



# 2023年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2022年6月13日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2023年1月期 第1四半期 連結業績
4. 当期の成長戦略と事業トピックス
5. Appendix



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# エグゼクティブ・サマリー



## 売上高

1Q実績 **535百万円** 前年同期比  $\Delta 18.0\%$

ストック収益 (※1) **343百万円** 前年同期比  $+15.4\%$

フロー収益 (※2) **192百万円** 前年同期比  $\Delta 46.0\%$

## 営業利益

1Q実績 **42百万円** 前年同期比  $+66$ 百万円

## 主要KPI

有料会員数 **101.4万人** 前年同期比  $+16.7\%$

※1. ストック収益：Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCのFCサービスにて構成される売上高

※2. フロー収益：Bitfan Pro、BitfanのECサービスとその他サービスにて構成される売上高

# セグメント区分の変更について



## 旧セグメント（前期まで）

事業名	サービス名	構成要素
プラットフォーム	FC	Bitfan Pro エンターメディアFC
	EC	Bitfan Pro
	その他	Bitfan SKIYAKI TICKET MDサービス 上記以外のサービス
O2O	-	ライブ・コンサート制作 (SKIYAKI LIVE PRODUCTION)
その他 <small>報告セグメントに含まれない 事業セグメント</small>	-	グループ会社収益

## 新セグメント（当期から）

事業名	サービス名	構成要素	
プラットフォーム	FC	Bitfan Pro Bitfan エンターメディアFC	ストック 収益
	EC	Bitfan Pro Bitfan	フロー 収益
	その他	Bitfan（チケット、ハート） SKIYAKI TICKET MDサービス 上記以外のサービス グループ会社収益	

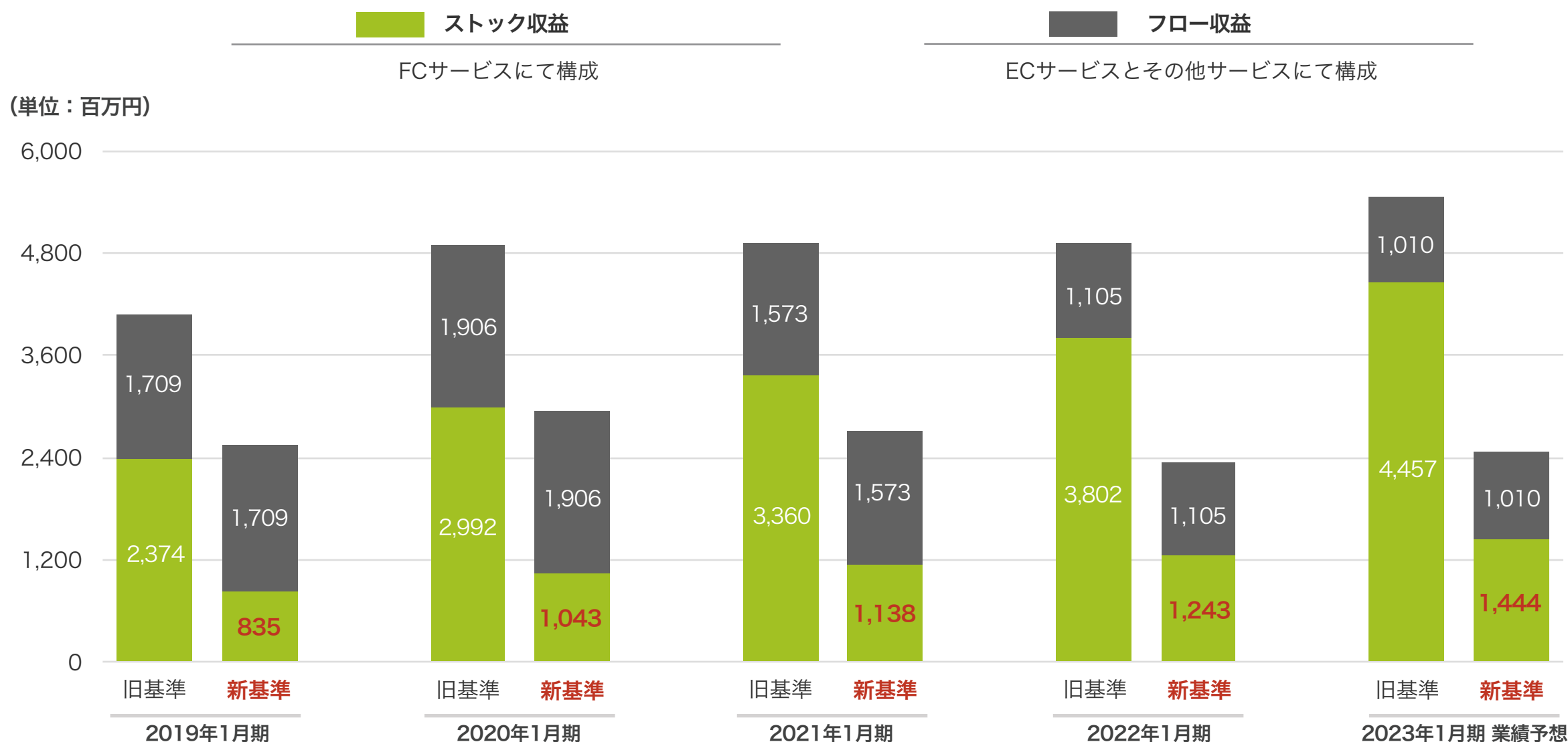
# 新収益認識基準の適用開始について



旧収益認識基準ではストック収益を構成するBitfan Proの売上をグロス（GMVベース）で計上していたが、**新収益認識基準ではネット（当社手数料 = GMV - ロイヤリティ）での計上へ変更。**

## 変更の背景

旧収益認識基準においては、当社をBitfan Proのコンテンツ提供主体と位置付け、ファンクラブのGMVを売上としてグロス計上していたが、新収益認識基準の適用に伴い、当社をBitfan Proのコンテンツ提供主体ではなく代理提供者と位置付け、ファンクラブのGMVからクリエイターへ支払うロイヤリティを差し引いた当社手数料を売上としてネット計上する方針に変更。





## 2. 会社概要

# 会社概要



会社名	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
設立	2003年8月
資本金	588百万円
連結従業員数	96名
主な株主	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

## 役員構成

代表取締役 小久保 知洋  
取締役 酒井 真也  
取締役 廣田 政智  
取締役 那須 淳  
取締役 高橋 誉則  
社外取締役（監査等委員） 井上 昌治  
社外取締役（監査等委員） 近田 直裕  
社外取締役（監査等委員） 丸山 聡  
執行役員 福池 悟  
執行役員 竹川 記央

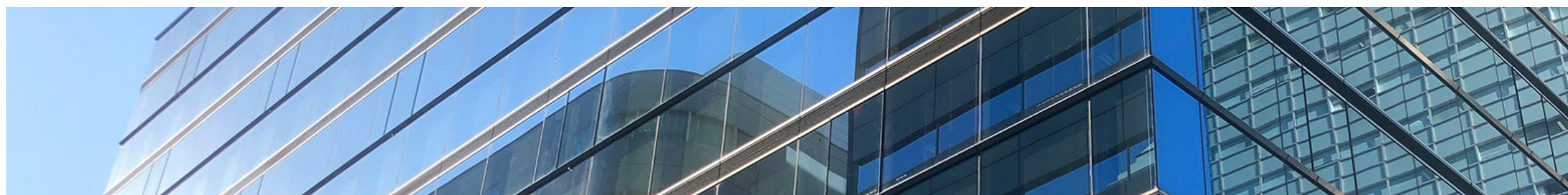
## 関係会社

### 連結子会社

株式会社ロックガレージ  
株式会社SEA Global  
SKIYAKI 82 Inc.  
株式会社エンターメディアFC

### 持分法適用関連会社

株式会社3DAY  
株式会社shabell  
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION



※2022年4月末現在





## MISSION

創造革命で  
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

## VISION

FanTech分野で新たな  
マーケットを創造し  
世の中に価値を提供する

“FanTech” = Fan × Technology

# 事業概要

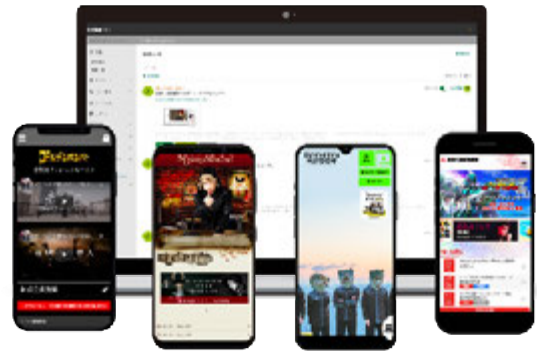


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。  
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

エンタープライズ向け

カスタム型ファンプラットフォーム

## bitfan Pro



エンタメ領域No.1のCMSへ

対象：中大型アーティストなど  
地域：日本

誰でも無料で使える

オールインワン型ファンプラットフォーム

## bitfan



誰でもファンビジネスで収益化可能な  
プラットフォームへ

対象：あらゆるクリエイター  
地域：グローバル

※クリエイター：当社では、アーティストをはじめとしたあらゆる創作活動に従事する人をクリエイターと定義

# ビジネスモデル



## bitfan Pro

・ カスタム型ファンプラットフォーム

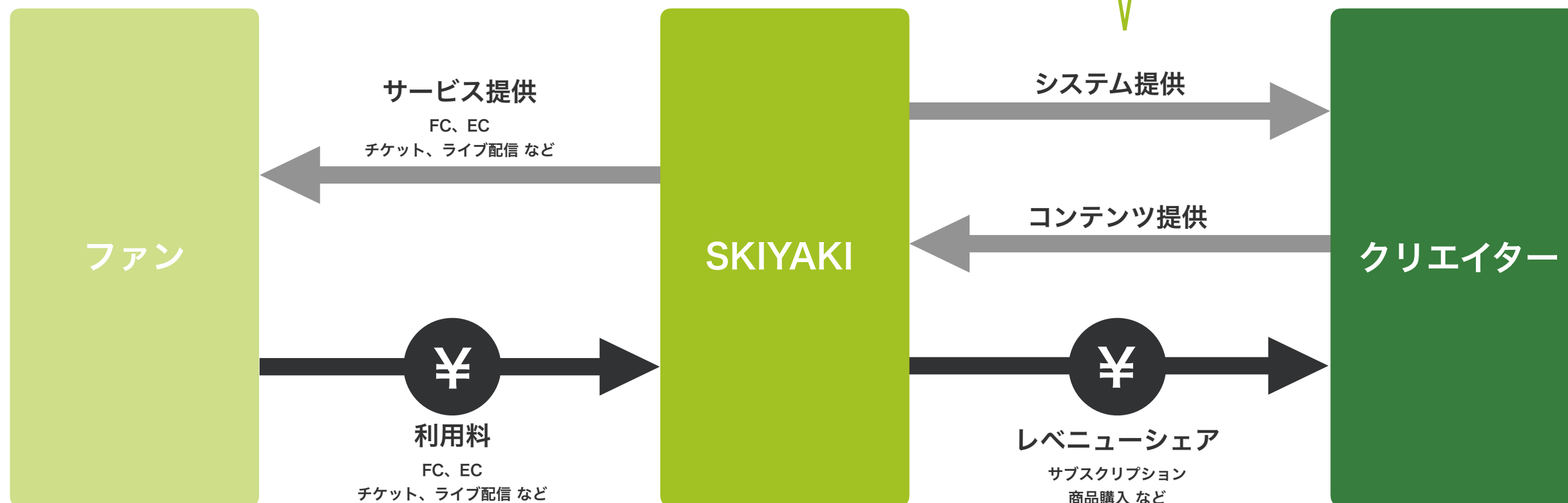
## bitfan

・ オールインワン型ファンプラットフォーム

### SKIYAKIの役割

デザイン  
サイト立ち上げ  
サイト運営  
運営コンサルティング  
プラットフォーム開発/提供

プラットフォーム開発/提供



# プロダクトの特徴



		bitfan Pro	bitfan	
ターゲット		中大型アーティスト	あらゆるクリエイター	
契約・条件	契約	案件ごとに都度契約が必要	利用規約への同意	
	初期導入費用	0円	0円	
	専任チームによるディレクション・運用サポート	契約内容次第	×	
	デザイン環境	自由度が高い	テンプレートに依存	
	サービスリリースまでの期間	約3ヶ月	即日	
収益内容	ストック	FCサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの20%
	非ストック	ECサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの5%
		チケットサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの4.8%あるいは8% (ライブ配信時)
		ハート (コメント課金) ・ライブ配信	△ (外部サービス連携での対応)	○
		レベニューシェア率 (当社収益)	-	ハート (コメント課金) : GMVの20%
各種対応	グッズ制作	○	○	
	アプリ対応	×	○	
	海外対応	△ (多言語対応のみ)	○	

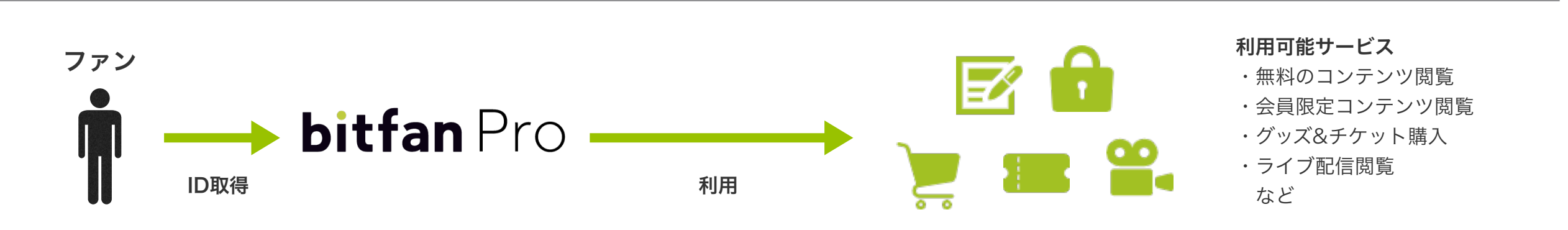
※Bitfanの手数料はWEBサイト版のものであり、決済手数料を包含

# bitfan Pro 事業モデル



## カスタム型ファンプラットフォーム

FC・EC・チケットなどの各種サービスをワンストップに利用可能。多数のアーティスト利用実績を誇るFC運営のノウハウが蓄積された高機能CMS。





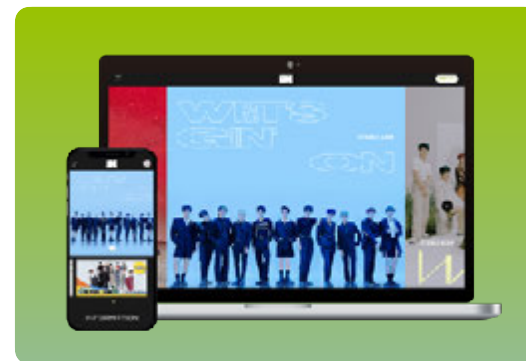
## オールインワン型ファンプラットフォーム

誰でも無料で自分のメディアを作ることができるオープンサービス。クリエイター活動に必要な機能をオールインワンで提供する全てのクリエイターのためのプラットフォーム。

クリエイター

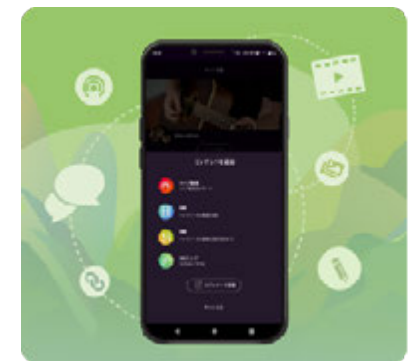


①ID取得



②WEBサイト作成（即日可）

FC、ストア、チケット、ライブ配信などの機能がすぐに利用可能。



③特徴的な提供機能

- ・強力なSNS連携
- ・サブスク課金
- ・コメント課金
- ・海外対応（翻訳機能・海外決済）
- ・ユーザー行動のポイント化など

ファン



ID取得

bitfan

利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
- ・コンテンツへのハート（コメント課金）送付など

# グループ会社概要 (2022年4月末現在)



## 連結子会社



株式会社ロックガレージ  
事業内容: 旅行・ツアー事業



株式会社SEA Global  
事業内容: スポーツマーケティング事業



株式会社エンターメディアFC  
事業内容: アーティストのファンクラブ運営事業



SKIYAKI 82 Inc.  
事業内容: 韓国におけるメディア・マネジメント・eコマース運営事業

2Q中に清算終了予定

## 持分法適用関連会社



株式会社3DAY  
事業内容: ペット関連各種サービス



株式会社shabell  
事業内容: キャリアシェアアプリの運営



株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION  
事業内容: コンサート・イベント制作事業



### **3. 2023年1月期 第1四半期 連結業績**



# 1Q業績サマリー



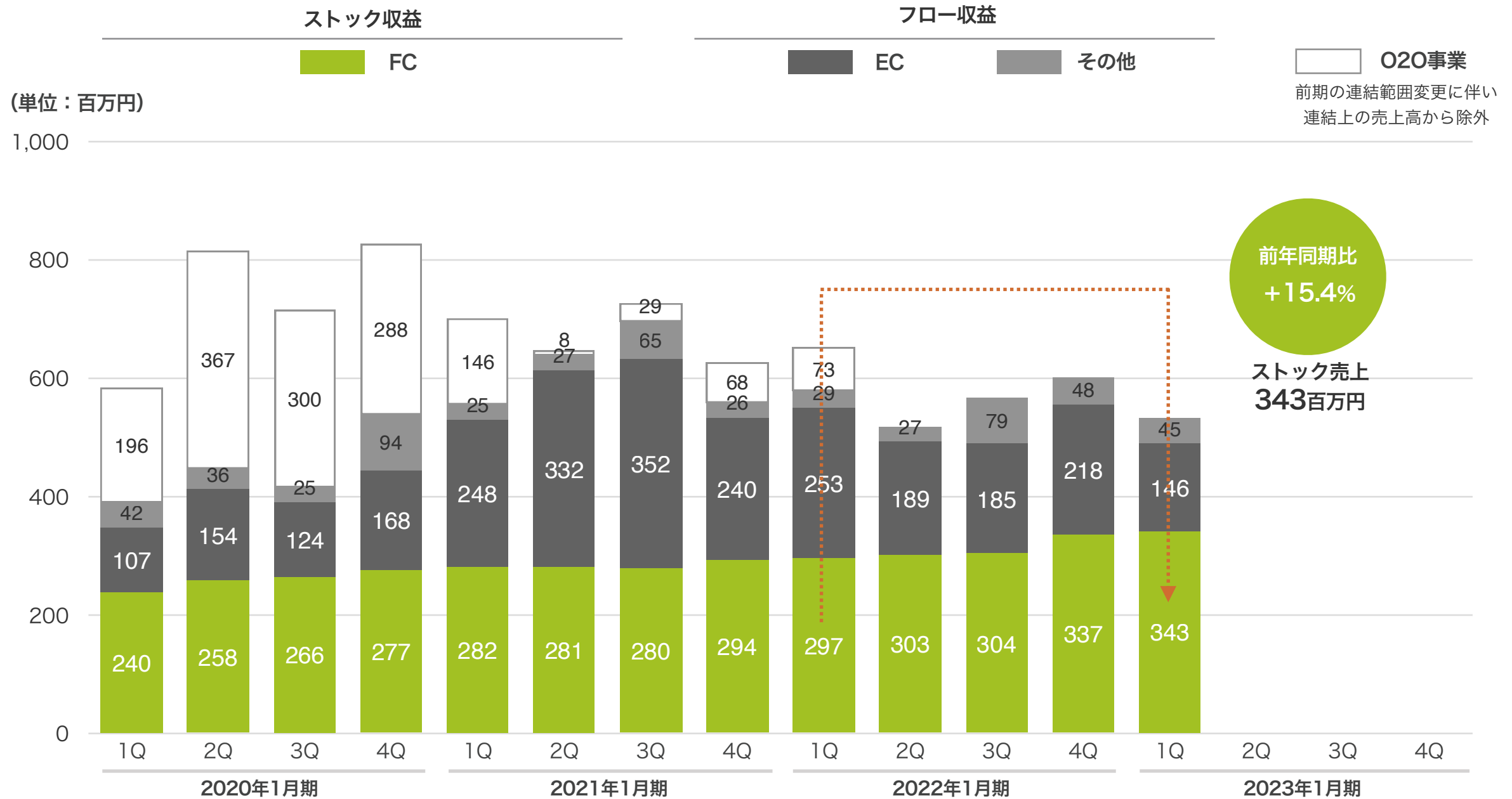
- 1Q売上高は、フロー収益の大半を占めるEC売上高がコロナ禍におけるEC特需の反動減で減少した影響により、全体としては減収。一方、ストック収益は好調に推移し、前年同期比・直前四半期比で堅調に増加。
- 営業利益以下については堅調に利益を計上し、前年同期比では大幅に利益が増加。
- グループ全体での固定費削減等に加え、欠損金の繰越控除等により法人税等が減少した影響で、最終利益も大幅に増加。

(単位：百万円)	2023年1月期 1Q会計期間 (2022年2月-2022年4月)				
	実績	前年同四半期 (前期1Q)		直前四半期 (前期4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	535	653	△18.0%	605	△11.4%
ストック収益	343	297	15.4%	337	1.7%
フロー収益	192	355	△46.0%	267	△28.0%
売上総利益	381	389	△2.1%	399	△4.6%
営業利益	42	△23	-	61	△29.7%
経常利益	50	△12	-	94	△46.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	67	46	44.9%	76	△12.4%

# 収益モデル別売上高



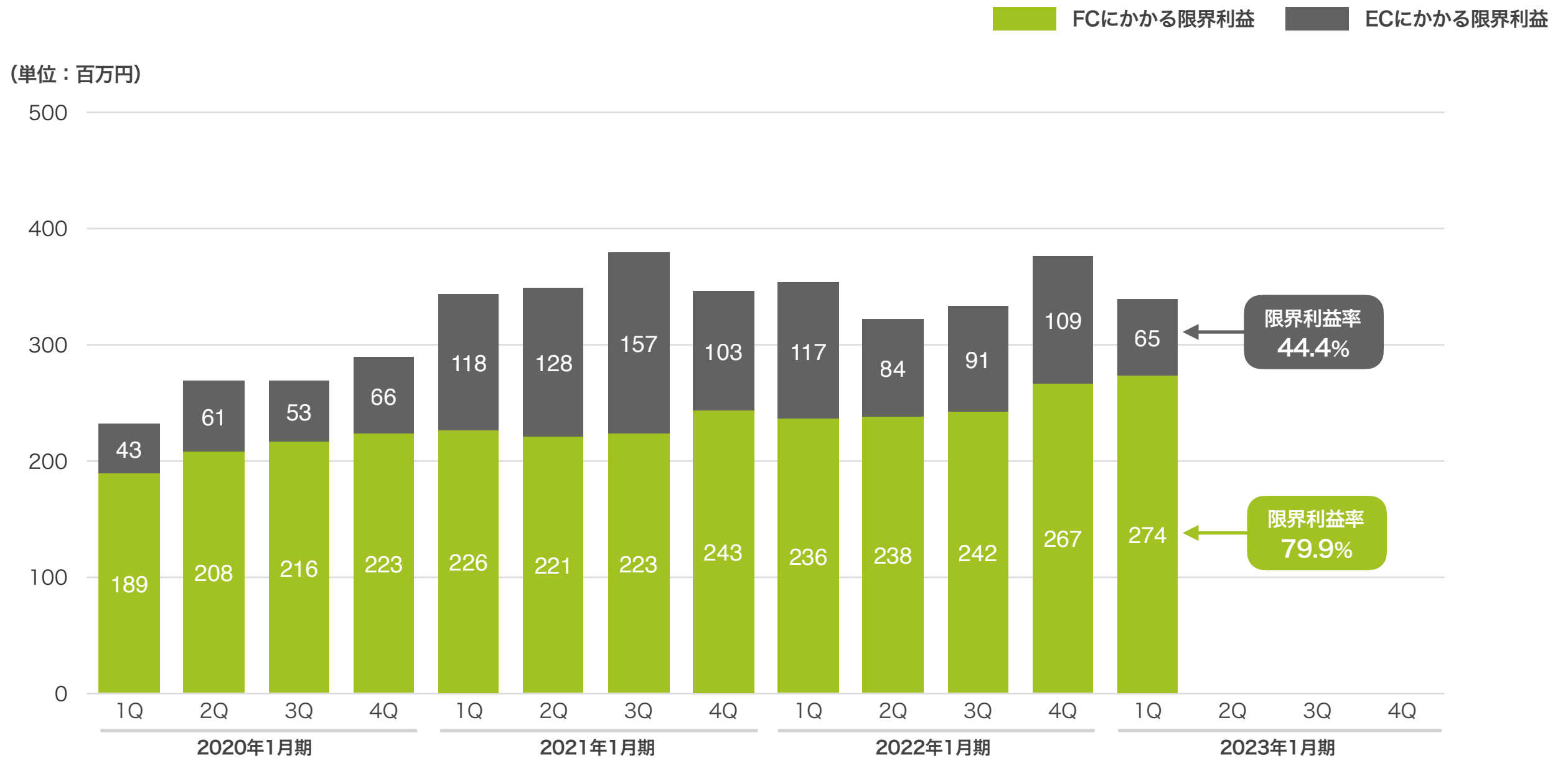
- ・1Q売上高は535百万円で前年同期比△18.0%、フロー収益が192百万円で前年同期比△46.0%。  
当社の基盤であるストック収益は過去最高の343百万円、前年同期比+15.4%と安定的な成長を継続。  
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は前期2Q以降消滅。



# 限界利益の推移



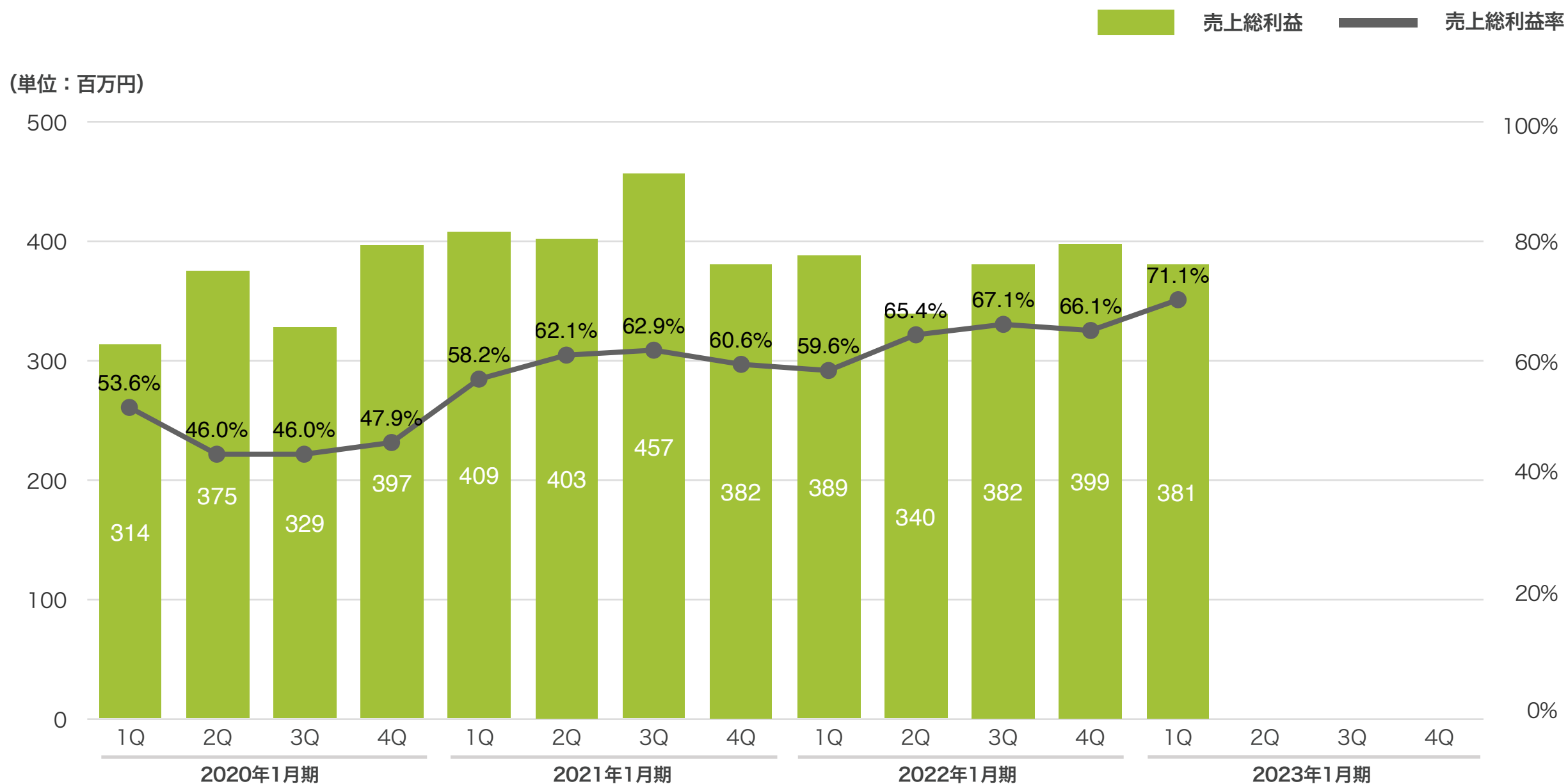
- ・ストック収益の限界利益は274百万円で前年同期比+16.1%と着実に増加、フロー収益の限界利益は65百万円で前年同期比△44.6%と減少したが、収益基盤であるストック収益の利益成長が全社的な利益の計上に貢献。



# 売上総利益と売上総利益率の推移



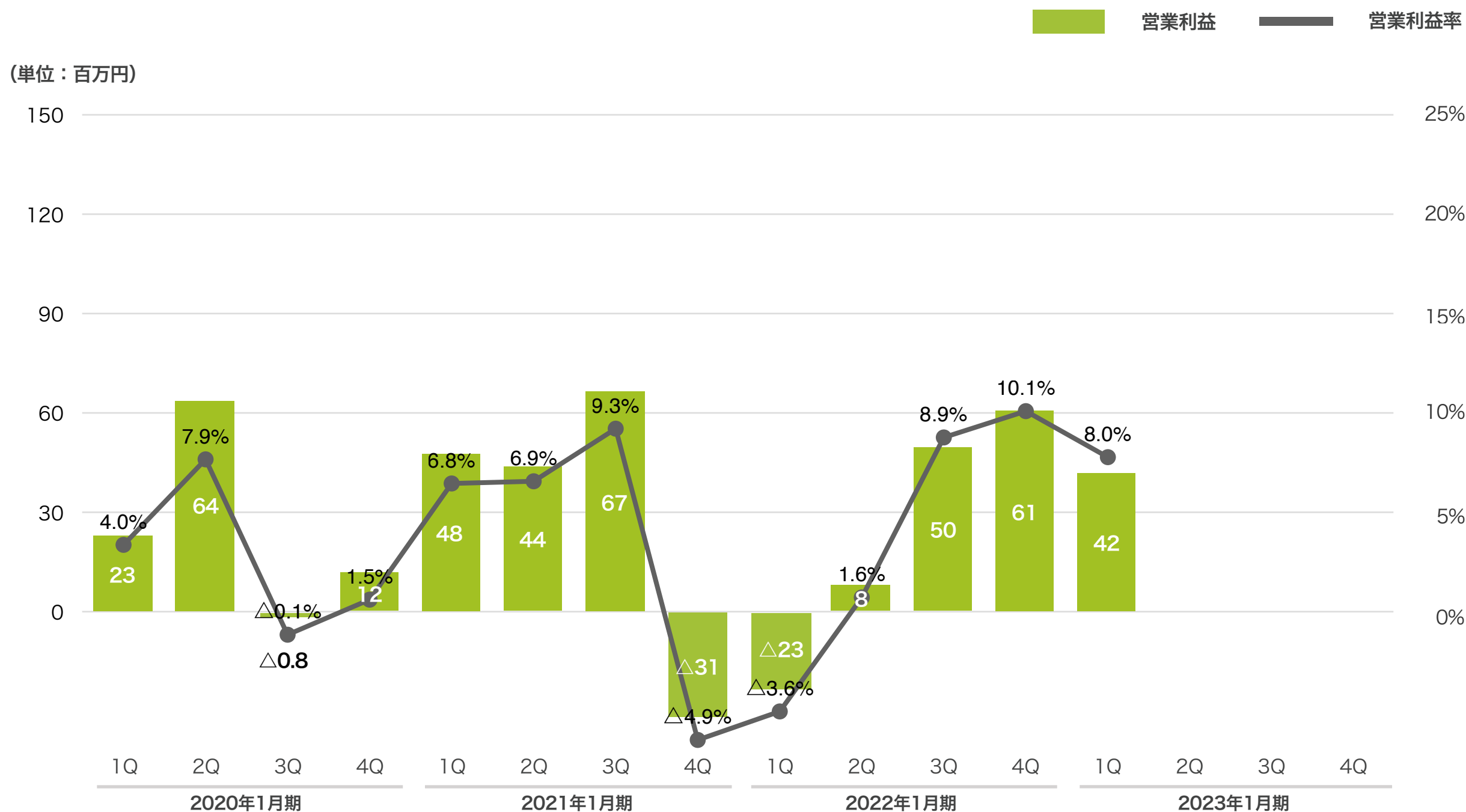
- ・主にECサービス（フロー収益）の減少により、売上総利益は直前四半期比で18百万円減少（△4.6%）。当期1QよりFCサービス（ストック収益）の売上高をネット計上に変更しており、利益率の高いFCサービスの売上高が増加した影響で1Q売上総利益率は5.0ポイント上昇。



# 営業利益と営業利益率の推移



- ・ 主に売上高及び売上総利益の直前四半期比での減少により、営業利益は直前四半期で18百万円減少（△29.7%）。営業利益率も2.1ポイント低下しているが、前年同期比では営業利益は66百万円増加。

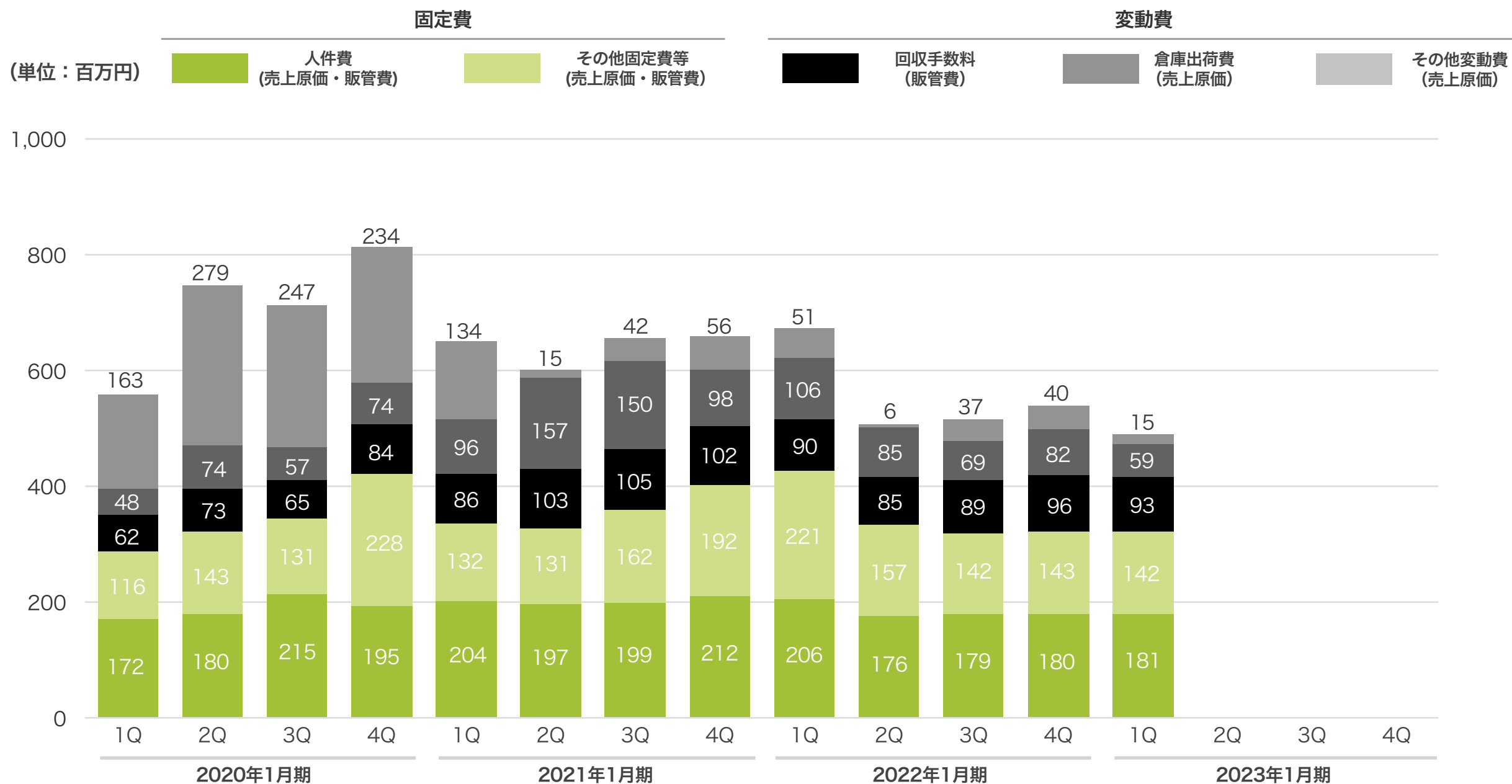




# 固定費と変動費の推移

- ・ 固定費は直前四半期比でほぼ増減なし、変動費は50百万円減少（△23.2%：内訳は倉庫物流費用△23百万円、商品原価△14百万円等）。

固定費のうち、人件費は直前四半期比でほぼ増減なく（+0.5%）、その他固定費等も同様にほぼ増減なし（△0.8%）。

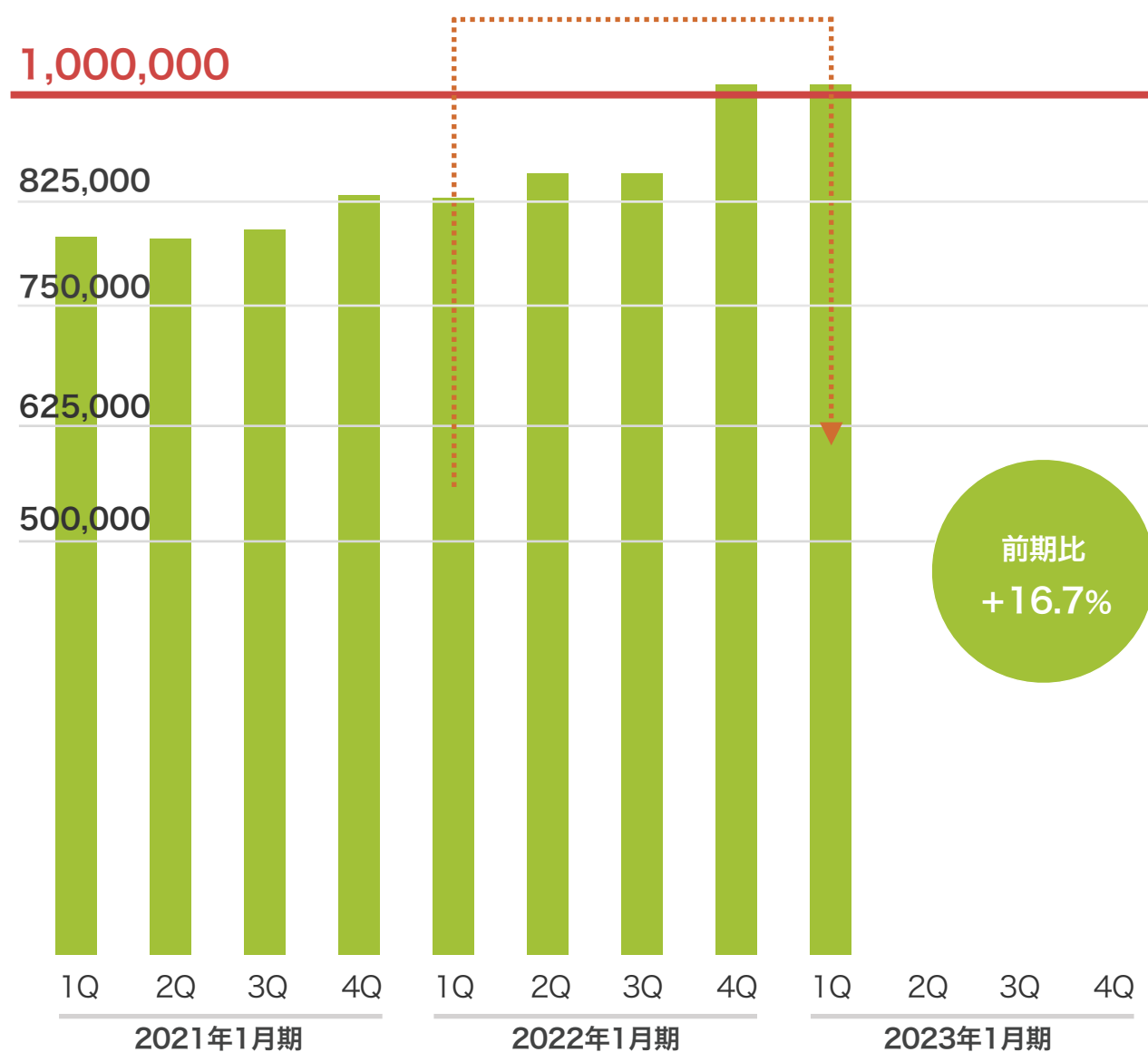




# KPI 有料会員数の推移

## 有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCの有料会員数の合計。  
当社のストック収益を維持する上で重要な指標。



## 有料会員数

※2022年4月末日現在

# 101.4万超

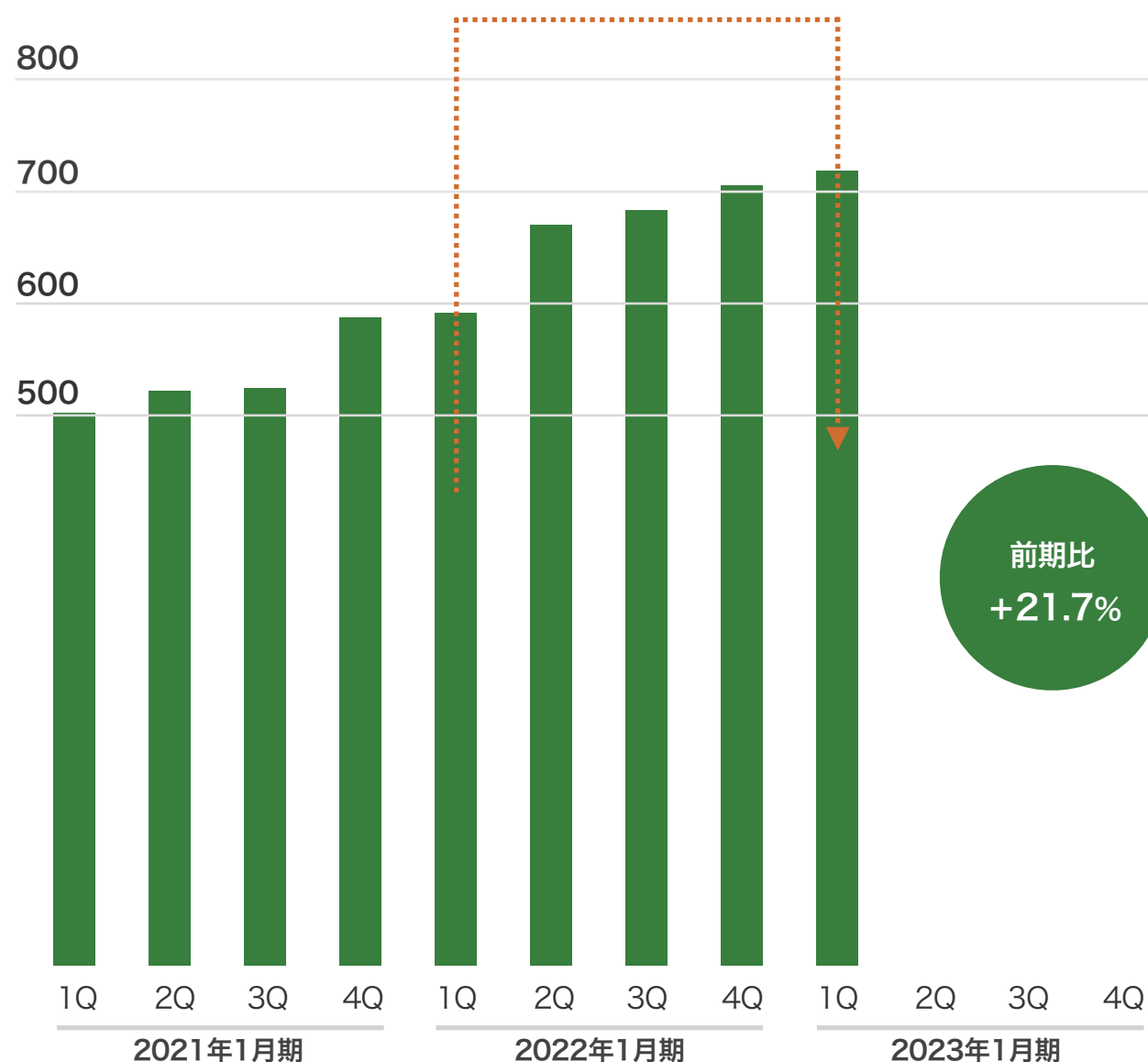


# KPI FCサービス数の推移

## FCサービス数について

Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCのFCサービス数合計。

集計対象は有料会員が存在するFCサービス。



## FCサービス数

※2022年4月末日現在

# 723





## 4. 当期の成長戦略と事業トピックス



1

クリエイター領域の拡大

2

有料会員一人あたりGMVの向上

3

クリエイターファーストな体制構築

# 1 クリエイター領域の拡大



## bitfan Pro

女優・ギタリストなど、エンタメ分野で幅広くファンクラブサイトをリリース。



Karyu



今田美桜



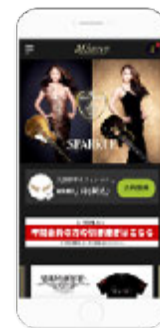
GRANRODEO



SPARK!!SOUND!!SHOW!!

## bitfan

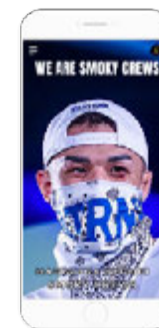
新たなジャンルとして、格闘家のファンクラブが複数スタート。



大黒摩季



堀込泰行



萩原京平



木下百花



堀口恭司



大家志津香



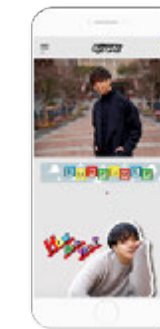
猶本光



一華ひかり



古謝那伊留



高橋一輝



UNIDOTS



なみき

2023年1月期 第1四半期（2022年2月1日～2022年4月30日）実績



安定的な財務基盤であるストック収益の継続的な増加を目指し、複数コース導入や動画を中心としたプライムコース導入を推進。GMVベースでの有料会員一人あたりの単価向上を指標に設定。

運営期間の長いFCサイトは一人あたりGMVが低い傾向にあるため、前期末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは391円。

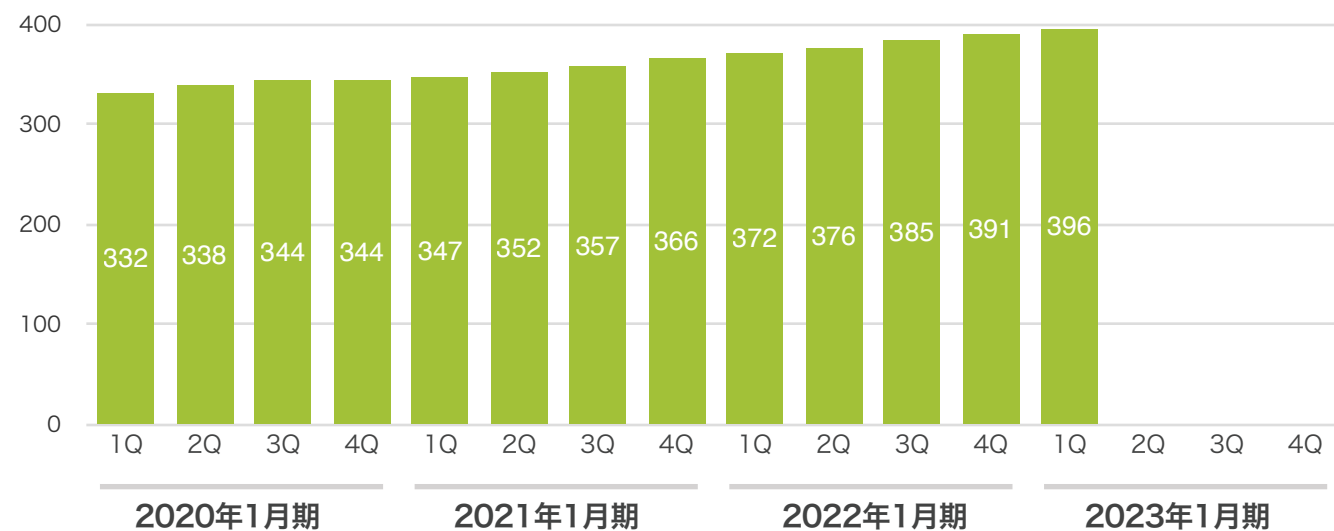
当期にオープンしたFCサイトの一人あたりGMVは引き続き増加傾向にあり、1Q末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは396円に上昇。

### 【ストック収益】 有料会員一人あたりGMVの推移

#### 全FCサイト

GMV ÷ 有料会員数（6ヶ月の移動平均値）

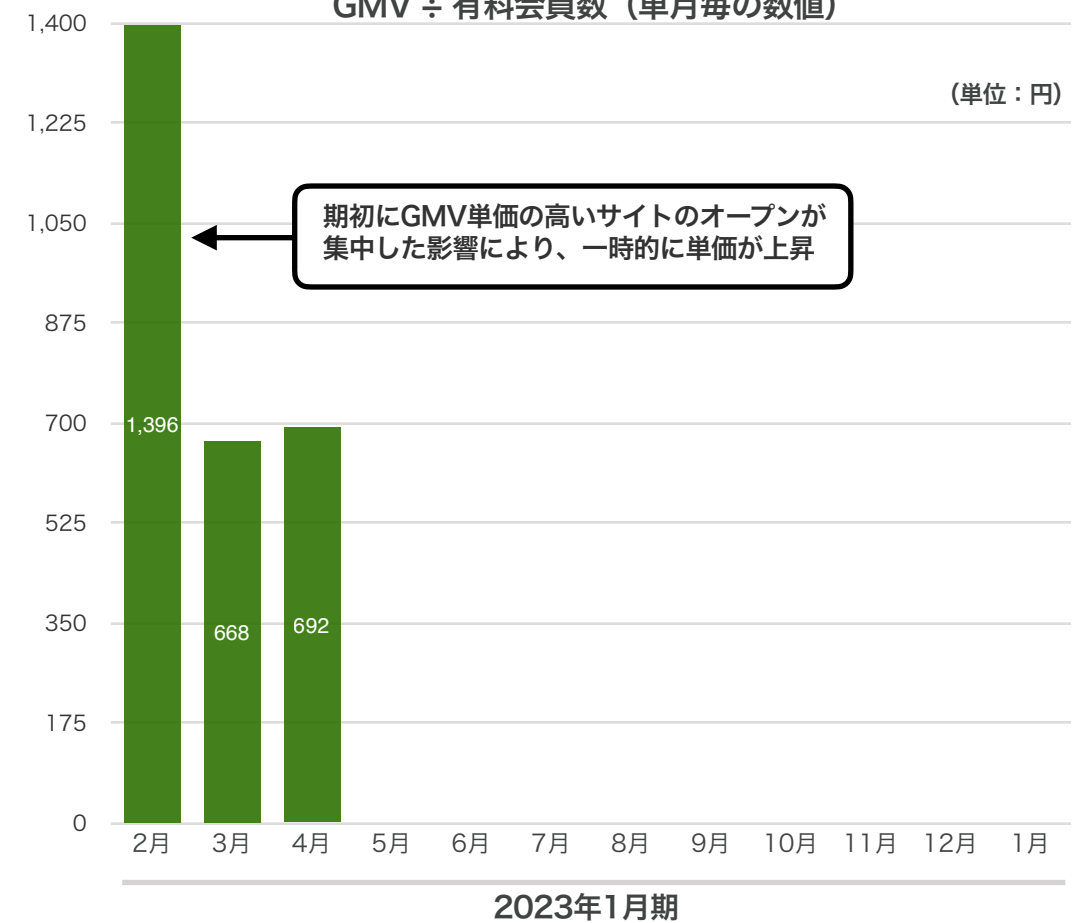
（単位：円）



#### 当期オープンしたFCサイト

GMV ÷ 有料会員数（単月毎の数値）

（単位：円）



※当社の契約にて決済処理を実施し、正確なGMVを把握できるFCサイトのみで算定。  
※当該数値については監査法人監査の対象外。



## GRANRODEOによる複数コース展開

アニメソングを中心に多彩なジャンルを取り込んだ楽曲で人気のGRANRODEOのファンクラブにて、ホルスタイン（月額550円）とバッファロー（月額1,100円）の2コースを展開。月額1,100円の上位コースでは、ライブ配信とアーカイブが無制限で視聴可能。



## ギタリストKaryuによるプライムコース開設

D'espairsRay、Angeloで活動したギタリストKaryuのファンクラブサイトでは、ベーシック（月額550円）とVIP（月額3,300円）の2種類のコースを展開。VIPコースでは、毎月開催される配信イベントが視聴可能。



## 阪神タイガース監督矢野燿大後援会

矢野監督の後援会として、一般会員（年会費10,000円）と法人会員（年会費99,999円）の募集を開始。収益の一部は矢野監督の社会貢献活動「39矢野基金」に寄付。



カスタマーサポートチームの強化に加え、メディアを通じたインタビューや各種イベントを実施することで、クリエイターのPR活動をサポートしながら、プロダクトに対する要望を的確にヒアリング。プラットフォーム主導ではなく、クリエイターファーストであることを重視。

#### カスタマーサポート体制の強化

ガイドラインの充実  
問い合わせ対応の強化

#### メディアタイアップ

オウンドメディアでのインタビュー  
外部音楽メディアでの対談

#### クリエイターファーストな開発

クリエイターと共にプロダクトを進化  
複数コース、1on1、メタバース等

#### クリエイター向けイベントの開催

Bitfanオーナー向けイベントの開催  
セミナー配信





「ファンのためにできることを全て提供するプラットフォーム」をコンセプトとして、常に進化し続けるBitfan。1Qはグループチャットやライブ配信の機能アップデート、支払いサイクルの短縮化などを実施。

## サイト構築

サイトデザイン  
コンテンツ投稿  
SNSフィード連携  
スケジュール  
フォーム機能  
Q&A

## ファンクラブ

サブスクリプション課金  
ハート課金  
デジタル会員証  
バースデーメッセージ  
ポイント機能

## ストア

会員限定販売  
匿名配送  
予約販売  
デジタルコンテンツ販売

## コミュニケーション

メッセージ  
ライブ配信  
ラジオ配信  
グループチャット  
Discord連携

## 海外対応

自動翻訳  
外貨決済対応  
海外口座送金 (Payoneer)

## ダッシュボード

会員管理  
レポート分析  
ウォレット

## チケット

電子チケット  
QRコードチケット  
会員限定販売  
抽選機能  
配席/整理番号付与

アップデートした機能



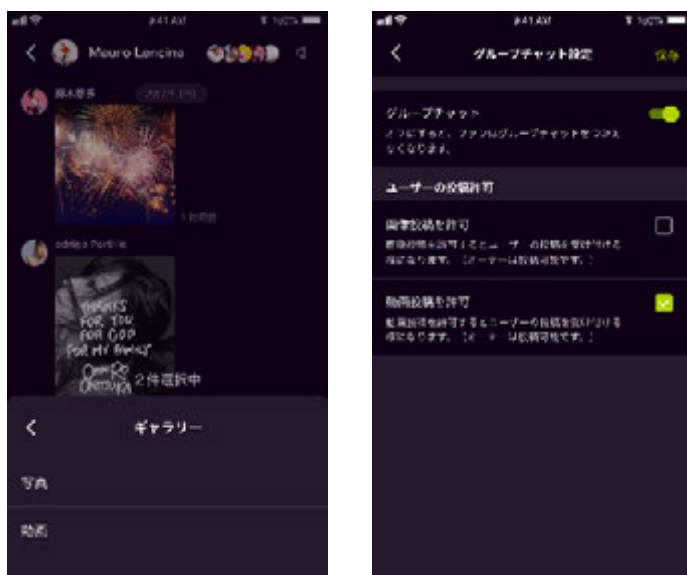
# bitfan 1Qの機能アップデート

3. クリエイターファーストな体制構築



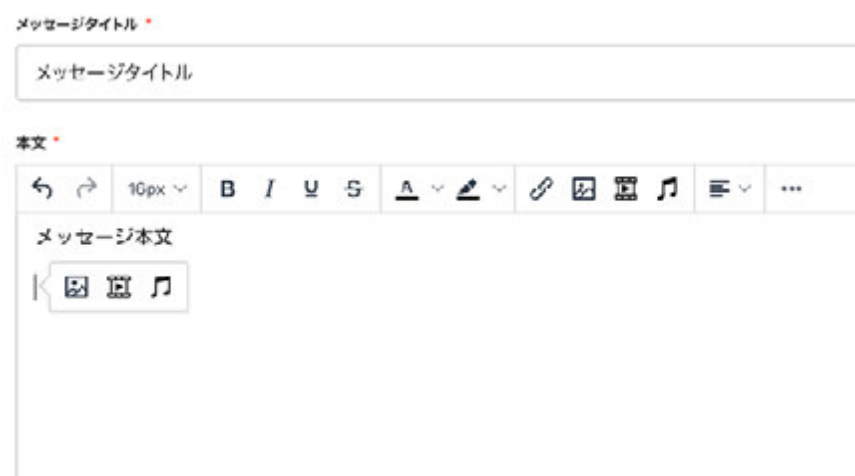
## グループチャット

グループチャットの動画投稿対応



## メッセージ

メッセージ機能等のエディターリニューアル  
音声ファイルの埋め込みにも対応



## ウォレット

出金サイクルの短縮化（機能の自動化）  
出金口座のゆうちょ銀行対応



## ライブ配信

TOPページにライブ配信中の表示と導線の追加

【PCの場合】

【スマホの場合】



## 会員管理

会員一覧に「収益、性別、年代、地域」の情報を追加

会員一覧							
検索						絞り込み	CSVダウンロード
ニックネーム	ポイント	収益	性別	年代	地域		
		¥950	女性	20 - 29	東京都		
		¥780	男性	30 - 39	秋田県		
		¥150	男性	40 - 49	長野県		





個性豊かなクリエイターの活動に焦点をあて、自分らしくクリエイティブに生きる人たちを応援するメディア『Be independent!』を運営中。ファンとの関わり方をメインピックとして、1Qに合計6名のクリエイターへインタビューを実施。

## Be independent!

TWEEDEES

森田交一

Chased by  
Ghost of HYDEPARK

大比良瑞希

遠藤瑠香

さーもんちゅ

【Pick Up Owner #11】

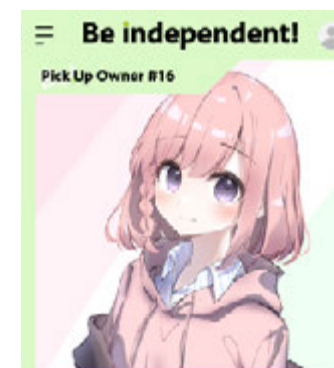
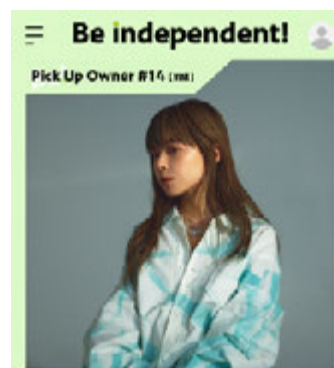
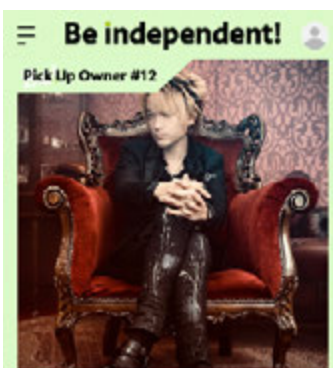
【Pick Up Owner #12】

【Pick Up Owner #13】

【Pick Up Owner #14】

【Pick Up Owner #15】

【Pick Up Owner #16】



【Pick Up Owner #11 後編】  
TWEEDEES | 『ファン同士の二次創作』という新しいコラボの形に挑んだ新作の裏側を語る

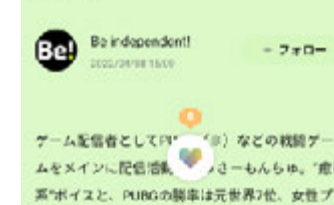
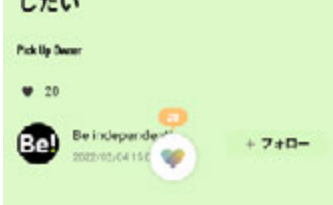
【Pick Up Owner #12】 森田交一  
| ネガティブさが渦巻く時代に生きるミュージシャンとして、ポジティブな感情をファンと共有したい

【Pick Up Owner #13 前編】  
Chased by Ghost of HYDEPARK  
| ファンは僕らを映す「鏡」であり存在意義

【Pick Up Owner #14 前編】 大比良瑞希  
| 「好き」をピンポイントに共感してくれるファンを喜ばせたいし、裏切りたくない

【Pick Up Owner #15】 遠藤瑠香  
| ファンと一緒に作る景色や、共有できる時間を大切にしていきたい

【Pick Up Owner #16】 さーもんちゅ  
| ファンは「喜怒哀楽」を共有できる存在





# bitfan Pro ライブ配信実績

その他事業トピックス



## 多数のライブ配信を展開

上位コースの特典や、新規会員獲得のフックとして、会員限定のライブ配信を多数展開。



## 1Qの主な配信実績

- [Alexandros]
  - DaizyStripper プライムコース
  - GRANRODEO プライムコース
  - Karyu プライムコース
  - THE MICRO HEAD 4N'S プライムコース
  - Wakana
  - すみっこぐらし
  - リラックマ
  - 彥んら
  - 岡本真夜
  - 今田美桜
  - 最上もが
  - 日本相撲協会 プライムコース
- etc...



# bitfan Pro トータルサポート実績

その他事業トピックス



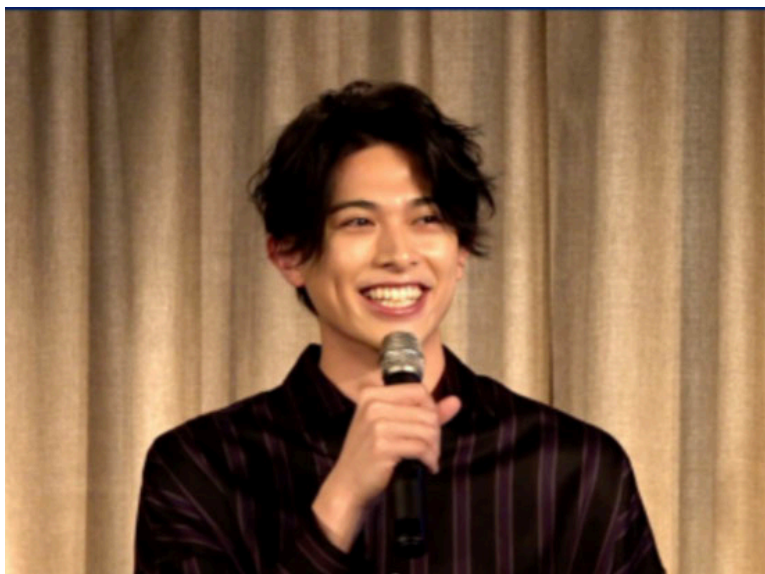
## オンライン・オフラインのハイブリッドなファンミーティングをトータルサポート

オンラインのライブ配信だけでなく、チケット券売からオフラインのイベント制作・MD・物販までトータルでサポート。

伊藤健太郎ファンミーティング



砂川脩弥ファンミーティング



砂川脩弥 ファンミーティング2022  
OFFICIAL GOODS

<p>プロマイドセットA</p>	<p>プロマイドセットB</p>	<p>プロマイドセットC</p>	<p>プロマイドセットD</p>
L版5枚セット 4種 各 <b>1,200円</b> (税込)			
<p>アクリルスタンド A</p>	<p>アクリルスタンド B</p>	<p>オーロラポーチ</p>	
A・B 2種 各 <b>1,400円</b> (税込)		<b>2,200円</b> (税込)	
<p>ホテルキーホルダー</p>	<p>カフェタンブラー</p>	<p>スマホステッカー</p>	
<b>900円</b> (税込)	<b>1,900円</b> (税込)	4枚セット <b>1,200円</b> (税込)	
<p>オリジナルショッピングバッグ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロマイドセットA・B・C・D</li> <li>アクリルスタンドA・B</li> <li>オーロラポーチ</li> <li>ホテルキーホルダー</li> <li>カフェタンブラー</li> <li>スマホステッカー</li> <li>オリジナルショッピングバッグ</li> </ul>		<p>コンプリートセット特典 プロマイド</p>
<b>500円</b> (税込)	<b>コンプリートセット 14,300円</b> (税込)		



# OMEGA X プロジェクト進捗状況

その他事業トピックス



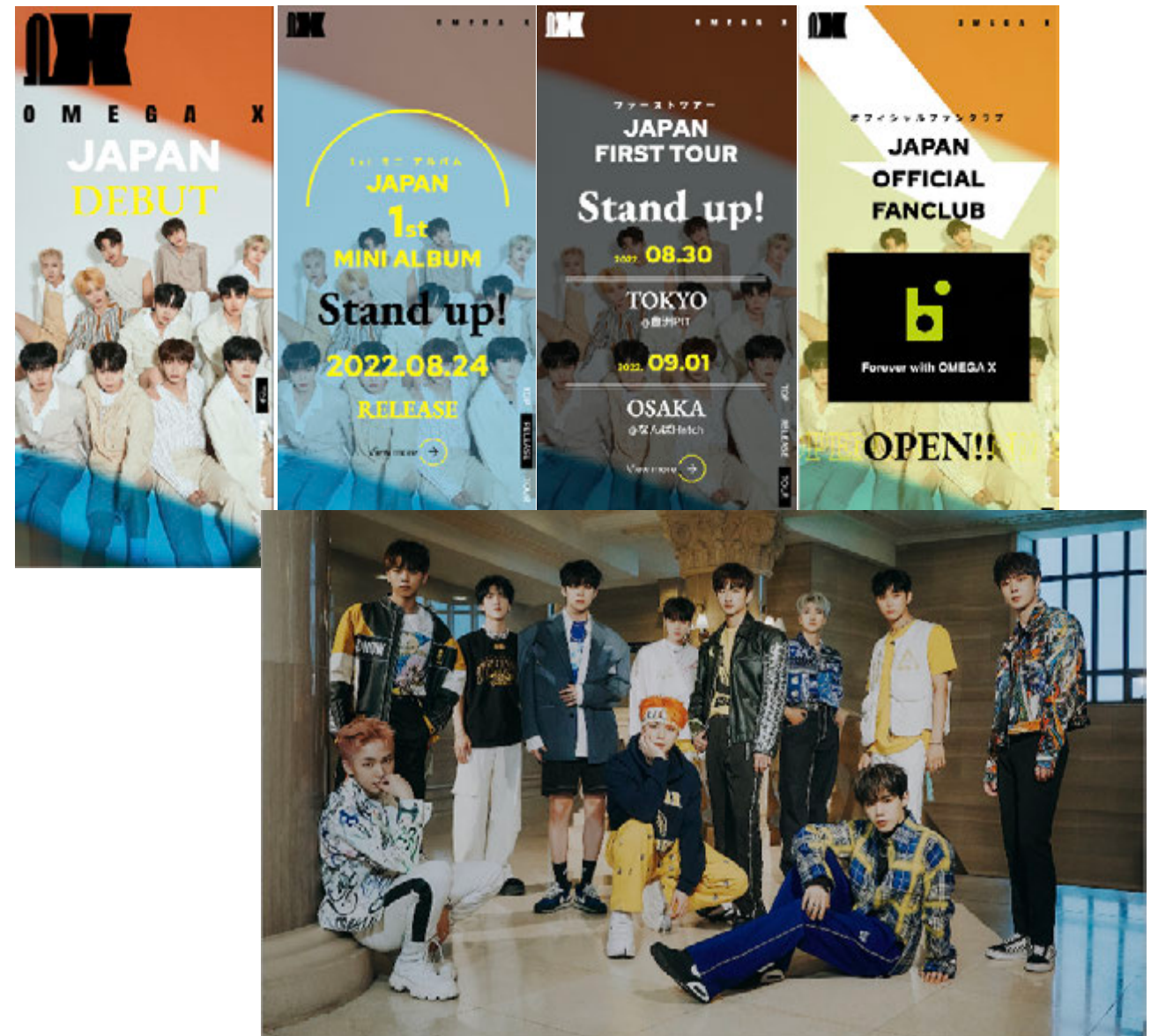
## OMEGA X 日本デビューが決定

6月10日に日本デビューを発表し、日本公式ファンクラブ・日本公式TikTokを公開。8月24日には日本オリジナル楽曲をリリース予定。韓国でも、6月15日にファーストフルアルバム「Story written in Music」をリリースし、同日、YES24 LIVE HALLにてショーケースを開催予定。

【韓国】6月15日のショーケースにむけてティザープロモーション展開中



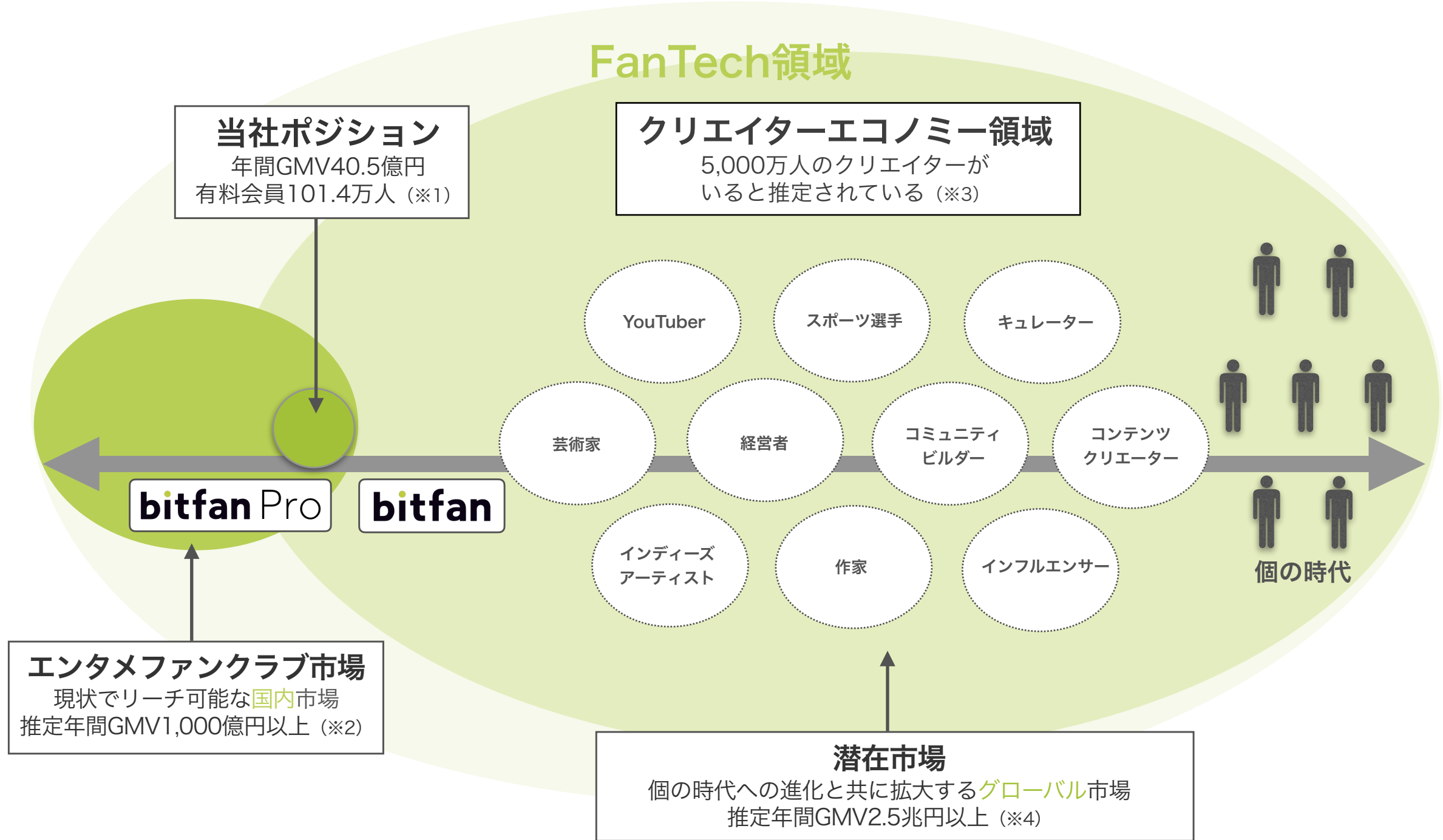
【日本】6月10日に日本デビューし、日本公式ファンクラブを発足





# 5. Appendix

# 市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2021年5月から2022年4月末、有料会員数は2022年4月末時点の数値

※2. 矢野経済研究所の調査結果と当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=推定エンタメファンクラブ数×1ファンクラブあたりの平均ファン数×平均単価)

※3. 米国のVCファームSignalFireの記事 (<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>) から引用

※4. 矢野経済研究所の調査結果、SignalFireの記事情報及び当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=クリエイター数×クリエイター1人あたりの平均ファン数×平均単価)

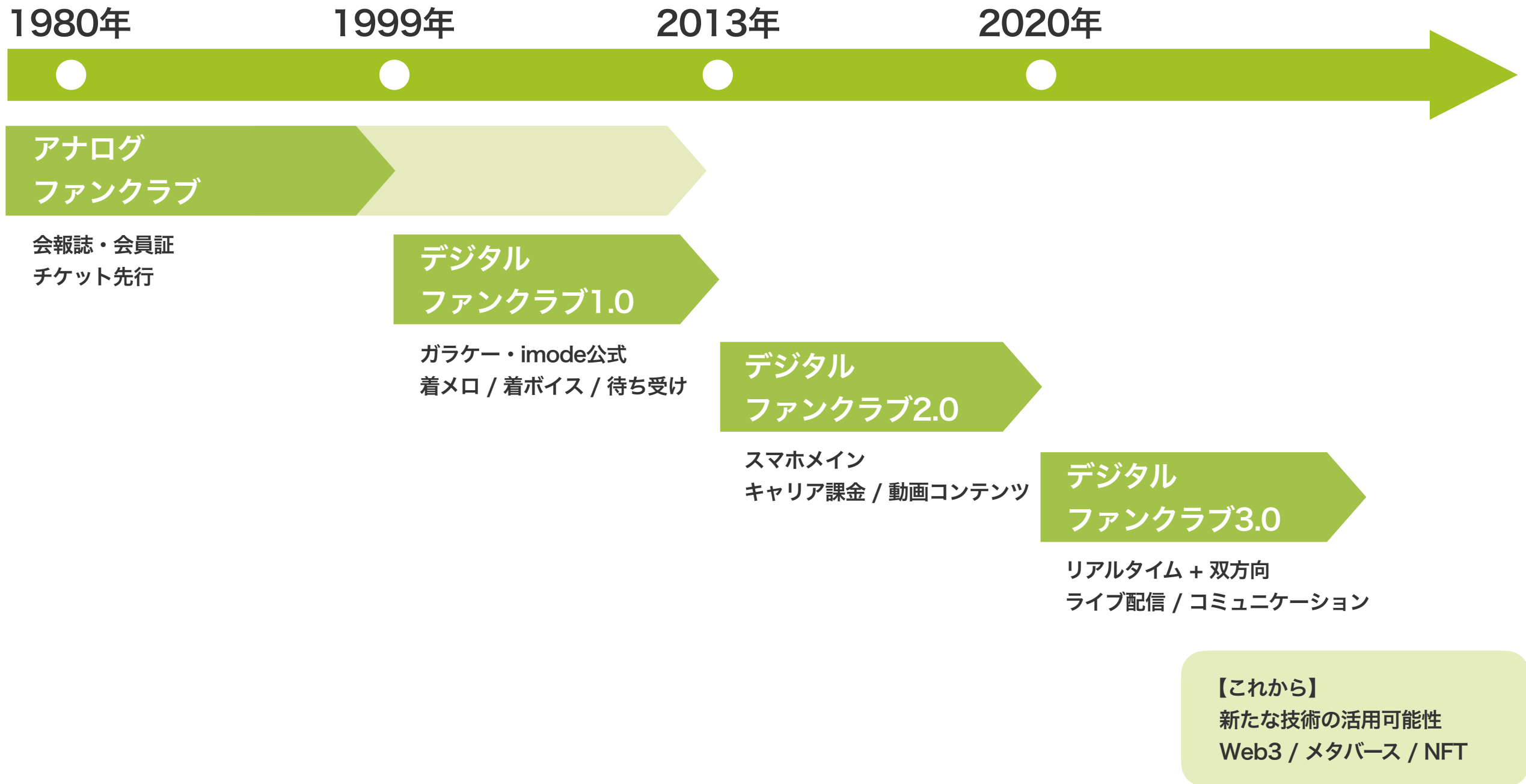
# 市場における競争優位性



Bitfan Proの運営で培った3つの強みによって、Bitfanのターゲットとするクリエイターエコノミー市場に対して長期的に向き合い、収益化を実現。



# 国内ファンクラブの変遷



2010年 ファンクラブ事業開始

**bitfan**

2018年 リリース  
2020年 全面リニューアル



# bitfan Pro 主な導入実績



ミュージカル『刀剣乱舞』



ゆず



MAN WITH A MISSION



7ORDER



Top Coat



[Alexandros]



HYDE



C&K



Mrs. GREEN APPLE



MY FIRST STORY



ベリーグッドマン



WANIMA



10-FEET



眞栄田郷敦



上白石萌音

# bitfan Pro 主な導入実績



美少女戦士セーラームーン



ゴールデンボンバー



ATEEZ



天月-あまつぎ-



指原莉乃



すみっコぐらし



リラックマ



優里



さだまさし



ヒメヒナ



千葉ロッテマリーンズ



アルビレックス新潟



日本相撲協会



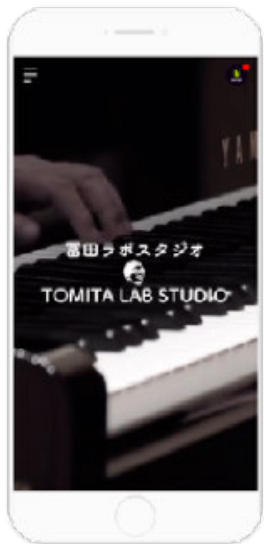
和楽器バンド



三四郎のオールナイトニッポン



# bitfan 主な導入実績



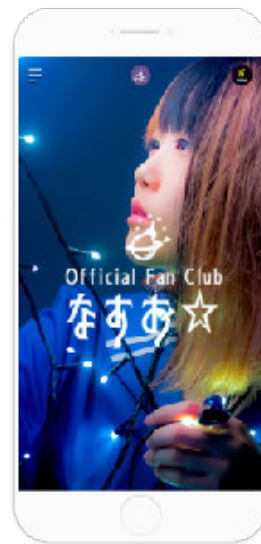
富田ラボ



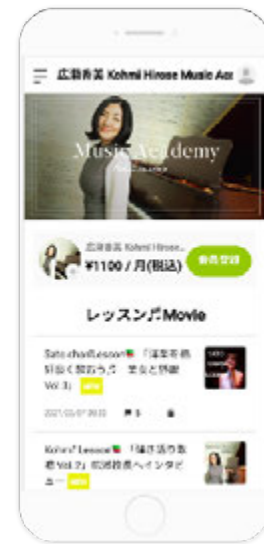
五条院凌



LACCO TOWER



なすお☆



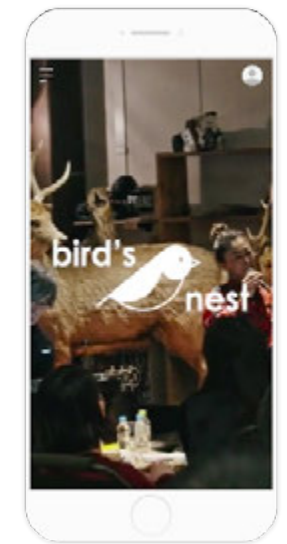
広瀬香美



さーもんちゅ



YonYon



bird



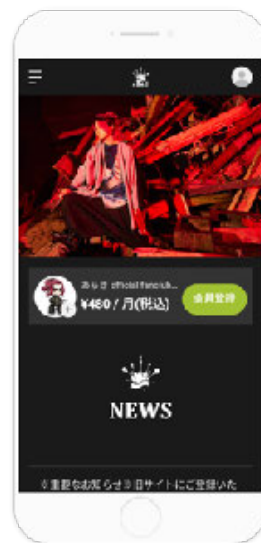
辛島美登里



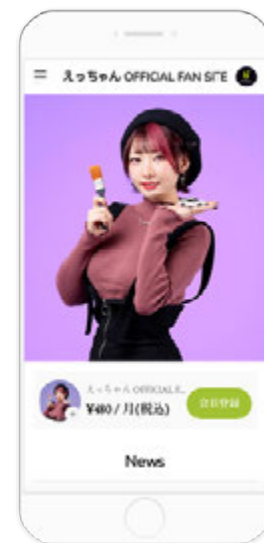
Yuki Hana



橋本祥平



あらき



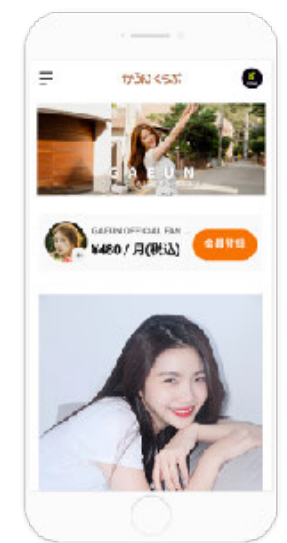
えっちゃん



Char



GameWith



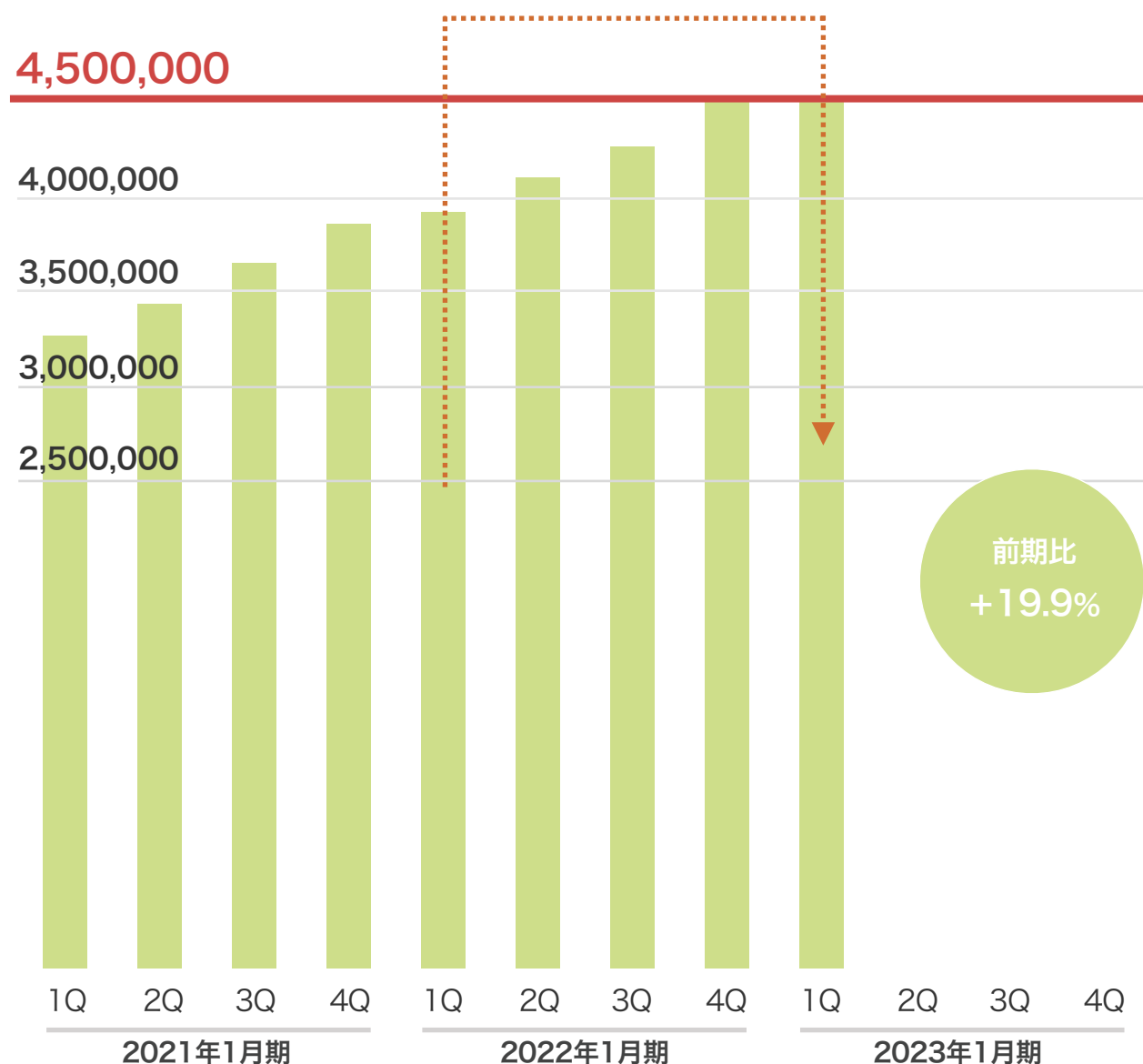
GAEUN



# 【参考】 総会員数の推移

## 総会員数について

Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFC、LiveFans※の有料・無料会員数の合計。  
無料会員には、EC・チケット利用者も含む。



## 総会員数

※2022年4月末日現在

# 467.1万超

※LiveFans：音楽ライブ情報を提供するメディア

# 本資料の取り扱いについて



- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。
- 次回の事業計画及び成長可能性に関する事項の更新は2023年の3月頃を予定しています。

