

Summary of Financial Results

for the Fiscal Year Ending May 31, 2024

2024年5月期

通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)

株式会社Enjin <証券コード: 7370>

2024年7月12日

Enjin



売上高（通期累計）

前年同期比 $\Delta 6.2\%$

3,267百万円

営業利益（通期累計）

前年同期比 $\Delta 19.9\%$

1,045百万円

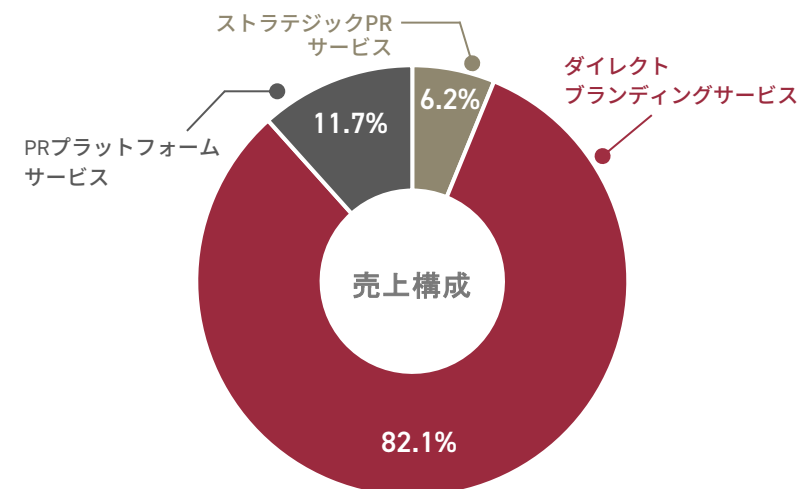
(EBITDA : 1,103百万円)

ストック収益力[※]（通期想定）前年同期比 $\Delta 8.6\%$

1,691百万円

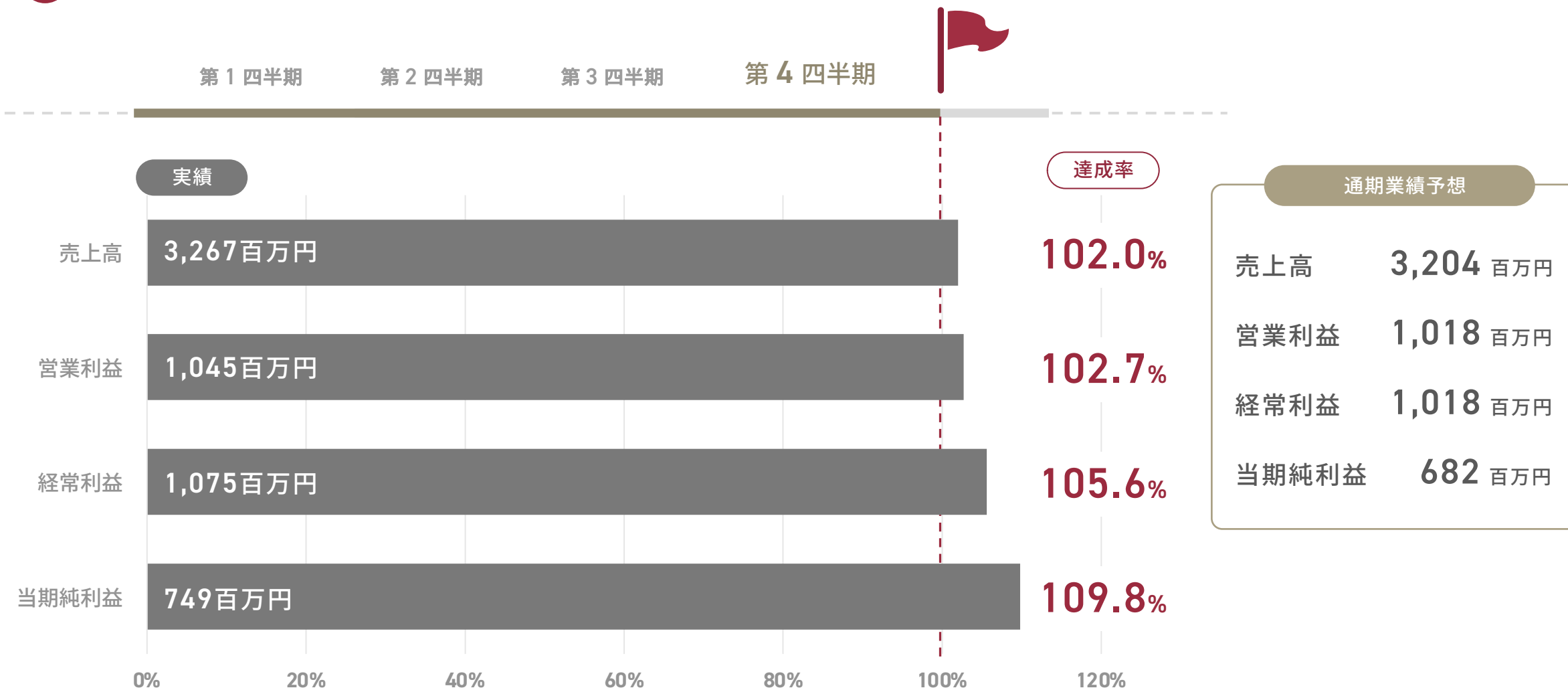
サービス別売上進捗

	2024年5月期予算	2024年5月期累計	達成率
A ストラテジックPRサービス	300 百万円	202 百万円	67.3%
B ダイレクトブランディングサービス	2,600 百万円	2,683 百万円	103.2%
C PRプラットフォームサービス	304 百万円	380 百万円	125.0%
その他	—	0 百万円	—



※2024年5月（直近）単月のストック売上高を12倍した数値

業績進捗率（連結） 2024年5月期



◎ ビジネスハイライト（連結）

	2023年5月期 通期累計		2024年5月期 通期累計	前年同期比
売上高	3,481 百万円	>	3,267 百万円	△ 6.2%
売上総利益	2,890 百万円	>	2,653 百万円	△ 8.3%
営業利益	1,303 百万円	>	1,045 百万円	△ 19.9%
経常利益	1,313 百万円	>	1,075 百万円	△ 18.2%
当期純利益	879 百万円	>	749 百万円	△ 14.8%
ROE※（自己資本当期純利益率）	14.3 %		17.6 %	—
ROA※（総資産経常利益率）	12.0 %		20.4 %	—

当社は、前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、2023年5月期第3四半期連結累計期間に代えて、2023年5月期第3四半期累計期間について記載しております。

※四半期ROEは、下記計算式により年換算して算出しております。

$$\text{ROE（年換算）} = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{四半期期首自己資本} + \text{四半期期末自己資本}) \div 2) \times 100$$

※四半期ROAは、下記計算式により年換算して算出しております。

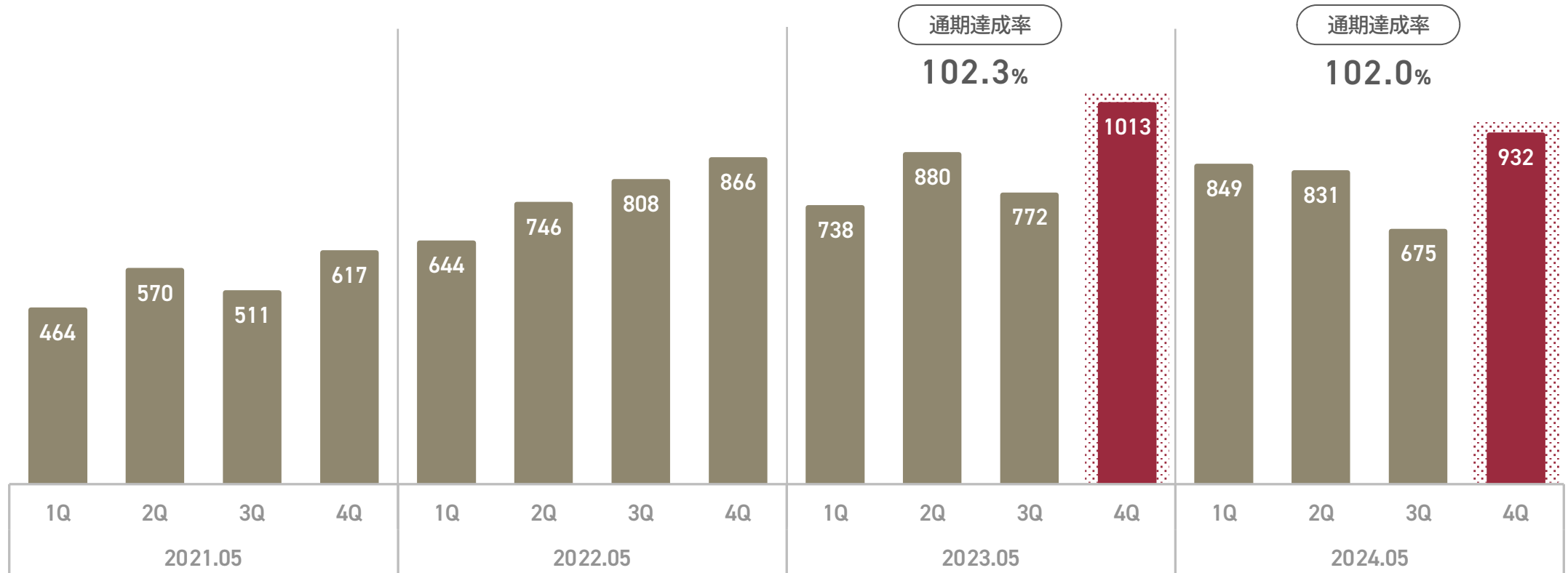
$$\text{ROA（年換算）} = (\text{四半期経常利益} \times 4) \div ((\text{四半期期首総資産} + \text{四半期期末総資産}) \div 2) \times 100$$

Consolidated Financial Highlights

01 連結業績ハイライト

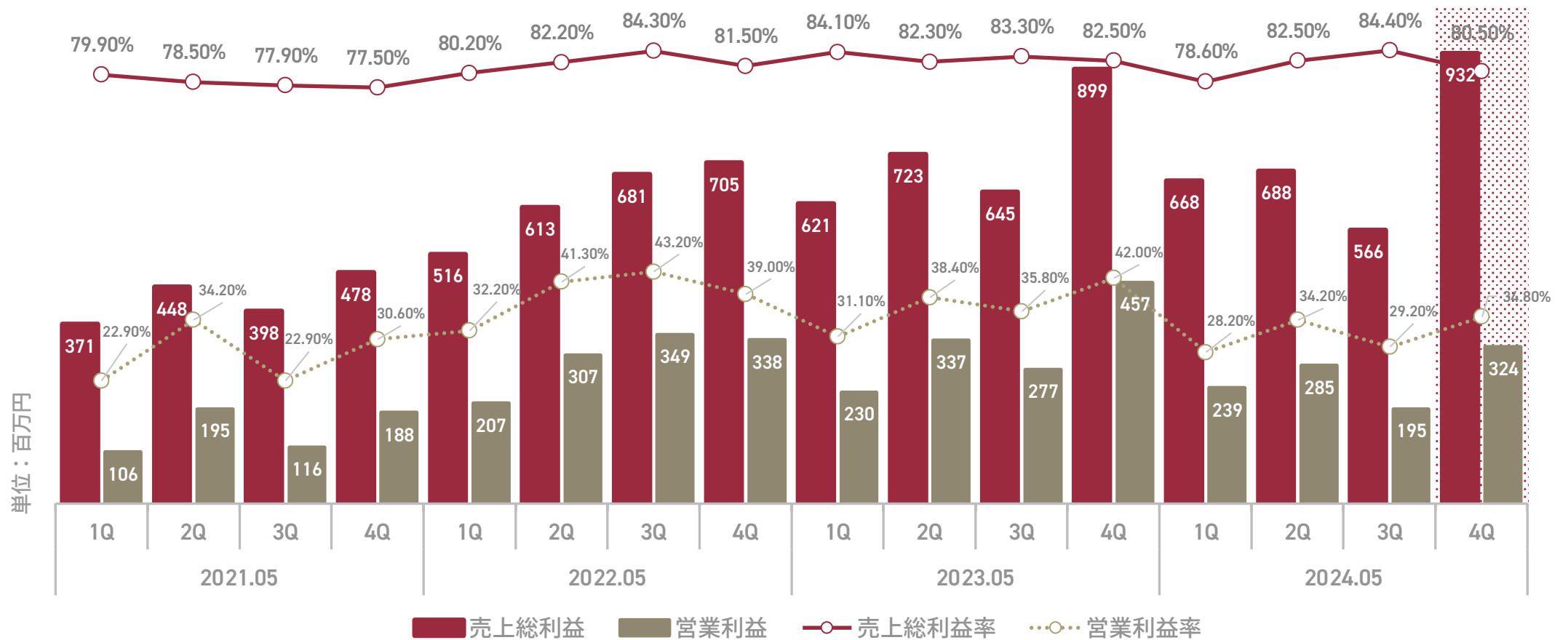
売上高の推移（連結）

第4四半期単体の売上高は前年同期比で減少となったが、**通期予算対比+2.0%**で着地



売上総利益・営業利益の推移（連結）

売上総利益率 **80.50%**と高い水準を維持



年間経常収益(ストック)

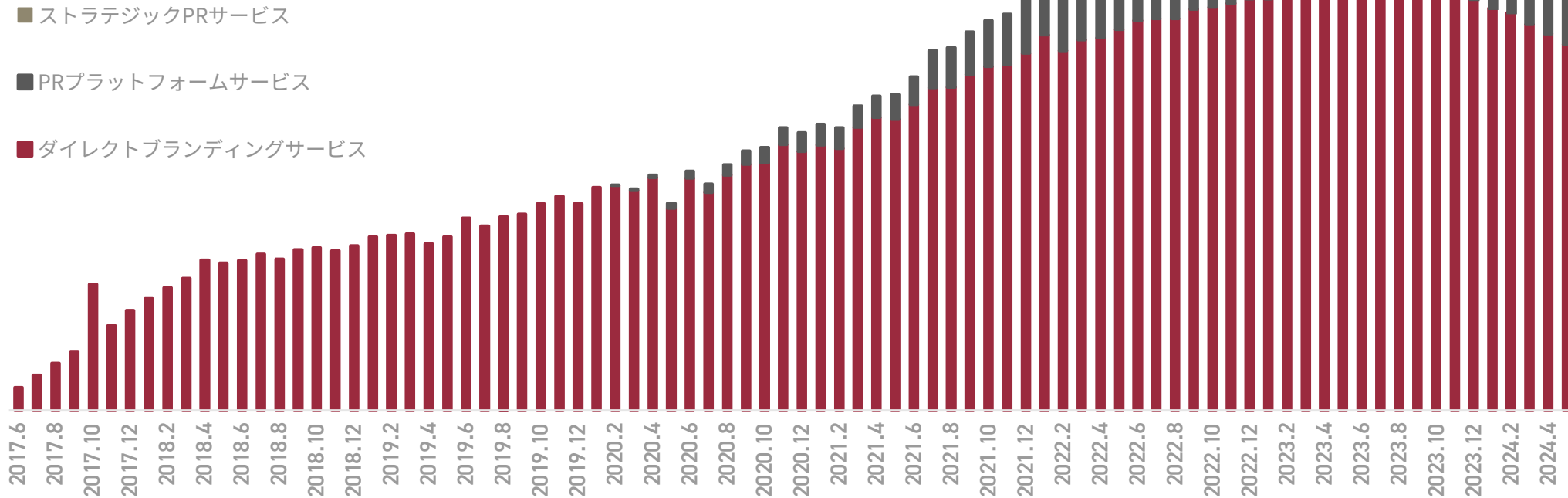
安定的な収益

ストック収益の合計は16.9億円

積み上げることで安定的な継続収益の基盤を構築

1,691百万円

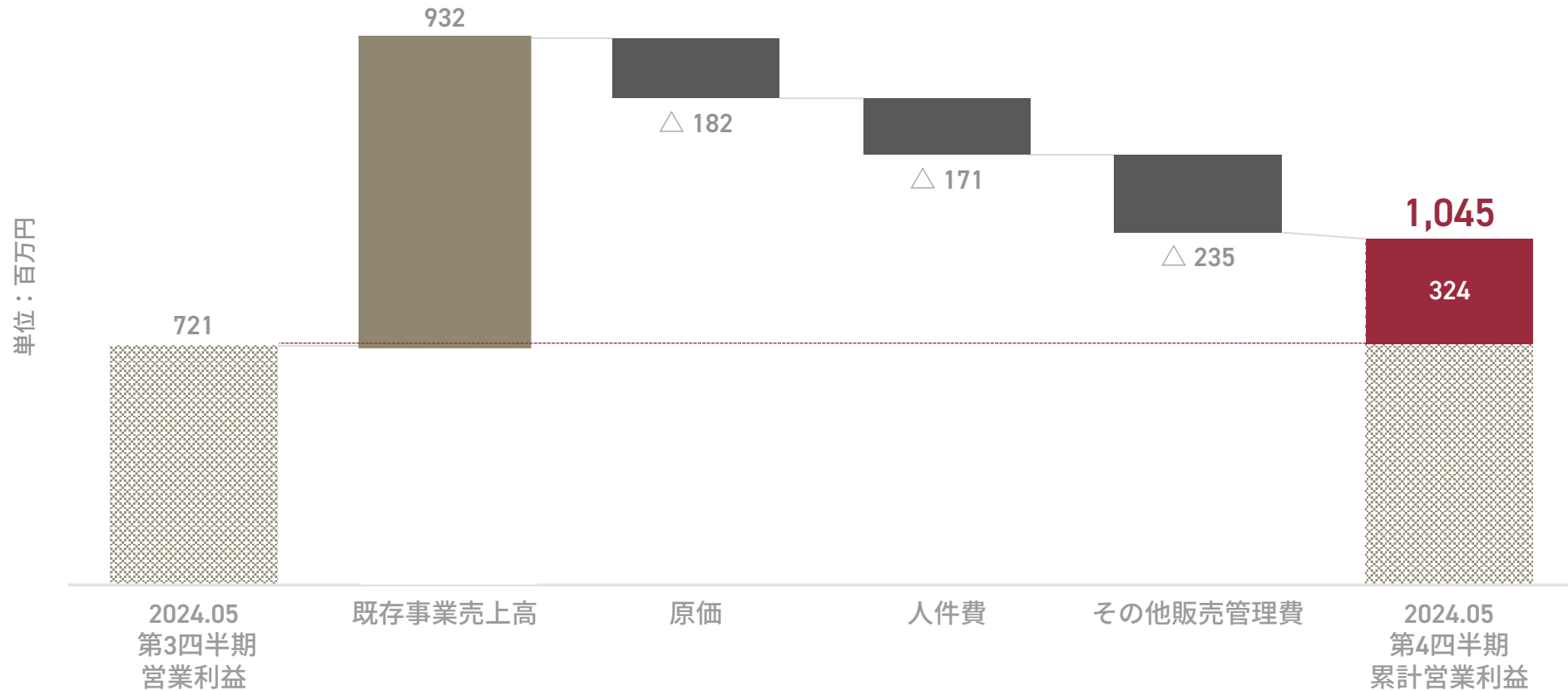
年間予算対比：52.8%



営業利益（連結）

営業利益は第3四半期から着実に積み上げ、**+324百万円**

コスト構造に大きな変化はなし



業績概況（連結） - BS

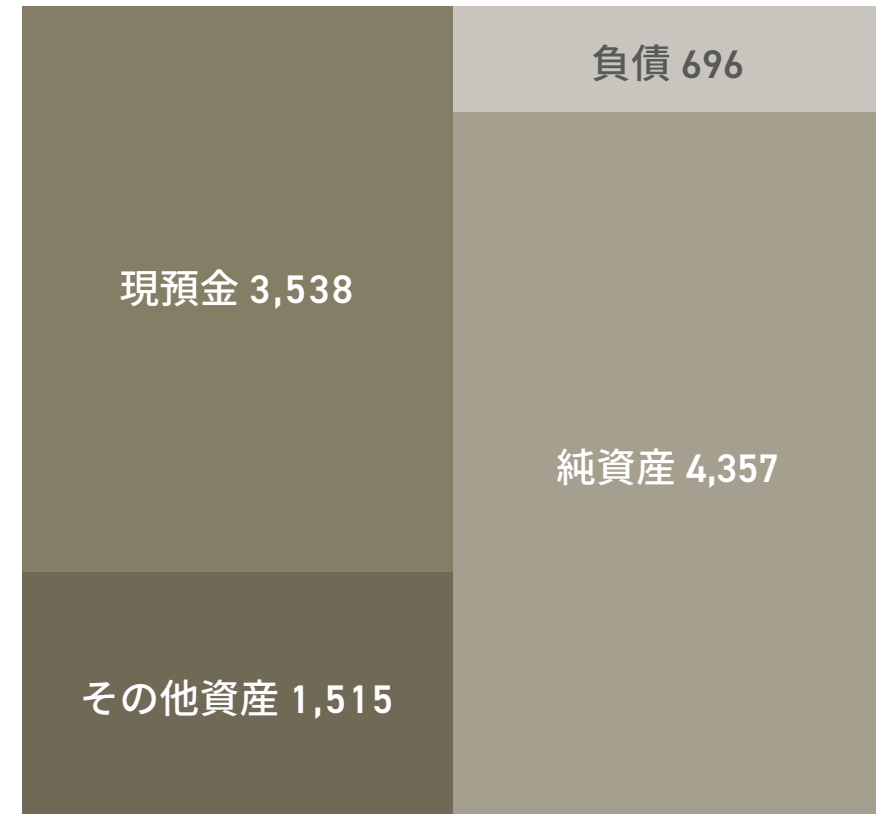
総資産

5,053

(単位：百万円)

高いキャッシュポジションを維持し、
自己資本比率86.2%（前期末75.6%）と

健全な財務基盤を保持



2024年5月末日時点

Company Overview

02 会社概要

当社は、ビジネスを通じてクライアントのあらゆる「価値」を「可視化」することがすべてのサービスの根幹となるミッションと位置付けています

PURPOSE

“社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する”



MISSION

“あらゆる価値を「可視化」する”



社名	—	株式会社E n j i n
英文表記	—	Enjin Co., Ltd.
代表者	—	代表取締役社長 本田 幸大
事業所所在地	—	〒104-0061 東京都中央区銀座5-13-16 ビューリック銀座イーストビル8F（7F：スタジオ/受付）
電話番号	—	03-4590-0808
事業内容	—	PRコンサルティングサービス メディアプラットフォームサービス
創業	—	2006年6月
設立	—	2007年3月
資本金	—	17億7930万円
グループ従業員数 連結	—	168名（2024年5月現在）

役員紹介

代表取締役 CEO

本田 幸大 Kodai Honda

甲南大学卒業後、広告代理店に2004年入社。約3年間営業部門に従事した後、2007年3月に株式会社Enjin設立。代表取締役に就任。PR事業を中心とした事業を行う。

社外取締役

原口 博光 Hiromitsu Haraguchi

東京大学法学部卒業、2003年に経済産業省入省。ダントーホールディングス株式会社代表取締役、有限責任監査法人トーマツ、三井農林株式会社執行役員等を経て2023年8月に当社社外取締役に就任。東京農業大学客員教授。

取締役

コーポレート本部長

平田 佑司 Yuji Hirata

税理士事務所勤務を経て、2006年12月に管理部門の担当として参画。経理財務の責任者として従事しながら、複数の新規事業の立ち上げなどを経験。管理部長、社長室長を歴任後、2019年5月に取締役に就任。コーポレート本部長を務める。

常勤監査役

多鹿 晴雄 Haruo Tajika

ソフトバンクBB株式会社（現 ソフトバンク株式会社）にて営業として従事。2007年3月大学の同期である本田の誘いで株式会社Enjinの設立に参画。2020年1月まで代表取締役を務め、2020年1月より常勤監査役を務める。

監査役（非常勤）

のぞみ総合法律事務所 弁護士（パートナー）

吉田 佳公 Yoshihiro Yoshida

東京大学法学部卒業、2004年に弁護士登録、のぞみ総合法律事務所入所。日本銀行決済機構局、金融庁検査局出向。MBA（経営修士）、CFE（公認不正検査士）、CIA（公認内部監査人）、農林水産省農漁業保険審査会委員。

監査役（非常勤）

TMI総合法律事務所 弁護士（パートナー）

工藤 竜之進 Ryunoshin Kudo

京都大学法学部卒業、京都大学法科大学院修了、2008年に弁護士登録。2009年にTMI総合法律事務所に入社し、2017年にパートナー就任。企業買収実務やコーポレートガバナンスを専門とする。2019年7月に監査役に就任。

Business Model

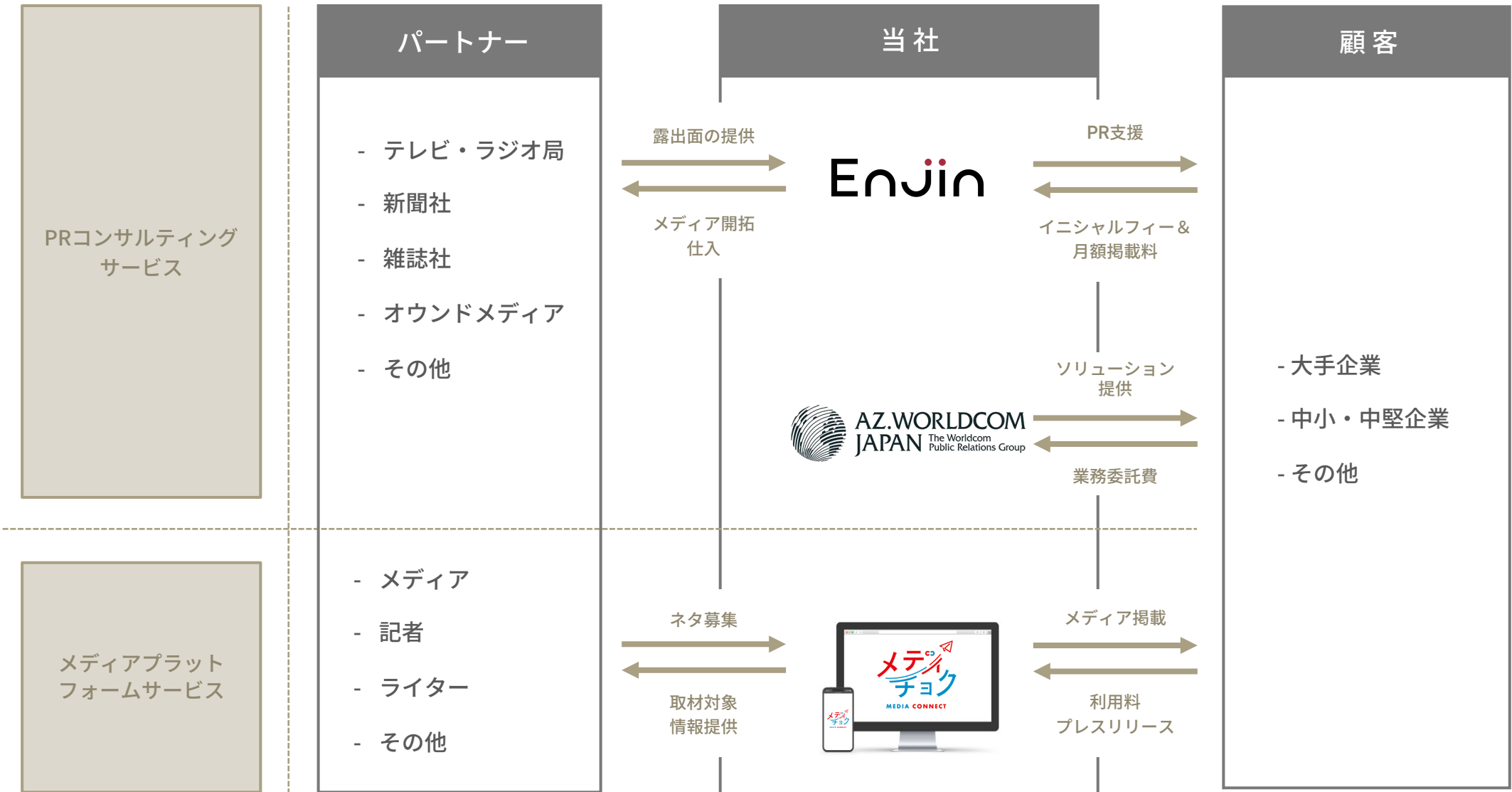
03 ビジネスモデル

あらゆる「価値」を「可視化」する

当社が蓄積してきた「ノウハウ」を活用して
クライアントの価値創造を支援する専門家集団を目指します

PR コンサルティング サービス	旧A事業	Strategic Consulting	Communication Planning	Research & Analytics
		Reputation & Risk Management	Press Release	Overseas PR
メディア プラットフォーム サービス	旧B事業	Creative	Publicity	PR Events
		Branding Building	Owned Media	Social Media
メディア プラットフォーム サービス	旧C事業	Media Platform	Casting	Digital Marketing
		Media Development	Media Rep	Media Planning

ビジネスモデル



各提供サービスの概要

PRコンサルティングサービス

- 旧 A 事業 -

ストラテジック PRサービス



世界49カ国115都市を結ぶグローバルネットワーク（WORLDCOM）の基盤を活かして、PRやメディア対策などのコンサルティングや業務支援をオーダーメイドで行うサービスです。



取引社数

300 社以上 ※1

特徴

- 旧 B 事業 -

ダイレクト ブランディングサービス



当社が有するメディアとの強固なリレーションを駆使して、企業や経営者による情報発信を支援。クライアントの価値創造を支援するサービスです。



取引社数

6,000 社以上 ※1
※2

特徴

メディアプラットフォームサービス

- 旧 C 事業 -

メディア プラットフォームサービス



新聞・TV・雑誌・WEBなどのメディア関係者と企業や広報責任者とをマッチング。情報の発信者と掲載者とのニーズを媒介し、メディアへの露出機会の向上を実現するサービスです。



メディア数

1,000 以上 ※2

特徴

ストラテジックPRサービス (旧A事業)



ストラテジックPRサービス

- 対外的なPRやメディア対策などのコンサルティング・業務支援に対応
- 世界49カ国115都市を結ぶグローバルPRネットワークが強み

ネットワーク

世界 **49** カ国 / **115** 都市 / **132** オフィス
を結ぶ、グローバルPRネットワーク

 **WORLD COM** の日本代表社
Public Relations Group



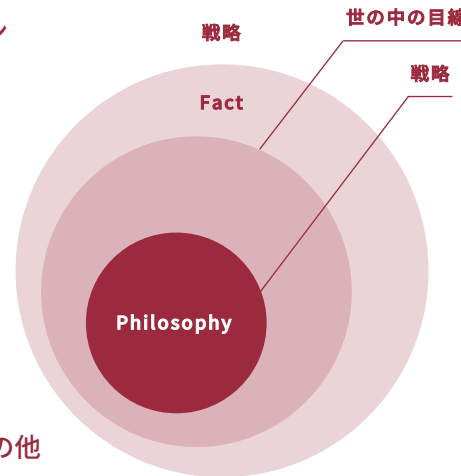
Enjin



多岐にわたる業務領域を持って
クライアントの課題を解決

対外的PRやメディア対策などのコンサルティング・業務支援を受託するとともに、PR成果物を制作し、クライアントに提供。

-  メディアリレーション
-  イベント/セミナー
-  渉外・調査
-  リスクマネジメント
-  海外PR
-  Marcom
-  Digital / Creative / その他



クライアント

課題

- ✓ 会社のPRをまるっとお任せしたい
- ✓ 記者とリレーションをどう構築していいかわからない
- ✓ 海外でPRをしたいが何から実施すればいいかわからない

年間での
顧問契約

←
コンサルティング
PR成果物
→

←
スポット報酬
→

←
PR成果物
→

ダイレクトブランディングサービス（旧B事業）



ダイレクトブランディングサービス

強固なメディアリレーションを駆使してダイレクトブランディングを実現

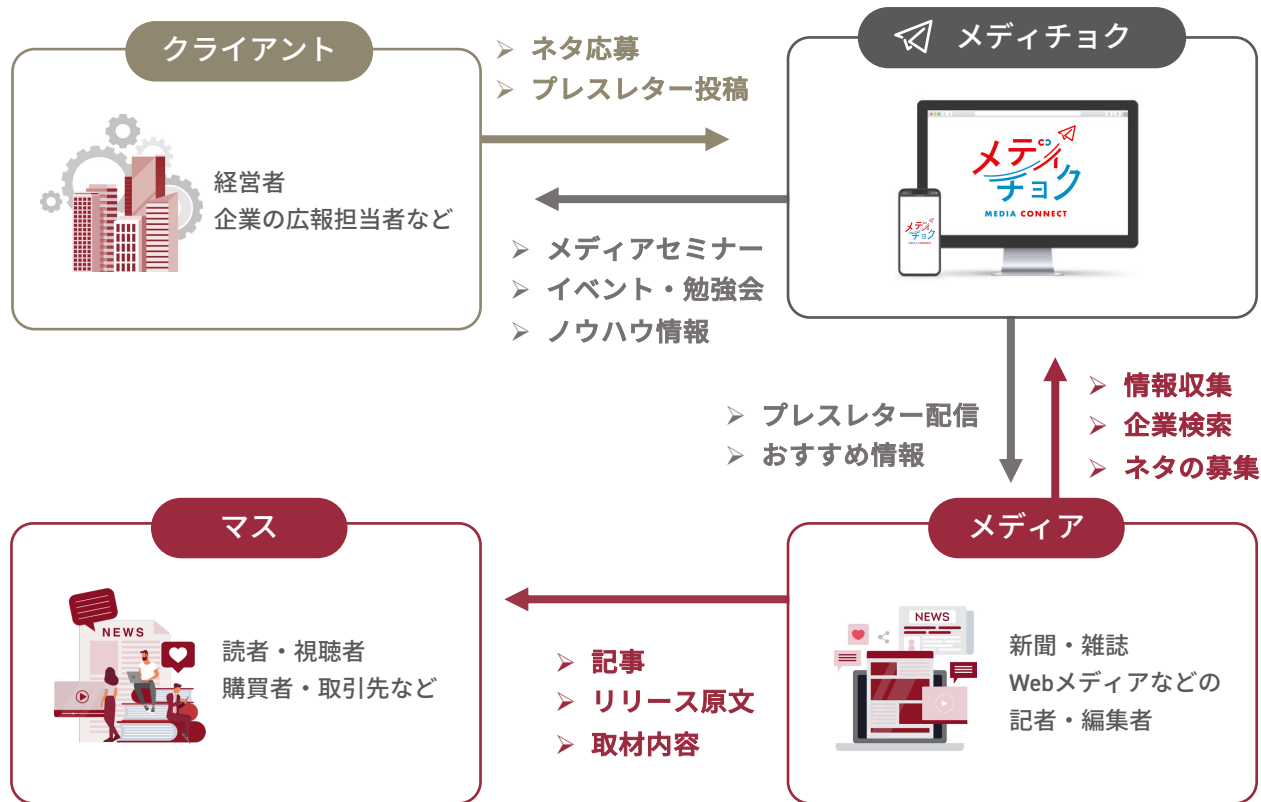


メディアプラットフォームサービス - メディチョク (旧C事業)



メディアプラットフォームサービス

取材ネタを探すメディアと取材されたいクライアントを結ぶPRマッチングプラットフォーム



POINT

1つのメディアに露出するまでにかかる作業時間が圧倒的に短いので低価格で提供が可能

一般的にかかる作業時間
約155時間

メディチョク導入後の作業時間
約11時間

メディアとのアポ (20件)	20時間
メディアへのアプローチ (電話・メールなど400件)	35時間
ニュース作り (媒体に合わせて最低3種類)	40時間
メディアリスト作成 (400件)	60時間



約**93%**
削減

プロフィールの入力 (企業と個人の入力)	1時間
募集に対する応募 (月10件)	10時間

Market Environment

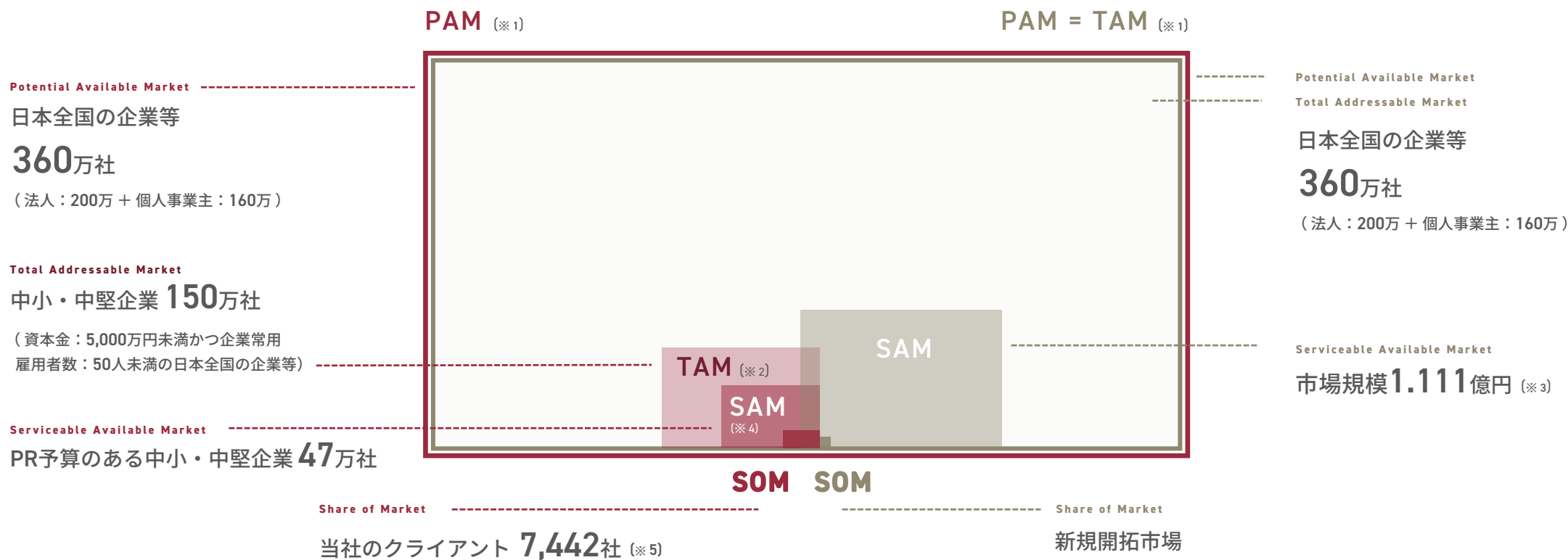
04 市場環境

「価値の可視化」を実現する事業ポートフォリオ

旧来型の単発型のPRサービス形態とは一線を画した独自のポートフォリオを形成



既存ターゲットと中小・中堅企業の市場ポテンシャルに加え、 戦略PRの市場も含めることでサービスの提供領域を拡大



※1・2 総務省 令和3年経済センサス-活動調査を参照

※3 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査」2021年5月を参照

※4 東京商工リサーチによる赤字法人率 (2009年~2019年) を参照のうえ当社にて算出

※5 2022年11月末時点の当社クライアント数 (企業: 88.0%、医療: 12.0%)

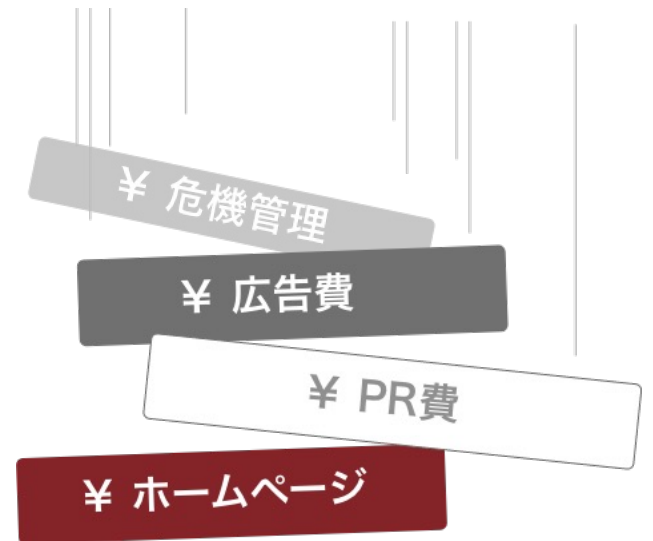
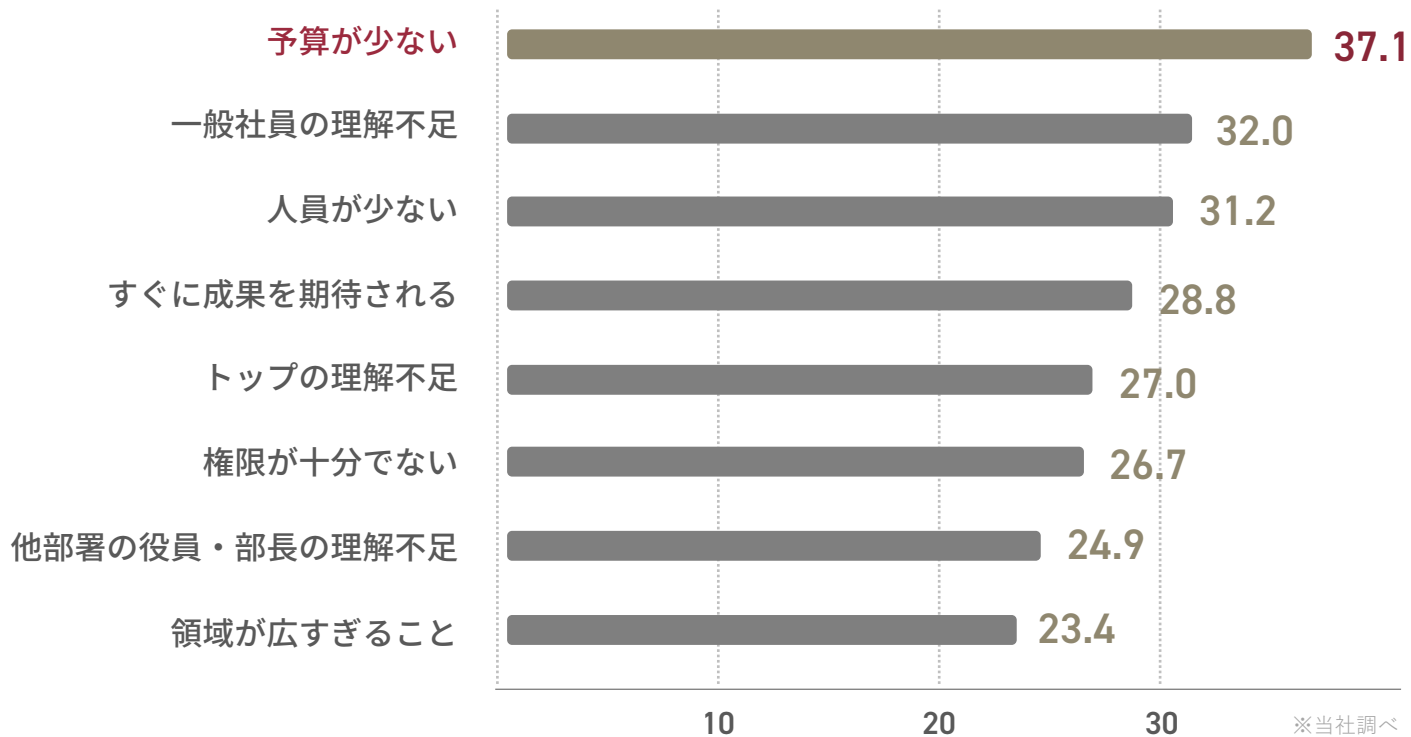
Source of Competitiveness

05 競争力の源泉

PRサービス導入の課題

「PR」のニーズはあっても実行に至らないケースが多く、 サービス導入はハードルが高いイメージが根強い。

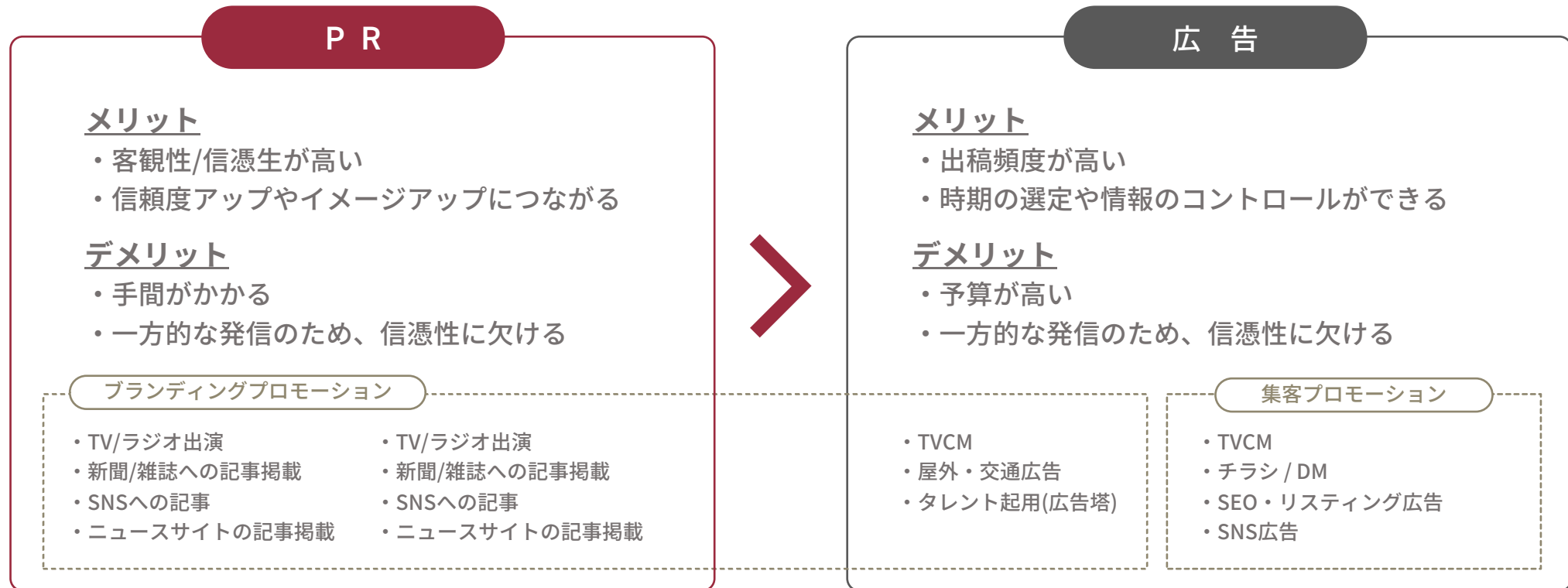
大企業は当たり前のように広報部が存在し、日々広報活動を行っていますが、それ以外ではまだまだそこまで手を伸ばせていないところも少なくありません。一口に「広報の仕事とは」と定義することが難しいくらい、広報の仕事は多岐に渡ります。会社の業種や規模、成長フェーズによって広報の内容も変わってきます。



広報担当の年収は、平均400万～600万と
広報専任は人件費が高く、効果測定が難しいという現状は事実としてあります。

認知拡大のための情報発信という点から同じように見えても、 PRと広告は目的や効果が似ていても明確に違う

広告は広告主がメディアを通して自社が発信したい内容を発信するのに対し、PRはメディアが発信者のため第三者の客観的なメッセージが発信され、受け手である消費者の信頼度が広告と比べて格段と高くなります。



POINT

広告代理店は、企業の「広告」を制作し、その広告が実際に掲載されるまでの業務を行います。
これに対して、PR会社は、企業や商品、サービス等の情報を「記事」として取り上げてもらう活動を行います。

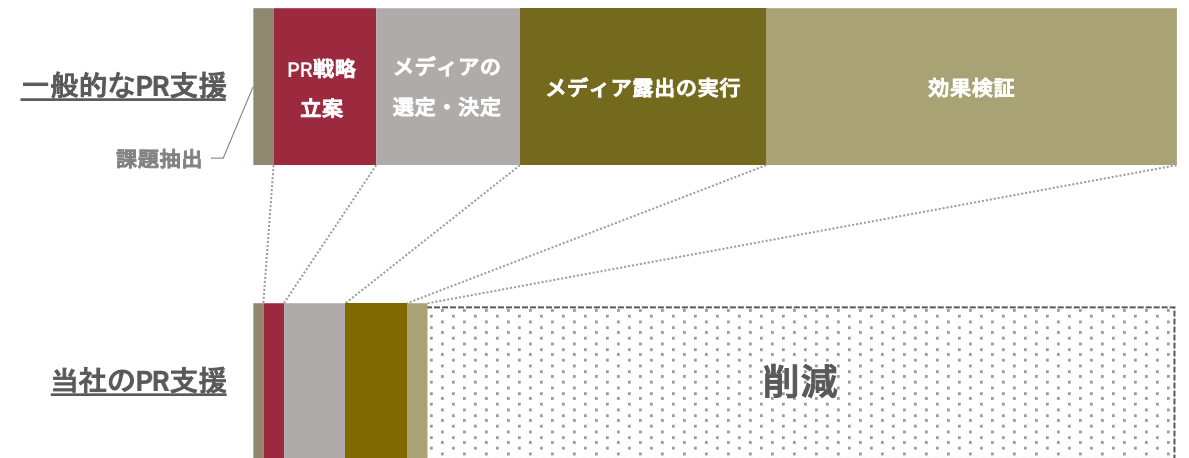
当社の強み（一般的なPRの契約形態との比較）

中長期的なブランディング・認知向上のための通常のリターナーフィーとスポット契約におけるPRサービスは、いわゆる注文住宅のように、顧客ごとにオリジナルにカスタマイズしたアウトプットを必要とすることから、高額になりやすくまた効率も悪くなることが課題となっていました。

当社は時代の変化にいち早く対応し、幅広い業界に対するPRのノウハウを、TV・新聞等の他社既存メディアや自社で開発・運営しているプラットフォームと組み合わせることで、品質の高いPRノウハウを安価に顧客に提供できる仕組みを構築しております。

契約期間	年単位の中長期契約
費用	業界平均 月額 50万～200万円
PR目的	企業のブランディング・認知向上など
メリット	効果検証を常に
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランディングや認知向上には時間がかかるため、実感するまでに期間を要する ・PR露出の有無に関わらず費用が発生

PR支援にかかる工数・費用のイメージ



当社の強み（全国に渡る多様な顧客群）

クライアントは、全国に分散し、 多様な顧客群からリカーリング収益を蓄積して成長中

業種や地域を問わず、全国で導入が拡大中。中小企業・クリニックの企業が顧客全体の過半数を占めている。

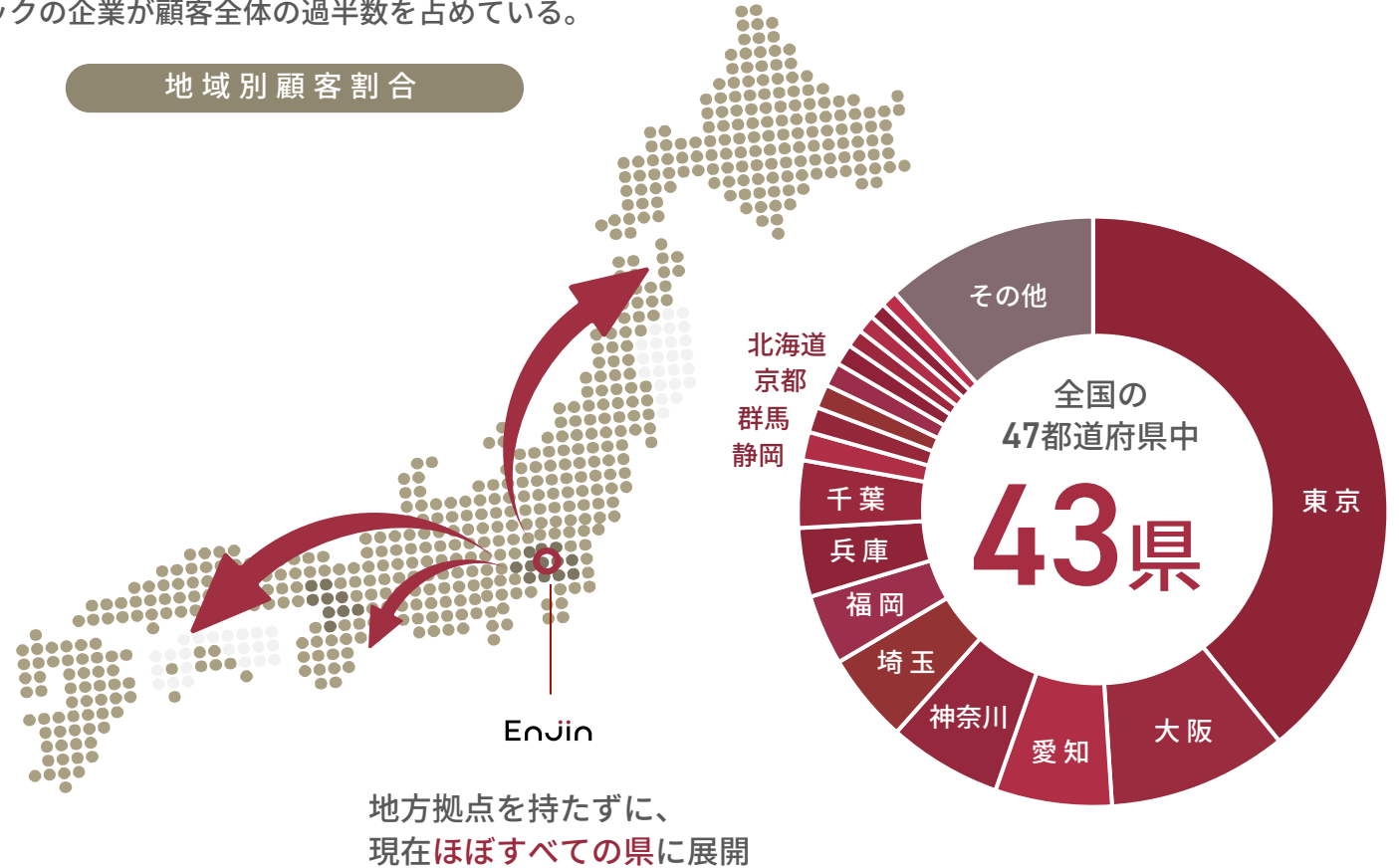
業種別顧客割合

企業 70.1% / 医療 11.5%
個人 10% / 士業 3.2% / 他 5.2%

40 業種
以上

- | | |
|--------------|----------------|
| 主な業種(1) | 飲食 |
| 建設・建築・土木 | 労働者派遣 |
| 製造 | 個人 |
| サービス | 美容外科 |
| 通信・ソフトウェア | 広告・PR |
| 卸売・小売 | 農林水産 |
| 歯医者 | 眼科 |
| 不動産 | 美容皮膚科 |
| 一般診療クリニック | 冠婚葬祭関連 |
| コンサル | 行政書士 |
| 教育・学習支援 | 鍼灸・整体 |
| 運輸 | 映像制作 |
| 福祉・介護 | 社会保険労務士 |
| 医療関連 | 獣医 |
| 弁護士 | ファイナンシャル・プランナー |
| エステ・リラクゼーション | 公認会計士 |
| 人材紹介 | 司法書士 |
| 金融・保険 | 薬剤 |
| 産婦人科 | 税理士 |
| 税理士 | その他 |

地域別顧客割合



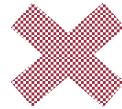
※ 1. 2021年4月時点における顧客業種の多い順

Enjin だからこそ提供できる2つの強み

Point 1



顧客層が中小・中堅企業が中心のため、
クライアントの商圏が被りにくい



Point 2



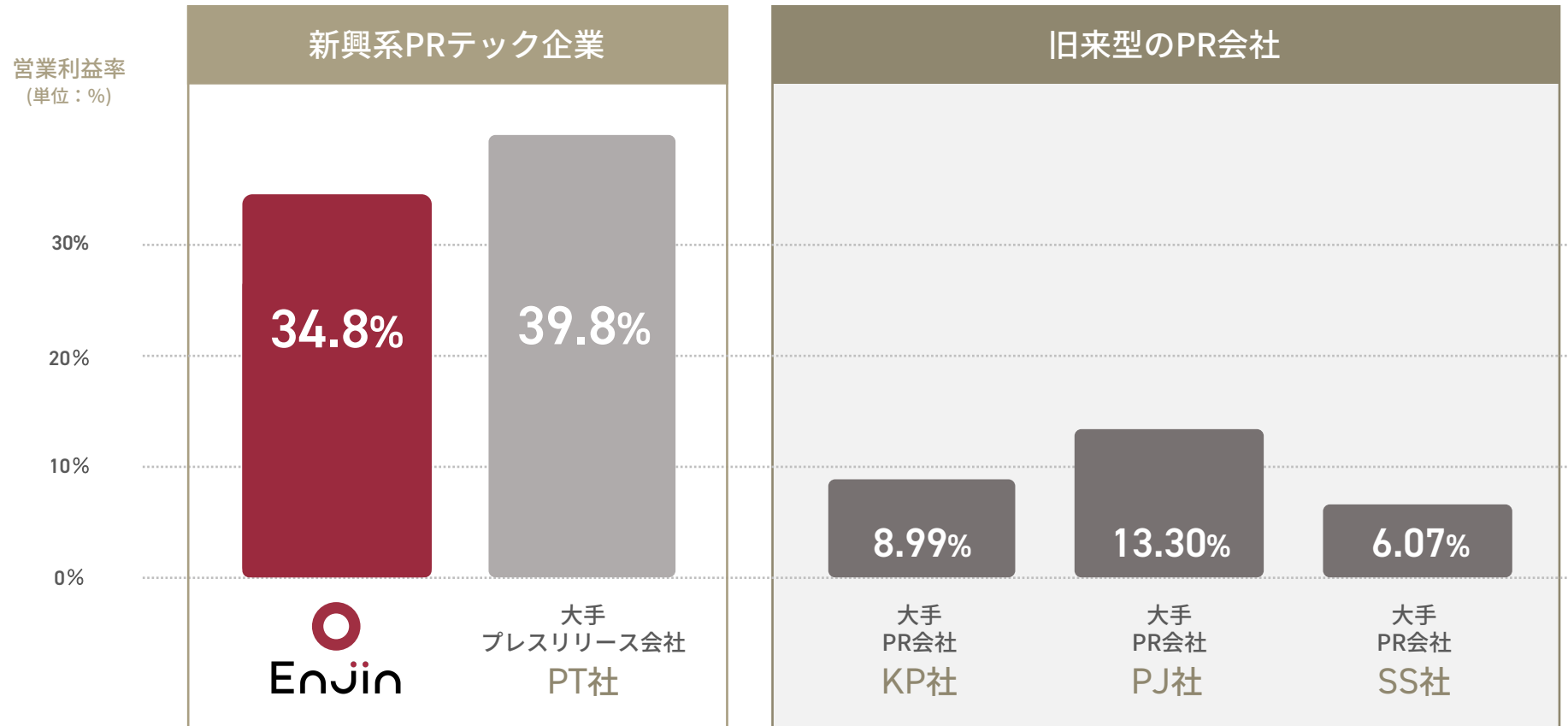
ノウハウのパッケージ化により、
高品質かつ安価にサービスを提供

経営者レベルのメディア出演による企業ブランディングを
限られた予算・時間の中で最大化します

当社の強み（高収益モデル）

競合と比較して優位性を持つ**高い利益率**

プラットフォームを活用することで、旧来型のPRサービスと比べて高い利益率を実現。



※ 直近期の第3四半期決算短信参照

ターゲット顧客の拡大等のための施策

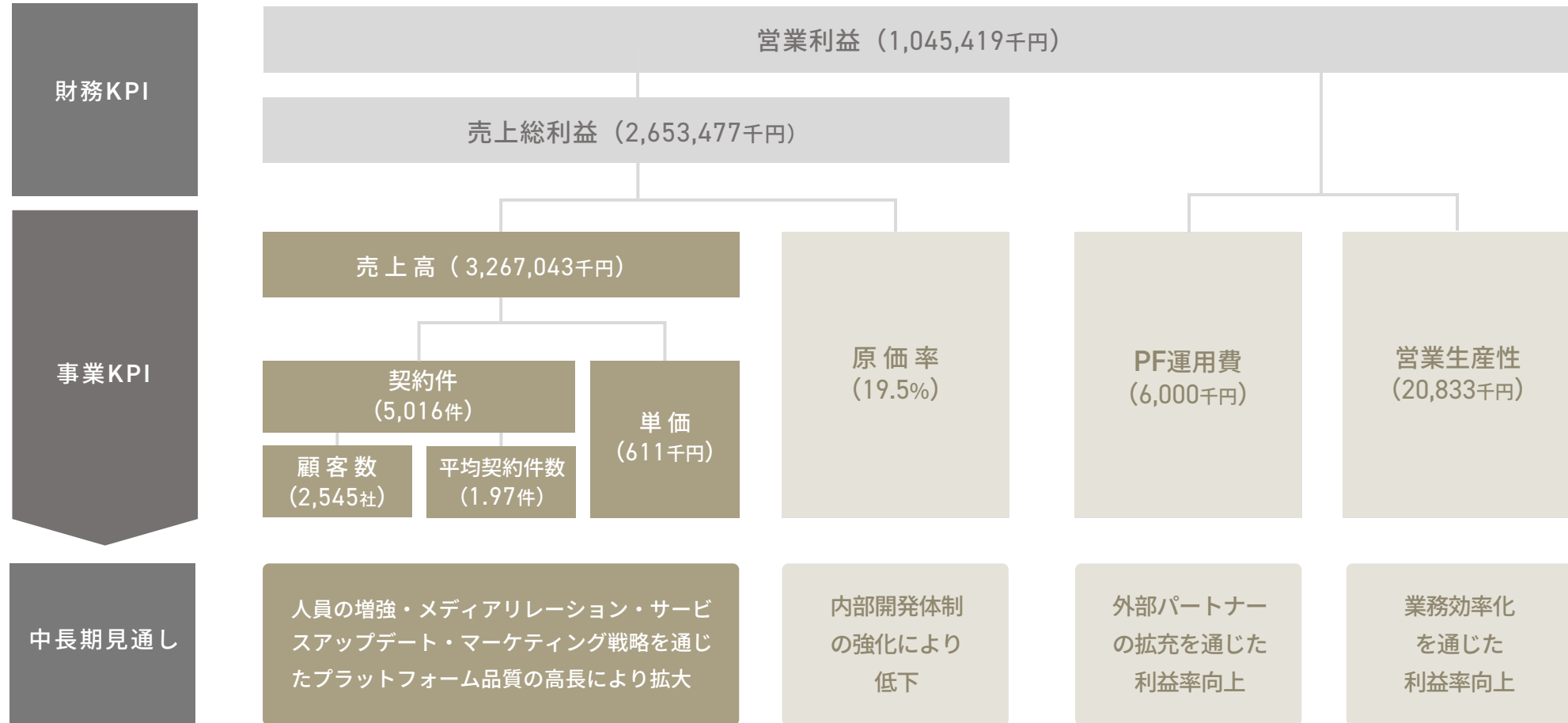
PR事業の中長期的な成長に向けて、
ターゲットとなる顧客の拡大・収益の改善・業務の効率化など様々な施策を実施していきます

主な取り組み	PR支援サービス	プラットフォームサービス	戦略PRサービス
ターゲット顧客の拡大	メディアリレーションの強化		企画力の強化
	toC領域を対象としたサービス展開	広告展開における認知度向上と訴求の強化	
収益の改善	クライアントレポートの提供開始	マッチング精度の向上	パッケージ化の促進
		オプション機能の追加	事業シナジーの促進
業務の効率化	オンライン商談の導入	ウェビナーの開始	SFA / CRMの導入
	マーケティングによるPull型の導入	プラットフォーム機能の強化による導入プロセスの改善	
戦略	人材採用	システム開発 広告	新規開拓
	⋮	⋮	
2024年5月期 進捗状況	✓ 新卒社員：21名	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス向上のためのシステム改修を実施 ✓ 認知度向上のための広告宣伝費の投下 	✓ リテーナ契約中心に見直し継続中

2025年5月期にむけて、**中長期的な成長及び収益性向上のための**
対象顧客の拡大や改善、効率化など様々な施策を実施していきます。

主な取り組み	PRコンサルティングサービス	メディチヨク
対象顧客の拡大	営業活動の強化	
	ターゲットに合わせたサービス展開	事業領域の拡大
リカーリング収益の改善	クライアントレポートの提供開始	成果保証プランの導入
		オプション機能の追加
効率化	営業組織の再構築	AIツールの導入
	プラットフォーム機能の強化による導入プロセスの改善	
戦略	人材採用	システム開発 広告

当社のビジネスモデル及び組織再編にあわせて今後の開示KPIについては
次回のアップデートにむけて再考していく方針です



Business Plan

06 事業計画

売上高 **2,701**百万円

売上総利益 **2,195**百万円

営業利益 **548**百万円

当期純利益 **383**百万円

中期経営計画初年度としては計画値対比102.0%で着地

中期経営計画の進捗状況

- ✓ 売上高を含む各指標は中期経営計画初年度計画値の範囲内で着地
- ✓ 人的リソースの補充については引き続き課題が多い
- ✓ A事業とC事業によるシナジー売上セグメントの見直しが必要
(合算値ではほぼ売上計画通りの進捗)
- ✓ 組織再編を優先することが必要

中期経営計画の取り下げについて

背景

当社は、2023年3月14日に2028年5月期を最終年度とする中期経営計画を公表し、これを実現すべく様々な施策に取り組んでまいりました。本中期経営計画の柱は、「人材採用および教育に基づく組織構築」であり、これをテコに各事業ドメインを成長させ事業シナジーを図るというものでした。しかしながら、特に新卒採用市場の競争の激化は当時の当社の予想を上回るスピードで進んだため、中期経営計画策定時の前提条件が変化し、収益計画の前提を見直す必要に迫られております。以上から、公表している中期経営計画の数値目標達成が困難であると判断し、これを取り下げることにいたしました。（2024年4月12日開示：2024年5月期第3四半期決算説明資料 P23~P26）

2025年5月期中の取り組みについて

この度、中期経営計画の取り下げを行いますが、社外取締役による監督の下で、2025年5月期中に取り組む経営課題の整理は概ね完了し、2024年6月より具体的な施策に着手しており、この施策をモニタリングする体制を稼働しているところです。これらの施策により今回発表の2025年5月期の事業計画を着実に達成すべく取り組んでまいります。また、当社の祖業である「ダイレクトブランディングサービス」と子会社が実施するアズ・ワールドコムジャパン株式会社による「ストラテジックPRサービス」とを「PRコンサルティングサービス」として再定義して両事業の融合を図り事業推進を強化することとしました。

今後の見通し

事業の進捗状況について株主、投資家の皆様に正しくご理解いただくための取り組みの一環として、2025年5月期第1四半期以降には月次決算を開示致します。また、当社グループの経営方針や財務状況等を単年度ごとの業績見通し及び中長期的な取り組みについても、適宜公表することといたします。

Risk Information

07 リスク情報

主な事業リスクと対応方針 (1/2)

事業計画の実現において影響を与える可能性があるリスクを把握し、適切に対応を図ります

	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
事業環境： 景気動向	景気の後退により、当社顧客のPR予算への影響が想定を超えて拡大した場合、事業成長が阻害される可能性	中 / 中長期	中	幅広い市場に対してサービスを提供することで景気後退時に強いビジネスモデルを構築することで対応します。
事業環境： 市場環境	インターネット環境、モバイル機器の進化の状況など情報環境の劇的な変化により顧客ニーズが大きく変化した場合、既存事業の成長鈍化が生じる可能性	低 / 中長期	大	インターネット、クラウドなど関連市場の変化に応じたサービス・メディア開発を加速させることで市場ニーズへ対応します。
事業環境： 検索エンジン	アルゴリズムの急激な変化や顧客ニーズに適時に対応できない可能性または変化への対応のためにシステム投資や人件費など多くの費用を要する可能性	低 / 中長期	中	検索エンジンにおける検索結果を継続的にモニタリングすることで、変化に対して迅速に対応します。
事業内容： 競合他社の状況	競合の参入により、当社の事業領域における競争激化により、当社が効果的な差別化を行うことができない場合、事業成長が阻害される可能性	低 / 中長期	中	健全な競争のもとで、現在の市場優位性を保つために、顧客ニーズにあったサービスを展開していくことで対応します。

※ 上記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる事項について記載しております。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。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

主な事業リスクと対応方針 (2/2)

事業計画の実現において影響を与える可能性があるリスクを把握し、適切に対応を図ります

	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対策案
事業環境： 人材の採用・教育	当社の経営理念を理解し、賛同できる人材の採用・教育が計画どおり進捗しない場合、安定的な事業成長が阻害される可能性	大 / 長期	大	新卒社員を中心としつつ、異業種を含めた中途社員の採用など、優秀な人材の獲得し、実践を通じた教育により、プロフェッショナルとなり得る人材を育成することで対応します。
事業環境： 法令規制	事業に関連する法令等において新たな規制が制定されるなど規制が厳しくなった場合、既存のサービスを継続することができず、事業成長が阻害される可能性	低 / 長期	中	法改正に関する継続的なモニタリングや専門家を交えた情報交換を積極的に行い、チェック体制を整備することにより迅速に対応します。
その他： 新型コロナウイルス感染症	新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や過移出自粛など、当社顧客への業績影響が想定を超えて拡大する可能性	低 / 不明	低	地方で活動が可能な外注先を確保するなどの対策により、コロナ禍においても業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応します。

※ 上記は、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる事項について記載しております。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。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

07 Appendix

上場時の調達資金の 使途内訳

2021年6月18日開示情報

(単位：千円)

項目	予定金額	使途予定時期		
		2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
運転資金	1,735,700	550,000	880,000	305,700
採用活動費	110,000	30,000	40,000	40,000
人件費	1,525,700	500,000	800,000	225,700
広告宣伝費	100,000	20,000	40,000	40,000

充当状況

IPO調達資金1,735,700千円のうち、2024年5月期（5月末時点）において1,663,146千円（消化率：94.7%）を充当。

	2024年5月期 予定	2024年5月期 実績（5月末時点）	残高
運転資金	695,453 千円	622,899 千円	72,554 千円
採用活動費	60,374 千円	27,473 千円	32,902 千円
人件費	559,685 千円	559,685 千円	0 千円
広告宣伝費	75,394 千円	35,741 千円	39,653 千円

主にプラットフォームサービスへの広告宣伝費の投下を予定していたが、サービス開発進捗に合わせて投資を後ろ倒しに

*当社が属する業界の環境が急激に変化することも考えられるため、その場合、現時点で計画している資金使途以外へ充当する可能性があります。

2024年5月期においては、選定基準を満たす投資先がなかったことから、M&Aは未実施 引き続き候補選定は継続

M & A 候補先選定基準

- Enjinグループにとって新しい商材を持っている企業
- コア事業とのシナジーが期待されるサービスを持っている企業

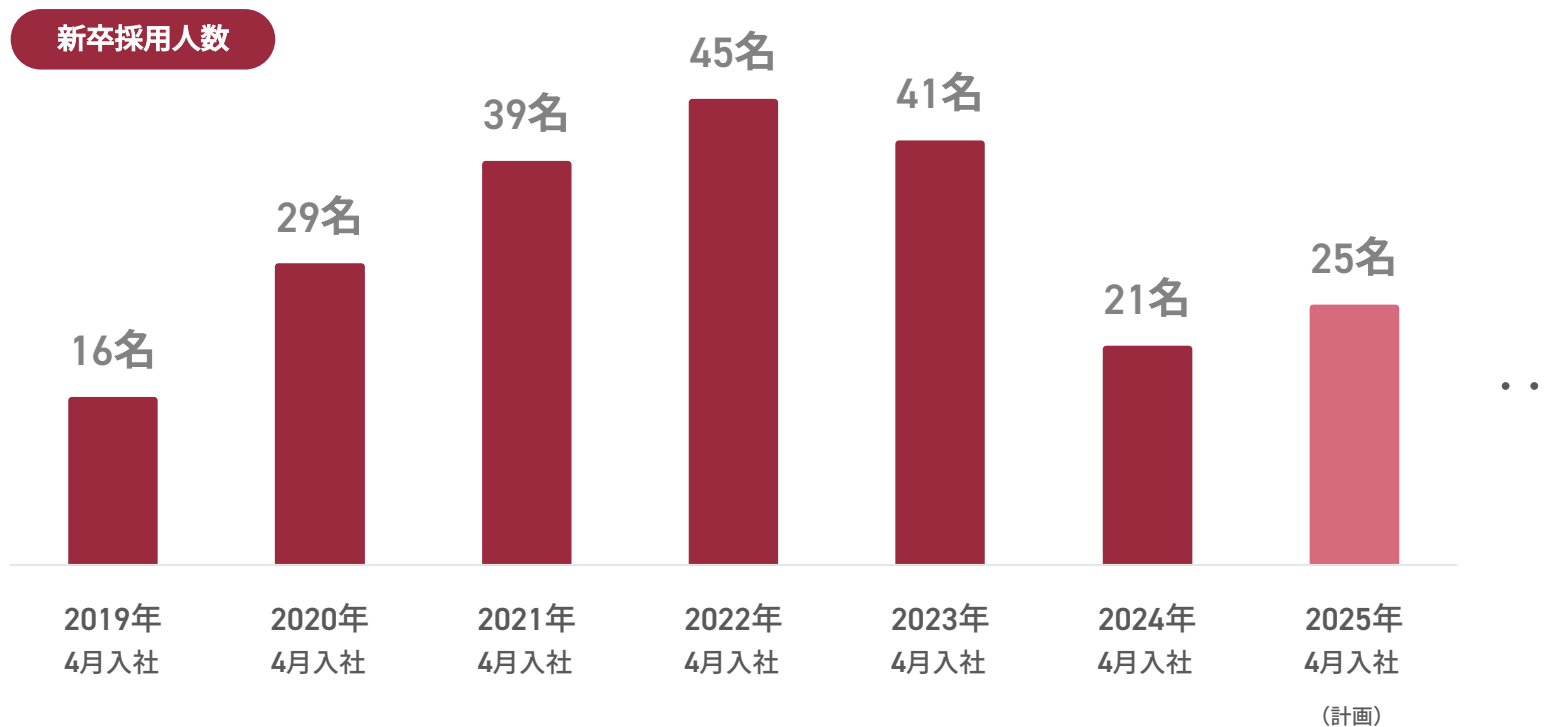
M & A 実施判定基準

M&A実施に関する意思決定について、下記の項目についても考慮しています。

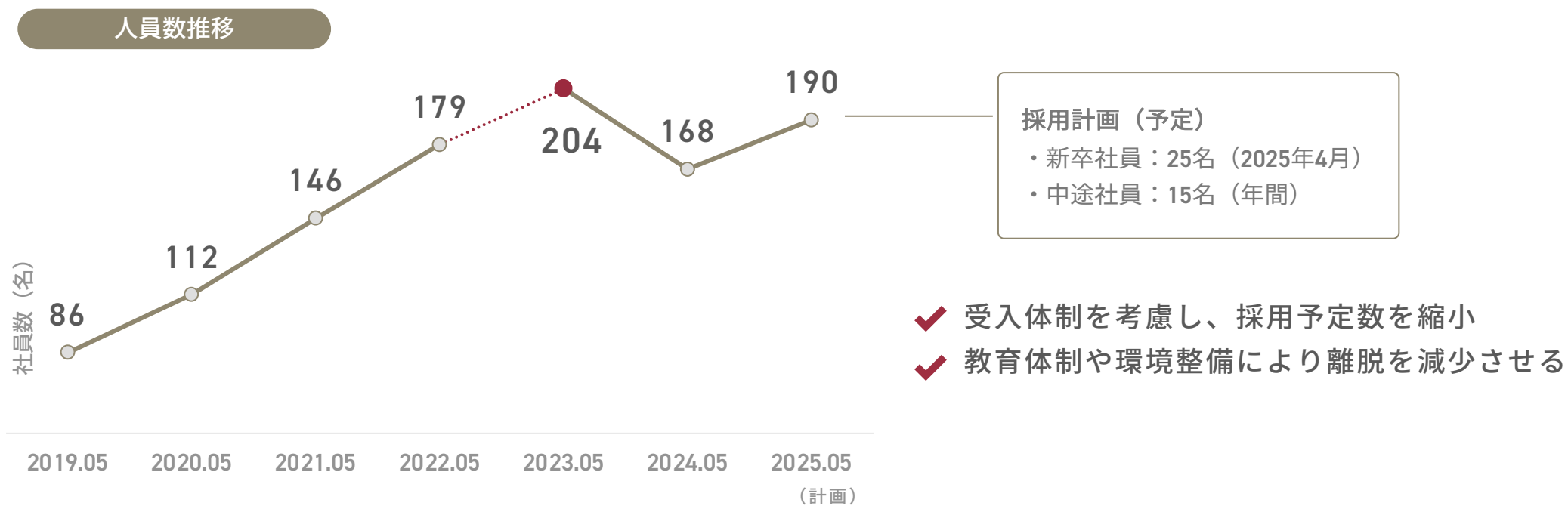
- 付加価値が高く、今後の単価向上が見込めるか
- 顧客母集団を活用できるか
- のれん負けせず利益貢献ができるか
- 購入価格が適正か（EVITDA10倍以下を目安）

採用計画を見直し、当面の期間は一定数の採用へシフトする方針

採用したメンバーをしっかりと受け入れられる土台を構築することを第一に考え、体制が整うまでの間は採用人数を一定数に抑えます。



当社の重要な経営資源の1つは人財であり、 2025年5月期は社員数190名体制を目指す



弊社IRに関する情報・ご質問は下記IRページからお願いいたします。

<https://www.y-enjin.co.jp/ir/inquiry/>

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

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、本資料の日付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、必ずしも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、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

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、保証しておりません。

本資料のアップデートは毎期本決算後7月頃を目処として開示を行う予定です。