

---

KabuBerry様主催  
個人投資家様向けIR資料

2025年5月21日



ユナイテッド株式会社  
(東証グロース：2497)

# アジェンダ

**1** コーポレート・サマリ ..... **p.3**

2 事業について ..... p.11

3 2026年3月期について ..... p.46

4 株主還元について ..... p.51

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

# 意志の力を最大化し、 社会の善進を加速する。

自らをより前に進める人。  
社会をより前に進める事業。

社会は、意志ある人、意志ある事業によって  
より善い方向へと進化していく。

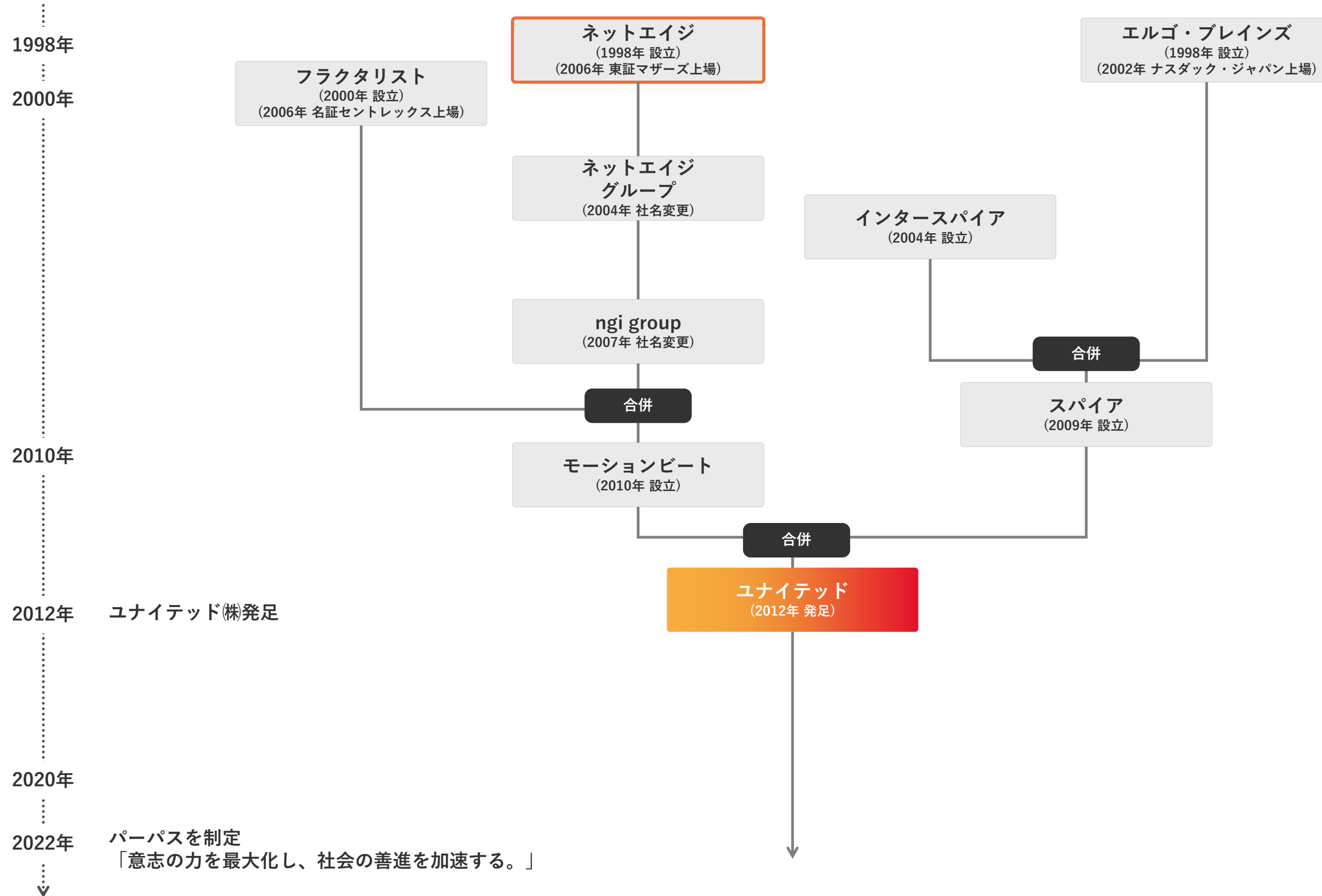
強い意志こそが、  
社会を善い方向へと変えていく  
エネルギーそのもの。

UNITEDは、  
そのエネルギーを、意志の力を、最大化させる。

意志ある人に、知恵と機会を。  
意志ある事業に、資金とノウハウを。  
そして、両者が出会い、  
互いの成長が、さらなる成長を生む。  
成長の連鎖で、社会を満たしていく。

意志の力で社会を善い方向へ、  
より速く進めていく。

意志の力を最大化し、  
社会の善進を加速する。



会社概要

代表者	早川 与規 / 金子 陽三
設立	1998年2月
所在地	東京都渋谷区渋谷 1-2-5 MFPR 渋谷ビル
資本金	2,923百万円 (2024年12月末時点)
事業	投資事業/教育事業/人材マッチング事業 /アドテク・コンテンツ事業
役職員数 (連結) 2025年3月末時点	1,624名 (正社員: 458名、臨時社員: 1,166名)
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (2497)

経営陣



代表取締役社長 兼 執行役員  
早川 与規



代表取締役 兼 執行役員  
金子 陽三



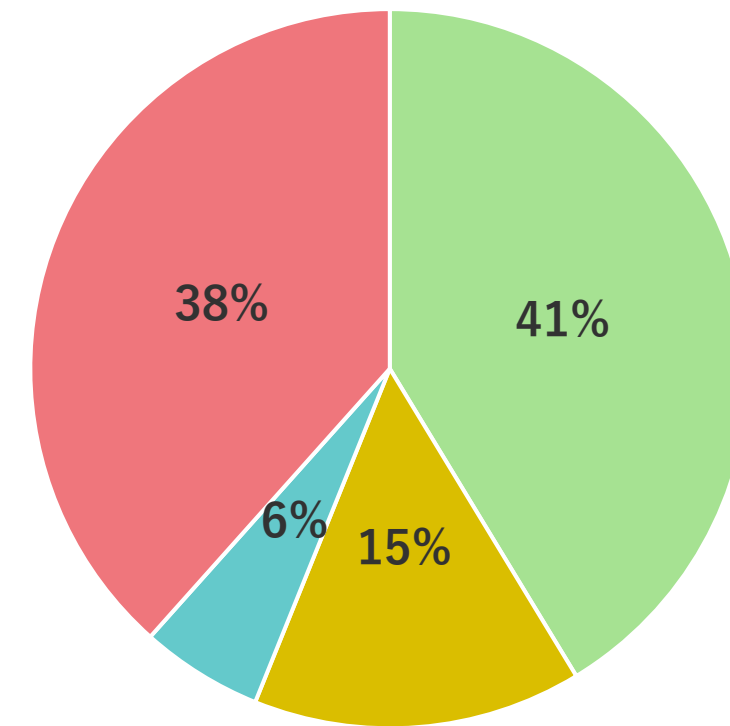
取締役 兼 執行役員  
山下 優司



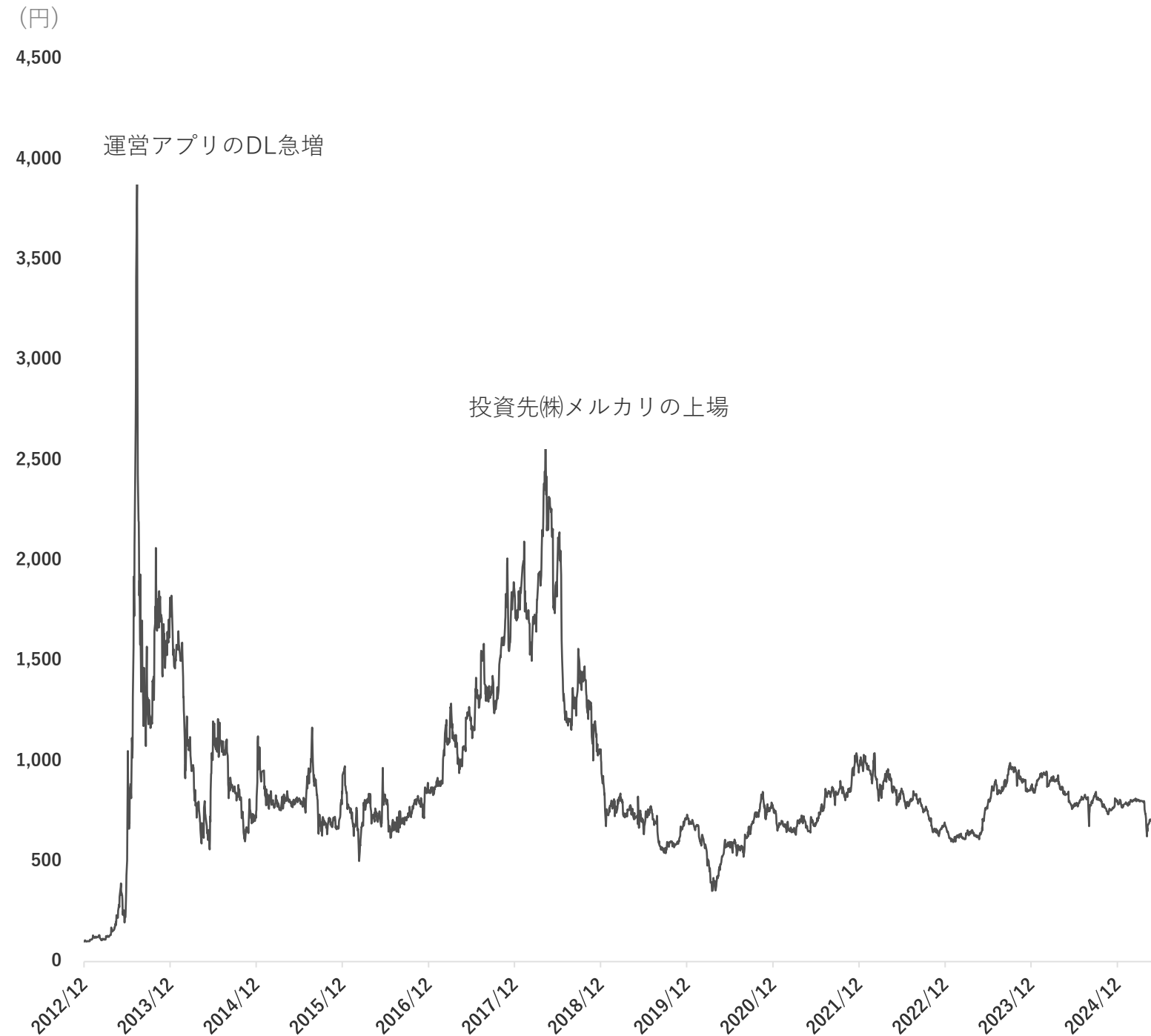
取締役 兼  
キラメックス(株)代表取締役社長  
樋口 隆広

事業セグメント別売上高シェアイメージ (2025年3月期決算)

■ 投資事業 ■ 教育事業 ■ 人材マッチング事業 ■ アドテク・コンテンツ事業



## 株価推移(2012/12~)



## 株式情報(2025/5/20 時点)

株価	570円
時価総額	23,035百万円
発行済み株式数	40,412,690株
PBR	1.06倍
配当利回り/ 総合利回り※	4.04% / 6.23%

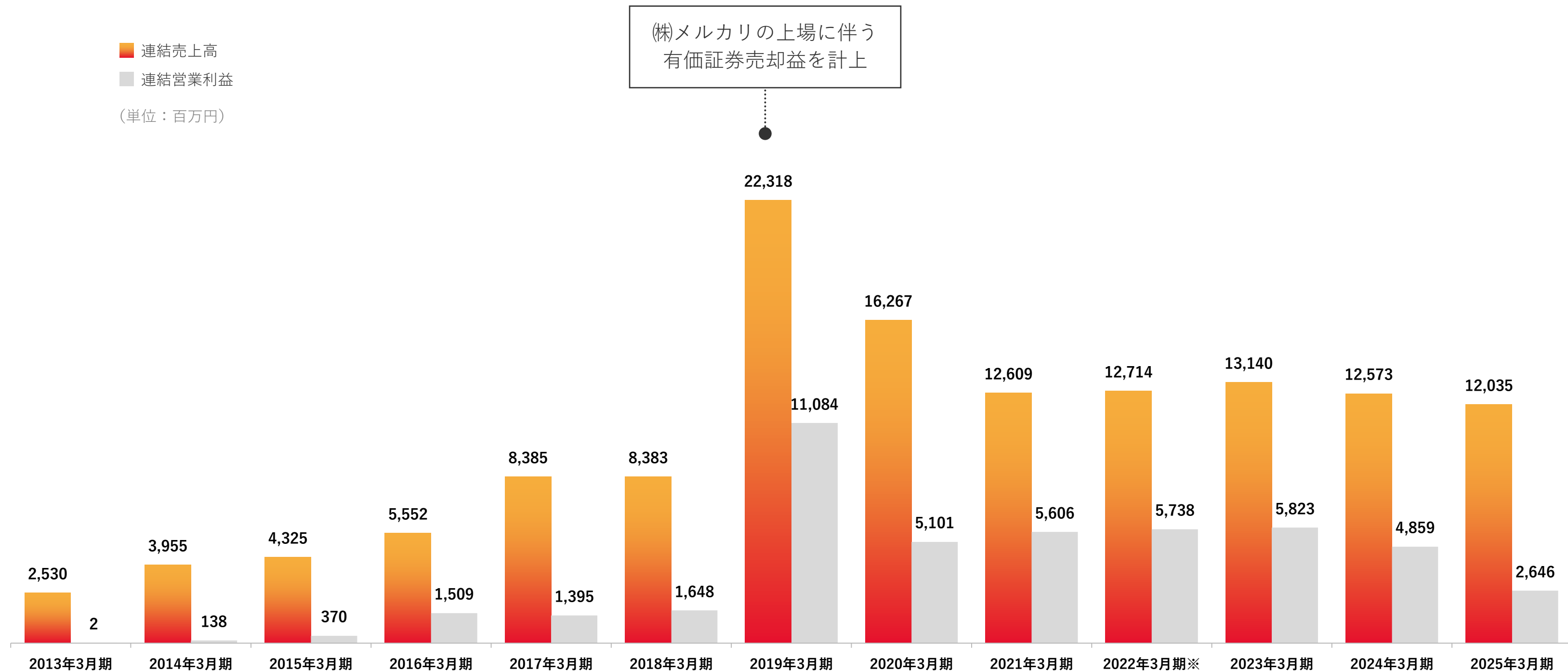
※ 2024年5月20日の終値570円を基準とした最大の利回り

# 業績推移(2013年3月期~2025年3月期)

## 2025年3月期

人材マッチング事業、アドテク・コンテンツ事業が前期比増収。

連結全体では投資事業で有価証券の売却量が減少したため、前期比減収・減益。



2022年3月期からの新収益認識基準(企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」および企業会計基準適用指針第30号「収益認識に関する会計基準の適用指針」)適用に伴い、比較の容易性を高めるため、当資料内においてはアドテクノロジー事業の過年度業績について同基準を適用し、集計・記載

## コア事業

## 収益期待事業

### 投資事業

### 教育事業

### 人材マッチング事業

### アドテク・コンテンツ事業

事業内容

スタートアップへの投資  
およびハンズオン支援

IT研修・開発を通じた企業のデジタル化支援  
/小学生～高校生向け個別指導塾の運営

成長企業に対する転職/副業/フリーランス  
人材のマッチングおよび採用支援

広告プロダクト・メディア・アプリの  
開発/運営

構成事業



投資事業本部



(株)ブリューアス



(株)ベストコ



ユナイテッド・  
リクルートメント(株)



(株)リベース



ユナイテッド  
マーケティングテクノロジーズ(株)



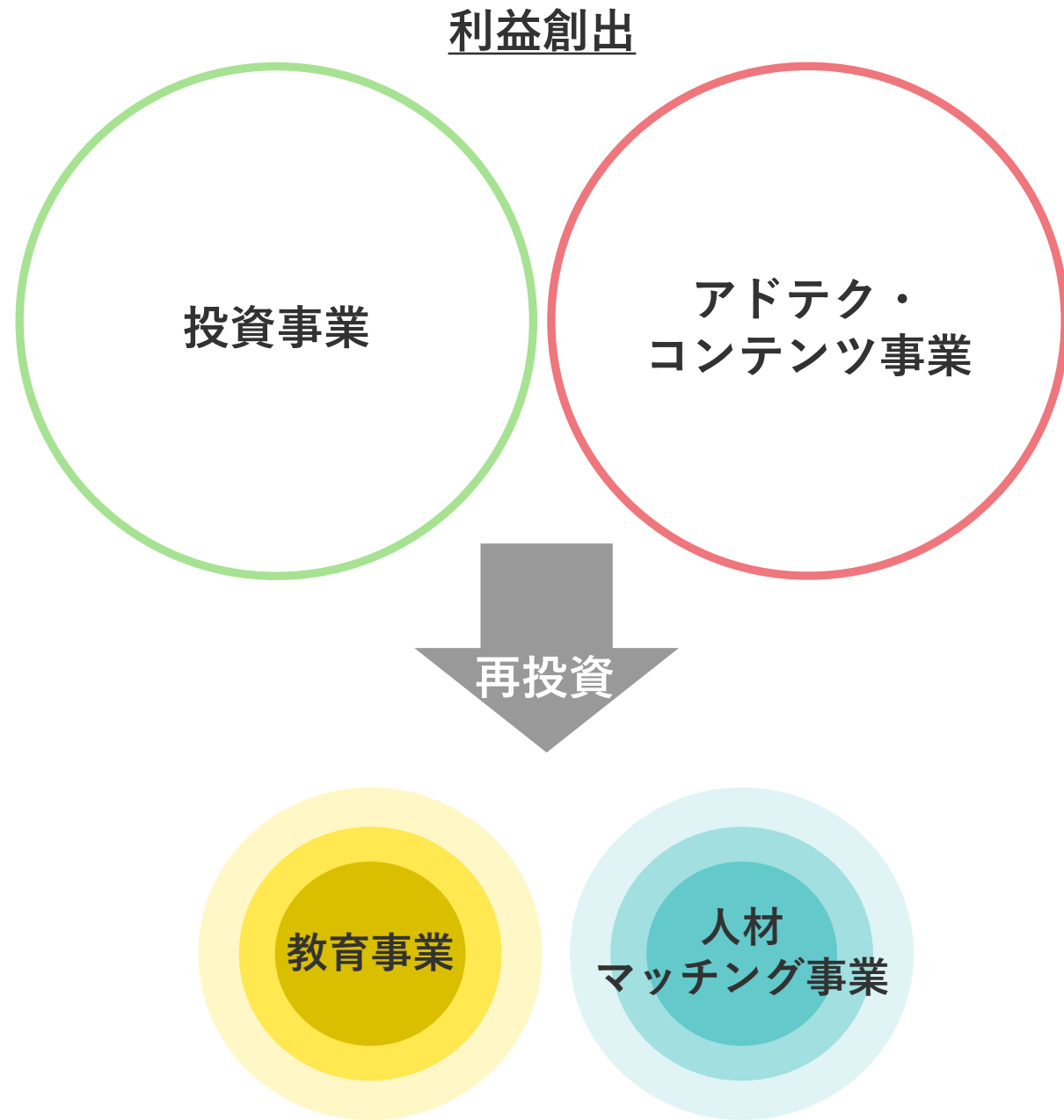
フォッグ(株)



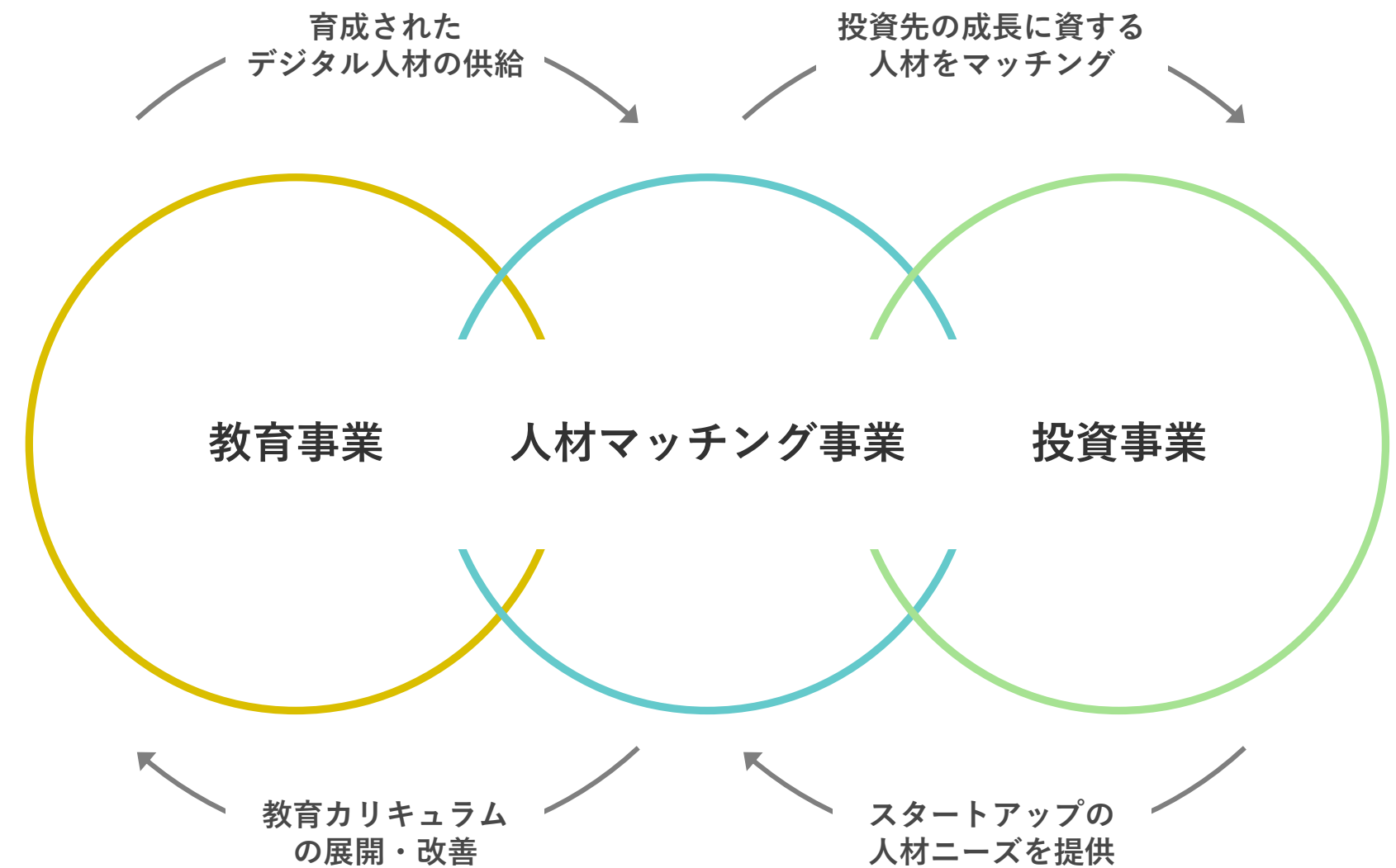
(株)インターナショナル  
スポーツマーケティング

投資事業、アドテク・コンテンツ事業で得られる利益を教育事業、人材マッチング事業に再投資し、3つのコア事業それぞれが競争力を構築。  
そのうえで、コア事業間でシナジーを創出することにより、独自の強みと長期利益を生み出す。

## コア事業の競争力向上



## コア事業間のシナジー創出



# アジェンダ

1 コーポレート・サマリ ..... p.3

**2 事業について ..... p.11**

3 2026年3月期について ..... p.46

4 株主還元について ..... p.51

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

## 各事業の状況

本資料では、各事業セグメントのうち2026年3月期業績に及ぼす影響が大きい事業を中心に、事業戦略・競争優位性・今後の方針を説明。

セグメント	事業
<u>投資事業</u>	スタートアップ投資
<u>教育事業</u>	(株)ベストコ
<u>アドテク・コンテンツ事業</u>	フォッグ(株)
<u>人材マッチング事業</u>	ユナイテッド・リクルートメント(株)

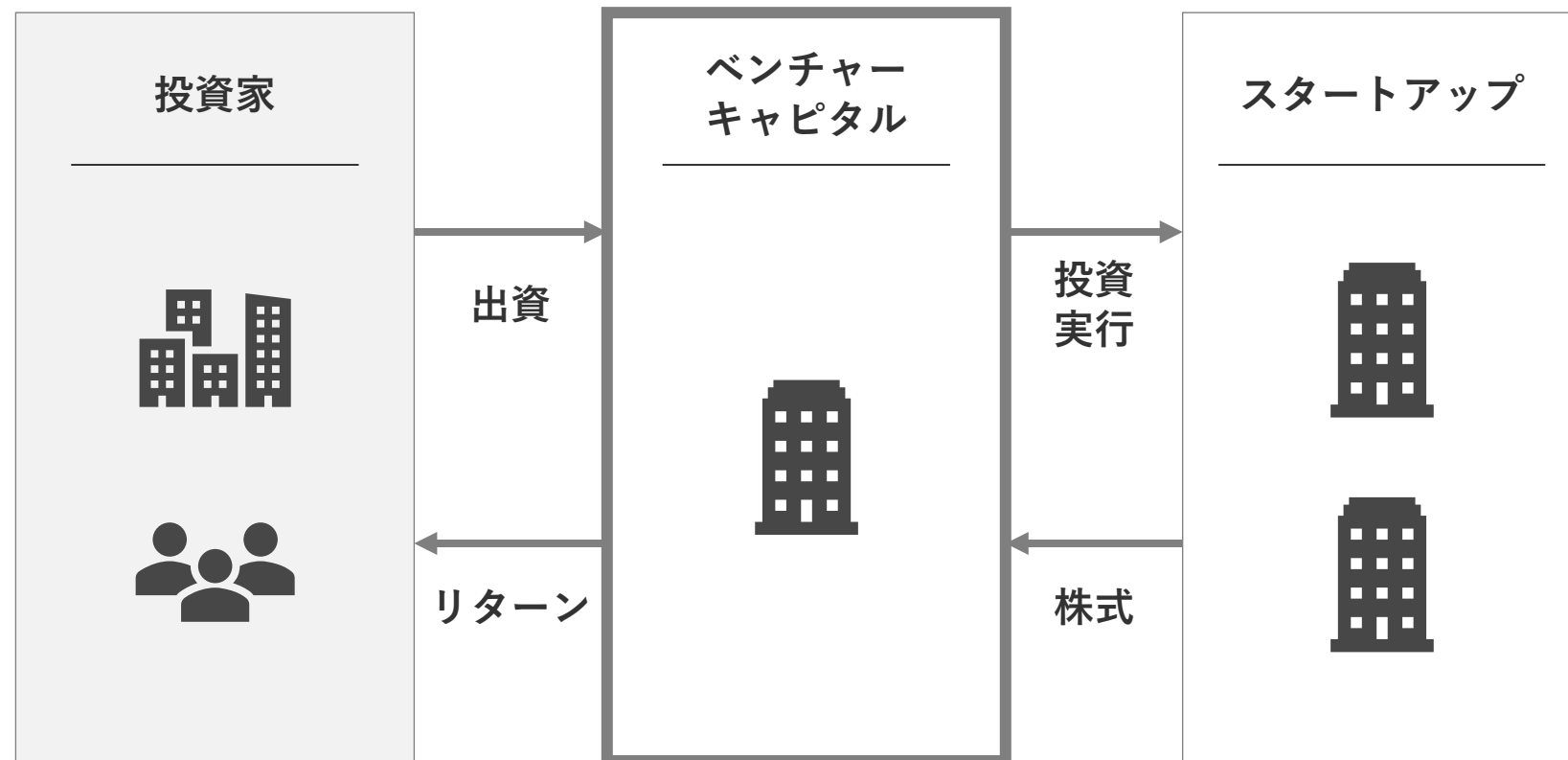
# 投資事業

---

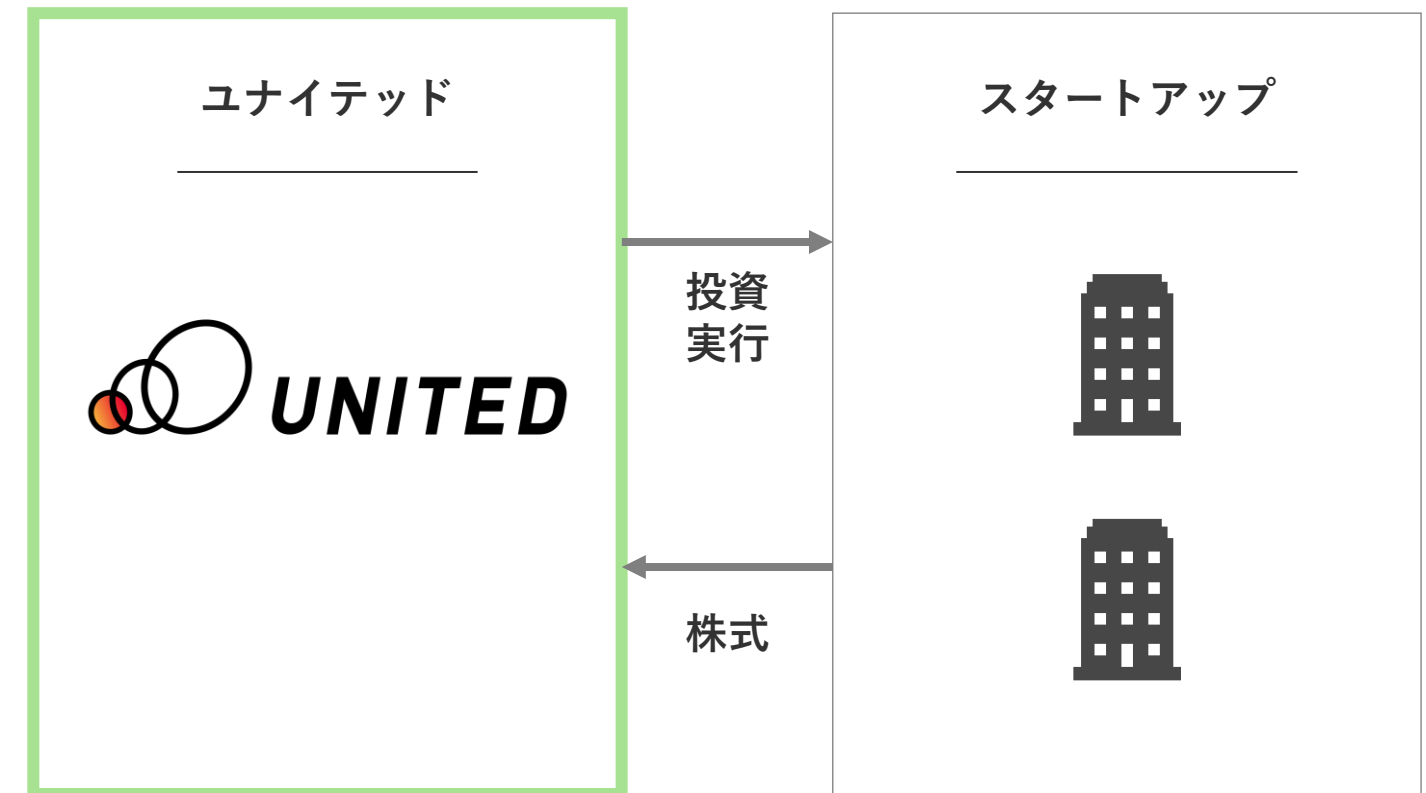
## 投資事業 ユナイテッドの投資事業

ユナイテッドでは、他ベンチャーキャピタルと違い、自己資金で投資実行をしていることが強み。  
出資額・取得比率・投資期間の制約が無く、成長に時間を要する事業領域にも投資が可能。

### 一般的なベンチャーキャピタル



### ユナイテッドの投資事業



テック投資で培ったソーシング力・目利き力をもとに、  
事業会社としての経験も踏まえた支援力を活かし、  
大きなポテンシャルを持った善進投資を拡大。

---

善進投資の拡大と継続的なテック投資を実行。



## 投資事業 テック投資とは

国内のシード～アーリーステージ企業を中心に、自己資金で投資実行。

### 概要

エリア/ステージ	国内のシード～アーリーステージ企業中心
投資比率	フォロー投資中心
投資規模	原則1,000～3,000万円、最大1億円程度
支援体制	キャピタリスト中心

### イグジット例※



※ 2013年3月期から2025年3月期にかけて投資実行し、イグジットした銘柄

社会課題の解決と事業性の両立を目指すスタートアップへ投資する新たなチャレンジ。  
リード投資家として投資実行し、バリューアップのためのハンズオン支援を実施。

### 概要

エリア/ステージ	国内のアーリーステージ企業中心
投資比率	原則リード投資家として投資実行
支援体制	キャピタリストと専属のバリューアップ人材が伴走支援

### 主な注力領域

カーボンニュートラルの実現	介護負担軽減と高齢者活躍
地域産業のリデザイン	豊かな食環境の継続的发展
テクノロジーを活用したビジネス変革	上記以外にも社会的インパクトが大きいテーマへは積極的に投資

農業従事者の高齢化・人手不足/農薬・化学肥料による環境負荷という社会課題の解決を目指す(株) NEWGREENに投資実行。

## (株)NEWGREEN 概要



設立	2019年11月
代表	代表取締役CEO 山中 大介 代表取締役COO 中條 大希
事業内容	水田の自動抑草ロボットの開発 農業用資材の開発・販売 有機米や環境負荷の低い農産物の生産・流通販売支援
拠点	山形県鶴岡市
投資実行	2023年11月

## 直近の取り組み

- 水田の自動抑草ロボット「アイガモロボ2」を2025年3月より販売開始。
- 2025年2月、BASFジャパン※1と、水稲栽培でのカーボンファームिंग※2プログラム実現のための共同プロジェクトにおける事業提携を発表。



※1 ドイツに本社を置く世界最大級の総合化学メーカー化学メーカーBASFの日本法人。

※2 カーボンファームING：農業活動を通じて大気中の二酸化炭素を土壌に吸収・固定し、温室効果ガスの排出削減を目指す農法。

NEWGREENは、水稲生産者が水の使用量とメタン生成を削減する技術を使用して、栽培におけるメタン排出量を削減することを支援し、環境負荷削減に取り組む農業者に経済的な利益を提供することを目指す。

## 投資事業 投資件数ランキング

2024年1月～12月において、事業会社・CVCの中で投資件数1位。  
キャピタリストの生産性が向上したことが主要因となり、投資件数が拡大。

順位	企業名	投資家種別	投資件数※
1	ユナイテッド	事業会社	33
2	博報堂DYベンチャーズ	CVC	15
3	サイバーエージェント・キャピタル	CVC	13
4	グロービス	事業会社	12
5	NTTドコモ・ベンチャーズ	CVC	11
6	PKSHA Technology	事業会社	10
6	ベクトル	事業会社	10
6	エアトリ	事業会社	10
6	ケップルキャピタル	CVC	10
6	MTG Ventures	CVC	10
6	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	CVC	10

出典) フォーススタートアップス株式会社「[【2024年 年間】国内スタートアップ投資動向レポート](#)」p.15より当社作成

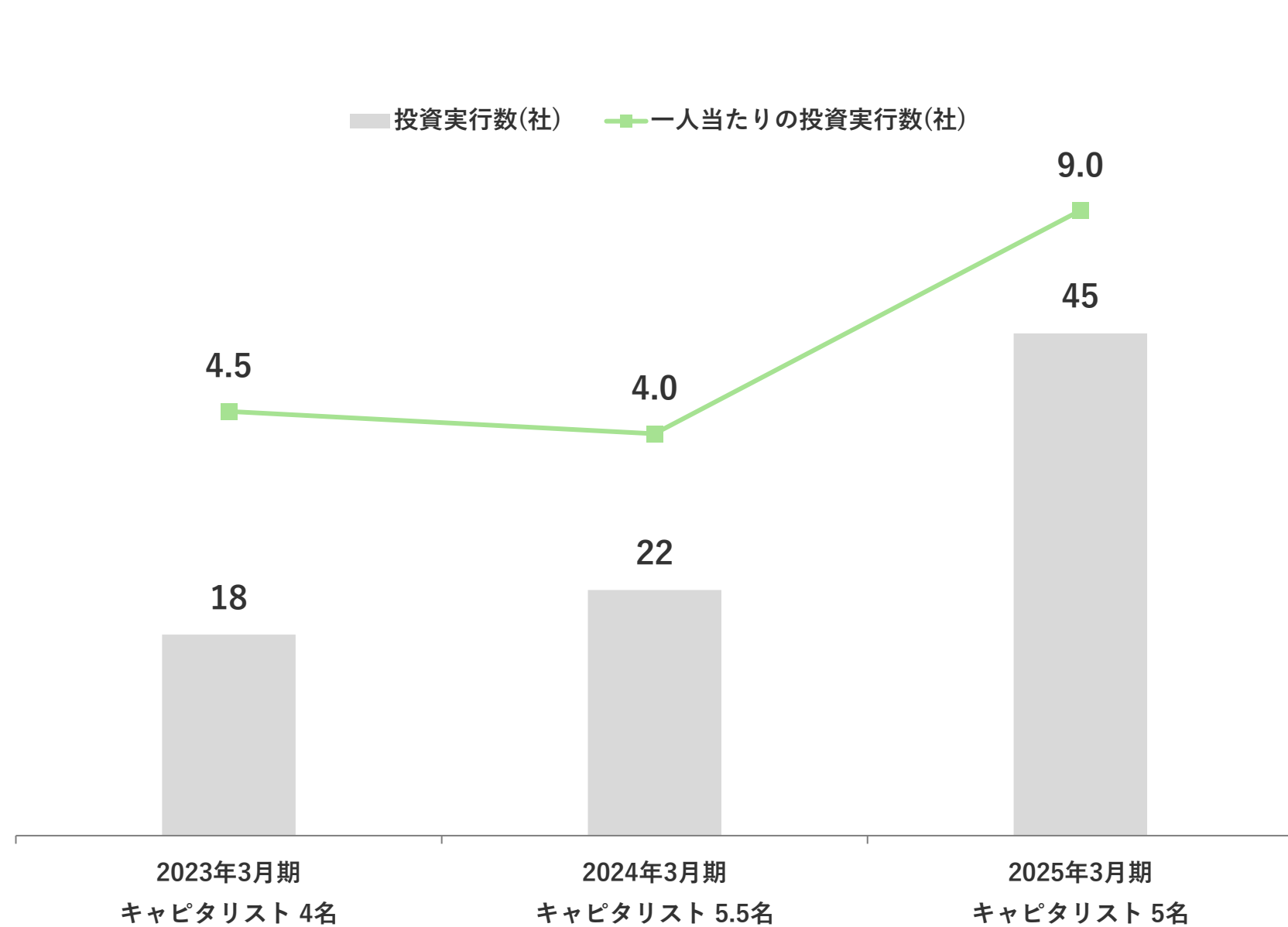
※ 集計期間2024年1月～12月。P.25記載の投資件数（45件、集計期間2024年4月～2025年3月）とは集計期間が異なる

## 投資事業 キャピタリストの生産性向上

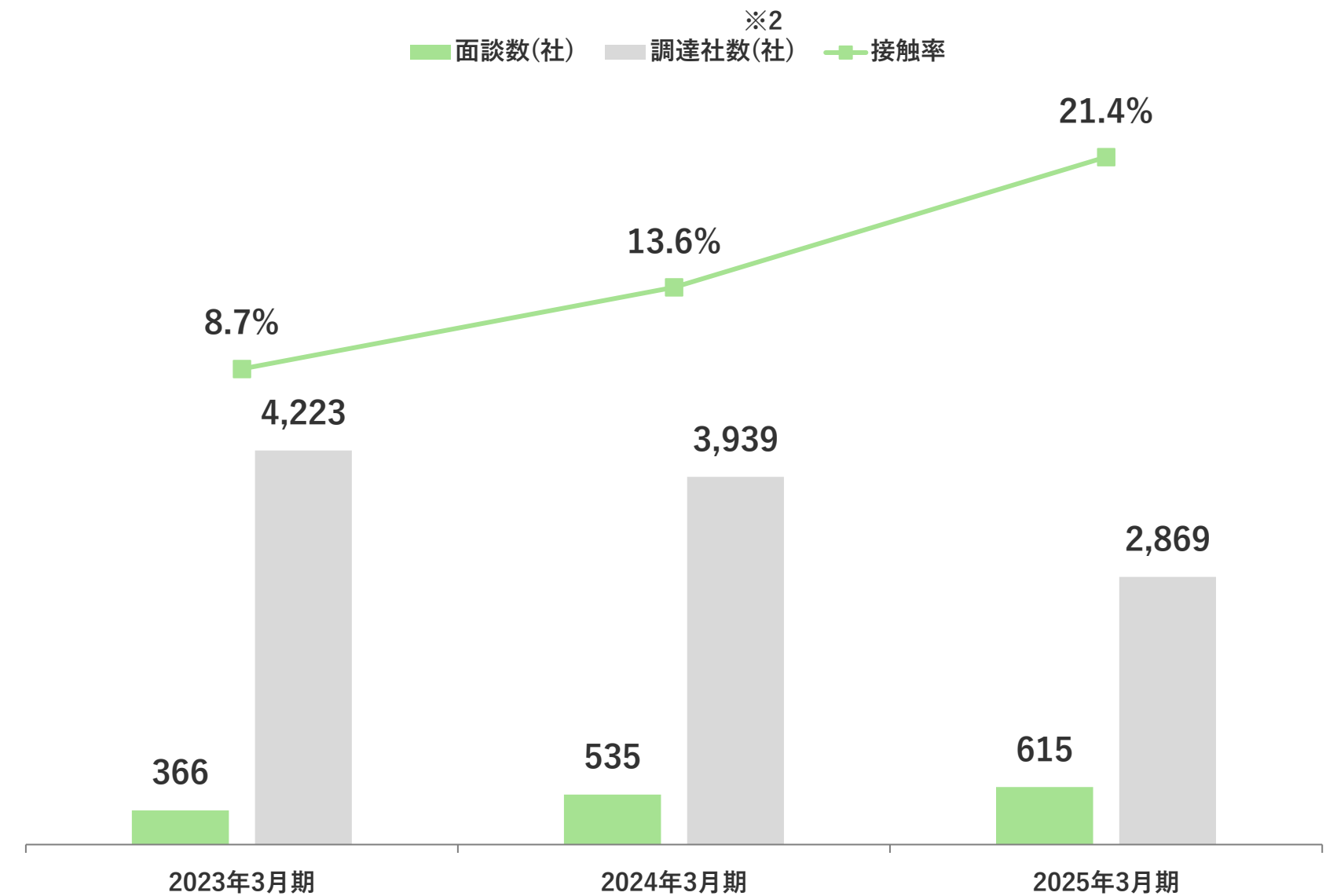
新卒中心のキャピタリストが成長し、キャピタリストの生産性が向上。

それに伴い、資金調達を実施した国内スタートアップに対する当社の面談数が増加し、接触率<sup>※1</sup>が拡大。

### キャピタリストの生産性



### 面談数・接触率



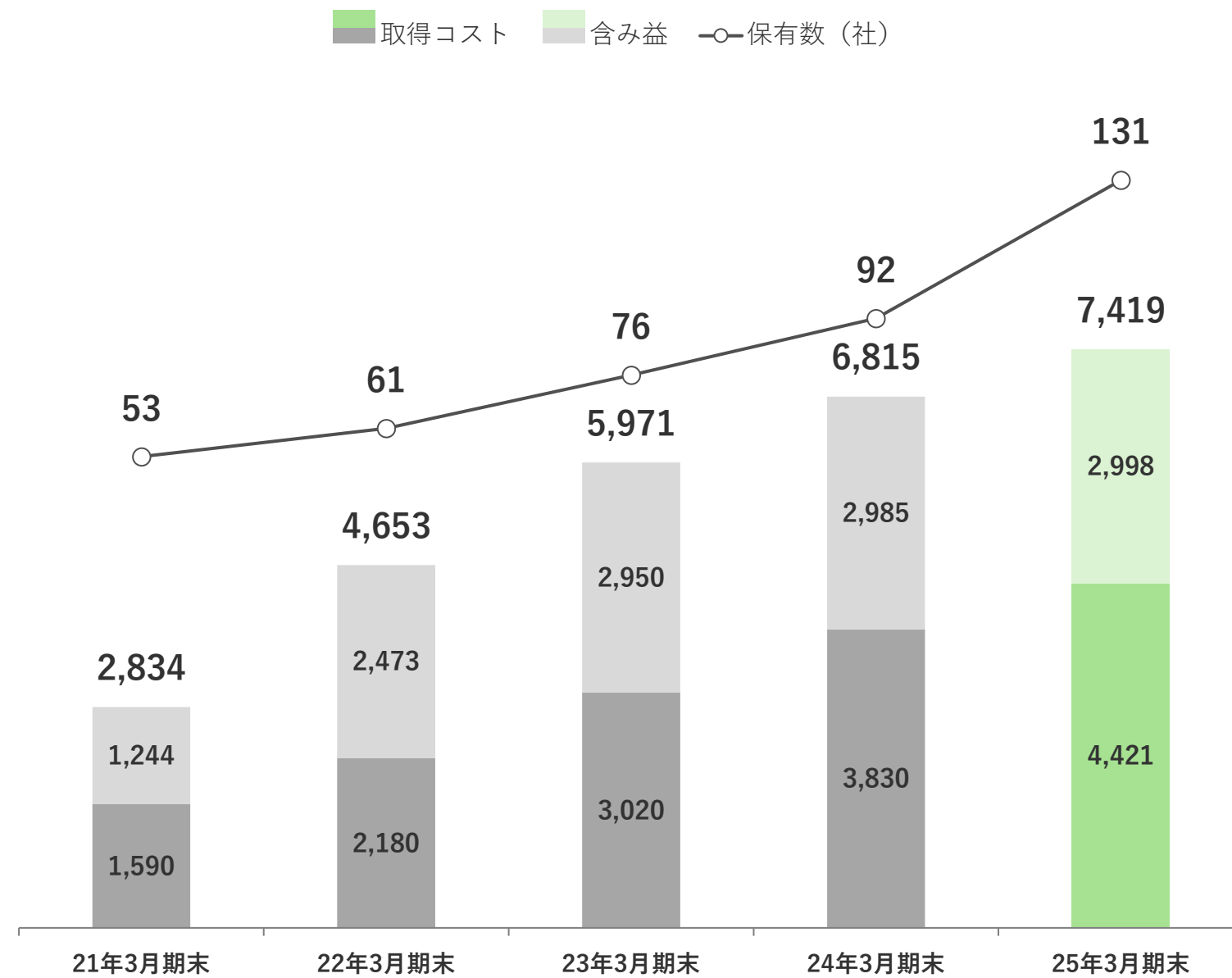
※1 調達社数/面談数

※2 資金調達を実施したスタートアップの社数 (出店) (株)ユーザベース「[2024年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -](#)」 p.7より当社作成

# 投資事業 保有状況

2025年3月期末時点で未上場株式を131社保有、時価評価額は74億円。

保有する未上場株式の評価 (単位: 百万円) ※



営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2025年3月末 貸借対照表計上額
上場株式	<ul style="list-style-type: none"> <li>メルカリ</li> <li>ワンダープラネット</li> <li>サイバー・バズ</li> <li>ソーシャルワイヤー</li> <li>エキサイトホールディングス</li> <li>コンフィデンス・インターワークス</li> </ul>	約 <b>14</b> 億円
未上場株式	<b>131</b> 社	約 <b>44</b> 億円
LP出資先	<b>47</b> 本	約 <b>18</b> 億円

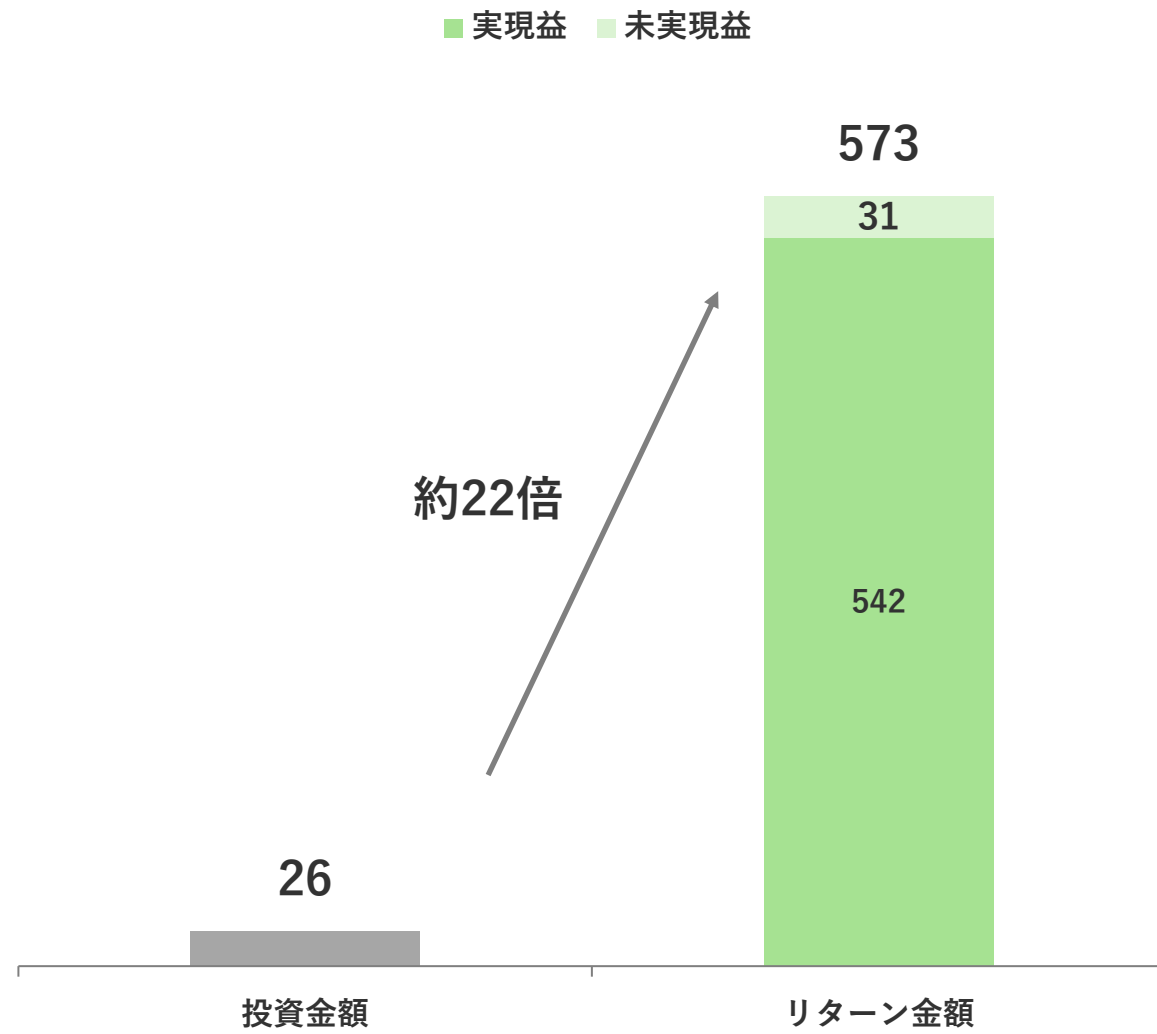
※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

IRRを評価軸に投資倍率3倍のリターンを目指す。

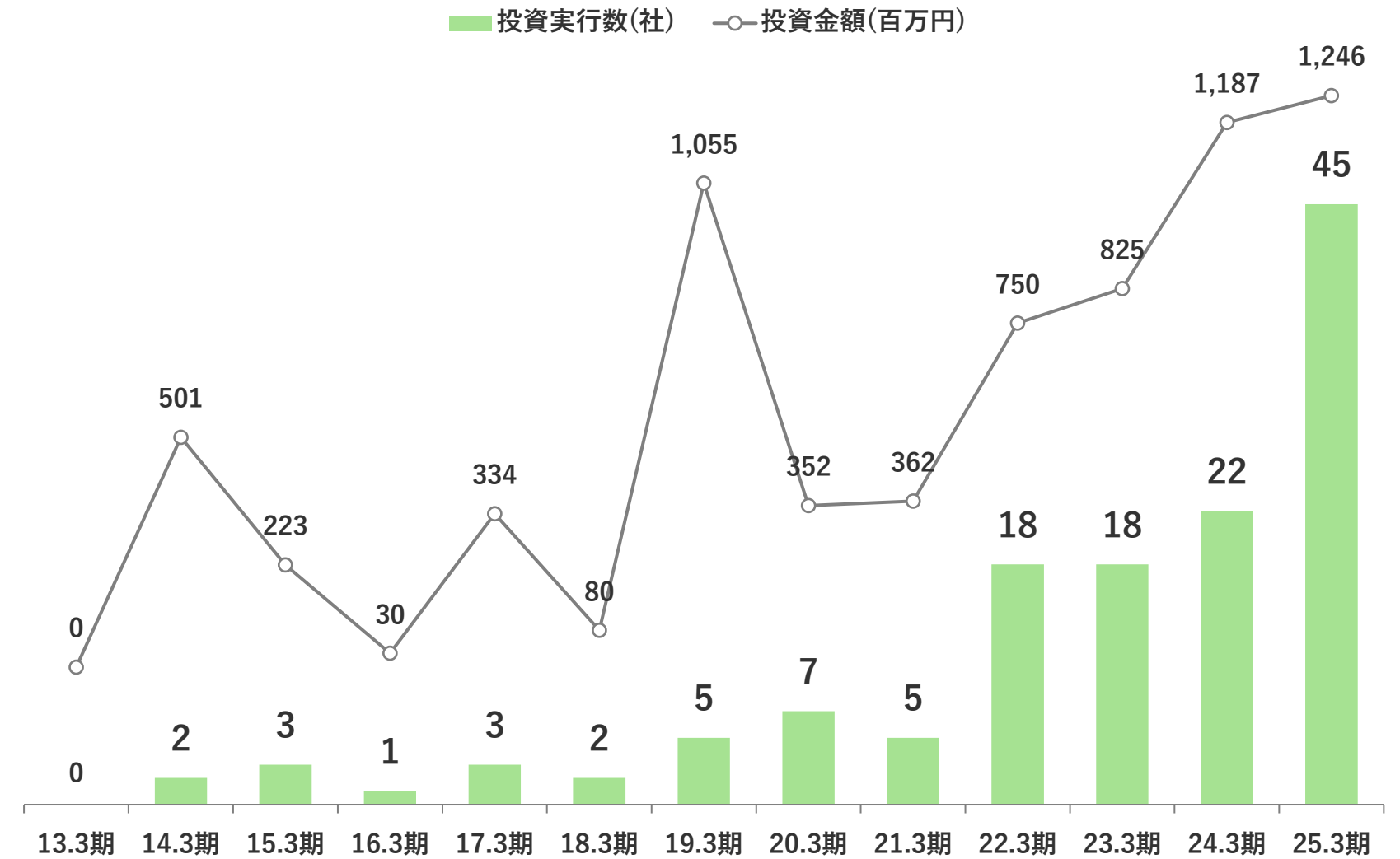
2013年3月期から2020年3月期までに投資した保有株式の投資倍率は、未実現益を含め22倍。

2022年3月期から投資実行数を拡大しており、今後のリターン拡大に向けて支援を行う。

2013年3月期～2020年3月期※ 投資倍率 (単位：億円)



新規投資件数・金額推移



※ 一般的なベンチャーキャピタルにおいて投資実績があらわれる、投資実行から6年以上経過した銘柄を対象に算出

# 投資事業 主なスタートアップ投資先

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー				

## 投資事業 主なLP出資先

多数の外部ファンド（47本）へLP出資を行うことで、運用益の計上を見込むとともに、新規投資案件のソーシング先としても活用。1,000社以上のスタートアップへリーチ可能。

### 主なLP出資先



# 教育事業 (株)ベストコ

---

会社名

主要サービス

事業内容



(株)ベストコ

“できる”を楽しめ



- 小学生～高校生向け個別指導学習塾「ベスト個別」の運営



(株)ブリューアス



- 個人向けのオンラインプログラミングスクールの運営
- 企業向けのオンライン研修事業
- 開発支援事業

東北エリアを中心に個別指導塾「ベスト個別」を展開。  
2024年12月末連結開始。

(株)ベストコ

事業	個別指導学習塾「ベスト個別」の運営
教室数※	● 111教室 (2025年3月末時点) ✓ 福島県：48教室 (県内1位) ✓ 宮城県：29教室 (県内2位)
代表	井関 大介
従業員数	1,270名 (正社員：183名、臨時社員：1,087名)

「ベスト個別」について

小学生～高校生を対象とした個別指導型の学習塾。



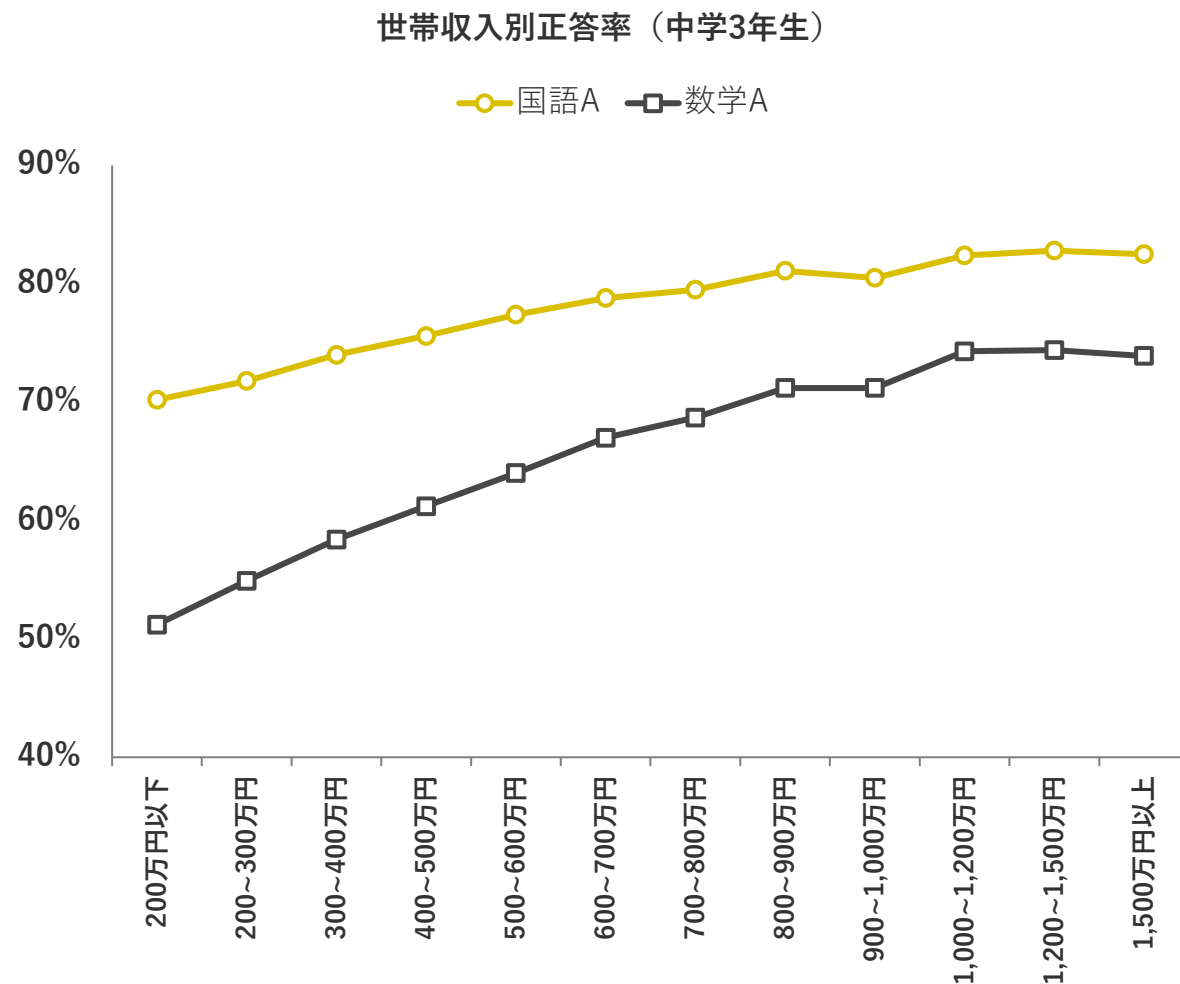
学習塾需要に対して供給が不足する地方において、  
直営展開により、  
質の高いサービスを低価格で提供

---

都市部と地方では「所得格差」「地域環境格差（情報、学習環境）」に起因する学力格差が存在。

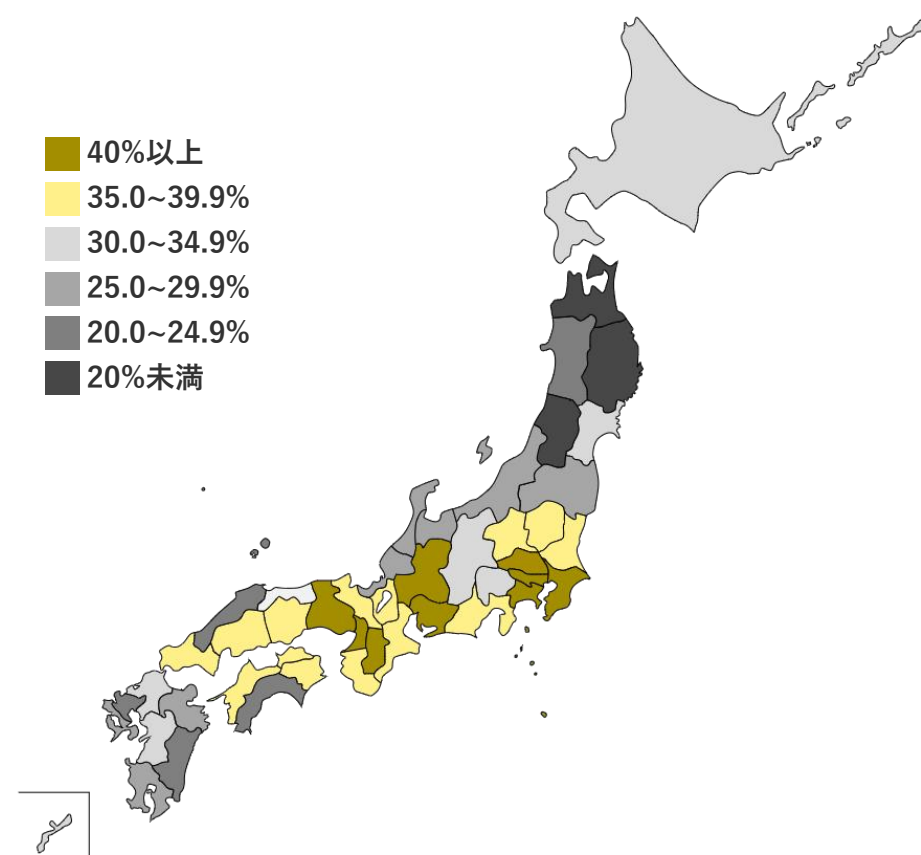
## 世帯収入と学力の関係※1

世帯収入と正答率に相関がみられる。



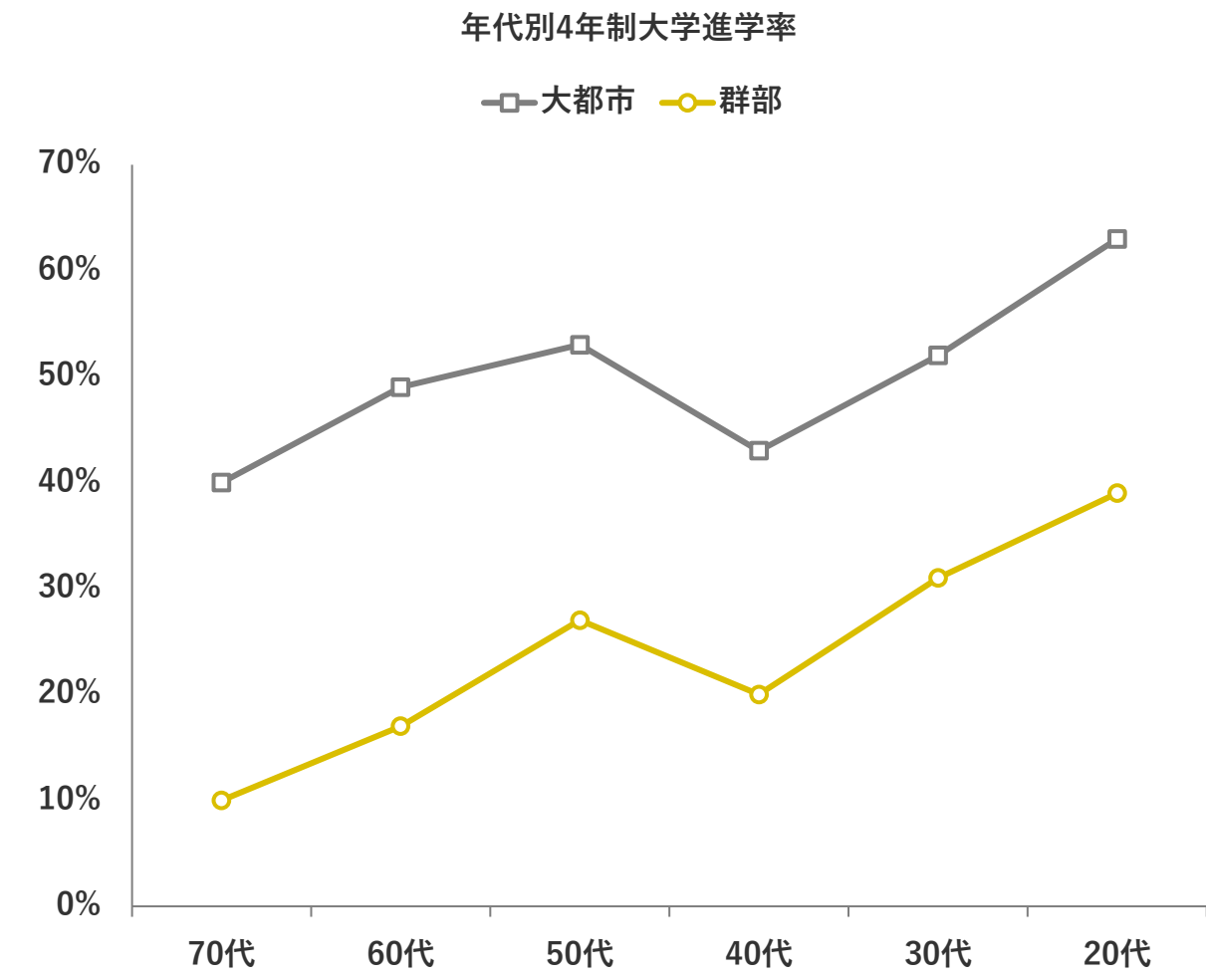
## 中学3年生の通塾率※2

地方では都市部と比較して通塾率が低い。



## 大卒以上の割合※3

大学進学率は増加しているものの、大都市と地方での格差は埋まらない状態が継続。



※1 出典) 国立大学法人お茶の水女子大学「[保護者に対する調査の結果と学力等との関係の専門的な分析に関する調査研究](#)」より当社作成

※2 出典) ジュクサガス「[都道府県別通塾率データ](#)」より当社作成

※3 出典) 『教育格差』（ちくま新書）より当社作成

全教室直営とすることで、質の高いサービスを低価格で提供することが可能。

### 全教室直営

1

#### 全教室で、 同品質の学習サービスを提供

- 教務マニュアル、  
教室運営オペレーションの統一
- デジタル教材・動画および、  
学習管理システムの活用

2

#### ローコスト運営による、 低価格でのサービス提供

- 競合が集まる駅周辺ではなく、  
生徒が通いやすく賃料が低い郊外へ出店
- 自立型学習※1により、  
講師1：生徒3※2での指導が可能

3

#### 企業文化の浸透

- 全社員/全講師に対して、  
採用段階から企業文化を伝え続ける
- 全社員参加のワークショップの定期実施

※1 個別指導+生徒自分から勉強する姿勢や習慣を身に着ける指導を行う学習スタイル

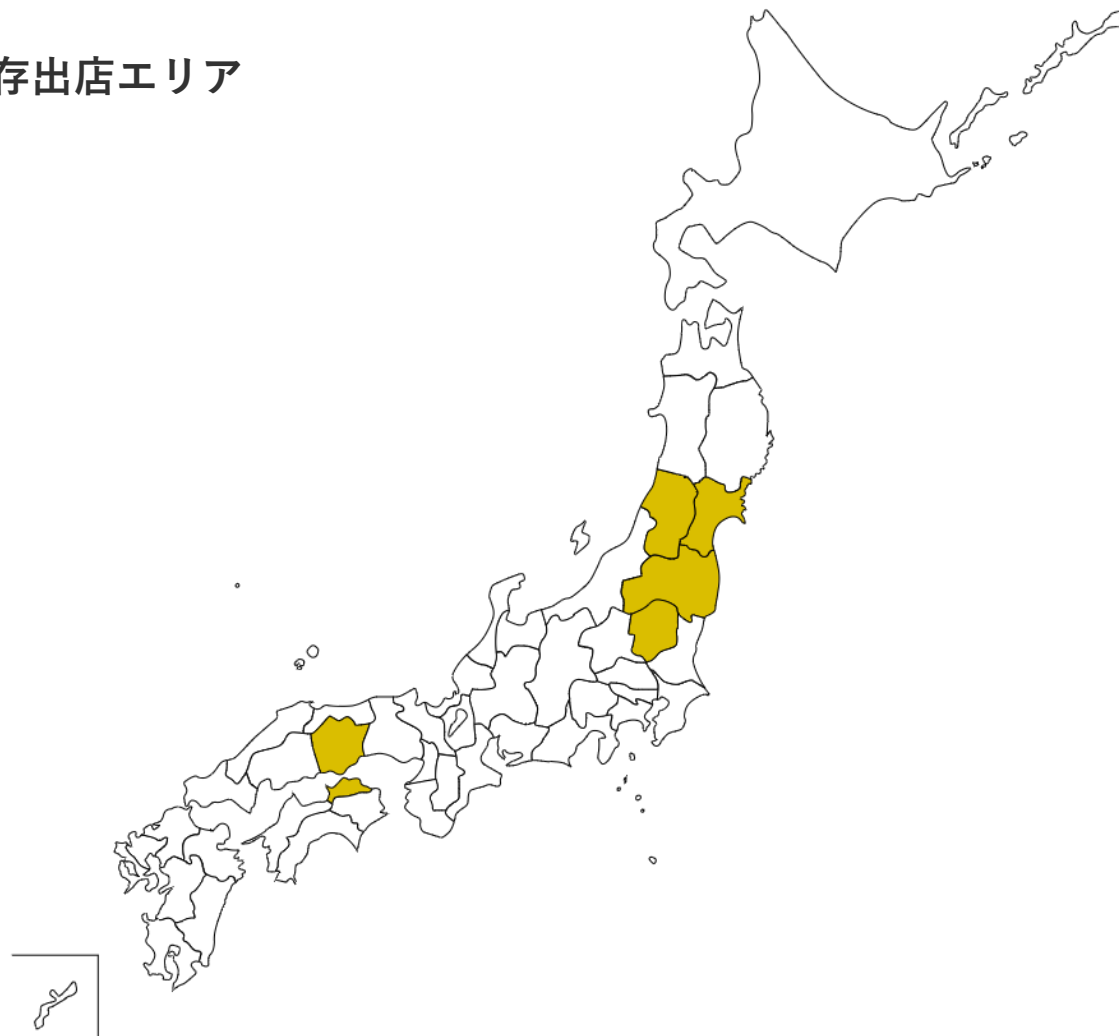
※2 教室により変動あり

新規出店、オンライン学習の強化により、事業成長を加速。

## 新規出店の加速

- 東北エリアに加え、現在は中国・四国地方でも安定して教室を運営。
- 大都市圏以外を出店ターゲットとしており、ホワイトスペースが多く存在。

### 既存出店エリア



## オンライン学習の強化

これまで通塾が難しかった生徒へリーチし、生徒数を拡大。

オンライン  
×  
オフライン  
(教室)

週に複数回の通塾が難しい生徒の通塾が可能に。  
1教室あたりの生徒数を拡大。

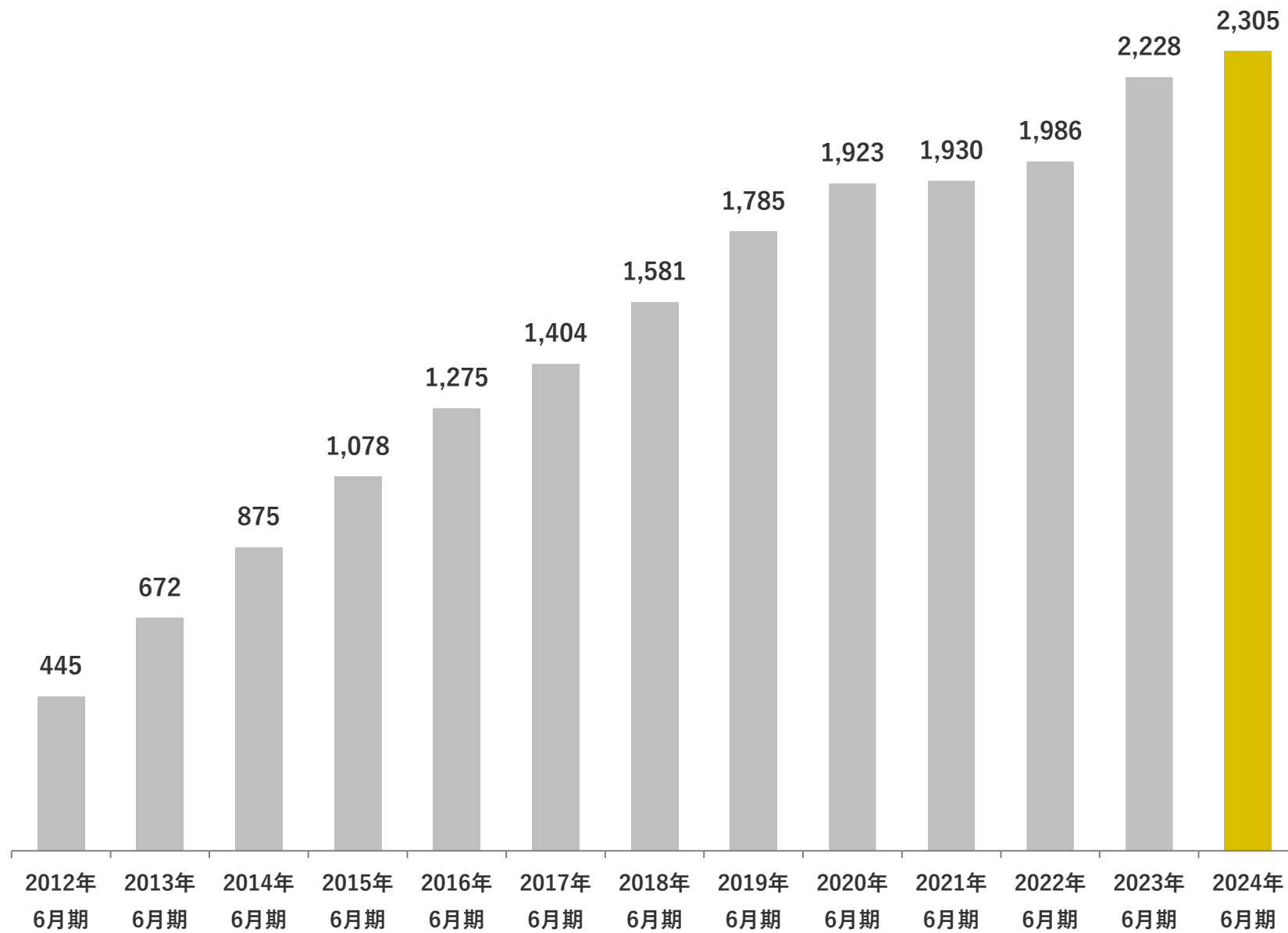
完全オンライン

交通インフラの課題などにより  
通塾困難な生徒の通塾が可能に。

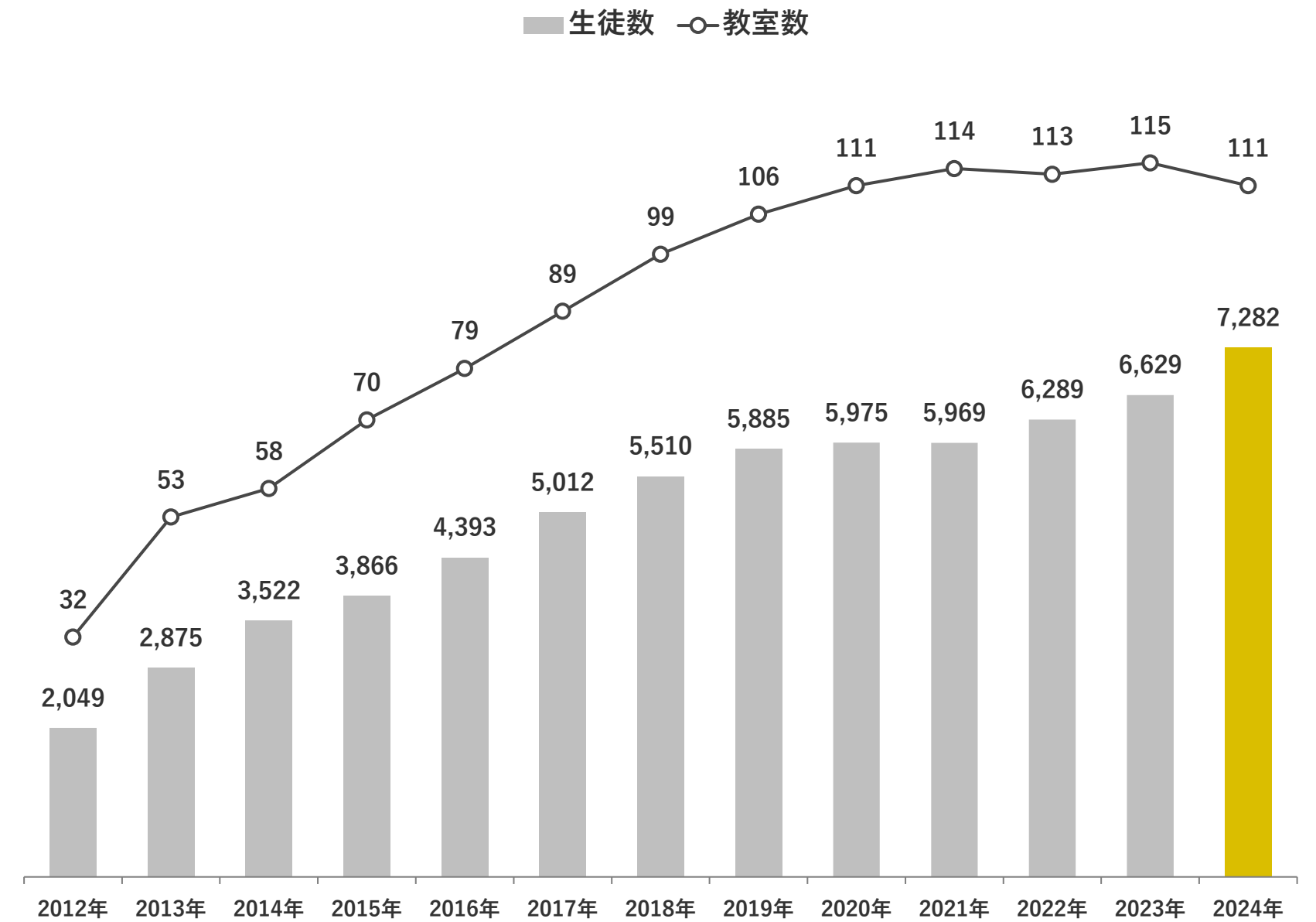
# 教育事業（株）ベストコ 事業状況

教室数、生徒数ともに拡大し、売上高が増加。

### 売上高推移※(単位：百万円)



### KPI推移



※ 2024年12月末連結開始のため、連結前の業績数値

人材マッチング事業  
(ユナイテッド・リクルートメント(株))

---

会社名

主要サービス

事業内容



ユナイテッド・リクルートメント(株)



- スカウト送信代行サービス
- 採用支援
- 人材紹介

**LIBASE**

(株)リベイス

**JOOi**

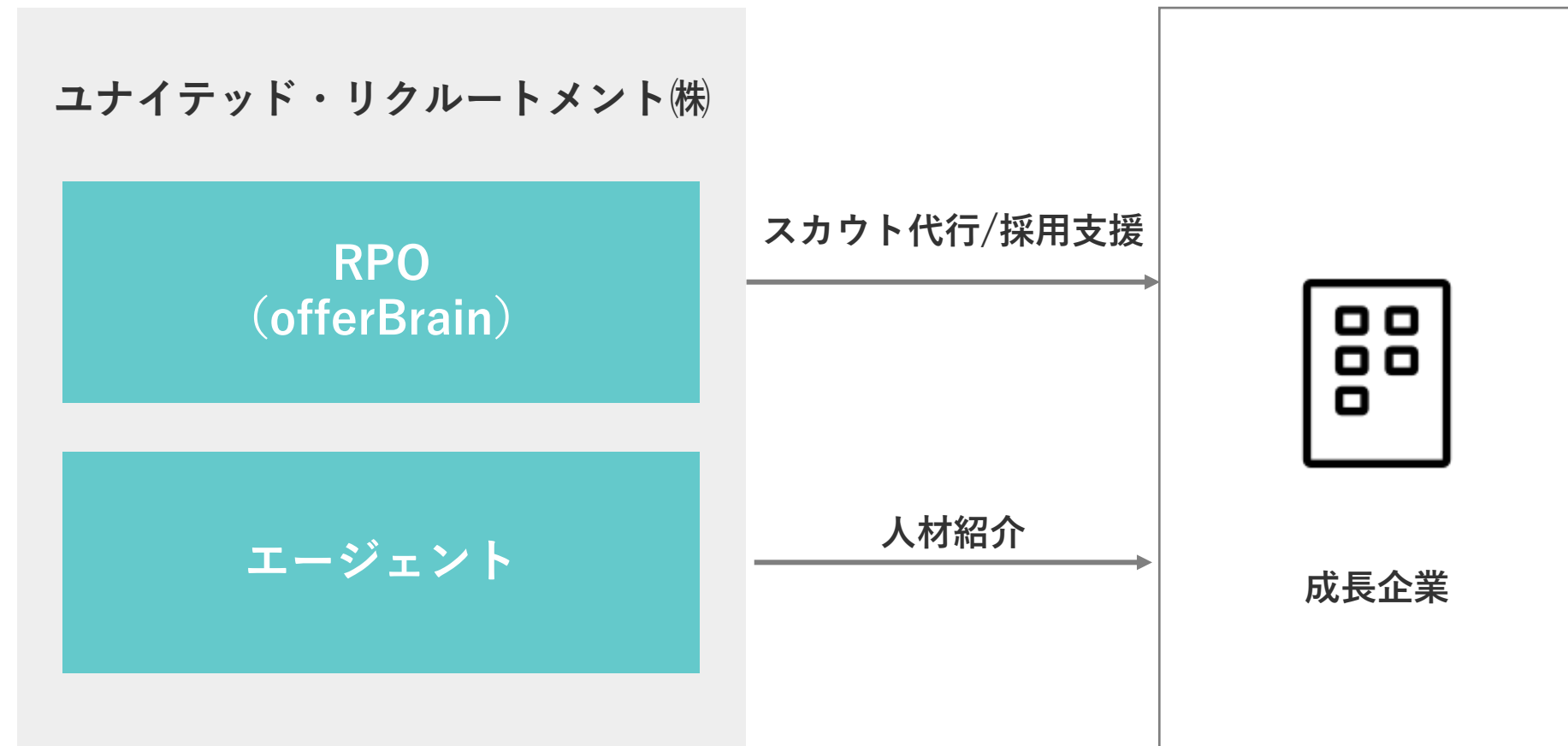
- デザイナー特化型マッチングサービス

**RPO<sup>※</sup>事業/人材紹介事業で得られるノウハウに、  
AI活用によるオペレーション効率化を掛け合わせ、  
採用成果を費用対効果高く提供する**

---

RPO事業とエージェント事業を展開し、企業の採用活動を多面的に支援。

## ビジネスモデル



成長企業の採用課題に高品質かつ柔軟・安価なサービスを提供

## 採用支援

- 採用人事の経験豊富なプロフェッショナルが採用業務を遂行
- 採用経験に裏付けされた徹底した生産性向上により低コストを実現

他社比30~40%

## スカウト代行

- 候補者に合わせたフルカスタマイズのスカウトサービス
- 1通から送付可能な柔軟でリーズナブルな課金体系

1通あたり、500円から送信可能

### 【導入事例】



# アドテク・コンテンツ事業 (フォックグ株)

---

## アドテク・コンテンツ事業 構成企・提供サービス業

収益期待事業として安定的に利益を創出。各社個別の戦略を実行。

	会社名	主要サービス	事業内容
アドテク事業	 ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)	 メディア向け 広告最適化プロダクト(SSP)  広告主向け 広告最適化プロダクト(DSP)	アドテクノロジーサービス開発・運営
コンテンツ事業	 フォッグ(株)	 オンラインくじサービス	エンタメ市場におけるファンビジネスを展開 オンラインくじ「RAFFLE」を運営
	 INTERNATIONAL SPORTS MARKETING Co., Ltd. (株)インターナショナルスポーツマーケティング	 クラウド型会員管理サービス	スポーツ業界のデジタルマーケティング支援

オンラインくじ事業の実績をベースに、  
IPホルダーとのビジネス領域を拡大し、  
IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開

---

オンラインくじ事業で培った実績をベースに、3つの競争優位性を確立。

1

## データ蓄積

- 1,000件以上のオンラインくじを実施
- 豊富なデータからの的確にファンのニーズをとらえることが可能

2

## オペレーショナルエクセレンス

- デザイナー、エンジニアを自社で抱えることで製造・配送プロセスの効率化を実現
- 効率化の進展により、ユーザー体験をスピーディーに改善
- 今後AIを用いて更なる効率化を推進

3

## IPホルダーとのネットワーク

- 幅広い顧客基盤を保有（芸能事務所、音楽レーベル、出版社など）

将来的なIPOを目指し、オンラインくじの領域拡大、海外展開に加え、新規事業の展開、海外展開の強化を実施。

短期

### オンラインくじの拡大

- ✓ アーティスト領域で培ったノウハウを活かし、漫画・アニメ領域へ拡大
- ✓ オンラインくじの海外展開

中期

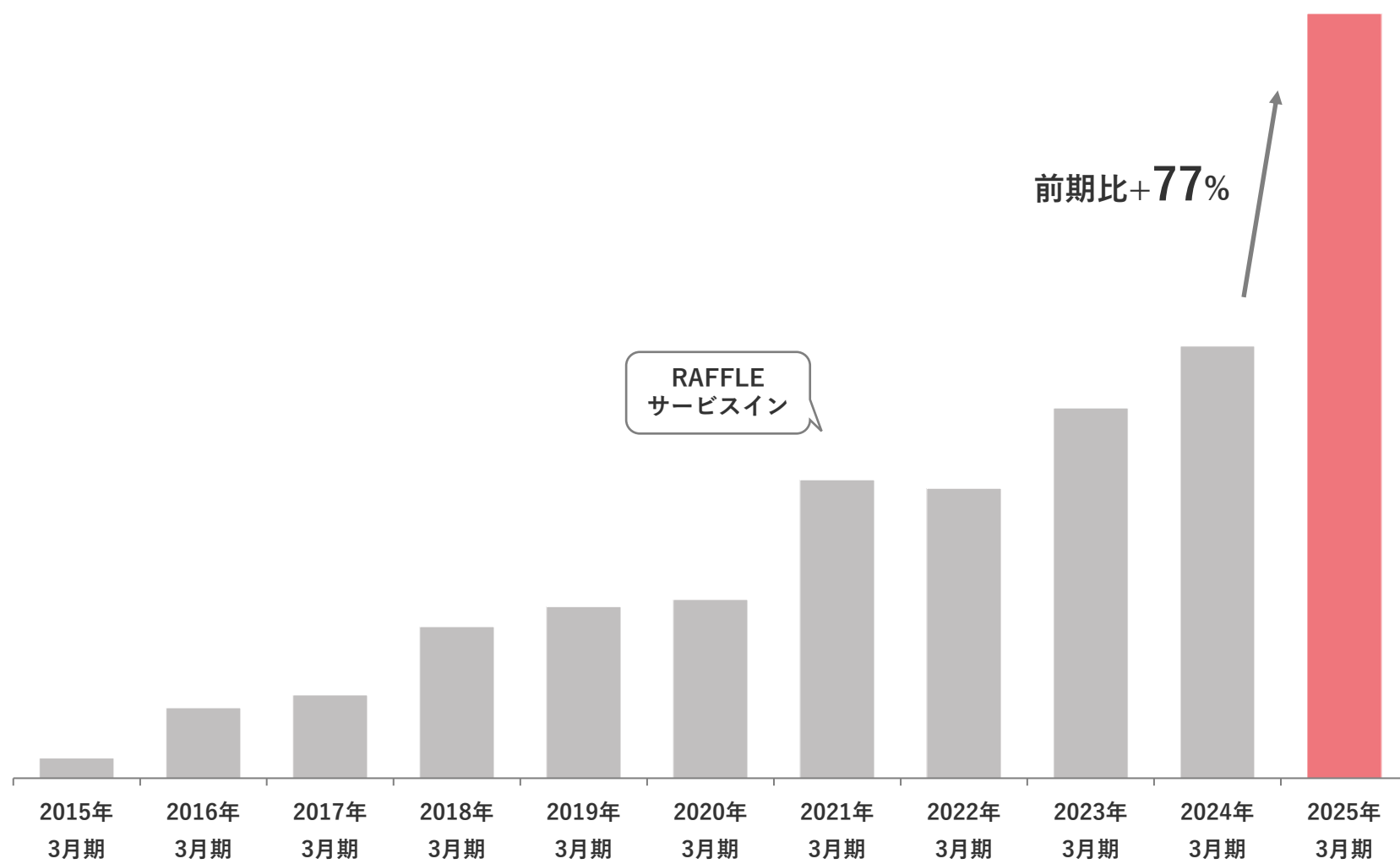
### 新規事業の展開

- ✓ IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開
- ✓ 海外展開の強化

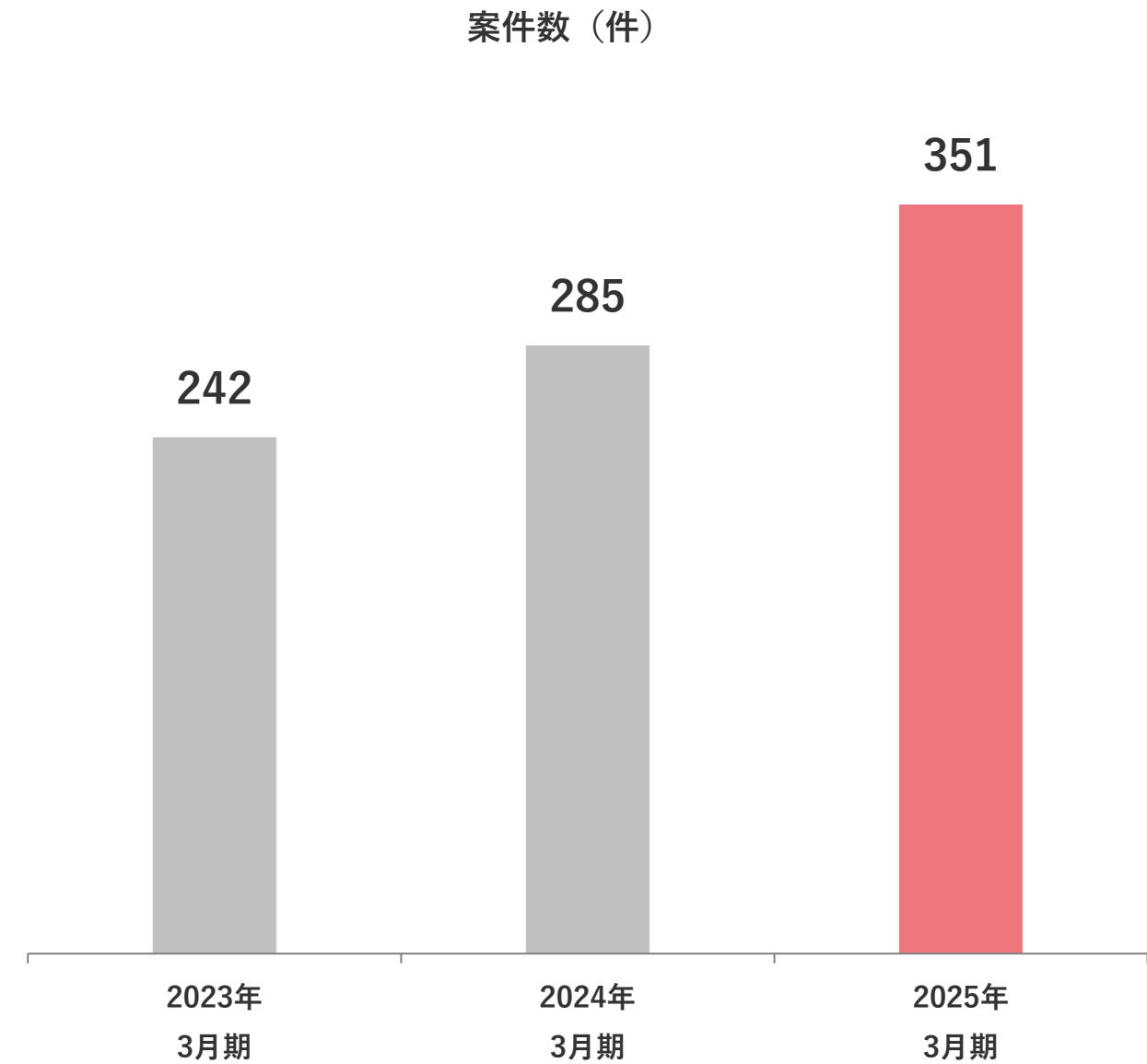
# アドテク・コンテンツ事業（フォッグ(株)）事業状況

案件数が拡大し、オンラインくじ「RAFFLE」が成長。  
売上高は、前期比プラス77%となり過去最高の売上高を更新。

### 売上高推移



### オンラインくじKPI推移



# アドテク・コンテンツ事業（フォッグ株）オンラインくじについて

オンラインで時間・場所にかかわらず引くことができる、ハズレなしのくじ。

## オンラインくじを引く流れ

オンライン上でくじを引き、獲得した景品は後日自宅に郵送で到着。

①くじを選択・くじを引く



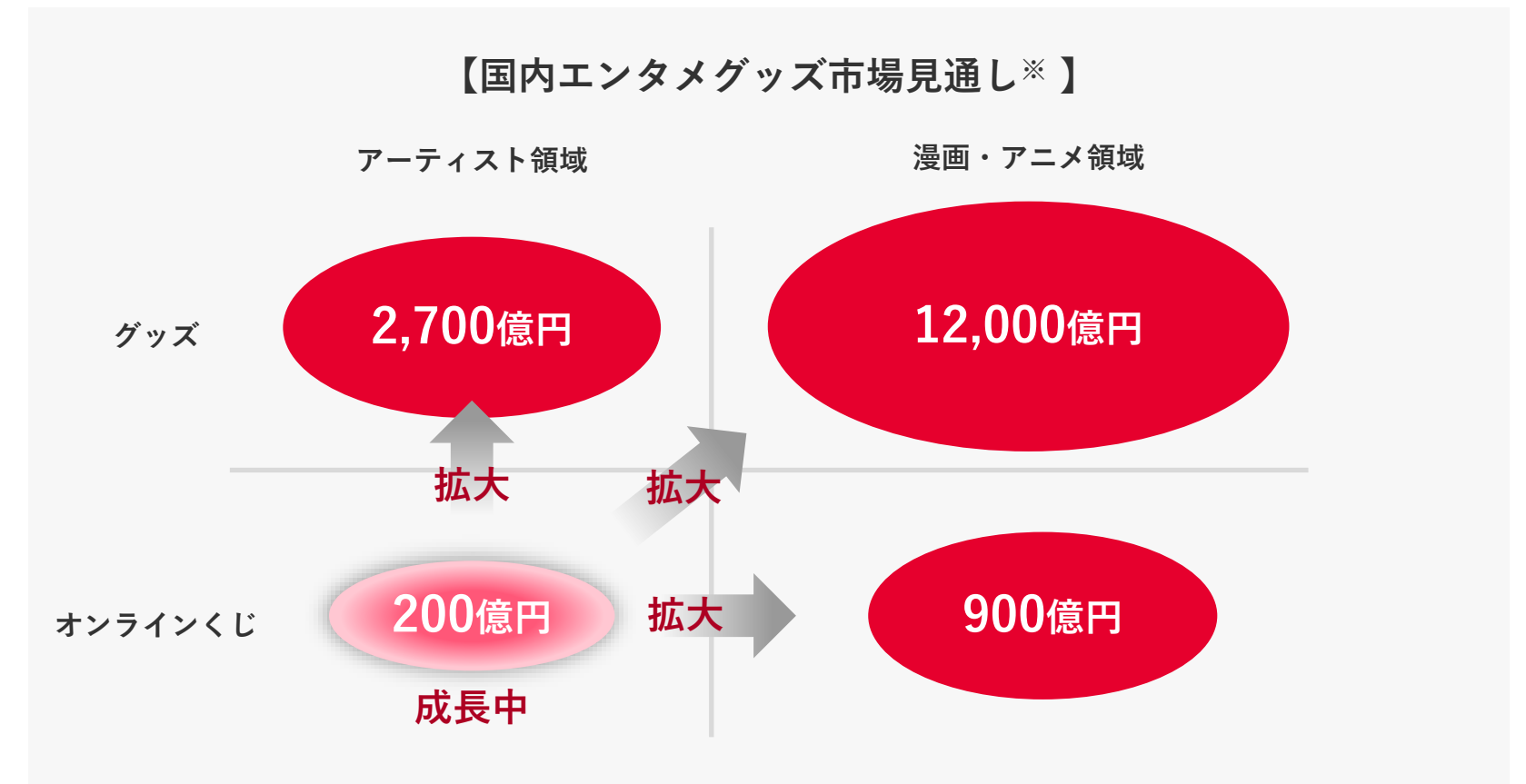
②引いたくじの結果を確認



③景品が自宅に届く



## 市場規模



※2 ぴあ総研『ライブ・エンタテインメント市場の調査』『「ライブグッズ」に関する調査結果』

三菱UFJリサーチ&コンサルティング&マクロミル『2022年 スポーツマーケティング基礎調査』

矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』

Grand View Research, Inc.『アニメ市場規模、シェア、動向分析レポートタイプ別（テレビ、映画、ビデオ、インターネット配信、マーチャンダイジング、音楽）、地域別（北米、欧州）、セグメント別予測、2023年～2030年』を参考にフォッグ推計

# アジェンダ

- 1 コーポレート・サマリ ..... p.3
- 2 事業について ..... p.11
- 3 2026年3月期について ..... p.46**
- 4 株主還元について ..... p.51

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

今期は投資事業で大型の有価証券売却を見込めないことを主要因として、一時的に営業損失計上。

(単位：百万円)	業績予想	前期実績	前期比
売上高	10,000百万円	12,035百万円	△16.9%
営業利益	△1,200百万円	2,646百万円	△3,846百万円
経常利益	△1,250百万円	2,577百万円	△3,827百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,400百万円	1,480百万円	△2,880百万円

# 2026年3月期 事業セグメント別見通し

事業セグメント	2025年3月期※	2026年3月期※	見通し
投資事業	売上高 4,974 百万円 営業利益 3,907 百万円	売上高 50 百万円 営業利益 △400 百万円	現時点において大型の有価証券売却を見込まず
教育事業	売上高 1,781 百万円 営業利益 △438 百万円	売上高 4,000 百万円 営業利益 0 百万円	(株)ベストコ連結により増収 (株)ブリューアスとキラメックス(株)の経営統合により黒字転換
人材マッチング事業	売上高 662 百万円 営業利益 △155 百万円	売上高 800 百万円 営業利益 △80 百万円	人材紹介事業と デザイナー特化型マッチング事業が拡大
アドテク・コンテンツ事業	売上高 4,622 百万円 営業利益 323 百万円	売上高 5,150 百万円 営業利益 360 百万円	前期に引き続きフォッグ(株)が拡大

※ 連結全体の営業利益のうち、本社費を除いた各事業セグメントの数値

## 財務状況、および来期以降の見通し

今期は一時的に営業損失を計上する見通しだが、安定的な財務基盤を構築しており、高い財務健全性を維持。来期以降、全事業セグメントで利益創出可能な状態を目指す。

### 高い財務健全性※

現預金	126億円
流動比率	757%
自己資本比率	84%

### 2027年3月期 業績イメージ

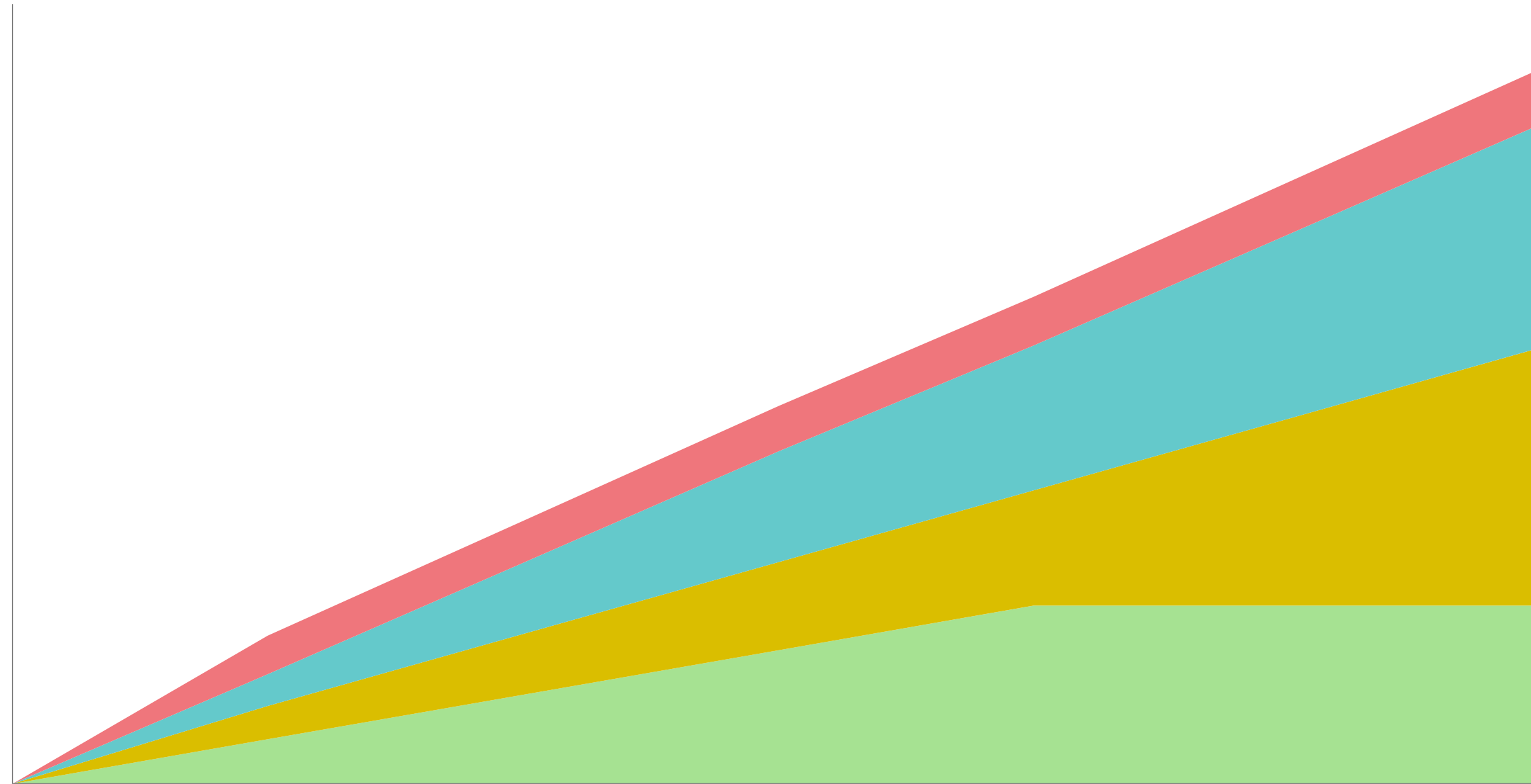
事業セグメント	売上高 (26年3月期比)	営業利益 (26年3月期比)
投資事業	↗	↗
教育事業	↗	↗
人材マッチング事業	↗	↗
アドテク・コンテンツ事業	↗	↗

※ 2025年3月末時点

## 中期的に目指す収益構造

投資事業で每期一定以上の利益を継続計上し、  
教育事業・人材マッチング事業が競争優位性を築き成長することにより、コア事業が業績を牽引。  
これにアドテク・コンテンツ事業の利益がプラスオンされる構造を目指す。

■ 投資 ■ 教育 ■ 人材マッチング ■ アドテク・コンテンツ



2026年3月期

# アジェンダ

- 1 コーポレート・サマリ ..... p.3
- 2 事業について ..... p.11
- 3 2026年3月期について ..... p.46
- 4 株主還元について ..... p.51**

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

資本効率の向上および資金の最適な活用を図るため、事業投資の継続に加え株主還元を強化。  
配当方針を「DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」から  
「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」へと変更。

### 前期までの方針

**DOE 4 %**  
**配当性向 50 %**

上記のうちいずれか大きい金額



### 2026年3月期以降の方針

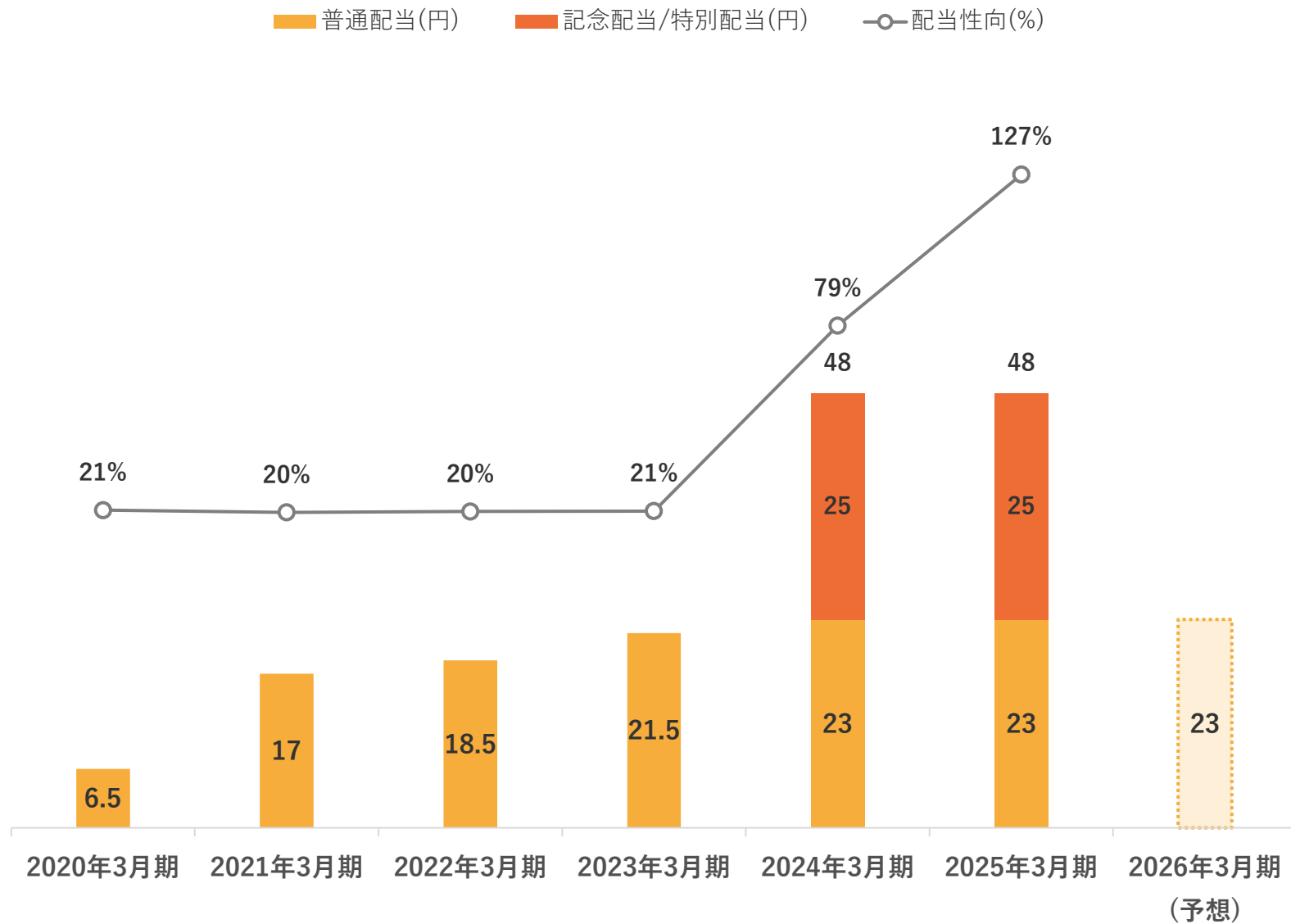
**DOE 5 %**  
**配当性向 50 %**

上記のうちいずれか大きい金額

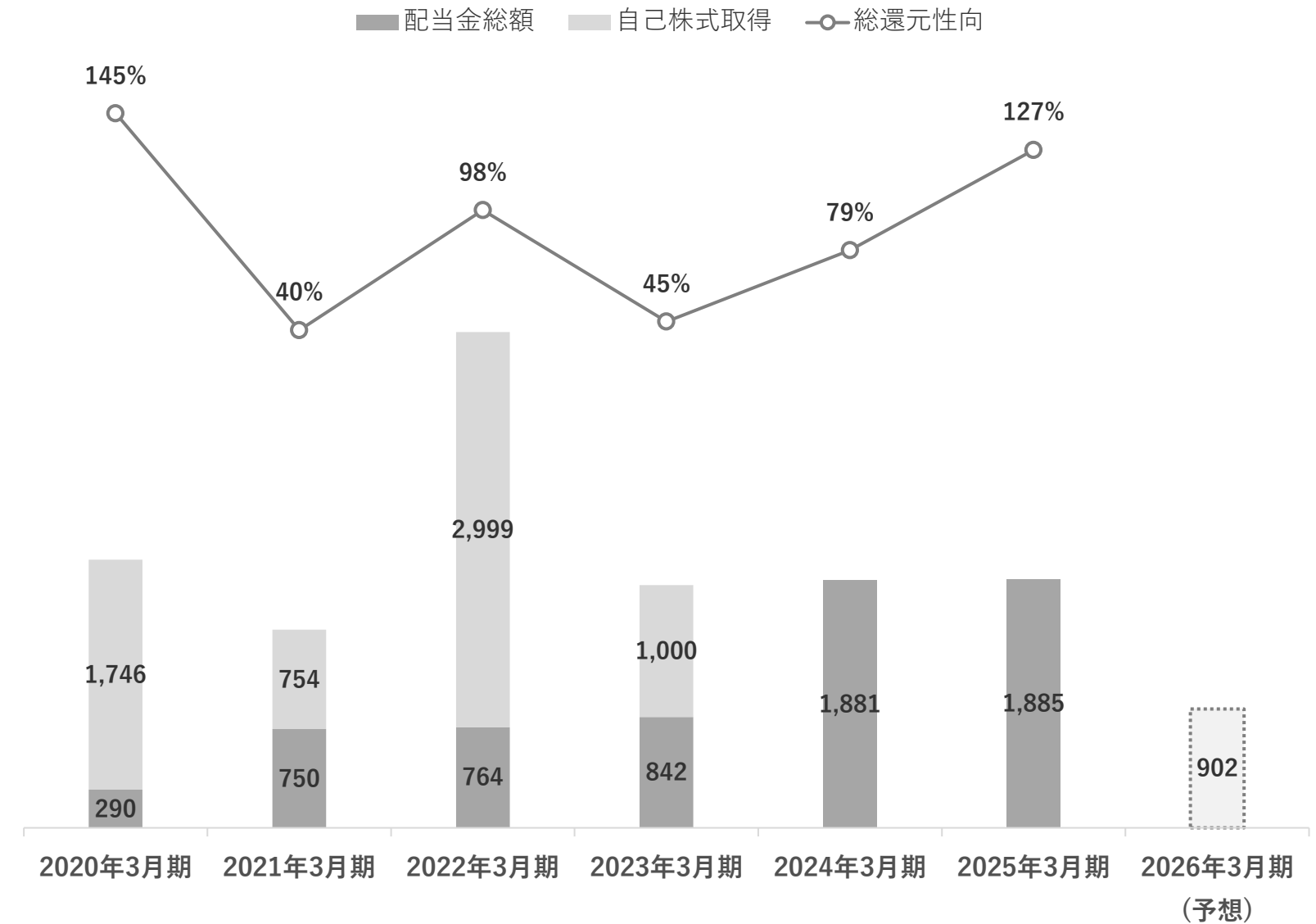
# 株主還元 推移

新配当方針を適用することで、普通配当は前期同様23円を維持。  
2025年3月期に実施した特別配当は実施せず、2026年3月期は普通配当のみを予定。

### 1株あたり配当金※推移



### 株主還元推移



※ 株式分割を考慮した場合の金額

毎年9月末、3月末時点の株主名簿に記載された、当社株式1,000株以上を保有する株主に保有数に応じた優待ポイントを贈呈。2025年5月20日時点の配当利回り4.04%に上記を加えた場合、最大の総合利回りは6.23%。

## ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部

## 株主優待ポイント表（1ポイント≒1円）

ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から  
ポイントと交換!

株主優待ポイントに応じた商品への  
交換ができます

保有株式数	9月末 優待ポイント数	3月末 優待ポイント数	年間優待利回り※	年間総合利回り※
1,000～1,999株	2,500 pt	2,500 pt	0.31～0.62%	4.47～4.91%
2,000～2,999株	7,500 pt	7,500 pt	0.62～0.94%	4.91～5.35%
3,000～3,999株	15,000 pt	15,000 pt	0.94～1.25%	5.35～5.79%
4,000～4,999株	25,000 pt	25,000 pt	1.25～1.56%	5.79～6.23%
5,000株以上	25,000 pt	25,000 pt	1.25%	5.79%

本日はKabuBerry様主催の  
IRセミナーにご参加いただきまして、  
誠にありがとうございました。

