



2023年9月期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に 関する説明資料)

ブリッジコンサルティンググループ株式会社 (証券コード：9225)

2023年11月



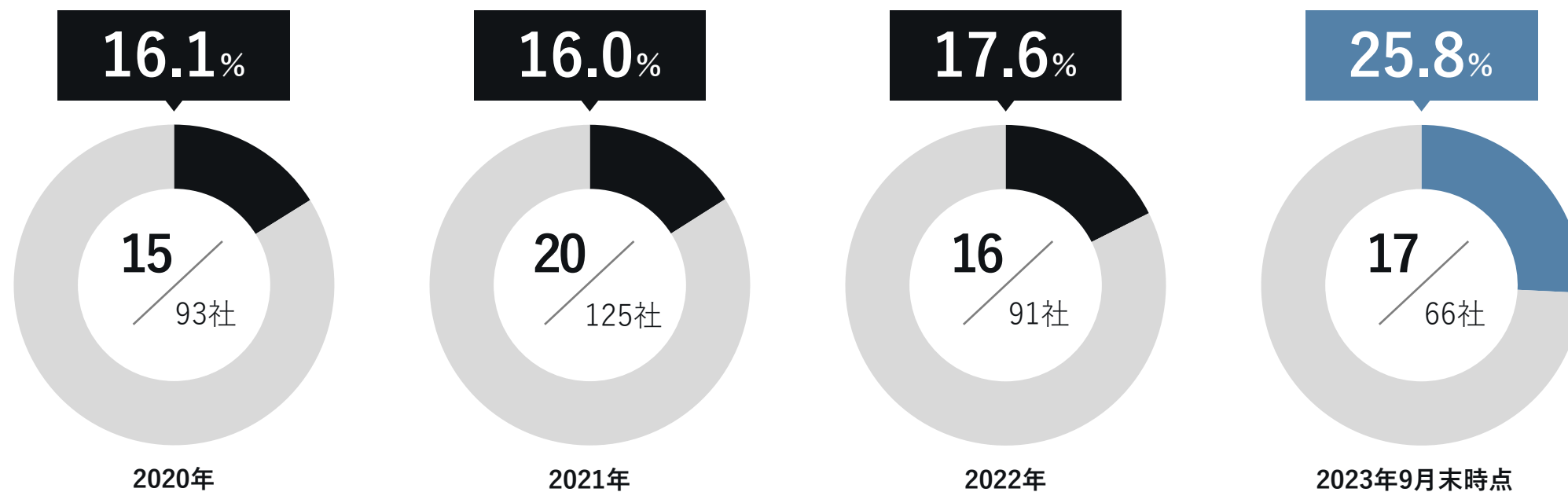
2023年6月26日、 東証グロース市場に上場

2022年5月30日のTokyo PRO Marketからグロース市場へ
歴代最短の1年1か月での市場変更



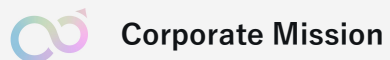
2023年は9月末時点で**25%**を超えるIPO支援実績を達成し、
TPMから一般市場へのステップアップをした唯一のコンサルティング会社としてさらなるシェア拡大へ

支援先IPO実績（一般市場）



1. 事業概要
2. 2023年9月期 業績ハイライト
3. 成長戦略
4. 2024年9月期 業績予想

事業概要



Corporate Mission

プロ集合知で日本の経営管理を 世界に誇れる水準に。

当社は、経済大国日本の復活に向けて、
公認会計士の経験と知識をデータベース化・最適な配分を行い、
経営管理の課題解決を支援するプロシェアリング事業及び関連事業を通じて、
強い日本社会の創造に貢献していきます。

世界で挑戦する日系企業を支え、共に成長する会社に

現在

日本経済の停滞

日本は世界競争力ランキングで35位、ビジネス効率性の分野では47位です。ビジネスはますます高度化・複雑化していますが、日本が競争力を上げるには、専門性の高い人材を柔軟に活用する必要があります。

また、公認会計士業界では独立を望む人が増えていますが、その知識を一元管理するプラットフォームが整っておらず、経済成長のボトルネックとなっています。

※ 世界競争力ランキング：IMD（国際経営開発研究所）世界競争力年鑑2023

経済大国日本の復活に向けて

公認会計士のデータベース化を通じて、経営管理の専門知識を効果的かつ効率的に最適配分する仕組みを創り、世界で挑戦する企業を支援します。

そして、私たちは日本の経営管理を世界に誇れる水準に導くことで、共に成長していくことを目指します。

また、経済大国日本の復活に向けて、私たち自身が原動力になれるよう、事業活動に全力を注いでいきます。

未来

当社が運営する「会計士.job」のプロフェッショナル人材データベースを活用することで、クライアント課題に最適な人材を割り当て、サービスを提供することができます。



※ 当社PMメンバー：プロジェクトマネジメント業務を行う正社員

高い専門性を持った人材を活用できる

各分野のプロ人材を活用し、課題に応じた適切なチームを編成しサービス提供が可能です。

コスト削減ができる

必要な期間や人数に合わせてフレキシブルに活用できるので、無駄なコストを抑えることができます。

外部の知見やネットワークを活用できる

当社正社員がPMを担うので、過去の実績から得た知見を活用し業務の質を高めることができます。

短期間で人材確保が可能

登録されているプロ人材が柔軟に対応できるため、企業は短期間での人材確保が可能です。



クライアント



パートナー
会計士

柔軟な働き方ができる

自分のスケジュールやスキル・能力に応じて仕事を受けることができる。

多様な経験を積むことができる

様々な企業・業界での業務経験を積むことができ、多様なスキルや知識を得ることができます。

複業としての利用が可能

正社員雇用ではなく、フリーランスや複業として仕事をすることができます。

外部の知見やネットワークを活用できる

弊社の過去実績から得た知見やネットワークを活用し、キャリアアップに繋がる経験ができます。



公認会計士に特化した
ワーキングプラットフォーム



会員登録者 **約4,100名**

会員属性 (30,40代) **80%超**

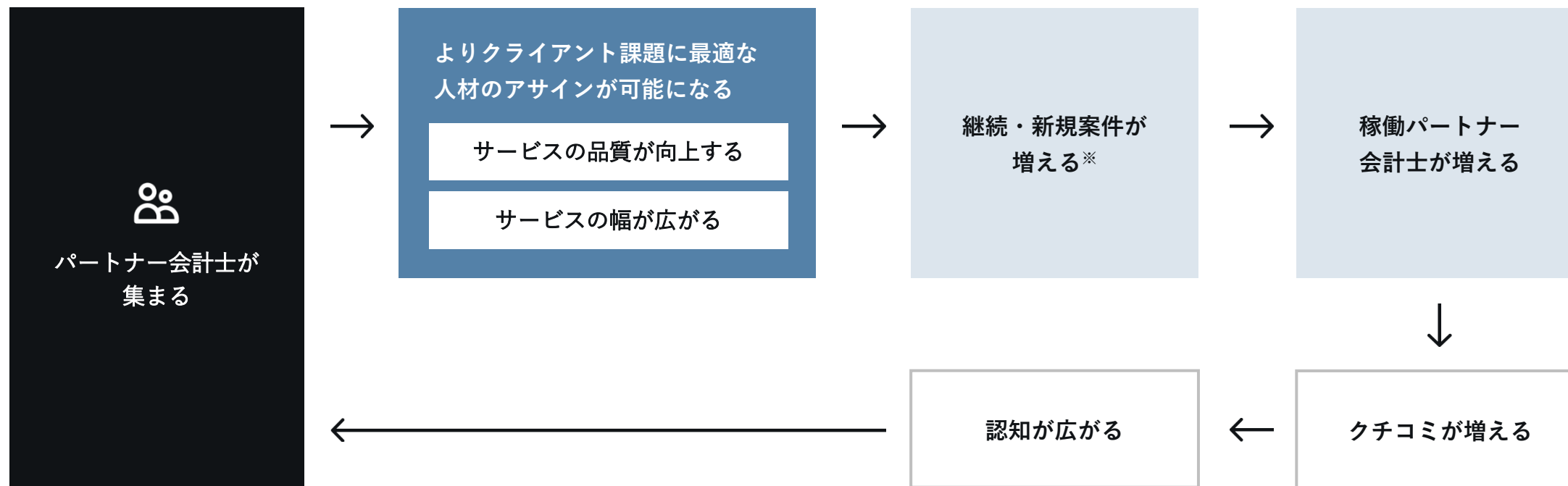
幅広い経歴のプロフェッショナル人材

CFO	コンサル	証券会社
事業会社	監査法人	独立開業

※ 2023年9月末時点のデータ

※ 会員属性は生年月日を登録いただいている会員における割合を記載

当社事業は自律的に成長する循環型グロースモデルによって、
コストパフォーマンスの高いサービスを持続的に提供することができます。



※ フリーランス・個人事業主では受注が難しい難易度の高い案件

経営管理コンサルティング サービス

売上の9割超を占めるサービスであり、当社の公認会計士がPM（プロジェクトマネジメント）を担当し、パートナー会計士が実際に手を動かす業務を担当するチームを組成。PMがパートナー会計士のサポートと品質管理、プロジェクト管理を行いながら、チームで依頼企業に伴走した支援を実施します。

IPO支援

IPO総合サポート
クイックレビュー

リスクマネジメント

J-SOX支援
内部監査支援

アカウンティング

決算開示支援
システム導入支援

ファイナンシャルアドバイザー

M&Aアドバイザー
株価算定

プロフェッショナル人材紹介 サービス

公認会計士に特化したプロ人材DB「会計士.job」を活用し、ハイクラス管理部門人材の採用を支援します。

プロフェッショナル人材紹介

CFO、財務管理部長、常勤監査役、経理マネージャーなどの紹介
社外取締役、社外監査役などの紹介

2023年9月期 業績ハイライト

単位：百万円

	2022/9期	2023/9期	前期比	増減率	業績予想	差額	達成率
売上高	1,270	1,654	+384	30.22%	1,630	+24	101.51%
営業利益	96	155	+59	61.68%	151	+4	102.89%
営業利益率	7.56%	9.39%	+1.83pt	—	9.26%	+0.13pt	—
経常利益	95	151	+55	58.35%	147	+4	103.10%
当期純利益	64	102	+38	59.19%	100	+2	102.88%

2023年8月公表の業績予想に対し、

- ・売上高達成率101.5%、対前年成長率30.22%
- ・営業利益達成率102.6%、対前年成長率61.68%

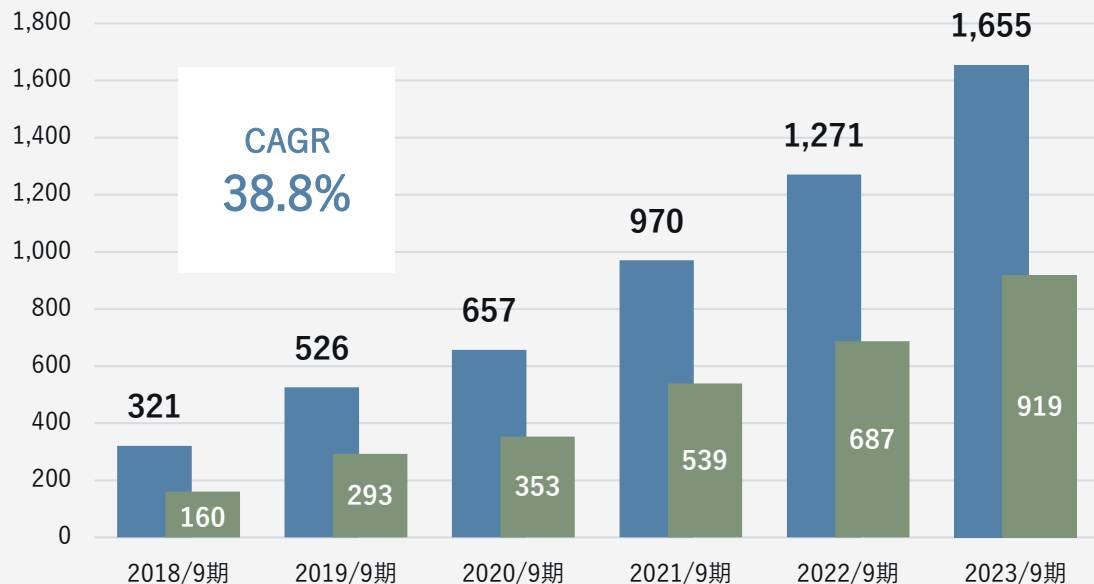
全ての利益全ての段階利益において業績予想を達成

売上・粗利推移

計画値売上(1,598)
粗利(863)を超過

単位：百万円

■ 売上 ■ 売上総利益



売上高のサービス別比率

人材紹介サービス

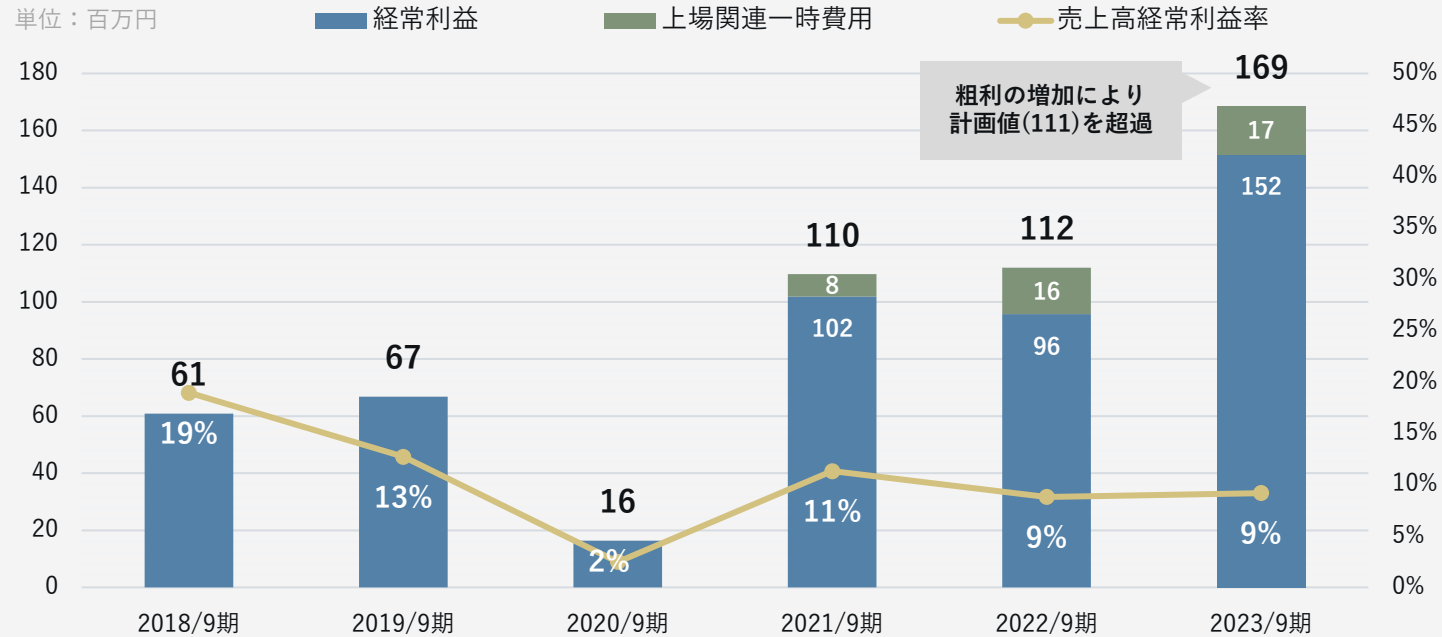
7.5%

コンサルティングサービス

92.5%

売上高・粗利は計画を達成し、売上高年平均成長率は38.8%
コンサルティングサービス：人材紹介サービスの比率は92.5%：7.5%

(調整後) 経常利益推移

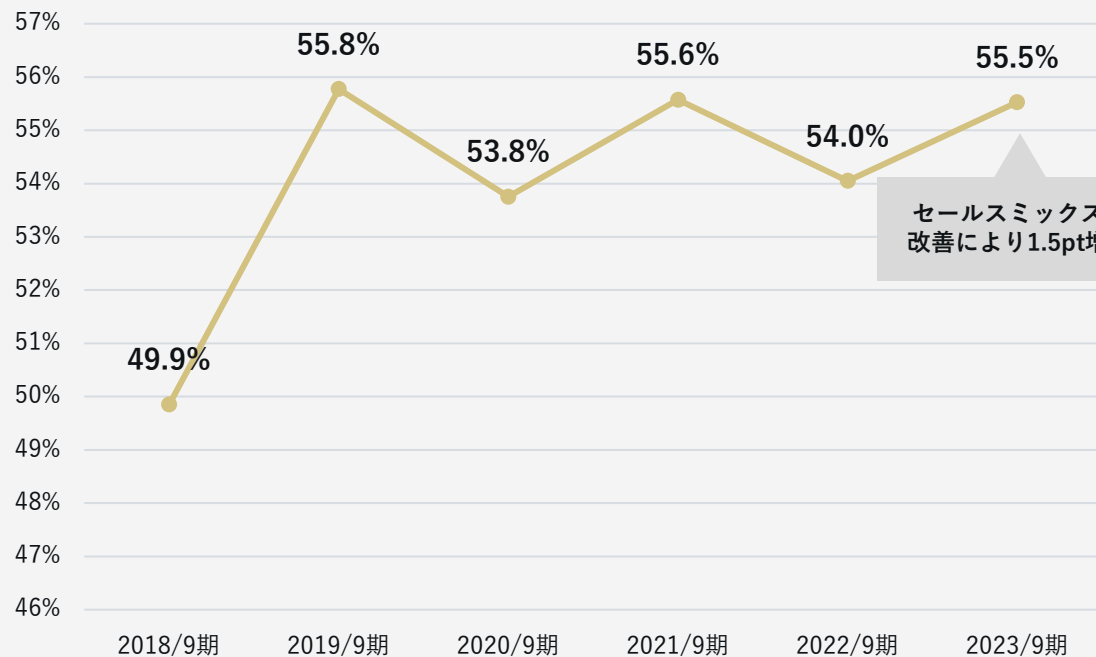


(調整後) 経常利益は売上総利益の増加により152百万円へ増加して推移
当期発生の上場関連費用は17百万円

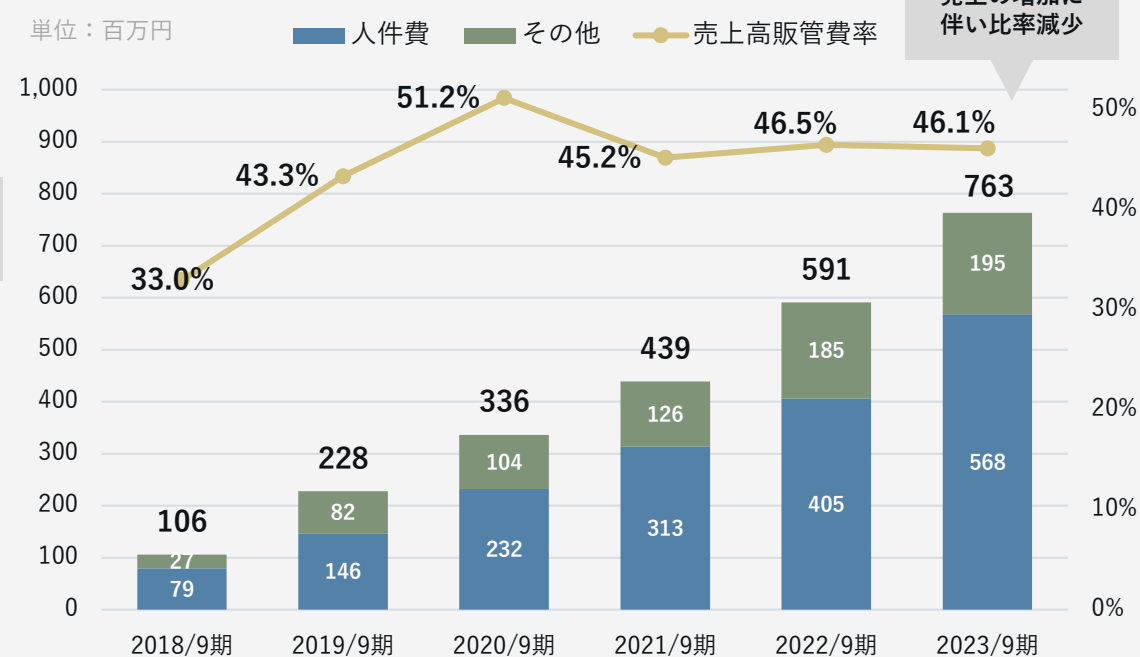
※1 調整後経常利益：調整後経常利益＝経常利益＋上場関連費用（※2）

※2 上場関連費用：上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用、上場に伴う一時的な費用等であります。

粗利率の推移



販管費率の推移



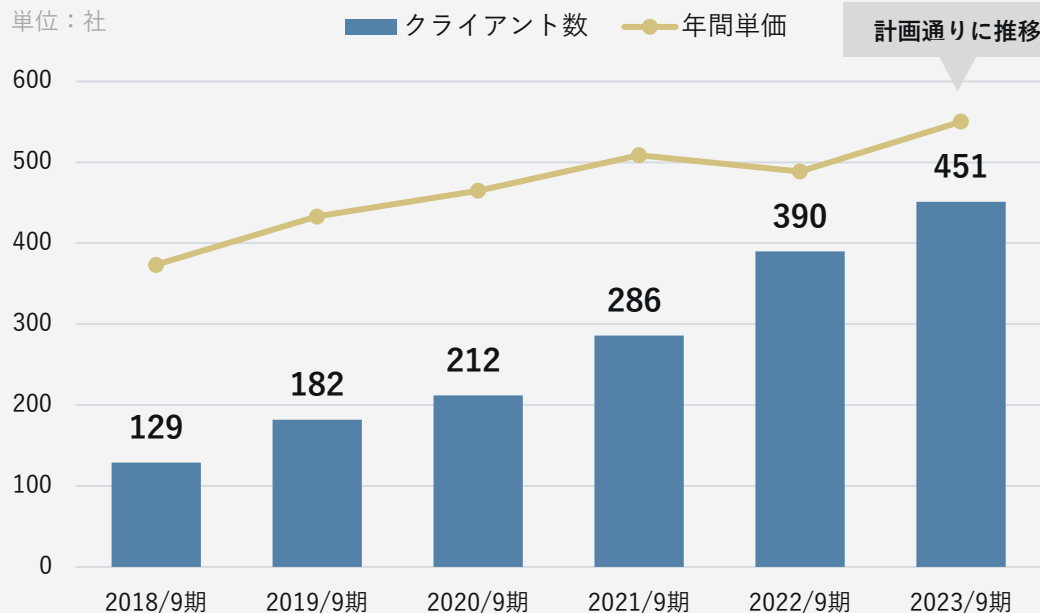
粗利率は直近50%以上を維持
販管費率も一定にコントロールできている

※ 人件費：役員報酬、給料手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、福利厚生費を集計しております。

クライアント数と年間単価

※売上内訳

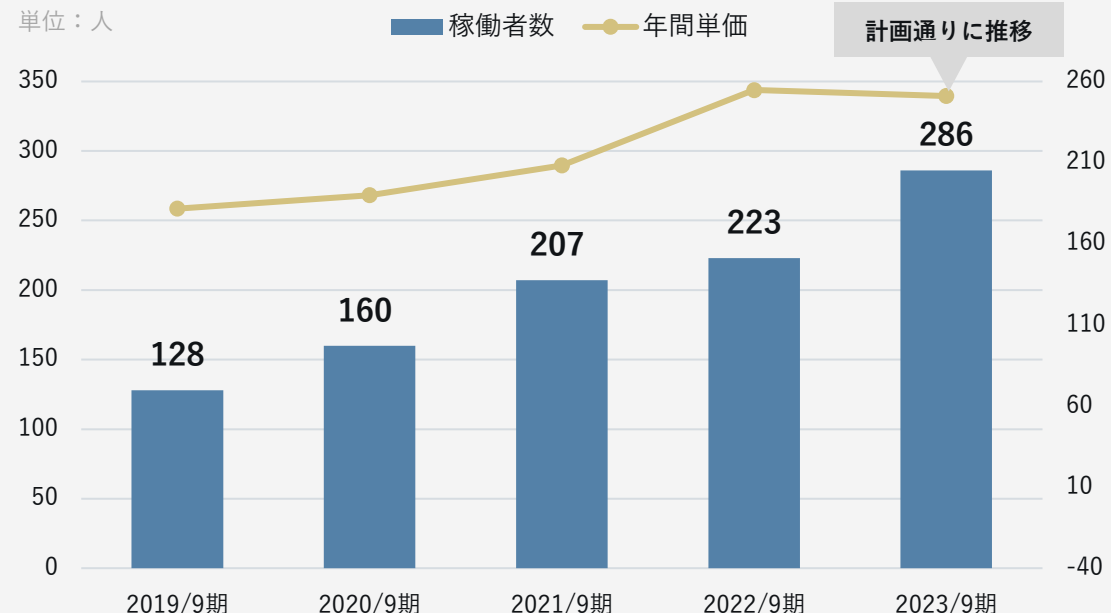
単位：万円



パートナー会計士稼働者数と年間単価

※主な売上原価の内訳

単位：万円



クライアント数・パートナー会計士の稼働者数は右肩上がりで成長

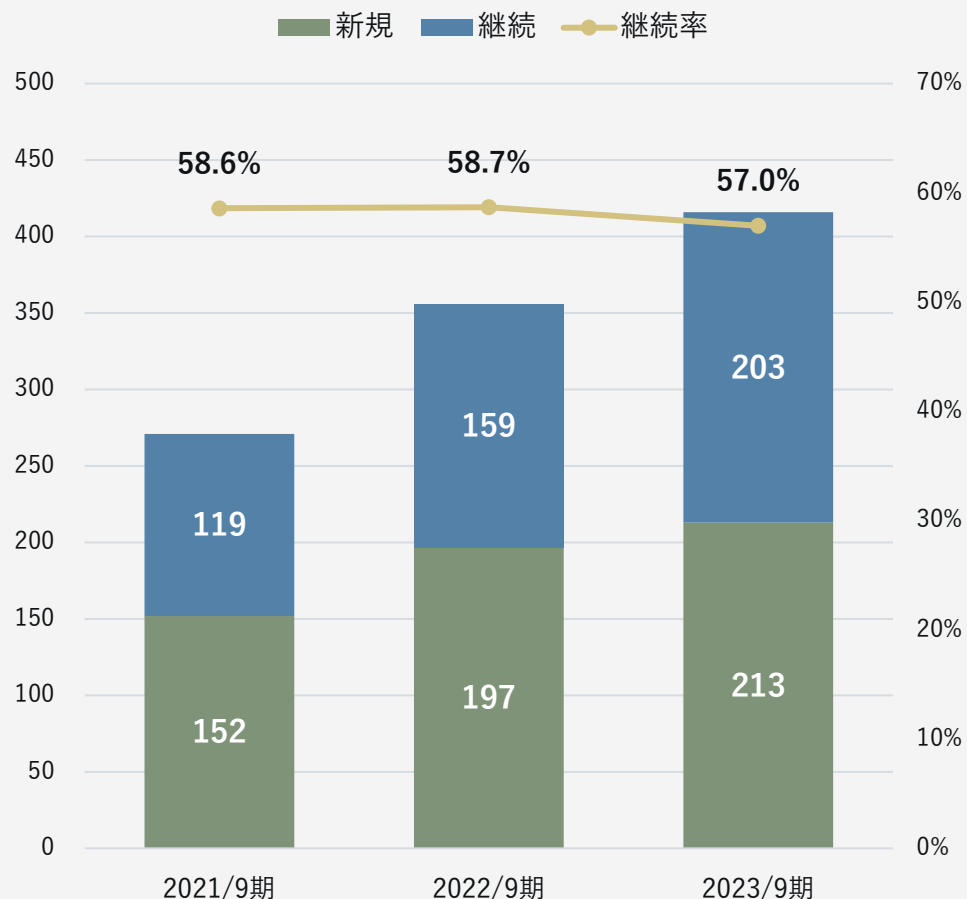
年間単価に関しては提供サービスや稼働者数の増減により年によってバラつきが生じている

※1 パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等（※2）

※2 公認会計士等：公認会計士（試験合格者含む）や米国公認会計士（試験合格者含む）他

新規・継続クライアント数と継続率

※ 人材紹介サービスを除く

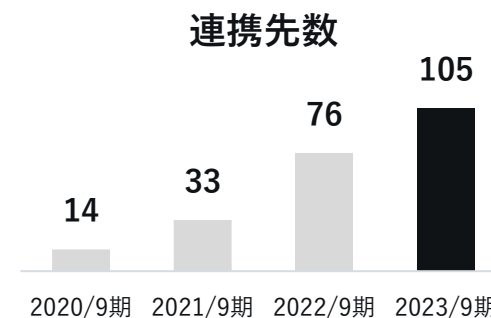


年次継続率は約60%を維持

ファイナンシャルアドバイザーサービスなどの新規スポット案件の受注が増加しているため継続率は少し低下していますが、安定的な年次継続率を確保しています。

連携先からの新規紹介獲得の増加

証券会社、監査法人、信託会社、印刷会社、メガバンク、地方銀行、その他専門家との幅広いネットワークを活用し、安定的に紹介を受けています。業務資本提携先も含め連携先は年々増加しています。



成長戦略

既存の公認会計士に特化したプロシエリング事業はまだまだ成長できる余地があると考えており、当期は順調に推移。

当面は既存事業に対して下記戦略を継続して推進し、以下目標の達成を目指します。

推進する主な3つの戦略

1

ターゲット市場・
提供サービスの拡大

2

会計士.jobの開発による
アサイン業務の効率化と高度化

3

リソースプールの確保・拡大
(当社PMメンバー＋パートナー会計士)

中長期目標

中長期目標における主要な経営指標

売上高

約16億円※1 → 100億円

クライアント

約450社※1 → 2,000社

当社コンサルタント※2

39名※3 → 150名

会計士.job登録者

約4,100名※3 → 10,000名

※1 2023年9月期の実績 ※2 当社PMメンバー＋人材コンサルタント

※3 2023年9月末時点

2024年9月期は中長期目標を達成するためのステップを順調に踏む形で、以下目標の達成を目指します。

	2023/9期	2024/9期 計画	中長期目標
売上高	16.5億円	20億円	100億円
クライアント	451社	542社	2,000社
当社コンサルタント	39名	45名	150名
会計士.job登録者	4,115名	4,900名	10,000名

ターゲットごとに施策・サービスを強化、また適宜クロスセルも実施しています



	IPO準備会社	上場会社	中堅会社
施策	<ul style="list-style-type: none"> ・ IPO支援プレイヤーとの連携強化 ・ 新規連携先の開拓 ・ 当社事例中心のセミナーを開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務資本提携先との連携強化 ・ スキルシェアサービスの強化 ・ WEBメディアの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地方銀行との連携強化 ・ 事業承継・M&Aサービスの強化 ・ TOKYO PRO Marketの普及活動強化
注力分野	証券審査/東証審査対応支援	資金調達支援、人的資本開示、コーポレートガバナンスコード対応支援	
	中期経営計画支援、経理DX支援		
スタートアップ	<p>スタートアップベンチャーコミュニティ『BIMC』の運営強化 (Bridge IPO/M&A Community)</p> <p>日本のスタートアップ企業が成長し、IPOやM&A業界が発展することを目的としたコミュニティです。業界に関する情報発信やオンラインでのピッチイベントを行っています。</p>		

中長期目標

売上高
約16億円 → 100億円

クライアント
約450社 → 2,000社

当社コンサルタント
39名 → 150名

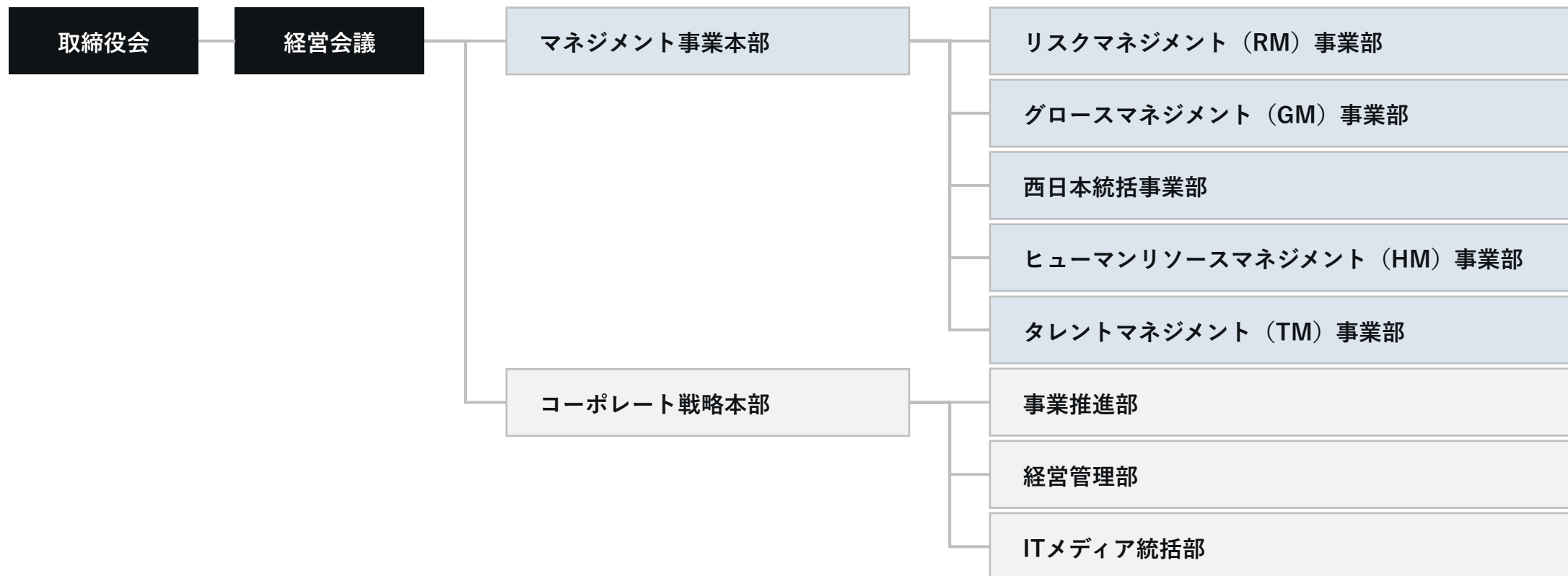
会計士.job登録者
約4,100名 → 10,000名

業務提携等の連携強化を推進する

- 株式会社プロネクサスとの業務提携契約（上場企業・IPO準備企業向け）など、各ターゲットへのアプローチを可能にする連携を推進することにより、IPO準備企業向け支援において、TPMから一般市場へのステップアップを経験した唯一のコンサルティング会社としてIPO支援実績のシェアをさらに拡大する。
- 上場企業向け支援の拡大として、当社とステージが同じグロース市場の会社を中心にアカウントティング（決算開示等）やリスクマネジメント（J-SOX等）を切り口にサービスを提供する。
- スタートアップ向け支援として、Bridge IPO/M&A Communityにおける情報提供・活性化により、IPO準備開始やM&Aの実施までの助走期間を短くする。

組織再編により、更なる成長への体制を整備（2023年10月～）

- 業務の細分化・迅速化を目的に「マネジメント事業本部とコーポレート戦略本部」の2本部を設置。
- パートナー会計士の発掘・稼働率の向上を進める「タレントマネジメント（TM）事業部」を設置。



会計士.jobの開発・改善により、アサイン業務の効率化と高度化を実現する



会員登録者・クライアント課題など、
様々なデータを分析しパートナー会計士をアサイン



会計士属性データ



実績・評価データ



案件データ



イベント・行動データ



アサイン業務の効率化と高度化を目的 とした開発・改善の実施

1

パートナー会計士をより最適配分するための
データ分析・検索機能の強化

2

ウェブパフォーマンス・品質改善のための
非機能要件の強化

中長期目標

売上高
約16億円 → 100億円

クライアント
約450社 → 2,000社

当社コンサルタント
39名 → 150名

会計士.job登録者
約4,100名 → 10,000名

会計士.job会員の増加を起点に、パートナー会計士、当社PMメンバーの確保に繋げていく
当期の稼働者数の増加（223名→286名）をTM事業部によりさらに推進



会計士.job

パートナー会計士

当社PMメンバー

実績

会員登録者（プロ人材DB）

約4,100名

※ 2023年9月末時点の実績

直近1年間の稼働者数

286名

※ 2023年9月期の実績

パートナー会計士出身者の割合

33名中19名（約60%）

※ 2023年9月末時点のデータ

施策

- ・積極的に広告戦略を実施していく
- ・良質な情報配信を強化していく
- ・CPDセミナーを増やしていく
- ・公認会計士業界への啓蒙活動

- ・報酬水準をあげていく
- ・依頼できる案件数を増やしていく
- ・面談数を増やしていく
- ・スキルアップセミナーを増やしていく

- ・給与水準をあげていく
- ・幅広い業務経験が得れる環境を作る
- ・人脈形成ができる環境を作る
- ・得にくい経営スキルに触れる機会を作る

中長期目標

売上高
約16億円 → 100億円

クライアント
約450社 → 2,000社

当社コンサルタント
39名 → 150名

会計士.job登録者
約4,100名 → 10,000名



当期中リリース予定

会計士.jobのリニューアル

- アサイン業務の効率化と高度化
- リソースプールの確保・拡大

これらを効果的に実施するため当期中リリースを目指し、
会計士.jobの拡張性を確保するとともに
ブランディング・UI/UXの改善を行う。



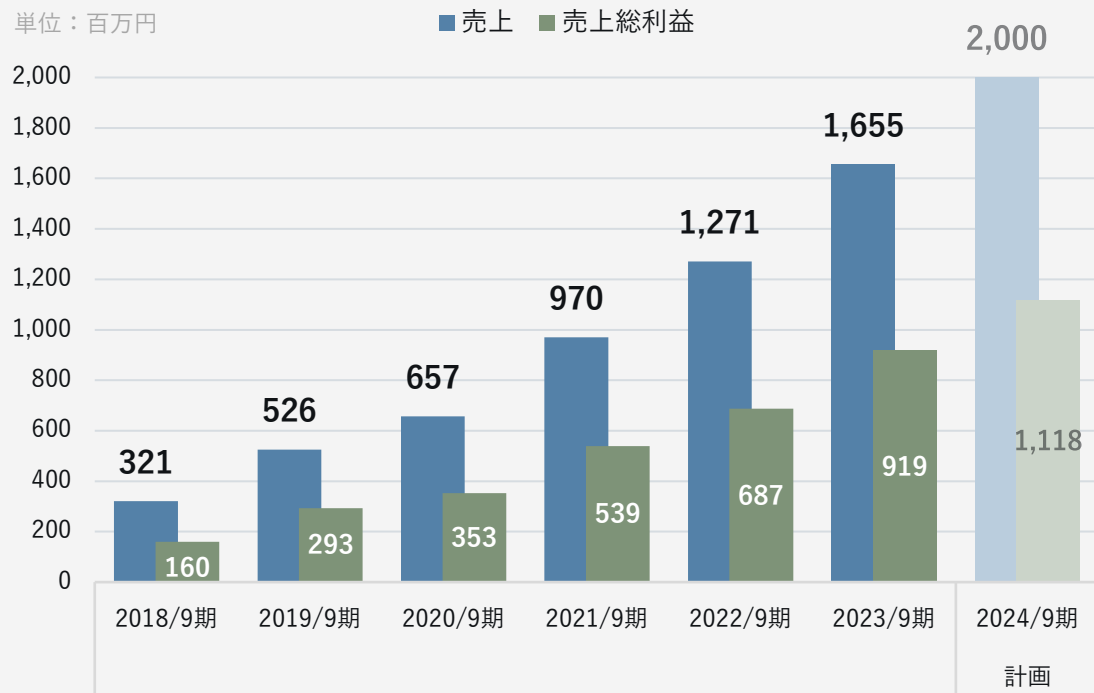
2024年9月期 業績予想

単位：百万円

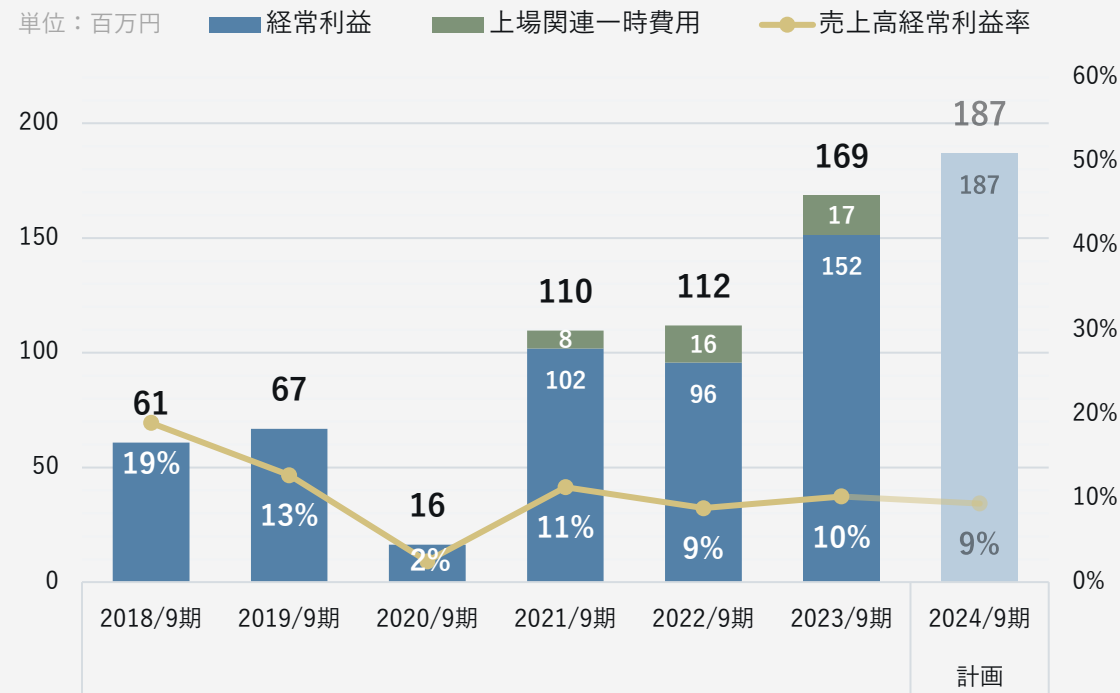
	2023/9期	2024/9期	前期比	増減率
売上高	1,654	2,000	+ 345	20.87%
営業利益	155	188	+ 32	21.14%
営業利益率	9.39%	9.41%	0.02pt	
経常利益	151	187	+35	23.53%
当期純利益	102	131	+28	27.38%

成長戦略における各種施策を実施することにより、
既存事業をベースとして顧客層を上場会社へ拡大していきます。

売上・粗利推移



(調整後) 経常利益推移



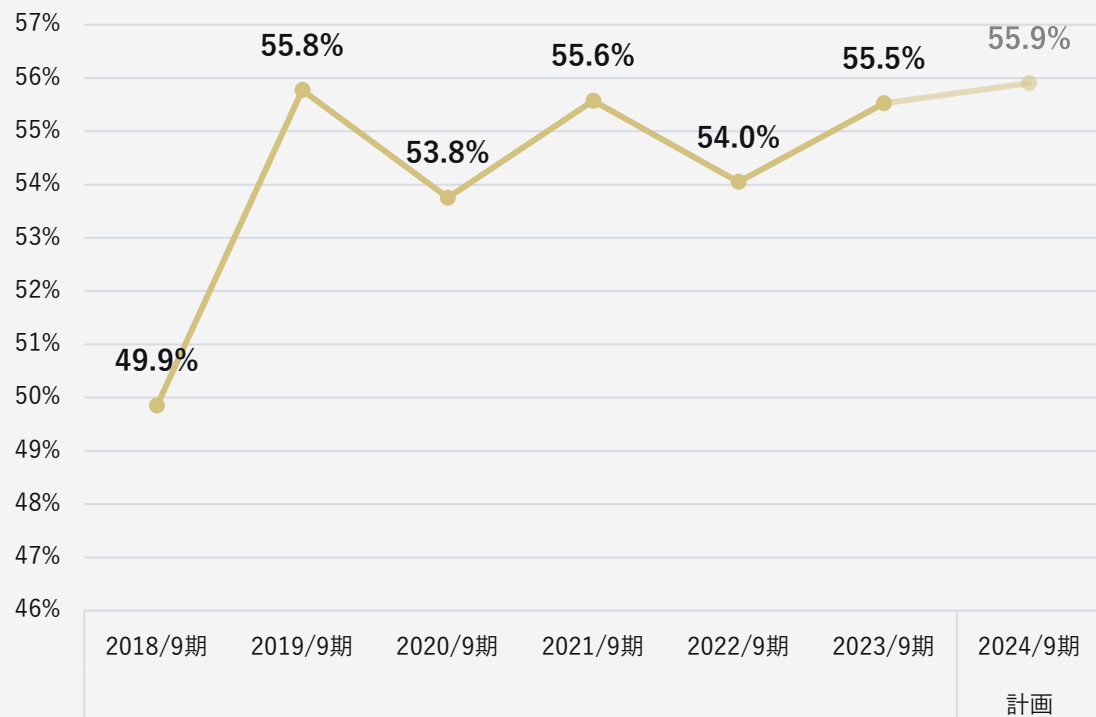
売上高は20億円へ、人材紹介売上比率10%へ

(調整後) 経常利益の当期は人材関連投資を推進するものの10%程度を維持

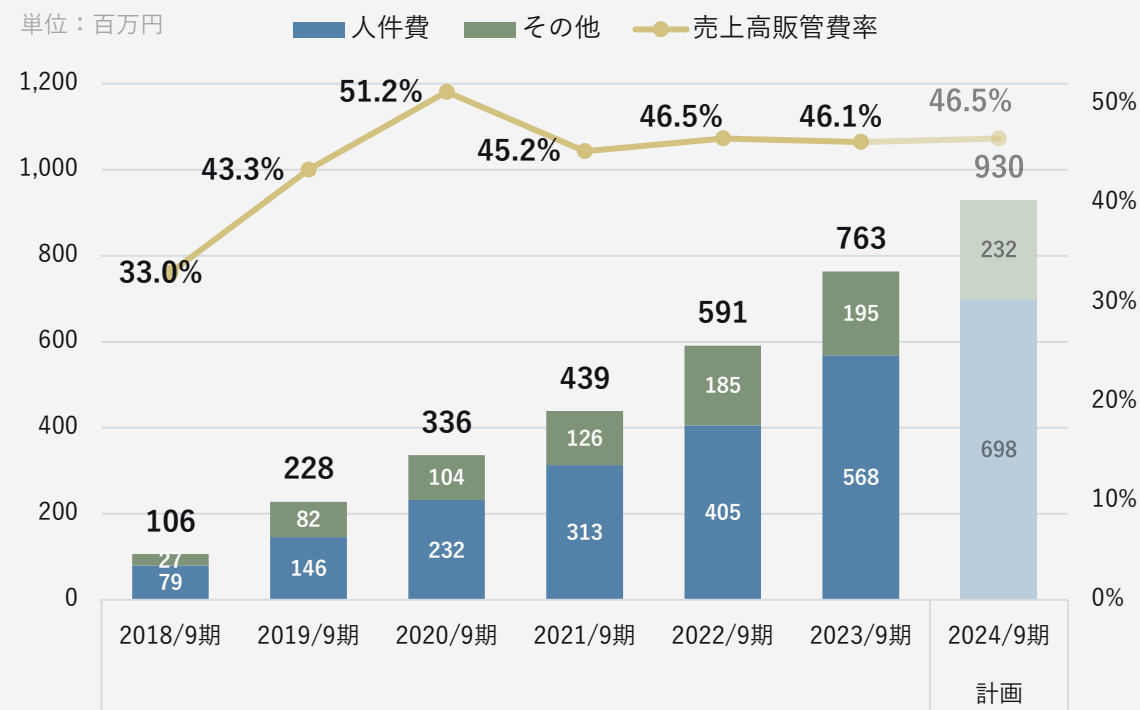
※1 調整後経常利益：調整後経常利益＝経常利益＋上場関連費用（※2）

※2 上場関連費用：上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用、上場に伴う一時的な費用等であります。

粗利率の推移



販管費率の推移



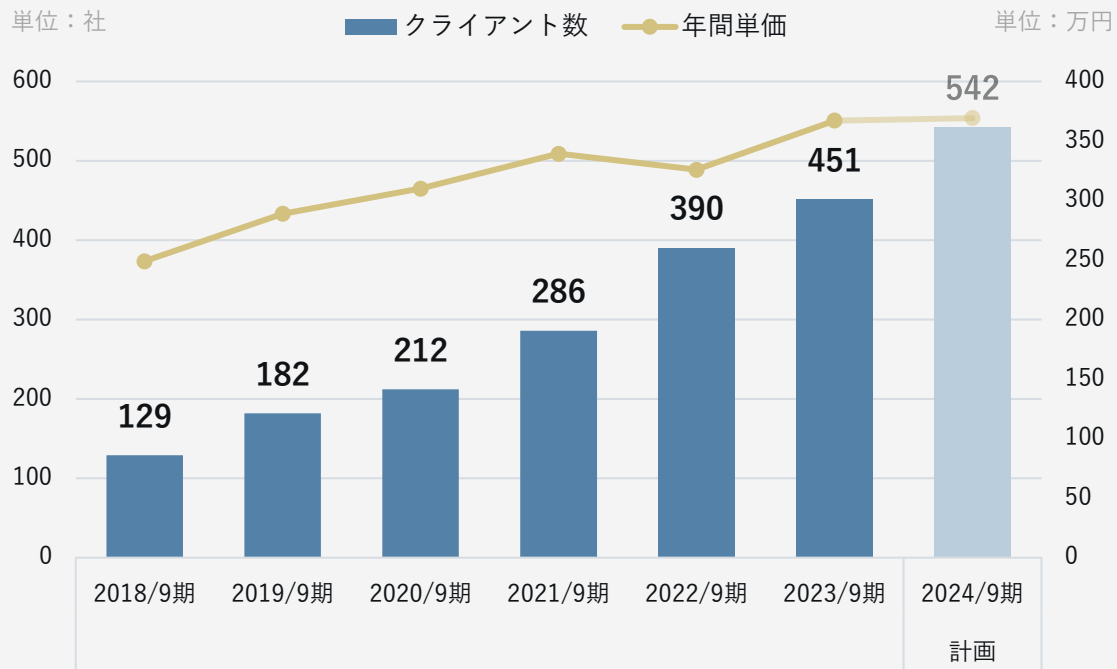
粗利率は人材紹介の影響を受けつつもほぼ横ばいの**55.9%**を想定

販管費率は**人材投資（生産性向上や中途採用）**を進める

※ 人件費：役員報酬、給料手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、福利厚生費を集計しております。

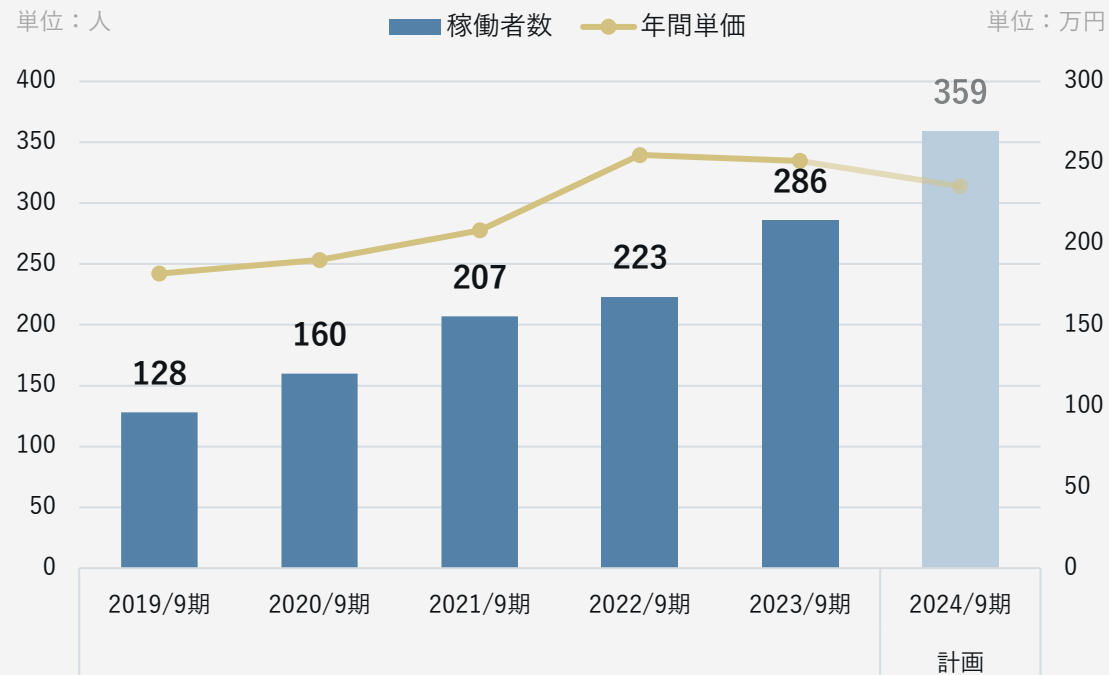
クライアント数と年間単価

※売上内訳



パートナー会計士稼働者数と年間単価

※主な売上原価の内訳



上場会社をターゲットとした連携を基礎にクライアント数の増加を狙う
 TM事業部の新設によりパートナー会計士の稼働者数に焦点を当てた活動を実施

※1 パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等（※2）
 ※2 公認会計士等：公認会計士（試験合格者含む）や米国公認会計士（試験合格者含む）他

Appendix

会社名	ブリッジコンサルティンググループ株式会社
創業理念	幸せの懸け橋に ～1人でも多くの人を幸せに導く～
設立	2011年10月
上場市場	東京証券取引所グロース市場（9225）
資本金等	5億2743万円
本社	東京都港区虎ノ門4-1-40 江戸見坂森ビル 7階
拠点	大阪事務所、名古屋事務所、広島事務所、札幌事務所
事業内容	公認会計士等※に特化したプロシエアリング事業 及び付帯関連事業 ・ 経営管理コンサルティングサービス ・ プロフェッショナル人材紹介サービス ・ その他付帯関連事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等



**PROGRIT**

株式会社プログリット
代表取締役社長CEO

岡田 祥吾 1991年生まれ

内部監査支援

 Photosynth

株式会社 Photosynth
代表取締役社長

河瀬 航大 1988年生まれ

FAS支援

 GameWith

株式会社GameWith
代表取締役社長

今泉 卓也 1989年生まれ

IPO支援

**Retty**

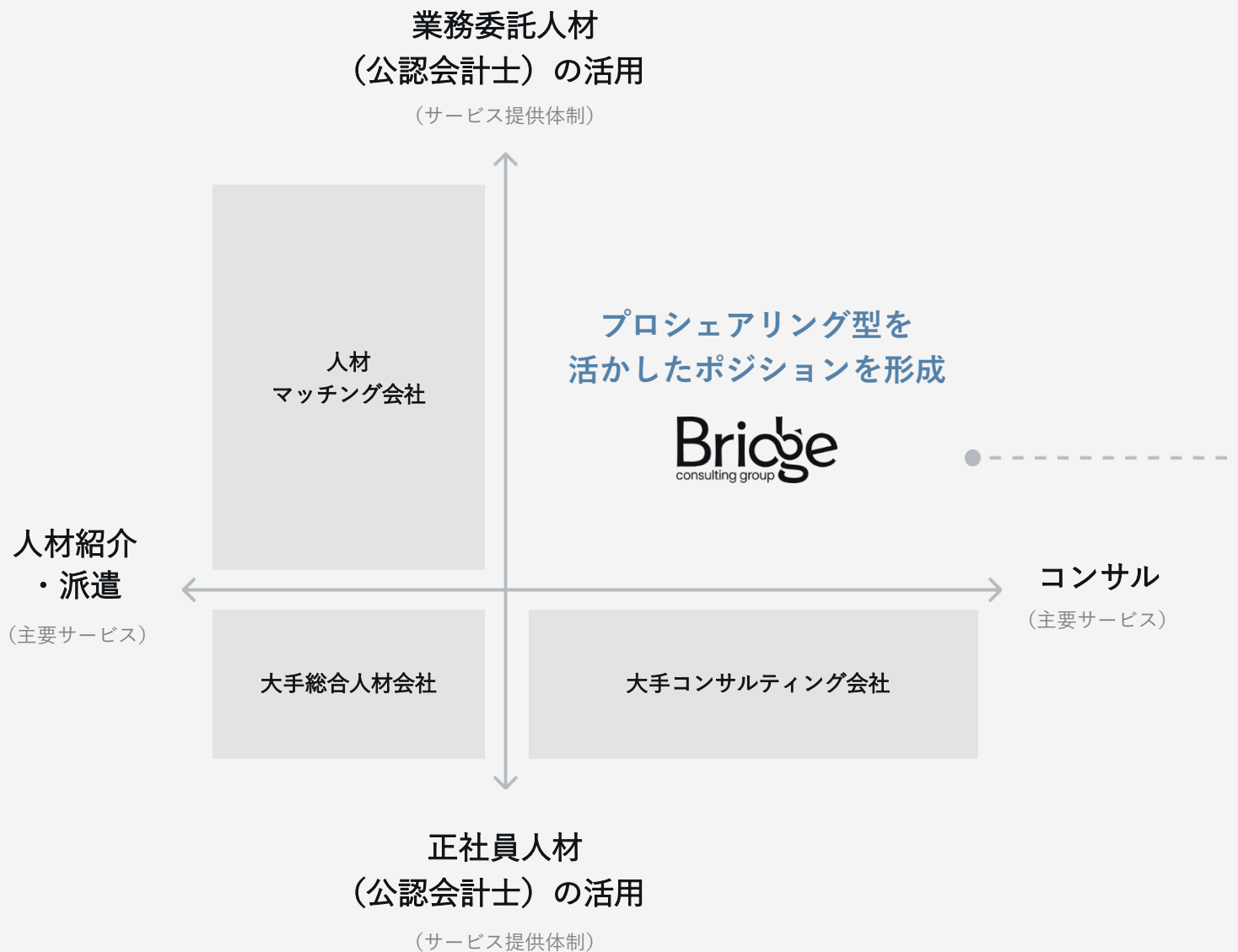
Retty株式会社
代表取締役 執行役員CEO

武田 和也 1983年生まれ

決算開示支援

IPO準備会社を中心に年間約450社の企業を支援

※ 年間支援企業数は2023年9月期の実績



大手コンサルティングファーム と同等のサービス提供力を実現

当社PMメンバーによる品質管理

当社の公認会計士がプロジェクトマネジメントを行うことで高いサービス品質で提供可能

×

公認会計士に特化した プロ人材DBの活用 (約4,100名※)

豊富かつ多様なスキルを持つ人材を活用できるため、クライアント課題に迅速対応可能

※ 2023年9月末時点のデータ

巨大マーケットへの挑戦

現在は、IPO準備会社へのサービス提供が主軸です。今後は上場企業や中堅企業、スタートアップ企業へとターゲットを広げていきます。また、クライアント単価を増加させるため、サービスラインの同時提供を増やし、取引を拡大していきます。

※1 (IPO準備会社1,700社+上場会社3,800社) × クライアント単価367万

※2 (IPO準備会社1,700社+上場会社3,800社+中堅会社10万社(※5)+スタートアップ10万社(※6)) × クライアント単価367万

※3 (IPO準備会社1,700社+上場会社3,800社+中堅会社10万社+スタートアップ10万社) × クライアント単価1,200万

※4 2023年9月期の売上高

※5 中小企業実態基本調査 / 令和4年確報 (令和3年度決算実績) 確報

※6 内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局「スタートアップ育成5か年計画ロードマップ」案 (2022年11月24日)

クライアント対象企業・提供サービスの増加によるターゲット市場の拡大

将来的にアプローチできる市場規模 ※3

2.4兆円

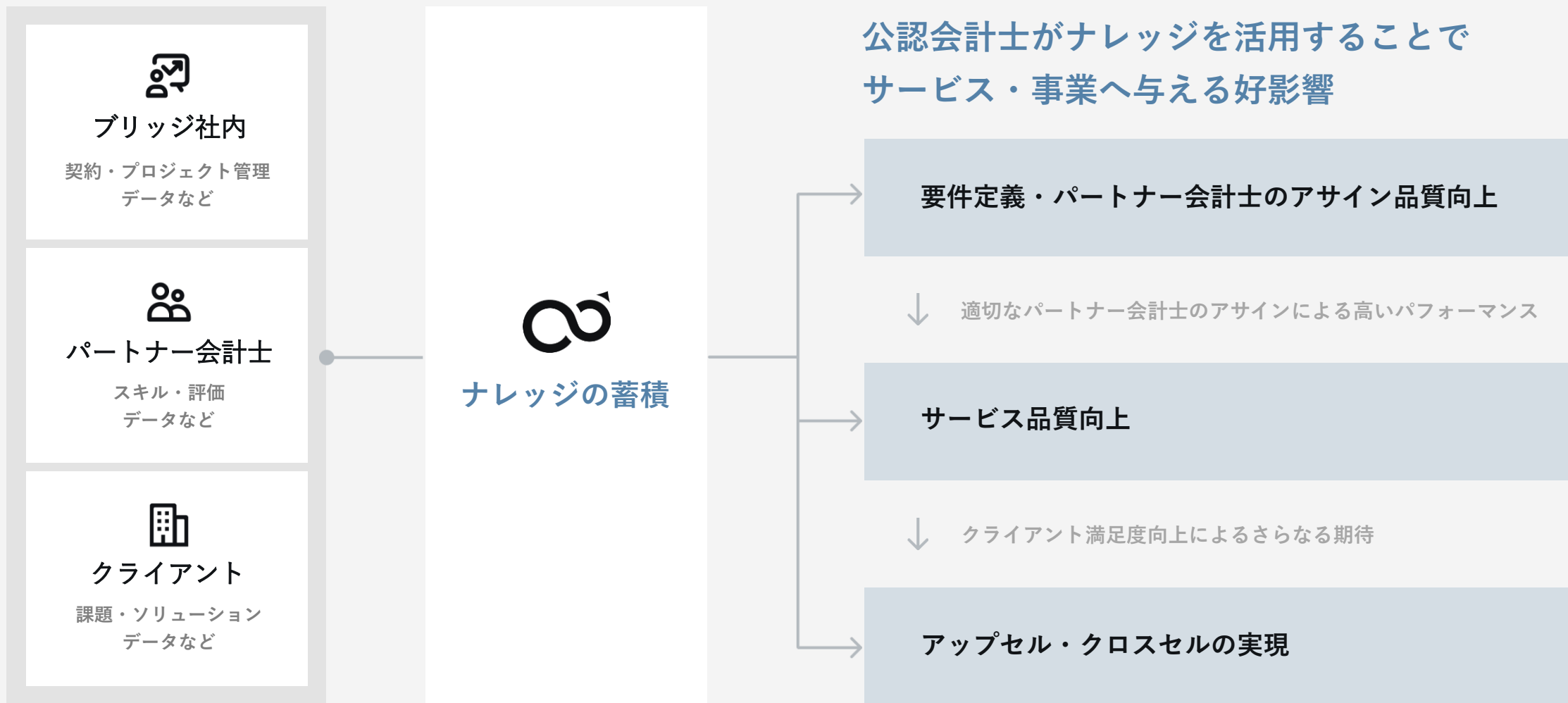
今後のターゲット市場 ※2

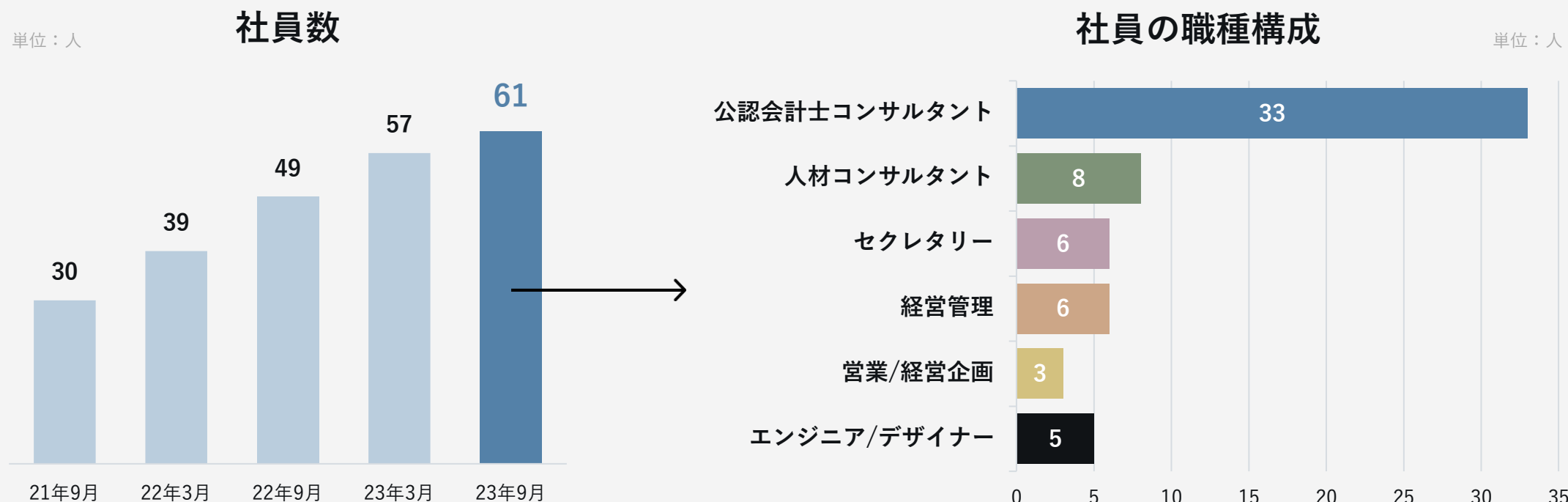
7,541億円

現在のターゲット市場 ※1

201億円

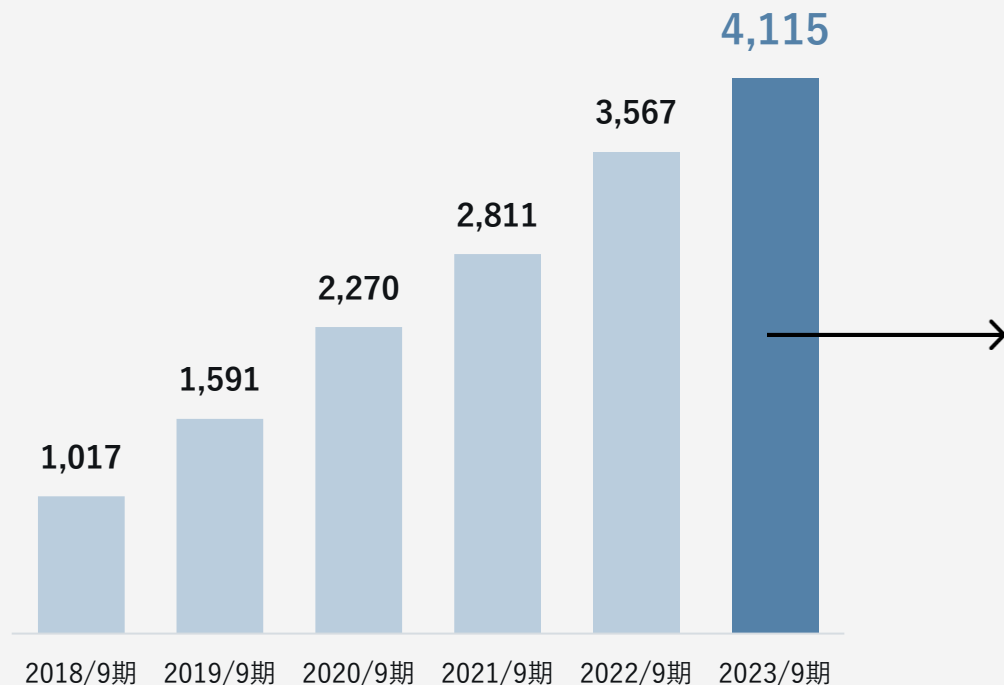
当社売上高 約16億円 ※4



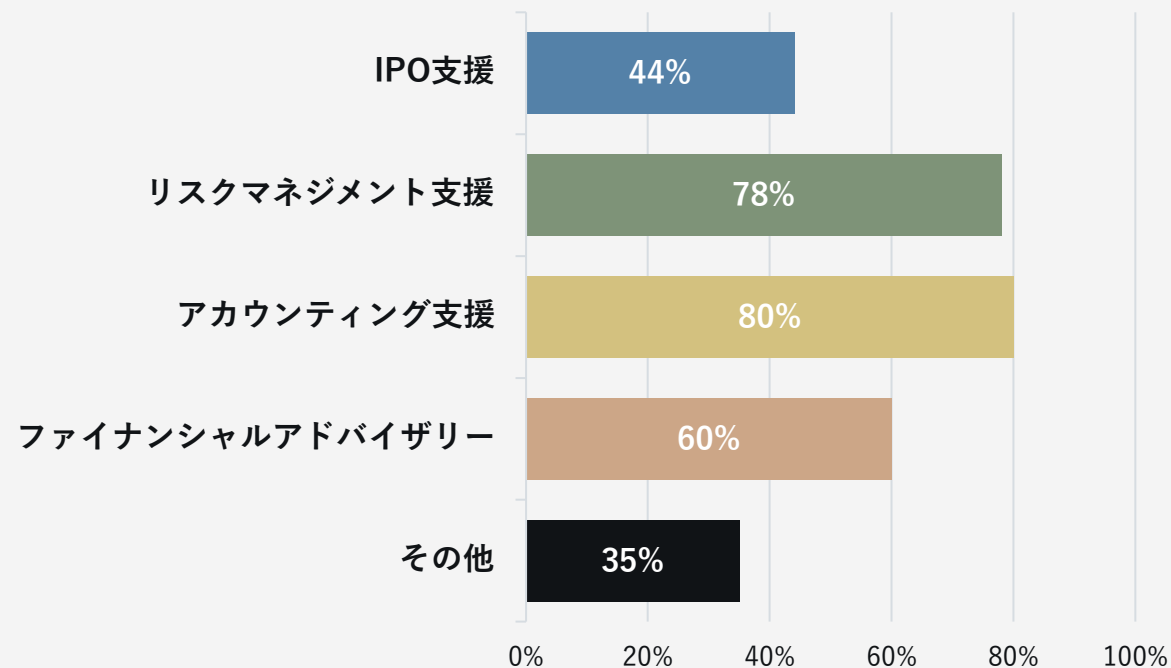


社員数は順調に増加しており、**2年で31名の純増**

社員構成はコンサルティングサービスを提供する「コンサルタント」以外にも
会計士.jobの開発・改善等も重視し「エンジニア」「デザイナー」など様々な職種で構成されている

単位：人
会計士.job登録者数

会員登録者のスキル構成



2023年9月期で会員登録者は累計4,115名、プロ人材DBとして順調に成長
また、経営管理課題の解決に必要な様々なスキルを保有している

※スキル構成はスキル経験を登録いただいている会員における割合を記載しております。(2023年9月末時点)

D.Tさん

大手監査法人にてIPO支援を行い、その後は大手証券会社で一般事業会社の株式公開時における引受審査を中心に、公募増資等のファイナンスに係る引受審査業務等を経験。独立後は社外役員や申請書類作成・レビュー、内部統制支援を行う。証券会社や投資家の視点を取り入れた業務提供により、高い評価を受けている。

稼働事例

A社	内部監査支援	2.5日/週
B社	IPO総合サポート	2日/月

G.Kさん

大手監査法人にて会計監査・アドバイザリー業務を経験。その後はIPO準備会社で責任者として上場準備を推進。また、上場子会社の経営企画部担当取締役を歴任。独立後は上場準備会社の申請書類作成、内部監査、財務DD等の支援を行う。クライアントのIRを意識した支援により企業価値向上にも貢献。

稼働事例

C社	決算開示支援	60日/年
D社	内部監査支援	1.5日/週

R.Mさん

大手監査法人にて監査実務を経験。その間に東京証券取引所へ出向し新規上場に関する審査業務も経験。また、大手ベンチャーキャピタルにおいて投資ファンドの管理業務の経験もあり。独立後は監査や申請書類作成・レビュー、相談対応を支援。東証の視点を持った業務提供により痒い所に手が届く支援を提供。

稼働事例

E社	FAS支援	100日/年
----	-------	--------

Y.Mさん

大手監査法人地方事務所にてIPO支援を監査・アドバイザリーの両面で行う。監査法人の立場にありながらも、IPO準備会社の立場にたったアドバイスでクライアントを牽引。独立開業後は、複数のIPO準備会社の申請書類作成、内部監査、内部統制支援を行う。クライアントの状況に応じて包括的なアドバイスを提供。

稼働事例

F社	J-SOX支援	2日/週
----	---------	------

業務資本提携先



2022/9期

各地方銀行との
業務資本提携を開始

2023/9期

PRONEXUS

es

株主構成

株主上位10社/人	比率
宮崎良一（当社創業者）	26.0%
GOOD ONE PARTNERS (合) ※1	19.8%
WMグロース4号投資事業有限責任組合	9.6%
(株)プロネクサス（東証PRM7893）	8.6%
(株)エスネットワークス	4.0%
パーソルテンプスタッフ(株)（東証PRM2181） ※2	3.5%
株式会社SBI証券	3.0%
MSIP CLIENT SECURITIES	1.9%
田中智行（当社執行役員）	1.7%
稲岡賢（当社執行役員）	1.7%

※1 宮崎良一の資産運用会社 ※2 連結対象子会社

※3 持株比率は自己株式を控除して計算

	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
社内人材の採用・確保 及び育成について	当社は、今後も増加を見込むクライアントからの需要に応え、稼働するパートナー会計士をマネジメントする社内コンサルタントが必要であることやサービス提供商品の拡大を進めるために、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対する研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
会計士.job会員数の 増加について	当社は、今後の事業展開のため、「会計士.job」の会員数増加により、一層のパートナー会計士の確保が重要であると考えております。しかしながら、会員数の増加が計画通りに進まず受注案件に対して適切なパートナー会計士をアサインできない場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	各企業へ提供するサービスや支援内容を整備・拡充することによりパートナー会計士の活躍の場を広げるとともに「会計士.job」の認知度向上や価値向上を進めることで受注案件の増加に連れて会員数が伸びる体制の実現をしております。また、経営者の思考を学ぶ機会を設け、自身の可能性を広げることを目的としたCPA Business Schoolを開校し、毎月1回、企業経営者が登壇するオフラインセミナーを行ってまいります。
情報セキュリティ リスクについて	当社のプロシエリングの提供にあたり、クライアントの機密情報や個人情報を有することがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	特定時期 なし	大	当社の役員及び従業員に対して、研修を行うことで守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底を行っております。また、個人情報の適切な取扱いを整備する一環としてプライバシーマークの認証を取得し運用を行っております。パートナー会計士に対してはアクセス権の範囲を限定するとともに、業務委託契約書において秘密情報や個人情報の取扱いに関する条項を盛り込み、さらに案件開始時の業務ガイドンスの説明の際に再度説明を行っております。
法規制について	当社は、事業を行う上で労働基準法（その他労務管理に関わる法令等を含む）、下請法、個人情報保護法、公認会計士法など様々な法的規制を受けております。また、人材紹介サービスにおいて「職業安定法」の法的規制を受けております。当社では、人材紹介サービスを提供するに当たって、「職業安定法」第32条の4の定めに基づき厚生労働大臣より「有料職業紹介事業」の許可を受けております。現時点において、これらに抵触する事実はないものと認識しておりますが、今後運用の不備等により法令義務違反が発生した場合、もしくは新たな法令の制定や既存法令における規制強化等がなされ、当社の事業が制約を受ける場合、当社の主要な事業活動全体に支障をきたす可能性があり、当社の事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。	低	特定時期 なし	大	各種法令遵守のため、社外の弁護士や社会保険労務士、税理士などの専門家とのコミュニケーションを定期的に行うことで法的規制の変更点等のアップデートを行い、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会等を通じて社内でも共有しております。

※ 本記載は、有価証券届出書の「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する主要なリスクを抜粋して記載しております。

その詳細については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

当資料のアップデートは、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定であり、次回の開示時期は2024年11月を予定しております。



一人でも多くの人を幸せに導くための懸け橋になります

幸せの懸け橋に