

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2024年5月期 決算説明資料
(2023年6月～2024年5月)

1	会社情報	P.3
	会社概要	P.4
	グループ会社	P.5
	沿革	P.6
	経営理念	P.7
	ESG	P.8
	経営環境	P.9
	事業展開	P.10
	セグメント（内訳の改称・改編）（事業区分）	P.11
2	2024年5月期 決算概況	P.13
	業績概況	P.14
	連結損益計算書（サマリー）	P.15
	四半期業績推移	P.16
	売上高	P.17
	クリエイション事業 売上高	P.18
	ソリューション事業 売上高	P.20
	売上原価	P.22
	販売費及び一般管理費	P.24
	連結貸借対照表	P.26
3	セグメント別 事業概況	P.27
	1 クリエーション事業	P.29
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、再生可能エネルギー	P.30
	2 ソリューション事業	P.38
	システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス	P.39
4	連結業績予想	P.44
	連結業績予想	P.45

2024年6月1日より 経営体制を二代表制に移行



**代表取締役会長
植田 勝典**



**代表取締役社長
杉山 浩一**

1. 会社情報

社名

日本エンタープライズ株式会社

所在地

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル

設立

1989年5月30日

役員

代表取締役会長 植田 勝典
代表取締役社長 杉山 浩一
専務取締役 田中 勝
社外取締役 岡田 武史
社外取締役 辻 友子

資本金

11億円

上場取引所

東京証券取引所 スタンダード市場 (4829)

従業員(連結)

220名※

※2024年5月31日現在



■(株)ダイブ

業務支援、アプリ/Web
サイト企画・開発



■(株)フォー・クオリア

ITソリューション・Web
サイト/アプリ開発、
サイト制作、デバッグ



■(株)and One

IP-PBX『Primus』、VoIP
エンジン『Primus SDK』、
スマホアプリの開発・販売



■(株)会津ラボ

アプリ/Webサイト開発、
新技術の研究開発



■(株)プロモート

キットینگ支援ツールの
開発・販売、システム
エンジニアリングサービス



■いなせり(株)

飲食事業者向け『いなせり』、
一般消費者向け『いなせり
市場』の各鮮魚ECサイト運営



■(株)スマート・コミュニ ティ・サポート

自然エネルギー等による
発電事業、地方創生



■(株)アップデートサポート

コールセンターサービス、
運用カスタムサポート
サービス



■NE銀潤(株)

コンテンツ運営



■Dive Global Access, Inc.

米国の日系企業向け業務
支援、アライアンス構築
*2023年7月設立

■ **連結子会社8社** ■ **非連結子会社2社**

サービス

コンシューマ向けコンテンツプロバイダを起点に、
法人向けソリューションへ事業領域を拡大。
市場変化への対応力を強みに
更なる発展を目指す。

● 業務支援サービス開始

● 中古端末買取販売サービス開始

● 太陽光発電サービス開始

● エスクローサービス開始

● キットティング支援サービス開始

● IP電話サービス開始

● ソリューションサービス開始(コンテンツサービスで培ったノウハウを基に法人向けコンテンツ制作〜ソフトウェア等システム開発へ拡大)

● コンテンツサービス開始(モバイルインターネット黎明期から通信キャリア向けコンテンツを提供、スマホ登場後もコンテンツ・ビジネスモデル進展)

2000年

2005年

2010年

2015年

2020年

● 1989年「日本エンタープライズ株式会社」設立

● 1997年営業開始

● 2003年「株式会社ダイブ」設立

● 2001年
大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に
株式を上場

● 2007年
東京証券取引所市場第二部に
株式を上場

● 2011年

「株式会社フォー・クオリア」子会社化

● 2013年「株式会社andOne」子会社化

● 2014年

「株式会社社会津ラボ」子会社化

● 2015年

「株式会社スマート・コミュニティ・サポート」設立

「株式会社プロモート」子会社化

「NE銀潤株式会社」設立

● 2014年
東京証券取引所市場第一部指定

● 2016年「いなせり株式会社」設立

● 2022年

「株式会社アップデートサポート」設立

● 2023年

「株式会社社会津ラボ」子会社化 「Dive Global Access, Inc.」設立

● 2024年
二代表制へ移行

● 2022年

東京証券取引所 スタンダード市場へ移行

組織
／
市場

すべてのステークホルダーの皆様のご期待にお応えするため、「綱領」を経営の礎にグループ全体で「信条」「五精神」を共有し、事業活動に取り組んでいます。

綱 領

我々は商人たるの本分に徹しその活動を通じ社会に貢献し、文化の進展に寄与することを我々の真の目的とします

信 条

我々は以下に掲げる五精神をもって一致団結し力強く職に奉じることを誓います

私たちの遵奉する精神

- 一、商業報国の精神
- 一、忘私奉職の精神
- 一、収益浄財の精神
- 一、力闘挑戦の精神
- 一、感謝報恩の精神

『21世紀を代表する社会をより良い方向に変える会社』へ

持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指した取り組み



- ・ デジタル化支援サービス
エネルギーマネジメントシステムや、AIやRPA*等の技術を活用した人的作業の省力化に向けたサービスを提供
- ・ リサイクル支援サービス
スマートフォン等の不要端末を買い取り、データ消去の上で販売
- ・ 再生可能エネルギー開発
山口県宇部市にて太陽光発電による発電及び電力を販売



- ・ 多様な人材の活躍に向けた取り組み
早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備、産前産後・育児・介護休暇 等
- ・ 社会貢献活動
最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て



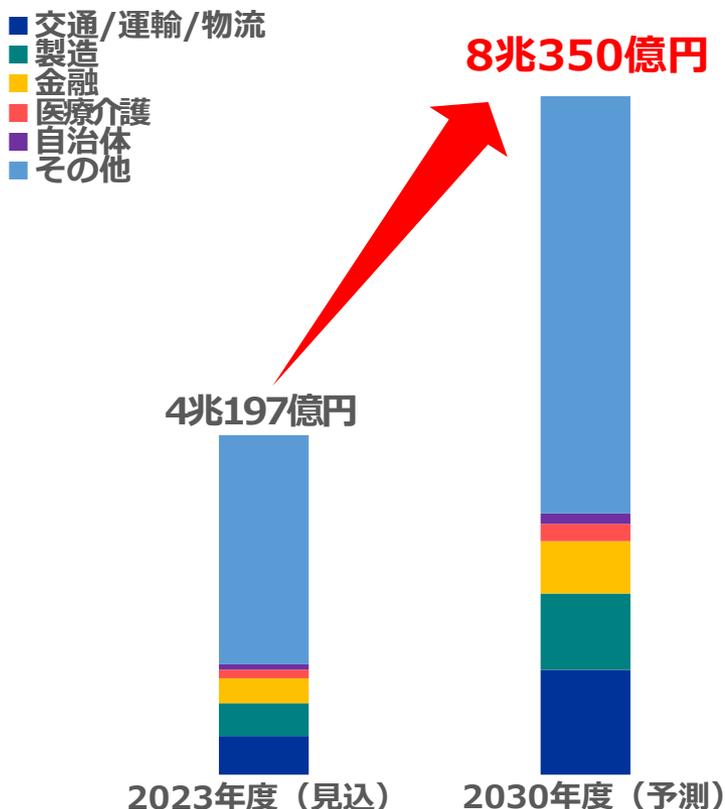
- ・ 経営の健全性及び透明性の確保に向けたコーポレート・ガバナンス体制の構築
- ・ 取締役及び監査役のスキルマトリックス作成
- ・ 取締役会実効性評価の実施
- ・ 企業理念に基づく企業倫理の浸透と各種法令及びコンプライアンスの徹底
- ・ すべてのステークホルダーへの的確な情報開示

*RPA: Robotic Process Automationの略

社会環境の急速な変化に対応するためDX*の重要性が増し、企業のDX投資が加速。高度なデジタル化・ネットワーク化によりモバイルコンテンツ関連市場も堅調に推移し今後も拡大すると予想されている。

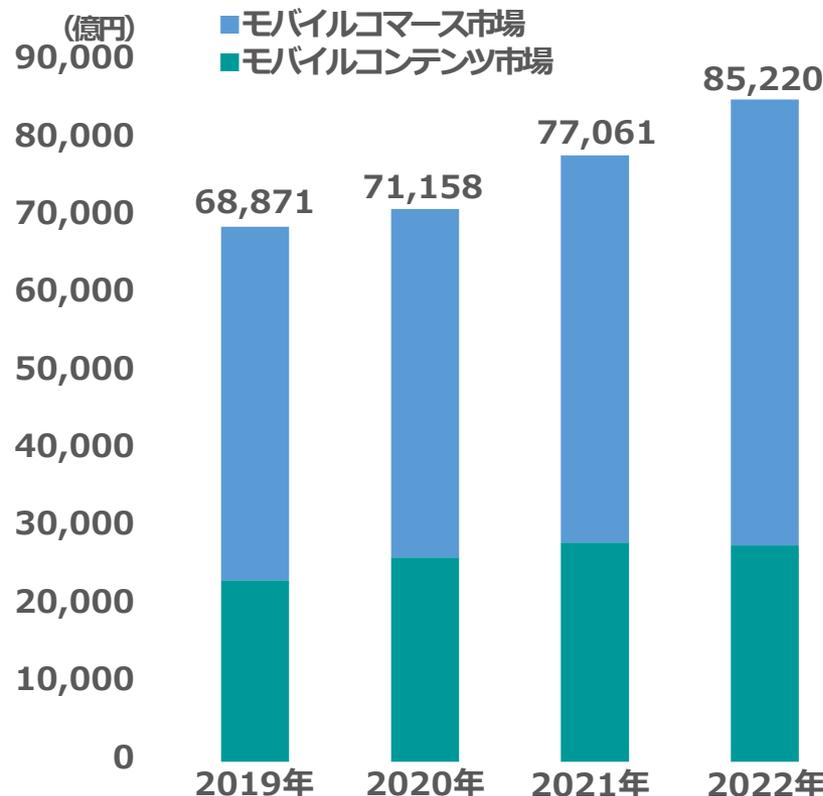
*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

DX国内市場

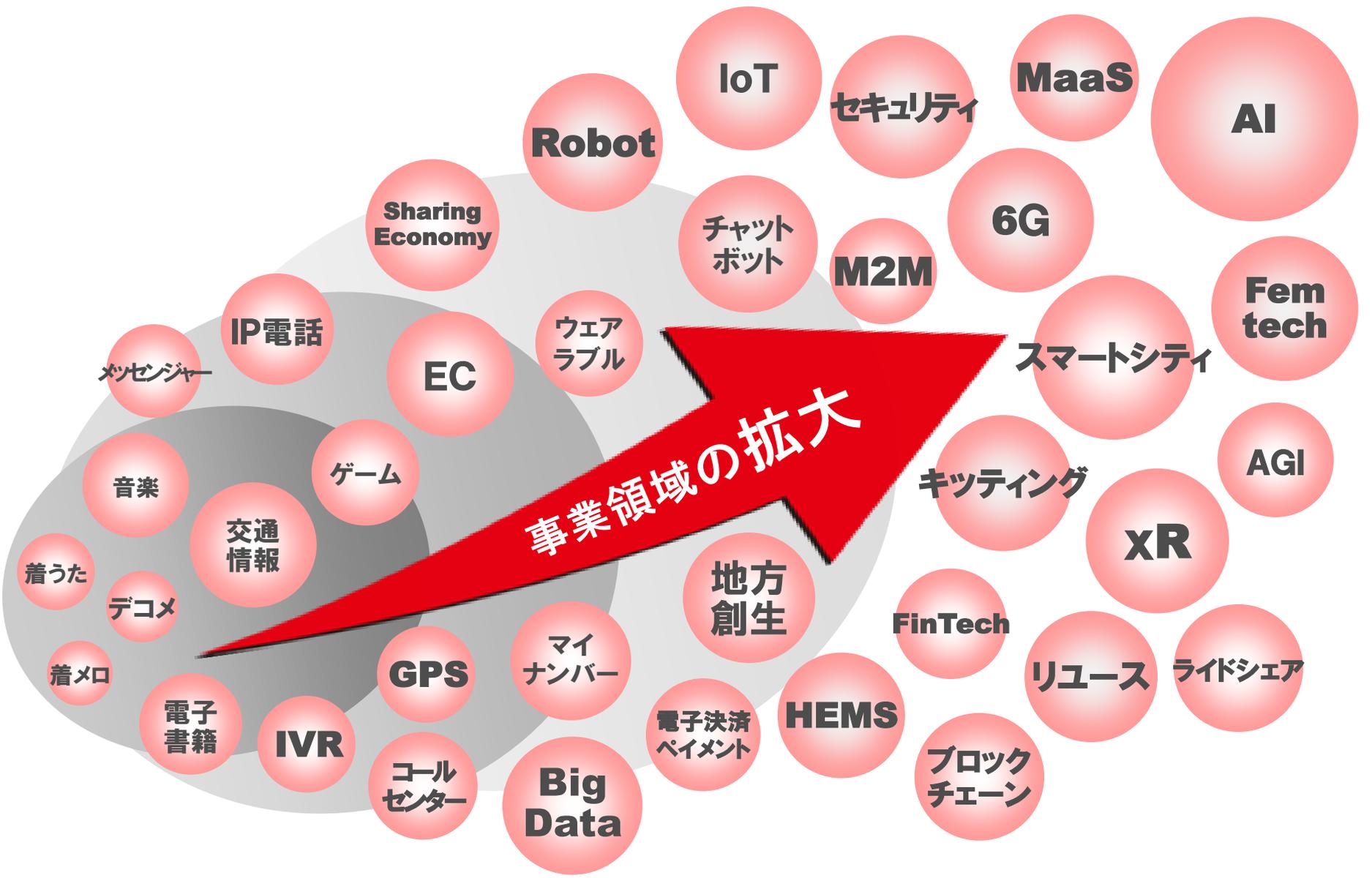


(出典：富士キメラ総研)

モバイルコンテンツ関連市場



(出典：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム)



最近の事業動向や充実したIRの観点から2024年5月期 第1四半期決算より、以下の通り、報告セグメントの内訳について改称・改編しております。

■ クリエーション事業

変更前	→	変更後
コンテンツサービス		コンテンツサービス
ビジネスサポートサービス		ビジネスサポートサービス
その他		再生可能エネルギー

* 「その他」を「再生可能エネルギー」に改称

■ ソリューション事業

変更前	→	変更後
システム開発・運用サービス		システム開発サービス
		業務支援サービス
		その他サービス

* 「システム開発・運用サービス」を「システム開発サービス」「業務支援サービス」「その他サービス」に改編

クリエイション事業



自社IPを活用した
サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、
ビジネススタイルを創造する

- ✔ コンテンツサービス (BtoC)
- ✔ ビジネスサポートサービス (BtoB)
- ✔ 再生可能エネルギー*1 (BtoB)

*1 名称変更 (その他→再生可能エネルギー)

ソリューション事業



ITソリューションを通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提供する

- ✔ システム開発サービス*2 (BtoB)
- ✔ 業務支援サービス*2 (BtoB)
- ✔ その他サービス*2 (BtoB)

*2 改編 (システム開発・運用サービス→
システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス)

2.2024年5月期 決算概況

連結業績	売上高	： 4,696百万円（前年度比： 11.5%増）
	営業利益	： 264百万円（前年度比： 46.7%増）
	経常利益	： 278百万円（前年度比： 46.7%増）

●売上高

ソリューション事業及びクリエイション事業 共に増勢に推移したことにより増収

●営業利益

売上原価率は上昇したものの、売上高の増収、販管費の低減により増益

●経常利益

営業利益・営業外収益の増加等により増益

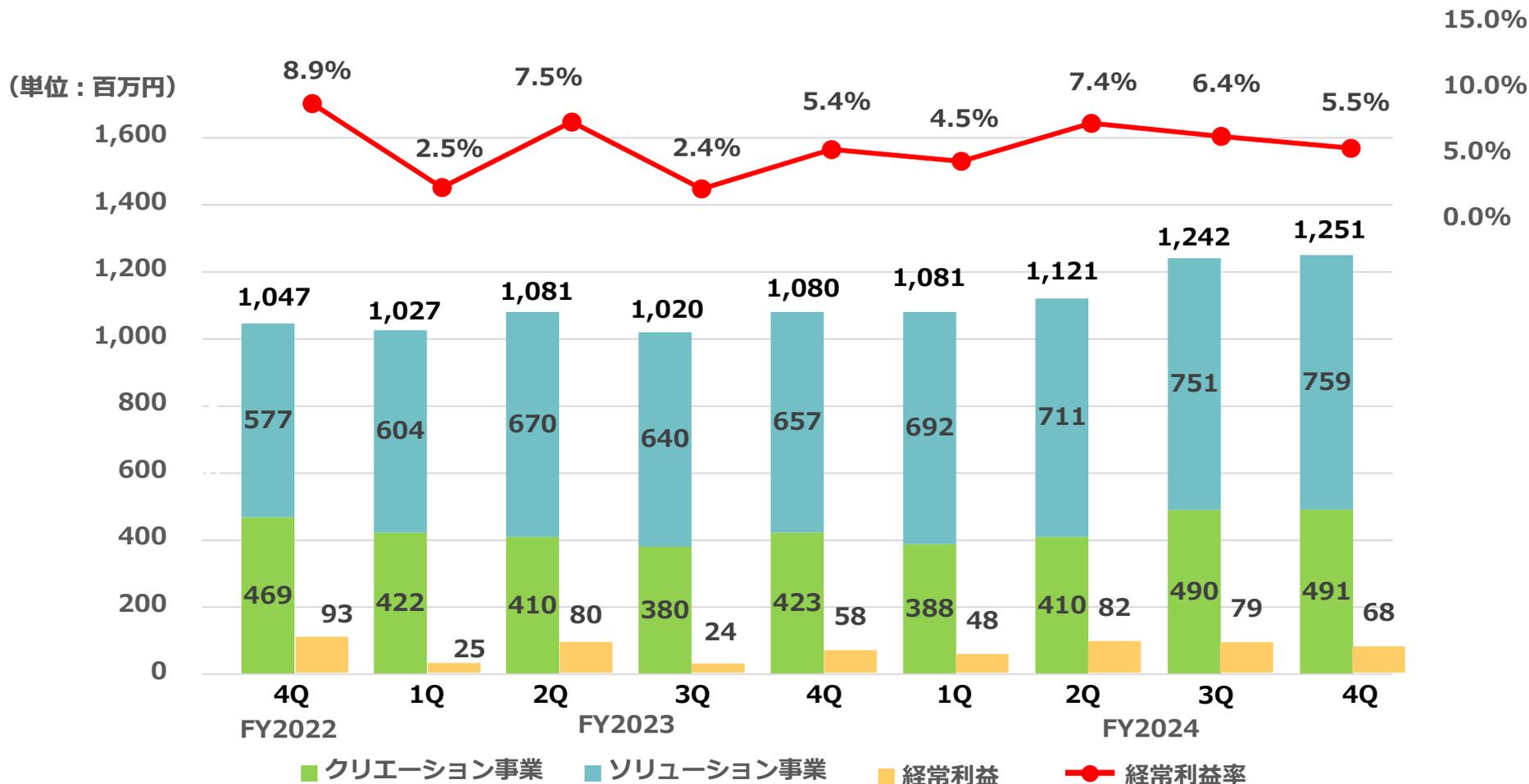
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上高	4,696	4,210	486	11.5%
売上原価	2,971	2,516	454	18.1%
売上総利益	1,724	1,693	31	1.8%
販売管費	1,459	1,512	▲52	▲3.5%
営業利益	264	180	84	46.7%
営業外収益	16	13	3	25.8%
営業外費用	2	3	▲1	▲31.9%
経常利益	278	190	88	46.7%
特別利益	26	2	23	894.9%
特別損失	0	-	0	-
税金等調整前当期純利益	305	192	112	58.2%
法人税等合計	80	73	6	8.7%
当期純利益	224	119	105	88.9%
非支配株主に帰属する当期純利益	15	15	▲0	▲1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	209	103	106	102.8%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ0.3%の増収
- ソリューション事業は、QoQ1.0%の増収
- 経常利益率は、QoQ0.9ポイント減少



（単位：百万円）

	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,780	1,635	144	8.9%
ソリューション事業	2,915	2,574	341	13.3%
合計	4,696	4,210	486	11.5%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」「コンテンツサービス」が増加し、8.9%増収

■ ソリューション事業

「システム開発サービス」「業務支援サービス」が増加し、13.3%増収

（単位：百万円）

	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	947	905	41	4.6%
ビジネスサポートサービス	776	670	106	15.8%
再生可能エネルギー	57	59	▲2	▲4.6%
合計	1,780	1,635	144	8.9%

■コンテンツサービス

通信キャリアの定額制コンテンツの増加により、4.6%増収に反転（9期ぶり）

■ビジネスサポートサービス

キitting支援、EC・ASPサービス等の増加により、15.8%増収に反転（3期ぶり）

■再生可能エネルギー

天候の影響等により4.6%減収

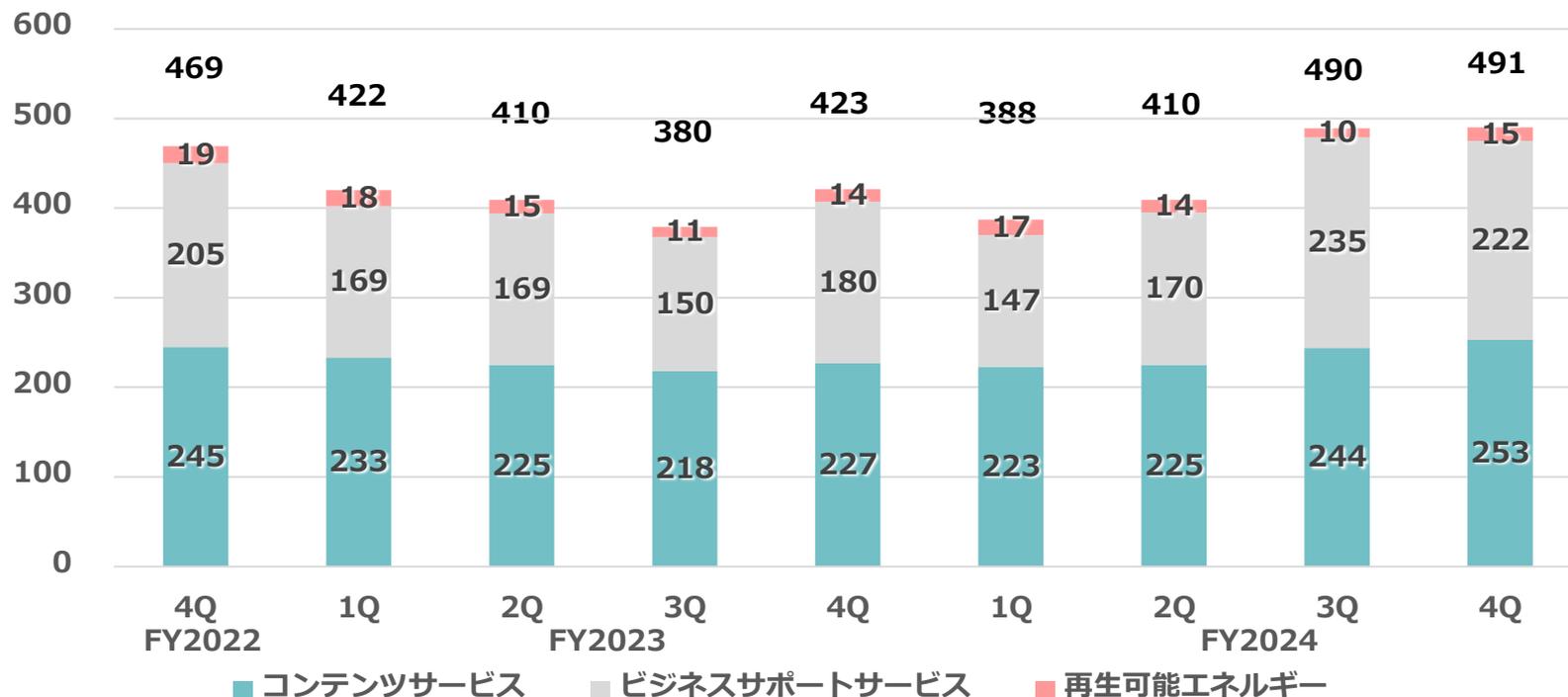
■コンテンツサービス

通信キャリアの月額コンテンツ等が減少したものの、
定額制コンテンツが増加したことにより、QoQ3.8%増収

■ビジネスサポートサービス

キitting支援が増加したものの、3Qにおける調達業務支援サービスの
特需の剥落によるEC・ASPサービス等の減少により、QoQ5.5%減収

(単位：百万円)



（単位：百万円）

	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
システム開発サービス	2,234	1,924	309	16.1%
業務支援サービス	558	513	44	8.8%
その他サービス	122	135	▲13	▲9.7%
合計	2,915	2,574	341	13.3%

■ システム開発サービス

企業のDXが押し進められるトレンドが継続する中、法人向け開発（ラボ型開発*、受託開発）が増勢に推移し、16.1%増収

■ 業務支援サービス

DX等顧客ニーズの高い各種プロジェクトへの人材提供等により、8.8%増収

■ その他サービス

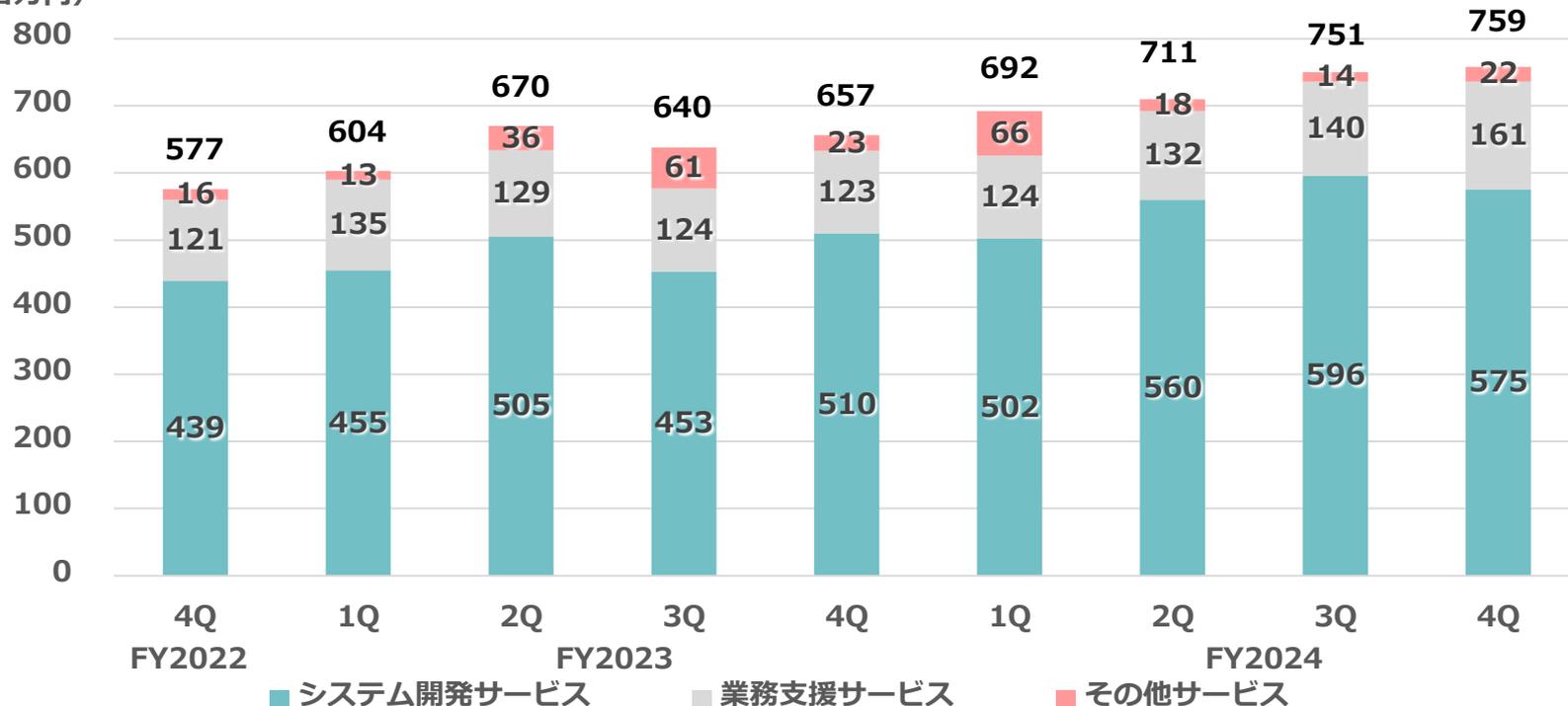
新型コロナウイルスの5類移行に伴う抗菌・抗ウイルス性能を有するガラスコーティング剤の需要減少により、9.7%減収

* 専任のITエンジニアチームによる開発支援形態

ソリューション事業 売上高（四半期推移）

- システム開発サービス
企業のDX推進を背景に受託開発は増加したものの、2Q・3Qに集中したラボ型開発が一巡し、QoQ3.6%減収
- 業務支援サービス
DX等顧客ニーズの高い各種プロジェクトへの人材提供等により、QoQ14.8%増収
- その他サービス
中古端末買取販売サービス等の増加により、QoQ51.6%増収

(単位：百万円)



売上原価（前年度比）

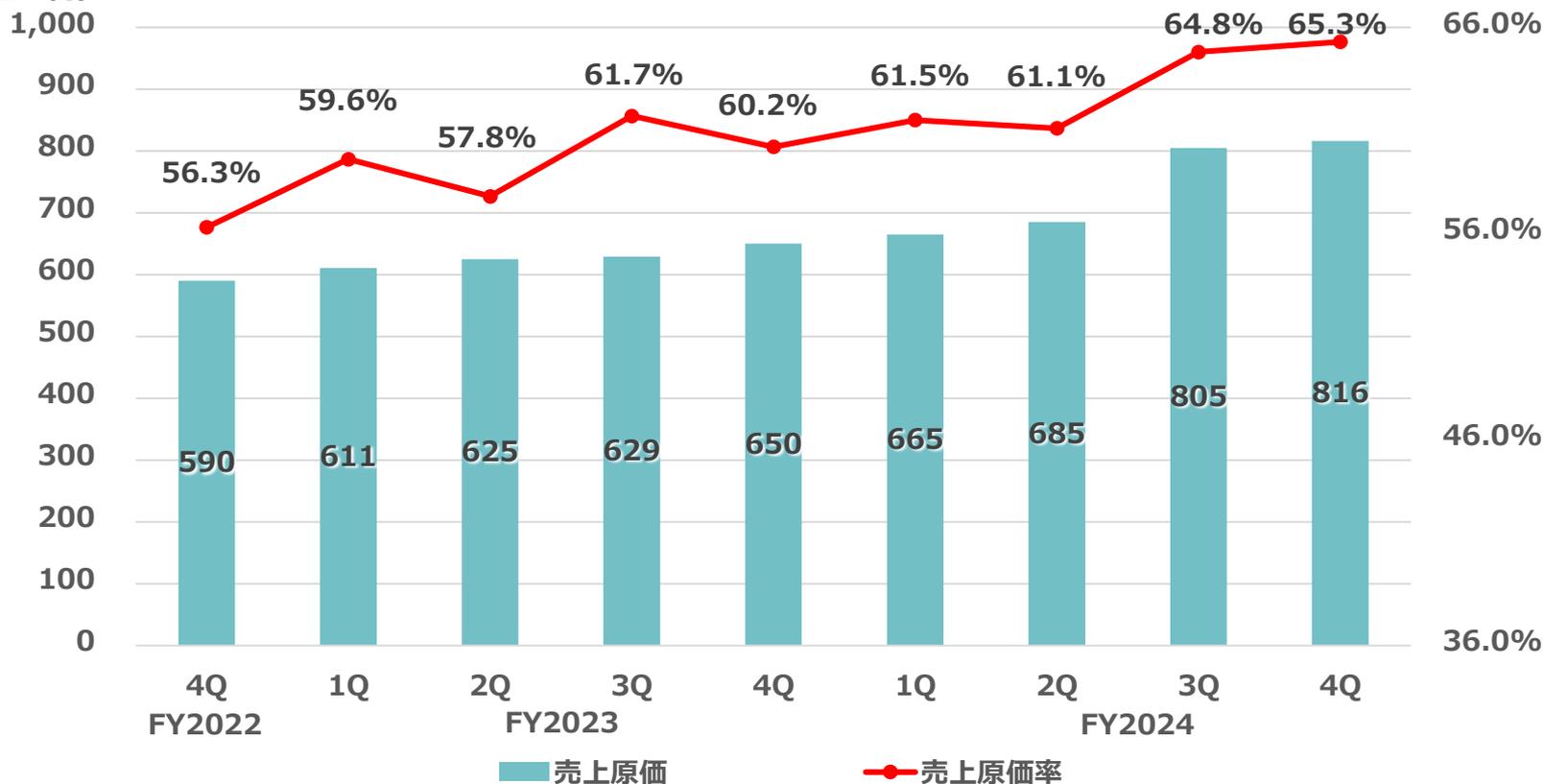
（単位：百万円）

	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上原価	2,971	2,516	454	18.1%
売上原価率	63.3%	59.8%	-	-

定額制コンテンツにおける運営管理費の増加、キitting支援（作業請負）等の増収により、売上原価率3.5ポイント上昇

システム開発サービスの開発費の増加、業務支援サービスの増収等により、
売上原価率はQoQ0.5ポイント上昇

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費（前年度比）

（単位：百万円）

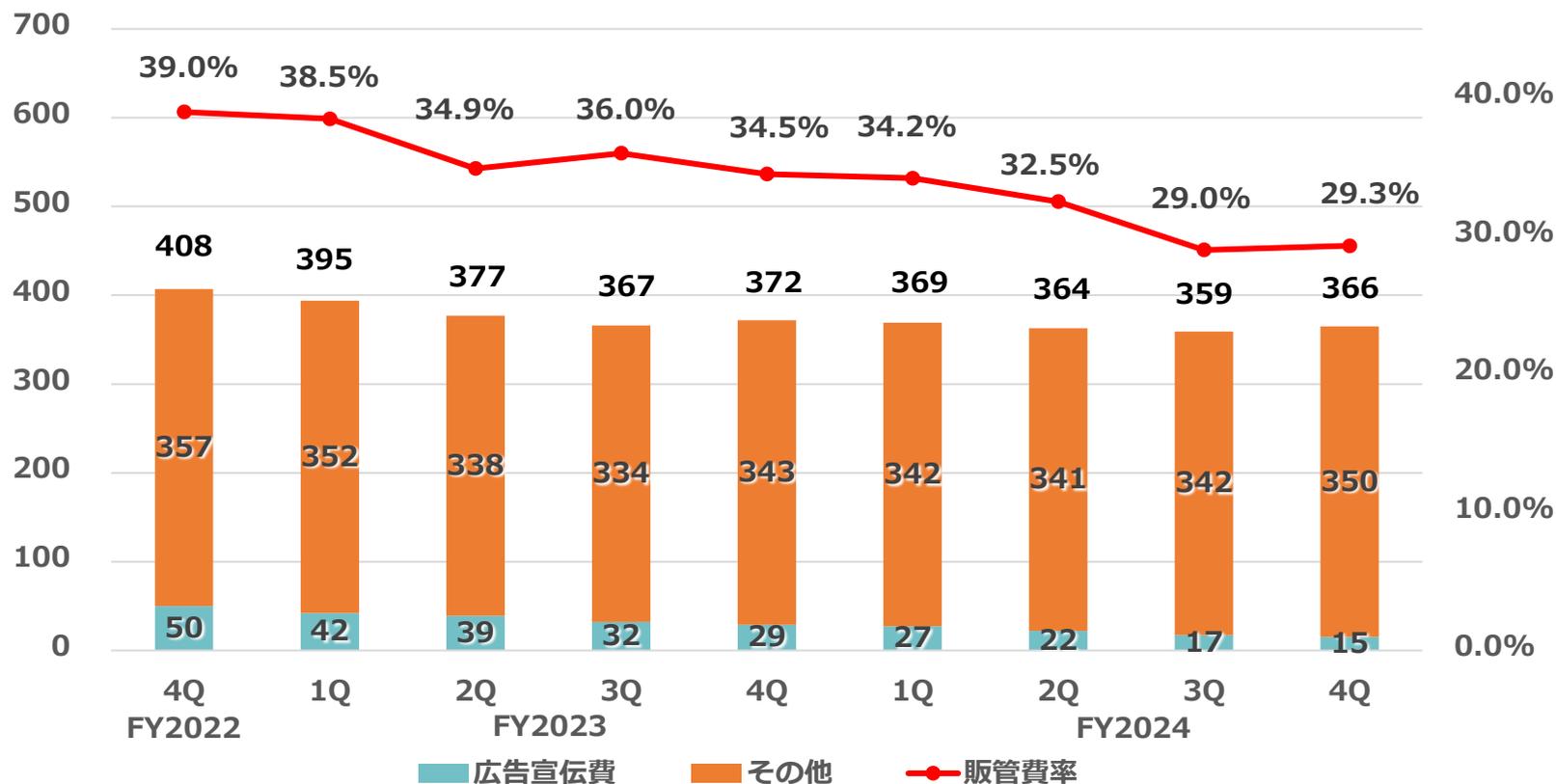
	2024年5月期	2023年5月期	前年度比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	82	144	▲61	▲42.7%
（ そ の 他 ）	1,377	1,368	8	0.6%
販 管 費	1,459	1,512	▲52	▲3.5%
販 管 費 率	31.1%	35.9%	-	-

広告宣伝費（定額制コンテンツ向け）等の削減により、販管費52百万円減少。
売上高の増収等に伴い、販管费率4.8ポイント改善

販売費及び一般管理費（四半期推移）

**広告宣伝費は減少したものの、福利厚生費・採用費等の増加により、
 販管費QoQ6百万円増加。
 販管費率は販管費増加等により、0.3ポイント上昇**

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年5月期 期末	2023年5月期 期末	増減	増減理由
流動資産	5,306	5,093	212	売掛金及び契約資産+105、現預金+89
固定資産	645	624	21	投資有価証券+12、繰延税金資産+6
資産合計	5,951	5,717	233	
流動負債	658	568	90	買掛金+44、未払法人税等+24、未払費用+15
固定負債	224	222	1	長期借入金▲21、リース債務+17
負債合計	882	791	91	
純資産	5,068	4,926	142	利益剰余金+132
負債・純資産合計	5,951	5,717	233	
自己資本比率	82.6%	83.7%	▲1.1%	
ROE	4.3%	2.2%	2.1%	
ROA	4.8%	3.3%	1.5%	

自己資本比率は安定推移。

増収・増益に伴い、ROE・ROAともに向上

3. セグメント別 事業概況

クリエイション事業



自社IPを活用した
サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、
ビジネススタイルを創造する

- ✔ コンテンツサービス (BtoC)
- ✔ ビジネスサポートサービス (BtoB)
- ✔ 再生可能エネルギー*1 (BtoB)

*1 名称変更 (その他→再生可能エネルギー)

ソリューション事業



ITソリューションを通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提供する

- ✔ システム開発サービス*2 (BtoB)
- ✔ 業務支援サービス*2 (BtoB)
- ✔ その他サービス*2 (BtoB)

*2 改編 (システム開発・運用サービス→
システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス)



3-1. クリエーション事業

エンターテインメント

- 通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲームや多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍など様々なコンテンツ。自社IP等を活用し他社との協業等により事業を拡大



『ちよこつとゲーム forスコ得』



『BOOKSMART』



『なでしこ書店』

ライフスタイル

- 全国の高速道路・一般道路の情報を詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用サービス
- 月間20万ユーザーが利用する女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ
- 一般消費者が豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物等を購入できるECサイト
- レジャーやグルメ、ショッピングの他、学びや健康、育児・介護など幅広いジャンルの優待割引を受けられるサービスを提供しているWebサイト



『ATIS交通情報』



『女性のリズム手帳』



『いなせり市場』



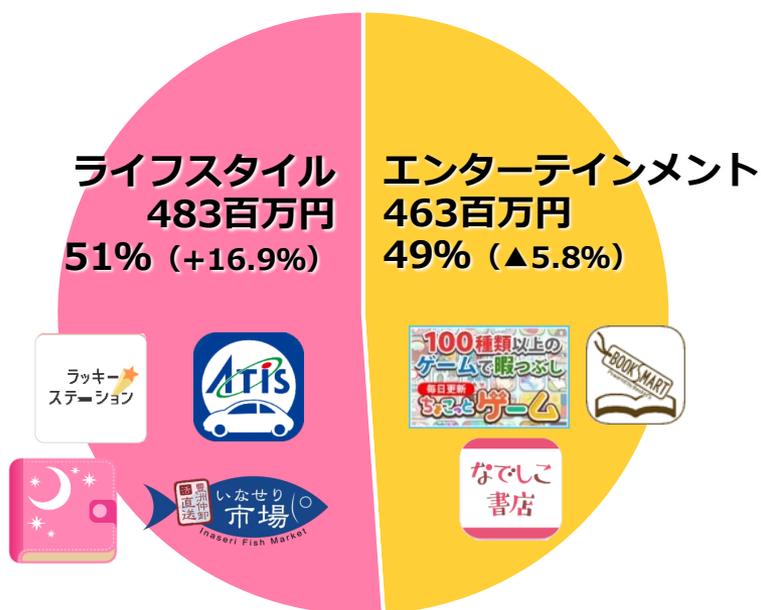
『ラッキーステーション』

<p>キitting支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting支援ツール『Kitting-One』等と、同ツールを用いた請負業務を提供
<p>交通情報</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の高速道路・一般道路の状況のみならず、地域に密着した気象情報・鉄道遅延情報をTV局やFM局へ24時間提供 ■ 交通事象をマップ上で確認できる物流企業向け交通情報サービス『ATIS on Cloud』や 車両動態管理システム『iGPS on NET』を提供
<p>コミュニケーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供するIP-PBXコミュニケーションシステム。多くの回線事業者が提供するIP電話サービスの接続試験・技術確認をクリアした高品質な通話を実現
<p>EC・APSサービス等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 調達業務を効率化する調達業務支援サービス。10種類以上の入札機能を有し、コスト削減や公平な取引を実現 ■ 自治体向けの観光振興アプリや、社員研修を実施・管理するeラーニング等 ■ 飲食事業者向けECサイト『いなせり』を東京魚市場卸協同組合（仲卸）等と連携を図り、水産物や青果の販売サービスを提供
<p>再生可能エネルギー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 山口県において再生可能エネルギー（太陽光発電）による地域活性化を推進

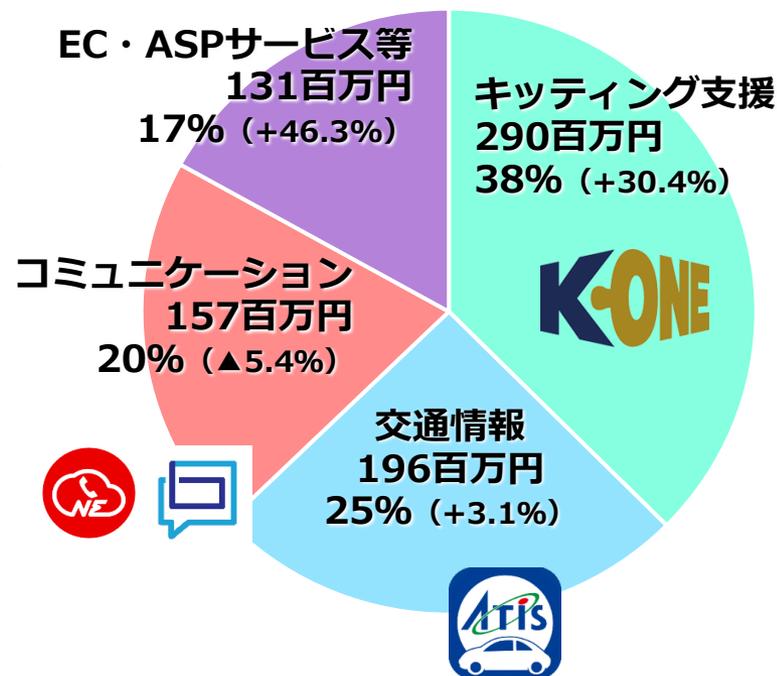
2024年5月期 クリエーション事業 売上高内訳

※ジャンル名・売上高・構成比率（前年度比）

コンテンツサービス (BtoC)



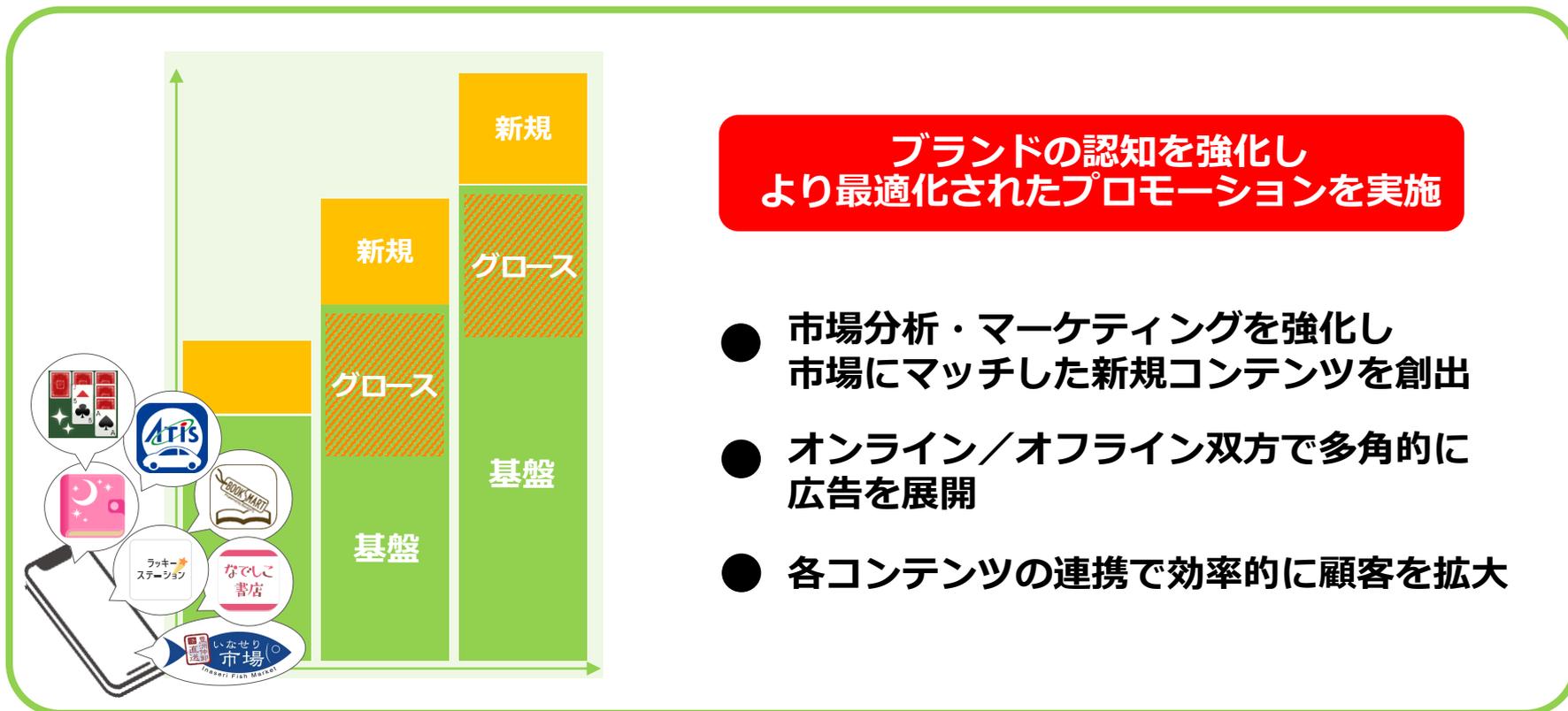
ビジネスサポートサービス (BtoB)



※クリエイション事業の「再生可能エネルギー」は、57百万円（▲4.6%）

エンターテインメント／ライフスタイル【日本エンタープライズ株式会社】

ゲームや交通情報、健康サポート、優待割引、電子書籍などのコンテンツを提供しているサービス。新規コンテンツの創出や基盤コンテンツのグロースによりサービスを拡大。アライアンス／プロモーションの強化により、新規顧客の集客を促進。



これまで培ったノウハウにマーケティング力を加え事業を拡大

キッティング支援【株式会社プロモート】【日本エンタープライズ株式会社】

手作業で行われることが多いデバイスの初期設定（キッティング）を、RPA*ツールを用いて自動で行う支援サービス。高品質な製品力の他、パートナー企業と連携したトータルサービス力で販売を拡大。*RPA: Robotic Process Automationの略

< キッティングイメージ >



PC1台につき最大20台のデバイスを自動キッティングするツールを提供。画像比較による正否確認とエビデンスの取得・提出も可能

ツール提供

キッティング業務を代行。スマホに加え、PCやタブレット等の設定にも対応

作業請負

新たなビジネスモデルで事業を拡大



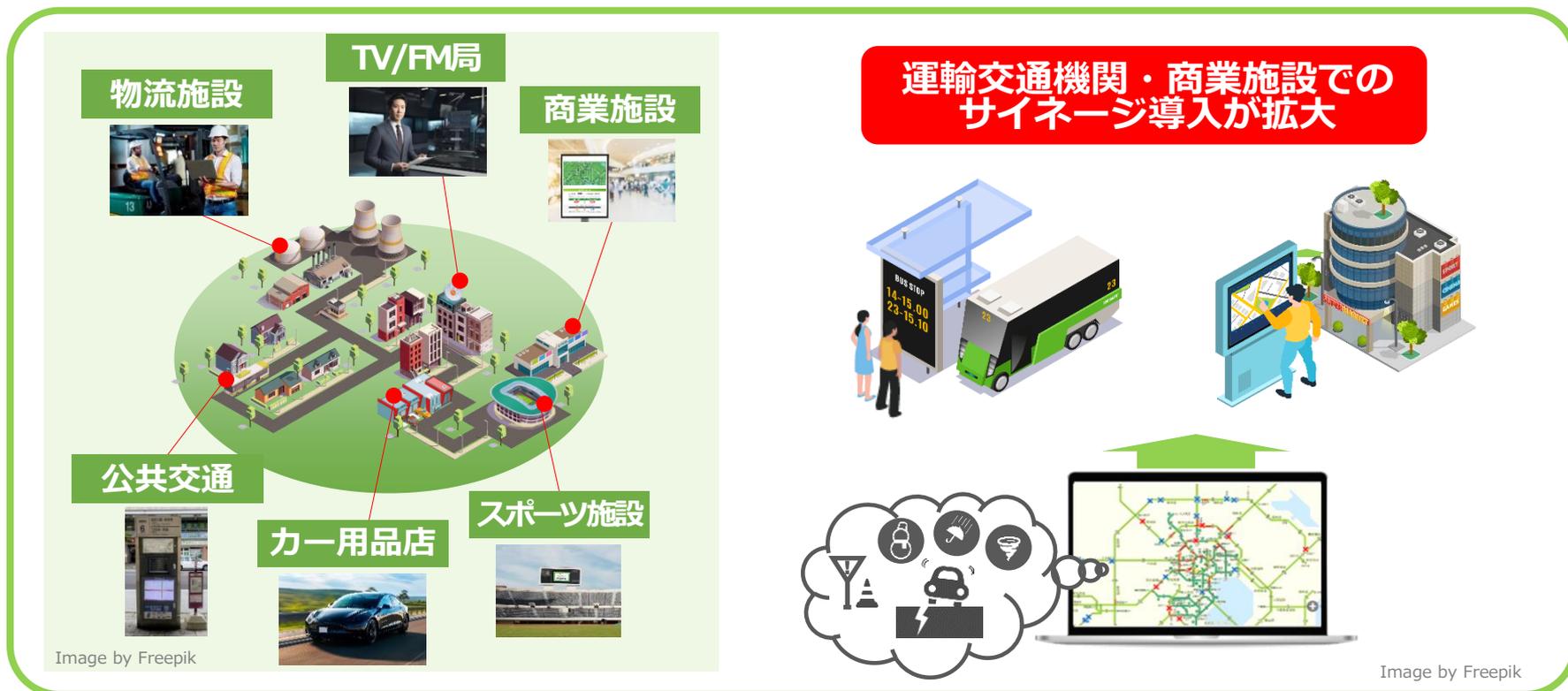
Image by Freepik

既存顧客の深耕とともに新たなビジネスモデルでマーケットを創出

交通情報【日本エンタープライズ株式会社】

1993年に世界で初めて開始した高度交通情報を提供するサービス(通称「ATIS*」(アティス))。デフォルメマップ(簡易地図)を含む独自開発したシステムで交通情報を提供。運輸交通機関の他、インバウンド需要拡大を背景に投資意欲が高まる商業施設へ営業強化。

*Advanced Traffic Information Serviceの略



物流施設

TV/FM局

商業施設

公共交通

カー用品店

スポーツ施設

運輸交通機関・商業施設でのサイネージ導入が拡大

Image by Freepik

**商品力の拡充と営業力の強化により
幅広い企業・団体へサービスを展開**

コミュニケーション【株式会社and One】【日本エンタープライズ株式会社】

4大通信キャリアを含む7つの主要回線事業者*1に対応し高品質な通話を実現しているIP-PBX*2コミュニケーションシステム。多彩な機能を有することで、代理店各社の多様なニーズに応じて事業を拡大。

*1 NTT東日本・NTT西日本/NTTコミュニケーションズ/楽天コミュニケーションズ/ Coltテクノロジーサービス/KDDI/アルテリア・ネットワークス/Softbank

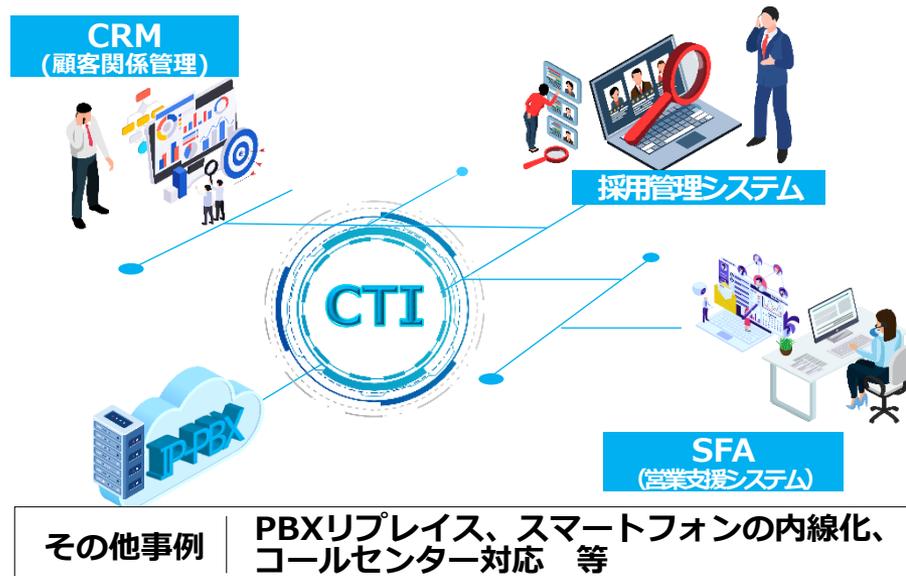
*2 インターネット回線を活用した電話交換機



Image by Freepik

CTI*連携で業務効率化を実現（一例）

* Computer Telephony Integrationの略。電話・FAXとコンピュータシステムを統合する技術



サービス力を向上し、既存代理店の深耕と新規代理店の開拓を促進

EC・ASPサービス等【日本エンタープライズ株式会社】

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供するサービス。10種類以上の入札方式を有する調達業務を効率化するサービス『Profair』では8月に、より適正な市場価格での取引を促進する「最低価格落札方式」を新たに導入し、大学や官公庁等へ販売を促進。



Profair「最低価格落札方式」

【案件】非常用設備工事
 入札開始日時：7月1日 9:00 入札終了日時：7月5日 14:00



導入実績 | 中央省庁、国公立大学、私立大学、公共機関 他

新機能を拡充させ、既存顧客の深耕とともに新規顧客を開拓



3-2. ソリューション事業

システム開発サービス

- AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大する中、コンサルティングから開発、保守・運用、ユーザーサポート、販売促進までトータルソリューションサービスを提供

業務支援サービス

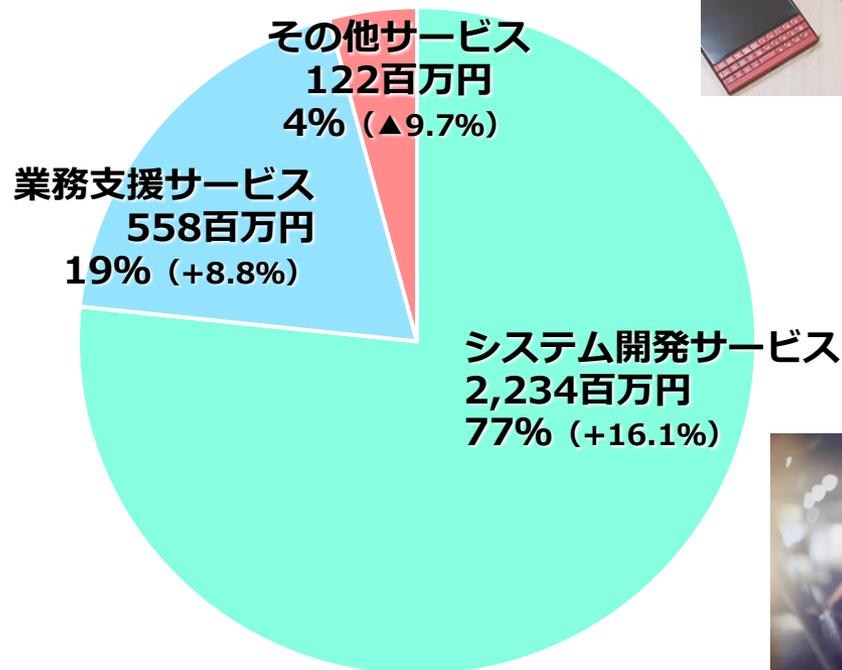
- 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大

その他サービス

- 中古端末の買取販売サービス。厳正なグレーディング(査定)後、世界基準のソフトウェアを使用したデータ消去
- 携帯ショップで多く利用されているガラスコーティング剤やWi-Fiなど、端末周辺環境を支援する各種商材を販売
- 広告、物販、その他

2024年5月期 ソリューション事業 売上高内訳

※ジャンル名・売上高・構成比率（前年度比）



システム開発サービス

コンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサービスを提供し、積み上げ式に事業を拡大。自社コンテンツ開発で培ったノウハウと豊富な開発実績を活かし、AIやセキュリティに関わる最先端案件やIoTの大型案件など多様な開発案件に参画。ラボ型開発*の需要拡大。

積み上げ式で
事業を拡大

開発事例（一例）

AI画像解析による 駐車場出庫時間表示

ガス配送

電動キックボード

ゴルフ ナビゲーション

求職者支援

ヘルスケア

Image by Freepik

技術力・サービス力を活かし、既存顧客の深耕と新規案件の獲得を推進

* 専任のITエンジニアチームによる開発支援形態

業務支援サービス【株式会社ダイブ】

大手通信キャリア等に対し、高度人材により上流工程の業務を常駐型で支援するサービス。チーム編成と拠点間連携による高品質なサービス力が評価され、DX等顧客ニーズの高い各種プロジェクトへの人材支援を実施する他、その規模を拡大。

技術と営業の上流工程
における業務を支援



通信キャリア

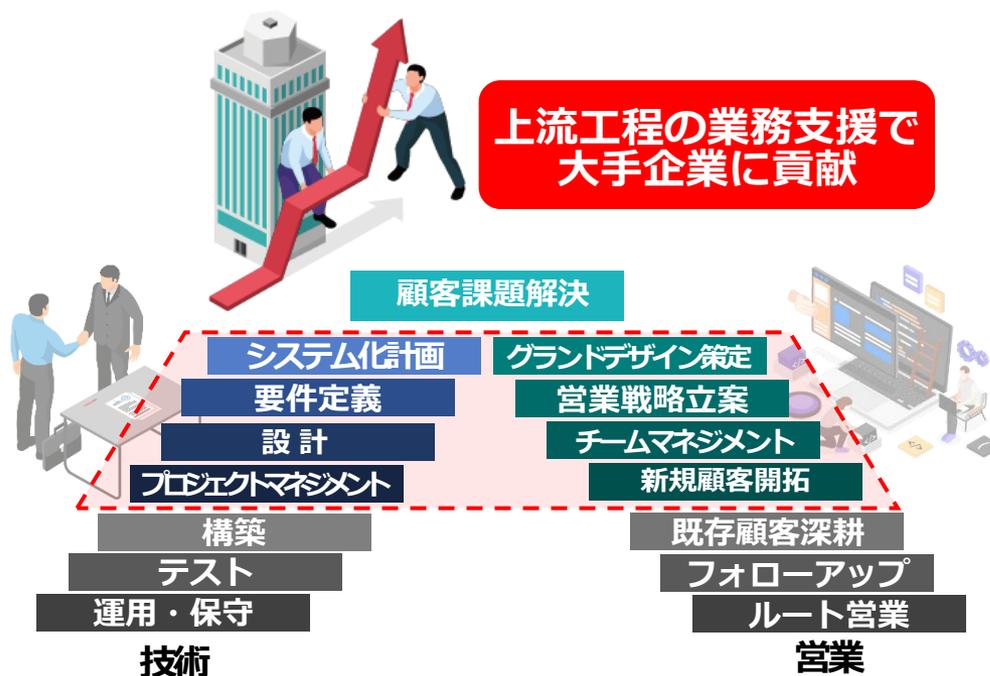


Image by Freepik

既存顧客への深耕と人材（採用・教育等）への投資により事業を拡大

その他サービス [日本エンタープライズ株式会社]

端末を基軸に事業展開する主力サービスに付随し拡大している端末周辺サービス。企業におけるサステナビリティの取組強化を背景に中古端末買取販売サービスが伸長。世界各国で推奨されているソフトウェアを用いたデータ消去を強みに、全国展開する携帯取扱代理店へ営業強化。

主力サービスに付随し
端末周辺環境整備を支援



Image by Freepik

代理店との連携強化で
事業拡大



既存代理店との連携と新規代理店の開拓を促進

4.連結業績予想

自社開発で培ったノウハウと自社IPを活かし、引き続き定額制コンテンツの既存サービスの拡大・新タイトル投入、キッティング支援の新たなビジネスモデルによるサービスでマーケット創出、DX推進に対応したシステム開発サービスや業務支援サービスの伸長等により増収増益を図る。

(単位:百万円)

	2025年5月期 (予想)	2024年5月期 (実績)	前年度比	
			金額	増減率
売上高	5,310	4,696	613	13.1%
営業利益	295	264	30	11.5%
経常利益	300	278	21	7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	209	▲24	▲11.6%

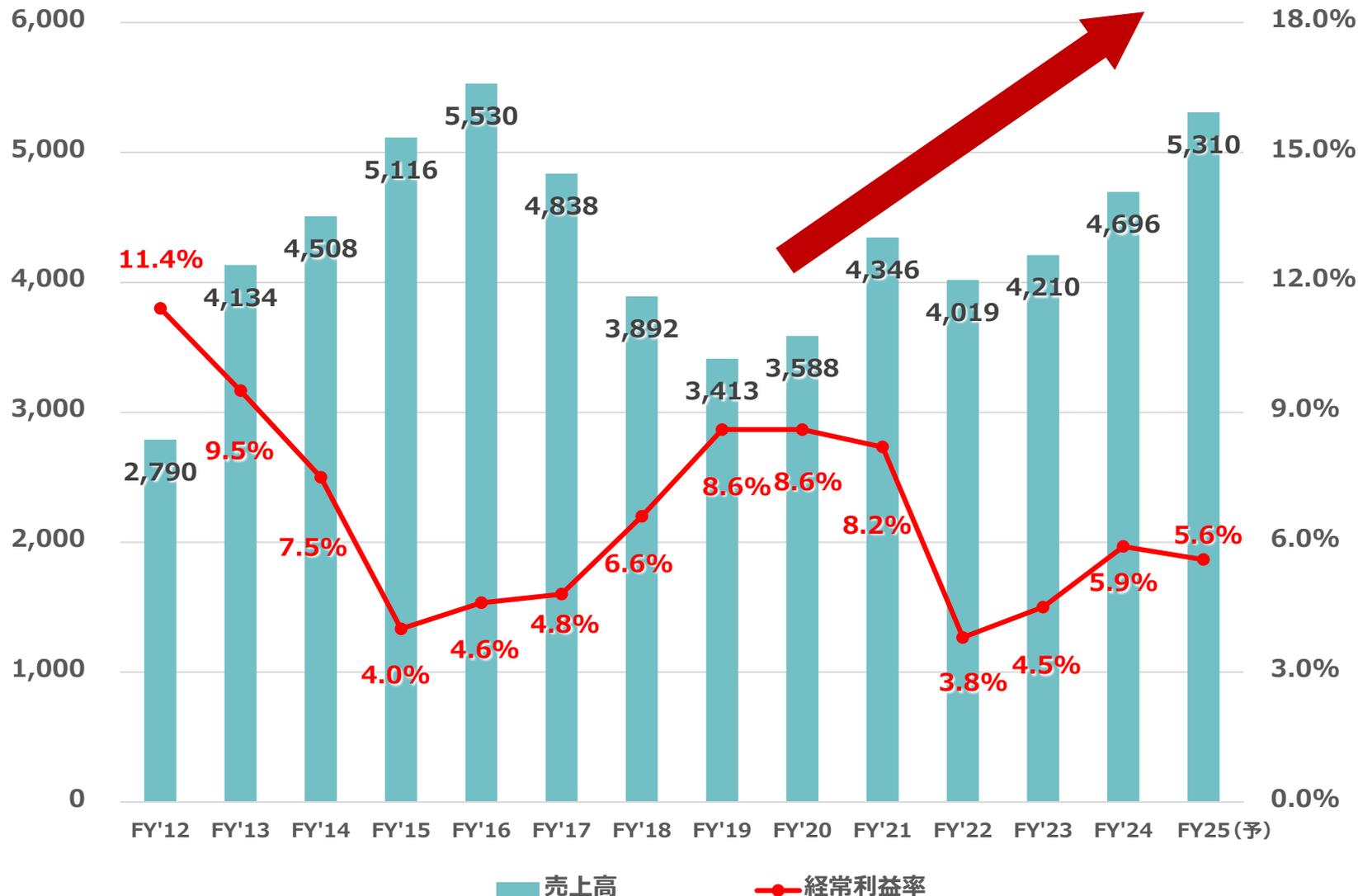
(単位:円)

	2025年5月期 (予想)	2024年5月期 (実績)
配当金	3.00	3.00
配当性向	62.5%	55.2%

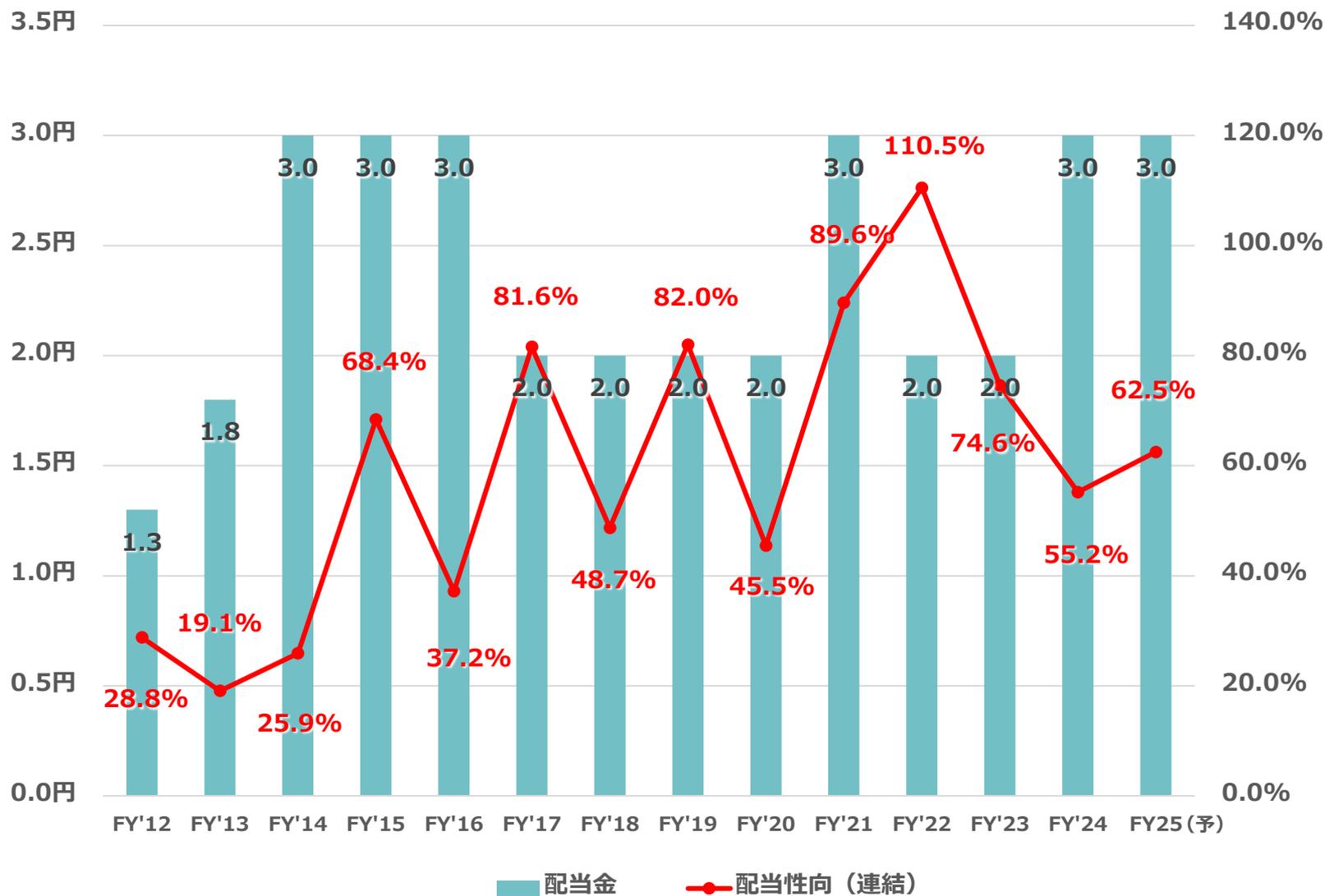
参考

連結売上高・経常利益率 推移

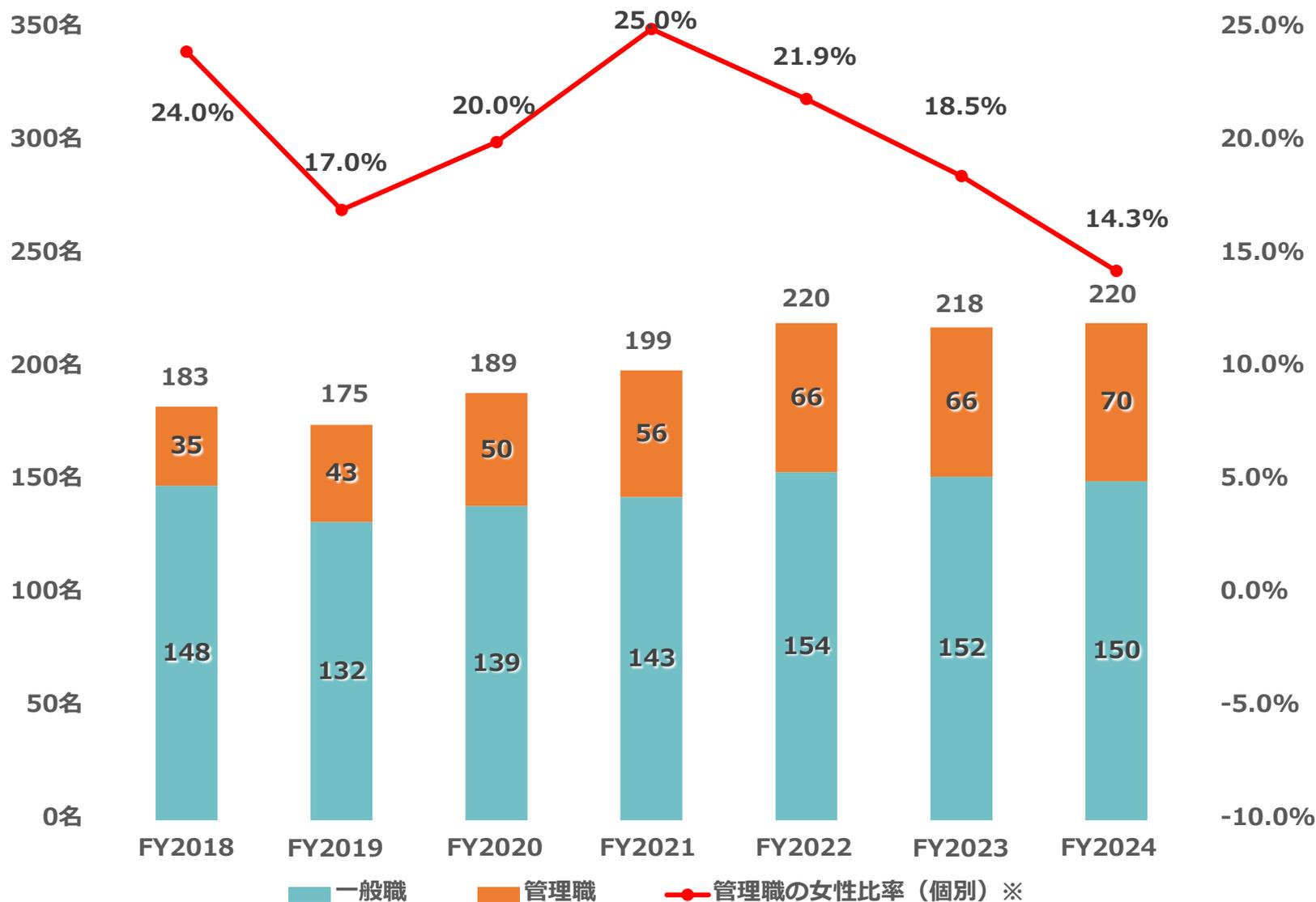
(単位：百万円)



配当金 推移



連結従業員数推移



※ 女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づき算出した個別数値



※本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。

※使用している画像・イラストはイメージです。