

CYND

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026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

予約・顧客管理システム

 **BeautyMerit**
ビューティーメリット



予約一元管理システム

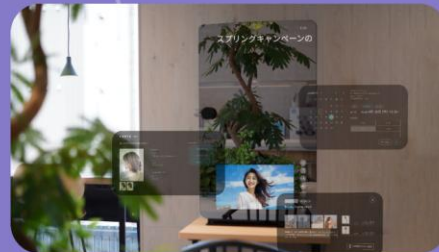
 **KANZASHI**
かんざし



スマートミラー

 **BM Smart Mirror**
ビーエムスマートミラー

NEW



決済サービス

 **BeautyPay**
ビューティーペイ

NEW

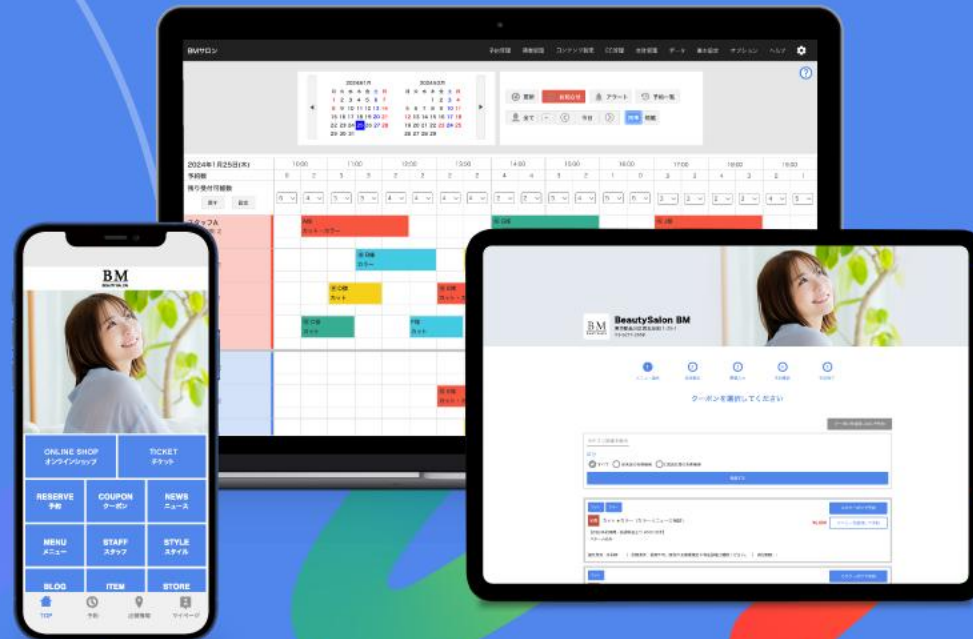


予約・顧客管理システム



BeautyMerit

ビューティーメリット



事業概要

予約・顧客管理システムをサブスクリプションモデルで提供



予約一元管理・自社予約システムを軸に
データ活用でサロンの経営をサポート



収益構造

初期導入費用と月額利用料による収益モデル



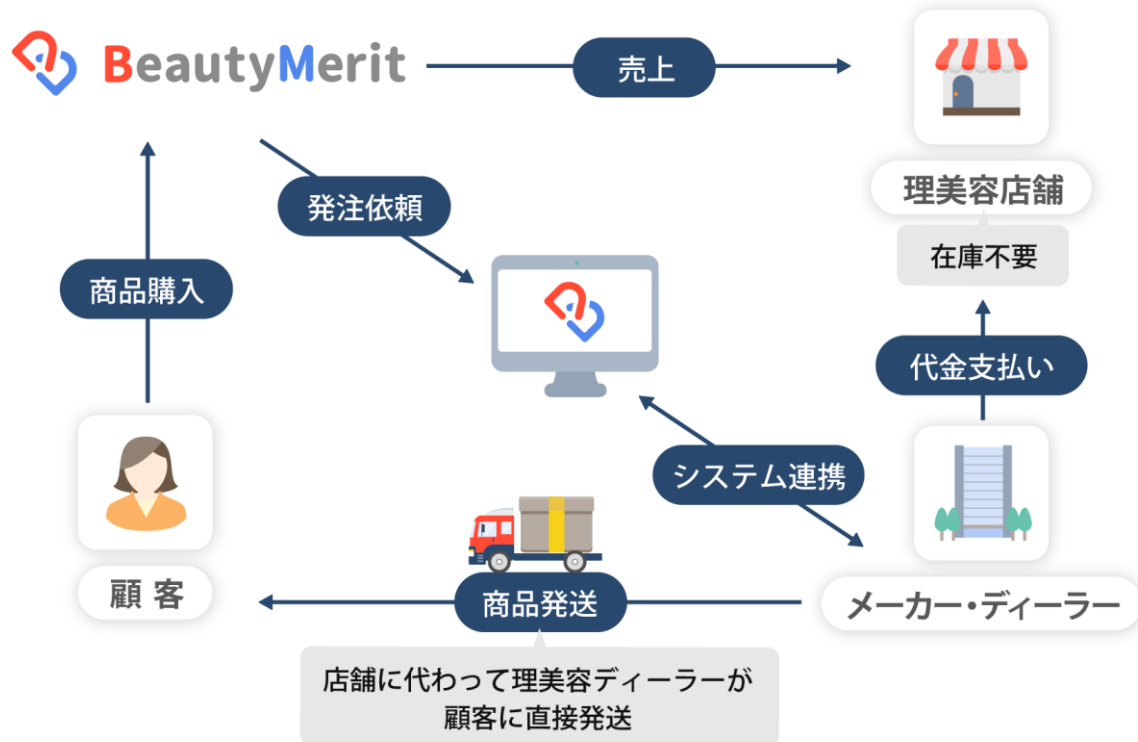
集客サイト⁽¹⁾の予約情報を自動で集約し、
店舗の空き状況を自動で反映することで予約管理業務を大幅削減



(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。

EC機能における理美容ディーラーとの取り組み

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



他社POSシステムとの連携

主要な他社POSシステムと予約情報を自動反映・連携することで、
店舗運営の効率化を実現

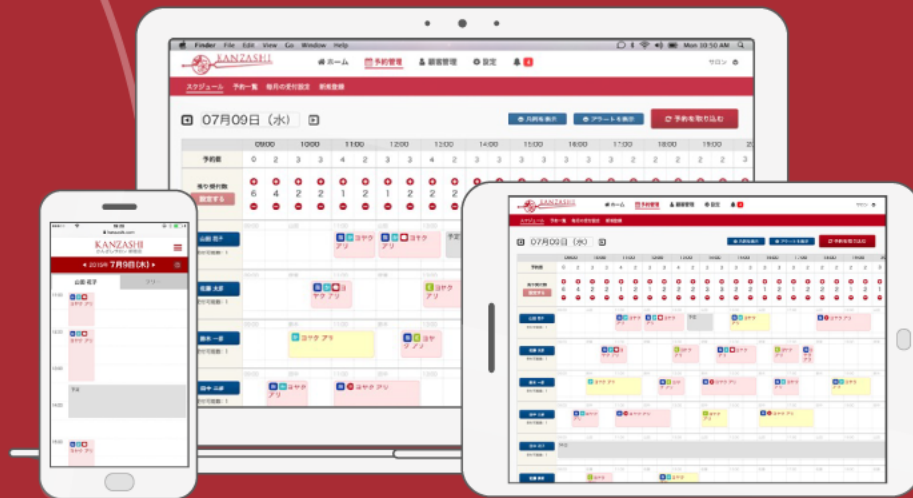


予約一元管理システム



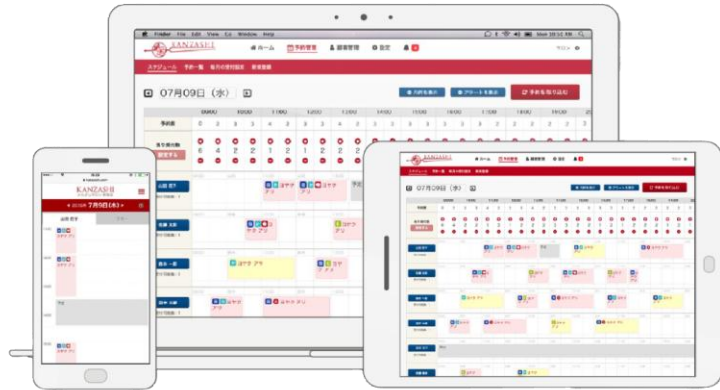
KANZASHI

かんざし



事業概要

予約一元管理システムをサブスクリプションモデルで提供



業界トップクラスの導入しやすい料金プラン

オプション
費用なし! **月額 ¥5,500** 税込

収益構造

月額利用料による収益モデル



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



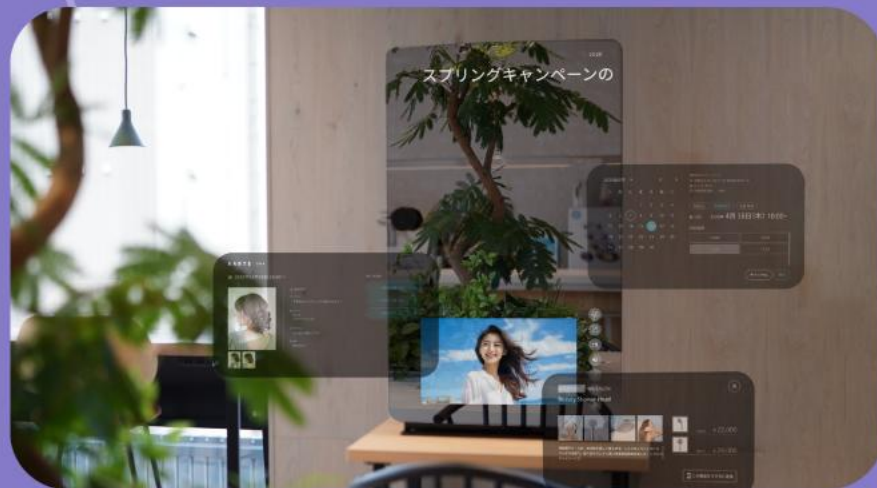
かんざしが各サイトへ一括自動反映

スマートミラー



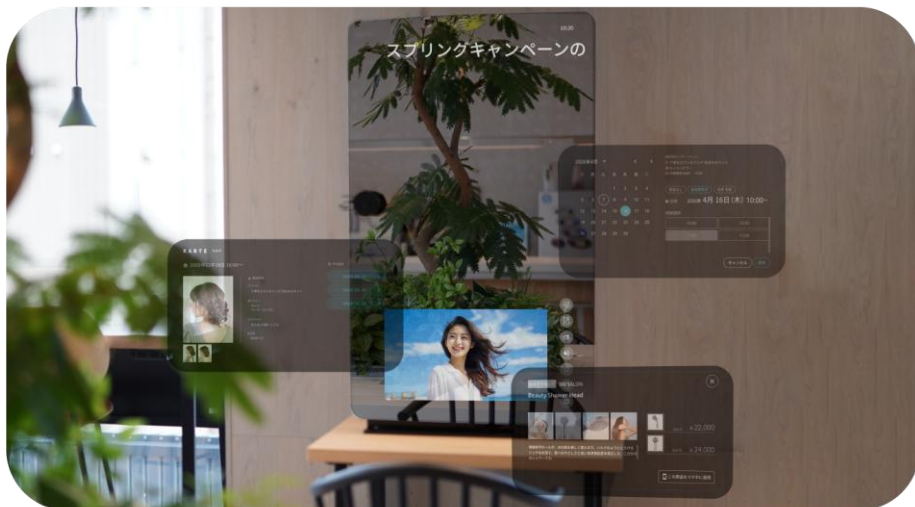
BM Smart Mirror

ビーエムスマートミラー



事業概要

理美容サロンの施術空間や滞在時間を新たな価値を提供



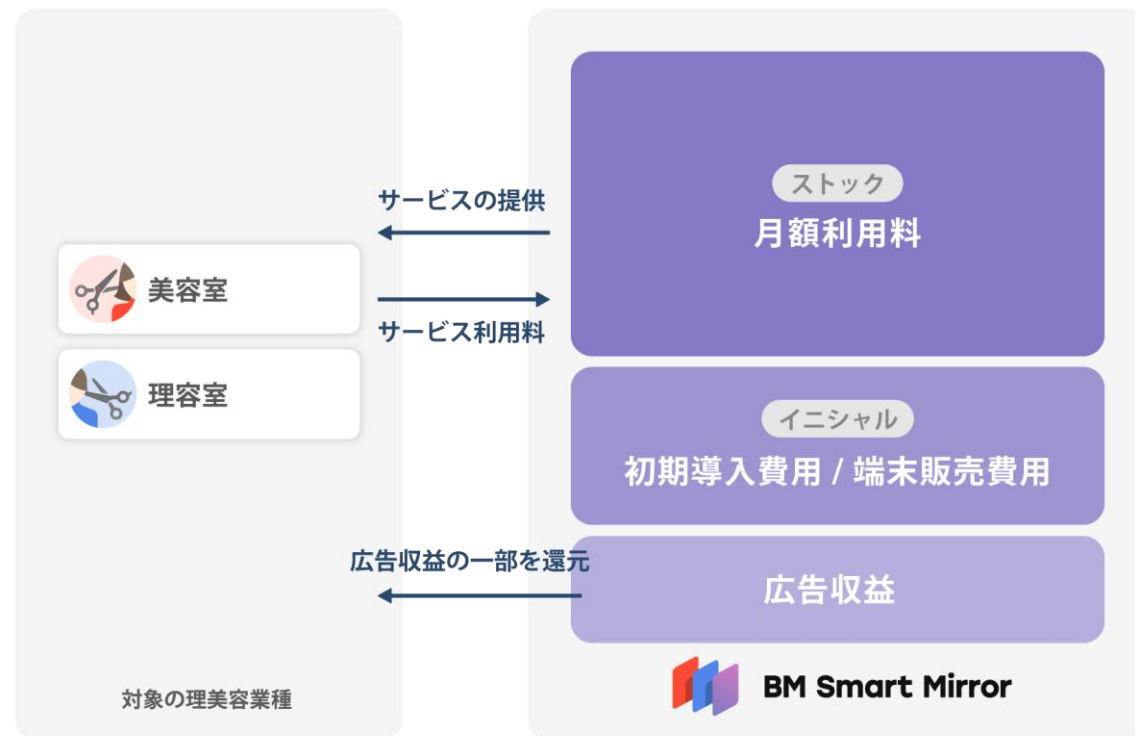
鏡のデジタル化で滞在時間を価値に変える



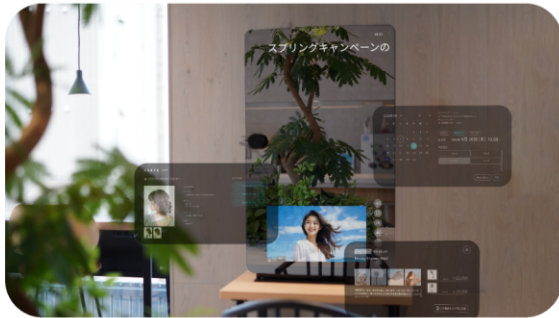
BM Smart Mirror

収益構造

初期・月額 of システム利用料に加え、
メディアとしての広告収益も生み出す複合型モデル



顧客データと連動したスマートな体験を提供し、 動画配信による効果的なプロモーションや広告収益化を実現



BM Smart Mirror が提供する主なコンテンツ

BM ... BeautyMerit とのデータ連携



決済サービス



BeautyPay

ビューティーペイ



事業概要

美容業界向けのキャッシュレス決済サービス



業界最安水準
決済手数料 **1.96%~**
初期費用 月額費用 **0円**
端末費用 振込手数料

美容業界のキャッシュレス決済導入負担を“ゼロ”に



収益構造

サロンでの決済発生時に生じる決済手数料を主軸とした
トランザクション収益モデル

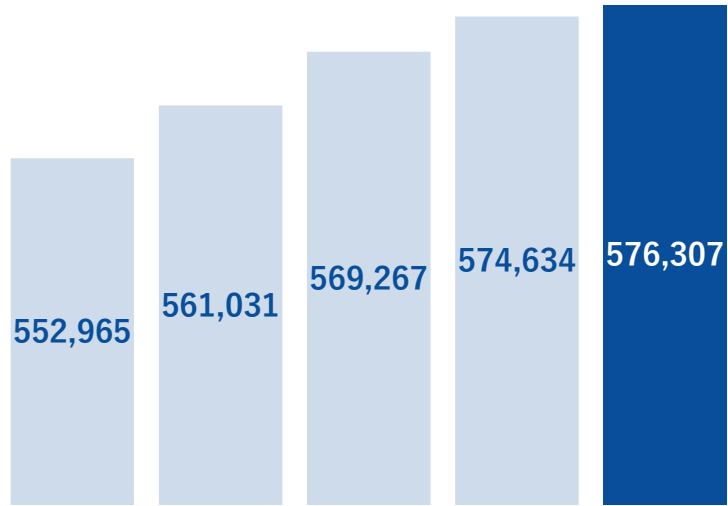


2 市場環境

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

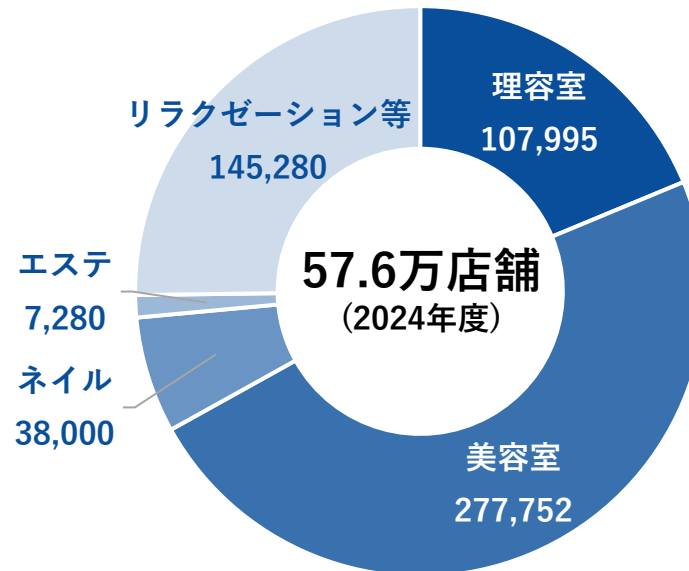
理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

理美容サービス店舗数推移⁽¹⁾(店舗)

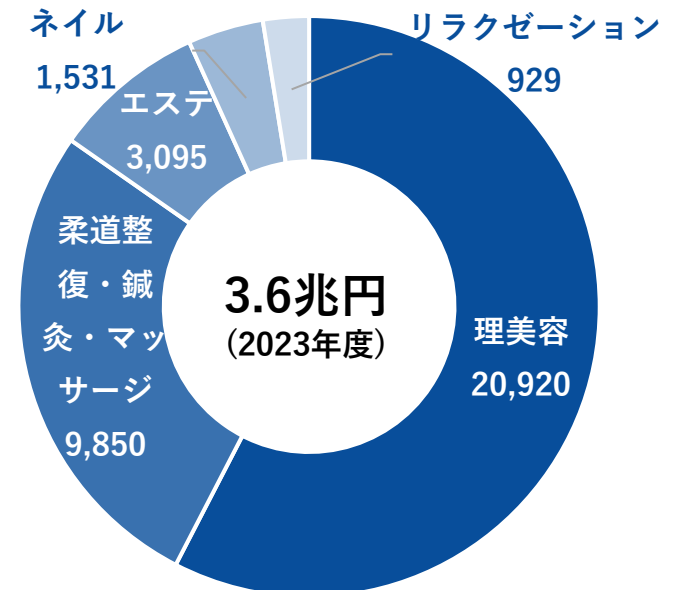


2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度

理美容サービス市場⁽¹⁾(店舗)



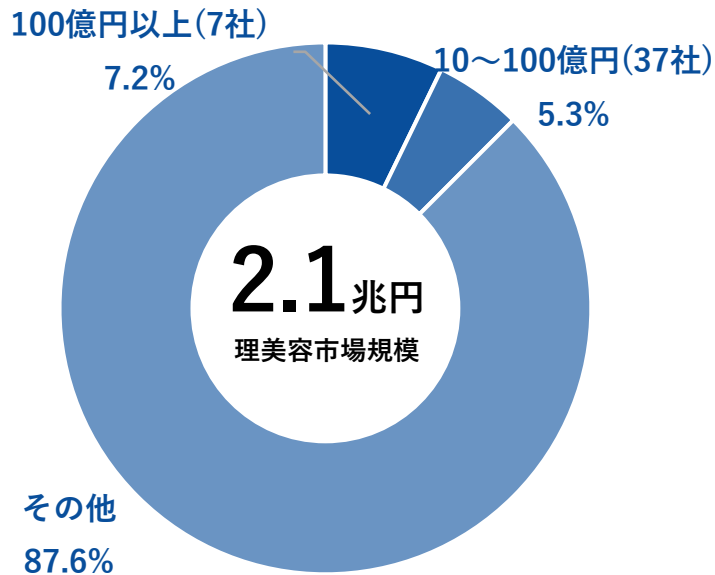
理美容サービス経済規模⁽¹⁾(億円)



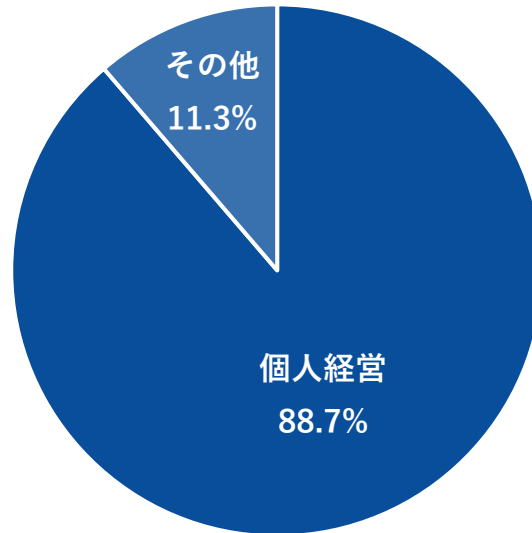
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」を基にをもちに当社作成。

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

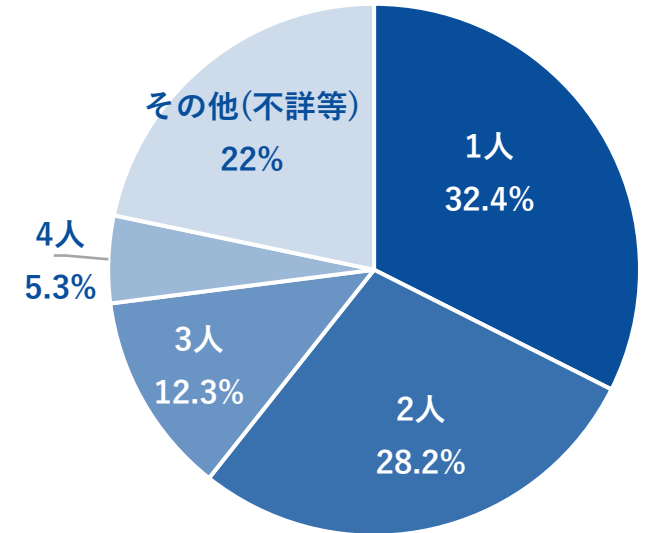
売上高別市場占有率⁽¹⁾



経営主体別構成割合⁽²⁾



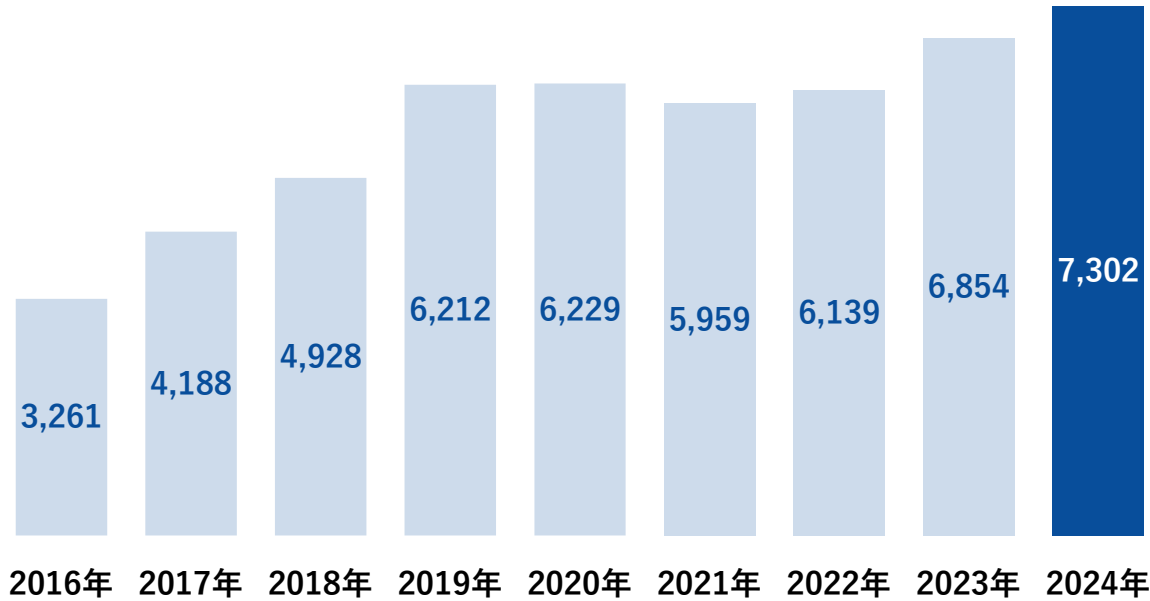
従業員規模別施設数構成割合⁽²⁾



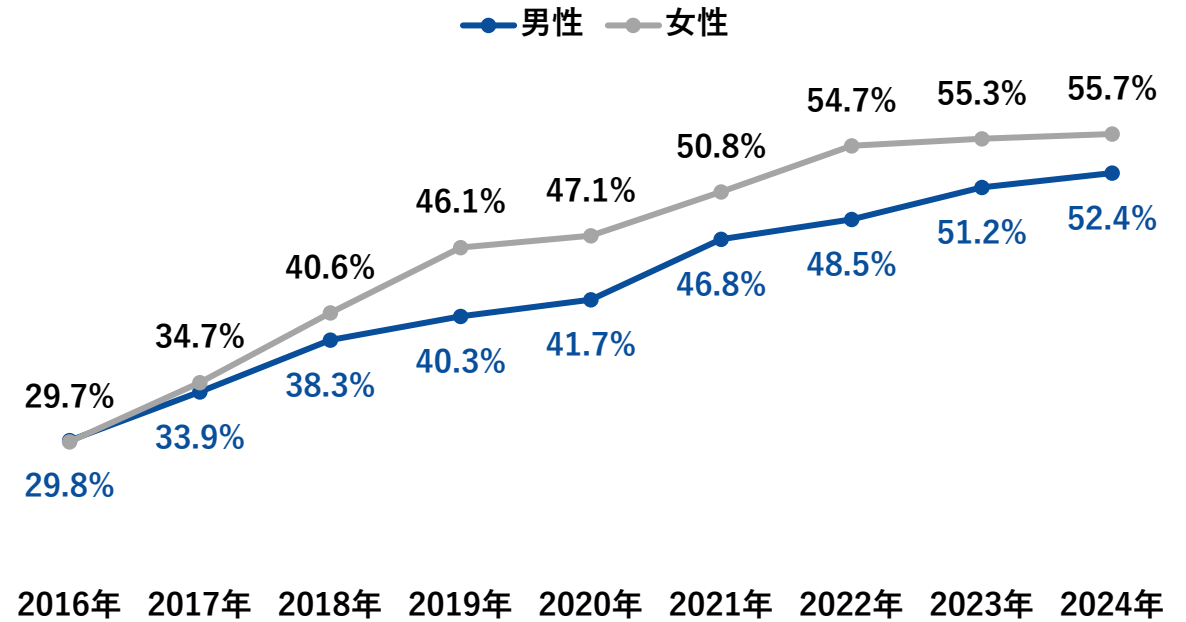
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」をもとに当社作成。(2) 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策(抄)(2018年10月31日)」をもとに作成。

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⁽¹⁾(億円)



美容室の予約方法におけるネット予約比率⁽²⁾

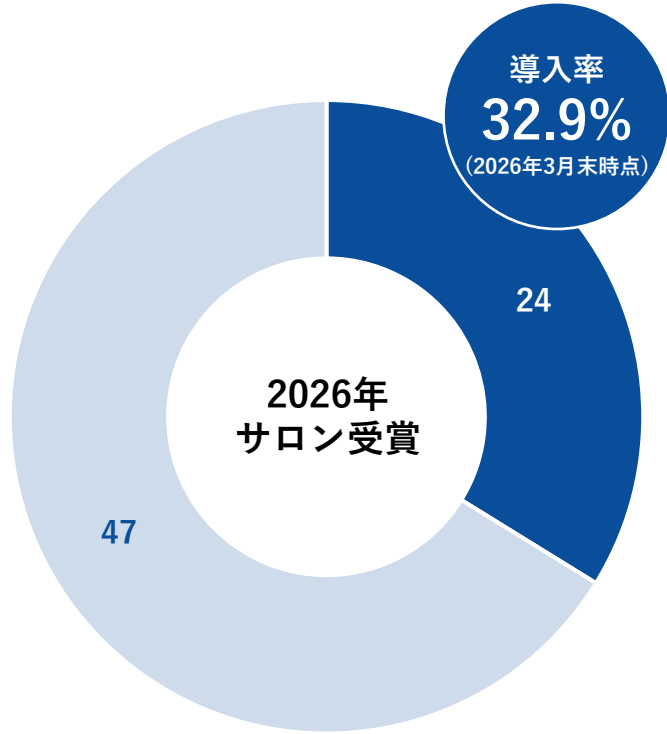


(1) 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2024上期」をもとに当社作成。

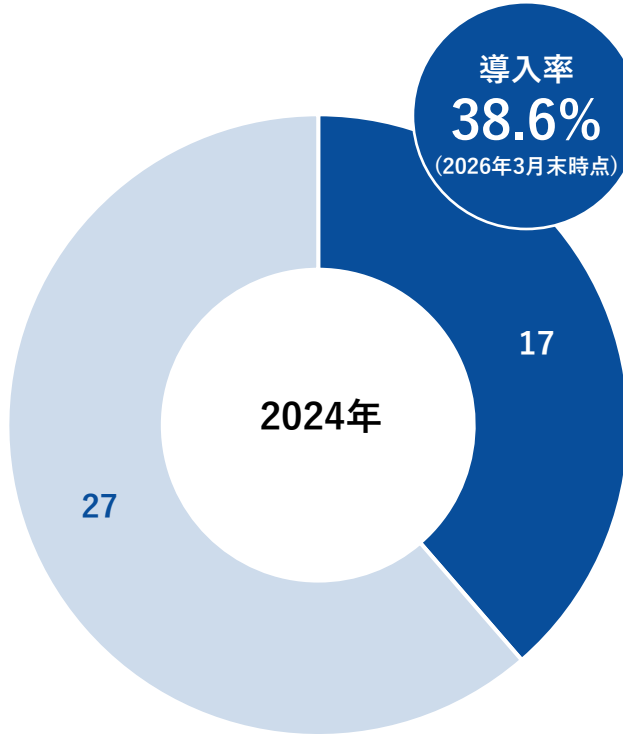
3 当社の強み・特徴

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⁽¹⁾導入率



売上高10億円以上の企業⁽²⁾導入率

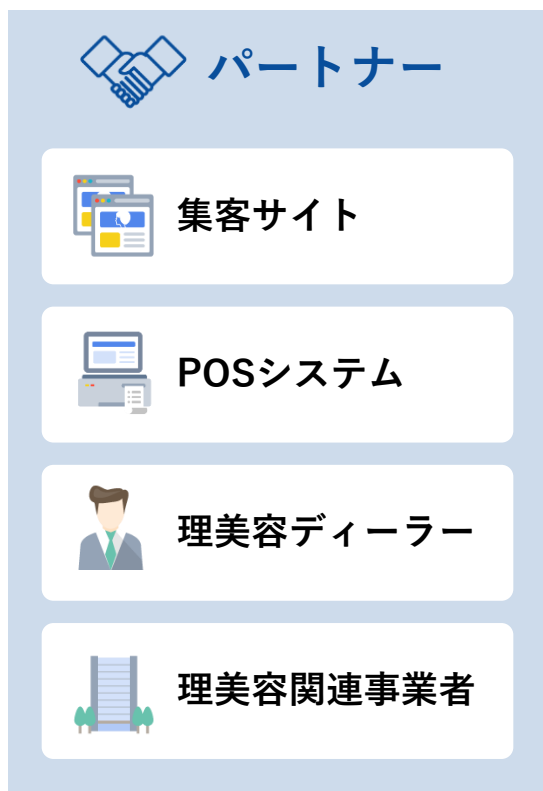


導入店舗例⁽³⁾

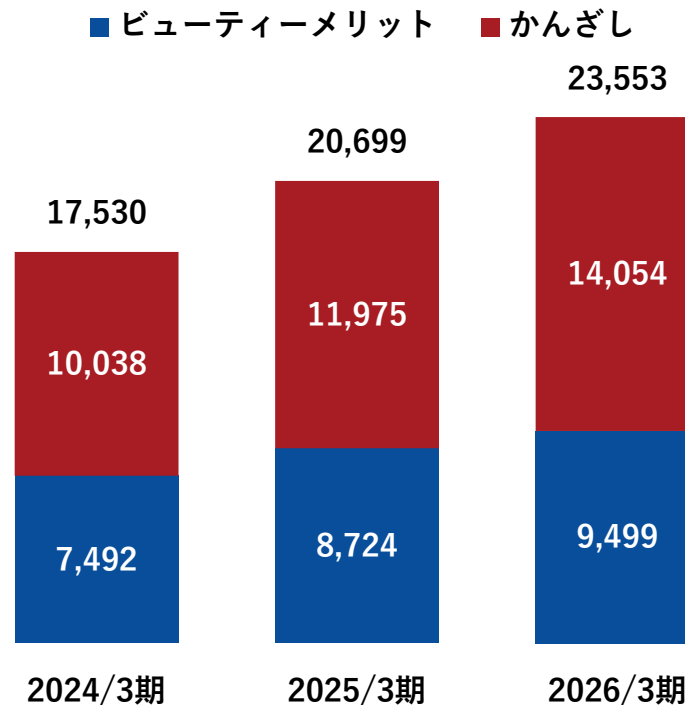


(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2026」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」(3)2026年3月末時点。

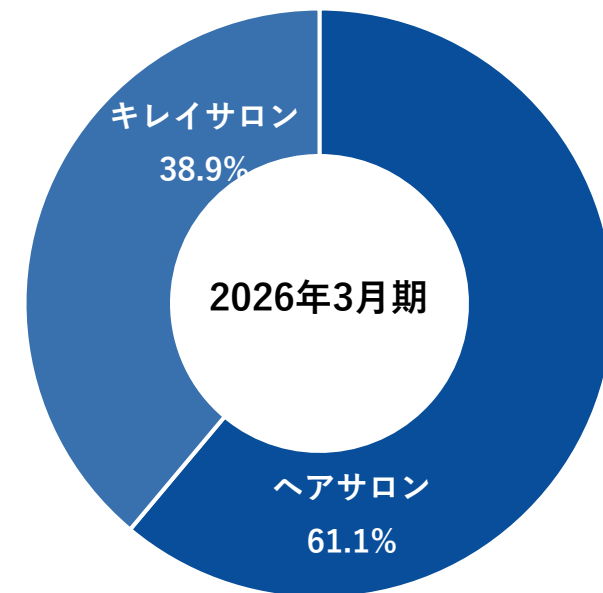
プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築



契約店舗数推移(店舗)



契約店舗業種別割合



継続的な機能リリース実績によるプロダクトの競争優位性

2012年

- BeautyMerit リリース

2013年

- Web予約機能

2014年

- 一元管理機能
- 管理画面スマホ対応
- スタンプ機能

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

2016年

- 予約属性機能
- 設備設定機能
- 指名料設定機能

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

2018年

- Web予約機能多言語対応
- 集客サイト来店処理機能

2019年

- ポイント・ランク機能
- お客様番号管理機能

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

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

2022年

- レコメンド機能

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
- かんざしグループ参画(パシフィックポーター社)

2024年

- ECキャンペーンコード機能

2025年

- BM Smart Mirror リリース
- WEBオンラインショッピング機能

2026年

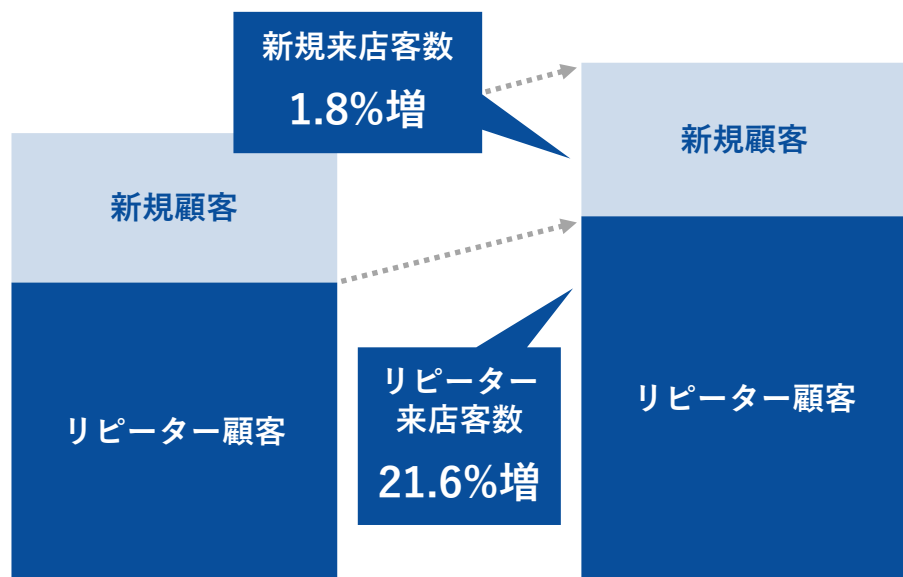
- BeautyPay リリース

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

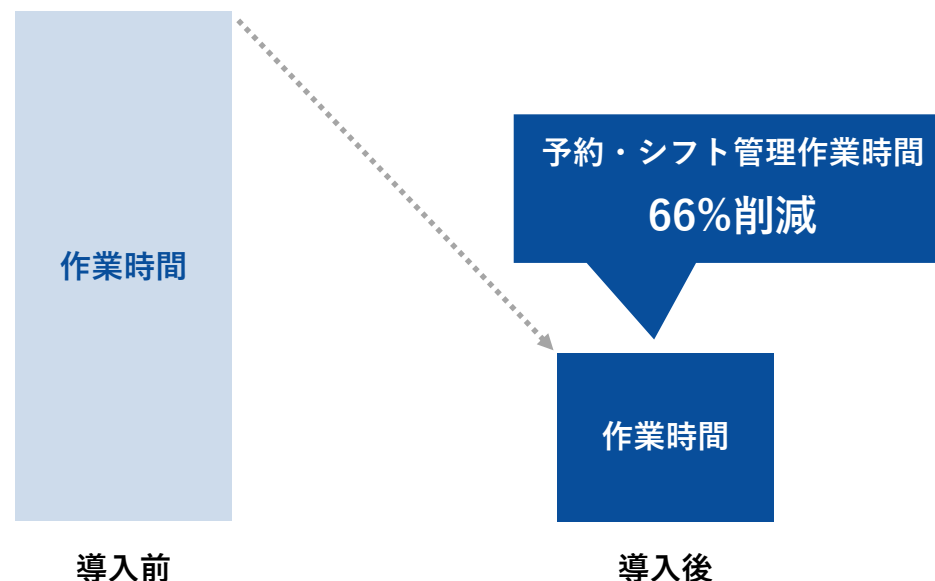
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の 一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	電話予約の削減、インバウンド対応	【POSシステム】 一元管理機能による予約データの連携や、 決済端末の連携による会計業務の効率化
施術		カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの デジタル化、No 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⁽¹⁾



予約・シフト管理作業時間改善例⁽²⁾



(1)2026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)2026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

25.4億円 (2026/3期) / **13.4%**

EBITDA⁽¹⁾/YoY成長率

6.5億円 (2026/3期) / **14.4%**

ARR(連結)⁽²⁾/YoY成長率

24.6億円 (2026/3期) / **10.9%**

契約店舗数(連結)⁽³⁾/YoY成長率

23,553店舗 (2026/3期) / **13.8%**

ARPU(ビューティーマリット)⁽⁴⁾

15,375円 (2026/3期)

ARPU(かんざし)⁽⁴⁾

4,199円 (2026/3期)

カスタマーチャーンレート(連結)⁽⁵⁾

0.65% (2026/3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。

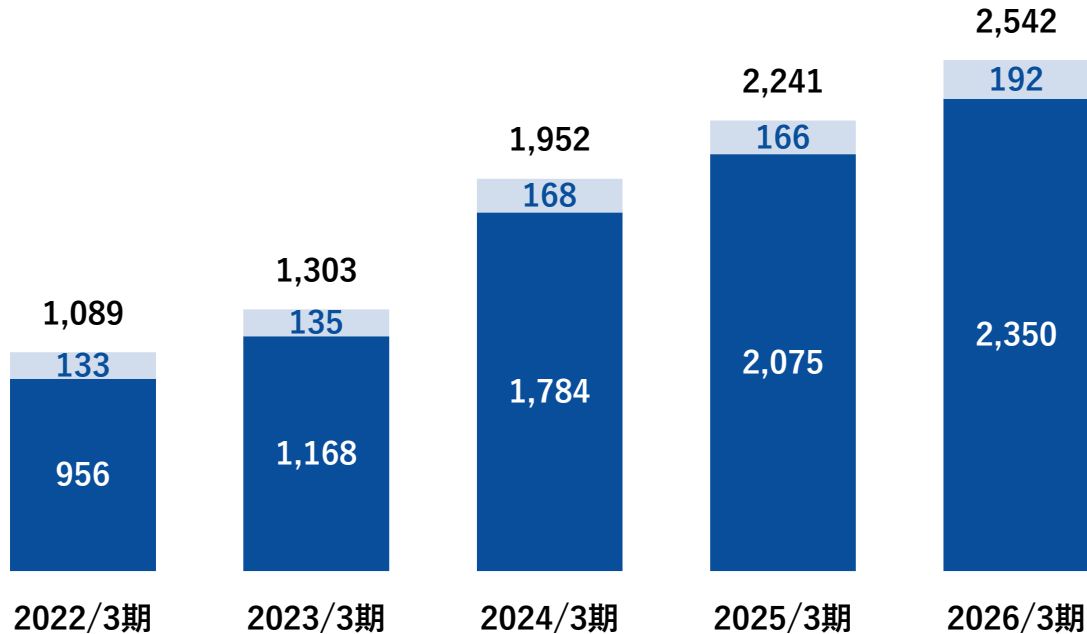
(4)ARPU：Average Revenue Per Userの略語。1有料課金店舗当たりの平均月額単価。

(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 + 13.4%、ARRはYoY + 10.9%の成長

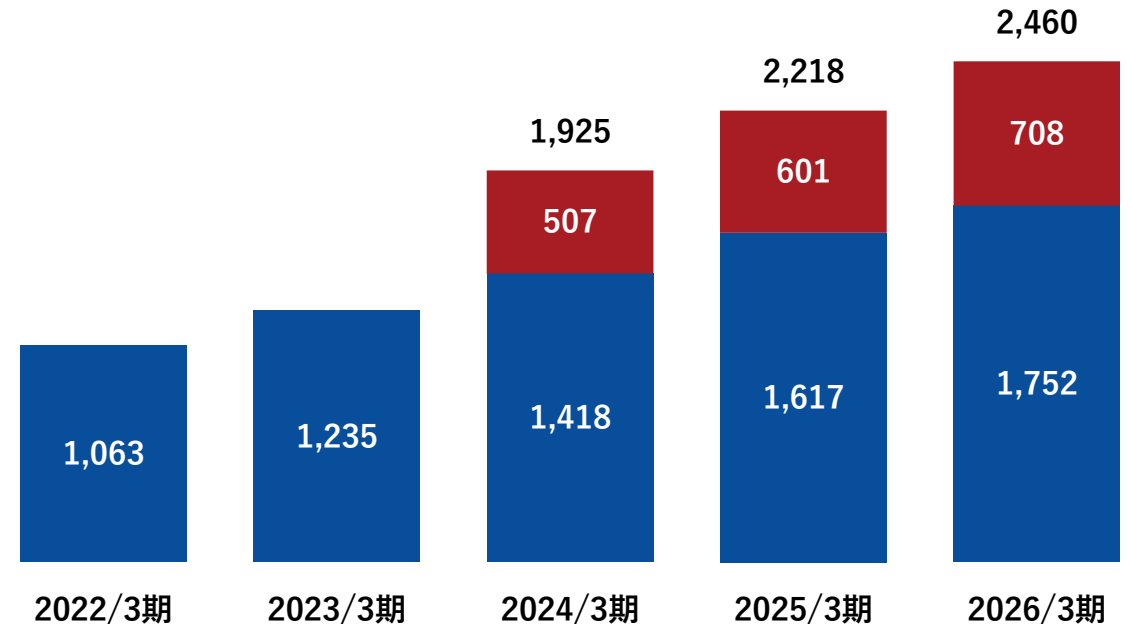
売上高(百万円)

■ サブスクリプション売上高 ■ その他



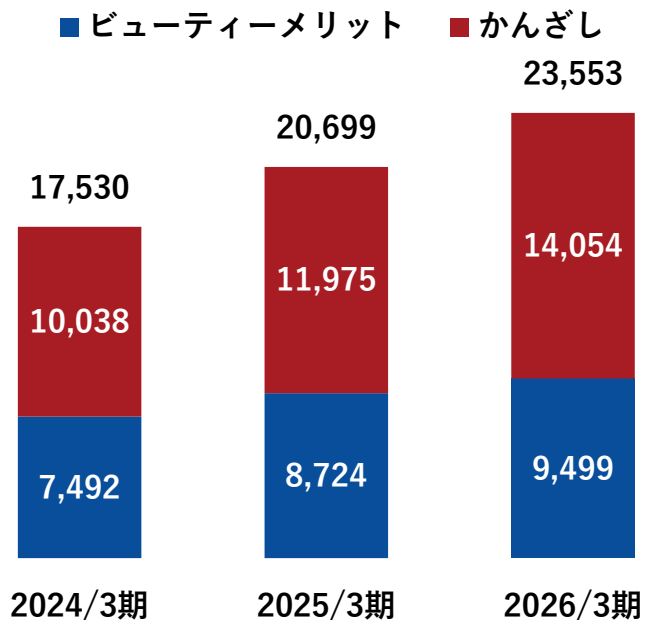
ARR(百万円)

■ ビューティーマリット ■ かんざし

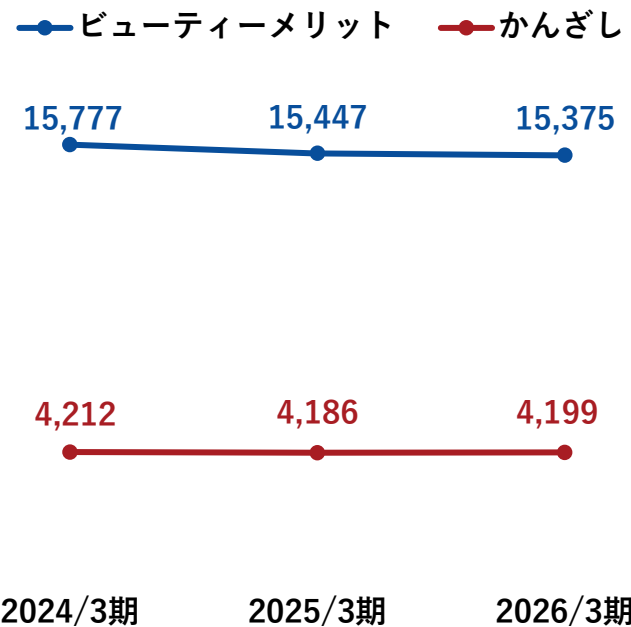


契約店舗数はYoY +13.8%、 カスタマーチャーンレートは引き続き1%以下を維持

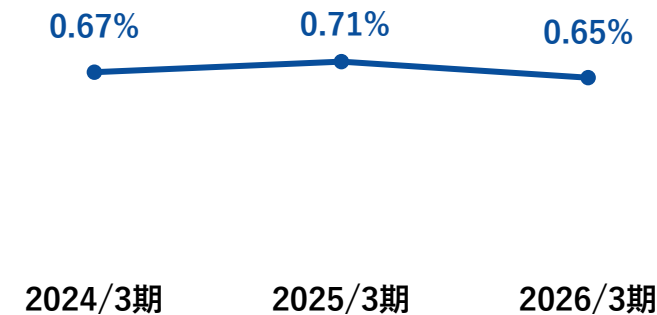
契約店舗数(店舗)



ARPU(円)



カスタマーチャーンレート(1)

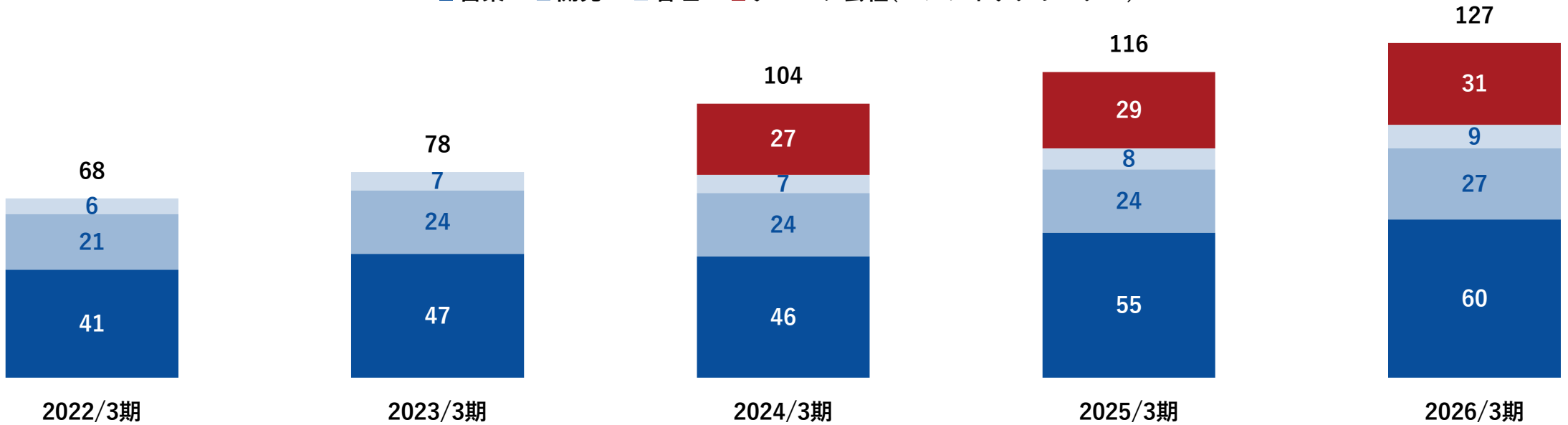


(1) BeautyMeritとかんざしの合算の件数をもとにカスタマーチャーンレートを算出。

YoY + 11名の純増で、グループ全体の従業員数は127名に

従業員数(人)

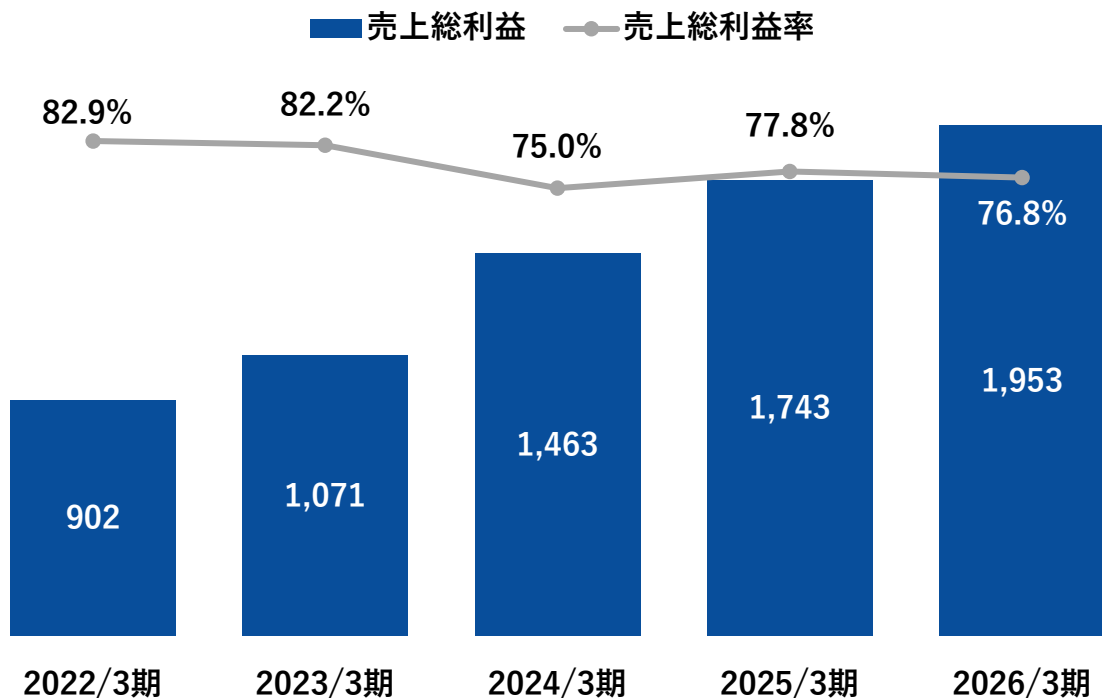
■ 営業 ■ 開発 ■ 管理 ■ グループ会社(パシフィックポーター)



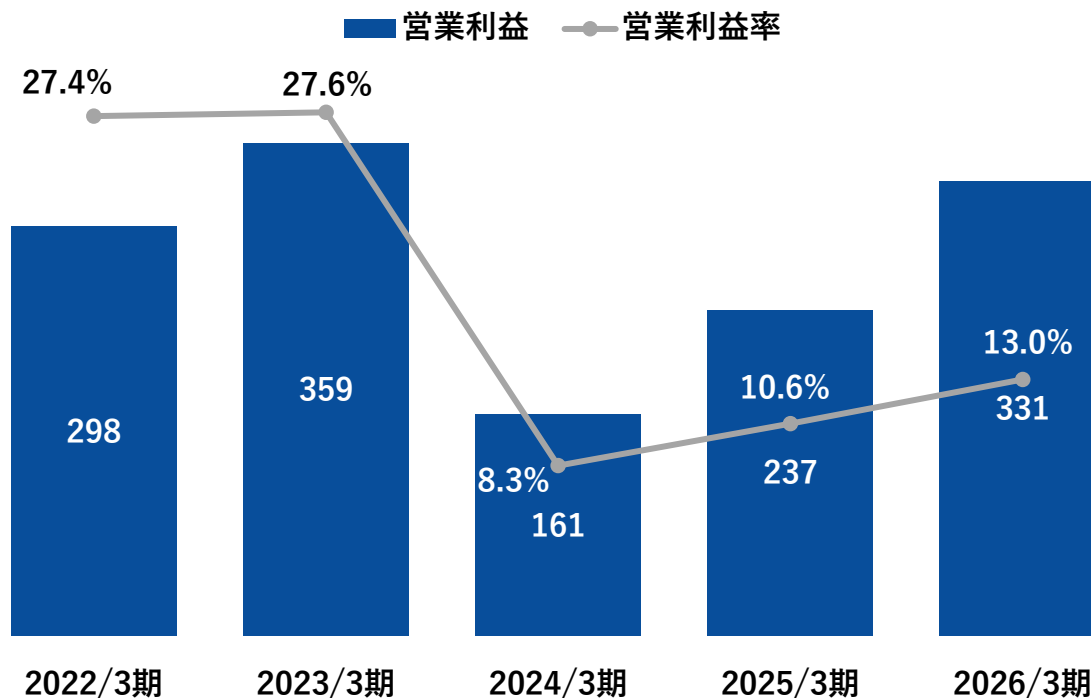
(1) 各期末時点の従業員数。

売上総利益はYoY + 12.0%、営業利益はYoY + 39.7%の成長

売上総利益(百万円)

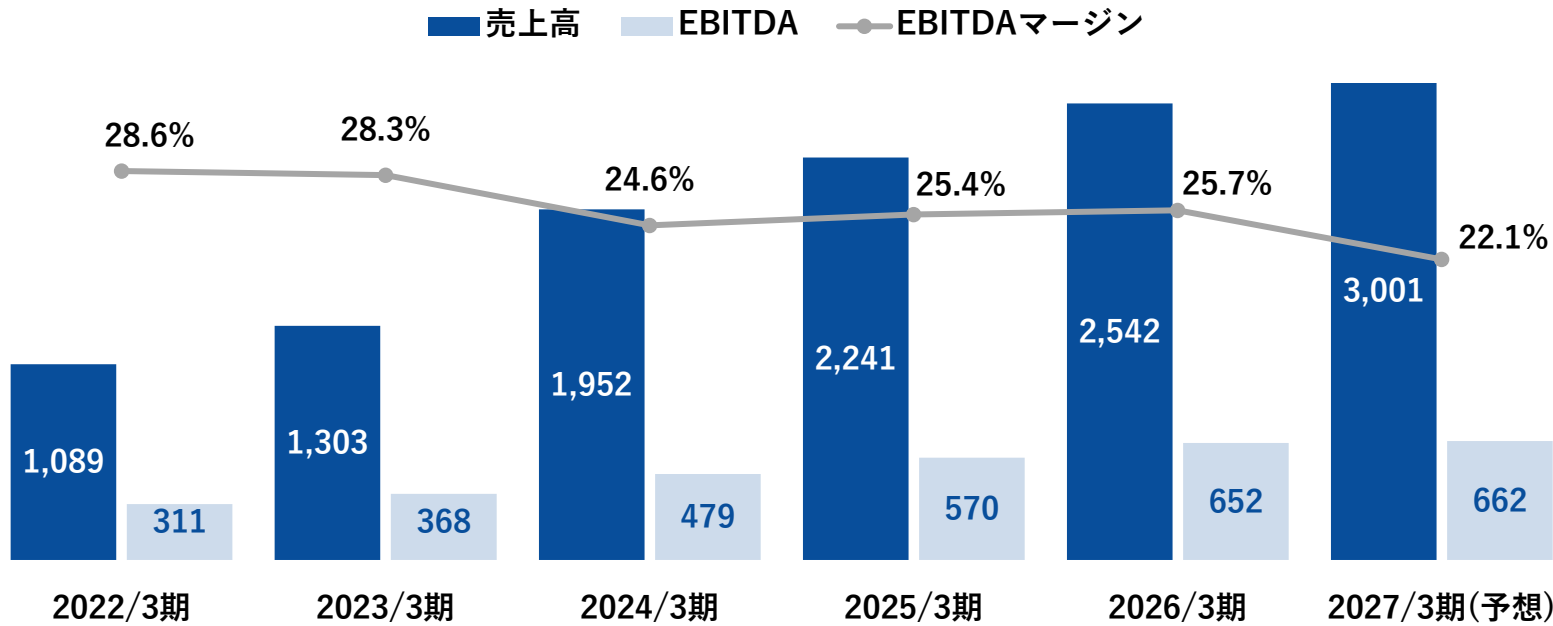


営業利益(百万円)

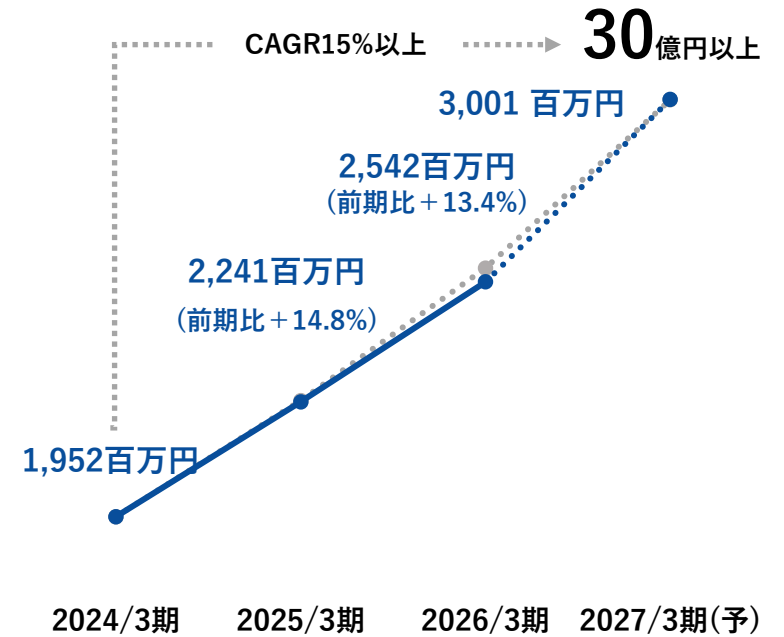


売上高は30.0億円、EBITDAは6.6億円を計画 増収増益を図りつつ、マーケティングや新サービスへの投資を行う

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%

株主優待制度の概要

■ 株主優待の内容

2026年3月末日より基準日（3月末日）における対象の株主様に対してデジタルギフト®を贈呈いたします。

対象株主様	優待内容
200株（2単元）以上	デジタルギフト®16,000 円分

■ 株主優待品（デジタルギフト®）の主な内容

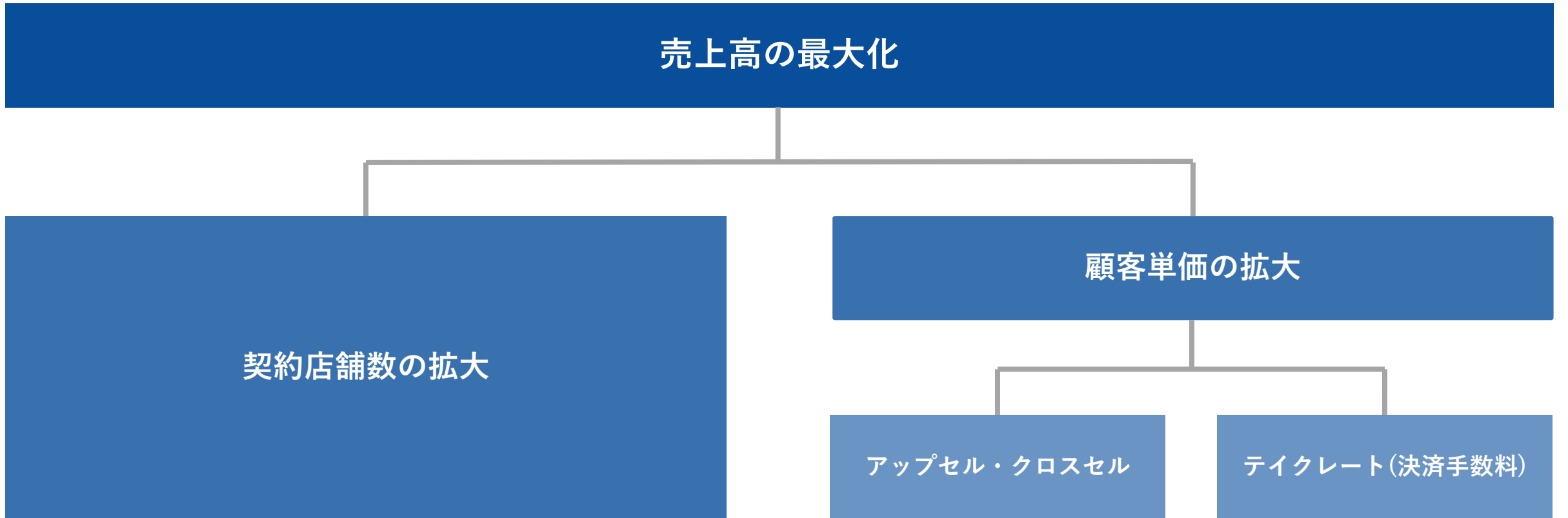
対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては今後変更の可能性があります。

Amazon ギフトカード / Google Play ギフトコード / PayPay マネーライト / 楽天ポイントギフト /
QUO カード Pay / d ポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / FamiPay ギフト /
Ponta ポイント / WAON POINT / nanaco ギフト / JAL Pay / ビットコイン by bitFlyer /
ビットコイン by CoinTrade / リップル by CoinTrade / イーサリアム by CoinTrade /
ライトコイン by CoinTrade / ジパングコイン by Cointrade

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

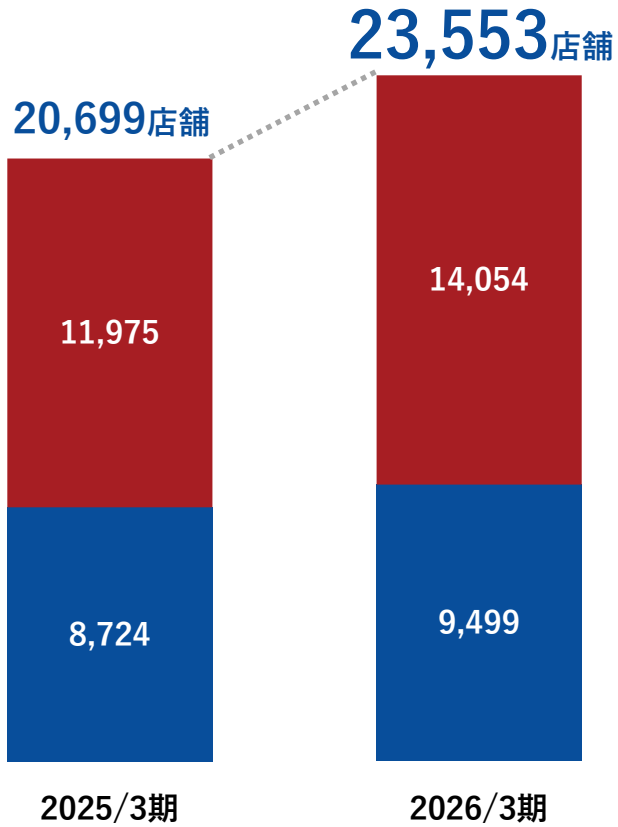
売上高の最大化に向けて、
契約店舗数の拡大と顧客単価の拡大で成長を図る



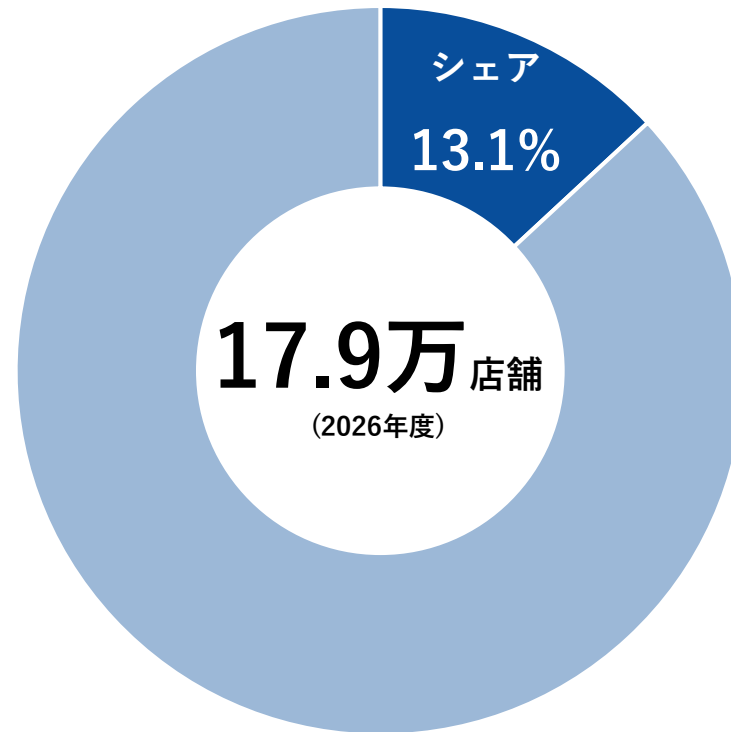
グループ全体の契約店舗数及びシェア

契約店舗数(店舗)

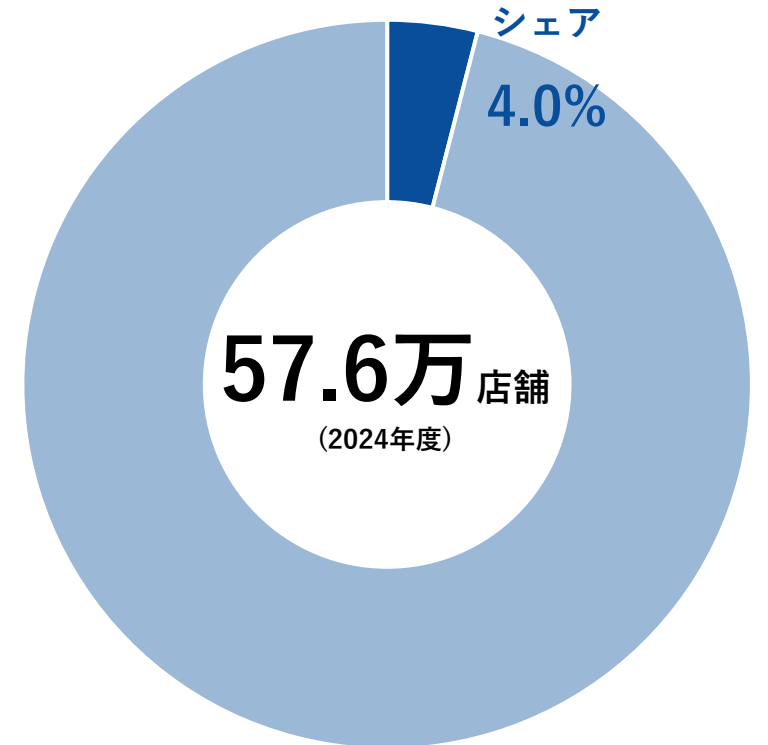
■ビューティーメリット ■かんざし



集客サイト参画店舗⁽¹⁾導入率



理美容サービス市場導入率

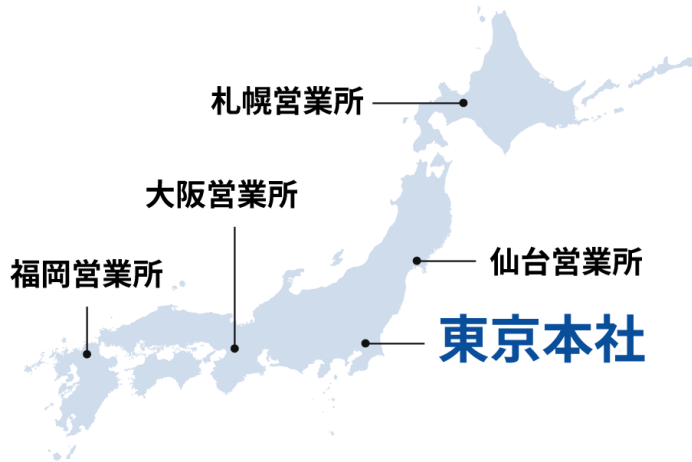


(1) (株)リクルート 2026年6月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

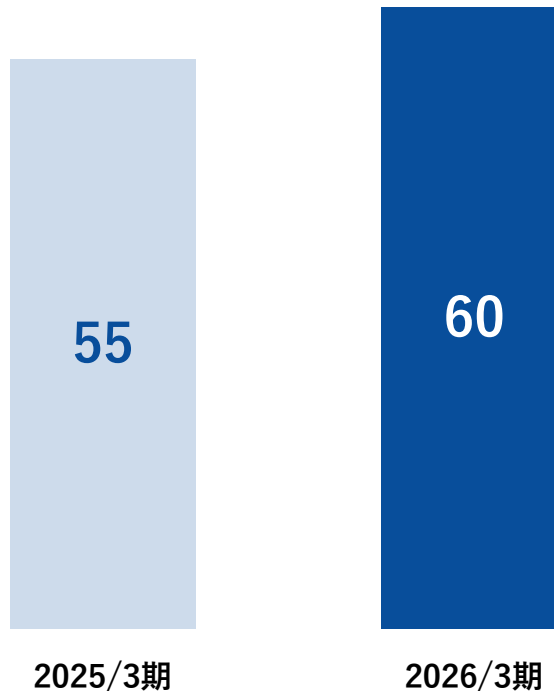
各所に営業所を構え、営業組織の体制強化によって直販及び、理美容ディーラーをはじめとした販売パートナーとの連携を強化

営業拠点

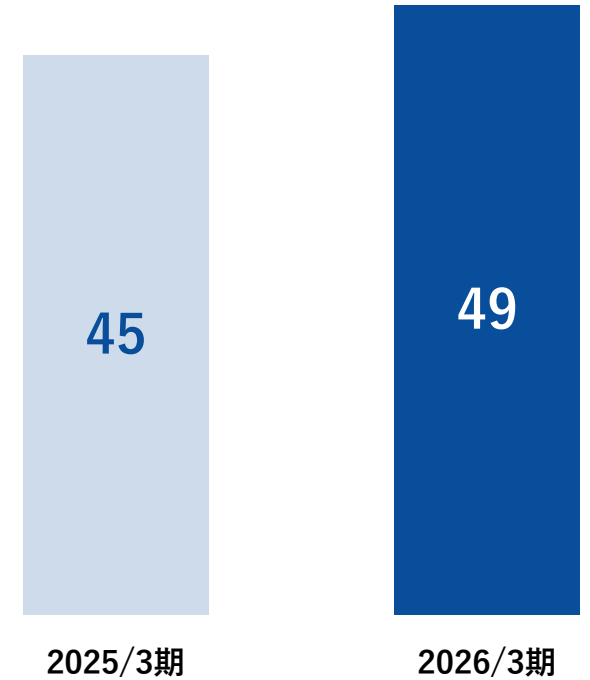
東京本社に加え、大阪、福岡、仙台、札幌の計5拠点到営業所を構える販売体制



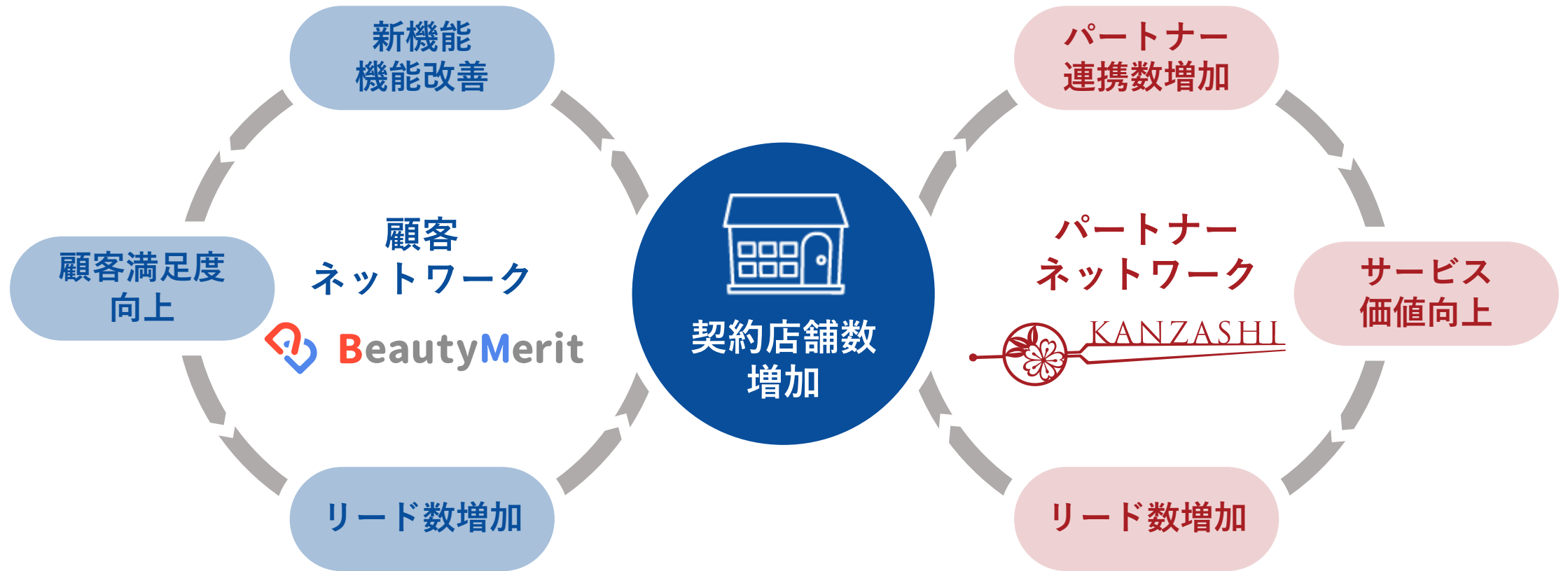
営業人員(人)



理美容ディーラー連携数(社)



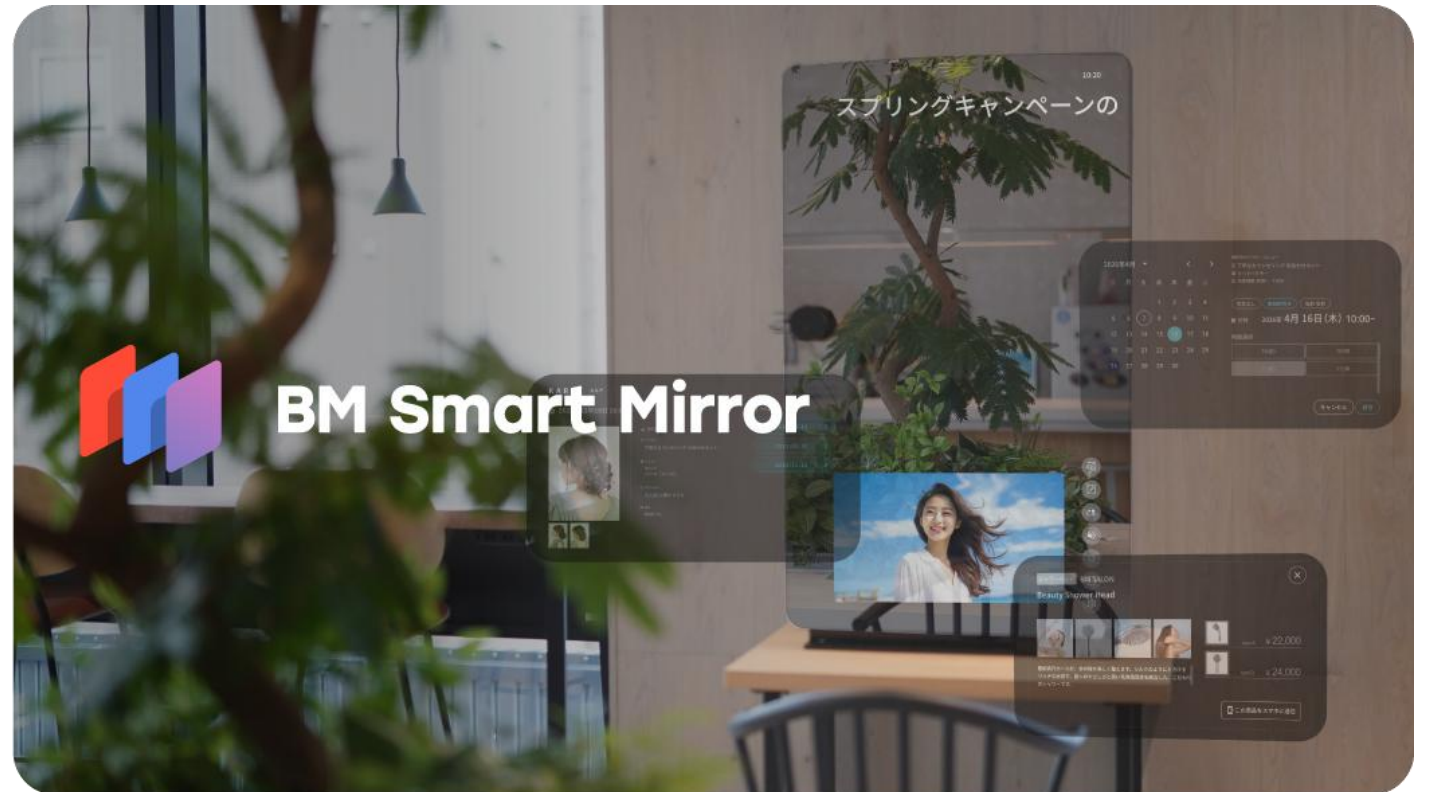
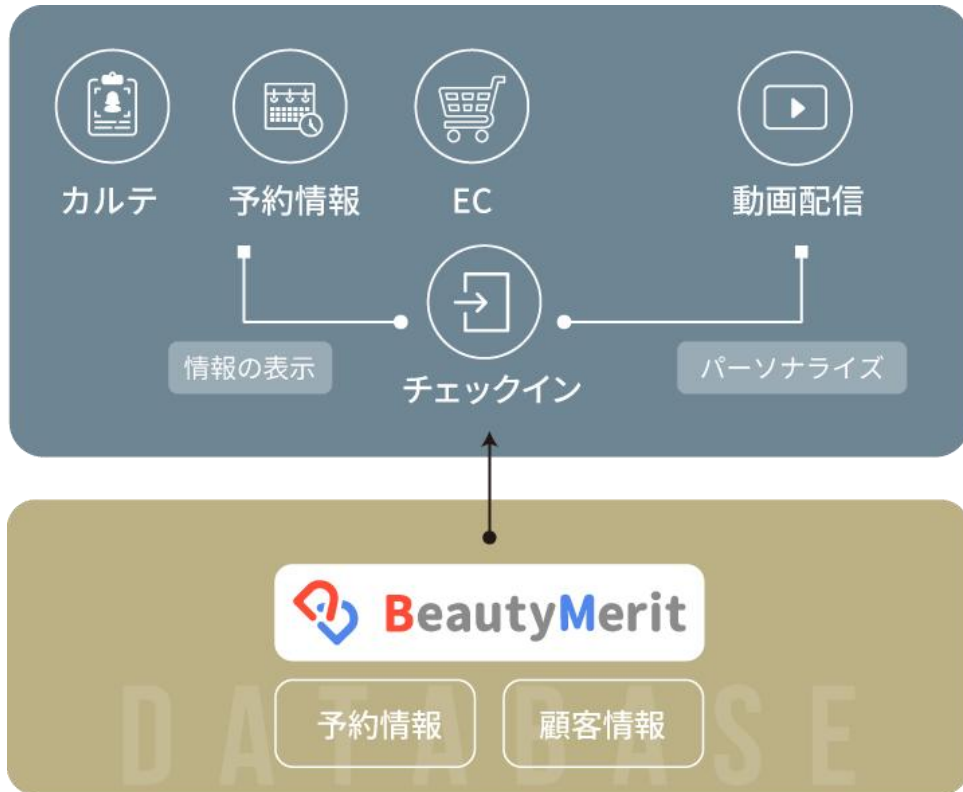
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



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」を提供開始



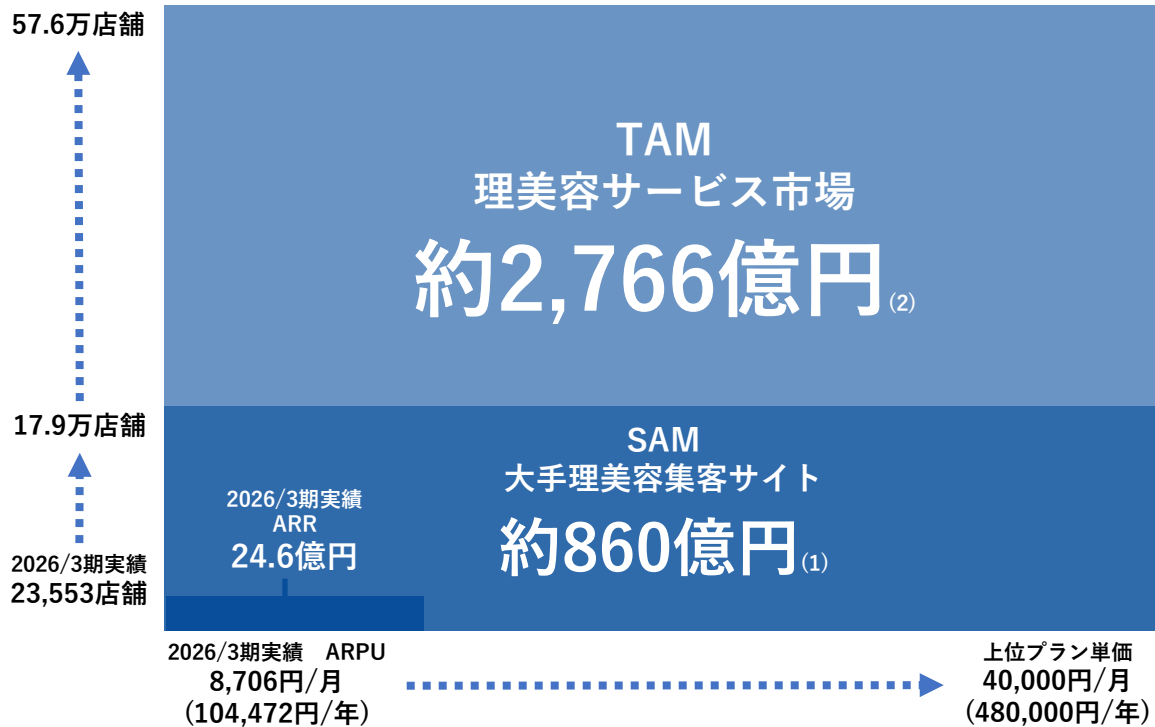
POSシステムとの連携により、便利で経済合理性の高い決済体験を提供することを通じて、**GMVを源泉とした収益モデル**の拡大を図る

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。

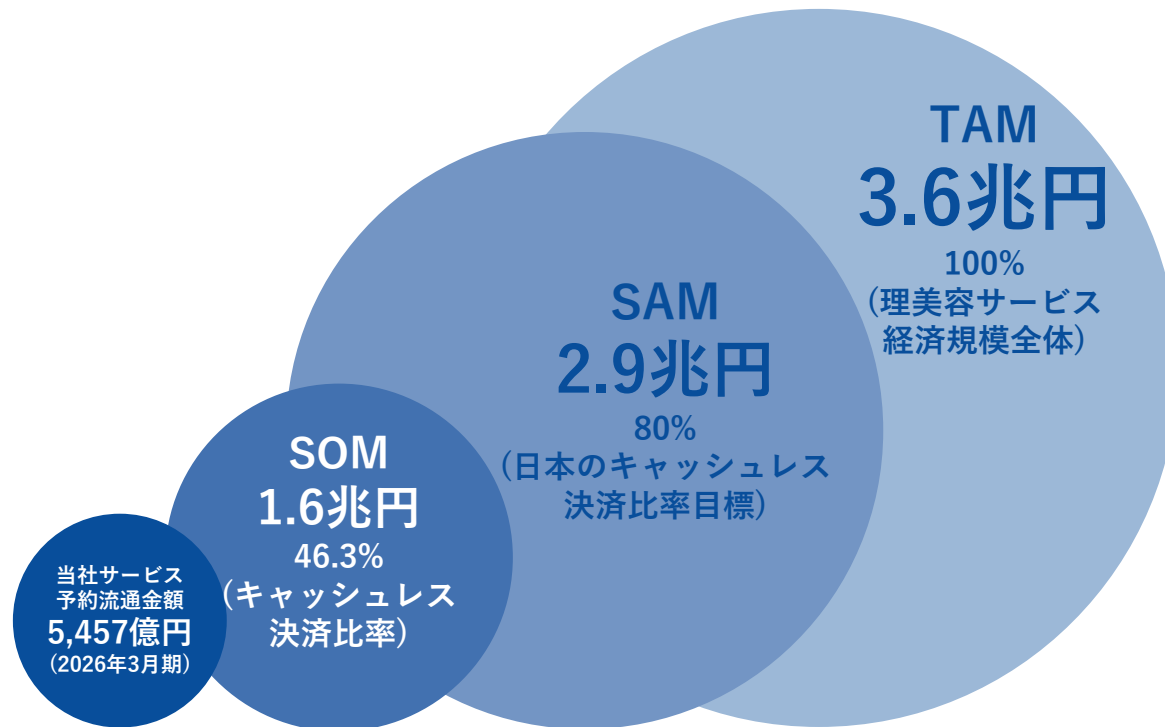


(1) 2026年1月19日のリリース。(2) 2026年3月期中に「BeautyMerit(ビューティーメリット)」及び「KANZASHI(かんざし)」を通じて管理されている予約金額の合計。

市場規模




理美容サービス経済規模⁽³⁾



(1)(株)リクルート 2026年6月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」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2025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2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022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「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」を基にをもとに当社作成した理美容サービス市場に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」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2025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2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022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「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」、経済産業省「我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移(2025年)」(2026年3月31日発表)を基にをもとに当社作成。

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)	127人(2026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

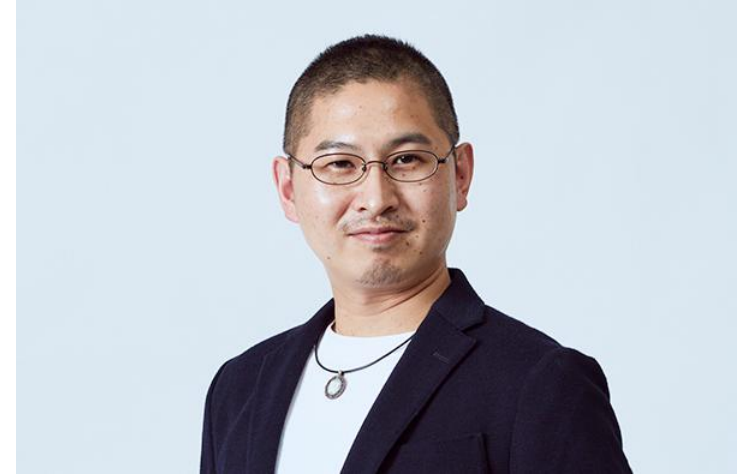
- 2011年 帝京大学 経済学部 卒業
- 2011年 比較.com株式会社（現 手間いらず株式会社）入社
- 2011年 当社設立 代表取締役社長 就任（現任）
- 2023年 パシフィックポーター株式会社 取締役 就任（現任）



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 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）
- 2025年 株式会社NERON 社外取締役（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

- 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 株式会社ハビネス・アンド・ディ 入社
- 2014年 株式会社バーキングジャパン・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

- 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	2025年3月期	2026年3月期	YoY 増減率
売上高	2,241	2,542	+ 13.4%
売上総利益	1,743	1,953	+ 12.0%
売上総利益率	77.8%	76.8%	- 1.0pt
EBITDA	570	652	+14.4%
EBITDAマージン	25.5%	25.7%	+ 0.2pt
営業利益	237	331	+ 39.7%
営業利益率	10.6%	13.0%	+ 2.4pt
経常利益	227	271	+ 19.0%
当期純利益	112	172	+ 53.7%

貸借対照表

単位:百万円	2025年3月期	2026年3月期	増減
流動資産	2,282	2,519	+237
現金及び預金	2,071	2,214	+143
固定資産	2,581	2,360	-221
資産合計	4,863	4,880	+17
流動負債	762	726	-36
固定負債	786	665	-121
負債合計	1,548	1,392	-156
純資産合計	3,315	3,488	+173
負債・純資産合計	4,863	4,880	+17

単位:千円	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	417,462	542,412
投資活動によるキャッシュ・フロー	△141,544	△17,893
財務活動によるキャッシュ・フロー	△210,854	△381,503
現金及び現金同等物の増減額	65,063	143,015
現金及び現金同等物の期首残高	2,006,253	2,071,316
現金及び現金同等物の期末残高	2,071,316	2,214,332

2027年3月期 業績予想

単位:百万円		2026年3月期	2027年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	2,542	3,001	+18.1%
	サインド	1,882	2,247	+19.4%
	パシフィックポーター	659	754	+14.3%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	652	662	+1.4%
	サインド	523	500	-4.5%
	パシフィックポーター	129	162	+25.4%
営業利益	連結	331	345	+4.2%
	サインド	497	473	-4.9%
	パシフィックポーター	117	155	+32.4%
当期純利益	連結	172	188	+9.0%
	サインド	309	291	-5.9%
	パシフィックポーター	144	174	+20.8%
調整後当期純利益 ⁽²⁾	連結	453	466	+2.8%

(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>競合について 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>人材確保と育成について 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>個人情報保護について 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2027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