

FY2023 3Q 決算説明資料

メドピア株式会社 (6095)

MedPeer, Inc.

Mission

－存在意義－

Supporting Doctors, Helping Patients.

医師を支援すること。そして**患者を救う**こと。

Vision

－実現したい姿－

集合知により医療を再発明する。

FY2023 3Q 財務ハイライト

グループ全体

売上高：10,682百万円 YoY：1.7倍 / EBITDA：1,359百万円 YoY：1.3倍

- 売上は計画通りに進捗。
- EBITDAはYoYでは1.3倍に成長も、セールスマックスの影響により計画対比ビハインド。

集合知プラットフォーム事業

売上高：8,621百万円 YoY：1.9倍 / EBITDA：2,240百万円 YoY：1.2倍

- MIフォースの子会社化に加え、eMR(リモートMR)も順調に立ち上がり、売上高は大きく成長。
- 「セルフ集客講演会」など、CRM領域での新たなサービスも展開。

医療機関支援プラットフォーム事業

売上高：370百万円 YoY：1.2倍 / EBITDA：▲30百万円 前年実績：42百万円

- 立ち上げ期にあるサービスが多く、赤字幅は想定通り。
- 「やくばと」を中心に来期に向けた仕込みを推進。

予防医療プラットフォーム事業

売上高：1,696百万円 YoY：1.1倍 / EBITDA：116百万円 YoY：1.0倍

- 着実に各事業の成長が継続。
- フィッツプラスでは「Tonoel」の導入が拡大し、付加価値の向上に貢献。

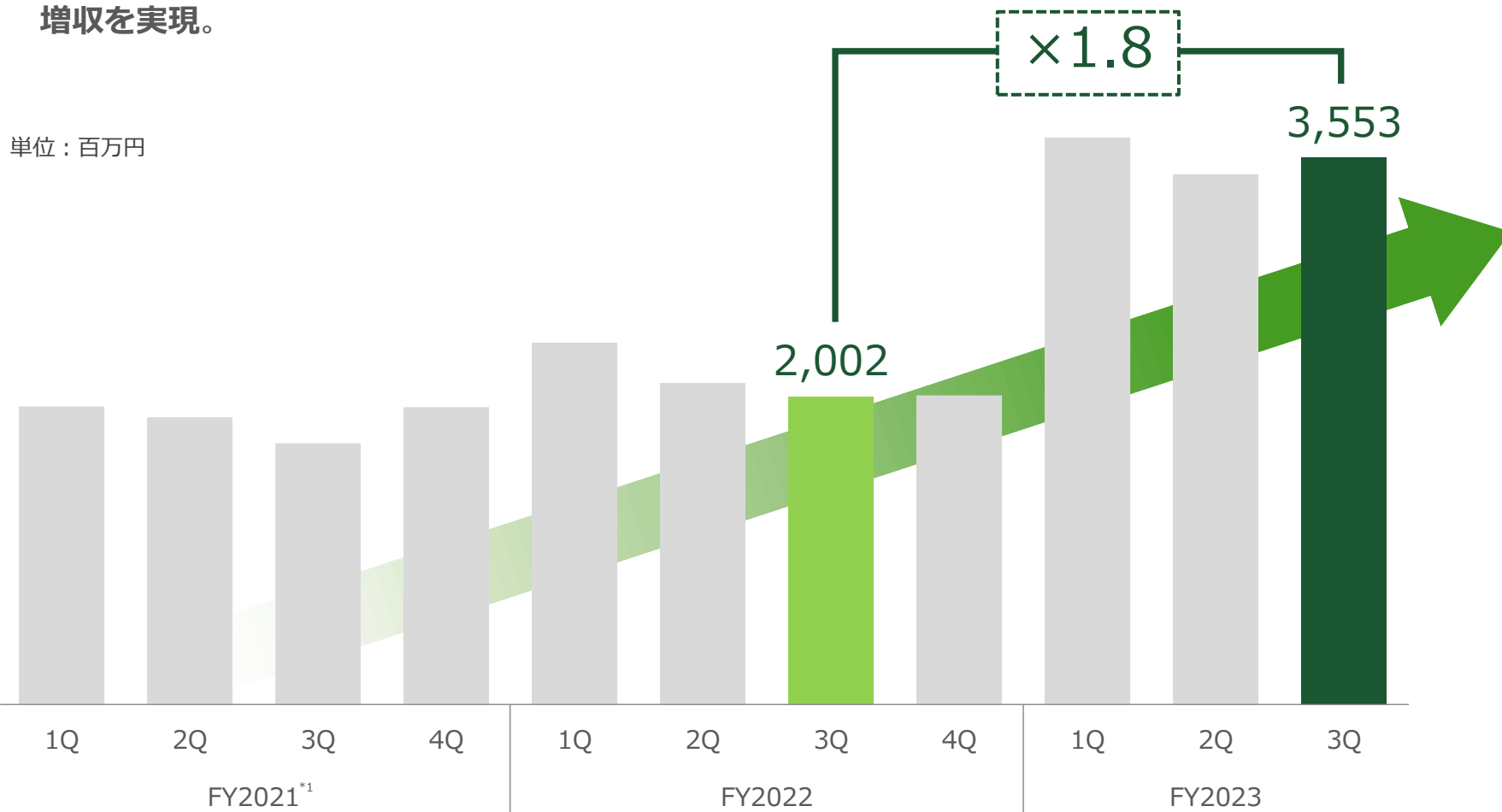
EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん等償却費

- 製薬企業向け事業を中心に**売上は概ね計画通り進捗**。
- 期初計画では15.7%を想定していたEBITDAマージンは、セールスマックスの影響により僅かにビハインド。

単位：百万円

	3Q (9ヶ月)			
	FY2022	FY2023	増減額	前年同期比
売上高	6,443	10,682	4,239	1.7倍
EBITDA	1,035	1,359	324	1.3倍
EBITDAマージン	16.0%	12.7%	—	▲ 3.3pt

- 従来、製薬企業のWebマーケティング市場の季節変動要因により、3QはQonQで減収になる傾向。
- 今期はCSO事業を中心とするMIフォースの連結化および新サービスの収益貢献により、**QonQでの増収を実現。**



*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

- グループ連結での売上は順調に推移。
- セールスマックスの影響により、EBITDAは計画対比ビハインド。

連結売上高・EBITDA



	進捗率	進捗率	通期予想
売上高	106億円	76.3%	140億円
EBITDA	13億円	61.3%	22億円

通期の見通し

- 計画通り進捗し、**通期計画を超過する見込み**

- 4Q単体では**利益率が改善**

セグメント別売上高



集合知PF	86億円	78.4%	110億円
医療機関支援PF	3億円	55.8%	7億円
予防医療PF	16億円	72.9%	23億円

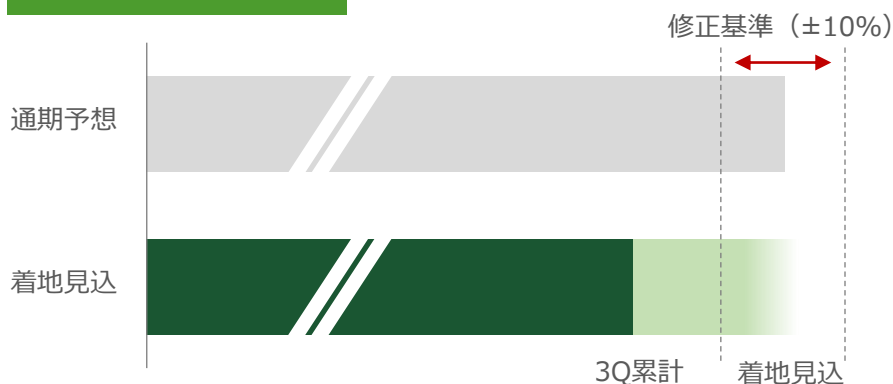
- MIフォースの成長および新サービスも貢献し、計画を超過する見込み

- 新規事業やくばとの事業開始が遅れ、計画比ビハインド

- 概ね計画通り進捗

- 売上は計画を超過する見込み。
- 利益計画の達成は厳しい状況だが4Qは利益率が改善。現時点で業績予想の修正は不要。

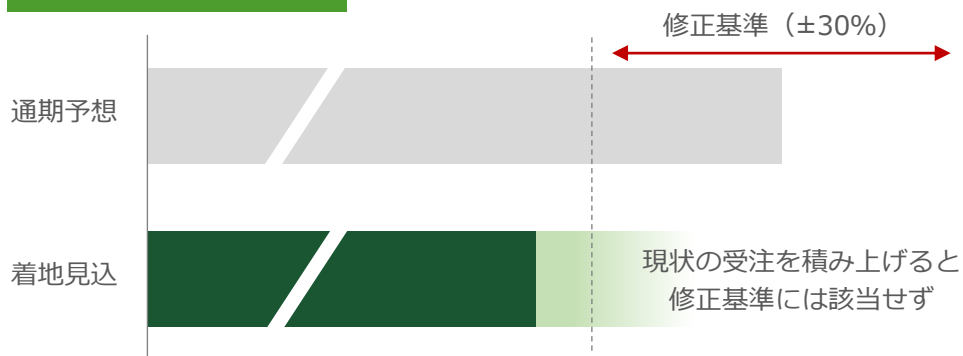
連結売上高



3Qまでの実績と4Qの見込み

- 連結の売上としては順調に推移も、Webサービスが3Qで計画対比ビハインド
- 一方、MIフォースのCSO事業が計画を上回り推移
- 通期としては計画を上回る見込み

EBITDA



- 上期までは概ね順調に推移も、3Qで計画対比ビハインド
- 4Qは利益率の高い既存サービスがQonQで伸長
- 加えて、新サービスの受注が広がり、段階利益の積み上げに貢献（本格的な拡大は来期以降）する見込み
- 上期に実施したMRの採用強化が一巡し、4QはMIフォースの利益率が上昇

上図はイメージであり、実際の数値・割合を示すものではありません

- 事業拡大に伴い、成長投資のキャッシュを確保可能と判断し、**当期より配当を開始**。
- 今後の方針については、引き続き成長投資を優先しつつ、内部留保とのバランスを取りながら決定。

配当予想 (FY2023)

- 2023年9月末を基準日とし、**4.5円**/株の配当を実施^{*1}
- 来期の配当および株主還元については、キャッシュフローおよび事業環境などを勘案し決定

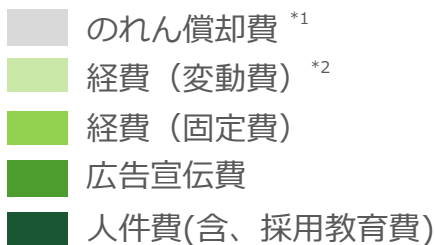
*1：2023年12月の株主総会にて決議されることが前提

キャッシュ・アロケーションの考え方



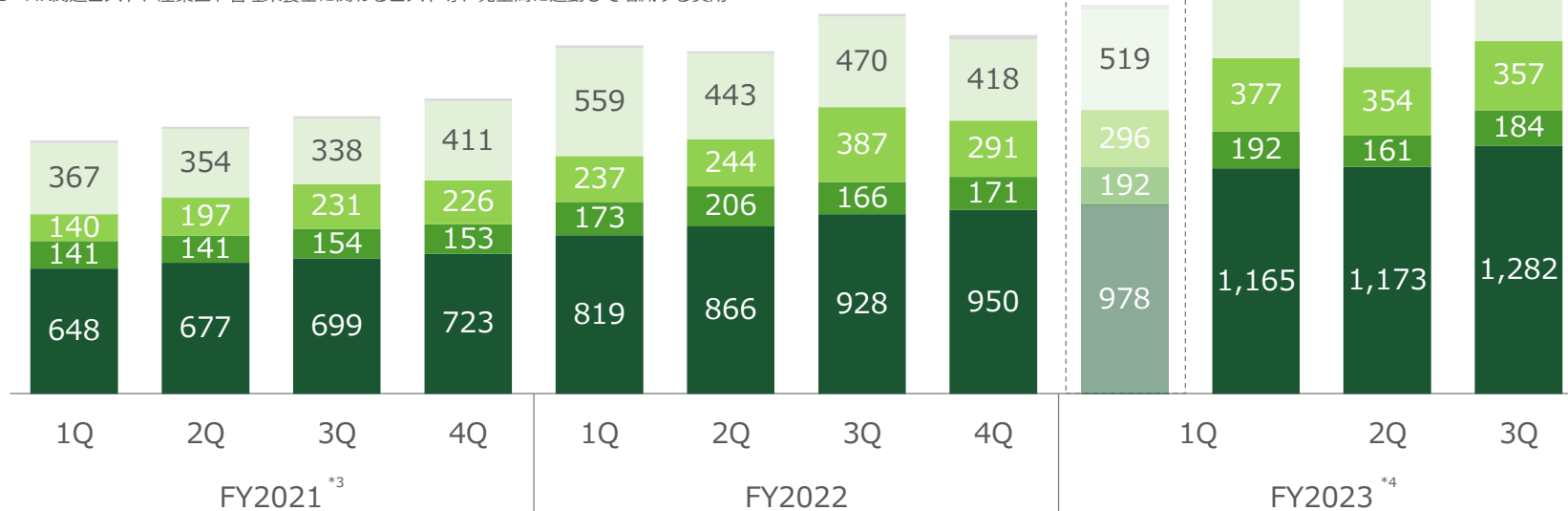
● MIフォースで体制強化を行った影響により、採用費が増加。

単位：百万円



*1 取得時評価に伴い識別した顧客関連無形固定資産の償却費も含む

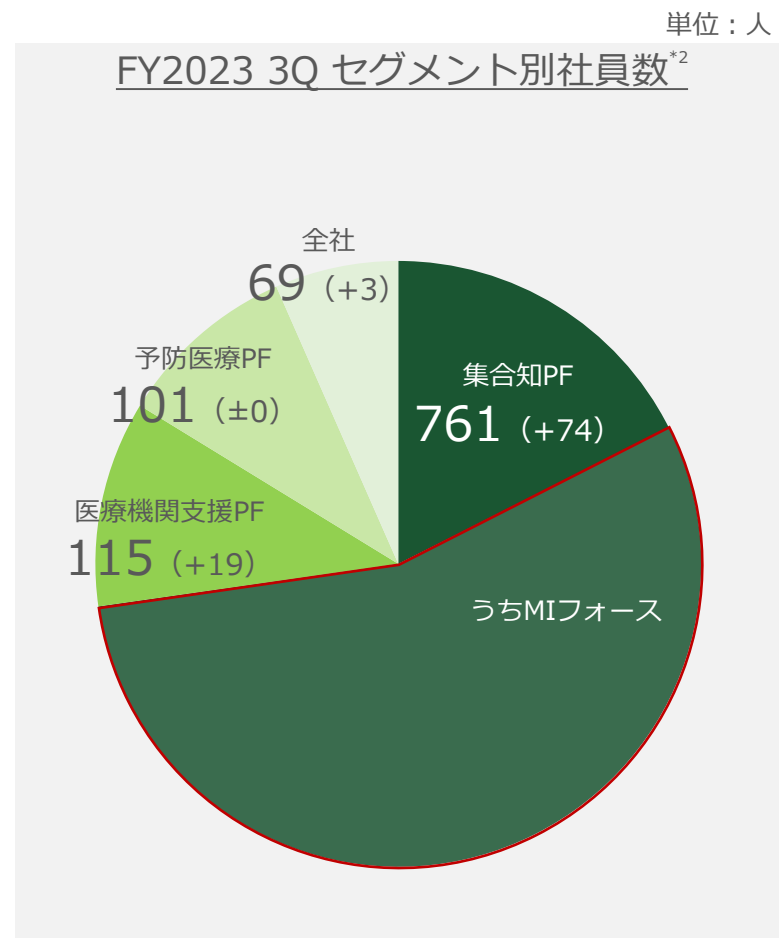
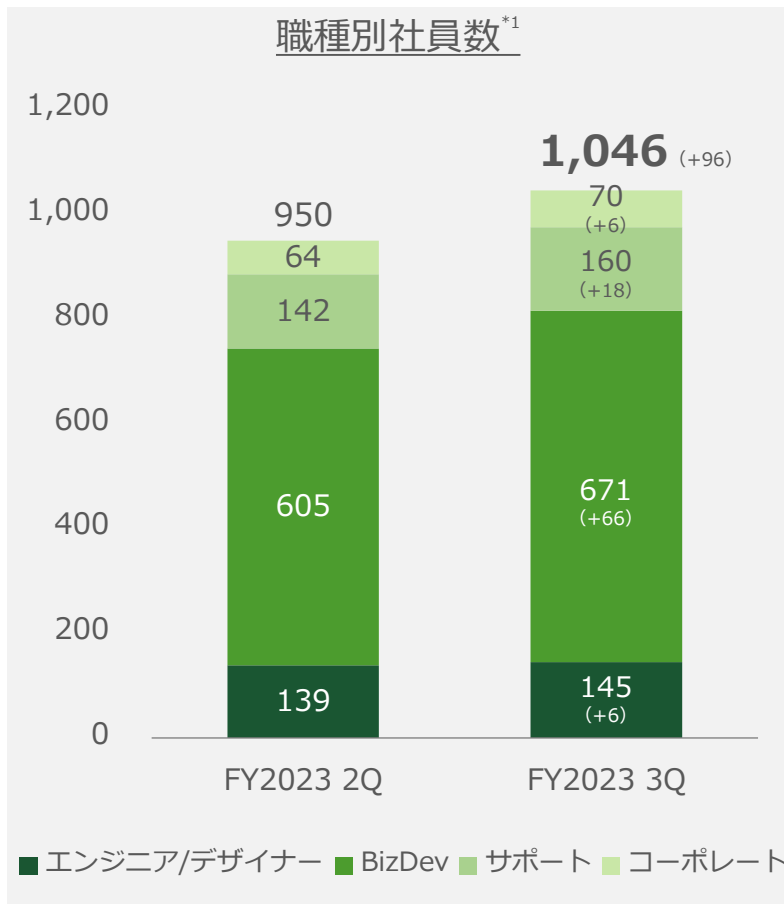
*2 MR関連コスト、産業界や管理栄養士に関わるコスト等、売上高に連動して増減する費用



*3 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

*4 一部の連結子会社について、人件費の詳細な集計が可能になったことから、当第1四半期連結会計期間以前の数字を組み替えております。

- 前期グループ化したMIフォースとクラウドクリニックを除くと、前年度末からの純増は17人。
- 上記2社を中心にグループ全体ではQonQでは96人増加。

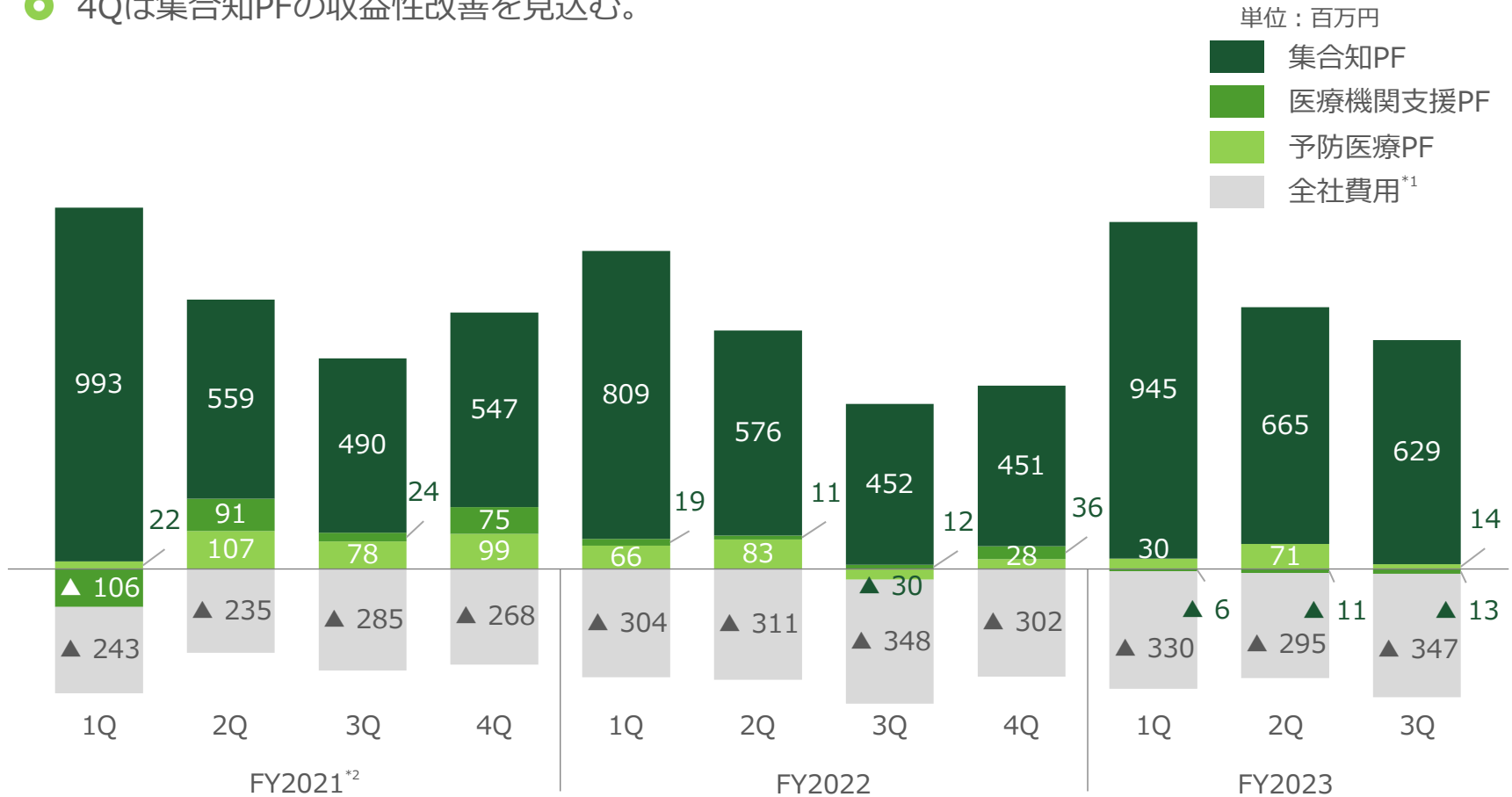


*1 ()内はQonQの増減人数

*2 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

セグメント別EBITDAの推移

- 一時的なリアル回帰の影響により利益率の高いWebサービスの売上が軟調に推移も、**3Qとしては過去最高を更新。**
- 4Qは集合知PFの収益性改善を見込む。



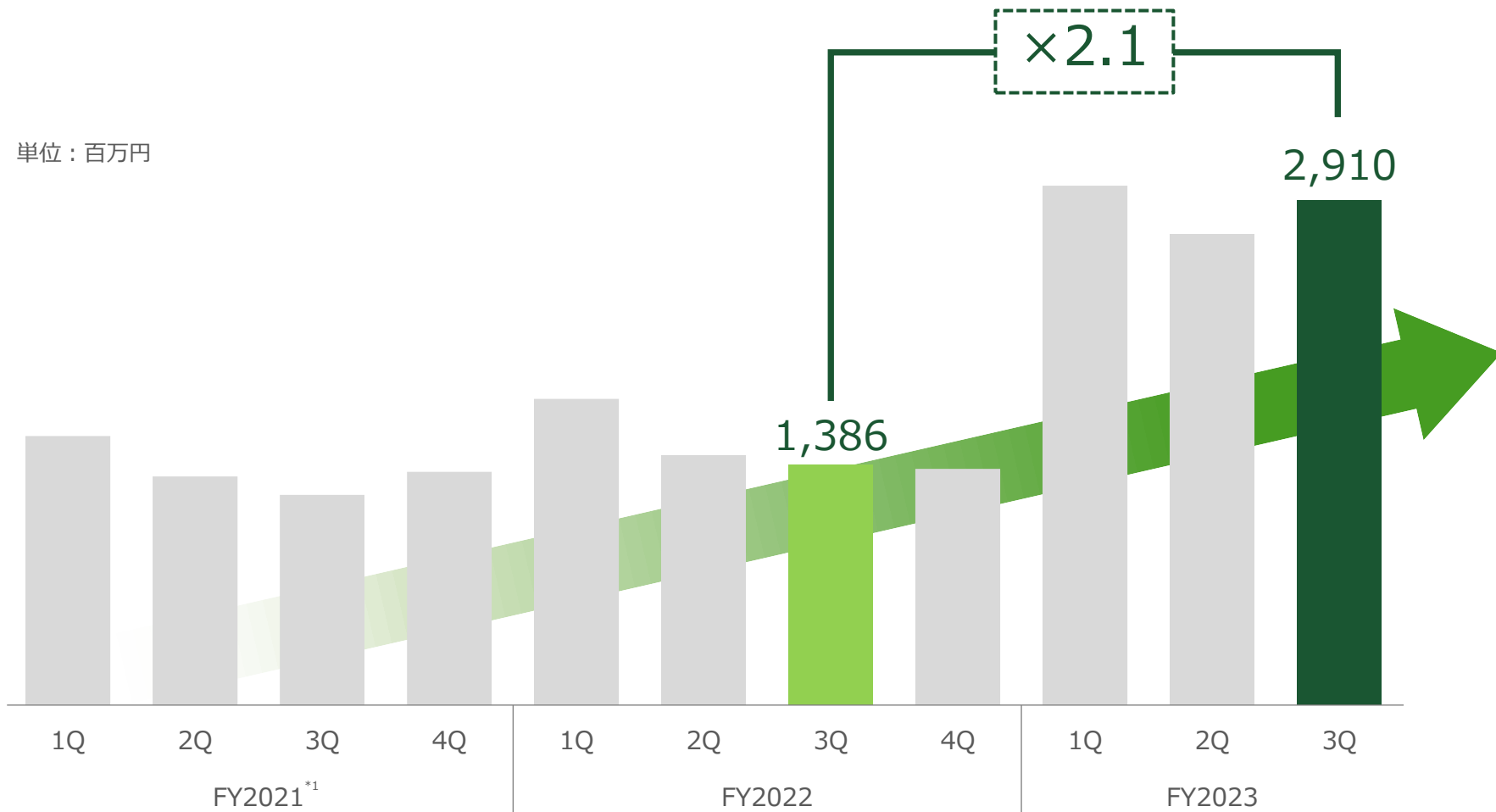
*1 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた費用の一部を全社費用に変更しております。

*2 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

集合知プラットフォーム事業

集合知プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～




- MIフォースの貢献もあり大きく成長。概ね計画通り進捗。



*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

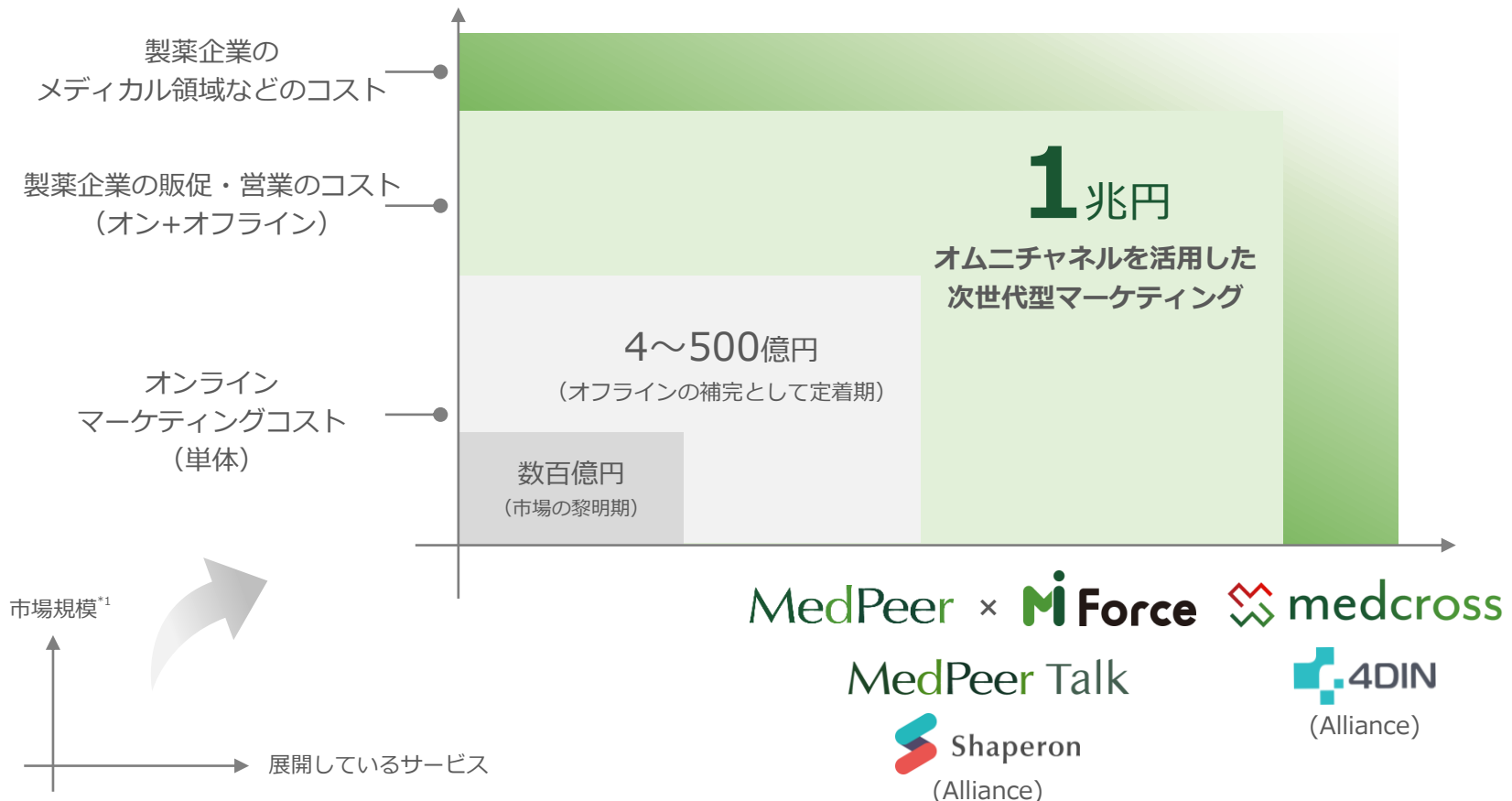
集合知プラットフォーム事業 ～3Qまでの実績と評価～

- 全体的にCOVID-19の反動によりリアル商材の需要が増加。
- 売上は計画線も、セールスマックスの変化により3Qの利益率が計画対比でビハインド。

	期初の想定	現状	評価
e-Detail Web講演会 など既存サービス	<ul style="list-style-type: none"> Web講演会を中心に、COVID-19の特需は一巡 年率10%弱の成長 	<ul style="list-style-type: none"> 上期までは概ね計画線で推移 COVID-19の反動もあり、3Qは前年同水準に留まる 加えて、リアル回帰の動きが見られ、相対的に利益率の低い商材の需要が増加 	
MIフォース	<ul style="list-style-type: none"> MIフォース単体でも底堅く成長 ワクチン関連案件の終了を見据えた、ネガティブ要因を期初計画に反映 	<ul style="list-style-type: none"> ワクチン案件が想定以上に継続 製薬企業のコスト構造改革を背景にコントラクトMRの需要が増加 計画を上回る成長を達成（上期に体制強化を実施したため、上振れ分の利益貢献は限定的） 	
新たな 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 製薬企業向けの新サービスを拡充 MIフォースとの共同サービスによるCRM領域での事業を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> MIフォースとの共同サービス、セルフ集客講演会、RWDなどの新規事業の受注は広がるも、既存事業のカバーには至らず 	

集合知プラットフォーム事業 ～製薬企業向けサービスの広がり～

- 足元では一時的なCOVID-19の反動によりリアル商材の受注が拡大。
- 一方で、新たなマーケティングの確立に向けたプロジェクトも着実に進む。

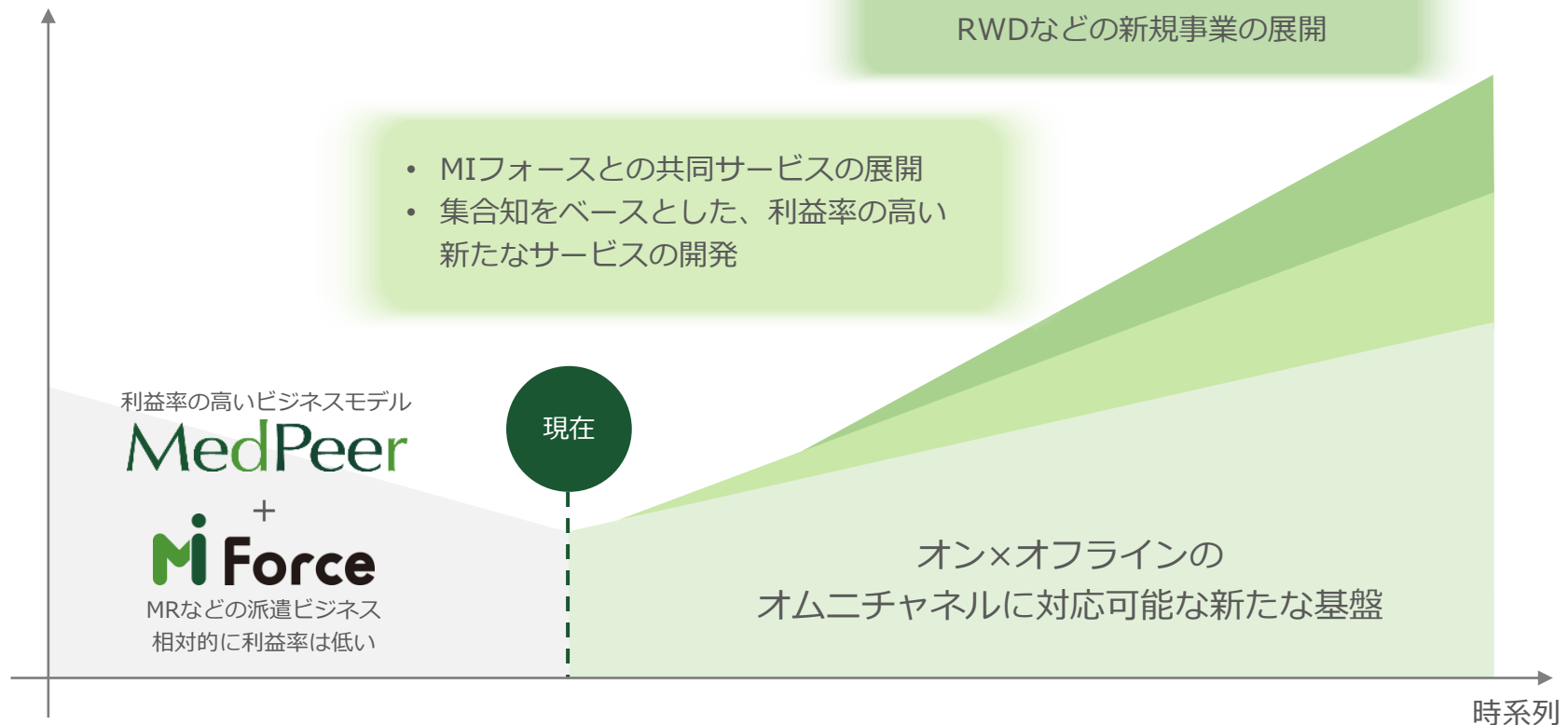


*1 各市場規模は当社推計

集合知プラットフォーム事業 ～利益率の改善に向けた戦略～

- メドピア×MIフォースの新たな基盤を確立。
- 既存サービスの成長に加え、利益率の高い新たなサービスの展開を加速。

利益率のイメージ

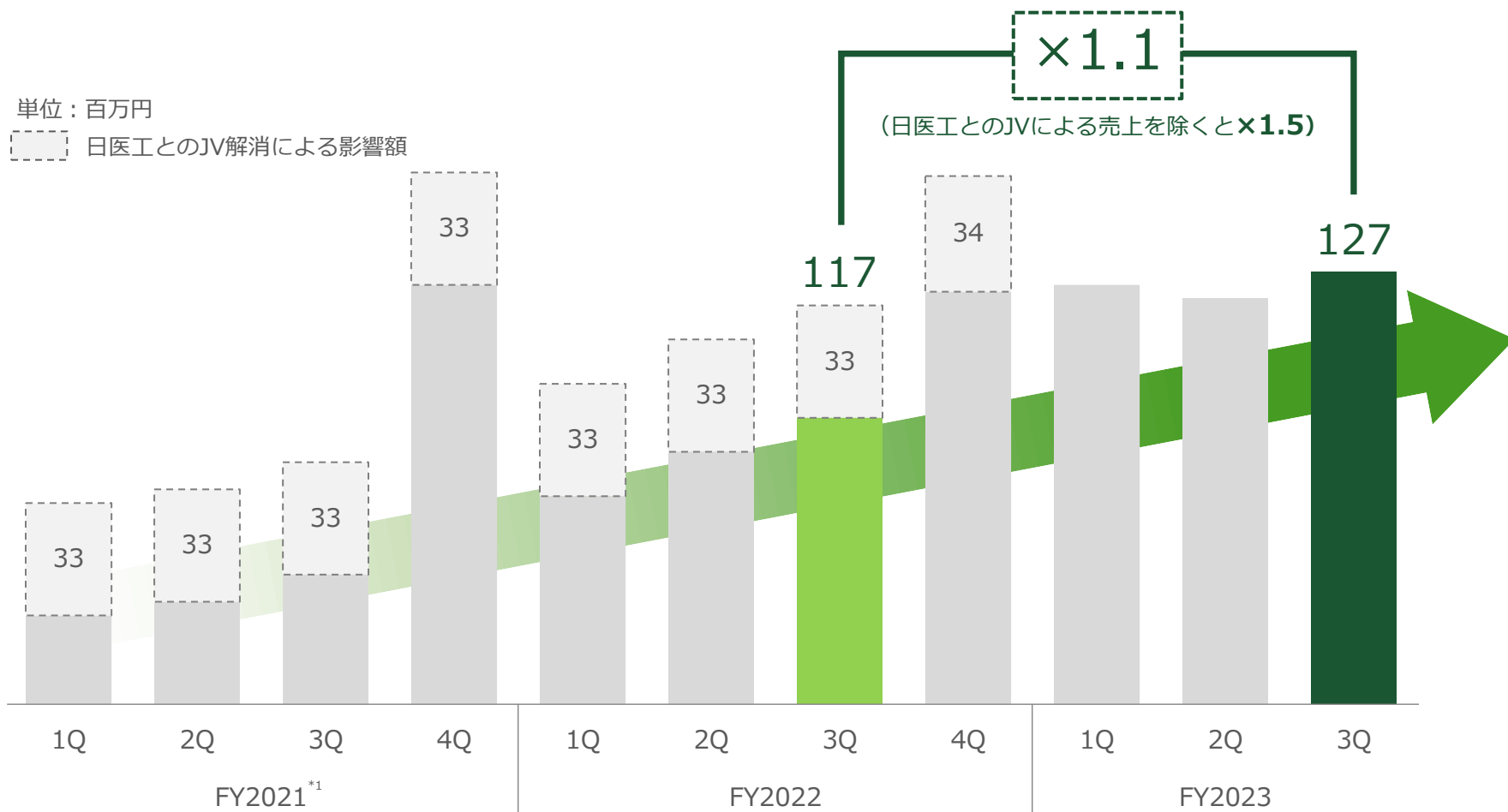


上図はイメージであり、実績および将来の具体的な数値を示唆・保証するものではありません

医療機関支援プラットフォーム事業

医療機関支援プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- クラウドクリニックはQonQで1.2倍超の売上成長を実現するなど、各サービスが立ち上がりつつある状況。

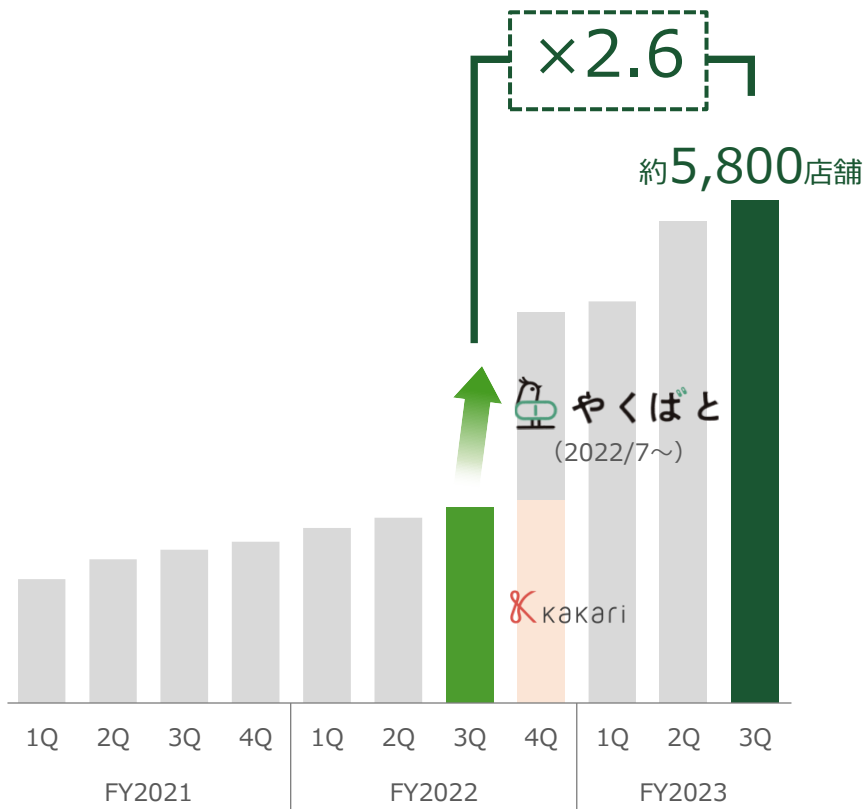


*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

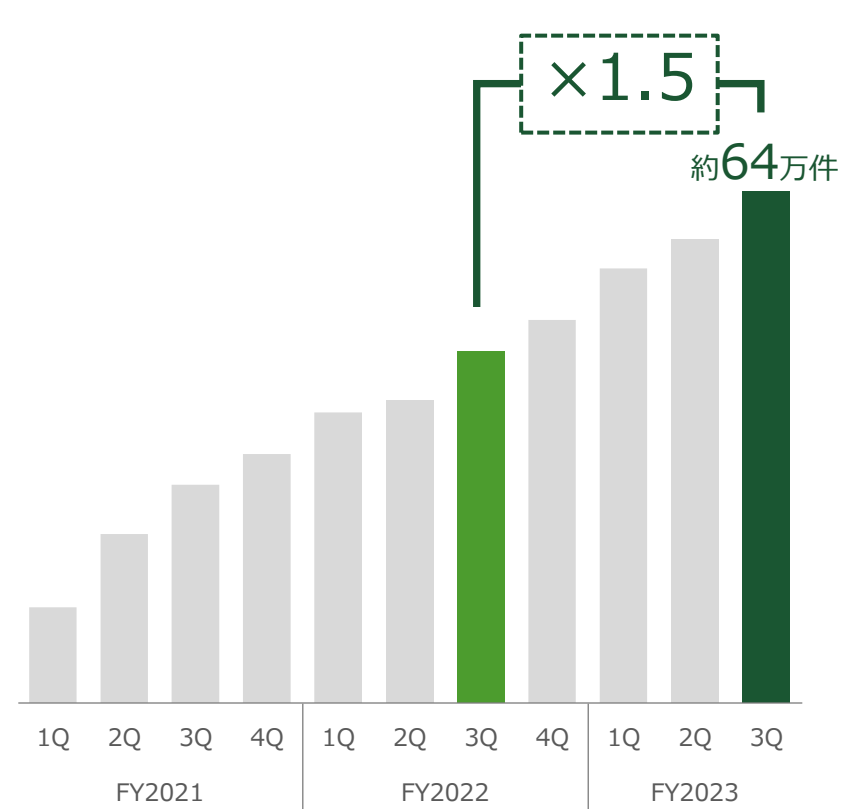
医療機関支援プラットフォーム事業 ～加盟店薬局数と処方箋送信数～

- 加盟店薬局数および処方箋送信数ともに着実に伸長。

加盟店薬局数（累計）^{*1}



処方箋送信数（四半期推移）^{*2}



*1 kakari、やくばとの両サービスを導入している場合の重複は除き、利用開始日ベースで集計

*2 kakari関連サービスおよびやくばとを利用した送信数の合計

医療機関支援プラットフォーム事業

～医療機関・薬局ネットワークの拡大～

- 10施設以上の中～大規模病院^{*1}で既に導入が決定し、大学病院を含む数百病院にもアプローチ済。
- 医療機関・薬局の両面で導入を進めることで、処方箋送信数の拡大を狙う。



*1 病床数300床以上と定義

*2 2023年8月時点

*3 2022年7月～2023年6月のkakari関連サービスおよびやくばと経由の処方箋送信枚数

*4 厚生労働省「調剤医療費（電算処理分）の動向の概要～令和3年度版～」

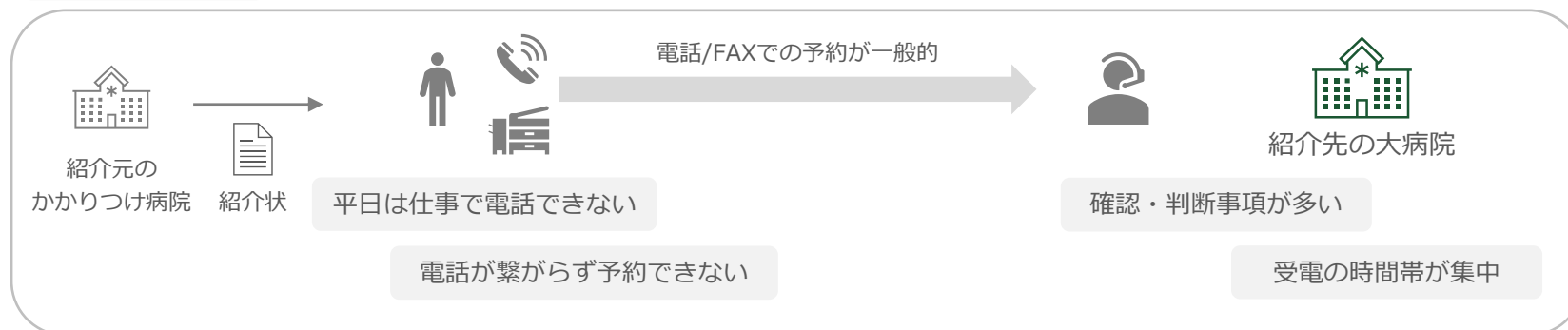
*5 厚生労働省「厚生統計要覧（令和3年度）」

医療機関支援プラットフォーム事業 ～「やくばと病院予約」の開始～

- 高度急性期医療を担う大病院向けのWeb予約申込システム「やくばと病院予約」を提供開始。

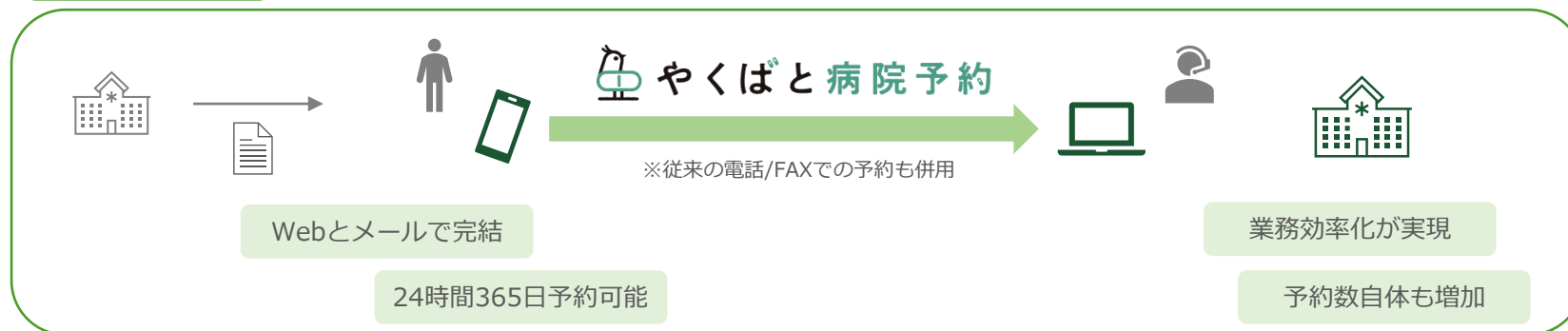
従来

緊急度が高いにも関わらず、受診できない



導入後

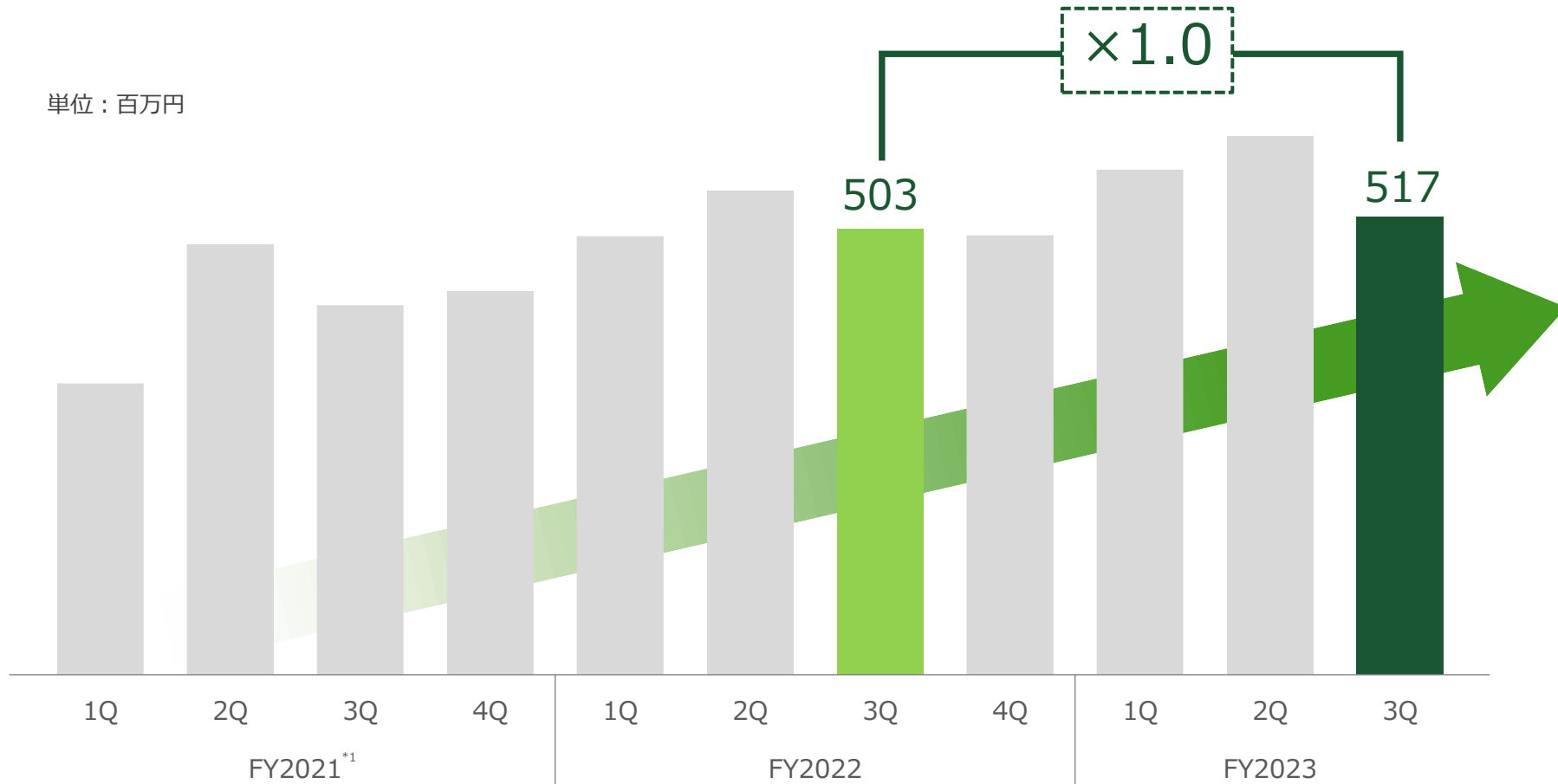
患者満足度の向上に加え、病院の予約業務の効率化に貢献



予防医療プラットフォーム事業

予防医療プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- 事業の特性上、2Qの売上が最大化する傾向があるも、各サービスの契約件数積み上げにより、3Qの売上としては過去最高を達成。



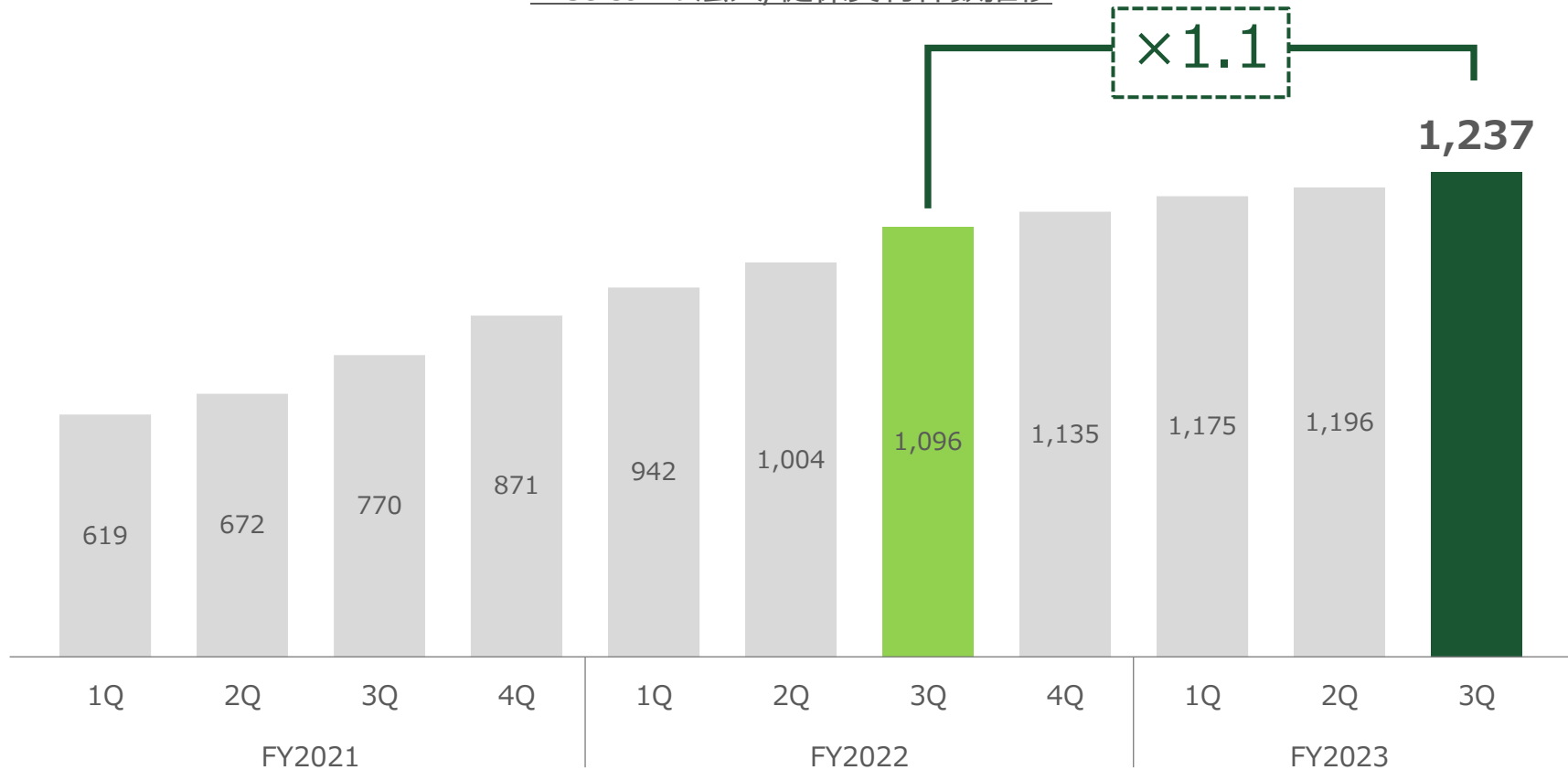
*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT+ first call の法人契約数推移～

- 契約件数はYonYで**1.1倍**の**1,237件**に増加。
- なかでも人的資本への注目を背景に、産業医サービスを利用している企業数はYonYで1.2倍に拡大。

first callの法人/健保契約件数推移

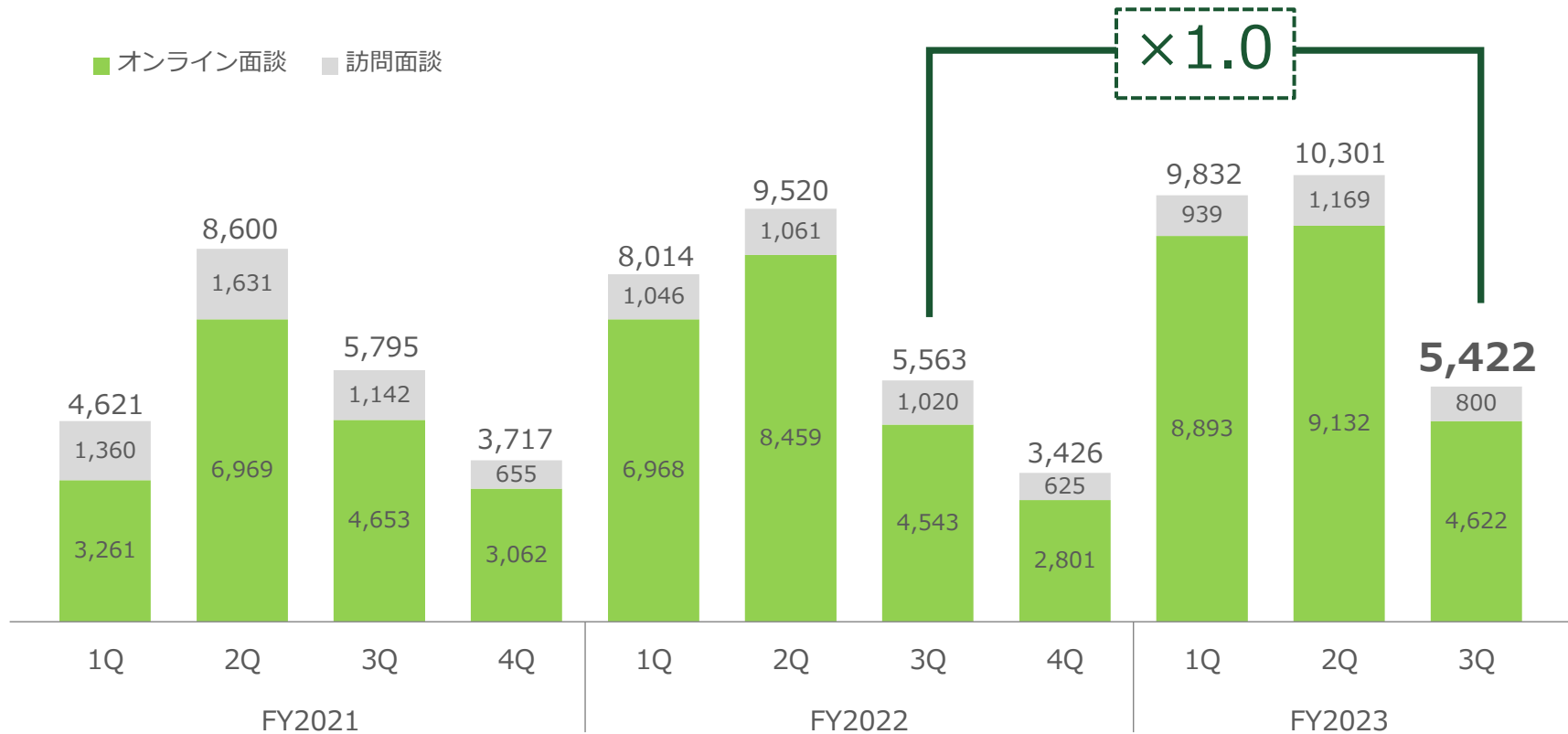


予防医療プラットフォーム事業

～FitsPlus特定保健指導サービスの強化～

- 3Q単体ではYonYで昨年同水準に留まるも、**3Q累計では1.1倍に増加。**
- DXツール「Tonoel」は既存取引先内のシェア拡大にも貢献。

特定保健指導の初回面談実施件数



その他のトピックス

- 新たに3名の執行役員を選任。
- 事業間シナジーの創出および組織面でのさらなる成長を推進。



鈴木 順子
CHRO

経歴

- 三菱商事、BP、電力小売りスタートアップ企業の代表取締役を経て、2018年に(株)レノバ執行役員CHROに就任
- 2023年より(株)KSK社外取締役
- 異なる組織風土を有する各社において、人事組織開発・経営・エネルギー事業開発等と幅広い経験を重ねる



後藤 直樹

経歴

- (株)コーポレートディレクションに入社後、2017年に当社入社
- 2019年に薬局向け新規事業「kakari」の立ち上げ、2022年は「やくばと」をリリース
- プライマリケアプラットフォーム事業部長、(株)やくばと代表取締役として、病院DXの取り組みを加速



昌原 清植

経歴

- 1988年台糖ファイザー(株) (現ファイザー(株)入社)
- その後アプシエ(株)、ACメディカル(株)の代表取締役社長などを歴任
- 現在は(株)EPフォース (現MIフォース) の代表取締役として、MedPeerが持つ集合知×MIフォースの融合を推進

- ChatGPTなど、生成AIの活用を推進するグループ横断プロジェクトを開始。
- 多数のアイデアから5つのPJを選定し、医療×テクノロジーを推進。

プロジェクト一覧

1



MedPeer・ヤクメドの集合知×生成AIによる、新規コンテンツ作成

2



カスタマー向け1次対応bot

3



生成AIによる校正済テキストの生成

4



論文 × 生成AIによる医師の業務効率化

5



medpeer.jpのデータを用いてリサーチクエスションやアンメットメディカルニーズを導く

FY2023の通期予想および 中期経営計画

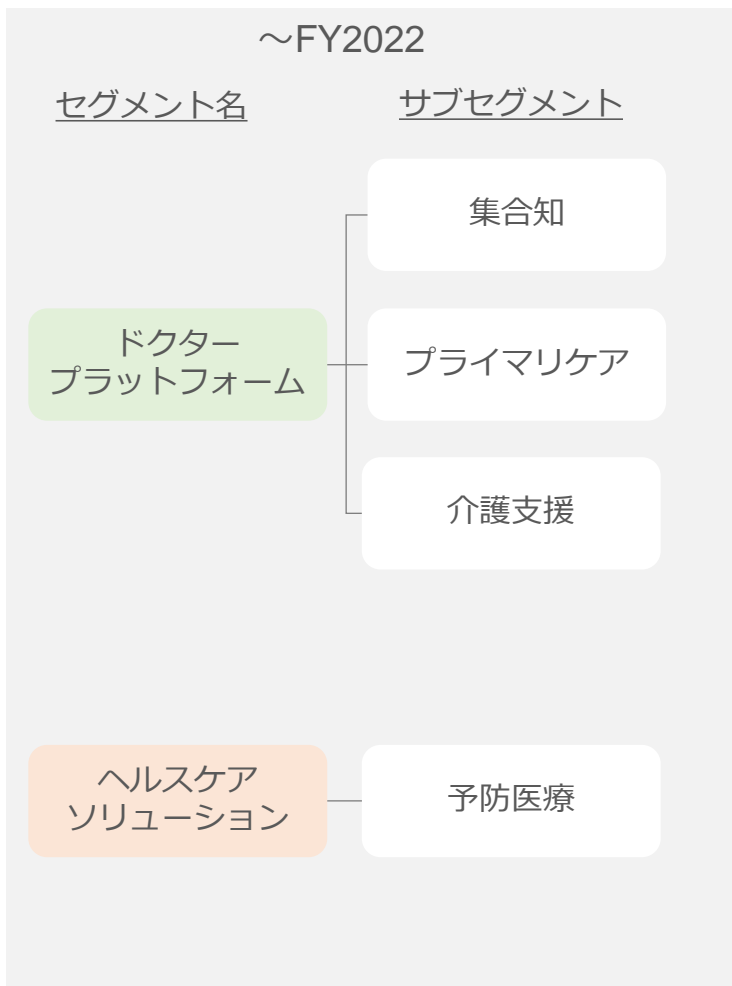
(2022年11月14日公表)

- 既存サービスの成長に加え、MIフォースの連結子会社化により売上高は1.7倍、EBITDAは1.8倍に成長。
- 一方で、営業利益はMIフォース買収によるのれん償却の影響により1.4倍の成長にとどまる。

単位：百万円

	FY2022 実績	FY2023 通期予想	増減額	成長率
売上高	8,452	14,000	5,548	×1.7
営業利益	1,063	1,500	437	×1.4
EBITDA	1,249	2,215	966	×1.8

- M&A・アライアンス含め、複数の事業が立ち上がったことに伴い、FY2023より3つのセグメント区分へ変更。



FY2023～

参考：売上高の構成*1

集合知プラットフォーム

- 製薬企業・医療機器メーカー向けマーケティング・営業支援
- コンテンツ制作等各種サービス

MedPeer

医療機関支援プラットフォーム

- 医療機関・現場の業務効率化支援

kakari
 kakari for Clinic
 YoriSoi Care
 Cloud Clinic
 やくばと

予防医療プラットフォーム

- コンシューマー向けヘルスケアサービス

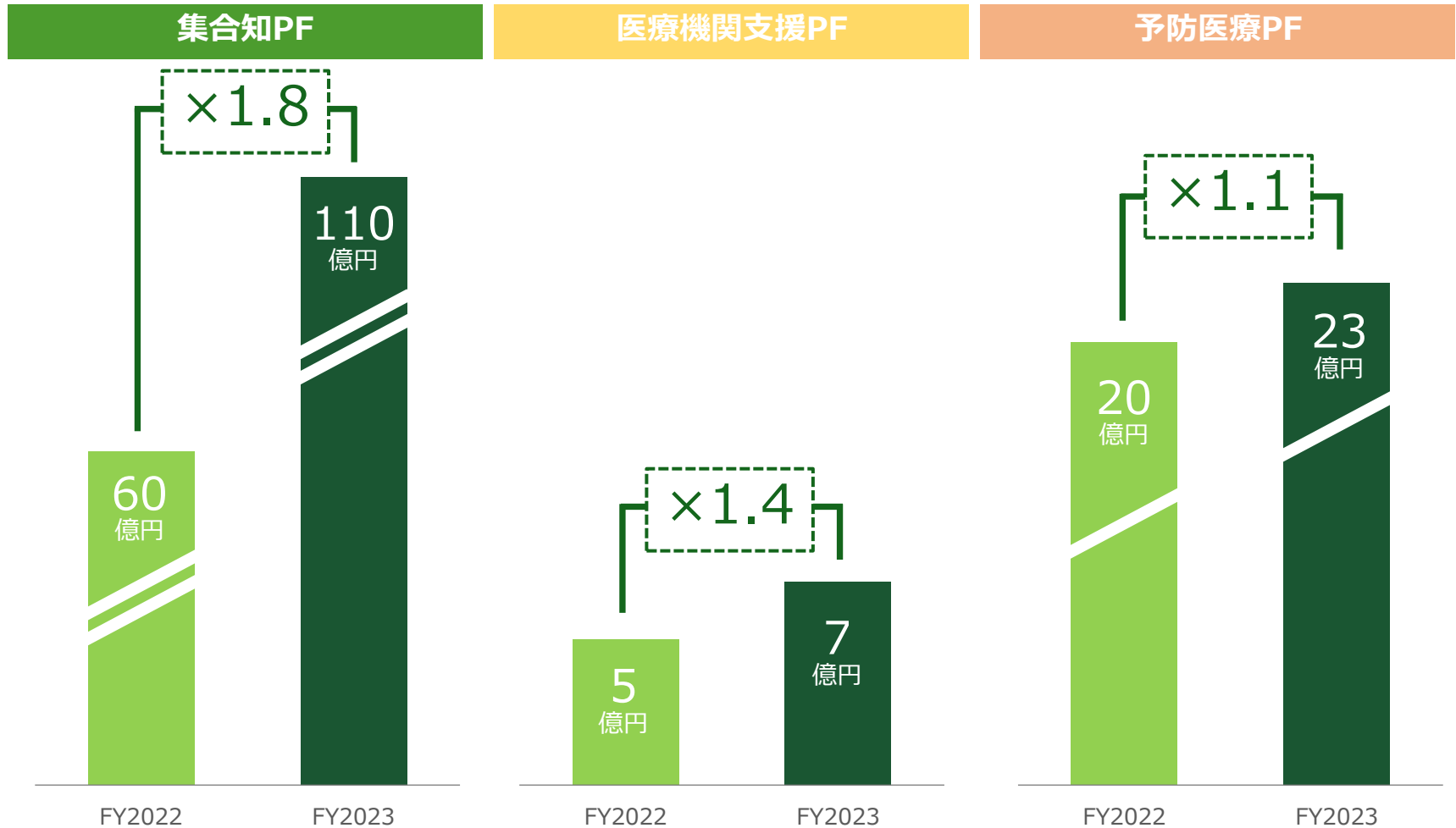
first call
 DietPlus
 Lifelog Platform

約80%

約5%

約15%

*1 FY2023の計画値



*連結相殺前

“医療ど真ん中”プラットフォームとしてのポジション獲得

① ヘルスケアマーケティングのインフラに

- 集合知PFを盤石な経営基盤とするとともに、医薬品マーケティング支援にとどまらない新規サービスを量産する基盤を構築

② 国民の健康を支えるヘルスケアバリューチェーンの確立

- 医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の柱へ

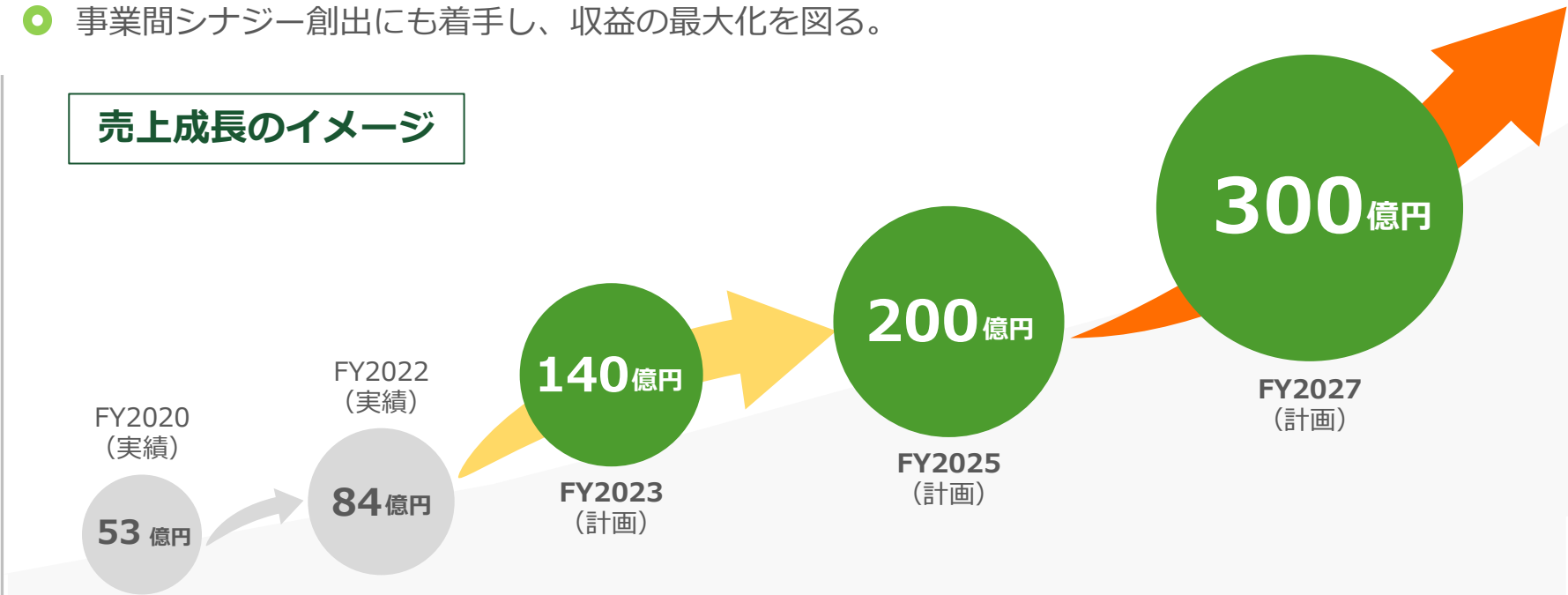
③ 各PFで蓄積される独自データの横断的な活用による事業創造

- データ利活用により各PFの価値を高めつつ、事業間のシナジーを追求

中長期の事業戦略および計画値 ～売上高の成長イメージ～

- 足元は集合知PFを最大強化しつつ、医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の収益の柱に育成。
- 事業間シナジー創出にも着手し、収益の最大化を図る。

売上成長のイメージ



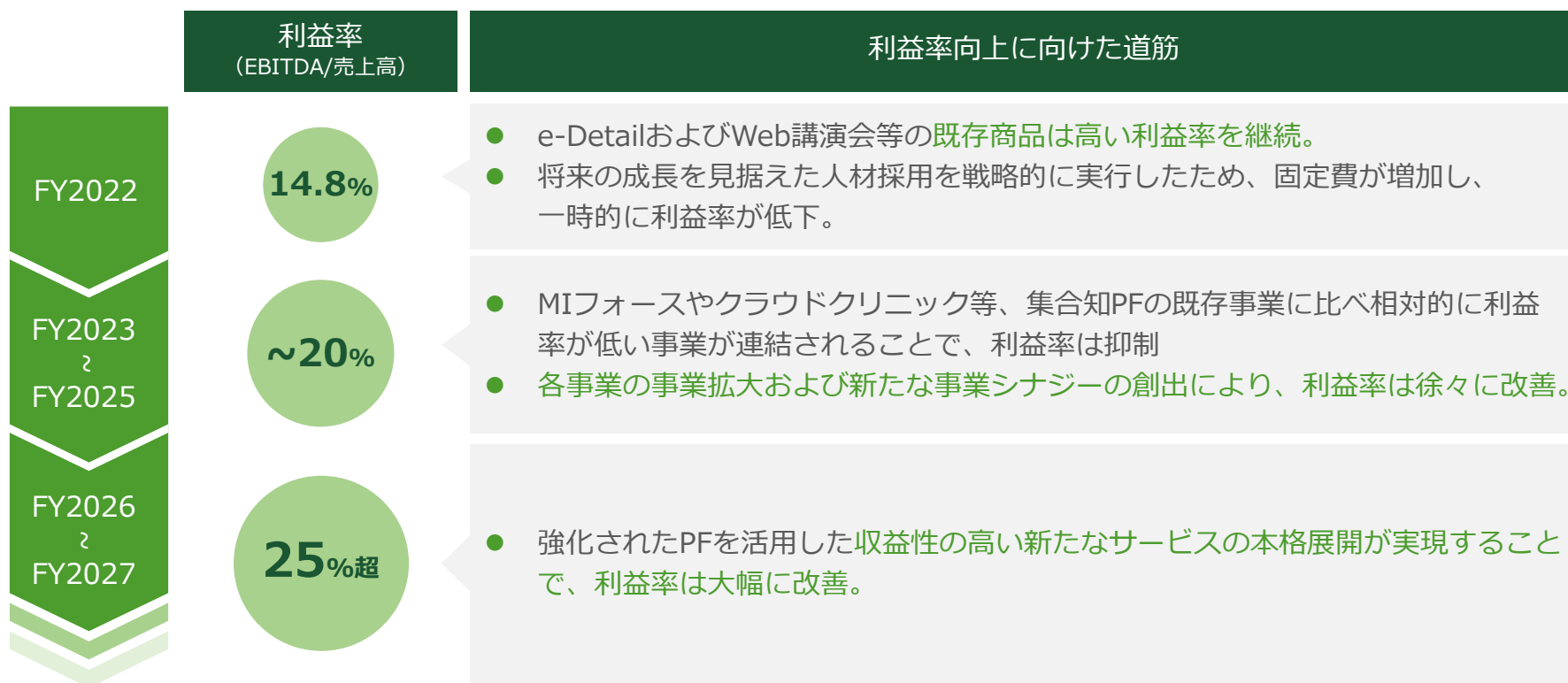
- ✓ 全PFでの収益拡大とシナジー創出
- ✓ 海外を含む新たな領域でのM&A

- ✓ 集合知PFの最大強化、他PF基盤固め
- ✓ 各PFを強化するM&A

- ✓ 将来を見据えた先行投資
- ✓ 将来基盤となる事業のM&A

中長期の事業戦略および計画値 ～利益率の推移イメージ～

- 急激に変化する市場に応じた人材・事業投資の実行により、FY2022の利益率は一時的に低下。
- 各事業の拡大による利益率の向上に加え、各PFを活用した新サービスや連携強化により、FY2026以降、売上のみならず利益も飛躍的な成長を実現。



- 3カ年で売上高200億円・EBITDA40億、5カ年で売上高300億円・EBITDA80億を目指す。



*1 EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん等償却費

セグメント別の事業戦略 ～FY2023の取り組みと中期的に目指す姿～

FY2023事業戦略

中期的に目指す姿

集合知PF

- 戦略的疾患領域の会員拡大
- MedPeer Talk×MIフォースにより製薬CRM領域での事業拡大
- 製薬企業向け新サービス拡充（RWD、患者向け疾患啓発等）

- スペシャリティ疾患PFとしてNo1に
- 製薬企業のみならず医師・薬剤師向けマーケティングを考える企業の販売パートナーとして**唯一無二の地位確立**
- 個別化医療の実現に向け、RWD×集合知で治療やマーケティングを革新

医療機関支援PF

- 薬局待ち時間ゼロ化を図るやくばと事業の**早期立ち上げ**とkakariシリーズの導入拡大
- 慢性期～在宅医療における**DXサービスの確立**（クラウドクリニック、YoriSoi Care）

- 流通量拡大が見込まれる**オンライン処方箋市場を創造し、No1ポジションに**
- 社会的要請に応えるべく慢性期から終末期にかけて**事業領域を拡大**

予防医療PF

- 産業保健事業・特定保健指導事業において**アウトカム拡大と生産性向上の両立**を図るDXプロジェクトの推進
- 先進的な顧客・パートナー企業との提携により、**健康経営市場での新規サービス創造**

- 企業の人的資本最大化に向けた**アウトカムを約束するメソッドロジーの確立と、オペレーショナルエクセレンスの実現**
- **国内最大級**の相談件数を扱う医療相談サービスを核に、**予防～治療までのシームレスな患者体験を創出**

Appendix

- メドピアは、医師である代表の石見がITで医療の課題を解決するために創業。
- 石見は現在も医療の最前線に立ち、現場のニーズを汲みながら経営。

会社概要

会社名	メドピア株式会社
URL	https://medpeer.co.jp/
設立	2004年12月
代表者	代表取締役社長 石見 陽（医師・医学博士）
上場市場	東証プライム市場（6095）
所在地	東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア9階
事業内容	医師専用コミュニティサイト「MedPeer」 の運営、その他関連事業
子会社	(株)Mediplat、(株)フィッツプラス、 (株)コルボ、メドピアキャリアエージェント(株)、 メドクロス(株)、(株)クラウドクリニック (株)やくばと、MIフォース(株)
関連会社	(株)medパス
従業員数	1,046名（連結 / 2023年6月末時点）

代表プロフィール



石見 陽 / Yo Iwami
代表取締役社長 CEO（医師・医学博士）

1999年に信州大学医学部を卒業し、東京女子医科大学病院循環器内科学に入局。医師として勤務する傍ら、2004年12月に株式会社メディカル・オブリージュ（現メドピア株式会社）を設立。2014年に東証マザーズに上場し、2020年9月に東証一部に市場変更。「世界一受けたい授業」など多数メディアに出演し、現場の医師の声を発信している。現在も医療の最前線に立つ、現役医師兼経営者。



- メドピアグループのマテリアリティを特定するとともに、サステナビリティサイトを開設。
- 事業を推進することで、持続可能な社会の実現を目指す。

メドピアグループのマテリアリティ

事業の推進を通じた
持続可能な社会の実現

持続的な
企業の成長を
支える基盤の確立

健全な
サービス運営のための
社内体制の構築

事業の推進を通じた持続可能な社会の実現

- ✓ 医療従事者の生産性向上・業務効率化
- ✓ 国民の健康に関連する社会課題への対応
- ✓ ヘルスケアデータの利活用

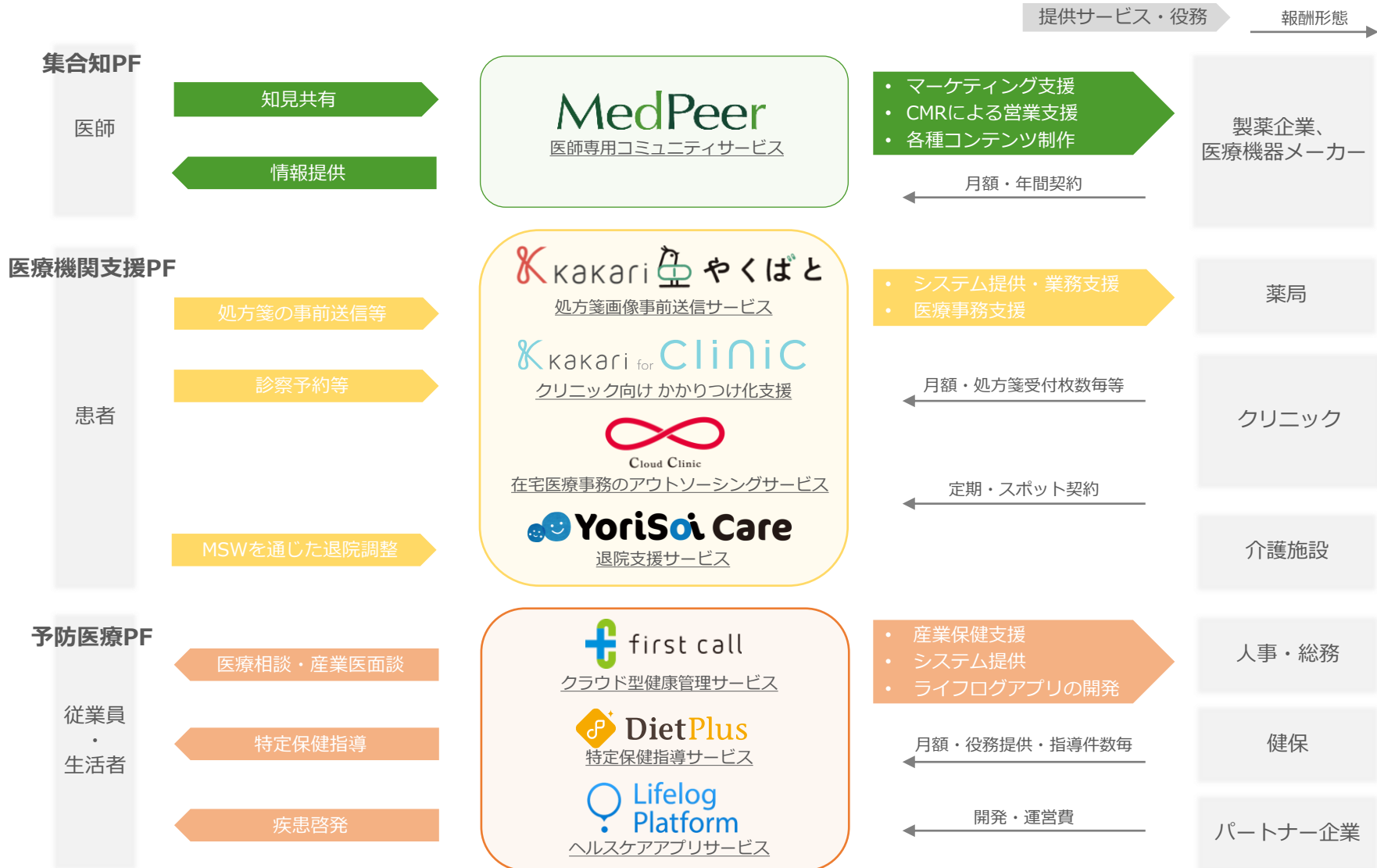
持続的な企業の成長を支える基盤の確立

- ✓ ダイバーシティを尊重した人材の採用と働きやすい職場環境の整備
- ✓ 新たな事業を創出する人材の育成と活躍機会の提供
- ✓ 従業員の健康と安全の確保によるエンゲージメントの醸成

健全なサービス運営のための社内体制の構築

- ✓ プライバシー保護とデータセキュリティへの対応
- ✓ コンプライアンスの遵守をはじめとしたコーポレート・ガバナンスの強化
- ✓ 知的財産の適切な管理

主要サービスのビジネスモデル



運営会社	子会社化 /設立年	サービス概要
 東証プライム市場上場	2004年	<ul style="list-style-type: none"> 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営 製薬企業向け マーケティングサービス 人材紹介会社向け 人材紹介機会の提供 「kakari」を中心とした医療機関支援事業
 株式会社スギ薬局とのJV	2016年	<ul style="list-style-type: none"> クラウド型健康管理サービス「first call」 ライフログプラットフォームサービス
	2016年	<ul style="list-style-type: none"> 管理栄養士による健康保険組合向け特定保健指導サービス
 Believe in human.	2020年	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品・医療機器メーカー等に対する学術的エビデンスに基づいた各種制作事業
 株式会社PKSHA TechnologyとのJV	2020年	<ul style="list-style-type: none"> アルゴリズム技術を活用した、製薬企業等に対するプロダクト開発やコンサルティングサービス
 Cloud Clinic	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 在宅医療事務のアウトソーシングサービス
株式会社やくばと	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 処方箋画像事前送信サービス
	2022年	<ul style="list-style-type: none"> CSO（MRアウトソーシング）事業、MA/MSLアウトソーシング事業、コンプライアンス・ガイドライン対応BPOサービス

単位：百万円

	FY2022				FY2023					
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	2Q	3Q	増減率 (YonY)	構成比	通期予想
売上高	2,351	2,088	2,002	2,008	3,686	3,442	3,553	77.4%	100.0%	14,000
営業利益	549	317	40	156	467	249	107	166.1%	3.0%	1,500
EBITDA	590	359	85	213	639	430	289	237.9%	8.2%	2,215
経常利益	559	330	54	170	474	261	118	121.6%	3.3%	1,530
当期純利益	370	228	56	158	270	120	28	▲49.5%	0.8%	850

百万円未満切捨て

連結PLサマリー ～セグメント別実績～

単位：百万円

	FY2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,351	2,088	2,002	2,008
集合知PF	1,766	1,438	1,386	1,363
医療機関支援PF	94	107	117	155
予防医療PF	495	547	503	496
営業利益	549	317	40	156
集合知PF	789	555	429	430
医療機関支援PF	19	10	11	24
予防医療PF	60	77	▲ 37	26
EBITDA	590	359	85	213
集合知PF	809	576	452	451
医療機関支援PF	19	11	12	36
予防医療PF	66	83	▲ 30	28

FY2023			
1Q	2Q	3Q	増減率 (YonY)
3,686	3,442	3,553	77.4%
2,996	2,715	2,910	109.9%
123	119	127	8.6%
570	608	517	2.9%
467	249	107	166.1%
803	517	483	12.6%
▲ 17	▲ 22	▲ 24	-
27	66	9	-
639	430	289	237.9%
945	665	629	39.3%
▲ 6	▲ 11	▲ 13	-
30	71	14	-

百万円未満切捨て

単位：百万円

	FY2023 2Q	FY2023 3Q
現金及び預金	5,708	5,414
売掛金等	2,975	2,998
仕掛品	24	27
その他	292	277
貸倒引当金	-	-
流動資産	9,001	8,718
有形固定資産	217	211
無形固定資産	4,339	4,195
（うちのれん）	4,032	3,890
投資その他資産	919	924
固定資産	5,477	5,331
資産合計	14,479	14,050

	FY2023 2Q	FY2023 3Q
買掛金	99	109
借入金	621	613
その他	1,460	1,445
流動負債	2,181	2,168
借入金	3,464	3,325
その他	194	193
固定負債	3,658	3,519
負債合計	5,839	5,687
資本金	2,244	2,244
自己株式	▲0	▲300
純資産	8,639	8,362
負債・純資産合計	14,479	14,050

百万円未満切捨て

- 現役医師に加え、金融・コンサル・人事責任者など、多様な業界出身者で構成されたメンバーにより、医療業界に潜む真の課題に挑む。



石見 陽

代表取締役社長 CEO (医師)

東京女子医大循環器内科で勤務後、メドピア創業。
医師・医学博士。



天坊 吉彦

取締役 COO

PwC (現日本IBM) 等にて、15年にわたり経営戦略コンサルティングに従事。



平林 利夫

取締役 CFO (公認会計士)

監査法人トーマツの後、エニグモで管理部門の立ち上げ、M&Aアドバイザーに従事。



川名 正敏

社外取締役 (医師)

2019年12月就任
<現任>
伊藤忠商事社外取締役
東京女子医大名誉教授



志村 正之

社外取締役

2020年12月就任
<現任>
BASE社外取締役
bitFlyer Holdings社外取締役
HashPort社外取締役
デジタルプラス社外取締役 (監査等委員会)



瀬戸 まゆ子

社外取締役

2022年12月就任
<現任>
リコーコーポレート上席執行役員CHRO

<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。