

2022年9月28日

各 位

会社名 株式会社キットアライブ  
代表者の役職名 代表取締役社長 嘉屋雄大  
(コード番号:5039 札証アンビシャス)  
問合せ先 取締役管理部長 内田みさと  
電話番号 011-727-3351

**札幌証券取引所アンビシャス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9月28日に札幌証券取引所アンビシャスに上場いたしました。今後とも、なお一層のご支援ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022年12月期(2022年1月1日から2022年12月31日)における業績予想は次のとおりであり、また、直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。

(単位:百万円、%)

	2022年12月期 (予想)			2022年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年12月期 (実績)	
	売上高 比率	対前年比 増減率		売上高 比率		売上高 比率	
売上高	690	100.0	19.7	313	100.0	577	100.0
営業利益	124	17.9	9.7	78	25.0	113	19.6
経常利益	114	16.6	△1.6	77	24.7	116	20.2
当期純利益	75	10.9	△3.0	50	16.1	77	13.4
1株当たり当期(四半期)純利益	61円59銭			41円96銭		64円31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。  
2.2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により2022年7月11日付で株式1株につき500株の割合で株式分割を行っているため、2021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(四半期)純利益を算出しております。  
3.2021年12月期(実績)及び2022年12月期第2四半期累計期間(実績)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。  
4.2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

## 【2022年12月期業績予想の前提条件】

### (1) 全体の見通し

コロナ禍の長期化により企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）の浸透・定着が加速しており、本格的な業務の効率化及びテレワーク・BCP対策を含む、新たなデジタルサービスの創出等、成長・競争の手法としての投資需要が増加しております。また、SDGs（持続可能な開発目標）等の環境と社会問題の解決に向けても、IT活用の重要性は更に拡大するものと考えております。その一方では、拡大・収束を繰り返すコロナ禍による企業業績への影響から、新規及び大型の設備投資に対する先送り等、動きの鈍さも見られます。

当社が事業を行うクラウド市場におきましても、顧客からのニーズは多く急速に拡大しております。IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社が発表した「国内パブリッククラウドサービス市場予測」によりますと、2021年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比20.3%増の1兆5,087億円になると予測しております。また、2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は18.4%で推移し、2025年の市場規模は2020年比2.3倍の2兆9,134億円になると予測しております。

このように、引き続きクラウド市場が急速に成長している環境の下、当社は、「Challenge together.」というミッションを掲げており、これを実現可能とするために、Salesforce, Inc. が提供するクラウドサービスであるSalesforceを基盤としたシステム開発を行っております。業務改革を顧客と共に行っていくことで、当社は専門知識を提供するだけでなく、顧客が主体的にITを活用し、DXを実現することを支援しております。また、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をITエンジニアがワンストップで提供することで、プロジェクトのスタート段階からアフターフォローまで一貫した支援を行うことが当社事業の特徴であります。当社のITエンジニアはシステム開発における一工程を担当するのではなく、顧客のビジネスを理解して継続的なシステムの拡張を支援し、コミュニティとの関わり方や新たな技術のトレンド等顧客の多くの相談事項に対応しております。現在はWeb会議システムを利用することで距離としての商圏の壁を排し、北海道のみならず全国の顧客にSalesforce導入支援を行っております。顧客の信頼を獲得し持続的にサービスを提供することができるよう、「顧客と共にあらたな世界を切り拓こう」という思いで努めております。新型コロナウイルス感染症における社会情勢の変化は、DXを本格的に推進する契機となり、テレワークが浸透した結果、対面型ではないリモートによる提案及びシステム開発に対する抵抗感は減少しております。こうした情勢を背景に、北海道内はもちろんのこと、北海道外からも、社内システム運用等を見直す顧客を中心に案件の引き合いが増加しております。

これらの結果、2022年12月期の業績は、売上高690,998千円、営業利益124,017千円、経常利益114,439千円、当期純利益は75,037千円を見込んでおります。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、セグメント別の記載については省略をしております。

なお、国内外の新型コロナウイルスの感染拡大は収束の見込みが立っておらず、さらなる感染拡大や経済への影響が懸念されております。今後、業績予想の修正が必要となった場合は、速やかに開示いたします。

## (2) 売上高

### <クラウドソリューション>

クラウドソリューションは顧客企業へITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったSalesforce導入支援と、Salesforce上でのSaaS型製品の技術検証・開発・公開・運用を行うSalesforce製品開発支援を行うサービスであります。

売上計画の策定方法としては、ITエンジニア人員数に基づき提供可能工数を集計し、年間計画を算定しております。クラウドソリューションにおける売上は主として顧客企業の検収時に計上されるため、一過性の売上であるフロー売上と考えております。

2022年12月期の売上高予測は、下記の数値と過去の受注済み取引先数、案件数、及び、受注金額を基に算出した2022年9月以降の見通しを合算し、人員計画の進捗状況を加味した上で策定しております。

- ・2022年5月までの実績
- ・2022年6月以降に計上される受注済み案件
- ・2022年6月から8月の受注見込み案件

具体的な案件獲得方法は、継続的な引き合いがある既存顧客からのリピート及びSalesforce製品開発における委託元企業からの新規顧客紹介によるものであります。受注確度は、過去実績及び当社内での案件進捗管理基準を基に厳密に管理しております。

以上の結果、2022年12月期におけるクラウドソリューション売上高は686百万円（前期比23.6%増）を見込んでおります。なお、2022年12月期の第2四半期累計期間における業績進捗は、売上高は311百万円（前年同期比26.4%増）となりました。

### <ライセンス販売>

ライセンス販売は、代理店としてクラウドサービス等のライセンスを仕入れ、顧客企業に販売するサービスであります。

売上計画の策定方法としては、月次で既存顧客の契約ID数及び契約期間に基づき算出した売上が積み上げるとともに、営業計画に基づく新規契約分を上乗せし、年間計画を策定しております。ライセンス販売における売上はサービスの数量及び利用期間に応じて料金が発生するため、定期的に売上が計上することができるストック売上であると考えております。

具体的な案件獲得方法は、クラウドソリューション案件に伴う新規契約に加え、既存顧客からの追加契約であります。

以上の結果、2022年12月期におけるライセンス販売売上高は4百万円（注）を見込んでおります。なお、2022年12月期の第2四半期累計期間における業績進捗は、売上高は2百万円（注）となりました。

（注）2022年12月期の期首より「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）等を適用するため、上記のライセンス販売売上高の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載していません。

(3) 売上原価、売上総利益

売上原価は、主に労務費、外注費等で構成されております。

労務費については過去実績及びITエンジニア12名の増員を見込んだ人員計画を基に算出しております。

外注費は、2022年12月期通期において74百万円（前年同期比1.4%増）を見込んでおります。

2022年12月期第2四半期累計期間における売上原価は、160百万円（前年同期比18.7%増）、売上総利益152百万円（前年同期比26.7%増）で推移しております。それに伴い、2022年12月期通期における売上原価は368百万円（前期比10.9%増）、売上総利益は322百万円（前期比31.8%増）を見込んでおります。

(4) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費については、主に人件費、従業員募集費、業務委託費等により構成されております。人件費については全部署における増員を見込んでおり、2022年12月期末における役員8名、従業員数6名とする人員計画に基づき策定しており、人件費については92百万円（前期比25.1%増）を見込んでおります。

従業員募集費については、2022年採用計画に基づき、採用イベントへの参加、エージェント会社への人材紹介手数料等により27百万円（前期比261.2%増）を見込んでおります。

業務委託費については、監査報酬、顧問税理士等の報酬、各種クラウドサービス費用等の費用を積み上げており、35百万円（前期比22.9%増）を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期通期における販売費及び一般管理費は198百万円（前期比50.7%増）、営業利益は124百万円（前期比9.7%増）を見込んでおります。

(5) 営業外損益、経常利益

営業外収益については、人材開発支援助成金として4百万円（前期3百万円計上）を見込んでおります。

営業外費用としましては、主に新規上場に伴う諸費用として13百万円を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期通期における経常利益は114百万円（前期比1.6%減）を見込んでおります。

(6) 特別損益、当期純利益

特別損失として、少額の固定資産除却損を見込んでおります。

税金費用については、法定実効税率34.22%を用いて算出し39百万円を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の当期純利益は75百万円（前期比3.0%減）を見込んでおります。

以 上

## 2022年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2022年9月28日

会社名 株式会社キットアライブ 上場取引所 札  
 コード番号 URL <https://www.kitalive.co.jp>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 嘉屋 雄大  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理部長 (氏名) 内田 みさと TEL 011 (727) 3351  
 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12月期第2四半期の業績 (2022年1月1日～2022年6月30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12月期第2四半期	313	—	78	—	77	—	50	—
2021年12月期第2四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	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
2022年12月期第2四半期	41.96	—
2021年12月期第2四半期	—	—

- (注) 1. 2021年12月期第2四半期について、四半期財務諸表を作成していないため、2021年12月期第2四半期の数値及び対前年同四半期増減率並びに2022年12月期第2四半期の前年同四半期増減率については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。
3. 当社は、2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の株式分割を行っております。期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算定しております。

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年12月期第2四半期	504	423	84.1
2021年12月期	489	373	76.3

(参考) 自己資本 2022年12月期第2四半期 423百万円 2021年12月期 373百万円

### 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
2021年12月期	—	—	—	0.00	0.00
2022年12月期	—	0.00	—	—	—
2022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. 2022年12月期の業績予想（2022年1月1日～2022年12月31日）

（％表示は、対前期増減率）

通期	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
	690	—	124	—	114	—	75	—	61.59

- （注） 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無  
 2. 2022年12月期の期首より「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）等を適用するため、上記の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載していません。  
 3. 当社は、2022年6月22日開催の臨時取締役会決議により、2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の株式分割を行っております。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定しております。  
 4. 1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（50,000株）を含めた予定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）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）	2022年12月期 2 Q	2,406株	2021年12月期	2,406株
② 期末自己株式数	2022年12月期 2 Q	—株	2021年12月期	—株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2022年12月期 2 Q	2,406株	2021年12月期 2 Q	—株

（注）当社は、2021年12月期第2四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2021年12月期第2四半期の「期中平均株式数（四半期累計）」を記載していません。

※ 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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.3「1. 当四半期決算に関する定性的情報（4）業績予想等の将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○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) キャッシュ・フローの状況 .....	2
(4) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記 .....	4
(1) 四半期貸借対照表 .....	4
(2) 四半期損益計算書 .....	5
第2四半期累計期間 .....	5
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書 .....	6
(4) 四半期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
(会計方針の変更) .....	7
(セグメント情報等) .....	7
(収益認識関係) .....	7

## 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2四半期累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染拡大が続く中、各種政策やワクチン接種等により、経済活動の持ち直しの動きがありました。

しかしながら、新たな変異株による感染再拡大に伴う景気回復の遅れや消費マインドの低下、ウクライナ情勢の緊迫化や急激な円安の進行、原材料・エネルギー価格の高騰等により、依然として先行き不透明な状況が続きました。

このような状況のもと、デジタルトランスフォーメーションの流れが進展する中、IT活用による戦略的な事業拡大や生産性向上及び業務効率化等、お客様のニーズは高度化・多様化しております。今後も、このようなニーズに加え、SDGs（持続可能な開発目標）等の環境と社会問題の解決に向けても、IT活用の重要性は更に拡大するものと考えております。また、ウィズコロナ以降を見据えたデジタル化による事業構造の変革や競争力の強化を狙う製品開発や設備投資の動きは継続し、業務課題を解決するためにクラウド（注1）サービスを活用する企業も増加しております。

当社が事業を行う国内クラウド市場においても、顧客からのニーズは非常に多く、依然として拡大しております。2022年6月14日にIT専門調査会社IDC Japan株式会社が発表した「国内クラウド市場予測」によりますと、2021年の国内クラウド市場規模は、前年比34.7%増の4兆2,018億円になり、2021年から2026年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は21.1%で推移し、2026年の市場規模は2021年比2.6倍の10兆9,381億円になると予測しております。

このように、引き続き国内クラウド市場が急速に成長している環境のもと、当社は札幌を拠点に、Salesforce（注2）導入支援及びSalesforce製品開発支援を展開しており、ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をITエンジニア自身が一貫通貫に提供できることが当社事業の特徴であります。当社のITエンジニアはシステム開発における一工程を担当するのではなく、お客様のビジネスを理解して継続的なシステムの拡張を支援し、また新たな技術トレンドの情報提供等、お客様の多くの相談事項にも対応しております。

この結果、当第2四半期累計期間の経営成績は、売上高313,419千円、営業利益78,308千円、経常利益77,383千円、四半期純利益は50,477千円となりました。

なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、セグメントごとの記載を省略しております。

### (2) 財政状態に関する説明

#### (資産)

当第2四半期会計期間末における流動資産は472,145千円となり、前事業年度末に比べ27,125千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が34,349千円増加したこと及び、売掛金が12,116千円減少したことによるものであります。固定資産は32,094千円となり、前事業年度末に比べ12,647千円減少いたしました。これは主に投資その他の資産が7,805千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は、504,240千円となり、前事業年度末に比べ14,478千円増加いたしました。

#### (負債)

当第2四半期会計期間末における流動負債は79,375千円となり、前事業年度末に比べ36,931千円減少いたしました。これは主にその他流動負債が39,867千円減少及び、賞与引当金が12,000千円増加したことによるものであります。固定負債は932千円となり、前事業年度末に比べ932千円増加いたしました。

この結果、負債合計は、80,307千円となり、前事業年度末に比べ35,999千円減少いたしました。

#### (純資産)

当第2四半期会計期間末における純資産合計は423,932千円となり、前事業年度末に比べ50,477千円増加いたしました。これは四半期純利益50,477千円の計上による利益剰余金の増加によるものであります。

この結果、自己資本比率は84.1%（前事業年度末は76.3%）となりました。

### (3) キャッシュ・フローの状況

当第2四半期累計期間における現金及び現金同等物は、前事業年度末より、34,349千円増加し、381,963千円となりました。

当第2四半期累計期間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)

当第2四半期累計期間における営業活動の結果得られた資金は35,349千円（前事業年度90,808千円収入）となりました。これは主に、税引前四半期純利益77,383千円、減価償却費1,508千円、のれん償却額3,333千円、賞与引当金12,000千円があった一方で、売上債権の減少12,116千円、その他負債の減少額38,365千円、法人税等の支

払額23,244千円があったこと等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)

該当事項はありません。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期累計期間における財務活動の結果使用した資金は1,000千円となりました。これは上場関連費用の支払額1,000千円があったことによるものであります。

(4) 業績予想等の将来予測情報に関する説明

業績予想については、売上高690百万円、経常利益114百万円、当期利益75百万円と予想通り推移していることから通期の業績予想に変更はございません。

用語解説

(注1) クラウド

クラウド・コンピューティングの略称であります。ネットワークをベースとしたコンピュータ資源の利用形態であります。企業はハードウェアやソフトウェアの資産を自前で持たず、インターネット上に存在するものを必要に応じて利用します。

(注2) Salesforce

Salesforce, Inc. が開発・提供するクラウドサービスの総称。中核である営業支援 (SFA) ・顧客関係管理 (CRM) だけでなくマーケティング、データ分析、カスタマーサポート等提供しているサービスは多岐に渡ります。日本国内においても、日本郵政グループやトヨタグループ等の大企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模の企業に利用されております。

## 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12月31日)	当第2四半期会計期間 (2022年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	347,613	381,963
売掛金	79,344	67,228
仕掛品	1,051	1,305
その他	17,010	21,648
流動資産合計	445,019	472,145
固定資産		
有形固定資産	8,532	7,028
無形固定資産	25,098	21,759
投資その他の資産	11,110	3,305
固定資産合計	44,741	32,094
資産合計	489,761	504,240
負債の部		
流動負債		
買掛金	9,991	6,004
未払法人税等	23,244	18,167
賞与引当金	—	12,000
その他	83,070	43,203
流動負債合計	116,306	79,375
固定負債		
その他	—	932
固定負債合計	—	932
負債合計	116,306	80,307
純資産の部		
株主資本		
資本金	93,390	93,390
資本剰余金	93,390	93,390
利益剰余金	186,674	237,152
株主資本合計	373,454	423,932
純資産合計	373,454	423,932
負債純資産合計	489,761	504,240

(2) 四半期損益計算書  
(第2四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
売上高	313,419
売上原価	160,429
売上総利益	152,989
販売費及び一般管理費	74,681
営業利益	78,308
営業外収益	
受取利息	1
その他	72
営業外収益合計	74
営業外費用	
上場関連費用	1,000
営業外費用合計	1,000
経常利益	77,383
税引前四半期純利益	77,383
法人税、住民税及び事業税	18,167
法人税等調整額	8,737
法人税等合計	26,905
四半期純利益	50,477

## (3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	77,383
減価償却費	1,508
のれん償却費	3,333
賞与引当金の増減額 (△は減少)	12,000
受取利息	△1
上場関連費用	1,000
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△1,501
売上債権の増減額 (△は増加)	12,116
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△254
仕入債務の増減額 (△は減少)	△3,987
その他資産の増減額 (△は増加)	△4,638
その他負債の増減額 (△は減少)	△38,365
小計	58,592
利息の受取額	1
法人税等の支払額	△23,244
営業活動によるキャッシュ・フロー	35,349
財務活動によるキャッシュ・フロー	
上場関連費用の支払額	△1,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,000
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	34,349
現金及び現金同等物の期首残高	347,613
現金及び現金同等物の四半期末残高	381,963

#### (4) 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。

(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。)等を当第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よる主な変更点は以下のとおりであります。

1. 顧客への財又はサービスの提供における当社の役割が代理人に該当する取引については、従来は顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、顧客から受け取る対価から仕入先に支払う額を控除した純額で収益を認識する方法に変更しております。
2. クラウドソリューション事業の一部の取引について、履行義務を充足するにつれて顧客が便益を享受する場合には、進捗度に応じて行った期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。ただし、契約期間がごく短い取引については、完全に履行義務を充足した時点で収益認識を行っております。

この結果、当第2四半期累計期間の売上高は11,288千円、売上原価は11,288千円それぞれ減少しておりますが、営業利益、経常利益及び税引前四半期純利益に与える影響はありません。

また、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ますが、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。)等を当第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いたしました。これによる四半期財務諸表への影響はありません。

(セグメント情報等)

当第2四半期累計期間(自2022年1月1日 至2022年6月30日)

当社は、クラウドソリューション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。

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

当社はクラウドソリューション事業の単一セグメントであり、顧客との契約から生じる収益を分解した情報は次のとおりであります。

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自2022年1月1日 至2022年6月30日)
クラウドソリューション	311,328
ライセンス販売	2,090
顧客との契約から生じる収益	313,419
その他の収益	—
外部顧客への売上高	313,419