



事業計画及び 成長可能性に関する事項



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社
(東証グロース：296A)

2024年12月23日

I. 企業情報	2
II. 事業内容	6
III. カンパニー・ハイライト	11
IV. 持続的成長に向けて（成長戦略）	19
V. 財務情報	30



企業情報


会社概要

役員・主要メンバー

経営理念・経営目標・経営方針

社名	令和アカウンティング・ホールディングス株式会社		
設立	2004年8月		
所在地	東京都中央区日本橋1丁目4番1号		
代表者	代表取締役 繁野 径子		
資本金 (2024年3月31日現在)	100,000千円 (資本準備金：1,210,000千円)		
事業内容	経理に関わるプロフェッショナルサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング事業 ● 教育研修事業 ● 人材派遣紹介事業 		
主なグループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 令和ヒューマン・ファースト株式会社 ● 令和インベストメント株式会社 ● HSKベトナム会計監査法人 (HSKV) 		
主な株主 (2024年3月31日現在)	<ul style="list-style-type: none"> ● 須貝信 (28.80%) ● (株)mysky (5.33%) ● 繁野径子 (5.33%) ● ヤーマン(株) (5.00%) ● 平和不動産(株) (1.67%) ● 三井住友信託銀行(株) (1.67%) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 三井不動産(株) (1.67%) ● (株)メディopalホールディングス (1.67%) ● 役員及び従業員 (58名) (29.07%) ● その他 (19.79%) 	※ ベンチャーキャピタルからの投資はございません

代表取締役 社長執行役員



繁野 径子

公認会計士

取締役 常務執行役員

中村 樹

税理士有資格者
事業本部長

取締役

佐々木 明日美

令和ヒューマン・ファースト(株)
代表取締役

社外取締役

石田 和男

元(株)りそな銀行常務執行役員

社外監査役

服部 力也

元三井住友トラスト・
ホールディングス(株)
取締役副社長

飯野 健司

元三井不動産(株)
常任監査役

向大野 新治

元衆議院事務総長

執行役員

三品 貴仙

税理士有資格者
第1事業部長

鈴木 勝也

公認会計士
第4事業部長

殿村 彰久

公認会計士
第5事業部長

田口 英亮

公認会計士
業務管理部長

伊藤 淳

税理士有資格者
人事経理部長

阿辻 健一

公認会計士
ベトナム公認会計士
HSKベトナム会計監査法人代表

経営理念

High Quality / Workers First

経営目標

First Class / All Round Player

経営方針

- ソフトインフラとしての経営業務・経理業界の改革
- 人間力の育成
- 持続可能な企業の実現

II

事業内容

サービスライン

コア業務であるコンサルティング業務概要

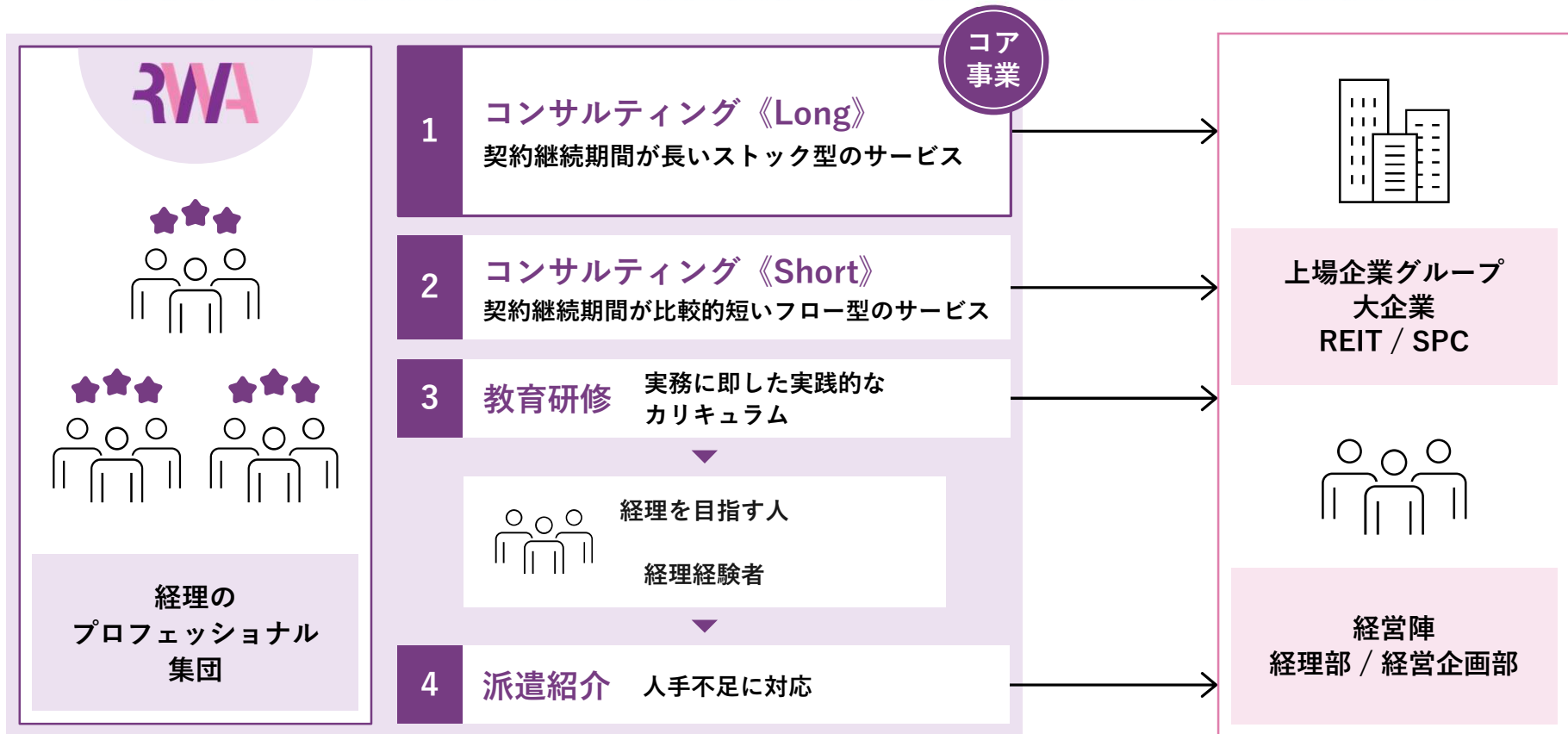
当社が企業から必要とされる理由

2024年3月期KPIハイライト

サービスライン

- コンサルティングはToBビジネスで2023年度は当社グループ売上の99.5%を占めるコアビジネス。
- コンサルティングLongが当社グループ売上の83.2%、コンサルティングShortは16.3%
- 教育研修、派遣紹介事業は、2023年度よりスタート。教育事業は、ToB、ToCだけでなく、社内の人材や派遣紹介に登録した人材にもサービスを提供し、相乗効果を図る。

社会のインフラとして経理に関わるプロフェッショナルサービスを提供



※ Long：基本的に契約が自動更新され継続性の高いコンサルティング業務 Short：一定期間（基本的に一年以内）で終了する単発的なコンサルティング業務

- 経理は企業の心臓部であり、高度な専門性と継続性が求められる重要なソフトインフラ。
- 戦略的かつ包括的な経理支援を提供し、クライアントの経営戦略に直結する付加価値を創出。
- 長期的パートナーシップに基づく《Long》と、多様なニーズに応える《Short》の両面でサービスを展開。

コア事業

長期戦略的な経理実務 = コンサルティング 《Long》

企業の経営戦略を支える経理のパートナーとして、高い付加価値を持つ情報提供と専門的判断を行う

会計支援

- カスタムメイドのサービス提供
- 会計帳簿や連結、開示まで幅広い適応力
- 記帳代行に留まらない戦略的な会計支援

決算・連結・開示

- 決算の早期化を合理的にサポート
- 上場会社での豊富なノウハウと実績
- 専門的な判断力と迅速な対応力

REIT・SPC・FUND

- ファンド業界のパイオニア
- 再エネなど多様な投資対象にカスタム対応
- 組成から会計・運営を一括サポート

単発的な経理業務支援 = コンサルティング 《Short》

M & A・組織再編・事業再生

株式公開 (IPO)

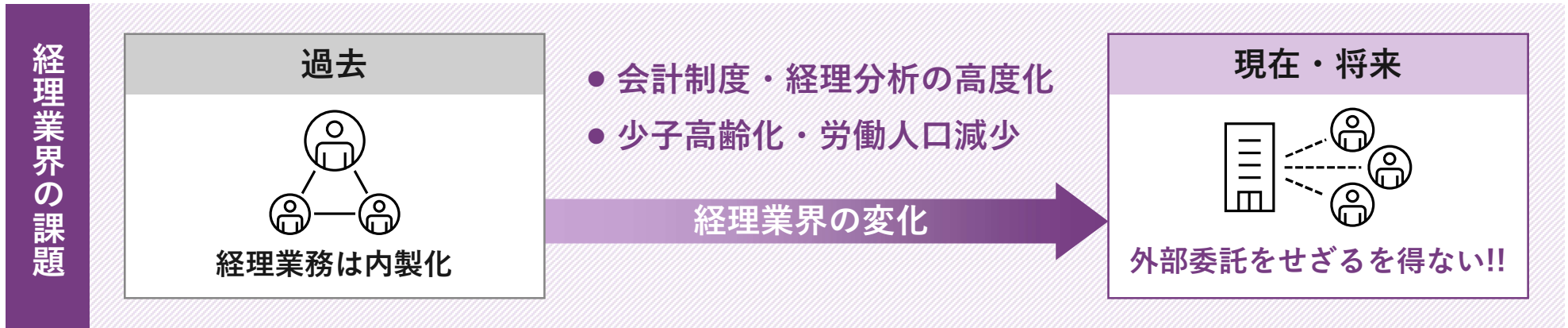
内部統制・内部牽制

海外進出・ 海外事業コンサルティング

意見書・バリュエーション・ デュー・デリジェンス

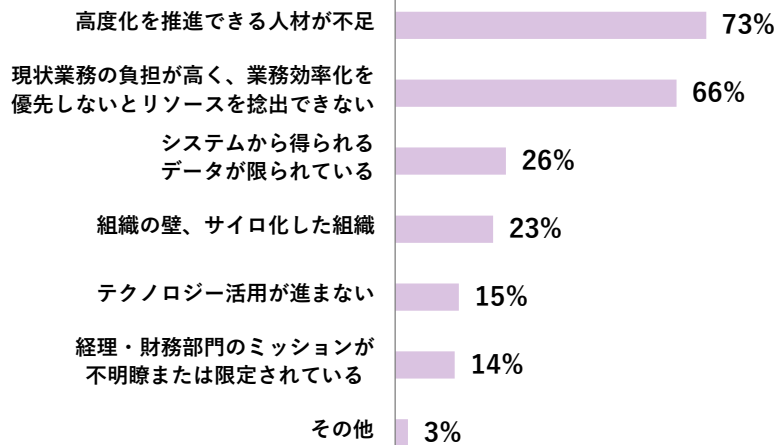
当社が企業から必要とされる理由

- 当社は企業の経理の人材不足という業界の大きな課題を捉え、ソリューションを提供。



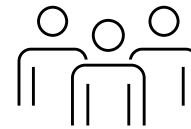
企業のニーズ

財務経理部門における業務高度化の弊害となる事項



当社の提供価値

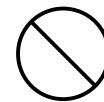
人材の活用



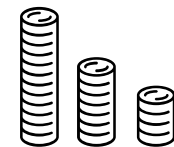
ノウハウの安定化



不正・誤謬の防止



コスト削減



出典：KPMGジャパン「CFOサーベイ2023」

2024年3月期KPIハイライト



会社（単体※1）全体KPI

売上高 40.2 億円	売上高成長率 +14.2%	売上総利益率 49.0%	経常利益 7.6 億円	経常利益率 19.1%
-----------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------	-----------------------

コンサルティングKPI

契約継続率（Long）※2 99.8%

従業員数（2024/4/1） 357 人

その他参考指標

中途採用数（2023年度） 25 人

新卒採用数（2024/4/1） 35 人

クライアントグループ数 183 社

クライアントグループ 平均年間報酬 2,183 万円

※1 当社単体の数値が売上と利益の大半であり、連結売上利益とも増減要因は当社要因による部分が殆どであるため単体数値を表示しております。

※2 契約継続率は、2021年度～2023年度の月次平均チャーンレートから差し引きで算定しております。

当社はクライアントグループの信頼を得てグループ内で業務範囲を拡大していくことを主な成長戦略としているため、信頼の土台となる契約継続率を重視しております。



III

カンパニー・ハイライト

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業

特徴2. 大企業中心のマーケット

特徴3. 契約継続期間が長期・安定収益 (Long)

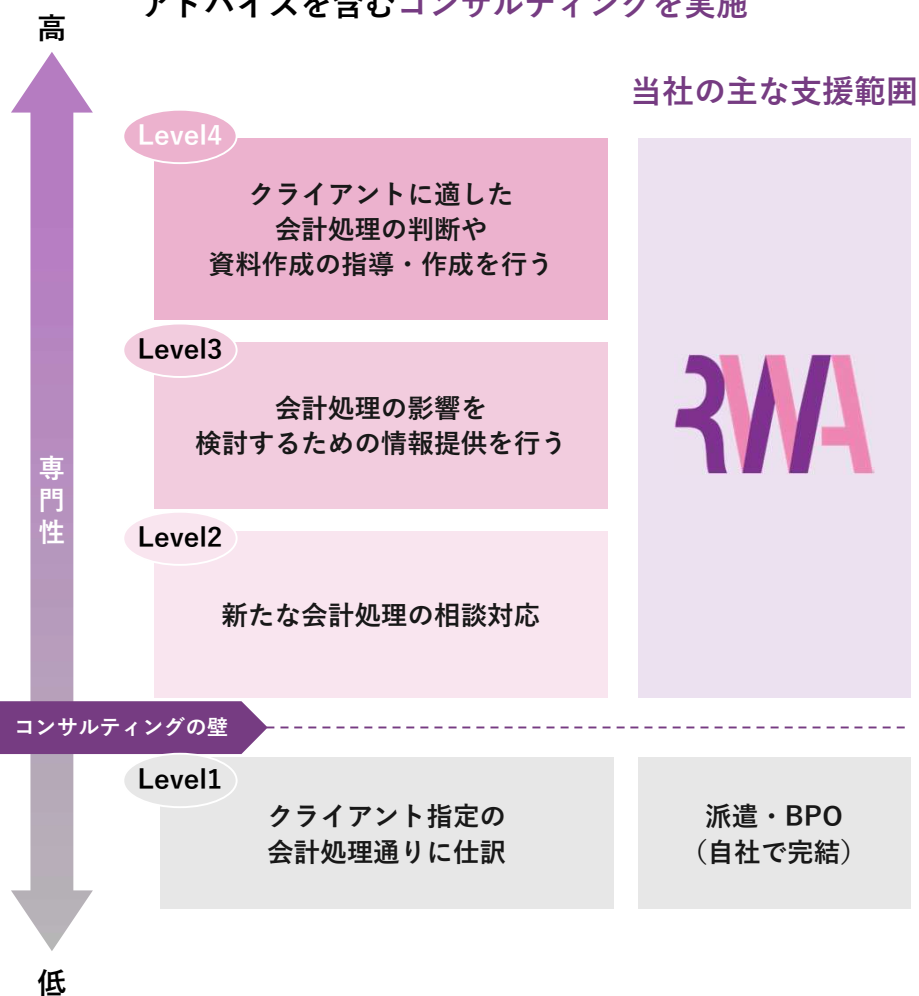
独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業①



当社の業務イメージ

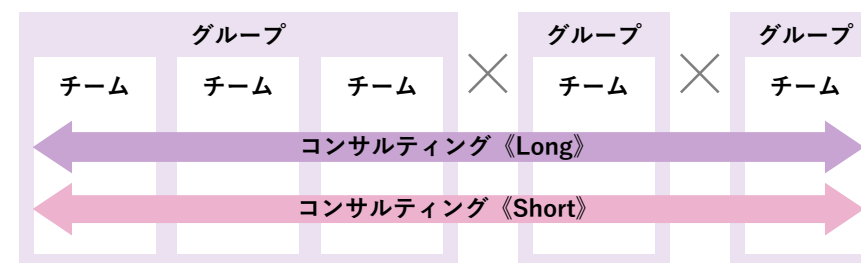
当社は仕訳作業から行うが、決められた方針に従った作業だけでなく、アドバイスを含むコンサルティングを実施



コンサルティング手法

当社の特徴

クライアントグループごとのチーム編成により、オールラウンドに業務対応



- 有資格者を含むチームでクライアントの全業務に対応
- クライアントのエンゲージメント強化
- 社員は多様なスキルを習得し、成長機会を確保

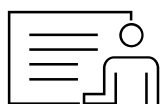
大企業グループが求める高度な経理業務を組織的に支援可能な唯一の会社

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業②



人員増加戦略

経理スクール事業開始



新卒採用を増やし
社内育成を強化



スクール生の
採用



ウエルカムバック
制度の導入



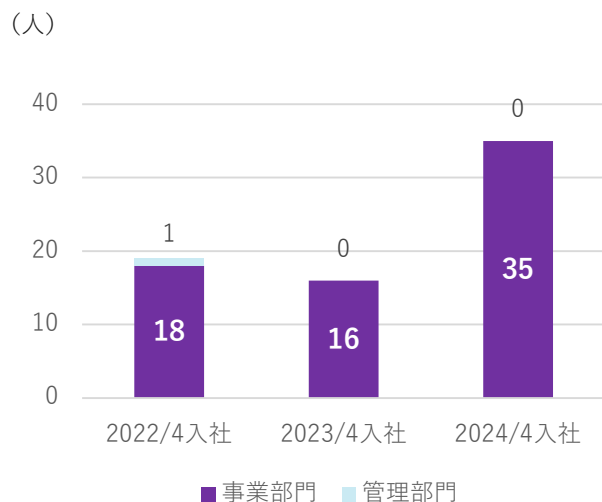
広告による
知名度アップ

有資格者

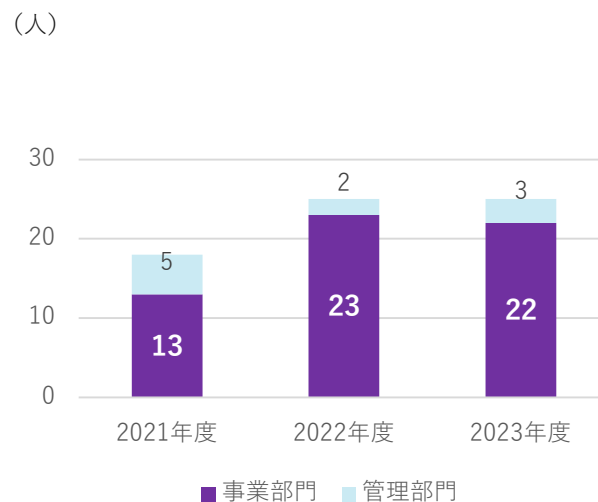
公認会計士	34
会計士試験・短答式試験合格者	11
税理士有資格者	8
税理士科目合格者	13
USCPA	3
日商簿記1級	21
日商簿記2級	197
合計	287

* 2024年4月現在人数 重複含む

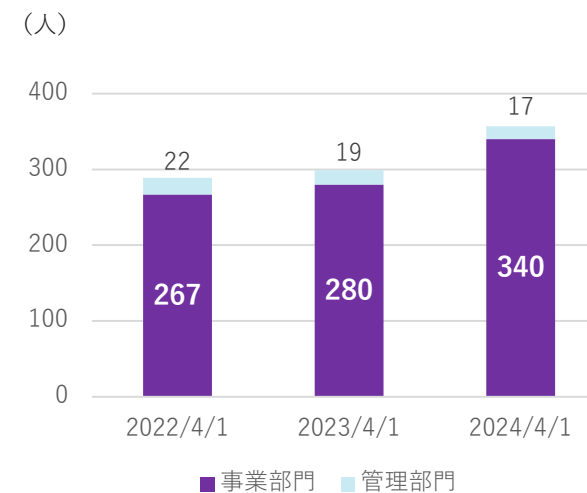
新卒採用数



中途採用数



社員数推移

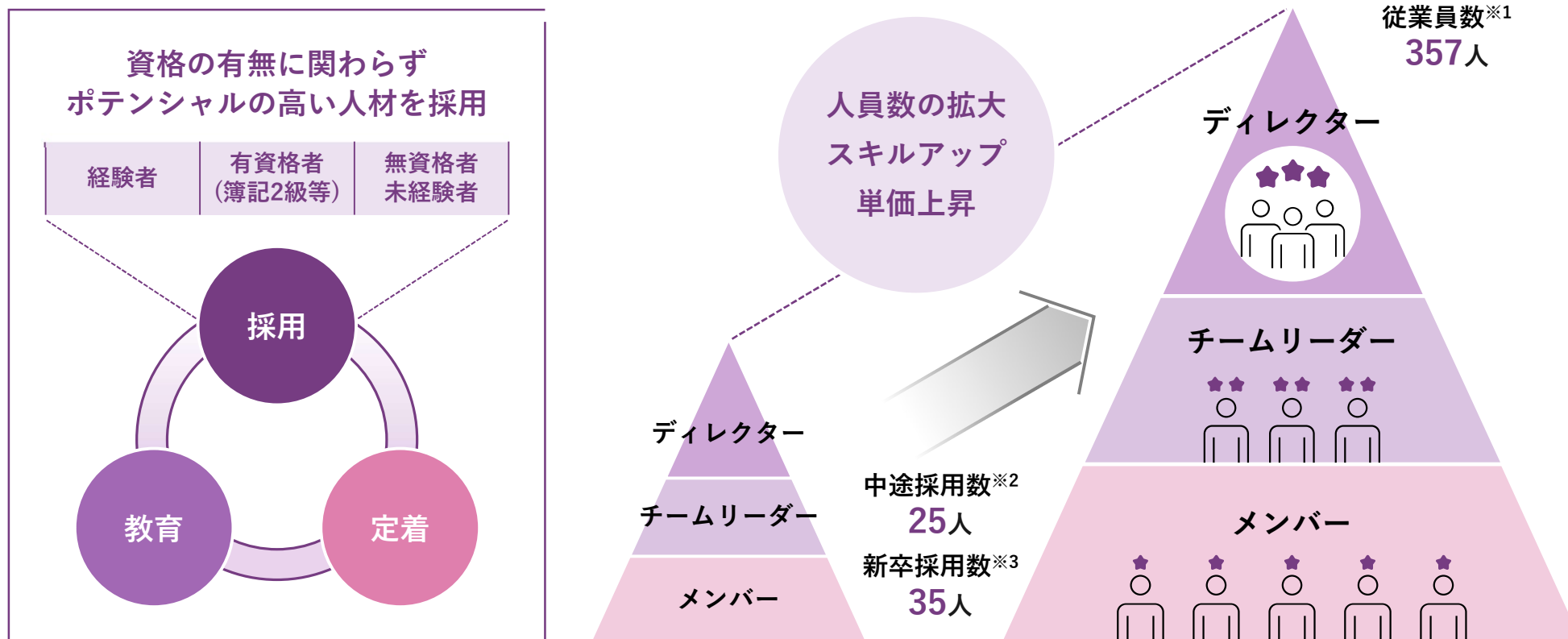


特徴 1. 専門性の高い頭脳労働集約産業③ 当社人材戦略の好循環



- 人手不足が深刻な経理業界において、当社は経験者採用と未経験者採用を活用し人員数の拡大を実現
- 未経験者や無資格者であっても経理実務のプロフェッショナルとして育成できる独自のノウハウを蓄積
- 人材の採用と教育・定着は事業拡大の好循環を生み出し収益性が改善。さらなる積極採用を可能とする体制を構築

経理実務のプロフェッショナルとして育成



※1 2024年4月時点

※2 2023年3月期入社人数

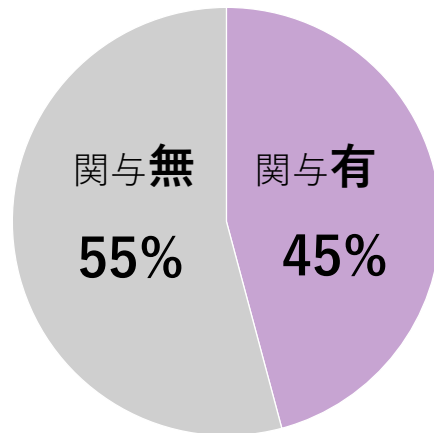
※3 2024年4月入社人数

特徴 2. 大企業中心のマーケット～大企業への広がり～

- REITや私募ファンドを運営する法人自体が実質的な運営業務を行うことが法律で禁止。経理情報を外部委託により作成し、会計監査も入る透明性の高い組織体であり大企業がスポンサーとなる。
- **REIT会計で実績の高い**当社は大企業グループ※の信頼を得やすく、REITに関連しない大企業(事業会社)も含め、**大企業グループの経理業務への展開が可能**。大企業グループと付き合うことで、**グループ内でも広がっていく**。

不動産投資法人（REIT）への関与

不動産投資法人（REIT）の法人数（119法人）のうち半数近くに関与しており、REITの会計に強みを持っている当社は投資法人を運営する上場企業や大企業が抱える課題を解決することが可能。当社のルーツである税理士法人時代に、J-REIT第一号から関与。

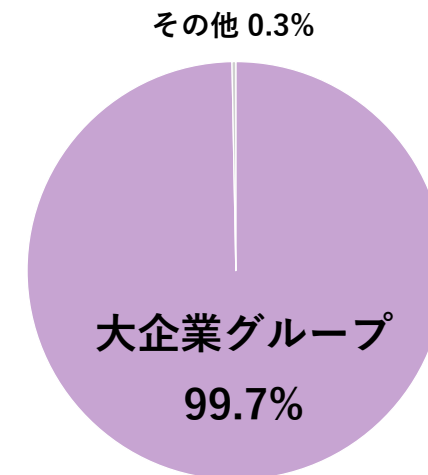


（出所）金融庁「登録投資法人登録一覧」令和6年8月31日現在より
未稼働法人を調整して当社集計

売上高に占める大企業グループの割合

当社の売上高のクライアント別売上は大企業グループが殆どを占める。（その他は、大企業グループから紹介された会社で現状は大企業グループに属さない会社）

REITなど不動産ファンドに限らず、事業会社の業務もバランスよく受託

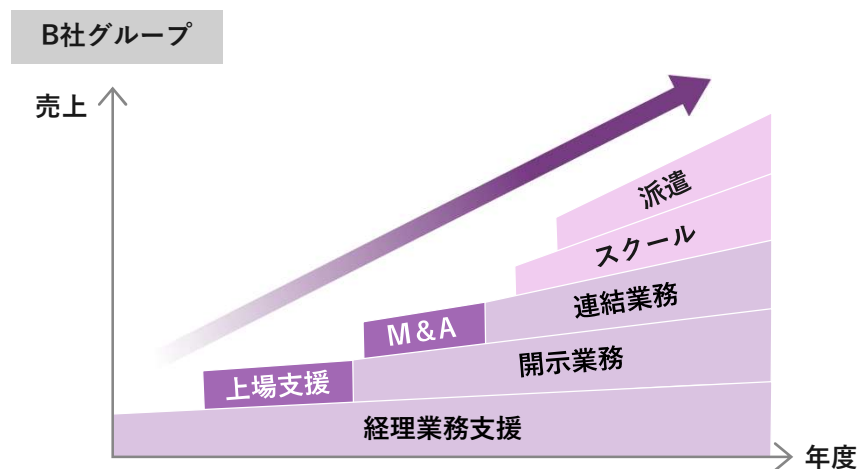
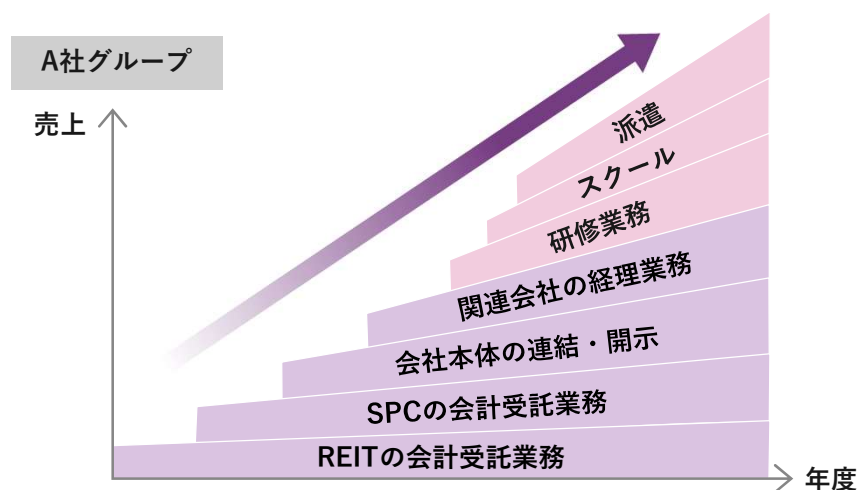


※ 大企業グループの定義：中小企業基本法における業種ごとの資本金又は従業員数基準で中小企業に該当しない企業グループ+上場企業グループ

特徴2. 大企業中心のマーケット～大企業グループ支援～

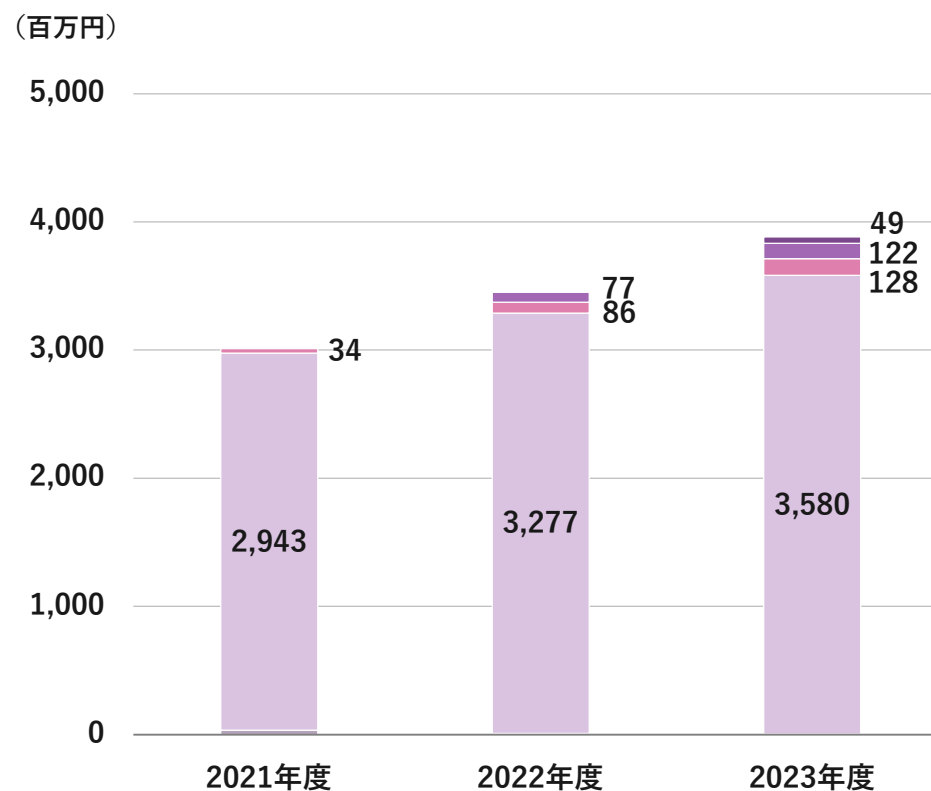


- グループ企業の1社と取引開始後、その後は他グループ会社や他業務へ取引を拡大。



■ コンサル《Long》 ■ コンサル《Short》 ■ 教育・派遣

クライアントグループ取引開始年度別売上推移



■ 2020年度以前開始 ■ 2021年度開始
■ 2022年度開始 ■ 2023年度開始

特徴3. 契約継続期間が長期・安定収益 (Long) = 高い参入障壁



- コンサルティング《Long》における月次チャーンレートは0.119%と非常に低い。
- 2023年度におけるコンサルティング《Long》の売上高比率※は85.9%と安定収益の確保が可能。

月次チャーンレート (2021年度～2023年度)

- コンサルティング《Long》の契約は自動継続
- 以下の前提により、低い月次チャーンレート0.119%を実現

✓ 付加価値の高い情報を提供していること

✓ 高い専門性が要求されること

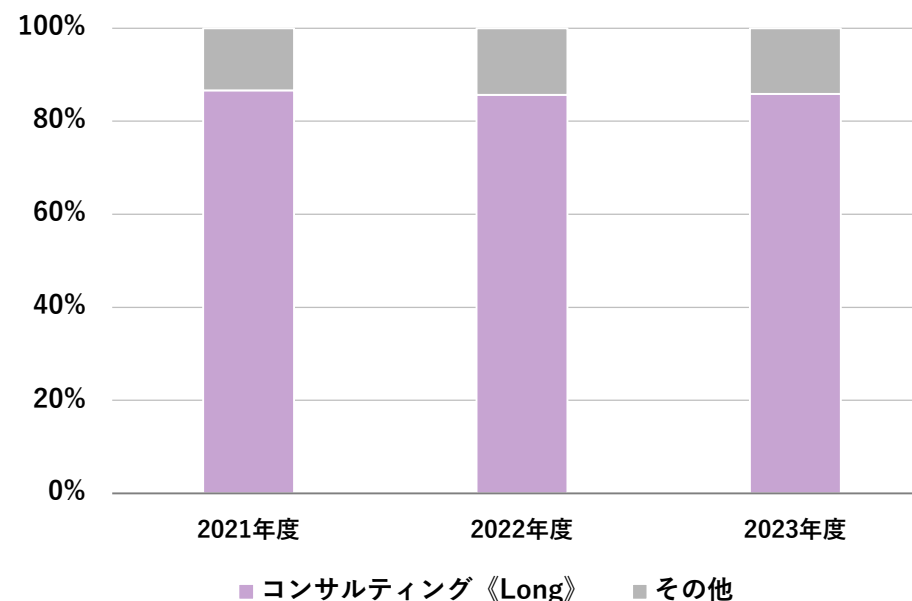
✓ 組織的・継続的に大人数のマンパワーが必要であること

✓ 経理という性格から厚い信頼関係が前提にあること

✓ 案件獲得経路が既存クライアントのグループであること

コンサルティング《Long》売上高比率推移

- 2023年度の売上高比率は85.9%であり、安定した収益を継続確保



※ チャーンレート：2021年4月～2024年3月における当月解約件数÷前月末契約件数の平均で算出

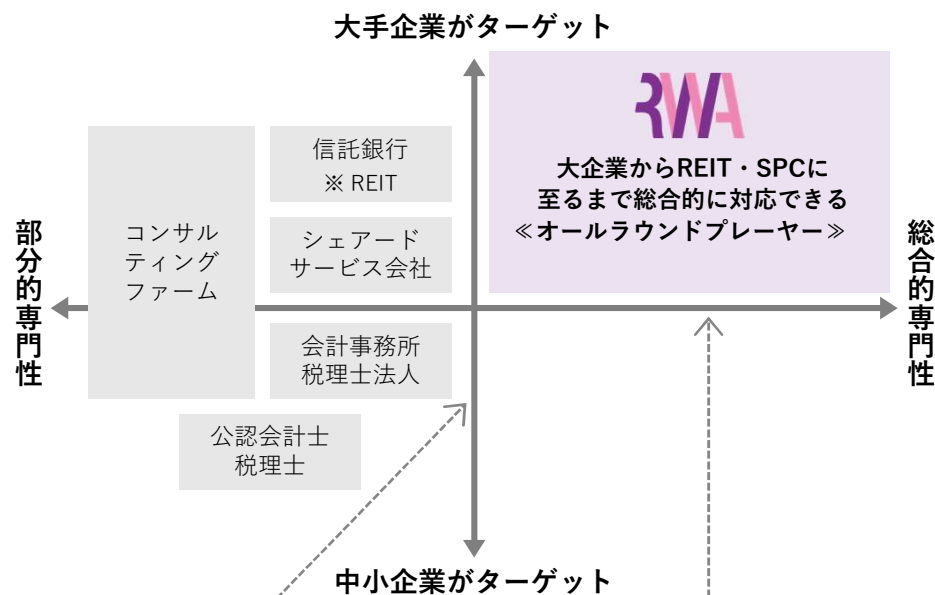
※ 売上高比率：当社単体売上高に占めるコンサルティング《Long》の占める割合

独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス



経理業界でのポジショニング

総合的専門性と組織的な対応により
大企業の高度な経理実務を担える唯一無二のポジショニングであり
高い参入障壁を生み出している



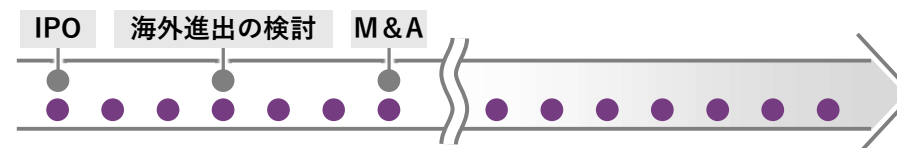
縦軸（顧客ターゲット企業）

- 大手企業と取引をするためには強固な事業基盤と実績が必要
- 公認会計士や税理士、小規模な会計事務所はリソースが限られており、中小企業が主なクライアント

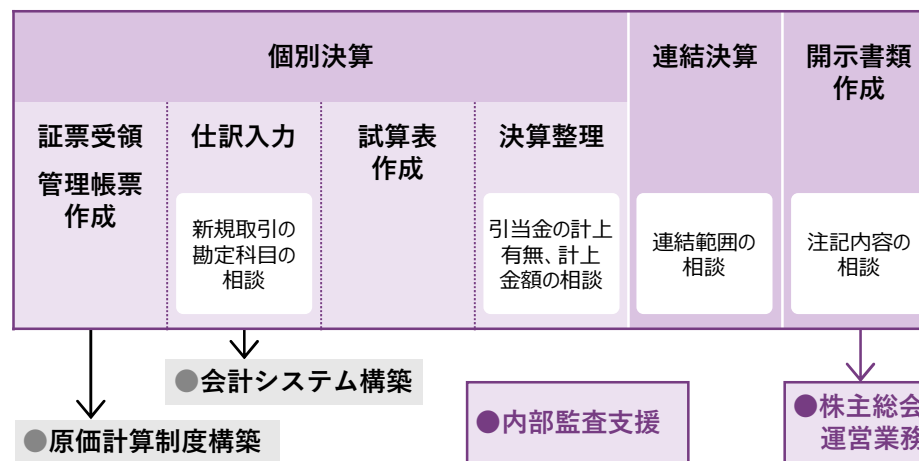
横軸（専門性の幅）

- 大手企業の経理・会計業務ニーズは多岐にわたり総合的な専門性が必要
- コンサルティングファームや信託銀行は一部サービスを行っているが総合的な支援が困難

A社サービス提供事例



● 毎年繰り返し行われる業務 = Long ● 単発的な経理業務支援 = Short



顧客企業の生のデータ・生の声を活用し、
経理を軸とした経営の意思決定を支援

日常の個別決算、連結決算、開示支援などの顧客企業との密なお付き合いによる継続的コンサルティングを実施することに加え、M&Aなどの単発的コンサルティングも実施するため、総合的専門性を有する

IV

持続的成長に向けて

IPOの目的及び資金使途

売上・利益推移（単体）

新規契約獲得戦略

単価アップPJ

循環型収益モデル

AI経理のスタート

広大なTAM

ベトナムとの連携

他の持続可能な企業への取り組み

ジェンダー平等及び大きな経営活力

更なる成長を実現するために、IPOを進めることに致しました。

更なる知名度の向上と、信用力の強化

- 採用や新規クライアントの接触機会の増加に貢献するものと考えております

経営管理体制の充実・強化

- 様々なステークホルダーに対する社会的責任を果たしていくことで、従業員の士気向上にも資するものと考えております

資金調達の円滑化、多様化

- 資金調達が円滑かつ多様化することで、経理サービス拡充の実現に資すると考えております

IPOによる公募の資金使途

- 労働人口の減少もあいまって当社の業務に対するニーズは拡大していくことが見込まれるなかで、継続的により多くのクライアントを支えていくために、優秀な人材の採用と育成を進め就業環境を整備すること、システムを活用し業務の効率化を進め生産性を向上させていく必要があると考えております

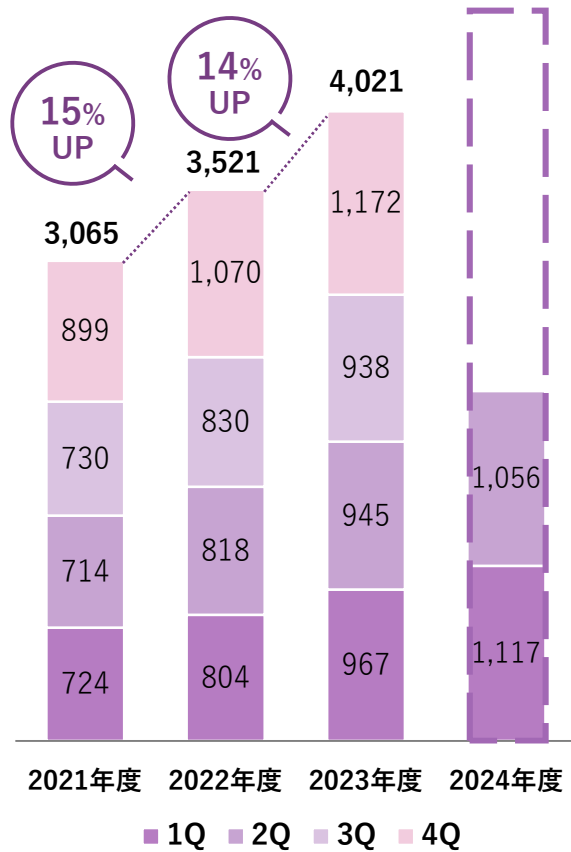
資金使途	充当額(百万円)	支出予定時期 (百万円)		
		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
システム投資	105	-	84	21
オフィスの増床	53	-	-	53

売上・利益推移（単体）

- 既存クライアントグループにおける業務範囲拡大・新規クライアントグループの獲得・契約単価の向上により、売上高は計画に対して順調に推移する見込み
- 従業員数を中心としてコスト要因も概ね計画通りに推移し、利益も概ね計画どおりに推移する見込み

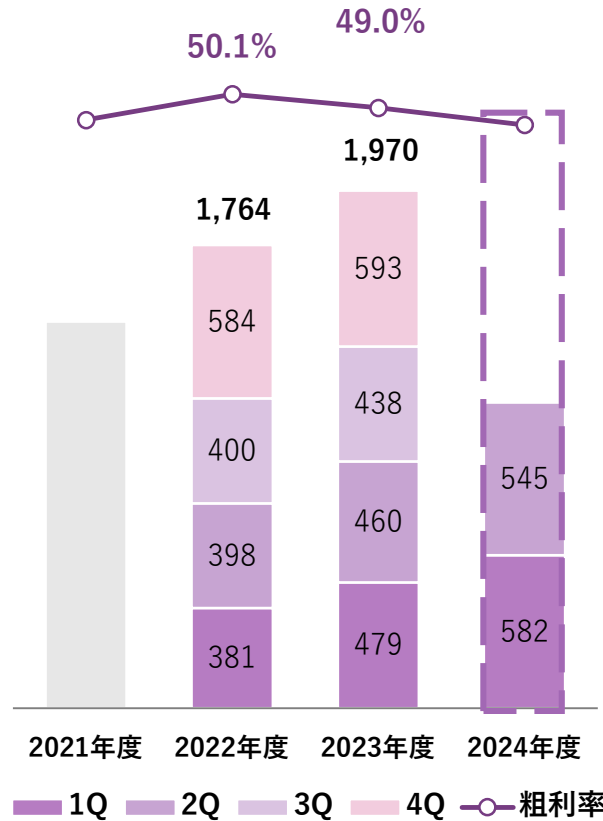
売上高推移

(百万円)



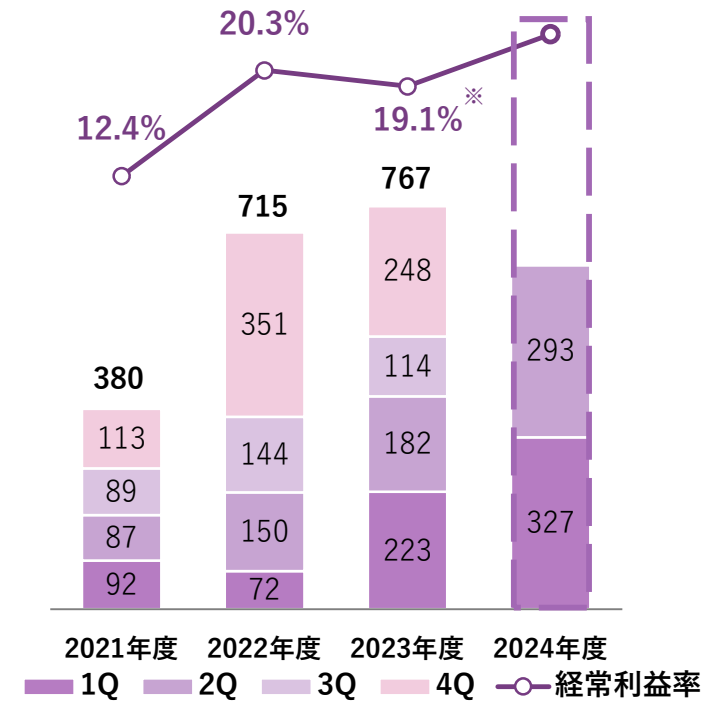
売上総利益・売上総利益率推移

(百万円)



経常利益・経常利益率推移

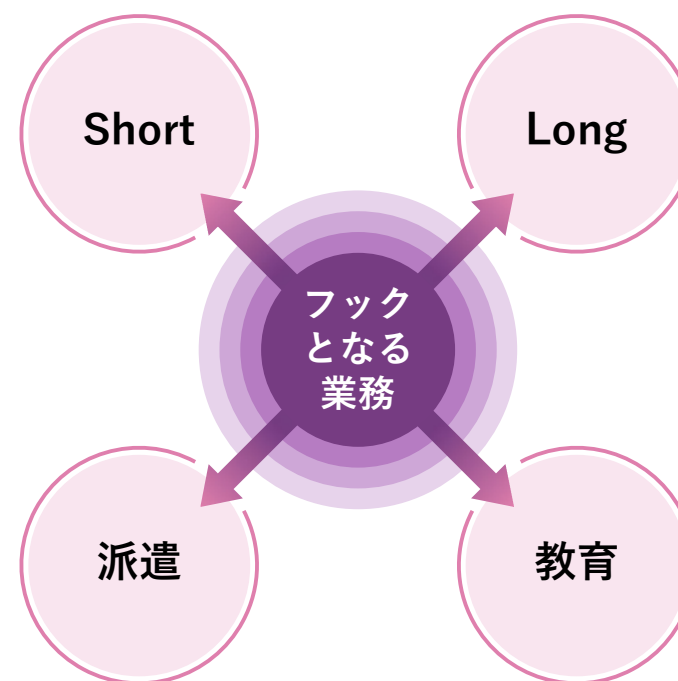
(百万円)



※ CM放映を実施

業務契約を **何か獲得する** ことで、
どの業務もフックとなることが可能。

信用を得ることで
企業グループへ契約を広げていく。



新規企業グループの獲得

私たちのコア事業であるLong業務は、会社の心臓部であり、仮に他社が新規参入し営業や広告を行っても、簡単に任せてもらえない。

人と人、会社と会社の信頼関係、長年の実績による紹介や取引拡大提案により新規会社の契約となる

現クライアントからの紹介

経理業界内での転職等を通じた紹介

取引開始のハードルが低い
Shortや教育・派遣からの拡大

- 当社の成長戦略は、既存クライアントグループにおける業務範囲拡大と新規クライアントグループの獲得が中心となるが、あわせて契約単価の向上戦略も実施

2023年度、サービス業の給与アップを目指し、単価アップPJを発動。
クライアントとの信頼関係と、クライアントが大企業だからこそ実現。

2023年7月から2024年3月（コンサルティング《Long》PJ実績）

値上合意契約件数

約**140**件

年換算増加額※

約**1.6**億円

増加率※

約**19**%

※ 値上合意いただいた契約につき、交渉前と交渉後の金額に基づき算定

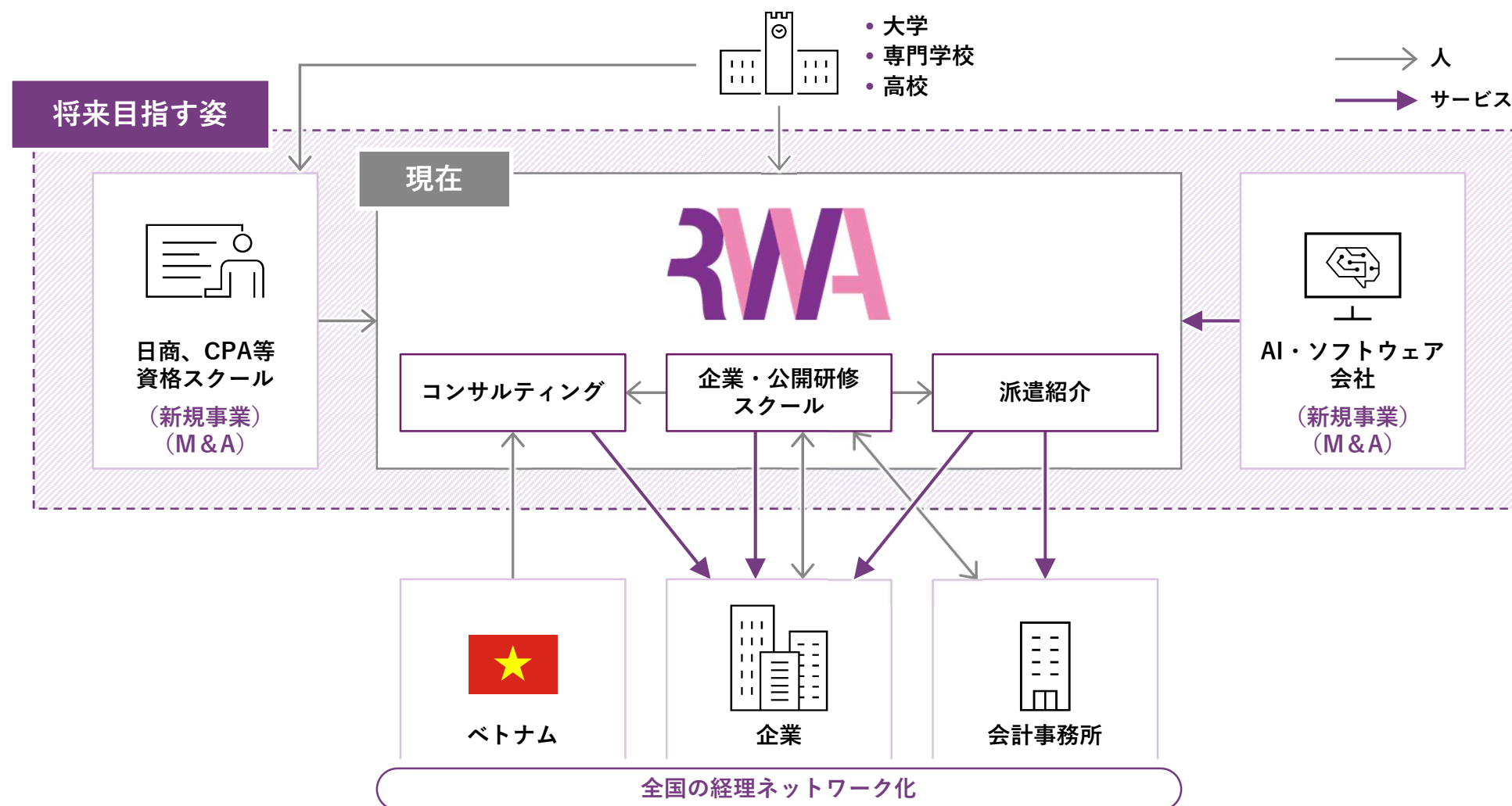
増加した契約金額は以後続くためLTVは大きく増加する

引き続き、行ってまいります。

循環型収益モデル



- 経理プロ育成の強みを活かし、スクール事業で育成した人材が、当社コンサルティング事業で活躍、もしくは派遣紹介事業により全国の経理人材として広がっていく。ベトナムは当社コンサルティング事業の支援となる。
- AI・ソフトウェア事業はコンサルティング・派遣紹介事業を支援し、サービスの高度化、収益性の向上をもたらす。
- 全国に広がる人材の経理ネットワーク化により、さらに収益の広がりをもたらす。



REIT・SPC等をはじめとする不動産事業に関するソフトウェアの制作を開始！
大企業を中心に導入されている「会計ソフトウェア」を数多く使用してきた実績。
それらの良否、向き不向きを十分に理解。

1

当社が蓄積してきたナレッジを活用し、
判断の正確性、効率性を向上させるソフトウェアを本年度開発開始
→ 固定資産に関わるシステムなど

2

経理実務の核を担う会計ソフトウェアについては、
AIを駆使したものを2025年度より開発開始
→ 会計処理・仕訳検討システムなど

このほか、当社だからこそ制作できるより良いソフトウェアを継続的に開発検討予定

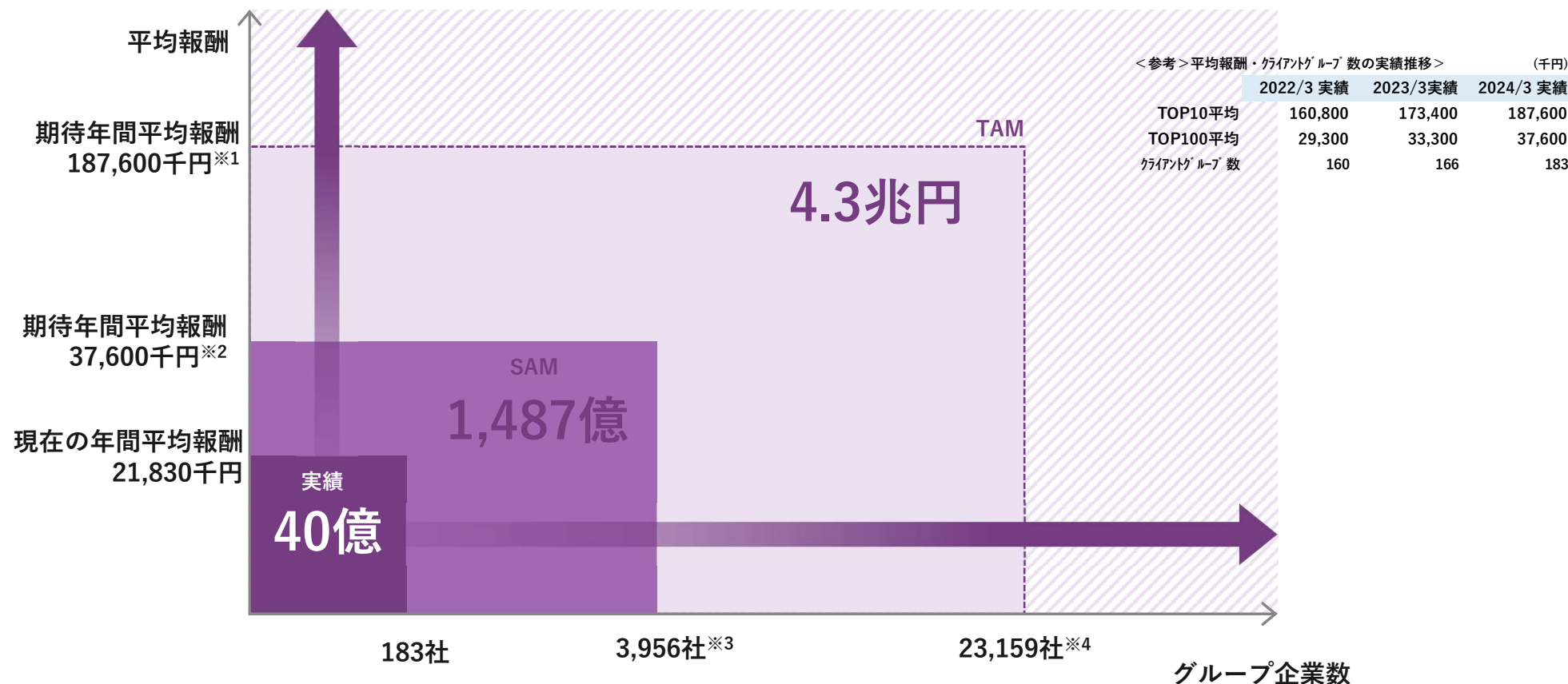
当社は、これらのソフトウェアを使いこなし、人間でなくてはならない経理実務を提供してまいります

広大なTAM



当社コンサルティング市場

- 市場のポテンシャル：グループ企業数の拡大と、年間平均報酬の増加を目指すことでTAMが拡大



※1 2024年3月期において売上Top10の顧客グループから獲得している年間報酬の平均

※2 2024年3月期において売上Top100の顧客グループから獲得している年間報酬の中央値

※3 上場企業数（2024年8月末時点）

※4 平成26年経済センサス基礎調査「親会社と子会社の名寄せによる集計（我が国の企業グループの状況）」より

売上TOP10⇒当社クライアントグループ183社のうちの上位10社であり将来的に企業グループが経理支援の外部委託を拡大した際の行きつくであろう水準として設定

売上TOP100⇒当社クライアントグループ183社のうちの上位100社であり、向こう10年内を目安として達成できる当社平均報酬水準として設定

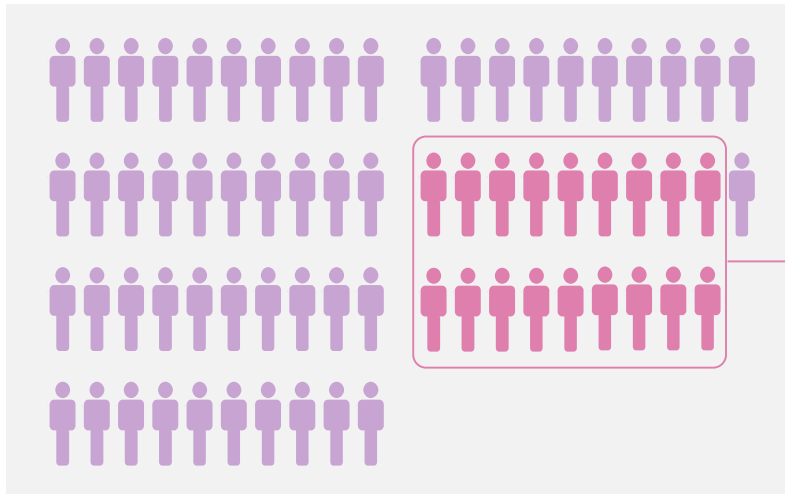
ベトナムとの連携

- HSKVは独自に日本企業のベトナム進出をメインターゲットとしてクライアントを獲得しサービスを提供していますが、当社とも連携して活動しています。

HSKV人員構成

ベトナム（従業員数） **69名**

ベトナム（会計士数） **(内) 18名**



(2024年3月末現在)

ボリュームがある作業の
オフショアアウトソーシング

国内クライアントのベトナム進出支援

当社が業務を受託している国内クライアントがベトナムに進出する場合、進出支援のコンサルティングから現地企業に対するアウトソーシング等支援まで、当社とHSKVが連携して実施



他の持続可能な企業への取り組み



ジェンダー平等

- 女性管理職割合30%達成



環境改善事業へのサポート

- 一般社団法人再生可能エネルギー長期安定電源推進協会へ加盟し活動
- 環境に配慮したグリーンエネルギーを購入
- 会社クリアファイルを再生紙で制作



教育事業

- 経理スクール開校



貧困解消への支援

- 貧困支援をしているNPO法人へ毎年寄付



ジェンダー平等及び大きな経営活力



【当社単体】

摘要	男	女	合計
従業員人数	112	208	320
割合	35.0%	65.0%	—
平均年齢	32.7歳	32.9歳	32.8歳

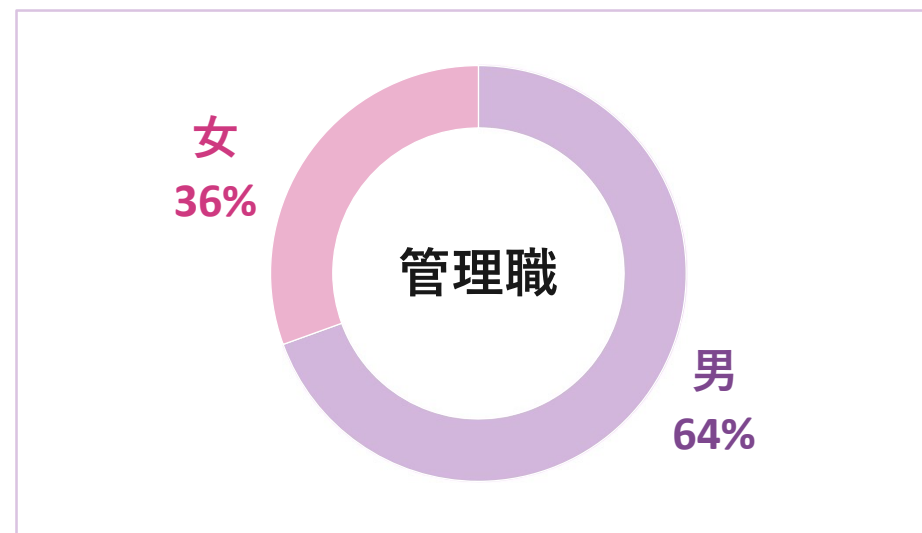
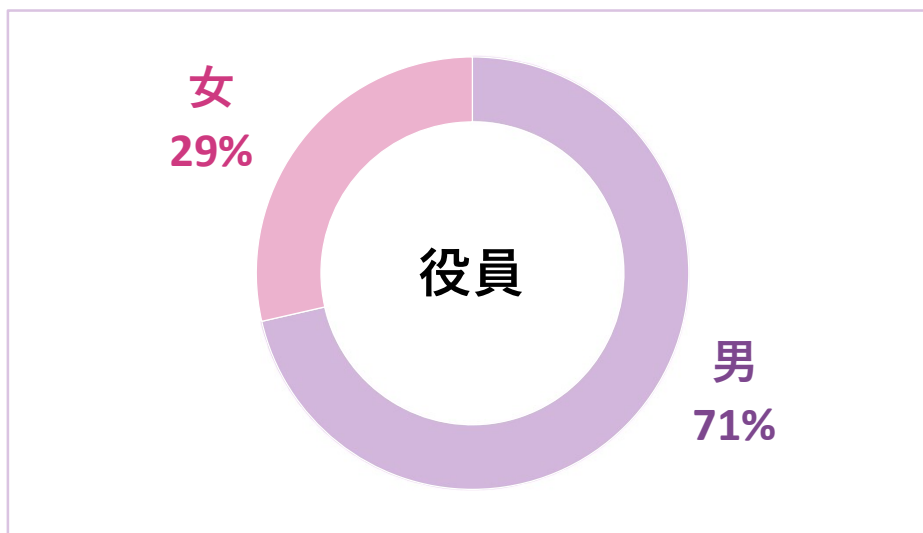
(2024年9月末現在、当社就業の派遣社員は除く)

>>>

女性の台頭が経営活力をさらに増強

>>>

平均年齢の若さが将来に向けての成長に貢献





財務情報

PLサマリー

連結売上内訳推移

連結業績予想

分配政策

リスク情報

(単位：百万円)

摘要	2023年度 (単体)	2023年度 (連結)
売上高	4,021	4,423
営業利益	766	822
営業利益率	19.1%	18.6%
経常利益	767	824
経常利益率	19.1%	18.6%
税引後利益	537	574
純利益率	13.4%	13.0%

連結売上内訳推移



(単位：百万円)

摘要	2022年度 (連結)	2023年度 (連結)
売上高	3,884	4,423
コンサルティング事業	3,871	4,399
Long	3,203	3,678
Short	667	721
その他	13	23

連結業績予想



- 主としてコンサルティング事業の既存クライアントとの関係深化・業務拡大による売上増加と、新規クライアントの獲得・業務拡大により売上高が増加
- 人員拡充によるコスト増加を見込んだうえで、各段階利益率は上昇

(単位：百万円)

摘要	2023年度 (連結実績)	2024年度 (連結計画)
売上高	4,423	4,934
営業利益	822	1,122
営業利益率	18.6%	22.7%
経常利益	824	1,083
経常利益率	18.6%	22.0%
税引後利益	574	755
純利益率	13.0%	15.3%

各ステークホルダーに対して合理的な成果の分配を目指す

- 有能な人材獲得・教育・維持のため、人件費、教育研修費、福利厚生費の支出割合を最大限引き上げる
- 成長投資は行いながら、配当性向70%以上を目標

摘要	2021年度	2022年度	2023年度
配当性向	80.13%	81.98%	80.17%

- 広く社会に還元するという意味で、貧困解消に少しでも役立ちたいとの思いから、「貧困解消積立金」を每期税引後利益の1%目安に計上し寄付

年度	寄付先	寄付額
2022年度	認定NPO法人キッズドア	2,960,000円
2023年度	特定非営利活動法人CHILL	1,465,000円
	特定非営利活動法人スマイリングホスピタルジャパン	1,465,000円

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
<p>● 人材確保のリスク 当社グループは会計を中心とした高度な専門性と人間力ともいえるソフトスキルの双方を兼ね備えた人材を資本として成り立っております。スキルの継続的向上と効率化を進める一方で、当社グループの成長のためには人材の確保も重要となります。従いまして、必要とする人材を十分かつ適時に確保できない場合、もしくは重要なプロフェッショナルが大量に流出する場合には、事業拡大及び将来性に影響を与えるおそれがあります。</p>	<p>当社では人材獲得、人材教育、人材流出防止を経営上の継続的重要課題として認識しており、組織力強化に引き続き取り組んでまいります</p>	大	低	特定時期なし
<p>● 情報セキュリティ 当社グループの事業において、クライアントの機密情報や個人情報の管理は非常に重要であり、不測の事態により情報が流出した場合、当社グループは信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>情報へのアクセス制限や外部侵入防止のためのセキュリティシステム構築をはじめ、情報管理体制の強化を行っております。</p>	大	低	特定時期なし
<p>● 訴訟等のリスク 事業遂行にあたり、当社グループの法令違反の有無にかかわらず、何らかの原因で当社グループないし関係者が訴訟を提起されることも考えられます。訴訟が提起されること及びその結果によっては、当社グループが信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>当社グループでは日常的に法的な懸念事項について事前に弁護士等に確認する体制を整えておりコンプライアンス体制の強化に努めております。仮に訴訟等が生じる場合には速やかに専門性の高い弁護士等に相談することなどによりリスクの低減を図る方針であります。</p>	大	低	特定時期なし

- 本資料は、令和アカウンティング・ホールディングス株式会社（以下、「当社」といいます。）の企業情報の提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。また本資料の全部または一部を当社グループの承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。
- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。
- 本資料のアップデートは本決算の発表時期を目途に開示を行う予定であり、次回の開示時期は2025年5月頃を予定しております。



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社

表紙イラスト協力：岸本斉史

プロフィール

岡山県出身。

1995年、『カラクリ』にて「週刊少年ジャンプ」の新人漫画賞「ホップ☆ステップ賞」佳作を受賞。

1997年、増刊「赤マルジャンプ」に読切『NARUTO』が掲載され、デビューを果たす。

1999年に『NARUTOーナルトー』の連載を本誌で開始。

2019年には『サムライ8 八丸伝』を発表。

©岸本斉史／集英社

