

Financial Highlights

2024 Fiscal Year 3Q

Nov.2024

株式会社スタメン 証券コード: 4019

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料





INDEX

2024年12月期 第3四半期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [TUNAG]	09
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	16
2024年12月期 業績見通し	20
補足資料	25

2024年12月期

第3四半期実績

TUNAGは利用企業数、平均MRRともに安定的に増加。
FANTSは運営コミュニティ件数が伸びた一方で、平均MRRは減少。

ARR^{※1}**22.7**億

前年同期末 16.0億

TUNAGの利用企業数^{※2}**972**社

前年同期末 711社

TUNAGの平均MRR^{※2}**195**千円

前年同期末 187千円

TUNAGの売上高ストック比率^{※3}**93.0**%

前年同期 92.7%

ARR^{※1}**1.5**億

前年同期末 1.5億

FANTSの運営コミュニティ件数^{※2}**166**件

前年同期末 140件

FANTSの平均MRR^{※2}**79**千円

前年同期末 93千円

FANTSの売上高ストック比率^{※3}**48.4**%

前年同期 71.9%

※1：四半期末時点のストック収益（MRR）に12を乗じた金額

※2：TUNAG / FANTS の利用企業数、運営コミュニティ件数、平均MRRは、各四半期末時点の実績を記載しております。またFANTSの平均MRRは、コミュニティ内で販売したグッズ収益や開催したイベント収益を除いて算出しています。

※3：TUNAG / FANTS の売上高ストック比率は、期末時点のものではなく、四半期の累計実績を記載しております。

第3四半期は、売上高、各段階利益ともに大きく増収増益。
当四半期は大型の広告投資がなかったため、高い利益率で着地。

(百万円)	2023/12期 3Q (前年同期)	2024/12期 2Q (前四半期)	2024/12期 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	482	652	709	+47.1%	+8.7%
売上総利益	372	497	561	+50.8%	+12.9%
利益率	77.2%	76.2%	79.1%	+1.9pt	+2.9pt
営業利益	36	-19	155	+326.0%	-
利益率	7.6%	-3.0%	21.9%	+14.3pt	+24.9pt
経常利益	38	-18	155	+306.8%	-
当期純利益	27	-18	71	+154.3%	-

TUNAG事業のストック収益は、前年同期比で+40%を超える高成長を継続。 FANTS事業もストック収益・フロー収益ともに復調傾向。

TUNAG事業のストック収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	149,666	152,088	159,617	163,669	167,957	171,833	178,784	184,738	189,963			
前期	105,862	108,782	112,334	117,239	118,558	120,450	124,708	131,299	133,520	137,517	140,367	145,637
前年比増加率(%)	41.4%	39.8%	42.1%	39.6%	41.7%	42.7%	43.4%	40.7%	42.3%			

TUNAG事業のフロー収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	10,343	6,433	17,266	13,270	6,072	22,596	14,597	11,495	15,501			
前期	15,172	2,175	11,945	6,993	10,166	10,700	16,268	7,067	7,311	11,396	18,830	10,336

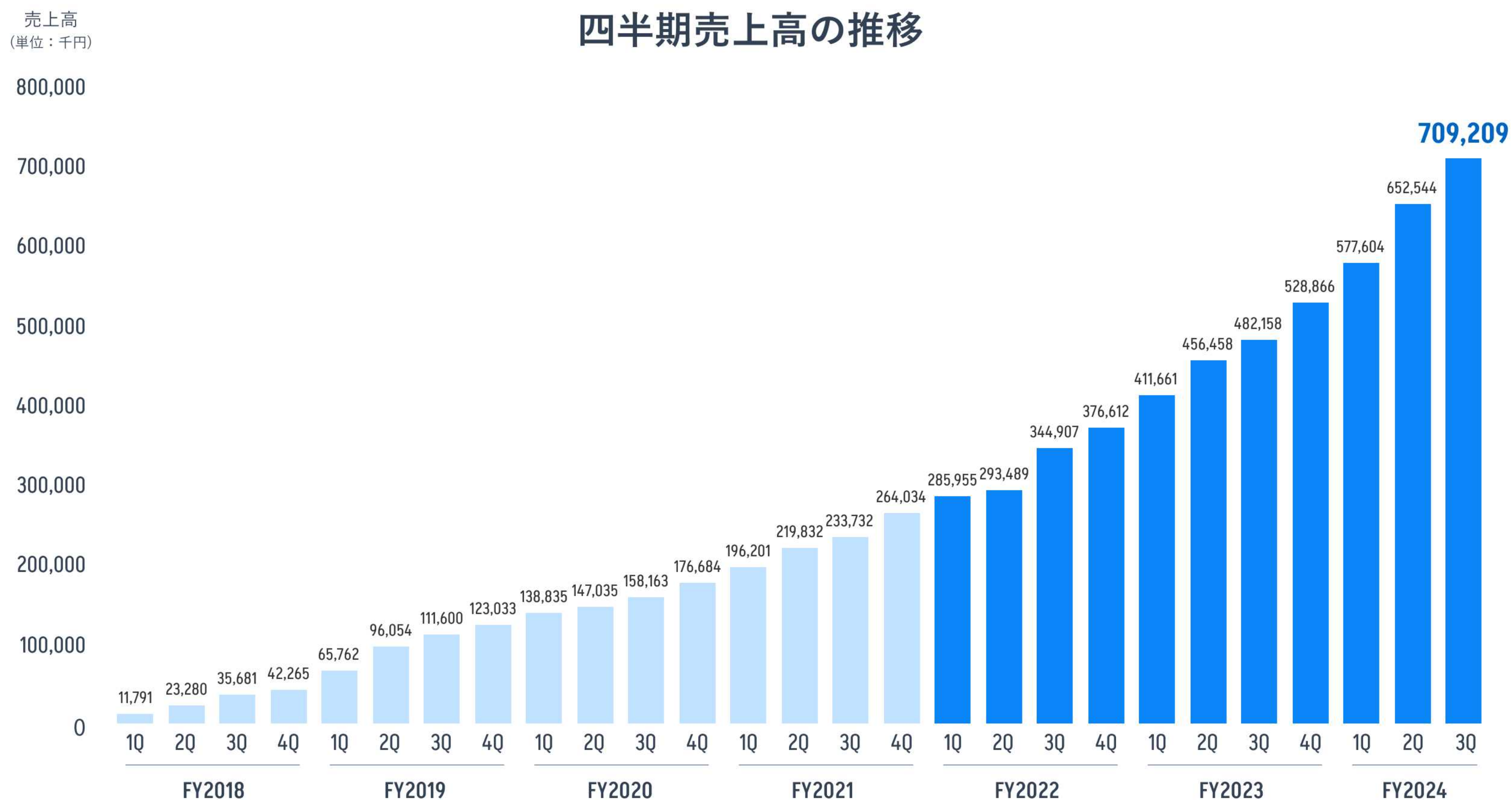
FANTS事業のストック収益

(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	13,167	13,318	12,927	11,886	12,051	12,958	12,856	13,147	13,235			
前期	12,026	11,378	11,171	12,174	12,857	12,332	12,738	12,621	13,039	13,084	13,185	13,583
前年比増加率(%)	9.5%	17.1%	15.7%	-2.4%	-6.3%	5.1%	0.9%	4.2%	1.5%			

FANTS事業のフロー収益

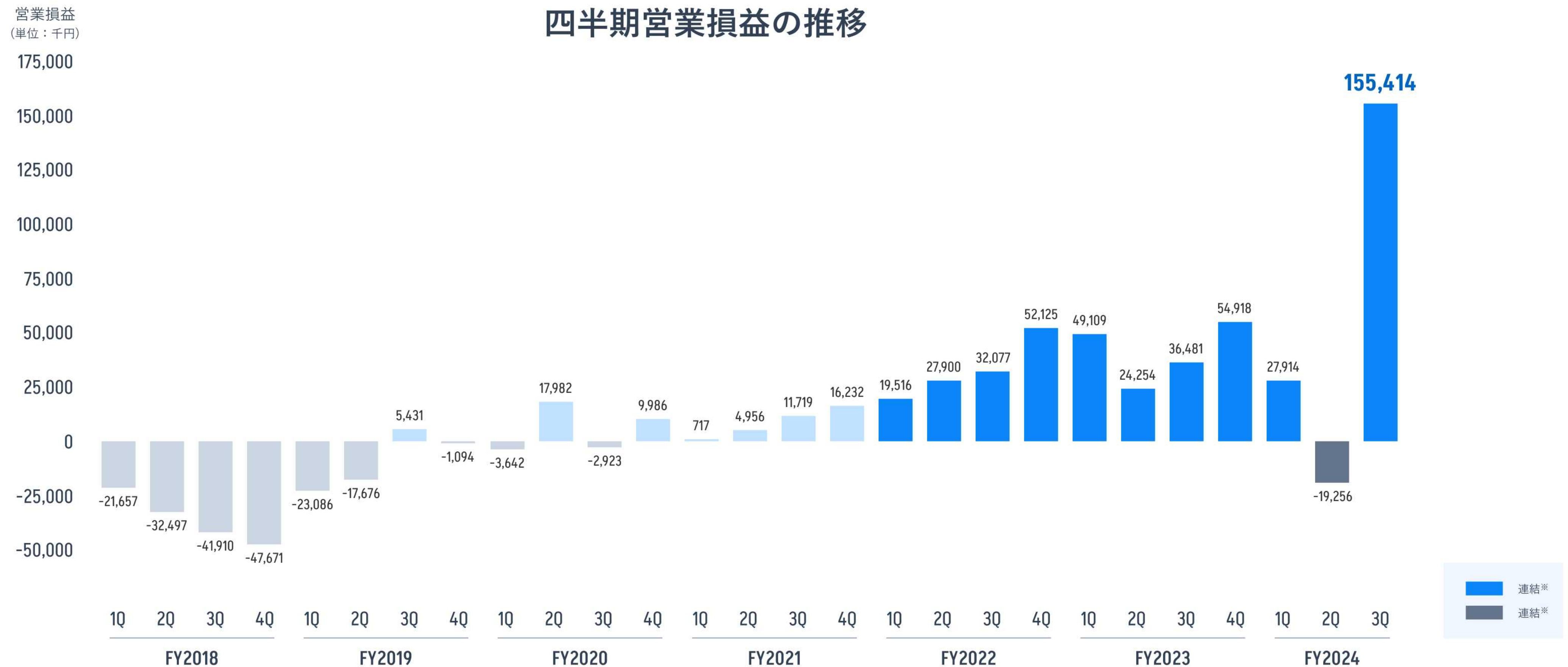
(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	5,494	8,120	9,828	11,966	13,675	16,916	15,772	9,946	16,195			
前期	8,533	5,890	2,180	8,379	9,960	10,156	3,859	2,540	8,613	4,803	3,450	2,737

売上高は、前四半期の勢いを保ち、計画を上回る増収ペースを継続。
 グループ全社での四半期連結売上高は7億円を突破。



※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアム

当四半期は、マス広告や大型展示会などが無かったため
四半期単位では過去最高の営業利益となった。



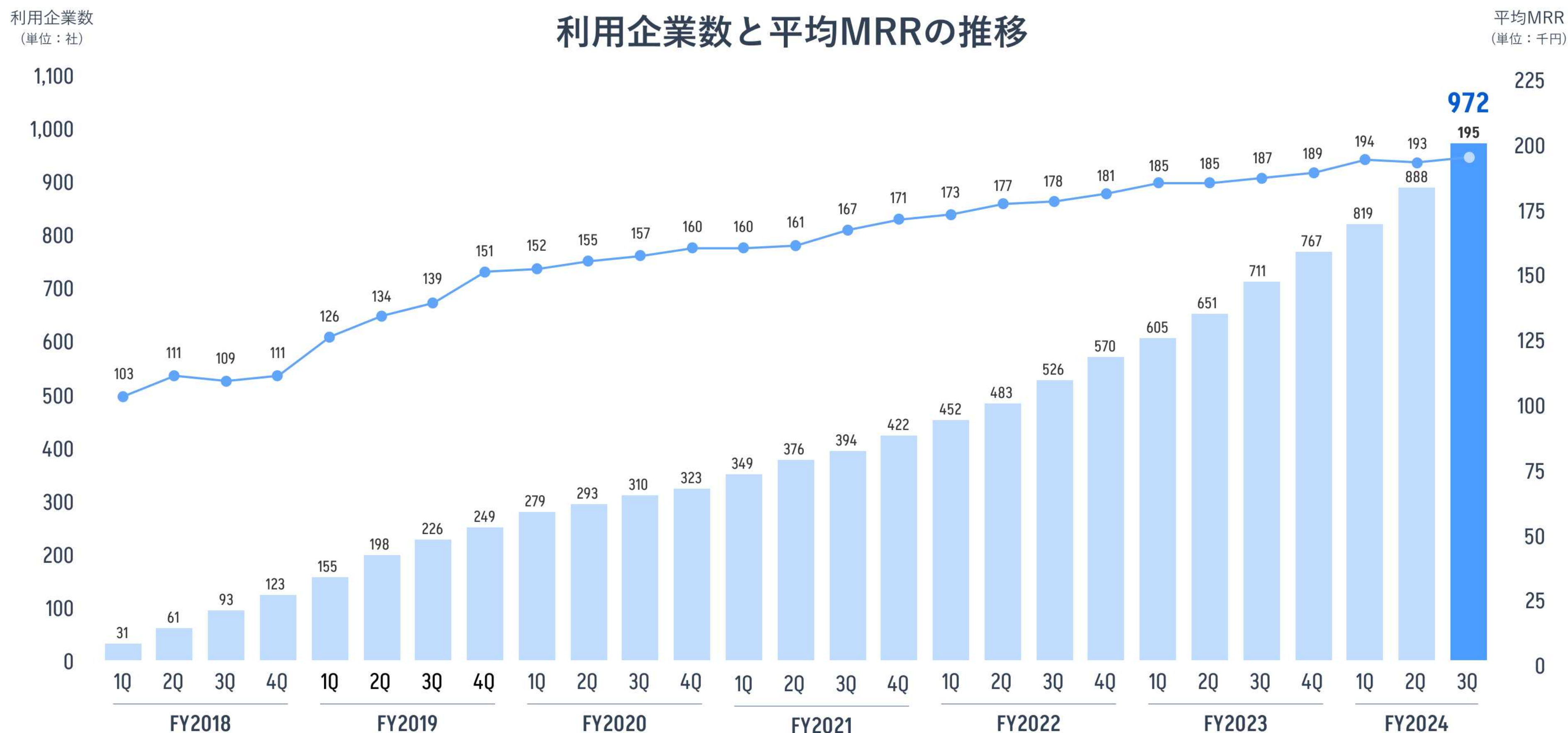
※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアム

金融機関とのアライアンス強化を目的とした借入を継続。
その上で、自己資本比率60%以上、流動比率240%以上の高い財務安全性を堅持。

(百万円)	2023/12期末	2024/12期 第3四半期末	増減額
流動資産	1,586	1,728	+142
固定資産	252	279	+27
資産合計	1,838	2,007	+169
流動負債	574	708	+134
固定負債	48	44	-4
負債合計	622	753	+130
株主資本	1,185	1,215	+30
純資産合計	1,215	1,254	+39
負債純資産合計	1,838	2,007	+169
自己資本比率	64.5%	60.5%	-4.0pt

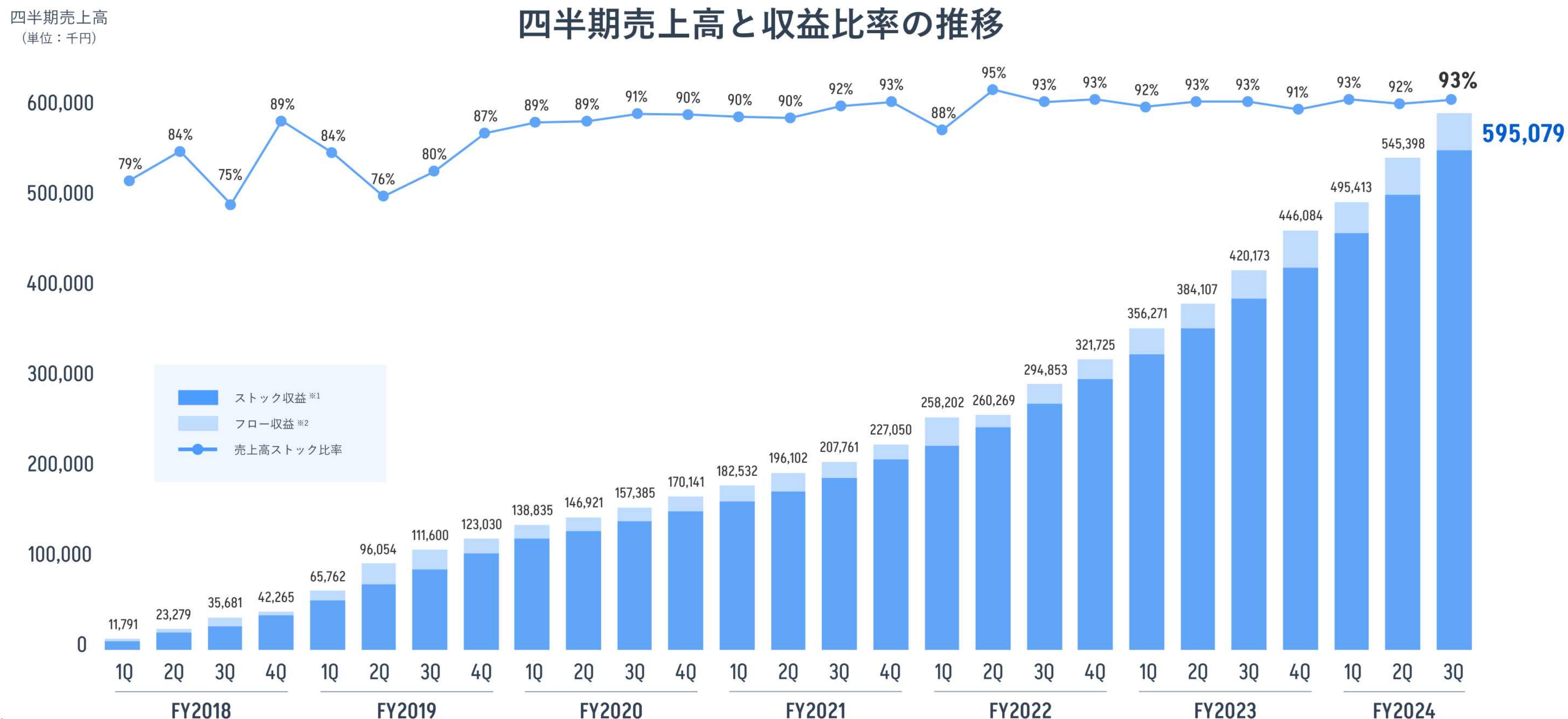
従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

利用企業数は前四半期比で84社増加。利用企業数1,000社突破目前。
 平均MRRは195千円で着地。200千円突破が射程圏内に。



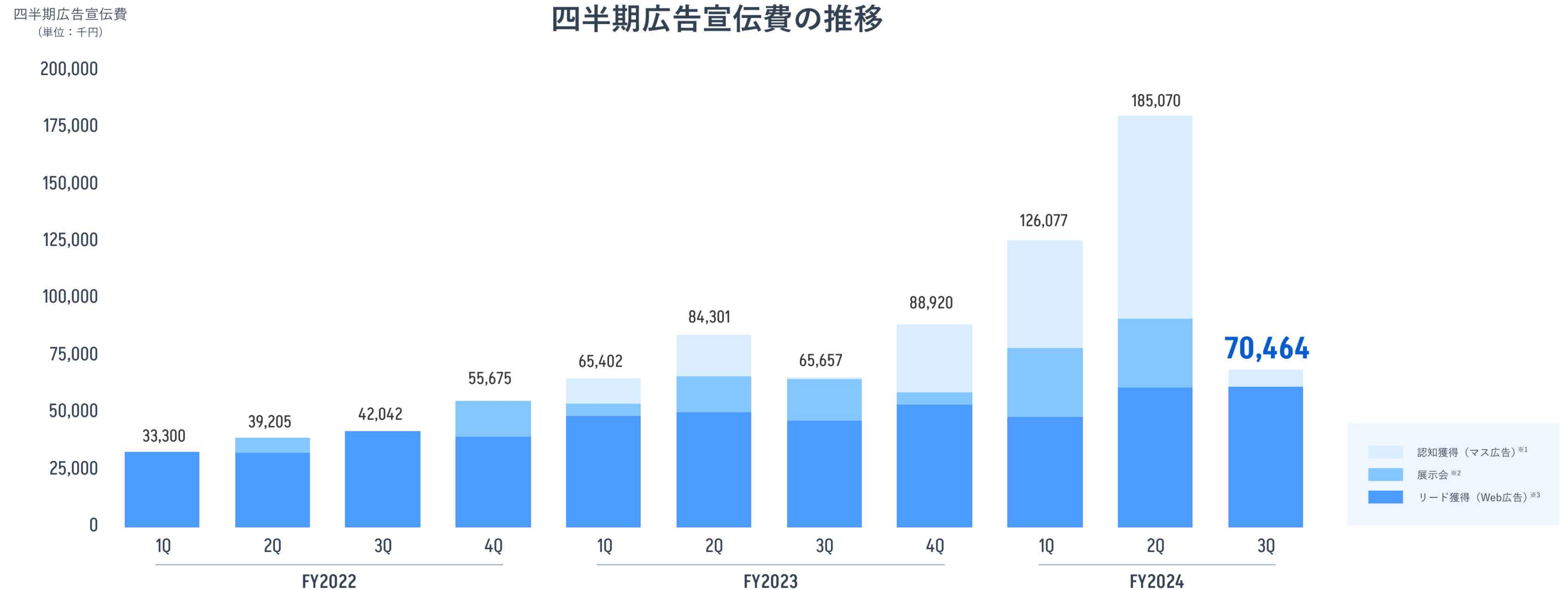
※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

ストック収益が着実な伸びを示し、盤石な収益構造を形成。
 今後も売上高ストック比率90%程度を目安に事業運営を継続。



※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）
 ※2：TUNAGの初期費用等

効率を重視したマーケティング活動を展開している影響で、
当四半期は一時的に投資が圧縮される結果となった。



※1：タクシー広告、テレビCM制作費等
 ※2：HR EXPOなどの大型展示会の出展費用等
 ※3：SNS広告、リスティング広告、ディスプレイ広告等

売上高の拡大に連動して、ユーザー数やサービス利用数などの各種KPIも順調に成長を継続している。



「TUNAGベネフィット」利用数が200万件突破

2023年10月の正式リリース後、企業ごとに独自の福利厚生コンテンツを追加できる『カスタムクーポン』機能の追加などの機能拡充を実施しながら、順調に福利厚生クーポンの発行枚数が伸長。リリースから約10ヶ月で利用数200万件を突破。今後、福利厚生の充実から従業員エンゲージメントの向上を支えるサービスとして、さらにクーポンメニューの追加掲載や、新規機能開発を進める。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000232.000023589.html>



「TUNAG」利用ユーザー数が100万人突破

労働組合向け「TUNAG for UNION」、物流企業向け「TUNAG for LOGISTICS」の好調、そして人的資本経営や働き方の多様化による社会全体の潮流の変化などが、ユーザー数の増加に大きく寄与。今後もTUNAGは、組織と人の「働きがい」や「エンゲージメント」の向上のために、組織課題の分析から施策実行まで一貫して支援するサービスとして、さらなる発展を目指す。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000238.000023589.html>

積極的な広報活動やマーケティング施策が着実に成果を上げ始めており 各種メディアへの露出が広がっている。

🎬 ビジネス映像メディア



PIVOT

離職率15%改善 組織づくりの秘訣 ※1

日本の労働人口の約半数がノンデスクワーカーだとされる。そのノンデスクワーカー領域での「TUNAG」を通じた組織づくりの内容や活用状況を公開。

📰 新聞

読売新聞

- ・東海けいざい 起業のチカラ (9月26日付 中C経面)

中部経済新聞

- ・テスト機能 (7月31日付)
- ・名古屋のIT企業 女性の活躍進む (8月3日付)
- ・情報アプリに「脳トレ」追加 (8月16日付)
- ・中部のエンゲージメント戦略 (9月17日付)

📖 情報誌

CLINIC BAMBOO

- ・できる開業医が活用している生産性を爆上げするアウトソーシング ※2

商工ジャーナル

- ・職場のコミュニケーション特集

🌐 WEBメディア

NIKKEI Financial

- ・「知らない社員」減らす イオンFS労組のSNS術 ※3
- ・役員の指導役、若手にひろぎん流の脱・上意下達 ※4

日経クロスウーマン

- ・「door to door」トヨタ勤務14年→スタートアップ 人事&DX部経て芽生えた思い

Bizhint

- ・褒めるだけでは社員の“やる気”を引き出せない。成長する組織、3つの本質

アスキースタートアップ

- ・従業員エンゲージメントを重視した社内SNSツール「TUNAG」を使ってみた

※1 : <https://www.youtube.com/watch?v=veABN9zMnxQ&t=160s>

※2 : <https://www.fujisan.co.jp/product/1281681146/b/2556827/>

※3 : <https://financial.nikkei.com/article/DGXZQOUB0521E0V01C24A0000000>

※4 : <https://financial.nikkei.com/article/DGXZQOUB052480V01C24A0000000>

直近はノンデスクワーカー向けの教育DX機能を強化。 テスト受験や業務の依頼、進捗確認が可能な「タスク機能」を新規開発。

社員やアルバイト等の新人教育関連業務をひとまとめに

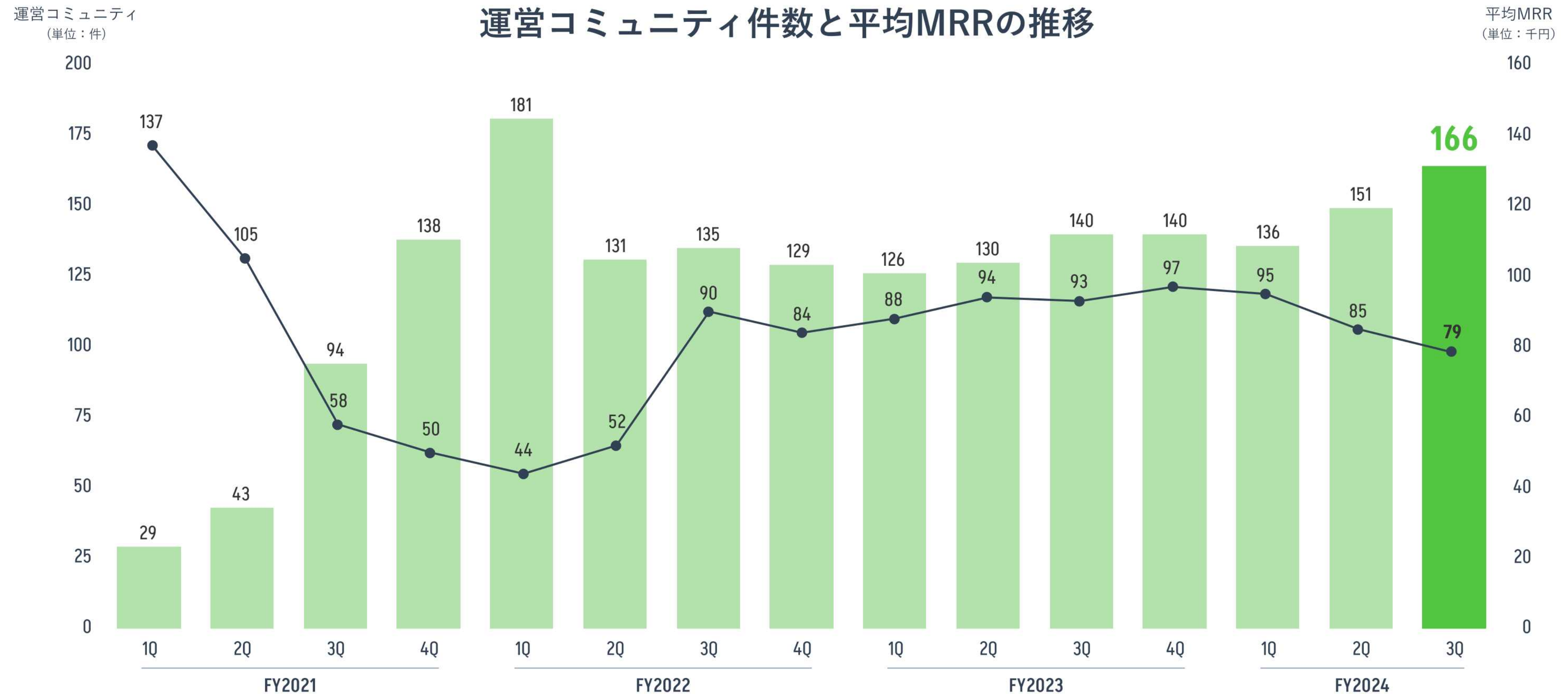
タスク機能リリース

現場のマネージャーや店長は、新入社員・アルバイトに対して確認すべきマニュアルやテストの受験など、各メンバーに必要な教育コンテンツを一つにまとめて実施依頼できるように。また、教育コンテンツの実施状況の確認やフォローアップまでTUNAG上で可能。



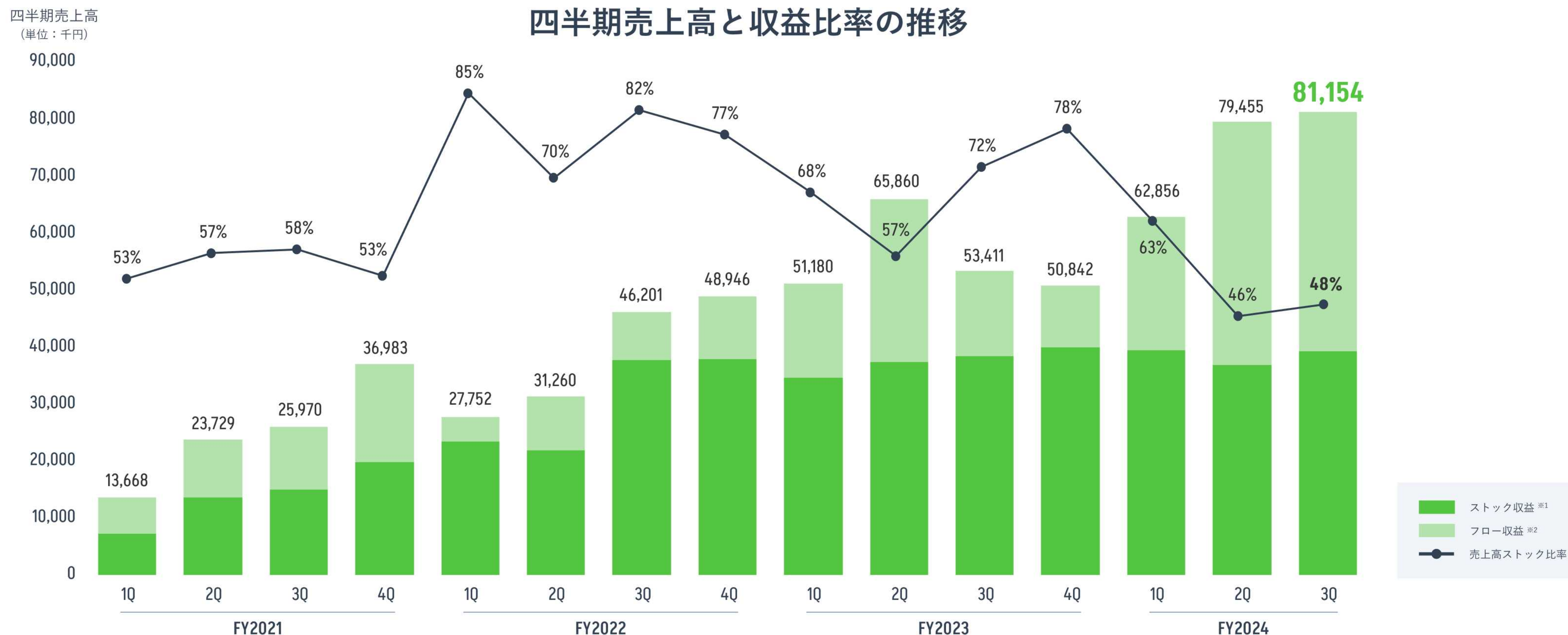
コミュニティ
エンゲージメント事業
(FANTS)

平均MRRは減少傾向にあるが、運営コミュニティ件数は増加基調を維持。



※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

ストック収益が2四半期ぶりのプラス成長に反転。 ストック収益とフロー収益の両輪で持続的な成長を追求する。



※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）

※2：FANTSの初期費用、イベント収益、プロモーションサイト制作費など

各種SNSで影響力を持つインフルエンサーによるコミュニティや収益性の高いスクール型コミュニティの新規立ち上げが加速。



『大人のスタイリングカレッジ』

インスタ、tiktok、LINE vroom合わせて23万人フォロワーを持つTVスタイリストりさ氏主宰のコミュニティ。ファッションノウハウやアイデアをスタイリストが解説。

<https://styling-college-salon.fants.jp/>



宮本佳実氏主宰『クラブヨシミスト』

宮本佳実氏が運営するオンラインサロン「クラブヨシミスト」を従来のWEBベースからリプレイスし、FANTSでリニューアルOPEN。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000009.000140975.html>



伊藤一樹氏主宰『縁 - en -』

書画家の伊藤一樹氏によるオンラインコミュニティをFANTS上で開設。書画が上達するような動画授業が閲覧できたり、課題提出も可能なスクール型コミュニティ。

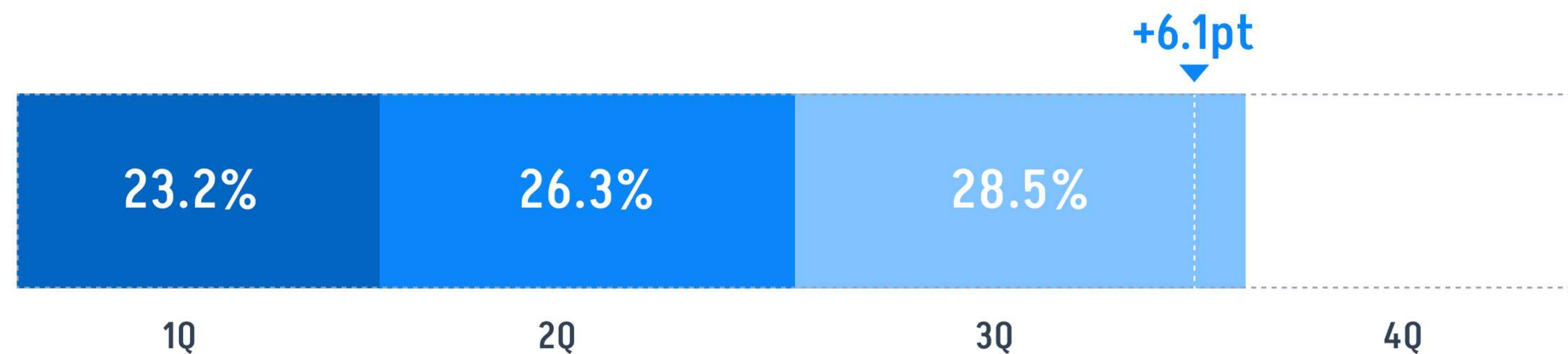
<https://itokazuki-salon.fants.jp/>

2024年12月期

業績見通し

当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。
 第3四半期までの予算進捗 78.0% は、昨年度の進捗 71.9% を上回るペース。

FY2024 通期業績見通し 2,485百万円



FY2023 通期業績 1,879百万円



※FY2024の進捗率は業績予想に対する進捗率、FY2023の進捗率は実績に対する進捗率

第3四半期までの累計実績は、各業績指標が計画を上回って進捗。
 期初の通期業績見通しの達成がほぼ確実となったため、本日付で計画の上方修正を開示。

(百万円)	FY2024（業績見通し）			FY2024（実績）			
	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	3Q実績	3Q累計	通期進捗率
売上高	1,136	1,349	2,485	1,230	709	1,939	78.0%
営業利益	-120	150	29	8	155	164	565.8%
経常利益	-119	147	28	9	155	165	590.6%
当期純利益	-119 _※	121 _※	2 _※	-19 _※	71 _※	51 _※	2558.2%

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

期初予想に対して、売上高は見込みを上回る成長を実現できているものの、開発投資に想定より苦戦したため、利益が大きく上振れる見込みとなっている。

(百万円)	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率	前期実績
売上高	2,485	2,600	115	+4.6%	1,879
営業利益	29	100	71	+244.8%	164
経常利益	28	100	72	+257.1%	162
親会社株主に帰属する 当期純利益	2 _※	50 _※	48 _※	+2,400.0% _※	125
1株あたり 当期純利益 (円)	0.23 _※	5.72 _※	5.49 _※	+2,380.0% _※	14.63

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

期末に、来年度を見据えた広告及び開発の先行投資を予定しているため、各段階利益については、やや不確実性の高い足元状況。

(百万円)	FY2023（参考情報）			FY2024（上方修正後の見通し）			FY2024（実績）			
	上期実績	下期実績	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	3Q実績	3Q累計	通期進捗率
売上高	868	1,011	1,879	1,230	1,370	2,600	1,230	709	1,939	74.6%
営業利益	73	91	164	8	92	100	8	155	164	164.1%
経常利益	72	90	162	9	91	100	9	155	165	165.4%
当期純利益	56	68	125	-19*	69*	50*	-19*	71*	51*	102.3%*

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

補足資料

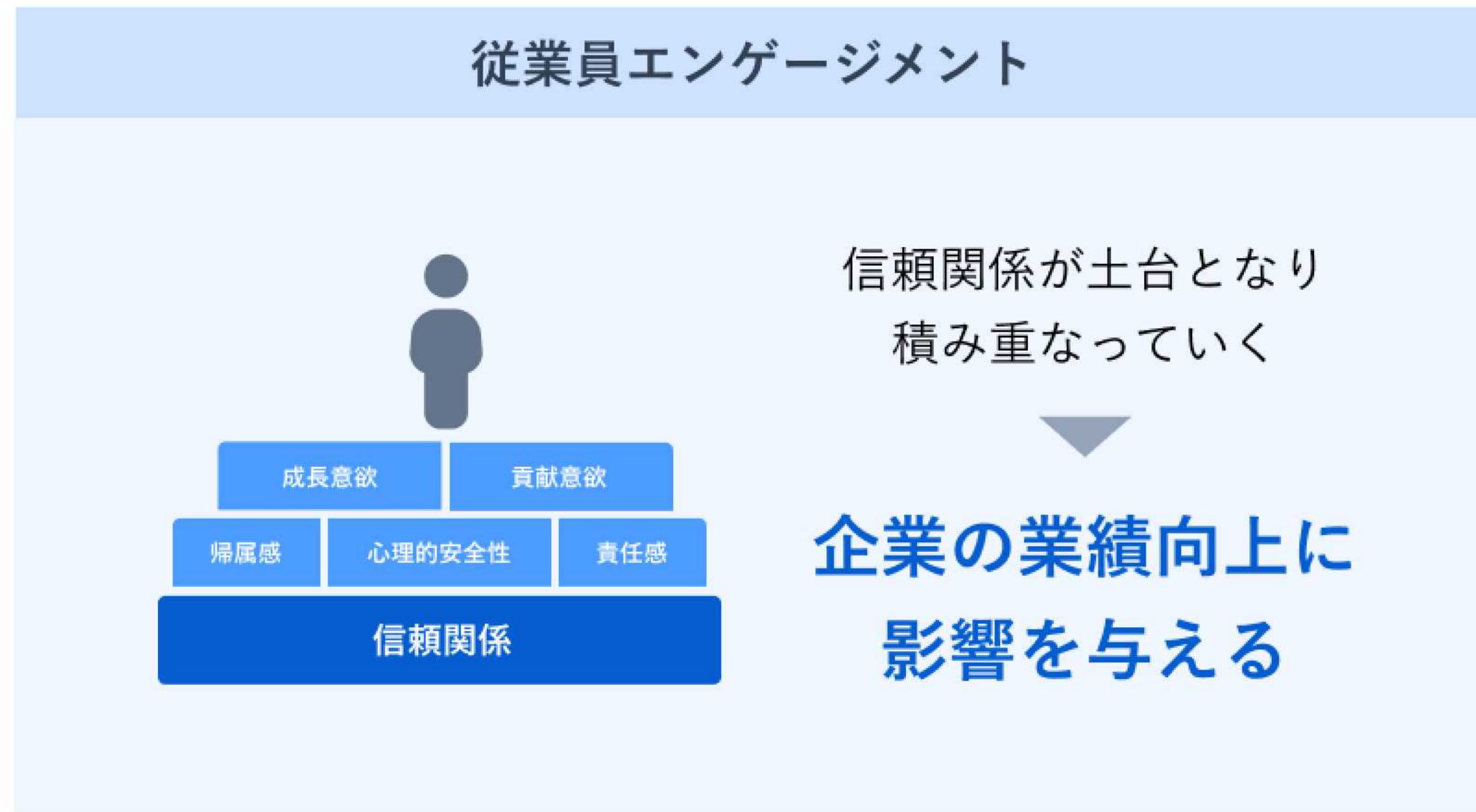
社名	株式会社スタメン
創業	2016年8月1日（設立：2016年1月29日）
所在地	東京本社：東京都千代田区神田錦町2-2-1 名古屋本社：名古屋市中村区下広井町1-14-8
代表者	大西 泰平
従業員数	123名（2024年9月末時点の連結正社員数）
事業内容	エンゲージメントプラットフォーム「TUNAG」の企画・開発・運営 クラウドセキュリティサービス「漏洩チェッカー」の企画・開発・運営
グループ会社 (連結対象)	株式会社スタジアム 株式会社STAGE

会社名	主要なサービス名	概要
 株式会社スタメン	 	<p>組織課題の改善に向けた施策の設計、分析画面を用いた改善活動まで、ワンストップで実施可能なプラットフォーム。</p> <p>人的ミスなど内部からの情報漏洩を防ぐために、社用PCの管理・監視を行い、管理工数の効率化、情報漏洩対策を支援するクラウドセキュリティサービス。</p>
 株式会社スタジアム (グループ会社)		<p>企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型コミュニティ運営プラットフォーム。</p>
 株式会社STAGE (グループ会社)		<p>エンゲージメントやカルチャーマッチを重視した、採用支援サービス。市場価値を高めるためのサポートや、入社後の定着フォローも実施。</p>

「会社と従業員」および「従業員同士」の相互信頼関係のこと。
欧米では広く浸透した概念であり、数年前から日本国内でも認知が進み、
経営の重要指標として注目が高まっている。



「ウィリス・タワーズワトソン」「ギャラップ」などの世界的コンサル会社の調査・研究により、「企業の業績向上」との相関関係の有無が明らかにされている。



従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



TUNAGは組織課題の改善に向けた施策の設計、プラットフォームを用いた実行、分析画面を用いた改善活動まで、ワンストップで実施可能。



組織課題に合わせた、
自社独自のエンゲージメント施策を設計



施策の効果を最大化するための
画面設計と機能



施策の運用状況や、
リアルタイムな組織状態を可視化

利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただくことで、安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



目下の重点施策であるエンタープライズ向けの営業強化や、販売パートナーの拡大、株式会社以外へのターゲット拡張などが形になってきており、顧客基盤も着々と広がっている。

大企業

(従業員数1,000名以上)



中規模企業

(従業員数100～999名)



少数精鋭企業

(従業員数～99名)





クローズドSNS

情報がリアルタイムに蓄積されていく、カスタマイズ性の高い社内SNS

- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



社内制度一覧

社内制度や福利厚生を一括で管理・運用できるプラットフォーム

- ・社内制度をカテゴリ毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



組織サーベイ

組織のエンゲージメントスコアを即時調査、データで組織状態を見える化する診断機能

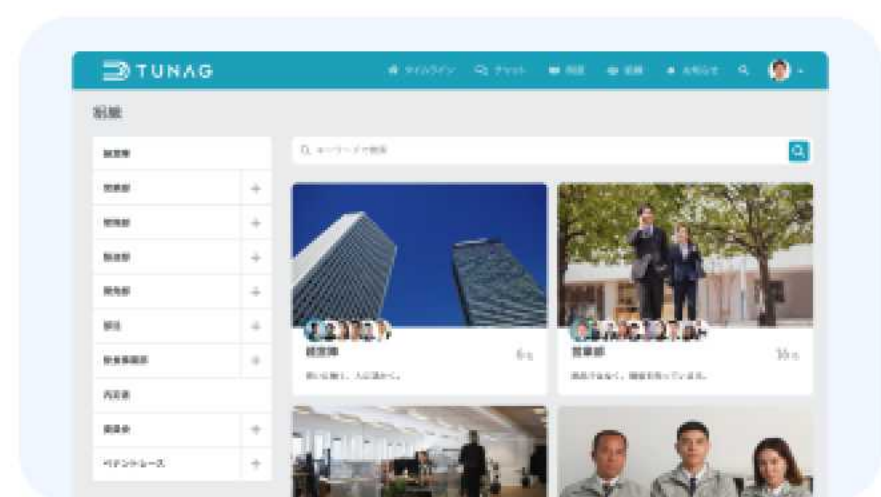
- ・部署や役職毎など、組織に合わせてセグメントした分析が可能
- ・経年比較や属性比較など、様々な角度から組織の状態変化を可視化
- ・診断結果に合わせて、TUNAG上で改善施策を設計・運用することが可能
- ・独自のカスタマイズ設問を追加することも可能



社内ポイント

制度に合わせて自在に設定し、柔軟なインセンティブ設計やゲーミフィケーションが可能なりワード機能

- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



組織一覧

社内の組織ツリーを一覧で見える化でき、社員のプロフィール情報も一括管理できる人材DB

- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一覧で管理でき、会社の全体像が見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



ビジネスチャット

情報セキュリティや組織ガバナンスに配慮した運用が可能なチャットコミュニケーション機能

- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



ワークフロー

申請・承認などの社内業務手続きを、部署や役職に合わせてスムーズに電子化する社内決裁機能

- ・社内制度毎に自由に柔軟な電子決裁の導入が可能
- ・決裁履歴は、検索機能でいつでも簡単に遡り、確認することができる
- ・決裁者不在時のスキップ処理や、部署単位の決裁フローなども簡単に設定
- ・スマートフォンには決裁依頼の通知が飛ぶので、やり取りもスムーズ

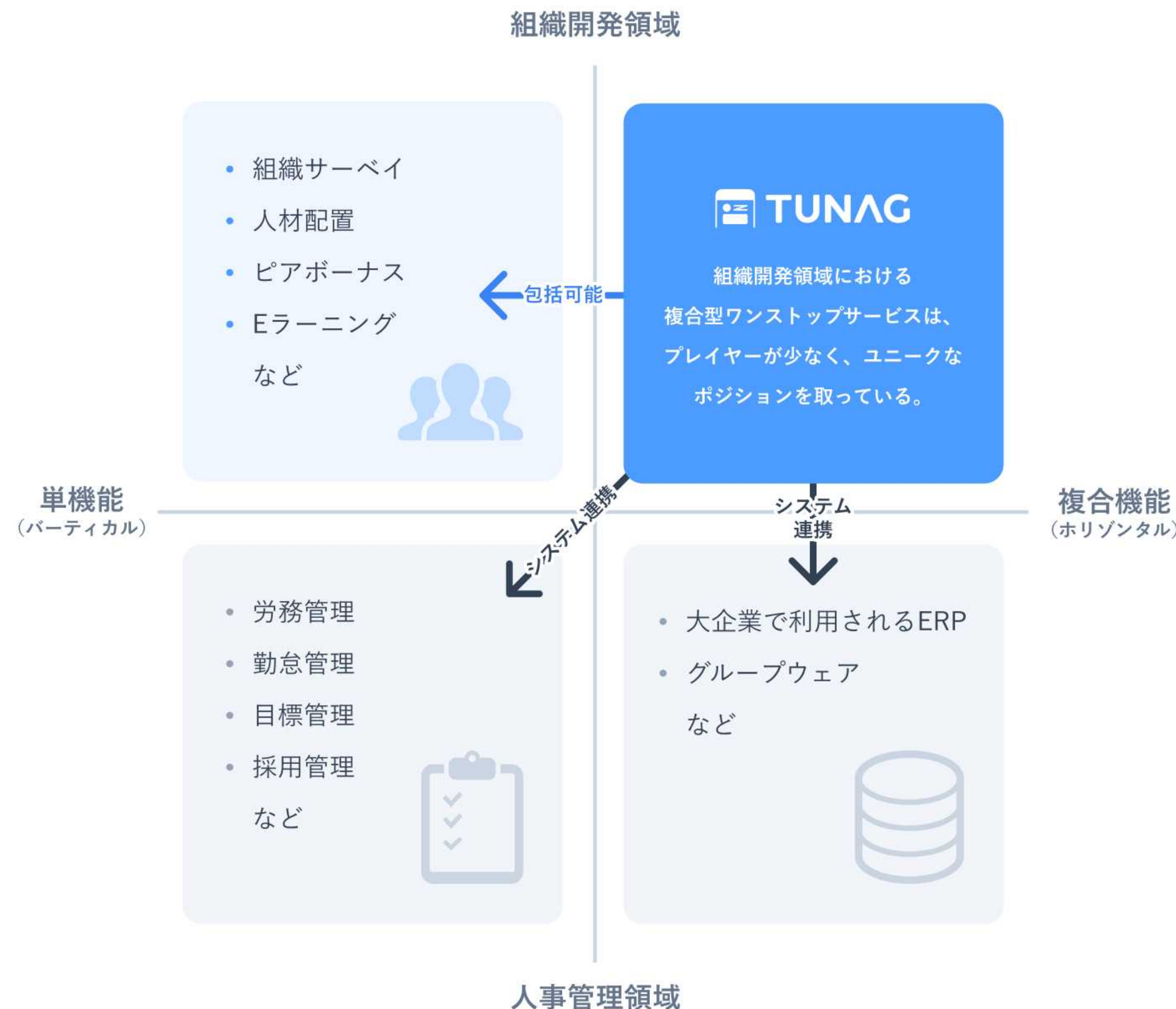


データ分析

社内の活性化状況や組織運営におけるアクションデータをワンタッチで確認できるダッシュボード機能

- ・ログイン率や制度利用率、コメント率といった各種指標が一目で確認可能
- ・日次、週次、月次など期間や、部署、役職でセグメントした分析も簡単
- ・エンゲージメント向上において重要な企業毎のヘルススコアも算出
- ・反響の大きい投稿やユーザーもランキング形式で把握ができる

市場創生期のマーケットでユニークなポジションを取っているため、
直接競合する他プロダクトが非常に少なく、かつ、
システム連携により既存ツールとバッティングせずに導入ができる。



HRテクノロジーサービスにおいて TUNAGが有する競争優位性

- 組織に属する全スタッフが活用する
- ユーザーが日常的にサービスにログインする
- 1日のうちに何度もサービスを利用する
- 1つのサービスで様々な使い方ができる
- 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善ができる
- 業種業態や規模を問わず、導入検討ができる
- 導入時に開発リソースが一切不要
- 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携ができる

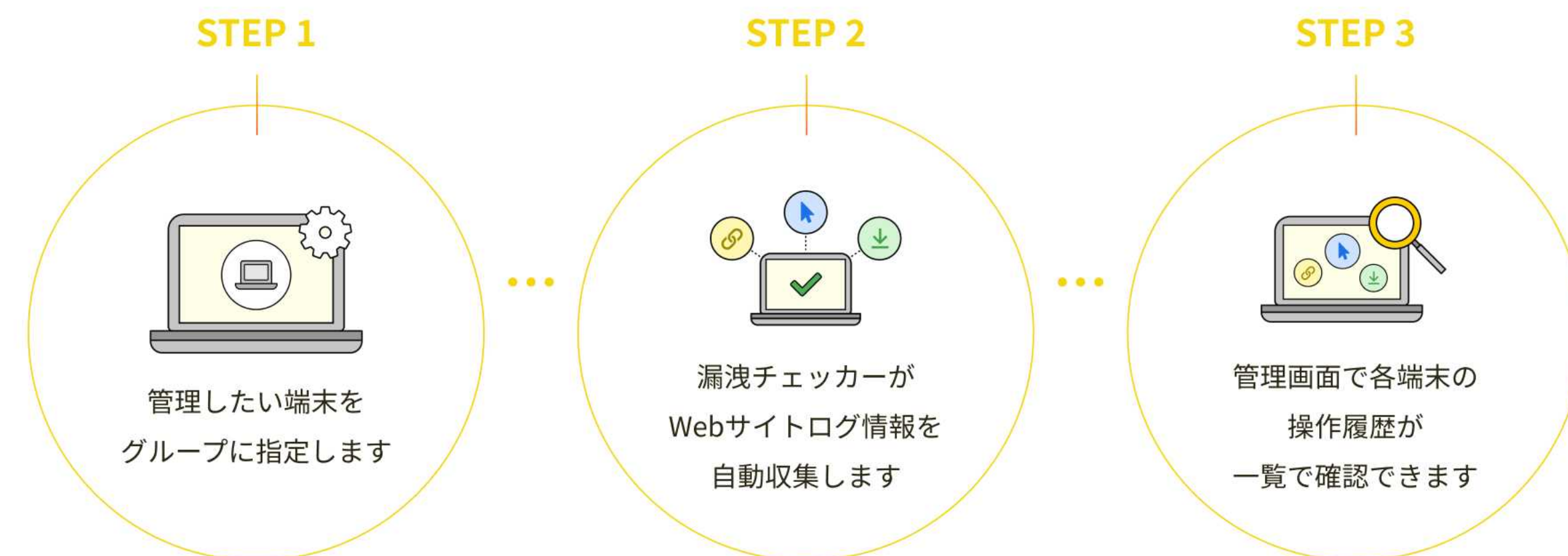
「漏洩チェッカー」は、社用PCの管理・監視により社内情報を効率的に管理することで、IT資産管理、情報漏洩対策、労務管理などをサポートするクラウドセキュリティサービス。

使いたい機能を必要な分だけ!

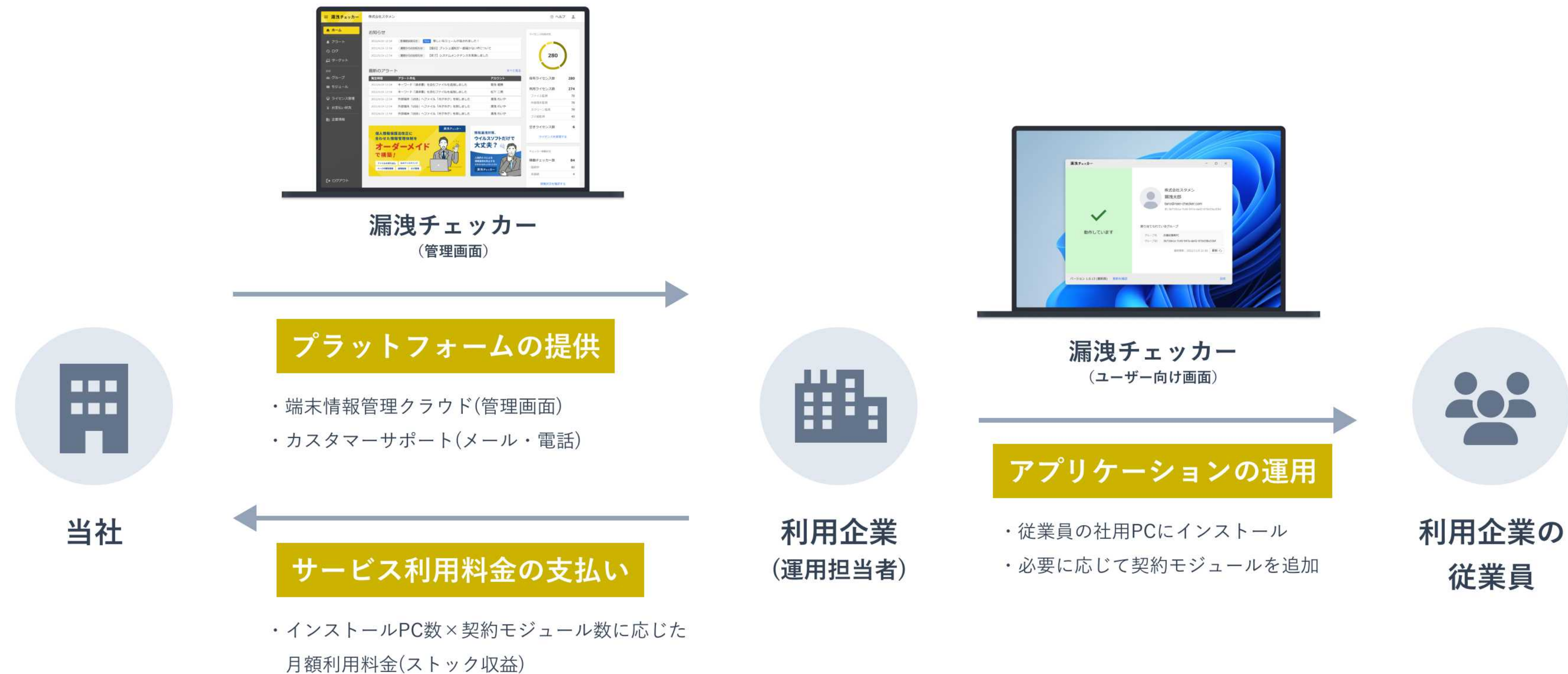
情報管理SaaS
漏洩チェッカー

- USBドライブ監視
- ハードウェア資産管理
- ソフトウェア資産管理
- スクリーン監視
- Web閲覧・操作監視
- ログオン&ログオフ監視

ご利用まで、わずか**3ステップ**



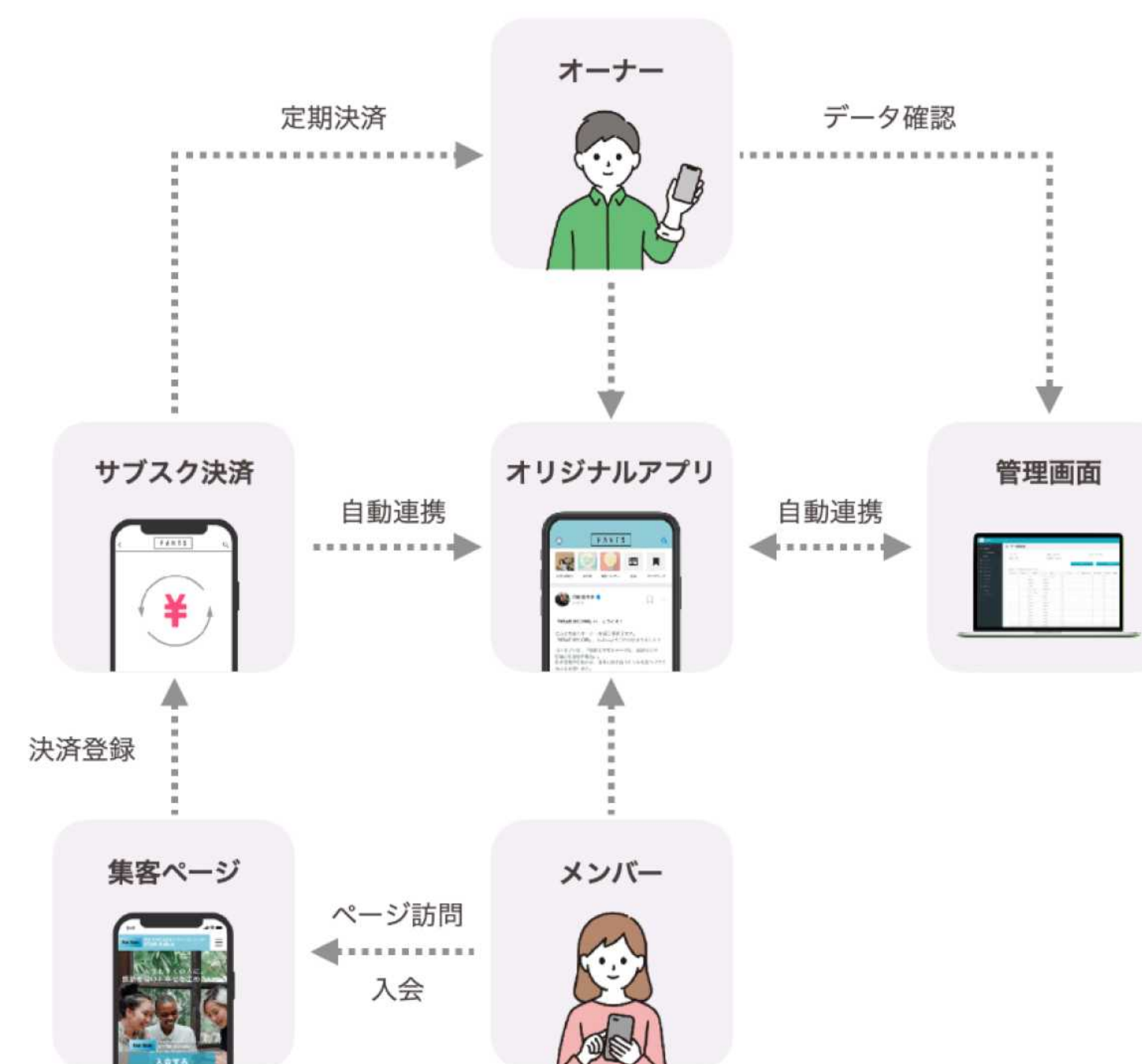
漏洩チェッカーをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型コミュニティ運営プラットフォーム。



コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供

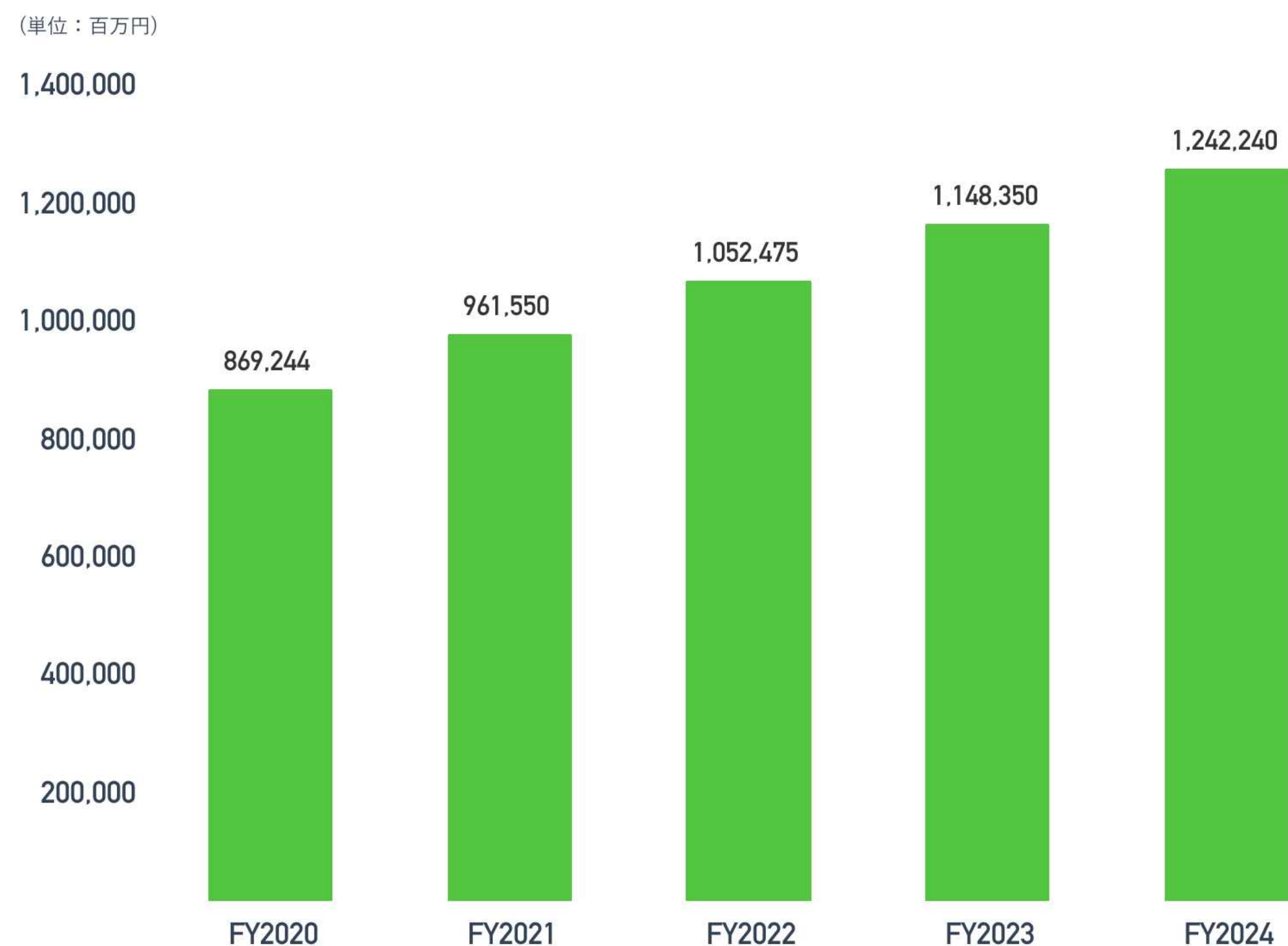


コミュニティが売り上げた運営収益から、
レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、
運営コミュニティ件数と会員総数が当社収益と連動する。

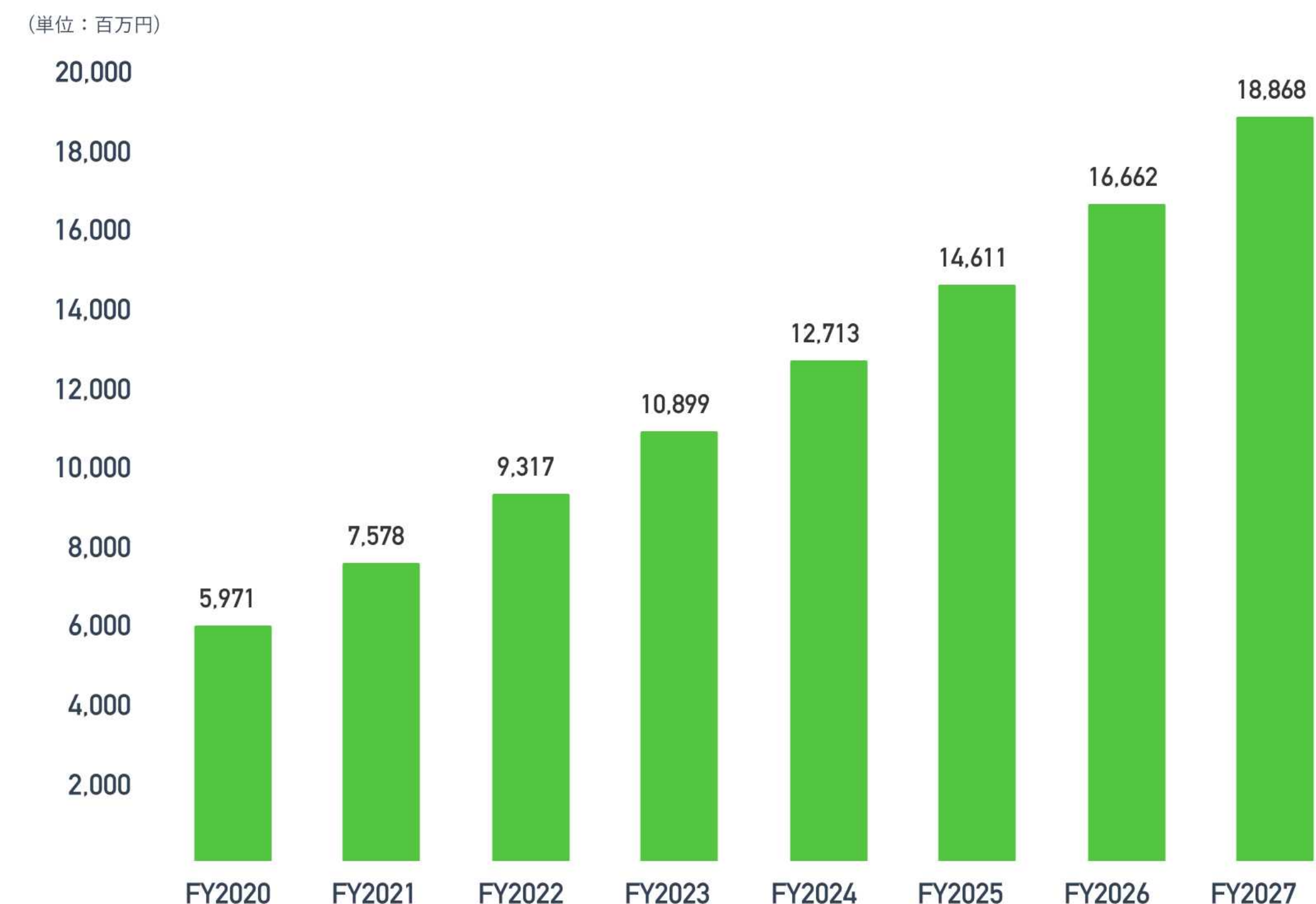


FANTSが対象とするサブスクサービスや、ソーシャルメディアマーケティングの市場は、いずれも高い成長性を示しており、事業の伸び代は非常に大きい。

サブスクリプションサービス国内市場規模予測



国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模予想



出所：矢野経済研究所「2022 サブスクリプション・定額サービス市場の実態と展望」

出所：サイバー・バズ/デジタルインファクト「2022年国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」

プロスポーツチーム、ミュージシャンやアーティスト、タレントや著名人、
レジャー施設、YouTuber、協同組合、スクールや習い事など、
幅広いカテゴリーでFANTSの運営コミュニティが拡大中。



田村 淳
『大人の小学校』



王林
『王林王国』



川崎ブレイブサンダース
『THUNDERS' CLUB HOUSE』



柴崎 春通
『ShibARTS』



えみ姉
『えみ姉の保健室』



フェローズ
『CREATORS COMPLEX』



石野 華鳳
『私の書道学校』



タカラッシュ
『謎解きの学校』



あわしまマリンパーク
『あわしまマリンエイド』



宮本 佳実
『クラブヨシミスト』



こども発達支援研究会
『こはスク』



英検®おかん
『おかんの学び直し英語部』

本資料に掲載する情報は、当社の財務情報、経営方針、経営指標等の提供を目的とし、細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。

本資料の掲載内容のうち、過去または現在の実事に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。また、今後の当社または当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

2018年12月期四半期会計期間及び2019年12月期四半期会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。

20XX年12月期を「FY20XX」と記載し、四半期会計期間については「1Q～4Q」と記載しております。

事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデートは、本決算後、2月頃を目処として開示を行う予定です。

(次回は、2025年2月に更新予定)

当資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。