

2026年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

2026年5月13日

株式会社アイキューブドシステムズ
東証グロース：4495

目次

1. サマリー	P 2
2. 2026年6月期 第3四半期 業績報告	P 4
3. 参考資料	P 16

1. サマリー

2026年6月期 第3四半期サマリー

子会社の新規連結に伴う前年同期比の押し上げ影響⁽¹⁾は第3四半期に縮小し、事業拡大により売上は堅調に増加。事業投資が期末に集中する計画であり、第3四半期の利益は前年同期比で大きく増加

連結売上高

3,262百万円

前年同期比 +20.0% ↑

連結営業利益

1,018百万円

前年同期比 +45.1% ↑

親会社株主に帰属する四半期純利益

657百万円

前年同期比 +48.7% ↑

注：

1. 2025年1月に子会社化（みなし取得日：2024年12月31日）したワンビ株式会社の損益計算書は、前連結会計年度第3四半期より連結範囲に含めております。このため、当連結会計年度第2四半期までは前年同期に同社業績が含まれていなかったことから前年同期比が押し上げられておりましたが、第3四半期においては前年同期にも同社業績が含まれるため、当該影響は縮小しております。

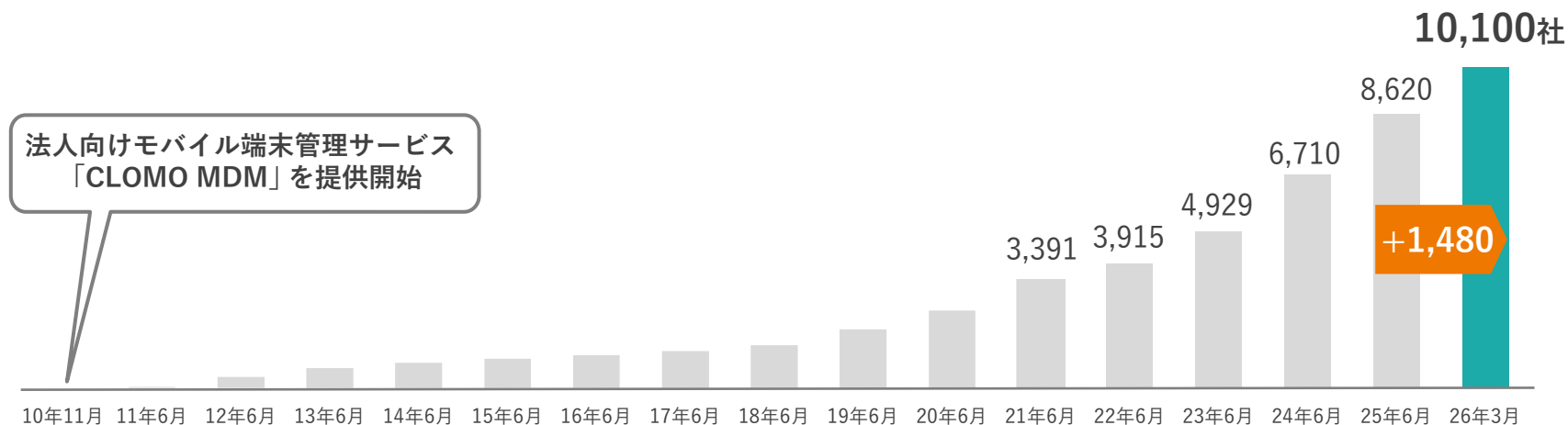
2. 2026年6月期 第3四半期 業績報告

— 単体 —

導入法人数・継続率・ARPU

OEM経由の需要拡大⁽¹⁾により、導入法人数は1万社を突破。受注から課金開始までのタイムラグにより、第3四半期の受注が第4四半期にも寄与し、導入法人数は同水準の増加を見込む

導入法人数・継続率⁽²⁾・ARPU⁽³⁾の推移



注:

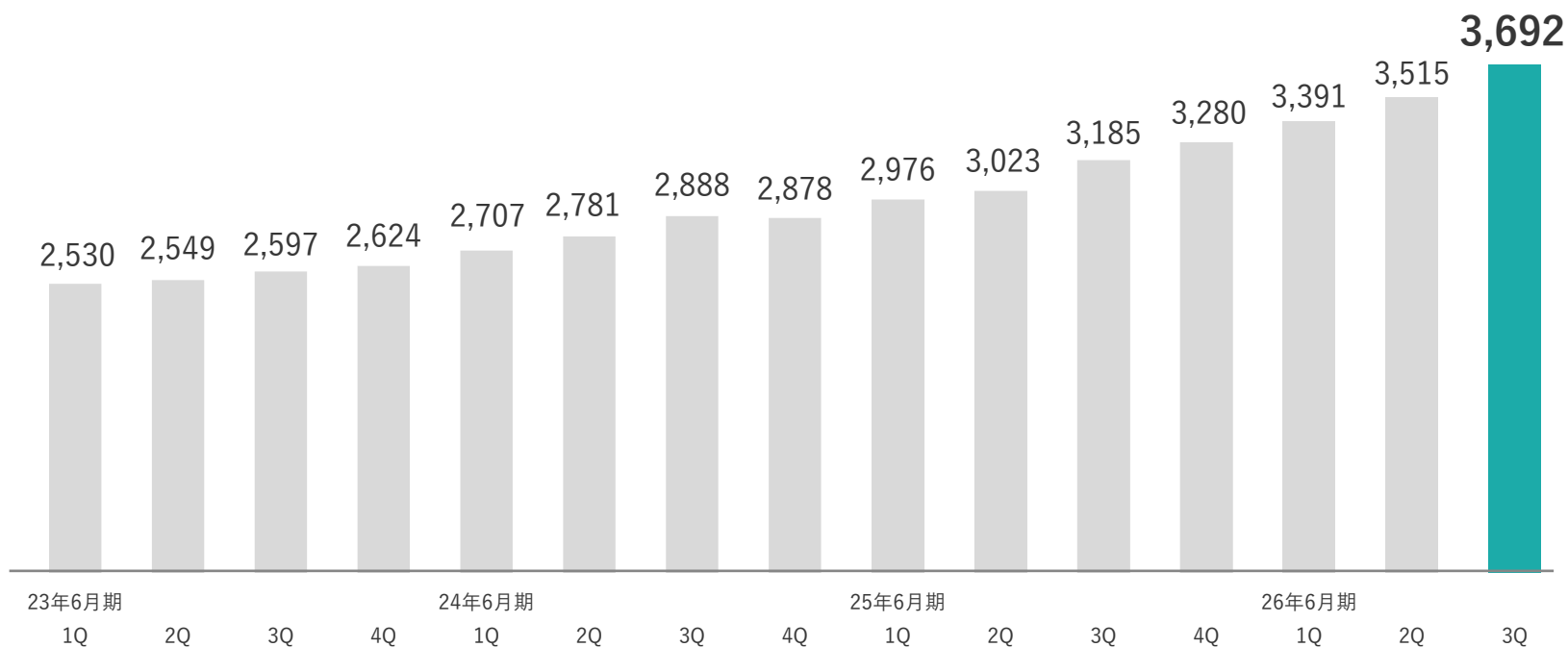
1. NTTドコモグループ様が提供するMDMサービス(以下、旧サービス)のリニューアルに伴い、当社がOEM提供する「あんしんマネージャーNEXT」への契約移行が進んでおります。なお、同社では旧サービスの提供を2026年3月に終了しております。
2. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
3. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

ARR

ARR⁽¹⁾は、OEM経由の新規顧客獲得に加え、既存顧客におけるモバイル端末活用の拡大に伴う追加ライセンスの導入が寄与し、前年同期比+15.9%と安定的に成長

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

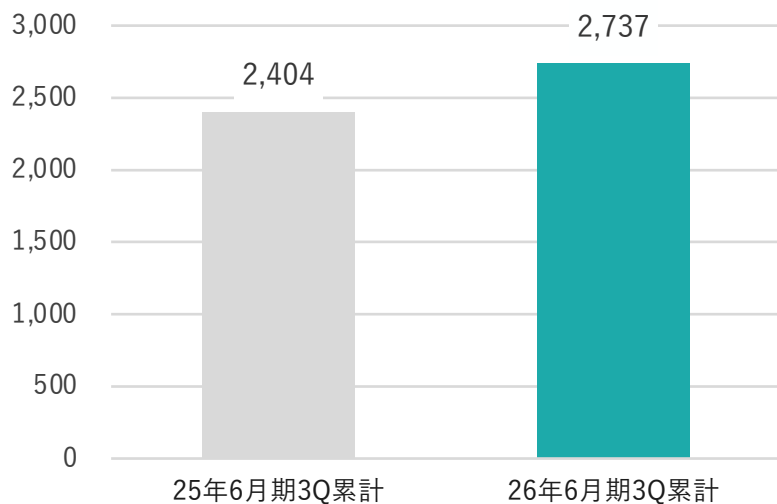
2026年6月期 第3四半期累計 単体 売上高・営業利益

事業KPIの安定的な推移を背景に、売上高は前年同期比 +13.8%の増加

営業利益は前年同期比 +30.8%の増加

売上高

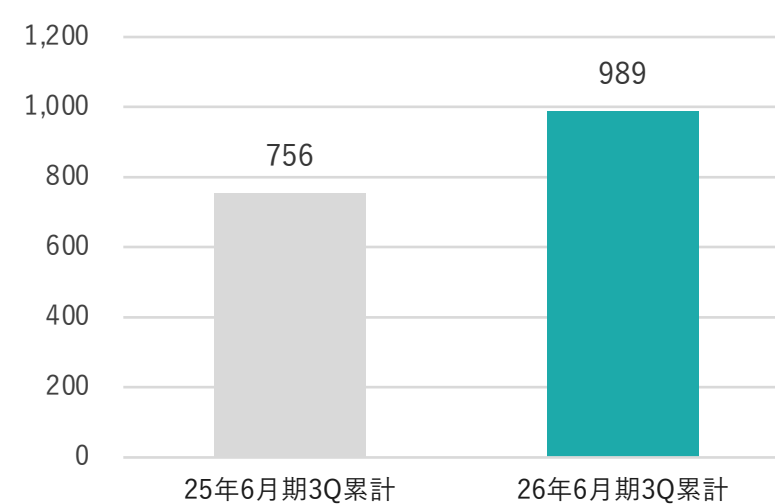
(百万円)



25年6月期3Q累計	26年6月期3Q累計	前年同期比
2,404百万円	2,737百万円	+13.8% (+332百万円)

営業利益

(百万円)



25年6月期3Q累計	26年6月期3Q累計	前年同期比
756百万円	989百万円	+30.8% (+232百万円)

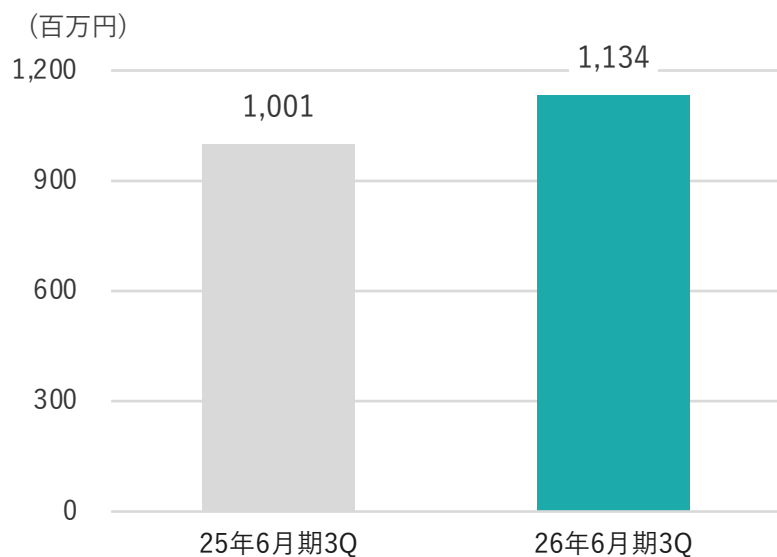
2. 2026年6月期 第3四半期 業績報告

— 連結 —

2026年6月期 第3四半期 連結売上高・営業利益

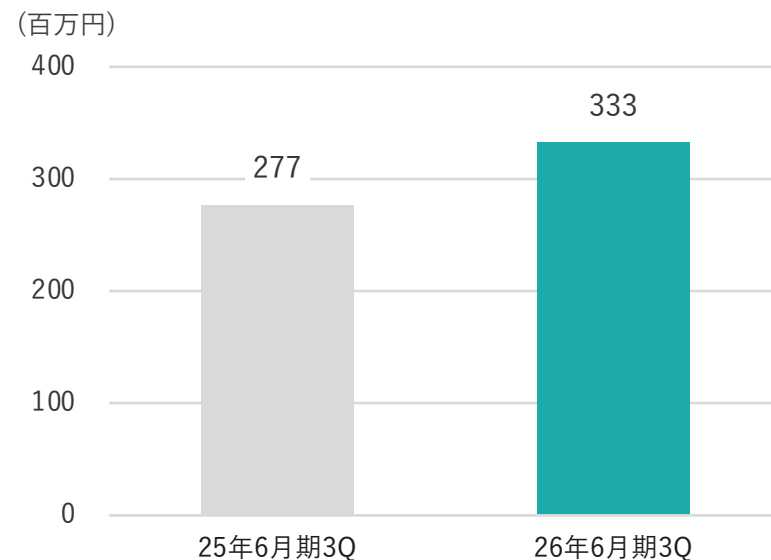
子会社の連結初年度影響⁽¹⁾は第3四半期において解消した一方、OEM提供を通じた新規顧客獲得、既存顧客へのクロスセルによりCLOMO事業が成長した結果、売上高・営業利益ともに前年同期比で増加

売上高



25年6月期3Q	26年6月期3Q	前年同期比
1,001百万円	1,134百万円	+13.2% (+132百万円)

営業利益



25年6月期3Q	26年6月期3Q	前年同期比
277百万円	333百万円	+20.1% (+55百万円)

注：

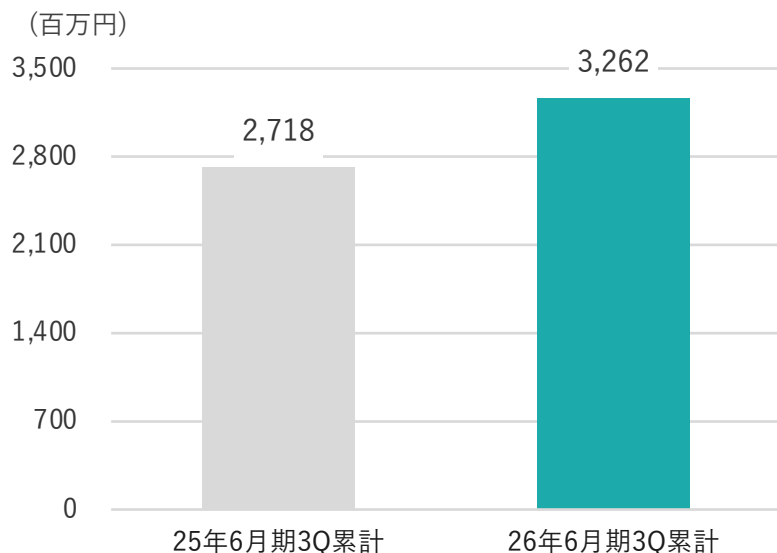
1. 2025年1月に子会社化（みなし取得日：2024年12月31日）したワンビ株式会社の損益計算書は、前連結会計年度第3四半期より連結範囲に含めております。このため、当連結会計年度第2四半期までは前年同期に同社業績が含まれていなかったことから前年同期比が押し上げられておりましたが、第3四半期においては前年同期にも同社業績が含まれるため、当該影響は縮小しております。

2026年6月期 第3四半期累計 連結売上高・営業利益

通期連結業績予想に対する進捗率は概ね計画通り（売上高 72.4%、営業利益 91.5%）

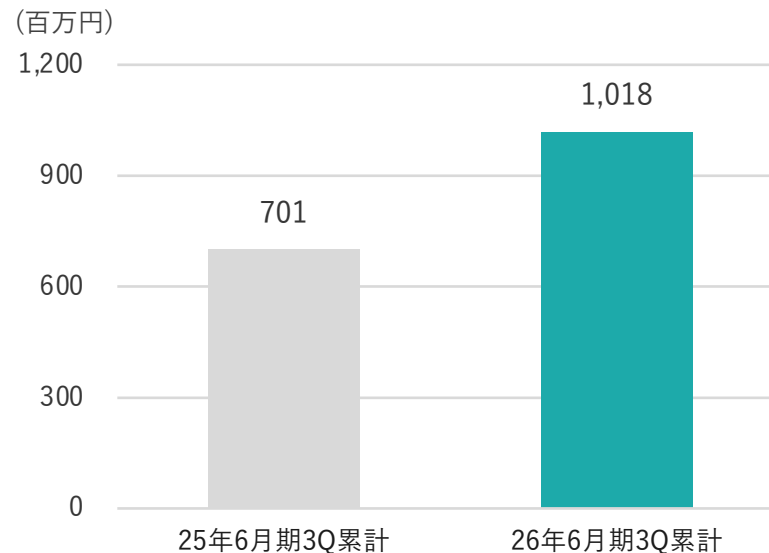
事業投資にかかる費用は、主に第4四半期に計上予定であることから、通期連結業績予想は据え置き

売上高



25年6月期3Q累計	26年6月期3Q累計	前年同期比
2,718百万円	3,262百万円	+20.0% (+543百万円)

営業利益



25年6月期3Q累計	26年6月期3Q累計	前年同期比
701百万円	1,018百万円	+45.1% (+316百万円)

2026年6月期 第3四半期 連結損益計算書

売上成長を背景に、営業利益は前年同期比 +20.1%と増益。広告宣伝費等の増加はあったものの、ソフトウェアのリリース時期の影響により減価償却費は前年同期比で減少傾向が継続

(単位：百万円)	25年6月期3Q (構成比)	26年6月期3Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	1,001 (100.0%)	1,134 (100.0%)	+132 (+13.2%)
売上原価	287 (28.7%)	259 (22.9%)	△27 (△9.6%)
減価償却費	83 (8.4%)	44 (3.9%)	△39 (△47.1%)
製造経費	81 (8.1%)	92 (8.2%)	+11 (+14.2%)
その他	122 (12.3%)	123 (10.8%)	+0 (+0.2%)
売上総利益	714 (71.3%)	874 (77.1%)	+160 (+22.4%)
販売費及び一般管理費	436 (43.6%)	540 (47.7%)	+104 (+23.9%)
人件費等	279 (27.9%)	302 (26.7%)	+23 (+8.3%)
その他	157 (15.7%)	238 (21.0%)	+81 (+51.6%)
営業利益	277 (27.7%)	333 (29.4%)	+55 (+20.1%)
経常利益	266 (26.6%)	323 (28.6%)	+57 (+21.5%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	161 (16.1%)	224 (19.8%)	+63 (+39.1%)

2026年6月期 第3四半期累計 連結損益計算書

売上成長及び売上原価の減少により、営業利益率は前年同期比で改善

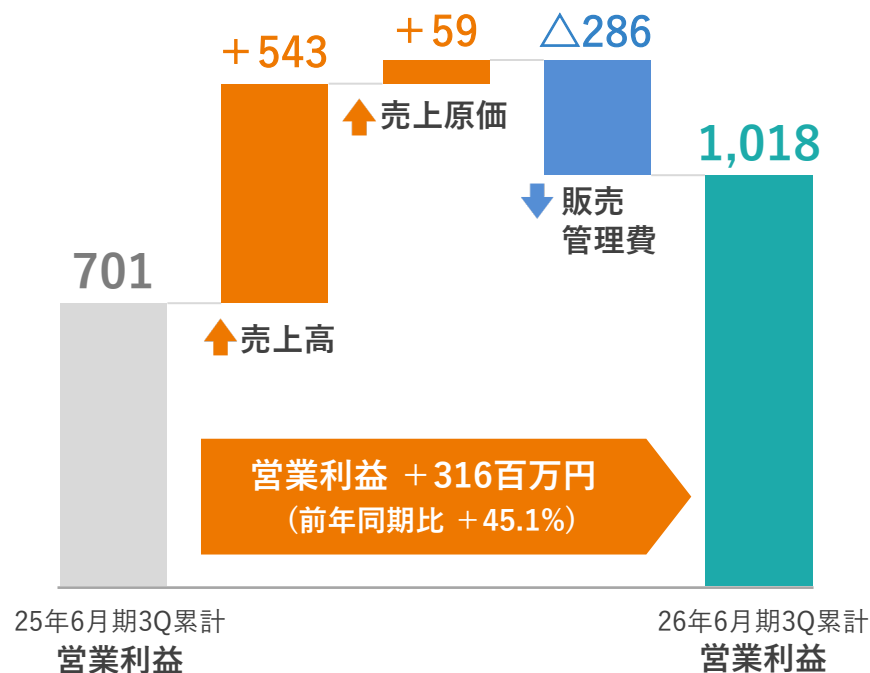
人員増強や広告宣伝等の事業投資を進めているものの、費用計上は第4四半期に集中する見込み

(単位：百万円)	25年6月期3Q累計 (構成比)	26年6月期3Q累計 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	2,718 (100.0%)	3,262 (100.0%)	+543 (+20.0%)
売上原価	780 (28.7%)	721 (22.1%)	△59 (△7.6%)
減価償却費	235 (8.6%)	146 (4.5%)	△88 (△37.5%)
製造経費	250 (9.2%)	271 (8.3%)	+20 (+8.2%)
その他	295 (10.9%)	303 (9.3%)	+8 (+2.8%)
売上総利益	1,937 (71.3%)	2,541 (77.9%)	+603 (+31.1%)
販売費及び一般管理費	1,235 (45.5%)	1,522 (46.7%)	+286 (+23.2%)
人件費等	771 (28.4%)	892 (27.4%)	+121 (+15.7%)
その他	464 (17.1%)	629 (19.3%)	+165 (+35.7%)
営業利益	701 (25.8%)	1,018 (31.2%)	+316 (+45.1%)
経常利益	688 (25.3%)	1,012 (31.0%)	+323 (+46.9%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	441 (16.3%)	657 (20.1%)	+215 (+48.7%)

連結営業利益の増減要因

人件費やのれん償却費等の増加があった一方、CLOMO事業の売上成長に加え、費用計上の一部が第4四半期に集中する見込みであることから、営業利益は前年同期比+45.1%と大幅に増加

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+543)

- ・ OEM経由の顧客獲得及び子会社業績の連結によるCLOMO事業の拡大
- ・ 投資事業は前年同期比で減少（前年同期は120百万円）

↑ 売上原価の減少 (+59)

- ・ ソフトウェアのリリースタイミングの影響で減価償却費が減少
- ・ 投資事業は前年同期比で減少（前年同期は99百万円）

↓ 販売費及び一般管理費の増加 (△286)

- ・ M&Aや積極的な採用活動による従業員の増加を背景に、人件費が増加
- ・ CLOMO事業における広告宣伝費が増加
- ・ 子会社の増加に伴い、のれん償却費が増加

2026年6月期 第3四半期 連結貸借対照表

成長投資や株主還元を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は64.0%

(単位：百万円)	25年6月期	26年6月期3Q	増減
流動資産	2,982	3,222	+240
現金及び預金	2,225	2,414	+188
売掛金	418	487	+68
営業投資有価証券	216	224	+8
固定資産	1,456	1,456	+0
ソフトウェア	182	123	△58
ソフトウェア仮勘定	72	184	+111
資産合計	4,438	4,679	+240
流動負債	1,487	1,269	△217
契約負債	825	661	△164
固定負債	90	81	△8
負債合計	1,577	1,351	△226
純資産合計	2,860	3,328	+467

株主還元

株主様への感謝を表すとともに、流動性及び認知度の向上のため、年2回の株主優待制度を導入
2025年12月に配当予想を修正（増配）し、中間配当18円、期末配当18円（年間配当は36円）を予定

株主優待制度の概要

毎年6月末日、12月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式100株以上保有されている株主様を対象として実施します。
なお、継続保有条件はございません。

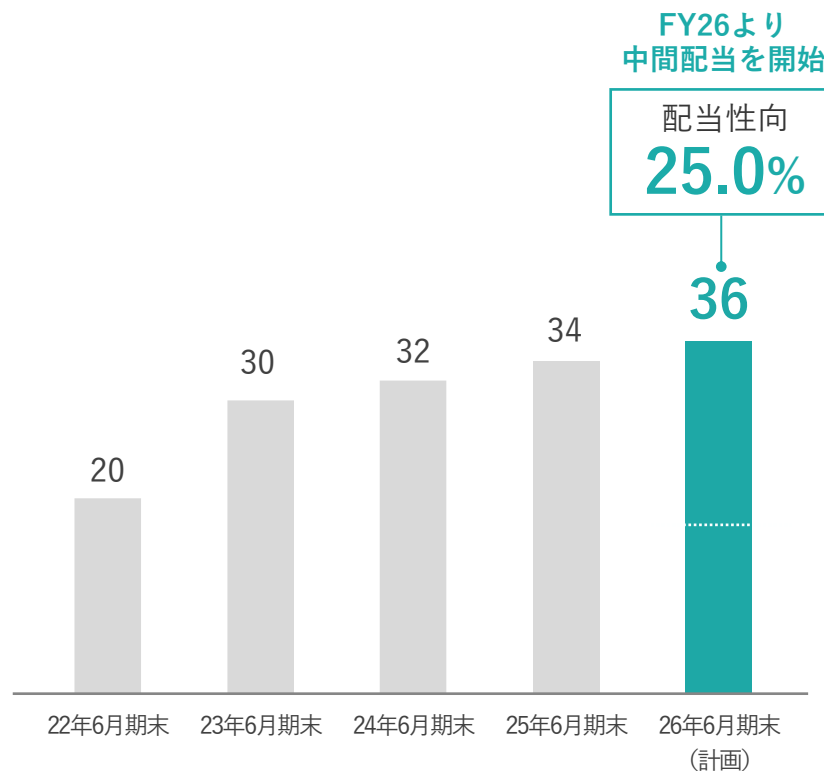
保有株式数	優待内容	実施時期
100株以上 300株未満	デジタルギフト 1,000円分	中間・期末 の年2回
300株以上	デジタルギフト 5,000円分	

対象となる主な交換先は次の通りです。

Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayポイント / dポイント /
au PAY ギフトカード / Pontaポイント コード / nanacoギフト / Apple
Gift Card / EdyギフトID / Google Play ギフトコード / Uber ギフトカー
ド / 楽天ポイントギフトカード / 他、複数

※交換先につきましては、今後変更の可能性がございます
※一部ギフトは交換レートが異なります

配当金の推移（円）



3. 参考資料

会社概要

会社名	株式会社アイキューブドシステムズ
所在地	福岡本社：福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル 東京本社：東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル 営業拠点：札幌市／仙台市／名古屋市／大阪市／広島市
資本金	416,964,100円
設立	2001年9月
代表者	代表取締役執行役員社長 CEO 佐々木 勉
主な事業内容	CLOMO事業／投資事業
パートナー	Apple Consultants Network Member Android Enterprise Gold Partner Microsoft AI Cloud Partner
グループ会社	株式会社アイキューブドベンチャーズ ワンビ株式会社 10KN COMPANY LIMITED (ベトナム)

※2026年3月末時点の情報を掲載しております。

コーポレートブランド

ブランドスローガン

挑戦を、楽しもう。

私たち自身が挑戦を楽しみ、人々や組織の挑戦を助け、
そしてもっといい笑顔を増やすために、様々なアイデアを実現していきます。

ブランドコンセプト

パーパス：笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる
提供価値：デザインとエンジニアリングの力で、挑戦を支える

当社グループの事業構成

当社グループはCLOMO事業を主軸に事業を展開

投資事業はCLOMO事業のさらなる拡大及びグループ全体の成長加速に向け2022年6月期より開始

CLOMO事業



当社グループの収益基盤となる主軸事業であり、
企業で利用するモバイル端末の管理を支援する
「CLOMO MDM」を中心としたサービスを提供

投資事業



CLOMO事業の事業機会の獲得も目的としたCVC
などの投資活動と、CLOMO事業のさらなる拡大
と、新事業の創出に向けたM&Aを実行

MDMが注目されている背景

DXやペーパーレス化の促進に伴い、多様な業種にてモバイル端末のビジネス利用が拡大一方で、モバイル端末の紛失や盗難等に起因するリスクへの対応ニーズが増加

モバイル端末の利用シーン（一部）

● スマートフォン

従業員への貸与端末（業務上の携帯電話）

医療機関における内線ツール

● タブレット

教育現場における児童への貸与端末

接客業の店舗における予約・在庫管理や決済用端末

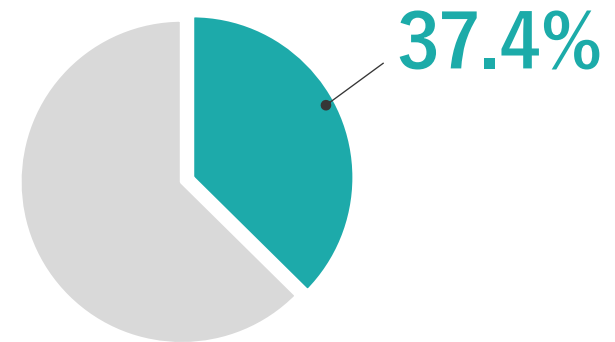
● 業務専用端末

運送業における配達員の配送管理用端末

製造業における図面確認、連絡用端末

モバイル端末管理（MDM）の必要性

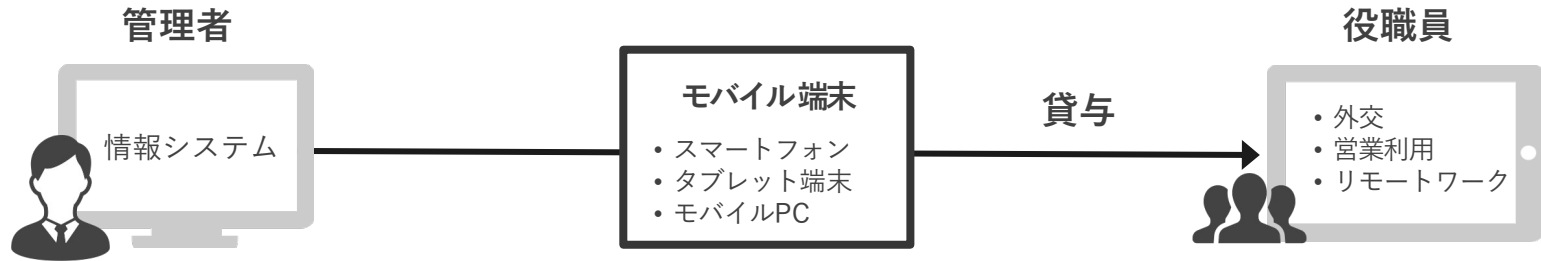
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社以上が経験



企業が過去1年間に経験したセキュリティインシデントで最も多かったのは「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」で、37.4%

CLOMO事業の概要（サービス内容）

モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	利用状態の可視化 「状態の監視」	機能制限と設定 「利用ルールの適用」	セキュリティ対策 「情報漏洩対策」
管理 スムーズな管理のための基本機能	 利用状況を遠隔でリアルタイムに把握	機能を適切に設定・制限	盗難・紛失時に端末ロック・データ消去の実施
活用 MDMと合わせ安全性と利便性を両立	 利用状況の効率的な把握 【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】	業務ソフトウェアの効率的な活用	セキュリティ要件を満たしたアプリの提供

豊富なオプションサービス

オプションサービスの拡充施策の推進により、顧客ニーズに沿ったサービスラインナップを実現
セキュリティ対策・機能追加に加え、情報システム部門の人的リソース不足を補う運用支援も提供

セキュリティ対策

Trend Vision One Mobile Security



モバイル脅威を多層的に防御するとともに、対処すべきリスクを可視化

secured by Cybertrust



デバイス向けの電子証明書で強固な端末認証を手軽に実現

secured by TRUST DELETE



Windows PCの紛失・盗難時に遠隔でのロック・データ消去を実現

Harmony Mobile



様々なサイバー攻撃から包括的にモバイル端末を保護

機能追加

MOBILE APP PORTAL



デバイスへのアプリ配信、社内アプリポータル構築

HOME



用途ごとに必要なアプリのみを表示したホーム画面の作成

Team Viewer Remote



遠隔地にあるデバイスへのリモートアクセスツール

運用支援

オンボーディング サービス



初期設定から運用開始までを一貫して支援

キットイング サービス



MDMのプロがキットイング作業を代行

サポートチケット



管理者の負担を軽減しスムーズな導入・運用をサポート

運用代行



MDMのプロが運用を代行

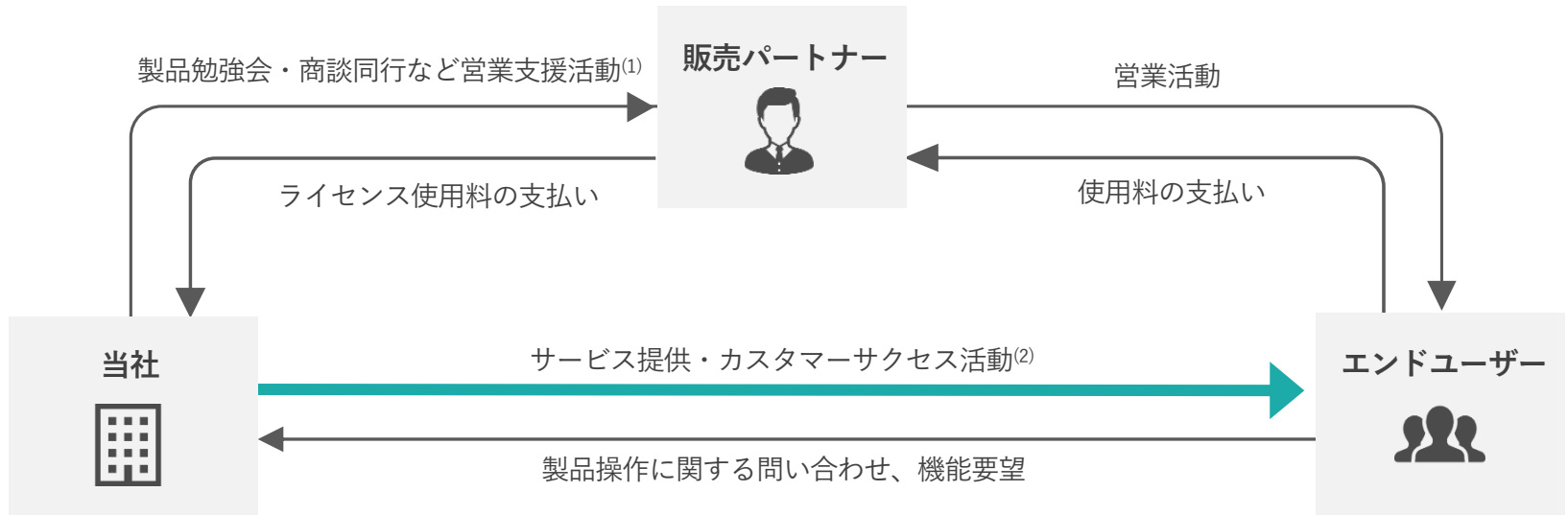
リモートオペレーション サービス



24時間365日紛失時の対応

販売体制

販売パートナーと連携したサービス展開を基本とする一方で、導入顧客に対しては豊富な製品知識を有するカスタマーサクセス部門が、ダイレクトにサポート



注：

1. 販売パートナーに対する営業支援活動のほか、潜在顧客に対しては導入事例記事広告やセミナー・イベント出展などを中心としたマーケティング活動を行っています。
2. カスタマーサクセス活動として、顧客からの問い合わせに対するサポート対応や定期的な顧客面談、製品操作に関するセミナーやユーザーミーティングの開催、アップセルやクロスセルの提案を行っています。

投資事業の概要

CVC子会社である株式会社アイキューブドベンチャーズを通じて、幅広い領域に対してスタートアップ投資を実施し、投資活動を通じて当社グループのさらなる成長を目指す

投資分野の注力領域



競争力の源泉

1 CLOMO事業の競争優位性

1. 安定的な収益基盤と高収益構造
2. 統合力
3. OS開発元との強固なパートナーシップ
4. 政府に認められたセキュリティ品質

2 経営資源（単体）

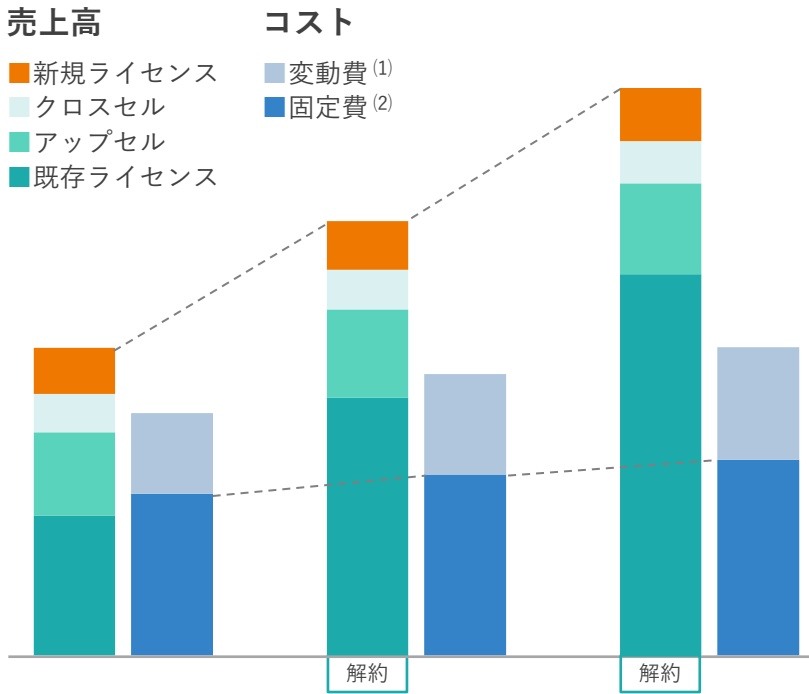
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

安定的な収益基盤と高収益構造

サブスクリプションモデルかつクラウドを活用したSaaSビジネス

継続的な売上による安定収益の獲得と、スケールメリットによる高収益体制の確立が可能

売上高及びコストの構造



中長期での推移(イメージ)

売上高の特徴

新規顧客の獲得

販売パートナーと協力し、新規顧客を拡大

既存顧客の売上成長

顧客へ直接アプローチし、アップセル・クロスセルを推進

コストの特徴

変動費

新技術の活用により、事業規模の拡大に伴うサーバー等の運用コストの増加を抑制

固定費

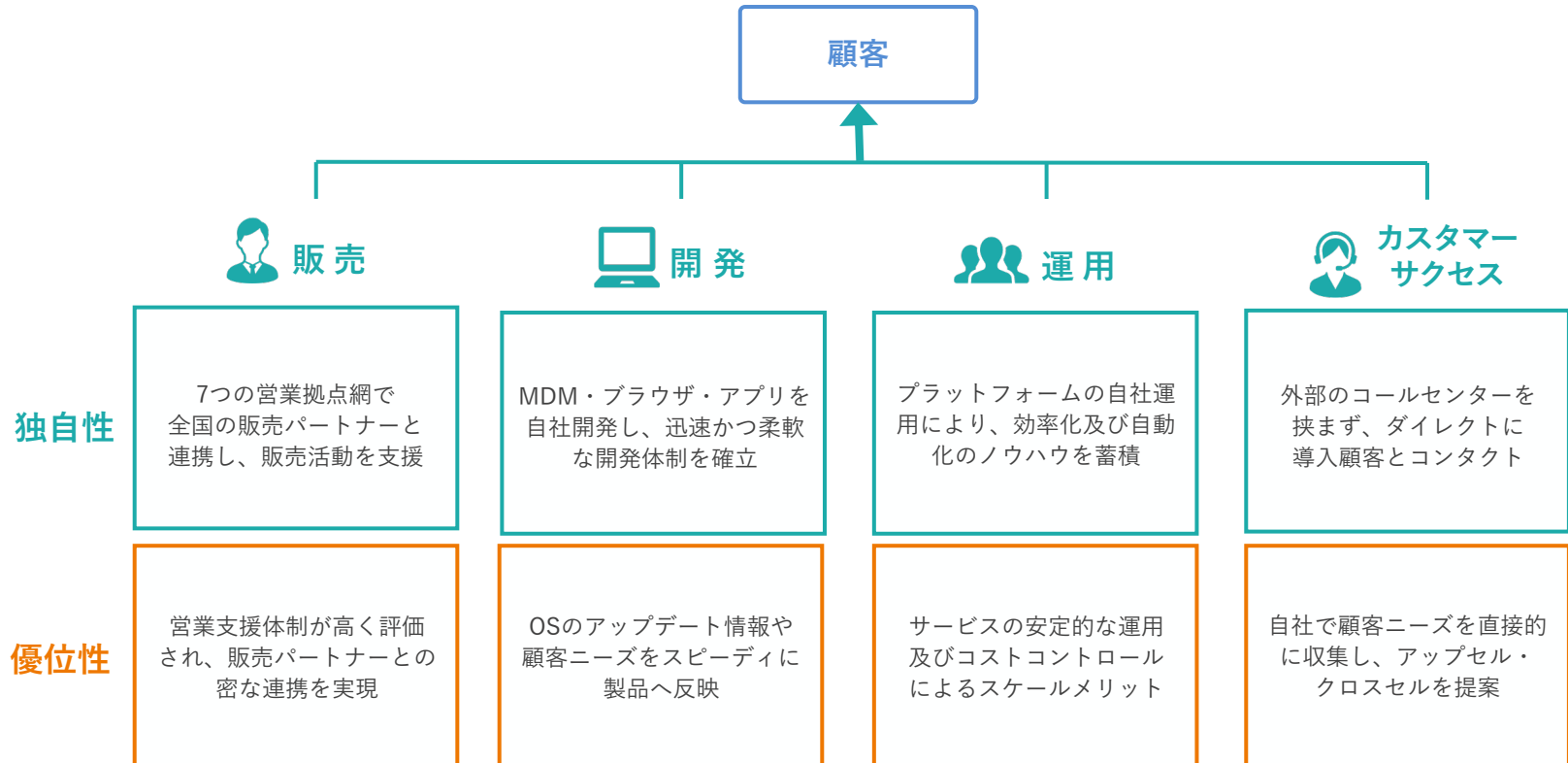
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

注：
1. 「その他経費(売上原価)+広告宣伝費(販管費)+研究開発費(販管費)+その他経費(販管費)」として算出。
2. 「自社製品ソフトウェアの減価償却費(売上原価)+製品開発・運用に関する製造経費(売上原価)+人件費(販管費)+物件費(販管費)」として算出。

統合力

販売・開発・運用・サポートをすべて自社で行う統合力により、顧客満足度の高いサービスを実現

統合力 顧客に寄り添い、満足度の高いサービスの提供を実現



OS開発元との強固なパートナーシップ

Google社が提供する「Android Enterprise Partner Program」のGold Partnerに認定パートナーシップを通じて製品力を高めながら、Androidデバイス領域での顧客開拓を推進



技術力の高さや、CLOMOサービスの豊富な導入実績、顧客サポートの手厚さなどが評価され、当社はGold Partnerとして認定されています

パートナーシップを通じたサービス成長

- 製品品質の向上

Google社が開催するカンファレンス等への参加や、技術的なサポートを優先的に受けられることによって、CLOMOの製品開発や顧客サポートの継続的な品質向上を実現

- Androidデバイス領域における顧客開拓

CLOMOはGoogle社の求める技術水準を満たす製品に与えられる「Android Enterprise Recommended」を継続的に取得しており、法人向けAndroidデバイス領域での顧客開拓を推進

政府に認められたセキュリティ品質

CLOMOの高いセキュリティ品質が認められ、2024年にISMAPクラウドサービスリストに登録
競合サービスのISMAP登録実績は少なく⁽¹⁾、MDM市場における競争優位性向上に貢献



政府情報システムのためのセキュリティ評価制度
(Information system Security Management and Assessment Program)

ISMAP登録によるサービス競争力の向上

- ISMAPとは

政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、円滑に導入できることを目的とした制度

- 官公庁市場の開拓

ISMAPへの登録によってCLOMO MDMの信頼性や安全性が向上し、行政機関を含む多くの顧客にとって導入しやすくなることで、今後の顧客基盤拡大への貢献が見込まれる

注：

1. CLOMO以外に2つのMDMサービスがISMAPに登録されています。なお、2025年6月末時点の当社調査によるものです。

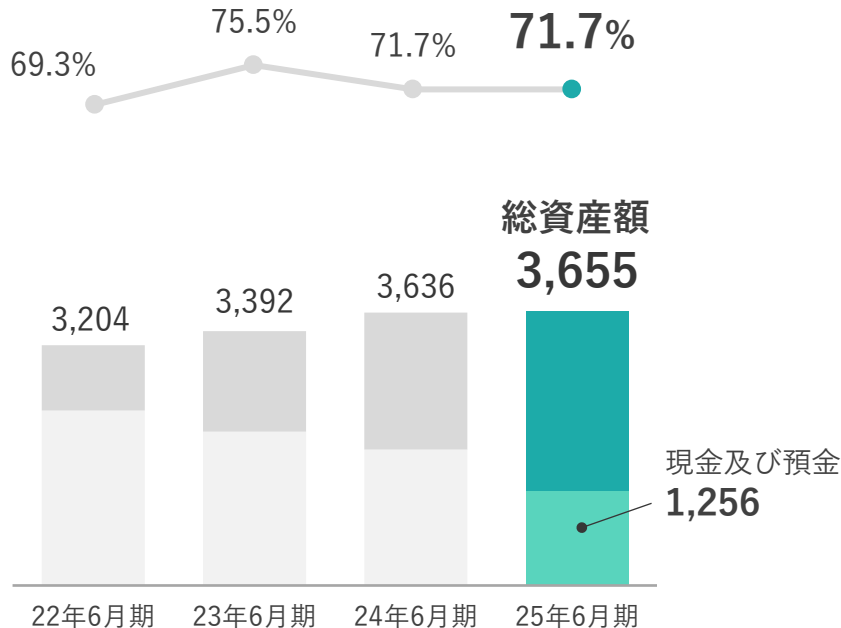
安定した財務基盤

売上高の94%を占めるストック収益を基盤とし、自己資本比率71.7%の強固な財務基盤を構築
将来への積極的な投資を可能にする持続的な成長モデルにより、新規事業やM&A等への投資を推進

総資産額及び自己資本比率の推移

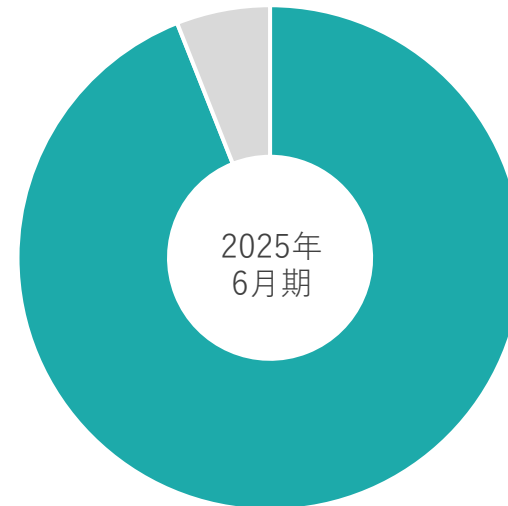
(百万円)

● 自己資本比率 ■ その他資産 ■ 現金及び預金



ストック収益の割合

単体売上高の94%が
ストック収益

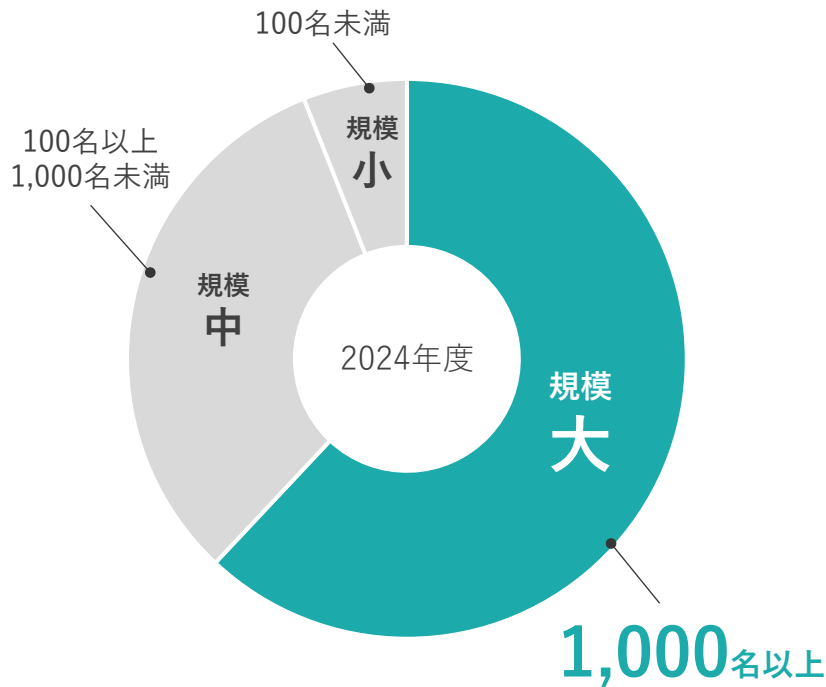


■ ストック収益 ■ フロー収益

強固な顧客基盤

CLOMOの導入法人数は10,000社を超え、幅広い業種の大規模企業を中心に強固な顧客基盤を構築
さらに近年は中小規模企業への導入も進んでおり、企業成長を促進

顧客規模別売上構成(従業員数)



導入実績



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>)」

多様かつ柔軟な組織

多様性のある組織づくりと柔軟な働き方の実現を通じて、積極的に挑戦に取り組む文化を醸成
6年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定、4年連続で「ストレスフリーカンパニー⁽²⁾」を受賞

多様性のある組織と柔軟な働き方⁽³⁾

男女比

6:4

外国籍の社員比率

10%

育休取得率

91.3%

平均時間外労働時間

4.2時間

評価機関からの認定

「働きがいのある会社」
6年連続で認定



「ストレスフリーカンパニー」
4年連続で受賞



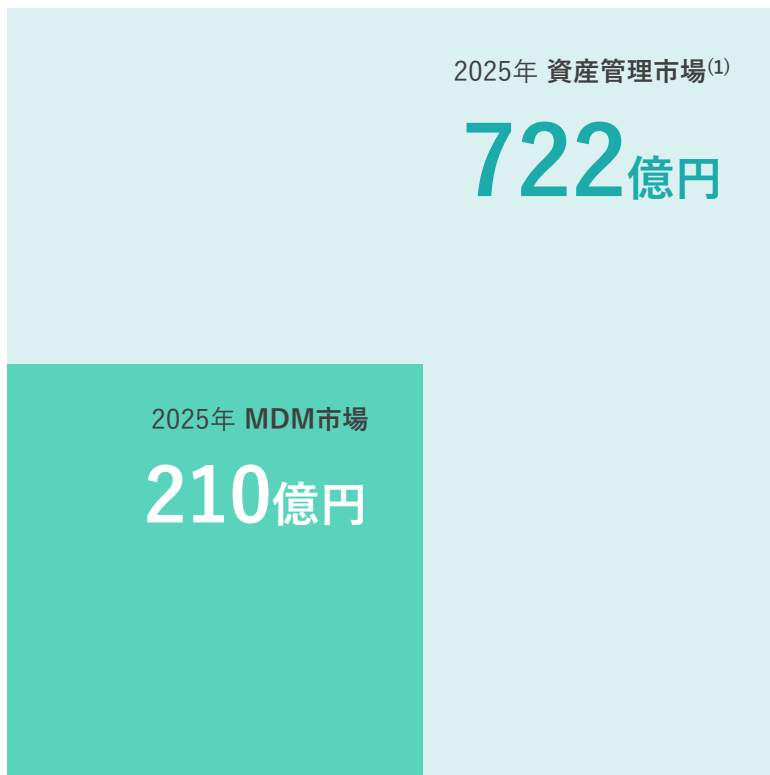
注：

1. Great Place to Work® Institute Japanが世界共通の基準で行う従業員意識調査の結果をもとに、一定水準以上の企業を「働きがいのある会社」として認定する制度です。
2. 株式会社 HR データラボが、厚生労働省の定めた「職業性ストレス簡易調査票」を利用したストレスチェックの結果をもとにストレスフリーな企業を表彰する制度です。
3. 各種指標は、育休取得率を除き親会社単体の2025年6月末時点（及び2025年6月期通期）の実績であり、小数点以下を四捨五入しています。育休取得率は、記録を開始した2021年2月から2025年6月末時点までの親会社単体の累計実績率です。なお、2025年6月末時点における連結従業員数は197名、うち外国籍の社員比率は約23.4%です。

CLOMO事業がターゲットとする市場

主軸となるMDM市場の市場規模は210億円

ターゲットとする市場規模は全体で722億円と、CLOMO事業は大きなポテンシャルを持つ



市場の成長要因

- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速することで、スマートフォンへのMDM導入の機会が増加
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末の導入が進み、業務用タブレットや業務専用端末など、MDMの管理対象端末が拡大
- PC資産管理／セキュリティソフトウェアはSaaS化が加速し、さらにPCとモバイル端末の統一管理のニーズ増加に伴い、MDMベンダーのPC資産管理市場への参入機会が見込まれる

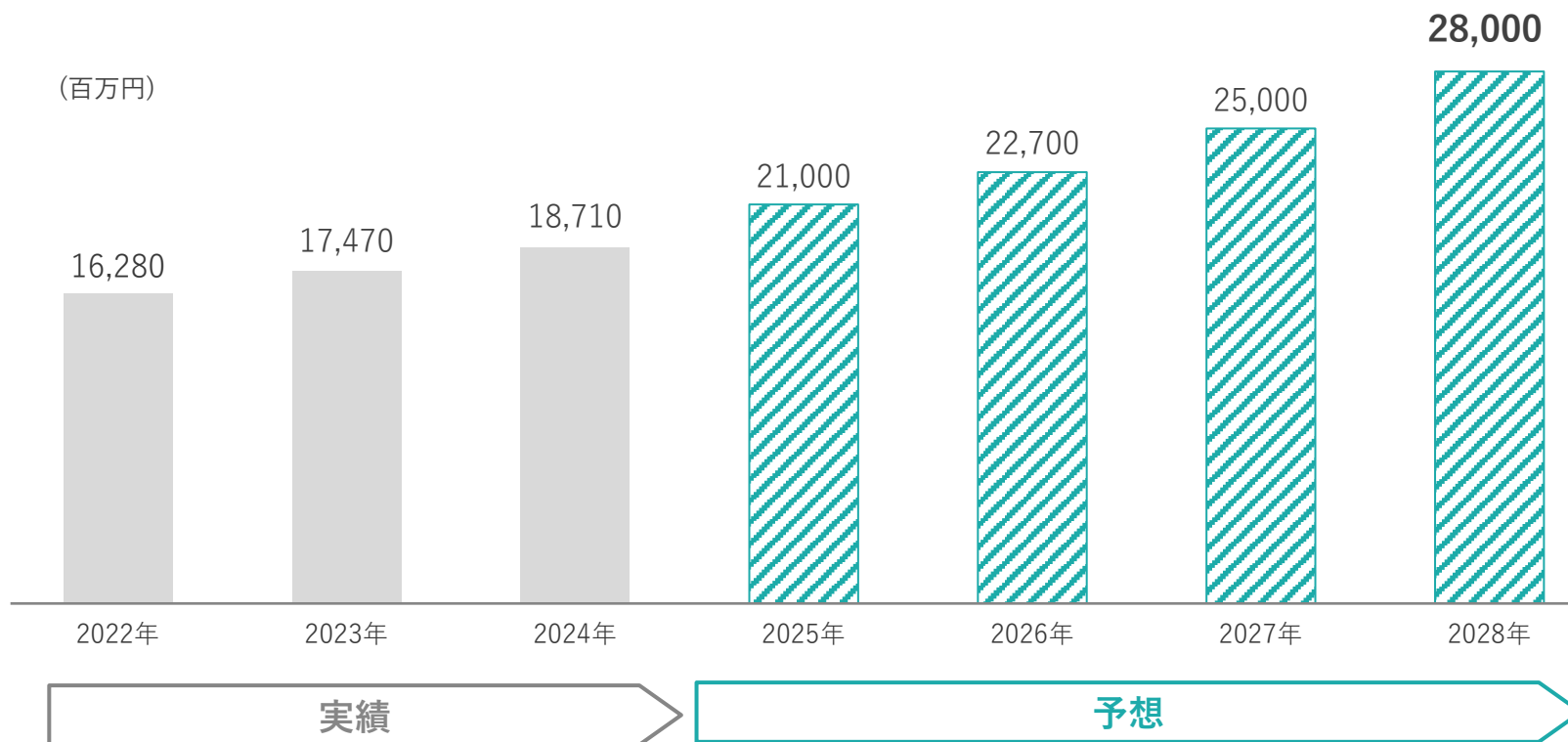
注：

1. MDM市場の2025年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2025年市場規模予想額を合算した金額です。各市場の市場規模についての詳細は、次頁以降をご参照ください。

MDM市場の市場規模予測（出荷額）

スマートフォン/タブレットを中心としたMDM市場は、堅調な成長が見込まれる

2028年までに **280億円規模** まで拡大する見通し

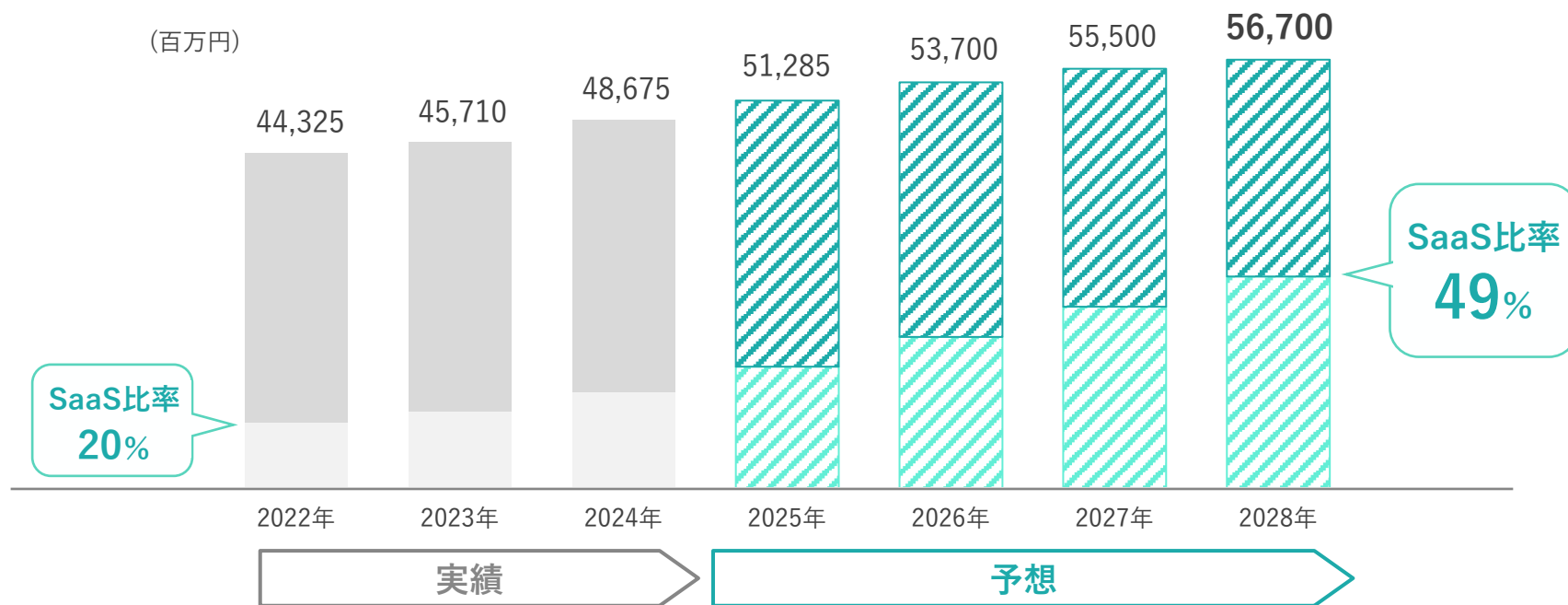


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版（<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>）」。

PC資産管理市場の市場規模予測（出荷額）

MDM市場の2倍以上の規模を持つPC資産管理市場において、SaaS型への移行が進むモバイル端末・PCの統合管理需要の増加を背景に、MDMベンダーの参入機会が到来

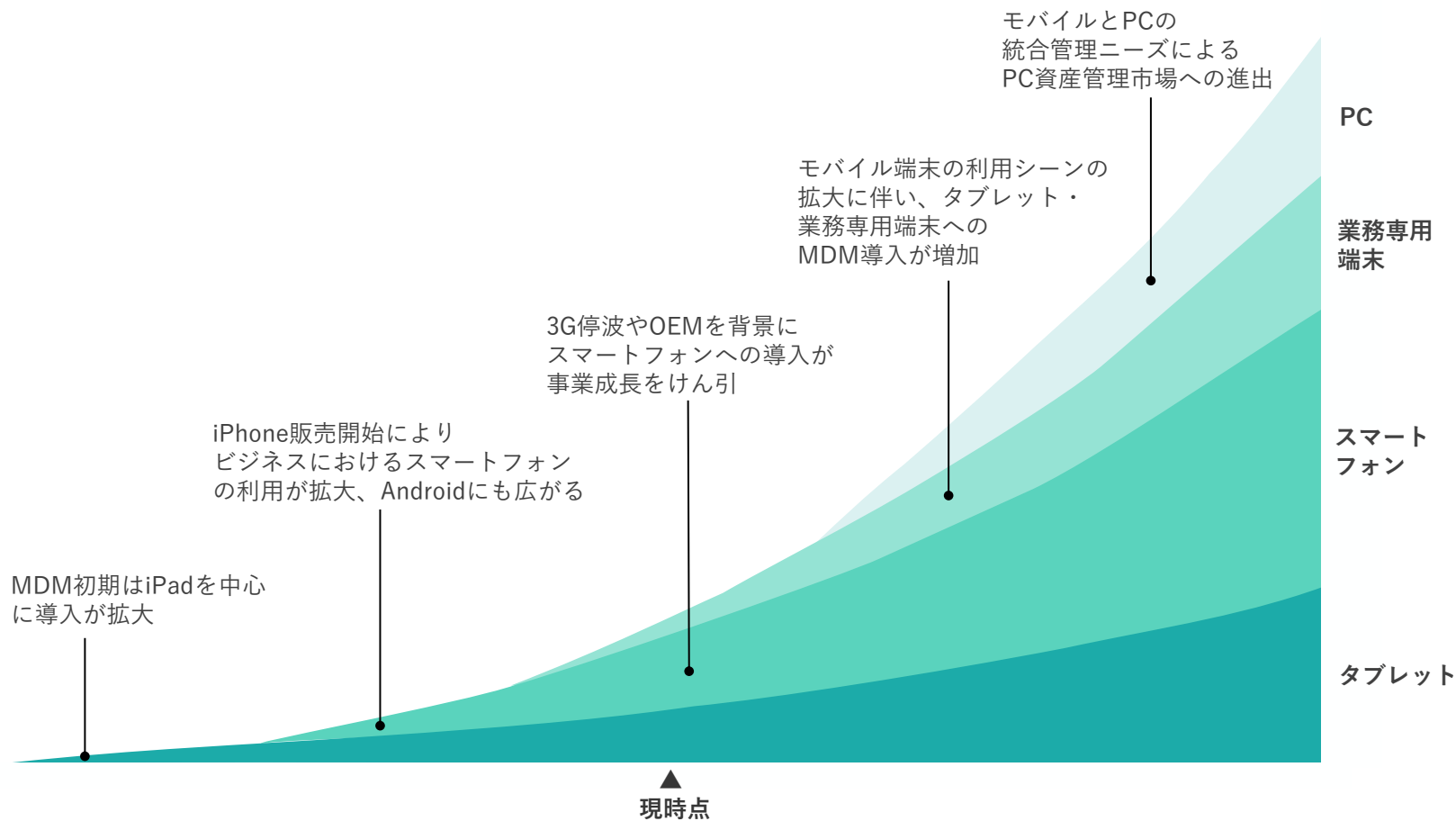
2028年までにSaaS比率は **49%** まで拡大する見通し



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2025年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」

CLOMO事業の売上成長イメージ

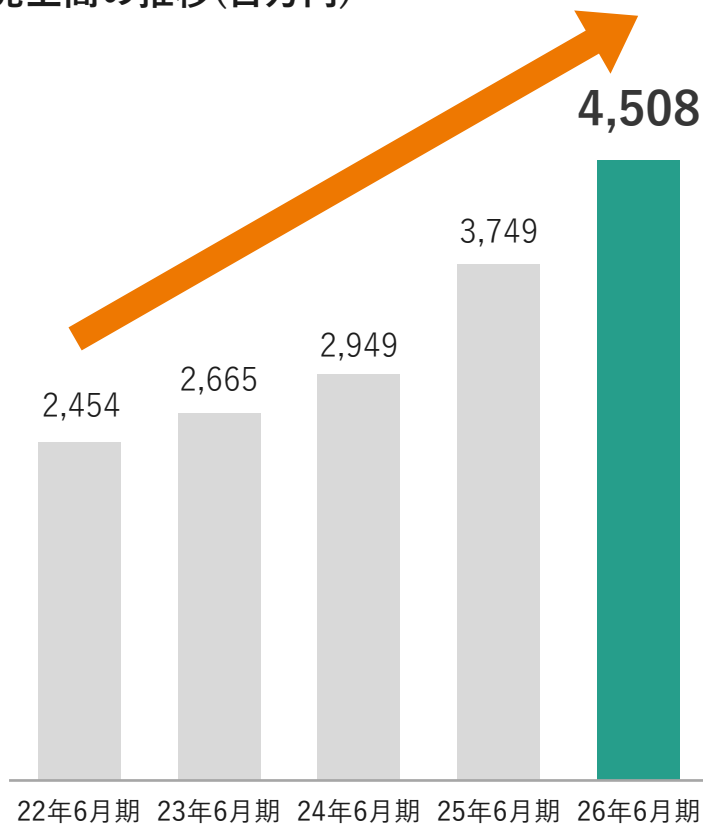
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



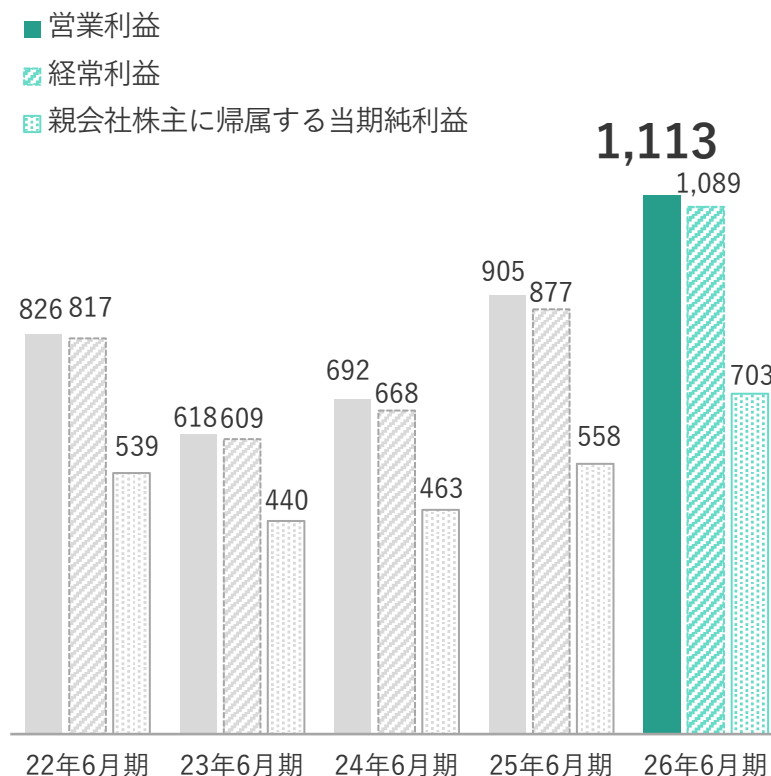
2026年6月期 連結業績見通し

売上高は4,508百万円（前期比 +20.2%）、営業利益は1,113百万円（前期比 +23.0%）

売上高の推移(百万円)

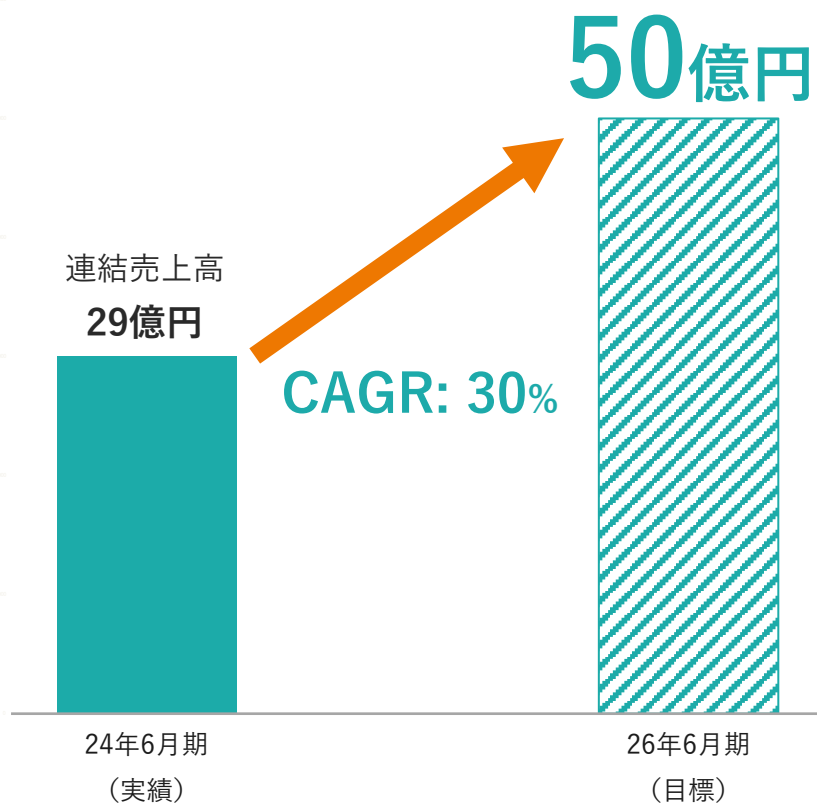


利益の推移(百万円)



中期売上目標達成に向けた取り組み

2026年6月期を達成期限としていた中期売上目標50億円に対して、今期の連結売上高予想は45億円
残り5億円の獲得に向けて、CLOMO事業の周辺領域におけるM&Aや新規事業の創出を目指す



● CLOMO事業の拡大

NTTドコモグループへのOEM提供を通じて顧客基盤の拡大を推進すると共に、オプションサービスの拡充によるARPUの向上を図ることで、さらなる売上増加に取り組む。

● 新規事業の創出

ITを含む広い事業領域をターゲットに、新たな領域への進出を目指す。M&Aなど外部リソースの活用に加えて、社内で生まれたアイデアの事業化を目指し、専門部署にて案件収集及び検討を実施。

● 投資事業の推進

当社グループのCVCファンド（10億円規模）を通じて引き続きスタートアップ投資を進める。

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行なっております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。