

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社イノベーション
(東証グロース市場：3970)

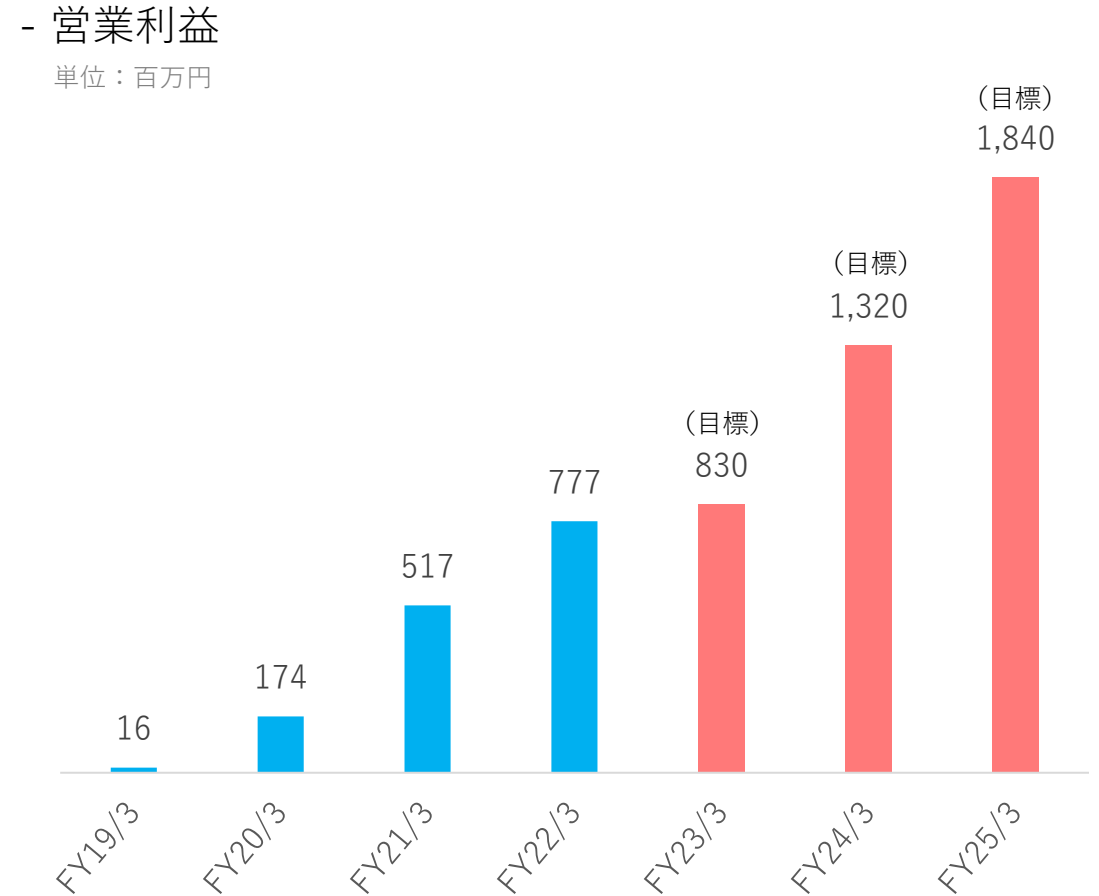
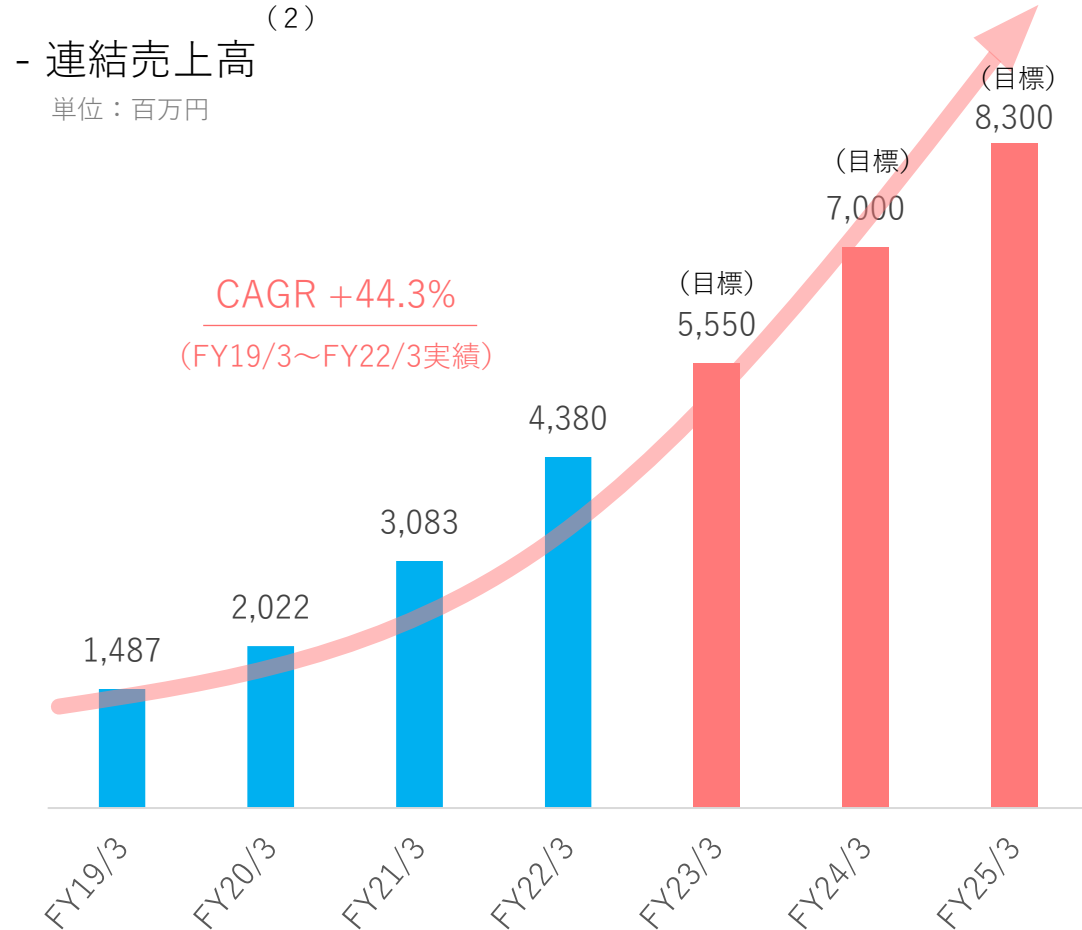
働くを変える。

多くのビジネスマン、起業家、組織、会社を成功に導かせる。

世の中に新しい価値を提供し、産業ごとにある世の中の非効率や負を解決する。



既存事業の利益水準を高めながら、新たな事業⁽¹⁾に積極投資を。
そして当社の成長スピードを速める。



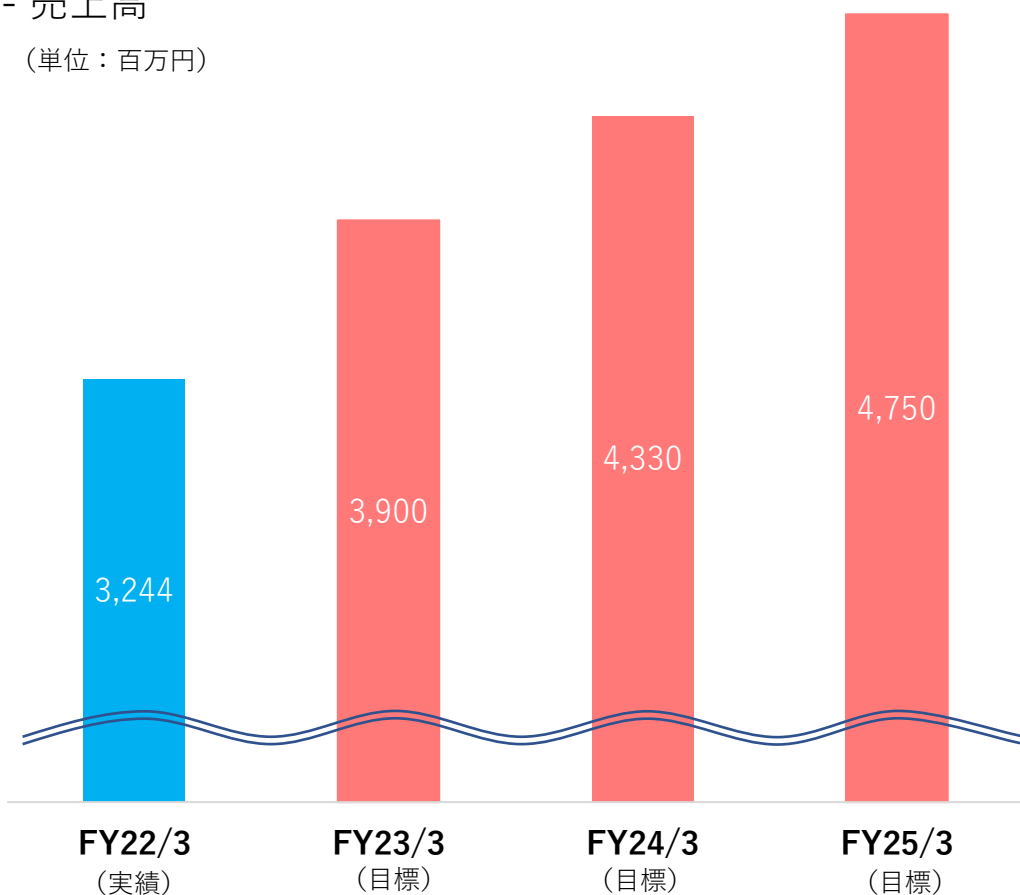
注: (1) 本資料で後述の“金融プラットフォーム事業”並びに、データ・マネタイゼーション事業等を指します。

注: (2) ITソリューション事業内コクリゴ事業および金融プラットフォーム事業内M&A事業の進捗を鑑み、FY23/3期の売り上げ計画を本年3月22日発表の中期経営計画の発表より150百万円下方修正いたしております。

FY25/3までの3カ年は、+ **15億円**と堅調な売上高成長を維持しながらも、
 利益率を向上し、セグメント利益は **42%増**を目指す。

- 売上高

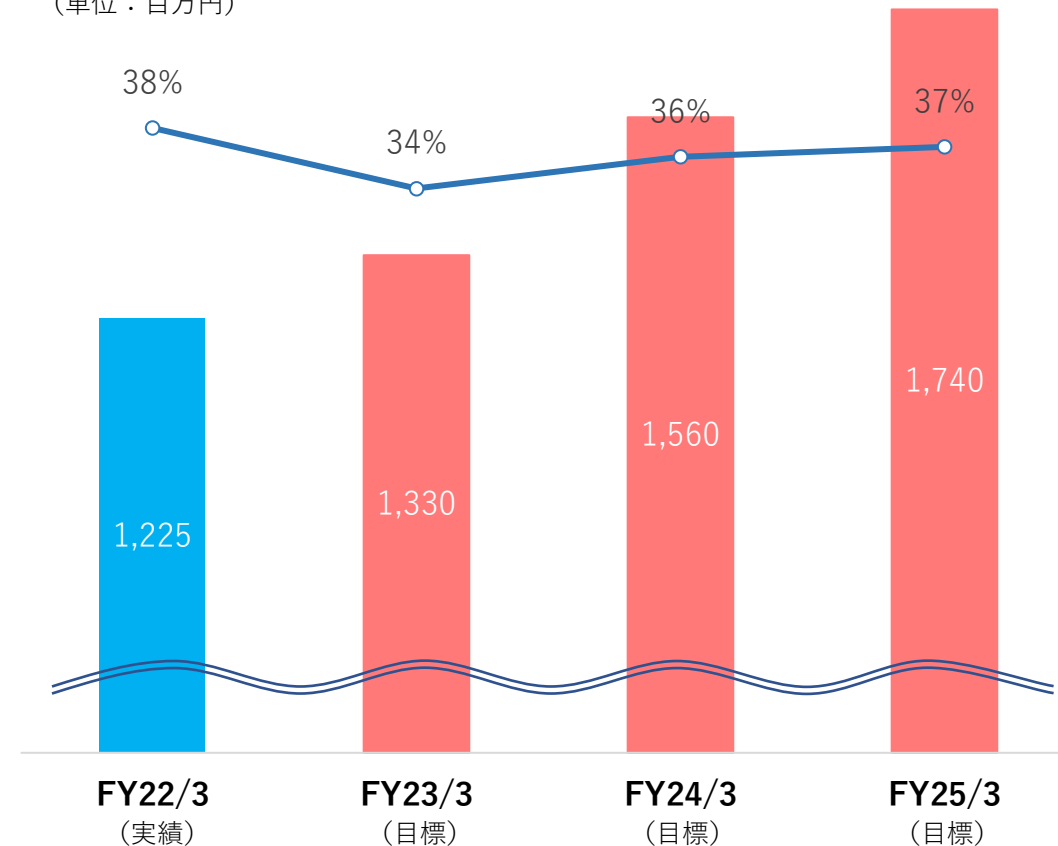
(単位：百万円)



- セグメント利益

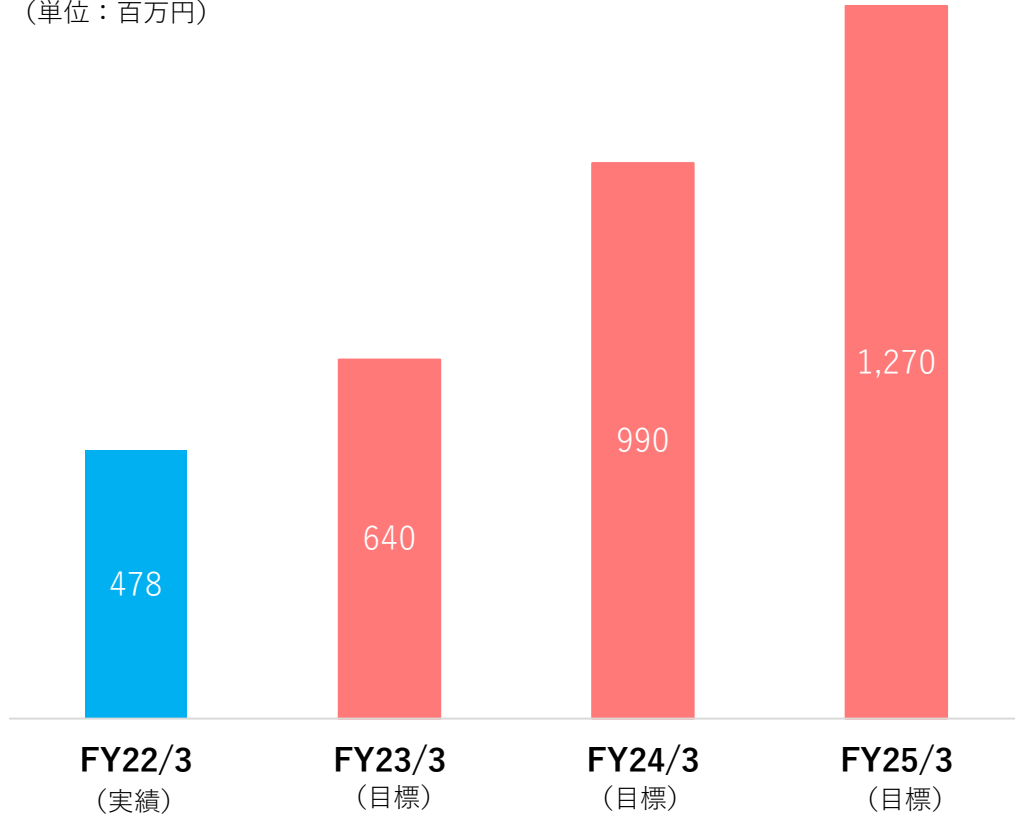
(—○— : セグメント利益率)

(単位：百万円)

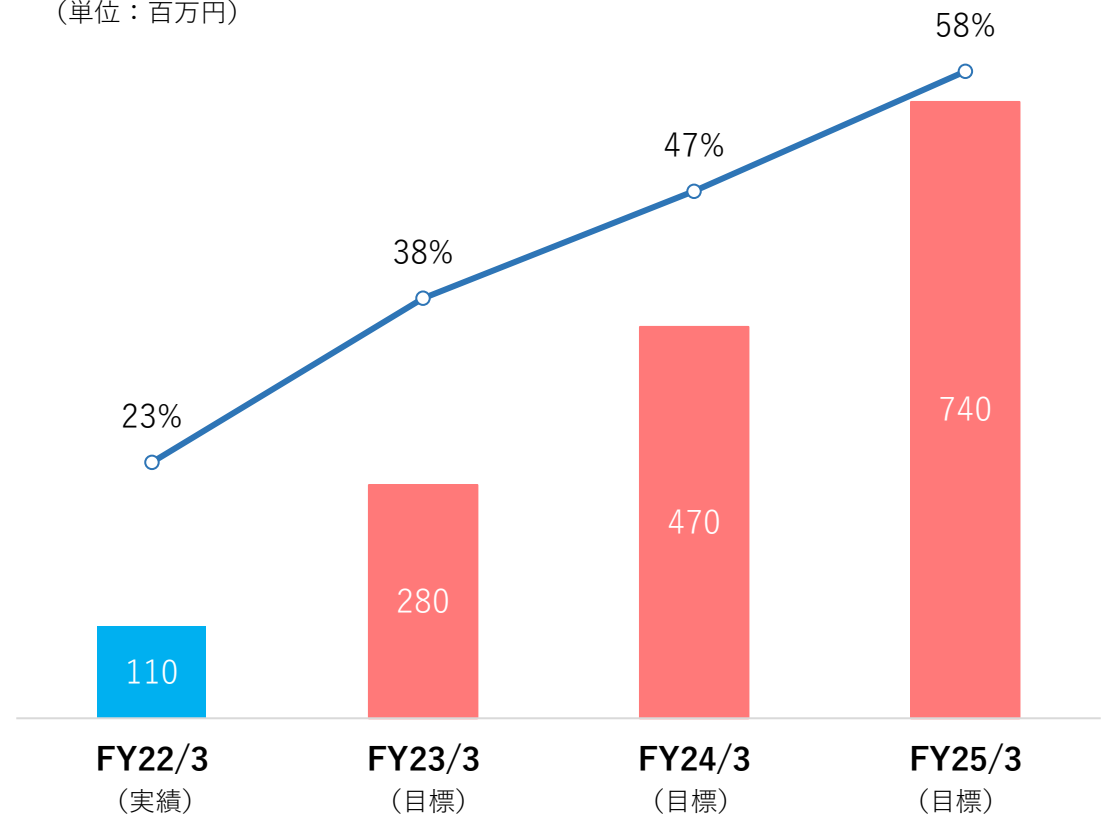


3ヵ年で売上高のCAGR **38.5%**の成長を実現し、SaaSビジネス特有の高利益率の組織へと進化。
 解約率を低減することで、セグメント利益率**55%**超えを目指す。

- 売上高⁽¹⁾
 (単位：百万円)



- セグメント利益 (—○—：セグメント利益率)
 (単位：百万円)

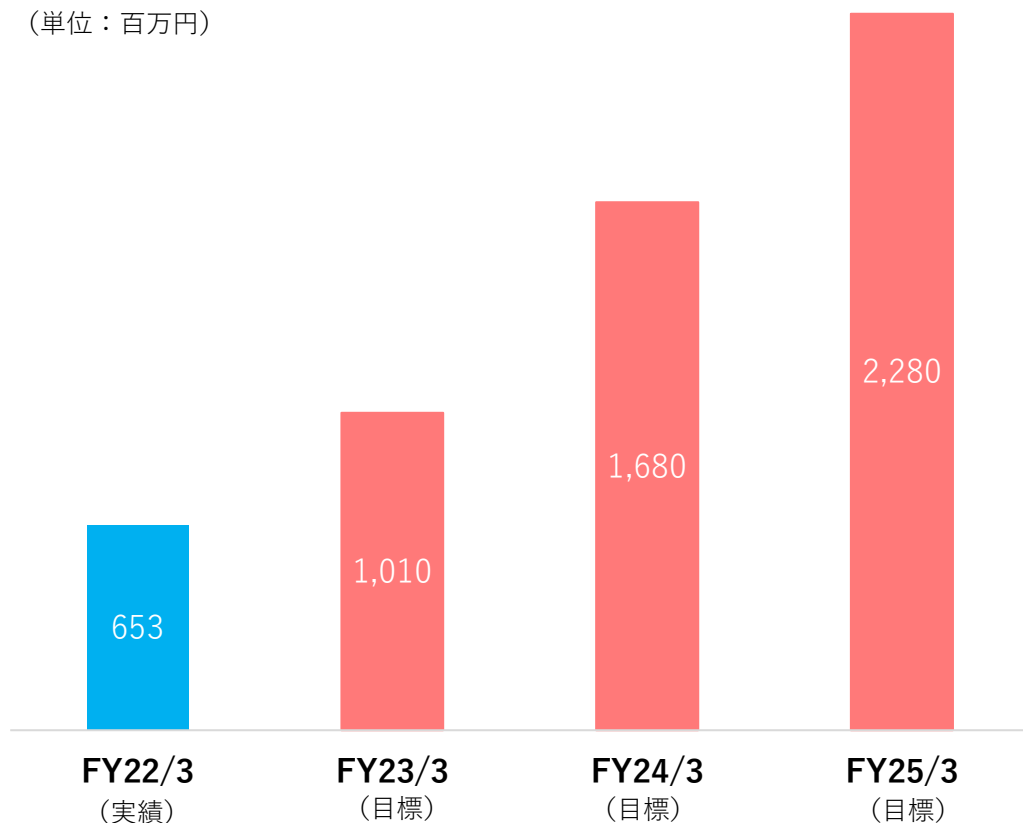


注: (1) ITソリューション事業内コクリポ事業の進捗を鑑み、FY23/3期の売り上げ計画を本年3月22日発表の中期経営計画の発表より100百万円下方修正いたしております。

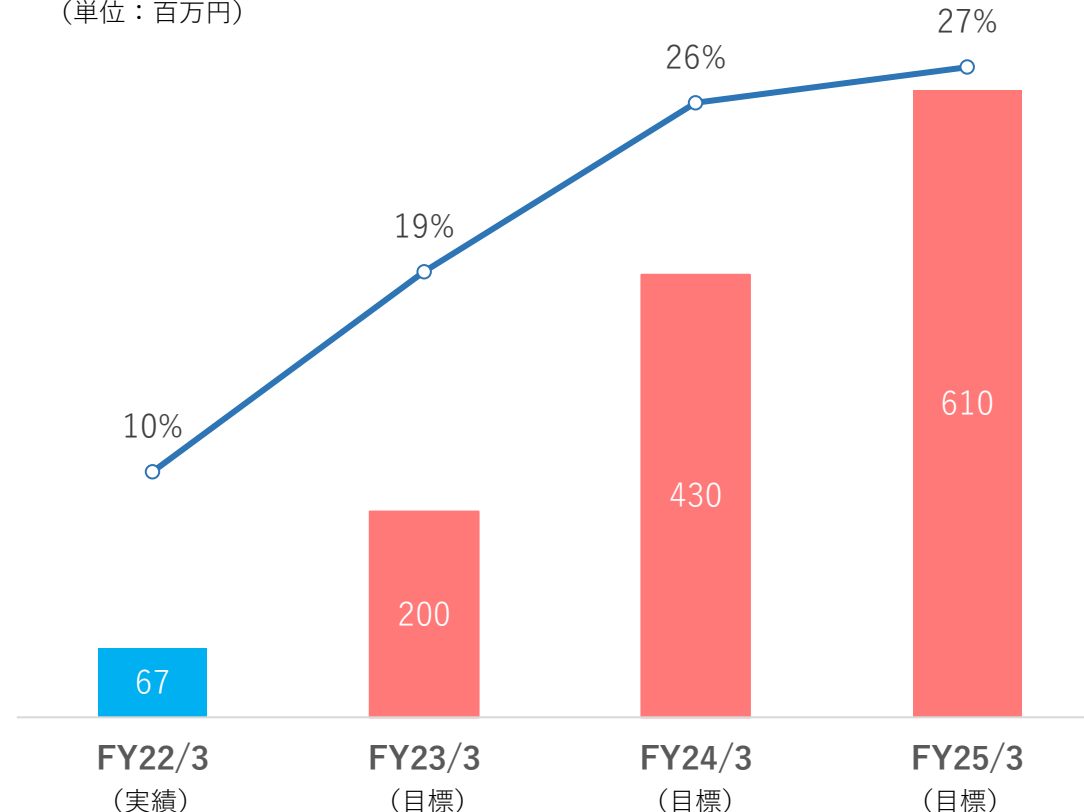
300%以上の高い売上高成長を目指す。

FY23/3期はIFA事業、M&A事業における安定収益基盤の構築ならびにデジタルサービスの開発に注力し、
FY24/3期以降でセグメント利益率**25%以上**を実現。

- 売上高⁽¹⁾
(単位：百万円)

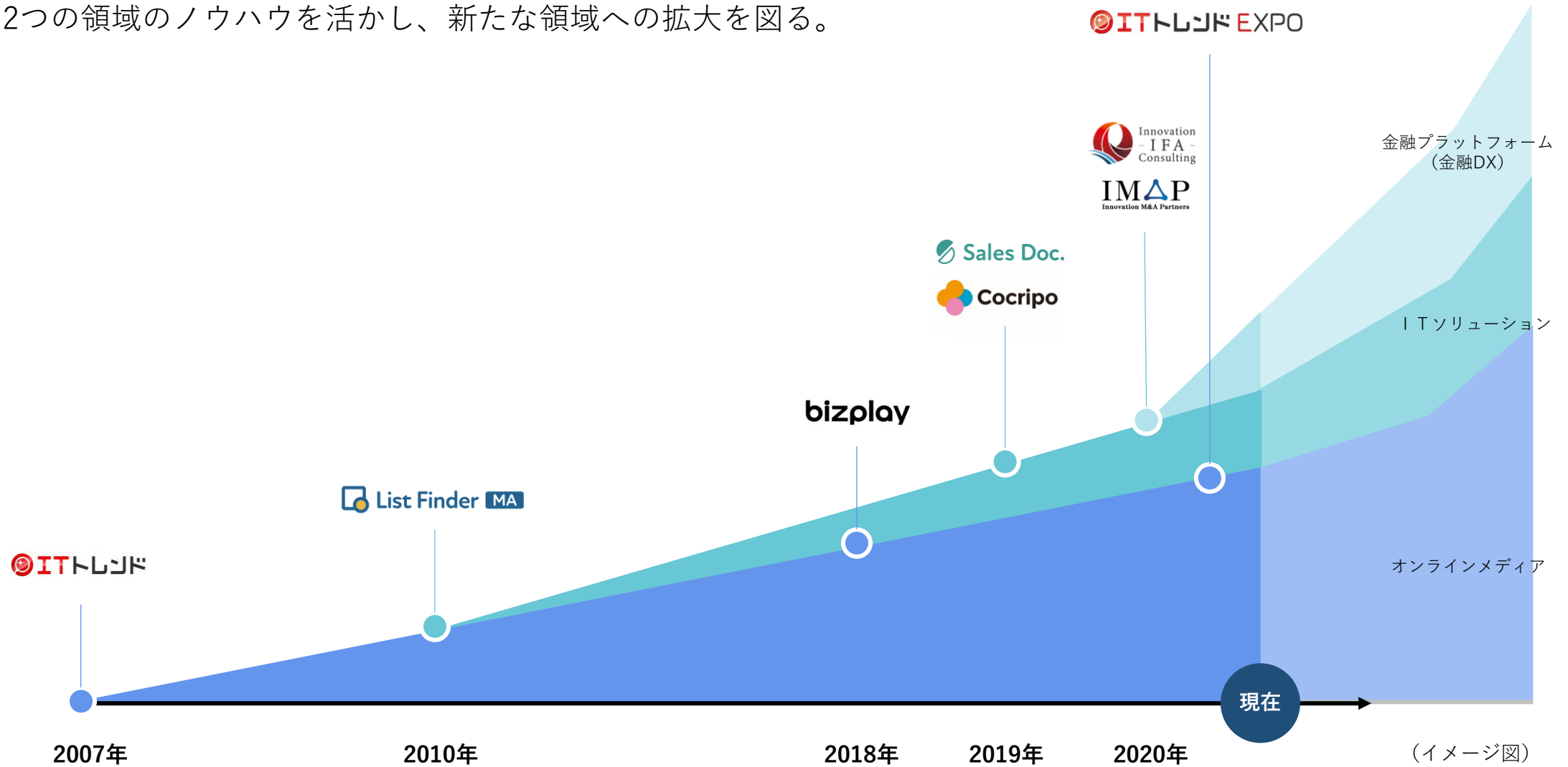


- セグメント利益 (—○—：セグメント利益率)
(単位：百万円)



注: (1) 金融プラットフォーム事業内M&A事業の進捗を鑑み、FY23/3期の売り上げ計画を本年3月22日発表の中期経営計画の発表より50百万円下方修正いたしております。

オンラインメディア領域の拡大に加え、ITソリューション領域の成長を加速。
その2つの領域のノウハウを活かし、新たな領域への拡大を図る。



注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す。

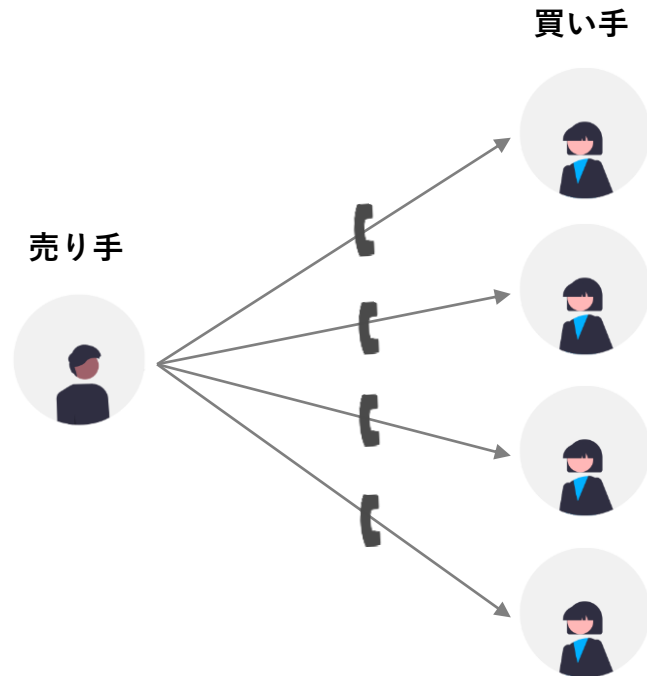
1. 「営業DX」のパイオニア、“ITトレンド”（オンラインメディア事業）
2. 自らの営業ノウハウと知見を具現化した“SaaSサービス”（ITソリューション事業）
3. 業界の変革に挑戦する“金融プラットフォーム事業”
4. 更なる成長ドライブ
 - データ・マネタイゼーションの始動
 - 新規事業
 - CVCを用いた連続・非連続事業の創出

1. 「営業DX」のパイオニア、“ITトレンド”

物理的な営業活動をデジタルの活用に置き換え「営業活動のデジタル化」を図り、B2B企業の営業活動に変革を起こしたITトレンド。

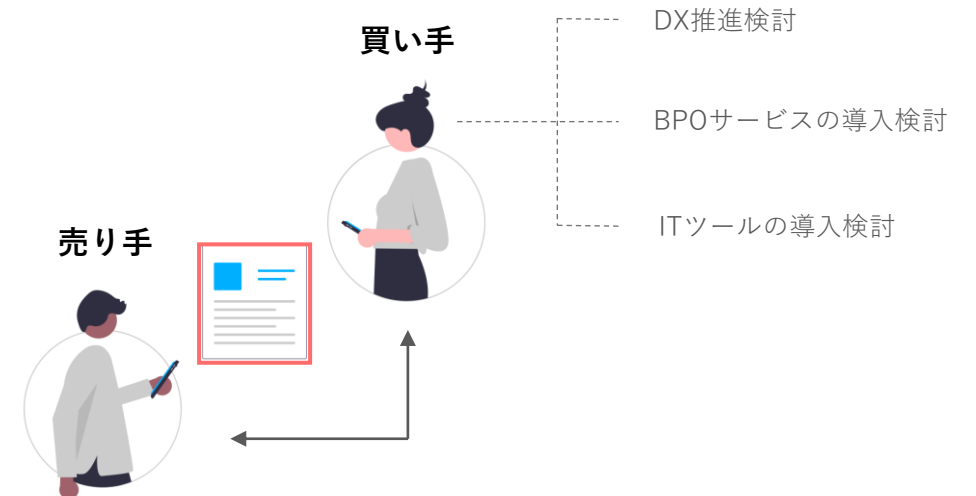
従来

売り手が、見込み客に対して一方的に「架電 や 飛び込み」



営業DX (ITトレンド)

買い手と、売り手をオンライン上でマッチング⁽²⁾

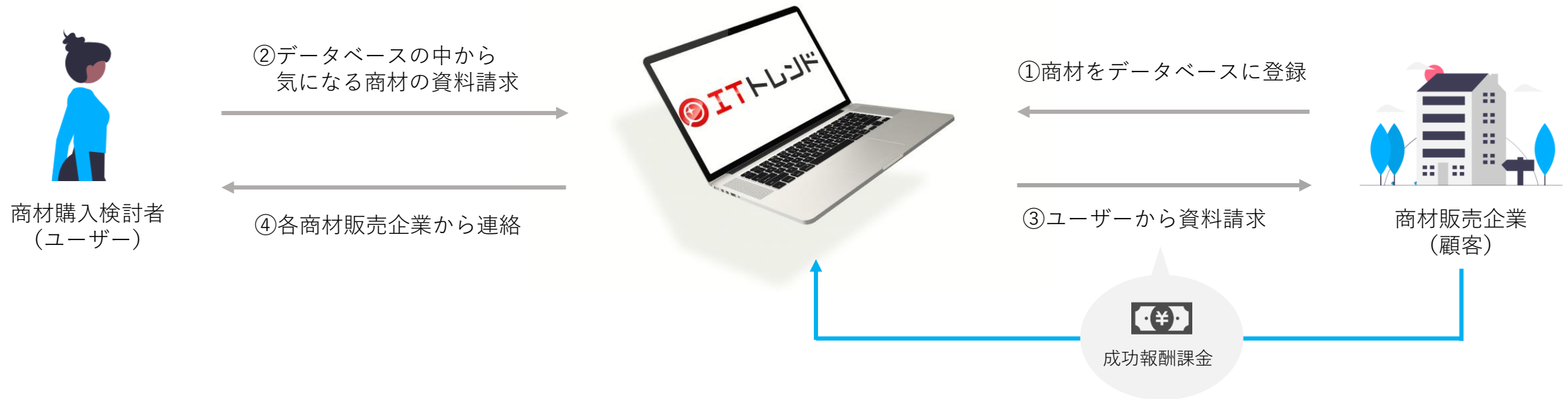


注: (1) ITトレンドはオンラインメディア事業の主要（中核）サービス

注: (2) 「法人で導入するITシステムやツール、BPOサービス」の売り手と、それらを購入検討している買い手をマッチング

B2Bにおける購買マッチングプラットフォーム「ITトレンド」は、資料請求獲得成功に対する成功報酬課金を中心に、多様な収益源による安定的な成長を実現。

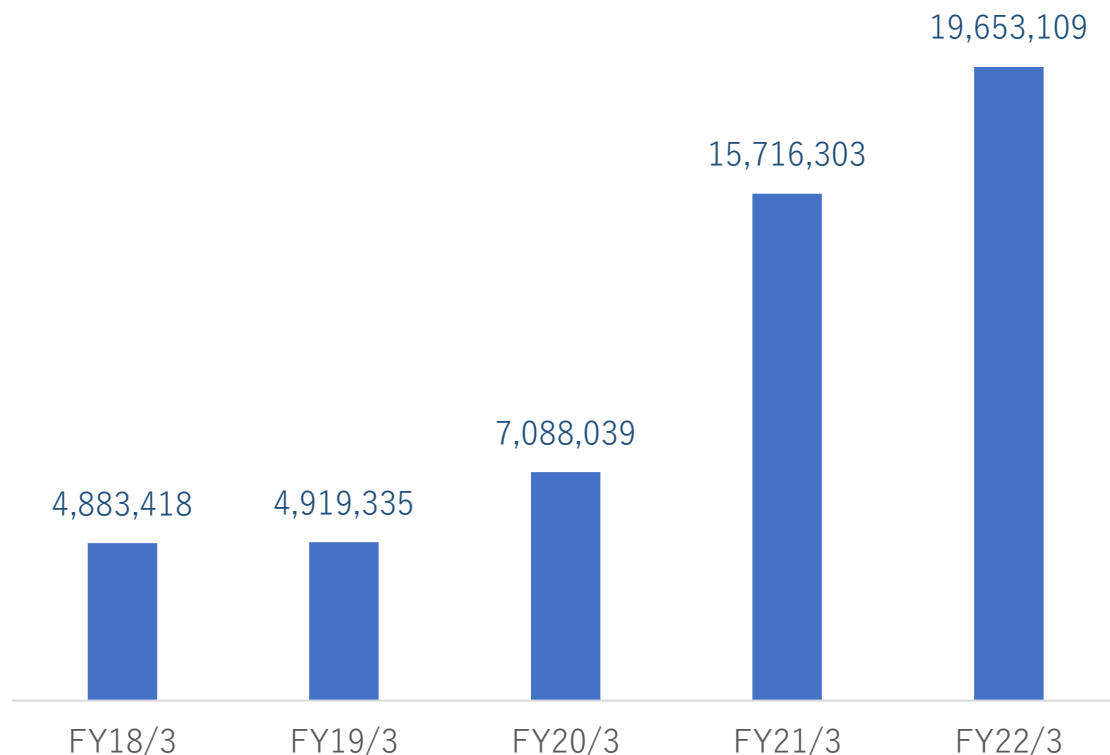
- 優先的にユーザーへ商材を表示する広告課金
- ホワイトペーパーのダウンロード獲得に対する成功報酬課金
- オンラインイベントに対する出展課金 (1)



前期のコロナ禍の影響による急激な来訪者数の増加は一段落。反動が危惧されたが、企業のDX化が本格的な拡大・浸透フェーズに入ったことで、安定した増加が継続。

- 来訪者（ユーザー）数

単位：UU

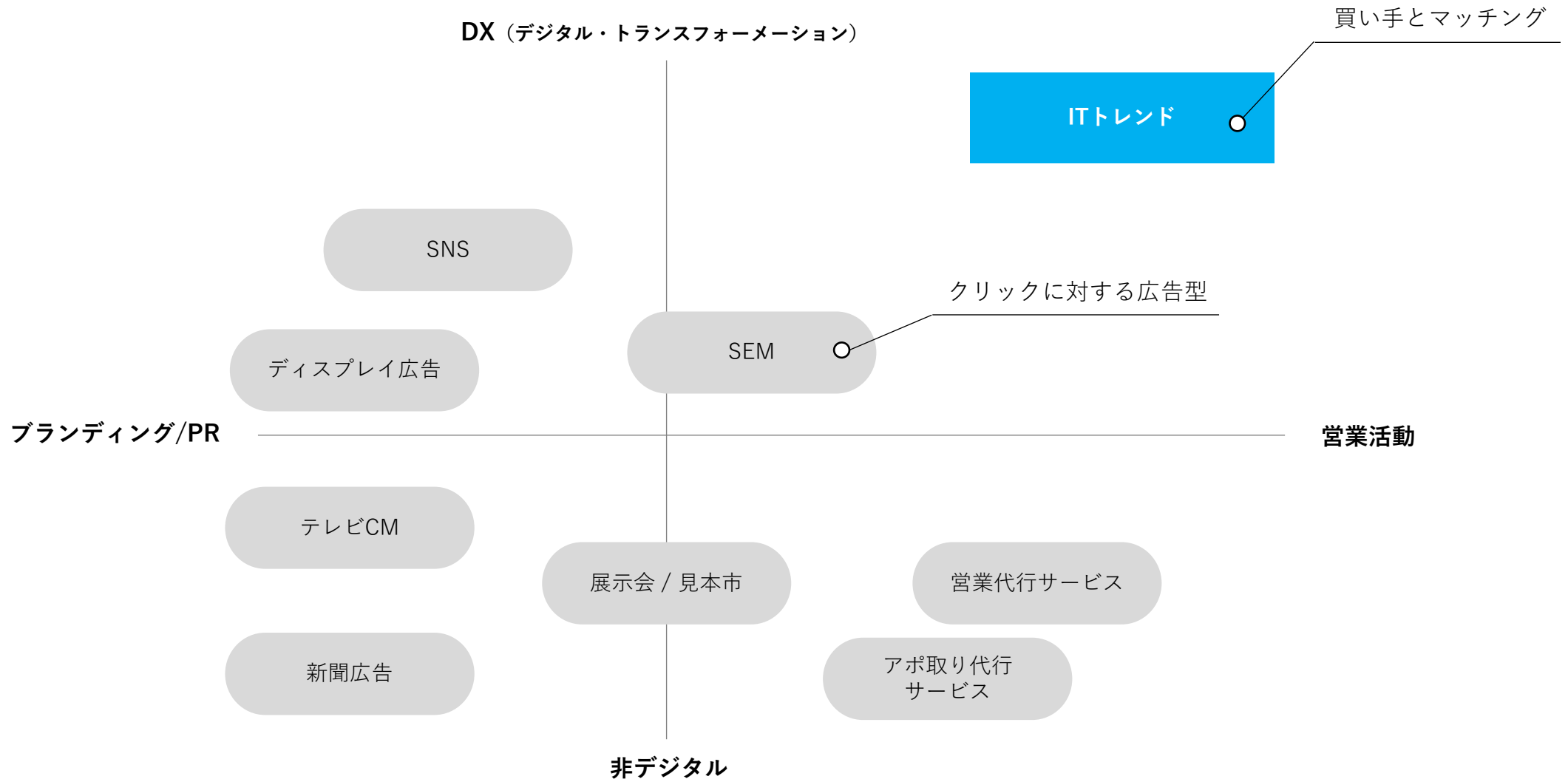


- マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリー

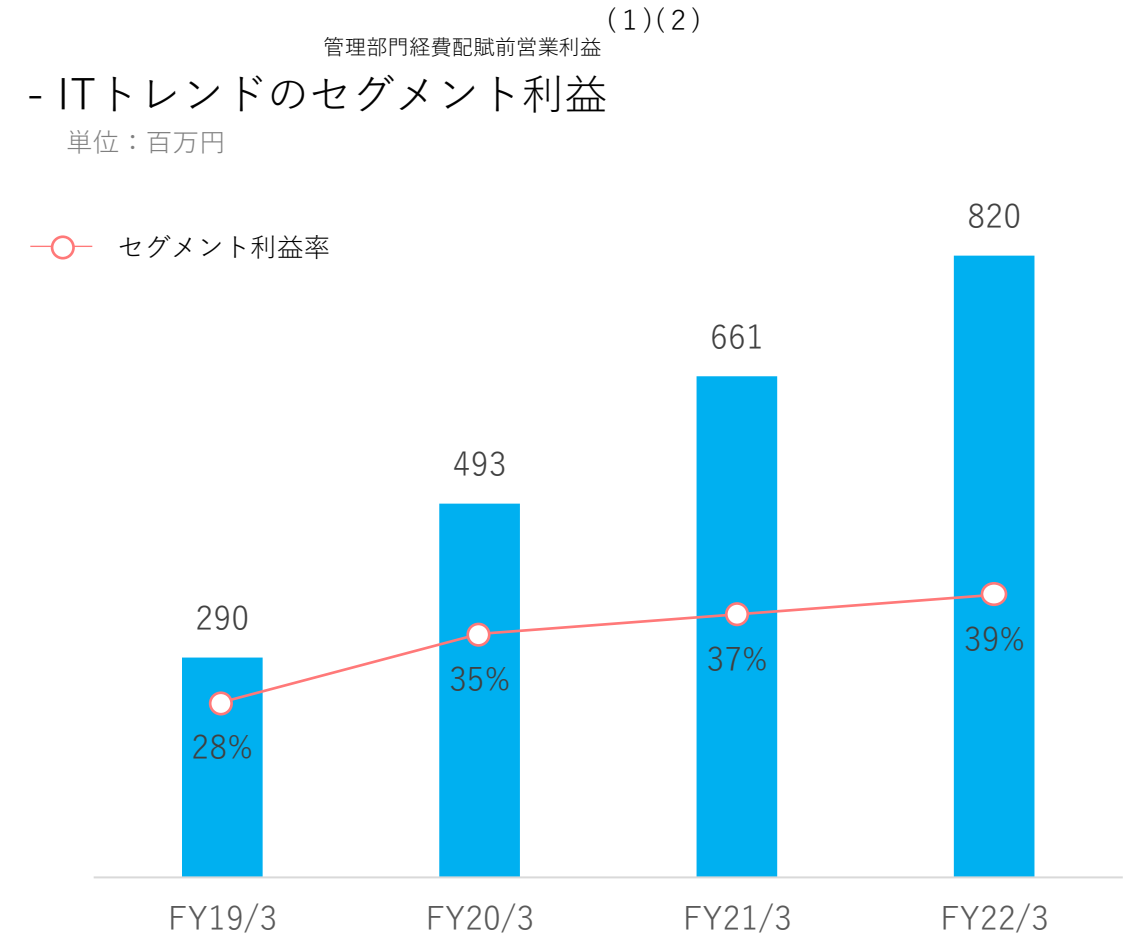
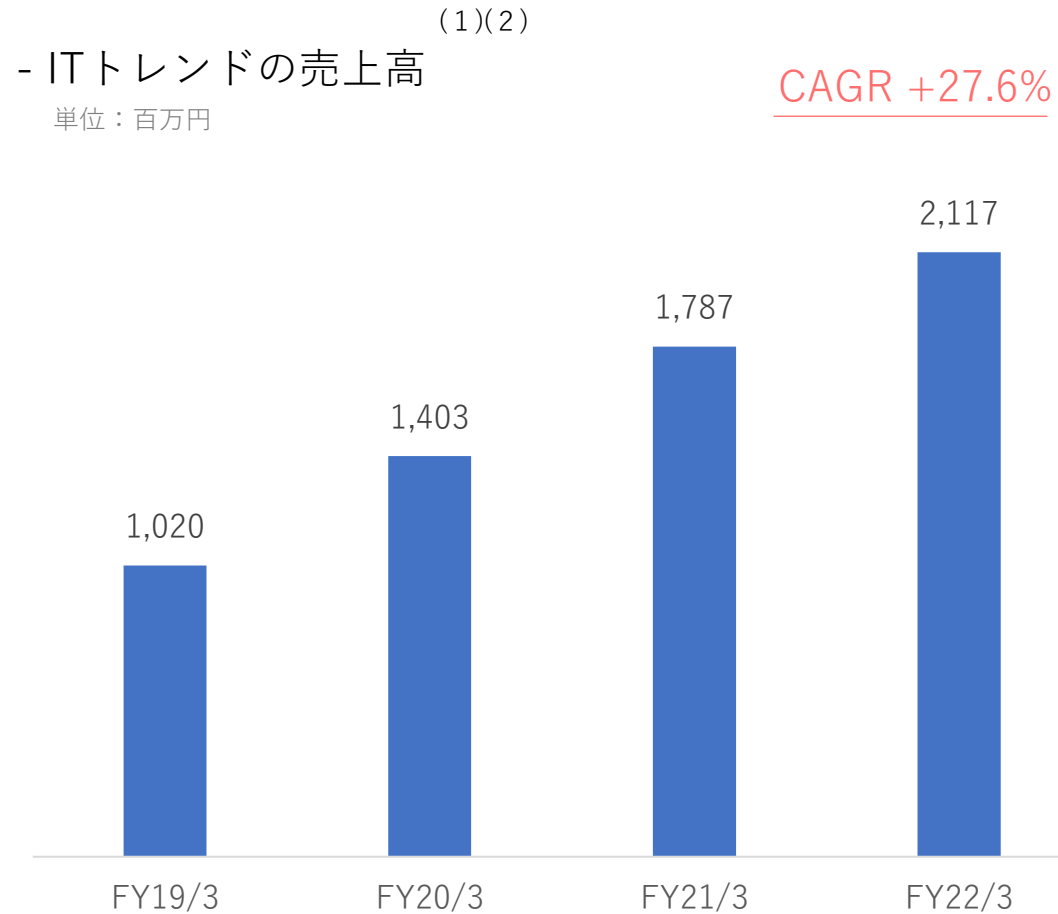
(2022/3 4Q実績)

カテゴリー	2021/3 4Q 対比
プロジェクト管理	472.3%
ナレッジマネジメント	313.1%
リモートアクセス	312.7%
入退室管理	291.1%
Web・クラウド請求書	289.3%
原価管理	225.6%
CRM	142%
グループウェア	141%

既存のサービスとは異なり、ITトレンドは、法人営業における営業DX（デジタル・トランスフォーメーション）を実現するサービス。

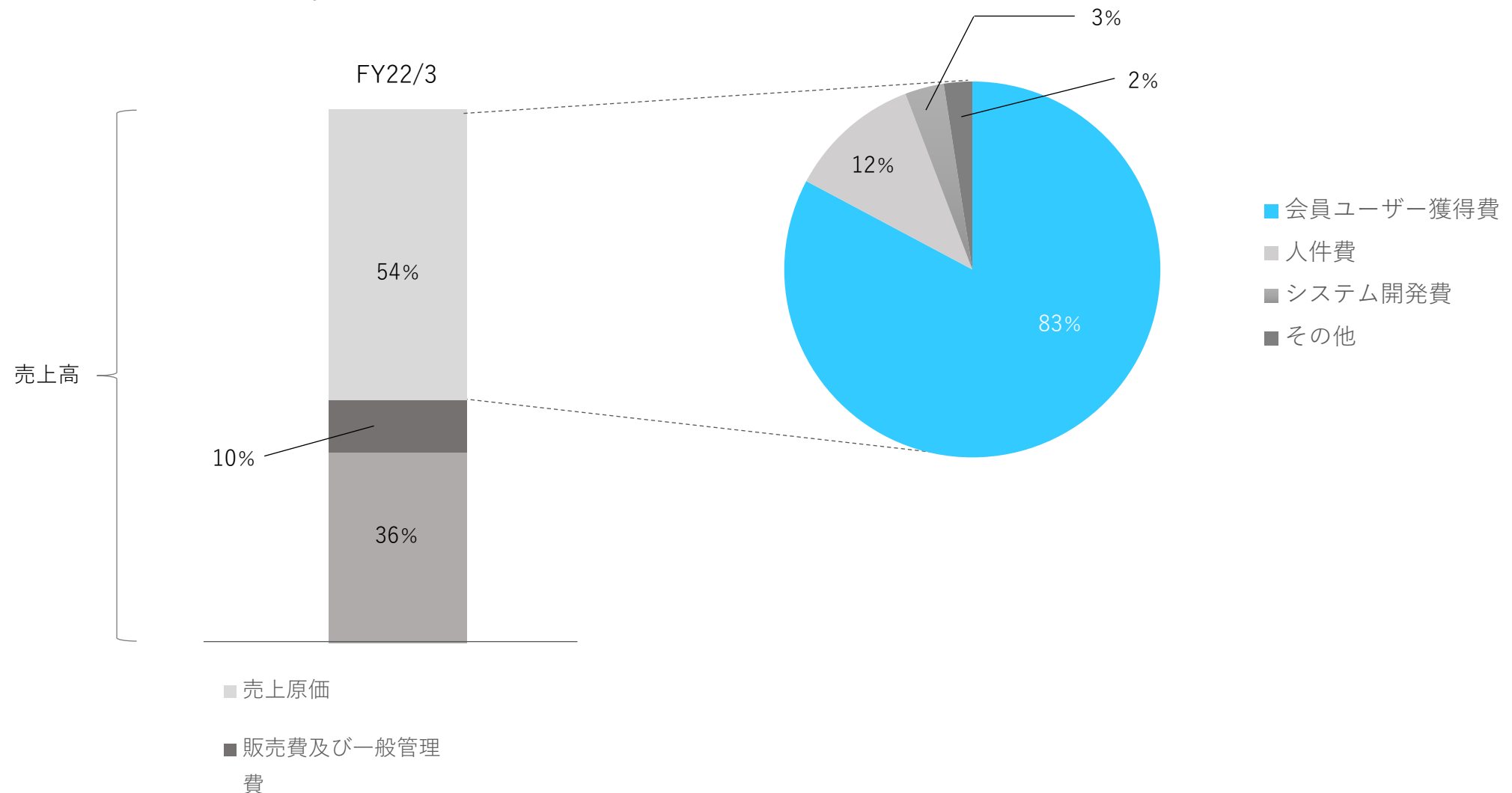


安定的な売上高成長と安定的な利益拡大を実現。利益水準を上げながら、更なる成長のための投資をおこなう。



注: (1)オンラインメディア事業の中核サービスであるITトレンドの財務数値（オンラインメディア事業の財務数値とは異なる）
 (2) ITトレンドの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益・営業利益率は報告セグメントであるオンラインメディア事業にて計上。

目の前では、ユーザー獲得に重点的な投資を。利益水準を上げながら、更なる売上高成長を目指す。



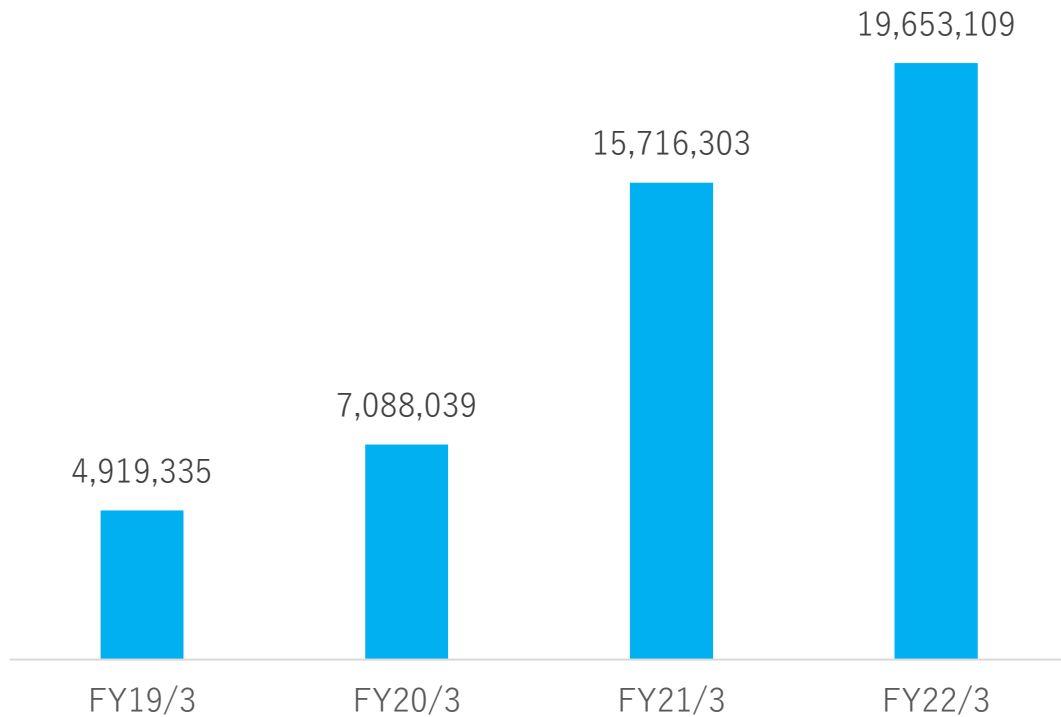
注: (1)オンラインメディア事業の中核サービスであるITトレンドの財務数値 (オンラインメディア事業の財務数値とは異なる)

(ユーザー)

「商材購入検討者の集客」と、「マッチング精度向上」へのコミットメントが中長期的、且つ持続的な顧客基盤を構築し、事業成長を牽引。

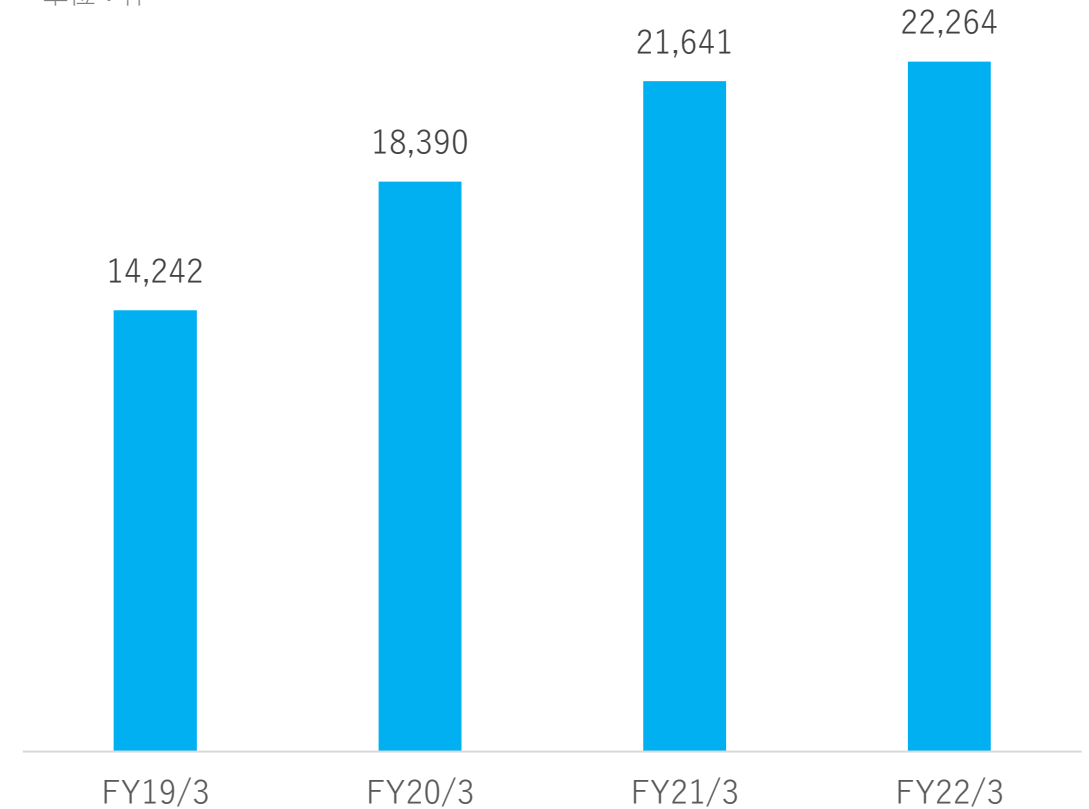
- ITトレンド 来訪者 (ユーザー) 数

単位：人



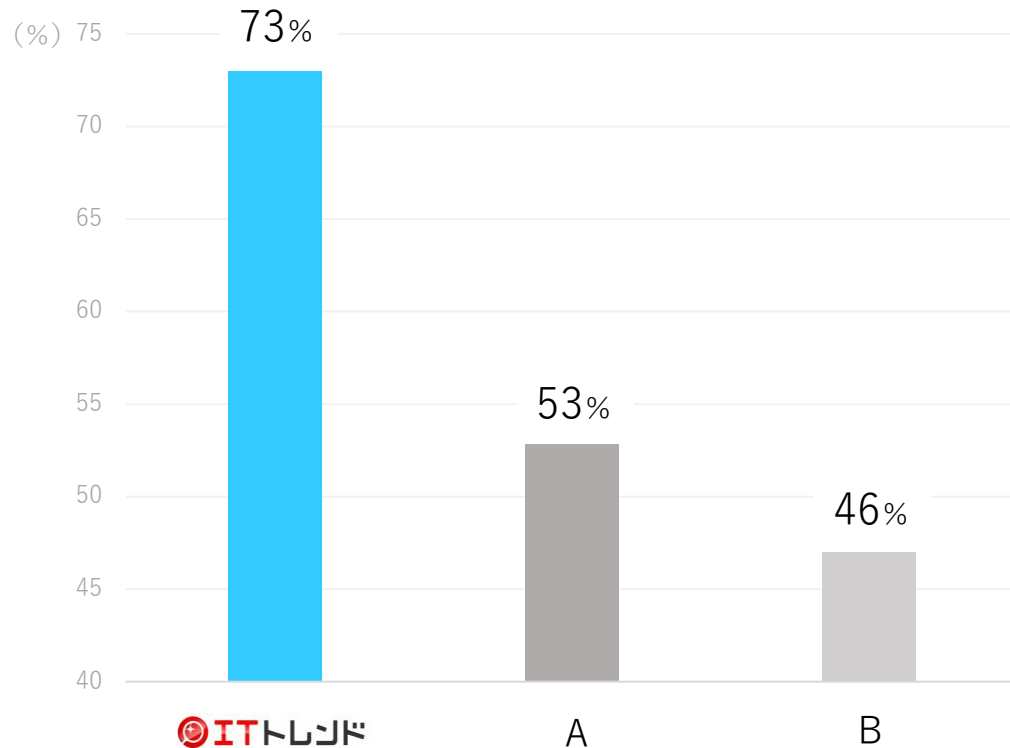
- 資料請求 (マッチング) 数

単位：件



プラットフォームとしての「高い認知度」と、「日経グループとの協業」が優位性。

- 認知度No.1の実績⁽¹⁾



- 日経グループとの協業

日経BP社との協業により、日経グループの会員資産を活用した拡大が可能に。

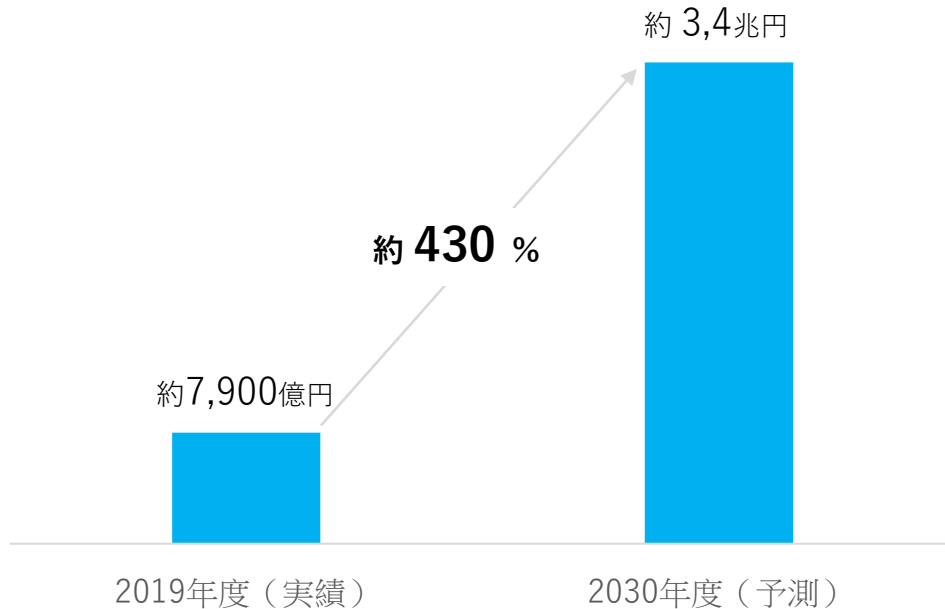


注: (1) 調査概要「【法人向けIT製品の比較サイト調査】/株式会社インテージ (インテージインターネットモニター) によるインターネット調査による (n=2,059)

今後、ITトレンドの主力カテゴリーである「IT商材」の導入検討者は大きく増加する。
 加えて、「IT商材」の提供企業側も高い成長率が予測されている。

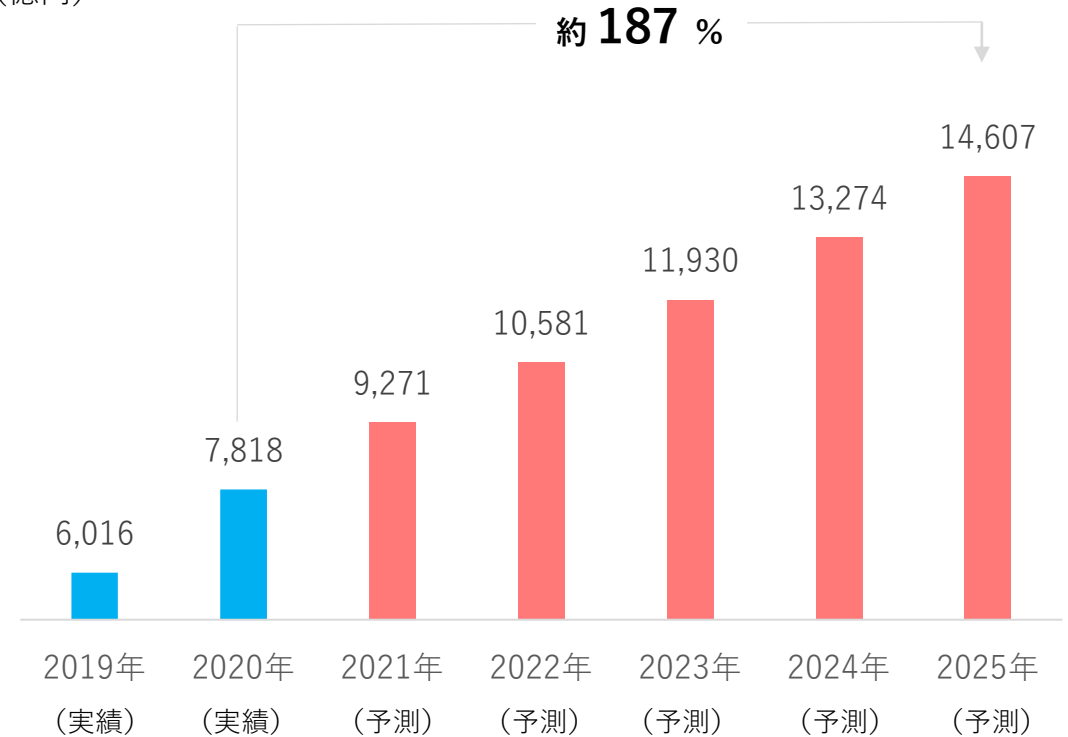
- 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

DX（IT導入）の国内市場（投資金額）⁽¹⁾



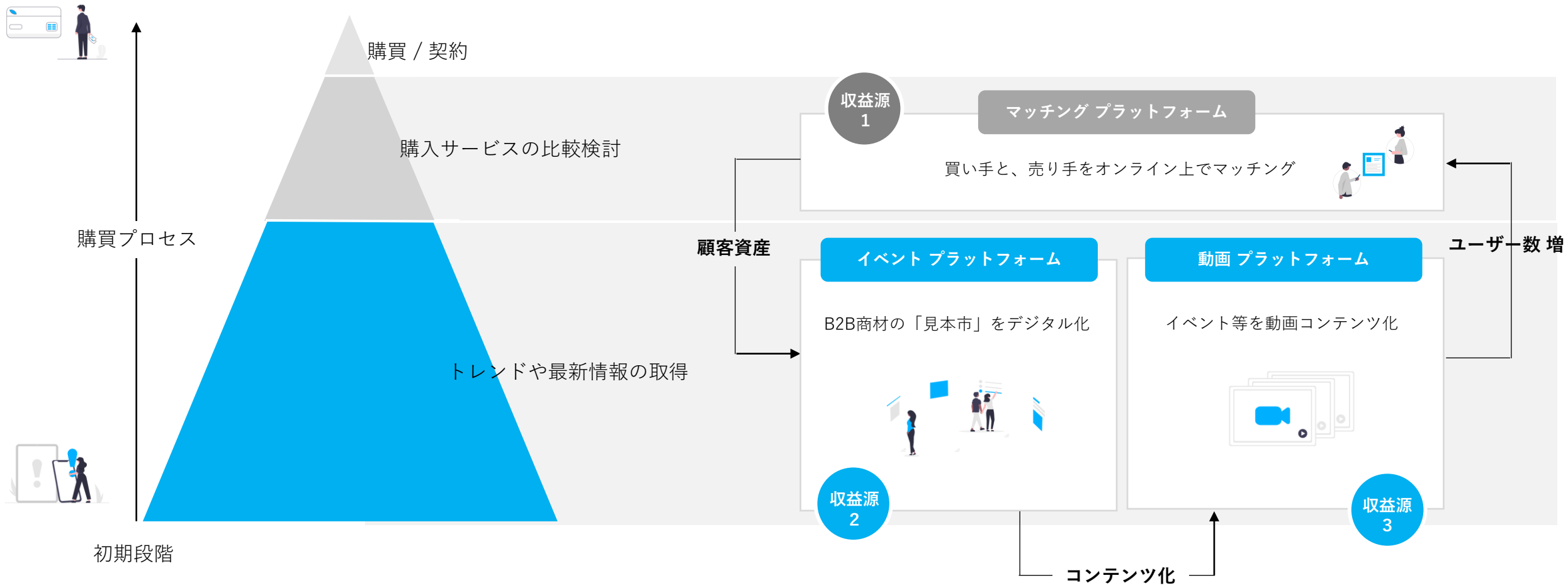
- 商材 提供企業側のポテンシャル

日本 SaaS市場の成長実績・予測⁽²⁾
 (億円)



注: (1) 「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」(富士キメラ総研社)より引用
 注: (2) Japan SaaS Insights 2021 (ONE capital社)ならびにJapan SaaS Insights 2022 (ONE capital社)より作成

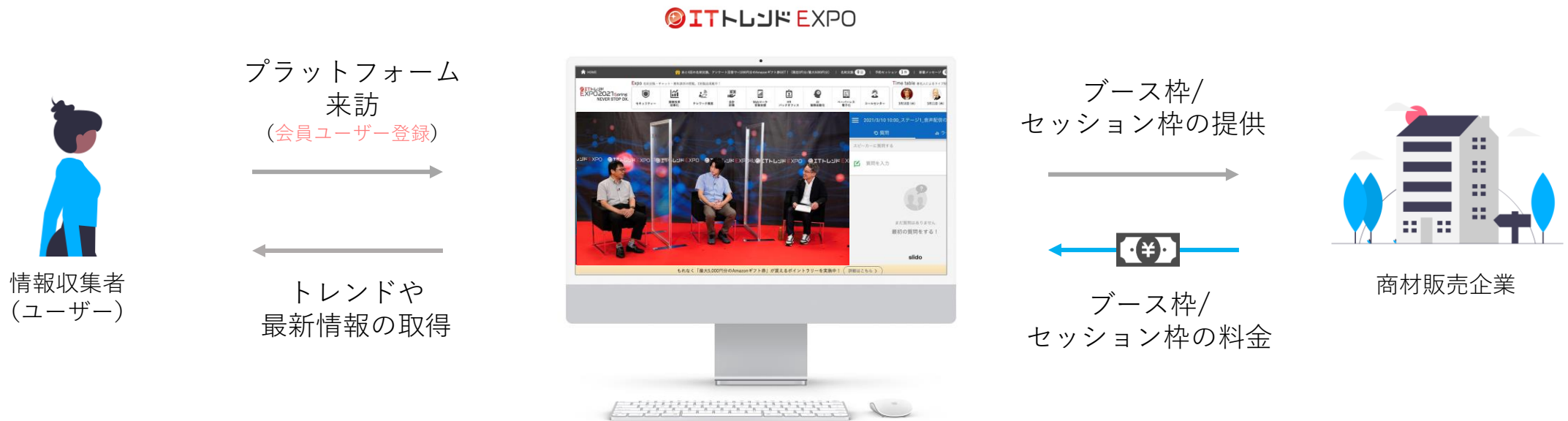
ITトレンドの優位性を活かしながら、ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にも領域を拡大することで、さらに収益源を拡大していく。



当社アセットを活かし、B2B商材「見本市」のデジタル化を図る。著名人や各業界のビジネスリーダーの登壇やセッションによる圧倒的な集客力(1)を実現。今後は開催頻度及び領域を拡大。

-イベント プラットフォーム

各業界のビジネスリーダーや著名人のセッションをライブ配信。
B2Bにおけるトレンドや最新情報の取得が可能。



注: (1) 2021年3月開催の「ITトレンドEXPO 2021」の登録者数は1.6万人を獲得。

(1)
参加登録者数は延べ45,000人を突破し、「参加経験率No.1」を誇る、ITトレンドEXPO。
開催頻度及び領域を拡大し更なる拡大を目指す。



今期も今も引き続き、出展社、参加者共にオンラインニーズが継続拡大。

Netflix創業者など各業界のビジネスリーダー、著名人（伊沢拓司氏、田村淳氏、ローランド氏など）の特別ゲストによる豪華セッションをオンライン配信。

ITトレンドEXPO2022Spring（2022年3月開催）は、4日間で2.1万人以上の参加登録。

計画通り年間3回とカンファレンスの開催を実現し、当初計画以上の出展社数と視聴参加者数を達成できた

今期もコンテンツの充実を図りさらなる拡大を計画

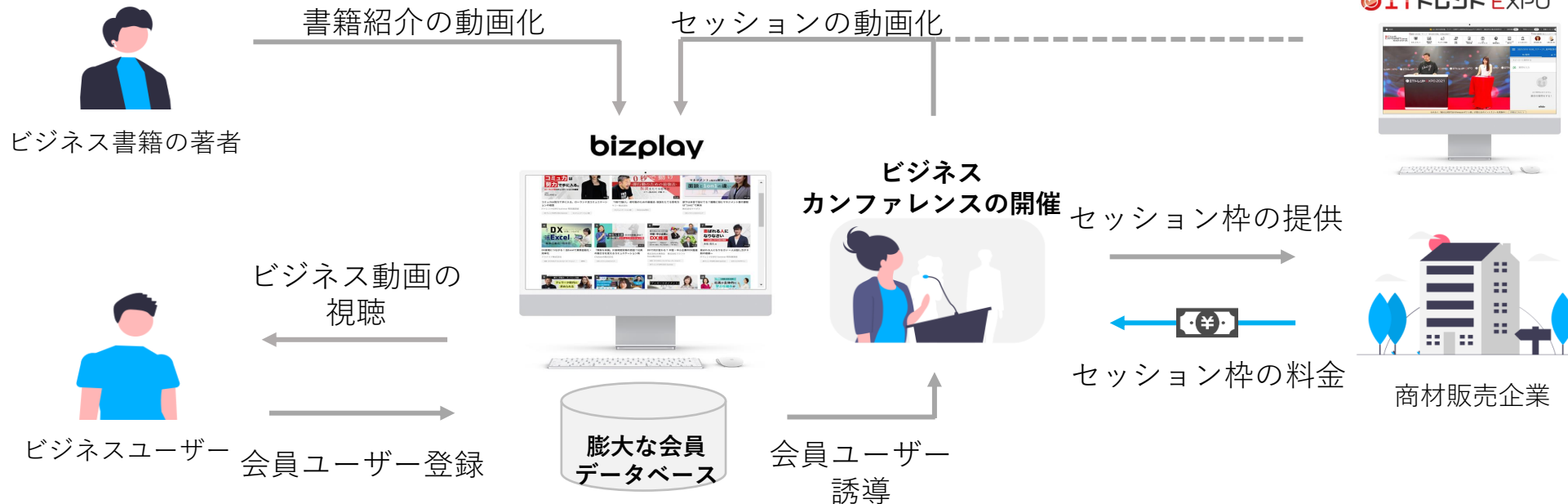
ITトレンドEXPOの「セッション」を動画コンテンツ化することに加え、ビジネスパーソン向けの動画を量産し、「国内最大級のビジネス動画プラットフォーム」を目指す。

-動画プラットフォーム

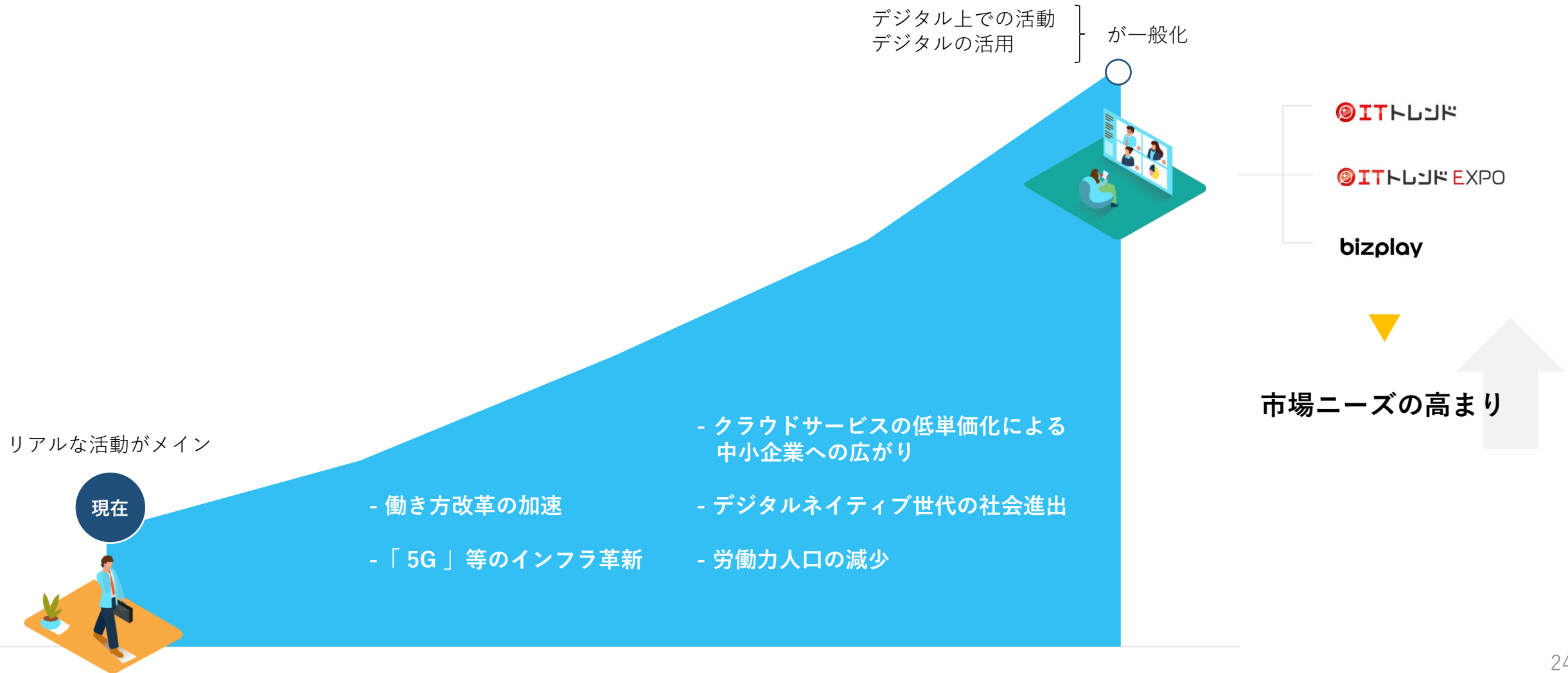
各業界のビジネスリーダーや著名人のセッション動画を大量に掲載。
B2Bにおけるトレンドや最新情報の取得が可能。



ITトレンドEXPOの「セッション」を動画コンテンツ化することに加え、書籍紹介動画を中心としたビジネスパーソン向けの動画を量産し、「国内最大級のビジネス動画プラットフォーム」を目指す。



新型コロナの影響により加速した、B2B領域におけるデジタル化のスピードは複合的な要因によって、ますます加速していくものと考えられる。

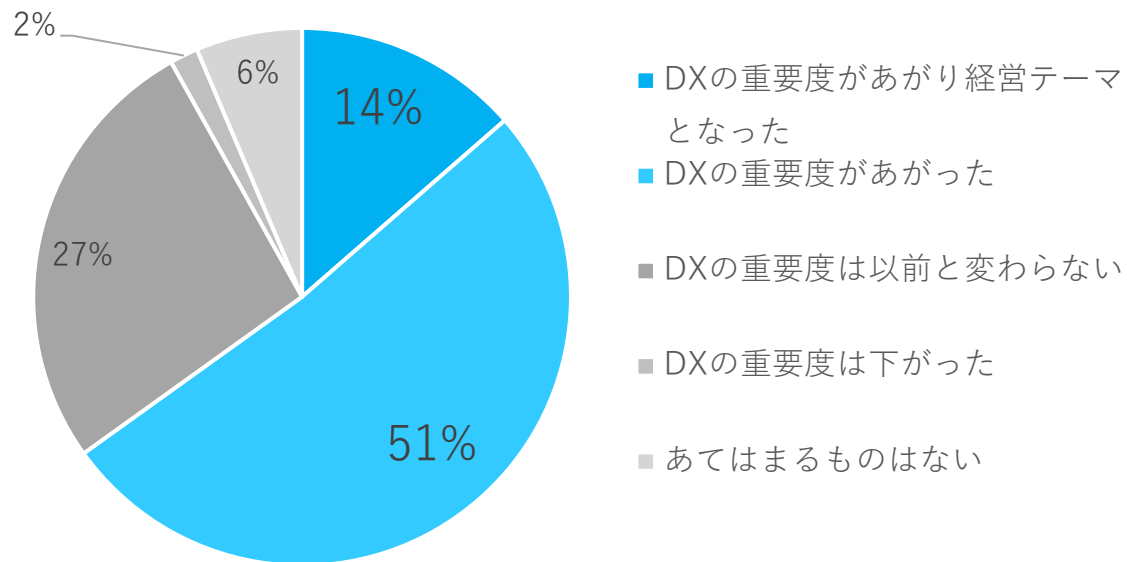


新型コロナの影響により加速した、B2B領域におけるデジタル化のスピードは複合的な要因によって、ますます加速していくものと考えられる。

- 新型コロナによるDX推進、合計65%が「重要度が上がり経営テーマとなった」や「重要度が上がった」と回答

【Q.新型コロナによるDXの重要度の変化】

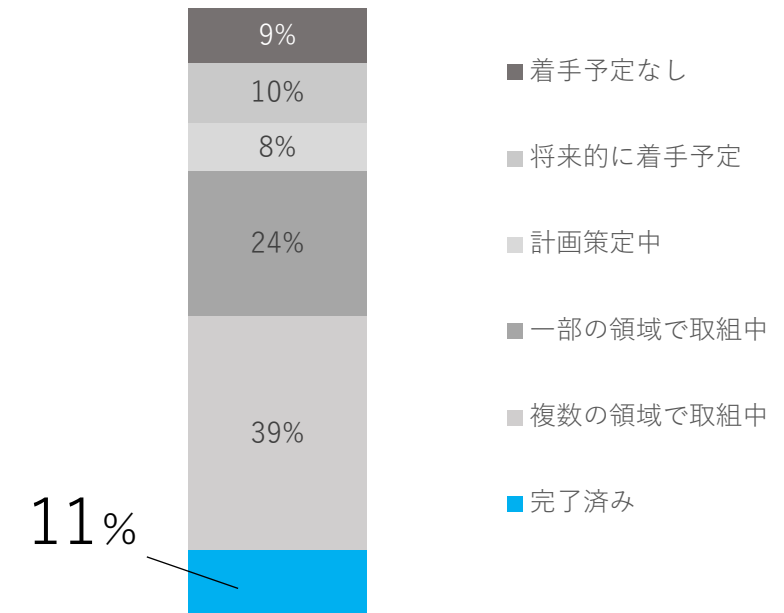
(1)



- DXの取り組みが完了と回答したのは「11%」 足らず

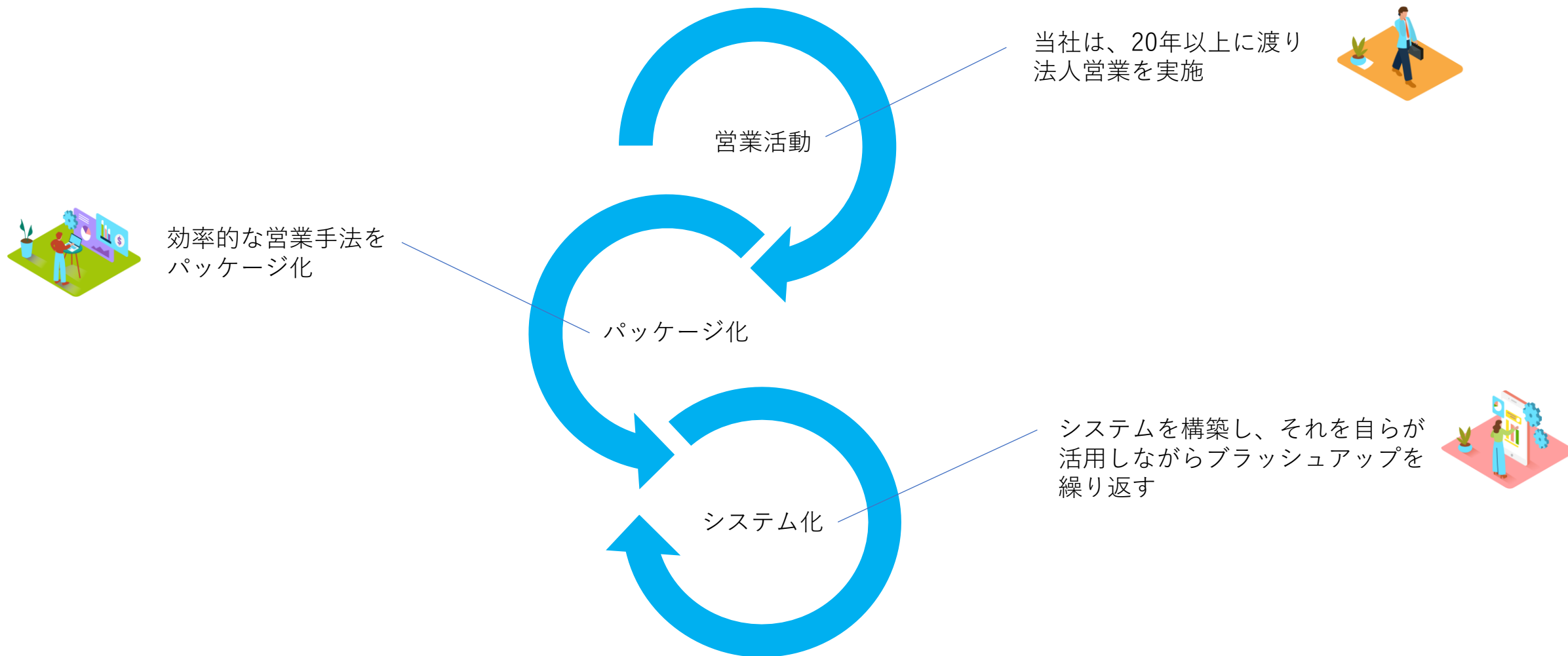
【Q. DXの取り組み状況】

(2)



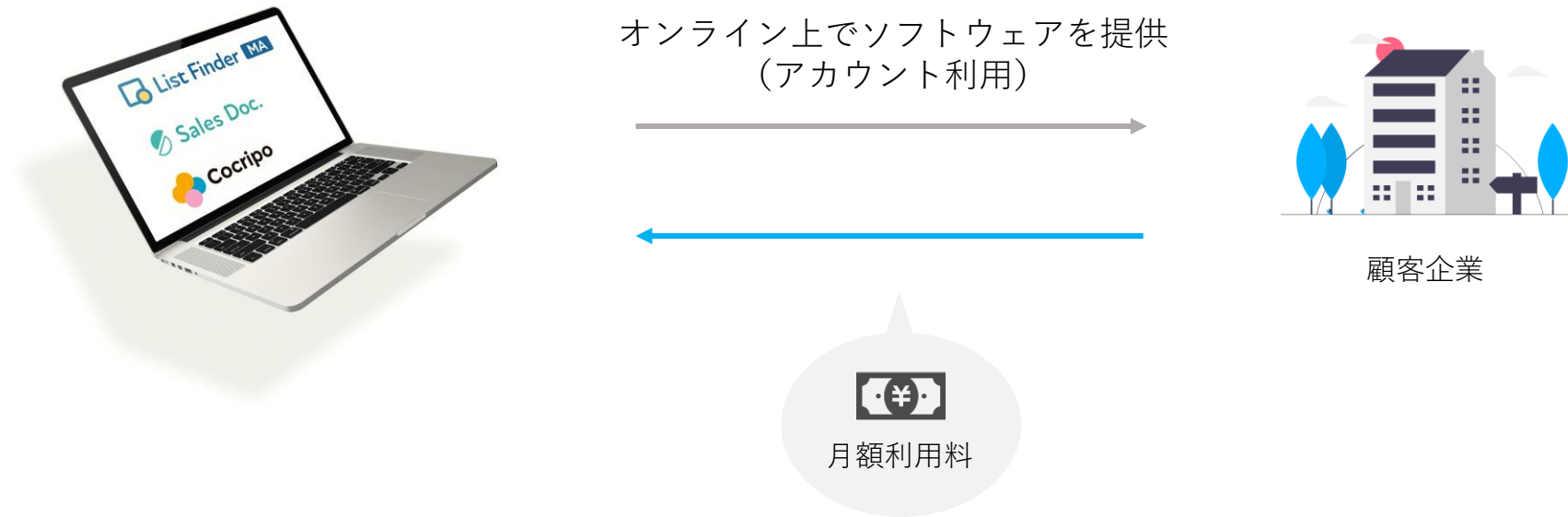
2. 自らの営業ノウハウと知見を具現化した“SaaSサービス”

長年掛けて培ってきた営業ノウハウをSaaS化し、中小企業でも活用できるシステムを提供。



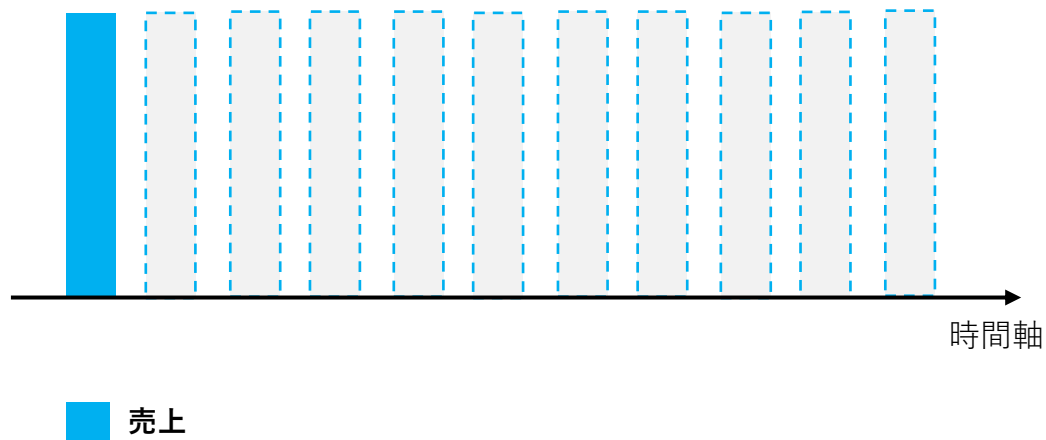
注: (1)SaaS= Software as a Service。ITソリューション事業に該当するサービス群を指す。

SaaS（ストック型ビジネス）による安定的な成長を実現。



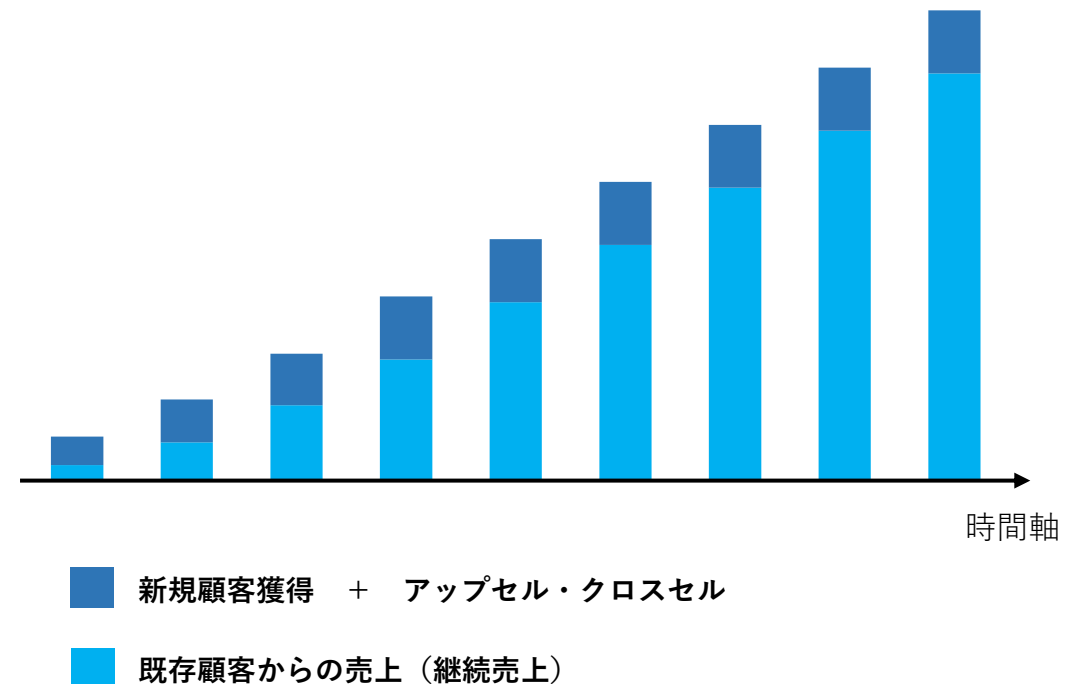
オンプレミス（フロー型ビジネス）

毎年（毎月）、新規受注を獲得しなければならない。
顧客が積みあがらず、毎年ゼロベースでの計画が必要。



SaaS（ストック型ビジネス）

一度、顧客を獲得できれば、解約されない限り継続的に収益が発生。顧客が積み上がっていく。

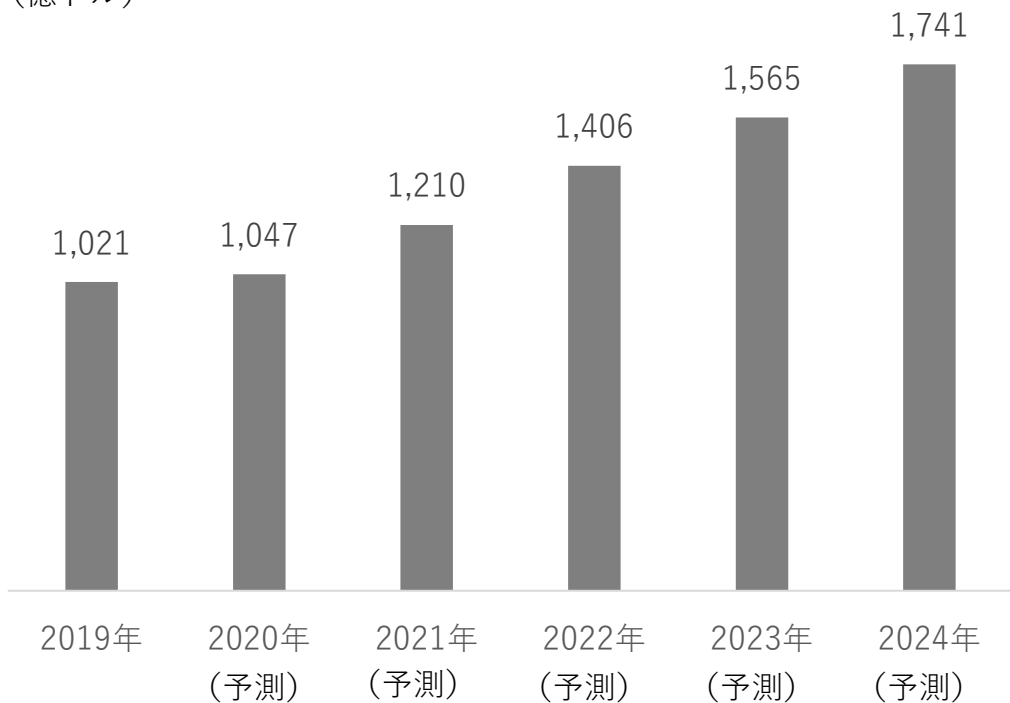


SaaS市場は日本・グローバルともに規模があり、魅力的な市場

- ・ 2019年にはグローバルで10兆円を超えた
- ・ 日本でも約6,000億円の市場規模があり、**2023年には1兆円を超える**と予測されている

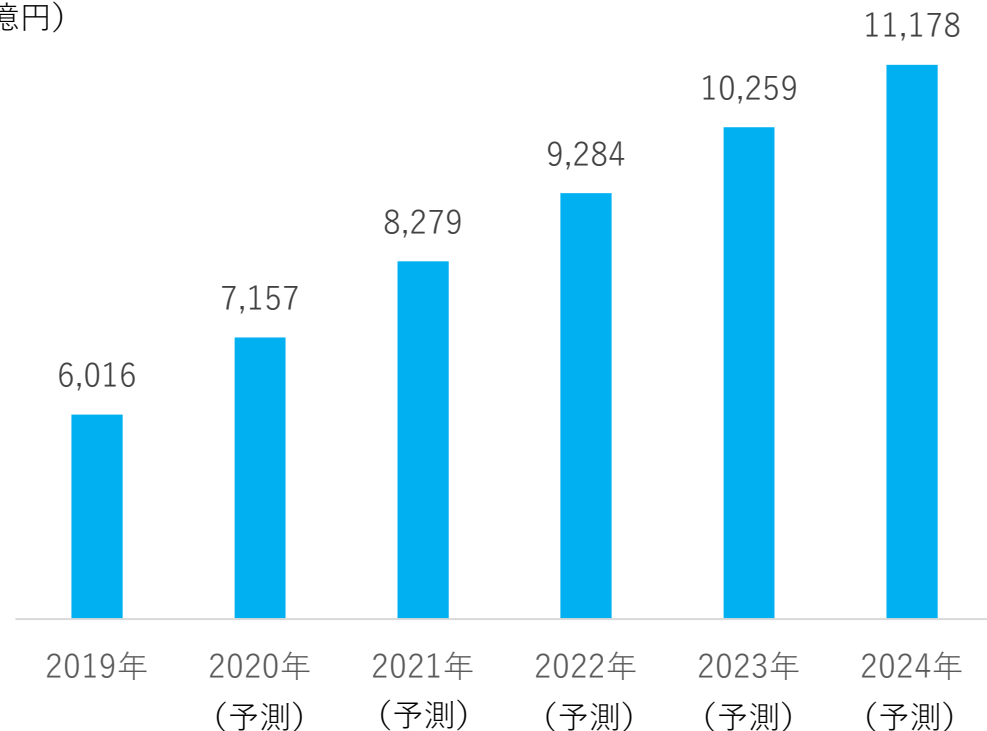
グローバル SaaS市場 (1)

(億ドル)



日本 SaaS市場 (2)

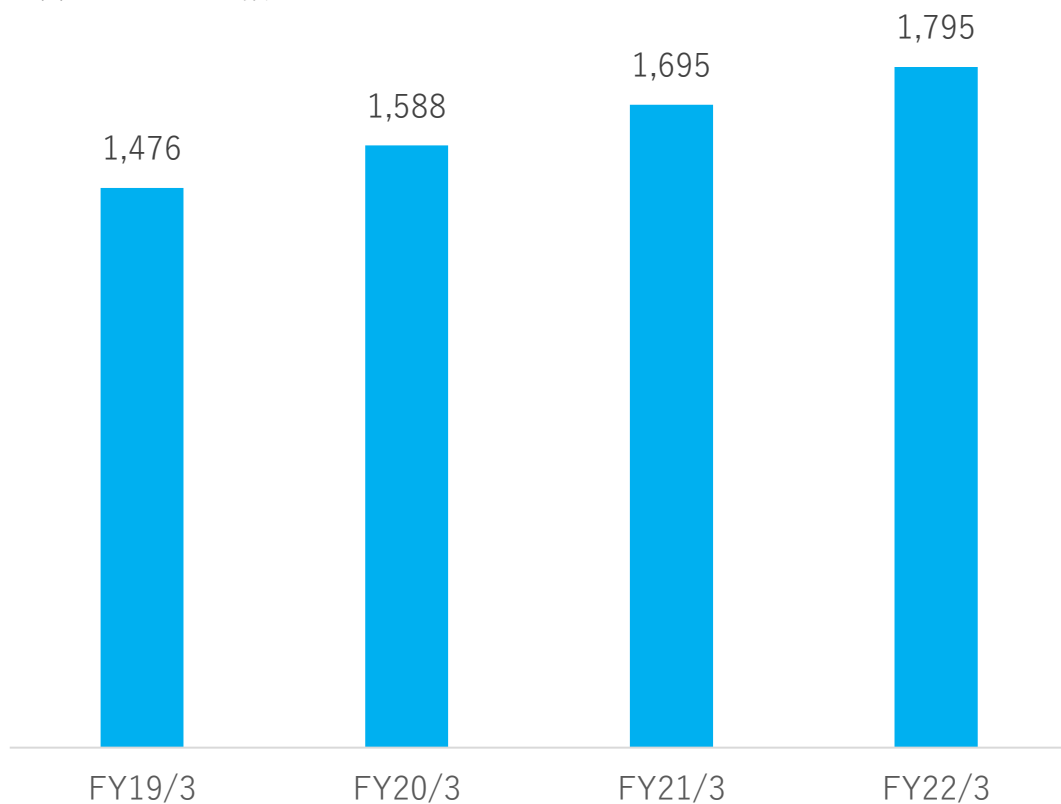
(億円)



顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大、ARPU（平均請求金額） 上昇に支えられた成長

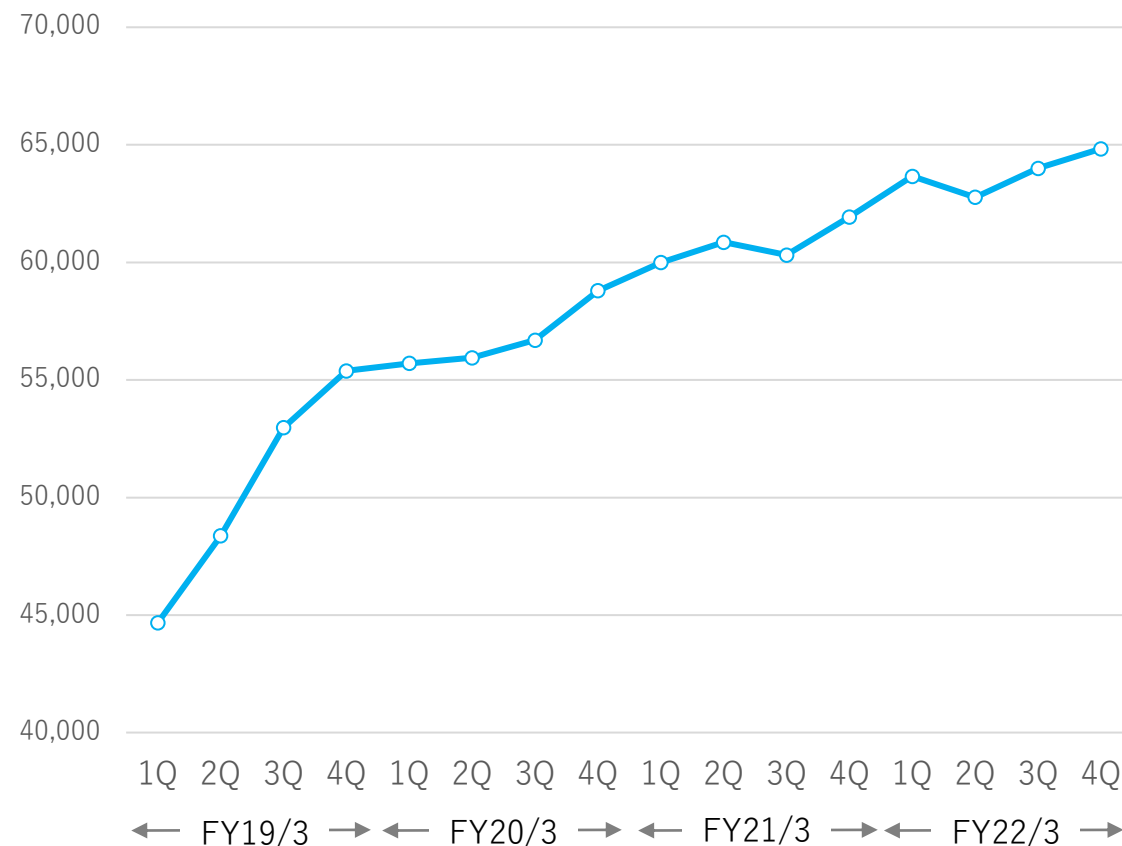
(1)
- 導入企業数 (List Finder)

単位：アカウント数



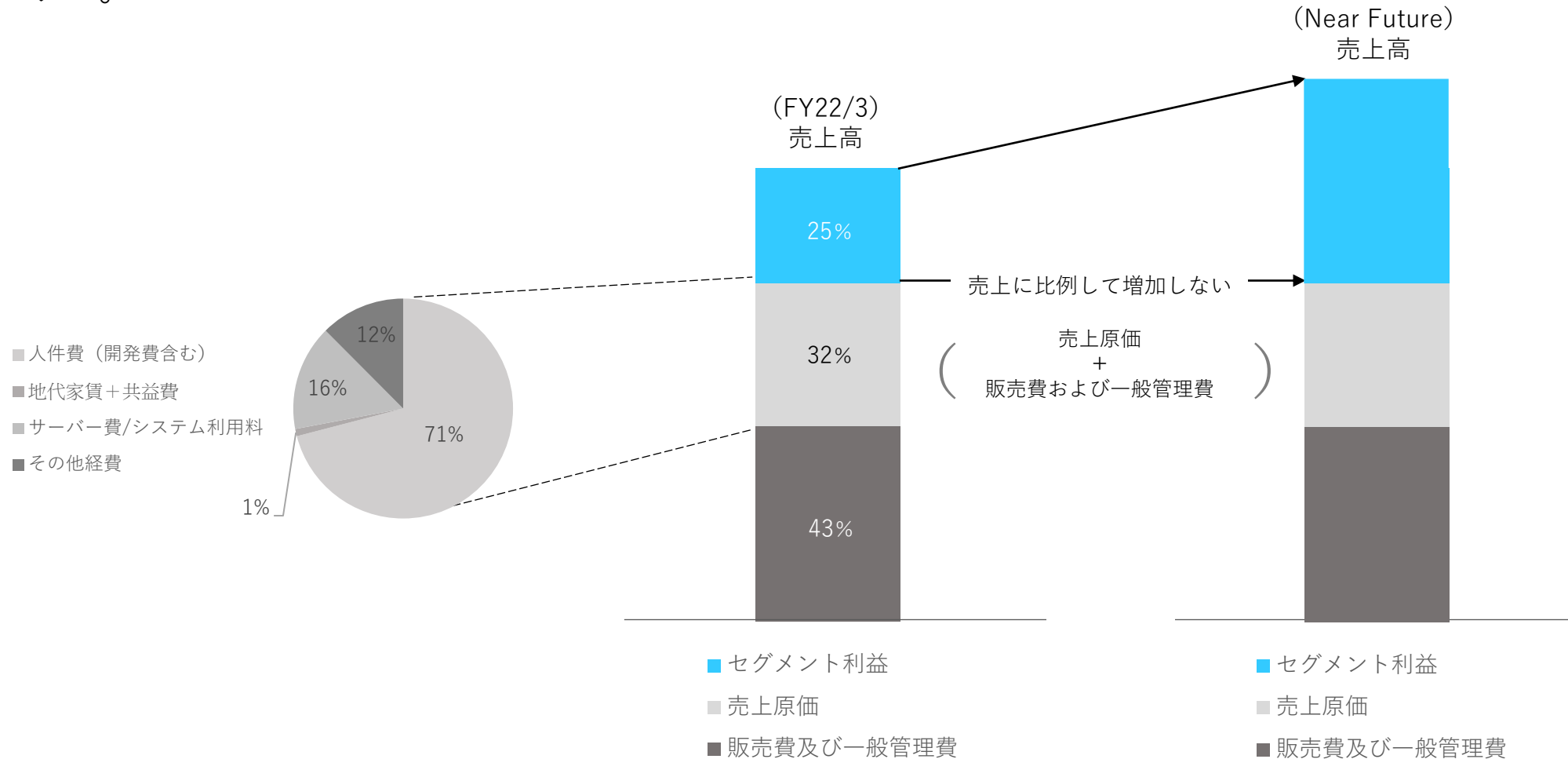
(2)
- ARPU (List Finder)

単位：円



注: (1) ITソリューション事業の中核サービスであるList finderの各期末時点での累計導入企業数
 (2) ITソリューション事業の中核サービスであるList finderのAverage Revenue Per User。各四半期末のMRR
 (対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計)を同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出(代理店契約を除く)。

SaaSビジネスにおける「売上原価」、「販売費および一般管理費」については、売上拡大に比例して増加する性質のものではないため、今後の売上拡大に伴い利益率が向上していくモデル。



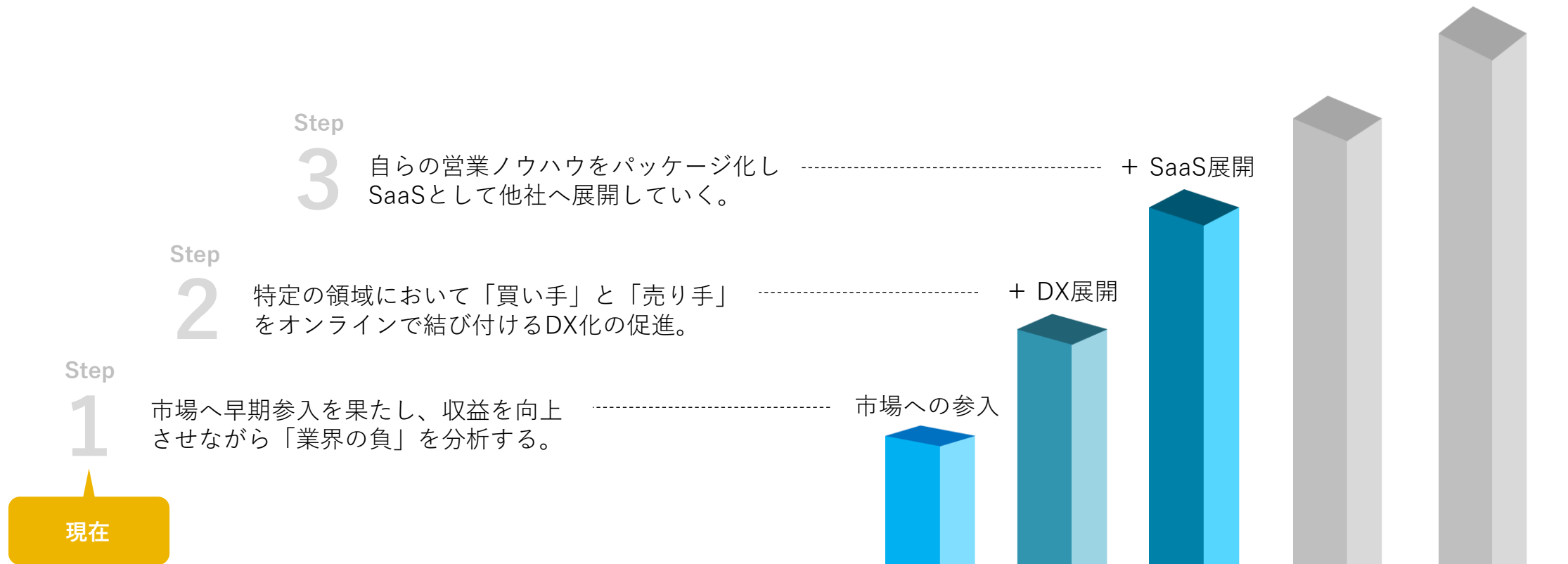
注: (1)ITソリューション事業の中核サービスであるList FinderおよびSales Docの財務数値（ITソリューション事業の財務数値とは異なる）

法人営業の川上から川下までを最適化することのできる一気通貫型「Sales Techエコシステム」の構築を目指す。



3. 業界の変革に挑戦する“金融プラットフォーム事業”

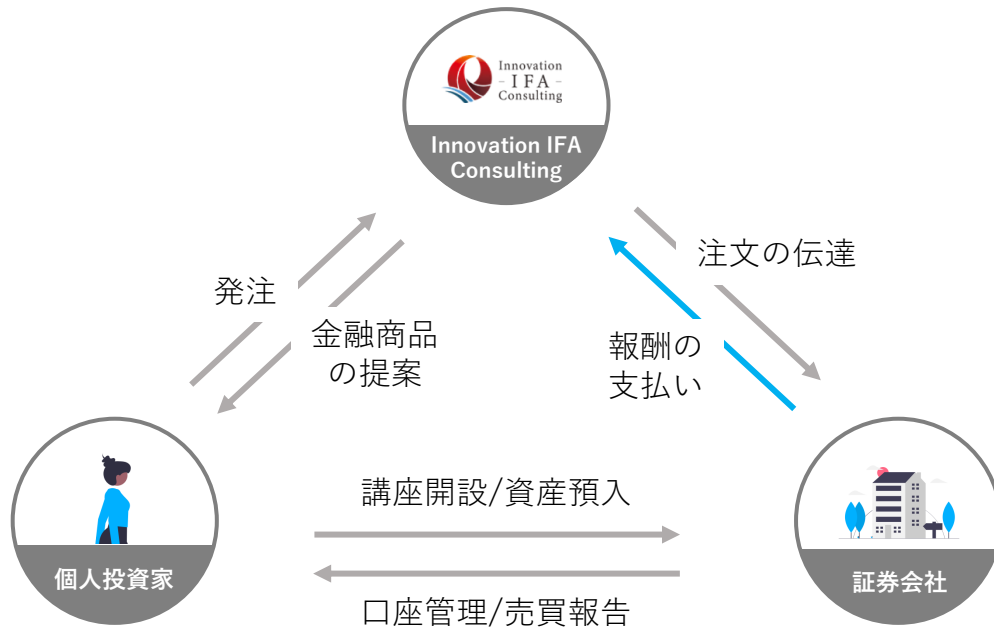
DX化が遅れている、かつ大幅な市場成長が見込まれる「IFA市場」、「M&A市場」に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していき成長スピードを加速。



デジタルマーケティング・組織力を活かし金融仲介市場に進出。⁽¹⁾ まずは独自でIFA事業を始め、今後成長するIFA領域に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していく。
 (パートナー企業：SBI証券、エース証券、あかつき証券、東海東京証券等)

Step 1

現時点でのビジネスモデル



Step 2

「個人投資家」と「証券会社」、及び「IFA」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



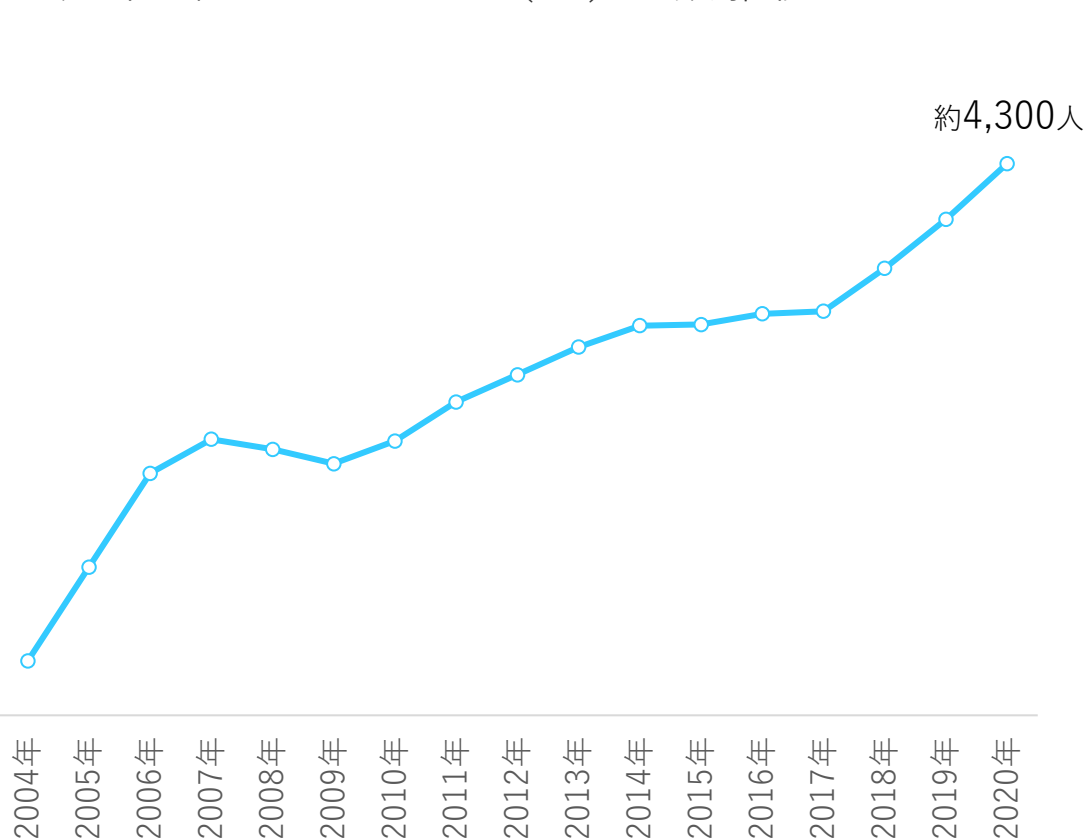
Step 3

「IFA（資産アドバイザー）」業務を支援するためのデジタルサービス提供。

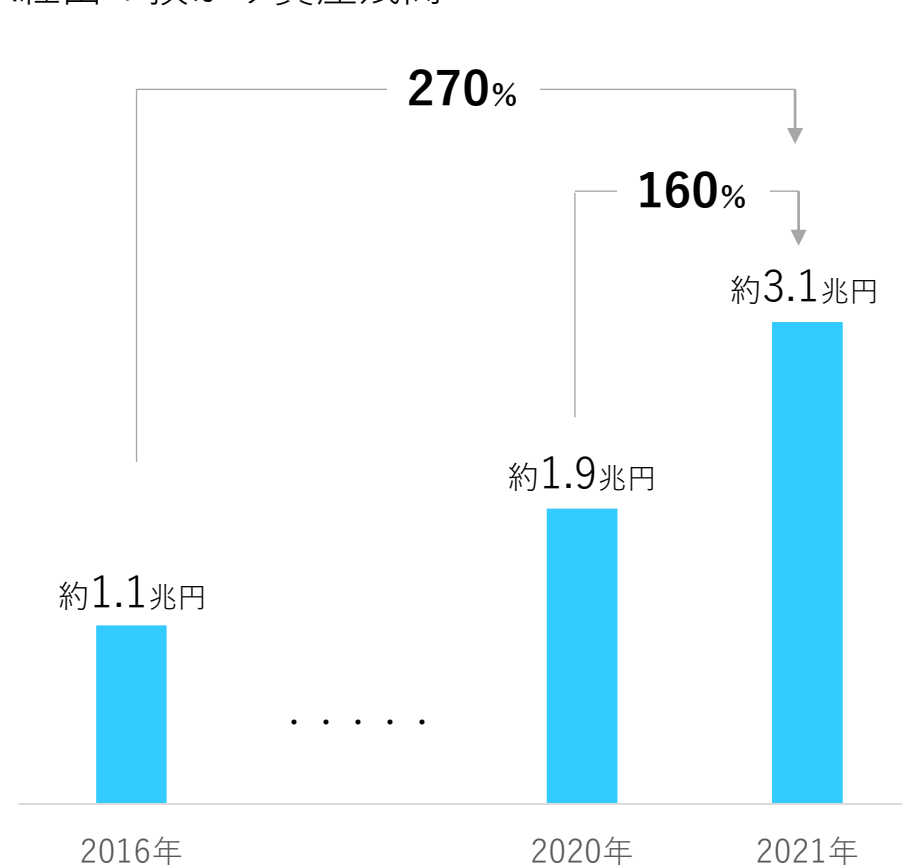


(1)
 米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。

(2)
 -独立系金融アドバイザー（IFA）人数 推移



(3)
 - IFA経由の預かり資産残高

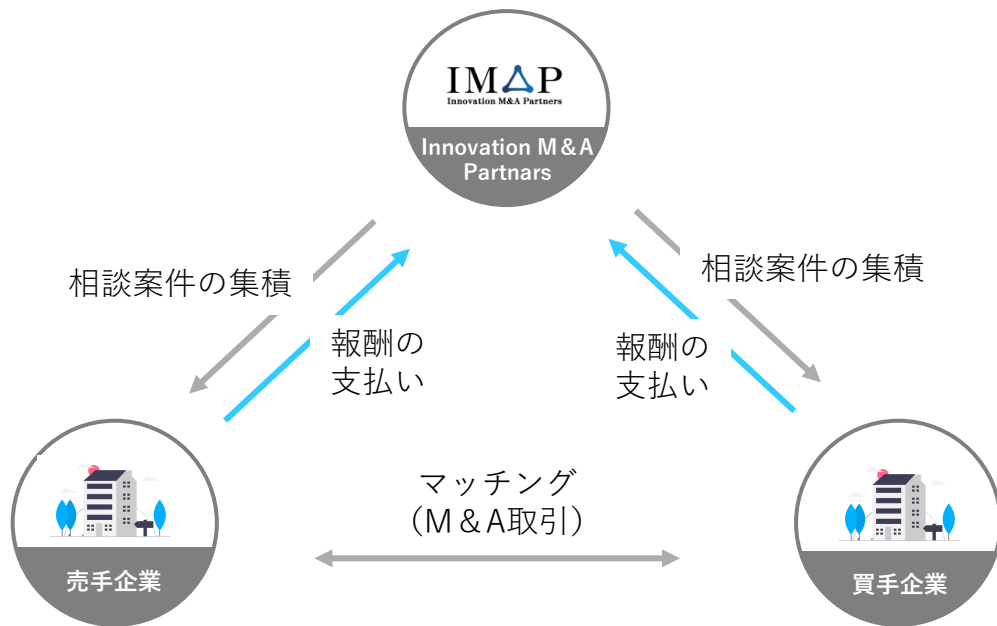


注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用
 注: (2), (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用

デジタルマーケティング・組織力を活かしM & A市場に進出。まずは独自でM & A事業を始め、今後成長するM & A領域に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していく。

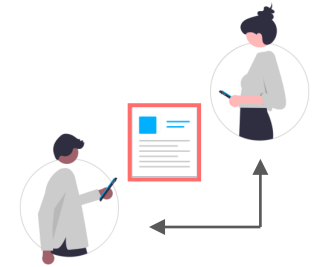
Step 1

現時点でのビジネスモデル



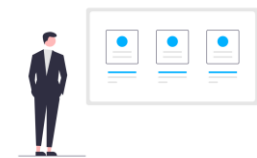
Step 2

「売手企業」と「買手企業」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



Step 3

「M & A」業務を支援するためのデジタルサービス提供。



全国企業の後継者不在率は 61.5% にも及ぶ中で、2021年には過去最多のM & A件数を記録。複合的な要因によって更に、市場の拡大スピードは加速するものと考えられる。

-国内企業の現状

国内の生産性の低下



新たな設備投資に資金を回せない悪循環に陥る

人手不足



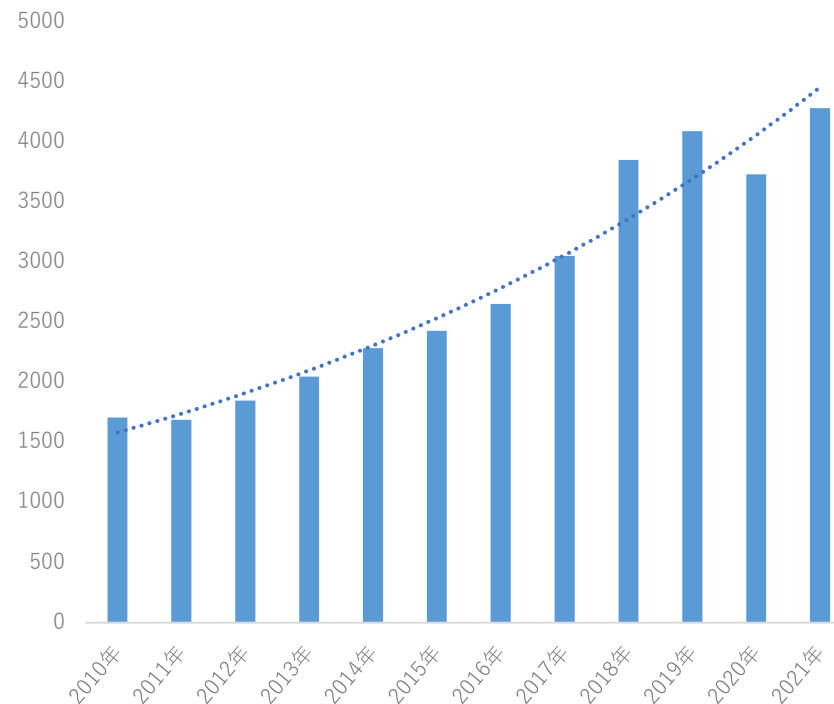
事業の円滑化を図れない

後継者不足



全国企業の後継者不在率は 61.5% にも及ぶ

- 国内のM & Aの件数 推移⁽²⁾

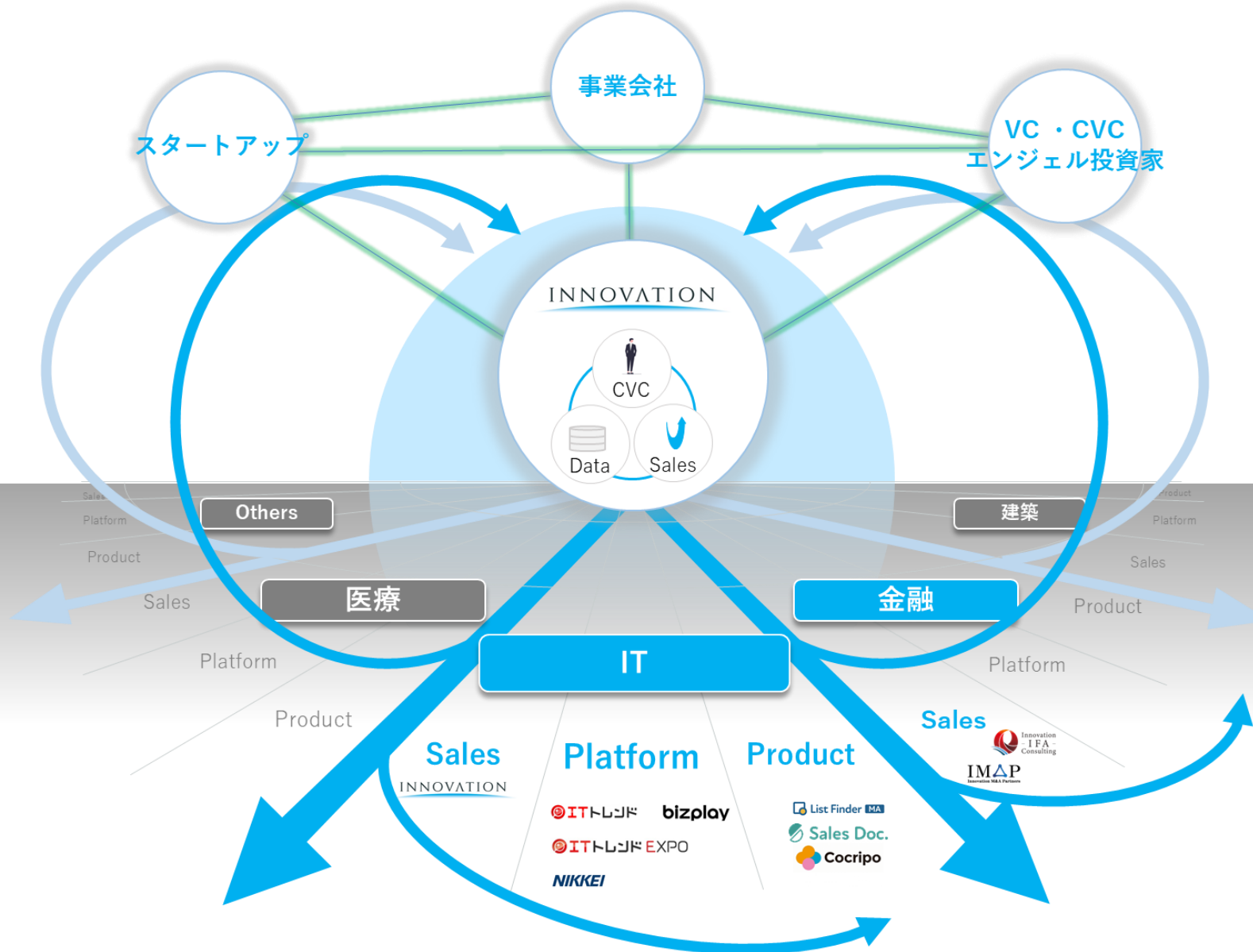


注: (1) 「全国企業「後継者不在率」動向調査(2021年)」(帝国データバンク社)より引用

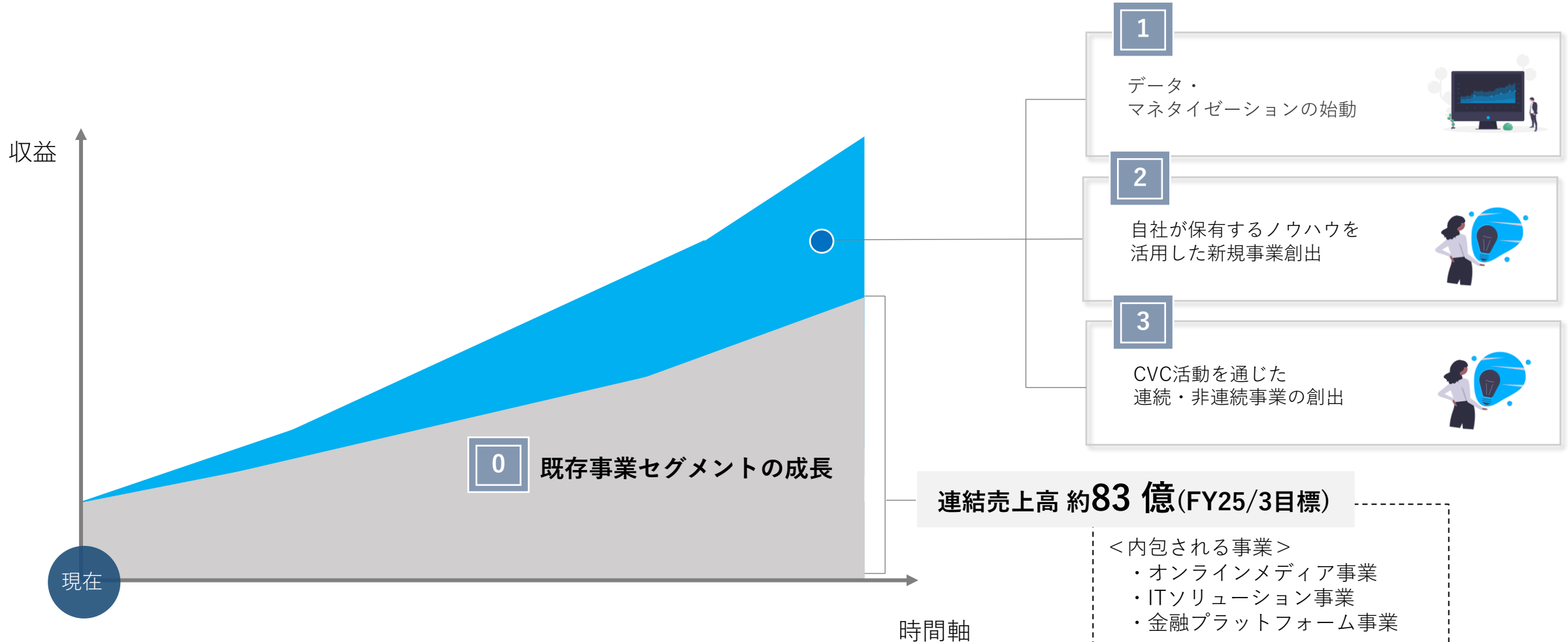
注: (2) 「MARR online」(株式会社レコフ)より引用

4. 更なる成長ドライブ

『INNOVATION Ecosystemを確立し、連続・非連続領域での成長を実現する。』



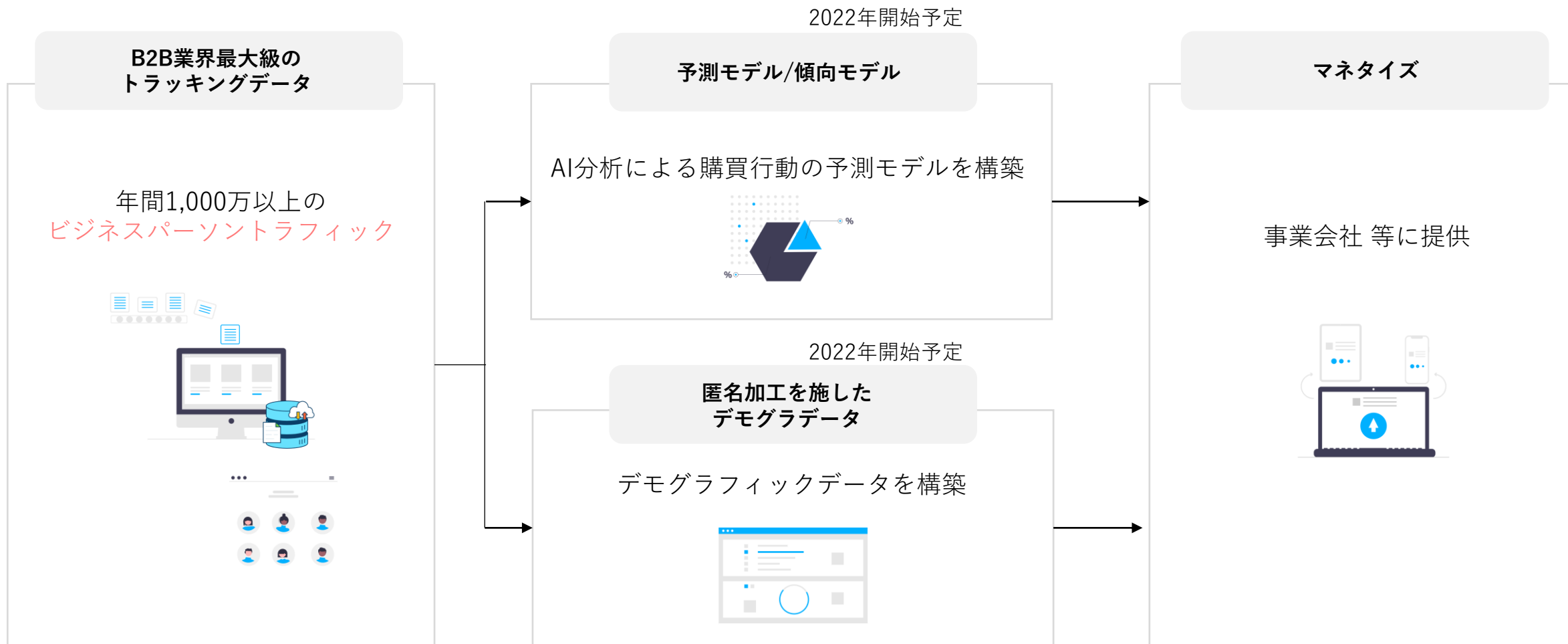
継続事業の成長に加え、今まで培ってきた当社の「ノウハウ/アセット」やオンラインプラットフォーム事業を中心に蓄積してきた「データ資産」を新たな市場に投入していくことで、グループの次世代を担う新規事業を立ち上げる。その他のノウハウを活用した新規事業開発ならびに、コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）によるオープンイノベーションを推進する。



4. 更なる成長ドライブ

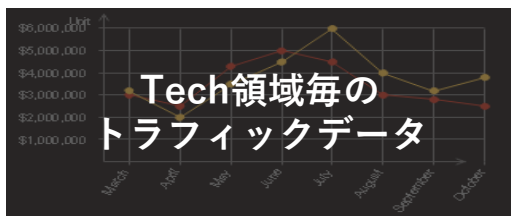
- データ・マネタイゼーションの始動
- 自社が保有するノウハウを活用した新規事業創出
- CVC活動を通じた連続・非連続事業の創出

「自社保有のトラフィックデータ」の収集、蓄積、分析を迅速に行うことで、精度の高い予測モデルの構築を実現。次世代のコアビジネスへ。



「自社保有のトラフィックデータ」の収集、蓄積、分析を迅速に行うことで、精度の高い予測モデルの構築を実現。次世代のコアビジネスへ。

ex. (1)



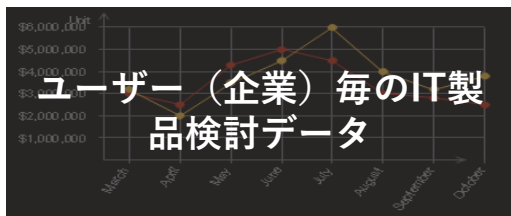
×



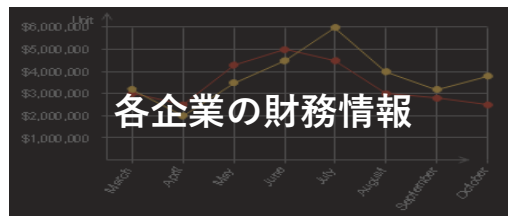
=



1年後にバリュエーションが高騰する
Tech領域を予測



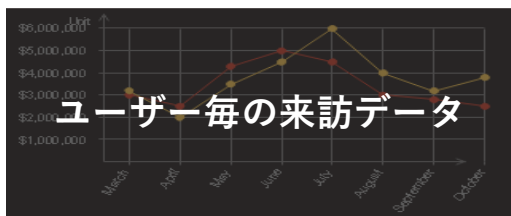
×



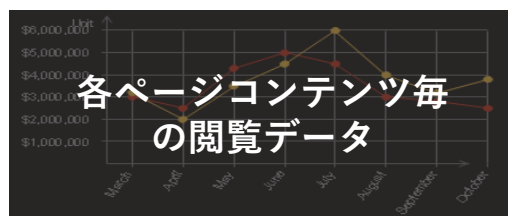
=



成長率の高い企業が導入検討するIT製品の
カテゴリとそのタイミングを予測



×



=



買い手の「課題認識」から「購入検討」までの
平均タームを予測

4. 長期的な成長戦略

- データ・マネタイゼーションの始動
- 自社が保有するノウハウを活用した新規事業創出
- CVC活動を通じた連続・非連続事業の創出

当社のノウハウと知見が活かせる、潜在的な成長事業領域に参入

新規事業を創出する上での市場選定基準



- ・ 産業にデジタル・トランスフォーメーションのニーズが顕著
- ・ 当社のノウハウが確実に活かせる
(マッチングによる営業DX /
営業手法のパッケージ化によるSaaS展開)
- ・ 大きな市場ポテンシャル (TAM) が存在



(1) MVPとリーンスタートアップ組織体制



- ・ 少人数で立ち上げ
- ・ 事業を1~2年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確立
- ・ 事業モデルのスケールが見えた段階でアクセルを踏んで投資を実行

bizplay

物理的に行われている法人セミナーをデジタルの活用に置き換え、「法人セミナーのデジタル化」を図り、B2Bマーケティング活動に変革を起こす。

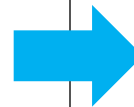
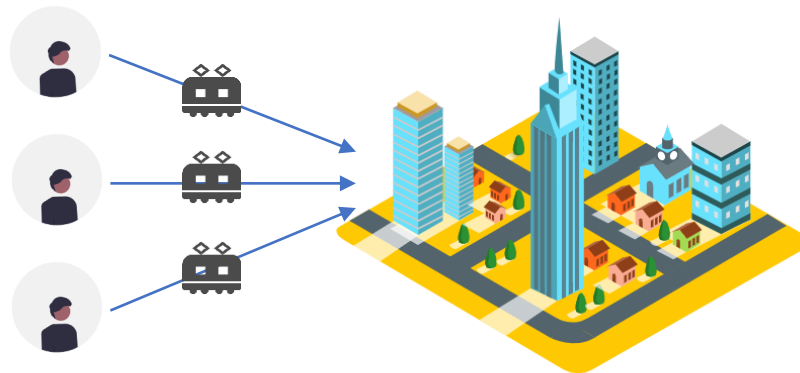
従来

参加者

- ・業務の兼ね合いで、参加できない
- ・地理的要因で、参加できない

主催企業

- ・開催場所の確保
- ・登壇者の確保



法人セミナーのオンライン化

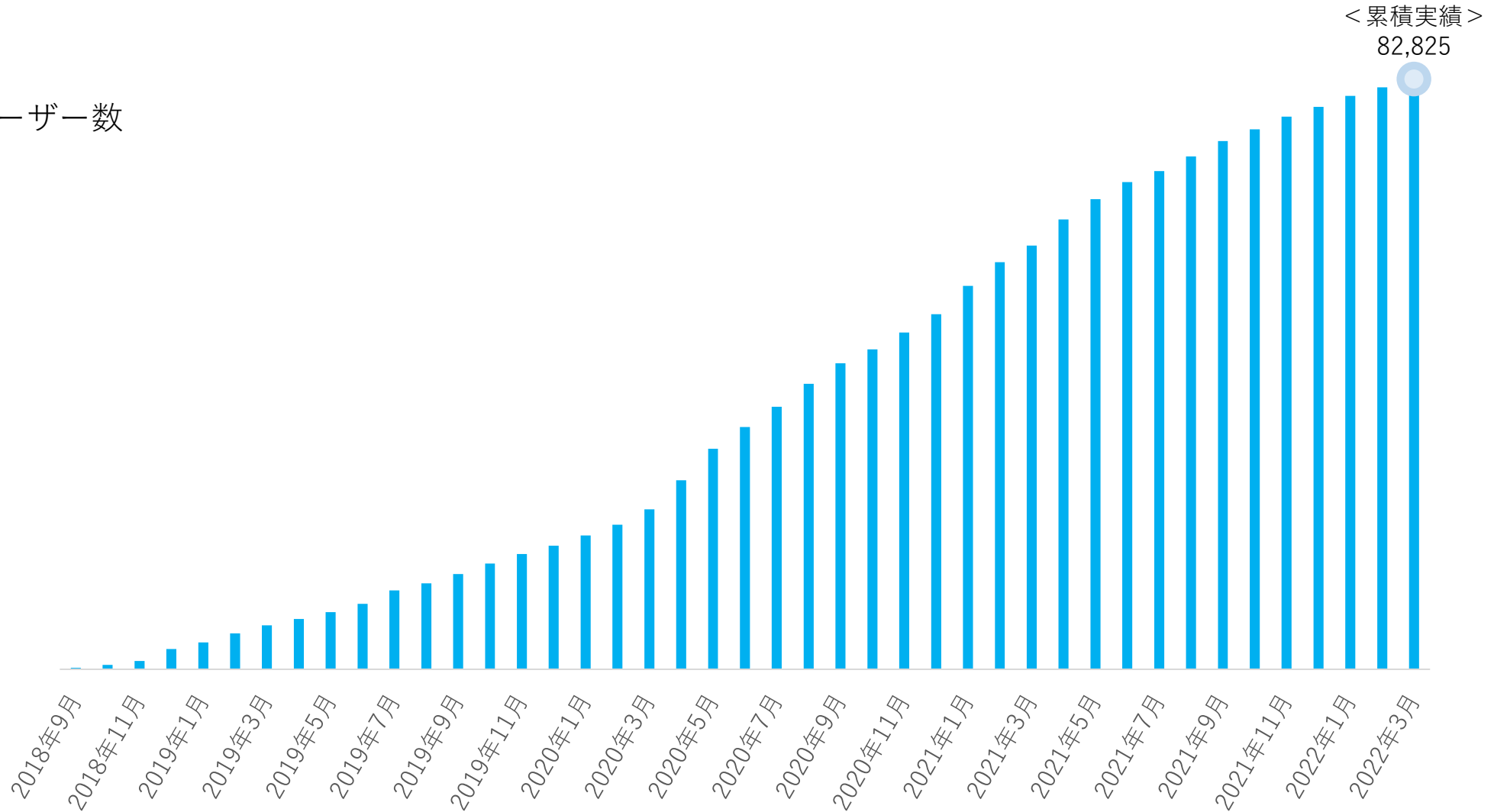
法人向けセミナーをオンライン（動画コンテンツ）化
（主催企業と参加希望者をマッチング）



bizplay プラットフォームの会員登録者数は順調に推移。

- 会員ユーザー数

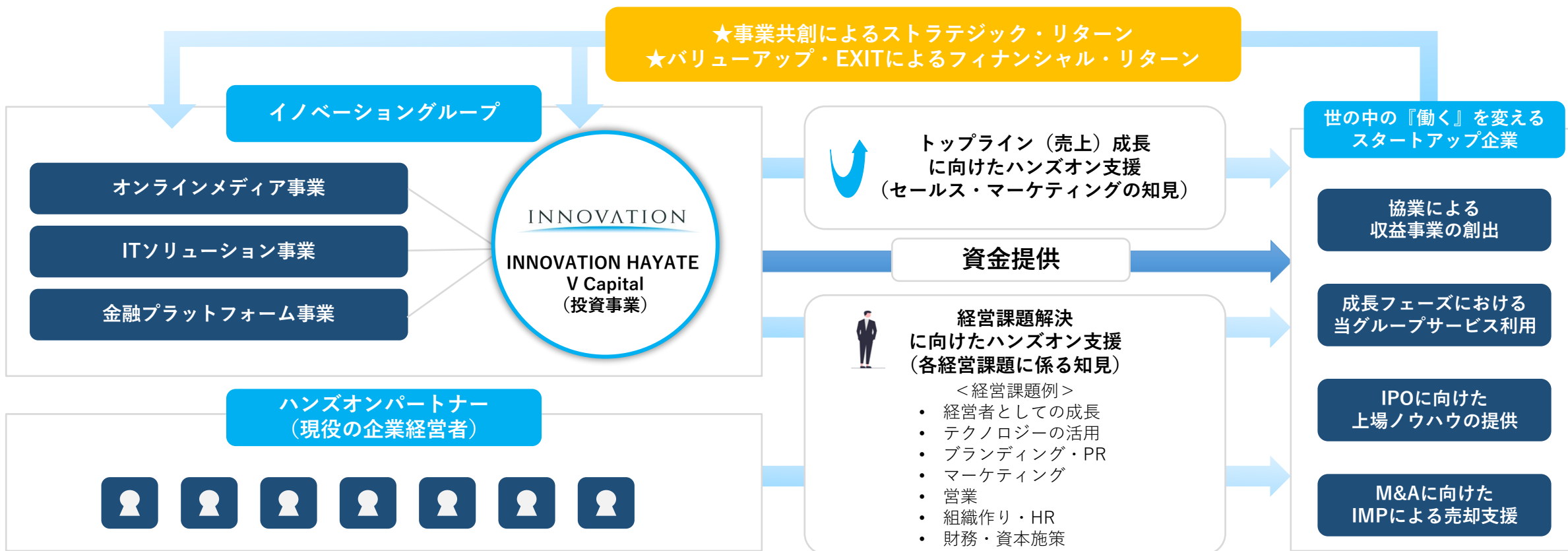
(単位：人)



4. 長期的な成長戦略

- データ・マネタイゼーションの始動
- 自社が保有するノウハウを活用した新規事業創出
- CVC活動を通じた連続・非連続事業の創出

スタートアップへの投資・ハンズオン支援を行い、次世代の経営者の育成ならびにビジネスの発展に貢献する。当グループ既存事業の周辺領域のスタートアップを中心に投資活動を行うことで、グループ内のナレッジを生かしたハンズオン支援や当グループとの事業共創を実現。スタートアップのバリューアップやEXITによるフィナンシャル・リターンの獲得だけでなく、ストラテジック・リターンの獲得も目指す。



出資先のスタートアップ経営者が抱える様々な経営課題の解決のために、現役でありながら、先輩経営者として次世代の起業家育成に取り組んでいる企業経営陣のみでハンズオンパートナーを構成。トップライン（売上高）の成長とバリューアップの支援に取り組む。



五十棲 剛史氏
株式会社iOffice
代表取締役



岡 隆宏氏
日本スタートアップ支援協会
代表理事



榊島 弘明氏
株式会社エル・ティー・エス
代表取締役社長CEO



鈴木 真一郎氏
ESネクスト有限責任監査法人
理事長パートナー



高野 秀敏氏
株式会社キープレイヤーズ
代表取締役社長CEO



田所 雅之氏
株式会社ユニコーンファーム
代表取締役社長



森本 千賀子氏
株式会社morich
代表取締役

<ハンズオンパートナー一覧>
(五十音順)

- ▶五十棲剛史氏
株式会社iOffice
代表取締役
- ▶岡隆宏氏
日本スタートアップ支援協会
代表理事
- ▶榊島弘明氏
株式会社エル・ティー・エス
代表取締役社長CEO
- ▶鈴木真一郎氏
ESネクスト有限責任監査法人
理事長パートナー
- ▶高野秀敏氏
株式会社キープレイヤーズ
代表取締役社長CEO
- ▶田所雅之氏
株式会社ユニコーンファーム
代表取締役社長
- ▶森本千賀子氏
株式会社morich
代表取締役

第1号出資案件

企業名称 株式会社MONO Investment

ホームページURL <https://corp.monoinv.com/>

事業内容

IFAの投資提案と業務効率化をサポートする業種特化型CRM「MONO Investment」の提供。
プロ投資家が実践する運用手法を専門家がわかりやすく解説する金融メディア「投資のコンシェルジュ」の運営。

事業テーマ

#金融
#メディア
#資産運用
#コンサルティング
#BtoB
#クラウドサービス
#ソフトウェア
#FinTech
#CRM

第2号出資案件

企業名称 株式会社GIG

ホームページURL <https://giginc.co.jp/>

事業内容

フリーランスとプロジェクトをつなげるスキルシェアサービス「Workship (ワークシップ)」、フリーランスメディア「Workship MAGAZINE」、コワーキングスペース・シェアオフィス検索サイト「Workship SPACE」の展開。
リード獲得に特化したSaaS型CMS「Lead Grid (リードグリッド)」の提供。
その他、Web制作、システム開発、メディアサイト制作、Webマーケティング、Webコンサルティングも行う。
「テクノロジーとクリエイティブで、セカイをより良くする」をミッションに、「セカイを超えて、挑戦できる仕組みをつくる」をビジョンに掲げる。

事業テーマ

#ビジネスマッチング
#スキルシェア
#BtoB
#メディア
#シェアリングエコノミー
#オンラインサービス
#受託開発
#システム開発
#ウェブサイト制作
#コワーキングスペース
#広報・IR
#メディア・エンタメ

| その他

会社名 株式会社イノベーション

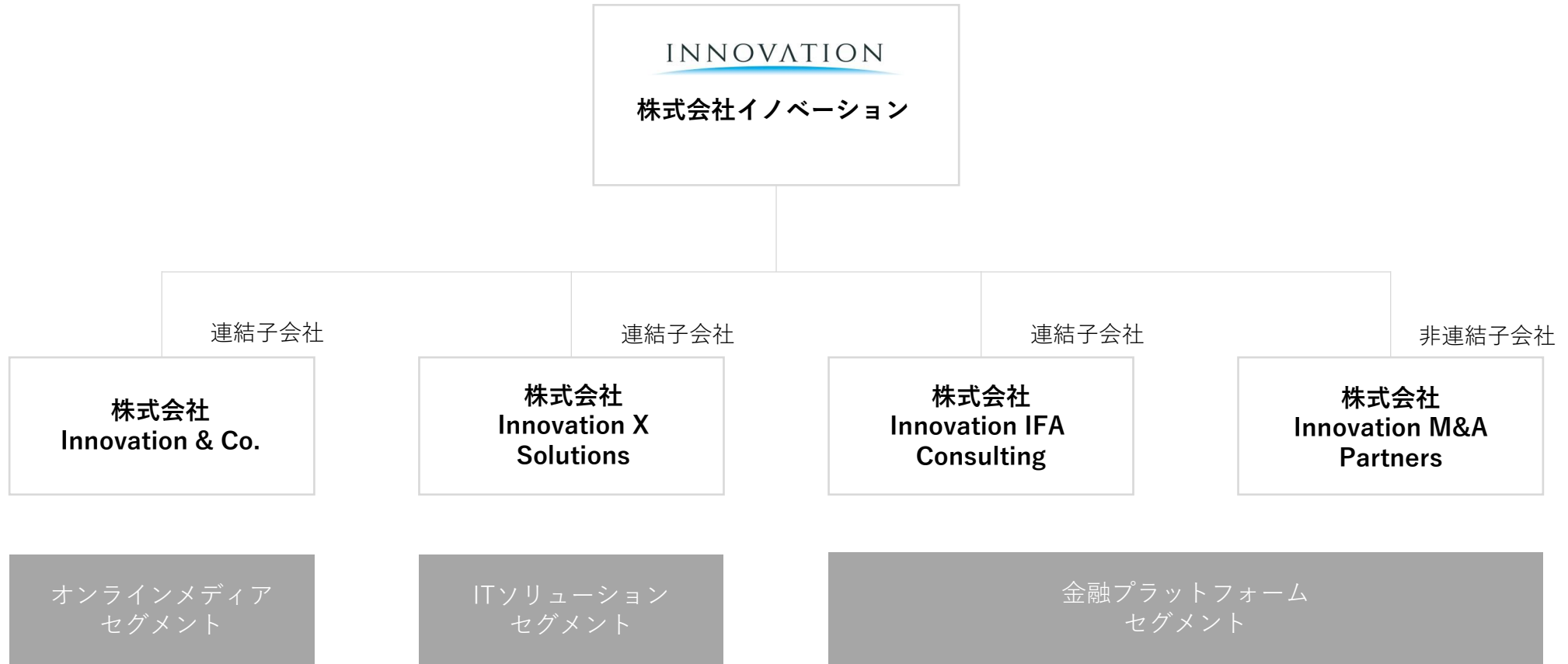
所在地 東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷R ビル3F

代表者 富田 直人

従業員数 147名 ※2022年3月末時点

資本金 1,001,746千円 ※2022年3月末時点

子会社 株式会社Innovation & Co.
株式会社Innovation X Solutions
株式会社Innovation IFA Consulting
株式会社Innovation M&A Partners

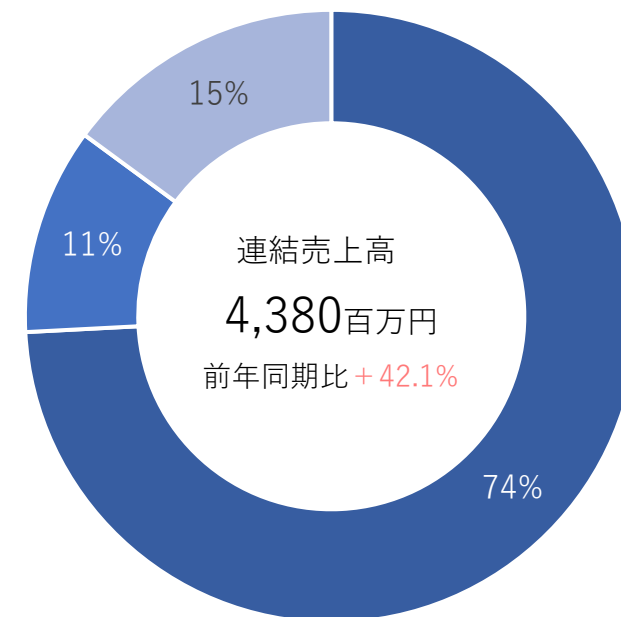


事業概要

<p>オンラインメディア 事業</p>	<p> ITトレンド B2B商材のマッチングプラットフォーム</p> <p>bizplay B2B特化の動画プラットフォーム</p> <p> ITトレンド EXPO B2B特化のイベントプラットフォーム</p>
<p>ITソリューション 事業</p>	<p> List Finder MA マーケティング支援クラウド</p> <p> Sales Doc. 営業支援クラウド</p> <p> Cocripo オンラインセミナー支援クラウド</p>
<p>金融プラットフォーム 事業</p>	<p> Innovation - IFA - Consulting IFAサービス</p> <p> IMAP 事業承継M&Aサービス⁽¹⁾</p>

FY22/3 通期 売上高構成

■ オンラインメディア ■ ITソリューション ■ 金融プラットフォーム



注: (1) 事業承継M&Aサービスについては非連結子会社で運営のため業績には折り込まれておりません。

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。

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
インターネットに関する新たな規制やその他予期せぬ要因による当社業績への影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aの積極的な遂行等による事業の多角化を進めることによりインターネットに対する新たな事業領域 ・ 変化を予測した商品の開発体制の構築・推進 ・ 商品開発を構築できる人材の採用・育成 	中	低
インターネット検索における検索ロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集客に影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ SEO対策 ・ 現在主流の検索エンジンによらない集客方法の開拓 	高	大
当社グループの事業における参入障壁は高いとは言えないため、資金力、ブランド力の高い競合の参入により、当社グループの事業領域における価格競争が激化した場合による当社業績への影響	持続的な商品開発を構築できる人材の採用・育成及び、オンラインメディア事業における商材の拡大（ITトレンドEXPO）を通じ、強豪との差別化	中	中
主たる収益がオンラインメディア事業に依存しているため、オンラインメディア事業の売り上げが大幅に減少した場合による当社業績への影響	M&Aの積極的な遂行等により事業の多角化を進め、オンラインメディア事業への依存度を下げる対策強化	中	大

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。

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
技術革新や顧客ニーズの変化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を要する可能性	持続的な商品開発を構築できる人材の採用・育成積極的に行うことで対応	中	中

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。なお、当資料の次回のアップデートは2023年6月を予定しております。