



ビジネスコーチ株式会社
東証グロース：9562

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年12月25日

© Business Coach Inc. All rights reserved.

1. Purpose ・ Vision ・ Mission ・ Corporate Slogan
2. 会社概要
3. 市場環境
4. 特長と強み（競争力の源泉）
5. 事業展望（成長戦略）
6. Appendix

Purpose • Vision • Mission • Corporate Slogan



Purpose

我々の存在意義

一人ひとりの多様な魅力、想い、能力の発揮を支援し、
働く人が幸せを感じられる社会の持続的発展を可能にする

Vision

我々の目指す姿

一人ひとりにビジネスコーチが
ついている社会を実現する

Mission

我々の使命

プロフェッショナルチームとテクノロジーの力で、
一人ひとりに最適なビジネスコーチングを提供する

Corporate Slogan

コーポレートスローガン

あなたに、
一人の、
ビジネスコーチ

会社概要

基礎情報

- ・会社名 ビジネスコーチ株式会社
- ・事業内容 コーチングサービス
コーチング資格取得サービス
人事コンサルティングサービス
マイクロラーニングサービス
- ・従業員数 51名 (2024.09末)
- ・設立 2005年4月6日
- ・所在地 東京都港区西新橋

沿革

- 2005年4月 当社設立 (創業者：細川 馨)
- 2006年7月 「ビジネスコーチスクール」開校
- 2009年4月 「エグゼクティブコーチング」サービス開始
- 2016年11月 「クラウドコーチング」サービス開始
- 2022年10月 東京証券取引所グロース市場に上場 (9562)
- 2023年10月 M&Aにより株式会社購買Design (現：KDテクノロジーズ株式会社) を子会社化

代表取締役社長 細川 馨 (Kaoru Hosokawa)

1980年 セゾン生命保険株式会社入社
2005年 当社創業 代表取締役就任 (現任)

クライアントが望む目標達成のために、ビジネスコーチングの普及を図りながら、人的資本経営のプロデューサーとしてクライアントファーストの精神で組織を牽引



基礎情報

- ・ 会社名 KDテクノロジーズ株式会社
- ・ 事業内容 DX推進支援のための経営原資の獲得及びIT環境開発支援ツールの提供・開発
- ・ 従業員数 7名（2024.09末）
- ・ 設立 2014年4月6日
- ・ 所在地 東京都港区西新橋

沿革

- 2014年4月 東京都千代田区丸の内にて設立（創業者：石田 典嗣）
購買ソーシング事業、購買BPR事業開始
- 2015年3月 購買活動フォローアップ事業開始
- 2019年4月 東京都渋谷区に移転
- 2021年2月 資本金を20,000,000円に増資(第三者割当増資)
- 2023年10月 M&Aによりビジネスコーチ株式会社の子会社へ移行
- 2024年4月 KDテクノロジーズ株式会社へ商号変更
(旧商号：株式会社購買活動Design)
東京都港区に移転

代表取締役社長 石田 典嗣 (Noritsugu Ishida)

- 1989年 横河ヒューレットパッカー株式会社(現：日本ヒューレット・パカード) 入社
- 1997年 プルデンシャル生命株式会社 入社
- 2000年 ソフトバンク・コマース株式会社（現：ソフトバンク株式会社） 入社
- 2014年 当社創業 代表取締役社長就任（現任）



事業内容

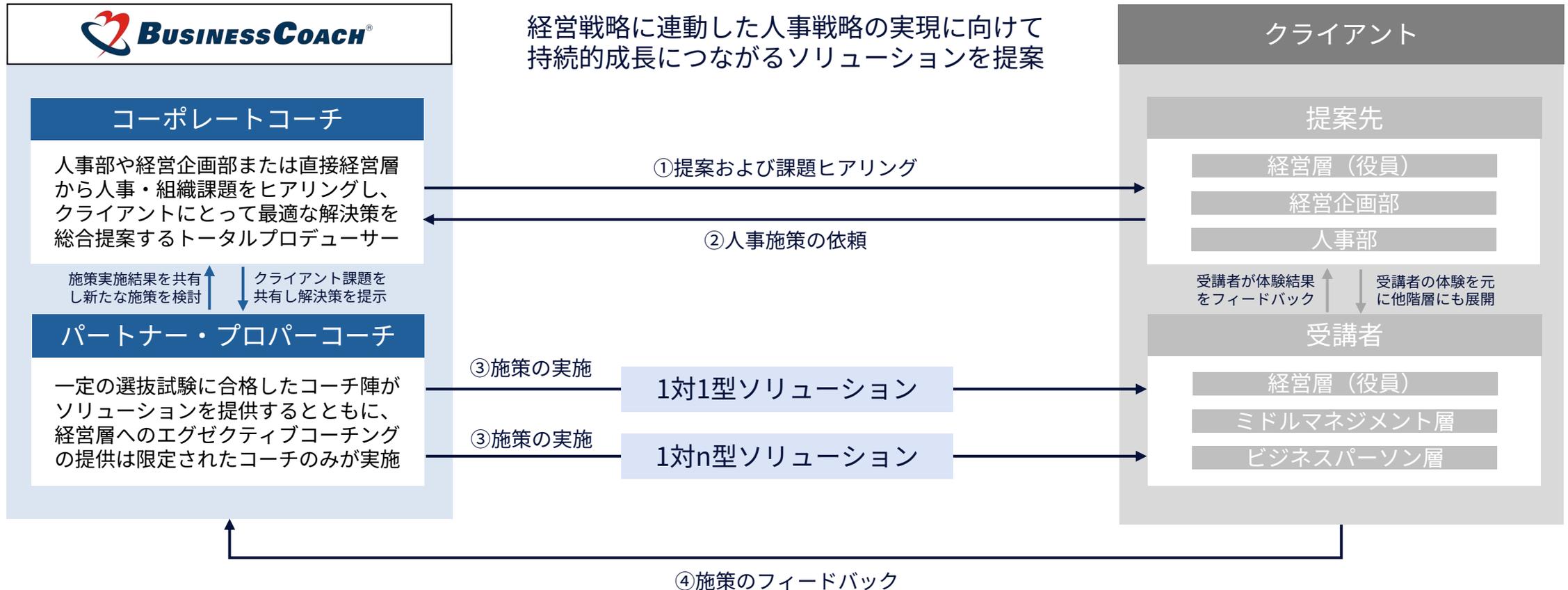
ビジネスコーチ株式会社は人材開発事業としてコーチングを柱とした人材・組織開発サービスを提供。
 KDテクノロジーズ株式会社はSXi事業として、コスト削減コンサルティングサービス及びITサービスを提供。
 グループ全体では、下記2セグメントにて構成。

人材開発事業		人材開発事業では、「1対1型・1対n型」のコーチングサービスを主に提供。	
		1対n型	2024/9期は、 1対n型サービスが売上の54%を構成 しています。マイクロラーニングは、サブスクリプション契約で提供していますが、自社LMS（ラーニングマネジメントシステム）を運用されている顧客には動画データの販売もしています。
		1対1型	2024/9月期は、 1対1型サービスが売上の33%を構成 しています。経営層を対象にしたエグゼクティブコーチングとミドル層・社員向けのビジネスリーダー/パーソンコーチングで構成されています。2024/9月期は、企業の「個」を重視した育成施策拡大による追い風を受け、日本を代表する企業から数年にわたる数億円規模の新規大型案件の獲得に成功しました。
		その他	個人顧客向け有料セミナーやコーチ資格取得プログラムの売上、個人向け及び組織向けアセスメントツールの売上、人事コンサルティングの売上等が分類されています。
Sxi事業※	コスト削減 コンサルティング サービス	クライアント企業の購買フォローアップを通じて、購買活動の「可視化」・「最適化」・「効率化」を提案し、間接材のコスト削減支援を実現。	
	ITサービス	クライアント企業のITサービスに関して、上流工程やインフラのコンサルティングについて、IT活用を推進し、業務プロセスの変革支援を実施。	

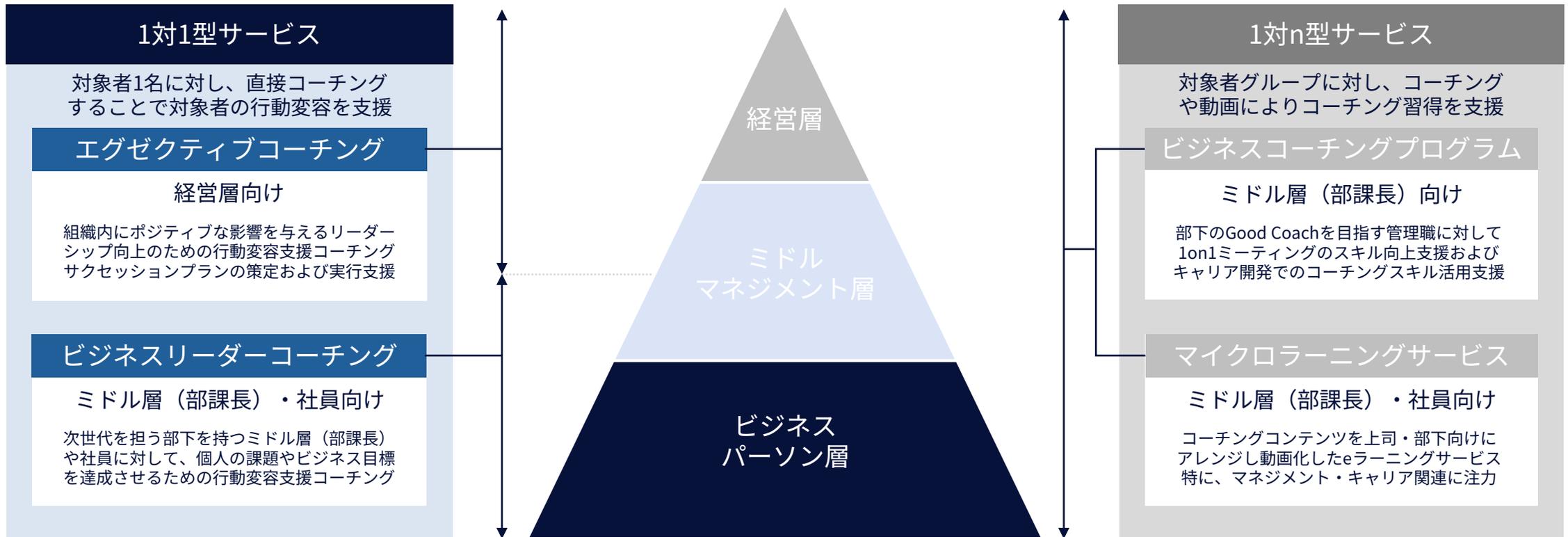
※2025年9月期より、事業の実態に合わせ「SXi」を「DX」セグメントに名称変更。今後「DX」事業を伸ばしていくことを明確化し、企業のDX推進支援を一層加速

ビジネスコーチのビジネスモデル

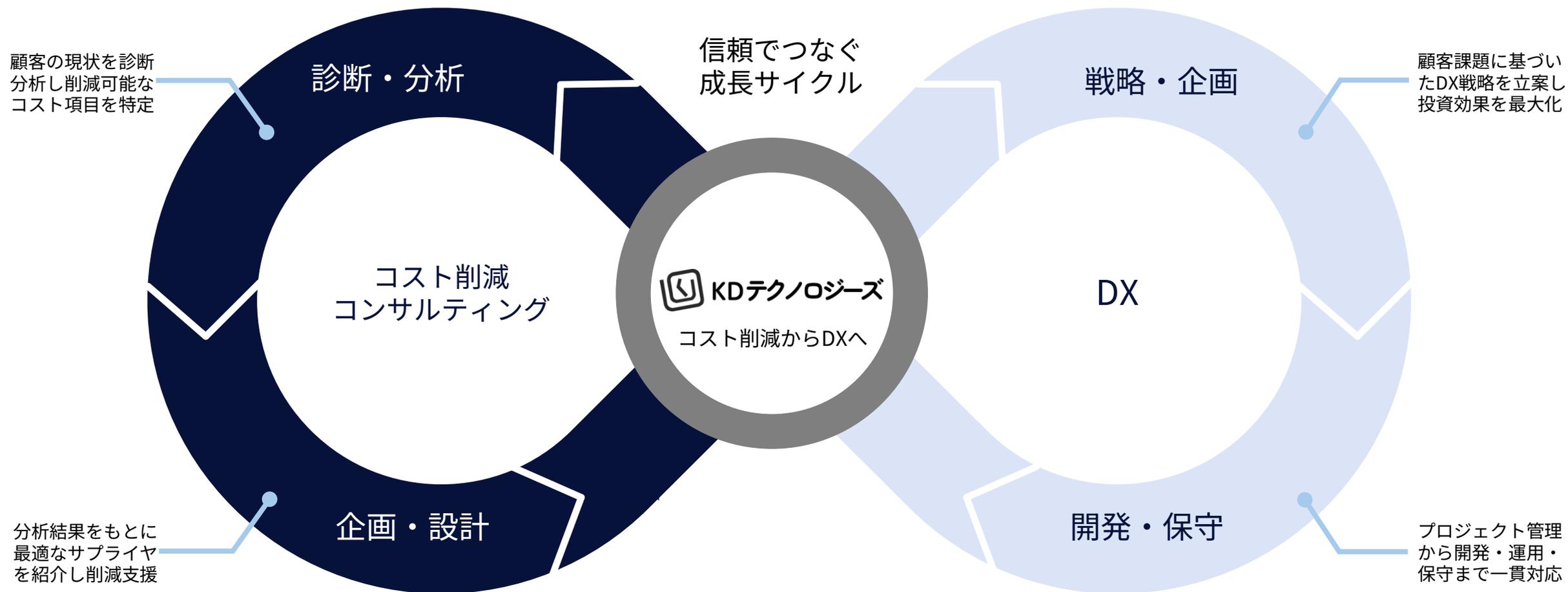
コーポレートコーチがクライアントに伴奏しながら人事・組織課題を抽出し、課題に対する最適な解決策を提案
クライアントの課題解決のために、パートナーコーチおよびプロパーコーチが1対1型・1対n型のサービスを提供



クライアントの課題解決に向け、1対1型サービス・1対n型サービスの2つの柱を軸にコーチングサービスを提供
標準化されたプランをベースにしつつもクライアントのニーズに合わせてカスタマイズしたサービス提供が可能



顧客にリスクがない成果報酬型をメインとするコスト削減コンサルティングで顧客との信頼を構築
削減したコストをDX投資に誘導することで、顧客のDX推進を全面支援する好循環型ビジネスを創出



コスト削減 コンサルティング サービス

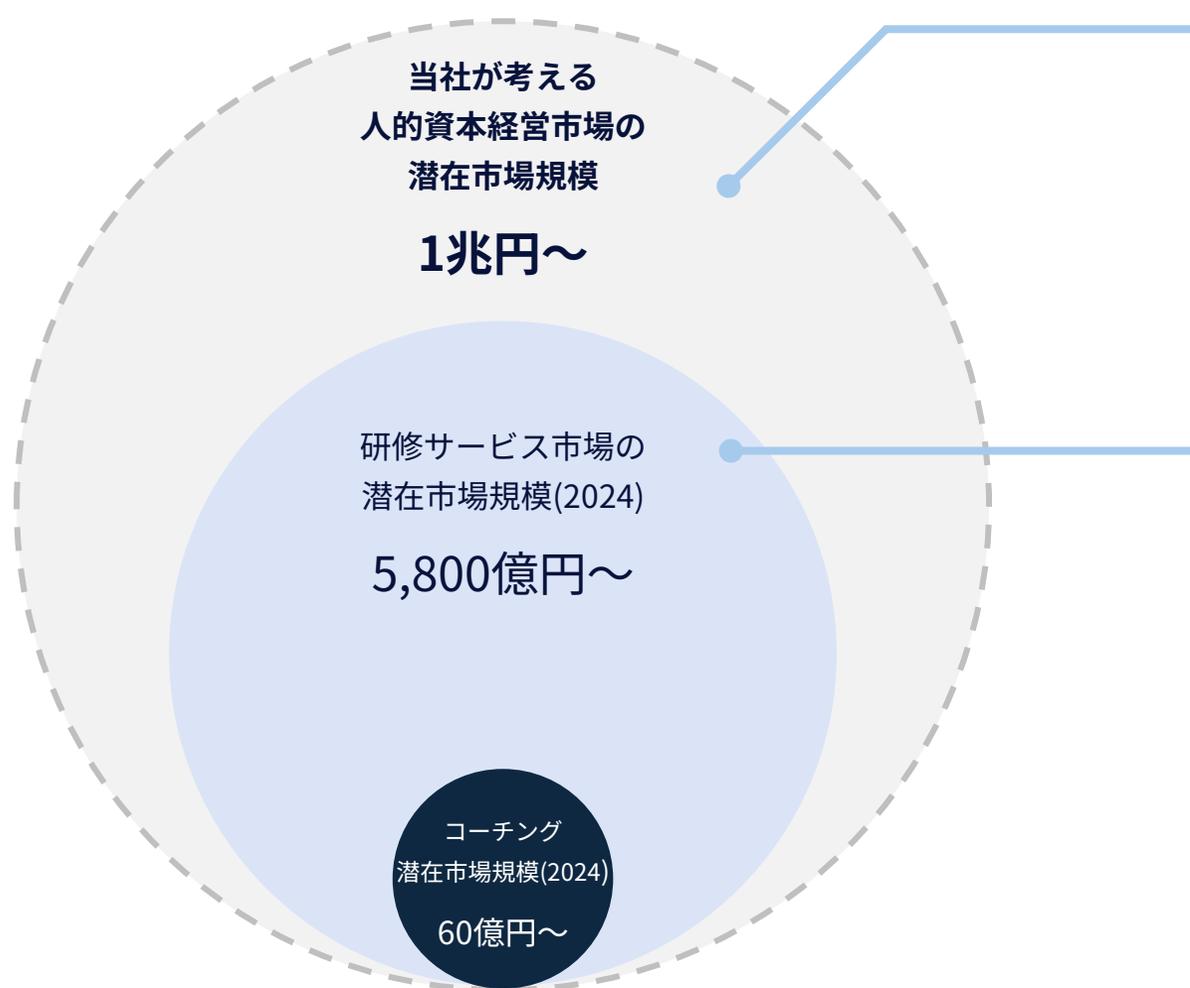
- ✓ クライアント企業の間接材を中心とした販管費のコスト削減コンサルティングによる経費効率化のデザインを支援
- ✓ 全業界が対象となるマーケットであり、売り手情報の有効活用が可能
- ✓ **収益構造としては、主に成功報酬モデルでの事業**となっており、今後、成功報酬モデルと固定報酬モデルのハイブリッドを目指す
- ✓ 具体的なソリューションとしては、クライアント企業の購買フォローアップサービスを通じて、企業活動における日々の購買活動データを取組可能なボリュームになるような集約や分解手法を用いてパレート分析を実施
- ✓ その分析を通じて、蓄積してきた過去の取り組みデータと比較検討し、最適なサプライヤ(事業者) 紹介を行ったり、サプライヤ選定するプロセスを支援するかで、コスト効率化(主にコスト削減につながる収益拡大)を行う

DX・ITサービス

- ✓ 持続可能な経営に向けて、上流工程やインフラのコンサルティングを通じIT活用を推進し、業務プロセスを変革する支援
- ✓ 業務プロセスの改善提案（企画・要件定義・設計）から顧客のIT・DX化推進（開発・運用・保守）までトータルサポートを実施
- ✓ 主な提供サービスは下記の通り

提供サービス	
 情シスの立上げ・本格稼働	<ul style="list-style-type: none"> ・情シス/CIO立上げ・教育 ・システム入替や改修対応 ・社内システムの整理
 継続的ナレッジの維持	<ul style="list-style-type: none"> ・業務理解/分析支援 ・外部視点のナレッジ構築 ・要件の言語化、可視化
 IT投資の最適化	<ul style="list-style-type: none"> ・予算確保の支援 ・IT投資の支出分析 ・開発費用の適正化支援
 ベンダーコントロール支援	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト管理支援 ・不具合分析/対応 ・契約及び法務アドバイス

市場環境



人的資本経営市場

研修サービス市場5,800億円に加え、人事コンサル、従業員のエンゲージメント診断、ホワイトカラー職種の人材紹介を含み、1兆円市場を狙いに行く

研修サービス市場の主要因

人材開発ニーズの変化

人材投資への重要性増加

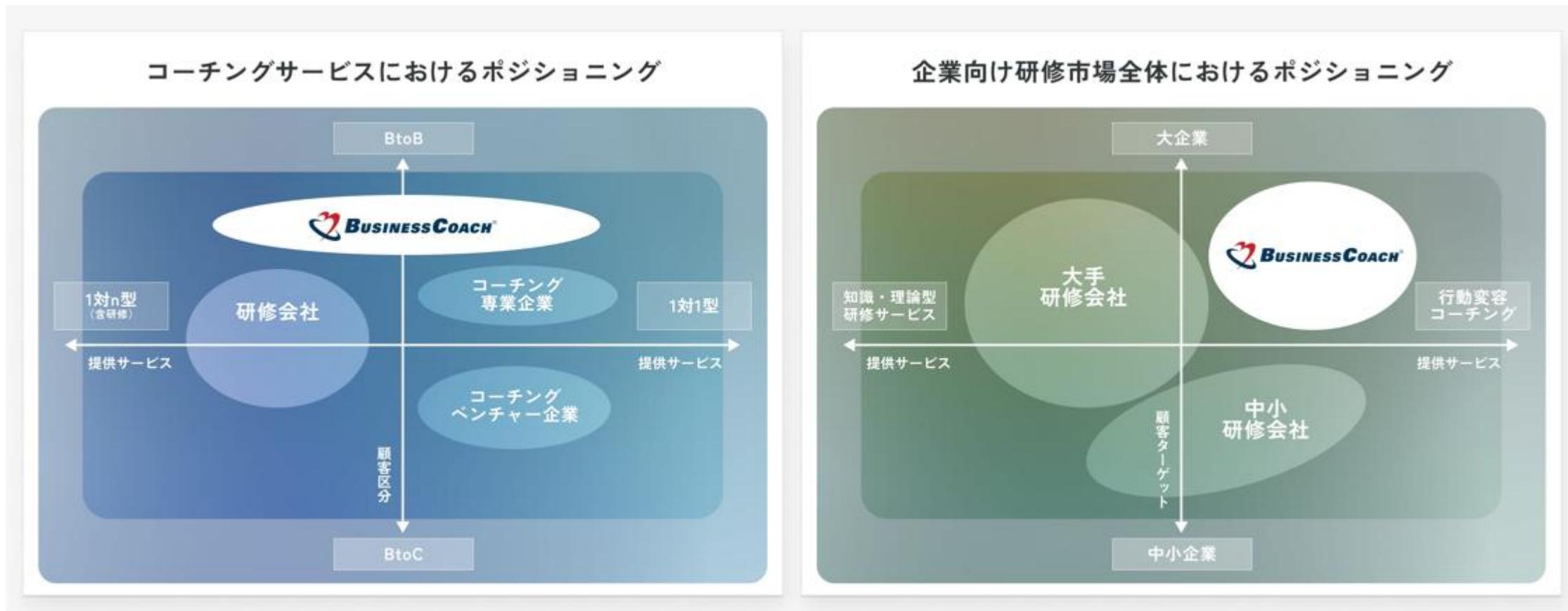
政府の後押し

出典：(株)矢野経済研究所が発表した「企業向け研修サービス市場に関する調査」「人材ビジネス市場に関する調査」および「従業員エンゲージメント市場に関する調査」をもとに当社が算出

※当面は人的資本経営における市場拡大を目指しており、DX事業についての市場規模は含まれておりません。

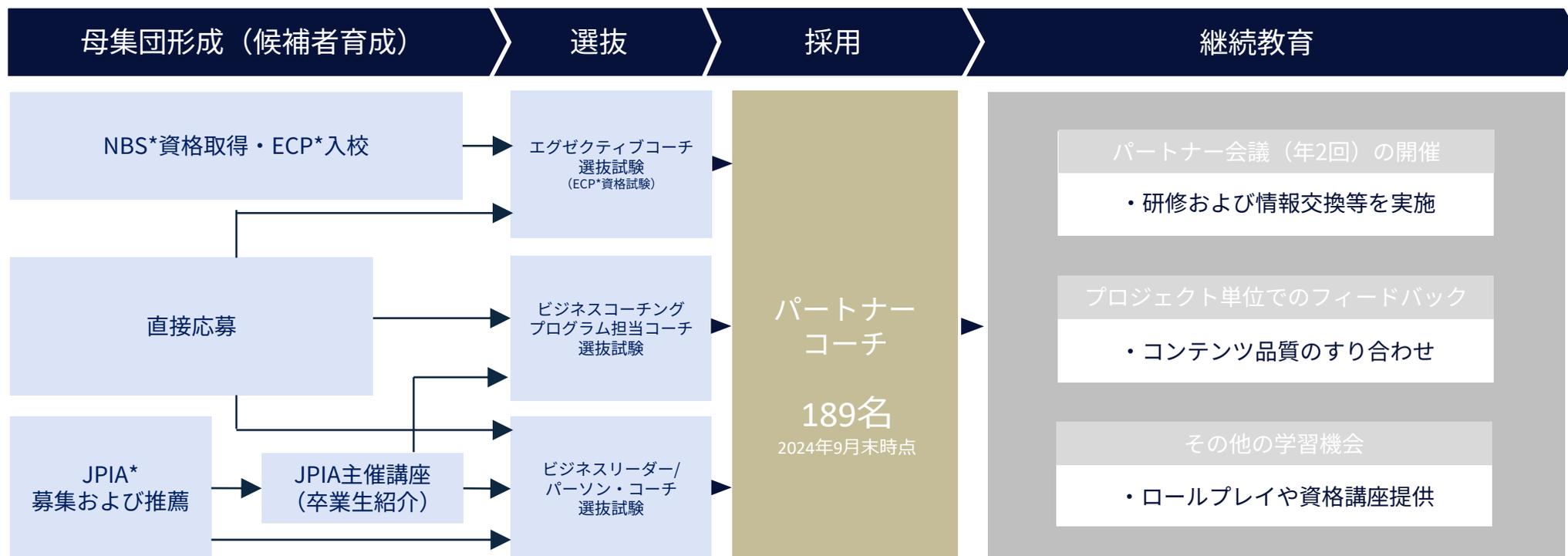
特長と強み（競争力の源泉）

- コーチングサービスにおいて、当社はBtoBで1対1型・1対n型の両方をサービス提供をしており、クライアント企業の多様なニーズに対して、相乗効果を楽しむ位置を確保
- また、顧客ターゲットと提供サービスの内容でマッピングすると、当社は大企業向け、行動変容コーチングの領域に位置



品質とスキルを高め続けるパートナーコーチ育成フロー

選抜試験に合格したパートナーコーチに対し、定期研修を義務化することで一定以上の品質とスキルを担保
経営層に対しコーチングするエグゼクティブコーチングにおいては、パートナーの中でも成績上位者に限定



*NBS：日本経済新聞社主催の日経ビジネススクールとの共同運営講座。当社による資格発行

*ECP：当社主催のエグゼクティブコーチングプログラム

*JPIA：日本プロフェッショナル講師協会

プライム上場企業を中心とした強固な顧客基盤

300社以上の大企業の取引先企業様のうち、プライム上場企業とその子会社で約7割を占める形に企業の課題に合わせて質の高い解決策を提示できることが、ビジネスコーチが選ばれ続ける理由

HITACHI
Inspire the Next



住友商事株式会社

RICOH

FUJITSU

株式会社 富士通ゼネラル



Tomorrow, Together

KDDI



人を想い、場を創る。
OKamura



METAWATER



一生涯のパートナー

第一生命

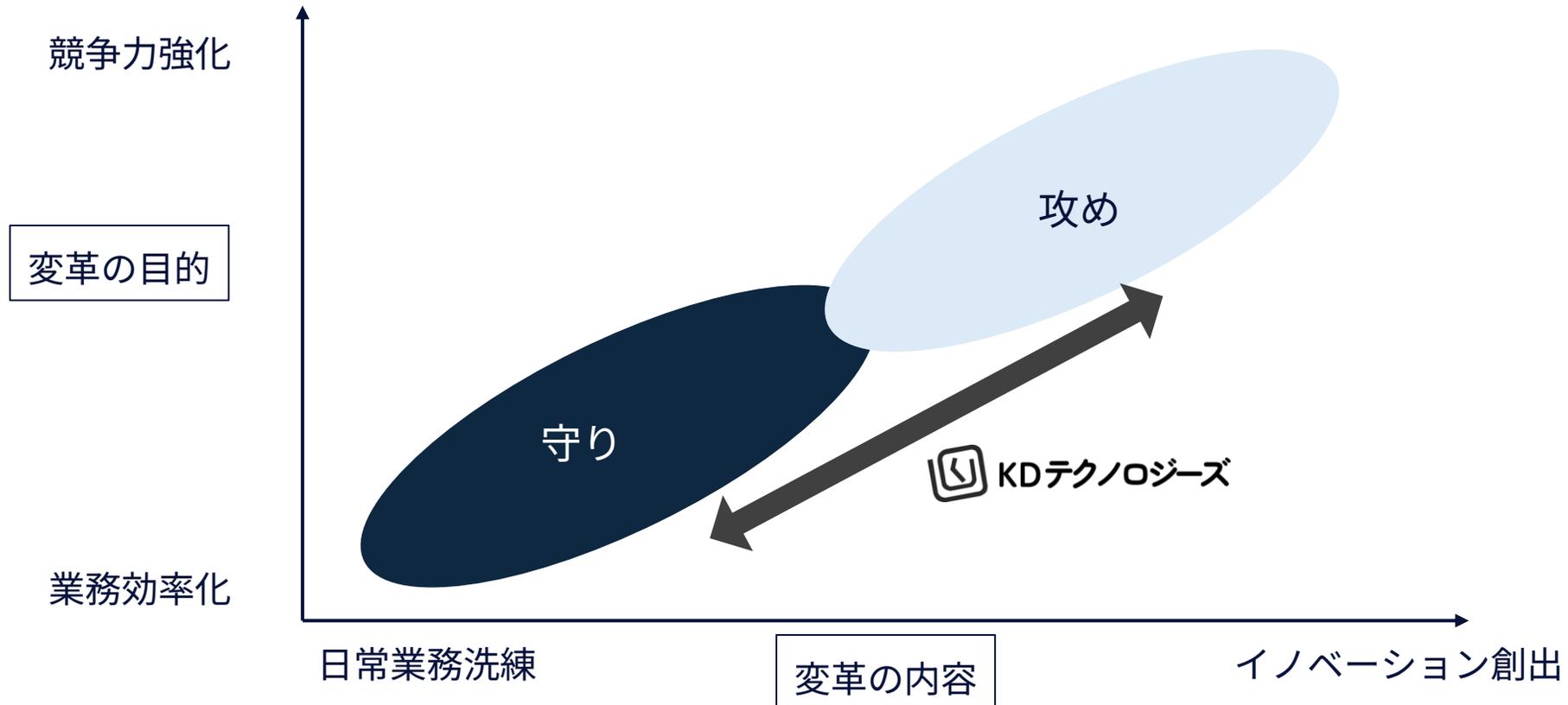


いっしょに、明日のこと。
Share the Future



※取引先企業様一例（順不同）

- コスト削減コンサルティングサービスにおいて守りの領域をカバーし、DX・ITサービスにおいて攻めの領域をカバー
- クライアント企業の「コスト削減」から「DXによるイノベーション創出」まで、攻めと守りの両面をサポートできる点が強み



事業展望（成長戦略）

ビジネスコーチ
≠
コーチングを提供する人

ビジネスコーチ

=

顧客の企業価値向上を支援する人

コーチング会社から
「人的資本経営のプロデューサー」に

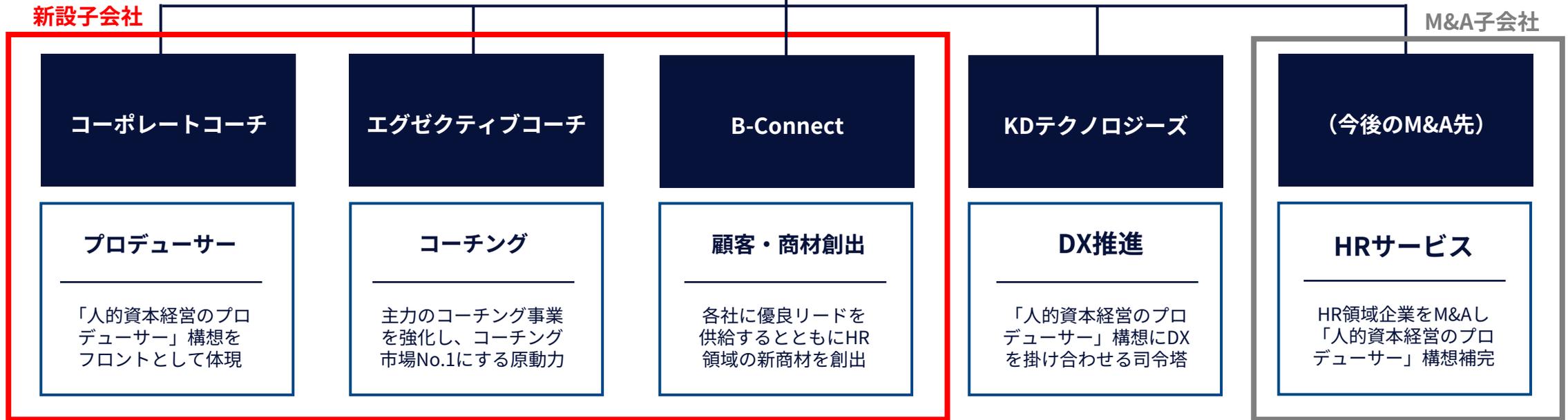
「人的資本経営のプロデューサー」構想

クライアントのHR領域課題を支援すべく、「人的資本経営のプロデューサー」を目指す
主力のコーチングとDXを武器に企業価値向上につながるHRサービスをワンストップで提供



「人的資本経営のプロデューサー」構想を体現する組織体制

「人的資本経営のプロデューサー」構想を体現すべく、2025年1月から事業持株会社に移行M&Aを推進していくとともに、子会社を新設することで次世代の経営者を育成し成長を加速



持株会社体制へ移行する目的は「企業価値の最大化」「各事業の成長加速」「経営人材の育成」の3つ「人的資本経営のプロデューサー」としての地位を早期に確立し、クライアントの企業価値向上を支援

1
企業価値の最大化

経営資源の効率的な活用と最適配分を行いグループ経営を通じて企業価値を最大化

2
各事業の成長加速

各事業の権限を明確にし、意思決定を迅速化する体制を構築することで成長を加速

3
経営人材の育成

権限委譲することにより企業経営を担う次世代の優秀な経営人材を育成

中期利益計画

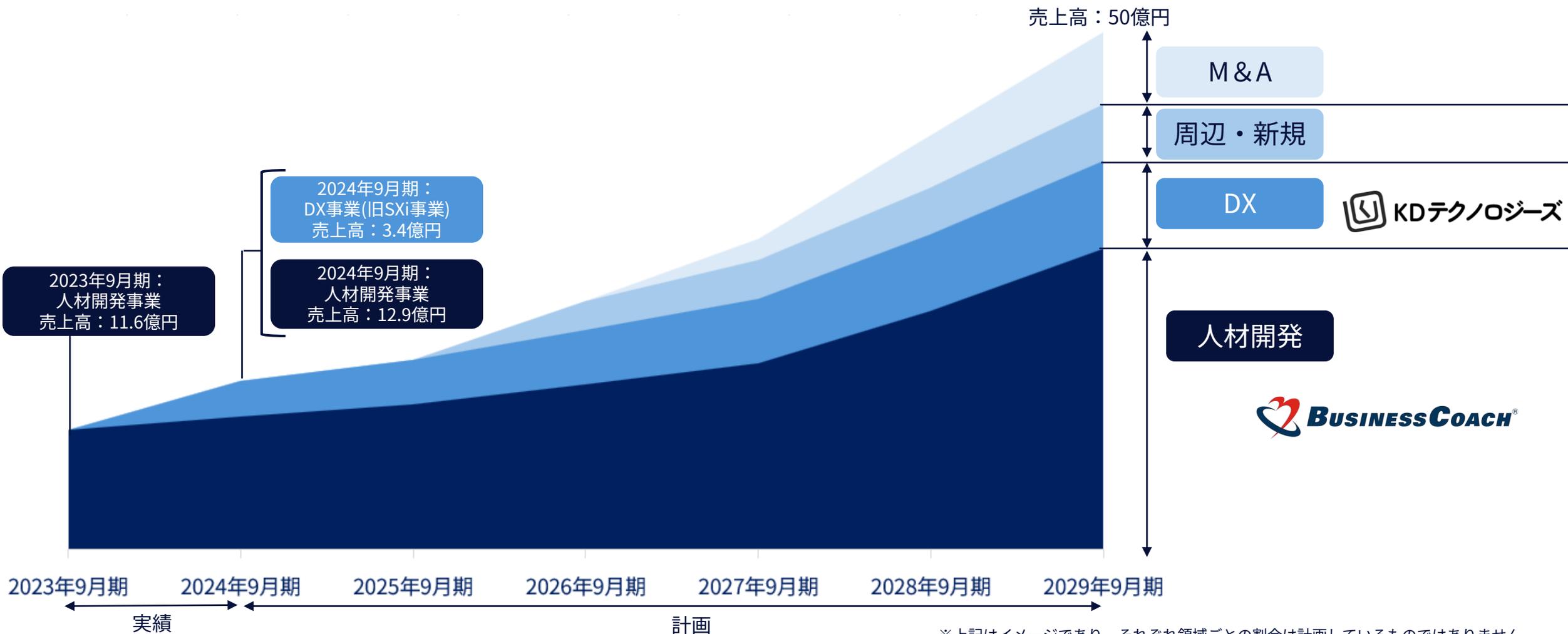
中期利益計画 (単位：百万円)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)	2027年9月期 (計画)	2028年9月期 (計画)	2029年9月期 (計画)
売上高	1,800	2,400	3,000	4,000	5,000
EBITDA	163	378	578	778	1,058
営業利益	85	300	500	700	1,000

- **2029年9月期は、EBITDA1,058百万円、営業利益1,000百万円を計画**しております
- なお、売上高について今後の周辺領域・新規領域への展開及びM&Aによる増収分を見込んでおります
- 財務の健全性に配慮しながら、M&Aを積極的に実施し、中期利益計画を上回る経営を行ってまいります
- 当社の配当方針につきましては、**連結配当性向30%**を目安に株主の皆様へ還元しております
- 今後の市場環境および当社の事業状況を踏まえ、中期利益計画を適宜アップデートしてまいります

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

中期利益計画達成に向けた成長イメージ

既存事業の成長に加え、人的資本経営における周辺領域での事業展開を加速するとともに新規事業の創出、M&Aによるトップラインの拡大を図ることで中期利益計画の達成を目指す



※上記はイメージであり、それぞれ領域ごとの割合は計画しているものではありません。

中長期的な成長を実現すべく、4つの事業領域において下記の戦略を推進していく方針

人材開発

「人的資本経営のプロデューサー」構想の中核領域
クライアント企業のあらゆる人事・組織課題を解決
目標：最終年度に毎年取引単価10%以上を目指す

DX

「人的資本経営のプロデューサー」構想のDX支援領域
プライム業を中心としたビジネスコーチグループの
優良顧客300社以上を活用して、DX推進をサポート

周辺・新規

「人的資本経営のプロデューサー」構想を補完する領域
コーチングだけでなく、人事戦略立案や人材紹介など
他の人事領域への展開を図ることでクロスセルを強化

M&A

「人的資本経営のプロデューサー」構想を加速する領域
ビジネスコーチグループが持つ経営資源と人材領域における
M&A先の強みを活用してシナジーを創出し企業価値を最大化

※周辺・新規領域・M&A領域における具体的な時期は確定しておりません。想定投資額は10億円以内で、資金調達手法は、借入による調達を予定しております。

主要KPI（モニタリング指標）

- 「人的資本経営のプロデューサー」構想の実現状況を確認するため、取引先企業1社当たり売上高をKPIとして置く方針
- 取引先企業1社あたり売上高を効率的に拡大するため、**2025年9月期は既存顧客のミドル層向け1対1型サービス獲得に注力**
- ミドル層向け1対1型サービスを展開後、人事戦略や人材紹介など人的資本経営に関連する周辺領域を提案し顧客単価向上

事業KPI項目	2024年9月期	2029年9月期
取引先企業 1社当たり売上高 (連結)	4,734千円	7,975千円
取引先企業数 (連結)	338社	630社
パートナー コーチ数	189名	205名
1対1コーチング 対象者※	1,108名	

財務KPI項目	2024年9月期	2029年9月期
売上高成長率 (直近5年間のCAGR)	19.7%	25.6%
営業利益率	5.0%	20.0%
ROE	6.5%	20%以上

※前期までは1対1コーチング対象者数を事業KPIとしておりましたが、1対1コーチング対象者数は1対1型サービスの売上により今後確認ができることから、今後のKPIとして確認は行わない方針であります。

人材開発・DXにおける具体的な戦略

現状

ビジネスコーチングを主体とした
人事・組織開発サービスに加え、
コスト削減支援・ITサービスを提供する会社

質

取引先企業1社当たり売上高：4,734千円



量

取引先企業数(連結)：338社

2029年9月期のありたい姿

「人的資本経営のプロデューサー」として
クライアント企業のあらゆるHR課題を解決し、
人的資本経営を加速させ企業価値向上を支援する会社

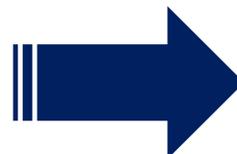
質

取引先企業1社当たり売上高：7,975千円



量

取引先企業数(連結)：630社



2029年9月期のありたい姿を実現するための具体的な戦略

【質】

- ✓ (人材開発)品質の高いエグゼクティブ層へのエグゼクティブコーチング及びリピート率高い既存のサービスを切り口に、クライアント企業の人材開発・組織開発を担うキーマンとの信頼関係を構築し、組織課題への洞察を高め、クライアント企業の経営戦略と連動した提案の実施
- ✓ (人材開発)人材開発事業のサービスラインナップ(人事戦略・人材紹介等)を拡充し、既存の取引先企業内でのクロスセル推進
- ✓ (DX)人材開発事業のクライアント企業をDX推進の顧客へ紹介することによるグループ内でのクロスセル推進

【量】

- ✓ (共通)業務提携先からの顧客紹介による人事・組織課題を有する顧客紹介の獲得
- ✓ (共通)クライアント企業にサービスを届ける営業社員および社内コーチの採用および育成
- ✓ (人材開発)デジタルマーケティング活動の強化により、従来アプローチできていなかった潜在顧客へのアプローチを推進
- ✓ (人材開発)既存取引先内のミドル層向け1対1型コーチングサービスの利用拡大(上下レイヤーおよびグループ会社等)

前年度の成長戦略の振り返り

人材開発

具体的な施策	進捗状況	今後の方針
<p>人的資本強化に対応する「フォローアップサービスの充実」</p> <p>「1対1型サービス拡大」 (特に部長などのミドル層向けコーチングサービスを積極的に展開)</p>	<p>◎：上場企業を中心とした人的資本経営推進の追い風を受け、1対1型サービスが拡大。 特に、グローバル規模のプライム上場企業より、数億円規模の継続契約の受注に成功。クライアント企業の人的資本投経営の実践が一段と進捗することで、今後1対1型サービスはより一層拡大していく見込み。</p>	<p>引き続き、2027年9月期までに1対1型サービスを売上高の50%に目指すまで、拡大を図っていく方針。</p>
<p>KDテクノロジーズ株式会社との連携強化によるグループメリットの享受</p>	<p>○：顧客の相互紹介が進み、商談が進んでいる状況。</p>	<p>継続：紹介からの取引実績も増えつつあり、今後、クロージングに向けて、交渉を加速させる方針。</p>

※人材開発事業のサービス型別の売上構成

サービス型	2023年9月期		2024年9月期		増加額 (百万円)	増加率 (%)
	売上金額 (百万円)	構成比 (%)	売上金額 (百万円)	構成比 (%)		
1対n型	639	55.3	700	54.3	60	9.5%
1対1型	396	34.3	424	32.9	28	7.3%
その他	120	10.4	165	12.8	44	37.1%
合計	1,155	100.0	1,290	100.0	134	11.6%

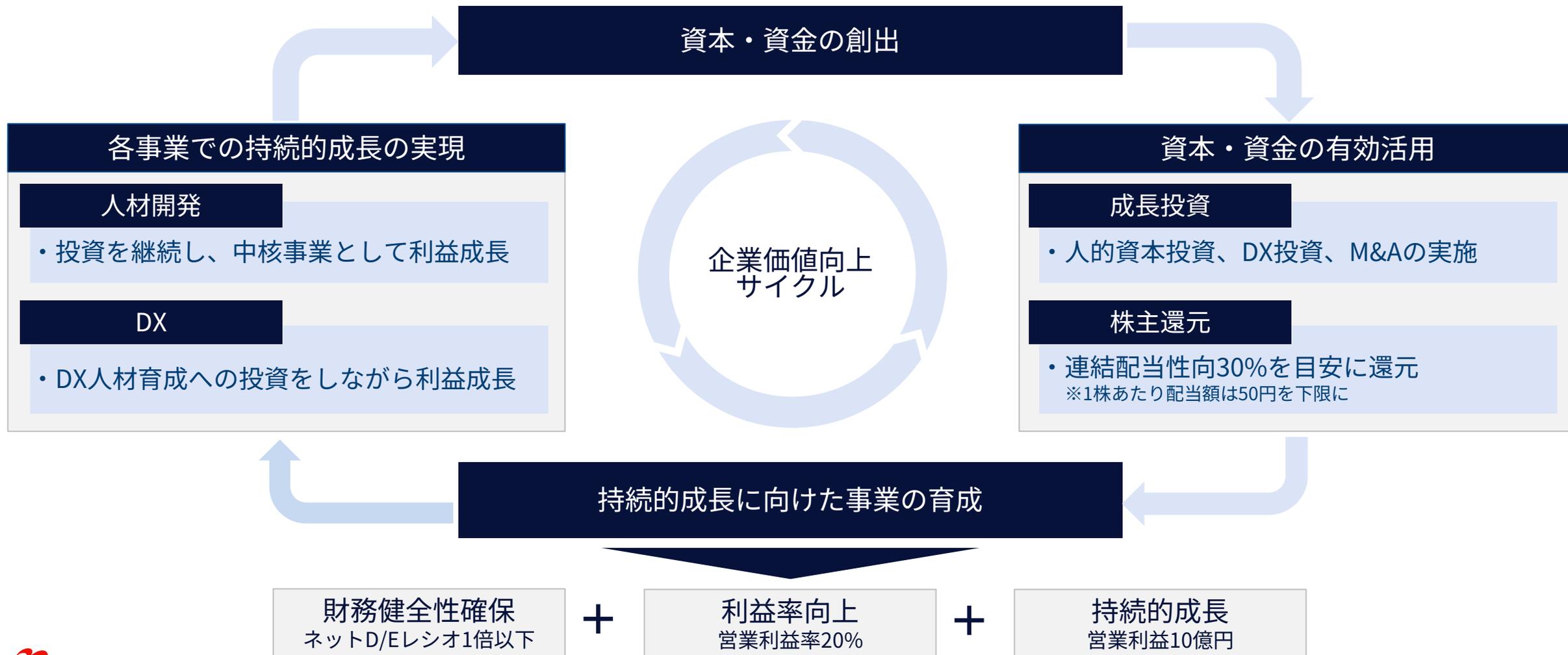
前年度の成長戦略の振り返り

DX(旧SXi)

サービス名	具体的な施策	進捗状況	今後の方針
コスト削減 コンサルティングサービス	既存クライアントへのフォローアップ強化による課題のさらなる深掘りと横展開の強化（取扱品目・対象事業所の増加）	◎：大手クライアントとのプロジェクトが高く評価され、グループ企業への横展開へと繋がっており体制が強化している。	大手クライアントの横展開の更なる展開のために、取扱品目の強化と、販売パートナーとの協業スキームの強化による売上拡大
	RPA業務の拡大による、クライアント企業のBPR・仕組み化の支援拡充	○：利便性が向上した最新バージョンへの移行を丁寧に実施。各クライアントより追加ライセンスの依頼が増加。	追加ライセンス依頼を確実に受注につなげ、拡販セミナーの実施を行う方針
ITサービス	クライアント企業のDX化推進支援と大型開発案件の獲得	◎：数億規模の大型開発案件の獲得に繋がる開発企画を受注。DXを推進するメンバーの育成も進んでいる。	開発企画を成功させ、数億規模の大型開発を受注する。そして、DXクライアントの拡大を推進する方針
	AIなどを活用し新たなソリューションの創出	○：AIおよびBIの具体的な活用に向け、アジアNo.1の実績を持つ企業とのアライアンス強化。	アライアンスパートナーとの案件実績を組み立て成功させ、横展開のシナリオを作成し展開

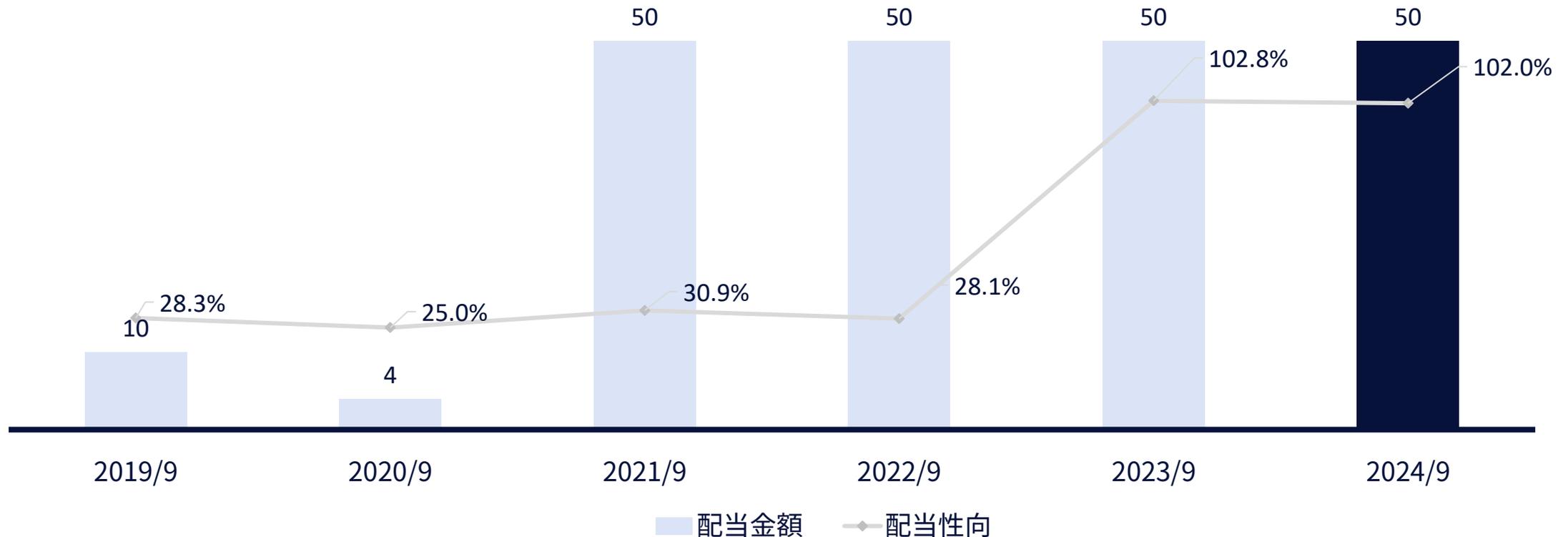
キャピタルアロケーション

営業キャッシュ・フローから得たキャッシュを成長投資および株主還元のアロケーション
M&Aの買収資金は、財務健全性を確保しながら銀行借入を基本に適切な資金調達手法で確保



株主還元施策（配当）

2024年9月期においては、業績予想を修正するも期初計画通り株主の皆様へ**50円の配当**を実施
2025年9月期以降は、**連結配当性向30%**を目安にするも、**配当額50円は当面維持**していく方針



事業上のリスクとその対策

事業上の主なリスク			影響度	確度/時期など	対応策など
外部委託先のリスク	サービス品質	外部委託先が顧客に提供したサービスが顧客の期待に満たなかった場合、契約の継続性に支障をきたす場合がある	小	中/長期的	外部委託先は、十分な品質でサービスを提供できるパートナーを選抜して契約しており、顧客満足度調査等で品質の確認を実施中
	外部委託先確保	提供するサービスのうち、コーチの稼働を必要とする部分は、その殆どが委託先への委託によるサービス提供であり、今後も外部委託先の確保が必要不可欠	中	低/長期的	外部委託を担当する専任者を配置し、定期的に情報共有。必要に応じて改善指導等により外部委託先との関係強化に努めている。また、継続的に外部委託先の新規開拓も実施し、その安定的な確保を推進中
	委託先の情報管理体制	業務遂行のため、顧客の個人情報が必要とする場合が多い	大	低/長期的	契約時に個人情報委託先選定確認書により個人情報を取り扱う体制を確認する他、情報管理に関する義務を契約書で定めている
人材の採用・確保及び育成	当社が必要とする、ビジネスコーチングを提供できる人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、人材の社外流出が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性。	大	中/中期的	<ul style="list-style-type: none"> 採用ルートの多様化を進め、優秀な人材の採用及び育成を行うと共に、柔軟な組織変革を適宜行い、業務執行体制の充実を図っていく 高水準のスキルを有した従業員を安定的に確保するため、市場価値を意識した競争力のある給与水準の確保、転職潜在層に対するアプローチの強化等の取り組みを実施中 また、離職率の低下に向けて、従業員のエンゲージメント状況を定点観測し、発見された課題に対して施策を講じ、改善に努めている 	
特定サービスへの依存	売上の主要な部分を占めるビジネスコーチングプログラムの内容が、顧客企業において内製化された場合、期待通りに需要が伸びない可能性がある	小	小/中期的	1対n型サービス中心から、1対1型サービスの拡大を計画してサービスを多様化し、フォローアップサービスを強化することで、ビジネスコーチングプログラム以外での拡大を可能にする	

※本頁に記載したリスクは重要と考えられるものの抜粋であり、その他のリスクを含むリスク情報の全体は有価証券報告書の「事業のリスク」をご参照ください。

IPOによる調達資金の使途

IPOによる調達資金を活用して、下記の通り投資を実施
これまでの投資を活かして、持続的な成長を目指す方針

具体的な投資項目	計画	実績	
		2023年9月期	2024年9月期
① 人件費	2023年9月期：75,000千円 2024年9月期：56,000千円 同上：10,488千円	62,000千円	84,488千円
② クラウドコーチングシステム追加開発費	2023年9月期：50,000千円	33,000千円	17,000千円
③ コーチの品質向上に資する本社設備の設備費	2023年9月期：50,000千円	固定資産計上分：35,000千円 消耗品費計上分：10,000千円	-
合計	241,488千円	140,000千円	101,488千円
		241,488千円	

Appendix

連結損益計算書

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	前年同期差	前年同期比
売上高	1,155	1,601	+445	138.5%
売上総利益	772	973	+200	125.9%
E B I T D A	103	164	+60	158.7%
営業利益	83	79	△3	96.2%
経常利益	76	79	+2	103.8%
税金等調整前 当期純利益	76	79	+2	103.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	54	+0	101.4%

連結貸借対照表

	2023年9月期	2024年9月期	前期末差	前期末比
(単位：百万円)				
資 産 合 計	932	1,375	+443	147.6%
現預金	561	441	△119	78.7%
のれん	-	78	+78	-
顧客関連資産	-	252	+252	-
その他	370	602	+232	162.5%
負 債 合 計	243	540	+296	221.8%
借入金+社債	88	35	△52	40.3%
その他	155	504	+349	324.9%
純 資 産	688	835	+146	121.3%

連結キャッシュ・フロー

	2023年9月期	2024年9月期	増減額	増減要因
(単位：百万円)				
現金及び現金同等物の 期首残高	353	521		
営業活動による キャッシュ・フロー	48	136	+88	M&Aによりのれん償却費 などの非現金支出が増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△74	△132	△58	KDテクノロジーズ株式を 取得したことによる支出
財務活動による キャッシュ・フロー	192	△123	△315	前期株式公開による資金 調達の影響で収入が減少
現金及び現金同等物の 期末残高	521	402	△119	



本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしており、当社の判断が含まれております。情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果とは異なることがあります。

当社は、事業計画及び成長可能性に関する事項を毎年アップデートして次回は2026年12月に開示いたします。