



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社リビングプラットフォーム（証券コード：7091）
2021年12月22日

目次

1. 会社概要
2. 市場環境
3. ビジネスモデル及び競争優位性
 - 介護
 - 障がい者支援
 - 保育
4. 競争力の源泉
 - 売上と営業利益、経常利益
 税前利益、当期純利益の推移
 - 成長の源泉
5. ガバナンスの強化
6. 事業計画
 - 今後の方針（基本戦略・具体的施策）
 - 経営指標等（目標KPI・標準収支）
 - 2022年3月期 業績予想
7. リスク情報
 - 主要なリスク及び対応策

1. 会社概要



ミッションと事業領域

(株)リビングプラットフォームは、「持続可能な社会保障制度を構築する」をミッションに、民間企業として、全国各地に「介護」+「障がい者支援」+「保育」推進のための施設及びサービスを三位一体で提供する

コーポレートミッション

持続可能な社会保障制度を構築する

介護

障がい者支援

保育

会社概要

社名	株式会社 リビングプラットフォーム	
役員	代表取締役 金子 洋文 取締役 林 隆祐 取締役 小林 伸也 取締役(社外取締役) 田中 宏明(弁護士) 取締役(社外取締役) 河江 健史(公認会計士)	監査役 松橋 敏正 監査役(社外監査役) 浅川 弘樹(公認会計士) 監査役(社外監査役) 片倉 秀次(弁護士)
経営理念	感謝と創造	
コーポレートミッション	持続可能な社会保障制度を構築する	
設立日	2011年6月28日	
上場日	2020年3月17日(東京証券取引所マザーズ市場 証券コード7091)	
連結子会社	株式会社 リビングプラットフォーム東北 株式会社 シルバーハイツ札幌 株式会社 アルプスの杜 株式会社 ナーサリープラットフォーム 株式会社 OSプラットフォーム 株式会社 リビングプラットフォームケア 株式会社 チャレンジプラットフォーム 株式会社 BSプラットフォーム ブルー・ケア 株式会社	

創業者/代表取締役 金子洋文

■創業者経歴

- 2000年3月 慶応義塾大学総合政策学部卒業（マクロ計量経済学専攻）
- 2000年7月 アンダーセンコンサルティング入社
- 2001年11月 ライフタイムパートナーズ入社
- 2011年6月 リビングプラットフォーム設立

■創業経緯

卒業論文

大学の卒業論文でマクロモデル数百本を用いた財政モデル構築の過程において、日本の財政の持続可能性に疑問を持ち、その原因としての少子高齢化、それに伴う社会保障費の拡大をコントロールする政策を提言。

SFC

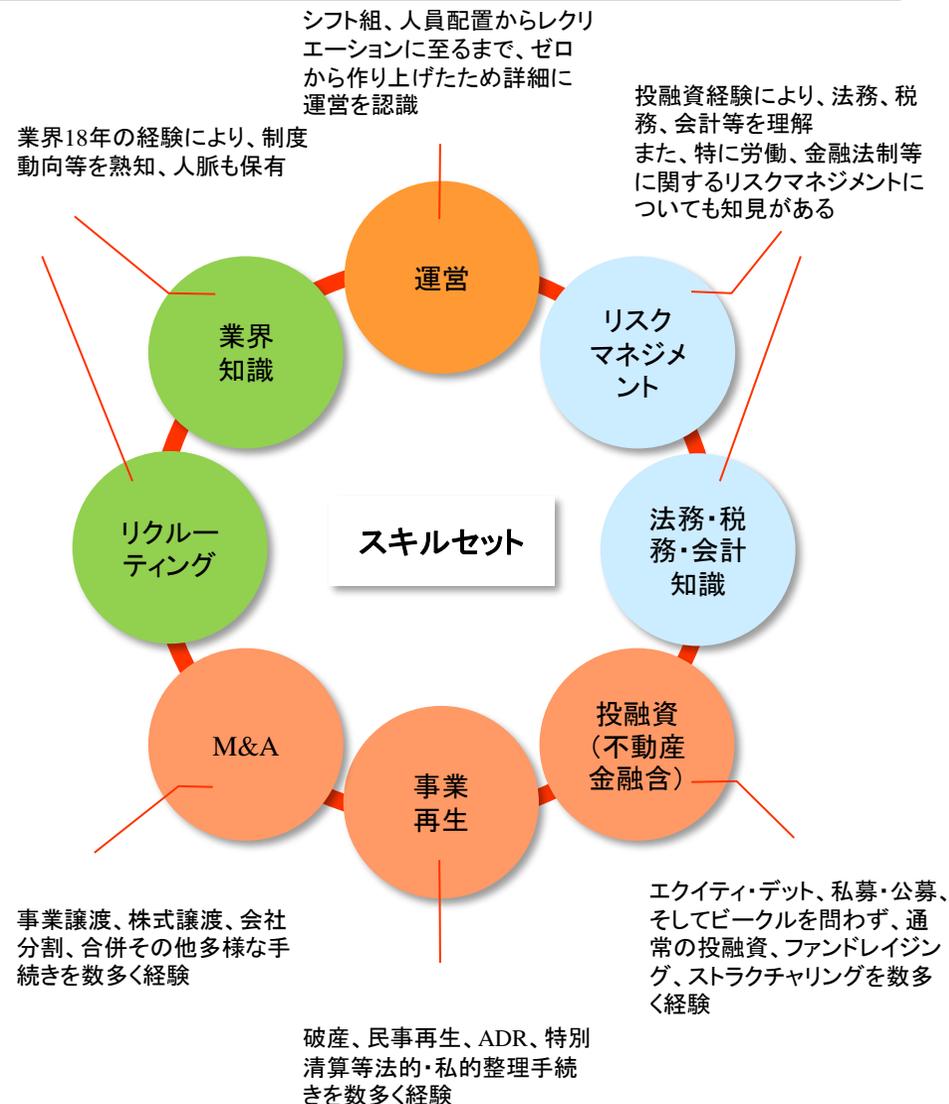
また、1996年に入学した慶應義塾大学湘南藤沢キャンパスでは、Windows95が発売されたばかりで、多くの学生がホームページの作成やパソコン教室等簡易なモデルでも起業する状況を目の当たりにし、将来の起業を視野に入れる。

3分野の注目

卒業に際して、働く業界の調査したが、未だ大きな開拓の余地がある市場として、新興市場及び規制業界に注目し、その中で、IT、農業、そしてヘルスケアの3分野を選定。

ヘルスケア業界との出会い

2001年には、三菱商事のヘルスケア戦略子会社であるライフタイムパートナーズに入社し、その後約10年間ハンズオン経営支援と投融資を行い、その後創業。



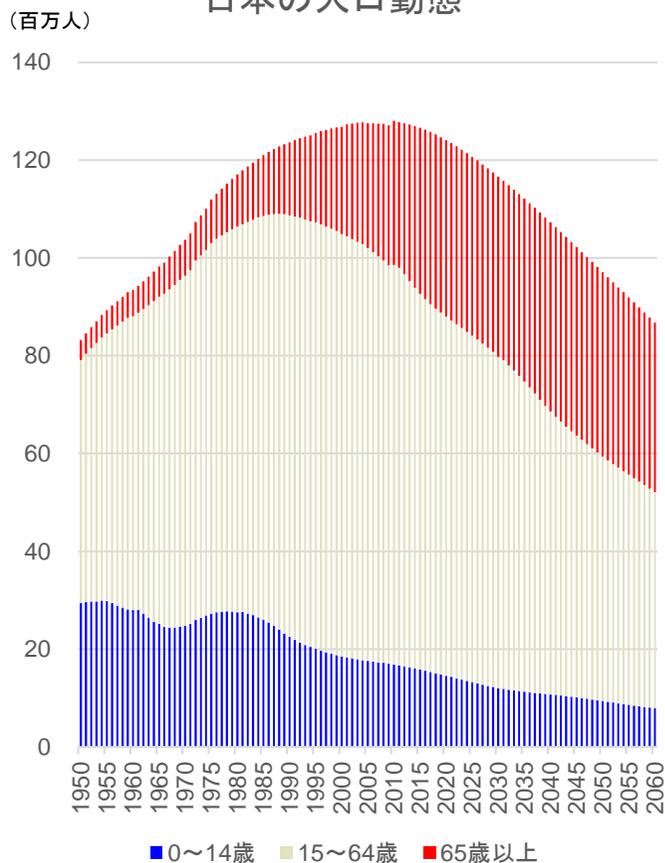
2. 市場環境



日本の人口動態

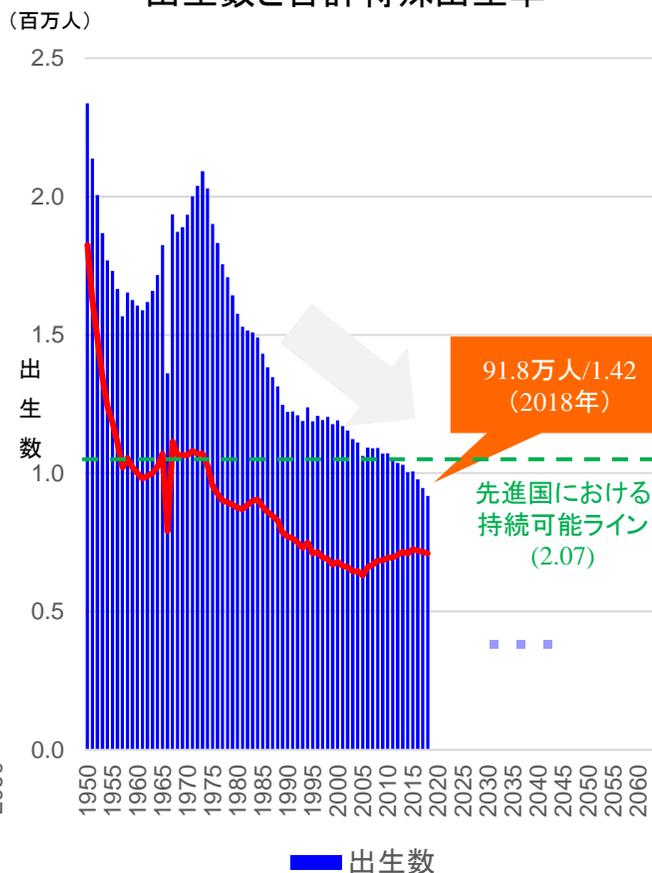
少子高齢化によって日本の人口は縮小していく
 出生数は2016年に100万人を下回り、合計特殊出生率も低い水準で推移している
 労働力人口も急激に減少していく

日本の人口動態



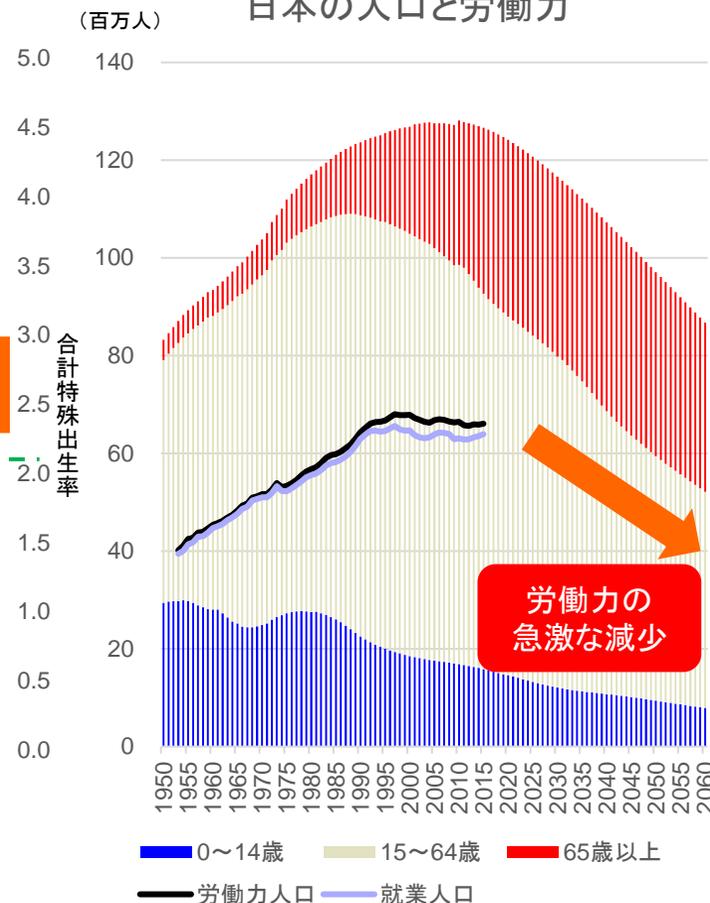
出所：総務省統計局統計調査部国勢統計課 人口推計資料「我が国の推計人口」「人口推計年報」

出生数と合計特殊出生率



出所：厚生労働省「平成30年(2018)人口動態統計月報年計(概数)の概況」

日本の人口と労働力

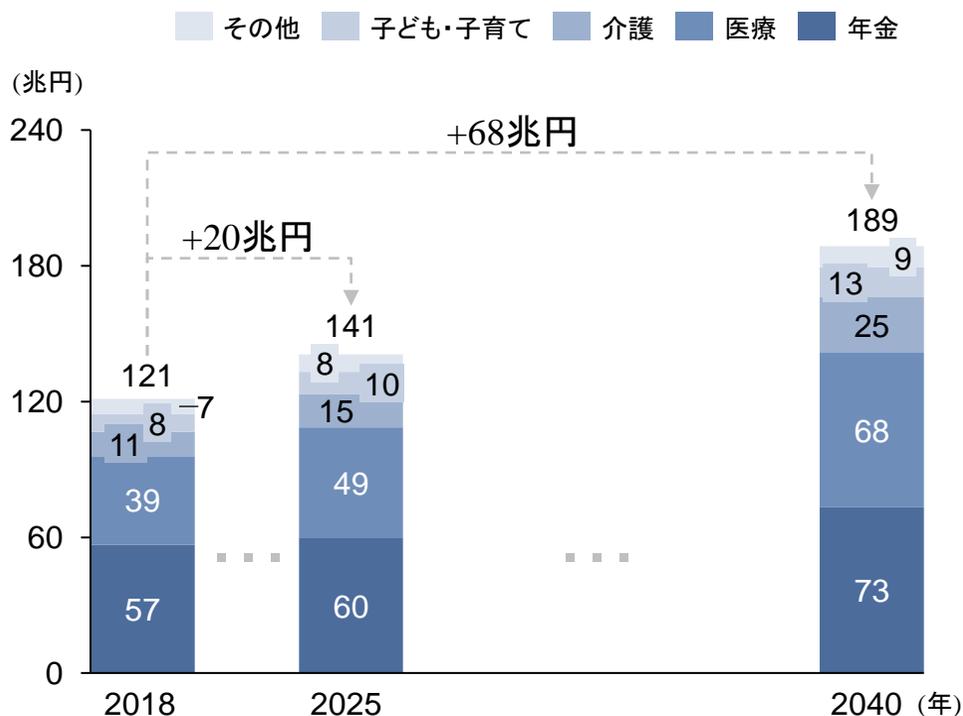


出所：総務省統計局統計調査部国勢統計課 人口推計資料「我が国の推計人口」「人口推計年報」

拡大を続ける社会保障費と国家財政の持続可能性

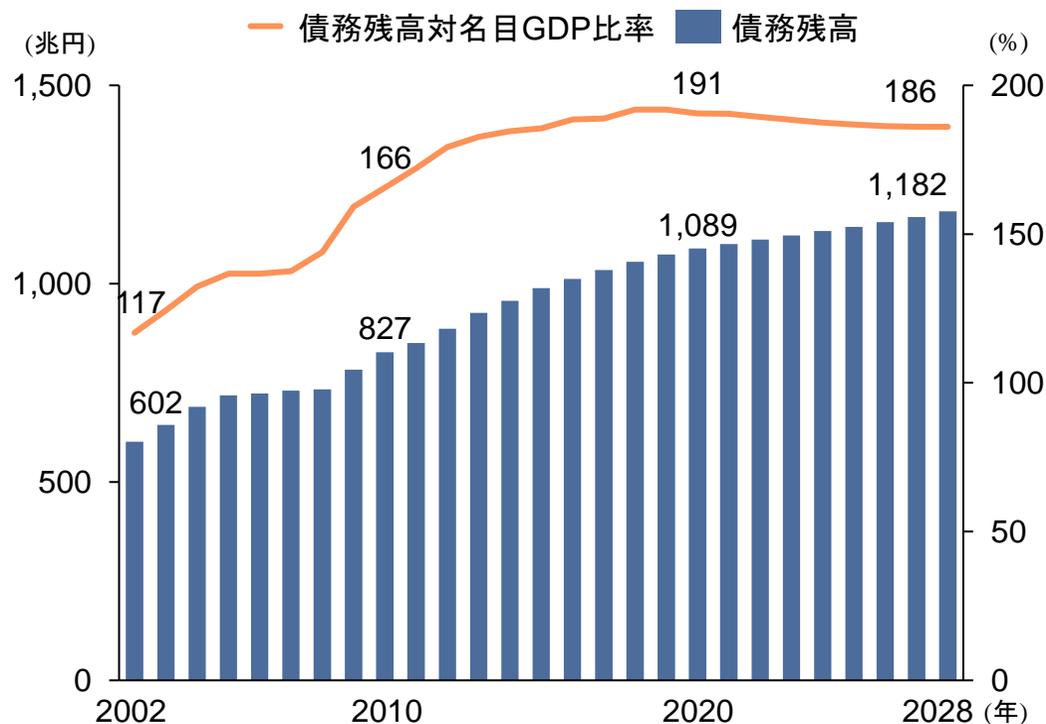
こうした人口構造の変化に合わせて、社会保障費は今後も拡大を続ける結果として、国家財政が持続不可能な状態へ近づいていく事は免れない

社会保障給付費の見通し



出所：内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し(議論の素材)ー概要ー(内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省平成30年5月21日)」

債務残高名目GDP比率



出所：内閣府「中長期の経済財政に関する試算(令和元年7月31日経済財政諮問会議提出)国・地方の財政の姿(復旧・復興対策の経費及び財源の金額を除く)公債等残高 ベースラインケース」

当社事業の根幹にある考え方: サプライサイドへのアプローチ

サプライサイドの改善を通じて全体のパイを増やし、負担を希釈させ、持続可能な社会保障制度を実現する

	A(全要素生産性)	K(資本)	L(労働)
介護	<p>社内教育を通じた、 質の高い職員育成</p> <p>効率経営</p>	<p>介護事業所の 建設</p>	<p>介護離職の防止 高齢者の労働参加</p>
障がい者 支援	<p>より高付加価値を生む 障がい者就労支援教育</p> <p>効率経営</p>	<p>障がい者支援事業所の 建設</p>	<p>障がい者の労働参加</p>
保育	<p>長期的な生産性に 資する、幼児教育</p> <p>効率経営</p>	<p>保育園の 建設</p>	<p>出産、子育て離職の防止</p>

教育を通じた生産性の改善
経営努力を通じた経済的な運営

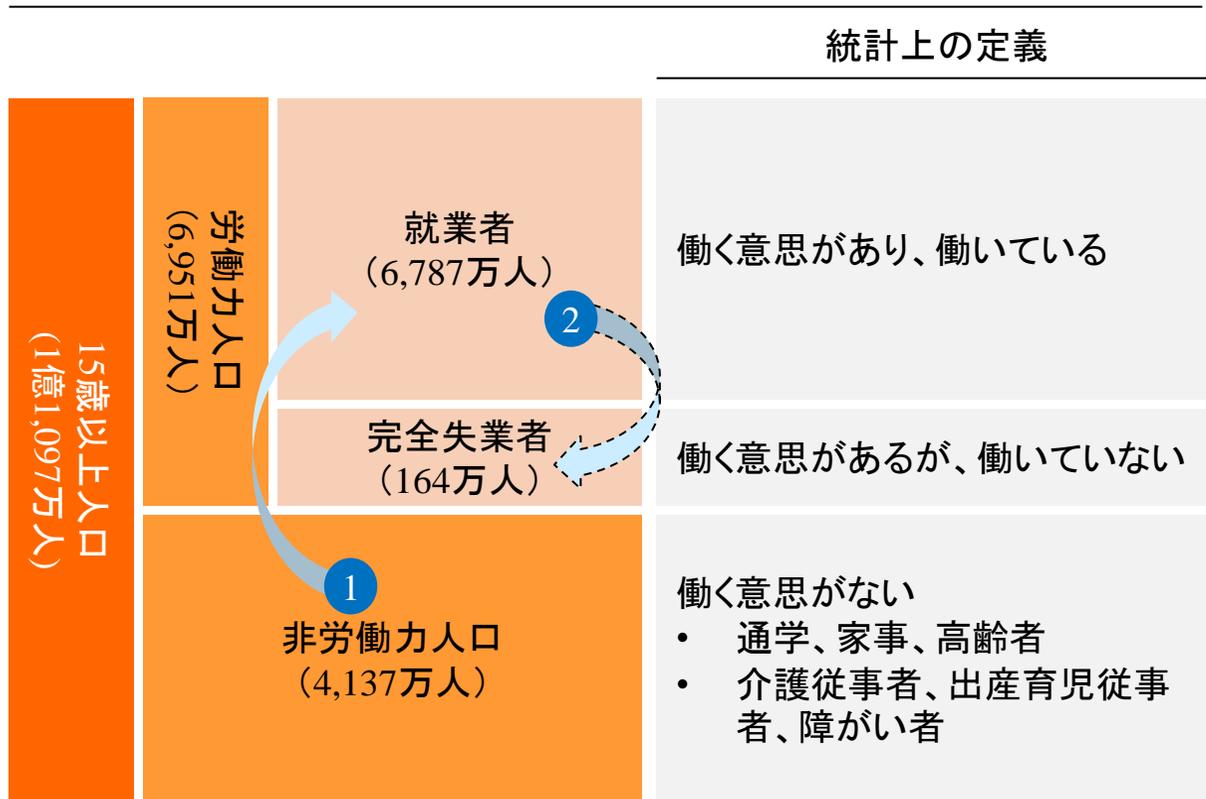
事業所建設を通じた資本の蓄積

事業を通じた労働力の移転
(参考A)

(参考A) 事業を通じた労働力の移動

障がい者や高齢者が活躍できる労働環境の提供と、介護・障がい者支援・保育施設拡充を通じた望まない離職の減少を支援する

15歳以上人口の内訳



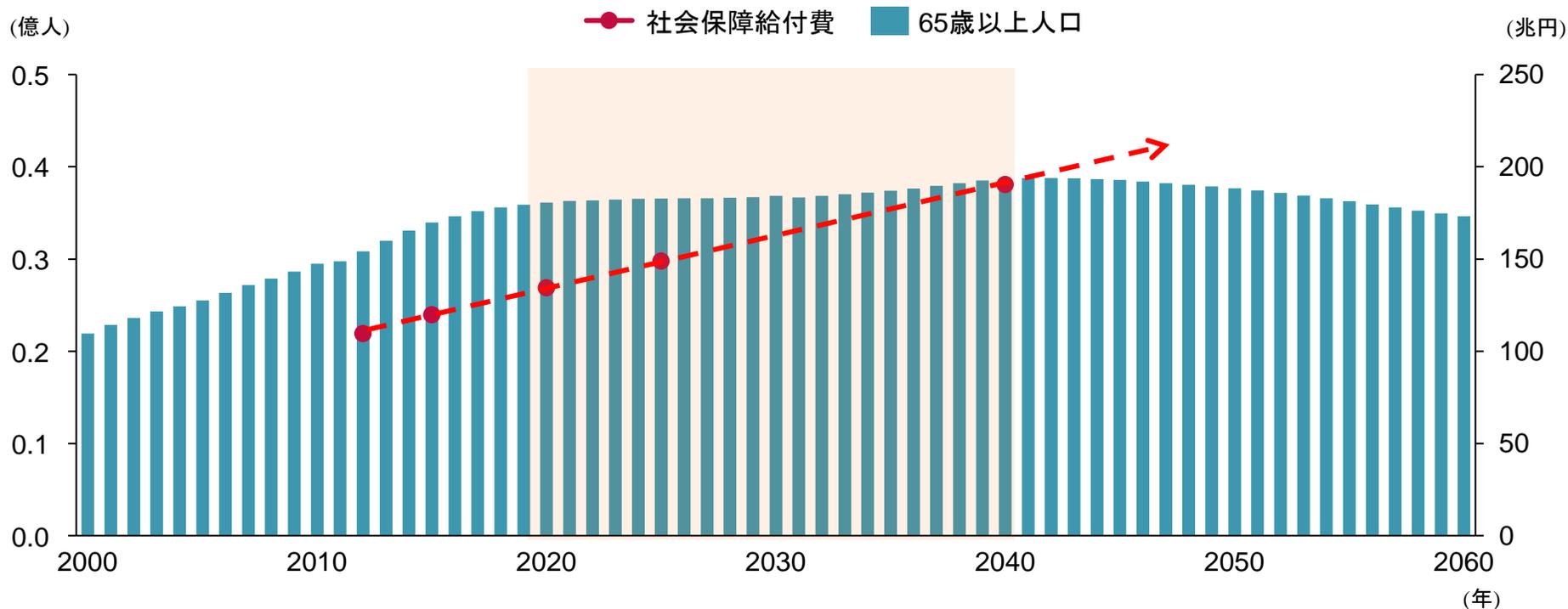
当社のアプローチ

- 働く意思はあるが、就労出来ていない人を、労働参加させる
- 離職せざるを得ない人を、離職しなくて良いようにする

「持続可能な社会保障制度」のために、上場維持が必要な理由

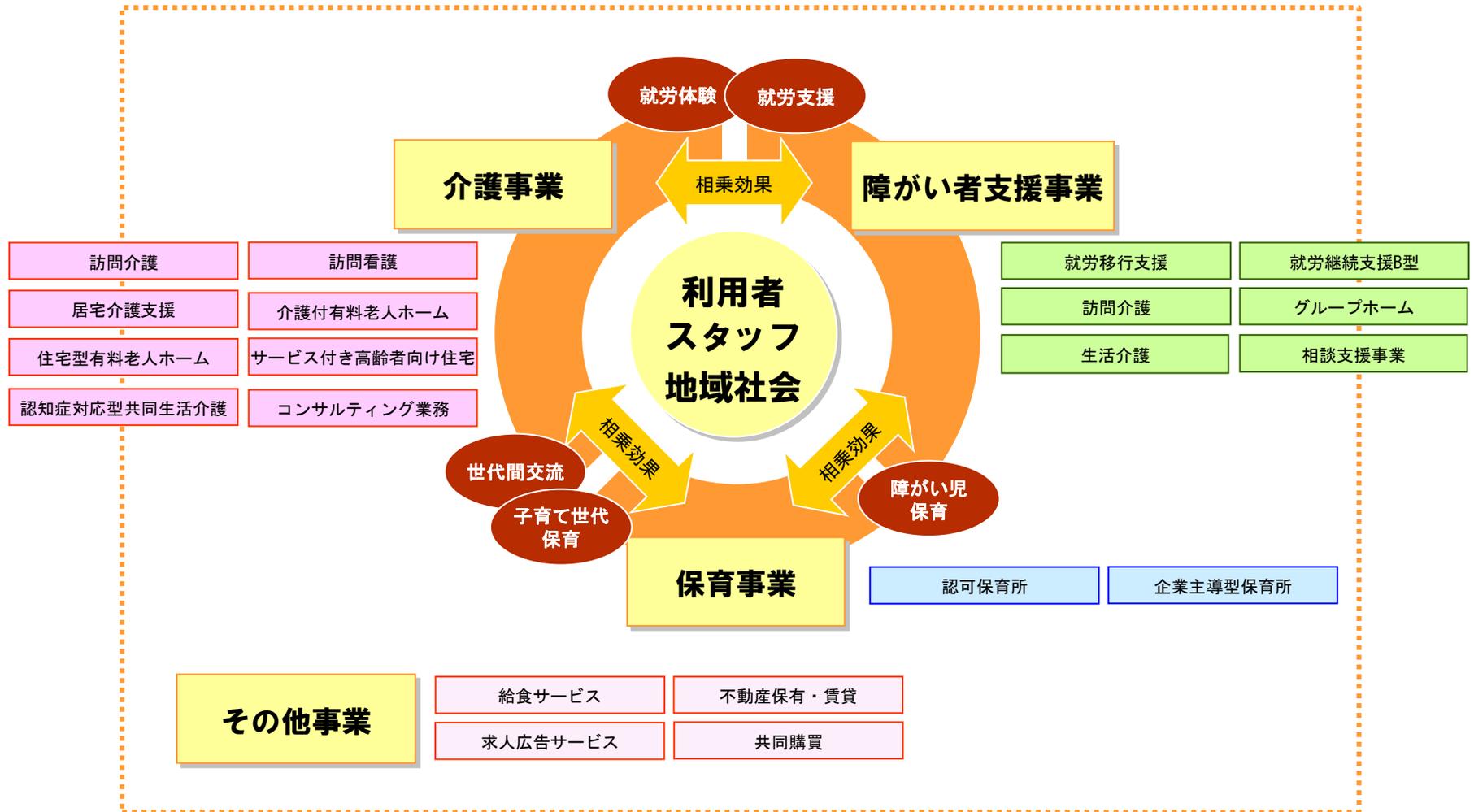
こうした施策は、より多くの補助金等を使う、財政コストの高い整備が進み切ってしまう前に実行されなければ、効果が限定されてしまう

65歳以上人口と、社会保障給付費の推移



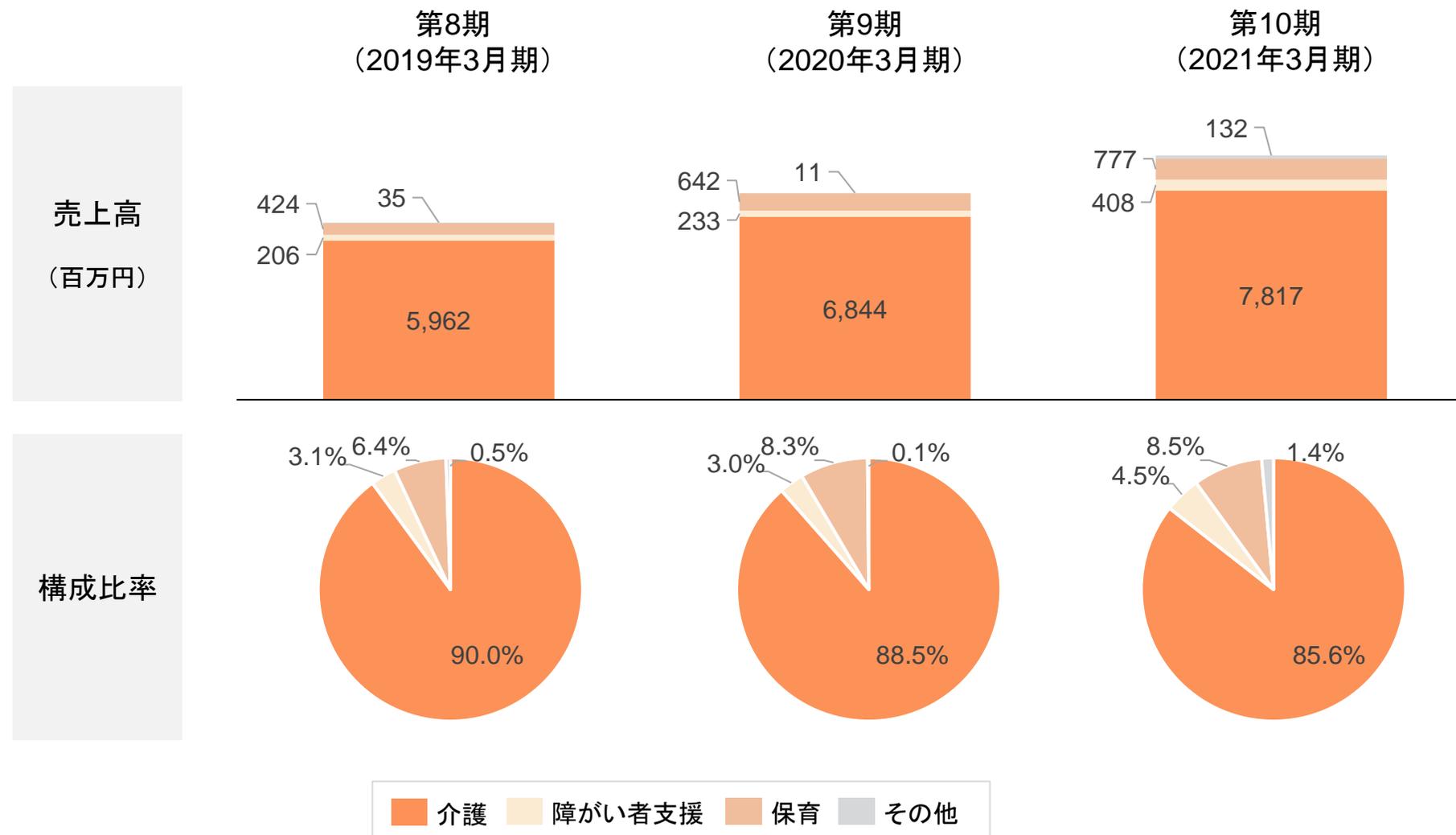
出所：総務省統計局統計調査部国勢統計課 人口推計資料「我が国の推計人口」「人口推計年報」、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」

当社グループの事業概略



事業領域別 売上高および構成比率の推移

介護事業の売上構成比率は、漸近的に低下してきたが、今後は80-85%程度で定常化すると想定している。



3. ビジネスモデル及び競争優位性



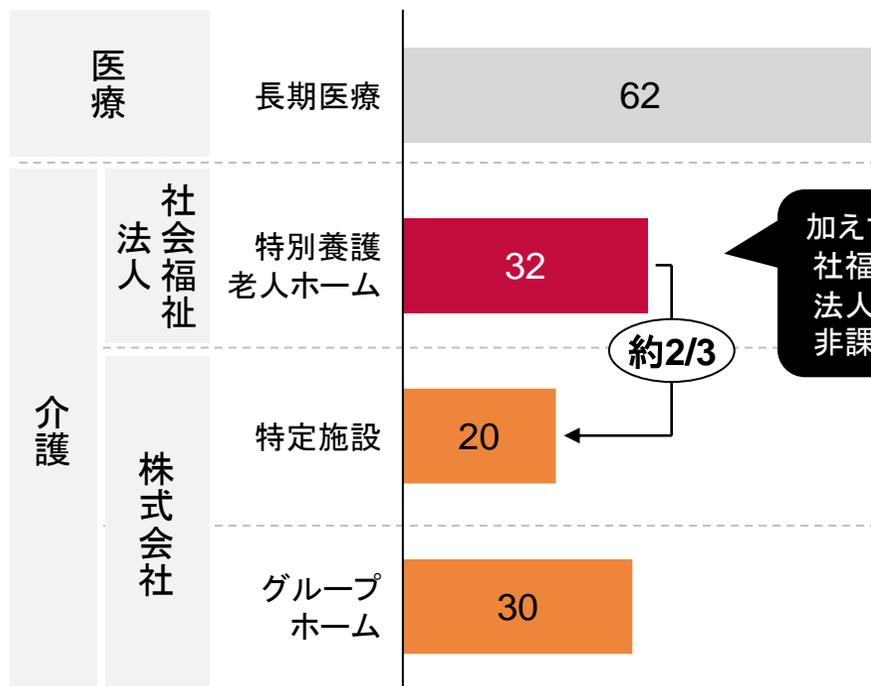
A photograph showing a caregiver in blue scrubs supporting an elderly person. The elderly person is wearing a white cardigan over a black and white striped shirt and is holding a wooden cane. The caregiver's hands are visible, supporting the elderly person's arms. The background is a blurred indoor setting, possibly a home or a care facility.

介護

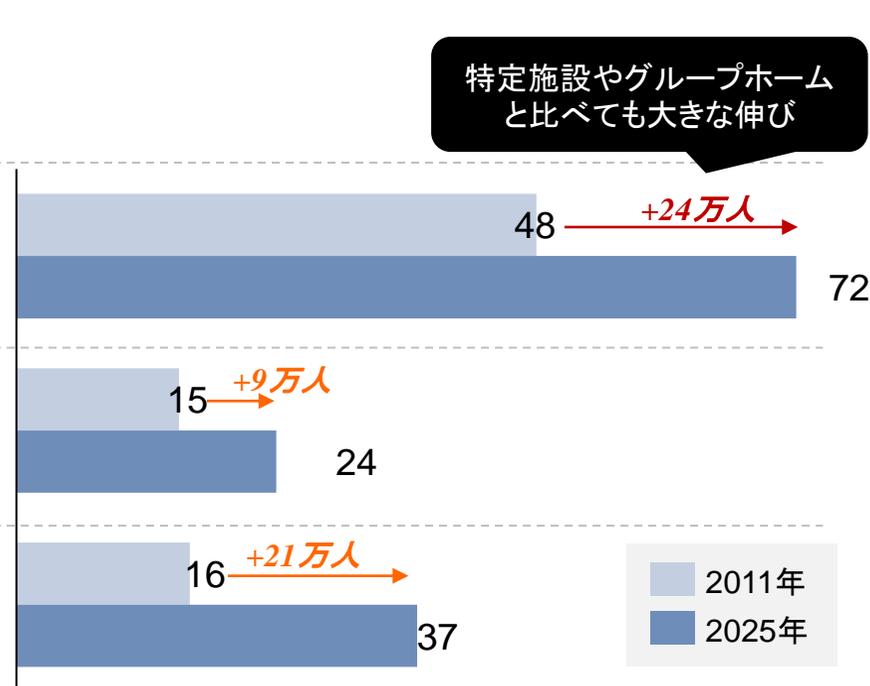
介護：課題

特別な手立てを打たない場合、主要施設介護の中で高単価である（社会保障負担の大きい）医療療養型施設や特別養護老人ホーム（特養）が、最も多く整備されていってしまう

医療・介護サービス毎の単価の見込み
(2025年見込み(改革シナリオ)、万円/月)



介護施設利用者数の伸び
(2011年度及び2025年度見込み(改革シナリオ)、万人)

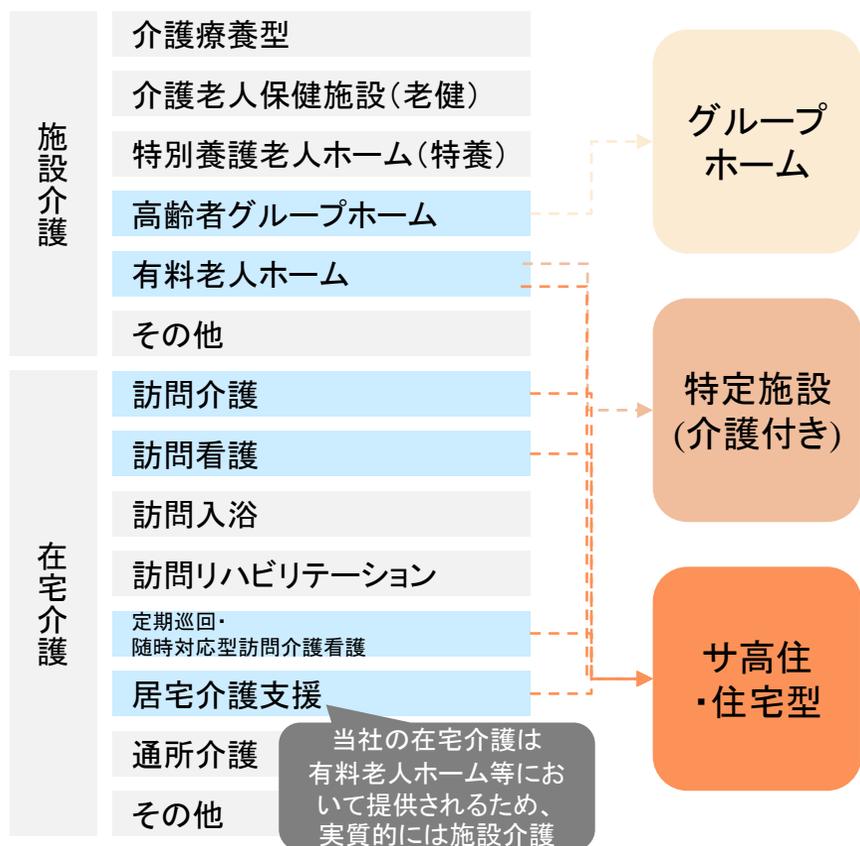


医療から介護へ、社会福祉法人から株式会社へ比重を変えていくことが、
財政負担を軽減し、持続可能な介護市場の発展に資する

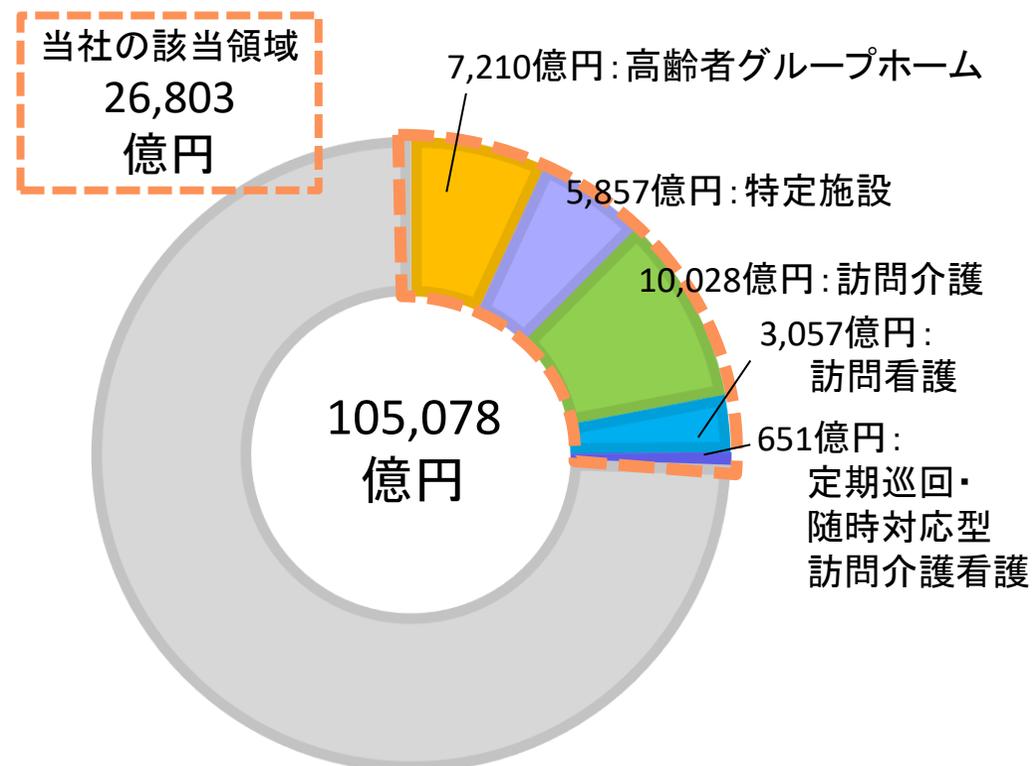
介護：事業ドメイン

限られた財政の中で、介護基盤を整備するには施設介護が効率的であり、職員募集も在宅に比べ相対的に有利である。また、施設介護は独居が増加する中で、新しいコミュニティの創造にも繋がり、健康の増進にも寄与できる

全介護市場における、当社の該当領域



介護サービス種類別費用額累計(2020年度)



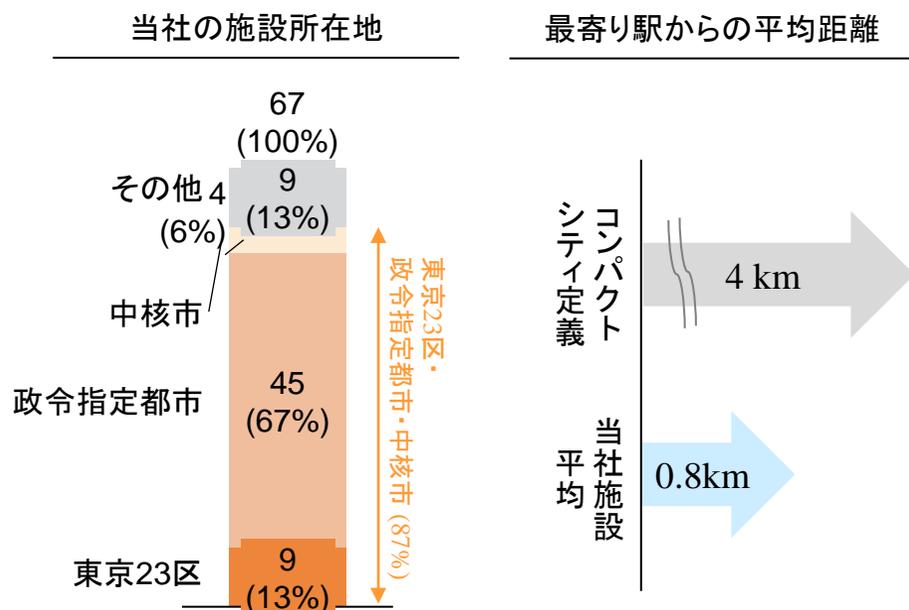
出所：厚生労働省「令和2年度 介護給付費等実態統計の概況」

備考：有料老人ホームは、「特定施設(介護付き施設)」と「サ高住・住宅型」に分かれる。また、「サ高住・住宅型」には、訪問介護、訪問看護、定期巡回・随時対応型訪問介護看護、住宅介護支援の一部が含まれる

介護：当社の強み

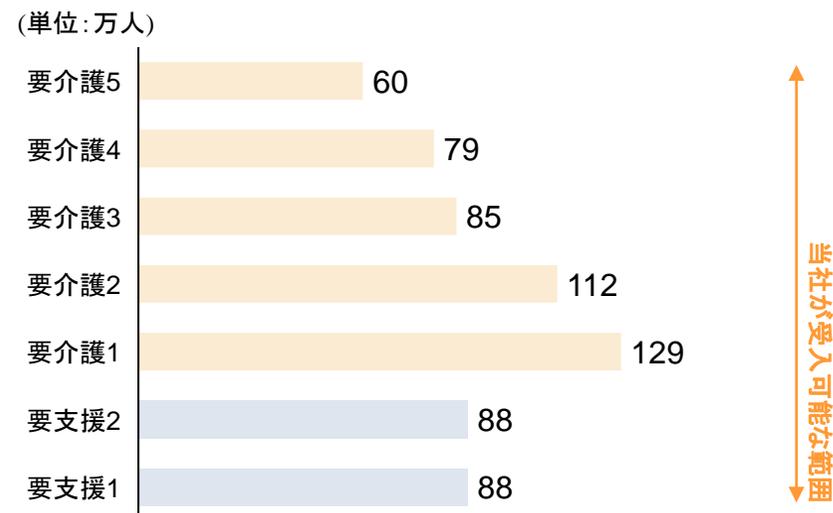
好立地への出店と医療機関との連携、看護師の配置、看取り対応により、ボリュームゾーン市場ながら、高価格帯と同程度の利益率を実現

大型都市駅近隣への集中



東京23区・政令指定都市・中核市及びその周辺都市における駅近隣へ集中することで、入居者並びにスタッフを優位に確保

医療機関連携

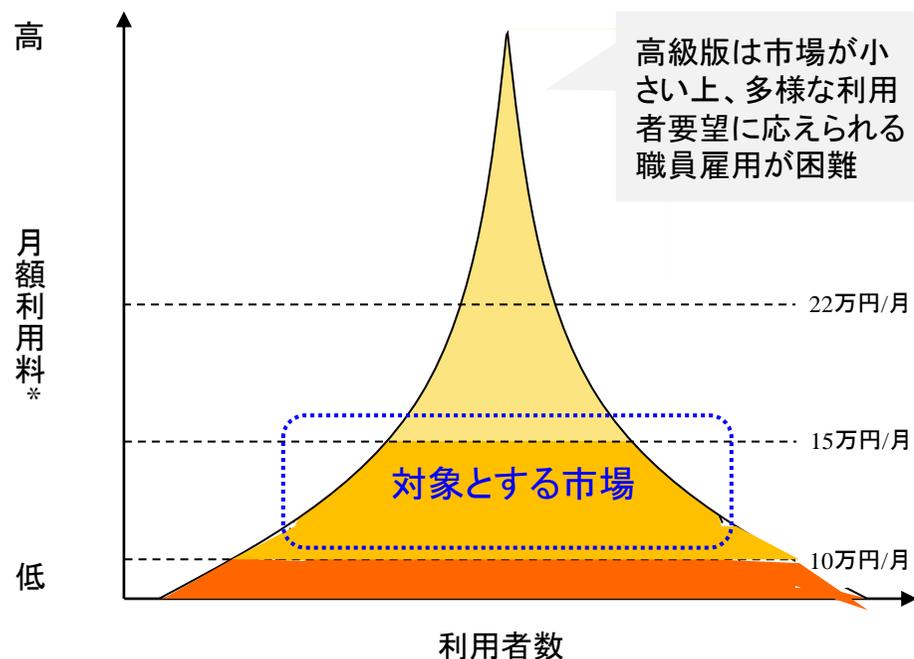


医療機関との緊密な連携や全施設への看護師の配置により、高医療依存度の入居者の受け入れや看取りを行えるため、入居可能対象者の幅が広く、また顧客あたり単価も高い

介護：想定する市場価格・需要と競合

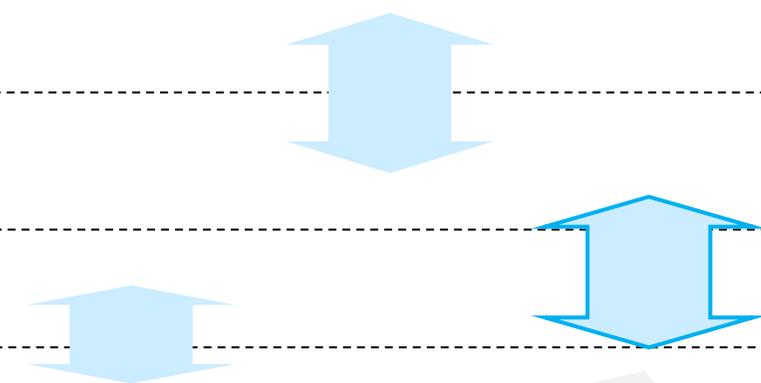
ボリュームゾーンである15万円以下の市場を中心に、事業規模と高稼働率を追求。特別養護老人ホームと競合関係に当たるとも言え、本領域での事業拡大は、民間による代替手段として社会保障削減に大きく資する

介護施設市場のイメージ



各事業主体の価格帯

特別養護 老人ホーム (市場平均)	介護付き有料 老人ホーム (市場平均)	介護付き有料 老人ホーム (当社)
-------------------------	---------------------------	-------------------------



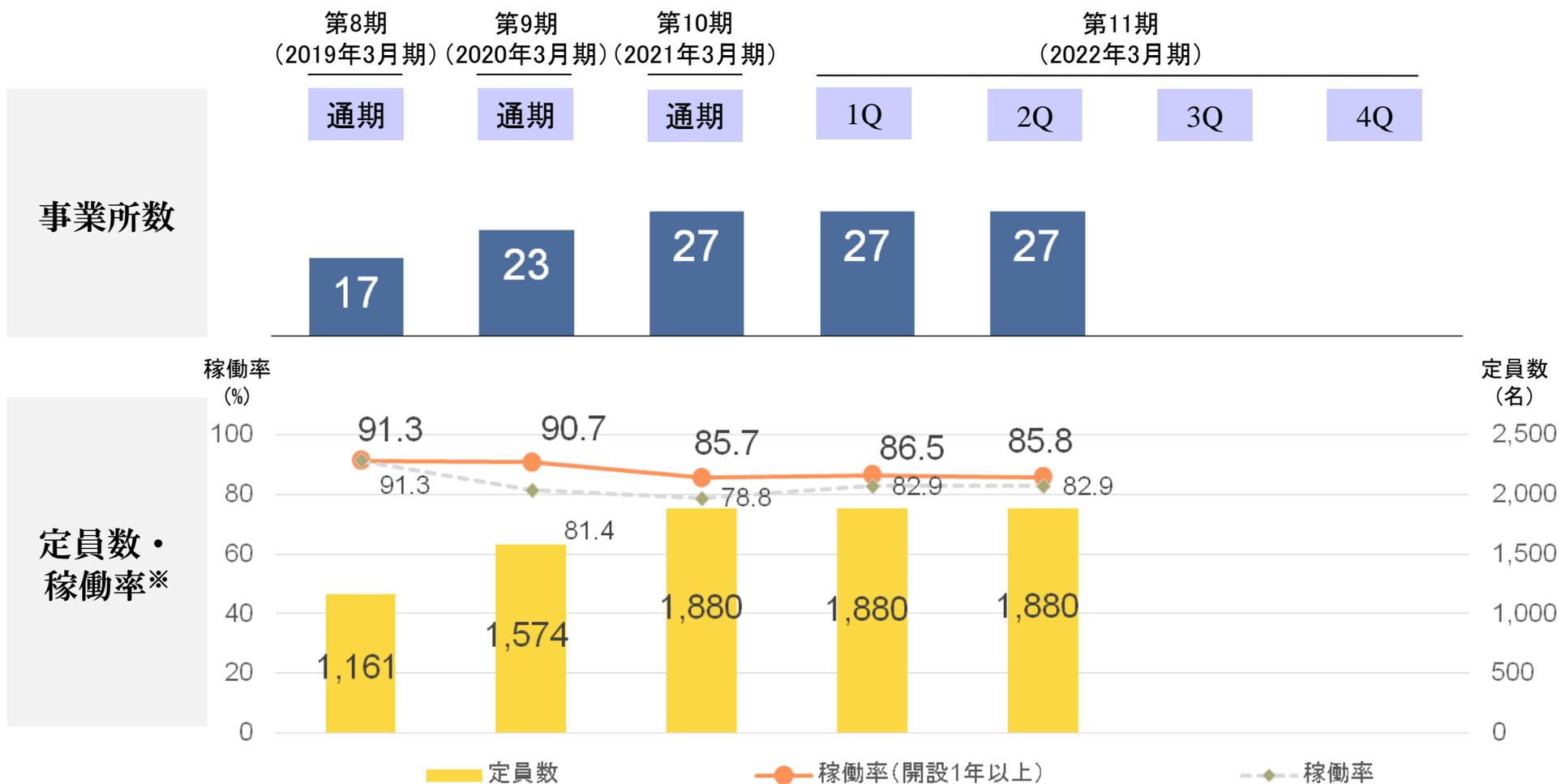
出所：社内データ、みんなの介護ウェブサイト
備考：*家賃、水道光熱費、食費含む。値段は、地方中核市の例

プロダクトの紹介：Zenシリーズ

和モダンを意識し、運営のしやすさだけでなく、将来の世代にも訴求するスタイルを確立。独自のフレグランスの開発も行った



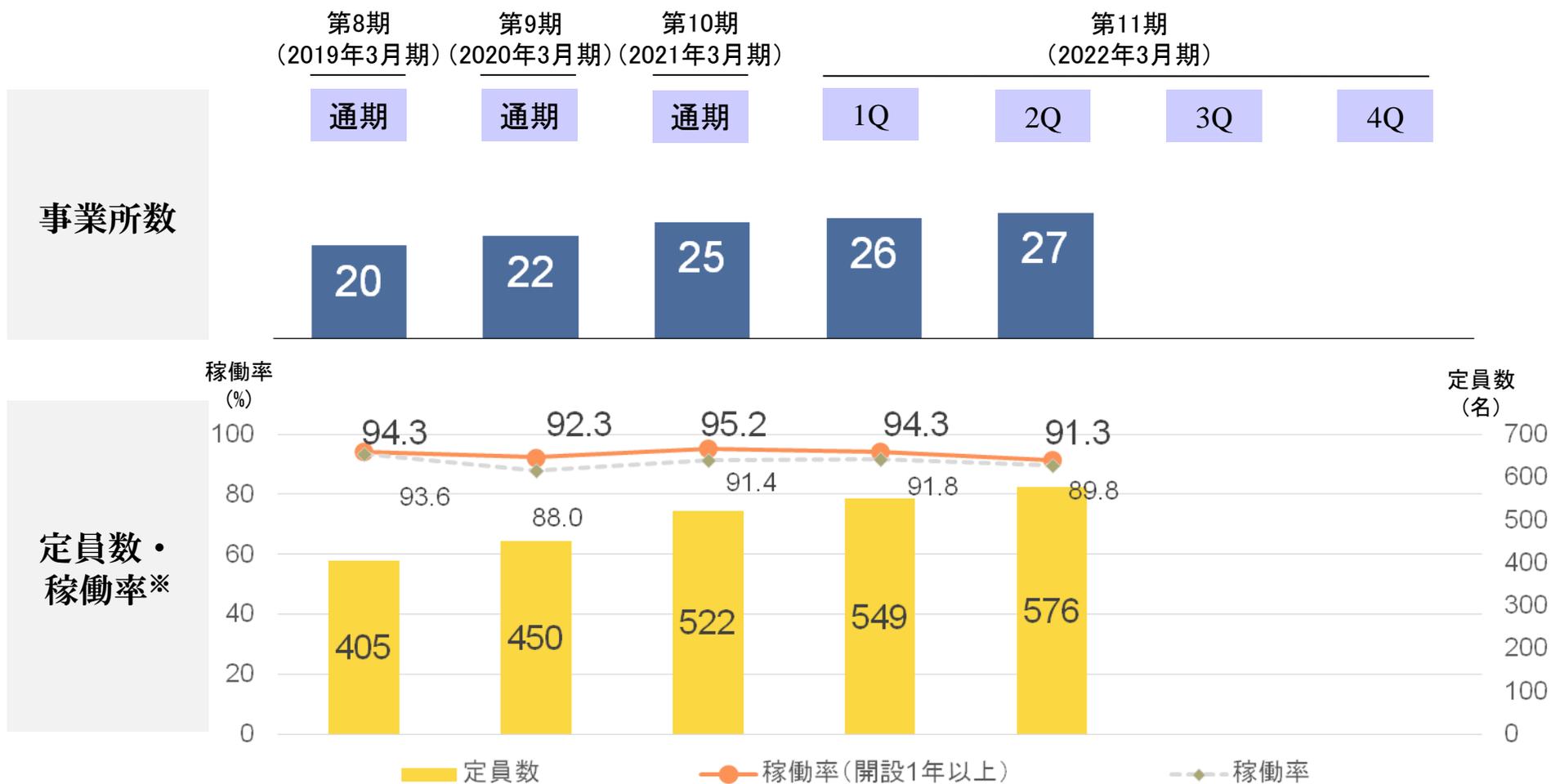
介護（有料老人ホーム等）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。(ただし、ショートステイは、延べ利用人数を営業日数で割った平均利用人数を入居者数とする。)

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

介護（グループホーム）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

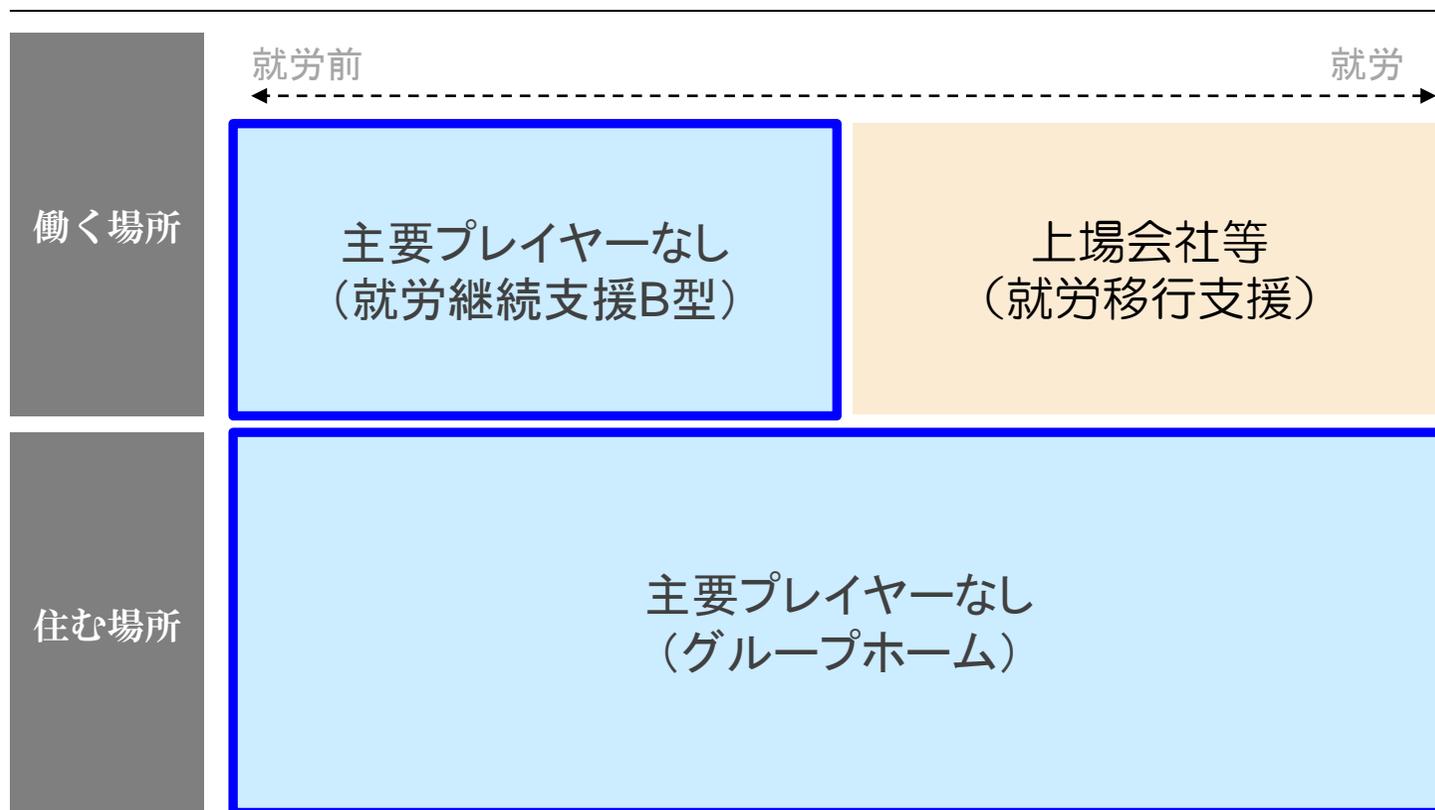


障がい者支援

障がい者支援：課題

上場会社等、“働く場所の支援”を行う主要プレイヤーがいる一方、“住む場所の支援”を行う主体は少ない。
また、就労移行支援もより社会への適応の初期的な段階にある方へのサービス提供（就労継続支援B型）は、
ドミナントプレイヤーが少ない

既存事業者の注力領域



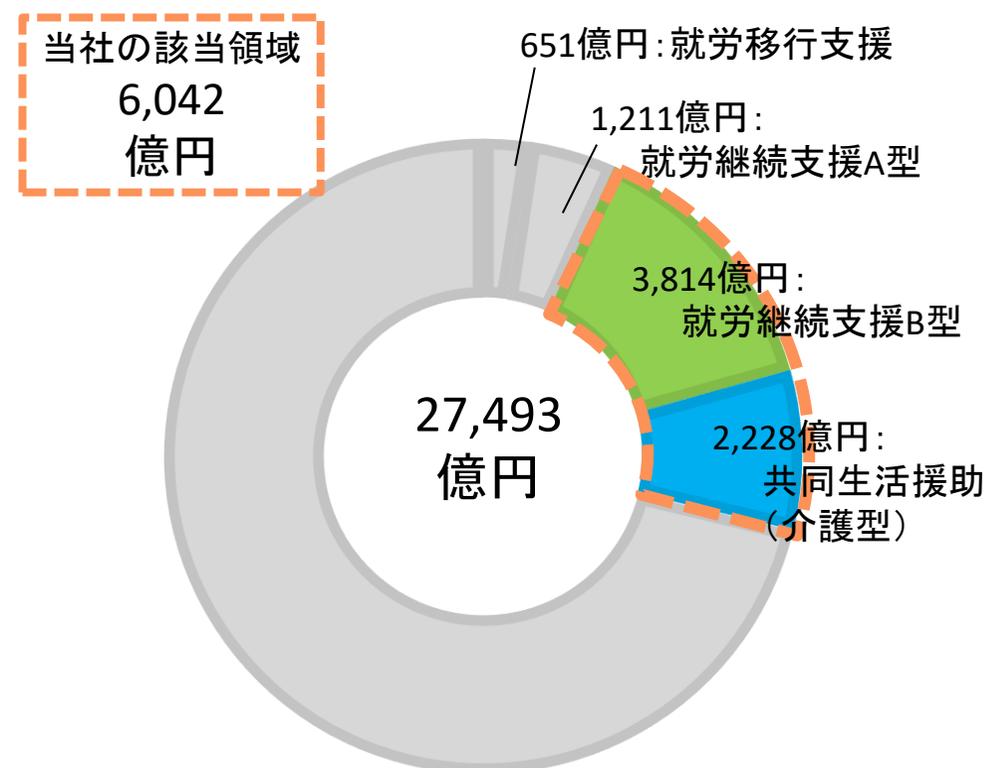
障がい者支援：事業ドメイン

ドミナントプレイヤーのいない、自立した生活を目指す方々の住まいである共同生活援助施設（グループホーム）と、就労継続支援B型を中心に展開を進める

全障がい者支援市場における、当社の該当領域

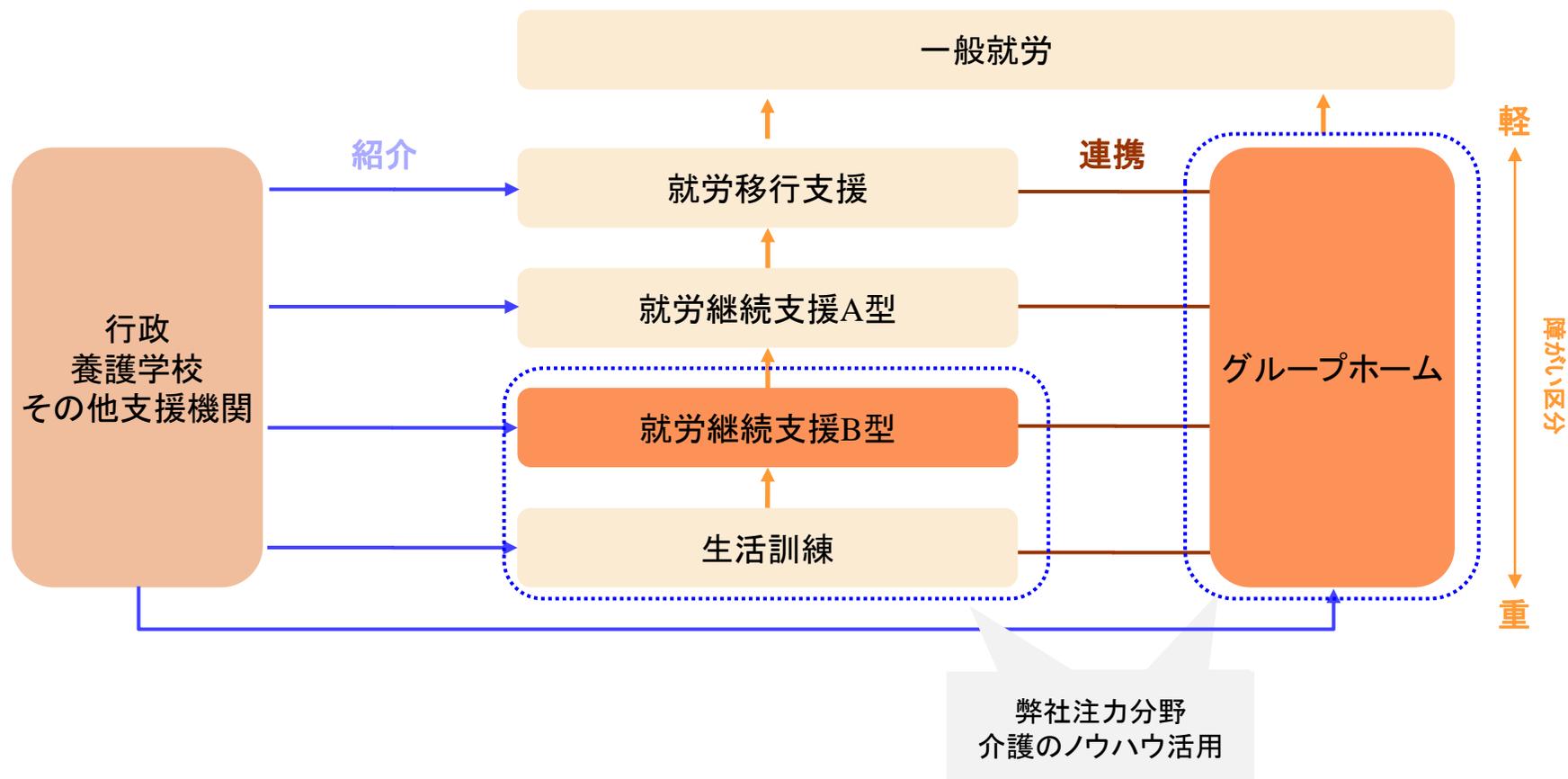
訪問	居宅介護(ホームヘルプ)
	重度居宅介護
	同行援護
	行動援護
	その他
施設	施設入所支援
活動中	生活介護
	その他
支援住	自立生活援助
	共同生活援助(グループホーム)
訓練・就労	自立訓練(機能訓練)
	自立訓練(生活訓練)
	就労移行支援
	就労継続支援A型
	就労継続支援B型
	就労定着支援

サービス種類別総費用額(2019年度)

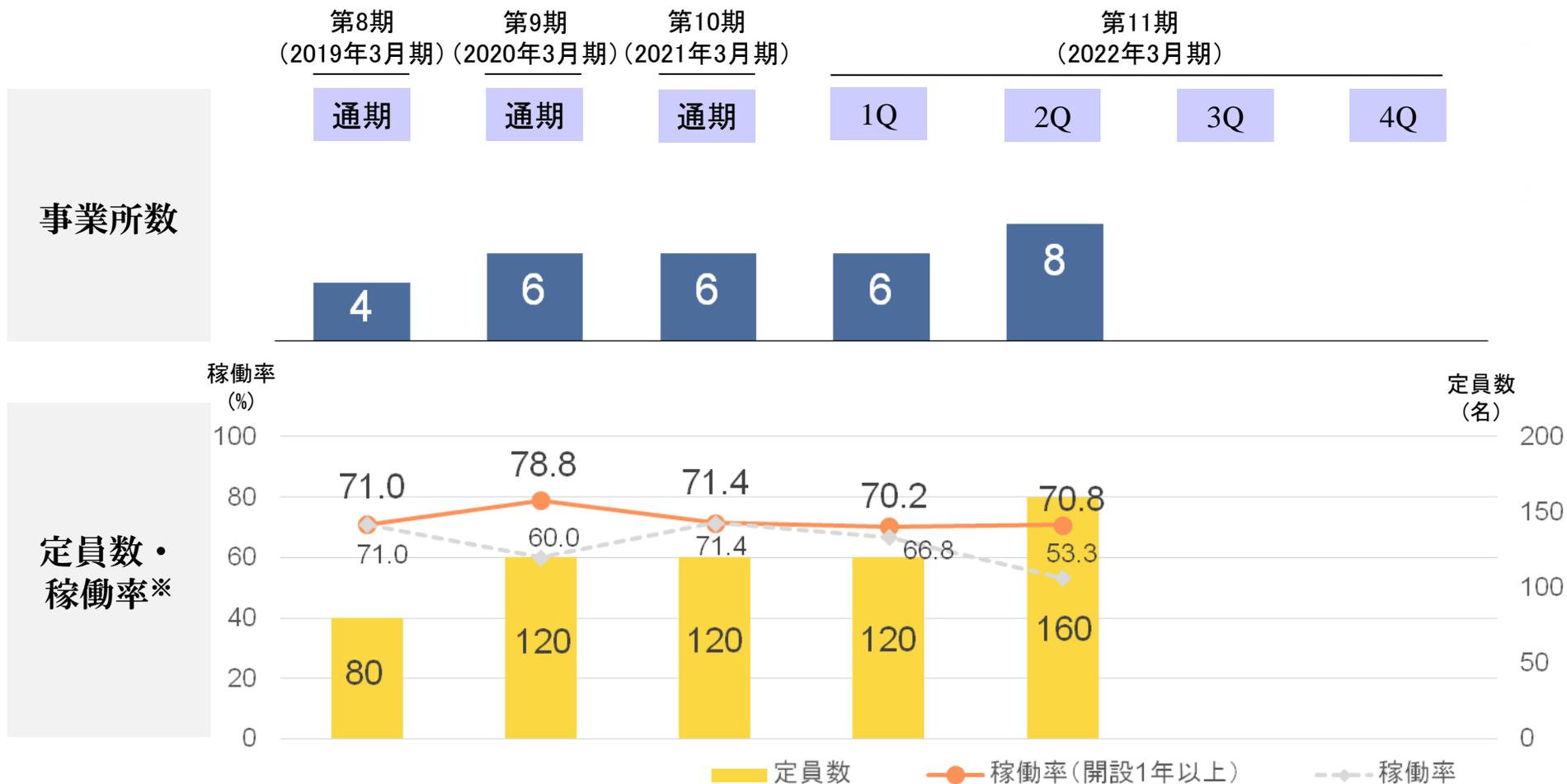


障がい者支援：当社の強み

就労継続支援B型は、上場他社の行う就労移行支援（一般就労直前期の支援）に比べ、社会に適合する初期段階での支援であり、また、グループホームについては、就労支援とは別分野の異なる生活の支援であり、両事業形態ともに、介護に近く、ドミナントプレイヤーが少ない。さらに、各社の事業拡大におけるボトルネックになっている、管理職の雇用については、資格要件（経験年数等）に介護経験が適用されるため、当社には管理者要件充足者が多い



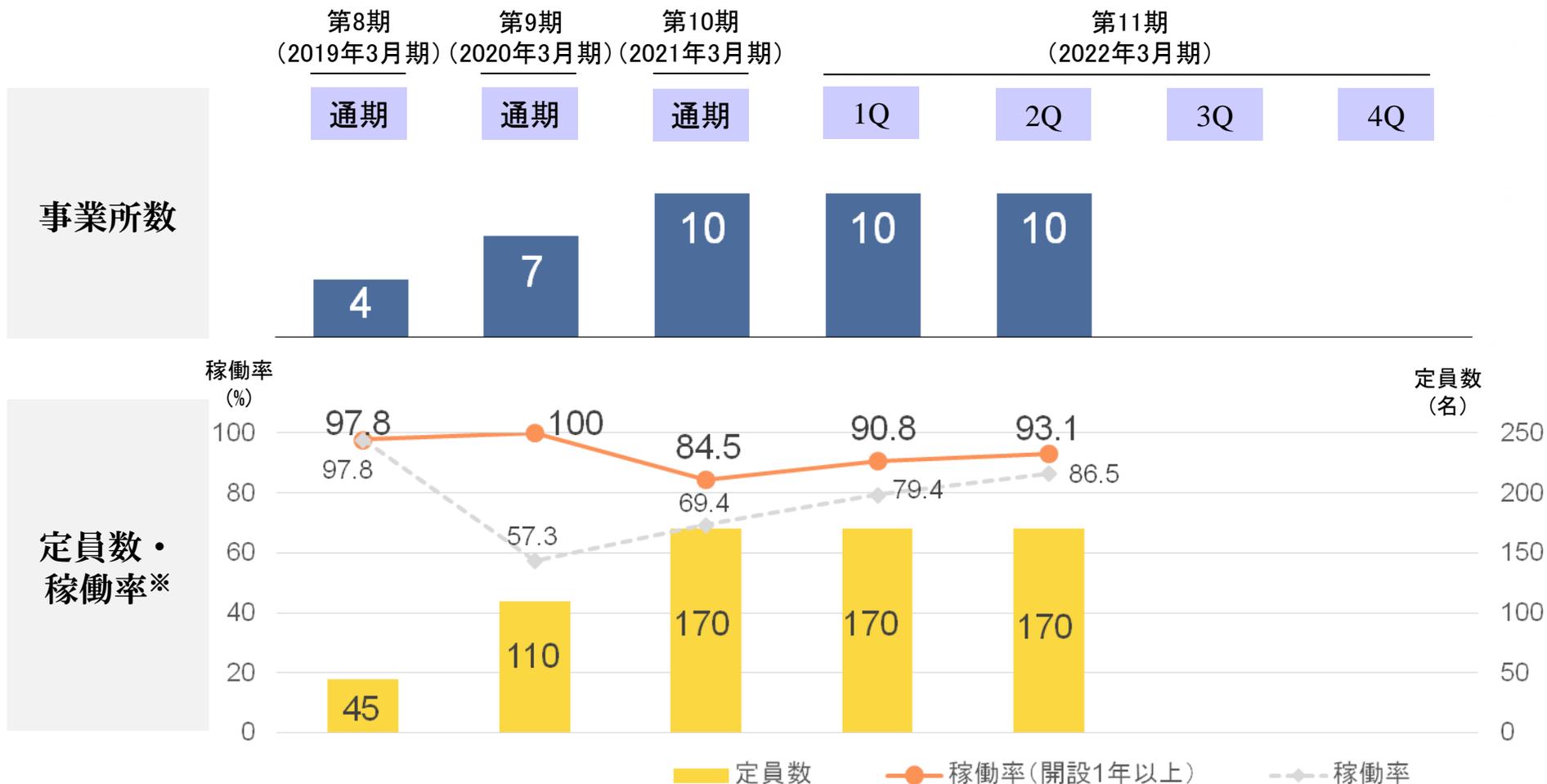
障がい者支援（就労継続支援B型）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

障がい者支援（グループホーム等）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

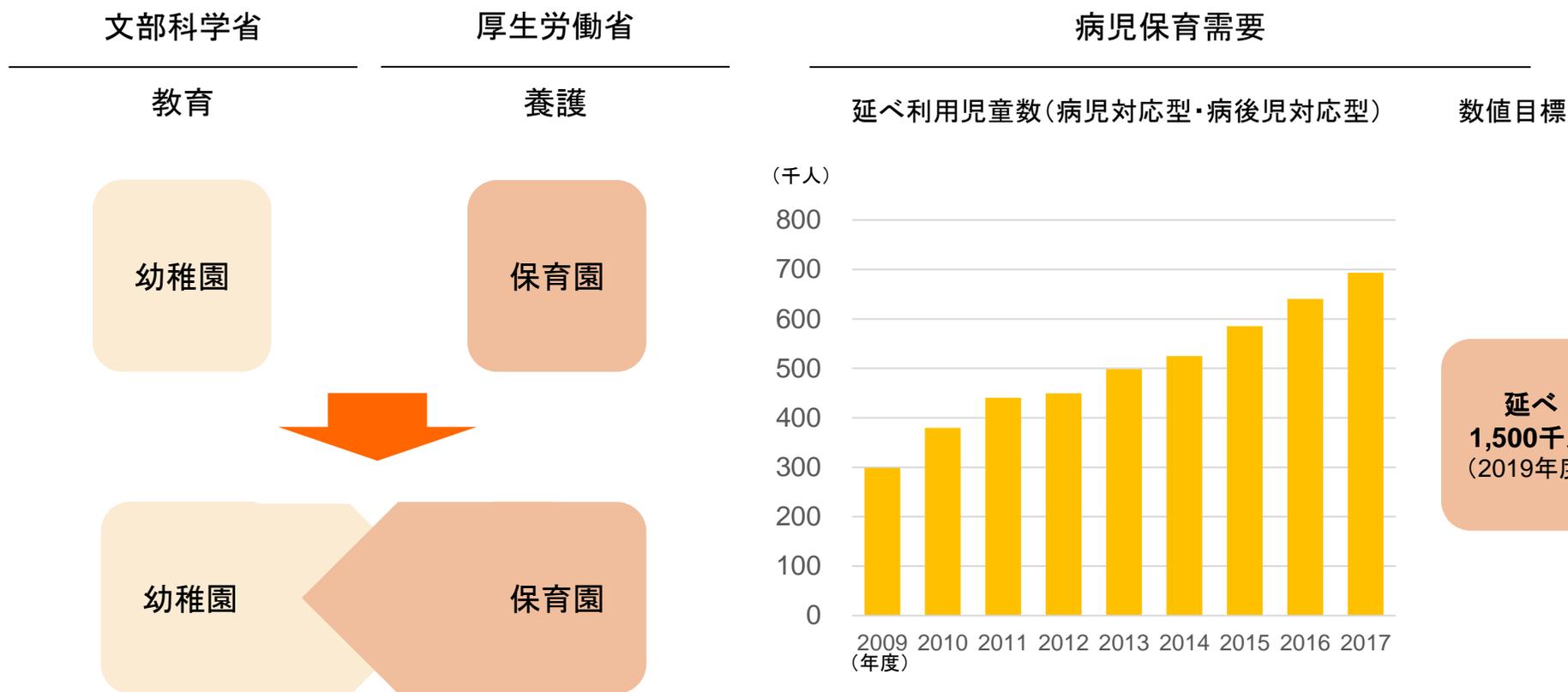


保育

保育：課題

従来文部科学省が教育を主管し、厚生労働省は養護を主管していたために、幼稚園と保育園には明確な役割分担が存在したが、近年相互に役割を拡大している。一方、需要の大きい保育園は、運営者によって教育の機能を重視していない場合がある。

また、病児保育は医療機関が主体となり整備が行われてきたが、採算性等の問題から整備が遅れている。



保育：事業ドメイン

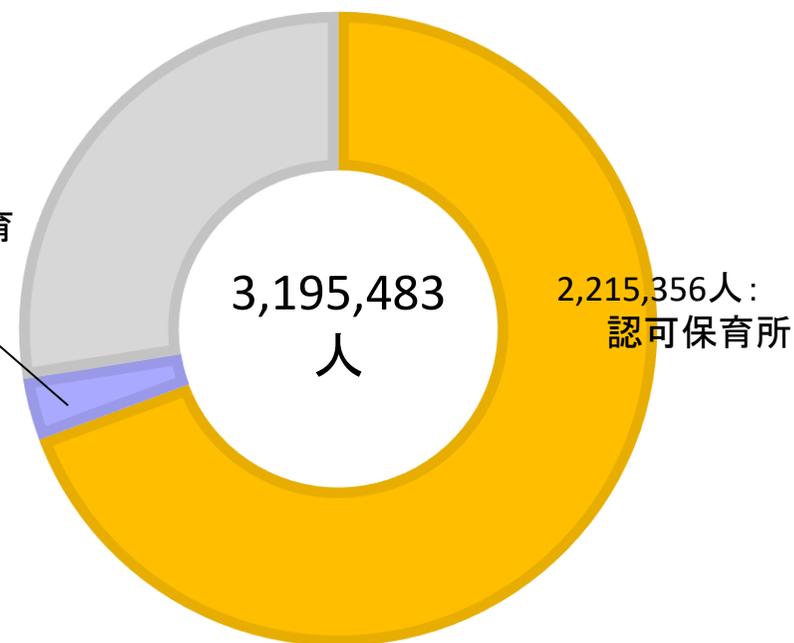
保育事業の主役たる認可保育園をメインに、グループ職員の雇用促進へも寄与でき、病児保育も併設するなど地域にも貢献できる企業主導型保育も補完事業として捉えつつ事業を展開する

全保育市場における、当社の該当領域

保育の受け皿(2021年4月1日)



101,028人：
企業主導型保育

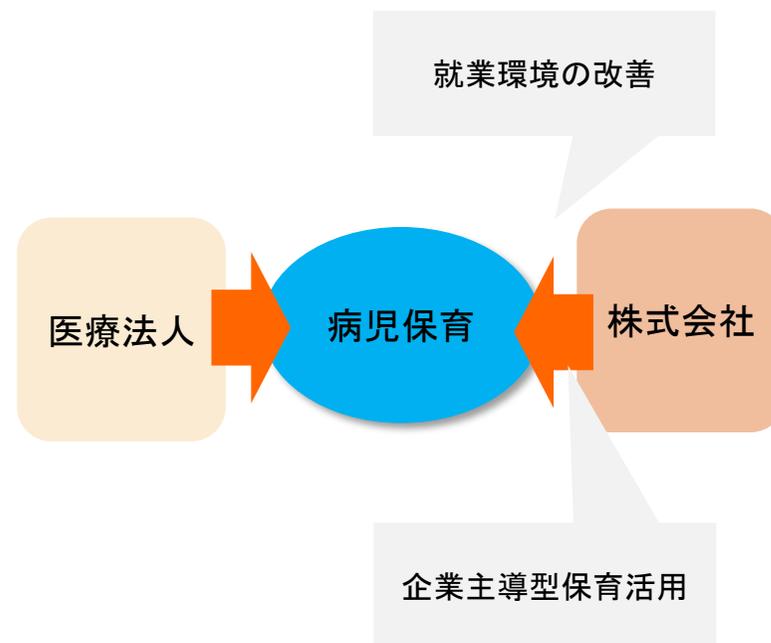
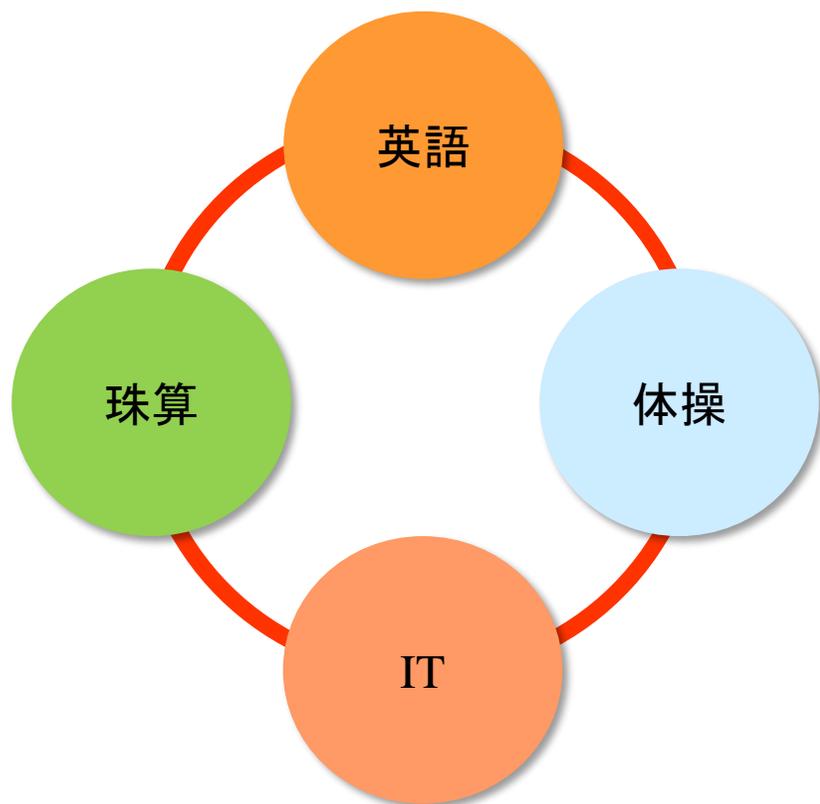


保育：当社の強み

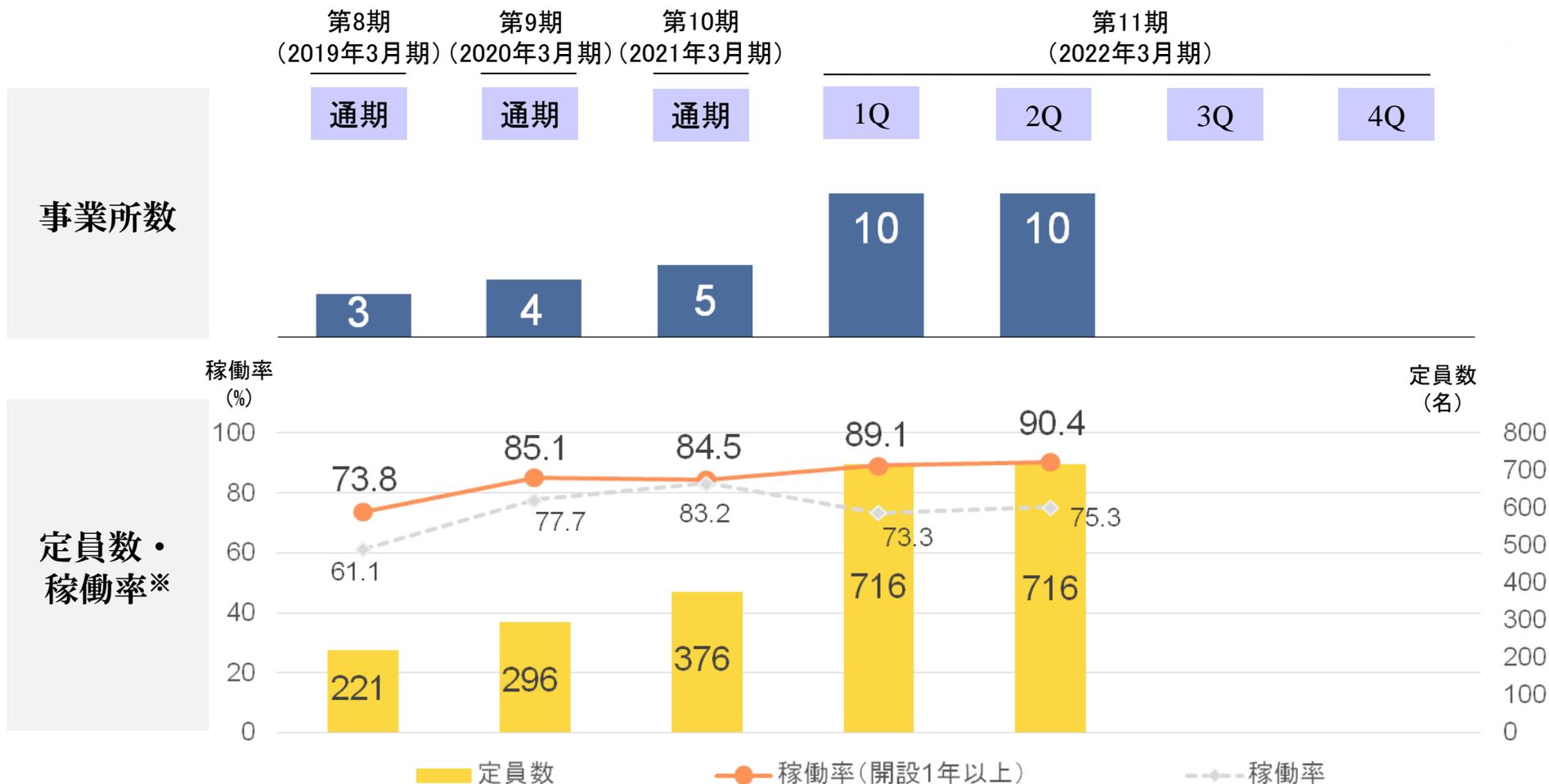
認可保育園においては、教育を重視したプログラムを適用させ、長期的な入園希望者の需要を獲得すると共に、特色のあるプログラムは、成長の源泉たる保育士の採用にも貢献していると認識している。
また、病児保育は企業主導型保育制度の活用により採算が取れる形での運用が可能となり、当社の就業環境の改善にも繋がっている。

特色のある教育プログラム

病児保育



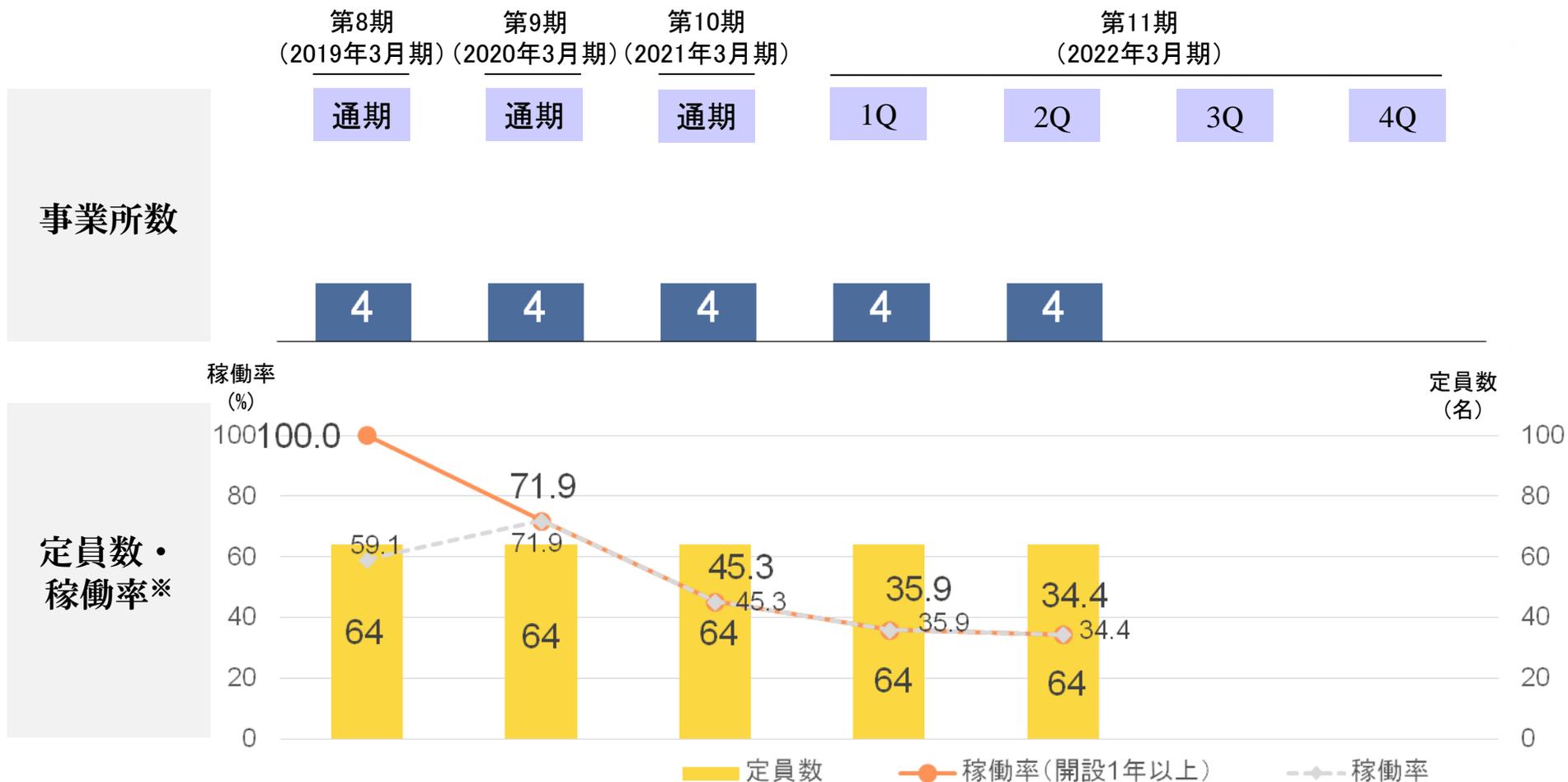
保育（認可保育所）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

保育（企業主導型保育所）：事業所数・定員数・稼働率の推移



※ 稼働率は、各期末時点で以下の通りに算出しています。

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各事業所の月末時点の入居者数の総和}}{\text{各事業所の定員数の総和}}$$

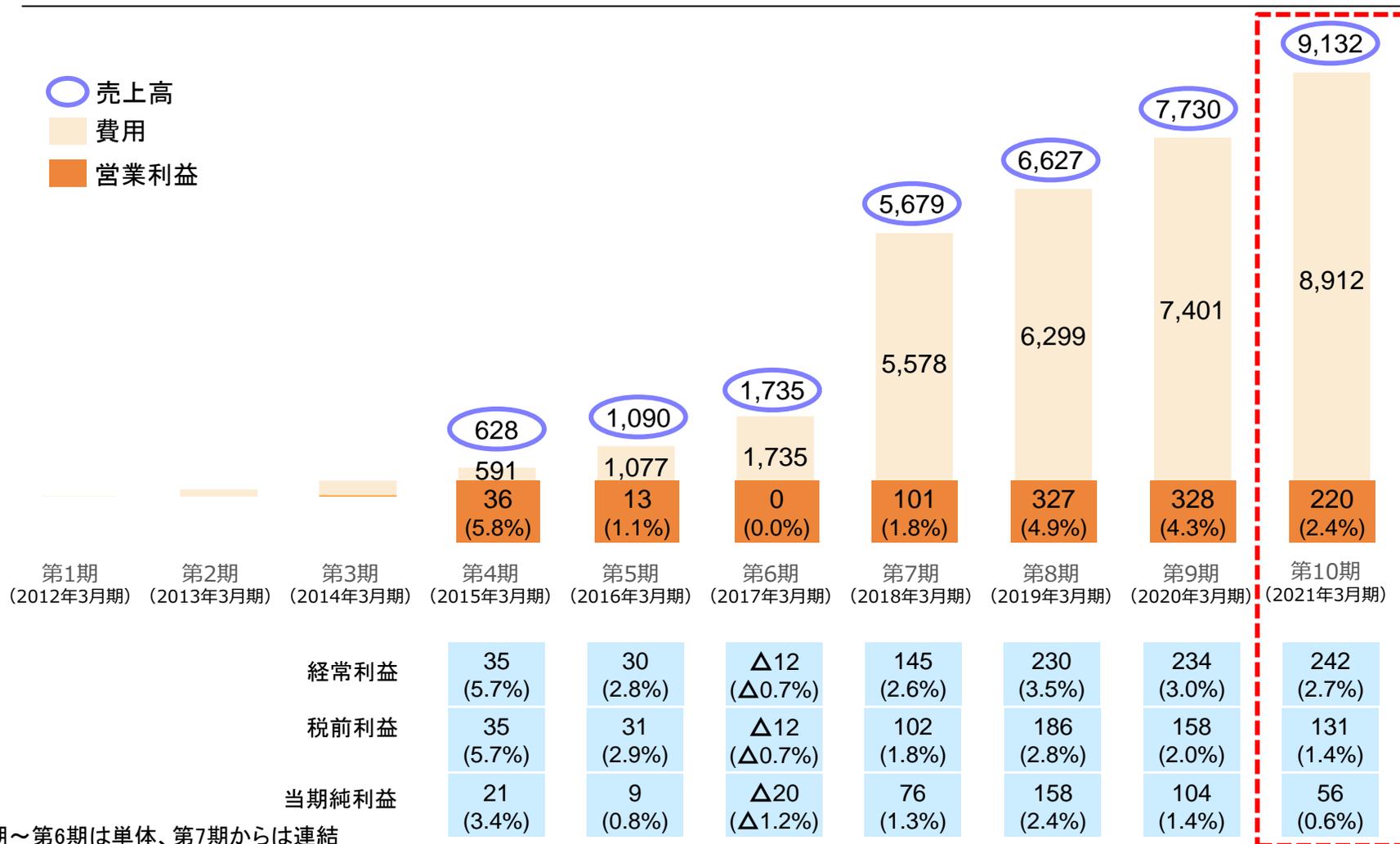
4. 競争力の源泉



売上と営業利益、経常利益、税前利益、当期純利益の推移

売上は引き続き拡大中。第10期は連結売上高9,132百万円まで伸長。

売上高推移(単位:百万円)



成長の源泉：M&Aを通じた事業承継

施設介護の自社開発と、事業承継の両輪で、引き続き事業を展開

事業承継回数

事業承継棟数
(介護施設)

事業譲渡

株式譲渡

7回

8回

28棟

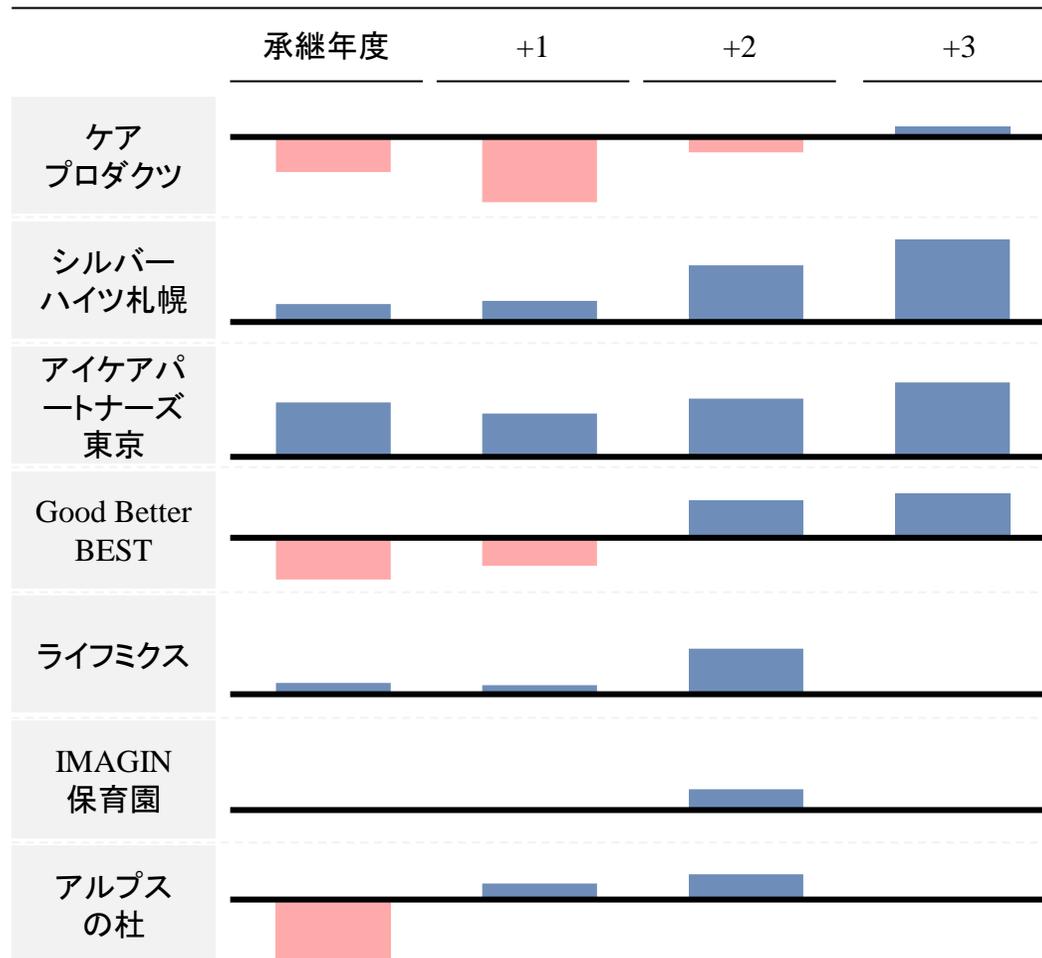
過去15件・28棟の事業承継実績を根拠に、今後も介護業界における小規模事業・業績不振事業を対象とした、積極的なM&Aも実施

- いずれもデットカットではなく、売上成長による再生
- これまでのパイプラインに加え、地銀との連携を更に強め、戦略的にアプローチをしていく考え

出所：社内データ ※2021年11月末現在
(合意済み未実行のものは除く)

補足：過去の買収後実績における経常利益の算出にあたっては、間接費やセールアンドリースバックの効果等を考慮し、比較可能なものとした。また、承継年度における承継後期間が短いものについては、承継年度を翌期とした。

過去の買収後実績(経常利益)



※ブルー・ケア(株)は事業承継初年度のため記載を省略しております。

成長の源泉：不動産ファイナンスの積極活用

スピーディーな事業展開を後押しするドライバーとして、不動産ファンドも積極的に活用

運営
棟数

全59棟 3,002床

保有
主体

個人
(個人資産会社含む)

46%

不動産
ファンド

29%

自社所有

15%

企業

10%

金融市場等からの調達資金等も活用し、
状況に応じて自社所有も積極的に推進していく

成長の源泉：人材の獲得・教育

当社職員は定年を越えても給料が下がらず、また退職時期に関わらず退職金は変わらない；教育研修も内包化し、今後も研修プログラムを順次拡充予定

給与	<ul style="list-style-type: none">・ 競合比高水準の給与体系
評価	<ul style="list-style-type: none">・ 四半期評価の実施
休暇	<ul style="list-style-type: none">・ 公休/有給、連休の取得 (5連休を推奨)
定年	<ul style="list-style-type: none">・ 定年の引き上げ(70歳)・ 定年による給与低減無し・ 退職時期を理由とした、退職金の減額無し
資格研修	<ul style="list-style-type: none">・ 介護職員初任者研修・ 介護福祉士実務者研修

5.ガバナンスの強化



6. 事業計画



介護：今後の方針

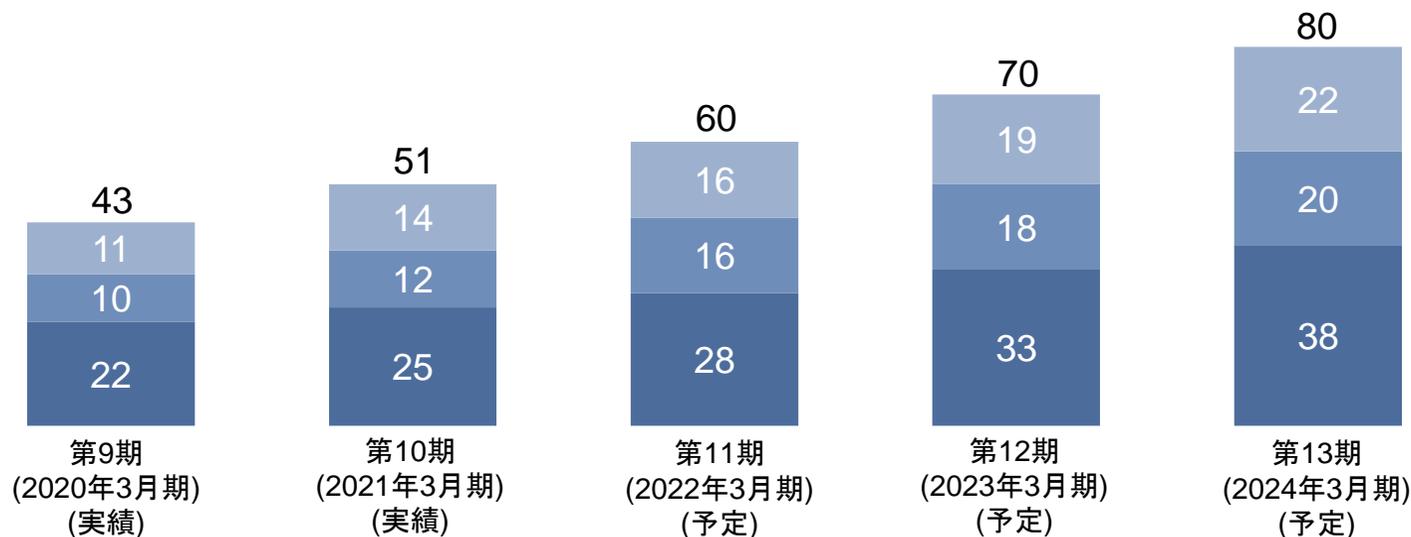
基本戦略

施設介護を、自社開発と事業承継を両輪として成長させる

具体的 施策及び 時期

計画上事業承継は見込まず、特に首都圏を中心として有料老人ホーム等及びグループホームを毎年度継続的におおそ均等に開設してゆく

実績 計画



■ 特定施設 ■ 有料老人ホーム／サ高住等 ■ グループホーム

障がい者支援：今後の方針

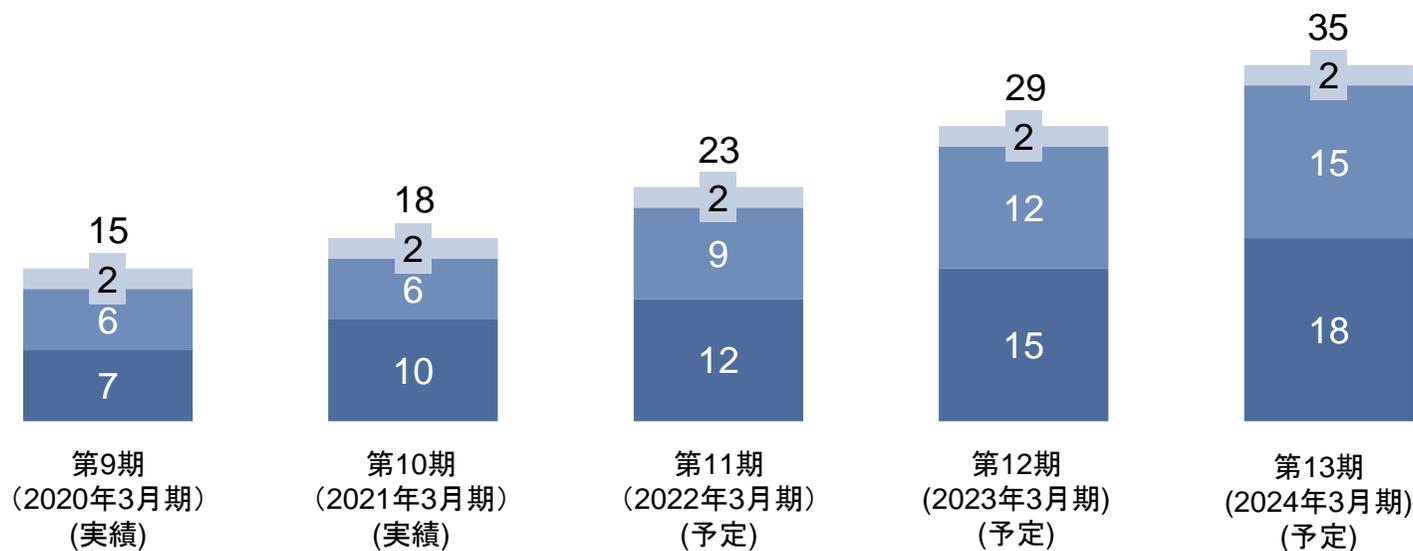
基本戦略

生活の場＋働く場の創出を進める

具体的 施策及び 時期

共同生活援助施設（グループホーム）と就労継続支援B型を毎年度継続的におおよそ均等に開設してゆく
また、ドミナントプレイヤーとして、共同生活援助施設（グループホーム）と就労継続支援B型の連携をより深め、
障がい者の方々に、当社グループ内外からのアウトソーシングにより受託した様々な業務に携わって頂き、
職業スキルを身に付けることで自立支援ができる仕組み作りを目指す。

実績 計画



■ その他 ■ 就労継続支援B型 ■ 障がい者グループホーム

保育：今後の方針

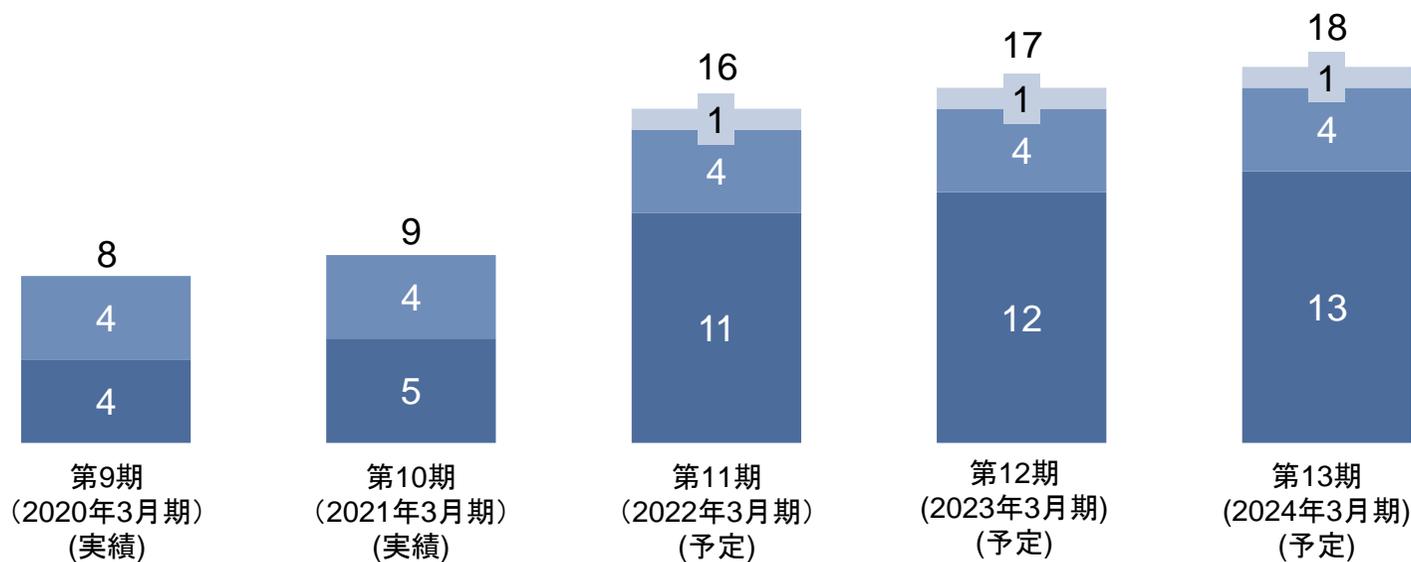
基本戦略

厳選した地域での認可保育所の自社開発を進める
計画上は見込んでいないものの一部事業承継も検討する

具体的 施策及び 時期

企業主導型保育の開発は抑制し、毎年度継続的に認可保育所の認可取得を推進

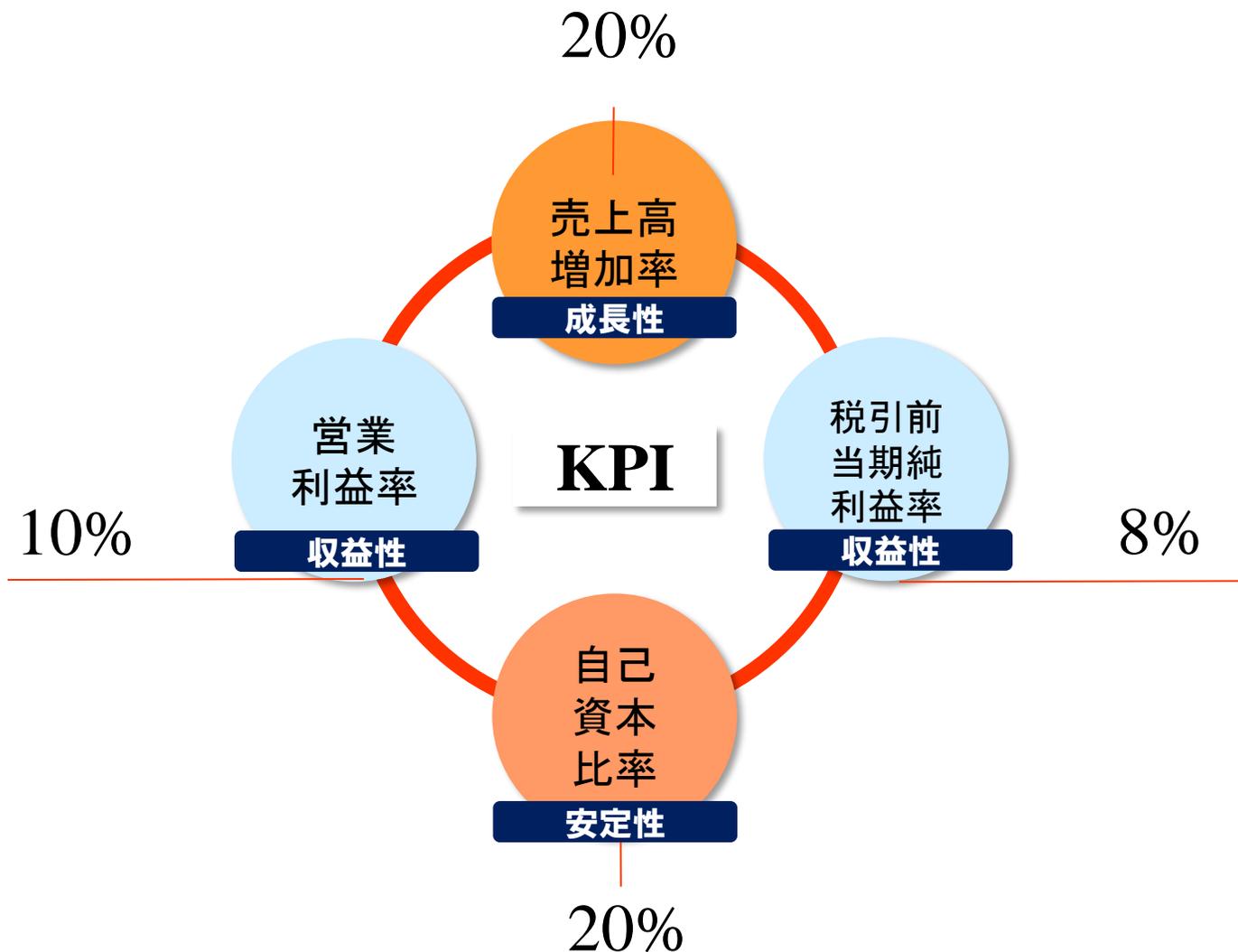
実績 計画



■ その他 ■ 企業主導型保育園 ■ 認可保育園

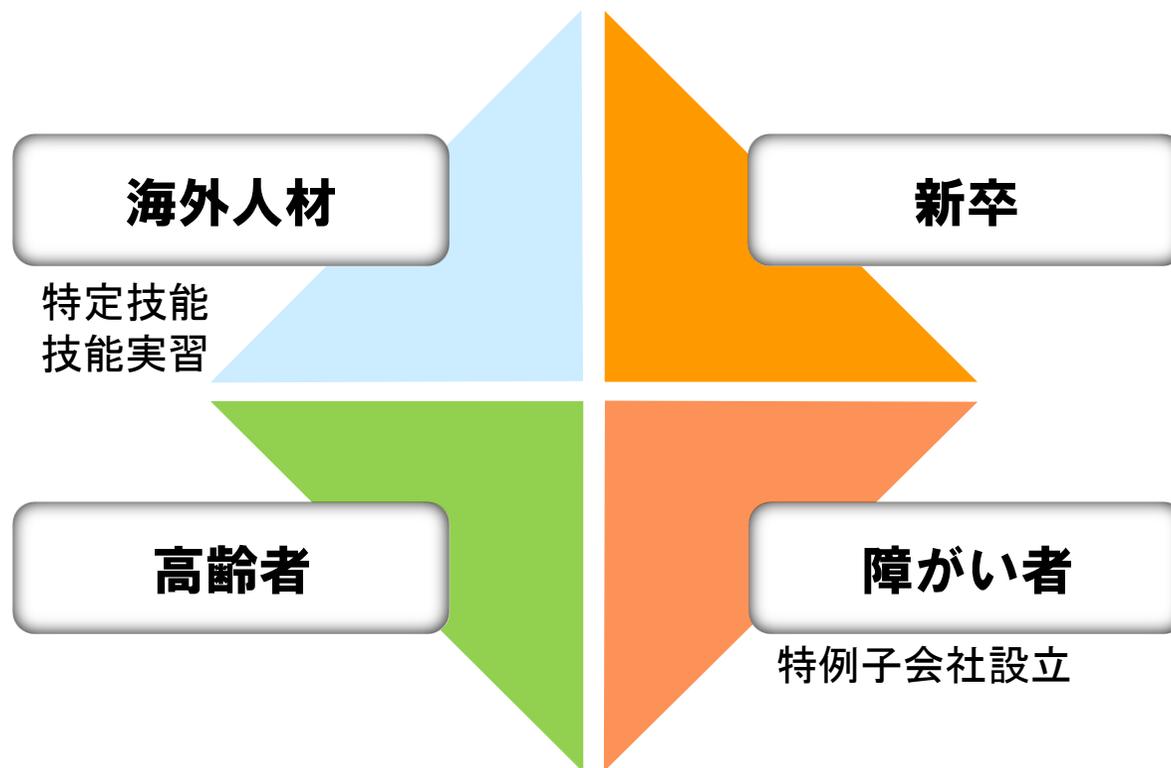
目標KPI

今期より目標とするKPIを提示する。今後の事業展開により指標は変更を行う。

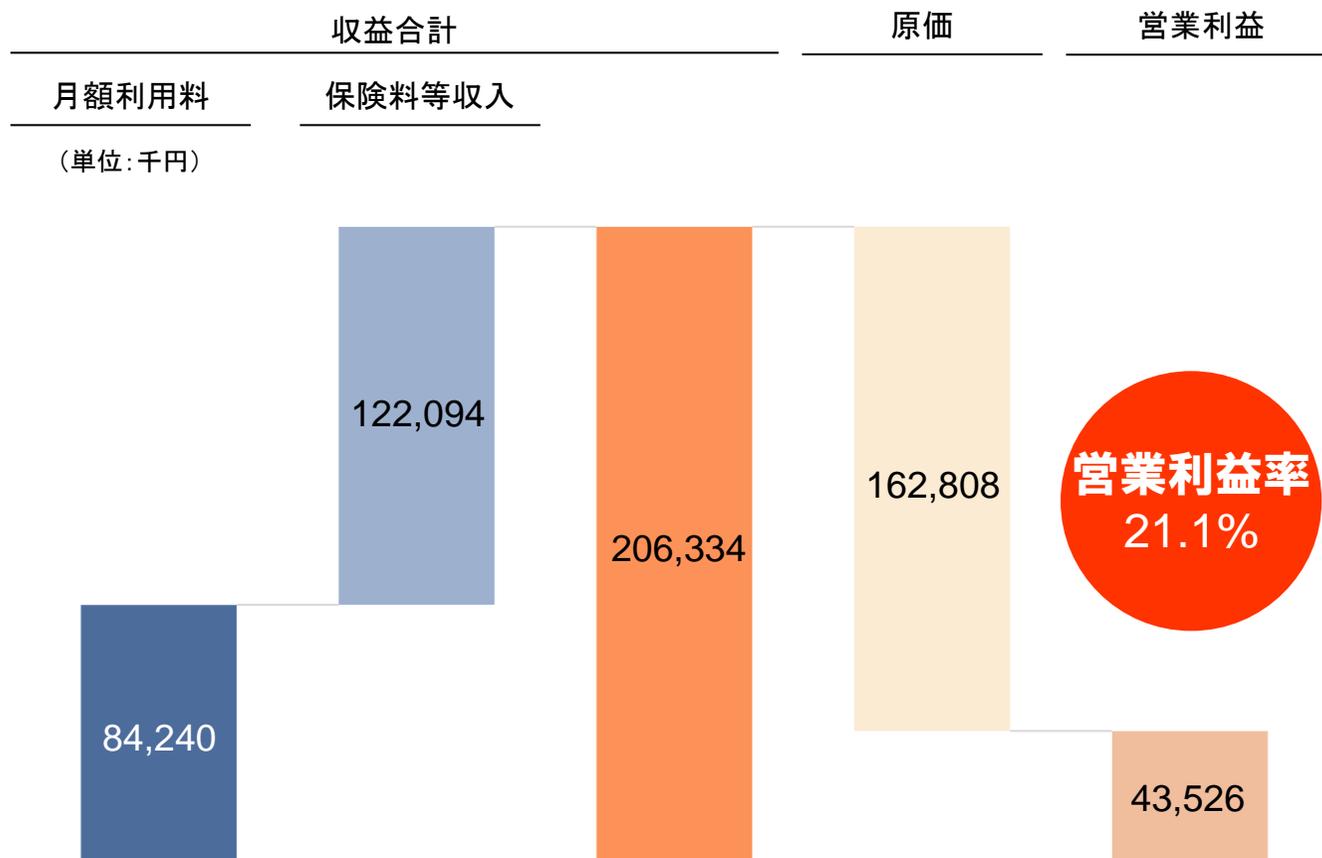


人材の多様化

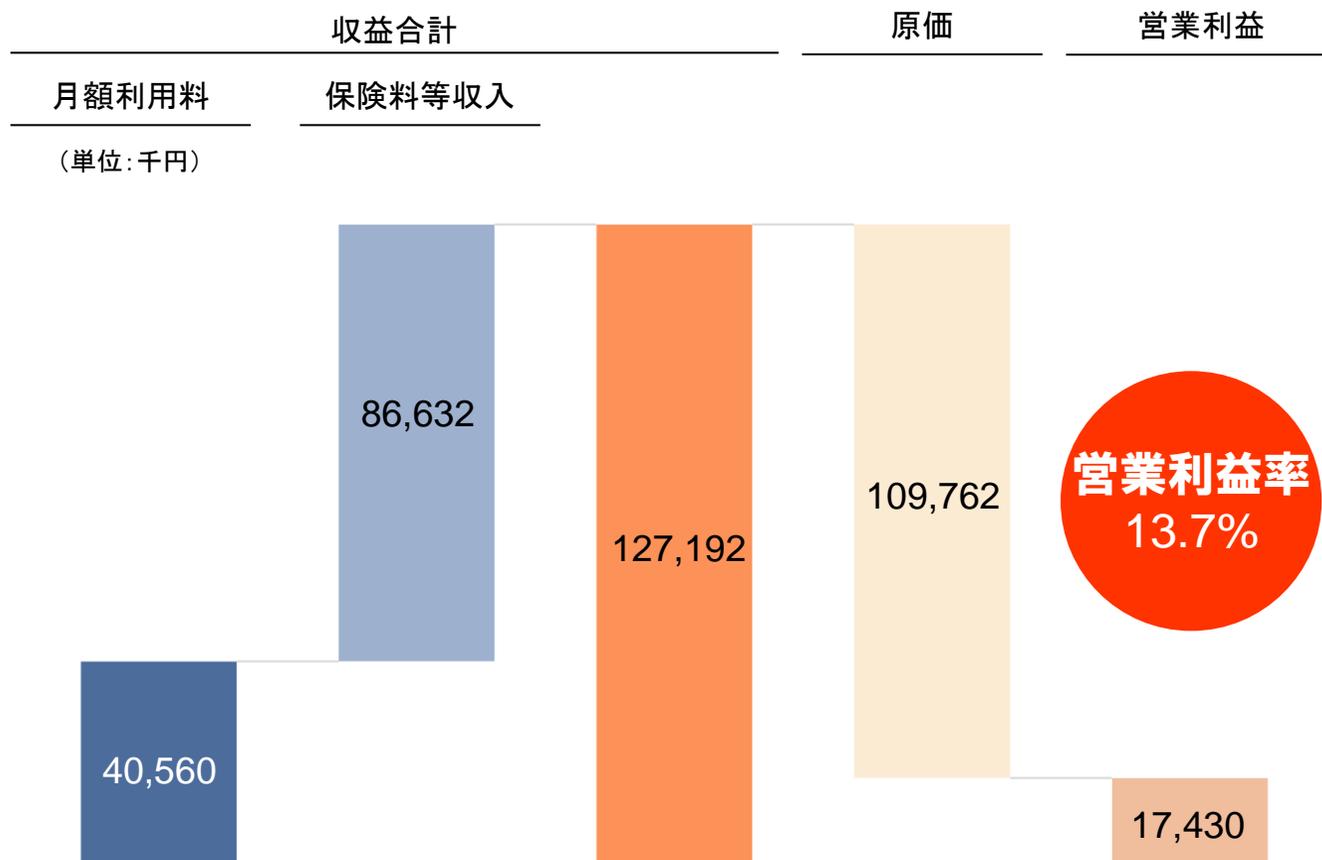
これまでの採用に加え、海外人材、新卒、障がい者、高齢者の雇用促進を図る。



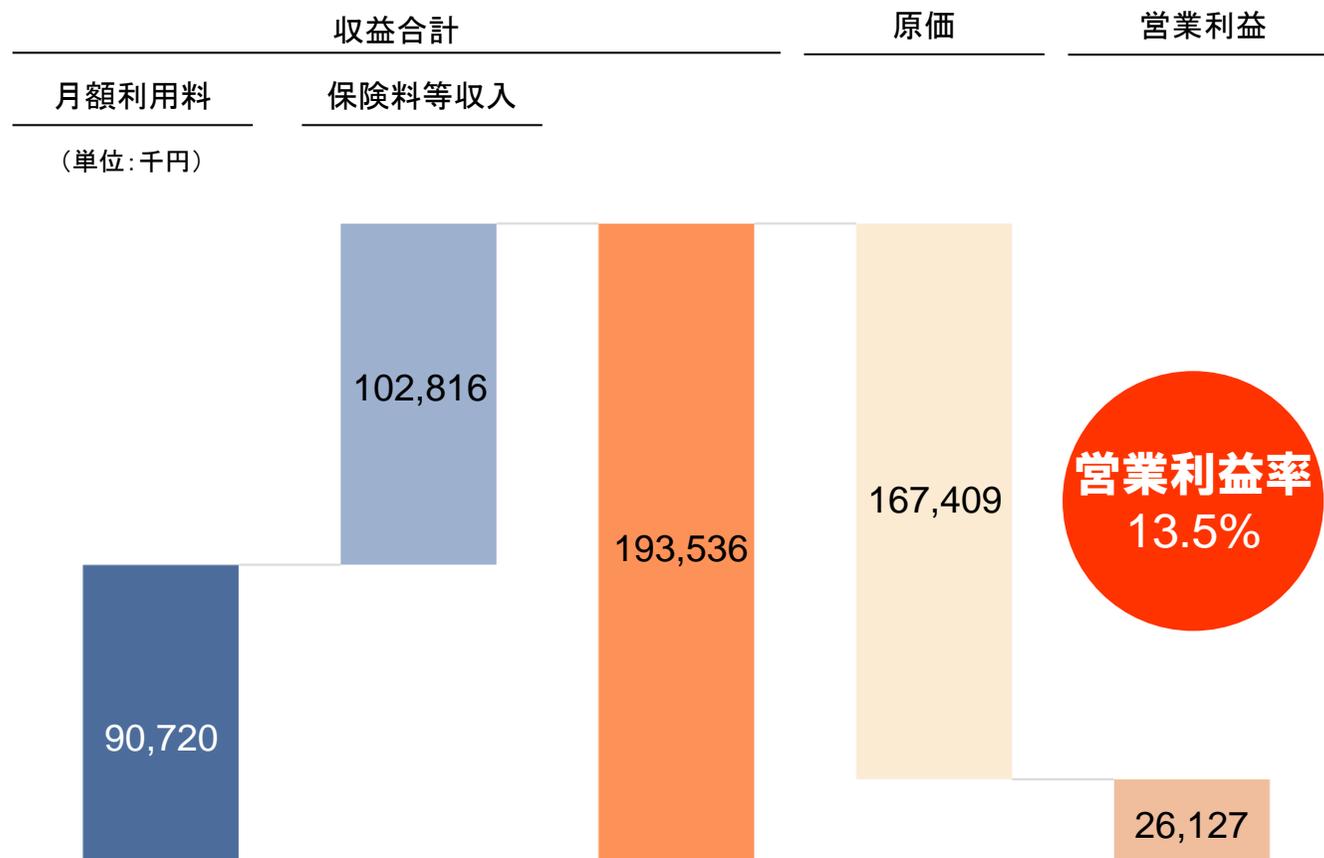
介護：標準収支：特定施設（60人定員90%稼働）



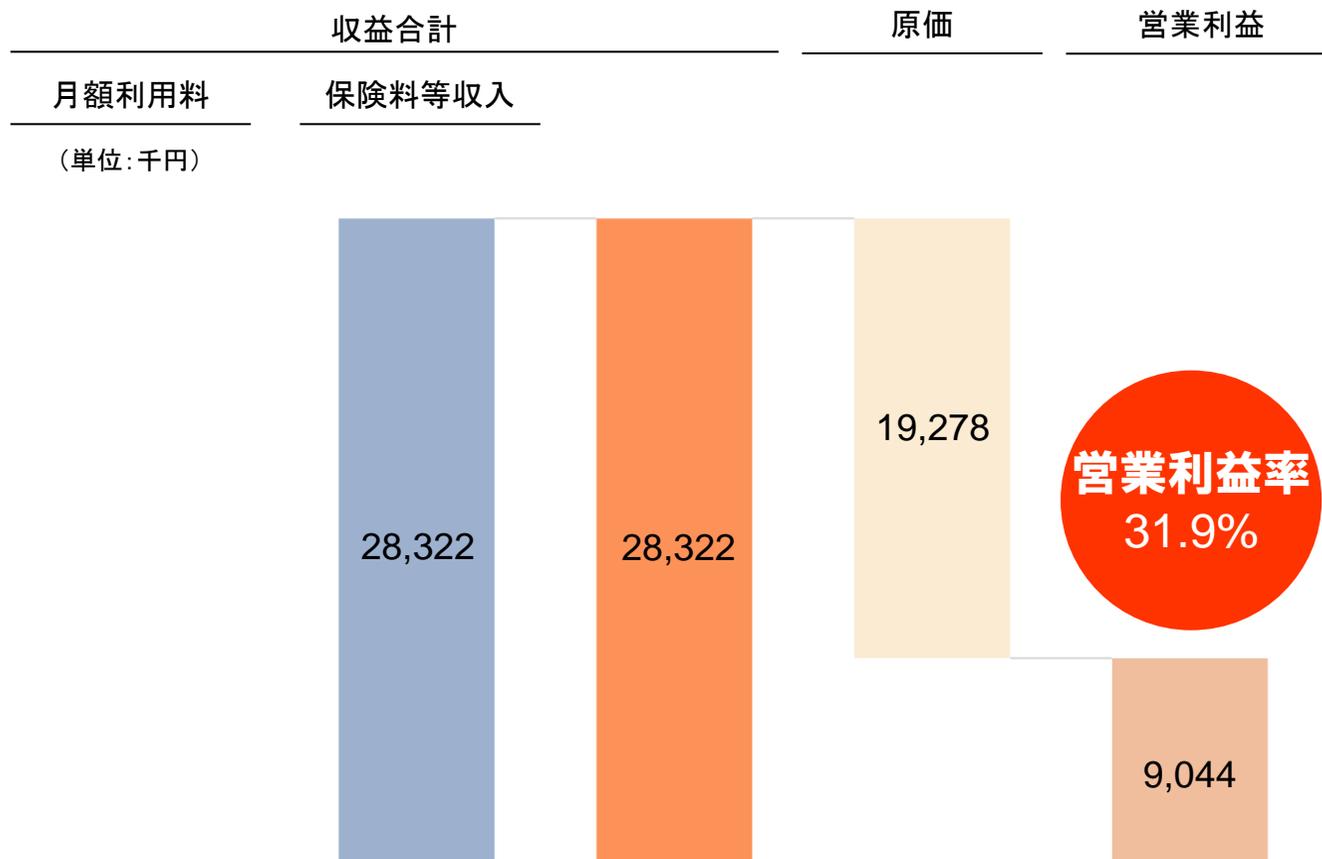
介護：標準収支：グループホーム（27人定員96%稼働）



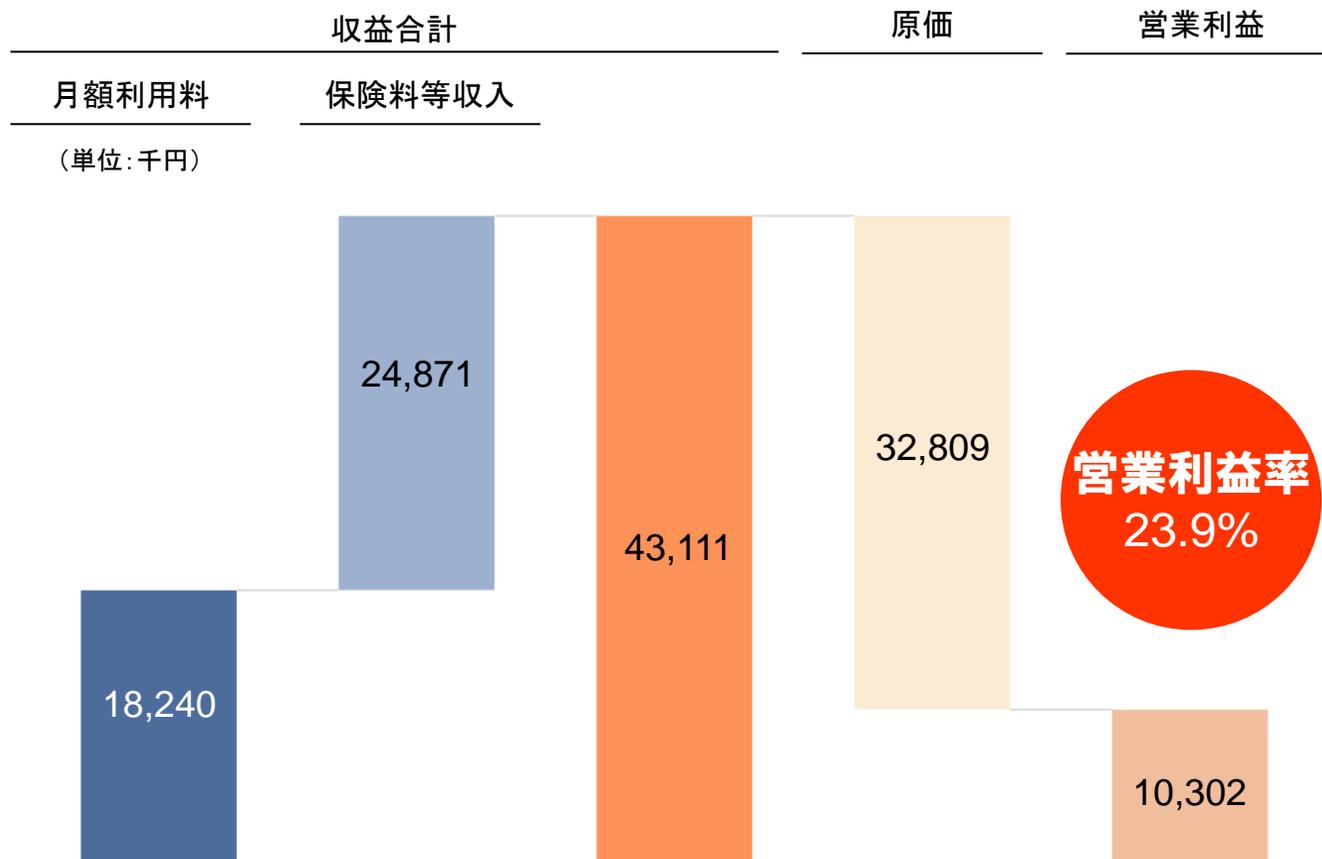
介護：標準収支：サ高住／住宅型有料老人ホーム（60人定員90%稼働）



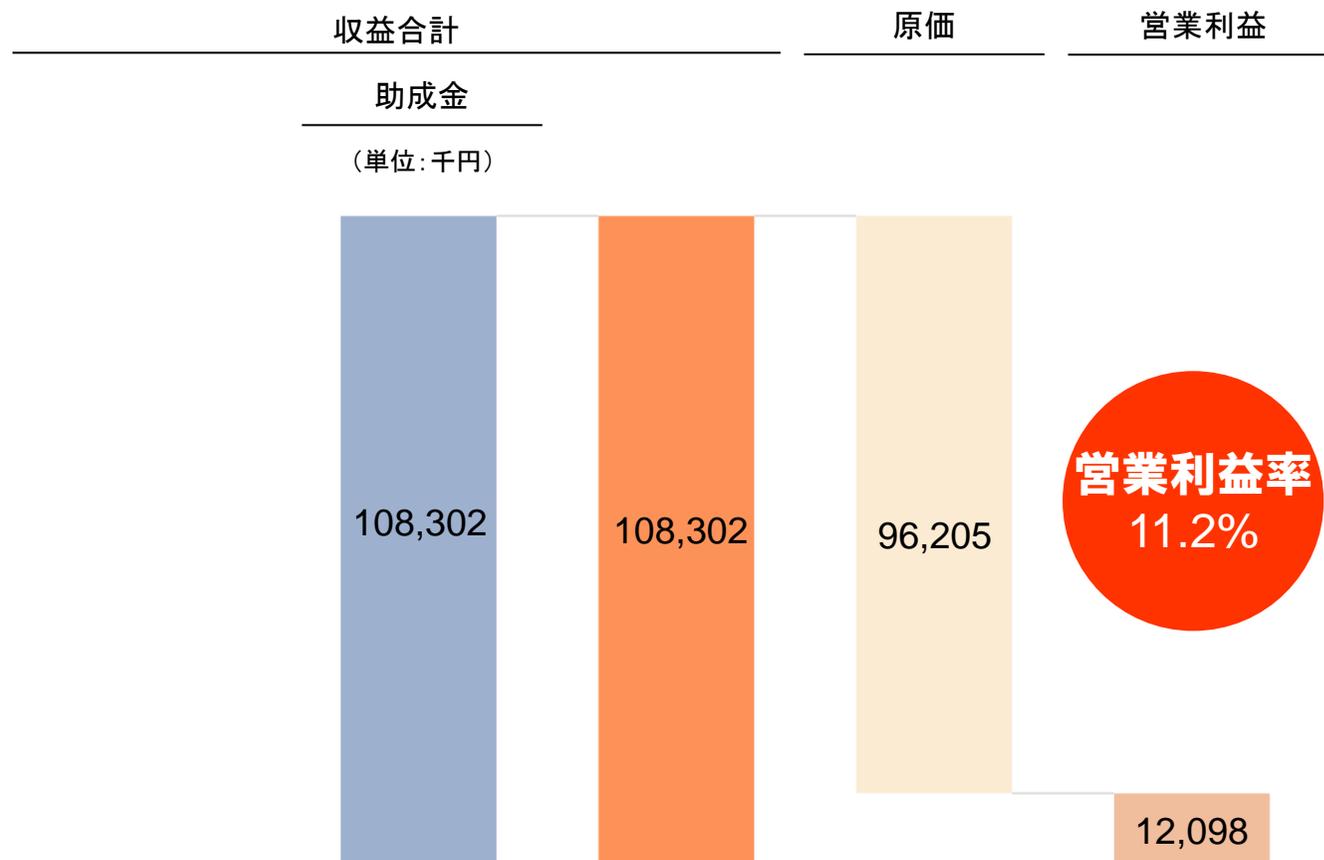
障がい者支援：標準収支：就労継続支援B型（20人定員70%稼働）



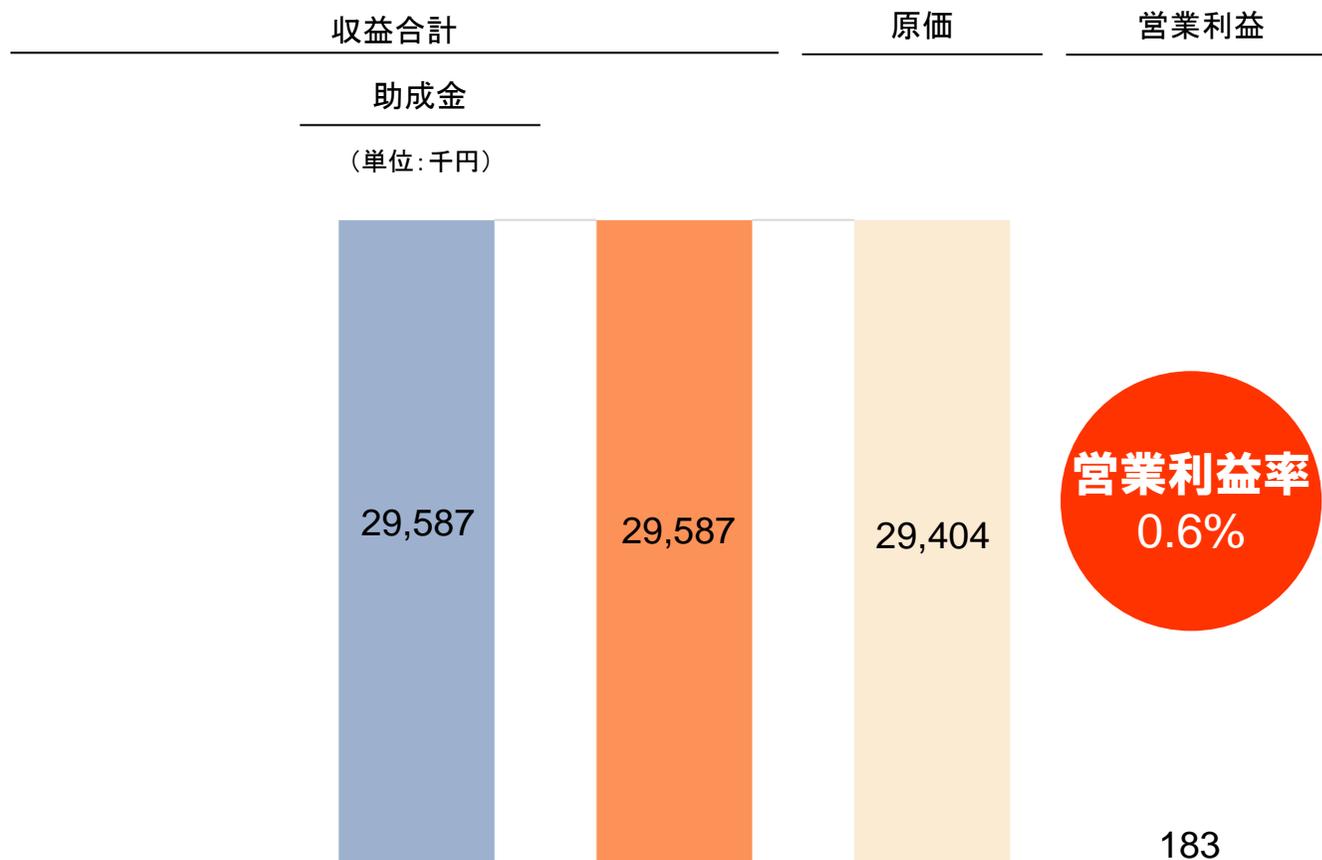
障がい者支援：標準収支：障がい者グループホーム（20人定員95%稼働）



保育：標準収支：認可保育所（80人定員98%稼働）



保育：標準収支：企業主導型保育所（12人定員92%稼働）



2022年3月期 連結業績予想

単位:百万円(百万円未満は切捨て)

	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	2022年3月期	進捗率
	実績	業績予想	増加率	第2四半期実績	第2四半期実績	増加率	累計実績	
売上高	9,132	10,996	20.4%	2,209	2,702	18.2%	5,321	48.4%
営業利益	220	523	137.4%	17	133	-	246	47.0%
経常利益	242	627	158.6%	-39	67	-	485	77.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	411	622.5%	-52	33	-	290	70.6%
※参考								
販売費及び一般管理費	748	-	-	187	200	6.5%	387	-

【売上高】

昨年が発生した新型コロナウイルスの蔓延により、今期における事業開発活動は停滞しているが、マンスリーレポートで報告の通り、来期以降は復調すると想定している。また、今期の業績予想においては、目標KPIとして提示している前年度比20%程度の売上の伸張を想定しているが、10月1日に株式譲渡を受けたブルー・ケア株式会社及び11月15日に有限会社アートアシストとの間で締結した事業譲渡契約により、現時点では影響については精査中であるものの上振れる可能性が高い。

【利益】

第2四半期では、昨年度及び第1四半期等直近で開設した事業所の一時費用がなくなり、かつ稼働率が向上することにより、営業利益の大幅な向上を想定していたが、緊急事態宣言による行動制限の影響が想定より強く出たため、期待値よりは抑制される水準となった。一方で、入居者様、職員共に、新型コロナウイルスに対するワクチン接種が第2四半期内でほぼ完了したことにより、今後の稼働率の向上が見込まれること、また、業績予想には、一定のダウンサイドリスクを織り込んでいたことから、現時点での通期での業績予想は据え置くものとする。

なお、業績予想では事業承継を考慮していない。

7. リスク情報



主要なリスク及び対応策

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響	対応策
人材の確保	人材によるサービスの提供によるものが主であるため、今後の事業拡大に応じた人材の確保が必要となりますが、十分な人員確保が困難となった場合または既存人員の流出等が生じた場合には、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	随時	中	人材の確保・定着の推進を図るため、能力・資格・経験等に応じた処遇面の見直しや、コンプライアンスに基づいた働き方の厳守をしつつ、福利厚生の実質やキャリアアップ支援等も推進し職員定着率の向上を致します。
事業所の新規開設	高齢者向け居住施設、保育施設、障がい者支援施設の新規開設を計画的に進めてまいります。好立地に物件を確保できない場合や自治体の総量規制等の事業変化や経済的要因により開設事業計画に大幅な乖離が生じた場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	不明	大	不動産については、パイプラインを増やす努力を継続しており、また新規事業の開発が滞る場合でも、成長の両輪である事業承継を推進し、継続的な事業の拡大を進めて参ります。介護については、許認可を必要とするグループホームや介護付き有料老人ホームの規制が強化された場合は、住宅型有料老人ホーム等総量規制に影響を受けにくい事業を推進して参ります。障がい者支援事業については、許認可を必要とするグループホームの許認可が取得できなくなった場合は、福祉ホーム形態にて、事業開発をして参ります。保育施設については、現状市場のピークアウトが想定されるため、国内における開発を縮小する方針であり、事業開発が滞った場合の計画対比での差は大きくありません。
設備稼働率 入居率	高齢者、障がい者、園児の利用人数に応じて影響を受けるため、計画した利用人数を獲得できない場合には稼働率・入居率が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	随時	中	駅に近い立地にこだわり、近隣競合に比べ低価格に設定し続け、かつ、優良な医療機関との連携等や社員研修等によりサービスの質を維持向上させ、適切な広報活動を実施すること等により競争力の維持向上に努めて参ります。
減損会計	当社グループでは「固定資産の減損に係る会計基準」を適用しております。今後、資産の利用状況やキャッシュ・フローの悪化により、事業所の採算性が低下し損失計上が継続した場合には減損損失を認識する必要があります。当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	不明	小	当社グループは、固定資産の中でも最大の割合である不動産について、賃貸を基本としており、保有不動産についても事業開始後には、基本的に売却する方針であるため、影響額は小さいと考えられます。
事業承継	当初想定した成果を上げられない場合、減損損失の発生などにより当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	不明	大	専門家による外部デューデリジェンス等を通して対象企業の企業価値、将来の収益性、リスクの分析を行い、また可能であれば、承継前に経営コンサルティングに入ること等により、リスクを低減する施策を実施致します。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項および開示方針

本資料には、将来に関する見通し、期待、判断、計画、戦略等が含まれています。

この将来予測に基づく記載は、事業需要変動、事業開発スケジュール変動、各種制度変更、自治体等の指導変更、関係会社の業績及びその他のリスクや不確定要素を含みます。

また、これらの記載は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、当社の現在の期待とは実体的に異なる場合がありますのでご了承下さい。

このような違いは、多数の要素やリスクが原因となり得ますので、これらの要素やリスクについては、当社の継続開示及び適時開示等の記載をご覧ください。

次回は、当社本決算発表後、2022年6月末頃に開示を行う予定です。

【お問い合わせ先】
株式会社リビングプラットフォーム
管理部 IR担当
Tel:03-3519-7787 E-mail: ir@living-platform.com