



2025年9月期 決算説明資料

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11月



1. 2025年9月期トピックス
2. 2025年9月期 業績ハイライト
3. 事業概要
4. 2026年9月期 業績予想

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。

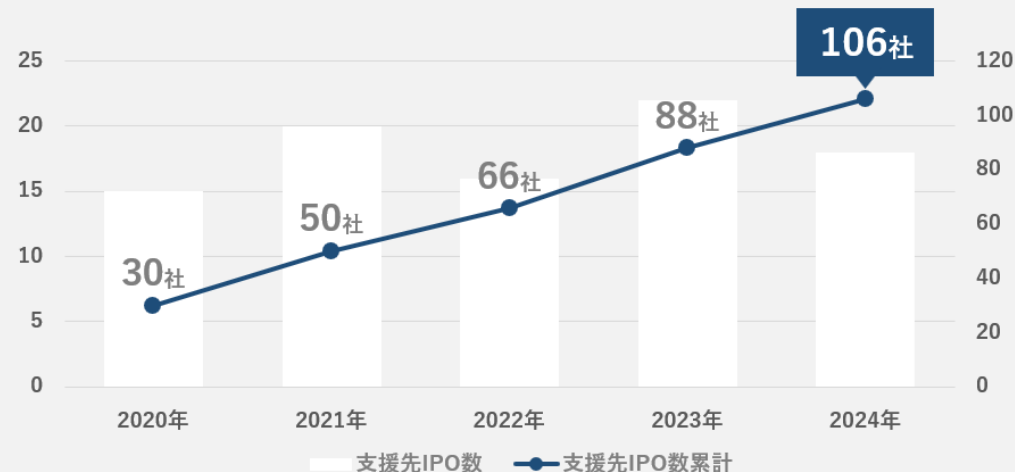
実績・評価データ及び属性データから一定の稼働実績をもとに新たにデータベース化し、「会計士プレミアム」内で主に上場企業の経理部門、人事部門、経営企画部門等所属の方々が当該登録者情報の一部を閲覧可能にしました。

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。

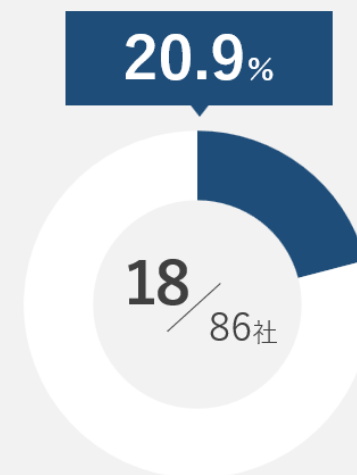
2024年

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

年間の支援先IPO数と累計



IPO達成企業の支援シェア



※2024年の実績

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、2月21日

G-FAS株式会社、株式会社ジャパンインベストメントアドバイザーとの戦略的業務連携

J-Adviser業務を行う2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、各種ご支援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社と連携することで、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



2025年 5月9日

自己株式の取得を決定

2025年 5月12日～2025年11月30日の期間で取得額総額上限1億円、取得株式総数上限70,000株として東京証券取引所における市場買付による方法で自己株式の取得を決議しました。

当社の成長戦略において2030年9月期の売上高100億円を目標数値として掲げ、その成長に合わせた企業価値の向上につながる各種投資の実行が重要であると認識しており、足元の株価動向、業績動向や財政状況を勘案し、経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行およびM&Aにおける活用等を目的としています。

2025年 5月19日

コーポレートサイト全面リニューアル

お客様にとってより見やすく、使いやすいウェブサイトを目指し、デザインを一新するとともに、当社の強みや提供サービスに関する情報をより充実させました。

UI/UXの改善により、企業の成長フェーズに合わせた最適な支援サービスへ、よりスムーズにアクセスできるようになっています。

2025年 5月

会計士.job登録者数5,500名突破

2025年 6月24日

100億宣言の掲載

中小企業庁及び独立行政法人中小企業基盤整備機構による売上高100億円を目指して挑戦する企業・経営者を応援するプロジェクトに関する特設サイト「100億企業成長ポータル」に、掲載されました。

売上100億円を目指す企業を中心に全国2000社の企業成長を支援し、当社自身も2030年9月期で売上100億円を目指します。
そのための具体的措置として、以下の3つを掲げています。

- (1) 公認会計士が集まれるリアルワーキングスペースを作り認知拡大を図る
- (2) 公認会計士が業務で活用できる AI ツールを開発する
- (3) 公認会計士間で業務をシェアできるリソースシェアDBを開発する

2025年 9月1日

TOKYO PRO Market「J-Adviser」資格取得

TOKYO PRO Market（TPM）は、東京証券取引所が運営する株式市場の一つで、国内外のプロ投資家に新たな投資機会を提供すること、日本の金融市場の活性化ならびに国際化を図ることを目的とした市場です。

当社（J-Adviser）と「会計士.job」に登録している全国各地の公認会計士等が連携し、全国各地の企業の TOKYO PRO Market 上場を支援することが可能です。

「J-Adviser」資格を取得することにより、全国の中堅中小企業の TOKYO PRO Market への上場を支援し、中長期的な成長への懸け橋となることを目指すとともに、当社自身の新たな成長機会としてまいります。

2025年 9月11日

「プロマーケット活用推進協会」設立

日本におけるプロマーケットの認知拡大・健全活用・成長支援を通じて、未上場・中堅企業の資本市場アクセスを促進し、持続可能な経済発展に貢献することを目的に「プロマーケット活用推進協会」を設立いたしました。

東京証券取引所および福岡証券取引所がそれぞれ運営する「プロマーケット」は、上場社数も年々増加傾向にあり、上場に至るまでのコストや開示負担を抑えつつ、企業の信頼性向上や人材確保といった多くのメリットを有しています。このプロマーケットという有効な資本市場の活用を促進し、上場を「ゴール」ではなく「スタート」ととらえ、企業の持続的な成長と地域経済・日本経済全体の活性化に寄与することを目指してまいります。

2025年 9月1日

株式会社BridgeResourceStrategyの吸収合併 （簡易合併）

2024年4月において、企業は限られた予算・リソースの中で組織作りを行う為にそれらを担う人事組織の構築が最重要課題となっていく中で、『どんなフェーズの企業でもハイレベルの人事組織を身近に』をミッションに掲げ、企業組織の成長を外部からご支援するプロ集団として、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を展開する株式会社BridgeResourceStrategyを設立しましたが、当社の2030年9月期で売上100億円を目指す上で、事業の一体運営による経営の合理化、業務の効率化のため吸収合併することといたしました。

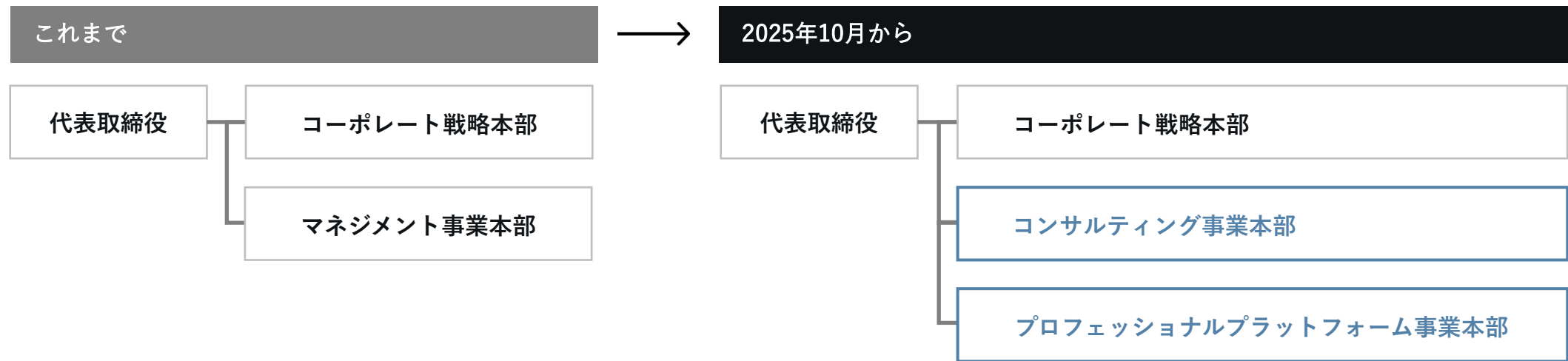
2025年 10月1日

組織再編により 2 本部制から 3 本部制へ移行

マネジメント事業本部を

①公認会計士によるコンサルティングを主軸とするコンサルティング事業本部

②会計士.jobの稼働率向上を含めたプロフェッショナルの活躍の場を創造し企業に提供するプロフェッショナルプラットフォーム事業本部
の2つに分離し、コーポレート戦略本部を含めた3本部制に再編します。



2024年 11月6日

船井総合研究所と売上 100 億円を目指す上場企業の成長支援に向け業務連携

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。

2026年 11月7日

「会計士プレミアム」提供開始 1 周年

2024 年 11 月の提供開始から 1 年が経過し順次拡大しています。1 周年を機に、利便性向上とマッチングの透明性強化を目的としたシステムアップデートを段階的に実施いたします。

第 1 弾は利用企業がより正確かつ効率的に登録者情報へアクセスできるよう検索性と情報精度を改善し、登録者の業務スキルに「職務経歴」欄を追加しました。これにより、利用企業が登録者の実務経験やスキルをよりの確に把握し、自社で協働できるか判断する材料をより提供できる環境が整いました。

第 2 弾は利用企業による検索・閲覧体験の利便性を高める改修を予定しています。

2026年 11月7日

株式会社Bridge Executive Searchを吸収合併

2024 年 10 月に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、株式会社 Bridge Executive Search を設立し、同 12 月に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を分社化いたしました。当社の 2030 年 9 月期で売上100 億円を目指す上で、事業の一体運営による経営の合理化、業務の効率化のため吸収合併することといたしました。

2024年 11月14日

第三者割当により発行される新株式の発行

辻・本郷グループが設立したファンド「辻・本郷ビジネスコンサルティング1号有限責任事業組合」に普通株式100,000株を第三者割当の方法による割り当てを実施しました。

昨今、急速な経済環境の変化とともに、企業経営におけるCFO（最高財務責任者）の重要性がこれまでになく高まっており、公認会計士が企業成長とガバナンスを両立させる“戦略的財務人材”として経済社会をリードすることで、日本企業の資本効率・成長力・国際競争力の向上に貢献する流れを作する必要があります。

辻・本郷グループと当社がタッグを組み、公認会計士である本郷孔洋氏（辻・本郷グループ会長）の全面的なバックアップを受け「数字に強く、経営に寄り添うCFO」の育成・輩出に取り組んでまいります。

2025年9月期 業績ハイライト

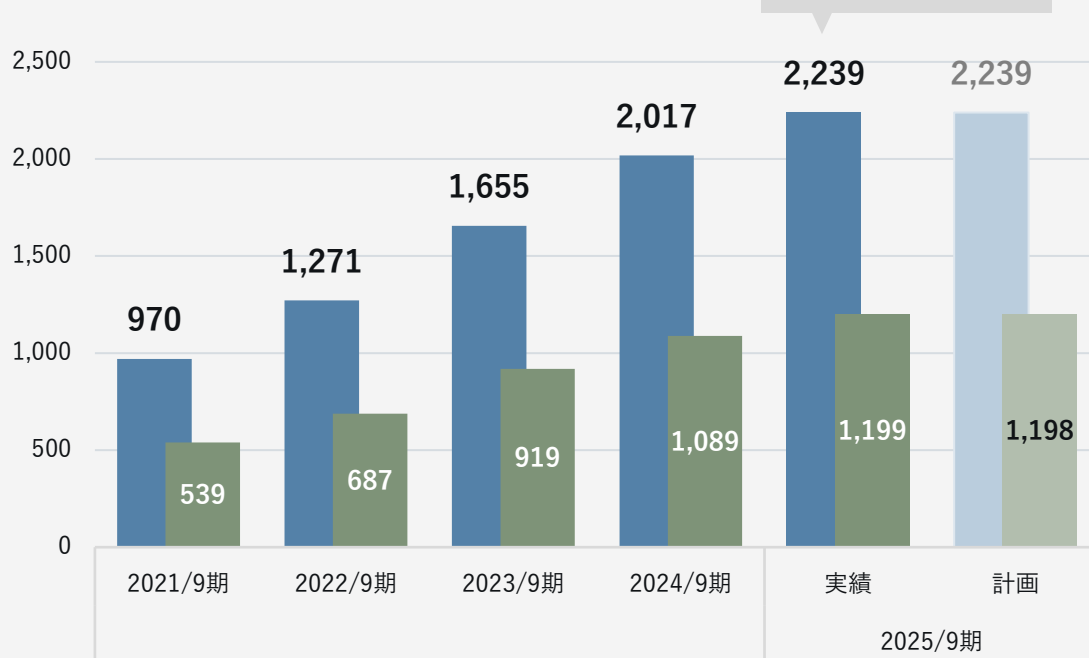
単位：百万円	2024/9期	2025/9期	前期比	業績予想	進捗率	備考
売上高	2,017	2,239	110.98%	2,239	100.02%	前年同期比： 順調に拡大中 年度業績予想比： 契約締結・サービス提供までのリードタイムが長期化
売上総利益	1,089	1,199	110.17%	1,198	100.16%	前年同期比： 売上の増加に伴い拡大。 利益率はほぼ前年と変わらず。
売上総利益率	53.98%	53.58%	△0.39pt	53.51%	—	
営業利益	231	202	87.63%	202	100.31%	前年同期比： 人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加 年度業績予想比： 採用時期の遅延によるコストの発生遅延
営業利益率	11.46%	9.05%	△2.41pt	9.02%	—	
経常利益	231	204	88.45%	204	100.31%	
親会社株主に帰属する当期純利益	169	147	86.86%	147	100.38%	

売上・粗利推移

単位：百万円

■ 売上 ■ 売上総利益

ほぼ修正計画通りに推移



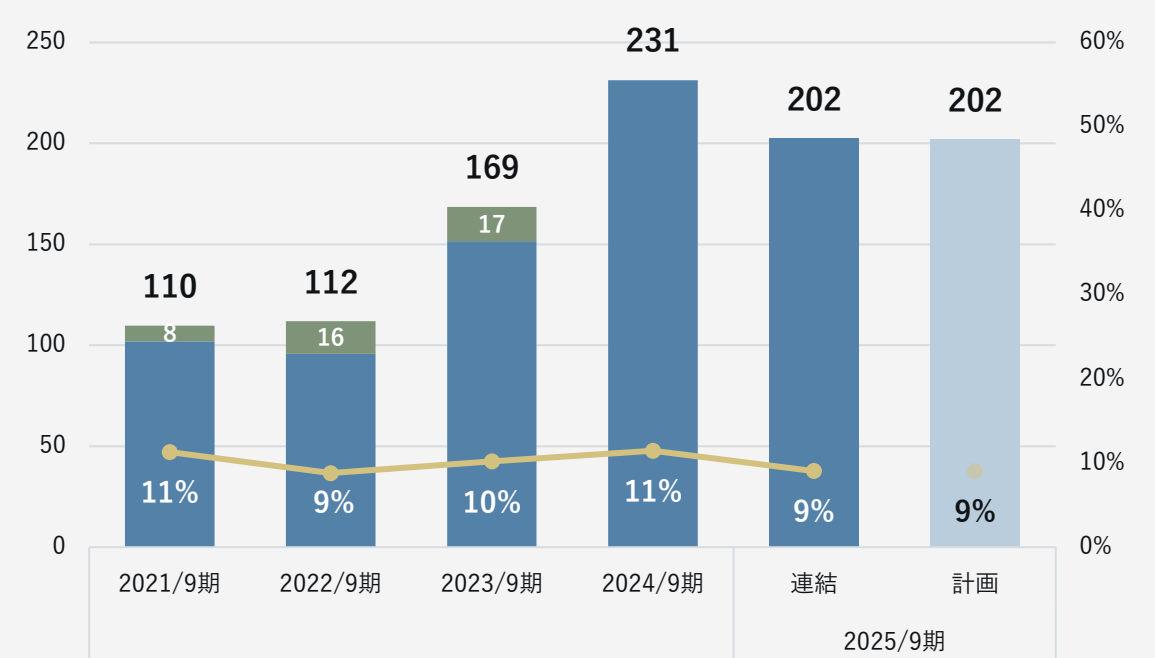
(調整後) 経常利益推移

単位：百万円

■ 経常利益

■ 上場関連一時費用

● 売上高経常利益率

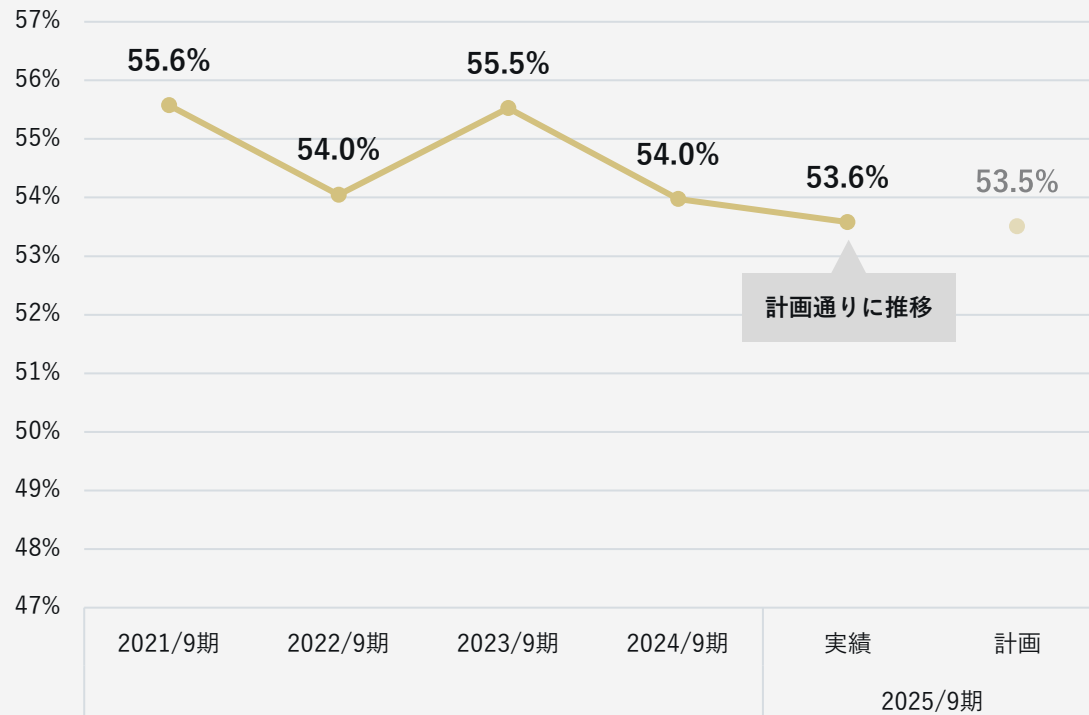


売上高・粗利は修正計画通りに推移

(調整後) 経常利益は先行した人員増、営業施策及びシステム投資により減少

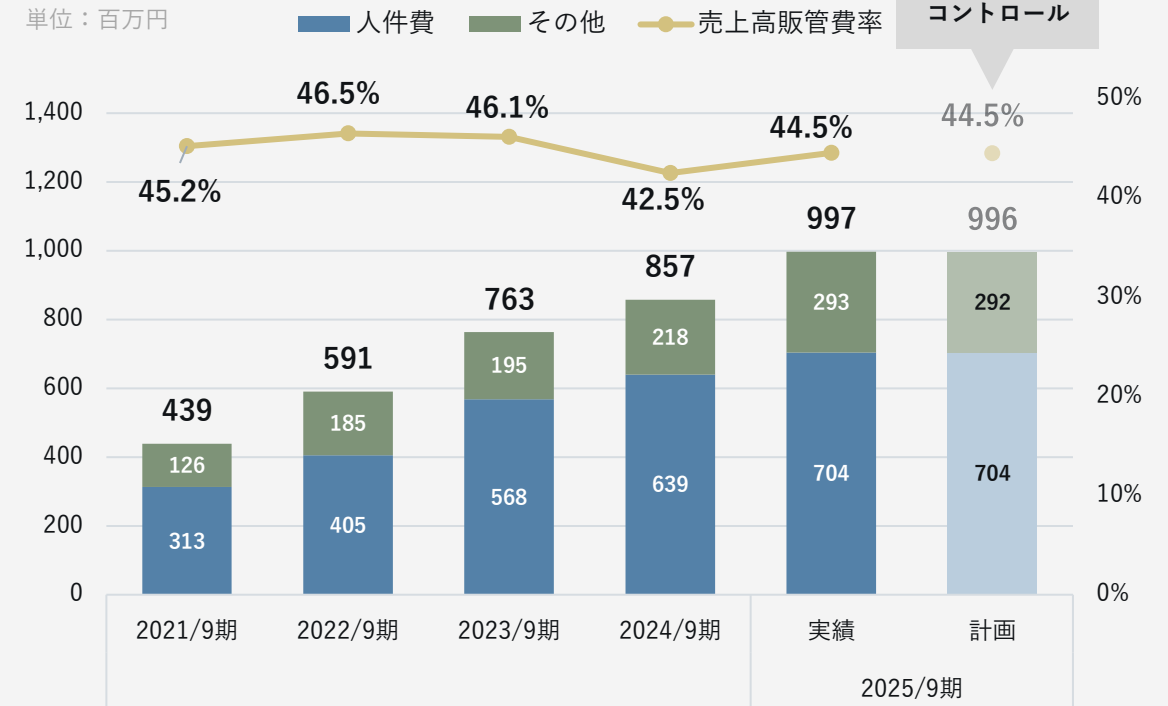
※ 2023/9期までは単体数値、2024/9期以降は連結数値

粗利率の推移



販管費率の推移

単位：百万円



粗利率は計画通りの**53.6%**と50%以上を確保

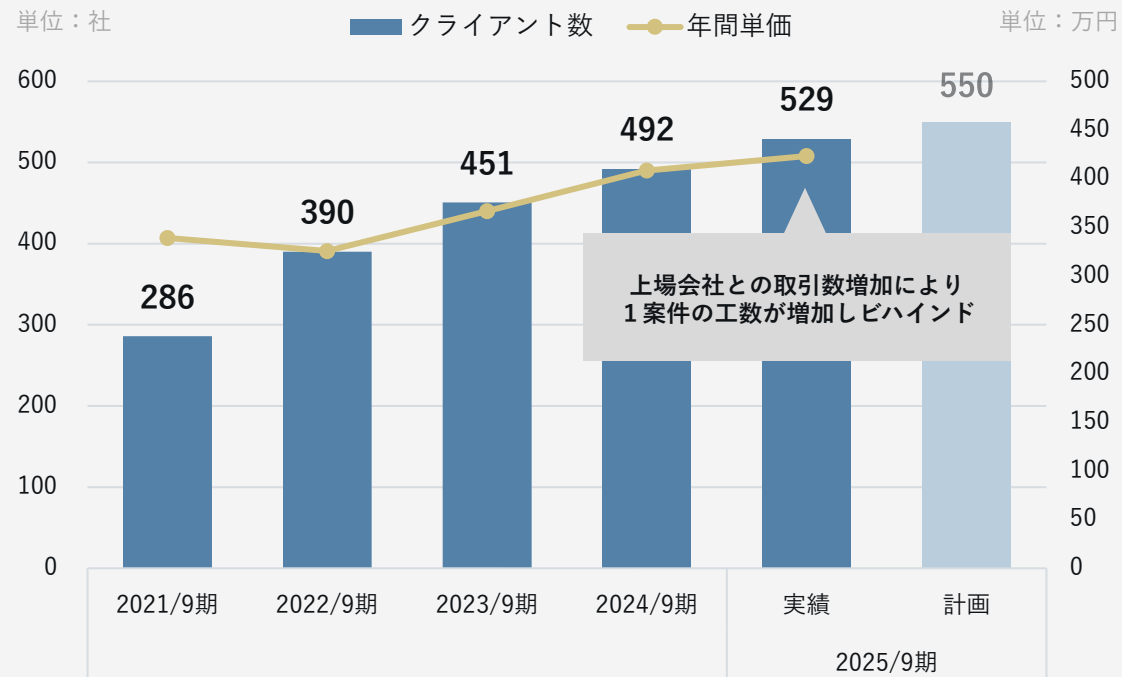
販管費率は計画内であり、当期も**人材関連投資及びシステム投資**を推進予定

※ 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

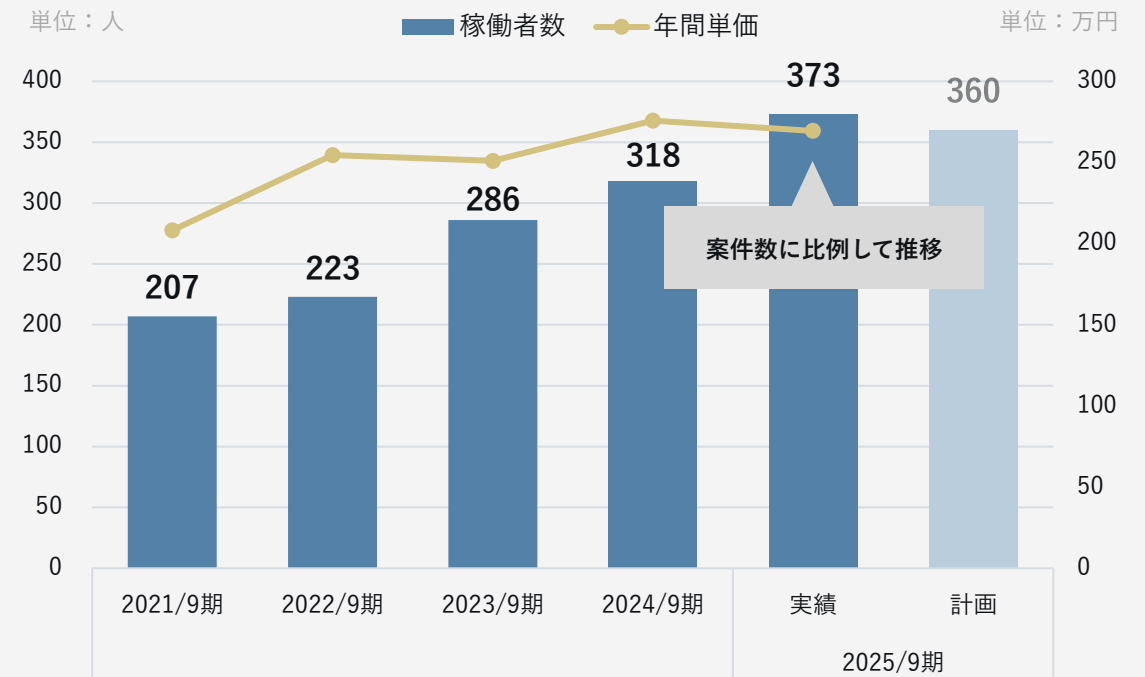
クライアント数と年間単価

※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い足元では上場会社との取引社数が増加。
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

事業概要



Group Vision

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。





クライアント

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。

パートナー
会計士

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。

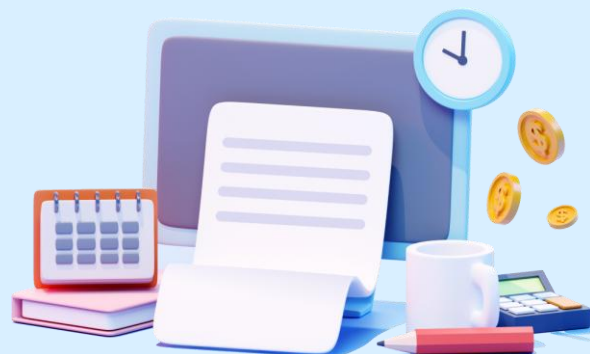
外部の知見やネットワークを活用できる

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。

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**



 会員登録者

約**5,900**名

 会員属性（30,40代）

80%超

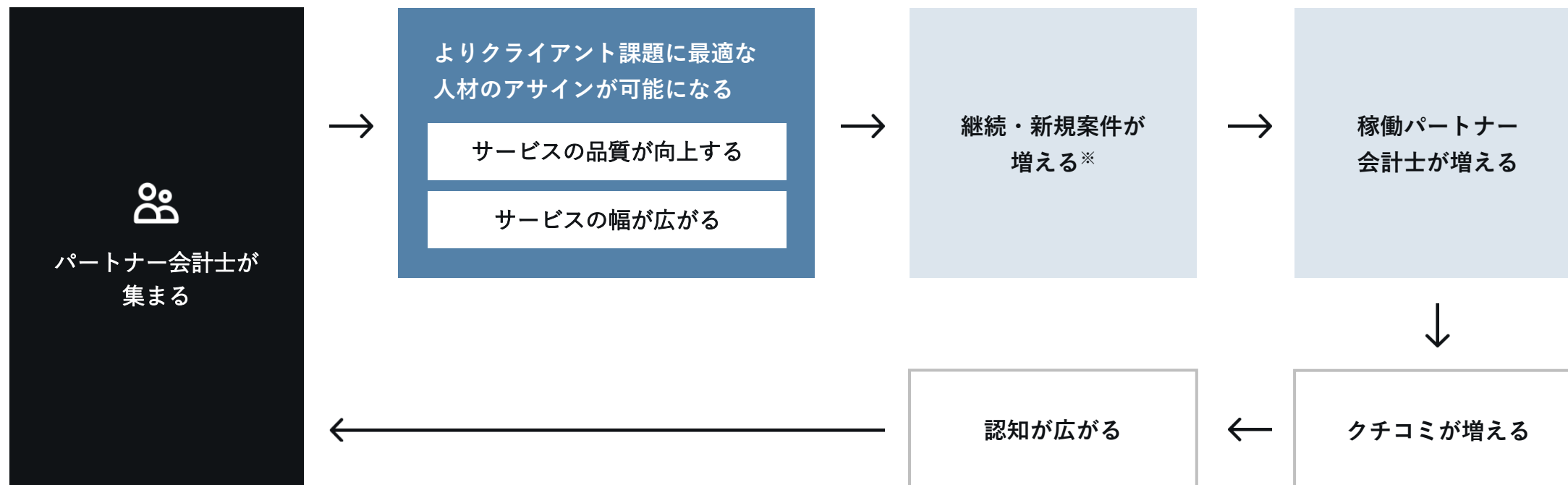
 幅広い経歴のプロフェッショナル人材

CFO	コンサル	証券会社
事業会社	監査法人	独立開業

※ 2025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

2026年9月期 業績予想

単位：百万円

	2025/9期	2026/9期	前期比	増減率
売上高	2,239	2,700	+ 460	+ 20.57%
売上総利益	1,199	1,400	+ 200	+ 16.68%
営業利益	202	160	△42	△21.03%
営業利益率	9.05%	5.88%	△3.17pt	
経常利益	204	160	△44	△21.81%
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	112	△35	△24.10%

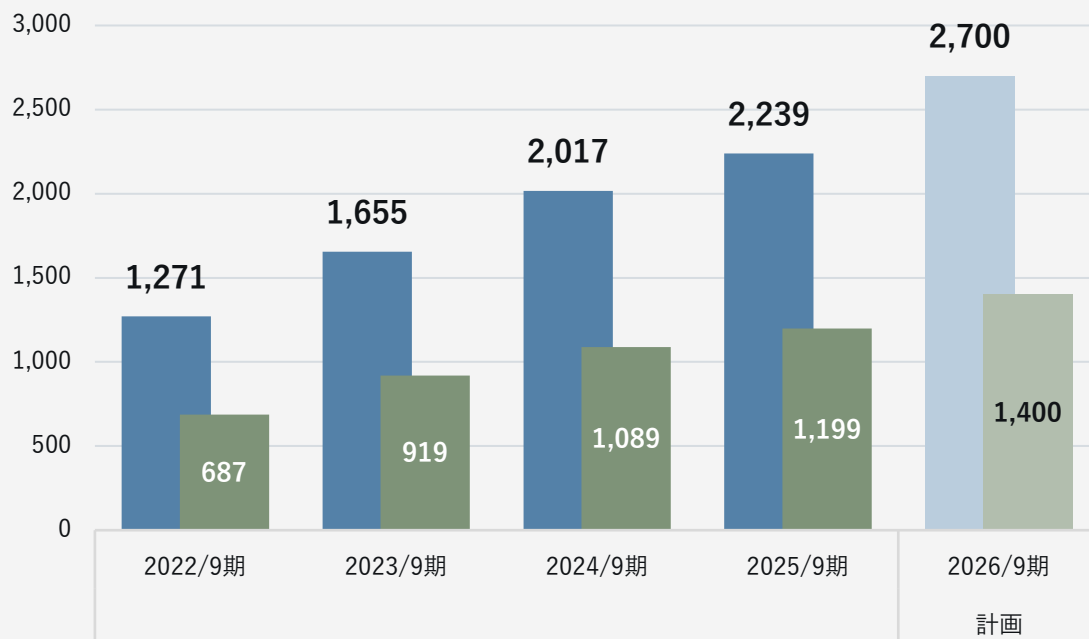
中長期目標2030達成に向けた以下の施策により26/9期は減益を見込む。

- ・ 遅延した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**93百万円を計画**
- ・ 会計士プレミアム、新サービスの開発及び会計士.jobの開発強化として**59百万円を計画**

売上・粗利推移

単位：百万円

■ 売上 ■ 売上総利益



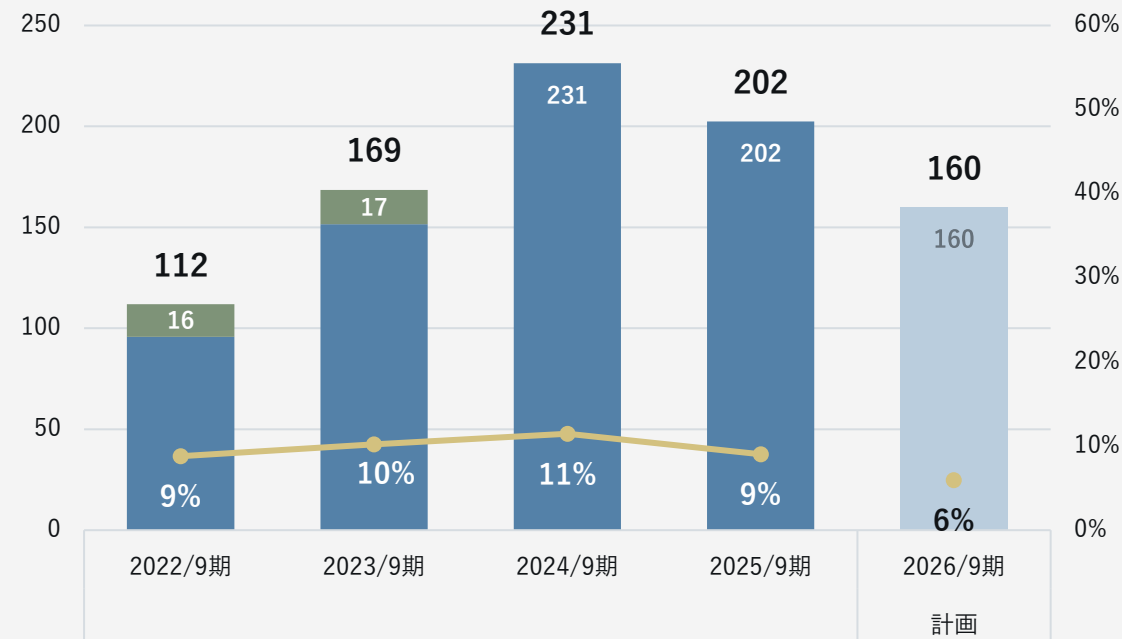
(調整後) 経常利益推移

単位：百万円

■ 経常利益

■ 上場関連一時費用

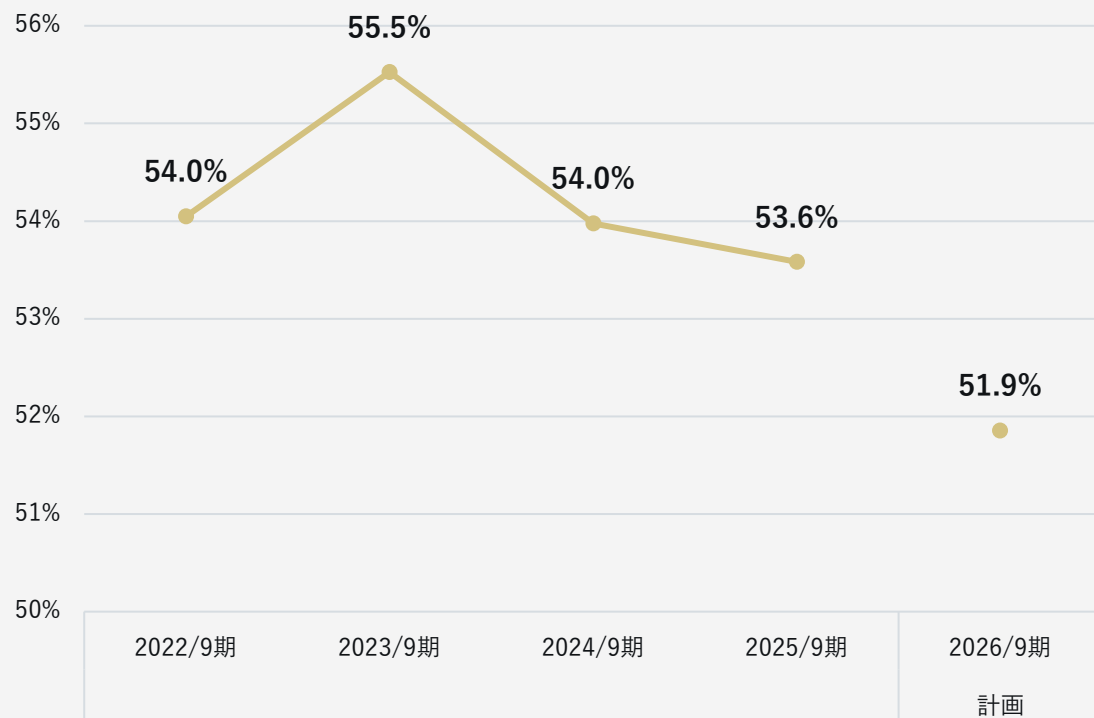
● 売上高経常利益率



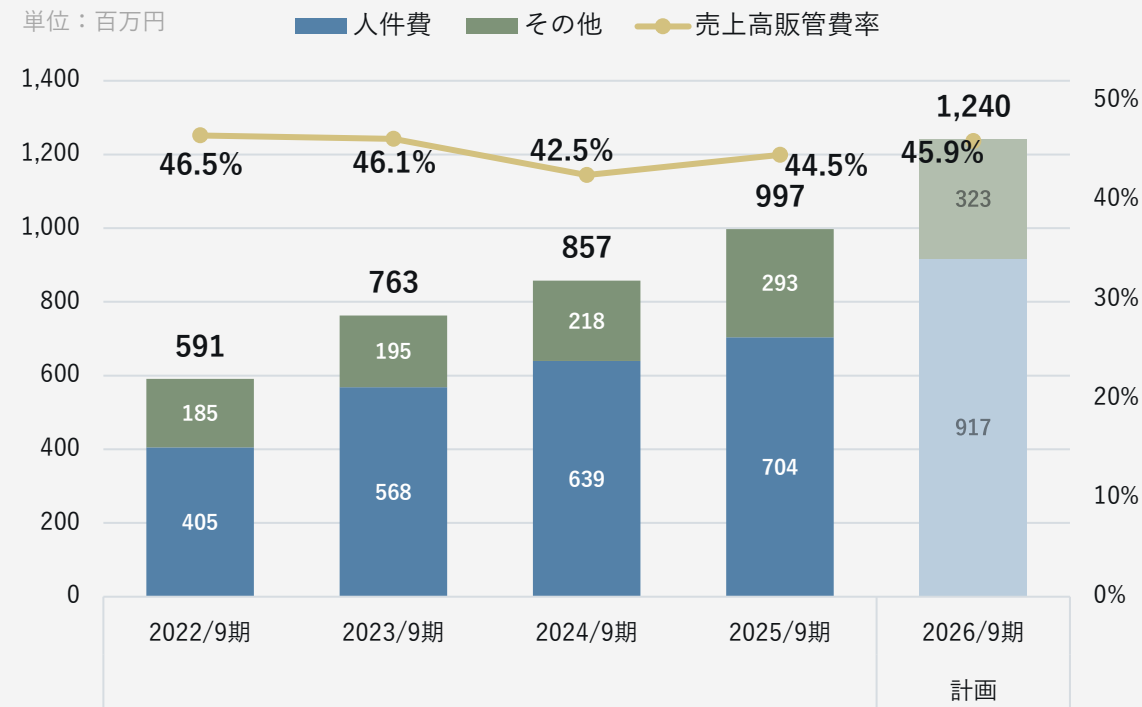
売上高は27億円を計画、
(調整後) 経常利益は前期実施しきれなかった人材関連投資・システム投資を推進する

※ 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



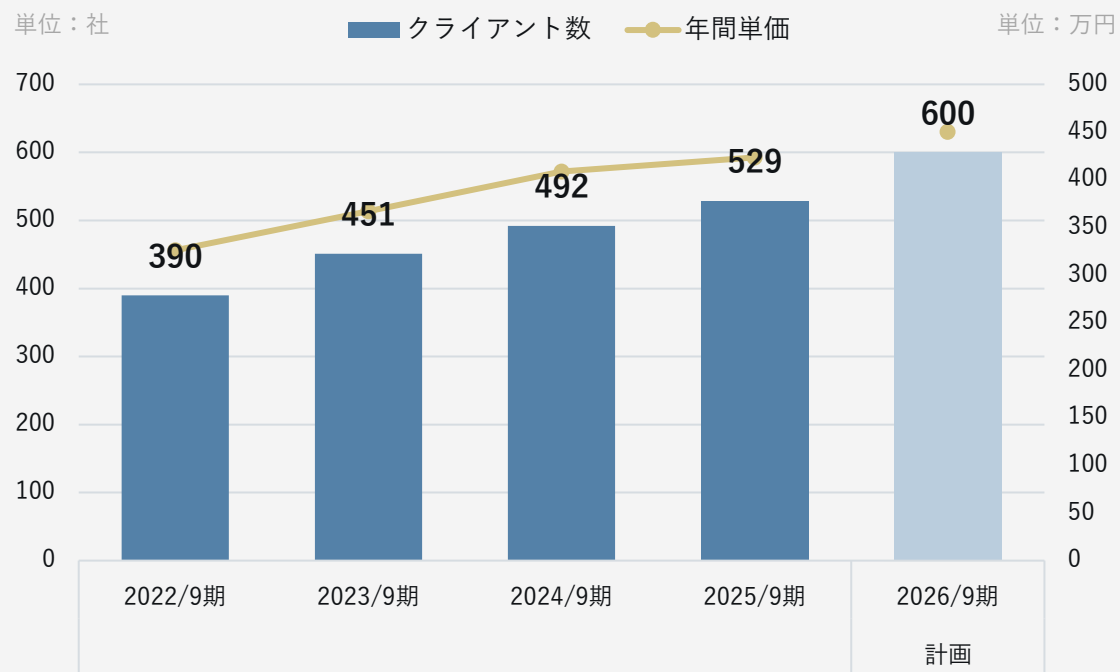
粗利率は25/9期からスキルシェア案件を増やすため**51.9%**を想定
 販管費率は引き続き**人材関連投資及び開発投資等**を進めるため増加

※ 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

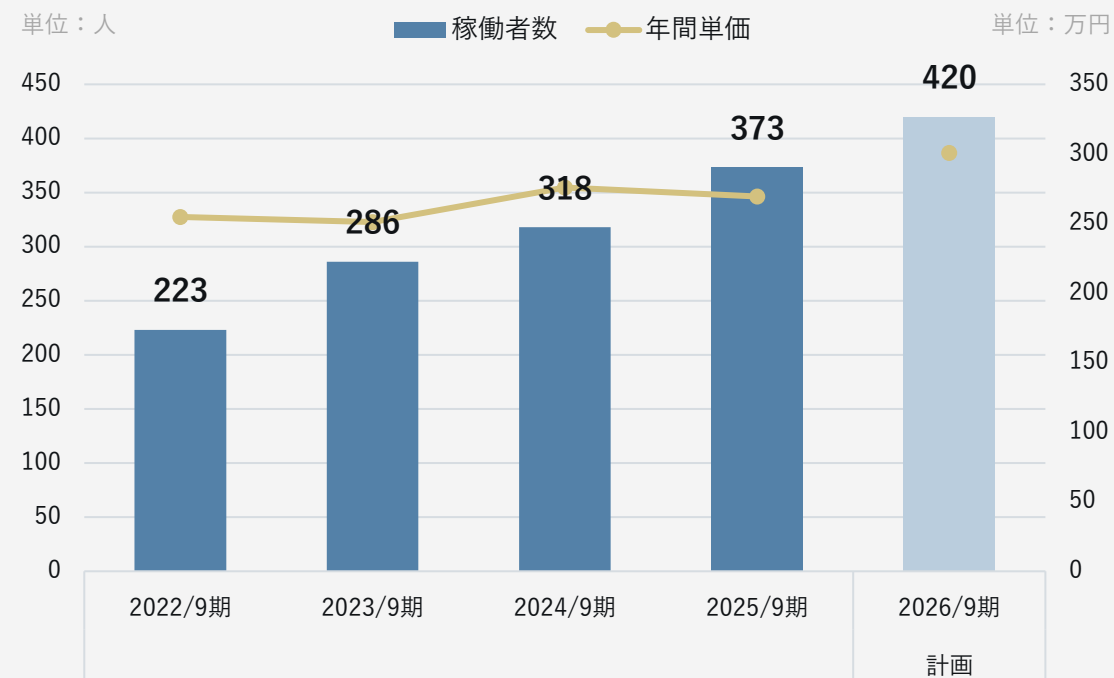
クライアント数と年間単価

※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



上場会社の拡大は継続しつつ、TPM需要も取り込みクライアント数の増加を狙う
 会計士プレミアム等新サービスの開発・拡販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

Appendix

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 ・経営管理コンサルティングサービス ・プロフェッショナル人材紹介サービス ・その他付帯関連事業

※ 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**

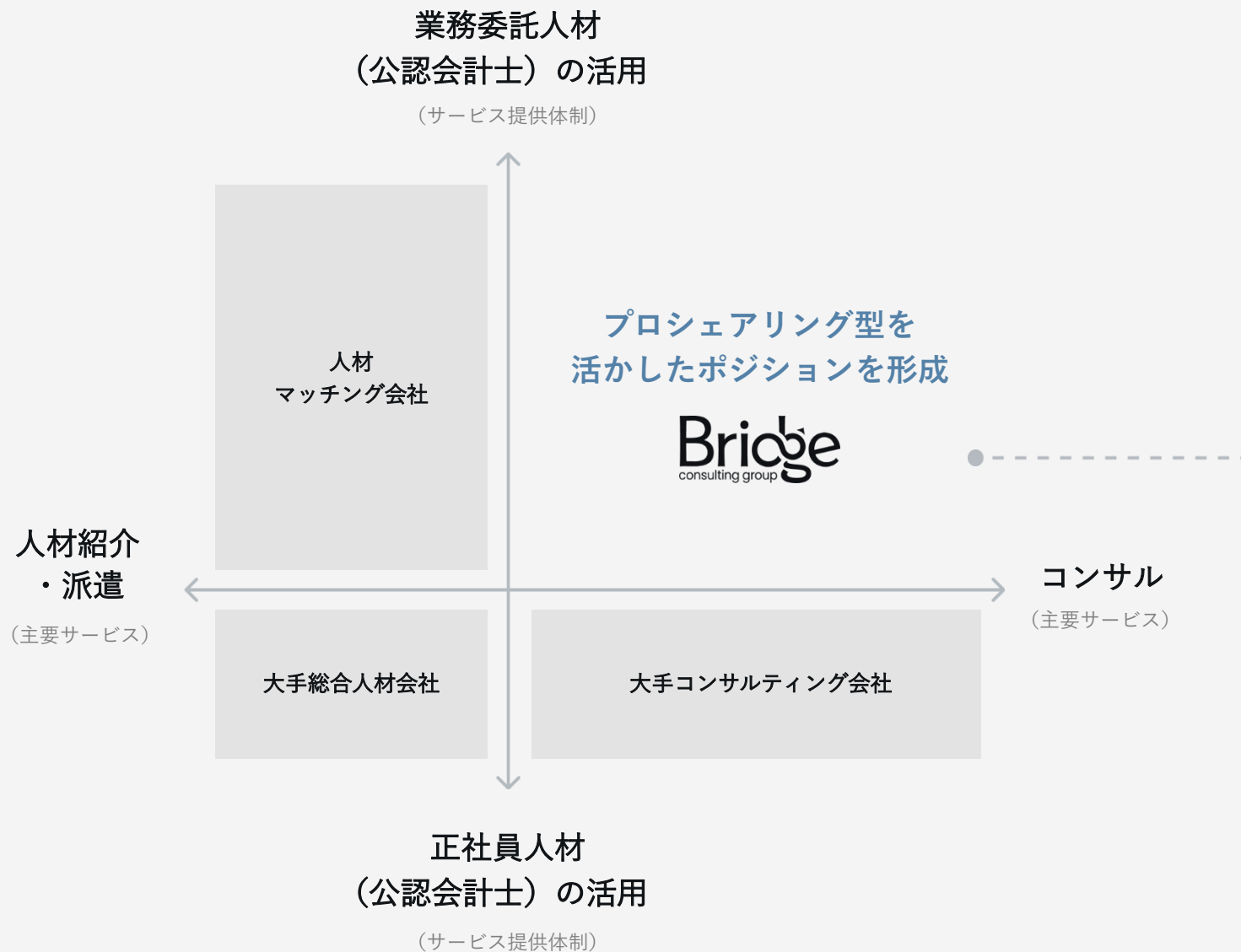
Retty株式会社
代表取締役 執行役員CEO

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

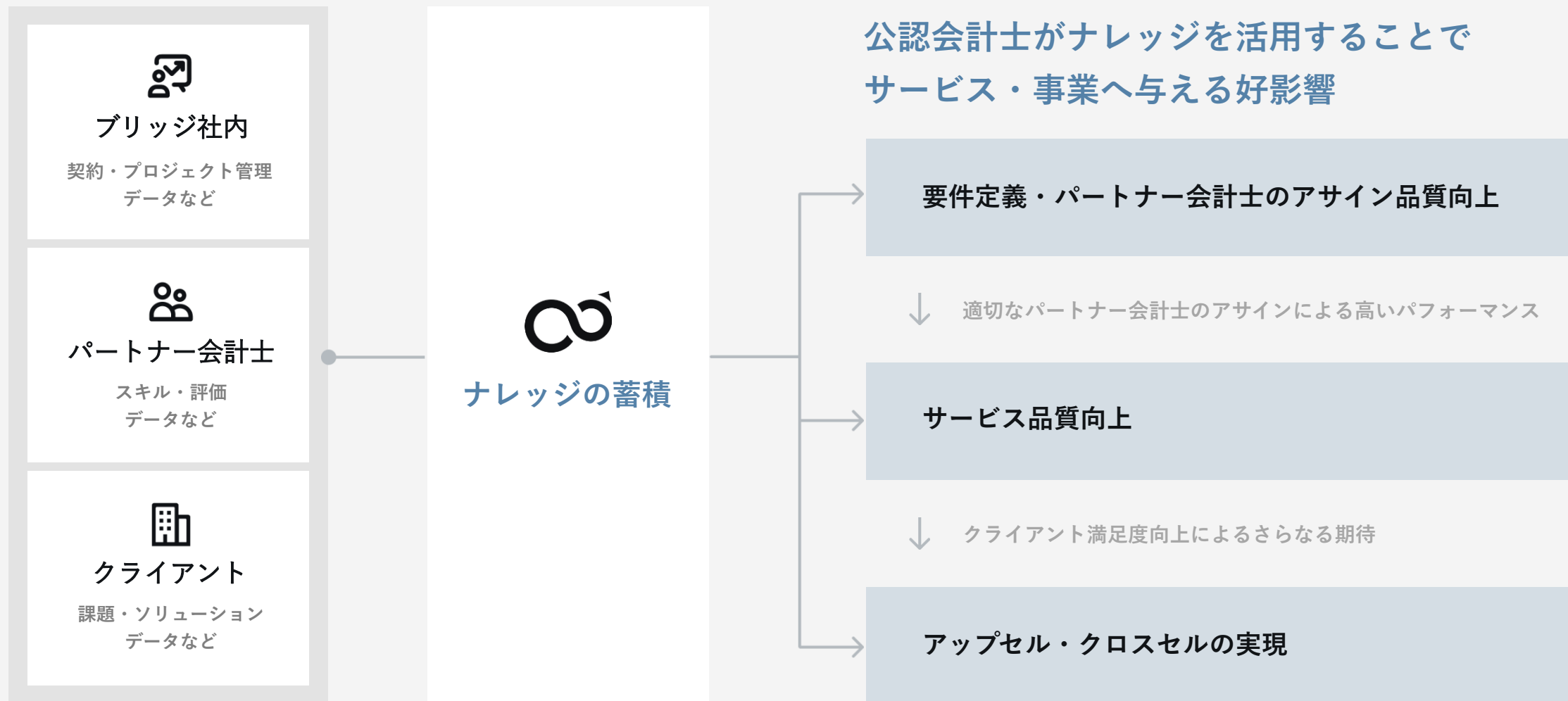
今後のターゲット市場 ※2

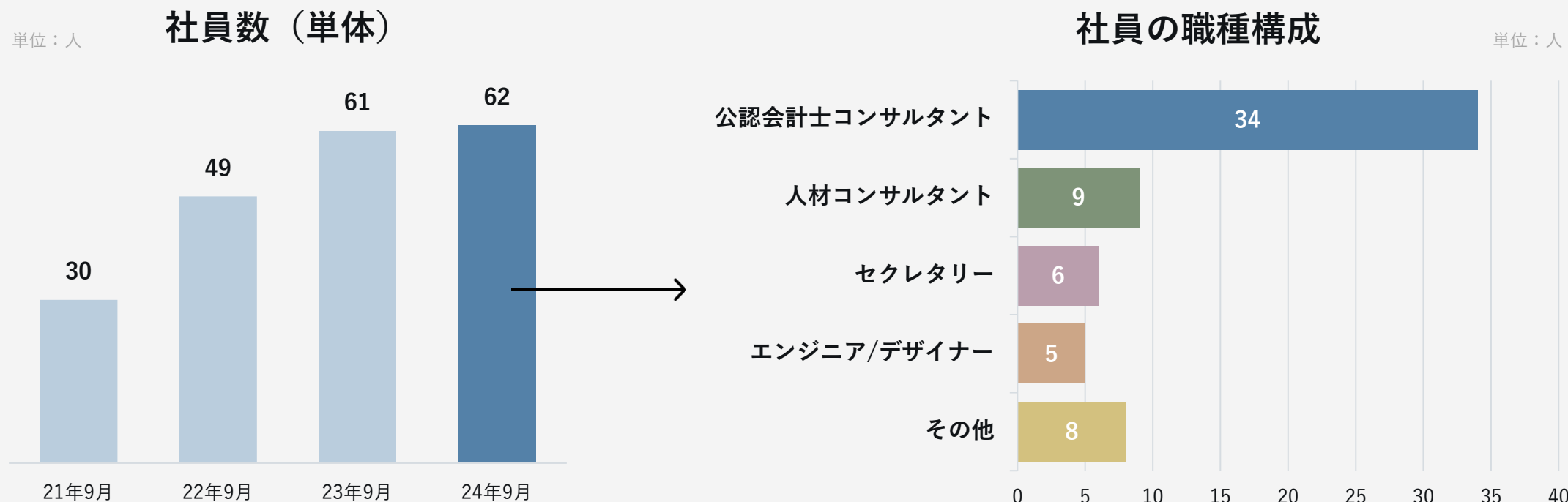
8,384億円

現在のターゲット市場 ※1

224億円

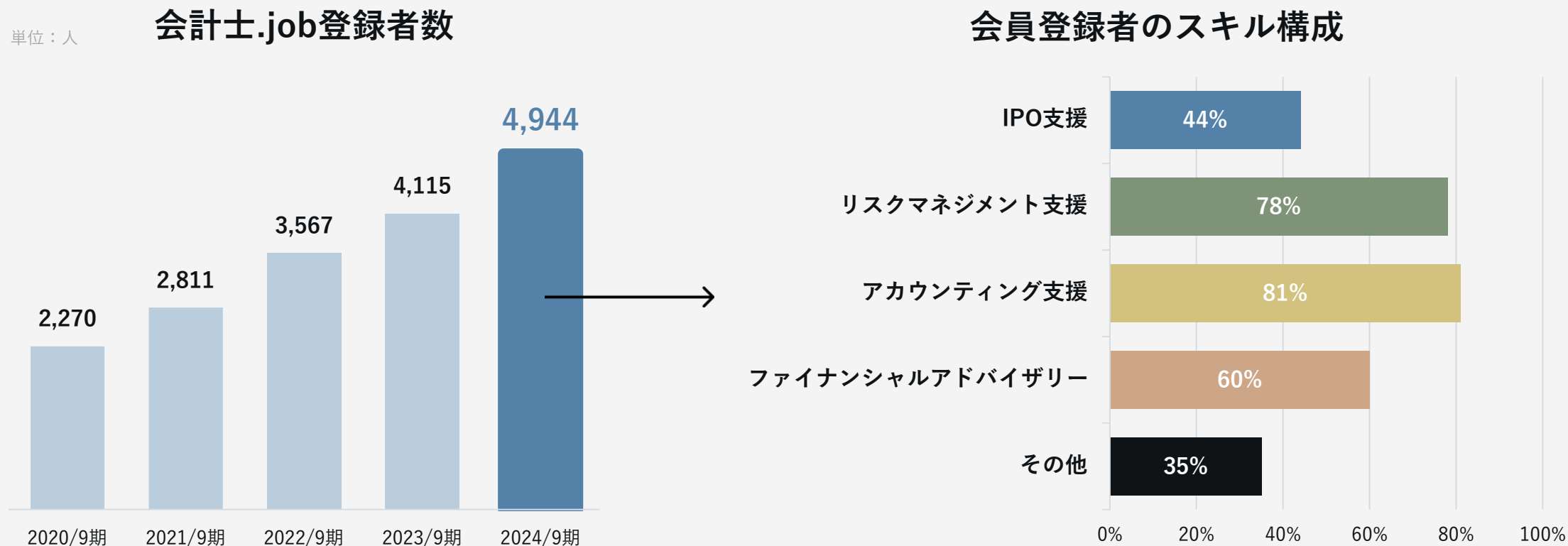
当社売上高 約20億円 ※4





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

※ 社員構成は2024年9月末時点のデータです。



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

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
----	-------	--------

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

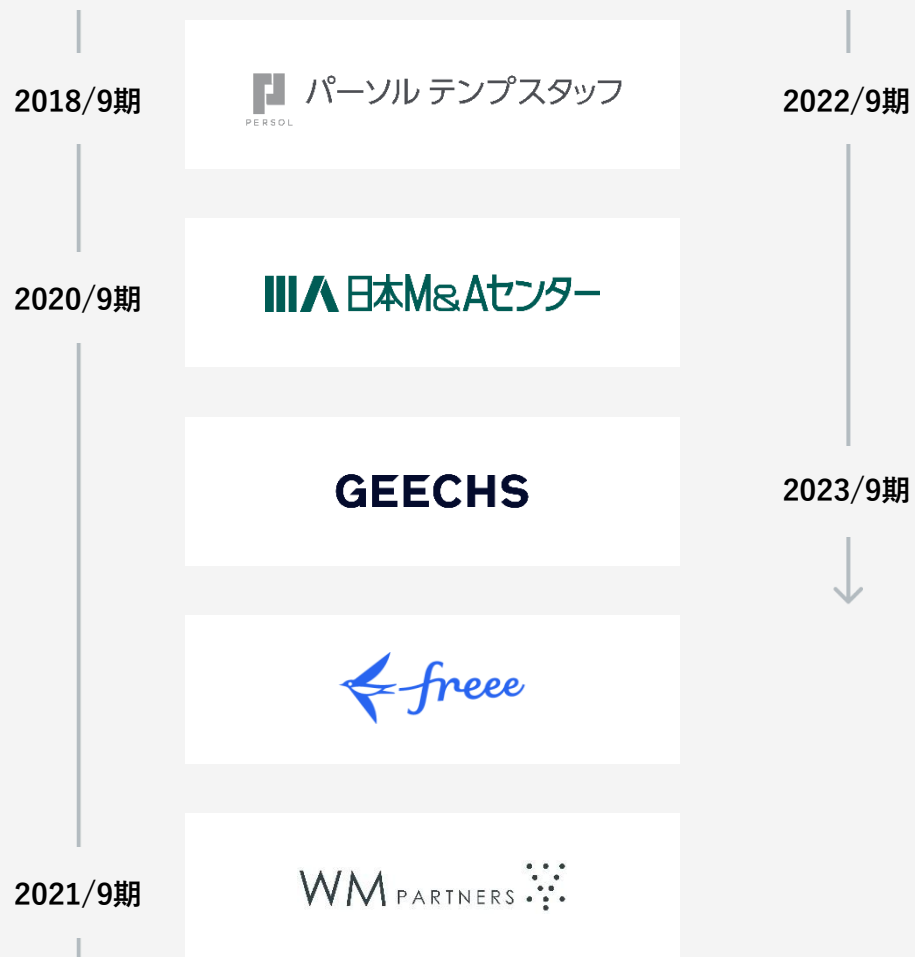
Y.Mさん

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



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	当社のプロシエア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ダ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ましたが、諸般の事情を鑑みて開示時期を有価証券報告書の開示時期（2025年12月）に変更いたします。



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～