

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2021年8月13日
東証マザーズ(7049)

1. ビジネスモデル
2. 経営戦略
3. 投資戦略・財務戦略
4. 事業戦略
5. リスク情報



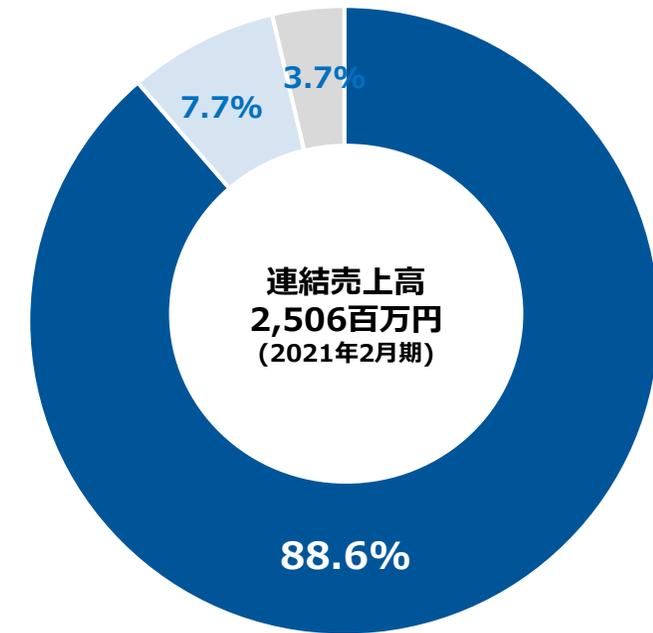
1. ビジネスモデル 識学グループ 概要

- 「識学」の有用性を証明する事による経営理念の達成に向け「組織コンサルティング事業」を収益の軸として、新たな領域での事業展開を加速

事業別の内容

事業	内容
組織コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none">➢ 独自理論の「識学」を用いた組織運営に関するコンサルティングの提供➢ 組織運営の継続的な運用支援を行うプラットフォームサービスの提供
ハンズオン支援事業	<ul style="list-style-type: none">➢ 主な収益源は投資先のEXIT（IPO/M&A等）によるキャピタルゲインを収益源とする“組織改善支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性を持ったファンド
スポーツエンタテインメント事業	<ul style="list-style-type: none">➢ プロバスケットボールチーム「福島ファイヤーボンズ」の運営
受託開発事業	<ul style="list-style-type: none">➢ SaaS に関する開発業務の受託/識学クラウドの開発・保守
VCファンド事業	<ul style="list-style-type: none">➢ 「組織力」や「成長する組織への転換」に着目した投資を行い、投資先企業への「識学」導入による組織改善によって成長を支援するベンチャーキャピタル

事業別売上高構成比



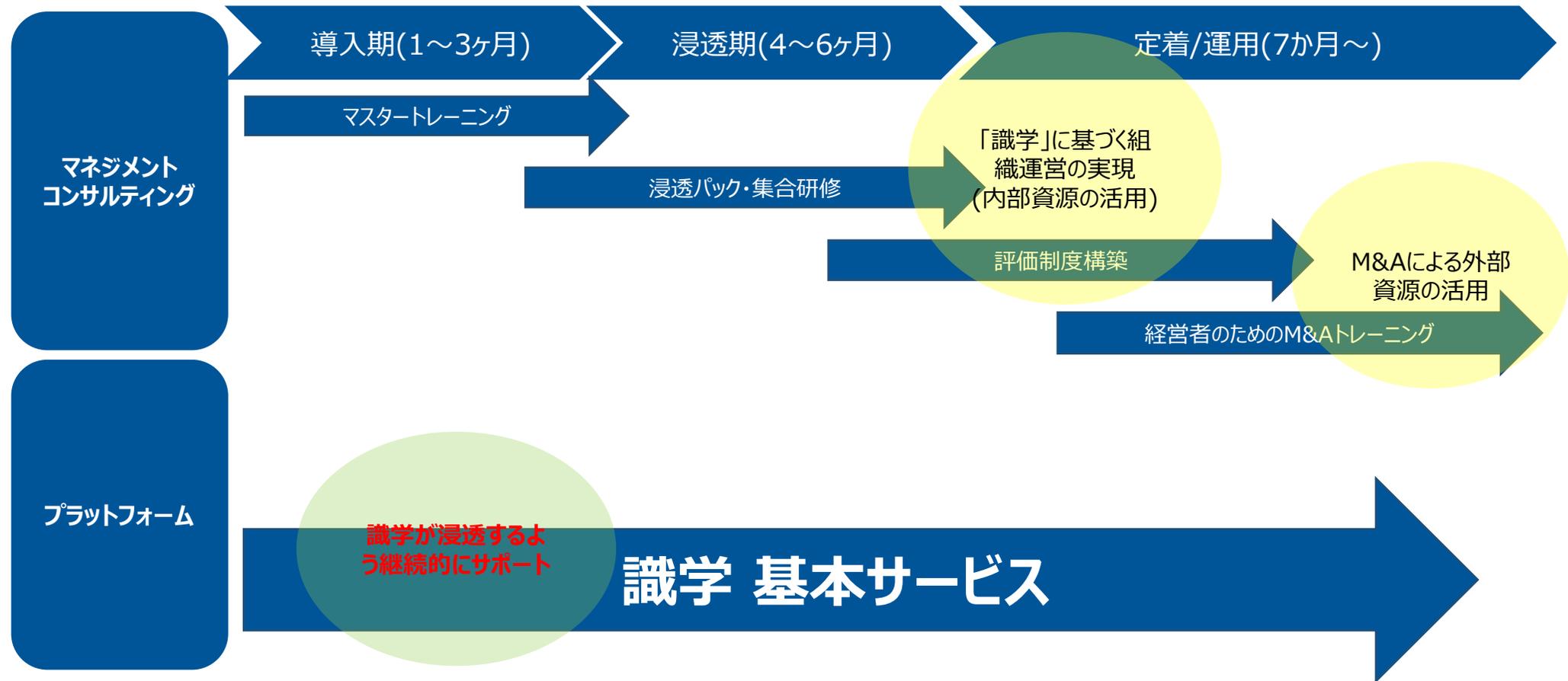
■ 組織コンサルティング事業 ■ スポーツエンタテインメント事業 ■ 受託開発事業



1. ビジネスモデル

組織コンサルティング事業-サービス内容①

- 導入期から定着・継続運用までの当社の提供するサービスの利用イメージは以下のとおり
- マネジメントコンサルティングにより、経営陣・幹部層へ「識学」に基づく組織運営をトレーニングし導入する
- 識学基本サービスにより、「識学」に基づく組織運営が運用できる状態になるまで、継続的に運用サポートを行う



1. ビジネスモデル

組織コンサルティング事業-サービス内容②

- マネジメントコンサルティングとプラットフォームの具体的なサービス内容と価格帯は以下のとおり

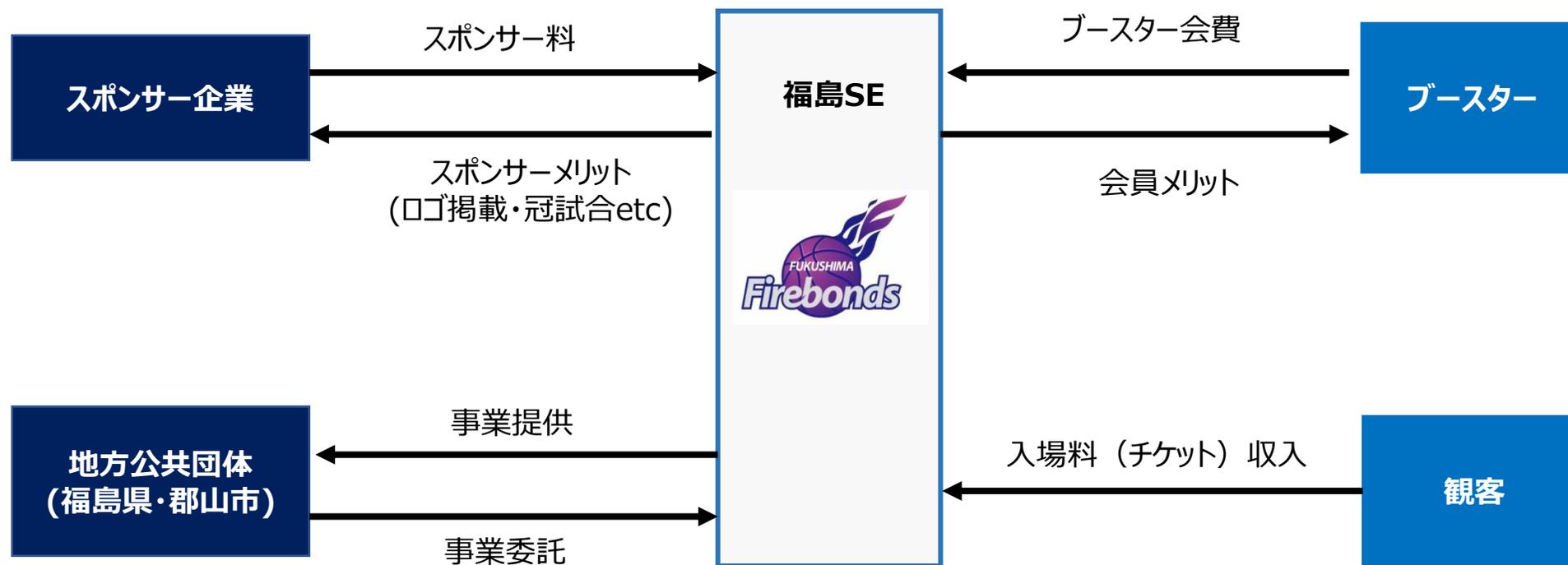
サービス区分	サービス詳細	収益構造	価格
マネジメントコンサル	マスタートレーニング(経営者向け) ・面談形式の識学におけるベーストレーニング	役務提供型	120万円～ (12回コースの場合)
	浸透パック ・動画学習集合研修でマスタートレーニングの理論を学習		1時間当たり10万円～
	評価制度構築 評価制度構築のコンサルティングを実施		120万円～ (12回コースの場合)
	集合研修(管理職向け) 識学における「位置」「結果」を中心に講義型にて実施		
	経営者のためのM&Aトレーニング ・経営者を対象にしたマンツーマンのトレーニング		
プラットフォーム	識学 基本サービス マネジメントコンサルのアウトプットフォローや識学クラウド機能、定期勉強会を含めた総合パッケージ。識学導入にあたり必須となるサービス	月額課金型	1社あたりの課金 月額20万円～



1. ビジネスモデル

スポーツエンタテインメント事業-ビジネスモデル/収益構造

- スポーツエンタテインメント事業の主な収益は「**スポンサー収入**」「**入場料収入**」「**行政からの受託収入**」で構成される
- 地方公共団体からの受託収入は、企業版ふるさと納税を活用した受託事業となっている

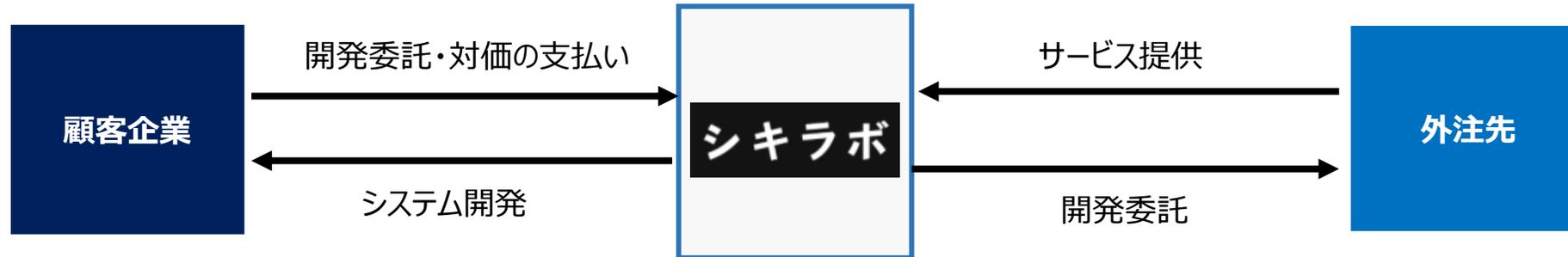


1. ビジネスモデル

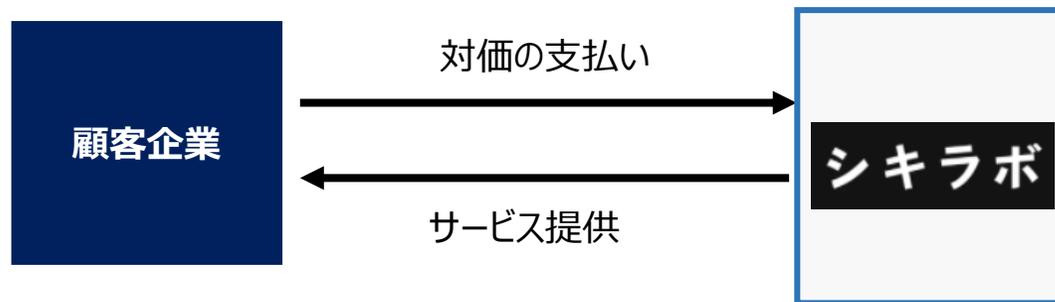
受託開発事業-ビジネスモデル/収益構造

- システム開発の受託開発事業が主な収益源となる。
- 受託開発案件で蓄積したノウハウを活かした新規事業を展開

■ 受託・共同開発



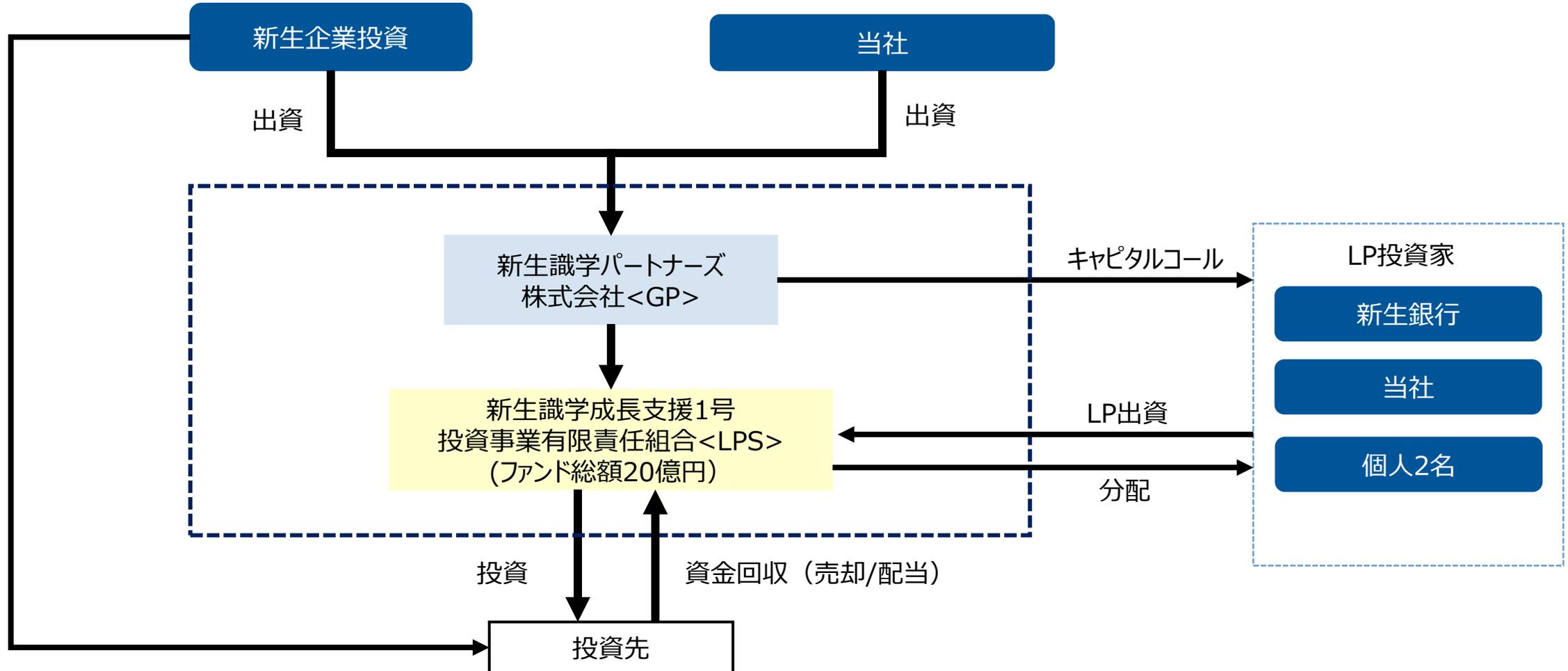
■ 自社サービス（入社体感DX）



1. ビジネスモデル

ハンズオン支援ファンド事業-ビジネスモデル/収益構造

主な収益源は投資先のEXIT（IPO/M&A等）によるキャピタルゲインを収益源とする
“組織改善支援”×“金融・ファイナンス支援”という独自性をもつ共同ファンドの組成を新生企業投資と検討開始
・金融系のPEファンドと共同ファンドを組成することで、**金融・ファイナンス観点での経営支援**も提供できるファンド



2. 市場環境-市場規模 当社グループを取り巻く環境

■ 企業を取り巻く環境の変化により、当社グループが関連する市場の規模及び需要はさらに膨らむと見込む

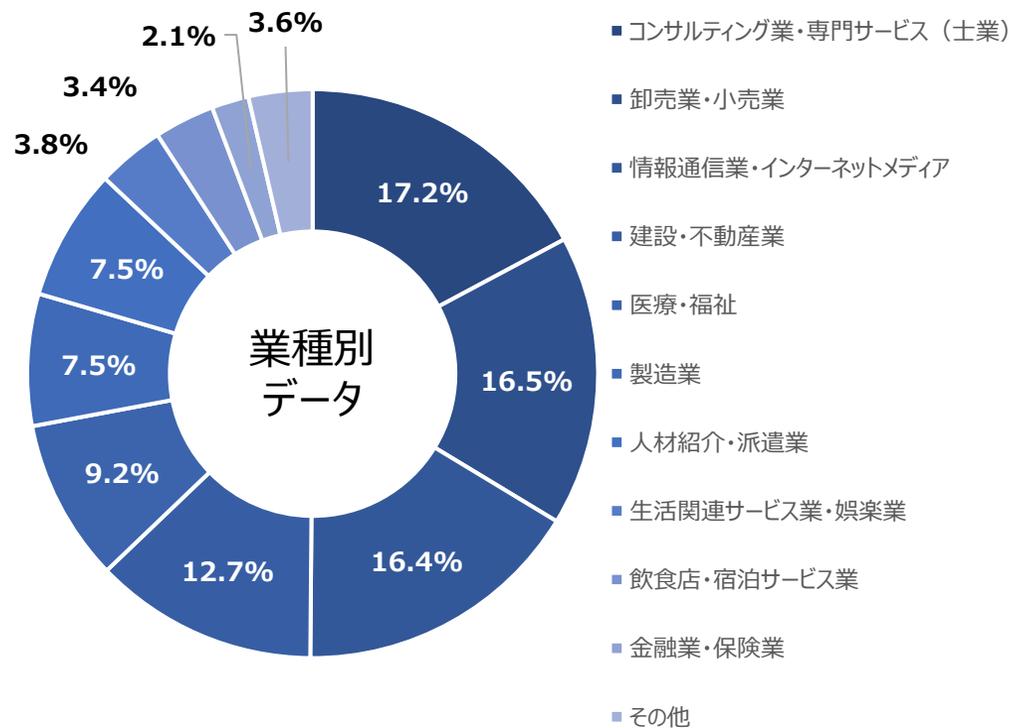
環境	取り巻く環境	環境変化による企業に求められる事象
労働人口の減少	2040年までに就労人口は約4,600万人と現在から1,000万人減少	<u>1人当たり労働生産性の向上が益々求められる</u> 女性や高齢者の就業率が高まることが想定される
労働生産性の低さ	OECD諸国37か国中、日本は26位と欧米諸国よりも低い水準	国際競争力/企業間競争力を高めるため、 <u>組織における労働者の生産性を上げるための取組みは必須</u> となる
企業数の減少	2040年までに企業数は約290万社と現在から70万社減少	後継者不足による企業で <u>事業承継ニーズは増加</u> 見込み 企業競争激化により、 <u>他の企業との差別化が必須</u>
新型コロナウイルス感染症による多様な働き方	感染防止を契機としたりリモートワーク等、オフィスに出社しない勤務体系の導入 オフィスの縮小傾向は続き、今後も多様な働き方が継続すると見込む	<u>働き方/働く場所に関係なく従業員を評価できる組織運営</u> が必須



2. 市場環境-市場規模 市場規模と成長ポテンシャル

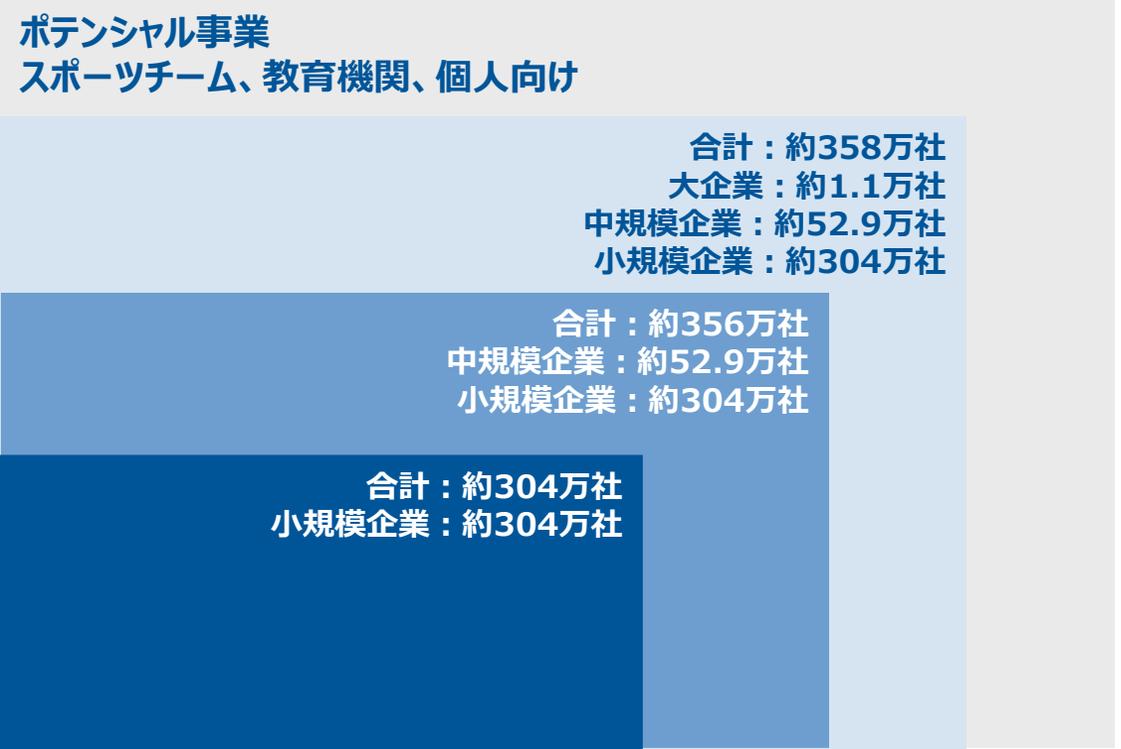
- 開示時点における当社の主な顧客層は中規模企業となっている
- 当社の現状の顧客単価に基づく国内市場における成長ポテンシャル **1兆1,000億円**※1と推定
- 業種への偏りは少なく、どの業種でも実践可能であることの証明

■ 契約企業の業種別割合



■ 日本の企業数と当社シェア

当社の累計契約社数は2,387社と日本の企業数358万社に対してシェアは0.06%と今後の開拓余地が大きい

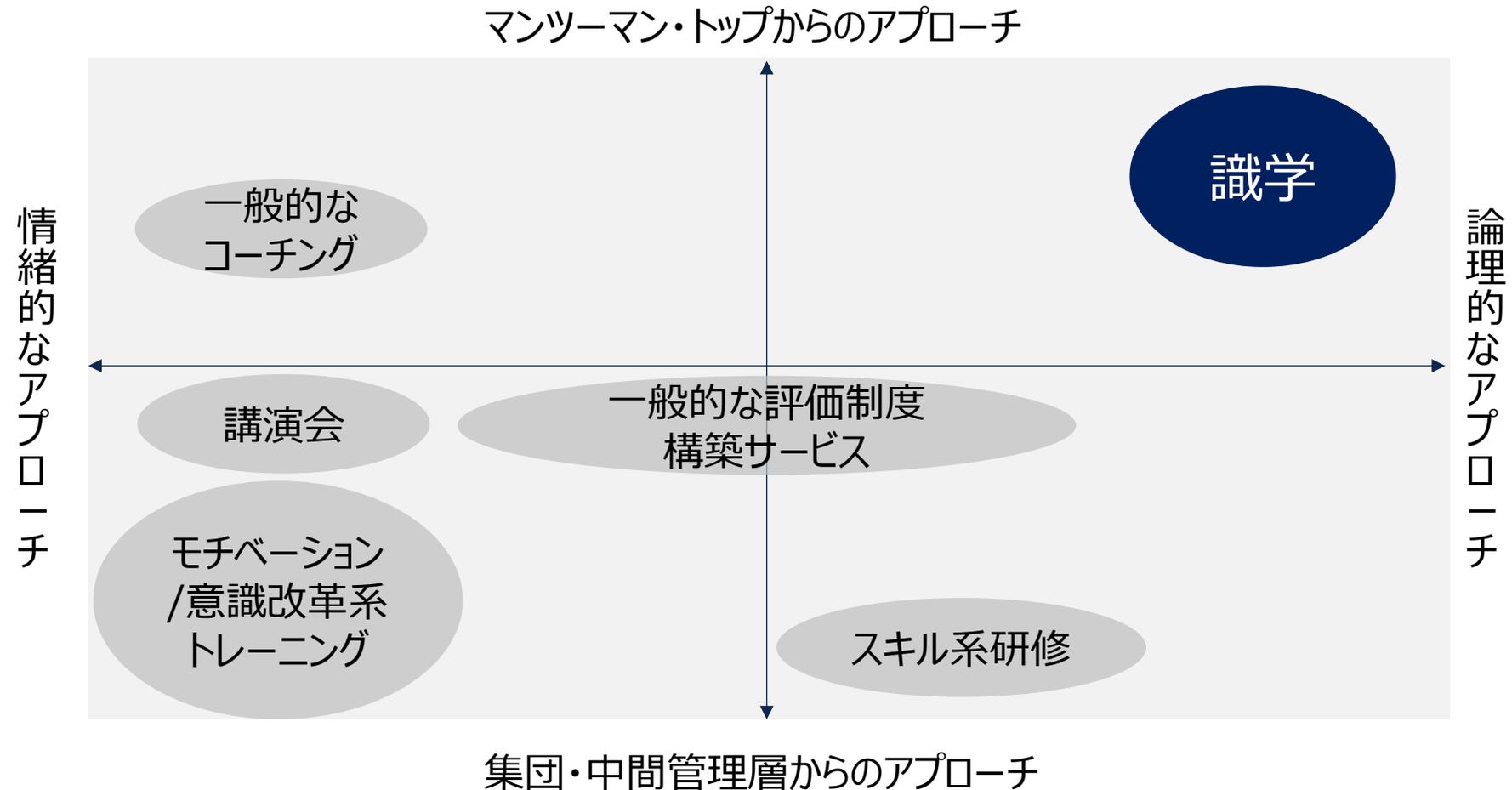


※1: 中規模企業×顧客あたりの受注単価（2021年2月期の1社あたりの平均受注金額2,079千円を利用）
（出展）中小企業庁「中小企業白書」2019年版



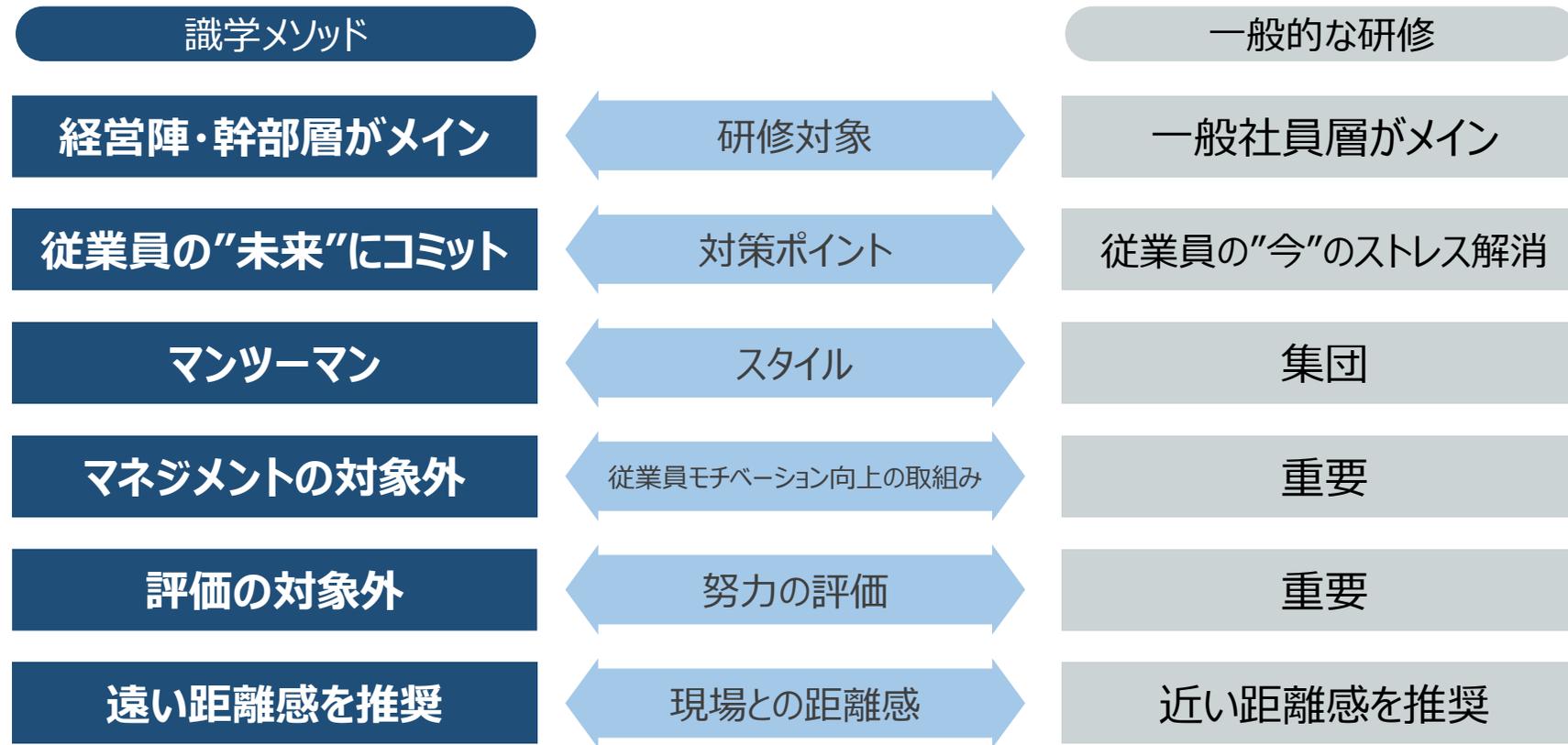
2. 市場環境-競合環境 組織コンサルティング事業-独自のポジショニング

- 経営トップ層へのアプローチ、論理性、マンツーマントレーニングの3点の特徴を有する
- 組織運営に関するコンサルティングを行うプレイヤーは多数存在するものの、当社のポジショニングは差別化されている



2. 市場環境-競合環境 組織コンサルティング事業-識学と一般的な研修ビジネスとの比較

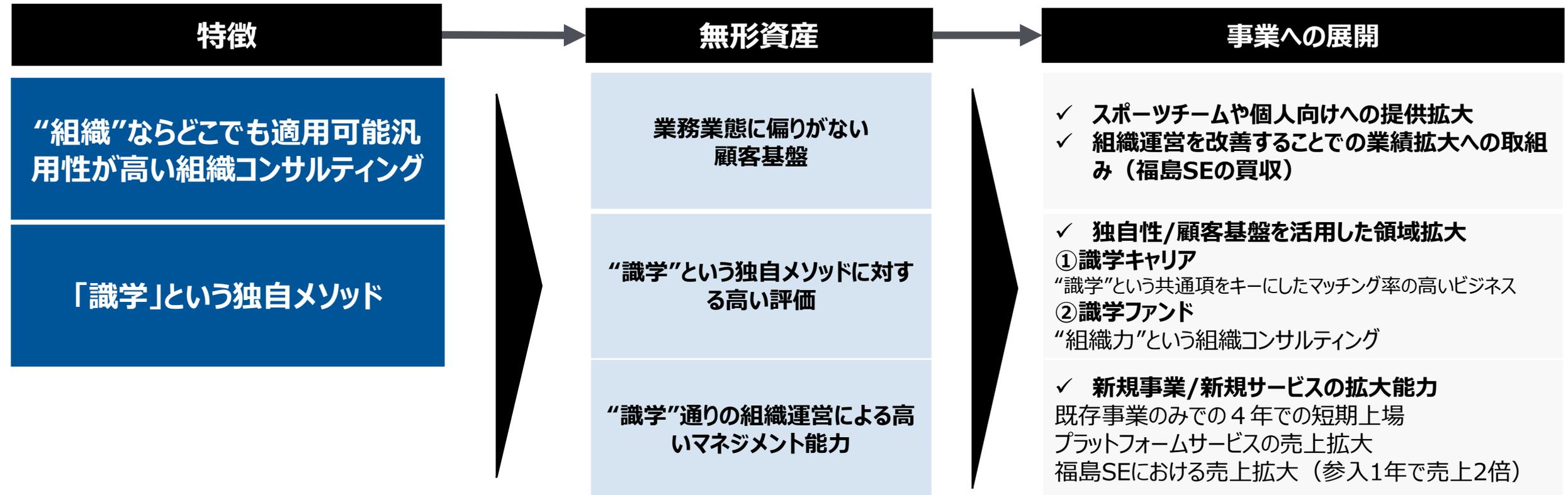
- 識学メソッドを活かした組織運営は、一般的な研修が推奨する組織運営とは対極に位置
- 焦点は、未来へのコミットか、今のストレス緩和か、の違い



3. 競争力の源泉

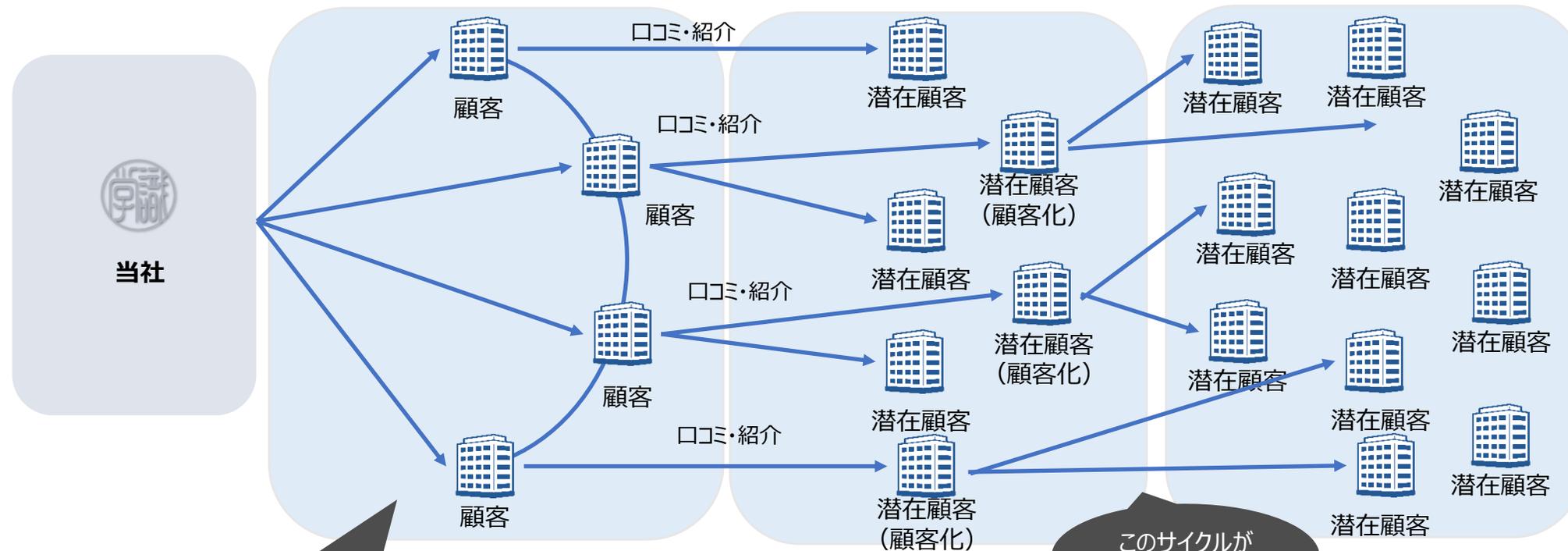
組織コンサルティング事業-競争優位性(汎用性・独自性)

- 「識学」という独自メソッド
- 論理的なメソッドであるため“組織”であればどんな事業においても適用可能。その結果、業種業態に偏りがない顧客基盤を保有
- 積極的な事業展開及び「識学」によるマネジメント成果と実績、高い新規事業開発力、事業拡張能力を有する

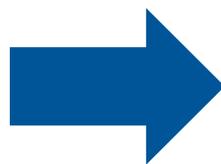


3. 競争力の源泉 組織コンサルティング事業-契約社数がストックのように積み上がるモデル

- マネジメントコンサルティングサービス契約企業様からの口コミでの紹介が中心
- 識学受講済企業が増えれば、より安定的な顧客拡大が見込める状態（フローとストックの間に位置する半ストック型）



受講済企業様の口コミ紹介により
新たに新規顧客を獲得



効率的な新規開拓基盤となっているため、
戦略的な広告宣伝費の投資が可能な状態へ。

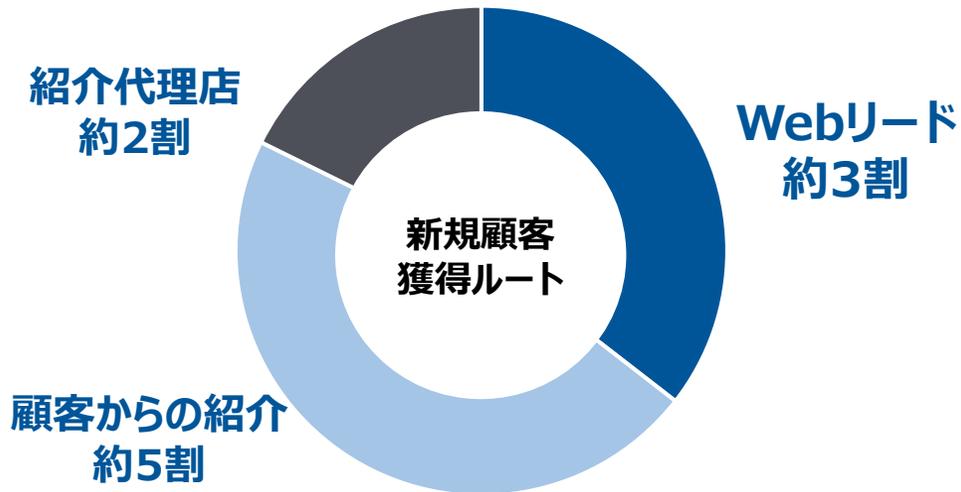


3. 競争力の源泉

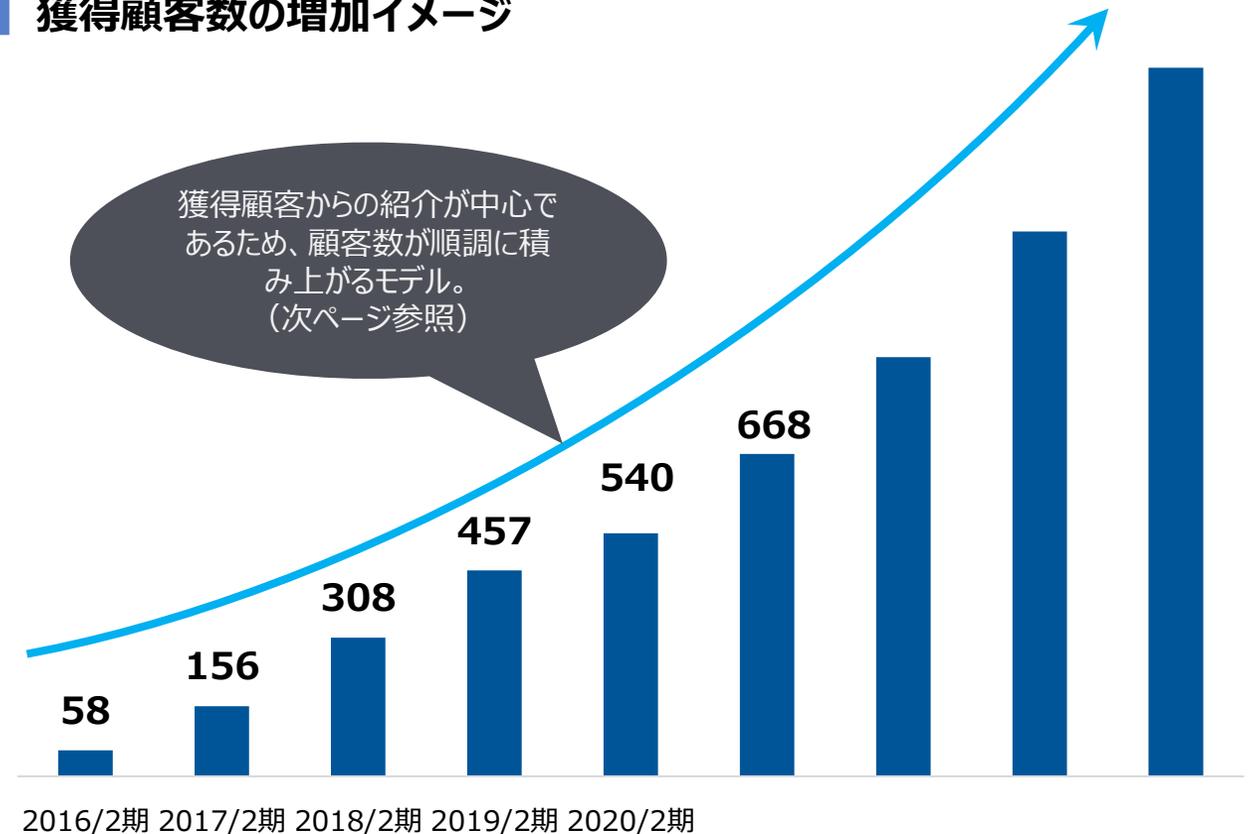
組織コンサルティング事業-顧客獲得ルート

- 顧客獲得ルートは実質的に紹介（紹介+紹介代理店）経由が約70%
- 紹介の割合が多い事により、「識学」の満足度が高いことが推定
- 既存顧客の紹介が7割のため、獲得効率が非常に高い

顧客獲得ルート実績



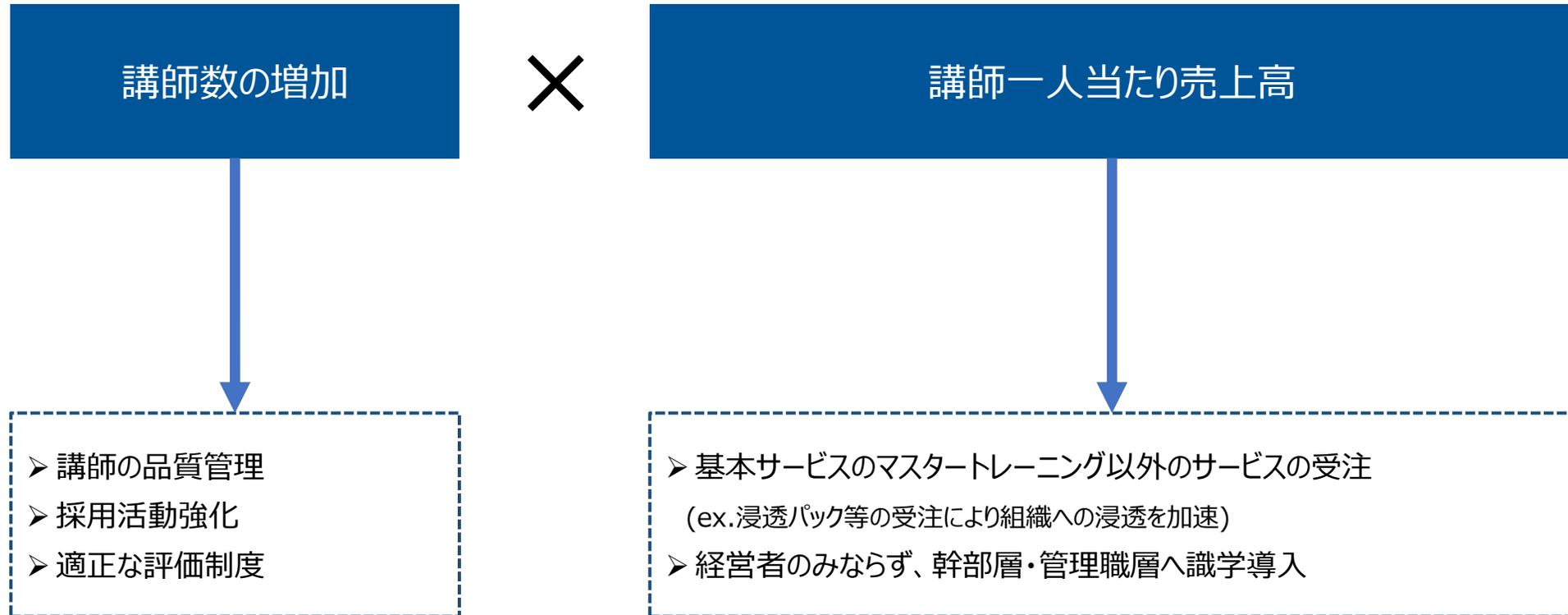
獲得顧客数の増加イメージ



3. 競争力の源泉

組織コンサルティング事業-売上高の継続的成長のための戦略

- **最重要KPI：「講師数」と「講師一人当たり売上高」**
- 「識学」メソッドは汎用性が高く、当社の品質管理体制により、一定基準以上の品質を保有した講師育成が可能
- 講師数の増加と講師一人当たり売上高の上昇により、更なる売上増加を目指すことが可能



3. 競争力の源泉

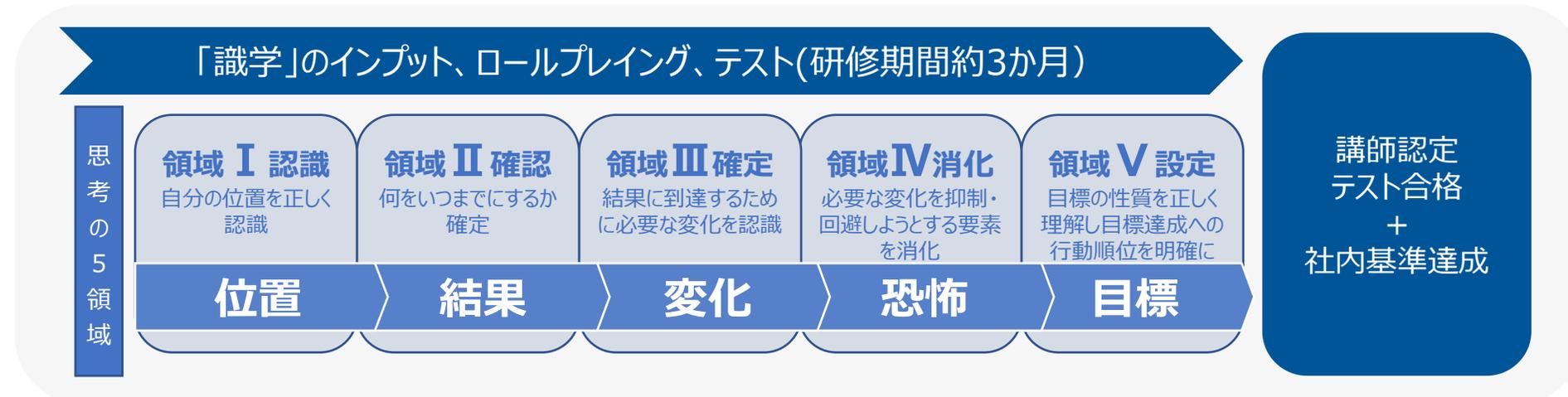
組織コンサルティング事業-一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

- 論理的かつ汎用性が高い「識学メソッド」と講師育成体制により

講師個人の能力に依存せず、一定基準以上の品質を保有した講師育成が可能



■ トレーニングカリキュラム



3. 競争力の源泉

組織コンサルティング事業-一定基準以上の講師を育成できるコンテンツ力

- 当社講師への応募者数は、積極的な採用活動により過去最高
- サービス品質を保つため、識学クラウドを活用した応募者のサーベイ・講師候補の採用基準を高く設定し厳選して採用を実施
- 入社後に講師になるまでの期間は2か月～3か月と当社の規模増加に関わらず講師を量産できる育成体制

求人応募数

2,162件

(2020年2月期実績**1,468件**)

講師になるまでの期間

78日

(2020年2月期実績 **108日**)

直近1年内定率

1.6%



4. 事業計画 事業の方向性

- すべての事業は、「**識学の有用性の証明**」を軸に運営し、2つの観点から有用性を証明する方針
- “有用性証明”という方向性での事業運営方針を継続。当期に取り組む事業は以下のとおり

経営理念

「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」

手段

「識学」の有用性の証明

どのように
証明するのか？

- 識学導入クライアントの企業成長実現
- 導入クライアントからの顧客満足度向上

- 投資先での識学全面活用及び投資先へのサポートによる実績向上による証明

関連する事業

- **組織コンサルティング事業の規模拡大**
- ・ マネジメントコンサルティング
- ・ プラットフォームサービス
- ・ 識学キャリア

- **子会社の収益性改善**
- **ハンズオン支援ファンドでの業績向上・EXIT実績**
- **識学ファンドでのEXIT実績**
- **福島ファイヤーボンズ、選手の成績向上**



4. 事業計画 成長戦略

中期ビジョン及び中計達成(2024年2月期) 時点で目指すもの

1. 会社経営・組織運営には「識学が不可欠」、との位置づけを確固たるものとする
2. 東証プライム市場の市場変更基準を満たす時価総額・業績・ガバナンス体制とする

成長戦略①

組織コンサルティング事業の 確固たる地位確立

講師100名体制実現による組織コンサルティング事業の拡大

成長戦略②

事業領域の拡大

新規事業推進による成長ポテンシャル

市場における成長ポテンシャルが高い
企業間競争の激化及び労働人口減少という環境下で需要がさらに増加すると見込む



4. 事業計画

事業ポートフォリオごとの位置付けと個別戦略

成長戦略	事業セグメント	方針	戦略
既存事業の確固たる地位確立	組織コンサルティング事業	重点	講師100名体制に向け、継続して20名～25名の講師増加 プラットフォームサービス売上・契約社数のさらなる拡大 講師一人当たり売上高400万円の維持 識学キャリアのさらなる売上拡大
事業領域の拡大	ハンズオン支援事業	新規	ハンズオン支援ファンドの組成/組成に伴う資金の調達
	スポーツエンタテインメント事業	強化	スポンサー収入の増収（獲得社数の増加/単価up） ・営業管理体制のさらなる強化による行動量の最大化 ・スポンサーメニュー増加による単価上昇 行政とのつながりを活用した収益源のさらなる成長 ・企業版ふるさと納税・新たな収入源のさらなる拡大 チーム強化による早期のB1昇格
	受託開発事業	新規	新規事業“入社体感DX”のマネタイズ 安定的な受託開発案件の受注
	VCファンド事業	強化	1号ファンドの組成資金について、早期の投資実行完了の状態を目指す 2号ファンド組成に向けた検討を開始



4. 事業計画 目指すべき経営指標

- 組織コンサルティング事業の拡大を前提にした、中期的に目指す指標は以下の通り
- 継続的な売上高成長率と高い営業利益率の実現を目指す。

2024年2月期

- 売上高 60億円以上
- 営業利益 15億円以上
- ROE 15%以上

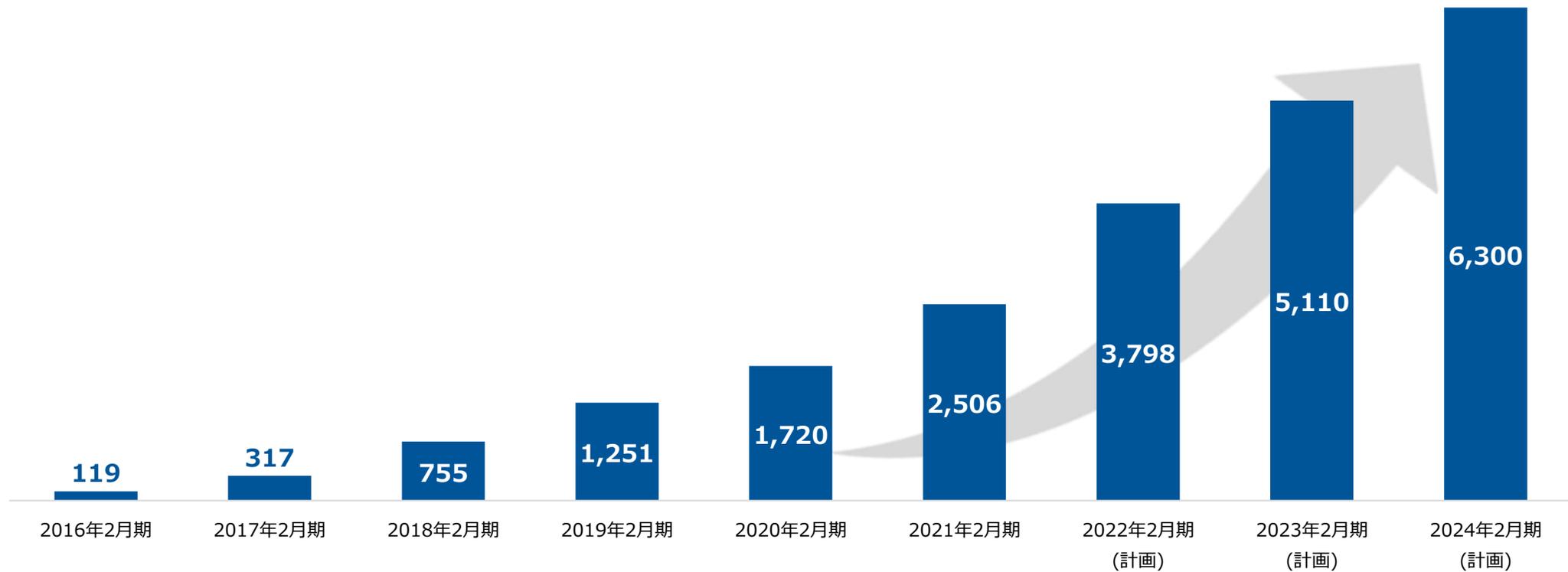
■ 中期経営計画以降（2024年2月期以降）のその他定量目標

売上高成長率	営業利益率	D/Eレシオ
每期20%以上	20%以上	50%未満



4. 事業計画 売上高の成長イメージ

- 事業領域拡大（福島SE/シキラボ新規事業/ハンズオン支援）による収益は保守的に見込む
想定以上の規模拡大を実現した場合、売上高のさらなるアップサイドが見込まれる



*1: 予想値は監査法人による会計監査を受けておりませんので、実際の数値とは差異が発生する場合があります ©2021 SHIKIGAKU CO., LTD.

4. 事業計画 3カ年業績目標

- 2024年2月期に**売上高63億円、営業利益15億円**を目指す
- 領域別売上構成については、組織コンサルティング事業以外は、保守的な業績見込み
- 事業領域拡大に伴う収益基盤の確立によりさらなるアップサイドの可能性あり

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	2,506	3,798	5,110	6,300
前期比(%)	45.7%	51.6%	34.6%	23.4%
営業利益	137	400	980	1,560
営業利益率(%)	5.5%	10.5%	19.8%	24.9%
経常利益	199	353	972	1,527
当期純利益	▲41	153	645	1,049
EPS(円)	▲5	20	86	139
ROE(%)	▲4.5%	5%	19%	25%



4. 事業計画 投資戦略・財務戦略-資本配分の考え方

- 既存事業のさらなる成長、事業領域拡大による非連続な成長に向けた事業投資を推進
- 中期経営計画以降の飛躍的な成長を実現するために、事業投資へと資本配分を行う

<p>3カ年 営業CF 30億円</p> <p>3カ年 財務CF 20億円</p>	<p>成長投資 50億円</p>	<p>投資領域</p>	<p>期待リターン</p>	<p>重点投資</p>
		<p>組織コンサルティング事業</p>	<p>✓ 経営の柱として盤石なキャッシュの創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師の採用・育成 ● 広告宣伝費への投資
		<p>ハンズオン支援事業</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師の役員派遣によるハンズオン支援でのバリューアップとEXIT
		<p>スポーツエンタテインメント事業 (福島SE)</p>	<p>✓ スポンサー収入の増加 ✓ 企業版ふるさと納税での ✓ B1リーグ昇格による知名度向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業人員の採用 ● チーム運営費への投資
		<p>シキラボの新規事業 マネタイズ</p>	<p>✓ 新たな収益の柱の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規事業への開発投資 ● 新規事業マネタイズに向けた広告宣伝費
		<p>VCファンド投資</p>	<p>✓ EXITによるレバレッジの効いた利益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 「組織力」の強化による成長が見込まれる企業への投資
		<p>株主還元</p>	<p>中期経営計画の対象期間は無配とし、事業成長の投資にキャッシュを活用</p>	



4. 事業計画

投資戦略・財務戦略-投資戦略

- 事業開発・事業再構築の強みを生かして、社内基準を満たす場合には投資を行う方針
- 一定の基準を設定し、グループからのM&A、VCファンド投資、ハンズオン支援ファンドのすみ分けを行い規律を持って投資を行う

区分	投資方針	出口戦略
識学本体	子会社化	連結グループでの利益貢献
ハンズオン支援 ファンド	議決権34%以上獲得を目安に投資	IPO/M&Aによる によるキャピタルゲイン
VCファンド	マイノリティ出資 (10%未満)	IPO/M&Aによる キャピタルゲイン

投資基準

- ① 投資基準に応じて会議体での承認を必須とする
- ② リスク資産（のれん）と自己資本の倍率が1.0倍を超えない水準での投資



4. 事業計画

組織コンサルティング事業-事業計画の前提条件（全体像）

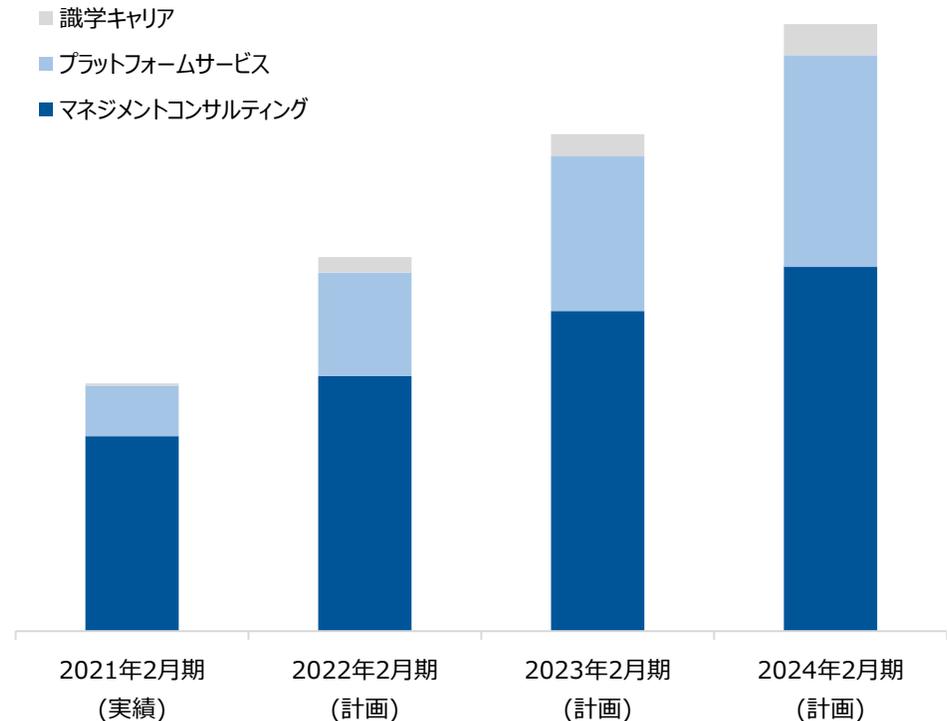
基本方針

- プラットフォームサービスのさらなる拡大
- 講師一人当たり売上400万円/月の水準を維持
- ハンズオン支援事業での講師を派遣を想定し、講師が每期20名～25名増加する前提での採用計画

重点施策

- 組織運営における「識学」定着するために、マネジメントコンサルティングサービスパッケージ(マスタートレーニング/浸透パック/評価制度構築)を導入し、1社あたりの顧客単価の向上を目指す
- 講師数の増加と連動し、「識学 基本サービス」はさらなる契約社数拡大を見込む
契約社数拡大によりプラットフォームサービス売上はさらに拡大
- 講師数の増加/カスタマーサクセス人員の採用によるプラットフォームサービスの高い継続率を目指す
- “結果のみで評価される”、“生産性が高い組織”である「識学導入企業」で就労したい求職者は増加すると見込み、識学キャリアは2024年2月期までに約3億円の規模へと成長見込み

売上成長イメージ



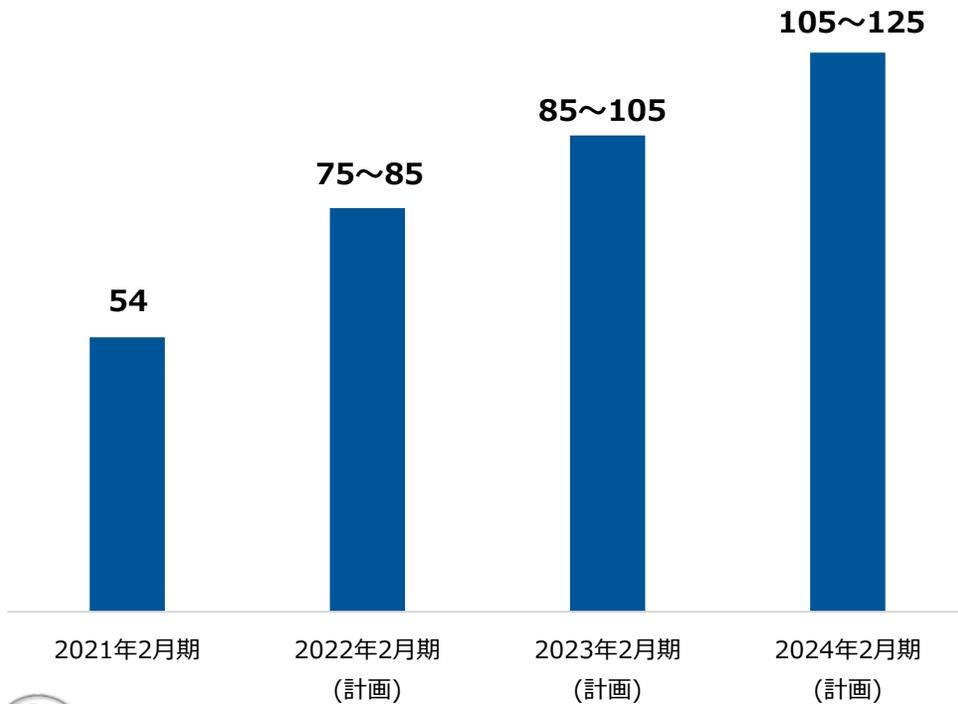
4. 事業計画

組織コンサルティング事業-事業計画の前提条件（講師数/プラットフォーム売上高）

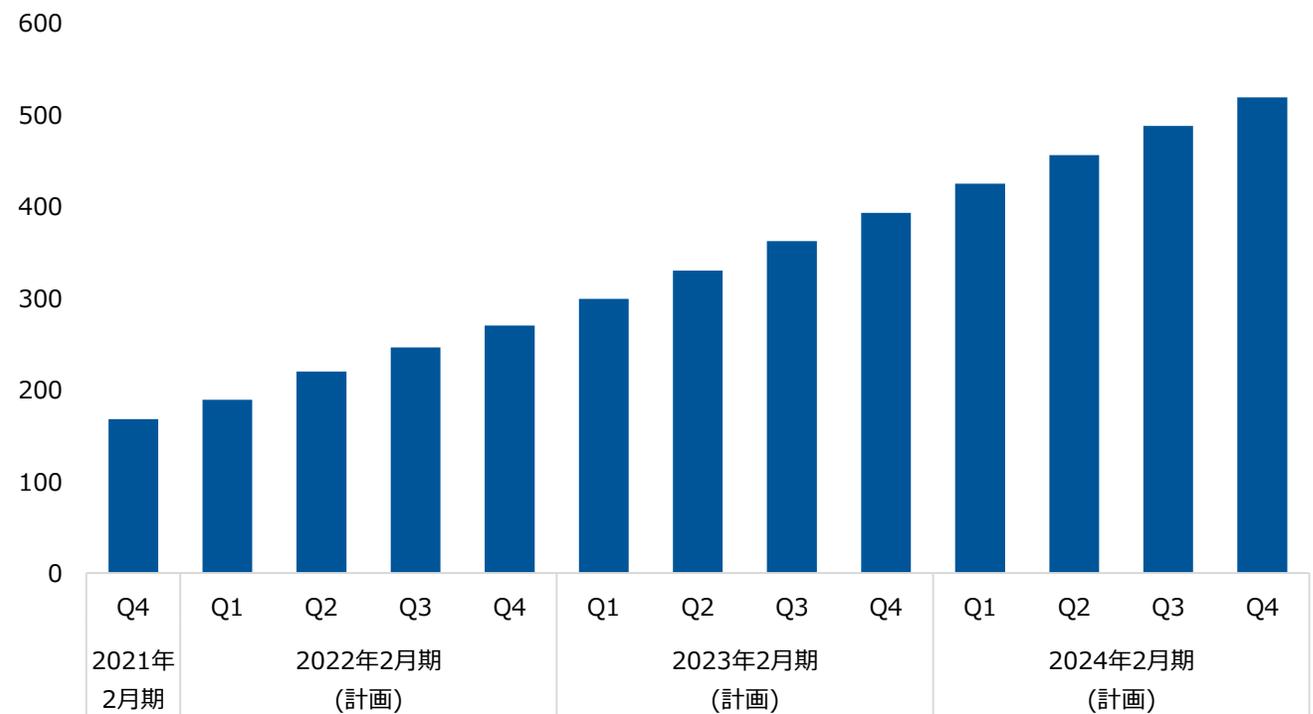
基本方針

- 講師数は每期20名～25名の増加ペースを維持する
- 講師の増加に伴い、識学基本サービスによる運用支援により、「識学による組織運営」が定着する顧客が増加すると見込む
- 上記による高い顧客満足度の獲得によって高い継続率が実現し、プラットフォームサービス売上拡大を見込む

講師数増加イメージ



プラットフォームサービス増加イメージ



4. 事業計画

組織コンサルティング事業-事業計画の前提条件（コスト）

基本方針

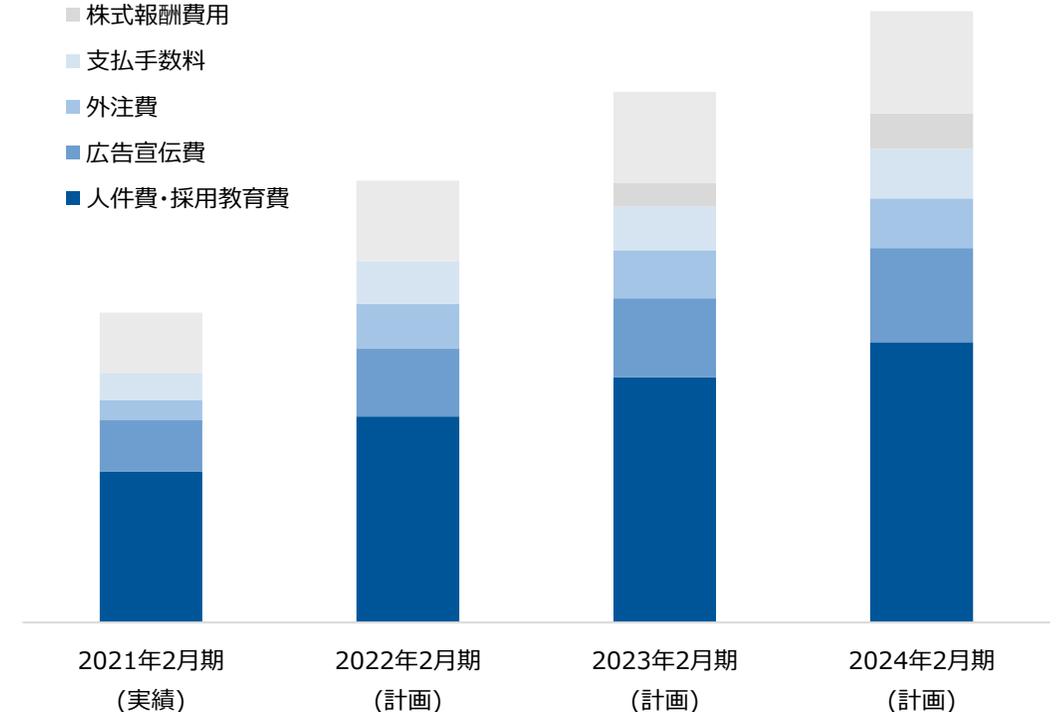
- コスト構造の6割は人件費と広告宣伝費であり、同様の構成を維持
- 講師数の増加に伴う売上高増加に伴い、営業利益率は2024年2月期には25%を超える

コストの考え方

- 講師・ミドル・バックオフィスの採用は、現状と同様のペースを継続し、人件費・採用教育費は2.5億～3億円毎期増加を見込む
- 識学を認知していない潜在顧客層の認知獲得、さらなる顧客増加を目指し広告宣伝費は毎期1億円の範囲内で増加させる
- 信託型ストックオプションの権利確定条件(業績条件) 達成を前提に株式報酬費用の発生を23年2月期、24年2月期に見込む

費用構成イメージ

- その他
- 株式報酬費用
- 支払手数料
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費・採用教育費



4. 事業計画

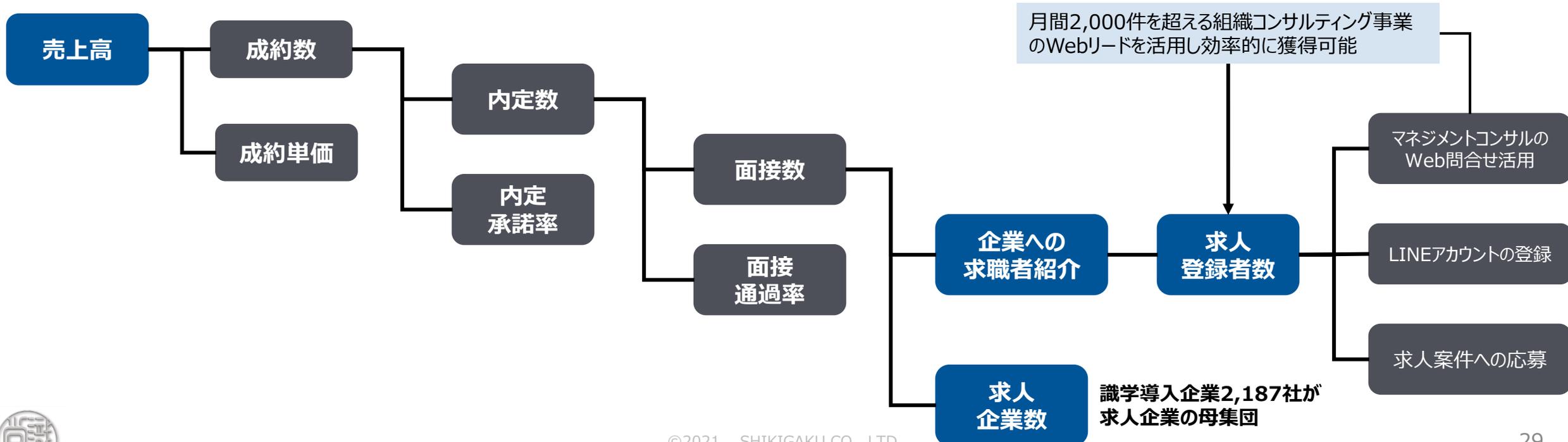
組織コンサルティング事業-事業計画の前提条件（識学キャリア）

事業の特徴

- 識学キャリアの強みは、“識学”という共通項により、登録者と求人企業のマッチング率が高い点にある
- 求人企業への求職者の紹介数を増加させることで、成約数の件数を増加させる戦略
- 紹介数の増加により面接数・内定数・成約数は一定確率で発生するため、“企業への求職者の紹介数”というKPIを増やすための施策を行い、事業拡大を目指す

財務数値

事業KPI



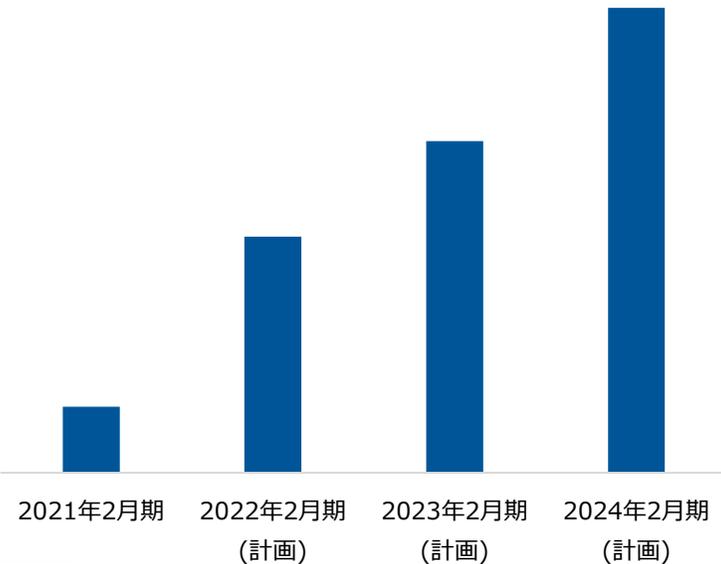
4. 事業計画

組織コンサルティング事業-事業計画の前提条件（識学キャリア）

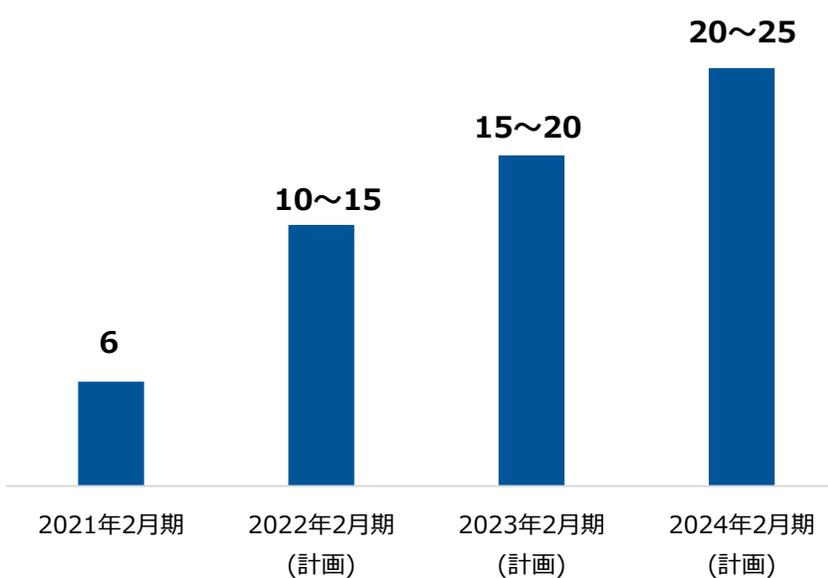
個別戦略

- 紹介数の増加を実現するための人員採用を毎期5名～10名を継続
- 1人当たりの生産性の向上は織り込まず、紹介数の増加と一定確率で成約が発生すると見込む
- 売上高は24年2月期には約3億円～約4億円の事業規模を目指す

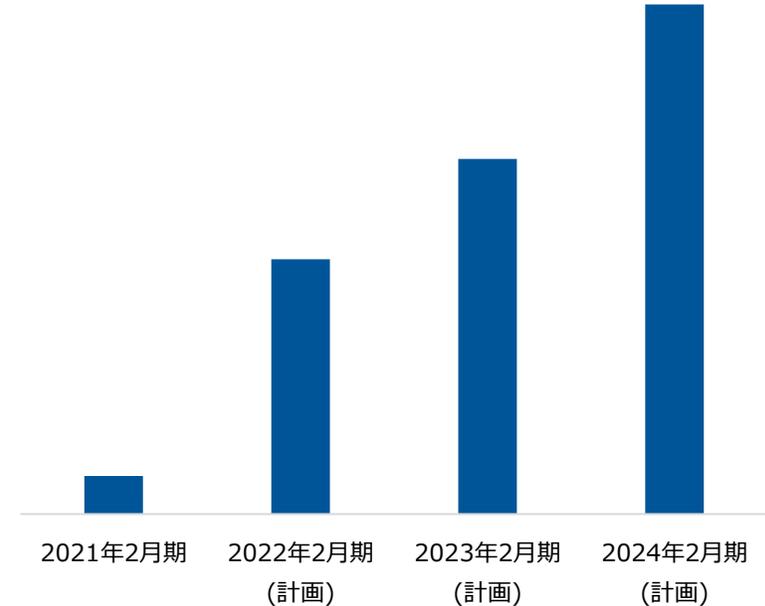
企業への求職者紹介数の増加イメージ



人員数増加イメージ



売上高成長イメージ



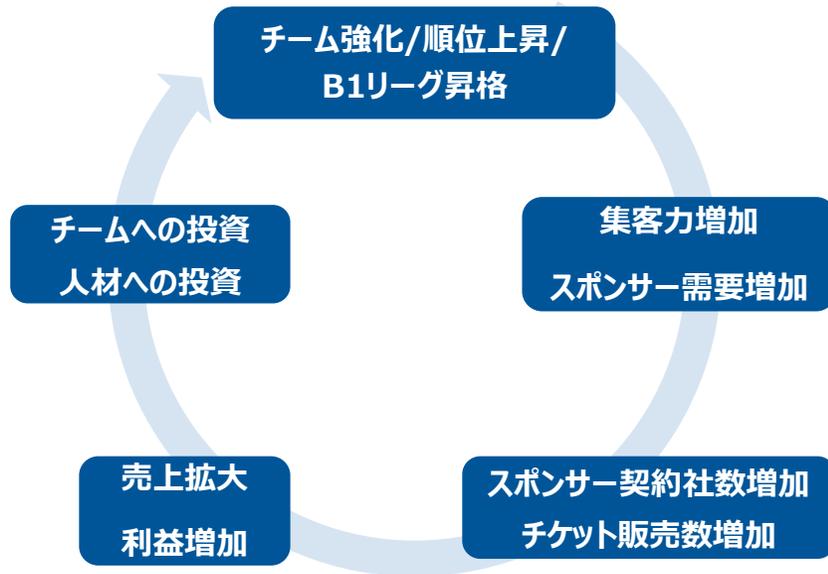
4. 事業計画

スポーツエンタテインメント事業-事業計画の前提条件（全般）

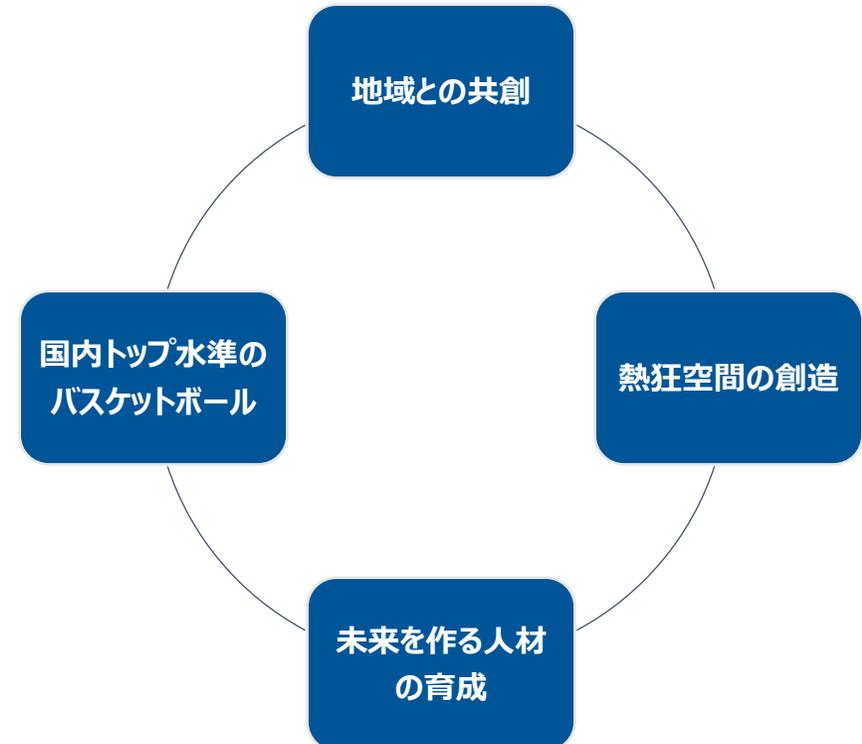
基本方針

- 地域密着クラブとして、組織とコミュニティの可能性を最大化し、「誇れる福島」として日本を牽引する
- 福島のシンボルとなるために「育ち、育てる4つの戦略」で収益性の改善を行っていく
- 利益拡大に必要なスパイラルの循環でさらなる収益性改善を行い、通期黒字転換を目指す
- 上記を実現することで、「**識学**」のさらなる有用性の証明につなげていく

利益拡大のためのスパイラル



4つの戦略



4. 事業計画

スポーツエンタテインメント事業-事業計画の前提条件（売上高）

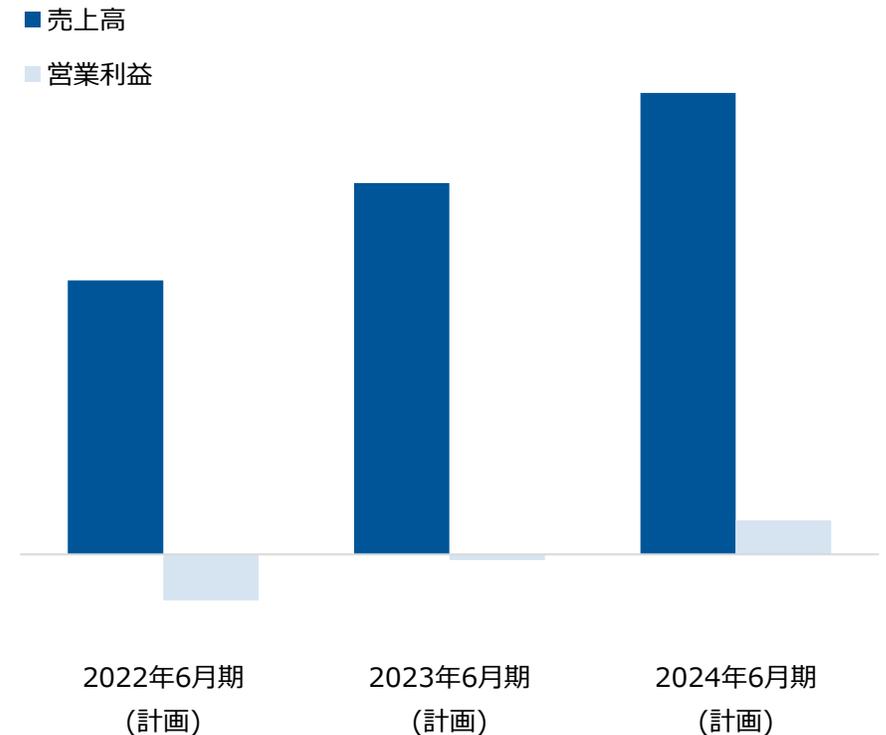
事業戦略

- 地域との共創(スポンサー・行政との連携)
- 国内トップ水準のバスケットボール（役割明確化・設定と評価・規律、日本一のフィジカルトレーニング）
- 熱狂空間の創造（SNS/非SNSによる集客）
- 未来を作る人材の育成

重点施策

- 営業管理体制のさらなる見直しによるスポンサー社数の増加（エリア別営業、営業人員の拡充）
- 企業版ふるさと納税を活用した行政からの事業受託による行政との連携強化と売上拡大
- 日本一のフィジカルトレーニング、識学的チーム運営による役割明確化・規律強化
- リピート施策による顧客離れの防止、郡山市と連携したSNSを利用しない層でのファン取込
- ファイヤーボンズユースの拠点を広げ、福島県全域でのユース選手の教育

中長期成長イメージ



4. 事業計画 受託開発事業-事業計画の前提条件（売上高）

基本方針

- 新規事業である“入社体感DX”のマネタイズに向けた先行投資を実施
- “入社体感DX”への注力により、既存の受託開発事業は現状維持の水準でリソース投入を抑える

重点施策

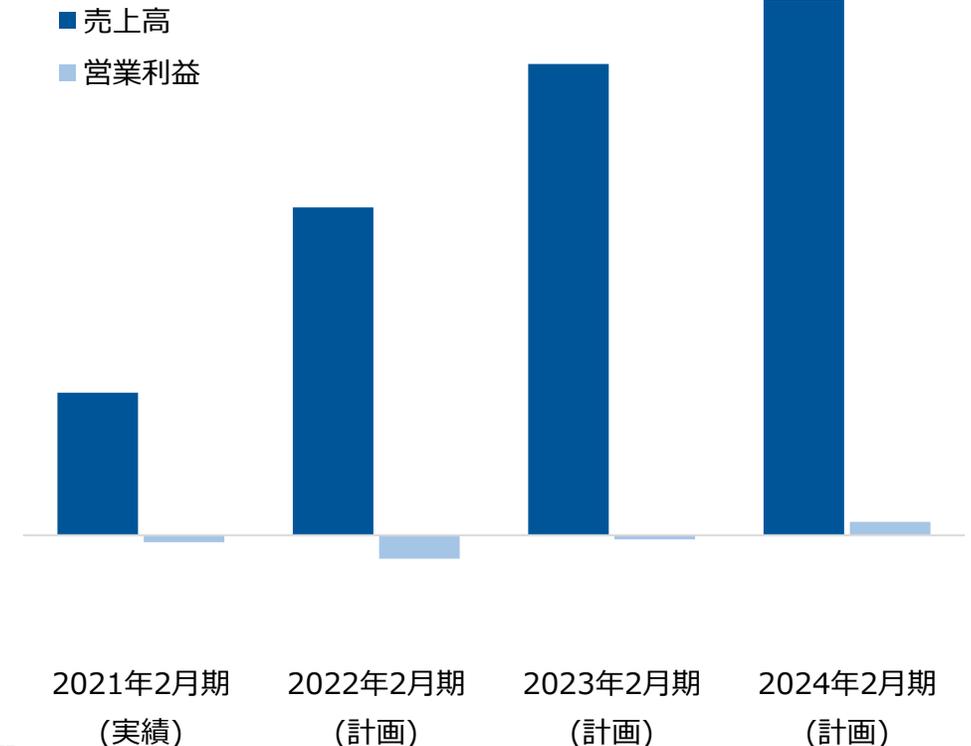
■ 新規事業

- ✓ オンラインでの採用活動が定着する中、実際の業務をゲーム形式で、求職者が体験できることから、企業と求職者の「ミスマッチ」を減らすための新しい採用コンテンツ
24年2月期に既存の受託開発売上を超える水準へと成長を見込む
- ✓ 新規事業のマネタイズには不確実性があるため、本中期経営計画においては保守的に見込む
- ✓ 既存の受託開発事業での利益相当を新規事業の投資に回す方針

■ 既存事業

- ✓ 既存の受託開発事業における受注は現行と同様のペースでの案件をこなし、開発ノウハウの集積を図る

中期成長イメージ



5. リスク情報

業務遂行上の重要なリスクと対応方針

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

リスク	内容	発生可能性	影響	対応方針
講師人材の確保に係るリスク	当社が求めるスキルや知識、経験をもってサービスを行うことができる講師を確保できないリスク	小	大	現在組織運営そのものを識学に基づいて行い、役割と権限の明確化により権限内であらゆることに挑戦できる環境と、成果が報酬に反映される明確な評価制度を構築し、優秀な人材が更なる成長感を求めて入社する環境を整えることで、人材確保のリスクに対応しております。
講師人材の育成に係るリスク	講師の育成が想定通りに進行しない場合、講師の退職が想定以上に発生し採用が困難となったたり、業績が当初想定通りに進捗しないリスク	小	大	入社から講師認定の獲得までの期間は講師育成の期間とし、マニュアル・FAQ・動画確認・OJT・ロールプレイング等の手段を用いて、その学びの時間に集中させる仕組みを構築する事で一定以上の品質の講師の育成を行っております。講師認定後もお客様への品質調査や社内の品質管理担当部署からのテスト等によって、継続的に講師としての品質の維持・向上につながるための取組みを行っております。
知的財産権の管理に係るリスク	「識学」に関するノウハウの流出する、「識学」に基づく組織運営の模倣による競争優位性の低下	小	大	可能な範囲において商標権等の権利を取得することにより知的財産権の流出リスクに伴う対応を行っております。無形のノウハウ等については知的財産権の権利を主張することが困難である事を想定し、当社の事業拡大を早期に達成し、組織運営におけるポジショニングを確固たるものとする事によって模倣されることによる競争優位性の低下を図ってまいります。
投資事業及びM&A等に係るリスク	当社グループ（当社の実施するM&A及びVCファンド事業、ハンズオン支援事業での投資を含む）からの投資先について、事業展開が計画通りに進まないことに伴う収益性の低下や時価の下落等に伴い、資産価値が低下した場合は、減損損失の発生や売却等での売却損により、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中	大	対象企業について事前に可能な限り詳細な審査を行い、十分にリスクを検討した上で、M&Aや投資等を進めてまいります。



⑤参考資料(会社概要・ビジネスモデル) 本資料の取扱いについて

将来見通しに関する注意事項

- 本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点において入手可能な 情報を基にした判断及び 仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。また、本資料には独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。
- 実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や 経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。
- なお、当資料のアップデートは今後1年に1回を行うものとし、毎年 4 月頃を目途として開示を行う予定です。

- お問い合わせ
ir@shikigaku.com

