



**Sharing Innovations**  
**(証券コード：4178)**

**事業計画及び成長可能性に関する事項**

**2024/02**

# アジェンダ

- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 中長期の成長戦略

# 会社概要

企業名： 株式会社 Sharing Innovations

所在地： 東京都 渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー5階

社員数： 317名（2023年12月31日現在）

資本金： 436百万円

代表者： 樋口昂之（代表取締役社長）・ 柳径太（代表取締役会長）

事業内容： デジタルトランスフォーメーション（DX）事業  
（クラウドインテグレーション（CI）・システムソリューション（SS））  
プラットフォーム（PF）事業

主な関連会社： 株式会社 Orchestra Holdings（東証プライム：証券コード6533、親会社）  
Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd.（ベトナム・ホーチミン、100%子会社）  
株式会社 インタームーブ（愛知県名古屋市、100%子会社）  
コンティニュー株式会社（東京都渋谷区、100%子会社）

事業拠点： 東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー5F  
京都オフィス : 京都府京都市中京区烏丸御池下る虎屋町566-1 井門明治安田生命ビル3F  
広島オフィス : 広島県広島市中区橋本町9-7 ビル博丈8F  
福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅東2-4-17 第6岡部ビル5F  
大分オフィス : 大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4F  
ベトナムオフィス : 404 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

# シェアリングイノベーションズ 拠点一覧



## 役員紹介

代表取締役社長	樋口 昂之	アクセント・KPMGコンサルティングにて、経営戦略コンサルタントとして数々の新規事業開発支援・経営/事業戦略立案支援 等に従事。その後、エス・エム・エスにてインドネシア法人支社長や国内子会社コンタクトセンター社長に就任。2022年8月に当社参画、執行役員・クラウドインテグレーション統括に就任。2023年3月に代表取締役社長就任。
代表取締役会長	柳 径太	アクセントにて戦略コンサルティングならびにシステムコンサルティングに従事後、数々の新規事業開発や経営企画業務を担当。2014年6月、当社グループ会社デジタルアイデンティティに参画し、マザーズ上場に尽力。2017年に同社取締役を経て、2019年1月に当社代表就任。
取締役： システムソリューション統括	女鹿 慎司	データX（旧フロムスクラッチ）にてコンサルティングならびにメディア事業に従事した後、IT人材サービスを手掛けるクラフトリッジの代表に就任。2019年2月に当社参画、取締役就任。システムソリューション事業を統括。
取締役： データサクセス統括	信田 人	事業会社2社にてグローバルを含めた事業開発、事業企画に従事したのち、KPMGコンサルティングにてDirectorとしてIT戦略、DX戦略、データアナリティクス領域のコンサルティングをリード。2022年7月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役就任、データサクセス領域を統括。
取締役CFO	西田 祐	富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役CFO就任。京都大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	上村 紀夫	大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	水谷 健彦	リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。

# Do the best choice, Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること 等、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

# テクノロジーと人の力を通じて、 イノベーションを起こし続ける

－ SIが大事するコアケイパビリティ－

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

- 1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
- 2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
- 3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく



## (参考) SIが向き合う社会課題トレンド

企業は、**1: 多様化・複雑化する社会において常にその動向にアンテナを張り、深い洞察を導き、本質的・抜本的経営改革にチャレンジし続ける必要がある。**そうした中では、**2: 近年驚異的な成長を遂げる技術革新へのキャッチアップ及びその活用は、企業の命運を分けるものである。**また、成長を実現する**3: 最重要キーは「人」**である。SIはそうした**「本質的・抜本的経営改革」**のための**「技術」と「人」**に**向き合っていく。**

### Politics (政治)

- 対中国・ロシア・・・との関係性
- 為替変動
- 都市 vs 地方 の構造課題
- 税金
- 教育
- 医療 等

### Economy (経済)

- 国内GDP横ばい vs 他先進国 vs アジア・アフリカ
- New Techはアメリカ・中国・インド・・・
- 日本発Globalなサービスの減少
- 日本の伸び悩む生産性
- DXニーズ自体の高度化・複雑化 等

### Society (社会)

- 人口動態の大きな変化
  - 日本は労働人口減少
  - 先進諸国の高齢化
  - アジアは人口ボーナス
- 労働のボーダレス化
- Inclusion & Diversity 等

### Technology (技術)

- 5G・高速通信回線
- メタバース・xRの世界
- ネットとリアルの融合
- バイオテクノロジー
- WEB3.0
- DXの波 等

### Environment (環境)

- 環境問題
- 地球温暖化
- 脱炭素
- 新エネルギー
- プラスチックゴミ・マイクロプラスチック 等

## SIが捉える社会課題トレンド

### 1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

### 2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

### 3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。



# SIが向き合う社会課題トレンドとチャレンジ

「SIが捉える社会課題トレンド」に対し、**SIは以下「テクノロジー」・「人」の2軸でチャレンジし、向き合っていく。**

## SIが捉える社会課題トレンド

### 1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

### 2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

### 3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。

## **Sharing Innovations** が向き合うチャレンジ

### 1. 新たな価値創造をテクノロジーで実現

今後の国内外問わず経済の回復・発展においては、市場のステークホルダーは、自身の提供価値の抜本的見直しが求められ、その実現に向けて**テクノロジーの活用による成長が生命線**となる。SIはそうした**新たな価値創造へのチャレンジに対し、テクノロジーを通じてその実現を支援していく。**



### 2. パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出・活躍の機会創出

テクノロジー、特にデジタルテクノロジーを活用した企業の成長においては**「DX人材」が必要不可欠**である。SIは本質的なパラダイムシフト（社会変化・価値変化）に対応できる優秀な人材を育成し、**輩出し、活躍できる場/環境を創出していく。**



# SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

## － SIが大事するコアケイパビリティ －

新しいモノ・コトをいち早く  
キャッチアップしていく

### 1. Be the Adapter

- 先見的である
- 探求に貪欲である
- 先進的である

自分たちが社会にShareできる形に  
昇華し、提供し続けていく

### 2. Be the Producer

- 常に一つ上の視座である
- 価値を創造する
- マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、  
成長を追い求めていく

### 3. Be the Professional

- 失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- コミットし、超えていく
- チームで成し遂げる

### 4. Be the Right

- 理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- 常に自責から始め、誠実である
- 正しいことを正しく行う

## DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

### クラウドインテグレーション(CI)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援  
(データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等)



### システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援



WEB



スマホ



基幹系

セグメント売上46.7億円/利益3.3億円

※2023年実績

## PF事業



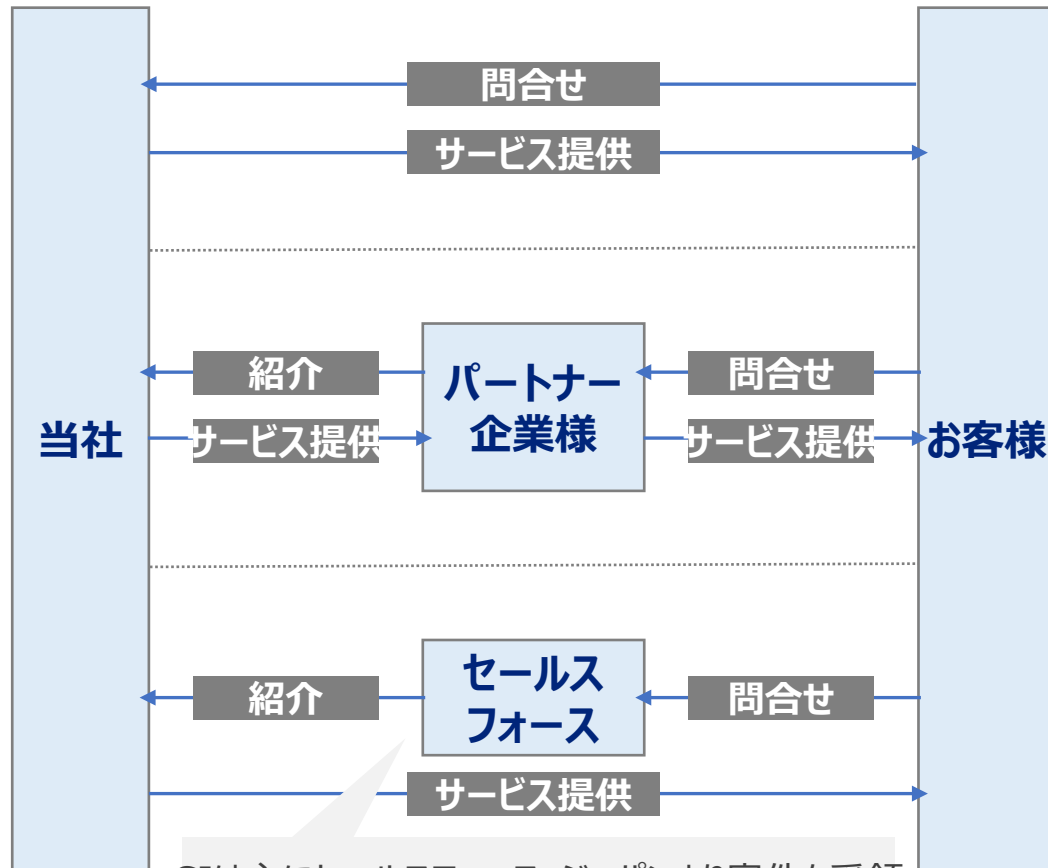
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,000名以上の鑑定師による鑑定実績は130万件を突破



セグメント売上4.1億円/利益0.6億円

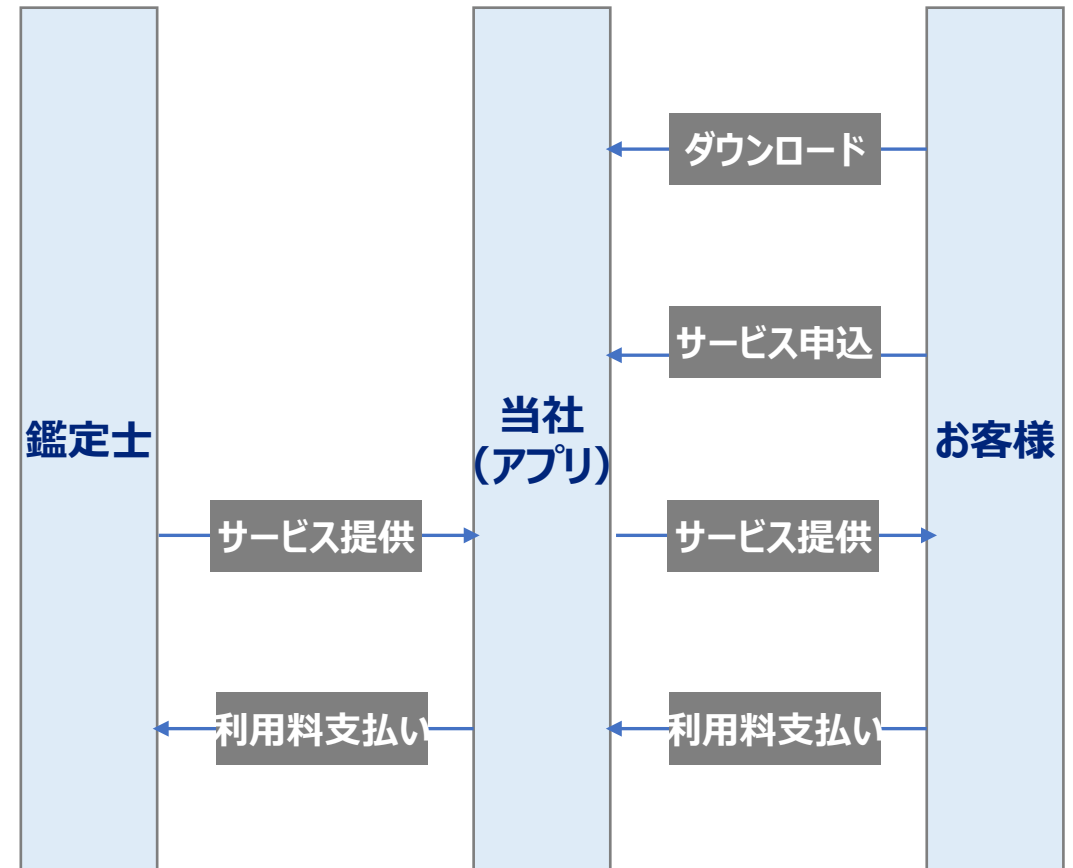
※2023年実績

## DX事業



CIは主にセールスフォース・ジャパンより案件を受領

## PF事業



# Salesforceとは・・・

✓ クラウド型CRM\*1・SFA・MAを  
**世界15万社**

以上に提供

✓ 国内でも数多くの実績を誇り、  
日本特有の製造業や中小企業における経営課題を中心に、  
包括的なソリューションを展開

✓ 時価総額は、

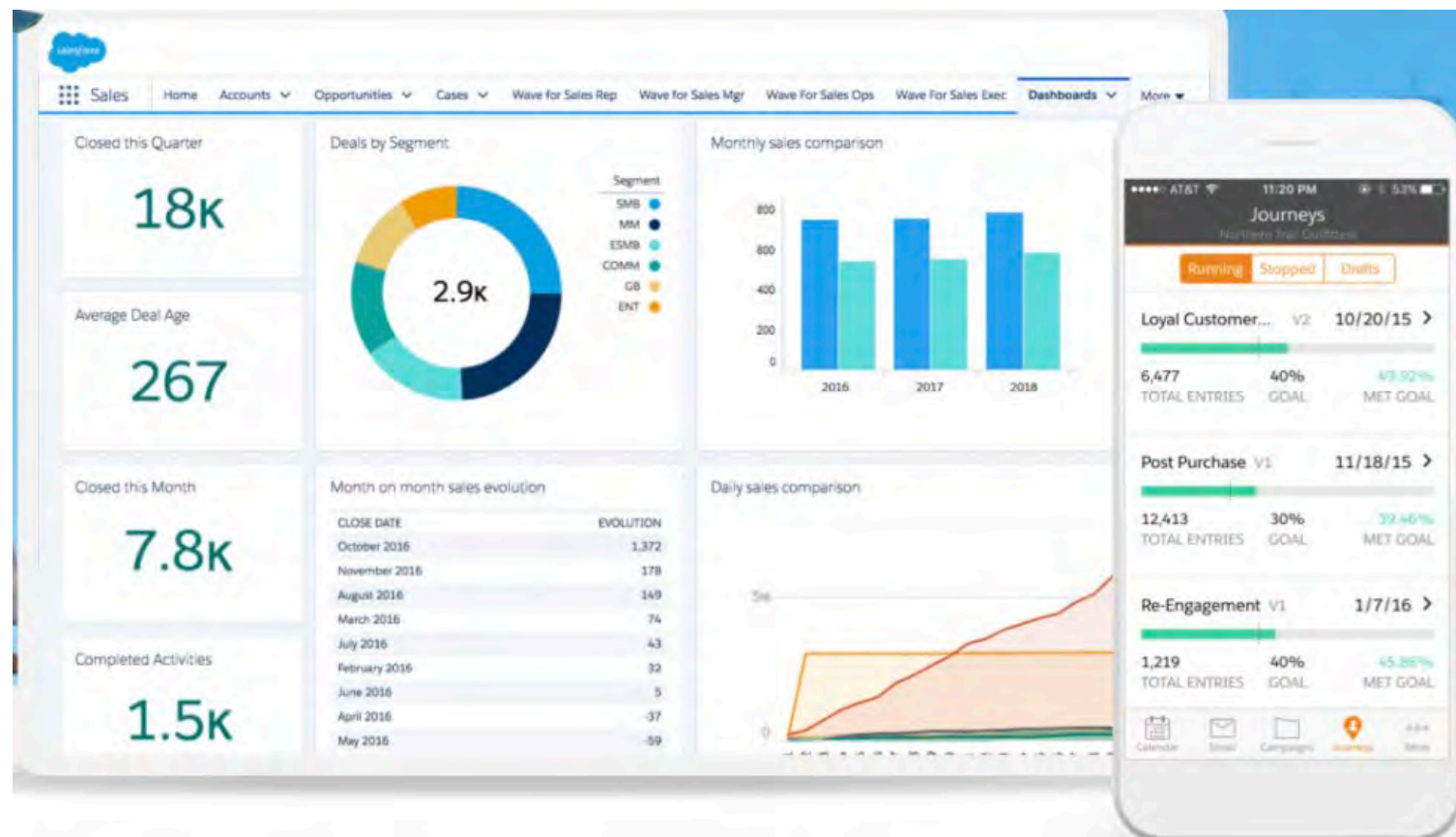
**2,765億ドル**

\*2

✓ 年平均売上成長率は、

**24.0%**

\*3



\*1: CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション

\*2: 2024年2月2日時点

\*3: 19年1月～23年1月まで（パフェットコードより）

\*4: 上画像はSalesforce 公開資料より



# アジェンダ

- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 中長期の成長戦略



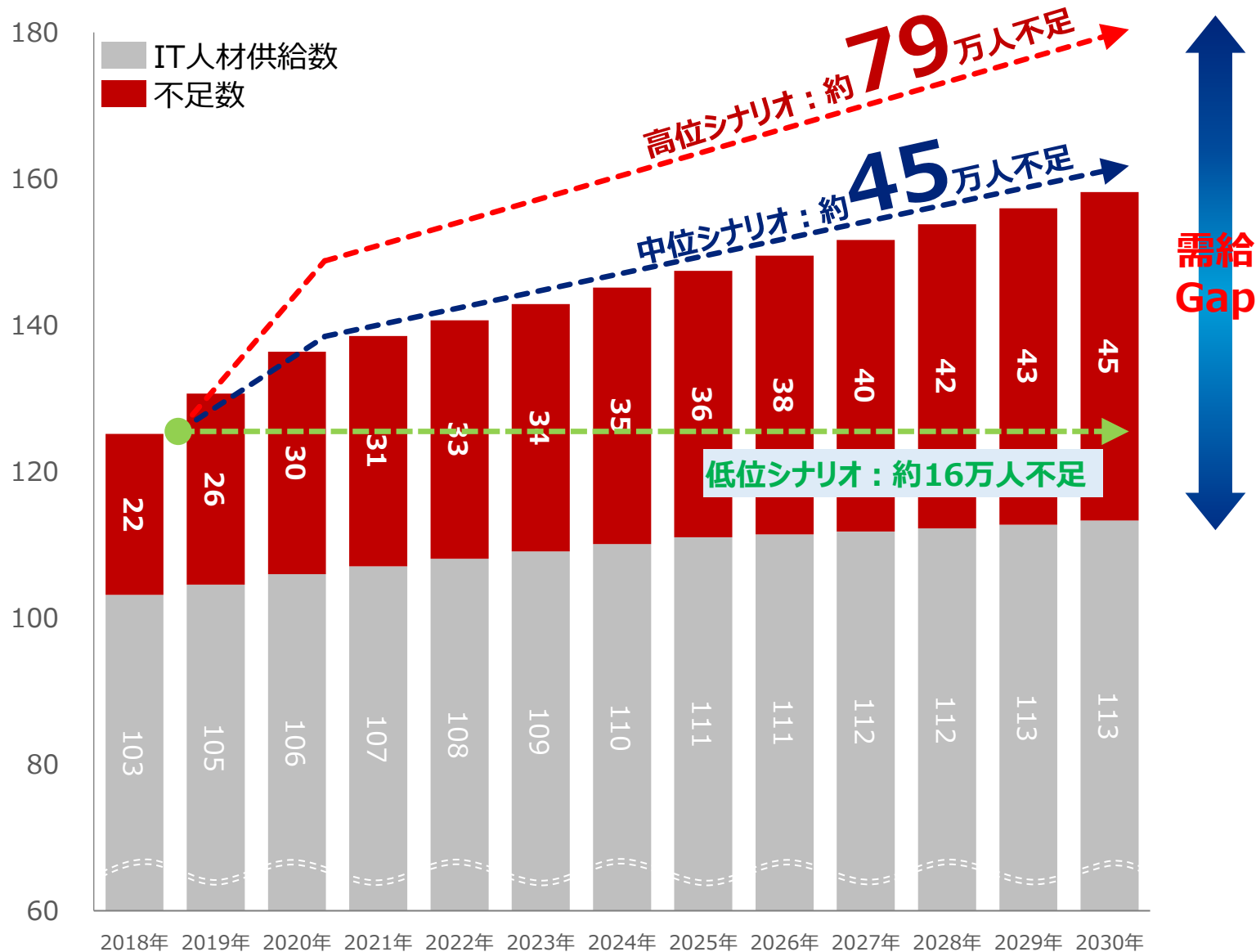
# 市況概況:DX事業

2030年に、IT人材は最大

# 79万人不足

需要過多は続くと想定

## 【IT人材の需給Gap\*】



\*:「IT人材需給に関する調査 -調査報告書-」(経済産業省,2019) より

# 市況概況:DX事業

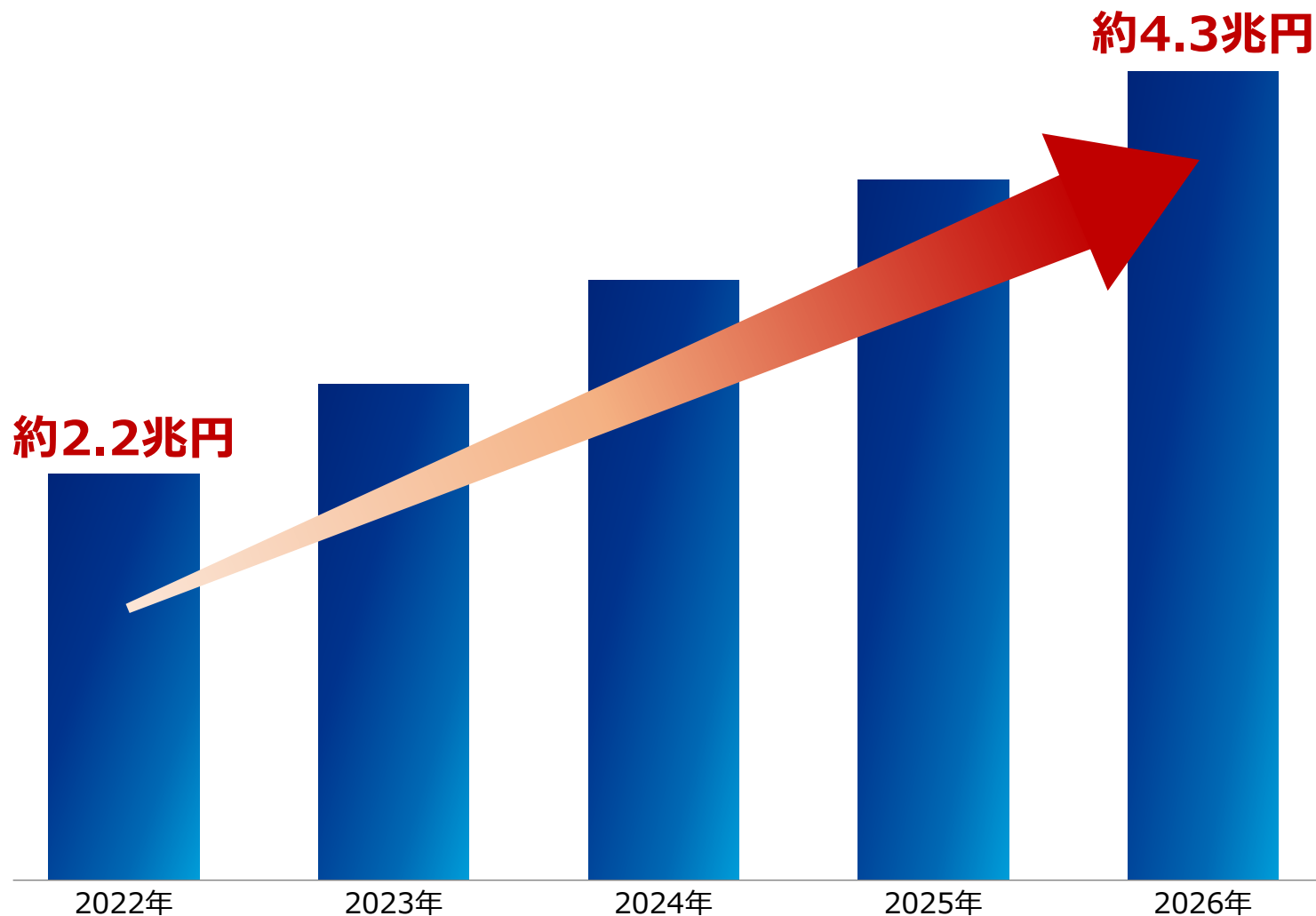
## 【国内パブリッククラウド市場の成長性\*】

- ✓ 国内パブリッククラウド市場は、2026年まで年平均成長率

約 **21%** で推移

- ✓ 2026年の市場規模は、

**4.3兆**円



\*:「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年」(IDC Japan,2022) より

# 市況概況:DX事業

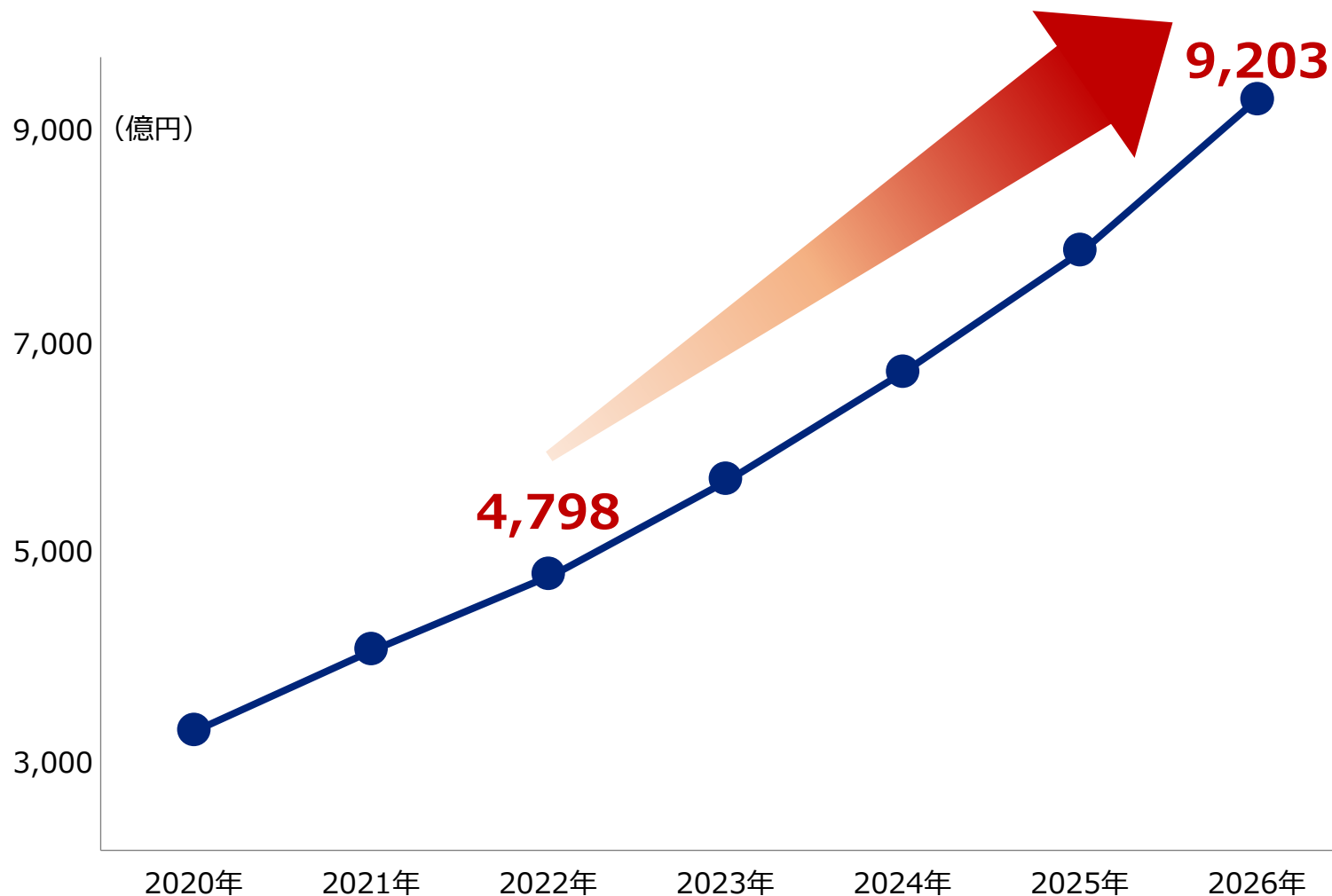
✓ 国内クラウド型CRM市場\*2は、  
2026年まで年平均成長率

約 **18%** で推移

✓ 2026年の市場規模は、

約 **9,200億**円

## 【国内クラウド型CRMの成長性\*1】



\*1:「マーケティング市場の現状と展望2022年度版 クラウド型CRM市場編」(ミック経済研究所, 2022)より

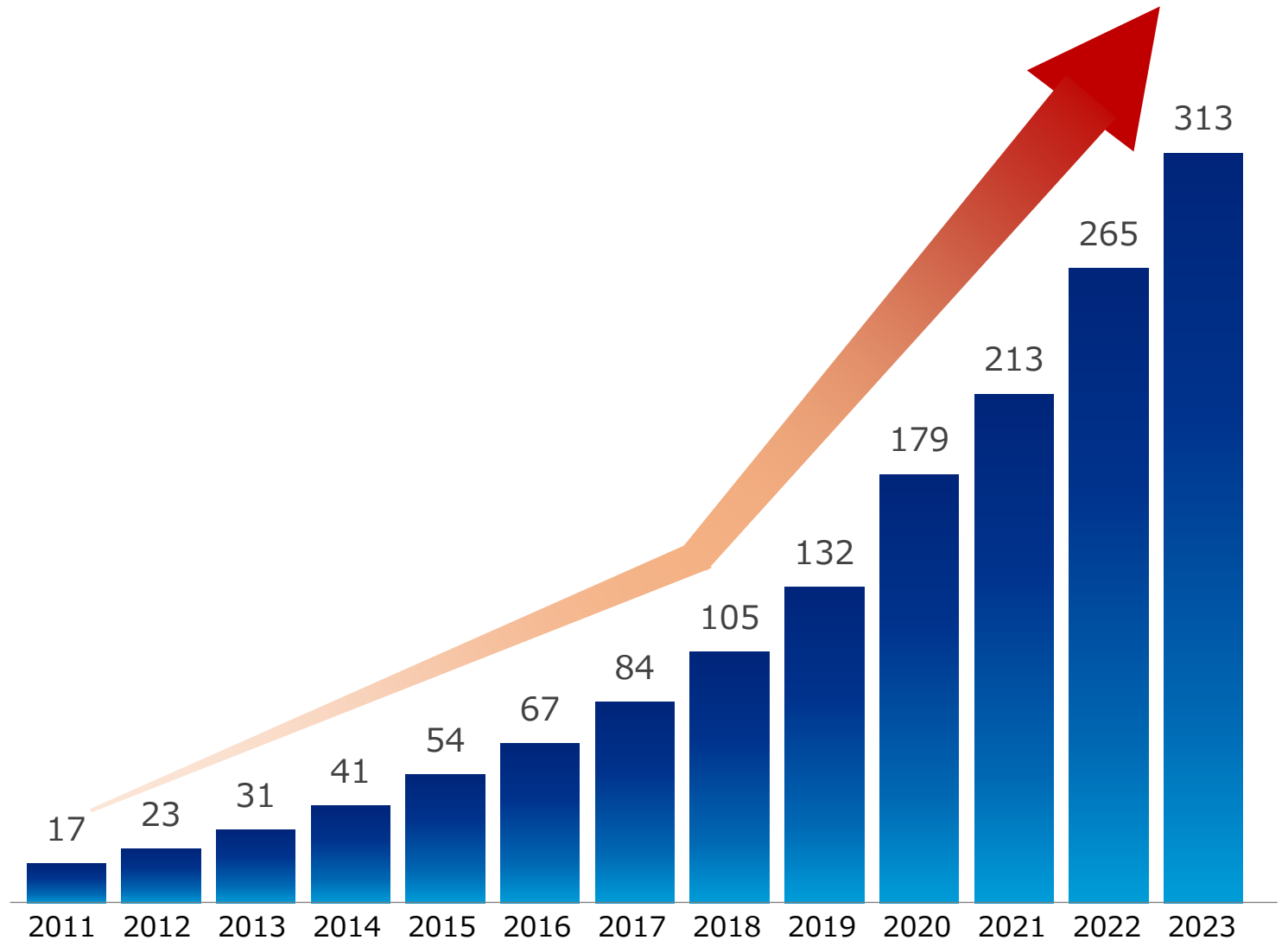
\*2:調査対象はレポート参照(ソリューション(SFA・MA・RMソリューション等)、App(Chat・ワークフロー等)、インフラ(IVRシステム・PBX等)が含まれる)

当社が主に手掛ける  
Salesforce社の年平均成長率

**+28%**

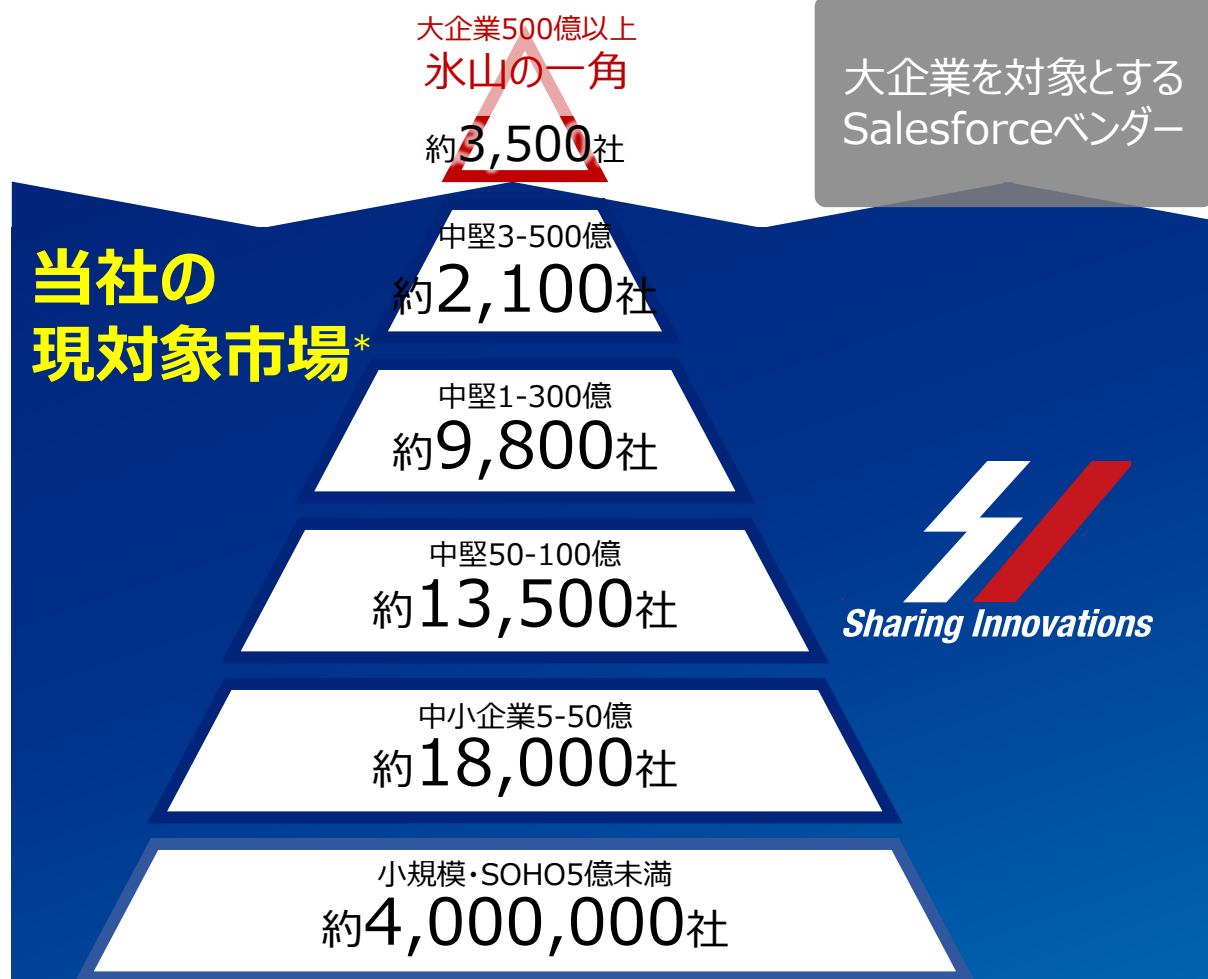
## 【Salesforce社の成長性\*】

(売上：十億ドル)



\*:Salesforce社のIR資料より当社作成

## 当社の 現対象市場\*



大企業を対象とする  
Salesforceベンダー



### 市場

大手システム開発企業  
が多重下請け構造で  
多数参入  
**レッドオーシャン**

### プロジェクト リスク

大規模×高難易度な  
プロジェクトを長期に  
渡って履行するため  
**Highリスク**

### エンジニア リソース

**経験豊富でスキル  
フルなエンジニアが  
多数必要**

事業機会は多く  
元請で進められる  
**ブルー  
オーシャン**

プロジェクト一件  
あたりは**適切に  
リスク管理  
しやすい**規模

しっかりとした教育  
体制があれば、  
**エンジニアを  
早期に  
戦力化可能**



\*: 帝国データバンク社のデータをもとに当社作成

# アジェンダ

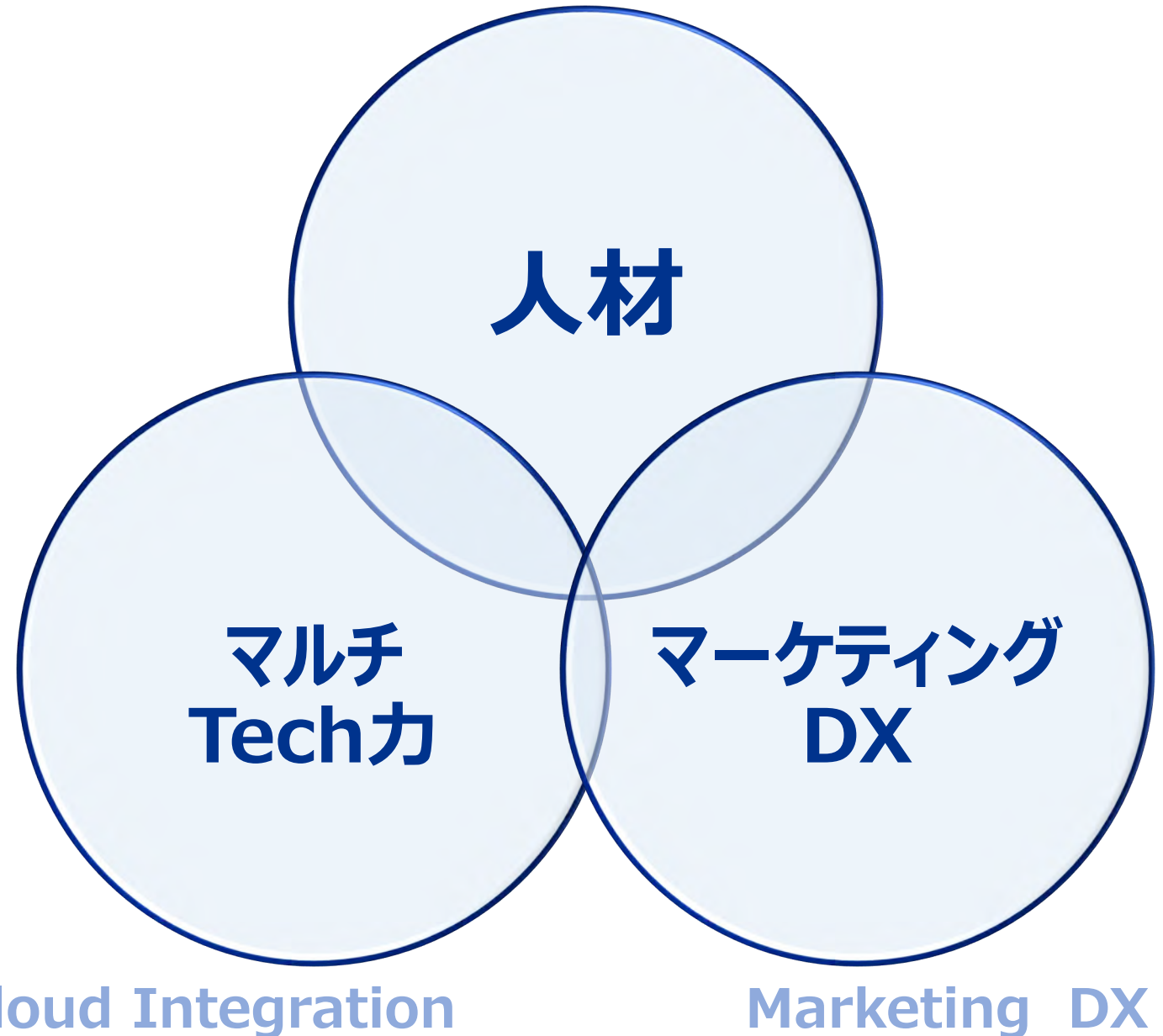
- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 中長期の成長戦略



## 当社の強み

- ✓ Salesforce、データサクセス、Open系開発 等に広く対応可能な**人材の多様さと厚み**
- ✓ Salesforceプロダクトの複数同時構築や、データ基盤・BIの構築等、**マルチなIntegration力**
- ✓ **マーケ~営業~CS×データのワンストップでのDX推進**

## Human Resources



Cloud Integration

Marketing DX

# 当社の強み:人材

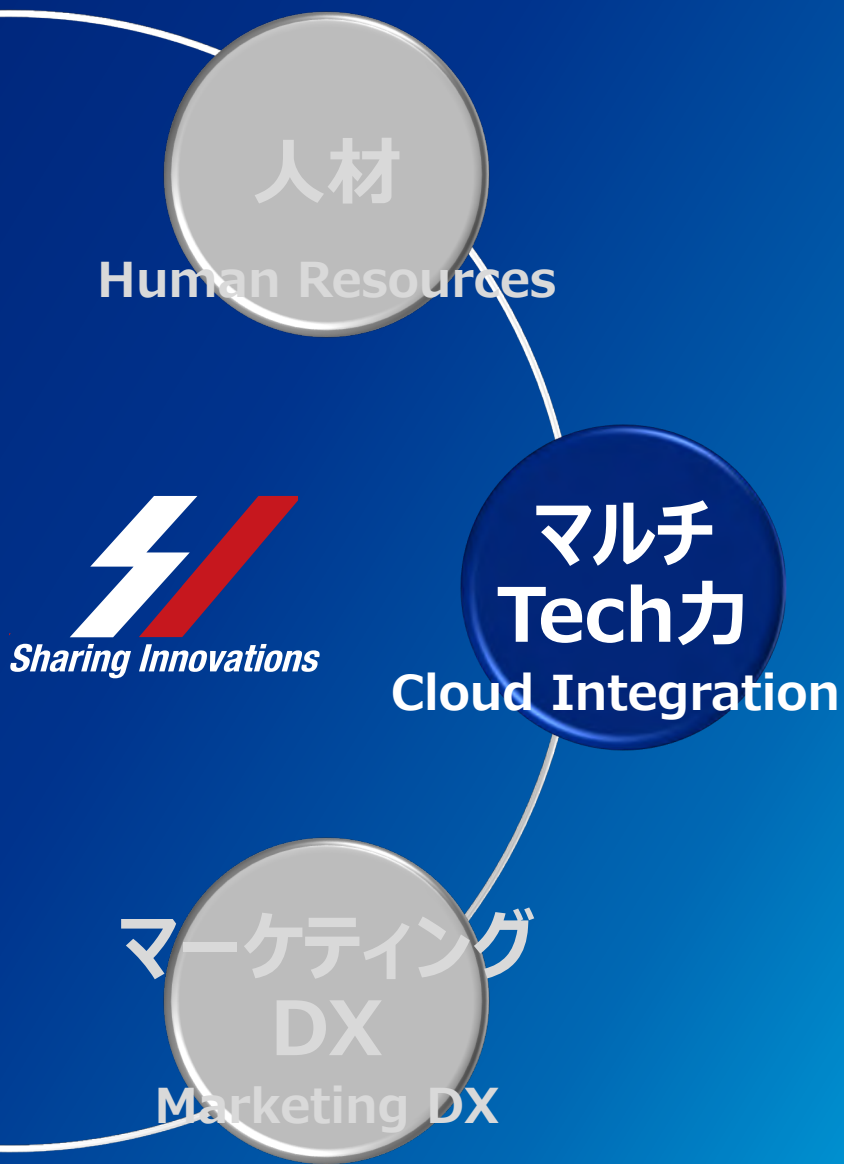


## Salesforce / Tableauに関する圧倒的な資格保有者数\*

MARKETING マーケティング	ENGINEERING 開発者・アーキテクト	OPERATION 管理者・コンサルタント	Tableau 分析者・コンサルタント
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント <b>13名</b>	Salesforce 認定 Data アーキテクト <b>2名</b>	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター <b>48名</b>	Tableau Certified Consultant <b>12名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト <b>38名</b>	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー <b>8名</b>	Salesforce 認定 アドミニストレーター <b>181名</b>	Tableau Certified Data Analyst <b>2名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト <b>5名</b>	Salesforce 認定 Platformデベロッパー <b>16名</b>	Salesforce 認定 アソシエイト <b>1名</b>	Tableau Desktop Specialist <b>10名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター <b>31名</b>	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト <b>3名</b>	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント <b>58名</b>	
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー <b>2名</b>	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー <b>49名</b>	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント <b>72名</b>	
	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト <b>2名</b>	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント <b>40名</b>	
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト <b>9名</b>	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント <b>14名</b>	
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー <b>4名</b>	Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント <b>1名</b>	
Salesforce 認定 Integration アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 システムアーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント <b>49名</b>	
			<b>SALES セールス</b>
			Salesforce 認定 セールスエキスパート <b>1名</b>

\*:2024年1月4日時点、株式会社セールスフォース・ジャパン認定資格保有者数 企業別一覧 より当社グループの人数を記載

# 当社の強み:マルチTech力



## マルチに対応可能な総合的Integration力

### Cloud Integration

Salesforceを中心とした  
クラウドサービス導入支援



### Data Success

データサクセスコンサル～  
環境構築～活用サポートの  
データ活用の一連を支援



### System Solution

オープン系技術を中心とした  
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ



基幹系

## Cloud Integration



### Salesforceを中心とした クラウドサービス導入支援

【インプリ可能な製品群】



Sales Cloud



Experience Cloud



CRM Analytics



Service Cloud



Heroku



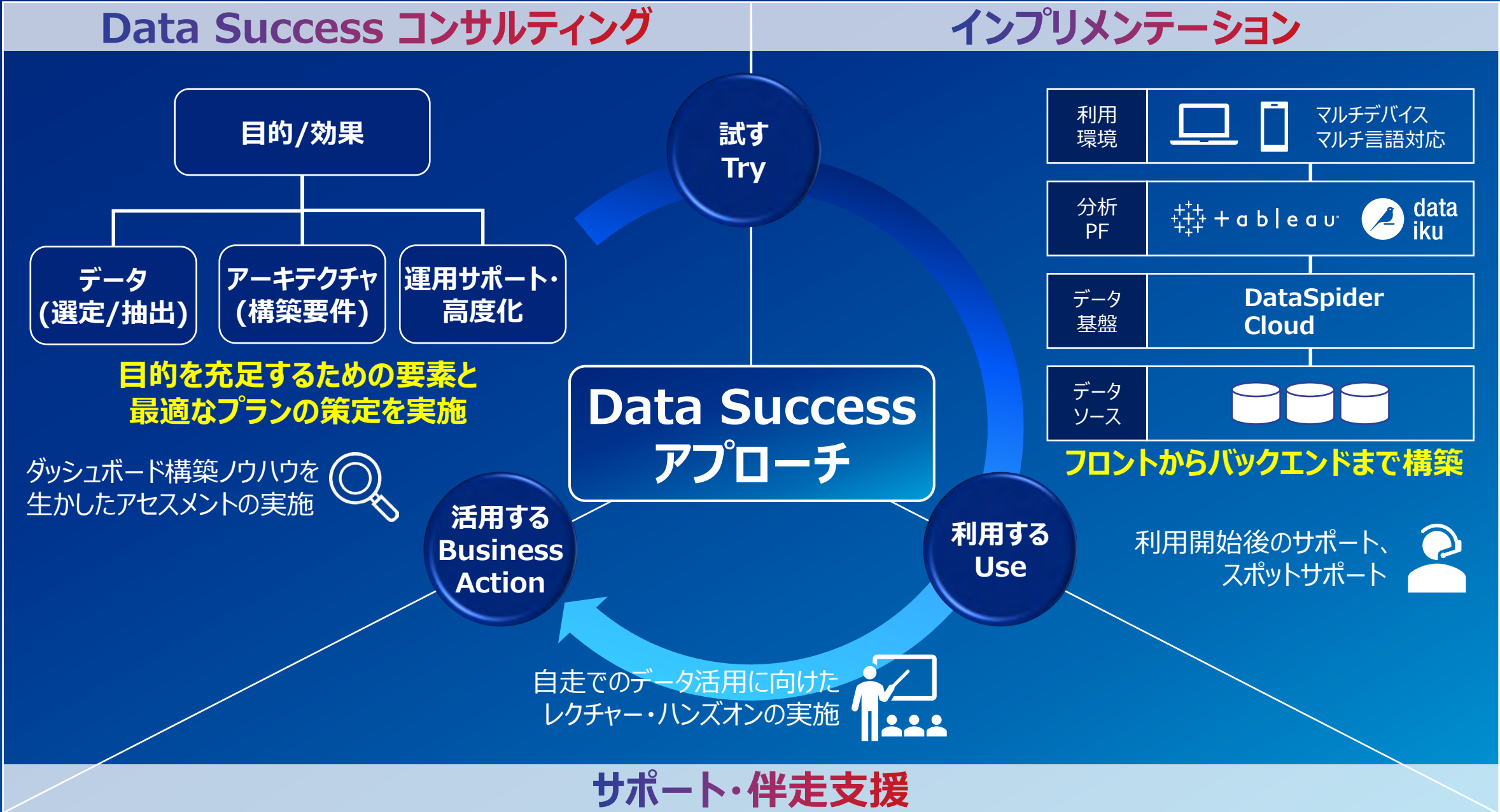
Quip



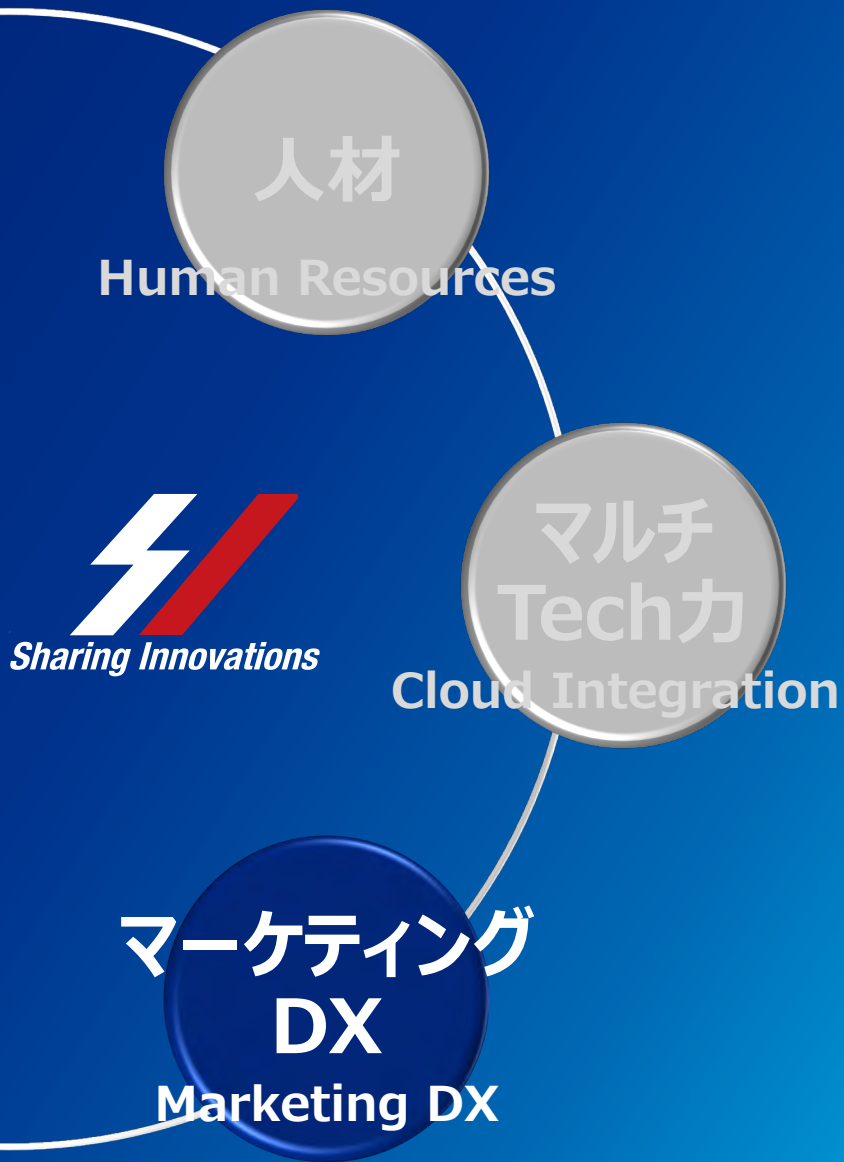
Marketing Cloud  
Account Engagement



Marketing Cloud  
Engagement

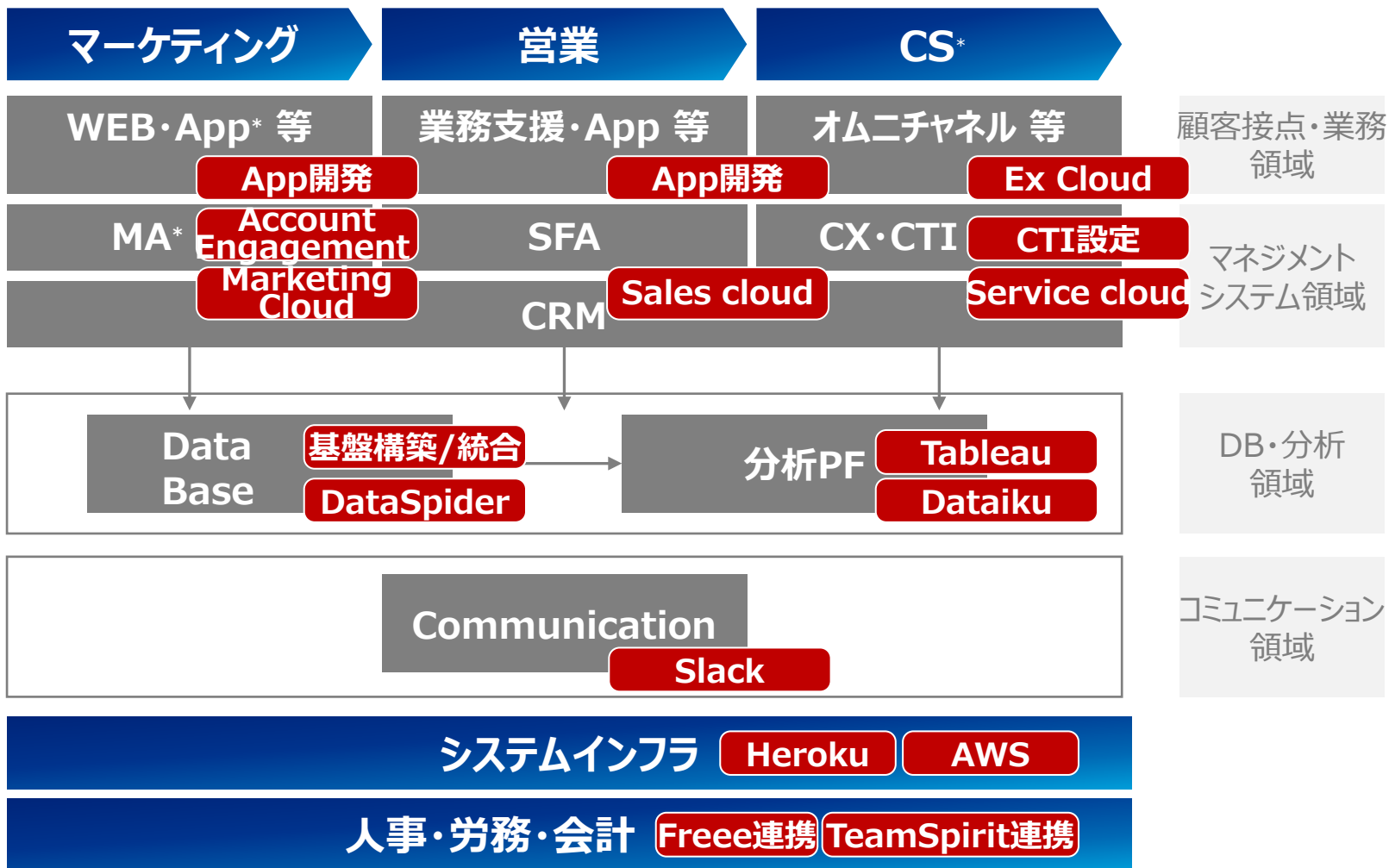


# 当社の強み:マーケティングDX



# マーケティング~営業~CS領域で、Cloud×データ×開発をワンストップでDX推進

## SIの対応ソリューション例



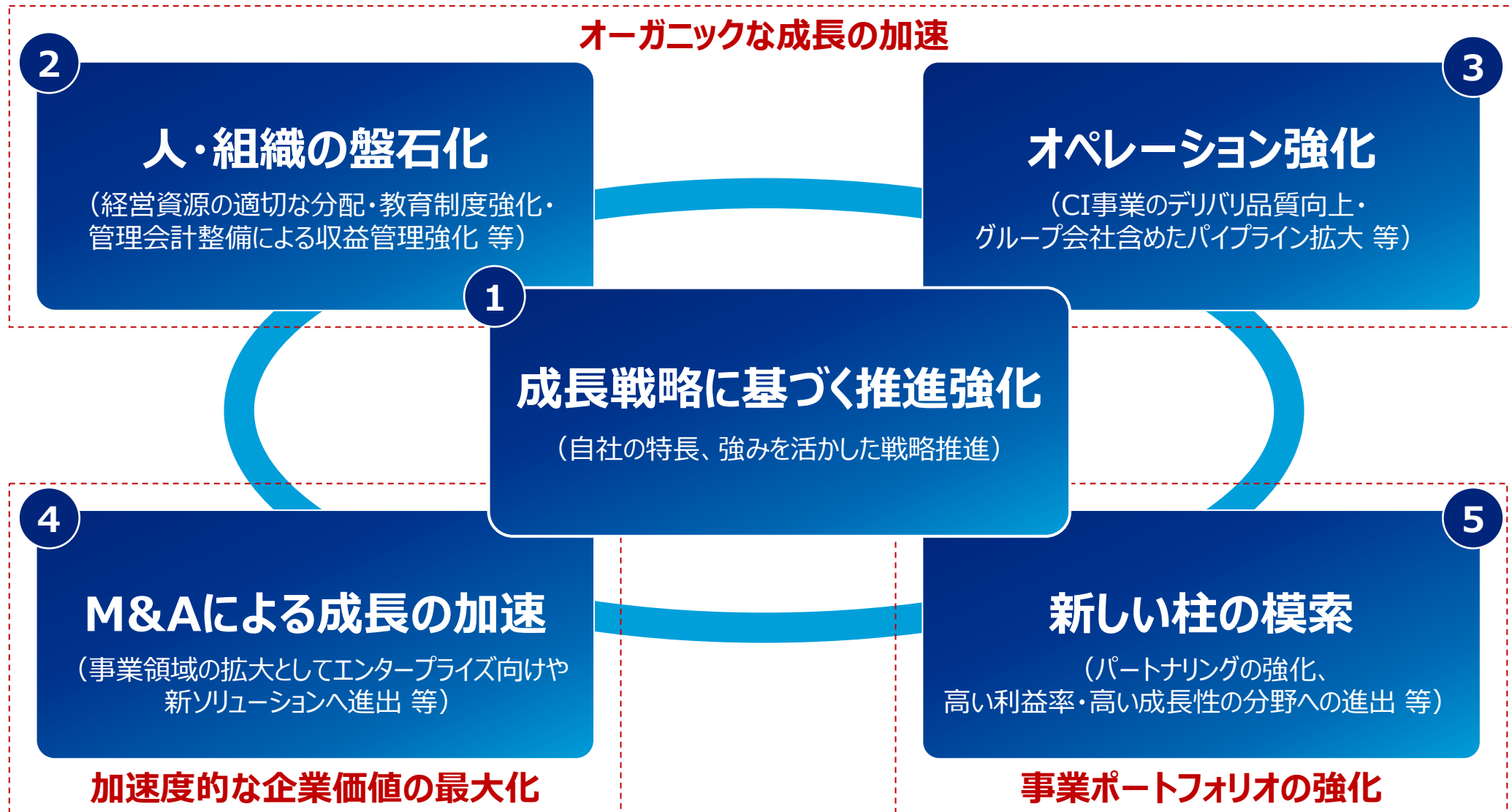
\*:CS(Customer Service), App(Application software), Ex Cloud(Experience Cloud), MA(Marketing Automation),



# アジェンダ

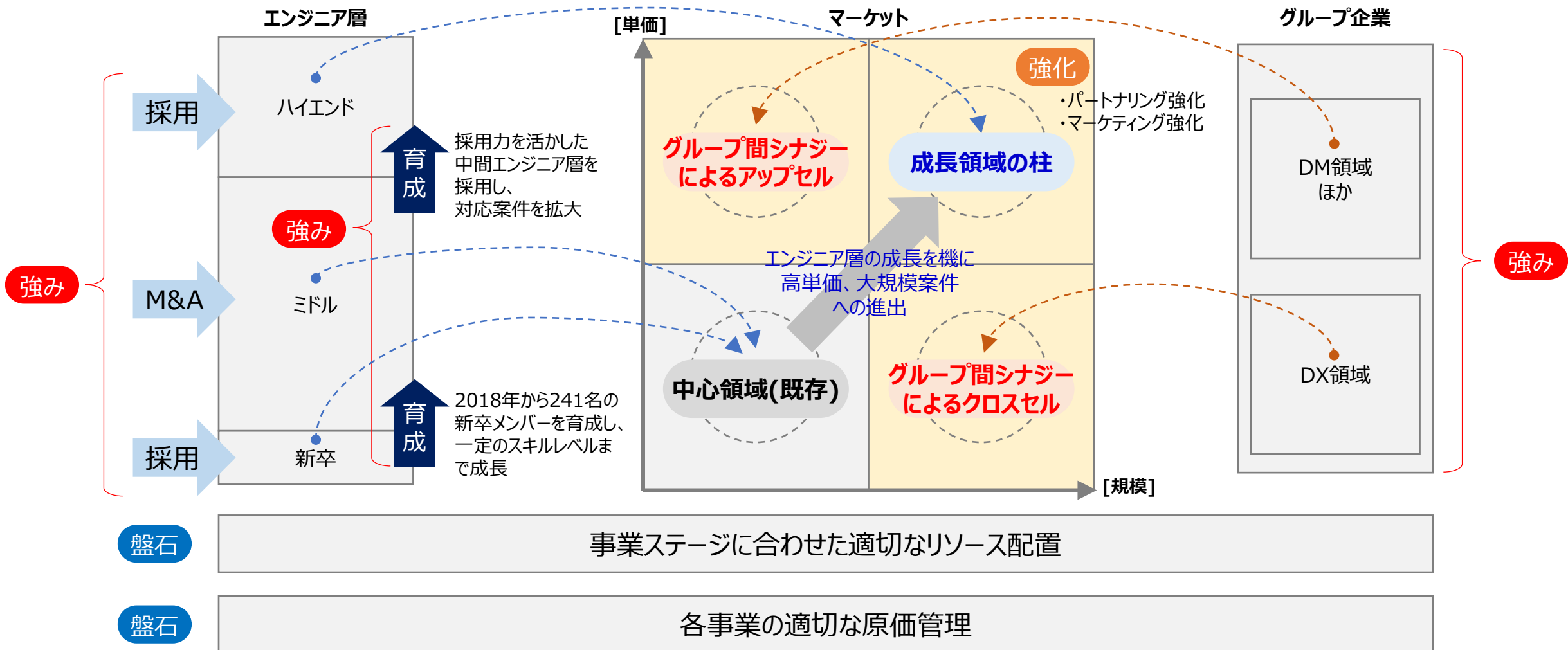
- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 中長期の成長戦略

①成長戦略に基づき、年間を通じて②～⑤のテーマに紐づく個別課題・アクションを遂行し、企業価値の最大化を図っていく。



# ①成長戦略に基づく推進強化 ②人・組織の盤石化 ③オペレーション強化 *Sharing Innovations*

①成長戦略の下、強みを活かした（育成、採用、グループシナジーの展開 など）をビジネス領域の拡大展開を実行していく。



FY2023にコンティニュー社をグループに迎え入れ、CI事業の組織力を強化したため、  
今後は、CI/SS事業の領域拡大、SS事業の規模化の優先度を上げていく。

### M&Aソーシング・実行時の観点と狙い

新たなマーケット  
領域への進出

成長領域への進出

KSF：ケイパビリティを活かした成長市場への展開

CI/SS事業の  
領域拡大

ビジネス領域の拡大

KSF：プロダクト依存からビジネスソリューション展開への移行

SS事業の  
規模拡大

SESのスケール拡大

KSF：高単価領域の派遣技術者の獲得・保有

OHグループ・SIが  
培った  
PMIノウハウ

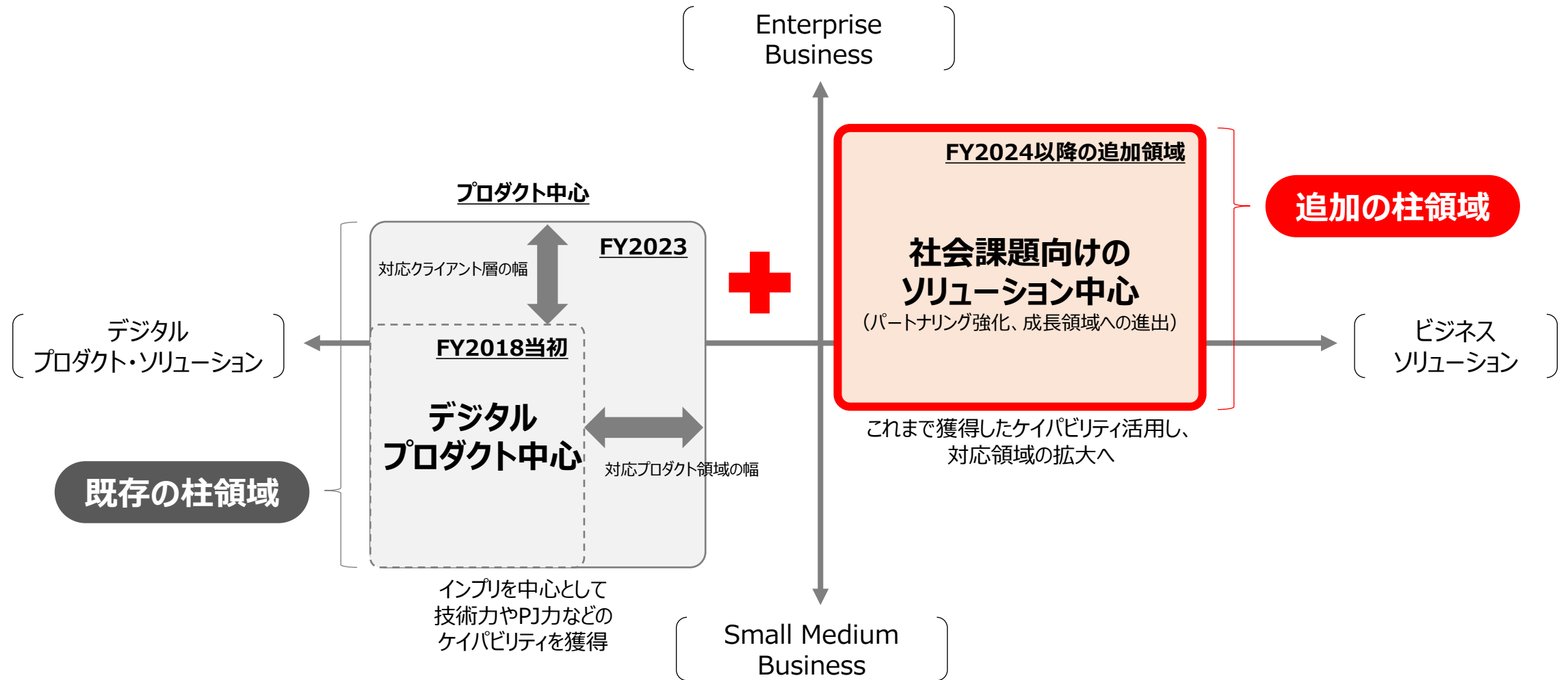
### M&A活用の効果

既存事業のオーガニックな  
成長に加え、M&Aにより、  
企業価値の最大化を加速

※具体案件は今後年間を通じてソーシング予定  
(毎月、2~3件のペースで実施中)

## ⑤新しい柱の模索

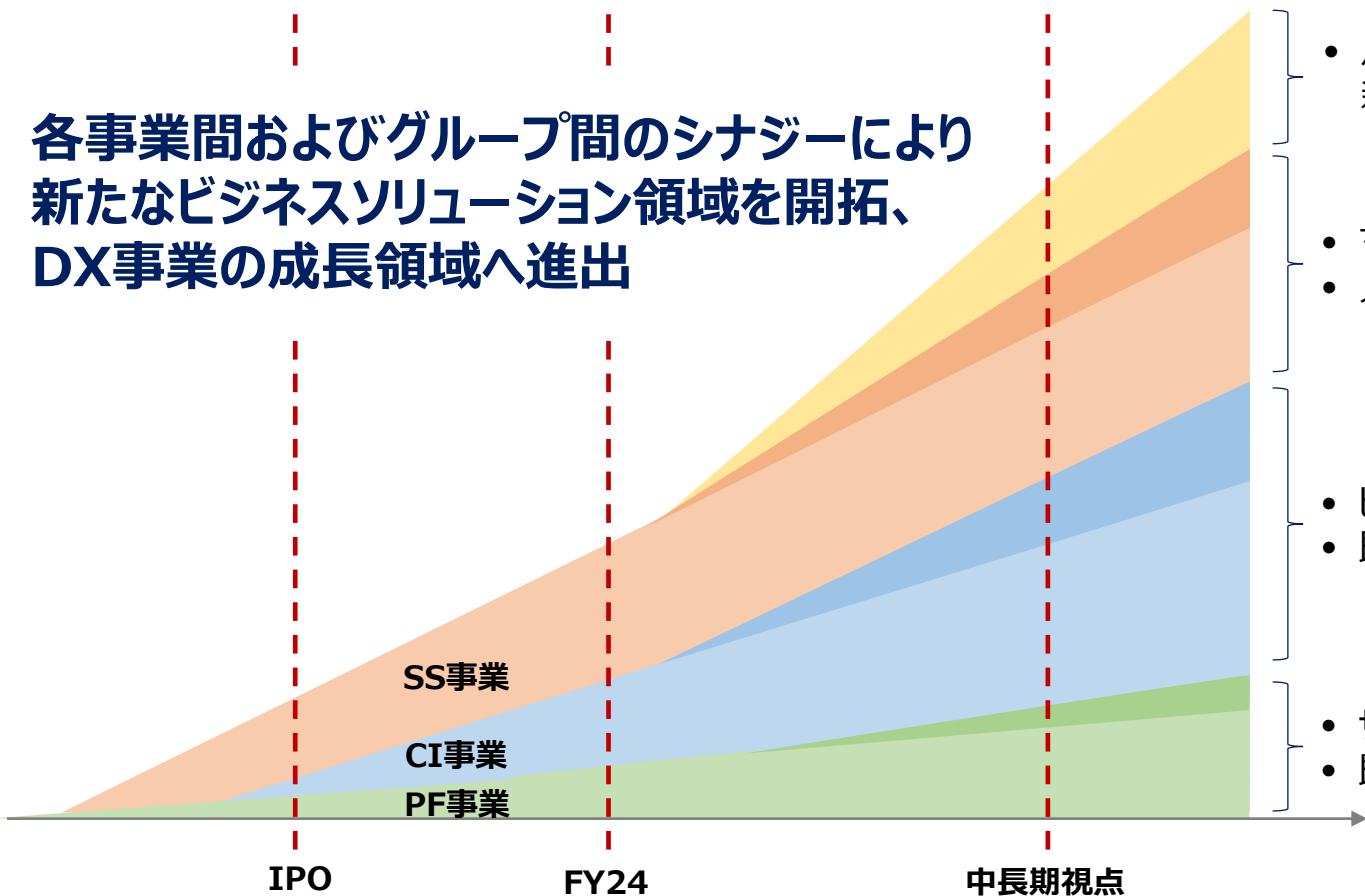
事業ポートフォリオ強化のために次なる収益の柱を模索する。当社の強みである人材・グループ連携に加え、パートナーリングを進め、社会課題を含むビジネスソリューション軸で成長領域を拡大していく。



既存事業の生産性・価値向上をベースとしつつ、各事業ごとに新たな収益機会を広げ、プロフィット体質へと改革を進める。加えて、次なる収益の柱を模索し、事業ポートフォリオを強化していく。



各事業間およびグループ間のシナジーにより  
新たなビジネスソリューション領域を開拓、  
DX事業の成長領域へ進出



## 主な取り組み

### 新規の収益領域

- パートナリング、M&Aによる新たな成長領域への進出
- マーケット需要に合う人材提供  
• 人材型ソリューションの提供 等
- ビジネスソリューション展開  
• 既存領域の周辺案件への対応
- サービスの拡充  
• 既存プラットフォームの横展開 等

### 既存の収益領域

- SE単価増による収益効率Up  
• グループ間連携によるリード拡大 等
- ケイパビリティ活用によるサービス拡充  
• エンタープライズ領域進出 等
- 生産性向上  
• 付加価値向上

	FY2023			FY2024
	業績予想	実績	増減率	計画
売上高	5,840	<b>5,057</b>	-13%	<b>5,175</b>
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	5,435	<b>4,670</b>	-14%	<b>4,770</b>
システムソリューション（SS）	4,045	<b>3,586</b>	-11%	<b>3,600</b>
クラウドインテグレーション（CI）	1,300	<b>1,055</b>	-19%	<b>1,125</b>
プラットフォーム（PF）事業	422	<b>414</b>	-2%	<b>430</b>
売上総利益	1,220	<b>1,015</b>	-17%	<b>1,170</b>
営業利益	185	<b>124</b>	-33%	<b>280</b>
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	590	<b>328</b>	-44%	<b>570</b>
プラットフォーム（PF）事業	60	<b>57</b>	-4%	<b>62</b>
調整額	-465	<b>-262</b>	-	<b>-352</b>
経常利益	183	<b>126</b>	-31%	<b>280</b>
当期純利益	110	<b>34</b>	-69%	<b>140</b>

➤ **FY2023業績予想と実績との差異**

FY2023業績予想では、売上高は前期比+13%（CI事業+13%、SS事業+11%）、DX事業のセグメント利益で+60%を見込んでいたが、構造改革の売上拡大の施策として、高難易度・大規模案件の受注に至ったものの、その受注がFY2024の売上となること、システムソリューション事業においても、大型案件の検収がFY2024に延伸したことにより、業績予想との乖離が発生。

➤ **経営上重視している指標**

当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指しており、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としております。



# Appendix : 主要な事業等のリスク

## 1. 人材の確保について

当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着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要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、成長の実現に当たっては当リスクが最も重要な影響を与える可能性があるとして認識しており、当リスクに対応するため、当社では引き続き積極的な人材の採用及び教育を実施してまいります。

## 2. 今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存について

当社グループが今後注力していくクラウドインテグレーションサービスの大部分は、Salesforceに特化したインテグレーションであるため、当社グループの成長はSalesforceの市場の拡大やsalesforce社の経営戦略に大きく依存しております。また、当社は株式会社セールスフォース・ジャパンからクライアントの紹介を受けているため、当社と株式会社セールスフォース・ジャパンとの関係が悪化した場合やSalesforceの市場規模が縮小するような場合、あるいはsalesforce社の経営戦略に変更があるような場合には、当社グループ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。

## 3. 親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有することについて

当社の親会社である株式会社Orchestra Holdingsは、当社発行済株式総数の半数以上を保有しております。したがって、株式会社Orchestra Holdingsは、株主総会の特別決議を要する事項（例えば吸収合併、事業譲渡、定款変更等を含みますが、これらに限りません。）に関する重大な影響力を有するとともに、株主総会の普通決議を必要とする事項（例えば、取締役の選解任、剰余金の処分や配当等を含みますが、これらに限りません。）に関する決定権及び拒否権を有することになります。したがって、株主総会の承認を必要とする事項に関し、株式会社Orchestra Holdingsが影響を及ぼす可能性があります。そのため、何らかの理由により株式会社Orchestra Holdingsとの関係が悪化した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

## Appendix : 将来の見通しに関する注意事項

1. 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。
3. 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、2025年2月を予定しております。

