



TechFirm

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

テックファームホールディングス株式会社

2022年9月

証券コード:3625

1. 会社紹介
2. 業績
3. 成長戦略
4. 2023年6月期業績見通し
5. Appendix

# 1. 会社紹介

## 2. 業績

## 3. 成長戦略

## 4. 2023年6月期業績見通し

## 5. Appendix

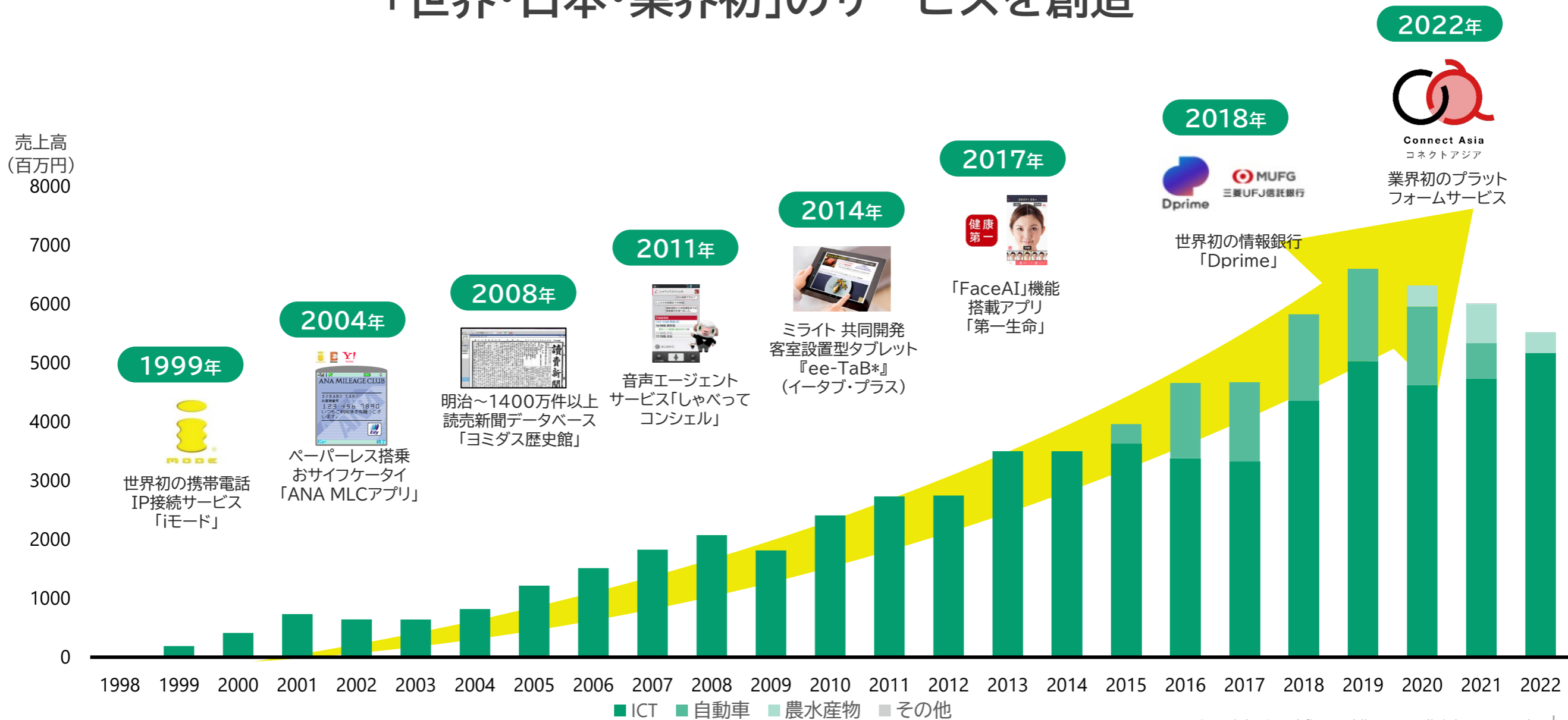
# 最先端テクノロジーと創造力で、 産業の変革をリードします。

テックファームグループは、最先端のテクノロジーと創造力で新たなサービスを世に送り出し、人々の生活の質を高めることに寄与してきました。

ITは社会の発展を牽引する重要な要素となり、その融通性や応用性は広がり続けています。長年に渡って様々なお客さまに寄り添い、変革を支えてきたテックファームグループだからこそその知見は、新たな利用者や適用先を生み出す場面において大きな力となります。

最先端を旨とするイノベーションパートナーから、産業や生活のあり方をガラリと変えるイノベーションパートナーへ。「ITの力を、社会に役立てる」という志を大切に、すべてのお客様の価値を高め、持続可能な社会を創造するために全力を尽くしてまいります。

# 最先端デジタル技術を活用し 「世界・日本・業界初」のサービスを創造



# テックファームホールディングス株式会社

資本金 : **1,000** 百万円  
連結社員数 : **269** 名

ICTソリューション事業



テックファーム株式会社  
(出資比率:100%)

資本金 : 100百万円  
社員数 : 232名

カジノ施設向け電子決済  
ソリューション事業



Prism Solutions Inc.  
(出資比率:100%)

資本金 : 3,088米ドル  
社員数 : 1名

農水産物輸出  
ソリューション事業



株式会社We Agri  
(出資比率:40.8%)

資本金 : 95百万円  
社員数 : 7名

人工知能・データサイエンス技術  
研究、開発



株式会社ギャラクシース  
(出資比率:34.0%)

資本金 : 2百万円  
社員数 : 8名

※非連結会社

リフォーム業向け業務支援  
ソリューション事業



株式会社SANKI TECH  
(出資比率:14.0%)

資本金 : 30百万円  
社員数 : 9名

※非連結会社

(資本金・社員数:2022年6月末現在)

ICTソリューション事業

# 未来の体験を今

最先端デジタル技術にデザイン力を掛け合わせ  
課題解決のための革新的モバイルサービスを創出



「ITに精通したプロフェッショナル集団」が  
DX、デジタル活用による課題解決を上流工程からワンストップで提供

サービスデザイン

サービス企画・設計  
要求定義

PoC開発・検証

UI/UXデザイン  
プロトタイプ開発  
技術検証

開発

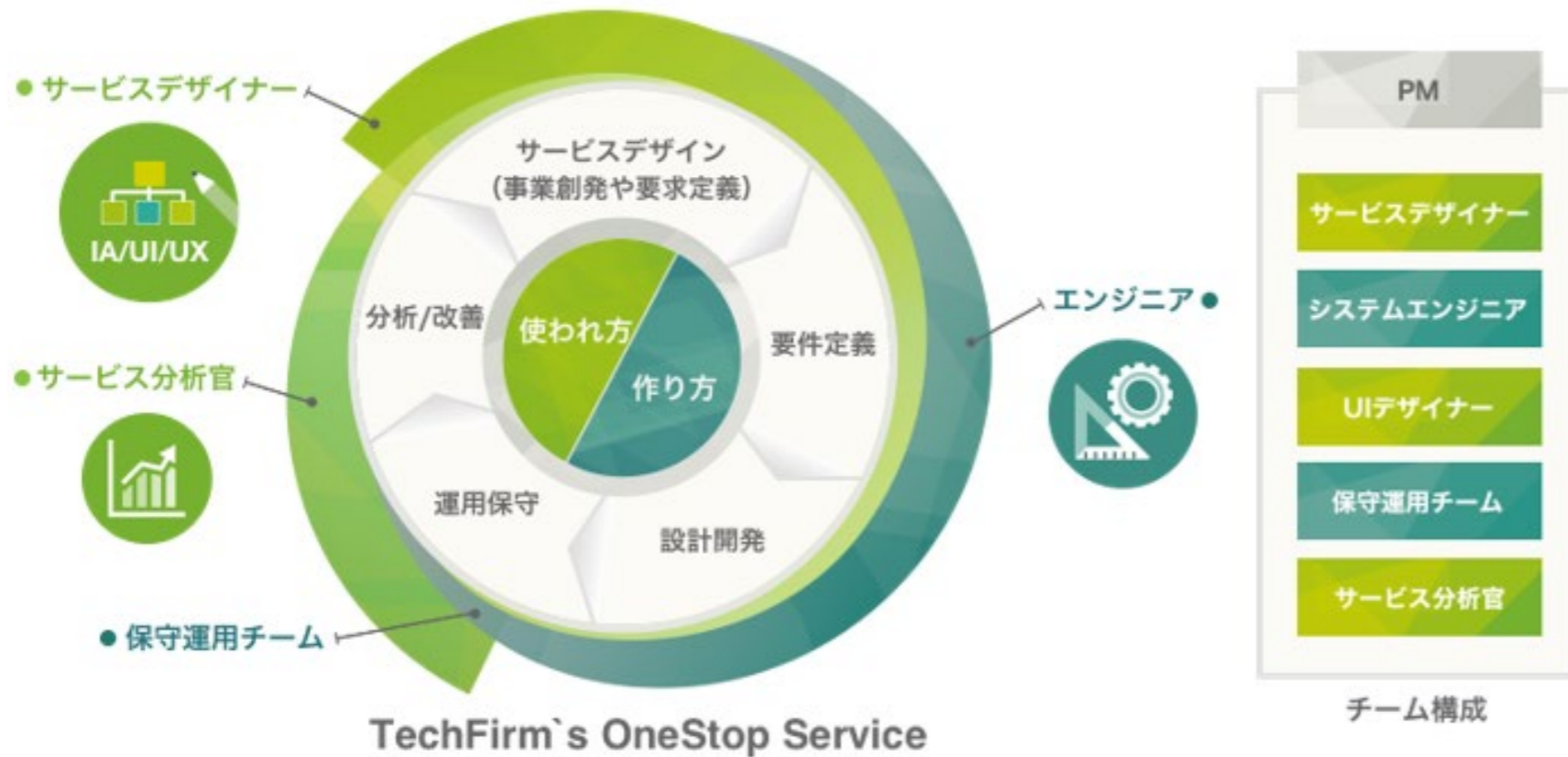
システム開発  
先端技術活用

グロースハック

データ活用・分析  
運用保守・追加開発



# サービスデザイン、要件定義、設計開発、運用保守など それぞれの分野のプロフェッショナルによるワンストップサービスを自社で確立



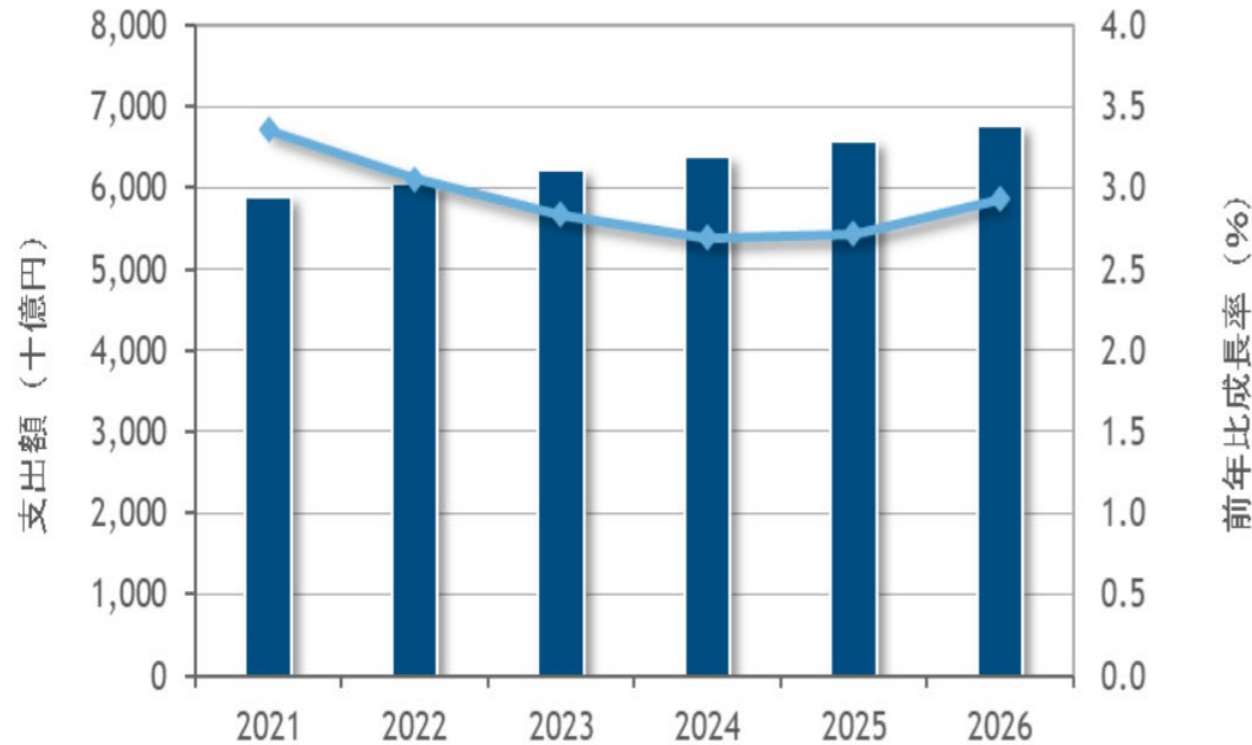
取引先9割以上が一次請け

プライムベンダーとして  
顧客ニーズをダイレクトに把握

大手Sierとは異なる  
独自ポジションを確立

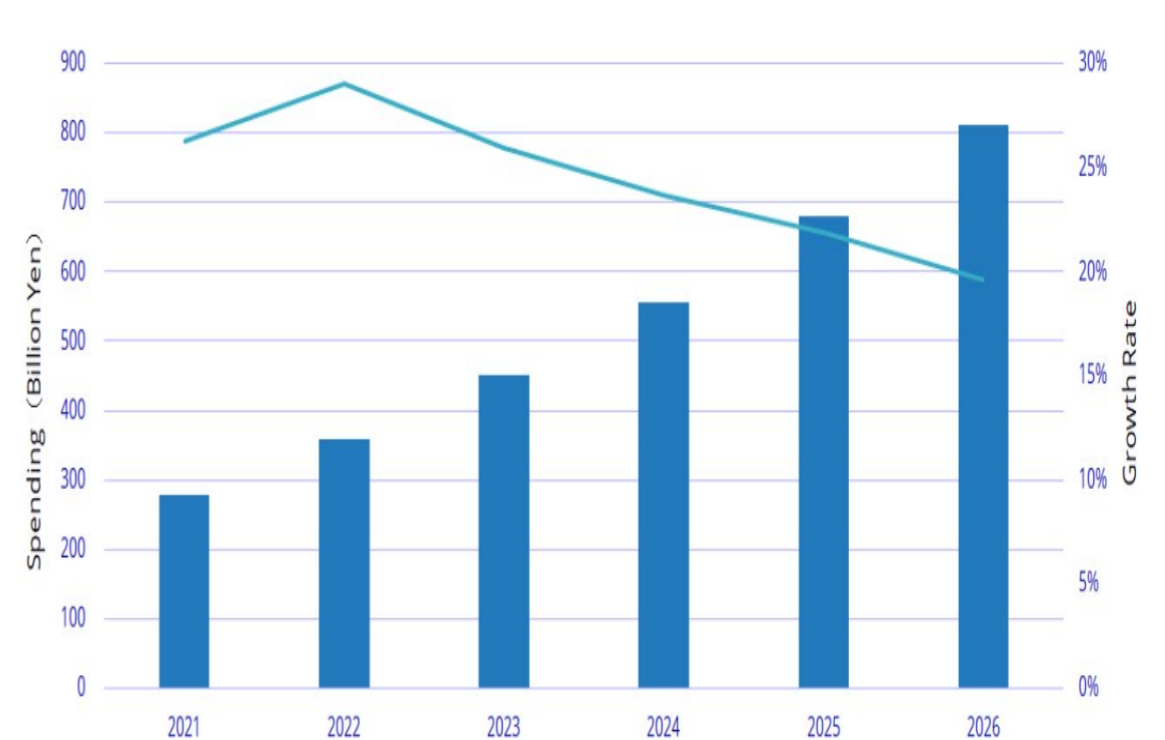
## 国内ITサービス市場、注力分野(AI)は拡大見込

国内ITサービス市場:支出額予測



出典: IDC Japan(株)、2022年9月プレスリリース  
棒グラフ:支出額、折れ線グラフ:年間平均成長率(CAGR)

国内AIシステム市場:支出額予測



出典: IDC Japan(株)、2022年5月プレスリリース  
棒グラフ:支出額、折れ線グラフ:年間平均成長率(CAGR)

農水産物輸出ソリューション事業

# 日本の再発見を加速する

日本の農産物や食文化を、  
最新のITと流通技術で世界と結びます





国内生産者、流通会社のアジアマーケット進出を  
容易にする日本初のデジタルプラットフォームを提供

2021年 農林水産物 輸出額(実績)

総額 **1.2** 兆円  
前年比25.6%増

2030年 目標

総額 **5.0** 兆円

約25万社  
生産者  
食品メーカー  
大卸・仲卸等

リアル店舗



ECサイト



We Agri Platform



データ活用  
データベースに  
基づいた価格設定・  
需要予測



業務効率化  
貿易書類作成  
自動化



物流ノウハウ  
最適な輸送ルート  
ダメージ率の  
最適管理

※ 出典:農林水産省「農林水産物輸出入概況(令和3年)」

## 輸出ターゲットとしてのシンガポールのポテンシャル

- 国民一人当たりのGDPは、日本を上回りアジアトップクラス
- 若い人口構成を持つ、多民族多宗教国家
- 世界トップクラスの生活水準を誇る都市国家

2020年 主要指標比較(香港 vs. シンガポール)

	香港	シンガポール	差異
面積	1,110平方キロメートル	720平方キロメートル	65%
人口	747万人	569万人	76%
GDP(名目)	2兆7,107億香港ドル	4,691億シンガポールドル	
為替レート	13.8	77.4	
GDP(単位:億円)	374,077	363,083	97%
一人当たりGDP	36万2,310香港ドル	82,503シンガポールドル	
一人当たりGDP (単位:円)	4,999,878	6,385,732	128%
日本産農林水産物輸出額	2,060億円	295億円	14%

2021年 農林水産物 輸出実績(上位20か国+EU)

順位	輸出先国	輸出額 (億円)	前年比 (%)	構成比 (%)	輸出額内訳 (億円)		
					農産物	林産物	水産物
1	中華人民共和国	2,223	+ 35.2	19.1	1,395	239	590
2	香港	2,190	+ 6.0	18.8	1,505	18	668
3	アメリカ合衆国	1,683	+ 41.2	14.5	1,196	64	423
4	台湾	1,245	+ 26.9	10.7	943	34	268
5	ベトナム	585	+ 9.4	5.0	393	8	184
6	大韓民国	527	+ 26.9	4.5	305	45	176
7	タイ	441	+ 9.5	3.8	228	7	205
8	シンガポール	409	+ 38.0	3.5	343	5	60
9	オーストラリア	230	+ 39.1	2.0	203	2	25
10	フィリピン	207	+ 34.5	1.8	75	108	24
11	オランダ	195	+ 37.0	1.7	139	4	52
12	カンボジア	195	+ 83.6	1.7	193	0	1
13	マレーシア	175	+ 43.5	1.5	143	3	29
14	カナダ	142	+ 29.8	1.2	111	4	27
15	フランス	127	+ 64.8	1.1	116	2	8
16	ドイツ	115	+ 54.2	1.0	102	3	10
17	インドネシア	109	+ 38.7	0.9	79	7	23
18	英国	72	+ 29.6	0.6	63	2	8
19	ロシア	61	▲ 9.7	0.5	52	0	9
20	アラブ首長国連邦	57	+ 60.4	0.5	47	1	9
-	EU	629	+ 43.8	5.4	518	16	94
-	世界	11,626	+ 25.6	100.0	8,041	570	3,015
-	少額貨物	756	+ 25.3	-	-	-	-
-	世界 (少額貨物等含む)	12,382	+ 25.6	-	-	-	-

※ 出典:農林水産省「農林水産物輸出入概況(令和3年)」

出典:外務省公表資料、農林水産省「2020年水産物・食品の輸出額」より当社作成

## WeAgri 海外販路開拓支援サービス『コネクトアジア』とは？


こんな理由で  
輸出を諦めて  
いませんか？



販路開拓の手段がない



輸出事業に  
対応できる人材不足



現地法律や  
商習慣情報がわからない




自社で物流を  
組むことができない



十分な予算が  
準備できていない

IT×流通ノウハウのマーケティング・流通プラットフォームを展開



現地原材料産地規制確認  
必要書類確認  
英語ラベル表示情報作成



貿易事務  
取引代行



商品輸送  
総合物流



現地小売店・EC販売  
マーケティング  
ブランディング



売り場  
メンテナンス  
バイヤー提案



エンドユーザーの反応  
需要のフィードバック

サービスの競合優位性	一般的な商談会	 <b>海外販路開拓支援サービス</b>
1. 販売先の開拓	商談会/展示会における営業努力 事前に見込むことは不可能	リアル店舗の常設棚にてテスト販売 会員20万人+飲食店向けのECにも
2. コスト	150万円~200万円	月額6万円×6か月（別途初期費用30万円）
3. 継続的な商品販売	営業の成果次第 常設ルートを作ることの難しさ	テスト販売状況が良好であれば、 常設の販売チャネルへ
4. 海外販売向け人材	外国語含めて自社にて育成 SNSマーケティングも自社で運営	We Agriの現地スタッフが代行 オプションでSNSマーケティングも
5. 現地法規制・商習慣の情報	現地輸入規制の材料や産地、 文化的なタブー等を自社で確認	既存の流通網におけるITシステム及び データベースにてフィルター
6. 物流インフラ	国際便の確保、英文貿易書類、 通関手続きも自社手配。高コスト。	既存流通の輸出コンテナを活用し低コスト。 現地配送も可能。
7. 価格競争力・着荷販売状況	高い物流費と商品ダメージリスク 卸先の販売価格や展示方法が不明	低コスト物流と想定ダメージ率あり 着荷状態と販売状況の見える化
8. 実施期間	3日間~5日間	半年間

1. 会社紹介

2. 業績

3. 成長戦略

4. 2023年6月期業績見通し

5. Appendix



- ICTで複数の大型案件が寄与し、売上高は期初予想を超えて着地、(株)EBE影響除けば過去最高
- メディア・エンタメ開発案件で受注損失引当金183百万を計上、プロジェクト管理体制強化へ向けた投資を進め減益

単位:百万円

項目	21/6期 実績	22/6期 実績	前期比 増減額 (%)	期初予想	期初予想比 増減額 (%)	EBE影 響除く 21/6期
売上高	6,003	<b>5,519</b>	△484 (△8.1)	5,000~5,500	19~519 (0.3~10.4)	5,378
営業利益	177	<b>△237</b>	△415 (-)	250~300	△487~△537 (-)	286
経常利益	214	<b>△206</b>	△420 (-)	250~300	△456~△506 (-)	323
当期純利益	△538	<b>△168</b>	369 (-)	120~160	△288~△328 (-)	99
EBITDA	227	<b>△215</b>	△442 (-)	269~319	△484~△534 (-)	313

※ (株)EBEは21/6期2Qより連結除外(21/6期2Qまでの実績含む)

- ICTはメディア・エンタメの大型案件が前期に続き伸長、物流分野などの新規案件も増加
- 農水産は収益認識会計基準適用による影響△389百万円、実質的な売上高は増加

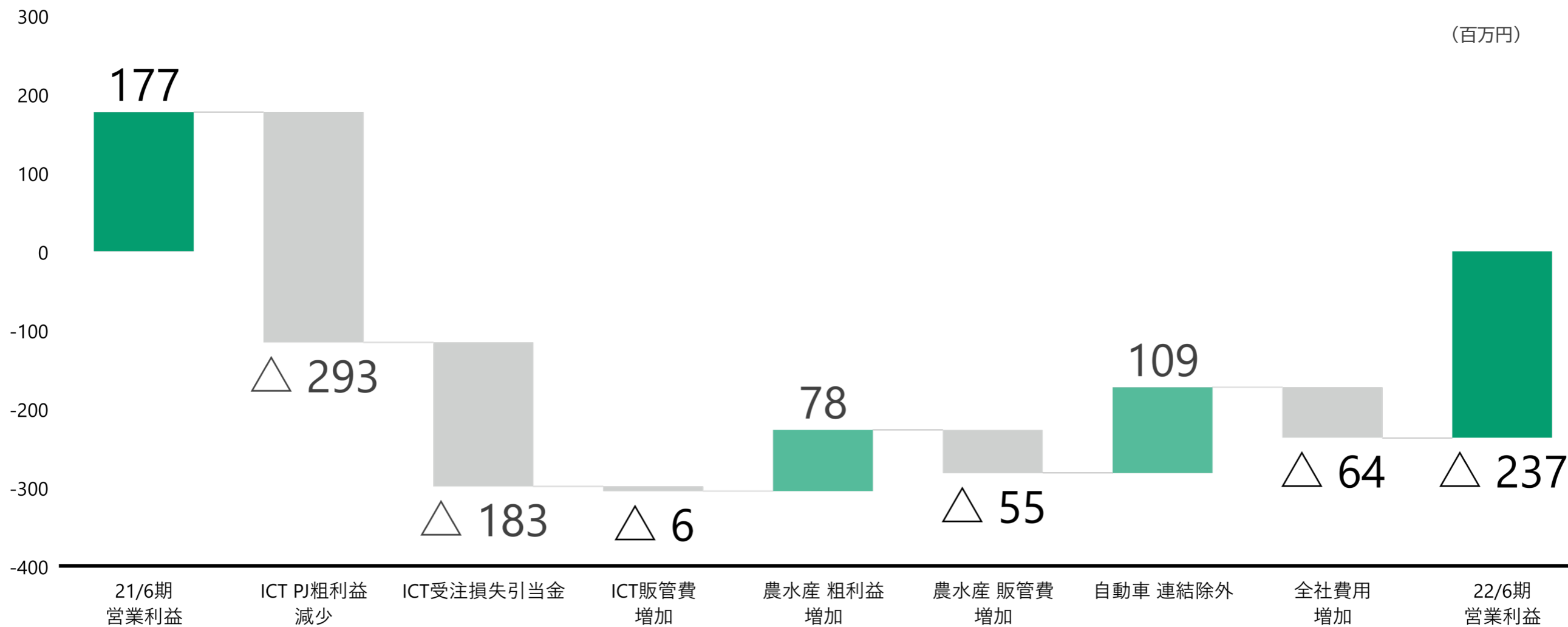
単位:百万円

	21/6期		22/6期		前期比増減額 (%)
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	
ICTソリューション事業	4,769	79.5	<b>5,167</b>	<b>93.6</b>	398 (8.3)
農水産物輸出ソリューション事業	662 ※1	11.0	<b>351</b>	<b>6.4</b>	△311 (△46.9)
自動車アフターマーケット事業	625 ※2	10.4	-	-	△625 (-)
調整	△54	△0.9	-	-	54 (-)
合計	6,003	100.0	<b>5,519</b>	<b>100.0</b>	△484 (△8.1)

※1 (株)We Agrilは決算期変更により15か月の変則決算(2020年4月から2021年6月)

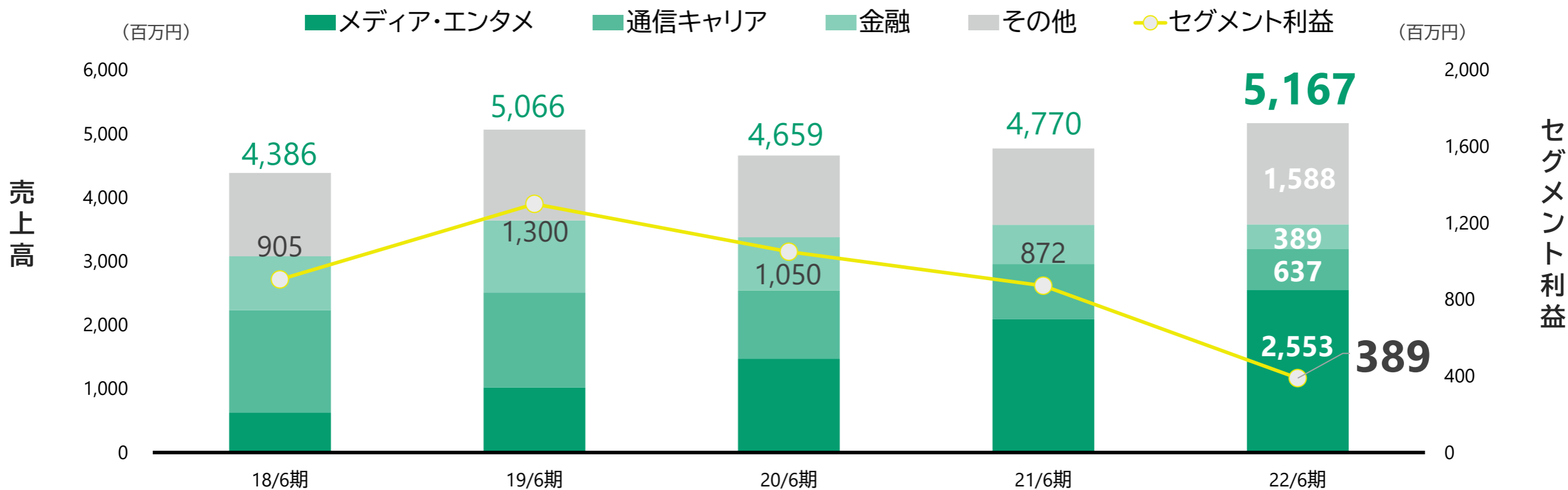
※2 自動車アフターマーケット事業は(株)EBE連結除外により21/6期2Qまで

- ICT 【PJ粗利益減】 大型案件に対応できるノウハウ蓄積、開発体制強化への構築費用増加  
 【受注損失引当金】 メディア・エンタメ向け開発の仕様調整長期化、パートナー増員によるコスト増
- 農水産 【粗利益増加】 案件、商材ごとの採算を重視し、粗利益は改善傾向



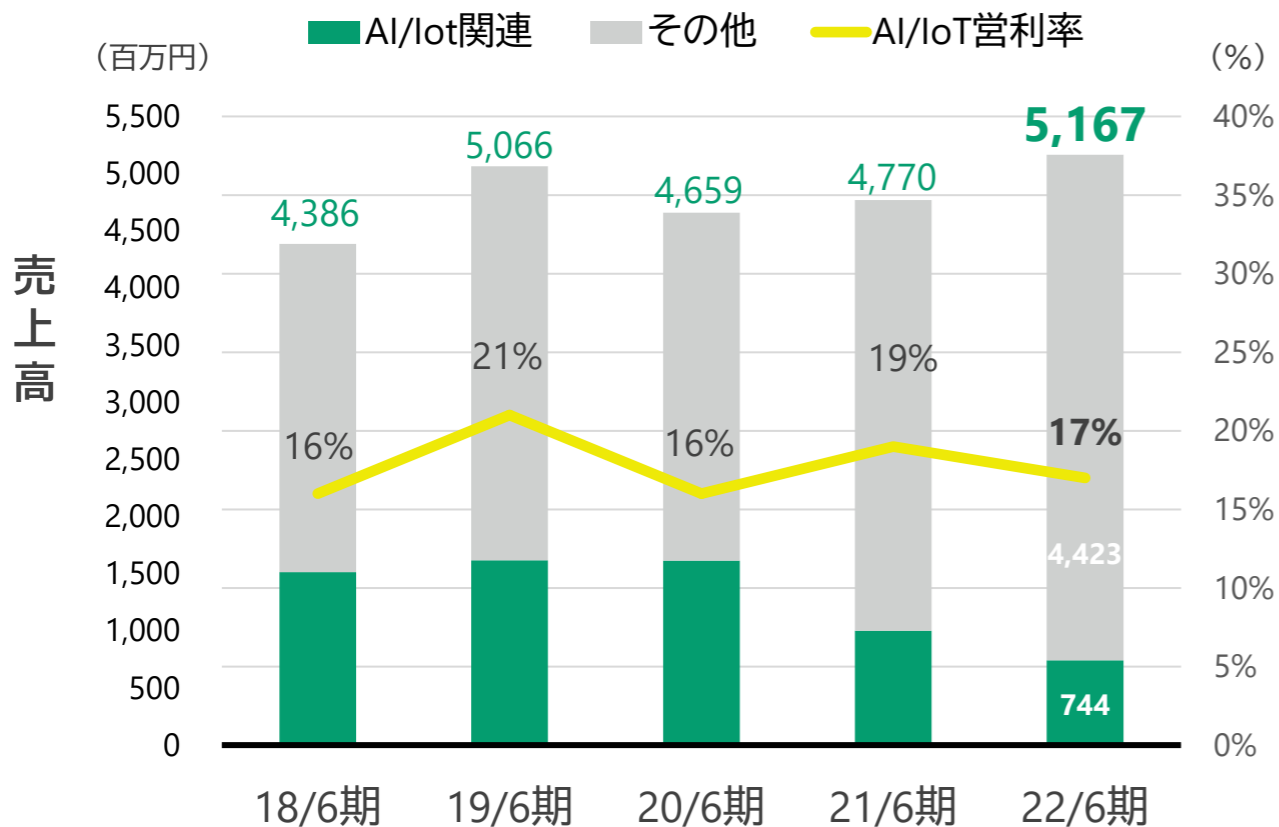
- メディア・エンタメは引き続き順調に伸長、通信キャリア、金融の減少を吸収し過去最高売上高
- 大型案件へ対応するための開発ノウハウ蓄積、パートナー含めた体制強化への費用増加により利益は減少

### 売上高・セグメント利益の推移

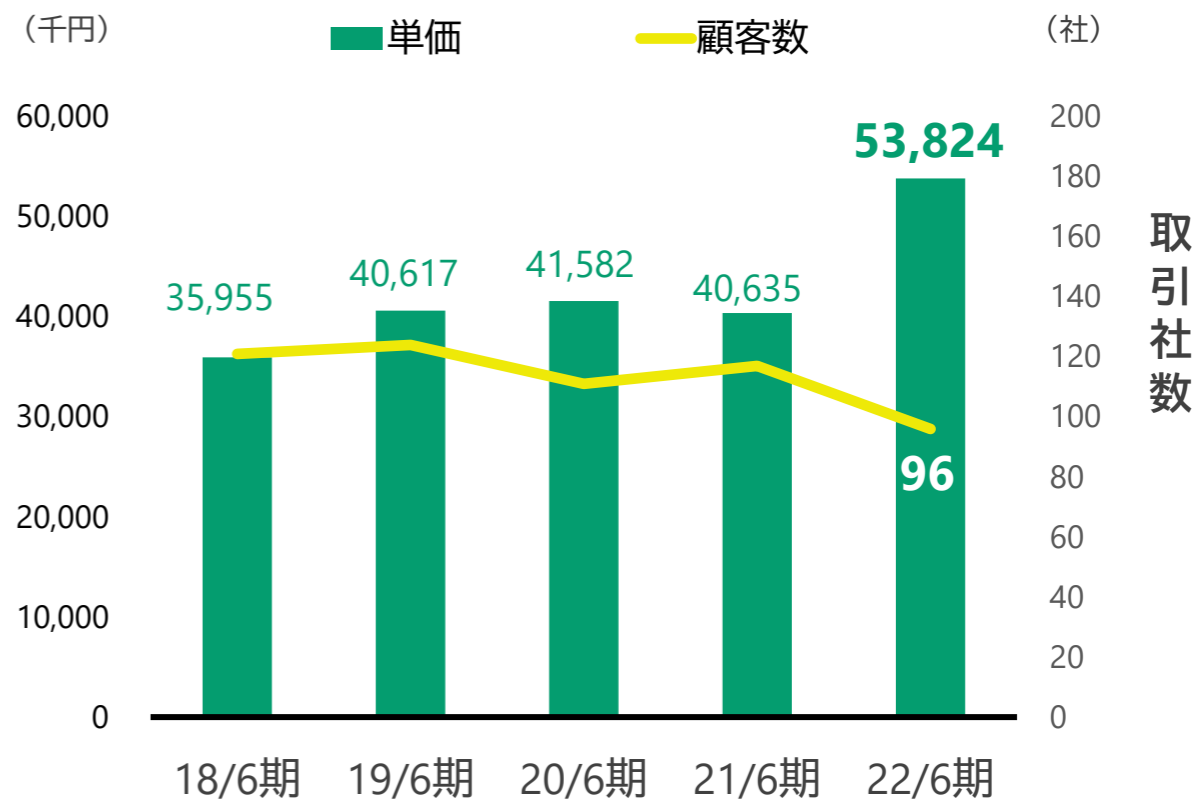


- コロナ以降、DX案件の引き合いは増加
- その引き合いを追い風に大型案件への取り組みを強化、顧客単価は増加
- 先端技術案件は選別して対応し減少

### AI/IoT関連の 売上高・営利率の推移



### 顧客数・案件単価の推移



## 案件規模を一段引上げ、単価2億円超のノウハウを蓄積

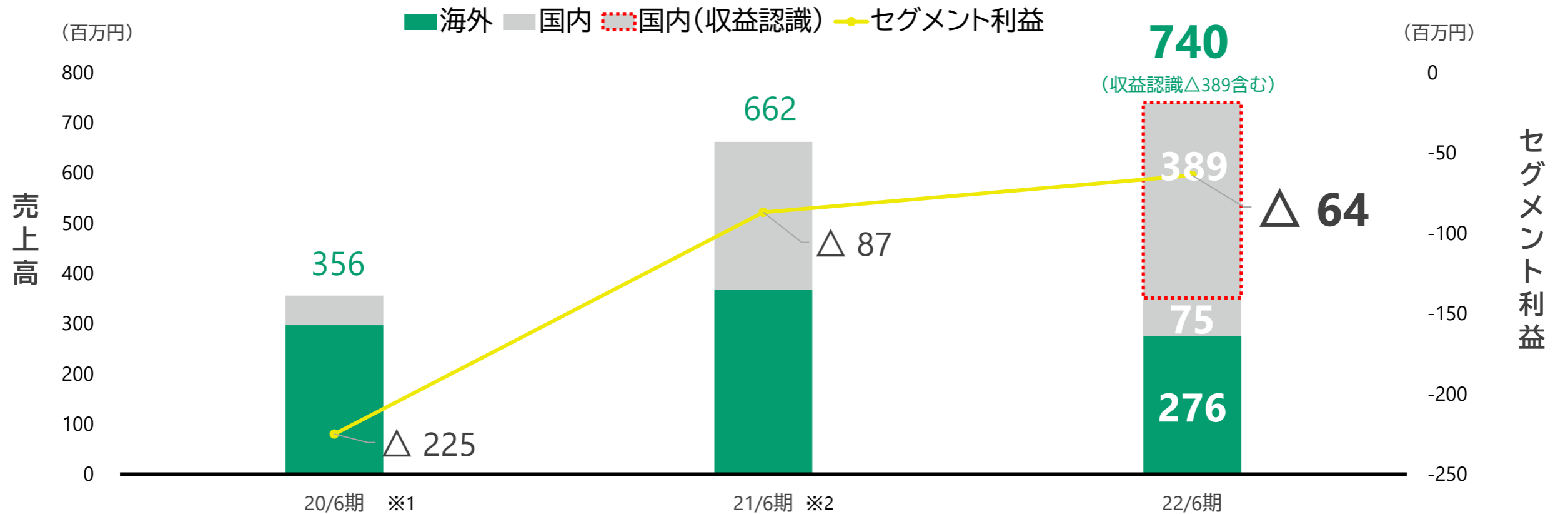


※ 収益案件とは売上総利益(粗利益)が黒字、低採算案件とは売上総利益(粗利益)が赤字

- 売上高は収益認識影響額(△389百万円)を除けば続伸
- 採算性を精査し、海外輸出の売上は減少(367百万円→276百万円)、利益は改善
- 生産者、仲卸、メーカーを対象に輸出支援サービス『コネクタアジア』をリリース(22/6月末時点で47社に採用)

### 売上高・セグメント利益の推移

※1 のれん償却額除くセグメント利益  
 ※2 21/6期決算期変更により2020年4月から2021年6月までの15か月



1. 会社紹介

2. 業績

3. 成長戦略


4. 2023年6月期業績見通し

5. Appendix



# ICTソリューション事業で安定的な収益を確保 産業向けDX事業を新たな収益の柱とすることに経営資源を投資

### ICTソリューション事業



TechFirm  
GALAXIES

蓄積した技術、  
知見を応用



### 産業向けDX事業



最先端  
技術

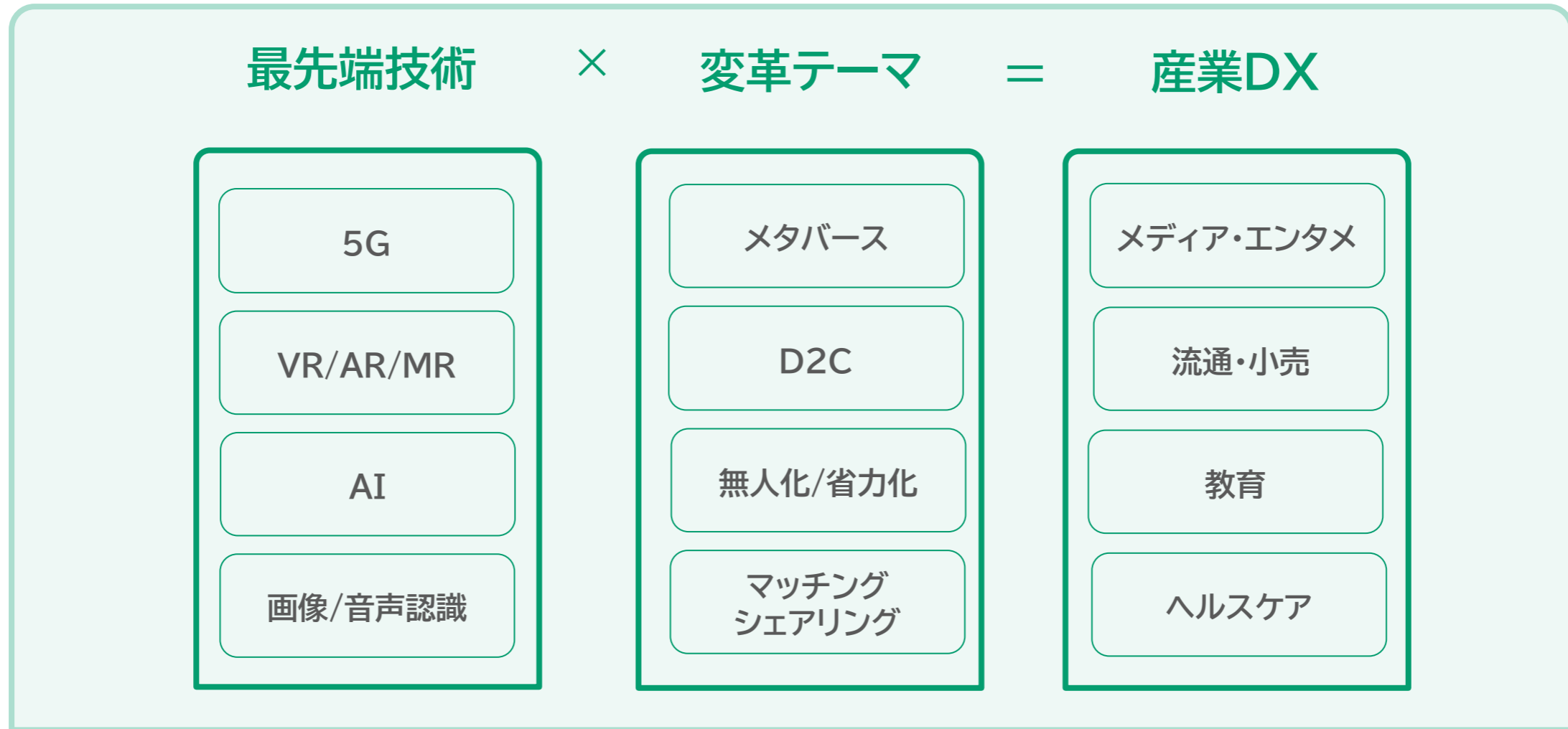
変革  
テーマ

産業  
DX

創造性

-  農水産物  
輸出ソリューション
-  カジノ向け  
決済ソリューション
-  住宅リフォーム
-  ヘルスケア
- ⋮

# ICTソリューション事業で先端技術の活用、ソリューション企画力を磨き 培ったノウハウを各産業向けに展開



- メディア・エンタメ
- 流通・小売
- 教育
- ヘルスケア

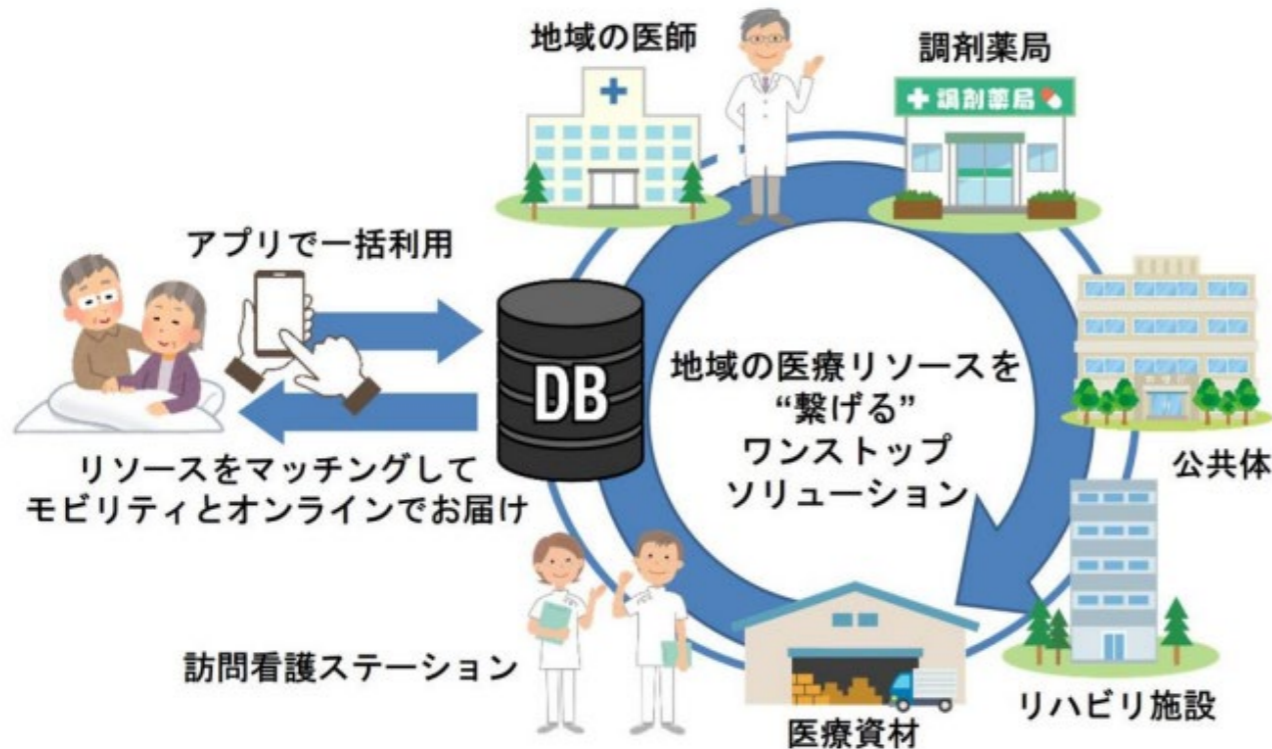
## 地域医療プラットフォームの実現に向けて医療現場のDXを推進

医療の人材・モノ・移動手段をシェアリングする地域医療プラットフォームの実現を目指し地域医療Maas事業化(予防分野・医療分野)への取り組み(2022年6月期より開始)

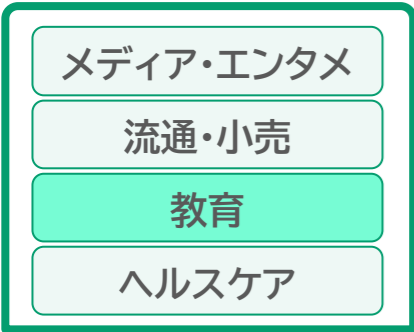
### 事例紹介

三井物産、医療法人社団ゆみのと共同で医療MaaSの概念実証(PoC)を実施

地域医療プラットフォームのイメージ図



- 超高齢化社会における地域医療のデジタル化
- 地域内で複数の医療リソースをマッチング
- 医療事業者間の人材・資材・車両のシェアリング
- 訪問診療の業務課題整理
- 医療リソース不足解消や利用者の利便性向上



## 教育分野におけるテクノロジー活用「EdTech」関連の取り組みを強化

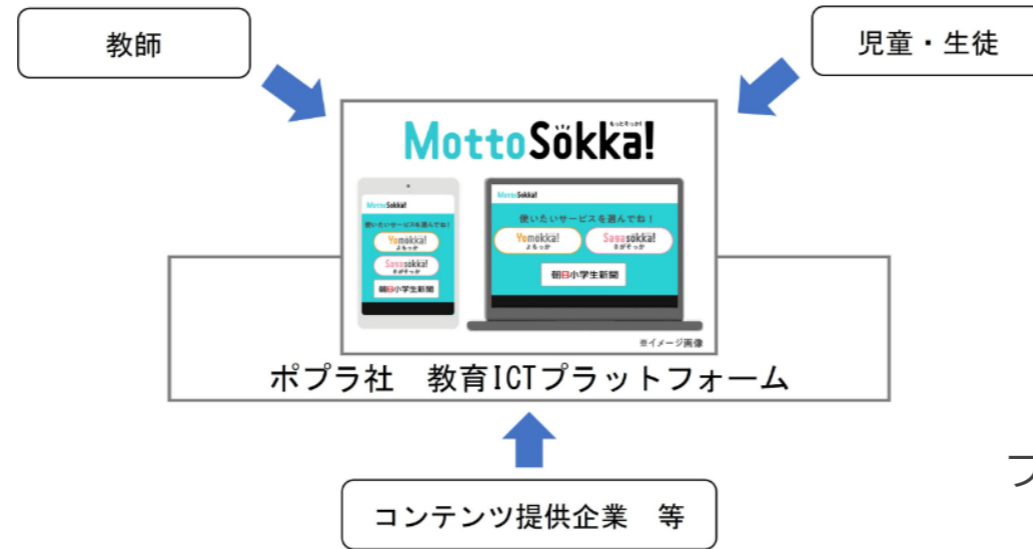
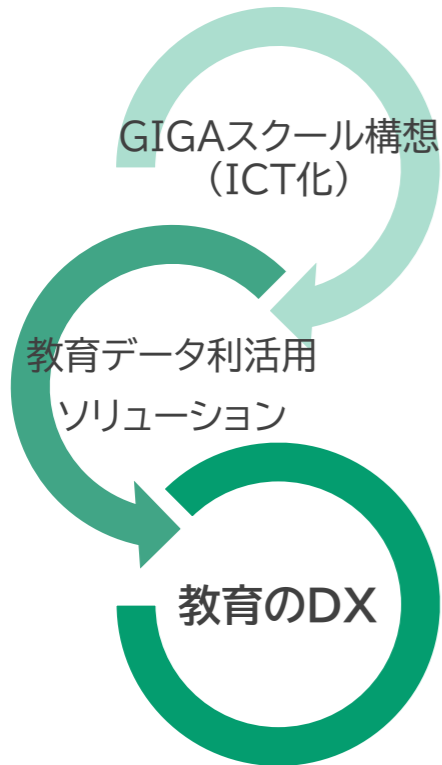
GIGAスクール構想、教育×ICT市場の拡大を背景に、今後教育現場にて利用の拡大が見込まれるメタバース活用や、AIデータ解析による授業支援ソリューションを提供（2021年6月期より開始）

### 【EdTech市場拡大の連鎖】

#### 事例紹介

ポプラ社 デジタル活用による「こどもの学び」体験の創出を支援

- 教育プラットフォーム『MottoSokka!』の構想段階から参画
- UI/UXデザイン、設計からシステムの要件定義、開発、運用保守まで一貫してサポート



プラットフォームを通じて提供される2つのサービス

メタバース

D2C

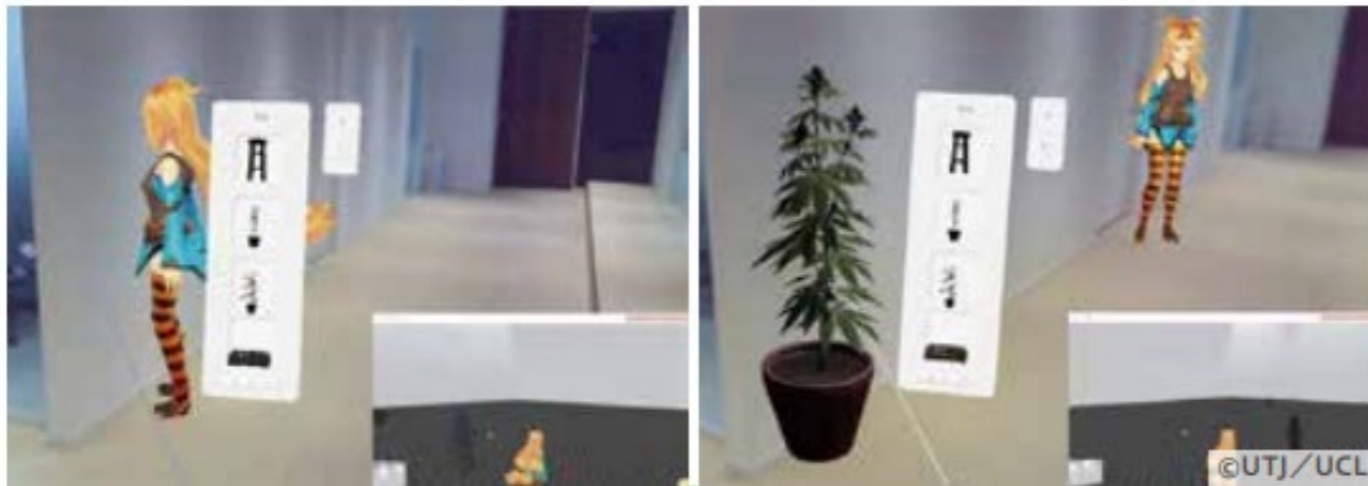
無人化/省力化

マッチング  
シェアリング

## デバイス及び通信技術の進化に対応し、最新で最適なサービスを提供

非接触を基本とする新たな生活様式が定着、バーチャル空間上でコミュニケーションや経済活動ニーズの高まり、今後XR市場は急速に拡大

- メディア・エンタメ、教育、流通・小売等幅広い分野に提供
- 技術(XR技術、デバイス、クラウド)の習得と人材育成



現実空間上に仮想の視覚情報を映し出すMR技術  
(当社オフィス内に観葉植物3Dを設置)

### テックファームの強み×VR

3D・スマートフォン応用

VR/AR/MRデバイス対応

BtoC の顧客基盤









海外販路開拓支援サービス『コネクトアジア』を2022年3月にリリース  
輸出にチャレンジできる企業を増やし、販路拡大を支援

## We Agri Platform

  
業務効率化

**Phase-1**


- ✓業務自動化・省力化
- ✓販路・流通チャネル開拓
- ✓D2Cサービス立上げ
- ✓仲卸との連携

 データ蓄積       物流ノウハウ

**Phase-2**

- ✓流通データ蓄積開始
- ✓テスト運用開始
- ✓コネクトアジア開始
- テストマーケティング
- 改善点の発見
- 現地ネットワークの醸成

  
Connect Asia  
コネクトアジア

 データ活用

**Phase-3**

ユーザー拡大期

- プラットフォーム活性化
- 商流DB化・AI分析  
(最適価格・需要予測)
- ビジネスモデル横展開

# 『コネクトアジア』とは？ 海外輸出～マーケティングまでをトータルでサポート



## 政府機関、地方公共団体や地方銀行との連携により営業を強化(2022年6月期より開始)

### 取組み①

#### 政府機関との連携

- 日本貿易振興機構(JETRO)が運営するEC 販売プロジェクト「JAPAN MALL」にて、シンガポール向けの食品輸出で連携
- 「JAPAN MALL」の登録商品から対象商品を選定、We Agriが持つEC販路や提携先店舗でプロモーションや販売活動を実施



取引の流れ

※JAPAN MALL  
JETROが世界60以上の提携先ECバイヤーに商品を紹介する輸出支援事業

### 取組み②

#### 地方公共団体と生産者支援の枠組み



- 京都府、新潟県、佐賀県等の海外販路支援
- 今後も地域を拡大
- 地方銀行31行と連携し生産者へアプローチ

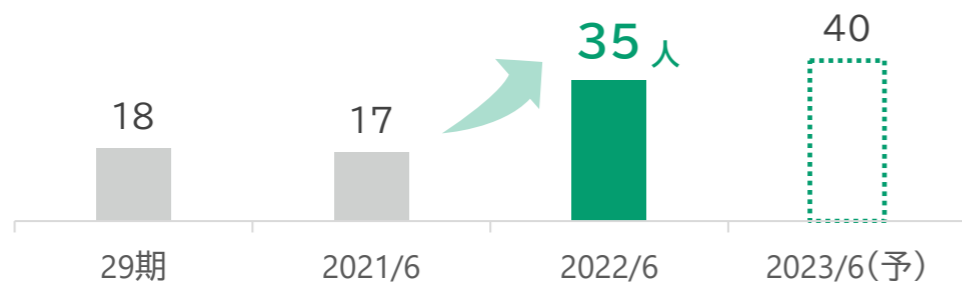


## 前年度採用人数は過去最高 人財への投資を増やしパフォーマンスを発揮できる職場づくりへ

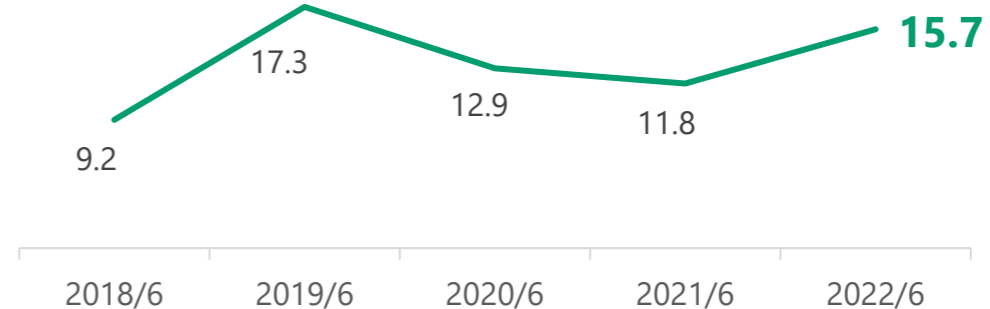
人財投資

積極採用の継続とエンジニア教育、組織課題を踏まえた研修ラインナップの拡充

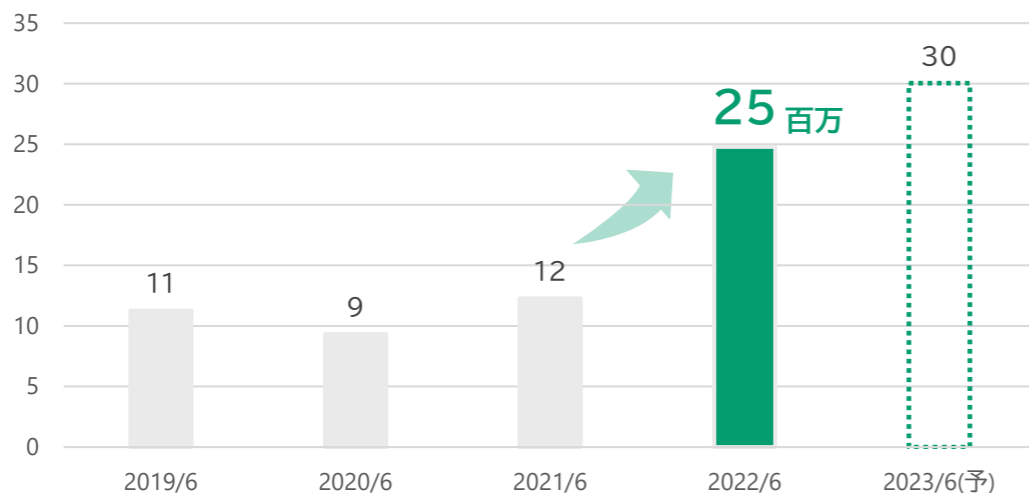
エンジニア採用実績(新卒除く)(人)



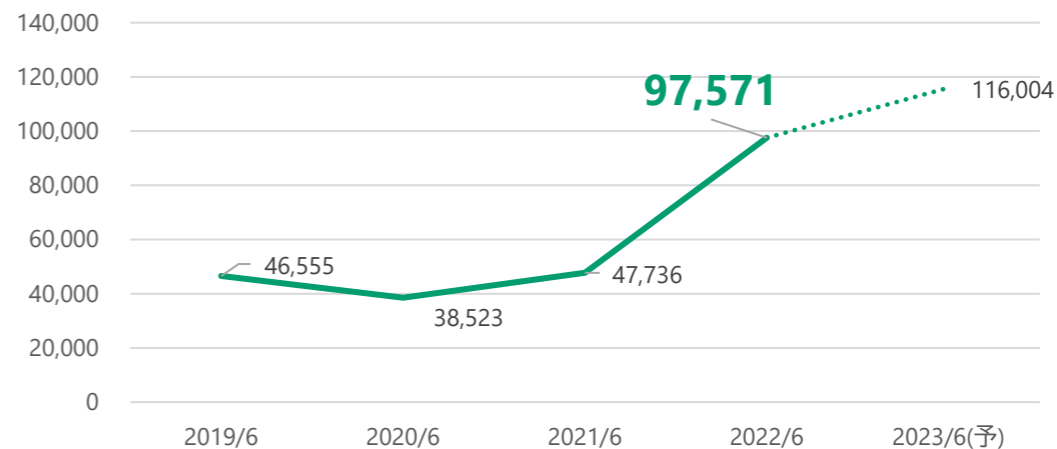
離職率(%)



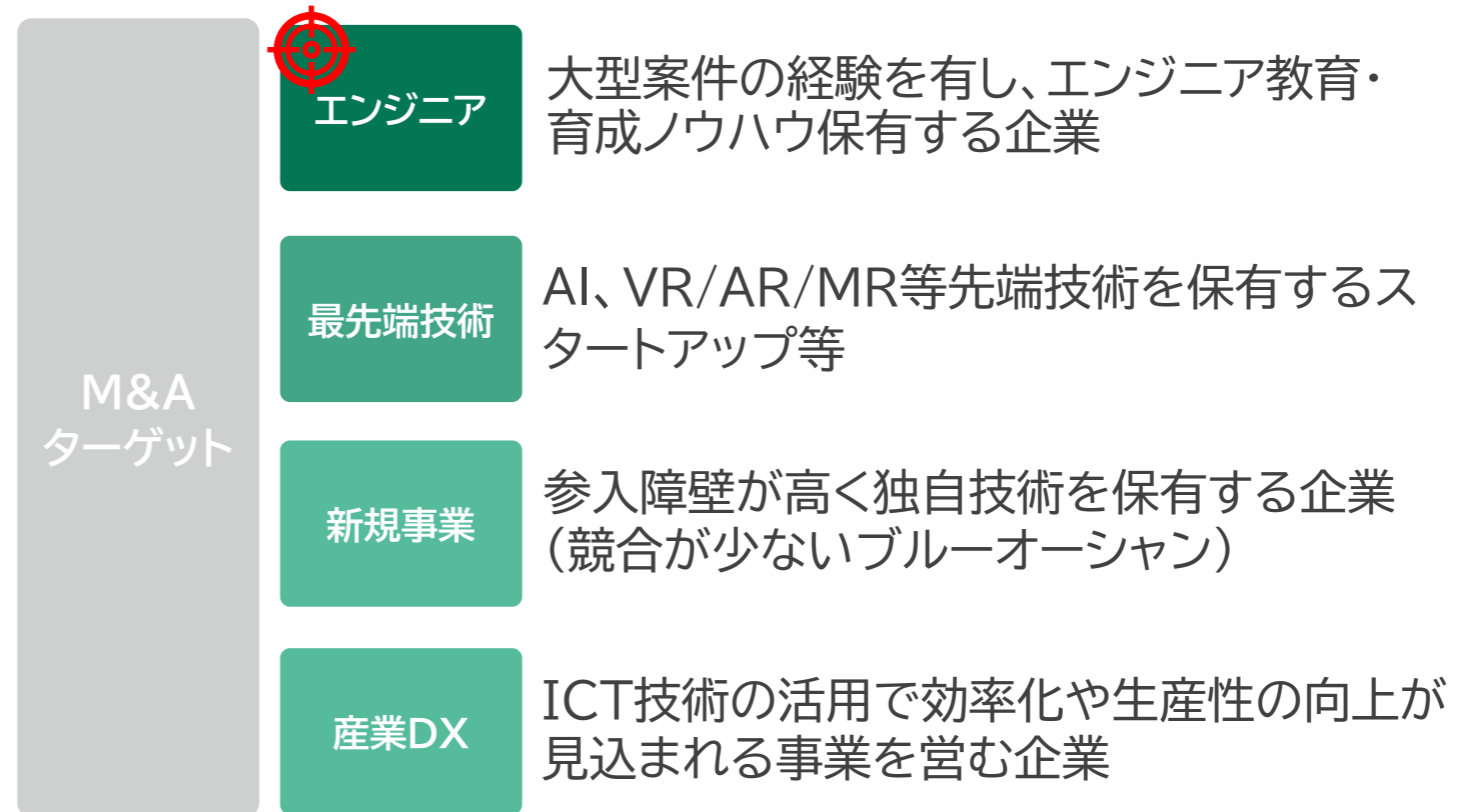
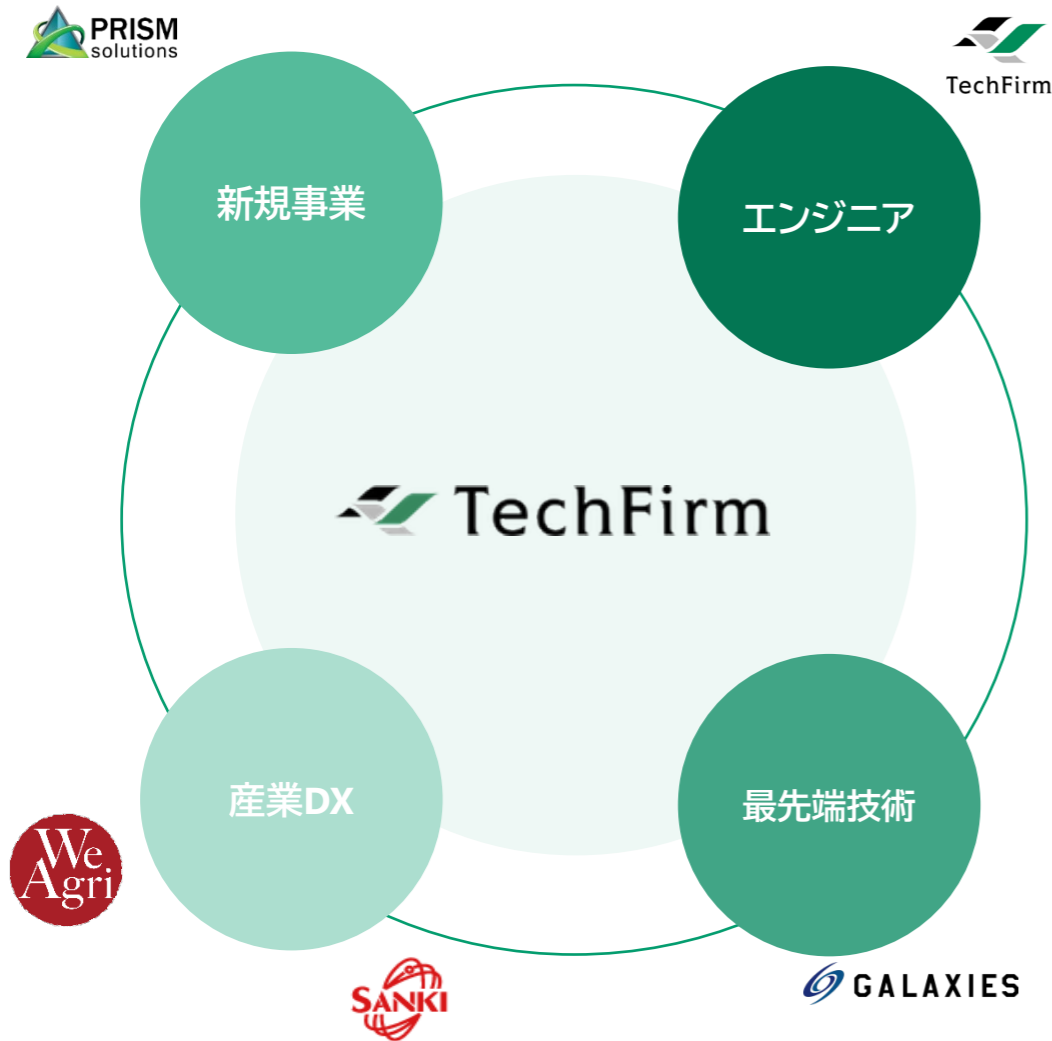
教育費全体(百万円)



1人あたり教育費(円)



# 開発体制の強化とDX需要の取り込みを狙い、エンジニア人材獲得を最優先



# ICTソリューション事業と産業向けDX事業への投資により 企業規模の拡大を目指す



※自動車アフターマーケット事業は連結から除外したため含んでおりません。

1. 会社紹介
2. 業績
3. 成長戦略
4. 2023年6月期業績見通し
5. Appendix

- ICT 大型案件は進行中の案件の安定化を図る  
パートナー獲得部署を新設、パートナー企業と共に質の高い開発体制を構築し、多種多様な案件に対応  
コロナ禍で停止していた先端技術案件が始動、強みである大企業との接点を活かし積極的に獲得
- 農水産 『コネクタアジア』を活用した輸出増加を狙い、プラットフォームの基盤強化へ向けた投資を加速

単位:百万円

項目	22/6期 実績	23/6期 予想	前期比増減額 (%)
売上高	5,519	<b>6,200</b>	681 (12.3)
営業利益	△237	<b>200</b>	437 (-)
経常利益	△206	<b>190</b>	396 (-)
当期純利益	△168	<b>100</b>	268 (-)
EBITDA	△215	<b>211</b>	426 (-)

## 基本方針

株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付け、財務体質の強化及び積極的な事業展開に備えるため必要な内部留保を確保しつつ、業績に対応した配当を行う

一時的な業績変動の影響を受けない安定的な配当の実施に努め、23/6期についても同額の5.0円を予定

項目	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 (予想)
1株当たり配当(円)	3.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
配当金総額(百万円)	22	36	35	35	35	35
配当性向(%)※	9.5	-	-	-	-	35.4

※ 19/6期~22/6期の配当性向は、当期純損失であるため記載なし

1. 会社紹介

2. 業績

3. 成長戦略

4. 2022年6月期業績見通し

5. Appendix

- ・ 当社グループが認識する主要なリスクを記載しております
- ・ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
事業環境の変化	ICTソリューション事業	顧客ニーズの多様化や技術進化が著しいことに加えて、新規事業会社の参入や他社との競合等から価格競争が激化する可能性があり、今後、急速な顧客ニーズの変化や技術革新への対応が遅れた場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財務状態に影響 (顕在化の可能性:中/時期:不明/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 優秀な人材の確保</li> <li>・ 最新技術に関する研究開発等に努め、先端技術を基盤とした高付加価値ソリューションの提供</li> <li>・ 上流工程(サービスの提案設計、要件定義等)から開発、運用保守、グロースハック(データ活用、分析等)までのワンストップの支援体制の構築</li> <li>・ 自社サービスへのデジタル投資</li> </ul>
プロジェクト管理	ICTソリューション事業	顧客ニーズに対応したシステム開発や運用保守、システムサービスの提供を行っており、これらのプロジェクトでは、採算性等を十分検討して受注活動を行っておりますが、不採算プロジェクトの発生を完全に防止できる保証はなく、プロジェクトの規模によっては、当社グループの経営成績に影響 (顕在化の可能性:高/時期:短期/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客とのコミュニケーションの濃密化</li> <li>・ リスク要因のレビューレベルの強化、一定規模以上のプロジェクトに対するレビューの実施</li> <li>・ プロジェクトマネジメントスキルの向上等に努め、見積精度の向上とリスク管理の徹底、品質管理体制の拡充強化</li> </ul>
情報セキュリティ	全社	事業活動を通じて顧客の機密情報や個人情報を取り扱う機会があり、また、社内日常業務を遂行する過程においても、役員及び従業員、取引先企業の役職員に関する個人情報に接する機会があります。これら機密情報が何らかの理由で外部に漏洩した場合、当社グループの信用低下や顧客への損害賠償請求の支払い等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:高/時期:短期/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情報セキュリティ委員会を設置し、全社的な基本方針・マニュアルの周知徹底、情報セキュリティ維持のための監視活動及び諸施策を検討、実施</li> <li>・ 情報セキュリティに関する公的認証を取得</li> <li>・ 専門事業者賠償責任保険に加入</li> </ul>



項目	事業セグメント	主要なリスク	リスク対応策
人材の確保及び育成	全社	優秀な人材の確保と継続的な人材の育成が必要不可欠であり、優秀な人材の確保及び育成が当社グループの目論見どおりに進まなかった場合や、人材流出や生産性が低下した場合、当社グループの中長期的な成長性、事業展開及び経営成績に影響 (顕在化の可能性:高/時期:中長期/:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な採用活動</li> <li>スキルアップのための教育環境の整備</li> <li>職場環境の充実及び社内コミュニケーションの強化</li> </ul>
災害・感染症等	全社	地震、火災等の自然災害やテロ、感染症の流行(パンデミック)等に見舞われ、当社グループにおいて人的被害又は物理的被害が生じた場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:低/時期:不明/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>業継続計画(BCP)の策定と継続的な見直し・改善を実施</li> <li>災害発生時に備え、安否確認システムの構築、防災訓練を計画的に実施</li> </ul>
新型コロナウイルス感染症	全社	感染症の影響が想定を超える事態に拡大長期化した場合、お客様の事業状況によってはIT投資の抑制や削減を行う可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響 (顕在化の可能性:高/時期:短期/影響度:大)	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員の安全確保と事業遂行のバランスを考慮しながら、テレワークやWeb会議の活用等、まん延防止等重点措置の発令による影響や各種自粛による影響を受けにくい事業運営体制を構築</li> <li>市場の動向及びお客様のニーズに寄り添いながら、様々な業種で蓄積したICTの知見と技術力を最大限活用し、受注の拡大に取り組む</li> </ul>

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。投資判断にあたりましては、必ず投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料は、テックファームホールディングス及び子会社の事業及び業界動向について、テックファームホールディングスによる、現時点における計画、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しております。これらの将来の展望に関する記載については、現在当社の経営陣が入手可能な経済及び市場環境等に関する一般情報を考慮した一連の過程、予想、概算、判断、意見に基づくものです。当社の将来の運営状況、経済の状況、市場環境の変動、サービスの価格、競争による影響、新商品・サービス・新事業の業績、及びその他の状況の変化により、実際の業績・成果は予想や概算とは大きく異なることがあります。当社の実際の業績が予想されている概算どおりになることを保証するものではないことをご承知おきください。

なお、次回の「事業計画及び成長戦略に関する事項」の開示は、本決算発表後の2023年9月頃を目途に予定しております。