



2022年12月21日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア イ ズ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 福 島 範 幸
(コード番号：5242 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 門 長 今 村 武 史
(TEL 03-6419-8505)

東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2022年12月21日に東京証券取引所グロース市場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。

2022年12月期（2022年1月1日～2022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、最新の決算情報等については別添のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

	2022年12月期 (予想)			2022年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021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	796	100.0	31.5	636	100.0	605	100.0
営 業 利 益	161	20.3	113.6	133	21.0	75	12.5
経 常 利 益	144	18.1	91.4	130	20.5	75	12.5
当期(四半期) 純利益	94	11.9	99.3	87	13.7	47	7.8
1株当たり 当期(四半期) 純利益	116円33銭			109円13銭		59円27銭	
1株当たり 配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2021年12月期(実績)及び2022年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当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。
2. 2022年12月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、公募株式数(150,000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57,000株)は考慮しておりません。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」
をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2022年12月期業績予想の前提条件】

(1) 全体の見通し

当社は「みんなの感動と幸せを追求する」を経営理念とし、「世の中を変革する台風の目になる」をビジョンとして掲げ、既存の業界を変革するwin-winなプラットフォームサービスを複数展開しており、主要サービスは、広告業界に特化したプラットフォーム「メディアレーダー」およびクチコミマーケティングのプラットフォーム「トラミー」となります。

メディアレーダーの事業展開の基盤は「広告・マーケティングに関する情報の充実」「リード提供」となり、メディアレーダーのWEBサイトに広告媒体資料やマーケティングサービス資料、セミナー動画、セミナー情報、イベント情報などの広告・マーケティングに関する情報のみを集約することで、広告主や広告代理店など広告・マーケティングに携わる方に対して、情報を探しやすく、取得および参加しやすくするなど利便性を高めたサービスとしております。

資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申し込みをする際は無料の会員登録が必要となり、登録された会員情報を見込み顧客情報（以下、「リード」という。）としてサービス提供元となる掲載社へ提供しており、当社ではこのリード提供を対価としてマネタイズしております。掲載社は獲得したリードに対して営業活動が可能となるため、プッシュ型の営業をするよりも有利にすすめることが可能となるため、多くの企業様にご利用いただいております。

トラミーの事業展開の基盤は「SNSを利用する多くの一般女性会員」「品質管理」「リード管理および獲得」となります。トラミーは20～40代の一般女性を中心とした約12万人（2022年7月時点）の会員を保有しております。クライアントの商品やサービスをトラミー会員が体験し、体験した会員自身が利用するSNS上でクチコミ・レビューを公開（情報発信）するサービスであり、スケジュールの作成、参加者の募集、当選者の選定、商品の発送、納品物における関連法令のチェックや出典元確認までの一連の業務をすべて当社がディレクションすることで品質を確保しており、これらを対価としてクライアントへ提供しております。

トラミーではクライアントとなる代理店および広告主への営業活動が重要となり、既存クライアントに対する定期的なアプローチおよび新規のリード獲得を継続的に行うことで成長を見込んでおります。

当社の重要な経営環境として「①業界の変革×②オンラインでのリード獲得」があげられます。

①当社が属する広告業界の場合、インターネットやスマートフォンの普及後、従来のマス広告からインターネット広告へと広告業界は変革期に入り、株式会社電通が発表した「2021年 日本の広告費」によると、インターネット広告費27,052億円（前年比121.4%）で総広告費に対する割合は39.8%と変化しており、この傾向は継続されると予測されております。この変革期の中心にインターネット広告が存在し、当社メディアレーダーおよびトラミーが属しており、今後も成長が見込めると考えております。また、インターネット広告に属するインフルエンサーマーケティング市場につきましては、当社トラミーが属しております。株式会社サイバー・バズが2020年10月に発表した「国内ソーシャルメディ

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

マーケティングの市場動向調査」によると、2025年には723億円の市場に達すると予測されており、今後も成長が見込めると考えております。

②オンラインでのリード獲得は、BtoBの分野でもサービスの販売に向けて、リード獲得するサービスがさまざま誕生しており、当社の提供するメディアレーダーは広告業界に特化したリード獲得サービスとなっております。当社メディアレーダーが属する国内デジタルマーケティング関連サービス市場の予測としましては、IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社が2021年12月に掲載した「国内デジタルマーケティング関連サービス市場予測を発表」によると、2020年の国内デジタルマーケティング関連サービス市場は、前年比2.6%増の4,305億円となりました。2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Average Growth Rate）は7.2%、2025年の市場規模は6,102億円になる見込みと市場予測されており、「サービス事業者は、顧客接点を起点とした変革を進める手段としてデジタルマーケティングを用い、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を横断的に支援すべきである」と述べており、競争が激化し変革期である広告業界向けのオンラインリード獲得サービスは、サービス事業者において顧客接点の起点となる必要不可欠なサービスであるため、当社メディアレーダーの成長が今後も見込めると考えております。また、当社ではメディアレーダーを運営している為、トラミーをはじめとしたその他マーケティング支援サービスにおいても、メディアレーダーを活用することで、金銭的なコストをかけずリード獲得が可能のため、競争の激しいインターネット広告市場においてもシェア拡大を図ります。

以上により、2022年12月期におきましては、売上高796百万円（前期比31.5%増）、営業利益161百万円（前期比113.6%増）、経常利益144百万円（前期比91.4%増）、当期純利益94百万円（前期比99.3%増）を見込んでおり、期初に策定した予想値そのままとなります。

（2）売上高

第3四半期累計期間の実績値としては、636百万円、進捗率80.0%、計画比107.8%で期初に策定した予想値通りに推移しております。当社はプラットフォーム事業の単一セグメントであります。各サービス別の進捗率、計画比は以下の通りとなります。

<メディアレーダー>

第3四半期累計期間の実績値としては、298百万円、進捗率76.4%、計画比104.6%となり、期初に策定した計画通り推移しております。売上を構成する要素は、①資料リード売上、②イベントリード売上、③個別広告売上、④セミナーリード売上、⑤動画リード売上となります。

前期メディアレーダー売上の82.9%を占め最も重要と考えているのが①資料リード売上であり、第3四半期累計期間の実績値、238百万円、売上構成比79.9%となります。

①資料リード売上は、課金ダウンロード数×平均リード単価で算出し計画しており、課金ダウンロード数が前期実績109,215件より+18,078件（+16.6%）、平均リード単価が前期実績2,151円より+493円（+22.9%）として期初に策定し計画通り推移しております。課金ダウンロード数の主な成長要因としては総ダウンロード数に対する課金ダウンロード率が前期実績同等に改善できることで、課金ダウンロード率が上昇すると計画しており、主にサイト内表示の最適化やメルマガ配信の最適化に伴い、課

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

金対象とならない重複ダウンロード率の改善および無料プランの資料ダウンロード率の改善をおこなう計画となります。また、平均リード単価においては、独自開発し前期3月より提供を開始したリード入札機能の利用アカウント数が増加することにより成長します。リード入札機能は、掲載社自ら資料ダウンロードや動画視聴された際のリード単価をそれぞれ事前に設定（資料リードの単価は@2,000円～@10,000円、動画リードは@3,000円～@10,000円）いただくことでサイト内の表示ロジックの一部に影響するため、露出を高めるなどが可能となっており、掲載社がリード数を増やしたいタイミングなどに合わせて各社調整いただくことが可能となっており、これにより掲載社間での競争が生まれ、リード単価の上昇を見込んでおります。

次に重要となるのが、②イベントリード売上となり、第3四半期累計期間の実績値、37百万円、売上構成比12.7%となります。

②イベントリード売上は、前期3月より開始したメディアレーダー主催で四半期に1度開催するオンラインセミナーイベント（以下「セミナーイベント」とします）のスポンサーおよび登壇企業に対するリード提供の対価であり、スポンサーおよび登壇企業数の増加、セミナーイベントを視聴する会員の申し込み数の増加により成長します。前期12月の4回目の開催規模が拡大できたことや、セミナーイベントへの登壇によるリード獲得ニーズおよびセミナーイベントの視聴ニーズが見込めたことから、同等の規模感での開催が今後も可能であると見込み計画しております。

③個別広告売上、④セミナーリード売上につきましては、それぞれ前期実績並みの数値で計画しております。

⑤動画リード売上は2022年10月より提供を開始しており、計画策定時点では、売上には含めておりません。

以上により、メディアレーダーの通期売上高は389百万円（前期比37.1%増）を計画しており、期初に策定した予想値通りとなります。

課金ダウンロード数：資料ダウンロードに対して費用が発生したリード数

課金ダウンロード率：資料ダウンロードに対して掲載社へリード提供し費用が発生したリードの割合

総ダウンロード数：資料のダウンロード数すべて

イベントリード売上：当社が登壇企業およびスポンサーを集め開催するセミナーイベントによるリード提供で発生した売上

個別広告売上：メルマガ配信などの広告枠販売による売上

セミナーリード売上：掲載社が自らセミナー情報を公開しリード獲得できる機能による売上

リード入札機能：掲載社が自らリード単価を設定できる機能（単価上昇がサイト内の表示にロジックの一部に影響し露出が増加します）

動画リード売上：掲載社が動画を公開しリード獲得できる機能による売上

<トラミー>

第3四半期累計期間の実績値としては、293百万円、進捗率82.3%、計画比109.2%となり、期初に策定した計画より案件単価が+85千円（+19.2%）と好調に推移し、売上高がプラスに推移しております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項）」

をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

売上を構成する要素は、①案件数×②案件単価となり、①案件数は年々増加している傾向を踏まえ、前期実績628件より+143件(+22.8%)とし、②案件単価は化粧品・健康食品・サプリ等のジャンルに該当する商品は関連法令に関する広告審査業務の負荷が他案件よりもかかるため、対象案件に対する会員利用費の単価を25%値上げし営業教育としてサービス内容、料金の説明を徹底していくことで、案件単価が上昇すると予測し前期実績432千円より+32千円(+7.3%)として期初に策定しております。トラミーにおいては3月の繁忙期があり、予算計画を確定させるタイミングで第一四半期の営業進捗(発注書回収済みの確定数字および発注書未回収で実施見込みが高い数字)を計画に反映しております。

以上により、トラミーの通期売上高は355百万円(前期比31.4%増)を計画しており、期初に策定した予想値通りとなります。

既存案件数：新規取引を除く、継続およびリピート取引による案件数

<その他>

第3四半期累計期間の実績値としては、45百万円、進捗率90.5%、計画比122.2%となり、期初に策定した計画の通り推移しており、その他売上高の98.8%を運用型広告が占めております。運用型広告は既存顧客との継続取引およびリピート取引が中心であることから、予算計画を確定させるタイミングでの既存顧客数に広告施策による新規顧客数の増加要因を加えて計画しております。

以上により、その他の通期売上高は50百万円を計画しており、期初に策定した予想値そのままとなります。

以上により、2022年12月期業績予想における売上高の49.0%が主力サービスのメディアレーダー、44.7%がトラミーとなり、この2つのサービスが売上高の93.7%を占め、その他が6.3%と見込んでおり、期初に策定した予想値そのままとなります。

(3) 売上原価、売上総利益

第3四半期累計期間の売上原価の実績値は進捗率80.0%、計画比106.3%となります。売上原価の主な内訳は、トラミーにおける会員ポイント費用、商品配送費用等であり、前期の7月～10月実績(労務費を除く)の売上原価率の平均値を元に、売上高に対する売上原価率として(労務費を除く)算出し、労務費を加えて売上原価としております。トラミーの売上原価は、売上が伸長すると増加するものです。メディアレーダーの売上原価は発生しておりません。

以上の結果、2022年12月期の通期売上原価は74百万円(前期比11.6%増)、売上総利益は721百万円(前期比34.0%増)を見込んでおり、期初に策定した予想値そのままとなります。

(4) 販売費及び一般管理費、営業利益

第3四半期累計期間の販管費の実績値は進捗率79.3%、計画比107.0%となります。販売費及び一般管理費の主な内訳は、人件費となります。人件費に関しては、将来の人員計画に基づき算定しております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項)」をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

す。当社では今後の事業拡大並びにガバナンス強化のため人員の採用を積極的に進めており、2021年12月期に42名であった人員は、2022年12月期末には54名（見込み）となり、2022年12月期の人件費は363百万円（前期比32.8%増）を見込んでおります。広告宣伝費に関しては、メディアレーダーは売上増加を目的とした資料ダウンロードおよびセミナー申し込みの促進に対しROAS（※1）100%で期初計画しておりましたが、リード単価の上昇、一括ダウンロード機能の実装などにより、メディアレーダーの売上増加を目的とした広告施策に対する第3四半期累計期間のROASは113.2%と好調に推移しており規模が拡大しております。トラミーにつきましても売上増加を目的とした新規リード獲得施策に対しROAS150%の計画とし、期初に策定した計画通り推移しております。

以上の結果、2022年12月期における販売費及び一般管理費は559百万円（前期比21.0%増）、営業利益は161百万円（前期比113.6%増）を見込んでおります。

※1 ROAS：「Return On Advertising Spend」の頭文字を取った略語で広告費用の回収率となり、「広告経由の売上」÷「売上増加を目的とした広告費」×100(%)で算出しております。

（5）営業外損益、経常利益

営業外収益及び営業外費用は過去の実績等を基に算出しております。営業外収益の主な内容はトラミーにおけるポイント失効分の戻入益として500千円を見込んでおります。営業外費用の主な内容は支払利息1百万円及び株式公開に伴う上場関連費用として16百万円の計上を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期における経常利益は144百万円（前期比91.4%増）を見込んでおります。

（6）特別損益、当期純利益

特別損益については計画しておりません。

以上の結果、2022年12月期の当期純利益は94百万円（前期比99.3%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、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

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項）」
をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。



2022年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2022年12月21日

上場会社名 株式会社アイズ 上場取引所 東
 コード番号 5242 URL https://www.eyez.jp
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 福島 範幸
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理部門長 (氏名) 今村 武史 TEL 03 (6419) 8505
 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. 2022年12月期第3四半期の業績 (2022年1月1日～2022年9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	%
2022年12月期第3四半期	636	—	133	—	130	—	87	—
2021年12月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	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
2022年12月期第3四半期	109.13	—
2021年12月期第3四半期	—	—

- (注) 1. 2021年12月期第3四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、2021年12月期第3四半期の数値及び対前年同四半期増減率を記載しておりません。
 2. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は2022年12月期第3四半期においては非上場であるため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年12月期第3四半期	612	178	29.1
2021年12月期	468	90	19.4

(参考) 自己資本 2022年12月期第3四半期 178百万円 2021年12月期 90百万円

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
2021年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年12月期	—	0.00	—	—	—
2022年12月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

3. 2022年12月期の業績予想 (2022年1月1日～2022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	796	31.5	161	113.6	144	91.4	94	99.3	116.33

※ 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）	2022年12月期3Q	800,000株	2021年12月期	800,000株
② 期末自己株式数	2022年12月期3Q	一株	2021年12月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2022年12月期3Q	800,000株	2021年12月期3Q	一株

(注) 2021年12月期第3四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、期中平均株式数を記載していません。

※ 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

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に掲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及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及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2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	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	5
第3四半期累計期間	5
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	6
(継続企業の前提に関する注記)	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	6

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3四半期累計期間における日本経済は、新型コロナウイルス感染症対策としてワクチン接種の対象が拡大され、政府、自治体による緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置は2022年3月21日を以てすべて解除となりましたが、オミクロン株による感染拡大リスクは続いており、原油価格や原材料価格の上昇が及ぼす企業業績や個人消費への影響、ウクライナ情勢など、経済の先行きは不透明な状況が続いております。

一方で、当社が展開するサービスを取り巻く環境は、オフラインでのマーケティング活動が制限されたこと等により、企業のマーケティング活動のデジタルシフトが加速しており、広告・マーケティングサービスに特化した見込み顧客獲得サービス「メディアレーダー」およびソーシャルメディアの利用者を自社会員組織としたマーケティング支援サービス「トラミー」の需要は引続き拡大傾向にあり、堅調な成長を続けております。

サービス別の主な取り組みについては下記の通りとなります。

(メディアレーダー)

メディアレーダーにおいては、資料ダウンロードによる売上の拡大およびセミナーイベントの開催による売上の拡大を目的とした対策を実施してまいりました。

その結果、当第3四半期累計期間における資料ダウンロードによる売上は238,384千円、セミナーイベントによる売上は37,950千円となり、リカーリング売上が96.6%となりました。

(トラミー)

トラミーにおいては、既存クライアントに対するリピート案件の獲得および新規クライアントに対する案件の獲得を目的としたリード獲得、1案件あたりの取引単価の向上を目的とした営業教育を実施してまいりました。その結果、当第3四半期累計期間における案件数は554案件（前年比+62案件）、案件単価は528千円（前年比+114千円）となりました。

これらの結果、当第3四半期累計期間の経営成績は、売上高636,802千円、営業利益133,480千円、経常利益130,612千円、四半期純利益は87,302千円となりました。

なお、当社はプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載は省略しております。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第3四半期会計期間末における資産合計は612,716千円となり、前事業年度末に比べ143,731千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が102,700千円、売掛金が45,810千円増加したことによるものです。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債合計は434,547千円となり、前事業年度末に比べ56,429千円増加いたしました。流動負債は、前事業年度末に比べ74,906千円増加いたしました。これは主に買掛金23,431千円、未払法人税等38,147千円、未払消費税等12,635千円が増加したことによるものです。固定負債は、前事業年度末に比べ18,477千円減少いたしました。これは主に長期借入金が18,495千円減少したことによるものです。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産合計は178,169千円となり、前事業年度末に比べ87,302千円増加いたしました。これは四半期純利益87,302千円の計上によるものです。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2022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「東京証券取引所グロース市場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、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及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。

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 (2021年12月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	245,858	348,559
受取手形	1,056	—
売掛金	119,011	164,821
仕掛品	2,406	2,001
貯蔵品	32	8
前払費用	13,945	13,662
立替金	4,499	9,280
未収還付法人税等	8,195	—
未収消費税等	657	—
その他	2,822	2,079
貸倒引当金	△1,788	△5,579
流動資産合計	396,697	534,835
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	21,039	21,039
減価償却累計額	△939	△1,997
建物附属設備(純額)	20,100	19,042
工具、器具及び備品	6,892	7,319
減価償却累計額	△1,332	△2,595
工具、器具及び備品(純額)	5,560	4,723
有形固定資産合計	25,660	23,766
無形固定資産		
商標権	958	1,910
ソフトウェア	950	428
ソフトウェア仮勘定	—	718
無形固定資産合計	1,909	3,057
投資その他の資産		
長期前払費用	1,320	1,196
長期預金	1,000	1,000
敷金	37,835	37,835
繰延税金資産	4,562	11,025
投資その他の資産合計	44,718	51,057
固定資産合計	72,287	77,881
資産合計	468,985	612,716

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年12月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年9月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	88,948	112,380
1年内返済予定の長期借入金	21,060	23,038
未払金	50,484	48,972
未払費用	7,997	4,543
未払法人税等	14,822	52,970
未払消費税等	16,961	29,596
前受金	6,759	2,846
預り金	3,619	993
賞与引当金	-	10,218
その他	-	1
流動負債合計	210,653	285,560
固定負債		
長期借入金	159,006	140,511
資産除去債務	8,459	8,476
固定負債合計	167,465	148,987
負債合計	378,118	434,547
純資産の部		
株主資本		
資本金	8,000	8,000
利益剰余金	82,866	170,169
株主資本合計	90,866	178,169
純資産合計	90,866	178,169
負債純資産合計	468,985	612,716

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年9月30日)
売上高	636,802
売上原価	59,878
売上総利益	576,923
販売費及び一般管理費	443,443
営業利益	133,480
営業外収益	
受取利息	2
ポイント失効戻入益	17
雑収入	70
営業外収益合計	91
営業外費用	
支払利息	959
株式公開費用	2,000
営業外費用合計	2,959
経常利益	130,612
特別損失	
ソフトウェア除却損	204
特別損失合計	204
税引前四半期純利益	130,407
法人税、住民税及び事業税	49,567
法人税等調整額	△6,462
法人税等合計	43,104
四半期純利益	87,302

(3) 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。