



2025年9月期 第1四半期 決算補足説明資料

ブリッジコンサルティンググループ株式会社（証券コード：9225）

2025年2月



2024年 10月1日

株式会社Bridge Executive Searchを設立

今後の成長のための本格的なグループ経営体制への移行を見据え、当社は強みである「会計士.job」を中心とした公認会計士事業に集中し、グループ会社はそれぞれが有する専門性の高い事業へ集中する体制を構築していくことが重要と判断し、プロフェッショナル人材紹介サービスを提供するヒューマンリソースマネジメント事業部の分社化を目的に設立しました。

2024年 10月

会計士.job登録者数5,000名突破

2024年 11月14日

会計士プレミアムサービスの本格提供を開始

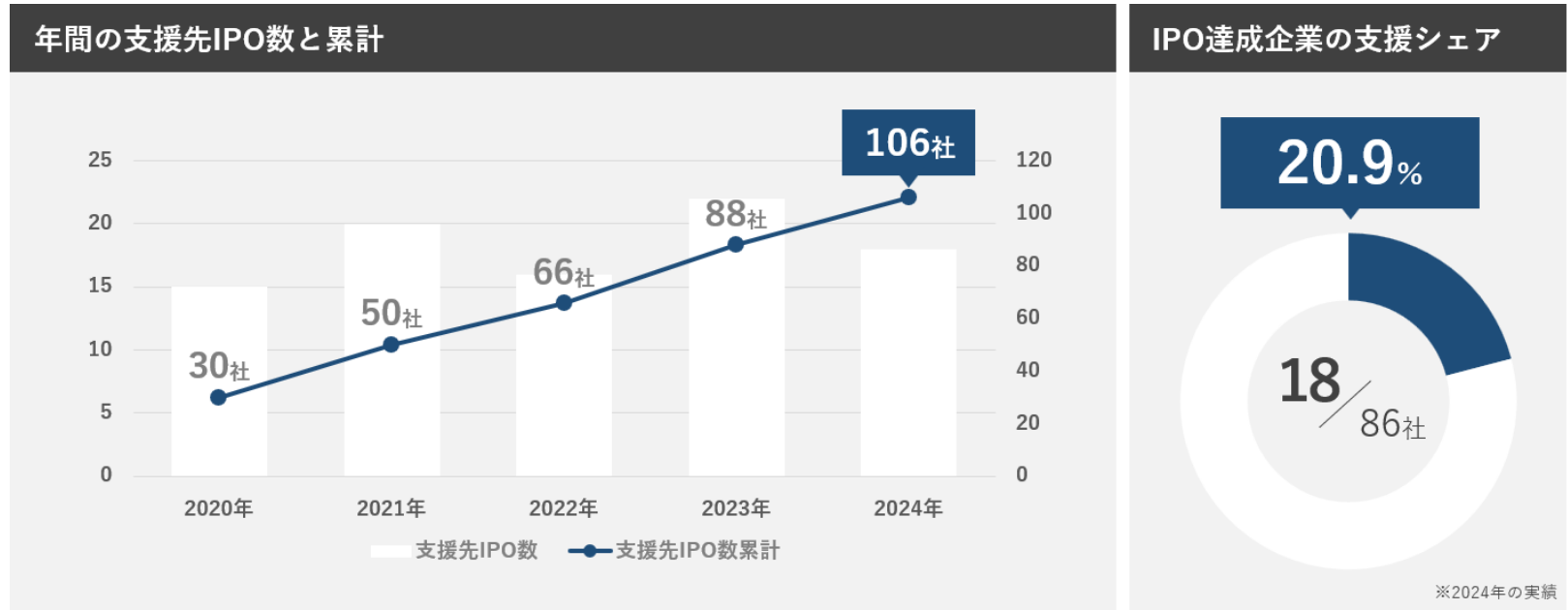
当社が運営する公認会計士に特化したワーキングプラットフォーム「会計士.job」から派生して、即戦力の公認会計士等に特化した人材マッチングサービスである「会計士プレミアム」を主に上場会社向けに提供開始しました。

実績・評価データ及び属性データから一定の稼働実績をもとに新たにデータベース化し、「会計士プレミアム」内で主に上場企業の経理部門、人事部門、経営企画部門等所属の方々が当該登録者情報の一部を閲覧可能にしました。

これによりクライアントが自社のプロジェクト等への参画に適した登録者を検索でき、必要に応じて面談も行うことでパートナー会計士の稼働の最大化を目指します。

2024年

暦年で20%を超える
 IPO支援実績を達成し
 安定的なシェアを確保。
 TPM上場企業への
 支援も広げることで
 さらなるシェア拡大へ



2024年 12月

IPO/M&A業界発展のための情報交換会を開催（業界関係者との連携強化）

2025年 1月22日

G-FAS株式会社との戦略的業務連携

J-Adviser業務を行うG-FAS社と連携強化することにより、IPOもしくは上場企業へのM&Aをスムーズに進めていくための支援を強化します。

当社がTPM上場が可能となる内部管理体制のレベルまで短期間で整える支援を行い、適宜、J-Adviserと情報共有することにより、J-Adviserによる適格性の調査・確認にかかる時間の短縮を目指します。

TPM上場後、一般市場へのステップアップまたは上場企業へのM&Aにスムーズに進めるように、内部管理体制の運用・強化、事業計画の精度向上、決算体制の充足、資本政策の見直し等をワンストップで継続的に支援します。

2025年 1月31日

SUNDRED株式会社との業務資本提携

新産業の共創に取り組むSUNDRED社が連携することで、多様なクライアント企業の経営課題に対してより広く、総合的な支援を実現します。

SUNDRED社が行う新産業・新事業・スタートアップおよび中間活動体（一般社団法人等）の創出・育成支援プロジェクトにおいて、当社が事業計画や資金調達支援等の観点からのサポート及び公認会計士等のリソースを提供することにより、強力に後押しいたします。

これによりお客様の実務課題を解決し、ひいては資本市場の成長や地方創生に貢献することを目的としています。

- 子会社の設立、グループ経営体制への移行に伴い、2025年9月期第1四半期より報告セグメント区分を変更



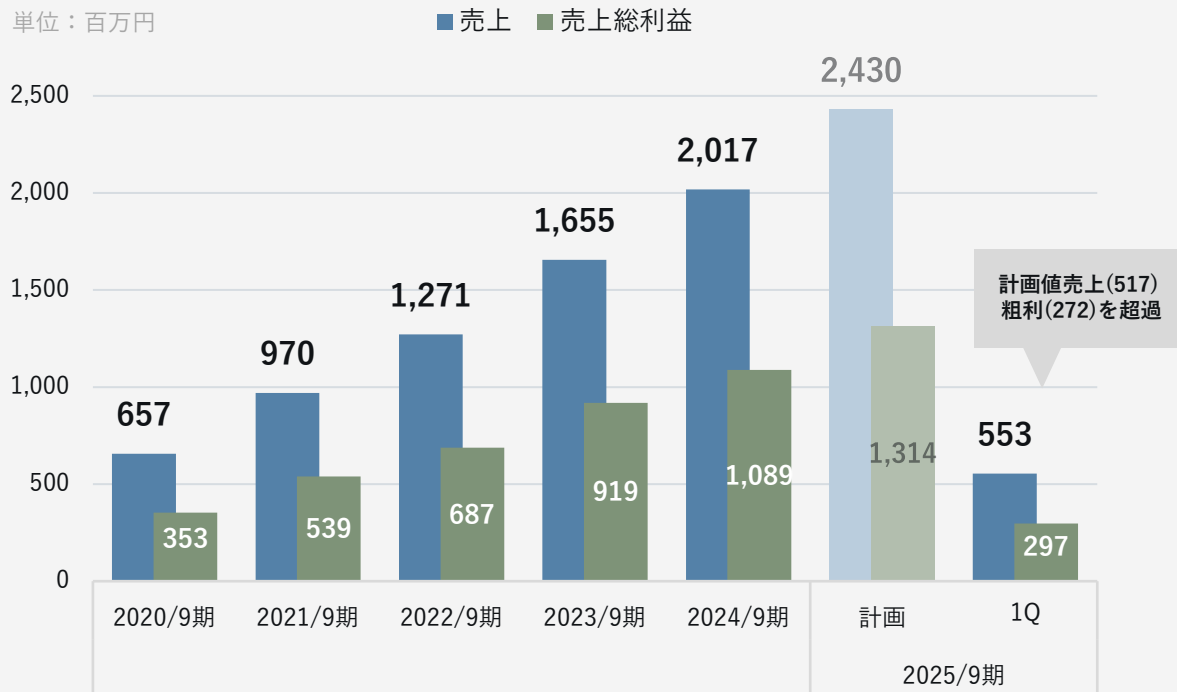
1. 事業概要
2. 2025年9月期 第1四半期 業績ハイライト
3. 2025年9月期 業績予想
4. Appendix (成長戦略)

2025年9月期 第1四半期 業績ハイライト

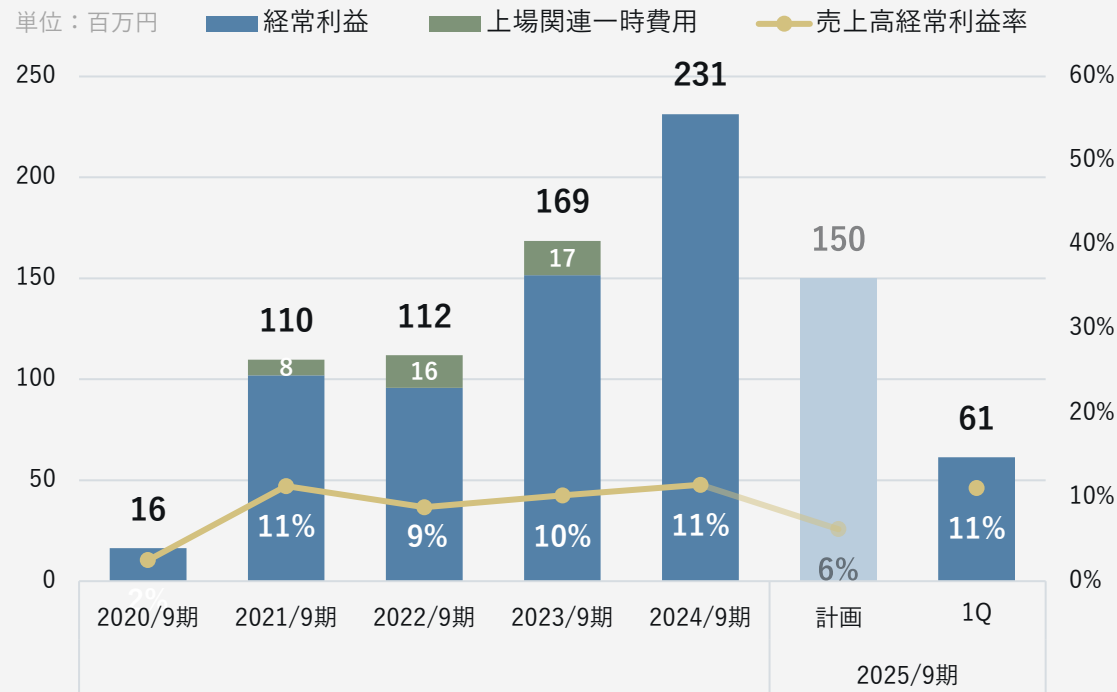
単位：百万円

	2024/9期 1Q累計	2025/9期 1Q累計	前年同期比	年度連結 業績予想	進捗率	備考
売上高	459	553	120.47%	2,430	22.78%	前年同期比： 順調に拡大中 年度業績予想比： 想定通りの進捗
売上総利益	241	297	123.01%	1,314	22.61%	前年同期比： 順調に拡大中 年度業績予想比： 想定通りの進捗
売上総利益率	52.57%	53.68%	1.11pt	54.35%	—	前年同期比： 売上高の増加に伴い増加 年度業績予想比： 想定通りであり、採用・販促 コストを2Q以降に実行予定
営業利益	36	62	169.41%	150	41.37%	
営業利益率	7.94%	11.21%	+ 3.27pt	6.17%	—	
経常利益	36	61	167.44%	150	40.88%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	24	42	170.71%	105	40.33%	

売上・粗利推移



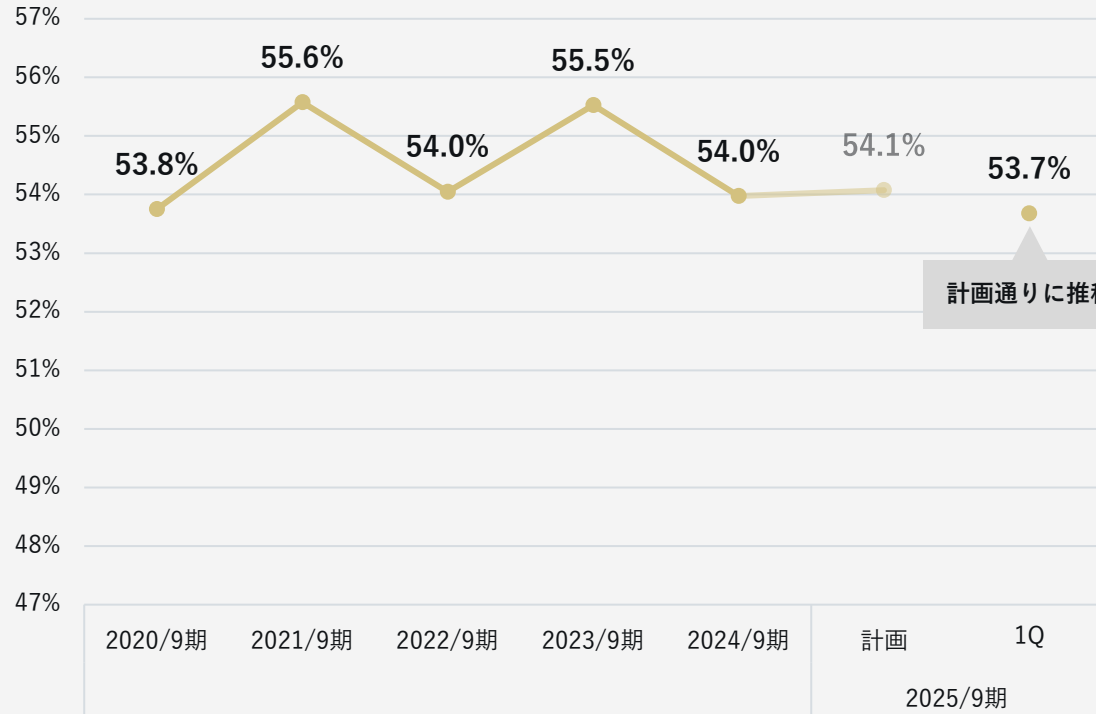
(調整後) 経常利益推移



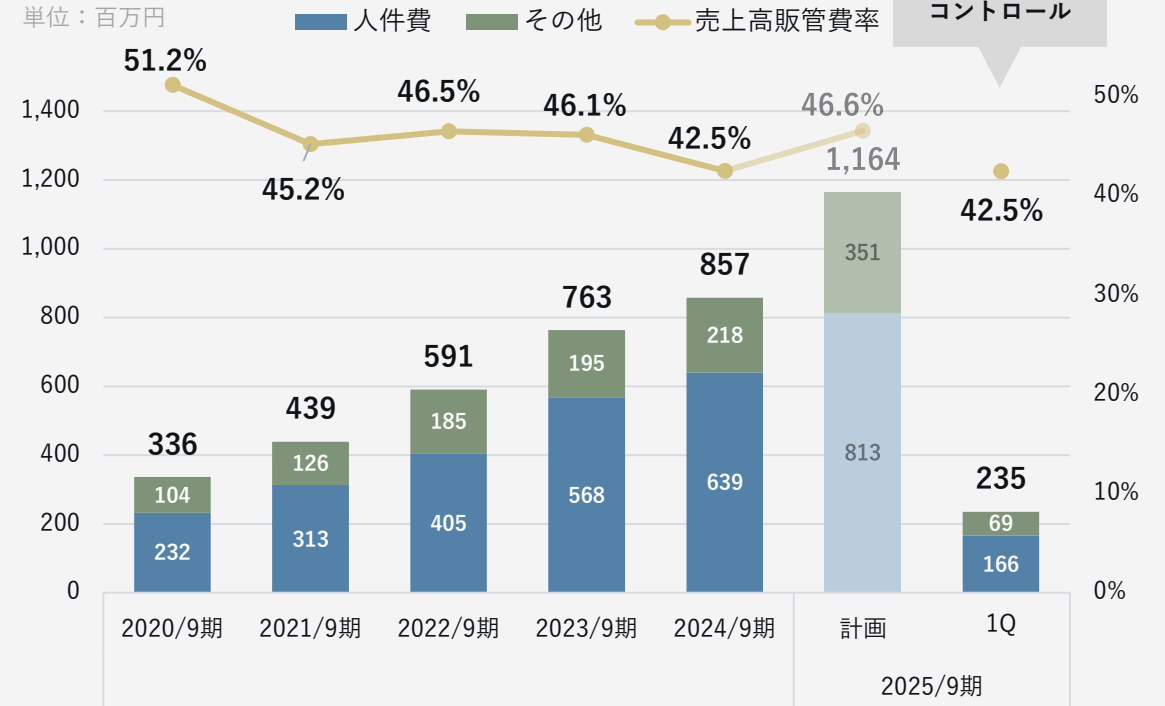
売上高は24.3億円へ向けて順調に推移、
(調整後) 経常利益は順調であるが、2Q以降で各種投資を増加させる

※ 2023/9期までは単体数値、2024/9期以降は連結数値

粗利率の推移



販管費率の推移



粗利率は計画通りの**53.7%**と**50%以上**を確保

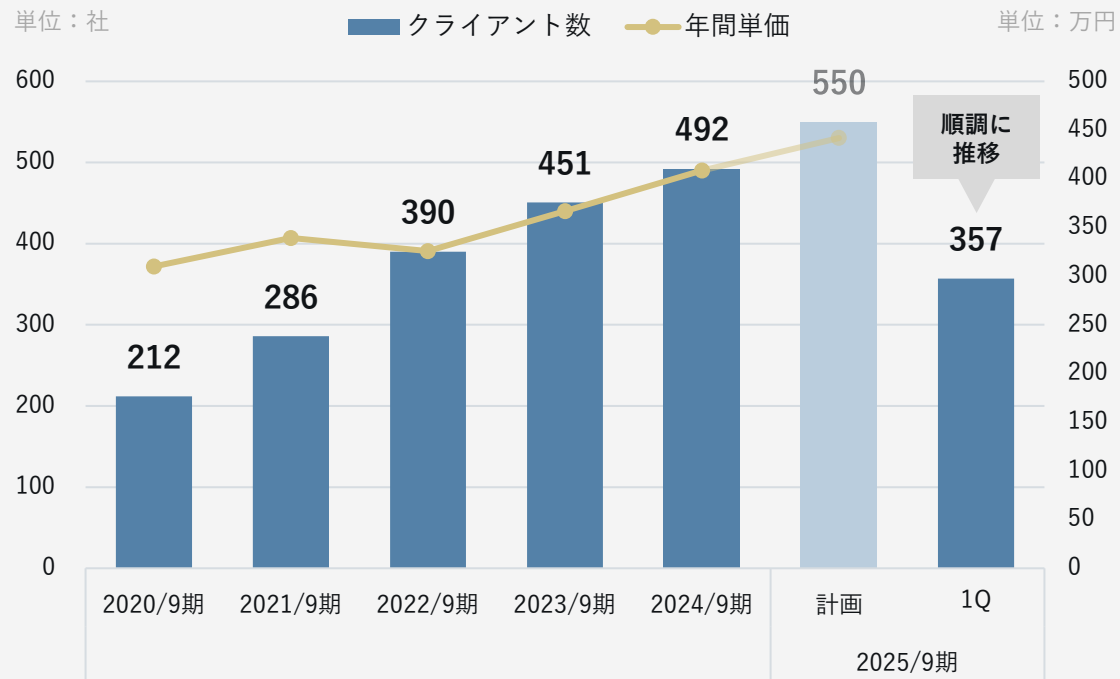
販管費率は計画内であり、今後**人材関連投資及び開発投資**を推進予定

※ 人件費：役員報酬、給料手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、福利厚生費、人材派遣費を集計しております。

※ 2023/9期までは単体数値、2024/9期以降は連結数値

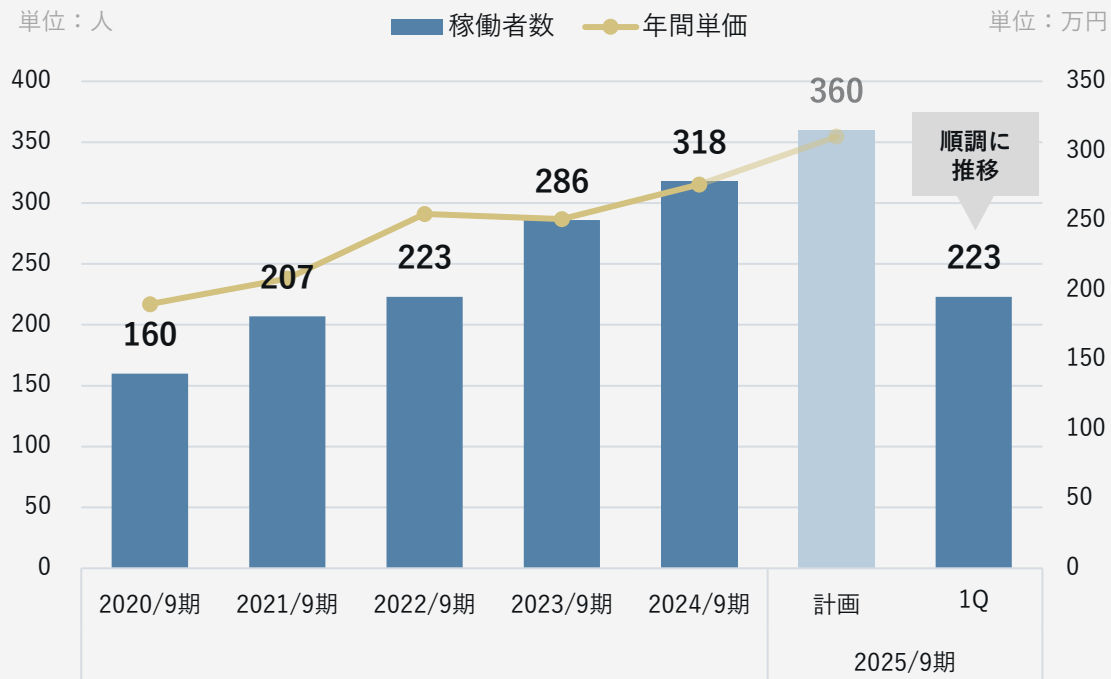
クライアント数と年間単価

※売上内訳



パートナー会計士稼働者数と年間単価

※主な売上原価の内訳



上場会社をターゲットとしてクライアント数の増加を狙う
 会計士プレミアムの開始によりパートナー会計士の稼働を最大化していく

※1 パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等 (※2)
 ※2 公認会計士等：公認会計士 (試験合格者含む) や米国公認会計士 (試験合格者含む) 他

2025年9月期 業績予想

単位：百万円

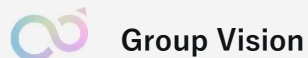
	2024/9期	2025/9期	前期比	増減率
売上高	2,017	2,430	+ 412	+ 20.43%
売上総利益	1,089	1,314	+ 224	+ 20.65%
営業利益	231	150	△81	△35.12%
営業利益率	11.46%	6.17%	△5.29pt	
経常利益	231	150	△81	△35.16%
親会社株主に帰属する 当期純利益	169	105	△64	△38.19%

公表済みの通期業績予算から修正はなし。

- 採用を中心とした人材基盤の拡充に係る人材関連投資の強化として76百万円を計画（1Q累計10百万円）
- 会計士プレミアムの拡販及び会計士.jobの開発強化として52百万円を計画（1Q累計7百万円）

Appendix

事業概要



幸せの懸け橋に

～人と企業を成長へ導く存在であり続ける～

人の究極の目的は、幸せになることです。

幸せの定義は人それぞれ様々ですが、私たちは「成長すること」を幸せの1つの在り方として定義します。

したがって、私たちブリッジメンバーは、ブリッジでの活動を通じて出会った人と企業を成長へと導く懸け橋となり、その人と企業にとってかけがえのない存在であり続けます。

そして、このことを通じて、私たちブリッジメンバーも絶え間なく成長し続けます。



Corporate Mission 2030

公認会計士の経験・知見・想いを集約し、 最適配分を可能にするプラットフォームを創る

現在

日本経済の停滞と私たちの使命

日本は1990年代以降、失われた30年とも言われ、経済成長は停滞し、実質賃金もほぼ横ばい、増税と社会保険等の負担増で国民の可処分所得は減少し続ける状況となっています。

この状況を脱し、日本国民一人ひとりが物心ともに豊かで幸せな人生を送れるようになり、豊かな日本を次の世代へと繋いでいくことは、私たちの世代に課せられた大きな使命であると考えています。

公認会計士の伸びしろとソリューション

現状、公認会計士の経験・知見・想いが散在し、届けるべきところに届け切れておらず、日本経済への貢献に、伸びしろがあると考えています。

私たちは、公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分するプラットフォームを創り上げ、「公認会計士による経営基盤強化支援」を通じて、1社でも多くの企業の経営基盤を強靱にし、そこに関わる人々も含めて、成長へと導きます。

未来

当社が運営するプロフェッショナル人材データベースを活用することで、クライアント課題に最適な人材を割り当て、サービスを提供することができます。



高い専門性を持った人材を活用できる

各分野のプロ人材を活用し、課題に応じた適切なチームを編成しサービス提供が可能です。

コスト削減ができる

必要な期間や人数に合わせてフレキシブルに活用できるので、無駄なコストを抑えることができます。

外部の知見やネットワークを活用できる

当社正社員がPMを担うので、過去の実績から得た知見を活用し業務の質を高めることができます。

短期間で人材確保が可能

登録されているプロ人材が柔軟に対応できるため、企業は短期間での人材確保が可能です。



クライアント

柔軟な働き方ができる

自分のスケジュールやスキル・能力に応じて仕事を受けることができる。

多様な経験を積むことができる

様々な企業・業界での業務経験を積むことができ、多様なスキルや知識を得ることができます。

複業としての利用が可能

正社員雇用ではなく、フリーランスや複業として仕事をすることができます。

外部の知見やネットワークを活用できる

弊社の過去実績から得た知見やネットワークを活用し、キャリアアップに繋がる経験ができます。




パートナー
会計士

独立や副業の会計士も活躍。高額案件多数。

公認会計士に特化した
ワーキングプラットフォーム

 **会計士.JOB** ドットジョブ



 会員登録者

約**5,000**名

 会員属性 (30,40代)

80%超

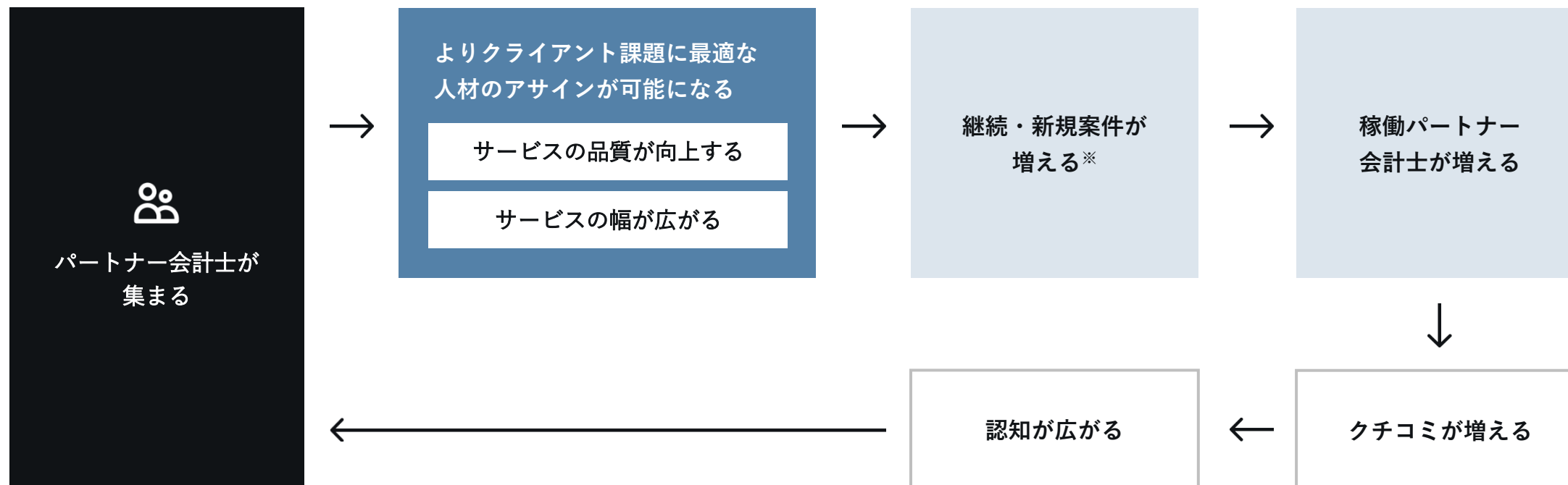
 幅広い経歴のプロフェッショナル人材

CFO	コンサル	証券会社
事業会社	監査法人	独立開業

※ 2024年10月末時点のデータ

※ 会員属性は生年月日を登録いただいている会員における割合を記載

当社事業は自律的に成長する循環型グロースモデルによって、
コストパフォーマンスの高いサービスを持続的に提供することができます。



※ フリーランス・個人事業主では受注が難しい難易度の高い案件

公認会計士事業



公認会計士等※に特化したプロシエアリング事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

- 経営管理コンサルティングサービス

売上の9割超を占めるサービスであり、当社の公認会計士がPM（プロジェクトマネジメント）を担当し、パートナー会計士が実際に手を動かす業務を担当するチームを組成。PMがパートナー会計士のサポートと品質管理、プロジェクト管理を行いながら、チームで依頼企業に伴走した支援を実施します。

IPO支援

・ IPO総合サポート ・ クイックレビュー

リスクマネジメント

・ J-SOX支援 ・ 内部監査支援

アカウンティング

・ 決算開示支援 ・ システム導入支援

ファイナンシャルアドバイザー

・ M&Aアドバイザー ・ 株価算定

- 人材マッチングサービス「会計士プレミアム」
- 公認会計士に特化したワーキングプラットフォーム「会計士.job」の運営

HR事業



CXO人材を中心とした人材紹介事業

- CFO、財務管理部長、常勤監査役、経理マネージャーなどの紹介
- 社外取締役、社外監査役などの紹介
- エグゼクティブ向け転職エージェントサイト「Bridge Executive Agent」の運営



人事・採用領域に特化したコンサルティング・スキルシエアリング事業

- 人事実務コンサルティング、実務支援サービス
- 制度アドバイジング・運用
- 支援人事ワーク特化型スキルシェアプラットフォーム「人事ワークJOBS」の運営

成長戦略

既存の公認会計士に特化したプロシエリング事業はまだまだ成長できる余地があると考えており、当期は順調に推移しております。

当面は既存事業に対して下記戦略を継続して推進し、2030年9月期と時期を明確化し、目標の達成を目指します。

推進する主な3つの戦略

1

ターゲット市場・
提供サービスの拡大

2

会計士.jobの開発による
アサイン業務の効率化と高度化

3

リソースプールの確保・拡大
(当社PMメンバー＋パートナー会計士)

中長期目標2030

中長期目標における主要な経営指標

売上高

約20億円^{※1} → 100億円

クライアント

約500社^{※1} → 2,000社

当社コンサルタント^{※2}

43名^{※3} → 150名

会計士.job登録者

約5,000名^{※4} → 10,000名

※1 2024年9月期の実績 ※2 当社PMメンバー＋人材コンサルタント

※3 2024年9月末時点 ※4 2024年10月末時点

2025年9月期は中長期目標2030を達成するためのステップを順調に踏む形で、以下目標の達成を目指します。

	2024/9期	2025/9期 計画	中長期目標2030
売上高	20億円	24.3億円	100億円
クライアント	492社	550社	2,000社
コンサルタント	43名	55名	150名
会計士.job登録者	4,944名	5,656名	10,000名

24/9期はIPO関連の連携強化の他、スタートアップ、上場会社向けの各施策を実行、25/9期も継続する



	IPO準備会社	上場会社	中堅会社
施策	<ul style="list-style-type: none"> ・ IPO支援プレイヤーとの連携強化 ・ 新規連携先の開拓 ・ 当社事例中心のセミナーを開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務資本提携先との連携強化 ・ スキルシェアサービスの強化 ・ WEBメディアの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地方銀行との連携強化 ・ 事業承継・M&Aサービスの強化 ・ TOKYO PRO Marketの普及活動強化
注力分野	証券審査/東証審査対応支援		
	資金調達支援、人的資本開示、コーポレートガバナンスコード対応支援		
	中期経営計画支援、経理DX支援		
スタートアップ	<p>スタートアップベンチャーコミュニティ『BIMC』の運営強化 (Bridge IPO/M&A Community)</p> <p>日本のスタートアップ企業が成長し、IPOやM&A業界が発展することを目的としたコミュニティです。業界に関する情報発信や交流会、オンラインでのピッチイベント等を行っています。</p>		

中長期目標2030

売上高
約20億円 → 100億円

クライアント
約500社 → 2,000社

当社コンサルタント
43名 → 150名

会計士.job登録者
約5,000名 → 10,000名

専門性の高い事業に集中する体制を確立し、グループ全体でアップセル・クロスセルを強化。
同時に、新規事業やM&Aを行いやすい体制を整える。

+

グループ全体で
アップセル・
クロスセルの強化

Bridge
consulting group

公認会計士等※に特化したプロシエアリング事業

会計士.jobのプロ人材DBを活用したサービス提供を拡充。
経営管理コンサルティングサービスに加え、人材マッチングサービス「会計士プレミアム」を開始。

会 会計士.JOB ドットジョブ 会員登録者 約5,000名
2024年10月末時点

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

New

Bridge
Resource
Strategy

人事・採用領域に特化したコンサルティング・スキルシェアリング事業

株式会社BridgeResourceStrategy
設立：2024年4月1日

New

BEX
Bridge Executive Search

プロフェッショナル人材に特化した人材紹介事業

株式会社Bridge Executive Search
設立：2024年10月1日

+

今後

新規事業やM&Aによる拡大

会計士.jobの（リニューアル）を実施、開発投資を増やしアサイン業務の効率化と高度化を実現する

ドットジョブ 会計士.JOB

会員登録者・クライアント課題など、
様々なデータを分析しパートナー会計士をアサイン



会計士属性データ



実績・評価データ



案件データ



イベント・行動データ



アサイン業務の効率化と高度化を目的 とした開発・改善の実施

1

パートナー会計士をより最適配分するための
データ分析・検索機能の強化

2

ウェブパフォーマンス・品質改善のための
非機能要件の強化

中長期目標2030

売上高
約20億円 → 100億円

クライアント
約500社 → 2,000社

当社コンサルタント
43名 → 150名

会計士.job登録者
約5,000名 → 10,000名

会計士.job会員の増加を起点に、パートナー会計士、当社PMメンバーの確保に繋げていく
稼働者数の増加（286名→318名）をさらに推進するため、会計士.jobの会員増加施策の効果検証を進める



会計士.job

パートナー会計士

当社PMメンバー

実績

会員登録者（プロ人材DB）

約5,000名

※ 2024年10月末時点の実績

直近1年間の稼働者数

318名

※ 2024年9月期の実績

パートナー会計士出身者の割合

34名中20名（約58%）

※ 2024年9月末時点のデータ

施策

- ・積極的に広告戦略を実施していく
- ・良質な情報配信を強化していく
- ・CPDセミナーを増やしていく
- ・公認会計士業界への啓蒙活動

- ・報酬水準をあげていく
- ・依頼できる案件数を増やしていく
- ・面談数を増やしていく
- ・スキルアップセミナーを増やしていく

- ・給与水準をあげていく
- ・幅広い業務経験が得れる環境を作る
- ・人脈形成ができる環境を作る
- ・得にくい経営スキルに触れる機会を作る

中長期目標2030

売上高
約20億円 → 100億円

クライアント
約500社 → 2,000社

当社コンサルタント
43名 → 150名

会計士.job登録者
約5,000名 → 10,000名

採用遅延によるリソースのひっ迫を回避し今後の持続的な事業の拡大を確保するため、 人材基盤の拡充に係る人材関連投資の強化を行う

短期戦略

- リアルセミナーの実施
- 会計士.jobの継続的な掘り起こし
- SNSの活用
- 会計士イベントへの参加（月1回以上）
- リファerral採用の促進

中長期戦略

リクルートPJとしてリクルーターチームを創設し全社での採用意識の浸透

中長期目標2030

売上高
約20億円 → 100億円

クライアント
約500社 → 2,000社

当社コンサルタント
43名 → 150名

会計士.job登録者
約5,000名 → 10,000名

コーポレートミッション2030

公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分を可能にするプラットフォームを創る

→ 2030年までにDBを業界内で開放し、業界発展のためのインフラDBを目指す

DBの活用方法	自社利用として、コンサルサービスでのチームアサインに活用	上場会社を中心に人材採用ニーズに合わせたマッチングサービスで活用	会計士業界で、DBを開放し、会計士リソースのシェアリングで活用
主な施策	<ul style="list-style-type: none"> DBの構築 コンサル案件の獲得 プロマネ人材の確保 スキルデータの見える化 	<ul style="list-style-type: none"> 商品開発（会計士プレミアム） サービス提供人材の確保 アウトバウンドコールの実施 スキルデータの一部開放 	<ul style="list-style-type: none"> 登録者のマジョリティ化 シェアリングの啓蒙活動 外部公開に向けたシステム開発・実装 スキルデータの開放
	<p>会計コンサル業界にイノベーション</p> <p>フェーズ1（2014年～）</p>	<p>プロシェアリング業界の会計士版</p> <p>フェーズ2（2024年～）</p>	<p>フェーズ3（2030年～）</p>

中長期目標2030

売上高
約20億円 → 100億円

クライアント
約500社 → 2,000社

当社コンサルタント
43名 → 150名

会計士.job登録者
約5,000名 → 10,000名

会社名	ブリッジコンサルティンググループ株式会社
設立	2011年10月
上場市場	東京証券取引所グロース市場（9225）
資本金等	182百万円（2024年9月末時点）
本社	東京都港区虎ノ門4-1-40 江戸見坂森ビル 7階
拠点	大阪事務所、名古屋事務所、広島事務所、 札幌事務所、福岡事務所
事業内容	公認会計士等※に特化したプロシエアリング事業 及び付帯関連事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等





PROGRIT

株式会社プログリット
代表取締役社長CEO

岡田 祥吾 1991年生まれ

内部監査支援



Photosynth

株式会社 Photosynth
代表取締役社長

河瀬 航大 1988年生まれ

FAS支援



GameWith

株式会社GameWith
代表取締役社長

今泉 卓也 1989年生まれ

IPO支援



Retty

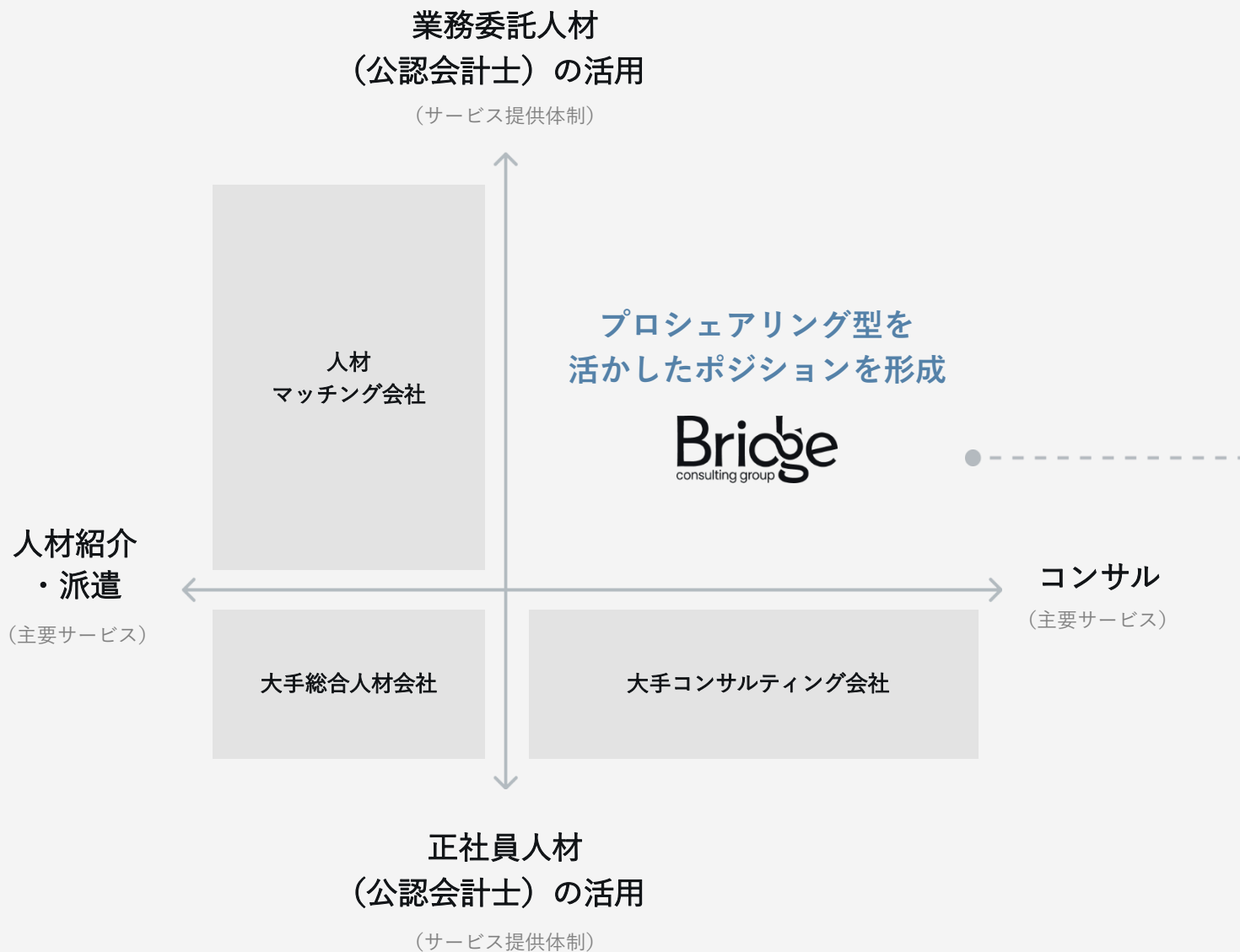
Retty株式会社
代表取締役 執行役員CEO

武田 和也 1983年生まれ

決算開示支援

IPO準備会社を中心に年間約500社の企業を支援

※ 年間支援企業数は2024年9月期の実績



大手コンサルティングファーム と同等のサービス提供力を実現

当社PMメンバーによる品質管理

当社の公認会計士がプロジェクトマネジメントを行う
ことで高いサービス品質で提供可能

×

公認会計士に特化した プロ人材DBの活用 (約5,000名※)

豊富かつ多様なスキルを持つ人材を活用できるため、
クライアント課題に迅速対応可能

※ 2024年10月末時点のデータ

巨大マーケットへの挑戦

現在は、IPO準備会社へのサービス提供が主軸です。今後は上場企業や中堅企業、スタートアップ企業へとターゲットを広げていきます。また、クライアント単価を増加させるため、サービスラインの同時提供を増やし、取引を拡大していきます。

※1 (IPO準備会社1,600社+上場会社3,900社) × クライアント単価408万

※2 (IPO準備会社1,600社+上場会社3,900社+中堅会社10万社(※5)+スタートアップ10万社(※6)) × クライアント単価408万

※3 (IPO準備会社1,600社+上場会社3,900社+中堅会社10万社+スタートアップ10万社) × クライアント単価1,200万

※4 2024年9月期の売上高

※5 中小企業実態基本調査 / 令和5年確報 (令和4年度決算実績) 確報

※6 内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局「スタートアップ育成5か年計画ロードマップ」案 (2022年11月24日)

クライアント対象企業・提供サービスの増加によるターゲット市場の拡大

将来的にアプローチできる市場規模 ※3

2.4兆円

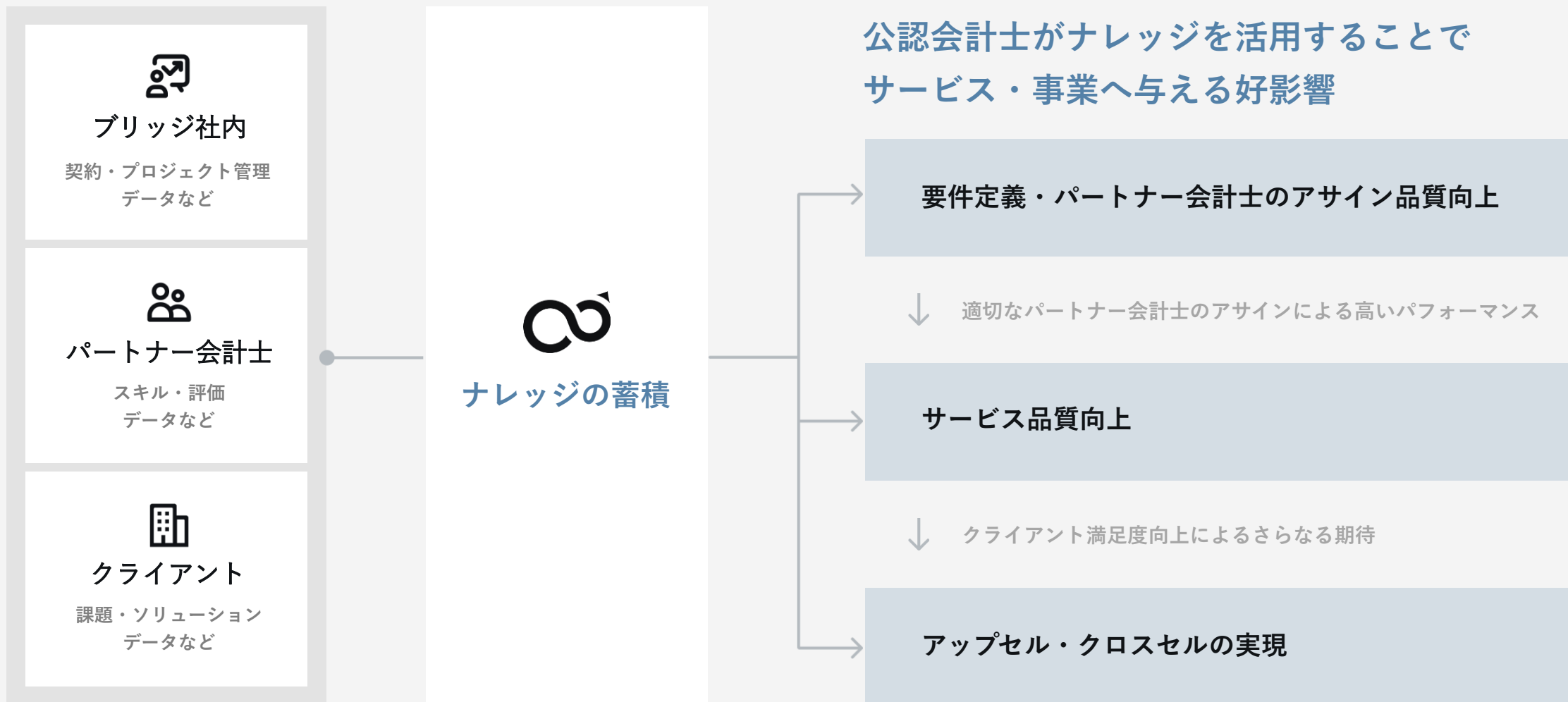
今後のターゲット市場 ※2

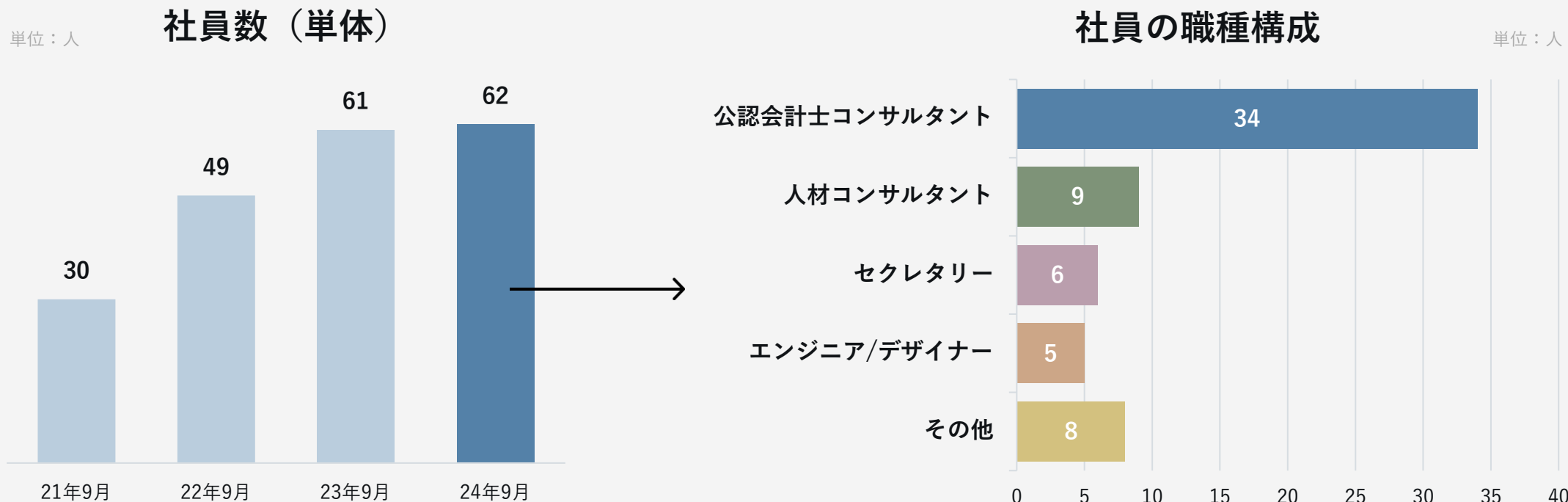
8,384億円

現在のターゲット市場 ※1

224億円

当社売上高 約20億円 ※4

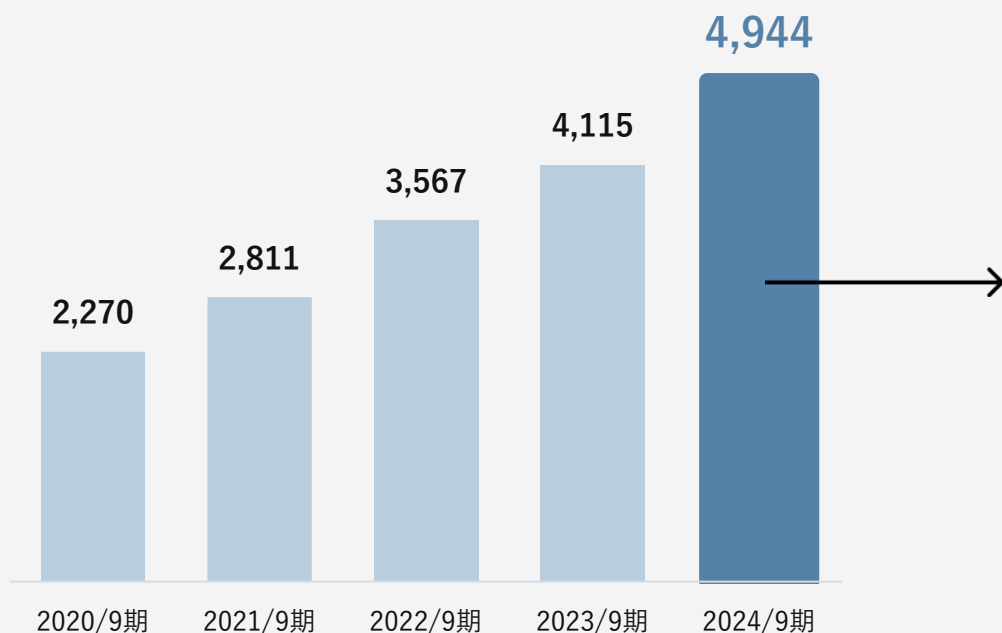




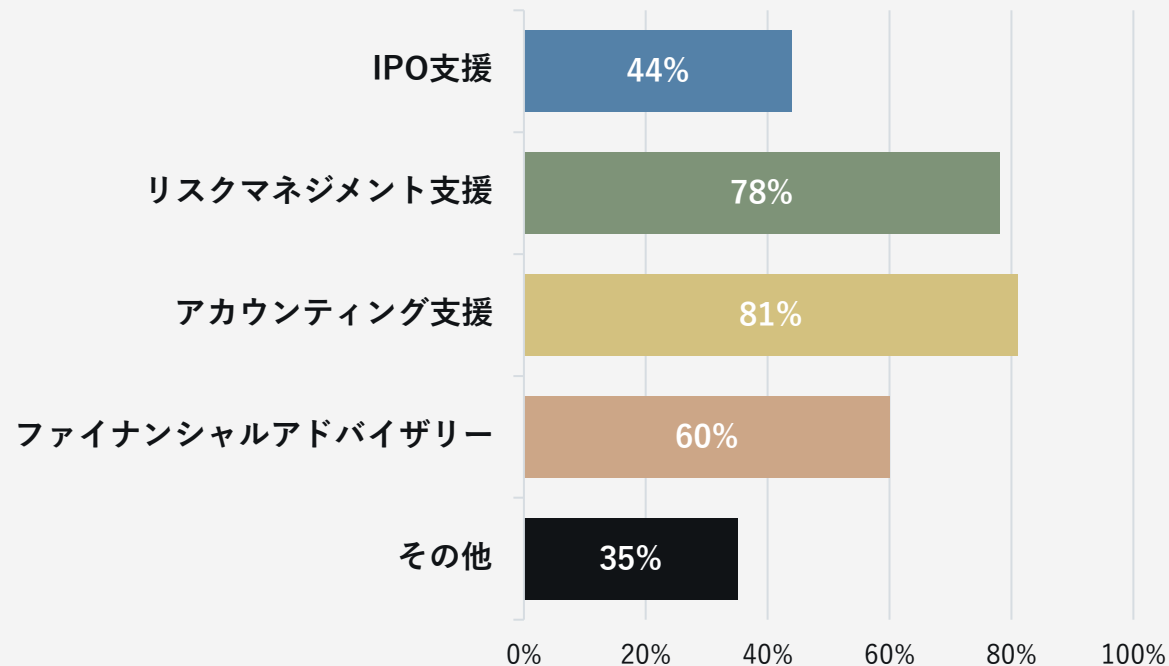
社員数は2024/9期は採用遅延により横ばいであり、持続的成長に向けて人材関連投資の強化を計画
社員構成はコンサルティングサービスを提供する「コンサルタント」以外にも
会計士.jobの開発・改善等も重視し「エンジニア」「デザイナー」など様々な職種で構成されている

単位：人

会計士.job登録者数



会員登録者のスキル構成



2024年9月期で会員登録者は累計4,944名、**プロ人材DBとして順調に成長**
また、**経営管理課題の解決に必要な様々なスキルを保有している**

※スキル構成はスキル経験を登録いただいている会員における割合を記載しております。(2024年9月末時点)

D.Tさん

大手監査法人にてIPO支援を行い、その後は大手証券会社で一般事業会社の株式公開時における引受審査を中心に、公募増資等のファイナンスに係る引受審査業務等を経験。独立後は社外役員や申請書類作成・レビュー、内部統制支援を行う。証券会社や投資家の視点を取り入れた業務提供により、高い評価を受けている。

稼働事例

A社	内部監査支援	2.5日/週
B社	IPO総合サポート	2日/月

G.Kさん

大手監査法人にて会計監査・アドバイザリー業務を経験。その後はIPO準備会社で責任者として上場準備を推進。また、上場子会社の経営企画部担当取締役を歴任。独立後は上場準備会社の申請書類作成、内部監査、財務DD等の支援を行う。クライアントのIRを意識した支援により企業価値向上にも貢献。

稼働事例

C社	決算開示支援	60日/年
D社	内部監査支援	1.5日/週

R.Mさん

大手監査法人にて監査実務を経験。その間に東京証券取引所へ出向し新規上場に関する審査業務も経験。また、大手ベンチャーキャピタルにおいて投資ファンドの管理業務の経験もあり。独立後は監査や申請書類作成・レビュー、相談対応を支援。東証の視点を持った業務提供により痒い所に手が届く支援を提供。

稼働事例

E社	FAS支援	100日/年
----	-------	--------

Y.Mさん

大手監査法人地方事務所にてIPO支援を監査・アドバイザリーの両面で行う。監査法人の立場にありながらも、IPO準備会社の立場にたったアドバイスでクライアントを牽引。独立開業後は、複数のIPO準備会社の申請書類作成、内部監査、内部統制支援を行う。クライアントの状況に応じて包括的なアドバイスを提供。

稼働事例

F社	J-SOX支援	2日/週
----	---------	------

業務資本提携先



2022/9期

各地方銀行との
業務資本提携を開始

2023/9期

PRONEXUS

es

株主構成

株主上位10社/人	比率
宮崎良一（当社創業者）	25.7%
GOOD ONE PARTNERS (合) ※1	19.6%
WMグロース4号投資事業有限責任組合	9.4%
(株)プロネクサス（東証PRM7893）	8.4%
パーソルテンプスタッフ(株)（東証PRM2181） ※2	3.4%
(株)エスネットワークス（東証GRT5867）	2.4%
(株)SBI証券（東証PRM8473） ※2	2.1%
個人株主	2.0%
田中智行（当社取締役）	1.7%
伊東心（当社取締役）	1.3%

※1 宮崎良一の資産運用会社 ※2 連結対象子会社

※3 持株比率は自己株式を控除して計算

※4 2024年9月末時点の比率

	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
社内人材の採用・確保 及び育成について	当社は、今後も増加を見込むクライアントからの需要に応え、稼働するパートナー会計士をマネジメントする社内コンサルタントが必要であることやサービス提供商品の拡大を進めるために、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対する研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
会計士.job会員数の 増加について	当社は、今後の事業展開のため、「会計士.job」の会員数増加により、一層のパートナー会計士の確保が重要であると考えております。しかしながら、会員数の増加が計画通りに進まず受注案件に対して適切なパートナー会計士をアサインできない場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	各企業へ提供するサービスや支援内容を整備・拡充することによりパートナー会計士の活躍の場を広げるとともに「会計士.job」の認知度向上や価値向上を進めることで受注案件の増加に連れて会員数が伸びる体制の実現をしております。また、経営者の思考を学ぶ機会を設け、自身の可能性を広げることを目的としたCPA Business Schoolを開校し、毎月1回、企業経営者が登壇するオフラインセミナーを行ってまいります。
情報セキュリティ リスクについて	当社のプロシエリングの提供にあたり、クライアントの機密情報や個人情報を有することがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	特定時期 なし	大	当社の役員及び従業員に対して、研修を行うことで守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底を行っております。また、個人情報の適切な取扱いを整備する一環としてプライバシーマークの認証を取得し運用を行っております。パートナー会計士に対してはアクセス権の範囲を限定するとともに、業務委託契約書において秘密情報や個人情報の取扱いに関する条項を盛り込み、さらに案件開始時の業務ガイドンスの説明の際に再度説明を行っております。
法規制について	当社は、事業を行う上で労働基準法（その他労務管理に関わる法令等を含む）、下請法、個人情報保護法、公認会計士法など様々な法的規制を受けております。また、人材紹介サービスにおいて「職業安定法」の法的規制を受けております。当社では、人材紹介サービスを提供するに当たって、「職業安定法」第32条の4の定めに基づき厚生労働大臣より「有料職業紹介事業」の許可を受けております。現時点において、これらに抵触する事実はないものと認識しておりますが、今後運用の不備等により法令義務違反が発生した場合、もしくは新たな法令の制定や既存法令における規制強化等がなされ、当社の事業が制約を受ける場合、当社の主要な事業活動全体に支障をきたす可能性があり、当社の事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。	低	特定時期 なし	大	各種法令遵守のため、社外の弁護士や社会保険労務士、税理士などの専門家とのコミュニケーションを定期的に行うことで法的規制の変更点等のアップデートを行い、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会等を通じて社内でも共有しております。

※ 本記載は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。

その詳細については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

当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11月を予定しております。



幸せの懸け橋に

～人と企業を成長へ導く存在であり続ける～