

2025 年 11 月 20 日

各 位

会 社 名 P R O N I 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 C E O 柴 田 大 介
(コード番号：479A 東証グロース)
問 合 わ せ 先 執 行 役 員 経 営 企 画 部 部 長 小 林 亮
TEL. 03-5457-5350

2025 年 12 月期及び 2026 年 12 月期の業績予想について

2025 年 12 月期（2025 年 1 月 1 日から 2025 年 12 月 31 日）及び 2026 年 12 月期（2026 年 1 月 1 日から 2026 年 12 月 31 日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項 目	決算期	2026 年 12 月期 (予想)			2025 年 12 月期 (予想)			2025 年 12 月期 第 3 四半期 累計期間 (実績)		2024 年 12 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		4,343	100.0%	35.4%	3,209	100.0%	46.0%	2,306	100.0%	2,197	100.0%
営業利益又は 営業損失 (△)		—	—	—	361	11.3%	—	330	14.3%	△384	—
経常利益又は 経常損失 (△)		801	18.4%	127.0%	352	11.0%	—	326	14.1%	△383	—
当期(四半期) 純利益又は 当期純損失 (△)		—	—	—	505	15.8%	—	466	20.2%	△270	—
1 株 当 たり 当 期 (四半期) 純利益 又は 1 株 当 たり 当 期純損失 (△)		—			122 円 22 銭			112 円 86 銭		△65 円 45 銭	
1 株 当 たり 配 当 金		—			0 円 00 銭			0 円 00 銭		0 円 00 銭	

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2024 年 12 月期 (実績) 及び 2025 年 12 月期第 3 四半期累計期間 (実績) の 1 株当たり当期 (四半期) 純利益又は当期純損失 (△) は期中平均株式数により算出しております。

3. 2025 年 12 月期 (予想) の 1 株当たり当期純利益は、公募予定株式数 (250,000 株) を含めた予定期中平均株式数により算出しております。

4. 2025 年 9 月 17 日付で、普通株式 1 株につき 10 株の割合で株式分割を行っております。上記では、2024 年 12 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期 (四半期) 純利益又は 1 株当たり当期純損失 (△) を算出しております。

5. 当社の新規上場日が 2025 年 12 月 24 日と期末間近を予定していることを踏まえ、足元の 2025 年 12 月期の業績予想数値見通しに加えて 2026 年 12 月期業績予想も記載しております。なお、2026 年 12 月期予想数値については、2025 年 12 月期予想数値策定方法を踏襲し作成した現時点での中期経営計画の数値を記載しておりますが、今後改めて 2025 年 12 月期の決算確定内容に基づいて 2026 年 12 月期の事業計画を策定・更新する予定です。当該更新後の 2026 年 12 月期の事業計画の数値については、2026 年 2 月中旬に公表を予定している 2025 年 12 月期決算短信において開示する予定ですが、数値については 2025 年 12 月期決算数値の反映に伴い上記の予想数

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

値から変更が生じる可能性があります。こうした事情も考慮し、現時点での2026年12月期予想数値においては、営業外損益の発生状況を勘案しつつ販売費及び一般管理費を調整する方針であることから営業利益又は営業損失(△)を非公表としており、税務上の繰越欠損金が存在していることにより税金費用の予見可能性が低いことから当期(四半期)純利益又は純損失、1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)及び1株当たり配当金を非公表としております。なお、2026年2月中旬の決算短信にて公表する業績見通しについては、上記のうち現時点で非公表としている項目も含めて開示を予定しておりますが、2026年12月期の数値のみを開示する予定です。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025 年 12 月期及び 2026 年 12 月期の業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

①サービス概要と提供価値

サービス概要

当社は、「中小企業の挑戦を支援し、日本経済の再成長に貢献する」というパーパスのもと、「受発注を変革するインフラを創る」というビジョンを掲げ、BtoB 受発注プラットフォーム「アイミツ」を運営しております。

当社プラットフォームは、営業・販促、BPO、管理部門などの専門業務を含む幅広いサービス領域を対象とした総合型マッチングプラットフォームであり、マッチングを通じて中小企業が抱える多様な経営課題を総合的に解決する仕組みを構築しています。なかでも、SaaS、AI、システム開発などの DX 関連領域のマッチングが中核であり、当社売上の太宗を占めています。

こうしたマッチングを通じて中小企業の経営基盤強化を支援し、当社自身も事業成長と収益拡大を実現しています。

提供価値

発注企業に対しては、当社プラットフォームを通じて、自社の課題や目的に合致した最適な受注企業と出会う機会の創出を目指しています。マッチングを通じて、発注企業は、DX ソリューションの導入や専門家への業務アウトソーシングなどを活用し、人手不足の解消、生産性の向上、コスト削減、販路拡大などの経営改善を図ることが可能です。一方、受注企業に対しては、高い発注意欲を持つ中小企業とのマッチングを効率的に実現することで、営業活動の効率化や顧客獲得コストの削減を通じた、売上拡大および事業成長の機会を提供しています。

②マッチングプロセス

当社のマッチングは、データと AI を融合した高精度なマッチングシステムや、DX コンシェルジュ（注）による発注提案・支援等を通じて実現されています。

まず、DX コンシェルジュによるヒアリングや Web フォームを通じて、発注企業の経営課題やニーズを把握し、データ化・構造化を行います。次に、AI が発注データの解析や過去のマッチングデータとの照合を行い、案件ごとに最も適した受注企業を抽出し、発注企業への紹介を行います（この時点で、当社所定の条件を満たした場合を「マッチング成立」と定義しています。）。マッチング後は、商談日程の調整や申し送り情報の自動生成、進捗管理、フィードバック提供など、商談の円滑な実行支援を行い、マッチング成立に留まらない価値の提供を追求しています。

（注）DX コンシェルジュ：発注企業へのヒアリングを通じて発注要件の把握や発注支援を行い、またヒアリング結果に基づく追加発注提案等を通じて経営支援を提供するチーム

③料金体系

当社の料金体系は、発注企業の利用料を無料とし、受注企業からマッチング手数料やシステム利用料等を受領する仕組みを採用しています。

受注企業の利用料は、提供サービス領域や発注件数、利用目的などに応じて複数形態が存在し、これにより受注企業の利便性と満足度の向上、当社収益の安定化を両立しています。領域別では、SaaS 領域は「マッチング課金（従量課金）」が中心であり、システム開発や HP 制作、アウトソーシング等の役務サービス領域では「月額課金」が中心となっております。なお、役務サービス領域では、発注動向や受注企業の意向に応じてマッチング課金を設定する場合もあります。

受注企業からの利用料は、以下の三つの課金形態に区分されます。

1. マッチング課金

当社プラットフォーム上で「マッチング成立」が実現した際に受注企業に対して発生する従量

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

課金型の利用料であります。

当社の売上構成において最も大きな割合を占め、事業成長を牽引する主要な収益源です。

発注企業と受注企業の要件が一致し、「マッチング成立」が実現したことが課金根拠となり、当収益は、主要 KPI であるマッチング成立数の増加に連動して拡大します。

具体的な

2. 月額課金

マッチングに伴うシステム利用料やメディア掲載料等の月額固定型の利用料であり、当社収益の安定性を高める特徴を有します。

主に役務サービス領域を中心に採用され、費用の固定化を望む企業に支持される傾向があります。マッチング成立数に直接的には連動しないものの、プラットフォームの規模や受注企業数には連動し、中長期的にはマッチング活動の拡大と相関関係を有します。

3. その他課金

受注企業の初期登録費用や、一部の契約において発生するマッチング後の成約に伴う成約手数料等から構成されます。これらは、サービス利用開始時やマッチング後の商談を経て契約が成立した際などに発生するスポット型の収益であります。成約手数料は、月額課金を中心に、特定の契約形態に限り発生します。なお、その他課金は、マッチング成立数に直接的には連動しないものの、中長期的にはマッチング活動の拡大と相関関係を有します。

なお、2025 年 1 月～9 月の売上に占める各利用料の構成比は、①マッチング課金：63%、②月額課金：31%、③その他課金：6%となっております。

④成長戦略および利益構造の最適化

当社は、持続的な成長と収益性の向上に向け、マッチング成立数および受注企業 ARPU の拡大を軸とした戦略を推進しています。

まず、オンラインとオフラインを組み合わせた発注獲得チャネル戦略により、発注企業の多様なニーズを的確に捉え、効率的且つ継続的な発注獲得の実現を目指しています。また、過去のマッチングデータと AI 解析を活用したシステムマッチングにより、マッチング精度を高め、顧客満足度の向上を図っています。さらに、マッチング後の商談支援や成約支援などの多層的施策を通じてマッチングの質の向上を図り、利用の継続性と利用額の増大、即ち、マッチング成立数と受注企業 ARPU の向上を軸とした収益拡大を追求しています。

利益面では、発注獲得コストを低水準に抑えつつ、高品質なマッチングを維持する構造を確立し、売上が発注獲得コストを大きく上回る利益構造を形成しております。これにより、マッチング成立数の増加が利益の拡大に直結しやすい仕組みの構築を目指しています。

なお、マッチング成立数及び受注企業 ARPU が高い企業ほど、利用頻度と満足度が高く、長期的な定着率も向上する傾向が見られます。当社では、こうしたストック性の高い「リカーリング売上（注）」の比率を、収益の成長性や安定性、予見性を測る指標として業績予想においても参照しており、このリカーリング売上比率の 2025 年 1 月～9 月実績は 80%と高水準を維持しています。

（注）リカーリング売上：マッチング課金のうち、直近 6 ヶ月間において、6 ヶ月連続の利用かつ平均で月次 10 万円以上の利用額が発生している企業の売上と月額課金形態契約の売上の合計

【2025 年 12 月期】

こうした状況により、2025 年 12 月期の業績予想につきましては、売上高 3,209 百万円（前期比 46.0%増）、営業利益 361 百万円（前期は営業損失 384 百万円）、経常利益 352 百万円（前期は経常損失 383 百万円）、当期純利益 505 百万円（前期は当期純損失 270 百万円）を見込んでおります。

なお、当社はマッチング事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしておりません。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(売上高)

前述の背景および戦略・施策に基づき、2025 年 12 月期の売上高は 3,209 百万円（前期比 46.0%増）を見込んでおり、課金形態別の見通しは以下のとおりです。なお、2025 年 12 月期の課金形態別の売上予想については、2025 年 1 月～9 月の実績に 10 月～12 月の予想売上高を積み上げる形で算定しております。

1. マッチング課金：2,086 百万円

マッチング課金は、マッチング成立に伴い受注企業から受領する単価（マッチング単価）に、当社が実現するマッチング成立数の総数を乗じて算出しています。なお、受注企業一社当たりの平均マッチング成立数と平均マッチング単価を乗じたものが受注企業 ARPU であるため、マッチング成立数の増加に伴い、受注企業 ARPU も増大する構造となっております。

2025 年 10 月～12 月にかけては、チャネル戦略の強化とマッチングシステムの精度向上により、マッチング成立数が堅調に推移することを主因に、受注企業 ARPU と併せて、マッチング課金の増収を見込みます。具体的には、2025 年 1 月～9 月実績のマッチング成立数の成長率が継続することにより、マッチング課金の売上は 2,086 百万円を見込んでおります。

2. 月額課金：945 百万円

月額課金は、受注企業の月次平均課金額に、課金企業数を乗じて算出しています。

月額課金は、契約期間に亘る固定課金制であるため、構造的に変動の少ない収益源として機能しており、2025 年 12 月期においても安定的な推移を見込みます。具体的には、2025 年 10 月～12 月においても、2025 年 1 月～9 月の実績に基づく推移を継続することにより、月額課金の売上は 945 百万円を見込んでおります。

3. その他課金：177 百万円

その他課金は、主に、一部の課金形態における初期費用と成約手数料から構成されます。初期費用は該当する課金形態の新規獲得社数に平均の初期費用額を乗じて算出します。成約手数料は該当する課金形態における平均の成約率・成約額・手数料を乗じて算出します。2025 年 10 月～12 月においても、2025 年 1 月～9 月の実績に基づく推移を継続することにより、その他課金の売上は 177 百万円を見込んでおります。

4. 参考：主要 KPI の推移

上述の通り、当社では、業績予想において各種 KPI を参照しています。特に、全社売上の 6 割以上を占め、今後さらに比率の拡大が見込まれるマッチング課金については、その主要指標であるマッチング成立数と受注企業 ARPU を注視しています。なお、マッチング成立数は、各発注獲得チャネルに投下したリソースに連動して増減する傾向があることから、リソース配分と発注獲得チャネルごとの獲得効率を把握し、適切に管理する方針です。

2024 年 12 月期から 2025 年 12 月期第 3 四半期までのマッチング成立数及び受注企業 ARPU の推移は次のとおりです。

事業年度	四半期	マッチング成立数（件）	受注企業 ARPU（千円）
2024 年 12 月期	第 1 四半期	26,830	1,483
	第 2 四半期	28,866	1,590
	第 3 四半期	27,609	1,754
	第 4 四半期	33,765	2,016
2025 年 12 月期	第 1 四半期	35,766	2,205
	第 2 四半期	41,888	2,605
	第 3 四半期	44,611	3,078

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

（売上原価）

売上原価はエンジニアに係る人件費、エンジニアに係る外注費、データセンター費、営業活動に関する基幹システムの費用及びソフトウェア資産の減価償却費で構成されております。

労務費は人員計画を元に策定しており、ソフトウェア勘定への他勘定振替を含み 144 百万円（前期比 23.1%減）を見込んでおります。外注費は前期実績と足元の委託状況を鑑み予測し、サーバー費用はサービスの成長に伴うサーバーの利用状況に応じた増減通信量の増加を予測し、算出しております。

以上を踏まえ、2025 年 12 月期の売上原価は 274 百万円（前期比 23.8%減）、売上総利益は 2,934 百万円（前期比 59.6%増）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として売上原価は 202 百万円、売上総利益は 2,104 百万円となっております。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

当社の販売費及び一般管理費の主たる項目は、人件費及び広告宣伝費となります。

人件費につきましては、売上高の増大や、管理業務の拡大に伴い、各部門において必要人員の確保を行う予定であります。そのため、予想数値を算出するにあたり、前期の実績をもとに、一定のベースアップを加味しつつ、人員計画に基づいた人件費の積み上げをしており、1,100 百万円（前期比 1.1%増）を見込んでおります。広告宣伝費につきましては、当社の提供するサービスの認知度向上のため、個別にウェブ広告等の媒体での広告費用を見積もっており、815 百万円（前期比 55.6%増）を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025 年 12 月期の販売費及び一般管理費は 2,573 百万円（前期比 15.8%増）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として、販売費及び一般管理費は 1,773 百万円、営業利益は 330 百万円となっております。

（営業外損益、経常利益）

営業外収益は受取利息、クレジットカードのポイント収入等が該当し 11 百万円を見込んでおります。営業外費用は支払利息、支払手数料の発生を見込んでおります。支払利息は有利子負債の返済計画等に応じて、支払手数料は借入金にかかる支払手数料を見込んでおり、営業外費用は 20 百万円を見込んでおります。以上の結果、2025 年 12 月期の経常利益は 352 百万円（前期は経常損失 383 百万円）を見込んでおります。

（特別損益、当期純利益）

特別損益については個別に見込んでいるものはございません。

以上を踏まえ、税金費用を加味した結果、当期純利益は 505 百万円（前期は当期純損失 270 百万円）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として、四半期純利益は 466 百万円となっております。

（税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産）

2024 年 12 月期末において税務上の繰越欠損金を 2,319 百万円有しております。2025 年 12 月期における課税所得は約 389 百万円を見込んでおり、その結果、2025 年 12 月期末において企業分類による評価性引当対象額を考慮する前の繰越欠損金に係る繰延税金資産の額は、約 663 百万円を見込んでおります。なお、上記は現時点の見積りであり、今後の業績推移や外的要因の変化等により実際とは異なる可能性があります。

【2026 年 12 月期】

（当社全体の見通し）

2026 年 12 月期においても、労働人口の減少や中小企業の生産性の低下といった構造的な社会課題が継続する中、当社が注力する DX 領域におけるマッチングは、2025 年 12 月期に続き活発な状況が継続す

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

るものと想定しております。このような状況下、当社では、2025 年 12 月期において成果を上げた戦略の強化を軸に、既存施策の深化とリソース投下を行い、DX 領域のマッチングを拡大していく方針であります。具体的には、チャンネル強化施策に追加のリソースを投下しマッチング成立数の増加を図るとともに、マッチングシステムの強化等を通じたマッチングの質の向上を図り、受注企業の満足度および受注企業 ARPU の向上を図ります。

これらの施策を中心に成長戦略を着実に履行することで、マッチング成立数や受注企業 ARPU が堅調に推移し戦略の成果が得られることを前提に、現時点の 2026 年 12 月期の業績予想は、売上高は約 4,343 百万円（前期比 35.4%増）、経常利益は 801 百万円（前期比 127.0%増）を見込んでおります。なお、今後決定・開示する 2026 年 12 月期の業績予想は、現時点以降の業績推移や外的要因の変化等により、現時点の 2026 年 12 月期業績予想と異なる可能性があります。

（売上高）

2025 年 12 月期と同様、マッチング課金、月額課金及びその他課金の課金形態別で売上高を策定しております。マッチング課金は、マッチング成立数と受注企業 ARPU が引き続き堅調に推移することを前提としつつ、2025 年 12 月期と比較してより不確実性が高いことを鑑み、売上高の成長率としては保守的になるよう設定しております。月額課金及びその他課金は 2025 年 12 月期のトレンドが継続する想定で売上高を策定しております。

1. マッチング課金：

マッチング課金は、平均マッチング単価に、マッチング課金全体のマッチング成立数を乗じて算出しております。

マッチング成立数は、2025 年 12 月期の各発注獲得チャンネルの獲得効率（各チャンネルに投下されたリソースに対して生み出されるマッチング成立数）に、計画上の投下リソースを乗じて各チャンネルのマッチング成立数を算出し、それらを合算することで算出しています。また、平均マッチング単価は、2025 年 12 月期の実績水準を基に、同期間の実績増加率を反映して算出しています。

2. 月額課金：

月額課金は、月次平均課金額に、課金企業数を乗じる形で算出しております。月次の平均課金額と課金企業数は、ともに、2025 年 12 月期の実績水準を基に、同期間の推移が継続する前提で算出しています。

3. その他課金：

その他課金は、一部の課金形態における初期費用と成約手数料を中心に構成されます。初期費用は新規獲得社数に平均初期費用額を、成約手数料は平均成約率・平均成約額・平均手数料率を乗じてそれぞれ算出しております。

（売上原価）

構成要素は 2025 年 12 月期と同様であり、労務費は人員計画に基づき、ソフトウェア勘定への他勘定振替を含み 203 百万円（前期比 41.6%増）を見込んでおります。その他、外注費も 2025 年 12 月期と同様の考え方によって策定しております。

（販売費及び一般管理費）

2025 年 12 月期と同様、主たる項目は人件費及び広告宣伝費であり、その策定方法も 2025 年 12 月期を踏襲しております。人件費は 1,294 百万円（前期比 17.6%増）、広告宣伝費は 1,080 百万円（前期比 32.5%増）をそれぞれ見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

現時点において想定している営業外損益の内容は 2025 年 12 月期と同様です。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(特別損益、当期純利益)

特別損益については個別に見込んでいるものはございません。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。