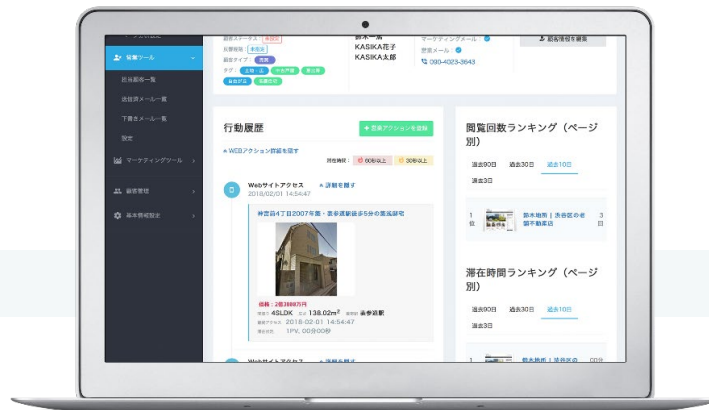


住宅・不動産販売に特化した
マーケティング・オートメーション (MA) サービス

KASIKA



KASIKA

検索



2027年5月期 1Q決算説明資料

2026年10月9日

 Cocolive 株式会社

証券コード(137A)

目次

1. 当社概要及びサマリー
2. 業績ハイライト(当第1四半期)
3. KASIKAIが提供する価値
4. 今後の成長戦略

1.当社概要及びサマリー

わたしたちのミッション

ミッション

テクノロジーとマーケティングの力で、
住宅・不動産業界で働く”人”の力が
最もうまく活かされる仕組みを創り上げたい



私たちのミッションを達成するために、不動産業種に特化したマーケティング・オートメーションツール「KASIKO」(カシカ)を自社で開発し、不動産会社に対してクラウドサービス(SaaS)として提供

会社情報

会社名 Cocolive株式会社 (Cocolive Inc.)

設 立 2017年1月

主要株主 山本考伸(当社代表取締役): 1,302,600株(44.62%※)

※発行済株式数(自己株式を除く)の総数に対する割合

ホームページ <https://cocolive.co.jp/>

住 所 東京都千代田区神田神保町1-28-1 mirio神保町7F

社員数 131名(2026年8月31日時点)

サマリー

2027年5月期1Q 決算ハイライト

当社プロダクトである「KASIKAI」が市場から強く支持されている結果、**売上高は右肩上がりで推移**しています。

このような中、当社では、前年度及び**2027年5月期**を、この拡大する需要を確実に取り込み、将来の圧倒的な利益へ変換し、飛躍するための**高収益体質**への『**助走**』期間として捉えています。

- ✓ 売上高は前年比**+8.3%**、営業利益以下は前年比**△40～45%**として進捗したが、主に開発強化・サービス向上に伴う人件費の増加等の**先行投資**によるものであり、**想定通りの推移**
- ✓ 2027年1月以降の一部価格改定により下期での利益改善を見込んでいるため、第1四半期の予算比としては**売上高は概ね予想通り**に進捗、**営業利益以下も予算比+8%程度**で進捗
- ✓ **SaaSビジネスの強み**である安定した継続収益の獲得と**低い解約率の維持**がある
- ✓ 当社では引き続き**当社の有する顧客基盤（顧客数）**を最大限に活かす**取り組み**を行っており、**AI機能の強化**も含め今後も継続して付加価値を高め、新しいオプションや、**パートナーとの提携等**より導入しやすいツールへの開発を推進

2026年7月10日付【KASIKAI機能開発ロードマップ2026最新版】に基づき、随時開発進行中

- **2026年8月19日付リリース** ダイテック社「iPlanView」とのAPI連携開始（詳細はP19.及びリリースをご参照ください）

サマリー

At a Glance (2027年5月期第1四半期 主要計数)

売上高*1

3.8億円

前年同期比(+8.3%)

営業利益*1

37百万円

前年同期比(△43.0%)

重要な経営指標(2026年8月末時点)

顧客数*2

1,172社

26年5月末(1,175社)
25年8月末(1,175社)

MRR *3

117百万円

26年5月末(114百万円)
25年8月末(109百万円)

単月解約率(社数ベース) *4

1.20%

26年5月末(1.29%)
25年8月末(1.30%)

*1: 27年5月期通期計数(3か月分)

*2: 26年8月末時点、1つの法人で複数のKASIKAアカウントを利用している場合でも1社としてカウント
なお、当社顧客の業種別(後述P.26ご参照)の顧客数・MRRは現時点では非開示

*3: Monthly Recurring Revenue(毎月繰り返し発生する売上高)の略語

*4: 当社では翌月の解約社数を各月末の契約社数で除することで単月解約率を算出。表記は直近1年間の平均値。
当社では単月解約率は0.1%前後は毎四半期変動するものと想定をしております。

2. 業績ハイライト(第1四半期)

損益計算書サマリー(2027年5月期 第1四半期)

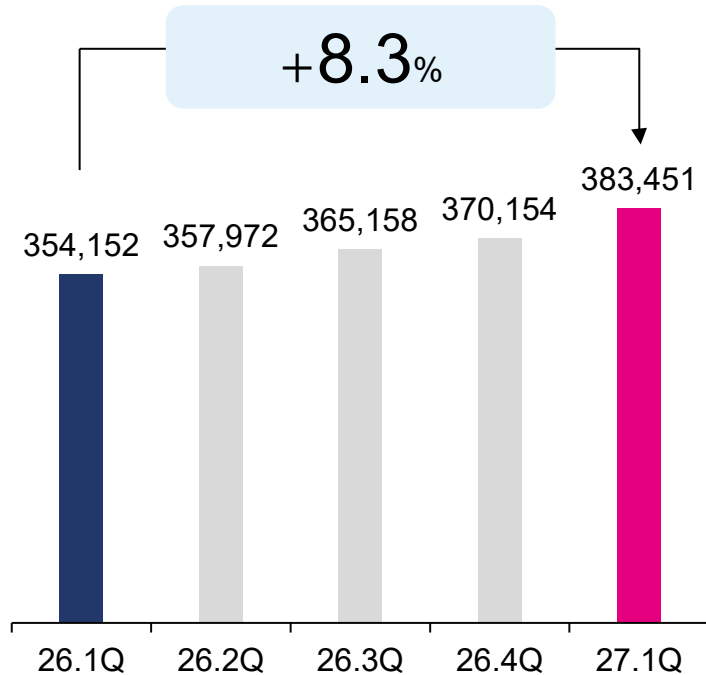
(千円)	当四半期（3か月）			年間計画	
	前期	当期	前期比	12か月分	進捗率
売上高	354,152	383,451	8.3%	1,601,956	23.9%
営業利益	65,558	37,352	-43.0%	167,830	22.3%
営業利益率(%)	18.5%	9.7%		10.5%	-
経常利益	66,833	38,023	-43.1%	173,268	21.9%
当期純利益	45,785	24,852	-45.7%	125,670	19.8%

■概要説明:

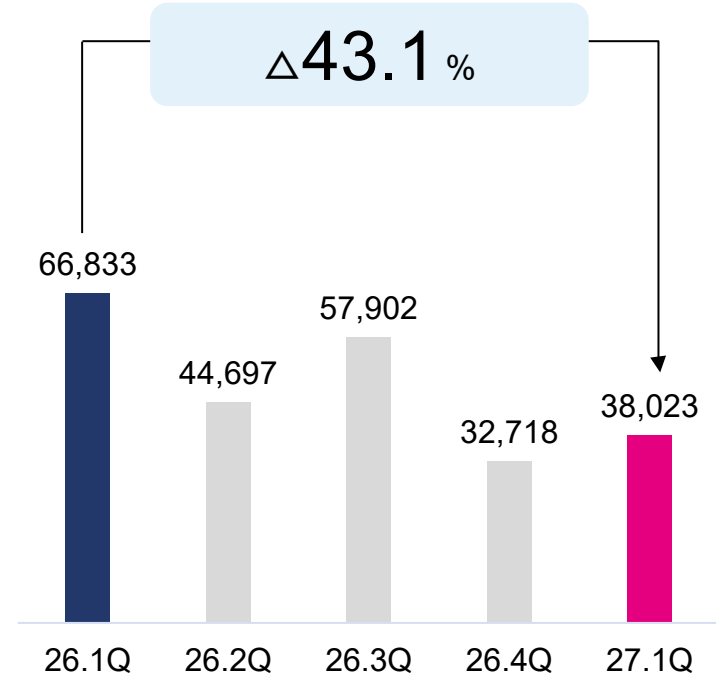
- ✓ 当社のサービス（KASIKO）はSaaS型のため、毎月継続的に収益を計上するビジネスモデル
- ✓ 每期第1四半期から期末にかけて売上高・各損益が増加する想定で年間計画を策定
- ✓ 年間計画比では2027年1月より一部領域で価格改定を予定していることから下期以降に利益改善する計画となっている。結果として現状は予算通り(売上高は概ね予算通りに進捗中、営業利益・経常利益・当期純利益は予算比＋8%程度)に進捗中
- ✓ 成長戦略の一環として不動産業界での更なる成長を目指すため、『KASIKO』のiPaaS連携強化、AI機能の拡充、マンション領域での新機能開発等、新しいオプションや、パートナーとの提携等より導入しやすいツールへの開発を推進

参考：各四半期(3か月)ごとの売上高、経常利益の推移

売上高 (単位：千円)



経常利益 (単位：千円)



- ✓ 昨年の第1四半期(3か月)と比較して売上高は継続的に増加中
- ✓ 経常利益については昨年の第1四半期(3か月)と比較して減少しているが、これは主に社員数増加に伴う人件費増等の成長投資によるもの

貸借対照表サマリー(2027年5月期 第1四半期)

(千円)	2026年5月末	当第1四半期末	増減
資産合計	1,207,333	1,139,431	-67,902
預金	899,784	899,464	-320
負債合計	154,300	125,898	-28,401
純資産合計	1,053,033	1,013,533	-39,500
自己株式	-24,198	-99,985	-75,786

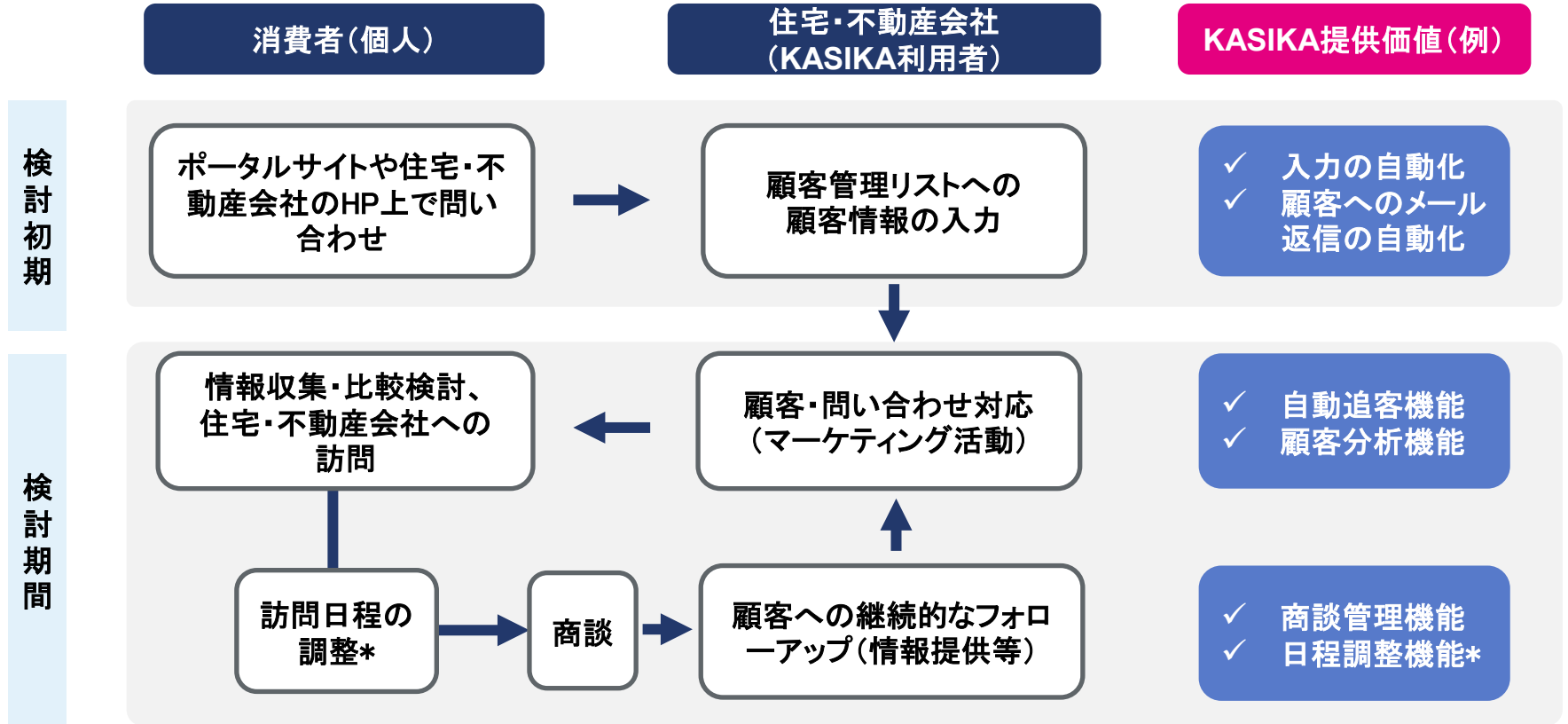
■補足説明

- ✓ 事業の伸長(当期純利益計上)がある一方で、自己株式取得75百万円に伴う証券会社「預け金」減少に伴い資産合計としては減少
- ✓ 手元資金については、**新規事業、M&A等の成長投資と株主還元**の最適バランスを追求し、企業価値の向上に邁進
- ✓ 当社は現在(2026年10月9日)も無借入となっているが、**投資規模によっては手元資金と借入を組み合わせる**ことで効率的な資本コストを志向
- ✓ 当社は自社開発のソフトウェアは全て費用に計上しており、貸借対照表に資産として計上されているソフトウェアは無い状況(ソフトウェアの減損損失リスクは無い状況)

3. KASIKAIが提供する価値

事業概要：KASIKOを開発・提供

■住宅・不動産会社におけるKASIKO利用イメージ



- ✓ KASIKOの利用により、住宅・不動産会社の**営業活動の標準化・効率化**を実現
- ✓ **オプション機能を活用**することで、より効率化・営業活動の質を高めることができます

*: 訪問日程の調整をより効率的に行う「来場イベント予約機能」をオプションサービスとしてリリースしております

住宅・不動産業界における営業活動の課題

当社が想定する課題

消費者に対する追客が難しい*

- ✓ 消費者が不動産の購入を検討してから実際に契約を締結するまでの期間が賃貸契約の場合に比べて長い。そのため、追客が必要な期間も長くなり手間も増える一方で、営業担当者は短期的な成果で評価をされる
- ✓ 営業活動は一般に属人性が高く、個人の勘や経験で行われる部分があるため、仕組み化をするのが難しい
- ✓ 不動産業界は必ずしも人材が定着する業界ではないため、営業活動に関する経験・ノウハウが蓄積されにくい
- ✓ 営業活動において手作業や紙での管理が多くデジタル化が進んでいない

*: 追客(つききゃく) 広告等で集客をした消費者に対して行う電話やメール等での営業活動を言う。

当社ツール(KASIKAI)の提供価値

追客・顧客管理の仕組み化

- 1 追客活動を効率化する自動追客機能
- 2 営業活動を可視化する顧客管理・分析
- 3 デジタル化による作業・管理の効率化

KASIKAI × AI

AI機能の拡充により効率的な対応が可能となっています。

KASIKAIの主要機能については
次ページを参照下さい

KASIKO主要機能一覧



住宅・不動産会社からKASIKAIが受け入れられる理由



1.使いやすさ

WEBが苦手な方でも活用しやすい、直感的に使用できる
「わかりやすい、見やすい」デザイン



2.自動化・テンプレ化で手軽に運用できる

導入初期から活用できるテンプレート集を含んだ料金



3.手厚い運用サポート

KASIKAIユーザが「自分でKASIKAIを使いこなせる」ように
専門のサポートチームと一緒に運用をサポート

1.使いやすさ

WEBに苦手意識がある場合でも直感的にわかるUIデザイン

興味のある消費者が直感的にわかるUIデザインを追求

WEBが苦手な方でも活用できるように設計

KASIKAI by Cocolive

担当顧客一覧 (666人)

Webアクセス: 1日以内 3日以内 7日以内 14日以内

14d_3UJ 予約フォーム関連 勉強会

担当者を選択: La ferme... | 全666件 キーワード 全て 検索 印刷 タグ一括付与

選択した顧客にメールを送信 メールアドレス 反響経路 ステータス 顧客タイプ タグ 顧客属性 期間指定 + 絞り込みを作成 絞り込みクリア 表示項目

編集	顧客名	訪問数	PV数	最終WEBアクセス	最終営業アクション	顧客ステータス	タグ
☐	田中太郎	12	3	2020年08月24日 19:30	2020年08月24日 19:00	勉強会参加	お問い合わせ・資料請求
☐	松田久	10	5	2020年08月24日 19:13	2020年08月24日 19:00	未指定	加配エリア外 施工事例
☐	田原洋	2	2	2020年08月22日 13:56	2020年08月24日 19:00	未指定	お問い合わせ・資料請求
☐	三島かなこ	3	15	2020年08月			
☐	掛川四郎	9	3	2020年08月			
☐	鈴木一郎	4	6	2020年08月			
☐	高橋拓	7	3	2020年08月			
☐	手塚二郎	4	10	2020年08月			
☐	安藤みか	6	1	2020年08月			
☐	堀北みき	11	5	2020年08月			
☐	田中よしみ	2	1	2020年08月			

顧客名: 手塚太郎 さま
顧客ステータス: 未指定
反響経路: 自社HP
顧客タイプ: 注文住宅
タグ:

担当者: KASIKAIサポートチーム
即時通知設定: ☒

連絡先: マーケティングメール: ☒
営業メール: ☒
03-6386-0038

メールを送る 顧客情報を編集

カスタム顧客データを表示

潜在時間: 60秒以上 30秒以上 全て
表示: ☒ 営業活動 ☒ WEBアクション ☒ メール (KASIKAI) ☒ メール (メーカー) ☒ マーケティング

お申し込み専用フォーム

アクセス時間: 2020-05-03 11:35:13
滞在状況: 01分00秒

キャンペーン | 静岡県

曜日別アクセス

全て PC・タブレット スマホ

曜日	アクセス数	割合
月曜日	0	0% (0 訪問)
火曜日	0	0% (0 訪問)
水曜日	25	25% (1 訪問)
木曜日	0	0% (0 訪問)
金曜日	0	0% (0 訪問)
土曜日	0	0% (0 訪問)
日曜日	75	75% (3 訪問)

時間別アクセス

2.自動化・テンプレ化

ポータルサイト反響の自動取り込み・即時メール返信

自動メール返信

KASIKAIを使うと不動産ポータルサイトからの問い合わせに対して
自社オリジナルの自動返信メールを自動で消費者へ届けられます



2.自動化・テンプレ化

ダイテック「iPlanView」とのAPI連携

KASIKAIで獲得・蓄積した「顧客情報」および「来場前アンケート」の回答内容を、シンプルな操作でiPlanViewの「商談情報」へ自動連携することが可能になり、営業担当者様が本来注力すべき「お客様に寄り添う提案」に専念できる環境を実現します



詳細は、2026年8月19日付「[【KASIKAI × iPlanView】 商談は、会う前から始まっている。自動追客・商談管理ツール「KASIKAI」と住宅セールスプラットフォーム「iPlanView」API連携を開始。](#)」をご参照ください。

2.自動化・テンプレ化 AIレコメンド機能

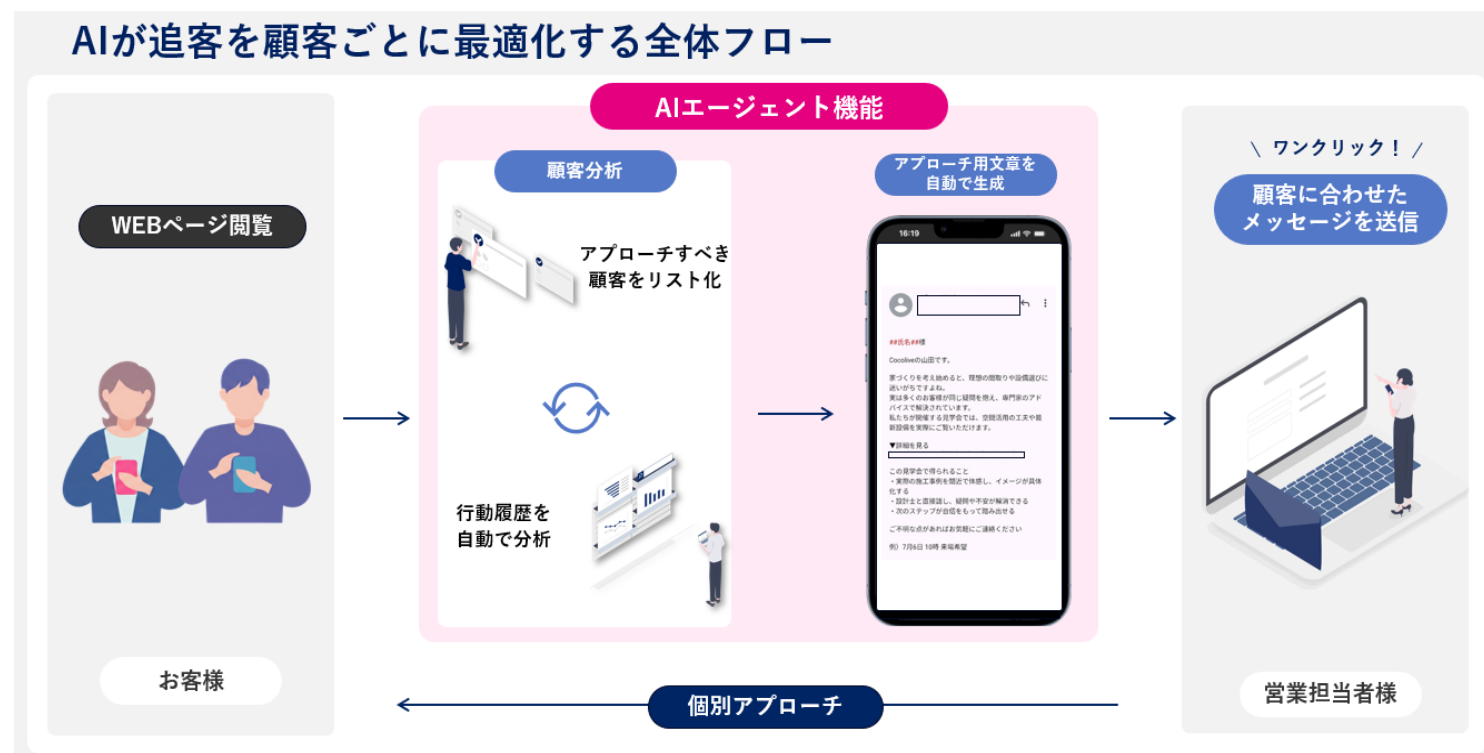
第2弾

KASIKAI x AI

AIレコメンド機能

「AIレコメンド機能」は、KASIKAIが蓄積する顧客の行動履歴（Webページ閲覧・訪問回数・PV数など）をAIが自動で分析し、今すぐアプローチすべき顧客をリスト化したうえで、その顧客に最適な追客文章をワンクリックで生成し、個別にアプローチできる機能です。

AIが追客を顧客ごとに最適化する全体フロー



2.自動化・テンプレ化 AI文章生成機能

AI文章生成機能



生成されたコンテンツ一覧

- 土地情報案内メール
2025-09-09 13:46
- 再乗場促進メール生成プロンプト
2025-09-09 13:38
- イベント案内
2025-09-08 11:19
- 育成コンテンツ
2025-09-08 11:16

自動コンテンツ生成『【デモ用】土地情報案内メール』

件名候補

- A案：花見川区ご希望の〇〇様にぴったりの新着土地情報をお届けします
- B案：【先着順】花見川区で条件に合う土地が出ました

〇〇様

いつもお世話になっております。ご希望条件に近い土地が千葉市花見川区で見つかりましたので、速報でご案内いたします。

今回ご紹介する土地は、駅から徒歩圏内で通勤・通学に便利な立地です。また、子育て世代に人気の学区内に位置しており、生活利便施設も充実しています。数区画のみの限定公開で、価格も改定直後のため大変お得な内容となっています。

〇〇様にとって希望エリアでの暮らしをより具体的にイメージしていただけたと思います。条件に合う物件を探す手間を省き、資金計画や建物プランと合わせて検討しやすい点も魅力です。

詳細はこちらからご確認ください。

人気エリアのため、早期にご確認いただくことをおすすめします。ぜひお早めにご覧ください。

メッセージを入力...

送信

自動コンテンツ生成：『キャンペーン案内メール』

AIアシスタント / 自動コンテンツ生成

下記のフォームを入力して、コンテンツを生成してください

WebページのURL

https://www...

▲ 指定したURLからコンテンツを取得して、その内容を参考にコンテンツを生成します

ファイル

ファイルを選択

▲ 指定したファイルからコンテンツを取得して、その内容を参考にコンテンツを生成します

テキスト

▲ 指定したテキスト内容を参考にコンテンツを生成します

コンテンツを生成する

詳細設定

<機能説明>

イベントURL等の素材を入力するのみで、過去の成功事例に基づいた、魅力ある文章案をAIが自動生成し、複数パターンご提案することが可能です。

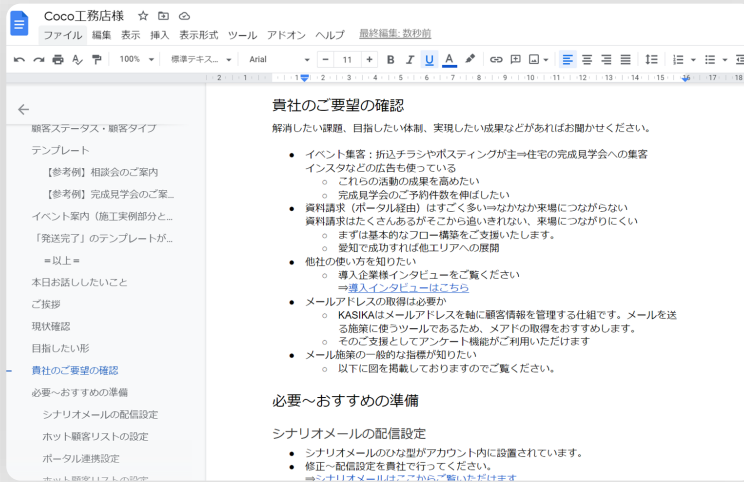
属人化しがちだった文章作成を標準化・効率化し、誰でも“すばやく・簡単に・魅力的な”文章を作れることが可能です。

3.手厚いサポート

毎月の定例会の実施

導入初期からKASIKAIの運用ができるように個別勉強会を開催し、導入後の顧客向けにKASIKAI活用の勉強会や成功事例の勉強会を開催

▶ 個別勉強会資料イメージ

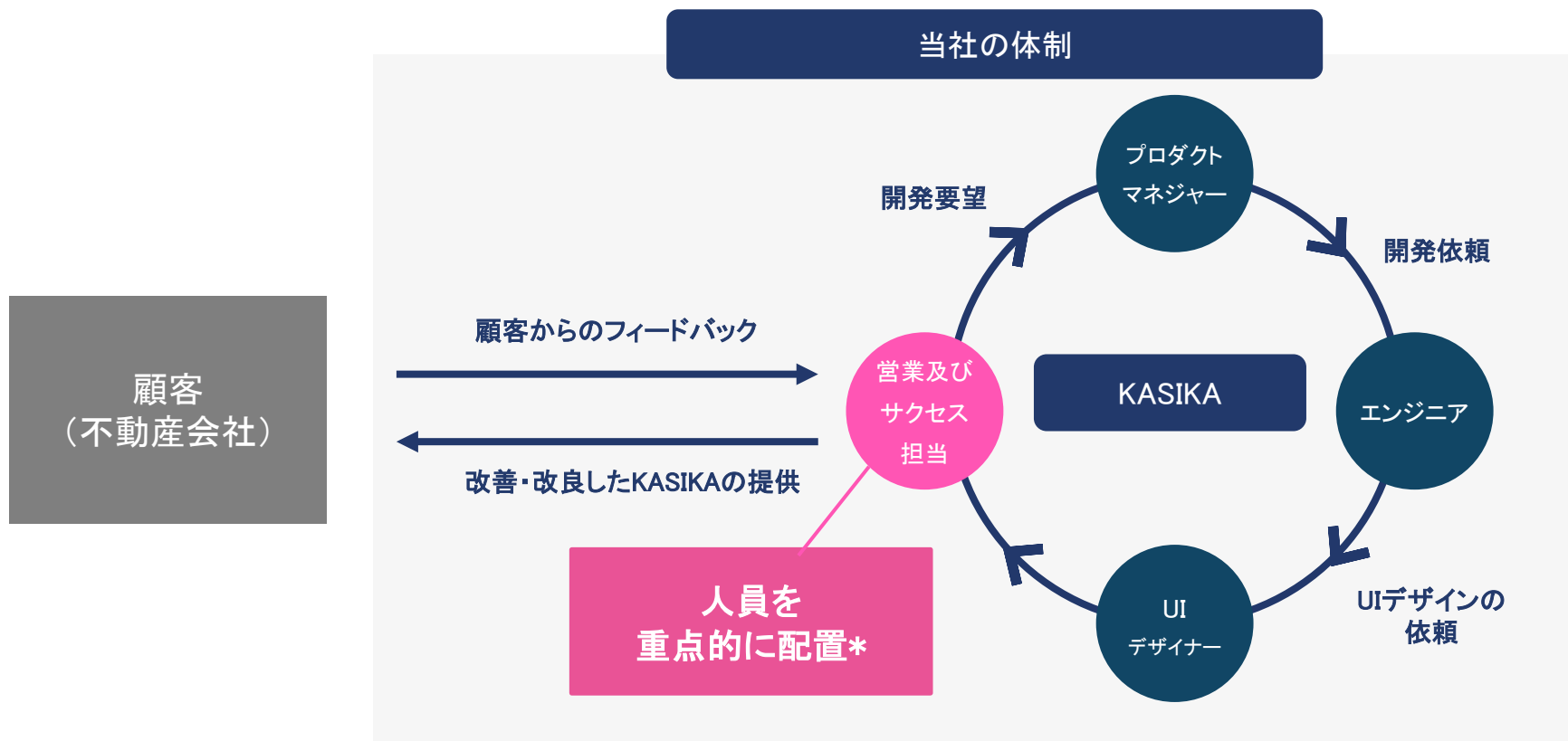


会社別サマリ								
Company ID	763	会社名	Coco不動産販売	業種	DEMO+テスト	担当者	DEMO	
Monthly Summary								
対象期間	2021年4月	2021年3月	2021年2月	2021年1月	2020年12月	2020年11月	2020年10月	2020年9月
社員数	28	27	23	20	23	22	20	19
ログイン率	57%	67%	83%	60%	61%	64%	70%	79%
顧客数	82	68	66	58	53	40	36	31
ユニークアクティブ顧客数	25	10	17	10	15	13	7	11
UA顧客率	30.5%	14.7%	25.8%	17.2%	28.3%	32.5%	19.4%	35.5%
コンバージョン	1	0	0	0	1	0	0	1
メルマガ 配信数	42	9	13	40	51	34	8	0
メルマガ 開封率	21.4%	33.3%	38.5%	22.5%	21.6%	23.5%	37.5%	0.0%
メルマガ クリック率	11.9%	11.1%	23.1%	5.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%
自動メルマガ生成回数	9	0	5	0	0	0	0	0
シナリオ メール配信数	17	0	0	0	22	0	0	0
シナリオ メール開封率	58.8%	0.0%	0.0%	0.0%	45.5%	0.0%	0.0%	0.0%
シナリオ メールクリック率	29.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
営業メール送信数	55	52	66	36	59	44	28	29
営業メール送信数(一人当たり)	2.0	1.9	2.9	1.8	2.6	2.0	1.4	1.5
営業メール開封率	60.0%	65.4%	63.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
営業メールクリック率	41.8%	19.2%	31.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
営業メールコンバージョン数	72	74	72	0	0	0	0	0

3.手厚いサポート

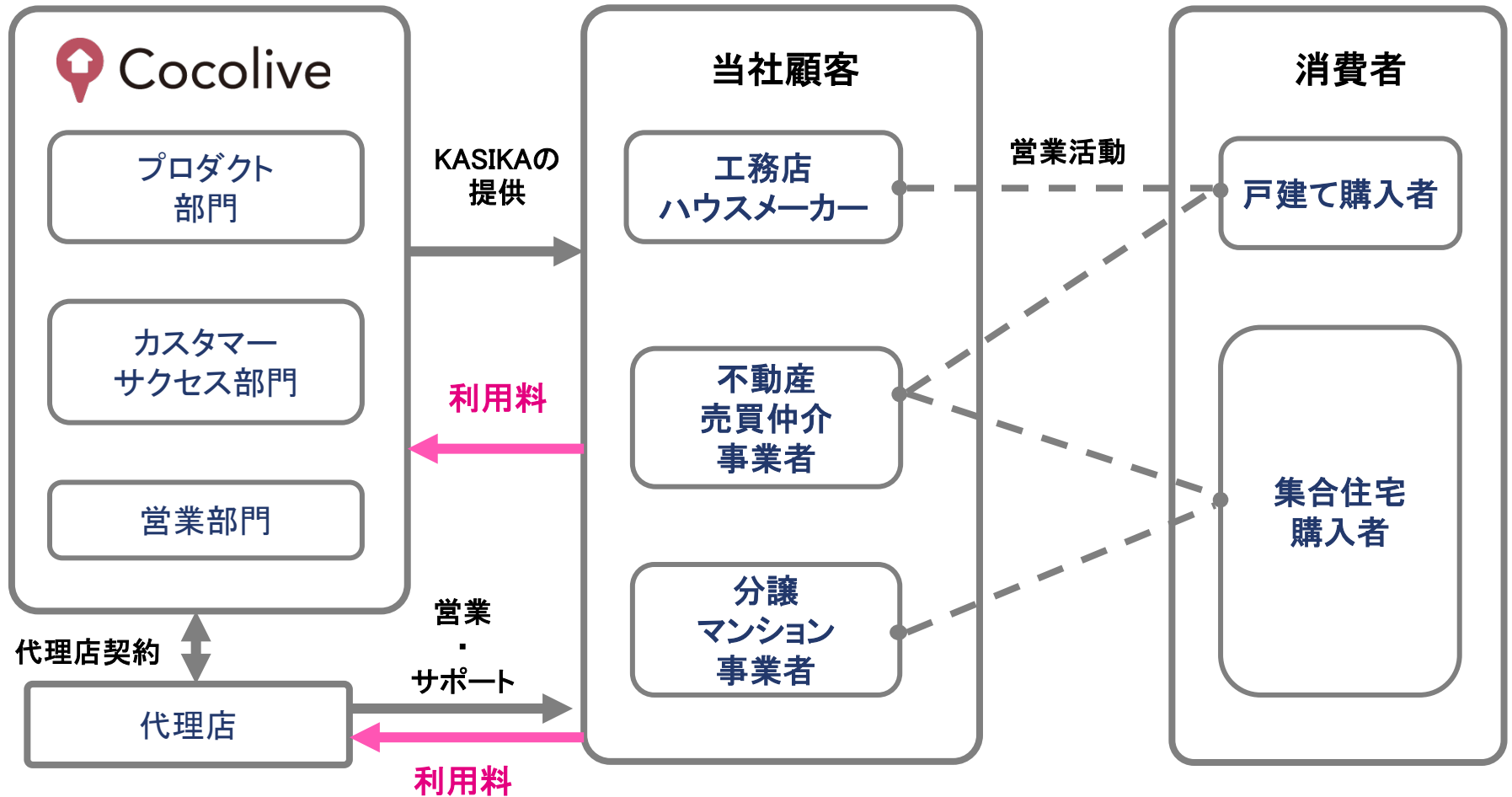
継続的な改善・改良を行うための当社の体制

各事業部のサクセス・サポート担当が顧客より一次情報を吸い上げ、
社内共有する仕組みを整えることでプロダクト改善・開発に繋げる



*: 2026年8月末時点で当社全従業員の7割以上がカスタマーサクセス部門に所属

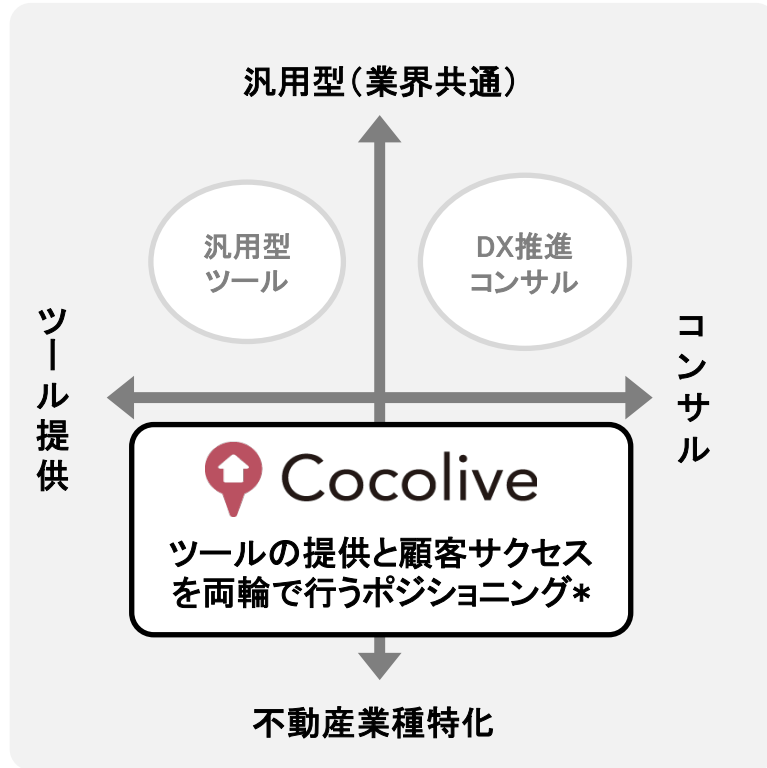
ビジネスフロー図



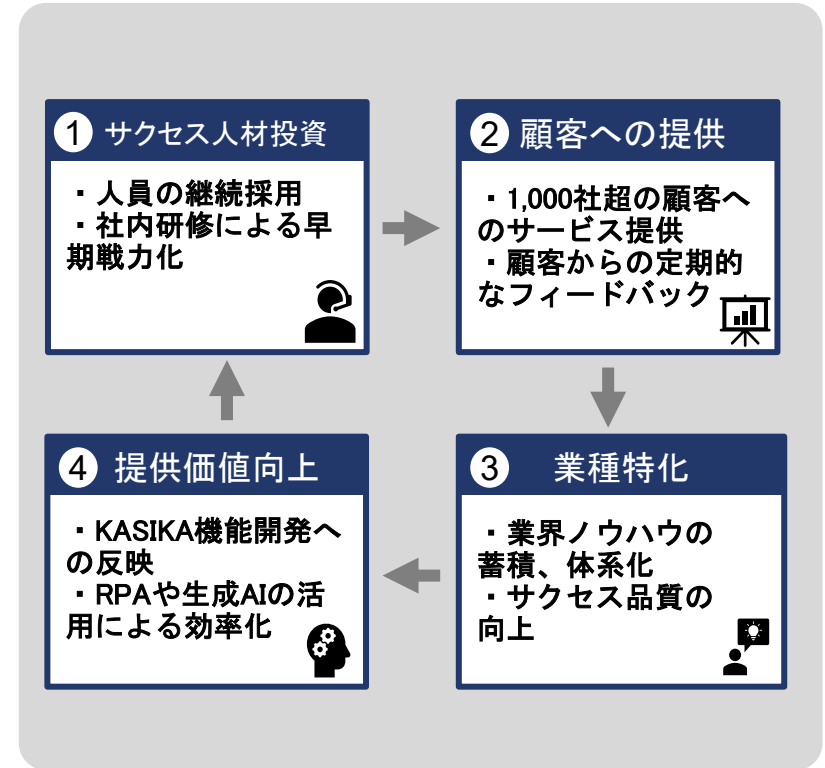
KASIKOの利用料は月額支払方式（いわゆるサブスク型）であり、安定した収益の獲得が期待できるビジネスモデルとなっている

当社の経営戦略上のポジショニング及び社内体制

市場でのポジショニング



社内体制



業種特化型SaaSと多数の顧客基盤を活かし、業界ノウハウの蓄積とKASIKAIへの機能反映を通じて、顧客に継続的な価値を提供するポジショニングをしております

*:なお、上記ポジショニングは当社だけが取り得るものではなく、当社と類似するポジショニングを行う不動産業種特化型の他社サービスが存在します。

料金体系

KASIKOの基本的な料金体系



工務店・
ハウスメーカー

ユーザ数課金

50,000円／月

ユーザ数10人まで
11人目から1人追加するご
とに5,000円 / 月



不動産
売買仲介業者

店舗数課金

1店舗ごとに
50,000円／月

全店舗で利用する場合はユ
ーザ数課金の場合も有



分譲マンション
事業者

店舗数（物件数）課金

1店舗（物件）*毎に
50,000円／月

2027年1月より
新価格表が適用されます

+各オプションサービス(SMS送信等)

解約不可の期間は設けておらず、
所定の手続をした月の末日で解約可能
→当社顧客の心理的なハードルを低くすることを企図

*:分譲マンション事業者が販売する1物件(或いは顧客が「プロジェクト」と呼称をする場合には1プロジェクト)を課金単位としております。

料金体系(補足)

分譲マンション事業者様向け規模/地域別価格表(2027年1月より適用)

この度当社は、マンション事業者様向けのKASIKO価格において、
プロジェクト規模と地域ごとの特性を反映した新価格体系を2027年1月より導入いたします。物件規模によるコスト構造の違いや、地域ごとの市場環境に即した適正な価格設定へと見直すことで、お客様間の公平性を担保しつつ、高品質なサービスの継続提供と、当社事業の持続的な収益基盤の強化を図るものであります。

ベース料金：50,000円/月 + 以下の追加料金

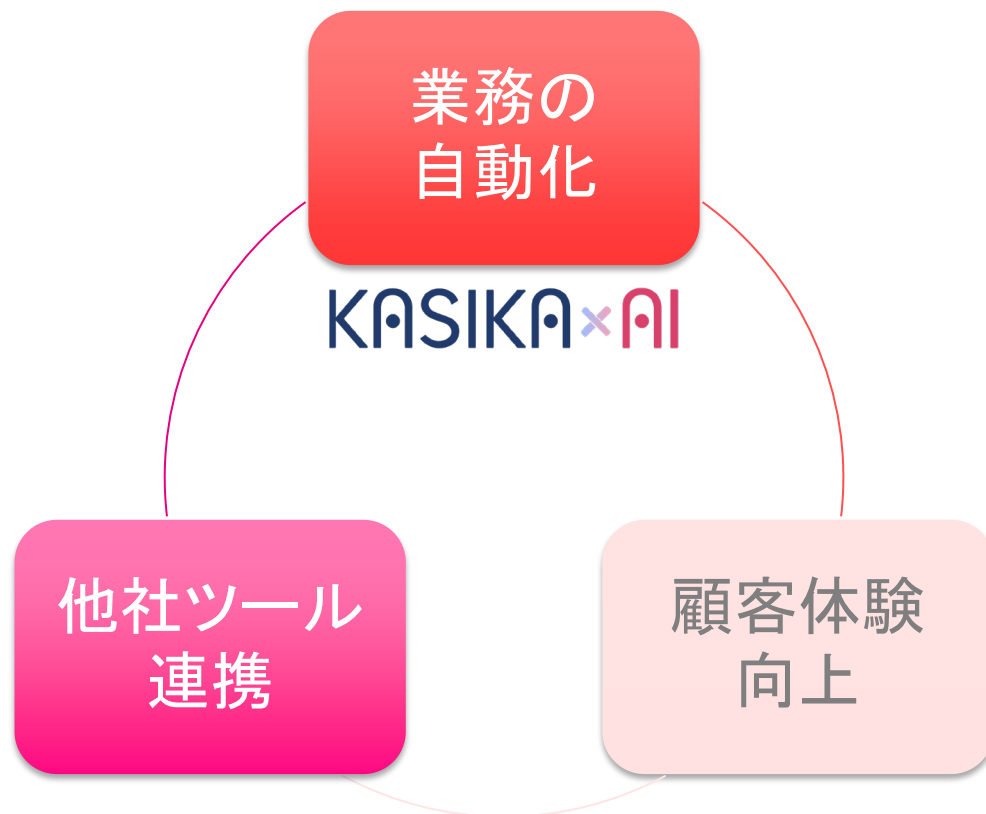
規模/地域別 価格表	Area S	Area A
～ 49戸	+25,000円/月	+20,000円/月
50 ～ 99戸	+35,000円/月	+25,000円/月
100戸 ～	+40,000円/月	+30,000円/月

※ Area S：東京23区/大阪市/横浜市/川崎市 Area A：左記以外の地域
各オプションサービス（SMS送信等）は従前同様に別途費用が発生します。

4. 今後の成長戦略

KASIKAI機能開発ロードマップ

KASIKAIは、様々な施策/機能の**相乗効果**により、
市場でより受け入れられるツールへと**進化**していくべく、
KASIKAI機能開発ロードマップを公表し、日々開発を進めています。
※詳細は2026年7月10日付「KASIKAI機能開発ロードマップ2026最新版」をご参照ください。



KASIKAI 機能開発ロードマップ 2026

2026.1-6 Released ✓

2026.7-12 Coming Soon

2027.1- Future Vision

AIレコメンド機能

工務店 売買仲介 マンション

顧客の行動やデータに合わせてAIが次の打ち手を自動的に提案する

KASIKAI×AI

物件マイページ機能

工務店 売買仲介

提案済み物件情報をお客様専用ページで一元管理。申込状況など最新情報を担当者とコミュニケーション可能にする

#顧客体験向上

HOMEVISTA連携

マンション

来場前後の顧客行動をデータ連携し、最適な営業アプローチと、データドリブンな営業フローを構築する

#業務の自動化

売却実績オプションページ

売買仲介

自社の売却実績を専用Webページとして簡単に公開・活用する

#顧客体験向上

マンションマイプラン

マンション

散在する物件情報を『一つの箱』に集約し、顧客ごとの資料出し分けを実現する機能。顧客側での間取り保存やご家族・パートナー間での相談メモ共有を促すとともに、営業側は可視化された顧客の関心事や希望を事前に把握でき、的確で質の高いアプローチを可能にする

#顧客体験向上

AI間取り自動提案機能

工務店

顧客の反響情報を基に、AIがニーズにマッチした間取り情報を自動で提案する

KASIKAI×AI

iPlanView連携

工務店

KASIKAIで収集した顧客情報とアンケート結果をiPlanViewに連携。データに基づいた最適なプランで提示で、提案力と成約率を同時に高める

2026.08.19 リリース



AI音声議事録

工務店 売買仲介 マンション

商談中のメモ取りから営業担当者を解放し、お客様の提案に100%集中できる環境を支援。商談終了と同時に議事録が自動完成するため、面倒なデスクワークを劇的に削減し、次の追客へのスピードを加速させる

KASIKAI×AI

戸建て/土地特化型AI査定メール機能

売買仲介

お客様の売却希望物件のAI査定情報を自動送信するサービスにおける、戸建て/土地向けAI査定サービスを強化する

KASIKAI×AI

注文分譲クラウドDX双方連携

工務店

顧客情報や進捗状況を双方のシステムで同期し、入力の手間やミスを削減して情報の一元管理を実現する



お客様アンケート用紙のAI読み取り/自動登録機能

工務店 売買仲介 マンション

紙で取得した情報をAIが読み取ってデジタル情報としてKASIKAIに登録する

KASIKAI×AI

And More...



KASIKAI

今後の成長戦略

当社は顧客に対するKASIKAIの提供価値を最大化するべく、3つの方向性で取り組む

1

既存ドメインでの深堀り

- KASIKAIの機能追加
 - ・既存のオプションに加えて、新しいオプションを開発し、不動産会社に対する提供価値を高める
- データ・ナレッジの活用
 - ・KASIKAIの利用に伴って蓄積された営業活動に関するデータやナレッジを活用して、新規顧客の獲得、既存顧客への価値を高める
- AI機能展開
 - ・今後も生成AIの展開を検討

2

不動産ドメインでの拡大

- 集客関連の機能追加
 - ・追客が始まる前の集客の段階で有用となる機能を自社開発し、不動産会社に対する提供価値を高める。
M&Aによる拡大も検討
- 成約・成約後の機能追加
 - ・電子契約、生涯顧客管理等、消費者が不動産を購入する・購入した後の段階で有用となる機能を開発

3

他業種への進出

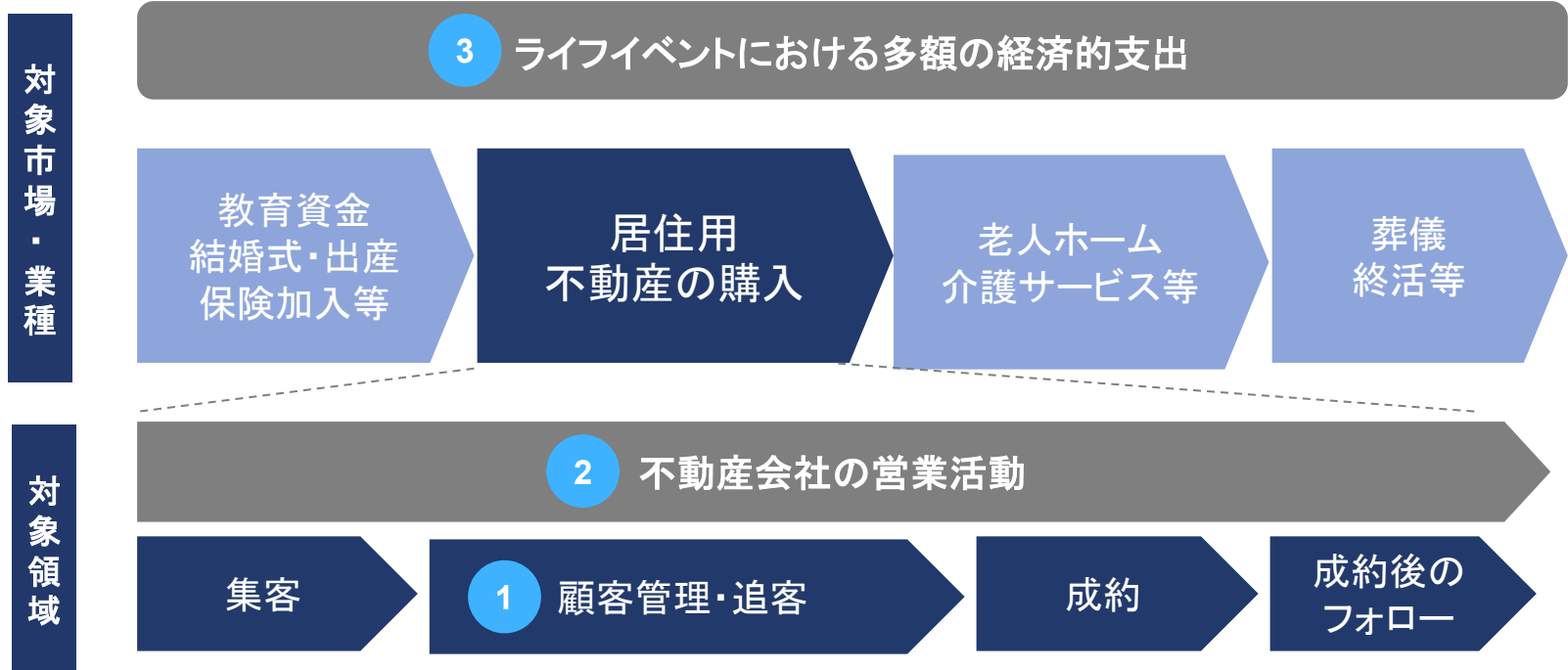
- KASIKAIの他業種への提供
 - ・「追客」が必要となる他業種に対してKASIKAIの提供を行う
- ・営業活動に人が介在し、ライフイベントにおける多額の経済的支出を伴う業界については不動産業界と類似する可能性があることから、中長期的に注力する

短期・中期的な成長戦略

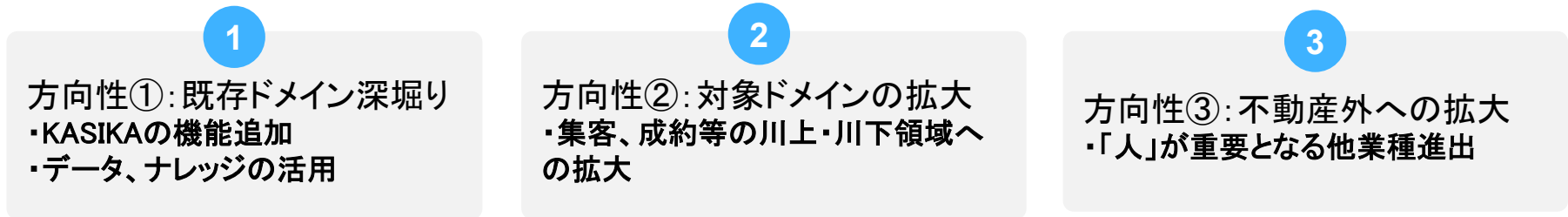
中長期的な成長戦略

今後の成長戦略(図示)

■当社が現在検討している市場



■成長戦略の方向性

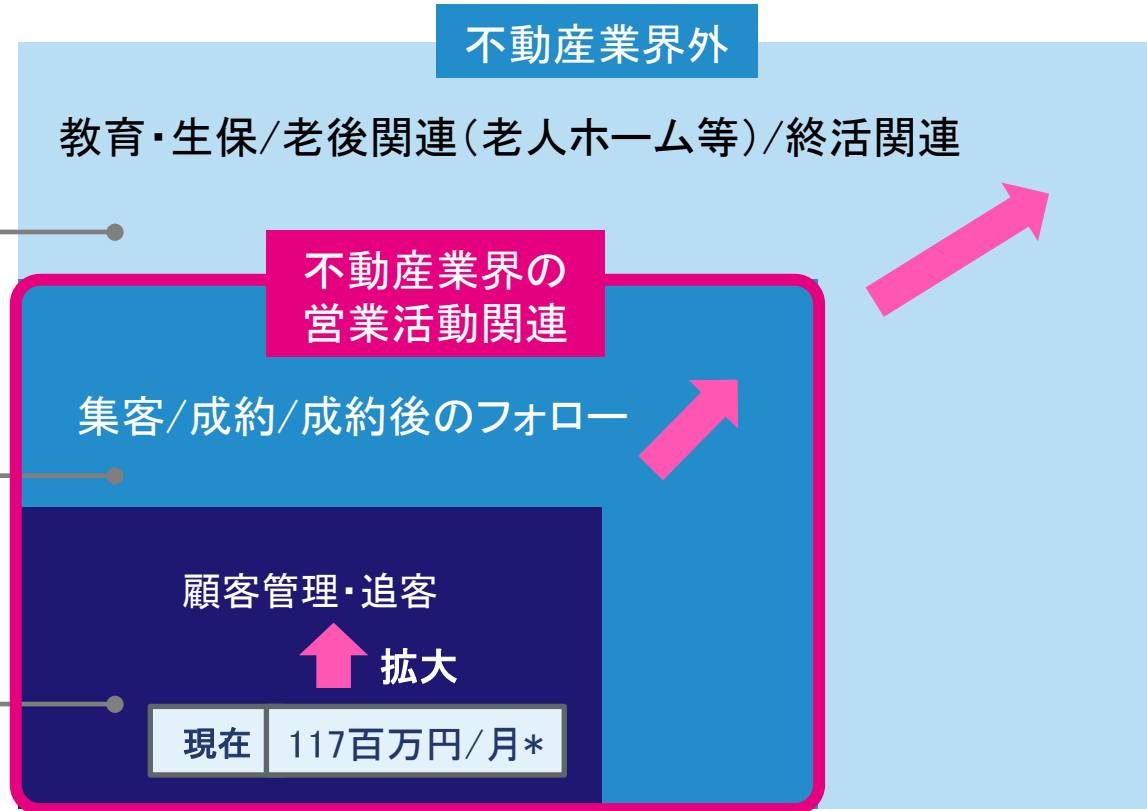


今後の成長戦略

方向性③: 拡大
「人」が重要となる
ライフイベント他業種進出

方向性②: 対象ドメインの拡大
国内不動産に関する
川上・川下の取り込み

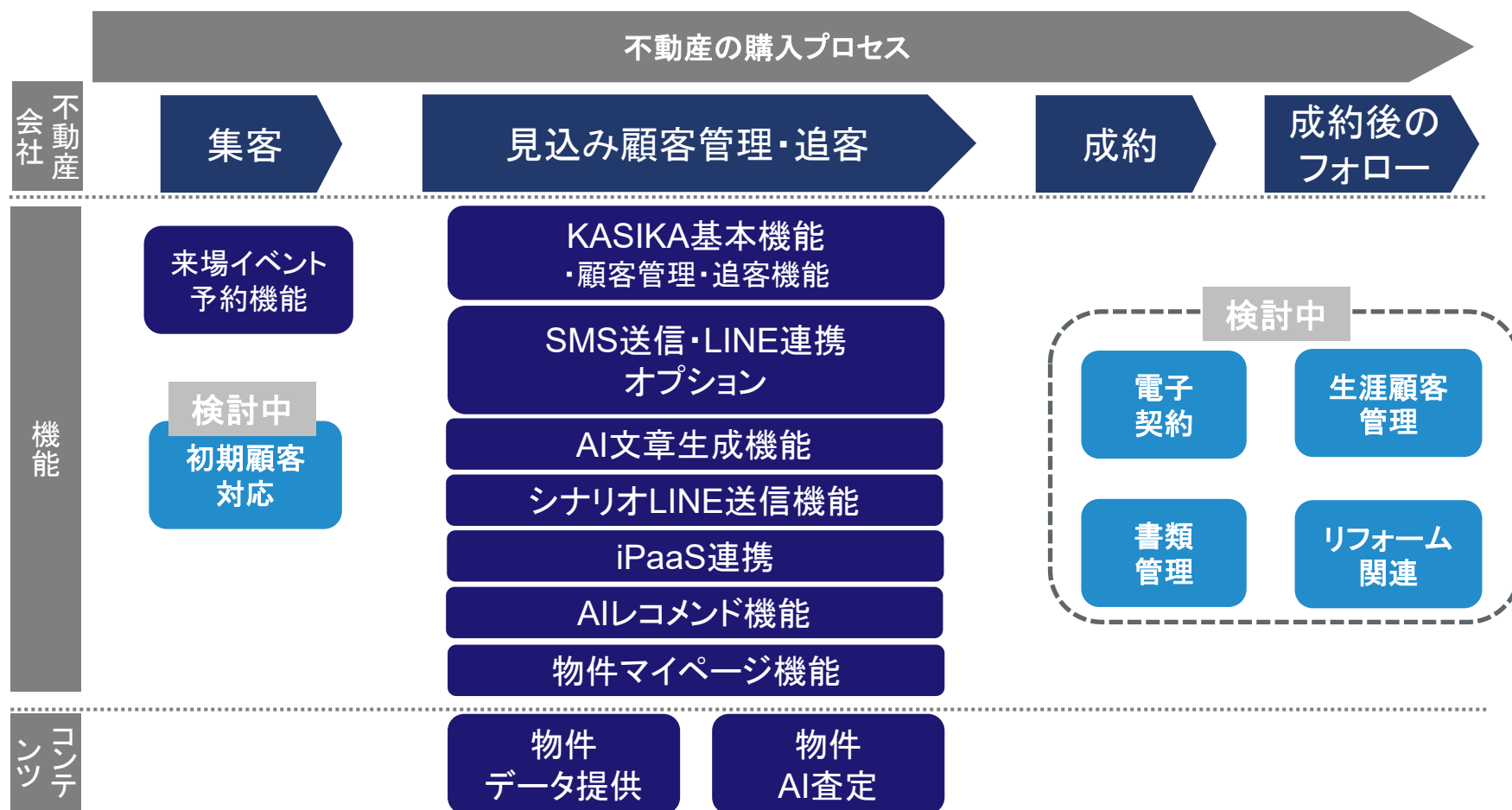
方向性①: 単価・顧客数増加
-KASIKOの機能追加
-データ・ナレッジの活用



”人”の力が最も活かせる仕組みを、最大限に広げていくことを目指す

*: 2026年8月単月のMRR(Monthly Recurring Revenue)の金額

単価上昇及び対象ドメインの拡大のイメージ



- ✓ 住宅・不動産会社と顧客間のコミュニケーションを管理するプラットフォームとなることで収益機会を増やす
- ✓ サービス拡充の選択肢として、今後は自社開発だけでなくM&Aも検討をしていく方針
- ✓ オプションの利用率が向上することにより顧客単価も上昇させる
- ✓ 上記の図はあくまで一例であり、社内では随時、サービス領域の拡大のための検討・テスト開発を実施

免責事項

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

・上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

・また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。