データを活用した販促を効率的に実施する人材が不足していると思われる店舗事業者をターゲットとし、小売・飲食・エンタメなど特定の業種に偏らないポートフォリオにより有事や市況に影響されにくい顧客基盤を構築しています。

③ 幅広いソリューションとコンサルティング体制

顧客企業の課題やニーズに合わせて、「GMOマーケティングDX」や「GMOマーケティングコネクト」をはじめとした各種プロダクトと、専門知識を持ったコンサルタントによる導入・運用支援から効果レポートおよび施策改善等のコンサルティングサービスを組み合わせて提供しています。これにより、顧客企業は自社の状況に最適なソリューションを導入し、効果的なマーケティング施策を実行することが可能となります。また、導入後の運用支援や効果測定、改善提案なども行い、顧客企業のマーケティング活動を長期的にサポートします。

(2) 売上高の区分

当社の売上高は、以下の3つの区分で構成されております。

これらの区分は、当社が提供する店舗販促プロダクト、店舗販促コンサルティング、店舗販促システムの各サービスにおける課金方式や収益の性質を反映しています。

ストック収益	当社サービスを提供し店舗から得られる月額固定料金
トランザクション収益	店舗の利用や配信数に応じて得られる従量課金
その他収益	広告運用手数料、臨時的なコンサルティング費用 等

① ストック収益

月額固定の利用料による収益で、2024年度実績で全体の約70% (1,358百万円) を占めております。この収益は主に、GMOマーケティングDX LINE公式アカウント、GMOマーケティングDX LINE公式アカウントのセグメント配信オプション、GMOマーケティングDX Instagram、GMOマーケティングDX Instagram ダイレクトメッセージなどのSNS等活用サービス、GMOマーケティングコネクトなどのCRM(顧客管理システム)ツール及びマーケティングオートメーションツールの月額利用料から構成されており、1年契約の自動更新で提供しております。顧客との長期的な関係性を構築し、安定的な収益基盤を形成する当社のビジネスモデルの中核を成しています。

② トランザクション収益

当社のサービスを通じた店舗の顧客ターゲットへのメッセージやメール等の配信数に応じた従量課金による収益で、2024年度実績で全体の約10% (175百万円) を占めております。この収益は主に、GMOマーケティングDX LINE公式アカウント セグメント配信オプション、GMOマーケティングDX Instagram ダイレクトメッセージ及びGMOマーケティングコネクトなどの配信数に応じた従量課金から構成されています。顧客の利用状況に応じて収益金額や全体売上に占める割合が変動し、事業成長を促進します。

③ その他収益

サービス契約時や運用支援のカスタマイズサービス提供時に都度発生する運用手数料などの収益です。2024年度実績で全体の約20% (449百万円) を占めております。この収益は主に、GMOおまかせ広告などの広告配信サービスの運用手数料、臨時的なコンサルティング費用、特別なキャンペーン実施時の追加料金などが含まれます。また、店舗販促システムにおけるカスタマイズ対応や追加分析レポートの作成など、顧客の個別ニーズに応じたサービス提供による収益もこれに該当します。この収益は、顧客のニーズに柔軟に対応し、付加価値の高いサービスを提供する際に発生する収益区分です。

なお、当社の事業はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」が当社事業を構成する主要サービスとなるため、以下その内容を記載します。

(3) サービスの概要

当社は、店舗向けCX向上ソリューション事業の主要サービスとして、以下の6つを提供しております。

① GMOマーケティングDX LINE公式アカウント

GMOマーケティングDX LINE公式アカウントはLINE公式アカウントの導入から運用まで総合的にサポートするサービスで、当社事業の基礎となる顧客基盤の構築に至った主要プロダクトです。スマートフォンの普及やSNSの利用拡大によるマーケティングの多様化を見据えて早期に販売に注力し、デジタル化が遅れている店舗事業者に向けて導入から運用支援まで手厚いサポートを行うことで顧客店舗数を拡大してまいりました。

主な特徴は以下の通りです。

a 運用サポート

LINE公式アカウントの審査代行・リッチメニュー制作・メッセージの制作と配信・友だち獲得施策まで、幅広くサポートします。特に、当社は2022年から3年連続でLINEヤフー Partner Program(注1)において唯一2部門(「Sales Partner」「Store Promotion Partner」)で上位を獲得しており、LINE公式アカウント支援企

業の中でトップクラスの実績を有しています。

- (注) 1. LINEヤフーが提供する法人向けサービス（LINE公式アカウントなど）の運用および運用サポート、調査まで幅広く、各領域に特化したパートナーを認定する制度です
2. LINE ヤフー Partner Program において「Sales Partner」で2022-2023年「silver」、2024年「Premier（最上位）」を受賞、「Store Promotion Partner」で2022-2023年「Diamond（最上位）」2024年「Premier（最上位）」を受賞

b 86%の継続率

当社のLINE公式アカウントサポートは86%の継続率（2024年1月～2024年12月平均）（注3）です。これは、きめ細やかなサポートと効果的な運用戦略の提供による顧客満足度の高さを示しています。

- (注) 3. 2024年1月～12月各月に更新を迎える月額固定料金の総額を分母に、そのうち2024年1月～12月で実際に更新がされた月額の固定料金の総額を分子として算出。

c データ分析と改善提案

友だち数、メッセージ開封率、クーポン使用率などの詳細なデータを分析し、月次レポートとともに改善提案を行います。これにより、継続的な運用改善とROI（投資利益率）の向上を実現します。

② GMOマーケティングDX LINE公式アカウント セグメント配信オプション

LINE公式アカウントの導入が拡大・浸透する中で、顧客属性やアンケート結果などデータに基づいた、より高度なマーケティング施策へのニーズの高まりを背景に、LINE APIとの連携(注4)によるセグメント配信やクーポンの出し分けが可能となるサービスを開発しLINE公式アカウントサービス契約者に向けた追加サービスとして提供しております。

- (注) 4. API (Application Programming Interface) 連携は、LINEと外部のサービスやシステムをつなぎ、データや機能を自動で相互にやり取りできるようにする仕組み。

主な特徴は以下の通りです。

a 最適化された情報配信

顧客属性に合わせたOne to Oneマーケティングアンケート機能や顧客のリアクションデータ分析を活用し、顧客属性や興味関心に基づいたセグメント配信を実現。顧客一人ひとりに最適化された情報配信により、エンゲージメント向上や来店・購買促進を支援します。

b 配信コストを抑えて効果をあげる販促

リッチメニュー(注5)を活用したクーポン配信や、属性に応じたメッセージの送り分けなど、顧客のニーズに合わせた効果的な販促施策を提案。配信コストを抑えつつ、広告効果をあげることが可能になります。

- (注) 5. LINE公式アカウントのチャット画面の下部に表示されるカスタマイズ可能なメニュー。店舗やブランドがLINE公式アカウントを通じて、キャンペーン情報やサービスへの誘導を行うために利用される。

c 充実した効果測定と改善提案

友だち数、メッセージ開封率、クーポン使用率など、LINE公式アカウントで集計可能な数値をカテゴリごとに集計し、レポートを提供。さらに、A/Bテスト機能を活用することで、効果的なメッセージ内容の検証を支援し、継続的な改善を促します。

③ GMOマーケティングDX Instagram

GMOマーケティングDX Instagramは、Instagram運用を包括的にサポートするサービスです。LINE公式アカウントと同様の販促活動が可能で、より購買意欲の高いユーザーが利用するInstagramでの販促も併せて行うことで効果の最大化が可能となります。

主な特徴は以下の通りです。

a 高度な運用サポート

Instagramアカウントの設定、投稿企画、コンテンツ制作からフォロワー獲得施策まで、幅広くサポートします。店頭POPやオリジナルテンプレートの制作により運用効率化を加速させ、潜在顧客への効率的なアプローチが可能です。

b データ分析と改善提案

フォロワー数、投稿エンゲージメント率、DM開封率などの詳細なデータを分析し、月次レポートとともに改善提案を行います。

④ GMOマーケティングDX Instagram ダイレクトメッセージ

Instagramでのマーケティング施策が浸透する中で、より特性を活かした販促活動を望む店舗事業者に向けてLINE公式アカウントと同様にInstagram DMを通じた一斉配信による集客が可能となるサービスを開発し提供しております。

主な特徴は以下の通りです。

a Instagramユーザーへの直接アプローチ

Meta社の公式APIを活用した配信システムにより、InstagramのDM機能を活用した一斉配信が可能。Instagramのメインユーザー層である若年層へのアプローチや、新たな顧客層の獲得を支援します。

b アカウント露出拡大と顧客獲得促進

コメントやメンションへの自動返信機能、DM承諾者を増やすためのツール連携など、Instagramアカウントの露出拡大と顧客獲得を促進する機能を提供。アルゴリズム評価を高め、リーチ拡大による集客効果向上を目指します。

c 効果測定とデータ活用

DM配信結果レポート機能により、配信数、開封数、クリック数などを計測し、効果測定が可能。蓄積されたデータは、今後の販促活動の改善や、LINE、アプリ、メールなど他のチャネルとの連携にも活用できます。

d 業務効率化

LINE管理画面と同等の操作性で、Instagram DMの一斉配信や自動返信設定などを簡単に行うことが可能。配信予約機能やテンプレート機能なども搭載し、業務効率化を支援します。

⑤ GMOマーケティングコネクト

GMOマーケティングコネクトは、これまでのサービス提供の実績とノウハウを結集しGMOマーケティングDX LINE公式アカウントやInstagramと連携して店舗のマーケティングCX向上を実現する、当社の中核となる統合型デジタルマーケティングプラットフォームです。

主な特徴は以下の通りです。

a 統合データプラットフォーム (CDP)

ゼロパーティデータ(注6)とファーストパーティデータ(注7)を統合的に収集・分析し、ユーザーデータを活用した高度なパーソナライズマーケティングの実現を可能とします。さらに、人流データやソーシャルリスニングデータも統合することでより精緻な顧客理解を可能にすることを目標としています。

(注) 6. ゼロパーティデータとは、顧客が自発的に企業に提供する個人情報や嗜好データを指します。具体的には、アンケート回答、会員登録時の興味・関心の入力、商品レビューなどが該当します。顧客の明示的な同意に基づくため、データの正確性と信頼性が高く、個人情報保護法制の観点からも活用しやすいという特徴があります。企業はこのデータを用いて、顧客ニーズに即した商品開発やパーソナライズされたマーケティング施策を展開し、顧客満足度向上と収益性改善を図ることができます。

7. ファーストパーティデータとは、企業が自社のデジタル資産（ウェブサイト、アプリ等）を通じて直接取得する顧客データを指します。ウェブサイトの閲覧履歴、購買履歴、アプリの使用状況、顧客サポートとのやりとりなどが含まれます。このデータは企業独自のものであり、第三者を介さないため信頼性が高く、個人情報保護規制の下でも比較的自由に活用できます。顧客行動の詳細な分析や、効果的なマーケティング戦略の立案、商品・サービスの改善などに利用され、企業の競争力強化と顧客生涯価値 (LTV) の向上に寄与します。

b 最少のデータでマーケティングを最適化

AIが収集データを解析し、興味・関心や行動などターゲットと似た特性を持ち、商品やサービスに魅力を感じる可能性の高いユーザーを特定。少ないデータでもマーケティングの最適化が可能となります。

c マルチチャネル対応

4つの主要チャネル（LINE、Instagram、メール、アプリ）を通じたコミュニケーションを一元管理し、実店舗やオンラインなど、あらゆる販売チャネルを統合しシームレスな顧客体験を提供するオムニチャネルマーケティングの実現を可能とします。これにより、顧客企業は統一的なブランドメッセージを複数のチャネルで展開できます。

d 分析・可視化機能

データを収集・分析し、意思決定を支援するためのソフトウェアであるビジネスインテリジェンス（BI）ツールを活用し、マーケティング活動の効果測定や競合分析を可能にします。直感的なダッシュボードにより、複雑なデータを容易に理解し、迅速な意思決定を支援します。

e CX向上

高度なデータおよびAI技術の活用により、あらゆる規模の店舗が来店客ごとの嗜好や行動に合わせ最適なタイミングと内容による販促メッセージを自動配信できるなど高度なデジタルマーケティングを実施可能になります。これにより、最終消費者の顧客体験向上を実現し、顧客企業の集客および売上強化に貢献します。

f データ循環モデル

GMOMarketingConnectの利用を通じて蓄積されるデータを分析・活用することで、サービスの継続的な精度向上と顧客ロイヤリティの向上を実現します。このデータ循環モデルにより、精度向上を続けることで顧客企業との長期的な関係構築と当社の持続的成長を図ります。

⑥ GMOMarketingConnect広告

GMOMarketingConnect広告は、Yahoo!プロモーション広告正規代理店およびGoogle AdWords認定パートナーとしての専門知識と実績を活かした広告運用代行サービスです。日々のチューニングや予算配分の最適化を当社が完全代行することで、広告運用の効率化と費用対効果の向上を実現します。ECモールでのコンバージョン拡大と自社サイトでの認知拡大の両面から、クライアント企業の売上アップに貢献しています。

主な特徴は以下の通りです。

a 適切なタイミングで広告を出せる

CVR（コンバージョン率）（注8）の高いタイミングに予算を集中配分します。商品トレンドとモジュールイベントの相関分析により予算チューニングを行い、掲載開始直後から効果を発揮します。

b 無駄なクリックの除外

広告クリックの10～30%を占める無駄なクリック（競合調査、クリック代行業者などによる顧客の売上につながらないもの）を除外します。Google広告、ヤフー広告とAPI連携し、IPアドレス単位、配信先単位、端末単位での無駄なクリック排除を実現することで、ROAS（広告費用対効果）（注9）の向上が実現可能となります。

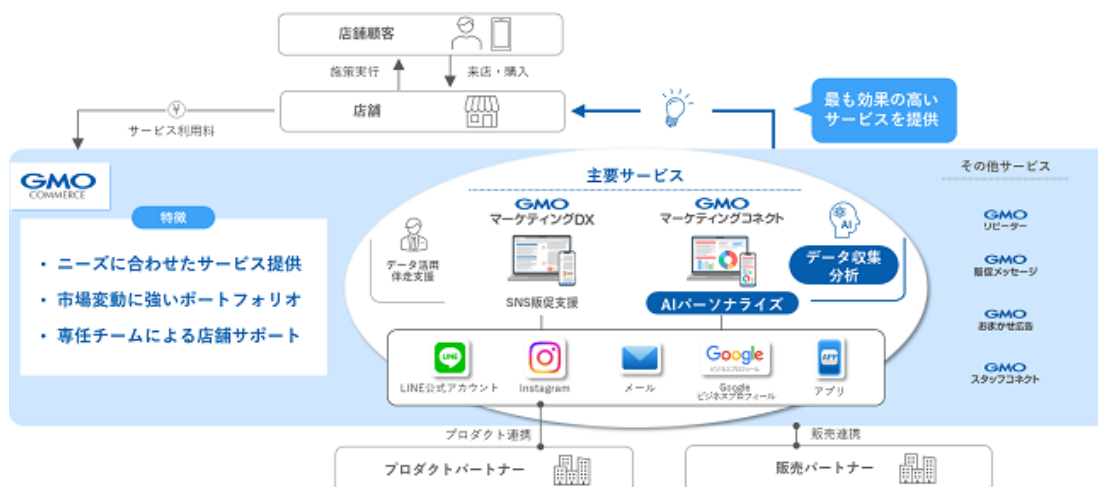
c 最新データを使った広告出稿

店舗の商品データを1日1回自動取得し、最新情報に基づいた広告出稿を行います。商品データを使った自動ターゲティング、ニーズの高い検索結果への掲載、クリエイティブの自動生成により、ユーザーの購入意欲が高いタイミングで効果的な広告配信を実現します。

（注）8. CVR（コンバージョン率）とは、「Conversion Rate」の略で、ウェブサイト訪問者などのうち、商品購入や会員登録といった企業が定める成果（コンバージョン）に至った割合を示す指標です。

9. ROAS（広告費用対効果）とは、「Return On Advertising Spend」の略で、投下した広告費に対して得られた売上の割合を示す指標です。

当社の事業系統図は次のとおりです。



当社は「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」およびその他サービスを通じて、顧客企業のデジタルマーケティングを包括的にサポートし、CX向上と売上拡大に貢献してまいります。

4 【関係会社の状況】

名称	住所	資本金 (千円)	主要な事業 の内容	議決権の所有 (又は被所有) 割合(%)	関係内容
(親会社) GMOインターネットグループ 株式会社 (注) 1	東京都 渋谷区	5,000,000	総合インター ネット事業	被所有 100.0	営業上の取引 管理業務委託 事務所の賃借 役員の兼任2名

- (注) 1. GMOインターネットグループ株式会社は有価証券報告書を提出しております。
2. 主要な事業の内容欄には、セグメントの名称を記載しております。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2025年7月31日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
104 [8]	38.3	5.4	5,657

- (注) 1. 従業員数は、就業人員であり、臨時雇用者数(アルバイト、パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む。)は、最近1年間の平均人数を□外数で記載しております。
2. 当社は、「CX向上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を省略しております。
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。

(2) 労働組合の状況

当社には労働組合はございませんが、労使関係は円満に推移しております。

(3) 管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異

当事業年度					
管理職に占める 女性労働者 の割合(%) (注1)	男性労働者の 育児休業取得率(%) (注2)		労働者の男女の 賃金の差異(%) (注1)		
	正規雇用 労働者	パート・ 有期労働者	全労働者	正規雇用 労働者	パート・ 有期労働者
24.1	66.7	—	66.4	65.5	80.0

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号。以下、「育児介護休業法」という。)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものです。

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の本書提出日現在における「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」は以下の通りです。また、文中の将来に関する事項は、提出日現在において入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであります。

（1） 会社の経営の基本方針

当社は、「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」という経営理念を掲げ、店舗のCXの向上を目的としたソリューションを通じて、店舗事業者の事業成長に貢献することを目指しています。この経営理念の背景には、デジタルマーケティングの重要性が増す現代において、多くの店舗事業者が依然として「マーケティングの知識や施策を実施できる人材不足」や「効果の可視化の難しさ」といった課題を抱えており、このような課題に対し、当社は「GMOマーケティングDX」や「GMOマーケティングコネクト」といった主要サービスを軸に、店舗事業者が専門的な知識や人手を要することなく、効率的かつ最適なマーケティング施策による包括的な集客支援を提供することで、店舗事業者のDX推進を支援しております。

当社が考えるCX向上とは、店舗事業者が顧客一人ひとりのニーズや状況を理解し、最適な情報やサービスを提供することで、顧客とのエンゲージメントを高め、長期的な関係を構築していくことです。そのため、当社は、顧客データの収集・分析、パーソナライズされたマーケティング施策の実施、効果測定・改善提案など、CX向上に必要なあらゆるサービスをワンストップで提供しています。

また、当社はデジタルマーケティング領域における最新の技術やトレンドを常に把握し、顧客企業に最先端のソリューションを提供することで、顧客企業の競争力強化に貢献することを目指しています。AI技術を活用したデータ分析やマーケティングオートメーション、顧客体験プラットフォーム「GMOマーケティングコネクト」など、革新的なサービス開発にも積極的に取り組んでいます。

（2） 目標の達成状況を判断するための客観的な指標

当社の中心となる「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」はストック・トランザクションの収益モデルで提供しているため、毎月经常的に得られるストック売上・トランザクション売上の拡大を経営上の目標としております。その達成状況を判断する上で、基盤となる顧客数およびARPU・継続率を重要な指標としております。顧客数は当社サービスを月額固定費で提供している店舗数、ARPUは当社サービスを通して店舗から得られる1顧客当たりの売上高、継続率は契約更新タイミングでの継続利用される比率です。持続的な成長を実現するため、上記の顧客数およびARPUの拡大、高継続率の維持が重要と考えております。

ー店舗数：15,370店舗（2024年12月末時点）

ー継続率：86%（2024年1月～2024年12月平均）

引き続き、これらの指標のさらなる改善に取り組み、持続的な成長に努めてまいります。

（3） 経営環境

当社の事業は店舗向けの販促に関連するDX（デジタルトランスフォーメーション）およびCXソリューションが主な関連市場となっております。当社が提供するサービスは大手チェーン店を中心に、小売、飲食、アパレルなど顧客接点を持つ多くの業界で利用されております。

当社がターゲットとする市場は広大であり、店舗事業者の販促費全体をTAM（Total Addressable Market）と捉え、その規模は約4.4兆円（注1）と推定しております。このうち、当社がサービスを提供可能な市場であるSAM（Serviceable Available Market）は、日本全国の店舗事業者（注2）約283万店舗に当社の主な契約店舗の平均単価（注3）を掛け合わせ、約9,680億円と見込んでおります。さらに、当社が獲得可能な市場であるSOM（Serviceable Obtainable Market）は、現在当社が契約している店舗の関連店舗（注4）約7.3万店舗に同様の単価を掛け合わせ、約250億円と推定しております。

このような巨大な市場において、これまで主流とされてきた従来のWEB販促などのマスマーケティングにおいて、昨今、個人情報保護法の改正によるCookie規制によってターゲティング広告の精度低下や効果測定が困難になり、消費者にとって不要な広告が増加しております。また消費者の購買行動が「モノ」から「コト（体験）」への変化をきっかけに、CXを重要視する企業が増加し、ソーシャルメディアやアプリなど、消費者一人ひとりの趣味や嗜好に合わせた「パーソナライズ化」された販促の取り組みが活発となっております。さらに、AI技術の進歩によって、膨大なデータの処

理や複雑な行動パターンの分析など、消費者データの分析に基づいた高度なセグメントが可能となり、企業の競争優位性を高める上では製品やサービスの差別化だけではなく、CX重視の戦略立案や施策実行が必要となると考えております。

一方、店舗は消費者行動を含めたデジタルマーケティング環境の変化により従来のマーケティング手法では対応困難な複合的な課題に直面しています。新規顧客の獲得には多様な方法があるものの適切なチャネル選択が必要となり、一度来店した顧客を再度呼び込み定着させるリピーター育成は、継続的な顧客との関係構築のためパーソナライズされた施策による顧客体験向上が必要です。これらの課題解決には顧客データの効果的な活用と分析、DX推進による業務効率化、データ基盤の整備など専門的なマーケティング人材や資金が必要ですが実際にはデジタル技術の利用に慣れていないケースが多く見られます。

当社の主要サービスである「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」は、顧客企業のニーズに合わせてLINE公式アカウントやInstagramなど最適なプロダクトを選定し、カスタマイズして提供することで、トレンドに合ったマーケティングによる売上拡大を支援するプラットフォームです。デジタルマーケティングツールの導入や運用に不慣れな店舗事業者に対し、導入サポートや運用代行の支援を提供し、これまで大手チェーン店を中心に、小売、飲食、アパレルなど顧客接点を持つ多くの業界で利用されております。

また、競合他社との競争優位性において、当社は2012年の設立以来、EC支援事業からO2O支援事業、現在のプラットフォーム事業へと展開し、店舗のSNS販促黎明期からサービス提供を行い、当社の強みである店舗支援モデルを確立し、以下の競争優位性を構築しております。

① 先行者優位性

店舗のSNS黎明期からサービス提供：企業ブランド力とデジタルマーケティング力を活かし店舗支援に集中
導入に繋がる多数の実績：大手企業の導入決定要因になり得る他社事例を多数保有
ナレッジとデータの蓄積：10年間のナレッジと運用データによる顧客との強固なリレーション

② 独自性・特徴

店舗単位・企業単位で伴走支援：専任チームの手厚いサポートとIT技術力による最適なツール提供が可能
店舗の事業規模に最適化：自社でデータ基盤やシステム開発が困難なチェーン企業のDX化を支援

③ 新規参入ハードル

初期投資：店舗開拓営業や運営には先行的に人材やコストが必要
リードタイム：店舗単位のストック収益モデルは損益分岐までの回収期間が必要

このような環境の中、当社は、DX市場の拡大と、企業のデジタル化促進を背景に、顧客基盤の更なる拡大とサービスの高度化を進めております。特に、個人情報保護法の改正やCookie規制の強化を受け、ゼロパーティデータやファーストパーティデータの活用に注力し、AIを活用したパーソナライズマーケティングによるCX向上の実現を目指しております。

- (注) 1. 株式会社電通「2024年 日本の広告費」の折り込みチラシ・ダイレクトメール・インターネット広告・POP、株式会社矢野経済研究所「ポイントサービス市場に関する調査（2024年）」、「2025年版デジタルマーケティング市場の実態と展望」のMA・CDP・CRM/SFA、IDC Japan株式会社「国内アプリケーションPaaS市場予測：2018年～2024年」、株式会社サイバー・バズ「国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（2022年～2029年）」、スマートキャンプ株式会社「メール配信システムの市場規模」、株式会社アイ・ティ・アール「Web接客市場規模推移および予測」、クロスフィニティ株式会社「SEO市場規模予測2014 - 2018」、GMO TECH株式会社「SEO市場規模推計・予測2022年 - 2028年」、の各市場規模を経済産業省「2023年経済活動実態調査」の産業分類（宿泊業、飲食サービス業、卸売業、小売業、生活関連サービス業、娯楽業、不動産業、物品賃貸業、金融業、保険業、教育、学習支援業、医療、福祉）毎の売上高比率を基に当社推定
2. 総務省統計局 2021年産業大分類別民営事業所数及び従業者数より卸売業、小売業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、不動産業、物品賃貸業、教育、学習支援業、複合サービス事業の事業所数を合計した数
3. 今後注力していく顧客層が属する単価として2024年12月期売上上の80%を構成する上位店舗の平均単価を算出
4. 当社契約店舗の系列店等の総数

(4) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、上記のような経営環境を踏まえ、当社の主要事業である「GMOマーケティングDX」「GMOマーケティングコネクト」を中心に、以下の経営戦略を推進することで、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

① 既存顧客を含めた顧客基盤の拡大

当社の強みである約15,000店舗の顧客基盤を生かし、既存顧客へのアップセルやクロスセルの促進と並行し、営業人員の増員や販路拡大によりさらなる顧客基盤の拡大を目指します。

a 顧客基盤拡大：

紹介促進や他業種展開と組織拡大による直販営業強化、代理店開拓の専任人材採用とGMOインターネットグループのシナジーなど販路拡大のための代理店強化、専任人材を採用して連携機能開発によるパートナー開拓などの協業促進を行い顧客基盤の拡大を図ります。

b ARPU向上：

顧客満足度向上施策やアップセル・クロスセル施策の実施によりサービスを強化し、CS営業による高付加価値のコンサルティングと専任サポートによる利用促進および既存顧客の未導入店舗追加によるARPU向上を目指します。

② プラットフォーム基盤の拡大

あらゆる顧客接点におけるCX向上を実現するため、AI技術を取り込んだ既存プロダクトの機能拡張、追加開発を推進し、販促効果の高いサービス提供を通して店舗の売上拡大・コスト削減を支援し、事業を拡大します。

a 既存サービスの機能強化：

注文や予約、来店、特典などのタッチポイント強化により顧客の声を収集し、既存サービスの機能強化や改善を継続的に行います。

外部機関による研究事例：3チャネル以上の接点でコンバージョン率が287%向上（注1）

b パーソナライズ強化：

15,000店舗のCDPデータによるユーザー嗜好解析と消費者の熱量、タイミング、頻度に合わせたパーソナライズ配信強化や改善を継続的に行います。

外部機関による研究事例：顧客獲得コストを最大50%削減（注2）、ROASを10~25%向上（注3）

c オートメーション強化：

AIアシスタントとAIエージェントを組み合わせた自動運用によるマーケティングの自動化による効率化支援を行います。

外部機関による研究事例：マーケティングの生産性が5~15%向上（注4）

d 新たな配信チャネルの開拓：

アプリやメルマガ、Webサイト、サイネージ、店内デバイスなど、新たな配信チャネルへの対応を強化します。

③ 新規事業展開

当社の保有する顧客基盤とユーザーデータを活用した店舗間における相互集客を実現する独自のリテールメディアプラットフォームの開発を推進します。リテールメディアとなる店舗の効率的な集客を支援し、新たなバリューチェーン構築による収益源の創出を行います。

a リテールメディア配信プラットフォームの開発：

あらゆる店舗が相互に集客・送客するネットワークとして「GMOマーケティングコネクト」の配信プラットフォームと顧客基盤を活用し、他社顧客にリーチできる配信機能と、顧客配信量27億通（注5）の配信実績に基づく広告掲出による広告費還元などの仕組みなど、店舗間のパーソナライズ配信による相互集客を実現する当社独自モデルによるリテールメディア新規事業開発を推進します。ユースケースとして居酒屋で飲食中のカラオケ好きなユーザーを近くの空室有のカラオケ店へ誘導するなど、リテールメディア広告主企業（店舗やメーカー）は他店舗のユーザーの嗜好に合わせてアプローチすることが可能となります。

- (注) 1. WordStream「Cross-Channel Marketing: Can You Do It All?」(2023)
2. マッキンゼー・アンド・カンパニー「What is personalization?」(2023)
3. BAIN&COMPANY「Personalization: AI for Retail Marketing Magic」(2025)
4. マッキンゼー・アンド・カンパニー「The economic potential of generative AI: The next productivity frontier」(2023)
5. 2024年の当社契約企業アカウントからのLINE配信総数（自社調べ）

(5) 優先的に対処すべき事業上および財務上の課題

当社は、上記の経営戦略を推進する上で、以下の課題に優先的に対処していく必要があります。

① 競争優位性の強化：

競争が激化するデジタルマーケティング市場において、競合他社との差別化を図り、優位性を維持・強化していく必要があります。当社はデジタルマーケティング領域におけるプラットフォームとして、最新の技術やトレンドを常に把握し、顧客企業に最先端のソリューションを提供し、競争優位性を高める施策を積極的に推進します。

② 人材確保と育成：

デジタルマーケティング領域における優秀な人材の確保と育成が急務です。採用活動の強化に加え、社員のスキルアップを支援する研修制度の充実など、人材育成にも注力します。

③ 財務基盤の強化：

安定的な収益基盤の構築と、今後の事業拡大のための資金調達など、財務基盤の強化に取り組みます。

当社は継続的な商品開発とサービス品質の向上、戦略的な人材投資、そして堅固な情報セキュリティ体制の構築とAIの活用やデータ分析の高度化に取り組み、これらの課題を克服し、全社一丸となって邁進してまいります。

2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

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

(1) ガバナンス

当社は、店舗向けのCX向上ソリューション事業を通じて、「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」を経営理念に掲げ、あらゆる店舗のデジタル化支援を通じて店舗消費の活性化に貢献し、持続可能な社会の実現を目指しております。上記を実現するとともに、株主や顧客をはじめとするステークホルダーに対して、企業経営の透明性及び公平性を担保するとともに、企業価値の継続的な向上を図ることが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しております。

当社では、取締役会を経営の基本方針、法令や定款で定められた事項、経営に関する重要事項を決定するための最高意思決定機関と位置づけ、原則月1回開催しております。サステナビリティ関連のリスク及び機会の監視・管理は、コーポレート統括本部が担当しており、内部統制部門である管理本部が、業務執行の管理、コンプライアンスや社内規程の整備・運用など、業務活動が適正性かつ有効に運用される統制を担当しております。

また、社外取締役が、経営会議にオブザーバーとして参加し、会社意思決定に参加する機会も設けております。

更に、監査等委員会と内部監査室による、各種監査を実施しております。

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

(2) 戦略

当社は、持続可能な事業の成長および企業価値の向上を図るためには、多様な人材採用、育成および組織形成が重要であると認識し、多様なバックグラウンドを持つ人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる環境を整備する方針です。具体的には、すべての従業員に合った柔軟な働き方や働きやすい環境を整えた上で、スキルアップ支援やセミナー支援などの継続的な成長機会の提供により仕事への意欲を高めることで、生産性の向上を実現してまいります。

(3) リスク管理

当社では、代表取締役社長を委員長とするリスク管理委員会・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なリスク管理を行っております。サステナビリティに関するリスクの識別、および機会の識別、評価、管理、優先的に対応すべきリスク等についても、重要性に応じてリスク管理委員会・コンプライアンス委員会にて協議を行い、その内容を踏まえ経営会議による審議を経て適宜取締役会へ報告しております。

(4) 指標および目標

当社では現在、女性、外国人、中途採用者等の区分で管理職の構成割合や人数の目標値等は定めておりませんが、その具体的な目標設定や状況の開示については、今後の課題として検討してまいります。

3 【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、經理の状況等に関する事項のうち、経営者が当社の経営成績及び財務状況等に重要な影響を及ぼす可能性があると認識しているリスクは以下の通りです。また、必ずしも事業上のリスクとは考えていない事項につきましても、投資家の投資判断上重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から開示しております。なお、当該記載事項は、本書提出日現在において、当社が判断したものであり、将来においての発生可能性がある全てのリスクを網羅するものではありません。当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避および、発生した場合は迅速な対応に努めてまいります。

(1) 事業環境に関するリスク

① 経済環境の変化等について 顕在化の可能性：低 影響度：中

国内外の経済状況の悪化や金融市場の混乱が生じた場合、企業のマーケティング予算が削減され、当社のサービス需要が減少する可能性があります。当社は、景気変動の影響を受けにくいストック型の収益モデルを構築し、顧客基盤の多様化を図ることで、このリスクを軽減しております。

② 市場の競争激化について 顕在化の可能性：低 影響度：小

CX向上ソリューション市場およびデジタルマーケティング市場は競争が激化しており、競合他社がより革新的なサービスや低価格なサービス、AI技術を活用したサービスなどを提供する可能性があります。当社は、AI技術の積極的な活用や独自性の高いサービス開発、顧客基盤を生かしたニーズの吸い上げによって顧客満足度向上への継続的な取り組みを通じて、競争優位性を維持・強化しております。

③ 法令による規制について 顕在化の可能性：中 影響度：中

個人情報保護法やその他の関連法規（GDPR、CCPAなど）が改正された場合、当社の事業活動に制約が生じたり、追加的なコストが発生する可能性があります。特に、Cookie規制の強化やプライバシー保護意識の高まりは、当社のサービス提供に影響を与える可能性があります。当社は、専門家による助言や社内研修などを通じて、法規制に関する知識を深め、コンプライアンス体制を強化することで、これらのリスクに対応しております。

④ 主要SNSのプラットフォームの規制変更等について 顕在化の可能性：低 影響度：小

当社サービスは、顧客接点としてLINEやInstagramなどのSNSを重要なチャネルとして活用しています。そのためLINEヤフー株式会社やMeta Platforms, Inc.等の主要SNSのプラットフォームの規制変更や仕様変更、あるいはサービス終了などが発生した場合、当社のサービス提供に支障が生じ、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社は、複数のSNSプラットフォームを活用し、特定のプラットフォームへの依存度を低減するとともに、常に最新の情報収集と対応を行い、事業への影響を最小限に抑えるよう努めます。

⑤ 社会情勢の不安定化について 顕在化の可能性：低 影響度：小

新型コロナウイルス感染症のような新たな感染症の蔓延や、既存の感染症の再流行、あるいは、自然災害、政情不安、国際紛争、テロ行為等の発生といった社会情勢の不安定化は、顧客企業の事業活動の停滞や、消費者の購買意欲の減退を招き、その結果、当社のサービス需要が減少する可能性があります。当社は、社会情勢の急激な変化に対応できるよう、事業継続計画（BCP）を策定し、定期的な見直しを行い、リモートワーク体制の整備やオンラインでのサービス提供など、事業継続性を確保するための対策を講じることで、このリスクに対応しております。

⑥ 自然災害等による店舗の需要動向の変化に関するリスク 顕在化の可能性：低 影響度：大

自然災害の発生は、顧客企業が営業する店舗の物理的な損害に留まらず、消費者の外出自粛や購買行動の変化を引き起こし、店舗の需要動向に大きな影響を与える可能性があります。特に、当社顧客に多い小売業や飲食業は、来店客数の減少や営業時間の短縮を余儀なくされ、売上が減少するリスクがあります。その結果、顧客企業の経営状況が悪化し、当社のサービス利用料の支払いが滞ったり、サービス解約につながる可能性があります。また、自然災害が広範囲に及ぶ場合、当社自身の事業継続にも支障が生じる可能性があります。当社は、自然災害発生時におけるリスクを低減し、事業継続性を確保するために、事業継続計画（BCP）を策定し、定期的な見直しを行い、リモートワーク体制の整備やオンラインでのサービス提供など、事業継続性を確保するための対策を講じることで、このリスクに対応しております。

(2) 事業に関するリスク

① 当社サービスの競争力について 顕在化の可能性：低 影響度：中

デジタルマーケティング技術や顧客ニーズは常に変化しており、当社のサービスが陳腐化したり、顧客ニーズとの乖離やマーケティングの方針変更により、当社サービス利用が減少するリスクがあります。当社は、市場調査や顧客とのリレーションを強化し、技術革新や顧客ニーズの変化をいち早く捉え、サービスの改善・拡充を継続的にを行い当社サービスの有効性を訴求することで、競争力を維持・強化しております。

② 外部パートナーとの経済条件の悪化について 顕在化の可能性：低 影響度：大

当社サービスの一部は、LINEやフー株式会社やMeta Platforms, Inc.等のプラットフォーム事業者と提携・連携し、各社のサービスを活用したマーケティング支援のサービスを提供しております。しかしながら、これらのプラットフォーム事業者との契約条件の変更により業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社は、特定のプラットフォームへの依存度を低減するため、独自サービスの開発や複数のプラットフォーム活用を通じてリスクを最小限に抑え、安定的な事業運営を継続しております。

③ 人材確保について 顕在化の可能性：低 影響度：中

当社のビジネスを支えている最大の資産は人材であり、新規顧客獲得や、各種サービスの品質向上、新規サービスの企画・開発には優秀な人材の採用・育成が欠かせません。しかしながら、デジタルマーケティング業界は人材獲得競争が激化しており、優秀な人材の確保・育成が困難になる可能性があります。特に、AIやデータ分析などの専門知識を持つ人材の確保は、当社の競争力維持に不可欠です。当社は、魅力的な職場環境の整備、研修制度の充実、競争力のある報酬体系の導入などを通じて、優秀な人材の確保・育成に努めております。

④ システム障害について 顕在化の可能性：低 影響度：大

当社が提供するサービスは、ITシステムに大きく依存しています。システム障害が発生した場合、サービス提供が中断し、顧客企業の事業活動に影響を与えるだけでなく、当社の信頼性低下にもつながる可能性があります。当社は、システムの冗長化やセキュリティ対策の強化、定期的なメンテナンスなど、システムの安定稼働に向けた取り組みを強化しております。

⑤ 情報セキュリティについて 顕在化の可能性：低 影響度：大

当社は、顧客企業の重要な情報を取り扱っています。情報漏洩や不正アクセスが発生した場合、顧客企業の信頼を失い、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、サイバー攻撃の高度化・巧妙化に伴い、セキュリティ対策の強化が常に求められます。当社は、情報セキュリティポリシーの策定、社員教育の実施、セキュリティシステムの導入など、情報セキュリティ対策を強化しております。

⑥ 取引先拡大のための継続的な投資に関するリスク 顕在化の可能性：低 影響度：小

当社が今後成長を持続するためには、新規取引先の獲得や既存取引先の維持、販売の拡大が必要となりますが、人材確保や販売促進の活動が功を奏しなかった場合など、当社のコントロールの及ばないものを含む内外の要因によって、これらが達成できない可能性があり、その場合には計画外の採用費や販促費の増加など、当社の事業および業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社は顧客企業のニーズや市場の変化を常に把握し、適切な販売活動を通して持続的な成長に努めております。

⑦ 資金使途の変更に関するリスク 顕在化の可能性：低 影響度：中

当社の公募増資による調達資金の使途は、主としてプロダクトの機能強化に係るシステム開発等への充当を考えております。しかしながら、事業環境の変化に伴い、現在計画している資金使途を変更する可能性があります。また、現在の計画通り資金を使用したとしても、期待通りの効果をあげられない場合があり、当社の業績に影響を及ぼすおそれがあります。仮に資金使途に変更が生じた場合には速やかに適時開示を行います。

(3) GMOインターネットグループとの関係についてのリスク

① GMOインターネットグループにおける当社の位置付けについて 顕在化の可能性：低 影響度：小

当社の親会社はGMOインターネットグループ株式会社であり、本書提出日現在において当社発行済株式総数の100%を保有しております。

GMOインターネットグループ株式会社は「すべての人にインターネット」というコーポレートスローガンのもと、インターネットインフラ事業、インターネットセキュリティ事業、インターネット広告・メディア事業、インターネット金融事業、暗号資産事業及びインキュベーション事業を行っております。

当社は、GMOインターネットグループにおけるインターネットインフラ事業に属しており、店舗におけるCXの向上およびデジタルトランスフォーメーション（DX）推進の支援を担う会社と位置付けられており、GMOインターネットグループ各社とは事業の棲み分けがなされております。

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

② GMOインターネットグループ各社との取引について 顕在化の可能性：低 影響度：小

当社は、GMOインターネットグループ各社と取引を行っております。2024年12月期における主な取引は次の通りです。

種類	会社等の名称又は氏名	取引の内容	取引金額 (千円)
親会社	GMOインターネットグループ株式会社	マーケティングDX売上	12,569
		商品仕入	7,764
		ブランド使用料・運営料等 (注) 1	60,164
		事務所建物の賃料及び施設利用料等の支払 (注) 2	189,402
親会社の子会社	GMO TECH株式会社	商品仕入	35,785
		経費支払	1,486
	GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社	広告売上	511
		経費支払	2,306
		商品仕入	4,174
	GMOペイメントゲートウェイ株式会社	広告売上	8,744
		経費支払	10,227
	GMOペイメントサービス株式会社	経費支払	5,720
	GMOペパボ株式会社	マーケティングDX売上	4,877
		商品仕入	412
		経費支払	2,549

これらの取引は、当社関連当事者取引規程に基づき、取締役会にて、一般的な取引条件となっているか等、取引の合理性、妥当性等を検討し、承認を得ております。また、取引開始後の取引の継続に当たりましては、毎事業年度末時点にて継続している関連当事者取引について、その取引の継続の合理性、必要性等について取締役会にて報告を行っております。

(注) 1. ブランド使用料、運営費等は、GMOブランドの価値向上及び維持並びに運營業務に関する委託を主な取引内容としております。

2. 事務所建物の賃料及び施設利用料等の支払は、当社本社及び宮崎hinataオフィスの転賃を主な取引内容としております。

③ GMOインターネットグループ株式会社との役員の兼務関係について 顕在化の可能性：低 影響度：小

有価証券届出書提出日現在における当社の役員 6 名のうち、GMOインターネットグループ株式会社の役員又は従業員を兼ねる者は 2 名おります。当社における役職、氏名及びGMOインターネットグループ株式会社における役職は以下のとおりです。

氏名	当社における役職	GMOインターネットグループ株式会社での役職
西山 裕之	取締役（非常勤）	GMOインターネットグループ株式会社 取締役グループ副社長執行役員・COO グループ代表補佐 グループ人財開発統括 セキュリティ事業担当
川崎 友紀	取締役（監査等委員・非常勤）	GMOインターネットグループ株式会社 グループ執行役員 グループ法務部長

④ GMOインターネットグループ株式会社からの独立性の確保について 顕在化の可能性：低 影響度：小

当社が事業活動を行う上で、グループ連結運営に影響を与える、株主総会議案、企業再編、予算、役員人事、本社移転等の「重要な決議」に限り親会社であるGMOインターネットグループ株式会社に事前通知することとなっておりますが、当社は各事業における営業活動等、すべての業務を独自に意思決定し事業展開しております。

また、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 2 名が就任しており取締役会においてより多様な意見が反映される状況にあります。それにより、GMOインターネットグループ株式会社からの役員の兼務状況は当社独自の経営判断を妨げるものではなく、経営の独立性は確保されていると認識しております。

当社は、これらのリスク管理を継続的に実施・改善していくことで、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

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

なお、当社の事業は、CX向上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。

① 財政状態及び経営成績の状況

第13期事業年度（自 2024年1月1日 至 2024年12月31日）

当事業年度における我が国の経済は、コロナ禍からの脱却が進み、個人消費の回復やインバウンド需要の拡大を受け、拡大基調で進みつつあります。

また、当社の事業領域である店舗向けのデジタルマーケティングにおいても、企業の販売促進やブランディングにおける重要性が増しており、引き続き堅調に成長しております。特に、個人情報保護法の改正によるCookie規制やAdblockの普及をきっかけに、これまで主流とされていたWEB販促などのマスマーケティングから、ソーシャルメディアやアプリなど、ユーザー一人ひとりの趣味や嗜好に合わせた「パーソナライズ化」されたマーケティングは、その効果の高さから多くの企業で導入が進んでいます。これらの流れから、企業活動のデジタル化が浸透する中で、広告を除いた国内デジタルマーケティング市場は継続して拡大傾向にあり、2023年度は前年度から12%成長し、3,442億円を見込んでおり、2025年度も13%の成長が予測されております。（注1）

（注）1．株式会社矢野経済研究所「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2024年）」

このような状況下において、当社では、SNSを中心とした既存事業の収益基盤の強化に向けて、営業及びカスタマーサクセス部門の体制の見直しを行い、新規の獲得と既存顧客の継続強化に取り組み、小売チェーンや飲食チェーンを中心に導入が進み、ストック売上を拡大させております。また、利益面ではAI活用により社内問い合わせ対応やクリエイティブ制作の業務効率化が進み、採用の抑制などコスト削減につながっております。以上の結果、当事業年度（2024年1月1日～2024年12月31日）における業績は、売上高1,983,989千円（前年同期比12.3%増）、営業利益348,733千円（前年同期比58.9%増）、経常利益351,333千円（前年同期比59.5%増）、当期純利益218,251千円（前年同期比52.3%増）となりました。

<資産、負債及び純資産の状況>

（資産）

当事業年度末（2024年12月31日）における資産合計は、前事業年度末（2023年12月31日）に比べ300,081千円増加し、1,862,099千円となっております。主たる変動要因は、売上高の増加に伴い現金及び預金が206,145千円増加及び売掛金が83,334千円増加したことあります。

（負債）

当事業年度末における負債合計は、前事業年度末に比べ154,444千円増加し、1,314,472千円となっております。主たる変動要因は、仕入原価の増加に伴い買掛金が137,157千円増加したことあります。

（純資産）

当事業年度末における純資産合計は、前事業年度末に比べ145,637千円増加し、547,626千円となっております。主たる変動要因は、利益剰余金が145,637千円増加（当期純利益の計上により218,251千円の増加、配当金の支払いにより72,613千円の減少）したことあります。

第14期中間会計期間（自 2025年1月1日 至 2025年6月30日）

当中間会計期間における我が国の経済環境は、引き続きインバウンド需要が堅調に推移し、緩やかな景気回復基調が見られました。しかしながら、世界的な金融引き締めや地政学リスクの高まりなど、依然として不透明な状況が続いております。国内においては、物価上昇による消費者の慎重な姿勢や、人手不足に伴う人件費の上昇などが、店舗運営における課題として認識されております。

このような状況の中、当社の事業領域である店舗販促DX・CXソリューション事業においては、消費者のデジタルシフトが一段と進展しており、店舗事業者にとって、オンラインとオフラインを融合した効果的なマーケティング

戦略の重要性が増しております。また、顧客体験価値の向上に対する意識も高まっており、データに基づいたパーソナライズされた情報提供やコミュニケーションが求められております。

「すべてのお店の「マーケティングプラットフォーム」に」を経営理念として掲げる当社は、引き続き小売・飲食・アパレル・エンターテインメント業界を中心とした店舗事業者の事業成長に貢献することを目指し、マーケティングDX推進とCX向上を支援するソリューションを提供しております。

当社が考えるCX（顧客体験）向上とは、店舗事業者が顧客一人ひとりのニーズや状況を理解し、最適な情報やサービスを提供することで、顧客とのエンゲージメントを高め、長期的な関係を構築していくことです。そのため、当社は、顧客データの収集・分析、パーソナライズされたマーケティング施策の実施、効果測定・改善提案など、CX（顧客体験）向上に必要なあらゆるサービスをワンストップで提供しております。

当中間会計期間においては、引き続き主要サービスである「GMOマーケティングDX」の獲得が好調に推移し、当社の収益基盤であるストック売上の増加に繋がっております。さらに、2025年2月にリリースした「GMOマーケティングコネクト」は順調に拡大しており、店舗への導入および利用促進に注力した結果、新たなトランザクション売上の積み上げに貢献しております。「GMOマーケティングコネクト」は、消費者データの統合・分析を行い、より高度なパーソナライズマーケティングを実現することで、店舗と消費者とのより深い関係構築を支援するサービスです。

以上の結果、当中間会計期間の売上高は1,153,071千円、営業利益は258,085千円、経常利益は258,839千円、中間純利益は172,097千円となりました。

（注） 1. DX

デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）の略語で、企業がデータやデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルなどを抜本的に変革し、顧客に新しい価値を提供し競争優位性を築くことを意味します。

（注） 2. CX（顧客体験）

カスタマーエクスペリエンス（Customer Experience）の略語で、一般的に「顧客体験」と訳されますが、顧客が企業やブランド、商品と接する中で得られるあらゆる体験を指します。

<資産、負債及び純資産の状況>

（資産）

当中間会計期間末における資産合計は、前事業年度末に比べ34,598千円減少し、1,827,501千円となっております。主たる変動要因は、当中間期での税金納付及び配当金等の支出に伴い現金及び預金が19,257千円減少したことでありです。

（負債）

当中間会計期間末における負債合計は、前事業年度末に比べ85,774千円減少し、1,228,698千円となっております。主たる変動要因は、仕入原価の減少に伴い買掛金が44,513千円減少、賞与支給に伴い賞与引当金が20,816千円減少したことでありです。

（純資産）

当中間会計期間末における純資産合計は、前事業年度末に比べ51,176千円増加し、598,802千円となっております。主たる変動要因は、利益剰余金が51,176千円増加（中間純利益により172,097千円増加、配当金の支払により120,920千円減少）したことでありです。

② キャッシュ・フローの状況

第13期事業年度（自 2024年1月1日 至 2024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（2023年12月31日）に比べ206,145千円増加し、819,715千円となっております。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動においては、352,516千円の資金流入（前年同期は395,053千円の資金流入）となりました。これは主に、税引前当期純利益の計上により345,491千円の資金流入（前年同期比125,819千円増）があった一方、法人税等の支

私により85,523千円の資金流出（前年同期は5,393千円の資金流入）があったことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動においては、73,757千円の資金流出（前年同期は14,661千円の資金流出）となりました。これは主に、無形固定資産の取得73,292千円（前年同期比58,630千円増）によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動においては、72,613千円の資金流出（前年同期は151,124千円の資金流出）となりました。これは、配当金の支払72,613千円（前年同期比78,510千円減）によるものです。

第14期中間会計期間（自 2025年1月1日 至 2025年6月30日）

当中間会計期間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19,257千円減少し、800,458千円となっております。当中間会計期間における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動においては、143,170千円の資金流入となりました。これは主に、税引前中間純利益の計上により258,839千円の資金流入があった一方、法人税等の支払により79,802千円の資金流出があったことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動においては、41,506千円の資金流出となりました。これは主に、無形固定資産の取得によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動においては、120,920千円の資金流出となりました。これは、配当金の支払によるものです。

③ 生産、受注及び販売の実績

a 生産実績

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

b 受注実績

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

c 販売実績

第13期事業年度及び第14期中間会計期間における販売実績は以下のとおりであります。なお、当社はCX向上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を省略しております。

セグメントの名称	第13期事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)		第14期中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)
	金額(千円)	前事業年度比(%)	金額(千円)
CX向上ソリューション事業	1,983,989	112.3	1,153,071
合計	1,983,989	112.3	1,153,071

（注）1. 主な相手先別の販売実績及び総販売実績に対する割合

相手先	第12期事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)		第13期事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)		第14期中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
LINEヤフー株式会社	252,848	14.3	338,259	17.0	147,869	12.8

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は、次のとおりであります。なお、文中における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 重要な会計方針、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しております。この財務諸表を作成するにあたって、経営者による会計方針の選択・適用、資産、負債、収益及び費用の報告額ならびに開示に影響を及ぼす見積りを用いております。これらの見積りについては過去の実績や現状等を勘案し、合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる可能性があります。

財務諸表の作成にあたって用いた会計上の見積り及び仮定のうち、重要なものは、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項 重要な会計上の見積り」に記載しております。

また、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。

② 経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

第13期事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

	2023年度 実績 (千円)	2024年度 実績 (千円)	前年比 (%)
売上高	1,766,393	1,983,989	112.3%
営業利益	219,433	348,733	158.9%
経常利益	220,292	351,333	159.5%
当期純利益	143,321	218,251	152.3%

売上高は、主要サービスのGM0マーケティングDX LINE公式アカウントが好調に推移し1,766,393千円（前年比12.3%増）となりました。

営業利益は、人件費等の増加により販売費及び一般管理費は増加したものの、売上高の増加により348,733千円（前年比58.9%増）となりました。

経常利益は、営業外収益において助成金収入が増加したことにより351,333千円（前年比59.5%増）となりました。

当期純利益は、法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）が127,240千円となり、218,251千円（前年比52.3%増）となりました。

第14期中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)

	2025年中間期 実績 (千円)
売上高	1,153,071
営業利益	258,085
経常利益	258,839
当期純利益	172,097

売上高は、主要サービスのGM0マーケティングDX LINE公式アカウントが好調に推移したことに加え、2025年2月にリリースしたGM0マーケティングコネク트가順調に拡大したことにより1,153,071千円となりました。

販売費及び一般管理費は大きい変動もなく721,240千円となり、結果、営業利益は258,085千円となりました。

経常利益は、営業外収益が受取利息・助成金収入等により753千円となり、結果、経常利益は258,839千円となりました。

当期純利益は、法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）が86,742千円となり、172,097千円となりました。

③ 資本の財源及び資金の流動性についての分析

当社の資金需要のうち主なものは、運転資金及び事業領域拡大のための当社サービスの機能強化や新規開発投資であります。これらの資金需要は、原則として自己資金による充当及び営業活動によるキャッシュフローを財源としますが、必要に応じて金融機関等からの借入等を活用する方針です。

手元流動性の水準については、日常の運営コストや突発的な支出に対応できるよう、最低でもおよそ1ヵ月～1.5ヶ月分の支出をカバーできる手元資金の維持を目標としています。これにより、急な市場の変動や予期しない経済状況に対しても柔軟に対応できる体制を整えています。

④ 経営成績に重要な影響を与える要因について

当社の経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載の通りであります。また、今後の経営成績に影響を与える課題につきましては、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおりであります。

⑤ 経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社における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いては、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 目標の達成状況を判断するための客観的な指標」に記載のとおり、売上拡大のための基盤となる店舗数及び継続率を重要な指標としており、店舗数の拡大と高維持率が重要と考えております。

2024年12月期における店舗数は15,370店舗（2024年12月末時点）となり、継続率については86%と高い水準で推移しております。

引き続き、これらの指標のさらなる改善に取り組み、持続的な成長に努めてまいります。

5 【経営上の重要な契約等】

(1) 代理店基本契約

当社は、LINEヤフー株式会社と、同社が提供するサービスの利用希望者に当該サービスを販売する代理店基本契約を締結しております。

契約先	相手先の所在地	契約の名称	契約締結日	自動更新
LINEヤフー株式会社	東京都千代田区紀尾井町1-3 東京ガーデンテラス紀尾井町 紀尾井タワー	LINE公式アカウント 正規代理店基本契約	2019年4月1日	有（1年）

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

第13期事業年度（自 2024年1月1日 至 2024年12月31日）

当社の事業は、CX向上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。

当事業年度における設備投資等の総額は95,951千円であり、その主なものは、サービスに関連するソフトウェアであります。

なお、当事業年度において、重要な設備の除却、売却はありません。

第14期中間会計期間（自 2025年1月1日 至 2025年6月30日）

当社の事業は、CX向上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。

当中間会計期間における設備投資等の総額は162,880千円であり、その主なものは、サービスに関連するソフトウェアであります。

なお、当中間会計期間において、重要な設備の除却、売却はありません。

2 【主要な設備の状況】

2024年12月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)					従業員数 (名)
		建物付属設備	工具器具備品	ソフトウェア	ソフトウェア 仮勘定	合計	
本社 (東京都渋谷区)	事務所設備等、 情報機器及び ソフトウェア	49,437	1,926	59,192	63,256	173,813	112 [13]

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。
2. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。
3. 従業員数は就業人員であり、臨時従業員数（アルバイト）は、年間の平均人員を〔 〕外数で記載しております。
4. 当社の事業は、CX向上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。

3 【設備の新設、除却等の計画】(2025年7月31日現在)

(1) 重要な設備の新設等

会社名	事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達 方法	着手及び完了予定時期		完成後の 増加能力
			総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
提出会社	本社 (東京都渋谷区)	販促プラットフォームの機能拡大等	1,680,000	—	自己資金 及び 増資金額	2025年10月	2027年11月	(注) 3
提出会社	本社 (東京都渋谷区)	新規サービス開発	400,000	—	自己資金 及び 増資資金	2025年12月	2027年10月	(注) 3
提出会社	本社 (東京都渋谷区)	業務系システム	240,000	—	自己資金 及び 増資資金	2026年3月	2027年12月	(注) 3

- (注) 1. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。
2. 当社の事業は単一セグメントのため、セグメント情報の記載を省略しております。
3. 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。

(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	14,385,600
計	14,385,600

(注) 1. 当社は、2025年4月11日付で普通株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。

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	3,596,400	非上場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定の無い当社における標準となる株式であります。単元株式数は100株であります。
計	3,596,400	—	—

(注) 1. 当社は、2025年4月11日付で普通株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。

2. 2025年3月26日開催の株主総会決議により、2025年4月11日付で1単元を100株とする単元株制度を採用しております。

(2) 【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 2022年12月22日株主総会決議

決議年月日	2022年12月22日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 2 当社使用人 31
新株予約権の数(個) ※	455(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 455 [303,030](注) 1. 5
新株予約権の行使時の払込金額(円) ※	250,000 [376](注) 2. 5
新株予約権の行使期間 ※	2024年12月23日～2032年12月21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 250,000[376](注) 5 資本組入額 125,000[188](注) 5
新株予約権の行使の条件 ※	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項 ※	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。(注) 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 ※	(注) 3

※ 最近事業年度の末日(2024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(2025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、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

- (注) 1. 新株予約権 1 個につき目的となる株式数は、1 株であります。
ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる 1 株未満の端数は、これを切り捨てる。

$$\text{調整後付与株式数} = \text{調整前付与株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

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

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

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

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$$

3. 組織再編時の取り扱い

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

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

4. 新株予約権の取得に関する事項

- (1) 割当日以降、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案、または当社が完全子会社になる株式交換契約書承認の議案もしくは株式移転の議案が株主総会で承認された場合は、当社取締役会において別途決定する日において、当社は新株予約権を無償で取得できる。
- (2) 新株予約権者が、下記理由に該当した場合は、当社は当該新株予約権について無償で取得することができる。
 - ① 新株予約権者が、権利行使前に新株予約権の更新の条件及び制限の規定に該当しなくなった場合
 - ② 新株予約権者が、当社の社内規程に違反したことを理由に当社の社内で懲戒処分を受け、当社の取締役会が新株予約権者による当該権利の行使を認めない旨の決議を行った場合

5. 2025年3月26日の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っており、上記「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」、及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」は、当該株式分割後の「新株予約権の数」、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」、及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」を記載しております。

第2回新株予約権 2023年12月21日株主総会決議

決議年月日	2023年12月21日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社使用人 4
新株予約権の数(個) ※	56 [36] (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 56 [23,976] (注) 1. 5
新株予約権の行使時の払込金額(円) ※	270,000 [406] (注) 2. 5
新株予約権の行使期間 ※	2025年12月23日～2033年12月22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 270,000 [406] (注) 5 資本組入額 135,000 [203] (注) 5
新株予約権の行使の条件 ※	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項 ※	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。(注) 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 ※	(注) 3

※ 最近事業年度の末日(2024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(2025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、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

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

調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率

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

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$

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

調整後払込金額 = 調整前払込金額 × $\frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新株発行(処分)株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新株発行(処分)株式数}}$

3. 組織再編時の取り扱い

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

(1) 合併(当社が消滅する場合に限る)

合併後存続する株式会社または合併により設立する株式会社

(2) 吸収分割

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

(3) 新設分割

新設分割により設立する株式会社

(4) 株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

(5) 株式移転

株式移転により設立する株式会社

4. 新株予約権の取得に関する事項

- (1) 割当日以降、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案、または当社が完全子会社になる株式交換契約書承認の議案もしくは株式移転の議案が株主総会で承認された場合は、当社取締役会において別途決定する日において、当社は新株予約権を無償で取得できる。
- (2) 新株予約権者が、下記理由に該当した場合は、当社は当該新株予約権について無償で取得することができる。
 - ① 新株予約権者が、権利行使前に新株予約権の更新の条件及び制限の規定に該当しなくなった場合
 - ② 新株予約権者が、当社の社内規程に違反したことを理由に当社の社内で懲戒処分を受け、当社の取締役会が新株予約権者による当該権利の行使を認めない旨の決議を行った場合

5. 2025年3月26日の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っており、上記「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」、及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」は、当該株式分割後の「新株予約権の数」、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」、及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」を記載しております。

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)
2025年4月11日（注）1	3,591,000	3,596,400	-	100,000	-	100,000

(注) 1. 株式分割（分割比率1：666）によるものであります。

(4) 【所有者別状況】

2025年7月31日現在

2023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）	-	-	-	1	-	-	-	1	-
所有株式数（単元）	-	-	-	35,964	-	-	-	35,964	-
所有株式数の割合（%）	-	-	-	100.00	-	-	-	100.0	-

(5) 【議決権の状況】

① 【発行済株式】

2025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 3,596,400	35,964	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定の無い当社における標準となる株式であります。
単元未満株式	—	—	—
発行済株式総数	3,596,400	—	—
総株主の議決権	—	35,964	—

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、株主還元を経営上の重要な課題と認識しており、業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した内部留保の確保を総合的に勘案したうえで、安定的かつ継続的な配当を実施する方針です。

今後は、経営成績及び財務状況を勘案しながら株主への利益の配当を目指していく方針であります。剰余金の配当につきましては、配当性向65%を目安とし、安定的・持続的に配当することに努めております。

内部留保資金については、当社の諸事業の事業資金、及び新規事業等に必要な成長投資に利用することにより、企業価値向上に努める考えであります。

当社は、配当を行う場合には、期末配当にて年1回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。なお、会社法第459条第1項に基づき、年1回の中間配当を行うことができる旨を定款で定めております。配当の決定機関は取締役会であります。

上記方針に基づき、基準日が2024年12月期に属する配当については、年間で120,920,953円となりました。

(注) 基準日が当事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)
2025年3月26日 株主総会決議	120,920	22,392.77

(注) 2025年4月11日付で普通株式1株につき666株の株式分割を行っております。1株当たり配当額につきましては株式分割前の額を記載しております。

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

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、株主や顧客をはじめとするステークホルダーに対して、企業経営の透明性及び公平性を担保するとともに、企業価値の継続的な向上を図るため、コンプライアンスの徹底とコーポレート・ガバナンス体制の強化に取り組んでおります。

企業理念を実現するために、適正な業務執行のための体制を整備し、運用していくことが重要な経営の責務であると認識し、内部統制システム構築の基本方針（2024年9月19日開催の取締役会にて制定、2025年3月26日開催の取締役会において改定）を定めるとともに、今後とも社会・経済情勢その他の環境の変化に応じて適宜見直しを行い、その改善・充実に努めてまいります。

② 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は、2025年3月26日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、同日付をもって監査役設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

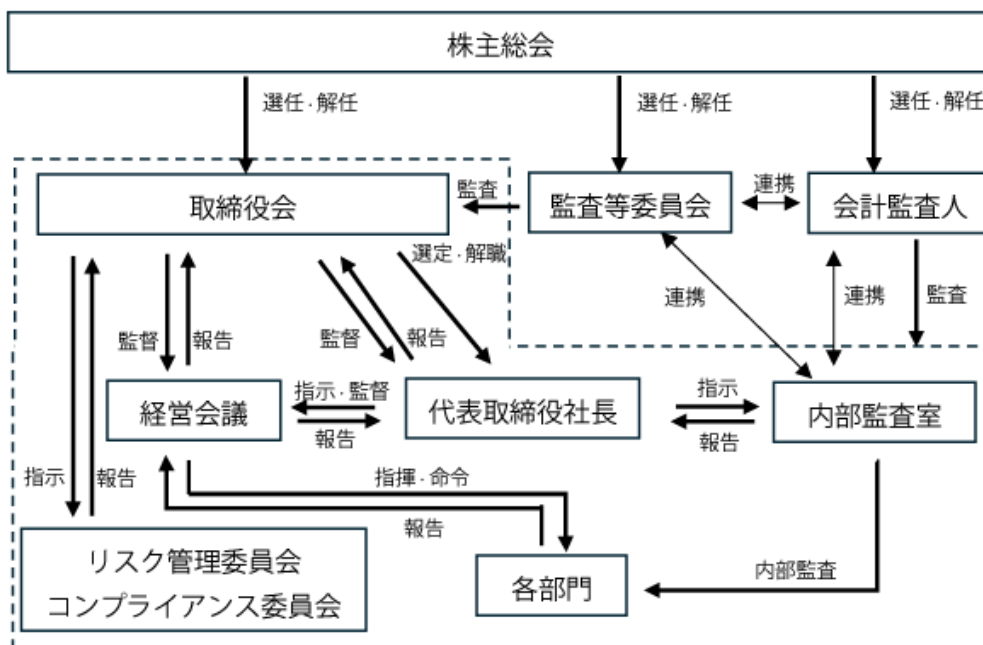
当社の企業統治の体制として、取締役会は取締役6名で構成されており、毎月1回定例取締役会を開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会においては、経営の基本方針、法令や定款で定められた事項、経営に関する重要事項の決定を行い、各取締役の職務の執行を監督しております。

監査等委員会は、監査等委員である取締役3名（常勤社外取締役1名、取締役1名、社外取締役1名）で構成され、監査等委員でない取締役の業務執行について客観的な立場での監督と厳正な監視しております。

当社では、職務執行の効率性を確保するため、毎月1回常勤取締役、執行役員並びに本部長を主要なメンバーとする経営会議を開催しております。経営会議は経営課題の検討及び重要な業務に関する意思決定を行っております。

当社では、意思決定に基づく業務の執行に当たっては、取締役会において選任された執行役員に業務執行の権限及び責任を委譲することにより、機動的に職務を執行しております。

a 本書提出日現在、当社のコーポレート・ガバナンスの体制の概要は以下のとおりです。



b 会社機関の内容

(取締役会)

取締役会は、会社の業務執行の決定と取締役の職務執行の監督を行い、会社全体の持続的な成長と企業価値の向上を目指す機関として、取締役6名（内、社外取締役2名）で構成されています。取締役会は原則として月1回開催し、重要な議案が生じた場合には適宜開催しております。取締役会には、監査等委員である取締役3名も出席し、取締役会の意思決定を監視することとしております。尚、当社の取締役は、取締役を7名以内、監査等委員である取締役を5名以内とする旨定款に定めております。

(監査等委員会)

当社は、2025年3月26日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、同日付をもって監査役設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行しております。重要事項に関する意思決定及び監督機関としての取締役会、業務執行機関としての代表取締役社長、監査機関としての監査等委員会という、会社法に規定される株式会社の機関制度を採用しております。監査等委員会は、監査等委員である取締役3名（内、社外取締役2名）で構成されており、原則として月1回監査等委員会を開催し、取締役会の適正運営を確認する等、取締役の業務執行を監視するとともに、コンプライアンス上の問題点等について意見交換を行っております。また、内部監査人及び会計監査人と適宜議論の場を設け、相互に連携を図ることで、監査等委員会監査はもとより、内部監査、会計監査の実効性の向上を図っております。

(経営会議)

当社は、取締役会を経営の基本方針や重要課題並びに法令で定められた重要事項を決定するための最高意思決定機関と位置づけ、原則月1回開催するとともに、事業経営に関するスピーディーな意思決定と柔軟な組織対応を可能にするため、業務執行取締役と執行役員並びに各本部長等が出席する経営会議を月1回開催しております。なお、社外取締役である監査等委員も参加しております。

(内部監査室)

内部監査につきましては、内部監査担当者置き、代表取締役社長からの指示により必要な監査・調査を定期的実施し、業務執行の妥当性・効率性やリスク管理体制の順守・整備状況などを幅広く検証しております。その結果を代表取締役社長に報告し、その後の進捗管理を行うなどその機能の充実に日々努め、これを経営に反映させております。内部監査担当者の人員は1名ではありますが、内部監査規程に基づき必要に応じて内部監査担当者以外の従業員を臨時に監査担当者に任命でき、支援可能な体制を構築しております。

(リスク管理委員会)

当社は、経営に対するリスクに総合的に対処・対応するためリスク管理委員会を設け、委員長は代表取締役社長が就き、コーポレート統括本部の各本部長を中心に組織されております。災害対策をはじめとする、当社経営をとりまくリスクに対応する予防策を検討し、必要業務の見直し、情報システムの整備、社員教育の徹底等の活動しております。また、万が一緊急事態が発生した場合の報告系統を社内に周知し、徹底しております。

(コンプライアンス委員会)

当社は、法令等の順守に基づく公正な経営により、企業の社会的責任を果たすため、コンプライアンス委員会を設け、委員長は代表取締役社長が就き、コーポレート統括本部の各本部長を中心に組織されております。

法令順守等に対応する予防策を検討し、必要業務の見直しと、社員教育の徹底等の活動を通じて、法令違反行為の防止と是正に努めております。また内部通報制度を整備し、万が一コンプライアンス違反が発生した場合の報告系統を社内に周知し、徹底しております。

機関ごとの構成員は以下のとおりです。（◎は議長・委員長、○は構成員）

役職	氏名	取締役会	監査等委員会	経営会議	リスク管理委員会	コンプライアンス委員会
代表取締役社長	山名 正人	◎		◎	◎	◎
常務取締役	伊勢 主税	○		○	○	○
取締役	西山 裕之	○				
社外取締役 (常勤監査等委員)	廣谷 仁志	○	◎	○	○	○
取締役 (監査等委員)	川崎 友紀	○	○			
社外取締役 (監査等委員)	橋爪 賢三	○	○	○		

役職	氏名	取締役会	監査等委員会	経営会議	リスク管理委員会	コンプライアンス委員会
執行役員 企画開発統括本部長	村西 則厚			○	○	○
営業統括本部長	半澤 惇司			○	○	○
本部長				6名	3名	3名
内部監査室長	(1名)			○	○	○

当社は、現在の経営規模等を勘案し、現行の体制が最も効果的・効率的な企業統治を行うことができると判断し、現体制を採用しております。

ｃ 内部統制システムの整備の状況

当社は、業務の適正を確保するための体制として、取締役会にて、「内部統制システムの構築の基本方針」を以下のとおり決議しております。

(内部統制システムの構築の基本方針)

イ 役員及びパートナー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) 当社は、役員及び全パートナーが、コンプライアンス意識をもって、法令、定款、社内規程等に則った職務執行を行います。
- (2) 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対しては、弁護士や警察等とも連携して、毅然とした姿勢で組織的に対応します。
- (3) 取締役会は、法令諸規則に基づく適法性及び経営判断に基づく妥当性を満たすよう、業務執行の決定と取締役の職務の監督を行います。
- (4) 監査等委員会は、法令が定める権限を行使し、取締役の職務の執行を監査します。
- (5) 社内外の通報窓口につながる内部通報窓口を備え、相談や通報の仕組み（以下「GMO コマースヘルプライン」という。）を構築します。
- (6) 役員及びパートナーの法令違反については、法令及び就業規則等に基づき、取締役会又は懲罰委員会等による処罰の対象とします。

ロ 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する事項

- (1) 文書管理規程を定め、重要な会議体の議事録等、取締役の職務の執行に係る情報を含む重要文書（電磁的記録を含む。）は、当該規程等の定めるところに従い、適切に保存、管理します。
- (2) 情報管理諸規程を定め、情報資産の保護・管理を行います。

ハ 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (1) 役員は、当社の事業に伴う様々なリスクを把握し、統合的にリスク管理を行うことの重要性を認識した上で、諸リスクの把握、評価及び管理に努めます。
- (2) 災害、事故、システム障害等の不測の事態に備え、事業継続計画を策定します。

ニ 役員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) 取締役会は、定款及び取締役会規程に基づき運営し、月次で定時開催し、または必要に応じて随時開催します。
- (2) 役員は、緊密に意見交換を行い、情報共有を図ることにより、効率的、機動的かつ迅速に職務を執行します。
- (3) 役員の職務の執行が効率的に行われることを確保するために、組織規程、業務分掌規程及び職務権限稟議規程を制定します。

ホ パートナー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) 職務権限を定めて責任と権限を明確化し、各部門における執行の体制を確立します。
- (2) 必要となる各種の決裁制度、社内規程及びマニュアル等を備え、これを周知し、運営します。
- (3) 個人情報管理責任者を定め、同責任者を中心とする個人情報保護体制を構築し、運営します。また、同責任者の指揮下に事務局を設け、適正な個人情報保護とその継続的な改善に努めます。

へ 監査等委員会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

- (1) 監査等委員会は、監査等委員会の指揮命令に服する使用人（以下、「監査等委員会の補助者」という。）を置くことを取締役会に対して求めることができます。
- (2) 監査等委員会の補助者の人事異動、人事評価及び懲戒処分については、監査等委員会の事前の同意を必要とします。

ト 役員及びパートナーが監査等委員会に報告するための体制

- (1) 役員及びパートナーは、法定の事項に加え、当社に重大な影響を及ぼすおそれのある事項、重要な会議体で決議された事項、公益通報制度、内部監査の状況等について、遅滞なく監査等委員会に報告します。
- (2) 役員及びパートナーは、監査等委員会の求めに応じ、速やかに業務執行の状況等を報告します。
- (3) 監査等委員会へ報告を行った役員及びパートナーに対し、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを内部通報制度規程にて定め、その旨を周知徹底します。

チ 監査等委員の職務の執行（監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。）について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項

- (1) 監査等委員がその職務の執行について生じる費用及び債務については、監査等委員会の職務の執行に必要でないと認められるときを除き、その要請に応じて、その費用及び債務を処理するものとします。

リ その他監査等委員会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) 監査等委員会は、定期的に代表取締役社長と意見交換を行います。また、必要に応じて当社の取締役及び重要な使用人からヒアリングを行います。
- (2) 監査等委員会は、必要に応じて会計監査人と意見交換を行います。
- (3) 監査等委員会は、必要に応じて独自に弁護士及び公認会計士その他の専門家の助力を得ることができます。
- (4) 監査等委員会は、定期的に内部監査室長と意見交換を行い、連携の強化を図ります。

d 取締役の定数

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

e 取締役の選解任の決議要件

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累積投票に依らない旨を定款に定めております。

f 剰余金の配当等の決定機関

当社は、資本政策及び配当政策を機動的に遂行することを可能にするため、剰余金の配当等会社法第459条第1項に定める事項については、法令に特段の定めがある場合を除き、取締役会の決議によって定めることとする旨を定款で定めております。

g 自己株式の取得

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

h 株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める株主総会の特別決議要件について、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以上をもって決議を行う旨を定款に定めております。これは、株主総会の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するものであります。

i 役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が負担することになる法律上の損害賠償金及び争訟費用を当該保険契約により填補することとしております。また、役員等の職務の執行の適正性が損なわれないよう被保険者が違法に利益もしくは便宜を得たこと、犯罪行為や法令等に違反することを認識しながら行った行為を補償対象外としております。当該役員等賠償責任保険契約の被保険者は、当社の取締役であり、その保険料を当社が負担しております。

j 責任限定契約の内容の概要

当社は、取締役が職務を執行するにあたり、期待される役割を十分に発揮できるよう、取締役との間において、会社法第427条第1項の規定により、取締役(業務執行取締役等であるものを除く。)との間に、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結することができる旨を定款に定めており、社外取締役である廣谷仁志氏 橋爪賢三氏と責任限定契約を締結しております。なお、当該契約に基づく損害賠償責任限度額は、法令が規定する最低責任限度額としております。

k 取締役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項に基づき、取締役会の決議をもって取締役(取締役であったものを含む。)の損害賠償責任を法令の限度において、免除することができる旨を定款で定めております。これは、取締役が期待される役割を十分に発揮すること等を目的とするものであります。

③ 取締役会の活動状況

当社は、最近事業年度において取締役会を月1回開催しており、個々の取締役の出席状況は次のとおりであります。

役職名	氏名	出席状況
代表取締役社長	山名 正人	12/12 回 (100%)
常務取締役	伊勢 主税	12/12 回 (100%)
取締役	西山 裕之	12/12 回 (100%)
常勤監査役 (現・社外取締役 (常勤監査等委員))	廣谷 仁志	10/10 回 (100%)
監査役 (現・取締役(監査等 委員))	川崎 友紀	10/10 回 (100%)
監査役 (現・社外取締役(監 査等委員))	橋爪 賢三	5 / 5 回 (100%)

取締役会における具体的な検討内容として、当社取締役会規程の決議事項、報告事項の規定に基づき、株主総会及び取締役等役員に関する事項、予算・人事組織に関する事項のほか、当社の経営に関する基本方針、決算に関する事項、重要な業務執行に関する事項、法令及び定款に定められた事項、その他重要事項等を決議し、また、業務執行の状況、監査の状況等につき報告を受けております。

監査役(現・社外取締役(常勤監査等委員))である廣谷仁志氏及び監査役(現・取締役(監査等委員))である川崎友紀氏は、2024年3月に当社役員に就任しており、就任後開催された取締役会への出席状況を記載しております。

監査役(現・社外取締役(監査等委員))である橋爪賢三氏は、2024年8月に当社役員に就任しており、就任後開催された取締役会への出席状況を記載しております。

(2) 【役員の状況】

① 役員一覧

男性5名 女性 1名(役員のうち女性の比率 16.7%)

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	山名 正人	1971年 8 月 25 日	1993年 4 月 株式会社住友銀行（現株式会社三井住友銀行）入 社 2000年 4 月 ヤフー株式会社 入社 2006年 4 月 同社 コマース営業本部長 2008年 3 月 株式会社インディバール 社外取締役 2009年 4 月 株式会社IDCフロンティア 社外取締役 2010年 1 月 株式会社JWord 社外取締役 2012年 7 月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） 入社 グループアライア ンス推進室 室長 2012年11月 GMOコマース株式会社 代表取締役 社長（現任）	(注) 2	—
常務取締役	伊勢 主税	1972年 8 月 9 日	1995年 4 月 ニプロファーマ株式会社 入社 1997年12月 株式会社エフアンドエム 入社 2000年 4 月 中小企業診断士 登録 2004年12月 ヤフー株式会社 入社 2008年 1 月 日本レンタルカメラ株式会社 代表取締役 2009年12月 株式会社ROI 入社 2012年11月 GMOコマース株式会社 取締役 2018年 3 月 GMOコマース株式会社 常務取締役（現任）	(注) 2	—
取締役	西山 裕之	1964年 8 月 14 日	2001年 3 月 インターキュー株式会社（現GMOインターネット グループ株式会社） 取締役 2012年11月 GMOコマース株式会社 取締役（現任） 2022年 3 月 GMOインターネットグループ株式会社 取締役グ ループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グ ループ人材開発統括 2025年 3 月 GMOインターネットグループ株式会社 取締役グ ループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グ ループ人材開発統括 セキュリティ事業担当（現 任）	(注) 2	—
取締役 (監査等委員)	廣谷 仁志	1963年10月30日	1994年12月 KPMG Peat Marwick LLP（現KPMG LLP）入所 1998年10月 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社 2008年 4 月 金融庁証券取引等監視委員会 任官 2019年 1 月 株式会社オプトホールディング（現株式会社デジ タルホールディングス） 入社 2023年 4 月 廣谷公認会計士・税理士事務所 開設（現任） 2023年 4 月 合同会社HAC 代表（現任） 2024年 3 月 当社監査役 2025年 3 月 当社取締役（監査等委員）（現任）	(注) 3	—
取締役 (監査等委員)	川崎 友紀	1981年 8 月 24 日	2011年12月 弁護士登録（第二東京弁護士会） 2012年12月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） 入社 2016年10月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） グループ法務部マネージャ ー 2018年 4 月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） グループ法務部長 2020年12月 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 取締役 （現任） 2020年12月 GMO-Z.com Trust Company, Inc. Director（現 任） 2021年 3 月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） 取締役 グループ法務部長 2021年 6 月 GMOアダム株式会社 取締役（現任） 2022年 3 月 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社） グループ執行役員 グループ 法務部長（現任） 2023年 3 月 GMO OMAKASE 監査役（現任） 2024年 3 月 当社監査役 2025年 3 月 当社取締役（監査等委員）（現任）	(注) 3 (注) 4	—

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役 (監査等委員)	橋爪 賢三	1971年6月22日	2001年11月 中央青山監査法人及びプライスウォーターハウス クーパーズ 入社 2005年4月 公認会計士登録 2006年9月 SGホールディングス株式会社 経営企画部 入社 2023年6月 株式会社ロータスアドバイザリー 代表取締役 (現任) 2023年8月 税理士登録 2024年4月 株式会社PAL 取締役(社外・非常勤) (現任) 2024年4月 株式会社エコ配 取締役(社外非常勤) (現任) 2024年8月 当社監査役 2025年3月 CBcloud株式会社 取締役(現任) 2025年3月 当社取締役(監査等委員) (現任)	(注)3	—
計					—

- (注) 1. 取締役(監査等委員) 廣谷仁志氏及び取締役(監査等委員) 橋爪賢三氏は、社外取締役であります。
2. 2025年3月26日開催の定時株主総会終結の時から、選任後1年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
3. 2025年3月26日開催の定時株主総会終結の時から、選任後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終結の時までであります。
4. 取締役(監査等委員) 川崎友紀の戸籍上の氏名は嶋田友紀であります。
5. 当社では、取締役会の一層の活性化を促し、取締役会の意思決定・業務執行の監督機能と各統括本部の業務執行機能を明確に区分し、経営効率の向上を図るために執行役員制度を導入するとともに、各統括本部の業務執行は各統括本部長を責任者として運営しております。
- 執行役員は1名で、企画開発統括本部長村西則厚が就任しております。
6. 当社は、2025年3月26日開催の定時株主総会において、監査等委員会設置会社に移行しました。
- 移行に際して、廣谷仁志氏、川崎友紀氏、橋爪賢三氏は監査役を退任しております。

② 社外役員の状況

(社外役員の機能および役割)

本書提出日現在、当社は一般株主の利益に配慮し、継続的に企業価値を高める手段の一つとして、社外取締役2名を選任しております。

社外取締役は社外の視点を踏まえた客観的な立場から、経営者や専門家としての豊富な経験や幅広い見識に基づき、経営上の助言を行い、また、取締役の職務執行に対する監督機能および監査機能を強化し、コーポレート・ガバナンスを健全に機能させることが役割と考えております。

(社外役員の独立性に関する基準)

当社は、社外取締役を選任するための独立性に関する基準及び方針は定めておりませんが、選任にあたっては、株式会社東京証券取引所の独立役員の独立性に関する判断基準等を参考にしております。なお、当社は、社外取締役の独立性について、株式会社東京証券取引所が定める独立性基準を満たすことを前提としつつ、少数株主保護や当社の事業課題に対する積極的な提言や問題提起を期待することができるか否かといった観点から候補者を選定しております。

また、監査等委員会の充実・強化を目的として、取締役(監査等委員)3名のうち2名を社外取締役から選任しております。当該2名は独立の立場から経営監視にあたっており、その結果を取締役会で意見陳述することで、社外取締役(監査等委員)に期待される役割を果たしております。

社外取締役(監査等委員)の廣谷仁志氏は、公認会計士としての専門知識に加え、当社の事業分野において豊富な経験を有しているとともに、客観的かつ中立の立場でその専門知識と経験を適正な監査に反映するため選任しております。当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他の利害関係はなく、一般株主と利益相反の生じる恐れが無いことから、上場における独立役員として指定し、届け出る予定であります。

社外取締役(監査等委員)の橋爪賢三氏は、公認会計士としての専門知識に加え、経営全般及び内部統制構築について豊富な経験を有していることから、その専門知識と経験を適正な監査に反映するため選任しております。当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他の利害関係はなく、一般株主と利益相反の生じる恐れが無いことから、上場における独立役員として指定し、届け出る予定であります。

③ 社外取締役(監査等委員)による監督又は監査と内部監査、監査等委員会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

当社の内部監査及び監査等委員会の組織は、内部監査人1名及び社外取締役（監査等委員）2名により構成されております。内部監査人は、財務報告に係る内部統制評価の方法に関して会計監査人から助言を受け、整備及び運用の評価を実施しております。また、内部監査人は、監査等委員会と連携を図りながら、各部門に対して内部統制全般に係る業務監査を実施し、代表取締役社長及び監査等委員会にその結果を報告しております。

監査等委員会は、期初に策定した監査計画に基づき、業務全般にわたる監査を実施しております。また、各取締役（監査等委員）は取締役会に常時出席しております。さらに、常勤の取締役（監査等委員）は、社内の会議にも積極的に出席し、法令違反、定款違反や株主利益を侵害する事実の有無について重点的に監査しているほか、内部監査室及び会計監査人と相互連携を図っています。内部統制に関する何らかの疑義が生じた際は、内部統制部門である管理本部に対して、その都度ヒアリングの実施や協議により、疑義を解消するとともに、必要に応じて取締役に対し内部統制の整備・運用の改善を要請しております。

会計監査人は、監査計画及び監査経過に関して監査等委員会と意見交換を行い相互連携を図っております。会計監査人による代表取締役社長に対する監査の結果報告には常勤の取締役（監査等委員）が出席しております。監査等委員会は会計監査人の監査計画を把握し、会計監査人の監査体制及び監査の方法並びに品質管理体制等について、定期的に説明を受けております。

(3) 【監査の状況】

当社は、最近事業年度においては、監査役全員で構成する監査役協議会を設置し、常勤監査役を議長として監査役監査を実施しております。

なお、当社は、2025年3月26日の定時株主総会の決議により、当事業年度から、監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しております。監査等委員会設置会社への移行に伴い監査役の全員が取締役（監査等委員）に就任しており、2025年度以降も継続性のある監査を実施しております。

① 監査役協議会監査及び監査等委員会監査の状況

最近事業年度における監査役監査は、常勤監査役1名と、非常勤監査役2名で構成する監査役協議会により運営されており、うち2名が社外監査役であります。常勤監査役の廣谷仁志氏は、公認会計士及び税理士の資格を有しており、会計監査、会社経営に深い知見を有しており、常勤監査役として当社の監査業務に生かしております。

監査役の川崎友紀氏は、弁護士の資格を有しており、法律に関する専門家としての知見を有しております。

監査役の橋爪賢三氏は、公認会計士及び税理士の資格を有しており、会計・監査、会社経営に深い知見を有しております。

各監査役は、取締役会に出席するとともに、原則月次で開催する監査役協議会において当該期間に実施した監査手続の状況、経営者ヒアリングの内容、経営会議等重要な会議の審議状況、コンプライアンス上の問題点その他内部統制の状況等について検討を実施し、取締役の職務執行の状況の把握および監査を行っております。また、適宜監査業務の結果報告やコンプライアンス上の問題点等につき意見交換を行い、必要に応じて取締役会に報告を行っております。

最近事業年度において当社は取締役会、監査役協議会を月1回開催しており、個々の監査役の出席状況については次のとおりであります。

	取締役会	監査役協議会
氏名	出席/開催回数	出席/開催回数
廣谷 仁志	10/10	10/10
川崎 友紀	10/10	10/10
橋爪 賢三	5/5	5/5
安田 昌史	2/2	—

- (注) 1. 廣谷仁志氏、川崎友紀氏は、2024年3月6日開催の定時株主総会において監査役に就任しておりますので、就任後に開催された取締役会及び監査役協議会の出席状況を記載しております。
2. 橋爪賢三氏は、2024年8月1日開催の臨時株主総会において監査役に就任しておりますので、就任後に開催された取締役会及び監査役協議会の出席状況を記載しております。
3. 安田昌史氏は、2024年3月の定時株主総会で退任しております。

監査等委員会監査は、常勤取締役（監査等委員）１名と、非常勤取締役（監査等委員）２名で構成する監査等委員会により運営されており、うち２名が社外取締役（監査等委員）であります。

監査等委員会は原則として月１回開催され、必要に応じて随時開催することとしております。各取締役（監査等委員）の監査等委員会への出席率は100%となっております。

② 内部監査の状況

当社における内部監査は、代表取締役社長直轄の内部監査室を設け、年度監査計画に基づき専任担当者１名が、当社の業務監査、会計監査を定期的に実施しております。被監査部署に対する問題点の指摘、業務改善の提案、その実現の支援を行うと同時に、内部監査の内容は社長以下関係役員にも報告され、経営力の強化を図るために役立てております。また、四半期毎に監査等委員会及び取締役会にも、内部監査の内容を直接報告しています。内部監査部門は、他部署から独立した組織として、合法性と合理性の観点から公正かつ客観的な立場で評価・助言・勧告を行うことができる組織となっております。

③ 会計監査の状況

a 監査法人の名称

EY新日本有限責任監査法人

b 継続監査期間

2023年以降の２年間

c 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 白取 一仁
指定有限責任社員 業務執行社員 田中 計士

d 監査業務に係る補助者の構成

公認会計士 ６名、その他 ６名

e 監査法人の選定方針と理由

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に関する監査役等の実務指針」に基づき、会計監査人の適格性、専門性、当社からの独立性、その他の評価基準に従い総合的に評価し、選定しております。なお、監査役協議会は会計監査人の職務執行状況を考慮して、選任に関する決議をしております。必要に応じて株主総会への会計監査人の解任、不再任に関する議案の提出の要否の検討を行っております。

f 監査等委員及び監査等委員会による監査法人の評価

監査等委員会は、品質管理体制、監査チームの独立性及び専門性、被監査部門である執行部門とのコミュニケーション、監査報酬内容及び水準、不正リスクへの対応等の観点から監査等委員会監査基準及び内部統制システムに係る監査等委員会監査の実施基準に従い総合的に評価し、当監査法人の選任が適当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)
18,000	—	23,000	—

- b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(aを除く)

該当事項はありません。

- c その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

- d 監査報酬の決定方針

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針は、公認会計士等から提示された監査計画及び監査報酬見積もり資料に基づき、監査公認会計士等との協議により決定しております。なお、監査公認会計士等の独立性を担保する観点から、監査報酬の額の決定に関しては、監査役協議会の同意を得ております。

- e 監査役協議会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役協議会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況及び報酬見積もりの算定根拠等について、その適切性・妥当性を検討した結果、会計監査人の報酬等の額につき同意の判断をいたしました。

(4) 【役員の報酬等】

取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬総額については、2025年3月26日開催の定時株主総会において、年額200,000千円以内と定められております。また監査等委員である取締役の報酬総額については、2025年3月26日開催の定時株主総会において、年額15,000千円以内と定められております。なお、当該株主総会終了時点の取締役の員数は6名で、うち監査等委員の員数は3名（うち2名は社外取締役）となっております。

当社の現在の報酬体系は、固定報酬と業績連動報酬になります。中長期的な業績と連動する報酬や、ストック・オプション報酬の導入については、報酬の全体の構成と合わせて検討して参ります。

当社は取締役（監査等委員であるものを除く。）の役割を、全体の経営方針・戦略の策定、業務執行そして従業員の業務執行への助言・監督を行うことによって企業価値を高めることとしております。

各取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等の額は、株主総会において承認された取締役の報酬総額の範囲内で、取締役会にて、代表取締役社長が、各取締役（監査等委員である取締役を除く）の貢献度を最も把握していることから、当該決定の委任を受け、各取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額を決定しております。

業績連動報酬につきましては、経営者の報酬と株主価値の連動性を高め、透明性の高い報酬制度とするため、業績連動指標を当期純利益とし、当該指標が目標を上回った場合に、目標超過額の一定割合を業績連動報酬の支給額としております。

なお、各取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬等の額は、監査等委員会の助言をもとに決定しております。

一方、監査等委員である取締役の報酬等の額については、上記株主総会で決議された総枠の範囲内で、監査等委員会の協議により定める固定報酬とし、企業の業績に左右されない適正な報酬が確保されることで、その独立性を保証しております。

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

当社は役員の報酬等の額の決定は、当社が毎期設定する売上高、経常利益等の業績数値目標の達成のみならず、「スピリットベンチャー宣言」を基礎とする定性的な目標の達成度を多面的に評価した結果により基準報酬額が定まる仕組みを採用しております。さらに、各取締役が設定する個別の目標達成度に応じて、各取締役の基準報酬額が20%の範囲内で増減される報酬制度となっております。

なお、各取締役（監査等委員であるものを除く。）に支給する基本報酬及び変動報酬については、取締役会決議に基づき代表取締役社長にその具体的内容の決定を委任するものとし、代表取締役社長は、当社の業績等も踏まえ、株主総会で決議した報酬等の総額の範囲内において、各取締役（監査等委員であるものを除く。）の役位、職責等に応じて決定しております。代表取締役社長は、当該委任・決定にあたっては、監査等委員会の助言を尊重しております。

また、業務執行から独立した立場である社外取締役及び監査等委員である取締役には、固定報酬のみを支払う方針としております。

② 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 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く)	95,351	85,275	10,076	—	3
監査役 (社外監査役を除く)	—	—	—	—	1
社外役員	6,250	6,250	—	—	2

(注) 1. 当社は、2025年3月26日付で監査役設置会社から、監査等委員会設置会社に移行しております。

2. 取締役・監査役のうち2名は、無報酬の役員（取締役1名、監査役1名）です。

3. 期末現在の役員の数と上記報酬支給人員とに相違がありますが、親会社から派遣されている非常勤取締役は無報酬としていることによるものであります。

③ 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 役員の報酬等の額の決定過程における取締役会の活動内容

各取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等の額は、株主総会において承認された取締役の報酬総額の範囲内で、取締役会にて委任を受けた代表取締役社長が各取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額を決定しております。

なお、各取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬等の額は、監査等委員会の助言をもとに決定しております。

⑥ 役員の報酬等の額又はその決定方法の決定に関する方針の決定権限を有する者

当社の役員報酬等については、株主総会決議で定められた報酬限度額の範囲内で、個々の役員の職責、貢献、業績等を勘案して決定するものとしております。取締役（監査等委員を除く）の報酬額は、取締役会で決定しており、監査等委員の報酬額は、監査等委員会の協議により決定しております。

⑦ 業績連動報酬に関わる指標の目標及び実績

当社は、税引後利益の5%を上限原資として、業務執行取締役に対する役員賞与を支給する方針を定めております。

最近事業年度においては、税引後利益218,251千円の5%を上限とし、役員賞与として10,076千円を支給しております。

(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 財務諸表及び中間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。以下「財務諸表等規則」という。)に基づいて作成しております。
- (2) 当社の中間財務諸表は、「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。
当社の中間財務諸表は、第1種中間財務諸表であります。

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(2023年1月1日から2023年12月31日まで)及び当事業年度(2024年1月1日から2024年12月31日まで)の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人の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、中間会計期間(2025年1月1日から2025年6月30日まで)に係る中間財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人による期中レビューを受けております。

3 連結財務諸表及び中間連結財務諸表について

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

4 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組について

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組を行っております。具体的には会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更等について適切に対応することができる体制を整備するため、必要に応じ監査法人や顧問税理士との協議を実施し、積極的な専門知識の蓄積並びに情報収集活動に努めております。

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 (2023年12月31日)	当事業年度 (2024年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	613,570	819,715
売掛金	684,477	767,812
前払費用	31,665	43,993
その他	25,998	6
貸倒引当金	△25,692	△25,794
流動資産合計	1,330,019	1,605,734
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	52,670	49,437
工具、器具及び備品（純額）	2,296	1,926
有形固定資産合計	※1 54,967	※1 51,363
無形固定資産		
ソフトウェア	72,588	59,192
ソフトウェア仮勘定	16,067	63,256
無形固定資産合計	88,655	122,449
投資その他の資産		
繰延税金資産	20,450	14,627
その他	67,924	67,924
投資その他の資産合計	88,375	82,551
固定資産合計	231,997	256,365
資産合計	1,562,017	1,862,099

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年12月31日)	当事業年度 (2024年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	610,814	747,972
未払金	105,822	93,877
未払費用	74,088	78,120
未払法人税等	78,853	89,026
契約負債	183,129	184,478
預り金	7,732	9,100
賞与引当金	11,320	28,695
役員賞与引当金	6,701	10,867
その他	41,359	32,104
流動負債合計	1,119,821	1,274,243
固定負債		
資産除去債務	40,207	40,229
固定負債合計	40,207	40,229
負債合計	1,160,028	1,314,472
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金		
資本準備金	100,000	100,000
資本剰余金合計	100,000	100,000
利益剰余金		
その他利益剰余金	201,988	347,626
繰越利益剰余金	201,988	347,626
利益剰余金合計	201,988	347,626
株主資本合計	401,988	547,626
純資産合計	401,988	547,626
負債純資産合計	1,562,017	1,862,099

【中間貸借対照表】

(単位：千円)

当中間会計期間
(2025年6月30日)

資産の部	
流動資産	
現金及び預金	800,458
売掛金	719,609
その他	34,734
貸倒引当金	△23,866
流動資産合計	1,530,935
固定資産	
有形固定資産	
建物（純額）	47,819
工具、器具及び備品（純額）	1,514
有形固定資産合計	49,334
無形固定資産	
ソフトウェア	150,688
ソフトウェア仮勘定	21,911
無形固定資産合計	172,599
投資その他の資産	74,631
固定資産合計	296,565
資産合計	1,827,501

(単位：千円)

当中間会計期間
(2025年6月30日)

負債の部	
流動負債	
買掛金	703,458
未払法人税等	85,670
契約負債	202,633
賞与引当金	7,878
その他	188,816
流動負債合計	1,188,456
固定負債	
資産除去債務	40,241
固定負債合計	40,241
負債合計	1,228,698
純資産の部	
株主資本	
資本金	100,000
資本剰余金	100,000
利益剰余金	398,802
株主資本合計	598,802
純資産合計	598,802
負債純資産合計	1,827,501

② 【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
売上高	※1 1,766,393	※1 1,983,989
売上原価	71,963	91,068
売上総利益	1,694,429	1,892,921
販売費及び一般管理費	※2 1,474,995	※2 1,544,187
営業利益	219,433	348,733
営業外収益		
受取利息	3	130
助成金収入	800	1,776
その他	56	692
営業外収益合計	859	2,599
経常利益	220,292	351,333
特別損失		
固定資産除却損	※3 620	※3 5,841
特別損失合計	620	5,841
税引前当期純利益	219,672	345,491
法人税、住民税及び事業税	77,813	121,416
法人税等調整額	△1,463	5,823
法人税等合計	76,350	127,240
当期純利益	143,321	218,251

【売上原価明細書】

		前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)		当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	
区分	注記 番号	金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
I 仕入高	※1	71,963	100.0	91,068	100.0
当期売上原価		71,963	100.0	91,068	100.0

(注) ※1 売上高に連動する費用で各プラットフォームのコンテンツの利用料等となっております。

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

【中間損益計算書】

(単位：千円)

当中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	
売上高	1,153,071
売上原価	173,745
売上総利益	979,326
販売費及び一般管理費	※1 721,240
営業利益	258,085
営業外収益	
受取利息	346
助成金収入	400
その他	7
営業外収益合計	753
経常利益	258,839
税引前中間純利益	258,839
法人税、住民税及び事業税	76,446
法人税等調整額	10,295
法人税等合計	86,742
中間純利益	172,097

③ 【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自2023年1月1日 至2023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	利益剰余金 合計		
				繰越利益 剰余金			
当期首残高	100,000	100,000	100,000	209,791	209,791	409,791	409,791
当期変動額							
剰余金の配当				△151,124	△151,124	△151,124	△151,124
当期純利益				143,321	143,321	143,321	143,321
当期変動額合計	—	—	—	△7,802	△7,802	△7,802	△7,802
当期末残高	100,000	100,000	100,000	201,988	201,988	401,988	401,988

当事業年度(自2024年1月1日 至2024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	利益剰余金 合計		
				繰越利益 剰余金			
当期首残高	100,000	100,000	100,000	201,988	201,988	401,988	401,988
当期変動額							
剰余金の配当				△72,613	△72,613	△72,613	△72,613
当期純利益				218,251	218,251	218,251	218,251
当期変動額合計	—	—	—	145,637	145,637	145,637	145,637
当期末残高	100,000	100,000	100,000	347,626	347,626	547,626	547,626

④ 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024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	219,672	345,491
減価償却費	38,968	36,739
賞与引当金の増減額 (△は減少)	11,320	17,375
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△7,182	4,166
受取利息及び受取配当金	△3	△130
助成金収入	△800	△1,776
固定資産除却損	620	5,841
売上債権の増減額 (△は増加)	△84,081	△66,723
前払費用の増減額 (△は増加)	643	△12,328
その他の流動資産の増減額 (△は増加)	8,235	271
仕入債務の増減額 (△は減少)	402,186	137,157
未払金の増減額 (△は減少)	△70,109	△11,945
未払費用の増減額 (△は減少)	4,331	4,032
契約負債の増減額 (△は減少)	△77,672	△15,261
預り金の増減額 (△は減少)	△104,484	1,368
その他の流動負債の増減額 (△は減少)	47,212	△8,144
小計	388,856	436,133
利息及び配当金の受取額	3	130
助成金の受取額	800	1,776
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	5,393	△85,523
営業活動によるキャッシュ・フロー	395,053	352,516
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	—	△465
無形固定資産の取得による支出	△14,661	△73,292
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14,661	△73,757
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△151,124	△72,613
財務活動によるキャッシュ・フロー	△151,124	△72,613
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	229,267	206,145
現金及び現金同等物の期首残高	384,303	613,570
現金及び現金同等物の期末残高	※1 613,570	※1 819,715

【中間キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

当中間会計期間
(自 2025年1月1日
至 2025年6月30日)

営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前中間純利益	258,839
減価償却費	23,314
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△20,816
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△10,867
受取利息及び受取配当金	△346
助成金収入	△400
売上債権の増減額 (△は増加)	48,202
その他の流動資産の増減額 (△は増加)	9,266
仕入債務の増減額 (△は減少)	△44,513
契約負債の増減額 (△は減少)	18,154
その他の流動負債の増減額 (△は減少)	△58,606
小計	222,226
利息及び配当金の受取額	346
助成金の受取額	400
法人税等の支払額	△79,802
営業活動によるキャッシュ・フロー	143,170
投資活動によるキャッシュ・フロー	
無形固定資産の取得による支出	△39,131
敷金の差入による支出	△2,375
投資活動によるキャッシュ・フロー	△41,506
財務活動によるキャッシュ・フロー	
配当金の支払額	△120,920
財務活動によるキャッシュ・フロー	△120,920
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△19,257
現金及び現金同等物の期首残高	819,715
現金及び現金同等物の中間期末残高	※1 800,458

【注記事項】

(重要な会計方針)

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

定率法を採用しております。ただし、建物（附属設備を含む。）は定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物 15年～22年

工具、器具及び備品 4年～15年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能見込期間（5年）に基づく

定額法を採用しております。

2. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等

特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

(2) 賞与引当金

従業員に対する賞与支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しています。

(3) 役員賞与引当金

役員に対する賞与支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しています。

3. 収益及び費用の計上基準

当社はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであり、当社と顧客との契約から生じる収益の主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。

なお、本人としての性質が強いと判断される取引については、顧客から受領する対価の総額を収益として認識しております。顧客への財又はサービスの提供において、当社がその財又はサービスを支配しておらず、代理人に該当すると判断した取引については、顧客から受領する対価から関連する原価を控除した純額、あるいは手数料の金額を収益として認識しております。

また、取引の対価は概ね各月において履行義務の充足する前月に前受する形、又は履行義務の充足時点から概ね2カ月以内に受領しており、重要な金融要素は含まれておりません。

(1) ストック収益

以下サービスの月額固定料金に関する収益についてはストック収益として区分しております。

① 取次サービス

顧客が販促活動で利用する各SNSサービスの取次業務を提供しております。各SNSアカウントを継続的に手配し、配信の管理、運用の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定期間にわたって収益を認識しております。

② サポートサービス

各SNSや広告サービスを利用した顧客の販促活動の運用サポートを提供することを履行義務としております。当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定期間にわたって収益を認識しております。

③ ツール提供

各SNSサービス等を活用した、メッセージやメール等の配信を、より効果的な配信をサポートする自社ツールを提供しております。各SNSサービス利用と、ツールを利用したメッセージやメール等の配信を包括した提供を履行義務としており、契約期間にわたる継続的な役務提供として認識し、各月における提供義務の履行に応じて一定期間にわたり収益を認識しております。

④ 報奨金

SNS事業者との代理店委託契約に基づき、契約の締結の媒介・代理及び付帯業務を行っており、月毎の取次実績から生じる代理店手数料を報奨金として受領しております。

毎月の取次実績により確定する報奨金については、ストック収益に区分しております。

契約により月毎の利用実績に基づき金額が確定となった時点で履行義務が充足されることから、当該履行義務を充足した一時点で、SNS事業者との代理店委託契約から生じる代理店手数料の金額を収益として認識しております。

(2) トランザクション収益

以下サービスの各SNSアカウントからの一定期間における配信数に応じた従量課金に関する収益についてはトランザクション収益として区分しております。

① 取次サービス

顧客が販促活動で利用する各SNSサービスの取次業務を提供しております。各SNSアカウントの一定期間における配信の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、配信数に応じた従量課金分について、一定期間にわたって収益を認識しております。

(3) その他収益

その他収益につきましては、以下のとおりです。

① 広告運用

顧客が販促活動で利用するインターネット広告の取次業務を提供しております。各広告媒体を継続的に手配し、配信の管理、運用の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定の期間にわたって収益を認識しております。

② 報奨金

SNS事業者との代理店委託契約に基づき、個別の契約で定められた取次実績条件を満たした場合に報奨金を受領しております。

四半期又は半期の取次実績結果により確定する報奨金については、その他収益に区分しております。

契約により四半期又は半期の取次実績に基づき金額が確定となった時点で履行義務が充足されることから、当該履行義務を充足した一時点で、SNS事業者との代理店委託契約から生じる代理店手数料の金額を収益として認識しております。

4. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、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ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

定率法を採用しております。ただし、建物（附属設備を含む。）は定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物 15年～22年

工具、器具及び備品 4年～15年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能見込期間（5年）に基づく

定額法を採用しております。

2. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

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

(2) 賞与引当金

従業員に対する賞与支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しています。

(3) 役員賞与引当金

役員に対する賞与支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しています。

3. 収益及び費用の計上基準

当社はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであり、当社と顧客との契約から生じる収益の主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。

なお、本人としての性質が強いと判断される取引については、顧客から受領する対価の総額を収益として認識しております。顧客への財又はサービスの提供において、当社がその財又はサービスを支配しておらず、代理人に該当すると判断した取引については、顧客から受領する対価から関連する原価を控除した純額、あるいは手数料の金額を収益として認識しております。

また、取引の対価は概ね各月において履行義務の充足する前月に前受する形、又は履行義務の充足時点から概ね2カ月以内に受領しており、重要な金融要素は含まれておりません。

(1) スtock収益

以下サービスの月額固定料金に関する収益についてはStock収益として区分しております。

① 取次サービス

顧客が販促活動で利用する各SNSサービスの取次業務を提供しております。各SNSアカウントを継続的に手配し、配信の管理、運用の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定期間にわたって収益を認識しております。

② サポートサービス

各SNSや広告サービスを利用した顧客の販促活動の運用サポートを提供することを履行義務としております。当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定期間にわたって収益を認識しております。

③ ツール提供

各SNSサービス等を活用した、メッセージやメール等の配信を、より効果的な配信をサポートする自社ツールを提供しております。各SNSサービス利用と、ツールを利用したメッセージやメール等の配信を包括した提供を履行義務としており、契約期間にわたる継続的な役務提供として認識し、各月における提供義務の履行に応じて一定期間にわたり収益を認識しております。

④ 報奨金

SNS事業者との代理店委託契約に基づき、契約の締結の媒介・代理及び付帯業務を行っており、月毎の取次実績から生じる代理店手数料を報奨金として受領しております。

毎月の取次実績により確定する報奨金については、ストック収益に区分しております。

契約により月毎の利用実績に基づき金額が確定となった時点で履行義務が充足されることから、当該履行義務を充足した一時点で、SNS事業者との代理店委託契約から生じる代理店手数料の金額を収益として認識しております。

(2) トランザクション収益

以下サービスの各SNSアカウントからの一定期間における配信数に応じた従量課金に関する収益についてはトランザクション収益として区分しております。

① 取次サービス

顧客が販促活動で利用する各SNSサービスの取次業務を提供しております。各SNSアカウントの一定期間における配信の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、配信数に応じた従量課金分について、一定期間にわたって収益を認識しております。

(3) その他収益

その他収益につきましては、以下のとおりです。

① 広告運用

顧客が販促活動で利用するインターネット広告の取次業務を提供しております。各広告媒体を継続的に手配し、配信の管理、運用の代行を行うことを履行義務としており、当該履行義務は配信期間にわたり充足されると判断し、一定の期間にわたって収益を認識しております。

② 報奨金

SNS事業者との代理店委託契約に基づき、個別の契約で定められた取次実績条件を満たした場合に報奨金を受領しております。

四半期又は半期の取次実績結果により確定する報奨金については、その他収益に区分しております。

契約により四半期又は半期の取次実績に基づき金額が確定となった時点で履行義務が充足されることから、当該履行義務を充足した一時点で、SNS事業者との代理店委託契約から生じる代理店手数料の金額を収益として認識しております。

4. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、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ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

繰延税金資産 20,450千円

(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

① 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

繰延税金資産は、税務上の将来減算一時差異のうち将来の税金負担額を軽減することができると認められる範囲内で認識しております。課税所得が生じる可能性の判断においては、将来の事業計画を基礎として、将来獲得しうる課税所得の時期及び金額を合理的に見積り、金額を算定しております。

② 重要な会計上の見積りに用いた主要な仮定

当該事業計画の主要な仮定は、成長率、解約率等の予測に基づく売上高の見込みであります。この仮定は、収益力増加のための人員増加、広告宣伝及び販売促進施策の期待効果、過去の実績、顧客の市場動向等を反映しております。

③ 重要な会計上の見積りが当事業年度の翌事業年度の財務諸表に与える影響

繰延税金資産の金額は、今後の事業年度における課税所得が見積りと異なった場合に、将来減算一時差異の回収可能性の判断が変化することで増減する可能性があります。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

繰延税金資産 14,627千円

(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

① 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

繰延税金資産は、税務上の将来減算一時差異のうち将来の税金負担額を軽減することができると認められる範囲内で認識しております。課税所得が生じる可能性の判断においては、将来の事業計画を基礎として、将来獲得しうる課税所得の時期及び金額を合理的に見積り、金額を算定しております。

② 重要な会計上の見積りに用いた主要な仮定

当該事業計画の主要な仮定は、成長率、解約率等の予測に基づく売上高の見込みであります。この仮定は、収益力増加のための人員増加、広告宣伝及び販売促進施策の期待効果、過去の実績、顧客の市場動向等を反映しております。

③ 重要な会計上の見積りが当事業年度の翌事業年度の財務諸表に与える影響

繰延税金資産の金額は、今後の事業年度における課税所得が見積りと異なった場合に、将来減算一時差異の回収可能性の判断が変化することで増減する可能性があります。

(貸借対照表関係)

※ 1 有形固定資産の減価償却累計額は次のとおりであります。

	前事業年度 (2023年12月31日)	当事業年度 (2024年12月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	21,331千円	25,400千円

(損益計算書関係)

※ 1 顧客との契約から生じる収益

売上高については、顧客との契約から生じる収益及びそれ以外の収益を区分して記載しておりません。

顧客との契約から生じる収益の金額は、財務諸表「注記事項（収益認識関係） 1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報」に記載しております。

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

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
給与及び手当	568,865千円	592,193千円
支払手数料	212,494	168,193
賞与引当金繰入額	10,854	28,695
役員賞与引当金繰入額	6,701	10,867
貸倒引当金繰入額	17,885	14,479
減価償却費	38,968	36,739

おおよその割合

販売費	15%	13%
一般管理費	85%	87%

※ 3 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
ソフトウェア	620千円	5,841千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	5,400	—	—	5,400

2 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2023年3月14日 定時株主総会	普通株式	151,124	27,986.00	2022年12月31日	2023年3月14日

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

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2024年3月6日 定時株主総会	普通株式	利益剰余金	72,613	13,447.00	2023年12月31日	2024年3月6日

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	5,400	—	—	5,400

2 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2024年3月6日 定時株主総会	普通株式	72,613	13,447.00	2023年12月31日	2024年3月6日

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

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2025年3月26日 定時株主総会	普通株式	利益剰余金	120,920	22,392.77	2024年12月31日	2025年3月27日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

※1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
現金及び預金	613,570千円	819,715千円
預入期間が3か月を超える定期預金	— 〃	— 〃
現金及び現金同等物	613,570千円	819,715千円

(金融商品関係)

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023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、資金運用については元本価額の維持及び流動性の確保を図りつつ安定した収益確保を目指し、安定運用を行うことを基本方針としております。また、資金調達については、銀行借入による方針です。

(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、取引先の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金、未払金は、ほとんど1年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、経理規程に従い、営業債権について、取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

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、各部署からの報告に基づき経理担当部署が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性を維持することなどにより、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があります。

2 金融商品の時価等に関する事項

「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」については、現金であること、及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。また、重要性に乏しいと認められる金融商品については、記載を省略しております。

(注1) 金銭債権及び満期がある有価証券の決算日後の償還予定額

	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	613,570	—	—	—
売掛金	684,477	—	—	—
合計	1,298,048	—	—	—

3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

重要性に乏しいため記載を省略しております。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024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、資金運用については元本価額の維持及び流動性の確保を図りつつ安定した収益確保を目指し、安定運用を行うことを基本方針としております。また、資金調達については、銀行借入による方針です。

(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、取引先の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金、未払金は、ほとんど1年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、経理規程に従い、営業債権について、取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

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、各部署からの報告に基づき経理担当部署が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性を維持することなどにより、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があります。

2 金融商品の時価等に関する事項

「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」については、現金であること、及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。また、重要性に乏しいと認められる金融商品については、記載を省略しております。

(注1) 金銭債権及び満期がある有価証券の決算日後の償還予定額

	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	819,715	—	—	—
売掛金	767,812	—	—	—
合計	1,587,528	—	—	—

3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

重要性に乏しいため記載を省略しております。

(ストック・オプション等関係)

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666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
決議年月日	2022年12月22日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 2名 当社使用人 31名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 333,000株
付与日	2022年12月24日
権利確定条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2024年12月23日～2032年12月21日

(注) 株式数に換算して記載しております。

	第2回 新株予約権
決議年月日	2023年12月21日
付与対象者の区分及び人数	当社使用人 4名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 37,296株
付与日	2023年12月22日
権利確定条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2025年12月23日～2033年12月22日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

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
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利確定前(株)		
前事業年度末	333,000	—
付与	—	37,296
失効	25,308	—
権利確定	—	—
未確定残	307,692	37,296
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
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利行使価格(円)	376	406
行使時平均株価(円)	—	—
付与日における公正な評価単価(円)	—	—

(注) 2025年3月26日の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っており、上記「前事業年度末」、「付与」、「失効」、「未確定残」及び「権利行使価格(円)」は、当該株式分割後の「前事業年度末」、「付与」、「失効」、「未確定残」及び「権利行使価格(円)」を記載しております。

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

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公正な評価単価の見積もり方法を単位当たりの本源的価値を見積もる方法によっております。また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる自社の株式価値は、DCF方式及びマルチプル法によっ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方法

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

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

当事業年度末における本源的価値の合計額	78,206千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	—

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1. ストック・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666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
決議年月日	2022年12月22日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 2名 当社使用人 31名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 333,000株
付与日	2022年12月24日
権利確定条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者（以下、「新株予約権者」という。）が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2024年12月23日～2032年12月21日

(注) 株式数に換算して記載しております。

	第2回 新株予約権
決議年月日	2023年12月21日
付与対象者の区分及び人数	当社使用人 4名
株式の種類別のストック・オプションの数 (注)	普通株式 37,296株
付与日	2023年12月22日
権利確定条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者（以下、「新株予約権者」という。）が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者の間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
対象勤務期間	対象勤務期間の定めはありません。
権利行使期間	2025年12月23日～2033年12月22日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

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
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利確定前(株)		
前事業年度末	307,692	37,296
付与	—	—
失効	4,662	—
権利確定	—	—
未確定残	303,030	37,296
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
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利行使価格(円)	376	406
行使時平均株価(円)	—	—
付与日における公正な評価単価(円)	—	—

(注) 2025年3月26日の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っており、上記「前事業年度末」、「付与」、「失効」、「未確定残」及び「権利行使価格(円)」は、当該株式分割後の「前事業年度末」、「付与」、「失効」、「未確定残」及び「権利行使価格(円)」を記載しております。

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

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公正な評価単価の見積もり方法を単位当たりの本源的価値を見積もる方法によっております。また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる自社の株式価値は、DCF方式及びマルチプル法によっ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方法

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

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

当事業年度末における本源的価値の合計額	134,423千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	—

(税効果会計関係)

前事業年度(2023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

繰延税金資産	
貸倒引当金	8,886千円
未払費用（フリーレント費）	6,918 "
賞与引当金	5,658 "
未払事業税	4,973 "
資産除去債務	13,907 "
その他	13,899 "
繰延税金資産小計	54,244千円
評価性引当額	△22,469 "
繰延税金資産合計	31,774千円
繰延税金負債	
資産除去債務に対応する除去費用	△11,323千円
繰延税金負債合計	△11,323千円
繰延税金資産純額	20,450千円

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

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(2024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

繰延税金資産	
貸倒引当金	8,922千円
賞与引当金	9,925 "
未払事業税	8,422 "
資産除去債務	13,915 "
その他	8,485 "
繰延税金資産小計	49,671千円
評価性引当額	△24,340 "
繰延税金資産合計	25,330千円
繰延税金負債	
資産除去債務に対応する除去費用	△10,702千円
繰延税金負債合計	△10,702千円
繰延税金資産純額	14,627千円

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

法定実効税率	34.59%
(調整)	
交際費等永久に損金に算入されない項目	1.30%
住民税均等割	0.24%
評価性引当額の増減	0.54%
その他	0.16%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	36.83%

(資産除去債務関係)

前事業年度(2023年12月31日)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

(1) 当該資産除去債務の概要

建物の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

(2) 当該資産除去債務の金額の算定方法

使用見込期間を取得から22年と見積り、割引率は0.264%を使用して資産除去債務の金額を計算しております。

(3) 当該資産除去債務の総額の増減

期首残高	40,189千円
時の経過による調整額	17 "
期末残高	40,207千円

当事業年度(2024年12月31日)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

(1) 当該資産除去債務の概要

建物の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

(2) 当該資産除去債務の金額の算定方法

使用見込期間を取得から22年と見積り、割引率は0.264%を使用して資産除去債務の金額を計算しております。

(3) 当該資産除去債務の総額の増減

期首残高	40,207千円
時の経過による調整額	21 "
期末残高	40,229千円

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社は、CX向上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、以下のとおりであります。

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

(単位：千円)

	売上区分			合計
	ストック	トランザクション	その他	
一時点で移転される財又はサービス	252,848	—	32,086	284,935
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	1,017,397	119,471	344,588	1,481,458
顧客との契約から生じる収益	1,270,246	119,471	376,675	1,766,393
外部顧客への売上高	1,270,246	119,471	376,675	1,766,393

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

(単位：千円)

	売上区分			合計
	ストック	トランザクション	その他	
一時点で移転される財又はサービス	259,139	—	126,489	385,629
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	1,099,530	175,701	323,127	1,598,360
顧客との契約から生じる収益	1,358,670	175,701	449,617	1,983,989
外部顧客への売上高	1,358,670	175,701	449,617	1,983,989

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

収益を理解するための基礎となる情報は「(重要な会計方針) 3. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

収益を理解するための基礎となる情報は「(重要な会計方針) 3. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

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

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

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

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年12月31日)	当事業年度 (2024年12月31日)
顧客との契約から生じた債権(期首残高)	600,395	684,477
顧客との契約から生じた債権(期末残高)	684,477	767,812
契約資産(期首残高)	—	—
契約資産(期末残高)	—	—
契約負債(期首残高)	260,801	183,129
契約負債(期末残高)	183,129	184,478

当事業年度に認識した収益の額のうち、期首現在の契約負債残高に含まれていた額は183,129千円であります。なお、契約負債は、それぞれのサービスにおける契約に基づき顧客から受け取った前受金に関するものであり、収益の認識に伴い取り崩されます。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、当初に予想される契約期間が1年を超える重要な契約がないため、実務上の便法を適用し記載を省略しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

当社は、CX向上ソリューション事業の単一セグメントのため、セグメント情報の記載を省略しております。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

当社は、CX向上ソリューション事業の単一セグメントのため、セグメント情報の記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

(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
LINEヤフー株式会社	252,848	CX向上ソリューション事業

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

(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
LINEヤフー株式会社	338,259	CX向上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 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024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 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024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負ののれん発生益に関する情報】

前事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024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 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主（会社等の場合に限る。）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	GMOインターネットグループ株式会社	東京都渋谷区	5,000,000	総合インターネット事業	(被所有) 直接100.0	役員の兼任	事務所建物の賃料及び施設利用料等の支払	164,662	未払金	28,215
									敷金	67,924
									前払費用	12,049

(注) 取引条件及び取引条件の決定方針等

賃料及び施設利用料等の支払いについては、同社における一括負担分のうち、当社使用分の実費相当額となっております。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

(1) 親会社情報

GMOインターネットグループ株式会社（東京証券取引所プライム市場に上場）

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主（会社等の場合に限る。）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	GMOインターネットグループ株式会社	東京都渋谷区	5,000,000	総合インターネット事業	(被所有) 直接100.0	役員の兼任	事務所建物の賃料及び施設利用料等の支払	189,402	未払金	7,302
									敷金	67,924
									前払費用	11,999

(注) 取引条件及び取引条件の決定方針等

賃料及び施設利用料等の支払いについては、同社における一括負担分のうち、当社使用分の実費相当額となっております。

2 親会社又は重要な関連会社に関する注記

(1) 親会社情報

GMOインターネットグループ株式会社（東京証券取引所プライム市場に上場）

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
1株当たり純資産額	111円78銭	152円27銭
1株当たり当期純利益	39円85銭	60円69銭

- (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り、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
2. 当社は、2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び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。

項目	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
1株当たり当期純利益	39円85銭	60円69銭
当期純利益(千円)	143,321	218,251
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)	143,321	218,251
普通株式の期中平均株式数(株)	3,596,400	3,596,400
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権2種類(新株予約権の数518個)これらの詳細については、「第4提出会社の状況 1株式等の状況(2)新株予約権等の状況①[ストックオプション制度の内容]」に記載のとおりであります。	新株予約権2種類(新株予約権の数511個)これらの詳細については、「第4提出会社の状況 1株式等の状況(2)新株予約権等の状況①[ストックオプション制度の内容]」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 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

当社は、2025年3月26日開催の取締役会において株式分割による新株式の発行、同日の株主総会にて単元株制度の採用について決議をしております。当該株式分割の内容は、次のとおりであります。

1. 株式分割の概要

(1) 株式分割の目的

当社株式の流動性向上と投資家層拡大を図ることを目的としております。

(2) 株式分割の方法

2025年4月11日付をもって2025年4月10日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有株式数を1株に付き666株の割合をもって分割する。

(3) 分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式総数	5,400株
株式分割により増加する株式数	3,591,000株
株式分割後の発行済株式総数	3,596,400株
株式分割後の発行可能株式総数	14,385,600株

(4) 株式分割の日程

基準日	2025年4月10日
効力発生日	2025年4月11日

(5) 1株当たり情報に及ぼす影響

前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合における(1株当たり情報)の各数値はそれぞれ次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
1株当たり純資産額	111.78円	152.27円
1株当たり当期純利益	39.85円	60.69円

2. 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】

(中間損益計算書関係)

※1 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は、次のとおりであります。

	当中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)
給料及び手当	274,934千円
賞与引当金繰入額	7,878 〃
貸倒引当金繰入額	141 〃

(中間キャッシュ・フロー計算書関係)

※1 現金及び現金同等物の中間期末残高と中間貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	当中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)
現金及び預金	800,458千円
預入期間が3か月を超える定期預金	— 〃
現金及び現金同等物	800,458千円

(株主資本等関係)

当中間会計期間(自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)

1 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2025年3月26日 定時株主総会	普通株式	120,920	22,392.77	2024年12月31日	2025年3月27日	利益剰余金

(注) 2025年3月26日開催の取締役会決議により、2025年4月11日付けで普通株式1株につき666株の割合で株式分割を行っておりますが、上記1株当たり配当額については、当該株式分割前の1株あたり配当額を記載しております。

2 基準日が当中間会計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当中間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】

当社の事業セグメントは、CX向上ソリューション事業のみの単一セグメントであり重要性が乏しいため、セグメント情報の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、CX向上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、以下のとおりであります。

当中間会計期間(自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)

(単位:千円)

	売上区分			合計
	ストック	トランザクション	その他	
一時点で移転される財又はサービス	117,108	—	59,161	176,269
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	686,777	145,701	144,323	976,801
顧客との契約から生じる収益	803,885	145,701	203,484	1,153,071
外部顧客への売上高	803,885	145,701	203,484	1,153,071

(1株当たり情報)

1株当たり中間純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	当中間会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)
1株当たり中間純利益	47円85銭
(算定上の基礎)	
中間純利益(千円)	172,097
普通株主に帰属しない金額(千円)	—
普通株式に係る中間純利益(千円)	172,097
普通株式の期中平均株式数(株)	3,596,400
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり中間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株当たり中間純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。
2. 当社は、2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っております。当中間会計期間の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり中間純利益を算定しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

⑤ 【附属明細表】（2024年12月31日現在）

【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	67,637	—	—	67,637	18,199	3,232	49,437
工具、器具及び備品	8,661	465	—	9,127	7,201	836	1,926
有形固定資産計	76,298	465	—	76,764	25,400	4,068	51,363
無形固定資産							
ソフトウェア	170,262	22,659	29,809	163,112	103,919	32,670	59,192
ソフトウェア仮勘定	16,067	73,292	26,102	63,256	—	—	63,256
無形固定資産計	186,329	95,951	55,912	226,368	103,919	32,670	122,449

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

工具、器具及び備品	社内利用PC等	465千円
ソフトウェア	社内利用ソフトウェア	22,659千円
ソフトウェア仮勘定	社内利用ソフトウェア	73,292千円

(注) 2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア	社内利用ソフトウェアの除却	29,809千円
ソフトウェア仮勘定	社内利用ソフトウェア完成に伴う ソフトウェアへの振替	23,645千円

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	25,692	32,812	14,377	18,332	25,794
賞与引当金	11,320	28,695	11,320	—	28,695
役員賞与引当金	6,701	10,867	6,701	—	10,867

(注) 1. 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は、債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【資産除去債務明細表】

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

(2) 【主な資産及び負債の内容】(2024年12月31日現在)

① 現金及び預金

区分	金額(千円)
普通預金	819,715
合計	819,715

② 売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
LINEヤフー株式会社	45,072
株式会社アイリスプラザ	33,660
株式会社ストライプインターナショナル	31,564
株式会社マルハン東日本カンパニー	21,869
株式会社プロテラス	21,378
その他	614,266
合計	767,812

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高(千円) (A)	当期発生高(千円) (B)	当期回収高(千円) (C)	当期末残高(千円) (D)	回収率(%) $\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	滞留期間(日) $\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{366}$
684,477	5,514,117	5,430,782	767,812	87.6	48.2

③ 買掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
LINEヤフー株式会社	726,713
Google合同会社	10,752
GMOTECH株式会社	6,239
株式会社ext	2,496
CM.com Japan 株式会社	652
その他	1,116
合計	747,972

④ 未払金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
GMOインターネットグループ株式会社	19,394
ゲンダイエージェンシー株式会社	11,473
インプレックスアンドカンパニー株式会社	4,477
株式会社セールスフォース・ジャパン	4,039
スパークジャパン株式会社	3,711
その他	50,782
合計	93,877

⑤ 契約負債

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社プロテラス	15,648
株式会社延田エンタープライズ	7,742
株式会社アミューズ	5,898
株式会社Genki Global Dining Concepts	5,029
株式会社PLANT	4,057
その他	146,101
合計	184,478

(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日から同年12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
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6月30日 毎年12月31日
1単元の株式数	100株
株式の名義書換え(注)1	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新券交付手数料	-
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店 (注)1
買取手数料	無料 (注)2
公告掲載方法	当会社の公告方法は、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の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法により行う。 公告掲載URL https://www.gmo-c.jp/
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、株式会社東京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. 単元未満株式の買取手数料は、当社株式が東京証券取引所に上場された日から「株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額」に変更されます。
3. 当社の株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を行使することができない旨、定款に定めております。
- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
 - (2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利
 - (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

第 7 【提出会社の参考情報】

1 【提出会社の親会社等の情報】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2 【その他の参考情報】

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
発行年月日	2023年12月21日
種類	第2回新株予約権 (ストック・オプション)
発行数	普通株式 23,976株(注) 4 (注) 5
発行価格	1株につき406円 (注) 4
資本組入額	1株につき203円 (注) 4
発行価額の総額	15,142,176円
資本組入額の総額	7,571,088円
発行方法	2023年12月21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(ストック・オプション)の付与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) 1. 第三者割当等による募集株式の割当て等に関する規制に関し、株式会社東京証券取引所の定める規則は、以下のとおりであります。

- (1) 同取引所の定める有価証券上場規程施行規則第272条の規定において、新規上場申請者が、基準事業年度の末日から起算して1年前より後において、役員または従業員等に報酬として新株予約権の割当てを行っている場合には、新規上場申請者は、割当て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てを受けた新株予約権の所有、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、当該書面を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) 当社が、前項の規定に基づく書面の提出等を行わないときは、同取引所は上場申請の不受理または受理の取消しの措置を取るものとしております。
- (3) 当社の場合、基準事業年度の末日は2024年12月31日であります。
 2. 株式の発行価額及び行使に際して払込をなすべき金額は、DCF法(ディスカунテッド・キャッシュ・フロー法)、純資産方式及び類似会社比準方式により算出した価格を総合的に勘案して、決定しております。
 3. 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であります。

	新株予約権
行使時の払込金額	1株につき406円(注) 4
行使期間	2025年12月23日から2033年12月22日まで
行使の条件	①新株予約権者は、当社が日本国内の証券会社に上場していない場合、新株予約権の権利を行使することが出来ない。 ②新株予約権者は、権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であることを要する。ただし、当社取締役会が正当な理由があると認めた場合は、この限りではない。 ③新株予約権者は、新株予約権のうち、その一部につき行使することができる。ただし、1個未満の新株予約権については、この限りではない。 ④新株予約権の相続人は新株予約権を行使することができないものとする。 ⑤その他の新株予約権の行使の条件は、当社と対象者との間で締結した「新株予約権割当契約」に定める。
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権を譲渡するときは、当社取締役会の承認を要する。

4. 2025年3月26日の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っており、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「発行数」、「発行価格」、「資本組入額」、及び「行使時の払込金額」を記載しております。
5. 退職等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 【取得者の概況】

新株予約権

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
当社従業員 3 名	—	会社員	23,976	270,000 (406)	当社の従業員

(注) 1. 2025年3月26日開催の取締役会決議により、2025年4月11日付で普通株式1株につき666株の株式分割を行っており、上記割当株式の総数は、当該株式分割後の割当株式の総数を記載しております。

2. 退職等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。

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(%)
GMOインターネットグループ株式 会社(注1)(注2)	東京都渋谷区桜丘町26番1号	3,596,400	91.67
山名 正人(注3)	—	159,840 (159,840)	4.07 (4.07)
伊勢 主税(注4)	—	59,940 (59,940)	1.53 (1.53)
—(注5)	—	13,320 (13,320)	0.34 (0.34)
—(注5)	—	9,990 (9,990)	0.25 (0.25)
—(注5)	—	9,990 (9,990)	0.25 (0.25)
—(注5)	—	9,990 (9,990)	0.25 (0.25)
—(注5)	—	7,992 (7,992)	0.20 (0.20)
—(注5)	—	6,660 (6,660)	0.17 (0.17)
—(注5)	—	5,328 (5,328)	0.14 (0.14)
—(注5)	—	5,328 (5,328)	0.14 (0.14)
—(注5)	—	5,328 (5,328)	0.14 (0.14)
—(注5)	—	3,996 (3,996)	0.10 (0.10)
—(注5)	—	3,996 (3,996)	0.10 (0.10)
—(注5)	—	3,996 (3,996)	0.10 (0.10)
—(注5)	—	3,330 (3,330)	0.08 (0.08)
—(注5)	—	2,664 (2,664)	0.07 (0.07)
—(注5)	—	1,998 (1,998)	0.05 (0.05)
—(注5)	—	1,998 (1,998)	0.05 (0.05)
—(注5)	—	1,998 (1,998)	0.05 (0.05)
—(注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
—(注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
—(注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
—(注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
—(注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
所有株式数666株の株主2名 (注5)	—	1,332 (1,332)	0.03 (0.03)
計	—	3,923,406 (327,006)	100.00 (8.33)

- (注) 1. 特別利害関係者等 (当社の親会社)
2. 特別利害関係者等 (大株主上位10名)
3. 特別利害関係者等 (当社代表取締役社長)
4. 特別利害関係者等 (当社取締役)
5. 当社従業員
6. () 内は、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。
7. 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。
8. 退職等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。

独立監査人の監査報告書

2025年8月13日

GMOコマース株式会社
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人
東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 白 取 一 仁

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 田 中 計 士

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GMOコマース株式会社の2024年1月1日から2024年12月31日までの第13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、GMOコマース株式会社の2024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。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券届出書 第二部【企業情報】に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査等委員会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

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

利害関係

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

以 上

(注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。

2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。

独立監査人の監査報告書

2025年8月13日

GMOコマース株式会社
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人
東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 白 取 一 仁

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 田 中 計 士

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GMOコマース株式会社の2023年1月1日から2023年12月31日までの第12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、GMOコマース株式会社の2023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。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券届出書 第二部【企業情報】に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査等委員会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

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

利害関係

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

以 上

(注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。

2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。

独立監査人の中間財務諸表に対する期中レビュー報告書

2025年8月13日

GMOコマース株式会社
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人

東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 白 取 一 仁

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 田 中 計 士

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GMOコマース株式会社の2025年1月1日から2025年12月31日までの第14期事業年度の中間会計期間(2025年1月1日から2025年6月30日まで)に係る中間財務諸表、すなわち、中間貸借対照表、中間損益計算書、中間キャッシュ・フロー計算書及び注記について期中レビューを行った。

当監査法人が実施した期中レビューにおいて、上記の中間財務諸表が、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、GMOコマース株式会社の2025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中間会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期中レビューの基準に準拠して期中レビューを行った。期中レビューの基準における当監査法人の責任は、「中間財務諸表の期中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。

中間財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して中間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中間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。

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

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

中間財務諸表の期中レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した期中レビューに基づいて、期中レビュー報告書において独立の立場から中間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期中レビューの基準に従って、期中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期中レビュー手続を実施する。期中レビュー手続は、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、中間財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、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、期中レビュー報告書において中間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中間財務諸表の注記事項が適切でない場合は、中間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、期中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。
- ・ 中間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中間財務諸表の表示、構成及び内容、並びに中間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、監査等委員会に対して、計画した期中レビューの範囲とその実施時期、期中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、監査等委員会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

利害関係

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

以 上

-
- (注) 1. 上記の期中レビュー報告書の原本は当社(有価証券届出書提出会社)が別途保管しております。
2. XBRLデータは期中レビューの対象には含まれていません。

