

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

生み出した価値で、企業と人と社会を支える。

コンサル事業の売上は前年同期比 **+28.5%**、売上総利益は第1四半期として **初のプラス**。

一方、全社の営業損失は前年同期比 17.0百万円 拡大。全社費用の増加が当初想定を上回った点は、経営としてコントロールすべき課題と受け止めている。7月以降、稼働率は回復基調にある。

■ 前進した 4 点

構造改善のシグナルが出始めた四半期。

- 01 コンサル事業の収益性が明確に改善。**
セグメント売上総利益率 ▲6.6% → +1.3% (+7.9pt)。第1四半期として初のプラス。
- 02 組織拡大の加速。四半期入社 47 名は過去最大。**
在籍 219 名（3月末比 +37名／+20.3%）。当期末計画 200～230名 のレンジ内に到達。
- 03 公共セクター案件、初受注 2 件。**
プライム参画で商流を短縮。既にデリバリー開始（売上計上は 2Q 以降を検討中）。
- 04 開示の高度化。**
黒字化マイルストーンの判定指標を定義して先出し（P8）／非上場 M&A の検討状況をファネル形式で定点開示（P16）。

■ 認識している課題 3 点

構造要因と、コントロール可能な範囲を切り分ける。

- 05 全社営業損失の拡大：▲131.1 → ▲148.1 百万円（+17.0）。**
コンサル改善 +12.2 を、DAT 損失 ▲11.3、全社費用 ▲17.9 が上回った（内訳は P4）。
- 06 稼働率の季節的な低下：1Q 月次平均 85.5%（前年 84.7%）。**
年度替わりのプロジェクト切替と大量入社者の立ち上がりが重なる構造要因（P10）。
- 07 ETH 価格：1Q 末時価 253,635 円/ETH → 経常損失 ▲515.0 百万円。**
評価損の追加計上。営業外損益であり、本業の実力とは分離して評価いただきたい（P15・P18）。

今期は「反転の年」。

ETHの期末時価に左右される経常利益ではなく、本業の実力を示す営業利益の早期黒字化によって、事業が上昇トレンドにあることを示していく。

① 黒字化マイルストーン

判定指標を定義して先出し

単月黒字化：FY27 期中
通期黒字化：FY28
目標は変更なし。今回から進捗トラックを毎
四半期同フォーマットで更新（P8）。

② コンサルティング事業

在籍 219 名／公共 2 件

入社 47 名は過去最大。当期末計画レンジ
200～230 名に第 1 四半期で到達。公共セク
ターでプライム参画 2 件の受注が確定（P9・
P12）。

③ DAT 事業

運用基盤の整備を継続

ステーキング・オプション +12.8 百万円計
上。アクティブ運用資産の評価損 ▲24.1 でセ
グメント損益 ▲11.3。海外大手 PF 連携が進
展（P13・P14）。

④ 非上場 M&A

ファネル開示を開始

仲介 6 社／ロングリスト 41 件／IM 検討 28
件／面談・意向表明 3 件。EV/EBITDA 4～5
倍をエントリー水準（P16）。

⑤ IR / 開示

四半期定点フォーマット

黒字化トラックと M&A 検討状況の四半期定
点開示を今回から開始。同一フォーマットで
実績を積み上げ、投資家との対話を継続す
る。

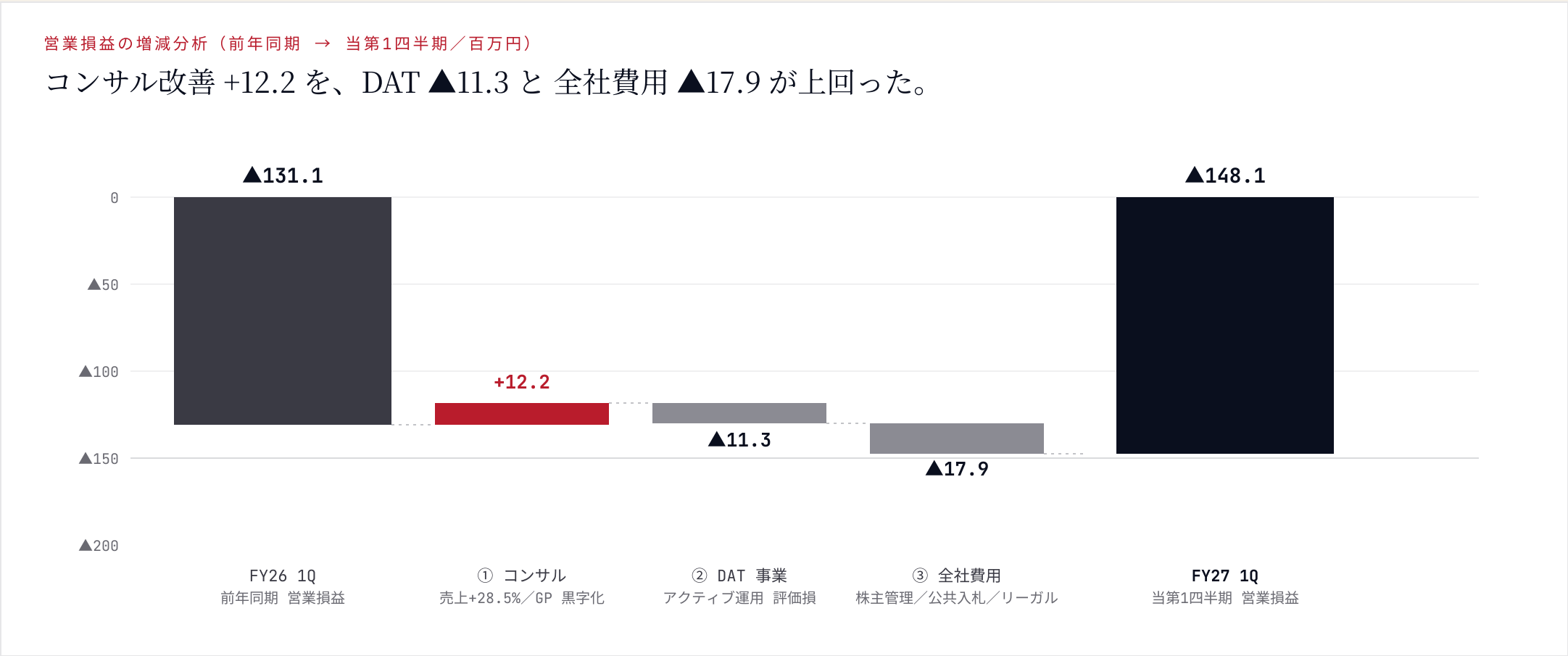
通期に向けたスタンス

期待値ではなく、行動の結果でお応えする。

- ▶ 7 月以降、稼働率は回復基調。第 2 四半期末時点での高稼働率への復帰は十分に可能と見ている。
- ▶ 第 2 四半期以降は**大量採用を停止**し、第 1 四半期に入社した 47 名の稼働化を優先（公共セクター等の専門領域における戦略採用は継続）。採用の先行投資局面から、稼働化による回収局面へ。
- ▶ 公共セクターをコンサルティング事業の**コア部門**へ育てるべく、体制面も含めて拡充する。

売上 +22.4%、売上総利益は 4.1 百万円 改善。

一方、営業損失は 17.0 百万円 拡大。本業の収益構造は改善しつつも、全社費用の増加が想定を上回った点を課題として受け止めている。



ポイント解説

構造改善は進んだ。
全社費用の増加が、当初想定を上回った。

▶ 売上：

コンサル在籍拡大が牽引。DAT の売上マイナス計上により、全社の伸び率はコンサル単体（+28.5%）を下回る。

▶ 売上総利益：

前年比 +4.1。コンサル単体では黒字転換。

▶ 全社費用増：

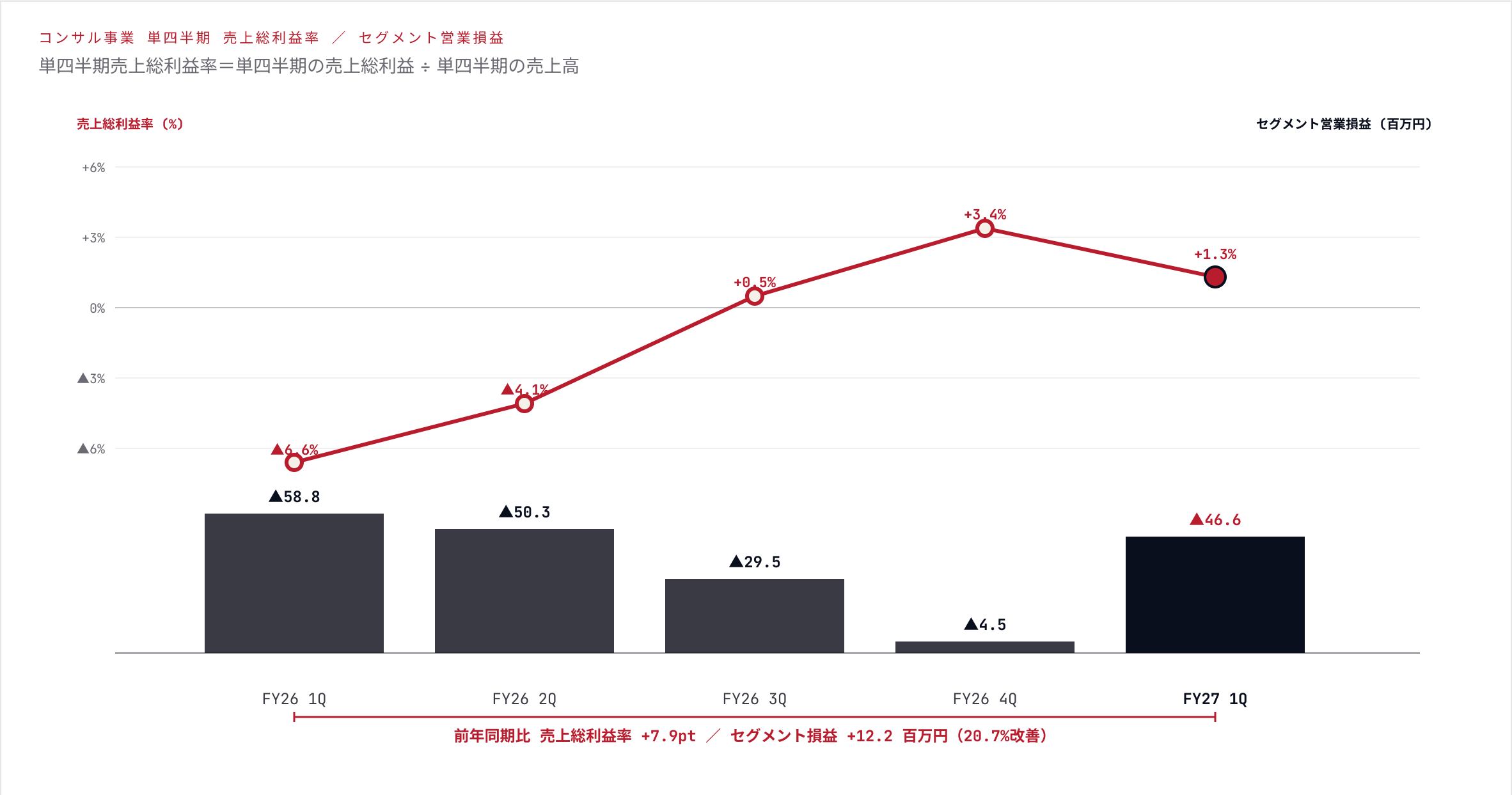
①株主管理コスト、②公共入札の初期費用、③DAT体制整備リーガル。いずれも成長に必要なだが、増加幅は想定超。2Q 以降に費目別点検。

▶ 経常損失：

ETH 評価損中心の営業外費用 約 ▲367 百万円。時価評価によるもの。

前四半期比では反落。前年同期比では *+7.9pt 改善*。

コンサル事業の単四半期売上総利益率は ▲6.6% → +1.3% へ改善し、第1四半期として初めてプラスへ。



全社 単四半期推移 (百万円)

	売上高	営業損益	GP率
FY26 1Q	183.8	▲131.1	▲6.6%
FY26 2Q	189.5	▲122.0	▲3.4%
FY26 3Q	227.6	▲94.6	+3.5%
FY26 4Q	253.3	▲72.3	+5.2%
FY27 1Q	224.9	▲148.1	▲3.6%

第1四半期が構造的に弱い理由

- ▶ 年度替わりにプロジェクト切替・契約更新が集中し稼働率が一時的に下振れ。
- ▶ 4-6月で47名が入社。育成期間中の原価が先行計上。
- ▶ この構造は毎年繰り返される。前四半期比ではなく前年同期比で評価いただきたい。

コンサルは **増収+GP 黒字化**。DAT はボラティリティ低下で運用抑制の局面。

ステーキング・オプション +12.8百万円 に対し、アクティブ運用資産の評価損 ▲24.1百万円 → セグメント損益 ▲11.3百万円。

コンサルティング事業

増収+GP 黒字化

売上 **236.2** 百万円（+28.5%）。
売上総利益 +3.1 百万円 / セグメント損益 ▲46.6 百万円
（前年 ▲58.8 百万円 → +12.2 百万円 改善）。

指標	FY26 1Q	FY27 1Q	YoY
売上高	183.8	236.2	+28.5%
売上総利益	▲12.2	+3.1	黒転
売上総利益率	▲6.6%	+1.3%	+7.9pt
セグメント損益	▲58.8	▲46.6	+12.2

解説

▶ 在籍数の拡大が売上を牽引。売上原価の増加を上回るペースで売上が伸び、GP 率は +1.3% とプラス圏へ。

▶ セグメント損失は前年同期比 **20.7% 改善**。稼働率が通常水準へ戻る第2四半期以降、改善幅の拡大を見込む。

デジタル資産トレジャリー事業

運用抑制局面

売上 ▲**11.3** 百万円。
収益源は機能。ボラティリティ低下でリスクプレミアム縮小。

項目	金額	内容
ステーキング・オプション	+12.8 百万円	戦略的備蓄資産のステーキング／オプションプレミアム等
アクティブ運用 評価損	▲24.1 百万円	アクティブ運用枠の資産に係る評価損
合計（セグメント売上高）	▲11.3 百万円	純額で売上高に計上

解説

▶ オプションプレミアムはボラティリティに連動。市場のボラティリティ低下で、同じリスクを取っても得られる収益が縮小。

▶ 海外大手プラットフォームを含む運用基盤の整備を進める過程にあり、**ポジションを抑制的に運営**した期。

▶ こうした局面でも **+12.8 百万円** を計上。収益源そのものは機能している。

▶ ETH 時価評価損益は営業外損益に区分（P15 参照）。

※ 戦略的備蓄資産に係る ETH 時価評価損益は、営業外損益に計上しており、上表とは区分している

総資産 2,070 百万円、自己資本比率 91.6%。

資産の過半はイーサリアムであり時価評価の影響を受けるが、有利子負債に依存しない財務構造は変わらない。

主要 B/S 指標

総資産

2,070 百万円

純資産

1,897 百万円

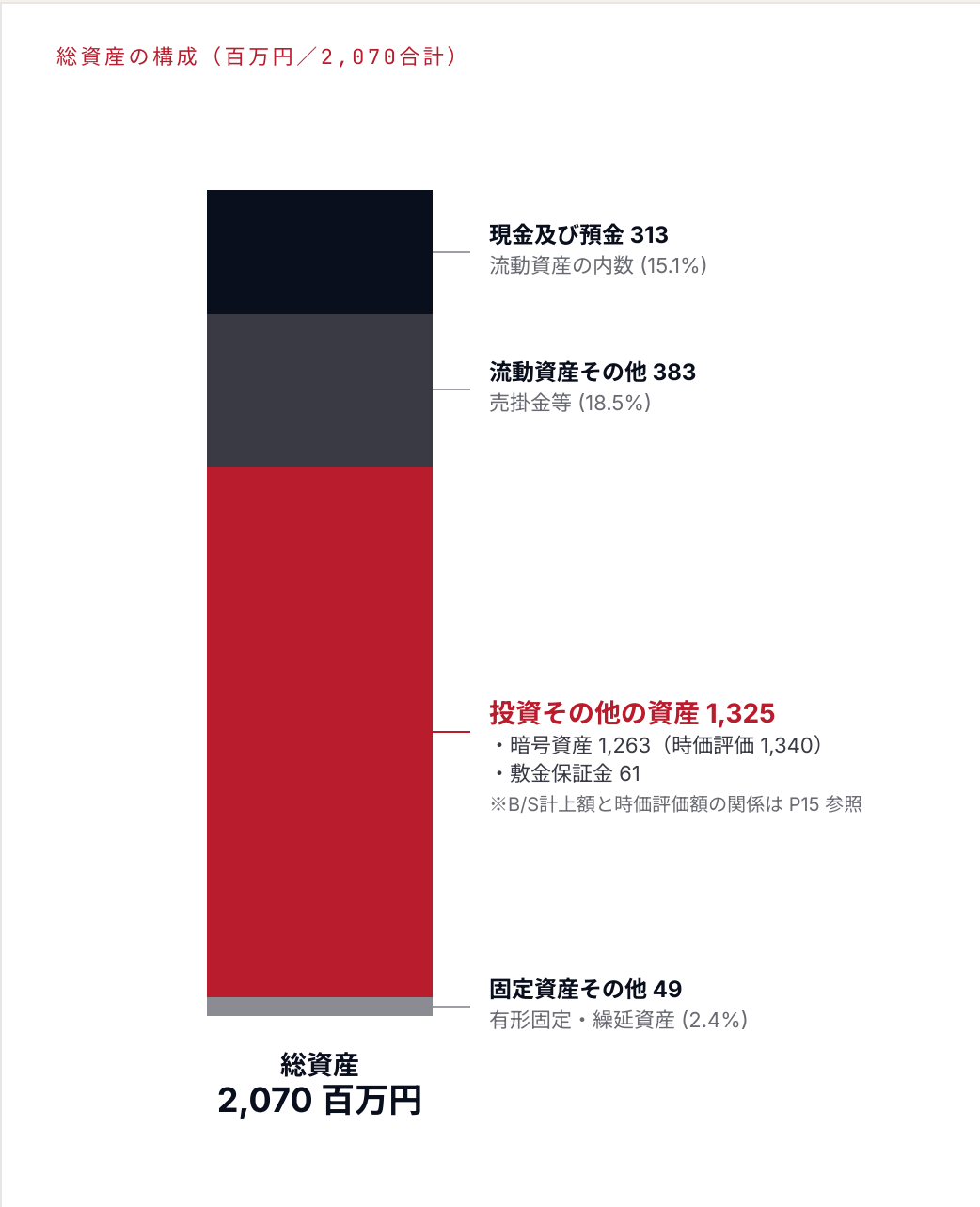
自己資本比率

91.6%

借入に依存しない財務構造を維持

1株当たり純資産（BPS）

26.11 円



ポイント解説

時価評価の影響を受けつつも、有利子負債に依存しない資本構造は変わらない。

- ▶ **総資産・純資産の減少**は、主としてイーサリアムの時価評価による。
- ▶ **自己資本比率 91.6%**。金利上昇局面でも財務コストの影響を受けにくい。
- ▶ 保有デジタル資産（時価評価額 1,340 百万円）は、性格の異なる**2つに区分**。
 - ・アクティブ運用資産：機動的売買・資金余力（時価 76 百万円）
 - ・戦略的備蓄資産：長期保有前提／短期変動で方針不変（時価 1,263 百万円）（詳細は P15）
- ▶ **資金の見通し**：足元は稼働率が回復基調にあり、営業損失の圧縮が進行。当期目標である**単月黒字化に向けた進捗は計画線上にある**。
- ▶ 今後は本業の黒字化を通じた金融機関との**与信構築**（成長可能性資料 P37 Step2）を進め、資金調達手段の多様化を図る。

単月黒字化 *FY27 期中*、通期黒字化 *FY28*。

判定指標と達成基準を先に定義。以降は毎四半期、同一フォーマットで進捗を更新。未達の場合も要因と対策をセットで開示する。

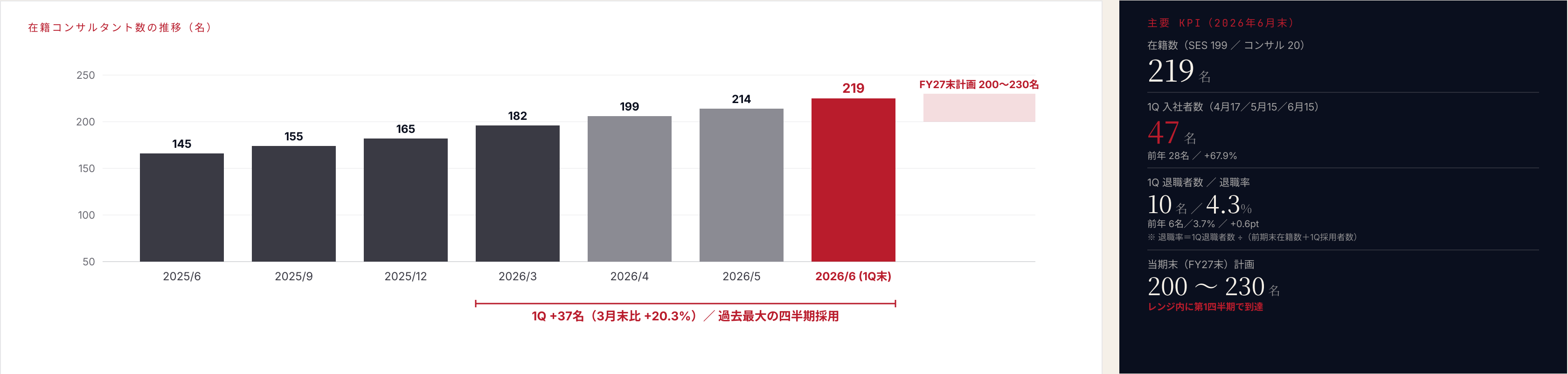
単月黒字化 の 判定指標	補助指標	通期黒字化 の 判定指標	開示方法
個別営業利益（月次）がプラスとなった時点で「達成」と判定。	コンサル事業のセグメント営業損益（本業の実力を示す指標として併記）。	通期の個別営業利益。	達成月は、当該月が属する四半期の決算資料で事後開示。

進捗トラック（毎四半期・同一フォーマットで更新）						
指標	FY26 1Q	FY26 4Q	FY26 通期	FY27 1Q	YoY	マイルストーン
単四半期売上総利益率（コンサル）	▲6.6%	+3.4%	+0.4%	+1.3%	+7.9pt	継続改善
本業営業損益（コンサル／百万円）	▲58.8	▲4.5	▲143.0	▲46.6	+12.2	FY27 期中に単月黒字化
全社営業損益（百万円）	▲131.1	▲72.3	▲420.0	▲148.1	▲17.0	—
単月黒字化	—	—	—	判定指標を定義	—	FY27 期中（達成月は事後開示）
通期黒字化	—	—	—	前提条件に変更なし	—	FY28（2028年3月期）

達成に向けた前提と打ち手				
稼働率	在籍数	採用ペース	単価	全社費用
7月以降、回復基調。2Q 末時点の高稼働率復帰を見込む。	1Q 末 219 名。入社者の稼働化（平均 2ヶ月）で 2Q 以降 GP へ転換。	2Q 以降は大量採用を停止し、既採用人材の稼働化に集中（専門領域の戦略採用は継続）。	公共・上流案件の比率引き上げで段階的改善。	費目別に四半期単位で水準を点検し、抑制すべきものは抑制。

1Q 入社 **47名**、四半期ベースで過去最大。

在籍 219 名（3月末比 +37名／+20.3%）で当期末計画レンジ内に到達。2Q 以降は**大量採用を停止**し、稼働化による粗利改善へ軸足を移す（成長・専門領域の戦略採用は継続）。



採用方針の転換 - 人員を増やす局面から、増やした人員で稼ぐ局面へ

▶採用

月次で安定的に 15 名超の入社を実現。採用チャネルの多層化と選考プロセスの標準化が寄与。

▶稼働化への軸足

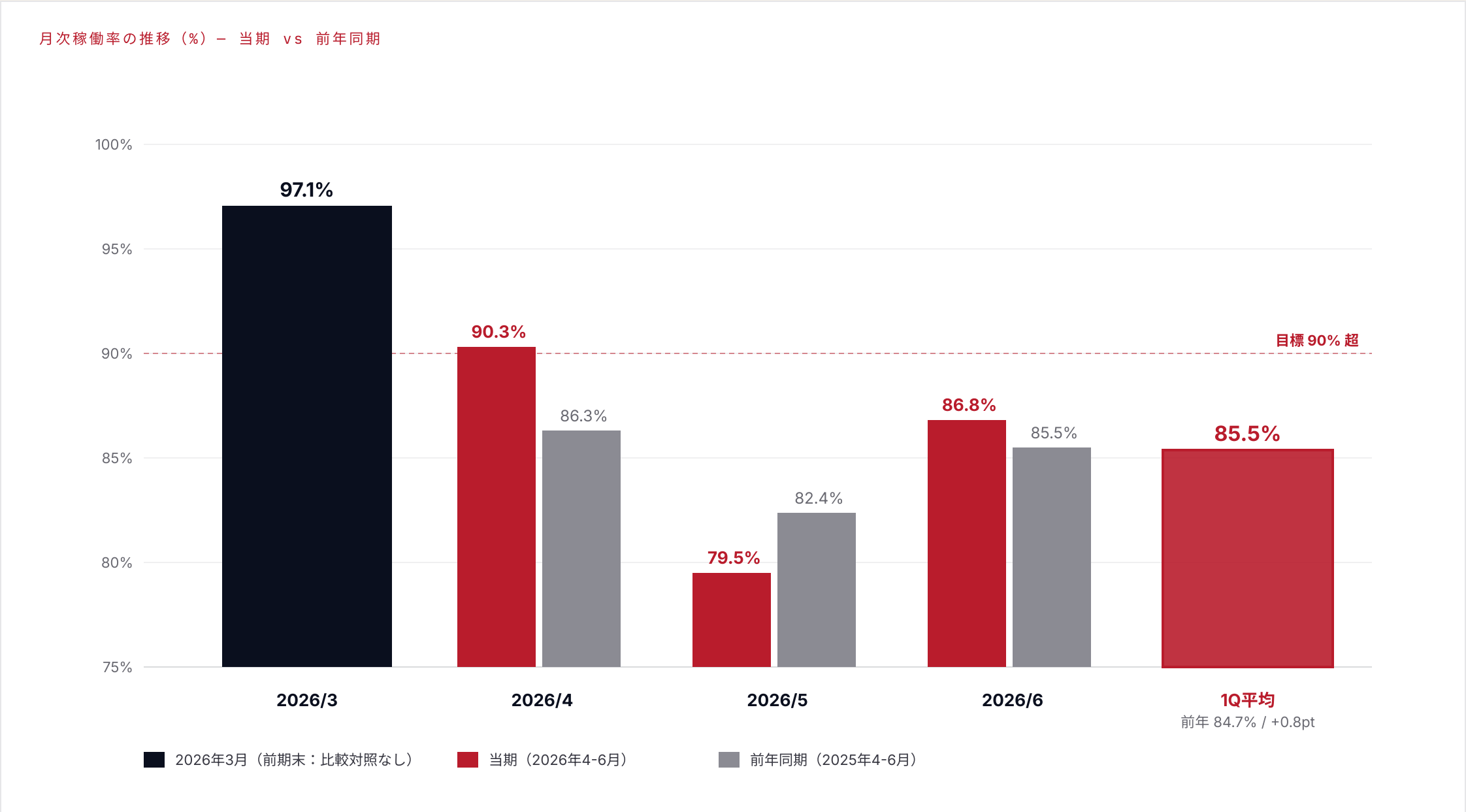
2Q 以降は**大量採用を停止**し、既採用人材の稼働化で粗利を積み上げる。公共セクター等の専門領域における戦略採用は継続。

▶リテンション

1on1・キャリア面談の頻度強化、配属前後のフォロー体制、人事と現場フロントの連携を継続。

1Q 月次平均 85.5%（前年 84.7%）。

年度替わりのプロジェクト切替と大量入社者の立ち上がりが重なる構造的な下振れ局面。7月以降は回復基調、2Q 末での高稼働率復帰を見込む。



下振れの構造要因

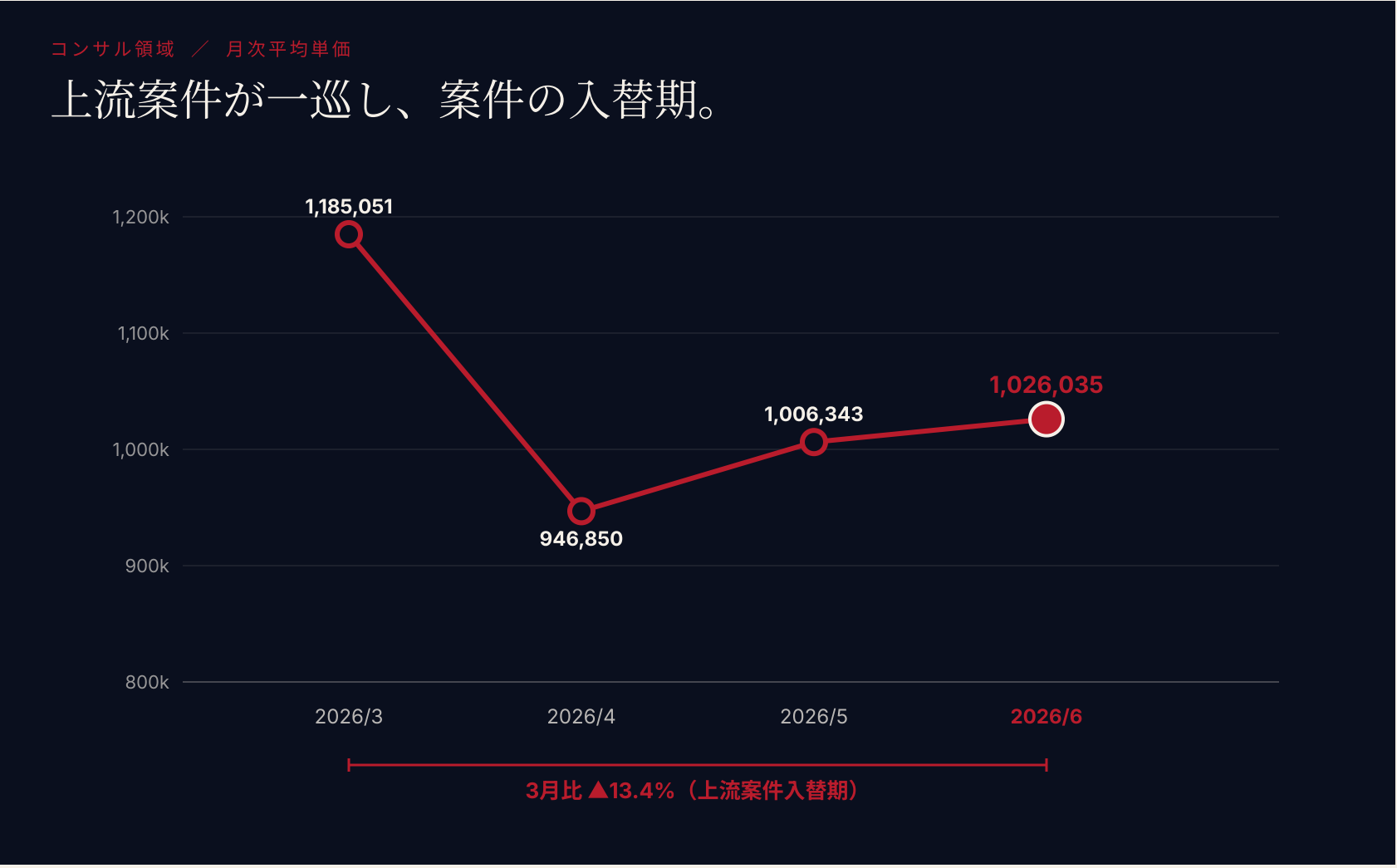
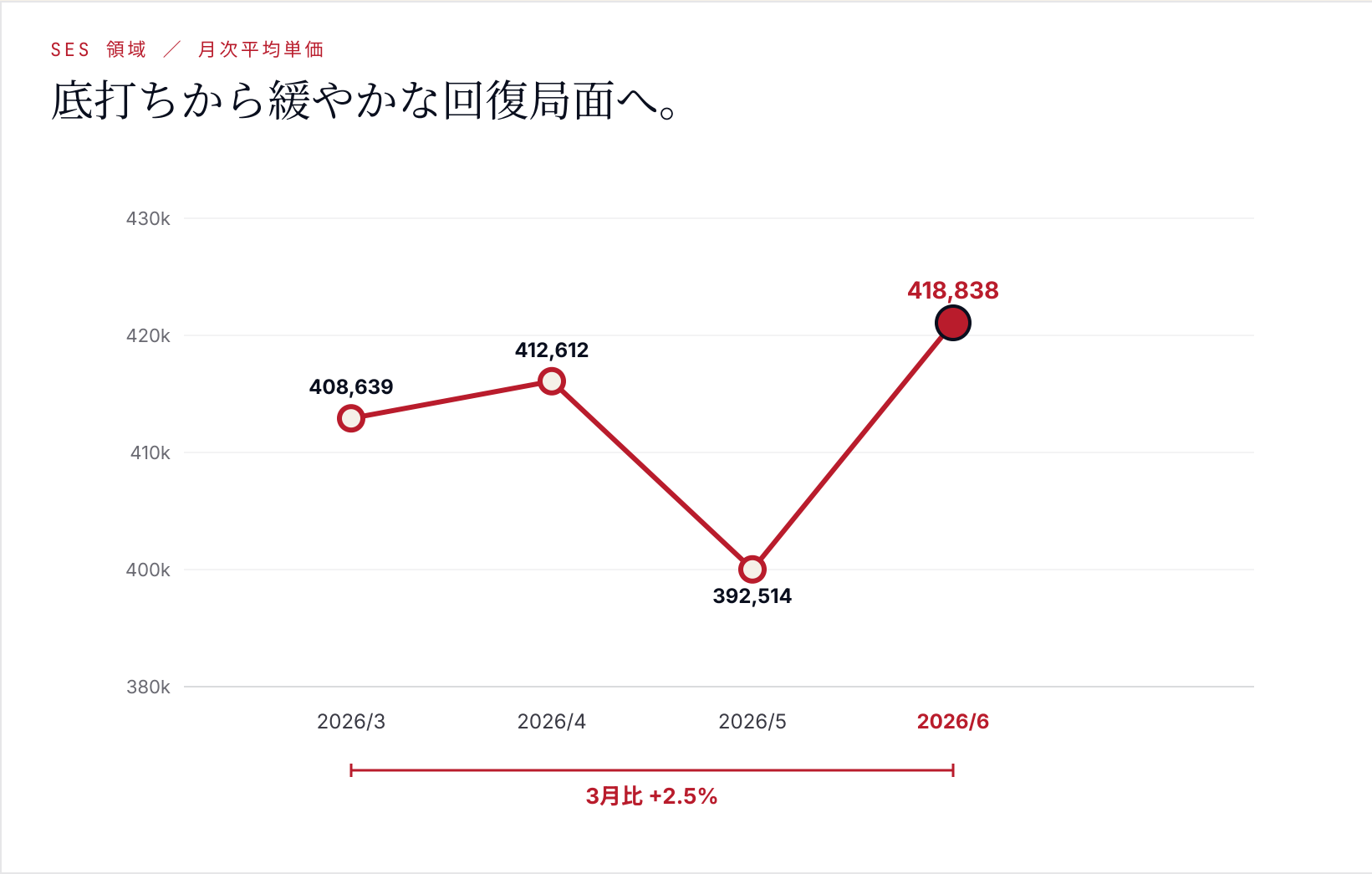
- ▶ クライアント側のプロジェクト切替・契約更新が年度替わりに集中。
- ▶ 新年度予算の確定タイミングで案件の開始が 4-6月にずれ込む。
- ▶ 当第1四半期は **47 名が入社**。稼働開始までの育成・アサイン調整期間が稼働率の分母を押し上げ。 **人員規模が拡大しているため、同じ稼働率でも損益インパクトは大きい。**

回復に向けた施策

- ▶ 7月以降、稼働率は**回復傾向**。既存クライアントの下期案件と新規案件の立ち上がりが重なる時期に。
- ▶ 2Q 以降の**大量採用停止**により、未稼働者の新規流入が減少。 **既存未稼働者のアサインに集中**できる（専門領域の戦略採用は継続）。
- ▶ 年間案件パイプラインの平準化、新年度商談の前倒し獲得。
- ▶ 公共セクター案件の受注により、**年度前半から稼働が立ち上がる案件構成へ**シフト。

SES は 418,838円 で 3月比 +2.5% — 底打ちの兆し。

コンサル領域は上流案件の入替期にあり調整局面。公共セクター案件とプライム案件の獲得で商流の上流化を進める。



- 単価引き上げに向けた打ち手
- ▶ **公共セクター案件**：プライム参画により商流の階層を短縮し、単価プレミアムを確保。

▶ **上流工程シフト**：PMO・要件定義・データ活用など、単価の高い工程への提案比率を拡大。

▶ **パートナー連携の多層化**：大手ファーム／大手SIerとの直接取引を増やし、3次・4次請け構造からの脱却。

入札案件 2 件の受注が確定 — プライム参画の 初実績。

単発の受注に終わらせず、公共セクターをコンサルティング事業のコア部門へ育てていく。

1Q 進捗

2 件

公共系入札案件で 2 件の受注 が確定。
既にデリバリーを開始している。

▶ 売上計上：当第1四半期の売上高には含まれない。契約形態に応じた計上方法を検討中、確定次第開示。

▶ 費用：受注に伴う体制構築・要員配置の初期費用が 1Q に先行発生（営業損益の押し下げ要因）。

▶ プロセス整備：入札参加に必要な社内プロセス（資格要件・体制・実績要件）を一巡させ、継続応札可能な状態を構築。

▶ プライム参画の実績を確保 → 以降の入札で実績要件を満たしやすく。

なぜ公共セクターに注力するのか

単価・継続性・参入障壁・社会的意義 — 4つの理由。

01 単価プレミアム

プライム参画が前提となるため商流が短く、単価プレミアムを確保しやすい。

02 継続性・平準化

複数年度にわたる案件が多く、稼働の平準化と収益の安定化に寄与。景気変動の影響も相対的に受けにくい。

03 参入障壁

入札資格・実績要件により新規参入が制約される。一度実績を積むと競争環境が有利になる。

04 社会的意義

社会基盤を支える領域であり、当社パーパス「生み出した価値で、企業と人と社会を支える」に直結。

今後の展開と開示方針

コア部門へ育成 — 体制拡充と定点開示。

案件獲得

同種案件の獲得に注力し、売上・利益への貢献を拡大する。

体制構築

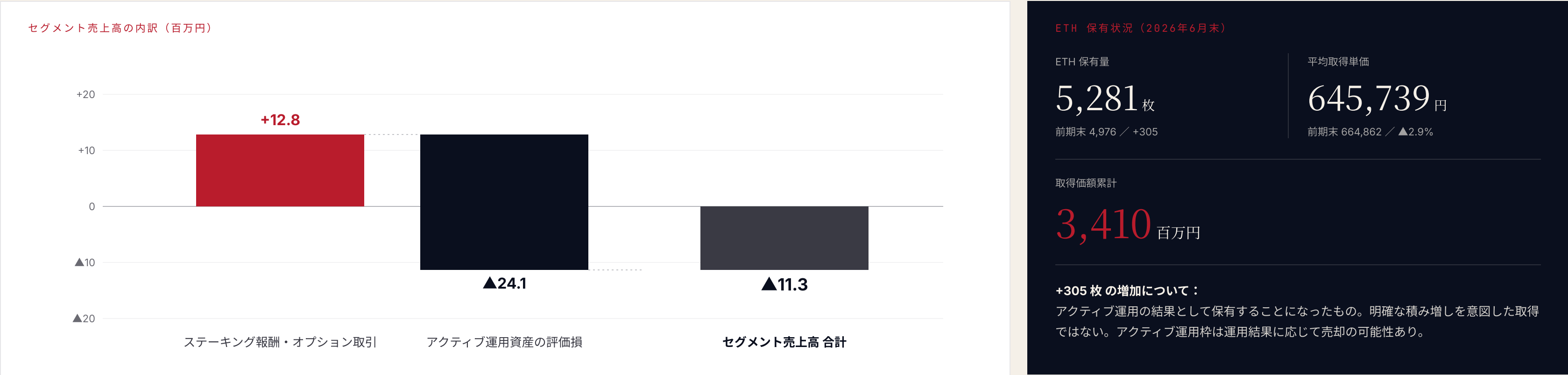
2Q 以降は大量採用を停止するが、公共セクター専任体制の構築に必要な専門人材については戦略採用として継続する。

定点 KPI

売上計上が始まった四半期以降、公共セクターの売上高および全社売上高に占める構成比を定点 KPI として開示。

ボラティリティ低下でアクティブ運用のリスクプレミアム縮小。

ステーキング・オプション **+12.8 百万円** を計上したが、アクティブ運用資産の評価損 ▲24.1 百万円 により、セグメント損益は ▲11.3 百万円。運用基盤の整備を優先しポジションを抑制的に運営した期でもある。



要因① ボラティリティの低下

オプションプレミアムはボラティリティに連動。市場ボラの低下で、同じリスクを取っても得られるプレミアムが縮小した。

要因② 運用基盤の移行期

海外大手プラットフォームを含む運用基盤の整備を進める過程で、ポジションを抑制的に運営した。

それでも収益源は機能

こうした局面でも **+12.8 百万円** を計上。収益源そのものは機能している。2Q以降は整備が進んだ運用基盤を活用して収益力の回復を図る。

海外大手プラットフォーム連携が進み、高度化フェーズへの準備が整いつつある。

セキュリティ上の理由から具体的なポートフォリオ構成の開示は控えるが、四半期ごとの収益力の推移でその成長を判断いただきたい。

整備が進んだ領域 ① 運用基盤 海外大手プラットフォームを含む複数の運用先との接続を整備。運用手法の選択肢が大きく広がった。	整備が進んだ領域 ② リスク管理 ポジションサイズ・期日・損失上限のルール化を継続。運用先の分散により、単一カウンターパーティへの依存を低減。	整備が進んだ領域 ③ 内部統制 取締役会承認プロセス、運用ルール、記録・モニタリング体制の整備を継続している。
今後の方向性（成長可能性資料 P22 の継続発展軸） 整備の進展 → 高度化へ、収益源を複線化する。 01 ステーキング報酬の最大化 バリデーター運用の分散と利回りの積み上げ。 02 オプション戦略の高度化 カバードコール等のインカム獲得手法の拡充。 03 実需戦略 トークン化・RWA 連携など、保有 ETH の事業利用の検討を継続。		
開示方針 プロセスは非開示、結果で判断いただく。 ▶ セキュリティ上の懸念から、具体的なポートフォリオ構成・運用先の詳細・ポジションの内訳は非開示。 ▶ 代わりに 四半期ごとのセグメント売上高とその内訳（ステーキング／オプション／アクティブ運用評価損益）という「結果」で運用力を評価いただく。 ▶ 保有数量・平均取得単価・時価評価額は、四半期ごとに開示を継続。		

ETH 5,281 枚、時価評価額 1,340 百万円、mNAV 2.01倍。

イーサリアム価格は成長可能性資料の前提レンジを下回る水準で推移。評価損の追加計上により経常損失が拡大した。

保有状況（2026/6/30 時点）

ETH 保有量

5,281 枚

平均取得単価

645,739 円/ETH

取得価額累計

3,410 百万円

1Q 末 ETH 時価

253,635 円/ETH

1Q 末 時価評価額

1,340 百万円

評価損益（累計・取得簿価比）

▲2,071 百万円

※ ETH 時価評価損益は営業外損益に計上（DAT セグメント売上高とは区分／P6・P13）

保有資産の二層構造と位置付け

戦略的備蓄資産

長期保有 中核資産

ステーキング等でインカムを獲得しながら中長期の価値向上を狙う。

▶ 短期の価格変動を理由とした売却は行わない

アクティブ運用資産

機動的売買枠

市況に応じて機動的に売買。運用利回りによる P/L への貢献が目的。

▶ 運用結果に応じて売却する

※ P7「資金余力」は主にアクティブ運用資産を指す。戦略的備蓄資産を資金繰りのために取り崩す想定は置いていない。

株式市場での評価					
時点	株価	時価総額	ETH 時価	ETH 保有時価総額	mNAV
2026年6月30日（1Q末）	37 円	26.9 億円	253,635 円	13.4 億円	2.01 倍
2026年7月31日（直近）	44 円	31.9 億円	295,800 円	15.6 億円	2.04 倍
※ mNAV = 時価総額 ÷ ETH 保有時価総額。当社の株式時価総額が保有デジタル資産の時価をどの程度上回って評価されているかを示す指標。					
※ 株価・時価総額・ETH 価格はいずれも 2026年7月31日終値ベース。ETH 保有量は同日時点 5,283枚（1Q末比 +2枚：ステーキング報酬の再ステーキングによる自然増）。					

当社の考え方

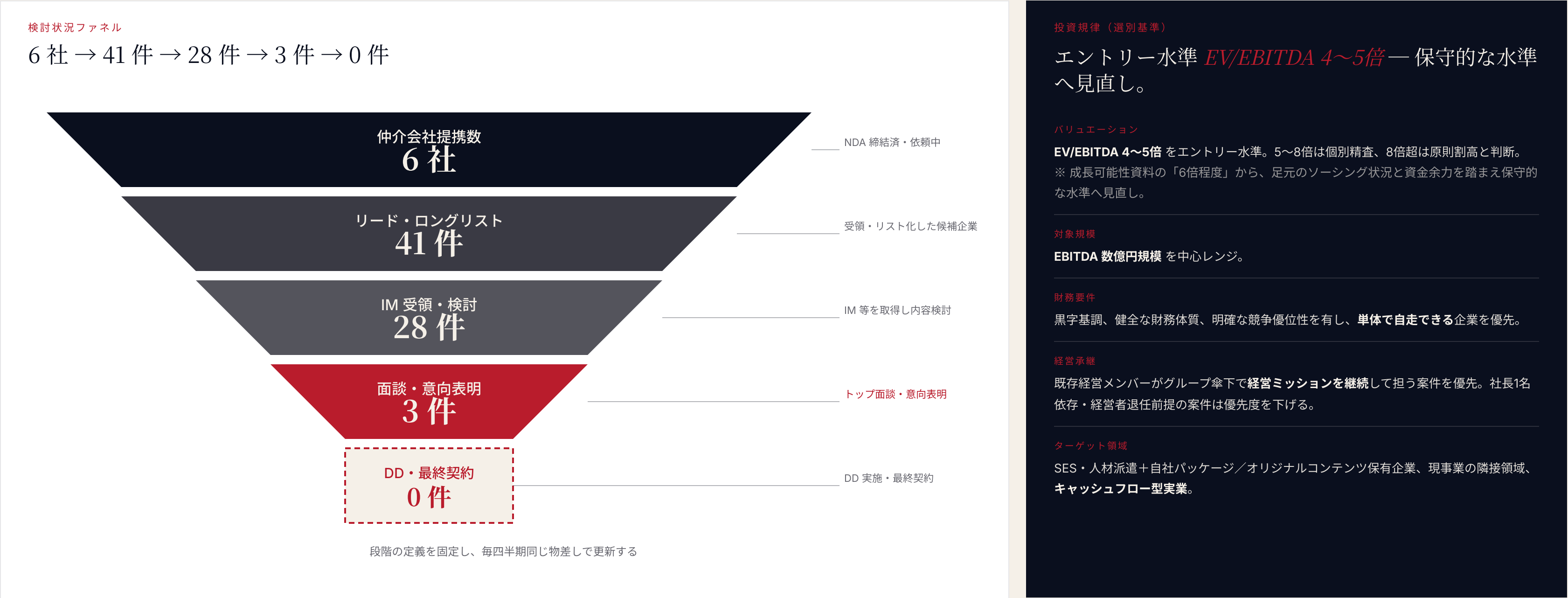
▶ ETH の時価評価は営業外損益に計上され、本業のキャッシュフローとは分離される。

▶ 価格変動は当社がコントロールできない外生変数。一方で保有数量・取得単価・運用収益はコントロール可能。開示もこの 2 つを分けて行う。

▶ 戦略的備蓄資産は長期保有前提。短期の価格変動によって保有方針を変更するものではない。

実行前の段階でも、*規律をもってソーシング*している事実を数字で示す。

段階の定義を固定し、毎四半期同じ物差しで更新。件数が減少した場合は理由を簡潔に説明する。



※ 記載件数は将来の M&A 実行を約束するものではありません。進捗・実行可否は相手先との協議や DD 結果等により変動します。個別案件名・相手先は原則非開示。

掲げた項目について、**達成／進行中／一時下振れ**を明示。

未達についても要因と打ち手をセットで開示し、次四半期以降で検証いただく。

評価区分の定義

- **達成**：当第1四半期に目標とした事象が実現
- **進行中**：年度目標に対し計画線上で推移
- **一時下振れ**：季節要因等で一時的に計画未達、通期での回復を見込む

項目	公表内容	第1四半期の実績・進捗	評価の根拠	評価
単月黒字化	2027年3月期中	判定指標を定義し先出し。コンサル事業の売上総利益率は 1Q として初のプラス（+1.3%）	コンサル GP 率がプラス圓到達。稼働率回復により達成見込み	進行中
通期黒字化	2028年3月期	前提条件に変更なし	単月黒字達成後の積み上げで実現見込み	進行中
在籍 HC	当期末計画 200～230名／2030年 1,000名	1Q 末 219名（+37名）。当期末計画レンジ内に到達し、2Q 以降は大量採用を停止	当期末計画のレンジ内に 1Q で到達	進行中
稼働率	90% 超の安定維持	1Q 月次平均 85.5%（前年同期 84.7%）。7月以降は回復基調	季節要因による一時的な下振れ。前年同期比では +0.8pt	一時下振れ
平均単価	中長期の上昇トレンド	SES 6月 418,838円（3月比 +2.5%）で底打ち。コンサル領域は案件入替期	SES は回復局面、コンサルは公共・上流案件で引上げ予定	進行中
公共セクター	プライム獲得の継続拡大	入札案件 2件の受注が確定・デリバリー開始（売上計上は 2Q 以降を検討中）	プライム参画の初実績を確保	達成（初実績）
ETH 保有	4,976枚を中心に長期保有	5,281枚（+305枚）。増加はアクティブ運用の結果であり、積み増しを意図したものではない	戦略的備蓄資産の方針に変更なし	進行中
運用高度化	海外プラットフォーム連携	運用基盤の整備が進展。ボラティリティ低下により 1Q 収益は想定未達	ボラに左右される一時要因。2Q 以降の回復を見込む	一時下振れ
非上場 M&A	1号案件の成立	ソーシング継続（IM 受領・検討 28件、面談・意向表明 3件）。ファネル開示を今回から開始	規律をもってソーシングを継続中	進行中
IR 強化	四半期ごとの継続開示	黒字化トラック・M&A 検討状況の定点開示を開始	定点フォーマットで今回から開始	達成

通期業績予想は据え置き。ETH 価格レンジ前提は現況と乖離。

経常利益・当期純利益は期末の ETH 時価により確定するため、期中では修正しない。本業の実力を示す営業利益で事業の進捗を判断いただきたい。

通期業績予想（百万円）と 1Q 実績				
項目	下限前提	上限前提	1Q 実績	下限に対する進捗率
売上高	1,290	1,629	224.9	17.4%
営業利益	▲200	+150	▲148.1	—
経常利益	+172	+2,513	▲515.0	—
当期純利益	+170	+2,510	▲511.1	—

前提条件の現況

公表時の ETH 価格レンジ前提

400,000 ～ 800,000 円/ETH

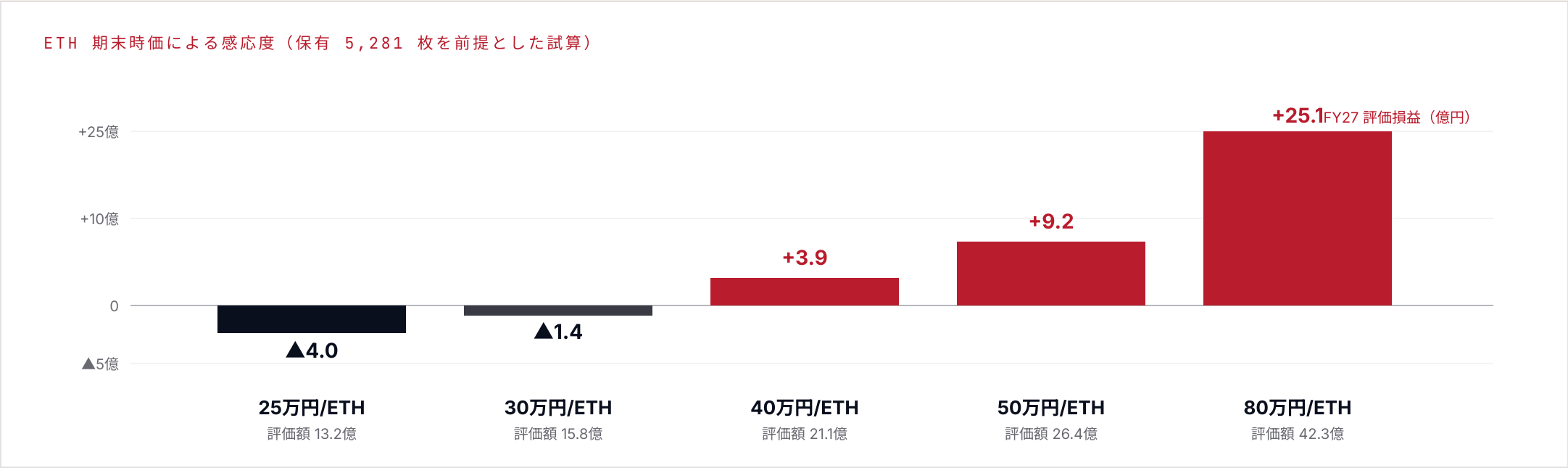
2026年6月30日

253,635 円/ETH

2026年7月31日

295,800 円/ETH

現在の価格水準が継続した場合、経常利益・当期純利益は公表レンジの下限を下回る可能性がある。



当社の見方

▶ 経常利益は外生変数である ETH 価格に大きく左右されるため、レンジ開示。

▶ 投資家の皆様には、本業の実力を示す営業利益とその改善トレンドをもって、事業が上昇トレンドにあるかを判断いただきたい。

▶ 2026年3月期末で繰越欠損金 約36.6億円を保有。経常利益が黒字となる場合でも当面の法人税負担は最低限にとどまる前提。

顕在化した／継続監視中／新たに認識したリスク — 対応策とセットで開示。

第1四半期に 顕在化したリスク

今期に現れた4つの事実。

1 / デジタル資産価格変動

事象：ETH 価格が前提レンジを下回り、評価損を追加計上（経常損失 ▲515.0）。

対応：期末時価評価方式の継続、レンジ開示、感応度提示、非上場 M&A による相関の低い実業収益の積み上げ。

2 / 稼働率の季節変動

事象：1Q 月次平均 85.5%。人員規模拡大で損益インパクトが増大。

対応：年間パイプラインの平準化、新年度商談の前倒し、公共案件による稼働の平準化、2Q 以降の採用一旦停止。

3 / 運用収益の変動

事象：ボラティリティ低下でオプションプレミアム縮小。

対応：運用手法の複線化（ステークキング／オプション／実需戦略）、運用基盤の整備を継続。

4 / コスト管理

事象：全社費用 前年同期比 +17.9（+24.8%）で当初想定超。

対応：費目別の水準点検を四半期単位で実施、成長投資と一時費用を区分管理。

継続監視中のリスク

構造的に付き合うべき4つの領域。

1 / 人材確保

事象：IT 人材市場の構造的な逼迫。

対応：採用チャネルの多層化、新卒採用の本格化、リテンション施策の継続。

2 / 退職率の上昇

事象：1Q 退職率 4.3%（前年 3.7%）。

対応：1on1・キャリア面談の強化、配属前後のフォロー体制、人事と現場フロントの連携。

3 / AI 進化に伴う事業環境変化

事象：上流の作業領域の AI 代替進行。

対応：ラストワンマイル領域への集中、AI 実装案件への参画拡大、公共セクター注力で領域の多様化。

4 / 非上場 M&A の実行・PMI

事象：1号案件の実行リスク。

対応：投資規律の明示、クライアント PMO/PMI 実績の自社転用、外部専門家との連携体制。

新たに認識したリスク

上場維持基準へのアクセス。

時価総額の水準

事象：直近時価総額 **31.9 億円**（2026年7月31日）。2030年3月以降に適用される東証グロース市場の新上場維持基準 **100 億円** を下回る水準。

対応

▶ 本業の**早期黒字化**による業績の質的向上

▶ 開示の高度化による**機関投資家・海外投資家のアクセシビリティ改善**

▶ 必要に応じて**外部アドバイザーと連携しつつ資本政策を検討**

※ 現時点で決定した事項はありません。

開示姿勢：四半期ごとにリスク開示を更新し、業績予想の継続的な見直しと投資家との対話を継続する。

19 / 21

今期は 「反転の年」。

第1四半期は季節要因により数字の見栄えが良い四半期ではなく、営業損失も前年同期から拡大した。全社費用の増加が当初想定を上回った点は、経営としてコントロールすべき課題と受け止めている。

一方で、コンサルティング事業の売上総利益は第1四半期として**初めてプラス**に転じ、採用は**過去最大**、公共セクターでは**2件の受注**を獲得した。

反転に必要な材料を、四半期ごとの実績で積み上げていく。

— 期待値ではなく、行動の結果でお応えしていく。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、
何卒よろしくお願い申し上げます。

6つの約束 — FY27 の残りを走り抜くために。

01 / 本業の収益構造

前年同期比 **GP 率 +7.9pt 改善**。1Q として初めてプラス圏に入った。反転の兆しは数字に現れている。

03 / 採用ペース

当期末計画に 1Q で到達。**増やす局面から、増やした人員で稼ぐ局面へ。**

05 / 公共セクター

2 件の受注確定・デリバリー開始。**コンサル事業のコア部門**へ育てるべく体制拡充。

02 / 全社費用

増加幅は当初想定超。**経営としてコントロールすべき課題**と認識。2Q 以降、費目ごとに水準を点検する。

04 / 稼働率

7 月以降、回復基調。**2Q 末時点での高稼働率への復帰は十分に可能**。47 名の稼働化が売上へ転換していく。

06 / DAT 事業

運用基盤の整備が進展し、**高度化フェーズへの準備**を整えつつある。四半期ごとの収益力の推移で成長を判断いただきたい。

マイルストーン（目標に変更なし）

単月黒字化

2027年3月期中

達成月は事後開示

通期黒字化

2028年3月期

今回から判定指標を先出し

免責事項 / Disclaimer

01

将来予想に関する記述

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

本資料には、将来予想や見通しに関する記述が含まれます。これらは、当社が現時点で入手可能な情報を基に行った予想又は想定に基づく記述であり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

02

第三者情報の取扱い

THIRD-PARTY INFORMATION

本資料には、当社以外の情報も含まれていますが、当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、当該情報についてこれを保証するものではありません。

03

次回開示予定時期

NEXT DISCLOSURE SCHEDULE

2027年3月期 第2四半期の決算説明資料につきましては、**2026年11月頃**に開示することを予定しております。また、本資料に記載の「事業計画及び成長可能性に関する事項」のアップデートは、2027年6月頃に開示を予定しております。事業計画の内容やその進捗状況に大幅な変更が生じた場合には、改めてお知らせ致します。

04

著作権

COPYRIGHT

本資料の一切の権利は、当社に属しており、電子的又は機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製又は転送等を行わないようお願い致します。