

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2024年5月30日
【事業年度】	第8期（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）
【会社名】	株式会社B e e X
【英訳名】	BeeX Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 広木 太
【本店の所在の場所】	東京都中央区銀座七丁目14番13号
【電話番号】	03-6260-6240
【事務連絡者氏名】	取締役 経理財務本部長 杉山 裕二
【最寄りの連絡場所】	東京都中央区銀座七丁目14番13号
【電話番号】	03-6260-6240
【事務連絡者氏名】	取締役 経理財務本部長 杉山 裕二
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次		第4期	第5期	第6期	第7期	第8期
決算年月		2020年2月	2021年2月	2022年2月	2023年2月	2024年2月
売上高	(千円)	2,841,544	4,060,437	4,354,845	5,759,268	7,700,068
経常利益	(千円)	129,952	329,765	260,318	409,288	615,519
当期純利益	(千円)	88,251	246,410	190,887	299,527	440,772
持分法を適用した場合の投資利益	(千円)	-	-	-	-	-
資本金	(千円)	109,710	109,710	286,350	321,089	321,089
発行済株式総数	(株)	6,458	6,458	2,177,400	2,224,600	2,224,600
純資産額	(千円)	482,644	729,055	1,273,222	1,649,099	2,089,872
総資産額	(千円)	1,501,109	1,940,953	2,591,598	3,329,424	4,281,754
1株当たり純資産額	(円)	249.51	376.89	585.55	742.30	940.71
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当額)	(円)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
1株当たり当期純利益	(円)	45.61	127.38	98.44	135.03	198.40
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	-	-	83.27	120.18	175.93
自己資本比率	(%)	32.2	37.6	49.1	49.5	48.8
自己資本利益率	(%)	21.7	40.7	19.1	20.5	23.6
株価収益率	(倍)	-	-	54.86	20.60	20.89
配当性向	(%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	33,607	58,460	237,980	335,766	785,403
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	116,641	107,300	68,744	56,724	78,512
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	297,361	100,000	348,912	136,605	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	451,394	502,554	1,020,703	1,163,141	1,870,032
従業員数 (外、平均臨時雇用者数)	(人)	97 (-)	115 (-)	125 (-)	140 (-)	166 (-)
株主総利回り (比較指標：東証グロース市場250 指数)	(%)	- (-)	- (-)	- (-)	51.5 (103.2)	76.8 (106.4)
最高株価	(円)	-	-	5,560	5,880	4,280
最低株価	(円)	-	-	3,600	1,411	2,451

- (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、当社は関連会社を有していないため記載しておりません。
3. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため、記載しておりません。
4. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、第4期及び第5期は、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため、期中平均株価が把握できないことから記載しておりません。
当社は、2022年2月24日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、第6期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新規上場日から第6期の事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
5. 第4期及び第5期の株価収益率については、当社株式は非上場であるため、記載しておりません。
6. 第4期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)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、有限責任 あずさ監査法人により監査を受けております。
7. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。)であります。また、平均臨時雇用者数は従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。
8. 当社は、2021年5月20日開催の取締役会決議により、2021年6月16日付で普通株式1株につき300株の株式分割を行っておりますが、第4期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
10. 2022年2月24日付をもって東京証券取引所マザーズ市場(グロース市場提出日現在)に株式を上場いたしましたので、第4期から第6期までの株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。第7期及び第8期の株主総利回り及び比較指標は、2022年2月期末の株価を基準として算定しております。
11. 最高株価及び最低株価は、2022年4月4日より東京証券取引所(グロース市場)におけるものであり、それ以前は東京証券取引所(マザーズ市場)におけるものであります。
なお、2022年2月24日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。
12. 「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)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日)を第7期の期首から適用しております。経過的な取扱いに従って第6期以前には遡及適用しておりませんが、影響はありません。

2【沿革】

2016年3月	東京都中央区日本橋一丁目において、SAPシステムのクラウド化を事業目的とした、株式会社BeeX（資本金74,750千円）設立 SAP（ 1 ）システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス並びにクラウド環境移行後の保守・運用サービスの提供開始
2016年9月	Amazon Partner Network（ 3 ）スタンダードコンサルティングパートナー認定取得
2017年1月	SAP PartnerEdge：Service パートナー（ 5 ）認定取得
2017年9月	SAP Co-Innovation Lab Tokyo（COIL Tokyo）（ 7 ）メンバー参画
2017年10月	Microsoft Partner Network（ 8 ）Silver クラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得
2017年10月	Amazon Partner Network アドバンスドコンサルティングパートナー認定取得
2017年11月	Amazon Partner Network SAP コンピテンシー認定取得
2018年2月	TIS株式会社と資本業務提携
2018年2月	Amazon Partner Network アワード Rising Star of the Year 2017受賞
2018年4月	Microsoft Partner Network Gold クラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得
2018年5月	本社を東京都中央区日本橋2丁目に移転
2018年8月	株式会社NTTデータと資本業務提携
2019年3月	株式会社テラスカイ（ 11 ）より、AWS事業を吸収分割により事業承継し統合
2019年3月	Google Cloud（ 9 ）サービスパートナー認定取得
2019年6月	AWS Well-Architected パートナーに認定
2020年2月	Amazon Partner Network AWSマネージドサービスプロバイダ（MSP）プログラム認定取得
2020年5月	本社を東京都中央区東銀座に移転
2020年6月	Amazon EC2 for Microsoft Windows Service Delivery プログラム認定取得
2020年10月	Google Cloud Partner Advantage（ 10 ）プログラム SAP on Google Cloud エキスパートズ認定取得
2020年10月	AWS パートナーネットワーク100 APN Certification Distinction 認定取得
2022年2月	AWS コンピテンシープログラム「移行コンピテンシー」認定取得
2022年2月	東京証券取引所マザーズ（現：グロース市場）に株式を上場
2022年10月	Microsoft ソリューションパートナー Azureインフラストラクチャー認定取得
2023年8月	AWS 公共部門パートナープログラム（公共PSP）を取得
2023年10月	AWS 内製化支援推進パートナーに参加
2023年12月	Microsoft ソリューションパートナー Azureデジタル&アプライノベーション認定取得
2024年2月	AWSパートナーの最上位、AWSプレミアティア サービス認定取得

（注）1.SAP

ドイツに本社をおき、全世界に130カ国以上の支社を持つ、ヨーロッパ最大級のソフトウェア開発販売会社であるSAP SE社のこと。同社の代表的製品には「SAP ERP（ 2 ）」があり、ERPのためのパッケージソフトウェアです。

2.ERP（Enterprise Resource Planning）

企業内の会計、販売、物流、人事等のあらゆる経営資源を統合的に管理、有効活用し、経営の効率化を図るための手法・概念のこと。また、その基幹系統合システムを指す。

3.Amazon Partner Network（APN）

AWS（ 4 ）社のパートナープログラムのこと。AWS社は、APNに参加しているパートナー企業に、ビジネス、技術、マーケティング、市場開拓等における活動を支援・促進するためのさまざまなサポートを提供する。

4.AWS

Amazon.com,Inc.の関連会社 Amazon Web Services,Inc.のこと。Amazon Web Services,Inc.が提供する、Webサービスを通じてアクセスできるよう整備されたクラウドコンピューティングサービス群の総称も「AWS」という。

5.SAP PartnerEdge: Service パートナー

SAPソリューション（ 6 ）の戦略的ビジネスコンサルティング、システム設計、ソリューション統合、プロジェクト導入を手がける、コンサルタントやシステムインテグレーターのこと。

6.ソリューション

企業がビジネスやサービスについて抱えている問題や不便を解消すること、そのために提供される情報システムなどを指し、「ITソリューション」とも呼ばれる。

7.SAP Co-Innovation Lab Tokyo

2007年6月に米カリフォルニア州パロアルトに開設したSAP社初のイノベーションラボに続く、グローバルで2番目となる施設で、ハードウェア、ソフトウェア、サービスベンダーなど、さまざまなパートナー企業や顧客企業と協業し、日本独自の要求や業界特有の要件に適したソリューション開発などのイノベーションを実現するための共同開発センターのこと。

8. Microsoft Partner Network (MPN)

Microsoft社のパートナープログラムのこと。Microsoft社は、MPNに参加しているパートナー企業に、様々なサービスを提供し、ビジネスの拡大を推進するために必要となる人材、インサイト、ツール、リソース、プログラムなどにアクセスできるグローバルなコミュニティの場を提供する。

9. Google Cloud

Google社が提供する、Webサービスを通じてアクセスできるよう整備されたクラウドコンピューティングサービス群の総称。Google Cloudには、Google Cloud Platform、G Suite、エンタープライズ向けAndroid及びChrome OS、機械学習のためのApplication Programming Interfaces (API)、エンタープライズ向けマップサービスなどが存在する。

10. Google Cloud Partner Advantage

Google社のパートナープログラムのこと。Google社は、本プログラムに参加しているパートナー企業に、さまざまなツール、技術、サポートを提供する。

11. 株式会社テラスカイ

当事業年度末日現在において当社発行済株式総数の68.2% (1,514,700株) を保有する当社の主要株主であります。当社と株式会社テラスカイとの関係につきましては、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」をご参照ください。

3【事業の内容】

当社は、企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミス（ 1 ）からクラウドへ移行するサービス並びにクラウド環境移行後の保守・運用サービスを提供することを主軸としたクラウドソリューション事業を展開しております。中でもSAPシステムのクラウド移行・環境構築及び移行後の運用については、創業当初から当社が特化してきたサービスであります。

当社を取り巻くクラウド市場においては、Gartnerの調査（世界のIaaS（ 2 ）パブリッククラウドサービスの市場シェア2021年-2022年）によると、パブリッククラウド（ 3 ）の市場シェアは2022年に29.7%成長し、当社が取扱いをしている「Amazon Web Services」（AWS）（ 4 ）、「Microsoft Azure」（Azure）（ 5 ）及び「Google Cloud」（ 6 ）も成長しております。

また、ERP市場においては、ITRの調査（ITR Market View：ERP市場2023）によると、オンプレミスは、2020年度から2021年度にかけてマイナス成長が続いている一方で、IaaSは成長を維持しており、今後もこの傾向が続くと予測され、ERPのクラウド化が進んでいくものと見ております。

SAPシステムにおいては、2027年にSAP ERP6.0の保守終了が予定されており、自社のSAPシステムの環境をどのように遷移させていくかというアップグレード・クラウド移行戦略は、大変重要なポイントとなっております。

SAPシステムの基盤環境としてパブリッククラウドを選定する場合には、基盤製品の保守期限だけでなく、各種ライセンス持ち込み要件や技術制約についても配慮が必要であることから、当社では、顧客企業毎に最適化されたアップグレード・クラウド移行戦略の重要性を理解しており、単純なパッケージ更新作業ではなく、システムを支える製品全体のライフサイクルを考慮したシナリオ策定を含めてシステムを更改するというサービスの提供をしております。

クラウドに移行することのメリットとしては、「コスト削減効果が得られる」、「ハードウェア保守、ハードウェアのライフサイクルからの解放」、「ITガバナンス向上、セキュリティ強化に寄与」、「災害対策に有効」があると考えており、加えて、SAPシステムにおいては、ERP保守終了リスクも考慮した「次世代ERPプラットフォームへの対応がし易くなる」というメリットもあると考えております。

そのような環境の中、当社では「デジタルトランスフォーメーション（ 7 ）」及び「マルチクラウド」という2つの領域を軸にサービスを展開しており、顧客企業毎に使用している基幹システムに最適なパブリッククラウドの選定、基幹システムをパブリッククラウド上で最適な状態で利用するためのコンサルティング、クラウド環境の設計・構築、クラウド環境への移行、及びクラウド環境での運用業務の提供を行っております。

クラウドソリューション事業としては、「クラウドインテグレーション」、「MSP(マネージドサービスプロバイダ)」及び「クラウドライセンスリセール」の3つのサービスを提供しております。

(1) 当社サービスの特徴

当社の事業は「クラウドソリューション事業」の単一セグメントであります。が、「クラウドインテグレーション」、「MSP(マネージドサービスプロバイダ)」及び「クラウドライセンスリセール」の3つのサービスを事業展開しております。

サービス区分	主なサービス内容
クラウドインテグレーション	<ul style="list-style-type: none"> ・SAP環境クラウド移行コンサルティング ・SAP環境クラウド移行サービス ・クラウド利用コンサルティング ・クラウド基盤設計・運用コンサルティング ・クラウド導入・環境構築サービス ・アプリケーション開発
MSP(マネージドサービスプロバイダ)	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウド環境運用・監視サービス ・SAP基盤（BASIS）監視 ・ヘルプデスクサービス ・顧客企業別状況コンソール提供
クラウドライセンスリセール	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドライセンス販売 ・請求代行サービス ・他社ライセンス販売 ・クラウド技術問い合わせ

クラウドインテグレーション

SAPシステムを中心とした基幹システムの基盤環境をオンプレミス環境からクラウド環境（パブリッククラウド等の最新のIaaSやPaaS（ 2 ）基盤）へ移行するための一連の業務を提供するサービスが主力であります。

本主力サービスは、準備（調査・分析）、計画（設計）及び実行（構築・移行）のフェーズ毎に区分でき、各フェーズにおける主な内容は次のとおりであります。

準備（調査・分析）には、顧客企業の既存システムをクラウド移行するにあたって、必要項目やリスクの洗い出し、検討項目の調査、クラウド基盤を最適化するための分析、コスト等も含めて網羅的に最適化された移行戦略の策定等のコンサルティングやサービスがあります。

計画（設計）には、クラウド毎に特有なサービス・運用仕様にに基づき、顧客企業向けに最適化された基幹クラウド基盤を設計するサービス及びクラウド移行を事前に実環境で検証するサービス等があります。

実行（構築・移行）には、クラウドごとに特有なサービス・運用仕様にに基づき、顧客企業向けに最適化された基幹クラウド基盤を構築するサービス、SAPシステム及び周辺システムを短期間で安全にオンプレミス環境からクラウド環境へ移行するサービス等があります。

上記、クラウド移行の他、既存のSAP ERPシステムからSAP S/4HANAにコンバージョン（ 8 ）するサービス、並びにクラウドの利点（俊敏性・拡張性）を生かしたアプリケーションを開発するサービスがあります。

当社は、SAPシステムのクラウド化に携わってきたコンサルタントが集結しており、かつAWS、Microsoft、Google、SAPが提供する各種認定技術者資格を保有する数多くのエンジニアを育成しております。SAPシステム基盤とクラウド両方を理解し、かつ運用にも精通したエンジニアが細やかな技術対応を実施することから、勘所を押さえた提案ができることが当サービスの特徴でもあります。

また、SAPシステム等の大規模基幹システム以外においても、顧客の事業用Webサービス等のクラウド移行並びにクラウド利用を前提とした「データ分析基盤構築」及び「クラウドアプリケーション開発」も手掛けております。加えて、当社は、取り扱えるパブリッククラウドがAWS、Azure及びGoogle Cloudの3種類あることから、企業のIT基盤のクラウド上での活用方法を最適な形でコンサルティングするサービスも得意としております。

クラウドインテグレーションのプロジェクト数の実績は以下のとおりであります。

（単位：件）

2022年2月期				2023年2月期				2024年2月期			
第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
119	133	132	145	191	160	164	176	189	155	157	135

MSP（マネージドサービスプロバイダ）

顧客企業がクラウド環境に構築したシステムの仮想サーバーやネットワークの監視及び運用保守等を顧客企業の代わりに行うサービスを提供しております。

本サービスの監視は、単純なサーバーの監視だけでなく、CPU・メモリ・ディスク等の使用率やネットワークトラフィック量など各種リソース監視を行い、不足又は不足の予兆が見られた場合は、改善策のご提案を行うサービスを提供しており、上位のミドルウェア、アプリケーションの監視にも対応しております。

本サービスの運用保守は、24時間365日、リモート遠隔運用体制により、クラウド、オンプレミスを問わず、顧客企業の環境に合わせたフレキシブルな対応が可能となっております。また、各種クラウド基盤に精通したエンジニアが万全の体制で顧客企業のシステムをサポートするとともに、SAPシステムへの対応においては、SAP認定コンサルタントが対応に参加することで、インフラからSAPシステム基盤である「SAP BASIS（ 9 ）」まで網羅的なサポートを提供しております。

当社は、兄弟会社である「株式会社スカイ365」に、24時間365日対応の問い合わせ窓口の機能を業務委託している他、インフラからアプリケーション層をカバーする性能監視、障害監視・復旧、バックアップ等の運用サービスの業務も一部委託しており、当社とともに運用保守のサービスが提供できる体制を整えております。

MSPの顧客数の実績は以下のとおりであります。

(単位：社)

	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
期末月顧客数	33	49	58	66	86

1 期末月顧客数：期末である2月に取引のあったエンドユーザーの数(社数)

クラウドライセンスリセール

a. クラウドライセンス販売

顧客企業が利用するクラウド環境の提供元であるAWS社、Microsoft社及びGoogle社からライセンスを仕入れて、顧客企業に販売することで月額課金を代行する業務が主なサービスであります。当サービスには、単に再販するだけではなく、当社が提供する付加価値としての請求代行を行うサービスや問い合わせ対応サービスも含まれており、顧客企業は当サービス経由で各クラウドを利用することにより、従来ハードウェアの調達やその管理に費やしていた時間やコストを削減することができます。

また、パブリッククラウドベンダーから課金されるクラウド利用料は外国通貨で請求されることが一般的であります。当サービスにおいては、当社が日本円建ての請求書を発行することにより、顧客企業は一般的な日本円での銀行振込による支払いが可能となります。

AWS利用料、Azure利用料及びGoogle Cloud利用料は、基本的に初期費用が不要であり、顧客企業のクラウド利用時間に応じて顧客企業に課金されますが、顧客企業が利用するサーバースペックと利用期間を予約することにより大幅な割引を得ることのできるReserved Instance(リザーブインスタンス)(10)又はSavings Plans(10)と呼ばれる取引形態が存在します。

AWS、Azure及びGoogle Cloudのアカウント数合計の実績は以下のとおりであります。

(単位：個)

2022年2月期				2023年2月期				2024年2月期			
第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
170	214	234	249	260	277	352	380	396	382	408	426

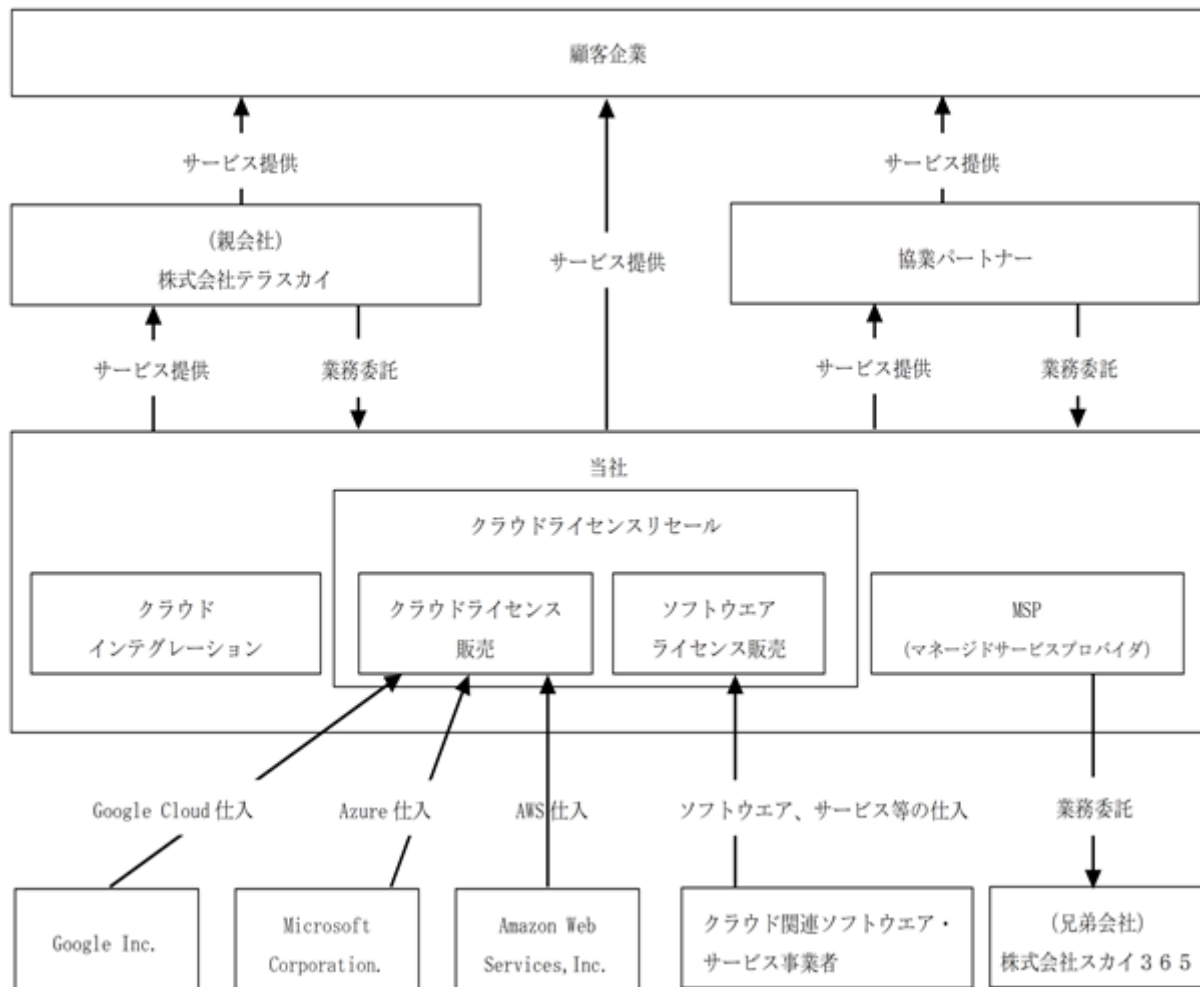
b. ソフトウェアライセンス販売

情報漏洩対策など顧客企業の関心が高いセキュリティ対策ソフトウェア・サービスは、クラウド環境を安全に運用し顧客企業の不安を払拭するうえで不可欠なものとなっております。当社は、顧客企業のクラウド環境を運用するうえで有効な各種ソフトウェア・サービスの仕入れ販売を行っております。

(2) 当社のビジネスモデルについて

当社のサービスは、クラウドコンピューティング(2)の中でもIaaS及びPaaSの領域に属しております。クラウドインテグレーションによる売上を「フロー売上」(主に、顧客企業へのコンサルティング、基盤設計、基盤構築、移行を行うサービスであり、主として顧客企業の検収時まで一定の期間にわたり売上が計上される一過性の売上)として位置付け、導入企業を開拓することによりフロー売上に拡大させるとともに継続利用企業を蓄積することで、「ストック売上」(クラウド上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行及び保守等に関するサービス(前述(1) MSP)並びに顧客企業にパブリッククラウドやセキュリティソフトウェア等のライセンスを販売し月額課金を代行するサービス(前述(1) クラウドライセンスリセール)による継続的な売上)の拡大による安定収益化を図っております。ただし、「フロー売上」で獲得した顧客が「ストック売上」に移行しない場合もあります。

[事業系統図]



〔用語解説〕

1 オンプレミス

顧客企業が情報システムを自社で保有し、自社の設備において自社運用する形態を意味します。

2 クラウドコンピューティング

ソフトウェア、データベース、サーバー及びストレージ等をインターネットなどのネットワークを通じてサービスの形式で必要に応じて利用する方式のことを意味し、「IaaS」「PaaS」「SaaS」の大きく3つの種別に分類されます。

クラウドの種別	代表例	説明
IaaS (Infrastructure-as-a-Service)	AWS	インターネットを經由して、CPUやメモリなどのハードウェア、サーバーやネットワークなどのITインフラを提供するサービス
PaaS (Platform-as-a-Service)	AWS、Microsoft Azure、Google Cloud	インターネットを經由して、アプリケーションを実行するためのプラットフォームを提供するサービス
SaaS (Software-as-a-Service)	Salesforce.com、Office365	インターネットを經由して、従来パッケージ製品として提供されていたソフトウェアを提供・利用する形態

3 パブリッククラウド

広く一般のユーザーや企業向けに、サーバーやストレージ、データベース、ソフトウェアなどのクラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービスを意味します。

代表的なサービス名として、「Amazon Web Services(AWS)」、「Microsoft Azure」、「Google Cloud」などがあります。

4 AWS

Amazon.com, Inc.の関連会社 Amazon Web Services, Inc.を意味します。Amazon Web Services, Inc.が提供するWebサービスを通じてアクセスできるよう整備されたクラウドコンピューティングサービス群の総称も「AWS」といいます。

5 Azure

Microsoft Corporationが提供する、Webサービスを通じてアクセスできるよう整備されたクラウドコンピューティングサービス群の総称のことを意味します。

6 Google Cloud

Google Inc.が提供する、Webサービスを通じてアクセスできるよう整備されたクラウドコンピューティングサービス群の総称のことを意味します。Google Cloudには、Google Cloud Platform、G Suite、エンタープライズ向けAndroid及びChrome OS、機械学習のためのApplication Programming Interfaces (API)、エンタープライズ向けマップサービスなどが存在しております。

7 デジタルトランスフォーメーション

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを意味します。

8 コンバージョン

ある形式で記録されたデータやファイルを、別の形式に変換することを意味します。変換、転換、交換などを意味し、ITの分野ではデータ形式などの変換や、消費者から顧客への転換などの意味で用いられることが一般的であります。

9 SAP BASIS

SAP ERP システムの場合、一般的なアプリケーションとは異なり、OS上に「SAP BASIS」というミドルウェアコンポーネントをインストールします。SAP ERPはBASISの上で稼働する構造になっており、BASISは、SAP独自のプログラミング言語であるABAP（アバップ）やJava、Webサービスを実行・利用するためのランタイム機能を担います。

10 Reserved Instance（リザーブインスタンス）、Savings Plans

クラウド利用料の購入形態の一つであり、利用期間（1年又は3年の期間）で特定の使用量を予約するかわりに、都度精算する形態である従量課金の料金と比較して低料金となるため、コストを削減できるサービスであります。

Reserved Instance（リザーブインスタンス）はサーバースペックのタイプを指定する形態であり、Savings Plansは1時間当たりの利用費を約束する形態であります。

11 2024年2月末日現在、各ベンダーの認定資格取得数及び人数は以下のとおりであります。

ベンダー	資格取得数	取得者人数（延べ人数）
AWS	229	57
Microsoft	42	13
Google	25	10
SAP	55	19

12 APN

AWS Partner Network の略称であります。AWSパートナー企業のビジネス、技術、マーケティング、市場開拓等における活動を支援・促進するためのさまざまなサポートを提供する制度であります。コンサルティングサービス、マネージドサービス、プロフェッショナルサービス、付加価値提供再販サービスなど各種サービスを提供している AWS パートナーには、「セレクト」、「アドバンスト」、「プレミア」という3つのティア（階層）があります。最上位のプレミアティアサービスパートナーは、APNパートナーの中でも最も優れた実績を残したパートナーとして位置づけられ、2024年2月末日現在、プレミアティアサービスパートナー数は日本で15社となります。なお、当社は「プレミアティアサービスパートナー」であります。

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 有割合又は 被所有割合 (%)	関係内容
(親会社) 株式会社テラスカイ	東京都中央区	1,252,993	クラウドに特化 したソリュー ション事業及び 製品事業	被所有 68.2	当社サービスの提供 役員の兼務

(注) 株式会社テラスカイは有価証券報告書の提出会社であります。

5【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2024年2月29日現在

従業員数（人）	平均年齢（歳）	平均勤続年数（年）	平均年間給与（千円）
166	40.4	3.0	7,729

- (注) 1. 従業員数は就業人員（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）であります。
2. 平均臨時雇用者数は従業員数の100分の10未満であるため、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。
4. 当社の事業は、クラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。
5. 従業員数が前事業年度末と比較して26人増加しております。これは、事業拡大に伴う積極的な新規採用によるものであります。

(2) 労働組合の状況

当社において、労働組合は結成されておりません。なお、労使関係は円滑な関係にあり、特記すべき事項はありません。

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

当事業年度					補足説明
管理職に占める女性労働者の割合（％） （注）1.	男性労働者の育児休業取得率（％） （注）2.	労働者の男女の賃金の差異（％） （注）3.			
		全労働者	うち正規雇用労働者	うちパート・有期労働者	
8.8	40.0	-	-	-	-

- (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）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あります。
3. 労働者の男女の賃金の差異は、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定による公表義務の対象ではないため、記載を省略しております。

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は以下のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において、当社が判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、日本の未来を創るために、今までの価値観や常識、風習から脱却し、新たな価値を創造し続け、日本経済を成長させる必要があると考えております。私たちは経営理念（ミッション、ビジョン、バリュー）を定め、新しい技術で世の中にポジティブなエネルギーを与え、実りをもたらす存在であり続けるプロフェッショナル集団として、日本経済の成長、社会の発展に貢献したいと考えております。

ミッション

「先進テクノロジーを利用し、お客様の成長と変革に貢献するビジネスパートナーになる」

ビジョン

「企業の経済活動を活性化し、世の中にポジティブなエネルギーを与え、実りをもたらす存在であり続けることで社会に貢献する」

バリュー

「わくわく」何事にもポジティブに好奇心をもつ

「With Customer」顧客にとっての課題解決へ

「プロフェッショナル」価値観や常識を疑い、誠実に行動する

「チャレンジ」経験をリセットし、学習し続け、与え、共有する

(2) 経営環境及び中長期的な経営戦略

当社のクラウドソリューション事業は、クラウド市場に属しております。

当市場においては、Gartnerの調査（世界のIaaSパブリッククラウドサービスの市場シェア2021年-2022年）によると、パブリッククラウドの市場シェアは2022年に29.7%成長し、当社が取扱いをしている「Amazon Web Services」（AWS）、「Microsoft Azure」（Azure）及び「Google Cloud」も成長しております。

また、ERP市場においては、ITRの調査（ITR Market View：ERP市場2023）によると、オンプレミスは、2020年度から2021年度にかけてマイナス成長が続いている一方で、IaaSは成長を維持しており、今後もこの傾向が続くと予測され、ERPのクラウド化が進んでいくものと見ております。

クラウド市場は、複数のクラウドサービスを適材適所に使い分けるハイブリッド/マルチクラウドを利用してビジネスの強化を図るエンタープライズ分野の大規模ユーザーを中心に拡大し、本格的な普及期に入ったと認識しております。

新技術の開発・提供、製品・サービスの機能・性能に対する価値を提供することで成長を実現した初期市場とは異なり、成長市場で持続的な成長を続けるためには環境の変化を見越した事業戦略の立案・実行力と持続的成長を支える経営基盤の強化が必要であると認識しております。

また、新しい業種や導入先企業の規模などに応じて多くのクラウドサービスが存在するため、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しており、クラウドの普及に伴い、今後も競合企業の新規参入が予測されます。

経済産業省が発表したレポート（ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開2018年9月7日）によると、複雑化したシステムの運用コスト高騰など「技術的負債」（レガシーシステムのブラックボックス化）、IT人材不足（2025年に43万人不足）、分断されたシステムによるデータ活用やデジタルトランスフォーメーションの遅れといった諸問題が提起されています。当社は、顧客企業のデジタルトランスフォーメーションを実現する為のプラットフォームを構築するとともに、顧客企業のデジタルトランスフォーメーションに向けた取組みを支援してまいります。

また、新型コロナウイルスの感染拡大を機に、場所にこだわらない働き方（リモートワーク）が世間に浸透し、結果として各企業におけるクラウド化への考えが高まる契機となりました。

このような経営環境を踏まえ、当社が属しているクラウド業界は今後も引き続き伸長していくものと考えており、特にデジタルトランスフォーメーションに関する取組みは、企業においてより活発になるものと考えております。当社の「データ分析基盤構築」及び「クラウドアプリケーション開発」をベースとしたクラウド技術及びその提供実績は、データを積極的に活用することにより事業拡大を推進していく企業にとって必要とされるものと認識しております。

当社は、それら環境も踏まえ、MSP（クラウド上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行及び保守等に関するサービス）並びにクラウドライセンスリセール（顧客企業にパブリッククラウドやセキュリティソフトウェア等のライセンスを販売し月額課金を代行するサービス）を中心としたストック型収益モデルを構築することで継続的な成長及び安定的な収益モデルの構築を推進してまいります。また、当社の売上高の構成は、ストック型収益のみならず、フロー型収益も伴います。フロー型収益には、クラウドインテグレーション（主に、顧客企業へのコンサルティング、クラウド基盤設計、クラウド基盤構築、クラウド環境への移行を行うサービス）があります。

当社が推進する成長戦略の概要は以下の様になります。

基幹システムクラウド移行

企業の基幹システムのクラウド化（従来型オンプレミスからクラウド/標準化への移行）は、未だ進んでいない顧客が多く存在していると考えており、当社としては、大規模な基幹システム（SAPシステム含む）のクラウド移行の案件獲得を主なターゲットとしております。

顧客企業のデジタルトランスフォーメーションを実現するプラットフォーム構築

デジタルトランスフォーメーション推進を実現するにあたり、当社で提供実績のある「データ分析基盤構築」及び「クラウドアプリケーション開発」をベースに、顧客企業の新たなビジネスモデルの実現に向けて、クラウドの持つ技術の活用、開発により、レガシーシステムの複雑化・ブラックボックス化した状態を解消し、既存システムを廃棄・刷新することで、既存データを活用したデジタルトランスフォーメーションが可能になり、新たなデジタル技術を導入し、迅速なビジネスモデル変革を実現することを支援してまいります。

セキュリティソリューションの提供

パブリッククラウドを安心して利用し、セキュアなデジタルトランスフォーメーションを推進するために、セキュリティソリューションの取組みを開始しております。具体的には、コンプライアンス&ガバナンス対策をはじめ、WAF（Webアプリケーションファイアウォール）、脆弱性診断等、サードパーティソリューションを、当社のMSPとクラウドライセンスリセールを組み合わせたサービスパッケージ「BeeX Plus」へ組み込み、運用サービスとして提供しております。デジタルトランスフォーメーションに求められるデバイスからクラウドまでのトータルセキュリティを順次拡大してまいります。

中小企業のクラウド化支援パートナー施策

各地域で事業活動しているパートナー（ローカルパートナー）と連携して、中小企業のクラウド化を支援していく取組みを開始しております。当社からパブリッククラウドに関するサービス（クラウドソリューション事業のサービス）をローカルパートナーに提供することで、ローカルパートナーはクラウド移行・クラウド運用の不安や技術力不足を解消するとともにパブリッククラウドを自社ソリューションと連携して提案・提供が可能になります。

今後のこの取組みを推進し、中小企業分野に参入することで顧客層の裾野を広げ、MSPとクラウドライセンスリセールの売上拡大に繋げてまいります。

常に変化する経営環境、市場動向に的確に対処しながら、企業価値のさらなる向上に向けて事業展開を進めてまいります。加えて、社内開発のほか他社との協業・業務提携等により、次なる収益の柱となる新規事業を積極的に開発・育成してまいります。

（３）経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、まだ成長途上の段階にあり、事業規模の速やかな拡大と利益創出基盤の拡大が急務であると考えており、当面の指標としては売上高及び経常利益を重視しております。また、持続的な成長のためには財務基盤の強化を図る必要があると考えており、財務的安定性の指標として、自己資本比率についても着目しております。

非財務指標としては、クラウドインテグレーションのプロジェクト数、MSPの顧客数、クラウドライセンスリセールのアカウント数を活用しております。当社の収益源は、クラウドソリューション事業におけるこれらの3サービスに係る売上であり、プロジェクト数、顧客数及びアカウント数を増加させることで将来の収益拡大が見込まれます。

（４）優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

今後当社が成長を遂げていくために優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題は以下の通りであります。

クラウドビジネスの強化・拡大

当社は親会社である株式会社テラスカイの一事業であった「AWS事業部」を吸収分割にて事業を統合する等して、AWSを中心としたクラウドビジネスの強化・拡大を図ってまいりました。また、AWSに限らずAzureの取扱いも行っており、加えて、Google Cloudについても2019年3月より取扱いを開始しており、マルチクラウドへの対応も強化してまいりました。

今後より一層クラウドの普及が進むことで、オンプレミススペースの既存顧客企業を保有する大手システムインテグレーター企業等が相次いで市場に参入し、技術力競争及び価格競争等が激化することが予測されます。

競争が激化していく中で、当社が成長を持続するためには、当社の主力サービスであるSAPシステムの「移行」を中心としたフロー売上であるクラウドインテグレーション売上とストック売上であるクラウドライセンスリセール売上及びMSP売上を両輪で拡大していくことが課題であると認識しております。

クラウドインテグレーション売上については、大規模移行プロジェクトの獲得やクラウドアプリケーション開発に注力するとともにAWS、Azure及びGoogle Cloudのプロジェクト実績を積み上げることでマルチクラウド化を推進し、その結果としてクラウドライセンスリセール売上の拡大に繋げてまいります。

また、データ分析基盤構築及びクラウドアプリケーション開発等の実績をベースに、デジタルトランスフォーメーションを推進する取組みを拡大していくとともに顧客企業のデジタルトランスフォーメーションを実現する為のプラットフォーム構築に注力してまいります。

優秀な人材の確保・育成

当社が属するクラウド業界は、特に技術者（エンジニア）の人材不足が深刻化しております。当社の提供するサービスは、特に技術者の技術力に依るところが大きく、今後も市場拡大が見込まれる中で当社が成長を持続して行くためには、優秀な技術者を安定的に確保し続けることが重要な課題であると認識しております。

そのため、当社では、リモートワーク・フレックスタイム制度の導入など、ダイバーシティ（働き方の多様性）に対応した施策を積極的に推進し、ワークライフバランスの実現を率先的に図ることにより、次世代を担う優秀な人材の獲得に努めてまいります。また同時に、社員の能力開発・向上のための研修、パブリッククラウド及びSAPに関係する認定資格の取得補助の実施や人事評価制度の継続的改善運用など、従業員の能力を最大限に発揮させる仕組みを確立してまいります。

自社クラウドサービスの機能向上による次世代MSPの強化

当社のクラウド運用サービスツール「BeeX Service Console」は、SaaS型の運用管理者向けポータルサービスとなっており、顧客企業の運用管理者側でクラウドの利用状況や費用の分析が可能な機能等が搭載されております。

当ツールは、顧客企業がクラウド導入パートナーを選定するにあたり当社を選択する、他社ベンダーとの差別化要因となっており、クラウドインテグレーション案件受注率向上に貢献していると認識しています。

また、MSPとクラウドライセンスリセールを組み合わせたサービスパッケージ「BeeX Plus」も販売を開始しており、今後、他社ベンダーとの差別化要因として期待できるセキュリティソリューション等のサービスや機能の開発にも注力しております。

当社が今後も成長を持続していくためには他社との差別化が急務であり、サービスの優位性を高めるための機能強化・追加が必要不可欠であると認識しております。また、クラウド化の進展によって、企業は複雑化していくシステム開発への迅速な対応と、多岐にわたるシステム運用業務の運用品質・効率改善とコスト削減を同時並行的に高めていく必要に迫られています。これを解決する手段のひとつとして次世代MSPに注目が集まっています。

当社ではクラウド運用サービスツール「BeeX Service Console」並びにサービスパッケージ「BeeX Plus」の提供によって徹底した運用の効率化並びにサービスの質的向上を実現しておりますが、継続的なサービス品質の強化が必要不可欠であると認識しております。

そのため、市場環境や技術動向の変化に俊敏に対応し、顧客ニーズに迅速に対応するための機能強化、またそれを実現可能な開発体制の強化を図ってまいります。

事業展開のグローバル化

当社では日本国内においてのみ継続的な事業拡大を図っており、海外進出には至っておりませんが、中長期的な視点から展開を見据えた更なる業容の拡大を図るにあたり、日本国内のみならず主にアジア市場をにらんだグローバル市場への進出が重要になると考えております。

本書提出日現在、具体的な進展はありませんが、エンジニア不足を補う海外のパートナー企業との協業、当社が提供しているMSP（クラウド上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行及び保守等に関するサービス）のグローバル対応、並びに当社クラウドソリューション事業のアジア諸国へのビジネス展開等を検討しております。

パートナー企業との協業推進

当社は、2018年2月にTIS株式会社、2018年8月に株式会社NTTデータと資本業務提携を開始しております。TIS株式会社及び株式会社エヌ・ティ・ティ・データとは、当社単独では獲得が困難な大型案件の獲得を目的としております。

今後も、必要に応じて経営資源とノウハウを補完し合えるパートナーとの協業を図り、常に変化する市場環境と多様化する顧客ニーズにスピード感をもった的確に対処しながら企業価値のさらなる向上に向けて事業展開を進めてまいります。

経営管理体制の強化

当社は、今後持続的な成長を図っていくためには、事業の成長や業容の拡大に伴い、経営管理体制の更なる充実・強化が課題であると認識しており、ステークホルダーに信頼される企業となるために、コーポレート・ガバナンスへの積極的な取組みが不可欠であると考えております。そのため、優秀な人材の採用・育成により業務執行体制の充実を図り、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するような仕組みを強化・維持していくとともに、業務の適正性及び財務報告の信頼性を確保するための内部統制システムの適切な運用、法令遵守を徹底してまいります。

財務基盤の強化

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

2【サステナビリティに関する考え方及び取組】

サステナビリティに関する基本的な考え方

当社は、「先進テクノロジーを利用し、お客様の成長と変革に貢献するビジネスパートナーになる」と定めたミッションの下で、先進テクノロジーの活用・実装を通して、サステナブルな社会の実現を目指します。

- ・豊かな地球環境の保全と、サステナブルな社会づくりに貢献します。
- ・人権と多様性を尊重し、健康に配慮した働きやすい環境を整備します。
- ・透明性の高いガバナンス体制を構築します。

(活動方針)

- ・適切な情報公開を行います。
- ・従業員へ教育を行い、活動の浸透とエンゲージメントの向上を図ります。
- ・取締役会の監督の下、「サステナビリティ推進会議」を設け、継続的な改善活動を行います。

(1) ガバナンス

当社は、株主、お客様、お取引先様、従業員等のステークホルダーからの信頼に応えるため、健全な企業経営のもと、迅速かつ適切な情報開示により、透明性を維持し、長期的・継続的な成長を遂げていくことが最重要課題であると認識しております。また、企業価値の向上を図るためには、サステナビリティを意識したコーポレート・ガバナンスの構築が不可欠であると考えております。

そのために、法令、規範等の遵守、業務執行及び意思決定プロセスの有効性、効率性の確保等に努め、取締役会、監査役会、経営会議、コンプライアンス委員会、サステナビリティ推進会議を中心に、情報共有、モニタリング、相互連携機能を高め、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

サステナビリティ推進会議

当社は、「サステナビリティ」に関するガバナンス、戦略、リスクマネジメント、目標設定等に関する方針の立案及び活動内容の決定、並びに活動状況の確認・改善の実施等に対応するため、「サステナビリティ推進会議」を設置しています。同会議は、代表取締役社長を議長として、経営会議のメンバーで構成されております。また、同会議においては、決定事項や活動内容について、取締役会への報告又は提言を行うこととしています。

(2) 戦略

当社が、事業を通して「クラウドビジネス」領域の中にある社会課題の解決に寄与していくためには、新たな価値を生み出す人材が必要不可欠となるため、当社のビジネスの源泉は人的資本であると考えております。だからこそ、人的資本を重要視して投資を行い、持続的に人的資本を増強することを目指して戦略を設計しております。

人的資本に関する基本的な考え方

当社は、人的資本をサステナビリティ推進における重要課題と認識しています。

積極的な人材採用や成長機会の提供、人事・評価・報酬制度の充実など、人的資本への投資と育成を推進します。

<行動基準>

BeeXがお客様の期待を超えるために、また、自らが成長し続けるために4つのバリューを掲げています。

BeeXで仕事をすることで、人や社会に役立つような大きな夢や目標をもって、自分らしくチャレンジし、顧客とともにわくわくしながら、成長とつながりを創り出してほしいと考えております。

<人材育成方針>

当社の行動基準に沿った形で、「わくわく」する人材、プロフェッショナルの自覚を持つ人材、顧客の価値を創造する人材、新しいことに積極的にチャレンジできる人材の育成を目指しています。

<キャリア形成>

従業員同士がお互いを尊重し、やり甲斐を持って働き続けられる就業環境を提供すべく、一定のジョブグレード以上の従業員において自身が希望するパフォーマンスに応じたキャリアプランを選択できる制度を導入しています。

<教育>

e-learningによる自主的・自律的な学習環境の整備のほか、当社事業の展開に必要な各種技術系の資格取得を支援しています。

多様性・公平性に関する基本的な考え方

当社は、多様な人材が協調することが、新たな価値の創造と、持続的成長を支えると考えています。人種や国籍、信仰宗教、年齢、性別、性自認及び性的指向、障がいの有無、学歴等にかかわらず、当社で働くすべての人々が自分らしく、持てる能力を発揮し活躍できる環境・制度の整備に取り組んでおります。

<採用活動での属性不問>

応募者の人柄や経験・能力・適性に基づく採用選考を基本方針とし、応募及び選考においては、国籍、年齢、性別、宗教、学歴など、応募者本人の能力・適性に関連のない事項に関しては不問としています。また、面接にあたる社員には、公正な採用選考のための面接官トレーニングを実施しています。

<女性活躍推進>

当社では女性活躍推進法の施行に伴い、採用、研修、管理職登用など女性の活躍に必要な環境整備を目的とした行動計画を策定しています。また、女性従業員の活躍推進と併せて、男性従業員も仕事と家庭の両立ができる就業環境の整備に取り組んでいます。

<障がい者活躍推進>

当社ではSDGsの観点から、障がい者雇用の拡大と障害者の活躍支援に注力しています。当社では、障がい者には合理的配慮を講じたうえで活躍機会を提供し、障がい者も健常者と同等の待遇で、それぞれの特性及び能力に応じた業務で活躍しています。

<シニア世代の活躍推進>

定年退職後も再雇用を希望する従業員に対して、経験、能力及び知識・技能を活用した自律的・主体的な業務遂行ができ、65歳まで働き続けられる環境を整備しています。また、従業員の生涯設計を支援するため、自身のライフイベントに応じて必要な情報を取得できるよう、ライフプラン設計に関する研修等を導入しています。

社内環境整備に関する基本的な考え方

当社の各種制度、取組みは以下のとおりであります。

<ワークライフバランス>

従業員に長時間労働をさせない仕組みをつくるため、様々な施策を導入しております。また、引き続き従業員がやりがいとプライベートの充実を両立できる「ワークライフバランス」が実現できるよう、働きやすい環境を社員に提供できる施策に取り組んでまいります。

- ・（フル）フレックス制度
- ・リモートワーク制度
- ・地方在宅勤務制度
- ・年次有給休暇の分割取得（半日単位・時間単位）
- ・有給休暇取得奨励日の導入
- ・リフレッシュ休暇
- ・リモートワーク手当の支給
- ・副業制度

<労働関連法令の遵守状況>

当社では経営層、管理監督者に対して働き方改革に向けた意識改善に取り組んでおり、長時間労働の未然防止を推進しております。

- ・時間外労働・休日労働に関する労使協定（36協定）の遵守
- ・勤怠管理システムによる時間外労働の可視化を通じた注意喚起の実施
- ・年次有給休暇の取得の奨励

<オフィス>

オフィスでのサステナビリティ推進は、そこで働く従業員のモチベーションと企業カルチャーが高めることでイノベーションの促進となり、企業の成長や価値の向上にも繋がります。また、従業員のエンゲージメントの改善によって定着率も向上することから、従業員からの要望・意見にも耳を傾け、これからも改善に取り組んでまいります。

- ・フリーアドレス
- ・フリードリンク（コーヒー、ミネラルウォーターなど）
- ・観葉植物、空気清浄機の設置
- ・テレキューブの設置

<コミュニケーション>

当社ではリモートワーク勤務を前提としており、従業員のエンゲージメント、ロイヤルティの維持の点からコミュニケーション課題の解決は重要です。オンライン、オフラインを使い分け、また、地方在住者もオフラインで参加できるよう奨励しています。

- ・社員懇親会（オフライン／年1回）
- ・キックオフミーティングの実施（オフライン／年2回）
- ・新入社員歓迎会（オフライン／月1回）
- ・育児世代の従業員交流会「パパ・ママ交流会」の開催（オンライン／毎月）
- ・多世代の従業員交流会「シャッフルミーティング」（オンライン／年2回）
- ・エンゲージメントサーベイの導入（年1回）

健康経営宣言

当社は、当社のMissionである「先進テクノロジーを利用し、お客様の成長と変革に貢献するビジネスパートナーになる」ことを実現するために、最も大切な資産である社員のパフォーマンスが非常に重要だと考えています。

社員のパフォーマンス最大化のためには、社員一人ひとりの健康は最も優先すべきものです。

当社は社員の健康を維持向上する事を経営の重要な課題として捉え、最高のパフォーマンスを発揮することができるようなサポートをする企業を目指します。

(健康経営推進体制)

当社では、代表取締役社長が健康経営責任者となり、コーポレート本部執行役員が健康経営推進責任者となり、重要な企業戦略として健康経営を推進しています。

また、健康管理担当として、コーポレート本部人事部・総務部メンバーが、健康経営の施策を企画・推進し、社員1人ひとりへの浸透を図っています。加えて、保険組合医(東京都情報サービス産業健康保険組合)とも密な連携を図りながらコラボヘルスを積極的に推進しています。

健康経営の課題、各種施策の実施状況については、会議等を通じて経営層に対し報告・共有し、経営層による各種提案も積極的に取り込み健康経営の継続的な推進に活かしています。

(健康経営戦略)

当社では、多様な働き方を推奨する中において、リモートワークを推進しています。自律的に働くことを自己管理しつつ、顔が直接見えない中で社員同士が円滑なコミュニケーションを図りながら業務を推進し、最大のパフォーマンスを発揮していくことが求められています。

健康経営の推進にあたっては、心身の健康だけでなく、やりがいやパフォーマンスの向上を目指し、役職員の意識・行動の変容に取り組んでいます。その中心となるのが「健康リテラシー」「健康増進」「健康管理」「安心感・リスク対応」の4つの施策です。社員一人ひとりが健康リテラシーを身に付け実践するとともに、健康診断などにより日ごろの健康度を確認し、いざというときには治療と仕事を両立できる環境づくりに取り組むことで、健康経営を継続的な取り組みとしています。

(健康経営に向けた取組み)

・定期健康診断の受診促進

定期健康診断の受診を促進しています。

・オフィス内完全禁煙

オフィス内は完全禁煙であり、受動喫煙のリスクを排除しております。

・過重労働対策

定時退社を呼び掛けています。月の半ばには時間外労働勤務の状況をアラートという形で管理職に共有、隔たりのない仕事の配分に周囲も支援できる環境をつくっています。

・感染症予防(インフルエンザ予防接種の希望者へ無償提供)

毎年、インフルエンザ流行に先駆けて全社で予防接種を希望者に無償で提供しています。

・メンタルヘルスケア・ストレスチェック

こころの健康増進のため、全従業員を対象とした、年に1回の法定ストレスチェックをはじめ、産業医によるカウンセリングを行っております。また毎年従業員にはセルフケア研修を実施しております。

・健康維持に向けた取組み

事業場に無料のウォーターサーバーを完備、福利厚生向上とともに、夏の熱中症対策、冬の感染防止、感染症予防にも役立てております。また、加湿器を設置し、健康維持に配慮したオフィス環境づくりを心がけております。

・リフレッシュスペースの設置

社内には様々な用途に対する「リフレッシュスペース」を設置、丸テーブルを中心とした協力的なコミュニケーションを取りやすいレイアウトとしており、チームミーティングやランチ休憩等に利用されています。その他自由に利用することができます。

・健康への配慮

従業員及び家庭内の健康の配慮として、通常の有給とは別に年間3日間のリフレッシュ休暇(有給)を制度としております。

環境保全に関する基本的な考え方

- ・事業活動による環境への影響を把握し、環境負荷低減に努めます。
- ・環境を考慮した事業活動に努め、環境問題の改善に寄与します。
- ・環境教育や、社員及び取引先の意識啓発へ向けたコミュニケーションに取り組めます。

(活動方針)

- ・適切な情報公開を行います。

- ・従業員へ教育を行い、活動の浸透とエンゲージメントの向上を図ります。
- ・取締役会の監督の下、「サステナビリティ推進会議」を設け、継続的な改善活動を行います。

(事業における具体的な取組み)

- ・旧設備のデータセンターから、稼働・構成面で効率の高いクラウド環境へのシステム移行の推進
- ・自社におけるフルクラウドの業務環境の構築・運用を実現
- ・各IaaSから提供される、利用に際しての環境データの把握と負荷低減の検討

(事業環境での具体的な取組み)

運用	ブラインド	専有部全フロアブラインド設置による遮熱
	室温	事務室内設定温度を28 に設定、空調負荷を軽減
	照明器具	照明の間引きや減光を行い、電力量を軽減
設備	熱源	熱量負荷に対し、熱源機器の台数を制御
	電力	再生エネルギーの購入・利用
	空調機・排気ファン	室内設定温度と実測との差からインバーターにて風量を制御し、電力量を軽減
	照明機器	インバーター点灯専用蛍光灯 LED照明に置換えを検討
	ガラス	遮熱複層ガラス使用
	節水	センサーにより洗浄水を軽減
行動	調達	再生品やフェアトレード製品の積極的利用
	リサイクル	紙やプラスチック等資源ごみの分別
教育・啓蒙	eラーニング	環境に関するコンテンツの受講を順次開始予定

(3) リスク管理

当社は、持続的な成長を確保するためリスク管理規程を制定し、全社的なリスク管理体制の強化を図っております。コンプライアンス委員会において、サステナビリティ関連を含む様々なリスクの評価、対策等、広域なリスク管理に関し協議を行い、具体的な対応を検討しております。さらに、地震、火災等の災害に対処するため、必要に応じて緊急時対策組織を取集し、不測の事態に備えております。また、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士等の外部専門家の助言を受けられる体制を整えており、リスクの未然防止と早期発見に努めております。

(4) 指標及び目標

人的資本に関する情報の各項目に係る目標値の設定については、当社は人数規模が比較的小さいことから、重要性も加味したうえで、現時点では特に定めておりません。当社の事業環境の変化や今後のトレンドを注視しながら、適切に必要な目標を定めるものとしております。

当事業年度における人的資本に関する指標は、以下のとおりであります。

指標	2024年2月期
従業員数	166人
男性従業員数	131人
女性従業員数	35人
男性従業員比率	78.9%
女性従業員比率	21.1%
平均年齢	40.4歳
外国籍従業員数	7人
女性管理職比率 1	8.8%
女性採用比率 2	34%
女性育児休業取得率 3	100%
男性育児休業取得率 4	40%
女性育児休業復職者比率	100%
男性育児休業復職者比率	100%
年次有給休暇の平均取得日数	10.34日
年次有給休暇の取得率	70.5%
社員一人あたり月平均残業時間	22時間10分
コンプライアンス研修受講率 5	100%

1 グループリーダー以上の女性人数 ÷ グループリーダー以上の全役職者数

2 女性の採用人数 ÷ 全採用人数

3 育休取得者数 ÷ 子が生まれた社員（女性従業員が対象）

4 育休取得者数 ÷ 子が生まれた社員（男性従業員が対象）

5 受講者数 ÷ 全従業員数

3【事業等のリスク】

1．事業展開について

本書に記載しております事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクには、次のようなものがあります。

ただし、将来の業績や財政状態に与えるリスクや不確実性は、これらに限定されるものではありません。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 経済状況の変化について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社は、クラウドに特化したサービスの提供を行っております。各顧客企業の基幹システムに係るIT投資の積極的な取組みを背景として事業を拡大していく方針であります。今後、国内外の経済情勢や景気動向等の理由により顧客企業の取組みが減退するような場合には、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当該リスクは完全に排除できる性格のものではないことから、市況の急変等の場合においては、顕在化する可能性があるとして認識しております。

(2) クラウド市場の動向について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社が事業を展開するクラウド市場は、ICT（情報通信技術）を活用した業務プロセスの効率化やコスト削減への取組み等、「守り」のビジネス・テーマが主体でありましたが、今後は、「事業や経営判断の高速化」「営業力強化」「ソーシャルメディア等を使った顧客との新たな関係構築」「ビジネス領域の拡大/業際市場への進出」等、ビジネスにおける「攻め」のテーマにシフトしつつあるとみられており、クラウドを前提とした取組みは、ビジネスへの期待感を高め、注目は高まってきております。当社は今後もクラウド市場の拡大傾向は持続すると予測しており、クラウド事業の多角化を積極的に展開していく計画であります。しかしながら、クラウド市場は依然として拡大を継続する見通しですが、クラウド市場の環境整備や新たな法的規制の導入後、何らかの要因によってクラウド市場の発展が阻害される場合には、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社が実施する業界のモニタリング及び影響の分散施策等によって、当該リスクを完全に排除できる性格のものではないことから、市況の急変等の場合においては、顕在化する可能性があるとして認識しております。当社は、継続してマルチクラウドに取組み、MSP及びクラウドライセンスリセールのストックビジネスを推進・拡大していくことで、収益基盤の強化を図ってまいります。

(3) 製品・サービスの関連性について

(顕在化可能性：中 / 影響度：中)

当社は、クラウドインテグレーションにおいてクラウド環境の設計・構築を行うだけでなく、環境構築後のクラウドライセンスリセールやMSPのサービスを継続して顧客企業に提供することも主力サービスとしております。そのため、クラウドインテグレーションの案件獲得が困難になった場合には、クラウドインテグレーションの売上高が減少するだけでなく、クラウドライセンスリセールやMSPの売上高の成長が鈍化し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、SAPシステムを中心とした基幹システムのオンプレミスからのクラウド移行においても、クラウド移行のコンサルティング、設計・構築と併せて、移行先のクラウドライセンスリセールやMSPのサービスを継続して顧客企業に提供しております。そのため、SAPシステムのクラウド移行の案件獲得が困難になった場合には、SAPシステムのクラウド移行の売上高が減少するだけでなく、クラウドライセンスリセールやMSPの売上高の成長が鈍化し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は高くないと判断しておりますが、当社リスクが顕在化した場合は、一定程度の影響を被るものと認識しております。当社は、クラウドソリューション事業の各サービスの導入実績、ノウハウによる技術優位性を確保できていると認識しており、このまま実績を積み上げ他社との差別化を図り、市場での地位を早期に確立していくことで安定的な案件獲得を図ってまいります。

(4) クラウド基盤事業者への依存について

(顕在化可能性：低 / 影響度：高)

当社はパブリッククラウドベンダーの中でもAWS及びAzureのクラウド環境に顧客企業のSAPシステムを中心とした基幹システムのオンプレミスからのクラウド移行に関するビジネス並びにAWS及びAzureのクラウドライセンスリセールの拡大により売上高の持続的成長を実現してまいりました。従いまして、当社の成長はAWS及びAzureの市場拡大に大きく依存しております。当社は、AWS及びAzureを含めたパブリッククラウドの市場規模は継続的に拡大していくものと認識しており、今後もAWS及びAzureを主軸とし、加えてGoogle cloudのクラウド環境への取組み（マルチクラウドへの対応）も強化して事業展開を進めて行く方針であります。

また、近年においては、パブリッククラウドベンダーは事業ポートフォリオをIaaSからPaaSまで拡げ、今後も更なる成長と市場の拡大が見込まれると考えております。しかしながら、パブリッククラウドの市場規模が縮小する場合や各パブリッククラウドベンダーの経営戦略に変更がある場合等には、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の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。

今のところ、当該リスクが短期的に顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、各パブリッククラウドベンダーの市場動向、経営戦略等について情報収集を行い、適切な経営判断ができるように努めております。

(5) 各パブリッククラウドベンダーとの契約について

(顕在化可能性：低 / 影響度：高)

当社は、顧客企業の基幹システムのクラウド化を行っており、顧客企業のニーズへの対応をより柔軟に行うためにマルチクラウド化への取組みを強化しております。当社は、Amazon Web Services, Inc.及びMicrosoft Corporation並びにGoogle LLCの3社のパブリッククラウドベンダーと契約をしております。

各社の製品のクラウドライセンスリセールについては、各社との契約に基づいて行われております。いずれの契約も、当社又は同社のいずれかが解除事由への抵触を理由に解除を申し出た場合のほか、理由の如何に関わらず事前に解除を申し出た場合を除いて、継続するものとされております。現時点では当該契約の解除事由に該当する事実は生じておらず、良好な関係を築いておりますが、今後当社が解除事由に抵触したこと等を理由に契約を解除された場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、各パブリッククラウドベンダーとの関係が良好なものとなるよう努めております。また、第4、第5のパブリッククラウドベンダーの動向を注視して、国内市場、顧客要望を適宜把握して取組の判断を行ってまいります。

(6) パートナー企業との関係について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社の営業活動の一部は、パートナー企業に依存しております。2024年2月期においては、パートナー企業経由での売上高は当社売上高全体に占める割合の概ね2割程度の水準となっており、これらのパートナー企業の営業戦略や販売動向により当社業績は影響を受けております。

現時点では認識しておりませんが、パートナー企業との取引関係継続が困難となった場合や各社の事業戦略に変化が生じた場合、又はパートナー企業の新規開拓が進捗しない場合等においては、当初計画していたような売上成長が見込めず、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。その程度につきましては、想定しておりません。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、パートナー企業に対して、営業・技術支援の強化を推進しており、各パートナー企業との契約に基づき、安定的かつ長期的な取引関係の構築に努めております。加えて、当社事業の拡大及び販売網強化を推進するため、アライアンスパートナーの新規開拓を行い、パートナー企業の拡大を図っております。

(7) クラウドインテグレーションにおける業績変動等の遅延による業績見通への影響について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社は、クラウドに関するコンサルティング、導入、環境構築、移行並びにアプリケーション開発等を行っており、成果物を引き渡す義務を負っております。当該契約については、開発中のシステム等を他の顧客又は別の用途に振り向けることができず、遂行した作業について対価を受領する権利が発生することから、一定の期間にわたり履行義務が充足されると判断しており、履行義務の充足に係る進捗度に基づき収益を認識しております。履行義務の充足に係る進捗度の見積り方法は、プロジェクトの見積総原価又は見積総工数に対する発生原価又は発生工数実績の割合(インプット法)で合理的に見積り、その進捗度に基づいて一定の期間にわたり収益を認識しております。

当社では、プロジェクトごとの進捗を管理し、計画通りに売上高及び利益の計上ができるように努めておりますが、プロジェクトの進捗や検収の遅延等により、第4四半期に見込んでいた売上高及び利益が翌期の計上にずれ込む場合には、当社の通期業績及び各四半期の業績に変動が生じる可能性があります。

クラウドインテグレーションにおけるプロジェクトは、想定される工数や難易度を基に見積りを作成し受注をしておりますが、見積り作成時に想定されなかった不測の事態等により、工数が大幅に増加し、プロジェクトの採算が悪化する場合には、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。

また、プロジェクトごとに継続的に進捗状況に応じて見積総原価及び見積総工数並びに予定プロジェクト期間の見直しを実施するなど適切な原価管理に取り組んでおりますが、その見積総原価や見積総工数に基づくプロジェクトの進捗率は見直しに基づき算定しているため、修正される可能性があり、それらの見直しが必要になった場合は、売上計上時期の変更等により、当社の期間損益に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いものの、翌期においてもリスクは常に存在すると認識しております。当社は、プロジェクトごとの進捗管理を徹底しており、計画通りに売上高及び利益の計上ができるように努めておりま

す。また、当社は顧客企業との認識のずれや想定工数が大幅に乖離することがないように工数の算定をしており、採算及び工数の予実管理を徹底することで、プロジェクトの採算が悪化しないように努めております。

(8) クラウドインテグレーション及びMSPサービスにおける不具合・瑕疵について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社は、クラウドインテグレーション及びMSPサービスの提供・開発過程において、納品・検収完了後において重大な不具合・瑕疵等が発見された場合には、当社に対する信頼性を著しく毀損する可能性があり、取引先からの信用を失うとともに、不具合・瑕疵等に対する対応費用の発生、損害賠償責任の発生等により、当社の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。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、クラウドインテグレーション及びMSPサービスの提供・開発過程において、提供・開発手順の標準化と標準化プロセスを遵守すること等により不具合・瑕疵の発生防止に努めております。

(9) 通信回線等の外部依存について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社が提供するクラウドライセンスリセール及びMSPにおけるクラウドサービスは、顧客企業からクラウド基盤までの接続サービス等の提供にあたり、他社の通信キャリアから通信回線を調達しております。通信キャリアの提供する電気通信サービスに障害が生じ代替手段の調達ができずに、サービスが長時間にわたり中断する等の事象が発生した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いものの、翌期においてもリスクは常に存在すると認識しております。当社は、障害に対して迅速に対応するべく、システムの稼働状況の監視及び障害検出に関して、管理体制を強化し、障害発生の未然防止及び障害発生時の影響最小化に努めております。

(10) サービス中断の可能性について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社が提供するクラウドサービスは、地震等の自然災害、電力不足、停電、通信障害、テロ等の予見し難い事由により、停止或いは遅延等の影響を受ける可能性があります。また、コンピュータクラッキング、コンピュータウイルス、人的過失及び顧客企業等の偶発的或いは故意による行為等に起因するサービスの中断も、当社のサービスの提供を妨げる可能性があります。サービスの提供が中断し当社の信用失墜又は事業機会の逸失が生じた場合には、当社の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。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いものの、翌期においてもリスクは常に存在すると認識しております。当社は、サービスを安定的に提供するためのシステム運用管理体制を整備し、システムの稼働状況の監視、バックアップ、外部からの不正アクセスやコンピュータウイルスの侵入防止のシステムの対策等を実施して、障害発生の未然防止と障害発生時の影響最小化に努めております。

(11) クラウド基盤のシステム障害について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社の事業は、クラウド基盤事業者が提供する各種サービスをインターネットを介して顧客企業に提供することを前提としております。従いまして、自然災害や事故などによる不測の事態が発生し、万が一、クラウド基盤自体にシステム障害が起こるような場合には、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。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いものの、翌期においてもリスクは常に存在すると認識しております。当社は、障害に対して迅速に対応するためのシステム運用管理体制を整備し、システムの稼働状況の監視及び障害検出に関して、管理体制を強化し、障害発生の未然防止及び障害発生時の影響最小化に努めております。

(12) クラウドインテグレーションにおける外部協力先の確保について

(顕在化可能性：高 / 影響度：高)

当社は必要に応じて、クラウドインテグレーションにおいて複数の外部協力先に委託を行っております。当社は、今後も外部協力先との安定的な取引関係を保つとともに、十分な技術力を有する新規協力先の開拓を行ってまいります。万が一、適切な協力先、技術者数が確保できない場合又は委託単価が高騰した場合には、費用の増加又は納期遅延等が生じ、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。

このようなリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、今後も外部協力先との安定的な取引関係を保つとともに、十分な技術力を有する新規協力先の開拓を行ってまいります。

(13) MSPにおける特定の外注先への依存について

(顕在化可能性：低 / 影響度：高)

当社のMSPサービスにおいては、株式会社テラスカイの子会社である株式会社スカイ365に対し、障害監視等の基本的な定型業務を委託しております。当社は、自社においても当該業務を一部行っており、今後も自社における運用代

行機能を拡大することにより、適正な外注比率を維持し、突発的な事象に対する影響度の低減を図る方針であります。しかしながら、株式会社スカイ365は株式会社テラスカイの子会社であるため、今後株式会社スカイ365及び株式会社テラスカイの経営方針の変更等により、突発的に株式会社スカイ365との取引関係継続が困難になった場合には、当社が株式会社スカイ365に委託している業務を行うこととなりますが、追加的な人員や他の協力先確保に伴う想定外の費用増加によって、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、自社においても当該業務を一部行っており、今後も自社における運用代行機能を拡大することにより、適正な外注比率を維持し、突発的な事象に対する影響度の低減を図る方針であります。

(14) 新規事業展開について

(顕在化可能性：高 / 影響度：低)

当社は今後、更なる収益拡大を図るため、既存事業の周辺領域での新たな事業展開や海外市場における事業展開についても取り組んで参りたいと考えております。しかしながら、新規事業展開や海外展開は構想段階であり、先行投資として人件費等の追加的な支出が発生する場合や、これまで想定していない新たなリスクが発生する等、当社の想定通りに進捗せず、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。

このようなリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、新規事業の概況及び市場動向を注視しながら、適切なタイミングで事業の再編や構造改革を実施するよう努めております。

2. 外部環境について

(1) 価格競争について

(顕在化可能性：高 / 影響度：低)

当社が属するクラウド市場における価格競争は、競合企業の新規参入により今後更に激しくなることが予測されます。低価格競争が更に進展し、競合他社との差別化が有効に図れず、当社が提供するサービスの売上が想定どおりに増加しない、又は経常利益が悪化する場合等には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、技術力の強化、サービス品質の向上等により、競争力の維持に努めております。

(2) 競合について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

クラウドインテグレーションに関する当社の競合優位性としては、大手パブリッククラウドベンダー3社(Amazon Web Services, Inc.及びMicrosoft Corporation並びにGoogle LLC)との契約及び認定資格を保有していることからマルチクラウドの取扱いを可能としている点、かつ、SAPシステムのクラウド移行等の大規模な基幹システムのクラウド移行を専門に行っている点があり、それらにより案件獲得に繋がっております。また、MSPやクラウドライセンスリセールにおける優位性としては、大小問わずクラウドサービスを提供している企業との価格競争が激化していく環境の中でも、クラウド利用を前提としたクラウドインテグレーションのサービスでもあるデータ基盤構築やクラウドアプリケーション開発を提供できることがあり、既存顧客のリテンションに繋がっております。

当社が事業を展開するクラウド市場は、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しており、クラウドの普及に伴い、今後も競合企業の新規参入が予測されます。これら競合他社の中には、当社に比べ大きな資本力、技術力、販売力等の経営資源及び顧客基盤等を保有している企業が含まれ、競合企業の動向は市場に大きな影響を与える可能性があり、新規参入の拡大等により競争が激化し、類似サービスの出現により当社が競合企業との差別化を有効に図ることが出来ない場合等には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いものの、中長期的に顕在化する可能性があるとして認識しております。当社は、技術力の強化、サービス品質の向上等により、競争力の維持に努めております。また、自社開発のクラウド運用サービスツール「BSC: BeeX Service Console」並びにサービスパッケージ「BeeX Plus」を提供し、他社との差別化を強化しており、加えて、大手ERPベンダーのSAPシステムの取扱いをしていることから、その利用している大規模の企業ユーザーへアプローチが可能である利点を生かし、他社との差別化に努めております。

(3) 技術革新への対応について

(顕在化可能性：高 / 影響度：低)

当社が属するクラウド業界においては、市場及び顧客ニーズ、技術の変化が非常に速く、それに基づく新サービス等の開発・導入が相次いで生じております。また、クラウド基盤の特性としてサービスの仕様変更、新サービスの追加等頻繁にアップデートを実施しており、クラウドエンジニアの育成プロセスは長期化かつ高難度化しております。当社は、このような変化に迅速にキャッチアップすべく、最新の技術動向等を注視し、最新の技術情報の収集とノウハウの習得に積極的に取り組んでおりますが、技術革新、又はそれに伴い変化する顧客ニーズを捉えた新サービスの開発、導入及び品質確保等にかかる対応が遅れた場合には、当社サービスの競争力が低下する可能性があります。また、技術革新に対応するために必要となる追加投資等の支出が拡大した場合には採算悪化による経常利益の低下に繋がり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、常に最新の技術動向や市場動向を分析し、新技術やサービスの研究開発に努め、サービスの競争力向上に取り組むことで、技術や顧客ニーズの変化に対応しております。

(4) 為替相場の変動について

(顕在化可能性：高 / 影響度：低)

当社のAWSリセールにおいて、当社とAmazon Web Services, Inc.との取引にかかるAWS月額利用料は米ドル建てで計算されます。日本円と米ドル間の為替相場が円高となった場合には売上高・仕入高がともに減少し、円安となった場合には売上高・仕入高がともに増加する為、利益率への影響は緩和されておりますが、急激な為替変動があった場合には、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。

このようなリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、為替予約を行うことにより為替リスクの極小化に努めております。

(5) 法的規制について

(顕在化可能性：低 / 影響度：高)

当社は電気通信事業法上の電気通信事業者等の業法による規制等を受ける状況にはありませんが、社会情勢の変化等により当社の事業運営を制約する規制強化等が行われる可能性は否定できません。万が一、かかる規制の強化がなされた場合には、当社の事業運営に影響を及ぼす可能性があります。また、近年、インターネット関連事業を規制する法令は度々変更・追加がなされており、今後新たな法令等の規制がなされた場合には、当社の事業運営に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、法令改正の動向などの情報収集を適宜行い、適時に対応できるようにすることによりリスクの軽減を図っております。

3. 事業運営について

(1) 特定人物への依存について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社の代表取締役社長広木太は、当社の創業メンバーであり、経営方針・経営戦略の策定やその実行において重要な役割を果たしております。当社は、同氏に過度な依存をしない経営体制を構築すべく、幹部社員の情報共有や権限移譲等によって同氏への過度な依存の脱却に努めておりますが、今後何らかの理由で同氏が当社の業務を遂行することが困難になった場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、同氏に過度な依存をしない経営体制を構築すべく、幹部社員の情報共有や権限移譲等によって同氏への過度な依存の脱却に努めております。

(2) 小規模組織であることについて

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社の従業員数は、2024年2月末日現在において166名にとどまっており、小規模な組織であると認識しております。現状はこれに応じた内部管理体制となっておりますが、今後の成長に伴う事業規模の拡大によっては、内部管理体制とのアンバランスが生じ、適切な業務運営が困難となり当社の事業運営及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

このようリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、事業拡大に応じて人員の増強や内部管理体制の一層の充実を図ってまいります。

(3) 優秀な人的資源の確保について

(顕在化可能性：高 / 影響度：中)

当社の提供するサービスは、当社の技術部門を中心とした従業員による継続した役務に依存しております。当社の事業拡大に伴い、優秀な経営陣及び従業員を内部育成し、技術・営業・企画及び管理面において適切な人材を適切な時期に確保又は維持できなかった場合、必要以上の人員数採用により労務費用を適切にコントロールすることができなかった場合、労働市場において想定よりも人件費が高騰した場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社は、今後も事業規模の拡大に応じて、専門技術や知識を有する優秀な人材の中途採用に努めるとともに、教育制度の充実、人事評価制度の見直し、労働環境の整備など、従業員の働きがいを向上させる取組みを強化していく方針です。

(4) 知的財産権について

(顕在化可能性：低 / 影響度：中)

当社はこれまで、第三者の知的財産権を侵害したとして損害賠償や使用差し止めの請求を受けたことはなく、知的財産権の侵害を行っていないものと認識しております。当社は、第三者の特許権その他の知的財産権を侵害しないよう細心の注意を払っておりますが、万が一、第三者の知的財産権を侵害した場合には、損害賠償の負担が生じる可能性があります。当社が属するクラウド市場において知的財産権の状況を完全に把握することは困難であり、当社の事業に関連する知的財産権について第三者の特許取得が認められた場合、あるいは将来特許取得が認められた場合、当社の事業遂行の必要上これらの特許権者に対してライセンス料を負担する等の対応を余儀無くされる可能性があります。このような損害賠償及びライセンス料の多額の負担が生じた場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

このようリスクが顕在化する可能性は低いと予想しております。当社は、第三者の知的財産権を侵害しないよう、社内担当部門で慎重に調査を行っております。また、必要に応じて専門家と連携を取りリスクの軽減を図っております。

(5) 情報管理体制について

(顕在化可能性：高 / 影響度：中)

当社は、クラウド基盤の導入や運用、又はクラウドサービス提供の過程において、顧客企業の機密情報やユーザーの個人情報を取り扱う可能性があります。万が一、外部からの不正アクセス、システム運用における人的過失、従業員の故意等による機密情報や個人情報の漏洩、消失、改竄又は不正利用等が発生し、当社がそのような事態に適切に対応できず信用失墜又は損害賠償による損失が生じた場合には、当社の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。

このようリスクが顕在化する可能性は、翌期においても相応に存在すると認識しております。当社では、システム上のセキュリティ対策やアクセス権限管理の徹底に加え、親会社である株式会社テラスカイが2010年8月に認証取得した情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC27001 (JIS Q 27001)」に事業部門として参加、認証取得、当該公的認証に準拠した規程・マニュアルの整備・運用等を行うことで、情報管理体制の強化に努めており、今後、当社単独で認証取得するよう準備を進めております。

(6) 配当政策について

(顕在化可能性：高 / 影響度：低)

当社は、剰余金の配当につきましては、創業以来実施しておりませんが、株主に対する利益還元も経営の重要課題であると認識しております。配当政策の基本方針としましては、業績、配当性向及び当社を取り巻く事業環境を総合的に勘案し、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。当面の間につきましては、今後の配当実施の可能性及びその時期等については未定であります。

当社は未だ成長過程にあり、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保を優先することが、株主への最大の利益還元につながるものと判断しております。

(7) 当社株式の流動性について

(顕在化可能性：中 / 影響度：中)

当社の大株主には親会社である株式会社テラスカイ、事業法人、当社役職員が含まれており、当社株式の流動性の確保に努めることとしておりますが、(株)東京証券取引所の定める流通株式比率は2024年2月末現在において19.8%にとどまっております。今後は、親会社からの売出し協力、役員・事業会社様への一部売出しの要請、ストックオプションの行使による流通株式数の増加分を勘案し、これらの組み合わせにより、流動性の向上を図っていく方針ではありますが、何らかの事情により上場時よりも流動性が低下する場合には、当社株式の市場における売買が停滞する可能性があり、それにより当社株式の需給関係にも悪影響を及ぼす可能性があります。

4. 親会社との関係に関する事項

(顕在化可能性：低 / 影響度：高)

当社の親会社である株式会社テラスカイ（東京証券取引所プライム市場）は、当社の発行済株式総数の68.2%（2024年2月末現在）を保有する筆頭株主であり、クラウドにおける「ソリューション事業」及び「製品事業」を行っております。

当社は、独自に経営方針・政策決定及び事業展開についての意思決定を行っております。しかしながら、上場後も同社の株式保有比率は過半数を超えており、同社は筆頭株主として基本事項に関する決定権又は拒否権を保有しているため、当社の意思決定に対して同社が影響を与える可能性があります。

(1) テラスカイグループにおける当社グループの位置付けについて

当社は、テラスカイグループにおいて、SAPソフトウェア基盤のクラウドに特化したサービス及びAWSを中心として、Azure、Google Cloudに対応したマルチクラウドインテグレーションの提供によるクラウドシステムの導入サービスを行う唯一の会社として位置づけられており、テラスカイグループ各社の業務内容、事業領域は明確に区分されており、当社と類似事業を営む会社はありません。

(2) テラスカイグループとの取引について

当事業年度(自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)

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	取引の内容	取引金額 (千円)
親会社	株式会社テラスカイ	東京都中央区	1,252,993	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	システム運用に係る役務提供/AWS利用料の課金代行サービスの提供(注1、2)	598,508
親会社の 子会社	株式会社スカイ365	北海道札幌市 北区	105,237	クラウドに特化したMSP事業	クラウドの運用・監視・保守業務の委託(注2)	142,486
親会社の 関係会社	株式会社キットアライブ	北海道札幌市 北区	125,820	北海道を中心としたクラウドに特化した事業	AWS利用料の課金代行サービスの提供(注2)	731
親会社の 子会社	株式会社リベルスカイ	東京都中央区	50,000	クラウドに特化したコンサルティング事業	クラウドインテグレーションの業務委託(注2)	11,954
親会社の 子会社	株式会社Cuon	東京都中央区	10,000	webシステム開発	AWS利用料の課金代行サービスの提供(注2)	51,013
親会社の 子会社	株式会社Quemix	東京都中央区	206,000	量子コンピューターの応用研究	AWS利用料の課金代行サービスの提供(注2)	3,967
親会社の 子会社	株式会社DiceWorks	東京都中央区	50,000	クラウドに特化したソリューション事業	クラウドインテグレーションの業務委託(注2)	400
親会社の 子会社	株式会社テラスカイテクノロジーズ	東京都中央区	214,351	クラウドエンジニアの派遣事業	AWSに関するトレーニングサービスの提供/AWS利用料の課金代行サービスの提供(注2)	11,853

(注)1. 株式会社テラスカイとの取引は、外部顧客へのサービス提供について、同社を通じて受注・サービス提供したものであります。

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

(3) 親会社等との役員の兼務関係について

本書提出日現在における当社の役員9名(取締役6名、監査役3名)のうち、親会社である株式会社テラスカイの役員を兼ねる者は1名であり、豊富な経営及び監督経験から、その知見の活用及び当社事業に関する助言を得ることを目的として就任しており、当社独自の経営判断を妨げるものではなく、当社の経営執行に与える影響は限定的であると認識しております。今後、親会社との役員兼務者は1名のみを継続する方針であります。

また、当社職員のうち、テラスカイグループである株式会社スカイ365の取締役を兼ねる者は1名であり、当社MSPにおける同社への委託業務の遂行状況の監視等を目的としております。今後も同社への取締役の派遣は1名のみを継続する方針であります。

なお、兼務者の当社における役職、氏名及びテラスカイグループ会社における役職は以下のとおりであります。

氏名	当社における役職	テラスカイグループ会社における役職
塚田 耕一郎	取締役	株式会社テラスカイ 取締役CFO常務執行役員 株式会社キットアライブ 取締役 株式会社テラスカイベンチャーズ 代表取締役 株式会社Cuon 取締役 株式会社Quemix 取締役 Terrasky Thailand co.ltd 取締役 株式会社リベルスカイ 取締役 株式会社テラスカイ・テクノロジーズ 取締役 株式会社エノキ 取締役 株式会社DiceWorks 取締役
緒方 裕康	執行役員インテリジェントエンタープライズ本部長	株式会社スカイ365 取締役

(4) 親会社等からの独立性の確保について

当社が事業活動を行う上で、「重要な決議事項」のうち「テラスカイグループ内の資本政策に関わる事項」に限り親会社である株式会社テラスカイに事前相談することとなっております。一方で、当社は、新たにテラスカイグループ

ブ外の会社と資本提携又はM&A等をする場合を含め、親会社の指示、承認及び事前相談に基づいて意思決定を行うのではなく、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員、及び過半数を占める専任役員を中心とする経営陣の判断のもと、当社独自に意思決定を行っております。

4【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

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

財政状態の状況

（資産）

当事業年度末における資産合計は、4,281,754千円となり、前事業年度末から952,329千円の増加となりました。

当事業年度末における流動資産は、3,986,727千円となり、前事業年度末から947,326千円の増加となりました。これは主に、売掛金の回収により現金及び預金が706,891千円、売上の増加により売掛金が22,724千円、契約資産が26,212千円、AWSのリザーブドインスタンス（契約期間1年間、3年間）及びSavings Plans（契約期間1年間）の購入等に伴い前払費用が158,993千円増加したこと等によるものであります。

当事業年度末における固定資産は、295,026千円となり、前事業年度末から5,002千円の増加となりました。これは主に、繰延税金資産が14,146千円増加した一方、自社開発のクラウド運用サービスツール「BSC：BeeX Service Console」の減価償却等により無形固定資産が7,278千円減少したこと等によるものであります。

（負債）

当事業年度末における負債合計は、2,191,881千円となり、前事業年度末から511,556千円の増加となりました。

当事業年度末における流動負債は、2,191,881千円となり、前事業年度末から511,556千円の増加となりました。これは主にクラウドライセンスリセール売上が増加したことに伴うライセンスの仕入高が増加したこと及びクラウドインテグレーションに係る外注利用による業務委託費が増加したこと等により買掛金が166,642千円及びクラウドライセンスリセール売上に対する契約負債が244,869千円増加したこと並びに未払消費税等が50,982千円増加したこと等によるものであります。

（純資産）

当事業年度末における純資産は、2,089,872千円となり、前事業年度末から440,772千円の増加となりました。これは、当期純利益の計上による繰越利益剰余金が440,772千円増加したことによるものであります。

経営成績の状況

当事業年度(2023年3月1日から2024年2月29日まで)におけるわが国経済は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進み、インバウンド需要等が回復したことにより景気は上昇傾向にありますが、景気の先行きについては、エネルギー価格をはじめとする物価上昇及び世界的な金融の引き締めを背景とした景気後退懸念などにより、依然として不透明な状況が継続しております。

情報サービス産業においては、特に事業の強化やビジネスモデルの変革を推進するDX(デジタルトランスフォーメーション)関連の需要が増加しており、今後も中長期的に市場規模の拡大が継続するものとみられております。

当社を取り巻くクラウド市場においては、Gartnerの調査（世界のIaaSパブリッククラウドサービスの市場シェア2021年-2022年）によると、パブリッククラウドの市場シェアは2022年に29.7%成長し、当社が取扱いをしている「Amazon Web Services」（AWS）、「Microsoft Azure」（Azure）及び「Google Cloud」も成長しております。

また、ERP市場においては、ITRの調査（ITR Market View：ERP市場2023）によると、オンプレミスは、2020年度から2021年度にかけてマイナス成長が続いている一方で、IaaSは成長を維持しており、今後もこの傾向が続くと予測され、ERPのクラウド化が進んでいくものと見ております。

SAPシステムにおいては、2027年にオンプレ環境を含むSAP ERP6.0の保守終了が予定されており、自社のSAPシステムの環境をどのように遷移させていくかというアップグレード・クラウド移行戦略は、継続して重要なポイントとなっております。

このような状況下、当社では「デジタルトランスフォーメーション」及び「マルチクラウド」という2つの領域を軸にクラウドソリューション事業を展開しており、SAP社が提供する基幹システムを中心に、顧客企業毎に使用している基幹システムに最適なパブリッククラウドの選定、基幹システムをパブリッククラウド上で最適な状態で利用するためのコンサルティング、クラウド環境の設計・構築、クラウド環境への移行、及びクラウド環境での運用業務の提供を行ってまいりました。

以上の結果、当事業年度における売上高は7,700,068千円（前期比33.7%増）、営業利益は599,148千円（前期比48.6%増）、経常利益は615,519千円（前期比50.4%増）、当期純利益は440,772千円（前期比47.2%増）となりました。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、セグメントごとの記載はしてありません。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は前事業年度末に比べ706,891千円増加し、1,870,032千円となりました。

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

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果獲得した資金は785,403千円となりました(前事業年度は335,766千円の獲得)。これは主に、増加要因として、税引前当期純利益の計上593,367千円（前年同期は409,025千円）、AWSのリザーブドインスタンス（契約期間1年間、3年間）及びSavings Plans（契約期間1年間）の契約数が増加したことによる契約負債の増加額244,869千円（前年同期は契約負債の増加額93,736千円）、クラウドライセンスリセールに係る仕入高が増加したことによる仕入債務の増加額165,965千円（前年同期は仕入債務の増加額319,473千円）等があった一方で、減少要因として、クラウドソリューション事業の売上高が増加したことによる売上債権及び契約資産の増加額48,936千円（前年同期は売上債権及び契約資産の増加額481,165千円）、AWSのリザーブドインスタンス（契約期間1年間、3年間）及びSavings Plans（契約期間1年間）の購入等に伴う前払費用の増加額158,209千円（前年同期は前払費用の増加額74,342千円）、法人税等の支払額156,656千円（前年同期は法人税等の支払額37,676千円）等があったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果支出した資金は78,512千円となりました(前事業年度は56,724千円の支出)。これは主に従業員の増加に伴うPC等の購入により有形固定資産の取得による支出25,284千円（前年同期は有形固定資産の取得による支出7,872千円）、自社開発のクラウド運用サービスツール「BSC : BeeX Service Console」の追加機能開発等により無形固定資産の取得による支出53,231千円（前年同期は無形固定資産の取得による支出48,851千円）があったこと等によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動によるキャッシュ・フローは、ありませんでした(前事業年度は136,605千円の支出)。

生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

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

b. 受注実績

当事業年度のクラウドソリューション事業における受注実績をサービス別に示すと、次のとおりであります。

サービス区分の名称	受注高 (千円)	前年同期比 (%)	受注残高 (千円)	前年同期比 (%)
クラウドインテグレーション	2,665,089	52.0	460,696	108.1

(注) クラウドインテグレーションに係る受注の状況を記載しております。

c. 販売実績

当社は「クラウドソリューション事業」の単一セグメントとしておりますが、当事業年度の販売実績をサービス区分ごとに示すと次のとおりであります。

サービス区分の名称	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)	前年同期比(%)
クラウドインテグレーション(千円)	2,424,006	47.1
MSP(千円)	765,755	16.8
クラウドライセンスリセール(千円)	4,510,306	30.5
合計(千円)	7,700,068	33.7

(注) 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)		当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
A G C 株式会社	1,123,907	19.5	1,228,198	16.0
株式会社テラスカイ	707,954	12.3	598,508	7.8

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

財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 財政状態の分析

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

b. 経営成績の分析

(売上高)

当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントのため、セグメントごとの記載はしておりませんが、サービス区分別の売上高は次のとおりであります。

当事業年度における売上高は、クラウドインテグレーション売上高は2,424,006千円(前期比47.1%増)、MSP売上高は765,755千円(前期比16.8%増)、クラウドライセンスリセール売上高は4,510,306千円(前期比30.5%増)となりました。

これは、クラウドインテグレーションにおいては、既存顧客からの追加案件の受注及び大型案件を含む新規顧客の獲得もあってプロジェクト数が順調に積み上がったことによるものであり、MSP及びクラウドライセンスリセールにおいては、新規顧客の獲得もあって取引社数が堅調に推移したことによるものであります。

サービス区分別売上高

サービス名称	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)		当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)		前事業年度比	
	売上高(千円)	構成比(%)	売上高(千円)	構成比(%)	差額(千円)	増減率(%)
クラウドインテグレーション	1,647,704	28.6	2,424,006	31.5	776,302	47.1
MSP	655,629	11.4	765,755	9.9	110,126	16.8
クラウドライセンスリセール	3,455,935	60.0	4,510,306	58.6	1,054,371	30.5
合計	5,759,268	100.0	7,700,068	100.0	1,940,799	33.7

(売上原価)

当事業年度における売上原価は、前事業年度に比べ1,474,649千円増加し、6,182,054千円(前期比31.3%増)となりました。

これは主に、クラウドインテグレーション売上及びMSP売上の増加に伴い業務委託費が534,203千円増加、クラウドライセンスリセール売上が増加したことによりライセンスの仕入高が967,680千円増加したこと等によるものであります。

(販売費及び一般管理費)

当事業年度における販売費及び一般管理費は、前事業年度に比べ270,091千円増加し、918,865千円(前期比41.6%増)となりました。

これは主に、営業・管理部門の採用が順調に進捗したこと等により給料及び手当が118,768千円増加し、社外の専門家の利用等により業務委託費が31,131千円増加し、採用活動において紹介会社による紹介手数料が増加したこと等もあり採用費が29,955千円増加したこと等によるものであります。

(営業外損益)

当事業年度における営業外収益は、前事業年度に比べ5,332千円増加し、17,064千円(前期比45.5%増)となりました。

これは主に、受取手数料収入が6,248千円増加したこと等によるものであります。また、営業外費用は、前事業年度に比べ4,841千円減少し、693千円(前期比87.5%減)となりました。これは主に、為替差損が4,583千円減少したこと等によるものであります。

(特別損益)

当事業年度における特別損失は、22,154千円(前期は262千円)となりました。これは開発中であった次期基幹システム(ソフトウェア仮勘定)を減損処理したこと等によるものであります。

c. キャッシュ・フローの状況の分析

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

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成にあたっては、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積りを必要としております。これらの見積りに関しては、過去の実績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、これらの見積りとは異なる場合があります。

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

(履行義務の充足に係る進捗度に基づき一定の期間にわたり認識する収益)

当社は、財又はサービスを顧客に移転する履行義務を充足するにつれて、一定の期間にわたり収益を認識しており、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積ることができる場合には、進捗度に基づき収益を認識しております。この履行義務の充足に係る進捗度の見積りは、各報告期間の期末日までに発生した原価又は工数実績の見積総原価又は見積総工数に対する割合として算定しております。

進捗度に基づく収益計上の基礎となる見積総原価又は見積総工数はプロジェクトごとに行っております。各プロジェクトで要員管理・進捗管理・予算管理を行っておりますが、予期し得ない不具合の発生等により、開発工数が大幅に増加し、不採算プロジェクトが発生するような場合には、売上原価が増加することによって当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

資本の財源及び資金の流動性

当社の運転資金需要のうち主なものは、AWS及びAzureのクラウドライセンスリセールにおける仕入のほか、クラウドインテグレーションに係る外注費及び社内人件費（製造原価）及び販売費及び一般管理費等の営業費用によるものであります。また、投資を目的とした資金需要は、設備投資等によるものであります。

なお、当社の資金の源泉は主に営業活動によるキャッシュ・フロー及び金融機関からの借入による資金調達であります。今後、急激に資金繰りが悪化した場合においても、追加で資金調達が迅速に行える当座貸越契約を金融機関と締結しております。

経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、まだ成長途上の段階にあり、事業規模の速やかな拡大と利益創出基盤の拡大が急務であると考えており、当面の指標としては売上高及び経常利益を重視しております。また、持続的な成長のためには財務基盤の強化を図る必要があると考えており、財務的安定性の指標として、自己資本比率についても着目しております。

いずれの指標も継続的に増加させていくことを目指しております。

2024年2月期については、自己資本比率は前事業年度を下回りましたが、売上高及び経常利益は前事業年度を上回りました。

各指標についての推移は以下のとおりであります。

	2023年2月期	2024年2月期
売上高	5,759,268千円	7,700,068千円
経常利益	409,288千円	615,519千円
自己資本比率	49.5%	48.8%

経営成績に重要な影響を与える要因について

当社は「3 事業等のリスク」に記載のとおり、事業内容や外部環境、事業体制等、様々なりリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があることを認識しております。

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

経営者の問題認識と今後の方針について

当社が属する業界においては、今後一層、デジタルトランスフォーメーションの考えが浸透し、クラウド化が進んでいくに伴い、顧客企業のITに対する理解も急速に高度化されていく事が予想され、クラウド化の波は、ますます加速化するものと見ております。クラウドの加速化は、当社にとっては追い風である一方で、オンプレミスベースの既存顧客企業を保有する大手システムインテグレーター企業等が相次いで市場に参入し、技術力競争及び価格競争等が激化することが予測されます。また、当社が提供するサービスも、単なる工数提供の対価を得るとい

うことではなく、顧客企業にとっての価値を実現するという価値実現の対価を得る、という付加価値を提供するというサービスにシフトしていく必要があると考えております。

このような状況下において、当社が更なる成長を実現し、持続的に成長していくために、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載の内容について重点的に取り組んでいく方針であります。

5 【経営上の重要な契約等】

相手先の名称	契約の名称	契約締結日	契約内容	契約期限
株式会社スカイ365	コンピュータ・システムの監視・運用に関する基本契約書	2016年3月1日	MSP業務の委託内容を定めた契約	2016年3月1日より1年間（自動更新）
Amazon Web Services, Inc.	AWS Solution Provider Addendum	2019年3月18日	AWSの販売契約	契約期間は定められておりません。
Microsoft Corporation	Microsoft Partner Agreement	2019年12月16日	Azureの販売契約	終了されるまで有効に存続する。
Google Cloud Japan G.K.	Google Cloud & Google for Education Commercial Partner Program Agreement	2020年3月19日	Google Cloudの販売契約	終了されるまで有効に存続する。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度における設備投資の総額は71,309千円であり、その主な内容は、クラウドソリューション事業のクラウド運用サービスツール（ソフトウェア）の追加開発（21,082千円）、社内業務用システム（ソフトウェア）の開発（10,169千円）並びに人員増加に伴う業務用PCの購入（17,462千円）等であります。また、当事業年度において、次期基幹システム開発中止に伴う減損処理（21,988千円）をしております。

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

2【主要な設備の状況】

当社における主要な設備は以下のとおりであります。

2024年2月29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 (人)
		建物附属設備	工具、器具及び備品	ソフトウェア	合計	
本社 (東京都中央区)	本社オフィス業務 設備、倉庫	24,339	27,941	115,119	167,400	166 (-)

(注) 1. 本社オフィス及び倉庫は賃借しており、その年間賃借料は本社オフィス77,014千円、倉庫26千円であります。

2. 従業員数は就業人員であります。また、平均臨時雇用者数は従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております。

3. 当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載は省略しております。

3【設備の新設、除却等の計画】

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

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

(1)重要な設備の新設

該当事項はありません。

(2)重要な改修

該当事項はありません。

第4【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	7,500,000
計	7,500,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2024年2月29日)	提出日現在発行数 (株) (2024年5月30日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	2,224,600	2,224,600	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、 株主としての権利内容に 何ら限定のない当社にお ける標準となる株式であ ります。なお、単元株式 数は100株であります。
計	2,224,600	2,224,600	-	-

(注)「提出日現在発行数」欄には、2024年5月1日からこの有価証券報告書提出日現在までの新株予約権の行使により発行された株式数は含まれておりません。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

第 1 回新株予約権

(2017年 6 月27日開催定時株主総会決議に基づく2017年 6 月27日開催の臨時取締役会決議並びに2017年7月19日開催の臨時取締役会決議)

決議年月日	2017年 7 月19日
付与対象者の区分及び人数 (名)	当社取締役 1 当社従業員 19 (注) 1
新株予約権の数 (個)	683[683]
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 204,900[204,900] (注) 2 , 7
新株予約権の行使時の払込金額 (円)	189[189] (注) 3、7
新株予約権の行使期間	自2019年 6 月28日 至2027年 6 月27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 189[189] 資本組入額 95[95] (注) 7
新株予約権の行使の条件	(注) 4、5
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。
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) 6

当事業年度の末日 (2024年 2 月29日) における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在 (2024年 4 月30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 . 付与対象者の退職等による権利の喪失により、本書提出日現在の付与対象者の区分及び人数は、当社取締役 1 名、当社従業員 12 名となっております。

2 . 本新株予約権の割当後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により目的である株式の数を調整するものとする。ただし、この調整は本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の目的である株式についてのみ行われ、調整の結果 1 株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てる。

調整後株式数 = 調整前株式数 × 株式分割 (又は株式併合) の比率

株式の無償割当てを行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

3 . 本新株予約権の割当日後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整する。

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

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

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

なお、上記算式において「既発行株式数」とは、当社普通株式に係る発行済株式総数から当社普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、当社普通株式に係る自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替えるものとする。また、当社が合併等を行う場合、株式の無償割当てを行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、当社は合理的な範囲内で行使価額の調整をすることができる。なお、上記の調整は、本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の行使価額についてのみ行われ、上記の調整の結果生じる 1 円未満の端数は切り上げる。

4. 新株予約権の行使の条件

新株予約権者は、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社親会社及び当社子会社の取締役、監査役又は従業員の地位にあることを要する。但し、新株予約権者が上記期間中に当社又は当社子会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合、当社又は当社子会社の従業員を定年退職した場合その他正当な理由がある場合（以下「退職等」という。）で、取締役会が特に認めて新株予約権者に書面で通知したときは、新株予約権を行使することができる。

新株予約権は、当社株式が証券取引所に上場された後、3年経過した場合に限り、行使することができる。

5. 新株予約権の取得事由

当社は、当社が消滅会社となる吸収合併契約もしくは新設合併契約、当社が分割会社となる吸収分割契約もしくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画が、当社株主総会又は当社取締役会で承認された場合において、当社取締役会で取得する日を定めたときは、当該日が到来することをもち、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

新株予約権者が権利行使をする前に、上記4.に定める規定により本新株予約権の行使ができなくなった場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が本新株予約権の放棄を申し出た場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

6. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

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

合併（当社が消滅する場合に限る。）

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

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

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

株式移転

株式移転により設立する株式会社

7. 2021年5月20日開催の定時取締役会決議により、2021年6月16日付で当社普通株式1株につき300株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」、「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）」が調整されております。

第2回新株予約権

（2019年5月28日開催定時株主総会決議に基づく2019年5月28日開催の臨時取締役会決議）

決議年月日	2019年5月28日
付与対象者の区分及び人数（名）	当社従業員 28（注）1
新株予約権の数（個）	48[48]
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 14,400[14,400]（注）2, 7
新株予約権の行使時の払込金額（円）	880[880]（注）3, 7
新株予約権の行使期間	自2021年5月29日 至2029年5月28日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）	発行価格 880[880] 資本組入額 440[440]（注）7
新株予約権の行使の条件	（注）4、5
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。
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）6

当事業年度の末日（2024年2月29日）における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在（2024年4月30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. 付与対象者の退職等による権利の喪失により、本書提出日現在の付与対象者の区分及び人数は、当社取締役1名、当社従業員21名となっております。
2. 本新株予約権の割当後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により目的である株式の数を調整するものとする。ただし、この調整は本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の目的である株式についてのみ行われ、調整の結果1株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てる。

調整後株式数 = 調整前株式数 × 株式分割 (又は株式併合) の比率

株式の無償割当てを行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。

3. 本新株予約権の割当日後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整する。

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

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

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

なお、上記算式において「既発行株式数」とは、当社普通株式に係る発行済株式総数から当社普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、当社普通株式に係る自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替えるものとする。また、当社が合併等を行う場合、株式の無償割当てを行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、当社は合理的な範囲内で行使価額の調整をすることができる。なお、上記の調整は、本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の行使価額についてのみ行われ、上記の調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

4. 新株予約権の行使の条件

新株予約権者は、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社親会社及び当社子会社の取締役、監査役又は従業員の地位にあることを要する。但し、新株予約権者が上記期間中に当社又は当社子会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合、当社又は当社子会社の従業員を定年退職した場合その他正当な理由がある場合 (以下「退職等」という。) で、取締役会が特に認めて新株予約権者に書面で通知したときは、新株予約権を行使することができる。

新株予約権は、当社株式が証券取引所に上場された後、3年経過した場合に限り、行使することができる。

5. 新株予約権の取得事由

当社は、当社が消滅会社となる吸収合併契約もしくは新設合併契約、当社が分割会社となる吸収分割契約もしくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画が、当社株主総会又は当社取締役会で承認された場合において、当社取締役会で取得する日を定めたときは、当該日が到来することをもって、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

新株予約権者が権利行使をする前に、上記4.に定める規定により本新株予約権の行使ができなくなった場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が本新株予約権の放棄を申し出た場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

6. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

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

合併 (当社が消滅する場合に限る。)

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

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

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

株式移転

株式移転により設立する株式会社

7. 2021年5月20日開催の定時取締役会決議により、2021年6月16日付で当社普通株式1株につき300株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)」、「新株予約権の行使時の払込金額(円)」、「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)」が調整されております。

第3回新株予約権

(2020年5月28日開催定時株主総会決議に基づく2020年5月28日開催の臨時取締役会決議)

決議年月日	2020年5月28日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 2 当社従業員 96(注)1
新株予約権の数(個)	322[322]
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 96,600[96,600](注)2、7
新株予約権の行使時の払込金額(円)	880[880](注)3、7
新株予約権の行使期間	自2022年5月29日 至2030年5月28日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 880[880] 資本組入額 440[440](注)7
新株予約権の行使の条件	(注)4、5
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。
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)6

当事業年度の末日(2024年2月29日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2024年4月30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. 付与対象者の退職等による権利の喪失により、本書提出日現在の付与対象者の区分及び人数は、当社取締役2名、当社従業員69名となっております。
2. 本新株予約権の割当後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により目的である株式の数を調整するものとする。ただし、この調整は本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の目的である株式についてのみ行われ、調整の結果1株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てる。
- 調整後株式数 = 調整前株式数 × 株式分割(又は株式併合)の比率
- 株式の無償割当てを行う場合、その他株式数の調整を必要とする場合には、合併等、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、合理的な範囲内で株式数を調整することができる。
3. 本新株予約権の割当日後に、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算式により行使価額を調整する。

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

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

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

なお、上記算式において「既発行株式数」とは、当社普通株式に係る発行済株式総数から当社普通株式に係る自己株式数を控除した数とし、また、当社普通株式に係る自己株式の処分を行う場合には、「新規発行株式数」を「処分する自己株式数」に読み替えるものとする。また、当社が合併等を行う場合、株式の無償割当てを行う場合、その他上記の行使価額の調整を必要とする場合には、合併等の条件、株式の無償割当ての条件等を勘案の上、当社は合理的な範囲内で行使価額の調整をすることができる。なお、上記の調整は、本新株予約権のうち、当該時点で権利行使又は消却されていない新株予約権の行使価額についてのみ行われ、上記の調整の結果生じる1円未満の端数は切り上げる。

4. 新株予約権の行使の条件

新株予約権者は、新株予約権の割当日から本行使期間の初日の前日までの間継続的に、当社又は当社親会社及び当社子会社の取締役、監査役又は従業員の地位にあることを要する。但し、新株予約権者が上記期間中に当社又は当社子会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合、当社又は当社子会社の従業員を定年退職した場合その他正当な理由がある場合（以下「退職等」という。）で、取締役会が特に認めて新株予約権者に書面で通知したときは、新株予約権を行使することができる。

新株予約権は、当社株式が証券取引所に上場された後、3年経過した場合に限り、行使することができる。

5. 新株予約権の取得事由

当社は、当社が消滅会社となる吸収合併契約もしくは新設合併契約、当社が分割会社となる吸収分割契約もしくは新設分割計画、又は当社が完全子会社となる株式交換契約もしくは株式移転計画が、当社株主総会又は当社取締役会で承認された場合において、当社取締役会で取得する日を定めるときは、当該日が到来することをもち、本新株予約権の全部を無償で取得することができる。

新株予約権者が権利行使をする前に、上記4.に定める規定により本新株予約権の行使ができなくなった場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

新株予約権者が本新株予約権の放棄を申し出た場合には、当社は、当社取締役会が別途定める日の到来をもって、当該新株予約権を無償で取得することができる。

6. 当社が組織再編を実施する際の新株予約権の取扱い

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

合併（当社が消滅する場合に限る。）

合併後存続する株式会社又は合併により設立する株式会社

吸収分割

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

新設分割

新設分割により設立する株式会社

株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

株式移転

株式移転により設立する株式会社

7. 2021年5月20日開催の定時取締役会決議により、2021年6月16日付で当社普通株式1株につき300株の割合で株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数（株）」、「新株予約権の行使時の払込金額（円）」、「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額（円）」が調整されております。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数(株)	発行済株式総 数残高(株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金増 減額(千円)	資本準備金残 高(千円)
2019年3月1日 (注)1	3,049	6,458	-	109,710	65,124	174,834
2021年6月16日 (注)2	1,930,942	1,937,400	-	109,710	-	174,834
2022年2月22日 (注)3	240,000	2,177,400	176,640	286,350	176,640	351,474
2022年3月28日 (注)4	47,200	2,224,600	34,739	321,089	34,739	386,213

- (注) 1. 2019年3月1日付にて株式会社テラスカイのAWS事業部を承継する吸収分割を実施したことにより、発行済株式総数が3,049株増加し、資本準備金が65,124千円増加しております。
2. 株式分割(1:300)によるものであります。
3. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)
- 発行価格 1,600円
引受価額 1,472円
資本組入額 736円
払込金総額 353,280千円
4. 有償第三者割当増資(オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資)
- 割当価格 1,472円
資本組入額 736円
割当先 大和証券株式会社

(5) 【所有者別状況】

2024年 2月29日現在

区分	株式の状況（1単元の株式数100株）								単元未満株式の状況（株）
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数（人）	-	2	19	6	14	3	473	517	-
所有株式数（単元）	-	81	918	16,635	429	15	4,157	22,235	1,100
所有株式数の割合（％）	-	0.4	4.1	74.8	1.9	0.1	18.7	100.0	-

(注) 自己株式30単元は、「個人その他」に含めて記載しております。

(6) 【大株主の状況】

2024年 2月29日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数（株）	発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合（％）
株式会社テラスカイ	東京都中央区日本橋 2丁目11番 2号	1,514,700	68.18
広木 太	東京都目黒区	108,000	4.86
渡邊 毅	東京都大田区	103,200	4.64
株式会社サーバーワークス	東京都新宿区揚場町 1番21号	72,000	3.24
株式会社NTTデータ	東京都江東区豊洲 3丁目 3番 3号	36,000	1.62
T I S 株式会社	東京都新宿区西新宿 8丁目17番 1号	35,700	1.60
株式会社S B I証券	東京都港区六本木 1丁目 6番 1号	33,800	1.52
星野孝平	東京都立川市	30,000	1.35
楽天証券株式会社	東京都港区南青山 2丁目 6番21号	26,700	1.20
JPモルガン証券株式会社	東京都千代田区丸の内 2丁目 7番 3号	14,000	0.63
計	-	1,974,100	88.85

(注) 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて小数点第2位まで表示しております。

(7)【議決権の状況】

【発行済株式】

2024年2月29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)	普通株式 3,000	-	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。
完全議決権株式(その他)	普通株式 2,220,500	22,205	同上
単元未満株式	普通株式 1,100	-	-
発行済株式総数	2,224,600	-	-
総株主の議決権	-	22,205	-

【自己株式等】

2024年2月29日現在

所有者の氏名又は名称	所有者の住所	自己名義所有株式数(株)	他人名義所有株式数(株)	所有株式数の合計(株)	発行済株式総数に対する所有株式数の割合(%)
株式会社BeeX	東京都中央区銀座七丁目14番13号	3,000	-	3,000	0.13
計	-	3,000	-	3,000	0.13

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

普通株式

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数(株)	処分価額の総額(円)	株式数(株)	処分価額の総額(円)
引き受ける者の募集を行った取得自己株式	-	-	-	-
消却の処分を行った取得自己株式	-	-	-	-
合併、株式交換、株式交付、会社分割に係る移転を行った取得自己株式	-	-	-	-
その他	-	-	-	-
保有自己株式数	3,000	-	3,000	-

3【配当政策】

当社は、将来の事業展開と経営基盤の更なる強化に向けて必要となる内部留保資金の確保を図ることが重要であると考えております。内部留保資金につきましては、優秀な人材の採用等の必要運転資金や、今後予想される経営環境の変化に対応するための資金として、有効に活用していく方針であります。剰余金の配当につきましては、創業以来実施しておりませんが、株主に対する利益還元も今後の経営の重要課題であると認識しております。

今後の配当政策の基本方針としましては、業績、配当性向及び当社を取り巻く事業環境を総合的に勘案し、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。

当社が剰余金の配当を行う場合、中間配当及び期末配当の年2回を基本方針と考えております。配当の決定機関は、期末配当は株主総会、中間配当については取締役会であります。なお、当社は、「取締役会の決議により、毎年8月31日を基準日として中間配当を行うことができる」旨を定款に定めております。

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

4【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスに関する基本的考え方

当社は、株主、お客様、お取引先様、従業員等のステークホルダーからの信頼に応えるため、健全な企業経営のもと、迅速かつ適切な情報開示により、透明性を維持し、長期的・継続的な成長を遂げていくことが最重要課題であると認識しております。また、企業価値の向上を図るためには、サステナビリティを意識したコーポレート・ガバナンスの構築が不可欠であると考えております。

そのために、法令、規範等の遵守、業務執行及び意思決定プロセスの有効性、効率性の確保等に努め、取締役会、監査役会、経営会議、コンプライアンス委員会、サステナビリティ推進会議を中心に、情報共有、モニタリング、相互連携機能を高め、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

(親会社からの独立性の確保について)

当社の親会社である株式会社テラスカイは、当社の発行済株式総数の68.2% (2024年2月末現在) を保有する筆頭株主であります。当社は、テラスカイグループ全体の成長をより一層支援するために、当社自らが上場会社となり、より効率的かつ透明性のある経営システムを構築しております。

一方で、当社の親会社である株式会社テラスカイは、上場子会社としての部分最適を認めながらも、グループ全体としての企業価値の最大化の観点から、当社株式の過半数を継続して所有する方針であると伺っております。

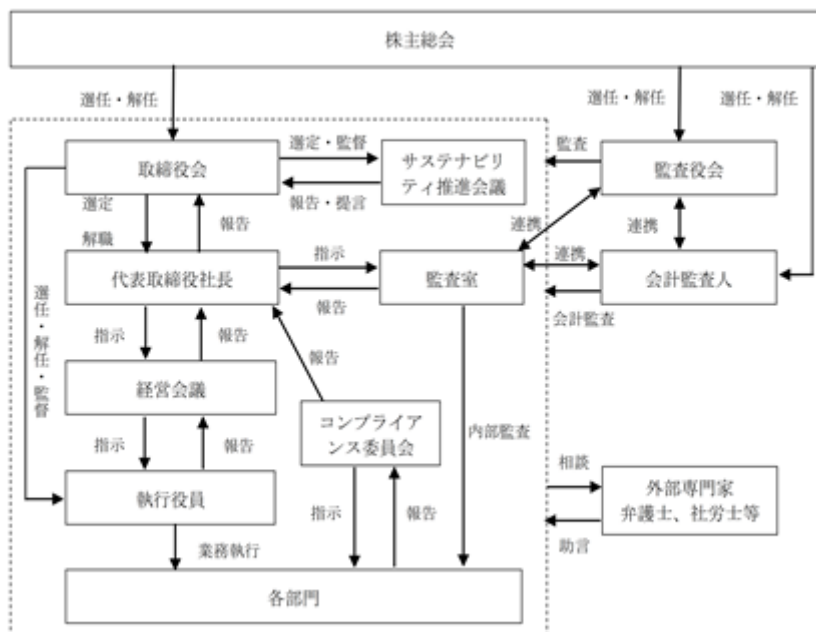
このような状況の中、本書提出日現在、取締役6名のうち親会社の取締役を兼ねる者を1名のみ選任しております。また、当社の営業取引において親会社等のグループ会社との取引は生じており、親会社と一般株主との間に利益相反リスクが存在していることに鑑み、親会社等のグループ会社との利益相反取引を含む関連当事者取引については、関連当事者取引管理規程に基づき、当該取引の経済合理性等を確認し、取締役会の承認を得ることとしており、取引の健全性及び適正性を確保する体制を構築しております。

以上により、一般株主の保護を果たしながら、グループ経営を効率的に行い、企業価値を高める体制として、当社は、現在の体制が適切であると考えております。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

イ．会社の機関の基本説明

当社の経営管理組織の構成は、会社法に基づく機関として株主総会、取締役会、監査役会を設置しているほか、代表取締役社長の直轄機関として監査室を設置し、内部統制システムの整備及びリスク管理体制の整備を行っております。また、財務諸表に係る監査は、有限責任 あずさ監査法人を会計監査人として選任しております。コンプライアンスや重要な法的判断については外部専門家と連携しております。各機関の概要図は以下のとおりであります。



ロ．当社のコーポレート・ガバナンス体制とその採用理由

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のためには、コーポレート・ガバナンスの強化が重要であると考えており、当社は業務執行に対して、取締役会による監督と監査役並びに監査役会による監査の二重

チェック機能をもつ、取締役会、監査役会制度を採用しております。加えて、社外取締役2名、社外監査役3名が取締役に出席し、独立性の高い立場から発言することによって、経営監視能力を強化しております。また、監査役会、監査室、会計監査人が連携し、業務執行を把握できる体制をとっており、内部及び外部からの経営監視機能が十分に発揮される現体制が、コーポレート・ガバナンスの有効性を担保するために最適であると考えております。

a. 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役社長 広木太を議長として、取締役副社長 田代裕樹、取締役 杉山裕二、取締役 塚田耕一郎、社外取締役 徳岡浩、社外取締役 伊藤肇の6名で構成されております。

取締役会は、取締役会付議・報告事項に関する内規に従い、当社の経営に関する基本方針、重要な業務執行に関する事項、株主総会の決議により授権された事項のほか、法令及び定款に定められた事項を決議し、また、法令に定められた事項及び重要な業務の執行状況につき報告を受けております。

取締役会は、毎月1回の定時取締役会の他、必要に応じて臨時取締役会を開催し、2024年2月期は17回開催しております。

取締役会には、監査役が毎回出席し、取締役の業務執行状況の監査を行っております。

また、当社は、経営の健全性、透明性、効率性を確保するため、独立性のある社外取締役、社外監査役を選任し、経営監督機能を強化するとともに、執行役員制度の導入等により、意思決定及び業務執行の迅速化・効率化を図っております。

b. 監査役会

当社の監査役会は、常勤監査役 宮武晴明を議長として、社外監査役 飯塚幸子、社外監査役 角田進二の3名で構成されており、毎月1回の監査役会を開催し、取締役会議案の審議、監査計画の策定及び監査実施結果の報告等を行っております。また、監査室及び会計監査人と定期的に会議を開催することにより、監査に必要な情報の共有化を図っております。

また、常勤監査役1名は、取締役会以外に経営会議に出席する他、日常から書類や規程の遵守状況の監査を実施しております。

c. 経営会議

当社の経営会議は、代表取締役社長 広木太を議長として、取締役副社長 田代裕樹、取締役 杉山裕二、執行役員6名、部長以上の役職員6名で構成されており、毎月1回以上の経営会議を開催しております。

当会議において、各部門からの詳細な業務進捗状況の報告及び課題の共有により、迅速な意思決定を可能にし、重要案件に関しては取締役会での決議事項として上程しております。

d. 監査室

当社は、代表取締役社長直轄に監査室を配置し、内部監査を実施しております。監査室は、当社全部署を対象に実地監査を行い、結果について代表取締役に報告するとともに、関係者に対して監査結果をフィードバックし是正を求める等、業務の適正性の確保に努めております。

監査室は、監査役及び会計監査人と随時意見交換を行って、堅確な内部監査体制の構築と実施を図るとともに、監査役及び会計監査人による監査の実効性に寄与しております。

e. 会計監査人

当社は、有限責任 あずさ監査法人と監査契約を締結し、適時適切な監査が実施されております。

f. 執行役員制度

当社では経営及び監督機能と業務執行機能の分離をすることで、経営の効率化や意思決定の迅速化を目的として2019年10月から執行役員制度を導入しております。執行役員は取締役会によって選任され、経営会議に出席する他、取締役会の決議により定められた担当業務の意思決定及び業務執行を行っております。

g. コンプライアンス委員会

当社は、コンプライアンスの状況を把握し、コンプライアンス違反を未然に防止するとともにコンプライアンス違反があった場合に対応するため、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス活動の改善及び向上を図っております。

h. サステナビリティ推進会議

当社は、「サステナビリティ」に関するガバナンス、戦略、リスクマネジメント、目標設定等に関する方針の立案及び活動内容の決定、並びに活動状況の確認・改善の実施等に対応するため、「サステナビリティ推進会議」を設置しています。同会議は、代表取締役社長を議長として、経営会議のメンバーで構成されております。

す。また、同会議においては、決定事項や活動内容について、取締役会への報告又は提言を行うこととしています。

企業統治に関するその他の事項

イ．内部統制システムに関する基本的な考え方及びその整備・運用状況又は準備状況

当社は業務の適正を確保するための体制として、2019年7月22日の取締役会決議により、「内部統制システムの基本方針」を定めております。現在、その基本方針に基づき内部統制システムの運用を行っております。その概要は以下のとおりであります。

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

- (a)コンプライアンス体制の基礎として、コンプライアンス規程を定める。
- (b)当社のコンプライアンス体制を統括する組織としてコンプライアンス委員会を設置する。
- (c)コンプライアンス上問題がある事態を認知した場合は、直ちにコンプライアンス委員会に報告するものとする。コンプライアンス委員会は、問題の性質に応じて適宜担当部署に問題の調査・対応を委嘱するとともに、重要と判断した事例については社長に報告する。又、全社的な見地から対応を要する問題については、速やかにコンプライアンス委員会は調査委員会を組織するなどして真相究明を行うとともに再発防止策を含む対応についての提言を行う。又、コンプライアンス相談窓口を設置する。
- (d)監査役及び監査室は、コンプライアンス体制の有効性及び適切性等、コンプライアンスに関する監査を行う。

b．取締役の職務の執行にかかる情報の保存及び管理に関する体制

- (a)取締役は、法令及び取締役会規程に基づき職務の執行の状況を取締役会に報告する。報告された内容については取締役会議事録に記載又は記録し、法令に基づき保存するものとする。
- (b)取締役の職務の執行に関する情報の保存及び管理に関する基本規程として、文書管理規程を定める。
- (c)文書の取扱いに関しては、文書管理規程において保存期間に応じて区分を定める。

c．損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (a)損失の危険の管理について、情報セキュリティ管理規程において情報セキュリティ責任者を定め、先ず、当該リスクの発生情報については各部署からの定期的な業務報告のみならず、緊急時には迅速に報告がなされる体制を整備するものとする。
- (b)当該損失危険の管理及び対応については、リスク管理規程に基づき、企業活動に関わるリスクについて把握するとともに、リスクの発生の防止、発生したリスクへの対処を統括的に行う。

d．取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (a)取締役会規程に基づき定時取締役会を原則毎月1回開催し、必要がある場合には適宜臨時取締役会を開催することとする。又、各部署の活動状況の報告、取締役会での決定事項の報告等を行う会議体として経営会議を毎月1回以上開催することとし、経営情報の共有と業務運営の効率化を図る。
- (b)取締役を含む会社の業務執行全般の効率的な運営を目的として組織規程・業務分掌規程・職務権限規程を定め、実態に応じて適宜改正を行う。

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

- (a)監査役がその職務を補助すべき使用人（以下「監査役補助者」という。）を置くことを求めた場合においては、適切な人員配置を速やかに行うものとする。
- (b)監査役補助者の選任及び異動については、あらかじめ監査役の承認を得なければならない。
- (c)監査役補助者の職務は監査役の補助専任とし、他の一切の職務の兼任を認めないものとする。

f．取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制、その他の監査役への報告に関する事項

取締役は、以下の重要事項を定期的に常勤監査役に報告するものとし、監査役会において、常勤監査役から報告する。又その他の監査役からの要請があれば、直接報告するものとする。

- (a)重要な機関決定事項
- (b)経営状況のうち重要な事項
- (c)会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事項
- (d)内部監査状況及び損失の危険の管理に関する重要事項
- (e)重大な法令・定款違反
- (f)その他、重要事項

g. その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査役会は取締役及び重要な使用人に対してヒアリングを実施することができるとともに、代表取締役社長、会計監査人と意見交換等を実施できる体制を整備するものとする。

h. 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況

反社会的勢力遮断に関する規程において、反社会的勢力との一切の関係の遮断、不当要求の排除、取引の全面的禁止、影響力の利用の禁止について定める。

i. 財務報告の信頼性を確保するための体制

当社は適正な会計処理を確保し、財務報告の信頼性を向上させるため、財務報告に係る内部統制の体制整備と有効性向上を図る。

ロ. リスク管理体制の整備の状況

当社は、持続的な成長を確保するためリスク管理規程を制定し、全社的なリスク管理体制の強化を図っております。コンプライアンス委員会において、サステナビリティ関連を含む様々なリスクの評価、対策等、広域なリスク管理に関し協議を行い、具体的な対応を検討しております。さらに、地震、火災等の災害に対処するため、必要に応じて緊急時対策組織を取集し、不測の事態に備えております。また、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士等の外部専門家の助言を受けられる体制を整えており、リスクの未然防止と早期発見に努めております。

ハ. 取締役及び監査役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項に基づき、取締役会の決議をもって、取締役及び監査役（これらの者であった者を含む）の同法第423条第1項の損害賠償責任を法令の定める限度において、免除することができる旨を定款に定めております。これは、取締役及び監査役が職務を遂行するにあたり、その能力を十分に発揮して、期待される役割を果たしうる環境を整備することを目的とするものであります。

ニ. 責任限定契約の内容の概要

当社と取締役（業務執行取締役等であるものを除く。）及び監査役は、会社法第427条第1項に基づき、会社法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、法令が規定する最低責任限度額としております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該取締役又は監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意でかつ重大な過失がないときに限られます。

ホ. 役員等を被保険者として締結している役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、保険会社との間で会社法第430条の3第1項の規定に基づく役員等賠償責任保険契約を締結しております。当該保険契約の被保険者の範囲は当社の取締役、監査役、執行役員及び管理職従業員等であり、被保険者が業務に起因して損害賠償責任を負った場合における損害等を補填することとしております。また、当該保険契約の保険料は全額当社が負担しております。

該保険契約により被保険者の会社の役員等としての業務につき行った行為（不作為を含む。）に起因して損害賠償請求がなされたことにより、被保険者が被る損害賠償金や争訟費用等が填補されることとなります。

ただし、被保険者の職務の執行の適正性が損なわれないようにするため、故意又は重過失に起因する損害賠償請求は填補の対象としないこととしております。

ヘ. 取締役の定数

当社の取締役は7名以内と定款に定めております。

ト. 取締役・監査役の選任及び解任の決議要件

当社は、取締役・監査役の選任決議について、株主総会において、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数によって選任する旨を定款に定めております。なお、取締役・監査役の選任決議は、累積投票によらない旨を定款に定めております。

チ. 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以上をもって行う旨定款に定めております。これは、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的とするものであります。

リ．自己株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議によって、市場取引等による自己株式の取得を行うことができる旨を定款に定めております。これは機動的な資本政策の実施を可能とすることを目的とするものであります。

ヌ．中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を行うため、取締役会の決議によって毎年8月31日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主又は登録株式質権者に対し、剰余金の配当（中間配当金）をすることができる旨を定款に定めております。

ル．支配株主との取引を行う際における少数株主保護についての方策

当社が親会社グループと取引を行う場合には、新規取引開始時及び既存取引の継続時も含め少数株主の保護の観点から取引条件等の内容の適正性を、その他第三者との取引条件と比較しながら慎重に検討して実施しております。

ロ．取締役会の活動状況

当事業年度における個々の取締役の出席状況については次のとおりであります。

役職名	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	広木 太	17回	17回
取締役副社長	田代 裕樹	17回	17回
取締役	杉山 裕二（注）2	13回	12回
取締役	塚田 浩一郎	17回	17回
社外取締役	徳岡 浩	17回	17回
社外取締役	伊藤 肇（注）2	13回	13回
常勤・社外監査役	宮武 晴明	17回	17回
社外監査役	飯塚 幸子	17回	17回
社外監査役	角田 進二	17回	17回

（注）1．上記の取締役会の開催回数のほか、会社法第370条及び当社定款第26条の規定により、取締役会決議があったものとみなす書面決議が1回ありました。

2．杉山裕二氏及び伊藤肇氏は、2023年5月25日開催の第7期定時株主総会において取締役に新たに選任され、就任致しましたので、当事業年度の取締役会への出席回数は就任後の回数を記載しております。

取締役会における具体的な検討内容は、下表のとおりであります。

項目	具体的な検討内容
経営戦略	事業戦略、研究開発、有価証券報告書・計算書類等の承認、予算計画、各部門の活動状況等
資本政策	ストックオプション消却等
ガバナンス	株主総会関連、人事・組織、重要な規程の改訂、ガバナンスの更なる強化に関する事項等
その他	マーケティング施策等

(2)【役員の状況】

役員一覧

男性 8名 女性 1名 (役員のうち女性の比率11.1%)

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	広木 太	1971年 1月31日生	1991年 4月 日本ユニシス株式会社(現: BIPROGY株式会社)入社 1997年10月 コンパック・コンピューター株式会社(現: 日本ヒューレット・パカード株式会社)入社 2003年11月 デル株式会社入社 2008年10月 株式会社ザカティ・コンサルティング(現: 株式会社クニエ)入社 2015年 1月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データグローバルソリューション入社 2016年 3月 当社設立 取締役副社長 2017年 3月 当社 代表取締役社長(現任)	(注) 3	108,000
取締役副社長 ビジネス開発推進 本部長	田代 裕樹	1965年 2月10日生	1987年 4月 日本アイ・ビー・エム株式会社入社 2011年 5月 日本マイクロソフト株式会社入社 2017年 3月 株式会社テラスカイ入社 2017年 4月 同社 執行役員 2017年 5月 株式会社スカイ365 取締役 2018年 5月 当社 取締役 2019年 3月 当社 取締役副社長(現任)	(注) 3	3,000
取締役 経理財務本部長	杉山 裕二	1970年 4月30日生	1993年 4月 株式会社日本旅行 入社 2002年 7月 イーエックスイーテクノロジーズ株式会社入社 2003年 5月 フューチャーシステムコンサルティング株式会社(現: フューチャー)入社 2005年 7月 株式会社いい生活入社 2014年 6月 ジャパンエレベーターサービス株式会社(現: ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社)入社 2016年 1月 株式会社スイートスタイル入社 2016年 5月 EMTG株式会社(現: FunPlus株式会社)入社 2016年 7月 同社 取締役経営管理本部長 2018年 7月 当社 入社 2020年 3月 当社 執行役員 2023年 5月 当社 取締役(現任)	(注) 3	6,000
取締役	塚田 耕一郎	1968年12月31日生	1992年 4月 株式会社トーマン(現: 豊田通商株式会社)入社 2000年 4月 株式会社アイシーピー入社 2002年 3月 興銀インベストメント株式会社(現: みずほキャピタル株式会社)入社 2015年 9月 株式会社テラスカイ 執行役員最高財務責任者 2016年 3月 当社 取締役(現任) 2016年 5月 株式会社テラスカイ 取締役執行役員最高財務責任者 2016年 8月 株式会社キットアライブ 取締役(現任) 2019年 3月 株式会社テラスカイベンチャーズ 代表取締役(現任) 2019年 5月 株式会社Cuon 取締役(現任) 2019年 6月 株式会社Quemix 取締役(現任) 2019年12月 Terrasky Thailand co. itd 取締役(現任) 2021年 1月 株式会社リベルスカイ 取締役(現任) 2021年 2月 株式会社テラスカイ・テクノロジーズ 取締役(現任) 2021年 3月 株式会社エノキ 取締役 2022年 1月 株式会社DiceWorks 取締役(現任) 2022年 4月 株式会社テラスカイ 取締役CFO常務執行役員(現任)	(注) 3	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	徳岡 浩	1954年11月24日生	1977年4月 安田生命保険相互会社(現:明治安田生命保険相互会社)入社 2015年4月 明治安田システム・テクノロジー株式会社 代表取締役社長 2018年4月 株式会社ダイヤモンドアスレティックス 監査役 2019年4月 日本高純度化学株式会社 監査役(現任) 2021年2月 当社 取締役(現任)	(注)3	-
取締役	伊藤 肇	1963年2月17日生	1988年4月 旭硝子株式会社(現:AGC株式会社)入社 2016年1月 同社情報システム部長 2023年5月 当社 取締役(現任)	(注)3	-
常勤監査役	宮武 晴明	1952年6月28日生	1978年4月 日本アイ・ピー・エム株式会社入社 2007年11月 株式会社ベストアンドブライテスト設立 代表取締役 2012年1月 株式会社サンブリッジ 執行役員社長 2012年9月 NTTソフトウェア株式会社(現:NTTテクノクロス株式会社)入社 2015年1月 株式会社テラスカイ 監査役 2016年7月 当社 監査役(現任) 2021年4月 株式会社ベストアンドブライテスト 取締役(現任)	(注)4	-
監査役	飯塚 幸子	1969年9月16日生	1994年10月 学校法人大原簿記学校 入社 1998年4月 公認会計士登録 2000年1月 株式会社ディーバ 入社 2012年3月 株式会社ラウレア 代表取締役(現任) 2019年6月 株式会社幸楽苑ホールディングス 監査役 2019年9月 当社 監査役(現任) 2020年6月 ネットワンシステムズ株式会社 監査役 2021年3月 センクス監査法人代表社員(現任) 2022年6月 ネットワンシステムズ株式会社 社外取締役(監査等委員)(現任)	(注)4	-
監査役	角田 進二	1975年10月9日生	2003年10月 赤坂国際法律事務所 入所 2011年6月 一般財団法人外務精励会 理事 2012年12月 赤坂国際法律事務所 所長(現任) 2015年10月 日本・コートジボワール友好協会 監事(現任) 2017年7月 株式会社AILAW TECH 代表取締役(現任) 2017年6月 NPO法人海外安全・危機管理の会 理事(現任) 2019年9月 当社 監査役(現任)	(注)4	-
計					117,000

- (注)1. 取締役徳岡浩氏及び伊藤肇氏は、社外取締役であります。
2. 監査役宮武晴明氏、飯塚幸子氏及び角田進二氏は、社外監査役であります。
3. 取締役の任期は、2023年5月25日開催の定時株主総会終結の時から、2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
4. 監査役の任期は、2021年6月15日開催の臨時株主総会終結の時から、4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までであります。
5. 当社は意思決定の迅速化、経営責任を明確にするため、執行役員制度を導入しております。執行役員は以下の通りであります。

職名	氏名
エンタープライズアプリケーションプラットフォーム本部 本部長	岡本 敬太
インテリジェントエンタープライズ本部 本部長	緒方 裕康
バリューアッドコンサルティング本部 本部長	坂本 弥寿人
コーポレート本部 本部長	亀澤 修太郎
ビジネス開発推進本部 副本部長	菊池 直樹

社外役員の状況

本書提出日現在において、当社は社外取締役2名及び社外監査役を3名選任しており、経営の意思決定機能をもつ取締役会に対し、牽制及び監視機能を強化しております。

社外取締役徳岡浩氏は、大手生命保険会社における契約管理、人事、情報システムといった管理部門の管掌役員としての専門知識と経験を有しており、また、事業会社における代表取締役社長を務めるなどの経験を活かし、独立した立場から活発に意見を述べ、その職責を十分に果たしていただけることが期待できることから、当社社外取締役として適任と判断しております。なお、本書提出日現在、同氏は、当社と人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、一般株主との利益相反が生じるおそれはないと考えております。

社外取締役伊藤氏肇氏は、グローバル企業の情報システム部門の長としての豊富な経験及び知見を有しております。同氏は社外役員となること以外の方法で会社の経営に直接関与された経験はありませんが、これまでの豊富な経験及び知見を活かして専門的な観点から活発に意見を述べ、その職責を十分に果たしていただけることが期待できることから、当社社外取締役として適任と判断しております。なお、本書提出日現在、同氏は、当社と人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、一般株主との利益相反が生じるおそれはないと考えております。

社外監査役宮武晴明氏は、親会社である株式会社テラスカイの監査役としての経験に加え、2016年7月から当社の非常勤監査役、2019年5月から当社の常勤監査役として十分な実績を残してまいりました。また、事業会社における役員を務めるなどの経験を活かし、独立した立場から活発に意見を述べ、その職責を十分に果たしていただけることが期待できることから、当社社外監査役として適任と判断しております。なお、本書提出日現在、その他の人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、一般株主との利益相反が生じるおそれはないと考えております。

社外監査役飯塚幸子氏は、公認会計士としての財務・会計分野における豊富な知識・経験を有しており、また事業会社における代表取締役を務めるなどの経験があることから、会計士・企業経営者の立場から活発に意見を述べ、その職責を十分に果たしていただけることが期待でき、当社社外監査役として適任と判断しております。なお、本書提出日現在、同氏は、当社と人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、一般株主との利益相反が生じるおそれはないと考えております。

社外監査役角田進二氏は、弁護士として専門知識を有しており、また自身で所長を務める法律事務所にて外資を含む大中小の様々な事業会社における企業法務案件に多数携わるなどの豊富な経験を有することから、法律家としての立場から活発に意見を述べ、その職責を十分に果たしていただけることが期待でき、当社社外監査役として適任と判断しております。なお、提出日現在、その他の人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、一般株主との利益相反が生じるおそれはないと考えております。

当社は、社外取締役又は社外監査役を選任するための独立性に関する基準又は方針として明確に定めたものではありませんが、選任にあたっては、経歴や当社との関係を踏まえて、社外役員として職務を遂行できる十分な独立性を確保できることを前提として判断しております。

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

社外取締役については、経営戦略やコーポレートガバナンスなど幅広い事項につき、豊富な実務・経営経験に基づく提言・助言をいただいております。

社外監査役については、監査の方法その他監査役の職務の執行に関する事項につき、独立的立場から、適切な発言をいただいております。なお、社外取締役と監査役会は定期的に情報交換会を開催しております。

また、社外監査役は、必要に応じ、内部監査、監査役監査、会計監査の内容について、関連機関及び関連部門に報告を求め、適宜情報交換を行っており、監査役会等の場を通じて内部統制部門と緊密に連携し、適宜必要なヒアリングを行っております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

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

イ．監査役会の機能強化に係る取組み状況

- a. 監査室と連携・協力して、組織内部の監査を実施しております。
- b. 取締役会、経営会議及びその他重要会議に出席し、重要事項の報告を受ける体制をとっております。
- c. 会計監査人からは、監査計画及び年2回の監査結果の報告を受けるなどの連携を図っております。
- d. 代表取締役社長、業務執行を担当する取締役及び監査室と月1回、意見交換会を実施しております。
- e. 当社は、監査役会が監査役監査をより実効的に行えるよう、監査役会を補助する専属の使用人を配置する等それを支える十分な人材及び体制を確保し、内部統制システムが適正に機能する体制を整えております。
- f. 監査役会は、法令、定款違反や株主利益を侵害する事実の有無等の監査に加え、各業務執行取締役及び重要な使用人と適宜意見交換を行う等、経営監視の強化に努めております。

ロ．財務及び会計に関する知見

非常勤の監査役である飯塚幸子氏は、公認会計士の資格を有し、過去に大手監査法人のグループ会社で財務・会計業務に係るコンサルティング業務を経験されており、財務・会計に関する相当程度の知見を有しております。

ハ．当事業年度における主な活動状況

当事業年度におきましては、当社は監査役会を計12回開催しており、監査及び経営監督の方針、社内監査の状況、監査法人による監査報告会の実施等の活動の他、監査役全員が取締役会に出席し、取締役の業務執行について厳正な監視を行ってまいりました。

氏名	主な活動状況
宮武 晴明 (常勤)	当事業年度開催の取締役会には17回全てに出席し、議案審議に必要な発言を適宜行っております。また、当事業年度開催の監査役会には12回全てに出席し、監査結果についての意見交換、監査に関する重要事項の協議等を行っております。
飯塚 幸子 (非常勤)	当事業年度開催の取締役会には17回全てに出席し、議案審議に必要な発言を適宜行っております。また、当事業年度開催の監査役会には12回全てに出席し、監査結果についての意見交換、監査に関する重要事項の協議等を行っております。
角田 進二 (非常勤)	当事業年度開催の取締役会には17回全てに出席し、議案審議に必要な発言を適宜行っております。また、当事業年度開催の監査役会には12回のうち11回に出席し、監査結果についての意見交換、監査に関する重要事項の協議等を行っております。

監査役会における具体的な検討内容及び常勤監査役の活動は以下のとおりであります。

a．監査役会における具体的な検討内容

- ・ 監査計画及び監査活動計画について
- ・ 取締役会決議事項の審議
- ・ 会計監査人の監査報酬に関する評価について
- ・ 常勤監査役職務執行状況（月次）

b．常勤監査役及び社外監査役の活動状況

- ・ 取締役会への出席（全監査役）
- ・ 経営会議への出席（常勤監査役）
- ・ 代表取締役社長及び業務執行を担当する取締役へのヒアリング（常勤監査役）
- ・ 重要な決裁書類等の閲覧（常勤監査役）
- ・ 三様監査連絡会の開催（常勤監査役）
- ・ 内部監査状況の聴取（常勤監査役）

内部監査の状況

内部監査体制につきましては、代表取締役直轄に監査室を配置し、監査室長1名体制としております。内部監査規程に基づき、各部門の法令・規程類の遵守状況、業務プロセスの正確性、経営目標、事業戦略に沿った体制の維持を中心に確認しております。

監査室では、内部統制に関する内部監査も実施しております。内部統制に関する内部監査は、会計監査人と連携して実施しております。

内部監査の実効性を確保する取組みとして、監査室は、監査結果を書面にて代表取締役社長に報告する他、常勤監査役と月1回の定例会を実施し、監査結果等を適宜報告するとともに、監査役会に対しても内部監査の実施状況を直接報告する仕組みを構築しております。被監査部門に対しては、監査結果を踏まえて改善指示を行うとともに、改善に向けた具体的な助言・勧告を行い、改善活動の状況を確認するなどのフォローアップを実施することにより、内部監査の実効性を担保しております。内部監査の計画及び監査結果については、年1回取締役会に報告しております。

また、社外取締役及び監査役は、随時監査室による内部監査に関する報告を求めることができる他、監査室は、常勤監査役及び会計監査人と連携し、三様監査連絡会を開催しており、内部監査の実施状況報告や情報交換を行っております。

会計監査の状況

イ．監査法人の名称

有限責任 あずさ監査法人

ロ．継続監査期間

5年間

ハ．業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 矢嶋 泰久

指定有限責任社員 前田 啓

ニ．監査業務に係る補助者の構成

公認会計士4名、試験合格者2名、その他6名

ホ．監査法人の選定方針と理由

当社では監査役会と会計監査人の定期的な会合により、会計監査計画や会計監査の実施状況及び監査意見に関する情報等を適宜入手しております。その中で前事業年度における会計監査の実績や当事業年度における会計監査計画及び会計監査上の重点項目と当社の業種・会社規模等に鑑みて、当社の会計監査人を選定しております。

当社では、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合は、監査役全員の合意に基づき監査役会が、会計監査人を解任いたします。この場合、監査役会が選定した監査役は、解任後最初に招集される株主総会におきまして、会計監査人を解任した旨と解任の理由を報告いたします。なお、監査役会は、会計監査人の継続監査期間等個別の事情を勘案しまして、解任又は不再任に関する事項の決定を行います。

ヘ．監査役及び監査役会による監査法人の評価

監査役及び監査役会による監査法人の評価について、公益財団法人日本監査役協会会計委員会が公表した「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」を参考に評価しております。また、定期的に会計監査人と情報交換し、会計監査人の業務遂行状況を確認しております。当該評価の結果、有限責任 あずさ監査法人が、当社の会計監査人に必要とされる専門性、独立性、品質管理体制及び当社の事業活動に対する理解に基づき監査する体制を有していることなどを総合的に判断、検討した結果、適任と判断しております。

監査報酬の内容等

イ．監査公認会計士等に対する報酬

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
25,000	4,500	28,000	4,560

1．監査公認会計士等に対する非監査業務の内容

前事業年度及び当事業年度における当社の非監査業務の内容は、国際保証業務基準3402号/米国公認会計士協会保証業務基準書第18号(SOC1)に基づく内部統制の整備・運用状況に係る保証報告書作成業務となります。

2．監査公認会計士等と同一のネットワークに属する組織に対する報酬はありません。

ロ．その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

(前事業年度)

該当事項はありません。

(当事業年度)

該当事項はありません。

八．監査報酬の決定方針

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針としましては、監査計画、監査日数、見積内容、当社の会社規模・業務の特性等を勘案・検討し、監査役会の同意の上、双方協議の上で決定することとしております。

二．監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

当社では監査役会と会計監査人の定期的な会合により、会計監査計画や会計監査の実施状況及び監査意見に関する情報等を適宜入手しております。その中で前事業年度における実施した会計監査手続の内容及び監査の実施時間や当事業年度における会計監査計画、監査チームの構成、会計監査手続の内容、監査上の重点項目及び会計監査の実施予定時間と当社の業種、会社規模等に鑑みて、有限責任 あずさ監査法人に対する監査証明業務に基づく報酬を同意しております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

取締役の報酬等の限度額は、2019年5月28日開催の第3回定時株主総会において、年額100,000千円以内、監査役の報酬等の限度額は、2019年5月28日開催の第3回定時株主総会において、年額30,000千円以内と決議いただいております。

取締役の報酬等につきましては、取締役会の決議により代表取締役社長広木太に一任しております。代表取締役社長に一任している理由は、当社の企業規模、業績等を勘案し、代表取締役社長に一任することが適切であり、また、専権事項であるとの認識によるものであります。代表取締役社長は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、取締役報酬内規における報酬テーブルに基づき、各取締役の職位や職務執行に対する評価、会社業績等を総合的に勘案し、決定しております。社外取締役については、当社の期待する役割・職務、当該社外取締役の有する専門性や知見を踏まえ、また、独立役員として届け出ております社外監査役とのバランスも考慮して決定しております。

なお、取締役の報酬は現金による固定報酬として支給しており、業績連動報酬は採用しておりません。

また、監査役の報酬等につきましては、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、常勤、非常勤の別、業務分担の状況等を勘案し、監査役の協議により決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

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)
		基本報酬	ストック オプション	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	57,450	57,450	-	-	-	4
社外役員	社外取締役	9,150	-	-	-	2
	社外監査役	11,400	-	-	-	3

(注) 1. 上記には無報酬の取締役1名を除いております。

2. 監査役3名全員は、社外監査役であります。

3. 上記には2023年5月25日開催の第7期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含んでおります。

提出会社の役員毎の報酬等の総額等

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。

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。

役員の報酬等の額の決定過程における取締役会の活動

取締役各個人毎の配分方法の取り扱いについては、「役員報酬内規」に基づき、当社代表取締役社長が決定することとしております。そのため、当事業年度における当社の取締役の報酬等の額の決定について、取締役会はその決定過程に関する活動は行っておりません。

(5) 【株式の保有状況】

投資株式の区分の基準及び考え方

当社は、投資株式について、専ら株式の価値の変動又は配当の受領によって利益を得ることを目的として保有する株式を純投資目的である投資株式、それ以外の株式を純投資目的以外の目的である投資株式に区分しています。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

a . 保有方針及び保有の合理性を検証する方法並びに個別銘柄の保有の適否に関する取締役会等における検証の内容

当社は、中長期的な視点に立ち、業務提携等に基づく協業を行うことを目的とし、株式を保有する場合があります。保有メリットのある株式については、事業拡大のため保有を継続する方針ですが、保有目的及び保有に伴う便益やリスク、並びに当該株式の取得原価及び株価の状況等をふまえて、取締役会において、その保有目的並びに経済合理性を精査し、保有の適否を検証します。保有が妥当ではないと判断した場合は、当該株式を処分する方針です。

b . 投資株式のうち保有目的が純投資目的以外の目的であるものの銘柄数及び貸借対照表計上額の合計額

	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額の 合計額(千円)
非上場株式	1	11,625

(当事業年度において株式数が増加した銘柄)

該当事項はありません。

(当事業年度において株式数が減少した銘柄)

該当事項はありません。

c . 特定投資株式及びみなし保有株式の銘柄ごとの株式数、貸借対照表計上額等に関する情報

該当事項はありません。

保有目的が純投資目的である投資株式

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

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

該当事項はありません。

第5【経理の状況】

1．財務諸表の作成方法について

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

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2023年3月1日から2024年2月29日まで）の財務諸表について、有限責任 あずさ監査法人により監査を受けております。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成していません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更についての的確に対応することができる体制を整備するため、監査法人及び各種団体が主催するセミナーへの参加及び財務・会計の専門書の購読等を行っております。

1 【財務諸表等】
(1) 【財務諸表】
【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,163,141	1,870,032
売掛金	1,075,784	1,098,508
契約資産	255,429	281,641
前払費用	545,044	704,038
その他	-	32,505
流動資産合計	3,039,400	3,986,727
固定資産		
有形固定資産		
建物	33,792	33,792
減価償却累計額	6,986	9,452
建物(純額)	26,805	24,339
工具、器具及び備品	66,370	79,197
減価償却累計額	40,028	51,255
工具、器具及び備品(純額)	26,341	27,941
有形固定資産合計	53,147	52,281
無形固定資産		
ソフトウェア	122,398	115,119
無形固定資産合計	122,398	115,119
投資その他の資産		
投資有価証券	11,625	11,625
敷金	74,354	73,354
繰延税金資産	28,499	42,646
投資その他の資産合計	114,478	127,625
固定資産合計	290,024	295,026
資産合計	3,329,424	4,281,754

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	761,104	927,746
短期借入金	¹ 200,000	¹ 200,000
未払金	116,610	148,101
未払費用	18,490	22,943
未払法人税等	108,474	118,057
未払消費税等	32,283	83,265
契約負債	² 406,999	² 651,868
預り金	32,407	39,021
受注損失引当金	3,954	211
その他	-	664
流動負債合計	1,680,324	2,191,881
負債合計	1,680,324	2,191,881
純資産の部		
株主資本		
資本金	321,089	321,089
資本剰余金		
資本準備金	386,213	386,213
資本剰余金合計	386,213	386,213
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	944,435	1,385,208
利益剰余金合計	944,435	1,385,208
自己株式	2,638	2,638
株主資本合計	1,649,099	2,089,872
純資産合計	1,649,099	2,089,872
負債純資産合計	3,329,424	4,281,754

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
売上高	1 5,759,268	1 7,700,068
売上原価	2 4,707,404	2 6,182,054
売上総利益	1,051,864	1,518,014
販売費及び一般管理費		
役員報酬	69,750	78,000
給料及び手当	240,120	358,888
業務委託費	91,419	122,551
減価償却費	13,292	16,799
その他	234,191	342,626
販売費及び一般管理費合計	648,773	918,865
営業利益	403,090	599,148
営業外収益		
受取利息	10	13
消費税差額	1,069	-
受取手数料	10,651	16,900
雑収入	-	150
営業外収益合計	11,731	17,064
営業外費用		
支払利息	703	636
為替差損	4,635	51
固定資産廃棄損	195	4
営業外費用合計	5,534	693
経常利益	409,288	615,519
特別利益		
固定資産売却益	-	3 2
特別利益合計	-	2
特別損失		
固定資産売却損	4 262	-
有形固定資産除却損	-	5 165
減損損失	-	6 21,988
特別損失合計	262	22,154
税引前当期純利益	409,025	593,367
法人税、住民税及び事業税	123,525	166,741
法人税等調整額	14,026	14,146
法人税等合計	109,498	152,594
当期純利益	299,527	440,772

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)		当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費	1	811,148	47.6	876,017	39.3
経費	2	892,703	52.4	1,351,396	60.7
当期総発生費用		1,703,852	100.0	2,227,414	100.0
当期仕入高	3	3,043,943		4,011,623	
合計		4,747,795		6,239,037	
他勘定振替高	4	44,346		53,240	
受注損失引当金繰入額		16,639		1,947	
受注損失引当金戻入		12,684		5,690	
売上原価		4,707,404		6,182,054	

(注) 1 労務費の主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
給与及び手当(千円)	649,434	694,982
法定福利費(千円)	100,802	110,894
賞与(千円)	30,811	38,829

2 経費の主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
業務委託費(千円)	771,808	1,306,011
地代家賃(千円)	60,736	56,580
減価償却費(千円)	32,558	39,758

3 仕入高の主な内訳は、Amazon Web Service, Inc.に対するAWS、Microsoft Corporationに対するAzure及び各種ソフトウェア・サービスの仕入に伴うライセンス使用料であります。

4 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
ソフトウェア仮勘定(千円)	44,346	53,240

(原価計算の方法)

原価計算の方法は、個別原価計算による実際原価計算であります。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自2022年3月1日 至2023年2月28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		自己株式	株主資本 合計	
		資本準 備金	資本剰余 金合計	その他利 益剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余 金合計			
当期首残高	286,350	351,474	351,474	638,037	638,037	2,638	1,273,222	1,273,222
会計方針の変更による 累積的影響額				6,871	6,871		6,871	6,871
会計方針の変更を反映し た当期首残高	286,350	351,474	351,474	644,908	644,908	2,638	1,280,094	1,280,094
当期変動額								
新株の発行	34,739	34,739	34,739				69,478	69,478
当期純利益				299,527	299,527		299,527	299,527
当期変動額合計	34,739	34,739	34,739	299,527	299,527	-	369,005	369,005
当期末残高	321,089	386,213	386,213	944,435	944,435	2,638	1,649,099	1,649,099

当事業年度（自2023年3月1日 至2024年2月29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		自己株式	株主資本 合計	
		資本準 備金	資本剰余 金合計	その他利 益剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余 金合計			
当期首残高	321,089	386,213	386,213	944,435	944,435	2,638	1,649,099	1,649,099
会計方針の変更による 累積的影響額							-	-
会計方針の変更を反映し た当期首残高	321,089	386,213	386,213	944,435	944,435	2,638	1,649,099	1,649,099
当期変動額								
新株の発行							-	-
当期純利益				440,772	440,772		440,772	440,772
当期変動額合計	-	-	-	440,772	440,772	-	440,772	440,772
当期末残高	321,089	386,213	386,213	1,385,208	1,385,208	2,638	2,089,872	2,089,872

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	409,025	593,367
減価償却費	45,851	56,557
受注損失引当金の増減額(は減少)	3,954	3,743
減損損失	-	21,988
固定資産売却損益(は益)	262	2
固定資産除却損	-	165
受取利息	10	13
支払利息	703	636
売上債権及び契約資産の増減額(は増加)	481,165	48,936
前払費用の増減額(は増加)	74,342	158,209
仕入債務の増減額(は減少)	319,473	165,965
未払金の増減額(は減少)	36,459	39,332
未払消費税等の増減額(は減少)	9,177	50,982
契約負債の増減額(は減少)	93,736	244,869
その他	29,380	20,275
小計	374,151	942,685
利息及び配当金の受取額	9	11
利息の支払額	717	636
法人税等の支払額	37,676	156,656
営業活動によるキャッシュ・フロー	335,766	785,403
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	7,872	25,284
無形固定資産の取得による支出	48,851	53,231
固定資産の売却による収入	-	3
投資活動によるキャッシュ・フロー	56,724	78,512
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(は減少)	200,000	-
株式の発行による収入	69,478	-
上場関連費用の支出	6,083	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	136,605	-
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	142,437	706,891
現金及び現金同等物の期首残高	1,020,703	1,163,141
現金及び現金同等物の期末残高	1,163,141	1,870,032

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 有価証券の評価基準及び評価方法

その他有価証券

市場価格のない株式等

移動平均法による原価法を採用しております。

2. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

仕掛品

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

3. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産(リース資産を除く)

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

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物 8～18年

工具、器具及び備品 3～4年

(2) 無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

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

4. 引当金の計上基準

貸倒引当金

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

受注損失引当金

ソフトウェア開発の受注契約にかかる将来の損失に備えるため、当事業年度末時点で将来の損失が見込まれ、かつ、当該損失額を合理的に見積ることが可能なものについて、翌事業年度以降に発生が見込まれる損失額を計上しております。

5. 収益及び費用の計上基準

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点(収益を認識する通常の時点)は、以下の通りであります。

クラウドインテグレーション

主にクラウドに関するコンサルティング、導入、環境構築、移行並びにアプリケーション開発等を行っており、成果物を引き渡す義務を負っております。当該契約については、開発中のシステム等を他の顧客又は別の用途に振り向けることができず、遂行した作業について対価を受領する権利が発生することから、一定の期間にわたり履行義務が充足されると判断しており、履行義務の充足に係る進捗度に基づき収益を認識しております。履行義務の充足に係る進捗度の見積り方法は、プロジェクトの見積総原価又は見積総工数に対する発生原価又は発生工数実績の割合(インプット法)で合理的に見積り、その進捗度に基づいて一定の期間にわたり収益を認識しております。

MSP(マネージドサービスプロバイダ)

顧客との契約に基づき契約期間にわたりシステムの運用・監視サービスの提供が履行義務と認識しております。当該契約については、日常的又は反復的なサービスであり、時の経過に応じて履行義務が充足されると判断し、顧客との契約において役務を提供する期間にわたり、契約において約束された金額に基づき収益を認識しております。

クラウドライセンスリセール

顧客との契約に基づき契約期間にわたり、クラウドの利用環境を維持、提供する義務を負っております。契約期間中、常に財又はサービスが利用可能であり、利用期間の経過や利用量に応じて履行義務が充足されると考えられるため、一定の期間にわたり履行義務が充足されると判断しており、契約に基づく当該サービスの利用量等より算出された金額で収益を認識しております。

顧客への財又はサービスの提供における当社の役割が代理人に該当すると判断した一部取引については、顧客から受け取る額から仕入先等に支払う額を控除した純額で収益を認識することとしております。

6. ヘッジ会計の方法

(1) ヘッジ会計の方法

振当処理によっております。

(2) ヘッジ手段とヘッジ対象

ヘッジ手段...為替予約

ヘッジ対象...外貨建金銭債権債務

(3) ヘッジ方針

外貨建取引における為替相場の変動リスクをヘッジするため、通常業務を遂行する上で将来発生する外貨建資金需要を踏まえ、必要な範囲内で為替予約取引を行うものとしております。

なお、投機的な取引は一切行わない方針としております。

(4) ヘッジの有効性評価の方法

為替予約については、ヘッジ対象と同一通貨建による同一金額で同一期日の為替予約を振当てており、その後の為替相場の変動による相関関係は完全に確保されているため、有効性の判定は省略するものとしております。

7. 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投資からなっております。

(重要な会計上の見積り)

履行義務の充足に係る進捗度に基づき一定の期間にわたり認識する収益

・受注制作ソフトウェアに係る収益認識

(1) 前事業年度及び当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
売上高	232,026	255,888

(注) 前事業年度及び当事業年度末において進捗中のプロジェクトにつき、売上高に計上した金額であります。

(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

財又はサービスを顧客に移転する履行義務を充足するにつれて、一定の期間にわたり収益を認識しており、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積ることができる場合には、進捗度に基づき収益を認識しております。この履行義務の充足に係る進捗度の見積りは、各報告期間の期末日までに発生した原価又は工数実績の見積総原価又は見積総工数に対する割合として算定しております。

進捗度に基づく収益計上の基礎となる見積総原価又は見積総工数はプロジェクトごとに行っております。各プロジェクトで要員管理・進捗管理・予算管理を行っておりますが、予期し得ない不具合の発生等により、開発工数が大幅に増加し、不採算プロジェクトが発生するような場合には、売上原価が増加することによって当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(貸借対照表関係)

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

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
当座貸越極度額	600,000千円	600,000千円
借入実行残高	200,000千円	200,000千円
差引額	400,000千円	400,000千円

- 2 関係会社に対する負債には次のものがあります。

	前事業年度 (2023年2月28日)	当事業年度 (2024年2月29日)
契約負債	203,802千円	204,799千円

(損益計算書関係)

- 1 関係会社との取引に係るものが次のとおり含まれております。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
関係会社への売上高	707,954千円	598,508千円

- 2 売上原価に含まれている受注損失引当金繰入額は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
受注損失引当金繰入額	16,639千円	1,947千円

- 3 固定資産売却益の内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
工具、器具及び備品	-	2千円
計	-	2千円

- 4 固定資産売却損の内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
工具、器具及び備品	262千円	-
計	262千円	-

- 5 固定資産除却損の内訳は次のとおりであります。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
工具、器具及び備品	-	165千円
計	-	165千円

6 減損損失

当事業年度において、当社は以下の資産グループについて減損損失を計上しました。

(1)減損損失を認識した資産グループの概要及び減損損失の金額

場所	用途	種類	減損損失
本社（東京都中央区）	遊休資産	ソフトウェア仮勘定	21,988千円

(2)減損損失に至った経緯

当社は、次期基幹システムの刷新を行うため、システム開発を進めてきておりましたが、求める機能が十分に得られないことから開発の中止を決定いたしました。これにより、将来の使用が見込めなくなった機能は遊休資産となり、減損損失を計上することといたしました。

(3)資産のグルーピングの方法

当社は、事業ごとの資産を基本単位としてキャッシュ・フローを生み出す最小単位ごとにグルーピングを行っており、遊休資産については個別資産ごとにグルーピングを行っております。

(4)回収可能価額の算定方法

遊休資産について、将来の使用が見込まれていないことから、使用価値をゼロとして認識しております。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度（自2022年3月1日 至2023年2月28日）

1.発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式（注）	2,177,400	47,200	-	2,224,600
合計	2,177,400	47,200	-	2,224,600
自己株式				
普通株式	3,000	-	-	3,000
合計	3,000	-	-	3,000

(注)普通株式の発行済株式の増加数の内容は、2022年3月28日を払込期日とする有償第三者割当増資（オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資）による新株式47,200株によるものであります。

2.新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

3.配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度（自2023年3月1日 至2024年2月29日）

1．発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	当事業年度期首株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式	2,224,600	-	-	2,224,600
合計	2,224,600	-	-	2,224,600
自己株式				
普通株式	3,000	-	-	3,000
合計	3,000	-	-	3,000

2．新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

3．配当に関する事項

該当事項はありません。

（キャッシュ・フロー計算書関係）

現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前事業年度 （自2022年3月1日 至2023年2月28日）	当事業年度 （自2023年3月1日 至2024年2月29日）
現金及び預金勘定	1,163,141千円	1,870,032千円
現金及び現金同等物	1,163,141	1,870,032

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

クラウドソリューション事業を行うための設備投資や運転資金について、必要な資金を銀行借入や新株発行により調達しております。また、一時的な余資につきましては短期的な預金に限定して保有しております。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客企業の信用リスクに晒されております。また、外貨建の営業債権は、為替の変動リスクに晒されております。

営業債務である買掛金及び未払金は、1年以内の支払期日であります。また、外貨建の営業債務は、為替の変動リスクに晒されております。

投資有価証券は、業務上の関係を有する非上場企業の株式であり、企業価値の変動リスクに晒されております。

敷金は、主にオフィスの賃貸借契約におけるものであり、賃貸先の信用リスクに晒されております。

借入金は、主に事業に必要な資金の調達を目的としたものであり、流動性リスクに晒されておりますが、定期的に資金計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持により流動性リスクを管理しております。変動金利の借入金は金利の変動リスクがあります。

長期未払金は、本社事務所家賃のフリーレント期間分のうち1年超の支払期日分であります。

デリバティブ取引は、外貨建での営業債権債務に係る為替の変動リスクに対するヘッジを目的とした先物為替取引であります。ヘッジ会計に関するヘッジ手段と対象、ヘッジ方針、ヘッジ有効性評価の方法等については、前述の「重要な会計方針「6.ヘッジ会計の方法」」をご参照ください。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

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

デリバティブ取引については、取引相手先を高格付けを有する金融機関に限定しているため、信用リスクはほとんどないと認識しております。

市場リスク(為替や金利等の変動リスク)の管理

投資有価証券については、定期的に発行体の財務状況等を把握しております。

借入金については、金利の変動を定期的にモニタリングし、金利変動リスクの早期把握を図っております。

デリバティブ取引の執行・管理については、取引方法及び取引権限等を定めた管理規程に従い、取引担当者が決裁者の承認を得て行っております。

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

当社は、各部署からの報告に基づき経営管理本部が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより、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

金融商品の時価の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することもあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度（2023年2月28日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
敷金	74,354	68,423	5,931
資産計	74,354	68,423	5,931

当事業年度（2024年2月29日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
敷金	73,354	67,159	6,195
資産計	73,354	67,159	6,195

- 「現金及び預金」、「売掛金」、「買掛金」、「短期借入金」、「未払金」、「未払法人税等」及び「未払消費税等」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、時価は帳簿価額にほぼ等しいことから注記を省略しております。また、重要性が乏しいものについても注記を省略しております。
- 以下の金融商品は、市場価格のない株式等のため記載しておりません。当該金融商品の貸借対照表価額は以下のとおりであります。

区分	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
非上場株式	11,625	11,625

(注) 1. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度（2023年2月28日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,163,141	-	-	-
売掛金	1,075,784	-	-	-
合計	2,238,925	-	-	-

当事業年度（2024年2月29日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,870,032	-	-	-
売掛金	1,098,508	-	-	-
合計	2,968,541	-	-	-

(注) 2 . 短期借入金の決算日後の返済予定額
前事業年度 (2023年 2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
短期借入金	200,000	-	-	-	-	-
合計	200,000	-	-	-	-	-

当事業年度 (2024年 2月29日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
短期借入金	200,000	-	-	-	-	-
合計	200,000	-	-	-	-	-

3 . 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

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

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

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

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

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

(1) 時価をもって貸借対照表計上額とする金融資産及び金融負債
該当事項はありません。

(2) 時価をもって貸借対照表計上額としない金融資産及び金融負債
前事業年度 (2023年 2月28日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金	-	68,423	-	68,423
資産計	-	68,423	-	68,423

当事業年度 (2024年 2月29日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金	-	67,159	-	67,159
資産計	-	67,159	-	67,159

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

敷金

敷金の時価は、将来の発生が予想される原状回復費用見込額を控除した金額を、国債の利回り等適切な指標の利率で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(有価証券関係)

その他有価証券

前事業年度(2023年2月28日)

当社が保有するその他有価証券は、非上場株式(貸借対照表計上額 投資有価証券11,625千円)のみであり、市場価格のない株式のため、記載を省略しております。

当事業年度(2024年2月29日)

当社が保有するその他有価証券は、非上場株式(貸借対照表計上額 投資有価証券11,625千円)のみであり、市場価格のない株式のため、記載を省略しております。

(デリバティブ取引関係)

前事業年度(2023年2月28日)

当社は、為替予約取引を行っておりますが、2023年2月28日現在の取引残高はありません。

当事業年度(2024年2月29日)

当社は、為替予約取引を行っておりますが、2024年2月29日現在の取引残高はありません。

(退職給付関係)

1 採用している退職給付制度の概要

当社は、2020年3月より、確定拠出型の制度として企業型確定拠出年金制度を採用しております。

2 退職給付債務に関する事項

退職給付債務は、企業型確定拠出年金制度であるため、残高はありません。そのため、退職給付引当金は計上しておりません。

3 退職給付費用に関する事項

	前事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	当事業年度 (自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)
確定拠出年金掛金(千円)	41,120	47,117

(注) 確定拠出年金掛金は退職給付費用に計上しております。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

当事業年度(2024年2月期)において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

なお、2021年6月16日付で普通株式1株につき300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	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権
付与対象者の区分及び人数	当社取締役1名、当社従業員19名	当社従業員28名	当社取締役2名、当社従業員96名
株式の種類別のストック・オプションの数	普通株式 220,200株	普通株式 18,000株	普通株式 153,600株
付与日	2017年7月20日	2019年5月29日	2020年5月29日
権利確定条件	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況(2)新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況(2)新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。	「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況(2)新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。
対象勤務期間	2017年7月20日から2019年6月27日	2019年5月29日から2021年5月28日	2020年5月29日から2022年5月28日
権利行使期間	2019年6月28日から2027年6月27日	2021年5月29日から2029年5月28日	2022年5月29日から2030年5月28日

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

ストック・オプションの数

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権
権利確定前 (株)			
前事業年度末	204,900	14,400	132,600
付与	-	-	-
失効	-	-	36,000
権利確定	-	-	-
未確定残	204,900	14,400	96,600
権利確定後 (株)	-	-	-
前事業年度末	-	-	-
権利確定	-	-	-
権利行使	-	-	-
失効	-	-	-
未行使残	-	-	-

単価情報

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権	第3回 新株予約権
権利行使価格 (円)	189	880	880
行使時平均株価 (円)	-	-	-
付与日における公正な評価単価 (円)	-	-	-

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

ストック・オプション付与時において、当社株式は未公開株式であるため、ストック・オプションの公正な評価単価の見積り方法を単位当たりの本源的価値の見積りによっております。

また、単位当たりの本源的価値の算定の基礎となる自社の株式価値は、DCF法（ディスカунテッド・キャッシュフロー法）及び類似会社比較法により算出した価格を総合的に勘案して算定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

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、実績の失効数のみを反映させる方法を採用しております。

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

(1) 当事業年度末における本源的価値の合計額

1,172,999千円

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

- 千円

(税効果会計関係)

1 . 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2023年 2 月28日)	当事業年度 (2024年 2 月29日)
繰延税金資産		
未払事業税	8,161千円	8,634千円
未払事業所税	967	1,118
未払賞与	17,269	25,123
受注損失引当金	1,210	64
資産除去債務	867	1,173
減価償却超過額	22	-
減損損失	-	6,530
繰延税金資産合計	28,499	42,646
繰延税金資産の純額	28,499	42,646

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

	前事業年度 (2023年 2 月28日)	当事業年度 (2024年 2 月29日)
法定実効税率	30.62%	30.62%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.13	0.38
住民税均等割	0.24	0.09
所得拡大促進税制特別税額控除	4.18	5.38
その他	0.04	0.01
税効果会計適用後の法人税等の負担率	26.77	25.72

(資産除去債務関係)

当社では、資産除去債務の負債計上に代えて、不動産賃貸借契約に関連する敷金の回収が最終的に見込めないと認められる金額(賃貸建物の原状回復費用)を合理的に見積り、そのうち当事業年度の負担に属する金額を費用計上する方法によっております。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社は、クラウドソリューション事業の単一セグメントであり、主要な顧客との契約から生じる収益を、サービス区別に分解した情報は以下のとおりであります。

(単位：千円)

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
サービス区別		
クラウドインテグレーション	1,647,704	2,424,006
M S P	655,629	765,755
クラウドライセンスリセール	3,455,935	4,510,306
顧客との契約から生じる収益	5,759,268	7,700,068
その他の収益	-	-
外部顧客への売上高	5,759,268	7,700,068

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

「(重要な会計方針) 5. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 当事業年度及び翌事業年度以降の収益の金額を理解するための情報

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

前事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

(単位：千円)

	前事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	788,687	1,075,784
契約資産	61,360	255,429
契約負債	313,262	406,999

契約資産は、期末日時点で進捗があるものの未請求の開発に係る対価に関するものであります。契約資産は、顧客の検収時に、顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。当該契約に関する対価は、契約条件に従い、顧客の検収をもって請求し受領しております。

契約負債は前受金であり、収益の認識に伴い取り崩されます。当事業年度に認識された収益の額のうち、期首時点で契約負債の残高に含まれていた金額は、267,390千円であります。

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）

（単位：千円）

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	1,075,784	1,098,508
契約資産	255,429	281,641
契約負債	406,999	651,868

契約資産は、期末日時点で進捗があるものの未請求の開発に係る対価に関するものであります。契約資産は、顧客の検収時に、顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。当該契約に関する対価は、契約条件に従い、顧客の検収をもって請求し受領しております。

契約負債は前受金であり、収益の認識に伴い取り崩されます。当事業年度に認識された収益の額のうち、期首時点で契約負債の残高に含まれていた金額は、345,834千円であります。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

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

（単位：千円）

	前事業年度	当事業年度
1年以内	345,834	476,259
1年超2年以内	46,434	109,435
2年超3年以内	14,729	66,172
合計	406,999	651,868

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

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

【関連情報】

前事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

1. 製品及びサービスごとの情報

(単位:千円)

	クラウドインテグレーション	MSP	クラウドライセンスリセール	合計
外部顧客への売上高	1,647,704	655,629	3,455,935	5,759,268

2. 地域ごとの情報

(1)売上高

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

(2)有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位:千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
A G C 株式会社	1,123,907	クラウドソリューション事業
株式会社テラスカイ	707,954	クラウドソリューション事業

当事業年度(自 2023年3月1日 至 2024年2月29日)

1. 製品及びサービスごとの情報

(単位:千円)

	クラウドインテグレーション	MSP	クラウドライセンスリセール	合計
外部顧客への売上高	2,424,006	765,755	4,510,306	7,700,068

2. 地域ごとの情報

(1)売上高

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

(2)有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位:千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
A G C 株式会社	1,228,198	クラウドソリューション事業
株式会社テラスカイ	598,508	クラウドソリューション事業

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前事業年度（自 2022年3月1日 至 2023年2月28日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）

場所	用途	種類	減損損失
東京都中央区	遊休資産	ソフトウェア仮勘定	21,988千円

【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 2022年3月1日 至 2023年2月28日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29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 2022年3月1日 至 2023年2月28日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2023年3月1日 至 2024年2月29日）

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

1. 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主（会社の場合に限る。）等

前事業年度（自2022年3月1日 至2023年2月28日）

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	㈱テラスカイ	東京都中央区	1,252,129	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	（被所有） 直接 68.2	営業上の取引 役員の兼務	システム運用に係る役務提供/AWS利用料の課金代行サービスの提供（注）	707,954	売掛金	36,000
									契約資産	5,556
									契約負債	203,802

当事業年度（自2023年3月1日 至2024年2月29日）

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	㈱テラスカイ	東京都中央区	1,252,993	クラウドに特化したソリューション事業及び製品事業	（被所有） 直接 68.2	営業上の取引 役員の兼務	システム運用に係る役務提供/AWS利用料の課金代行サービスの提供（注）	598,508	売掛金	18,191
									契約資産	4,627
									契約負債	204,799

（注）当社と関連を有しない会社との取引と同様に、取引規模を総合的に勘案し交渉の上決定しております。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

（1）親会社情報

株式会社テラスカイ（東京証券取引所プライム市場に上場）

（2）重要な関連会社の要約財務諸表

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
1株当たり純資産額	742.30円	940.71円
1株当たり当期純利益	135.03円	198.40円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	120.18円	175.93円

(注) 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自2022年3月1日 至2023年2月28日)	当事業年度 (自2023年3月1日 至2024年2月29日)
当期純利益(千円)	299,527	440,772
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)	299,527	440,772
普通株式の期中平均株式数(株)	2,218,108	2,221,600
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	274,142	283,807
(うち新株予約権)(株)	274,142	283,807
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	-	-

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有価証券明細表】

財務諸表等規則第121条第1項第1号に定める有価証券明細表については、同条第3項により、記載を省略しております。

【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 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	33,792	-	-	33,792	9,452	2,465	24,339
工具、器具及び備品	66,370	17,462	4,635	79,197	51,255	15,738	27,941
有形固定資産計	100,163	17,462	4,635	112,989	60,708	18,204	52,281
無形固定資産							
ソフトウェア	191,225	31,858	783	222,299	107,180	38,353	115,119
ソフトウェア仮勘定	-	53,240	53,240 (21,988)	-	-	-	-
無形固定資産計	191,225	85,098	54,024 (21,988)	222,299	107,180	38,353	115,119

(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(社内業務用PC)	17,462千円
ソフトウェア(クラウドソリューション事業のMSPに係る業務支援用システム(BSC)のソフトウェア仮勘定からの振替)	21,082千円
ソフトウェア(顧客管理に係る社内業務支援用システム(サービス契約DB)のソフトウェア仮勘定からの振替)	10,169千円
ソフトウェア仮勘定(クラウドソリューション事業のMSPに係る業務支援用システム(BSC)の開発)	21,082千円
ソフトウェア仮勘定(顧客管理に係る社内業務支援用システム(サービス契約DB)の開発)	10,169千円
ソフトウェア仮勘定(次期基幹システム導入に係る開発)	21,988千円

2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア仮勘定(クラウドソリューション事業のMSPに係る業務支援用システム(BSC)の開発)	21,082千円
ソフトウェア仮勘定(顧客管理に係る社内業務支援用システム(サービス契約DB)の開発)	10,169千円
ソフトウェア仮勘定(次期基幹システムの開発中止に伴う減損)	21,988千円

3. 当期減少額の()内は内書きで、減損損失の計上額であります。

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
短期借入金	200,000	200,000	0.33	-
合計	200,000	200,000	-	-

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

【引当金明細表】

(単位：千円)

区分	当期首残高	当期増加額	当期減少額 (目的使用)	当期減少額 (その他)	当期末残高
受注損失引当金	3,954	1,947	5,690	-	211

【資産除去債務明細表】

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

(2) 【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	-
預金	
普通預金	1,870,032
小計	1,870,032
合計	1,870,032

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
A G C 株式会社	266,058
三井不動産リアルティ株式会社	61,028
株式会社レゾナック	59,019
株式会社トゥ・ソリューションズ	41,229
エイチアールワン株式会社	38,017
その他	633,155
合計	1,098,508

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2} \div \frac{(B)}{366}$
1,075,784	8,464,863	8,442,139	1,098,508	88.49	46.88

(注) 当期発生高には消費税等が含まれております。

ハ．契約資産

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
ローランド株式会社	68,644
デジタル庁	55,890
E N E O S 株式会社	22,428
株式会社コンフィック	16,528
株式会社タカラトミー	13,233
その他	104,916
合計	281,641

二．前払費用

相手先	金額(千円)
Amazon Web Services, Inc.	645,716
SB C&S株式会社	21,582
中央日土地ビルマネジメント株式会社	8,010
New Relic株式会社	5,953
株式会社NTTデータグローバルソリューションズ	3,018
その他	19,758
合計	704,038

流動負債

イ. 買掛金

相手先	金額(千円)
三井住友カード株式会社	411,734
Amazon Web Services, Inc.	271,079
SB C&S株式会社	103,210
株式会社NTTデータグローバルソリューションズ	46,101
株式会社日比谷リソースプランニング	18,365
その他	77,257
合計	927,746

ロ. 契約負債

相手先	金額(千円)
株式会社テラスカイ	204,799
株式会社トゥ・ソリューションズ	197,578
株式会社オートバックスデジタル	71,592
シークス株式会社	58,402
三井不動産リアルティ株式会社	37,148
その他	82,346
合計	651,868

(3) 【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	当事業年度
売上高 (千円)	1,677,080	3,586,775	5,624,212	7,700,068
税引前四半期 (当期) 純利益 (千円)	152,324	330,433	492,718	593,367
四半期 (当期) 純利益 (千円)	104,756	227,267	338,882	440,772
1 株当たり四半期 (当期) 純 利益 (円)	47.15	102.30	152.54	198.40

(会計期間)	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
1 株当たり四半期純利益 (円)	47.15	55.15	50.24	45.86

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	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	-
買取手数料	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	当社の公告方法は電子公告としております。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行うこととしております。 当社の公告掲載URLは次のとおりであります。 https://www.beex-inc.com/
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 当会社の株主は、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】

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

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度（第7期）（自 2022年3月1日 至 2023年2月28日）2023年5月26日関東財務局長に提出

(2) 内部統制報告書

2023年5月26日関東財務局長に提出

(3) 四半期報告書及び確認書

（第8期第1四半期）（自 2023年3月1日 至 2023年5月31日）2023年7月14日関東財務局長に提出

（第8期第2四半期）（自 2023年6月1日 至 2023年8月31日）2023年10月16日関東財務局長に提出

（第8期第3四半期）（自 2023年9月1日 至 2023年11月30日）2024年1月15日関東財務局長に提出

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2024年5月29日

株式会社B e e X
取締役会 御中

有限責任 あずさ監査法人

東京事務所

指定有限責任社員 公認会計士 矢嶋 泰久
業務執行社員

指定有限責任社員 公認会計士 前田 啓
業務執行社員

監査意見

監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社B e e Xの2023年3月1日から2024年2月29日までの第8期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社B e e Xの2024年2月29日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

監査上の主要な検討事項

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

受注制作ソフトウェアに係る収益認識におけるプロジェクト原価総額の見積りの合理性	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>【注記事項】「(重要な会計上の見積り)受注制作ソフトウェアに係る収益認識」に記載のとおり、クラウドインテグレーションにおける当事業年度末時点で進行中のプロジェクトに対して、一定の期間にわたり充足される履行義務について収益を認識した売上高は255,888千円である。</p> <p>株式会社B e e Xは、一定の期間にわたり充足される履行義務について、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積ることができる場合に、履行義務の充足に係る進捗度に基づき収益を認識している。この進捗度の見積りは、各報告期間の期末日までに発生した原価又は工数の、見積総原価又は見積総工数に対する割合として算定される。</p> <p>受注制作ソフトウェアのプロジェクトは、予期しない不具合の発生等により、開発工数が大幅に増加し、不採算プロジェクトが発生する可能性があることからプロジェクト見積総原価又は見積総工数の算定の基礎となる実行予算の作成に当たって、高い不確実性を伴う。具体的には、以下の点に関する経営者による判断が当事業年度末におけるプロジェクト見積総原価又は見積総工数に重要な影響を及ぼす。</p> <p>プロジェクトの完了に必要な作業工数が特定され、その見積原価又は見積工数が実行予算に含まれているか否かの判断</p> <p>プロジェクト着手後の状況の変化による作業内容の変更が、適時かつ適切に実行予算に反映されているか否かの判断</p> <p>以上より、当監査法人は、受注制作ソフトウェアに係る収益認識におけるプロジェクト原価総額の見積りの合理性が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、監査上の主要な検討事項に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、受注制作ソフトウェアに係る収益認識におけるプロジェクト原価総額の見積りの合理性を評価するため、主に以下の手続を実施した。</p> <p>内部統制の評価</p> <p>プロジェクト実行予算の策定プロセスに関連する内部統制の整備状況及び運用状況の有効性を評価した。評価に当たっては、特に以下に焦点を当てた。</p> <p>プロジェクトの完了に必要な原価と工数を適切に実行予算に反映するための統制</p> <p>プロジェクト着手後の状況の変化を適時かつ適切に実行予算に反映するための統制</p> <p>プロジェクト総原価又は総工数の見積りの合理性の評価</p> <p>一定の条件で抽出したプロジェクトについて、プロジェクト総原価又は総工数の見積りの基礎となるプロジェクトごとの実行予算の作成に当たって採用された主要な仮定が適切かどうかを評価するため、その根拠について、プロジェクトリーダーに対して質問したほか、主に以下の手続を実施した。</p> <p>プロジェクトごとのプロジェクト見積総原価又は見積総工数の算定資料を入手し、以下の手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 見積りに用いられている時間当たりの労務費単価について、直近の実績単価との整合性を確認した。 ・ 作業予定工数について、直近の要員計画との整合性を確認した。 <p>完了したプロジェクトについて、当初の実行予算と実績を比較し、差異の要因を分析することによって実行予算の作成精度を評価するとともに、差異の要因が進行中のプロジェクトの予算に反映されていることを確かめた。</p> <p>プロジェクトリーダーから開発の進捗状況を確認し、管理表や進捗状況に照らして実行予算を見直すべきか否かの判断について質問したほか、回答の基礎となる要員計画を閲覧した。</p>

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

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

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

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

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

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

< 報酬関連情報 >

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

利害関係

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

以 上

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