2027年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社バトンズ
（東証グロース市場 証券コード：554A）

2026年11月13日



BATONZ

©Batonz. Co., Ltd. All Rights Reserved.

Executive Summary

BATONZ

2027年3月期 2Q 決算概要 および 業績予想進捗

- 2027年3月期 2Q累計は**売上高1,039百万円(対前年同期比＋151百万円/＋17%)**、**営業利益29百万円(同▲74百万円)**で着地
  - ✓ 2Q売上　：544百万円（対前年同期比＋42百万円/＋8%）
    ※前期2Qの大型案件偏重により低成長率に見えるも、2年前比では順調に成長
  - ✓ 2Q営業利益：26百万円（対前年同期比▲78百万円/▲74%）
    ※事業拡大に向けた**人件費＆オフィス関連費増が主因。下期売上拡大で利益積増見通し**
- 売上 および 利益ともに、下期偏重の計画に対して想定どおりの進捗。
  これに伴い**通期業績予想 (売上2,447百万円/営業利益387百万円)は従来値を据え置き**

2027年3月期 2Q 事業KPI および トピックス

- M&A SaaS および 買い手ソーシング支援：**数量（支援数）減×単価up**が継続
  …前期/1Qに引き続き質的改善注力を継続。
  結果、案件持込やマッチングに繋がる高単価プラン層は増加
- PF成約：**再び量的拡大に戻り、数量up×単価upの両輪成長**に
  …先行して昨対比＋に戻っていた公開数を背景に、**PF成約数も本2Q累計から＋成長**に。
  また成約案件の大型化も継続しており単価も継続的に向上
- Topics：2026年10月に、売り案件発掘～M&A推進の社内組織作り～M&AのBPOを提供する**買い手向けM&A戦略/推進支援サービス（BATONZ Buyout Buddy）**をローンチ

目次

01 事業概要

02 2027年3月期 2Q決算概要 および 業績予想の進捗

03 2027年3月期 2Q事業KPI および トピックス

Appendix

01

事業概要

「誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会の実現」を目指しM&Aテクノロジー事業を運営する、現在9期目の会社

BATONZ

会社名	株式会社バトンズ
事業内容	M&Aテクノロジー事業 （M&A総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運用、他）
設立	2018年4月5日　（2026年9月現在、9期目）
資本金	240,763千円
所在地	東京都港区港南一丁目8番23号
代表者	神瀬　悠一
従業員数	127名 ※2026年9月末時点 / 派遣・業務委託・アルバイト等を除く
主要株主	バトンズ経営陣 株式会社日本M&Aセンターホールディングス XTech 2 号投資事業有限責任組合 アニマルスピリッツ 1 号投資事業有限責任組合 DIMENSION 2 号投資事業有限責任組合

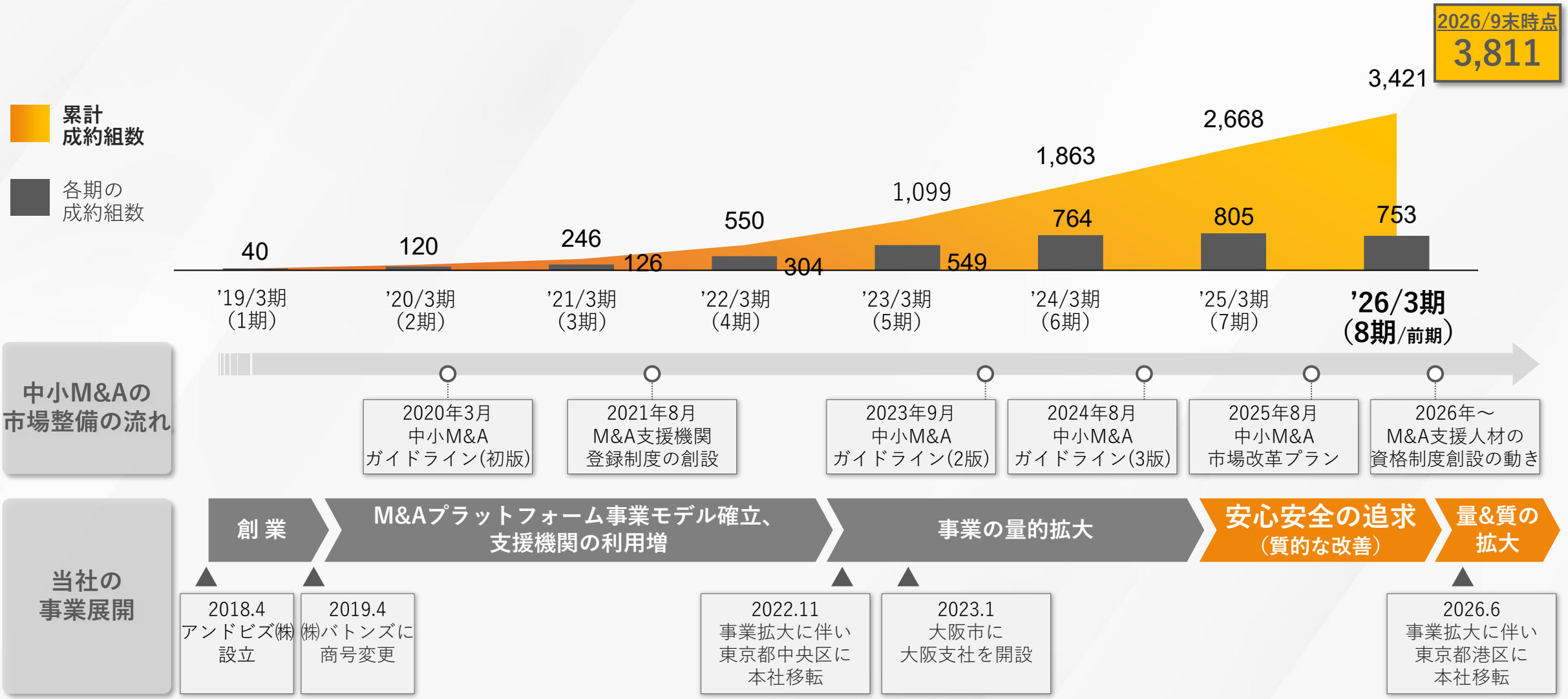
VISION

誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M＆Aが出来る社会を実現する

これまでM&Aは、ほんの一握りの
限られた経営者しか選べない経営手段でした。
今、日本の後継者問題は大きな課題です。
私たちの生活にはなくてはならない、
たくさんの事業や会社が後継者不在などを理由に、
ひとつ、またひとつと廃業を選択しています。
M&Aの敷居を下げることで、
多くの価値ある事業を次世代に繋げていきたい。
私たちはこのビジョン実現への熱い想いを胸に
走り続けている会社です。

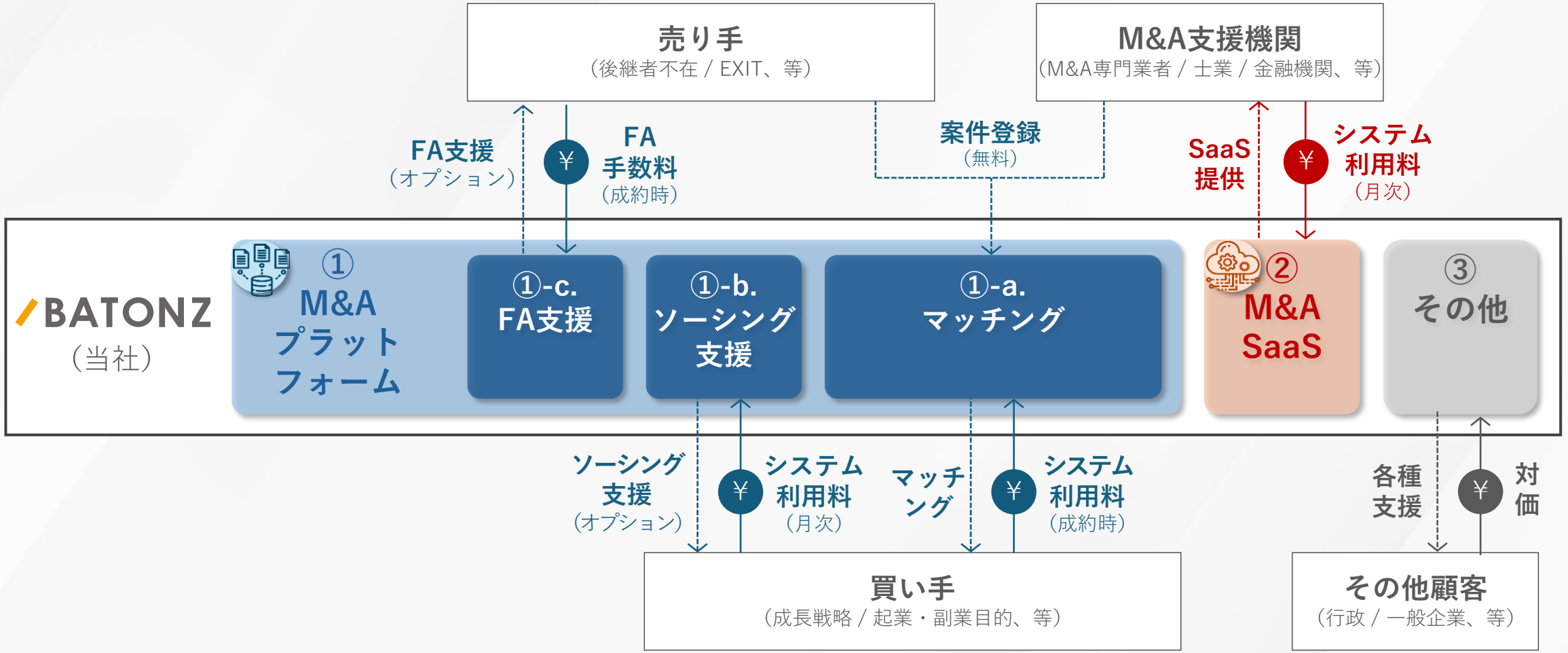


中小M&Aプラットフォームでこれまでに3,800組を超える成約を支援



事業系統図

M&Aテクノロジー事業として①M&A プラットフォーム ②M&A SaaS を主要サービスとして展開



①M&A プラットフォーム



全国全業種の売り手/買い手が多数集う M&A支援プラットフォーム

Key Features & Figures*1

売り案件規模

累計登録数 **4.6万超**

交渉可能数 **1.0万超**

買い手規模

累計登録数 **32万超**

MAU数 **2.3万超**

成約実績

累計成約数 **3.8千組超**

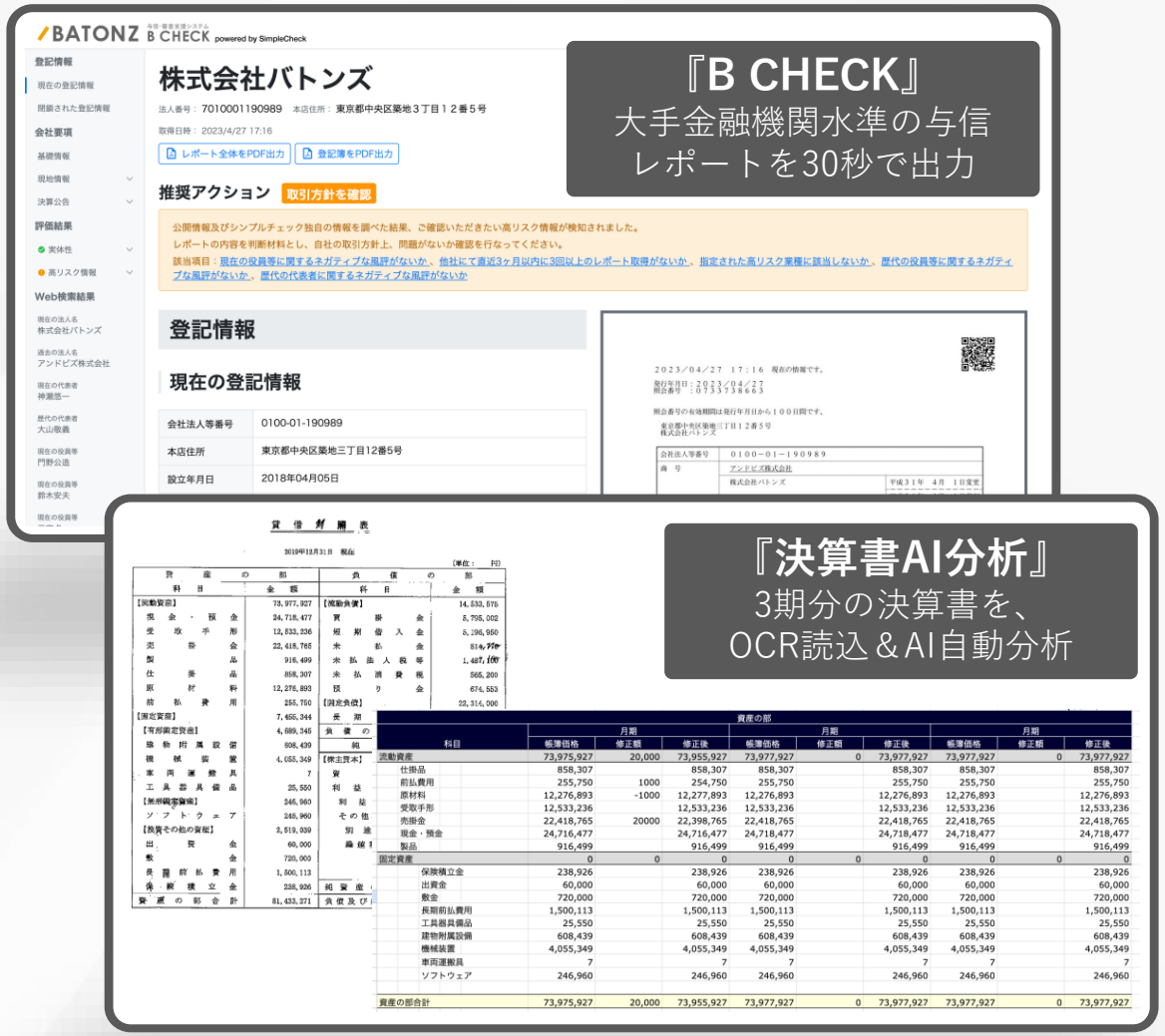
過去最大成約価額 **33億円**

個人から上場企業まで利用

- ✓ 売り手は、無料で案件を登録し、買い手を募ることができます。また、**有料オプションにて、M&Aプロセスの支援（FA支援）を受ける**ことができます。
- ✓ 買い手は、業種/エリア/規模等の様々な条件からニーズに合致した案件を探し、交渉ができます。また、**有料オプションにて、案件のソーシング支援を受ける**ことができます。

＊1　数字は2026.9末現在。MAUは9月月間のアクティブユーザー数。

②M&A SaaS



M&A支援機関の専門業務を効率化/DX化するSaaS

Key Features & Figures*1

利用数

合計 **1,800社超**

解約率 **2.2%**

多様性

M&A専門業者 **316社**

士業事務所 **645社**

金融機関 **155社**

コンサル・他 **738社**

提供価値

計**25**機能群

月額約**1**万円～**10**万円

- ✓ **大手支援機関から地域の中小支援機関まで幅広い支援機関が利用**しています（M&A専門業者（仲介/FA）、士業等専門家（公認会計士/税理士/中小企業診断士/弁護士等）、金融機関）
- ✓ 与信審査・決算書OCR・ロングリスト自動作成等、**M&A専門業務を効率化/DX化する機能・ツール群をオンラインで提供**しています
- ✓ なお、一部の大手M&A支援機関向けには、個別のシステム連携や業務サポート/モニタリング支援等を行うことで、より高付加価値のサービスも提供しています

＊1　数字は2026.9末現在。
解約率は2026年4月から2026年9月末までに解約した会員数の合計値を、同期間の月次累積会員数の合計値で除した値

02

2027年3月期 2Q決算概要

および

業績予想の進捗

財務ハイライト（2027年3月期 2Q累計）

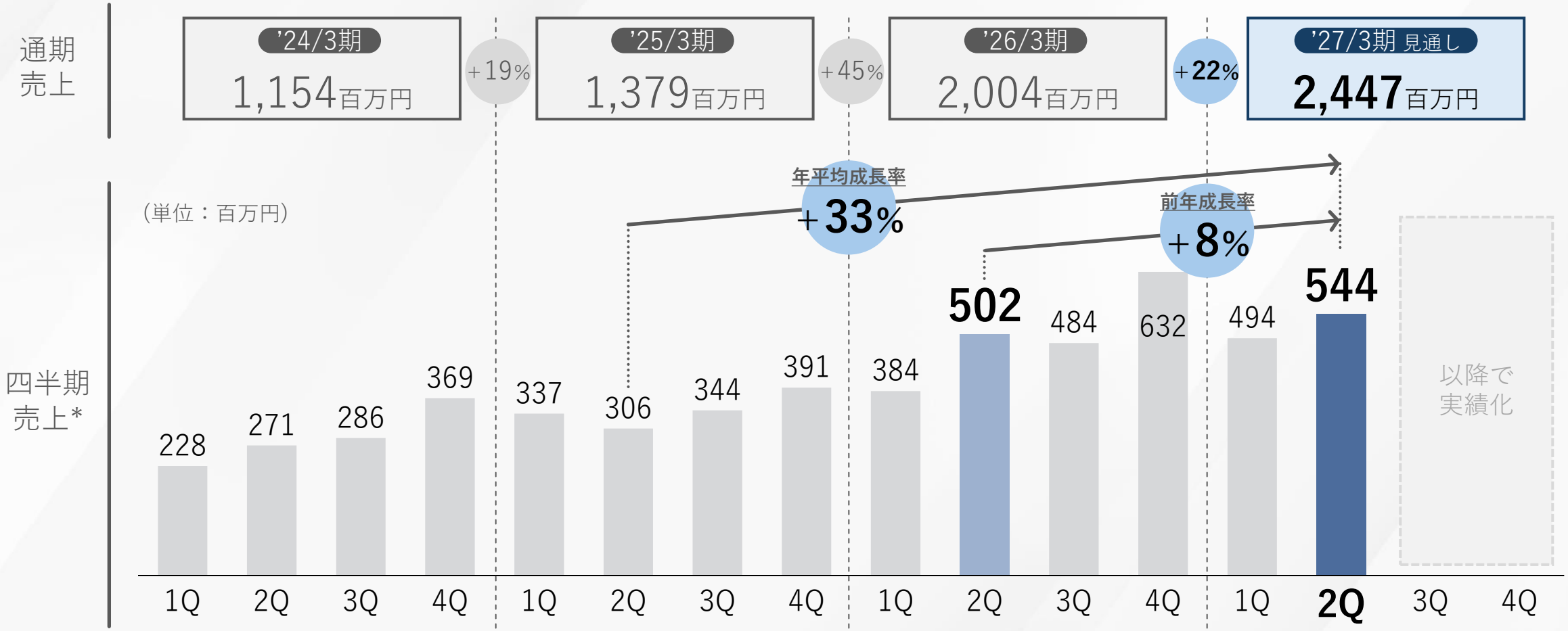
BATONZ

27年3月期 2Q累計は売上高1,039百万円、営業利益29百万円で着地。
売上は引き続き約2割成長の一方で利益は昨対比減だが、想定通りの推移（後述）

単位：百万円	2026年3月期 2Q累計	2027年3月期 2Q累計	対前年同期比	対前年同期差異
売上高	887	**1,039**	**＋17.1%**	**＋151**
売上総利益	747	**844**	**＋13.0%**	**＋97**
営業利益	103	**29**	**▲71.8%**	**▲74**
経常利益	103	**30**	**▲70.2%**	**▲72**
中間純利益	66	**17**	**▲73.2%**	**▲48**

売上高推移（2024年3月期～2027年3月期；Q別）

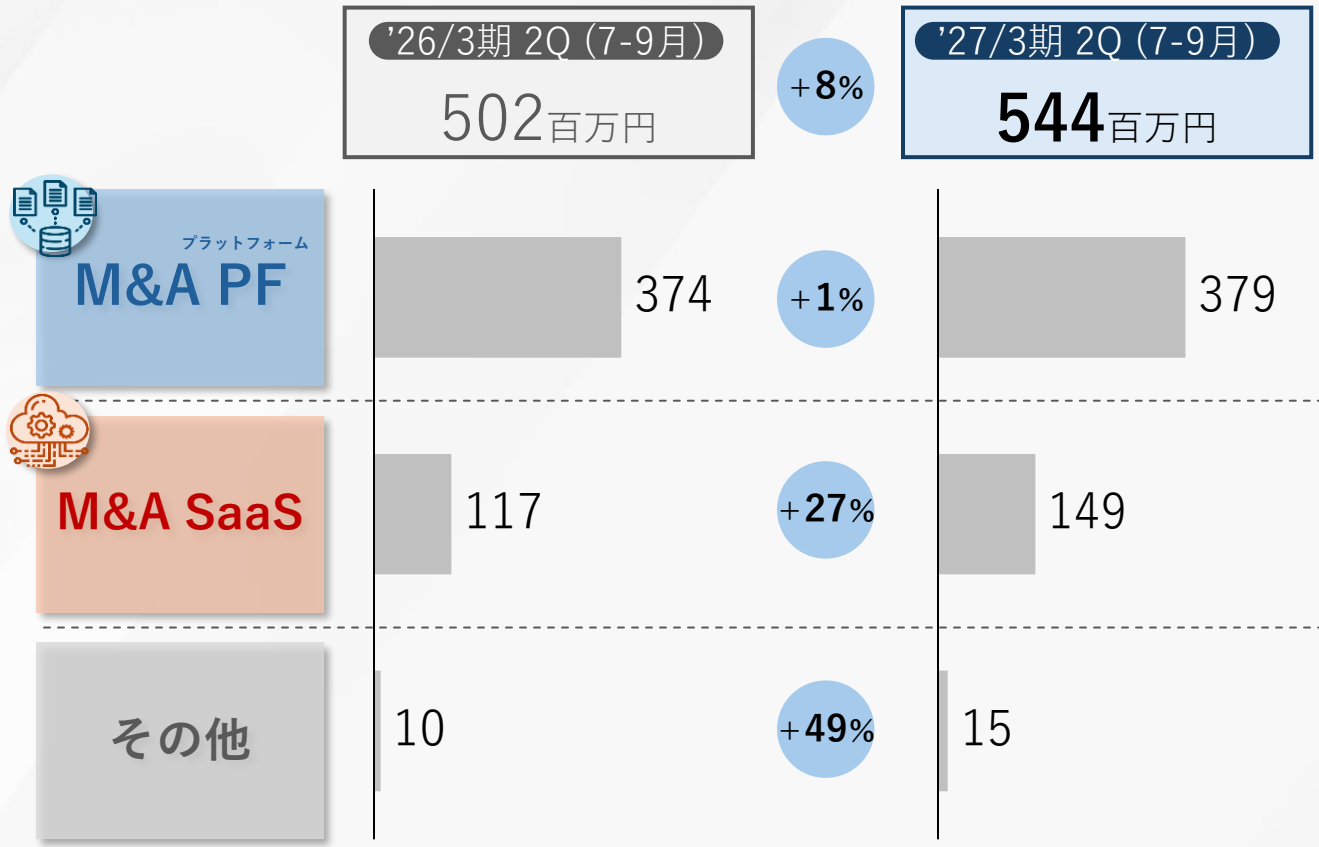
2Q(7-9月)での売上は前年比で＋8%成長。
前期2Qにて一時的な成約案件偏りで売上が偏重；2年前比CAGRでは＋33%



＊　本資料に記載している2026年3月期1Q以前の四半期売上は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

売上高内訳（2026年3月期2Q vs 2027年3月期2Q；サービス別）

前頁の「前期2Qの売上偏り」は、M&A PF領域にて発生。
これを除くと各領域で1Q同様、順調に成長継続している状況

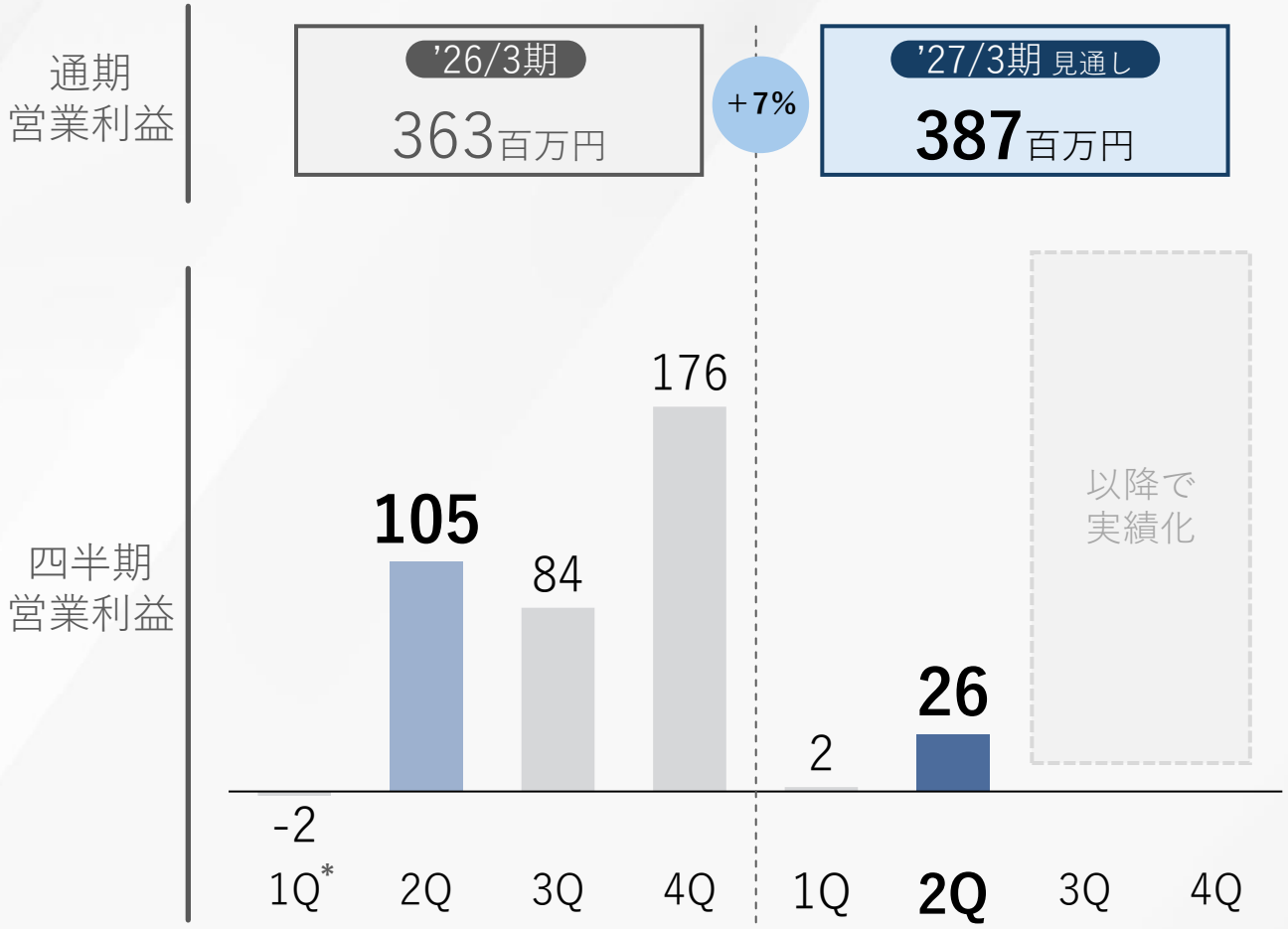


補足

- ✓ 昨対比が＋1%となっている背景は、PF成約にて前年に大型案件が偏り、マッチング手数料が一時的に上振れしたため
- ✓ （1Qと同様の傾向；以下1Q決算説明時の再掲）
  - M&A支援機関向けパートナープログラムのサービス強化に伴う価格改定（2026年4月～）
  - 大手向けカスタマイズサービス提供も好調
- ✓ （1Qと同様の傾向；以下1Q決算説明時の再掲）
  - 官公庁/自治体向けの受託好調（ただし公共支援事業の売上の大半は4Q計上のため、当Q時点では昨対比での微差有状態）

営業利益推移（2026年3月期2Q vs 2027年3月期2Q）

2Q営業利益は26百万円と増収減益となっているものの、見通し通りの着地



補足

① 今後の事業拡大に向け**人件費＆オフィス関連費を中心に、足元まで費用増加**

② 今期は以降の大きな固定費増を計画していないため、**費用は一定固定的に推移**

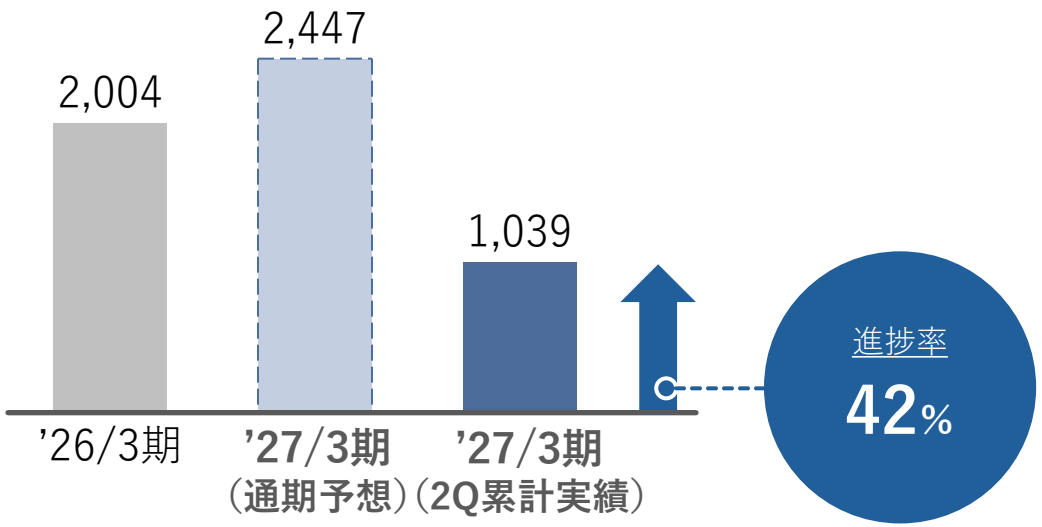
③ 売上の季節性 および 案件数の増加を背景とする**下期売上増に伴い利益も積まれていく見通し**

＊ 本資料に記載している2026年3月期1Qの四半期営業利益は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

2027年3月期 業績見通し

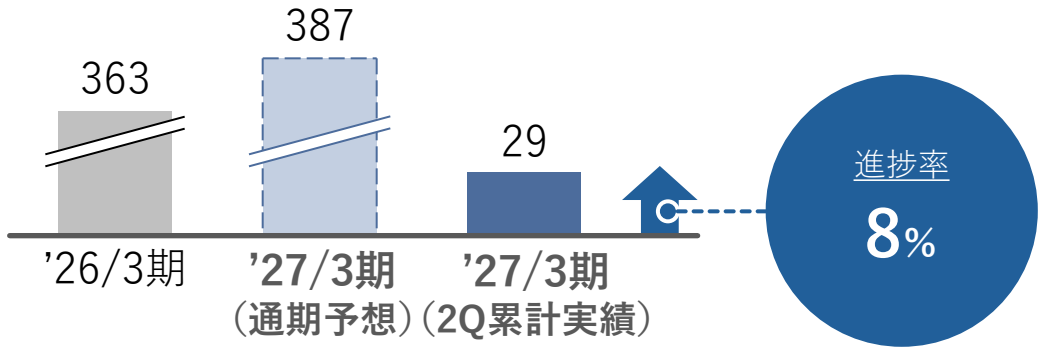
売上 および 利益ともに想定通りの進捗のため、業績見通しは従来値を据え置き

売上高 (百万円)



✓ 想定通りの進捗のため見通しは据え置き判断

営業利益 (百万円)



✓ 想定通りの進捗のため見通しは据え置き判断

損益計算書（2026年3月期2Q累計 vs 2027年3月期2Q累計）

BATONZ

順調に成長した売上と計画通りの費用投下により、想定通りの利益着地。以降の売上拡大に応じて利益を積み上げていく

（百万円）	26/3期 2Q累計 （実績）	27/3期 2Q累計 （実績）	前年同期比 （増減額）	前年同期比 （増減率）	通期業績予想比 （予想値）	通期業績予想比 （達成率）
売上高	887	**1,039**	+ 151	+ 17.1%	2,447	42.5%
M&Aプラットフォーム	643	728	+ 85	+ 13.3%	1,727	42.2%
M&A SaaS	224	290	+ 65	+ 29.3%	613	47.4%
その他	19	19	+ 0	+ 3.3%	106	18.6%
売上原価	140	194	+ 54	+ 39.0%	-	-
売上総利益	747	844	+ 97	+ 13.0%	-	-
販管費	644	815	+ 171	+ 26.6%	-	-
営業利益	103	**29**	- 74	- 71.8%	387	7.5%
経常利益	103	**30**	- 72	- 70.2%	389	8.0%
中間純利益	66	**17**	- 48	- 73.2%	269	6.7%
売上高営業利益率	11.6%	**2.8%**	-	-	15.8%	-
1株当たり中間純利益（EPS）	15円52銭	3円87銭	-	-	55円84銭*	-

＊ 2027年３月期の通期の業績予想における１株当たり当期純利益については、
2026年４月20日の新株式の発行、2026年５月20日の第三者割当増資による新株式の発行及び2026年９月24日に第２回新株予約権の行使が行われており、その影響を考慮しています

貸借対照表（2026年3月期末 → 2027年3月期2Q末）

BATONZ

売上の季節性要因、法人税の納付等で流動資産（現預金/売掛金等）が減少；一方、本社移転に伴う固定資産（建物/工具/敷金・保証金等）が増加

（百万円）	26/3期 期末時点 （実績）	27/3期 2Q末時点 （実績）	差分 （増減額）	差分 （増減率）	差分の摘要
流動資産	973	916	- 56	- 5.8%	売上の季節性要因等による現預金、売掛金の減少
うち現預金	790	**717**	- 72	- 9.2%	本社移転に伴う各種支出、法人税等の納付等による現預金の減少
固定資産	214	492	+ 278	+ 129.9%	本社移転に伴う建物/工具/器具及び備品/敷金及び保証金の増加
資産合計	1,187	1,409	+ 221	+ 18.7%	-
流動負債	481	364	- 117	- 24.3%	未払法人税等、未払消費税等の減少
固定負債	-	38	+ 38	-	本社移転に伴う資産除去債務の増加
負債合計	481	402	- 79	- 16.4%	-
純資産合計	706	**1,007**	+ 301	+ 42.6%	上場時の増資による資本金/資本剰余金の増加
負債・純資産合計	1,187	1,409	+ 221	+ 18.7%	-
自己資本比率	59.5%	**71.3%**	-	-	
1株あたり純資産（BPS）	163円75銭	200円26銭	-	-	

キャッシュ・フロー計算書（2026年3月期2Q累計 vs 2027年3月期2Q累計）

上場に伴う資金調達 および 開発・拠点投資等により、中間期末残高は717百万円（前年同期比+216百万円）

（百万円）	26/3期 2Q累計（実績）	27/3期 2Q累計（実績）	前年同期比（増減額）	前年同期比（増減率）	差分の摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	210	△ 59	- 270	-	税引前中間純利益の減少、預り金の減少 法人税等の支払、未払消費税等の減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 32	△ 294	- 261	- 807.6%	ソフトウエア開発の拡大（無形固定資産の取得） 本社移転関連の支出（有形固定資産の取得、敷金及び保証金の差入）
フリーキャッシュ・フロー	177	△ 354	- 532	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	281	+ 281	-	上場に伴う資金調達
現金及び現金同等物の増減額	177	△ 72	- 250	-	-
現金及び現金同等物の期首残高	323	790	+ 466	+ 144.2%	-
現金及び現金同等物の中間期末残高	501	**717**	+ 216	+ 43.1%	-

03

2027年3月期 2Q
事業KPI

および

トピックス

主要KPI状況（1/3）

BATONZ

PF成約が再び量的拡大に戻り、数量up×単価upの両輪成長に

（M&A SaaS および ソーシング支援は数量減 × 単価up継続）

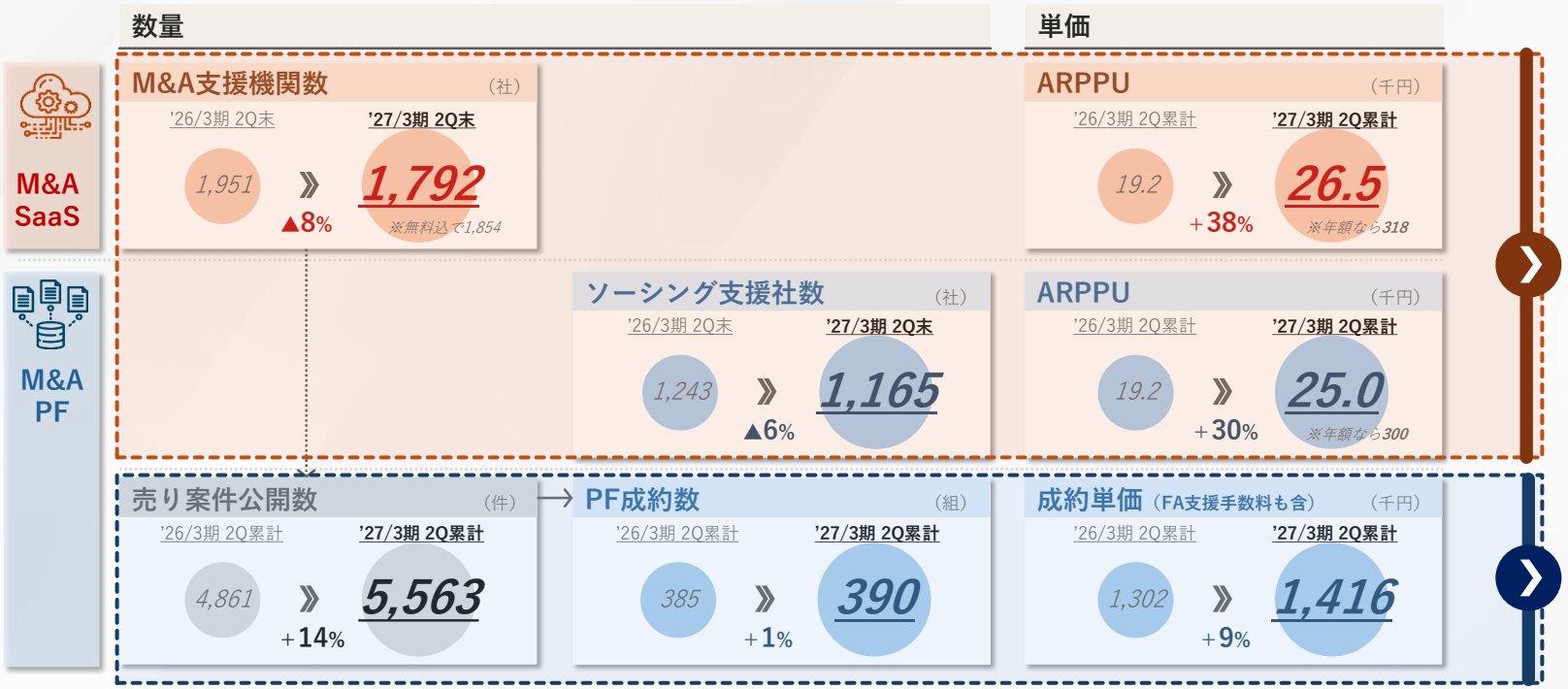
	数量		単価	
M&A SaaS	M&A支援機関数（社）	’26/3期 2Q末 1,951 → ’27/3期 2Q末 1,792（▲8%） ※無料込で1,854	ARPPU（千円）	’26/3期 2Q累計 19.2 → ’27/3期 2Q累計 26.5（+38%） ※年額なら318
M&A PF	ソーシング支援社数（社）	’26/3期 2Q末 1,243 → ’27/3期 2Q末 1,165（▲6%）	ARPPU（千円）	’26/3期 2Q累計 19.2 → ’27/3期 2Q累計 25.0（+30%） ※年額なら300
M&A PF	売り案件公開数（件）	’26/3期 2Q累計 4,861 → ’27/3期 2Q累計 5,563（+14%）	成約単価（FA支援手数料も含*1）（千円）	’26/3期 2Q累計 1,302 → ’27/3期 2Q累計 1,416（+9%）
M&A PF	PF成約数（組）	’26/3期 2Q累計 385 → ’27/3期 2Q累計 390（+1%）		

＊1 （「PFによる成約時のシステム利用料」＋「FA支援による成約時の手数料」）÷「PF成約数」で算出した成約単価であり“FA支援も含めた1成約あたりの標準的な価値”

主要KPI状況（2/3）

BATONZ

いずれも、戦略的な取組 および 先行指標の動向ふまえ、想定通りの成果が出てきた状態



M&A SaaS および 買い手ソーシング支援は数量減×単価up継続

- ✓ 前期/1Qに引き続き**質的改善注力を継続**
- ✓ いずれも案件持込やマッチングに繋がる**高単価プラン層は増加**（数量減＆単価up）

PF成約が再び量的拡大に戻り、数量up×単価upの両輪成長に

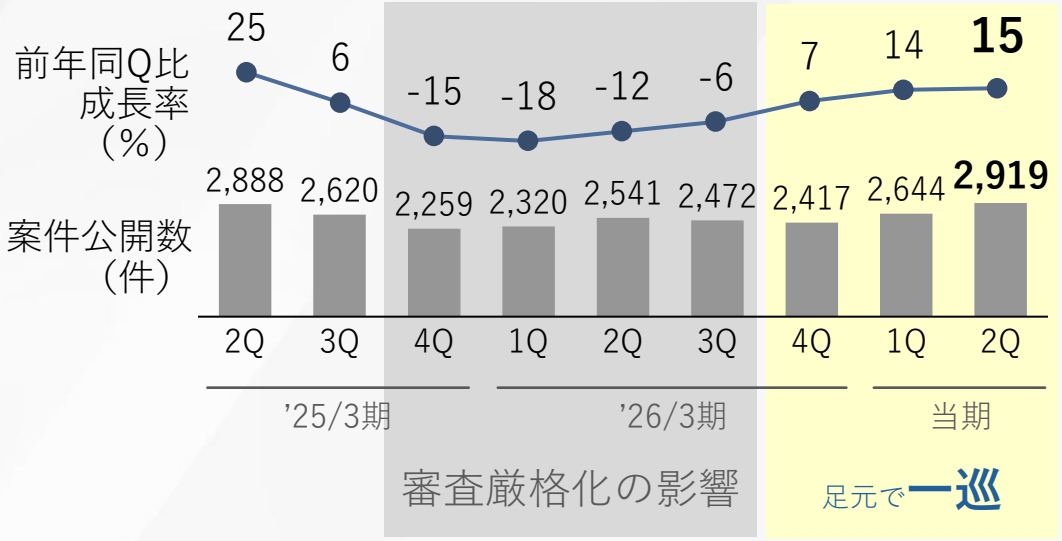
次頁

- ✓ 先行して昨対比＋に戻った公開数をふまえ、**PF成約数も本2Q累計から＋成長**に反転
- ✓ また**成約案件の大型化**も継続しており単価も継続的に向上

主要KPI状況（3/3）：売り案件公開数 & 成約単価

先行指標である売り案件公開数の再成長が、PF成約数拡大に影響；加えて、成約案件の大型化を背景に、成約単価も向上

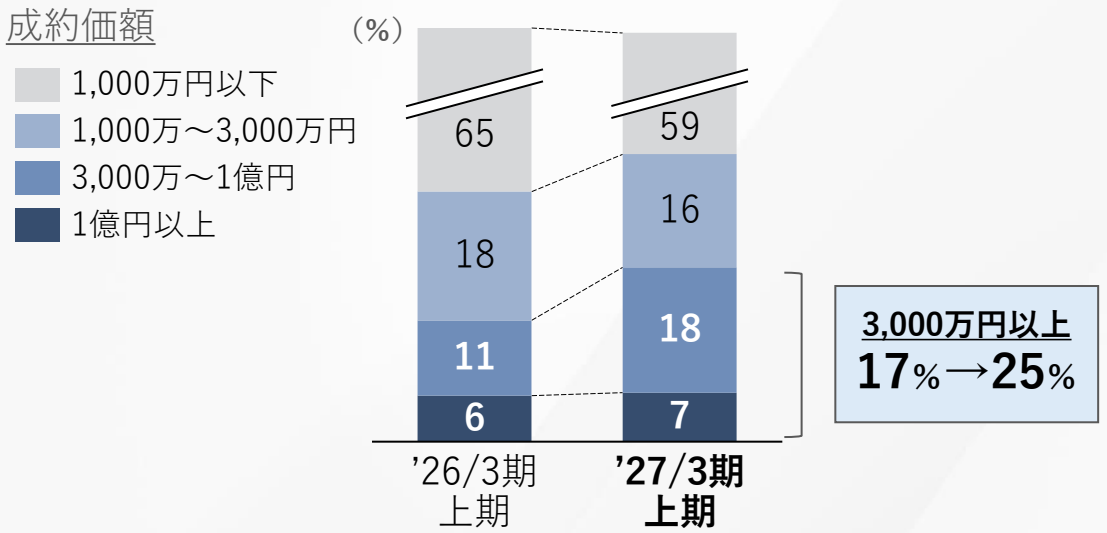
売り案件公開数の推移



PF成約数の先行指標である
売り案件公開数の継続的な＋成長

PF成約数の＋成長（数量拡大）

成約案件における 成約価額の構成比



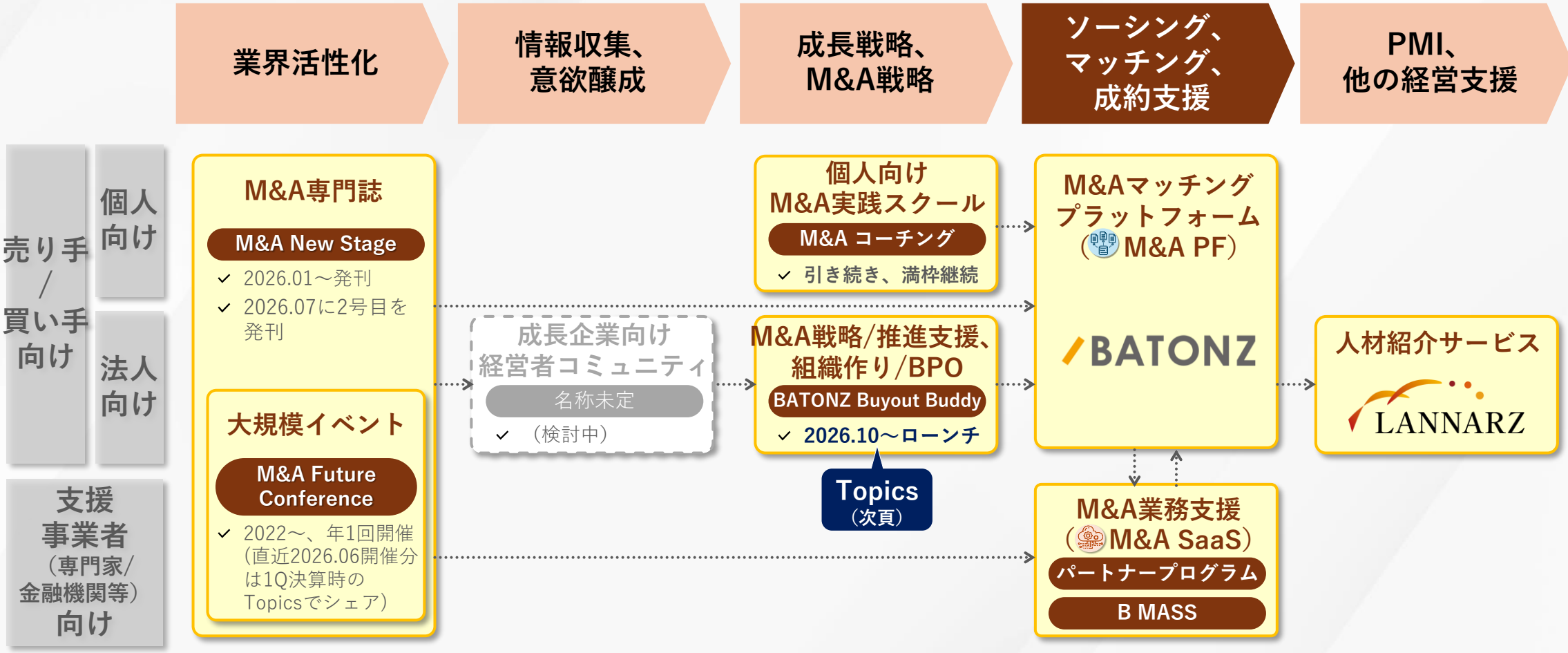
成約案件の大型化

成約単価の向上（単価向上）

提供サービス全体像 & Topics

BATONZ

M&Aの各段階で、売り手/買い手・M&A支援事業者に向けたサービスを展開；2Q期間中のTopicsとしてM&A戦略支援サービスのローンチを共有



Topics

BATONZ Buyout Buddy（M&A戦略支援、等）のローンチ

BATONZ

M&Aで成長を目指す企業に、売り案件発掘～M&A組織作り～M&AのBPOを提供

■ サービスローンチの背景

1 成長戦略としてのM&Aの一般化	✓ 小規模M&Aの**過去5年CAGR＋10%超** ✓ 年商10億円以上企業の**M&A経験有比率10%超**
2 公的機関によるM&A成長の推奨	✓ **「100億企業宣言」**等の取組み推進 ✓ グロース市場では**時価総額100億達成を要求**
3 事業者のM&A推進時の課題顕在化	✓ **未経験層　：「M&Aしたいけどできない」** ✓ **経験層　　：「効率的なソーシングをしたい」**

■ BATONZ Buyout Buddy（ビースリー）（B×3）のローンチ

B×3 BATONZ Buyout Buddy

- ✓ 買い手企業向けのM&A戦略/推進支援のサービスBATONZ Buyout Buddyをローンチ
- ✓ ニーズにあわせ下記3プランを提供

買収先の候補探索	M&A部門の立上支援	M&A実務のBPO
• **買収経験のある企業向け** • BATONZのDBおよび各種プロアクティブソーシングで**最適な案件を発掘**	• 社内に**M&A部門を立ち上げたい企業向け** • **実務伴走しながら社内のM&A推進組織作り**を支援	• 社内に**M&Aのリソースがない企業向け** • M&Aの**戦略策定から実行、PMIまで一貫して支援**

■ ポイント

1 高い知見/専門性を提供

- 2026.10には元SBI証券専務取締役の**本畑弘人氏（写真右）が最高顧問に就任**
- バトンズ内の豊富な実績/知見（❷にて後述）に加え、同氏の高い専門性を合わせたサービスに



2 バトンズの実績＆ユーザ基盤を活用した展開

- 過去**成約数3,800組超**、M&A支援機関との**パートナー数1,800超**、**中小企業庁からのPMI実証事業の受託実績**のあるバトンズならではのM&A戦略・推進へのノウハウ/ネットワークを活かしたサービス

3 今後のサービス展開（経営者コミュニティサービス）

- 買い手向けM&A支援サービスの展開として、B×3によるM&A戦略/推進支援に加えて、**M&Aを中心とする企業成長/変革に関する情報収集/意欲醸成を目的とした「経営者コミュニティ」サービスについても検討中**

バトンズの目指す世界

BATONZ

---誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会を実現する---
多くの価値ある事業のバトンを次世代に繋いでいくため、これからも走り続けます



本資料の取り扱いについて

BATONZ

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。

- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。
したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・合理性及び適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

Appendix

経営チーム

BATONZ

『プラットフォーム』『M&A』『DX』等、事業運営の鍵となる専門性を持つチームで経営



代表取締役CEO Chief Executive Officer **神瀬 悠一**

プラットフォーム / 戦略 / DX



常務取締役 **宮竹 秀太郎**

M&A / ファイナンス



取締役 **鈴木 安夫**

M&A / 提携戦略



取締役COO Chief Operating Officer **海山 龍明**

M&A / マーケティング



取締役CFO Chief Financial Officer **木村 博史**

経営企画 / ファイナンス

社外取締役 **田中 優子**

経営管理 / 戦略

社外取締役（監査等委員） **永田 靖子**

経営管理 / 監査

社外取締役（監査等委員） **浅野 恵理**

会計・税務 / ファイナンス

社外取締役（監査等委員） **江端 重信**

法務 / M&A・企業再編

執行役員（M&Aコンサル管掌） **平野 智也**

M&A / DX

執行役員CPO Chief Product Officer **山村 文人**

DX / AI

執行役員CTO Chief Technology Officer **鈴木 航平**

DX / AI

執行役員CCO Chief Compliance Officer **皿谷 将**

法務 / コンプライアンス

執行役員（人事・総務管掌） **米倉 雅恵**

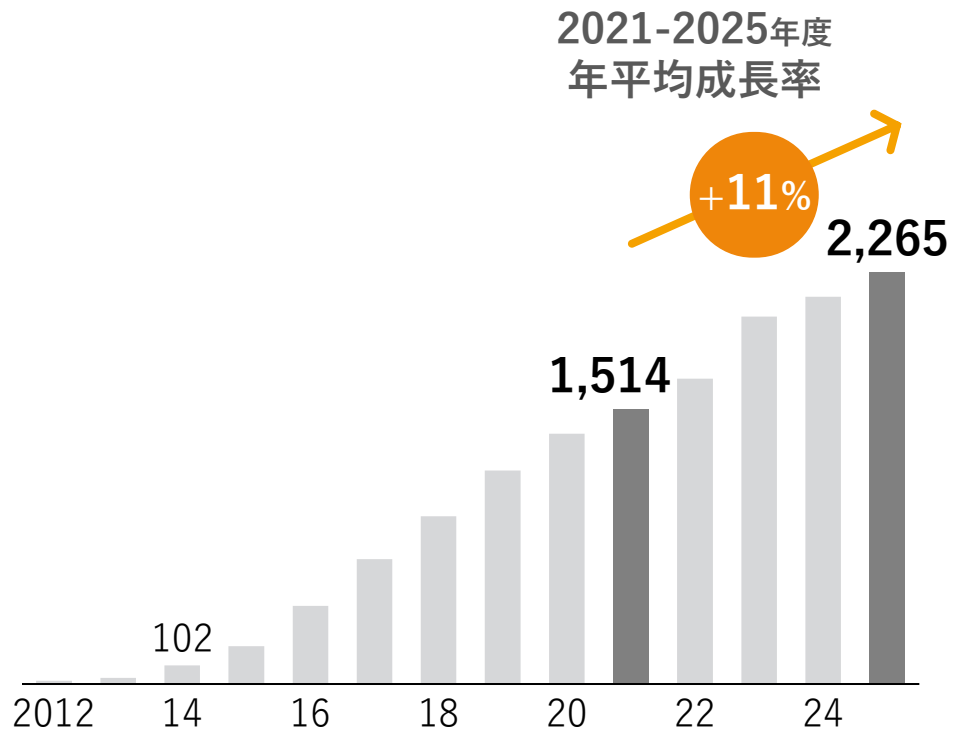
人事 / 総務

M&A市場の継続的な成長

中小M&A市場は過去から2桁成長；国策の追い風もあり、今後も継続的な成長が見込まれる

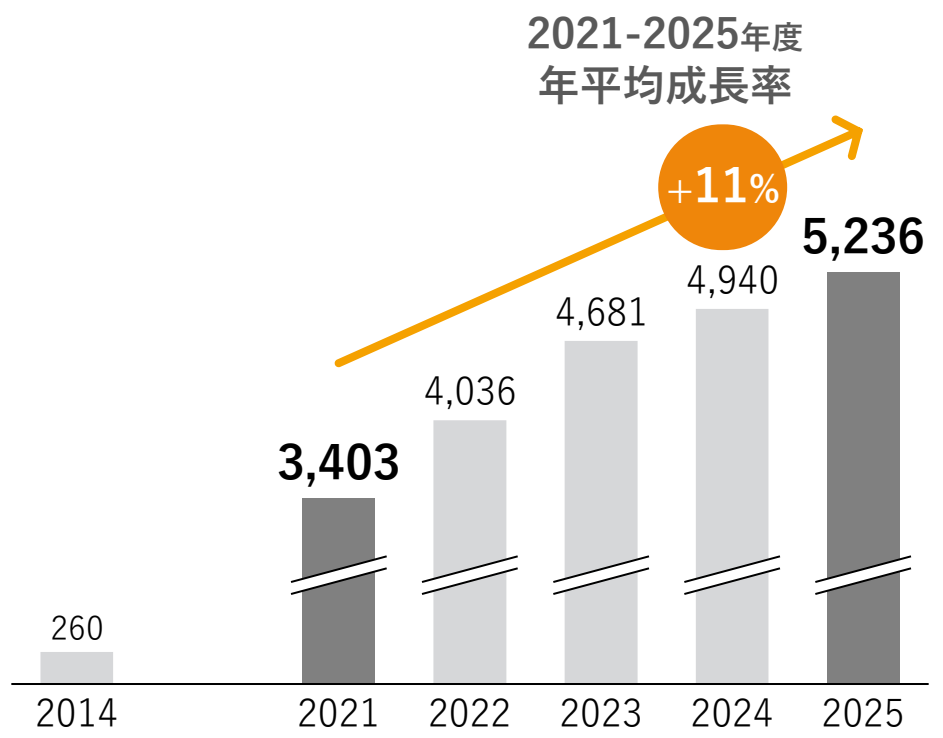
事業承継・引継ぎ支援センターの成約数*1

（単位：件）



民間M&A支援機関における成約数*2

（単位：件）



＊1 出所）独立行政法人中小企業基盤整備機構『令和7年度事業承継・引継ぎ支援センターの実績について』
＊2 出所）中小企業庁『中小企業のM&A・事業承継について』2026年10月29日

BATONZが対象にする市場の規模

BATONZ

M&Aテクノロジー事業の２サービスは、
計4,800億円のTAMに対してそれぞれユニークなポジショニングでアプローチ

M&A支援報酬の市場



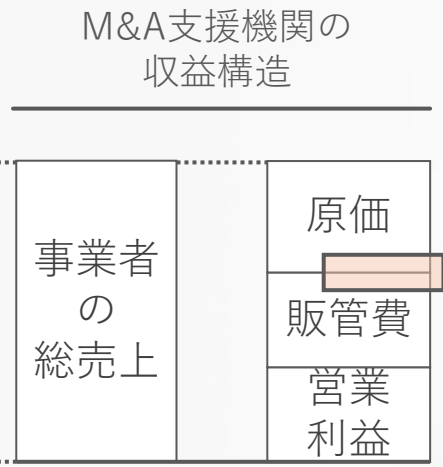
中小M&A支援報酬市場※1

約**4,800**億円

各事業者と競合せず
M&A案件の流通増に応じ拡大

M&Aプラットフォーム

M&A支援機関の業務支援市場



M&A支援機関の業務支援市場

（事業者の原価/販管費の一部）

各事業者の事業規模
拡大に応じて市場規模増

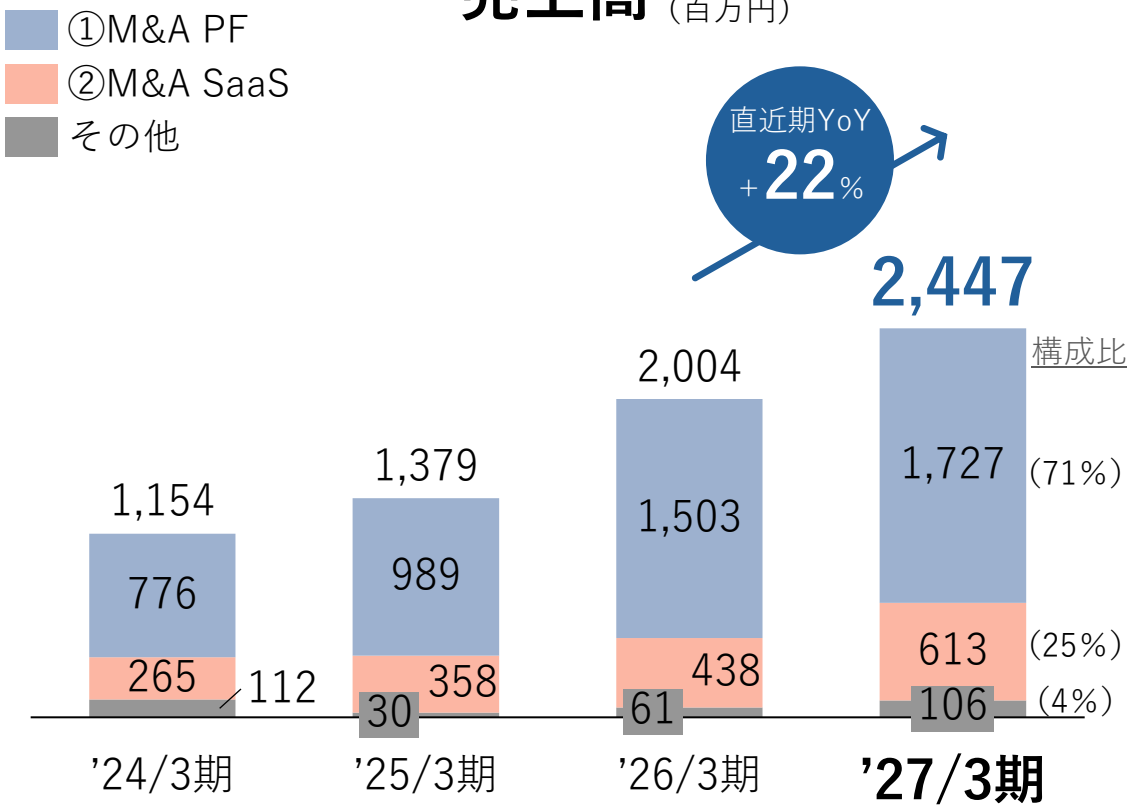
M&A SaaS

※1 出所および注記）
・[①年商区分別のM&Aニーズ事業者数]×[②平均成約報酬]で[③ポテンシャル市場規模]を算出。その後、[③ポテンシャル市場規模]÷[④ポテンシャルの顕在化期間]で単年度の市場規模を算出
・①矢野経済研究所『国内中小企業のポテンシャル市場推計』（2024.1）。②年商１億円～10億円以下の企業のM&A成約報酬は中小企業庁『M&A支援機関登録制度実績報告等について』（2023.3）から、年商１億円以下の企業のM&A成約報酬はバトンズ過去実績等から、それぞれバトンズが推計/試算したもの。④エキテン総研「全国の中小事業者へ事業承継に関する調査」からバトンズが推計/試算したもの。
・年商1億円～10億円の③＝17.0万社×24.5百万円＝4.2兆円 、 年商1億円以下の③＝74.4万社×2.4百万円＝1.8兆円。計③6兆円÷④10年（毎年一定の市場成長の前提）＝2025年のTAMとして4,845億円と推定

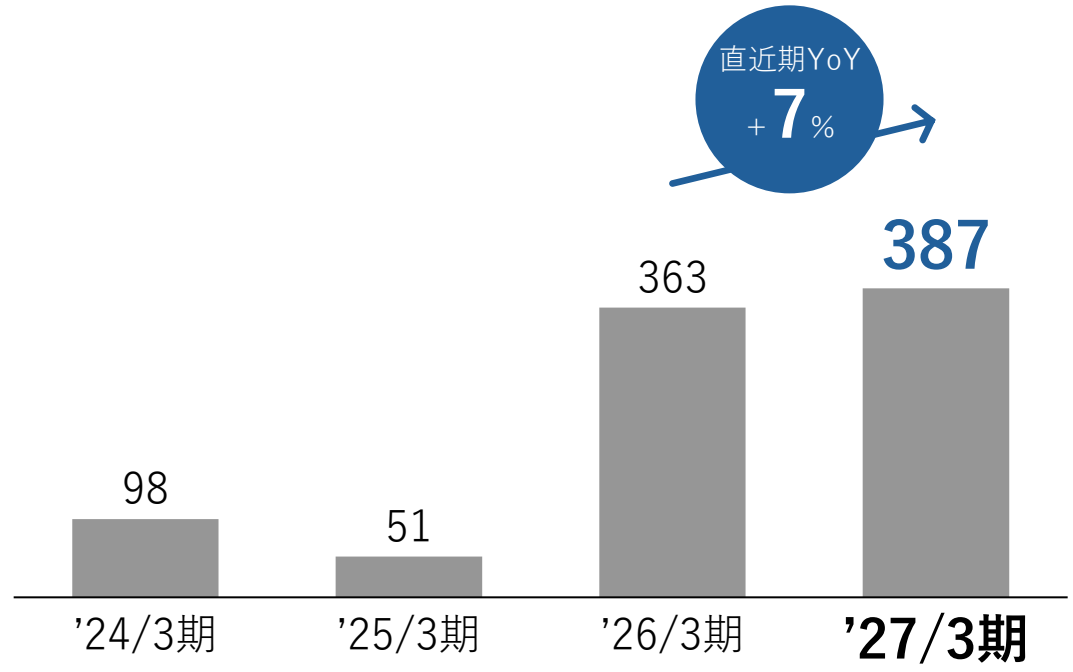
当期業績予想（2027年3月期通期）

27年3月期の売上高は2,447百万円(YoY＋22%)、営業利益は387百万円(YoY＋7%)の見通し

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



安心安全投資により減益に

一過性投資等で成長率低

事業等の主なリスク※1と対応策

項目	発生可能性	発生時期	影響度	主なリスク	対応策
M&A関連の法的規制等	中	特定時期無し	中	• M&A支援機関登録制度や、M&Aアドバイザリーに関する資格制度の創設の動きの中で、今後法令の制定改廃により何らかの制限を受ける可能性があります	• 2024年8月に改訂された中小M&Aガイドラインや規制を遵守するとともに、政府方針等による今後の動向を注視し、潜在的なリスクについても検討、対応を行っていく方針としております
M&A市場の動向	低	特定時期無し	中	• M&A譲渡ニーズ減少や、景気動向や法規制等によるM&A買収ニーズ減少等により、当該市場の成長が鈍化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	• M&A SaaSでの事業者生産性改善や法制度対応による市場下支え、FA支援による収益性拡大 • M&A周辺の経営ニーズに沿った事業展開による収益源の拡大/多様化
プラットフォームの健全性・安全性	中	特定時期無し	中	• 当社の審査・管理体制を潜脱するような意図的な虚偽情報の提供や不正取引が行われ、ユーザー利用における詐欺的行為等が生じることで、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	• 交渉案件の中間報告、成約報告の義務化 • システム/AI、営業要員による案件ステータスおよび案件状況の把握 • 専門組織による案件内容/リスクの把握、助言
成約の未報告にかかる行為	高	特定時期無し	小	• 当社への支払いを免れようとする不正行為が、当社の想定を超えて悪質であり、当該不正を検知できなかった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	• 利用規約において最終契約締結日から3営業日以内での成約報告を規定。不正発覚の場合の罰則設定 • システム/AIによる譲渡事実の自動検知、未報告成約案件の捕捉
情報セキュリティ及び個人情報管理	低	特定時期無し	大	• 何らかの理由で機密情報や個人情報が外部漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、当社の信用失墜や損害賠償請求等の金銭保証等につながり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	• 情報セキュリティマネジメントシステムの構築・運用（ISMS認証取得済） • 社内規定明確化、入社時の秘密保持義務に関する周知徹底および誓約書提出、日々のテスト　等

※1 注記）上記以外のリスク情報については、当社の2026年3月期有価証券報告書「３．事業等のリスク」をご覧ください

BATONZ