

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

第30期（2025年2月期）-第32期（2027年2月期）

株式会社パパネッツ



## 目次

 <b>会社概要</b>	p.3	 <b>売上拡大の根拠</b>	p.21
 <b>ビジネスモデル</b>	p.10		
 <b>市場環境</b>	p.15	 <b>中期事業計画</b> (第30期～第32期)	p.25
 <b>競争力の源泉</b>	p.19	 <b>リスク情報</b>	p.29

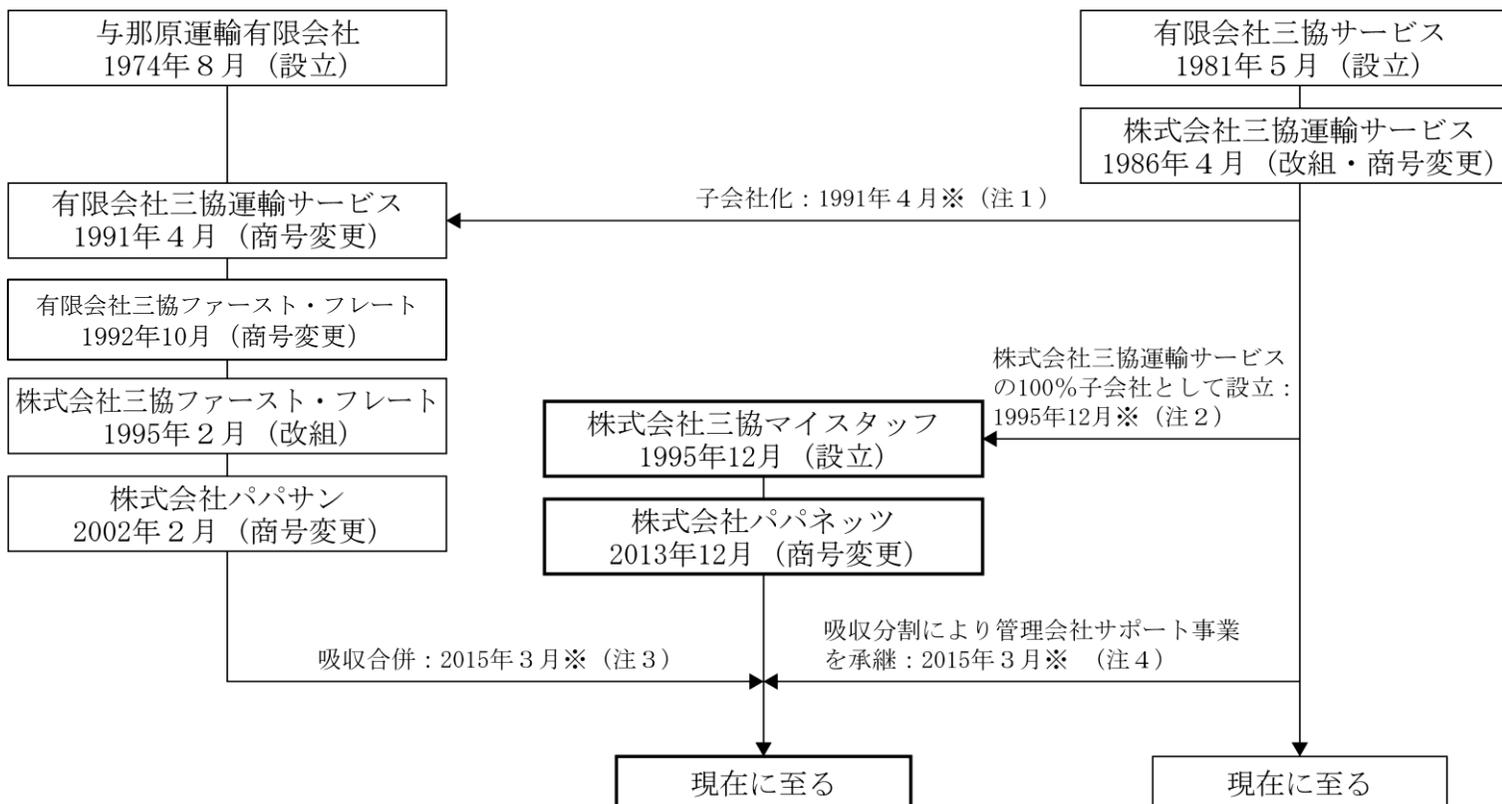


# 会社概要



# 会社概要

## 1. 沿革



- (注1) 1991年4月 有限会社三協運輸サービスに商号変更し株式会社三協運輸サービスの子会社化  
(注2) 1995年12月 当社の前身株式会社三協マイスタッフを株式会社三協運輸サービスの子会社として設立  
(注3) 2015年3月 株式会社パパサンを吸収合併  
(注4) 2015年3月 管理会社サポート事業を株式会社三協運輸サービスよりの吸収分割により事業承継  
※2016年6月 株式会社パパネッツの普通株式400株を株式会社花明が株式会社三協運輸サービスより取得

年 月	事 項
1995年12月	埼玉県入間市に引越業務の拠点として株式会社三協マイスタッフを資本金15,000千円で設立
2002年10月	業務休眠(2002年10月1日~2014年3月31日)
2009年8月	本社を埼玉県入間市から埼玉県越谷市東大沢に移転
2013年12月	株式会社パパネットに商号変更
2014年4月	インテリア・トータルサポート事業における「全国ツーマン配送ネットワークサービス」に係るパパネット受注センターを埼玉県越谷市花田に開設
2015年3月	株式会社三協運輸サービスから吸収分割により、管理会社サポート事業を承継 これにより首都圏本部を埼玉県越谷市東大沢、西日本支店を大阪府吹田市に開設
2015年3月	株式会社パパサンを吸収合併。これによりレンタル布団業務を管理会社サポート事業へ吸収、インテリアコーディネートサービス・カーテン・ブラインドメンテナンスサービス・インテリア素材調達サービスをインテリア・トータルサポート事業へ吸収
2015年3月	東京営業所を東京都中央区に開設
2016年1月	資本金を50,000千円に増資
2016年10月	東京営業所を東京都江東区に移転
2016年11月	福岡営業所を福岡県福岡市博多区麦野に開設
2017年3月	西日本支店を大阪府豊中市に移転
2017年5月	本社を埼玉県越谷市東大沢から埼玉県越谷市越ヶ谷に移転
2017年5月	パパネット受注センターを埼玉県越谷市東大沢に移転
2017年5月	備品管理センターを埼玉県吉川市に開設
2017年10月	東京証券取引所 TOKYO PRO Marketへ上場
2017年11月	福岡営業所を福岡県福岡市博多区半道橋に移転
2018年1月	インテリアファブリック管理センターを東京都江戸川区に開設
2018年2月	首都圏本部とパパネット受注センターを埼玉県越谷市越ヶ谷に移転
2018年5月	名古屋営業所を愛知県あま市に開設
2020年3月	東京営業所・インテリアファブリック管理センターを東京都江東区に統合移転
2023年8月	沖縄営業所を沖縄県浦添市に新規開設
2023年9月	福岡営業所を福岡県福岡市東区へ移転
2023年9月	名古屋営業所を名古屋市中川区へ移転

# 会社概要

## 2. 経営理念 社訓 基本方針



### 経営理念

「我々は御客様第一であり、企業の繁栄は御客様を増やす以外にないのである。常なるサービスは御客様の為であり、御客様の要望を満足させるべく会社を変化・発展させる事こそ我が社の唯一の道である。」

### 社訓

- 一、行動はすべてに優先する
- 一、勇気は人を変える
- 一、思いやりは和を作る

### 基本方針

- 一、積小為大、安全運転、安全作業を実施する
- 一、情報共有、営業活動を強化する
- 一、人財共育<sup>(注1、注2)</sup>、多くの日本一を創造する

(注1)当社では人材こそが最大の経営資源であるという考えから、人材を人財と表しております。  
(注2)当社では教育を「教えて育つのではなく、共に育つ」との考えから共育と表しております。



## 会社概要

### 3. 事業内容

当社は不動産管理会社及びマンスリーマンション運営会社、並びにハウスメーカー及び不動産流通会社等取引先のサポート業務として管理会社サポート事業とインテリア・トータルサポート事業を大都市圏中心に展開しております。

#### 1

### 管理会社サポート事業

管理会社サポート事業として、取引先のマンション、アパート、ビル並びにコンテナといった管理物件について当社と契約している事業者様に業務を委託し、巡回による点検等を行っております。当社では取引先管理物件の巡回による点検を通して取引先からの要望を聴き取り、サービスに展開することを「御用聴き」と称しております。

#### 2

### インテリア・トータルサポート事業

インテリア・トータルサポート事業として、二人体制で大型商材の運送、開梱、組み立て、設置までを独自の配送ネットワークを用い展開している他、インテリアコーディネートサービス等を行っております。

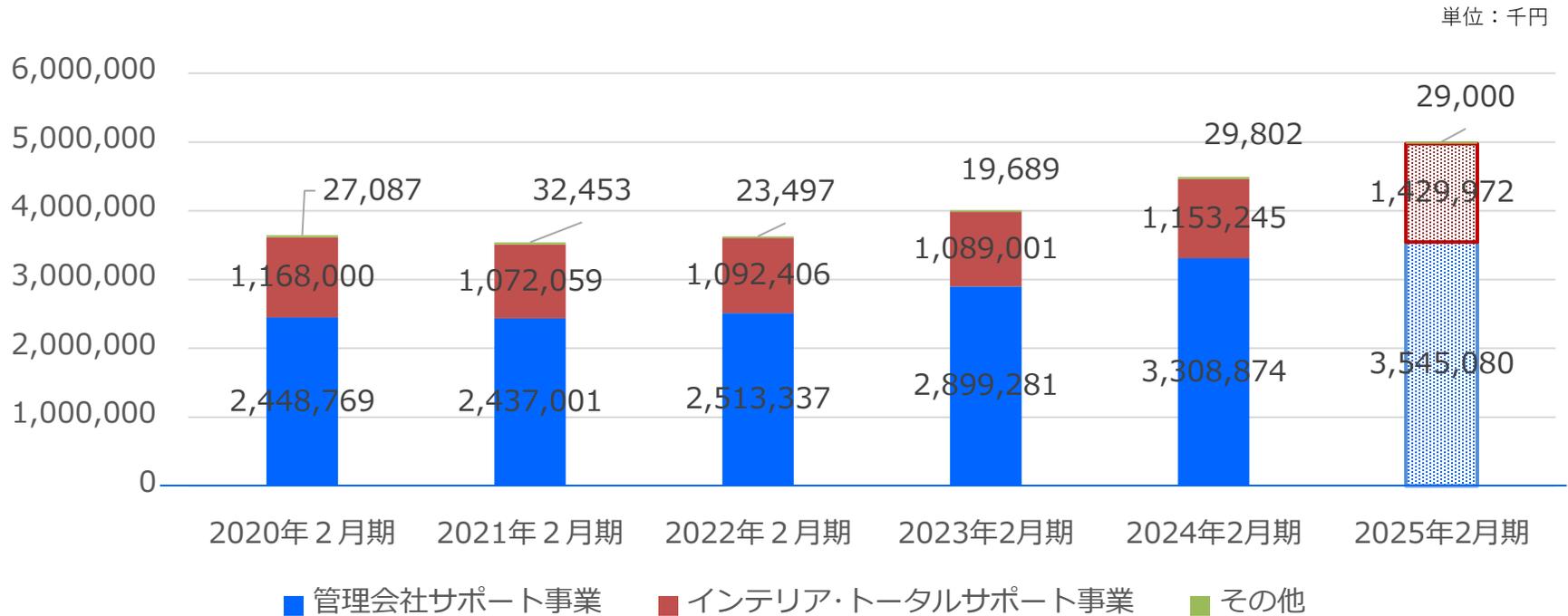


## 1 管理会社サポート事業



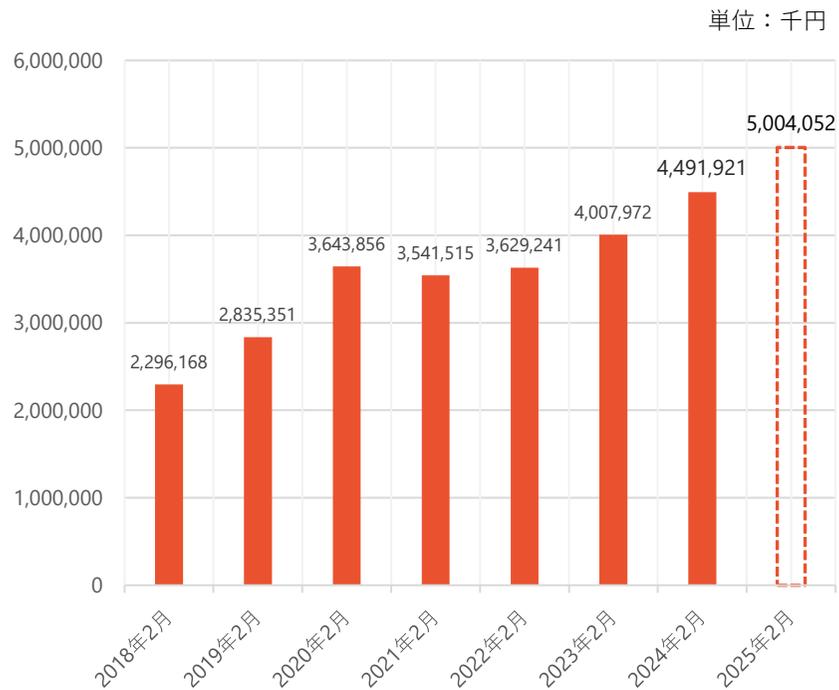
## 2 インテリア・トータルサポート事業

### と【その他】の近年の売上推移



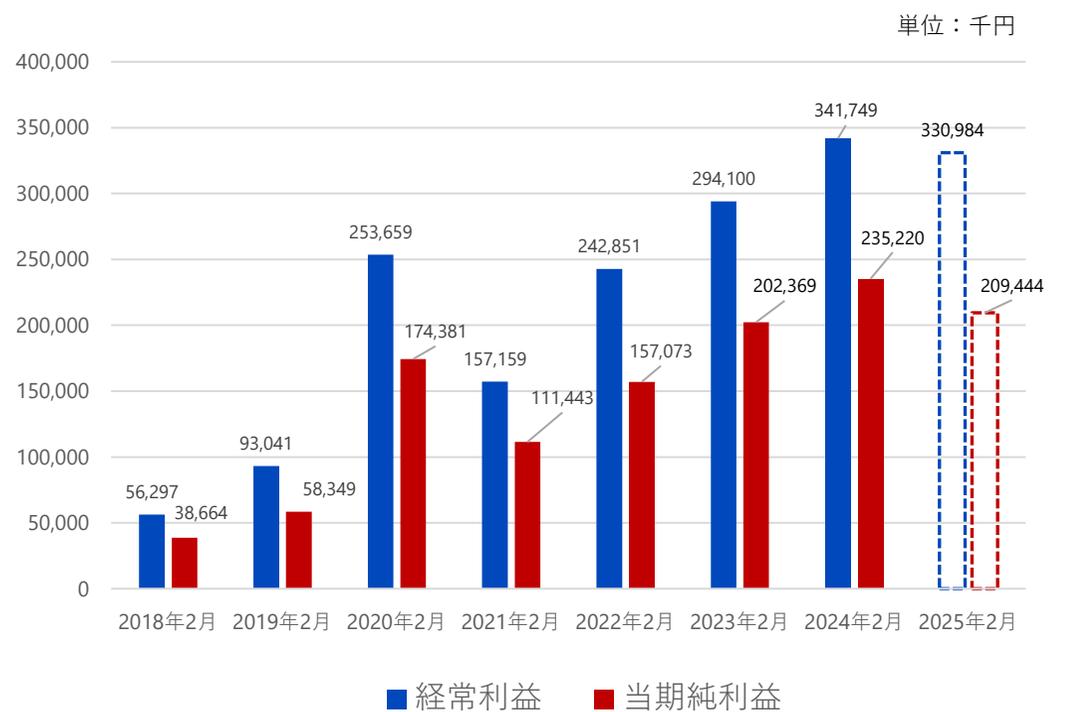
2025年2月期数字は計画

## ◆ 売上高推移



2025年2月期数字は計画

## ◆ 経常利益 当期純利益推移



2025年2月期数字は計画



# ビジネスモデル



# ビジネスモデル

## 1. 建物定期巡回サービス

不動産管理会社様が管理を行っている建物に対して、定期巡回点検、共用部の日常清掃を行い、不動産管理会社様に対して報告の作成を行っております。

当社の不動産巡回点検報告書システムである『じゅん君』をインストールした携帯情報端末を活用することで、点検対象物の写真や清掃前清掃後の写真を掲載した巡回報告書をスピーディーに作成し、不動産管理会社様等は、Webを通じて適時閲覧することができます。

さらに、システムの特徴を活かし当社の拠点が無い地域でも業務を受託することが可能であり、全国の物件でご利用いただけます。



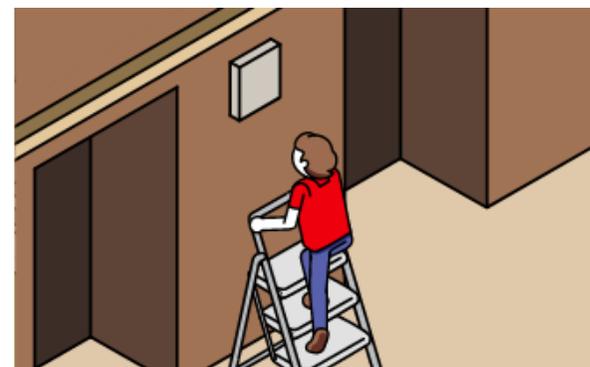
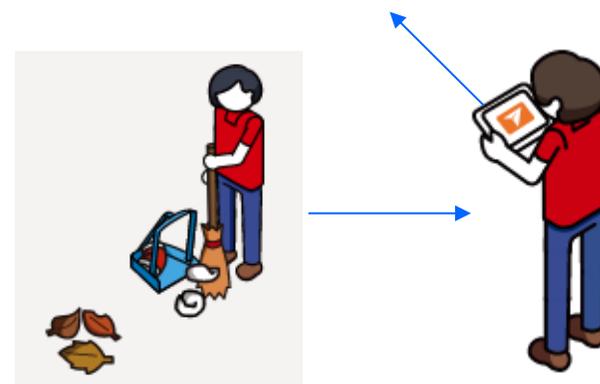
■じゅん君（巡回・点検サポートシステム）



■物件管理のため当社が独自開発した『じゅん君』。スタッフがタブレットに表示されるチェック項目に沿って点検を行い、必要なポイントでは写真を撮影して記録します。電球など消耗部品の型番および数量や交換場所も撮影記録できるため、巡回サービス物件の多様な情報の一括管理が可能となります。

特許番号：特許第5767572号

報告書の作成・送信



### ◆建物定期巡回点検業務

専門スタッフが管理物件を定期的に巡回点検いたします。

# ビジネスモデル

## 2. レンタルコンテナ点検サービス

レンタルコンテナ・トランクルームの定期巡回清掃を行い、報告書を作成し、レンタルコンテナ・トランクルーム運営会社様に対して報告を行っております。

また、定期巡回清掃に加え、コンテナおよびトランクの専有部において不具合があった場合の補修等も受託しております。

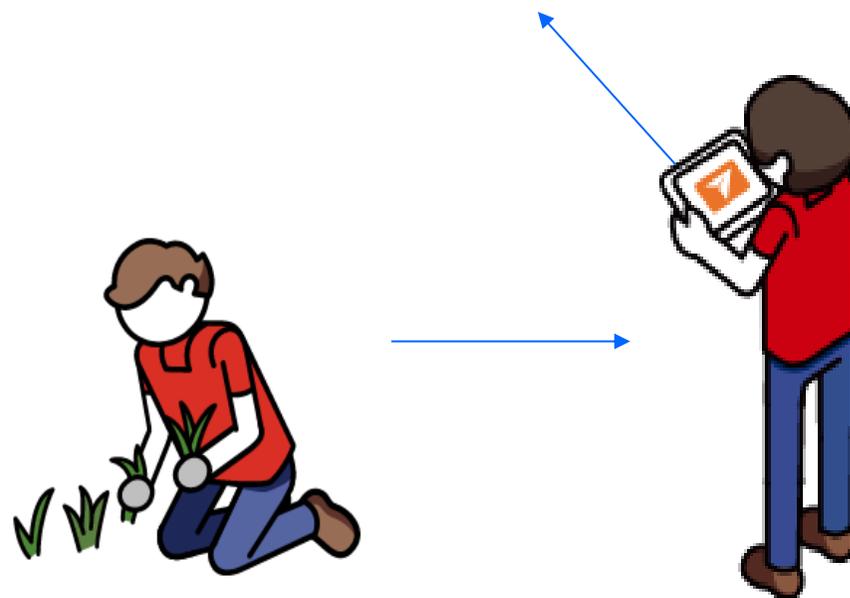
建物定期巡回サービス同様に『じゅん君』を活用し、レンタルコンテナ・トランクルーム運営会社様にWebを通じて適時閲覧いただけます。

報告書の作成・送信



### ◆ レンタルコンテナ点検業務

コンテナの設備状況や、付帯機器の使用状況等点検・管理しています。



# ビジネスモデル

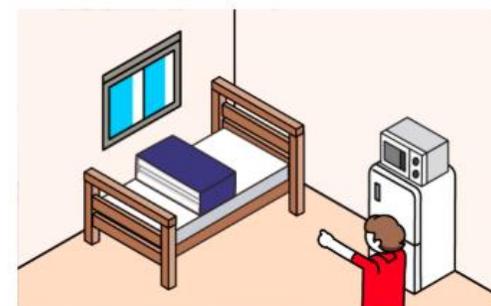
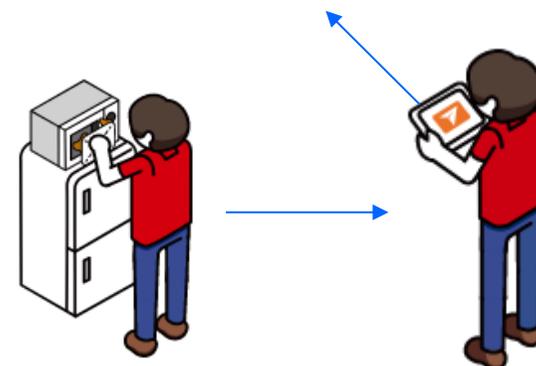
## 3. マンスリーマンションサポートサービス

マンスリーマンションなどの短期利用賃貸入居者様に対して布団の販売およびレンタルを行っております。一時利用が多いと目される主要都市（札幌から那覇まで）で提供し、レンタルの布団の利用が終了した場合は個別に回収、クリーニングを行った後、新たにレンタルを行っております。

また、マンスリーマンションに加え、家具付き賃貸新規物件の運営会社様に対して、家具、家電等の販売又は設置、入居者退去後の清掃業務、家具、家電等の備品の清掃および一時保管を含めマンスリーマンションおよび家具付き賃貸物件などの短期利用賃貸物件の運営会社の手間を削減できるサービスを提供しております。



報告書の作成・送信



### ◆ 入居前空室点検業務

ご入居が決まったお部屋の点検や簡易清掃を実施します。

#### サービス内容（一例）

室内の簡易清掃/水回りの給排水チェック/  
設備の動作チェック等

# ビジネスモデル

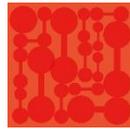
## 4. 全国ツーマン配送ネットワークサービス

家具・インテリア商材・オフィス什器等の大型品を二人体制で配送し、開梱・組み立て・設置までを行う全国配送ネットワーク（以下、「パパネット」という。）を構築し活用することで、ハウスメーカー様から新築の戸建・マンションと併せて販売するインテリアの配送依頼を受けております。

従来は、新築住宅等の購入に合わせ、新しい家具を複数購入した場合、家具の種類やメーカーの数ごとに搬入が繰り返し行われ、その度に立会を行うなどの手間が発生しておりました。これらの家具を当社物流拠点に集積させて、一括配送することで複数の立会の手間を省くことが可能となっております。

このようなサービスを「パパネット」に加盟した全国の物流会社の協力により、全国でのツーマン配送を実現しております。





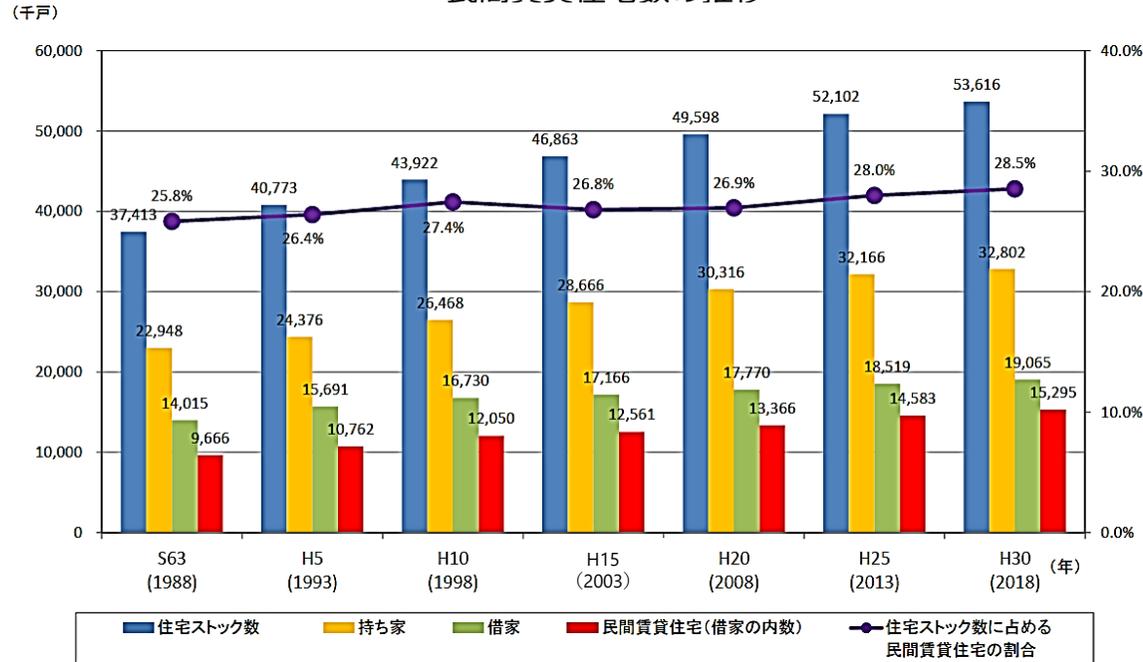
## 市場環境



# 市場環境

## 1. 建物定期巡回サービス

民間賃貸住宅数の推移

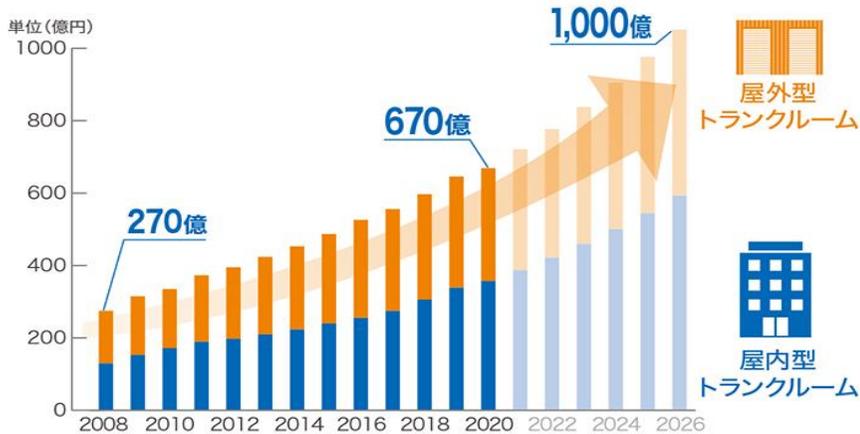


- ・ 当社の定期巡回サービスの対象となる賃貸住宅着工戸数※1は減少傾向にある。
- ・ 全国民営賃貸住宅総戸数19,064,000戸※1 そのうち当社建物定期巡回サービスの提供戸数は約112,360戸（2022年1月末）で総戸数の**0.59%**に過ぎない。当サービスの売上高は5年間で196%の増収傾向にあり、2025年2月期末にはシェア1%以上の受託を目標としている。
- ・ 2021年6月に施行された賃貸住宅管理業法により、今まで定期巡回を行っていなかった管理会社も物件オーナーへの報告義務が生じたため、今後引き合いが増えてくることが予想される。
- ・ 厚生労働省の国立社会保障・人口問題研究所では、世帯主が65歳以上の世帯数は2015年の1,917万世帯から、2040年には2,242万世帯と約17%増と予測。将来的に建物定期巡回サービスを通じて、賃貸住宅に暮らすシニア世代の見守り役としての需要も高まると予想される。

# 市場環境

## 2. レンタルコンテナ点検サービス

2021 トランクルーム市場成長予想



一戸当たり平均床面積とトランクルーム市場規模の推移



(株)キュラーズ調べ <Annual Supply Survey調査概要> ※調査期間：2020年6月～2020年8月／調査地域：全国／調査対象：トランクルーム（屋内・屋外）サービスを運営する主要事業者  
 ※調査データはプレスリリース発表日現在の情報

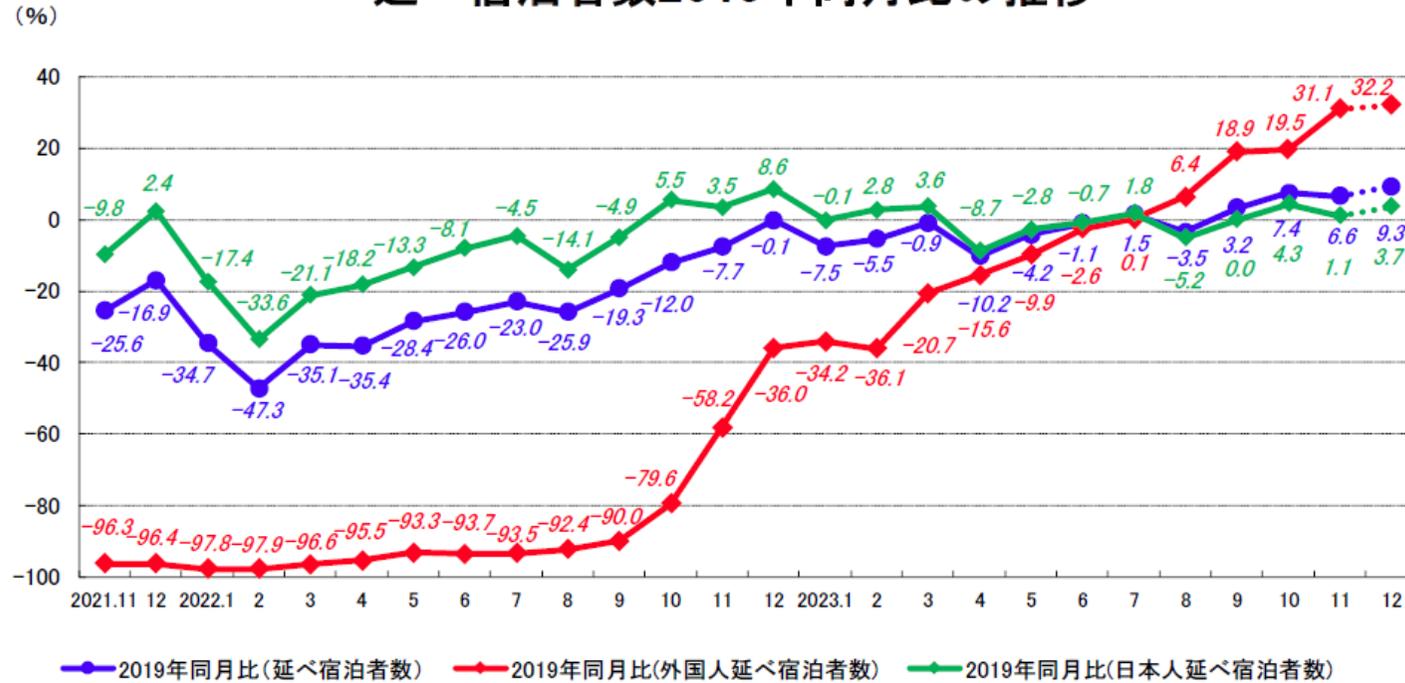
- ・ 2020年のトランクルームの市場規模は、2008年比2.4倍増の670億円に成長。
- ・ 今後も同等の市場拡大が続くと仮定した場合2026年には1,000億円規模の市場拡大が見込まれる。
- ・ トランクルーム店舗数は11,000店舗を（11,397店舗）突破。
- ・ 全国のトランクルーム延べ室数は50万室（503,000室）を突破。
- ・ 屋内型トランクルーム市場はトップ3社※2で市場の約42%を占める。
- ・ 約20年前と比べ1戸あたりの居住面積は15㎡以上も減少している。※3
- ・ 住宅の狭小化が進み、都市部を中心にトランクルームの需要は不透明な経済状況においても力強く、新たな生活様式に即した多様なニーズも生まれつつあり、今後も成長が見込まれる。

- ※1 当社のレンタルコンテナ点検サービスは、屋内型トランクルーム、屋外型トランクルーム 両方をサービスの対象としている。
- ※2 (株)キュラーズ、(株)エリアリンク、(株)ライゼ
- ※3 国土交通省令和2年度住宅関連データより。

# 市場環境

## 3. マンスリーマンションサポートサービス

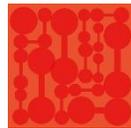
### —延べ宿泊者数2019年同月比の推移—



※(国土交通省観光庁宿泊旅行統計)  
対象全国のホテル、旅館、簡易宿舎、会社・団体の全宿泊施設

当社の主たる受注、マンスリーマンションの実情はホテル需要と市場環境が近似のため、ホテルの稼働率の推移が注目される

- ・ホテルの稼働率は新型コロナウイルス感染症の影響で壊滅状況だったが順調に回復している
- ・インバウンドの利用客も急激に増加し、ホテルの稼働率は上がっている



## 競争力の源泉



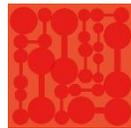
## 競争力の源泉

低単価市場における  
圧倒的な事業規模

低単価な市場なため、大規模事業者が不在。  
こうした市場の中、当社は15万戸超の巡回を行  
える体制をもつ圧倒的な事業規模

合理化によるコスト  
競争力

圧倒的な事業規模を活かした合理化及び、  
システム化によるコスト競争力



## 売上拡大の根拠

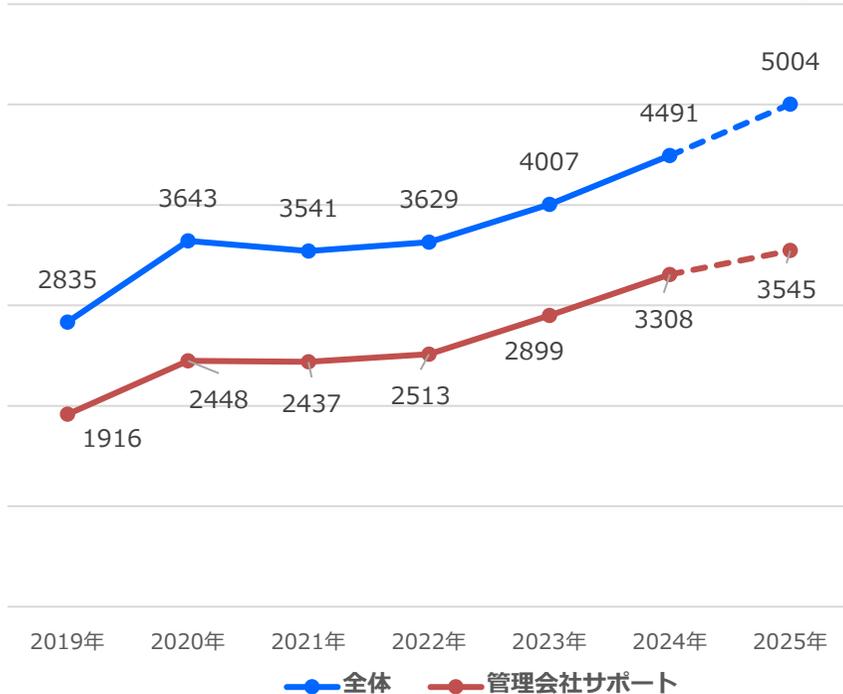


# 売上拡大の根拠

## 1. 当社の売上は管理会社サポート事業の業績がけん引

不動産管理会社サポート売上/全社売上

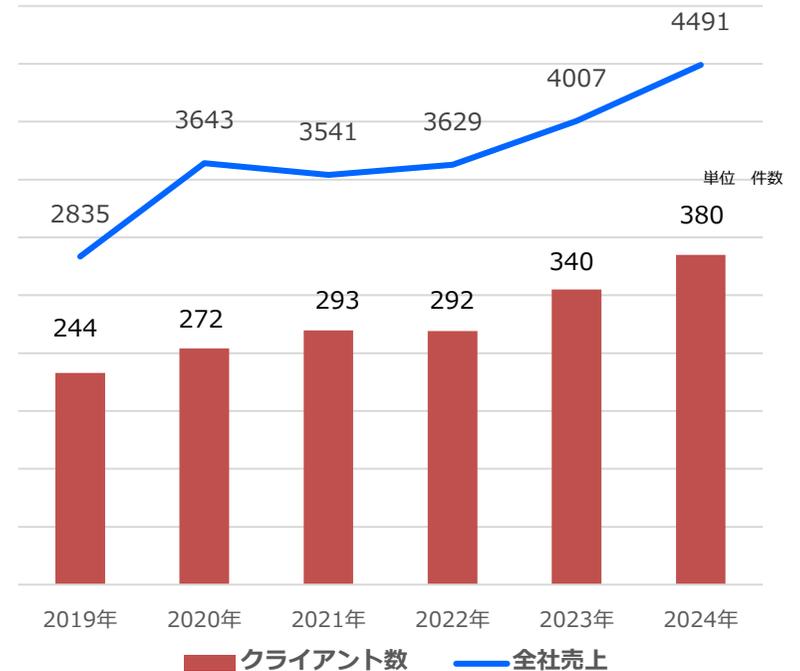
単位 千円



## 2. 売上はクライアント数に相関

不動産管理会社サポートクライアント数/全社売上推移

単位 千円



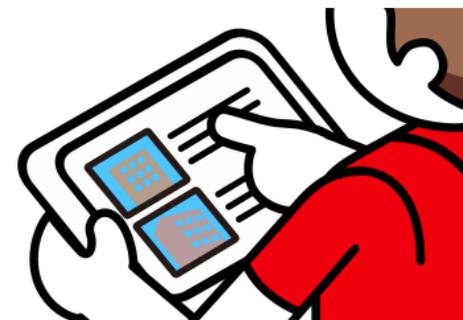
管理会社サポートの業績が全社売りに相関

管理会社サポート事業の売り上げは、確実にクライアント数に比例して増加する。また、管理会社サポート事業関連の売上げの上昇比率に全社の売り上げが比例する。本業態のクライアント数は弊社の営業実績に裏打ちされる。

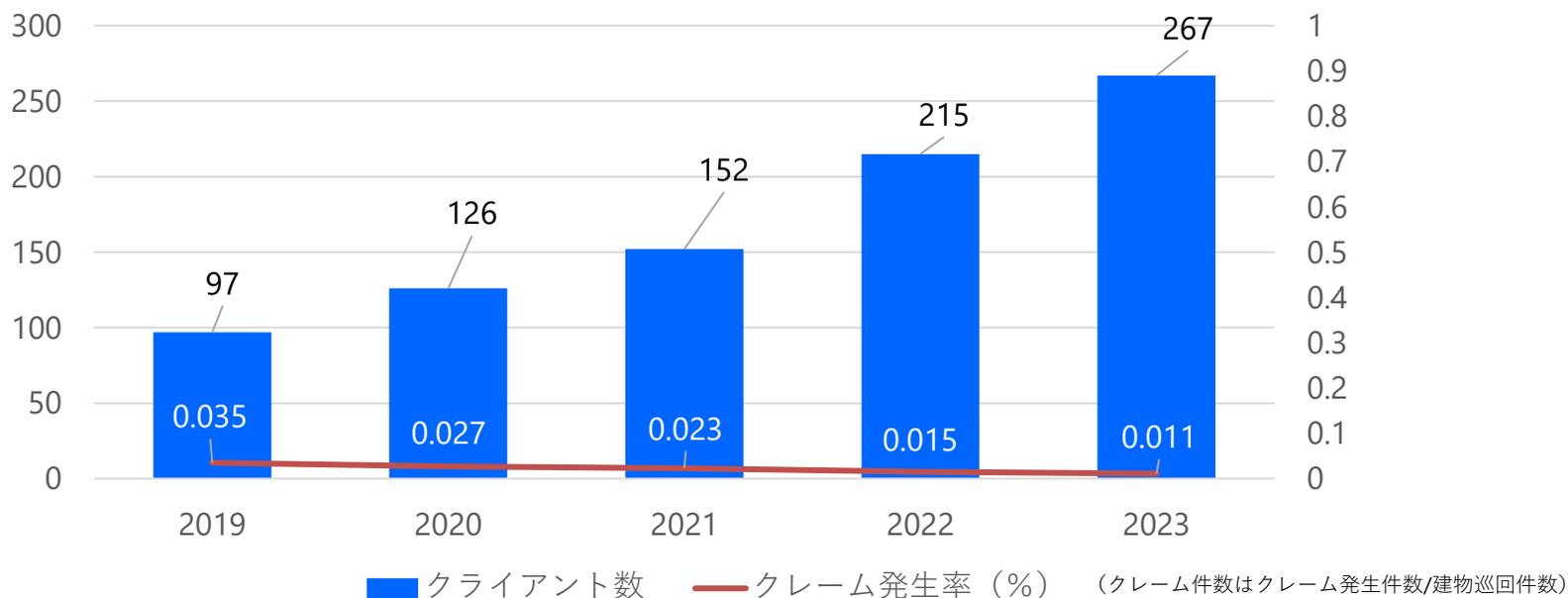
- ◎公益財団法人日本賃貸住宅管理協会会合などでのビジネスマッチング。
- ◎賃貸住宅業者向けイベントへの出展で新規顧客獲得。
- ◎全国展開のクライアントに対応できるのは現状当社のみ。

## 売上拡大の根拠

### 3. 高品質な業務を提供、着実にクライアント数は増加



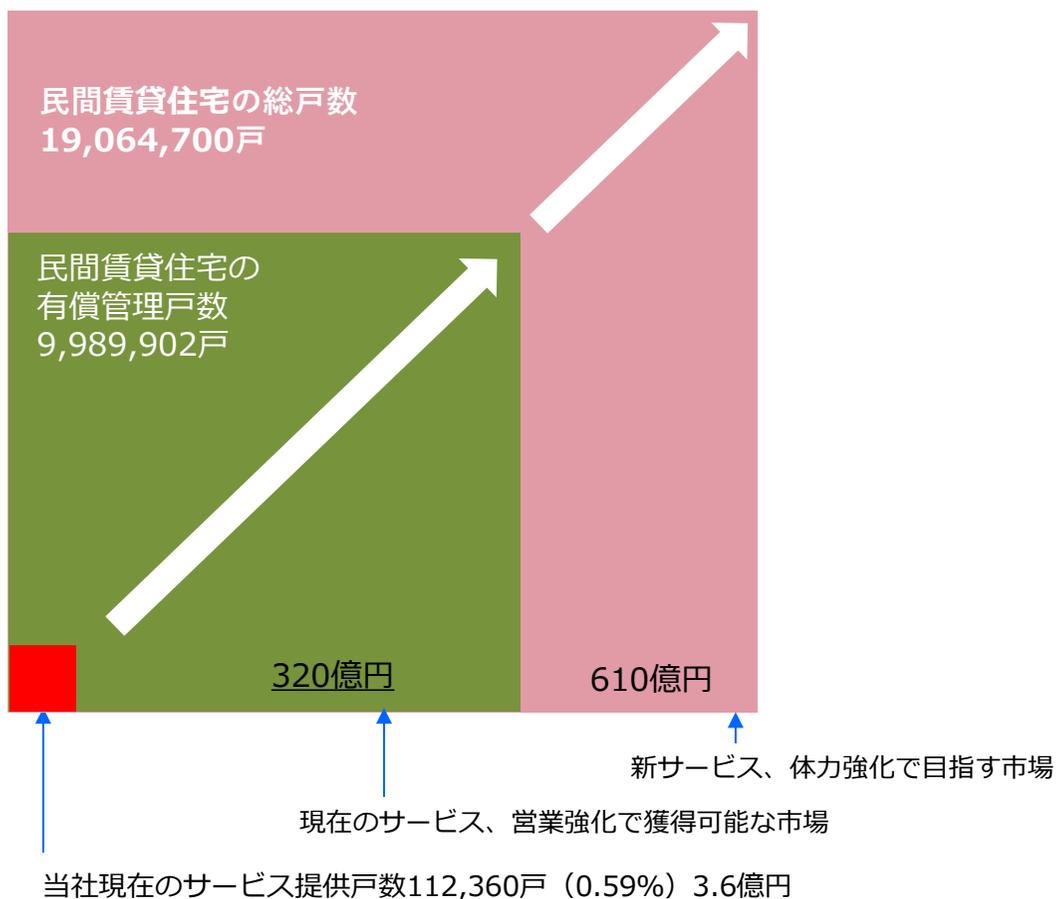
【じゅん君】活用クライアント数及びクレーム発生率



(自社システムじゅん君) 利用で  
高品質な作業が可能となりクレーム発生率も減少

# 売上拡大の根拠

## 4. 管理会社サポート事業の市場は現状の売上高と比較して広大



民間賃貸住宅の有償管理状況



出典：全国賃貸住宅新聞社  
出典：①総務省統計局



## 中期事業計画 (第30期～第32期)



## 中期事業計画 (第30期～第32期)

### 1. 中期経営戦略 ①中期経営ビジョン

#### ◆ 経営環境

我が国経済は、新型コロナウイルス感染症蔓延に起因する過度な景気後退懸念は後退しておりますが、ウクライナ情勢の悪化、インフレ圧力の高まる諸外国の金利引き上げ等、国内外の景気への影響が懸念される状況にあります。

こうした環境下、当社管理会社サポート事業では、対象建物の高経年化が進み建物の資産価値の保持が求められており、当社が巡回点検等行っている賃貸物件実績は、2022年2月期117,170戸、2023年2月期128,470戸と増加しております。総務省による「2020年住宅土地統計調査」において、民営賃貸住宅総戸数は19,064,000戸との結果が出ており、当社にとって十分な事業基盤と捉えております。

加えて、2021年6月施行の「賃貸住宅管理業法」に伴い、今後賃貸管理会社としても責任範囲が明確化することで、当社のサービスが見直しされる状況であると考えております。

インテリア・トータルサポート事業につきましては、新設住宅着工件数並びにマンションの販売戸数は減少傾向に転じておりますが、リフォーム需要の増加に加え、当社の搬入の立会の手間を省くことを可能とする一括配送の他社と差別化により事業の拡大を図れる見込みとなっております。

#### ◆ 経営戦略等

当社は設立以来、不動産管理会社及びマンスリーマンション運営会社、並びにハウスメーカー及び不動産流通会社等法人顧客に対するサポート業務を展開しております。今後もこの業務を主たる事業として推進し、収益基盤を充実させ、売上高、営業利益の拡大を図って参ります。

## 中期事業計画 (第30期～第32期)

### 1. 中期経営戦略 ②中期経営目標

#### ◆ 中期経営目標

- 人と人をつなぎ、社会のお困りごとを解決できる企業。
  - 全社をあげて【お困りごと】を解決し、第32期までに売上を15%アップ。
- 必要とされる企業となるため、情報に対して、変化ができる企業。
  - 賃貸住宅の管理において現状のシェアー0.59%を32期中に3%へ拡大。
- 関係する人達が、未来に向かえるサポートができる企業。
  - 未来に向け、パートナー【フリーランスの活用】を現状より**毎年10%以上**獲得。
- 世の中にない、御用聴きになれる気付きを創る。
  - 獲得したパートナーが活躍でき、より一層の【お困りごと】解決の新規事業を2事業以上開発。



#### ◆ サステナビリティに対する取り組み

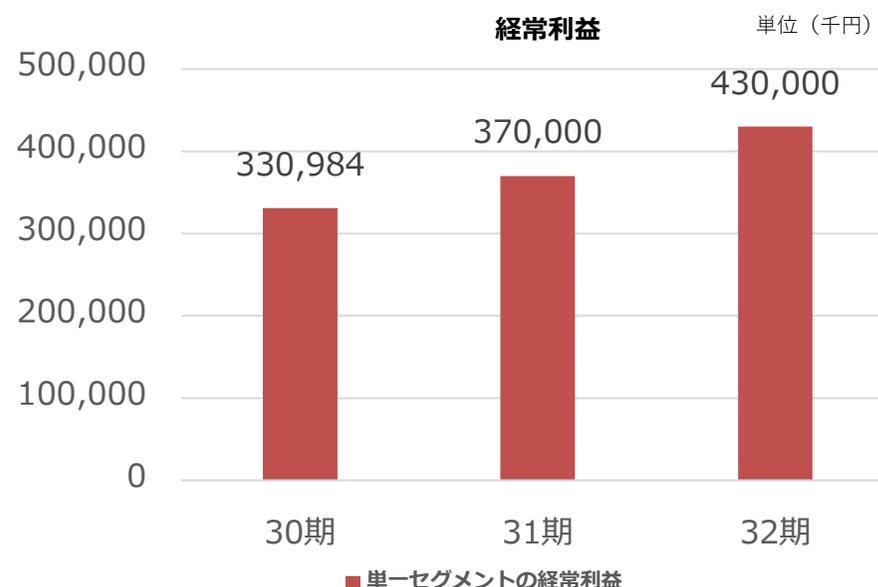
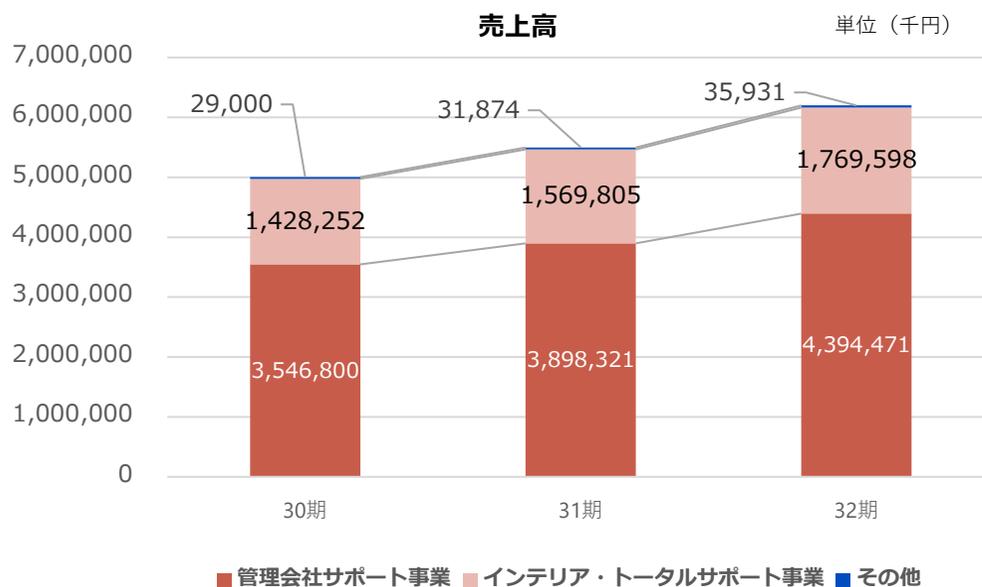
- 「人」を中核とした働きがいのある企業の実現
- 気候変動への対応・サステナブルな社会への貢献
- すべての人が安心して暮らせる社会の実現
- 目標の実現を支えるパートナーシップの構築

# 中期事業計画 (第30期～第32期)

## 2. 中期経営指標表等①中期損益計画

単位 (千円)

	第30期	第31期	前期比	第32期	前期比
売上高	5,004,052	5,500,000	110%	6,200,000	113%
売上総利益	1,549,132	1,700,000	110%	1,922,000	111%
販売費及び一般管理費	1,193,257	1,300,000	109%	1,443,000	111%
営業利益	355,875	400,000	112%	444,000	111%
経常利益	330,984	370,000	112%	430,000	111%
当期純利益	215,140	240,500	112%	279,500	110%





## リスク情報



# リスク情報

## リスク一覧①

認識するリスク	発生可能性	影響度	内容
(1)事業環境について	【中】	【中】	当社は、管理会社サポート事業及びインテリア・トータルサポート事業の受注営業等を推進しておりますが、各顧客が内製化を進めた場合は、当社の予想に反して受注が十分に拡大せず、当社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。また、マンションサポート事業の受注営業についても、顧客が内製化を進めた場合や、景気動向や感染症などによる出張、集合研修等の減少により経営成績に影響を受ける可能性があります。さらに、住宅着工やマンション建設の動向、家具やインテリアに対する消費者動向等により、インテリア・トータルサポート事業の経営成績に影響を受ける可能性があります。
(2)法的規制について ※許認可の更新時期の 確認、記載内容検討	【大】	【中】	当社の管理会社サポート事業及びインテリア・トータルサポート事業において、当社の顧客から業務を受注し、当社のパートナーに運送業務の発注を行うにあたり、「貨物利用運送事業法」により国土交通大臣の貨物利用運送事業許可証が必要となっております。また、インテリア・トータルサポート事業において、マンション等のリノベーション工事等を一部受けていることから、「建設業法」に基づく一般建設業の許可を受けて業務を行っております。これら規制の改廃、新たな法的規制が今後生じた場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。現在、当社としては、役職員及びパートナーに対し研修等を通じ法令違反等の発生リスクの低減に努めるとともに、関連法令等について弁護士と情報を共有し、対応に不備の無いよう細心の注意を払っておりますが、将来何らかの理由により、当該許認可が取消され又は更新が認められない場合には当社の事業活動に重大な影響を及ぼす可能性があります。また、「下請代金支払遅延等防止法」「フリーランス・事業者間取引適正化等法」などの法令を遵守した事業活動を行い、コンプライアンス経営に努めておりますが、従業員や取引先の不正および違法行為等に起因して問題が発生し、企業の社会的信頼の低下や損害賠償など、多額の費用負担が発生した場合、当社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。
(3)知的財産について	【大】	【大】	当社は、管理会社サポート事業及びインテリア・トータルサポート事業に関連した知的財産を保有しております。また、当社の知的財産権の第三者による侵害や、当社による第三者の知的財産権の侵害が発生しないよう、弁理士等と連携し解決に努める体制の強化を図っておりますが、万一、第三者から知的財産権への抵触を理由に差止訴訟、損害賠償請求等を提起された場合には、当社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。
(4)内部管理体制について	【中】	【大】	当社は、内部管理体制の充実が企業価値を最大化するための重要課題であると考えております。当社としては、業務の適正性及び財務報告の信頼性を確保するため、管理部門の人員の補強、研修等の実施によって、これらに係る内部統制が有効に機能する体制の拡充に努めておりますが、今後、事業の拡大等により、内部管理体制の構築に不足が生じた場合には、適切な業務運営が困難となり当社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。
(5)人財確保、育成について	【中】	【大】	当社では、人財を重要な経営資源として捉えており、事業の継続発展に向け人財確保及び社員の共有が不可欠と考えております。そのため、当社としては、事業計画に合わせ優秀な人財の採用及び社員の共有に努めておりますが、当社の求める人財を計画に合せて確保できない場合や、社員の共有が滞った場合、当社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。
(6)パートナーについて	【中】	【大】	当社では、管理会社サポート事業及びインテリア・トータルサポート事業の両事業において、受注した業務を、業務委託契約を締結しているパートナーに依頼しております。従いまして、パートナーの確保・育成が、ビジネス展開の重要な要素となっております。当社としては、継続的に、パートナーの新規採用を実施するとともに、パートナーに対しサービスの品質水準の向上のための研修等を行い、品質水準の向上と関係強化に努めておりますが、今後、パートナーの確保・育成が滞った場合は、当社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。

(注1)当社では人材こそ最大の経営資源であるという考えから、人材を人財と表しております。

(注2)当社では教育を「教えて育つのではなく、共に育つ」との考えから共有と表しております。

# リスク情報

## リスク一覧②

認識するリスク	発生可能性	影響度	内容
(7)パパネットについて ※契約内容の確認・賠償請求について	【小】	【中】	当社では、家具・インテリア商材・オフィス什器等の大型品を二人体制で配送し、開梱・組み立て・設置までを行う全国配送ネットワークである「パパネット」を展開しております。展開各地域のパパネット加盟の物流会社に商品の梱包、発送等に関する業務、顧客への商品受け渡し、商品代金回収業務等の物流業務を委託しています。当社としては、パパネット加盟企業と緊密に連携し、サービス水準の把握と向上に努め、細心の注意を払っておりますが、サービス水準の低下等が発生し、当社に対する顧客の信用低下が発生した場合等においては、当社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。
(8)株式会社三協運輸サービスとの関係について	【小】	【中】	当社は、株式会社三協運輸サービス(以下、「同社」という。)の100%子会社として設立しましたが、第三者割当増資及び株式の移動を経て、現在の株主構成となっております。当社と同社との間では、全国ツーマン配送ネットワークサービスにおけるパパネットの業務委託先としての取引も行っております。関東圏については同社に業務を委託している関係上、2024年2月期における業務委託費に占める同社の割合は29.51%となっております。なお、同社との取引に係る支払条件につきましては、第三者と比較して同等の条件であります。当社としては、同社との間で良好な関係及び安定的に業務委託が行える体制の維持とともに、関東圏における新規業務委託先の開拓に努めてまいりますが、何らかの理由により、同社における経営戦略の変更、収益の悪化等が発生した場合には、当社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。
(9)自然災害等について	【中】	【中】	当社としては、緊急事態に遭遇した場合において、損害を最小限に止めつつ、事業の継続を可能とするための対応を図っておりますが、大規模な地震や台風等の自然災害、火災などの事故災害や感染症の世界的流行（パンデミック）が発生し、当社の業務に支障が生じた場合、当社の事業業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。
(10)システムに関するリスクについて	【小】	【中】	当社では各サービスにおいて情報管理をシステム化しております。ウイルス対策やバックアップ機能等対策を講じておりますが、万一、自然災害の他コンピューターウイルスやハッキング等によりシステムの長時間停止を余儀なくされた場合、当社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。
(11)個人情報管理について	【中】	【中】	当社は、事業活動を通じて、顧客・取引先の機密情報や個人情報を取得・保有しております。当社は、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の重要事項と捉えております。情報管理規程を制定し、個人情報を厳格に管理するとともに、役員及びパートナーを対象とした研修実施により個人情報保護に関するリテラシーの維持・向上を図っております。また、特に個人情報の取り扱い量が多い関東支店においては、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格「ISO/IEC 27001」を取得しており、情報管理に関する体制の構築を図っております。しかしながら、外部から不正アクセスなどの不測の事態等により、個人情報が外部に流失した場合、当社への損害賠償請求や社会的信用の失墜により、当社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。
(12)主要株主との関係について	【小】	【大】	当社の創業者である中本久富氏は、2024年8月末日現在において、同氏の資産管理会社である株式会社花明の所有株式を含めて当社の発行済株式(自己株式を除く。)の総数の54.48%を所有する主要株主であり、今後も中長期的に当社株式を保有する方針であります。しかしながら、何らかの事情により、市場で当社株式の売却が行われた場合や売却の可能性が生じた場合には、当社株式の市場価格に影響を及ぼす可能性があります。 なお、同氏は当社の経営に関与する意向はない旨を示しており、当社においても経営及び事業運営における同氏からの特段の指示、報告又は承認事項等は生じておらず、取締役自ら経営責任を負った事業運営を行っております。また、当社は、同氏との間で現在と同様の良好な関係を維持していくことで合意しております。しかしながら、同氏の当社の事業等に有する利益は他の株主の利益と異なる可能性があり、同氏の株式保有方針や議決権の行使方針によっては、取締役の選解任、企業結合等の当社の重要な決定に影響を与えるなど、当社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。