

2021年9月29日

各 位

会 社 名 株式会社プロジェクトカンパニー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 土 井 悠 之 介
(コード番号：9246 東証マザーズ)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 新 宅 央
(TEL 03-6459-1025)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年9月29日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2021年12月期（2021年1月1日から2021年12月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。また、最近の決算情報等につきまして別添のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

	2021年12月期 (予想)			2021年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2020年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率
売 上 高	2,029	100.0	83.7	910	100.0	1,104	100.0
営 業 利 益	400	19.7	127.2	232	25.6	176	15.9
経 常 利 益	393	19.4	131.1	229	25.2	170	15.4
当期(四半期)純利益	272	13.4	139.4	158	17.4	113	10.2
1株当たり 当期(四半期)純利益	53円18銭			31円45銭		23円96銭	
1株当たり 配 当 金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2020年12月期(実績)及び2021年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2021年12月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、公募による新株式発行予定株式数(340,000株)及び公募による自己株式の処分予定株式数(2,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大161,300株)は考慮しておりません。
4. 2021年6月2日付で、普通株式1株につき10株の株式分割を行っておりますが、2020年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

【2021年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、「プロジェクト型社会の創出」を企業理念として、テクノロジーを活用し、企業の事業モデルや業務プロセスを変革し、新たな付加価値の創出を実現する「デジタルトランスフォーメーション(DX)事業」を行っております。

当社のビジネスが立脚するDX市場は拡大基調の市場であり、国内のDX関連投資額は2019年から2030年まで年平均成長率13%で増加していき、結果2030年には約3兆円の市場規模となると予測されております(㈱富士キメラ総研『2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』)。拡大を後押しとする要因として、①日本企業の構造的課題による生産性の低さ、②政府によるDXの後押し、③新型コロナウイルス感染症の流行によるニューノーマル(新型コロナウイルス感染症の流行拡大を受け、経済環境や生活様式が大きく変化した状態)の常態化が挙げられます。①は2014年の『持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～』(経済産業省公表。通称『伊藤レポート』)で問題提起が行われ、2015年の㈱東京証券取引所によるコーポレートガバナンス・コード制定によって上場企業における持続的成長と中長期的な企業価値向上のための実効的なコーポレートガバナンスの実現に資する主要な原則が明記されました。また、2018年の『DX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～』(経済産業省公表)により、さらにDX推進の機運が高まっており、DXが経営上の課題だと認識している企業からの当社への引き合いも堅調に推移しております。日本市場については、日本企業の実産性の問題が指摘されているとはいえGDP上位の市場であり、その中でもDXに向けた予算については市場の拡大とともに増加していくと予想され、市場としては魅力的であると考えております。さらに、②の政府による後押しでは、デジタル庁の新設や経済産業省によるDX銘柄及びDX注目企業の選定等、国をあげて制度設計を行い、DX推進を後押ししている状況です。さらに、③新型コロナウイルス感染症の流行では、顧客である日本企業の業績が悪化するという観点からは、当初、当社の業績にもネガティブな影響があるのではないかと警戒しましたが、結果的には業務のデジタル化促進、ニューノーマルへの対応という観点でDX市場に対しては追い風の要素となっています。

このような状況の下、2021年12月期の業績予想は、DX市場の拡大状況、及び創業来の当社の売上高成長率を勘案し、売上高2,029百万円(前期比83.7%増)、営業利益400百万円(前期比127.2%増)、経常利益393百万円(前期比131.1%増)、当期純利益272百万円(前期比139.4%増)を見込んでおります。

なお、2021年12月期の予想値は、2021年5月開催の取締役会決議にて予算修正したものであり、期首から2021年12月期第1四半期までの実績値に、第2四半期以降の見込値を加算して算出しております(期末予算消化等を背景に、既存大口顧客から複数のDX案件を受注したことを受け、2021年1月から3月までの売上高について当初予算比で36.0%増、営業利益について同213.0%増となったことを踏まえ、当該予算修正を行っております)。

2. 個別の見通し

(1) 売上高

当社はDX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が、DX事業の売上高は、コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービスの各売上高で構成されております。セグメント全体での売上高予想を前期比150%~160%の間で設定(直近

2～3年間の実績及び市場動向をもとにしております)し、サービスごとの売上規模等を勘案して各サービスの売上予想を割り振っております。実際には、このようにセグメント全体から逆算して各サービスの売上予想を定めたのち、既存案件の継続受注や新規案件獲得の見込み等を考慮して、サービスごとの売上予想を調整しております。

各サービスについての詳細な考え方は下記のとおりです。

①コンサルティングサービス

コンサルティングサービスにおいては、DXを通じた新規事業開発や既存事業変革、業務改善の支援を行っております。新規事業開発により新たな収益源を創出したいという顧客へは事業立上げのために検討すべき事項を洗い出し、DXの観点から事業スキームを検討、整理するなどの支援を行っております。顧客の既存事業についても、デジタルを活用した事業変革により、PL計画の達成等を支援しております。また、業務改善という観点からはRPA・BIツールの導入や、全社でのDX文化浸透のための組織変革など生産性向上のための支援を行っております。創業来日本の大手企業におけるデジタル化ニーズを追い風に堅調に売上を伸ばしてまいりましたが、直近は特に新型コロナウイルス感染症流行拡大の経済情勢・事業環境を踏まえ、各社がDXを通じた新規サービス展開等に着手していることもあり、新規事業開発支援のニーズが強く、コンサルティングサービスの売上を牽引しております。

売上高の予測数値の策定にあたっては、DX市場の拡大状況及び直近2～3年のコンサルティングサービスの売上高成長率を勘案して予測しております。具体的には、業績予想を策定した時点で稼働している社員あるいはパートナー（当社のマネジメントのもと案件に共同参画いただき、案件の実行推進を担っていただいております）の稼働率について100%を維持させる前提としております（先方社内の予算等の事情によりプロジェクトが途中で終了する場合等がありますが、その分は新規案件獲得で埋め、稼働率を維持する方針であります）。そのうえで、新規取引先からの新規案件及び既存取引先からの新規案件について毎四半期で8件程度獲得する見込みとしております。内訳としては、既存取引先から毎四半期で5案件程度受注、残りを新規取引先からの受注により埋める、という考え方をしております（直近2～3年の実績及び2021年1月から3月までの案件獲得状況を踏まえて数値設定をしております）。各案件の単価については、いずれも150万円/月～180万円/月を想定しております。通期で見ると、例年同様およそ2/3が既存案件、1/3が新規案件の見込みであります。

以上の結果、コンサルティングサービスの2021年12月期の売上高は、1,150百万円（前期比74.2%増）と見込んでおります。

②マーケティングサービス

マーケティングサービスにおいては、SNS運用支援、Webサイト改善、マーケティングコンサルのサービスを提供しております。SNS運用支援においては顧客のSNSを通じたブランディング・集客促進を、Webサイト改善においては集客や販売促進につながるWebサイト・LPの改善を行っております。また、マーケティングコンサルにおいては、デジタルマーケティングにおける戦略検討から実行までを支援しており、カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI設計、訴求内容の仮説検証等を担っております。実態としては、SNSの運用における支援実績を評価いただき、デジタルマーケティング全体の戦略立案等、より広範なご相談をいただく、というような形での案件創出を行う事業構造となっております。

売上高の予測数値の策定にあたっては、DX市場の拡大状況及び直近2～3年のマーケティングサービスの売上高成長率を勘案して予測しております。具体的には、業績予想を策定した時点で稼働している社員あるいはパートナーの稼働率について100%を維持させる前提としております（先方社内の予算等の事情によりプロジェクトが途中で終了する場合等がありますが、その分は新規案件獲得で埋め、稼働率を維持する方針であります）。そのうえで、SNS運用支援については毎四半期で3～4案件程度新規獲得、Web改善支援については通年横引き、マーケティングコンサルについては毎四半期で2～3案件程度新規獲得をする、という想定をしております（直

近2～3年の実績及び2021年1月から3月までの案件獲得状況を踏まえて数値設定をしております。各案件の単価については、SNS運用支援が50万円/月程度、マーケティングコンサルが120万円/月程度を想定しております。

以上の結果、マーケティングサービスの2021年12月期の売上高は、534百万円（前期比76.4%増）と見込んでおります。

③UI/UXサービス

UI/UXサービスにおいては、UI/UXの改善のためのユーザビリティテストサービスである「UIScope」を活用し、サービス体験の改善・設計を支援しております。「UIScope」は、スマートフォンアプリ・サイトに特化し、ユーザーの操作を録画し、その行動を解析することで、UI/UXを改善していくサービスです。2020年12月期において案件の80%をインバウンド（積極的な営業活動を通じてではなく、顧客からの問い合わせにより受注へ結びつくこと）で獲得しており、またこれまでの案件実績（2018年6月から2020年12月末までの累計導入企業数は125社）をもとに幅広いサービス、プロダクトのUI/UX改善ノウハウを蓄積することができております。スポットでサービスのUI/UXを調査・レポートした顧客について、その後中長期的にサービス体験改善の支援を行う提案を積極的に行うことで、継続的なアップセルに成功しております。

売上高の予測数値の策定にあたっては、DX市場の拡大状況及び直近2～3年のUI/UXサービスの売上高成長率を勘案するとともに、現在当社が販売を強化している高単価のUI/UX改善コンサルの売上の伸びも踏まえて予測しております。具体的には、「UIScope」（ショットでのUI/UXリサーチ）については、直近2～3年の実績値を踏まえて前期比150%～160%の間で設定いたしました。UI/UXについて継続的なプロジェクトの中で支援するUI/UX改善コンサルについては、新規取引先からの新規案件及び既存取引先からの新規案件について毎四半期で1～3案件程度受注する見込みとしております。内訳としては、既存取引先から毎四半期で1～2案件程度受注、残りを新規取引先からの受注により埋める、という考え方をしております（直近2～3年の実績及び2021年1月から3月までの案件獲得状況を踏まえて数値設定をしております）各案件の単価については、いずれも80万円/月～140万円/月を想定しております。「UIScope」（ショットでのUI/UXリサーチ）については基本的に単発の案件であり継続案件ではありません。UI/UX改善コンサルについては直近2～3年の伸びを加味しておよそ1/3が既存案件、2/3が新規案件の見込みであります。

以上の結果、UI/UXサービスの2021年12月期の売上高は、344百万円（前期比144.4%増）と見込んでおります。

(2) 売上原価

売上原価は、主に人件費、外注費により構成されております。

人件費につきましては、原価部門であるコンサルティング事業部、マーケティング事業部、UIScope事業部の従業員の人件費で構成されており、既存の従業員及び将来の採用計画（2021年12月期における総採用数計画値は55人、うち売上原価対応の人員数は52人）に基づき299百万円（前期比59.9%増）を見込んでおります。

外注費につきましては、案件毎にパートナーへの業務委託料を積み上げ、701百万円（前期比108.1%増）を見込んでおります。なお、パートナーについては社員の採用と同水準のペースで拡大させていく前提で外注費の金額を設定しております。なお、マーケティングサービスのサービスパッケージごとの外注費率については、SNS運用支援が5%、Webサイト改善が20%、マーケティングコンサルのサービスが80%と設定しております（いずれも直近2～3年の実績を踏まえて数値設定をしております）。

その他の売上原価も加味し、当社の2021年12月期の売上原価は、1,090百万円（前期比89.6%増）となる見込みであります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、外注費・支払報酬料により構成されております。

人件費につきましては、役員報酬並びに販管費部門である組織開発本部及びコーポレート本部の従業員の人件費で構成されており、既存の役員及び従業員並びに将来の採用計画（2021年12月期における総採用数計画値は55人、うち販管費対応の人員数は3人）に基づき192百万円（前期比21.5%増）を見込んでおります。

外注費・支払報酬料につきましては、各部門において会社経営・事業運営に際して必要となる費用を洗い出し、当該費用を積み上げ、195百万円（前期比138.9%増）を見込んでおります。

その他の経費につきましては、科目別に積み上げを行っております。

以上の結果、2021年12月期の販売費及び一般管理費は、人件費、外注費・支払報酬料の増加等を主な要因として、539百万円（前期比52.5%増）、営業利益は400百万円（前期比127.2%増）を想定しております。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益は、大きな発生を見込んでおりません。

営業外費用は、従前の借入・社債発行に対する利息の支払等を主な要因として、6百万円（前期比9.5%増）を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は393百万円（前期比131.1%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失は、大きな発生を見込んでおりません。

以上の結果、当期純利益は272百万円（前期比139.4%増）を見込んでおります。

本資料に記載されている当社の当期業績予想は、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

2021年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2021年9月29日

上場会社名 株式会社プロジェクトカンパニー 上場取引所 東
 コード番号 9246 URL [https:// projectcompany.co.jp/](https://projectcompany.co.jp/)
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 土井 悠之介
 問合せ先責任者 (役職名) 専務取締役 (氏名) 新宅 央 (TEL) 03-6459-1025
 四半期報告書提出予定日 - 配当支払開始予定日 -
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2021年12月期第2四半期の業績 (2021年1月1日～2021年6月30日)

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2021年12月期第2四半期	910	-	232	-	229	-	158	-
2020年12月期第2四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2021年12月期第2四半期	31.45	-
2020年12月期第2四半期	-	-

- (注) 1. 2020年12月期第2四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2020年12月期第2四半期の数値及び2021年12月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
 2. 2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っております。2021年12月期の期首に当該分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。
 3. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、2021年12月期第2四半期において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) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2021年12月期第2四半期	1,197	637	53.3
2020年12月期	1,061	479	45.1

(参考) 自己資本 2021年12月期第2四半期 637百万円 2020年12月期 479百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2020年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00
2021年12月期	-	0.00	-	-	-
2021年12月期(予想)	-	-	-	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2021年12月期の業績予想（2021年1月1日～2021年12月31日）

（%表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	2,029	83.7	400	127.2	393	131.1	272	139.4	53.18

- （注）1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無
 2. 2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っております。2021年12月期の業績予想における1株当たり当期純利益については、2021年12月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算定しております。
 3. 2021年12月期の1株当たり当期純利益は、公募株式数（340,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大161,300株）は含まれておりません。

※ 注記事項

- （1）四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
 （2）会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
 ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
 ② ①以外の会計方針の変更 : 無
 ③ 会計上の見積りの変更 : 無
 ④ 修正再表示 : 無

（3）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2021年12月2Q	5,045,900株	2020年12月	5,045,900株
② 期末自己株式数	2021年12月2Q	2,000株	2020年12月	2,000株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2021年12月2Q	5,043,900株	2020年12月2Q	4,682,470株

- （注）2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っておりますが、前会計年度の期首に当該分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」、「期中平均株式数」を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件および業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料3ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	- 2 -
(1) 経営成績に関する説明	- 2 -
(2) 財政状態に関する説明	- 2 -
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	- 3 -
2. 四半期財務諸表及び主な注記	- 4 -
(1) 四半期貸借対照表	- 4 -
(2) 四半期損益計算書	- 5 -
第2四半期累計期間	- 5 -
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	- 6 -
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	- 7 -
(継続企業の前提に関する注記)	- 7 -
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	- 7 -
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	- 7 -
(セグメント情報)	- 7 -
(重要な後発事象)	- 7 -

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第2四半期累計期間（2021年1月1日～2021年6月30日）における世界経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるものの、持ち直しの動きがみられています。日本経済においては、ワクチン接種開始の効果が期待されるものの、感染症の収束時期は未だ見通せないことから、先行きの不透明な状況は依然として続いております。

当社の属するデジタルトランスフォーメーション（DX）業界におきましては、政府によるDXの後押しや新型コロナウイルス感染症流行後のニューノーマルの常態化等により、業界全体の市場規模が順調に拡大しております。特に大手企業を中心にDXに強い関心が寄せられており、既存のビジネスモデルを大きく変化させる新たな潮流として注目が集まっております。このような状況下において、当社は様々な業界の主要企業に対し、DX戦略立案から新規事業開発・既存事業変革、ビジネスプロセス改革、そしてデジタルマーケティングやUI/UXの改善まで一連のサービスを一貫して提供できる強みを持って、ソリューション横断でのDX案件を多数受注し、クライアントのDX支援、事業推進を支援してまいりました。

サービスごとの売上高前年同四半期累計期間比は、コンサルティングサービスが154.6%、マーケティングサービスが210.1%、UI/UXサービスが265.0%といずれも成長を続けており、マーケティングサービスとUI/UXサービスの売上高は前年同期比2倍以上に伸長しております。過去の支援実績、業務品質を評価いただいている既存クライアントからの追加発注と同時に、新規クライアントの獲得にも成功している状況です。また、クライアントがDXについて特定領域にのみ課題を抱えることは少ないと当社は認識しており、例えば入り口はUI/UXについてのご相談であっても、結果的には領域をまたがるDXの課題解決のためのより本質的な提案を行う余地があるケースも多いことから、このような新規クライアントについても領域横断での提案を行うことによって、一層の売上拡大余地があると判断しております。当社の提供サービスの性質上、一度受注すれば中長期的に継続支援させていただくことが多いことから、当第2四半期累計期間にお取引させていただいた89社のうち、59.6%がストック売上の顧客となりました。

以上の結果、当第2四半期累計期間の経営成績は、売上高は910,254千円、営業利益は232,848千円、経常利益は229,723千円、四半期純利益は158,607千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

①資産

当第2四半期会計期間末における流動資産は1,016,957千円となり、前会計年度末に比べ126,968千円増加となりました。これは主に現金及び預金が91,572千円増加したこと、売掛金が33,071千円増加したことによるものであります。固定資産は175,695千円となり、前会計年度末に比べ9,479千円増加となりました。

この結果、総資産は、1,197,188千円となり、前会計年度末に比べ135,511千円増加となりました。

②負債

当第2四半期会計期間末における流動負債は314,207千円となり、前会計年度末に比べ30,458千円増加となりました。固定負債は245,259千円となり、前会計年度末に比べ53,554千円減少となりまし

た。これは主に社債及び長期借入金が52,293千円減少したことによるものであります。

この結果、負債合計は、559,466千円となり、前会計年度末に比べ23,095千円減少となりました。

③純資産

当第2四半期会計期間末における純資産合計は637,721千円となり、前会計年度末に比べ158,607千円増加となりました。これは四半期純利益158,607千円を計上したことにより、利益剰余金が158,607千円増加したことによるものであります。

この結果、自己資本比率は53.3%（前会計年度末は45.1%）となりました。

④キャッシュ・フローの状況

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得られた資金は178,713千円となりました。これは主に、税引前四半期純利益の計上229,723千円、売上債権33,071千円の増加、仕入債務20,525千円の増加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19,971千円となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出19,674千円があったこと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）

財務活動の結果支出した資金は67,169千円となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出39,726千円、社債の償還による支出26,200千円があったことによるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年12月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。なお、当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年12月31日)	当第2四半期会計期間 (2021年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	710,407	801,979
売掛金	166,815	199,886
その他	12,765	15,090
流動資産合計	889,988	1,016,957
固定資産		
有形固定資産	39,786	52,612
無形固定資産	14,257	11,439
投資その他の資産	112,173	111,643
固定資産合計	166,216	175,695
繰延資産	5,472	4,535
資産合計	1,061,676	1,197,188
負債の部		
流動負債		
買掛金	41,427	61,952
1年内償還予定の社債	52,400	52,400
1年内返済予定の長期借入金	30,453	16,820
未払法人税等	58,050	78,680
その他	101,418	104,355
流動負債合計	283,749	314,207
固定負債		
社債	121,400	95,200
長期借入金	171,098	145,005
その他	6,315	5,054
固定負債合計	298,813	245,259
負債合計	582,562	559,466
純資産の部		
株主資本		
資本金	311,950	311,950
利益剰余金	167,664	326,271
自己株式	△500	△500
株主資本合計	479,114	637,721
純資産合計	479,114	637,721
負債純資産合計	1,061,676	1,197,188

(2) 四半期損益計算書
第2四半期累計期間

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)
売上高	910,254
売上原価	455,690
売上総利益	454,564
販売費及び一般管理費	221,715
営業利益	232,848
営業外収益	
受取利息	3
受取配当金	0
営業外収益合計	3
営業外費用	
支払利息	1,270
社債利息	166
株式交付費償却	223
社債発行費償却	713
支払保証料	754
営業外費用合計	3,128
経常利益	229,723
税引前四半期純利益	229,723
法人税、住民税及び事業税	72,547
法人税等調整額	△1,430
法人税等合計	71,116
四半期純利益	158,607

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2021年1月1日 至 2021年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	229,723
減価償却費	8,747
敷金償却	1,419
株式交付費償却	223
社債発行費償却	713
受取利息及び受取配当金	△ 3
支払利息及び社債利息	1,437
売上債権の増減額(△は増加)	△ 33,071
仕入債務の増減額(△は減少)	20,525
未払消費税等の増減額	△7,285
その他	9,868
小計	232,297
利息及び配当金の受取額	3
利息の支払額	△ 1,474
法人税等の支払額	△ 52,112
営業活動によるキャッシュ・フロー	178,713
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	△ 19,674
敷金の差入による支出	△ 297
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 19,971
財務活動によるキャッシュ・フロー	
長期借入金の返済による支出	△ 39,726
社債の償還による支出	△26,200
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△ 1,243
財務活動によるキャッシュ・フロー	△67,169
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	91,572
現金及び現金同等物の期首残高	710,407
現金及び現金同等物の四半期末残高	801,979

(4) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

該当事項はありません。

(セグメント情報)

当社の事業セグメントは、デジタルトランスフォーメーション事業のみの単一セグメントであり、重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。