

東証グロース 7073

株式会社ジェイック

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年4月

目次

当社について

新卒支援事業について

フリーター支援事業について

教育研修事業その他について

全社成長イメージ等について

リスク情報

当社について



ジェイックとは

フリーター・第二新卒・中退者・就活生など、就職に苦戦している若手人材を【教育】して【自己効力感】を高め【雇用創出の機会】を創り出す会社です



教育



自己効力感



雇用創出

※現在はオンラインでサービスを提供しています。

事業を行う理由・当社のミッション

若者の就職支援を通じて、日本の労働力不足を解消する

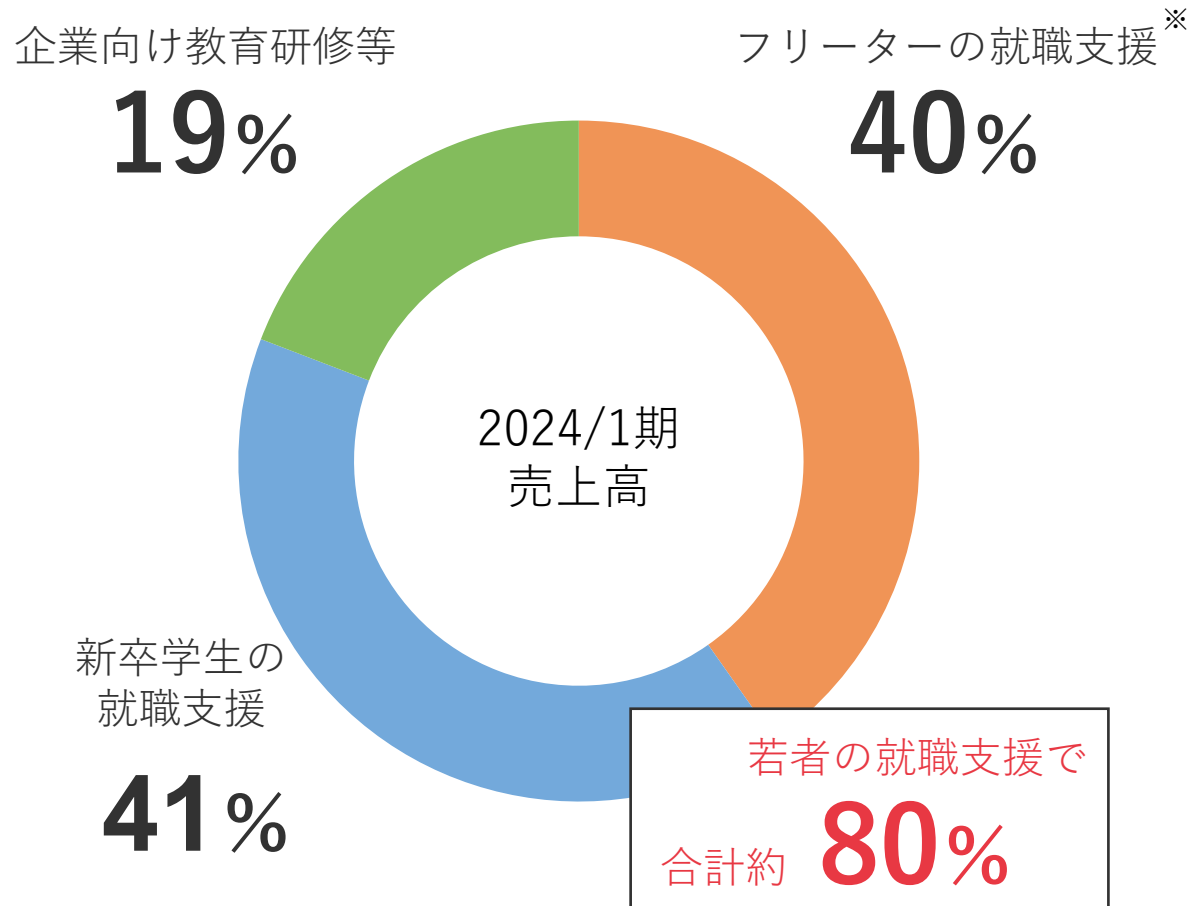


Mission

企業のホームドクター、人材のメンターとなり
人と組織の限りない可能性に貢献し続ける

※現在はオンラインでサービスを提供しています。

売上構成



フリーターの就職支援

20代既卒・フリーター、
大学中退者、第二新卒

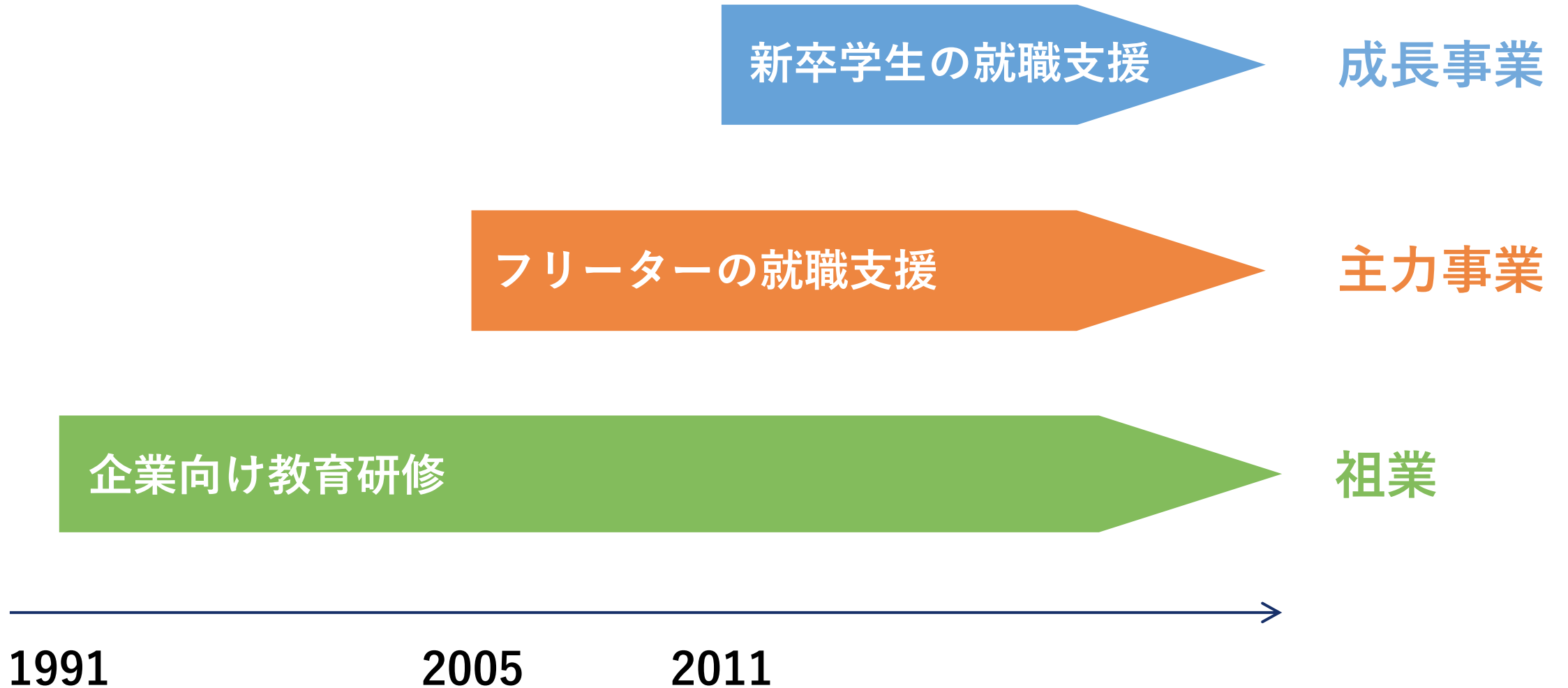
新卒学生の就職支援

就職活動にやや出遅れている
大学4年生

企業向け教育研修等

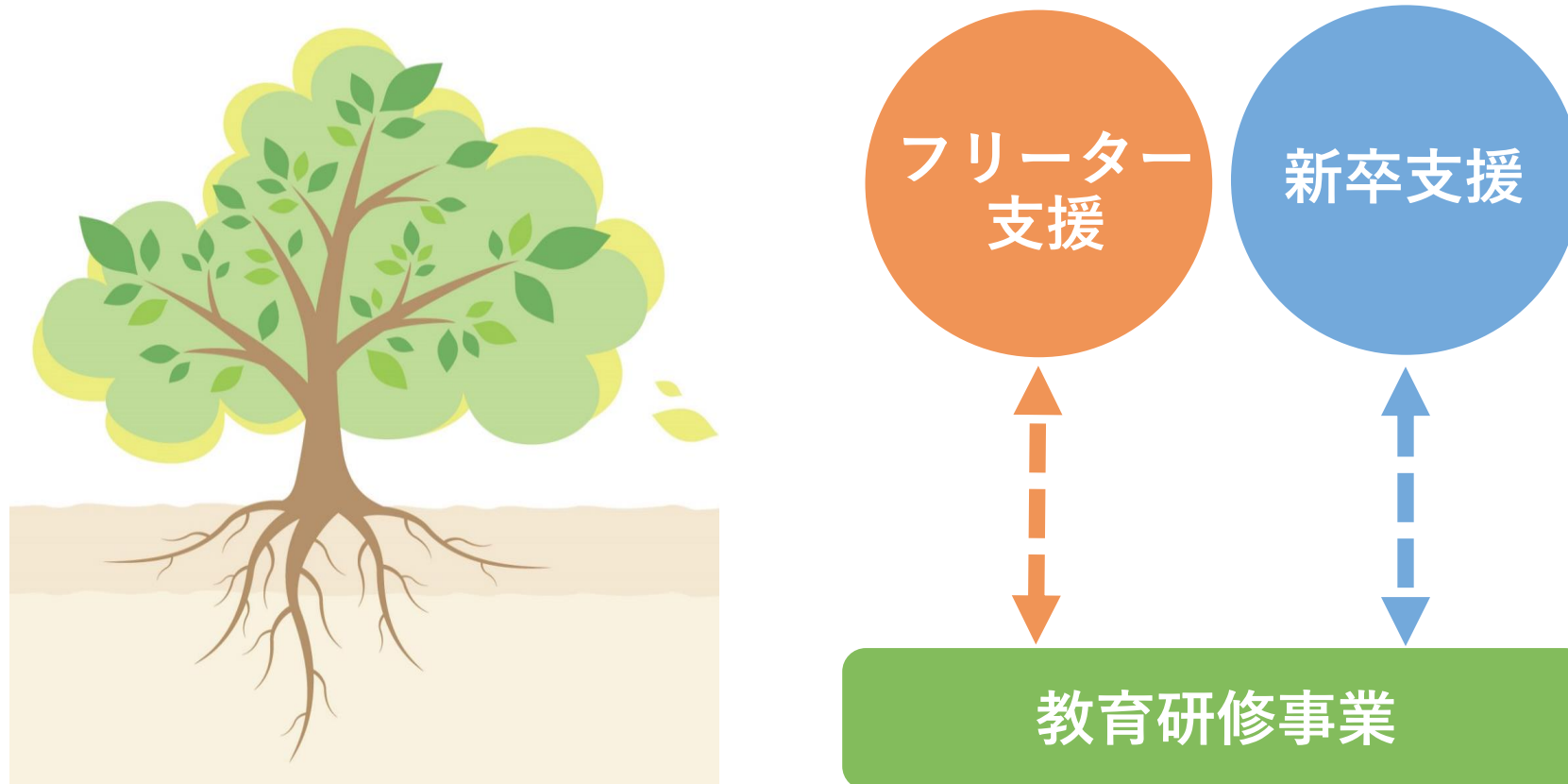
①企業向けの研修・セミナー等
②株式会社Kakedas

※決算短信等では、フリーターの就職支援事業を「カレッジ事業」と記載しています。



教育研修事業の位置づけ

教育研修事業は、フリーター支援事業、新卒支援事業を成長させていく上での基盤としての価値が大きい



■ フリーター支援事業

新卒支援事業

教育研修事業

フリーター支援事業 事業領域とビジネスモデル



フリーター支援事業 事業領域

若手・未経験層に特化して企業に紹介

人材紹介のモデルで、紹介時（採用時）に企業から紹介手数料をいただく

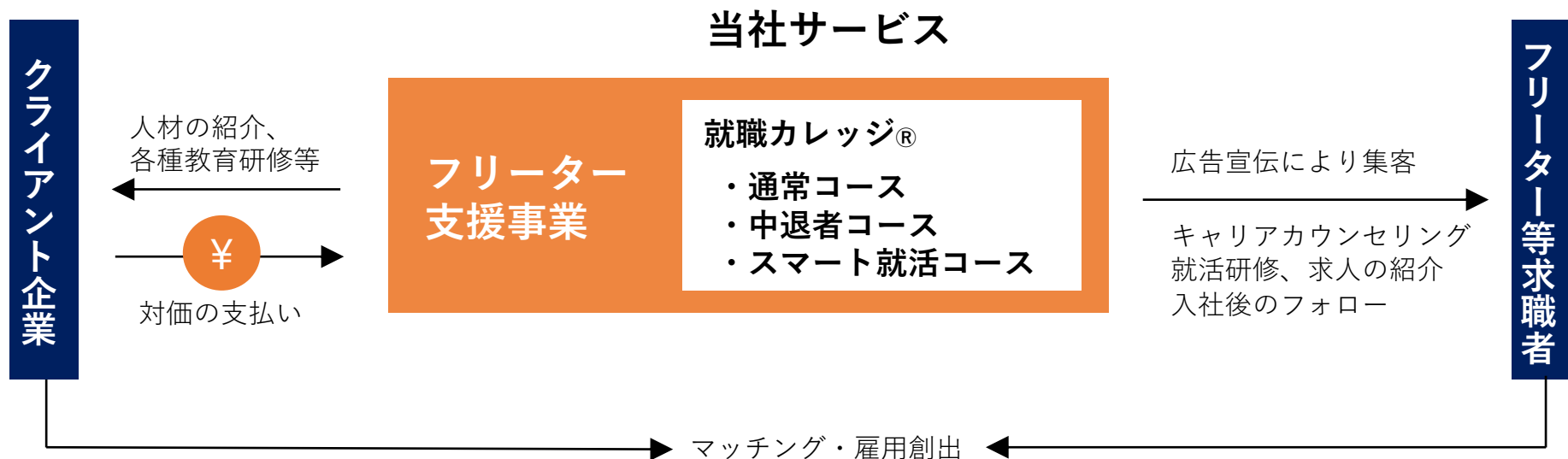
採用支援市場における フリーター支援事業の事業領域

採用人材層	経験者・ 専門職				
	若手・ 未経験層			フリーター 支援事業	
	新卒学生				
		求人媒体	合同企業 説明会	人材紹介	ダイレクトリク ルーティング他
採用手段					

フリーター支援事業 ビジネスモデル

企業は採用成功時に手数料を支払う成功報酬型

フリーター等求職者は広告宣伝により集客



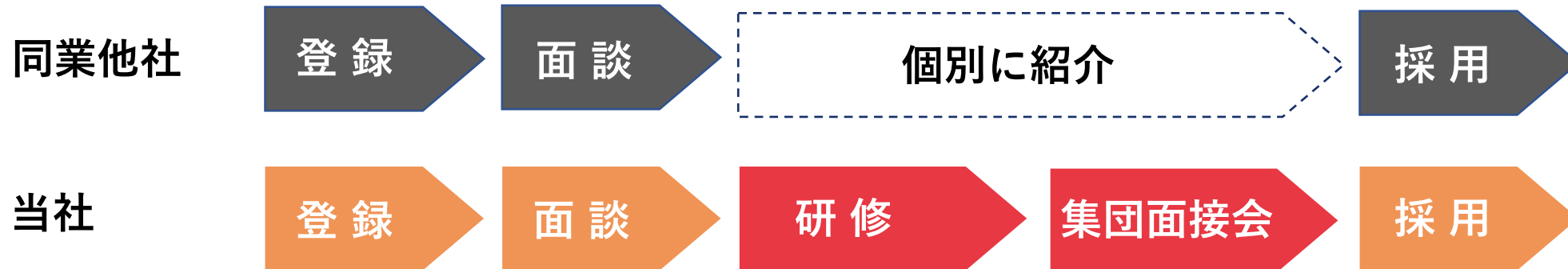
フリーター支援事業 就職決定までの流れ

接触から面接会参加まで円滑に進むことと、出口としてのマッチングが重要



他社との違い

独自の【無料研修】と【集団面接会】



研修



集団面接会

※研修、集団面接会とも、現在はオンラインで提供しています。22ページも合わせてご覧ください。

■ フリーター支援事業

新卒支援事業

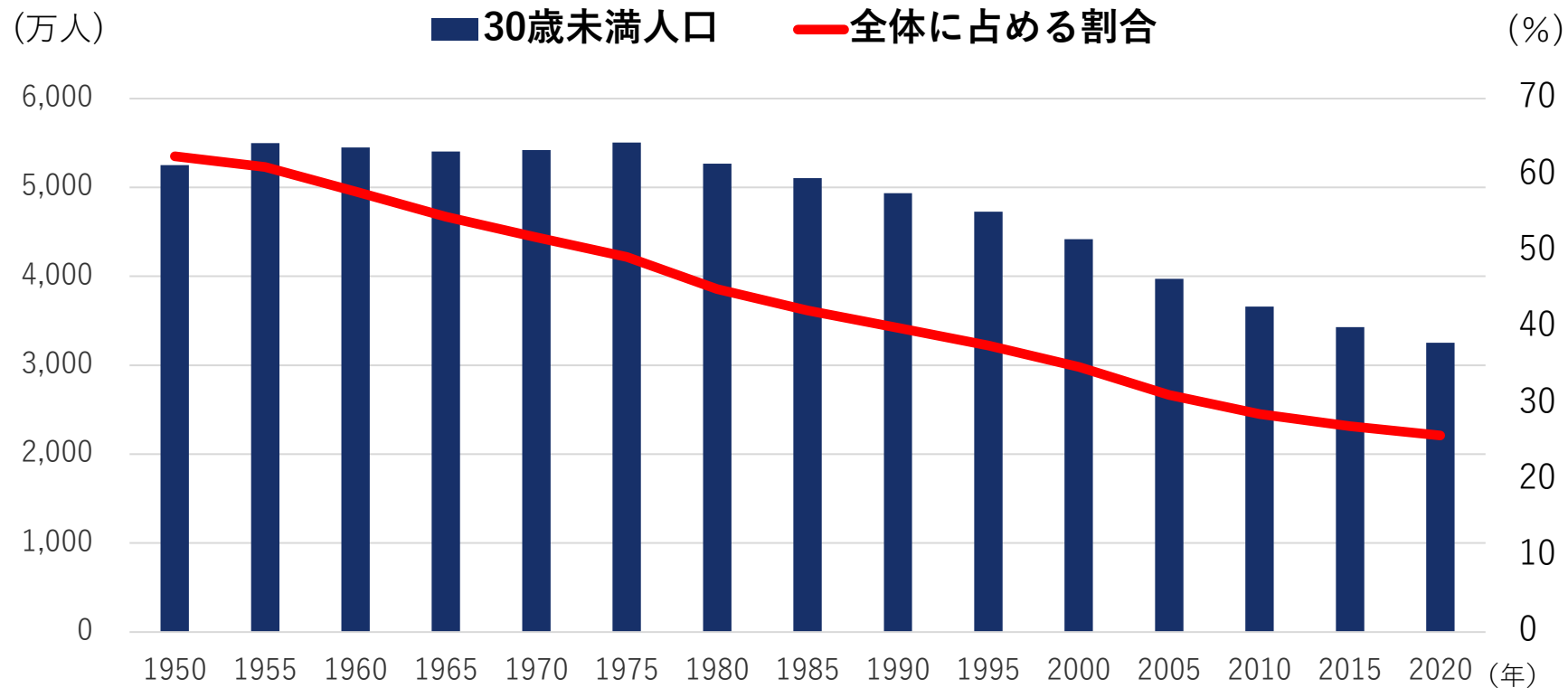
教育研修事業

フリーター支援事業 市場環境



市場環境

若年者人口が減少し、中小企業は若手の採用が一層難しくなる

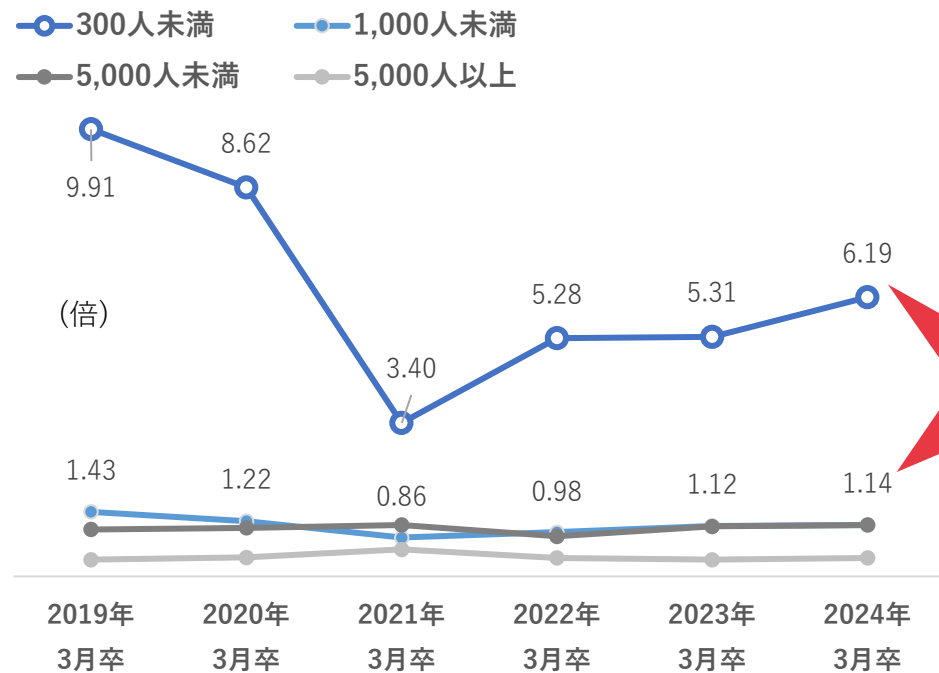


(出所) 総務省「国勢調査」人口推計 (各年10月1日現在)

市場環境

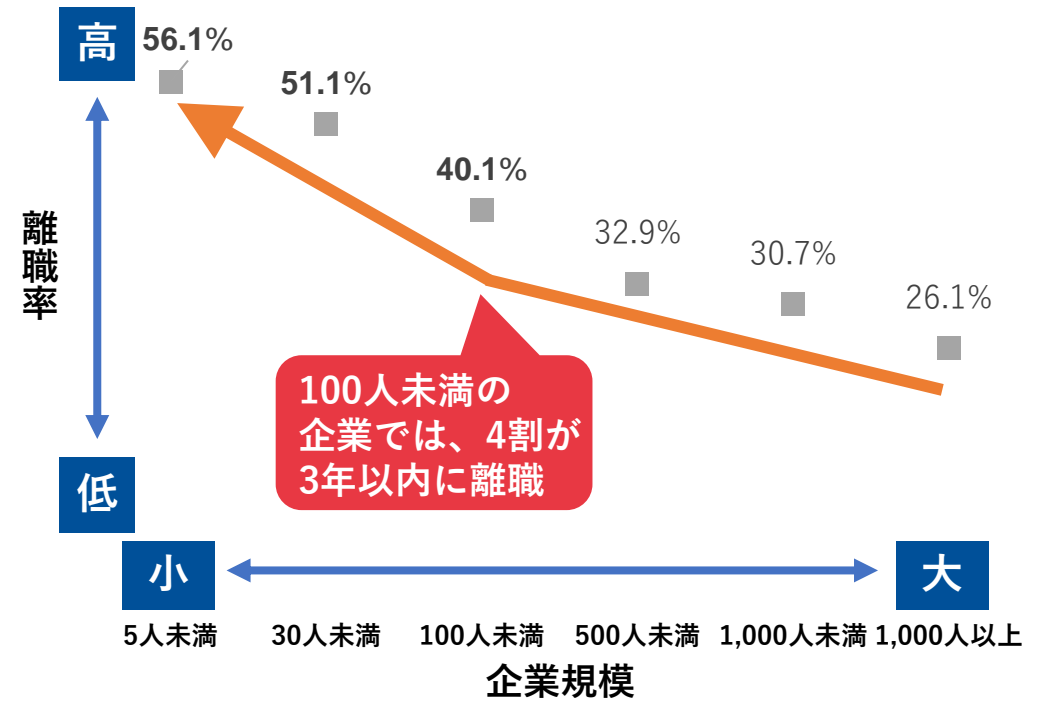
中小企業は人不足が続いており、かつ、採用しても離職しやすい

社員規模別大卒求人倍率



中小企業と大企業とで求人倍率に大きな開き

大卒就職者の企業規模別3年以内離職率



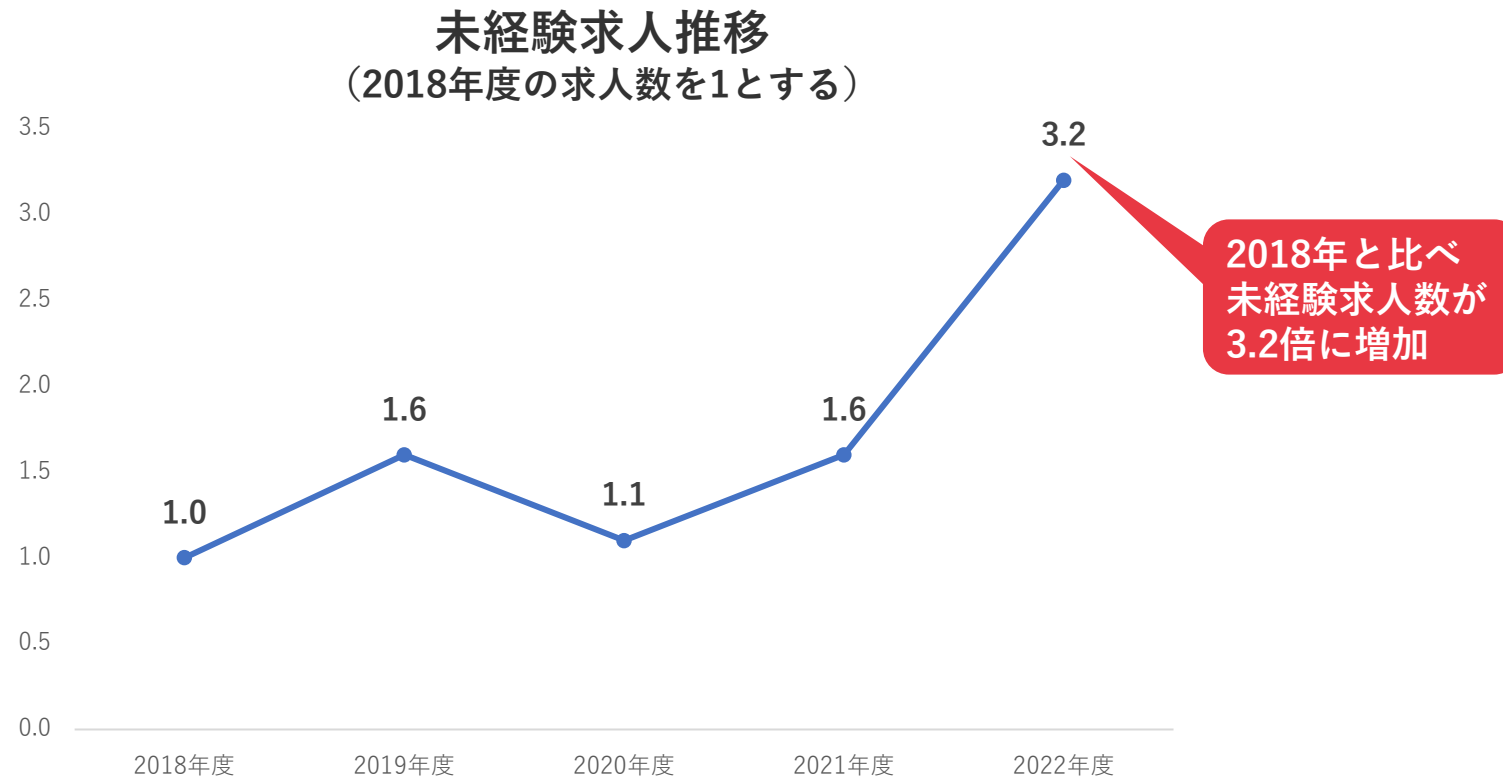
100人未満の企業では、4割が3年以内に離職

(出所) リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査 (2024年卒)」 (2023年4月)

(出所) 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況 (令和2年3月卒業者の状況)」

市場環境

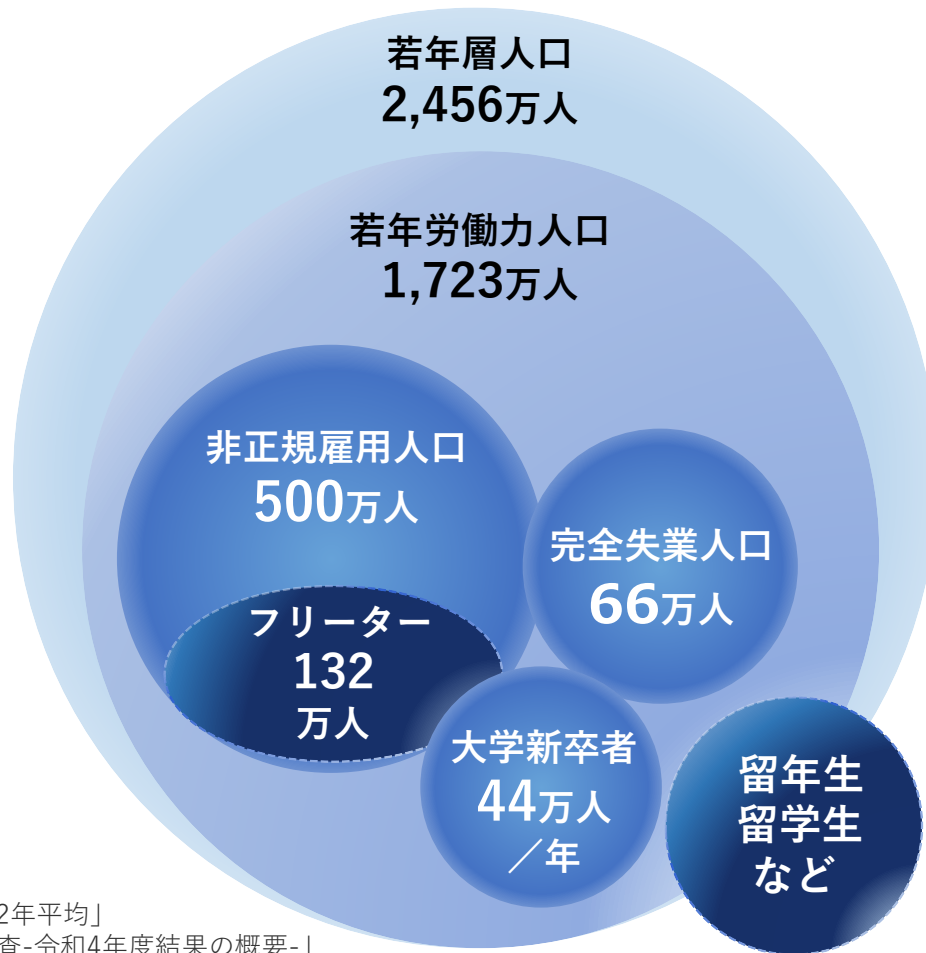
そのため若年未経験層のニーズは高く、未経験求人数も増加している



(出所) リクルート「リクルートエージェントの求人分析 (2023年10月～2024年1月)」をもとに当社作成

市場環境

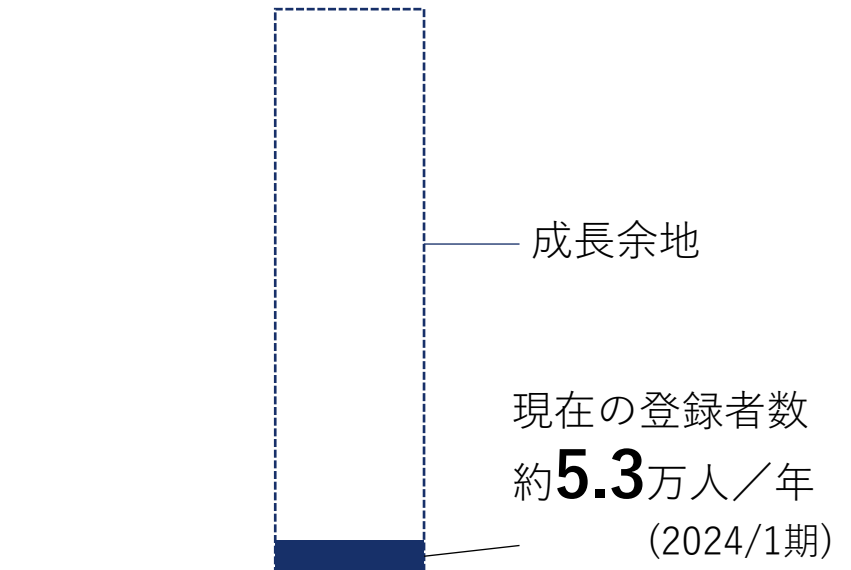
当社のターゲットは約150万人。現在は年間約5.3万人の登録であり、成長余地は大きい



150万人 VS 5.3万人

当社のターゲット市場 約150万人

(フリーター132万人+留年生、留学生など)
(なお、潜在市場規模は約600万人)



若年層=15~34歳と定義
(出所) 総務省「労働力調査 2022年平均」
文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」

■ フリーター支援事業

新卒支援事業

教育研修事業

フリーター支援事業 当社の強み



企業に選ばれる理由

企業からは、集団面接会で真面目な若者約20名と確実に会うことができ、スピード感をもって採用できる点が評価されている

① 研修

自ら研修を受講する
真面目で一生懸命な
若者と会える

② 確実性

一度に約20人の若者と
確実に会える

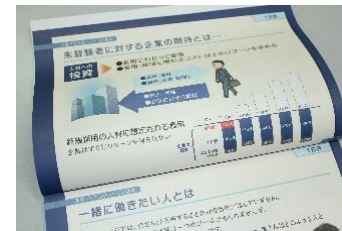
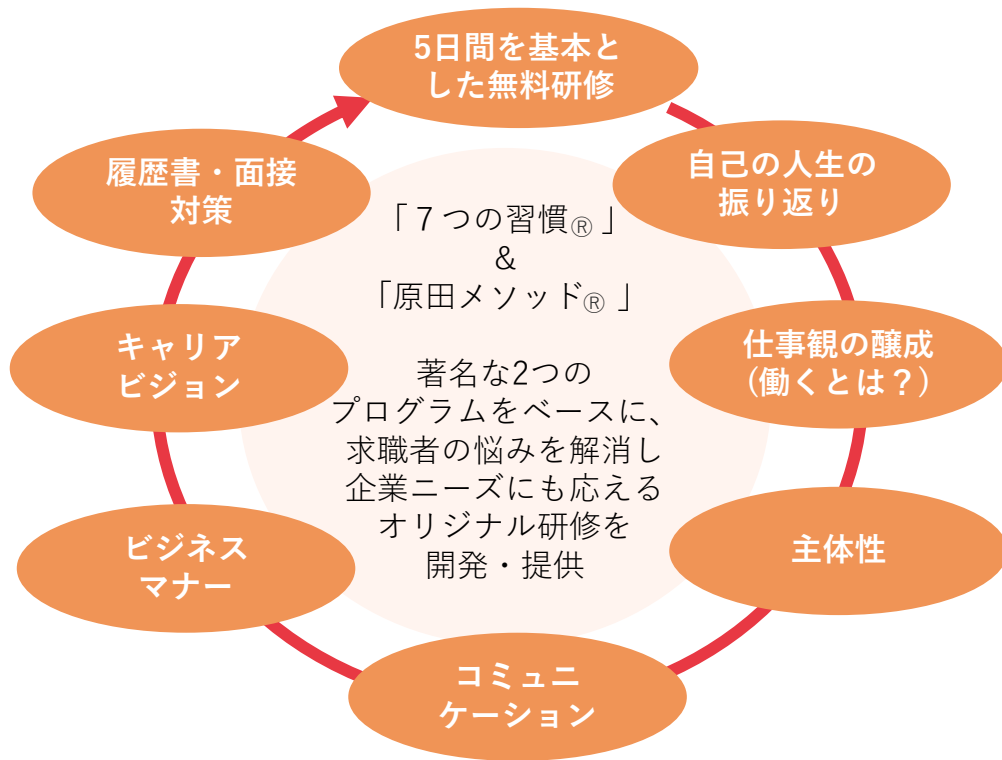
③ スピード

最短2週間で採用できる

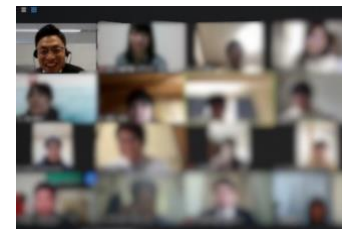
企業に選ばれる理由① 研修

求職者には5日間を基本とした基礎ビジネス研修を[※]無料で提供
 企業は、自ら研修に参加し修了した、真面目で一生懸命な若者たちと会うことができる

フリーター向け 研修メニュー



約150ページに及ぶ
オリジナル研修テキスト



仲間と一緒に
成長できる環境



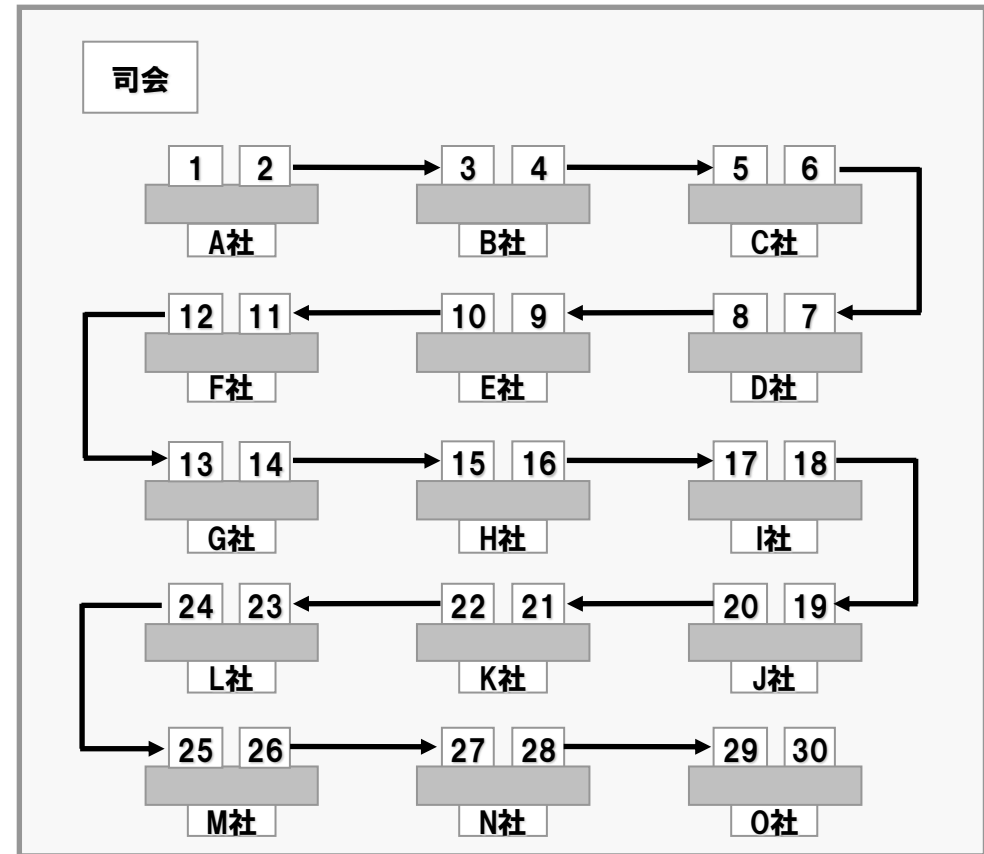
現在はオンラインで
研修を実施

※研修はすべて、採用企業からいただく紹介手数料で運営しているため、求職者は無料で参加することができます。

企業に選ばれる理由② 確実性

集団面接会では、求職者と企業が総当たりで面接

半日で、研修をやり切った求職者約20名と確実に会うことができる



企業に選ばれる理由③ スピード

当社への問い合わせから採用決定・入社まで、最短2週間で完了

新卒学生や在職中の経験者と異なり、フリーターはすぐに入社できることが多い



- フリーター支援事業
 - 新卒支援事業
 - 教育研修事業

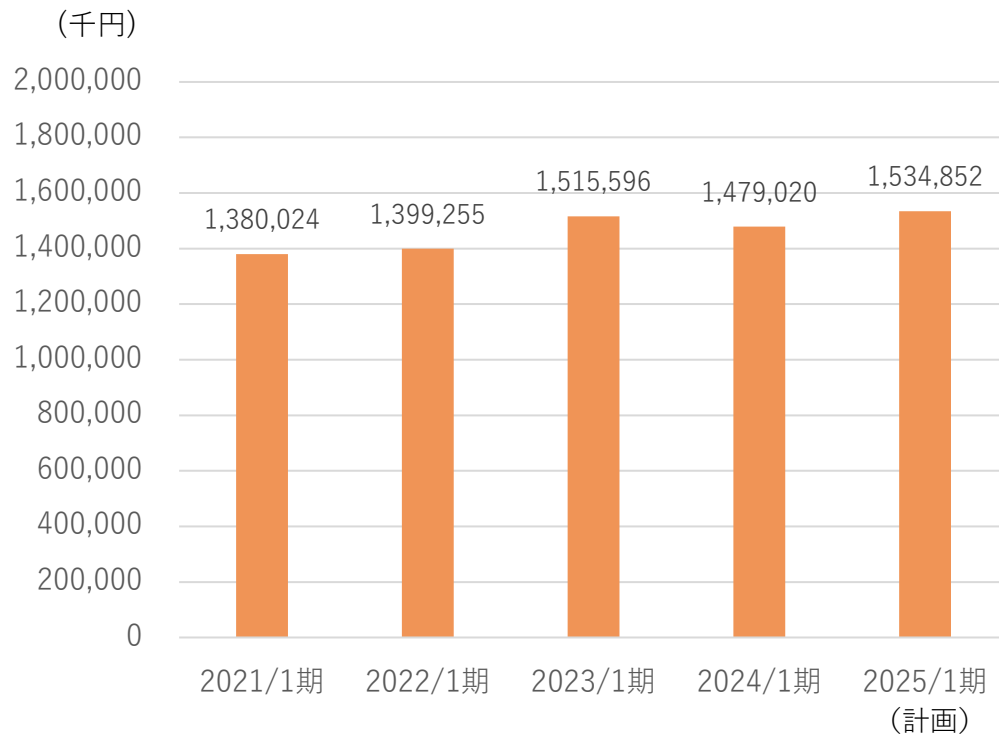
フリーター支援事業 業績推移と計画



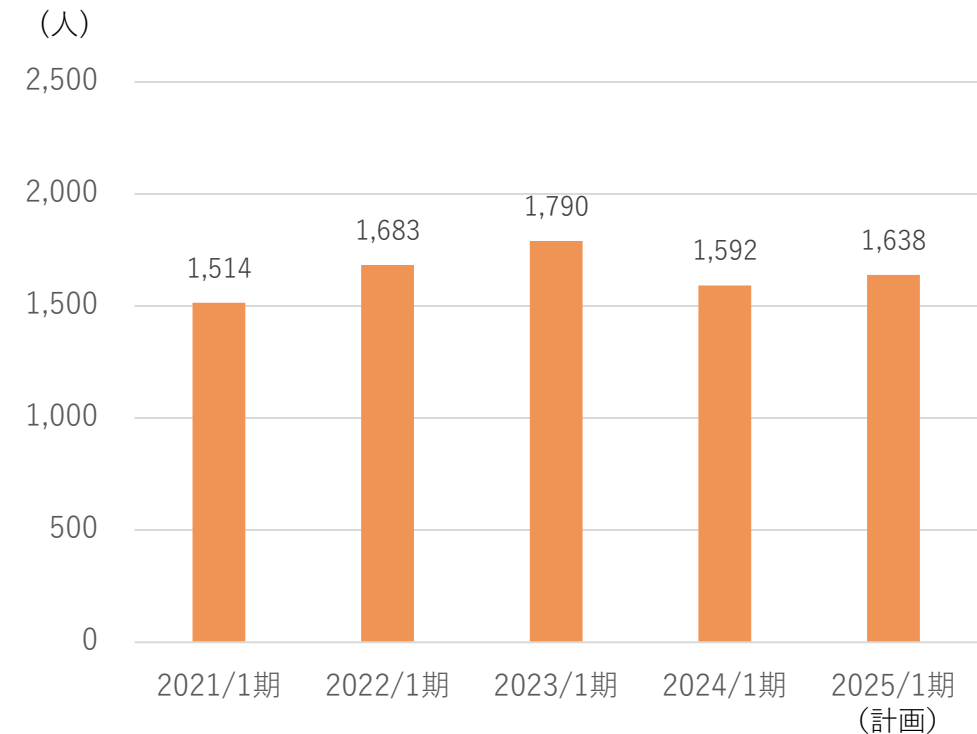
フリーター支援事業 業績推移

雇用創出数は、前期と比べ約11%減少

フリーター支援事業 売上高



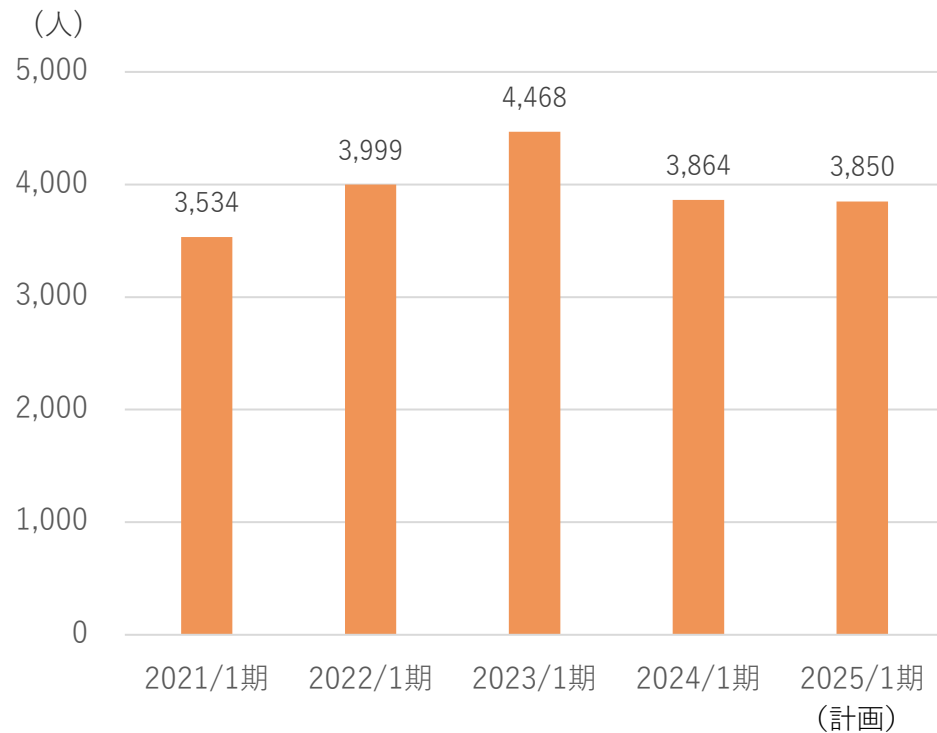
フリーター支援事業 雇用創出数



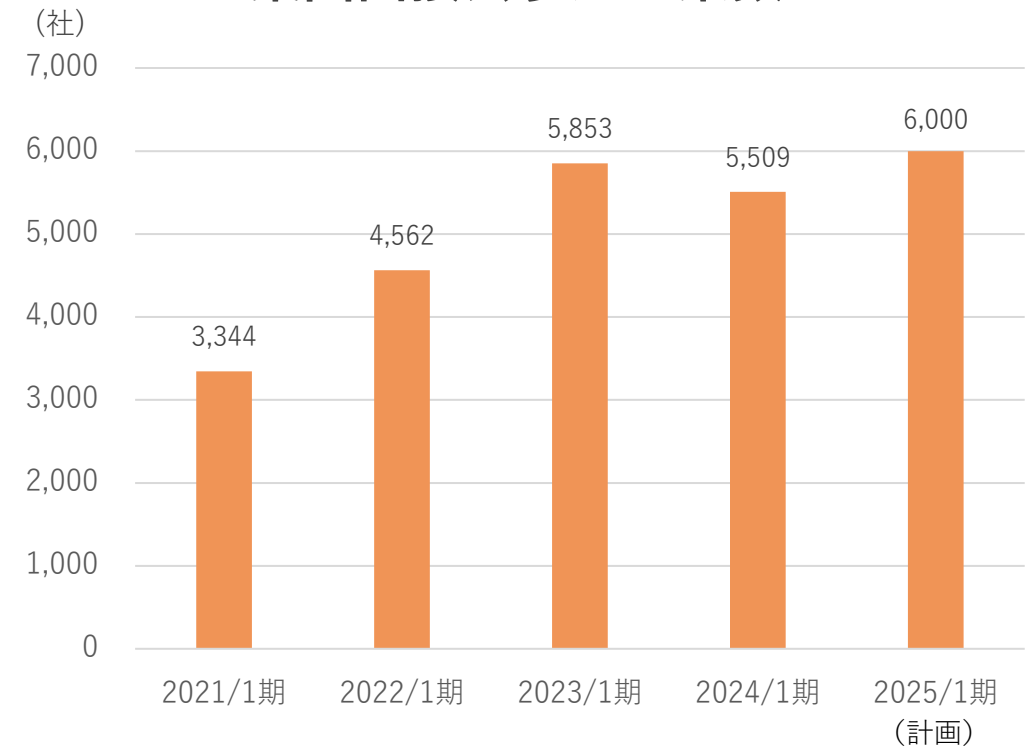
フリーター支援事業 KPI推移

研修参加人数、集団面接会参加企業数は下記のように推移

研修参加人数



集団面接会参加企業数



フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

新卒支援事業 事業領域とビジネスモデル



新卒支援事業 事業領域

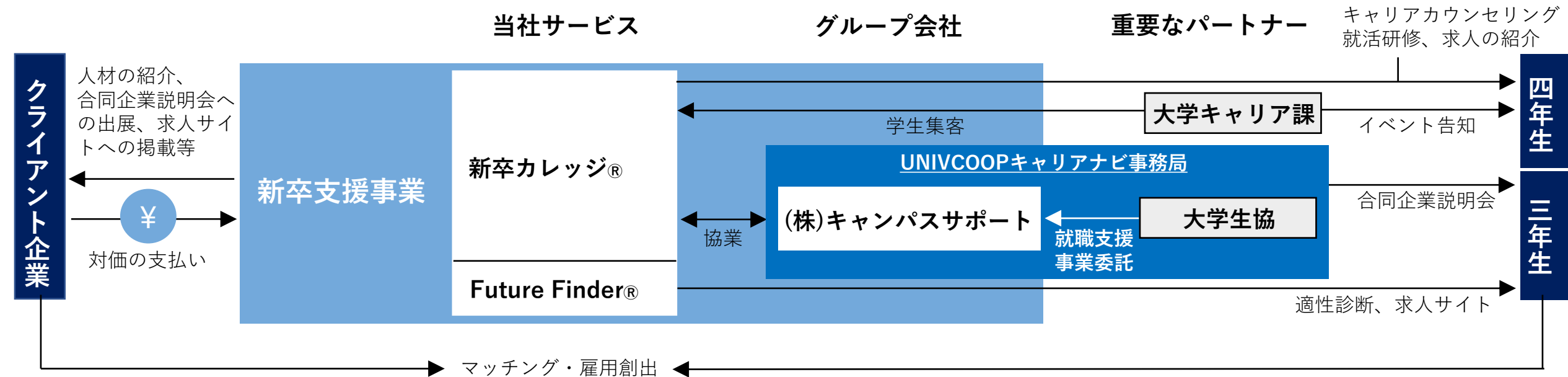
大学3～4年生を支援するが、特に、秋以降に就職活動をしている4年生の支援が得意
 支援方法は、人材紹介、合同企業説明会、ダイレクトリクルーティングなどさまざま

採用支援市場における
 新卒支援事業の事業領域

採用人材層	経験者・ 専門職				
	若手・ 未経験層				
	新卒学生	新卒支援事業			
		求人媒体	合同企業 説明会	人材紹介	ダイレクトリク ルーティング他
		採用手段			

新卒支援事業 ビジネスモデル

メインとなる「新卒カレッジ®」の他、「Future Finder®」「(株)キャンパスサポート」の3つを展開。大学キャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）をパートナーとして、3~4年生を支援



※サービス提供方法の一部変更に伴い、前回資料より図表を変更しています。

3つのサービスの違い

新卒カレッジ®

大学と提携して学生を支援
人材紹介モデルで、企業の採用時に成功報酬をいただく

Future Finder®

ダイレクトリクルーティング&求人サイト
掲載課金&採用成功報酬

(株) キャンパスサポート

大学生協から受託して合同企業説明会を開催

Future Finder® のサービス内容

学生・企業の双方が診断を実施し、その特性により診断エンジンがマッチングする
ダイレクトリクルーティング&求人サイト



Future Finder®（フューチャーファインダー・通称FF（エフエフ））

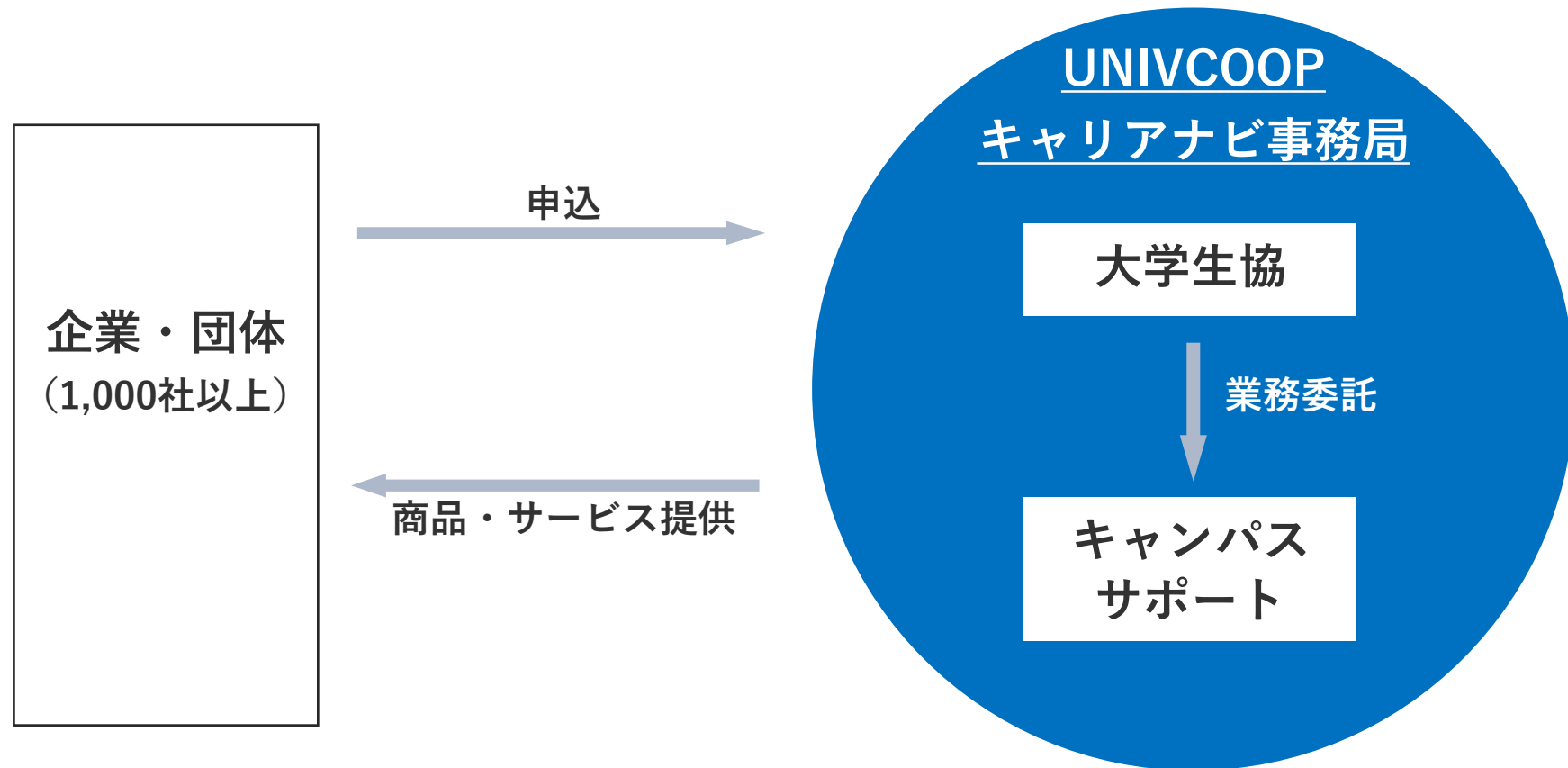


企業は

- ①ダイレクトリクルーティング
 - ②求人サイト掲載
- の2つの方法で学生にアプローチ可能

(株) キャンパスサポート ビジネスモデル

大学生協から委託を受け、企業・団体にサービスを提供



※サービス提供方法の一部変更に伴い、前回資料より図表を変更しています。

(株) キャンパスサポート 事業内容

①採用支援サービス

大学生協が実施する合同企業説明会を運営。コロナ禍以降はオンラインで実施

2023年度
実績

開催回数 **232** 回

開催大学数 **36** 校



(東京大学、京都大学、大阪大学、東北大学、北海道大学、新潟大学、茨城大学、早稲田大学、慶應義塾大学、法政大学、東京理科大学、同志社大学、関西学院大学など)

②大学内広告

大学生協の食堂や書店等での宣伝広告

(トレイ広告・食堂POP、ポスター、デジタルサイネージ等)



フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

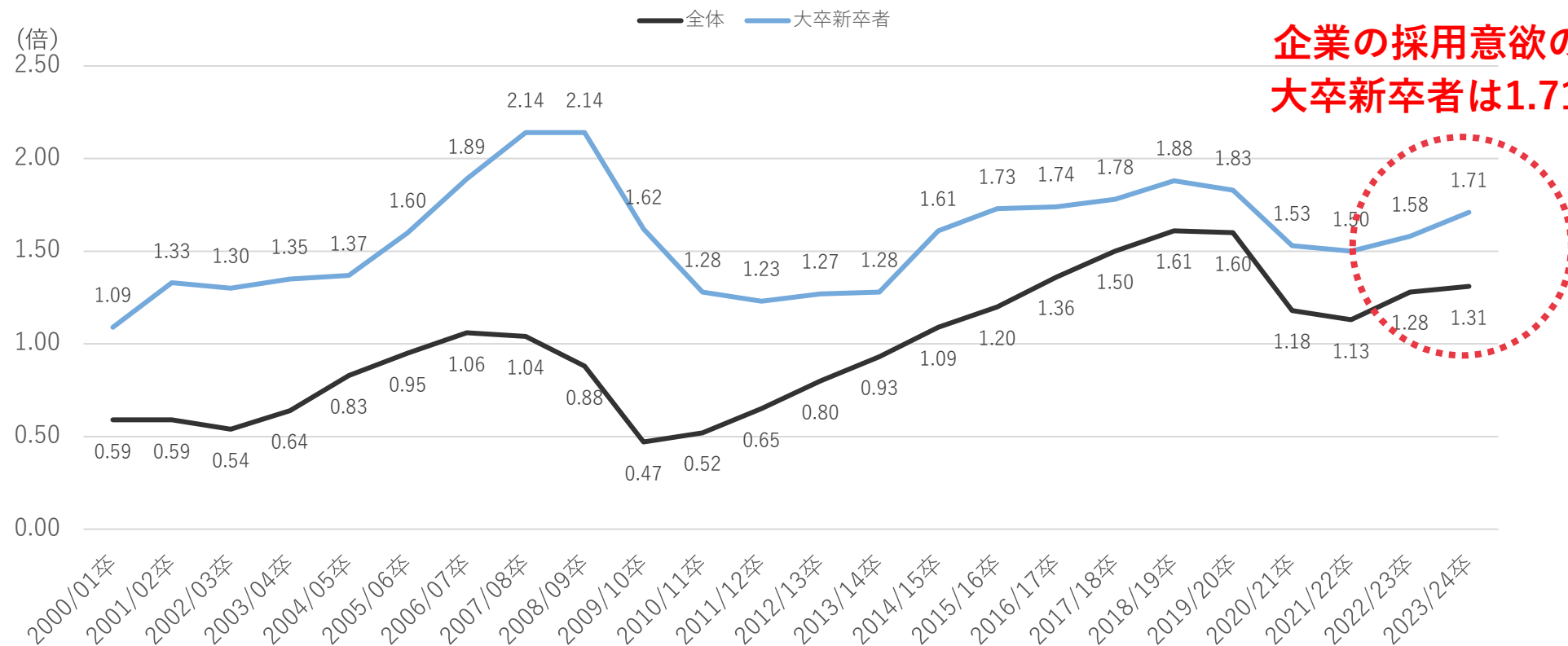
教育研修事業

新卒支援事業 市場環境



市場環境 有効求人倍率

大卒新卒者の有効求人倍率は、企業の採用意欲の高まりにより、
 コロナ禍前の水準（2015年卒以降の1.6倍以上）の1.71倍まで回復



企業の採用意欲の高まりにより
 大卒新卒者は1.71倍まで回復

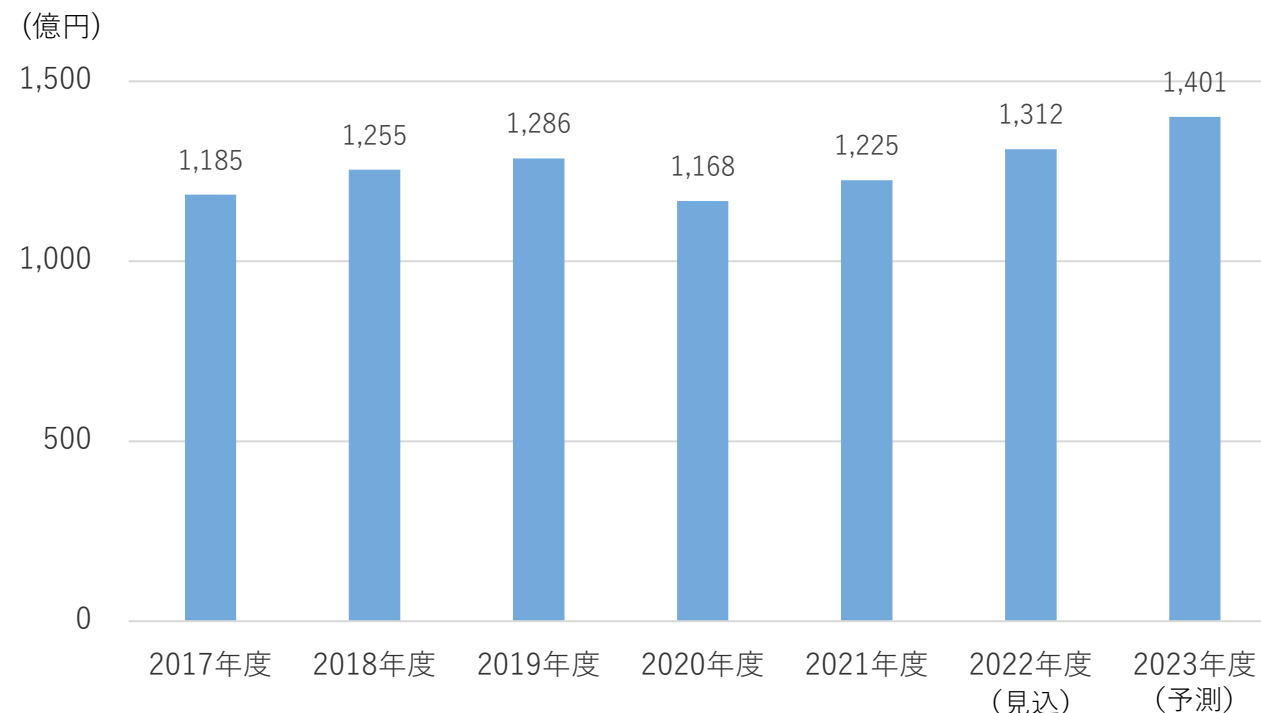
※厚生労働省「一般職業紹介状況」および株式会社リクルート「ワークス大卒求人倍率調査」をもとに当社作成

市場環境 ターゲット市場

新卒採用支援サービス市場は、約1,400億円

今後も、中小企業の需要拡大によるプラス成長が見込まれる

新卒採用支援サービス市場規模推移

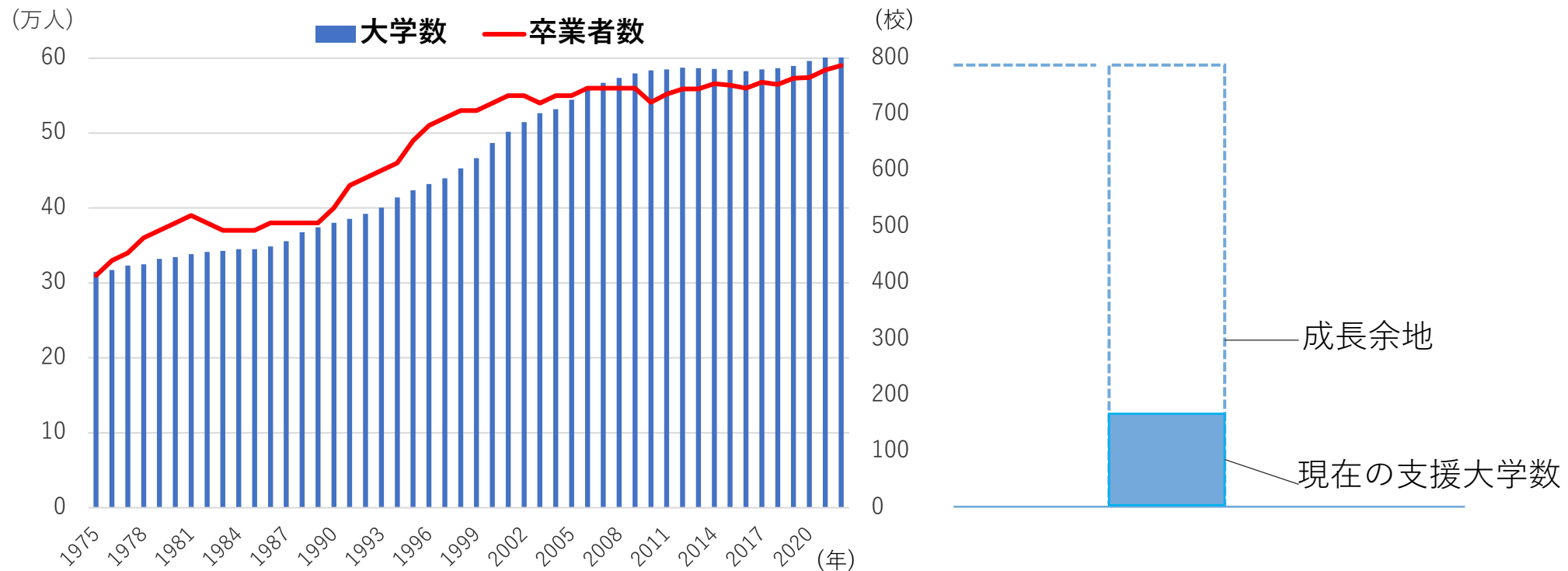


(出所) 矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望」(2022年度版・2023年度版)をもとに当社作成

市場環境 大学および大卒者の数

大学および大卒者の数は、長く増加傾向にあったが、近年は横ばい
 当社の現在の支援大学数は152校^{*}。全国807校の約19%に過ぎず、伸びしろは大きい

大学数および大学卒業生数の推移



(出所) 文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」

※2024年1月末現在。

市場環境 就職活動の早期化

就職活動の早期化がさらに進行

4月1日時点の進路確定率は、2022年卒は約16%だったのに対し、2024年卒は約28%と上昇

進路確定率

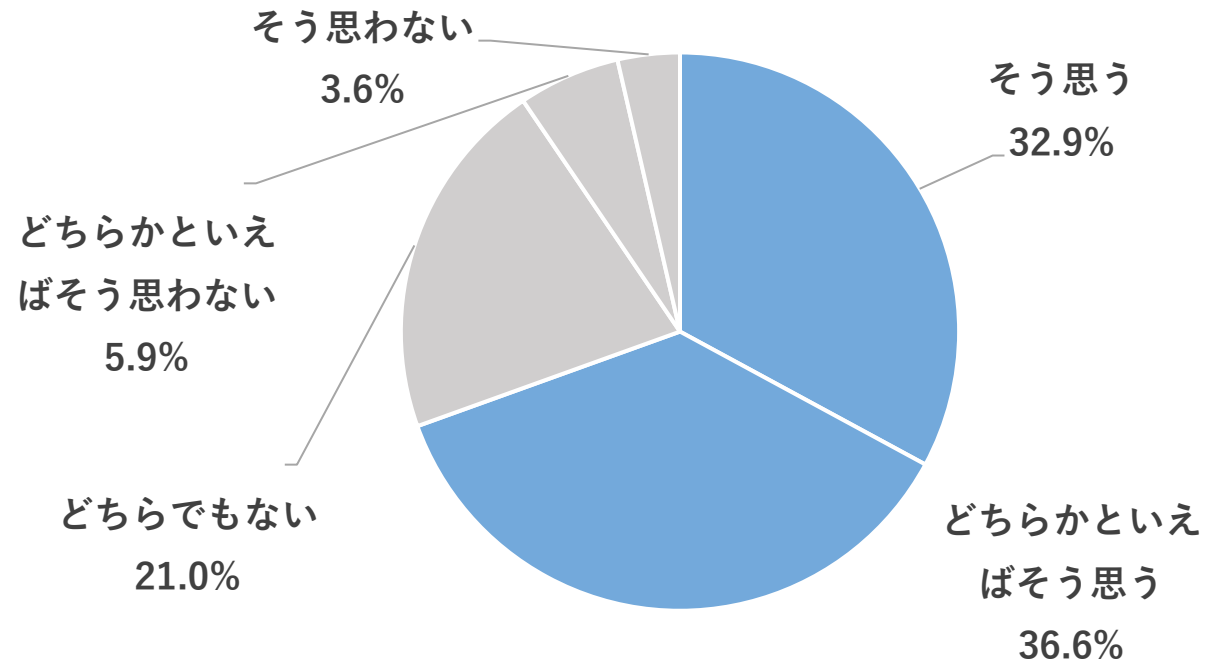


(出所) 株式会社リクルート 就職みらい研究所「就職プロセス調査 (2024年卒) 『2024年3月度 (卒業時点) 内定状況』」

市場環境 学生の二極化

就職活動の早期化が進む一方で、学生は二極化[※]

企業調査 学生の二極化が進んだと思うか



(出所) 株式会社ディスコ「2024年卒・新卒採用に関する企業調査-中間調査」
 ※就業意識や企業理解などが高い学生とそうでない学生の差が開くこと

フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

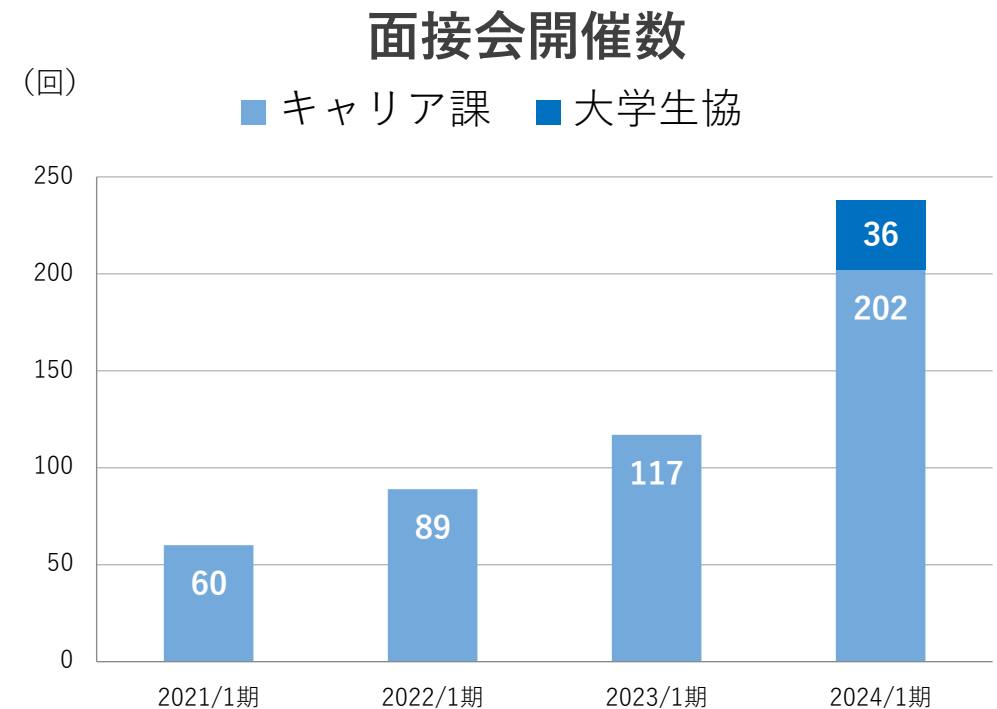
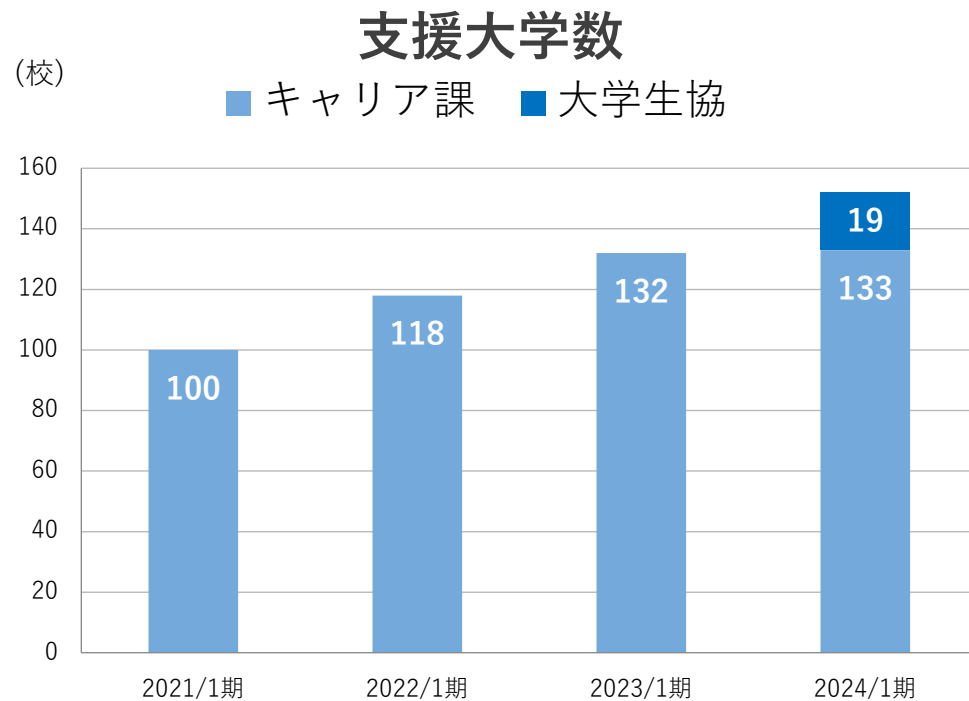
教育研修事業

新卒支援事業 当社の強み



新卒支援事業の強み① 大学との関係

2022年9月に子会社化したキャンパスサポートとのシナジーが拡大し、
 2024/1期より大学生協経由での大学4年生支援（新卒カレッジ®）を提供開始
 支援する大学数は152校に、面接会開催数は2022年1月期と比べて約2.1倍となる238回に

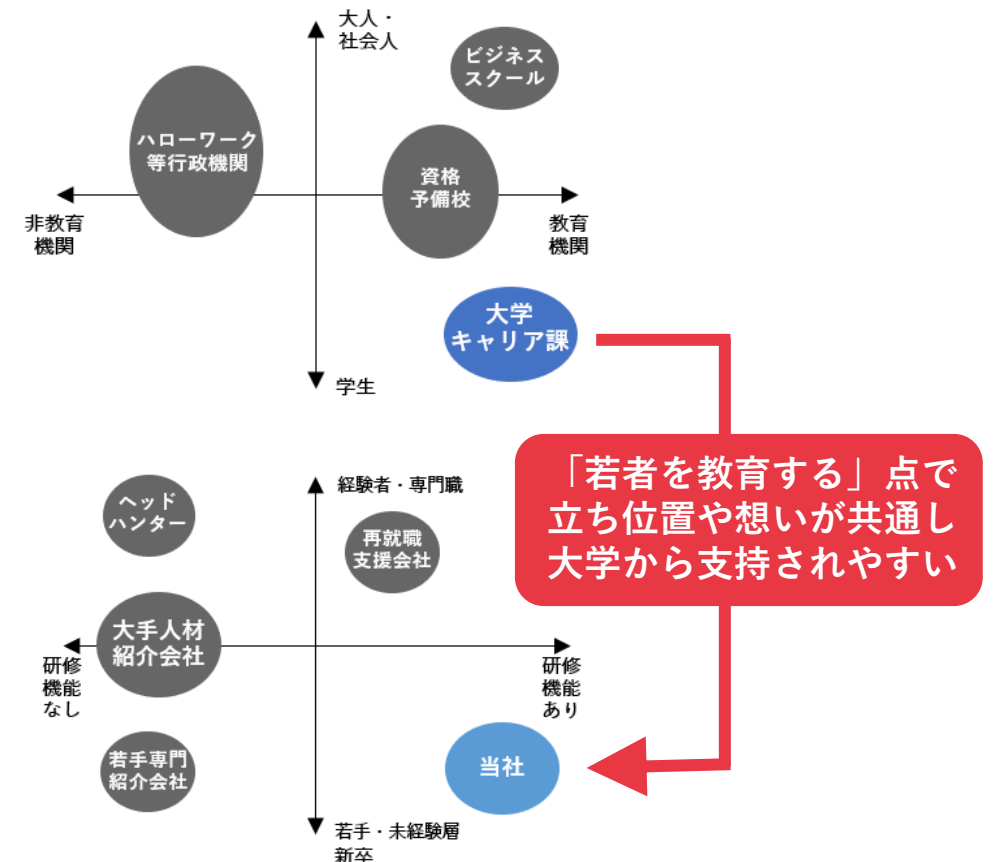
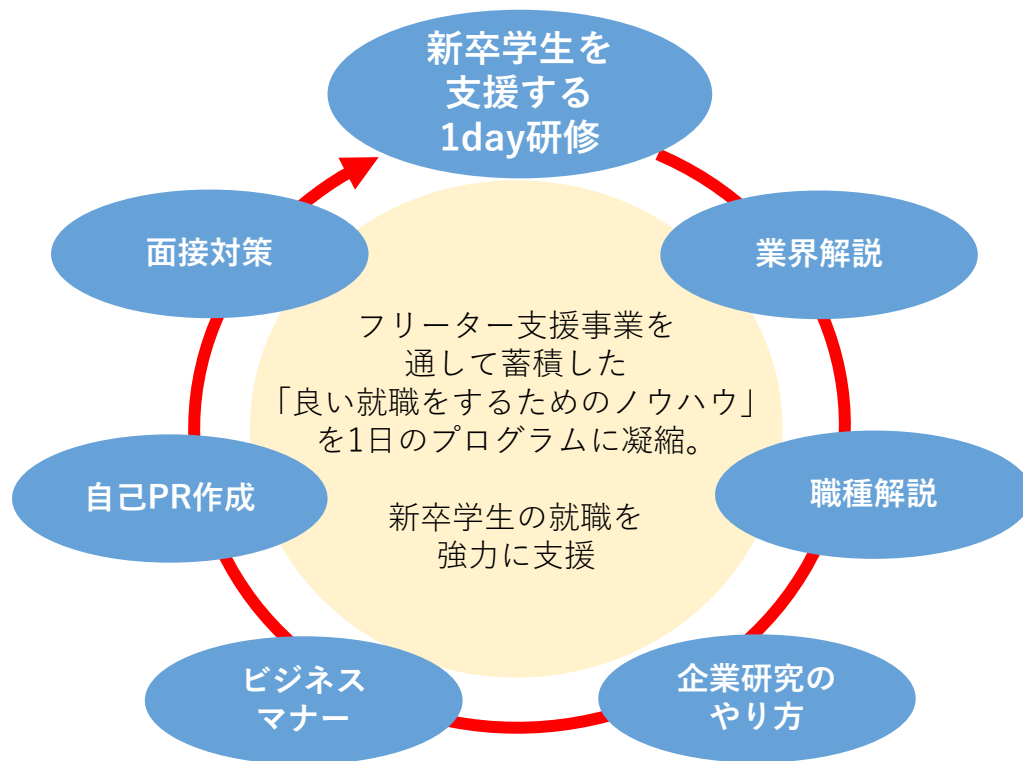


大学生協経由での「新卒カレッジ®」の提供開始に伴い、今回資料より「キャリア課」と「大学生協」に分けてグラフに表示しています。

新卒支援事業の強み② 教育研修の提供力

新卒支援事業においても、学生に研修プログラムを提供
 教育研修機能を有する当社は、大学キャリア課から支持されやすい。これが大きな差別化要素

新卒学生向け 研修メニュー



新卒支援事業の強み③ 大学生協との関係

当社が大学キャリア課と関係を築く一方で、
キャンパスサポートは、大学生協と20年に及ぶ強固な関係を築いている

大学生協とは

共同互助の精神に基づき、会員（大学など）の組合員（おもに学生）の生活の文化的経済的改善向上を図る。その中の事業の1つとして、組合員の就職支援も行っている。

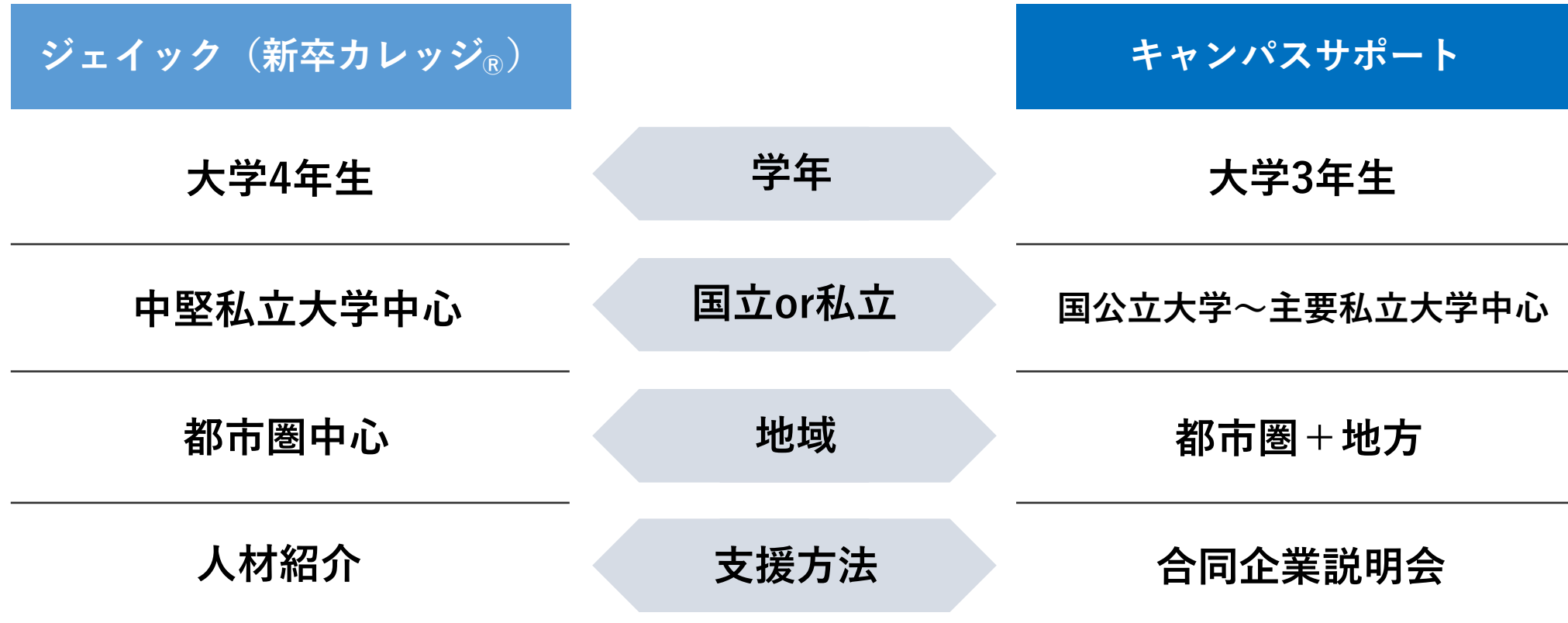
大学生協
191 会員^{※1}

会員組合員数
約144 万人^{※2}

※1 2022年4月1日現在。 ※2 2021年5月1日現在の大学在籍者総数は293万人（文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」）

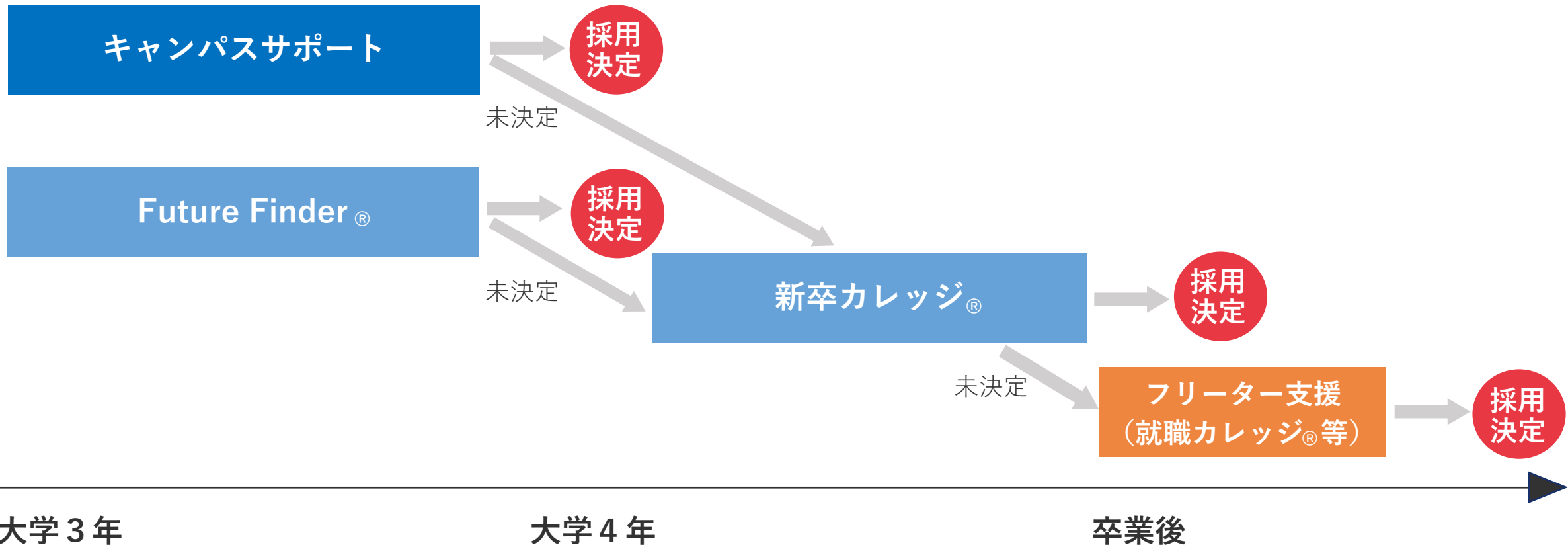
当社とキャンパスサポートの違い

当社の新卒支援事業とキャンパスサポートでは、支援対象等が大きく異なる
グループとして幅広い顧客層を支援するとともに、新たなシナジーの創出も見込む



新卒支援事業の強み④ 各サービスのシナジー

就職活動の早期化に合わせて、3年生向けのサービスもラインナップ
一度接触した学生を、いずれかのサービスで就職決定に導けるのが強み



フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

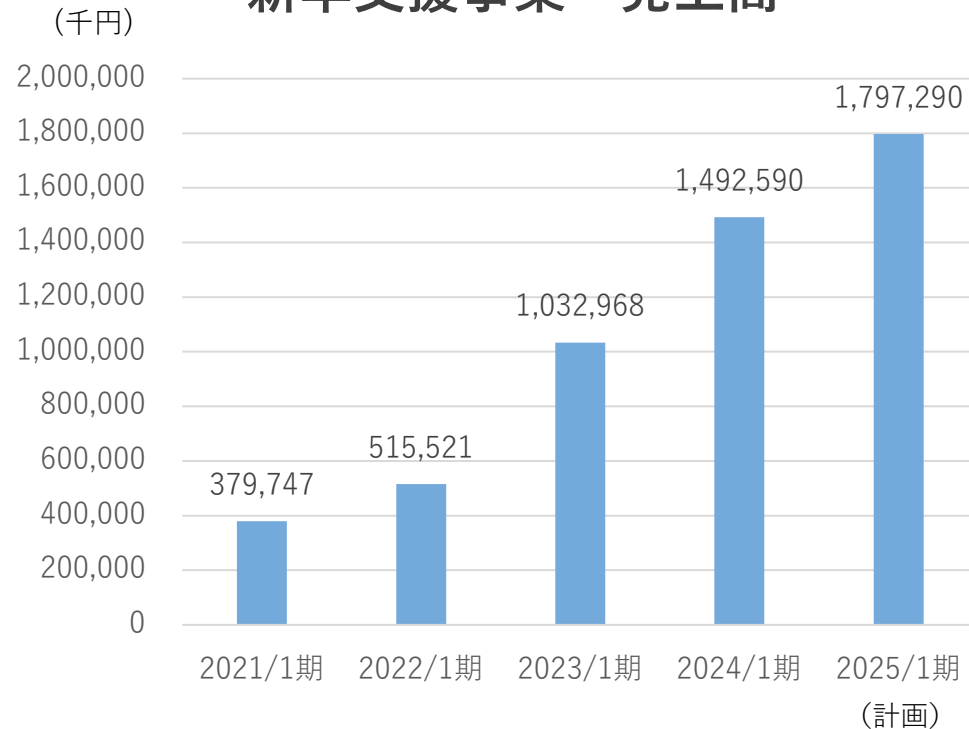
新卒支援事業 業績推移と計画



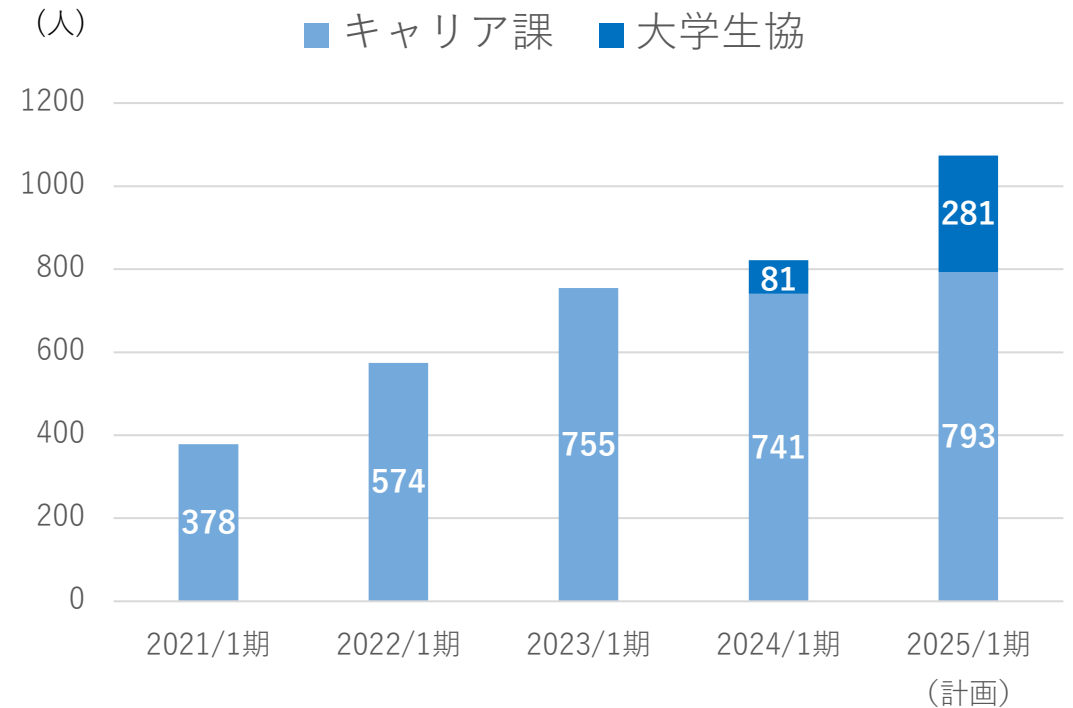
新卒支援事業 業績推移

2024年1月期の売上高は、前期比約1.5倍に成長したものの、個人情報取得数と面接をセットする学生数の確保に苦戦し、雇用創出数は計画を大きく下回った

新卒支援事業 売上高



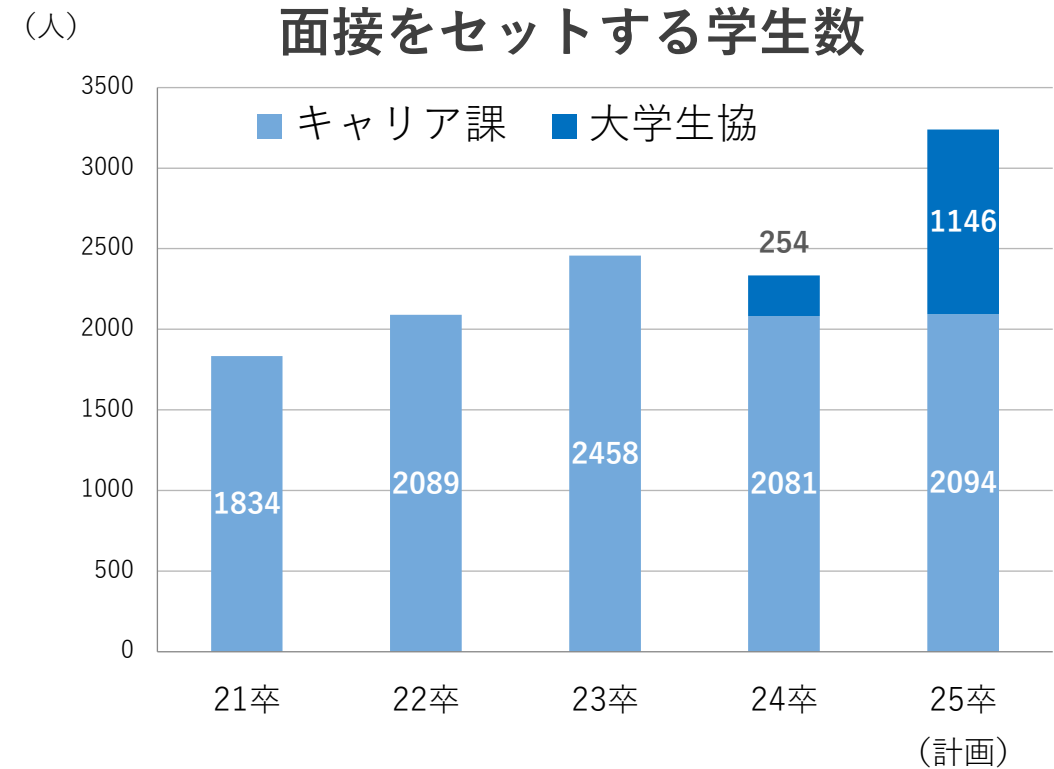
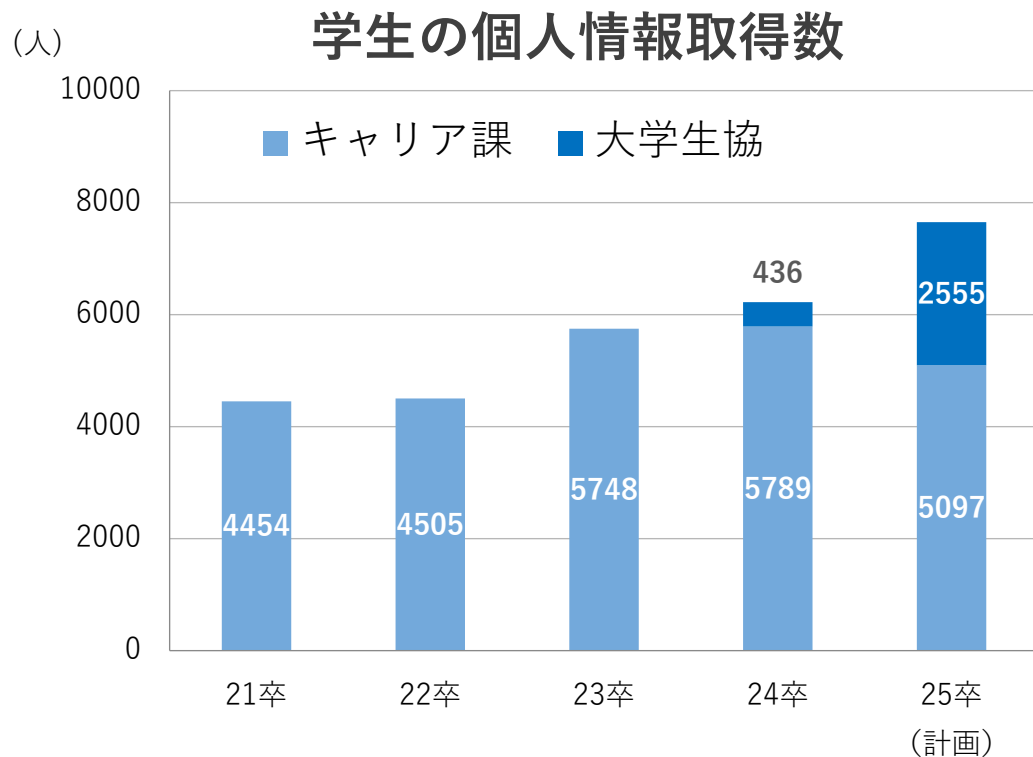
新卒支援事業 雇用創出数



※雇用創出数については、大学生協経由での「新卒カレッジ®」の提供開始に伴い、今回資料より「キャリア課」と「大学生協」に分けてグラフに表示しています。
 ※売上高については、雇用創出以外での売上高も含むため、前回資料に引き続き合計値のみ表示しております。

新卒支援事業 KPI推移

就職活動の早期化により、主に大学4年生が対象となるキャリア課経由の個人情報取得や面接をセットする学生の獲得に苦戦し、KPIは計画を大きく下回った



※大学生協経由での「新卒カレッジ®」の提供開始に伴い、今回資料より「キャリア課」と「大学生協」に分けてグラフに表示しています。

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

教育研修事業 事業領域とビジネスモデル



教育研修事業 事業領域

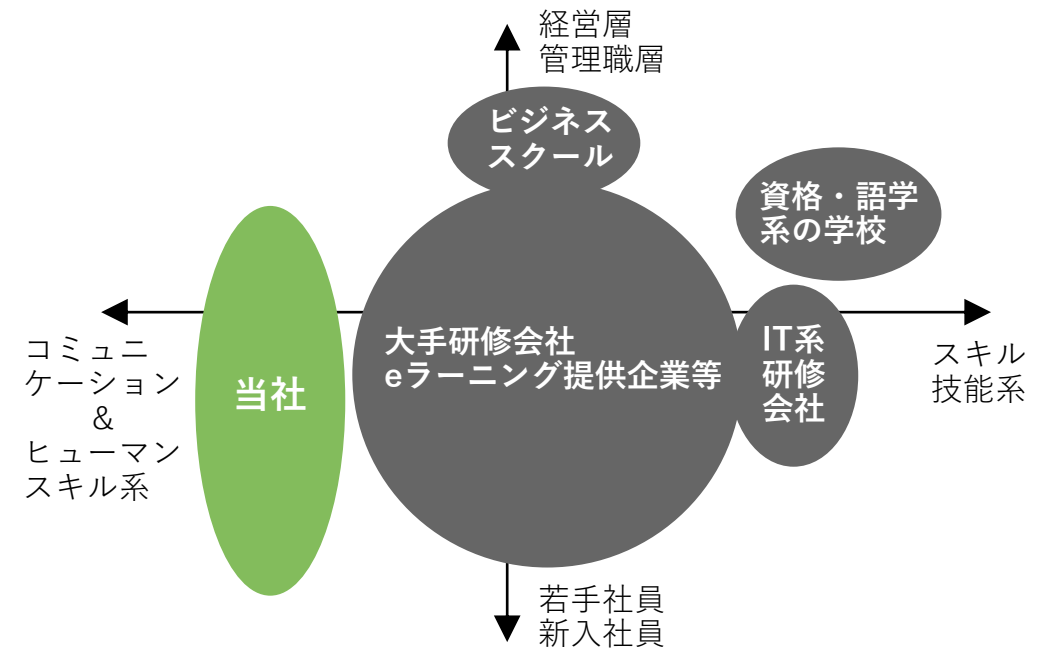
対象は、若手社員～中堅社員がメイン

内容は、コミュニケーション&ヒューマンスキル系の教育を得意とする

教育研修市場における
当社事業の事業領域

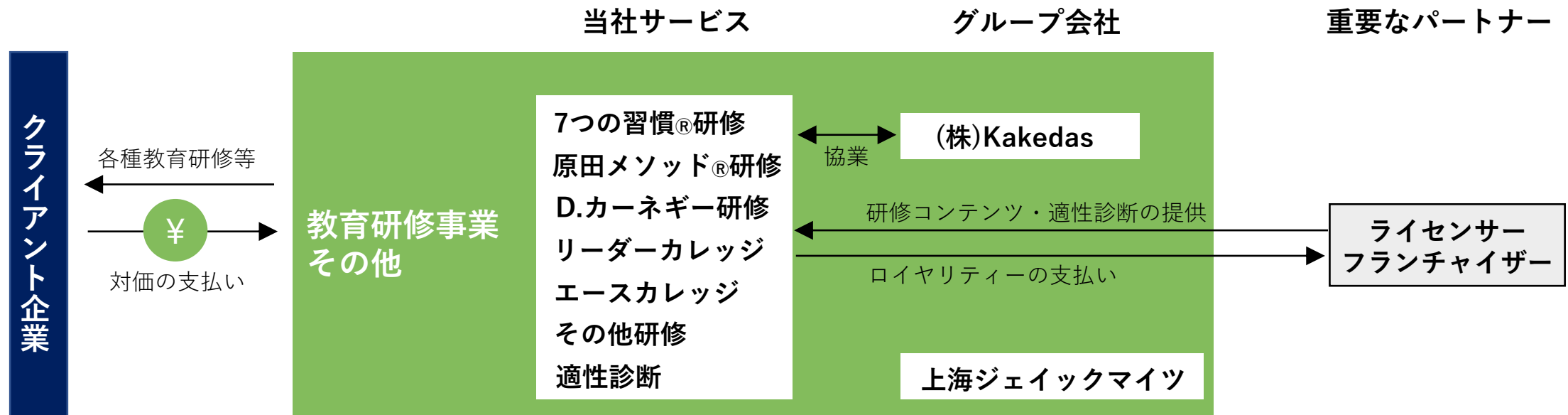
対象層	経営層			
	管理職層 30才～			
	中堅社員 26～34才			教育研修事業
	若手社員 新入社員 20代前半			
	eラーニング	聴講型の セミナー中心	参加型の 研修中心	教育態様

教育研修業界における
ポジショニング



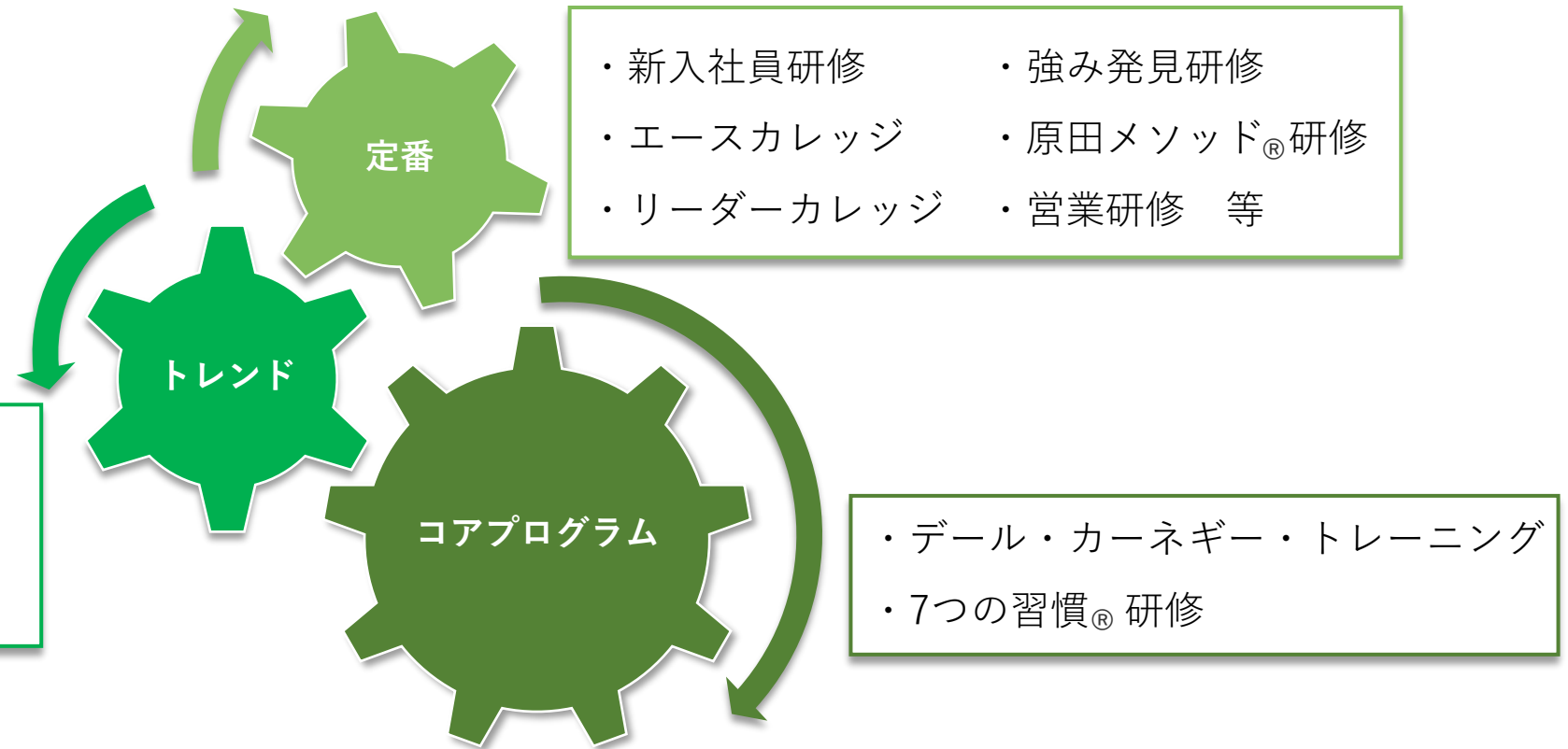
教育研修事業 ビジネスモデル

「7つの習慣®」「原田メソッド®」のライセンス提供を受け、研修プログラムを開発
 2022年に子会社化した株式会社Kakedasとも協業



教育研修事業 ビジネスモデル

研修サービスを「コアプログラム」「定番」「トレンド」の3種に分類
 顧客ニーズに合った複合的な研修提案および実施により、高い効果を実現する



フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

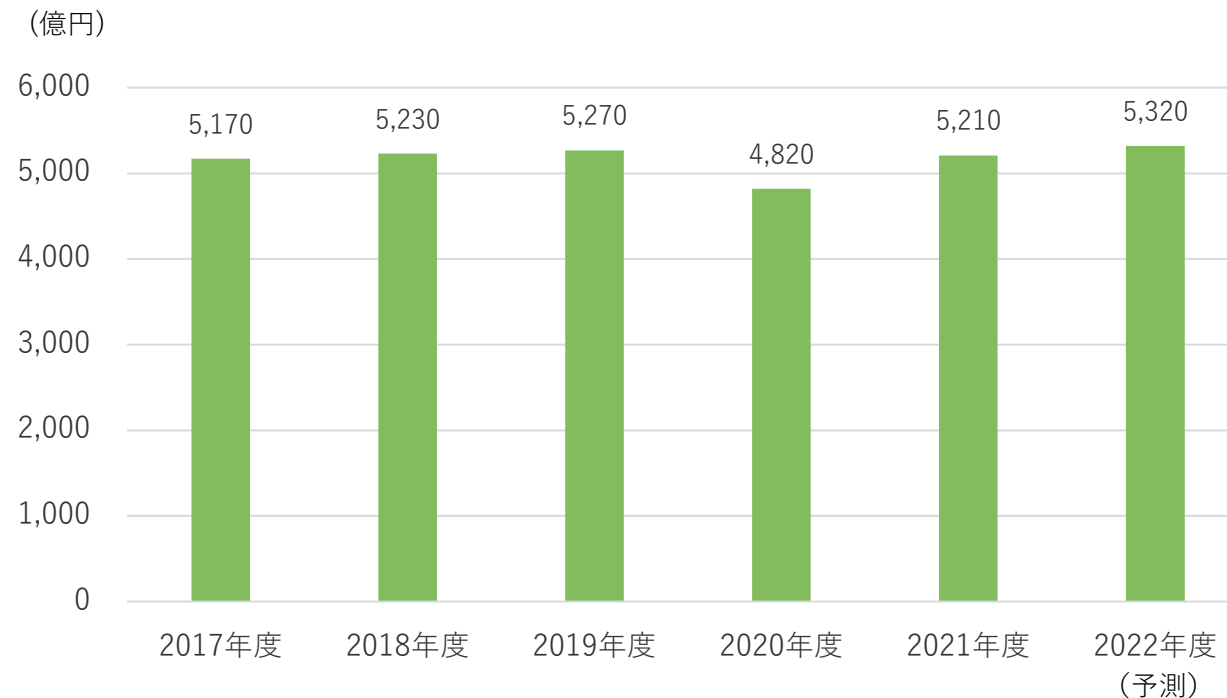
教育研修事業 市場環境



市場環境

教育研修市場は、5,000億円の規模で、ほぼ横ばいで推移
コロナ禍の影響を受けた2020年度は落ち込んだが、その後は回復基調

企業向け研修サービス市場規模推移

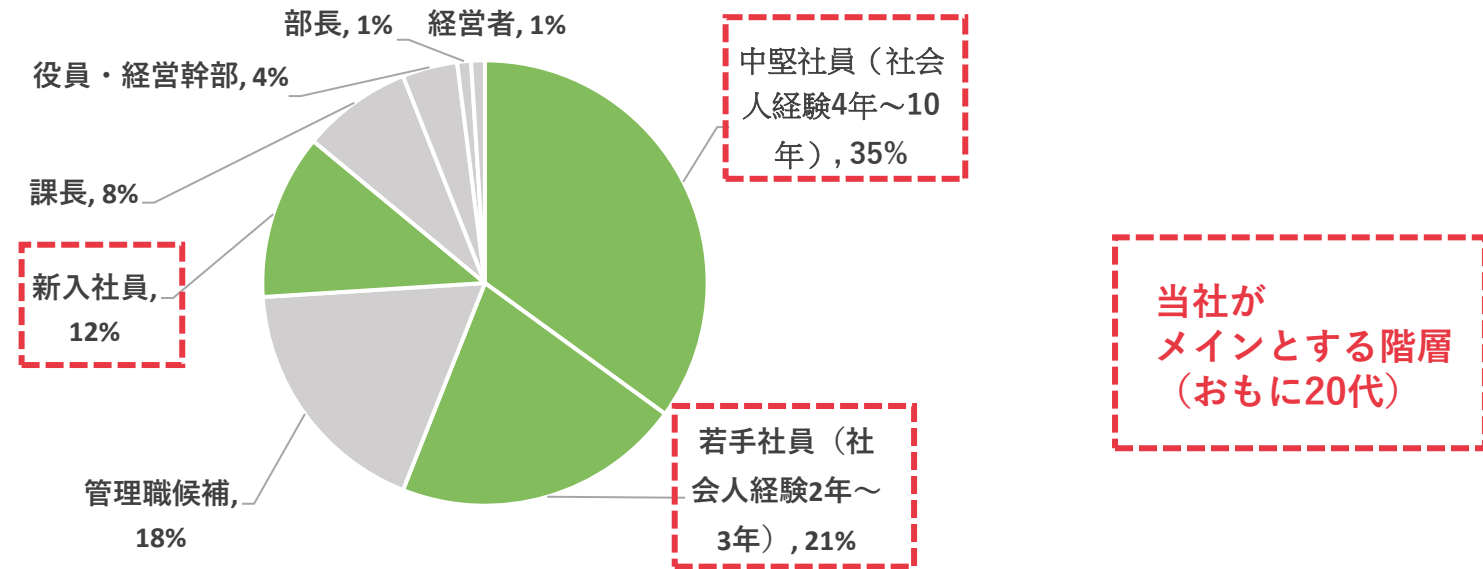


(出所) 矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

企業の教育課題 課題を感じる階層

企業が「今後重点的に育成したい」階層は、「中堅社員」「若手社員」「管理職候補」の順
 総じて、管理職層よりも、20代～30歳過ぎぐらいの社員に育成の必要性を感じている

企業が今後重点的に育成したい階層

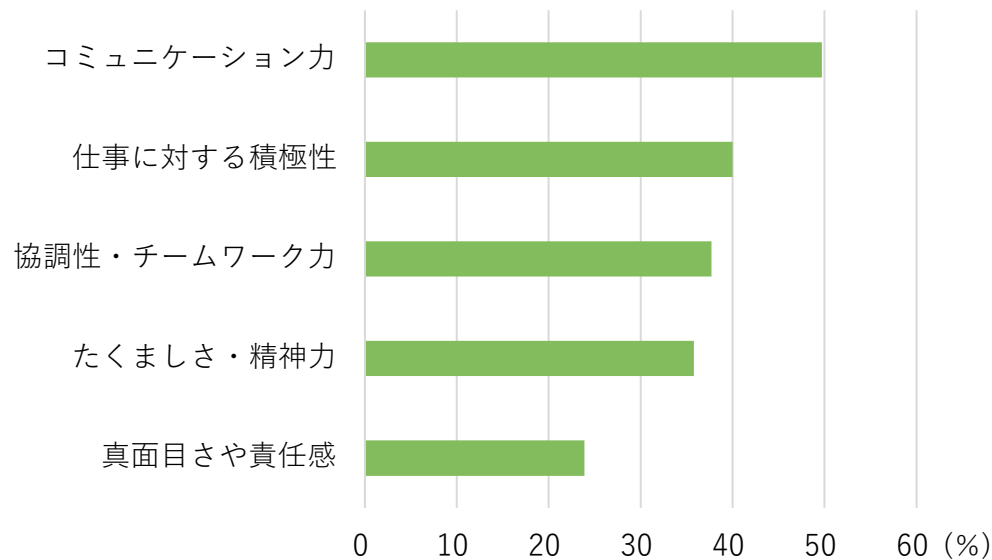


(出所) 東京商工会議所「従業員研修の実施状況に関するアンケート結果」(2021年、回答数241件)

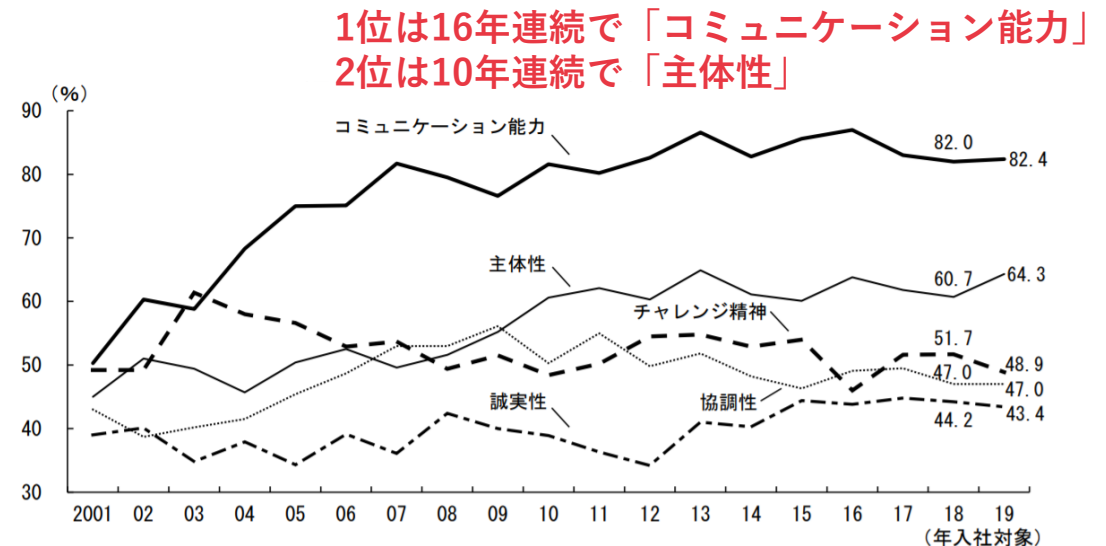
企業の教育課題 課題を感じる内容

企業が「若手が活躍するために必要」と考える能力は、「コミュニケーション力」「積極性」等
これらの要素は、若手社員が活躍する上で非常に重要といえる

企業内で若手が活躍するために必要な能力
(管理職が回答、3つまで選択)



「新卒採用の選考時に重視する要素」
の上位5項目の推移



(出所) 一般財団法人企業活力研究所 「企業活動の将来を担う若手社員の能力
開発・能力発揮のあり方に関する調査研究報告書」 (2014年、管理職300人が回答)

(出所) 経団連「2018年度 新卒採用に関するアンケート調査結果」 回答数1,376社

フリーター支援事業

新卒支援事業

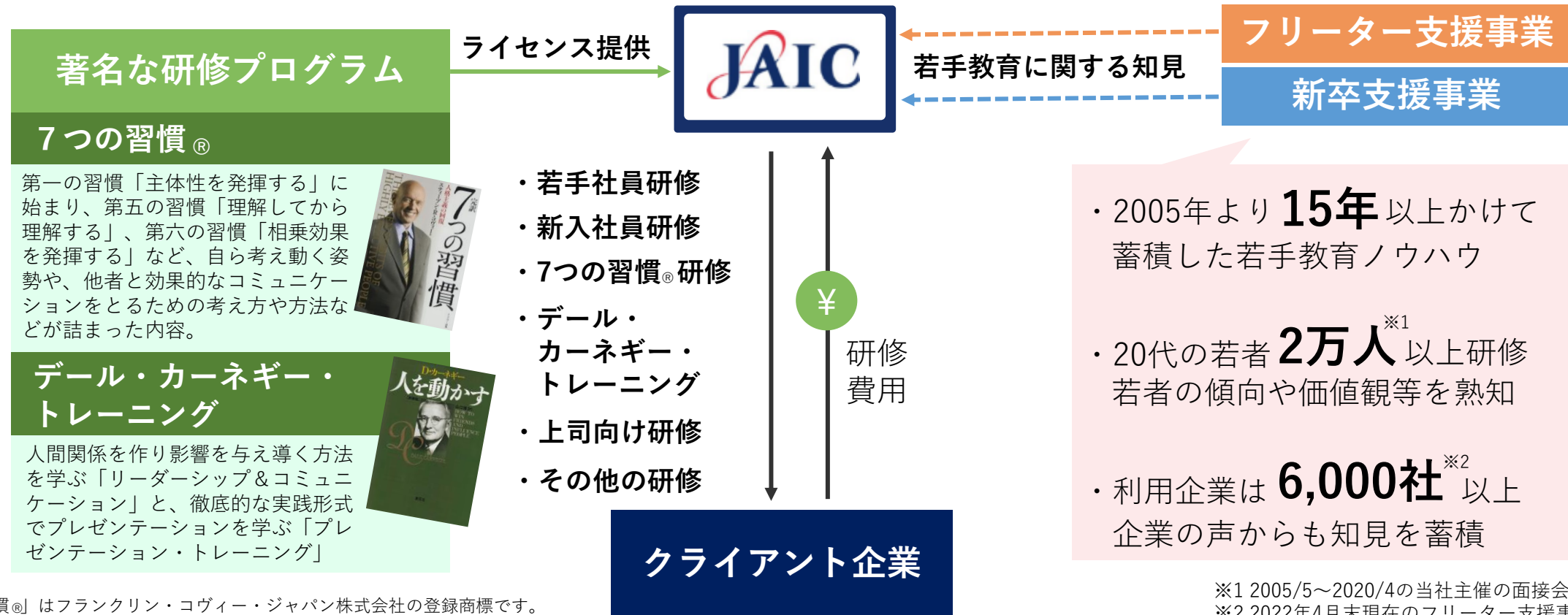
■ 教育研修事業

教育研修事業 当社の強み



教育研修事業の強み

「7つの習慣[®]」等、著名な書籍や研修プログラムの内容を反映
 また15年以上、若者の就職支援および入社後のフォローを行ってきた当社は、若手教育に精通



※「7つの習慣[®]」はフランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社の登録商標です。

※1 2005/5～2020/4の当社主催の面接会の参加人数
 ※2 2022年4月末現在のフリーター支援事業の契約締結社数

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

その他の事業



株式会社Kakedas

約2,000人[※]のキャリアコンサルタントを有する、キャリア相談プラットフォーム
2022年8月に完全子会社化

会社概要

社名 株式会社Kakedas

代表者 渋谷 駿伍

設立 2018年4月

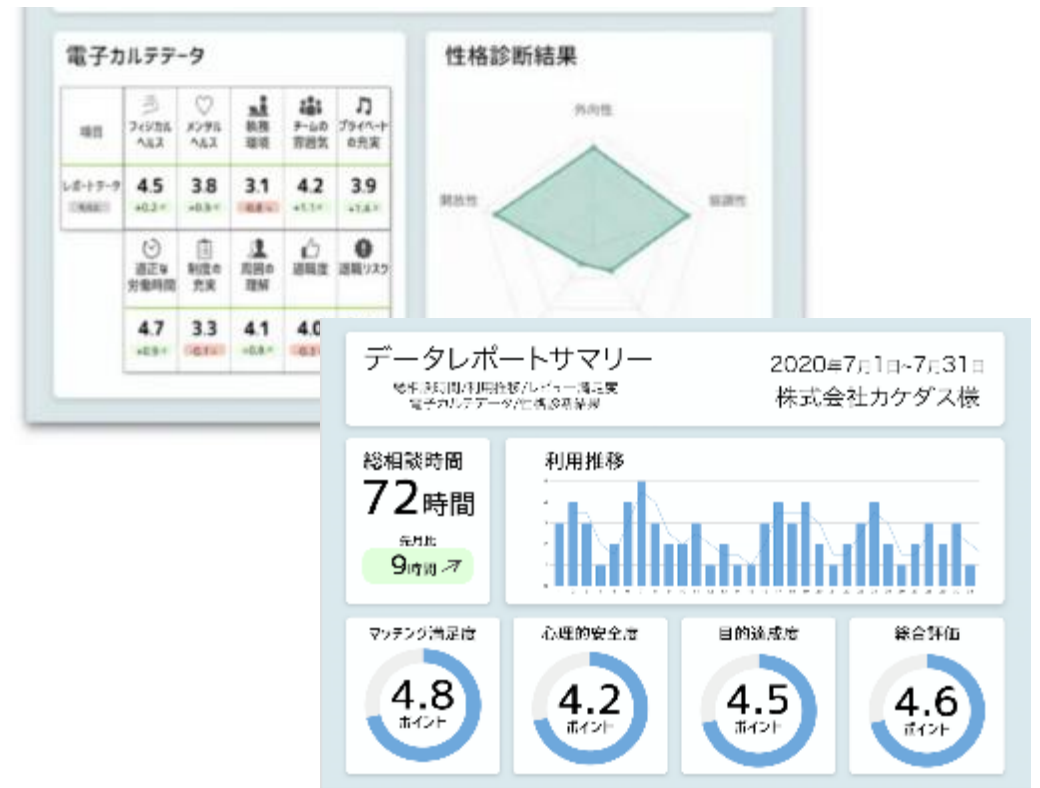
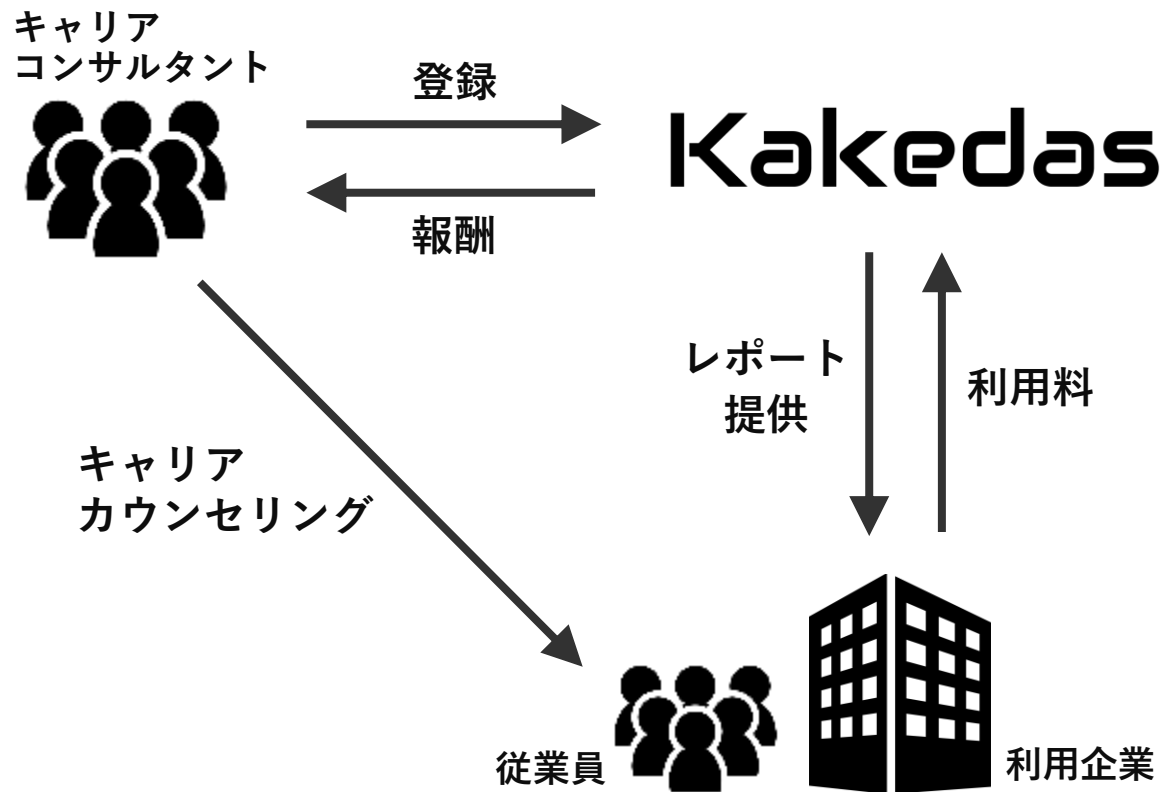
所在地 東京都渋谷区



※2022年8月末現在

Kakedas ビジネスモデル

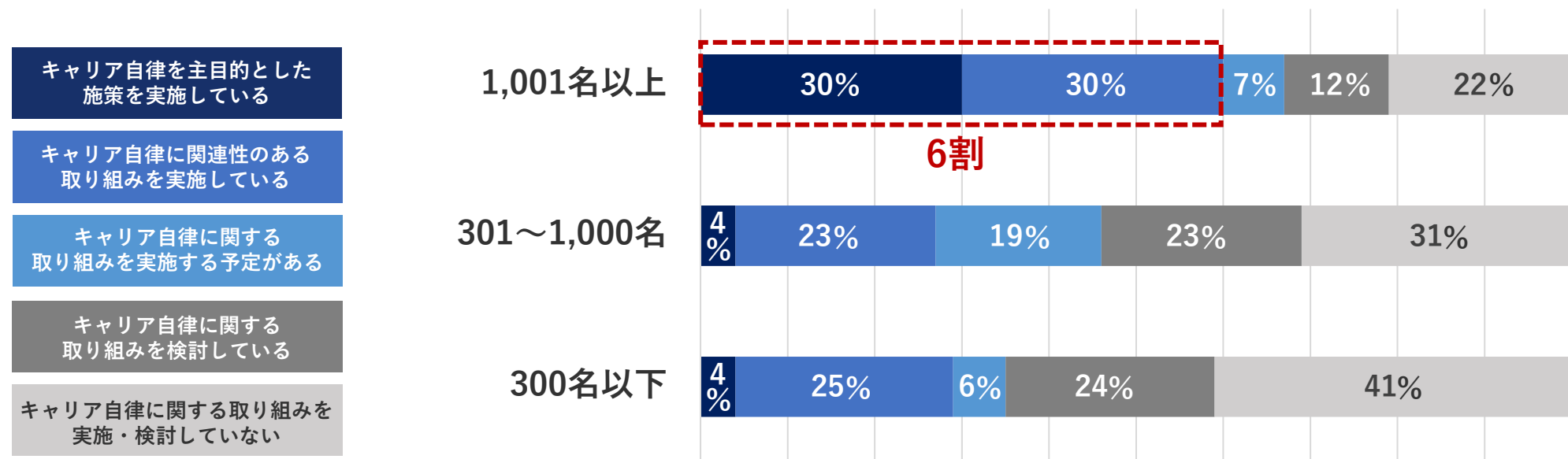
サーベイによるマッチング。電子カルテも提供



Kakedasを取り巻く市場ニーズ

2023年度より義務化される「人的資本情報の開示」も追い風に
従業員1,001名以上の企業の6割が「従業員のキャリア自律」の取り組みを実施

「従業員のキャリア自律」に関する取り組みの実施状況



※当社調べ。調査時期：2022年10月 回答者数：246件（従業員数1,001名以上91件、同301～1,000名52件、同300名以下103件）

フリーター支援事業

新卒支援事業

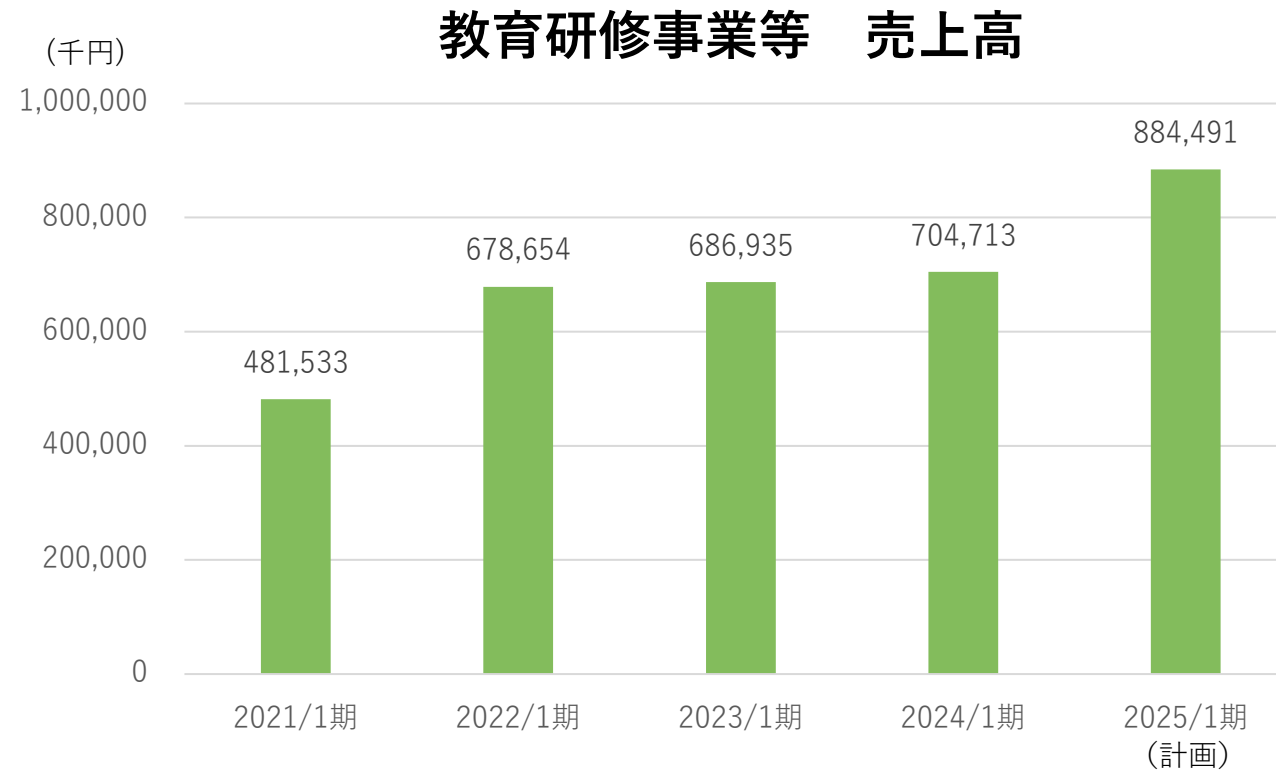
■ 教育研修事業

教育研修事業 業績推移と計画



教育研修事業 業績推移

売上高は、コロナ禍の影響を受けた2021年1月期に落ち込んだものの徐々に回復
2025年1月期は約8.8億円を計画

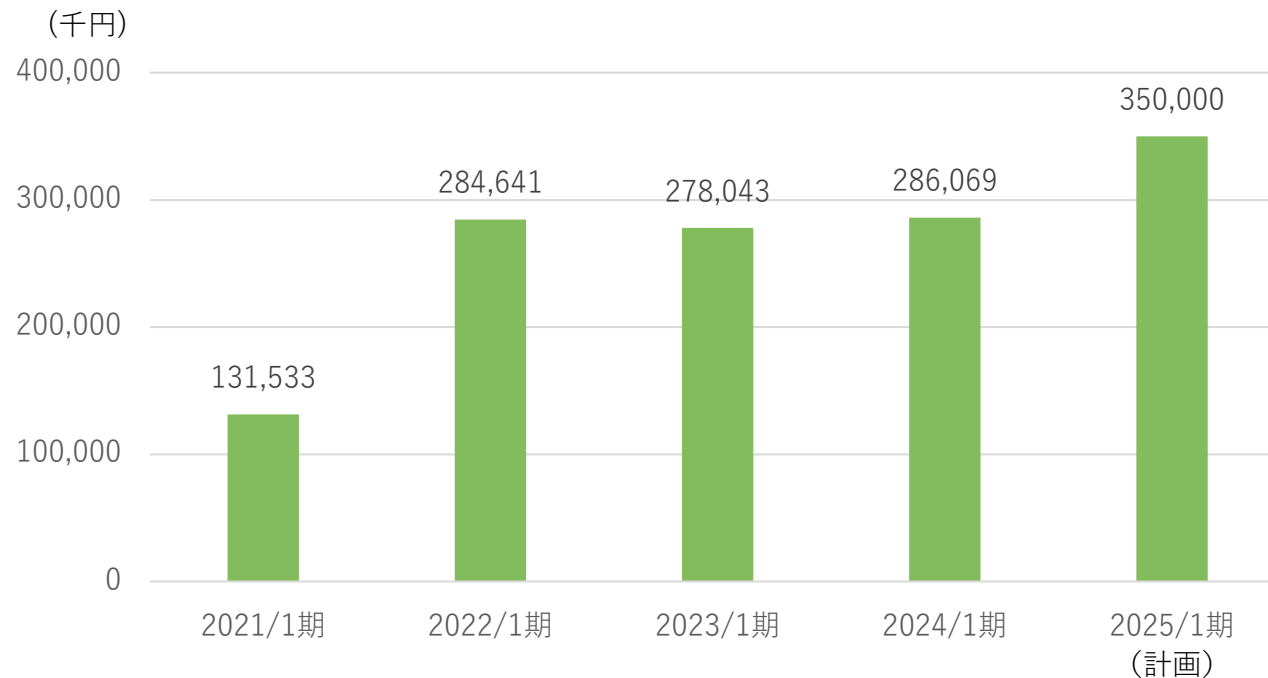


※2023年1月期の売上高より、株式会社Kakedasの売上高を含んでおります。

教育研修事業 KPI推移

2024年1月期の受注金額は、デール・カーネギー・トレーニングの、商談から受注までの期間が想定以上だったこと等を理由として、計画（3.1億円）を下振れ。当期は、3.5億円の受注を計画

教育研修事業等 受注金額



※上記金額は、代理店による受注金額は含んでおりません。

- フリーター支援事業
- 新卒支援事業
- 企業向け教育研修事業

全社業績推移と計画



2024年1月期 決算ハイライト

新卒支援事業の成長により、売上高は前期比114%に成長
一方で、人件費や、求職者を集める販売促進費、子会社に係るのれん償却費等によって大きく増加した販管費を吸収できず、減益となりました。

(単位：百万円)

	21/1期	22/1期	23/1期	24/1期	前期比	24/1期 修正予想	達成率
売上高	2,241	2,593	3,206	3,675	114%	3,695	99%
営業利益（損失）	△281	91	214	52	24%	43	120%
経常利益（損失）	△277	108	224	58	26%	34	168%
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	△221	90	140	5	4%	△12	-
EBITDA	△191	168	318	213	67%	173	123%

2025年1月期 業績予想

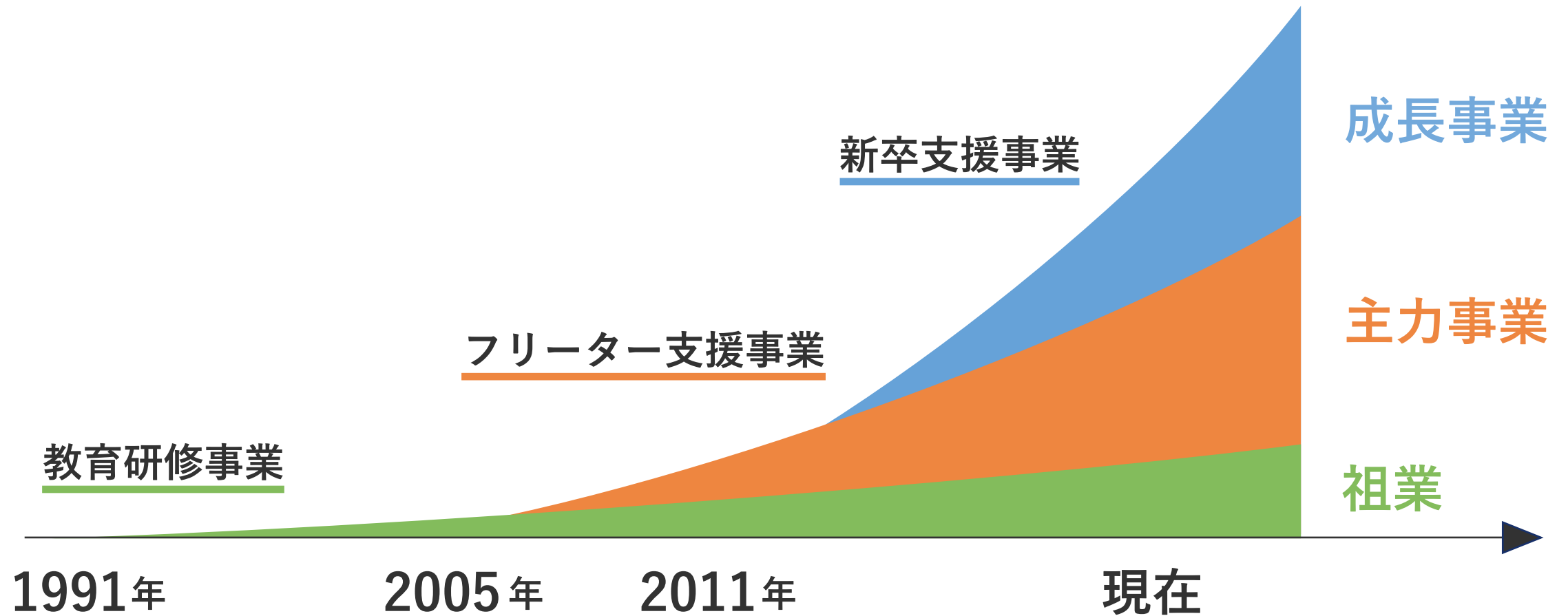
売上高は前期比約1.1倍の41億円、経常利益は前期比約2倍の1.3億円を計画

(単位：百万円)

	23/1期	24/1期	25/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	3,206	3,675	4,180	+504	113%
営業利益（損失）	214	52	138	+ 85	263%
経常利益（損失）	224	58	135	+ 76	230%
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	140	5	46	+ 40	786%
EBITDA	318	213	295	+ 82	138%

今後の方向性

成長事業である新卒支援事業にドライブをかける



成長戦略 各事業の進捗

前回資料で公表した内容は、下記のように進捗

フリーター支援事業

前回公表内容

- ・研修参加人数の増加
- ・採用後の有料フォローの拡大

進捗

- ・登録者獲得の苦戦により、研修参加人数は計画を下振れ。集団面接会参加企業数も研修参加人数との調整により、計画を下回った。研修ラインナップ拡充等の取り組みにより、登録からの研修受講率は徐々に向上
- ・Kakedasのキャリアコンサルタントによる入社後有料フォローのトライアルを引き続き実施

新卒支援事業

- ・大学の開拓強化
- ・提携大学の年間開催数増加

- ・キャンパスサポートの子会社化により、新卒カレッジ®での提携大学数が増加
- ・既存提携大学への深耕により、年間複数回イベントを開催する大学が増加

教育支援事業

- ・デール・カーネギー・トレーニングの拡販
- ・採用系サービスとの相乗効果の発揮

- ・デール・カーネギー・トレーニングは企業向け研修に加え、大学生・新社会人向けにもトライアル提供を開始
- ・採用（入社）後のフォロー研修（活躍支援研修）実施後に訪問し、有料研修へのアップセルに引き続き注力

成長戦略 各事業の進捗

各事業の今後の方向性については、下記のとおり

今後の方向性

フリーター支援事業

- ・研修参加人数の増加に引き続き注力。新設コースの拡大に加え、CRMの強化や掘り起こしの強化を実施。
- ・登録者数の増加にも注力。SEOの強化や研修受講者からの紹介促進を実施。

新卒支援事業

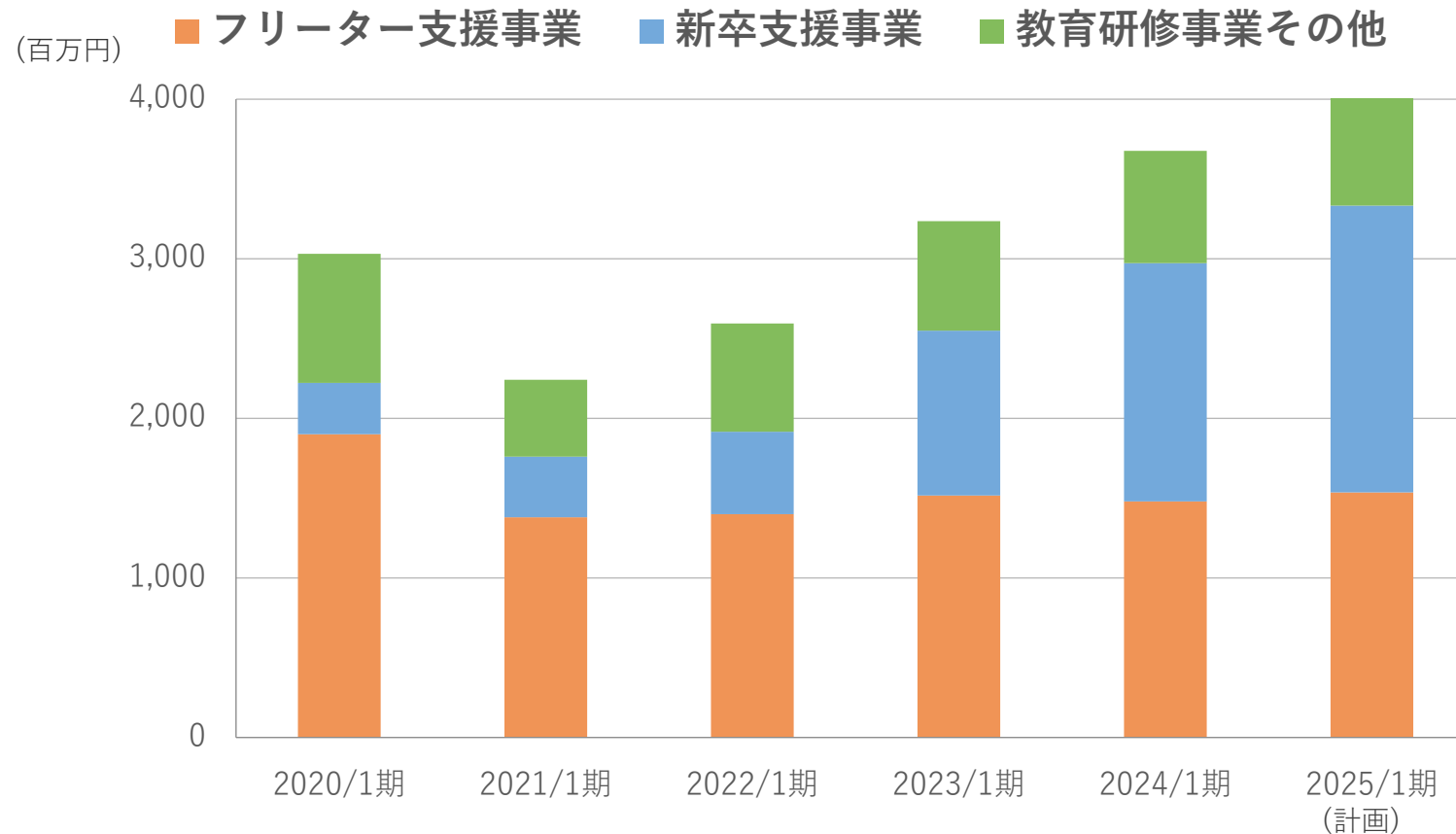
- ・個人情報取得数および面接をセットする学生数増加のため、キャンパスサポートとのシナジーをさらに拡大して、これまで開催の少なかった大学3年生2月～大学4年生6月の面接会開催数の増加に注力し、就職活動の早期化への対応に取り組む。また、地方大学や国公立大学への展開に注力し、支援する大学・学生層の拡大にも取り組む。
- ・個人情報取得数に対する雇用創出率の向上のため、企業ラインナップの拡充や、個別紹介のスキーム確立にも取り組む。

教育研修事業

- ・デール・カーネギー・トレーニングの拡販に引き続き注力。体験セミナーなどを積極的に行い、「7つの習慣®」と並ぶ当社の研修サービスの柱とする。
- ・Kakedasとのシナジー拡大に注力し、当社の研修サービスとKakedasのキャリアカウンセリングを組み合わせた研修プログラムの拡販に取り組む。

全社売上推移および計画

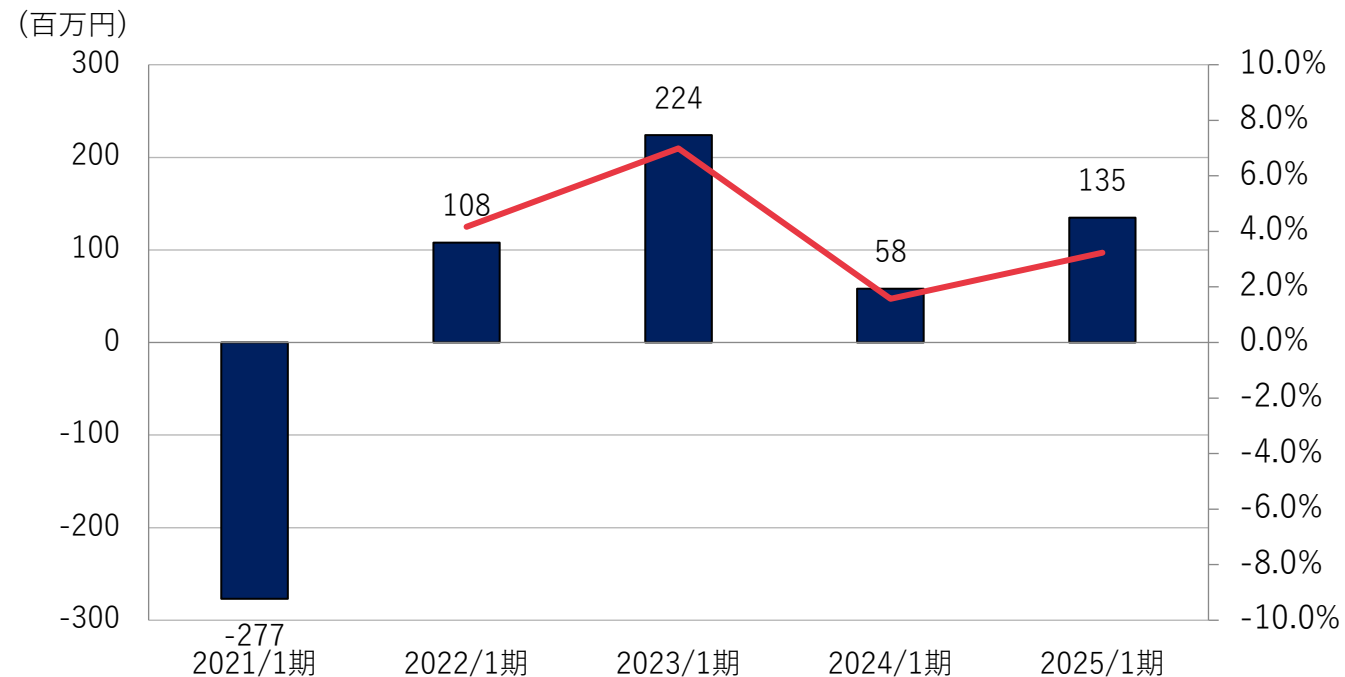
新型コロナウイルスの影響で落ち込んだ2021/1期から、順調に回復・成長



全社利益推移および計画

経常利益は、2024年1月期の実績が0.5億円。当期は1.3億円を計画

経常利益・同利益率



- フリーター支援事業
- 新卒支援事業
- 企業向け教育研修事業

全社リスク情報



全社リスク情報

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、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います。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクの内容	重要性	発生確率	対応策
人材サービス業界の動向について	市場環境の悪化等による企業の採用意欲の減退、競合企業の参入等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	採用ニーズが比較的安定している新卒者の採用支援の拡大、特定業種等に偏らない顧客開拓等
求職者の集客について	今後における国内総人口及び主たる顧客である若年層の継続的な減少、雇用情勢の変化、競合激化、集客施策の不振等により十分な求職者の集客が困難となった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	最新のマーケティング手法の研究と実践、SNS等を活用した認知度向上、大学との共催イベントを通じての学生集客・学生認知の強化等
求人企業の確保について	当社グループは新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けましたが、右記の対応策が功を奏し、一定程度の求人企業の確保ができております。しかし、今後、新型コロナウイルス感染症のような事態が再度起こった場合や、景気動向の変動等により求人企業の確保が難しくなった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	営業管理の強化、営業ノウハウの横展開、営業パーソンの中途採用、見込客獲得のためのマーケティングやインサイドセールス機能の強化、生産性を高めるためのウェブ商談の推進等
人材の確保・育成について	雇用環境の変化や人材獲得競争の激化等により、人材確保が困難となった場合、または社内人材の社外流出が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	エージェントの活用等による継続的な人材採用活動、および定期的な研修や面談、評価制度の見直し等、社員の定着を図る取り組みの実施

当資料の取り扱いについて

- 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、予測およ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および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2025年4月を予定しています。