



# 2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

---

Apr.2025 — Dec.2025 TSE:Growth 7089

## 2026年3月期 第3四半期累計業績

売上高

**3,593** 百万円

前年同期比 **+34.3%**

営業利益

**624** 百万円

前年同期比 **+209.2%**

受注高

**4,081** 百万円

前年同期比 **+35.5%**

## 業績の概況

- **大幅な増収増益と過去最高業績の達成**：第3四半期は会計期間(3ヶ月)及び累計期間(9ヶ月)いずれにおいても大幅な増収増益を実現し、過去最高の業績を達成
- **生産性改善に伴う収益性の向上**：主力のヒューマンキャピタル事業において生産性改善が着実に進展した結果、グループ全体の収益性が大幅に向上
- **通期業績予想の上方修正**：直近の好調な進捗および今後の見通しを踏まえ、通期業績予想の再上方修正を決定

## 2026年3月期 通期業績予想の上方修正（当期2度目）

ヒューマンキャピタル事業の生産性改善が進展し、2Q修正時計画を上回って進捗を受け、2度目の通期業績予想の上方修正を公表。売上高51億円、営業利益10億円へ

単位：百万円	修正予想	従来予想	従来予想比	前期実績	前期比
売上高	5,100	4,850	+ 5.2 %	3,693	+ 38.1 %
営業利益	1,000	850	+ 17.6 %	452	+ 120.8 %
経常利益	920	770	+ 19.5 %	449	+ 104.8 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	700	610	+ 14.8 %	353	+ 97.9 %

現在の株価水準は、当社の事業成長性が織り込まれておらず、極めて割安な水準であると認識  
資本効率の向上と株主還元の拡充を目的に、短期間で集中的な自己株式取得を実施

目的	資本効率の向上、株主還元の拡充
取得株数	200,000株（上限） ※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.0%
取得金額	2億円（上限）
取得期間	2026年2月6日～2026年3月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付け

### 【株式分割について】

当社は2025年12月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。株式の流動性向上および投資金額の引き下げにより、投資家層の更なる拡大を図ることを目的としている

既存事業の更なる成長へ向けて、恒田 有希子を新たに代表取締役 COO へ指名  
志水 雄一郎は代表取締役 CEOとして、M&A仲介をはじめ立ち上げた事業の成長へコミットする

### ■ 新任代表取締役



代表取締役 COO

# 恒田 有希子

経済同友会 幹事  
共助資本主義の実現委員会 副委員長  
次世代共創委員会 副委員長

### ■ 受賞歴

- リクルートキャリア主催『GOOD AGENT AWARD 2019』特別賞
- 第17回グロービス アルムナイ・アワード「創造部門」

### ■ プロフィール

武蔵野美術大学卒。グロービス経営大学院MBA修了。  
2007年株式会社サミーネットワークスへ入社、2013年株式会社メタップスに入社。同社の事業統括責任者を経て、2016年10月に当社入社。  
入社以来、主力事業であるタレントエージェンシー事業（現ヒューマンキャピタル事業）の成長を牽引。2018年執行役員就任、2019年取締役就任、2021年常務取締役就任、2024年より取締役副社長に就任し営業部門すべてを統括。2026年より代表取締役 COOに就任。  
2020年に公益社団法人経済同友会に入会。共助資本主義の実現委員会、オープンイノベーション委員会の副委員長を経て、2025年より幹事。

# 01 | 2026年3月期第3四半期 連結業績

## 連結決算サマリー



2026年3月期第3四半期は3ヶ月／9ヶ月累計ともに過去最高の業績を達成

単位：百万円	2026/3期 3Q	2025/3期 3Q	前年同期比	2026/3期 3Q累計	2025/3期 3Q累計	前年同期比	修正予想	修正予想比 進捗率
売上高	1,335	977	+ 36.7 %	3,593	2,675	+ 34.3 %	5,100	70.5 %
売上総利益	1,093	818	+ 33.6 %	2,847	2,224	+ 28.0 %	—	—
販売費及び一般管理費	797	772	+ 3.2 %	2,222	2,022	+ 9.9 %	—	—
営業利益	296	45	+ 546.3 %	624	202	+ 209.2 %	1,000	62.5 %
経常利益	260	43	+ 494.4 %	591	199	+ 196.8 %	920	64.3 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	169	27	+ 518.5 %	452	143	+ 214.6 %	700	64.7 %

## 連結決算サマリー | セグメント別

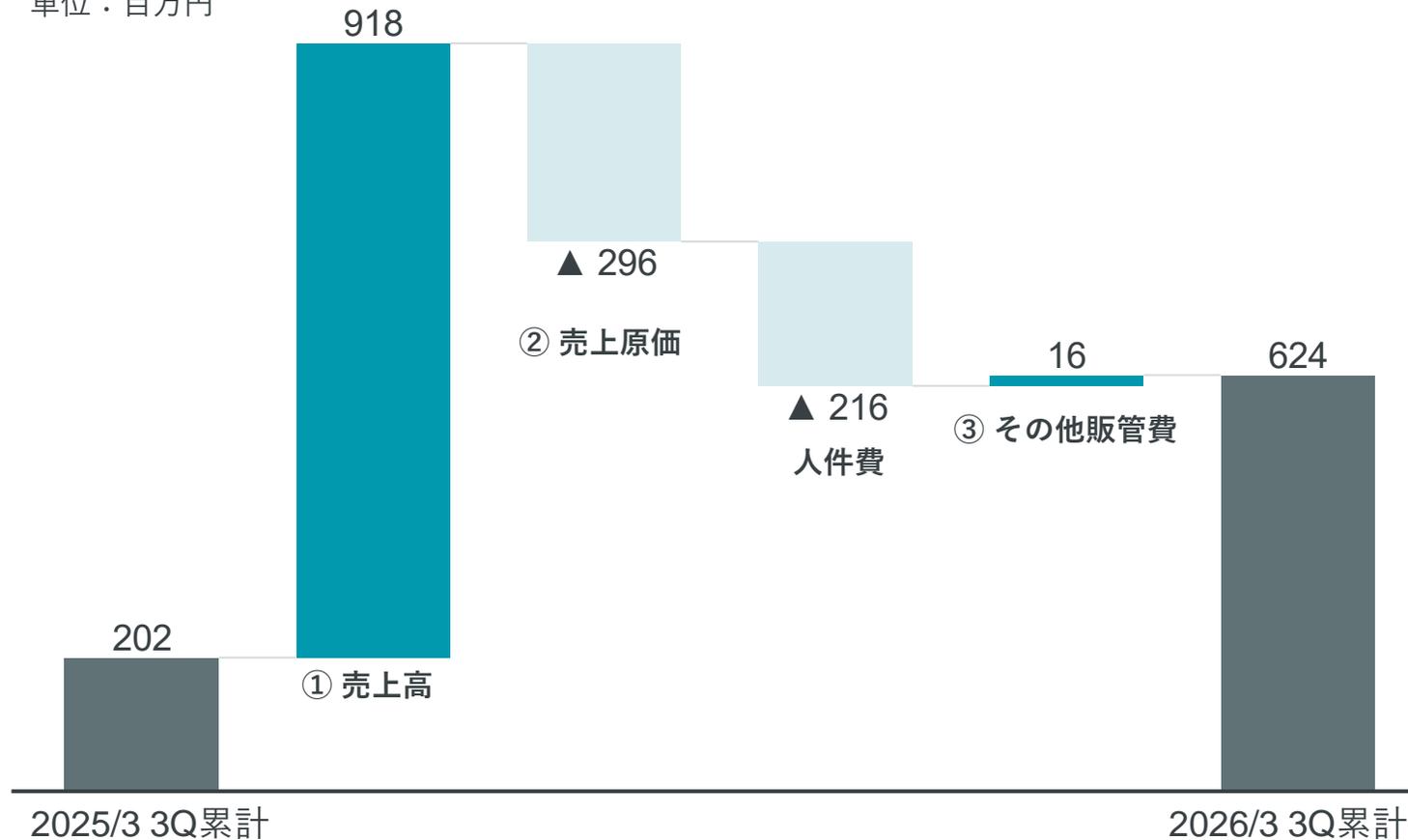
ヒューマンキャピタル事業の生産性改善が顕著に表れ、収益性が大幅に向上

単位：百万円		2026/3期 3Q	2025/3期 3Q	前年同期比	2026/3期 3Q累計	2025/3期 3Q累計	前年同期比
ヒューマンキャピタル事業	売上高	1,114	785	+ 42.0%	3,154	2,345	+ 34.5%
	セグメント損益	501	311	+ 61.7%	1,396	990	+ 41.0%
オープンイノベーション事業	売上高	220	192	+ 15.0%	439	330	+ 33.2%
	セグメント損益	49	21	+ 130.7%	57	△ 40	—
ベンチャーキャピタル事業	売上高	—	—	—	—	—	—
	セグメント損益	△ 2	△ 2	—	△ 99	△ 5	—
本部経費（調整額）		△ 252	△ 283	△ 10.9%	△ 729	△ 741	△ 1.7%
全体	売上高	1,335	977	+ 36.7%	3,593	2,675	+ 34.3%
	営業利益	296	45	+ 546.3%	624	202	+ 209.2%

## 営業利益増減分析

売上高の成長が利益増を強く牽引。一時的費用の剥落や生産性改善により、営業利益が大幅増益

単位：百万円



## 変動要因

## ① 売上高

主力事業のヒューマンキャピタル事業の生産性改善により、売上高が大きく増加し、利益成長に貢献

## ② 売上原価

第2四半期に計上したベンチャーキャピタル事業における評価損93百万円を含む

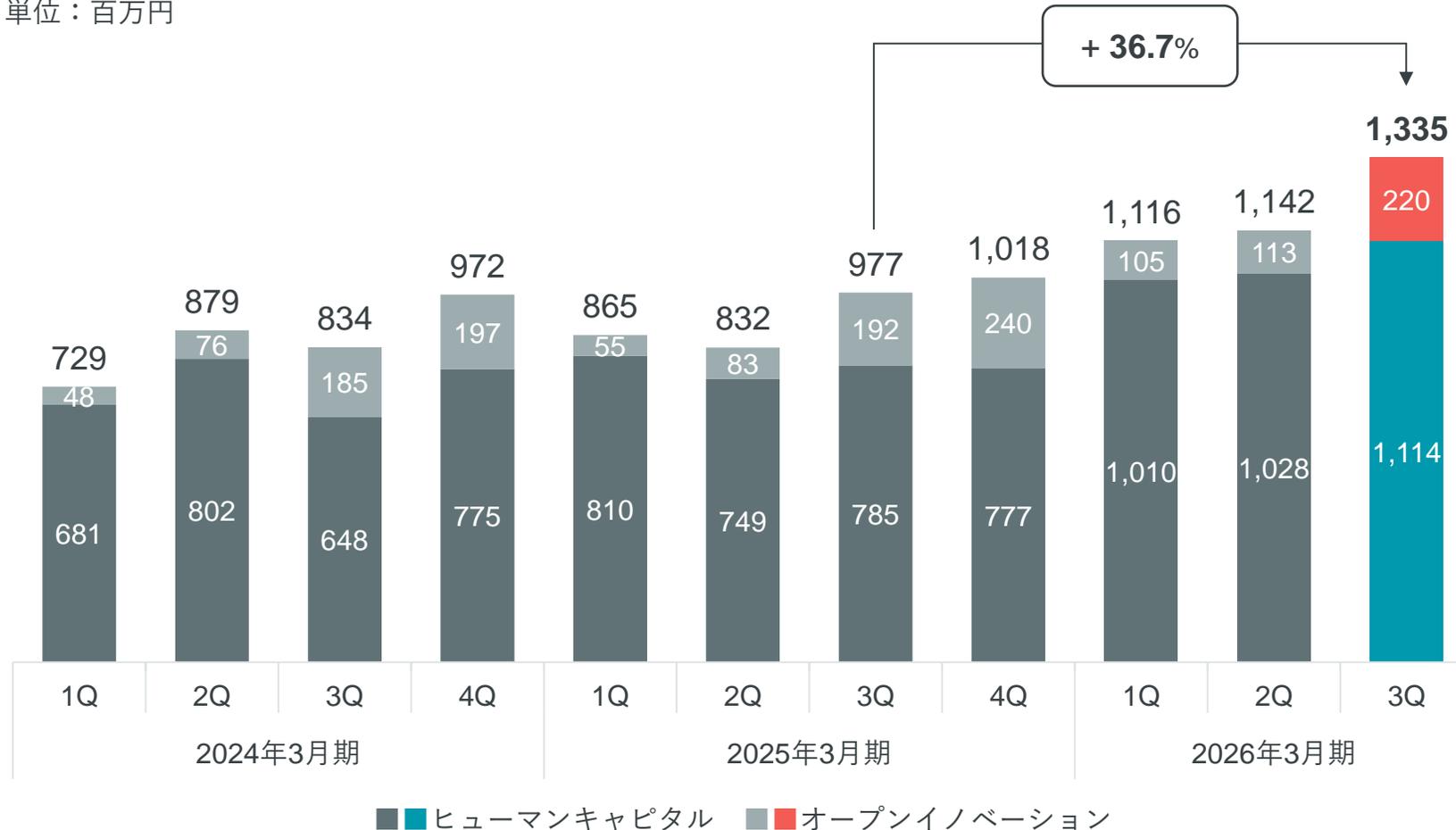
## ③ その他販管費

前期3Qは、本社移転に伴う一時費用137百万円を計上していた。当期はこの一時的費用の剥落で、その他販管費は前年同期比で減少

## 連結売上高 | 四半期推移

ヒューマンキャピタル事業の売上高が牽引し、過去最高の四半期売上高となる

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

**+ 15.0%**

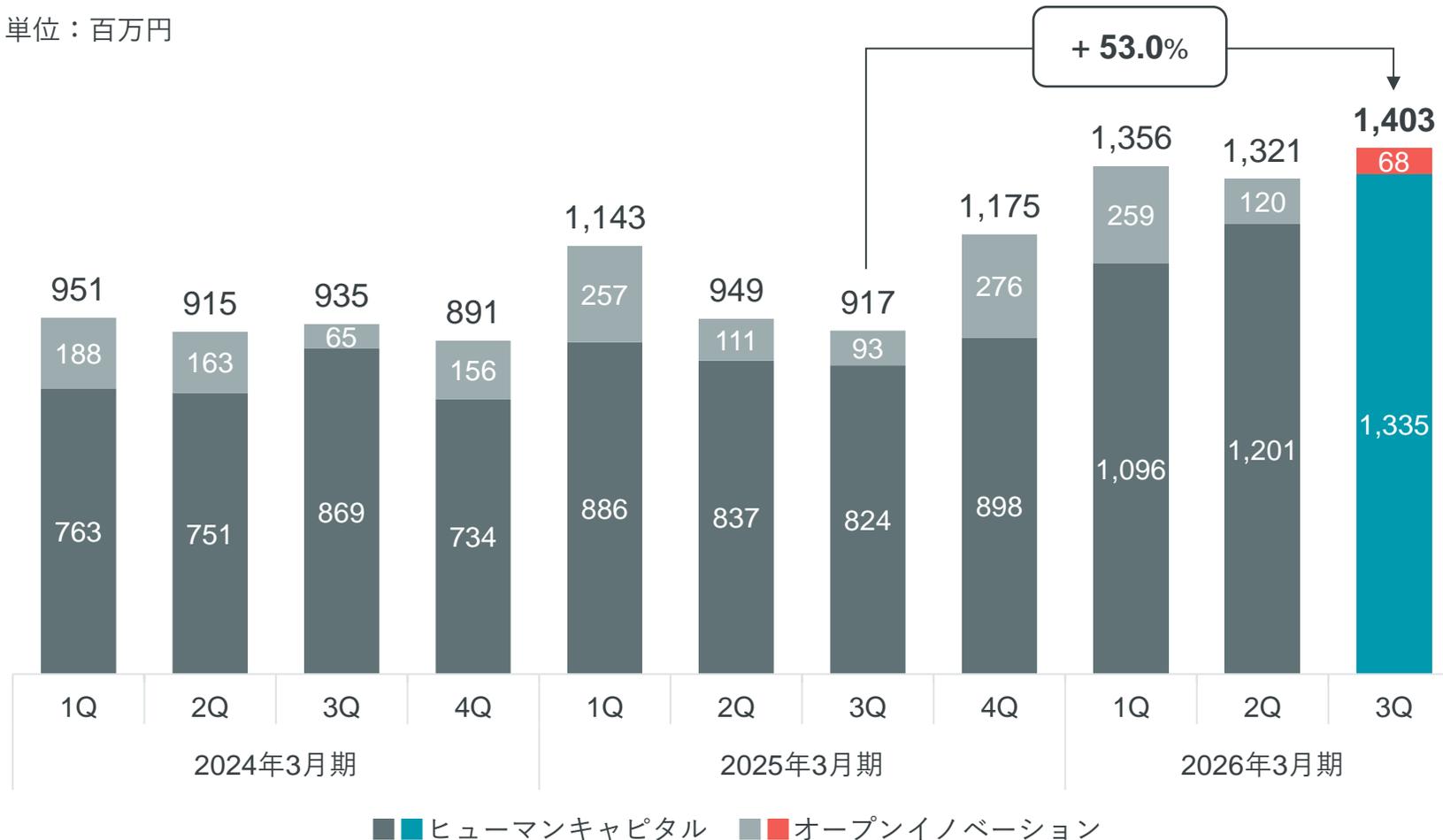
ヒューマンキャピタル

**+ 42.0%**

## 連結受注高 | 四半期推移

生産性改善により人材紹介の受注件数が増加。単価もトレンドを維持し受注が大幅増

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

△ 26.8%

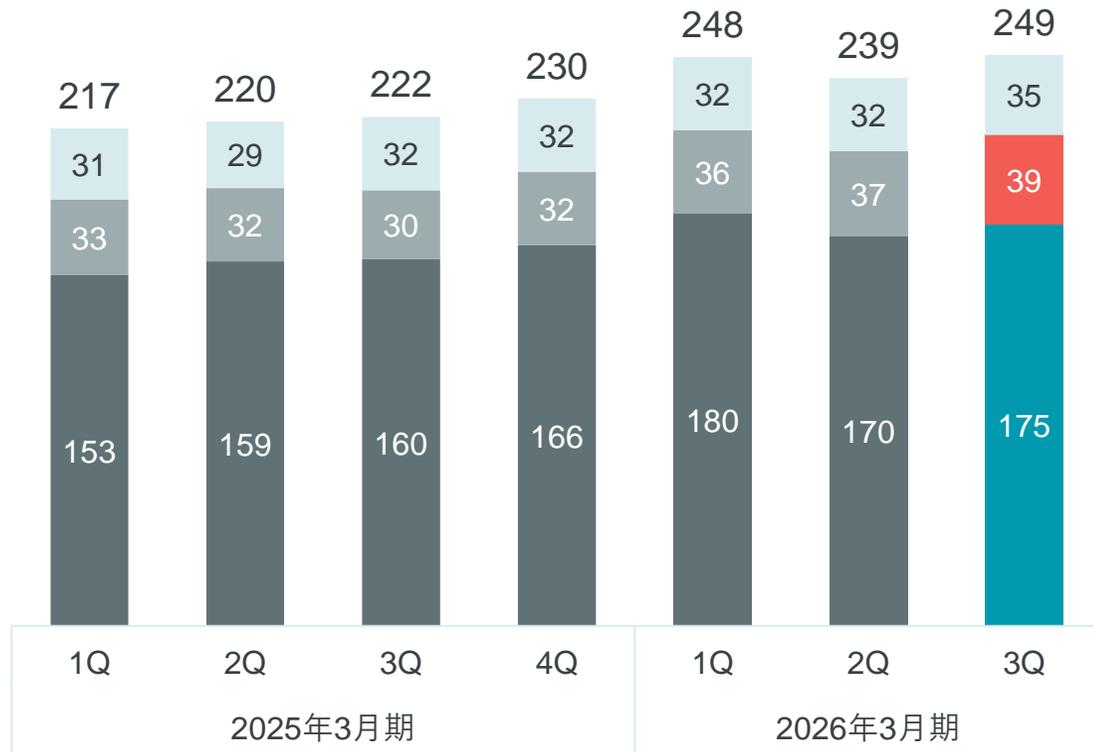
ヒューマンキャピタル

+ 62.0%

## 社員数 | 四半期推移

ヒューマンキャピタル事業の生産性改善に目途が立つ  
 今後はこの生産性を維持・向上しつつ、人員拡大による持続的な成長へつなげる

単位：名



■ ヒューマンキャピタル ■ オープンイノベーション ■ 全社 (コーポレート等)

## 人的資本の状況と今後の戦略

### 1. 社員数の推移と配置転換

- 全社人員は249名と1Q水準へ回復
- ヒューマンキャピタル事業は175名。当事業での経験値を活かした他部門への人事異動を活発化し、全体の人員最適配置によるグループ活性化と社員のリテンションを推進

### 2. 生産性改善から再拡大フェーズへ

- 生産性改善に目途が立ち、足もとでは大幅な増益を達成
- 生産性を維持しつつ、採用強化による事業規模拡大へ移行

### 3. 組織基盤の強化

- 退職者は継続的に発生しているものの、キャリア開発を通じて組織の代謝と質的向上を継続

## 02 | セグメント別業績

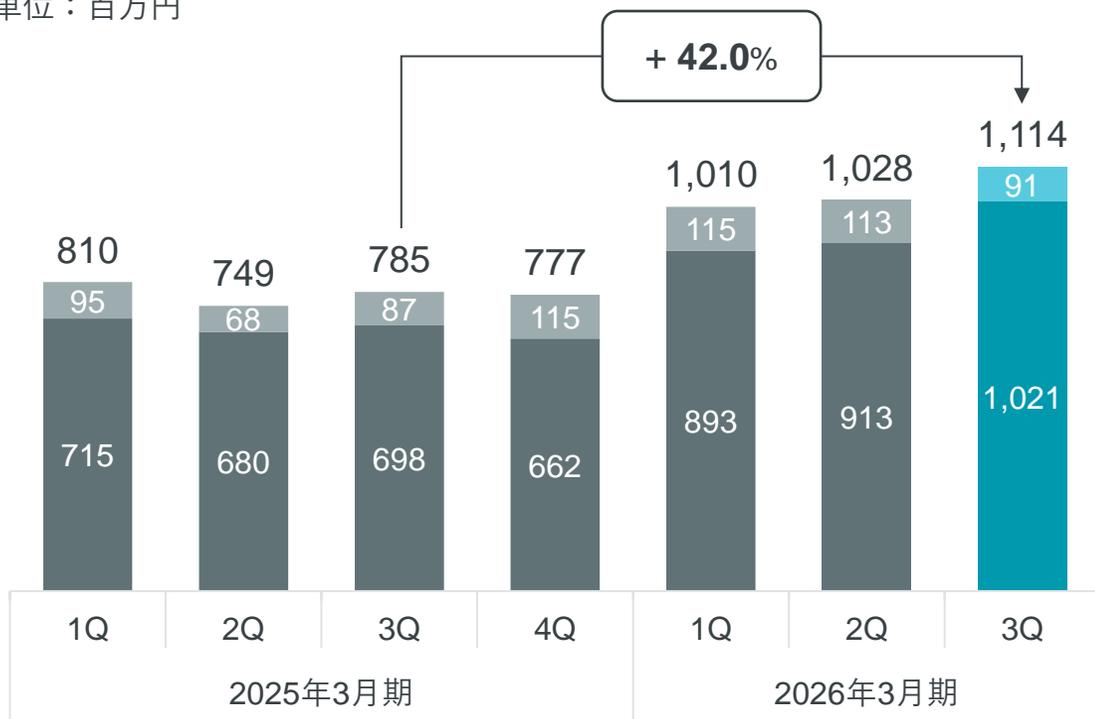
## ヒューマンキャピタル事業 | 売上高・受注高の四半期推移

売上高・受注高ともに大きく成長する四半期となった

一人あたりの決定件数にフォーカスした営業戦略を実行していることに加え、単価向上が寄与

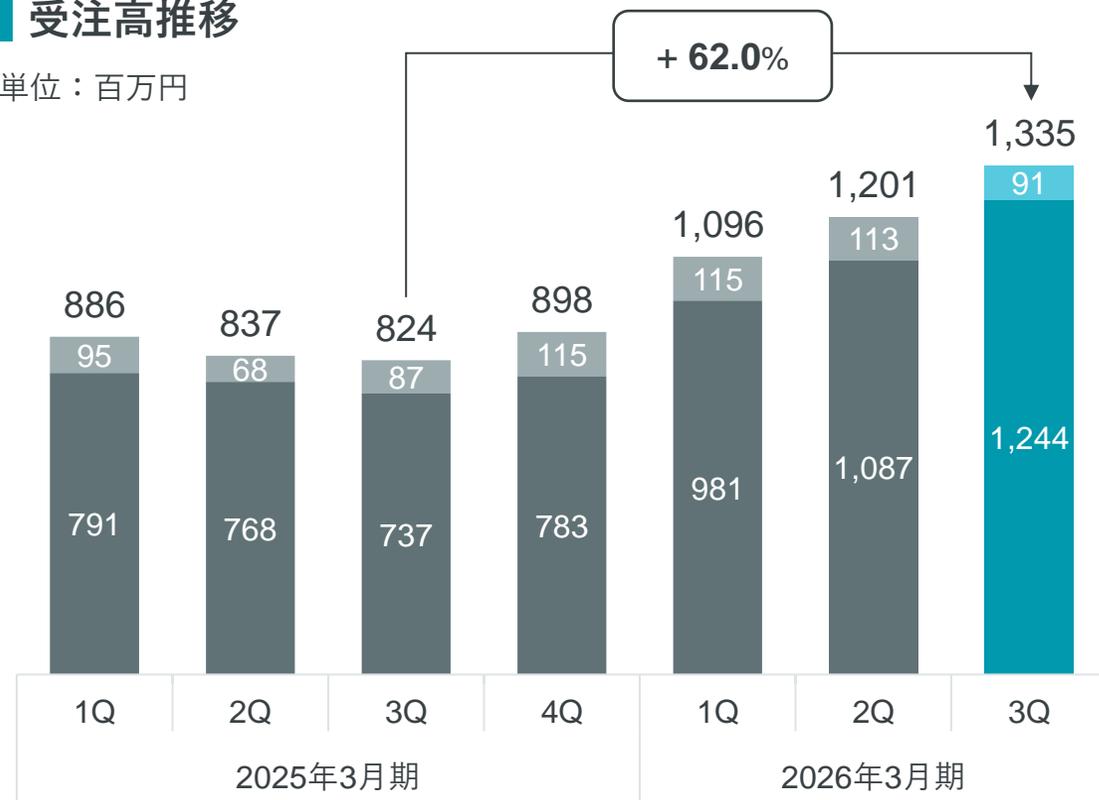
### 売上高推移

単位：百万円



### 受注高推移

単位：百万円



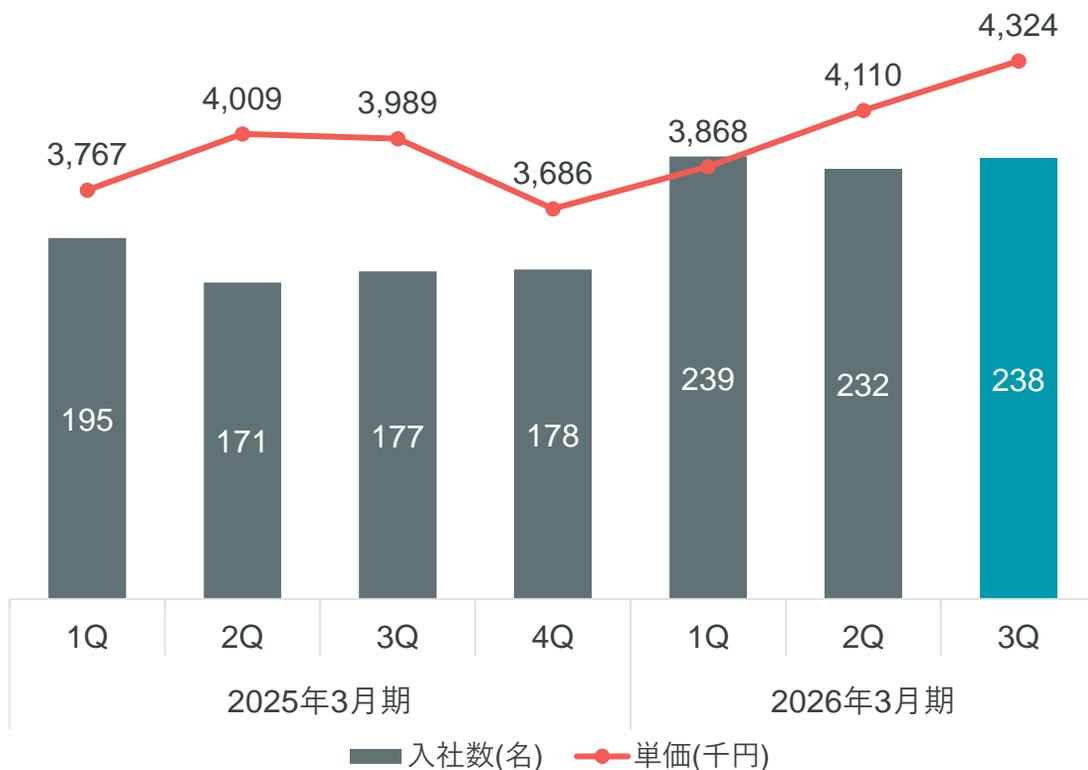
■ 人材紹介サービス ■ コンサルティングサービス\*

\*役務提供の性質上、受注高=売上高としている

## ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービスの売上高分解

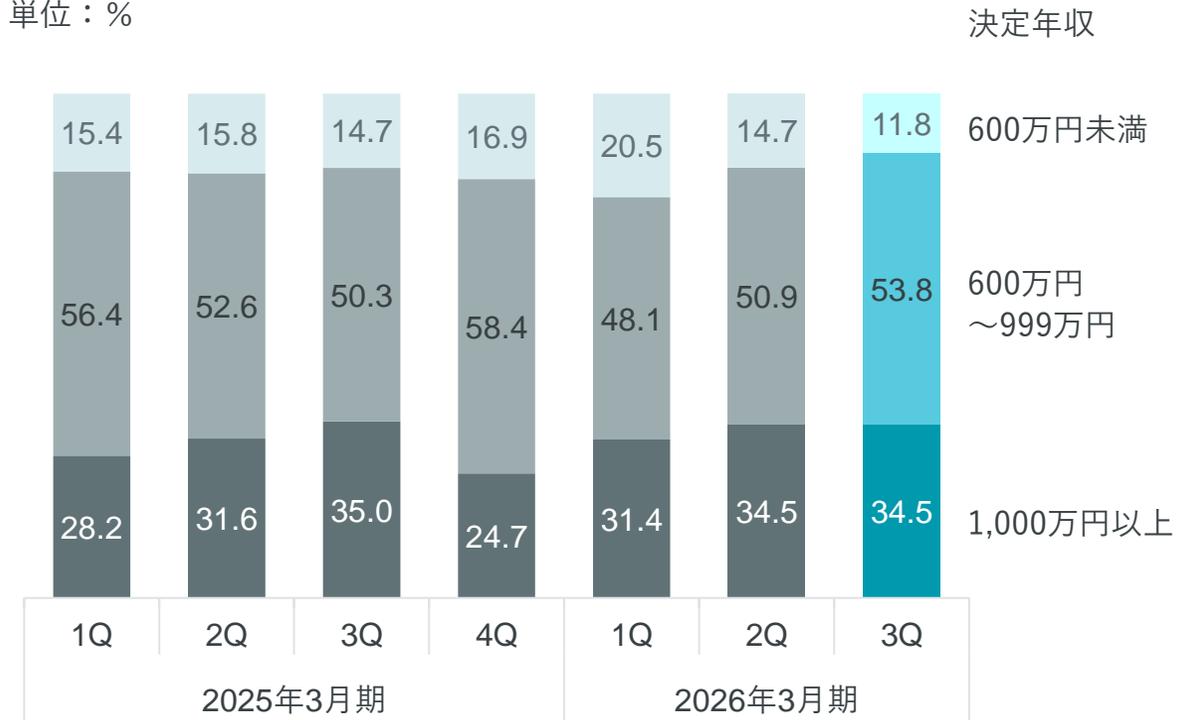
入社数の増加基調は変わらず、単価が過去最高値となる432万円となる  
インフレや採用競争激化を背景とした、オファー年収の増加や手数料率引き上げが寄与

### ■ 件数・単価推移



### ■ 年収構成比推移

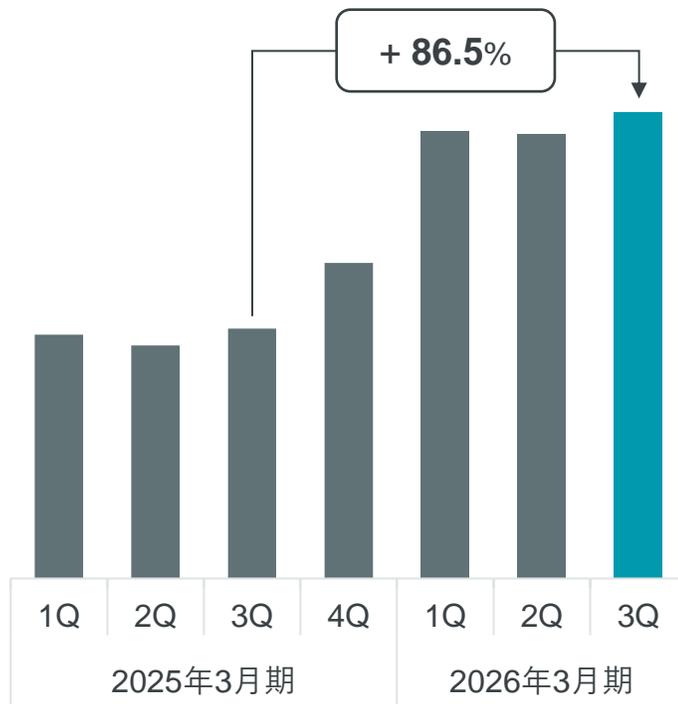
単位：%



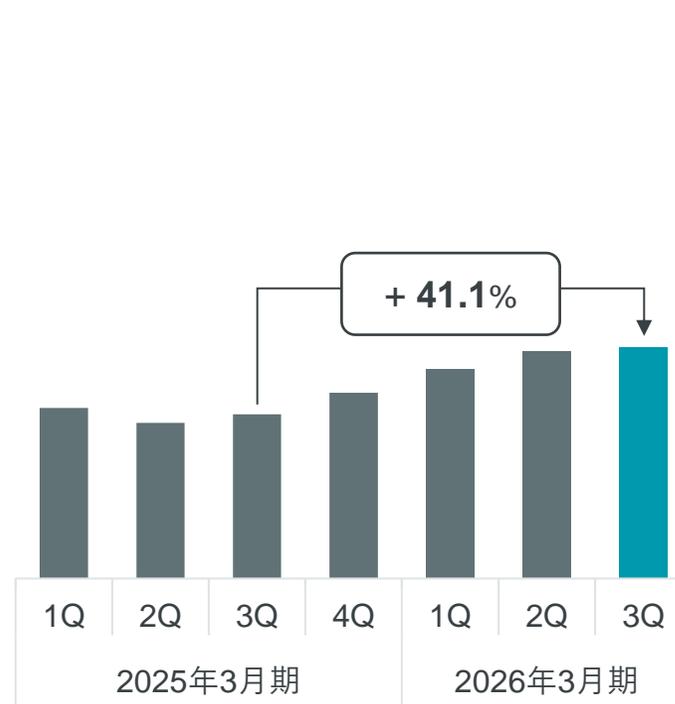
## ヒューマンキャピタル事業 | 主要KPIの推移 (単体)

各KPI指標が前年同期比で大きく上回り、生産性改善に寄与  
今後採用強化しつつも、社員1人あたり月1.0件決定を中長期の目標に据えて生産性向上をめざす

### ■ 新規求職者面談数

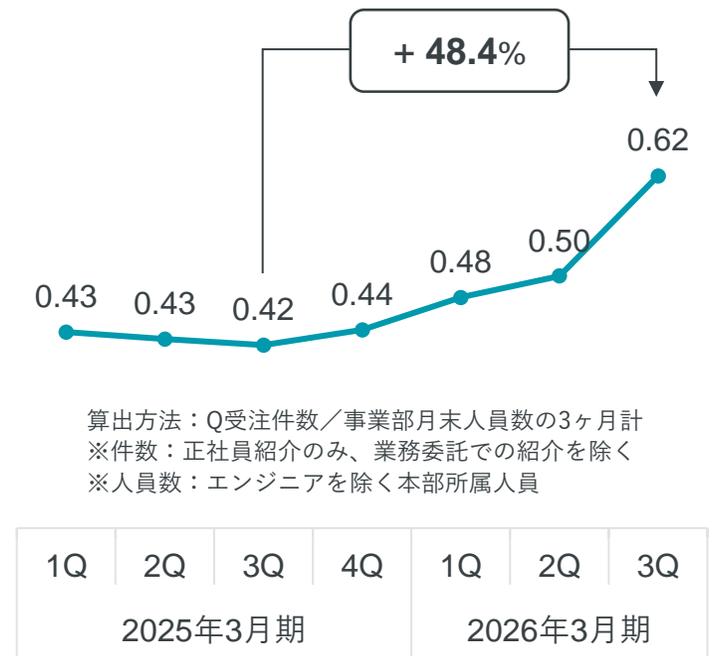


### ■ 面接設定UU数



### ■ 1人あたり決定件数

単位：件数/人・月



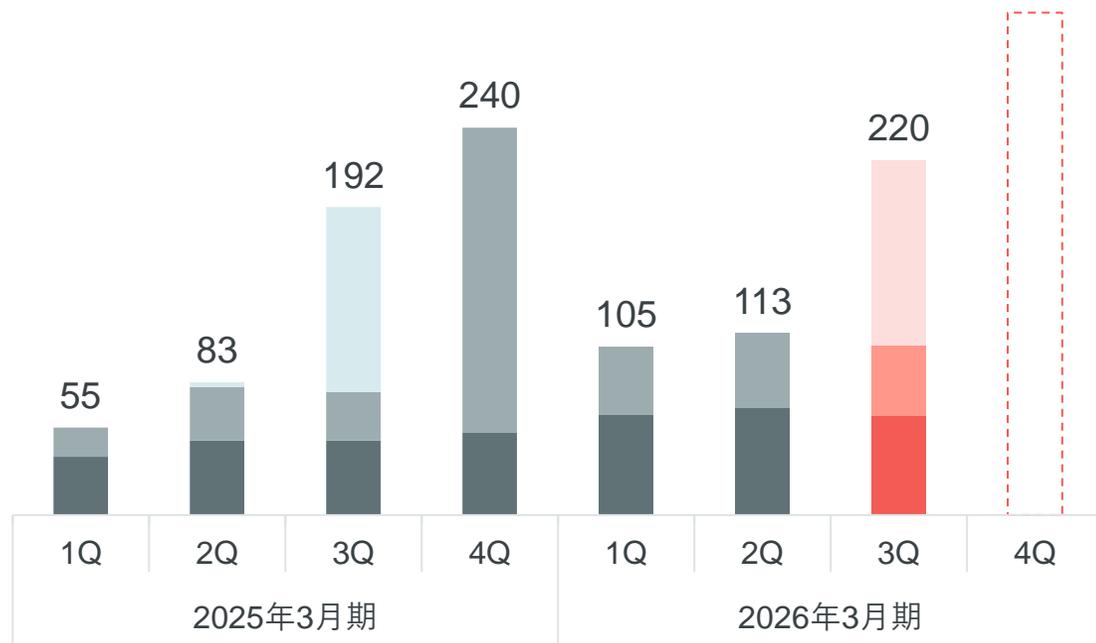
## オープンイノベーション事業 | 売上高・受注高の四半期推移

カンファレンス「GRIC2025」の開催に伴うスポンサー収入を計上

なお、これまで「Public Affairs」と呼称していたサービス名を「アクセラレーション」へ変更

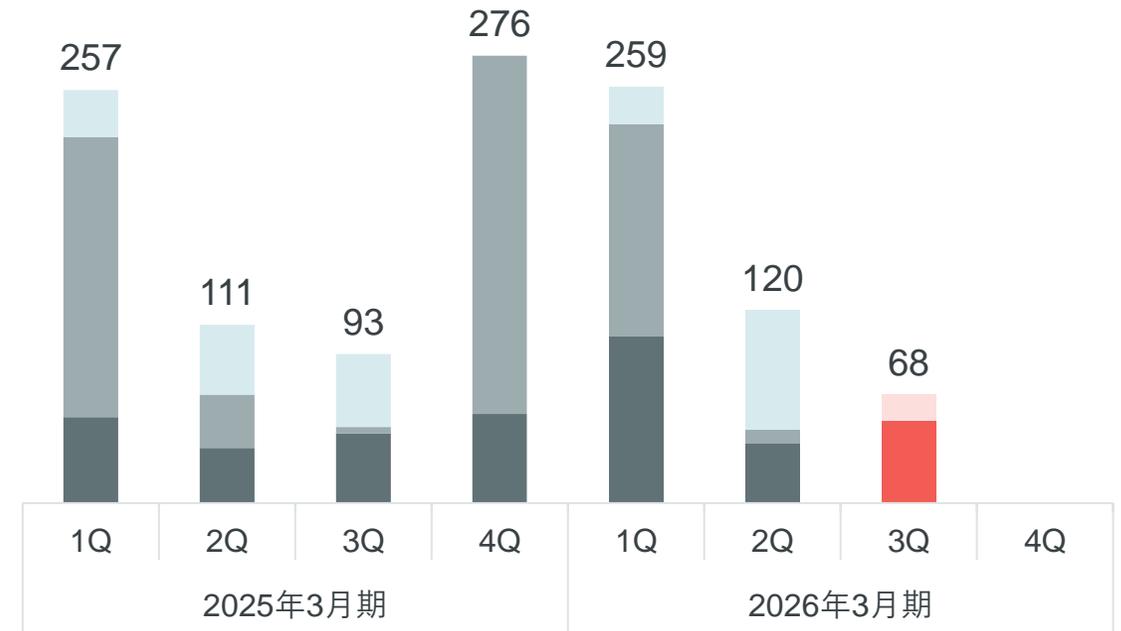
## 売上高推移

単位：百万円



## 受注高推移

単位：百万円



■ STARTUP DB ■ アクセラレーション ■ カンファレンス

## 03 | 中期経営方針の進捗

人を起点に事業・社会・未来を創り続け、挑戦を支えるプラットフォームへの進化をめざす

### Concept

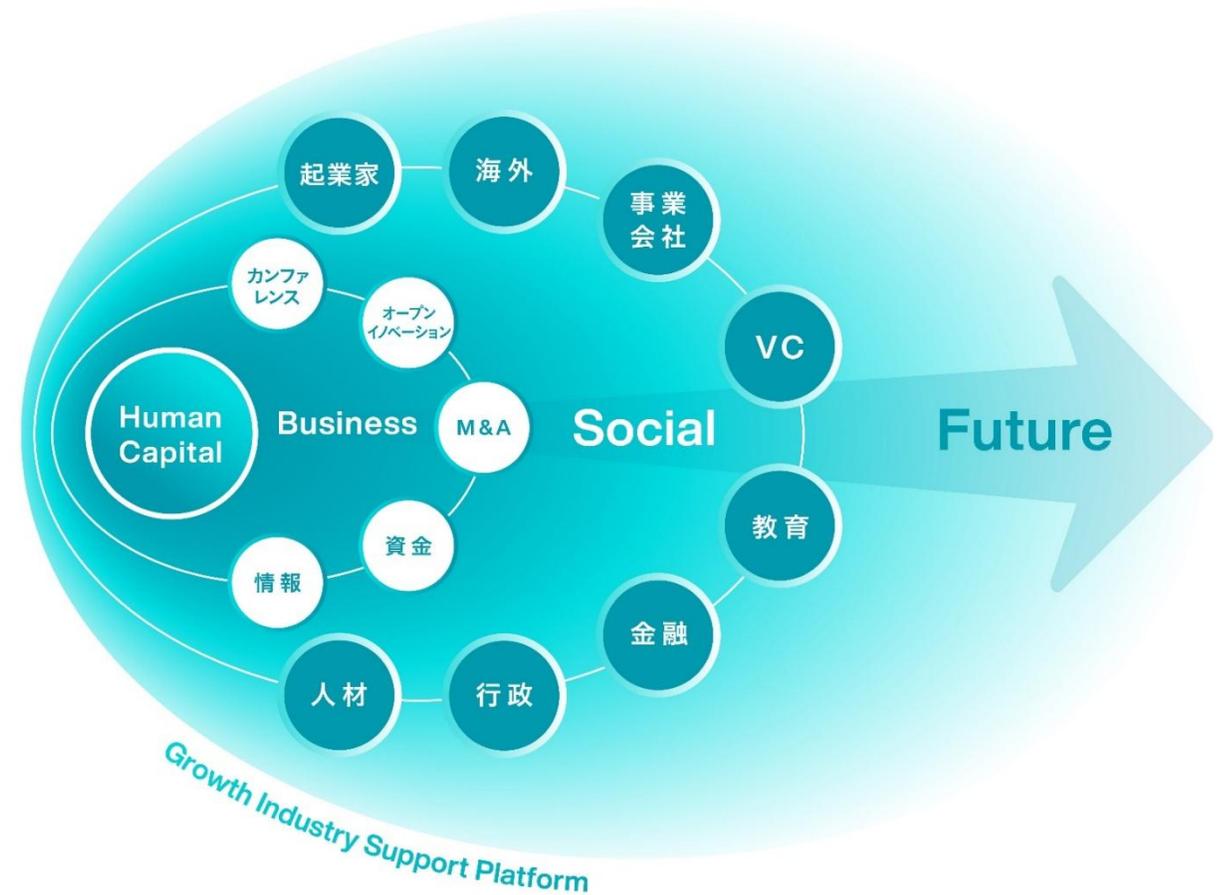
## 人の無限大の可能性を活かした 事業創造・社会創造・未来創造

いつの時代もイノベーションを生むのは人です。  
当社のヒューマンキャピタル事業を中核とし、  
挑戦者の可能性を支援する事業を創り、  
社会を変え、未来を切り拓きます。

### 目指す姿

## 成長産業支援プラットフォームの実現

挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと、  
支える社会の整備がいま求められています。  
当社は、成長産業に集う挑戦者を支える存在として、  
自らがプラットフォームへ進化する意志を込めています。



「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」の実現を中核とした各種戦略を実行していく

1

## 質・量ともにNo.1の スタートアップHR

- 生産性の向上による支援件数増加
- マーケティング強化による認知拡大
- Post-IPO 企業への人材支援強化
- 子会社設立／M&Aによる拡張

2

## スタートアップ支援 メニューの拡大

- 出口戦略支援の展開
- 大企業顧客拡大とオープンイノベーション支援の強化
- 各サービスのクロスセル強化

3

## M&Aや共創事業創出 による規模拡大

- 既存事業の成長とシナジーの見込めるM&Aの推進
- 国内外の有カスタートアップやエコシステムビルダーとの共創事業創出

「成長産業支援プラットフォーム」へ

## 成長産業支援プラットフォーム実現に向けた取り組みの状況

掲げた3項目それぞれにおいて、施策が進捗中

1

質・量ともにNo.1の  
スタートアップHR

### 進捗状況

- 生産性改善には一定の目処がつく
- Post-IPO企業との取引高が拡大
- 子会社設立（アリカタ株式会社）
- タクシー内番組「Startups Prime」放映中。当社や出演スタートアップのブランディングに寄与

2

スタートアップ支援  
メニューの拡大

### 進捗状況

- 自社単独でのM&A仲介チームを組成
- ストライク社と共同でM&A支援事業を開始
- Dealroom社と提携し、STARTUP DBに海外データを搭載

3

M&Aや共創事業創出  
による規模拡大

### 進捗状況

- 新設会社GOジョブ株式会社への出資及び持分法適用関連会社化
- スパークス・グループと資本業務提携を公表。同社投資先への人材紹介を中心としたバリューアップ支援を目指す

## スパークス・グループとの資本業務提携を公表

スパークス・グループとの資本業務提携を公表（3億円または発行済み株式数の3%を取得上限）  
VC・CVC群とともに同社を株主に迎え、業務提携により更なる事業成長の加速へつなげる



- スパークス・グループが運用する「未来創生ファンド」等の投資先企業に対する、経営人材を中心とする人材紹介を通じたバリューアップ支援及びExit支援に係る連携強化
- 資金ニーズのあるフォースタートアップスの人材支援先企業とスパークス・グループとの接点創出

### ■ 当社株主構成におけるVC/CVC

- 福岡地所株式会社
- エムスリー株式会社
- インキュベイトファンド
- グロービス・キャピタル・パートナーズHD
- WiL
- 株式会社ストライク
- 寺田倉庫株式会社      ほか数社
- **スパークス・グループ株式会社 (NEW)**

VCやCVCを運営する事業会社を中心だった株主構成において、上場株投資を主体とするスパークス・グループとの連携は、これまでと異なる顧客拡大及び事業拡大が期待できる

## 中期財務方針 | 業績目標

中期業績目標における来期目標の達成が見えている状況

27/3期についても当初計画の1年前倒しを実現するべく、各種施策を実行中

### 業績目標

	(百万円)	2026/3期	2027/3期	2028/3期
当初計画	売上高	4,300	4,945 ~ 5,160	5,687 ~ 6,192
	営業利益	650	742 ~ 1,032	853 ~ 1,238

	(百万円)	2026/3期	2027/3期	2028/3期
修正目標	売上高	5,100	当初目標の上限値について1年前倒しの達成を目指す	5月決算時に公表予定
	営業利益	1,000		

### 持続的な業績成長への取組み

生産性向上  
(1人あたり決定件数)

×

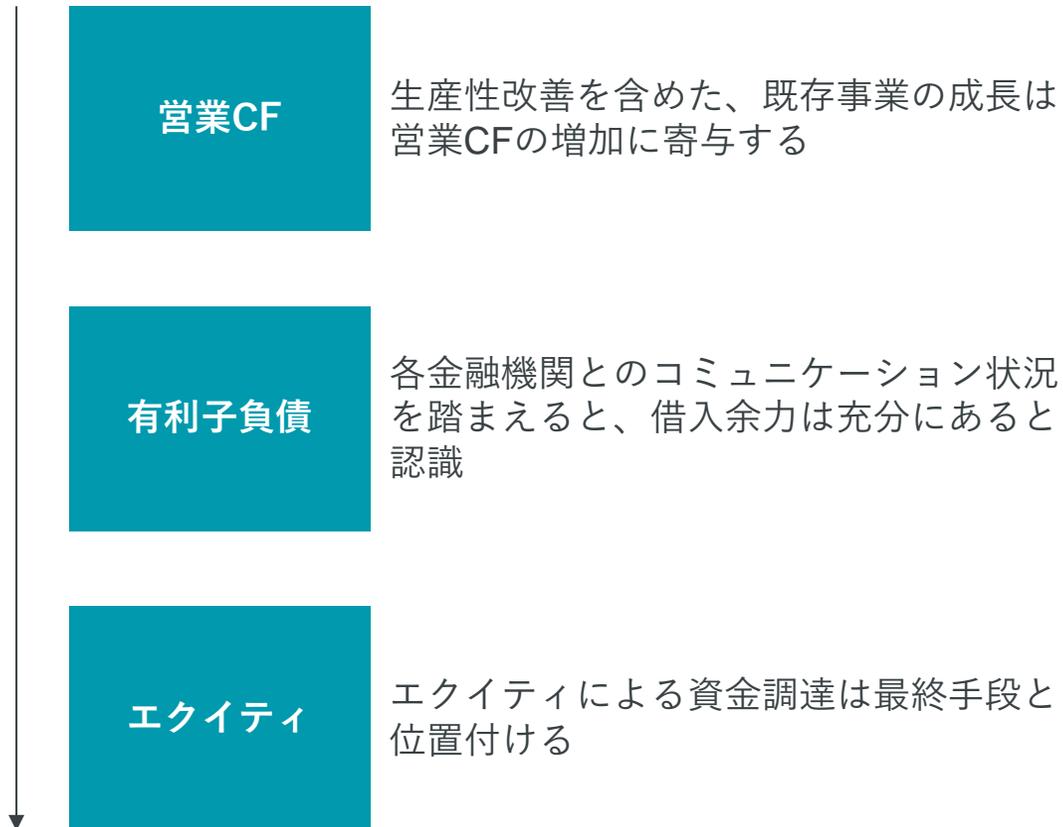
人員数増加

- 当中長期の成長を見据えた際の成長ドライバーは紹介件数にあり、1人あたり決定件数（生産性）向上を追求する
- 採用強化による人員数増の方針に対して、生産性を維持・向上できるかが次の課題

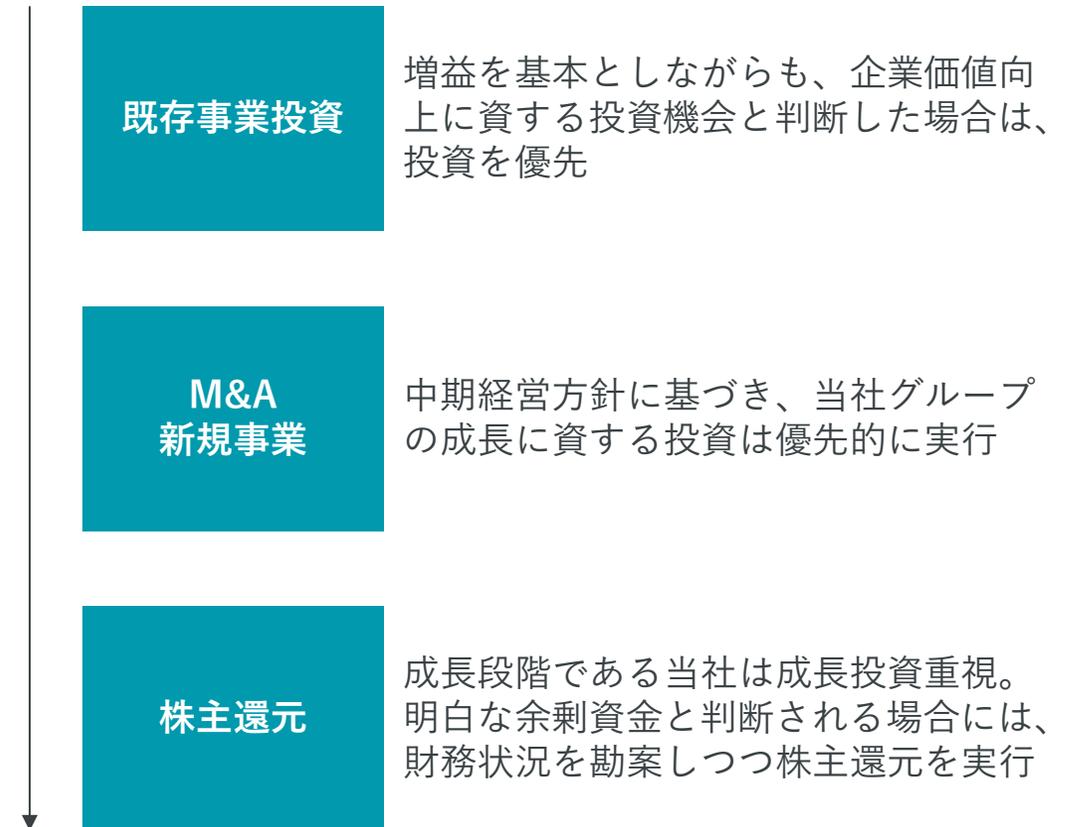
## 中期財務方針 | キャピタルアロケーションの考え方

### 営業CFの増加により得られたキャッシュをアロケーション方針に基づき投資を行う

#### ■ ソースの優先順位



#### ■ アロケーションの優先順位



## **04 | Appendix – FAQ**

## 投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

### Q1 ヒューマンキャピタル事業において、受注と売上のタイムラグはどの程度でしょうか。また、受注高はすべて売上高に転換するのでしょうか。

受注から売上のタイムラグについては、求職者が転職先の内定を承諾してから入社するまでの期間となります。個人差はあるものの、内定承諾からおよそ2-3ヶ月で転職先に入社され、売上転換するケースが一般的です。

受注高と売上高の関係性ですが、原則として当社が公表する受注高は一度すべて売上高に転換されるものをご認識いただければと思います。一方で、入社後6ヶ月以内で入社者都合で転職先を退職することとなった場合は、「早期退職」として当社が返金を行う必要があります。この返金処理については、受注から売上への転換に至る過程にマイナスとなったわけではなく、売上計上後の処理となるため、売上高のマイナス計上という処理を行っています。この早期退職に伴う返金が、受注高と売上高の差分となります。

なお、内定承諾後に入社をキャンセルするケースについては、キャンセルが発生した月に受注のマイナス計上をしています。

### Q2 ヒューマンキャピタル事業における単価上昇が顕著ですが、上昇要因や今後の見通しについて教えてください。

外部要因としては、インフレ及び採用競争激化によるオファー年収の上昇、内部要因としては、手数料率を引き上げた求人企業の重要ポジションでの成約が多いこと等が、単価上昇の要因となっております。

今後の見通しについてですが、単価は求職者の入社年収や契約料率に左右されるため、当社側でコントロールすることが難しい指標と認識しております。一方で、当社の強みであるハイレイヤー人材に注力していく方針には変わりないため、単価が急激に下落することはないものと見込んでおります。

## 投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

### Q3 2回目の上方修正を公表されましたが、来期以降も含めて更なる生産性の上振れ余地はありますか。

ヒューマンキャピタル事業の生産性改善が想定を上回って進捗（0.62件／人月）し、第3四半期の受注高が大きく拡大したことにより、売上高・段階利益がともに修正計画を上回る見込みとなりました。短期的には、新卒が入社する4月を含む営業人員の変動状況や月次の受注件数のボラティリティ等はあるものの、中長期的にはマッチング精度の向上や、これまで接点を持った求職者データを活用したCRM施策を強化すること等により、生産性向上の可能性は充分にあるものと認識しております。

### Q4 自己株式取得の実行を決定した背景を教えてください。

成長段階である当社は、事業成長への投資によって企業価値を継続的に高めていくことが株主の皆様への最も重要な還元であると考えております。また、当社のキャピタルアロケーションの考え方としても、既存事業やM&A・新規事業への投資に優先的に配分する方針としております。

2025年5月に中期経営方針を発表し、既存事業の成長率約15%～20%となる3カ年の業績レンジ目標を設定いたしました。加えて、初年度である当期は、当初計画を1年前倒すペースで実績が積みあがっております。しかしながら、当社の実績及び事業成長性に対して、現状の株価水準は当社の本源的な企業価値を十分に反映していないものと認識しております。

このような状況を踏まえ、事業成長への投資という基本方針を堅持しつつも、現在の市場環境に対応し、資本効率の向上を通じて株主価値の向上を図るため、機動的な資本政策として自己株式取得を行うことといたしました。

## 投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

### Q5 「持分法による投資損失」が発生しておりますが、内容を教えてください。

当社は、GO株式会社から新設分割されたGOジョブ株式会社による第三者割当増資を引き受け、2025年9月9日に同社を持分法適用関連会社化いたしました。これに伴い、3Qから、連結損益計算書上で持分法による投資損失（営業外損失）を計上しております。新設分割による設立会社であるため、すでに売上が発生しているビジネスですが、当面は調達した資金をマーケティングや人材採用等に活用し、Jカーブ型の利益成長曲線を描いていく計画を見込んでおります。なお、当社グループの連結決算全体に与える影響は軽微である見通しです。

### Q6 外部データベース会社が値上げするという情報がありますが、現状の見通しを教えてください。

2026/3期への影響はありません。2027/3期以降につきましては、売上原価率へ数ptの影響があるものと見込んでおり、来期の事業計画に織り込む予定です。今回の改定は単なるコスト増加ではなく、エージェントの質を厳選する方向に舵を切ることによる「マッチング環境の健全化」が進むものと捉えており、返信率の向上等が期待できるものと認識しております。なお、原価率の上昇を上回る利益創出に向けて、従来取り組んでいるヒューマンキャピタリスト1人あたりの決定件数の増加による生産性向上、ならびにこれまで接点を持った求職者データを活用したCRM施策を強化していく方針です。

## 05 | Appendix – 補足資料

# 会社概要



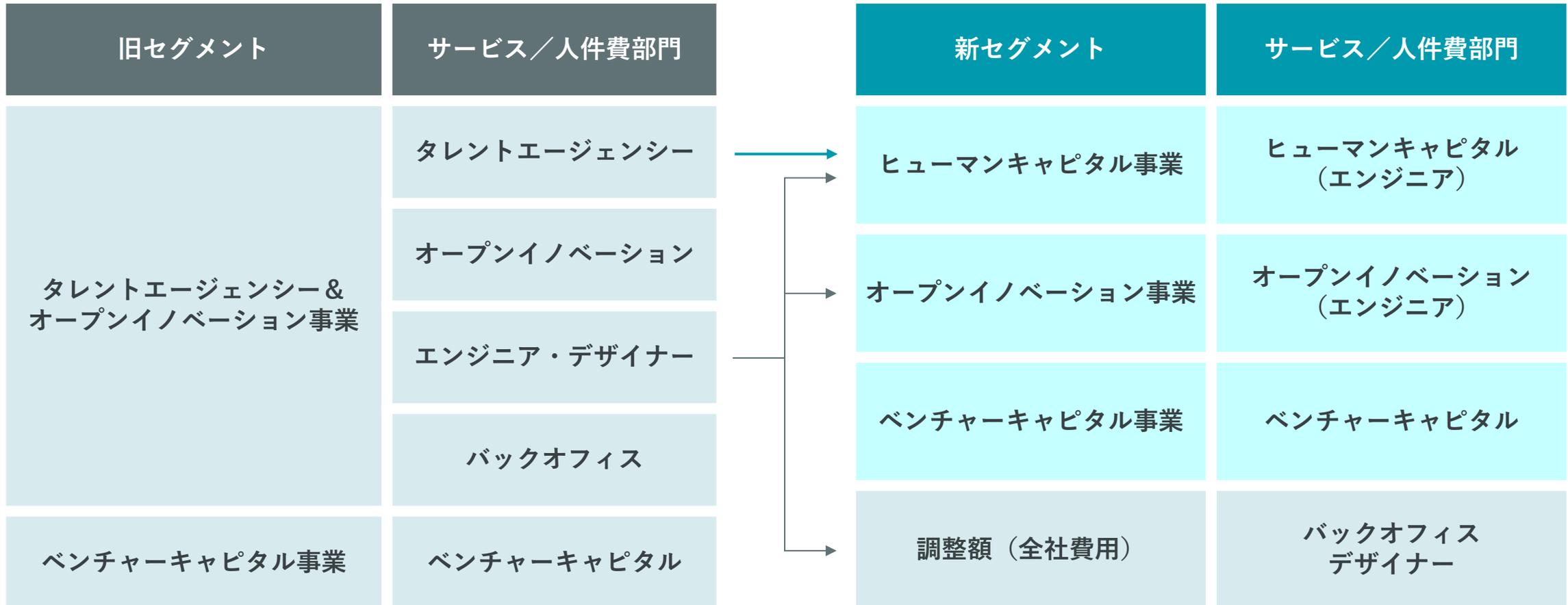
社名	フォースタートアップス株式会社
設立	2016年 9月
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー 31F
正社員数	249名 (2025年12月31日時点)
資本金	238百万円 (2025年12月31日時点)
上場市場	東京証券取引所グロース市場 証券コード：7089
関連会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社 アリカタ株式会社 GOジョブ株式会社 (持分法適用関連会社)



2026年1月 社員集合写真

## 開示セグメントの変更

## 26/3期より、開示セグメントを3セグメントへ変更



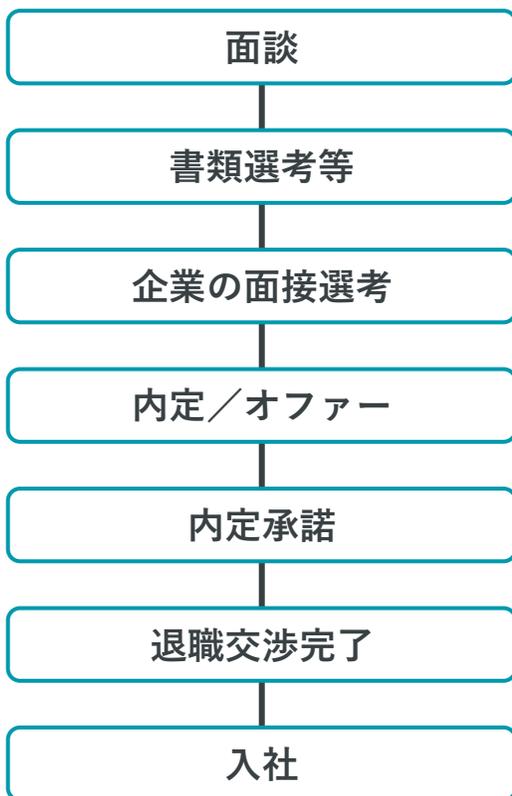
## 事業環境変化に伴う現時点のセグメント別業績影響

事業環境は目まぐるしく変化しているが、現時点では当社にポジティブな状況であると認識

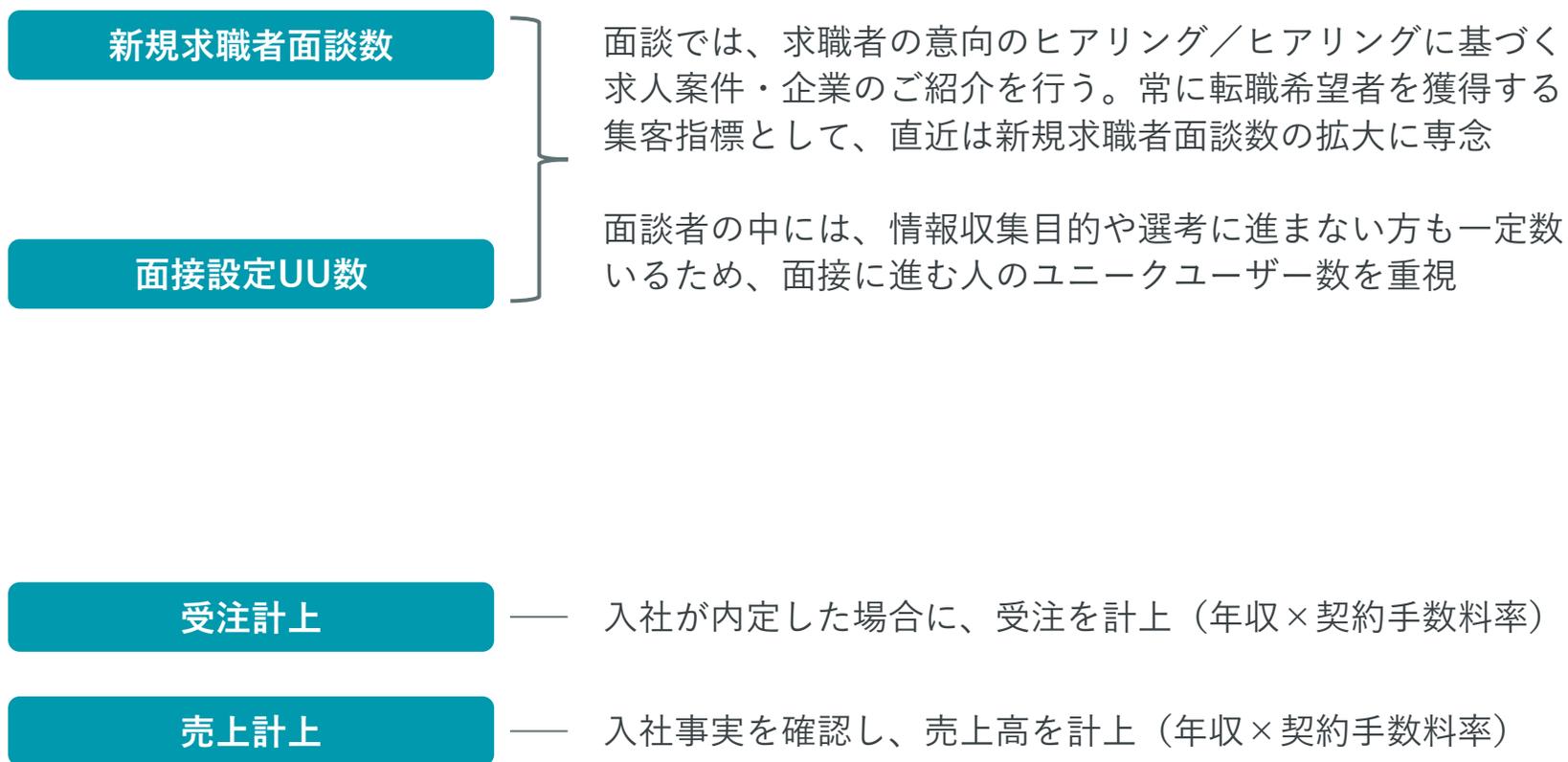
	東証グロース市場上場維持基準100億円	スタートアップ資金調達市場の停滞
	評価	コメント
ヒューマンキャピタル	○ 事業拡大を優先する企業が増加し、優秀人材の採用需要が高まる。求人企業側の高年収提示や重要ポジションにおいて手数料率を引き上げるケースが増加している	– 当社顧客群においては採用需要が高い状態を維持。Post-IPO企業や資金が集中する業界に対する支援比率を高める方針、コンサルティングサービスの業績進捗にも需要は表れているものと認識
オープンイノベーション	○ スタートアップ企業のM&Aイグジットの増加傾向が強まる。M&A支援事業チーム組成	○ 資金調達に依存しないスタートアップの成長手段として、事業会社等との「オープンイノベーション」の重要性が加速すると見込まれる
ベンチャーキャピタル	△ 上場時価総額を考慮し、上場タイミングの延期を検討する企業も存在	– 投資先の資金調達は堅調に推移しており、ディープテック（宇宙等）のトレンドをおさえ投資実行でリスクを低減

KPI：当社がコントロールできる指標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す

## 求職者の転職活動フロー



## 当社KPIと計上フロー



## セグメント別四半期業績推移

単位：百万円		2025/3期				2026/3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ヒューマン キャピタル	売上高	810	749	785	777	1,010	1,028	1,114	—
	セグメント利益	367	312	311	318	451	443	501	—
オープン イノベーション	売上高	55	83	192	240	105	113	220	—
	セグメント利益	△44	△17	21	134	△4	11	49	—
ベンチャー キャピタル	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
	セグメント損失	△2	△1	△2	△2	△2	△94	△2	—
全社経費（調整額）		△242	△216	△283	△199	△232	△243	△252	—
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	1,142	1,335	—
	営業利益	78	77	45	250	212	116	296	—

## 販管費の推移

過去2期はオフィス移転に伴う経費の増加や販管費戻し等の影響を受けボラティリティがある

単位：百万円	2024/3期				2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	376	386	379	427	426	419	457	411	502	498	<b>520</b>	—
地代家賃	32	32	32	32	54	95	64	64	65	66	<b>66</b>	—
システム利用料	20	18	20	21	24	24	26	26	25	26	<b>26</b>	—
支払手数料	12	12	51	12	15	12	66	13	13	7	<b>51</b>	—
広告宣伝費	9	12	39	21	7	8	17	10	18	21	<b>35</b>	—
採用費	11	17	14	27	22	15	25	24	20	26	<b>25</b>	—
減価償却費	3	3	20	29	28	28	8	11	10	10	<b>10</b>	—
その他	51	44	57	67	62	3	106	47	53	56	<b>60</b>	—
<b>合計</b>	<b>517</b>	<b>527</b>	<b>615</b>	<b>639</b>	<b>641</b>	<b>608</b>	<b>772</b>	<b>610</b>	<b>711</b>	<b>714</b>	<b>797</b>	—

\*システム利用料は、有価証券報告書では「支払手数料」に含めて開示しております。

## 連結貸借対照表

単位：百万円	2024/3期	2025/3期	2026/3期 3Q
現金及び預金	1,655	1,895	2,007
売掛金	512	484	534
営業投資有価証券	378	378	488
その他流動資産	35	53	59
<b>流動資産</b>	<b>2,582</b>	<b>2,812</b>	<b>3,089</b>
有形固定資産	67	348	317
投資その他の資産	591	505	1,007
<b>固定資産</b>	<b>659</b>	<b>853</b>	<b>1,325</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,241</b>	<b>3,666</b>	<b>4,414</b>

単位：百万円	2024/3期	2025/3期	2026/3期 3Q
流動負債	696	788	1,109
固定負債	—	399	313
<b>負債合計</b>	<b>696</b>	<b>788</b>	<b>1,422</b>
利益剰余金	1,697	2,051	2,108
自己株式	△ 0	△ 364	△ 0
株主資本計	2,174	2,164	2,585
非支配株主持分	338	313	406
<b>純資産合計</b>	<b>2,545</b>	<b>2,479</b>	<b>2,992</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,241</b>	<b>3,666</b>	<b>4,414</b>

## IRの取組み

### 企業分析レポート

投資家の皆様との情報格差を解消し、公平な情報開示を行う一環として、シェアードリサーチ社による企業分析レポートを公開しております。発行体の意向に左右されない客観的な分析がなされており、当社の事業構造や成長戦略を深くご理解いただく際のご参考としてご活用ください。



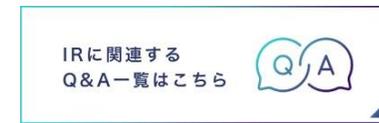
### 個人投資家向けの活動

個人投資家向けIRセミナーへの登壇やIR note マガジンへの参画をはじめ、個人投資家の皆様に当社のご理解を深めていただける情報提供を強化しております。



### Q&A情報の集約

過去に投資家の皆様からいただいた質疑応答の内容を、株式会社Mutualが運営する「QA Station」というプラットフォームにて一覧化しております。FAQとしてもご活用いただけます。



### IRメール配信

当社の適時開示・法定開示情報などが更新された際に、タイムリーにメールを配信しております。登録は以下URLまたはコードからご登録いただけます。

<https://www.magicalir.net/7089/irmail/index.php>



## 免責事項

---

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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、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。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。