



2023年10月23日

各位

会社名 株式会社売れるネット広告社
代表者名 代表取締役社長CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

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、2023年10月23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。

なお、2024年7月期(2023年8月1日から2024年7月31日)における業績予想は、以下のとおりであり、また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年7月期 (予想)		2023年7月期 (実績)		2022年7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		1,051	100.0	959	100.0	843	100.0
営業利益又は営業損失 (△)		250	23.8	151	15.8	△77	—
経常利益又は経常損失 (△)		245	23.3	166	17.4	△67	—
当期純利益又は当期 純損失(△)		152	14.5	113	11.8	△52	—
1株当たり当期純利 益又は1株当たり当 期純損失(△)		45円55銭		37円77銭		△17円63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及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年7月期(実績)及び2023年7月期(実績)の1株当たり当期純利益又は当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2024年7月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(450,000株)を含めた期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2023年7月期財務諸表は「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(1963年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

【2024年7月期 業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、「最強の売れるノウハウ®」を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という企業理念を掲げ、D2C（注）1.（ネット通販）事業者が当社サービスを活用し、インターネット広告の費用対効果を改善し、業績を拡大することを目的として事業を展開しております。

当社事業は、D2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントでありませんが、主要なサービスとしては、「ネット広告/ランディングページ（注）2. 特化型クラウドサービス」および「マーケティング支援サービス」を提供しております。

「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」においては、D2C（ネット通販）クライアントのインターネット広告の費用対効果を改善させる「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」として「売れるD2Cつくる」を提供しております。

売れるD2Cつくるは「ランディングページ制作」から「フォローメール配信/フォローLINE®配信/フォローSMS®配信」まで、D2C（ネット通販）の広告に必要な機能をワンストップで提供しており、レスポンス獲得から引上施策までのフローを作成することができるクラウドサービスとなっております。

また、周辺サービスとして、ネット広告活動全般の企画・ディレクション・相談、広告原稿の企画・ディレクション、LTV（注）3. 向上CRM・企画・ディレクション等を実施する「売れるネット広告こんさる」およびクライアント商材に合わせたレスポンスの高いランディングページ企画・ディレクション、コーディング作業、広告原稿のクリエイティブを制作する「売れるネット広告でざいん」を提供しております。

「マーケティング支援サービス」においては、「売れるD2Cつくる」クライアントにのみ提供をしているサービスであり、クラウドサービスで制作された「ランディングページ」に一般消費者を集客することを目的として、インターネット上に広告を配信するサービスです。

本サービスにおいては、掲載した媒体に対して一般消費者によるコンバージョンが発生し、メディアプラットフォーム上で計測される申込件数によって料金が発生する成果報酬型広告を中心としつつ、純広告・運用型広告の提供も実施しております。

本サービスの最大の特徴としましては、成果報酬型で広告を出稿することが可能なサービス「最強の売れるメディアプラットフォーム」を提供している点です。

「最強の売れるメディアプラットフォーム」とは、売れるD2Cつくるクライアントの希望成果単価により、当社と契約した媒体社に広告配信し、一般消費者の集客が可能な成果報酬型のマーケティング支援サービスでございます。

なお、対価は一般消費者1名獲得につき報酬を受領する成果報酬型であることからリスクを抑えた広告配信を実現することができるサービスとなっており、すべての売れるD2Cつくるクライアントが利用可能な環境を整えております。

当社の事業が属するインターネット広告市場およびD2C(ネット通販)市場については社会の急速なデジタル化を背景に継続的に成長をしております。株式会社電通の「2022年 日本の広告費」によれば、2022年のインターネット広告費が3兆912億円(前年比114.3%)となっており、また、経済産業省の「令和3年度産業デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」によると2021年における日本国内の消費者向け電子商取引市場規模は前年比7.3%増の20兆6,950億円に上昇するなど引き続き成長を続けております。

以上により、2024年7月期の当社業績におきましては、売上高1,051百万円(前期比9.6%増)、営業利益250百万円(前期比65.7%増)、経常利益245百万円(前期比47.1%増)、当期純利益152百万円(前期比34.7%増)を見込んでおります。

- (注) 1. D2Cとは、「Direct to Consumer」の略で、「製造者がダイレクトに消費者と取引をする」ということを指します。
2. ランディングページとは、検索結果や広告などを経由して訪問者が最初にアクセスするページのことを指します。
3. LTVとは、Life Time Value(ライフタイムバリュー)の略で、「顧客生涯価値」を指します。一人、あるいは一社の顧客が、特定の企業やブランドと取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したものでございます。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社事業は、D2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントでありませんが、「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」と「マーケティング支援サービス」でサービスごとに算出しております。

ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービスである「売れるD2Cつくる」の売上高は、毎月固定の月額利用料を徴収するいわゆるサブスクリプションモデルとなっているため、直前期末のアカウント数に各月の新規契約アカウント数および解約アカウント数を織り込んで算出した値に月額利用料を乗じております。各月の新規契約アカウント数は、2023年7月期の実績に基づき算出し、解約アカウント数は、サービス品質の向上およびサポート体制の充実による効果を織り込むことで、2023年7月期の実績よりも改善することを想定し算出しております。また、月額利用料については14万9,800円となっております。

周辺サービスである「売れるネット広告こんさる」の売上高につきましては、契約アカウント数×月額コンサルフィーとなります。契約アカウント数については、新規アカウントの増加件数は2023年7月期の実績を基礎に算出し、解約アカウント数については、現在の契約アカウントが1年以上継続しているアカウントが多いことから2023年7月期の実績よりも改善することを想定し算出しております。また、月額コンサルフィーは50万円となっております。

また、「売れるネット広告でざいん」の売上高は、スポットでの受注となり算出方法は新規クライ

アントと既存クライアントで分かれております。新規クライアントからの受注につきましては、ランディングページを含めたクリエイティブ一式の制作となるため、新規受注社数×単価により算出を行っております。また、既存クライアントからの受注につきましては、ランディングページの作成・修正、新しい施策の実装等であり、提供するサービスの種類が多く、クライアントによっては複数の受注を頂くこととなるため、2023年7月期の毎月の平均受注実績に基づき、スポット受注であることを鑑み保守的に算出をしております。

また、2023年7月期についてはD2Cの会フォーラムという有料の大規模セミナーを2回（9月・6月）開催致しましたが、2024年7月期については2023年7月期の実績を参考に、費用対効果を考慮し、今後は年1度（6月）に開催する方針としております。

以上の結果、「ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス」の2024年7月期のアカウント数は、新規契約アカウント数は順調に推移する見込みですが、解約率を35%程度(2023年7月期46.6%)と見込んでおり、2024年7月期末時点では2023年7月期末時点と比較して14%増加の193社となる見通しでございます。一方「売れるネット広告でざいん」の売上高を保守的に算出し、有料セミナーの開催回数が1回減少すること等から、クラウドサービス売上高は451百万円（前期比3.4%減）を見込んでおります。

マーケティング支援サービスの売上高は、「売れるネット広告こんさる」契約クライアントについては2023年7月期のクライアントの広告予算実績等を参考に取扱高を算出し、「売れるネット広告こんさる」未契約クライアントについては未契約クライアント数にクライアント1社あたり単価を乗じて取扱高を算出しております。以上を合算したうえで、取扱高に手数料率を乗じて売上高予算を算出しております。

なお、新規「売れるネット広告こんさる」契約クライアントへの引き上げについては2023年7月期実績を参考に引き上げ数を計算しており、売上金額については2023年7月期の広告予算実績等を参考に取扱高を算出しております。「マーケティング支援サービス」は売れるD2Cつくるクライアントのみに提供するサービスとなります。売れるD2Cつくる新規クライアントの獲得が順調に推移する計画であり、売上高は600百万円（前期比22.1%増）を見込んでおります。

この結果、2024年7月期の全社売上高は1,051百万円（前期比9.6%増）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

当社の売上原価は主として、クラウド原価・制作原価・その他経費に分かれております。

クラウド原価は、売れるD2Cつくるの開発費用・保守・運用・メンテナンスに対する費用が主たる費用となっております。2024年7月期のクラウド原価は、2023年7月期の実績に基づく費用を参考に算出しており、55百万円（前期比3.7%増）を見込んでおります。

制作原価は売れるネット広告でざいんに関わる制作外注費となっております。売れるネット広告でざいんの売上高は、2023年7月期の売上実績値を参考に、スポット受注であることを鑑み保守的に算出していることから、2024年7月期においては、58百万円（前期比4.4%減）を見込んでおります。

その他経費については、カスタマーサクセスの人件費および営業活動に関わる関連費用となっております。2024年7月期についてはD2Cの会フォーラムの開催を年1度の開催とすることによる会

場費等の減少もあり、122百万円（前期比7.2%減）を見込んでおります。なお、その他のそれぞれの数値は2023年7月期の実績を参考に算出しております。

この結果、2024年7月期の売上原価は236百万円（前期比6.2%減）、売上総利益は815百万円（前期比15.2%増）を見込んでおります。

（3）販売費および一般管理費、営業利益

当社の販売費および一般管理費の主たる項目は人件費でございます。当社は新卒採用を中心とした人員の補填を行っており、2024年4月に9名の採用を計画しており、283百万円（前期比1.8%増）を見込んでおります。

その他の販売費および一般管理費につきましては、2023年7月期の実績を参考に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

この結果、2024年7月期の販売費および一般管理費は565百万円（前期比1.5%増）、営業利益は250百万円（前期比65.7%増）を見込んでおります。

（4）営業外損益、経常利益

営業外損益は2023年7月期の実績を参考に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。営業外収益につきましては、当社が連携している他社ネット通販支援事業者の紹介に伴う手数料収入等による雑収入等により14百万円、営業外費用につきましては、上場準備費用・支払手数料を20百万円見込んでおります。

この結果、2024年7月期の経常利益は245百万円（前期比47.1%増）を見込んでおります。

（5）特別損益、当期純利益

特別損益につきましては、現時点で計上の見込みはありません。また、法人税等については、税引前当期純利益に法定実効税率を乗算することにより、92百万円を見込んでおります。

この結果、2024年7月期の当期純利益は152百万円（前期比34.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に掲載されている当社の業績予想は、現時点において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、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以 上



2023年7月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

2023年10月23日

上場会社名	株式会社売れるネット広告社	上場取引所	東
コード番号	9235	URL	https://www.ururu.co.jp
代表者	(役職名)代表取締役社長CEO	(氏名)加藤公一レオ	
問合せ先責任者	(役職名)取締役CFO	(氏名)植木原宗平	(TEL)092(834)5520
定時株主総会開催予定日	2023年10月30日	配当支払開始予定日	—
有価証券報告書提出予定日	2023年10月30日		
決算補足説明資料作成の有無	: 無		
決算説明会開催の有無	: 無		

(百万円未満切捨て)

1. 2023年7月期の業績 (2022年8月1日～2023年7月31日)

(1) 経営成績 (%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	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年7月期	959	13.7	151	—	166	—	113	—
2022年7月期	843	—	△77	—	△67	—	△52	—

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2023年7月期	37.77	—	19.3	17.3	15.8
2022年7月期	△17.63	—	—	—	—

(注)「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2022年7月期第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。これにより、2022年7月期の対前期増減率は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	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2023年7月期	1,046	643	61.4	214.35
2022年7月期	879	529	60.2	176.57

(参考) 自己資本 2022年7月期 529百万円 2023年7月期 643百万円

(3) 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	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2023年7月期	264	△45	△1	386
2022年7月期	△65	△306	△1	169

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	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	百万円	%	%
2022年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2023年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2024年7月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

3. 2024年7月期の業績予想 (2023年8月1日～2024年7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	1,051	9.6	250	65.7	245	47.1	152	34.7	45.55

(注)2024年7月期の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(450,000株)を含めた期中平均発行済株式数により算出しております。

※ 注記事項

(1) 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

(2) 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）	2023年7月期	3,000,000 株
② 期末自己株式数	2023年7月期	－ 株
③ 期中平均株式数	2023年7月期	3,000,000 株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 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ます。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は将来予測に関するいかなる内容についてもその確実性を保証するものではありません。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	2
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	2
(4) 今後の見通し	3
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	3
3. 財務諸表及び主な注記	4
(1) 貸借対照表	4
(2) 損益計算書	6
(3) 株主資本等変動計算書	8
(4) キャッシュ・フロー計算書	9
(5) 財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(セグメント情報等)	10
(持分法損益等)	10
(1株当たり情報)	10
(重要な後発事象)	10

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

当事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け依然として厳しい状況にあるものの、各種政策の効果や経済活動の段階的な再開に伴って、持ち直しの動きが続くことが期待されております。

国内EC市場規模は2020年20兆円から2026年には29兆円に拡大（「ITナビゲーター2021年版」発表データ）が予想されており、国内外においてEC市場規模は急速に拡大しております。

一方、WEBマーケティング広告における「不当景品類及び不当表示防止法（景表法）」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（薬機法）」の規制は厳しさを増しており、より慎重な広告表現が求められる状況です。保守的な広告表現への見直しによって広告効率が悪化する場合がありますが、当社では、これらの法規制等を遵守しながら、A/Bテストを繰り返し、広告効率の向上に努めております。

このような環境の中で、クラウドサービスにおいては、売れるD2Cつくるクライアント数は2023年7月末時点で169社と2022年7月末150社から19社増加し堅調に推移しております。なお、解約率については、2023年7月末時点で46.6%となっております。

費用面としましては前期はオフィス移転・拡張等、積極的な投資を行っておりましたが、当期は投資の選択と集中を行うことで販売管理費は556,315千円となりました。

以上の結果、売上高は959,399千円、営業利益は151,238千円、経常利益は166,505千円、当期純利益は113,307千円となりました。

(2) 当期の財政状態の概況

(資産)

当事業年度末の資産合計は、前事業年度末と比べ166,840千円増加し、1,046,487千円となりました。これは主に、流動資産のその他が49,516千円、減価償却によりソフトウェアが11,914千円減少した一方で、業績が好調に増収増益で推移したこともあり現金及び預金が217,186千円、売れるD2Cつくるの開発を進めた結果ソフトウェア仮勘定が13,534千円増加したことによるものであります。

(負債)

当事業年度末の負債合計は、前事業年度末と比べ53,532千円増加し、403,443千円となりました。これは主に、買掛金が18,198千円、未払金が9,032千円減少した一方で、当事業年度は堅調に利益を計上することができており未払法人税等が39,988千円、未払消費税等が46,237千円増加したことによるものであります。

(純資産)

当事業年度末の純資産合計は、前事業年度末と比べ113,307千円増加し、643,044千円となりました。これは利益剰余金が113,307千円増加したことによるものであります。なお、自己資本比率は61.4%となりました。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下「資金」といいます。)は、386,937千円と前事業年度末に比べ217,186千円の増加となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度において営業活動の結果264,462千円の収入（前事業年度は65,881千円の支出）となりました。これは主に、仕入債務の減少額18,198千円、預り金の減少額1,364千円の一方で、増収増益となった影響により税引前当期純利益の計上166,505千円、減価償却費の計上71,219千円、未払消費税等の増加額46,237千円など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)

当事業年度において投資活動の結果支出した資金は45,407千円（前事業年度は306,959千円の支出）となりました。これは当社のD2C(ネット通販)クラウドサービス「売れるD2Cつくる」の新機能開発に関するソフトウェア等の固定資産の取得45,407千円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)

当事業年度において財務活動の結果支出した資金は1,868千円（前事業年度は1,826千円の支出）となりました。これはリース債務の返済1,868千円によるものであります。

(4) 今後の見通し

当社はEC（D2C）支援事業の単一セグメントであり、同事業にかかる市場規模は増加傾向にあります。

当事業年度においてはクライアント数の増加や投資の選択と集中を行うことにより売上、利益ともに前年を上回りました。次期以降についてもすべてのクライアントに高品質なサービス提供を可能にするため、人材獲得及びクラウドサービス「売れるD2Cつくる」の新機能開発にかかる投資を積極的に行ってまいります。

このような環境の中、次期の業績見通しにつきましては、売上高1,051,810千円（前期比9.6%増）、営業利益250,630千円、経常利益245,030千円、当期純利益152,669千円と見込んでおります。

なお、上記予想などの将来予測情報は、現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は今後の様々な要因により予想数値と大きく異なる場合があります。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は日本基準による非連結決算を実施しております。現時点においては、IFRS（国際財務報告基準）を適用する予定はありませんが、当社の今後の事業展開及び今後のIFRS導入に関する動向を注視しつつ、適切に対応する体制の整備に努めてまいります。

3. 財務諸表及び主な注記

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	169,751	386,937
売掛金	223,427	255,914
前渡金	13,073	11,502
前払費用	12,840	20,363
その他	61,154	11,637
貸倒引当金	△11,868	△16,177
流動資産合計	468,377	670,178
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	150,526	139,215
工具、器具及び備品（純額）	41,343	27,592
リース資産（純額）	5,798	9,785
有形固定資産合計	197,668	176,594
無形固定資産		
ソフトウェア	108,557	96,643
ソフトウェア仮勘定	31,582	45,116
無形固定資産合計	140,139	141,760
投資その他の資産		
敷金	43,653	41,150
繰延税金資産	29,594	16,385
破産更生債権等	857	3,341
その他	213	418
貸倒引当金	△857	△3,341
投資その他の資産合計	73,461	57,954
固定資産合計	411,270	376,308
資産合計	879,647	1,046,487

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年7月31日)	当事業年度 (2023年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	246,090	227,892
リース債務	2,504	2,112
未払金	18,740	9,708
未払費用	61,039	40,898
未払法人税等	—	39,988
未払消費税等	—	46,237
契約負債	5,529	17,083
預り金	12,056	10,691
流動負債合計	345,961	394,612
固定負債		
リース債務	3,949	8,830
固定負債合計	3,949	8,830
負債合計	349,910	403,443
純資産の部		
株主資本		
資本金	10,000	10,000
利益剰余金		
利益準備金	1,680	1,680
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	518,056	631,364
利益剰余金合計	519,736	633,044
株主資本合計	529,736	643,044
純資産合計	529,736	643,044
負債純資産合計	879,647	1,046,487

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)	当事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)
売上高	843,801	959,399
売上原価	266,030	251,845
売上総利益	577,770	707,554
販売費及び一般管理費	655,682	556,315
営業利益又は営業損失(△)	△77,911	151,238
営業外収益		
受取利息	4	1
受取手数料	14,029	12,429
開発負担金収入	1,800	2,400
その他	137	439
営業外収益合計	15,972	15,270
営業外費用		
支払利息	9	3
固定資産除却損	5,059	—
営業外費用合計	5,068	3
経常利益又は経常損失(△)	△67,008	166,505
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△67,008	166,505
法人税、住民税及び事業税	141	39,988
法人税等調整額	△14,239	13,209
法人税等合計	△14,097	53,197
当期純利益又は当期純損失(△)	△52,911	113,307

売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)		当事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I クラウドサービス関連費 (つくる保守・運用費、 外注製作費)		138,354	54.3	117,834	46.7
II マーケティング支援サービス 関連費 (媒体費)		6,786	2.6	2,400	0.9
III 労務費		39,049	15.3	43,201	17.1
IV 経費		70,217	27.6	88,409	35.1
当期総仕入高		254,407	100.0	251,845	100.0
期首仕掛品棚卸高		11,623		—	
合計		266,030		251,845	
期末仕掛品棚卸高		—		—	
当期売上原価		266,030		251,845	

(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。

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	利益剰余金			株主資本合計	
		利益準備金	その他利益剰余金	利益剰余金合計		
			繰越利益剰余金			
当期首残高	10,000	1,680	570,967	572,647	582,647	582,647
当期変動額						
当期純損失(△)			△52,911	△52,911	△52,911	△52,911
当期変動額合計	—	—	△52,911	△52,911	△52,911	△52,911
当期末残高	10,000	1,680	518,056	519,736	529,736	529,736

当事業年度(自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	利益剰余金			株主資本合計	
		利益準備金	その他利益剰余金	利益剰余金合計		
			繰越利益剰余金			
当期首残高	10,000	1,680	518,056	519,736	529,736	529,736
当期変動額						
当期純利益			113,307	113,307	113,307	113,307
当期変動額合計	—	—	113,307	113,307	113,307	113,307
当期末残高	10,000	1,680	631,364	633,044	643,044	643,044

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)	当事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失 (△)	△67,008	166,505
減価償却費	60,931	71,219
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	5,630	6,793
受取利息	△4	△1
支払利息	9	3
固定資産除却損	5,059	—
売上債権の増減額 (△は増加)	87,897	△32,487
棚卸資産の増減額 (△は増加)	11,623	—
前払費用の増減額 (△は増加)	3,872	△7,522
仕入債務の増減額 (△は減少)	△101,980	△18,198
未払金の増減額 (△は減少)	△5,511	△9,032
未払費用の増減額 (△は減少)	31,811	△20,140
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△10,913	46,237
契約負債の増減額 (△は減少)	△3,321	11,553
預り金の増減額 (△は減少)	△2,587	△1,364
その他	△36,767	23,189
小計	△21,259	236,753
利息の受取額	4	1
利息の支払額	△9	△3
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△44,617	27,711
営業活動によるキャッシュ・フロー	△65,881	264,462
投資活動によるキャッシュ・フロー		
固定資産の取得による支出	△280,163	△45,407
敷金及び保証金の差入による支出	△41,590	—
敷金及び保証金の回収による収入	6,831	—
その他	7,964	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△306,959	△45,407
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	△1,826	△1,868
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,826	△1,868
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△374,666	217,186
現金及び現金同等物の期首残高	544,417	169,751
現金及び現金同等物の期末残高	169,751	386,937

(5) 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。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社の事業はD2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有していないため、該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)	当事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)
1株当たり純資産額	176.57円	214.35円
1株当たり当期純利益又は1株当たり 当期純損失(△)	△17.63円	37.77円

(注) 1. 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2023年10月23日に東京証券取引所グロース市場に上場しており、期中平均株価を把握できませんので記載しておりません。
2. 1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)	当事業年度 (自 2022年8月1日 至 2023年7月31日)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純 損失(△)		
当期純利益又は当期純損失(△)(千円)	△52,911	113,307
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又は当期純損失 (△)(千円)	△52,911	113,307
普通株式の期中平均株式数(株)	3,000,000	3,000,000
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7種類(新株予約権の 数 347,560個)。	新株予約権8種類(新株予約権の 数 362,200個)。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。