

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

2022年6月



INCLUSIVE

新生INCLUSIVEは
メディアDXと企画の力で
新しい価値を創り出すグループへ

INCLUSIVEグループ概要

当社グループの事業概要

→ サービスの流れ
 ... 金の流れ



セグメント開示への移行（オレンジグループは第二四半期から連結取込み）

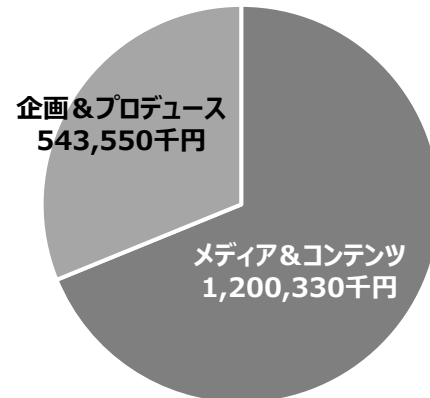
これまでのサービス領域



新事業セグメント（予定）



<22年3月期時点での構成比率>



- 上記の通り事業セグメントを分け、今後開示予定

事業セグメントについて（第二四半期より開示）

事業セグメント	事業範囲	主な収益モデル
<p>メディア &コンテンツ</p>	<ul style="list-style-type: none"> これまでのセグメントのうち、広告運用サービス、プロモーション企画・PRサービス、エンジニアリングサービスを除く各サービスが含まれる デジタルメディア、漫画に関連する一切の事業 	<ul style="list-style-type: none"> メディアコンサルティングフィー 広告収益からのレベニューシェア 制作支援・ディレクションフィー 個人課金
<p>企画 &プロデュース</p>	<ul style="list-style-type: none"> これまでのセグメントのうち、広告運用サービス、プロモーション企画・PRサービス、エンジニアリングサービスと、オレンジ・アンド・パートナーズとジョージクリエイティブカンパニーが含まれる 企画、広告に関連する一切の事業 	<ul style="list-style-type: none"> ブランディングコンサルティングフィー 企画開発・デザイン納品売上 アドネットワーク運用収益 広告実施・代理店手数料 システムの受託・開発 収益は下期に偏る傾向
<p>食関連</p>	<ul style="list-style-type: none"> 現在のところ、下鴨茶寮ブランドを活用したサービス・商品提供に関する一切の事業 	<ul style="list-style-type: none"> 主な展開チャネル <ul style="list-style-type: none"> レストラン（京都、銀座） EC・通販 百貨店での販売 ライセンス 収益は下期に偏る傾向
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> 上記に含まれない宇宙関連事業を含む新規の事業 	<ul style="list-style-type: none"> 衛星データ利活用によるコンサルティングフィー

当社グループがレガシーメディア*に提供するサービスについて

レガシーメディアのDX化プロセス

ウェブサービス企画

サイト・アプリ構築

サービス収益化

新規事業展開

• メディアマネジメント

• エンジニアリング

• メディアマネジメント
• 広告運用
• プロモーション企画・PR

• メディアマネジメント
• クリエイターエージェンシー
• 個人課金

当社がグループが提供するサービス

**レガシーメディア企業が事業ポートフォリオをDX化する際に必要なサービスを一気通貫で提供。
メディアDXのワンストップソリューションカンパニー**

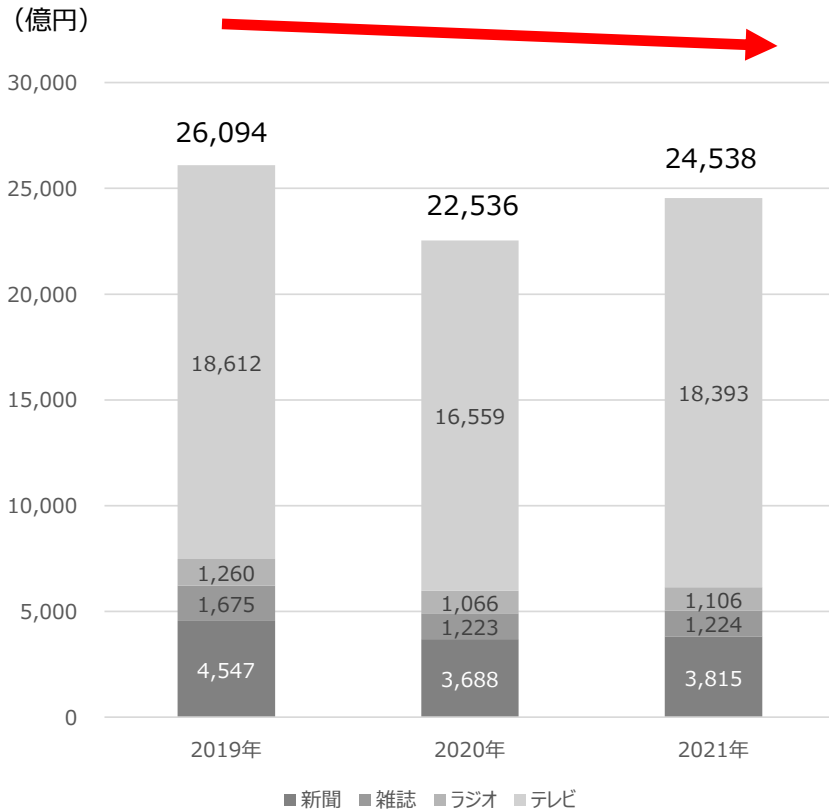
*テレビ、ラジオ、新聞、雑誌などのメディア事業者のことを示す

成長戦略

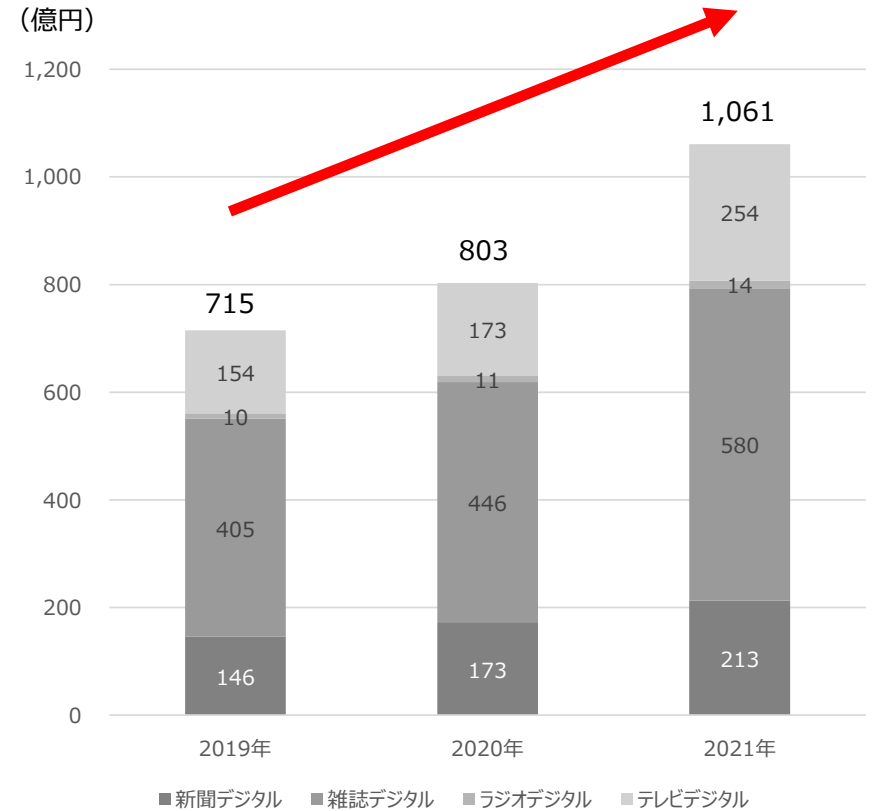
事業を展開する市場環境について

レガシーメディア市場機会：レガシーメディアのデジタル化

レガシーメディア上の広告規模の推移



レガシーメディアのデジタル広告規模の推移

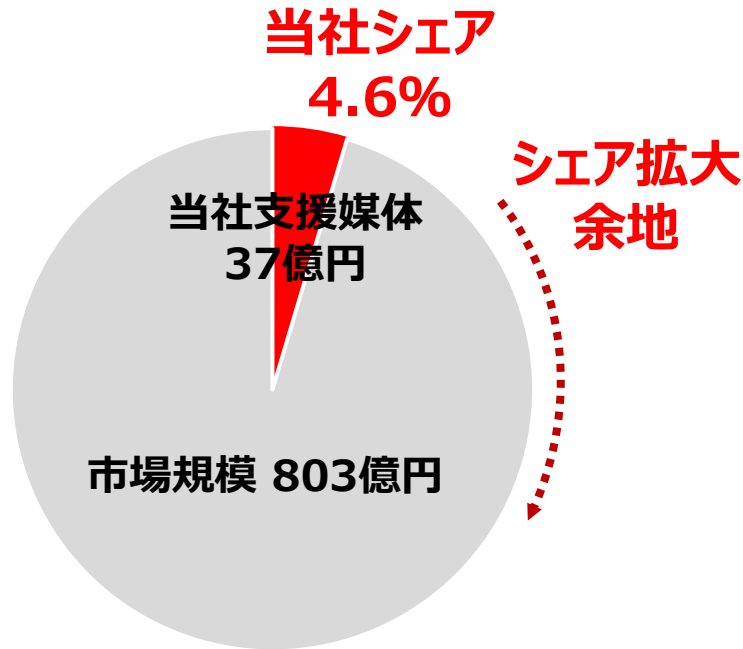


レガシーメディアの広告市場は縮小傾向にあるが、当社グループが展開するレガシーメディアのデジタル領域は成長市場

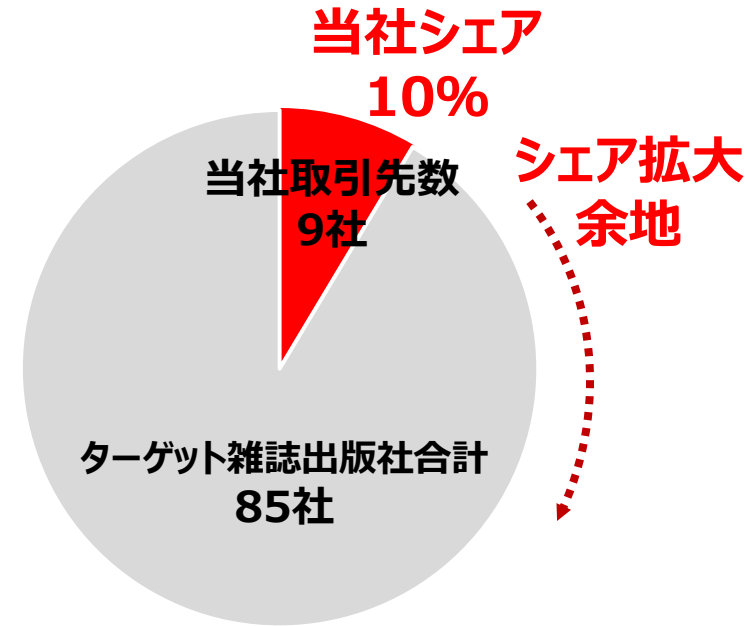
出所：電通「2021年 日本の広告費」
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/0224-010496.html>

レガシーメディア市場機会：レガシー x デジタル領域のシェア獲得余地

レガシー x デジタル広告当社シェア*



雑誌出版社デジタル化支援の当社シェア**



レガシーメディアのDX化をワンストップで推進できるポジショニングを活かし、マーケットシェア = 取引先メディア数を拡大していく方針

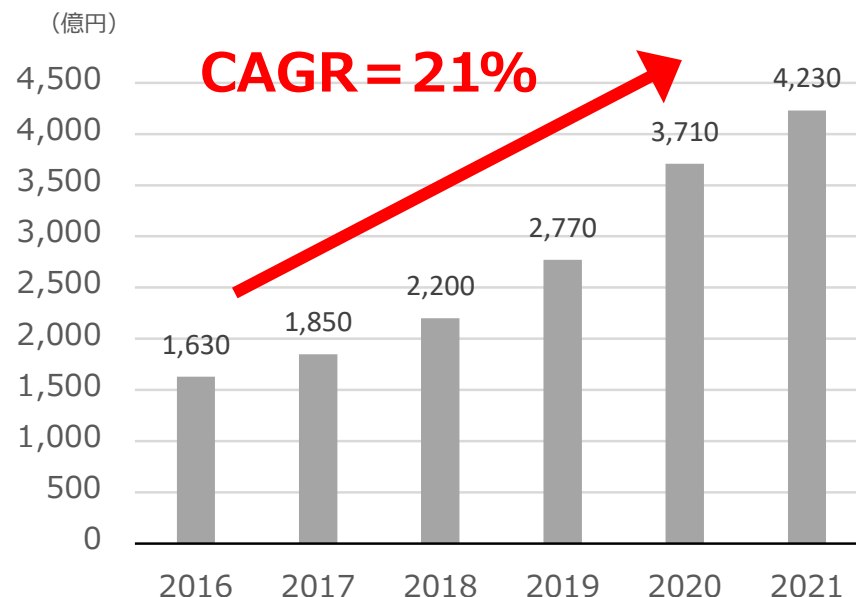
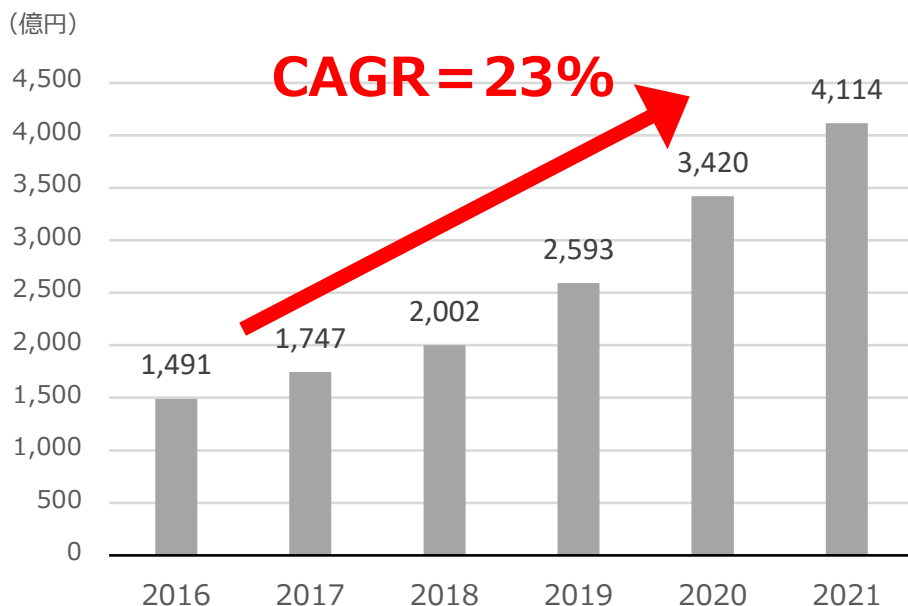
出所：電通「2020年 日本の広告費」、自社データ
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0225-010340.html>
※当社がメディアマネジメントサービスを提供する媒体の20年度の売上高合計を、前出の2020年のレガシーメディアのデジタル広告市場規模にあてはめ算出

出所：日本雑誌協会「会社別雑誌一覧」<https://www.j-magazine.or.jp/user/guide/index/5>
ABC協会「雑誌一覧」https://www.jabc.or.jp/mg_memberlist.html
雑誌協会、ABC協会に加入している出版社を潜在ターゲットとして置いた場合の、当社取引先数の状況を記載

個人課金領域の市場機会：電子コミック・動画配信市場推移

電子コミック市場規模

動画配信市場規模



※出典
公益社団法人 全国出版協会 出版科学研究所『コミック市場長期推移』

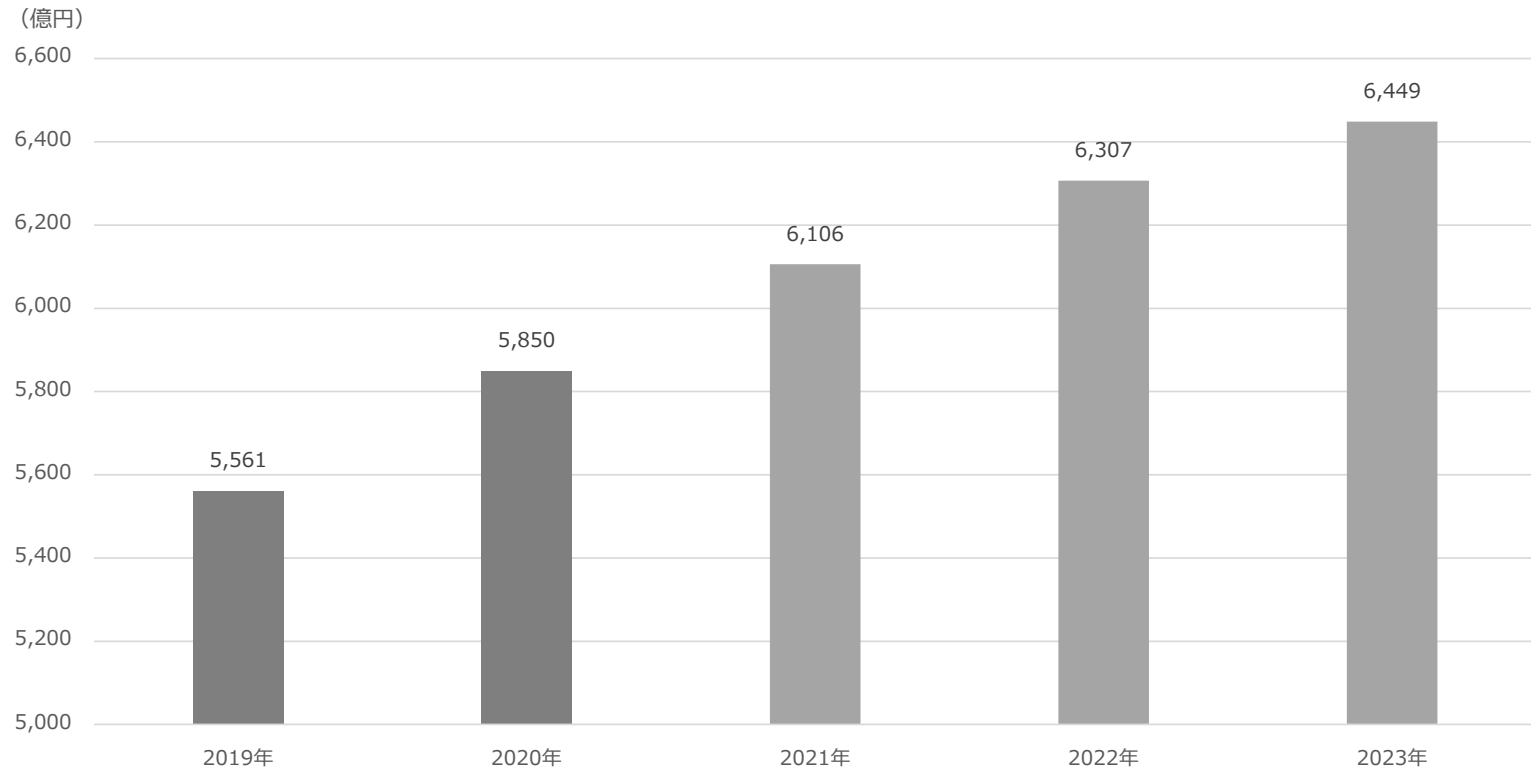
※出典
一般財団法人デジタルコンテンツ協会『動画配信市場調査レポート2022』

ナンバーナインを通して展開を開始した電子コミック市場*、今後展開を検討する動画市場規模はデジタルコンテンツの中でも急成長市場

*2021年12月9日の開示の通り、ナンバーナインの株式を取得し電子コミック領域に進出します

個人課金領域の市場機会：オンラインコンテンツ市場規模

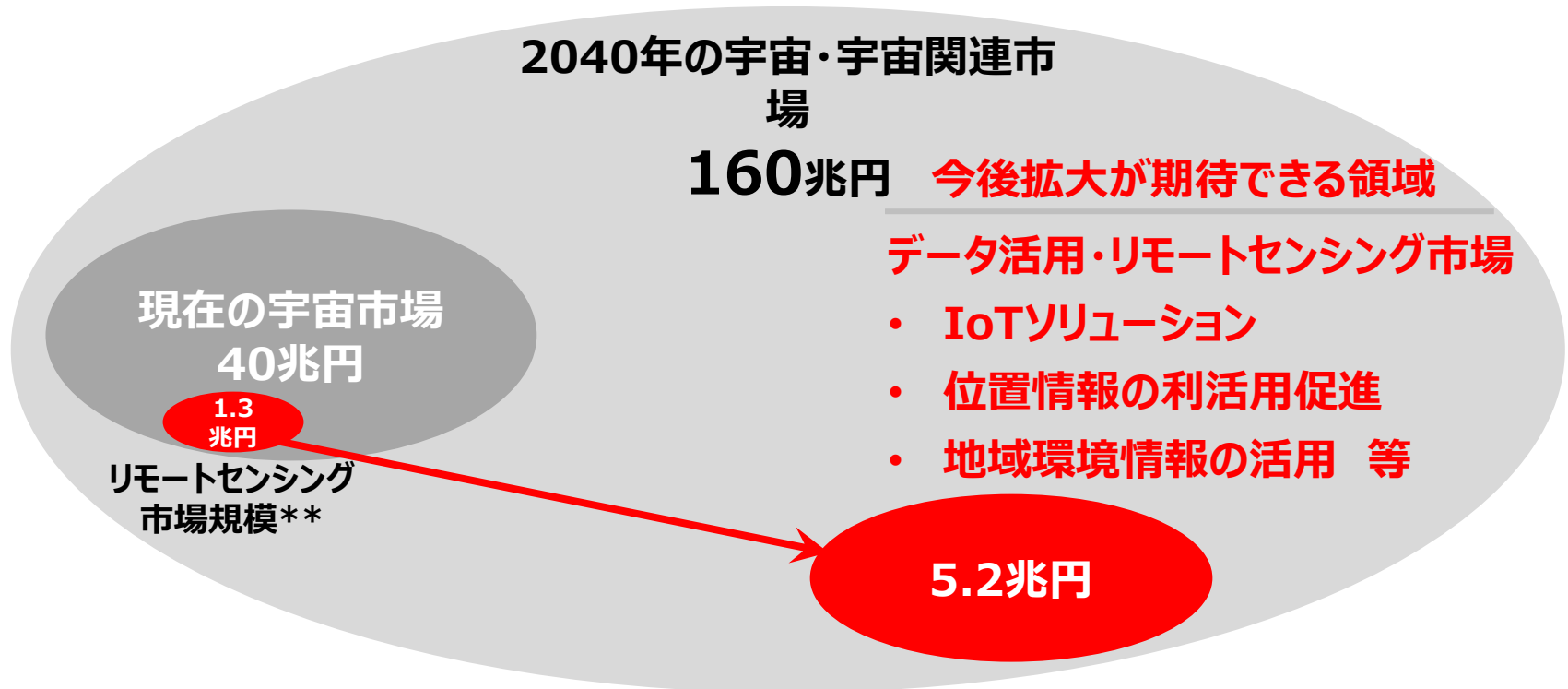
オンラインコンテンツ出版市場の市場規模予測



デジタル上のコンテンツ出版市場は、今後3年では6,400億円を超える規模へと成長する見通し。個人による発信・課金市場は今後も事業成長が期待できる領域

新たな事業展開領域としての宇宙：データ活用・リモートセンシング市場の成長余地

2040年の宇宙産業は、合計160兆円規模に*



データ活用・リモートセンシング領域はビッグデータ解析の観点からウェブサービス運営ノウハウが適用できる、当社が手掛けていく領域

※ 出所：宇宙市場全体規模 KEARNEY「革新的将来宇宙輸送システム実現に向けたロードマップ検討会」

宇宙市場とは、政府による宇宙開発、衛星放送、それらに関連する地上設備などを含む。今後20年間で、これらの拡張としての通信や宇宙探索、あるいは輸送関連市場が拡大し、あわせて上記に説明の通りデータ活用・リモートセンシング市場等宇宙開発が進行する事で拡大する関連市場の成長が想定されている

※ ※ 2040年の市場規模想定については、リモートセンシング市場 Report Ocean「GLOBAL REMOTE SENSING SATELLITES MARKET SIZE STUDY, BY TECHNOLOGY」で集計された現在の市場規模に対して、KEARNEYの宇宙市場拡大予測全体の伸び率を適用し当社試算

注力領域における事業展開と強みについて

当社グループの独自性

当社グループがメディアマネジメントサービス提供を通して得た経験と独自性

ユーザー目線の
コンテンツ企画・
制作
マーケットイン目線

コンテンツの
“質”の定量化
数値ベースの改善活動

圧倒的な経験値
のべ100以上のサービス支援

多岐にわたる
運営支援ジャンル
週刊誌からライフスタイルまで

独自性・ノウハウ

ビックデータ
解析能力

型化・仕組化と
独自メソッドの構築
(contentmatrix®他)

資金調達・
人材確保・
管理機能共有

各事業領域へ展開

メディア運営

広告

クリエイター
DX

FOOD

ゴルフ
テック

宇宙

...

圧倒的なインターネットメディア運営の経験値を裏付けに、
インターネットサービス展開のあらゆる局面でも活用できるノウハウを開発

メディア&コンテンツ事業（旧メディアマネジメントサービス）のポジショニング

<ポジショニングマップ：競合事業者と当社の比較>

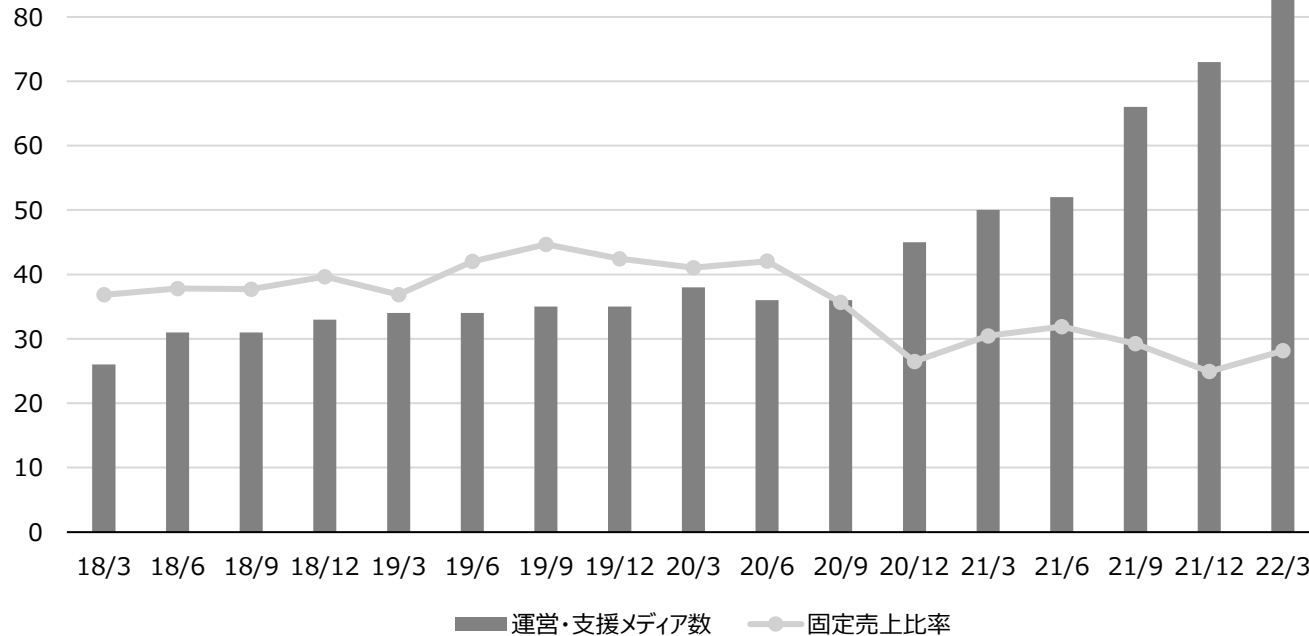


口を出すだけでなく手も動かす、メディアの運営だけでなく収益化も。
全体最適を念頭に置いたマネジメントサービスを提供できるオンリーワン
企業であり、新規顧客獲得における優位性を確保

メディア&コンテンツ事業（旧メディアマネジメントサービス）の主要KPI： 取引先メディア数

$$\text{売上} = \text{取引先メディア数} \times \text{PV} \times \text{PVあたり売上単価}$$

(媒体数)



※固定売上比率は、それぞれ単月の売上に占めるメディアマネジメントサービス内の固定売上高比率（コンサル、ディレクションフィー等）を記載

PV獲得強化のためのコンサルティング、制作体制の支援と収益化支援を継続的に提供。クライアントと利害関係を一致させる為に、レベニューシェアを導入。また、最近3年間の固定売上比率は30～50%程度で推移している。

メディア&コンテンツ事業（旧クリエイターエージェンシーサービス）の強み

漫画家のビジネスニーズ



デジタル上でどう売上を伸ばすか考えてほしい・・・

作品のデジタル化を誰かに任せたい・・・

メディアミックスでの展開を考えたい・・・

確定申告を支援してもらいたい・・・

マネジメント支援

エージェントとしてデジタル戦略の企画・実行

デジタル配信サービス

内製化、品質とコスト優位性を両立

クラファン・EC支援

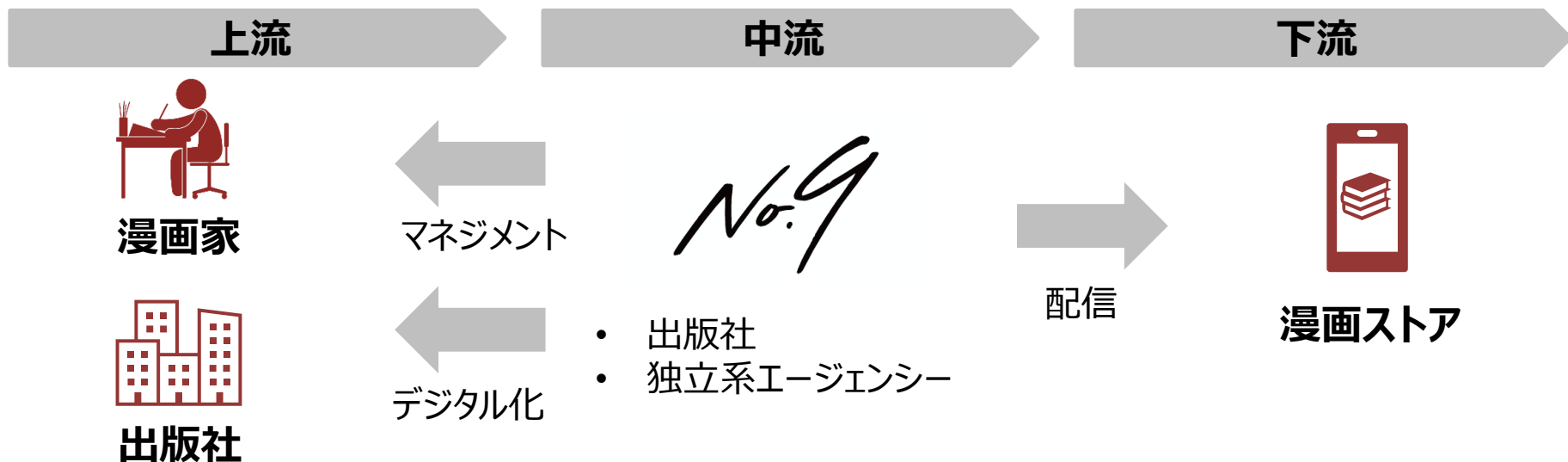
過去実績豊富なスタッフがコンサルティング

確定申告代行

業界最安値水準200以上の作家を担当

漫画家（クリエイター）のビジネスニーズに対応する、すべてのサービスを内製化、ワンストップで提供することが可能

メディア&コンテンツ事業（旧クリエイターエージェントサービス）のポジショニングとKPI



$$\text{売上} = \text{配信冊数} \times \text{1冊あたり売上単価}$$

- テール市場
- 一部の漫画家は、大手出版社がマネジメント
- 中堅出版社の中には、コンテンツのデジタル化リソースが不足している先も
- 漫画家をプロデュースし、デジタル化と配信を支援するエージェントサービスが不足
- プロデュースから配信支援まで、一貫して支援できる独自性
- 主要漫画ストアが確立しつつある状況
- 競争優位性の源泉となるオリジナルコンテンツニーズは強い

電子コミック市場は今後更に拡大。プロデュースから配信、メディアミックス展開まで広範に支援出来る強みを活かし、配信冊数を増加。ストアでのコミック購入から受けるレベニューシェアを拡大する事で、事業の継続的な成長を実現する

*2021年12月9日に開示の通り、ナンバーナインの株式を取得し電子コミック領域に進出します。同領域における今後の戦略ならびに投資計画の概要については、同日の開示資料をご確認ください。 (<https://inclusive.co.jp/ir/ir-news/>)

成長戦略の実現に向けて

成長戦略の基本方針

DX × 地域

DX × 漫画

DX × クリエイター

DX × ゴルフ

DX × 料亭

DX × 宇宙

DX × 空間

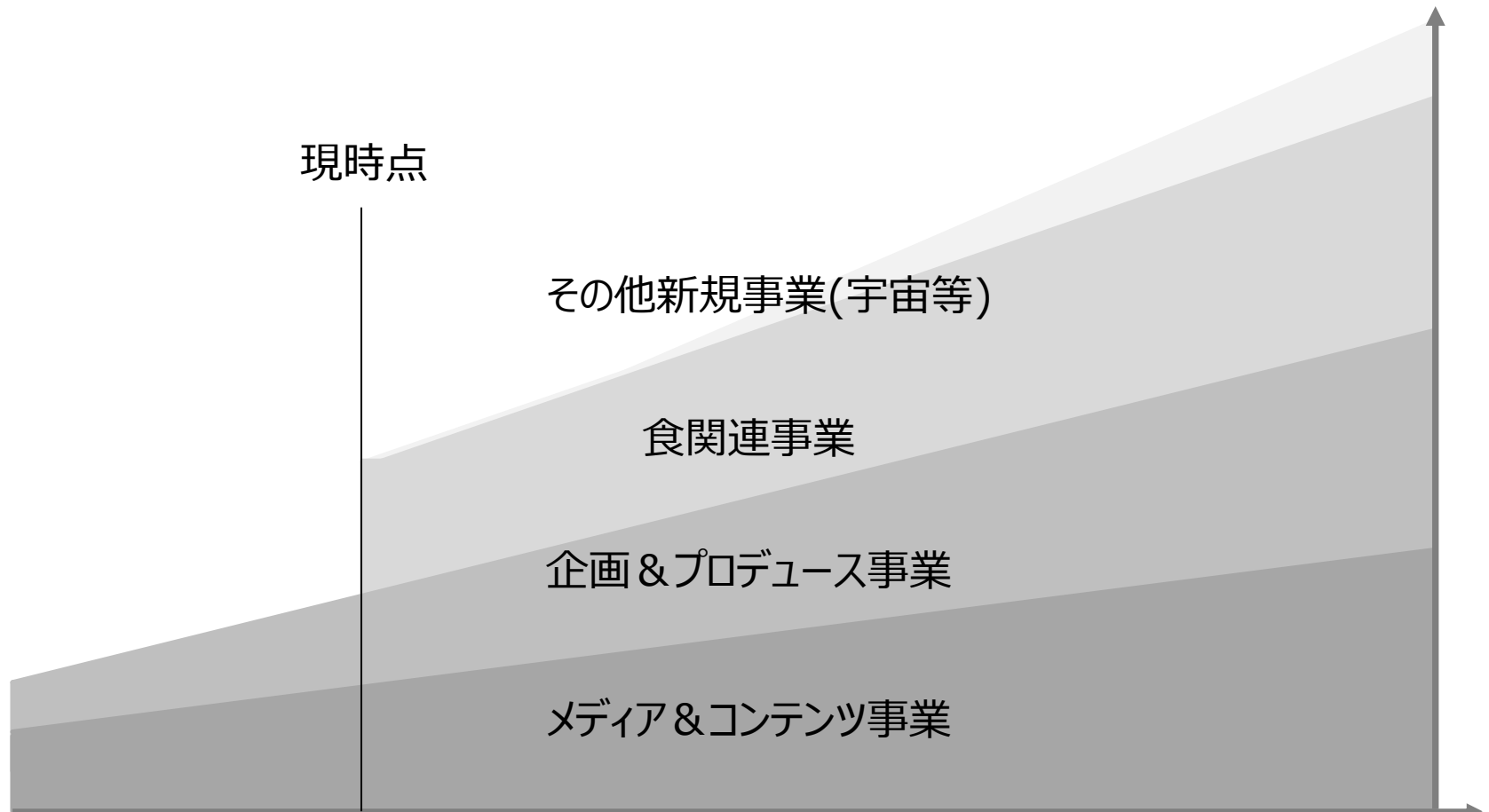
DX × etc...

デジタルトランスフォーメーションが必要とされる成長市場において
グループが培った事業資産を活用し、運用、改善、KGIの特定、KPI設定と
業務のマニュアル化といった「仕組み化」展開することで事業を伸ばす

中期成長戦略の考え方

メディア／企画・広告／ブランドの3軸を中心に
各領域の深耕と連携サービス開発などでシナジーを創出する。

新規領域（宇宙・衛星データ他）の事業開発リソース投下も継続的に取り組んでいく



※今期より事業セグメントを再整理し、中長期的な戦略目標をそれぞれのセグメントで規定し事業を推進してまいります。

中長期の成長に向けた進捗状況：2021年度との対比

全体

グループ拡大により大幅増。
オレンジグループを除いた比較においても、大幅増益

売上高：55億8千万円^{*1} YonY：+220.0%

メディア & コンテンツ

^{*2}

協業先の媒体社との取り組み増加とソリューション増加。オレンジグループ連結の影響を除いても、漫画のデジタル配信強化、取組先メディアの増加により昨年度計画通りの進捗

売上高：21億2千万円 YonY：+76.8%

企画 & プロデュース

^{*3}

コンサルティング・企画から運用まで一気通貫したサービス提供。オレンジグループ連結の影響を除いても、クライアントポートフォリオ拡大の影響から昨年度計画以上の進捗

売上高：15億7千万円 YonY：+189.7%

食関連

オレンジ連結により新規に事業セグメントとして設定。料亭で培ったブランド力を活かし、ECや地域産品プロデュースの取り組み強化

売上高：18億8千万円 YonY：純増

*オレンジグループの連結財務諸表への取込みは、第二四半期から開始します。
すでに開示済の予算も、上記と同様の前提で作成しています。

*1 2023年3月期の連結業績予想です。オレンジグループが加わったことにより、上記のうち約27億5千万円の売上高の増加を見込んでおります

*2 従来の、メディアマネジメントサービス、クリエイターエージェントサービス、個人課金サービス、ゴルフテックサービスを集約しています

*3 従来の、広告運用サービス、プロモーション企画・PRサービス、エンジニアリングサービスを集約しています

中長期の成長に向けた施策への着手

短期（1年内）

中期（2～3年）

長期（3年～）

メディア &コンテンツ

*3

- レガシー地域メディアとの事業連携強化*1
- 漫画・デジタルコンテンツ制作体制の強化*2

- 新規地域メディア立ち上げ加速
- オリジナルIP開発・他社連携
- ゴルフテックサービス開始

- 地域メディアの全国ネットワーク構築
- コミック配信の海外展開
- オリジナルIP関連事業拡大

企画 &プロデュース

*4

- ブランディングから広告/SNS運用施策まで一気通貫サービス構築
- 地域関連プロモーション企画のサービス「型化」

- 自治体関連プロモーションのサービスの「型化」
- SNS運用ソリューション（SaaS）化

- 地域ブランドプロデューサーの育成・プラットフォーム化
- 宿泊施設開発・運用の一気通貫サービス

食関連

- 既存EC事業の強化
- 地域産品開発PoC

- 地域EC事業強化
- 地域産品開発加速

- 料亭のREIT化等複合的な事業展開

その他 (宇宙関連)

- 戦略子会社ISCの設立
- 衛星データ利活用実証実験実施
- 発射場開発関連プロモーション支援

- 農業関連衛星データサービス提供開始
- 漁業/土木関連衛星データ利活用実証実験
- 投資活動の積極化

- 農林水産業・行政のマネジメント最適化サービスの提供
- 衛星関連事業の上場

* 1 昨年度は30メディア以上を開拓





* 2 2022年3月時点の配信本数は6,500冊以上、昨年度10月との比較でプラス1,000冊の配信強化

* 3 従来の、メディアマネジメントサービス、クリエイターエージェントサービス、個人課金サービス、ゴルフテックサービスを集約しています

* 4 従来の、広告運用サービス、プロモーション企画・PRサービス、エンジニアリングサービスを集約しています

中長期の成長に向けた進捗状況：2022年度の進捗

先行投資が発生したことから、昨期は赤字着地も今期は黒字化へ
 メディア&コンテンツ事業における収益モデルの多角化が寄与。
 企画&プロデュース事業はブランディングからSNS運用まで、
 川上川下の一気通貫サービスを提供できるリソースが揃う。
 食関連事業は料亭運営中心にEC事業の強化を見込む。

事業領域毎の進捗イメージ	概要	2021年度 当初想定との対比
メディア&コンテンツ事業	<ul style="list-style-type: none"> 新規クライアント開拓は想定以上に進捗 マンガ関連事業が順調に推移 新規WEBTOON開発など大きく伸びる市場への布石を打つ 	
企画&プロデュース事業	<ul style="list-style-type: none"> 広告運用関連サービスは順調に推移 ブランディング・企画サービスが新たに加わる 企画から広告運用まで一気通貫サービス提供が可能に 	
食関連事業・その他新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 下鴨茶寮の店舗事業をコロナ禍影響からの反転攻勢へ EC事業のデジタルマーケティング強化とふるさと納税返礼品開発推進 	
グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> 事業ポートフォリオ全体としては、昨期想定を大幅伸張 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> グループガバナンス・内部統制の強化をすすめる 	

新規事業領域について：宇宙事業領域の成長戦略

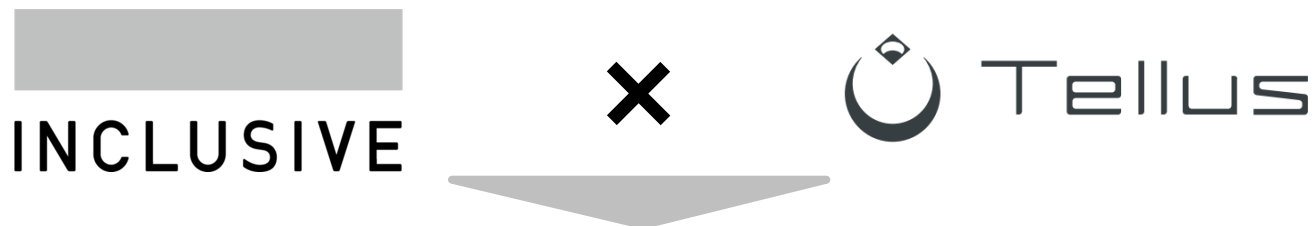
宇宙活用のポジティブサイクルを主導する会社に



地域産業の事業効率を改善する宇宙空間の活用と、
ウェブ上での情報流通網の整備支援によりサステナブルなポジティブサイクルを実現していく。

新規事業領域：直近事例

衛星データ活用プラットフォーム「Tellus」を活用した課題解決のための衛星データ活用を計画。直近は経済産業省「SERVISプロジェクト」における地域課題解決のための提案募集に、北海道大樹町と共同応募を実施。



現在想定している事業領域



乳房炎予防やメタンガスモニタリングでサステナブルな酪農運営へ



栽培環境、収穫時期最適化へのデータ活用で生産性、品質向上を実現



美味しい水産物の生育環境を調査研究することで新たな特産品開発へ



インフラのモニタリングから災害によるリスク把握を実現

※想定ユースケースの詳細情報は (<https://inclusive.co.jp/spacelab/>) をご覧ください。

**22、23年度は衛星データ利活用による
既存事業のSX（スペース トランスフォーメーション）を推進。
ZERO完成後、民間小型衛星打ち上げ可能フェーズには
衛星データ活用ソリューション×独自衛星打ち上げ・運用ソリューションを展開予定**

新規事業領域について：宇宙事業領域のロードマップ

ロードマップ概要

フェーズ0

- 宇宙事業開発室の開設
- IST/SPACE COTANとの連携強化

フェーズ1 (現在～中期)

- 2022年4月に INCLUSIVE SPACE CONSULTING(株)の設立
- 宇宙投資ファンドの設立
- 宇宙関連ベンチャー企業への投資
- 専門人員の強化
- 衛星データ利活用事業の開始

フェーズ2 (長期)

- 宇宙関連ソリューションのパートナーへの展開

フェーズ1として新たに衛星データプラットフォーム（経産省支援）と連携し「衛星データ利活用」事業を開始。社会実装に向けて協業先企業/自治体開拓。宇宙関連投資においては仕組み化の整備、投資先候補と研究機関調査を開始。

※ 当社の宇宙事業領域に対する投資計画につきましては、2021年12月9日開示の補足説明資料をご確認ください (<https://inclusive.co.jp/ir/news/>)

新規事業領域：オリジナルIP開発

メディア事業（旧クリエイターエージェンシーサービス領域）での取り組み事例
：スマホ特化型縦型フルカラー漫画であるWEBTOONの製作にリソースを投下する戦略へと移行。
「左利きのエレン」などお仕事系マンガの大家かっぴー氏とプロジェクト組成。
「民間ロケット開発」作品を今冬リリース。

私は、働く大人が好きです。

「興味はあるけど、よく知らない。」
「知ろうとしても、むずかしい。」


そういう業界のことを、
面白く、分かりやすく伝えることが
お仕事漫画の醍醐味だと思います。

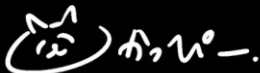
これまで「広告」や「アパレル」
「アイドルプロデュース」の漫画を描いていますが

「宇宙開発」はお仕事漫画の題材として
最高難度のラスボスかも知れません。

たくさん取材や勉強をさせて頂き、
面白く、何より事実に基づく原作が
書けたらいいなと思っています。

どうか応援してください！
よろしくお祈いします。




2022.3.16

WEBTOONの開発案件は現在15プロジェクトが進行中
20プロジェクトが企画段階に。WEBTOON開発会社No.1を目指す

資金調達の進捗状況

資金調達の進捗状況

ファイナンス手法	割当日 ／払込期日	調達資金の額	当初の資金使途と支出予定時期	現時点における充当状況
第三者割当による行使価額修正条項付第9回及び第10回新株予約権の発行	2021年12月30日	2,613,806千円 (差引手取概算額) ※発行時における調達予定資金の額	①株式会社ナンバーナインの株式取得及び増資674百万円 ：2022年1月～2022年3月 ②ファンド設立を含む宇宙関連領域への事業投資、出資資金450百万円 ：2022年1月～2022年12月 ③将来的な買収、資本提携機会に向けた待機資金1,489百万円 ：2022年1月～2022年12月	①支出予定時期のとおりに2022年3月までに全額を充当しております。 2022年4月21日時点に残存する第9回及び第10回新株予約権は全て取得及び消却済みであることから、 ②及び③について今後の充当予定はありません。
第三者割当による新株式の発行	2022年1月5日	49,092千円 (差引手取概算額)	①新規事業領域における事業展開の為にシステム開発として24,592千円 ：2022年1月～2022年3月 ②人材採用・研修費として9,000千円 ：2022年1月～2023年3月 ③運転資金等として15,500千円 ：2022年1月～2023年3月	①支出予定時期のとおりに2022年3月までに全額を充当しております。 ②及び③について現時点での充当額はございませんが、2023年3月期に全額を充当する予定であります。
第三者割当による新株式の発行	2022年4月18日	219,503千円 (差引手取概算額)	株式会社オレンジの株式取得219,503千円 ：2022年4月	支出予定時期のとおりに2022年4月に全額を充当しています。
第三者割当による行使価額修正条項付第11回新株予約権の発行	2022年4月20日	1,638,290千円 (差引手取概算額) ※発行時における調達予定資金の額	①株式会社オレンジの株式取得750百万円 ：2022年4月 ②借入金の返済413百万円 ：2022年4月～2024年4月 ③運転資金475百万円 ：2022年4月～2024年4月	①支出予定時期のとおりに2022年4月に全額を充当しています。 ②現時点での充当額はございませんが2024年4月までに全額を充当する予定であります。 ③現時点での充当額はございませんが2024年4月までに全額を充当する予定であります。

投資に伴うリスク情報

リスク情報

リスク	リスク詳細	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合の 影響度	対策
インターネット広告市場環境の変化	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業が属するインターネット広告市場の環境整備や新たな法的規制の導入等、何らかの要因によってインターネット広告市場の発展が阻害される場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性 	低／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> インターネット広告の関連市場の変化に応じた関連サービスを多角的に展開、また、ニュースレター、クリエイターエージェントサービスや新規事業領域の拡大によりインターネット広告市場に依存しない事業展開を行うことで対応
競合環境の激化	<ul style="list-style-type: none"> デジタル広告領域における参画企業の増加や、広告配信手法や販売メニューが多様化し、競争が激化する可能性 	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 健全な競争のもとで、当社の優位性を確保したサービス・プロダクトを展開し、また、デジタル広告領域以外の新規事業領域を拡張していくことで対応
法的規制等の適用	<ul style="list-style-type: none"> 当社が取扱うコンテンツや広告、メディアが法令や公序良俗に反し、あるいは法令違反に該当する事象が発生した場合、当社の信用が低下し、業績に影響を及ぼす可能性 	低／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 従業員に対するコンプライアンス意識の啓発および法令違反行為の監視や適正なリスク管理体制を構築を行うことで対応
技術革新等	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業に関連する技術革新や顧客ニーズの変化に対応できず、当社の競争力が低下する可能性 	低／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> システム関連の全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応
個人情報の取扱い	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報の流出が発生した場合、当社の信用の失墜や当該事象に起因する多額の費用発生等により、業績に影響を及ぼす可能性 個人情報をはじめとしたユーザーデータ利用について規制が行われる可能性 	低／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 「プライバシーマーク」認証の取得、社内規程、業務マニュアル等のルールの整備、社内教育の徹底等による個人情報を保護する体制の維持により対応 ユーザーデータ利用の規制に応じたサービス展開を行うことで対応

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響を与える可能性のある主要なリスクを抜粋しております。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。

Disclaimer

- 本書には、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、様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または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、実際の業績は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、当社グループの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。
- 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。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は検証しておらず、保証しておりません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2023年3月期の本決算後6月頃を目途として開示を行う予定です。

世界をワクワクでINCLUSIVEする。



INCLUSIVE