



平成30年12月11日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ピ ア ラ
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 飛 鳥 貴 雄
 (コード番号：7044 東証マザーズ)
 問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 山 口 渉
 (TEL 03-6820-0730)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、平成30年12月11日に東京証券取引所マザーズ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、よろしくごお願い申し上げます。

なお、当社の業績予想は以下の通りであり、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。

【連結】

(単位:百万円、%)

	平成30年12月期 (予想)			平成30年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		平成29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	10,953	100.0	50.2	8,101	100.0	7,291	100.0
営 業 利 益	363	3.3	—	261	3.2	31	0.4
経 常 利 益	350	3.2	972.5	254	3.1	32	0.4
親会社株主に 帰属する当期 (四半期)純利益	253	2.3	—	196	2.4	19	0.3
1株当たり 当期(四半期) 純利益	101円32銭			86円61銭		10円50銭	
1株当たり 配当金	0円00銭			—		0円00銭	

- (注) 1. 平成29年12月期(実績)及び平成30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. 平成30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(350,000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44,000株)は考慮しておりません。
3. 平成30年8月9日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っております。上記では、平成29年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。

【平成30年12月期業績予想の前提条件】

(1) 当社グループ全体の見通し

当社グループは現在、当社と㈱PIALab. (沖縄)、PIATEC Co., Ltd. (タイ)、比智(杭州)商貿有限公司(中国)の連結子会社3社により構成されており、国内とアジア地域において事業を展開しております。

当社グループは「全ての行動がWINの世界を創る」という経営理念のもと、「Smart Marketing for Your Life」をビジョンとし、「ECトランスフォーメーション」(注1、2)を推進しております。顧客がより良い商品に出会い、購買自体を楽しんでもらうことに価値を見出し顧客満足を最大化することをミッションに、ビューティ&ヘルス及び食品市場にフォーカスし、ECを運営するクライアントに対して、新規顧客獲得から顧客育成まで、各課題に対応する「ECマーケティングコミットカンパニー」です。

当社グループのEC支援事業は、「ECマーケティングテック(注3)」及び「広告マーケティング」のサービスを、主に化粧品や健康食品等の「ビューティ&ヘルス及び食品」領域に特化してクライアントに提供しております。国内人口は減少傾向にあるものの、シニア層は増加が見込まれ、アンチエイジング、予防医薬など健康・美容志向の高まりにより、「ビューティ&ヘルス及び食品」領域は拡大を続けています(内閣府:日本再興戦略より)。同市場に特化したデータと独自の専門的ノウハウを有する当社の市場優位性も高まっていると考えております。当社が主たる事業を展開するビューティ&ヘルス及び食品EC市場規模は平成30年12月で2兆993億円(前年度比106.7%)、平成31年12月で2兆2,265億円((前年度比106.1%)と順調に成長を続けております((株)富士経済通販・eコマースビジネスの実態と今後2018)。また、国内のコマースに関するEC化率も、まだまだ伸びる余地があります。更に国内人口は減少傾向にあるものの、シニア層は増加が見込まれ、アンチエイジング、予防医薬など健康・美容志向の高まりにより、同市場は拡大を見込まれます。

このような事業環境の下、平成30年12月期におきましては、自社開発のマーケティングツール「RESULTシリーズ」と、ビューティ&ヘルス及び食品領域に特化したプライベートDMPから成るEC向けマーケティングテックの強化推進を行う計画です。クライアントの各種課題に対応し、マーケティング予算をポートフォリオ化することで予算最適化を実行し、KPI(注4)保証型でのサービス提供の促進を図って参ります。

こうした取り組みにより、平成30年12月期の業績予想につきましては、売上高10,953百万円(前期比50.2%増)、営業利益363百万円(前期比1,070.0%増)、経常利益350百万円(前期比972.5%増)、親会社株式に帰属する当期純利益253百万円(前期比1,219.8%増)を見込んでおります。なお、本業績予想は平成30年8月に作成されており、平成30年6月までの実績値に平成30年7月以降の予測値を加算して作成しております。

(2) 売上高

売上高計画は、主要サービスであるECマーケティングテックと広告マーケティング及びその他に分類して作成しております。売上高計画は過年度の売上高又は販売実績の推移・トレンド等に鑑みて、各サービスの売上高をさらに細分化した、事業本部別、得意先毎に計画値を算定しております。

① ECマーケティングテック

「ECマーケティングテック」は主に通信販売業者向けに顧客集客を中心として、独自開発のソリューションである「RESULTシリーズ」を利用した「KPI保証」型の総合支援サービスを、広告代理、顧客育成支援、その他通販に関わるマーケティング支援等を通じて行っており、600社以上のマーケティング支援におけるノウハウや独自のデータ蓄積を基にした、ビューティ&ヘルス及び食品領域特化型のDMP(注5)(過去の事例に基づく選好情報、属性等)と、AI(注6)を搭載した「RESULT MASTER」を含む、独自開発のソリューションである「RESULTシリーズ」をクライアント又は当社、

若しくは両社で利用することで行なわれます。

当社では、既存取引先につきましては、得意先別に年間取引高を基準として「ランク1」から「ランク3」に分け、取引先の動向を勘案し、新規取引先につきましては、開拓状況を勘案し得意先毎に予想値を算出しております。

具体的には、年間取引高100百万円以上の大口取引先である「ランク3」の既存得意先については、取引先へのヒヤリングによって確認した今後のプロモーション戦略にかかる販売促進費若しくは広告費に当てるクライアントの予算の状況を上限として、過去事例等の分析（「RESULT MASTER」でDMPに格納されたデータをAIを用いて分析することで、クライアント商材ごとの想定CPC（クリック単価）等の解析結果を得られます。それらを活用し、ヒヤリングにより得られたクライアント予算に対してどの程度実行できるかを見積もります。）、前期期初からの取引実績、市況・流行、並びに顧客に対するコンサル状況に基づき見積もった受注見込額の積上げにより、売上高予想値を算出しております。また、月間取引高25百万円以上または年間取引高30百～100百万円の「ランク2」の既存得意先については、「ランク3」同様に見積もった受注見込額に予算策定時点の引き合いや月次動向等を加味して売上高予想値を算出しております。ランク2・3以外の「ランク1」の既存得意先については、前年実績とほぼ同額を見積もっております。

加えて、新規取引先については、前期の期初からの新規取引先獲得実績及び予算策定時点の問い合わせ数を加味して積上げることで売上高予想値を算出しております。

平成30年6月までの実績値は、「RESULTシリーズ」とAIの機能強化、領域特化型DMPの充実化を推進することでKPI保証の適用範囲を拡大し、取引社数及び顧客取扱高が増加いたしました。この結果、当上期の「ECマーケティングテック」の売上は、4,031百万円（前年同期比55.4%増）となりました。

当下半期におきましても、引き続き、KPI保証取引社数の増加及び顧客取扱高の増加を見込んでおります。

以上により、平成30年12月期の「ECマーケティングテック」全体としては、8,085百万円（前期比63.0%増）と見込んでおります。

なお、今期の業績見込に関しましては、現状（第3四半期累計期間）で通期予算の74.8%までに達しており、予算達成見込も高いと判断しております。

② 広告マーケティング

「広告マーケティング」は「RESULTシリーズ」を利用せず、主にサービスの成果に関係なく一定の報酬（手数料）をクライアントが負担するいわゆる手数料型サービスを行っております。クライアントのダイレクトマーケティング（注7）における課題に合わせて、通常の媒体（全国新聞紙、テレビCM等）から地方紙、エリア限定誌等のニッチな媒体まで多様かつ最適な媒体や手法を提案することでEC支援を行います。

当社独自の取扱い広告枠といった独自媒体も展開し、広告枠の販売を行っております。広告枠の販売のみではなく、テレマーケティング、DM（ダイレクトメール）配布、リアルイベント、WEB動画やバズマーケティング（注8）、海外からの依頼などにも対応しており、各分野のスペシャリストが、媒体社や外部協力会社とのリレーションのもと、クライアントの課題に応じたマーケティングを支援いたします。

「広告マーケティング」は、前期における実績売上高を基準として、約26%増に推移するものと考えております。得意先別に既存取引先の動向、新規取引先の開拓状況を勘案し得意先毎に予想値を算出しております。

具体的には、既存取引先については、取引先へのヒヤリングによって確認した、今後のプロモーション戦略及び販売促進費に当てる予算の状況に過去3期分の取引実績及び当社で扱う出稿媒体の上限枠数を加味した受注見込額の積上げにより、売上高予想値を算出しております。また、新規取引先については、前期の期初からの新規取引先獲得実績及び予算策定時点の問い合わせ数を加味した新規獲得見込数に過去の新規獲得にかかる受注高実績を加味して積上げることで売

上高予想値を算出しております。

平成30年6月までの実績値は、既存のマス広告や紙媒体に捉われず、コールセンターの拡充やフィールドキャラバンの展開など、新たなコンタクトポイントの開拓に取り組んで参りました。この結果、当上期の広告マーケティングの売上は、1,339百万円となりました。

当下半期におきましても、引き続き、新たなコンタクトポイントの開拓を進めることで取引社数の増加を見込んでおります。

こうした取り組み等を勘案し、平成30年12月期の「広告マーケティング」の売上は、2,818百万円（前期比26.0%増）を見込んでおります。

なお、今期の業績見込に関しましては、現状（第3四半期累計期間）で通期予算の71.2%となっております。予算進捗はやや遅くなってはおりますが、第4四半期におきましては足元の受注状況も堅調であり、予算達成見込は高いものと判断しております。

③ その他

「その他」は、子会社におけるシステム開発等を行なっております。

前期のその他の売上は、子会社におけるシステム開発等により96百万円となりました。当上半期におきましては、子会社におけるシステム開発を行なうとともに、グローバル展開を視野に入れ、中国・アジアでの越境EC及び現地企業のEC支援に取り組んで参りました。この結果、当上期のその他の売上は、16百万円となりました。

当下半期におきましても、上期同様に取り組んで参ります。

以上の結果、平成30年12月期の売上高は、50百万円（前期比48.2%減）を計画しております。

（3）売上原価

当社グループの売上原価は、直接費である外注費（アフィリエイト、ディスプレイ広告等の媒体費用等）8,977百万円（前期比50.9%増）とシステム外注費（ソフトウェア償却費）48百万円（前期比53.5%増）に分類して計画を作成しております。外注費は、サービスごとに、過去実績に基づく得意先ごとの原価率に基づき設定した予想原価率を売上高に乗じることで算出した得意先毎の外注費を積上げることで策定しております。システム外注費につきましては、独自開発のソリューションである「RESULTシリーズ」のシステム償却費で構成されており、開発内容ごとに毎月の投資状況、完成状況を管理し、完成時から3年で償却する計画としております。なお、売上原価にかかるソフトウェア償却は全てECマーケティングテック売上原価としております。

平成30年6月までの実績値は、主にECマーケティングテックの売上の増加に伴い媒体費等の外注費が増加いたしました。この結果、当上期の売上原価は、4,424百万円となりました。

当下半期におきましても、好調なECマーケティングテックの売上増加に伴う媒体費等の増加を見込んでおります。

こうした取り組み等を勘案し、平成30年12月期の売上原価は、9,025百万円（前期比50.9%増）を見込んでおります。

なお、今期の売上原価に関しましては、現状（第3四半期累計期間）で通期予算の74.2%となっております。予算通りに推移するものと判断しております。

（4）販売費及び一般管理費

当社グループの販売費及び一般管理費は、主に人件費や業務委託費等で構成されております。

人件費等は事業拡大や国内外の組織強化に伴い、平成30年12月期末の連結従業員数を151名（前期末比21名増加、業務委託を除く）と想定していること等から、前期比20.4%増の985百万円を見込んでおります。

業務委託費については、監査法人、証券印刷会社、証券代行、弁護士及びコンサルティングにかかるコストを見込み、前期比59.2%増の146百万円を見込んでおります。

平成30年6月までの実績値は、主に事業拡大による人員の増加や、コンプライアンス等重視の為に外部コンサルティングを活用しました。この結果、当上期の販売費及び一般管理費は、744百万円となりました。

当下半期におきましても、引き続き、人員の獲得による採用費や人件費等の増加を見込んでおります。

こうした取り組み等を勘案し、平成30年12月期の販売費及び一般管理費は、1,564百万円（前期比22.2%増）を見込んでおります。

なお、今期の販売費及び一般管理費に関しましては、現状（第3四半期累計期間）で通期予算の73.0%となっており、予算通りに推移するものと判断しております。

以上の結果、連結営業利益は363百万円（前期比1,070.0%増）を見込んでおります。

（5）営業外損益

営業外収益は、雑収入等により1百万円を、営業外費用は、支払利息、割引料等により14百万円を見込んでおります。

以上の結果、連結経常利益は350百万円（前期比972.5%増）を見込んでおります。

（6）特別損益

特別利益は、上期において、当社の保有する商標権の使用許諾権売却により2百万円を計上しております。また、特別損失は、上期において、PIATEC Co., Ltd.（タイ）における器具備品の減損損失1百万円を計上しております。なお、下期において、その他の特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

以上の結果、平成30年12月期の親会社株式に帰属する当期純利益は、253百万円（前期比1,219.8%増）を計画しております。

（注） 1. EC

Electronic Commerce（エレクトロニックコマース）の略で、コンピューター・ネットワーク上で電子的な手段を介して行う商取引全般を言います。「電子商取引」「eコマース」（イーコマース）「イートレード」などと称され、消費者側からは「ネットショッピング」と呼ばれることもあります。

2. ECトランスフォーメーション

「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念である「デジタルトランスフォーメーション」を当社グループの事業基盤に当てはめて再定義した造語です。

この数年、ECを取り巻く環境は劇的に進化しました。スマートフォンの普及による購買行動やコミュニケーションの変化、SNSの活用、アドテクノロジー（インターネット広告の配信や流通のための技術で、広告主やインターネットメディア、インターネットユーザー各々にメリットをもたらします。）の進化、大手ショッピングモールのIDが自社ECでも利用可能になったことにより、ひとつひとつ、ECの変化に対応するにはそれ相応のコストと知見が必要になります。ECトランスフォーメーションはこの環境変化に対応し、企業指標を達成するために、最適なソリューション選択、総合したマーケティング活動の効率化とエンゲージメントを高めることで、消費者とのより良好な関係を構築してまいります。

3. マーケティングテック

マーケティングとテクノロジーの融合を表した造語です。テクノロジーによってマーケティングを最適化すること、またそのためのテクノロジーそのものを指し、MAツールやECカートシステムなどの各種ソリューションやDMP、AIなどが含まれます。当社グループでは、ECの領域における独自のマーケティングテックを所有しており、適切なコンサルティングのもとにこれらを運用す

ることで、マーケティングの最適化を実現します。

4. KPI

KPIとはkey Performance Indicator（キーパフォーマンスインディケーター）の略で、企業目標の達成度を評価するための主要業績評価指標を表します。

5. DMP

Data Management Platform（データ マネジメント プラットフォーム）の略で、オンライン上に蓄積された様々な情報データを管理するためのプラットフォームのことを言います。DMPを活用することで、各種情報をセグメントでき、個々のユーザーに合わせたOne to Oneマーケティングが可能となります。

6. AI

人間の知的営みをコンピュータに行わせるための技術のこと、または人間の知的営みを行うことができるコンピュータプログラムのことを言います。一般に「人工知能」と訳されます。

7. ダイレクトマーケティング

広告やメディアを通して企業が顧客と直接につながり、購入や問合せなど具体的なアクションを促し、その反応をデータとして計測するマーケティング手法のことを言います。

8. バズマーケティング

人為的にクチコミを発生させて商品やサービスの特徴や感想などを周りに広めていくマーケティング手法のことを言います。もともとはインターネットだけではなく、口頭でのコミュニケーションが発端で、「バズ」という言葉には、人々が群れて噂の話をあちこちでしているという意味が込められています。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの当期業績予想は、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

平成30年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

平成30年12月11日

上場会社名 株式会社ピアラ 上場取引所 東
 コード番号 7044 URL http://www.piala.co.jp
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 飛鳥 貴雄
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理本部長 (氏名) 山口 渉 TEL 03 (6820) 0730
 四半期報告書提出予定日 平成30年12月11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. 平成30年12月期第3四半期の連結業績（平成30年1月1日～平成30年9月30日）

(1) 連結経営成績（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		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
30年12月期第3四半期	8,101	—	261	—	254	—	196	—
29年12月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 30年12月期第3四半期 194百万円 (—%) 29年12月期第3四半期 一百万円 (—%)

	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
30年12月期第3四半期	86.61	—
29年12月期第3四半期	—	—

(注) 1. 当社は平成29年12月期第3四半期については、四半期連結財務諸表を作成していないため、平成29年12月期第3四半期の数値及び平成30年12月期第3四半期の対前年同四半期増減率を記載しておりません。

2. 当社は平成30年8月9日付で普通株式1株につき40株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益金額を算定しております。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
30年12月期第3四半期	2,206	615	27.8
29年12月期	1,629	364	22.3

(参考) 自己資本 30年12月期第3四半期 614百万円 29年12月期 363百万円

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
29年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
30年12月期	—	0.00	—	—	—
30年12月期（予想）	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 平成30年12月期の連結業績予想（平成30年1月1日～平成30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		親会社株主に帰属 する当期純利益		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	10,953	50.2	363	—	350	972.5	253	—	101.32

(注) 直近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) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無
新規 一社（社名）、除外 一社（社名）

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 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

(4) 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）	30年12月期3Q	3,131,840株	29年12月期	2,110,640株
② 期末自己株式数	30年12月期3Q	一株	29年12月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	30年12月期3Q	2,267,748株	29年12月期3Q	1,739,310株

(注) 平成30年8月9日付で普通株式1株につき40株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、発行済株式数（普通株式）を算定しております。

※ 四半期決算短信は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、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。

○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	3
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期連結貸借対照表	4
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	5
四半期連結損益計算書	5
第3四半期連結累計期間	5
四半期連結包括利益計算書	6
第3四半期連結累計期間	6
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する注記)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	7
(会計方針の変更)	7
(会計上の見積りの変更)	7
(セグメント情報等)	7
3. その他	8
継続企業の前提に関する重要事象等	8

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3四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、景気は緩やかな回復傾向にあり、雇用・所得環境の改善が続きましたが、自然災害の影響や海外経済の不確実性、金融資本市場の変動の影響に留意する必要があります。

当社グループの主たる事業を展開するビューティ&ヘルスおよび食品市場を内包するEC市場では、EC化比率の増加、アドテクノロジー(注)の向上やCRM強化などが各社で推進され、平成29年の日本国内のBtoC-EC(消費者向け電子商取引)市場規模は、16.5兆円(前年15.1兆円、前年比9.1%増)に拡大しています。また、平成29年の日本国内のBtoB-EC(企業間電子商取引)市場規模は317.2兆円(前年291.0兆円、前年比9.0%増)に拡大しています。(平成30年4月経済産業省調べ)

このような経済状況のもとで、当社グループは「テクノロジーとコンサルティングでEC支援事業サービスのKPI保証化を実現し、お客様のマーケティングの課題解決にコミットする」を目標に掲げ、ECマーケティングテックとデータに基づくコンサルティングにより、KPIの達成に注力してまいりました。

このような経済状況のもとで、当社グループは「テクノロジーとコンサルティングでEC支援事業サービスのKPI保証化を実現し、お客様のマーケティングの課題解決にコミットする」を目標に掲げ、ECマーケティングテックとデータに基づくコンサルティングにより、KPIの達成に注力してまいりました。

当第3四半期連結累計期間における売上高は、8,101,659千円となりました。これはマーケティングによる成果を保証するKPI保証サービスの強化によりECマーケティングテック売上高が前連結会計年度より継続して堅調に推移したことによるものであります。

売上総利益は、1,403,536千円となりました。これは外注費の増加により売上原価を6,698,122千円計上したことによるものであります。

営業利益は、261,722千円となりました。これは業容拡大による人件費の増加や営業経費の増加等により、販売費及び一般管理費を1,141,814千円計上したことによるものであります。

経常利益は、254,745千円となりました。これは営業外収益として為替差益の計上があったものの、借入金の増加により支払利息が増加したこと等で、営業外収益・費用の純額がマイナスとなったことによるものであります。

税金等調整前四半期純利益は、255,945千円となりました。これは商標権の譲渡に伴う権利譲渡益2,000千円を計上したこと等により、特別利益・特別損失の純額がプラスになったことによるものであります。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、196,416千円となりました。これは法人税等合計を59,528千円計上したことによるものであります。

なお、当社グループはEC支援事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

(注) アドテクノロジー

インターネット広告の配信や流通のための技術で、広告主やインターネットメディア、インターネットユーザー各々にメリットをもたらします。広告主に対しては、より費用対効果の高い広告出稿を実現することで、収益増加や商品・サービスの認知度向上等に貢献します。インターネットメディアに対しては、自社メディアに合ったより高単価な広告を表示させることで、収益増加に貢献します。インターネットユーザーに対しては、高度なターゲティング技術により、各自の興味・関心に合った情報の取得に貢献します。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

流動資産は、前連結会計年度末に比べ481,067千円増加し、1,899,111千円となりました。主な要因としましては、現金及び預金が30,727千円減少したものの、売上高の増加により受取手形及び売掛金が469,571千円増加、システム開発受注により仕掛品の増加31,471千円、人材紹介の採用関係費用の前払として前払費用の増加12,038千円によるものです。

固定資産は、前連結会計年度末に比べ95,763千円増加し、307,312千円となりました。主な要因としましては、差入保証金の増加50,335千円によるものであります。

この結果、当第3四半期連結会計期間末における資産合計は、前連結会計年度末に比べ576,830千円増加し、2,206,423千円となりました。

(負債)

流動負債は、前連結会計年度末に比べ274,352千円増加し、1,394,942千円となりました。主な増加要因としましては、取引高の増加による買掛金の増加148,839千円、未払消費税の増加39,270千円、短期借入金の増加92,120千円、課税所得の増加による未払法人税等の増加36,818千円によるものであります。

固定負債は、前連結会計年度末に比べ52,121千円増加し、196,319千円となりました。要因としましては、長期借入金の増加であります。

この結果、当第3四半期連結会計期間末における負債合計は、前連結会計年度末に比べ326,473千円増加し、1,591,261千円となりました。

(純資産)

当第3四半期連結会計期間末における純資産は、前連結会計年度末に比べ250,357千円増加し、615,162千円となりました。主な増加要因としましては、親会社株主に帰属する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) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

直近に公表している業績予想からの修正は行っておりません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成29年12月31日)	当第3四半期連結会計期間 (平成30年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	444,514	413,787
受取手形及び売掛金	837,315	1,306,886
仕掛品	51,944	83,415
その他	93,856	106,935
貸倒引当金	△9,586	△11,913
流動資産合計	1,418,044	1,899,111
固定資産		
有形固定資産	26,250	23,745
無形固定資産	95,563	111,353
投資その他の資産		
敷金	76,483	93,869
長期貸付金	25,650	25,650
その他	13,250	78,344
貸倒引当金	△25,650	△25,650
投資その他の資産合計	89,734	172,213
固定資産合計	211,548	307,312
資産合計	1,629,593	2,206,423
負債の部		
流動負債		
買掛金	649,891	798,731
短期借入金	67,880	160,000
1年内返済予定の長期借入金	97,704	94,996
未払法人税等	35,274	72,092
賞与引当金	36,368	25,310
受注損失引当金	52,057	62,068
その他	181,412	181,742
流動負債合計	1,120,589	1,394,942
固定負債		
長期借入金	144,198	196,319
固定負債合計	144,198	196,319
負債合計	1,264,787	1,591,261
純資産の部		
株主資本		
資本金	347,690	375,588
資本剰余金	310,290	338,188
利益剰余金	△298,826	△102,409
株主資本合計	359,153	611,367
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	4,777	2,745
その他の包括利益累計額合計	4,777	2,745
新株予約権	874	1,050
純資産合計	364,805	615,162
負債純資産合計	1,629,593	2,206,423

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
 (四半期連結損益計算書)
 (第3四半期連結累計期間)

(単位:千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自平成30年1月1日 至平成30年9月30日)
売上高	8,101,659
売上原価	6,698,122
売上総利益	1,403,536
販売費及び一般管理費	1,141,814
営業利益	261,722
営業外収益	
受取利息	30
為替差益	419
その他	373
営業外収益合計	823
営業外費用	
支払利息	5,300
手形売却損	1,883
その他	616
営業外費用合計	7,800
経常利益	254,745
特別利益	
権利譲渡益	2,000
特別利益合計	2,000
特別損失	
減損損失	800
特別損失合計	800
税金等調整前四半期純利益	255,945
法人税、住民税及び事業税	77,769
法人税等調整額	△18,240
法人税等合計	59,528
四半期純利益	196,416
親会社株主に帰属する四半期純利益	196,416

(四半期連結包括利益計算書)
 (第3四半期連結累計期間)

(単位:千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自平成30年1月1日 至平成30年9月30日)
四半期純利益	196,416
その他の包括利益	
為替換算調整勘定	△2,032
その他の包括利益合計	△2,032
四半期包括利益	194,384
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	194,384

(3) 四半期連結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)

当社は、平成30年8月20日付で新株予約権の行使による新株発行を行いました。この結果、当第3四半期連結累計期間において、資本金が27,898千円、資本剰余金が27,898千円増加し、当第3四半期連結会計期間末において資本金が375,588千円、資本剰余金が338,188千円となっております。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

(従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引に関する取扱い等の適用)

「従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引に関する取扱い」(実務対応報告第36号平成30年1月12日。以下「実務対応報告第36号」という。)等を平成30年4月1日以後適用し、従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与する取引については、「ストック・オプション等に関する会計基準」(企業会計基準第8号平成17年12月27日)等に準拠した会計処理を行うことといたしました。

ただし、実務対応報告第36号の適用については、実務対応報告第36号第10項(3)に定める経過的な取扱いに従っており、実務対応報告第36号の適用日より前に従業員等に対して権利確定条件付き有償新株予約権を付与した取引については、従来採用していた会計処理を継続しております。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当社グループはEC支援事業の単一セグメントであるため、記載は省略しております。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等
該当事項はありません。