



2026年度第2四半期決算説明資料

株式会社PR TIMES
(東証プライム・名証プレミア | 3922)

2026年10月14日

第2四半期業績

- 売上高は25億21百万円で前年同期比6.4%増、第2四半期としては過去最高を更新。2026年度第1四半期に続き売上高成長率10%に届かず。
- 本日修正した通期業績予想に対する進捗率は売上高で48.9%（前年同期49.0%）、EBITDAで53.6%（同51.4%）、営業利益で53.9%（同52.2%）。

2026年度業績予想

- 2026年度通期業績予想を売上高 103億19百万円（前期比8.1%増）に下方修正。EBITDA及び営業利益は前回予想を据え置き。
- 業績予想の修正および本日公表した配当方針の変更を踏まえ、配当予想をDOE9%以上の基準で74円30銭（前期比438.4%増）へ修正。

トピックス

- 基幹事業「PR TIMES」のプレスリリース件数は129,825件（前年同期比11.2%増）で過去最高を更新。期間契約プランは3,676社（同13.7%増）と、成長基調を維持。
- M&A・戦略投資枠を2030年度末までに45億円に設定。投資基準を満たす案件に限り実行し、未使用額の50%以上は原則として特別配当で還元する方針。

Road to Milestone2030

- Jootoの事業廃止を踏まえ、資本・人材を成長領域へ再配分。AIの利活用など次の成長に向けた投資を利益へつなげ、2030年度の営業利益70億円・EBITDA77億円の達成を目指す。
- 積極的に投資しながら早期に増益軌道へ戻り、2027年度に過去最高益の更新を計画。
- 2028～2030年度は每期10～30%の増益を重ね、営業利益70億円を実現する。

1

2026年度第2四半期 四半期決算

2

2026年度第2四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

4

Road to Milestone2030

- 4月13日公表の上期業績予想に対し、売上高97.4%、EBITDA104.4%、営業利益106.2%、当期純利益101.0%で着地。

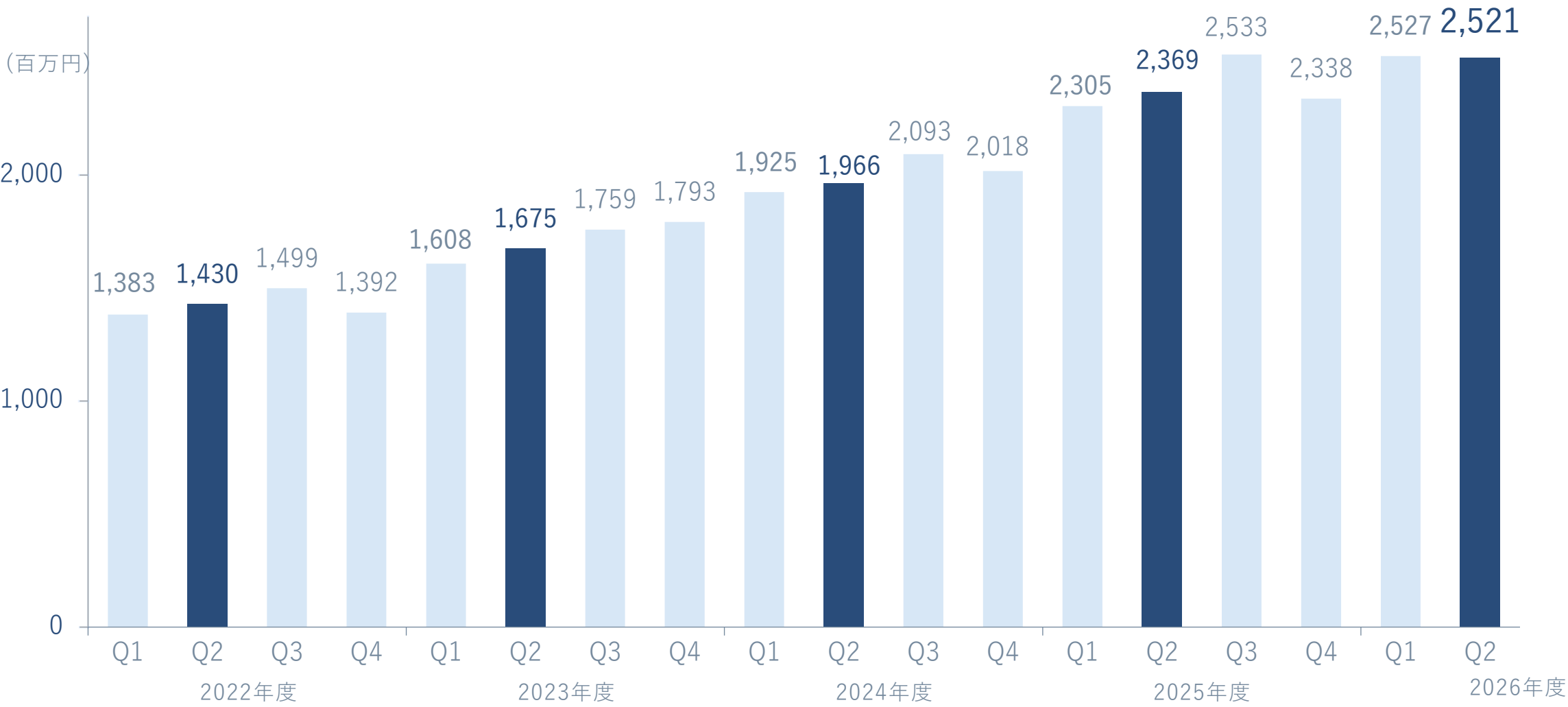
(単位：百万円)	2025年度		2026年度			業績予想	
	上期	下期	上期	前年同期比	前半期比	上期	対予想比
売上高	4,674	4,871	5,049	108.0%	103.6%	5,185	97.4%
売上総利益	3,935	4,121	4,332	110.1%	105.1%	—	—
(粗利率)	(84.2%)	(84.6%)	(85.8%)	—	—	—	—
販売管理費	2,043	2,390	2,580	126.3%	107.9%	—	—
EBITDA	2,043	1,933	1,974	96.6%	102.1%	1,890	104.4%
営業利益	1,892	1,730	1,751	92.6%	101.2%	1,650	106.2%
(営業利益率)	(40.5%)	(35.5%)	(34.7%)	—	—	(31.8%)	—
当期純利益	1,272	1,125	1,125	88.4%	100.0%	1,114	101.0%

- 売上高25億21百万円（前年同期比106.4％、前四半期比99.8％）、EBITDA 9億79百万円（前年同期比89.6％、前四半期比98.5％）、営業利益8億71百万円（前年同期比86.4％、前四半期比99.0％）。

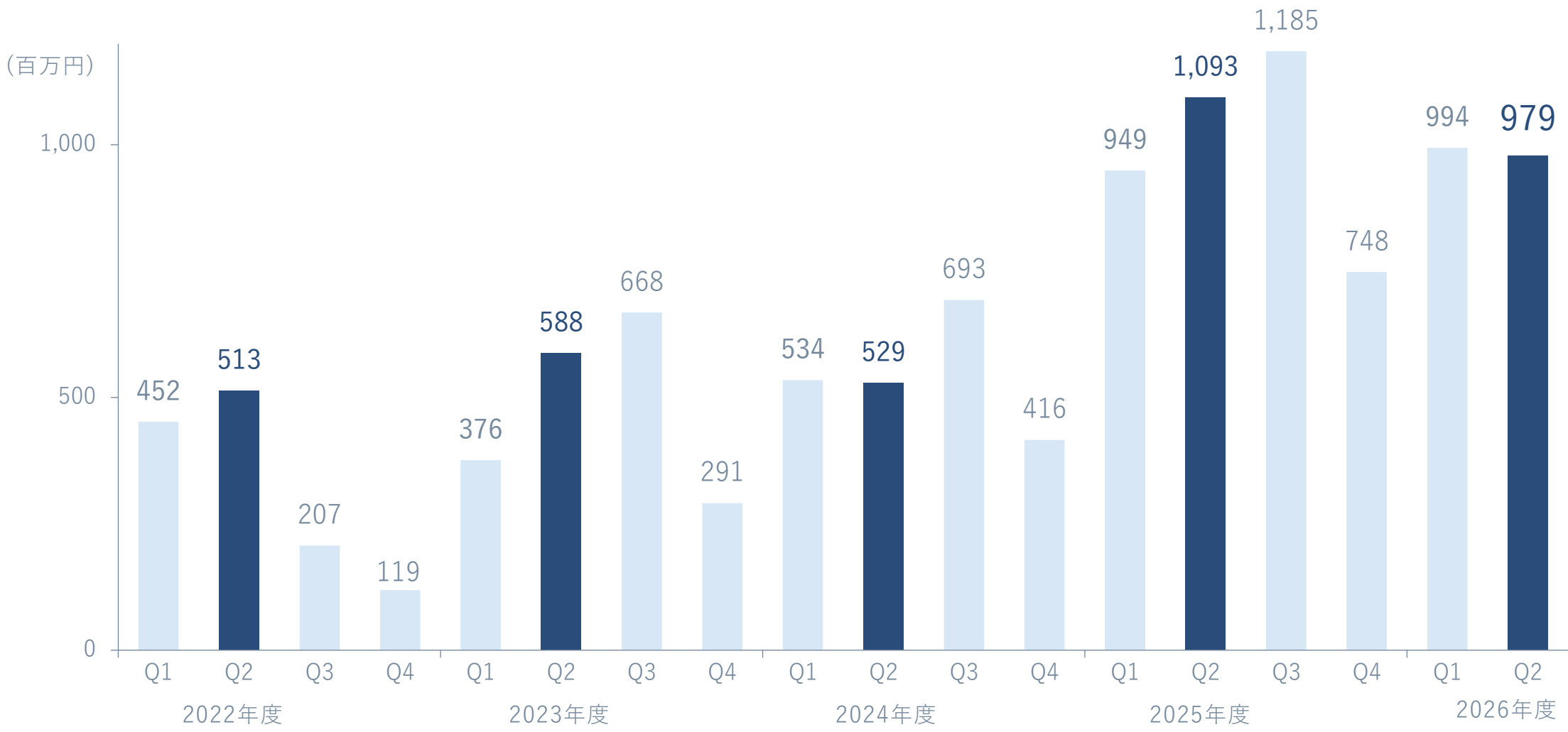
(単位：百万円)	2025年度			2026年度		前年同期比	前四半期比
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	(YonY)	(QonQ)
売上高	2,369	2,533	2,338	2,527	2,521	106.4%	99.8%
売上総利益	1,995	2,147	1,974	2,172	2,160	108.3%	99.4%
(粗利率)	(84.2%)	(84.7%)	(84.4%)	(85.9%)	(85.6%)	—	—
販売管理費	986	1,048	1,341	1,292	1,288	130.6%	99.7%
EBITDA	1,093	1,185	748	994	979	89.6%	98.5%
営業利益	1,008	1,098	632	880	871	86.4%	99.0%
(営業利益率)	(42.6%)	(43.3%)	(27.1%)	(34.8%)	(34.5%)	—	—
当期純利益	699	750	374	604	520	74.4%	86.1%

注： EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

• 売上高は、第2四半期としては過去最高を更新。過去最高を記録した2025年度第3四半期には届かず。

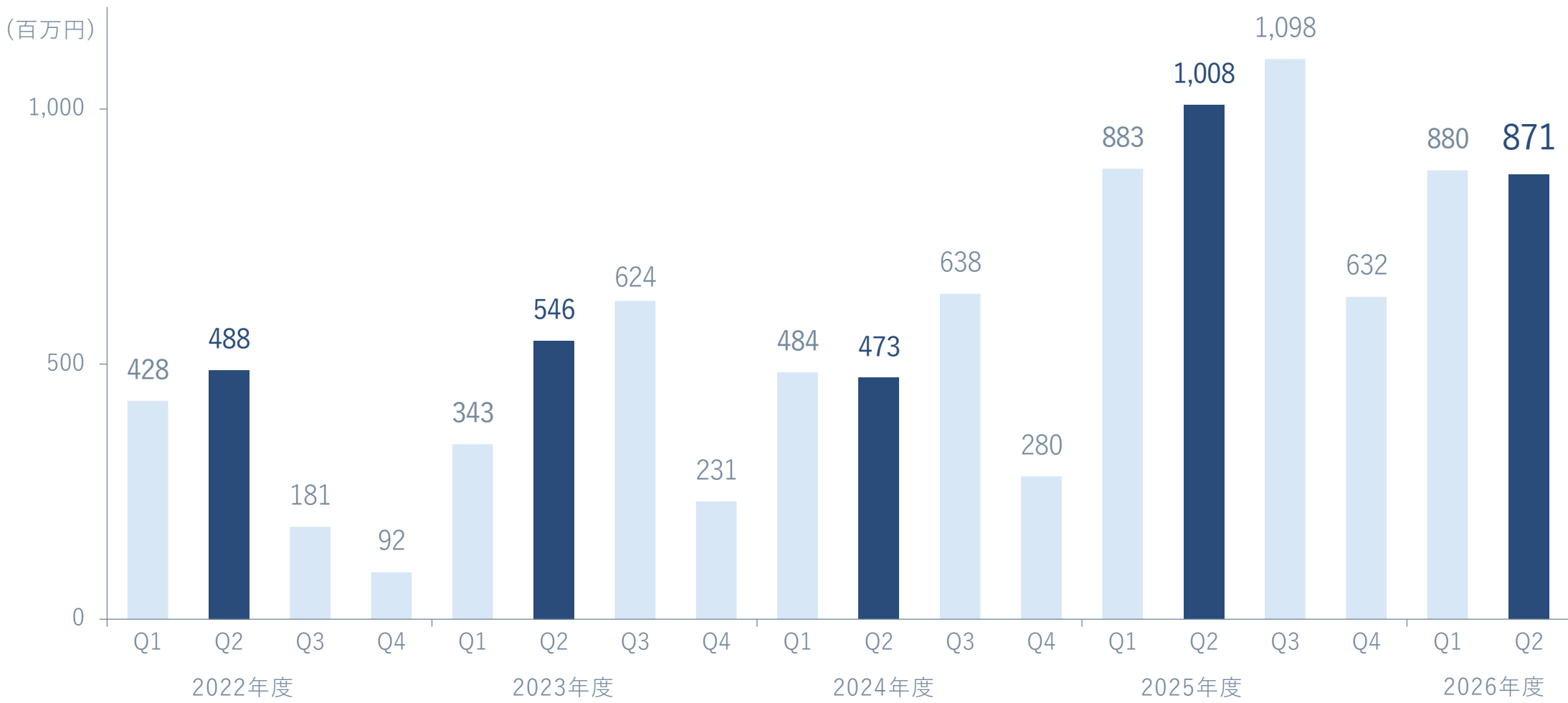


- EBITDAは、堅調な成長基調を継続しています。



注： EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

- 営業利益は投資を吸収しながら、堅調な成長基調を継続。

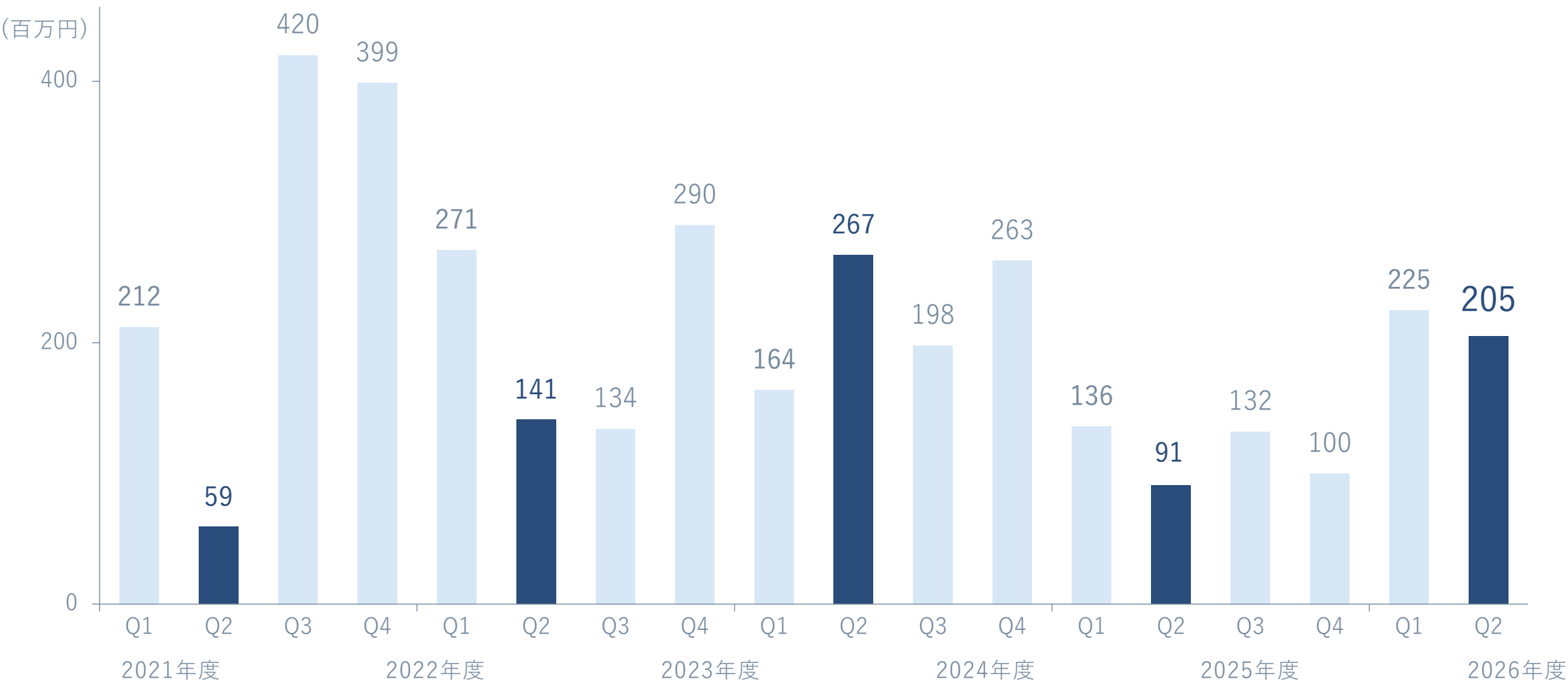


- S&Mでは、ロサンゼルス・ドジャースとのパートナーシップの一環として、スタジアムでのアクティベーション等を実施。
- R&Dでは、既存サービスに関する開発が継続。
- G&Aでは、対売上高比10%未満を継続して維持。

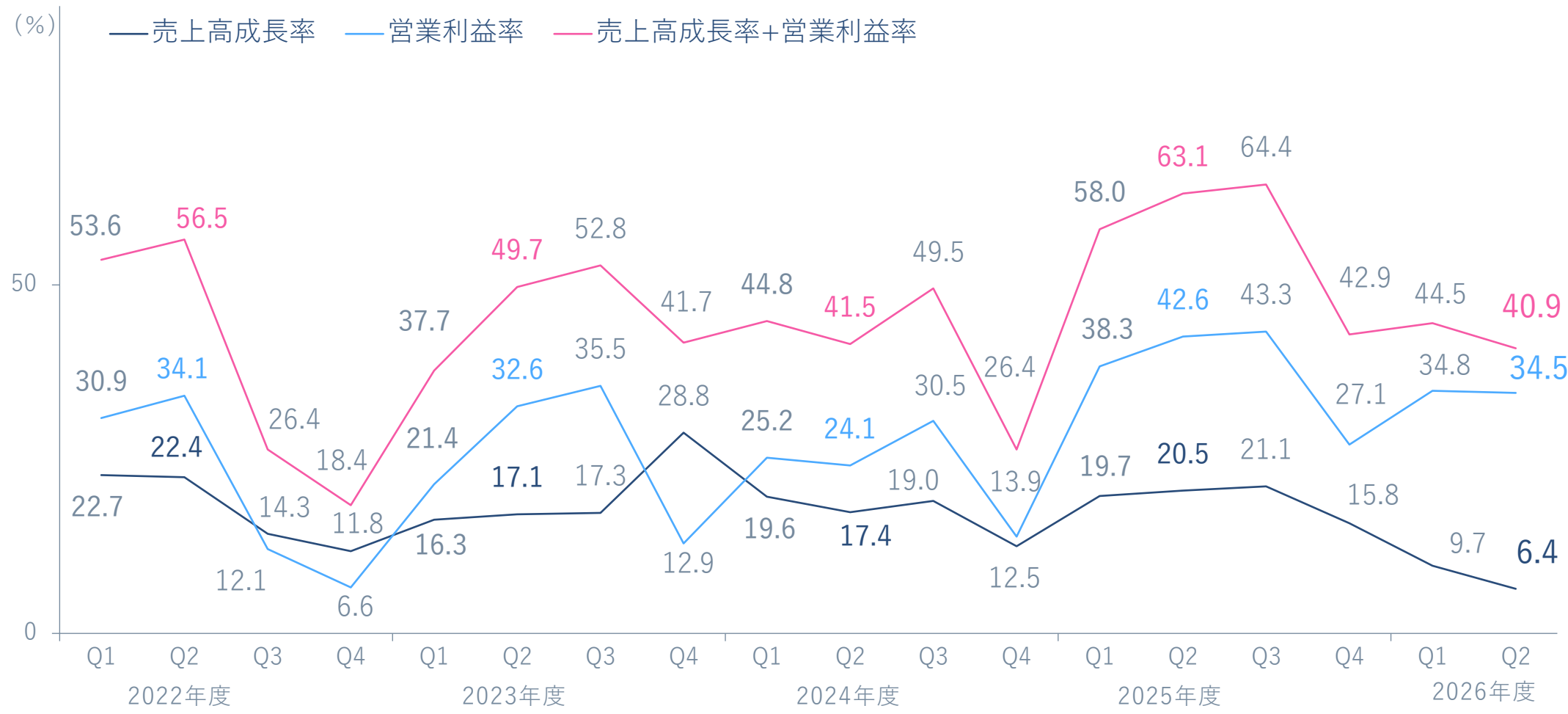
(単位:百万円)	2025年度						2026年度			
	Q2		Q3		Q4		Q1		Q2	
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比
売上高	2,369	100.0%	2,533	100.0%	2,338	100.0%	2,527	100.0%	2,521	100.0%
売上原価	373	15.8%	386	15.3%	364	15.6%	355	14.1%	361	14.4%
S&M	660	27.9%	714	28.2%	901	38.6%	882	34.9%	873	34.6%
R&D	171	7.3%	175	6.9%	246	10.6%	196	7.8%	213	8.5%
G&A	154	6.5%	159	6.3%	193	8.3%	213	8.4%	202	8.0%
営業利益	1,008	42.6%	1,098	43.3%	632	27.1%	880	34.8%	871	34.5%

注：S&MはSales & Marketingの略、R&DはResearch & Developmentの略、G&AはGeneral & Administrativeの略。各数値について会計監査人の監査及びレビューを受けていません。

- 広告宣伝費は205百万円（前年同期比124.6%増）。



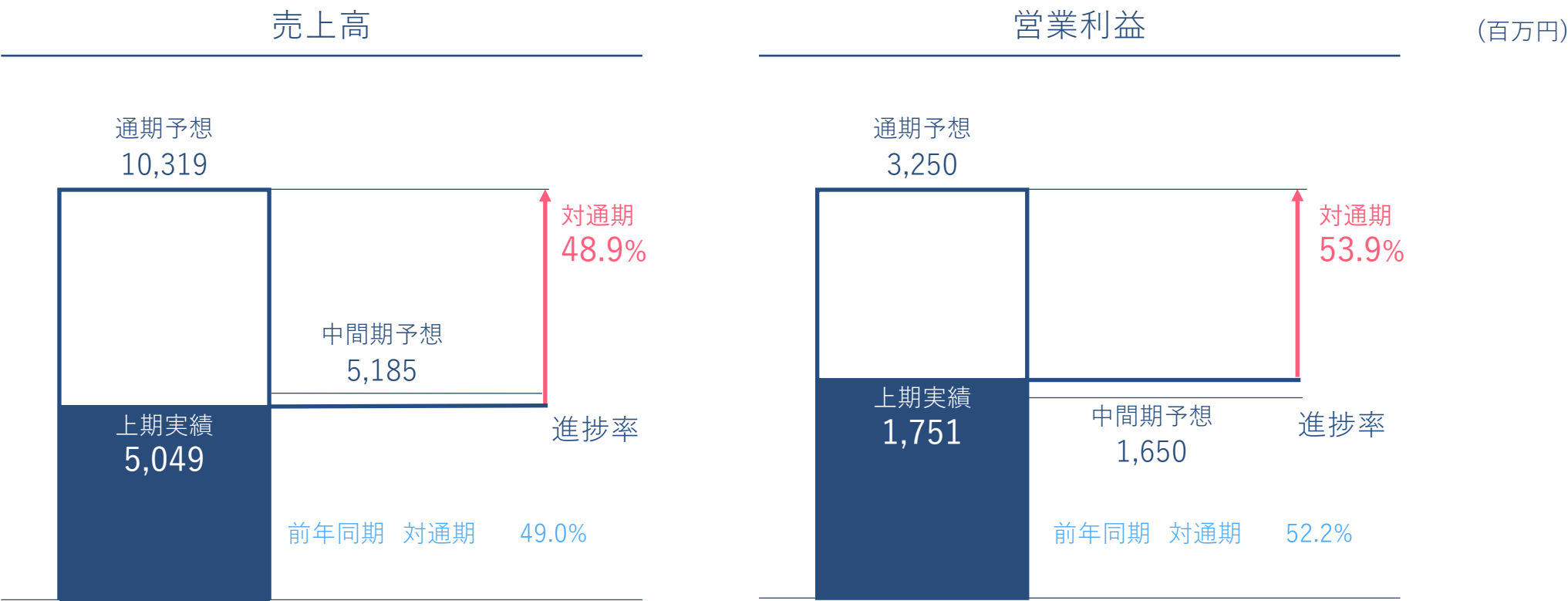
- 売上高成長率は2026年度第1四半期に続き10%を下回ったが、売上高成長率と営業利益率を合計した数値は40.9%と高水準で推移。
- 今後も、積極的かつ規律ある投資を推進することで、持続的な成長と利益拡大の両立を目指す。



- 2026年度通期業績予想を、売上高は103億19百万円（前期比8.1%増）に下方修正。2026年8月にタスク・プロジェクト管理ツール「Jooto」の事業撤退を決定したことに加え、その他のサービス及び連結子会社である株式会社NAVICUSの売上高が当初計画を下回っていることから、通期売上高は前回予想を下回る見通し。
- 一方、利益面については、「Jooto」の事業撤退に伴う費用の減少及びグループ全体での経費の見直し等により、EBITDA及び営業利益は前回予想を据え置き。

(単位：百万円)	2025年度	2026年度 通期予想(当初)	2026年度 通期予想(修正)	前期実績比	
				金額	率
売上高	9,546	10,844	10,319	772	108.1%
EBITDA	3,976	3,685	3,685	▲291	92.7%
営業利益	3,622	3,250	3,250	▲372	89.7%
(営業利益率)	(38.0%)	(30.0%)	(31.5%)	—	(▲6.5%)
経常利益	3,611	3,238	3,290	▲321	91.1%
当期純利益	2,397	2,200	2,100	▲297	87.6%

- 本日修正した通期業績予想に対する進捗率は、売上高で48.9%(前年同期49.0%)、営業利益で53.9%(同52.2%)。
- 売上高、営業利益ともに、通期業績予想に対する進捗率は前年同期とほぼ同水準。



- 営業キャッシュフローの拡大により、現預金残高が引き続き積み上がり、87億円に到達。
- ROAは20.6%、ROEは25.0%といずれも高水準を維持。

(単位：百万円)	2025年8月末	2026年5月末	2026年8月末	前年同期比	前四半期比
流動資産	8,185	9,134	10,088	123.2%	110.4%
内、現預金	7,016	7,906	8,774	125.0%	111.0%
固定資産	1,598	1,866	1,996	124.9%	107.0%
内、のれん	80	56	49	61.3%	86.4%
総資産	9,784	11,000	12,085	123.5%	109.9%
流動負債	1,668	1,454	1,949	116.9%	134.0%
内、契約負債	397	443	459	115.6%	103.6%
固定負債	1	0	0	40.9%	73.1%
純資産	8,115	9,545	10,134	124.9%	106.2%
ROA	20.2%	24.7%	20.6%	—	—
ROE	24.5%	29.2%	25.0%	—	—

注：ROA及びROEは、直近12ヶ月の数値を用いて算出

1

2026年度第2四半期 四半期決算

2

2026年度第2四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

4

Road to Milestone2030

第29回 カスタマーサポートシンポジウム

2026年度 カスタマーサポート表彰制度 表彰式典

主催：公益社団法人 企業情報化協会



<https://prtimes.jp>

企業

利用企業社数 133,784社
国内上場企業利用率 66.7%(2,666社／3,996社)
プレスリリース数 46,939 件／月(2026.7)

メディア

配信メディアリスト 11,140媒体
メディアユーザー数 30,365名
パートナーメディア 268媒体

生活者

サイト閲覧数 8,984万PV／月(2023.08)
SNSアカウント
Facebook 127,698
X (旧Twitter) 510,738
個人ユーザー数 283,782名

- 2026年度第2四半期のパブリシティ数は60媒体83件（前年同期比109.2%）を獲得。
- PR TIMESの利用価値のひとつはパブリシティの獲得、当社のパブリシティ実績でそれを実証。



TV 3媒体 3件

岩手朝日テレビ | NHK（釧路） | とちぎテレビ「とちテレNEWS9」



ラジオ 1媒体 1件

HitsFM



雑誌 5媒体 5件

OOH事例集2025 | 月刊終活 | 山陰経済ウイークリー | 週刊企業と広告 | デジタルカメラマガジン



新聞 18媒体 23件

岩手日日 | 岩手日報 | 大分合同新聞 | 金属産業新聞 | 釧路新聞 | 下野新聞 | 上毛新聞 | 新聞情報 | 新聞之新聞 | スポーツ報知 | 総合報道 | 東商新聞 | 日本経済新聞 | ブライダル産業新聞 | The Bunka News | 毎日新聞 | 読売新聞栃木版 | わかやま新報

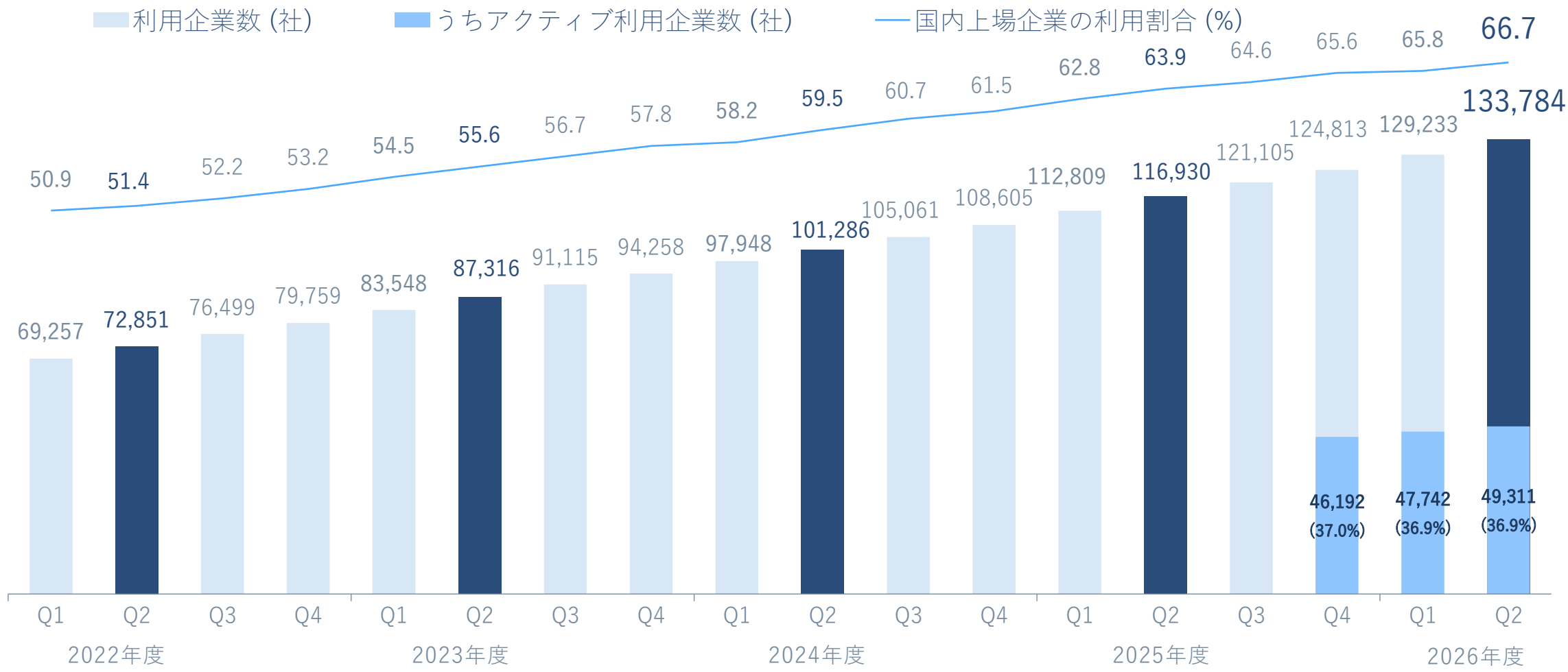


Web 33媒体 51件

@DIME | AdverTimes. | advanced by massmedian | innovaTopia | INTERNET Watch | WEBマーケティングの瓦版 | Alsmiley | 沖縄タイムス | 推し楽 | キーマンズネット | QUERY | Koubo | コマースピック | SIGN NEWS SITE | 小学館ロコ・ラボ | syncAD | すみだ経済新聞 | tokyo chips | tokila | PR EDGE | FISCO | 風傳媒 日本語版 | ProductZine | VOIX | VOIX biz | マーケトランク | マイナビウーマン | マナミナ | MIRASUS | Media Innovation | 盛岡経済新聞 | 読売新聞岩手版 | ロボスタ

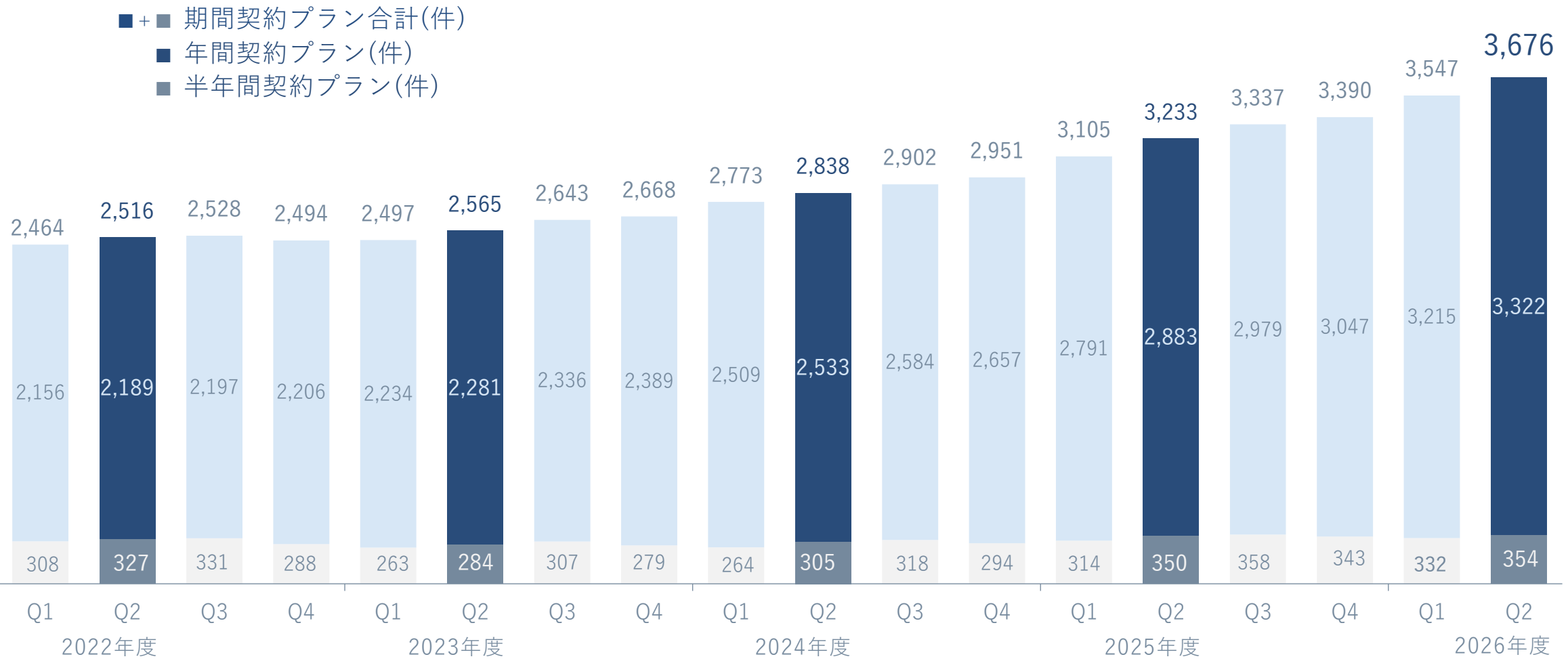
- Yahoo!ニュース、livedoorニュース、SmartNews、LINE NEWS、NewsPicks、antennaなどに転載されたパブリシティは省略。
- PR EDGEは、当社が運営するメディアです。
- 新聞、雑誌から各オンライン版に転載されたパブリシティは省略。
- 当社の株価に関連したパブリシティは対象外。
- 複数回掲載された媒体を含む。

- 利用企業社数が133,784社に到達（前年同期比16,854社増・前四半期比4,551社増）。
- 上場企業のうち66.7%（2,666社／3,996社）が利用。
- アクティブ利用企業数は49,311社（前四半期比1,569社増）で、利用企業社数の36.9%。



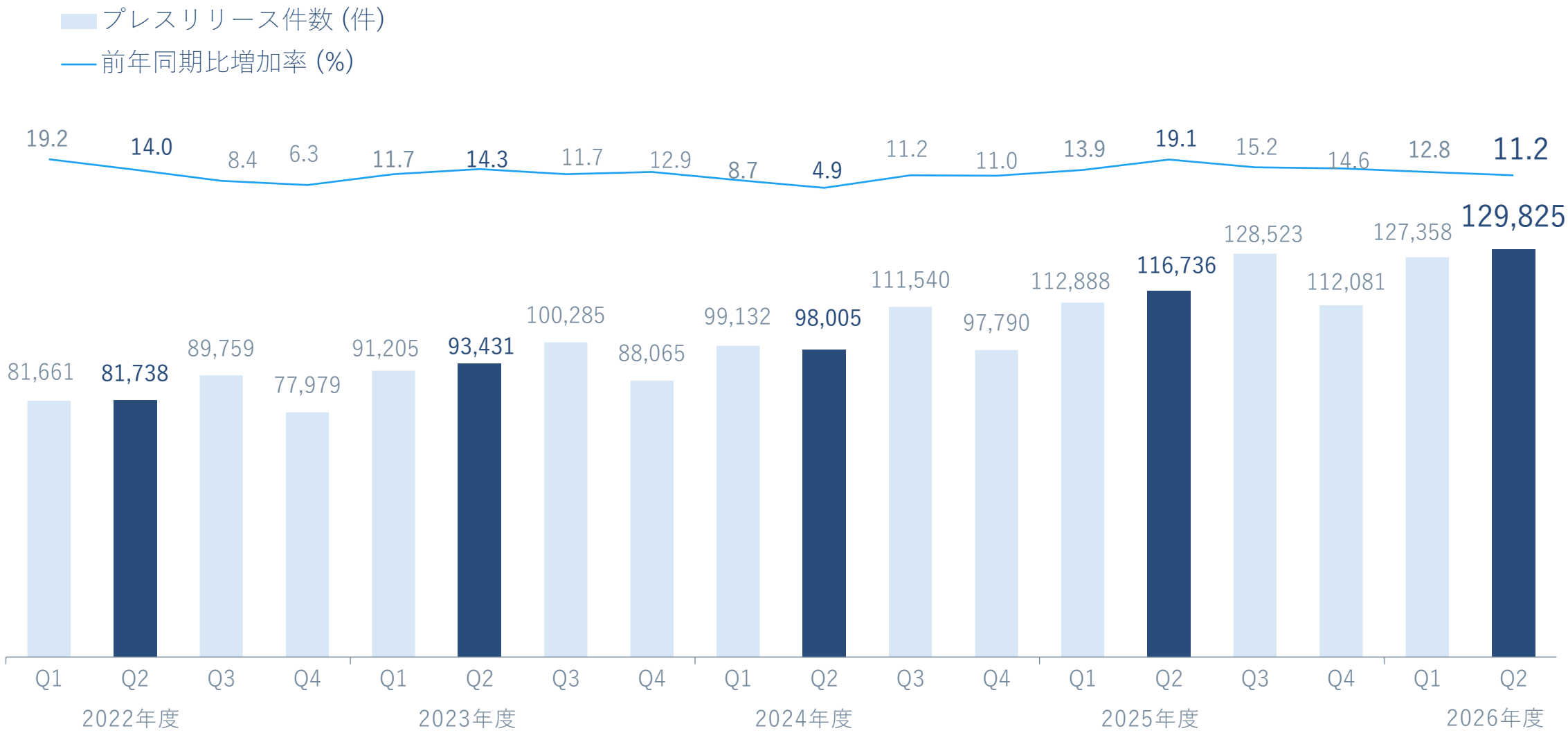
注：アクティブ利用企業数は、各四半期末時点で過去12ヶ月以内に1度以上、PR TIMESを通じたプレスリリース配信実績がある企業数。2025年度Q4以降を掲載。

- 期間契約プラン合計は3,676社（前年同期比443社増・13.7%増）、年間契約プランは3,322社（同439社増・15.2%増）、半年契約プラン354社（同4社増・1.1%増）。



注：PR TIMESは1回3万円の従量課金と、定額制（月額8万円／半年契約7.5万円／年間契約7万円）を提供。年間・半年契約およびその合計を開示。

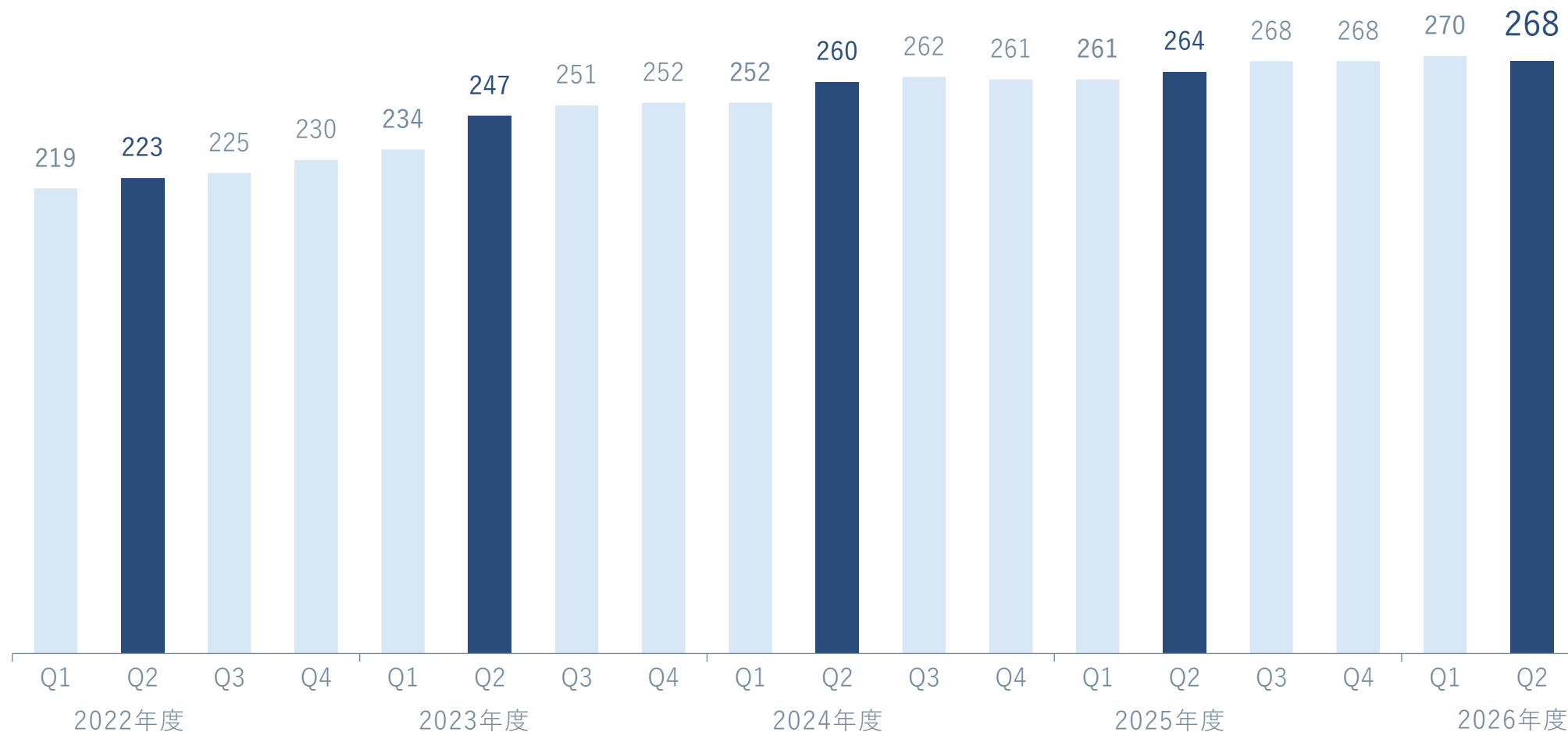
- プレスリリース件数は129,825件（前年同期比11.2%増・前四半期比1.9%増）で過去最高を更新。前年同期比増加率は10%台を維持。



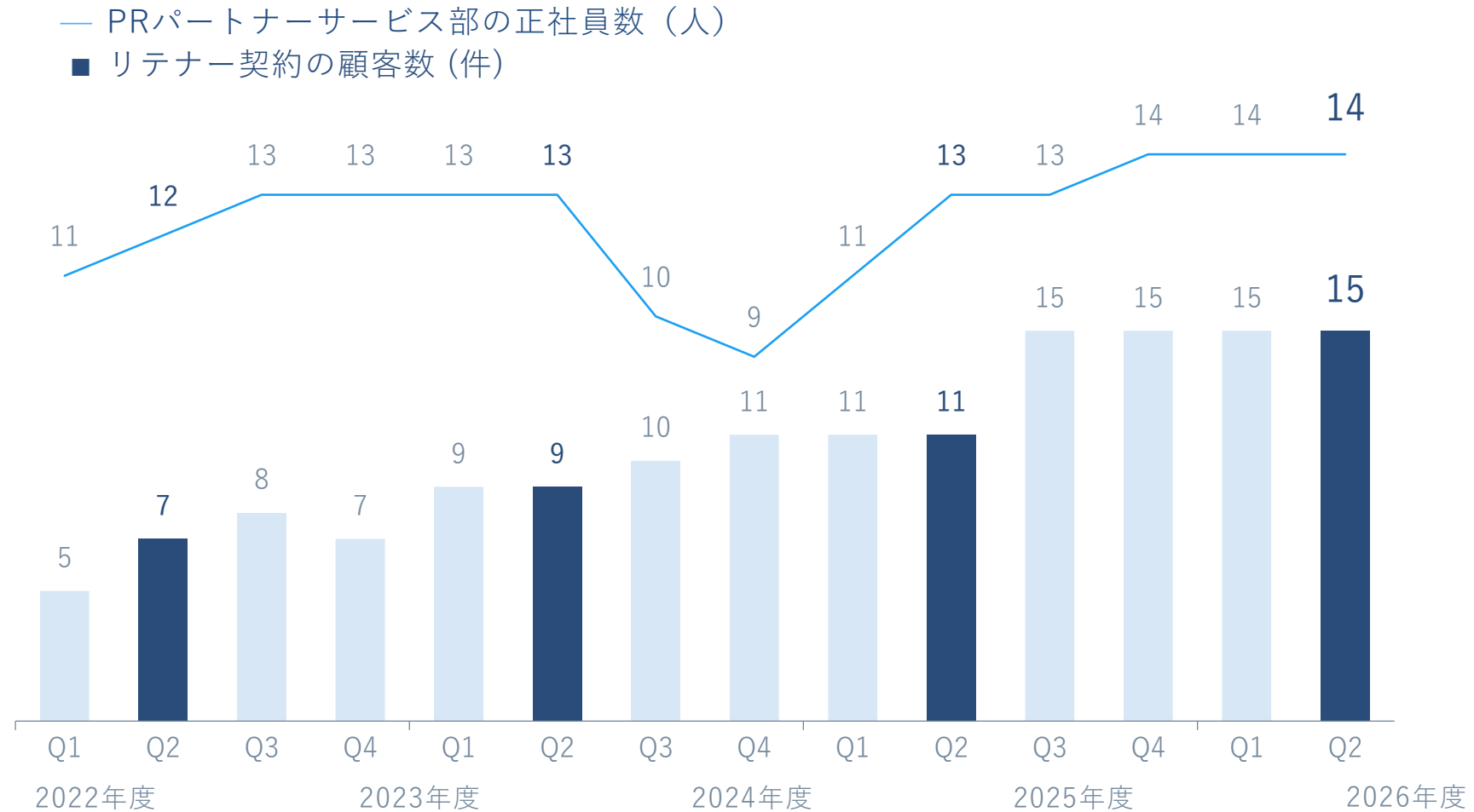
- パートナーメディア数は268媒体（2媒体追加、4媒体減少）。

Kstyle**NIKKEI KAI**

(媒体)



- 第2四半期売上高は前年同期比15.1%減。
- リテナー契約の顧客数と正社員数は横ばい。



注：リテナー契約の顧客数は、月額50万円以上の契約を締結し、直近6カ月連続で稼働実績がある顧客数を指す

- ・ タスク・プロジェクト管理ツール「Jooto」は、2027年7月31日をもって一般提供を終了し、Jooto事業を廃止することを決定。
- ・ 提供終了までは、サービス品質およびセキュリティを維持し、データの出力・移行、契約および料金の精算等の対応を進める。なお、「標準の箱」は事業廃止の対象外であり、従前どおり提供を継続。

【一般提供終了までのスケジュール】

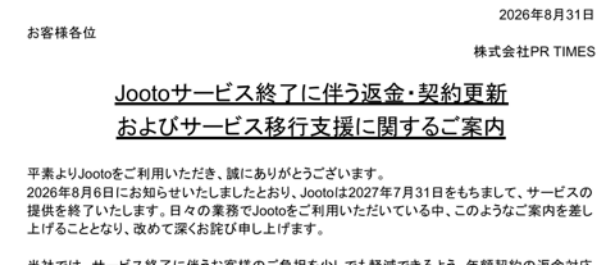


【提供終了に伴うお客様対応】 ※詳細は公式案内WEBページをご覧ください。



サービス移行について

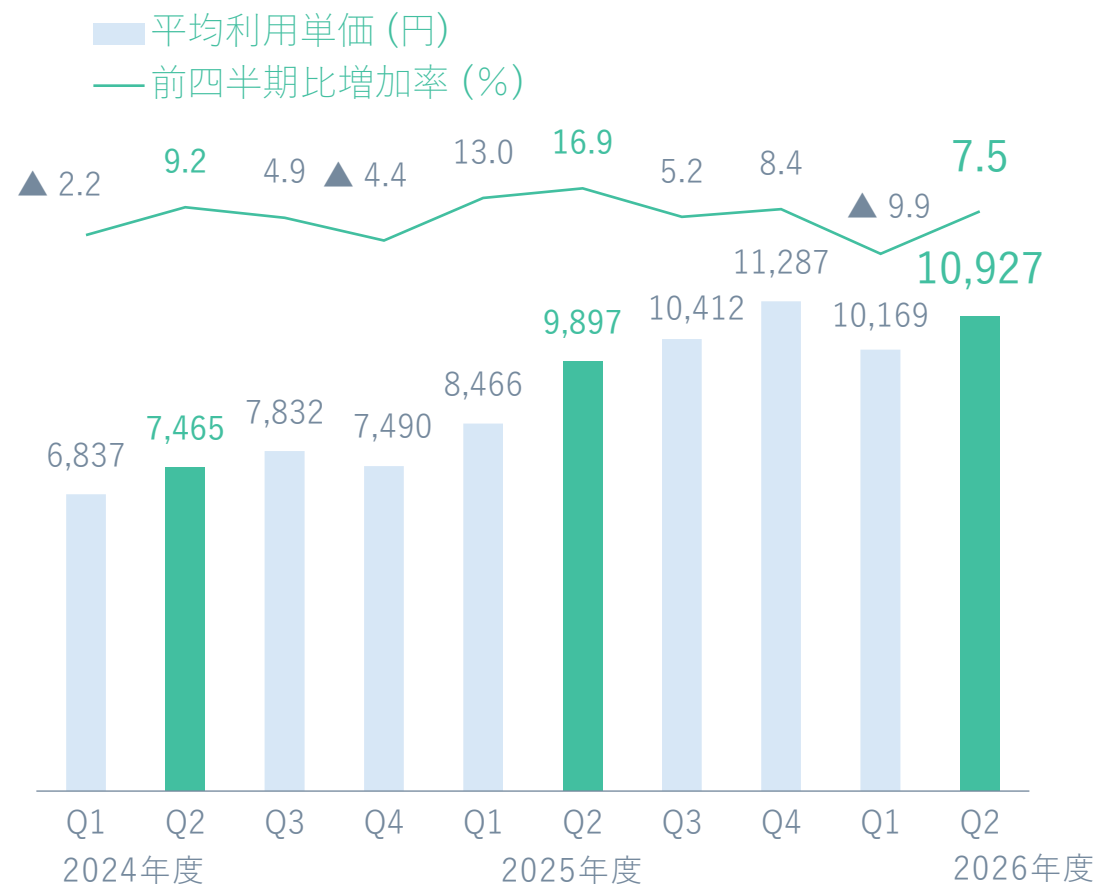
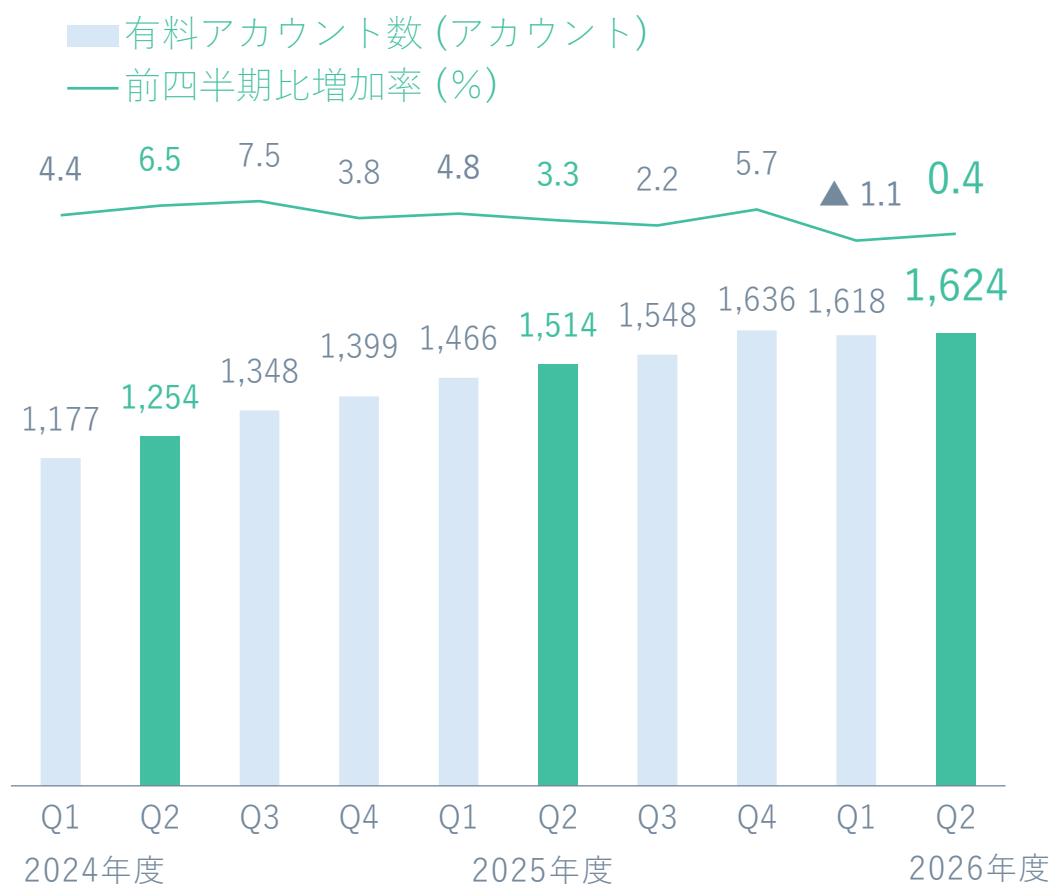
<https://www.jooto.com/service-migration/>



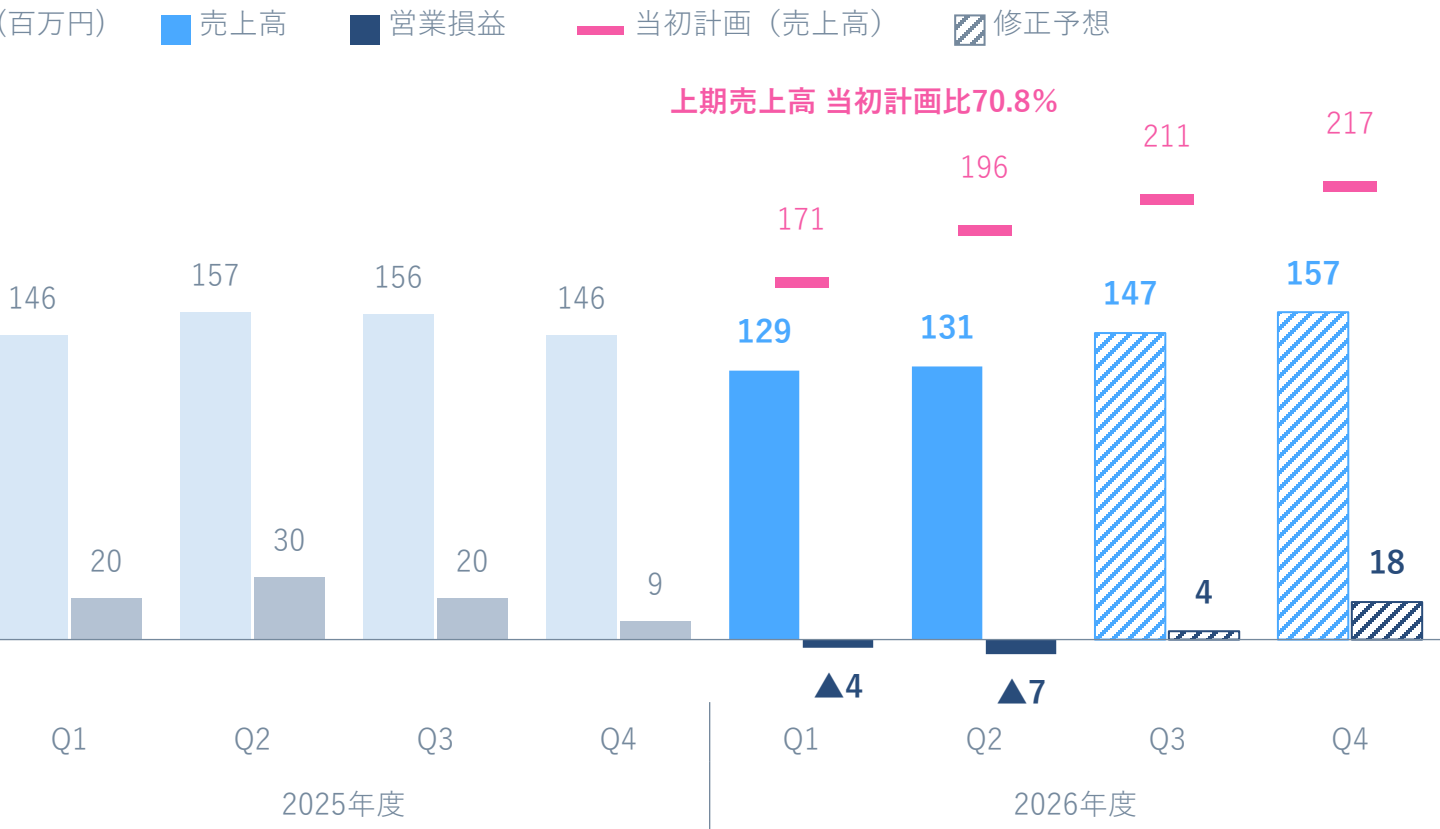
返金・契約更新およびサービス移行支援に関するご案内

https://www.jooto.com/wp-content/uploads/2026/08/Jooto_Service_Termination_Guide.pdf

- 有料アカウント数は1,624アカウント(前年同期比 7.3%増、前四半期比 0.4%増)。
 - 平均利用単価は10,927円(前年同期比 10.4%増、前四半期比 7.5%増)。
- API機能を公開し、エンタープライズプランで提供を開始。導入企業の業務自動化に貢献。



- 上期売上高は2億60百万円（前年同期比85.8%）、営業利益は▲11百万円。前期下期の継続契約の終了・縮小により期初の受注残が前年を下回り、追加発注・新規受注も伸び悩んだ。
- 下期計画を見直し、通期売上高を5億65百万円（当初計画比▲2億31百万円）に修正。販管費の抑制を継続し、下期は営業黒字を見込む。
- 大手企業の新規開拓と既存大手顧客との関係強化に注力し、組織再編により受注基盤の再構築を図る。



2026年度業績予想の修正（NAVICUS単体）

(単位：百万円)	当初計画	修正予想	増減
売上高	797	565	▲231
うち上期	368	260	▲107
うち下期	429	304	▲124
営業利益	83	11	▲71
うち上期	34	▲11	▲45
うち下期	49	22	▲26

注：修正予想の上期は実績値。

下期の重点施策

- 新規** 大手企業の開拓に注力し、大型案件を獲得
- 既存** 大手顧客との関係強化でアップセル・契約復活
- 体制** 役割を明確化した組織体制へ再編

注：2025年度は実績、2026年度Q3・Q4は修正予想。コーポレートサイト：<https://www.navicus.jp/>

1

2026年度第2四半期 四半期決算

2

2026年度第2四半期 サービス動向

3

トピックス&参考情報

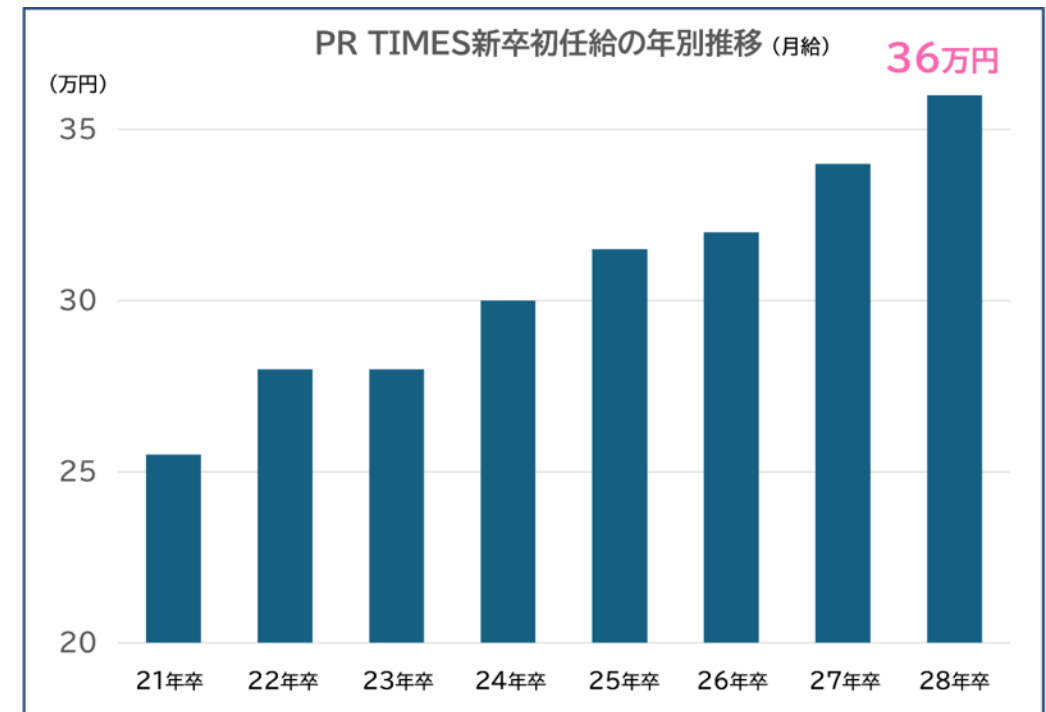
4

Road to Milestone2030

- 9月に本社を虎ノ門ヒルズ ビジネスタワーへ移転。Milestone 2030に向けた事業・組織の拡大を支える基盤として、オフィスを拡張。
- 9月7日から森ビルとの連携により、虎ノ門ヒルズ入居企業のプレスリリースを施設内200面以上のデジタルサイネージで届ける年間プログラムを開始。一次情報を街の中で届ける、クロスメディアでの活用を進める。



- 2028年卒の初任給を、2027年卒の月額34万円から2万円引き上げ、月額36万円に改定。
- 事業と組織の次の成長を担う人材への期待を待遇に反映。既存社員と新たな仲間がともに力を発揮し、成長をつくるための人材投資を進める。



- 2026年9月30日、株式会社PR TIMESの「カスタマーハラスメント対応方針」を公開。
- お客様・お取引先からの正当なご意見に真摯に向き合いながら、従業員の安全・尊厳・就業環境を害する言動には、担当者個人に委ねず組織として対応。
- 相談体制の整備、定期的な研修、被害を受けた従業員へのケアを通じ、安心して働ける環境づくりに取り組む。

HARASSMENT POLICY

カスタマーハラスメント対応方針

当社は「行動者発の情報が、人の心を揺さぶる時代へ」というミッションを掲げ、プレスリリース配信サービス「PR TIMES」をはじめ、企業やそこに所属する個人（行動者）を支援するサービスを運営しています。私たちが考えるPR（パブリック・リレーションズ）とは、単なる情報発信ではなく、大切な存在との間で有意義な関係を築くためのコミュニケーションを起点としたプロセスです。私たちがお客様やお取引先の皆様との間に築く関係も、一方的なサービス提供ではなく、互いの声に耳を傾け、それに応じて共に変化し、その変化を伝え合っていく、継続的な対話の積み重ねでありたいと考えています。

私たちのお客様は、発信したい、届けたいという強い想いを持って向き合ってくださいています。だからこそ、時に厳しいご指摘をいただくことがあっても、その多くはこの想いの裏返しであり、私たちはこうしたご意見を、これからもサービス改善の貴重な機会として真摯に受け止めます。

一方で、その矛先がサービスへの要求ではなく、対応する担当者個人の人格や尊厳に向けられることがある場合、こうした行為は私たちが大切にしたい対話の場そのものを壊すものであり、当社はこれをカスタマーハラスメントと位置づけ、毅然と対応します。

私たちが大切にする姿勢

カスタマーハラスメントへの対応にあたり、当社は以下を基本姿勢とします。

組織としての対応

— 担当者個人の忍耐や判断に委ねず、会社として組織的に対応します。

誠実な対話の継続

— カスタマーハラスメントへの毅然とした対応と、お客様への誠実な対話は矛盾しません。厳しいご意見にはこれからも真摯に耳を傾けます。

- 総数4,236件のエントリーから、審査を経て高い評価を得た101件を選出し、10月1日に「Best101」を発表。
- 本年は22名の審査体制に刷新することで、エントリー1件ずつ発信に込められた工夫や行動に向き合う。
- Best101の中から二次・最終審査を担当する10名による議論で決定する各部門賞を、10月28日「プレスリリースの日」の授賞式で発表予定。



- 普通配当の DOE（株主資本配当率）基準をこれまでの 2%以上から 9%以上へ引き上げ、累進配当を原則とする。
- 2027 年 2 月期の年間配当予想を 16 円 80 銭から 74 円 30 銭へ修正し、2028 年 2 月期からは中間配当を導入。

【配当予想の修正】

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想（2026 年 4 月 13 日発表）	—	16円80銭	16円80銭
今回修正予想	—	74円30銭	74円30銭
当期実績（2027 年 2 月期）	0円00銭	—	—
前期実績（2026 年 2 月期）	0円00銭	13円80銭	13円80銭

【配当方針の変更】

	変更前	変更後
普通配当のDOE基準	2%以上	9%以上（2027年2月期から）
累進配当	累進配当を志向	普通配当の累進を原則とする
年間配当回数	期末の年1回	2028年2月期から中間・期末の年2回

- ・ M&A・戦略投資枠として、2030年度末までに45億円を設定し、投資基準を満たす案件に限り投資を実行。
- ・ 期間終了時の未使用額の50%以上を原則として特別配当で還元する方針。

【投資判断と実行管理】

M & A・戦略投資枠	2030年度末までに45億円
投資前の検証	取得価格、事業との適合性、資本コストを上回る期待収益、投資後の経営・統合体制
投資後の管理	責任者・目標・検証期限・追加投資／撤退基準を明確化し、実績に応じて対応
投資枠の運用	基準を満たし企業価値向上につながる場合は、財務状況を踏まえ45億円を超える投資もあり得る

【未使用額の特別配当】

2030年度末時点の未使用額の50%以上を、原則として特別配当で株主へ還元

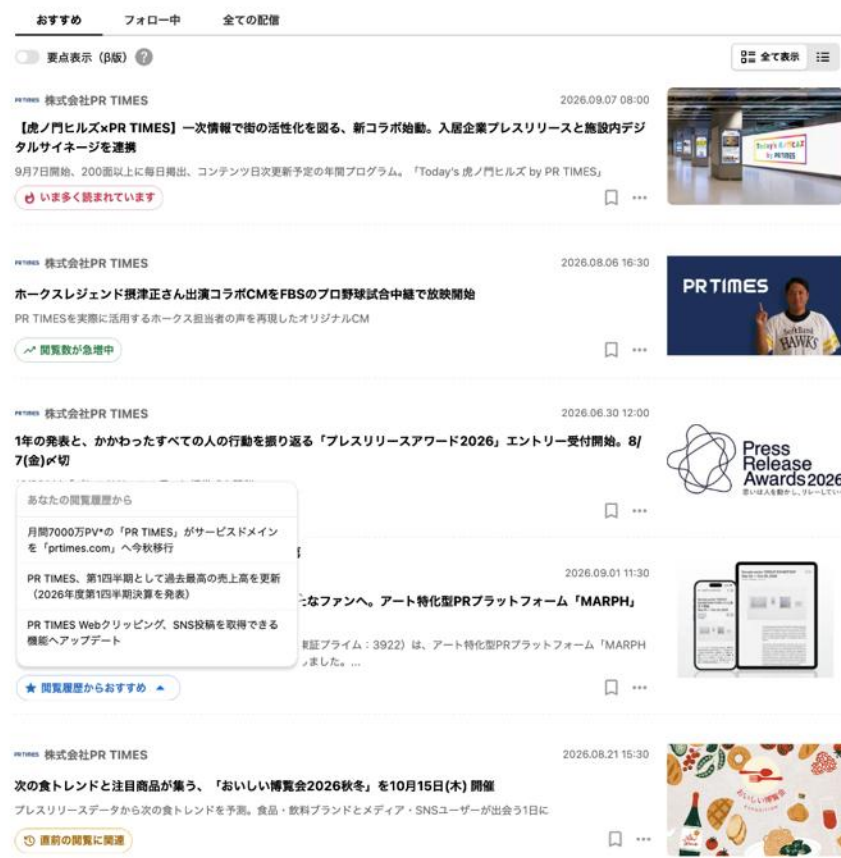
- ・ 実施額・時期は必要流動性、確定した投資・支払債務、分配可能額を踏まえて判断し、決定後速やかに公表。
- ・ 支配株主と少数株主の利害の違いにも留意し、全株主の共同利益を基準とする。
- ・ 投資機会があれば企業価値向上へ資本を投じ、機会がなければ株主へ還元。

- 10月8日に東京、9日に札幌・名古屋・大阪・福岡の全国5都市とオンラインで開催。広報・PR担当者に学びと交流の機会を提供。利用企業の広報・PR担当者を実費で招待し、5都市の会場合計で567名が参加。
- 第一部にはAnthropic日本広報責任者の寒田美緒氏が登壇し、AI時代の広報のあり方と実践について講演。第二部にはSpaceX・Google DeepMind・Facebookでコミュニケーション責任者を務めたデックス・ハンター＝トリック氏がオンライン出演し、AI時代のストーリーテリングについて講演。

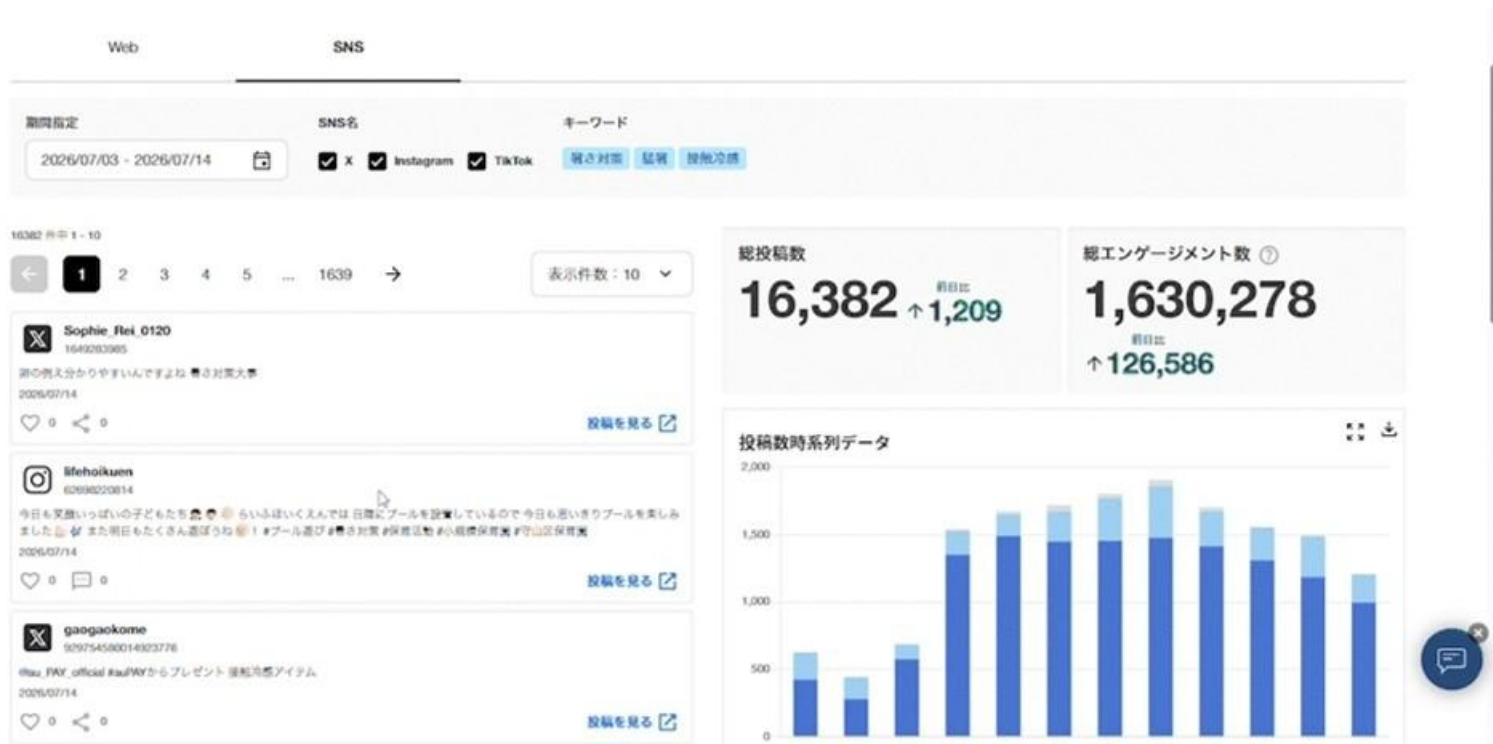


プレスリリース <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001694.000000112.html>
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001700.000000112.html>

- 検索機能を拡充し、キーワード・地域・配信期間など複数条件による絞り込みや、PV数順などの並べ替えに対応。また、閲覧数の動き、利用者自身の閲覧履歴、プレスリリースの意味や文脈の近さを手がかりに、関連情報を提示する4種類の「おすすめ」を新設。
- PR TIMESのメディアユーザーが、ニュースや企画の素材となる一次情報へアクセスしやすい管理画面を目指す。



- 7月15日、従来のWeb記事に加え、X・Instagram・TikTokの投稿を取得できる機能を提供開始。設定したキーワードをもとに、Web記事の掲載状況とSNS上の投稿を同じ管理画面で確認でき、キーワード別の絞り込みやCSV出力にも対応。
- メディア掲載記事に加え、SNSから見える生活者の声を次の発信や社内共有、コミュニケーション改善に活かせるサービスへ機能を拡充。



Webクリッピング事業責任者 櫻井慎也

収集した投稿の傾向分析やレポート出力など、集めた声を『次の一手』に変えるための機能拡充にも取り組んでまいります。

広報活動の成果は、掲載件数だけでは測りきれません。発信がどう受け止められ、どう広がったのかまでを捉えられる基盤を育て続けることで、企業の情報発信をより深く支えていきたいと考えています。

- 公益社団法人企業情報化協会が主催する「2026年度カスタマーサポート表彰制度」で奨励賞を受賞。FAQ・AIチャットボットの検索履歴から、直接の問い合わせには表れない顧客の困りごとや要望を読み取り、サービス改善につなげる取り組みが評価。同制度で2年連続の受賞。
- サポート担当と開発部門が週次で連携し、顧客の声と事業戦略を踏まえた開発ロードマップへ反映。顧客価値向上と事業成長の両立を目指す。



Tayori

- アーティストやギャラリーが、専用テンプレートを使って展覧会・作品などのプレスリリースを作成・配信。アート関係者やファン、メディアへ一次情報を届ける。
- β版での利用・フィードバックをもとに利用対象を拡大。発信者同士のフォロー機能も追加し、互いの活動を知ることができるという業界のニーズに応える。



1

2026年度第2四半期 四半期決算

vol.11

2

2026年度第2四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

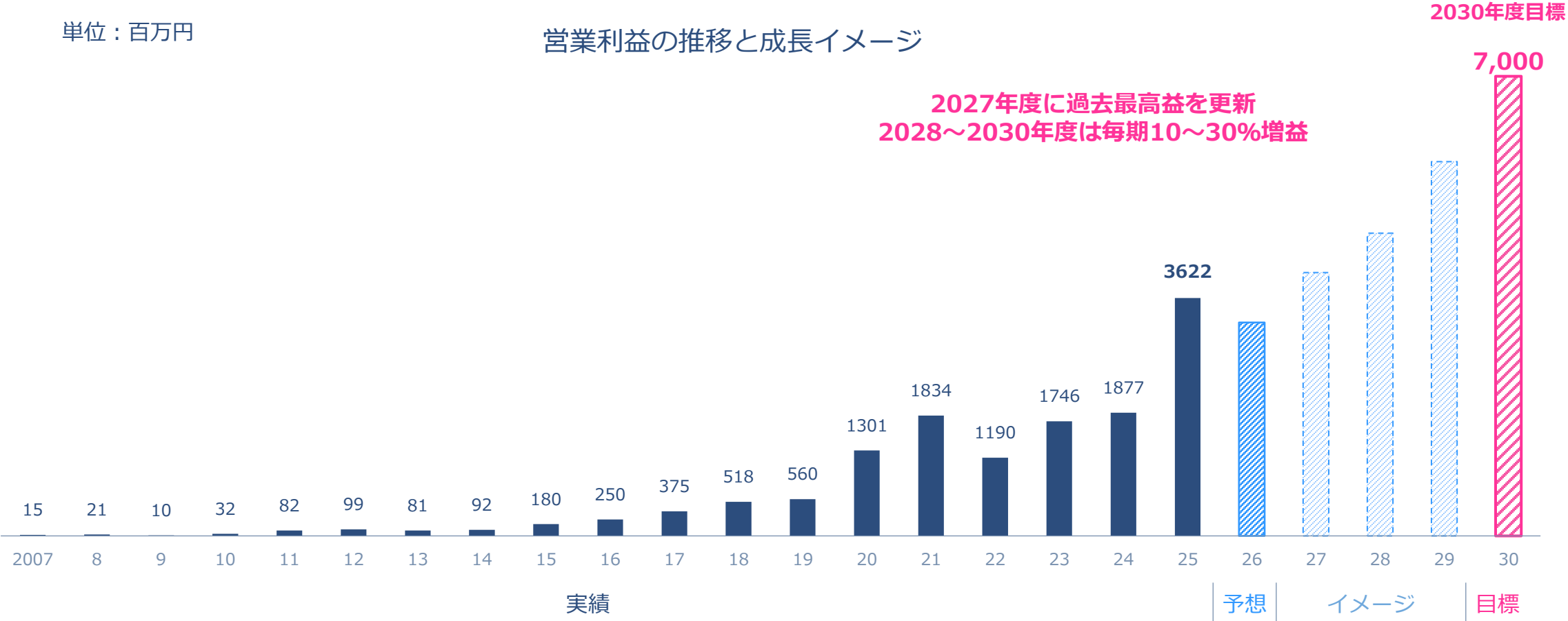
4

Road to Milestone2030

- 中期経営目標「Milestone2030」で掲げる 2030 年度の営業利益 70 億円、EBITDA77 億円の達成に向け、2026 年度から 2～3 期を重点的な成長投資期間とする方針を維持。
- 特に、AI を前提とした BPR（業務プロセス改革）は当初の想定より前倒しで進め、生産性の向上と、より付加価値の高い仕事への人材の再配分を図る。
- 成長投資を継続しながら、その成果を利益成長につなげ、2027 年度に営業利益の過去最高を更新し、2028 年度から 2030 年度にかけて每期 10～30%の営業増益を重ねる。

単位：百万円

営業利益の推移と成長イメージ



行動者発の情報が、人の心を揺さぶる時代へ

インターネットが人の生活に入りこみ始めて四半世紀。

一人ひとりが情報を編集・発信できるようになった。

そして、テクノロジーによってかき集められた情報が無造作に拡散されることも増え続けている。

本当に必要な情報や本当に触れたい感情や想いに出会う確率は、
残念ながら、総じて減ってきている。

揺るぎない真実は、何を言ったかではなく、何をしたか。

その行動は嘘をつかない。

ゆえに、行動者の情報価値が高まっていくことに、インターネットやテクノロジーの力が発揮されることに意味がある。

頑張りに直結した情報が、最も確かで人の心を揺さぶる潮流を生みだす。

スポーツでも芸術でも、政治でも経済でも、そして、仕事でも家庭でも。

それが、大きいことでも、小さいことでも。

行動者発の情報の質と流通速度が上がっていくことで、それが世の中の情報のメインストリームになれる。

そこから生まれる物語が、想いが、

一人ひとりの、そして、世の中の心を揺さぶっていく。

ポジティブなエネルギーが循環していく。

そのプラットフォームになることが私たちの使命です。

本資料を公開するとともに説明会を開催しております。アナリストや機関投資家とは、必要に応じて個別面談に応じております。説明会や個別面談の質疑応答では、公表されていない重要な情報を伝達しないように遵守しています。重要な新情報は原則、PR TIMESで最初に公表しております。

本資料の端数処理につきましては、百万円単位未満の表示は切り捨て(但し小数点まで表示する場合は小数点第1位未満四捨五入)、%(パーセント)の表示は小数点第1位未満四捨五入を原則としております。

本資料に記載した意見や予測は、資料作成現時点における当社の見解であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承願います。