

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年9月18日

INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

基本情報

商号 | かがやきホールディングス(株)

設立 | 2020年4月15日

本社所在地 | 東京都新宿区西新宿二丁目6番1号新宿住友ビル31階

代表 | 代表取締役社長 稲垣 靖

資本金 | 4,500万円（2026年8月末現在）

社員数 | 23名（単体），187名（グループ含む2026年8月末現在）

事業内容 | 中堅・中小企業向け総合コンサルティング
士業法人向けプロフェッショナル人材派遣等

決算月 | 6月

グループ会社 | かがやきコンサルティング(株)
(株)経理バンク
かがやきM&A(株)
(株)かがやき財産ネットワークス
エスティコンサルティング(株)
かがやきパートナーズ(株)



経営陣紹介



代表取締役社長

稲垣 靖

公認会計士・博士（経済学）
当社および連結子会社4社の代表取締役社長

1965年 9月10日生
1991年 4月 中央新光監査法人入所
1994年10月 公認会計士登録
1996年 9月 稲垣公認会計士事務所設立
2003年 1月 稲垣税理士法人
（現かがやき税理士法人）設立 代表社員
2003年 4月 かがやき監査法人設立 代表社員就任（現任）
2020年 4月 当社設立、代表取締役社長就任（現任）
2022年 6月 日本公認会計士協会東海会会長
2022年 7月 日本公認会計士協会（本部）常務理事

専務取締役
事業本部管掌取締役

高山 隆幸

1989年 山田長満会計事務所入所
2018年 かがやき税理士法人入所
2020年 当社専務取締役就任（現任）

取締役
事業支援本部管掌取締役

中川 与治

1998年 山田長満会計事務所入所
2018年 かがやき税理士法人入所
2022年 当社取締役就任（現任）

取締役
経営企画室室長・管理本部管掌取締役

岡本 和也

2009年 稲垣税理士法人
（現かがやき税理士法人）入所
2013年 かがやきコンサルティング㈱
取締役就任（現任）
2022年 当社取締役就任（現任）



社外取締役

堀江 正樹

2006年 あらた監査法人（現PwC Japan
有限責任監査法人）代表社員
2013年 日本公認会計士協会 東海会会長
2017年 イビデン㈱社外取締役
（監査等委員）就任（現任）
2023年 当社社外取締役就任（現任）



常勤監査役

矢代 道夫

1970年 ㈱東海銀行
（現㈱三菱UFJ銀行）入行
2008年 大成㈱取締役常務執行役員
2022年 当社監査役就任（現任）



社外監査役

藤城 眞

1984年 大蔵省入省
2018年 東京国税局長
2023年 当社社外監査役就任（現任）
2024年 ㈱証券保管振替機構
常務執行役就任（現任）



社外監査役

手塚 正彦

2002年 中央青山監査法人代表社員
2019年 日本公認会計士協会 会長
2023年 ㈱みずほ銀行社外取締役
（監査等委員）
2023年 当社社外監査役就任（現任）
2024年 出光興産㈱社外監査役就任（現任）
2025年 ㈱みずほフィナンシャル
グループ社外取締役就任（現任）

経営理念と行動規範

当社グループは、中堅・中小企業等の経営課題に対して
豊富なサービスメニューでワンストップにご支援いたします

経営理念

かがやきグループは、中堅・中小規模の個人事業主、
法人、個人資産家及び地方自治体の存続・発展に
貢献する「応援団」であることを追求するとともに、
全役職員の物心両面の幸福を追求する。

行動規範

- 第1条 自利利他
- 第2条 真面目で誠実
- 第3条 プロフェッショナル集団
- 第4条 ワクワク感
- 第5条 変化を恐れない勇氣

沿革

1996年9月	当社の代表取締役社長稲垣靖（以下、「稲垣靖」）が、中堅・中小企業の会計業務と税務業務を支援する目的で稲垣公認会計士事務所を創業し、コンサルティング業務や監査業務をサービスメニューに加える。 稲垣行政書士事務所（現 かがやき行政書士法人）開設。
2003年1月	税務業務及びコンサルティング業務を稲垣税理士法人（現 かがやき税理士法人）へ法人成りにより業務移管。
2003年4月	監査業務をかがやき監査法人へ法人成りにより業務移管。
2010年1月	かがやき社会保険労務士法人を設立。
2011年3月	稲垣税理士法人をかがやき税理士法人に名称変更。
2013年6月	かがやきコンサルティング㈱（現 連結子会社）を設立し、コンサルティング業務をかがやき税理士法人から業務移管。
2018年2月	稲垣靖がかがやきホールディングス㈱（現 かがやきホールディングス㈱とは別法人。以下、「旧かがやきHD」）を愛知県安城市に設立。
2018年4月	旧かがやきHDが㈱経理バンクホールディングス（以下、「経理バンクHD」）の株式を取得。
2018年5月	かがやき税理士法人が東京JAPAN税理士法人と吸収合併による経営統合。 経理バンクHDが旧かがやきHDを吸収合併。
2018年7月	かがやき社会保険労務士法人が東京JAPAN社会保険労務士法人と吸収合併による経営統合。 経理バンクHDの子会社である㈱経理バンク（以下、「旧経理バンク」）が組織の集約を目的として経理バンクHDを吸収合併。旧経理バンクの子会社である㈱財産ネットワークス川崎（現 連結子会社 ㈱かがやき財産ネットワークス）が組織の集約を目的として保険サービス㈱を吸収合併。
2019年8月	旧経理バンクが、コンサルティング事業の拡充を目的として、地方自治体等へのパブリックコンサルティング業務等を行っていたエスティコンサルティング㈱（現 連結子会社）の株式を取得。

2019年9月	かがやき税理士法人がエスティ税理士法人から事業譲受。
2020年4月	ホールディングス体制移行に伴い、かがやきグループ㈱（現 かがやきホールディングス㈱資本金100万円）を東京都新宿区に設立。
2020年7月	かがやきグループ㈱（現 かがやきホールディングス㈱）が、株式交換及び吸収分割等の組織再編手続きを経て、かがやきコンサルティング㈱、旧経理バンク、㈱かがやき財産ネットワークス、エスティコンサルティング㈱（いずれも現 連結子会社）の株式を取得。
2020年8月	社会保険労務士法人プログレスが存続会社となり、かがやき社会保険労務士法人を吸収合併。その後、かがやき社会保険労務士法人に名称変更。
2022年4月	旧経理バンクが、BPO・DX支援業務を分社化することを目的として㈱かがやきバンクを新設分割により設立し、かがやきパートナーズ㈱（現 連結子会社）に商号変更。 ㈱かがやきバンクを㈱経理バンク（現 連結子会社）に商号変更。
2022年10月	かがやき税理士法人が公認会計士・税理士 幸山守事務所から事業譲受。
2023年3月	かがやきグループ㈱（現 かがやきホールディングス㈱）が、コンサルティング事業の拡充を目的として、M&Aコンサルティング業務等を行っていたジャストM&A㈱（現 かがやきM&A㈱、連結子会社）及び補助金支援業務を行っていた明和総務代行サービス㈱の株式を取得。その後、ジャストM&A㈱をかがやきM&A㈱に商号変更。 かがやき税理士法人が明和マネジメント税理士法人から事業譲受。
2023年6月	かがやきグループ㈱をかがやきホールディングス㈱に商号変更。
2023年7月	かがやきコンサルティング㈱が組織の集約を目的として明和総務代行サービス㈱を吸収合併。
2024年1月	かがやき社会保険労務士法人が社会保険労務士法人野中事務所から事業譲受。
2026年9月	名古屋証券取引所ネクスト市場に上場。

グループ企業一覧

当社グループは、純粋持株会社である当社、連結子会社6社の計7社で構成されており、コンサルティング事業及び人材派遣事業の2セグメントを展開。

(セグメントに含まれないその他の事業は、オフィスの一部賃貸に伴う不動産賃貸事業です。)

かがやきホールディングス株式会社

◆設立:2020年4月 ◆資本金:45,000千円(上場前)

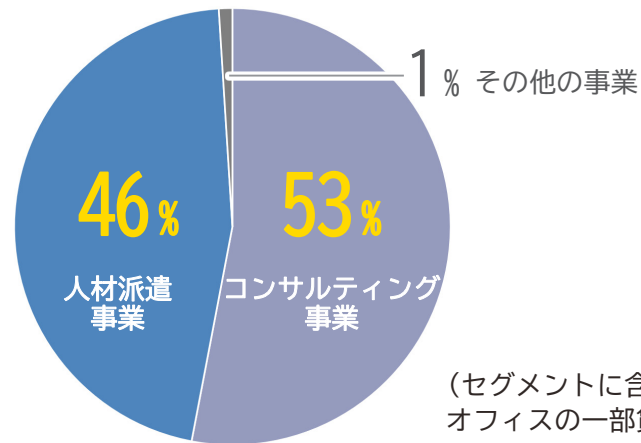
※かがやきホールディングス(株)100%出資

	コンサルティング事業					人材派遣事業
社名	かがやき コンサルティング(株)	(株)経理バンク	かがやきM&A(株)	(株)かがやき 財産ネットワークス	エスティ コンサルティング(株)	かがやき パートナーズ(株)
設立	2013年6月	2022年4月	2020年2月	2007年6月	1987年2月	1986年10月
資本金	10,000千円	10,000千円	10,000千円	20,000千円	30,000千円	30,000千円
業務内容	経営コンサルティング 業務	BPO・DX支援業務	M&A支援業務	不動産・ リスクマネジメント 業務	パブリック コンサルティング業務	士業法人向け プロフェッショナル 人材派遣業務
サービス メニュー	■経営計画・改善計画の策定 ■経営顧問 ■事業承継支援 ■M&Aにおけるデューデリジェンス ■補助金コンサルティング	■BPO ■DX支援	■M&Aアドバイザーサービス	■不動産ソリューション ■リスクマネジメント	■公会計・財務書類作成支援 ■公会計コンサルティング ■公営企業・法適用化支援 ■公営企業コンサルティング	■会計・経理派遣業務 ■人事・労務派遣業務 ■登記・少額債権回収派遣業務 ■登録型派遣による企業への直接派遣業務

「その他の事業」については規模が小さく、金額も僅少であるため、記載を省略しております。

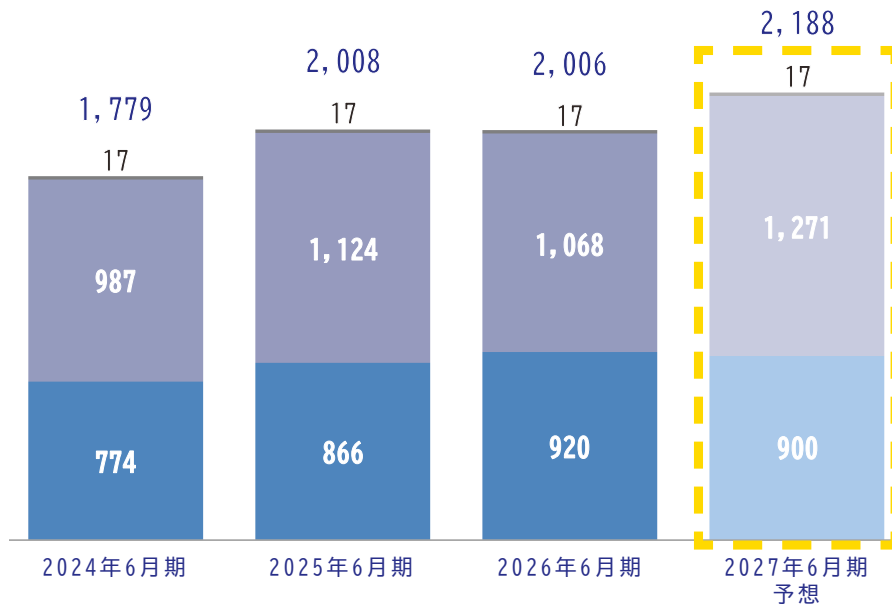
業績推移

売上構成
(2026年6月期)



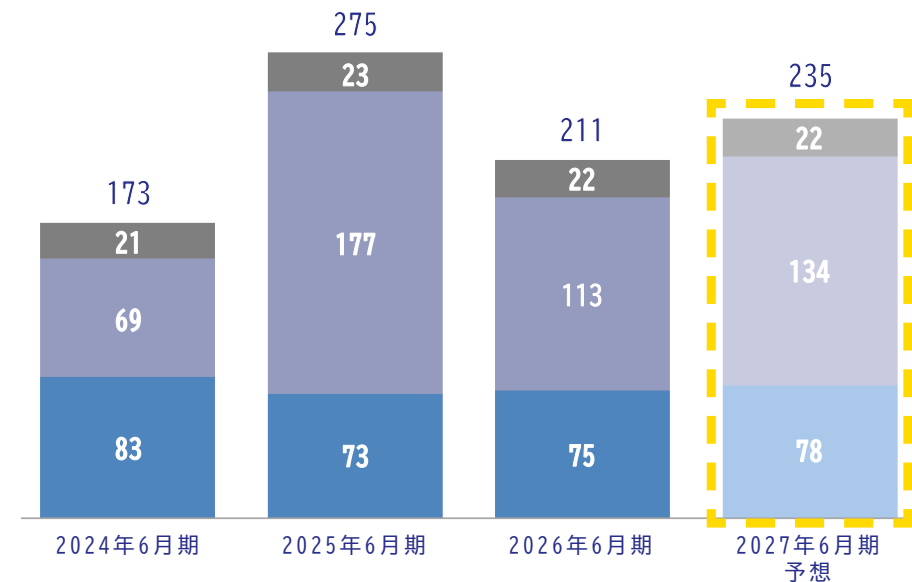
売上高

- コンサルティング事業
 - 人材派遣事業
 - その他の事業
- (単位:百万円)



経常利益

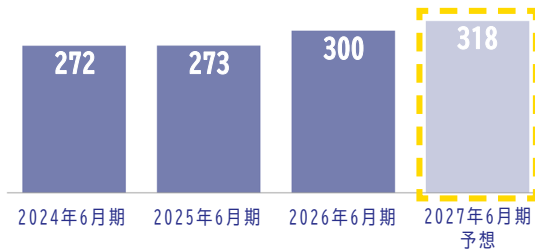
- コンサルティング事業
 - 人材派遣事業
 - その他の事業
- (単位:百万円)



コンサルティング事業売上高内訳

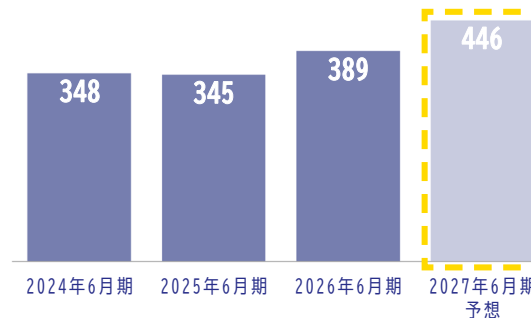
経営コンサルティング

(単位:百万円)



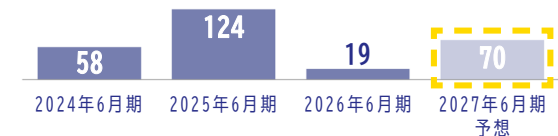
BPO・DX支援

(単位:百万円)



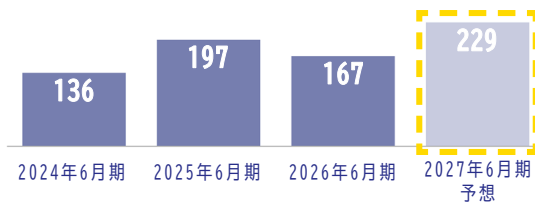
M&A支援

(単位:百万円)



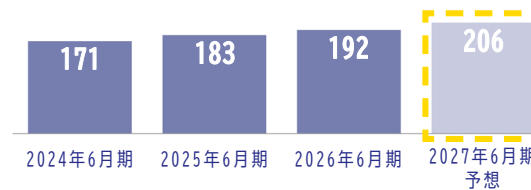
不動産・リスクマネジメント

(単位:百万円)



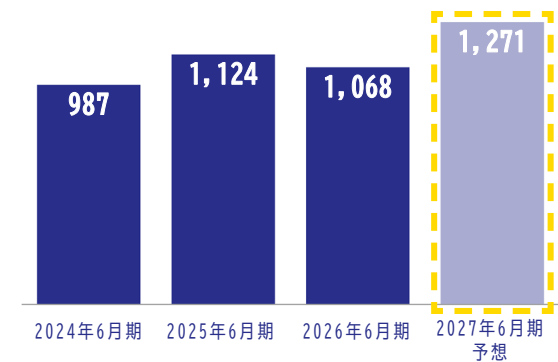
パブリックコンサルティング

(単位:百万円)



コンサルティング事業 計

(単位:百万円)



INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

03 市場環境

04 成長戦略

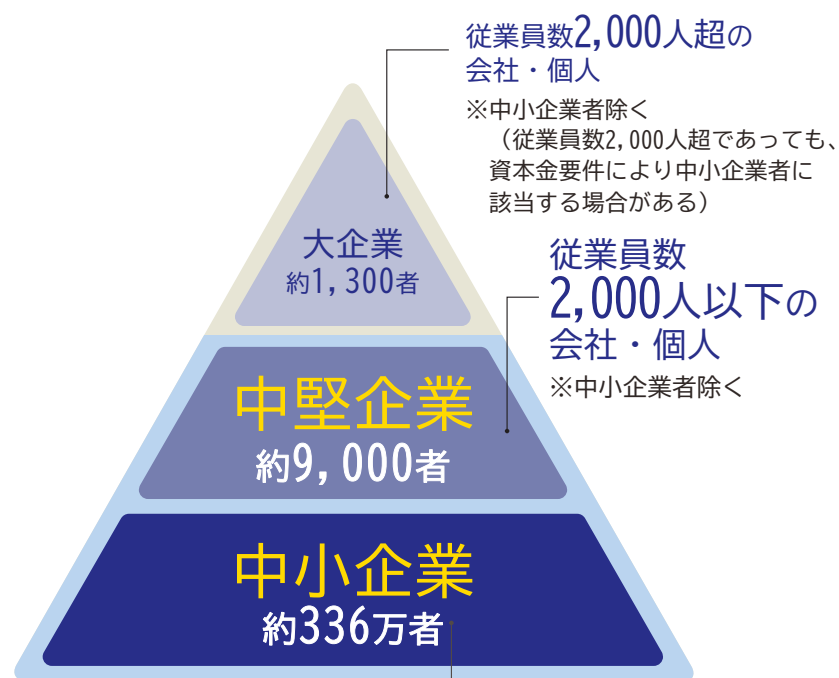
05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

ターゲット

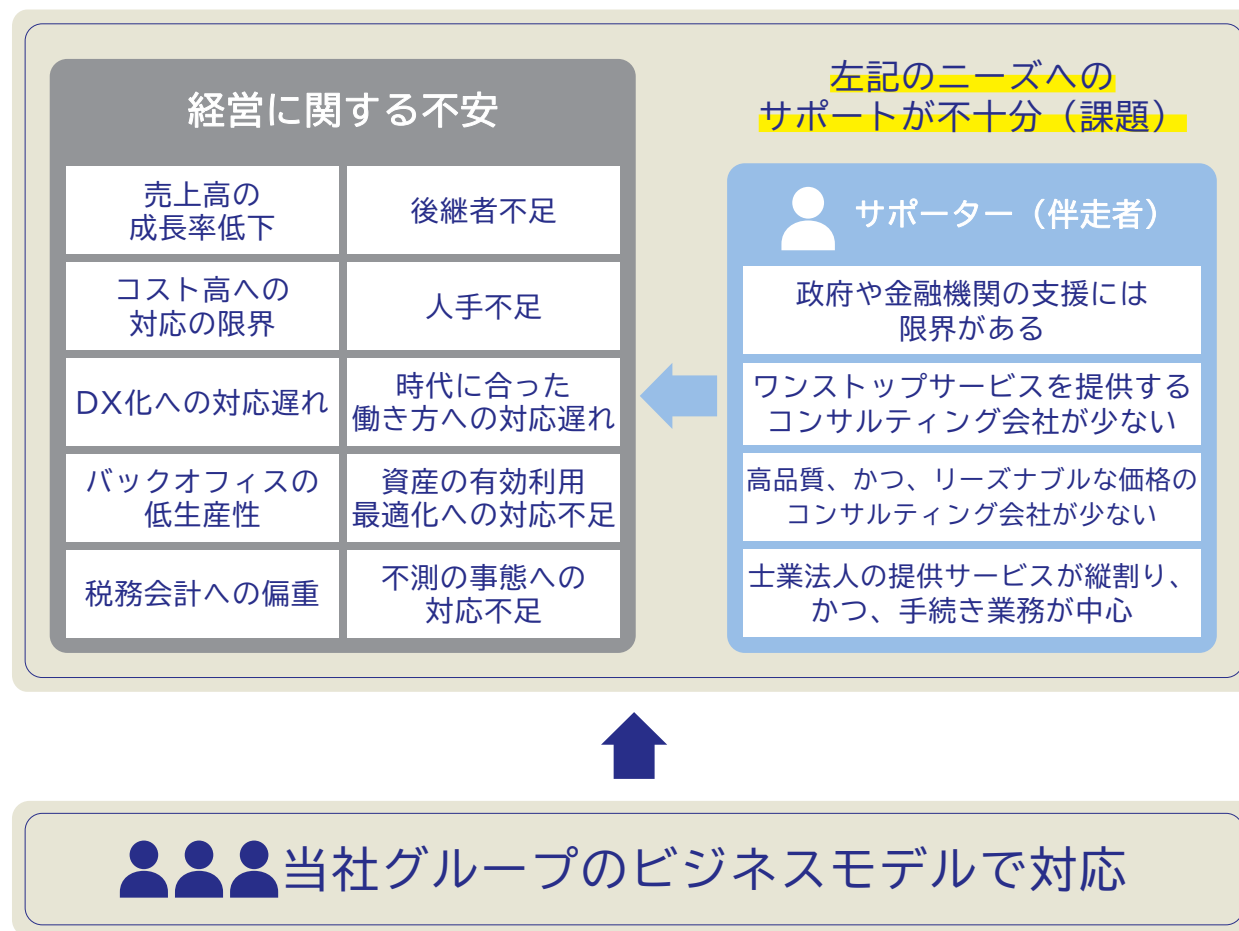
日本の企業の99.9%を占める中堅・中小企業が当社グループの主たるターゲット。

政府主導の支援の強化や、金融機関も経営支援サービスを通じ成長支援に注力しているが、多様化する中堅・中小企業等の課題やニーズに対するサポートは不十分。当社グループは総合的かつワンストップのサービスでサポートが可能。



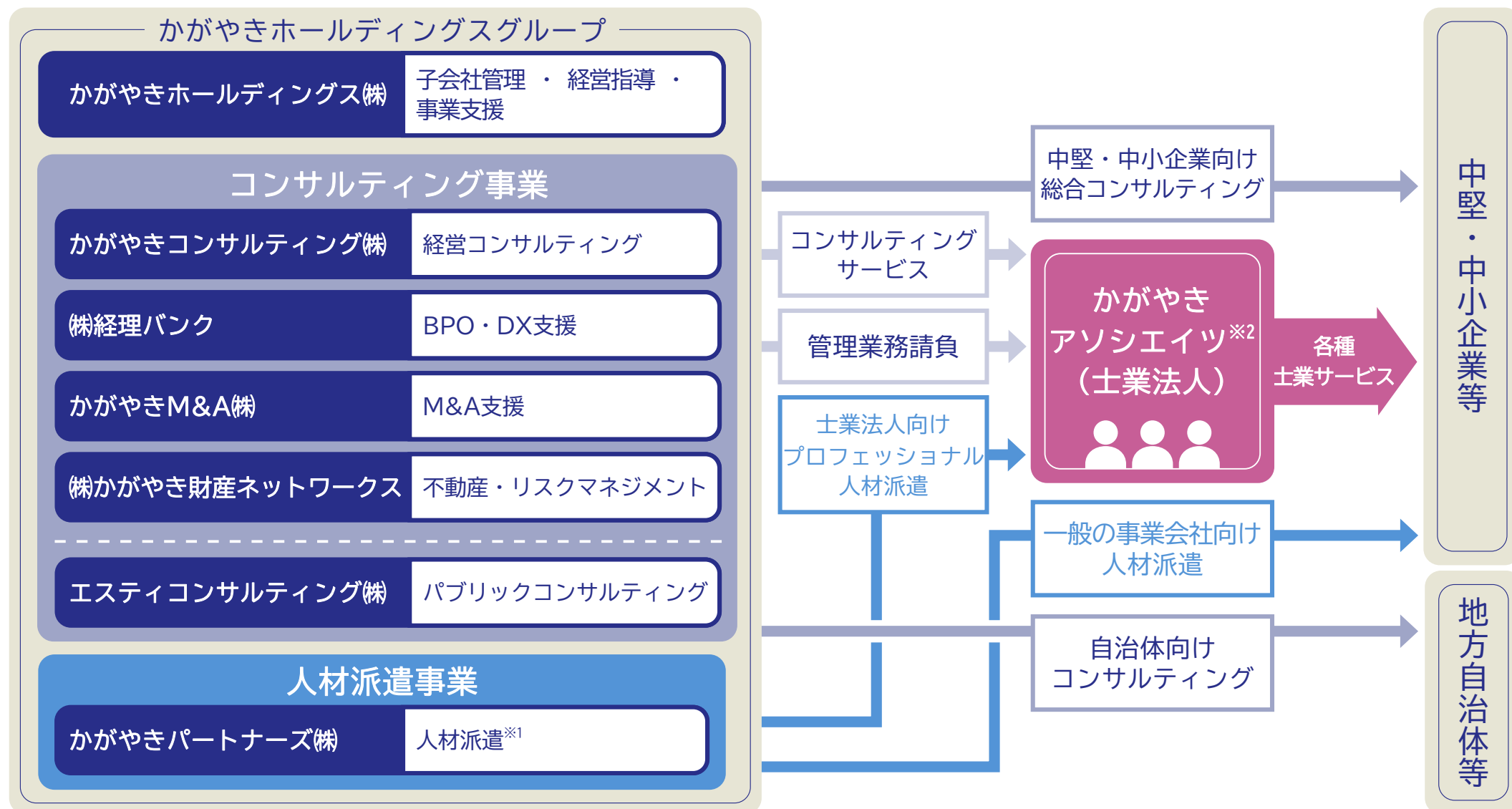
業種	下記のいずれかを満たす会社・個人	
	資本金	従業員数
①製造業その他 ※②～④を除く	3億以下	300人以下
②卸売業	1億以下	100人以下
③サービス業	5千万円以下	100人以下
④小売業	5千万円以下	50人以下

出展：経済産業省資料より再編成



ビジネスモデル

中堅・中小企業等向けの総合コンサルティング事業に加えて、かがやきアソシエイツに当社グループで教育・研修したプロフェッショナル人材を派遣することが特徴。



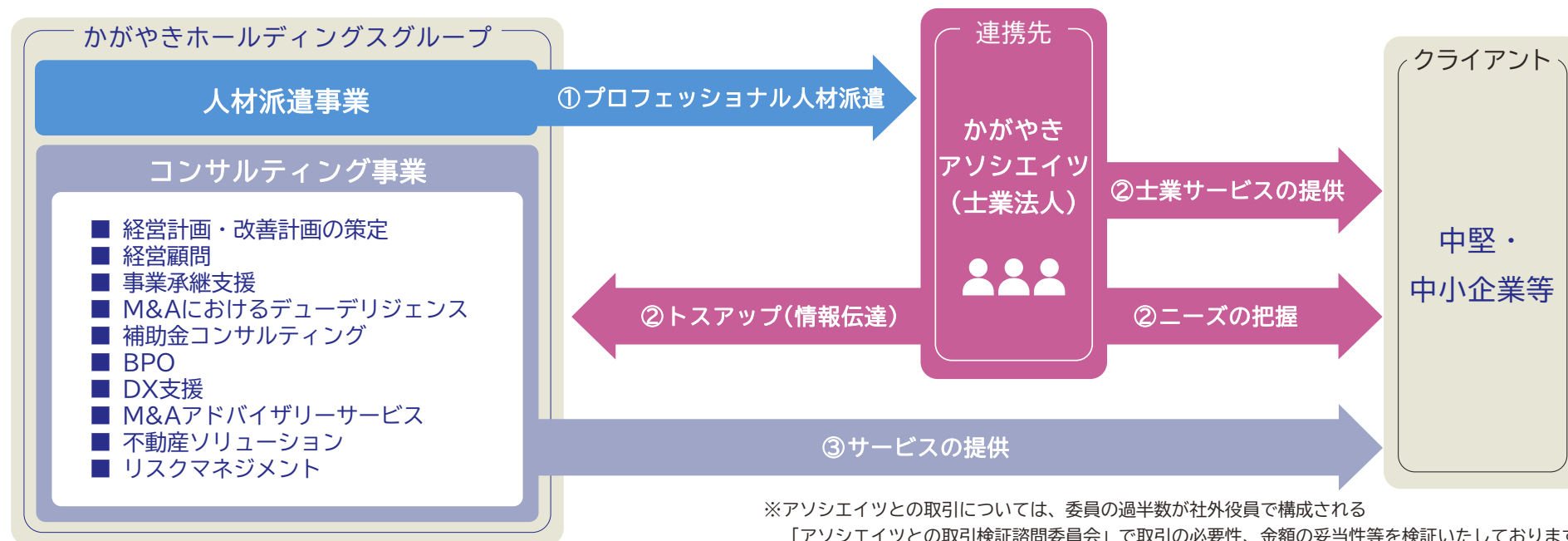
※1 士業法人向けプロフェッショナル人材派遣が事業の中心であり、一般事業会社向け人材派遣は取引規模は小さく、金額も僅少であります。

※2 かがやきアソシエイツ:当社グループの経営理念・行動規範に共感するとともに、かがやきコンサルティング(株)と業務委託契約を締結し、経営に関するコンサルテーションを受け、「かがやき」商標の利用を許可された士業法人のことであります。現在は、かがやき税理士法人、かがやき社会保険労務士法人、かがやき司法書士法人、かがやき行政書士法人の4法人を指します。

かがやきアソシエイツと当社グループの間に人的・資本的関係はありません。かがやきアソシエイツから当社グループへの売上は僅少であります。

1. かがやきアソシエイツ（士業法人）との連携

中堅・中小企業等にとって必要不可欠な士業法人に対する安定的な運営を支援し、同時に、クライアントに対してより良いサービスや情報提供を行うことで、士業法人とクライアントの相互利益を実現。



プロフェッショナル人材派遣

- ・派遣するプロフェッショナル人材は、当社グループの研修制度を通じて、士業サービスに必要な専門知識・ノウハウ等に加え、中堅・中小企業等の支援に必要な当社サービスの基礎的知識を習得。
- ・かがやきアソシエイツは、クライアントに対する士業サービスのみならず、プロフェッショナル人材の活用を通じて、経営に関する様々なニーズを把握することが可能。

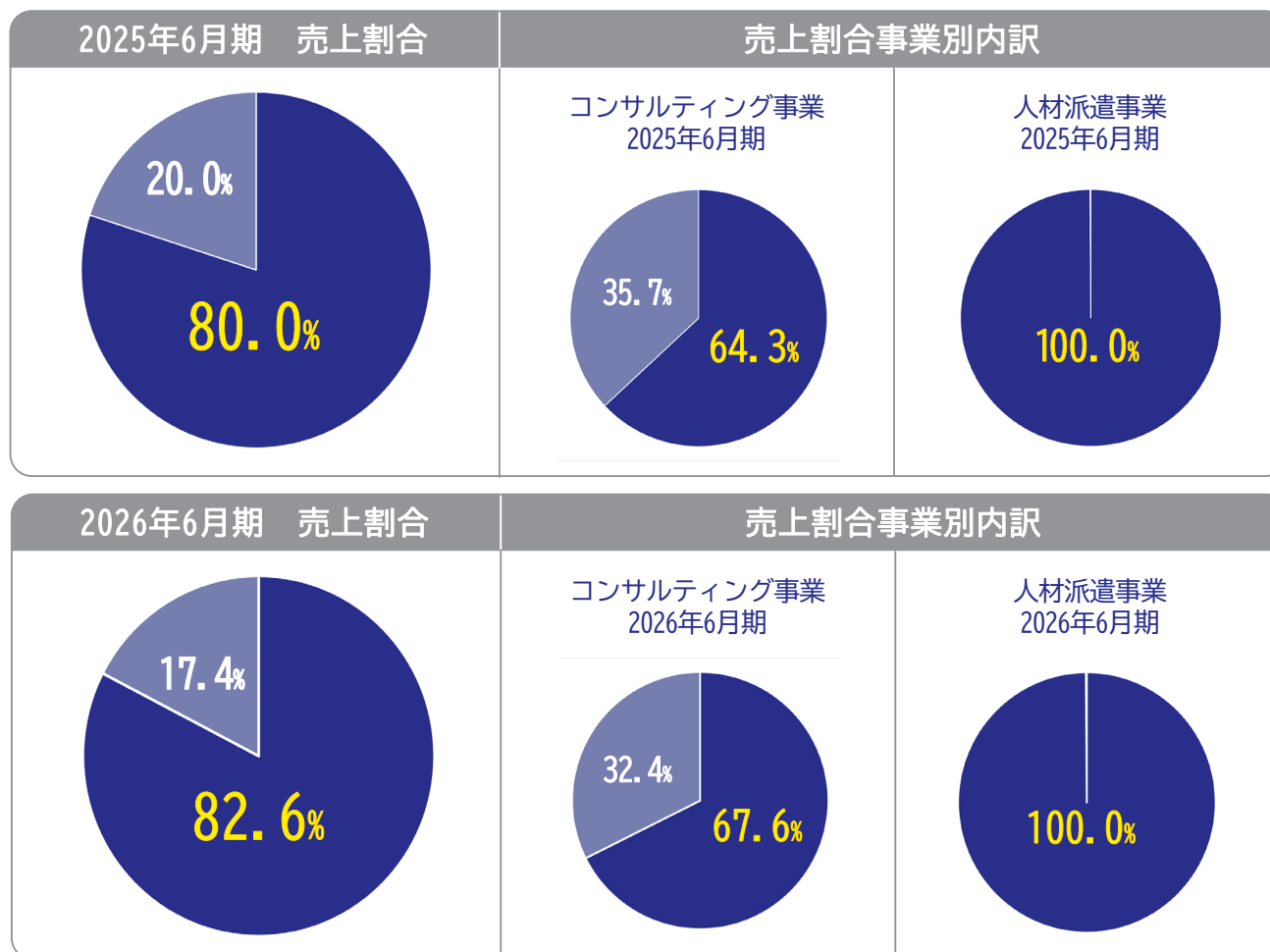
かがやきアソシエイツ（士業法人）のメリット

- ・かがやきアソシエイツがクライアントのニーズを当社グループにトスアップすることで、当社グループはサービス提供を通じてニーズに対応。
- ・クライアントの満足度を向上させることで、顧問料の増加や新規顧客紹介へ繋ぐことが可能。

2. 安定的・長期的なサービスメニューでの売上割合が大きい

当社グループの売上高は「安定的・長期的売上」と「単発的・短期的売上」に区分されるが、「安定的・長期的売上」が全体売上の82.6%（2026年6月期）を占める。

■ 安定的・長期的売上 ■ 単発的・短期的売上



サービスメニュー

安定的・長期的

顧問契約等に基づき安定的に売上の継続が見込まれる売上

【コンサルティング事業】

■ 経営顧問 ■ BPO ■ リスクマネジメント
■ 公会計・財務書類作成支援

【人材派遣事業】

■ 会計・経理派遣業務 ■ 人事・労務派遣業務
■ 登記・少額債権回収派遣業務
■ 登録型派遣による企業への直接派遣業務

単発的・短期的

業務委託契約等に基づき単発的に計上が見込まれる売上

【コンサルティング事業】

■ 経営計画・改善計画の策定 ■ 事業承継支援
■ M&Aにおけるデューデリジェンス
■ 補助金コンサルティング ■ DX支援
■ M&Aアドバイザリーサービス
■ 不動産ソリューション ■ 公会計コンサルティング
■ 公営企業・法適用化支援
■ 公営企業コンサルティング

【人材派遣事業】

INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

コンサルティング業界

国内のコンサルティング市場規模は2029年に1兆2,832億円と予測され**拡大傾向**。

中堅・中小企業等へのコンサルティング

多様化した経営課題があるものの、それに対して提供されるコンサルティングサービスは、質・量ともに十分とは言えない状況

- ▶ 経営課題解決のコンサルティングのニーズは拡大している

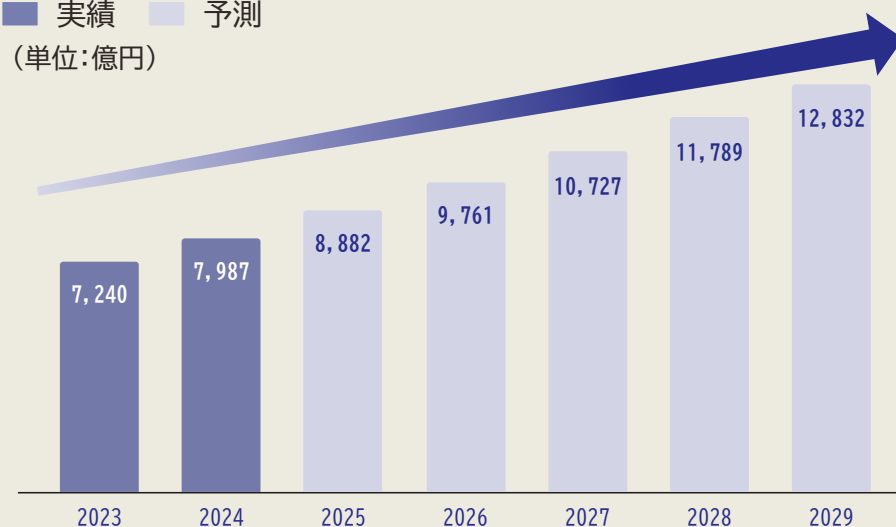
士業法人へのコンサルティング

士業法人が、中堅・中小企業等のニーズに応えていくためには、手続業務のみならずコンサルティング機能を発揮する必要がある

- ▶ 士業サービスのみを行う士業法人への、組織的運営や中堅・中小企業へのサービス提供のコンサルティングニーズは拡大している

国内コンサルティング市場規模推移

■ 実績 ■ 予測
(単位:億円)



出展: IDC Japan 「国内ビジネスコンサルティング市場予測」を再編加工

人材派遣業界

社会や経済環境の変化に敏感に反応する人材派遣業界では、多様な働き方やグローバル人材の需要増加が見込まれる中で**さらなる発展**が期待される。
士業法人への人材派遣については、一般事業会社と同様に**ニーズは大きく、そのサービスを展開する会社は僅少**。

士業法人業界

法人数・業界売上高ともに年々増加傾向にあるが、以下のような課題もあり、士業法人業界に対するコンサルティングの必要性和、プロフェッショナル人材派遣のニーズは高い。

①業界の二極化



大規模法人は従来型の手続き業務に加えて、付加価値のあるコンサルティングサービスの提供により業績が伸長。

一方で、小規模法人は従来型の手続き業務中心で停滞・衰退傾向。

②DX・AXへの対応



士業法人もITツール導入やAIを活用した業務変革（AX）が必須となっている中、対応が遅れている。定型業務の自動化と高付加価値へのシフトが急務である。

③後継者不足



若手の士業人材の確保が困難で、士業人材の高齢化や後継者問題が深刻化。

④クライアントニーズへの対応



手続き業務中心の士業法人サービスのみであり、クライアントの様々なニーズに応えることが出来ていない状況。

士業法人業界とは、弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、社会保険労務士、行政書士など、特定の専門資格（士業）を持つ専門家が法人組織（事務所や会社）を形成して業務を行う業界

【参考情報】：士業法人の従業員規模別事業所数・売上高

1. 会計事務所（公認会計士事務所、税理士事務所）

従業員規模	事業所数	1事業所当たり年間平均売上高 (単位：百万円)
従業員1人～9人	27,163	38.5
従業員10人～29人	3,252	201.8
従業員30人～49人	269	357.7
従業員50人以上	143	3,600.7
合計	30,827	75.0

2. 社会保険労務士法人（社会保険労務士事務所）

従業員規模	事業所数	1事業所当たり年間平均売上高 (単位：百万円)
従業員1人～9人	6,080	29.5
従業員10人～29人	402	142.5
従業員30人～49人	27	288.4
従業員50人以上	6	877.8
合計	6,515	38.3

出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス - 活動調査（産業横断的集計）」のデータをもとに作成

INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

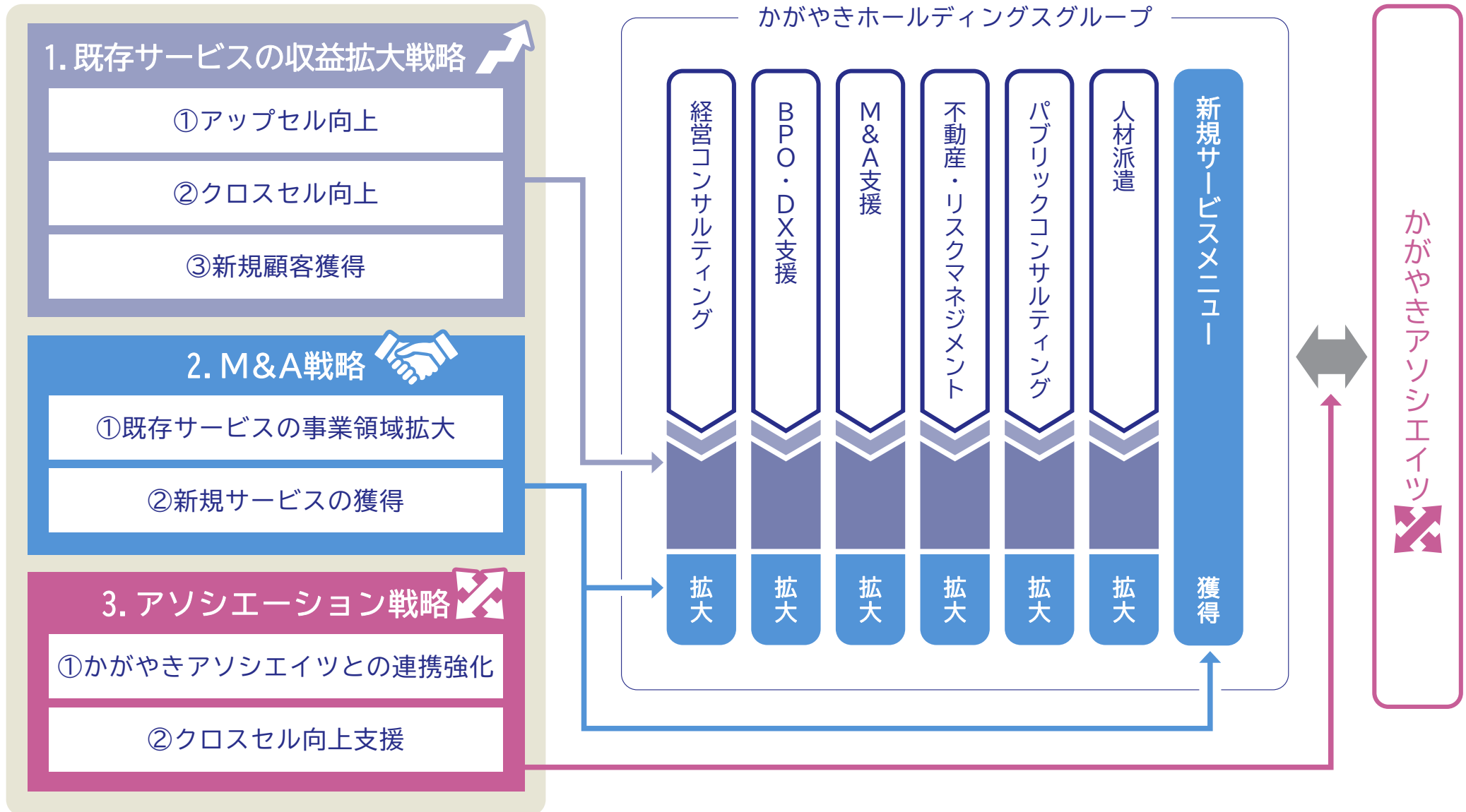
03 市場環境

04 成長戦略

05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

成長戦略図



成長戦略の3本柱

1. 既存サービスの収益拡大戦略

① アップセル向上

- ・ 既存顧客に対して追加提案を実施。
- ・ 「安定的・長期的売上」をアップセルとして測定。

② クロスセル向上

- ・ 既存顧客に対して各連結子会社が提供するサービスを別途提案。
- ・ クロスセル向上の源泉となるトスアップによる案件数、成約件数、成約率を管理。

【2023年7月～2026年6月の累計】

- ・ トスアップ件数 1,993件
- ・ 成約件数 996件
- ・ 成約率 49.9%

■ トスアップの一例

税務顧問：かがやき税理士法人



BPO（給与計算）：(株)経理バンク

経営改善計画：かがやきコンサルティング(株)



不動産売却：(株)かがやき財産ネットワークス

- ・ 連結子会社で連携してプロジェクトチームを組成し複合的にサービスを提供。

③ 新規顧客獲得

- ・ 地域金融機関やコンサルティング会社等との連携により、新規顧客を獲得。
- ・ 2026年8月末現在、9行の地域金融機関とビジネスマッチング契約を締結しており、今後も拡大を目指す。

成長戦略の3本柱

2. M&A戦略

中堅・中小企業等へのコンサルティング支援として不足していたサービスメニューをM&Aで補完し、ワンストップサービスを実現。
今後もM&Aを活用し、顧客のニーズに対応できるサービスメニューの拡充を目指す。

①既存サービスの事業領域拡大

既存サービスの事業領域拡大により、サービス対応力を強化します。

■業務内容

経営コンサルティング

BPO・DX支援

M&A支援

不動産・リスクマネジメント

パブリックコンサルティング

人材派遣

■M&Aを検討しているサービスの一例

スタートアップ支援

海外進出支援

BPO（給与計算、記帳代行）

M&Aアドバイザリー

不動産仲介

生損保代理店

公会計コンサルティング（管理会計導入）

（事務系への）人材派遣・人材紹介

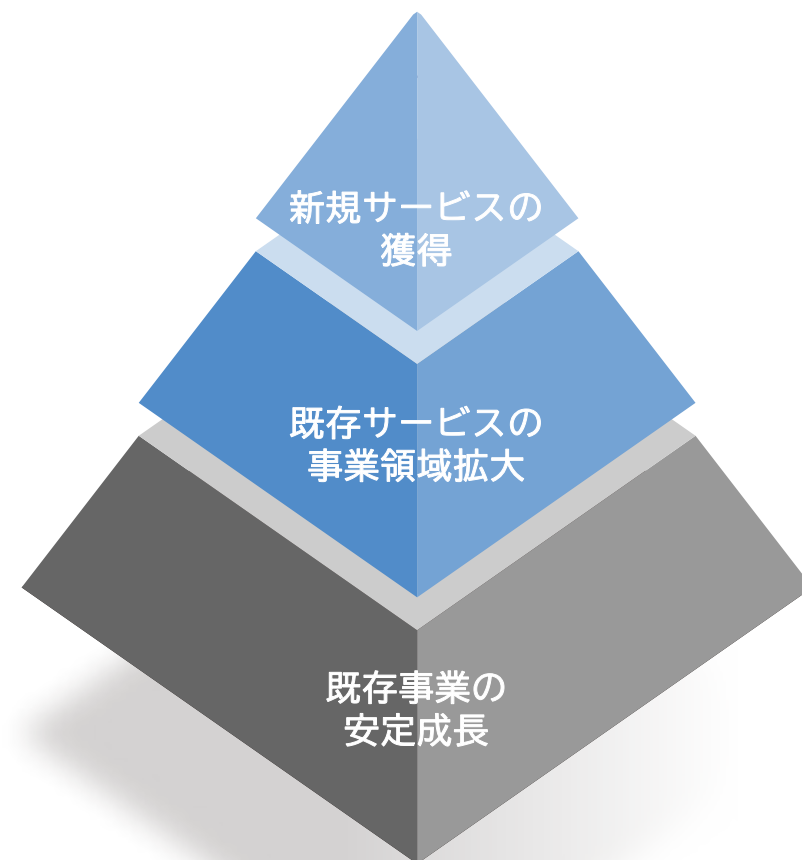
②新規サービスの獲得

新規サービスの獲得により、顧客ニーズに対応します。

■M&Aを検討しているサービスの一例

（事業承継）ファンド運営

ブランディング支援



成長戦略の3本柱

3. アソシエーション戦略

かがやきアソシエイツは「M&Aで後継者のいない士業法人の受け皿になる」ことにより、M&Aによる経営統合を過去7回実施。今後も当社グループは、かがやきアソシエイツへのサービス提供を行うことにより、士業業界の活性化を図っていく。

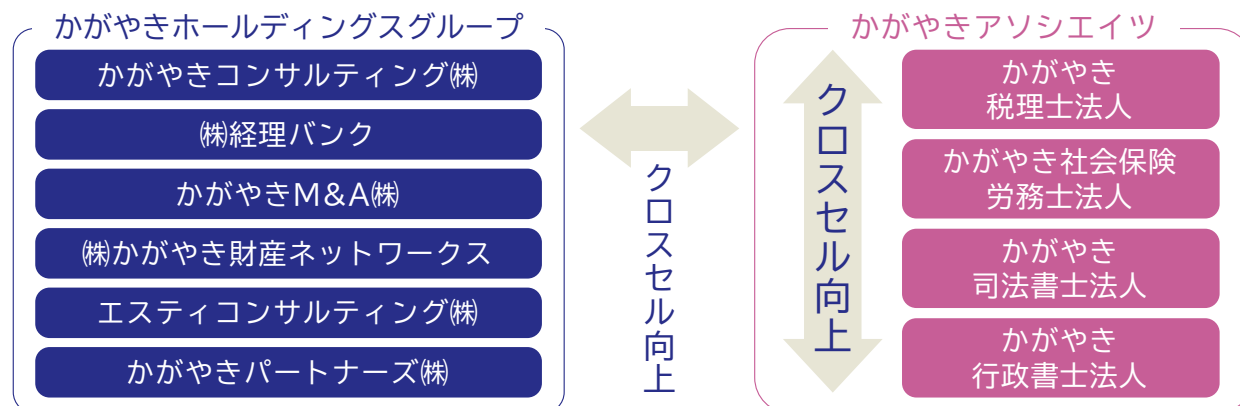
①かがやきアソシエイツとの連携強化

当社グループは、士業法人向けプロフェッショナル人材の派遣、コンサルティングサービスの提供、管理業務の請負を通じてかがやきアソシエイツとの連携を強化してまいります。

また、「アソシエイツ情報共有会」を通じてコミュニケーションを図ってまいります。

②クロスセル向上支援

当社グループは、かがやきアソシエイツとの連携を通じて、当社グループのクロスセル向上と、かがやきアソシエイツのクロスセル向上支援を行い、サービス拡大を目指してまいります。



(参考) かがやきアソシエイツのM&A支援

当社グループは、かがやきアソシエイツのM&A支援を行っており、今後も支援を継続してまいります。

■かがやきアソシエイツの過去7回のM&Aによる経営統合

【税理士法人とのM&A】

- ①2018年 東京JAPAN税理士法人（東京）
- ②2019年 エスティ税理士法人（茨城）
- ③2022年 公認会計士・税理士 幸山守事務所（東京）
- ④2023年 明和マネジメント税理士法人（大阪）

【社会保険労務士法人とのM&A】

- ⑤2020年 社会保険労務士法人プログレス（神奈川）
- ⑥2024年 社会保険労務士法人野中事務所（東京）

【司法書士法人とのM&A】

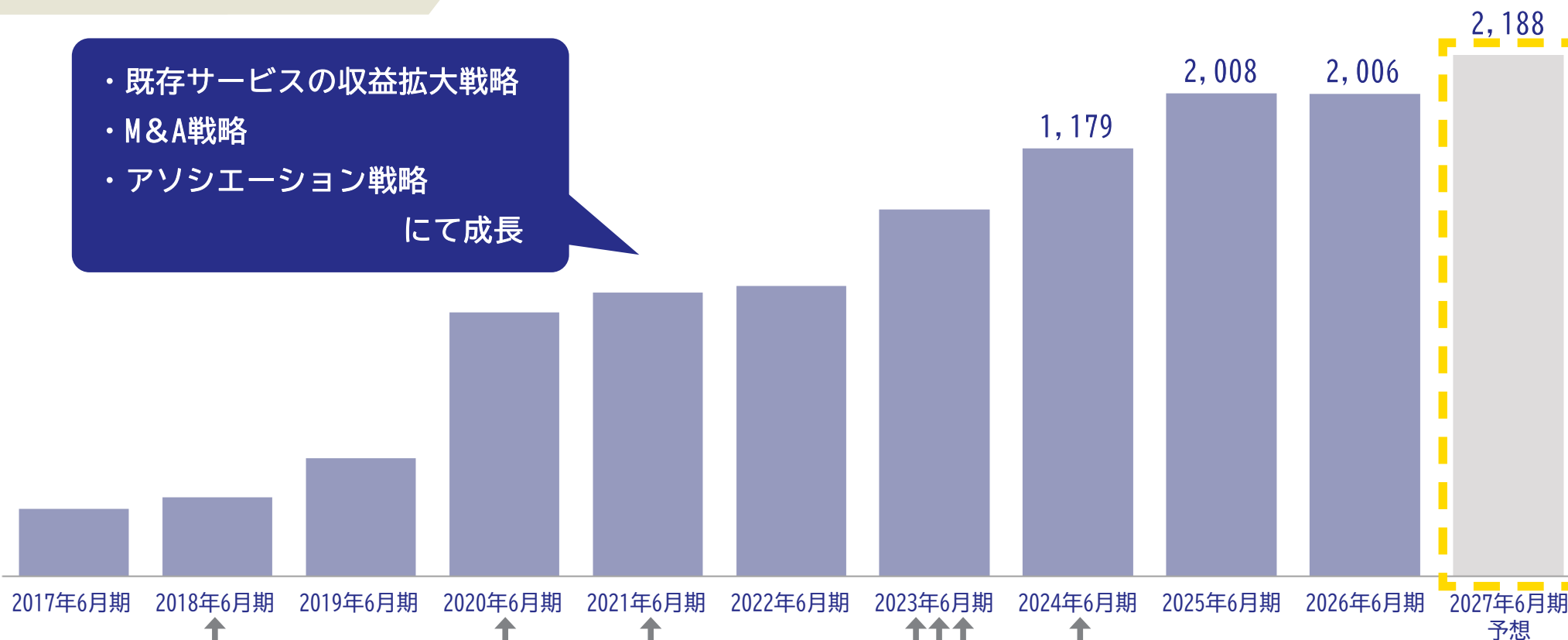
- ⑦2023年 ウィザーズ司法書士法人（東京）

当社グループは、かがやきアソシエイツがM&Aを実行する際に、**PMI・ガバナンス体制構築・組織運営のアドバイスを通じてサポートを行っております。**

成長戦略による売上高推移

(単位:百万円)

- ・ 既存サービスの収益拡大戦略
 - ・ M&A戦略
 - ・ アソシエーション戦略
- にて成長



M&A① 2018年4月

(株)経理バンク
(株)かがやき財産ネットワークス
東京JAPAN税理士法人

M&A② 2019年8月

エスティコンサルティング(株)
エスティ税理士法人

M&A③ 2020年8月

社会保険労務士法人プログレス

M&A④ 2022年10月

公認会計士・税理士幸山守事務所

M&A⑤ 2023年3月

かがやきM&A(株)
明和総務代行サービス(株) (かがやきコンサルティング(株)に吸収合併)
明和マネジメント税理士法人

M&A⑥ 2023年6月

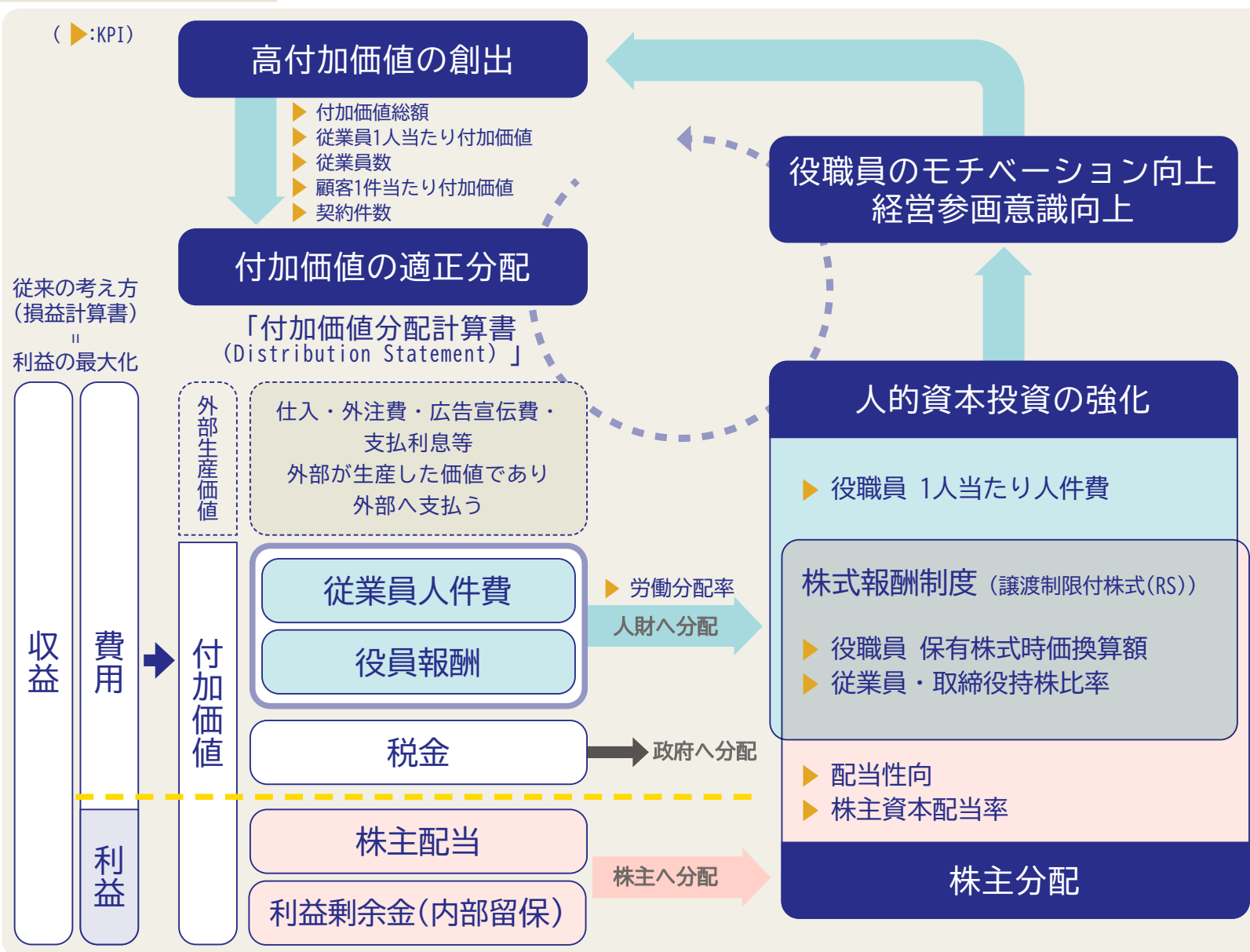
ウィザーズ司法書士法人

M&A⑦ 2024年1月

社会保険労務士法人野中事務所

財務戦略

DS経営※1に基づく企業価値向上サイクル

役職員1人当たり
人件費向上アプローチ

①高付加価値の創出

(単位:百万円)



②高い労働分配率の維持

(株式報酬含む)



③1人当たり人件費向上

(単位:百万円、株式報酬含む)



※1 「DS経営」とは、付加価値分配計算書(Distribution Statement)をもとにした経営の枠組みであり、企業が生み出した付加価値をステークホルダーへ適正分配することにより、企業の持続的発展を実現し、ひいては、ステークホルダーの利益につながることを目指す経営手法を意味する。

かがやき人的資本強化戦略

ーウェルビーイングとパフォーマンスの同時向上実現をめざしてー
《かがやき行動規範五箇条に基づく施策・制度と幸せの4つの因子》

ウェルビーイングとパフォーマンスの同時向上

かがやき幸福の4因子

1 自己成長 2 協調性 3 プラス思考 4 自然体
これらが満たされることでウェルビーイングとパフォーマンス向上の両立が目指せる

行動規範の体现

かがやき行動規範5箇条を全ての根底となる共通の価値観とする

最高規範

第1条「自利利他」

基礎的規範

姿勢・考え方

第2条「真面目で誠実」

知識・ノウハウ

第3条「プロフェッショナル集団」

付加的規範

直感・感性

第4条「ワクワク感」

変化への適応

第5条「変化を恐れない勇氣」

エンゲージメント向上施策

7カテゴリの人事施策により、従業員の成長とエンゲージメントを高め、付加価値の向上を図る



人材獲得



人材育成



人材活躍・多様性



報酬・資産形成



働きやすい環境



健康・安全



コンプライアンス

モニタリング機能

各施策の効果を測定・可視化し、
施策を改善する

●エンゲージメントサーベイ ●HRデータ活用

当社グループが求める人物像

付加的規範

を進化させられる人材

+

基礎的規範

のスキルを持っている（持とうとしている）人材

最低限の条件

KPI

DS経営に基づく企業価値向上サイクルにより、企業の持続的成長を実現するためのKPI

高付加価値の創出

指標	実績		
	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
付加価値総額 ^{※1}	1,462	1,633	1,635
従業員 1人当たり付加価値	8.5	9.2	9.1

※1 付加価値総額に関するKPIは次ページの通り。

付加価値の適正分配

労働分配率（役職員）	87.8%	82.9%	86.8%
------------	-------	-------	-------

人的資本投資の強化

役職員 1人当たり人件費	6.8	6.9	7.5
--------------	-----	-----	-----

人的資本投資の強化
株主分配 共通

従業員 保有株式時価換算額 ^{※2}	—	—	—
取締役 保有株式時価換算額 ^{※2}	—	—	—
従業員・取締役 持株比率 ^{※3}	1.4%	1.4%	1.4%

※2 当期純利益と想定PERから算出した時価総額目安額に、株式報酬を加味した株式保有見込割合を乗じた額として算出

※3 潜在株式を除く

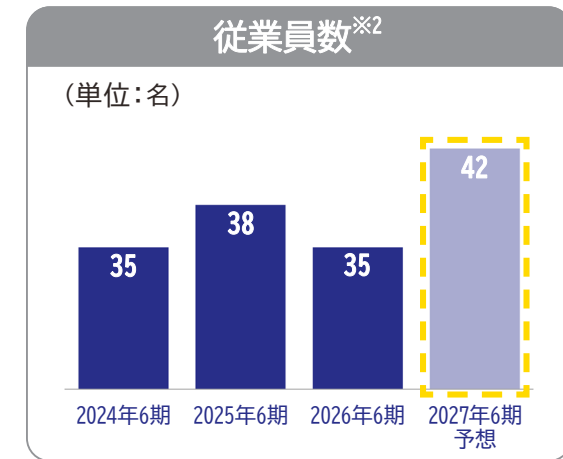
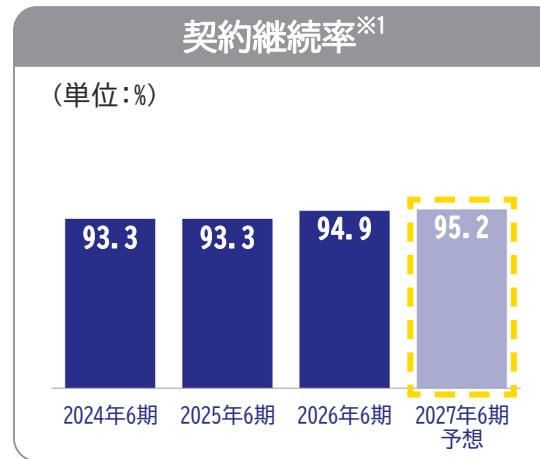
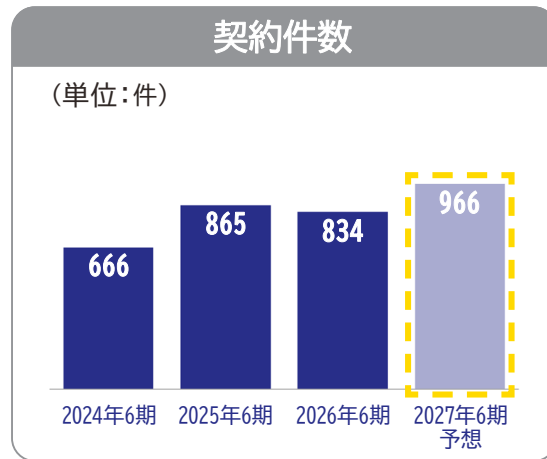
株主分配

配当性向	—	—	—
株主資本配当率	—	—	—

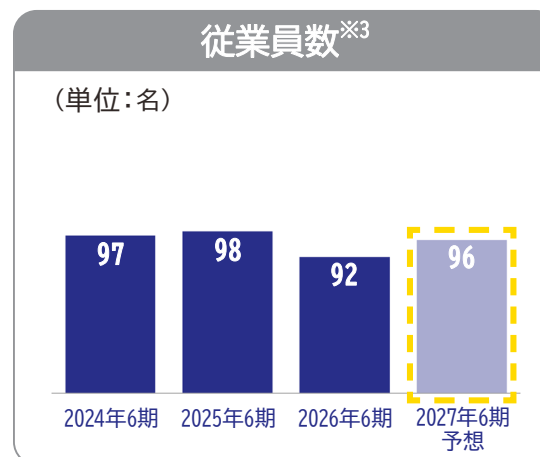
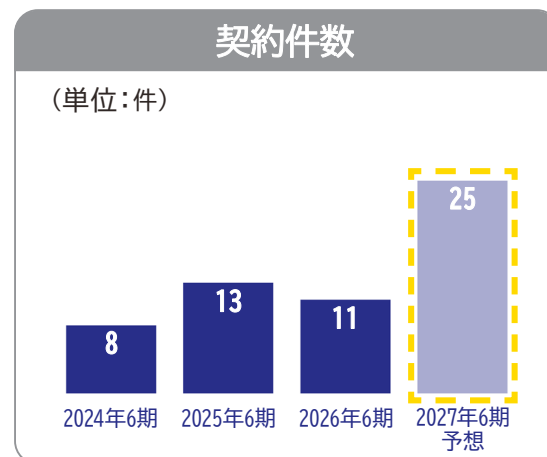
KPI

付加価値総額の目標達成（高付加価値の創出）のためのKPI

(1) コンサルティング事業



(2) 人材派遣事業



- ※1 安定的・長期的売上に区分されるサービスの契約数をもとに算出しています。
- ※2 臨時雇用者数は含んでおりません。
- ※3 臨時雇用者数は含んでおりません。

INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

以下には、当社グループの経営上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。

有価証券届出書「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。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

事業等のリスク	発生可能性	影響度	リスク対応策
かがやきアソシエイツとの業務提携の解消リスク 当社グループは、中堅・中小企業等にとって必要不可欠な土業法人の安定的な運営を支援し、同時に顧客である中堅・中小企業等へより良いサービスや情報提供を行うことで、土業法人と顧客の中堅・中小企業等が Win-win の関係を築くことを可能とするビジネスモデルです。 かがやきアソシエイツとは業務委託契約等に基づき取引を行っておりますが、将来的にこれら法人の経営方針等の変更や当社の競争優位性が低下した場合には、当社グループ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	大	業務委託契約等の解消が起こらないように 日常的に経営理念の共有・ コミュニケーションをとり ガバナンスをきかせることで対応
法的規制の改正リスク 当社グループは、すべての事業において個人情報保護に関する法律等、コンサルティング事業において宅地建物取引業法、金融商品取引法等、人材派遣事業において職業安定法、労働者派遣法等といった法的規制を受けております。 今後、法改正や関連する新たな法律の制定などが実施された場合、当社グループ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。 また、各種土業法人との取引を行っており、各種土業法等に関する法改正等が生じた場合には、その内容により当事業が制約を受ける可能性があり、当社グループ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	大	法改正等への適時適切な対応に加えて、 事業領域の適切な拡大や、 事業ポートフォリオの最適化による リスクの分散化をすることで対応
顧客情報等が流失するリスク 当社グループでは守秘義務遵守のための教育・指導を継続的に行っておりますが、何らかの理由により機密情報が外部に漏洩した場合、信用を失墜する等により、当社グループの事業戦略及び経営成績等に影響与える可能性があります。	低	大	全役職員を対象として、 入社時期と定期的な時期に 指導・教育研修・確認を行うことで対応
優秀な人材の確保ができないリスク 優秀な人材の採用・確保及び育成が計画どお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す、当社グループ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	大	積極的な人材採用、 社内研修制度等により人材育成に取り組み、 「かがやき人的資本強化戦略」を 実施していくことで対応

INDEX

01 会社概要

02 特徴と強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 リスク情報

06 IPOの目的および調達資金の資金使途

IPOの目的

Mission1 中堅・中小企業を支える土業法人の支援強化

株式上場により当社グループのビジネスモデルが認知され社会に受け入れられることで、かがやきアソシエイツへの参画を希望する土業法人の増加が期待できます。中堅・中小企業を支える土業法人の支援強化を推進することで、中堅・中小企業等の存続発展に貢献できると考えます。

Mission2 人的資本強化

(1) 優秀な人材確保をするため

株式上場により当社グループの社会的認知度が高まり、優秀な人材を確保しやすくなることが期待できます。ただし、当社グループが求める「優秀な人材」とは、必ずしも学歴や職歴のみではなく、当社グループの経営理念、行動規範、ビジネスモデルとその社会的意義等を共感・共有でき向上心のある人材を想定しています。

(2) 上場会社で働くことによるスタッフ（家族を含む）の意識とステータスの向上

中堅・中小企業等支援の社会的インフラである会計事務所グループの社会的意義は理解しつつも、その社会的な地位や処遇は必ずしも高いものではありません。当社が株式上場することにより、当社グループで働くスタッフ（家族を含む）の意識とステータスの向上が実現できると考えます。

(3) 自社株によるスタッフの財産形成への寄与

当社グループでは、財務戦略として、当社グループが創出する付加価値の最大化とその適正分配を掲げています。その中で、人的資本への分配強化による役職員のモチベーション向上と経営への参画意識向上を通して、一層の付加価値の最大化を目指します。株式上場により、「ストック・オプション」、「従業員持株会」、「役員株式報酬制度」、「従業員株式報酬制度」等を活用し、役職員の財産形成及びモチベーション向上を図ることができると考えます。

Mission3 成長戦略の3本柱の加速

株式上場により当社グループのビジネスモデルが認知され社会に受け入れられることで、成長戦略の①既存サービスの収益拡大戦略 ②M&A戦略 ③アソシエーション戦略 を加速できると考えております。今後もM&Aによる成長拡大を果たしてまいります。

IPOによる調達資金の資金使途

人的資本投資

優秀な人材の確保及び育成を目的とした人材採用費、研修費、株式報酬制度に係る各種費用等として段階的に87百万円を充当する予定であります。

なお、残額につきましては、今後の事業拡大のために必要となる運転資金等に充当する予定であります。

免責事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがあります。情報の正確性等について保証するものではありません。

実際の業績がこれらの見通しとは異なる結果となるような影響を与えうる要素は、新株式発行並びに株式売出届出目論見書の「事業等のリスク」に掲載されています。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

投資を行う際は、必ず新株式発行並びに株式売出届出目論見書及び訂正事項分をご覧頂いた上で、投資家ご自身のご判断でなさるようお願いいたします。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」については決算発表の後に開示する予定です。なお、次回の開示は、2027年8月を予定しております。