

株式会社CaSy

2026年11月期第2四半期 決算説明資料

(第13期：2025年12月1日～2026年5月31日)

2026年11月期第1四半期決算説明会資料からのアップデート一覧

ページ	項目	変更内容
P.4～P.5	業績ハイライト/業績ハイライト（累計）	売上高・営業利益・主要KPIである定期UU数を2026年Q2の数値に更新。前年比較の表を更新。新規事業と既存事業の内訳がわかるように表示。
P.6～P.8	売上高・売上総利益の推移/営業損益の推移/営業利益の増減分析	グラフに2026年Q2の数値を追加。
P.10～P.11	定期UU/お客様・キャスト登録数の推移	グラフに2026年Q2の数値を追加。
P.14	貸借対照表	2026年5月末時点の数値に更新。
P.15～P.16	地方自治体との取り組み/ジョリーキャスト（外国人家事支援人材）が来日・稼働開始	当四半期のトピックスを追加。
P.37	地方自治体との取り組み	武蔵野市（2026年4月参画）を追加し、11自治体に更新。

- 1 2026年11月期 Q2決算概要**
- 2 2026年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

業績ハイライト

売上高

527百万円

前年同期比

13.5%増

営業利益

△9百万円

定期UU

8,187人

前年同期比

8.9%増

サマリー

1

売上高は堅調に伸長

行政との連携やM&Aで売上高は伸長。
サービス件数の成長が課題

2

主要KPIである定期UUの成長

CaSy単体の増加に加え、子会社化した
サンジュ社の定期契約者分が増加

3

新規事業投資により営業赤字

新規事業投資（国家戦略特区制度を活用した外国人家事支援人材（以下、「ジョリーキャスト」）や訪問介護事業の初期投資）により営業損益は△9百万円

業績ハイライト(累計)

行政との連携に伴い売上は15.1%増加となり、既存事業の営業利益も前期比で増加。

新規事業投資の実施に伴い、全体では営業損失を計上。

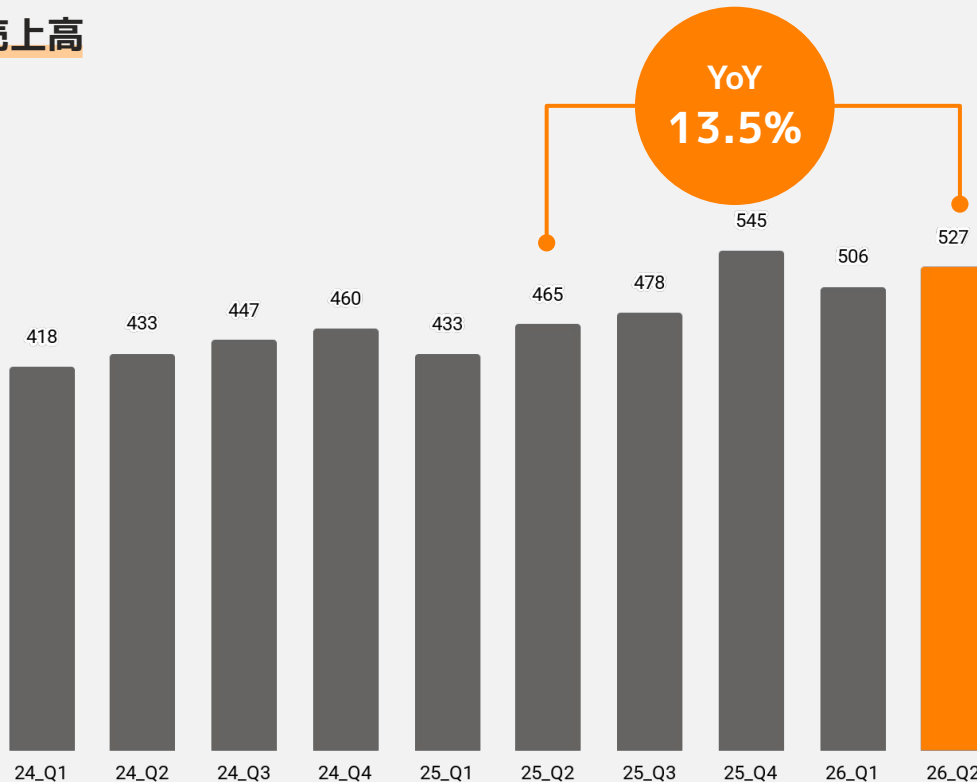
(百万円)	2025年11月期 Q2	2026年11月期 Q2	前年同期比		通期業績予想 (対期初予想値)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	898	1,033	+135	+ 15.1%	2,124	48.6%
(既存事業)	898	1,031	+133	—	—	—
(新規事業)	—	2	+2	—	—	—
売上総利益	338	380	+42	+ 12.6%	—	—
販管費	324	387	+62	+ 19.2%	—	—
営業利益	13	△6	△ 19	—	△133	—
(既存事業)	13	22	+8	—	—	—
(新規事業)	—	△28	△28	—	—	—
経常利益	16	△5	△ 22	—	△139	—
親会社株主に帰属 する中間純利益	9	△5	△ 15	—	△139	—

売上高・売上総利益の推移 (単位:百万円)

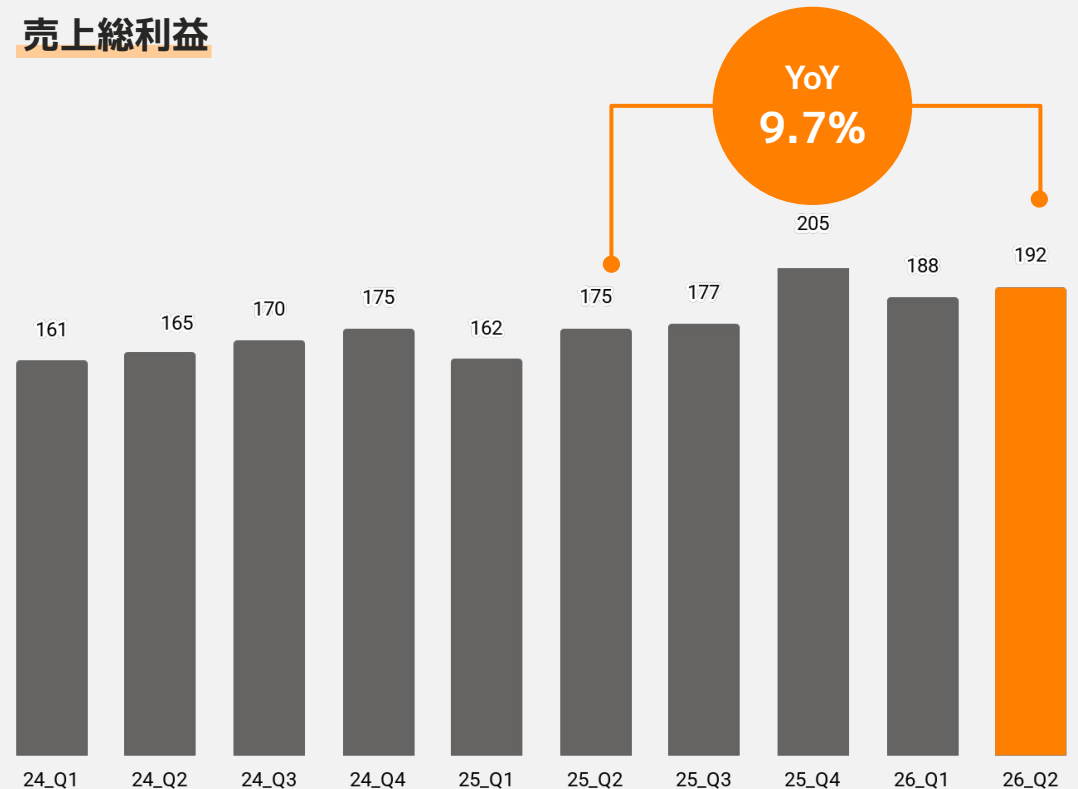
自治体連携により売上高は前年同期比+13.5%と堅調に成長。

売上総利益も安定的に増加。売上の成長率との差分は新規事業や自治体提携の影響によるもの。

売上高

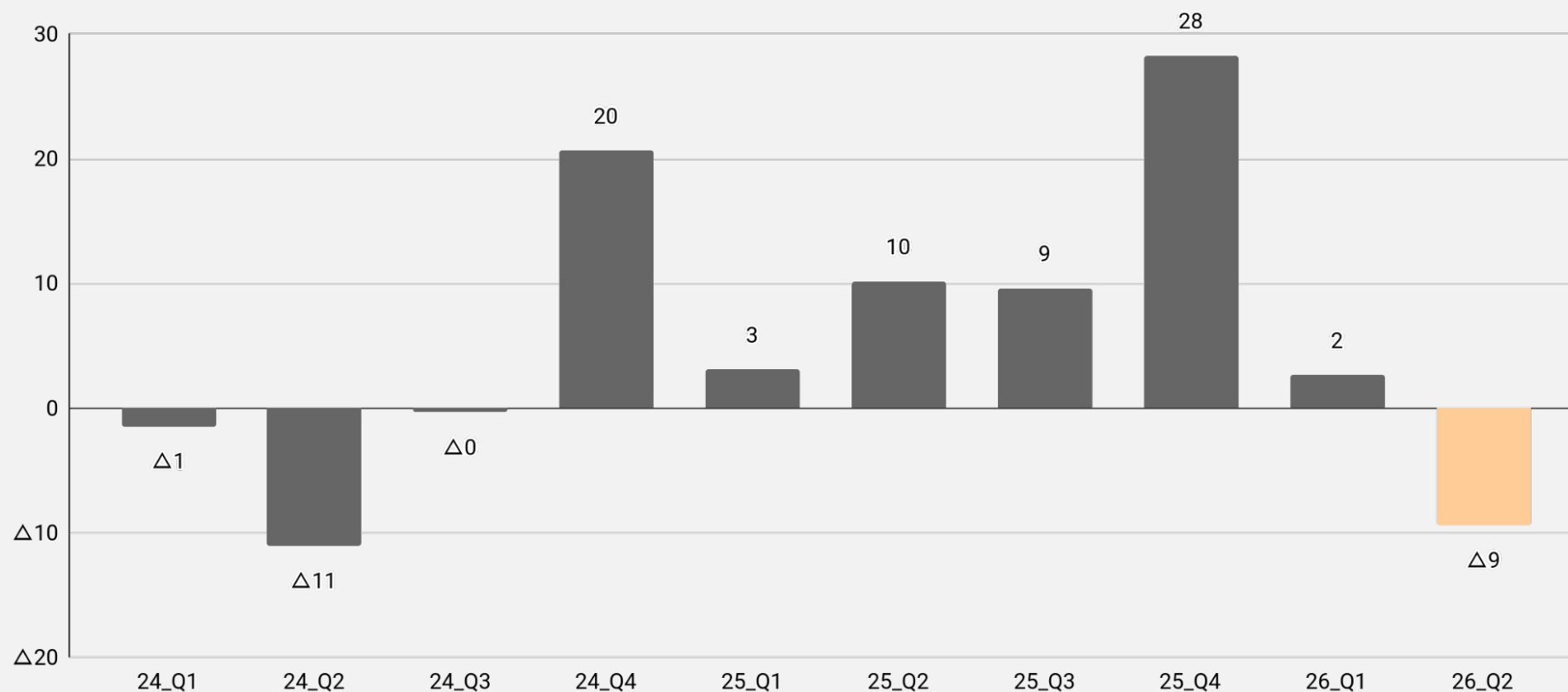


売上総利益



営業損益の推移 (単位:百万円)

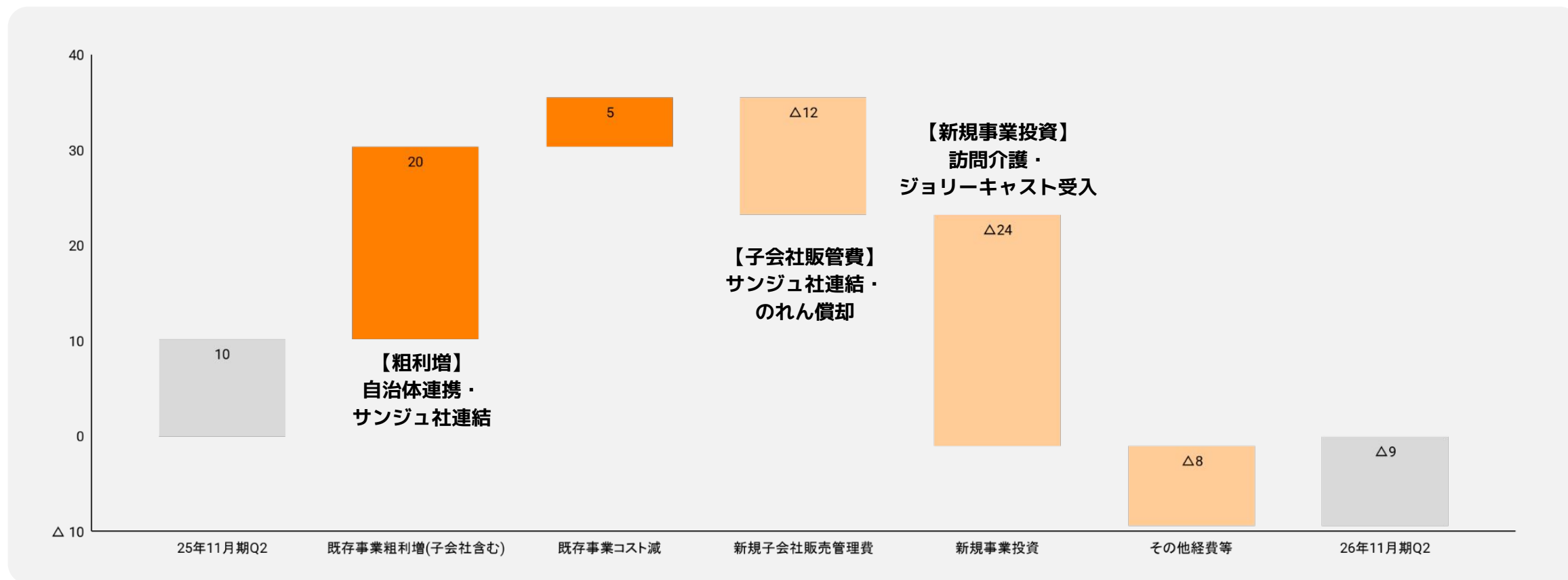
当第2四半期は、既存事業では一定の利益を創出しつつ、新規事業の先行投資の実施により、営業損益は△9百万円となった。



営業利益の増減分析 (単位:百万円)

既存事業の粗利はM&A や自治体連携により順調に増加。

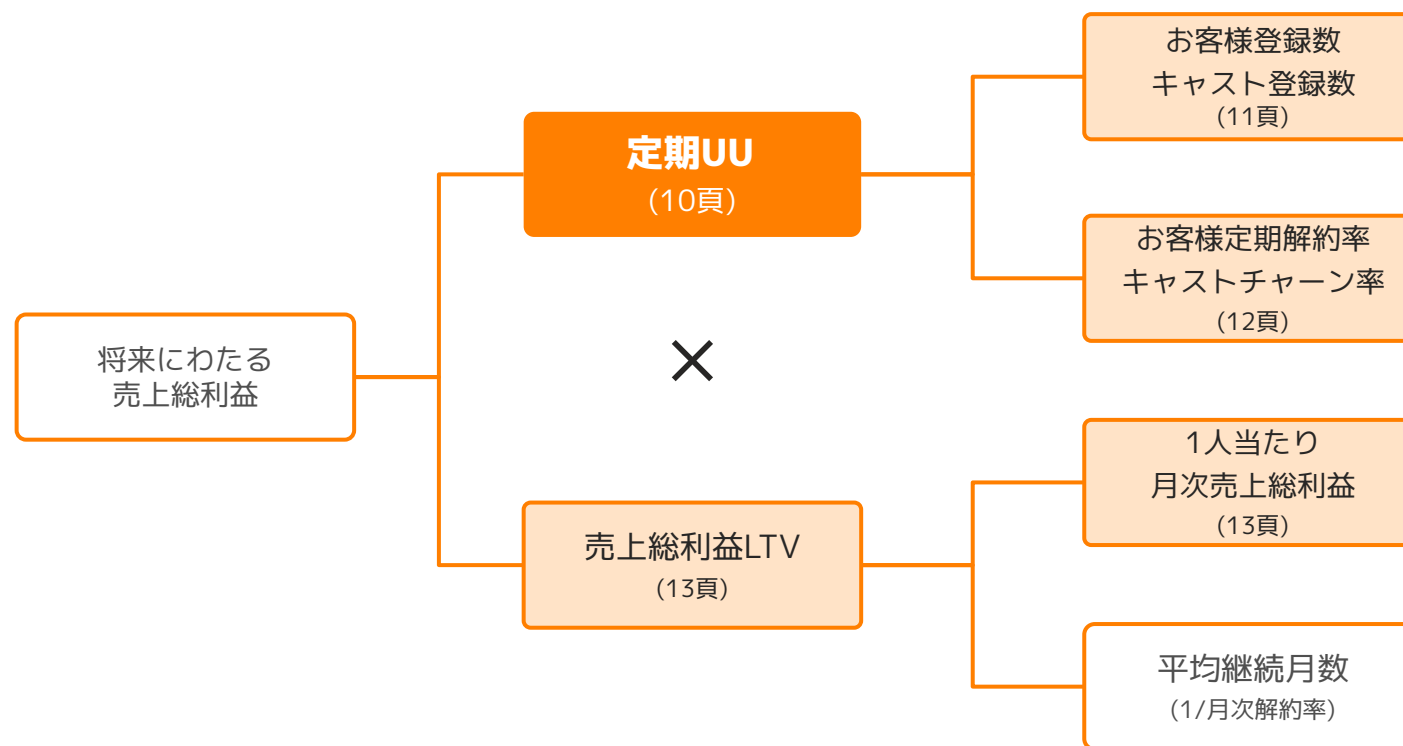
新規事業投資を計画通り行いつつ、既存事業のコストの効率化を行うことで、赤字幅をコントロール。



CaSyの企業価値の源泉とKPI

売上高の8割以上を占める定期サービスの利用者からの将来にわたる売上総利益*が企業価値の礎と認識
サービス規模の拡大と今後の成長戦略に最も寄与する定期UUを主要KPIとして設定し、最大化に取り組む

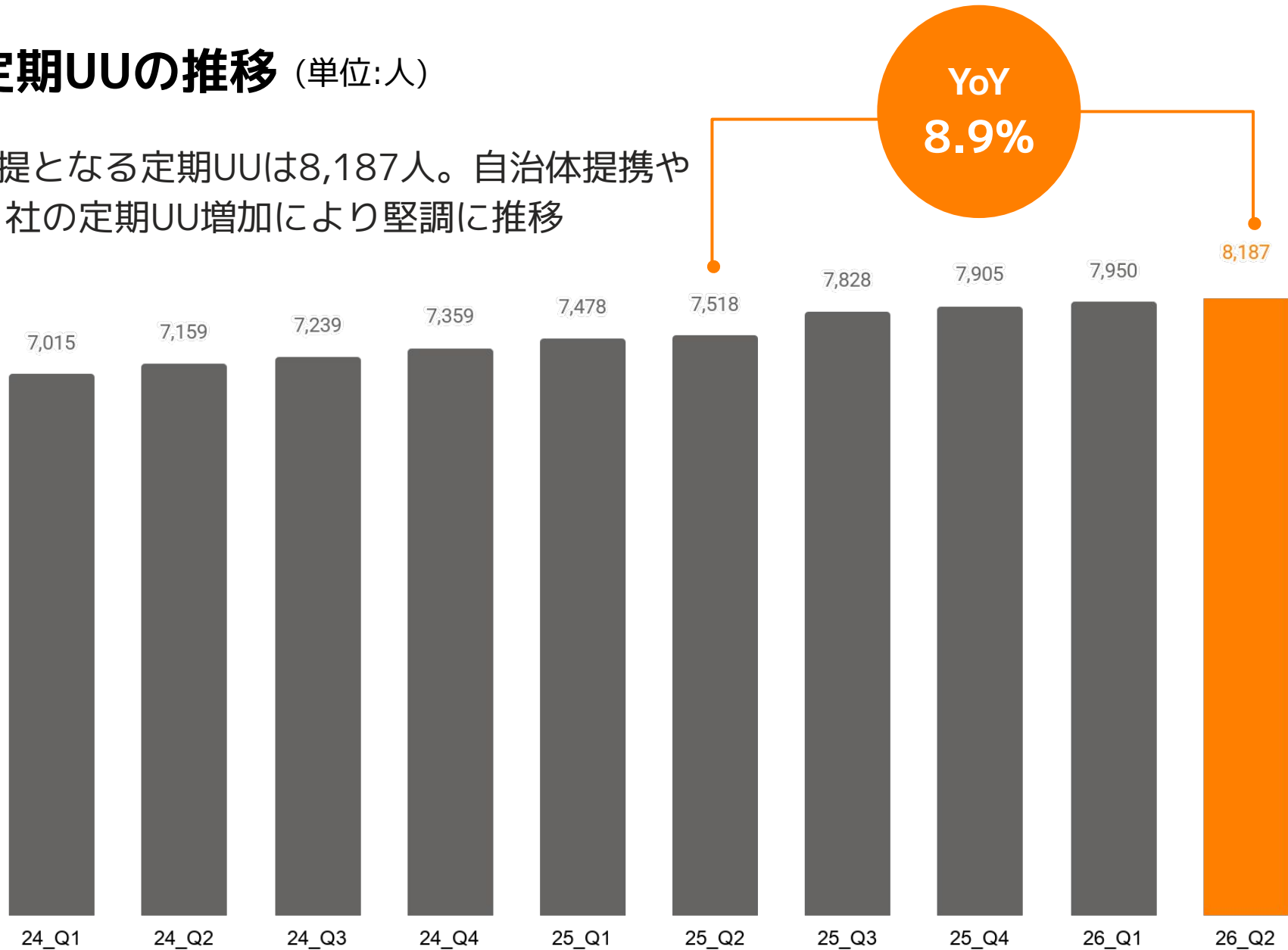
*売上総利益：売上高からサービス提供者に対する報酬を控除した金額を計上



※定期UUとお客様・キャスト登録数以外のKPIについては年度毎での開示

主要KPIである定期UUの推移 (単位:人)

- ストック収入の前提となる定期UUは8,187人。自治体提携やM&Aしたサンジュ社の定期UU増加により堅調に推移



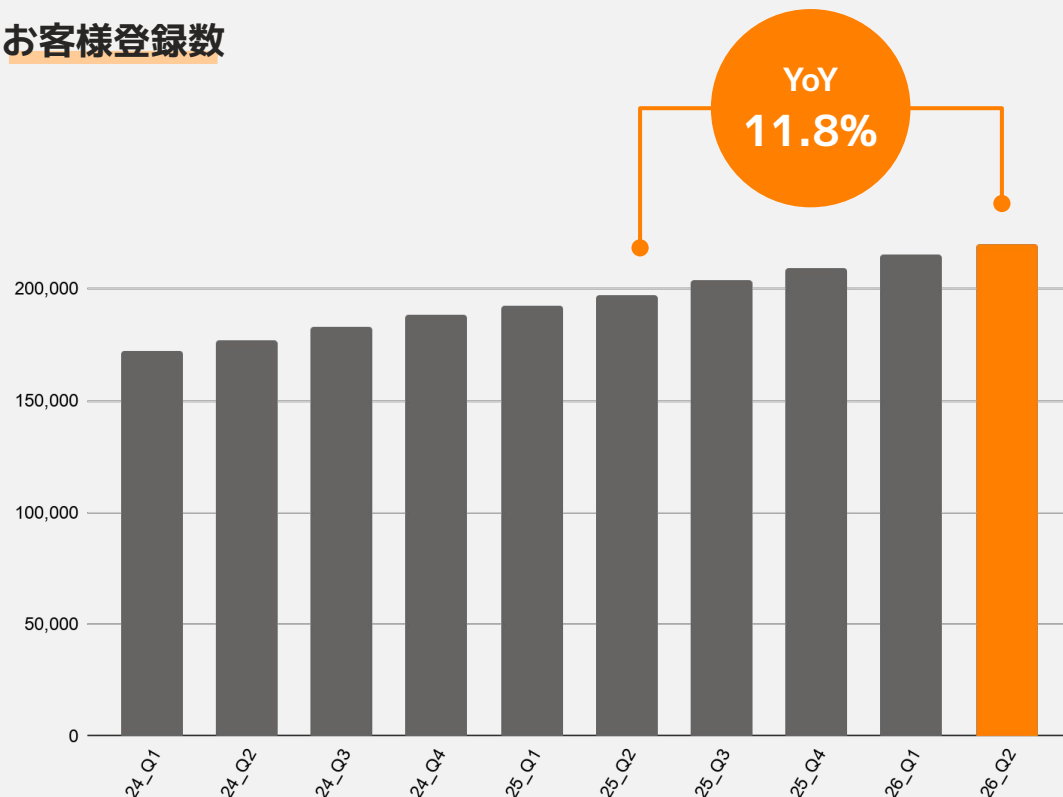
※2025年11月期第1四半期より、自治体提携のスポットサービスを定期的にご利用しているユーザーを合算しております。

※2025年11月期第3四半期よりサンジュ社の定期UUを合算しています。

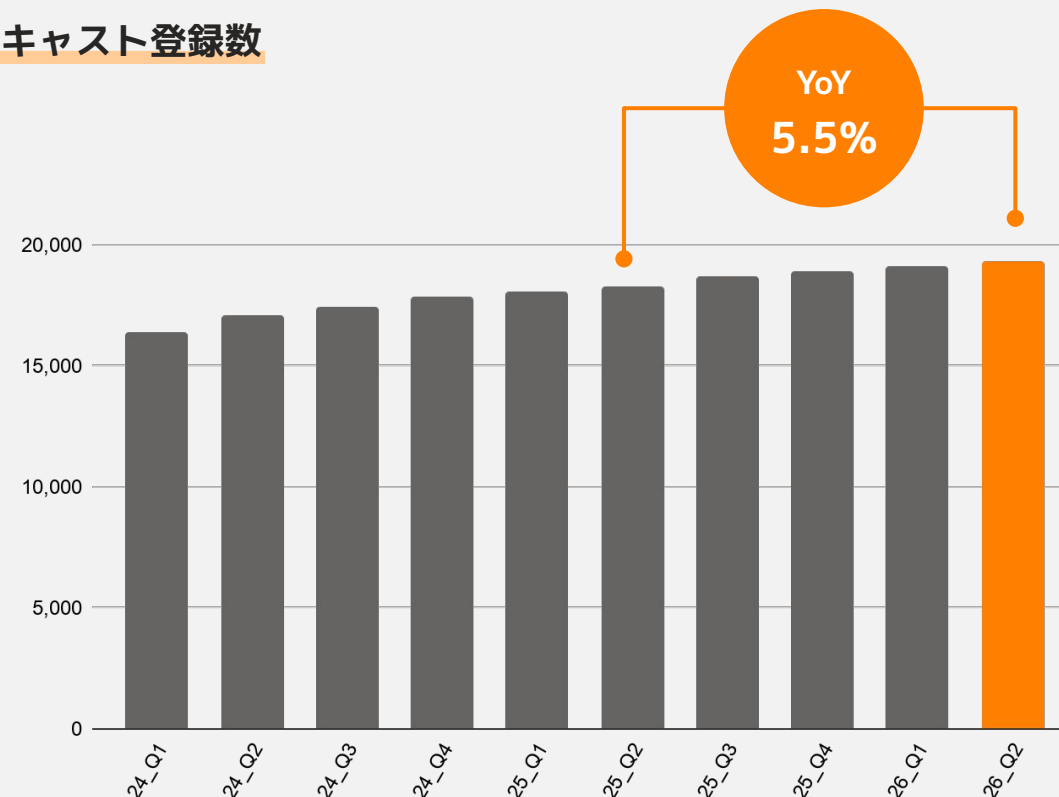
お客様・キャスト登録数の推移 (単位:人)

お客様登録数は前年同期比+11.8%と堅調に増加。キャスト登録数は同+5.5%の増加にとどまり、供給力強化が引き続き課題。国家戦略特区制度を活用したジョリーキャストの獲得での供給増加も実施中

お客様登録数



キャスト登録数



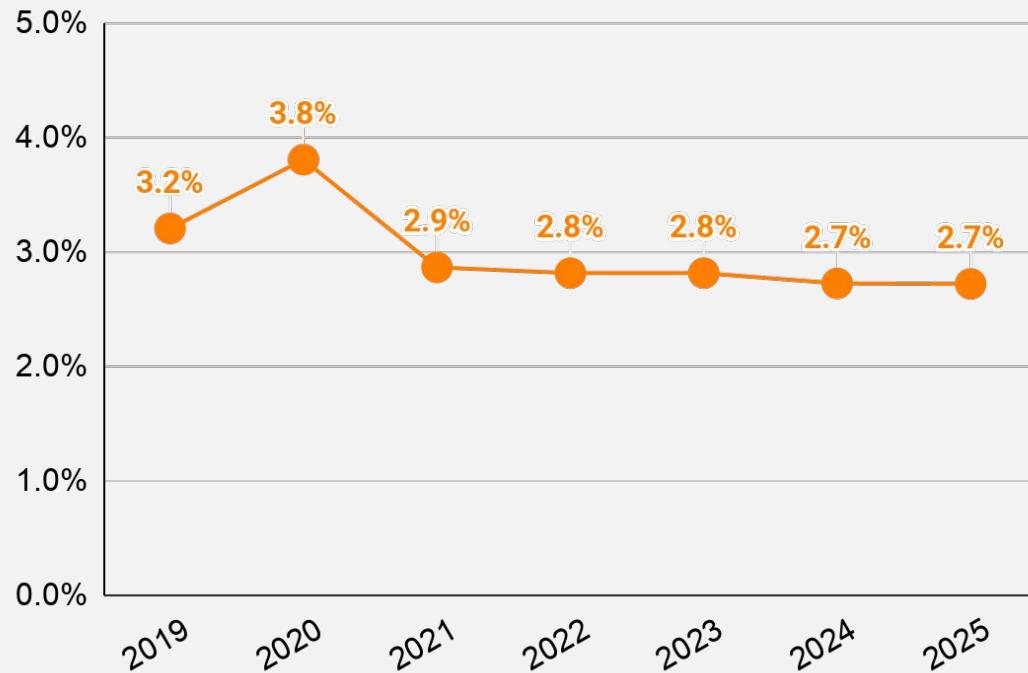
※2025年11月期第3四半期よりサンジュ社のお客様登録数とキャスト登録数を合算しています。

お客様の定期解約率とキャストのチャーンレート

お客様の定期解約率及びキャストのチャーンレートは前期同様の低水準で推移

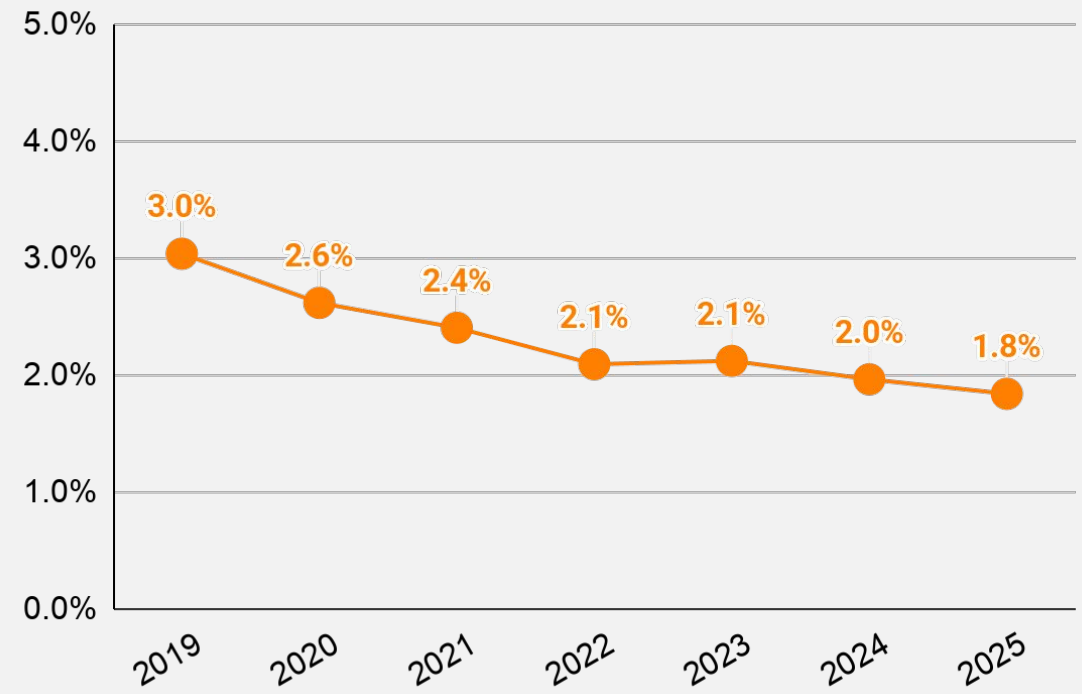
お客様の 月次定期解約率

前月に契約があったが当月に解約された割合で1年間の平均値としている。



キャストの チャーンレート

前月に稼働していたキャストが当月に稼働しなくなった割合で1年間の平均値としている。

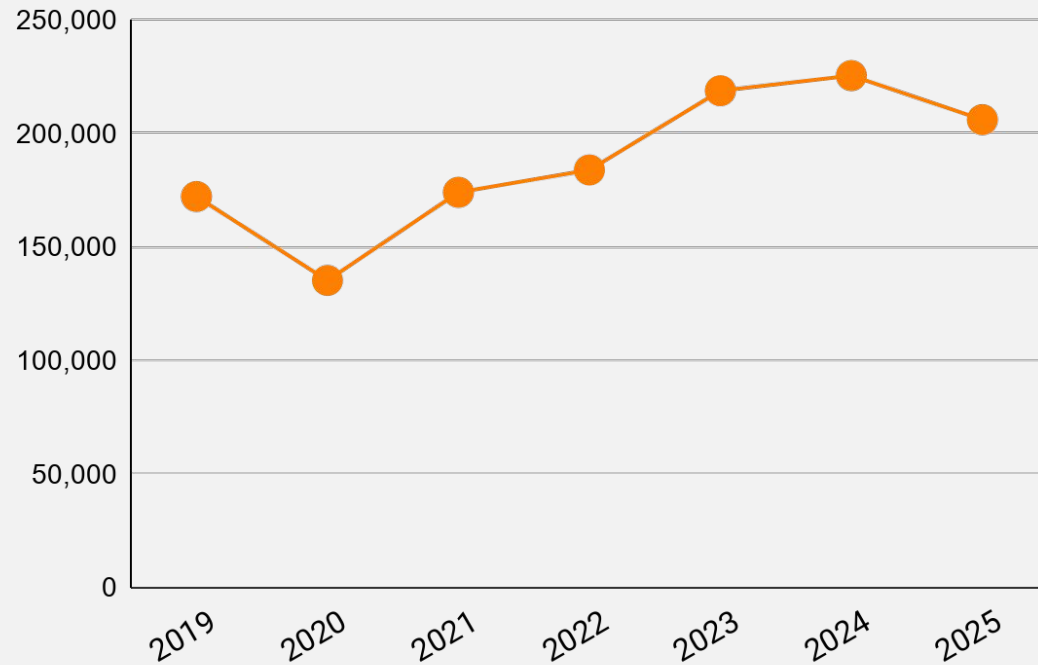


売上総利益LTV/1人当たり月次売上総利益の推移

売上総利益LTVは2020年度にコロナ影響がありつつ定期解約率の改善により増加を続けている。
1人当たり月次売上総利益は22年6月と23年10月に実施した価格改定に伴い微増している。

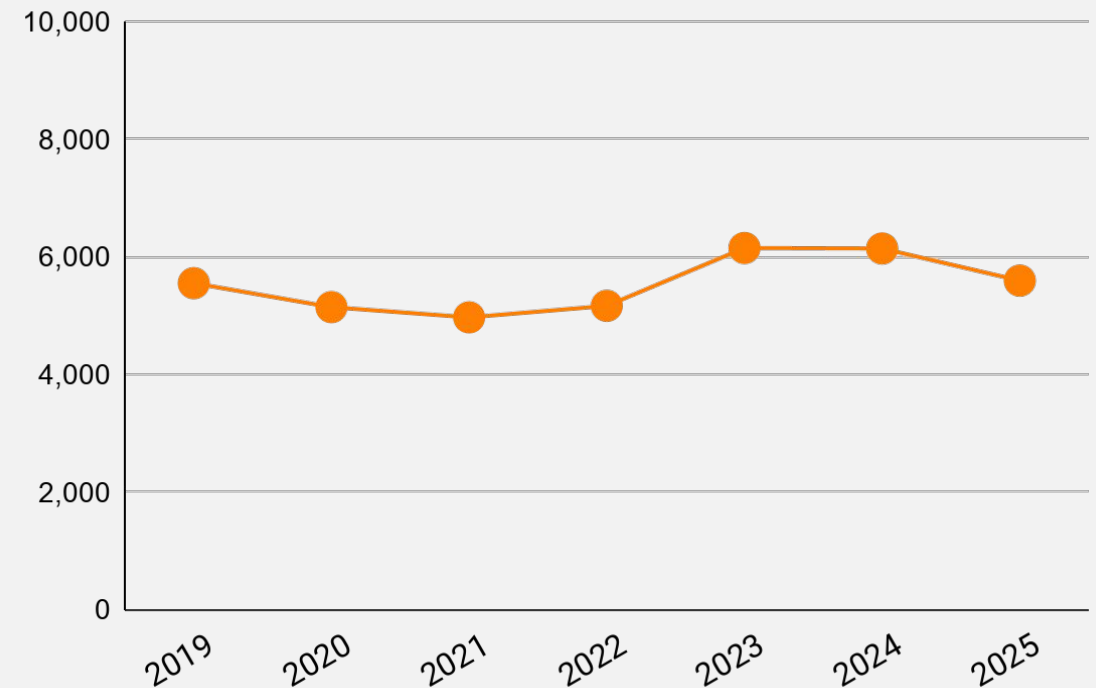
売上総利益LTV

期末月の定期契約者1人当たりの売上総利益×想定継続月数
想定継続月数=1/月次定期解約率



1人当たり月次売上総利益

期末月の定期契約者1人当たりの月次売上総利益



貸借対照表

主に借入金返済や運転資本の影響により変動

(百万円 / %)	2025年11月期	2026年11月期Q2	増減額	主な理由
流動資産	509	464	△ 44	現金及び預金の減少が主因
現金及び預金	351	287	△ 63	借入金返済等による減少
固定資産	194	205	+ 10	
流動負債	274	272	△ 2	
固定負債	154	128	△ 25	長期借入金の返済による減少
純資産	274	269	△ 5	
負債・純資産	703	670	△ 33	
(自己資本比率)	39.0%	40.1%	-	

地方自治体との取り組み

第2四半期に武蔵野市へ新規参入し、自治体連携を拡大

産前・産後支援ヘルパー事業の概要

- ・ 今四半期会計期間参画の自治体（1自治体）
東京都武蔵野市「産前・産後支援ヘルパー」事業

参画内容

武蔵野市が子育て支援計画「第六次 子どもプラン武蔵野」（令和7～11年度）の一環として実施する「産前・産後支援ヘルパー」事業に、当社が対象事業者として参画

- 産前・産後で家事・育児が困難なご家庭にヘルパーを派遣し、安心して子育てできる環境づくりを支援
- 当社サービスを通じて産前・産後のご家庭に寄り添い、地域の子育て支援に貢献

利用者の負担金額

利用者負担 1時間500円。利用時間・対象・上限は武蔵野市の制度に基づく。

産前・産後支援ヘルパー事業の利用イメージ



ジョリーキャスト（外国人家事支援人材）が 来日・稼働開始

増加する家事支援サービスへの需要に対する供給力強化に向け、国家戦略特区「家事支援外国人受入事業」の枠組みにより、フィリピンからジョリーキャストが2026年4月以降に来日し、5月よりサービス提供を開始
キャスト供給力の課題解決を目的とし、定期的な受入を継続予定

制度

CaSyが直接雇用。東京都第三者管理協議会から適合事業者認定を受けた枠組みで受入

品質

全員がフィリピンの家事支援の国家資格を保有。フィリピンで200時間以上＋来日後約150時間の研修（日本文化・日本家屋の清掃等）を修了し、「ジョリーキャスト」として認定

安心

CaSyアプリに日英自動翻訳チャットを追加。損害賠償保険・厳格な身元確認・本部モニタリング体制を整備



- 1 2026年11月期 Q2決算概要
- 2 2026年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

2026年11月期 業績予想

今後の売上成長を目指し、中小企業成長加速化補助金を活用した先行投資を計画。

ジョリーキャストを活用した家事支援事業や、訪問介護事業等の新規事業の影響で営業損失を計上する見込

(百万円)	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画	前年比	
			増減額	増減率
売上高	1,922	2,124	+ 202	+ 10.5%
(既存事業)	1,922	1,993	+71	+3.7%
(新規事業)	-	131	+131	-
営業利益	50	△133	△ 182	-
(既存事業)	50	3	△ 47	-
(新規事業)	-	△136	△ 136	-
経常利益	60	△139	△ 199	-
親会社株主に帰属する当期純利益	46	△139	△ 186	-

- 1 2026年11月期 Q2決算概要
- 2 2026年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要**
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

Vision

笑顔の暮らしを、
あたりまえにする。

Mission

大切なことを、
大切にできる時間を創る。

Company profile

会社名	株式会社CaSy（カジー）
所在地	東京都品川区上大崎3-5-11 MEGURO VILLA GARDEN 6階
設立	2014年1月30日
事業内容	暮らしの中の時間を創るプラットフォーム ・家事支援 ・その他暮らしのサービス等 （ハウスクリーニング・整理収納） WEBサービスの開発及び運営
代表者	代表取締役CEO兼CFO 加茂 雄一 代表取締役COO 池田 裕樹
所属団体	シェアリングエコノミー協会

提供サービス

家事支援サービス

売上構成 **95%**



お掃除サービス / お料理サービス

料金	定期利用	1 週間に 1 回	2,790円
		2 週間に 1 回	2,890円
		4 週間に 1 回	3,190円
税込 / 1時間あたり	スポット利用		3,490円

利用者の8割が定期利用、スポット利用は2割

その他サービス

売上構成 **5%**



ハウスクリーニング

専用の器具を利用して、主にエアコンやレンジフードの分解洗浄を行う。専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

整理収納

断捨離のコンサルティングも含めて、整理収納のアドバイスを行う。家事支援サービスのキャストおよび専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

CaSyとは

サービス実施以外は**オンラインで完結**できる、暮らしの中の時間を創るサービスのマッチング・プラットフォーム「家事支援などのサービス」を「Easy（簡単）」に「Cozy（安心）」して依頼できる。

《《 ④ サービス実施 》》



お客様

① 依頼 《《

③ 《《 マッチング通知

⑤ サービス料金支払い 《《



《《 マッチング 》》 ②

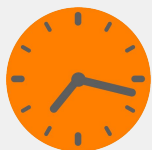
委託料支払い 《《 ⑥



キャストなど
サービス提供者

プラットフォームの利用者のメリット

お客様のメリット



時間

- システムを利用して手間なく依頼ができる
- 一定の品質を満たすキャストと楽にマッチングできる



信頼

- モチベーションの高い誠実なキャストが担当してくれる
- トラブル解決や補償などのサポートを受けられる

サービス提供者のメリット



やりがい

- スキマの時間で多くのお客様からの感謝をいただける
- キャスト同士で学びあい、高めあう仕組みがある



安心

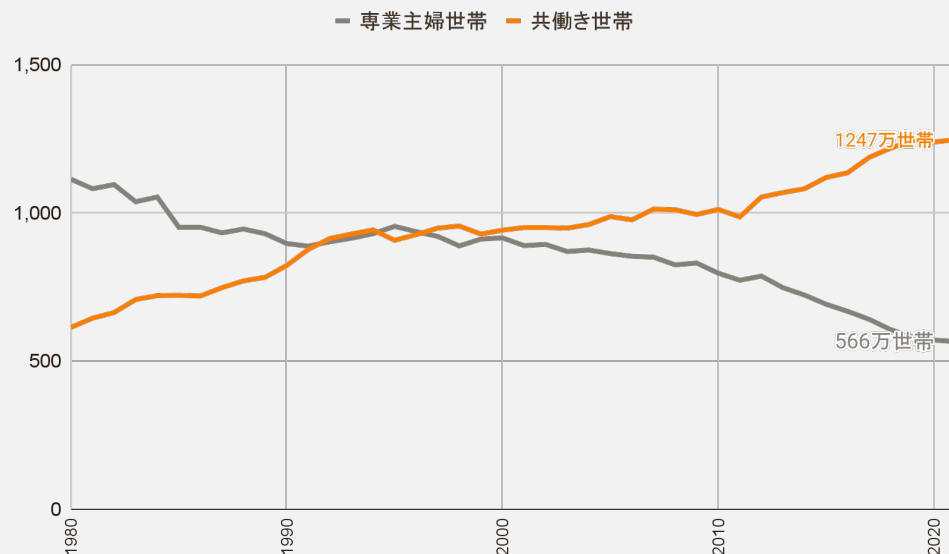
- 本人確認や反社犯罪DBなど安心して仕事ができるシステム
- 物損に対する保険や、所得補償保険、前払い制度など、金銭面での安心を得られる仕組み

成長性：家事支援市場

市場の成長を後押しする可能性の高い共働き世帯数は足元で顕著に増加しており、専業主婦世帯を上回る。配偶者との家事分担についても、外部サービスの利用意向は伸長している。

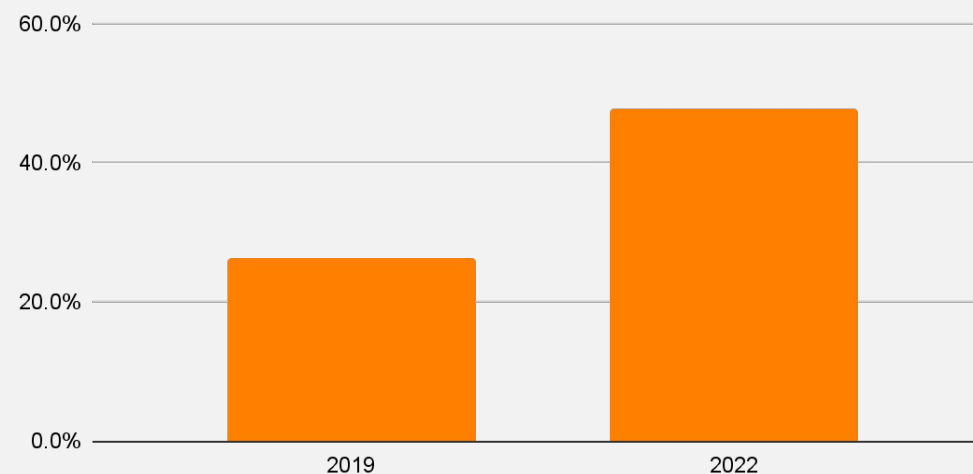
共働き世帯数は増加傾向

出所：総務省統計局「労働力調査特別調査」、総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」



家事の外部サービス利用意向の伸長

出所：内閣府「男女共同参画社会に関する世論調査」（令和元年9月、令和4年11月調査）より作成
2022年の調査では調査方法が個別面接聴取法から郵送法に変更となったため2019年のデータは参考値
アンケートの選択肢で「外部サービスを利用しながら」が含まれる回答を選択した割合を集計



成長性：巨大な暮らしのサービス市場

それぞれのライフステージで利用する、暮らしの中でのアウトソーシング市場という巨大な市場の存在

※1 2018.3.29株式会社野村総合研究所(家事支援サービス業を取り巻く諸問題に係る調査研究)。

※2 矢野経済研究所の保育託児所市場規模2019年度見込み3.5兆円について、訪問型を約3割と推定し計算。

※3 矢野経済研究所のペット産業市場規模2019年度見込み1.5兆円について、サービス関連が約50%であることから、さらにペットシッターはその約3割と想定し計算。

※4 厚生労働省 社保審－介護給付費分科会2017.4.26資料

暮らしのサービス市場
2兆1,000億円

(ベビーシッター1兆円 ※2、ペットシッター1,000億円 ※3、訪問介護8,000億円 ※4)

家事支援サービス市場 ※1
1,400億円

当社の売上高
19億円

CaSyの競争優位性

サービスのDX化・構築している品質管理体制を活かし、売上の8割以上を占める定期サービスの成長に不可欠な定期契約者数の増加と、業界内でも高水準のテイクレートを実現している。

家事支援サービスのDX化



オンライン集客に集中しての効率的な新規顧客の開拓

マッチング品質・速度の向上や利便性の高いアプリ提供で若年層取り込み

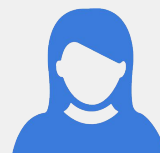


マッチングのコーディネートに必要な人件費抑制によるコスト構造の優位性

UI改善によるお問い合わせ数の削減でのカスタマーサポート費用の低減



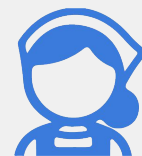
品質管理体制の構築



お客様

安定したサービス品質の維持によって定期解約率を改善

新しくデビューしたキャストを効果的に育成し、マッチング精度を向上



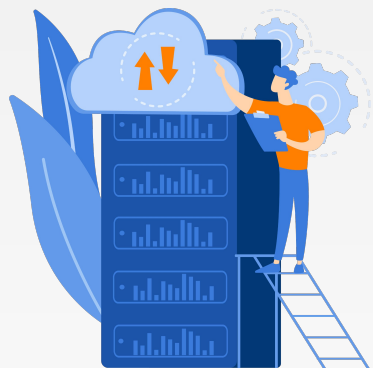
キャスト

モチベーション高く働ける仕組みを構築し、チャーンしにくい環境を構築

キャスト同士の相互交流を通じ、より稼働しやすくなる仕組みを実現

競争優位：家事支援サービスのDX化

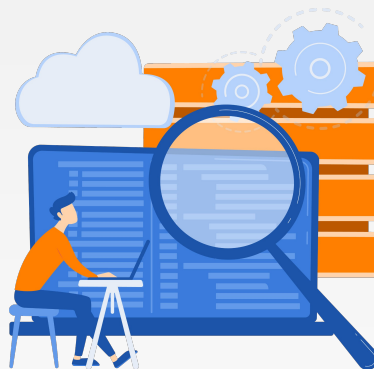
Matching algorithm



① マッチングアルゴリズム

独自のマッチングアルゴリズムによりコスト構造を改善し、かつ、最短3時間以内にマッチングする仕組み

Data driven



② データ活用

従来は埋もれていたデータを活用して、品質改善、利便性向上を図る

API integration



③ システム連携

他サービスとのシステム連携により、お客様の利便性を向上

① 独自のマッチングアルゴリズム

マッチングのDX化による低コスト構造

従来ではコーディネーターが行っていた見積りと日程調整のプロセスを独自のマッチングシステムでDX化したことにより、お客様の依頼の手間とサービスまでの時間の削減に成功したことに加え、DX化で人件費を抑えることで低コスト構造を保つことができています。

マッチングアルゴリズムによるUX向上

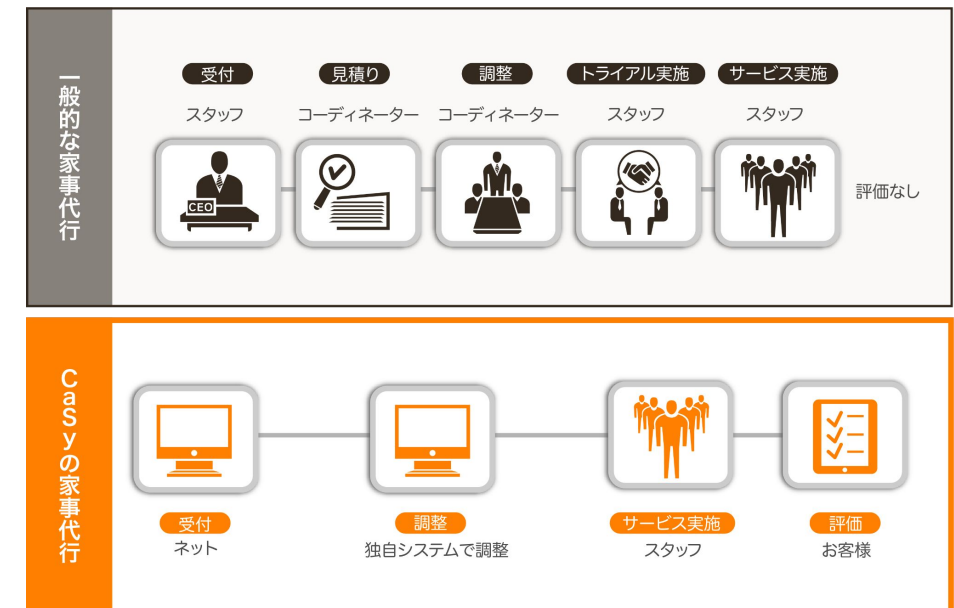
お客様の依頼内容とキャストの情報を基に、独自のマッチングアルゴリズムで精度の高いマッチングを実現することで、最短3時間後のサービス利用が可能となっている。

サービスを実施するキャストも、マッチングアルゴリズムの最適化により自身と相性の良い依頼が来やすくなっており、仕事を確保しやすい仕組みを実現している。

Matching algorithm

低コスト構造の理由

マッチングをシステム化することにより、コーディネートする人件費を削減している。



② データの活用

従来は担当者に属人化していたデータをデジタル化・一元化し、品質改善や利便性の向上に活用。蓄積したサービスデータが競争優位に直結。

お客様
登録データ

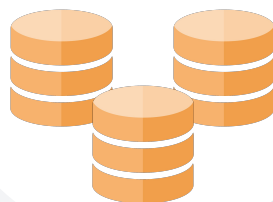
マッチング
データ

お客様
評価データ

キャスト
登録データ

利用データ

キャスト
日報データ



Data driven

相性のよいマッチング

- 独自のマッチングアルゴリズム
- 最短3時間以内のマッチング
- 調整に係る時間・コストの省略

サービス品質改善

- お客様評価5点満点中平均4.9点
- キャストのモチベーションを高めることによるサービス品質の向上

システム改修

- 他社のサービスとのAPI連携
- オペレーション効率化によるコスト削減

新サービス開発

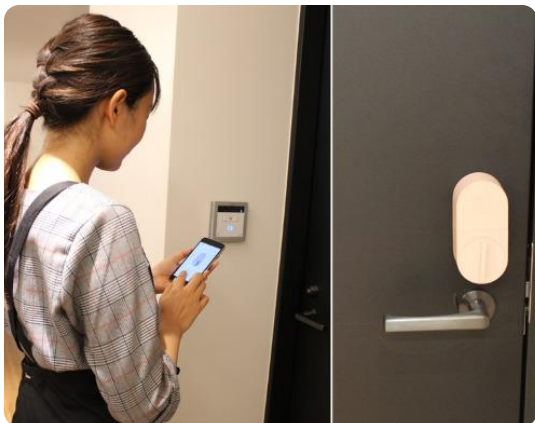
- 他社のイエナカサービスとの連携（ハウスクリーニング等）

③ システム連携

他社のサービスとAPI連携を進めることにより、お客様のUXの向上を図っている。

スマートロックとの連携

忙しいお客様に対して、不在宅での活用を促進



本人確認で連携

TRUSTDOCKとのシステム連携により、セキュリティの高い本人確認及び反社犯罪DBとの照合を実施



オペレーションシステムと連携

効率的なオペレーションを可能にして、管理の人件費削減に寄与することで、お客様の利用価格を抑えつつ、キャストの高い報酬体系※を実現

Amazon Connect

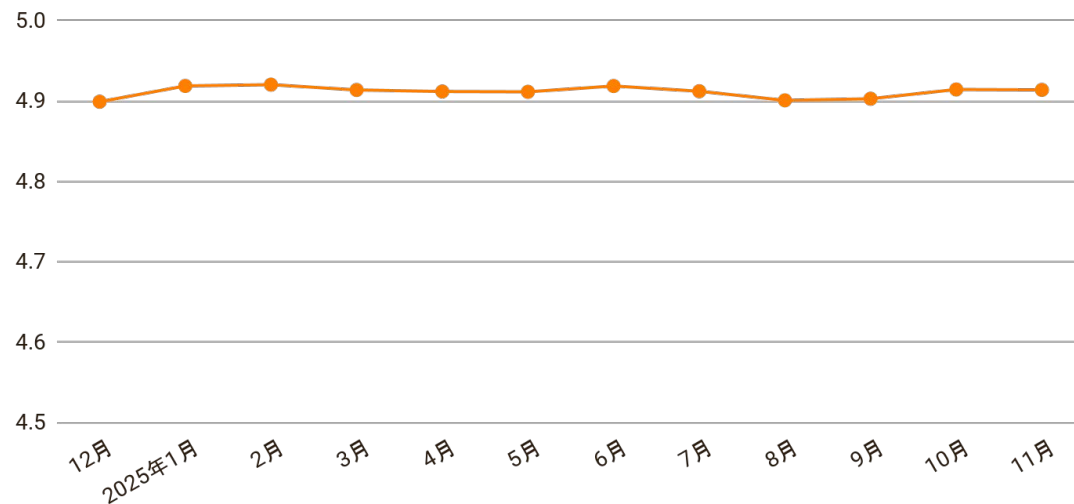


※東京都の最低賃金1,226円との比較（2025年10月3日より）

競争優位：品質管理体制

5点満点中の **平均が約4.9点を継続** している
品質管理のポイントは、キャストのモチベーションを
土台にした品質管理体制。

当事業年度のお客様からの平均評価点（点数/5点満点）



出所：CaSy内データ（2024年12月～2025年11月）

CaSyの品質管理の考え方



3.競合との比較（家事支援）

	CaSy	訪問型	CtoCマッチング型
最低利用料金目安 (交通費除く) ※1	6,980円 (3,490円×2時間)	15,180円 (5,060円×3時間)	5,400円 (1,800円×3時間)
依頼方法	アプリ・Web	電話・Web	Web
マッチング方法	オンライン完結	営業担当	オンライン完結
品質に対する事業者の責任	○	○	× ※3
店舗展開	本社のみ	多店舗展開	本社のみ
最低キャスト報酬目安 (1Hあたり) ※2	1,500円	1,250円	1,230円
スタッフの主な形態	業務委託	雇用	業務委託

※1 スポットサービスの利用料金（税込）

※2 各社の求人情報をもとに東京都で主な雇用形態での1時間あたりの最低報酬額を記載

※3 利用者とサービス提供者が直接契約する形態

- 1 2026年11月期 Q2決算概要
- 2 2026年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略**
- 5 参考情報

CaSyの今後の成長イメージ

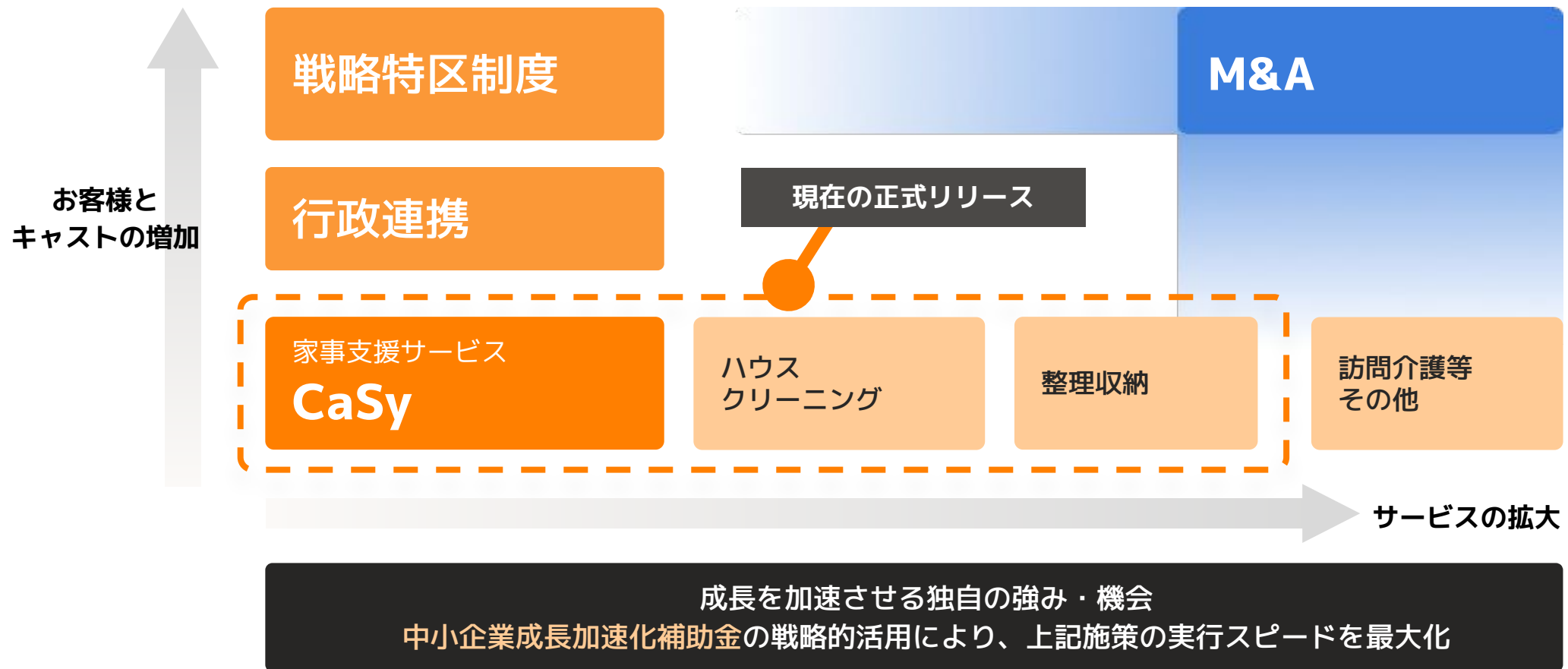
広くお客様の時間を創る暮らしのプラットフォームを目指す。



時間を創る暮らしのプラットフォームへの方針

お客様とキャストを増やしながら、サービスを増やしていき、面を拡大していく

家事支援サービスの顧客基盤増強や、暮らしのサービスの新規提供に向けてM&Aも積極的に検討



海外からの家事支援人材の獲得



政府が推進する国家戦略特別区域家事支援外国人受入事業において、東京都第三者管理協議会から特定機関の基準に適合している適合事業者に認定。フィリピンからのジョリーキャストの雇用に向け活動中。

背景と目的

女性の社会進出や共働き世帯の増加、高齢化に伴い家事支援サービスの需要が拡大。

課題となる家事支援スタッフの確保および雇用の安定維持、また東京都におけるサービスの充実と人材の安定的な確保を図る。

「国家戦略特別区域 家事支援外国人受入事業」について

外国人家事支援人材の活用



地方自治体との取り組み

2026年4月までに11の自治体、家事・子育て支援事業の事業者として参画。
地方自治体と連携することで新規依頼の獲得に貢献、今後も連携を拡大予定。

自治体	参画月	事業名
①葛飾区	2024年4月	家事・育児サポーター事業
②墨田区	2024年4月	子育て家庭家事サポーター派遣事業
③台東区	2024年7月	産前産後支援ヘルパー“あったかハンド”
④豊島区	2025年4月	としまいっしょに子育て 育児支援ヘルパー事業
⑤国分寺市	2025年5月	家事・育児訪問事業
⑥調布市	2025年7月	ベビーシッター及び家事・育児支援 サービス利用料助成事業

自治体	参画月	事業名
⑦中野区	2025年7月	家事・育児支援訪問事業
⑧港区	2025年8月	産前産後家事・育児支援サービス
⑨渋谷区	2025年10月	産前産後家事サポーター派遣事業
⑩文京区	2025年10月	おうち家事・育児サポート事業
⑪武蔵野市	2026年4月	産前・産後支援ヘルパー事業

その他暮らしのサービス領域： アップセルの伸びしろ

家事支援サービスでの訪問からお客様のお困りごとを
吸い上げ、クロスセルにつなげる機能開発を拡充し、
アップセルに転換していく。



CaSyの日報システムから把握した顧客ニーズ

整理収納

クリーニング受渡

ペットシッター

ベッドメイク

ベビーシッター

リネン交換

リフォーム

家庭教師

学童保育

見守り

裁縫

消耗品の補充

水道工事

送迎

庭掃除

買い物

洗濯

壁紙張替え

不在時荷物受取

ハウスクリーニング

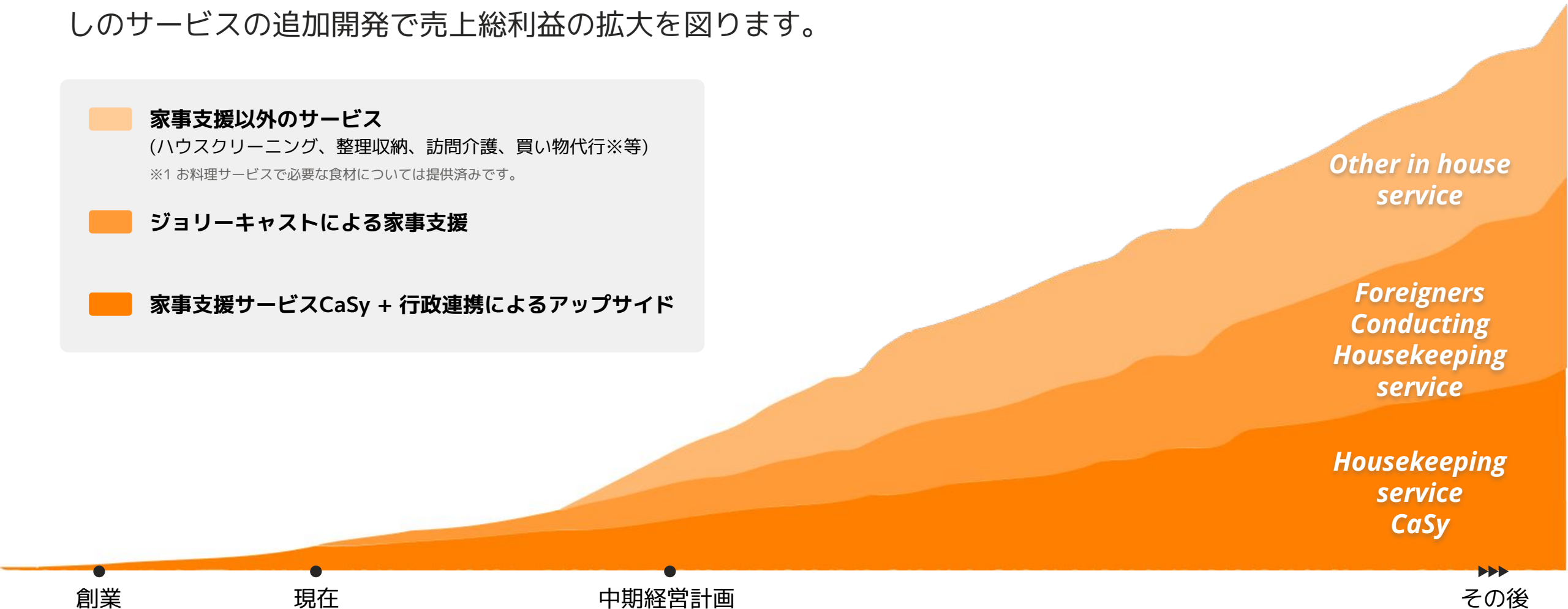
 はサービスとして正式リリース済

出所：CaSyの日報システムから把握した顧客ニーズについて、ニーズの大きさをフォントサイズで表現している。洗濯については家事代行の範囲内で、ハウスクリーニング、整理収納は個別に提供済み。他サービスは検討中。

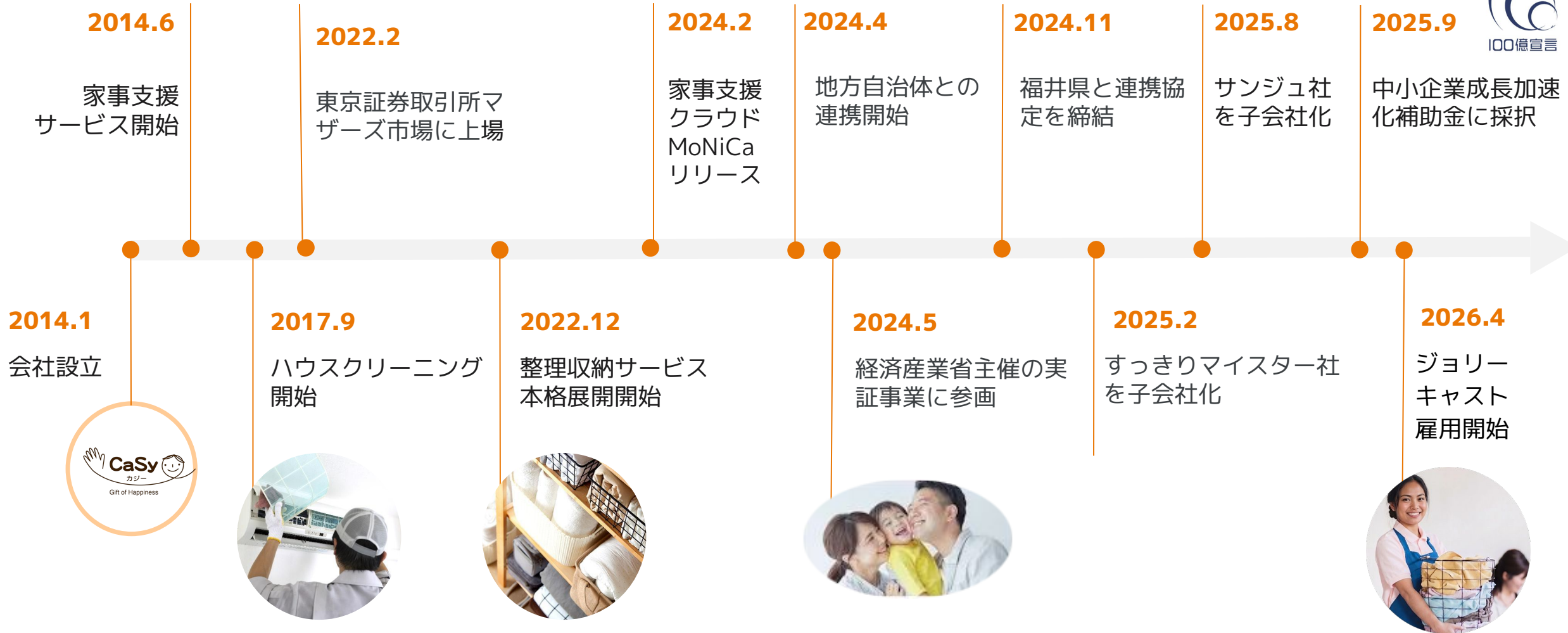
中長期戦略イメージ

家事支援サービスの安定成長を基盤に、ジョリーキャストによる家事支援サービスの提供や、その他の暮らしのサービスの追加開発で売上総利益の拡大を図ります。

-  **家事支援以外のサービス**
(ハウスクリーニング、整理収納、訪問介護、買い物代行※等)
※1 お料理サービスに必要な食材については提供済みです。
-  **ジョリーキャストによる家事支援**
-  **家事支援サービスCaSy + 行政連携によるアップサイド**



- 1 2026年11月期 Q2決算概要
- 2 2026年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報**



役員紹介



加茂 雄一 / 代表取締役CEO兼CFO

- 早稲田大学商学部卒
- 公認会計士として、中央青山監査法人、太陽ASG有限責任監査法人にて監査業務に従事
- 2014年株式会社CaSyを設立



池田 裕樹 / 代表取締役COO

- 東京大学大学院工学系研究科物理工学専攻修了
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データにてファイナンス系システムの開発及び事業企画に従事
- 2014年株式会社CaSyを設立



白坂 ゆき / 取締役CHRO

- お茶の水女子大学大学院人間文化研究科修了
- 株式会社リンクアンドモチベーションにて、組織人事開発のコンサルティング業務に従事
- 2018年CaSy参画
- 社内のHRのみでなく、家事支援キャストのモチベーションマネジメントも担う



平野 圭二 / 監査等委員取締役

- ワタキューセイモア株式会社執行役員
- ワタキューホールディングス株式会社執行役員
- 2018年CaSy社外取締役就任
- 2025年CaSy監査等委員就任



中尾 隆一郎 / 監査等委員取締役

- 株式会社中尾マネジメント研究所代表取締役社長
- 株式会社LIFULL社外取締役
- リンクス株式会社社外取締役
- 2025年CaSy監査等委員就任



伊田 愛久美 / 監査等委員取締役

- 法律事務所ZeLo・外国法共同事業入所
- 複数社の監査役・監査等委員を担当
- 2025年CaSy監査等委員就任

株主還元：株主優待制度

株主還元及び、サービスへのご理解と認知度向上を目的として、株主優待制度を導入。
対象となる株主様には当社の各種サービスにご利用いただける、特別優待ギフト券を贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株	ギフト券 8,000 円分
スケジュール	11月末日 権利付き最終日 > 11月30日 株主名簿記載 > 2月中旬 ギフト券送付

※毎年11月30日現在の当社株主名簿に記載又は記録された、当社株式1単位（100株）以上を保有されている株主様を対象といたします。
※ギフト券の有効期間は翌年2月末までとなります。

投資家からの高い関心が想定される事項について

質問項目	回答内容
業績予想の大幅な赤字について	中小企業成長加速化補助金を活用し、2035年を目安に売上高100億円の達成を目指しての新規事業(ジョリーキャストを活用した家事支援サービス事業の供給力確保、訪問介護サービスの新規展開、広く暮らしのサービスを提供するプラットフォームへの進化)の展開に向けた先行投資によるものです。採択された事業期間内に投資した資金については回収可能な計画を策定している他、既存の事業では定期契約に基づき安定した収益を獲得できる見込であり、一時的な赤字を想定しております。
MoNiCaの進捗について	家事支援事業者間でユーザーと家事支援スタッフを交差してマッチングさせる「クロスマッチング」は一定の売上が獲得できているものの、現状の課題として、働き手が不足する企業がどの地域でも多くなっていることがあり、まずは戦略特区制度を活用したジョリーキャストの獲得に注力し、十分な供給力を担保した上で、「クロスマッチング」の提供価値を強化する成長戦略を推進することとしたため、スライドを入れ替えております。
投資家向け説明会を開催しない理由	これまで四半期毎に開示してきた説明会への投資家の参加数及びアーカイブ配信の視聴数を鑑み、より多くの投資家に向け、即時に、かつ手軽に当社からの決算内容の説明を届ける為に、決算開示と同タイミングでのTDnetや当社IRサイトを活用した書き起こし文面の適時開示を行う形式へと変更することによるものです。