



# 事業計画及び成長可能性 に関する説明資料

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12月



1. 会社概要、ハイライト

2. 事業概要

3. 競争力の源泉

4. 成長戦略、業績予想

5. リスク情報

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| 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（2025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、<br>札幌事務所、福岡事務所 |
| 事業内容 | 公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業<br>及び付帯関連事業 |

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等





# 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。



# 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。

未来

## 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。

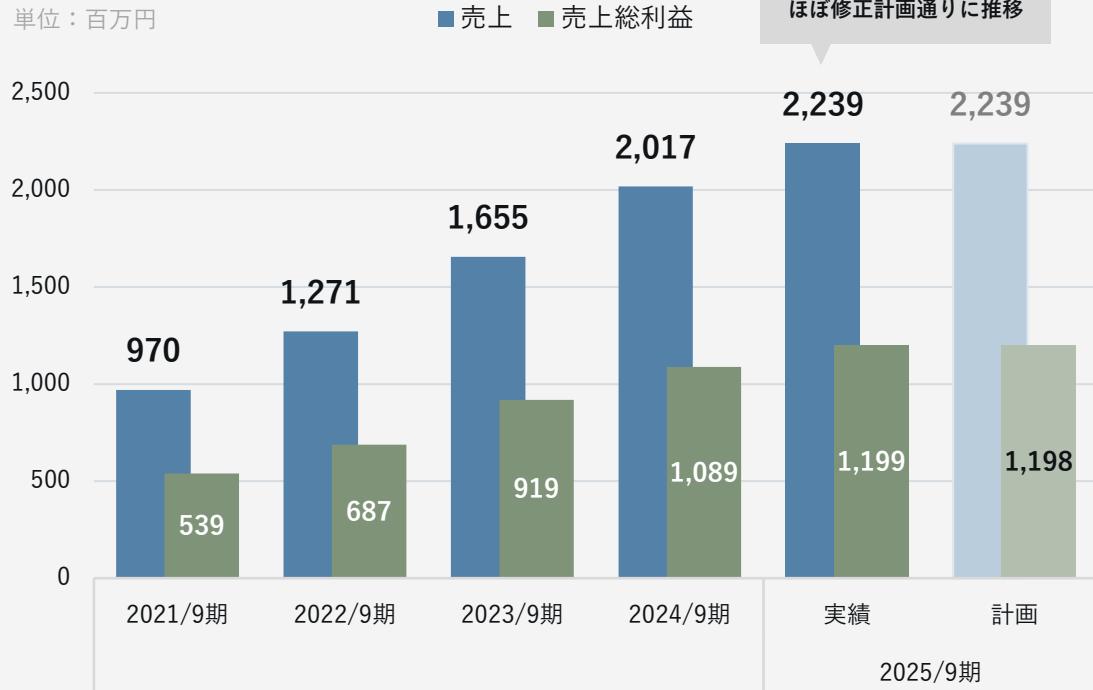
私たちは、公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分するプラットフォームを創り上げ、「公認会計士による経営基盤強化支援」を通じて、1社でも多くの企業の経営基盤を強靭にし、そこに関わる人々も含めて、成長へと導きます。

# 2025年9月期 業績ハイライト

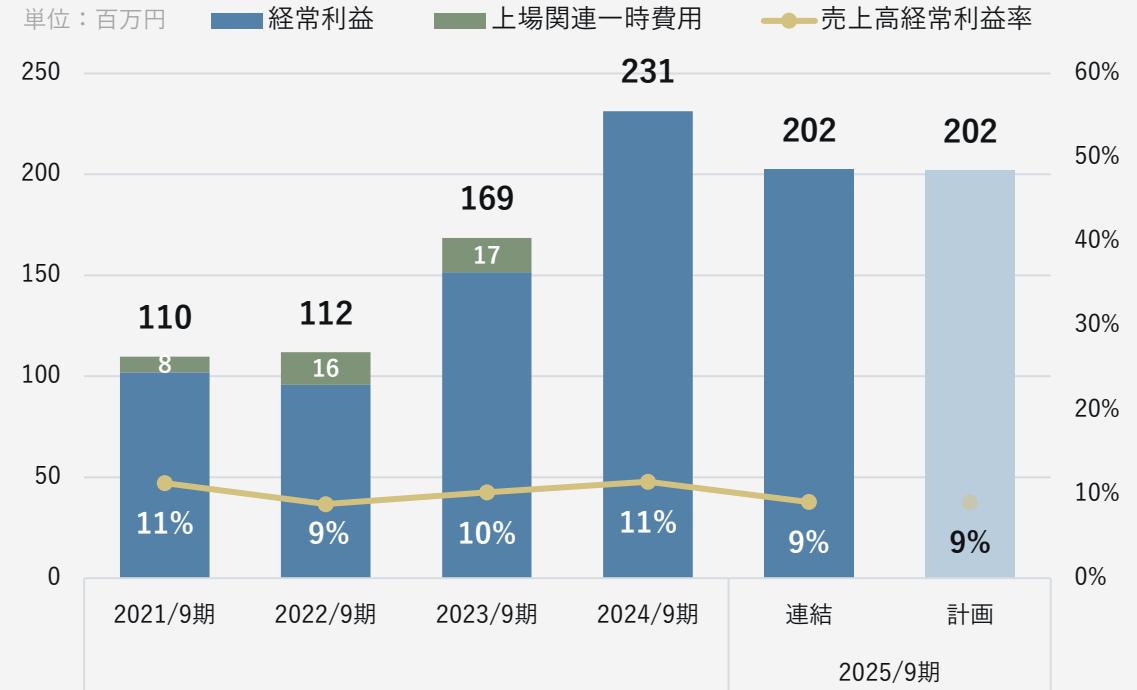
| 単位：百万円          | 2024/9期 | 2025/9期 | 前期比     | 業績予想   | 進捗率     | 備考  |
|-----------------|---------|---------|---------|--------|---------|---|
| 売上高             | 2,017   | 2,239   | 110.98% | 2,239  | 100.02% | <b>前年同期比：</b><br>順調に拡大中<br><b>年度業績予想比：</b><br>契約締結・サービス提供までのリードタイムが長期化              |
| 売上総利益           | 1,089   | 1,199   | 110.17% | 1,198  | 100.16% | <b>前年同期比：</b><br>売上の増加に伴い拡大。  |
| 売上総利益率          | 53.98%  | 53.58%  | △0.39pt | 53.51% | -       | 利益率はほぼ前年と変わらず。  |
| 営業利益            | 231     | 202     | 87.63%  | 202    | 100.31% | <b>前年同期比：</b><br>人員増、営業施策及びシステム投資により販管費は増加<br><b>年度業績予想比：</b><br>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% |   |

期初の業績予想では連結売上高2,430百万円、連結営業利益150百万円等としていましたが、2025年10月31日に公表した「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、売上は契約締結・サービス提供に至るまでのリードタイムが長期化している一方で、販売管理費は採用時期の遅延や新規サービスの立ち上がりに時間を要しており、当初想定していた採用や販売促進のための費用が抑えられております。

## 売上・粗利推移



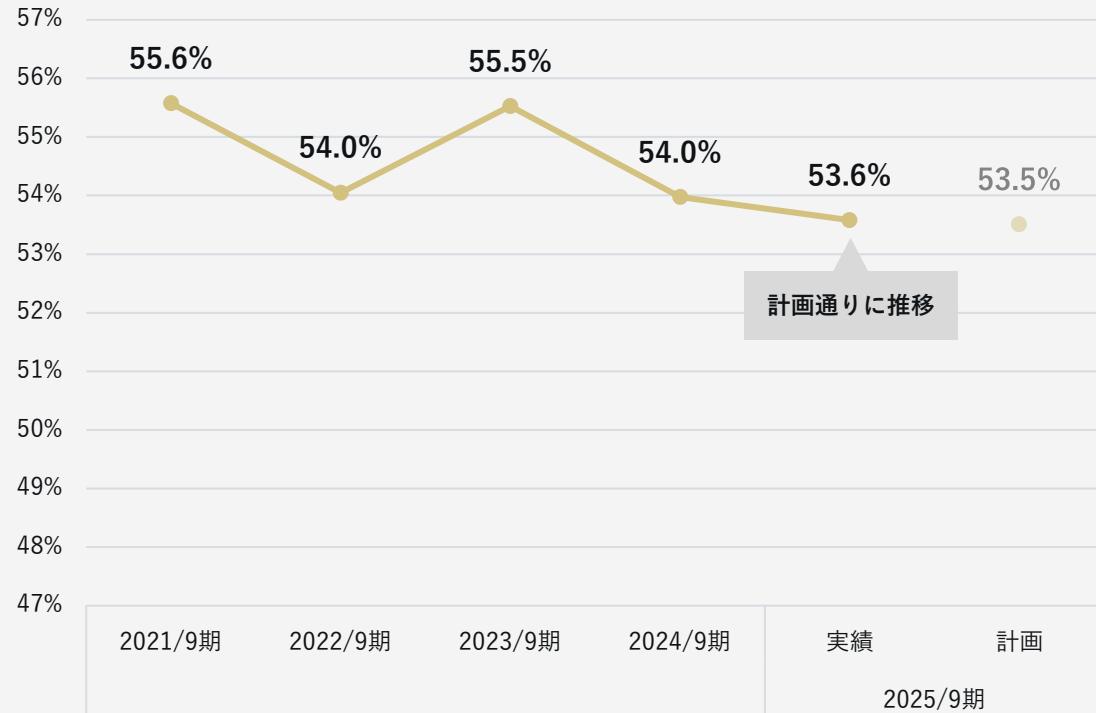
## (調整後) 経常利益推移



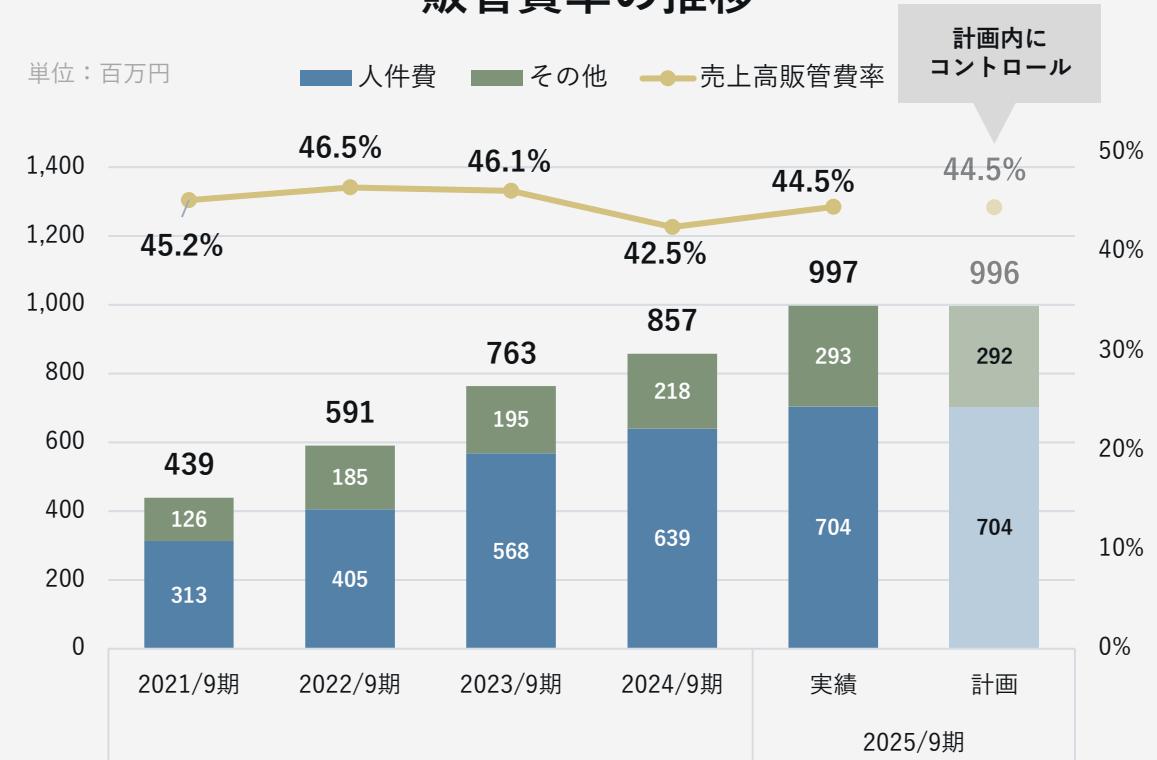
売上高・粗利は修正計画通りに推移

(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

## 粗利率の推移



## 販管費率の推移



粗利率は計画通りの53.6%と50%以上を確保

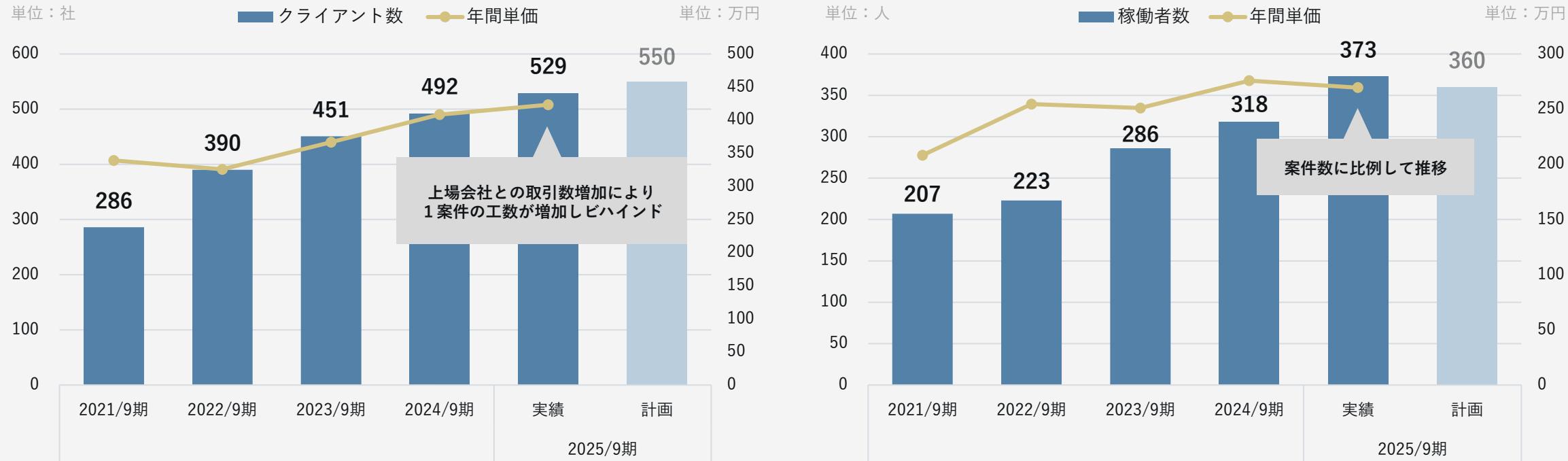
販管費率は計画内であり、当期も人材関連投資及びシステム投資を推進予定

※ 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



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

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。



### 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。



クライアント

### 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。

### 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。



パートナー  
会計士

### 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



会員登録者

約6,000名

会員属性 (30,40代)

80%超

幅広い経験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11月末時点のデータ

※ 会員属性は生年月日を登録いただいたいる会員における割合を記載

## 公認会計士事業

## 公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業

※ 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リー

・ M&Aアドバイザリー ・ 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

## ・ エグゼクティブ人材紹介サービス

・ 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・スキルシェアリング事業

## ・ 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・運用サービス

**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

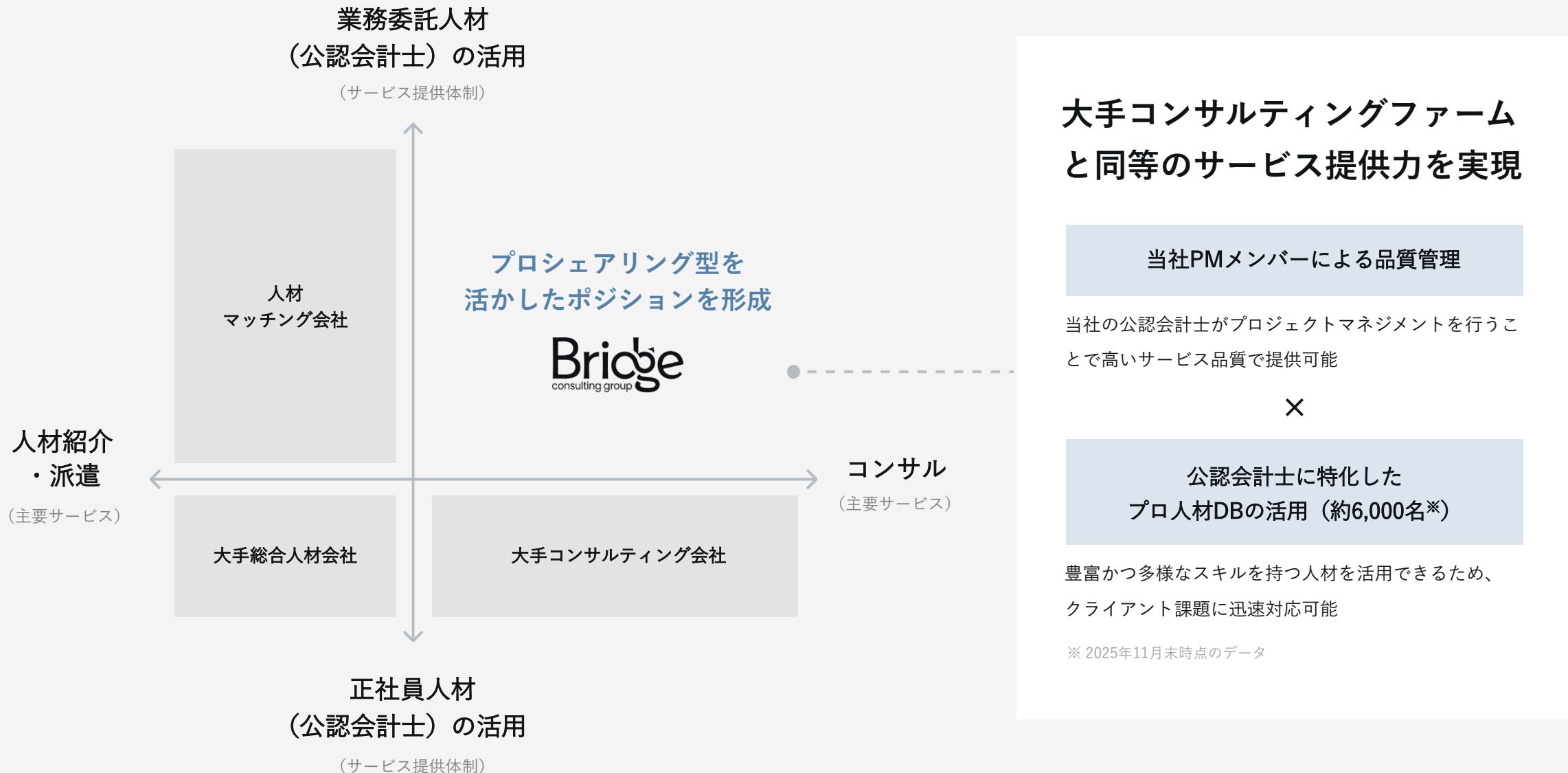
**武田 和也** 1983年生まれ

決算開示支援

IPO準備会社を中心に年間約530社の企業を支援

※ 年間支援企業数は2025年9月期の実績

© Bridge Consulting Group Inc. 16



## 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423万

※2 (IPO準備会社1,600社 + 上場会社3,900社 + 中堅会社10.4万社(※5) + スタートアップ10万社(※6)) × クライアント単価423万

※3 (IPO準備会社1,600社 + 上場会社3,900社 + 中堅会社10.4万社 + スタートアップ10万社) × クライアント単価1,200万

※4 2025年9月期の売上高

※5 中小企業実態基本調査 / 令和6年確報 (令和5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<sup>※3</sup>

**2.5兆円**

今後のターゲット市場<sup>※2</sup>

**8,861億円**

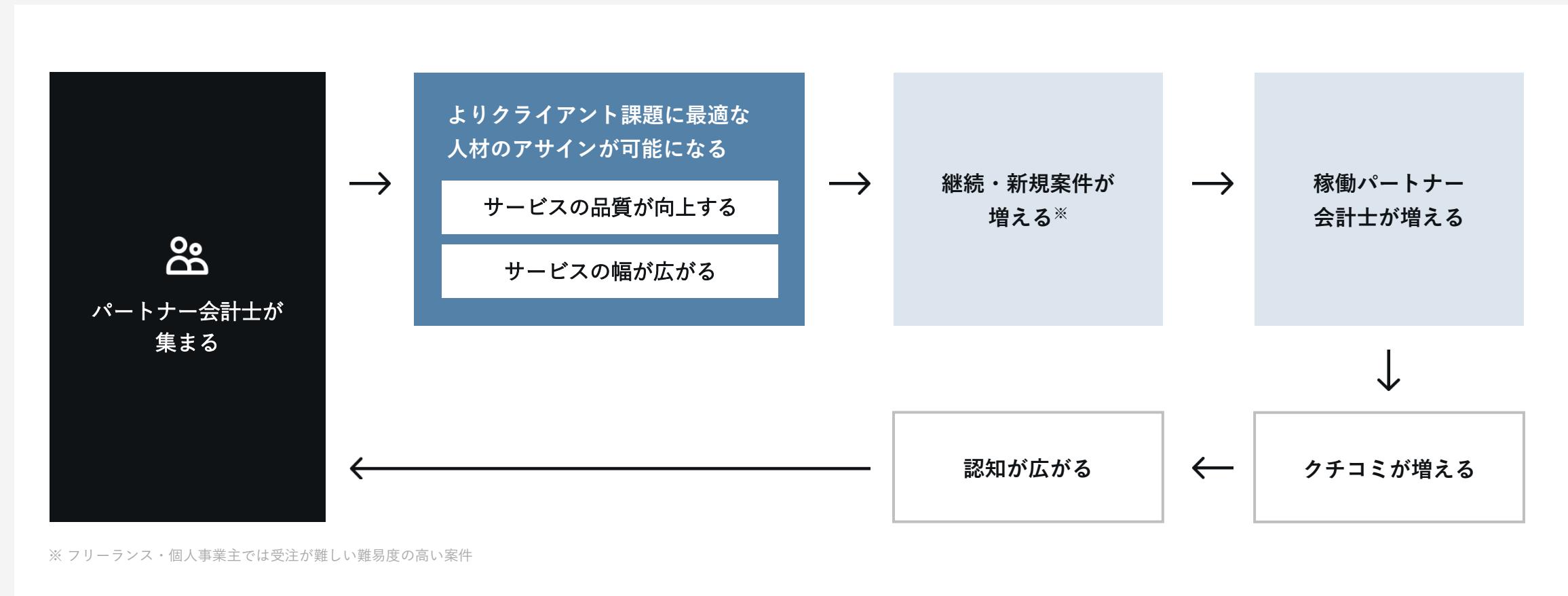
現在のターゲット市場<sup>※1</sup>

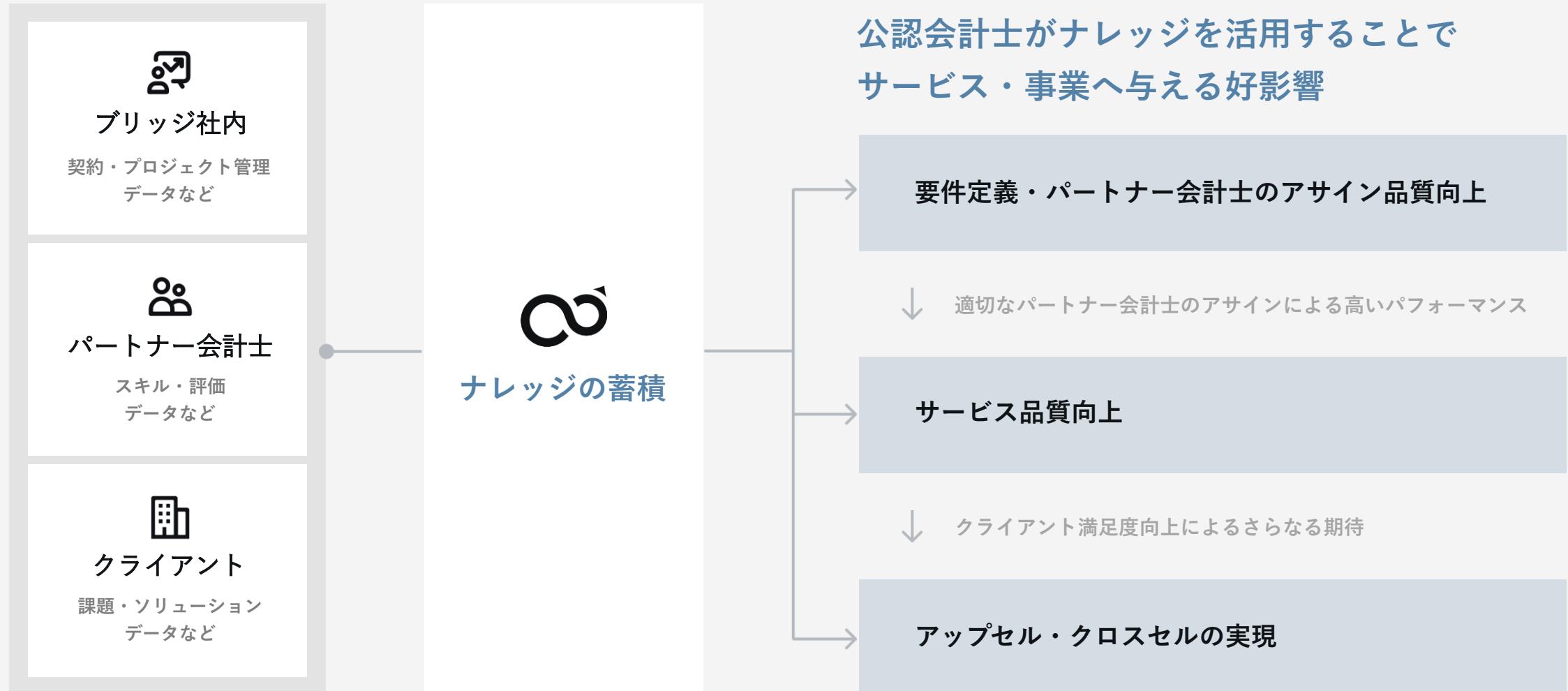
**232億円**

当社売上高 約22億円<sup>※4</sup>

# 競争力の源泉

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。





# 成長戦略

既存の公認会計士に特化したプロシェアリング事業はまだまだ成長できる余地があると考えており、25/9期は期初業績予想には達しなかったものの、着実に推移しております。当面は既存事業に対して下記戦略を継続して推進し、30/9期での目標達成を目指します。

## 推進する主な3つの戦略

1

ターゲット市場・  
提供サービスの拡大



2

会計士.jobの開発による  
アサイン業務の効率化と高度化



3

リソースプールの確保・拡大  
(当社PMメンバー+パートナー会計士)

## 中長期目標2030

### 中長期目標における主要な経営指標



売上高

約22億円※1 → 100億円



クライアント

約530社※1 → 2,000社



当社コンサルタント※2

46名※3 → 150名



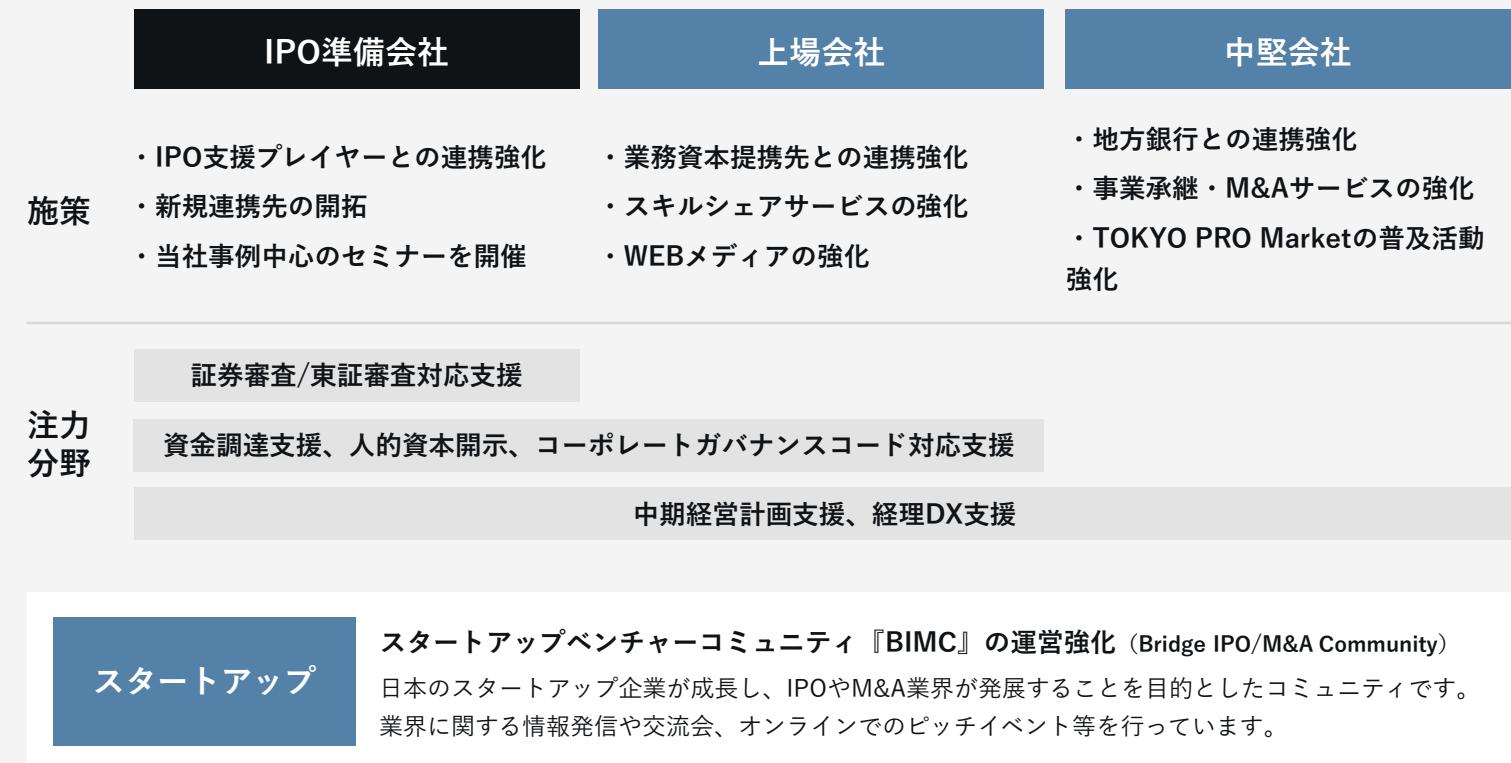
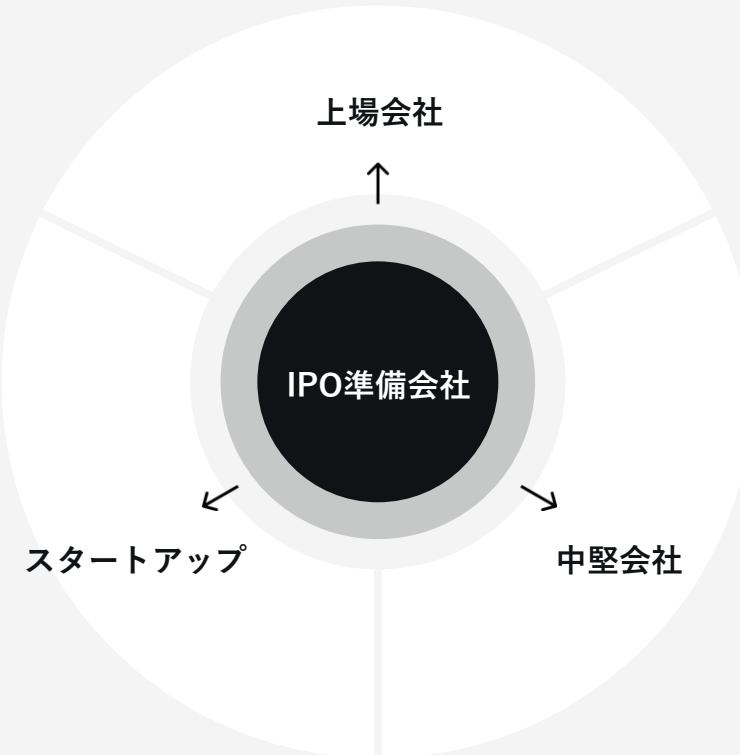
会計士.job登録者

約6,000名※4 → 10,000名

※1 2025年9月期の実績 ※2 当社PMメンバー+人材コンサルタント

※3 2025年9月末時点 ※4 2025年11月末時点

25/9期はJ-Adviser資格取得などIPO関連の連携強化の他、上場会社との取引が増加、グループ経営について見直しを行い、26/9期は単体となり各社との連携等をてこに上場会社及び中堅会社に注力する



中長期目標2030

売上高  
約22億円 → 100億円

クライアント  
約530社 → 2,000社

当社コンサルタント  
46名 → 150名

会計士.job登録者  
約6,000名 → 10,000名

船井総合研究所との連携を行い、売上 100 億円を目指す上場企業・中堅会社の成長を強力にサポートしていきます。また、当社の支援領域との連携が見込める先との協業によりシェアを広げていきます。



ブリッジコンサルティンググループ株式会社

### 公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

会計士.JOB ドットジョブ 会員登録者 2025年11月末時点 約6,000名

会計士.jobのプロ人材DBを活用したサービス提供を拡充。  
経営管理コンサルティングサービスに加え、人材マッチングサービス「会計士プレミアム」を開始。



株式会社船井総合研究所

### 経営コンサルティング業

「成長実行支援」「採用・人的資本経営発展支援」等を提供しており、100億企業化プロジェクトを推進

新たな経営支援体制を  
構築し一体で提供

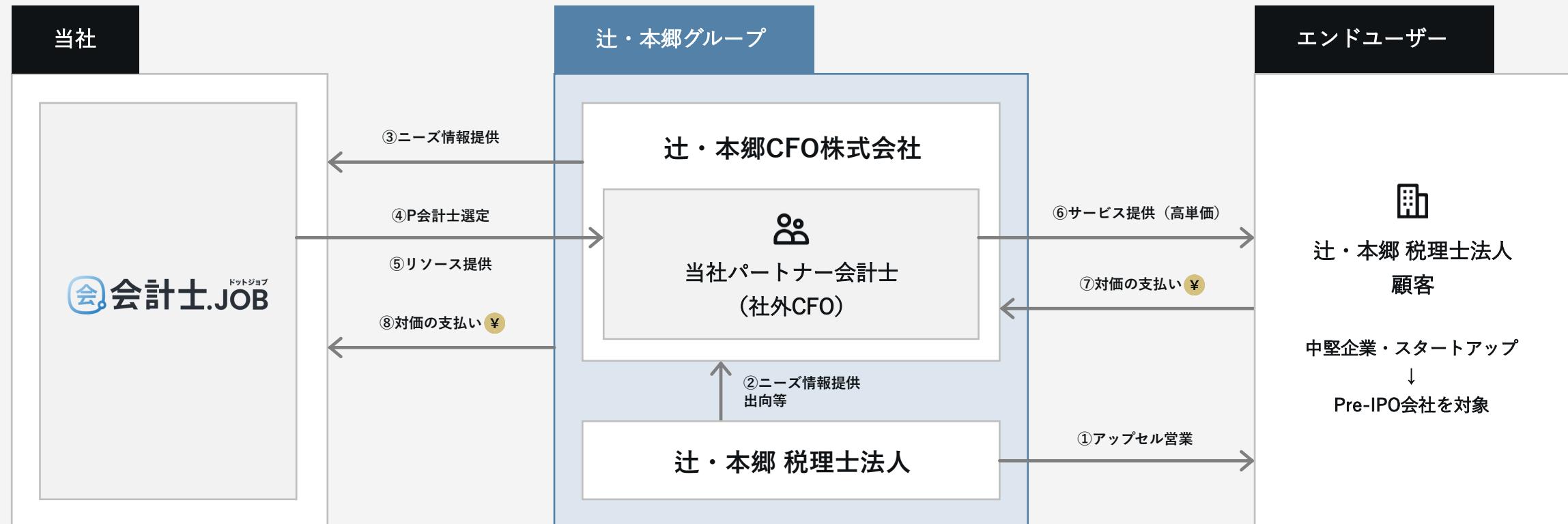


上場企業・中堅会社



当社の支援領域との連携が見込める先との協業

辻・本郷グループとの連携を実施し、辻・本郷グループが抱える2万社のクライアント向けに当社が抱える公認会計士等約6千名のプロフェッショナルを社外CFOとして提供していきます。  
これを第1弾として、当社の会計士.job資産を活かせるオープンアライアンス投資を進めてまいります。



25/9期は外部協力会社との連携を強化し会計士.jobの改善を実施、  
26/9期も開発を継続しアサイン業務の効率化と高度化を実現する



中長期目標2030

売上高  
約22億円 → 100億円

クライアント  
約530社 → 2,000社

当社コンサルタント  
46名 → 150名

会計士.job登録者  
約6,000名 → 10,000名

25/9期は会計士.jobにて利用者の声を掲載するなど会員の増加施策を進め稼働者数は増加（318名→373名）。これをさらに推進するため、会計士.jobの会員増加施策の効果検証やパートナー会計士感謝祭などによる接点の増加施策を進め、当社PMメンバーの確保に繋げる。



- | 施策  | 実績                              | 目標                        |
|---|---------------------------------|---------------------------|
| ・積極的に広告戦略を実施していく<br>・良質な情報配信を強化していく<br>・CPDセミナーを増やしていく<br>・公認会計士業界への啓蒙活動  | 会員登録者（プロ人材DB）<br>約6,000名        | 会員登録者（プロ人材DB）<br>約10,000名 |
| ・報酬水準をあげていく<br>・依頼できる案件数を増やしていく<br>・面談数を増やしていく<br>・スキルアップセミナーを増やしていく      | 直近1年間の稼働者数<br>373名              | 直近1年間の稼働者数<br>約500名       |
| ・給与水準をあげていく<br>・幅広い業務経験が得れる環境を作る<br>・人脈形成ができる環境を作る<br>・得にくい経営スキルに触れる機会を作る | パートナー会計士出身者の割合<br>35名中23名（約66%） | パートナー会計士出身者の割合<br>約60%    |

中長期目標2030

売上高  
約22億円 → 100億円

クライアント  
約530社 → 2,000社

当社コンサルタント  
46名 → 150名

会計士.job登録者  
約6,000名 → 10,000名

採用遅延によるリソースのひっ迫を回避し今後の持続的な事業の拡大を確保するため、  
25/9期でリクルーターチームを創設し、26/9期以降本格稼働

#### 短期戦略

- ・ リアルセミナーの実施
- ・ 会計士.jobの継続的な掘り起こし
- ・ SNSの活用
- ・ リファーラル採用の促進
- ・ エージェント経由での採用の促進

#### 中長期戦略

リクルートPJとしてリクルーターチームを創設しており、全社での採用意識の浸透

中長期目標2030

売上高  
約22億円 → 100億円

クライアント  
約530社 → 2,000社

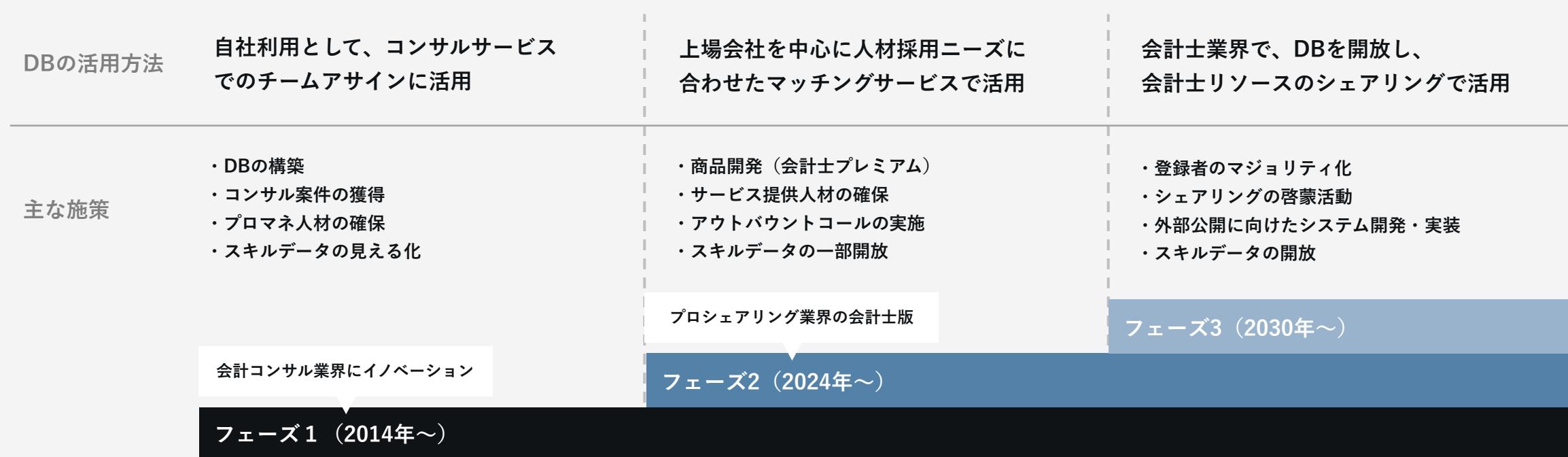
当社コンサルタント  
46名 → 150名

会計士.job登録者  
約6,000名 → 10,000名

## コーポレートミッション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

→ 25/9期で会計士プレミアムをスタート、2030年までにDBを業界内で開放し、業界発展のためのインフラDBを目指す



中長期目標2030

売上高  
約22億円 → 100億円

クライアント  
約530社 → 2,000社

当社コンサルタント  
46名 → 150名

会計士.job登録者  
約6,000名 → 10,000名

# 2026年9月期 業績予想

単位：百万円

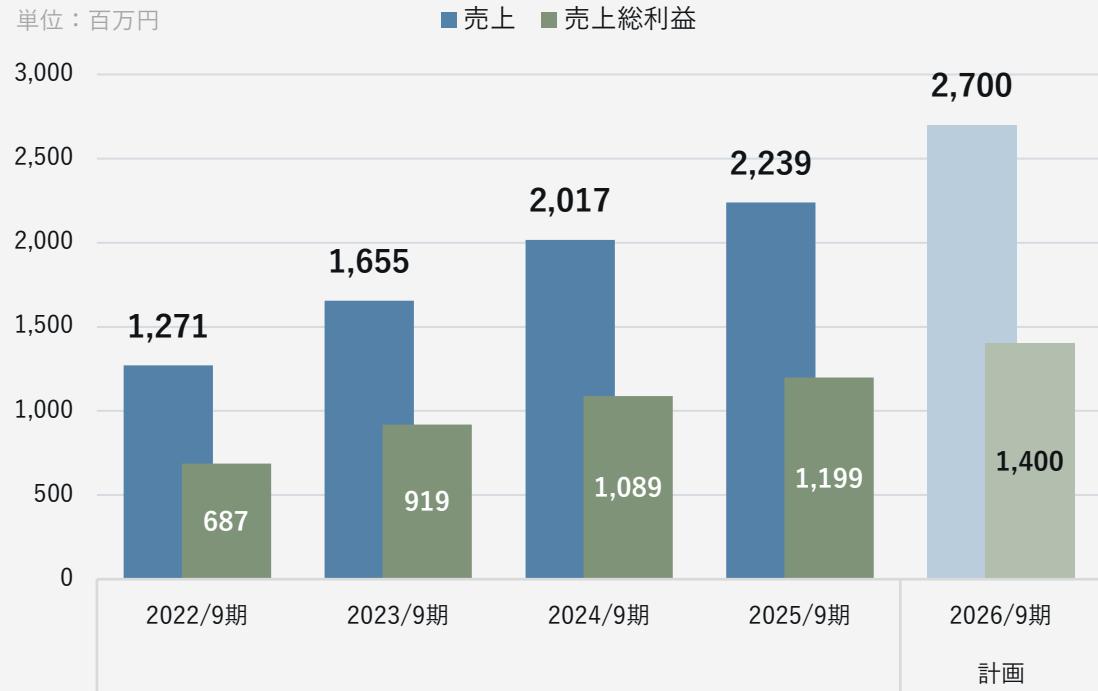
|                     | 2025/9期 | 2026/9期 | 前期比     | 増減率      |
|---------------------|---------|---------|---------|----------|
| 売上高                 | 2,239   | 2,700   | + 460   | + 20.57% |
| 売上総利益               | 1,199   | 1,400   | + 200   | + 16.68% |
| 営業利益                | 202     | 160     | △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<br>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。

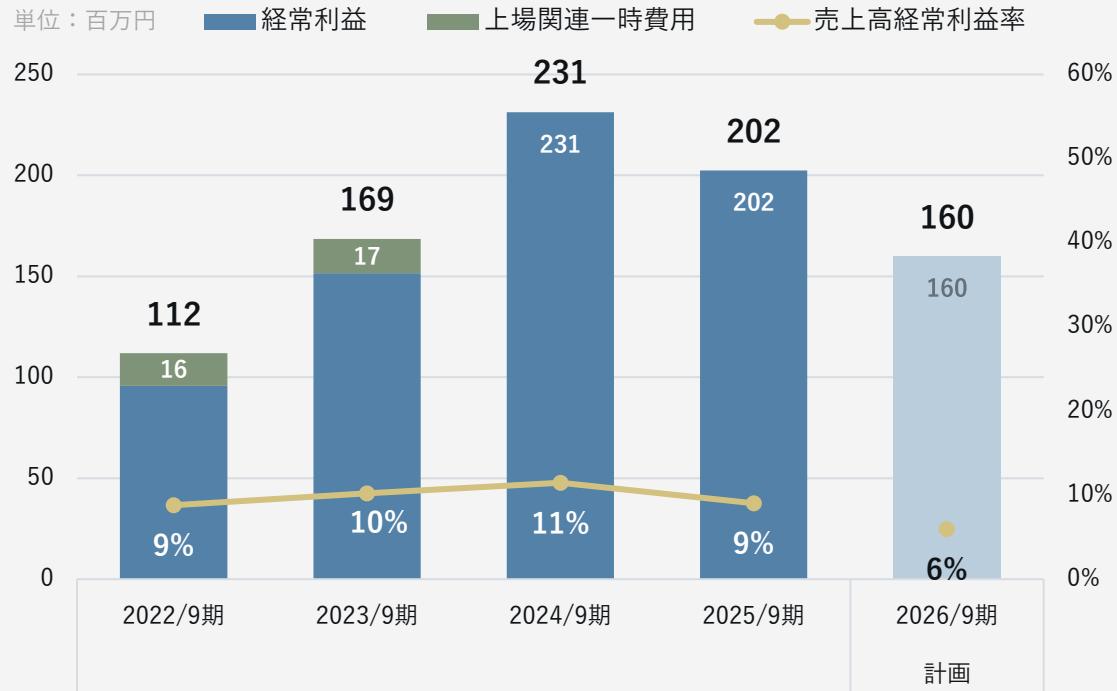
- ・ 遅延した採用を中心とした人材基盤の拡充に係る人材関連投資の強化として93百万円を計画
- ・ 会計士プレミアム、新サービスの開発及び会計士.jobの開発強化として59百万円を計画

## 売上・粗利推移

単位：百万円



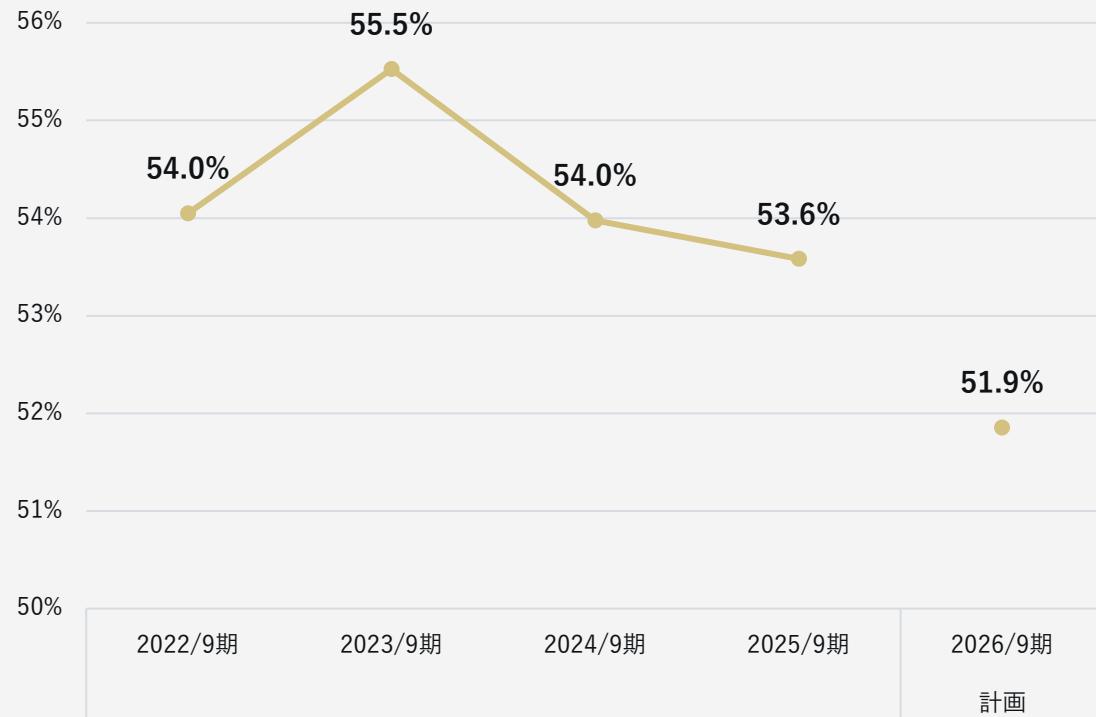
## (調整後) 経常利益推移



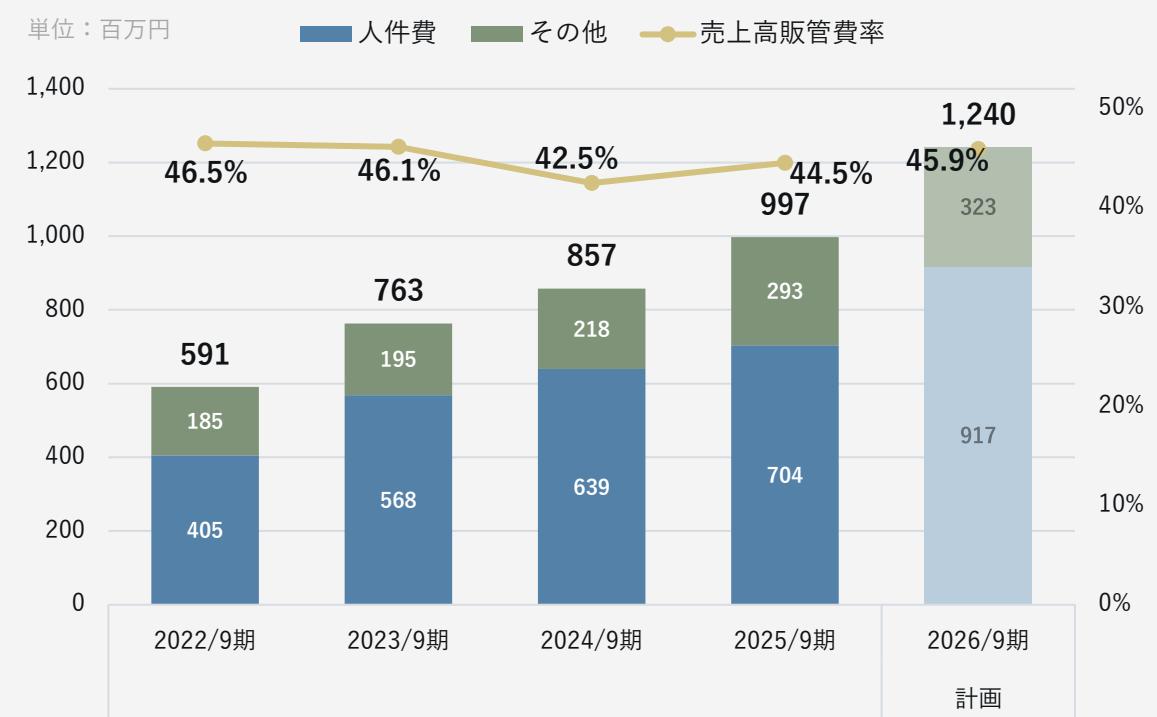
売上高は27億円を計画、  
(調整後) 経常利益は前期実施しきれなかった人材関連投資・システム投資を推進する

※ 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



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

# リスク情報

|                    | 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、パートナー会計士向けのサービス提供を行うことで会計士.jobに登録するメリットの遡及を行ってまいります。   |
| 情報セキュリティリスクについて    | 当社のプロシェ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ド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障壁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する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共有しております。   |

※ 本記載は、有価証券報告書の「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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# Appendix

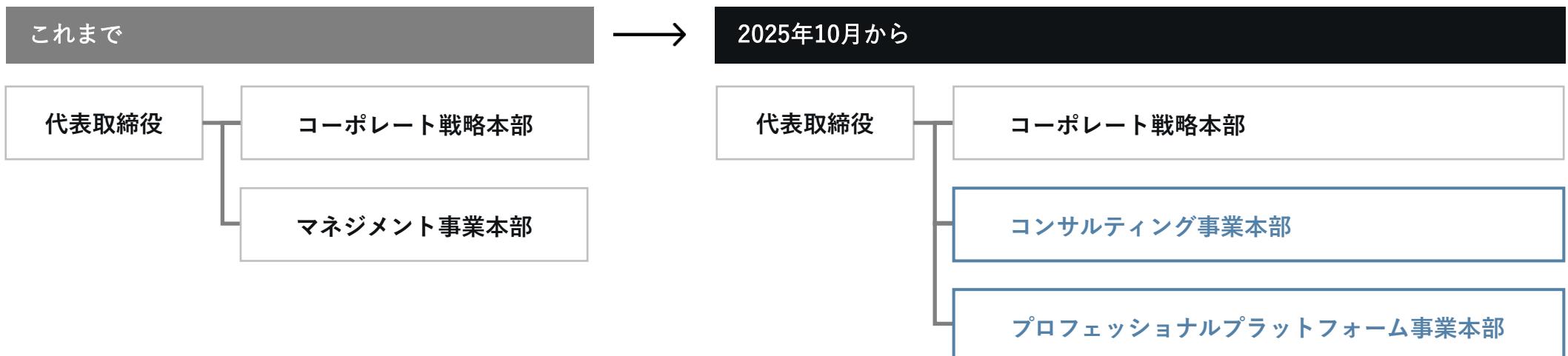
2025年10月1日

## 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。



2025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

当社の「上場企業向け経営管理支援・ガバナンス構築力」と、船井総合研究所の「経営戦略立案・事業成長支援ノウハウ」を融合させ、上場後の売上100億円を目指す企業に特化した新たな経営支援体制を構築します。

当社が実施するリスクマネジメント支援、アカウンティング支援、ファイナンシャルアドバイザリーなどの公認会計士が提供するサービスを船井総合研究所が推進する『100億企業化プロジェクト（※）』と融合することにより、当社の「上場企業向け経営管理支援・ガバナンス構築力」と、船井総合研究所の「経営戦略立案・事業成長支援ノウハウ」を一体として提供していきます。

既存クライアントへのサービス拡充や新規クライアントへの攻守両面でのサポートが可能な体制を構築し共同提案を進めてまいります。

2025年11月6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的確に把握し、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。

2025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12月2日

## 辻・本郷CFO株式会社との業務資本提携

2025年11月14日に公表した「第三者割当により発行される新株式の発行に関するお知らせ」を受け、この取り組みの第1弾として、辻・本郷CFO株式会社への業務資本提携契約を締結しました。

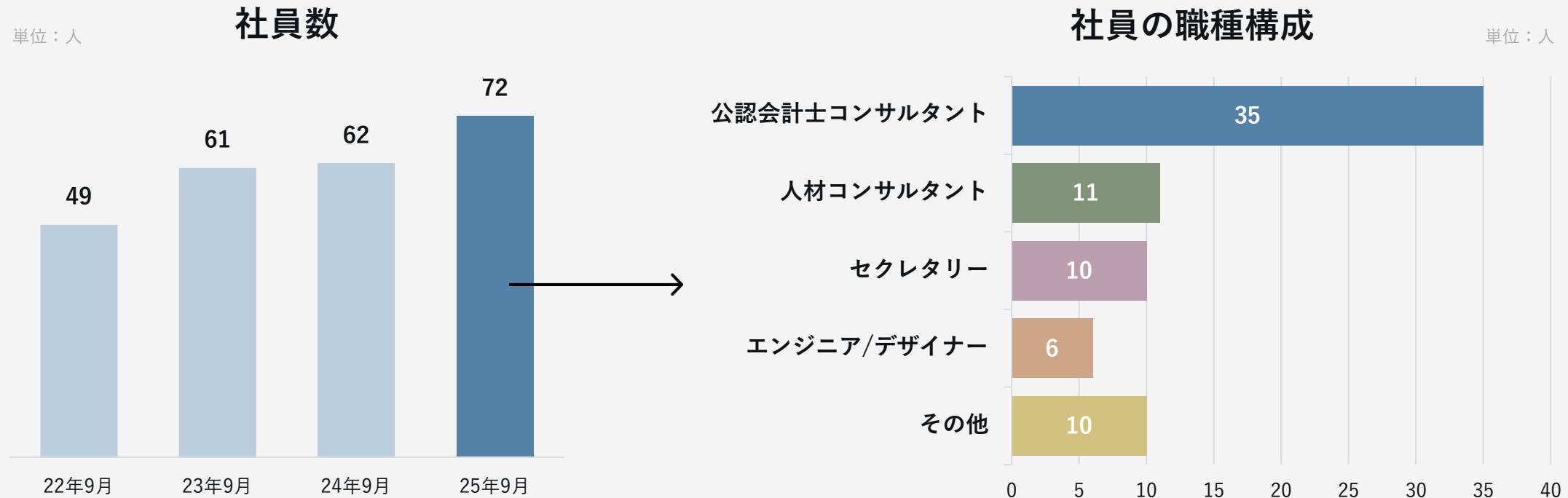
具体的には、当社から辻・本郷CFO株式会社への出資を行うとともに、辻・本郷グループが抱える2万社のクライアント向けに当社が抱える公認会計士等約6千名のプロフェッショナルを社外CFOとして提供していきます。本取り組みを確実に実行するため、当社が辻・本郷CFO株式会社の株式の一部を保有するとともに、当社代取締役CEOの宮崎良一が辻・本郷CFO株式会社の社外役員に就任することにより、強固な業務連携を進めています。

2025年12月3日

## 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12月

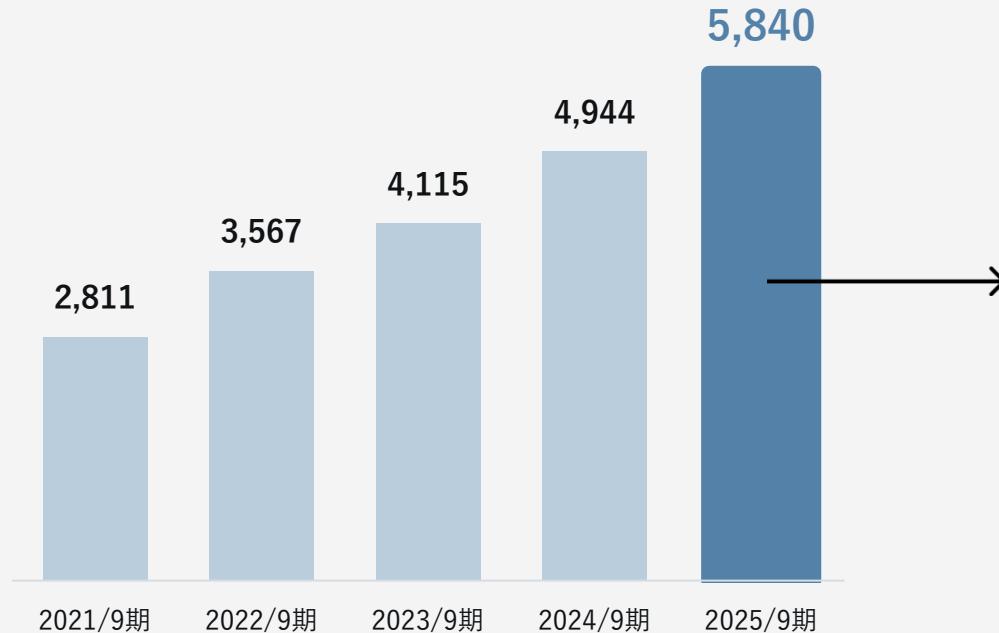
## 会計士.job登録者数6,000名突破



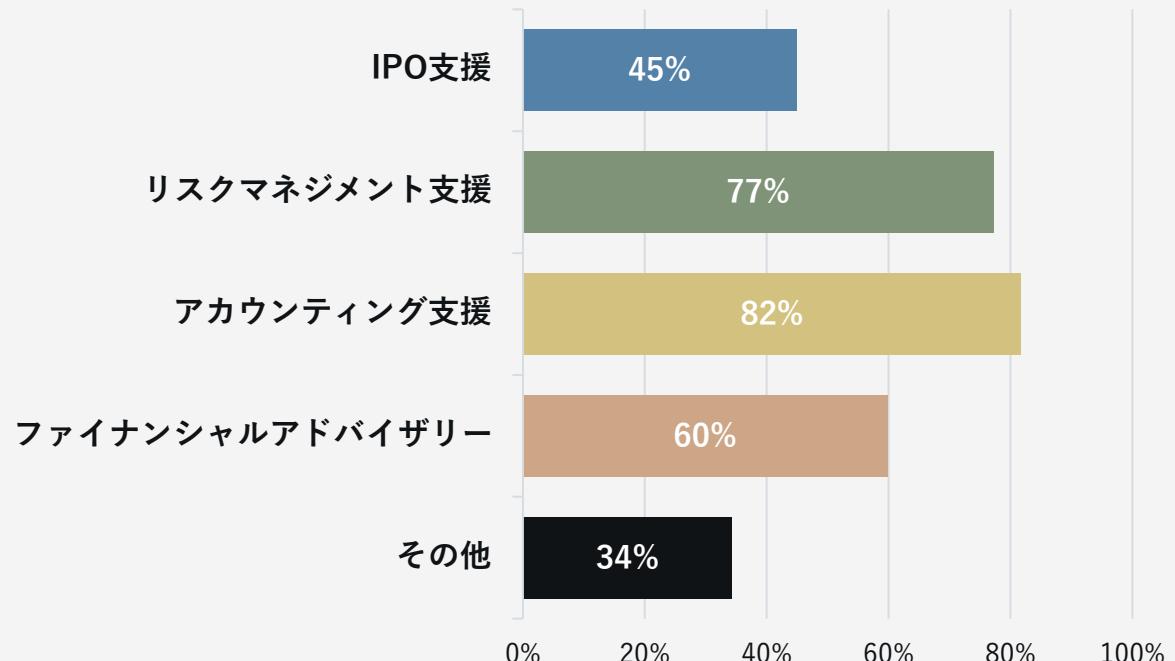
社員数は2025/9期はコンサルタントの採用遅延あり、持続的成長に向けて人材関連投資を継続する  
社員構成はコンサルティングサービスを提供する「コンサルタント」以外にも  
会計士.jobの開発・改善等も重視し「エンジニア」「デザイナー」など様々な職種で構成されている

単位：人

## 会計士.job登録者数



## 会員登録者のスキル構成



2025年9月期で会員登録者は累計5,840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た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   |

## 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 |

## 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 |
|------|----------|--------|

## 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 |
|------|------------|------|

## 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、保証しておりません。

当資料のアップデートは、有価証券報告書の発表時期を目途に開示を行う予定であり、次回の開示時期は2026年12月を予定しております。



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～