

株式会社バトonz

事業計画 及び 成長可能性に関する事項

2026.4.21

目次

| | | | |
|----|-------|-------|------|
| 01 | 会社概要 | | P.4 |
| 02 | 事業概要 | | P.8 |
| 03 | 市場環境 | | P.18 |
| 04 | 競争優位 | | P.25 |
| 05 | 成長戦略 | | P.31 |
| 06 | リスク情報 | | P.38 |

01
会社概要

バトンズは「誰でも、何処でも、簡単に、自由にM&Aが出来る社会の実現」を目指し、M&Aテクノロジー事業を運営、累計成約数3千組超の、2026年4月現在9期目の会社

02
事業概要

①M&Aプラットフォームと②M&A SaaSの2サービスを展開；
KPIは数×単価ともに概ね2桁成長、結果的に売上CAGR+40%と高成長を実現

03 市場環境 “3-Situations”

- 中小M&A成立に向けた情報流通&経済合理課題をバトンズはプラットフォーム+SaaSで解消
- 事業承継&スタートアップ育成観点で、国も中小M&Aを積極的に後押し
- 中小M&A市場は2桁成長 / TAM4,800億円に対し、バトンズは他社競合しない立ち位置でアプローチ

04 競争優位 “3-Strengths”

- M&Aプラットフォーム⇔M&A SaaSは相互に/自律的に価値向上していくシナジーサイクル
- M&A SaaSはM&A業務に入り込むことで長期利用を実現、今後も利用者拡大が見込める
- M&Aプラットフォームは国のガイドライン遵守に加え、独自取組で高い安全性/健全性を志向

05
成長戦略

短中期的にはAIを活用したM&Aプロセス改革等で「M&Aのデファクト・スタンダード」への進化を、長期的にはM&A周辺ニーズ（人材事業等）へ展開し「M&Aを起点とするサクセスパートナー」を目指す

06
リスク
情報

特徴的なリスク要因は、M&A市場の変動にかかるもの（法的規制/市場動向等）と、プラットフォーム運営にかかるもの（プラットフォームの健全性、利用未報告等）が存在

01

会社概要

About Us

「誰でも、何処でも、簡単に、自由にM&Aが出来る社会の実現」を目指し、M&Aテクノロジー事業を運営

BATONZ

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社バトonz |
| 事業内容 | M&A総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運用 |
| 設立 | 2018年4月5日 |
| 資本金 | 100,000千円 |
| 所在地 | 東京都中央区築地三丁目12番5号 |
| 代表者 | 神瀬 悠一 |
| 従業員数 | 126名 ※2026年2月末時点 / 派遣・業務委託・アルバイト等を除く |
| 主要株主 | バトonz経営陣※1 株式会社日本M&Aセンターホールディングス XTech 2号投資事業有限責任組合 アニマルスピリッツ 1号投資事業有限責任組合 DIMENSION 2号投資事業有限責任組合 |

VISION

誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会を実現する

これまでM&Aは、ほんの一握りの限られた経営者しか選べない経営手段でした。今、日本の後継者問題は大きな課題です。私たちの生活にはなくてはならない、たくさんの事業や会社が後継者不在などを理由に、ひとつ、またひとつと廃業を選択しています。M&Aの敷居を下げることで、多くの価値ある事業を次世代に繋げていきたい。私たちはこのビジョン実現への熱い想いを胸に走り続けている会社です。



※1 バトonz経営陣は取締役および監査役を示す

『プラットフォーム』『M&A』『DX』等、事業運営の鍵となる専門性を持つチームで経営



代表取締役CEO 神瀬 悠一
Chief Executive Officer

経歴： エンジニア、コンサルタント、リクルート

専門性： **プラットフォーム** **戦略** **DX**



常務取締役CQO 宮竹 秀太郎
Chief Quality Officer

会計事務所、M&A仲介会社

専門性： **M&A** **ファイナンス**



取締役CAO 鈴木 安夫
Chief Alliance Officer

地方銀行、日本M&Aセンター

専門性： **M&A** **金融機関提携**



取締役COO 海山 龍明
Chief Operating Officer

コンサルタント、連続起業家

専門性： **M&A** **マーケティング**

社外取締役 田中 優子

トヨタ、AT・カーニー、
クラウドワークス

専門性： **経営管理** **戦略**

社外監査役 永田 靖子

日本M&Aセンター、
グループ4社監査役

専門性： **経営管理** **監査**

社外監査役 浅野 恵理

税理士。
三和銀行、辻・本郷税理士法人

専門性： **会計・税務** **ファイナンス**

社外監査役 江端 重信

弁護士。
三宅坂総合法律事務所

専門性： **法務** **M&A・企業再編**

CPO 執行役員 山村 文人

エンジニア

専門性： **DX** **AI**

CTO 執行役員 鈴木 航平

エンジニア

専門性： **DX** **AI**

CFO 執行役員 木村 博史

コンサルタント、リクルート

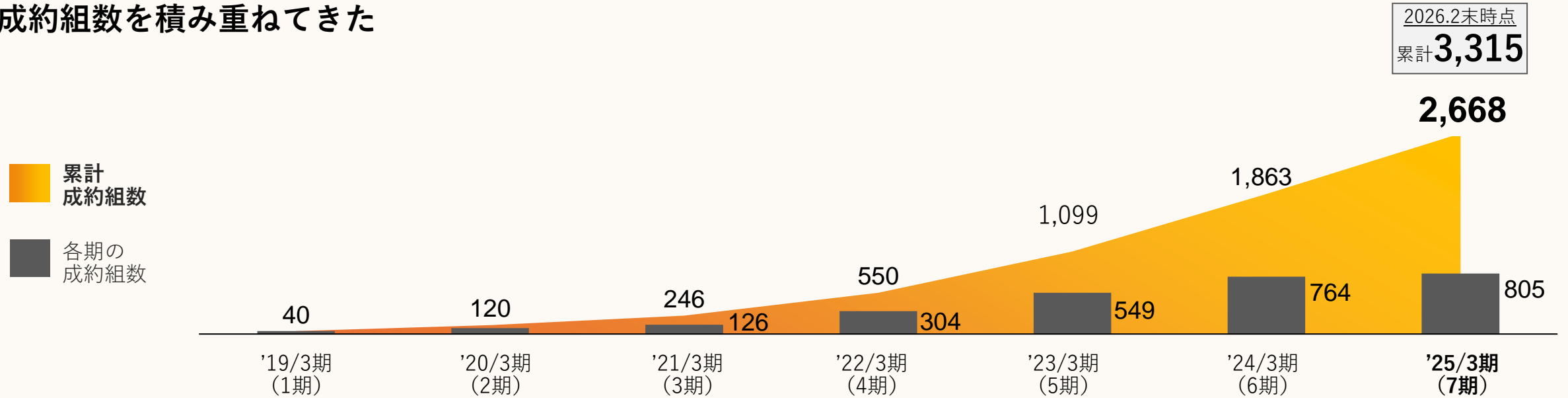
専門性： **ファイナンス** **経営企画**

CLO/CCO 執行役員 皿谷 将

弁護士。
中小企業庁でM&A政策立案

専門性： **法務** **コンプライアンス**

2018年の設立以降、中小M&Aをプラットフォームで成立させる事業モデルを確立させ、成約組数を積み重ねてきた



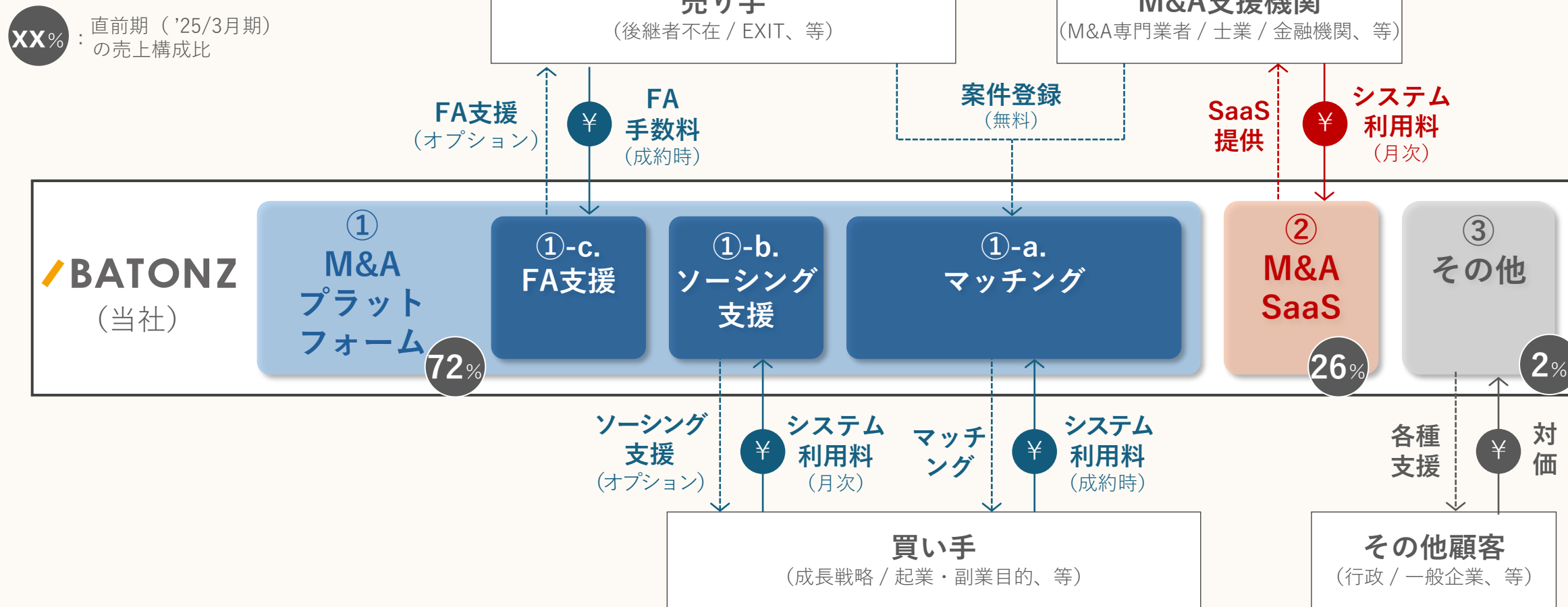
- 2014.04** (株)日本M&Aセンターの社内VBとして@net事業部創立
- 2018.04** (株)日本M&Aセンターから分社化し、アンドビズ(株)設立
- 2019.04** (株)バトンズに商号変更
- 2020.02** M&A支援機関向け「BATONZパートナープログラム」を開始
- 2020.07** 買い手向け「BATONZプレミアム会員」サービスを開始
- 2022.03-10** B ASSIST、B CHECK、B MASS等の提供を開始
- 2022.11** 事業拡大に伴い東京都中央区に本社移転
- 2023.01** 大阪市に大阪支社を開設

02

事業概要

Business Overview

M&Aテクノロジー事業として ①M&Aプラットフォーム ②M&A SaaS を主要サービスとして展開





譲渡希望額 16億円

【自動車系列Tier1~2の取引先多数】金型製造・プレス部品製造

会社譲渡 専門家あり

| 売上高 | 営業利益 | 純資産 |
|-----------|------------------|-----------|
| 20億円~50億円 | 会員の方のみ閲覧可能な情報です。 | 会員登録 ログイン |

業種 製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工
そのほか該当する業種
製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工
製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > 金型設計・製造

地域 東海地方 従業員 100人~299人 設立 50年以上

M&A・事業承継 - 売却案件一覧

1 ~ 30件 / 33,246件

業種を選択する

地域を選択する

譲渡希望額

この条件で検索する

公開: 2025/04/17
更新: 2025/05/13
譲渡希望額 7億円

医療・介護・福祉

【サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）・デイサービス】複数箇所運営

売上高 2億円~3億円

地域 東京都
サービス付き高齢者向け住宅/他

会社譲渡 専門家あり

☆ お気に入り

公開: 2025/05/13
更新: 2025/05/13
譲渡希望額（調整可能） 40万円

IT・Web・情報通信サービス

【スモビジ】副業運営可/Vチューバー向けクリエイティブサービス事業

売上高 0円~1,000万円

地域 東京都
業種 その他IT関連事業/他

事業譲渡 専門家なし

☆ お気に入り

公開: 2025/05/13
更新: 2025/05/13
譲渡希望額 2,500万円

エネルギー・電力

【太陽光発電】関東低圧発電所4か所/売電事業の法人譲渡/土地は法...

売上高 0円~1,000万円

地域 東京都
業種 太陽光発電（売電）

会社譲渡 専門家あり

☆ お気に入り

全国全業種の売り手/買い手が多数集う M&A支援プラットフォーム

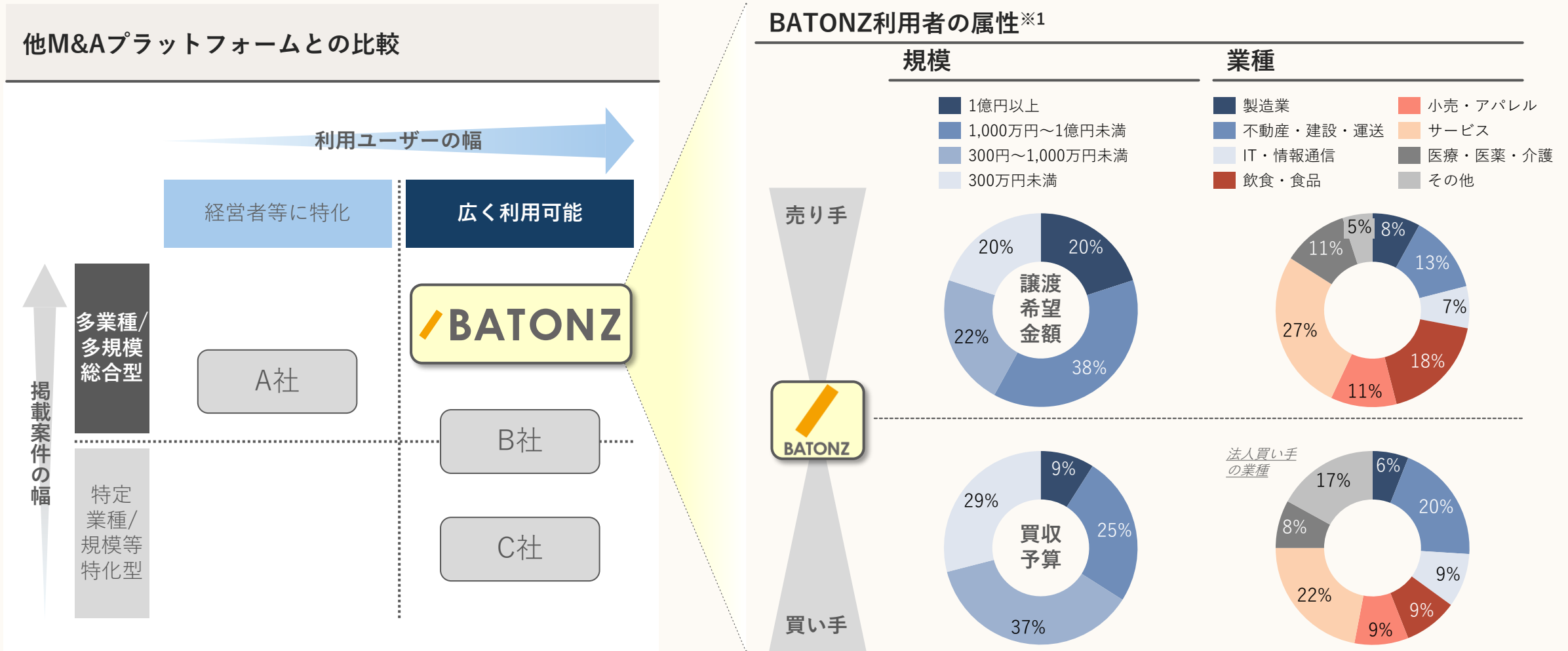
Key Features & Figures※1



- ✓ 売り手は、無料で案件を登録し、買い手を募ることができます。また、有料オプションにて、M&Aプロセスの支援（FA支援）を受けることができます。
- ✓ 買い手は、業種/エリア/規模等の様々な条件からニーズに合致した案件を探し、交渉ができます。また、有料オプションにて、案件のソーシング支援を受けることができます。

※1 注記）数字は2026.2末現在。MAUは2月月間のアクティブユーザー数。

多様な業種/規模の案件ニーズに対応した、「総合型」かつ「オープン」なプラットフォームが特徴



※1 注記) 数字は2026.2末現在。

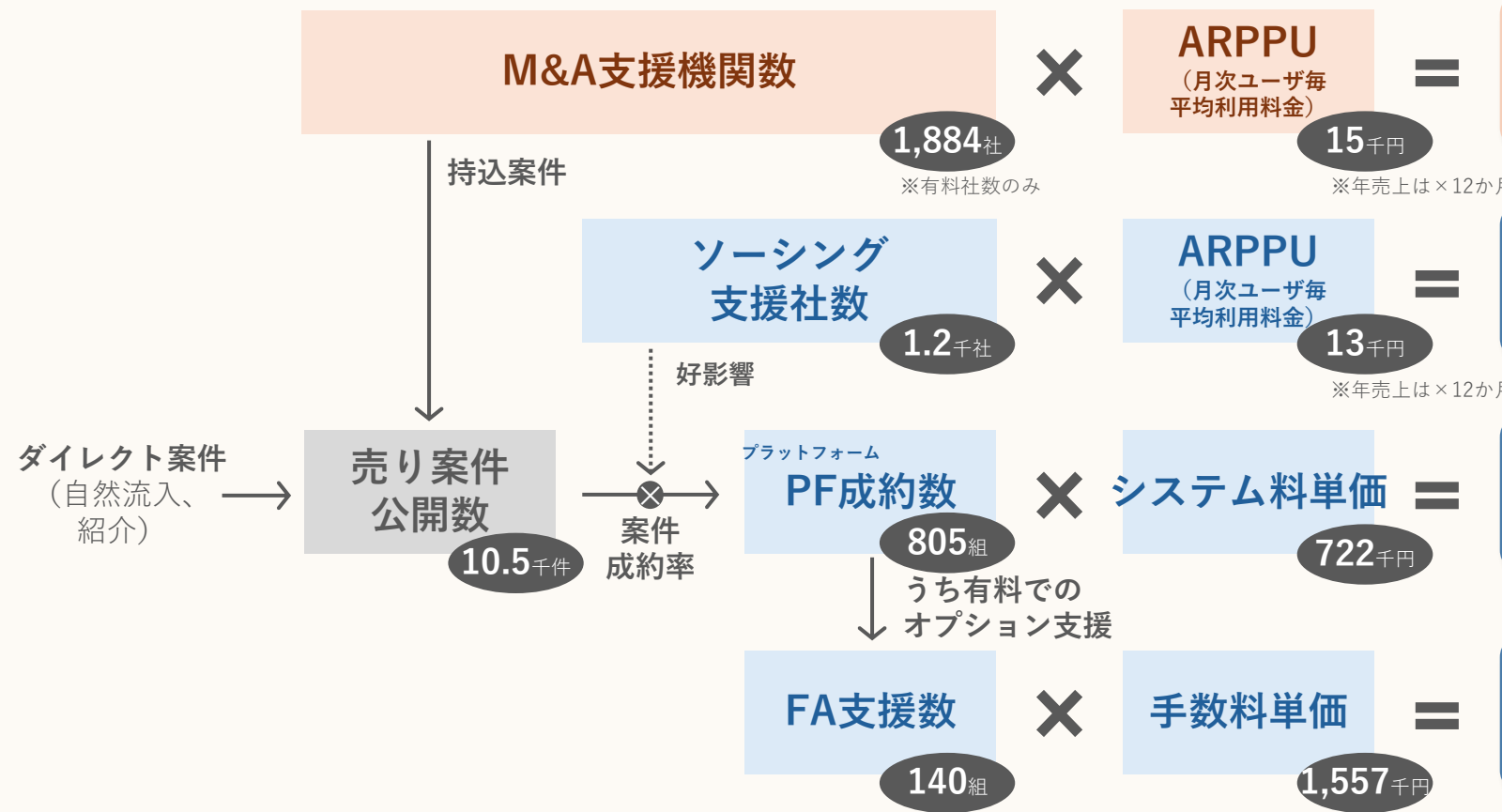
①M&A プラットフォームと②M&A SaaSで、大きく4つのサービス / マネタイズモデルが存在



各サービスのKPIがそれぞれ影響を与え合う構造であり、
 売上の7割はM&Aプラットフォーム、3割はM&A SaaSで構成

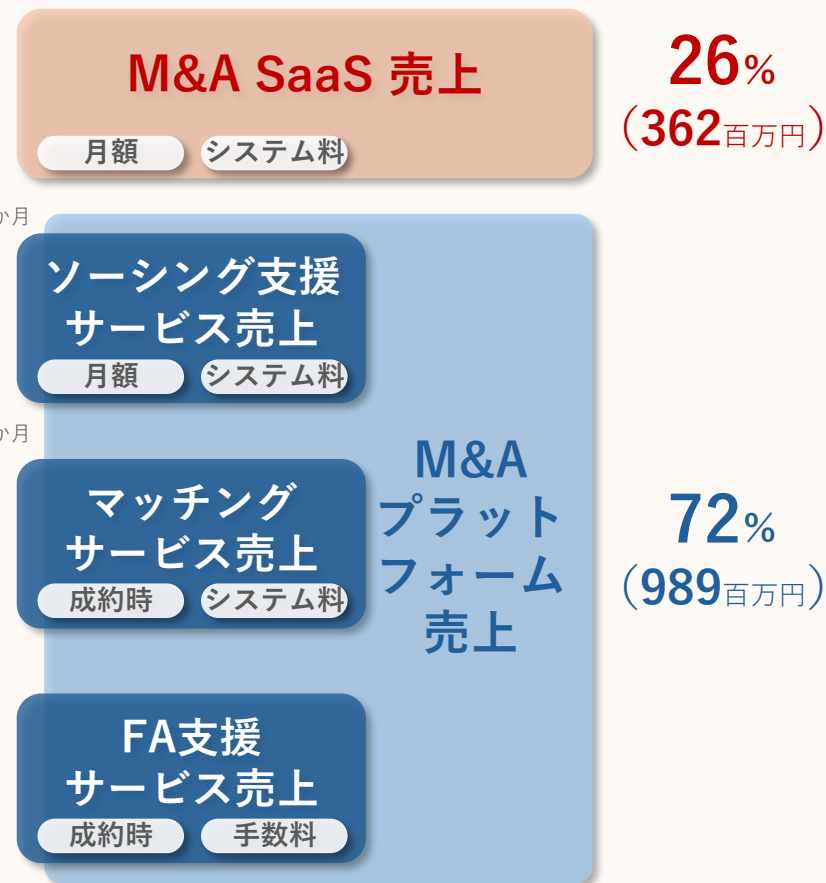
KPIの構造

XX : '25/3期実績



サービス別売上構成

() : '25/3期実績 (百万円)



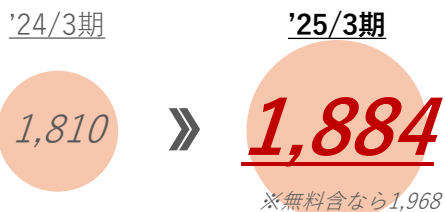
数量 × 単価のいずれのKPIも成長

数量

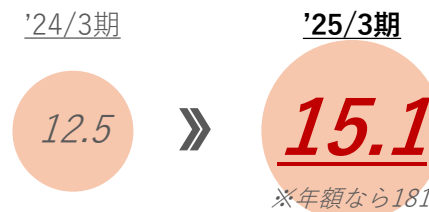
単価

M&A SaaS

M&A支援機関数 ※有料社数のみ (社)

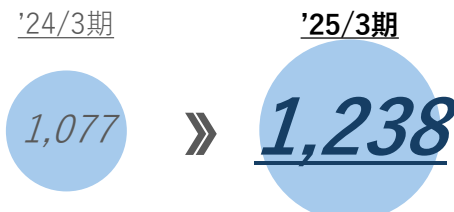


ARPPU (千円)

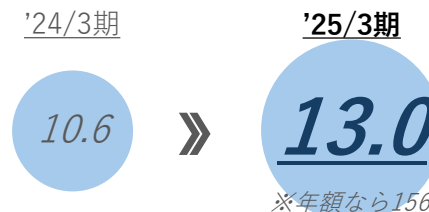


M&A PF

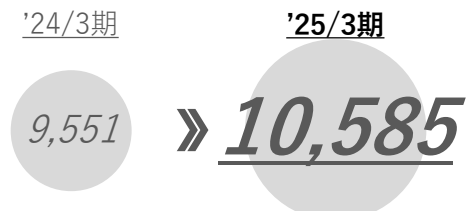
ソーシング支援社数 (社)



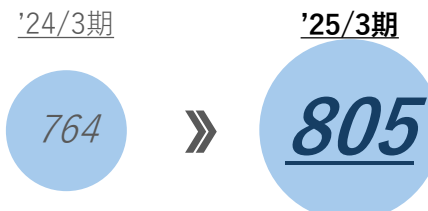
ARPPU (千円)



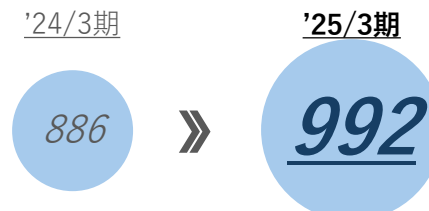
売り案件公開数 (件)



PF成約数 (組)



成約単価 (FA支援手数料も含※1) (千円)



※1 注記) 「PFによる成約時のシステム利用料」 + 「FA支援による成約時の手数料」 ÷ 「PF成約数」 で算出した成約単価であり「FA支援も含めた1成約あたりの標準的な価値」

結果、売上は足元までCAGR + 40%に近い高成長を実現

売上高

(百万円)

- 売上全体
- その他
- ②M&A SaaS
- ①M&A PF

2023-2025年度
の年平均成長率

+39%

1,379

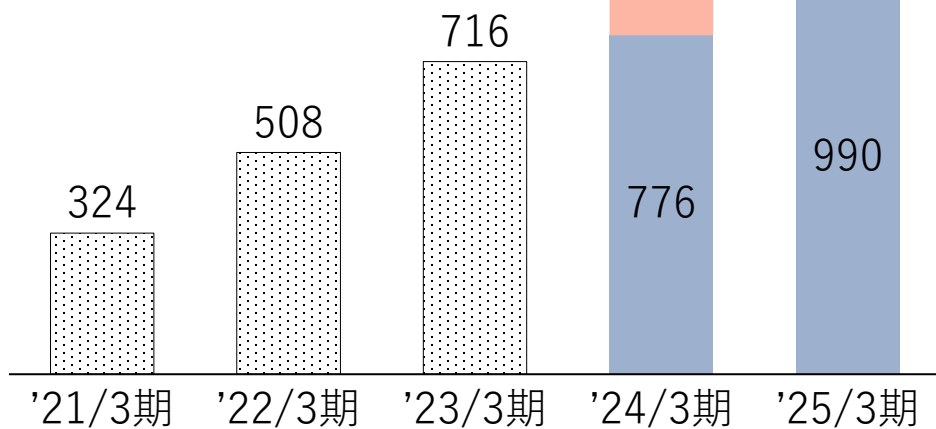
6期→7期
成長率

▲76%

+37%

+28%

2024/3期に
スポットでの
中小企業庁の受託
案件があったため

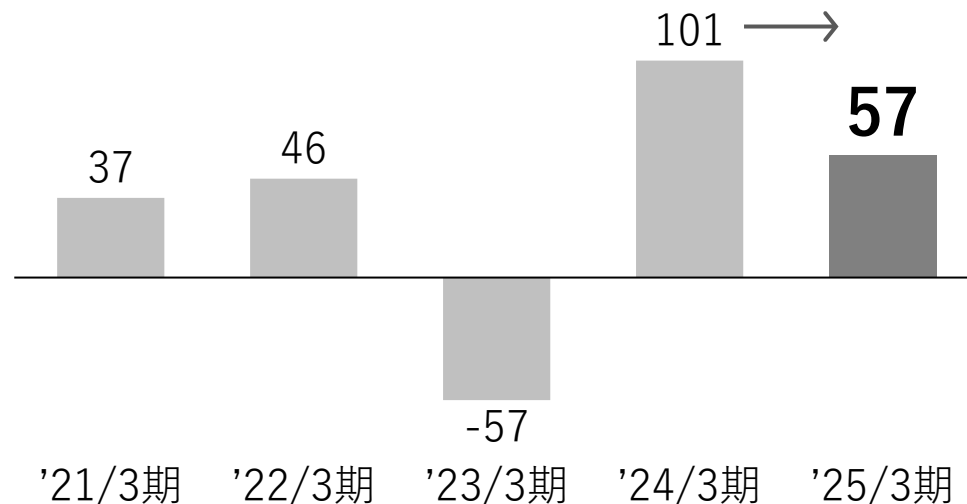


経常利益

(百万円)

CMを含めた
各種広宣施策
を試行

管理体制強化、
PFの安全性/健全性
強化に向けた
固定費投資



費用の多くは固定費性の高いものであり、今後の売上規模拡大に応じて収益率は改善していく見立て

| 直近期 ('25/3期) の財務構造 | | | 費用の特徴 | |
|-------------------------|-----------|-------|----------|--|
| | | | (単位：百万円) | |
| | | 1,379 | | |
| 原価 | 売上原価等 | 108 | 8% | 売上連動コスト (変動費) |
| | 労務費 | 139 | 10% | FA支援数に応じて、生産性を高めながら人員増 (変動費) |
| 販売費 および 一般 管理費 | 給与手当/役員報酬 | 408 | 78% | 事業拡大に応じ一定増加していくも、 増加幅は緩やかに (固定費性が強い費目) |
| | 支払手数料 | 221 | | |
| | 広告宣伝費 | 44 | | |
| | その他 | 404 | | |
| 営業利益 | | 51 | 4% | 売上拡大での改善幅大 |

03

市場環境

Market Environment

中小M&A市場のメガトレンドは、構造的な成立課題 & 国策による後押し & 継続的な市場成長の3つ

中小M&A市場のメガトレンド
[3Situation]



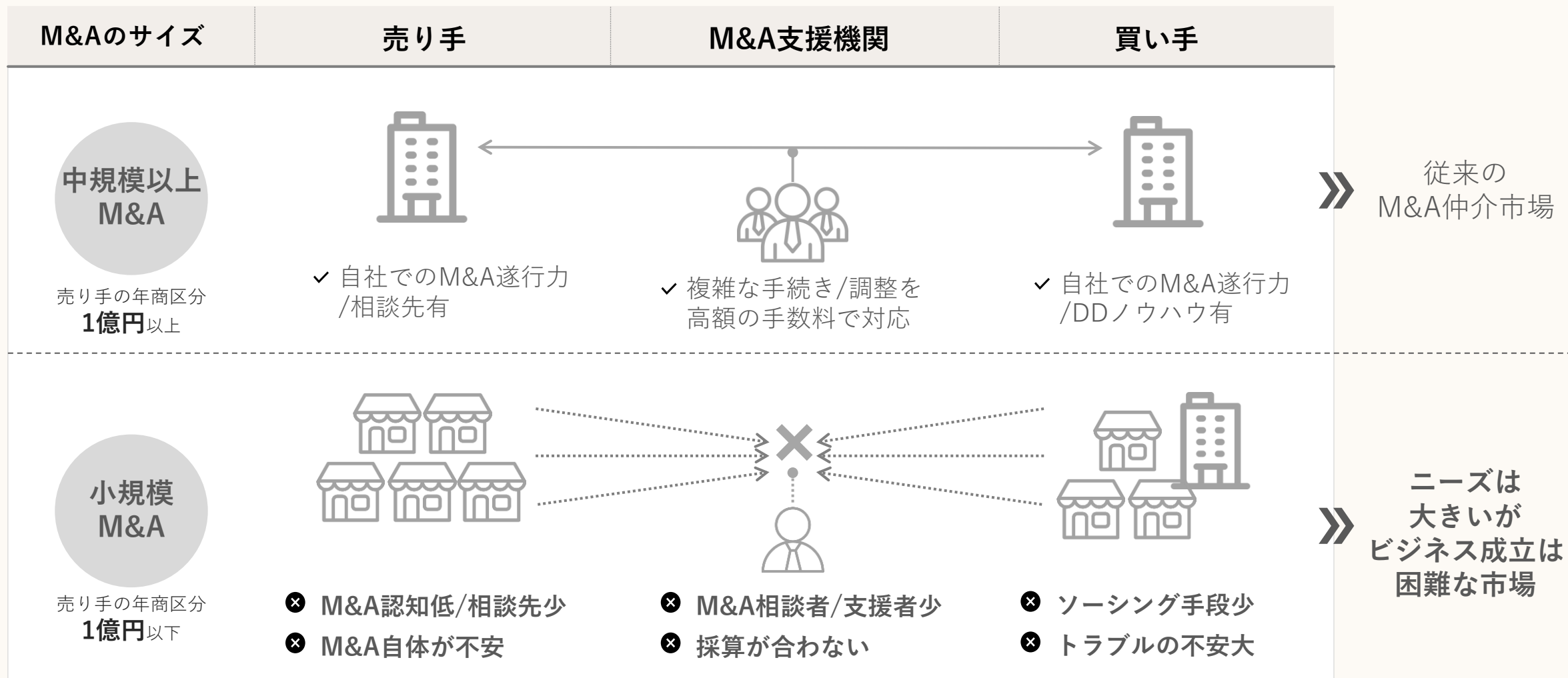
- ✓ 小規模M&Aは
情報流通 & 経済合理観点で
ビジネス成立しづらい市場
- ✓ バトonzは
プラットフォーム×SaaSで
小規模M&Aも成立可能に

- ✓ 事業承継&スタート
アップ育成観点で国も
中小M&Aを積極的に後押し

- ✓ 左記の背景で、市場は
継続的な成長が見込まれる
- ✓ 中小M&A支援報酬市場は
約4,800億、バトonzは
市場成長とともに拡大

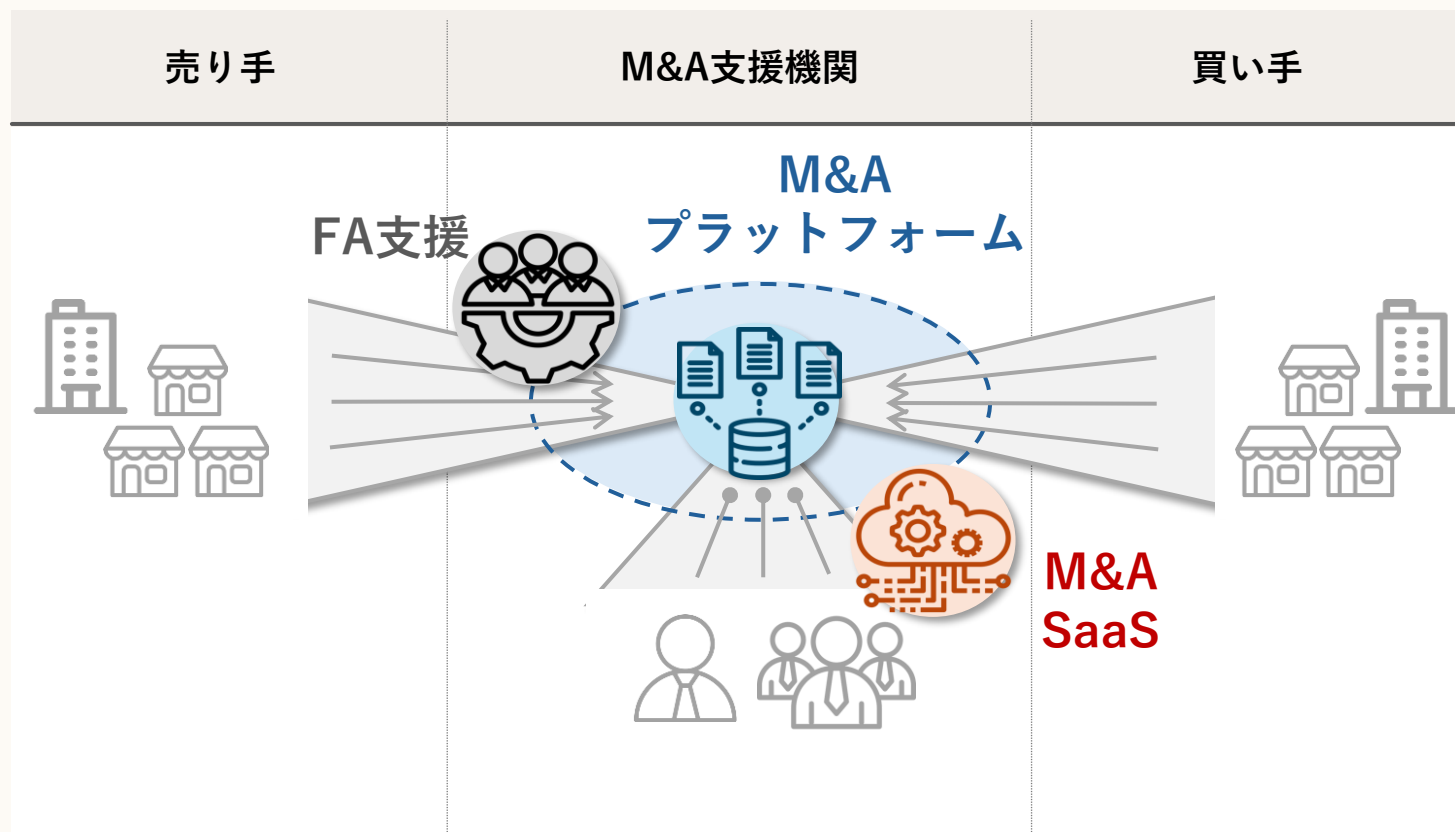


小規模M&Aは事業者側のニーズが高い反面、
売り手/買い手/支援機関のそれぞれに情報流通 & 生産性課題がありビジネス成立しづらい市場であった








バトンズでは、情報流通課題をプラットフォームで、生産性課題をSaaSとFA支援で解消し、小規模M&Aも含めた中小M&Aマーケットを成立させている



バトンズによる構造課題の解消

- 
 - ✔ 売り手-買い手の情報流通課題を解消
 - ✔ 安心安全な取引
- 
 - ✔ 支援機関の専門業務の効率化/DX化
- 
 - ✔ 支援機関がお断りする売り手に対しても生産性高くFA支援



中規模以上のM&Aに加え、小規模M&Aも支援が可能



事業承継&スタートアップ育成観点で、国も中小M&Aを大きく後押し

| 日本の課題 | 事業承継課題 | スタートアップ育成課題 |
|---------------------------------|---|---|
| <p>政府の方針/ 支援策 ※1</p> | <p>127万社（3社に1社）が後継者不在</p> <ul style="list-style-type: none"> 2019 第三者承継支援総合パッケージ 2020 中小M&Aガイドライン 2021 中小M&A推進計画、支援機関登録制度、経営資源集約化税制 2022 中小PMIガイドライン 2024 中堅・中小グループ化税制 <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>10年で60万社のM&Aという政策目標を策定、 各種の支援策を整備</p> | <p>Exitの8割がIPO（米国は8割がM&A）</p> <ul style="list-style-type: none"> 2015 産業競争力強化法 (株式対価M&Aの株式譲渡益の課税繰延、等) 2020 オープンイノベーション促進税制 2022 新しい資本主義グランドデザイン 及び実行計画 2022 スタートアップ育成5か年計画 (資金供給の強化と出口戦略の多様化、等) 2023 実行計画の改訂 (M&Aを促進するためのIFRSの任意適用の拡大、等) <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>オープンイノベーションや出口戦略の多様化 に向け、M&Aの環境整備がテーマに</p> |

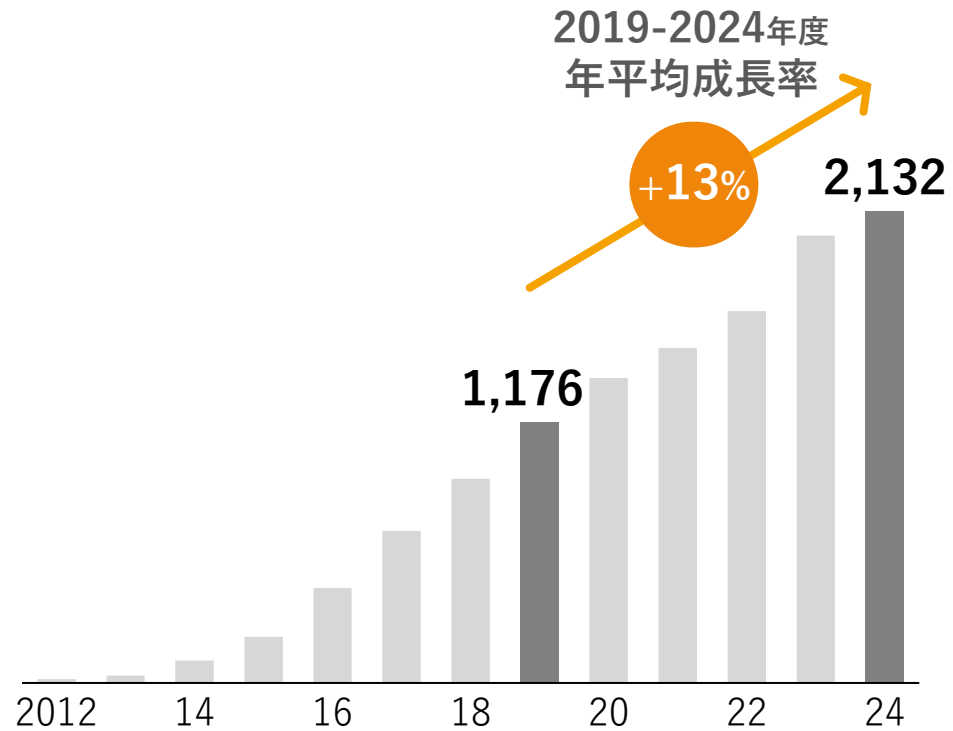
※1 出所) 中小企業庁『中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題』 および 日本取締役協会『コーポレートガバナンスVol.13 (2023年8月号)』



中小M&A市場は過去から2桁成長；前述の追い風もあり、今後も継続的な成長が見込まれる

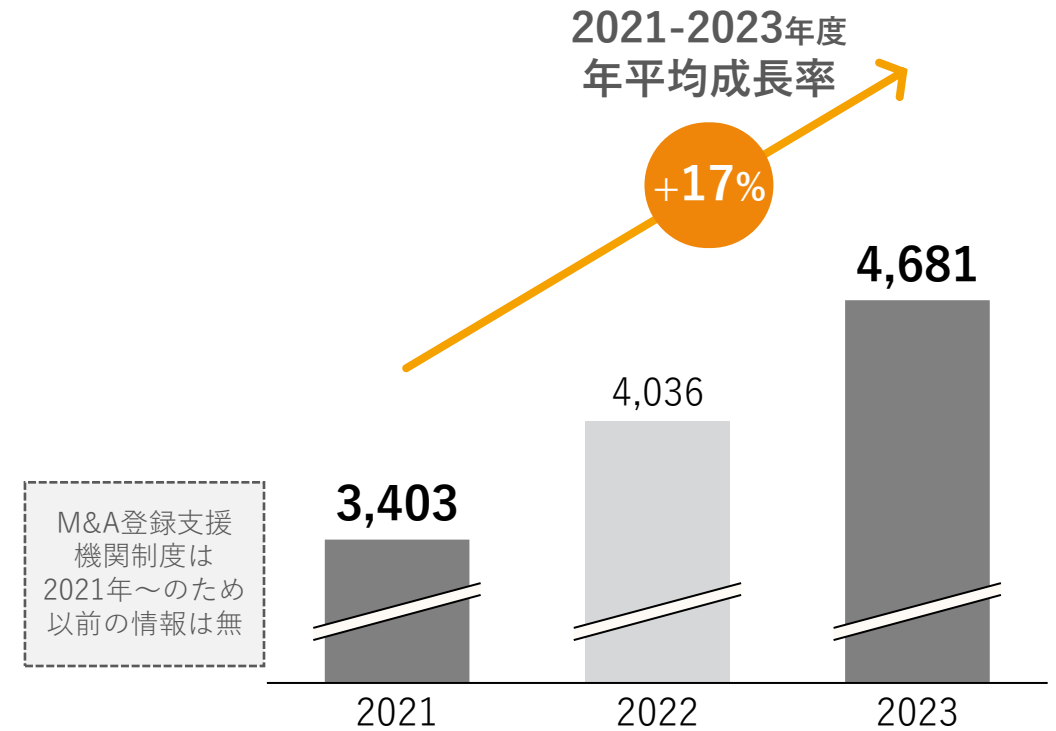
事業承継・引継ぎ支援センターの成約数*1

(単位：件)



民間M&A支援機関における成約数*2

(単位：件)



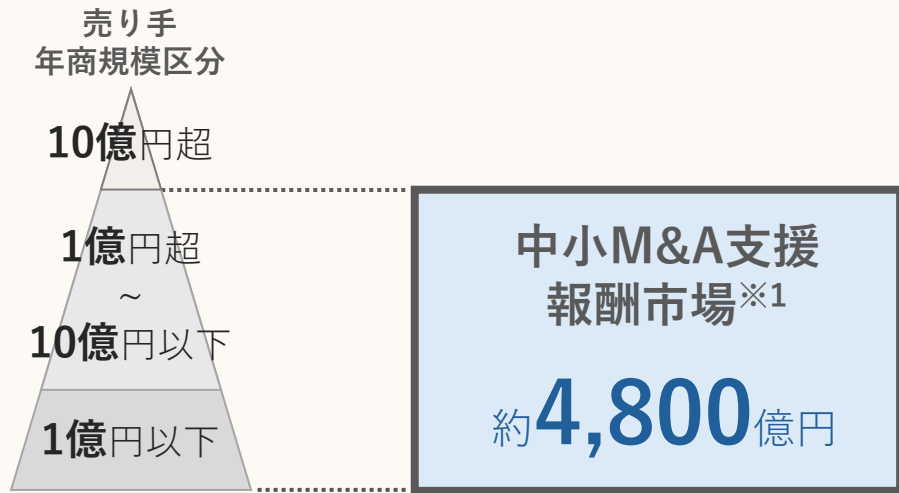
※1 出所) 独立行政法人中小企業基盤整備機構『令和6年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書』

※2 出所) 中小企業庁『中小M&A市場の改革に向けた方向性について』



M&Aテクノロジー事業の2サービスは、計4,800億のTAMに対してそれぞれユニークなポジショニングでアプローチ

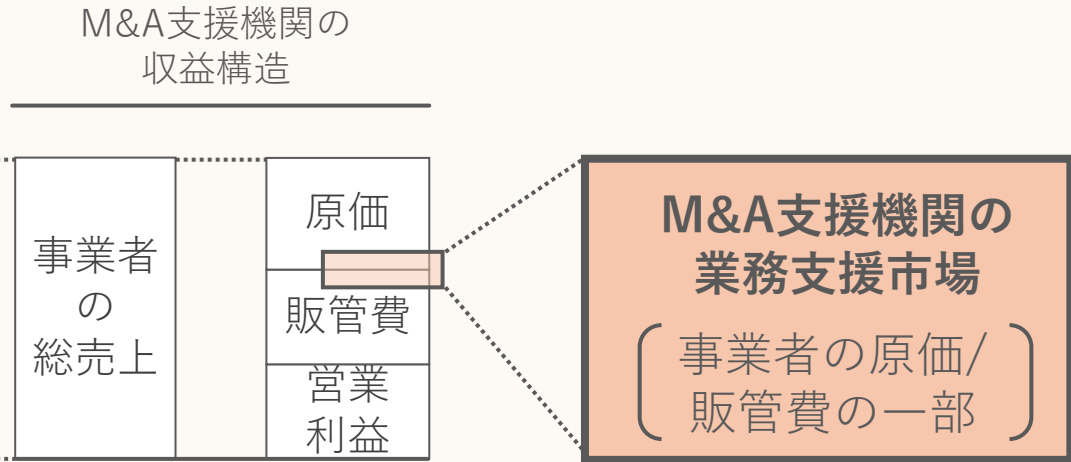
M&A支援報酬の市場



各事業者と競合せず
M&A案件の流通増に応じ拡大



M&A支援機関の業務支援市場



各事業者の事業規模
拡大に応じて市場規模増



※1 出所および注記

- ・ [①年商区別のM&Aニーズ事業者数] × [②平均成約報酬] で [③ポテンシャル市場規模] を算出。その後、[③ポテンシャル市場規模] ÷ [④ポテンシャルの顕在化期間] で単年度の市場規模を算出
- ・ ①矢野経済研究所『国内中小企業のポテンシャル市場推計』（2024.1）。②年商1億円～10億円以下の企業のM&A成約報酬は中小企業庁『M&A支援機関登録制度実績報告等について』（2023.3）から、年商1億円以下の企業のM&A成約報酬はバトンズ過去実績等から、それぞれバトンズが推計/試算したもの。④エキテン総研「全国の中小事業者へ事業承継に関する調査」からバトンズが推計/試算したもの。
- ・ 年商1億円～10億円の③ = 17.0万社 × 24.5百万円 = 4.2兆円、年商1億円以下の③ = 74.4万社 × 2.4百万円 = 1.8兆円。計③6兆円 ÷ ④10年（毎年一定の市場成長の前提） = 2025年のTAMとして4,845億円と推定

04

競争優位

Competitive Advantage

当社事業の優位性は、事業の好循環構造 & SaaSによる業務ロックイン & 安全性の高いプラットフォームの3つ

M&Aテクノロジー事業の競争優位性

[3S strength]



+



+



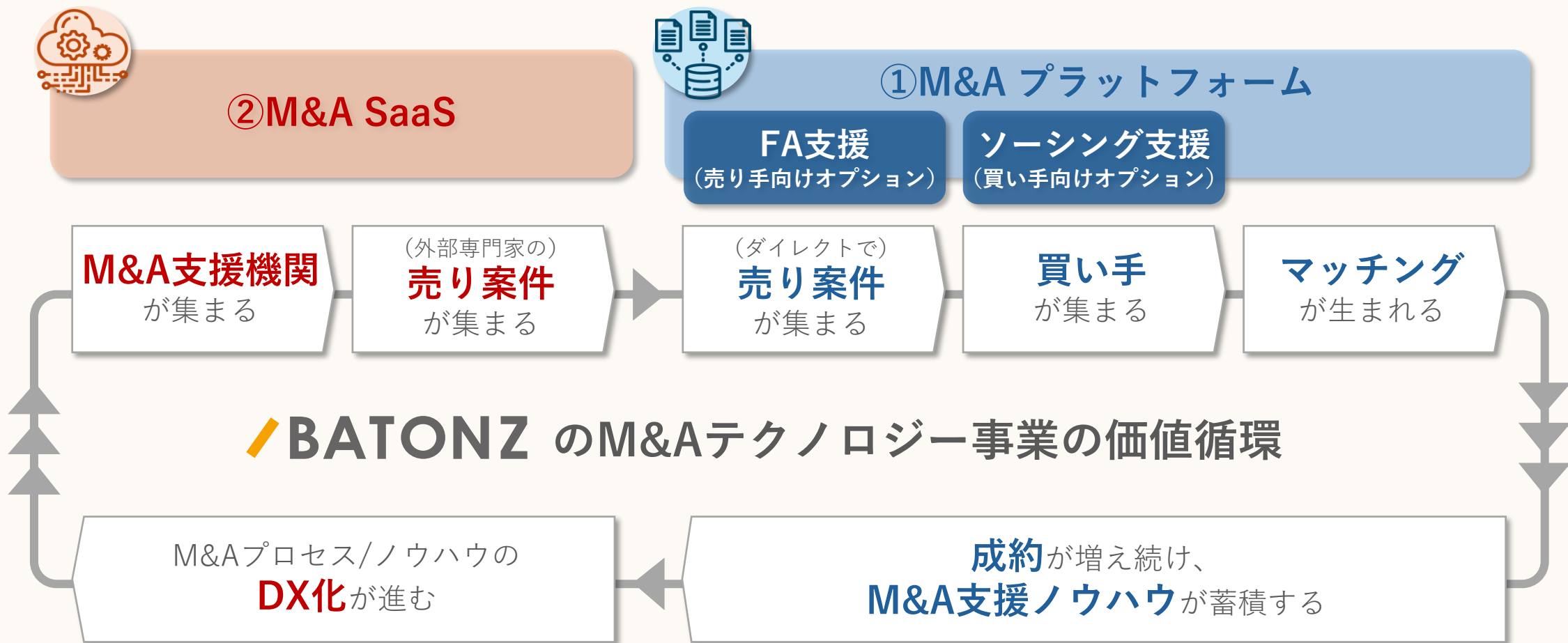
- ✓ SaaSにより支援機関が集まり、多くの売り案件が集まることで、買い手や成約が増え続ける構造

- ✓ SaaSで支援機関の業務に深く入り込む
- ✓ 既に多くの主要機関が利用している他、土業を中心に今後も拡大余地大

- ✓ M&A業界をリードすべく、プラットフォームの安全性/健全性向上を目的に、国のガイドライン遵守に加え独自の安心安全対策を実施

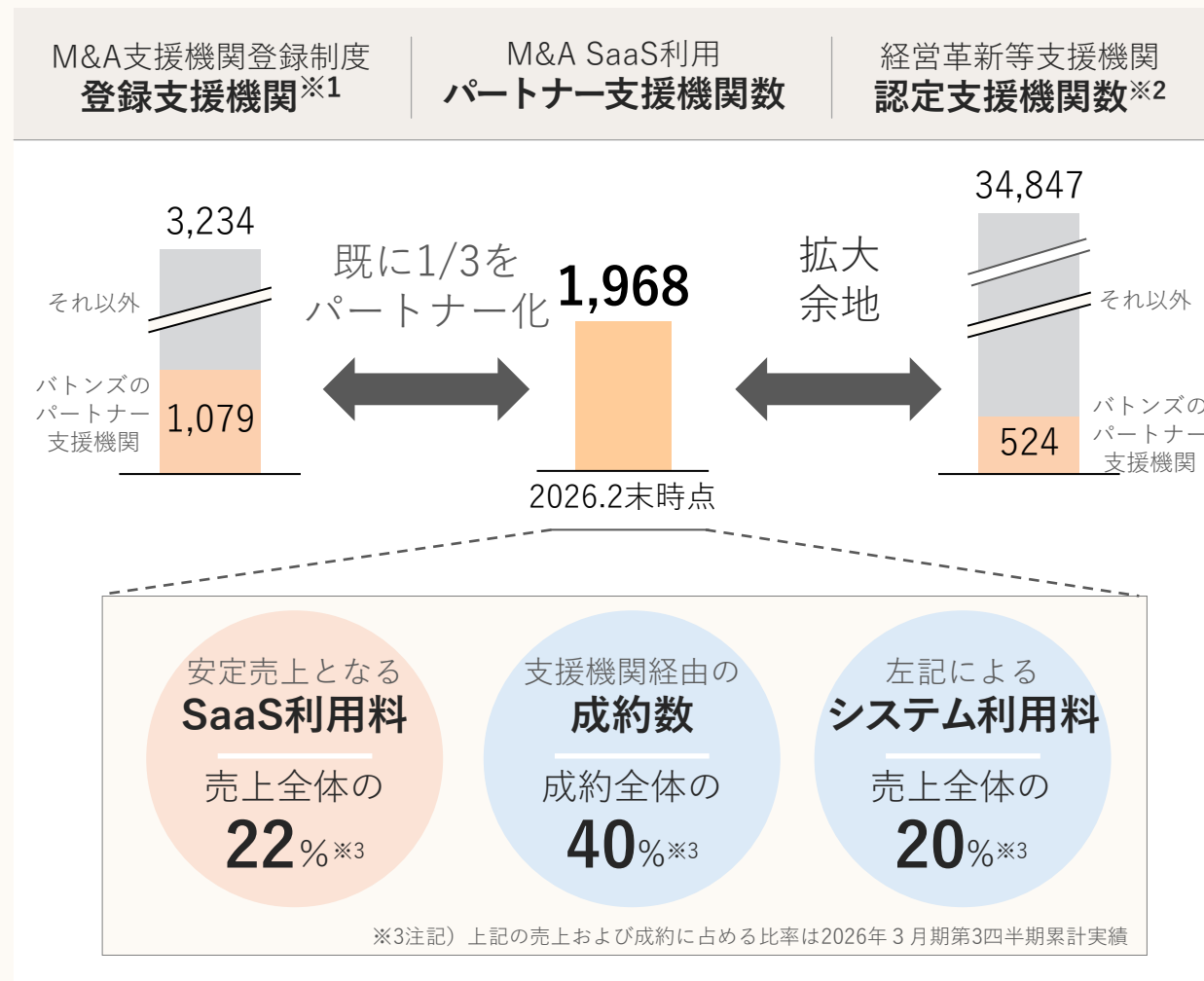


各サービスの価値が好循環することで、プラットフォーム利用が活性化し、成約が増え続け、より大きな事業価値を形成できる構造を確立





M&A支援機関の専門業務を効率化する各種機能提供により、多くの支援機関の業務を支援；
安定的なりカーリング売上に加えて、多くの案件流通（＝プラットフォーム売上）に繋げている



※1 出所）中小企業庁 M&A支援登録制度 登録支援機関データベースより、2026年2月末時点の登録社数

※2 出所）中小企業庁 認定経営革新等支援機関より、2026年2月末時点の登録社数



バトonzは国のガイドライン遵守に加え、独自の安心安全対策を実施

安心・安全なM&Aを実現するための
バトonzの取り組み



バトonzは、「安心・安全」なM&A・事業承継支援プラットフォームとして、様々な取り組みを行っています。
中小企業庁が策定した「中小M&Aガイドライン」の遵守はもちろん、より安心してご利用いただけるよう、これまでの取引実績や知見を活かした独自のプロセスやサポート体制を導入・構築し安心・安全なM&Aが実現できる環境創りに注力しています。



株式会社バトonz

執行役員 CLO兼CCO 皿谷 将

センチュリー法律事務所にて企業法務に弁護士として従事。経済産業省にて事業承継・M&A支援策の立案等を担当。委員として中小M&Aガイドライン（第3版）の策定に関与。

不審な利用者の排除と 安全性・健全性の担保

- 1 複合的な利用登録審査
- 2 信用に疑義のある買い手の検出
- 3 債務超過案件の買収希望者に対する審査強化
- 4 モニタリング機能の強化

M&Aプロセスを通じた サポートサービスの提供

- 1 経営者保証への対応
- 2 買い手の財務状態審査の強化
- 3 株式譲渡案件のサポート強化
- 4 各種契約書ひな形の提供
- 5 取引リスクチェック体制

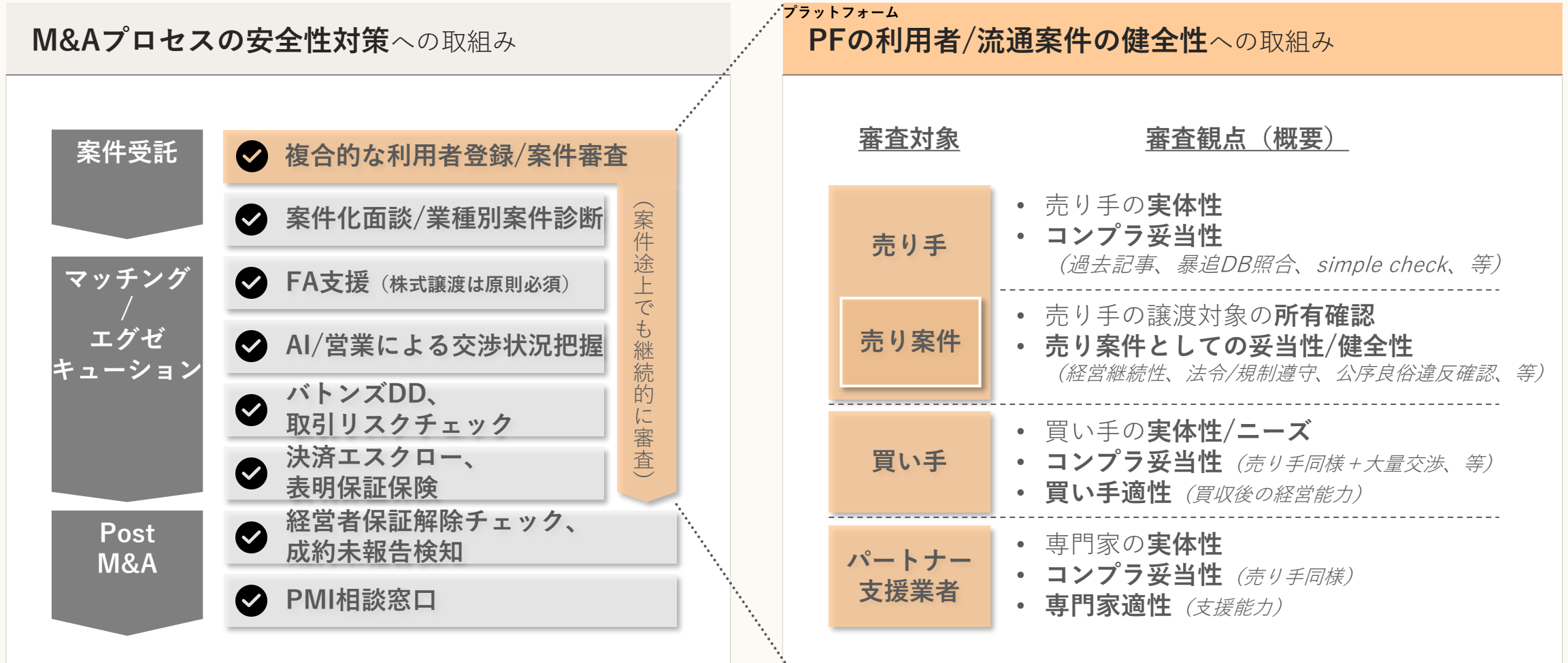
M&A業界全体の 安全意識向上のための働きかけ

- 1 支援機関との情報共有強化
- 2 M&A支援機関協会との連携強化
- 3 社内教育・研修の充実
- 4 外部向けセミナー・周知活動の展開
- 5 トラブル防止のための取り組み周知

当社は情報セキュリティの管理・運用体制を評価するための国際規格であるISMS国際規格「ISO/IEC 27001」を取得済みです。
登録番号：JP24/00000149 / 認証範囲：M&A及び事業承継に関するプラットフォームの開発及び運用保守 / 取得日：2024年5月18日



取引リスク低減/安全性確保に向けたM&Aプロセス全体の支援と、プラットフォームの健全性・安全性確保に向けた利用者/案件審査に注力

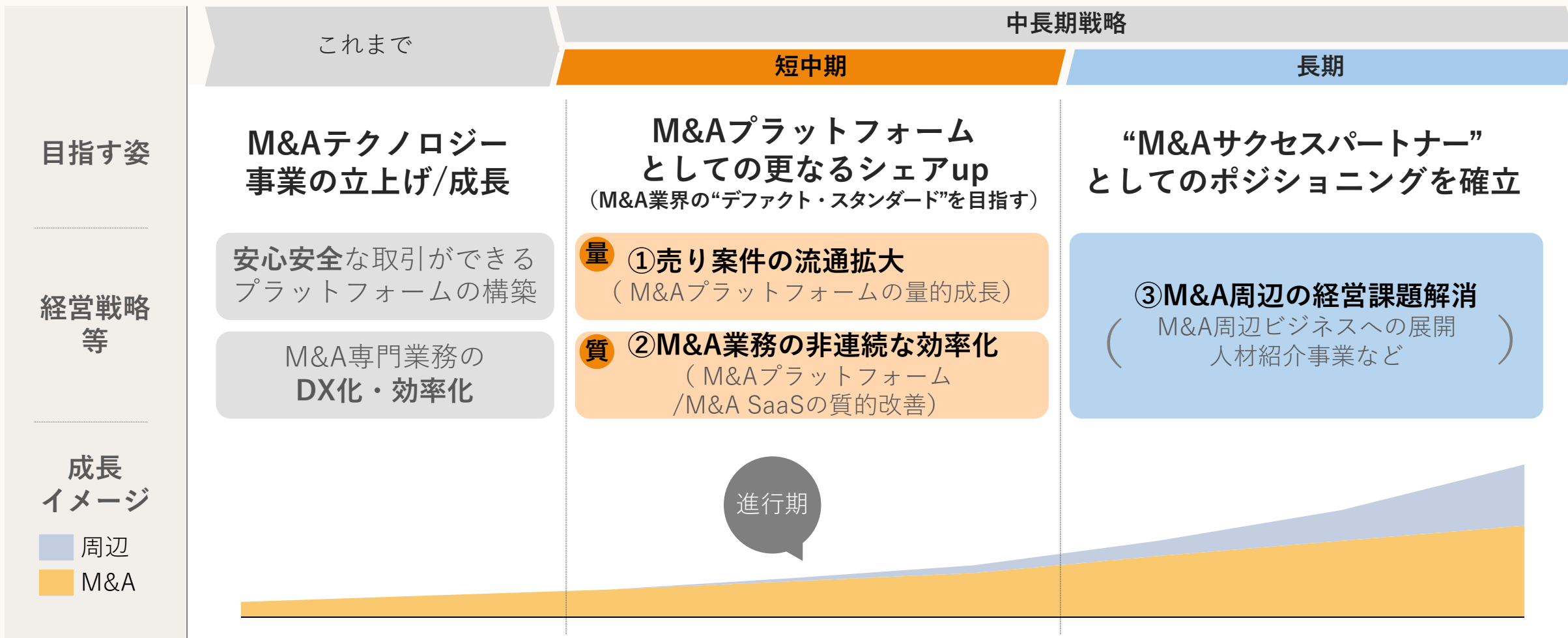


05

成長戦略

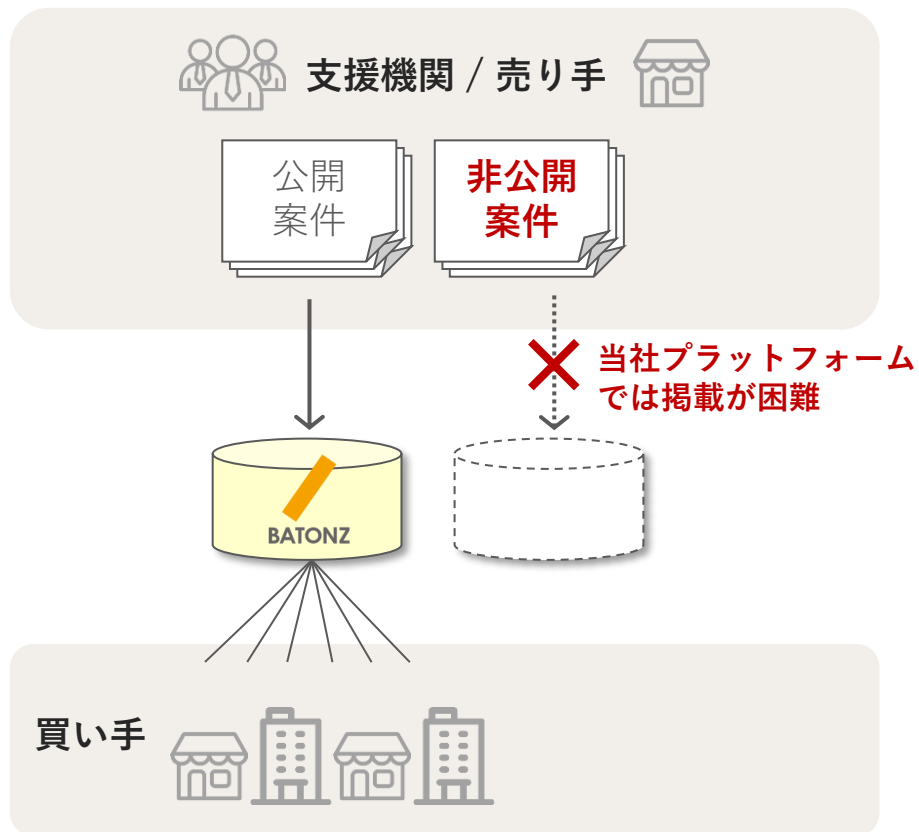
Growth Strategy

短中期的には「M&A業界におけるデファクト・スタンダード」への進化を、
長期的には多くの経営者会員を活かしたM&A周辺ビジネスへの展開を目指す

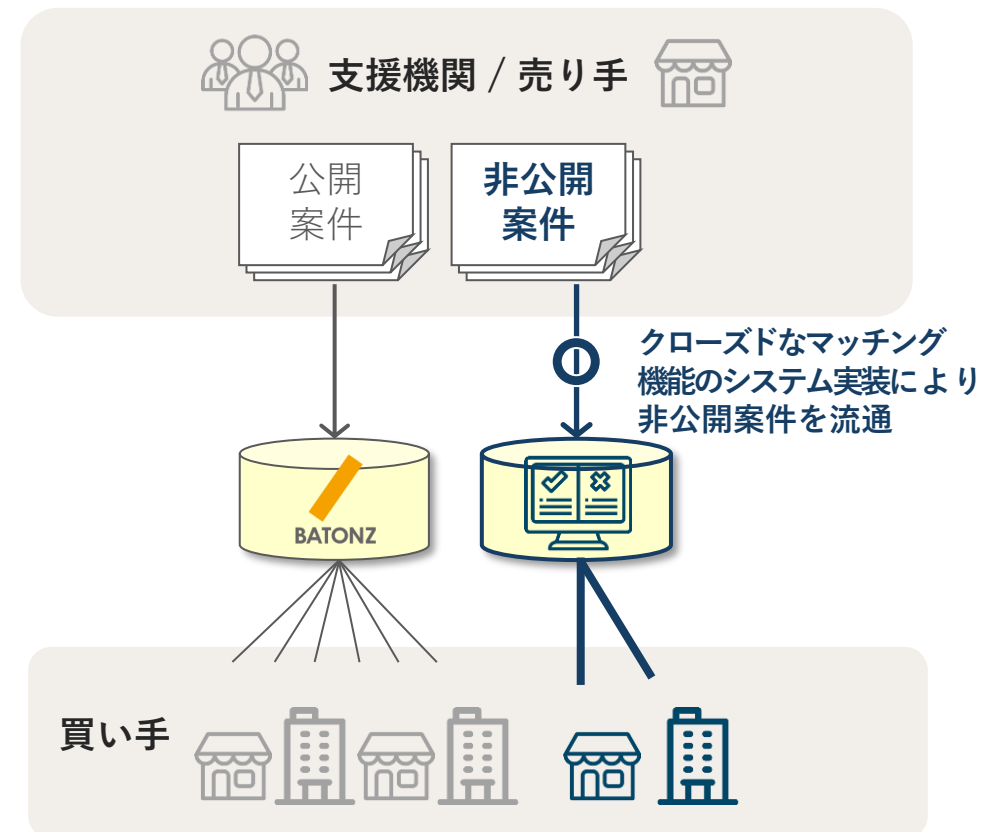


非公開案件等の「ネットで流通させにくい売り案件」へもカバレッジを拡大；
更に多様な売り案件が流通するM&Aプラットフォームを目指す

これまで

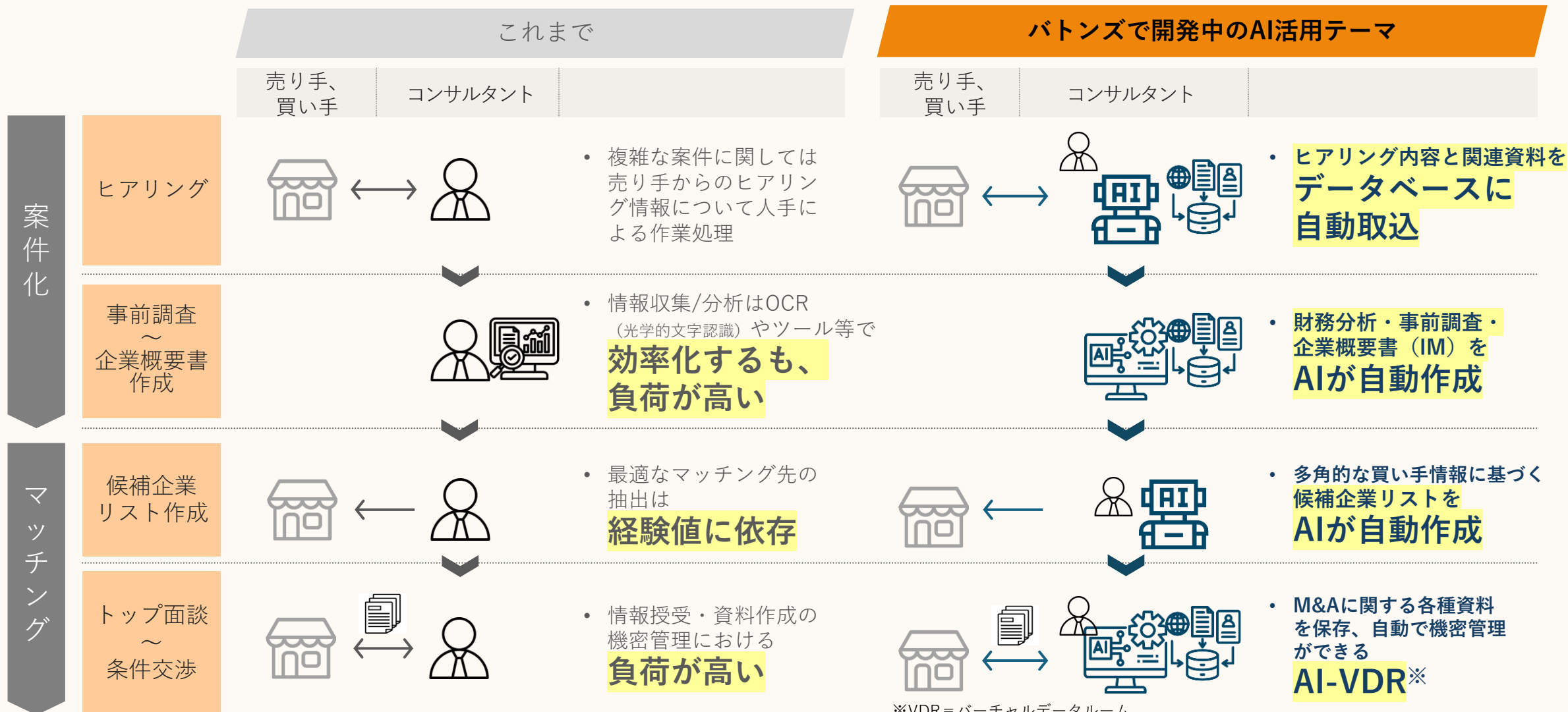


今後目指す姿



案件流通・成約数の最大化を目指す

DX化によって効率化していたM&A専門業務を、AIを活用して更に非連続に効率化 & 提供価値UP



• 複雑な案件に関しては
売り手からのヒアリング
情報について人手による
作業処理

• 情報収集/分析はOCR
(光学的文字認識) やツール等で
**効率化するも、
負荷が高い**

• 最適なマッチング先の
抽出は
経験値に依存

• 情報授受・資料作成の
機密管理における
負荷が高い

• **ヒアリング内容と関連資料を
データベースに
自動取込**

• **財務分析・事前調査・
企業概要書 (IM) を
AIが自動作成**

• **多角的な買い手情報に基づく
候補企業リストを
AIが自動作成**

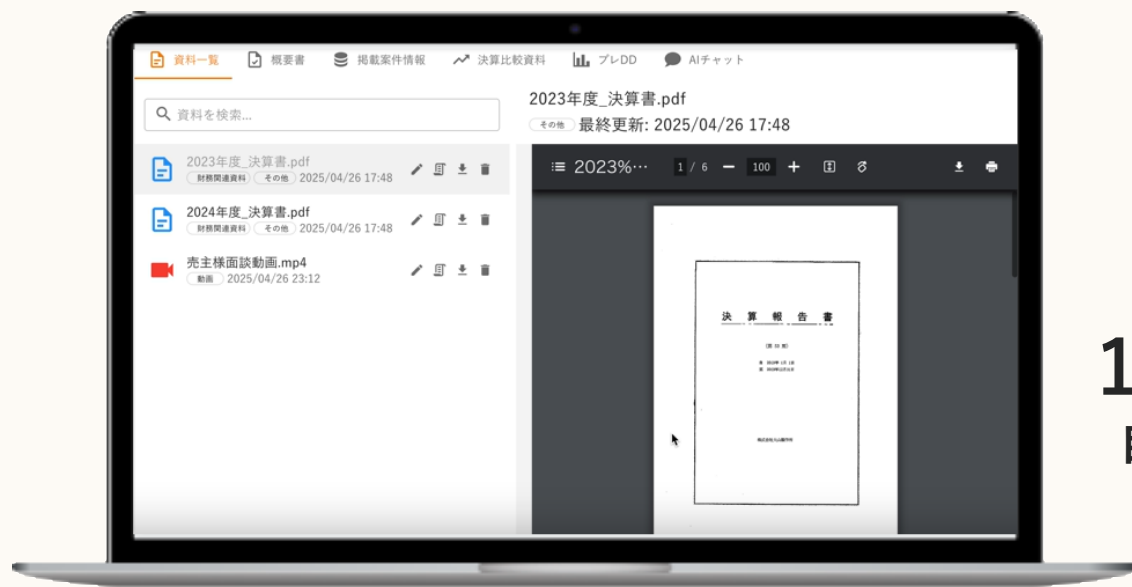
• M&Aに関する各種資料
を保存、自動で機密管理
ができる
AI-VDR※

※VDR=バーチャルデータルーム。
機密性の高い資料を、オンライン上で安全に共有・管理するためのクラウドストレージ

収集資料や面談動画（音声データ）から案件化に必要なアウトプットを自動生成する機能開発を実施中

決算書等の各種収集資料、売主との面談動画をVDRに格納するだけで…

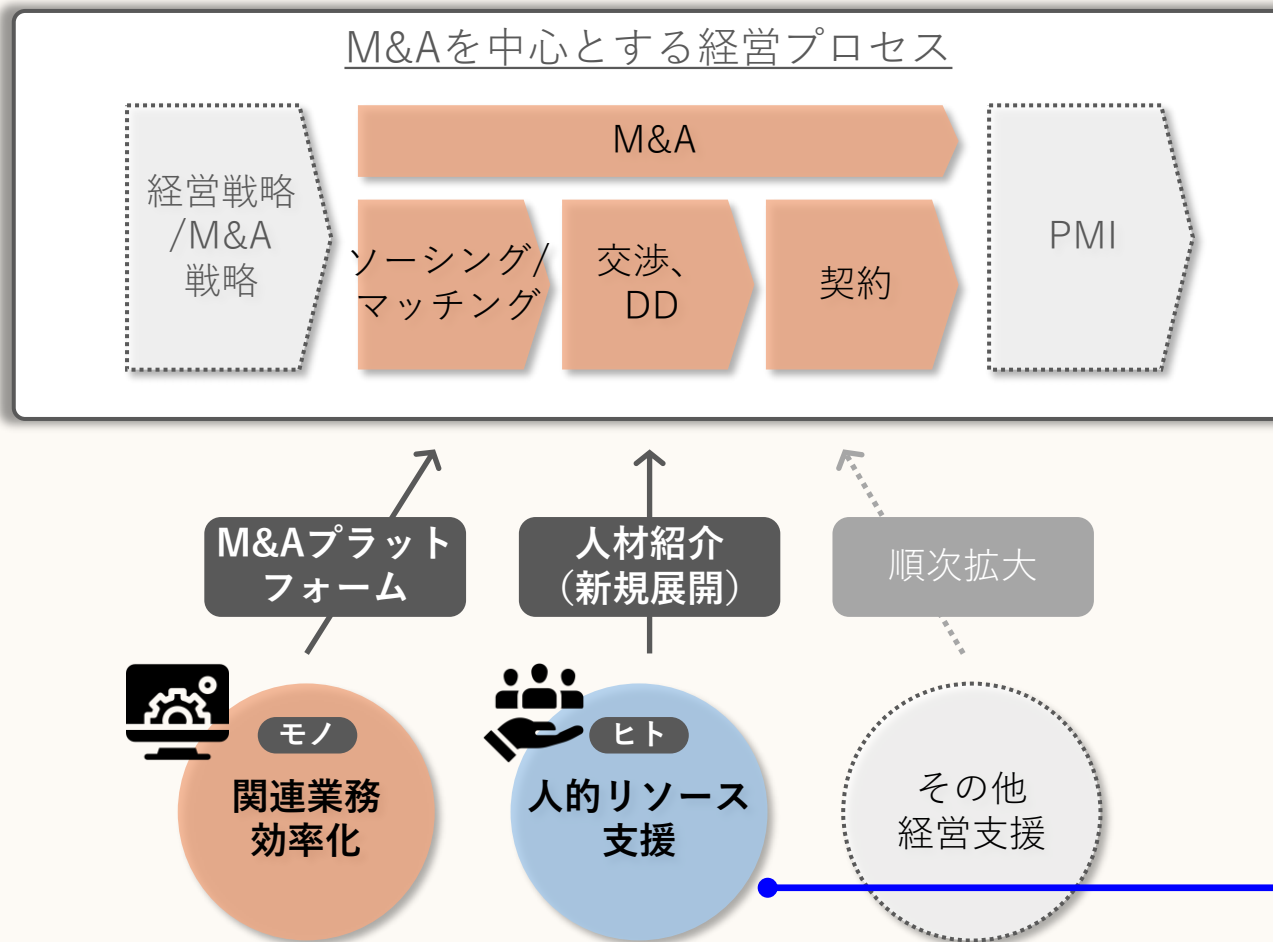
案件化に必要な主要Outputが自動生成される



1分以内で
自動生成



M&A自体やその後の事業成長に必要な人材ニーズに対してサービスを展開；
既に2025年11月には人材紹介事業をリリース、今後も順次投資/拡大させていく



2025.11～人材紹介サービスを展開

未来の自分に出会う、 LANNERZ

「ランナーズ」は、M&A後の企業成長を担う人材と、新たなステージを目指す会社を繋ぎます。

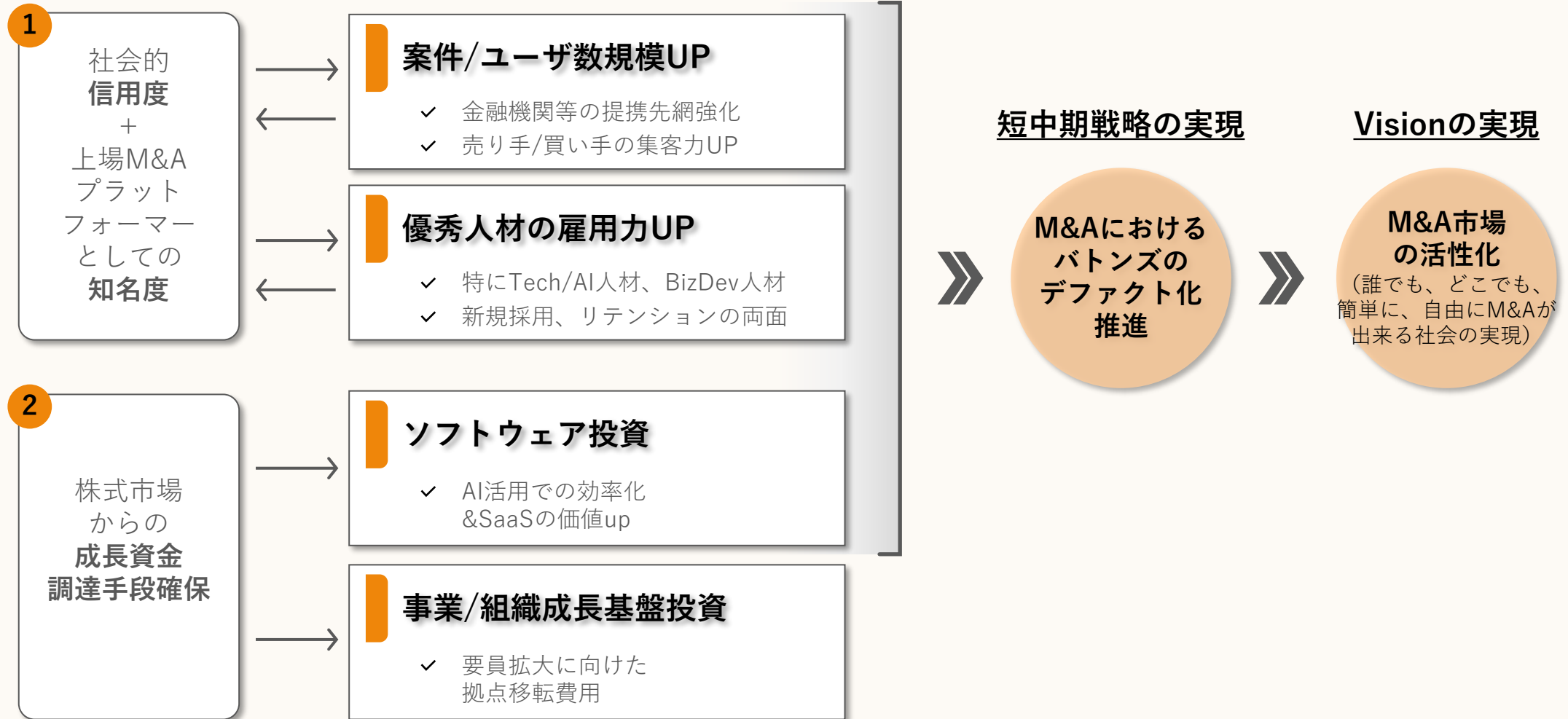
これまで培ってきた経験やスキルを会社の未来を変える大きな力に変えていきませんか？

あなたの挑戦が、会社の成功のバトンになります。

📧 無料転職相談を申し込む

- 人材紹介事業を主業とするTalent Fit Japan社と提携
- 当社も有料職業紹介事業の許可を受けながら、提携社にM&A前後の求人社/求職者を紹介
- 提携社から成約手数料の10～20%を受領する契約形態

IPO主目的は信用度/認知度UP & 成長投資によるデファクト化の力強い推進；
IPO時の調達資金はソフトウェアおよび成長基盤への投資を想定



06

リスク情報

Risk Factors

| 項目 | 発生可能性 | 発生時期 | 影響度 | 主なリスク | 対応策 |
|------------------|-------|--------|-----|--|---|
| M&A関連の法的規制等 | 中 | 特定時期無し | 中 | <ul style="list-style-type: none"> M&A支援機関登録制度や、M&Aアドバイザーに関する資格制度の創設の動きの中で、今後法令の制定改廃により何らかの制限を受ける可能性があります | <ul style="list-style-type: none"> 2024年8月に改訂された中小M&Aガイドラインや規制を遵守するとともに、政府方針等による今後の動向を注視し、潜在的なリスクについても検討、対応を行っていく方針としております |
| M&A市場の動向 | 低 | 特定時期無し | 中 | <ul style="list-style-type: none"> M&A譲渡ニーズ減少や、景気動向や法規制等によるM&A買収ニーズ減少等により、当該市場の成長が鈍化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります | <ul style="list-style-type: none"> M&A SaaSでの事業者生産性改善や法制度対応による市場下支え、FA支援による収益性拡大 M&A周辺の経営ニーズに沿った事業展開による収益源の拡大/多様化 |
| プラットフォームの健全性・安全性 | 中 | 特定時期無し | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 当社の審査・管理体制を潜脱するような意図的な虚偽情報の提供や不正取引が行われ、ユーザー利用における詐欺的行為等が生じることで、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります | <ul style="list-style-type: none"> 交渉案件の中間報告、成約報告の義務化 システム/AI、営業要員による案件ステータスおよび案件状況の把握 専門組織による案件内容/リスクの把握、助言 |
| 成約の未報告にかかる行為 | 高 | 特定時期無し | 小 | <ul style="list-style-type: none"> 当社への支払いを免れようとする不正行為が、当社の想定を超えて悪質であり、当該不正を検知できなかった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります | <ul style="list-style-type: none"> 利用規約において最終契約締結日から3営業日以内での成約報告を規定。不正発覚の場合の罰則設定 システム/AIによる譲渡事実の自動検知、未報告成約案件の捕捉 |
| 情報セキュリティ及び個人情報管理 | 低 | 特定時期無し | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 何らかの理由で機密情報や個人情報が外部漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、当社の信用失墜や損害賠償請求等の金銭保証等につながり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります | <ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティマネジメントシステムの構築・運用（ISMS認証取得済） 社内規定明確化、入社時の秘密保持義務に関する周知徹底および誓約書提出、日々のテスト等 |

※1 注記) 上記以外のリスク情報については、当社の新規上場申請のための有価証券報告書（1の部）「3.事業等のリスク」をご覧ください

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・合理性及び適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、本資料は、今後当社の事業年度末から3ヶ月以内に開示を実施する予定です。次回の更新は2026年5月を予定しております。また、事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします。

/BATONZ