



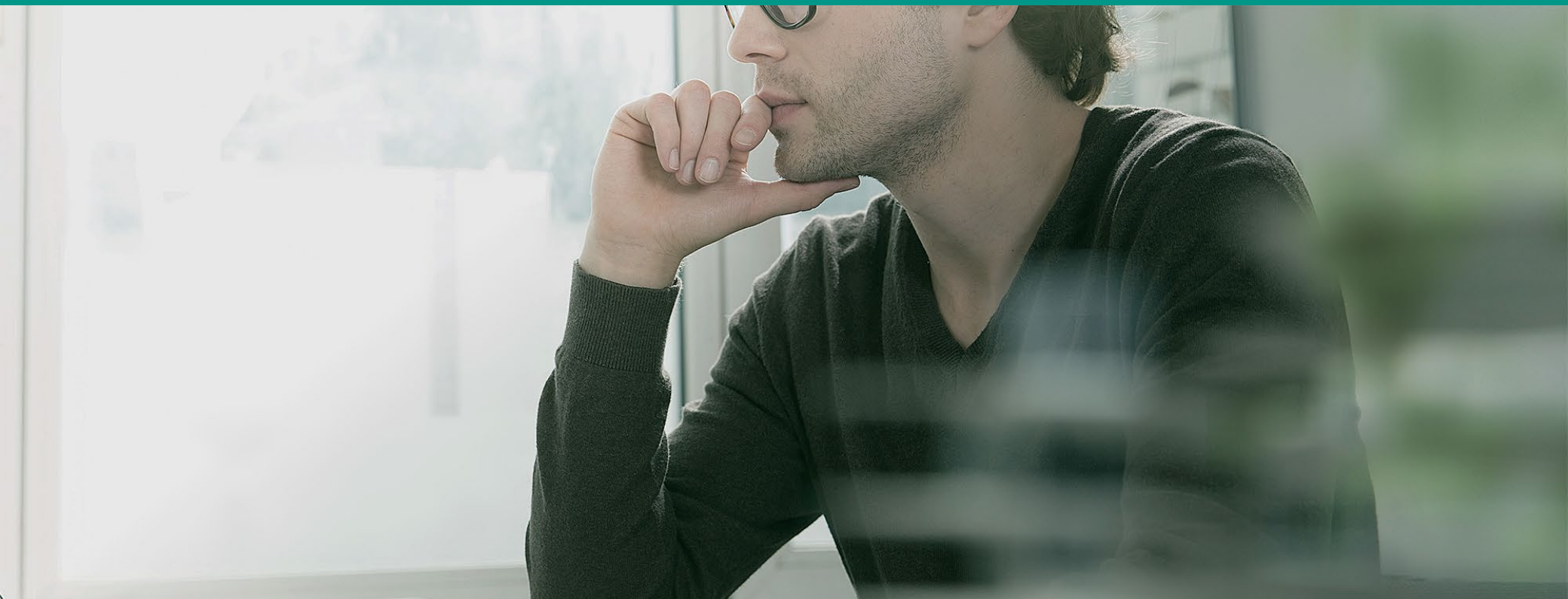
お客様の法人営業改革をインサイドセールスで支援する。

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年2月

ブリッジインターナショナル株式会社
東証マザーズ（証券コード：7039）

BRIDGE
GROUP



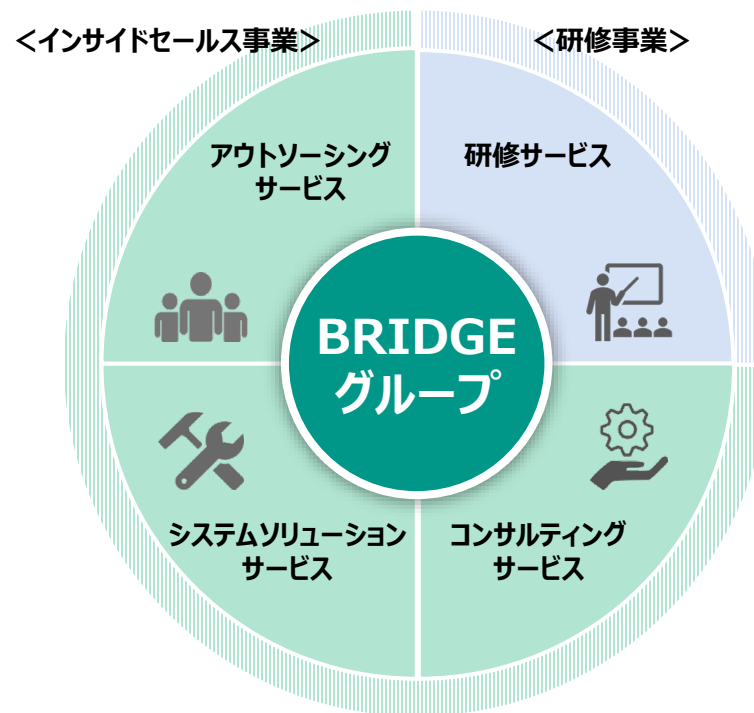
ビジネスモデル

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支援

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	5億4千万円 (2021/12末)
従業員数	単体 560名 グループ全体 631名 ※派遣社員等除く (2022/12/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)



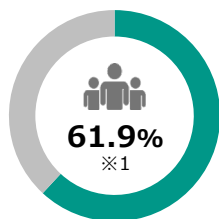
■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

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1,800万円/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"> –DX人材人財研修 –IT研修 –ビジネス人材研修 –新入社員研修 –IBM製品研修
	100%子会社 株式会社アイ・ラーニング

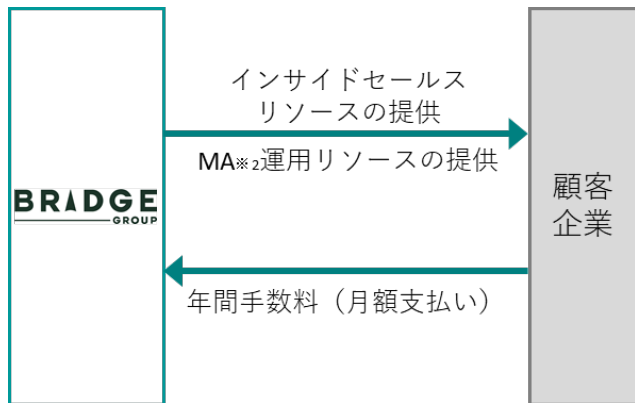
提供サービスのビジネスモデル

各サービスと事業系統図

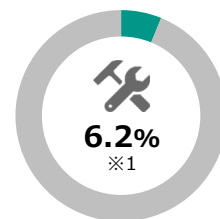
アウトソーシングサービス



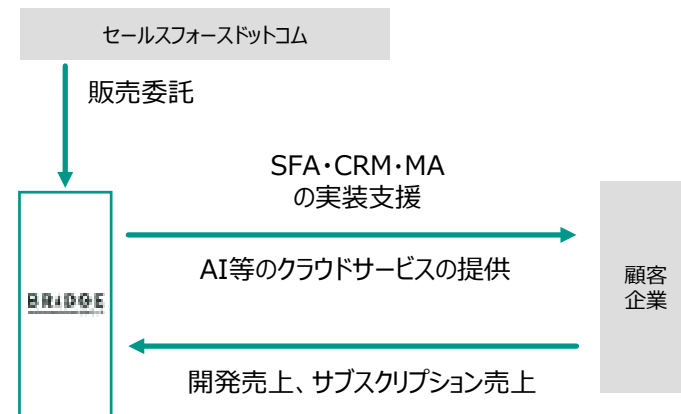
リソースの提供



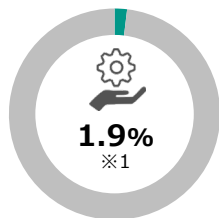
システムソリューションサービス



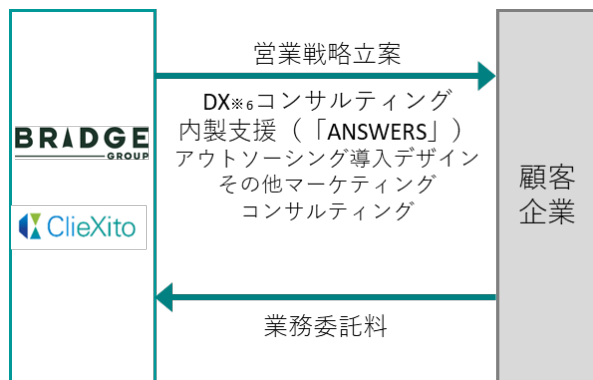
道具・インフラ
の提供



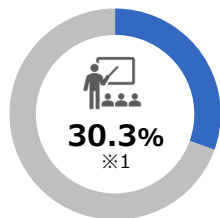
コンサルティングサービス



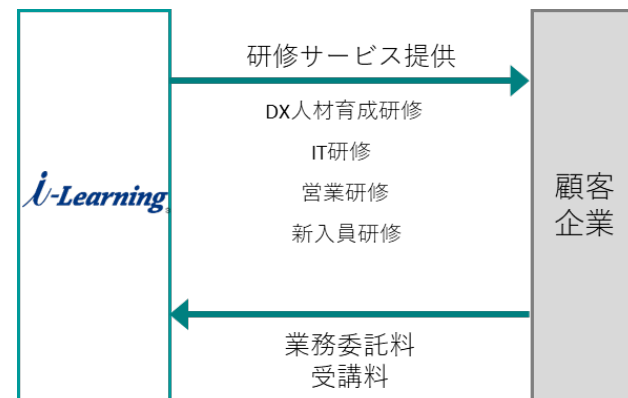
仕組みの提供



研修サービス



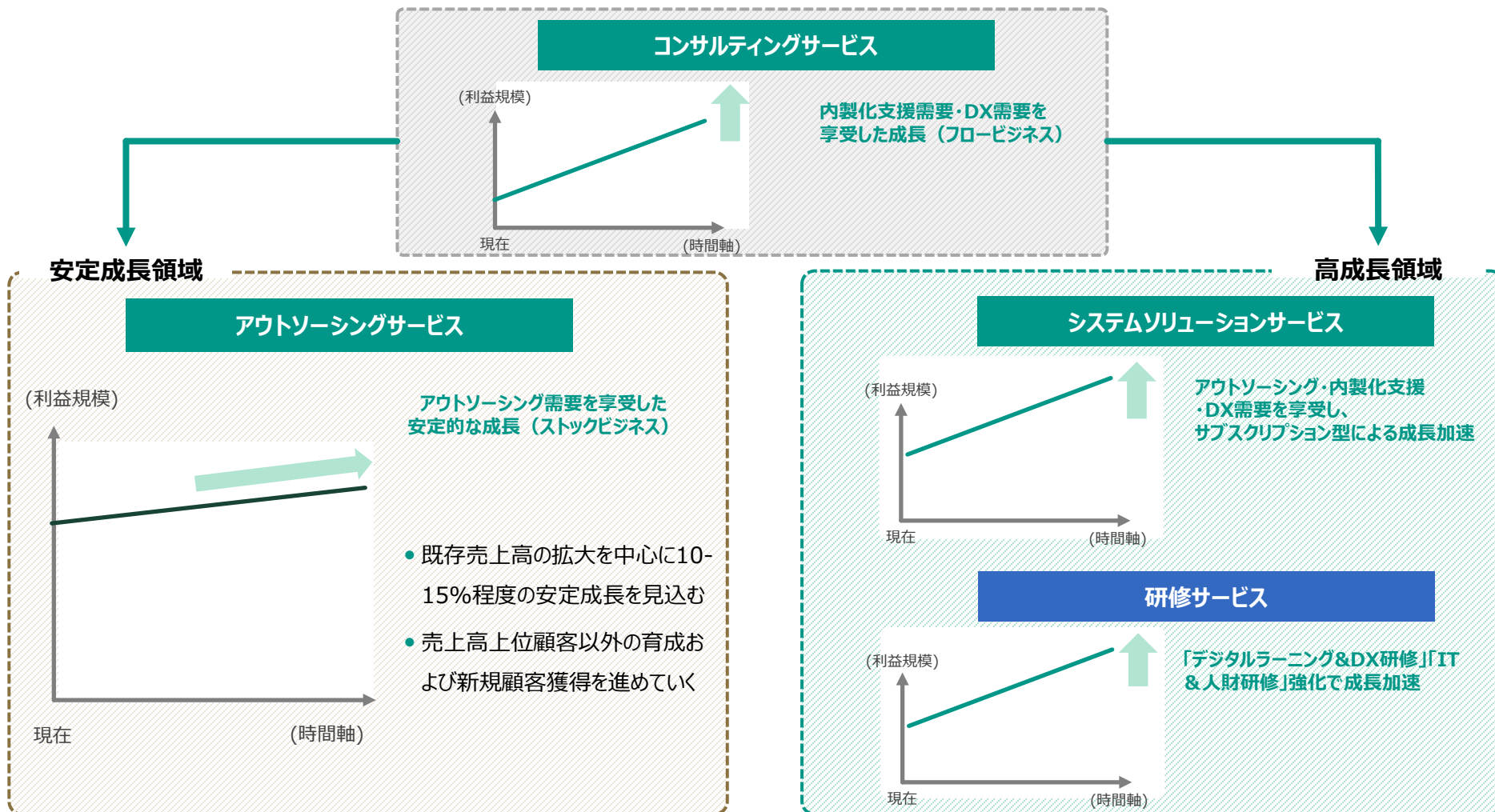
研修の提供



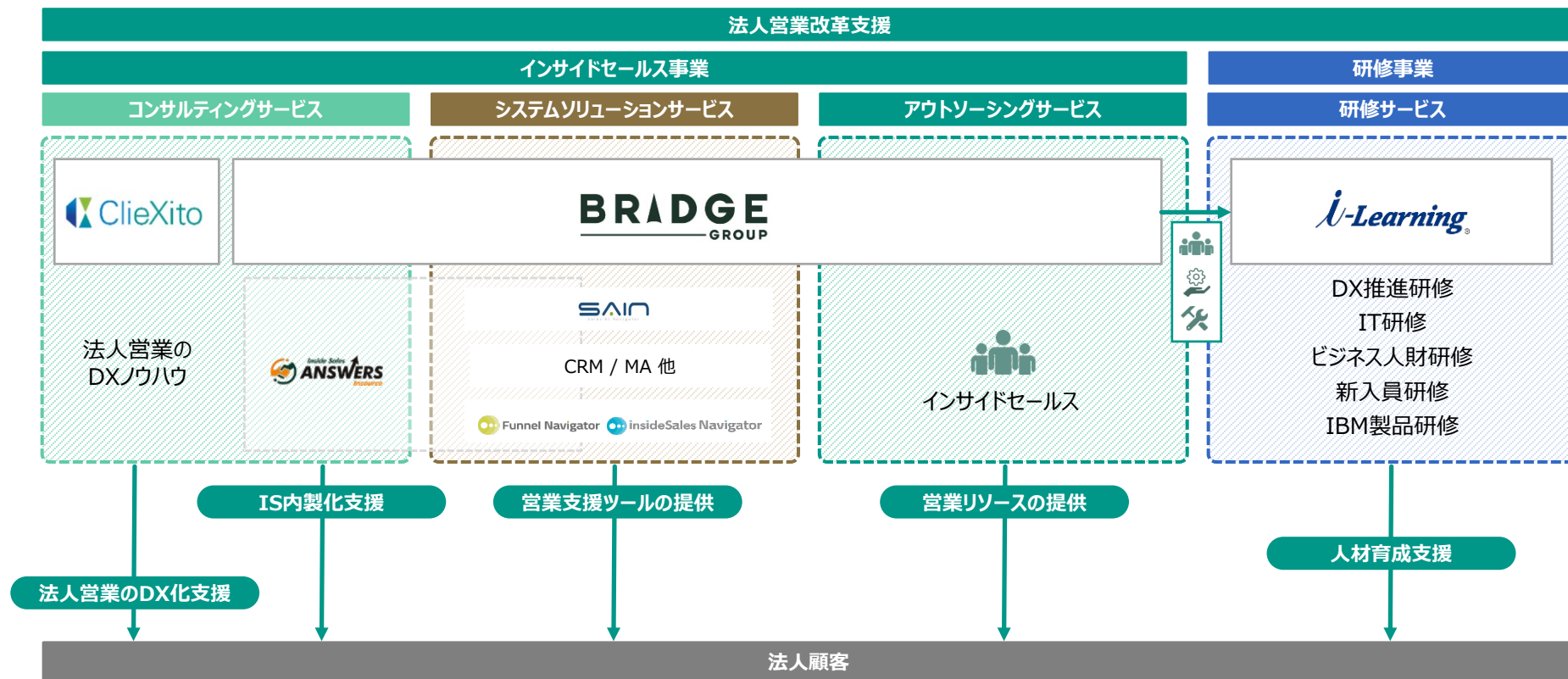
※1 : 2022年12月期 売上構成実績

コンサルティングサービスをフックツールとして、アウトソーシングサービス、システムソリューションサービス、研修サービスへ展開
各サービスのシナジーを発揮し、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できる成長モデル

主要3サービスの成長モデル



研修サービスを提供するアイ・ラーニング社の子会社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



コンサルティングサービス

全体最適を実現するレベニューオペレーション

リードジェネレーション → リードナーチャリング → 商談 → カスタマーサクセス

Execute (活動実行)

システムソリューションサービス

アウトソーシングサービス

デジタルチャネル



人的チャネル



Plan (計画立案)

テリトリー/アカウント/
活動/キャンペーン

顧客統合
データ

Monitor (可視化)

パイプライン/フォーキャスト/
パフォーマンス/定着

コーチング

コンテンツ/ナレッジ管理

トレーニング

Enable (育成・強化)

市場変化に対応するデジタルを活用したSales Enablement

研修事業

データに基づく
顧客ターゲット
と営業体制の整備

戦略立案

セグメント/ターゲット/
リソースアサイン



顧客

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。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

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



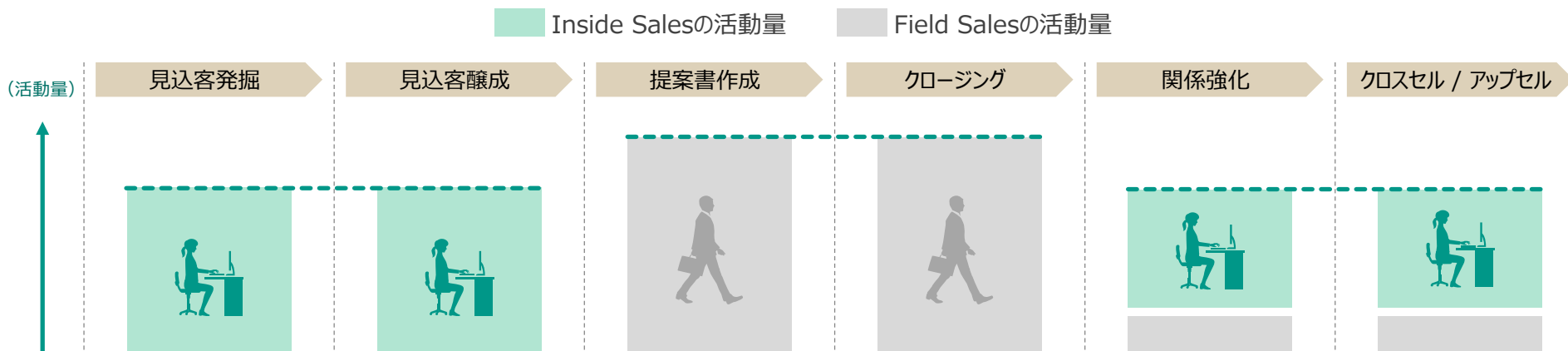
電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- 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

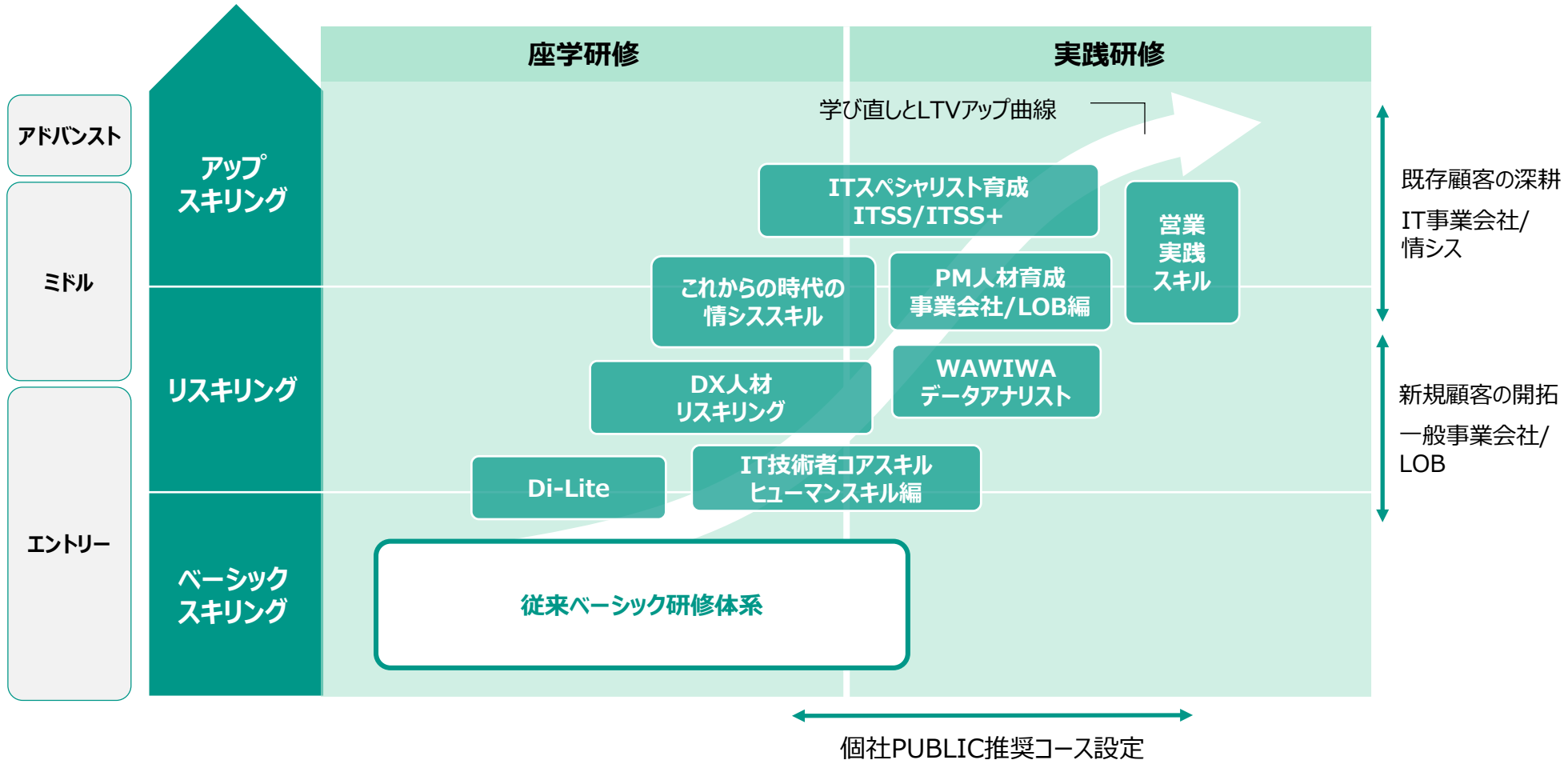
- お客様を訪問しコミュニケーションをとる
- 従来日本の主な営業スタイル
- 商圏毎の拠点が必要



研修事業「リスキング研修プログラム ラインナップ」

学び始めから学び直しまで研修ラインナップを強化することでLTVをアップ

ライブ集合研修でしか得られない体験価値を高めることで顧客満足度をアップ

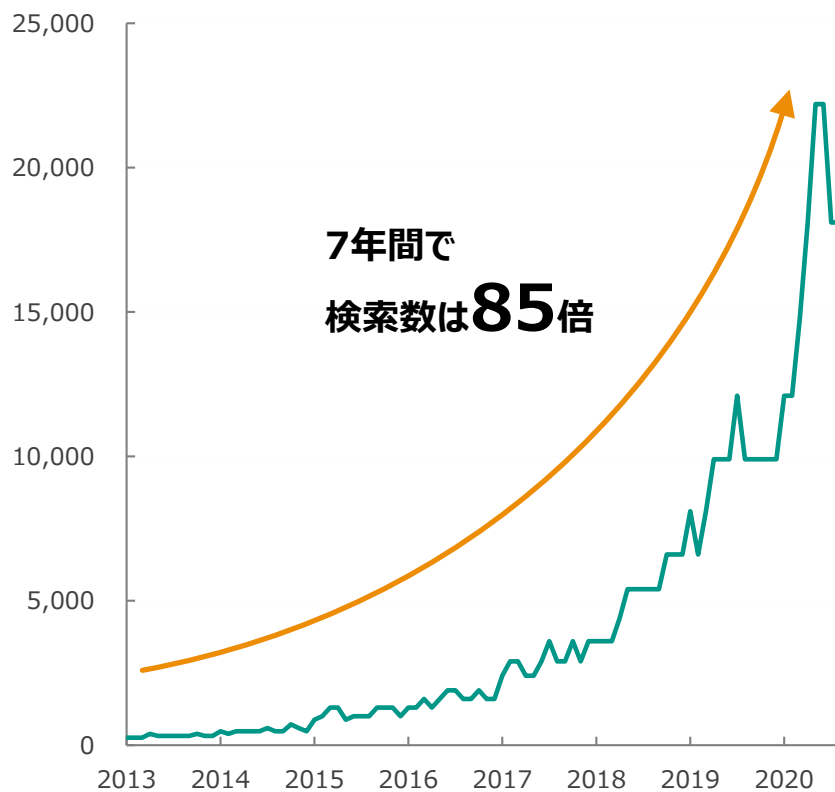




市場環境/競争力の源泉

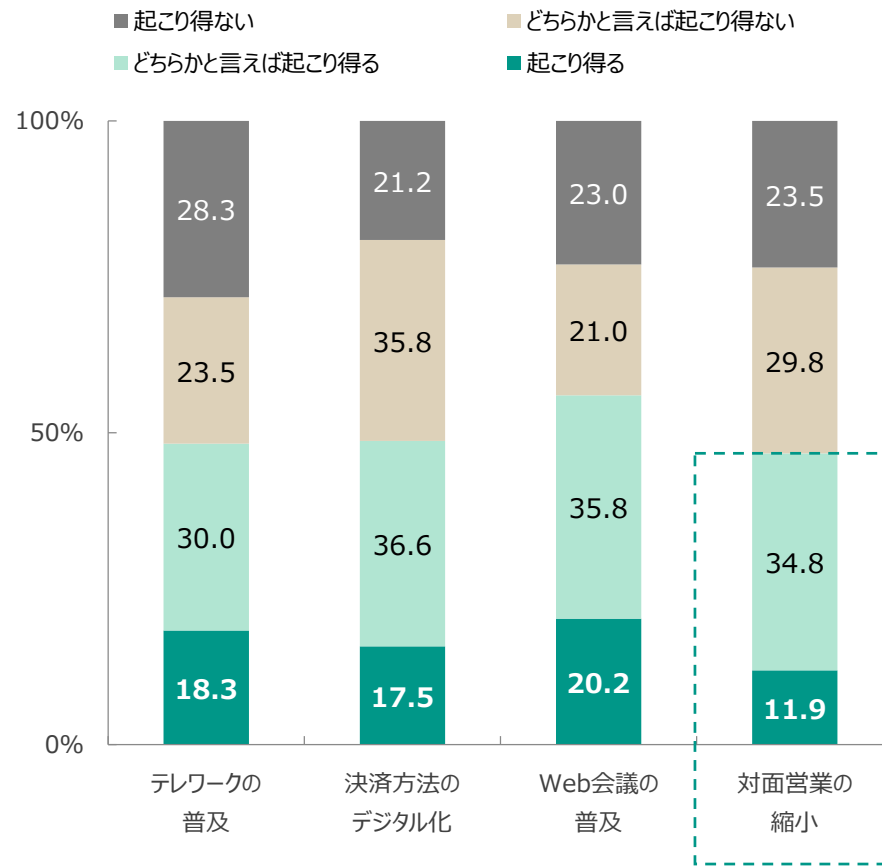
コロナ禍で営業が顧客を訪問できなくなり、インサイドセールス機能で顧客接点を実施せざるを得ない状況が発生しており、多くの企業が本格的な営業モデルの改革を試みている

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

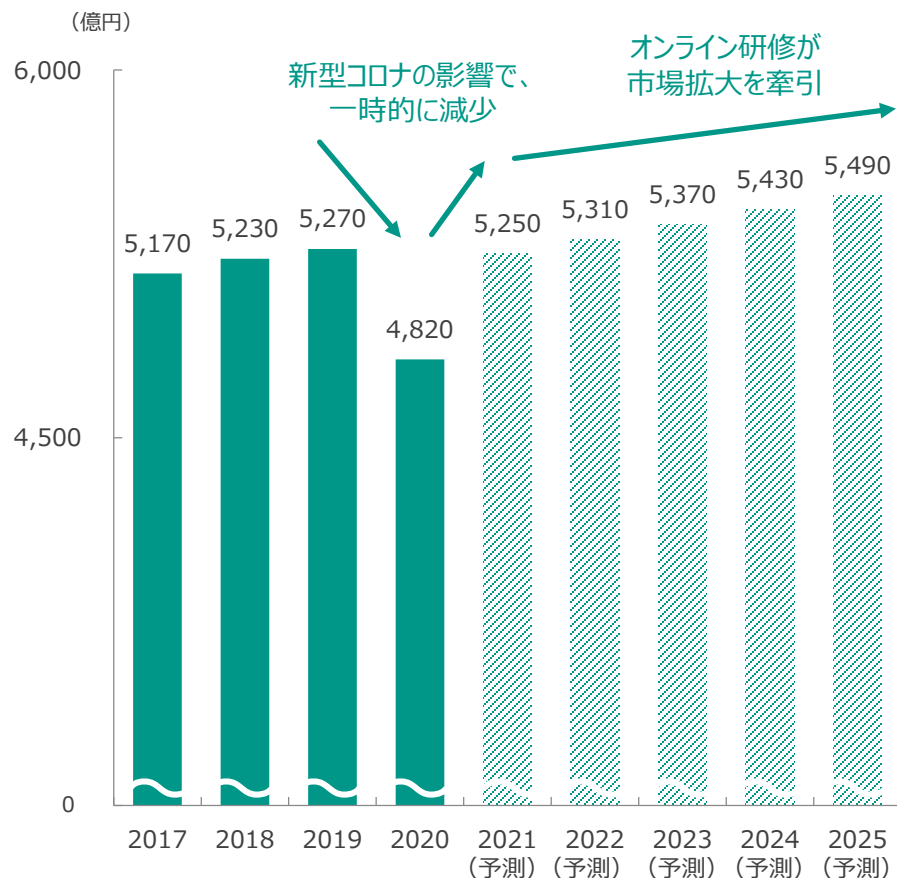


出所：公益財団法人日本生産性本部「第1回働く人の意識調査」(2020年5月22日公表)

回答者の45%以上が
対面営業の縮小を想定

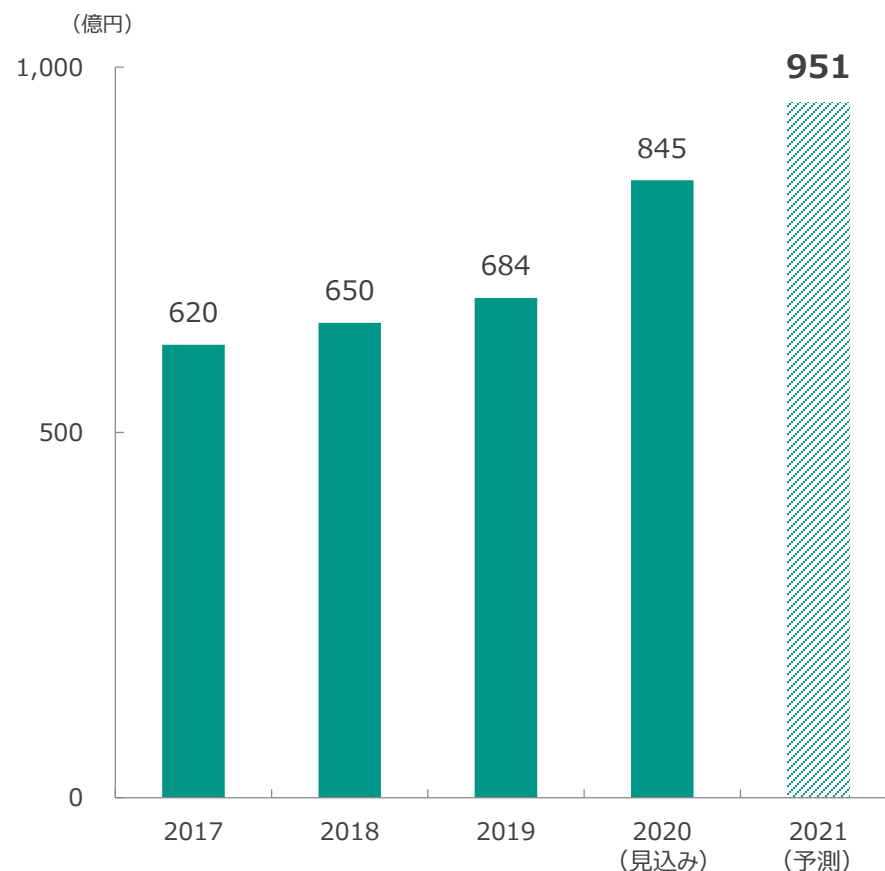
2020年度企業向け研修サービス市場規模は、コロナ禍の影響により前年度比8.5%減の4,820億円市場と推計されたが、2021年度以降は、コロナ禍に対応したオンラインを活用した研修サービスが市場のメインストリームへと変化し、市場規模の回復および拡大を牽引していくと予想されている

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」

インサイドセールス事業における一気通貫のサービス提供により差別化。特に各分野・市場での競合者の存在はあるものの、「インサイドセールス」の認知向上とともに、当社グループの競争優位性は向上

法人営業支援ニーズとサービス提供の競合状況

一気通貫したサービス提供により、各サービス市場での競合会社に対して差別化

	法人営業支援ニーズ		
	業務執行 (アウトソーシング)	営業戦略・業務設計 (コンサルティング)	営業支援ITツール (システムソリューション)
BRIDGE GROUP	○ インサイドセールスに特化	一気通貫でのサービス提供が可能 ○ 営業/マーケティング領域に特化	○ セールステックに特化
大手 コンサルティングファーム	×	○	△
大手 テレマーケティング コンタクトセンター	○	△ 主に「B to C」向け	×
システムインテグレーター その他ITサービス 企業	×	×	○

インサイドセールスにおける 一貫通貫したサービスの提供



各サービスにおける競合企業は存在するものの、営業/マーケティングに特化して、戦略立案～実行支援を強固なものとするITツールの提供を一貫通貫でサービス提供できる

顧客リテンション効果を生み出す ビジネスモデル

クライアント企業専任制



主力であるアウトサービスはクライアント企業専任制を採用しており、クライアントの営業環境に合せながら最適な業務設計を都度変更させていくため、クライアント企業の事業規模拡大に伴い、継続契約ニーズの高まりや取引規模拡大を生み出している

インサイドセールス市場における 先行者的ポジション

グローバルIT企業や
国内大手IT企業による
強固顧客基盤

法人向けアウトバンド市場※1
シェア **第1位**

ITグローバル企業を中心とした顧客基盤に加え、コールセンターやテレマーケティング主体の関連市場においてもトップシェアを維持しており、インサイドセールス関連需要における先行者メリットを享受できる体制が構築されている

独自のノウハウ蓄積による 競争優位性

営業/マーケティング領域に特化
約20年わたる法人営業改革の支援実績
ノウハウを生かした自社開発ツールの提供

SAIN

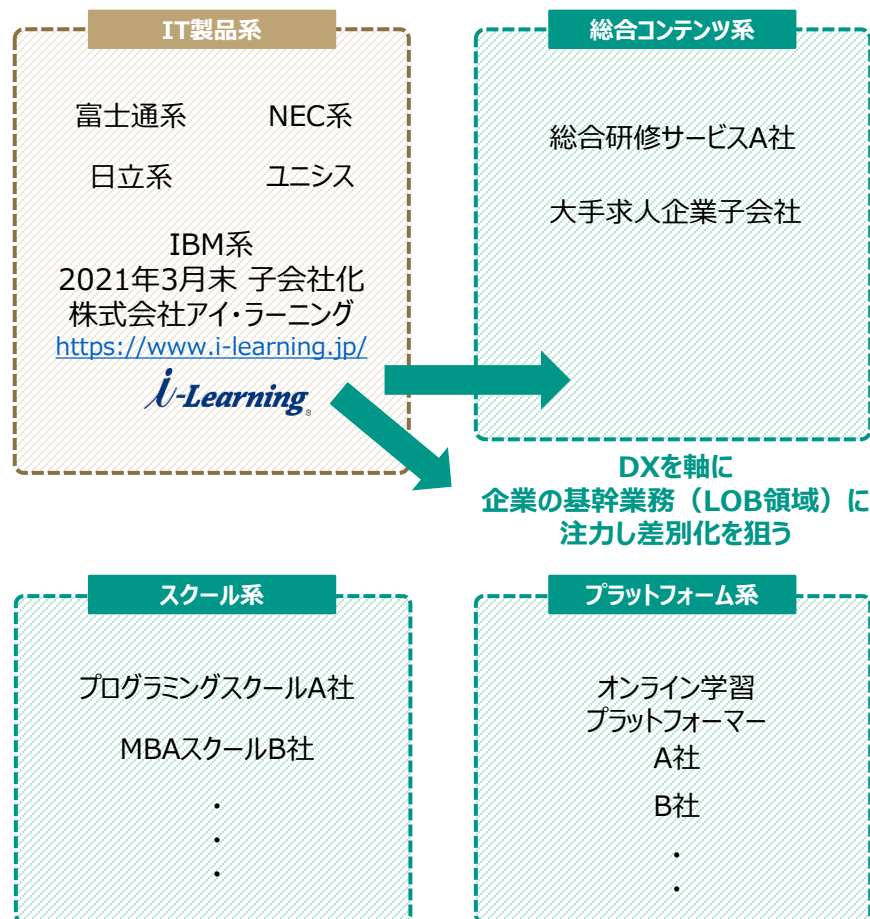
Funnel Navigator insideSales Navigator

20年超にわたるインサイドセールス導入支援、日本の法人営業改革支援の実績により、蓄積されたノウハウをいかした自社開発ツールの提供している

※1：出所：矢野経済研究所「コールセンター市場総覧 2020

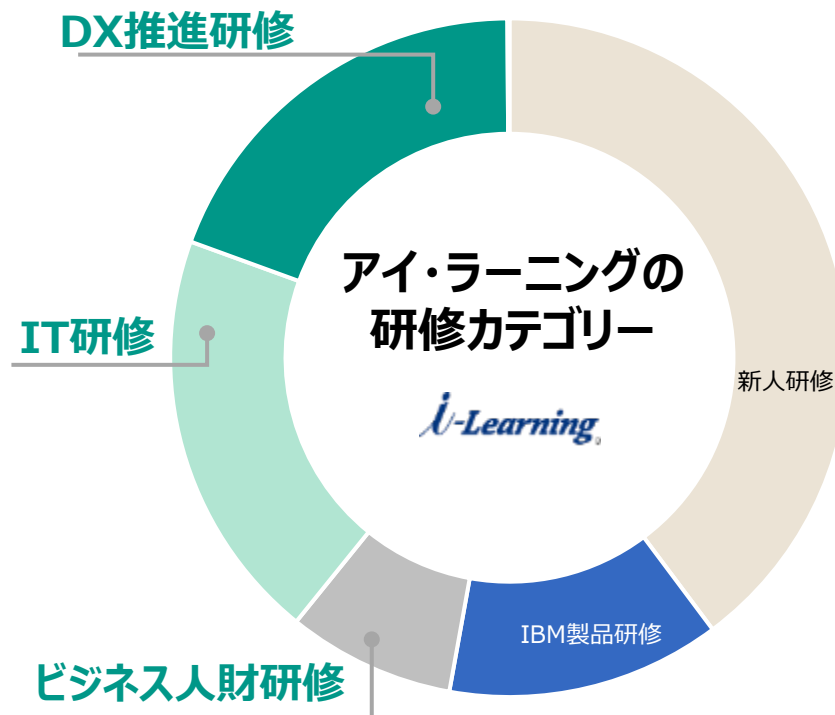
研修事業のおかれている企業向研修サービス市場には、数多くのプレイヤーが存在しているが、2021年3月末に子会社化したアイ・ラーニング社は、従来のIT製品系コンテンツでの強みを生かし、DXを軸に高い需要を見込むカテゴリーに特化することで差別化。当社グループの法人営業改革支援と最大限のシナジーを生むLOB領域のカテゴリーに注力

企業向研修サービスのプレイヤーとアイ・ラーニング社の展開



「DX人推進研修」等の注力カテゴリー

従来領域（SIer/IT事業者向け）の研修サービスの実績を生かし、全事業会社向けのDX人材育成、リスキングのパートナーとしての事業領域を拡大

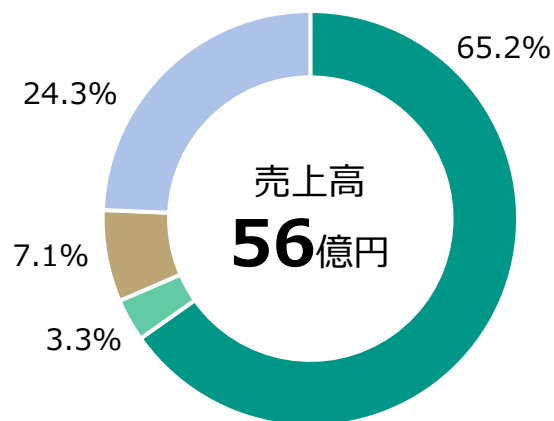




事業計画

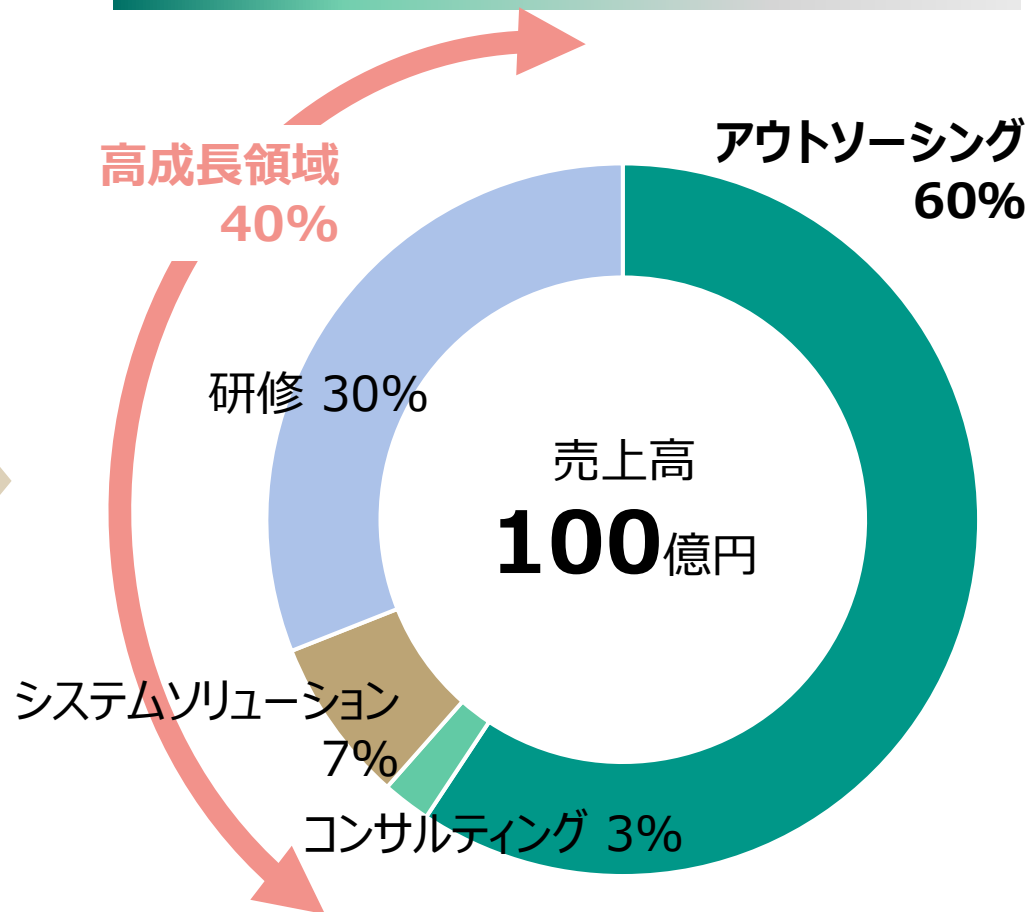
2025年までに売上100億、営業利益15億達成のために、高成長領域（コンサルティング、システムソリューション、研修サービス）割合を約4割までに成長させます。

※2021/12期（実績）



営業利益：6.4億円

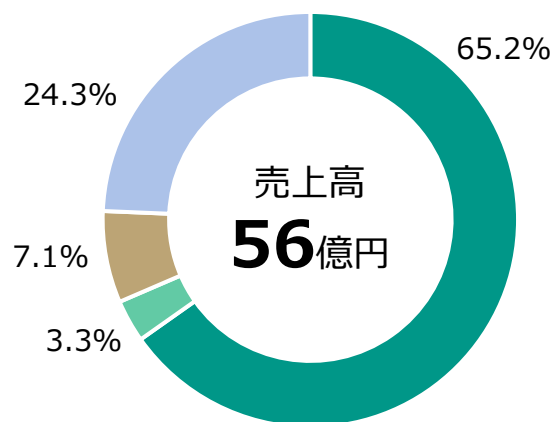
2025/12期（目標）



営業利益：15億円

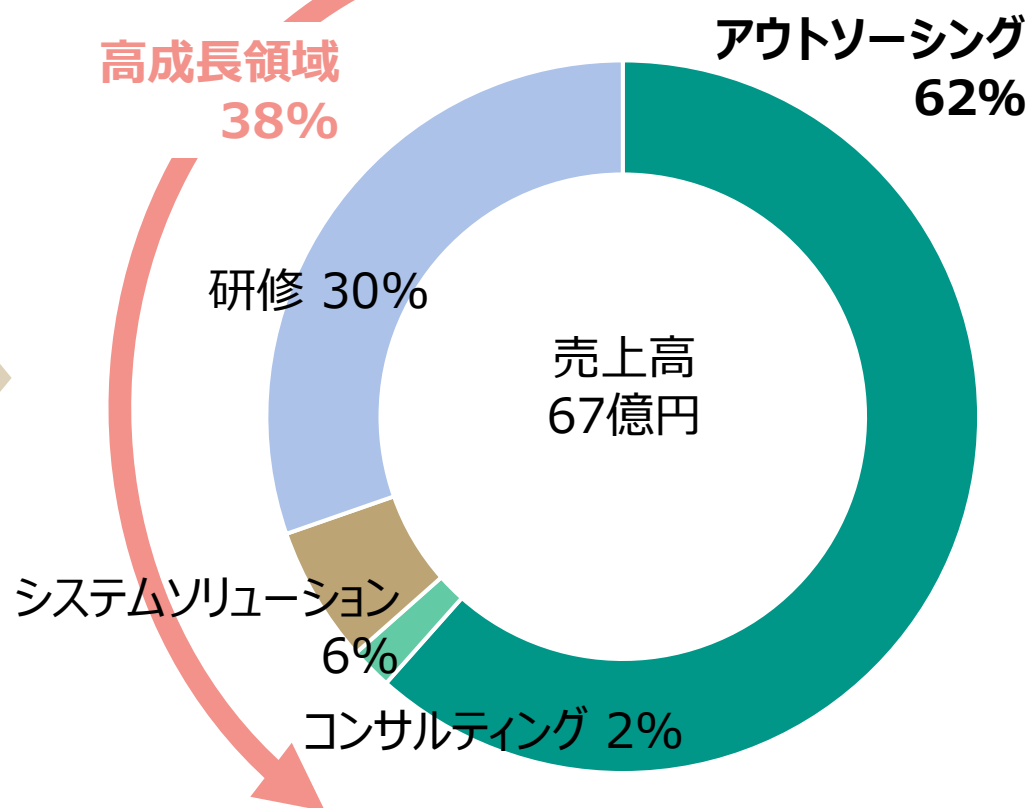
2022/12期は、ITカテゴリ-研修が計画通りの前年比41.3増収など研修サービスが好調に推移し、高成長領域割合が大きく上昇。

※2021/12期（実績）



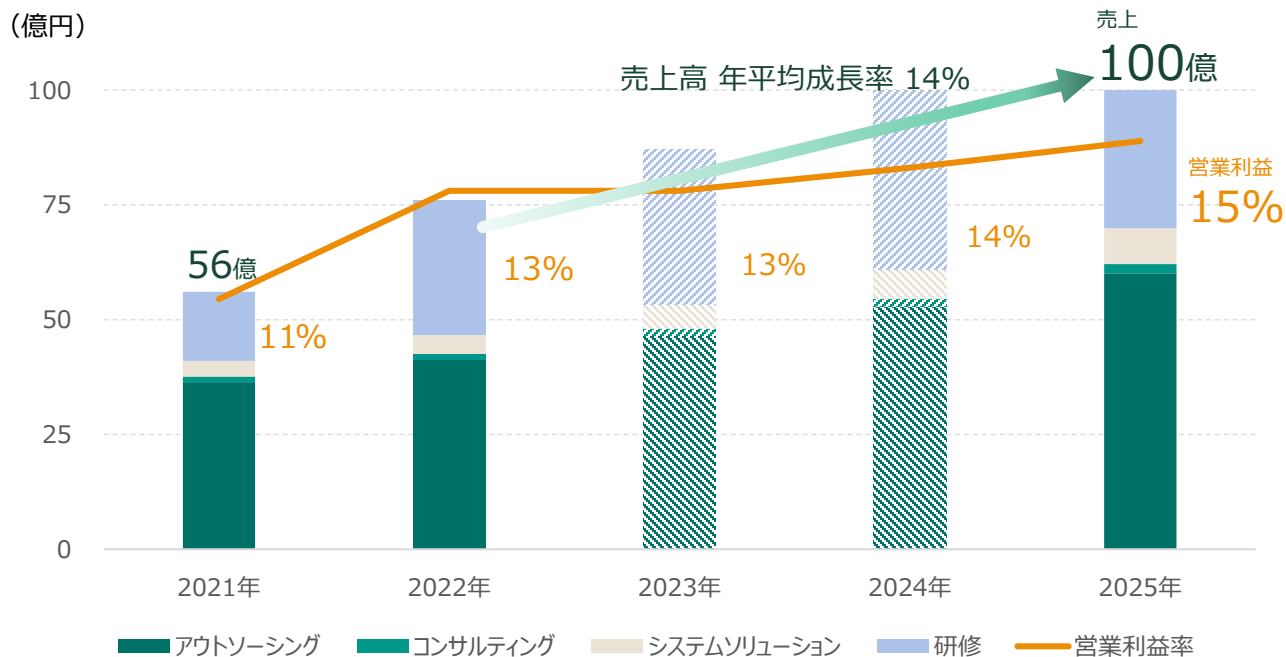
営業利益：6.4億円

2022/12期（実績）



営業利益：**8**億円

売上および営業利益



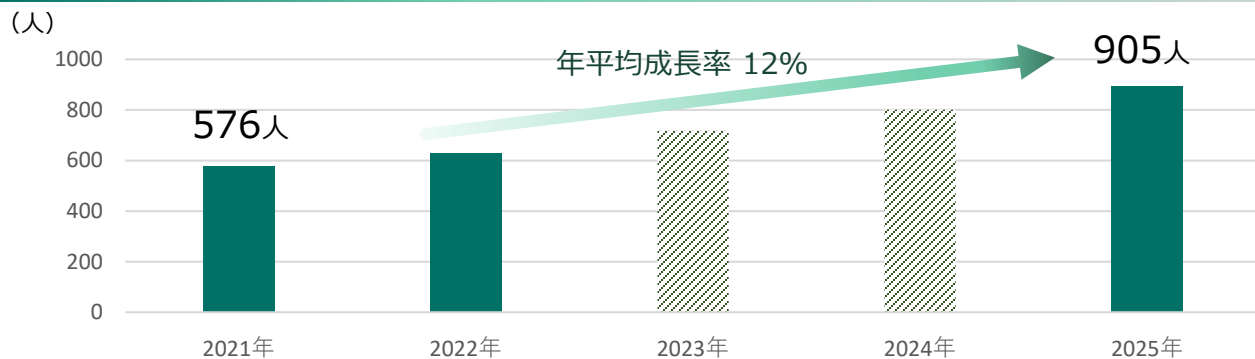
■ 売上

- ・**アウトソーシングサービス**
既存IT業界の主要顧客の取引拡大、またIT業界以外の顧客獲得を増やしつつ、安定的な10-15%程度の成長
- ・**コンサルティングサービス**
DX需要を享受し、グループ全体・全サービスの上流工程の役を担いながらの成長
- ・**システムソリューションサービス**
ストックビジネスであるライセンス販売およびAIサービス「SAIN」の拡販による成長
- ・**研修サービス**
デジタルラーニング、DX人材およびIT研修コンテンツ強化により成長を加速

■ 営業利益

AIサービス「SAIN」の大型開発が2021年に終了。2022-2023年にかけて、ソフトウェア開発資産の減価償却が進み、2024年からは本格的な利益回収が開始。売上拡大に伴い販管費は逡増せず、販管費対売上比率は5年間で20%台→17%台まで低減

グループ全体期末社員数



アウトソーシングサービスの成長にあわせ、年間10%の人員純増を行う。他サービスおよび管理系人員を売上成長とともに純増させ、グループ全体では年平均 12%以上の社員数増の採用活動を実施。

2022/12期 P / L 達成状況（実績の振り返り）

➤ 2022/12期は売上、利益ともに期首予想値を上回る。

➤ コスト構造見直しによる費用の適正化の成果が顕在化したことなどにより収益構造の改善が進み、各段階利益で予想を大きく上回る増益。

期首予想との比較

(百万円)	実績	2022/12期	
		期首予想	期首予想比
売上高	6,707	6,612	101.4%
売上総利益	2,162	2,000	108.1%
	売上比	32.2%	30.2%
営業利益	881	672	131.1%
	売上比	13.1%	10.2%
経常利益	886	672	131.8%
	売上比	13.2%	10.2%
当期純利益	594	450	132.0%
	売上比	8.9%	6.8%
EBITDA ^{※1}	1,115	921	121.1%
	売上比	16.6%	13.9%

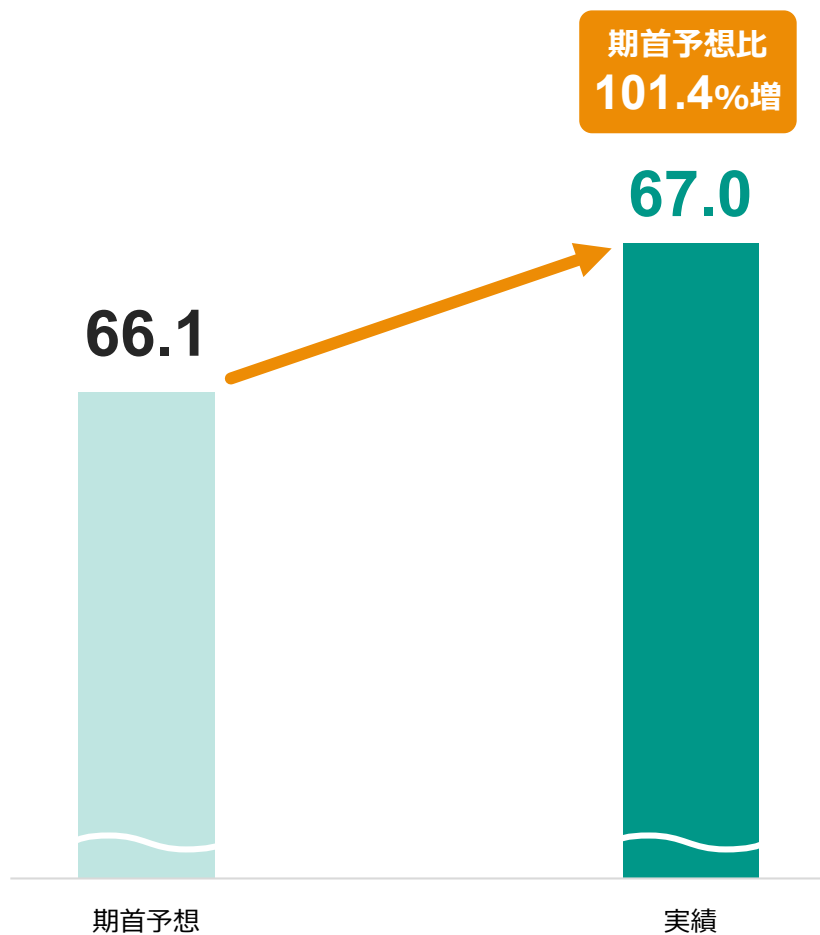
※1 償却前営業利益を採用

2022/12期 実績PL 対 期首業績予想 (連結)

インサイドセールス事業が堅調に拡大、研修事業も大きく利益に貢献し、当初予想以上の業績を達成。

売上高

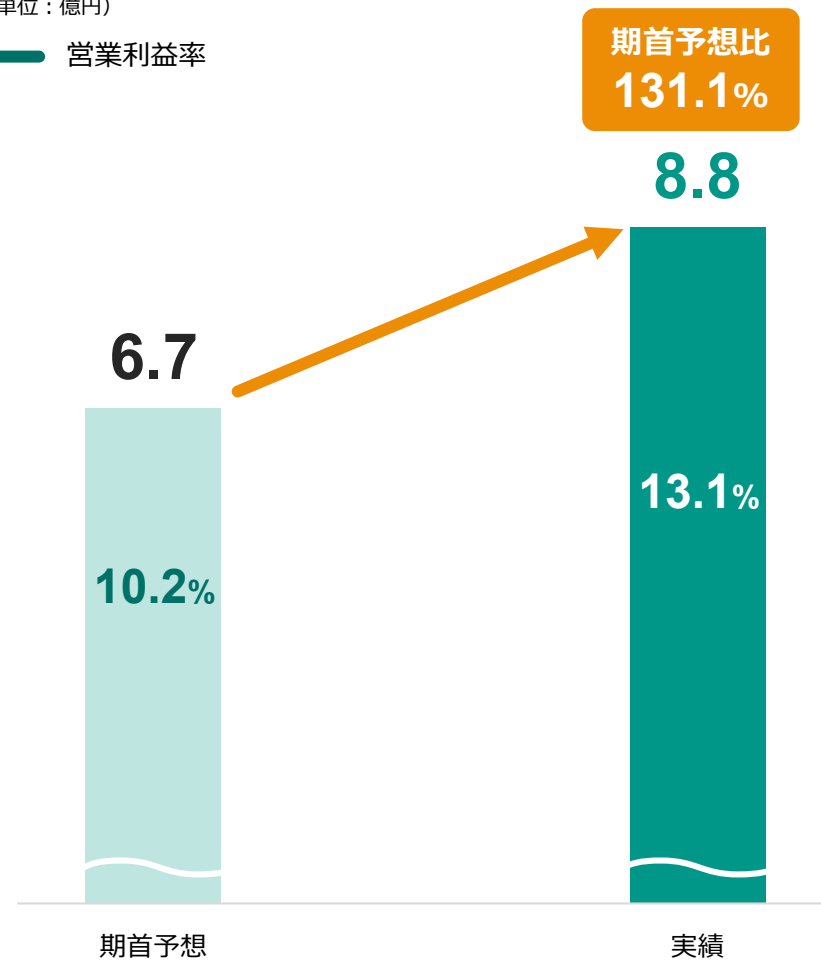
(単位：億円)

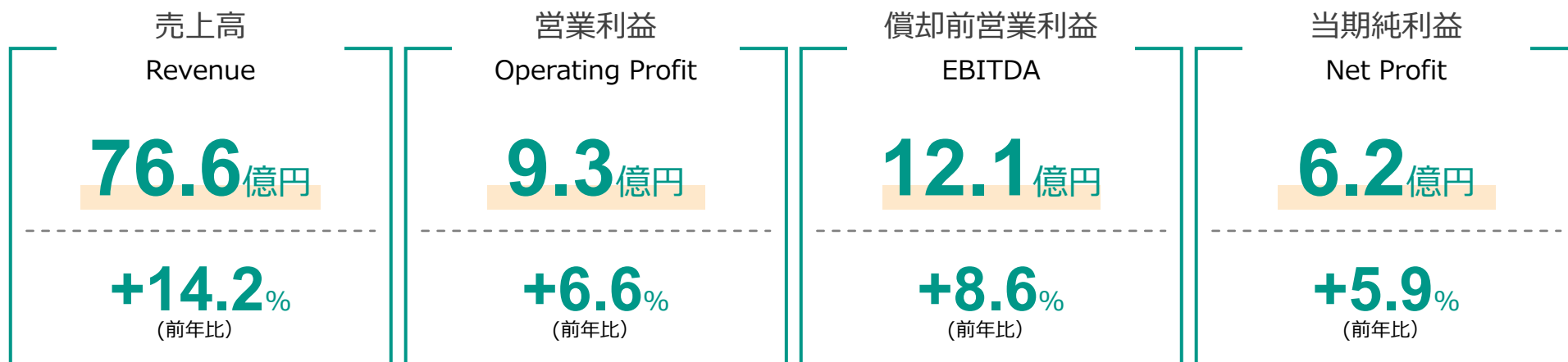


営業利益

(単位：億円)

— 営業利益率





- インサイドセールス事業と研修事業とも二桁成長させ、14%の売上高成長を計画
- 研修事業は、上期偏重の業績（新卒研修中心）から、DX推進研修の拡大による、成長と業績の平準化を狙う
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用及びマーケティング強化等の投資を進めることから6.6%の成長を見込む

2023/12期 P / L 見通し

主力ビジネスの安定拡大と研修事業などの高成長領域の拡大により、+14%増収を計画。販管費増加および人員増加などの投資を行うことにより営業利益率の低下を見込むが、EBITDAベースでは+8.6%の成長を計画。

2022/12期-2023/12期(予想)の比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期	2023/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	5,593	6,707	7,662	+14.2%
売上総利益	1,728	2,162	2,453	+13.5%
	売上比	30.9%	32.2%	32.0%
営業利益	644	881	939	+6.6%
	売上比	11.5%	13.1%	12.3%
経常利益	649	886	939	+6.0%
	売上比	11.6%	13.2%	12.3%
当期純利益	493	594	629	+5.9%
	売上比	8.8%	8.9%	8.2%
EBITDA ^{※1}	845	1,115	1,211	+8.6%
	売上比	15.1%	16.6%	15.8%

※ 償却前営業利益を採用

2022/12期 投資およびEBITDA（実績の振り返り）

資産計上に係る投資はおおよそ計画通りに実行。順調なインサイドセールス事業と好調な研修事業の増収効果・粗利率の上昇で、販管費増加を吸収し、EBITDAマージンは上昇した。

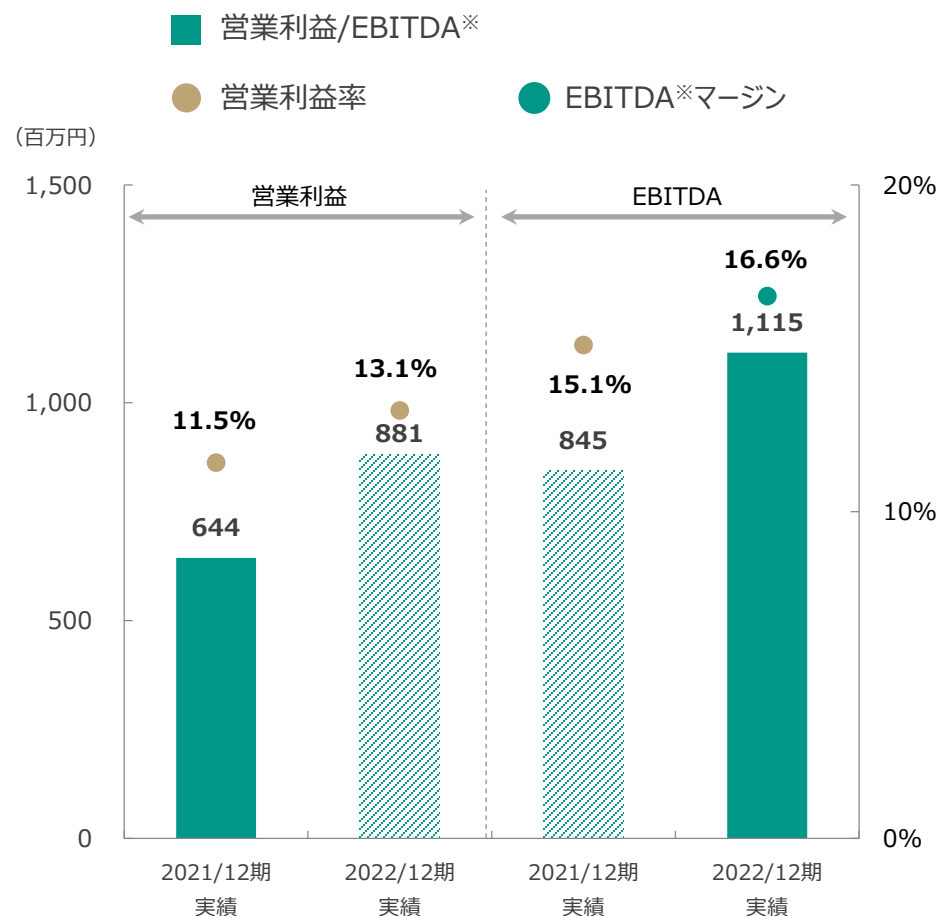
2022/12期の設備投資および減価償却額 期首計画との比較

(百万円)

投資項目	投資額 計画	減価償却費 計画	投資額 実績	減価償却費 実績
「SAIN」等 開発費	70	8	73	0
オフィス関連費用	111	9	100	7
その他	119	19	95	10
アイ・ラーニング社 関連	50	-	18	2
～前年度資産計 上等	-	209		215
計	350	245	286	234

「その他」で計画したソフトウェアライセンスの取得及び償却が予定より小さくなったこと、子会社アイ・ラーニング社におけるデジタル化関連投資が2023年12月期に一部変更したことで、全体投資額が抑制的となりました。

営業利益およびEBITDA※の推移見通し



※ 償却前営業利益を採用

- 投資の定義を、「資産計上」関連から「将来の成長のための戦略的費用」と位置づけ、再定義。
- 自社システム開発は継続しつつ、デジタル戦略投資・マーケティング投資・人への投資等で、241百万円を予定し、若干の収益性低下を予想。

2023/12期の投資予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	費用計上額	内容
「SAIN」等開発費	23	7	AIサービス「SAIN」等
デジタル戦略投資	57	8	事業系および業務系DX投資
マーケティング投資	55	55	新規サービス認知獲得・新規顧客開拓
人への投資	106	106	昇給・研修等
計	241	176	

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

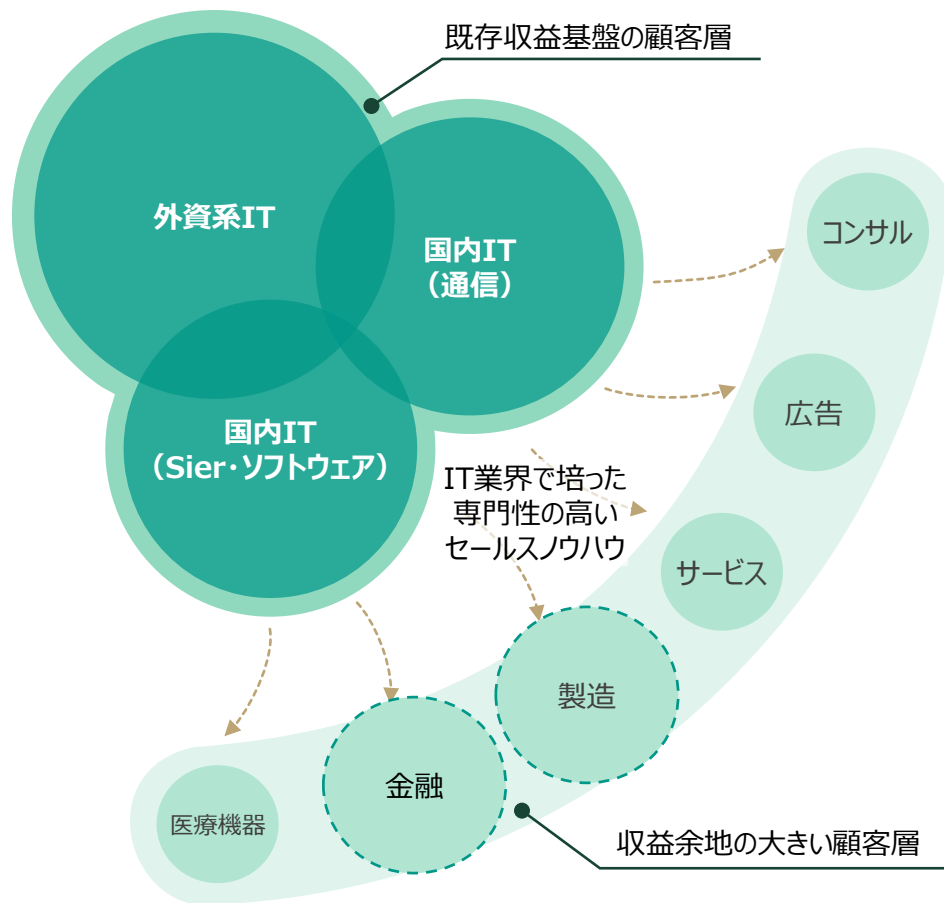
2 研修サービスでの収益基盤確立

3 コンサルティング&システムソリューションサービス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

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。

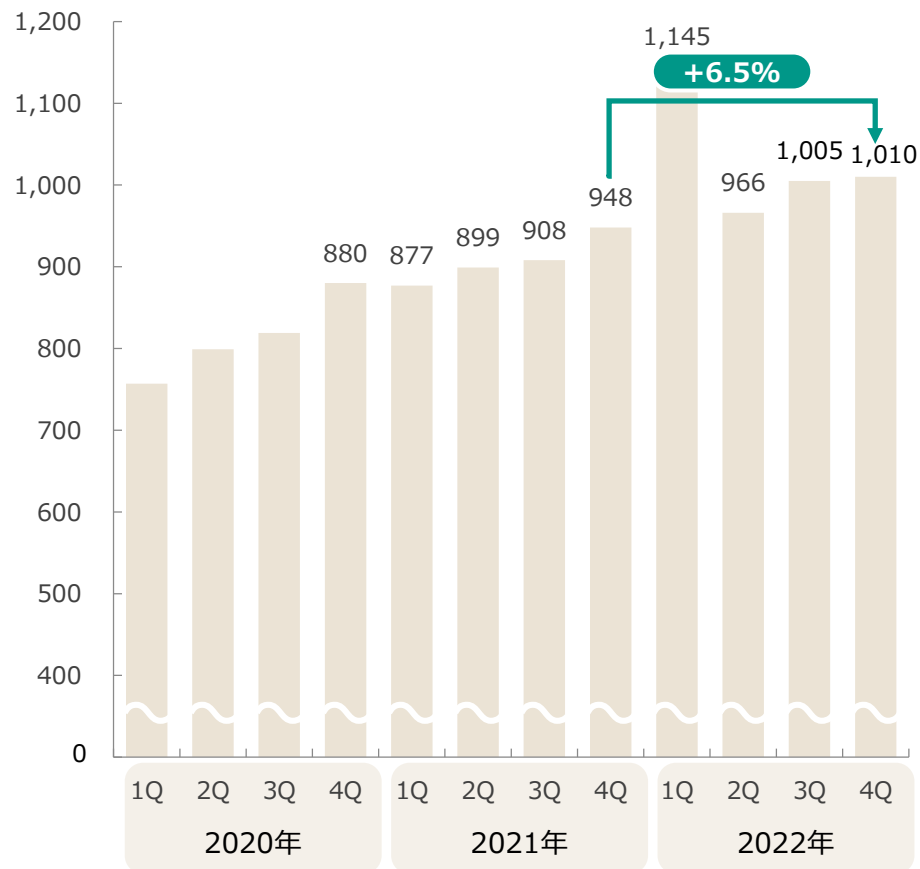
顧客ポートフォリオの拡大

強固なIT顧客基盤から新たな法人営業領域への広がり



四半期売上高の推移

(百万円)



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

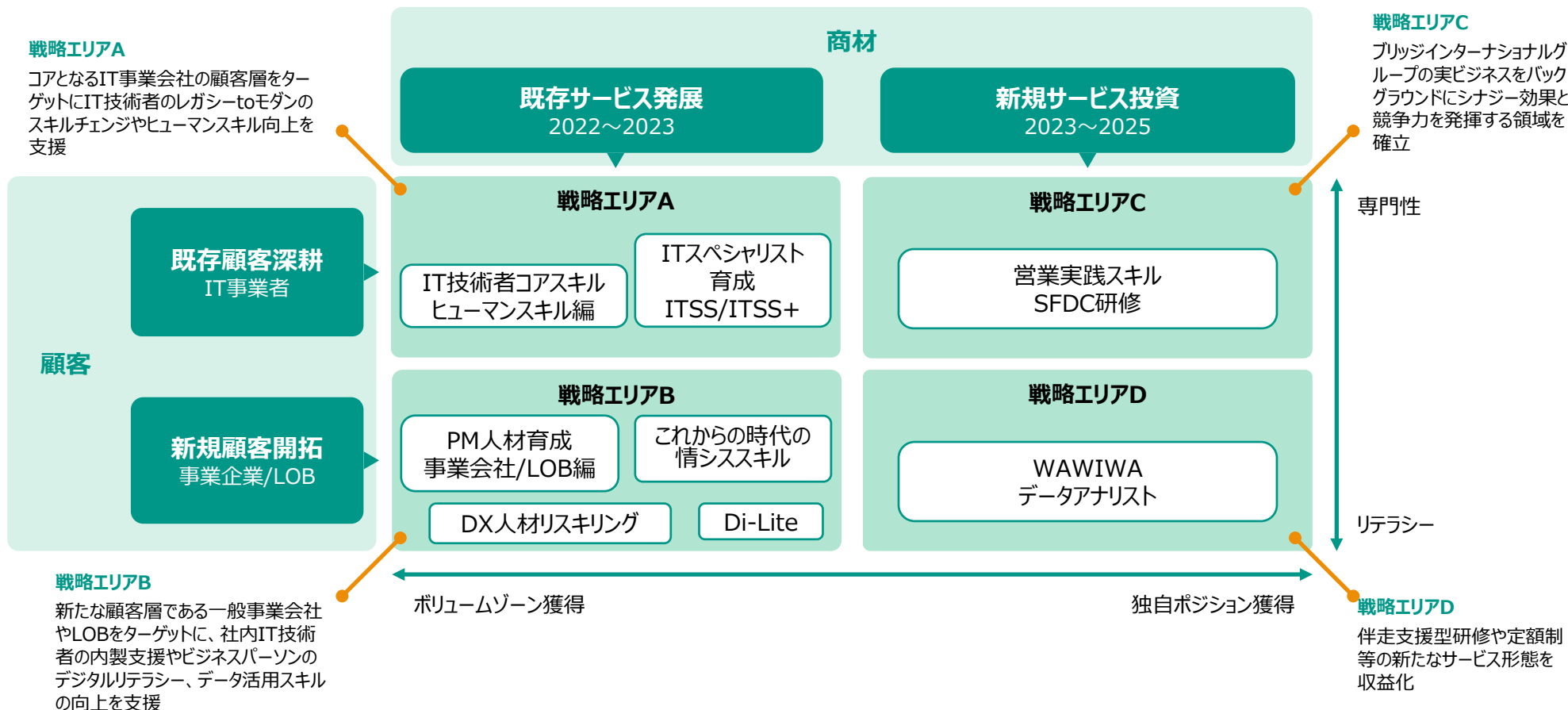
研修サービスでの収益基盤確立

3

コンサルティング&システムソリューションサービス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

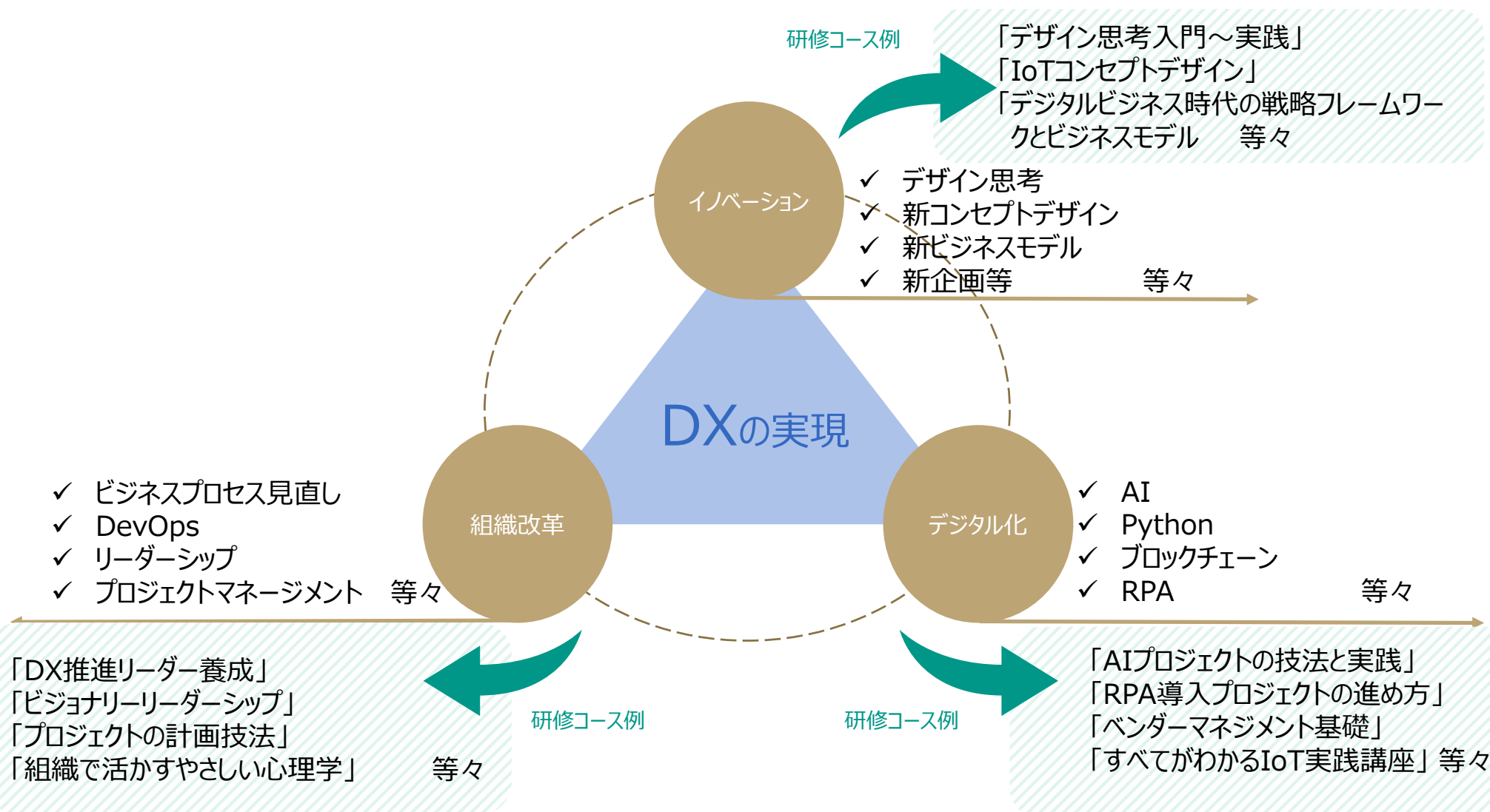
従来領域（SIer/IT事業者向け）の研修サービスの実績を生かし、全事業会社向けのDX人材育成、リスキング※パートナーとしての事業領域を拡大

DXの課題解決に求められるデジタルビジネス人材の育成プログラム



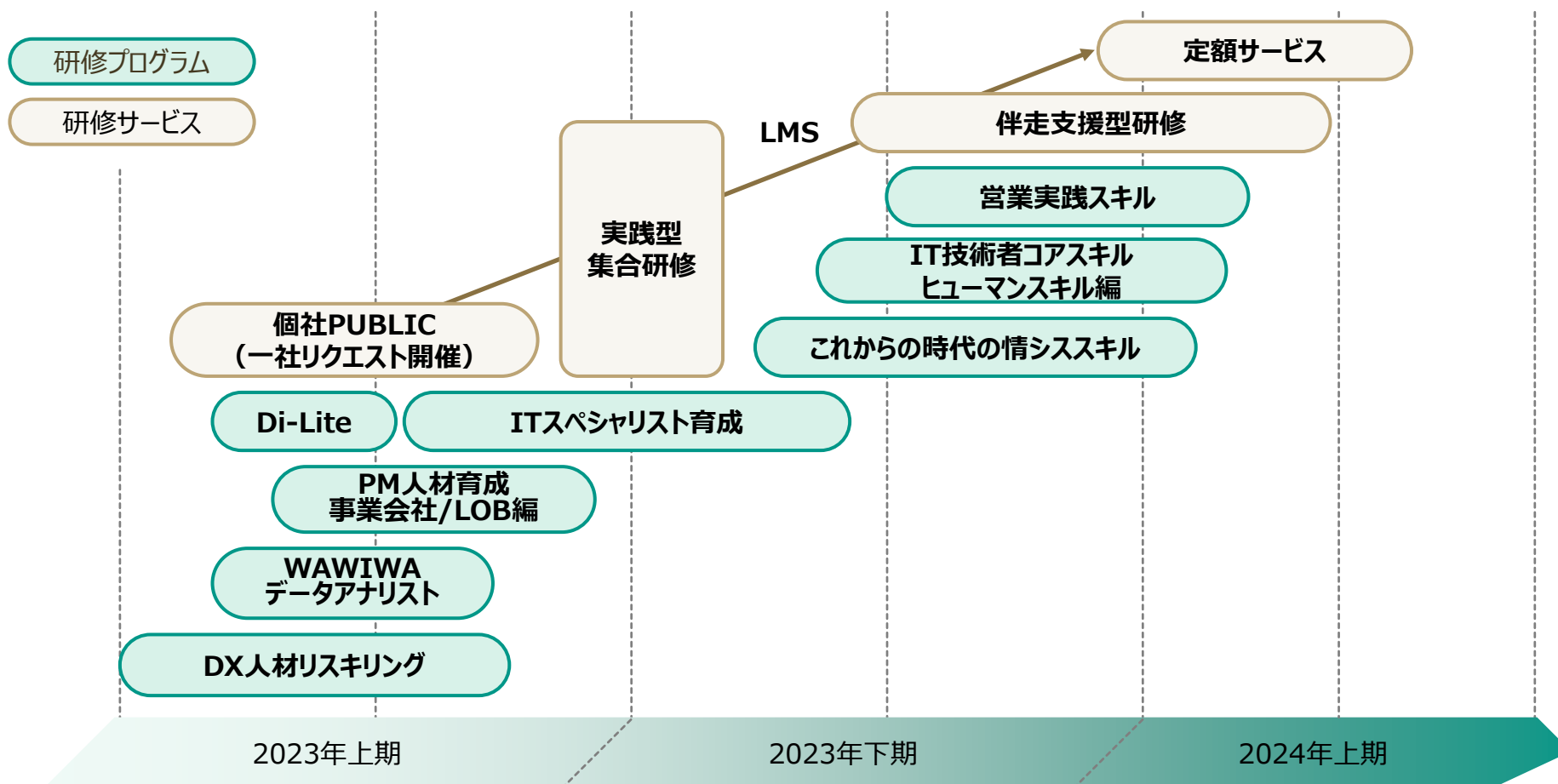
※『リスキングとは?』 経済産業省が推奨する、コロナ禍による働き方の変化、デジタル時代の到来に対応した人材育成に企業が従業員に対して行う取り組み。

アイ・ラーニングは、他社に先駆け、2019年から企業のDX推進に必要な不可欠な研修コンテンツを開発、提供しています。



研修サービスは従来のIT事業会社・IT技術者向けのコンテンツ提供の実績を生かし、DX人材/IT・ビジネス人材のリスキリング分野で、グループシナジーを生かした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

コンテンツ制作からローンチ・集客までを計画的に進めるための実行体制を強化



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

研修サービスでの収益基盤確立

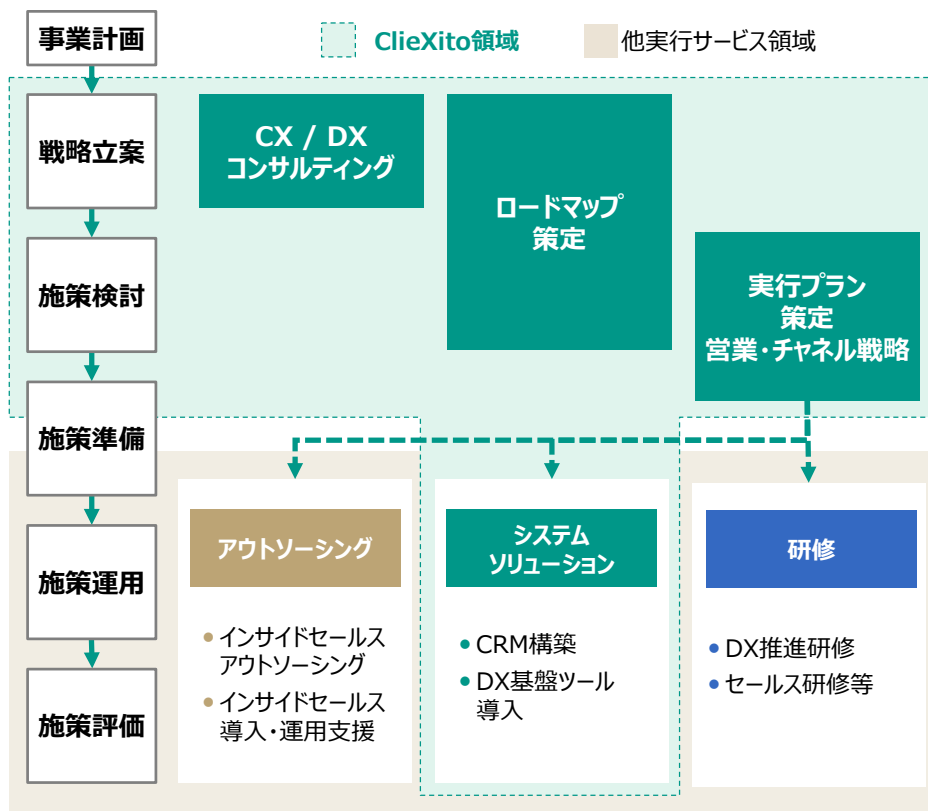
3

コンサルティング&システムソリューションサービス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

- ・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、新たな顧客を獲得する。
- ・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。

連結子会社ClieXito(株)による事業領域の変化

顧客の事業運営

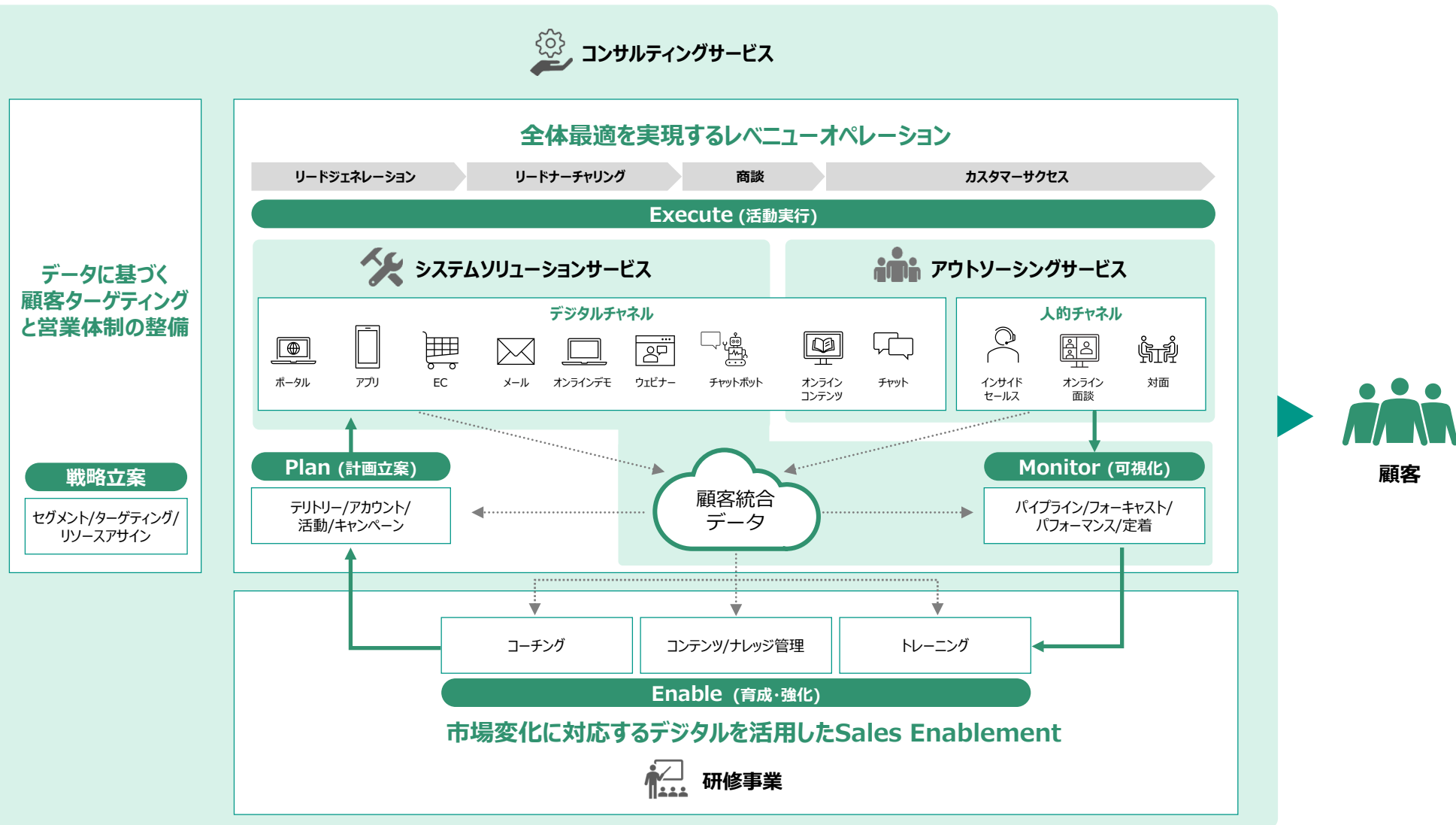


ClieXitoの実績

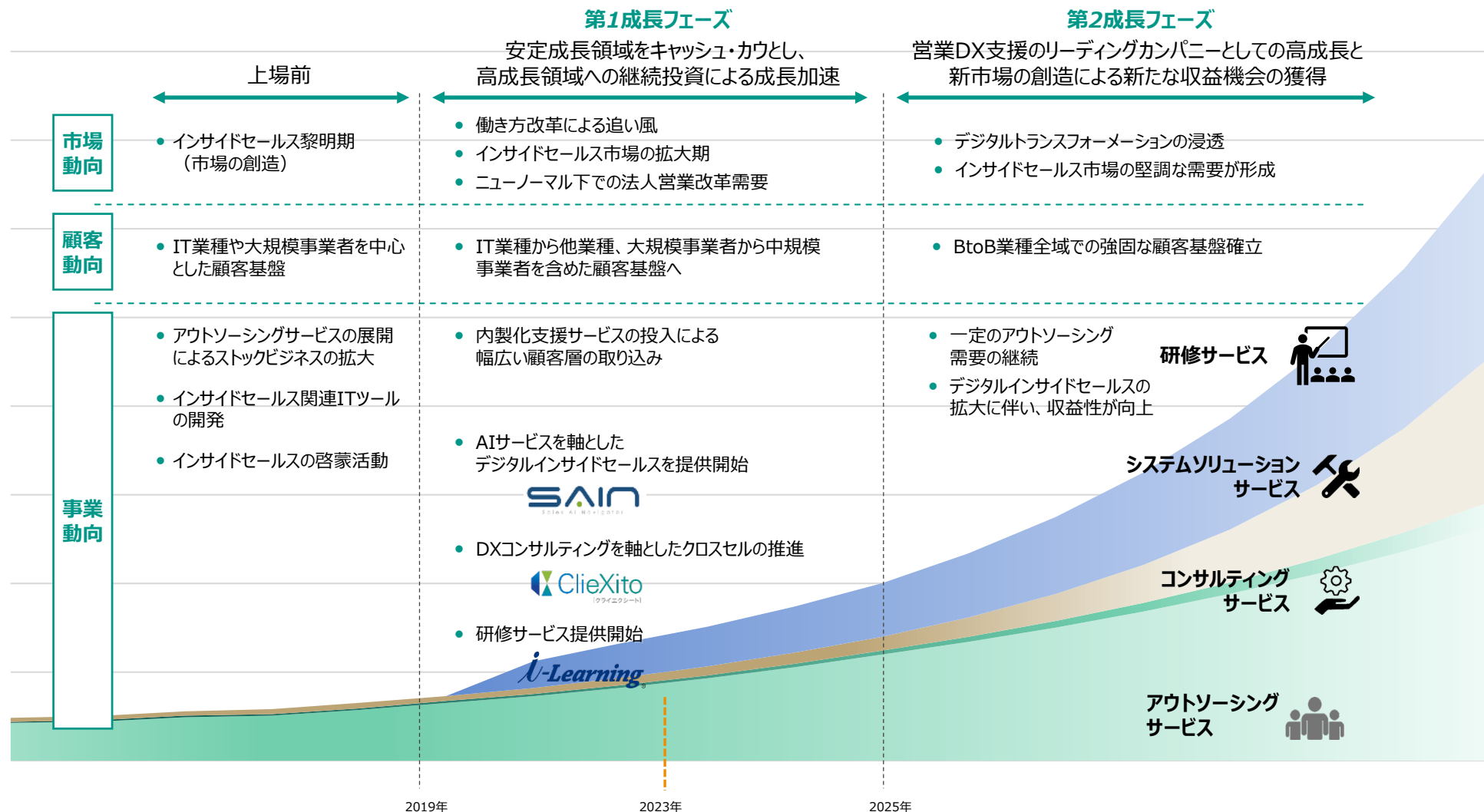
(前身のブリッジインターナショナルでのコンサルティングサービスにおけるプロジェクト等を含む)

領域	業界	プロジェクト名
DX構想策定	国内SIer	クラウドシフトに向けた営業DX構想策定
	国内IT卸	中期経営計画実現に向けたDX施策立案
マーケティング	国内中堅SIer	デマンドジェネレーションセンター立上げおよび伴走支援
	国内SIer	業種特化デジタルマーケティング施策実行
セールス	国内大手総合金融	非対面営業アウトバウンドセンター立上げ
	外資ソフトウェア企業	ミッドマーケット担当インサイドセールスBPR
	外資ITハードウェア企業	ミッドマーケット営業モデル改革
	国内SIer	セールスイネーブルメント体制構築
	国内SIer	アカウントプラン強化
カスタマーサクセス	外資大手認証機関	コンタクトセンター導入支援
	外資SaaS企業	SMBマーケット担当カスタマーサクセス部隊立上げ
アナリティクス	外資ソフトウェア企業	インサイドセールス活動可視化

ClieXitoは、EndtoEndのBtoBカスタマージャーニーに沿った新たな顧客関係構築プロセスを実現するデジタルシフトを実現させます。



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、成長加速を図る





リスク情報

当社グループの事業展開その他におけるリスク要因は、2022年3月30日提出の有価証券報告書記載の通りですが、今後の事業成長に対するリスク要因として、以下抜粋して記載いたします。

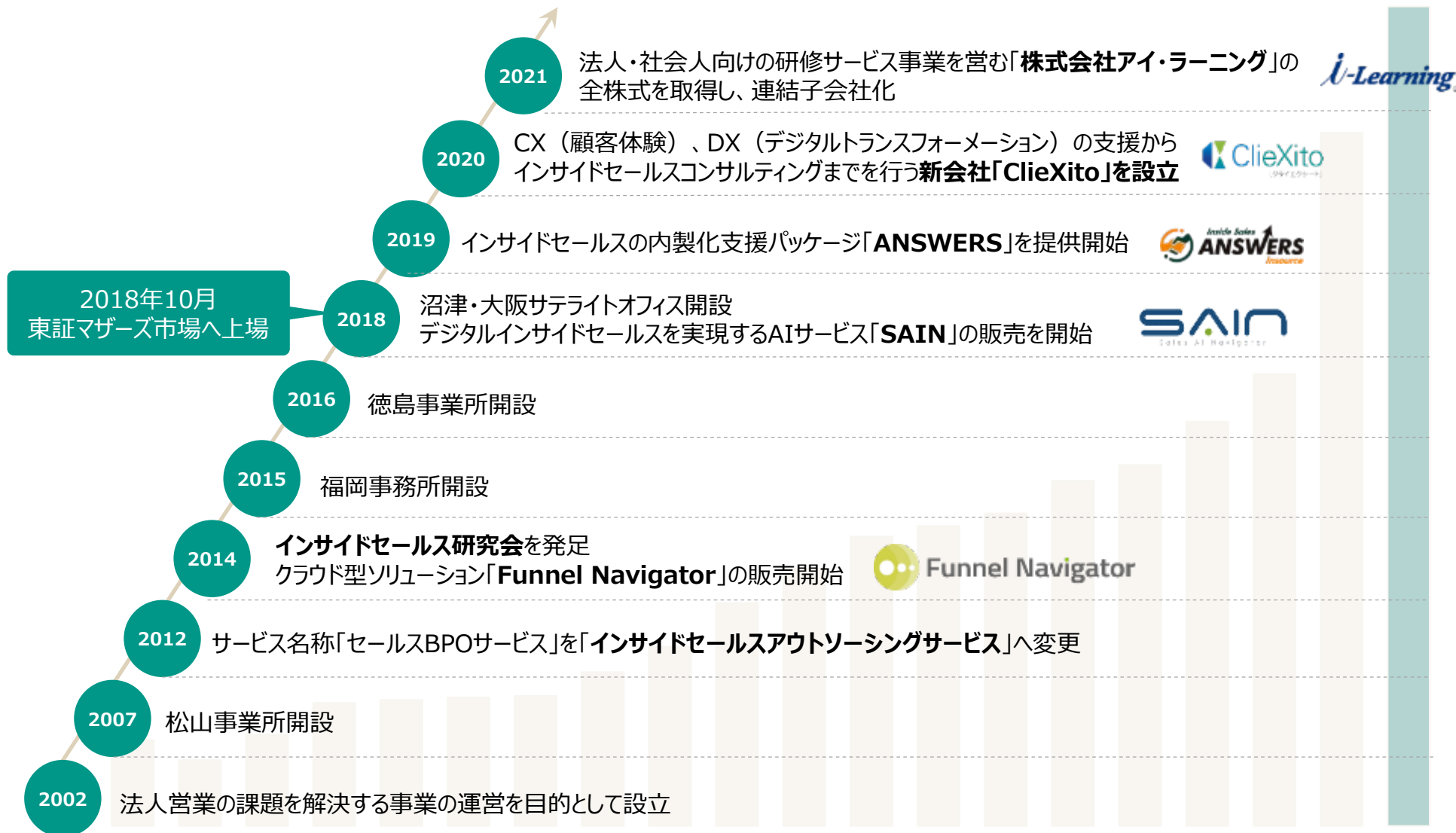
また、新型コロナウイルス感染症の拡大によるリスクは今後限定的になると考えておりますが、一方でウクライナ情勢の長期化に伴うグローバル経済の減速が、新たなリスク要因として懸念されます

項目	影響するサービス	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した時の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス： 主要既存取引先への依存度	アウトソーシングサービス	既存主要取引先上位10社の依存度が高く、当該主要取引先において内製化や営業戦略の方針変更が起こった場合、当社グループとの契約が更新されない等業績に影響を及ぼす可能性	低/不明	大	新規顧客獲得及び他コンサルティングサービス（内製化支援）への提供変更で対応
事業環境： 雇用環境	全体	人材獲得競争が激化し、優秀な人材の採用が困難となる場合や在職している人材の大量の社外流出が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性	中/中長期	中	中途採用から新卒採用重視へ切替、定着率向上のための入社後の社内における研修実施、育成を積極的かつ継続的に進めることで対応
事業内容及び提供サービス： システム障害等について	全体	自然災害、人為災害、テロ等によりサービス提供が困難となる可能性	低/不明	大	サーバーの増強、不正アクセス検知テスト等を行い、障害発生時のバックアッププランの訓練を行うことで対応
事業内容・提供サービス： 技術革新への対応	システムソリューションサービス	クラウドSI市場において当社が予期しない急激な変化があり、その対応が遅れ、その使用環境への制限がされる等、新規受注の停止につながる可能性	低/中長期	大	常に新しい技術要素に対して情報の収集、蓄積、分析及び習得への取組み、またシステムソリューションにおいては従来の受託開発だけにのみならず、自社開発ツールの提供等、多角的に展開することで対応
事業内容・提供サービス： 技術革新への対応	アウトソーシングサービス	インサイドセールスの顧客コンタクト方法が従来の電話中心から新たなデジタルツールを活用するやりに急激に変化する可能性	中/中長期	低	オンライン商談ツールやAIを活用したさまざまなデジタルツールの開発および利用を促進することで対応
事業環境： 経済環境	全体	マクロ経済の世界的減速が生じた場合には、企業の営業やマーケティング業務関連への予算が減少する可能性	中/不明	大	顧客及びサービスポートフォリオの多様化を進めることで対応



Appendix

2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために会社設立、日本におけるインサイドセールス業務の創生、その在り方をリードし、そのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進からセールステクノロジーの提供、そしてセールスイネーブルメント実現に向けての総合的サービスへ事業を拡大



用語	意味
インサイドセールス (Inside Sales)	(当社の場合) マルチチャネルを活用して、見込顧客の発掘と醸成により商談機会を創出し、さらには関係強化やクロスセル/アップセルにもつなげる営業体制のこと
カスタマージャーニー (Customer Journey)	販売促進のために、顧客の認知、検討、購入、利用を時系列で見える化したもの
顧客エンゲージメント (Customer Engagement)	企業と顧客の信頼関係
セールステクノロジー (Sales Technology) /セールステック	営業で活用するテクノロジー 具体的にはCRMやSFAなど
セールスイネーブルメント (Sales Enablement)	営業組織を改善し、最適化するための取り組み
デジタルラーニング (Digital Learning)	テクノロジーを伴う、またはテクノロジーを効果的に活用する教育実践を伴う学習方法
パイプライン (Pipeline)	営業担当が見込客を顧客化する一連のプロセス
ファネル (Funnel) /マーケティングファネル	認知から購入までの購買行動は段階を踏んで少なくなっていく逆三角形をしているためファネル(漏斗)と言われる
フォーキャスト (Forecast)	予想、見込
CRM (Customer Relationship Management)	企業の顧客管理・満足度向上のための情報システム
DevOps	Development and Operationsの略。システム開発手法で、開発者と運用者が連携し、開発を進める仕組み
DX (Digital Transformation)	テクノロジーにより産業構造を変化させること
End to End	ビジネスプロセス上の「顧客から顧客へ」の定義のこと

用語	意味
IoT (Internet of Things)	「モノのインターネット」、「モノ」をインターネットに接続する技術
LOB (Line Of Business)	企業内で生産・製造、営業・販売、調達、開発などの売上に直接的に関与している業務や部署 / ライン部門
MA (Marketing Automation)	企業のマーケティング業務効率化管理機能情報システム
Python	インタープリタ型の高水準汎用プログラミング言語
RPA (robotic process automation)	ソフトウェア等による事業プロセス自動化技術
SFA (Sales Force Automation)	企業の営業活動支援管理情報システム
Sier (Systems Integrator)	システムインテグレーションを行う事業者・企業

- 本資料は、ブリッジインターナショナル株式会社及び連結子会社（以下、「当グループ」）の事業及び業界動向に加えて、当グループによる現在の予定・推定・見込または予想に基づいた将来の展望についても、言及しています。
- これらの将来展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもの・知られていないリスク・不確実性・その他の要因が、それに含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、係る情報の正確性、適切性等については何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。