



お客様の法人営業改革をインサイドセールスで支援する。

ブリッジインターナショナル株式会社
2021年12月期第3四半期
決算説明資料

2021年11月12日
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2021年12月期第3四半期決算実績

3 2021年12月期決算見通し

4 今後の成長方針



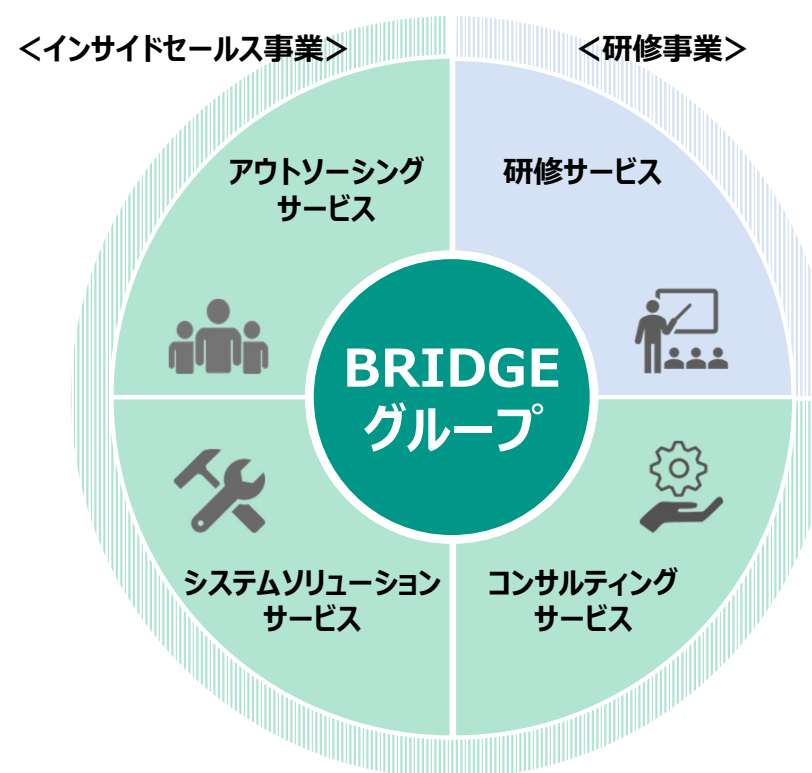
1 会社概要

法人営業改革を、「インサイドセールス事業」と「研修事業」の2つの事業を軸に、関連する製品・サービス（アウトソーシング・コンサルティング・システムソリューション・研修サービス）の導入・提供を通じて、クライアント企業をご支援して参ります。

BRIDGE Group Vision

新たな価値を提案し、
成功を創り続け、
未来への架け橋になる。

社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社住所	東京都世田谷区若林1丁目
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億3千万円 (2020/12末)
従業員数	単体 531名 グループ全体 598名 (2021/9/末)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020/4設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021/3子会社化)



当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細は下記となります。研修事業は2021年3月31日開始新規セグメントです。

事業セグメント/サービス	特徴
インサイドセールス事業	
アウトソーシングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業のインサイドセールス活動のアウトソーシング ●安定的なストックビジネス ●顧客対象は大手企業（継続顧客9割） ●売上上位10の平均月額費用1,400万円/月
コンサルティングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の営業・マーケティング部門向ビジネスコンサルティングサービス ●DXコンサルティング <ul style="list-style-type: none"> – 内製支援（「ANSWERS」） – アウトソーシング導入デザイン – その他マーケティングコンサルティング
	100%子会社 株式会社 ClieXito
システムソリューションサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業を支援するシステム/ツールの開発、ストックでサービス提供しているサービス ●システムソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> – CRM/SFA受託開発 – AIサービス「SAIN」 – ライセンス販売
研修事業	
研修サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業向け研修サービスプロバイダー <ul style="list-style-type: none"> – 新入社員研修 – IBM製品/ITスキル – DX推進 – プロジェクトマネジメント – ビジネススキル
	100%子会社 株式会社アイ・ラーニング

インサイドセールス (Inside Sales) とは

インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

営業プロセスから見る「フィールドセールス(Field Sales)」と「インサイドセールス(Inside Sales)」

効率的な営業体制を構築するインサイドセールス（営業プロセスの分業化）

NEW



Inside Sales



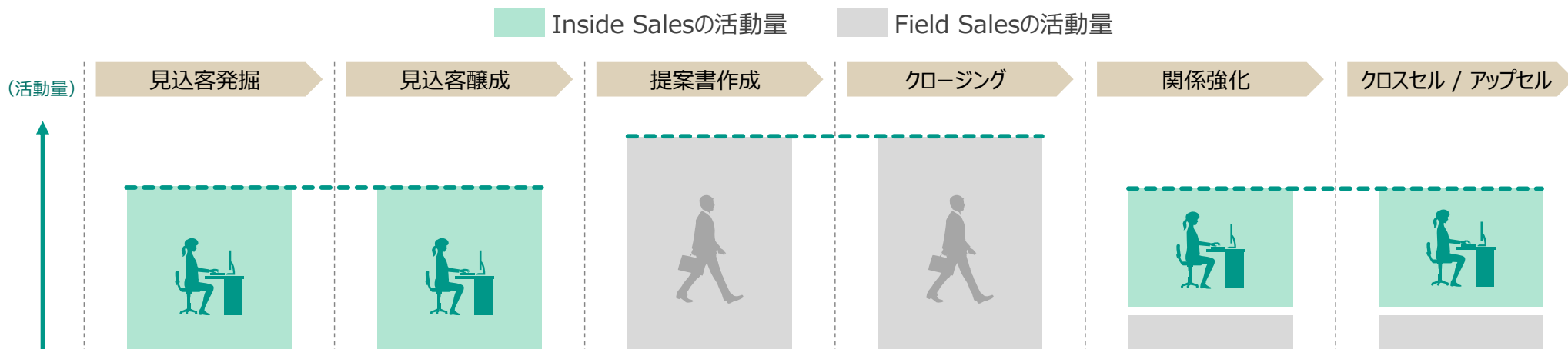
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- マルチチャネルを活用してお客様とコミュニケーションをとる
- テレワーク環境でも変わらない活動が可能
- 多くの顧客を担当できる



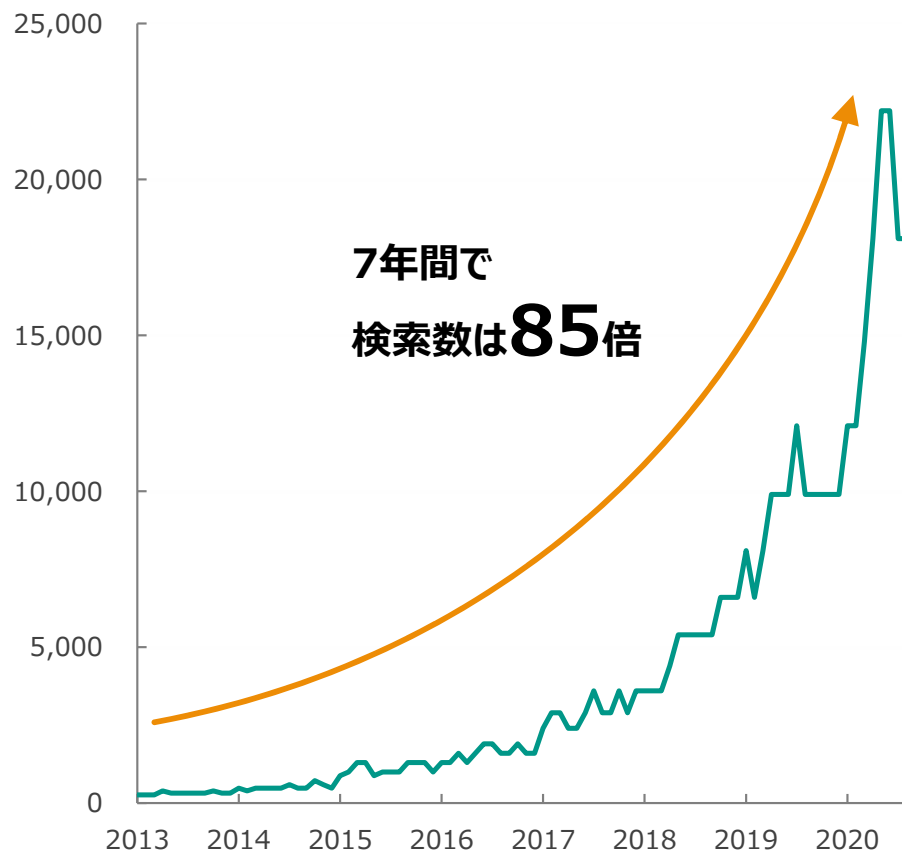
Field Sales

- お客様に訪問しコミュニケーションをとる
- 従来日本の主な営業スタイル
- 商圏毎の拠点が必要



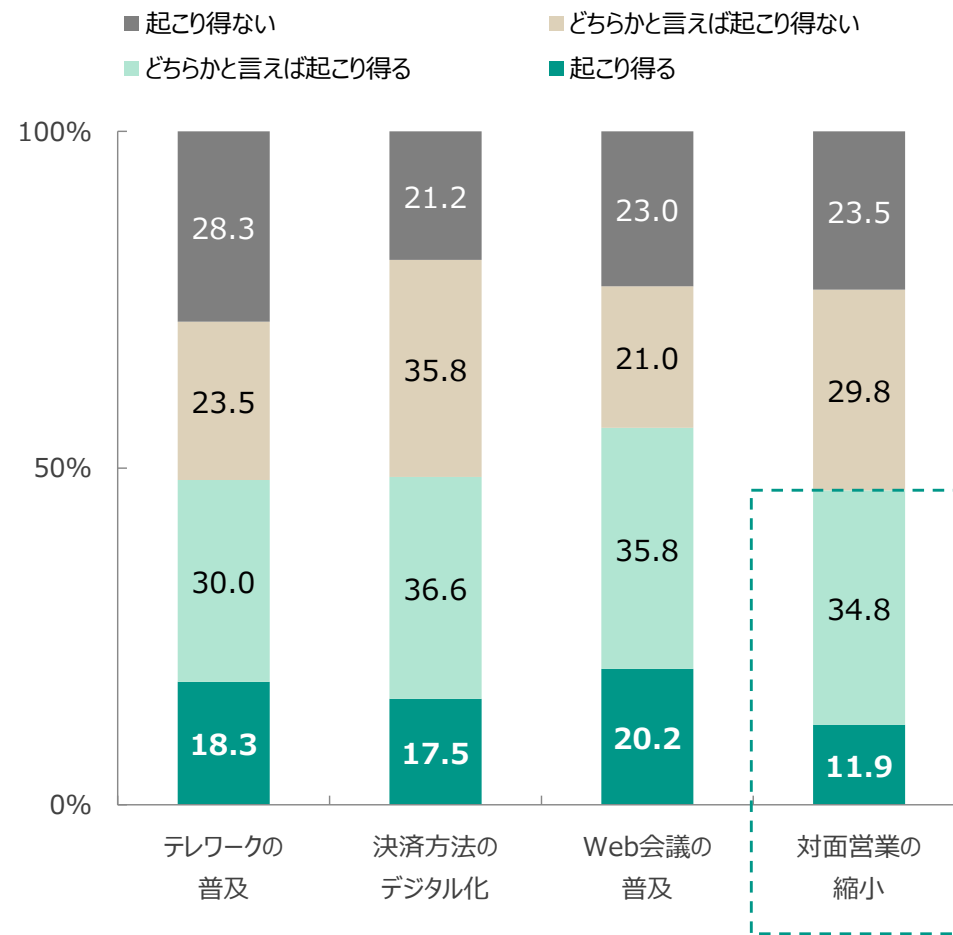
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざる得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている。

日本における‘インサイドセールス’キーワード検索数



出所：Google 広告 キーワードプランナーによる自社調査結果(2020年10月現在)

新型コロナウイルス収束後の変化

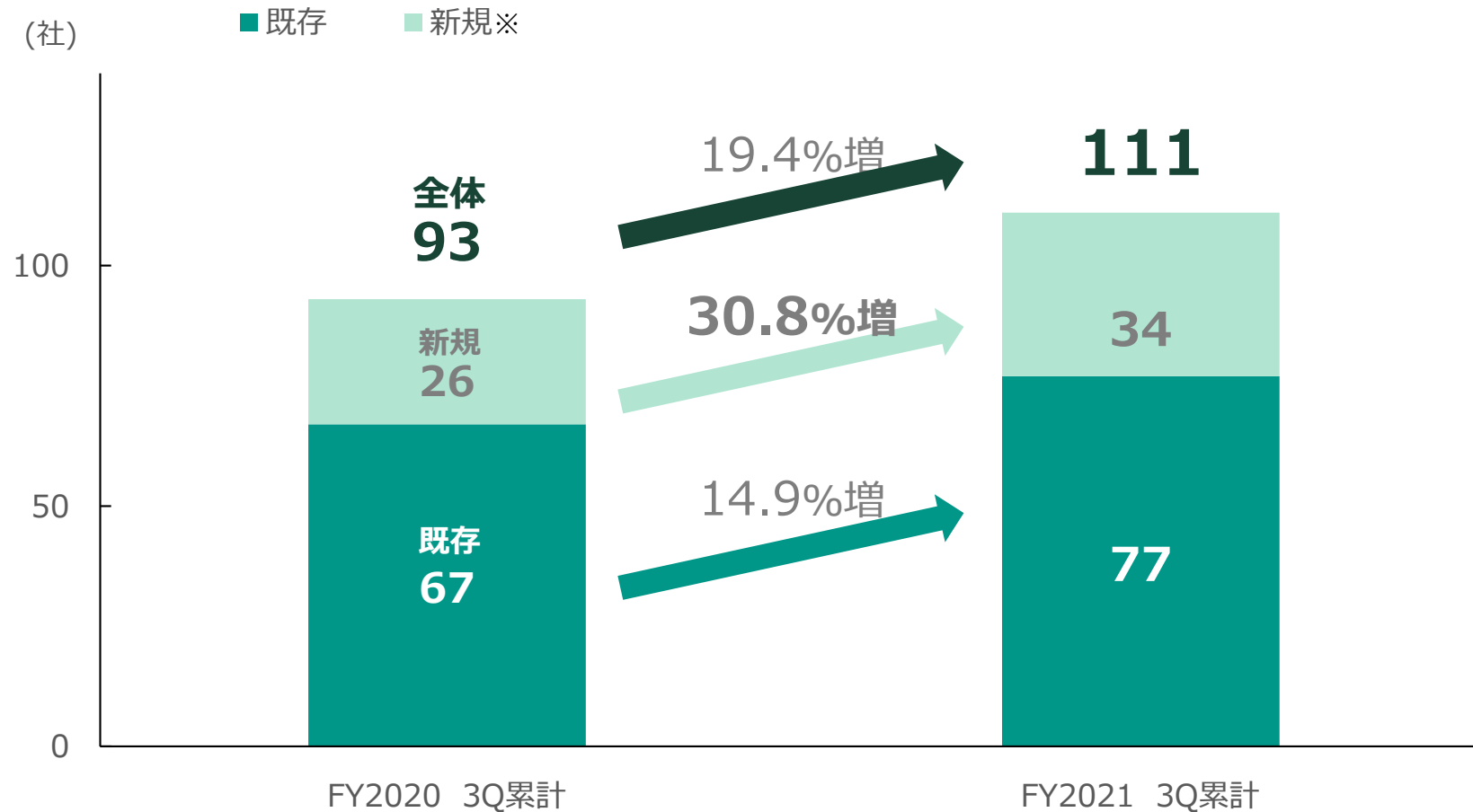


出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」(2020年5月22日公表)

回答者の45%以上が対面営業の縮小を想定

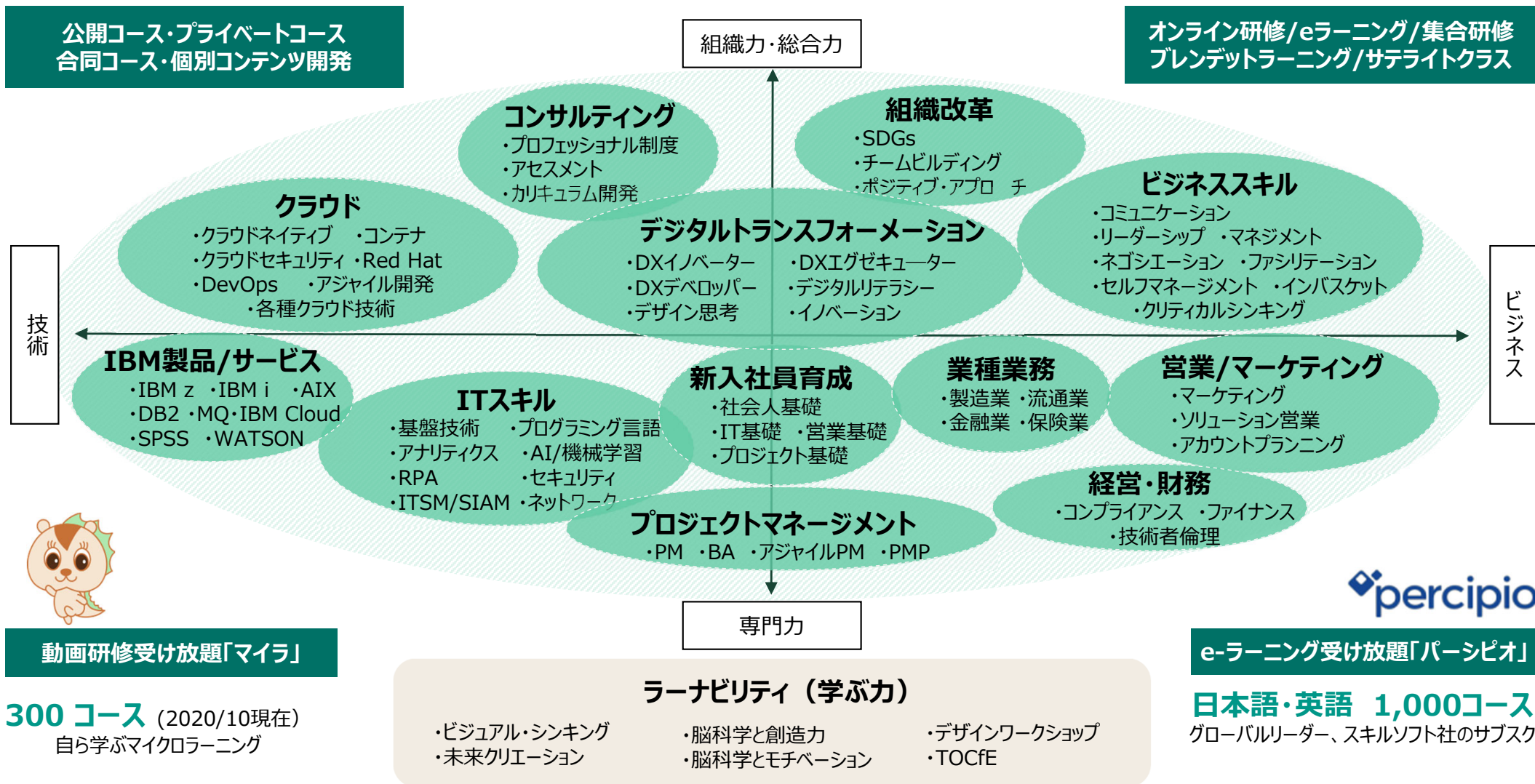
新型コロナウイルス（COVID-19）の感染症の影響により、インサイドセールスが標準の営業モデルになりつつあり、インサイドセールス事業における市場規模は拡大、需要は引き続き高い状況が続いている。

当社アウトソーシングサービス取引社数



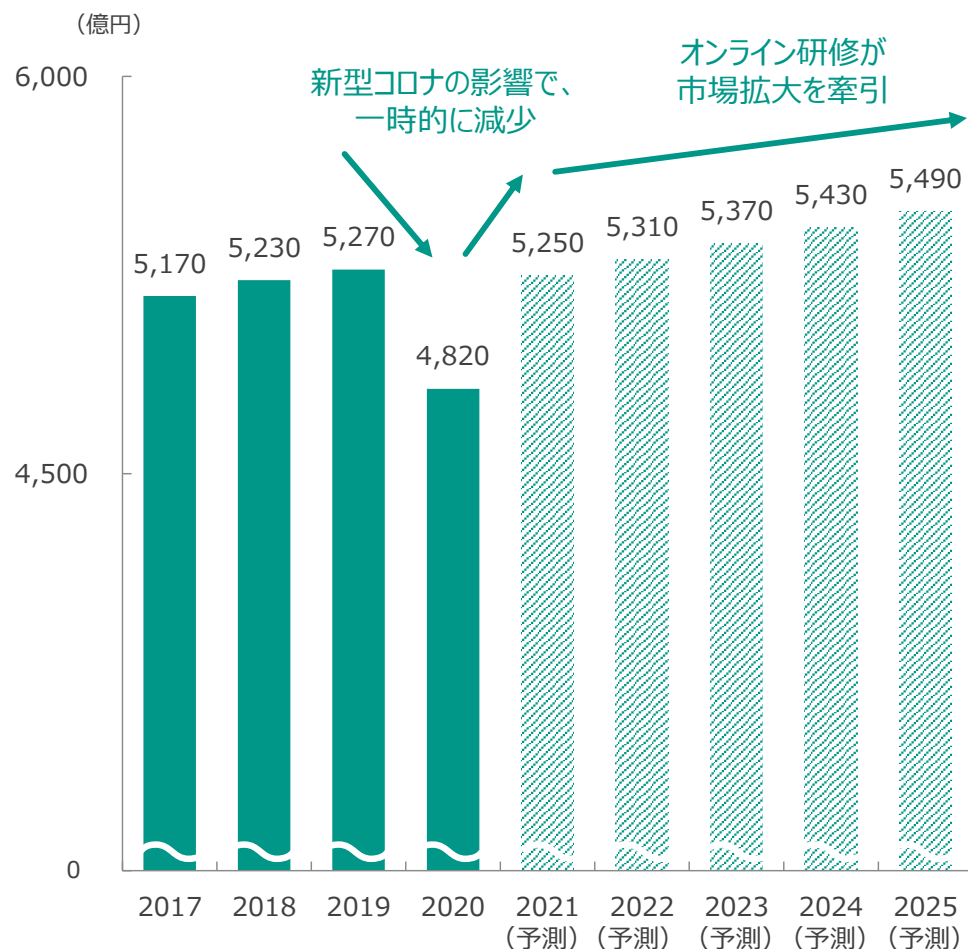
※新規・・・過去3年間取引実績がなく、当該年度で新規開始した取引先

2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの全株式を取得により、企業向け研修サービスを提供開始



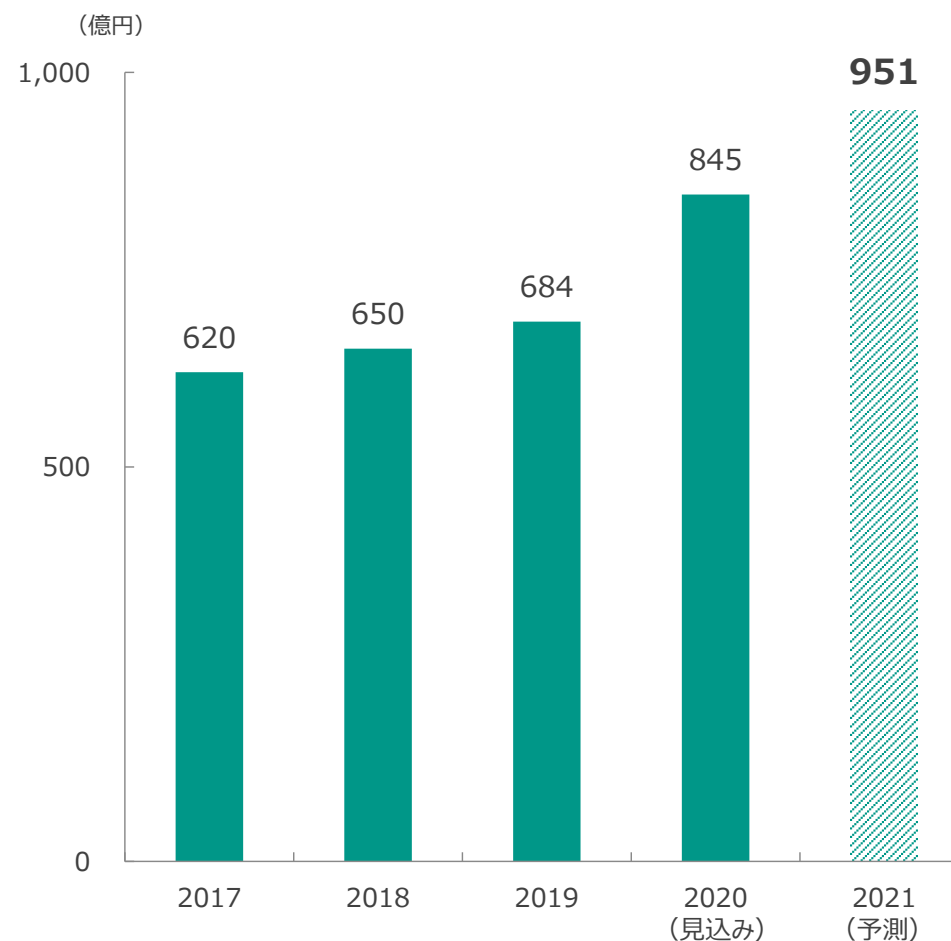
2020年度企業向け研修サービス市場規模は、コロナ禍の影響により前年度比8.5%減の4,820億円市場と推計されたが、2021年度以降は、コロナ禍に対応したオンラインを活用した研修サービスが市場のメインストリームへと変化し、市場規模の回復および拡大を牽引していくと予想されている。

研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

eラーニング市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「2021eラーニング市場に関する調査」

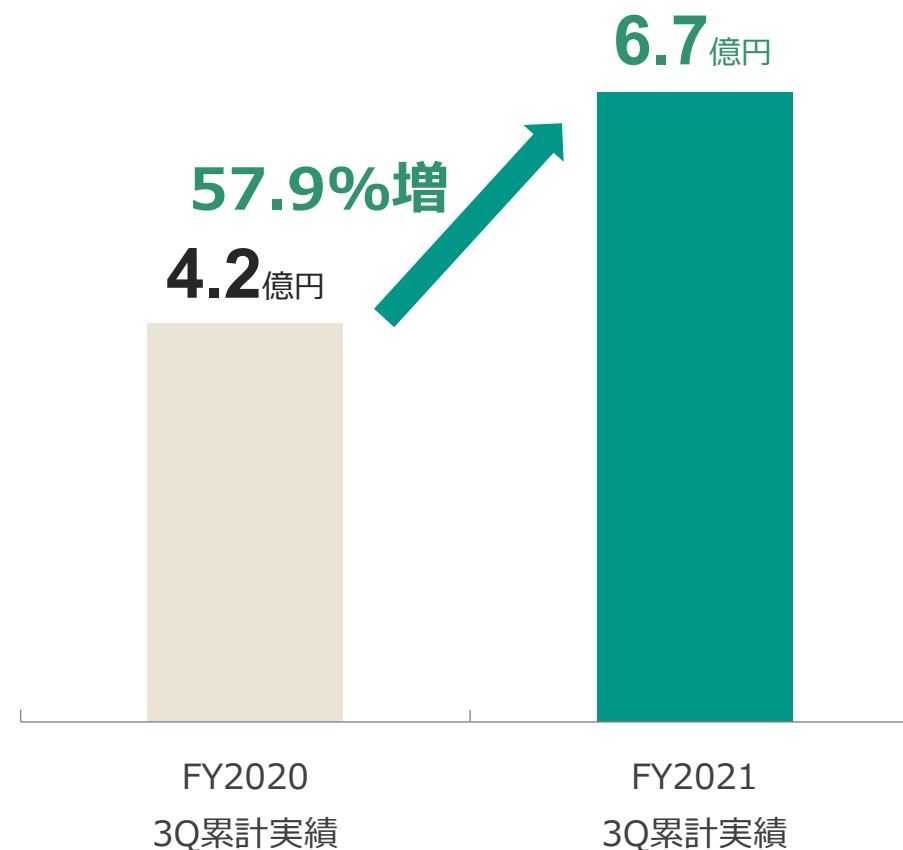
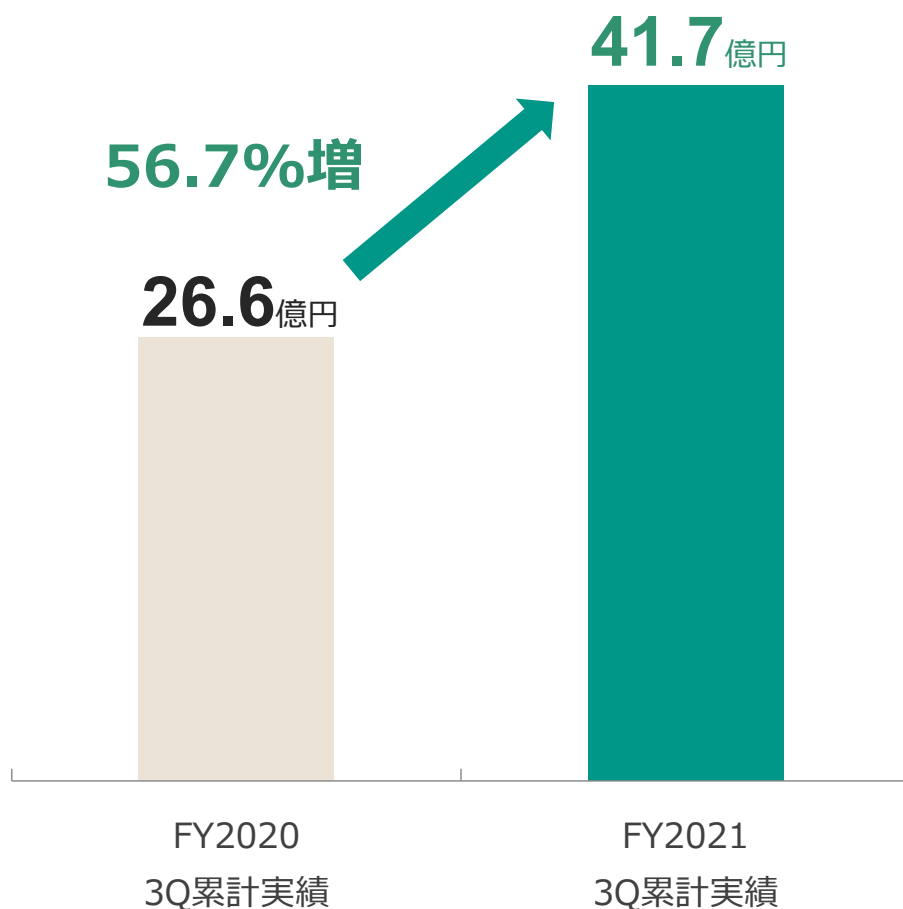


2 2021年12月期第3四半期決算実績

第2四半期より連結になったアイ・ラーニング社の研修事業が11.4億円の売上
インサイドセールス事業が前年同期比3.6億円 (+13.7%) の増収

売上高

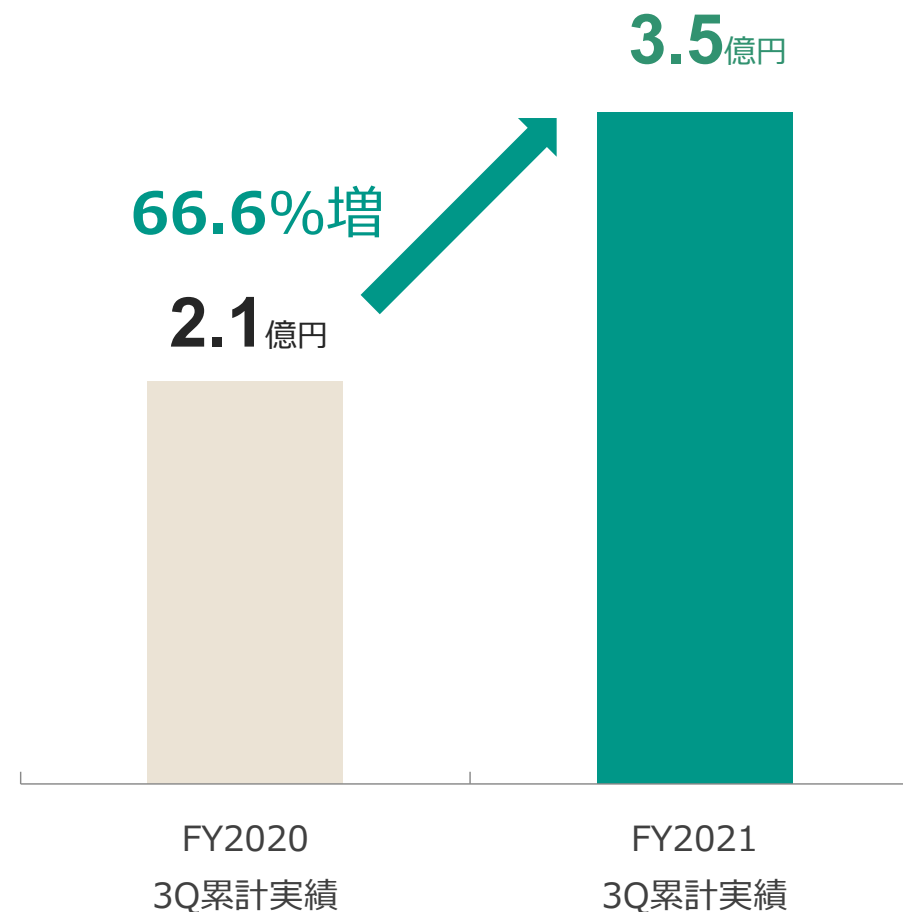
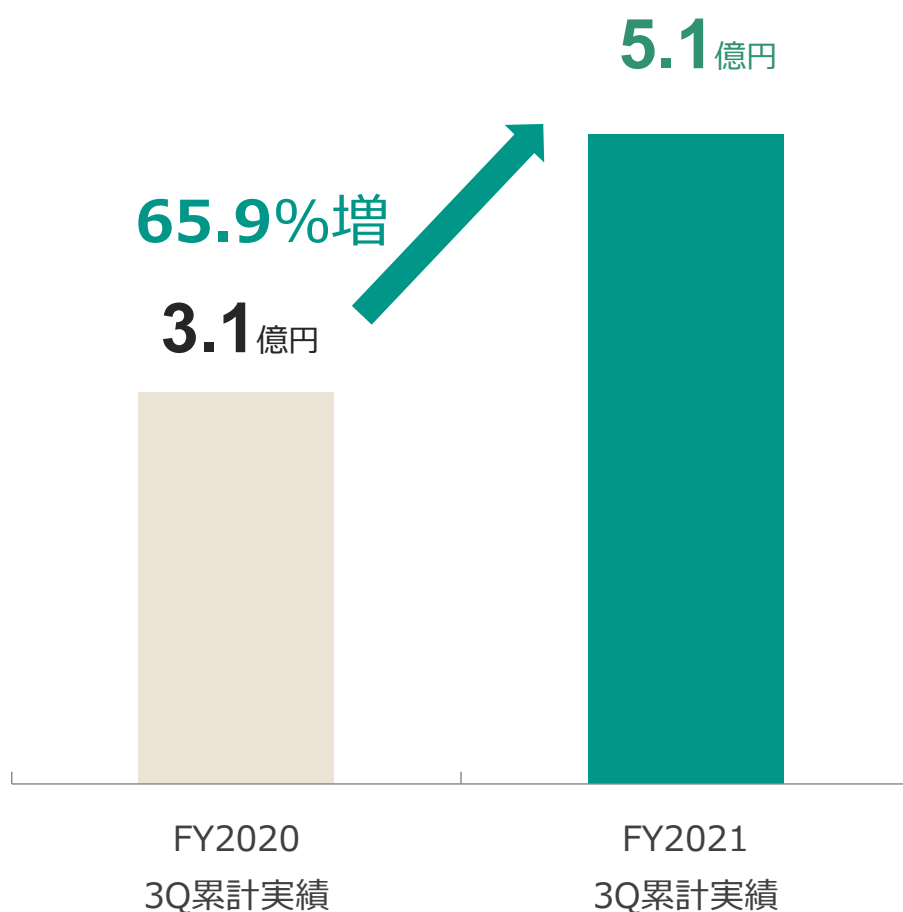
償却前営業利益



インサイドセールス事業の20.1%増益と研修事業の業績寄与で営業利益は65.9%の増益となり、順調に推移。当期純利益も同様に推移。

営業利益

当期純利益



売上高はインサイドセールス事業の順調な拡大と研修事業の業績寄与により56.7%の大幅増収。売上総利益以下の段階利益の利益率が前年同期比で改善。上方修正した通期予想に対しても高い進捗率で推移。

前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2020/12期			2021/12期			
	3Q累計実績	進捗率	通期実績	3Q累計実績	前年同期比	通期予想 進捗率	通期予想
売上高	2,660	73.0%	3,646	4,170	+56.7%	74.6%	5,590
売上総利益	784	73.1%	1,073	1,293	+64.9%	76.8%	1,684
売上比	29.5%		29.4%	31.0%			30.1%
営業利益	312	71.4%	438	519	+65.9%	95.6%	543
売上比	11.8%		12.0%	12.4%			9.7%
経常利益	315	71.4%	441	521	+65.4%	96.7%	539
売上比	11.8%		12.1%	12.5%			9.6%
当期純利益	214	73.2%	293	357	+66.6%	92.0%	388
売上比	8.1%		8.0%	8.6%			6.9%
EBITDA*	425	71.9%	591	671	+57.9%	84.4%	795
売上比	16.0%		16.2%	16.1%			14.2%

※1 償却前営業利益を採用

インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの効率的な拡大により13%超の増益。研修事業は、第3四半期では新人研修が減少する一方で、DX研修やその他研修の売上により通期予想84.1%の進捗。セグメント利益は上方修正した通期予想に対しても高い進捗率で推移。

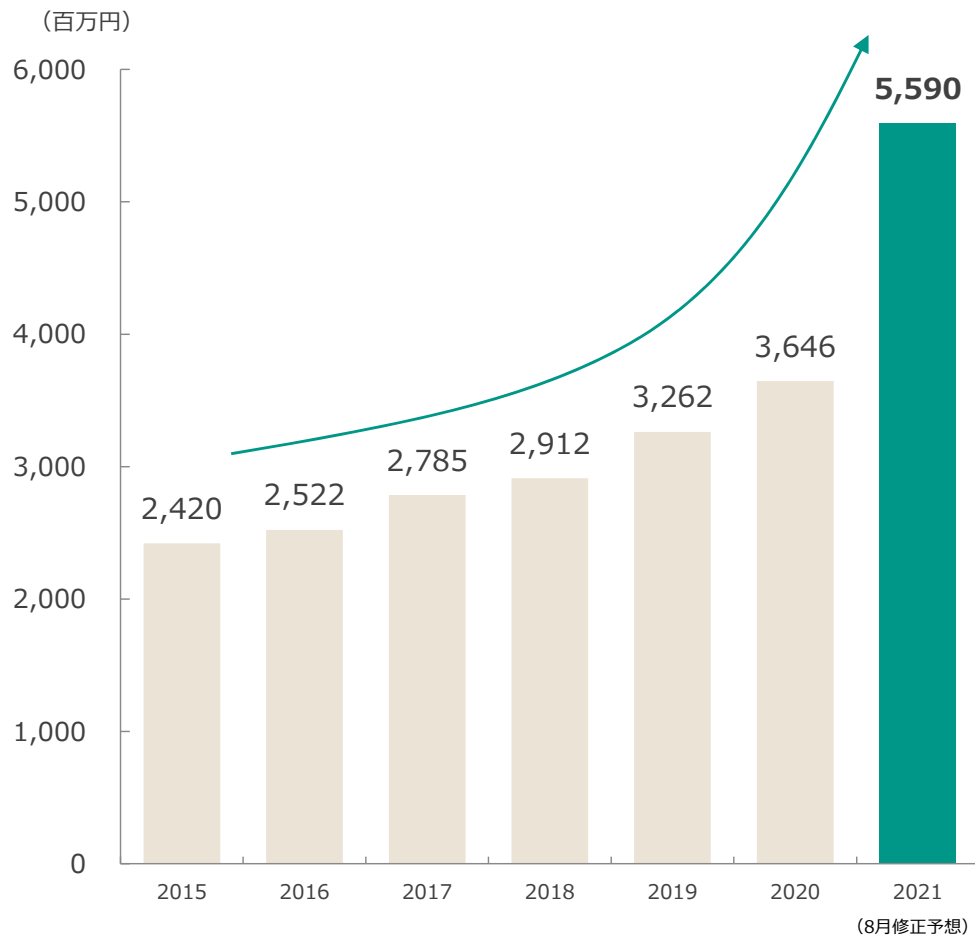
前年同期・通期予想との比較

(百万円)	2020/12期			2021/12期			
	3Q累計実績	進捗率	通期実績	3Q累計実績	前年同期比	進捗率	通期予想
インサイドセールス事業							
売上高	2,660	73.0%	3,646	3,026	+13.7%	71.6%	4,229
セグメント利益 (セグメント利益率)	312 (11.8%)	71.4%	438	375 (12.3%)	+20.1%	90.6%	414 (9.8%)
研修事業※1							
売上高	-	-	-	1,144	-	84.1%	1,360
セグメント利益 (セグメント利益率)	-	-	-	143 (12.5%)	-	110.9%	129 (9.5%)

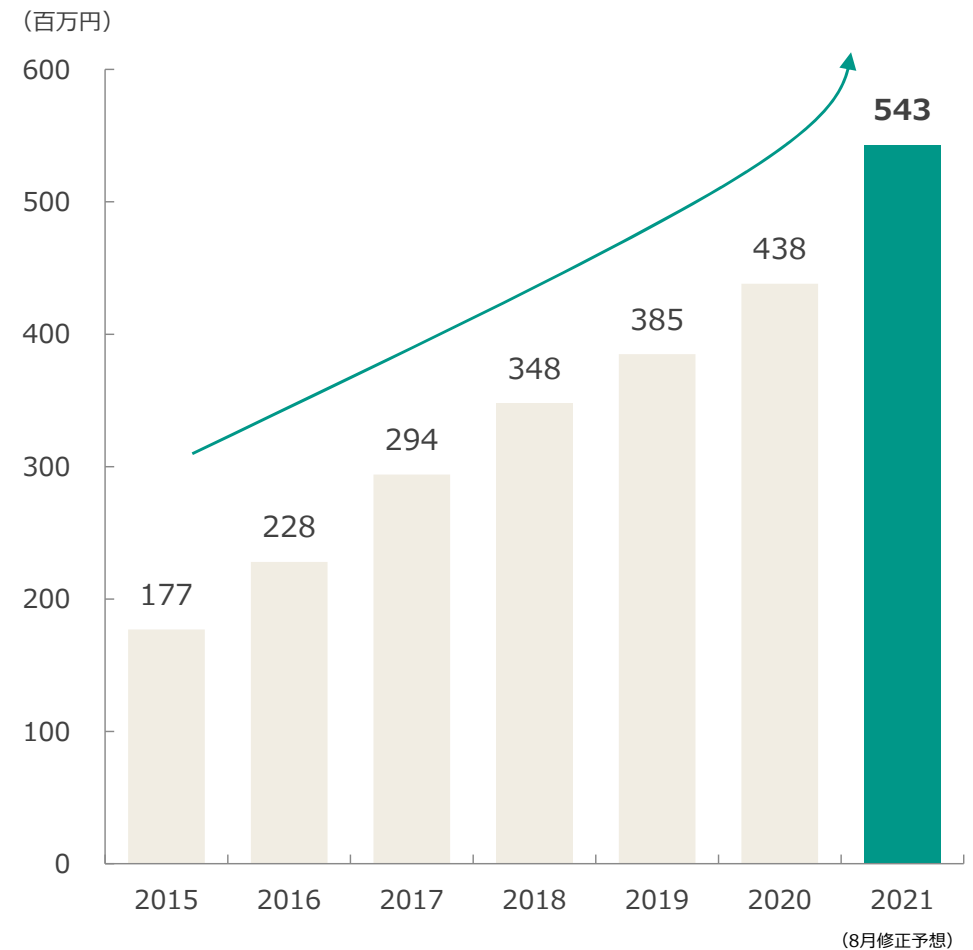
※ 研修事業は、当期第2四半期より業績寄与開始

2021/12期は、アイ・ラーニング社の業績寄与に伴い売上・利益ともにドライブ。営業利益は、アイ・ラーニング社のグループ化の影響で9%台に低下するが、来期以降は、インサイドセールス事業の着実な収益性上昇、アイ・ラーニング社の収益性改善による利益率上昇トレンドへの回帰を予定

売上高の推移



営業利益の推移



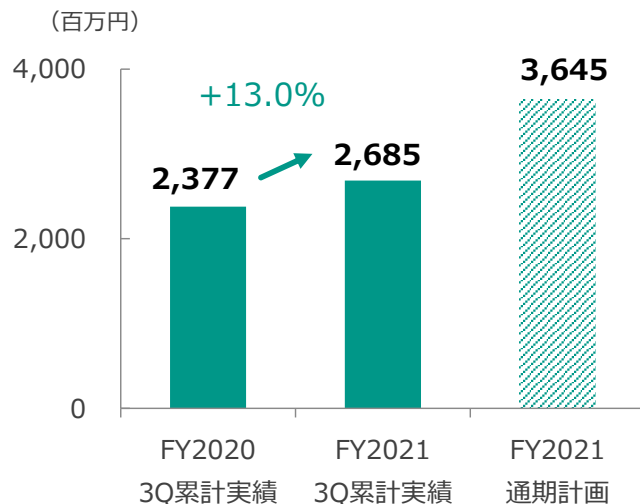
アウトソーシングサービス

リソース



アウトソーシング

2021年度
セグメント売上高
構成比
88.7%



- 通期計画進捗率 73.7%
- 新規顧客数は前年同期+8社と順調な顧客獲得が進む

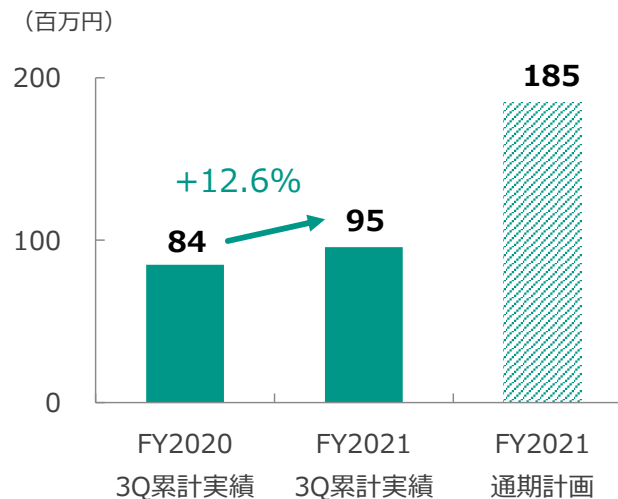
コンサルティングサービス

しくみ



コンサルティング

2021年度
セグメント売上高
構成比
3.2%



- 通期計画進捗率 51.4%
- DXコンサルが前年同期比で大幅に増加、アウトソーシング導入支援も増収
- しかし、DXコンサルとマーケティングコンサルは計画未達

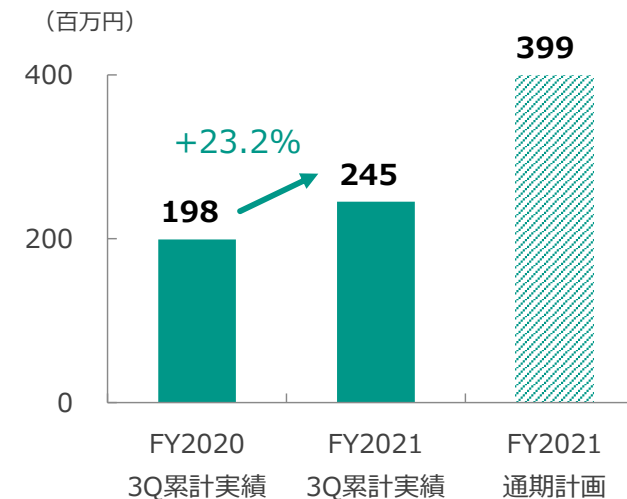
システムソリューションサービス

道具・インフラ



ITツール

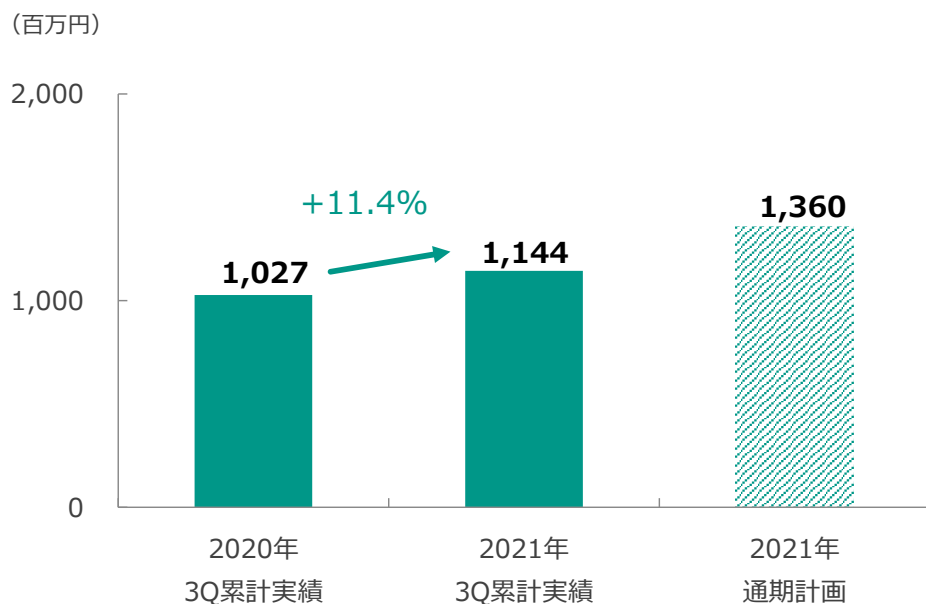
2021年度
セグメント売上高
構成比
8.1%



- 通期計画進捗率 61.4%
- 受託開発 (+25.2%)・ライセンス (+7.3%)・SAIN (+64.3%)それぞれで増収を達成
- ただし「SAIN」は計画未達

研修事業は、4-6月期に新人研修の売上が集中する上期偏重のビジネスのため、進捗率として80%超で推移。
DX需要の高まりとともに、注力カテゴリーであるDX推進研修が増加し、業績を牽引し前年同期比二桁成長を実現。

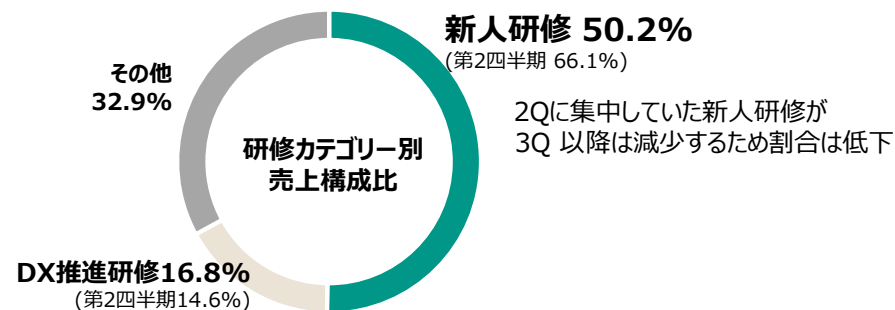
売上高の前年同期比較※1



- 通期計画進捗率 84.1%
- 新人研修が減収となるも、DX推進研修が大幅に増加し、11.4%の増収
- 2Qの増収分に3Qの増収分も確実に上乗せできたことで、順調に進捗

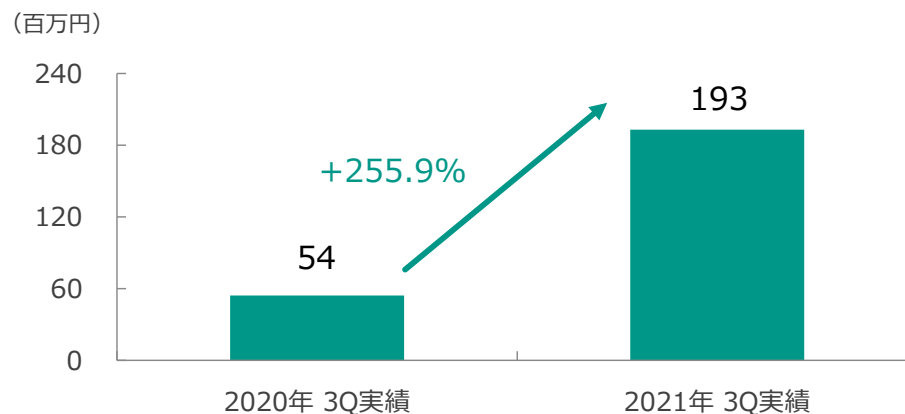
※1：前期第2～3四半期累計との比較

第3四半期累計の売上高構成比



注力カテゴリー「DX推進研修」※2の成長率

DX推進研修が、順調

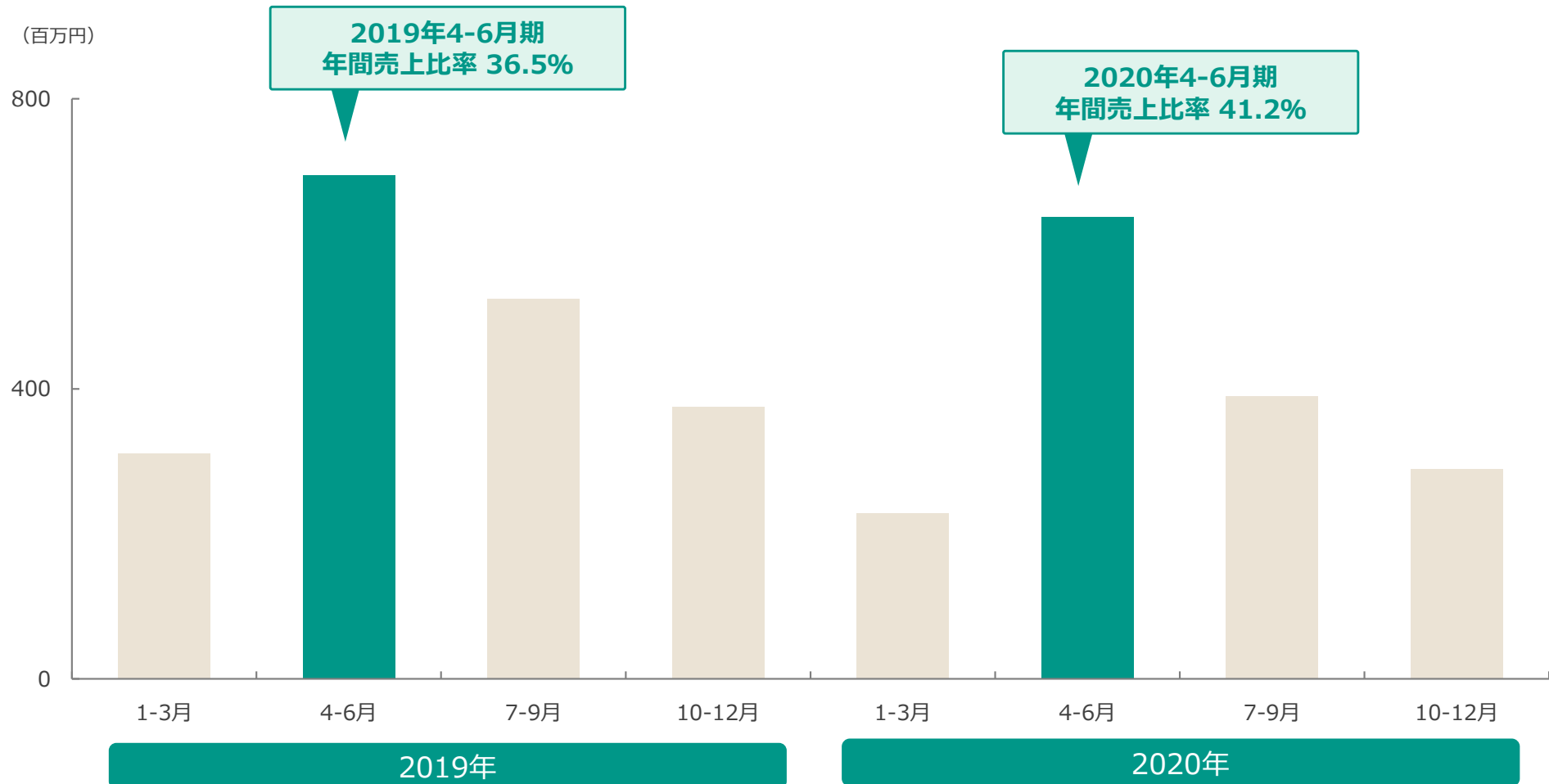


※2：AI、クラウド、データサイエンス等の分野の知識力・デザイン思考力を高め、社内DX推進リーダーを担う人材を育成するための研修プログラム

研修事業の四半期売上高のトレンド（過去2年間）

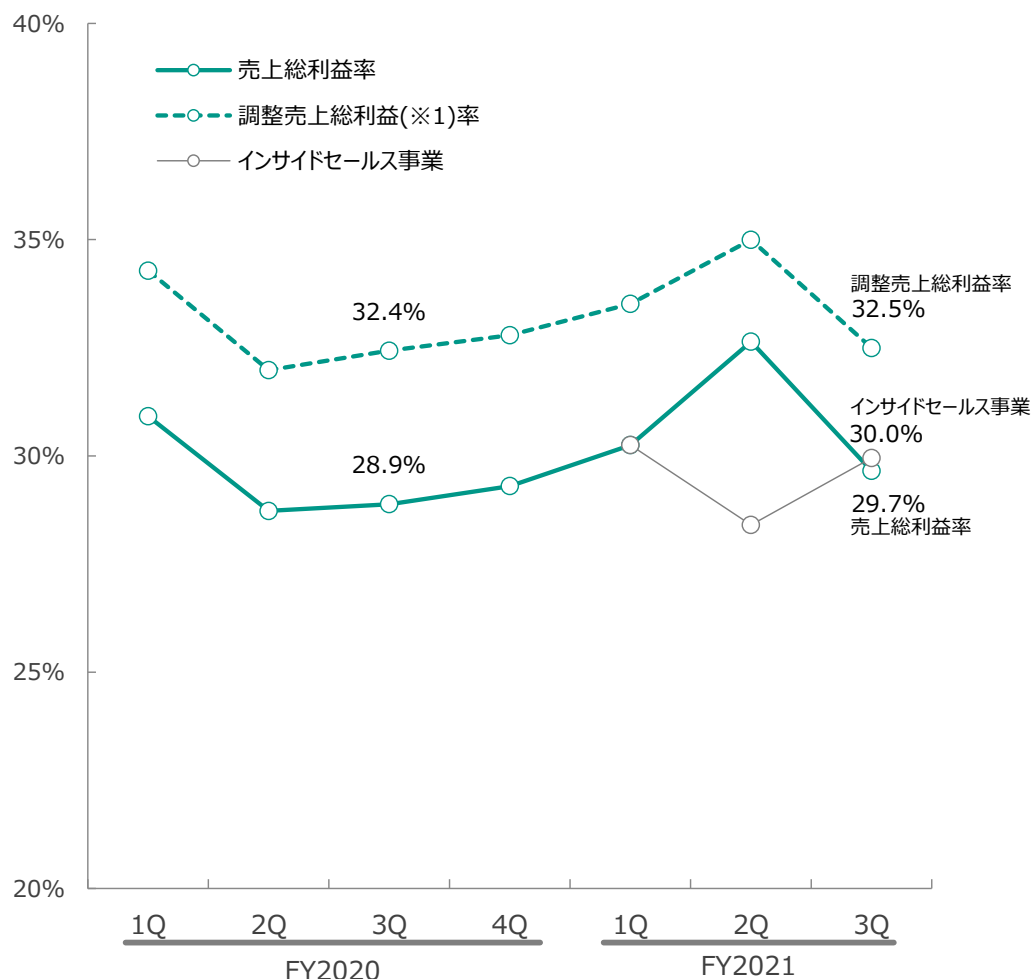
研修事業は、全体的に新人研修の売上高構成比が高く、4-6月期の売上高が最も高くなる傾向。2021年12月期では、当事業が第2四半期からP/L連結が開始されたため、研修事業の通期計画に占める4-6月期の売上高比率は一時的に例年以上となる予定。将来的には、注力カテゴリーであるDX推進研修の構成比の上昇を見込み、徐々に季節性要因が緩和されていく。

研修事業（アイ・ラーニング社単体）の売上高四半期推移



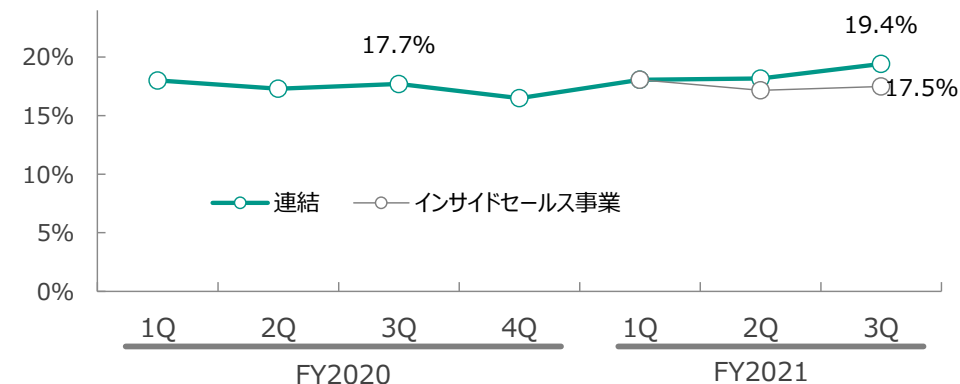
売上総利益率は季節性要因の大きい第2四半期から通常の水準に回帰。インサイドセールス事業は前年同期より上昇。
 研修事業の販管費負担が影響し、連結の販管費率は上昇。インサイドセールス事業は横ばい。

売上総利益率の四半期推移

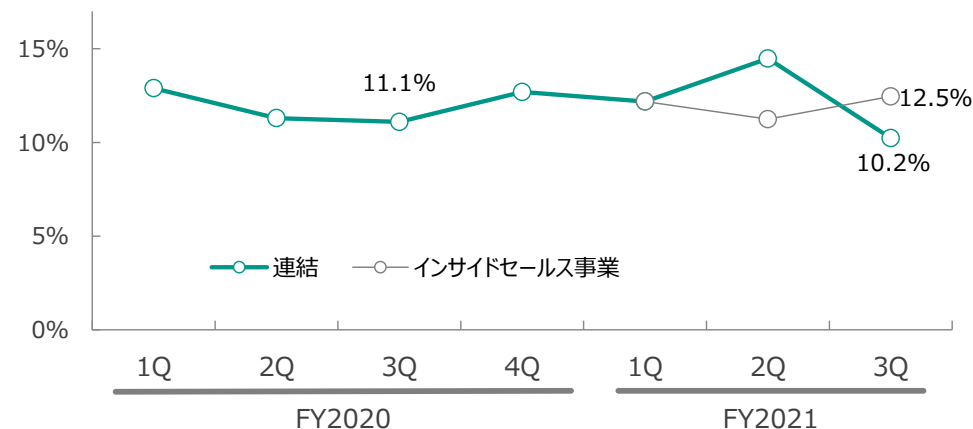


※1：調整売上総利益 = 売上総利益 + 原価に含まれる減価償却費

販管費率の四半期推移

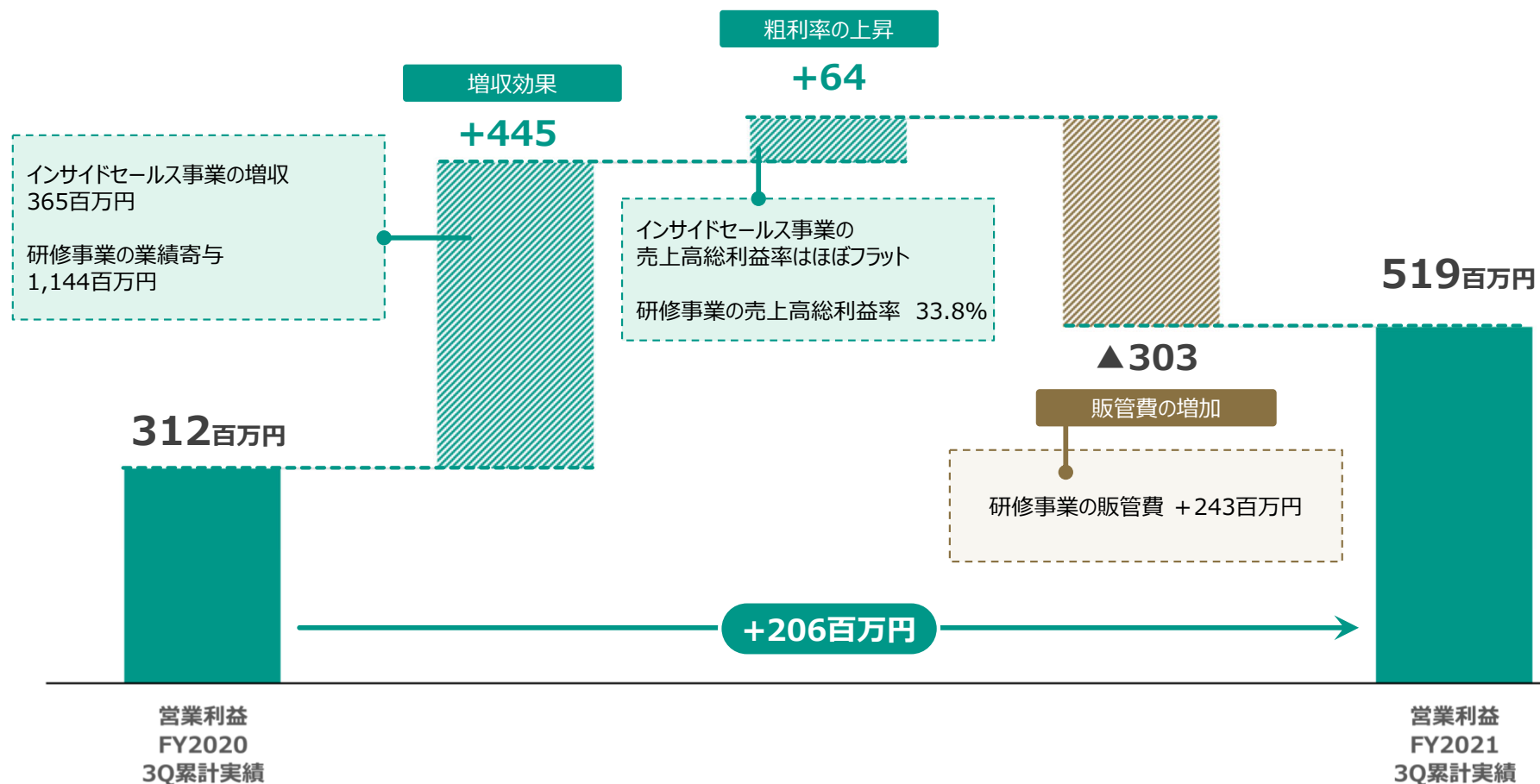


営業利益率の四半期推移

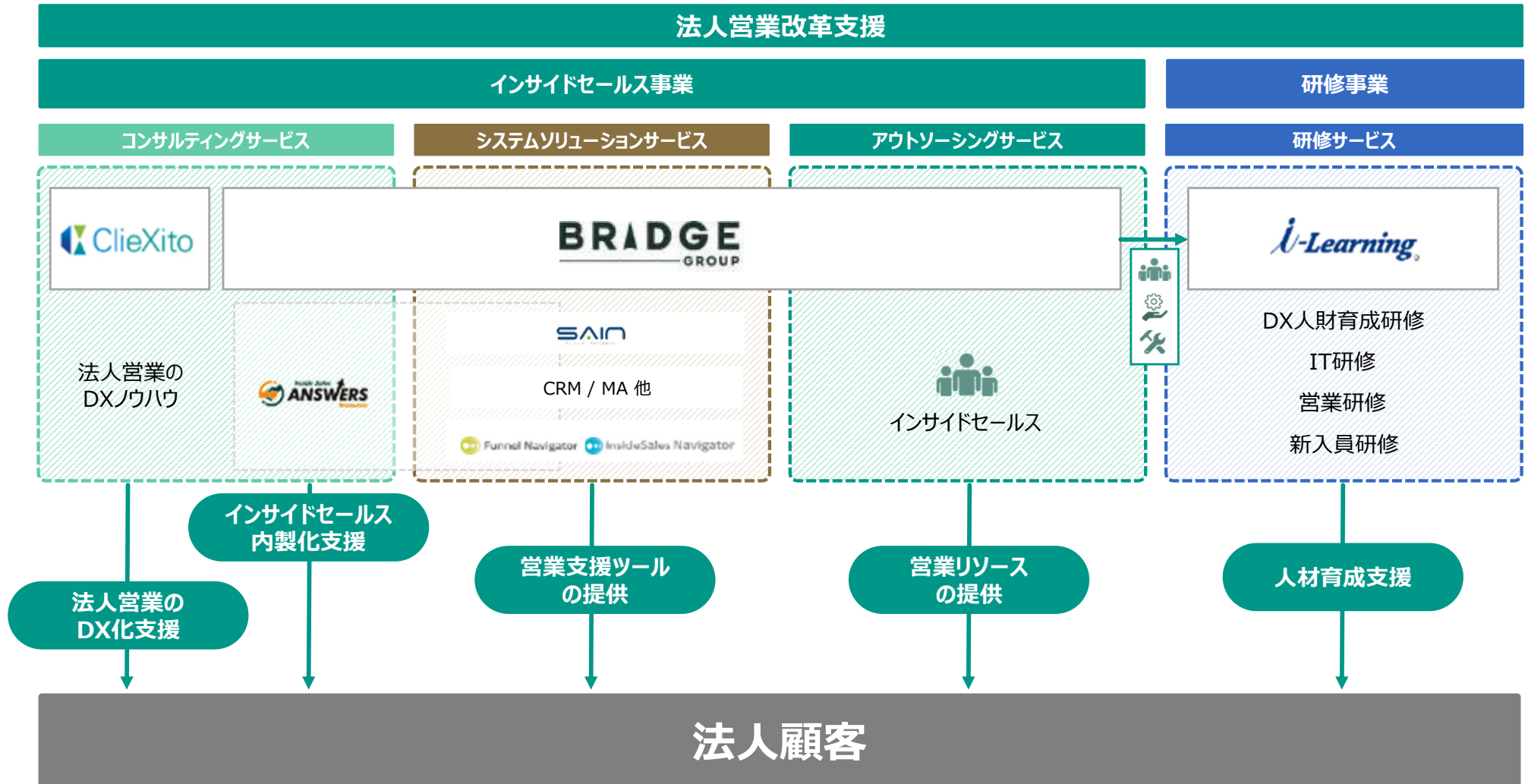


インサイドセールス事業の増収および研修事業の業績寄与による増収効果と研修事業の業績寄与による粗利率の上昇で509百万円利益を押し上げ、研修事業の販管費分を主体とした販管費増加を吸収し、206百万円の増益となる。

前年との比較

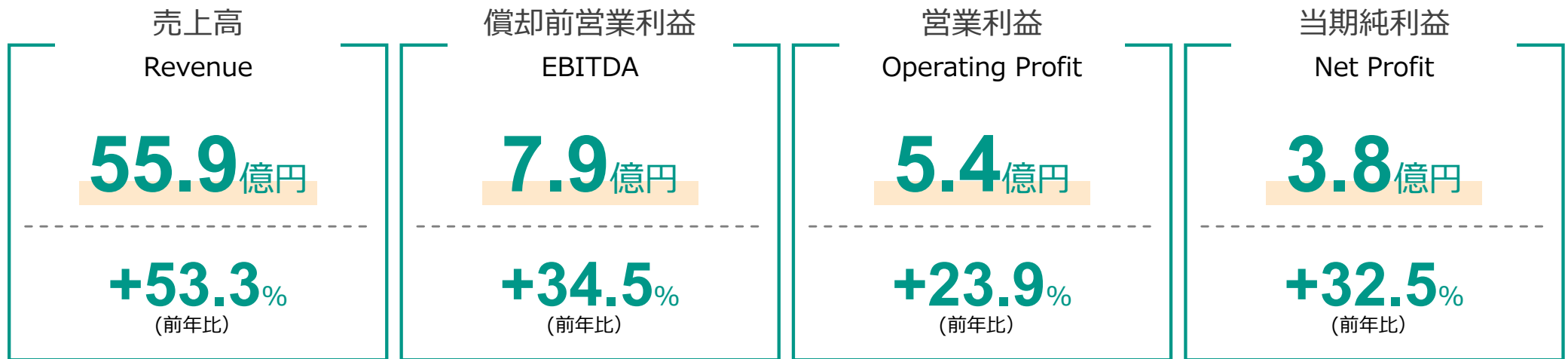


研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社化により法人営業改革支援におけるそれぞれのサービスラインを相互補完するサービス提供体制の構築が進む。顧客の幅広い法人営業改革ニーズを享受することで、各事業でのシナジーを生み出しながら成長を図る。





3 2021年12月期決算見通し



- 第2四半期の研修事業の好調を鑑み、2021年8月に利益については上方修正
- アウトソーシングサービスの想定以上の進捗がインサイドセールス事業の計画達成を推進
- 研修事業は、新卒研修が主力ビジネスとなるため、上期偏重の業績推移となる予定だが、下期以降はDX推進研修による業績のアップサイドを狙う

主力ビジネスの安定拡大に加え、アイ・ラーニング社の子会社化による高成長領域の急拡大により、約53%増収を計画。当該子会社化の影響で販管費増加による営業利益率の低下を見込むが、約24%の営業増益を確保し、EBITDAベースでは約35%の高成長を計画。

2018/12期-2021/12期(修正予想)の比較

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期	
	実績	実績	実績	修正予想	前期比
売上高	2,912	3,262	3,646	5,590	+53.3%
売上総利益	882	996	1,073	1,684	+56.9%
売上比	30.3%	30.5%	29.4%	30.1%	
営業利益	348	385	438	543	+23.9%
売上比	12.0%	11.8%	12.0%	9.7%	
経常利益	331	386	441	539	+22.3%
売上比	11.4%	11.8%	12.1%	9.6%	
当期純利益	218	258	293	388	+32.5%
売上比	7.5%	7.9%	8.0%	6.9%	
EBITDA*	443	475	591	795	+34.5%
売上比	15.2%	14.6%	16.2%	14.2%	

※ 償却前営業利益を採用

セグメント別業績予想

インサイドセールス事業は、アウトソーシングサービスの安定拡大を中心に16%増収を計画しつつ、企業のインサイドセールスの導入およびDX需要の拡大をビジネス機会と捉え、採用及びマーケティング活動を強化するためセグメント利益は減益を計画。研修事業は、株式会社アイ・ラーニングの売上高1,360百万円、セグメント利益129百万円を計画。

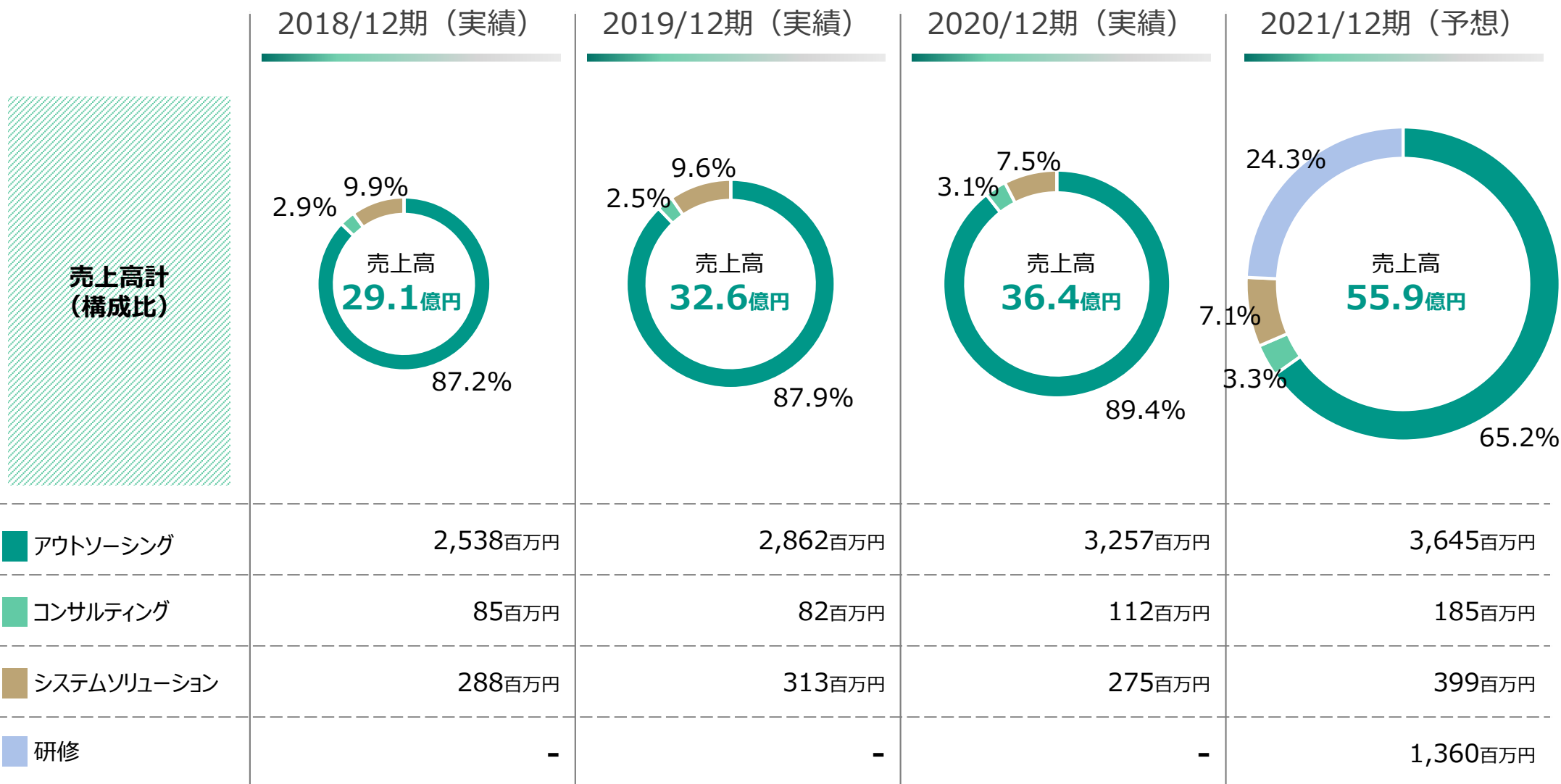
セグメント別通期予想

(百万円)	2020/12期	2021/12期	
	実績	通期修正予想	前期比
インサイドセールス事業			
売上高	3,646	4,229	+16.0%
セグメント利益 (セグメント利益率)	438 (12.0%)	414 (9.8%)	▲5.5%
研修事業※1			
売上高	-	1,360	-
セグメント利益 (セグメント利益率)	-	129 (9.5%)	-

※ 研修事業は、当期第2四半期より業績寄与開始

サービス別売上高

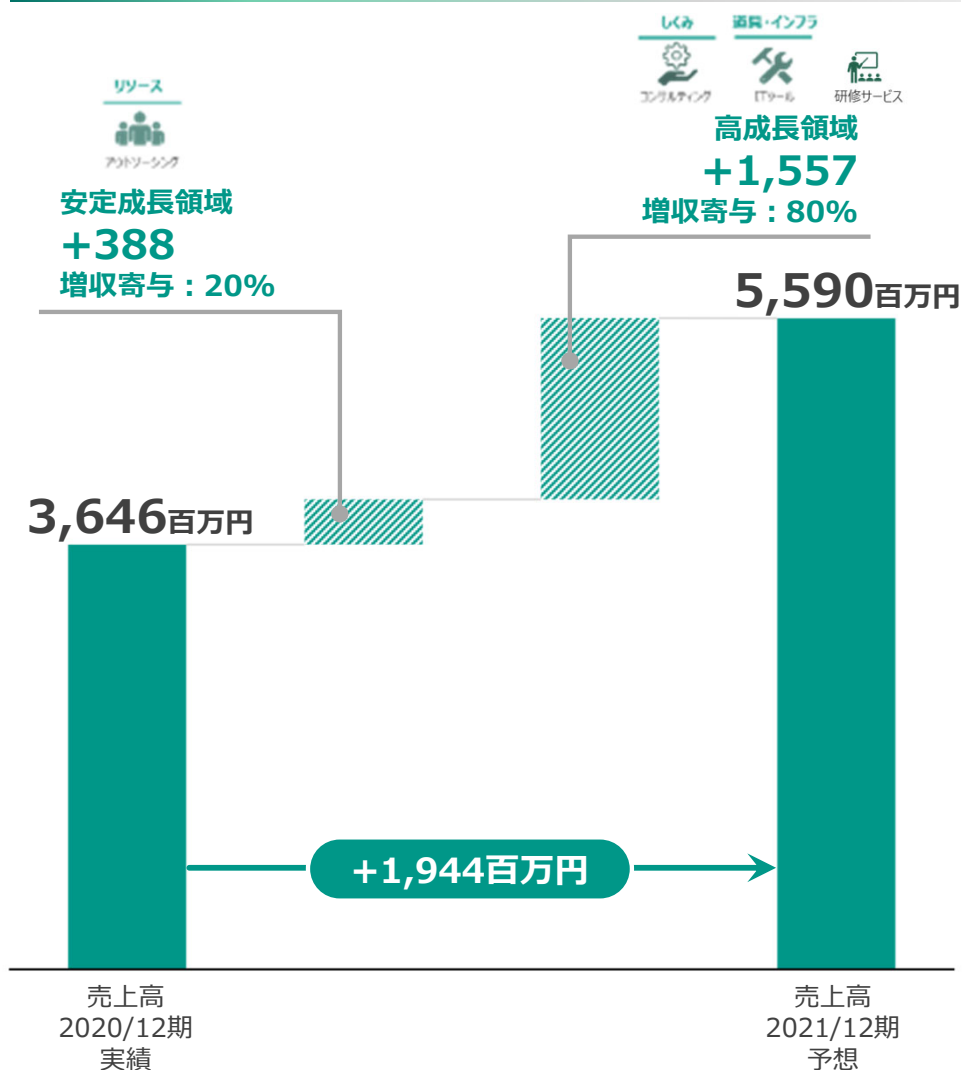
アウトソーシングサービスは、前年に引き続き既存・新規のミックスで2ケタの安定拡大を計画。コンサルティングサービスは、内製支援パッケージ「ANSWERS」の提供拡大に加え、DX/CXコンサルサービスの案件獲得を見込み65%増収を計画。システムソリューションサービスは、SAIN利用企業の拡大に加え、その他ソリューションの需要を見込むことで45%増収を計画。



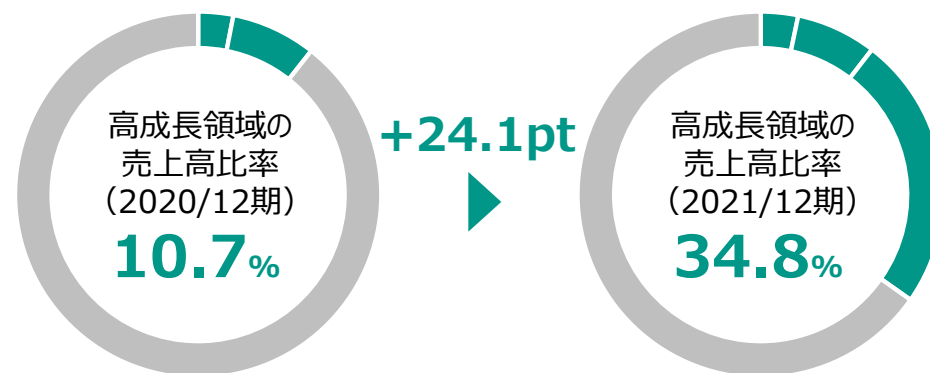
高成長領域の売上拡大による成長加速

主力ビジネスのアウトソーシングサービスは品質維持と安定的なキャパシティの維持から約12%の安定成長を見込むが、2021/12期より高成長領域のサービス拡大を進め全体の成長加速を計画。特にコンサルティングサービスのDX需要の取り込みに加え、システムソリューションサービスでのAIサービス、研修サービスなどの需要の高い新サービスの投入を見据える。

FY2021の増収要因



サービス別売上高構成比の変化

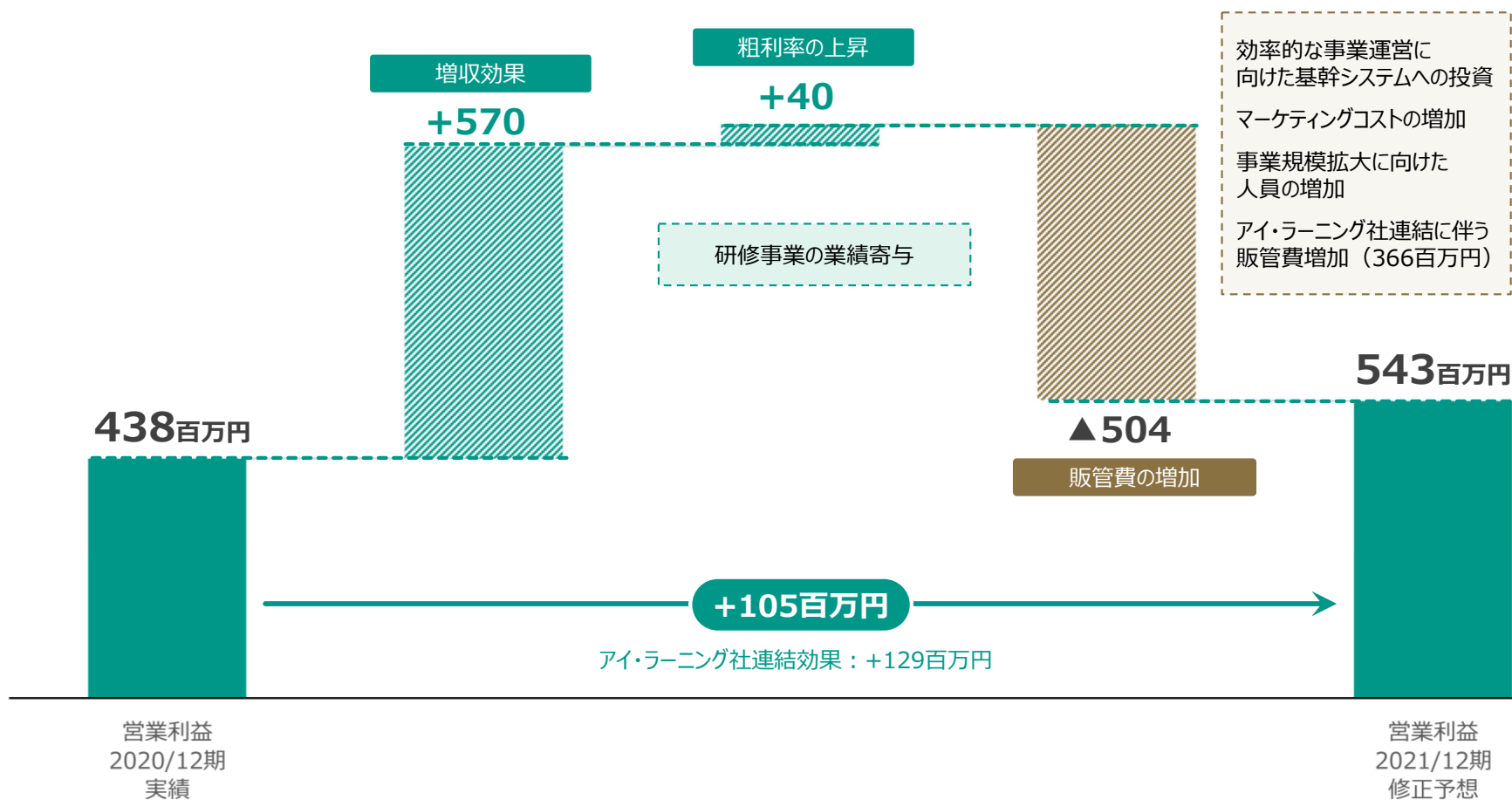


サービス別売上高の成長率

サービス		成長率
安定成長領域	アウトソーシングサービス	+11.9%
高成長領域	コンサルティングサービス	+402.3%
	システムソリューションサービス	
	研修サービス	

インサイドセールス事業の安定拡大および研修事業の業績寄与による増収効果が増益をけん引。インサイドセールス事業との比較で売上総利益率が高い研修事業の業績寄与により収益性が上昇。事業規模拡大に向けた積極的な投資や子会社化による販管費の大幅増加を見込み、105百万円の増益を計画。

2020/12期-2021/12期(修正予想)との増減要因



投資計画およびEBITDA見通し

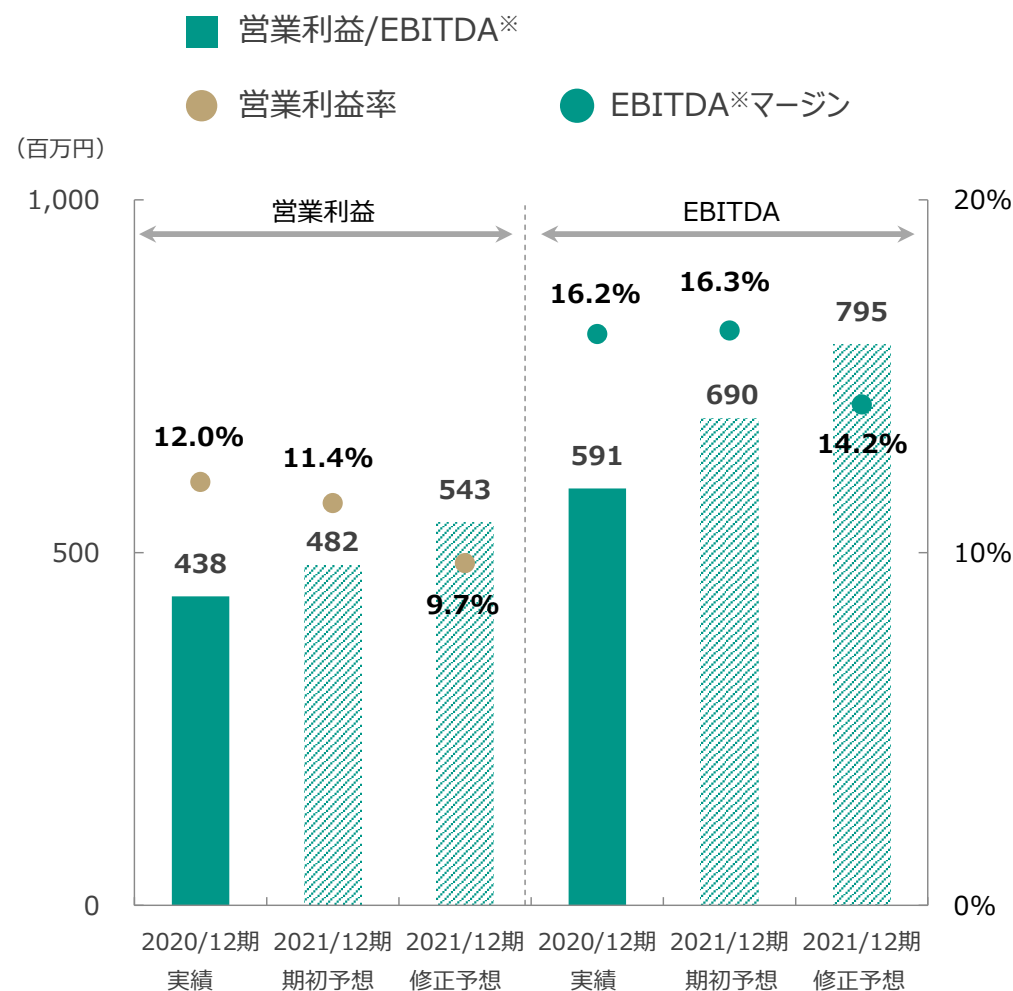
前年のAIサービス「SAIN」の継続開発および本社オフィスの一部移転等、アイ・ラーニング社に関連した償却負担増により減価償却費は252百万円（前期比+64.7%）に増加。期初予想では、EBITDAベースで積極的な採用継続やマーケティングコストの増加を予想する中で収益性は上昇する予想だったが、後半、翌年にむけての投資をさらに強化するため収益性は一時的に低下を予想。

2021/12期の設備投資および減価償却予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	当期減価償却費
「SAIN」開発費	61	19
新プロモーションサイト開発	65	6
オフィス関連費用	145	9
その他	105	33
アイ・ラーニング社関連	100	44
～前年度資産計上	-	141
計	376	252

営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用



4

今後の成長方針

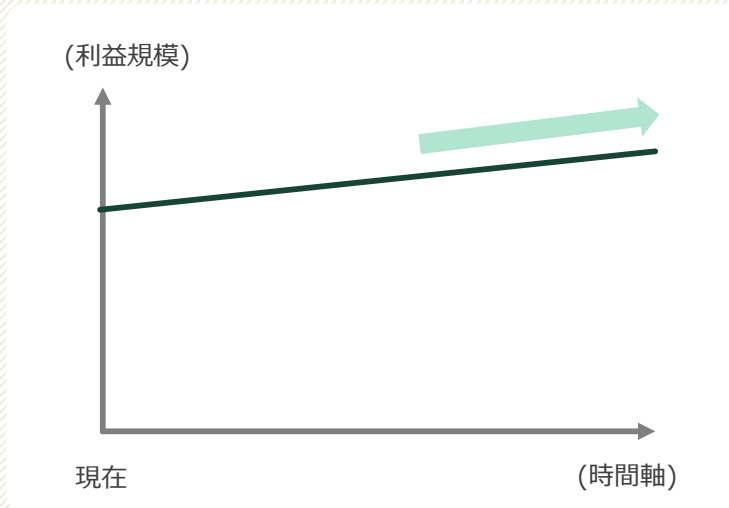
インサイドセールスアウトソーシングサービスでは、既存顧客の売上高拡大による堅調な成長を見込みます。また、並行して、内製化支援需要やDX需要、ニューノーマル下での法人営業改革需要を享受し、コンサルティングサービス、システムソリューションサービス、そして2021年4月からは研修サービスを新たな成長ドライバーとして位置付けています。

主要3サービスの成長モデル

安定成長領域

アウトソーシングサービス

アウトソーシング需要を享受した安定的な成長
(ストックビジネス)

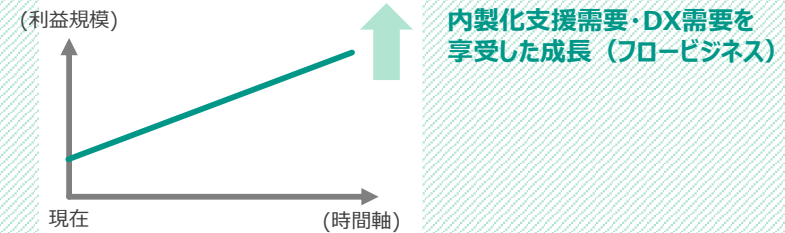


- 既存売上高の拡大を中心に10-15%程度の安定成長を見込む
- 売上高上位顧客以外の育成および新規顧客獲得を進めていく

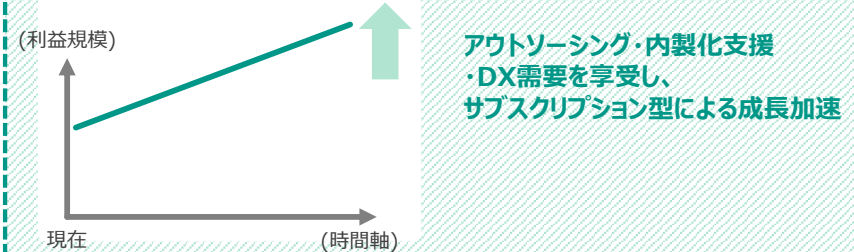


高成長領域

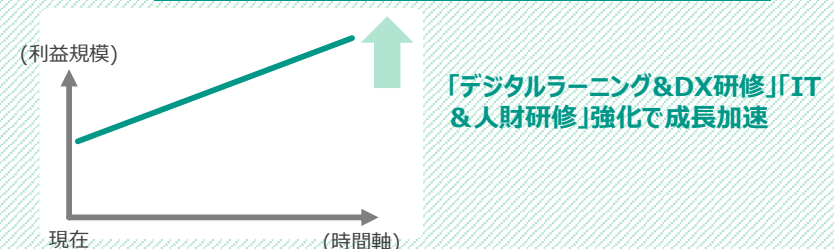
コンサルティングサービス



システムソリューションサービス



研修サービス



1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

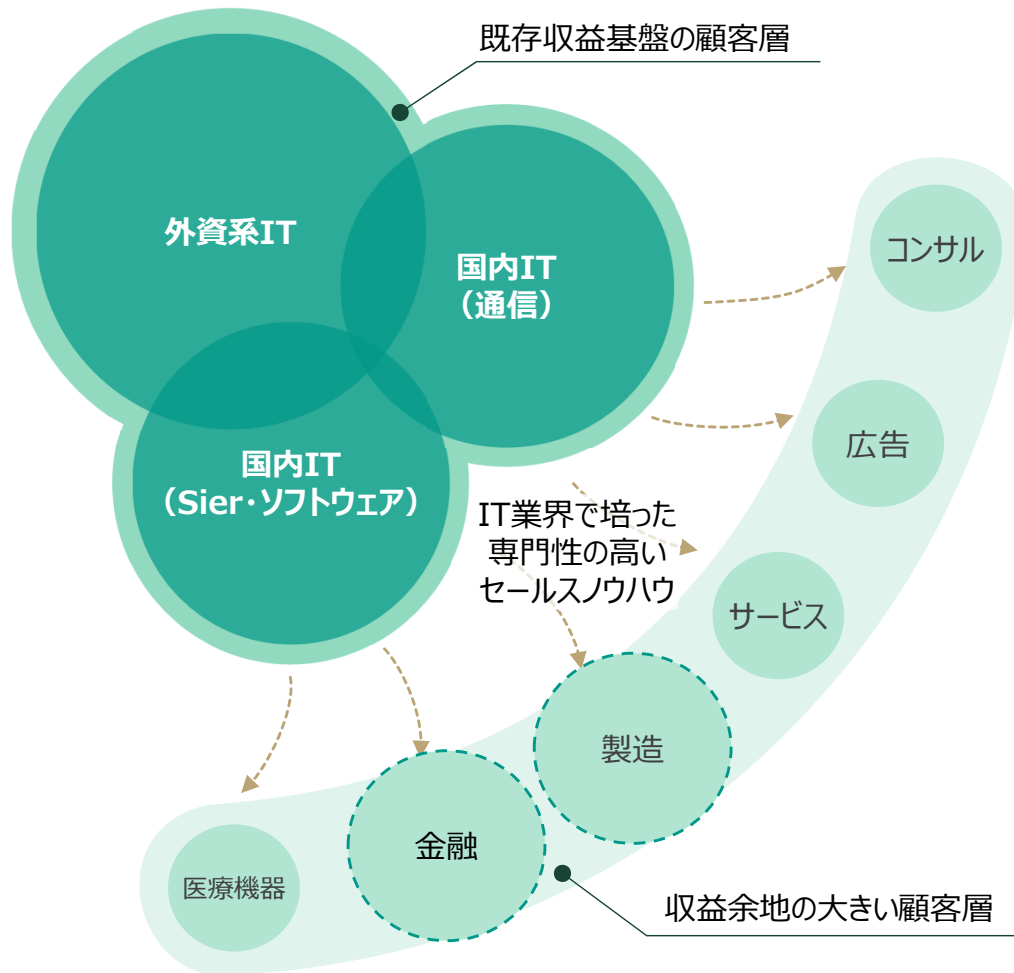
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

インサイドセールスの認知促進により、顧客ポートフォリオの拡大を継続して図っていきます。また、新サービスを含め顧客ニーズに合ったサービス提供を進め、拡大するインサイドセールス市場での新規顧客獲得および成長を図ります。

顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



多業種へのサービス提供開始

金融

国内最大手生命保険会社
(2020年7月より提供開始)

国内大手リース企業
(2020年6月より提供開始)

サービス

企業向けIoTソリューション
・オフィスサプライサービス
(2020年9月より提供開始)

製造

東証一部上場
汎用機械器具製造
(2019年5月より提供開始)

貨幣処理メーカー最大手
(2021年1月より提供開始)

医療機器

ヘルスケア製品/医療機器
のグローバルカンパニー
(2021年5月より提供開始)

1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

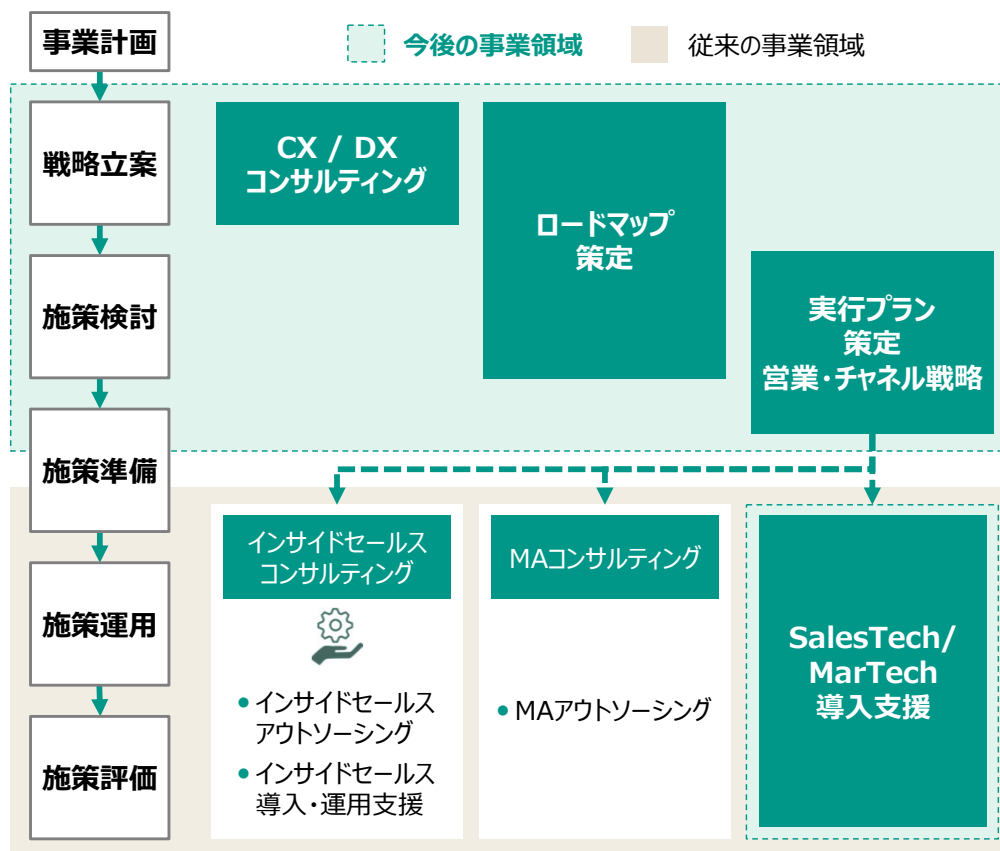
5 研修サービスでの収益基盤確立

顧客体験 (CX) に基づいてお客様の営業活動のデジタルトランスフォーメーション (DX) を支援するコンサルティング新会社「ClieXito 株式会社」を設立。インサイドセールス市場を取り巻く、様々な追い風を享受していく体制を構築していく。

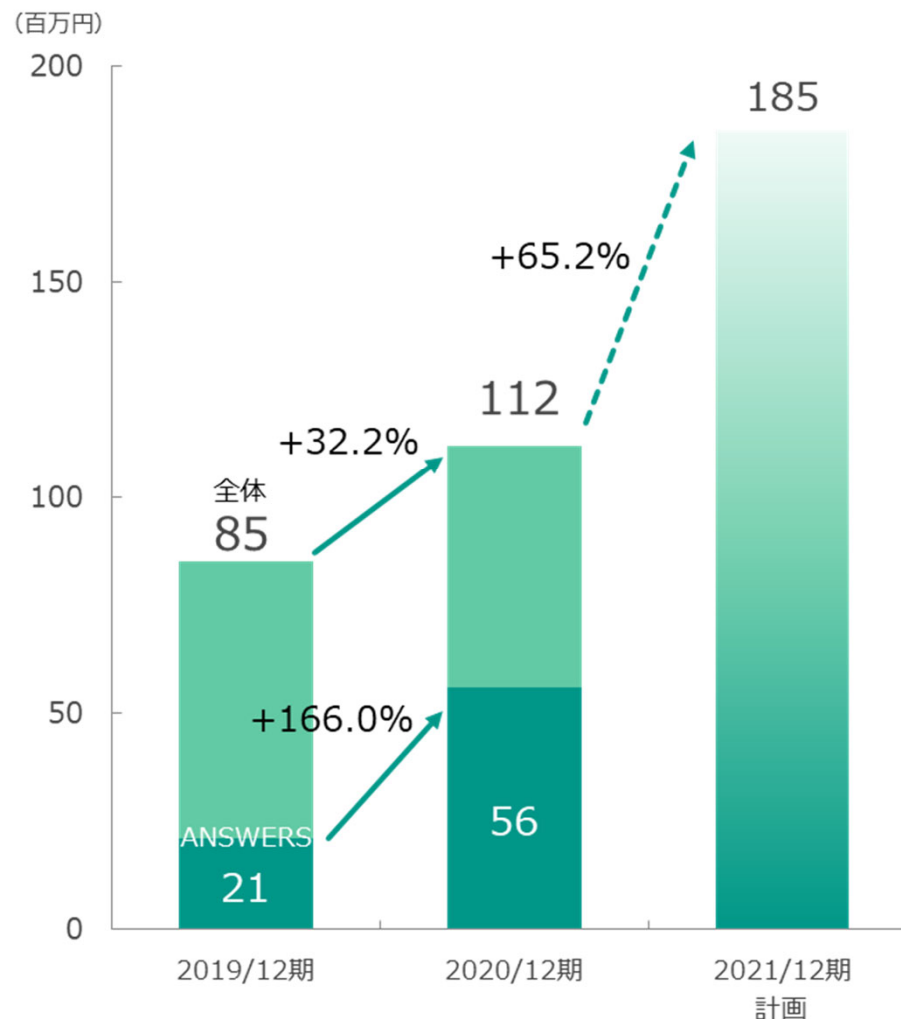
新会社 (ClieXito) による事業領域の変化

- 新会社によりビジネスコンサルにおける上流からサービス提供を行うことで、インサイドセールスや各種ITツールの導入へのクロスセルを目指す

顧客の事業運営



インサイドセールスコンサルティングサービスの売上高推移



1

インサイドセールスアウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2

コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3

内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4

高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5

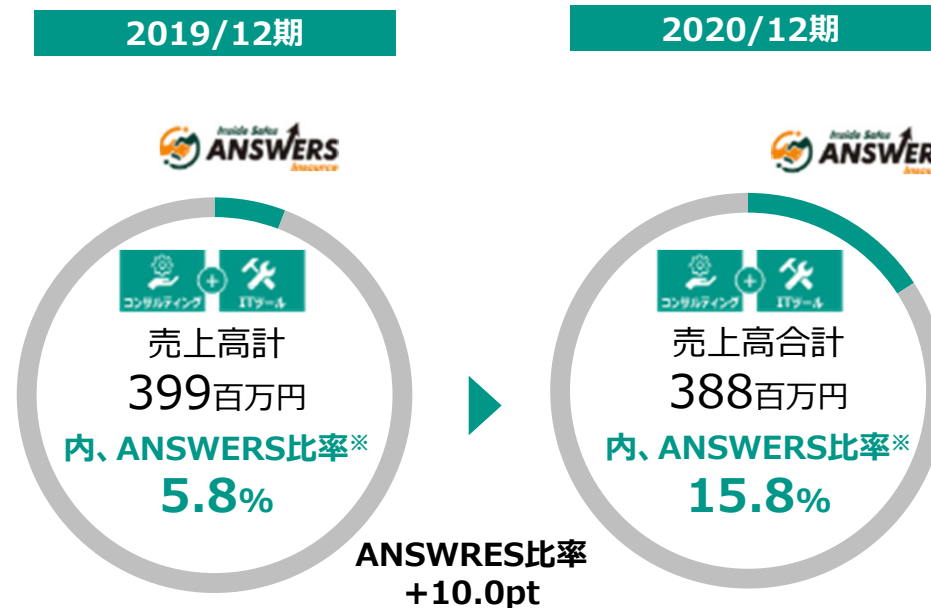
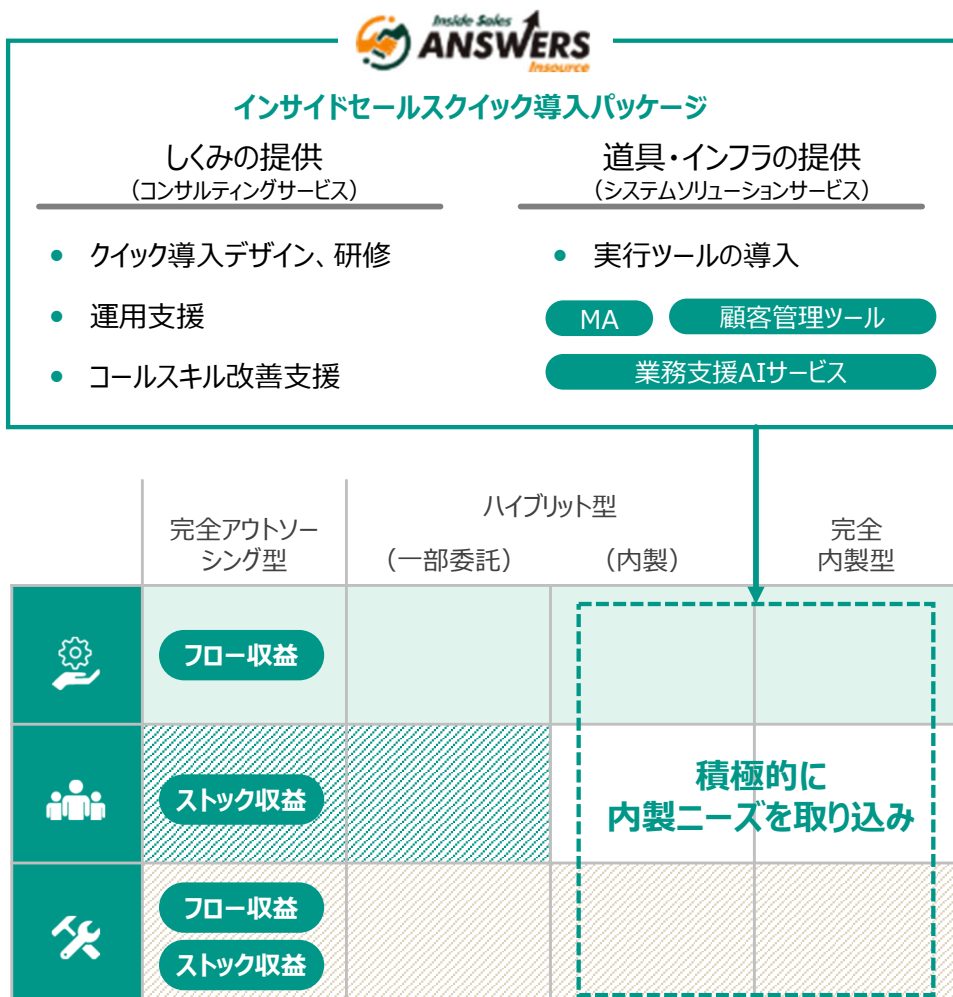
研修サービスでの収益基盤確立

内製支援パッケージ「ANSWERS」の売上高への寄与度

内製化支援パッケージ「ANSWERS」の提供により、インサイドセールス支援サービスの対象顧客のすそ野が拡大。また、サービス特性上、コンサルティングおよびシステムソリューションサービスの提供拡大を見込み、人的リソースを抑えた事業規模拡大を加速させていく。

内製支援パッケージ「ANSWERS」の概要

コンサルティング・システムソリューションサービスへの貢献



※ ANSWERS比率とはコンサルティングサービスおよびシステムソリューションサービス売上高に占めるANSWERS売上高となります。同比率を算出するANSWERS売上高はANSWERS経由によるシステムソリューションサービスの売上高も含まれるため、決算短信に記載されているコンサルティングサービス内ANSWERS売上高と異なります。

1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

5 研修サービスでの収益基盤確立

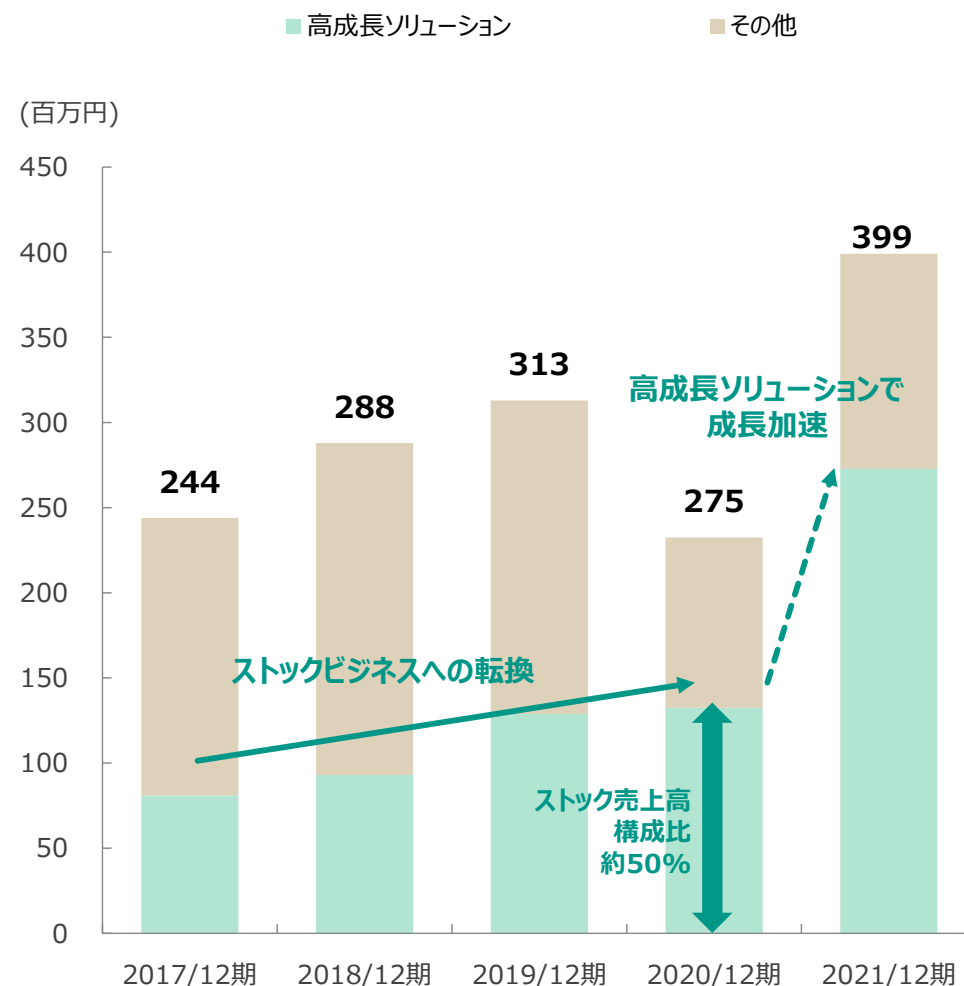
システムソリューションサービスは、フローからストックビジネスへの転換が進み、高成長ソリューションを中心とした成長加速フェーズへ突入。引き続きAIサービス「SAIN」を中心とした安定的な収益基盤の構築を進めつつ、既存ソリューションと親和性が高く、需要が見込めるソリューションを投入し、同サービスラインの拡大を図る。

システムソリューションサービスの成長方針

- 従来のシステムソリューションサービスは従来の受託開発（SFA・CRMの開発）のフロー収益中心からストックビジネスへの転換を進めていたが、2020/12期でストック売上高比率が50%近くまで到達
- 今後は、既存のストックビジネスの拡大に加え、受託開発において高い需要を見込む高成長ソリューションの提供を進め、成長加速を図る

システムソリューションサービスの売上高推移

商材別売上区分	主な内容	
受託開発収入	縮小領域	SFA・CRMの開発報酬
	高成長領域	グーグルクラウドプラットフォームや自社開発ソリューション
ライセンスサブスクリプション		インサイドセールス支援顧客管理ツールのライセンス料、SFA・CRMのライセンス料
SAIN開発/サブスクリプション		AI支援サービス「SAIN」導入の開発報酬および月額利用料



1 アウトソーシングサービスの安定拡大と成長ポテンシャル

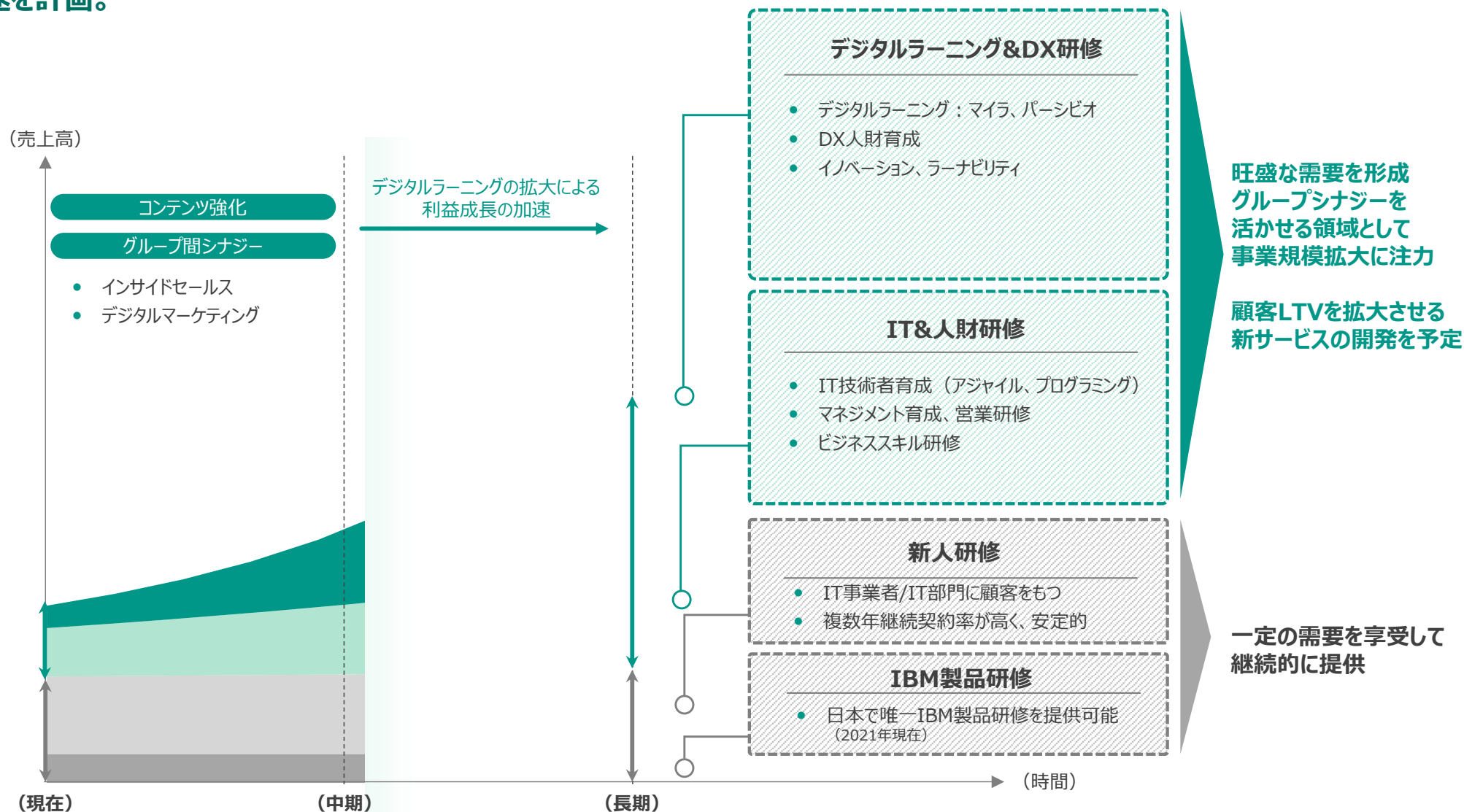
2 コンサルティング会社（ClieXito）によるデジタルトランスフォーメーション需要の取り込み

3 内製化支援パッケージ「ANSWERS」によるコンサルティング・システムソリューションサービスの拡大

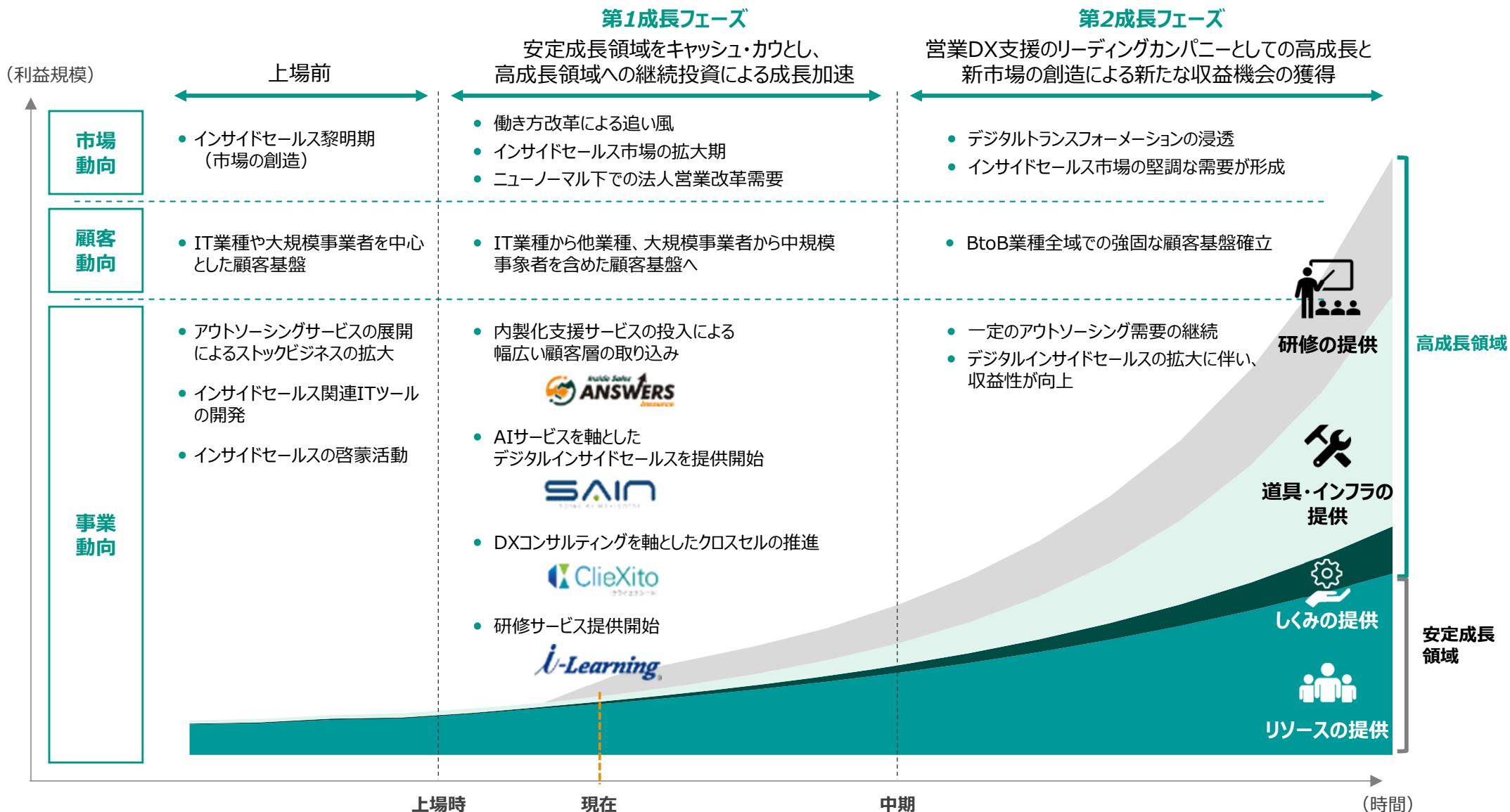
4 高成長ソリューションを中心としたシステムソリューションサービスの成長加速

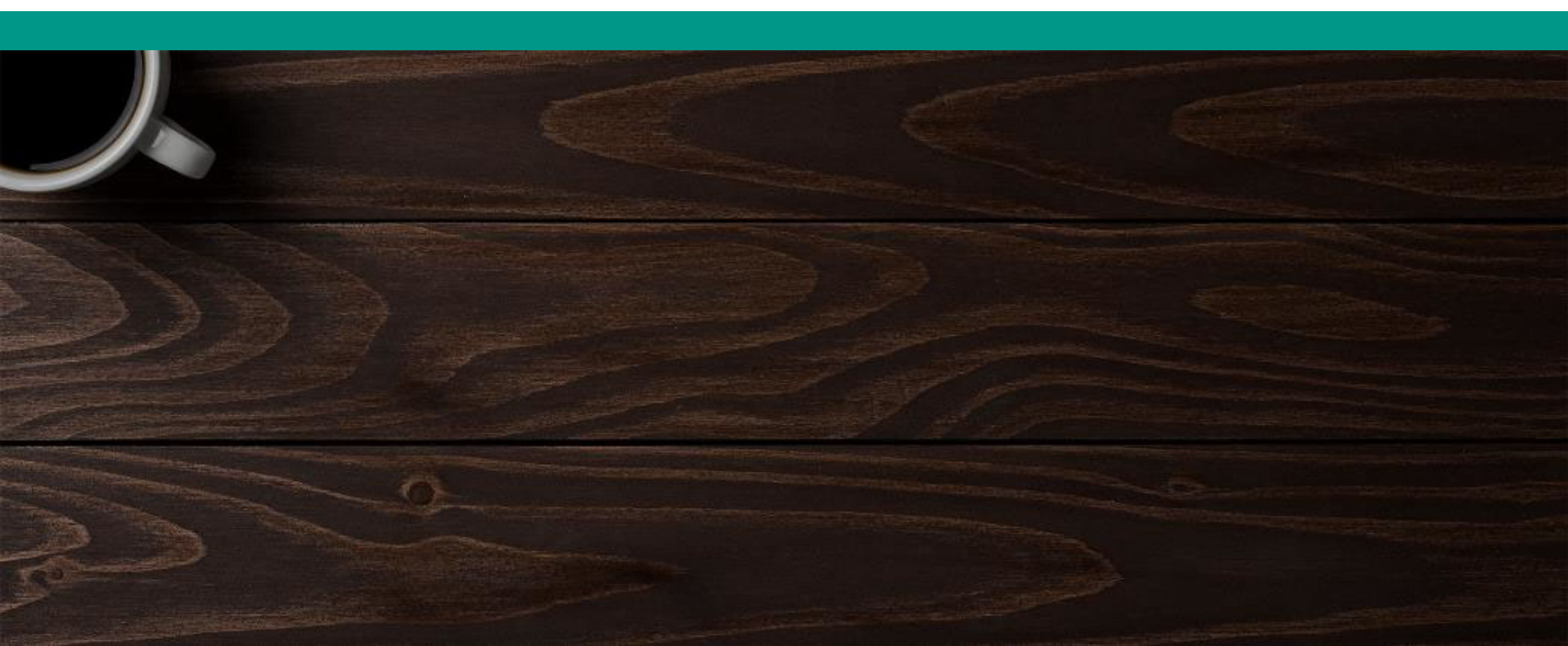
5 研修サービスでの収益基盤確立

アイ・ラーニング社を中心とした研修サービスは当面は研修市場の変化を捉え、注力領域のコンテンツ強化とリソースの提供による新たな収益基盤の構築を進めていく。長期的には、注力領域を中心とした収益構造の転換が進むことで利益成長の加速を計画。



働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、アウトソーシングサービスの継続した安定成長に加え、リソースを必要としない高成長ソリューションの収益化を進め、成長加速を図ります。





Appendix

ITグローバルカンパニーでの法人営業経験により、国内の属人的な法人営業環境や高齢化社会などに起因する企業の課題を解決することにビジネス機会を見出し、2002年に当社を設立しています。



代表取締役社長

吉田 融正

Michimasa Yoshida

IT業界最前線での法人営業経験

経歴

- 1983年 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社
- 1993年 同社副社長補佐就任
- 1994年 米国IBM出向
- 1997年 米国SIEBEL Systems Inc. 入社
日本シーベル株式会社設立 取締役営業本部長就任
- 2002年 ブリッジインターナショナル株式会社設立 代表取締役社長就任(現任)

著書

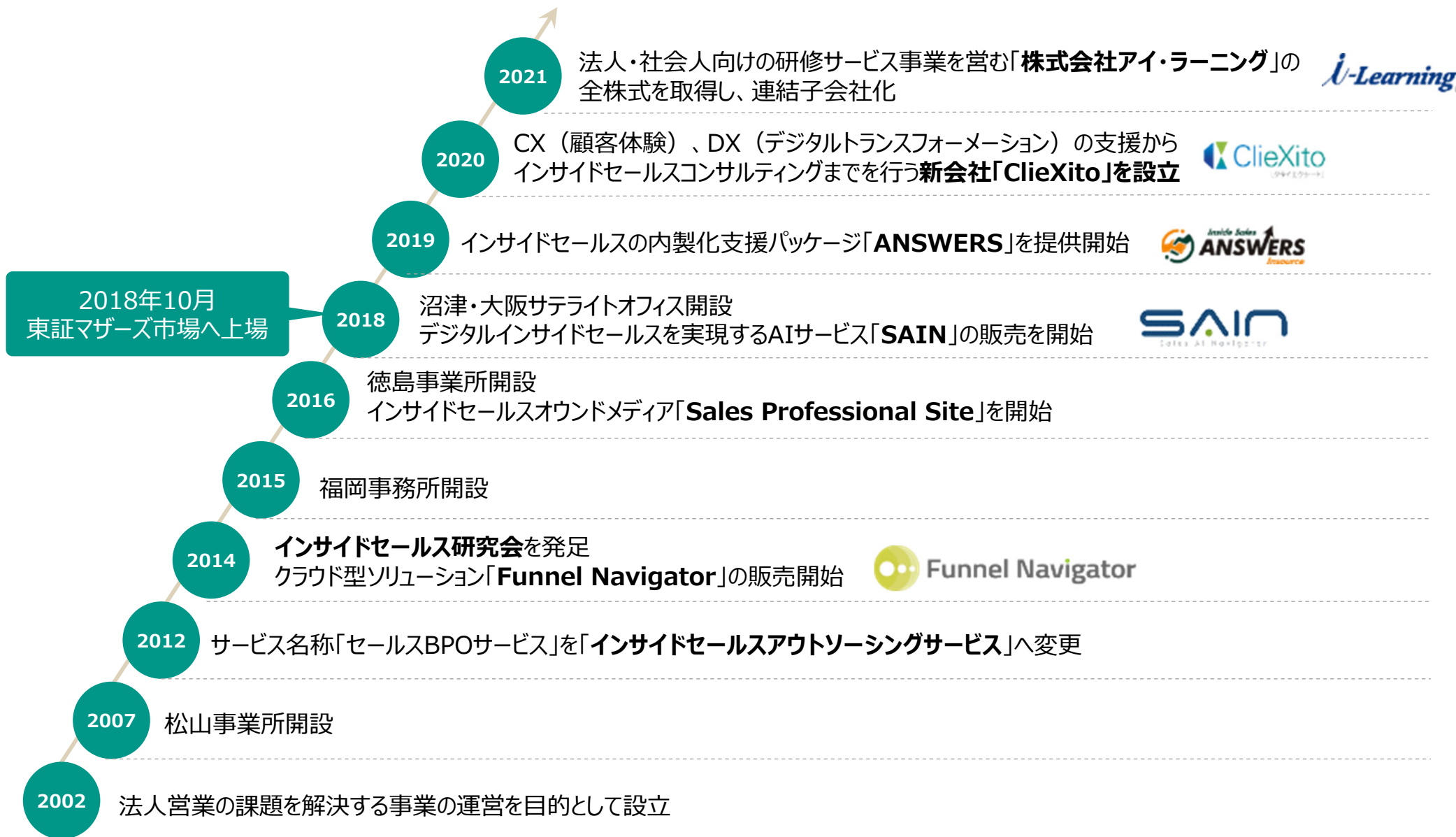


ハイブリットセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

2002年の会社設立後、インサイドセールス事業の拡大に伴い、各地で事業所やサテライトオフィスの開設を進めています。また、これまで蓄積したノウハウを軸に新規ツール・サービスを継続して開発しています。



本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。