



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料
FY2026 2Q Financial Results

ベルトラ株式会社 東証グロース市場：7048

2026年12月期 第2四半期 決算概要	P.3
2026年12月期 第2四半期 戦略の進捗	P.12
2026年12月期 経営基盤と通期見通し	P.17
Appendix	P.18

上期累計の営業収益は計画比97.3%を確保。 第2四半期単体では先行投資と外部環境要因により減収減益。

株主・投資家の皆様へ

2026年度第2四半期累計（以下2Q）の営業収益は2,082百万円（前年同期比▲0.9%）で、計画比97.3%を確保しました。営業損益も上期累計で▲189百万円となり、計画比では▲95百万円の未達となりました。この未達は主に第2四半期単体の落ち込みによるもので、第2四半期単体では営業収益が計画比92.4%、営業損益は実績▲150百万円（計画▲80百万円）と、計画を下回る結果となりました。

基幹のOTA事業は、中東情勢の不安が第1四半期に続き継続するも、営業収益は計画比**95.1%**を確保。引き続き外部環境に左右されにくい収益体制の強化を進めております。

一方、モビリティテック事業（リンクティビティ）は、訪日客数が前年割れ（▲5%程度）という環境の中、営業収益は前年同期比**+16.9%**、計画比**106.5%**を確保と、市場をアウトパフォームする成長を維持しています。現在は先行投資が営業損益を押し下げっていますが、想定の範囲内であり、収益拡大フェーズへの移行を見据えた投資と位置付けております。

今回の結果を厳しく受け止めつつも、投下した資本に対してどれだけ効率的にリターンを生み出せるかという「投資の規律」を経営の根幹に据える方針に変わりはありません。

下期にかけては、OTA事業の商品増強や収益構造の強化、またモビリティテック事業の先行投資からの収益転換を着実に進め、通期計画の達成に向けて全力で取り組んでまいります。

代表取締役社長兼CEO 二木 渉





連結業績

営業収益は累計で計画比**97.3%**を確保、2Qは先行投資・外部環境要因で減収減益

営業収益（累計）

計画比 **97.3%****20.8**億円

2Q単体：9.46億円（計画比▲77百万円）

営業損益（累計）

計画比 **▲95**百万円**▲1.89**億円

2Q単体：▲1.5億円（計画比▲69百万円）

セグメント別

OTAは収益基盤を維持、モビリティテック事業は訪日市場超えの成長を継続

OTA事業 営業収益（累計）

計画比 **95.1%****15.8**億円モビリティテック事業
営業収益（累計）計画比 **106.5%****4.9**億円

報告セグメント区分の変更および事業名称について

事業実態をより適切にお示しするため、報告セグメントの区分を変更するとともに、事業定義の転換に伴い事業名称を変更しております。

報告セグメント区分の変更

2025年

OTA事業

その他(官公庁関連プロジェクト)

その他(クルーズ事業)

2026年(新区分)

OTA事業へ集約

- 官公庁関連プロジェクトの集約：国内事業との連携強化や体験提供による付加価値向上を図る体制への移行に伴い、OTA事業へ集約。
- クルーズ事業：既存のOTA会員基盤の活用および販売シナジーの追求に向け組織を一体化したため、OTA事業に含めて開示する形に変更。

※2025年のセグメント業績数値についても、新たな報告セグメントの区分に合わせて可及修正したうえで比較しております

事業名称の変更とその理由

2025年

観光IT事業

2026年(新区分)

モビリティテック事業

■ 旅行者の「移動に関するバリアを解消」する事業

交通機関・観光施設のDXのみならず、移動から入場・参加に至るまでの旅行者の課題を解消することが本事業の本質的な価値である

■ 事業の主軸と成長領域を明確化

IT提供事業と捉えられやすい「観光IT事業」から、Triplabo Kioskのような領域の拡大や、本事業が持つ成長性をより明確に示す名称に変更

■ OTA事業と並ぶもう一つの柱へ

「点」として旅先での体験を提供するOTA事業と、「線」として旅行者の移動～体験参加をつなぐモビリティテック事業を当社の2つの柱として位置づける

2026年12月期 四半期計画 進捗

上期累計の全社営業収益は計画比97.3%を確保。OTA事業における外部環境要因の継続とモビリティテック事業の投資継続と費用増により、第2四半期単体の営業損益は計画（▲80百万円）を下回る▲150百万円で着地。

営業収益 達成度ハイライト(1-2Q累計)

営業収益(全社)
計画比 **97.3%**

VELTRA

OTA事業

95.1%

中東情勢など外部環境要因が継続するも、着実にキャッシュを創出

 LINKTIVITY

モビリティテック事業

106.5%

訪日客数が前年割れの中でも、計画を上回るペースで成長を確保

営業収益

当初計画

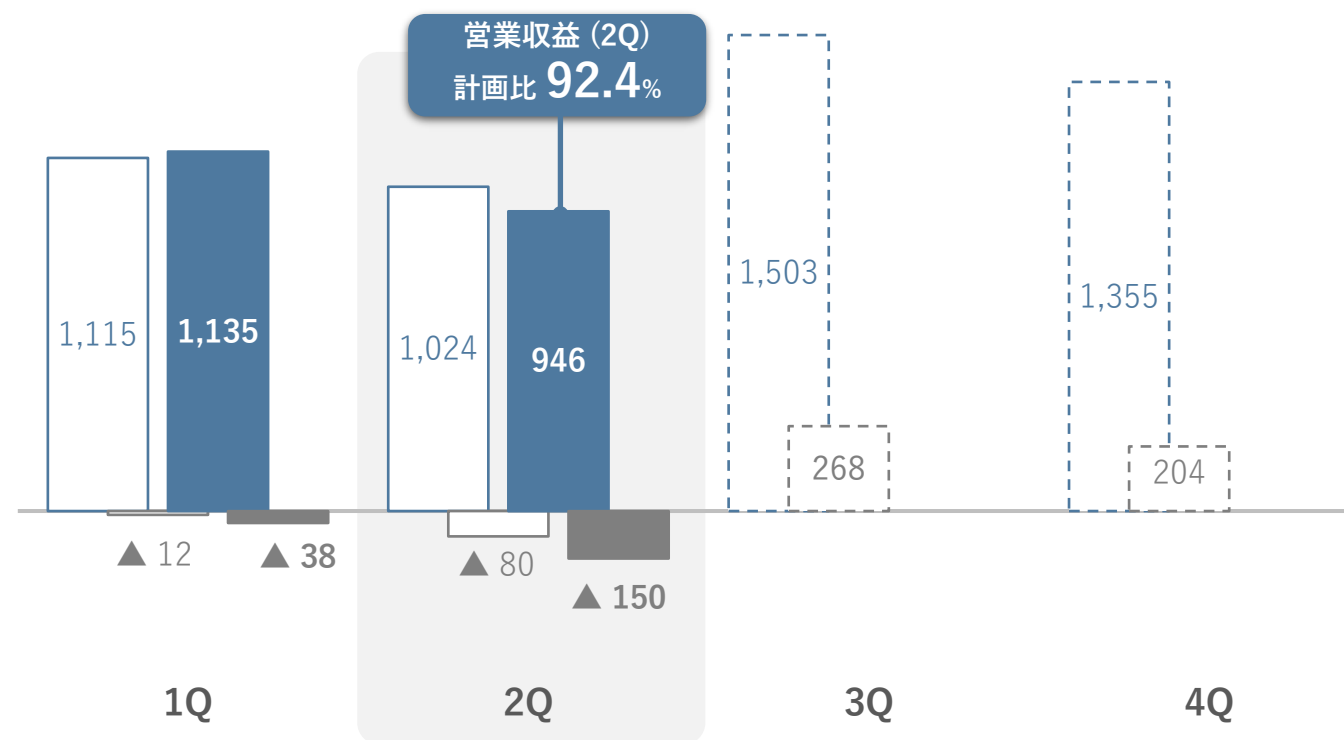
実績

営業損益

当初計画

実績

(単位：百万円)





上期累計の営業収益は計画比97.3%を確保した一方、投資先行とOTA事業の外部環境要因により、営業利益は前年同期から赤字拡大。コスト最適化と収益基盤の立て直しを急ぎ、通期計画の達成を目指す。

単位：百万円	2025年12月期 2Q	2026年12月期 2Q	増減額	増減比	対計画 増減額
営業収益	2,101	2,082	▲18	▲0.9%	▲58
営業費用	2,190	2,271	+81	+3.7%	+37
営業利益	▲89	▲189	▲99	-	▲95
経常利益	▲104	▲182	▲77	-	▲82
中間純利益	▲79	▲251	▲171	-	▲82
1株当たり 中間純利益 (円)	▲2.17	▲6.86	▲4.69	-	-

特別損失の計上

- マレーシア法人閉鎖による退職手当、弁護士費用等 57百万円
- リンクティビティ 資金流出事案による特別損失 50百万円

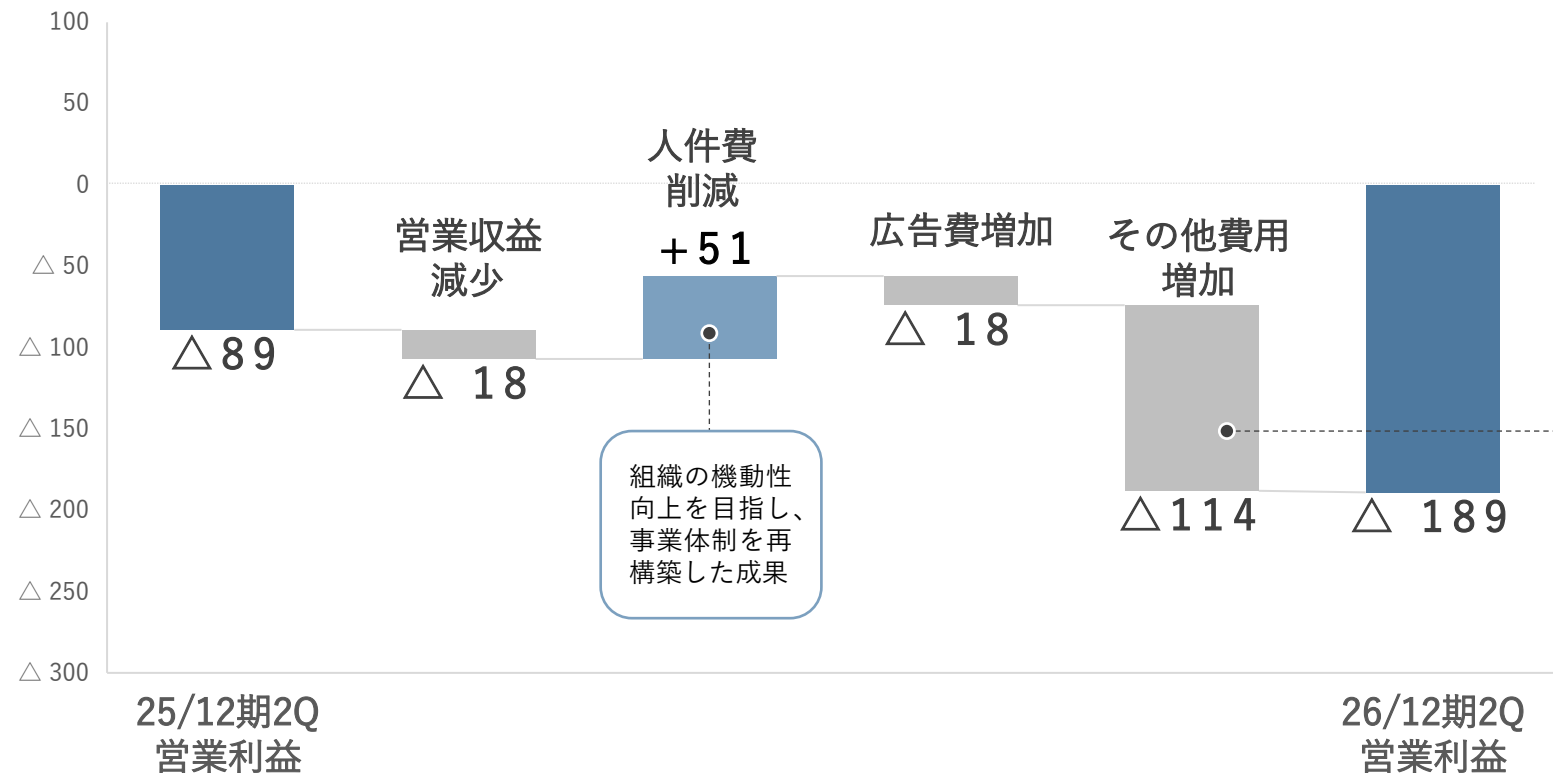
上記に関連する損失計上は軽微なものを除くと1Qにて完了

今後、マレーシア法人の清算手続きの進捗状況に応じて残余財産の分配利益を計上予定（総額90百万円を想定）



システムメンテナンス費用や外注費等の一時的な費用増加に加え、外形標準課税の適用による負担増も重なり、その他費用（▲114百万円）が押し下げ要因となった。一方で事業体制の再構築が順調に進み、結果として人件費削減を実現。

営業利益増減分析（百万円）



費用増の主な要因

モビリティテック事業

- トランザクション増加に伴う決済手数料の増加
- トランザクション増加に伴うサーバー費用の一時的上昇
 - サーバー費用の抑制アクションを実施
- システム開発受託及びマーケティング支援案件の受注等に伴う原価費用の発生
 - 売上原価相当分を費用処理。費用増加額は売上増加部分で吸収
- ソフトウェア投資拡大による償却費の増加
- 外形標準課税の適用による負担増



2026年12月期 第2四半期 セグメント業績（累計）

OTA事業は収益ドライバーとして計画比95.1%を確保。訪日客数が前年割れ(YoY ▲5%)する中で、モビリティテック事業はYoY+16.9%の増収を継続するも、投資先行の影響で営業損益の赤字幅が拡大。

OTA事業

収益ドライバー

VELTRA

営業収益

15.8億円

営業利益率

11.4%

▶

営業収益は計画比95.1%と、継続的にキャッシュを創出

モビリティテック事業

成長ドライバー

LINKTIVITY

営業収益

4.9億円

前年同期比

+16.9%

▶

訪日外客数が減少傾向(YoY約▲5%)のなかでも計画比+106.5%を確保

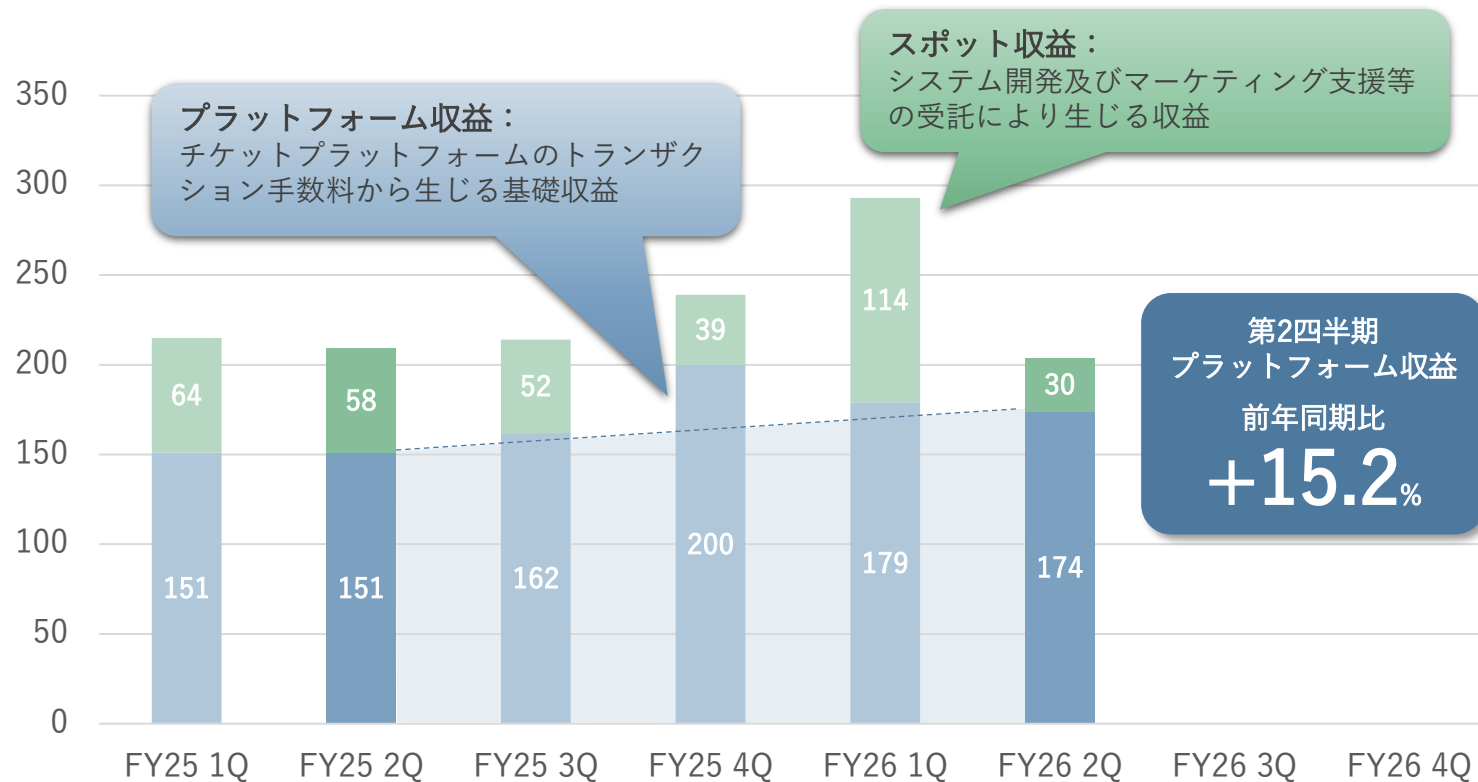
FY2026 2Q (単位：百万円)	セグメント		合計	調整額	連結
	OTA	モビリティテック			
営業収益	1,585	496	2,082	-	2,082
YoY	△5.4%	+16.9%	△0.9%	-	△0.9%
営業利益	182	△140	41	△230	△189
YoY	△30.2%	-	△70.9%	-	-
FY2025 2Q(参考)					
営業収益	1,676	424	2,101	-	2,101
営業利益	260	△116	144	△233	△89

※ 当第1四半期連結累計期間より、経営成績の管理及び事業実態の開示をより適切に行うため、報告セグメントの区分を変更しております。
※ 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引調整後の金額を表示しております。
※ 調整額は、セグメント間取引消去および、報告セグメントに帰属しない親会社の本社管理部門にかかる費用230百万円が含まれております。

モビリティテック事業の収益分解

モビリティテック事業の収益を、手数料等の継続的なトランザクション収入である「プラットフォーム収益」と、システム開発等の受注による「スポット収益」に分解。本質的な成長を示す「プラットフォーム収益」は着実に積み上がっている。

収益別四半期推移（百万円）



▶ プラットフォーム収益は継続的に成長

FY2025 2Qの151百万円から174百万円へ、前年同期比+15.2%。サプライヤーと販売チャネルの拡大がそのまま基礎収益の積み上げに直結。

▶ FY26 Q2の前年割れはスポットの増減

収益計上タイミングのコントロールが難しいスポット収益の増減の影響でFY26 2Q収益は前年割れとなっているが、プラットフォームでの基礎収益は前年を上回って推移

▶ 下期はプラットフォームの収益上積みを想定

サービスの拡大と新規商品の提供開始により、予約トランザクションの増加を見込む



自己資本比率は26.3%（▲2.0pt）と低下したものの、主因は前受金の増加によるもの。今回新たに開示する前受金控除後自己資本比率は39.2%（+2.8pt）と改善しており、財務基盤の実質的な健全性は保たれている。有利子負債もゼロを維持。

貸借対照表

	2025年12月期	2026年12月期 2Q	増減額	詳細
単位：百万円				
流動資産	8,336	8,089	▲247	営業未収入金が319百万円増加に対し現預金が745百万円減少
現金及び預金	5,686	4,941	▲745	
固定資産	986	1,117	+130	ソフトウェアが16百万円減少、ソフトウェア仮勘定が151百万円増加
資産合計	9,323	9,206	▲116	
流動負債	6,353	6,503	+150	営業未払金が798百万円減少、前受金が961百万円増加
有利子負債	0	0	-	
固定負債	0	0	+0	
負債合計	6,353	6,503	+150	
純資産合計	2,969	2,703	▲266	親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が251百万円減少
自己資本比率	28.3%	26.3%	▲2.0pt	
(前受金控除後 自己資本比率)	36.4%	39.2%	+2.8pt	

※ 当社ビジネスモデルの性質上、業績が向上し前受金が増加することで自己資本比率が低下する傾向にあることから、参考値として前受金控除後の自己資本比率を提示しております。



戦略の進捗サマリー：打ち手の実行状況

Q1に示した打ち手について下記のとおり進捗。Q2においても中期ビジョンに沿った新たな提携アクションを実施

領域	Q1に示した打ち手	Q2における進捗	状況
OTA 組織	オフショア開発（マレーシア）の解消	■ マレーシア法人の清算手続きが進捗し、体制移行を実行 ■ 下期はコスト構造改革の効果が本格的に発現	完了
OTA B2B展開	クルーズ予約システムのB2B提供（ジェイエスティ／読売旅行）	■ 提携2社経由の送客が稼働し、B2B予約件数の比率を高めることで、広告宣伝費を抑制しつつ新たな客層を開拓	進行中
OTA 新規	-	■ 世界最大級の乗り降り自由バス事業者「Big Bus Tours」と国内事業展開に関する基本合意書を締結	新規
モビリティテック 基盤	サプライヤー・販売チャネルの拡大（FY2025：710社／492社）	■ サプライヤー数745社（YoY+35社）／販売チャネル数 533社（YoY+41社）と、参入障壁を着実に構築	進行中
モビリティテック 海外	韓国子会社を軸とした東アジア展開	■ 世界530社超の販売網への韓国商材供給を本格化 ■ 韓国国内の主要サプライヤーの契約獲得が徐々に進捗	進行中
モビリティテック 新規	-	■ 小田急電鉄の観光DXサービス「EMot」と連携 ■ Triplabo Kiosk の導入エリア拡大 ■ 大井川鐵道井川線のデジタルチケットの販売システムを構築	新規
経営基盤	子会社管理体制の厳格化 経営体制の刷新	■ 内部統制プロセスの見直しとモニタリング機能の強化を実行 ■ 経営の監督・執行の分離、CxO体制の導入	進行中

「課題の解決」具体例

事前予約サービスの提供にとどまらず、地域活性化を実現するため、DXによる需要と供給のリアルタイムマッチングを実現する総合ソリューションの提供を目指しています。

NEW

世界最大級の乗り降り自由バス事業者「Big Bus Tours」と日本国内での事業展開における基本合意書を締結



本提携の主なポイント

- 日本国内の主要都市における市場性評価と展開候補都市の選定
- 提携候補となる地域バス事業者の選定
- 世界水準の運営ノウハウと当社DX基盤の融合

解決すべき課題

- 訪日市場の拡大に伴う一部都市への旅行者集中
- 都市内・都市間のスムーズな移動の難しさ

宿泊施設のDXを推進する「Triplabo Kiosk(トリップラボ キオスク)」の導入エリア拡大



利用件数(5-6月比)

130%

好調に推移

主な機能

- タクシーの配車
- 空港リムジンバスの予約および購入
- 交通系ICカード（Welcome Suica）の購入・受け取り
- 人気観光施設や周遊パスのチケットの購入

解決すべき課題

- 宿泊施設のフロント業務の負担軽減と人手不足の解消
- 多言語でのタクシー手配や観光案内

2030
中期ビジョン

あらゆる旅の課題に向き合う総合ソリューションカンパニー



事業の主軸を、
旅行関連の「物売る」から「課題の解決」へ転換



収益の柱

OTA事業

海外・国内旅行における
体験・アクティビティ（点）の発掘と提供を行う



成長の柱

モビリティテック事業

訪日外国人の観光資源間を移動（線）でつなぎ、
移動の課題を解消するB2Bプラットフォーム



事業ミッション

旅のあらゆる瞬間に伴走し、
世界中の体験と旅行者をつなぎ、より良い旅の循環を共創する

事業アセット
2025年12月期

- ・会員数 285万人 / 催行会社 約9,000社
- ・商品数 22,000種類（150カ国）



事業ミッション

あらゆる移動と体験のバリアを解消し、
誰もが自らの旅を表現できるインフラを構築する

事業アセット
2025年12月期

- ・サプライヤー数 710社（前期比 +164社）
- ・販売チャネル数 492社（前期比 +67社）

「デュアルエンジン」による価値創造：2Qの全社成長を支える基本構造

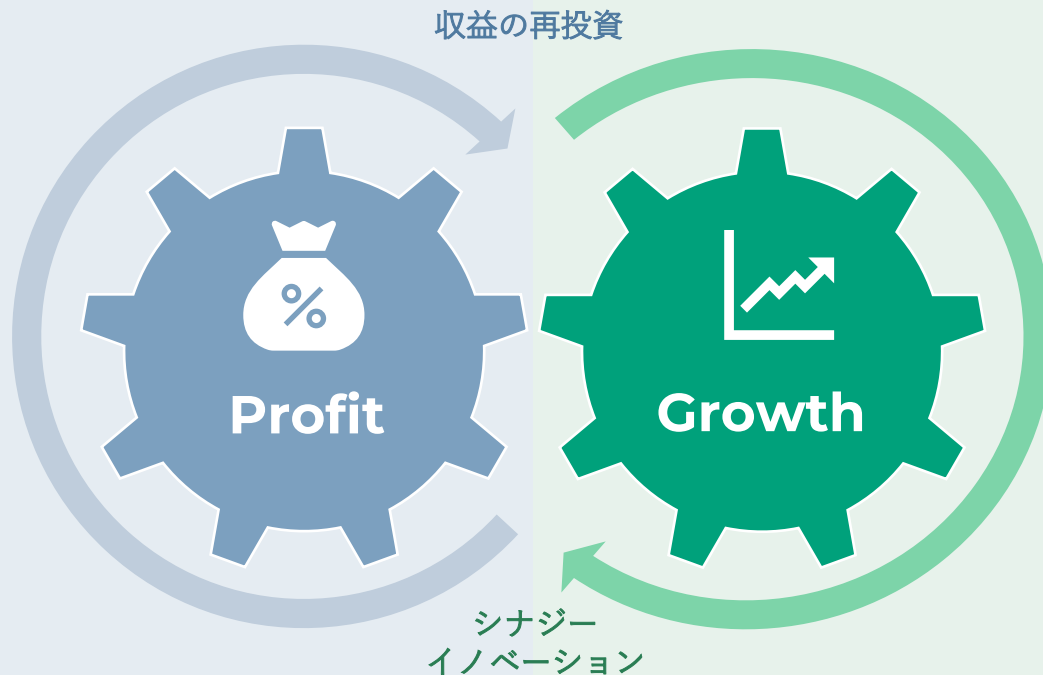
高収益のOTA事業（ベルトラ）と、成長を牽引するモビリティテック事業（リンクティビティ）という、2つのコア事業が全社の資本効率を最大化し、成長を支える体制を構築。2Q単体では全社予算比92.4%となったが、二つのエンジンによる収益基盤づくりは継続。

VELTRA

OTA事業

B2C/利益エンジン

- ▶ 現地体験型アクティビティ専門予約サイト「VELTRA」「HawaiiActivities」運営
- ▶ 役割：高収益維持
キャッシュ創出
- ▶ 実績：徹底した選択と集中により、FY2025の営業利益率は11%から**23%**に劇的に飛躍（FY2025）



LINKTIVITY

モビリティテック事業

B2B/成長エンジン

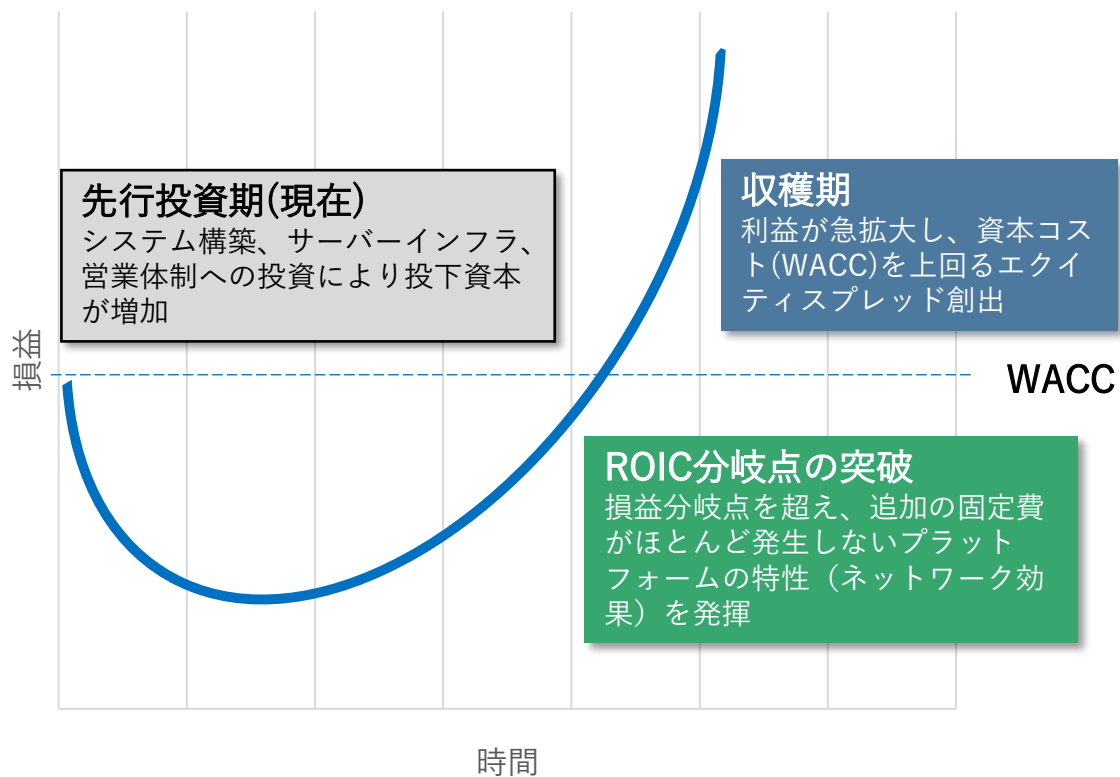
- ▶ 交通機関・観光施設向けDX/販売チャンネル拡大プラットフォーム
- ▶ 役割：市場シェア拡大
観光インフラの構築
- ▶ 実績：2年CAGR **36.2%**
インバウンド観光のインフラとして急成長（FY2025）



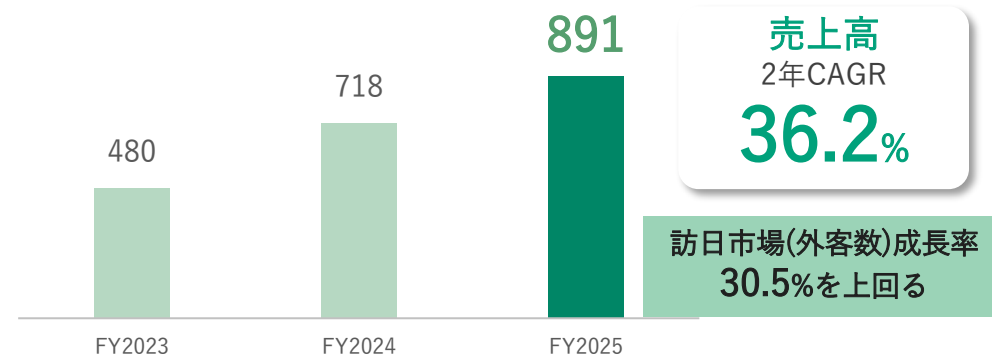
モビリティテック事業は先行投資フェーズを継続中

交通・観光インフラのDXプラットフォームという独占的地位を築くため、システム開発や人材へ先行投資を継続中。訪日客が前年割れの中でも計画を上回る成長（2Q計画比106.5%）を確保。将来のネットワーク効果による収益拡大を見据えている。

LINKTIVITY事業が描くJカーブ



LINKTIVITY売上高の推移（単位：百万円）



プラットフォーム基盤の拡大（FY2025）

サプライヤー数

710社 (YoY+164社) × **492**社 (YoY+67社)

販売チャネル数

国内外の有力な交通・観光施設と販売チャネル数の拡大により
ネットワーク効果が更に高まり、参入障壁を着実に構築中



2026年12月期 業績予想

「利益が成長を生む構造」への転換を進め、営業利益 前年比+262%を計画。

例年、繁忙期を含む下期には売上増を見込んでおり、業績予想に関する見通しの変更はございません。

	2025年12月期	2026年12月期	増減比	増減額
単位：百万円				
営業収益	4,581	5,000	+9%	+419
営業費用	4,476	4,620	+3%	+144
営業利益	105	380	+262%	+275
経常利益	99	366	+267%	+267
当期純利益	140	340	+141%	+200

利益主導の成長モデルへ

売上成長
+9%

×

収益性改善
構造改革

=

利益成長
+262%



単なるトップラインの最大化に頼らず、
創出された利益(キャッシュ)を成長分野
へ再投資。

※ 2026年12月期の特別損益において、下記に関する計上を予定しておりますが、当期純利益に与える影響は軽微であります。

【特別利益】 マレーシア法人閉鎖にともなう分配利益

【特別損失】 リンクティビティ 資金流出事案による特別損失
マレーシア法人閉鎖による退職手当、弁護士費用等

2026年12月期 第2四半期 戦略方針／ VELTRAクルーズB2B展開	P.19
モビリティテック事業概要／東アジア展開（韓国市場）	P.21
2026年12月期 規律ある資本配分・投資規律	P.23
コーポレートガバナンスの強化	P.25
会社概要・ご留意事項・IRのご案内	P.26

2026年12月期 戦略方針

戦略的な「選択と集中」により、主力OTA事業の高利益化を最大化。
成長機会への再投資を推進し、より一層筋肉質な経営体制へ転換。

1 規律あるコスト管理

2 利益率の最大化

3 成長領域への再投資

OTA事業

CF最大化とアセットを活かした事業領域の拡大

▶ 組織の機動性向上

事業体制の再構築：オフショア開発(マレーシア)の解消。自律型職能横断モデルの全社本格導入。

▶ 営業レバレッジの最大化

勝てる市場・商品・UXへ資源を集中し、投資効率を極限まで高める。

▶ データ資産のAI・新事業活用

顧客基盤を活かしたクルーズ事業の強化。AI対応によるデータ資産の収益化。

モビリティテック事業

サービス領域拡大と収益拡大の両立

▶ 安定成長シナリオ

インバウンド需要は保守的に想定。既存販売網の強化で成長を確保。

▶ プラットフォーム事業の収益化

商品ラインナップ拡大を継続しつつ、利益確保フェーズへ。

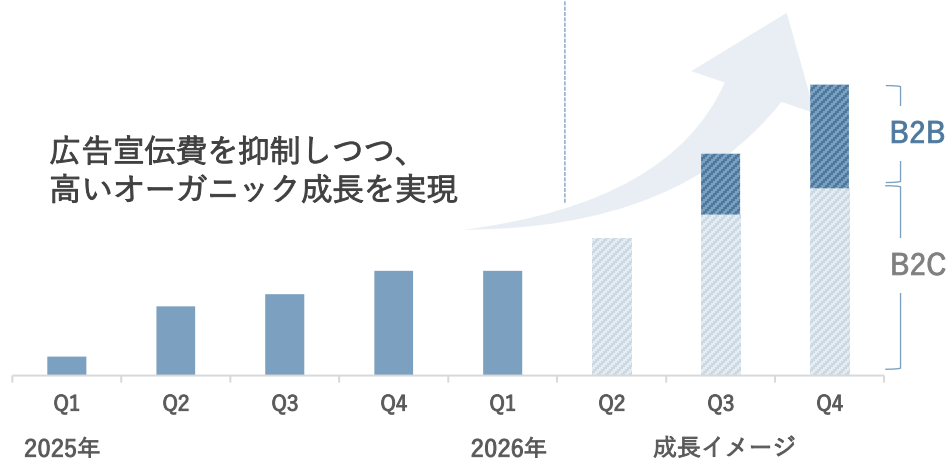
▶ 開発リソースの選択と集中

不透明な市場環境を見越し、新規サービス開発を抑制。

OTA事業 (VELTRAクルーズ)：B2B展開の本格化

ベルトラクルーズの予約システムを、大手旅行会社へB2B提供（ホワイトレーベル）開始。集客コストを抑えつつ、巨大なパートナーの顧客基盤へリーチを拡大。

B2C予約件数推移と成長イメージ



2026年よりB2B連携を加速

2026年2月 海外専門旅行会社ジェイエスティと提携を開始

→全国規模の顧客基盤へ接続

2026年4月 読売新聞グループ「読売旅行」と提携を開始

→専門コンサルティングとの融合

B2B展開が生み出す戦略的価値

▶ 利益率の向上

自社での広告投資を介さず、提携パートナーが保有する既存の膨大なアクティブ会員へ直接アプローチが可能。OTA事業の利益率向上を力強く牽引。

▶ スケールメリットの創出

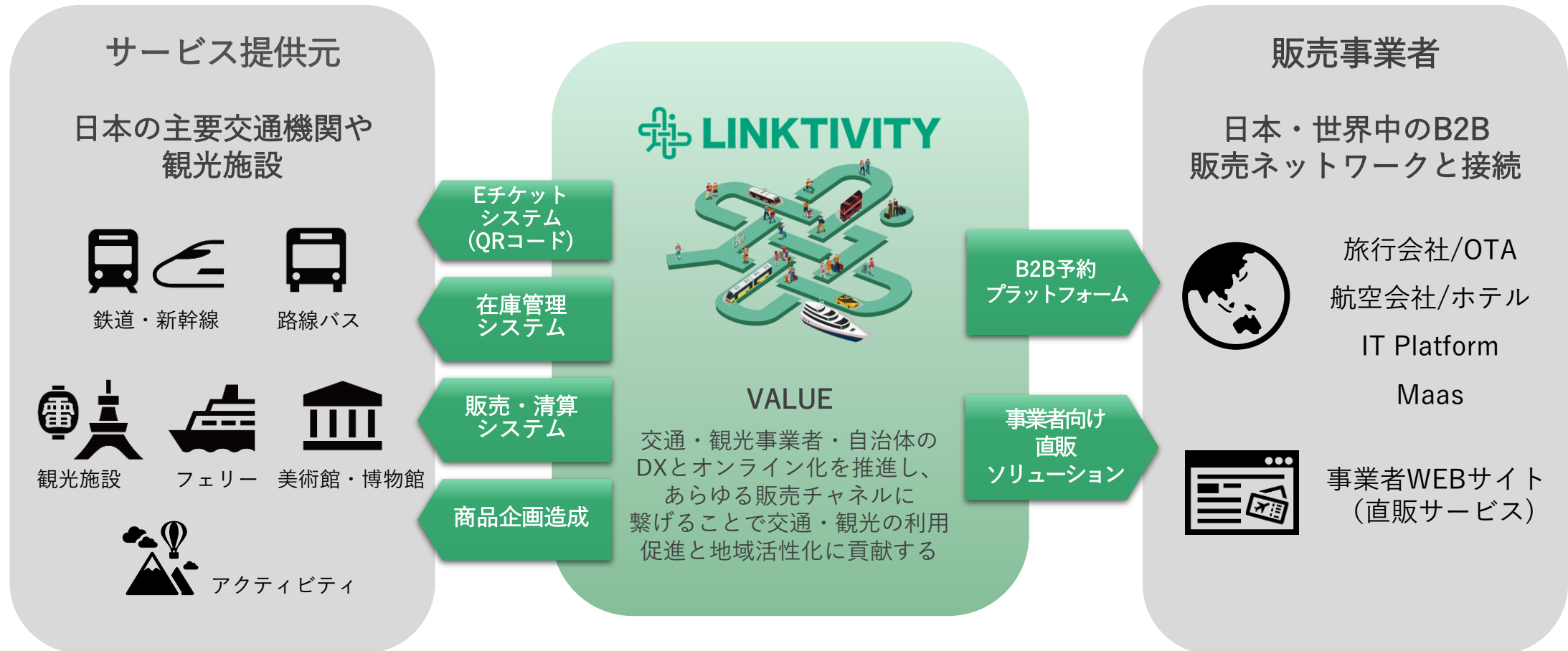
すでに完成されたシステムを横展開するため、追加の開発費を抑制。売上の増加がそのまま利益に直結する高収益モデル。

▶ パートナーとの強固なシナジー

読売旅行が持つ全国規模の顧客基盤や、ジェイエスティの対面コンサルティング力と、ベルトラの「オンライン予約DX」を融合し、新たな客層を開拓。

モビリティテック事業（LINKTIVITY）：世界中の販売網と繋がる観光インフラ

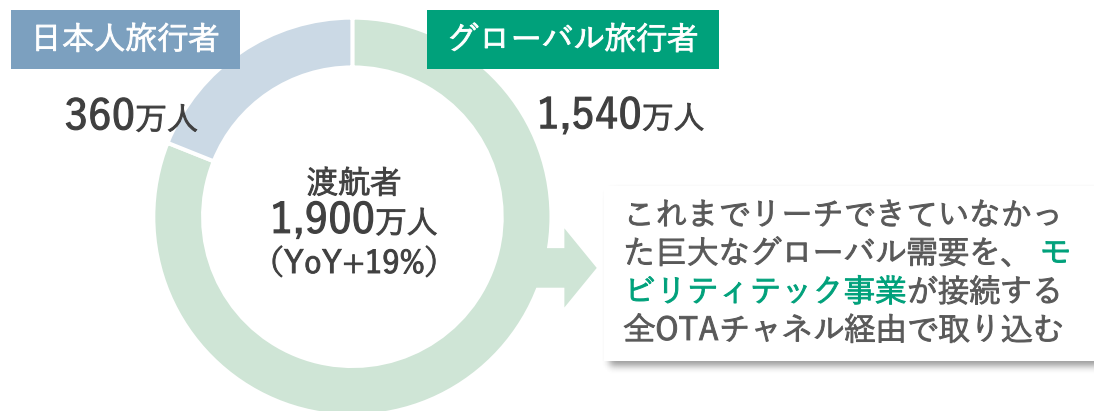
LINKTIVITY（リンクティビティ）は日本の交通機関・観光施設と世界各国の旅行会社を結ぶB2Bプラットフォーム。
全世界530社超のチャンネルへ在庫を供給するインフラとしての強みを背景に、2Qも計画比106.5%と成長を維持している。



モビリティテック事業（LINKTIVITY）の東アジア展開（韓国市場への進出）

韓国子会社（LINKTIVITY KOREA Inc.）をベースに、B2Bプラットフォームとして世界の販売網（530社超）へ韓国インバウンド商材の提供を本格化。グローバル旅行者市場へ全方位でアプローチし、東アジアにおける観光DXのインフラ構築を狙う。

韓国インバウンド市場（2025年）



グローバル観光DXハブとしてのLINKTIVITY



3つの戦略的優位性

① 市場の圧倒的拡張

日本人市場（年間360万人）に留まらず、1,540万人の多国籍市場がターゲット。モビリティテック事業のグローバル網を活用し、面での展開を加速。

② 資本効率の最大化

日本で構築済みのコアシステムを流用。追加の開発投資を最小限に抑え、高い限界利益率で新市場の収益拡大を実現。

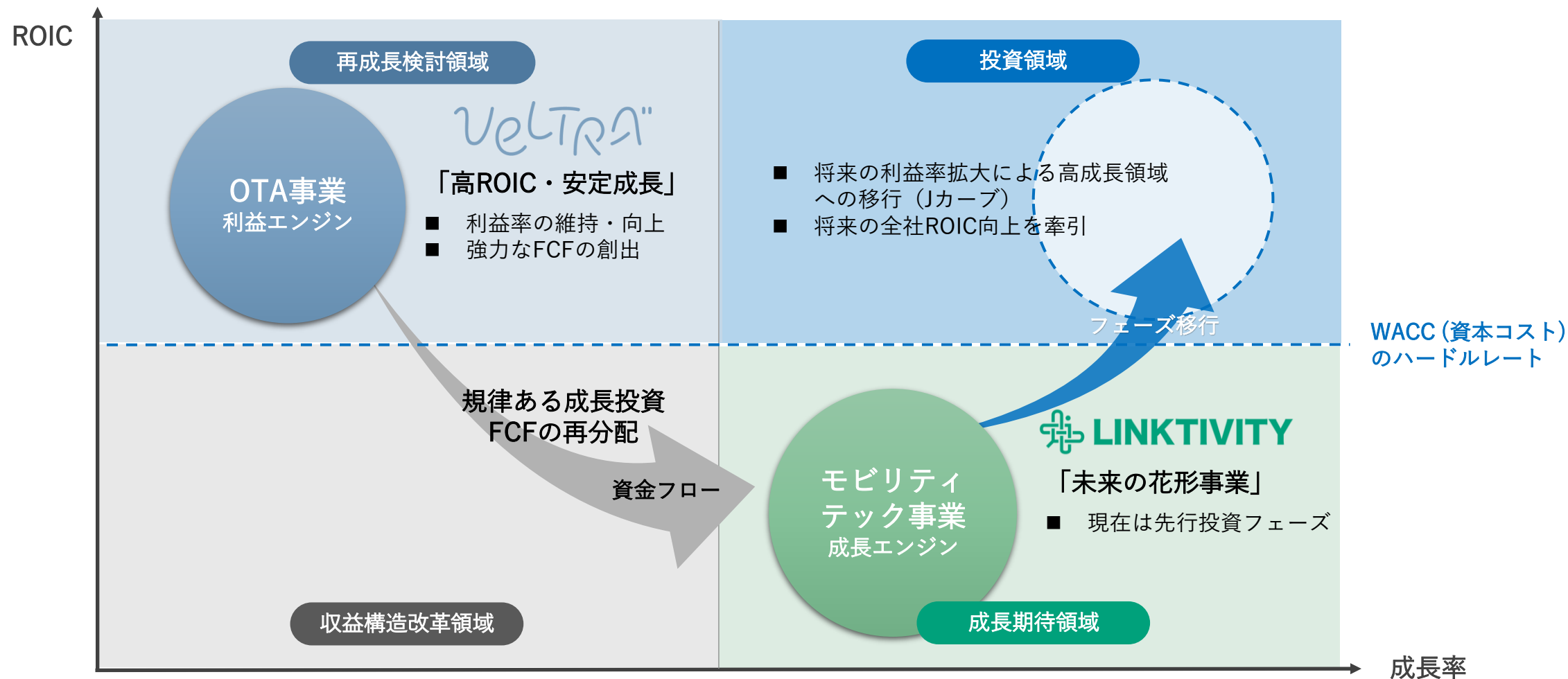
③ エコシステム構築

世界中のOTAが利用可能な仕入れ基盤として機能。他社OTAの販売増がそのままモビリティテック事業の収益増に直結するモデル。



規律ある資本配分：「成長領域」への集中投資

企業価値最大化のため、事業ごとの資本効率（ROIC）と成長率を可視化し、規律あるキャピタルアロケーションとポートフォリオ管理を実行。2Qの戦略的投資は、最も高いリターンが見込める領域(LINKTIVITYのインフラ構築)へ重点配分。

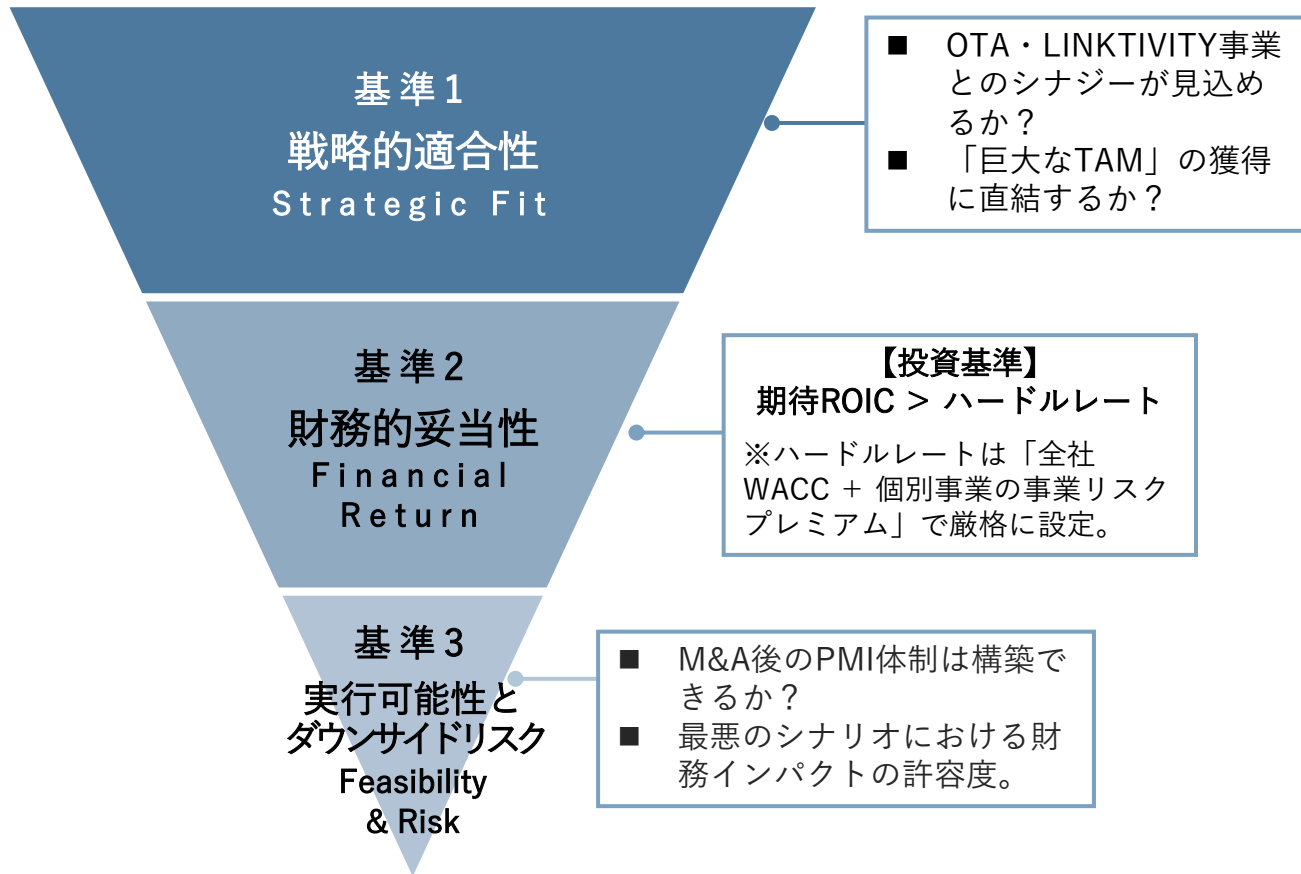




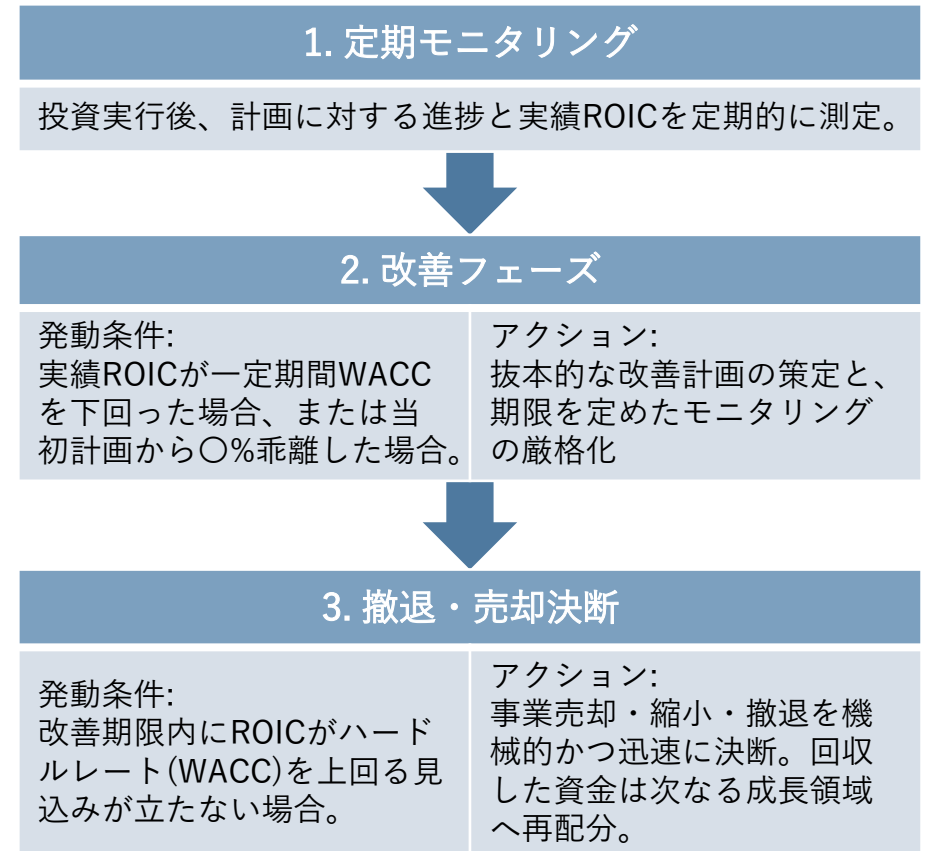
投資規律の徹底：「攻めの投資」を支えるリスク管理

全社の企業価値を継続的に向上させるため、新規投資における『入りの規律』と、既存案件における『出口の規律』を明文化し、資本効率を強く意識した経営を徹底。厳格な投資規律によって企業価値の毀損を防ぐ。

入りの規律（新規投資の3基準）



出口の規律（モニタリングと撤退ルール）



コーポレートガバナンスの強化

「攻め」と「守り」の両面からガバナンスを強化。

形式的な計画を見直し、環境変化に即応できる実効性の高い経営体制へ移行する。

持続的成長と収益力向上

Action 職能横断型組織への移行

- 少数精鋭の組織を実現。
- 意思決定の迅速化とコスト構造の最適化



成長のみならず、
確実に収益を生む資本効率の高い体制へ。

リスク管理と不祥事防止

Action 子会社管理体制の厳格化

- 全体の内部統制プロセスを見直し、
モニタリング機能を強化。



ガバナンスの脆弱リスクを排除し、
安定した成長の土台を再構築。

透明性と公平性の確保

Action 対話型IRへの転換

- ディスクロージャーの適正化
- 個人投資家との双方向対話を強化



経営の透明性を高め、
ステークホルダーからの信頼を回復。

方針に基づき、経営計画のあり方を抜本的に見直し

中期経営計画（2025-27）の見直しと新運用



固定的な3ヶ年計画の公表を一旦見直し、
「実効性」と「柔軟性」を最重視。

予実管理の
高度化

年度予算の精度を徹底的に高め、
足元の事業実行力を強化。

戦略の機動的
アップデート

市場環境の変化に応じ、戦略を柔軟に修正。
迅速な意思決定へ。

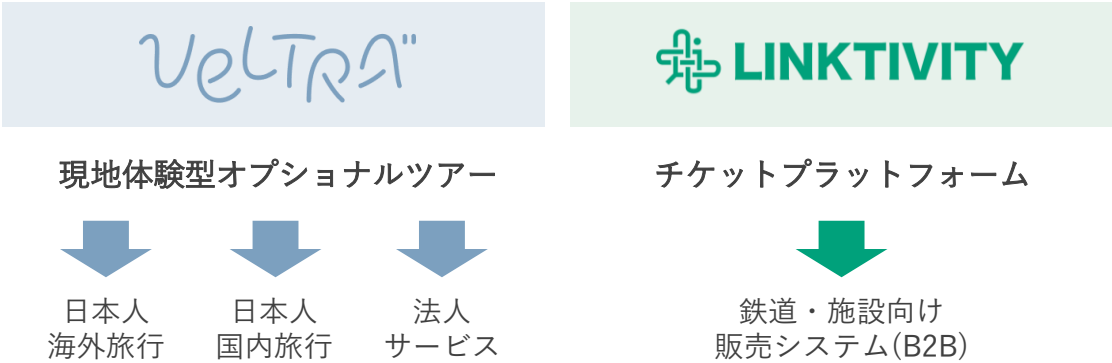


現地ツアーやアクティビティ、移動手段など旅先での「体験」を軸とした OTA事業（VELTRA）と、日本国内およびアジアの交通・観光DXを担うモビリティテック事業（LINKTIVITY）の2つの主要トラベルテック事業を運営。

会社概要

社名	ベルトラ株式会社	
本社	東京都中央区日本橋2-13-12	
資本金	20億7,855万円（2026年6月30日現在）	
創業年	1991年11月（VELTRA.com事業開始 2004年4月）	
決算期	12月	
従業員数	本社 133名（213名）（ ）は臨時雇用含む 連結 218名（320名）2026年6月30日現在	
子会社	[米国（ハワイ州）] [日本] [韓国]	VELTRA Inc. リンクティビティ株式会社 LINKTIVITY KOREA INC.
営業所	タイ(バンコク)	

事業カテゴリ



当社の詳細は下記リンクからもご確認いただけます。

ベルトラについて





本資料に掲載されている情報には、業績予測・事業計画等の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、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異なる可能性があることにご留意ください。

今後発生する新たな事象及び状況の変動があった場合にも、当社は、本資料の記述を更新又は改定する予定はありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報については、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IRメールの配信やnoteでの情報発信を行っています。
是非ご登録ください。

IRメール配信登録



IR note

