



2026年6月期 第3四半期

決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

証券コード：157A （東証グロース市場）

2026年5月15日

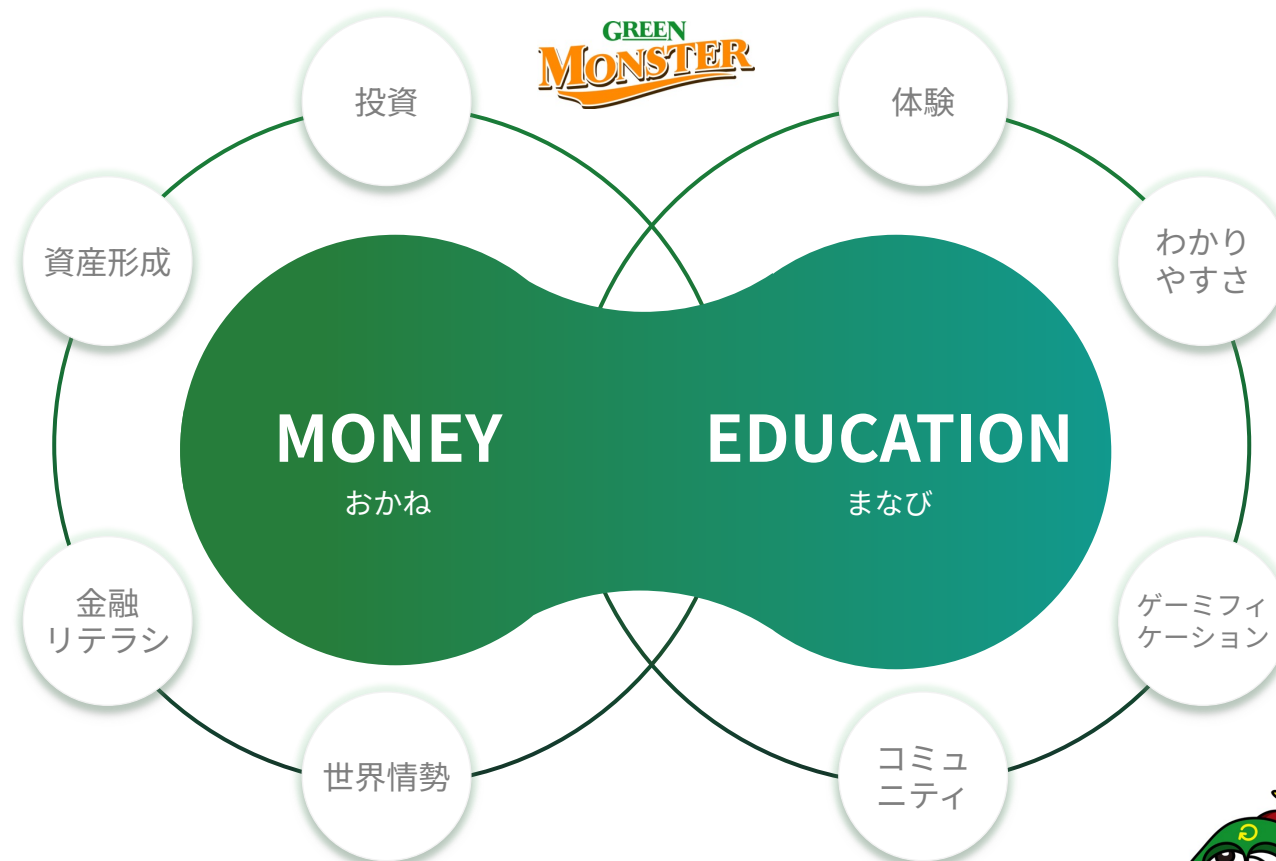
01		エグゼクティブサマリー	03
02		26/6期 第3四半期の決算概要	11
03		業績および主要KPIの推移	21
04		カンパニーハイライト	24
05		中長期の成長に向けた方針（再掲）	32

01

エグゼクティブサマリー



おかねに対する 意識と行動を変える



会社名	グリーンモンスター株式会社
所在地	東京都渋谷区神南一丁目4番9号
設立年月	2013年7月
資本金	3,418万円 (2025年6月30日時点)
従業員数	35名 (2025年6月30日時点)
関連会社	株式会社ファイナンシャルインテリジェンス(100%子会社) 株式会社株式会社 Financial Free College(100%子会社) 株式会社FPコンサルティング(100%子会社)
加盟団体	一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連) 金融教育の未来を創る企業連合会
決算期	6月

これから

体験型投資学習事業に加え、
資産形成支援事業の両輪で成長を加速

2013年

2024年3月

現在

体験型投資学習事業

資産形成支援事業

主力事業の構成

当社は**投資学習支援事業**を展開し、「体験型投資学習事業」と「資産形成支援事業」の2つで構成される。提供している投資学習アプリは2025年12月末時点で累計1,000万ダウンロードを突破した。

事業区分

サービス概要

売上構成比（事業区分別）

投資学習支援事業

1 体験型投資学習事業



FXなび

初心者向けに特化した体験型FX学習アプリ。為替取引の基本から実践的なトレードまでをアニメーションやクイズ形式で学べる。ユーザーが「遊びながら学べる」設計により、幅広い層のリテラシー向上に寄与。

株たす

仮想資金による株取引を通じて、日本および米国株投資の基礎～応用を疑似体験できるアプリ。株価の変動要因や企業分析の考え方を、実際の銘柄を通じて学習可能。中高生や若年層を中心に利用が拡大中。

ファイナンシャルインテリジェンス社

24年8月 グループイン

個人向けに株式投資やFX投資の実践的なスキル習得講座を提供。「投資の学校プレミアム」は累計15万人が受講。

Financial Free College社

26年2月 グループイン

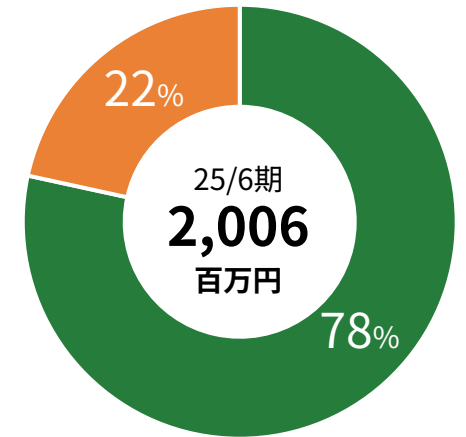
個人向けに株式投資の実践的なスキル習得講座を提供。累計受講者数6,000人以上。

FPコンサルティング社

23年1月 グループイン

金融商品販売を前提とせず中立的な立場で資産形成を支援。大手企業の労働組合をターゲットとしたB2B2Eモデルで、個社毎にカスタマイズしたセミナー・個別相談が可能。

2 資産形成支援事業



体験型投資学習 **1,573**百万円

資産形成支援 **433**百万円

※報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

※譲渡したブラックモンスターの財務数値は「体験型投資学習事業」に第2四半期まで含めております。

26/6期3Q サマリー

売上高

1,450 百万円 YoY +3.0%

営業損失

△ **113** 百万円 YoY —

学ぶ

体験型投資学習事業

- 株分野は株主体験キャンペーン企画が引き続き好調。株たすが過去最高売上を更新。
- FX分野は引き続き質の改善に努めており、数は抑制。

実践

資産形成支援事業

- 前年同期比で43.0%増収となり、引き続きM&Aした子会社の**成長トレンドが継続**。
- グループジョインしたFinancial Free College社（FFC社）の連結取込み開始。3Qでは、1ヶ月分のみの計上。

トピックス

- 2QでM&AによりグループジョインしたFFC社（投資スクール事業）の連結取込み開始。ただし、3Qでは1ヶ月分のみの取込み。次回より期間に対しフル計上となる予定。
- 2Qで公表した**ブロックチェーン・インフラストラクチャー事業**についても継続取組中。
- ODKソリューションズと協業**を開始。大学新生を対象に体験型金融教育プログラムを実施。

② デジタル資産・金融DXの新時代に向けた事業変革の概要

中長期的な成長戦略の一環として、デジタル資産及びブロックチェーンの金融経済システムへの実装を通じ、持続的な企業価値向上を目指す。26年1月19日には新規事業の立ち上げと人事を公表。

新規事業コンセプト

ステーブルコインやRWA（リアル・ワールド・アセット）の発行・流通・決済を可能とするブロックチェーン基盤の運営と高度化を通じて、新たな金融インフラの構築に貢献

(1) 事業の概要

バリデータノードの運営を中核とする
インフラストラクチャー・サービス



Proof-of-Stake(PoS)型の
主要パブリックブロックチェーン
における取引の検証と合意形成

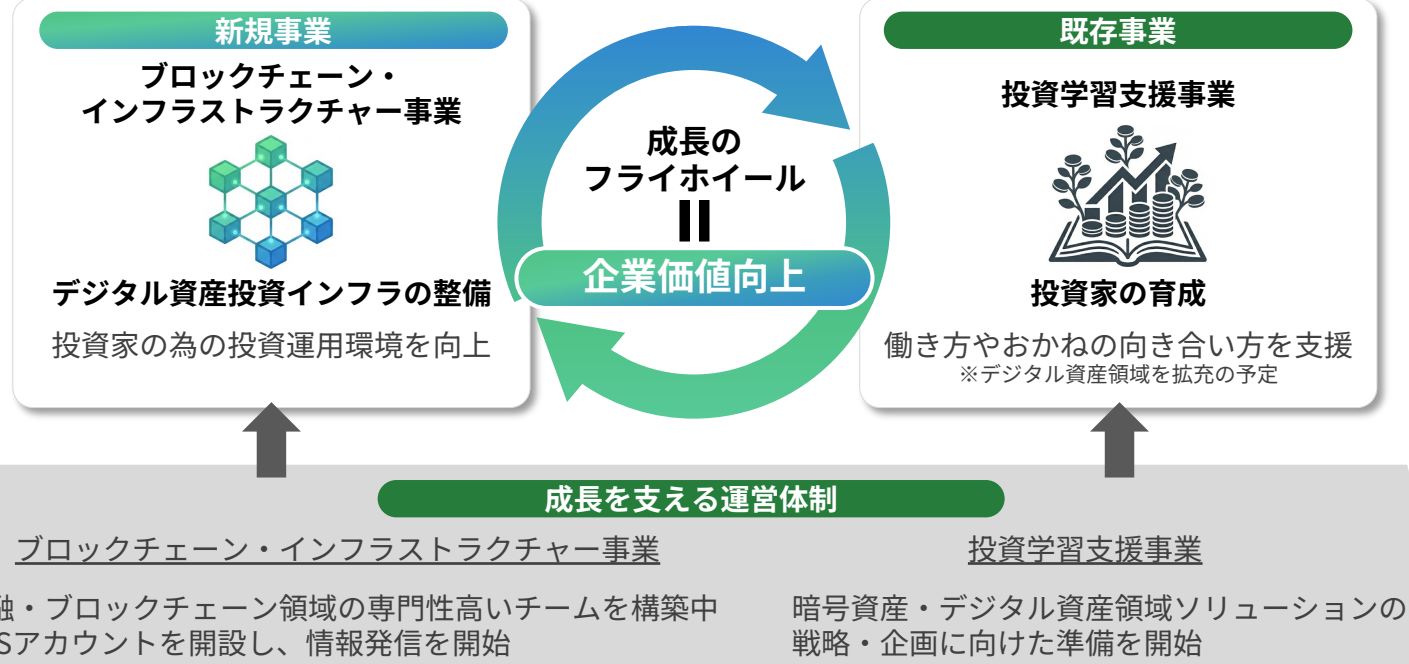


収益の獲得：
ステーキング報酬・手数料・
ネットワーク固有インセンティブ



デジタル資産の保有方針：
運用インフラの性能及び効率性の
向上に資する範囲でデジタル資産
を保有

(2) 中長期事業戦略における新たな成長ドライバー



ブロックチェーン取引の信頼性を担保する「バリデータノード」を運営し、取引時に発生するステーキング報酬や手数料収入を収益源とする事業モデルを構築。来期以降の収益化を予定している。

バリデータノードの運営を中核とするインフラストラクチャー・サービス

事業の仕組み



Proof-of-Stake(PoS)^{※1}型の主要パブリックブロックチェーンにおける取引の検証と合意形成を担うバリデータノード

ブロックチェーンの取引が正しいかを検証するサーバーを「バリデータノード」と呼ぶ。

法定通貨のトークン化による決済手段の変革の波が訪れており、債権や株式などの実物資産がデジタル発行へと移行する流れのなか、将来的なブロックチェーン取引の拡大が見込まれており、その取引の合意形成を検証するサーバを提供。

直近の動き

2026年5月
香港に子会社を設立



専門人材の獲得も進む

収益機会



バリデータノードが使われる度に発生する手数料

バリデータノードが使われる度に発生するステーキング報酬や手数料を収益源とする。

デジタル資産の保有方針



デジタル資産の**値上がり**を狙った投資目的ではなく、運用インフラの性能及び効率性の向上に資する範囲でデジタル資産を保有。

※1 Proof-of-Stake(PoS) | 計算能力ではなく、保有（ステーク）する資産量に基づいてバリデータノードが選ばれる仕組み。

③ ODKソリューションズとの協業開始について

若年層への金融教育の重要性が高まる中、両社の強みを活かした協業を開始。協業の第一弾として、大学新入生を対象に、将来のお金への不安軽減と金融リテラシー向上を図る「体験型金融教育プログラム」を実施。



今後の展開

本プロジェクトを通じて蓄積される学生の学習データは、金融教育コンテンツの高度化にとどまらず、両社の協業領域を拡大する基盤となります。

- ① 学生一人ひとりの理解度や関心領域に応じたコンテンツの最適化
- ② 大学・金融機関等との連携による教育プログラムの展開
- ③ 学習成果を可視化・証明する仕組構築

など、「学び」が社会的な価値として接続される世界の実現を目指します。

02

26/6期 第3四半期の決算概要



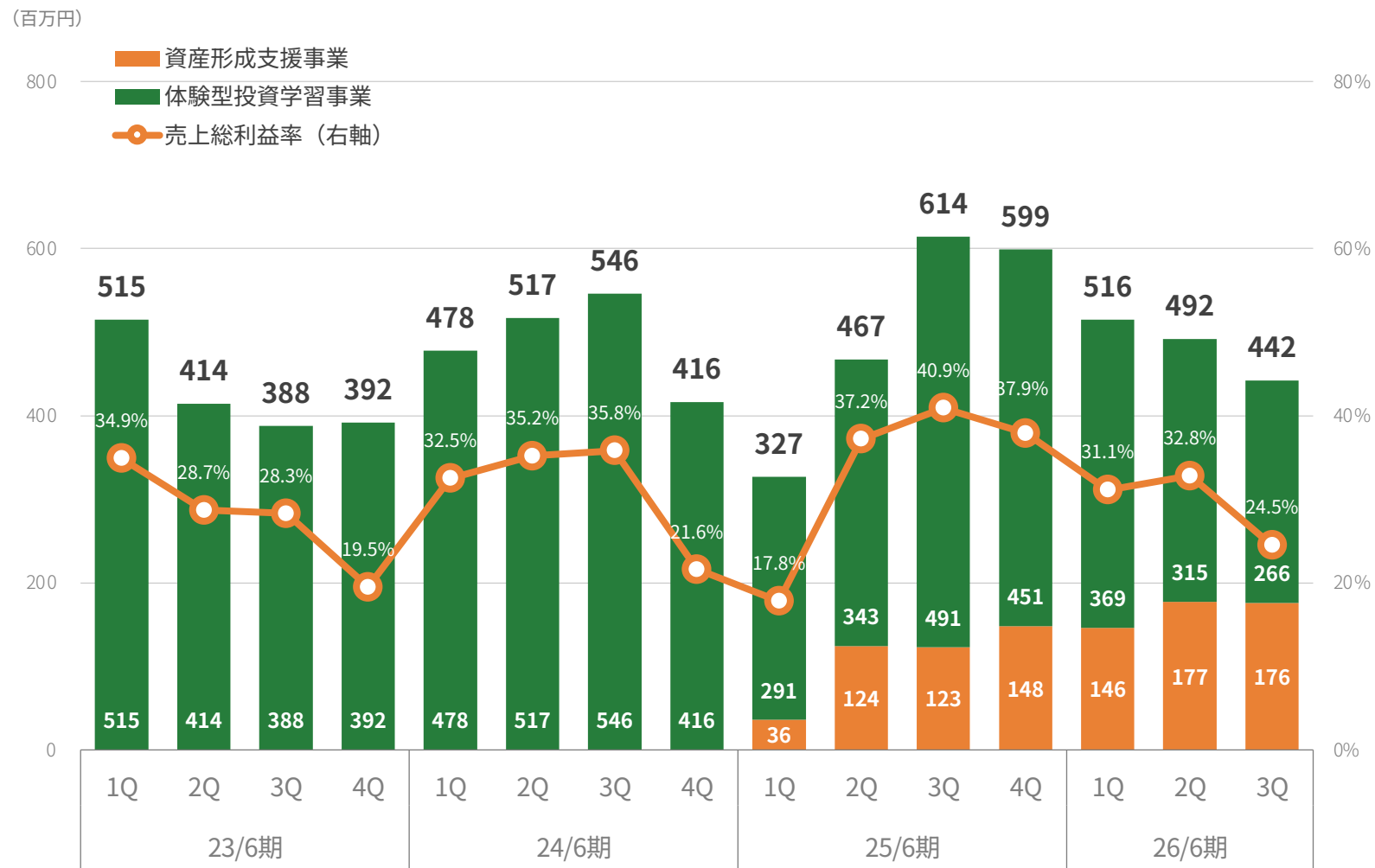
2026年6月期 第3四半期業績サマリー（連結）



3Q累計実績で増収減益。新規事業のブロックチェーン・インフラストラクチャー事業への先行投資や、M&AによりグループインしたFFC社のM&A関連費用等の影響もあり、減益となった。

(百万円)	26/6期3Q 四半期 (26年1月-3月) 実績	増減率	26/6期3Q 累計 (25年7月-26年3月) 実績	増減率	過去実績	
		QoQ (前四半期比)		YoY (前年同期比)	26/6期2Q 四半期 (前四半期)	25/6期3Q 累計 (前年同期比)
売上高	442	△10.1%	1,450	+3.0%	492	1,407
└ 体験型投資学習事業	266	△15.1%	950	-	315	-
└ 資産形成支援事業	175	△1.3%	500	-	177	-
売上総利益	108	△32.9%	430	△10.9%	161	482
EBITDA	△66	-	△70	-	△6	106
営業損失 (△)	△82	-	△113	-	△18	71
営業利益率	-	-	-	-	-	5.1%
経常損失 (△)	△80	-	△110	-	△18	75
親会社株主に帰属する 当期純損失 (△)	△55	-	△125	-	△35	43

全体 | 売上高・売上総利益率（四半期推移）



● 26/6期3Q（26年1月-3月）実績

売上高

売上総利益率

442百万円

24.5%

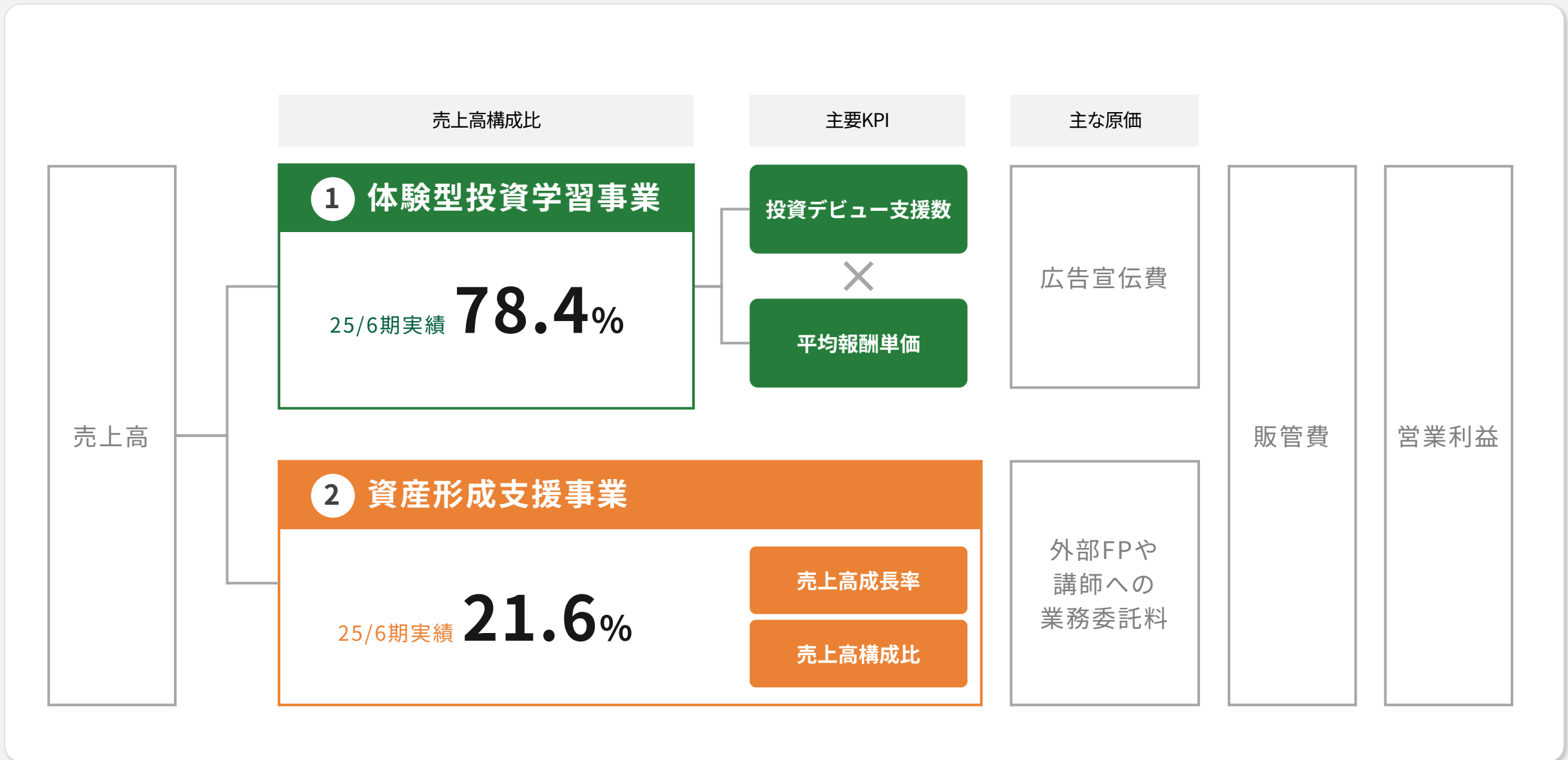
YoY Δ **28.0%**

YoY Δ **16.4pt**

M&Aで増強した資産形成支援事業は1ヶ月分のみ連結取り込み。**4Q以降は、期間に対しフル計上となり、資産形成支援事業は更に成長する見込み。**

主力の体験型投資学習事業は、獲得効率が悪化しているため、数を抑制している状況。

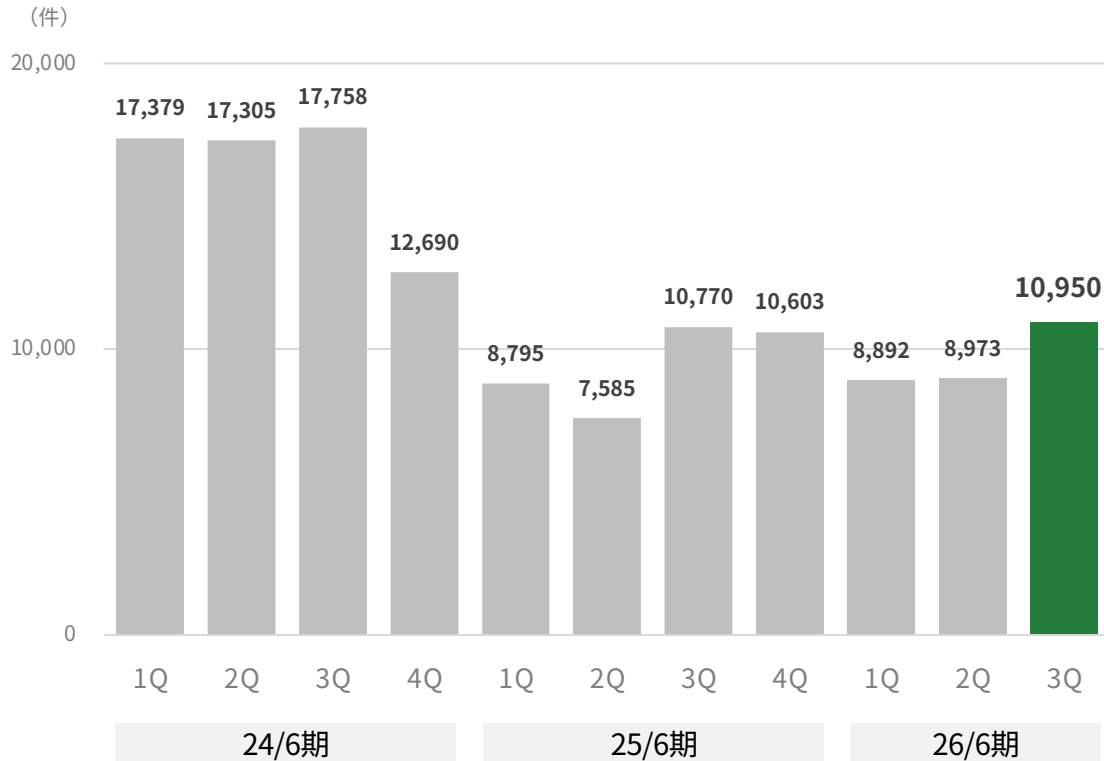
体験型投資学習事業の減収にともない、全体の粗利率も低下。



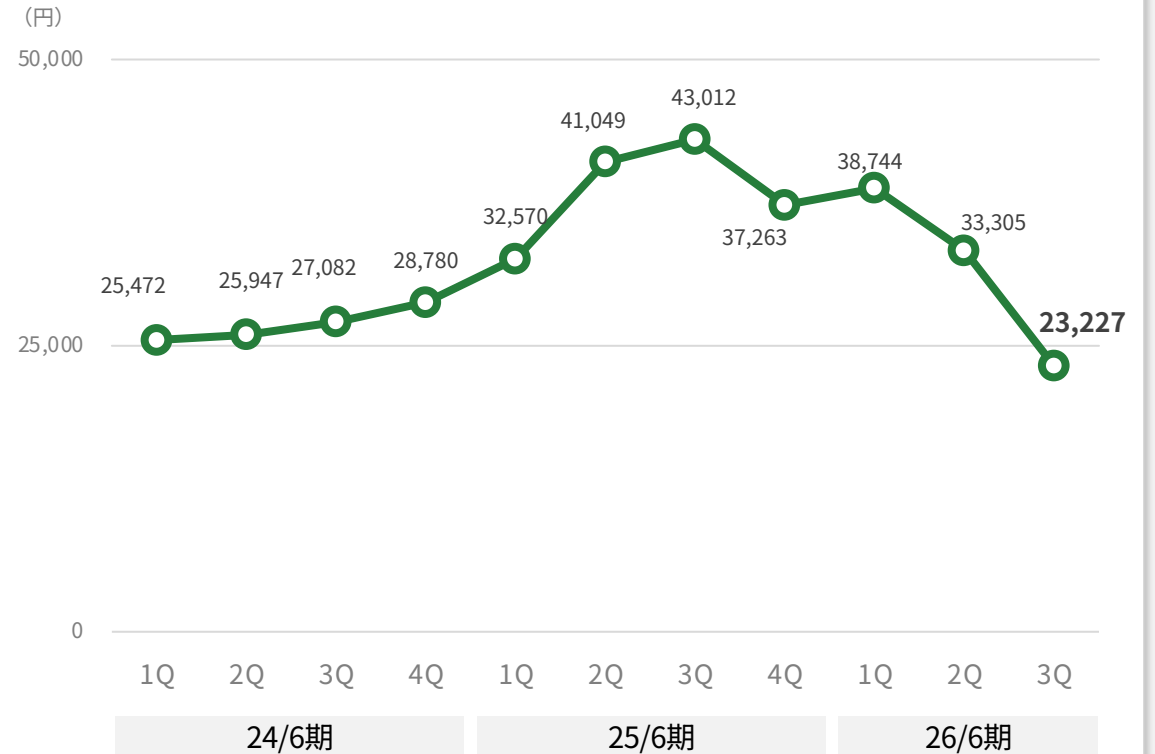
① 体験型投資学習事業 | 主要KPI

投資デビュー支援数は、株系アプリが増加を牽引し10,950件に回復。
 平均報酬単価は、相対的に単価の低い株系アプリの割合が増えたことで低下。

投資デビュー支援数



平均報酬単価 ※1



※1 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。©Green Monster Inc. All rights reserved

① 主要アプリの売上高の四半期推移

「株たす」は株主体験コンテンツのヒットを受けて**前年同期比で336%増**。過去最高の売上高を更新。

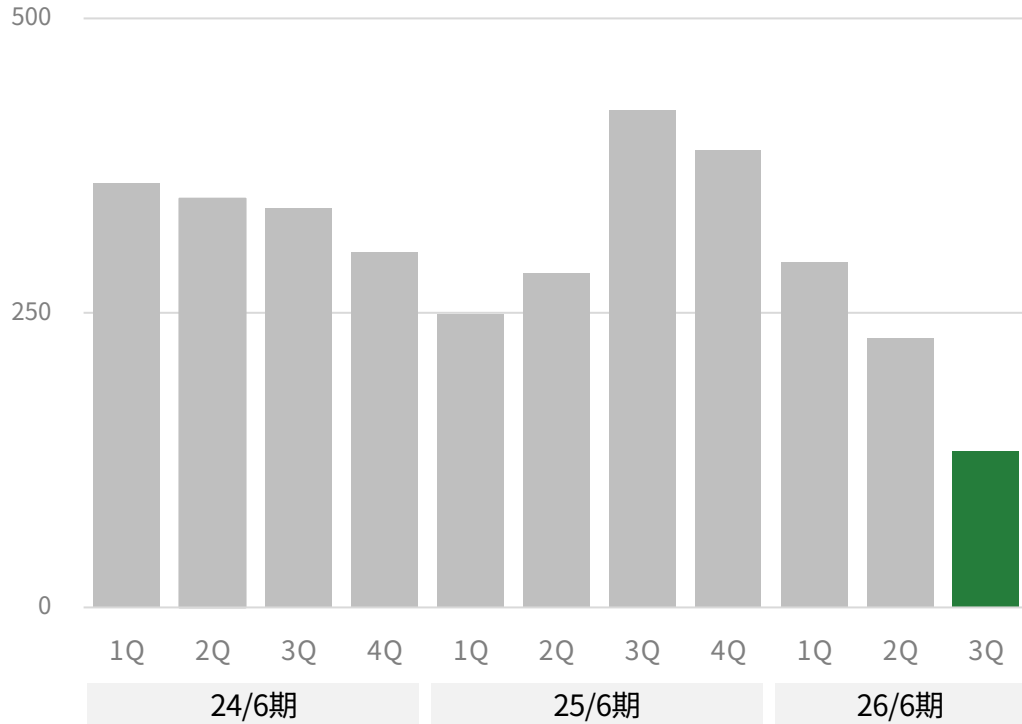
「FXなび」は主要な広告出稿主の方針に合わせ、引き続き投資デビュー率を向上させる“質”を重視する方針。



26/6期3Q（26年1月-3月）実績

売上高 **133**百万円

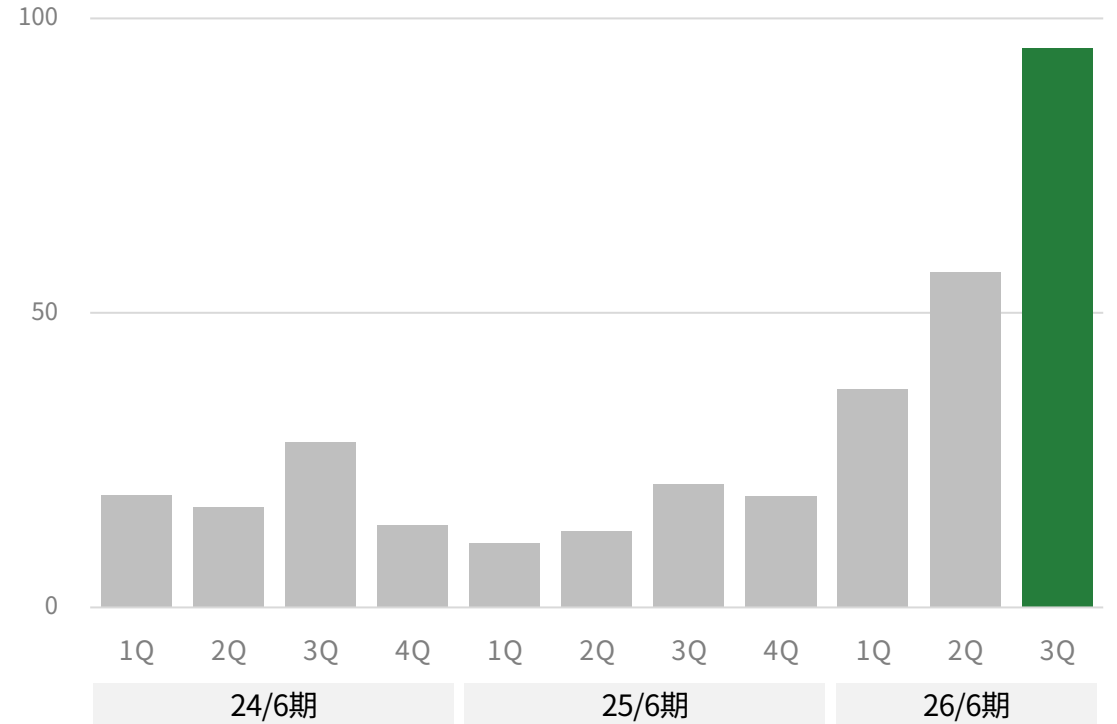
(百万円)



26/6期3Q（26年1月-3月）実績

売上高 **95**百万円

(百万円)



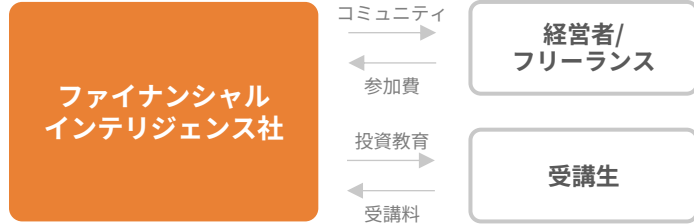
2 資産形成支援事業 | 概要

資産形成支援事業はM&Aによってグループインした100%子会社の3社によって形成。



ファイナンシャル インテリジェンス社

● ビジネスモデル



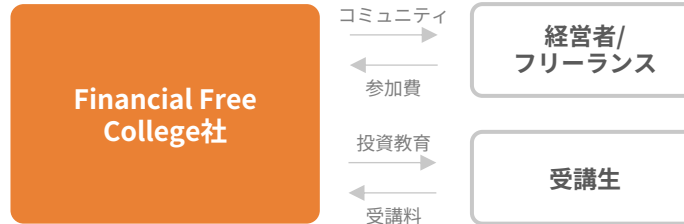
● POINT

個人向けに実践的な投資スキルを習得できる講座を提供。対面およびオンラインのセミナーや動画視聴を通してFX投資や株式投資を学べる。テクニカル分析中心。



Financial Free College社

● ビジネスモデル



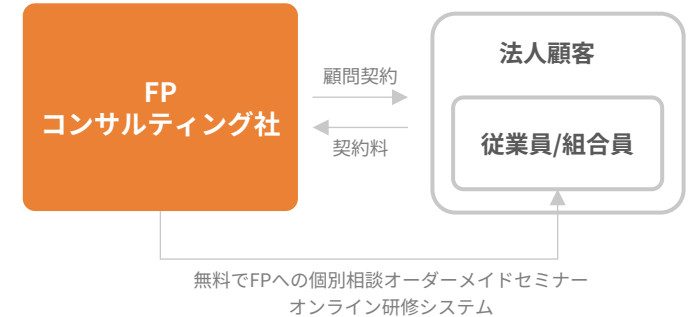
● POINT

個人を対象に株式投資に必要な知識や分析手法を学べる教育講座を提供。対面およびオンラインセミナー、動画視聴を組み合わせ、企業のファンダメンタルズ分析を中心に実践的な学習機会を提供している。



FPコンサルティング社

● ビジネスモデル



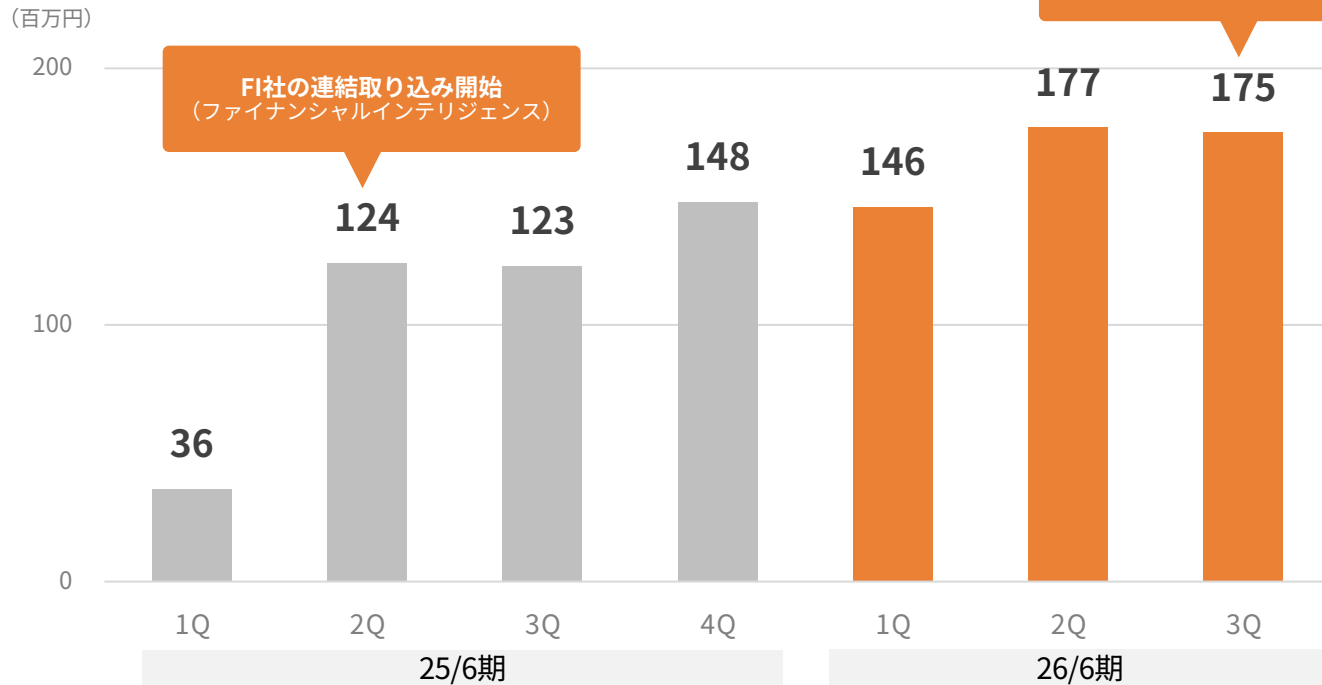
● POINT

企業と顧問契約を結んだ上で、その職員や会員にサービスを提供するBtoBtoE型モデル。専門家ネットワークを活かした金融教育や個別相談を通じて、企業と個人の双方に価値を提供する事業。

② 資産形成支援事業 | 主要KPI

資産形成支援事業は、M&A戦略により業績拡大トレンドを継続。全体売上の**34.4%まで成長**。
FFC社は2月にグループインし、4Q以降で連結業績に全ての期間が取り込まれる。

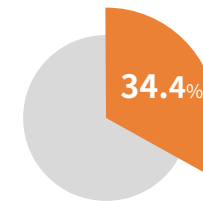
売上高（四半期推移）



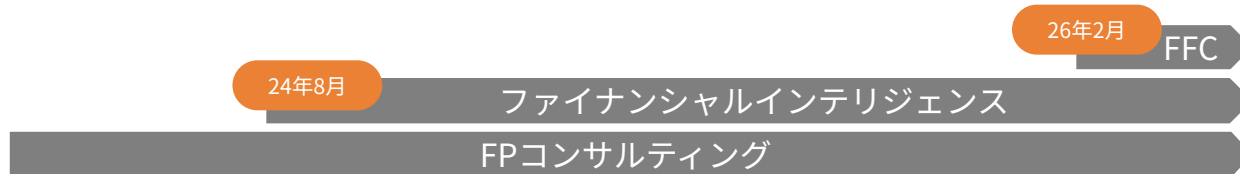
26/6期3Q累計（25年7月-26年3月）

売上高 **500**百万円

全体の売上高
に対する割合

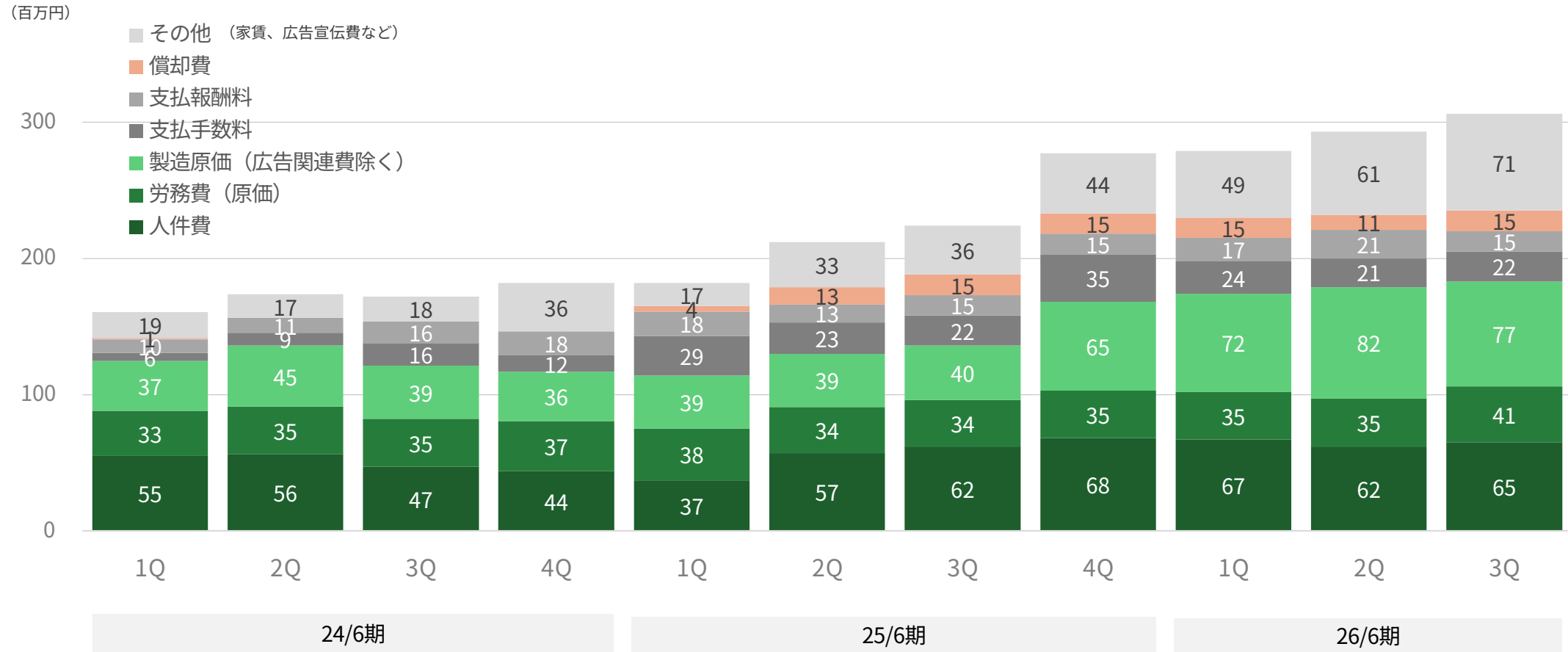


該当企業数



全体 | 固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

成長投資として、新規事業への先行投資をしており、支払報酬料や製造原価などが前年同期比で増加。人件費等の固定的な支出は大きな変動なく推移。



株主還元方針 ※1

業績予想は公表していないものの、継続的かつ安定的な配当を行う方針から配当金額は前期と同額を予定。



1株当たり期末配当金

10円

26/6期 (予定)

※1 当社は成長過程にあり、中長期の企業価値向上のため内部留保と成長投資を総合的に判断し、配当額を判断します。

03

業績および主要KPIの推移



損益計算書および主要KPIの推移



(百万円)	24/6期 通期	25/6期 通期	25/6期 四半期推移				26/6期 四半期推移		
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,957	2,006	327	466	614	599	516	492	442
└ 体験型投資学習事業	—	1,573	291	343	491	451	369	315	266
└ 資産形成支援事業	—	433	36	124	123	148	146	177	175
売上総利益	622	709	58	173	251	238	160	161	108
売上総利益率	31.8%	35.3%	17.8%	37.2%	40.9%	37.9%	31.1%	32.8%	24.5%
EBITDA	243	173	△47	42	110	68	2	△6	△66
営業利益・損失 (△)	231	123	△51	28	97	66	△13	△6	△82
営業利益率	11.8%	6.1%	—	6.1%	15.5%	11.0%	—	—	—
経常利益・損失 (△)	231	125	△49	27	97	50	△11	△18	△80
当期純利益・損失 (△)	156	32	△49	31	61	11	△41	△27	△55
投資デビュー支援数	65,132	37,753	8,795	7,585	10,770	10,603	8,892	8,973	10,950
平均報酬単価	26,831	38,323	32,570	41,049	43,012	37,263	38,774	33,305	23,227

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移



(百万円)	24/6 通期	25/6 通期	26/6期 (連結)		
			1Q	2Q	3Q
資産合計	1,850	1,821	1,803	1,737	2,051
流動資産	1,685	955	1,477	1,385	1,351
現預金	1,490	1,185	1,206	1,177	1,003
売掛金	150	204	207	136	204
その他	44	76	65	71	143
固定資産	164	357	106	352	699
有形固定資産	40	37	38	36	35
無形固定資産	38	253	224	214	524
投資その他の資産	86	65	63	100	139
負債合計	377	390	444	398	761
流動負債	289	311	368	356	721
買掛金	68	88	92	65	79
短期有利子負債	10	10	10	10	310
その他	211	213	265	280	332
固定負債	88	78	76	42	39
長期有利子負債	50	40	38	35	33
その他	37	37	38	6	6
純資産計	1,472	1,430	1,359	1,339	1,290

(百万円)	24/6 通期	25/6 通期	26/6 2Q
営業CF	168	△143	46
投資CF	△74	△208	△27
財務CF	△658	418	△27
現金同等物の 増減額	753	65	△7
現金同等物の 期末残高	1,490	1,556	1,177

※第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュフロー計算書は作成していません。

04

カンパニーハイライト



1 体験型投資学習事業 | 事業内容

老後2,000万円不足問題解消からFIRE支援まで、FXや株式投資を体験型で学習できるアプリを運営している。リアルタイムの為替データや株価をもとに、実践的な取引体験ができることが特徴である。

アプリ一覧



本格FXチャートの投資シミュレーション体験

初心者でも簡単にFXゲームで練習できるアプリ。リアルタイムな為替データを元にバーチャルで投資スタイルを検証できるアプリ。



リアル株価の株式投資シミュレーション体験

日米7,000銘柄以上に対応したリアルな株価で個別株投資体験ができるアプリ。



NISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

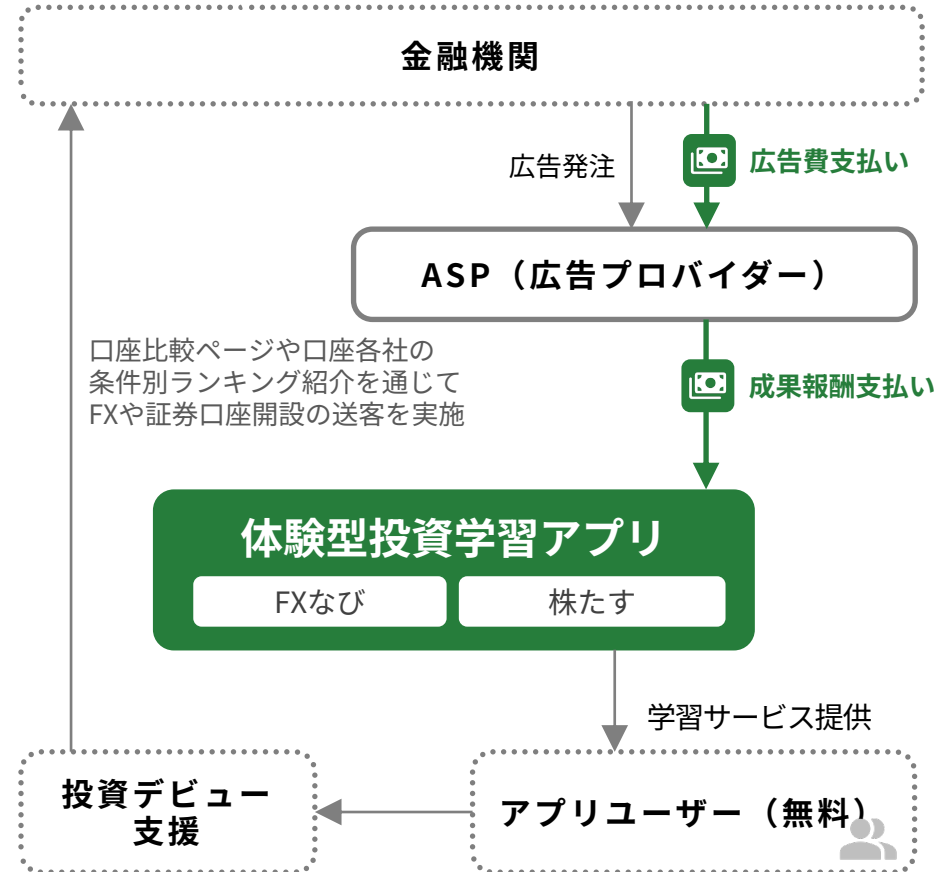
毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



日本能率協会マネジメントセンターとの共同開発
「NISAとiDeCo資産運用アドバンス」受講者専用アプリ



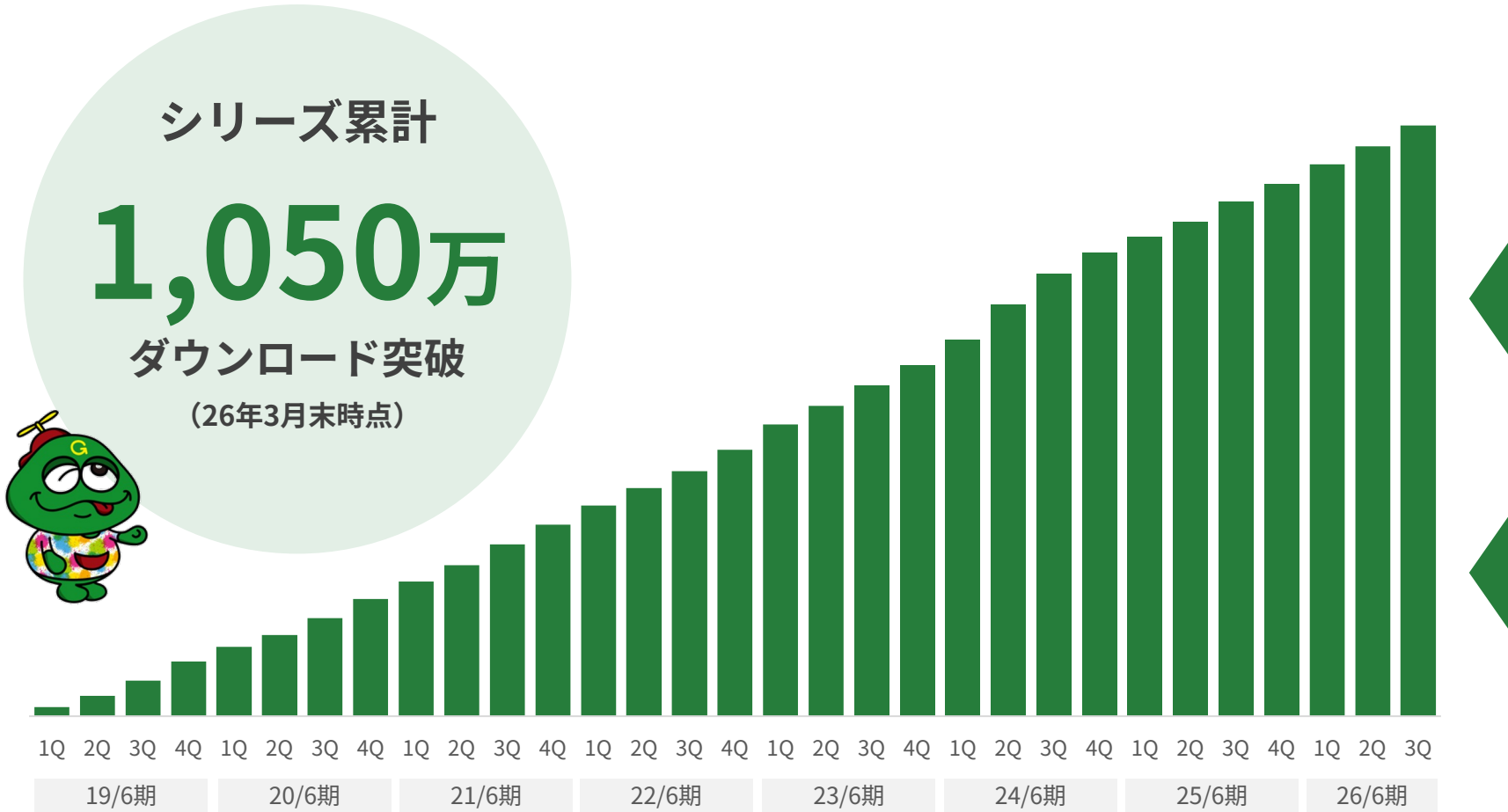
若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発
「つみたて投資学習アプリ」



① 体験型投資学習事業 | 累計ダウンロード数

”投資デビュー支援数”の先行指標として”アプリダウンロード数”の増加に取り組んでいる。

累計ダウンロード数は、1,050万超のダウンロード。



アプリDL数1,050万超の背景

体験型で直感・実践的に
学べる設計

SNSや動画アプリを
中心とした
マーケティング戦略



2 資産形成支援事業 | 株式会社ファイナンシャルインテリジェンス

株式会社ファイナンシャルインテリジェンスは、初心者向けの投資教育やシニア向け金融リテラシー向上支援を行うサービスを提供。

24年8月グループイン

● ビジネスモデル



● 事業の特徴

初心者から上級者まで、実践的な投資スキルと多様な金融商品の知識を体系的に提供する点が特徴。特にテクニカル分析に関する教育コンテンツを中心に、専門家による継続的なサポート体制は、独学では難しい市場の変化への対応力や、長期的な投資家としての成長を後押しする最大の魅力。YoutubeなどSNSを通じて認知向上や集客を行う。

● 収益構造



3 資産形成支援事業 | 株式会社Financial Free College

株式会社Financial Free Collegeは、主に個人向けに投資スクール事業として、投資のノウハウや教育コンテンツを提供。

26年2月グループイン

● ビジネスモデル



● 事業の特徴

初心者から上級者まで、実践的な投資スキルと多様な金融商品の知識を体系的に提供する点が特徴。ファンダメンタルズ分析を中心にした教育コンテンツを提供。
YoutubeなどSNSを通じて認知向上や集客を行う。

● 収益構造



2 資産形成支援事業 | 株式会社 FPコンサルティング

株式会社FPコンサルティングは、個人・法人向けに総合的なライフプランニングや専門家による資産形成のアドバイスを行うコンサルティングサービスを提供。

23年1月グループイン

● ビジネスモデル



● 事業の特徴

企業と顧問契約を結んだ上で、その職員や会員に金融教育や個別相談サービスを提供する、BtoBtoE型ビジネスモデルが事業の核。多様な専門家ネットワークを駆使した中立的なアドバイスを武器に、顧客（企業と個人）との長期的な信頼関係を構築する点が特徴。

● 収益構造



独自のポジショニング

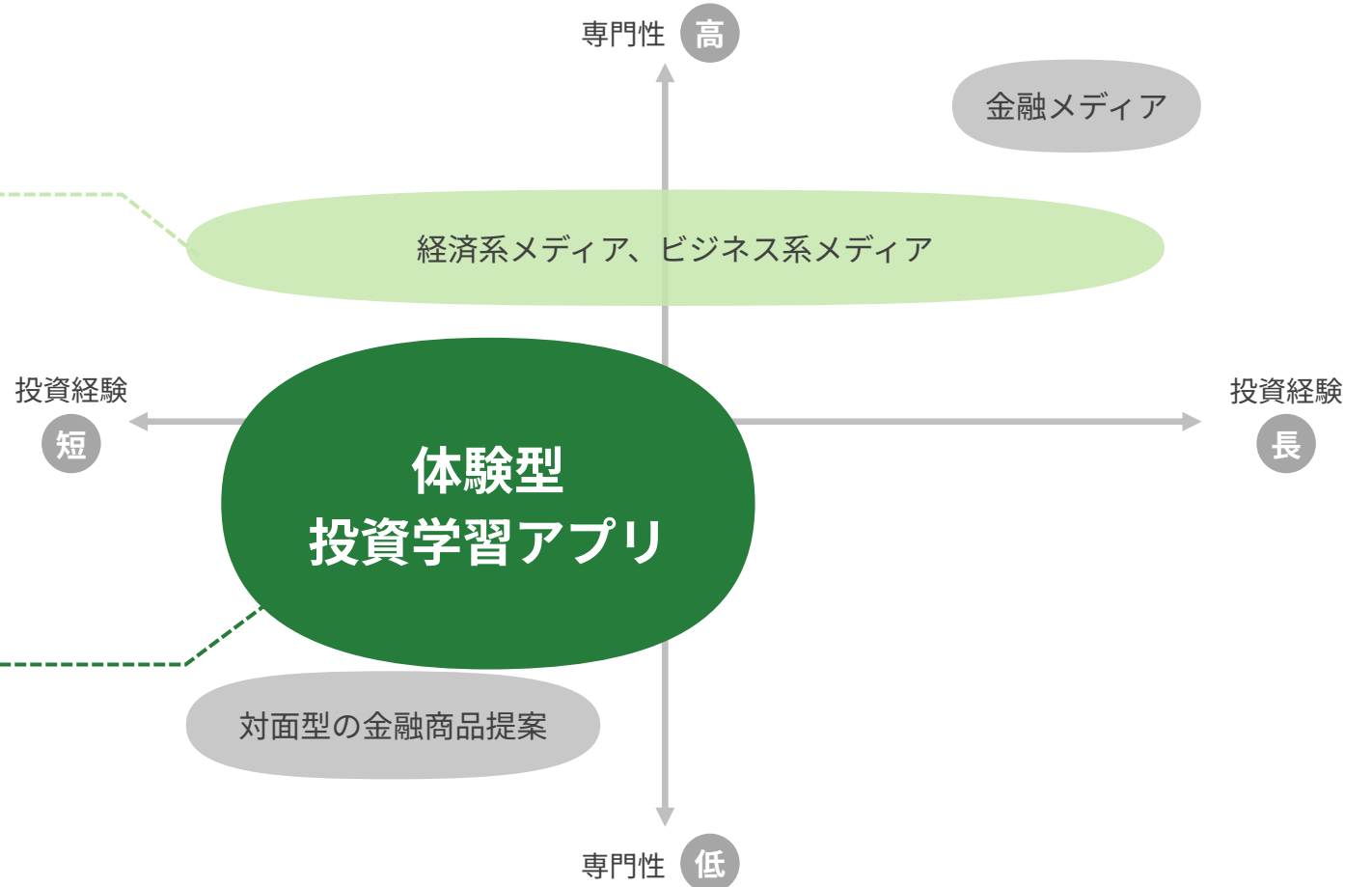
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

これまでの金融教育のターゲット

テキストやスライド主体で専門用語が多く
非双方向の情報のため
一部のユーザーに特化した内容

当社のターゲット

“体験型”というユニークなポジショニングを構築
広範囲のユーザーを捉える



当社が開拓していく市場の全体像

つみたてNISAなどの制度改革や金融教育への注目の高まりから、**新たに投資を始める人の割合は増加。**成功体験からさらなる増加が期待される。

TAM

SAM

SOM

投資デビュー支援市場 ※1

約2兆8,000億円

※1 証券口座数36,409,389口（全国証券会社主要勘定及び顧客口座数等 2024年3月時点）を基に、投資をしている人の割合25%（株式会社野村総合研究所「生活者1万人アンケート（金融編）」2022年版）を除き、投資をしていない人の割合75%を乗じた数に、2022年7月～2024年6月までの投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。

当社がターゲットとする
ライト層の投資デビュー支援市場

約4,500億円 ※2

約0.3%

← 当社の現在のマーケットシェア ※4

おかねに関する教育市場(toB・toC)



金融リテラシー



相続



不動産

追い風

新NISA

若年層の成功体験 ※3

※2 政府方針（資産所得倍増プラン）により、2027年までに増える新NISA口座約1700万口座に直近2年間の投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。

※3 株式会社トレジャープロモートの調べ（2023年春）によれば、20代・30代で含み益を抱えている割合は74%と高い。<https://presswalker.jp/press/11443>

※4 SOMの約4,500億円の市場規模に対して、2025年6月期の体験型投資学習事業の売上高15.7億円の割合として算出。

05

中長期の成長に向けた方針（再掲）



はじめに

25年4月に東証から発表された「グロース市場における今後の対応」を好機と捉え、全社一丸となり時価総額100億円の早期実現を目指します。

時価総額100億円の実現に向け、全社一丸となって取り組む

達成に向け、力点と役割を明確にするべく **事業ポートフォリオを整理**

マーケットでの適正評価を得るための **IRにおける活動も強化**

まずは **28/6期において売上高、営業利益共に過去最高値**を更新を目指す

31/6期の目標

時価総額の100億円達成に向けてEPS、PERの両輪で改善を実施

EBITDA

15億円

約8倍
(25/6期比)

資産形成支援事業の
売上高比率

約**40**%

+18%
(25/6期比)

M&A件数

累計**5**社

+2社
(25/6期比)

持続的な成長に向けた組織基盤、およびコーポレートアクションの強化

事業ポートフォリオ

31/6期の目標達成に向けて以下のポートフォリオ整備。

全体の投資のバランスを継続的に管理しながら、リソースの配分をしていく。

	課題→方針	サービス	施策	成長余地	投資	優先度
体験型投資 学習事業	課題 FXなびに次ぐアプリを開発するが、次の柱を埋めず、ミックスが悪化		<ul style="list-style-type: none"> データ基盤構築による綿密なKPI管理 マスプロモーションの再挑戦 	中	中	高
	方針 基盤となるキャッシュを安定創出する事業群として位置づけ、利益体質を強化		<ul style="list-style-type: none"> 株プレゼント企画の強化 株たすの抜本的な改修の実施 	高	中	中
資産形成支援 事業	課題 属人性が高くスケールへの足かせに。		<ul style="list-style-type: none"> KPIの再定義と組織開発 代表講師の1本足からの脱却し提携講師の稼働率向上 	高	高	高
	方針 「新たな成長エンジン」として戦略的投資対象に位置付け		<ul style="list-style-type: none"> 人員増強による営業力強化 ターゲットを労組から会社へ拡大 	中	高	高
M&A 新規事業	方針 非連続的な成長を追求すべく、ノンオーガニックの展開も志向		<ul style="list-style-type: none"> M&AはFI/FPでの成功実績をもとに能動的に実行。外部チームを編成し、迅速に動ける体制を整える 金融教育ドメインに限らず周辺領域も視野に 	高	中	中
			<ul style="list-style-type: none"> 新規事業はアライアンスを含め自社のアセットやリソースの積極活用 	中	低	低



機動的に動ける
ボードメンバーを含めた
組織基盤の強化

優先度：高



コーポレートアクション
の強化

優先度：中

経営方針

FXジャンルへの依存からの脱却を図るべく、新たなプロダクトを開発しパイプラインを拡充。FX事業についても収益性のさらなる強化を図る

投資方針

データ基盤構築およびAI導入によるKPIの徹底管理とPDCAの高速化。新規サービスについては、FXを上回る収益創出を目指し、人材や広告などのリソースへ重点的に投入する

戦略

継続的な基礎KPIの改善

ユーザー体験向上と
LTV最大化による
KPI改善



新規サービスによる
パイプライン拡充と
データ基盤の拡張



【FXナビ】

- データ整備・分析の制度を向上し、ユーザ体験の向上をすることで口座開設CVR改善
- 広告設計を見直し、広告費用の最適化
- サブスクリプションを導入し、LTV向上



【株たす】

- 口座開設ユーザーに実際の株をプレゼントする媒体独自施策を軸にKPI改善
- 外部媒体、営業支援アライアンスを強化

経営方針

「新たな成長エンジン」として戦略的投資対象に位置付け

投資方針

営業・組織基盤の構築に積極投資し、3年以内にスケールを目指せる体制に

戦略

顧客ニーズを取りこぼさない
スケーラブルな体制

【内部】
PM人材の育
成と商品開発

×

【外部】
パートナー
シップ構築



【投資の学校プレミアム】

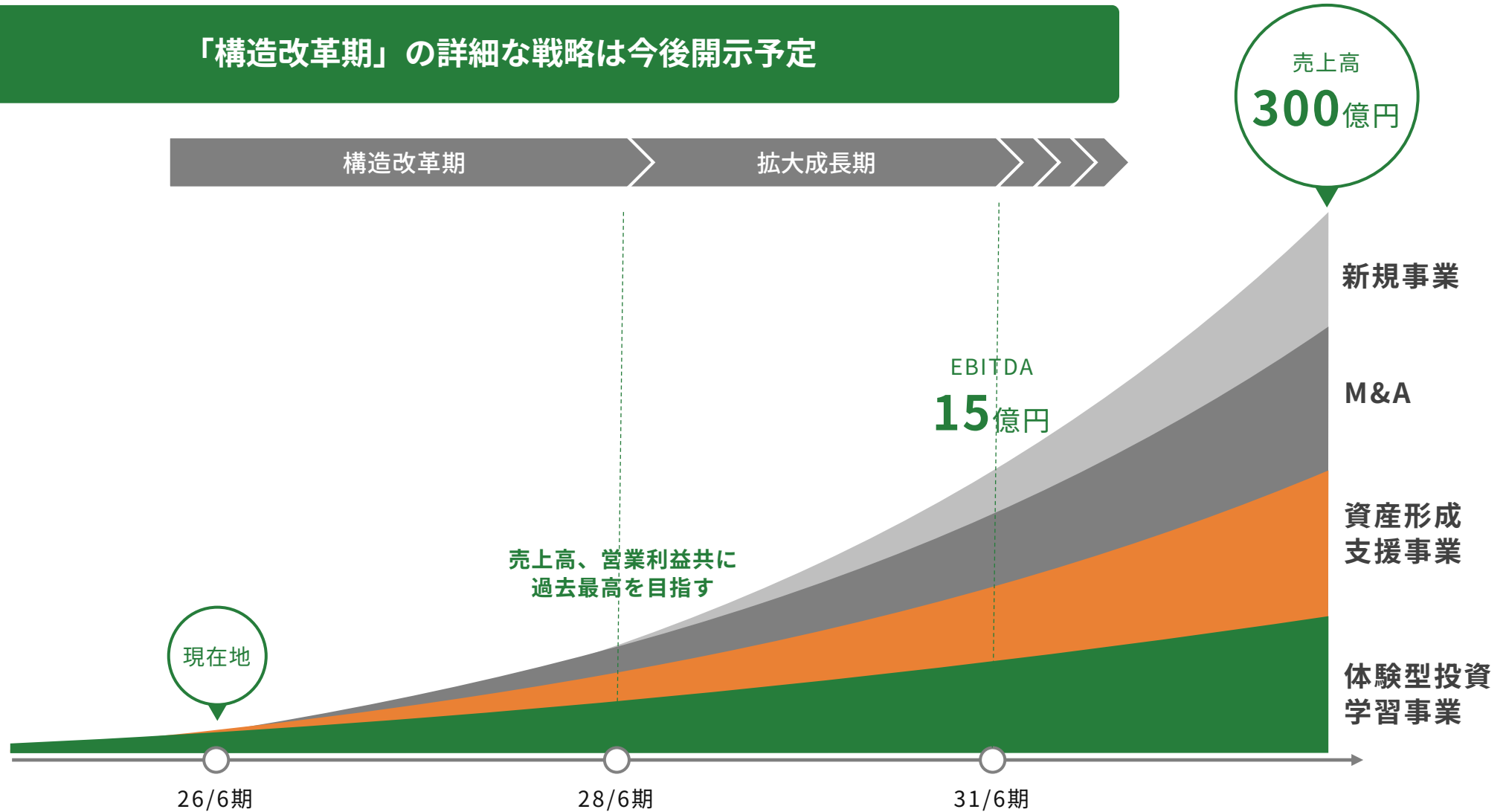
- 社内のマーケティングや商品開発のボトルネックを解消することで一部の人気講師への集中依存度を下げ、外部講師が並行してコンテンツ配信をできる体制を構築。



【職域向け資産形成支援サービス】

- 営業とデリバリー（FP業務）を社内と社外で切り分けを進め、外部FPとの提携を拡充。需要が高まるパーソナル相談を取りこぼしなく対応できる体制を構築。

「構造改革期」の詳細な戦略は今後開示予定



IPOによる調達資金の充当状況

項目	予定金額 (百万円)	充当額 (百万円)	内容
人件費・採用活動費	65	65	-
M&A	300	300	-
広告宣伝費	300	19	マスパromーションを含む広告宣伝の強化に伴う費用として確保していたが時期を26/6期に変更し、実施予定です。
合計	665	384	

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料アップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年8月頃を目途に実施する予定です。