



# CYND

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月25日

株式会社サインド(証券コード：4256)

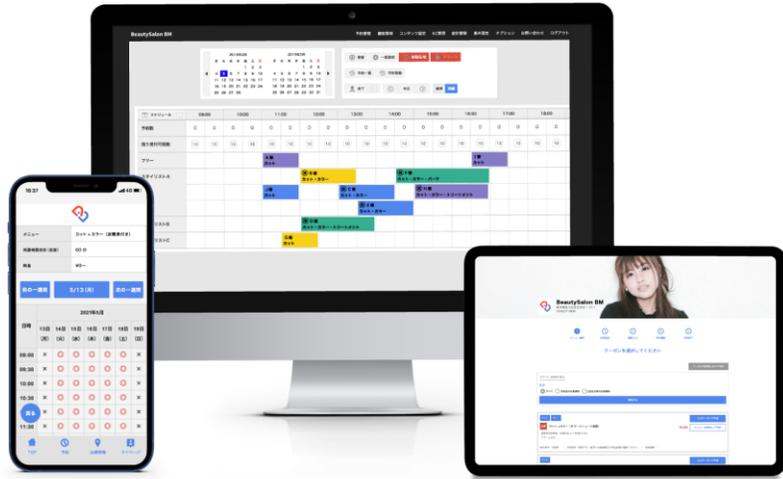
# 1 事業概要

1. 事業概要
  2. 市場環境
  3. 当社の強み・特徴
  4. 業績・主要KPI
  5. 成長戦略
- Appendix

# CYBER & MIND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する

BEAUTY INDUSTRY INFRASTRUCTURE



理美容店舗向け予約管理システム「ビューティーメリット」。  
予約管理を軸に、店舗と顧客とのつながりを支援するサービスを  
サブスクリプションモデルで提供。



(1) 業界や業種に特化して「業界課題」を解決するソフトウェアをインターネットなどのコンピューターネットワークを経由して提供するサービスの形態

## 店舗と顧客のつながりを支援する自社予約システム



### スマートフォンアプリ

ポイント・ランク機能によるリピーター化、トーク機能を活用したアフターフォロー、EC機能による商品販売など、従来、来店時にしかできなかった接客サービスをオンライン上で実現。

### LINEミニアプリ

日本最大級のコミュニケーションアプリであるLINE上に予約の窓口を提供。通知もすべてLINEで完結するので予約確認の見落とし防止にも。



### Web予約機能

ホームページやソーシャルメディアにリンクを貼るだけでネット予約が可能。



### Instagram予約

Instagramのトップページに「予約する」ボタンを設置し、ネット予約に誘導。

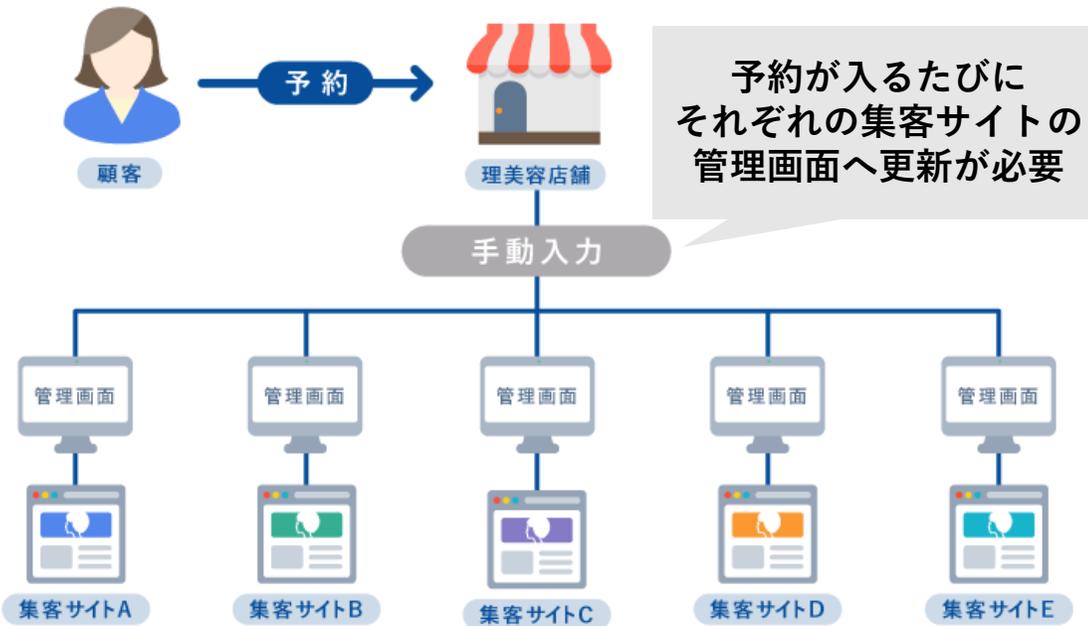
### Googleで予約

Google検索やGoogleマップから潜在顧客をスムーズにネット予約まで誘導。



## 集客サイト<sup>(1)</sup>の予約情報を自動で集約し、 店舗の空き状況を自動で反映することで予約管理業務を大幅削減

### BeautyMerit 導入前

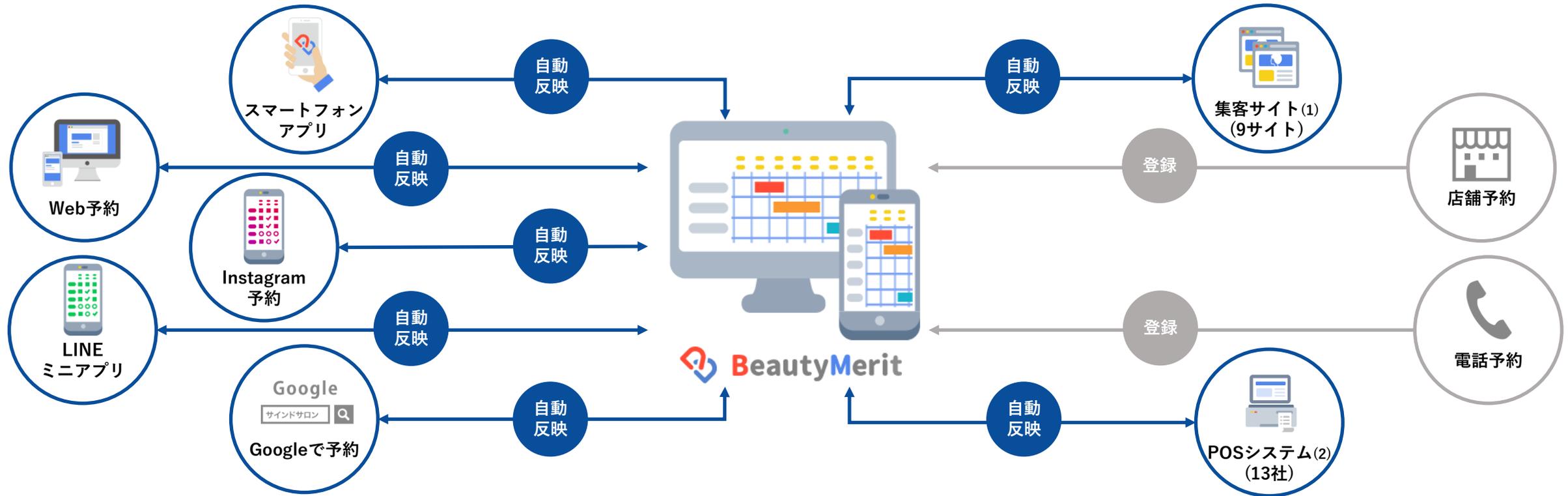


### BeautyMerit 導入後



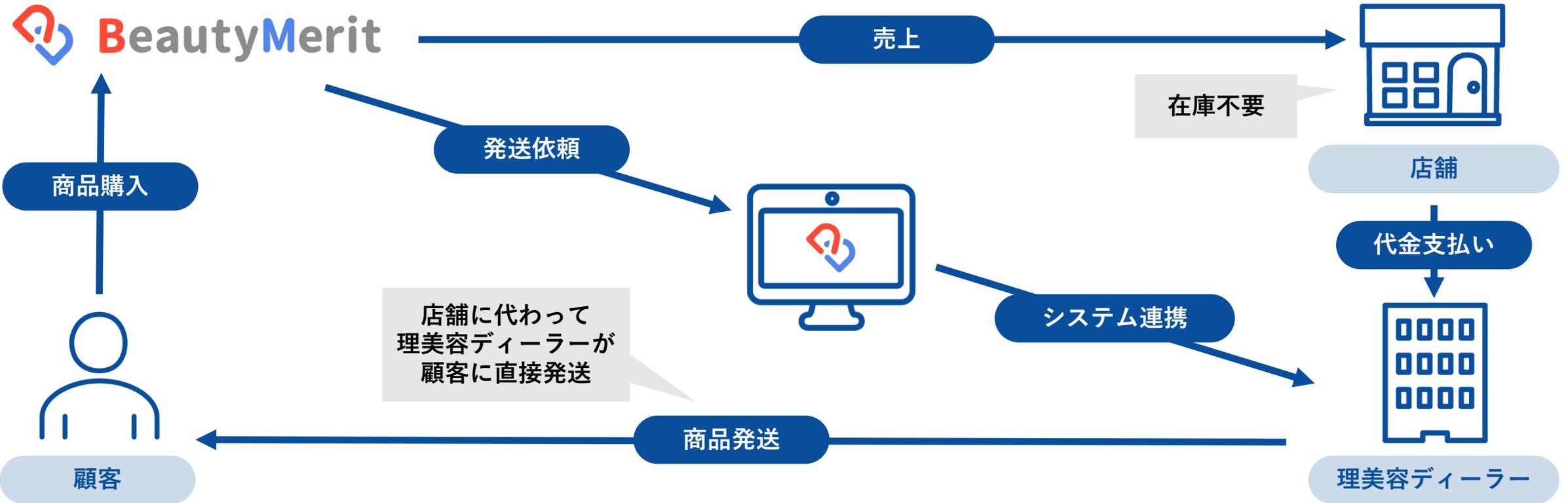
(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

## 従来分断されていた予約管理業務を自動化し、 予約・顧客情報を一元管理



(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。連動サイト数9サイトは2025年3月末時点。(2)POSシステム：売上実績を記録し集計する会計システム。連動社数13社は2025年3月末時点。

梱包・発送業務を理美容ディーラーが行うことで、  
理美容店舗は負担なくオンラインショッピングの構築が可能



一元管理システム『かんざし』で  
美容業界の予約を  
まとめてすっきり！

業界トップクラスの  
お得な料金！  
【月額】**¥5,500** 税込

※POSとの連携の場合、料金体系は異なります。

## さまざまなサイトから入る予約を取りまとめる予約一元管理サービス

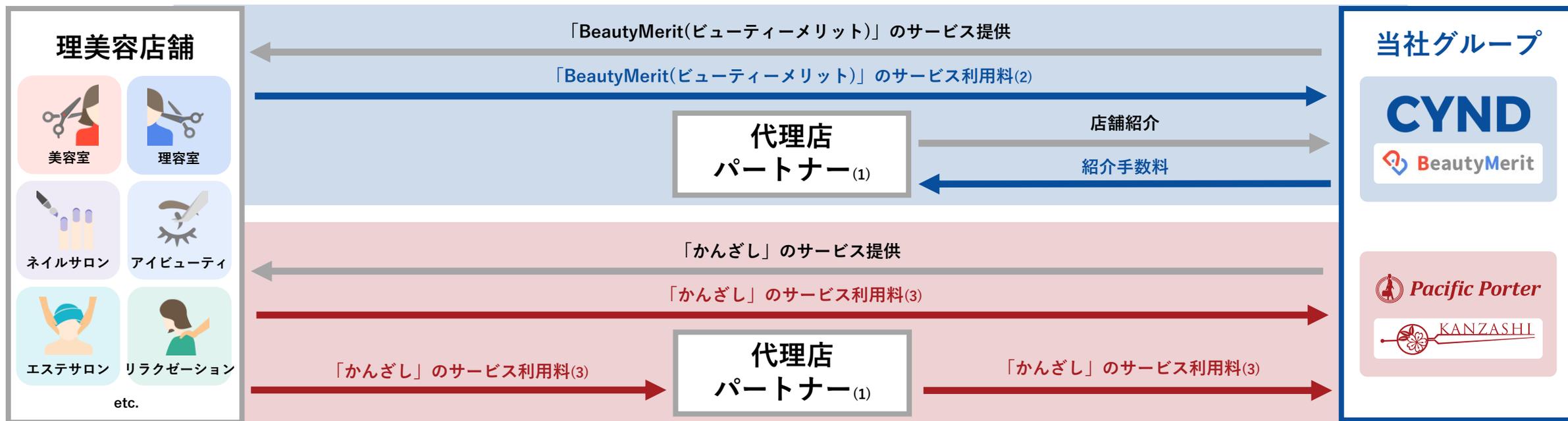


予約のたびに、各サイトに転記が必要



かんざしが各サイトへ一括自動反映

## 理美容店舗からサービス利用料として徴収するサブスクリプションモデルが主な収益



(1) 代理店パートナー：理美容店舗に対して当社サービスの紹介又は販売を行う理美容関連事業者。

(2) 「BeautyMerit(ビューティーメリット)」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)に加えて、新規に導入する際に、店舗の円滑なサービス導入をサポートするため、アカウント発行における初期設定を行い、その費用を初期費用として理美容店舗から受領しております。また、追加で機能を提供することで発生するオプション費用(サブスクリプションモデル)及び決済機能・EC機能の利用による決済手数料も受領しております。

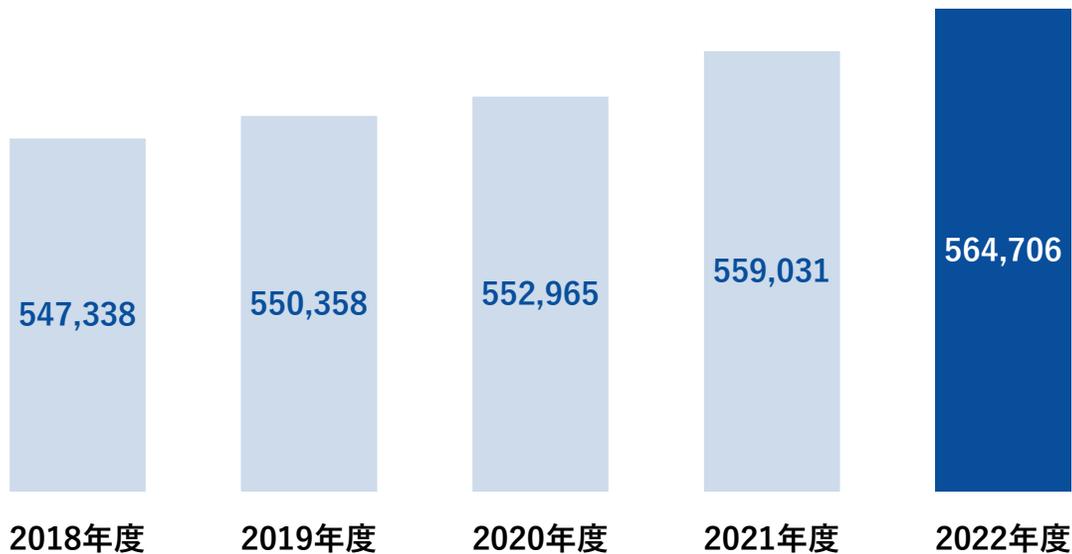
(3) 「かんざし」のサービス利用料として、月額費用(サブスクリプションモデル)を受領しております。

# 2 市場環境

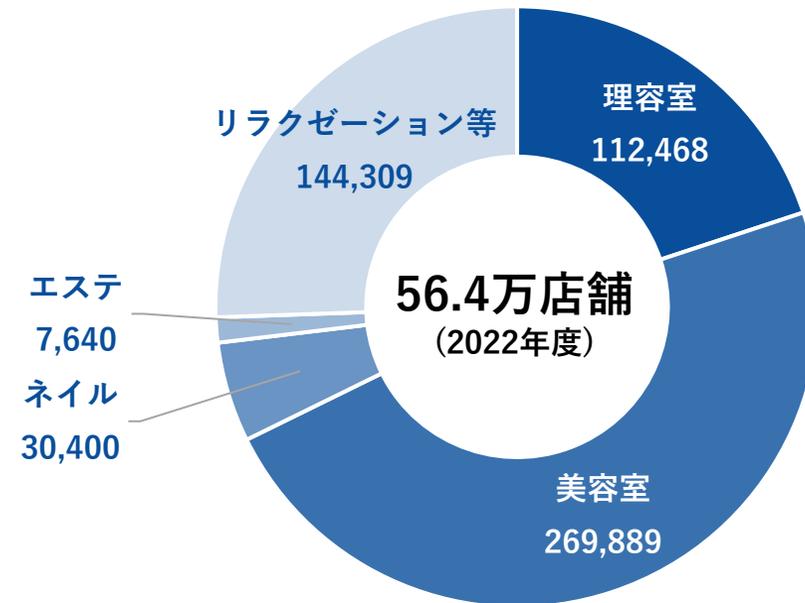
1. 事業概要
  2. 市場環境
  3. 当社の強み・特徴
  4. 業績・主要KPI
  5. 成長戦略
- Appendix

## 理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

### 理美容サービス店舗数推移(1)(店舗)



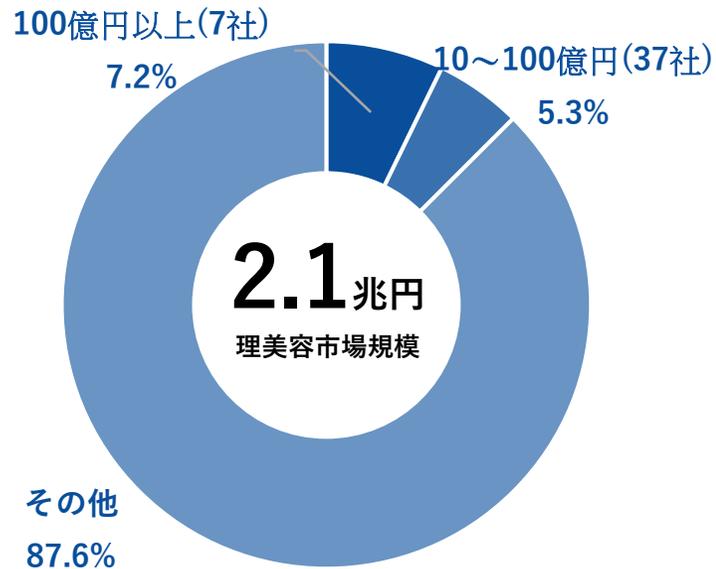
### 理美容サービス市場(1)(店舗)



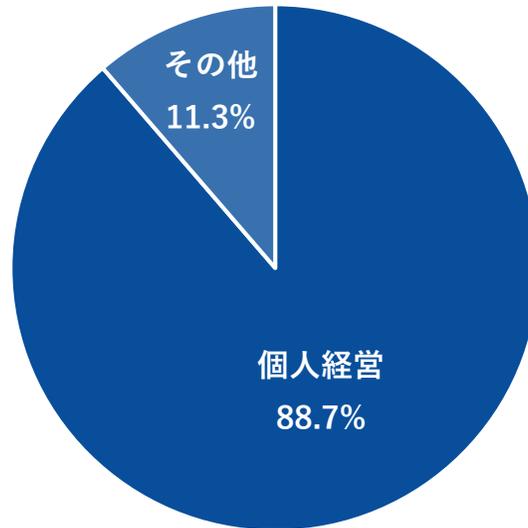
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」をもとに当社作成。

理美容店舗の経営は全体の約90%が個人経営となっており、  
大多数が経営母体が小さい事業者の集合体で構成されている市場

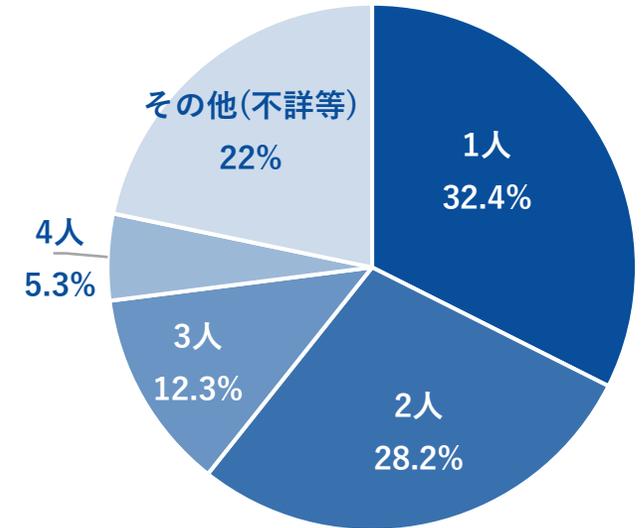
## 売上高別市場占有率<sup>(1)</sup>



## 経営主体別構成割合<sup>(2)</sup>



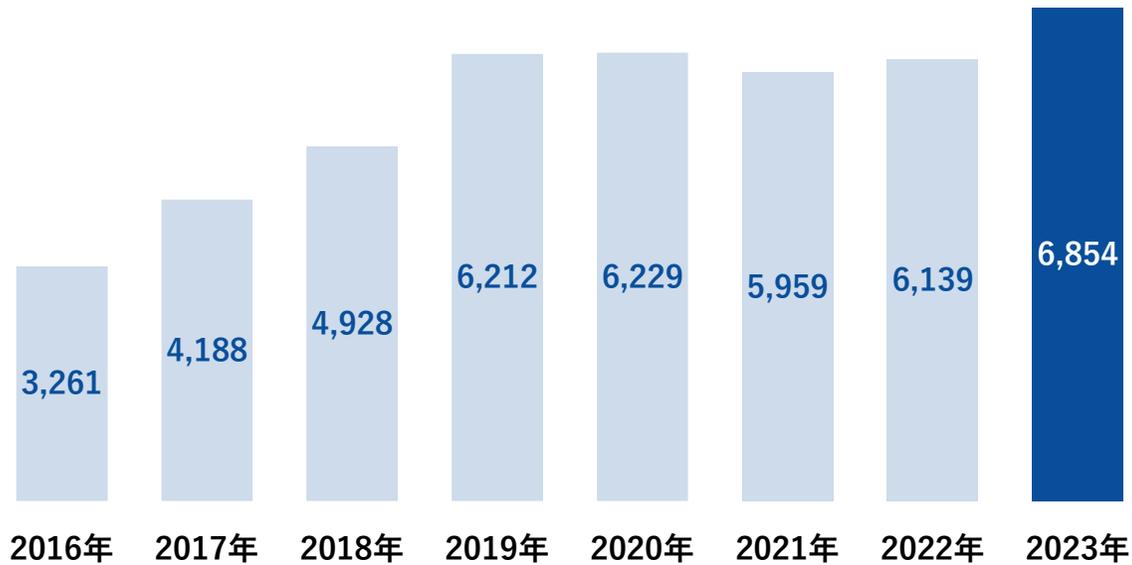
## 従業員規模別施設数構成割合<sup>(2)</sup>



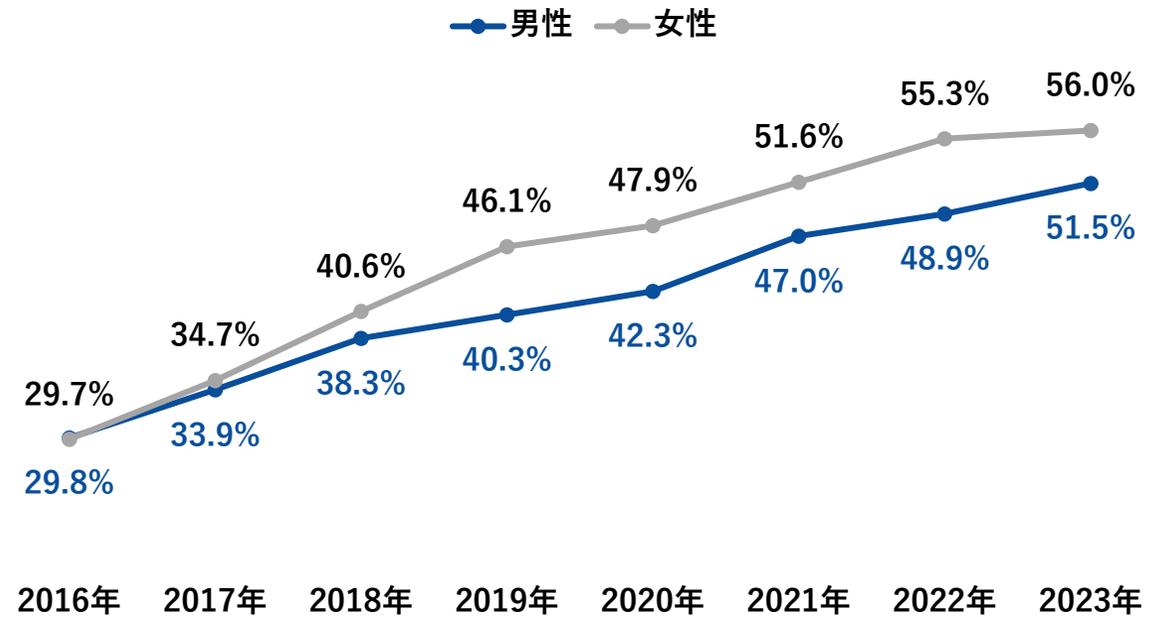
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」をもとに当社作成。(2) 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策(抄)(2018年10月31日)」をもとに作成。

## 理美容サービスにおいてネット予約が主流となり、 より一層予約一元管理システムの必要性が高まる

### 理美容サービスネット予約市場規模<sup>(1)</sup>(億円)



### 美容室の予約方法におけるネット予約比率<sup>(2)</sup>

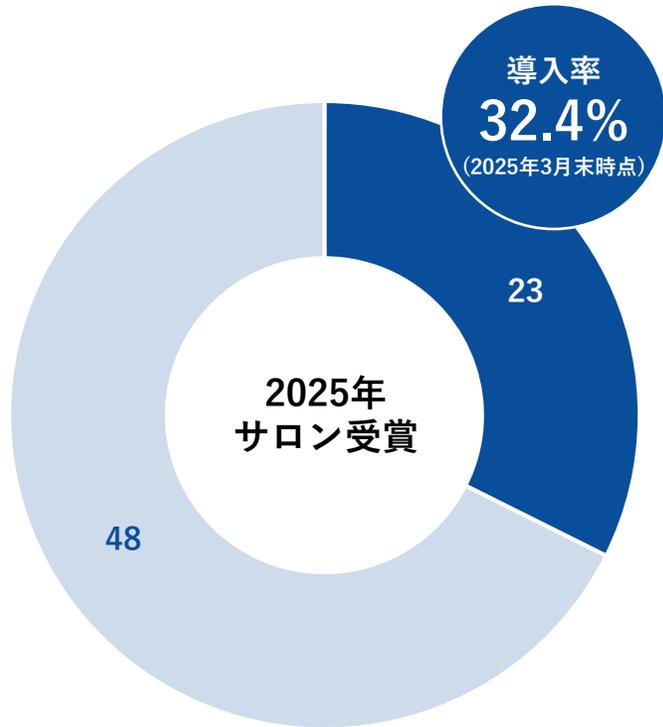


(1) 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2023上期」をもとに当社作成。

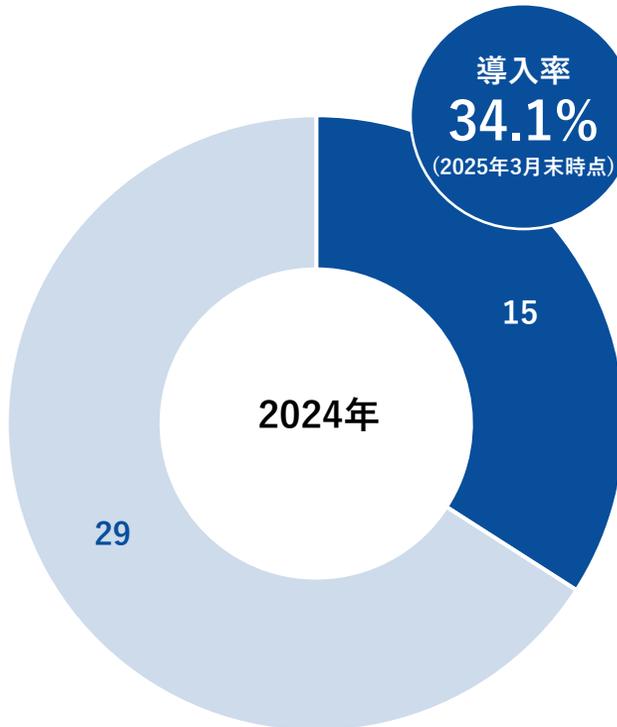
# 当社の強み・特徴

1. 事業概要
  2. 市場環境
  3. 当社の強み・特徴
  4. 業績・主要KPI
  5. 成長戦略
- Appendix

## カミカリスマ<sup>(1)</sup>導入率



## 売上高10億円以上の企業<sup>(2)</sup>導入率



## 導入店舗例<sup>(3)</sup>

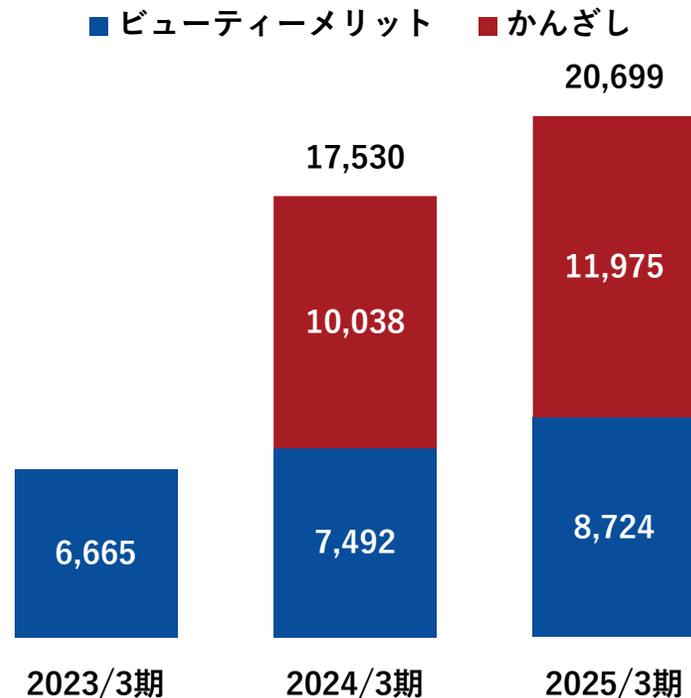


(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2025」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」(3)2025年3月末時点。

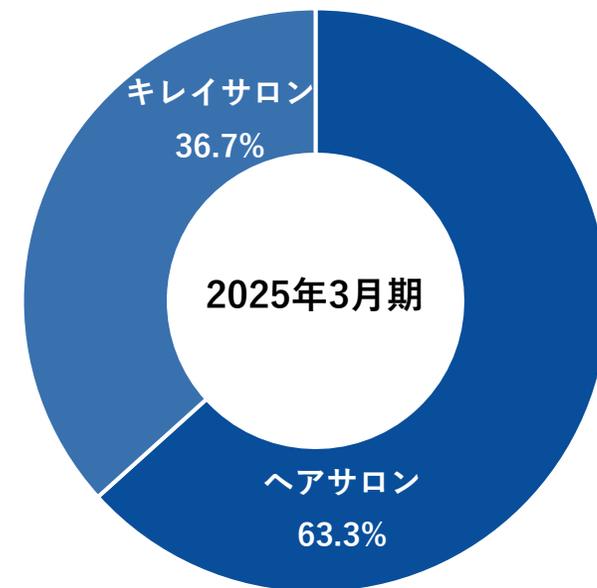
## プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築



### 契約店舗数推移(店舗)



### 契約店舗業種別割合



## BeautyMeritリリース

2012

2013

### 2014年

- 一元管理機能
- 管理画面スマホ対応
- スタンプ機能

2014

2015

### 2016年

- 予約属性機能
- 設備設定機能
- 指名料設定機能

2016

2017

### 2018年

- Web予約機能多言語対応
- 集客サイト来店処理機能

2018

### 2013年

- Web予約機能

### 2015年

- セグメント配信機能
- 予約自動振り分け機能
- 集客サイトスタイル連動
- 集客サイトブログ連動
- オプションメニュー機能

### 2017年

- 「レコサロ」事業譲受
- 「BeautyMerit Pay」
- 顧客管理機能
- シフト設定機能
- グループ管理機能
- EC機能

### 2020年

- データ分析機能
- トーク機能
- 「Googleで予約」対応
- カルテ機能
- 顧客分析機能

### 2022年

- レコメンド機能

## かんざしグループ参画

### 2024年

- ECキャンペーンコード機能

2019

### 2019年

- ポイント・ランク機能
- お客様番号管理機能

2020

### 2021年

- Manage App
- 「LINEミニアプリ」対応
- EC定期便注文機能
- ダイナミックプライシング機能
- Instagram公式連携

2021

2022

2023

### 2023年

- LINE公式アカウント連携
- サブスクリプション機能
- サブスク分析機能

2024

2025

### 2025年

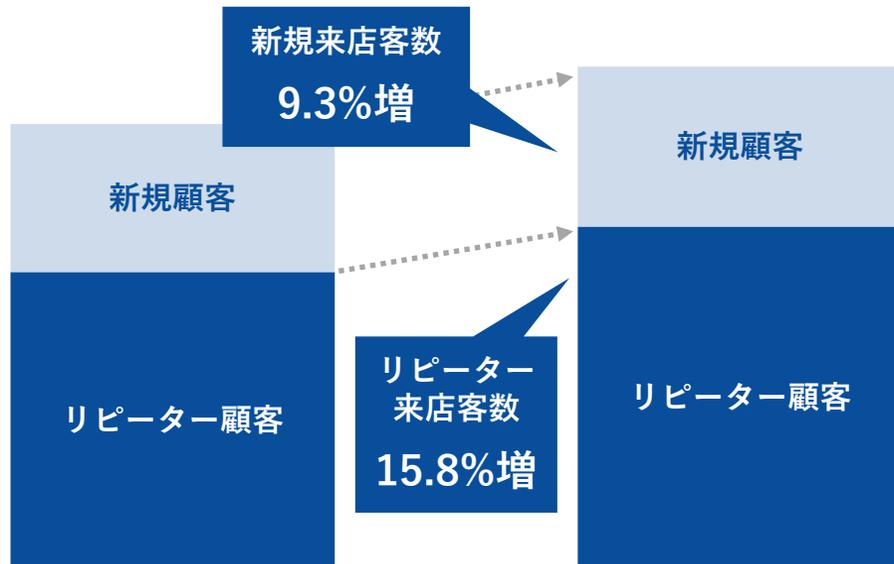
- BM Smart Mirror β版

## 顧客接点のデジタル化を支援することで、 顧客・店舗・パートナーの課題を解決

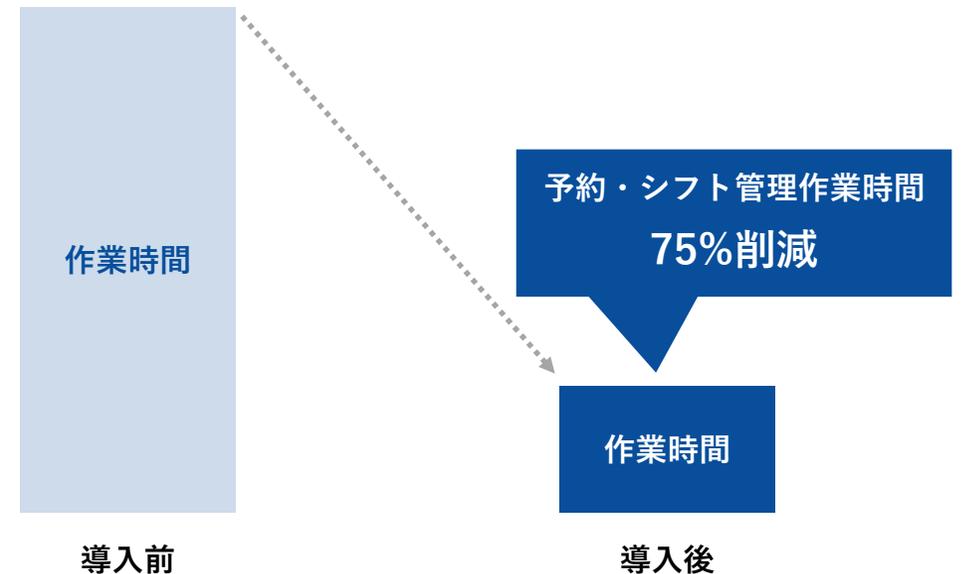
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の 一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	電話予約の削減、インバウンド対応	【POSシステム】 一元管理機能による予約データの連携や、 決済端末の連携による会計業務の効率化
施術		カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの デジタル化、No Show対策	
アフターフォロー		接客のデジタル化、店販のデジタル化	
蓄積されるデータ		会員データを活用した パーソナルな接客体験	
			費用対効果の可視化

## BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

### 来店客数改善例<sup>(1)</sup>



### 予約・シフト管理作業時間改善例<sup>(2)</sup>



(1)2025年3月を基準とした過去12ヶ月の前年同月比来店客数成長率の月次平均(新規顧客は初回来店、リピーター顧客は2回以上来店)。

(2)2025年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーマリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

# 業績・主要KPI

1. 事業概要
  2. 市場環境
  3. 当社の強み・特徴
  4. 業績・主要KPI
  5. 成長戦略
- Appendix

売上高/YoY成長率

**22.4億円** (2025/3期) / **14.8%**

EBITDA<sup>(1)</sup>/YoY成長率

**5.7億円** (2025/3期) / **18.9%**

ARR(連結)<sup>(2)</sup>/YoY成長率

**22.1億円** (2025/3期) / **15.2%**

契約店舗数(連結)<sup>(3)</sup>/YoY成長率

**20,699店舗** (2025/3期) / **18.1%**

ARPU(ビューティーマリット)<sup>(4)</sup>

**15,447円** (2025/3期)

ARPU(かんざし)<sup>(4)</sup>

**4,186円** (2025/3期)

カスタマーチャーンレート(連結)<sup>(5)</sup>

**0.71%** (2025/3期)

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

(2) ARR：Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標。

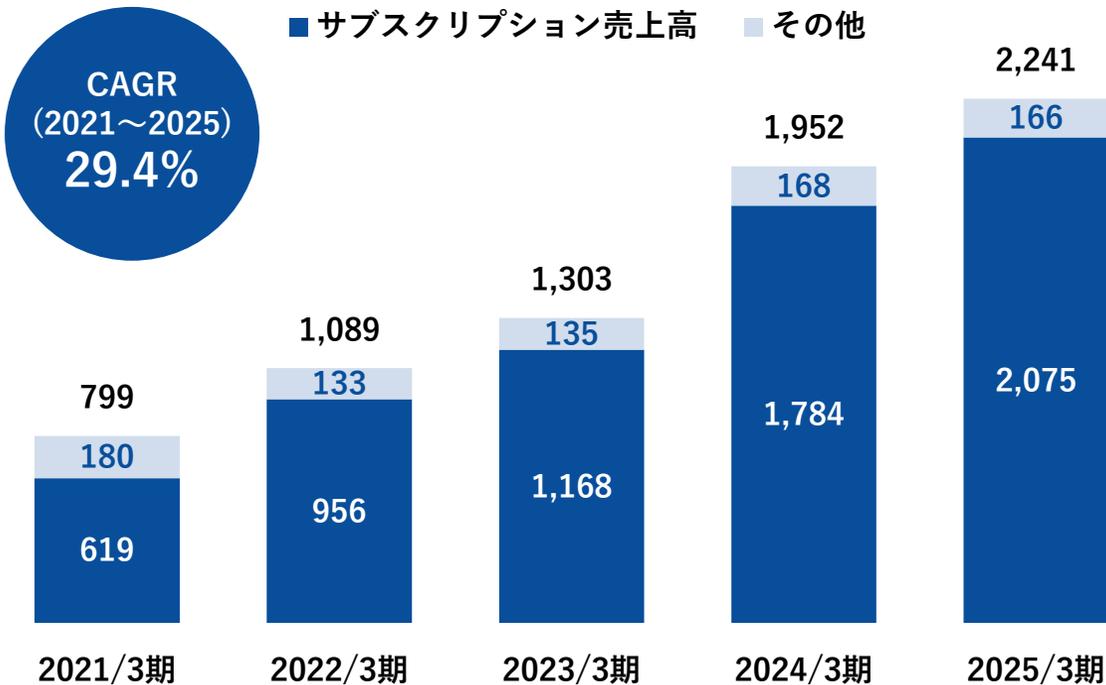
(3) 契約店舗数：各期末時点での月額課金している店舗数の合計。

(4) ARPU：Average Revenue Per Userの略語。1有料課金店舗当たりの平均月額単価。

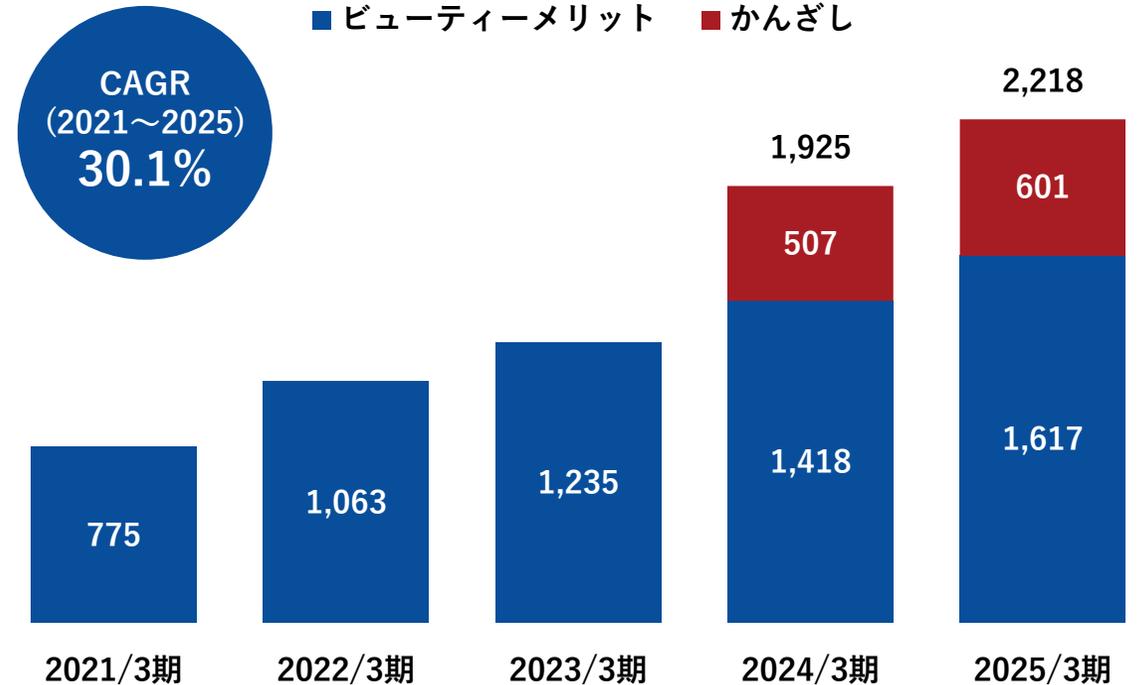
(5) カスタマーチャーンレート：契約店舗数における直近12ヶ月平均解約率。

契約店舗数が堅調に推移したことにより、  
売上高はYoY + 14.8%、ARRはYoY + 15.2%の成長

売上高(百万円)



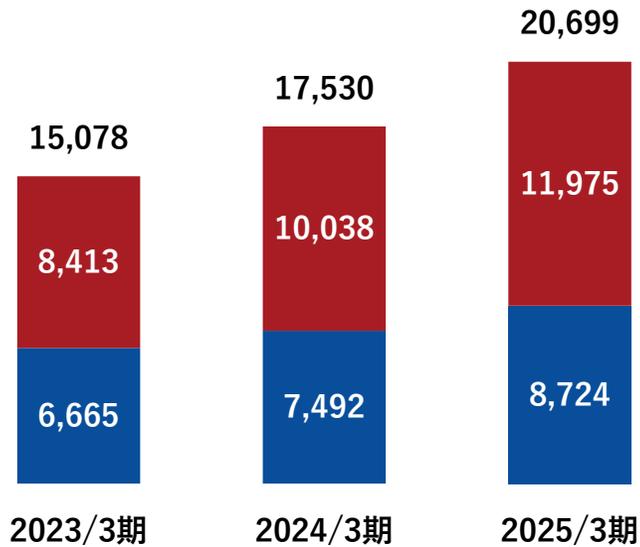
ARR(百万円)



契約店舗数はYoY +18.1%の成長、ARPUは大型チェーン店の契約増加に伴うボリュームディスカウントによって微減

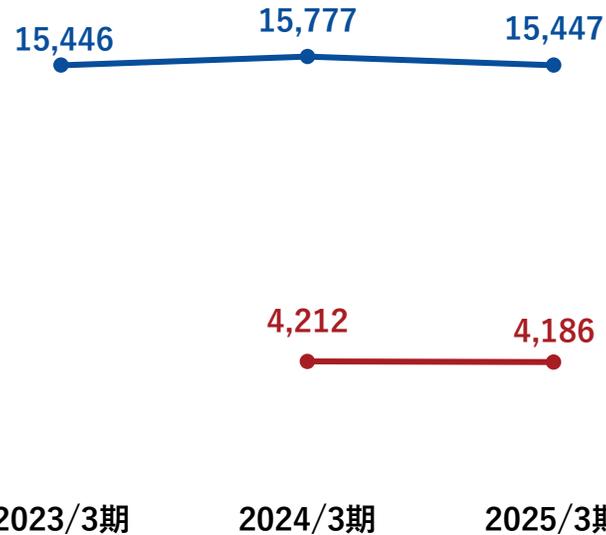
## 契約店舗数(店舗)

■ビューティーメリット ■かんざし



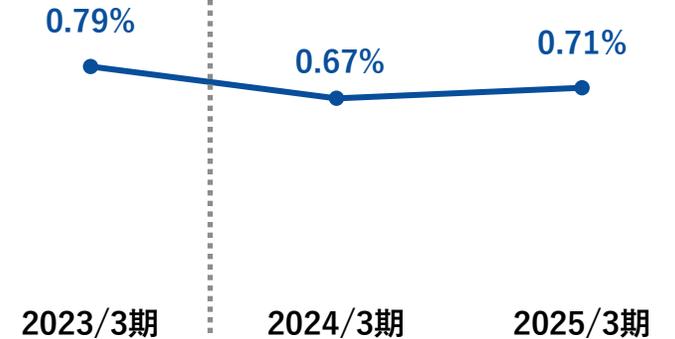
## ARPU(円)

●ビューティーメリット ●かんざし



## カスタマーチャーンレート(1)

パシフィックポーター  
連結

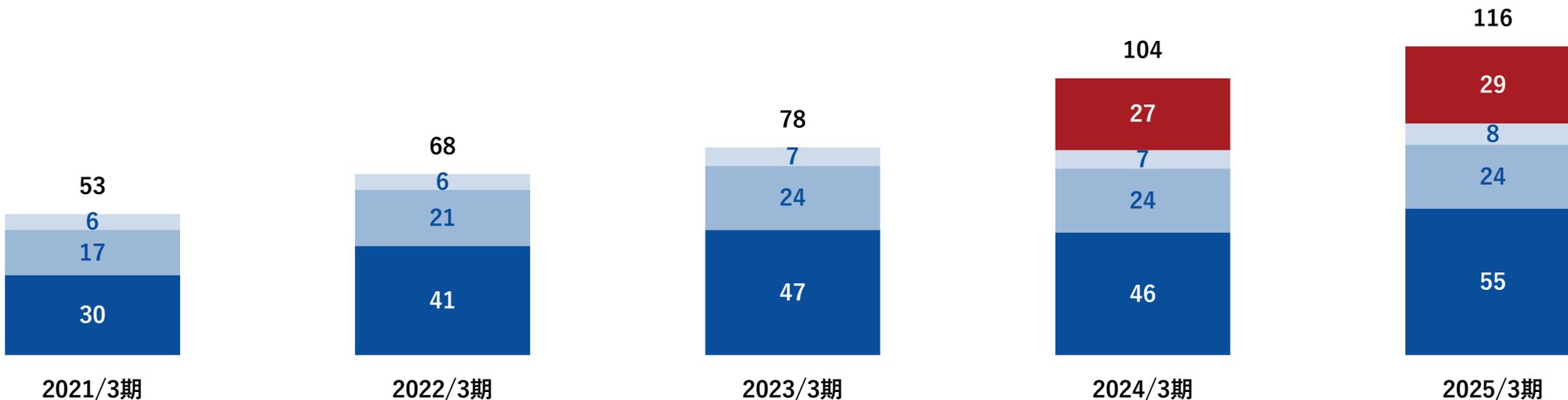


(1)2024年3月期1Qより、BeautyMeritとかんざしの合算の件数をもとにカスタマーチャーンレートを算出。

YoY + 12名の純増で、グループ全体の従業員数は116名に

## 従業員数(人)

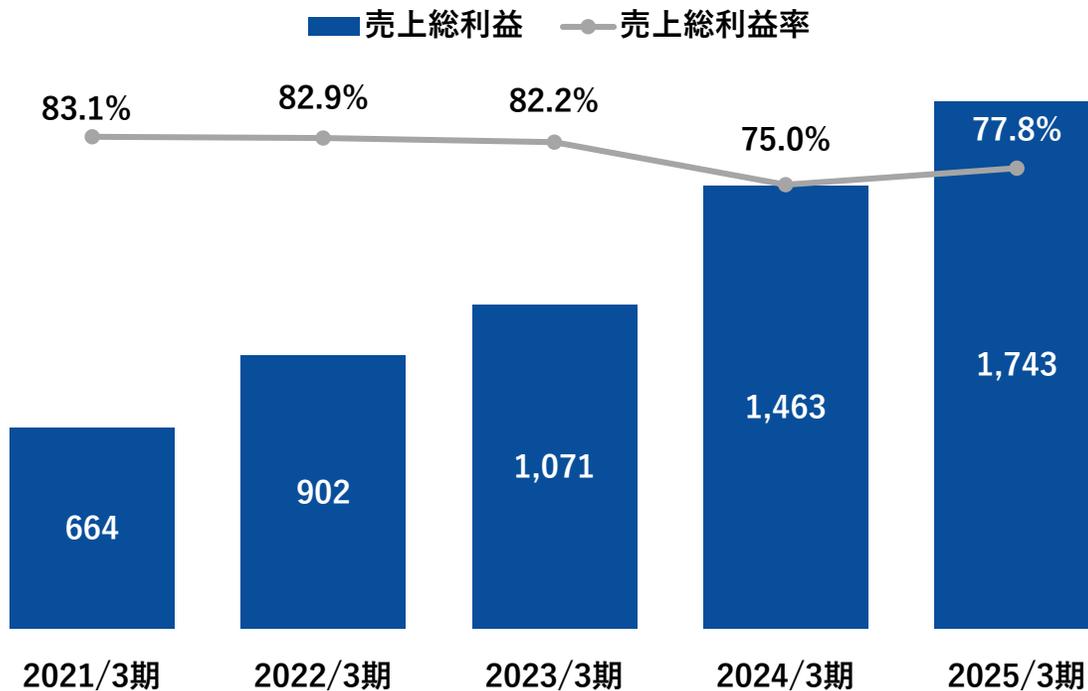
■ 営業 ■ 開発 ■ 管理 ■ グループ会社(パシフィックポーター)



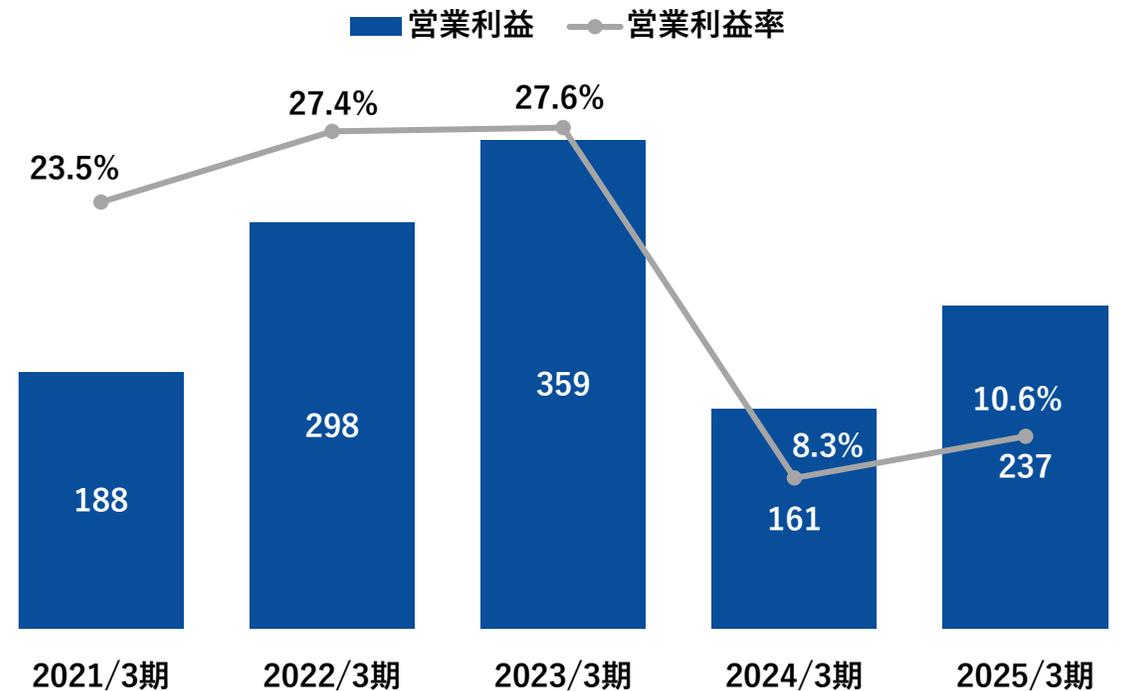
(1) 各期末時点の従業員数。

売上総利益はYoY + 19.1%、営業利益はYoY + 46.6%の成長

売上総利益(百万円)

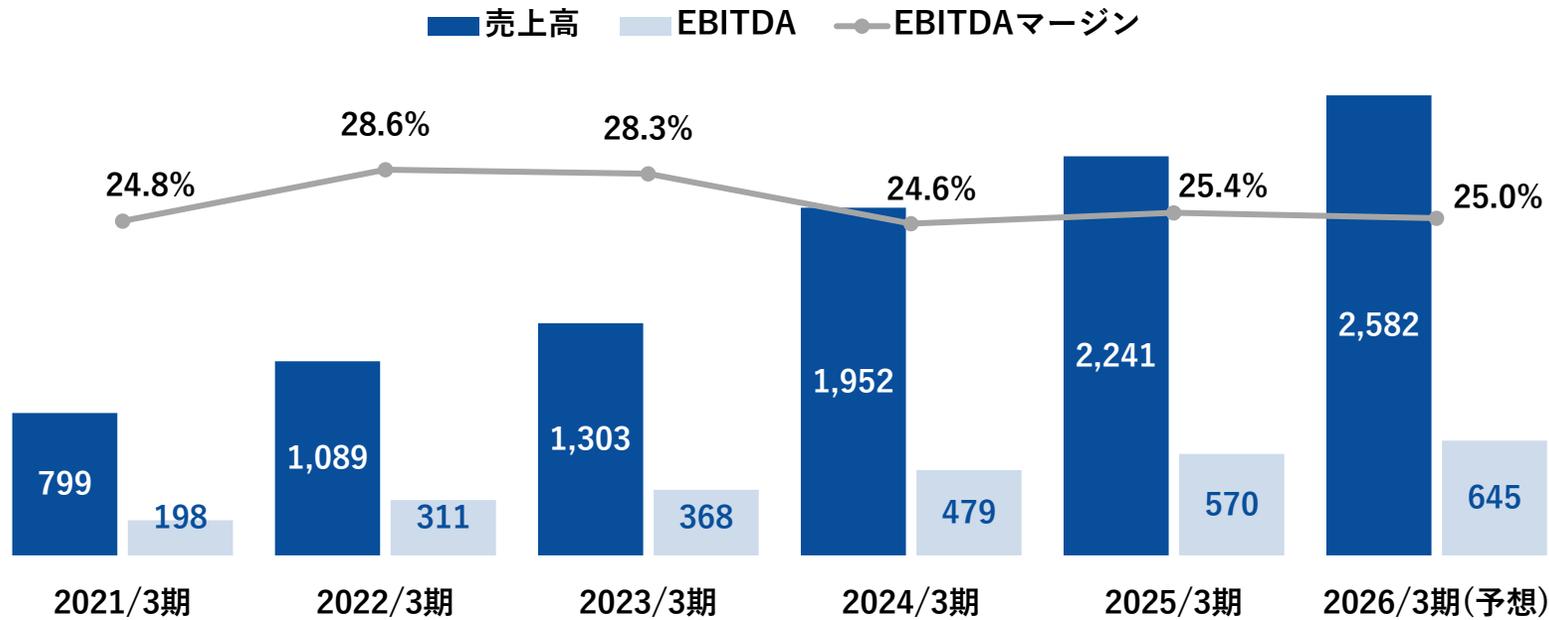


営業利益(百万円)

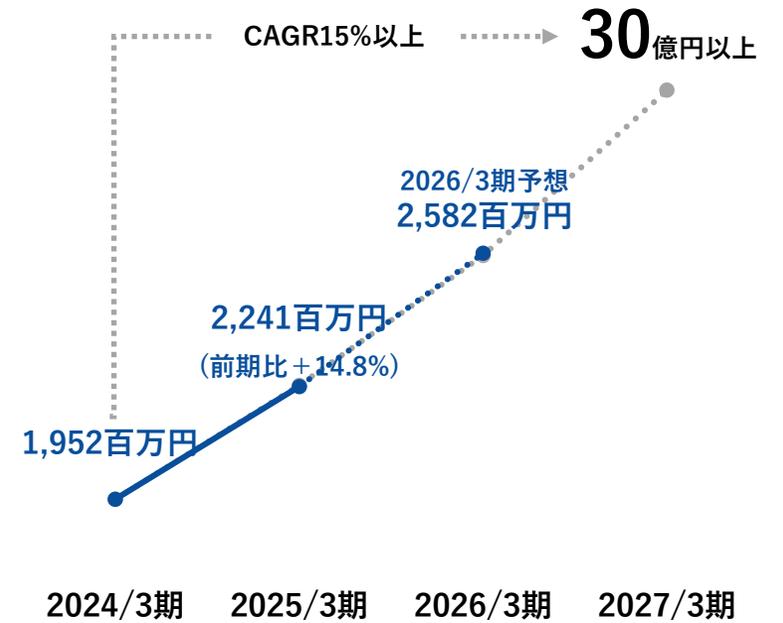


## 売上高は25.8億円、EBITDAは6.4億円を計画し増収増益を図る

売上高・EBITDA(百万円)



売上高

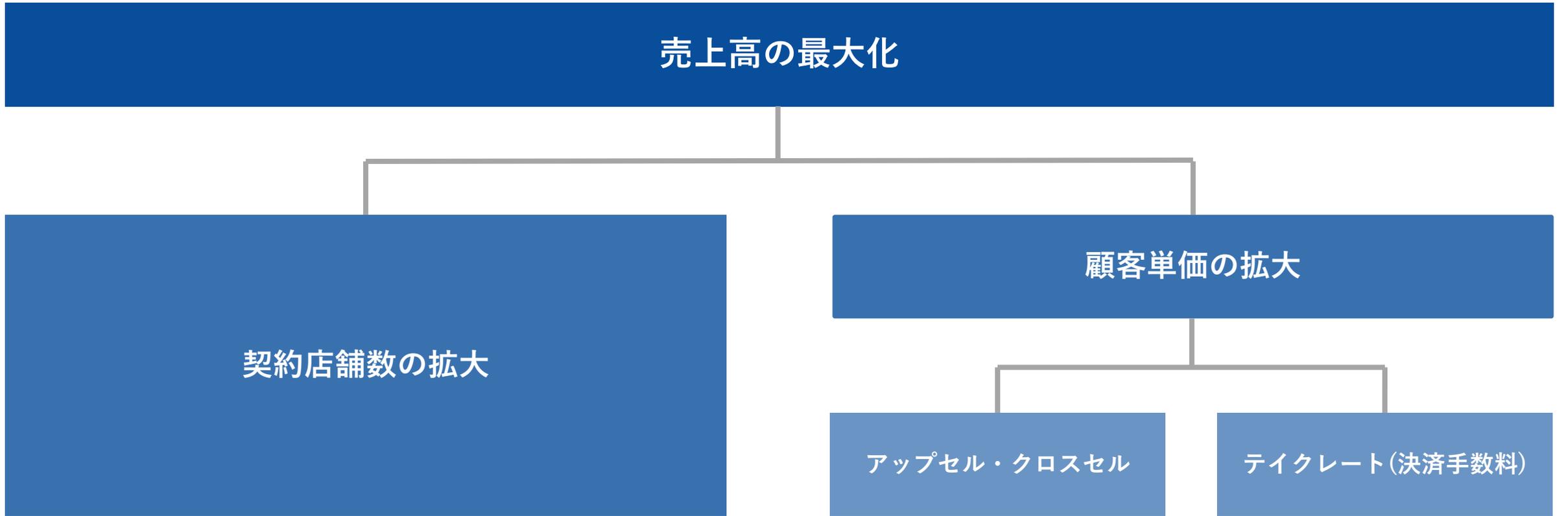


(1) 2027年3月期連結売上高30億円以上、毎期のEBITDAマージン20%~30%

# 5 成長戦略

1. 事業概要
  2. 市場環境
  3. 当社の強み・特徴
  4. 業績・主要KPI
  5. 成長戦略
- Appendix

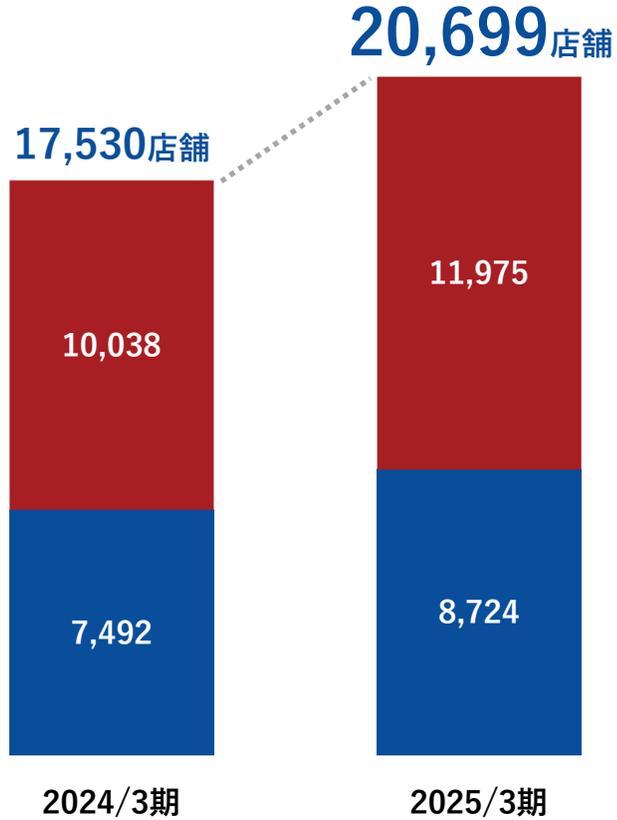
売上高の最大化に向けて、  
契約店舗数の拡大と顧客単価の拡大で成長を図る



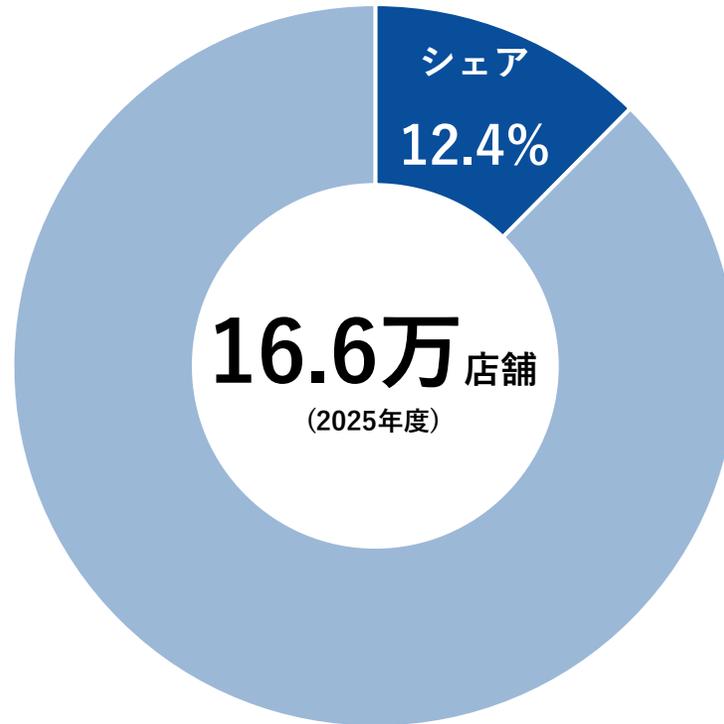
# グループ全体の契約店舗数及びシェア

## 契約店舗数(店舗)

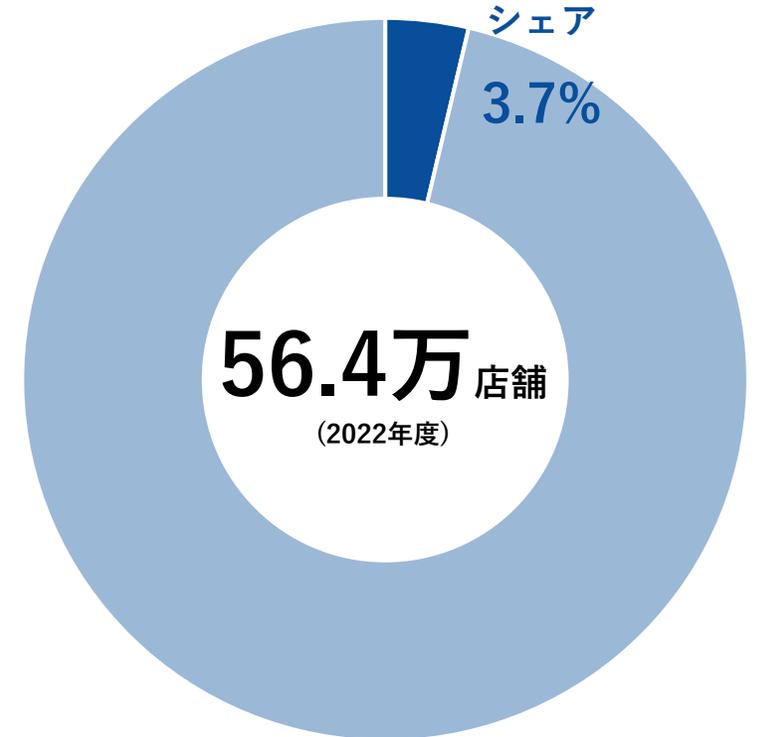
■ビューティーメリット ■かんざし



## 集客サイト参画店舗<sup>(1)</sup>導入率



## 理美容サービス市場導入率



(1) (株)リクルート 2025年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

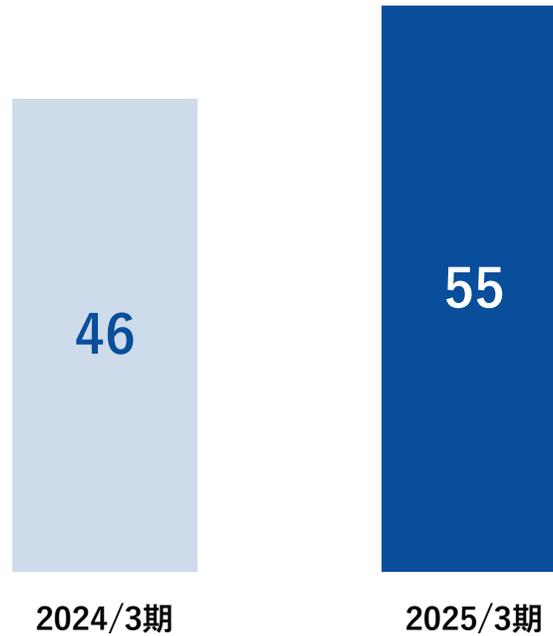
各所に営業所を構え、営業組織の体制強化によって直販及び、理美容ディーラーをはじめとした販売パートナーとの連携を強化

## 営業拠点

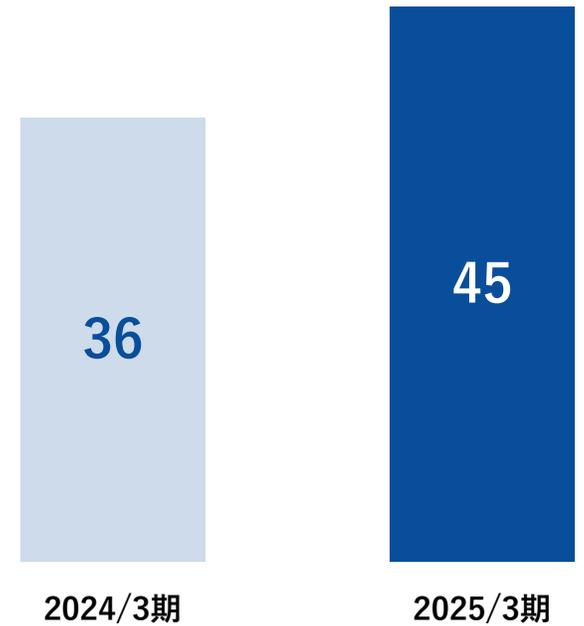
東京本社に加え、大阪、福岡、仙台、札幌の計5拠点到営業所を構える販売体制



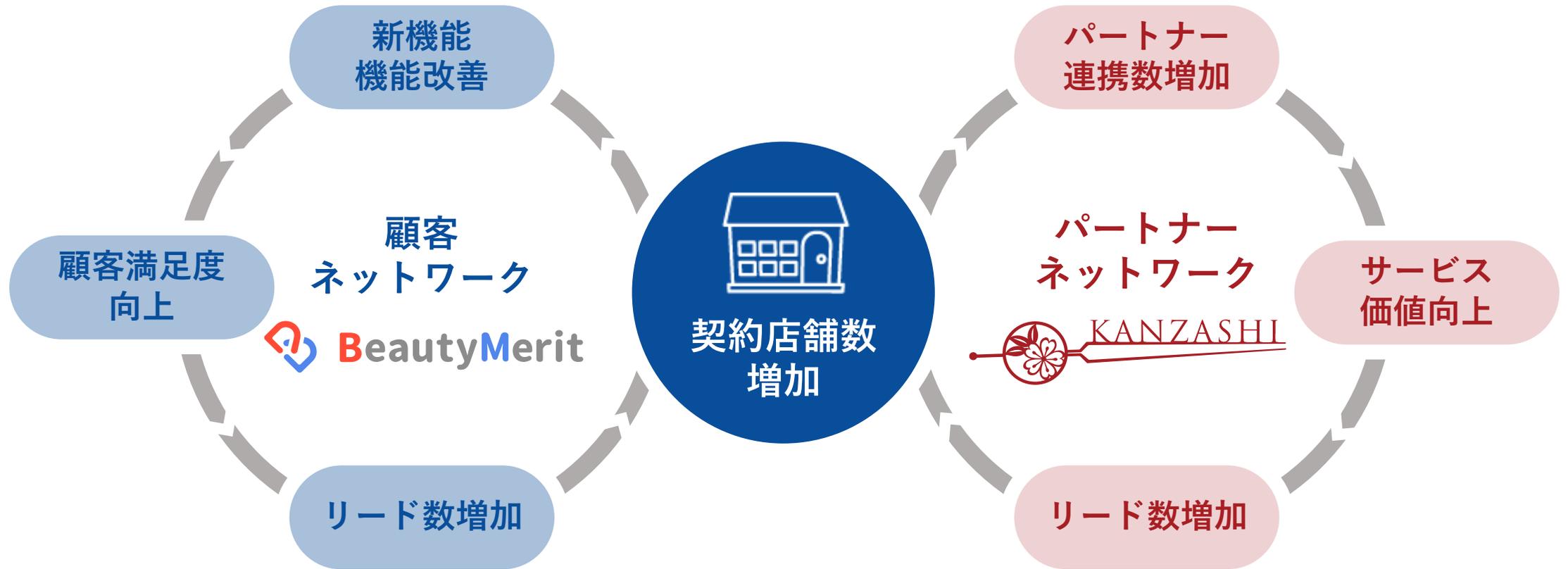
## 営業人員(人)



## 理美容ディーラー連携数(社)



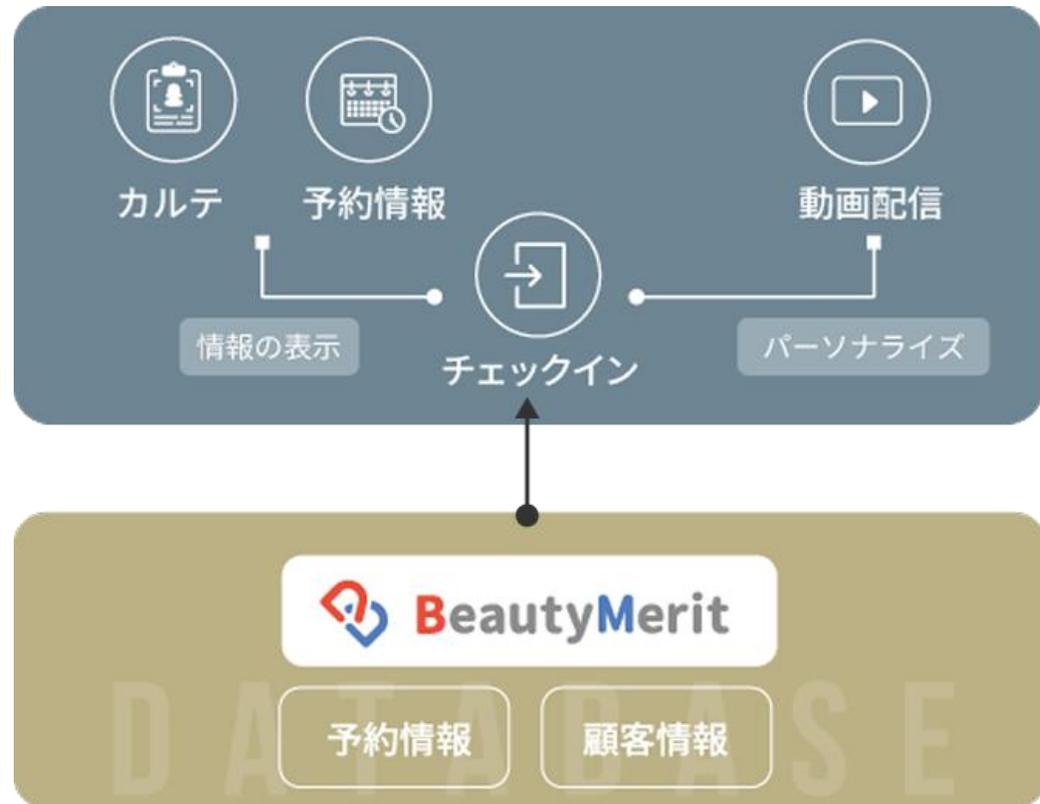
# 両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



膨大なデータを活用した両社シナジーの創造や  
パートナーとの連携強化によって店舗DXを支援



滞在時間に対して各種サービスの提供、リテールメディアとしての新たな収益への取り組みとして「BM Smart Mirror」β版を提供開始



POSシステムとの連携により、便利で経済合理性の高い決済体験を提供することを通じて、**GMVを源泉とした収益モデル**の拡大を図る

集客からキャッシュレス決済までが、  
一気通貫でデータ連携可能に。



(1) 2026年3月期中のリリースを予定。(2) 2025年3月期中に「BeautyMerit(ビューティーメリット)」及び「KANZASHI(かんざし)」を通じて管理されている予約金額の合計。

## 市場規模



## 理美容サービス経済規模

約3.7兆円<sup>(3)</sup>

(1) (株)リクルート 2025年5月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数(166,360店舗)に対して、「BeautyMerit(ビューティーマリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(2) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」、厚生労働省「令和4年衛生行政報告例」を基に、2022年度、理容室店舗数(112,468店舗)、美容室店舗数(269,889店舗)、ネイル店舗数(30,400店舗)、エステ店舗数(7,640店舗)、リラクゼーション等店舗(144,309店舗)の合計に対して、「BeautyMerit(ビューティーマリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(3) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2023年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版」、矢野経済研究所「2019年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2022年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2023」を基に、2019年度、理美容市場(2,125,300 百万円)、リラクゼーション市場規模(122,000 百万円)、柔道整復・鍼灸・マッサージ市場(971,000百万円)、エステティックサロン市場規模(361,680百万円)、ネイルサービス市場規模(173,650百万円)の合計。

これまで培ってきた顧客基盤を活用した、  
収益基盤の多層化を構築することでさらなる成長を図る



決済

リテールメディア

SaaS

# Appendix

1. 事業概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 業績・主要KPI
5. 成長戦略

## Appendix

会社名	株式会社サインド	
所在地	東京都品川区西五反田8-4-13	
営業所	大阪、福岡、仙台、札幌	
設立	2011年10月20日	
資本金	53百万円	
事業内容	理美容店舗向け予約管理システム「BeautyMerit」の提供	
従業員数(連結)	116人(2025年3月末時点)	
経営陣	代表取締役社長	奥脇 隆司
	代表取締役副社長	高橋 直也
	取締役	亀井 信吾
	社外取締役	菅野 隆
	社外取締役	峰崎 揚右
	常勤監査役	小山 肇
	非常勤監査役	加久田 乾一
	非常勤監査役	桜井 祐子
グループ会社	パシフィックポーター株式会社	





代表取締役社長

**奥脇 隆司** Ryuji Okuwaki

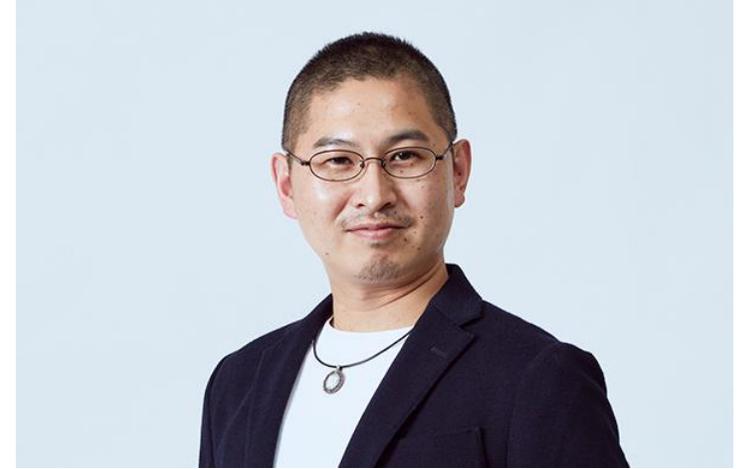
- 2011年 帝京大学 経済学部 卒業
- 2011年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2011年 当社設立 代表取締役社長 就任（現任）
- 2023年 パシフィックポーター株式会社 取締役 就任（現任）



代表取締役副社長

**高橋 直也** Naoya Takahashi

- 2008年 札幌学院大学 社会情報学部 卒業
- 2008年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2011年 当社設立 取締役 就任
- 2019年 当社 代表取締役副社長兼管理部長 就任（現任）



取締役

**亀井 信吾** Shingo Kamei

- 2003年 東京コンピュータ専門学校 情報処理学科 卒業
- 2003年 株式会社アド・ホック 入社
- 2007年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2016年 株式会社Project 8 入社
- 2019年 当社取締役 就任（現任）



社外取締役

**菅野 隆** Takashi Kanno

- 1983年 東京大学 法学部 卒業
- 1983年 マッキンゼー・アンド・カンパニー 入社
- 1999年 株式会社NTTドコモ 入社
- 2004年 株式会社カービュー 取締役 就任
- 2006年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社） 入社
- 2011年 ケンコーロジコム株式会社（現 Rakuten Direct Logistics株式会社） 代表取締役 就任
- 2019年 当社取締役 就任（現任）



社外取締役

**峰崎 揚右** Yosuke Minezaki

- 1999年 日本オラクル株式会社 入社
- 2001年 カーポイント株式会社（現 株式会社カービュー） 入社
- 2007年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社） 取締役 就任
- 2011年 株式会社リベント 取締役 就任
- 2016年 株式会社パプレア設立 代表取締役 就任（現任）
- 2020年 当社取締役 就任（現任）
- 2022年 株式会社セリユール 取締役 就任（現任）



常勤監査役

**小山 肇** Hajime Koyama

- 1976年 福岡大学 商学部商学科 卒業
- 1998年 東和産業株式会社 入社
- 2006年 株式会社みのや 入社
- 2012年 株式会社ハピネス・アンド・ディ 入社
- 2014年 株式会社バーガーキングジャパン・ホールディングス（現 株式会社ビーケー・ジャパンホールディングス） 入社
- 2020年 当社監査役 就任（現任）
- 2023年 パシフィックポーター株式会社 監査役 就任（現任）



非常勤監査役

**加久田 乾一** Kenichi Kakuta

- 1978年 早稲田大学 政治経済学部 卒業
- 1978年 新和監査法人（現 あずさ監査法人） 入所
- 1982年 公認会計士登録
- 1996年 青山監査法人 代表社員 就任
- 2000年 アイピーオー総合研究所株式会社 代表取締役 就任（現任）
- 2012年 株式会社WDI 監査役 就任
- 2019年 当社監査役 就任（現任）



非常勤監査役

**桜井 祐子** Yuko Sakurai

- 2011年 立教大学 大学院法務研究科 卒業
- 2015年 弁護士登録、福家総合法律事務所 入所
- 2019年 株式会社アイデアレコード 監査役 就任（現任）
- 2019年 株式会社ビジコム 監査役 就任（現任）
- 2020年 当社監査役 就任（現任）
- 2022年 桜井法律事務所 所長 就任（現任）
- 2022年 日本管理センター株式会社（現 株式会社JPMC） 社外取締役 就任（現任）

単位:百万円	2024年3月期	2025年3月期	YoY 増減率
売上高	1,952	2,241	+ 14.8%
売上総利益	1,463	1,743	+ 19.1%
売上総利益率	75.0%	77.8%	+ 2.8pt
EBITDA	479	570	+18.9%
EBITDAマージン	24.6%	25.5%	+ 0.9pt
営業利益	161	237	+ 46.6%
営業利益率	8.3%	10.6%	+ 2.3pt
経常利益	153	227	+ 48.4%
当期純利益	38	112	+ 193.1 %

# 貸借対照表

単位:百万円	2024年3月期	2025年3月期	増減
流動資産	2,180	2,282	+102
現金及び預金	2,006	2,071	+ 65
固定資産	2,761	2,581	- 180
資産合計	4,941	4,863	- 78
流動負債	541	762	+ 221
固定負債	1,204	786	- 418
負債合計	1,745	1,548	- 197
純資産合計	3,196	3,315	+119
負債・純資産合計	4,941	4,863	- 78

# キャッシュ・フロー計算書

単位:千円	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	353,345	417,462
投資活動によるキャッシュ・フロー	△87,327	△141,544
財務活動によるキャッシュ・フロー	△210,701	△210,854
現金及び現金同等物の増減額	55,317	65,063
現金及び現金同等物の期首残高	1,950,936	2,006,253
現金及び現金同等物の期末残高	2,006,253	2,071,316

# 2026年3月期 業績予想



単位:百万円		2025年3月期	2026年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	2,241	2,582	+15.2%
	サインド	1,685	1,934	+14.7%
	パシフィックポーター	555	647	+16.4%
EBITDA <sup>(1)</sup>	連結	570	645	+13.2%
	サインド	473	549	+15.8%
	パシフィックポーター	96	95	-1.9%
営業利益	連結	237	315	+32.9%
	サインド	440	516	+17.2%
	パシフィックポーター	80	82	+2.3%
当期純利益	連結	112	164	+46.1%
	サインド	281	353	+25.5%
	パシフィックポーター	109	89	-18.7%
調整後当期純利益 <sup>(2)</sup>	連結	390	442	+13.2%

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

(2) 調整後当期純利益：当期純利益＋のれん償却費＋無形資産償却費（税金費用調整後）

## 顧客接点を一気通貫で管理できる豊富な機能と フォロー・サポート体制が評価され幅広く導入

強 ← フォロー・サポート体制 → 弱

顧客接点	当社サービス	A社	B社
集客	○	△	-
予約	○	○	○
施術	○	○	-
会計	○	△	-
アフターフォロー	○	-	-
データ分析	○	○	-

### 選ばれる理由

- 機能が豊富で多くの業種に対応
- 顧客接点を一気通貫で管理
- マルチデバイス対応で使いやすいUI/UX
- 迅速な機能追加・機能改善
- 蓄積されたノウハウを元にしたフォロー・サポート体制
- 自動的に質の高いデータを収集し正確な経営判断をサポート

△：集客サイト及びPOSシステム(会計システム)の連動可能数が当社より少ないため、当社との違いを明確にするため△としております。

主なリスク(1)	時期	可能性	影響度	対応策
<p><b>競合について</b> 当社グループは、理美容領域におけるインターネットサービスの提供を事業領域としておりますが、同様の事業領域において、競合企業が存在しており、今後、更なる他社の新規参入により競争が激化する可能性があります。当社グループは、引き続き顧客のニーズを汲んだサービスの提供を進める方針ではありますが、競合企業の営業方針、価格設定及び提供するサービス等は、当社グループが属する市場に影響を与える可能性があり、これらの競合企業に対して効果的な差別化を行うことができず、当社グループが想定している事業展開が図れない場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中期	中	中	顧客ニーズを基に素早くサービスに反映する組織体制を一層強化するとともに、これまでの経験・実績及び社内ノウハウ等を強みとし差別化を図ってまいります。
<p><b>人材確保と育成について</b> 当社グループは、継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最も重要であると認識しております。しかしながら、当社グループが求める優秀な人材が必要な時期に十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合には、継続的な業務運営及び事業拡大等に支障が生じることや、採用費が計画から乖離すること等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	長期	大	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、育成体制の強化を図ってまいります。
<p><b>個人情報保護について</b> 当社グループは、提供するサービスに関連して個人情報を取り扱っているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定すると共に、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインを遵守し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。しかしながら、当社グループが保有する個人情報につき、漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえ、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社グループへの損害賠償請求または信用の低下等によって、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中期	中	大	社内規程に沿って個人情報を管理し、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。

(1) 上記は、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掲載しています。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。

本開示は今後通期決算発表後に更新して開示いたします。次回開示は2026年6月の予定です。

# CYND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する