



2022年11月30日

各 位

会社名 ウェルプレイド・ライゼスト株式会社
代表者名 代表取締役 谷田 優也
(コード番号：9565 東証グロース)
問合せ先 取締役 管理本部長 村田 光至朗
(TEL 03-6380-1020)

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11月30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、当社の2022年10月期（2021年11月1日から2022年10月31日）における業績予想は、次のとおりであり、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、%)

	2022年10月期 (予想)			2022年10月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年10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	2,001	100.0	19.7	1,361	100.0	1,671	100.0
営業利益	157	7.9	22.5	78	5.7	128	7.7
経常利益	155	7.8	18.1	93	6.9	131	7.9
当期(四半期) 純利益	103	5.2	25.4	55	4.1	82	4.9
1株当たり 当期(四半期)純利益	41円31銭			22円35銭		32円94銭	
1株当たり 配当金	—			—		—	

(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. 2021年10月期(実績)及び2022年10月期第3四半期累計期間(実績)、2022年10月期(予想)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。なお、当社は、基準日(2022年10月31日)を超えての新株式発行となることから、2022年10月期(予想)において、発行済株式総数の増加は見込んでおりません。

【2022年10月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、eスポーツ（注1）専門の会社として「eスポーツの力を信じ、価値を創造し、世界を変えていく。」をミッションに掲げ、eスポーツの文化・価値を創造することを目的として、事業活動を行っております。当社のサービスは、eスポーツイベントを企画・運営すること等によりクライアントに様々な価値を提供する「クライアントワークサービス」、eスポーツ選手・実況者・解説者・インフルエンサー（注2）等の「人」のサポートを軸とした「パートナーソリューションサービス」、eスポーツの新たな価値を創造していくための新規事業をつくりあげる「ビジネスデザインサービス」の提供の3つに大別されております。

当社を取り巻く事業環境としては、新型コロナウイルス感染症による影響はあるものの、eスポーツ市場が堅調に拡大し、国内eスポーツ市場規模は2020年の67億円から2024年には184億円とCAGR（年平均成長率）は28.9%の成長が予測されております（出典：「ファミ通」マーケティング速報 2021年4月16日発表「2020年日本eスポーツ市場規模は66.8億円」）。このような事業環境の中で、売上の多くを占めるイベント受託の売上規模も大きくなり、拡大傾向にあります。

また、イベント以外の収益源として「人」のサポートを軸としたパートナーソリューションサービスの事業拡大も売上高向上に寄与してきています。

2022年10月期の業績は、売上高は2,001百万円（前期比19.7%増）、営業利益は157百万円（前期比22.5%増）、経常利益155百万円（前期比18.1%増）、当期純利益103百万円（前期比25.4%増）を見込んでおります。なお、2021年11月から2022年6月の実績を踏まえ2022年7月に予算の見直しを実施しており、本業績予想は2022年7月に策定した修正後計画の数値であります。修正後計画の数値は、2021年11月から2022年6月の実績に2022年7月以降の見通しを加えて算定しております。

（注1） eスポーツとは、「エレクトロニック・スポーツ」の略で、広義には、電子機器を用いて行う娯楽、競技、スポーツ全般を指す言葉であり、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使った対戦をスポーツ競技として捉える際の名称であります。

（注2） インフルエンサーとは、影響や勢力、効果といった意味を持つ「influence」という英語が語源で、世間や人の思考・行動に大きな影響を与える人物のこととなります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社では、クライアントワークサービス、パートナーソリューションサービス、ビジネスデザインサービスの3つに区分して予算を策定しております。

1. クライアントワークサービス

クライアントワークサービスは、eスポーツイベントの制作等をクライアントから直接もしくは広告代理店を介して受託し、イベント制作費等を収受しており、年度の期初に作成する計画では、eスポーツイベントの市場規模に当社の目標シェア率を乗じて算出した売上高と各案件の積み上げによる売上高とを比較し、市場規模と目標成長率の妥当性を検討した上で売上高予算を策定しております。

なお、eスポーツイベントの市場規模については、国内eスポーツ市場の成長率28.9%を考慮した形で算出しております。当社の目標シェア率については、当社独自で算出したシェア率の実績をもとに目標値を定めています。一方、各案件の積み上げは、案件ごとに受注確度に応じた期待値を乗じる期待値計算によりボトムアップの形で算出しております。

当期においては、オミクロン株の流行による市場の弱含み等により、当初想定したオフラインイベントの中止やイベント規模縮小等の影響が上期にあり、2022年7月に予算の見直しを行いました。修正後計画の算定方法としては2022年6月までの売上高実績に2022年7月以降の売上見込みを加算する積み上げにより算出を行っております。売上計上時期は、案件の納品予定月での売上計上を見込んでおります。2022年7月から10月までの売上見込案件については、すでに受注が確定している案件のうち納品予定月が2022年10月末までの案件に加え、受注確定前の案件についても売上見込案件に含めております。受注確定前の案件については、受注確度の期待値を見積り、受注見込金額へ期待値を乗じて売上高を算出しております。以上の結果から、2022年10月期の売上高は1,365百万円（前期比0.1%増）と見込んでおります。

2. パートナーソリューションサービス

パートナーソリューションサービスの主なメニューとして、現在主力であるスポンサー仲介（エージェント業）（注3）をはじめ、インフルエンサーマーケティング（注4）、キャスティング（注5）の他、将来の収益上の期待が大きいクリエイターサポート（注6）があります。スポンサー仲介（エージェント業）では、基本的にスポンサーとの契約に基づき契約期間にわたり毎月売上が計上されるため、年度の期初に作成する計画では、成約済の契約については、契約金額及び契約期間に基づき売上高を算定し、成約前の契約については、2021年10月期の実績に基づき想定スポンサー金額及び成約率を算定、想定スポンサー金額に成約率を乗じて売上高を算定しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの売上実績に売上見込額を加算する積み上げにより算出しております。2022年7月から10月までの売上見込額については、すでに成約済の契約に基づき算定した2022年10月までの売上見込額に加え、未成約の契約についても、契約が見込まれる対象者やチームごとに想定スポンサー金額を算定し成約率を乗じた金額を売上見込額に含めております。

インフルエンサーマーケティングでは、クライアントからインフルエンサーに対するPR案件を受託し委託料を収受しております。基本的にクライアントとの契約で定められた案件及び単価に基づき契約期間にわたり毎月売上が計上されるため、年度の期初に作成する計画では、想定案件数に想定単価を乗じて売上高を算定しております。継続案件については、2021年10月期の受注実績に基づき想定案件数及び想定単価を算定しております。新規見込案件についても、2021年10月期の受注実績に基づき、想定案件数と想定単価を算定しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの売上実績に売上見込額を加算する積み上げにより算出しております。2022年7月から10月までの売上見込額については、すでに受注が確定している案件のうち出演予定日が2022年10月末までの売上見込額に加え、受注が見込まれる案件についても売上見込額の算定に含めております。

キャスティングでは、クライアントからインフルエンサーに対するキャスティング案件を受託し委託料を収受しており、案件毎に売上が計上されるため、年度の期初に作成する計画では、2021年10月期の受注実績に基づき想定案件数及び想定単価を算定し、想定案件数に想定単価を乗じて売上高を算定しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの売上実績に売上見込額を加算する積み上げにより算出しております。2022年7月から10月までの売上見込額については、すでに受注が確定している案件のうち出演予定日が2022年10月末までの売上見込額に加え、受注が見込まれる案件についても売上見込額の算定に含めております。

クリエイターサポートでは、(株)クリーク・アンド・リバー社と協業し、ゲームというジャンルに特化したクリエイターサポートサービスである「OC GAMES」を提供しております。当社の役割としては、ゲーム実況者やeスポーツ選手等のクリエイターに対してサービス説明や契約締結を行うと共に、サービス契約後はスポンサー営業、切り抜きチャンネルの管理、クリエイターからの問い合わせ窓口を担っており、契約チャンネル数及び動画の視聴回数に応じた広告収入が当社

の収益と連動するため、年度の期初に作成する計画では、契約チャンネル数にYouTubeチャンネル登録者数に応じた想定単価を乗じて売上高の算定を行っております。契約チャンネル数は、クリエイターへのアプローチ目標数に目標商談率及び目標成約率を乗じて算出しております。

YouTubeチャンネル登録者に応じた想定単価は、自社調べ（YouTubeの想定収益が分かる外部ツールや関係者へのヒアリングなど）により想定収益を算出しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの売上実績に売上見込額を加算する積み上げにより算出しております。2022年7月から10月までの売上見込額については、すでに契約済のチャンネルに、チャンネル登録数に応じて算出した想定単価を乗じて2022年10月末までの売上高を算出しております。加えて、営業プロセスにおけるアプローチ・商談・成約等の各段階毎にサービス提供開始から予算策定時点までの過去実績に基づく転換率を乗じて2022年10月までの新規契約見込のチャンネル数を算定し、想定単価を乗じて算定した売上高も2022年7月から10月までの売上見込額に含めております。

以上の結果から、2022年10月期の売上高は503百万円（前期比63.9%増）と見込んでおります。

3. ビジネスデザインサービス

ビジネスデザインサービスは、eスポーツの新たな価値を創造するサービスやコンテンツを企画・開発することを目的として、2022年10月期よりサービスを開始しております。具体的には、有名プロゲーミングチームとeスポーツイベント「LIMITZ」を共同運営するとともに、プロゲーミングチームへのスポンサー仲介も行っており、収益構造としては、主にスポンサー料を収受しております。年度の期初に作成する計画においては、スポンサー売上について、獲得が見込まれるスポンサー数を洗い出し、スポンサー毎に想定スポンサー金額を算定し積み上げにより売上高を算定しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの売上実績に売上見込額を加算する積み上げにより算出しております。2022年7月から10月までの売上見込額については、すでに成約済のスポンサー契約に基づき算定した2022年10月までの売上見込額に加え、未成約の契約についても、成約が見込まれるスポンサーに対して想定金額を算定し成約確度に応じた期待値を乗じた金額を売上見込額に含めております。

(注3) スポンサー仲介（エージェンツ業）は、eスポーツに関心を持つ企業や、eスポーツで活躍する「人」とのつながりを持つ当社の強みを活かし、ニーズのヒアリングから企画作成、提案、契約締結までをワンストップで提供し、最適なマッチングを実現するサービスです。

(注4) インフルエンサーマーケティングは、クライアントが新作ゲーム等を発表する際に、その魅力をユーザーに届けるための手段としてインフルエンサーを起用した施策の提案を行うサービスです。

(注5) キャスティングは、ゲームイベントや大会において最適な実況者・解説者・インフルエンサー等を選定しアサインするサービスです。

(注6) クリエイターサポートは、(株)クリーク・アンド・リバー社と協業し、ゲーム実況者・eスポーツ選手等、ゲームというジャンルに特化した形で、YouTube向けのMCN(注7)を軸としたクリエイターサポートサービスである「OC GAMES」を提供しております。具体的には、ゲームコンテンツの許諾取得や、切り抜き動画(注8)やスポンサー獲得による収益の多角化、YouTubeにおけるトラブル対応など、YouTubeのチャンネルの成長をサポートしております。その中で当社は、ゲーム実況者やeスポーツ選手等のクリエイターに対してサービス説明や契約締結を行うと共に、サービス契約後はスポンサー営業、切り抜きチャンネルの管理、クリエイターからの問い合わせ窓口などの役割を担っております。

(注7) MCNとは、YouTube上の複数のチャンネルと提携し、プロモーション、制作支援、視聴者の獲得や収益の分配など、契約クリエイターに対して様々な支援策を提供するサードパーティ サービスプロバイダとなります。

(注8) 切り抜き動画とは、公開されているYouTube動画のワンシーンをカット(切り抜き)し、再編集してYouTubeに投稿された動画です。長いYouTube動画の中から、ハイライトシーン等を切り抜きまとめることで、視聴者は動画内の欲しい情報だけを得られるというメリットがあります。

(2) 売上原価、売上総利益

クライアントワークサービスでは、2021年10月期の売上原価率(主に外注比率、直接人件費率)を基に案件規模に応じた目標の外注比率・人件費率を算出し、策定しております。パートナーソリューションサービスでは、各サービスにおいて契約や慣習で売上原価率がほぼ一定になっているため、2021年10月期の実績に基づき前期と同水準の売上原価率により算出しております。ビジネスデザインサービスでは、「LIMITZ」についてはイベント規模に応じた売上原価を見積もるとともに、スポンサーに関しては契約に基づいた売上原価を算出しております。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2021年11月から2022年6月までの実績に、2022年7月から10月までの見込を加算して売上原価及び売上総利益を算出しております。2022年7月から10月までの見込について、クライアントワークサービスでは、2022年7月から10月までの売上計画に対して実際見込まれる売上原価を積み上げて算出しております。パートナーソリューションサービスでは、2022年7月から10月の売上計画に対して前期と同水準の売上原価率により算出しております。ビジネスデザインサービスでは、2022年7月から10月の売上計画に対して実際に見込まれる売上原価を積み上げて算出しております。

以上の結果から、2022年10月期の売上原価は1,378百万円(前期比18.6%増)、売上総利益は622百万円(前期比22.4%増)と見込んでおります。

(3) 販管費及び一般管理費、営業利益

年度の期初に作成する計画において、イベント企画運営の売上及び案件数の増加、クリエイ

ターサポートの立ち上げに伴い、採用コストの増加を見込んでおります。それ以外の販売費及び一般管理費につきましては、固定費については前期実績を基に、変動費については2021年10月期の実績及び人員計画に基づく人員変動を基に算出しております。変動部分に重要なインパクトはなく大きな増減は見込んでおりません。なお、2022年7月に予算の見直しを行い、修正後計画は2022年6月までの販管費実績に2022年7月から10月までの見込数値を加算して算出しております。

以上の結果から、2022年10月期の販管費及び一般管理費は465百万円（前期比22.3%増）、営業利益は157百万円（前期比22.5%増）と見込んでおります。

（４） 営業外損益、経常利益

営業外収益は主に受取利息、営業外費用は主に支払利息を見込んでおります。

以上の結果から、2022年10月期の経常利益は155百万円（前期比18.1%増）と見込んでおります。

（５） 特別利益・損失、当期純利益

現状、特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

税金費用を加味した結果、2022年10月期の当期純利益は103百万円（前期比25.4%増）と見込んでおります。

【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、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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上



2022年10月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2022年11月30日

上場会社名 ウェルプレイド・ライゼスト株式会社 上場取引所 東
 コード番号 9565 URL <https://wellplayed-rizest.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 谷田 優也
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 管理本部長 (氏名) 村田 光至朗 (TEL) 03 (6380) 1020
 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10月期第3四半期の業績 (2021年11月1日～2022年7月31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10月期第3四半期	1,361	—	78	—	93	—	55	—

	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
2022年10月期第3四半期	円 銭 22.35	円 銭 —

- (注) 1. 当社は2021年10月期第3四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2021年10月期第3四半期の数値及び2022年10月期第3四半期における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
2022年10月期第3四半期	百万円 1,009	百万円 185	% 18.4
2021年10月期	820	129	15.8

(参考) 自己資本 2022年10月期第3四半期 185百万円 2021年10月期 129百万円

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
2021年10月期	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 0.00
2022年10月期	—	0.00	—	—	—
2022年10月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直前に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2022年10月期の業績予想 (2021年11月1日～2022年10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	2,001	19.7	157	22.5	155	18.1	103	25.4	41.31

(注) 直前に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 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 : 有
 - 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）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数（四半期累計）

2022年10月期3Q	2,500,000株	2021年10月期	2,500,000株
2022年10月期3Q	一株	2021年10月期	一株
2022年10月期3Q	2,500,000株	2021年10月期3Q	一株

※ 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

本資料における予測値及び将来の見通しに関する記述・言明は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定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の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、当社は将来予測の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. 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
(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
(会計方針の変更)	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の影響により、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が緩和される中で、持ち直しの動きが続いているものの、個人消費や雇用情勢に弱さが見られます。

当社を取り巻く事業環境としましては、eスポーツ市場が堅調に拡大し、ゲーム総合情報メディア「ファミ通」によれば、国内eスポーツ市場規模は2020年に前年比9.2%増の66.8億円となり、2021年は同29.9%増の86.7億円へ拡大する見込みです。

このような事業環境の中で、売上の多くを占めるメインとしているイベント受託の案件数や単価も大きくなり、拡大傾向にあります。また、インフルエンサーを活用したマーケティングの需要の高まりもあり、イベント以外の収益源としてインフルエンサーマーケティング事業の拡大も売上高向上に寄与しています。

以上の結果、当第3四半期累計期間における売上高は1,361,589千円、営業利益は78,083千円、経常利益は93,374千円、四半期純利益55,880千円となりました。

当社の事業セグメントは単一セグメントであります。サービス別の売上高の概況は次の通りであります。

a クライアントワークサービス

eスポーツ市場が堅調に拡大していく中、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、一部イベントの延期等もあり売上にも影響がありました。

この結果、クライアントワークサービス関連の売上高は、909,707千円となりました。

b パートナーソリューションサービス

eスポーツ市場の成長に伴い、eスポーツ選手・実況者・解説者・インフルエンサーの活躍の機会も増加し、彼らの付加価値も拡大しております。

この結果、パートナーソリューションサービス関連の売上高は、352,525千円となりました。

c ビジネスデザインサービス

eスポーツの新たな価値を創造するサービスやコンテンツを企画・開発することを目的として、2022年10月期よりサービスを開始しております。eスポーツを他分野の領域とかけあわせたイベントを企画・運営、地方自治体と組み新規プロジェクトを立ち上げるなど、新規市場の開拓を目指しております。

当第3四半期累計期間におけるビジネスデザインサービス関連の売上高は、99,356千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当第3四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末から188,852千円増加し、1,009,664千円となりました。主な要因は、借入金による現金及び預金の増加であります。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債合計は、前事業年度末から132,971千円増加し、824,361千円となりました。主な要因は、長期借入金の増加によるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末から55,880千円増加し、185,302千円となりました。主な要因は、四半期純利益の計上による利益剰余金の増加であります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

本日開示いたしました「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、業績予想は、同資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

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10月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	57,113	400,546
受取手形及び売掛金	396,390	255,790
商品	3	3
仕掛品	37,493	34,536
その他	27,191	32,366
貸倒引当金	△2,556	△2,446
流動資産合計	515,635	720,796
固定資産		
有形固定資産	44,153	44,584
無形固定資産		
のれん	188,941	173,621
その他	7,107	14,482
無形固定資産合計	196,049	188,104
投資その他の資産		
投資その他の資産	65,793	56,998
貸倒引当金	△818	△818
投資その他の資産合計	64,974	56,179
固定資産合計	305,177	288,868
資産合計	820,812	1,009,664

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年10月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年7月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	176,144	88,344
短期借入金	100,000	100,000
1年内返済予定の長期借入金	7,691	47,687
1年内返済予定の関係会社長期借入金	245,000	245,000
未払法人税等	17,375	28,657
その他	57,278	72,093
流動負債合計	603,490	581,782
固定負債		
長期借入金	87,900	242,579
固定負債合計	87,900	242,579
負債合計	691,390	824,361
純資産の部		
株主資本		
資本金	38,500	38,500
資本剰余金	37,500	37,500
利益剰余金	53,422	109,302
株主資本合計	129,422	185,302
純資産合計	129,422	185,302
負債純資産合計	820,812	1,009,664

(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 2021年11月1日 至 2022年7月31日)
売上高	1,361,589
売上原価	951,308
売上総利益	410,281
販売費及び一般管理費	332,198
営業利益	78,083
営業外収益	
受取利息	0
助成金収入	14,397
為替差益	3,099
その他	119
営業外収益合計	17,617
営業外費用	
支払利息	2,310
その他	15
営業外費用合計	2,326
経常利益	93,374
税引前四半期純利益	93,374
法人税、住民税及び事業税	37,361
法人税等調整額	133
法人税等合計	37,494
四半期純利益	55,880

(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。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「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。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、第1四半期会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。この結果、当第3四半期累計期間の損益及び利益剰余金期首残高に与える影響はありません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしております。なお、四半期財務諸表に与える影響はありません。