

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2026年3月17日

【事業年度】 第14期(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

【会社名】 GMOコマース株式会社

【英訳名】 GMO Commerce, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 山名 正人

【本店の所在の場所】 東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

【電話番号】 (03)3770-7030(代表)

【事務連絡者氏名】 常務取締役 伊勢 主税

【最寄りの連絡場所】 東京都渋谷区道玄坂一丁目2番3号

【電話番号】 (03)3770-7030(代表)

【事務連絡者氏名】 コーポレート統括本部 管理本部 本部長 七海 智

【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10期	第11期	第12期	第13期	第14期
決算年月		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月
売上高	(千円)	3,910,246	1,780,729	1,766,393	1,983,989	2,459,803
経常利益	(千円)	179,115	166,650	220,292	351,333	508,660
当期純利益	(千円)	108,498	212,854	143,321	218,251	342,790
持分法を適用した場合の投資利益	(千円)					
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	1,103,284
発行済株式総数	(株)	5,400	5,400	5,400	5,400	5,529,204
純資産額	(千円)	526,106	409,791	401,988	547,626	2,776,065
総資産額	(千円)	1,450,342	1,307,962	1,562,017	1,862,099	4,038,268
1株当たり純資産額	(円)	97,427.14	75,887.28	111.78	152.27	502.07
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)	(円)	12,056.00 ()	27,986.00 ()	13,447.00 ()	22,392.77 ()	40.30 ()
1株当たり当期純利益	(円)	20,092.38	39,417.56	39.85	60.69	84.25
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	(円)					79.58
自己資本比率	(%)	36.3	31.3	25.7	29.4	68.7
自己資本利益率	(%)	20.8	45.5	35.3	46.0	20.6
株価収益率	(倍)					15.5
配当性向	(%)	60.0	71.0	50.7	55.4	47.8
営業活動による キャッシュ・フロー	(千円)			395,053	352,516	361,039
投資活動による キャッシュ・フロー	(千円)			14,661	73,757	148,542
財務活動による キャッシュ・フロー	(千円)			151,124	72,613	1,875,773
現金及び現金同等物 の期末残高	(千円)			613,570	819,715	2,907,986
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	140 〔21〕	120 〔23〕	116 〔19〕	112 〔13〕	103 〔7〕
株主総利回り (比較指標：)	(%)	()	()	()	()	()
最高株価	(円)					2,249
最低株価	(円)					1,306

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。

2. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。

3. 第10期、第11期、第12期および第13期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

4. 第10期、第11期、第12期および第13期の当社株式は非上場であるため株価収益率を記載しておりません。

5. 第10期および第11期についてはキャッシュ・フロー計算書を作成しておりませんので、キャッシュ・フロー

- に係る各項目については記載しておりません。
6. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（アルバイト、パートタイム、人材会社からの派遣社員を含む）は、年間の平均人員を〔 〕外数で記載しております。
 7. 主要な経営指標等のうち、第10期および第11期については会社計算規則（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
 8. 第12期、第13期および第14期の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式および作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）の規定に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
 9. 第11期の期首から「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しており、第11期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。また、当該会計基準等の適用にあたり、当社の役割が代理人取引に該当する取引について、総額表示から純額表示へ変更を行った結果、第10期から第11期にかけて売上高が減少しております。
 10. 当社は、2025年4月11日付で株式1株につき666株の割合で株式分割を行っております。そのため、第12期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益および潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
 11. 第10期から第14期の株主総利回りおよび比較指標は、2025年9月25日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしましたので、記載しておりません。
 12. 最高株価および最低株価は、東京証券取引所グロース市場におけるものであります。
なお、2025年9月25日付けをもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

2 【沿革】

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

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

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

2025年2月には、これまでのサービス提供の実績とノウハウを結集し、店舗のマーケティングCX（顧客体験、以下CXという。）向上を実現する「GMOマーケティングコネク」をリリースしており、「GMOマーケティングDX」と連携したCX向上を支援するマーケティングプラットフォームとしての事業領域を拡大しました。そして、2025年9月、更なる事業拡大と社会的信用の向上を目指し、東京証券取引所グロース市場への上場を果たしました。

年月	概要
2012年11月	当社設立
2012年12月	ヤフー株式会社と「Yahoo!ショッピング」のストア数拡大を目的に提携
2013年10月	ネットショップ本店開店サポートサービス「まるっとサポート!ネットショップ」リリース 020集客サポートサービス「まるっとサポート!020（現GMOマーケティングDX）」リリース
2014年5月	リスティング広告出稿代行サービス「おまかせ!WEB広告」リリース
2014年10月	LINE株式会社と「LINE@」の販売における公式代理店として提携
2015年2月	店舗向けリピーター販促サービス「GMOリピーター」をリリース
2016年12月	事業拡大に伴い、宮崎オフィス開設
2019年5月	店舗のInstagram販促を支援する「まるっとサポート!020 Instagram（現GMOマーケティングDX Instagram）」をリリース
2021年5月	株式会社トレタと飲食店DX支援を目的に業務提携
2022年5月	LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz Partner Program」において「Local Sales Partner」では最上位の「Diamond」を受賞
2022年7月	KDDI株式会社、Supership株式会社と連携し、LINEとSMSの通知を送り分ける「GMO販促メッセージ」をリリース
2024年1月	店舗の顧客対応を進化させる「GMOスタッフコネク」をリリース
2024年11月	Instagramダイレクトメッセージの一斉配信サービス「GMOまるっと販促DX Instagramダイレクトメッセージ（現GMOマーケティングDX Instagramダイレクトメッセージ）」をリリース
2025年2月	AI搭載の店舗向けCXプラットフォーム「GMOマーケティングコネク」をリリース
2025年9月	東京証券取引所グロース市場へ上場

3 【事業の内容】

(1) 事業の概要

当社は、「すべてのお店の『マーケティングプラットフォーム』に」を経営理念に掲げ、小売、飲食、アパレル、サービス業など、あらゆる業種の店舗事業者に対し、テクノロジーと伴走型支援を融合させた独自のプラットフォームを提供しております。当社の強みは、集客からリピーター作りまでを一気通貫で支援できる「柔軟なプロダクト連携」と店舗単位での伴走支援による「豊富なナレッジとデータの資産化」、GMOインターネットグループの基盤を活かした「信頼性」にあります。

当社の支援対象は、中小規模店舗から全国展開を行う大手チェーン店まで多岐にわたります。2025年12月末時点における導入実績は17,000店舗を超えており、多種多様な業種・業態における店舗マーケティングの支援実績を有しております。当社はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであり、セグメント情報を記載していないため、事業サービス別に記載しております。

当社の事業における系統図は、以下のとおりです。



(2) 当社の事業の主な特徴は以下のとおりです。

顧客ニーズに適応する柔軟なプラットフォーム

長年培ったデジタルマーケティングの知見に基づき、店舗事業者の課題や予算に応じた最適なプロダクトの選定・カスタマイズ提供を行っております。変化の激しいトレンドを迅速に捉えた柔軟なプラットフォームを構築することで、あらゆる店舗の売上拡大を強力に支援いたします。

AI時代の意思決定を支える独自データ基盤と自動最適化

主力サービスである「GMOマーケティングコネクト」等において、汎用AIモデルではアクセス不可能な「店舗単位の独自運用データ」および「構造化された詳細なユーザー嗜好データ」を蓄積・活用しております。AI技術の進化は、当社にとって脅威ではなく、保有する膨大なデータの価値を最大化させる強力なエンジンであると捉えており、AI技術が高度化するほど、当社のパーソナライズ配信の質も相乗的に向上する仕組みを構築しております。

専門人材による伴走支援体制

単なるツールの提供に留まらず、デジタルマーケティングに精通した専門スタッフによる徹底した「伴走支援」を強みとしております。導入から運用、効果改善までを継続的にサポートすることで、店舗現場のノウハウ・人材不足を解消し、着実な成果創出を後押しする体制を構築しております。

(3) 売上高の区分

当社は、提供するサービスの内容に従って、「ストック」「トランザクション」「その他」の3つに売上を区分しております。サービスの提供にあたっては、システム利用やサポートによる固定的な対価と、施策の実行量や配信数に応じた変動的な対価を組み合わせることで、顧客のニーズに柔軟に対応しつつ、収益基盤の安定性と成長性の両立を図っております。

ストック	当社サービスを提供し店舗から得られる月額固定料金
トランザクション	店舗の利用や配信数に応じて得られる従量課金
その他	初期導入設定、開発費、など非継続的に発生する収益

ストック

月額固定の利用料による収益で、2025年度実績で全体の約70%（1,719百万円）を占めております。この収益は主に、「GMOマーケティングDX」、「GMOマーケティングコネクト」などのSNS運用やCRM(顧客管理システム)ツールの月額利用料から構成されており、1年契約の自動更新で提供しております。導入店舗数やサービスの契約数の増加がストックの拡大に繋がります。顧客との長期的な関係性を構築し、安定的な収益基盤を形成する当社のビジネスモデルの中核を成しています。

トランザクション

当社のサービスを通じた店舗の顧客ターゲットへのメッセージやメール等の配信数に応じた従量課金による収益で、2025年度実績で全体の約13%（308百万円）を占めております。この収益は主に、「GMOマーケティングDX」、「GMOマーケティングコネクト」などの配信数に応じた従量課金から構成されています。顧客の利用状況や配信数に応じて拡大し、事業成長を促進します。

その他収益

サービス契約時の初期費用や個別カスタマイズの開発費、スポットのオプションサービスの提供時に都度発生する収益を「その他」と区分しております。2025年度実績で全体の約17%（431百万円）を占めております。

(4) サービスの概要

当社が提供する主なサービスは以下のとおりです。

GMOマーケティングDX

GMOマーケティングDXは、当社の実店舗向けデジタルマーケティングの基盤となるサービスで、LINEやInstagram、アプリ、メールなどの主要な集客ツールを統合し、店舗に最適なマーケティングツールの導入、運用支援に加え、顧客属性に合わせた配信を行う高度な機能を統合し、店舗販促のDX（デジタルトランスフォーメーション）とリピート集客を支援します。

主な特徴は以下のとおりです。

a 一気通貫のサポート体制

LINEやInstagram、アプリ、メールなど、アカウント開設や審査代行といった導入初期のサポートから、コンテンツ制作（リッチメニュー、バナー、メッセージ）配信代行、レポート提供制作と配信、友だち獲得施策まで、幅広くサポートします。中でも、当社は2022年から4年連続でLINEヤフー Partner Program(注1)において唯一2部門（「Sales Partner」「Store Promotion Partner」(注2)）で上位を獲得、さらに2025年に「LINEヤフー Partner Award 2025」において「Best LINE公式アカウント Growth(注3)」を受賞しており、LINE公式アカウント支援企業の中でトップクラスの実績を有しています。

(注)1 . LINEヤフーが提供する法人向けサービス（LINE公式アカウントなど）の運用および運用サポート、調査まで幅広く、各領域に特化したパートナーを認定する制度。

2 . LINEヤフー Partner Program において「Sales Partner」で2022-2023年「silver」、2024年「Premier（最上位）」を受賞、「Store Promotion Partner」で2022-2023年「Diamond（最上位）」2024年「Premier（最上位）」を受賞。

3 . LINE公式アカウントを活用し、ビジネス拡大に最も貢献したパートナーに贈られる賞。

b 包括的な集客チャネルの提供

店舗単位のワンストップ支援による「顧客満足」と継続利用による「ナレッジ・データ資産化」により、カスタマーチャーンレートを抑制（2025年1月～12月の平均解約率は1.7%）

c データ分析による施策改善

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

友だち数、メッセージ開封率、クーポン使用率などの詳細なデータを分析し、感覚に頼らないデータに基づいた改善提案を毎月行うことで、店舗の投資対効果（ROI）の最大化を実現します。

GMOマーケティングDX Instagram ダイレクトメッセージ

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

主な特徴は以下のとおりです。

a アカウント露出拡大と顧客獲得促進

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

b 効果測定とデータ活用

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

c 業務効率化

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

GMOマーケティングコネクト

GMOマーケティングコネクトは、GMOマーケティングDXと連携して蓄積されるデータを分析・活用することで、サービスの継続的な精度向上と顧客ロイヤリティの向上を実現する、当社の中核となる統合型デジタルマーケティングプラットフォームです。

主な特徴は以下のとおりです。

a 統合データプラットフォーム（CDP）

ゼロパーティデータ(注4)とファーストパーティデータ(注5)を統合的に収集・分析し、ユーザーデータを活用した高度なパーソナライズマーケティングの実現を可能とします。独自のデータ循環モデルにより、精度向上を続けることで顧客企業との長期的な関係構築と当社の持続的成長を図ります。

（注）4．ゼロパーティデータとは、顧客が自発的に企業に提供する個人情報や嗜好データを指します。具体的には、アンケート回答、会員登録時の興味・関心の入力、商品レビューなどが該当します。顧客の明示的な同意に基づくため、データの正確性と信頼性が高く、個人情報保護規制の観点からも活用しやすいという特徴があります。企業はこのデータを用いて、顧客ニーズに即した商品開発やパーソナライズされたマーケティング施策を展開し、顧客満足度向上と収益性改善を図ることができます。

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

b 最少のデータでCX向上マーケティングを最適化

AIが収集データを解析し、興味・関心や行動などターゲットと似た特性を持ち、商品やサービスに魅力を感じる可能性の高いユーザーを特定。少ないデータでもあらゆる規模の店舗が来店客ごとの嗜好や行動に合わせ最適なタイミングと内容による販促メッセージを自動配信できるなど、高度なデジタルマーケティングが実施可能になります。これにより、消費者の顧客体験向上を実現し、顧客企業の集客および売上強化に貢献します。

c マルチチャネル対応

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

GMO販促メッセージ

GMO販促メッセージは、電話番号情報を活用して、LINEメッセージの到達率向上と新規接点の創出を支援する通知型ソリューションです。LINE公式アカウントの「友だち」未登録者に対する通知機能と、SMSによる補完配信機能を組み合わせることで、高い送達率や情報伝達基盤を構築しています。

主な特徴は以下のとおりです。

a ユーザー接点の効率的な拡大

LINEヤフー株式会社が提供する「LINE通知メッセージ（注6）」を活用し、自社で保有する電話番号を基に、友だち未登録のユーザーに対しても予約確認や注文完了等の重要通知を配信します。これを起点として友だち登録を促す仕組みを有しており、広告等の外部コストを抑えつつ、継続的なコミュニケーション対象（友だち数）を拡大することが可能です。

（注）6．LINE通知メッセージは、LINEヤフー株式会社が提供する広告宣伝を目的とせず、ユーザーの利便性を高める重要通知（予約確認等）を、電話番号をキーとして友だち未登録者にも配信できるサービス。

b マルチチャネルによる補完

LINEによる通知が届かない場合（非利用者、ブロック、通信環境等）において、自動的にSMSへ切り替えて再送する「フェイルオーバー（代替）機能」を備えています。国内の主要な通信インフラを複合的に活用することで、重要度の高い情報を漏れなく対象者に届ける「高到達率」を実現しています。

c 公共性と信頼性の高い情報伝達によるデータ蓄積増加 効果測定とデータ活用

本サービスを通じて配信されるメッセージは、予約確認や通知といった実用性の高い情報であるため、一般的な広告配信と比較して極めて高い開封率と反応率が得られる傾向にあります。これらの高精度な配信実績データが蓄積されることで、配信ロジックの最適化や新規施策の精度向上を図ります。

GMOおまかせ広告

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

主な特徴は以下のとおりです。

a 適切なタイミングで広告を出せる

CVR(コンバージョン率)（注7）の高いタイミングに予算を集中配分します。商品トレンドとモールイベントの相関分析により予算チューニングを行い、掲載開始直後から効果を発揮します。

b 無駄なクリックの除外

広告クリックの10～30%を占める無駄なクリック(競合調査、クリック代行業者などによる顧客の売上につながらないもの)を除外します。グーグル広告、ヤフー広告とAPI連携し、IPアドレス単位、配信先単位、端末単位での無駄なクリック排除を実現することで、ROAS(広告費用対効果)（注8）の向上が実現可能となります。

c 最新データを使った広告出稿

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

（注）7．CVR（コンバージョン率）とは、「Conversion Rate」の略で、ウェブサイト訪問者などのうち、商品購入や会員登録といった企業が定める成果（コンバージョン）に至った割合を示す指標です。

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

（5）今後の展望

当社は今後も、店舗向けのデジタルマーケティング領域を軸に、自社開発の促進および周辺領域のサービスプロバイダーとの連携をさらに深化させ、店舗と顧客のあらゆる接点をつなぐプラットフォームの拡大を目指し、変化の激しいデジタルマーケティング領域において常に最適なソリューションを店舗事業者に提供し続け、持続的な企業価値の向上を実現してまいります。

4 【関係会社の状況】

名称	住所	資本金 (千円)	主要な事業 の内容	議決権の所有 (又は被所有) 割合(%)	関係内容
(親会社) GMOインターネットグループ 株式会社(注)1	東京都 渋谷区	5,000,000	総合インター ネット事業	被所有 65.04	営業上の取引 管理業務委託 事務所の賃借 役員の兼任2名

(注) 1. GMOインターネットグループ株式会社は有価証券報告書を提出しております。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2025年12月31日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
103 〔7〕	38.6	5.6	5,873

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

2. 当社は、「CX向上ソリューション事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

3. 平均年間給与は、賞与および基準外賃金を含んでおります。

(2) 労働組合の状況

当社には労働組合はございませんが、労使関係は円満に推移しております。

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

当事業年度					
管理職に占める 女性労働者 の割合(%) (注1)	男性労働者の 育児休業取得率(%) (注2)		労働者の男女の 賃金の差異(%) (注1)		
	正規雇用 労働者	パート・ 有期労働者	全労働者	正規雇用 労働者	パート・ 有期労働者
25.0			71.0	70.8	86.1

(注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。

2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号。以下、「育児介護休業法」という。)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第1号における育児休業等の取得割合を算出したものです。

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

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

(1) 会社の経営の基本方針

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

(2) 目標の達成状況を判断するための客観的な指標

当社は、店舗マーケティングのプラットフォームTMとして、継続的かつ予測可能性の高い収益モデルを構築しております。経営上の最重要指標としてARR (Annual Recurring Revenue : 年間経常収益) の最大化を掲げ、その達成状況を判断する上で、基盤となる顧客数、顧客単価、顧客解約率を重要な指標としております。顧客数は当社サービスを月額固定費で提供している店舗数、顧客単価は当社サービスを通して店舗から得られる1顧客当たりの売上高、顧客解約率は月次のカスタマーチャーンレートとして管理しております。

- 店舗数：17,011店舗（2025年12月末時点）前年同期比10.7%
- 顧客単価：12,205円（2025年第4四半期の期中平均）前年同期比19.4%
- 顧客解約率：1.7%（2025年1月～2025年12月平均）前年同期比 0.4%

当社は、強固な顧客基盤（顧客数）に対し、自社および連携サービスにテクノロジーと伴走型支援を融合させた高付加価値サービス（顧客単価）を掛け合わせることで、ARRの圧倒的な成長スピードを追求してまいります。

(3) 経営環境

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

市場環境と成長ポテンシャル

国内のDX関連市場は、慢性的な労働力不足を背景とした業務効率化需要により、右肩上がりの拡大を続けております。富士キメラ総研の調査（注1）によると、国内のDX市場は2023年に約4.5兆円に達しました。中でも、当社がコアターゲットとする「顧客接点DX市場」は、2023年から2030年にかけて1.8倍の9,451億円へと急成長することが予測されています。この巨大な成長市場において、当社はデジタルマーケティングのプラットフォームTMとして、市場平均を上回る成長を実現しております。

店舗事業者の構造的課題

店舗事業者は現在、限られたリソースで収益を最大化させるための「店舗運営の効率化（DX）」と、一見客をファン化し安定収益へ繋げる「顧客体験の向上（CX）」の両立という、極めて難度の高い経営課題に直面しています。特に、デジタルを使いこなす「人材やノウハウの不足」が大きな壁となっており、集客からファン作りまでをシンプルかつ一気通貫で支援する当社のプラットフォームへの期待は、日々高まっております。

AI時代における当社の優位性と「SaaSの先」を見据えた戦略

生成AIの台頭により「単に機能を提供するだけのSaaS（Software as a Service）」の付加価値が低下するとの議論がなされています。しかし、当社は以下の「AIが代替困難な3つの強み」により、AI時代をむしろ追い風として事業を拡大させております。

a 店舗に密着した「ラストワンマイル」のサポート体制

AIはコードや文章を生成できますが、店舗現場のオペレーションに深く入り込み、DXを定着させることはできません。当社は専任チームによる伴走支援を通じて、技術を「現場で動く成果」へと変換しており、これが高い継続率の源泉となっています。

b 内製化のハードルが高い「マルチチャネル×多店舗」の独自データ保有

AIの精度はデータの質に依存します。当社はLINE、Instagram、アプリなど、10年間にわたる運用ナレッジや店舗が自社で統合管理しづらい複数チャネルの独自データを横断的に保有しています。この「データの厚み」によりマーケティングの精度を向上し、スイッチングコストを高めることで顧客の定着を図っております。

c オフラインを起点とした「SNSフォロワー獲得」のノウハウ

デジタル上での集客コストが高騰する中、当社は実店舗でのPOP活用など、オフラインでのフォロワー獲得施策に強みを持っています。この「リアルな接点」からデジタルへ誘導し、集客からリピーター作りまではツール提供のみでは難しい、当社の参入障壁です。

当社は、これらの強みをAI技術と融合させることで、単なるソフトウェアの提供を超えた、「AIエージェントが店舗のマーケティングを自律的に遂行する次世代プラットフォーム」への進化を加速させ、市場での圧倒的な優位性を堅持してまいります。

(注) 1. 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

(4) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、店舗マーケティングのプラットフォームとして、ARR(年間経常収益)の最大化を最重要視しております。これを実現するため、「顧客店舗数の拡大」と「顧客単価の向上」を成長ドライバーとし、さらに非連続な成長をもたらす「アップサイド施策」を掛け合わせた成長戦略を推進することで、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

顧客店舗数の拡大

広大な市場において、圧倒的なシェアを獲得するための営業・推進体制を強化します。

a 直販営業の強化：

AI活用による業務効率化で1営業担当者当たりの営業リソースを現状の1.2倍に改善、さらに新規採用による営業人員の増員により、提案の「量」を拡大します。また、ミドルマネジメント層の採用を通じて「質」を向上させ、大手チェーン向け提案力の強化を行い、新規獲得を10%以上増加させることを目指します。

b パートナー連携の促進：

従来の飲食・小売業に加え、理美容・宿泊・医療などの新業種へパッケージ展開を広げます。代理店網を全国の地方チェーンへ展開するとともに、GMOインターネットグループ各社からの顧客紹介を最大化させ、効率的な領域拡大を実現します。

c 顧客維持の強化

1.7万店舗超の店舗販促データを活用し、データ蓄積・分析からオンボーディング改善、伴走支援までのサイクルを回すことで、既存顧客との取引拡大による安定的な成長を担保します。

顧客単価の向上

あらゆる顧客接点におけるCX向上を実現するため、AI技術を取り込んだ既存プロダクトの機能拡張、追加開発を推進し、サービスの横展開とデータ活用による配信数増加を推進し、2025年第4四半期末時点で約12,500円の顧客単価を2028年に16,000円まで引上げることを目指します。

a サービス拡充

LINE公式アカウントに加え、Instagramダイレクトメッセージや販促メッセージ、SMSなど、マルチプロダクト展開を加速させます。勝ちパターンの型化により、店舗側にとって導入・利用ハードルの低いサービス提供を推進します。

b 配信数の増加

機能改善によりAIが顧客の好みを予測して配信対象者を自動で補完・抽出することで、効果的に配信対象数を増加させます。

さらなる成長のためのアップサイド施策

当社が保有する顧客基盤とユーザーデータのアセットを最大限活用し、以下の領域での積極的な投資により成長を加速させます。

a GMOインターネットグループのシナジー

金融系（決済データ・会員証連携）、広告系（AIマーケティング技術活用）、アプリ系（顧客接点DXプロダクト強化）など、当社事業と親和性の高い領域においてプロダクトやデータの連携、顧客紹介など、グループ独自の資産を最大限活用してまいります。

b M&Aへの投資によるプラットフォーム基盤の拡充

SNSツールや予約・注文システムなどの「マーケティングチャネル強化」、POS・CRM連携による「データ統合強化」、および「AI・技術力強化」を目的とした戦略的M&Aを行い、飛躍的な価値創造を目指します。

c 新規事業開発

当社の店舗ネットワークとデータを活用した「店舗メディア（リテールメディア）」の構築や、次世代の店舗運営を見据えた「ヒューマノイド（フィジカルAI）」活用など、新たな領域における収益の創出に向けた研究開発を推進します。

(5) 優先的に対処すべき事業上および財務上の課題

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

競争優位性の強化：

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

人材確保と育成：

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

財務基盤の強化：

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

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

2 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、次のとおりであります。

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

(1) ガバナンス

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

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

また、社外取締役が、経営会議にオブザーバーとして参加し、会社意思決定に参加する機会も設けております。更に、監査等委員会と内部監査室による、各種監査を実施しております。

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

(2) 戦略

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

(3) リスク管理

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

(4) 指標および目標

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

3 【事業等のリスク】

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

(1) 事業環境に関するリスク

経済環境の変化等について 顕在化の可能性：低 影響度：中

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

市場の競争激化について 顕在化の可能性：低 影響度：小

CX向上ソリューション市場およびデジタルマーケティング市場は競争が激化しており、競合他社がより革新的なサービスや低価格なサービス、AI技術を活用したサービスなどを提供する可能性があります。当社は、AI技術の積極的な活用や汎用AIが持たない店舗単位の独自運用データ、リアルならではきめ細かい支援、顧客基盤を生かしたニーズの吸い上げによって顧客満足度向上への継続的な取り組みを通じて、競争優位性を維持・強化しております。

法令による規制について 顕在化の可能性：中 影響度：中

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

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

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

社会情勢の不安定化について 顕在化の可能性：低 影響度：小

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

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

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

(2) 事業に関するリスク

当社サービスの競争力について 顕在化の可能性：低 影響度：中

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

外部パートナーとの経済条件の悪化について 顕在化の可能性：低 影響度：大

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

人材確保について 顕在化の可能性：低 影響度：中

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

システム障害について 顕在化の可能性：低 影響度：大

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

情報セキュリティについて 顕在化の可能性：低 影響度：大

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

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

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

資金使途の変更に関するリスク 顕在化の可能性：低 影響度：中

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

(3) GMOインターネットグループとの関係についてのリスク

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

当社の親会社はGMOインターネットグループ株式会社であり、本書提出日現在において当社発行済株式総数の65.04%を保有しております。

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

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

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

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

当社は、GMOインターネットグループ各社と取引を行っております。2025年12月期における主な取引は次のとおりです。

種類	会社等の名称又は氏名	取引の内容	取引金額 (千円)
親会社	GMOインターネットグループ株式会社	商品仕入	452
		ブランド使用料・運営料等 (注) 1	101,105
		事務所建物の賃料及び施設利用料等の支払 (注) 2	55,421
親会社の子会社	GMO TECH株式会社	商品仕入	38,693
		経費支払	1,839
	GMOインターネット株式会社	広告売上	12,140
		商品仕入	4,973
	GMOペイメントゲートウェイ株式会社	経費支払	16,990
		広告売上	10,045
	GMO NIKKO株式会社	経費支払	8,455
		広告売上	13,090
GMOペイメントサービス株式会社	経費支払	609	
		経費支払	8,441

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

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

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

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

有価証券報告書提出日現在における当社の役員7名のうち、GMOインターネットグループ株式会社の役員または従業員を兼ねる者は2名おります。当社における役職、氏名およびGMOインターネットグループ株式会社における役職は以下のとおりです。

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

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

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

また、上場取引所の定めに基づく独立役員として指定する独立社外取締役3名が就任しており取締役会においてより多様な意見が反映される状況にあります。それにより、GMOインターネットグループ株式会社からの役員の兼務状況は当社独自の経営判断を妨げるものではなく、経営の独立性は確保されていると認識しております。

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

4 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

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

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

財政状態及び経営成績の状況

当事業年度における我が国の経済環境は、インバウンド需要の回復等により緩やかな持ち直しの動きが見られた一方、継続的な物価上昇や賃上げに伴う人件費の増大、深刻な人手不足など、店舗経営を取り巻くコスト環境は依然として厳しい状況にあります。

このような環境下、店舗事業者においては、限られたリソースで収益を最大化させるための「店舗運営の効率化（DX）」と、一見客のファン化によって安定収益に繋げる「顧客体験の向上（CX）」の両立が、重要な経営課題となっております。当社の事業領域であるデジタルマーケティング市場におきましても、こうした背景からデジタル活用のニーズが一段と高まっております。しかしながら、多くの店舗事業者において「デジタルを使いこなす人材やノウハウの不足」が大きな壁となっており、集客からファン作りまでをシンプルかつ一気通貫で支援する当社のプラットフォームへの期待は、ますます強まっております。

当社は、「すべてのお店の『マーケティングプラットフォーム』に」を経営理念に掲げ、小売・飲食・アパレル・サービス業等、あらゆる業種の店舗事業者に対し、AI等のテクノロジーと伴走型支援を融合させた独自のプラットフォームを提供しております。当社の強みは、集客からリピーター作りまでを一気通貫で支援できる「柔軟なプロダクト連携」と店舗単位での伴走支援による「豊富なナレッジとデータの資産化」、GMOインターネットグループの基盤を活かした「信頼性」にあります。

このような状況下において、当社では、事業成長の最重要KPIとして「顧客数」の拡大と「顧客単価」の向上を両輪で推進し、多様なプロダクトを組み合わせた最適なソリューション提案による長期的に成長し続ける収益基盤の構築に注力いたしました。

具体的な取り組みといたしましては、ストックの基盤となる「GMOマーケティングDX」において、LINEとInstagramの「友だち同時登録機能」などの新機能を追加し、店舗事業者の運用負荷を下げつつ集客効果を最大化いたしました。また、2025年2月には、顧客単価向上の起爆剤となる新サービス「GMOマーケティングコネクト」の提供を開始いたしました。本サービスは、AIを活用した高精度なパーソナライズ配信により、従来の画一的な配信よりも高い販促効果を実現するものです。これにより、配信数などの利用実績が伸長し、従量課金型の収益が大きく拡大いたしました。

営業面におきましては、これら複数のサービスを顧客の課題に合わせて提案できる体制を強化するとともに、販売パートナーとの連携を深め、顧客基盤の拡大（顧客数の最大化）に努めました。また、既存の顧客に対しても、新たな機能やサービスの導入を促進することで、顧客単価の向上を図りました。これにより、解約率を低水準に抑えながらストック収益を積み上げ、さらに利用実績に応じた従量収益が上乘せされる「再現性の高い成長モデル」が確立されました。

この結果、ストック型の固定収益が堅調に推移したことに加え、配信数などの利用実績に応じた収益が上乘せされ、当期の業績は、売上高2,459,803千円（前期比24.0%増）、営業利益523,639千円（前期比50.2%増）、経常利益508,660千円（前期比44.8%増）、当期純利益342,790千円（前期比57.1%増）となり、過去最高益を達成いたしました。

< 資産、負債及び純資産の状況 >

(資産)

当事業年度末における資産合計は、前事業年度末に比べ2,176,169千円増加し、4,038,268千円（前事業年度末比116.9%増）となっております。主たる変動要因は、上場による資金調達により現金及び預金が2,088,270千円増加したことであります。

(負債)

当事業年度末における負債合計は、前事業年度末に比べ52,269千円減少し、1,262,203千円（前事業年度末比4.0%減）となっております。主たる変動要因は、税務申告に伴う納付により未払法人税等が54,480千円減少したことです。

(純資産)

当事業年度末における純資産合計は、前事業年度末に比べ2,228,438千円増加し、2,776,065千円（前事業年度末比406.9%増）となっております。主たる変動要因は、上場による資金調達等により資本金および資本剰余金がそれぞれ1,003,284千円増加、利益剰余金が221,869千円増加（当期純利益の計上により342,790千円増加、配当金の支払により120,920千円減少）したことであります。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、前事業年度末に比べ2,088,270千円増加し、2,907,986千円となっております。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動においては、361,039千円の資金流入（前事業年度は352,516千円の流入）となりました。これは主に、税引前当期純利益の計上により508,302千円の資金流入があった一方、法人税等の支払により226,452千円の資金流出があったことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動においては、148,542千円の資金流出（前事業年度は73,757千円の流出）となりました。これは主に、無形固定資産の取得によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動においては、1,875,773千円の資金流入（前事業年度は72,613千円の流出）となりました。これは、上場による資金調達によるものです。

生産、受注及び販売の実績

a 生産実績

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

b 受注実績

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

c 販売実績

当事業年度における販売実績は以下のとおりであります。なお、当社はCX向上ソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

セグメントの名称	金額(千円)	前事業年度比(%)
CX向上ソリューション事業	2,459,803	124.0
合計	2,459,803	124.0

(注) 1. 主な相手先別の販売実績及び総販売実績に対する割合

相手先	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)		当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
LINEヤフー株式会社	338,259	17.0	336,291	13.7

(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および分析・検討内容は、次のとおりであります。なお、文中における将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

重要な会計方針、会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成しております。この財務諸表を作成するにあたって、経営者による会計方針の選択・適用、資産、負債、収益および費用の報告額ならびに開示に影響を及ぼす見積りを用いております。これらの見積りについては過去の実績や現状等を勘案し、合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる可能性があります。

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

また、当社の財務諸表の作成にあたって採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項 重要な会計方針」に記載しております。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

	2024年度 実績 (千円)	2025年度 実績 (千円)	前年比 (%)
売上高	1,983,989	2,459,803	124.0
営業利益	348,733	523,639	150.2
経常利益	351,333	508,660	144.8
当期純利益	218,251	342,790	157.1

売上高は、顧客数増加および顧客単価の上昇が好調に推移し2,459,803千円（前年比24.0%増）となりました。

営業利益は、AI等を活用した効率化により販売費及び一般管理費が減少し、売上高の増加により523,639千円（前年比50.2%増）となりました。

経常利益は、営業外費用において上場関連費用が増加したことにより508,660千円（前年比44.8%増）となりました。

当期純利益は、法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）が165,511千円となり、342,790千円（前年比57.1%増）となりました。

資本の財源及び資金の流動性についての分析

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

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

経営成績に重要な影響を与える要因について

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

経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社における経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等については、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 目標の達成状況を判断するための客観的な指標」に記載のとおり、売上拡大のための基盤となる顧客数、顧客単価、顧客解約率を重要な指標としており、店舗数および顧客単価の拡大と高維持率が重要と考えております。

2025年12月期における店舗数は17,011店舗（2025年12月末時点）となり、顧客単価は12,205円（2025年第4四半期の期中平均）、顧客解約率については1.7%（2025年1月～2025年12月平均）と低い水準で推移しております。

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

5 【重要な契約等】

(1) 代理店基本契約

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

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

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

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

当事業年度における設備投資等の総額は292百万円であり、その主なものは、サービスに関連するソフトウェアであります。

なお、当事業年度において、重要な設備の除却、売却はありません。

2 【主要な設備の状況】

2025年12月31日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)					従業員数 (名)
		建物	工具、器具及び 備品	ソフトウェア	ソフトウェア 仮勘定	合計	
本社 (東京都 渋谷区)	事務所設備等、 情報機器及び ソフトウェア	46,200	1,205	182,653	34,265	264,325	103〔7〕

(注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。

2. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数(アルバイト、パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む)は、年間の平均人員を〔 〕外数で記載しております。

3. 当社の事業は、CX向上ソリューション事業の単一セグメントのため、セグメントごとの記載を省略しております。

3 【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設等

会社名	事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達 方法	着手及び完了予定時期		完成後 の増加 能力
			総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
提出会社	本社 (東京都 渋谷区)	販促プラット フォームの機能 拡大等	1,680,000	15,797	自己資金	2025年10月	2027年11月	(注) 2
提出会社	本社 (東京都 渋谷区)	新規サービス開 発	400,000		自己資金	2025年12月	2027年10月	(注) 2
提出会社	本社 (東京都 渋谷区)	業務系システム	240,000		自己資金	2026年3月	2027年12月	(注) 2

(注) 1. 当社の事業は単一セグメントのため、セグメント情報の記載を省略しております。

2. 完成後の増加能力については、計数的把握が困難であるため、記載を省略しております。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	14,385,600
計	14,385,600

(注) 2026年3月16日開催の定時株主総会において定款の一部変更が行われ、発行可能株式総数は同日より7,207,157株減少し、7,178,443株となっております。

【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2025年12月31日)	提出日現在 発行数(株) (2026年3月17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	5,529,204	5,530,536	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定の無い当社における標準となる株式であります。単元株式数は100株であります。
計	5,529,204	5,530,536		

(注) 提出日現在の発行数には、2026年3月1日からこの有価証券報告書提出日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 2022年12月22日株主総会決議

決議年月日	2022年12月22日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社取締役 2名 当社使用人 22名
新株予約権の数(個)	261 [259](注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 173,826 [172,494](注)1.5
新株予約権の行使時の払込金額(円)	376 (注)2.5
新株予約権の行使期間	2024年12月23日～2032年12月21日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 376 (注)5 資本組入額 188 (注)5
新株予約権の行使の条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社又は当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認めた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。 (注)4
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)3

当事業年度の末日(2025年12月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2026年2月28日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注) 1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

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

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

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

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

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

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

3. 組織再編時の取り扱い

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

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

4. 新株予約権の取得に関する事項

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

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

第2回新株予約権 2023年12月21日株主総会決議

決議年月日	2023年12月21日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社使用人 2名 当社関係会社従業員 1名
新株予約権の数(個)	36 [36](注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 23,976 [23,976](注)1.5
新株予約権の行使時の払込金額(円)	406 (注)2.5
新株予約権の行使期間	2025年12月23日～2033年12月22日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 406 (注)5 資本組入額 203 (注)5
新株予約権の行使の条件	1. 本新株予約権の目的たる株式が日本国内の証券取引所に上場すること。 2. 新株予約権の割当てを受けた者(以下、「新株予約権者」という。)が、本新株予約権の権利行使時まで継続して、当社または当社関係会社の取締役、監査役、執行役員または従業員であること。ただし、任期満了による退任、定年退職、その他正当な理由があると当社が認められた場合は、この限りではない。 3. その他の行使の条件は、取締役会決議に基づき、当社と新株予約権者間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。 (注)4
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)3

当事業年度の末日(2025年12月31日)における内容を記載しております。当事業年度の末日から提出日の前月末現在(2026年2月28日)にかけて変更された事項については、提出日の前月末現在における内容を[]内に記載しており、その他の事項については当事業年度の末日における内容から変更はありません。

(注)1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

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

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

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

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

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

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

3. 組織再編時の取り扱い

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

(1) 合併(当社が消滅する場合に限る)

合併後存続する株式会社または合併により設立する株式会社

(2) 吸収分割

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

(3) 新設分割

新設分割により設立する株式会社

(4) 株式交換

株式交換をする株式会社の発行済株式の全部を取得する株式会社

(5) 株式移転

株式移転により設立する株式会社

4. 新株予約権の取得に関する事項

(1) 割当日以降、当社が消滅会社となる合併契約書承認の議案、または当社が完全子会社になる株式交換契約書承認の議案もしくは株式移転の議案が株主総会で承認された場合は、当社取締役会において別途決定する日において、当社は新株予約権を無償で取得できる。

(2) 新株予約権者が、下記理由に該当した場合は、当社は当該新株予約権について無償で取得することが

できる。

新株予約権者が、権利行使前に新株予約権の更新の条件及び制限の規定に該当しなくなった場合
新株予約権者が、当社の社内規程に違反したことを理由に当社の社内で懲戒処分を受け、当社の取締役会が新株予約権者による当該権利の行使を認めない旨の決議を行った場合

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

【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)
2025年4月11日 (注) 1	3,591,000	3,596,400		100,000		100,000
2025年9月24日 (注) 2	1,568,400	5,164,800	851,327	951,327	851,327	951,327
2025年10月27日 (注) 3	235,200	5,400,000	127,666	1,078,994	127,666	1,078,994
2025年12月10日～ 2025年12月29日 (注) 4	129,204	5,529,204	24,290	1,103,284	24,290	1,103,284

(注) 1. 株式分割（分割比率 1：666）によるものであります。

2. 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 1,180.00円

引受価額 1,085.60円

資本組入額 542.80円

3. 有償第三者割当（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）

発行価格 1,085.60円

資本組入額 542.80円

割当先 大和証券㈱

4. 新株予約権の行使による増加であります。

5. 2026年1月1日から2026年2月28日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が1,332株、資本金及び資本準備金がそれぞれ250千円増加しております。

(5) 【所有者別状況】

2025年12月31日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数 100株)								単元未満株式の状況(株)
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数(人)		2	20	45	13	16	2,677	2,773	-
所有株式数(単元)		176	3,879	36,283	2,655	439	11,842	55,274	1,804
所有株式数の割合(%)		0.318	7.017	65.642	4.803	0.794	21.424	100.0	-

(6) 【大株主の状況】

2025年12月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数(株)	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
GMOインターネットグループ株式会社	東京都渋谷区桜丘町26-1	3,596,400	65.04
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目	231,261	4.18
江川 巖	埼玉県越谷市	129,300	2.34
山名 正人	東京都渋谷区	93,240	1.69
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	25 CABOT SQUARE CANARY WHARF, LONDON E14 4QA, U.K. (東京都千代田区大手町1丁目9-7 大手町フィナンシャルシティサウスタワー)	63,100	1.14
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE - AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	PETERBOROUGH COURT 133 FLEET STREET LONDON EC4A 2BB UNITED KINGDOM (東京都千代田区丸の内1丁目4番5号)	61,500	1.11
野村證券株式会社	東京都中央区日本橋1丁目	59,000	1.07
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	PLUMTREE COURT, 25 SHOE LANE, LONDON EC4A 4AU, U.K. (東京都港区虎ノ門2丁目6番1号 虎ノ門ヒルズステーションタワー)	55,100	1.00
石川 幸司	大阪府高槻市	37,800	0.68
土井 将司	東京都新宿区	30,000	0.54
計		4,356,701	78.79

(注) 所有株式数の割合は、小数点第2位未満を切り捨てて表示しております。

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2025年12月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式			
議決権制限株式(自己株式等)			
議決権制限株式(その他)			
完全議決権株式(自己株式等)			
完全議決権株式(その他)	普通株式 5,527,400	55,274	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定の無い当社における標準となる株式であります。
単元未満株式	1,804		
発行済株式総数	5,529,204		
総株主の議決権		55,274	

【自己株式等】

該当事項はありません。

2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】 該当事項はありません。

(1) 【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2) 【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3) 【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3 【配当政策】

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

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

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

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

上記方針に基づき、基準日が2025年12月期に属する配当については、年間で40.30円となりました。

なお、当社は、2026年2月10日開示の「配当方針の変更に関するお知らせ」のとおり、2026年2月10日開催の取締役会において、安定的な利益還元を図るため2026年12月期より配当性向65%または株主資本配当率(DOE)8%以上のいずれか高いほうを採用する基準とすることを決議いたしました。

この方針に基づき、次期(2026年12月期)の配当につきましては1株あたり48.24円を予定しております。

(注) 基準日が当事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりであります。

決議年月日	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)
2026年2月19日 取締役会	222,826	40.30

4 【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1) 【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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

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

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

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

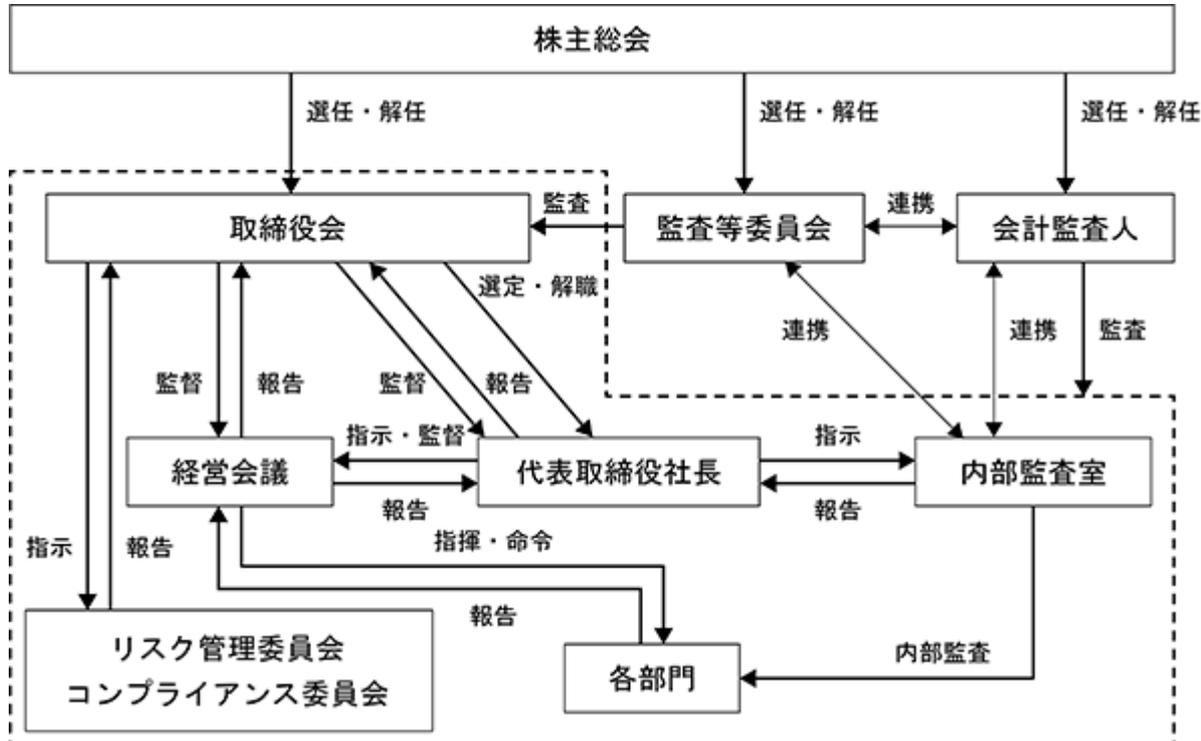
当社の企業統治の体制として、取締役会は取締役7名で構成されており、毎月1回定例取締役会を開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会においては、経営の基本方針、法令や定款で定められた事項、経営に関する重要事項の決定を行い、各取締役の職務の執行を監督しております。

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名（常勤社外取締役1名、取締役1名、社外取締役2名）で構成され、監査等委員でない取締役の業務執行について客観的な立場での監督と厳正な監視しております。

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

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

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



b 会社機関の内容

(取締役会)

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

(監査等委員会)

当社は、2025年3月26日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、同日付をもって監査役設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行しております。重要事項に関する意思決定および監督機関としての取締役会、業務執行機関としての代表取締役社長、監査機関としての監査等委員会という、会社法に規定される株式会社の機関制度を採用しております。監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(内、社外取締役3名)で構成されており、原則として月1回監査等委員会を開催し、取締役会の適正運営を確認する等、取締役の業務執行を監視するとともに、コンプライアンス上の問題点等について意見交換を行っております。また、内部監査人および会計監査人と適宜議論の場を設け、相互に連携を図ることで、監査等委員会監査はもとより、内部監査、会計監査の実効性の向上を図っております。

(経営会議)

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

(内部監査室)

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

(リスク管理委員会)

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

(コンプライアンス委員会)

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

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

機関ごとの構成員は以下のとおりです。(は議長・委員長、○は構成員)

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

役職	氏名	取締役会	監査等委員会	経営会議	リスク管理委員会	コンプライアンス委員会
社外取締役（監査等委員）	三浦 希美	○	○			
執行役員 企画開発統括本部長	村西 則厚			○	○	○
執行役員 営業企画統括本部長	町田 健			○	○	○
営業統括本部長	半澤 惇司			○	○	○
本部長				6名	3名	3名
内部監査室長	(1名)			○	○	○

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

c 内部統制システムの整備の状況

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

(内部統制システムの構築の基本方針)

イ 役員およびパートナーの職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

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

ロ 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する事項

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

ハ 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

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

ニ 役員の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

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

ホ パートナーの職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

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

へ 監査等委員会がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

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

ト 役員およびパートナーが監査等委員会に報告するための体制

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

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

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

リ その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

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

d 取締役の定数

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

e 取締役の選解任の決議要件

取締役の選任決議は、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨および累積投票に依らない旨を定款に定めております。

f 剰余金の配当等の決定機関

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

g 自己株式の取得

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

h 株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める株主総会の特別決議要件について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって決議を行う旨を定款に定めております。これは、株主総会の特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的とするものであります。

i 役員等賠償責任保険契約の内容の概要

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

j 責任限定契約の内容の概要

当社は、取締役が職務を執行するにあたり、期待される役割を十分に発揮できるよう、取締役との間において、会社法第427条第1項の規定により、取締役(業務執行取締役等であるものを除く。)との間に、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結することができる旨を定款に定めており、社外取締役である廣谷仁志氏、橋爪賢三氏および三浦希美氏と責任限定契約を締結しております。なお、当該契約に基づく損害賠償責任限度額は、法令が規定する最低責任限度額としております。

k 取締役の責任免除

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

取締役会の活動状況

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

役職名	氏名	出席状況
代表取締役社長	山名 正人	15/15 回(100%)
常務取締役	伊勢 主税	15/15 回(100%)
取締役	西山 裕之	15/15 回(100%)
取締役 (監査等委員)	廣谷 仁志	15/15 回(100%)
取締役 (監査等委員)	川崎 友紀	15/15 回(100%)
取締役 (監査等委員)	橋爪 賢三	15/15 回(100%)

(注)三浦希美氏は、2026年3月16日の定時株主総会において、取締役(監査等委員)に選任されており、2025年度の取締役会には出席しておりません。

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

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性5名 女性 2名(役員のうち女性の比率 28.6%)

役職名	氏名	生年月日	略歴		任期	所有株式数 (株)
代表取締役 社長	山名 正人	1971年 8月25日	1993年 4月 2000年 4月 2006年 4月 2009年 4月 2010年 1月 2012年 7月 2012年11月	株式会社住友銀行（現株式会社三井住友銀行）入社 ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社）入社 ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社） コ マース営業本部長 株式会社IDCフロンティア 社外取締役 株式会社JWord（現GMOインサイト株式会社） 社 外取締役 GMOインターネット株式会社（現GMOインターネッ トグループ株式会社）入社 グループアライア ンス推進室 室長 当社 代表取締役 社長（現任）	(注) 2	93,240
常務取締役	伊勢 主税	1972年 8月 9日	1995年 4月 1997年12月 2000年 4月 2004年12月 2008年 1月 2009年12月 2012年11月 2018年 3月	ニプロファーマ株式会社 入社 株式会社エフアンドエム 入社 中小企業診断士 登録 ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社） 入社 日本レンタルカメラ株式会社 代表取締役 株式会社ROI 入社 当社 取締役 コーポレート統括本部統括本部長 当社 常務取締役 コーポレート統括本部統括本 部長（現任）	(注) 2	19,980
取締役	西山 裕之	1964年 8月14日	2001年 3月 2012年11月 2013年 3月 2015年 3月 2018年12月 2019年 3月 2022年 3月 2025年 3月 2026年 1月	インターキュー株式会社（現GMOインターネット グループ株式会社）取締役 当社 取締役（現任） GMOインターネットグループ株式会社 専務取締 役グループ代表補佐 グループEC支援部門統括兼 グループ人材開発統括 GMOインターネットグループ株式会社 取締役副 社長 グループ代表補佐 グループEC支援部門統括 兼 グループ人材開発統括 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 取締役 GMOインターネットグループ株式会社 取締役副 社長 グループ代表補佐 グループ人材開発統括兼 グループアライアンス推進室長 GMOインターネットグループ株式会社 取締役グ ループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グ ループ人材開発統括 GMOインターネットグループ株式会社 取締役グ ループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グ ループ人材開発統括 セキュリティ事業担当 GMOインターネットグループ株式会社 取締役グ ループ副社長執行役員・COOグループ代表補佐グ ループ セキュリティ事業担当（現任）	(注) 2	
取締役 (監査等委員)	廣谷 仁志	1963年10月30日	1994年12月 1998年10月 2008年 4月 2019年 1月 2023年 4月 2023年 4月 2024年 3月 2025年 3月	KPMG Peat Marwick LLP（現KPMG LLP）入所 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社 金融庁証券取引等監視委員会 任官 株式会社オプトホールディング（現株式会社デジ タルホールディングス）入社 廣谷公認会計士・税理士事務所 開設（現任） 合同会社HAC 代表（現任） 当社 監査役 当社 取締役（監査等委員）（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 (監査等委員)	川崎 友紀	1981年 8月24日	2011年12月 弁護士登録(第二東京弁護士会) 2012年12月 GMOインターネット株式会社(現GMOインターネットグループ株式会社)入社 2016年10月 GMOインターネット株式会社(現GMOインターネットグループ株式会社)グループ法務部マネージャー 2018年 4月 GMOインターネット株式会社(現GMOインターネットグループ株式会社)グループ法務部長 2020年12月 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 取締役(現任) 2020年12月 GMO-Z.com Trust Company, Inc. Director(現任) 2021年 3月 GMOインターネット株式会社(現GMOインターネットグループ株式会社)取締役 グループ法務部長 2021年 6月 GMOアダム株式会社 取締役(現任) 2022年 3月 GMOインターネット株式会社(現GMOインターネットグループ株式会社)グループ執行役員 グループ法務部長(現任) 2023年 3月 GMO OMAKASE 監査役(現任) 2024年 3月 当社 監査役 2025年 3月 当社 取締役(監査等委員)(現任)	(注) 3 (注) 5	
取締役 (監査等委員)	橋爪 賢三	1971年 6月22日	2001年11月 中央青山監査法人およびプライスウォーターハウスクーパース 入社 2005年 4月 公認会計士登録 2006年 9月 SGホールディングス株式会社 経営企画部 入社 2023年 6月 株式会社ロータスアドバイザー 代表取締役(現任) 2023年 8月 税理士登録 2024年 4月 株式会社PAL 取締役(社外・非常勤)(現任) 2024年 4月 株式会社エコ配 取締役(社外非常勤)(現任) 2024年 8月 当社 監査役 2025年 3月 CBcloud株式会社 取締役(現任) 2025年 3月 当社 取締役(監査等委員)(現任) 2026年 1月 税理士法人ロータス会計 代表社員(現任)	(注) 3	
取締役 (監査等委員)	三浦 希美	1983年 5月31日	2011年12月 弁護士登録(第二東京弁護士会) 2011年12月 ひかり総合法律事務所 入所 2022年 1月 ひかり総合法律事務所 パートナー弁護士(現任) 2023年 6月 帝国通信工業株式会社 社外取締役(現任) 2026年 3月 当社 取締役(監査等委員)(現任)	(注) 4 (注) 5	
計					113,220

- (注) 1. 取締役(監査等委員)廣谷仁志氏、取締役(監査等委員)橋爪賢三氏および取締役(監査等委員)三浦希美氏は、社外取締役であります。
2. 2026年3月16日開催の定時株主総会終結の時から、選任後1年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
3. 2025年3月26日開催の定時株主総会終結の時から、選任後2年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2026年3月16日開催の定時株主総会終結の時から、選任後2年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
5. 取締役(監査等委員)川崎友紀の戸籍上の氏名は嶋田友紀であります。
取締役(監査等委員)三浦希美の戸籍上の氏名は澤希美であります。
6. 当社では、取締役会の一層の活性化を促し、取締役会の意思決定・業務執行の監督機能と各統括本部の業務執行機能を明確に区分し、経営効率の向上を図るために執行役員制度を導入するとともに、各統括本部の業務執行は各統括本部長を責任者として運営しております。
執行役員は1名で、企画開発統括本部長村西則厚が就任しております。
7. 当社は、2025年3月26日開催の定時株主総会において、監査等委員会設置会社に移行しました。
移行に際して、廣谷仁志氏、川崎友紀氏、橋爪賢三氏は監査役を退任しております。

社外役員の状況

(社外役員の機能および役割)

本書提出日現在、当社は一般株主の利益に配慮し、継続的に企業価値を高める手段の一つとして、社外取締役3名を選任しております。

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

(社外役員の独立性に関する基準)

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

また、監査等委員会の充実・強化を目的として、取締役（監査等委員）4名のうち3名を社外取締役から選任しております。当該3名は独立の立場から経営監視にあっており、その結果を取締役会で意見陳述することで、社外取締役（監査等委員）に期待される役割を果たしております。

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

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

社外取締役（監査等委員）の三浦希美氏は、弁護士としての豊富な経験と知見を有しており、当社のガバナンス体制強化を図るための有用な助言および意見をいただくため、選任しております。当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他の利害関係はなく、一般株主と利益相反の生じる恐れが無いことから、独立役員として指定し、届け出る予定であります。

社外取締役（監査等委員）による監督または監査と内部監査、監査等委員会監査および会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

当社の内部監査および監査等委員会の組織は、内部監査人1名および取締役（監査等委員）4名により構成されております。内部監査人は、財務報告に係る内部統制評価の方法に関して会計監査人から助言を受け、整備および運用の評価を実施しております。また、内部監査人は、監査等委員会と連携を図りながら、各部門に対して内部統制全般に係る業務監査を実施し、代表取締役社長および監査等委員会にその結果を報告しております。

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

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

(3) 【監査の状況】

当社は、監査等委員会設置会社であり、取締役（監査等委員）全員で構成する監査等委員会を設置し、常勤監査等委員を議長として監査等委員会監査を実施しております。

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

監査役協議会監査及び監査等委員会監査の状況

監査等委員会監査は、取締役（監査等委員）4名で構成する監査等委員会により運営されており、うち3名が社外取締役であります。取締役（監査等委員）の廣谷仁志氏は、公認会計士および税理士の資格を有しており、会計監査、会社経営に深い知見を有しており、常勤監査等委員として当社の監査業務に生かしております。

取締役（監査等委員）の川崎友紀氏および取締役（監査等委員）三浦希美氏は、弁護士資格を有しており、法律に関する専門家としての知見を有しております。

取締役（監査等委員）の橋爪賢三氏は、公認会計士および税理士の資格を有しており、会計・監査、会社経営に深い知見を有しております。

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

当社は取締役会、監査等委員会（2025年2月までは監査役協議会）を月1回開催しており、当事業年度における個々の監査等委員の出席状況については次のとおりであります。

	取締役会	監査等委員会	監査役協議会
氏名	出席/開催回数	出席/開催回数	出席/開催回数
廣谷 仁志	15/15	10/10	2 / 2
川崎 友紀	15/15	10/10	2 / 2
橋爪 賢三	15/15	10/10	2 / 2

（注）1．当社は、2025年3月26日の定時株主総会の決議により、監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しております。

2．三浦希美氏は、2026年3月16日の定時株主総会において、取締役（監査等委員）に選任されており、2025年度の取締役会、監査等委員会および監査役協議会には出席しておりません。

監査等委員会監査は、常勤取締役（監査等委員）1名と、非常勤取締役（監査等委員）3名で構成する監査等委員会により運営されており、うち3名が社外取締役（監査等委員）であります。

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

内部監査の状況

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

会計監査の状況

a 監査法人の名称

EY新日本有限責任監査法人

b 継続監査期間

2023年以降の3年間

c 業務を執行した公認会計士

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

d 監査業務に係る補助者の構成

公認会計士 5名、その他 7名

e 監査法人の選定方針と理由

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

f 監査等委員及び監査等委員会による監査法人の評価

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

監査報酬の内容等

a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

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)
23,000		28,000	3,000

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(aを除く)

該当事項はありません。

c その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

当社は、会計監査人に対して、公認会計士法第2条第1項の業務以外の業務である新規株式公開に際して提出した有価証券届出書に関するコンフォートレターの発行業務についての対価を支払っております。

d 監査報酬の決定方針

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

e 監査等委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

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

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針に係る事項

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

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針に関する事項

a 当該方針の決定の方法

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を、2025年3月26日開催の取締役会において、決議しております。

b 役員報酬等の決定に当たっての方針および手続

当社は、取締役会決議により、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬および変動報酬に係る個人別の報酬等の内容の決定を、代表取締役 山名正人氏に委任しております。当該委任は、報酬決定方針および業績等を踏まえた上で、個人別報酬の決定を機動的かつ一体的に運用することを目的とするものです。代表取締役は、株主総会決議により定められた報酬等の総額の範囲内で、各取締役（監査等委員である取締役を除く。）の役位・職責等に応じて、個人別の基本報酬および変動報酬を決定しております。代表取締役は、当該委任・決定にあたっては、監査等委員会の答申内容を尊重しております。

c 役員報酬の構成および決定過程

各取締役の報酬額は、以下の固定報酬と業績連動報酬により決定します。

固定報酬は、会社として每期設定される売上高、経常利益、配当額、一人当たり利益、売上高成長率、利益成長率等の業績数値目標・配当目標や顧客継続率・従業員定着率等の定量的な目標のみならず、スピリットベンチャー宣言を基礎とする定性的な目標の達成度を多面的に評価した結果、株主総会で承認された報酬総額の範囲内において、取締役会にて決定いたします。

業績連動報酬は、業績連動指標である当期純利益が基準値を上回った場合に、基準値超過額を限度として、業績連動指標の一定割合を役員賞与の支給額として算出し、取締役会により決定いたします。なお、当期純利益は、当社の一定期間における最終的な利益水準を示す指標であり、収益性向上および企業価値向上に向けた経営成果を総合的に反映するため、業績連動報酬の指標として採用しております。

報酬等を与える時期については、固定報酬は、月例の固定金銭報酬、業績連動報酬は、事業年度終了後3ヶ月以内に年1回支給しております。

d 取締役の個人別の報酬等の内容が決定方針に沿うものであると判断した理由

取締役会で決定された報酬等の基本方針および当該手続に基づき決定されていることから、取締役の個人別の報酬等の内容の決定方針に沿うものであると判断しております。

監査等委員である取締役の報酬等の額の決定方針に関する事項

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

取締役および監査等委員である取締役の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

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

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (監査等委員および社外取 締役を除く)	113,516	96,375	17,141		2
監査等委員 (社外取締役を除く)					
監査役 (社外監査役を除く)					
社外役員	9,900	9,900			2

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

2. 期末現在の役員の数と上記報酬支給人員とに相違がありますが、親会社から派遣されている非常勤取締役1名および監査等委員1名は無報酬としていることによるものであります。

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

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。

業績連動報酬に関わる指標の目標及び実績

当社は、当期純利益の5%を上限原資として、業務執行取締役に対する役員賞与を支給する方針を定めております。当事業年度においては、当期純利益342,790千円の5%を上限とし、役員賞与として17,141千円を支給しております。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項はありません。

第5 【経理の状況】

1 財務諸表の作成方法について

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

2 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度(2025年1月1日から2025年12月31日まで)の財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けております。

3 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

4 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組について

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

1 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	819,715	2,907,986
売掛金	767,812	751,540
前払費用	43,993	44,073
その他	6	997
貸倒引当金	25,794	15,718
流動資産合計	1,605,734	3,688,879
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	49,437	46,200
工具、器具及び備品（純額）	1,926	1,205
有形固定資産合計	1 51,363	1 47,406
無形固定資産		
ソフトウェア	59,192	182,653
ソフトウェア仮勘定	63,256	34,265
無形固定資産合計	122,449	216,919
投資その他の資産		
繰延税金資産	14,627	14,763
その他	67,924	70,299
投資その他の資産合計	82,551	85,063
固定資産合計	256,365	349,389
資産合計	1,862,099	4,038,268

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	747,972	772,693
未払金	93,877	84,477
未払費用	78,120	80,299
未払法人税等	89,026	34,545
契約負債	184,478	177,519
預り金	9,100	7,621
賞与引当金	28,695	16,430
役員賞与引当金	10,867	18,072
その他	32,104	30,286
流動負債合計	1,274,243	1,221,947
固定負債		
資産除去債務	40,229	40,255
固定負債合計	40,229	40,255
負債合計	1,314,472	1,262,203
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	1,103,284
資本剰余金		
資本準備金	100,000	1,103,284
資本剰余金合計	100,000	1,103,284
利益剰余金		
その他利益剰余金	347,626	569,496
繰越利益剰余金	347,626	569,496
利益剰余金合計	347,626	569,496
株主資本合計	547,626	2,776,065
純資産合計	547,626	2,776,065
負債純資産合計	1,862,099	4,038,268

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
売上高	2 1,983,989	2 2,459,803
売上原価	91,068	426,841
売上総利益	1,892,921	2,032,961
販売費及び一般管理費	3 1,544,187	3 1,509,322
営業利益	348,733	523,639
営業外収益		
受取利息	130	1,159
助成金収入	1,776	800
紹介手数料		907
その他	692	27
営業外収益合計	2,599	2,894
営業外費用		
株式交付費		9,874
上場関連費用		8,000
営業外費用合計		17,874
経常利益	351,333	508,660
特別損失		
固定資産除却損	4 5,841	4 357
特別損失合計	5,841	357
税引前当期純利益	345,491	508,302
法人税、住民税及び事業税	121,416	165,647
法人税等調整額	5,823	136
法人税等合計	127,240	165,511
当期純利益	218,251	342,790

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)		当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
仕入高	1	91,068	100.0	395,851	92.7
経費	2			30,989	7.3
当期売上原価		91,068	100.0	426,841	100.0

- (注) 1 売上高に連動する費用で各プラットフォームのコンテンツの利用料等となっております。
 2 自社開発ソフトウェアの減価償却費および、当社自社サービス提供で使用するツール利用料となっております。

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自2024年1月1日 至2024年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本						純資産 合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本 合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他 利益剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計		
当期首残高	100,000	100,000	100,000	201,988	201,988	401,988	401,988
当期変動額							
剰余金の配当				72,613	72,613	72,613	72,613
新株の発行							
新株の発行（新株予 約権の行使）							
当期純利益				218,251	218,251	218,251	218,251
当期変動額合計				145,637	145,637	145,637	145,637
当期末残高	100,000	100,000	100,000	347,626	347,626	547,626	547,626

当事業年度(自2025年1月1日 至2025年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本						純資産 合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本 合計	
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他 利益剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計		
当期首残高	100,000	100,000	100,000	347,626	347,626	547,626	547,626
当期変動額							
剰余金の配当				120,920	120,920	120,920	120,920
新株の発行	978,994	978,994	978,994			1,957,988	1,957,988
新株の発行（新株予 約権の行使）	24,290	24,290	24,290			48,580	48,580
当期純利益				342,790	342,790	342,790	342,790
当期変動額合計	1,003,284	1,003,284	1,003,284	221,869	221,869	2,228,438	2,228,438
当期末残高	1,103,284	1,103,284	1,103,284	569,496	569,496	2,776,065	2,776,065

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	345,491	508,302
減価償却費	36,739	64,095
賞与引当金の増減額（ は減少）	17,375	12,264
役員賞与引当金の増減額（ は減少）	4,166	7,205
受取利息及び受取配当金	130	1,159
助成金収入	1,776	800
株式交付費		9,874
固定資産除却損	5,841	357
売上債権の増減額（ は増加）	66,723	16,271
前払費用の増減額（ は増加）	12,328	79
その他の流動資産の増減額（ は増加）	271	991
仕入債務の増減額（ は減少）	137,157	24,721
未払金の増減額（ は減少）	11,945	19,761
未払費用の増減額（ は減少）	4,032	2,179
契約負債の増減額（ は減少）	15,261	6,958
預り金の増減額（ は減少）	1,368	1,479
その他の流動負債の増減額（ は減少）	8,144	3,982
小計	436,133	585,531
利息及び配当金の受取額	130	1,159
助成金の受取額	1,776	800
法人税等の支払額又は還付額（ は支払）	85,523	226,452
営業活動によるキャッシュ・フロー	352,516	361,039
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	465	
無形固定資産の取得による支出	73,292	146,166
敷金の差入による支出		2,375
投資活動によるキャッシュ・フロー	73,757	148,542
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入		1,948,119
新株予約権の行使による株式の発行による収入		48,574
配当金の支払額	72,613	120,920
財務活動によるキャッシュ・フロー	72,613	1,875,773
現金及び現金同等物の増減額（ は減少）	206,145	2,088,270
現金及び現金同等物の期首残高	613,570	819,715
現金及び現金同等物の期末残高	1 819,715	1 2,907,986

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産

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

なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。

建物 15年～22年

工具、器具及び備品 4年～15年

(2) 無形固定資産

定額法を採用しております。

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

定額法を採用しております。

2. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

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

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

(2) 賞与引当金

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

(3) 役員賞与引当金

役員に対する賞与支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しています。

3. 収益及び費用の計上基準

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

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

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

(1) ストック収益

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

取次サービス

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

サポートサービス

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

ツール提供

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

報奨金

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

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

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

(2) トランザクション収益

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

取次サービス

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

(3) その他収益

その他収益につきましては、以下のとおりです。

広告運用

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

報奨金

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

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

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

4. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金およ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スクシカ負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

5. その他財務諸表作成のための重要な事項

繰延資産の処理方法

株式交付費

支出時に全額費用処理しております。

(重要な会計上の見積り)

前事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

繰延税金資産 14,627千円

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

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

重要な会計上の見積りに用いた主要な仮定

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

重要な会計上の見積りが当事業年度の翌事業年度の財務諸表に与える影響

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

当事業年度(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

繰延税金資産 14,763千円

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

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

重要な会計上の見積りに用いた主要な仮定

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

重要な会計上の見積りが当事業年度の翌事業年度の財務諸表に与える影響

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

(貸借対照表関係)

1 有形固定資産の減価償却累計額は次のとおりであります。

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	25,400千円	29,357千円

(損益計算書関係)

1 関係会社との取引高

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
営業取引以外の取引による取引高		
営業外収益	千円	907千円

2 顧客との契約から生じる収益

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

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

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
給与及び手当	592,193千円	546,002千円
支払手数料	168,193	172,819
地代家賃	141,456	157,711
賞与引当金繰入額	28,695	16,430
役員賞与引当金繰入額	10,867	18,072
貸倒引当金繰入額	14,479	765
減価償却費	36,739	27,917

おおよその割合

販売費	13%	16%
一般管理費	87%	84%

4 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
ソフトウェア	5,841千円	357千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1 発行済株式に関する事項

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

2 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

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

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

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

当事業年度(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

1 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	5,400	5,523,804		5,529,204

(変動事由の概要)

普通株式の増加数の内訳は、次のとおりであります。

2025年4月11日付の普通株式1株につき666株の割合で株式分割による増加	3,591,000株
公募増資に伴う新株発行による増加	1,803,600株
ストック・オプションの行使に伴う新株発行による増加	129,204株

2 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

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

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

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日
2026年2月19日 取締役会	普通株式	利益剰余金	222,826	40.30	2025年12月31日	2026年2月20日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

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

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
現金及び預金	819,715千円	2,907,986千円
預入期間が3か月を超える定期預金	"	"
現金及び現金同等物	819,715千円	2,907,986千円

(金融商品関係)

1 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、資金運用については元本価額の維持および流動性の確保を図りつつ安定した収益確保を目指し、安定運用を行うことを基本方針としております。また、資金調達については、銀行借入による方針です。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、取引先の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金、未払金は、ほとんど1年以内の支払期日であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、経理規程に従い、営業債権について、取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日およ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。

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

当社は、各部署からの報告に基づき経理担当部署が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性を維持することなどにより、流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

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

2 金融商品の時価等に関する事項

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

(注1) 金銭債権及び満期がある有価証券の決算日後の償還予定額
 前事業年度(2024年12月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	819,715			
売掛金	767,812			
合計	1,587,528			

当事業年度(2025年12月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	2,907,986			
売掛金	751,540			
合計	3,659,526			

3 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

重要性に乏しいため記載を省略しております。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っておりますが、以下は当該株式分割を反映した数値を記載しております。

(1) スtock・オプションの内容

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

(注) 株式数に換算して記載しております。

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

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

ストック・オプションの数

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利確定前(株)		
前事業年度末	303,030	37,296
付与		
失効		13,320
権利確定	191,808	7,326
未確定残	111,222	16,650
権利確定後(株)		
前事業年度末		
権利確定	191,808	7,326
権利行使	129,204	
失効		
未行使残	62,604	7,326

単価情報

	第1回 新株予約権	第2回 新株予約権
決議年月日	2022年12月22日	2023年12月21日
権利行使価格(円)	376	406
行使時平均株価(円)	1,362	
付与日における公正な評価単価(円)		

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

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

当社株式は付与した時点において未公開株式であったため、ストックオプションの公正な評価単価の見積もり方法を単位当たりの本源的価値を見積もる方法によっております。また、単位当たりの本源的価値を算定する基礎となる自社の株式価値は、DCF方式およびマルチプル法によって算定しております。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

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

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

当事業年度末における本源的価値の合計額	183,236千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	128,476千円

(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 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
繰延税金資産		
貸倒引当金	8,922千円	4,880千円
貸倒損失	4,697千円	4,345千円
賞与引当金	9,925 "	5,030 "
資産除去債務	13,915 "	12,688 "
その他	12,209 "	3,703 "
繰延税金資産小計	49,671千円	30,650千円
評価性引当額 (注)	24,340 "	6,721 "
繰延税金資産合計	25,330千円	23,928千円
繰延税金負債		
資産除去債務に対応する除去費用	10,702千円	9,165千円
繰延税金負債合計	10,702千円	9,165千円
繰延税金資産純額	14,627千円	14,763千円

(注) 評価性引当額が17,619千円減少しております。

この減少の主な内容は、前事業年度において、当社は将来の課税所得の見積り期間を一定期間(5年)に限定して繰延税金資産の回収可能性を判断しておりましたが、当事業年度においては、過去数年間にわたり安定して課税所得が発生している実績、および今後の事業計画においても安定的かつ経常的な課税所得の発生が見込まれることから、繰延税金資産の回収可能性の判断基準を見直したことに伴うものであります。

この見直しに伴い、資産除去債務に係る将来減算一時差異などの長期にわたり解消が見込まれる一時差異についても、回収可能性があるものと判断いたしました。この影響により、当事業年度において評価性引当額が13,915千円減少し、繰延税金資産が同額増加しております。また、法人税等調整額(益)を同額計上しております。

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 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
法定実効税率	34.59%	30.62%
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目	1.30%	1.35%
住民税均等割	0.24%	0.27%
評価性引当額の増減	0.54%	3.47%
適用税率の差異		2.86%
その他	0.16%	0.93%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	36.83%	32.56%

3. 法人税等の税率の変更による繰延税金資産及び繰延税金負債の金額の修正

2025年9月25日の株式上市に際して行われた増資の結果、資本金が増加したことにより、外形標準課税が適用されることになりました。また、「所得税法等の一部を改正する法律」が2025年3月に国会で成立し、2026年4月1日以後に開始する事業年度から防衛特別法人税が適用されることとなりました。

これらに伴い、繰延税金資産および繰延税金負債の計算に使用する法定実効税率は、2026年1月1日から2026年12月31日までに解消が見込まれる一時差異については従来の34.59%から30.62%に、2027年1月1日以降に開始する事業年度に解消が見込まれる一時差異については従来の34.59%から31.52%になっております。

この変更により、当事業年度の繰延税金資産は14,527千円減少し、法人税等調整額が同額増加しております。

(資産除去債務関係)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

(1) 当該資産除去債務の概要

建物の不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

(2) 当該資産除去債務の金額の算定方法

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

(3) 当該資産除去債務の総額の増減

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	前事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
期首残高	40,207千円	40,229千円
時の経過による調整額	21 "	26 "
期末残高	40,229千円	40,255千円

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

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

前事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

(単位：千円)

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

当事業年度(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

(単位：千円)

	売上区分			合計
	ストック	トランザクション	その他	
一時点で移転される財又はサービス	250,248		148,499	398,747
一定の期間にわたり移転される財又はサービス	1,468,874	308,761	283,419	2,061,056
顧客との契約から生じる収益	1,719,123	308,761	431,918	2,459,803
外部顧客への売上高	1,719,123	308,761	431,918	2,459,803

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

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

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

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

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

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当事業年度 (2025年12月31日)
顧客との契約から生じた債権(期首残高)	684,477	767,812
顧客との契約から生じた債権(期末残高)	767,812	751,540
契約資産(期首残高)		
契約資産(期末残高)		
契約負債(期首残高)	183,129	184,478
契約負債(期末残高)	184,478	177,519

当事業年度に認識した収益の額のうち、期首現在の契約負債残高に含まれていた額は184,478千円であります。なお、契約負債は、それぞれのサービスにおける契約に基づき顧客から受け取った前受金に関するものであり、収益の認識に伴い取り崩されます。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

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

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

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

【関連情報】

前事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
LINEヤフー株式会社	338,259	CX向上ソリューション事業

当事業年度(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

1 製品及びサービスごとの情報

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

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
LINEヤフー株式会社	336,291	CX向上ソリューション事業

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

1 関連当事者との取引

財務諸表提出会社と関連当事者との取引

前事業年度(自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)

財務諸表提出会社の親会社及び主要株主(会社等の場合に限る。)等

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金又は 出資金 (千円)	事業の内容 又は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事 者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
親会社	GMO インター ネットグルー プ株式会社	東京都渋谷区	5,000,000	総合インター ネット 事業	(被所有) 直接100.0	役員の兼 任	事務所建物の 賃料及び 施設利用料 等の支払	189,402	未払金	7,302
									敷金	67,924
									前払費用	11,999

(注) 取引条件及び取引条件の決定方針等

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

当事業年度(自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)

財務諸表提出会社の役員および主要株主(個人の場合に限る。)等

種類	会社等の名称 又は氏名	所在地	資本金又は 出資金 (千円)	事業の内容 又は職業	議決権等 の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事 者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員	山名 正人			当社代表取 締役社長	(被所有) 直接1.7		ストックオ プシヨンの 権利行使	35,058		

(注) 2022年12月22日開催の株主総会の決議に基づき発行された新株予約権の、当事業年度における権利行使を記載しております。

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

GMOインターネットグループ株式会社(東京証券取引所プライム市場に上場)

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
1株当たり純資産額	152円27銭	502円07銭
1株当たり当期純利益	60円69銭	84円25銭
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益		79円58銭

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高はありますが、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
2. 当社は、2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益および潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
3. 当社は、2025年9月25日に東京証券取引所グロース市場に上場したため、当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から当事業年度末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
4. 1株当たり当期純利益および潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)	当事業年度 (自 2025年1月1日 至 2025年12月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	218,251	342,790
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)	218,251	342,790
普通株式の期中平均株式数(株)	3,596,400	4,068,699
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)		238,549
(うち新株予約権)(株)		(238,549)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権2種類(新株予約権の数511個)これらの詳細については、「第4提出会社の状況1株式等の状況(2)新株予約権等の状況[ストックオプション制度の内容]」に記載のとおりであります。	

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額(千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高(千円)
有形固定資産							
建物	67,637			67,637	21,436	3,237	46,200
工具、器具及び備品	9,127			9,127	7,921	720	1,205
有形固定資産計	76,764			76,764	29,357	3,957	47,406
無形固定資産							
ソフトウェア	163,112	172,268	1,751	333,629	150,976	48,129	182,653
ソフトウェア仮勘定	63,256	120,371	149,361	34,265			34,265
無形固定資産計	226,368	292,639	151,113	367,895	150,976	48,129	216,919

(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。

ソフトウェア	社内利用ソフトウェア	172,268千円
ソフトウェア仮勘定	社内利用ソフトウェア	120,371千円

(注) 2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア	社内利用ソフトウェアの除却	1,751千円
ソフトウェア仮勘定	社内利用ソフトウェア完成に伴う ソフトウェアへの振替	137,673千円

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

該当事項はありません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	25,794	14,336	16,150	8,261	15,718
賞与引当金	28,695	16,430	28,695		16,430
役員賞与引当金	10,867	18,072	10,867		18,072

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

【資産除去債務明細表】

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

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
普通預金	2,907,986
合計	2,907,986

売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社GOLUCK	28,416
LINEヤフー株式会社	28,129
株式会社プロテラス	27,620
株式会社ストライプインターナショナル	27,119
株式会社RiseUP	21,303
その他	618,951
合計	751,540

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)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2} - \frac{(B)}{365}$
767,812	5,885,120	5,901,391	751,540	88.7	47.2

買掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
LINEヤフー株式会社	754,888
Google合同会社	11,402
GMOTECH株式会社	5,032
GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社	671
GMOインターネット株式会社	497
その他	201
合計	772,693

未払金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
GMOインターネットグループ株式会社	17,085
ゲンダイエージェンシー株式会社	8,268
株式会社ビズリーチ	6,704
株式会社セールスフォース・ジャパン	3,814
アマゾンジャパン合同会社	3,196
その他	45,407
合計	84,477

契約負債

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社プロテラス	16,257
株式会社延田エンタープライズ	11,107
株式会社浜友A.L.	7,314
株式会社アミューズ	6,090
株式会社丸千代山岡家	3,747
その他	133,002
合計	177,519

(3) 【その他】

当事業年度における半期情報等

	中間会計期間	当事業年度
売上高 (千円)	1,153,071	2,459,803
税引前 中間(当期)純利益 (千円)	258,839	508,302
中間(当期)純利益 (千円)	172,097	342,790
1株当たり 中間(当期)純利益 (円)	47.85	84.25

- (注) 1. 当社は、2025年9月25日付で東京証券取引所グロース市場に上場いたしましたので、中間会計期間に係る半期報告書は提出しておりませんが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、中間会計期間に係る中間財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人により期中レビューを受けております。
2. 当社は、2025年4月11日付けで普通株式1株につき普通株式666株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり中間(当期)純利益を算定しております。

第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年1月1日から同年12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日
剰余金の配当の基準日	毎年6月30日 毎年12月31日
1単元の株式数	100株
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の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法により行う。 公告掲載URL https://www.gmo-c.jp/
株主に対する特典	当社は、以下の株主優待制度を実施しております。 対象株主様：毎年6月30日および12月31日現在の株主名簿に記載または記録され、継続保有の要件として、同一の株主番号で2回連続（6月末および12月末）で株主名簿に100株以上の保有が記載または記録されている株主様。 なお、2025年12月31日を基準日とする初回の株主優待については、継続保有の要件は適用除外といたします。 優待内容：GMOクリック証券におけるGMOコマース株式会社の株式の買付代金の0.03%（小数点以下切り上げ）に相当するビットコインをGMOコイン株式会社の暗号資産取引口座に付与（上限10,000円） 対象取引：現物買付取引、信用新規買付取引、信用返済買付取引 対象期間：6月末時点の株主様は同年10月1日から翌3月31日まで、12月末時点の株主様は翌年4月1日から9月30日まで 贈呈時期：12月末時点の株主様は翌年11月頃、6月末時点の株主様は翌年5月頃を予定

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

- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- (2) 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) 有価証券届出書及びその添付書類

有償一般募集増資（ブックビルディング方式による募集）および株式売出し（ブックビルディング方式による売出し）2025年8月21日 関東財務局長に提出。

(2) 有価証券届出書の訂正届出書

上記(1)に係る訂正届出書を2025年9月5日および2025年9月16日 関東財務局長に提出。

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2026年3月17日

GMOコマース株式会社
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人
東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 白 取 一 仁

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 田 中 計 士

<財務諸表監査>

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられているGMOコマース株式会社の2025年1月1日から2025年12月31日までの第14期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、GMOコマース株式会社の2025年12月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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

監査上の主要な検討事項

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

ストック収益の発生	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社は、主に小売、飲食、アパレル、サービス業など、あらゆる業種の店舗事業者に対し、テクノロジーと伴走型支援を融合させた独自のプラットフォーム提供しており、多種多様な業種・業態における店舗マーケティングの支援を行っている。</p> <p>注記事項の（収益認識関係）に記載されているとおり、会社の売上高区分は、ストック収益、トランザクション収益及びその他収益の3区分から構成されており、2025年12月期のストック収益は1,719,123千円であり、売上高全体の約70%を占めている。ストック収益は、多数の顧客店舗ごとの契約に基づきサービスを提供する月額固定料金や、SNS事業者との代理店及び付帯業務から生じる報酬金である。</p> <p>ストック収益は、販売管理システムで受注データの管理が行われ、サービス提供が行われた期間に応じて売上データとして生成されている。当該売上データは、販売管理システムから出力された多数の明細データで構成され、それをもとに手作業で売上集計資料が作成され、当該集計資料に基づき会計システムに仕訳計上されている。このように、売上は多数の取引に係る明細データの集計結果として構成されており、また、売上計上プロセスの一部に一定程度の手作業が介在している。これらの特性から当該プロセスにおいて、虚偽表示が生じた場合には、売上高に重要な影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>以上から当監査法人は、ストック収益の発生の検討が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、「監査上の主要な検討事項」に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、ストック収益の発生が適切であるかを検討するため、主に以下の監査手続を実施した。</p> <p>（１）内部統制の評価</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当監査法人内のIT専門家を関与させ、販売管理システム及び会計システムのIT全般統制を評価した。 ・受注から売上計上に至る売上計上プロセスに係る内部統制の整備及び運用状況を評価した。 <p>（２）実証手続の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要なサービス別売上高について、異常点を把握するために前期比較分析を実施した。 ・販売管理システム上の年間分の売上データを母集団として、抽出した取引について、申込データとの照合に加え、入金データとの照合を実施した。 ・年間の販売管理システムの売上データを会社から入手する際に、監査人がそのデータ出力時に立ち会い、出力したデータを直接入手し、会社が売上集計資料の作成に用いている売上データとの照合を実施した。 ・上記の販売管理システムの売上データと会計システムのデータの照合を実施した。

その他の記載内容

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

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

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

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

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業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。

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

財務諸表監査における監査人の責任

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

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

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

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

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

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

< 報酬関連情報 >

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

利害関係

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

以 上

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

2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。