2026年12月期第3四半期
決算説明資料

株式会社 博展

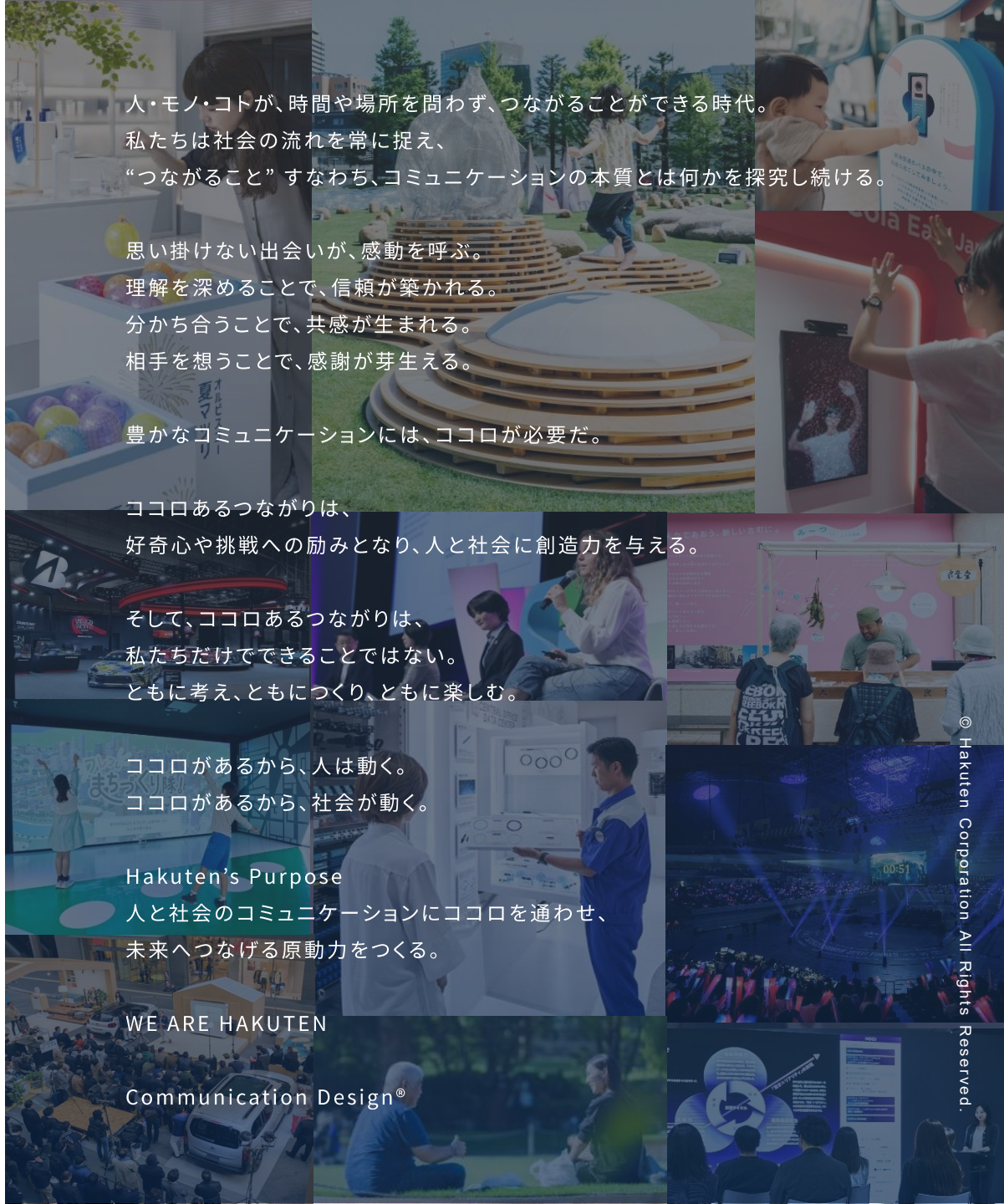
東証グロース：2173

HAKUTEN

概要 Purpose

人と社会の
コミュニケーションにココロを通わせ、
未来へつなげる原動力をつくる。

Communication Design®



人・モノ・コトが、時間や場所を問わず、つながることができる時代。
私たちは社会の流れを常に捉え、
“つながること” すなわち、コミュニケーションの本質とは何かを探究し続ける。

思い掛けない出会いが、感動を呼ぶ。
理解を深めることで、信頼が築かれる。
分かち合うことで、共感が生まれる。
相手を想うことで、感謝が芽生える。

豊かなコミュニケーションには、ココロが必要だ。

ココロあるつながりは、
好奇心や挑戦への励みとなり、人と社会に創造力を与える。

そして、ココロあるつながりは、
私たちだけでできることではない。
ともに考え、ともにつくり、ともに楽しむ。

ココロがあるから、人は動く。
ココロがあるから、社会が動く。

Hakuten’s Purpose
人と社会のコミュニケーションにココロを通わせ、
未来へつなげる原動力をつくる。

WE ARE HAKUTEN

Communication Design®

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

挑戦を動かす体験を、ともにつくる。

Creating experiences for challenges, together.

体験には、人を動かし、企業を進化させ、社会を変える力があります。
博展が考える体験価値とは、感性によって心を動かし、論理によって行動を導き、成長へとつなぐ力です。

私たちは、その力を信じ、人や企業の挑戦を動かす体験をともにつくるパートナーとして、
これまで培ってきた感性に、データに基づく体験効果の最大化と
持続可能な体験設計の標準化を掛け合わせることで、体験の“再現性”を高め、価値をさらに向上させていきます。

そして、自らも変化に挑み、社員一人ひとりが“体験の力”を信じて動き出す文化を育みながら、
他者から共感される存在へと成長し、価値提供の領域を切り拓いていきます。

ation All Rights Reserved.

沿革

1970年 施工会社として会社設立

1994年 営業所新設

1998年 空間デザイン部新設

2008年 ・大阪証券取引所「ヘラクレス」（現東証グロース市場）に株式上場

2009年 ・Communication Designコミュニケーションデザインを商標登録

2010年 ・主催イベント事業参入

2013年 ・カンファレンス・セミナーサービス開始

・商環境サービス開始

2014年 ・大阪に西日本事業所開設

・デジタルコンテンツ＆マーケティングサービス開始

2015年 ・イベントプロモーションサービス開始

2016年 ・デジタルエクスペリエンス株式会社（旧 株式会社スプラシア）完全子会社化

2018年 ・名古屋に中部営業所開設

2019年 ・展示会ブースパッケージサービス「パケテン」開始

2020年 ・東京都江東区に共創スタジオ「HAKUTEN T - BASE」開設



・自社配信スタジオ開設
オンライン配信サービス開始

2021年 ・株式会社ニチナン完全子会社化

2023年 ・Purposeの制定

2024年 ・株式会社ヒラミヤ完全子会社化

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

創業

1967年

設立

1970年

資本金

2億8,137万円

（2026年9月末時点）

拠点（全国）

5拠点

東京本社／中部営業所／
西日本事業所／
T-BASE（東京）／E-BASE（埼玉）

グループ会社

3社

デジタルエクスペリエンス株式会社
株式会社ニチナン
株式会社ヒラミヤ

顧客数

820社超

（2025年12月末時点）

従業員数（連結）

586名

（2025年12月末時点）

売上高

233億円

（2025年12月期）

時価総額

126億円

最低投資金額 77,800円
証券コード：2173

（2026年9月末時点）

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

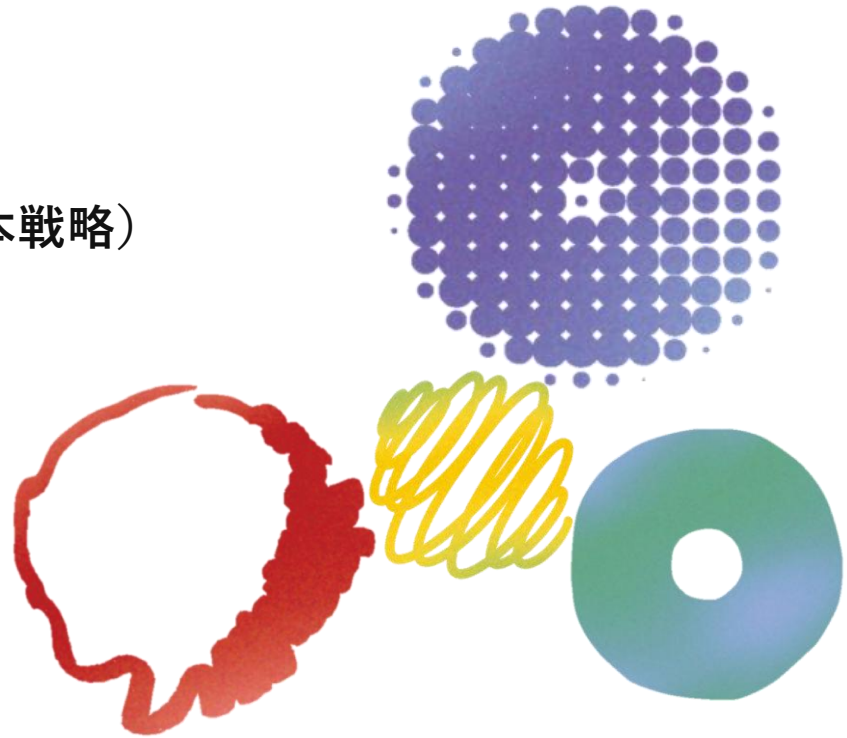
目次

01 —— 2026年12月期 第３四半期業績ハイライト

02 —— 2026年12月期 第３四半期業績

03 —— 2026年12月期 業績予想

04 —— 博展の基本戦略（中期３か年計画基本戦略）



HAKUTEN

01.

2026年12月期 第３四半期
業績ハイライト



FY2026 3Q 連結業績

当第３四半期

売上高	営業利益
4,425百万円	162百万円
（前期比 △4.5%）	（前期比 △59.7%）

第３四半期累計

売上高	営業利益
15,538百万円	1,131百万円
（前期比 +3.9%）	（前期比 △28.0%）

FY2026 3Q 主要経営指標

売上総利益	受注高	受注残高	指名受注売上高
4,873百万円	18,795百万円	10,938百万円	9,140百万円
（前期比 △1.4%）	（前期比 +10.5%）	（前期比 +16.1%）	（前期比 +5.0%）

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

中期経営計画における重点施策で開拓中の新領域
IP（知的財産）領域での受注が好調に推移

当社の強み「体験の設計力・実現力」を、マンガ・アニメ・ゲームなどのIP（知的財産）領域へ展開

当面の成長イメージ

IP保有企業が主催・出展するイベントや展示会での受注実績の蓄積と信頼構築 ▶ 主要IP顧客からの継続受注関係の構築・大型案件/巡回イベントの獲得

進捗状況

- 当該領域を専門とする部署を新設、稼働
- 当3Qは「東京ゲームショウ2026」にて、ゲーム作品の世界観の実現が評価され、業界を牽引する大手ゲームパブリッシャー（開発・販売元）等から受注を獲得

※ IP（知的財産）領域は、中期経営計画における11の重点施策の一つ「toC領域の新たな価値創出」で取り組む注力領域。「首都圏・B2Cマーケティング事業ユニット」に区分。
※「東京ゲームショウ」とは世界でも有数の規模を誇るゲームイベント。
（出典：東京ゲームショウ2026開催概要）



東京ゲームショウ2026 集英社ゲームズブース

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

資源循環型イベント売上高は堅調に推移
環境配慮と高いデザイン性の両立が評価され、受注獲得につながる

イベントへのサステナビリティ実装を推進

資源循環型イベント売上高・案件数

注）当社が独自に作成した48のアクションで構成されるチェックリストを基に、
基準を満たした環境配慮型の案件の総額

金額単位：百万円 件数単位：件		1Q	2Q（累計）	3Q（累計）	4Q（累計）
FY2026（当期）	売上高	1,841	5,874	8,423	―
	案件数	83	272	407	―
FY2025（前期）	売上高	2,038	5,724	8,184	―
	案件数	85	257	364	―
増減額	（売上高）	△197	150	239	―
増減率	（売上高）	△9.7%	＋2.6%	+2.9%	―



東急不動産株式会社 / GREEN COOL PARK at SHIBUYA

都市の暑熱対策を、体験型コンテンツを通じて楽しく学ぶ

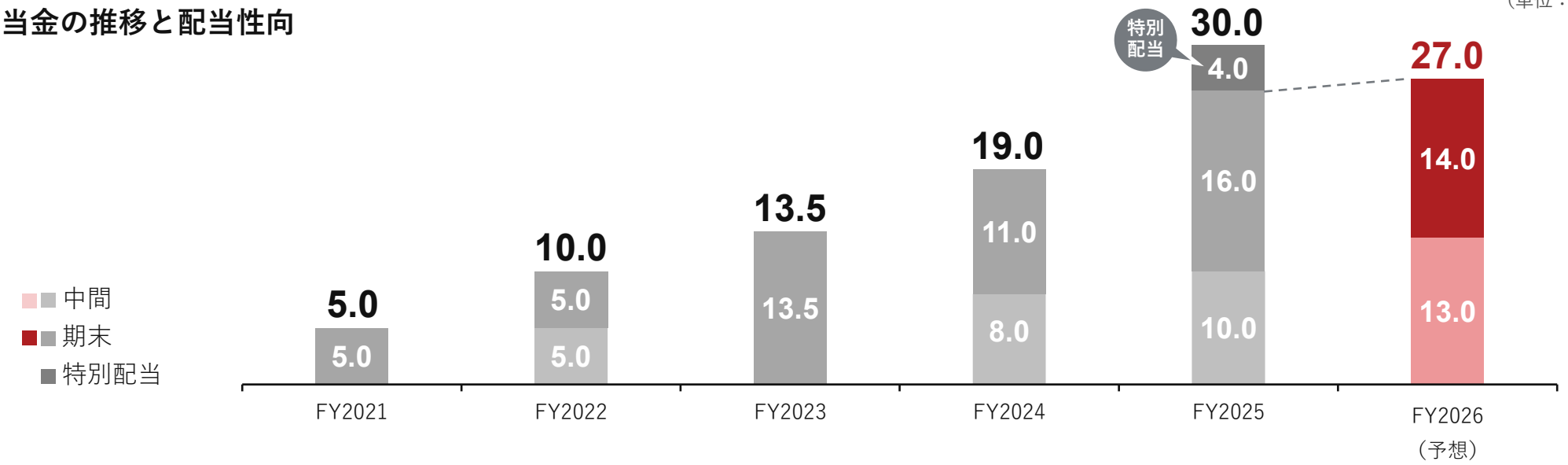
都市の中で涼を感じながら、遊びや体験を通じて環境への気づきや学びが生まれる場を創出しました。クライアントの環境活動を発信する機会を設けるとともに、再エネ100%での運営や資源循環を実践しました。

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

1株当たり13.0円の中間配当を実施
配当性向30%を目標とし、年間配当予想は1株当たり27.0円を据え置き

配当金の推移と配当性向

（単位：円）



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026（予想）
ROE	56.0%	29.6%	29.3%	33.3%	45.8%	―
EPS（円）	48.6	36.0	44.1	64.5	122.6	―
配当性向	10.3%	27.7%	30.6%	29.4%	21.2%（24.5%）	25.9%
配当総額（百万円）	78	157	214	302	415（479）	―

（ ）は特別配当を含む数値

※ FY2023は、決算期変更により2023年４月１日から2023年12月31日の９か月間です。
※ 2024年４月１日付で、１株につき２株の株式分割を行っており、2023年12月期以前については、分割後の数値を考慮しています。
※ FY2025は、関西・大阪万博および世界陸上といったFY2025固有の要因により業績が大きく伸長したことを踏まえ、特別配当を実施。

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

体験コンテンツとして、自社イベント「HAKUTEN OPEN STUDIO 2026」にご招待
代表的なプロジェクトや試作品を、体験創出のプロセスとともに公開

株主優待

保有株式数	継続保有期間		
	6か月以上～1年未満	1年以上～3年未満	3年以上
100株以上 1,000株未満	JCBギフトカード1枚（1,000円分）	JCBギフトカード1枚（1,000円分）	JCBギフトカード1枚（1,000円分）
1,000株以上	JCBギフトカード1枚（1,000円分）	JCBギフトカード2枚（2,000円分） ＋「体験コンテンツ」ご招待（抽選）	JCBギフトカード3枚（3,000円分） ＋「体験コンテンツ」ご招待（抽選）

体験コンテンツ

HAKUTEN OPEN STUDIO 2026 （2026年12月11日・12日）ご招待

抽選で20名様をご招待／当選者の方へご案内とチケットを発送済

HAKUTEN OPEN STUDIO（HOS）とは

当社の制作スタジオ「T-BASE」（東京都江東区辰巳）を会場に開催する特別イベントです。クライアント企業様やパートナー企業様を対象に2022年より実施し、2025年に初めて一般にも開放し、併せて、株主優待の体験コンテンツとして対象の株主の皆さまをご招待しました。当社の体験創出プロセスを、デザイン・制作の現場を通じてご覧いただき、当社のものづくりへの理解を深めていただく機会となっております。

※ HAKUTEN OPEN STUDIO 2026 開催概要： https://www.hakuten.co.jp/news/post_18604

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

HAKUTEN

02.

2026年12月期 第３四半期 業績



3Q期間は前年同期比減収も、累計売上高は増収を確保
利益面は前期大型イベントの反動や会計処理変更の影響により、前年同期比で減益

（単位：百万円）

	FY2025 3Q期間（7-9月）	FY2026 3Q期間（7-9月）	増減（増減率）		FY2025 3Q累計（1-9月）	FY2026 3Q累計（1-9月）	増減（増減率）	
売上高	4,636	4,425	△210	(△4.5%)	14,950	15,538	+588	(+3.9%)
売上総利益	1,535	1,365	△169	(△11.1%)	4,944	4,873	△70	(△1.4%)
（売上総利益率）	33.1%	30.9%	△2.3P	–	33.1%	31.4%	△1.7P	–
営業利益	404	162	△241	(△59.7%)	1,572	1,131	△440	(△28.0%)
（営業利益率）	8.7%	3.7%	△5.0P	–	10.5%	7.3%	△3.2P	–
親会社株主に帰属する四半期純利益	270	120	△149	(△55.3%)	1,063	779	△284	(△26.7%)
EPS（円）					68.2	49.6	△18.5	–
ROE（%）					28.4	15.1	△13.2P	–

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

前期までの会計処理による第３四半期連結業績（参考）

FY2026より賞与引当金に係る会計処理をグループ内で統一
従来4Qに計上していた費用を各四半期に按分計上、下表は前期までの会計処理による参考値

（単位：百万円）

	FY2025 3Q期間（7-9月）	FY2026 3Q期間（7-9月）	増減（増減率）		FY2025 3Q累計（1-9月）	FY2026 3Q累計（1-9月）	増減（増減率）	
売上高	4,636	4,425	△210	(△4.5%)	14,950	15,538	+588	(+3.9%)
売上総利益	1,535	1,398	△137	(△9.0%)	4,944	4,970	+26	(+0.5%)
（売上総利益率）	33.1%	31.6%	△1.5P	－	33.1%	32.0%	△1.1P	－
営業利益	404	246	△158	(△39.1%)	1,572	1,380	△191	(△12.2%)
（営業利益率）	8.7%	5.6%	△3.2P	－	10.5%	8.9%	△1.6P	－

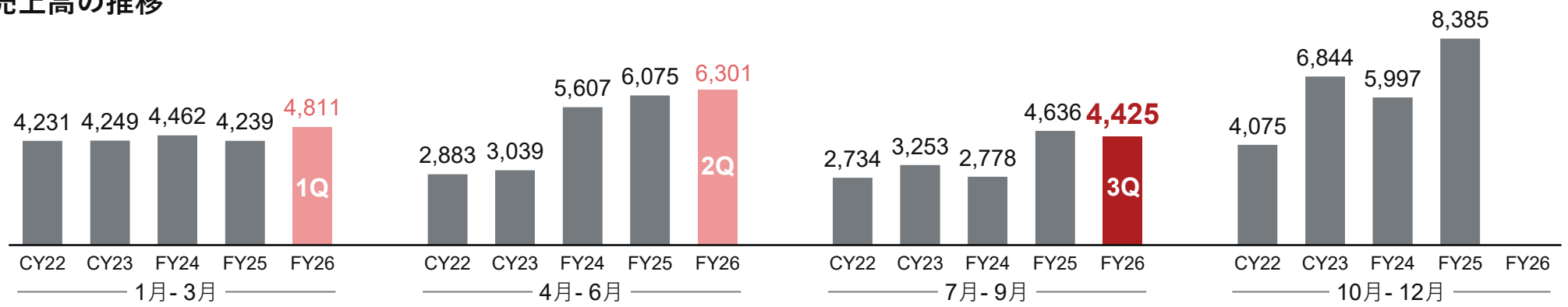
注）売上総利益に与える影響額（3Q期間）：32百万円／（3Q累計）：97百万円、販管費に与える影響額（3Q期間）：50百万円／（3Q累計）：151百万円
本会計処理の変更は年間の費用総額に影響するものではなく、各四半期への計上時期の変更に伴い、4Qの費用負担は従来より減少

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

大型イベント特需の反動下でも過年度比で高水準の売上高を確保
採算管理の強化が進み、売上総利益率は30%台を維持

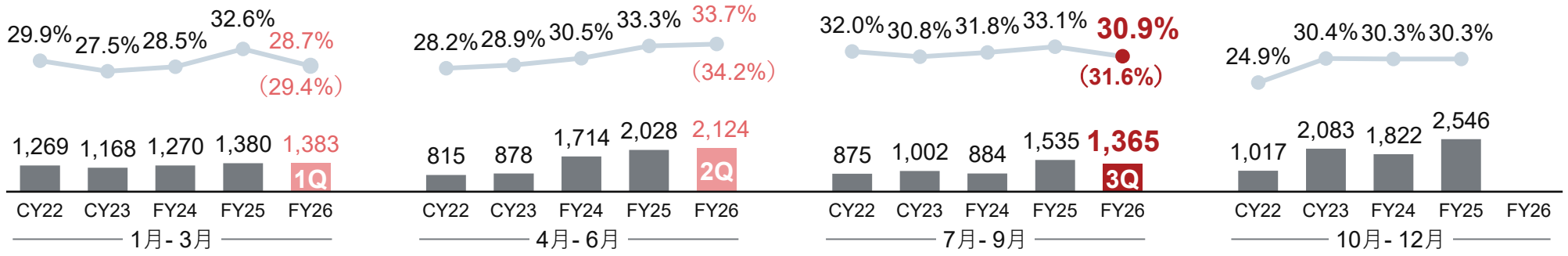
売上高の推移

（単位：百万円）



売上総利益／売上総利益率の推移

（単位：百万円）



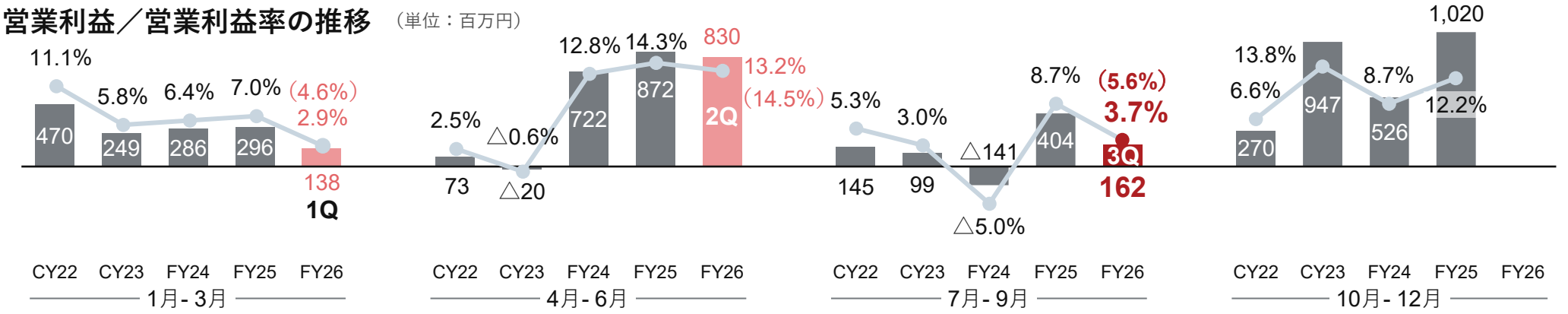
注）FY26より、賞与引当金は四半期ごとに計上する会計処理に変更しグループで統一。（ ）は前期までの会計処理による参考値。

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

当3Qは1Qと同水準の売上高ながら、営業利益率は改善
親会社株主に帰属する四半期純利益も1Qを上回る

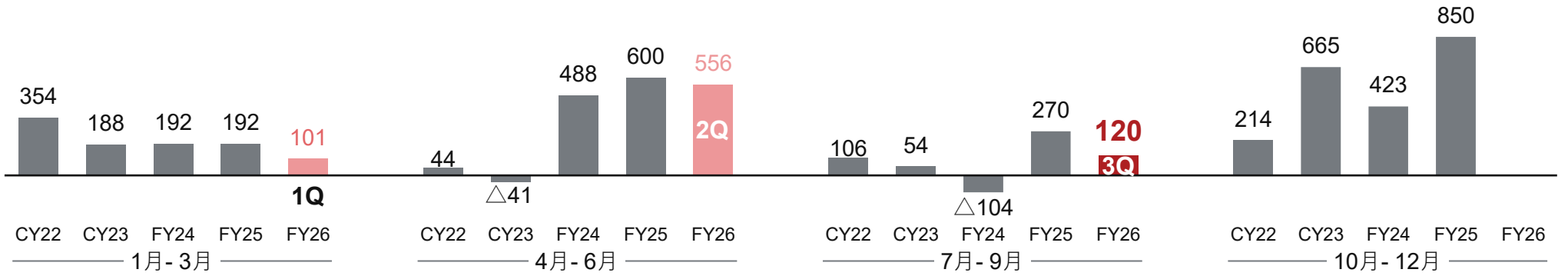
営業利益／営業利益率の推移

（単位：百万円）



親会社株主に帰属する四半期純利益の推移

（単位：百万円）



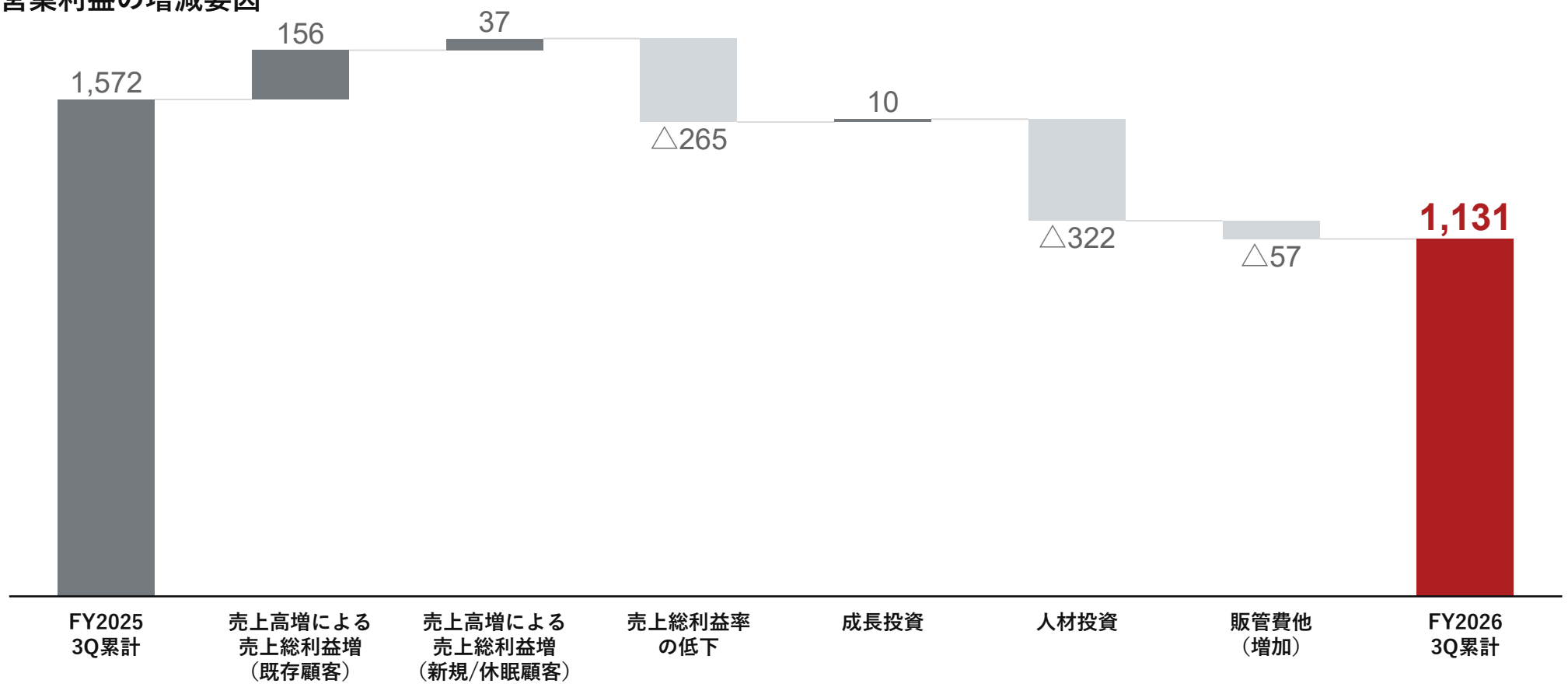
注）FY26より、賞与引当金は四半期ごとに計上する会計処理に変更しグループで統一。（ ）は前期までの会計処理による参考値。

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

前期大型案件による高水準の利益実績に対し
人材投資の増加を主因に営業利益は前年同期比で減少、売上総利益率の低下も影響

営業利益の増減要因

（単位：百万円）



© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

B2Cは3Q累計で売上高が伸長も、収益性の改善が引き続き課題
中部／西日本事業は3Q期間の売上総利益率が前年同期比で改善

（単位：百万円）

事業ユニット	期間比較 売上高 FY25 3Q期間	期間比較 売上高 FY26 3Q期間	期間比較 売上高 増減	期間比較 売上総利益／売上総利益率 FY25 3Q期間	期間比較 売上総利益／売上総利益率 FY26 3Q期間	期間比較 売上総利益／売上総利益率 増減	累計比較 売上高 FY25 3Q累計	累計比較 売上高 FY26 3Q累計	累計比較 売上高 増減	累計比較 売上総利益／売上総利益率 FY25 3Q累計	累計比較 売上総利益／売上総利益率 FY26 3Q累計	累計比較 売上総利益／売上総利益率 増減
仮設：イベントプロモーション												
首都圏・B2Bマーケティング事業	**1,195**	**1,474**	**+279**	**416** 34.9%	**481** * 32.6%	**+64** △2.2P	**5,004**	**4,676**	**△327**	**1,590** 31.8%	**1,567** * 33.5%	**△22** +1.7P
首都圏・B2Cマーケティング事業	**1,809**	**1,779**	**△29**	**575** 31.8%	**496** * 27.8%	**△79** △3.9P	**4,936**	**5,708**	**+771**	**1,603** 32.5%	**1,561** * 27.3%	**△41** △5.1P
中部／西日本事業	**463**	**163**	**△299**	**138** 30.0%	**51** * 31.5%	**△87** +1.6P	**1,335**	**1,372**	**+37**	**415** 31.1%	**336** * 24.4%	**△79** △6.7P
全　国・中小展示会事業	**603**	**493**	**△109**	**178** 29.6%	**148** * 30.0%	**△29** +0.5P	**1,488**	**1,539**	**+51**	**433** 29.1%	**451** * 29.3%	**+17** +0.2P
常設：商業空間環境												
商環境事業	**156**	**165**	**+9**	**53** 34.5%	**47** * 28.8%	**△6** △5.7P	**902**	**949**	**+46**	**259** 28.8%	**276** * 29.1%	**+16** +0.3P
その他												
その他事業／子会社 ※ 賞与引当金に係る会計処理の影響なし	**409**	**348**	**△60**	**172** 42.1%	**140** 40.1%	**△32** △1.9P	**1,283**	**1,292**	**+8**	**641** 50.0%	**680** 52.6%	**+38** +2.7P

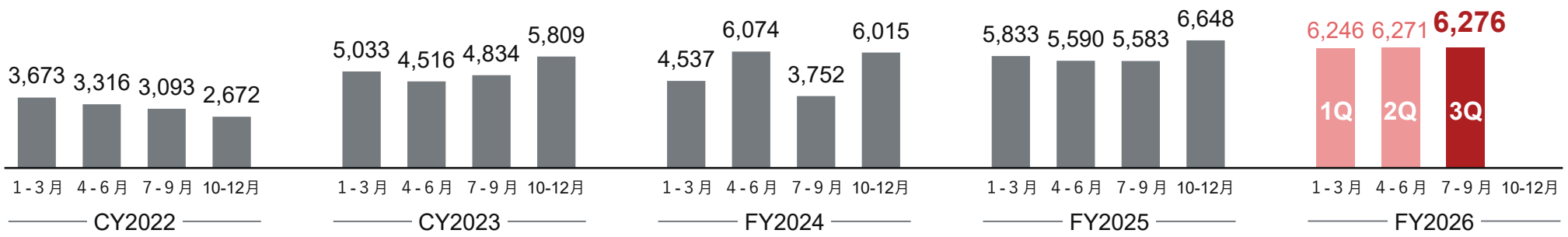
(*) FY26より、賞与引当金は四半期ごとに計上する会計処理に変更しグループで統一。売上総利益率に与える影響（3Q期間）：△0.7ポイント／（3Q累計）：△0.6ポイント

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

当3Qも受注高は堅調に推移し、受注残高は過去最高を更新
通期計画達成に向けた受注の積み上がりは順調

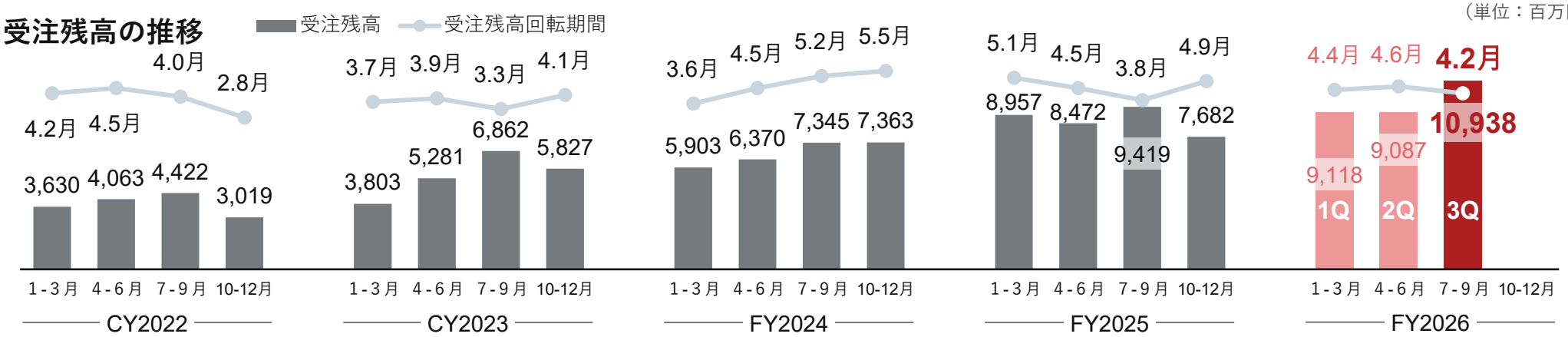
受注高の推移

（単位：百万円）



受注残高の推移

（単位：百万円）

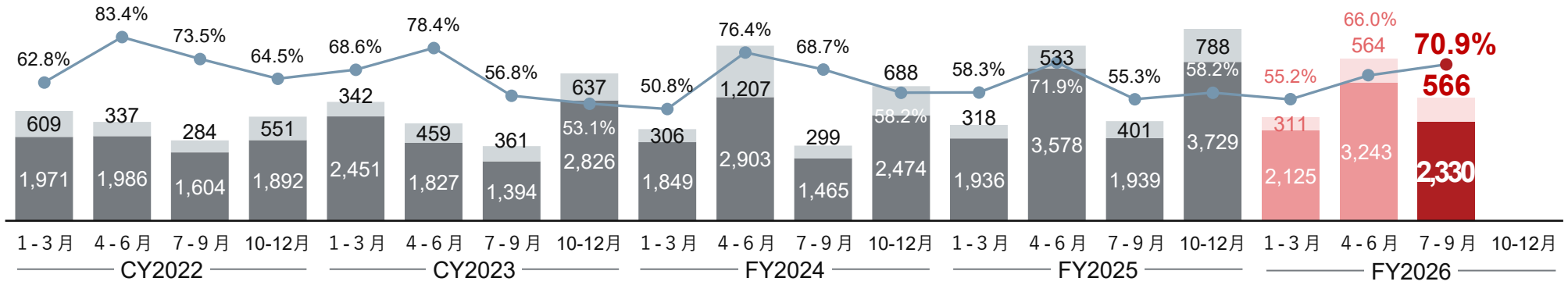


© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

当3Qも売上高・件数ベースともに高水準の指名受注率を維持
顧客との継続的な信頼関係を反映

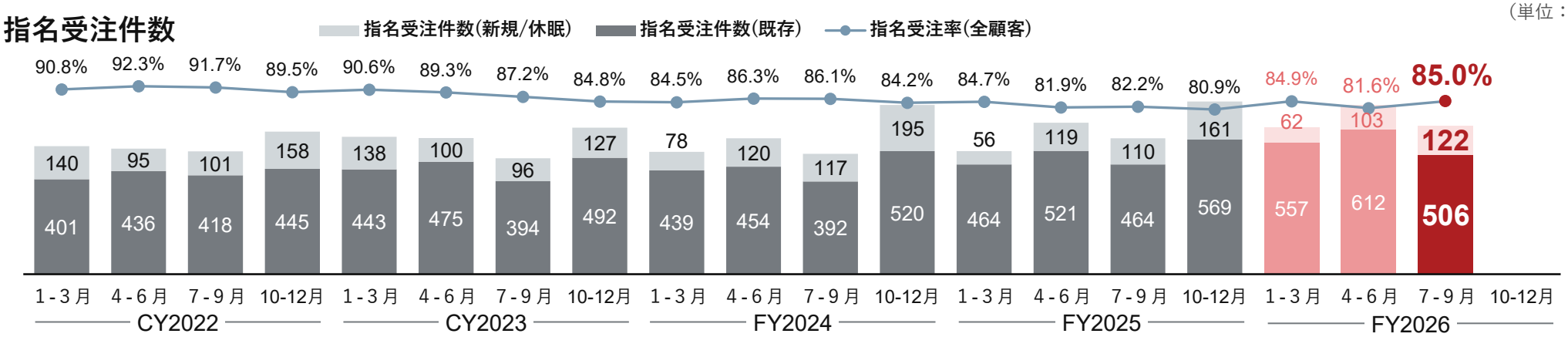
指名受注売上高

（単位：百万円）



指名受注件数

（単位：件）

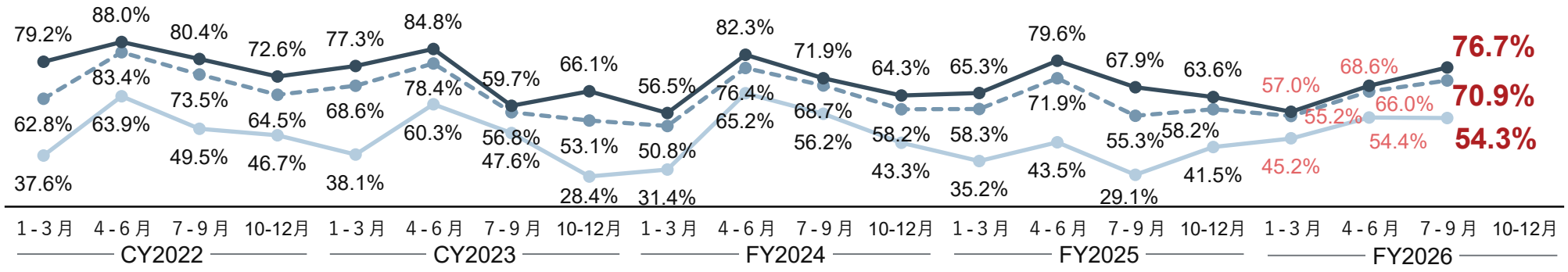


※ 新規（新規顧客）：新たにお取引が発生した顧客
※ 休眠（休眠顧客）：１年超お取引の無かった顧客

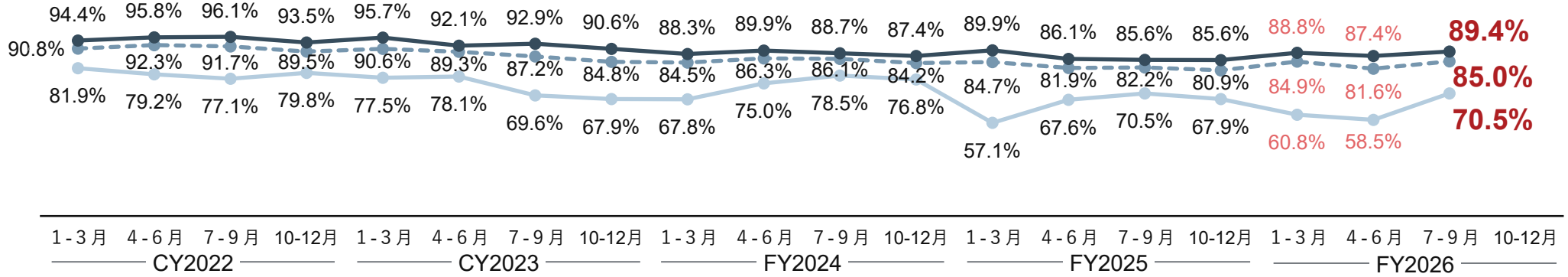
© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

既存顧客の指名受注率は、案件数ベースで約9割を維持
強固な顧客基盤が安定した指名受注を下支え

指名受注率（売上高ベース）



指名受注率（案件数ベース）



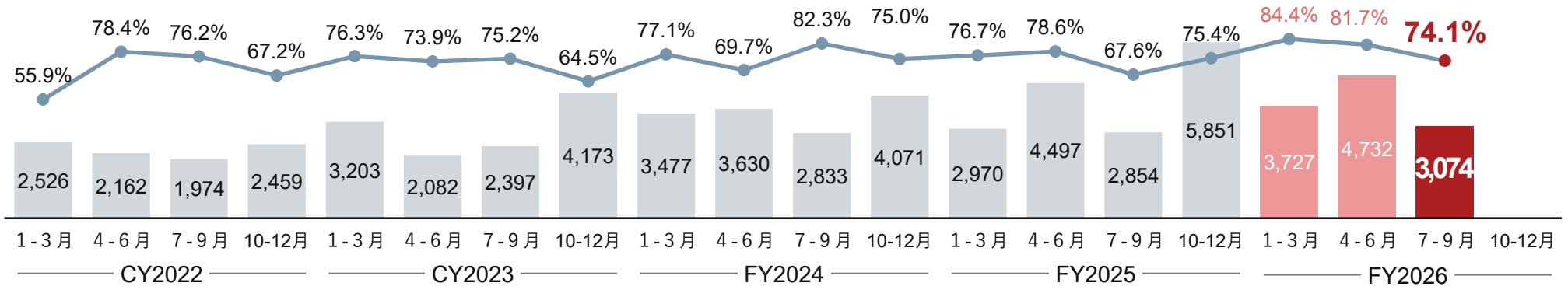
※ 新規（新規顧客）：新たにお取引が発生した顧客
※ 休眠（休眠顧客）：１年超お取引の無かった顧客

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

新規・休眠顧客への拡販が進み、リピート率は低下
新規顧客相当の既存顧客化も着実に進展

リピート売上高・リピート率

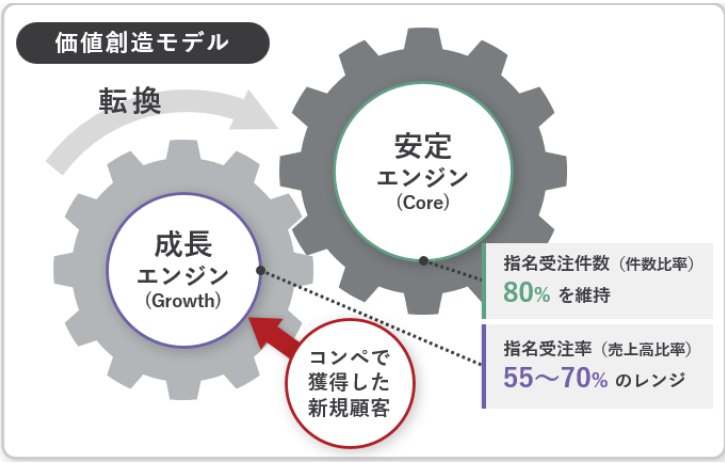
（単位：百万円）



新規顧客相当の既存顧客転換率(*)（顧客数ベース）

	FY25 (1年後転換率)	FY2026 (2年後転換率)			
FY2024 新規顧客相当 転換率	通期：1-12月	1Q期間：1-3月	2Q累計：1-6月	3Q累計：1-9月	通期：1-12月
	41.3%	44.0%	46.7%	48.3%	—
		FY2026 (1年後転換率)			
FY2025 新規顧客相当 転換率		1Q期間：1-3月	2Q累計：1-6月	3Q累計：1-9月	通期：1-12月
		15.9%	29.1%	34.0%	—

(*)過去2年間取引のなかった新規顧客相当が、その後1年または2年以内にどの程度既存顧客へ転換したかを示す指標。
早期転換状況（1年後転換率）に加え、当社案件サイクルを踏まえ、2年目までの累積転換状況（2年後転換率）を示す。



© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

HAKUTEN

03.

2026年12月期
業績予想



売上高は中期経営計画に沿って進捗する一方、利益進捗には課題
通期計画達成に向け収益性の改善を推進

進捗状況

当期の進捗状況

（単位：百万円）

	FY2026 計画	FY2026 実績	進捗率
売上高	23,750	15,538	65.4%
営業利益	2,248	1,131	50.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,638	779	47.6%

中期経営計画（3か年）

（単位：百万円）

	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上高	23,750	27,650	31,000
営業利益	2,248	2,635	3,000
親会社株主に帰属する当期純利益	1,638	1,855	2,080

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

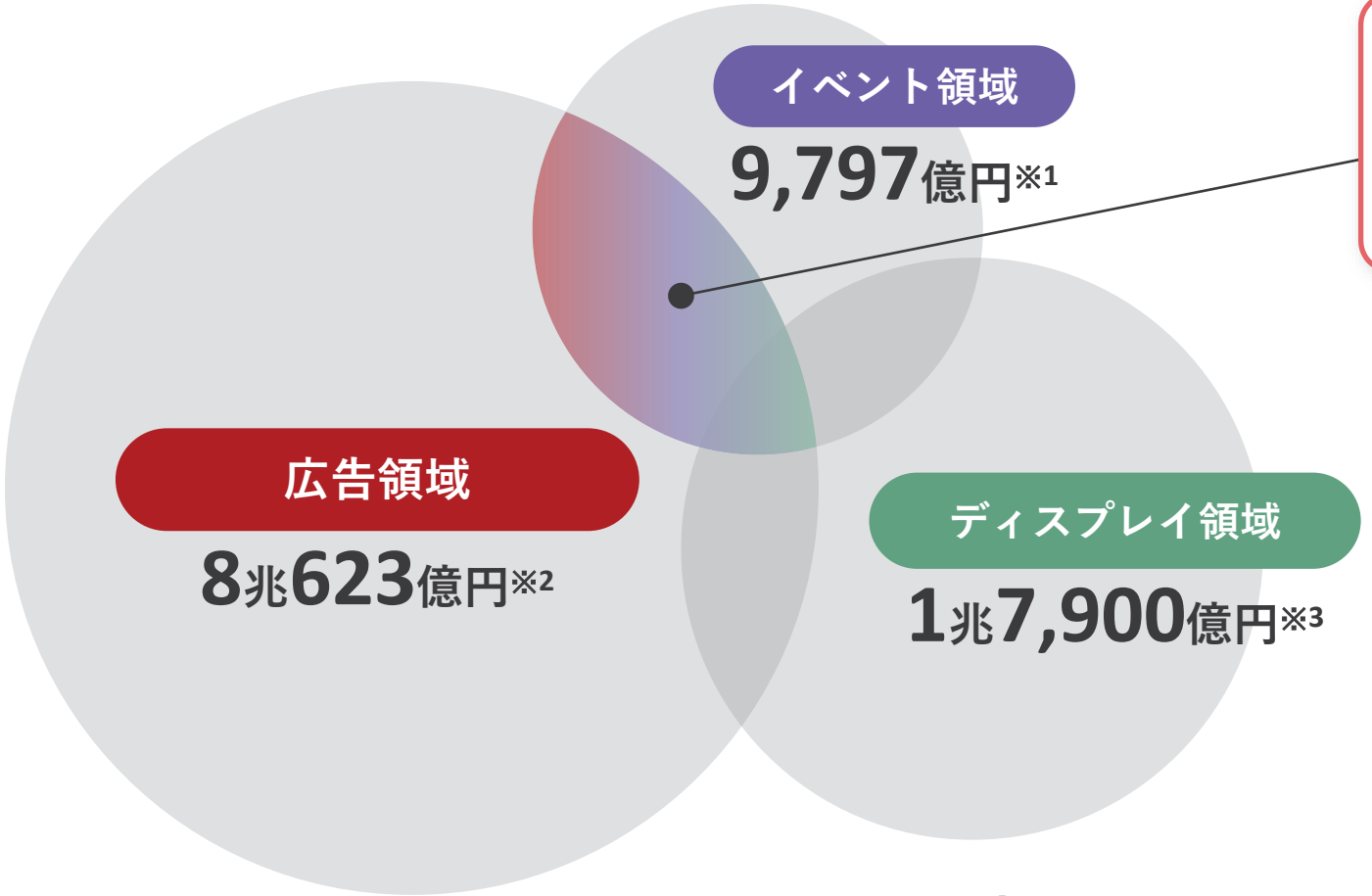
HAKUTEN

04.

博展の基本戦略
（中期3か年計画基本戦略）



イベント・ディスプレイ・広告の３領域にまたがる独自の事業ドメインをExperience Marketing 領域と定義し、人と社会がココロを通わせる“体験”をデザインする事業を展開



Experience Marketing 領域
（博展独自の事業領域）
5,000億円+α

各領域における方針

イベント領域

各種イベント需要開拓

- 拡大するマーケティングにおける“体験”ニーズを把握
- 既存顧客との関係深化、成長産業及び海外のマーケティングイベントの開拓

ディスプレイ領域

プロモーション施設需要開拓

- プロモーション目的の施設やミュージアム案件の開拓
- 体験型常設施設、地域開発・公共拠点常設案件の開拓
- 商業娯楽施設案件の開拓

広告領域

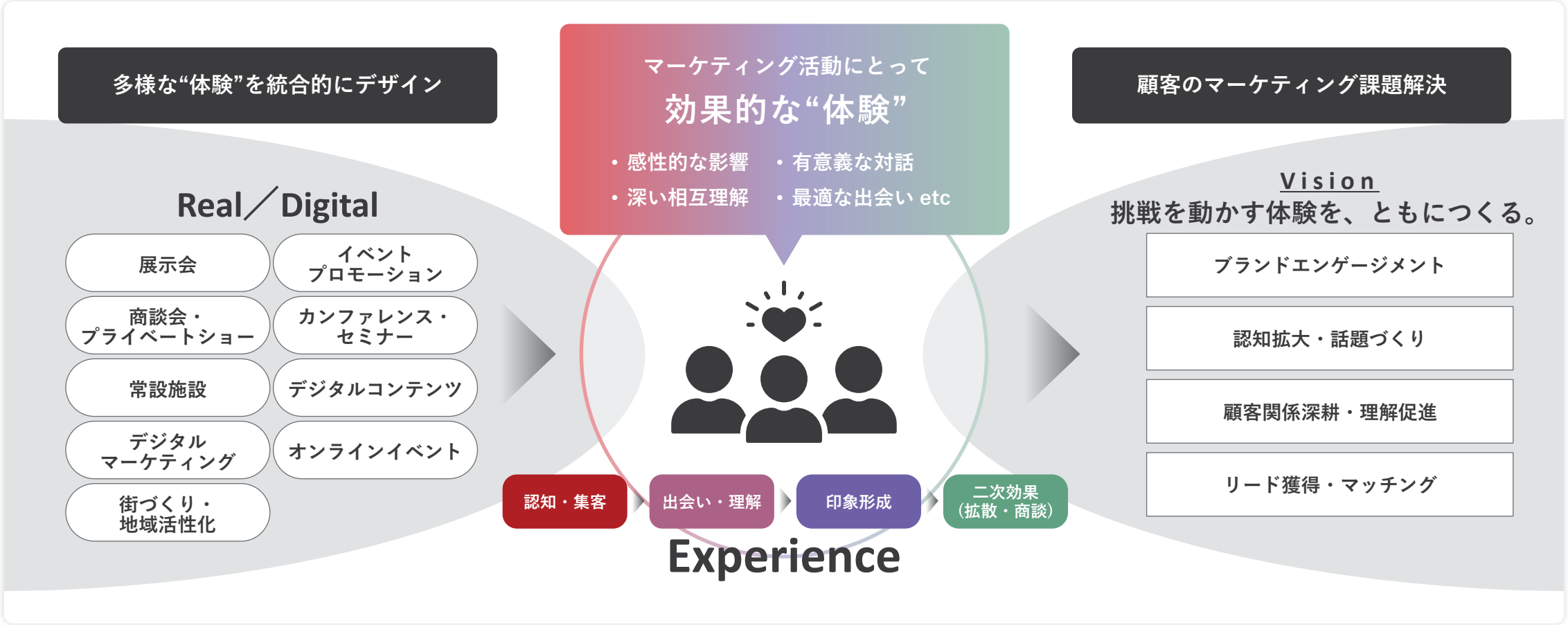
ハイブリッド案件強化

- デジタルとリアルの連携案件の開拓
- デジタルデータの活用、AI機能の実装

※1 出典：一般社団法人日本イベント産業振興協会「2024年イベント産業規模推計」
※2 出典：株式会社電通「2025年日本の広告費」
※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2025年版 ディスプレイ業の市場展望と事業戦略」

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

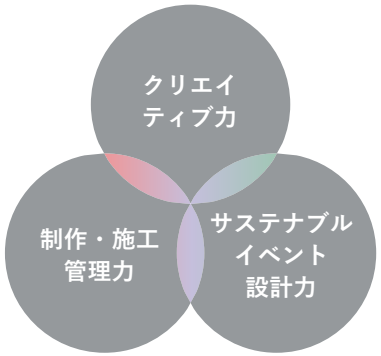
Experience Marketing
“体験”を統合的にデザインし、顧客のマーケティング成果の向上に貢献



© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

3つの強みと4つのプロセスによるマーケティング成果の向上
企画から分析までをワンストップで提供することで、体験価値によるマーケティング成果の向上を図る

体験価値を共創する
3つの強み



クリエイティブ力	体験価値を探究する150名超のクリエイター集団は、企画・デザイン・デジタル等 多彩なスキルを完備
制作・施工管理力	T-BASEを共創拠点とし、顧客やパートナーと共に高度な制作を実現
サステナブルイベント設計力	サステナブルなイベントを実現するための専門体制とノウハウ

イベントの企画や制作の枠組みを超えた
体験価値の共創

ワンストップで提供可能な
4つのプロセス

企画
成果を導くための戦略の立案

創造
感性と機能を両立させたデザイン

実現
高い技術力で高品質な制作を実現

分析
データの獲得・分析と企画への活用

体験価値による
マーケティング成果の向上

- ブランドエンゲージメントの醸成
- 顧客関係深耕・ブランド理解促進
- 認知拡大・話題づくり
- リード獲得・マッチング

顧客

マーケティング成果のフィードバック

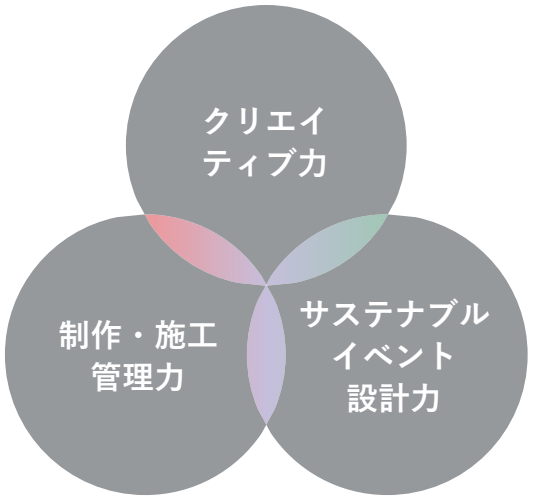
① 顧客との直接取引に起因するダイレクトなフィードバック
② 3つの強みを社内に持つことでレスポンスの質とスピードを確保
③ 独自のポジショニングにより創出された成果をフィードバック

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

事業カテゴリごとに３つの強みを一体化させ、各ユニットの専門性によって提供価値を磨くことで、顧客の様々な課題に実効性の高いソリューションで応え、市場シェア拡大を目指す戦略

事業ユニット

体験価値を共創する
3つの強み



事業カテゴリごとに３つの強みを有する事業ユニットを設計。顧客及び顧客が属するマーケットの特徴を的確に捉えた提案を実現。

事業カテゴリ

首都圏・B2Bマーケティング事業	首都圏を拠点とする、B2B事業を行う顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業
首都圏・B2Cマーケティング事業	首都圏を拠点とする、B2C事業を行う顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業
中部／西日本事業	中部・西日本を拠点とする顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業
全国・中小展示会事業	全国の中小規模展示会出展に特化した仮設空間事業
商環境事業	ショールームやミュージアム、オフィスなど、常設空間のプロデュース事業
その他・子会社	上記以外の事業及びグループ会社事業

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

提供価値の強化・経営基盤の刷新・非連続成長の追求を軸に、11の施策を推進。データ活用と仕組化を通じて ビジネスモデルを進化させ、投資と株主還元のバランスを維持しながら企業価値の向上を実現する。

戦略アジェンダⅠ

提供価値の強化

再現性ある収益モデルの確立

データ活用と標準化に基づいた高収益・再現型モデルへの転換を図ることで、クリエイティビティを利益に変える構造を構築。

- 01 データによる体験価値の高度化
- 02 サステナビリティの標準実装
- 03 生産体制の強化
- 04 購買プロセスの最適化

重要成果指標 営業利益の向上

コンペ勝率向上 → 工期・工数短縮 → 調達コスト削減 → **営業利益の拡大**

戦略アジェンダⅡ

経営基盤の刷新

持続的な価値創造の土台構築

「理に情を添える」組織運営により、データ経営とプロフェッショナルな個の成長を同期させ、持続的な価値創造の土台を構築。

- 05 経営管理体制の再構築
- 06 「個」を支える人事基盤の刷新
- 07 組織基盤の構築
- 08 ブランディングの強化

重要成果指標 一人当たり付加価値の向上

迅速な意思決定 → 中核層の定着 → ブランド価値向上 → **一人当たり付加価値の向上**

戦略アジェンダⅢ

非連続成長の追求

新たな収益エンジンの獲得

既存の枠組みを超え、新しい成長を追求。IP領域への進出や共創、海外展開、M&A・提携により、市場領域を拡張。

- 09 toC領域の新たな価値創出
- 10 海外展開に向けた具体的検討
- 11 M&A・資本提携・業務提携

重要成果指標 売上高CAGRの維持・加速

価値創造モデル → 新たな需要捕捉 → M&A・資本提携等 → **売上高CAGRの維持・加速**

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付けの申し込みを勧誘するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定ならびに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況および業界に関する情報および成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性および適切性等については検証に限界があるため、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。

当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます

https://ir.hakuten.co.jp/

© Hakuten Corporation All Rights Reserved.