

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

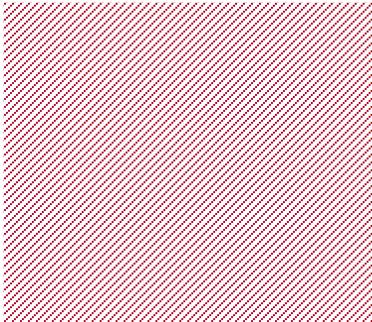
2020年11月6日



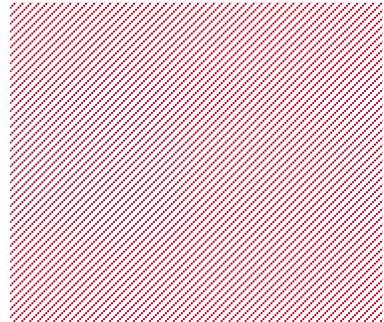
証券コード:4318

目次

- P.3 2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト
- P.7 2021年3月期 第2四半期 業績
- P.19 2021年3月期 通期業績予想
- P.28 中期計画
- P.30 参考資料



2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト



2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト 連結(1)

新型コロナウイルス感染拡大の 影響を受け、減収減益に

リーマンショック後の2010年3月期以来の減収減益に

売上高

105.5億円

前期比 2.9%減

営業利益

19.0億円 前期比 17.3%減

経常利益

20.3億円 前期比 12.5%減

親会社株式に帰属する
四半期純利益

14.2億円 前期比 8.4%減

2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト 連結(2)

POINT 1

事業 環境

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、 雇用情勢が前期から一変し悪化が続く

少子高齢化による労働力・生産年齢人口の減少等の構造的要因から、前期終盤まで雇用情勢(有効求人倍率・失業率)の改善が続いていたが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により幅広い分野で採用ニーズは急減

POINT 2

当社 施策

企業の人材ニーズに沿った 多様なサービスの提供

- ◎人材の不足感が強く、採用も難しい専門職領域の
人材紹介・人材派遣の積極展開
- ◎グループ内での連携強化
- ◎M&Aの実施
- ◎人材への投資や適正配置等による事業基盤の強化

21年3月期 第2四半期 決算ハイライト セグメント

人材サービス事業はコロナ禍においても底堅く推移

リクルーティング事業・情報出版事業・海外事業は苦戦

人材サービス
事業

売上高

7,562百万円

営業利益

2,321百万円

リクルーティング
事業

売上高

1,044百万円

営業利益

▲140百万円

情報出版事業

売上高

900百万円

営業利益

28百万円

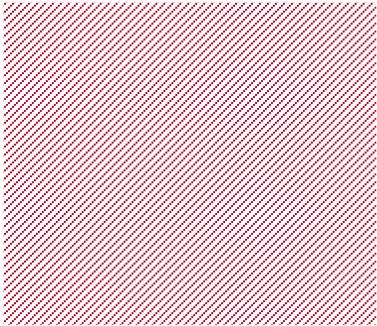
その他

売上高

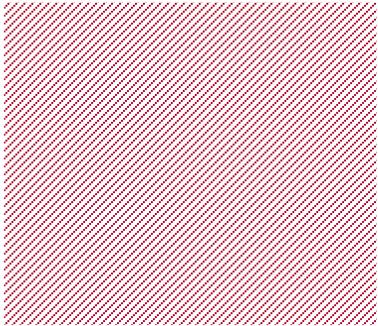
1,042百万円

営業利益

93百万円



2021年3月期 第2四半期 業績



当社グループ事業領域

クイック グループ

「人材」・「情報」ビジネスを通じて社会に貢献する

総合人材サービス



人材紹介



人材派遣等



情報出版



リクルーティング



海外



IT・ネット関連

21年3月期 第2四半期 連結業績(前年同期比)

前年同期比

[単位:百万円]

	21/3期 2Q累計実績	20/3期 2Q累計実績		
		実績	増減額	前年同期比
売上高	10,550	10,864	▲313	▲2.9%
売上総利益	6,786	7,190	▲403	▲5.6%
販売費及び一般管理費	4,879	4,884	▲5	▲0.1%
営業利益	1,906	2,305	▲398	▲17.3%
経常利益	2,031	2,321	▲290	▲12.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,422	1,552	▲129	▲8.4%

21年3月期 第2四半期セグメント別業績(前年同期比)

前年同期比

[単位:百万円]

		21/3期 2Q累計実績	20/3期 2Q累計実績		
			実績	増減額	前年同期比
売上高	人材サービス事業	7,562	7,322	240	3.3%
	リクルーティング事業	1,044	1,689	▲645	▲38.2%
	情報出版事業	900	999	▲99	▲9.9%
	その他	1,042	851	190	22.4%
	連結合計	10,550	10,864	▲313	▲2.9%
営業利益	人材サービス事業	2,321	2,130	191	9.0%
	リクルーティング事業	▲140	410	▲551	—
	情報出版事業	28	74	▲46	▲62.2%
	その他	93	87	6	7.6%
	調整額	▲396	▲397	1	—
	連結合計	1,906	2,305	▲398	▲17.3%

21年3月期 新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルスの感染拡大の影響は、 リクルーティング事業・情報出版事業・海外事業を中心に波及

新型コロナウイルスの影響

セグメント	影響の内容
人材サービス事業	リモートワークやオンラインによる営業活動、サービス提供が順調に稼働し、業績確保に
リクルーティング事業	<p>[新卒採用領域] 新卒採用のための合同企業説明会が8月まで全面中止になったことにより 新卒関連イベントの取扱いが大きく減少</p> <p>[中途採用領域] 顧客企業の営業自粛や休業等に伴い、主要顧客の大手派遣会社や飲食・販売・サービス業等の採用ニーズが低下(正社員・派遣登録者・アルバイト・パート募集)し、求人広告の取扱いが減少、5月の緊急事態宣言解除以降、回復基調に</p>
情報出版事業	顧客企業の販促マインドの低下により、情報誌及びポスティングの業績が悪化するものの、第2四半期に入り、販促マインドが回復し、情報誌及びポスティングを含め全体業績が大きく改善
海外事業	各国における規制(ロックダウン・外出規制・入国規制等)により、入社が決定していた成約案件が入社日の延期・紹介者が入国できないことなどから、売上計上できないケースが発生

21年3月期 第2四半期 セグメント別業績(人材サービス事業)

人材サービス事業

売上高

7,562 百万円

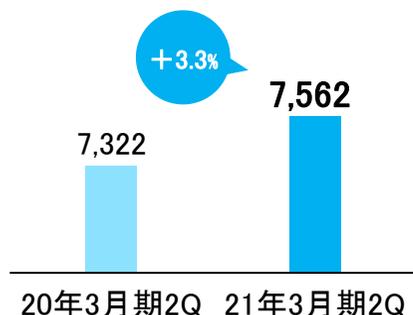
営業利益

2,321 百万円

看護師・保育士は紹介、派遣ともに引き続き堅調!
その他の専門職紹介は前期並みで推移

売上

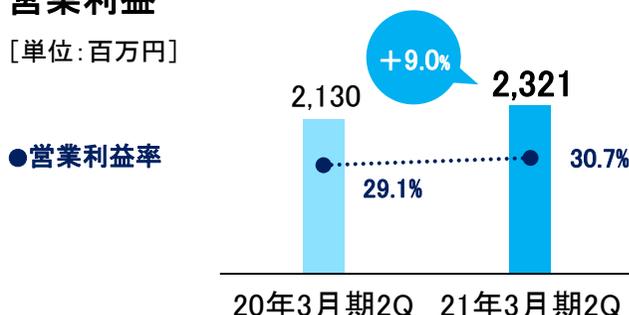
[単位: 百万円]



- 紹介 267百万円 ↗
- 派遣 ▲34百万円 ↘

営業利益

[単位: 百万円]



- 売上増に伴う利益増

21年3月期 第2四半期 セグメント別業績(リクルーティング事業)

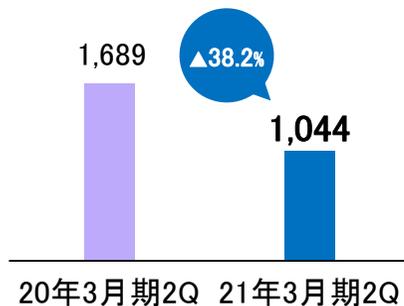
リクルーティング事業

売上高 **1,044**百万円 営業利益 **▲140**百万円

Indeedの取扱いが順調に拡大!
その他の求人広告の取扱いは、5月を底に改善傾向に

売上

[単位: 百万円]



□採用求人広告・イベント ▲740百万円

(新型コロナウイルスの影響等に伴う新卒領域減少 ▲52百万円)

(新型コロナウイルスの影響等に伴う中途領域減少 ▲688百万円)

□Indeed 86百万円

営業利益

[単位: 百万円]



□新型コロナウイルスの影響に伴う売上減により、利益率が低下

5月を底に改善傾向

21年3月期 第2四半期 セグメント別業績(情報出版事業)

情報出版事業

売上高

900百万円

営業利益

28百万円

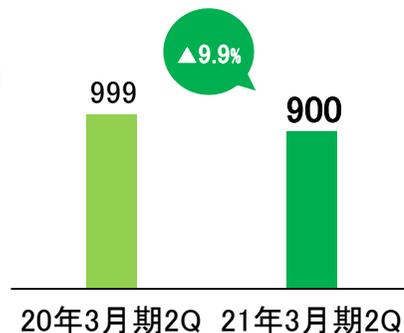
コンシェルジュサービス※の転職領域、Indeedの取扱いがともに好調!

(※人材紹介を中心に、ハウスメーカー紹介などのカウンターサービス)

主力の生活情報誌は、2Qに入り業績が大幅改善

売上

[単位:百万円]



□生活情報誌	▲110百万円	◆
□Indeed	14百万円	➡
□ココカラ。(コンシェルジュサービス)	31百万円	➡
□ポスティング	▲18百万円	◆

営業利益

[単位:百万円]



□利益率の高いコンシェルジュサービスが業績拡大するも
情報誌の売上減による利益減をカバーできず

21年3月期 第2四半期 セグメント別業績(その他 IT・ネット関連)・海外 1/2)

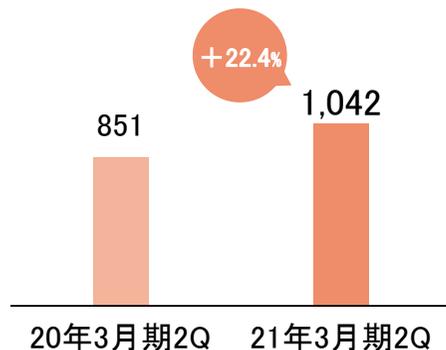
その他 IT・ネット関連・海外

売上高 **1,042**百万円 営業利益 **93**百万円

IT・ネット関連事業はクロノスのラーニング事業が好調!
海外事業は、新型コロナウイルスの影響を大きく受けて減収

売上

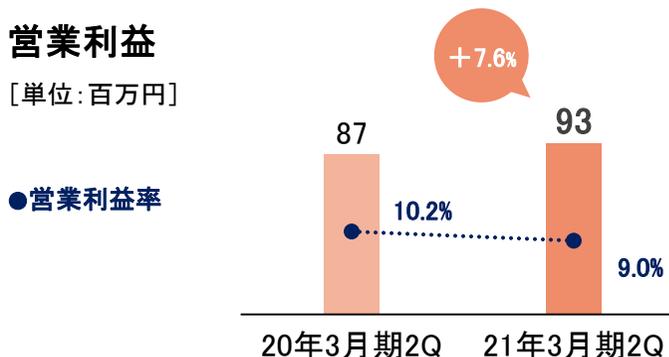
[単位:百万円]



- IT・ネット関連事業 292百万円 ▲
- (うち 日本の人事部 ▲28百万円) ▲
- (うち クロロス 355百万円) ▲
- 海外事業 ▲101百万円 ▼

営業利益

[単位:百万円]



- HRビジョン HRカンファレンスオンライン化による収益性向上(会場費用等)
- クロロス 前期下半期からのグループ化に伴い売上・利益とも純増

21年3月期 第2四半期 セグメント別業績(その他 IT・ネット関連・海外 2/2)

IT・ネット関連事業

63.2%

売上高 658

営業利益 147

[百万円]

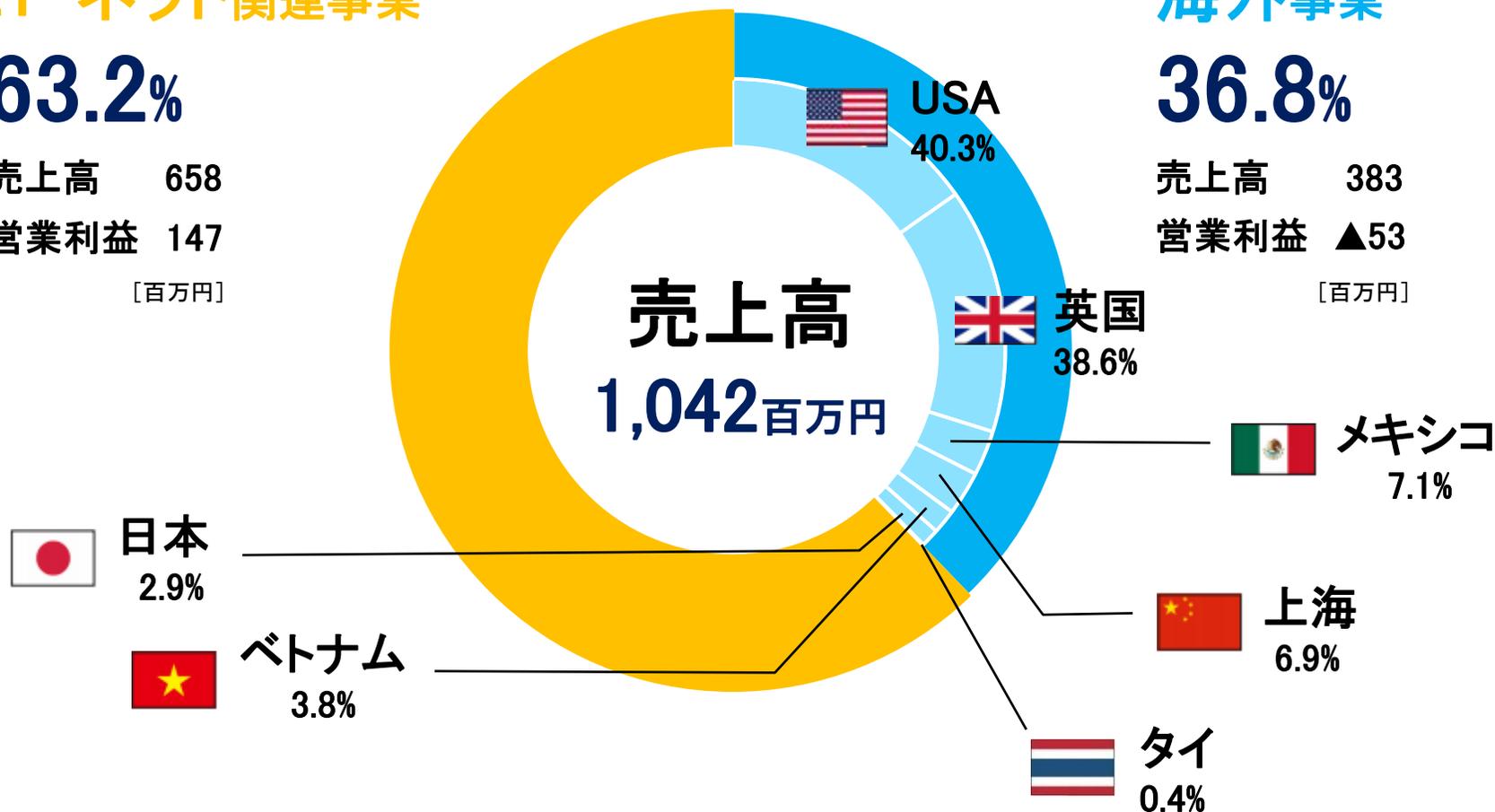
海外事業

36.8%

売上高 383

営業利益 ▲53

[百万円]



他社との差別化要因

ブティック戦略

看護^{カンゴルー}roo!

建設・設備求人データベース

MR BiZ

技術士求人データベース

専門職の人材紹介 ニッチ分野でシェア獲得し横展開

例／看護師・施工管理技術者・MR・機械設計技術者・自動車・化粧品 等

登録者獲得施策

Web・システム周りの自社エンジニア部隊による紹介登録者のための
各種サイトの運営・編集、そこで得たノウハウを派遣領域にも展開

例／看護roo!(看護師のためのコミュニティサイト)
ナスカレ(看護師のスケジュール管理アプリ)
看護師国家試験過去問アプリ(過去15年間分、全3,700問以上)
動画でわかる看護技術(看護技術の解説動画約300本)

withコロナに向けた当社の対応

1

勤務 体系

社内外への感染被害抑止と従業員の安全確保

- ◎ 「在宅勤務」「時間差出勤」の積極的な実施
- ◎ 在宅勤務と通常出勤のハイブリット型での勤務体系
- ◎ 在宅手当の新設

2

営業 活動

幅広い分野でオンラインを活用したサービス内容の拡充

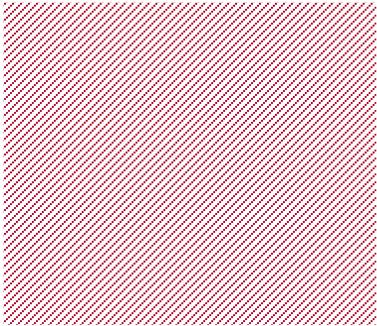
- ◎ 営業活動、求職者面談ともにオンラインでの接点を強化
- ◎ webセミナーの積極的な実施
- ◎ オンラインイベント開催による集客の大幅な向上(HRカンファレンス)

3

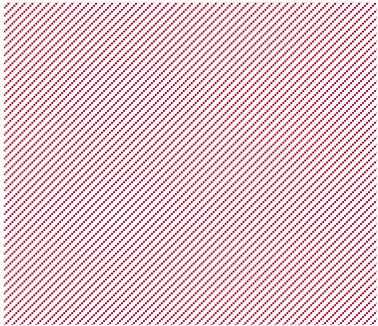
体制 見直し

業績確保に向けたコストの見直しと生産性の向上

- ◎ 事業所の再編(天王寺営業所の撤退など)
- ◎ 生産性の高い事業部への人材再配置による事業基盤の強化



2021年3月期 通期 業績予想



21年3月期 連結業績予想

2021年3月期 業績・配当予想(前年同期比)

[単位:百万円]

	21/3期				
	上期実績 [金額]	下期予想		通期予想	
		[金額]	前年同期比	[金額]	前年同期比
売上高	10,550	8,849	▲13.0%	19,400	▲7.8%
売上総利益	6,786	4,653	▲18.8%	11,440	▲11.5%
販売費及び一般管理費	4,879	4,988	▲2.3%	9,868	▲1.2%
営業利益	1,906	▲334	—	1,572	▲46.4%
経常利益	2,031	▲331	—	1,700	▲43.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,422	▲273	—	1,149	▲44.6%
1株当たり配当額(円)	18 (普通12円・記念6円)	19 (普通13円・記念6円)	▲4	37 (普通25円・記念12円)	▲8

21年3月期 セグメント別業績予想

2021年3月期 セグメント別業績予想(前年同期比)

[単位:百万円]

		21/3期				
		上期実績 [金額]	下期予想		通期予想	
			[金額]	前年同期比	[金額]	前年同期比
売上高	人材サービス事業	7,562	5,462	▲7.3%	13,025	▲1.5%
	リクルーティング事業	1,044	1,555	▲23.9%	2,599	▲30.4%
	情報出版事業	900	968	▲11.5%	1,868	▲10.7%
	その他	1,042	863	▲24.1%	1,906	▲4.2%
	連結合計	10,550	8,849	▲13.0%	19,400	▲7.8%
営業利益	人材サービス事業	2,321	▲189	—	2,132	▲14.3%
	リクルーティング事業	▲140	166	▲66.1%	26	▲97.1%
	情報出版事業	28	46	▲61.8%	74	▲62.0%
	その他	93	▲14	—	79	▲55.7%
	調整額	▲396	▲344	—	▲741	—
	連結合計	1,906	▲334	—	1,572	▲46.4%

21年3月期 セグメント別事業見通し(人材サービス事業)

人材サービス事業

売上高

13,025百万円

営業利益

2,132百万円

運営サイトのプロモーション強化、リモートワークの推進による生産性向上など
営業体制の再構築、新たな専門職種マーケットの開拓

[百万円]

	上期実績	下期見通し	前年比	通期見通し	前年比
売上高	7,562	5,462	▲7.3%	13,025	▲1.5%
営業利益	2,321	▲189	—	2,132	▲14.3%

下期見通し
増減要因

前年比

□人材紹介

▲307百万円 ▼

□保育園運営

▲5百万円 ▼

□人材派遣

▲97百万円 ▼

21年3月期 セグメント別事業見通し(リクルーティング事業)

リクルーティング事業

売上高

2,599百万円

営業利益

26百万円

下半期黒字転換へ向けてIndeedの拡販、商品施策の見直し
リクルーティング事業の営業力とジャンプのコンサルティング力で顧客への
総合提案を強化

[百万円]

	上期実績	下期見通し	前年比	通期見通し	前年比
売上高	1,044	1,555	▲23.9%	2,599	▲30.4%
営業利益	▲140	166	▲66.1%	26	▲97.1%

下期見通し
増減要因

前年比

- 求人広告 ▲645百万円 ◆ □Indeed 106百万円 ➤
- 自社企画商品 84百万円 ➤

21年3月期 セグメント別事業見通し(情報出版事業)

情報出版事業

売上高

1,868百万円

営業利益

74百万円

コンシェルジュサービス※の営業体制強化・エリア拡大、Indeedの拡販

(※人材紹介を中心に、ハウスメーカー紹介などのカウンターサービス)

[百万円]

	上期実績	下期見通し	前年比	通期見通し	前年比
売上高	900	968	▲11.5%	1,868	▲10.7%
営業利益	28	46	▲61.8%	74	▲62.0%

下期見通し
増減要因

前年比

□生活情報誌

▲109百万円



□ココカラ。

▲0百万円



□Indeed

▲13百万円



□ポスティング

▲24百万円



21年3月期 セグメント別事業見通し(その他 IT・ネット関連・海外)

その他 IT・ネット関連・海外

売上高

1,906百万円

営業利益

79百万円

「日本の人事部」関連事業の出展社数拡大、ブランディング強化
ラーニング事業の販促強化、若手エンジニアの育成
海外事業はコロナ終息後を見据えた事業基盤固めに注力

[百万円]

	上期実績	下期見通し	前年比	通期見通し	前年比
売上高	1,042	863	▲24.1%	1,906	▲4.2%
営業利益	93	▲14	—	79	▲55.7%

下期見通し
増減要因

前年比

□IT・ネット関連事業 ▲120万円 ▼ □海外事業 ▲153百万円 ▼

21年3月期 配当予想

配当性向

親会社株主に帰属する当期純利益の**60.6%**

21年3月期
配当予想

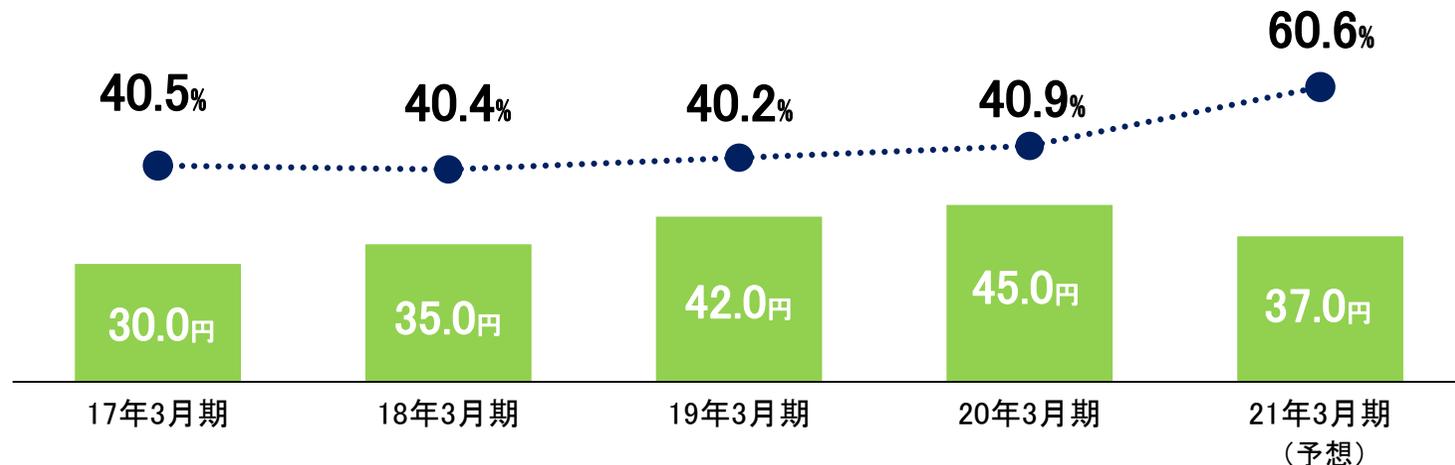
[年間] **37.0円**

[普通配当] 合計25円 第2四半期末 12円 期末 13円

[記念配当] 合計12円 第2四半期末 6円 期末 6円

※当社創業40周年記念配当です。

◎1株あたり年間配当金額の推移



注／21年3月期の配当性向には記念配当を含みます。

参考 ジャンプ株式会社の株式取得(子会社化)について

当社が培ってきた顧客資産や営業力、人材ビジネス分野のノウハウと、ジャンプが持つ採用戦略の企画や採用マーケティングをはじめとする採用力向上のためのノウハウを連携させ、リクルーティング事業における採用広告以外のサービスの充実、そして顧客企業の採用成功を支援していきます。

会社概要

社名／ジャンプ株式会社
 本社／東京都新宿区 資本金／10百万円 設立／2008年5月30日設立
 事業内容／大手ヘルスケア・プラント・グルメサイト・人材サービス企業等から
 スタートアップ企業まで、幅広い企業から高い評価を受けている、
 「カスタマイズされた採用戦略フレームワーク構築コンサルティング」等で
 採用の上流工程を迎えるビジネスモデルを展開。

※2020年6月1日、発行済株式の100%を取得し子会社化

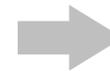
狙い



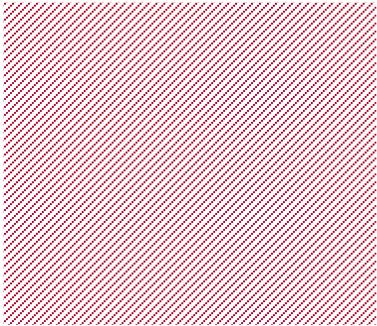
顧客資産・営業力・
人材ビジネス分野の
ノウハウ



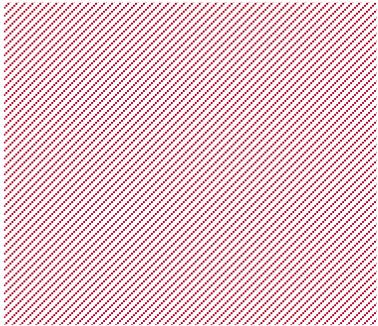
採用力向上の
ノウハウ



リクルーティング事業での
サービスラインアップの充実・
コンサルティング力の強化



中期計画

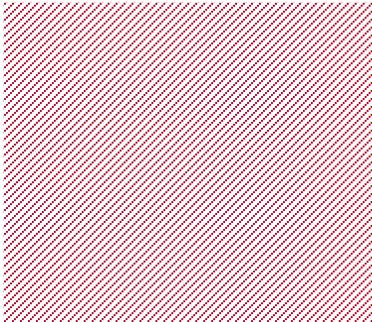


21年3月期 中期計画

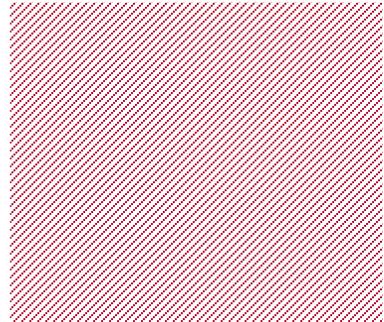
新型コロナウイルス感染症は依然として世界各地で感染拡大を続けており、その終息の時期が見通せないことから、今後も国内外において事業活動の制限が続くと思われます。

こうした中、当社グループは顧客企業や取引先、求職者、読者、ユーザー、従業員等のステークホルダーの安全を第一に配慮するとともに、感染拡大の影響について十分に注意し、営業活動やサービスの提供に努めています。

しかしながら、現時点において、新型コロナウイルスによる当社グループの事業活動への中長期的な影響を合理的に算定することが困難なことから、2021年3月期を初年度とする中期計画につきましては「未定」といたします。



参考資料



市場環境 人材紹介市場の今後

専門職人材紹介市場は今後さらに拡大の見込み

看護師需要のさらなる拡大

看護職員の需給について

2025年には6万から27万人が不足との推計も(看護師や准看護師などの看護職員)

出典:厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会看護職員需給分科会 中間とりまとめ(案)」

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う、医療現場での看護師不足の進行



人材紹介市場 さらなる拡大へ

看護師をはじめ、AI周辺の技術職等、専門職市場の拡大が期待

市場環境 弊社グループの注力領域

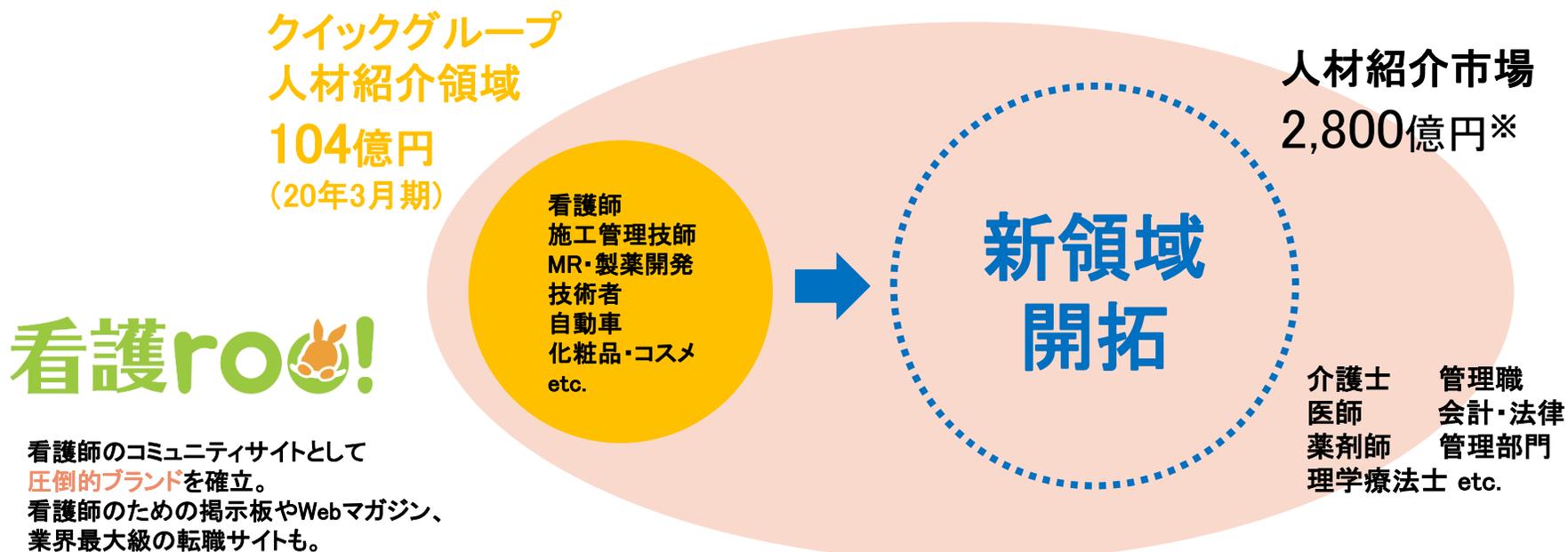
専門職人材の紹介事業へさらに注力

専門職人材の市場イメージ



市場環境 専門職人材紹介市場イメージ

- 専門職の人材紹介市場において
既存領域の拡大・新領域の開拓を推進
- 看護師領域では依然需要が高止まり



出典／矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年度版」

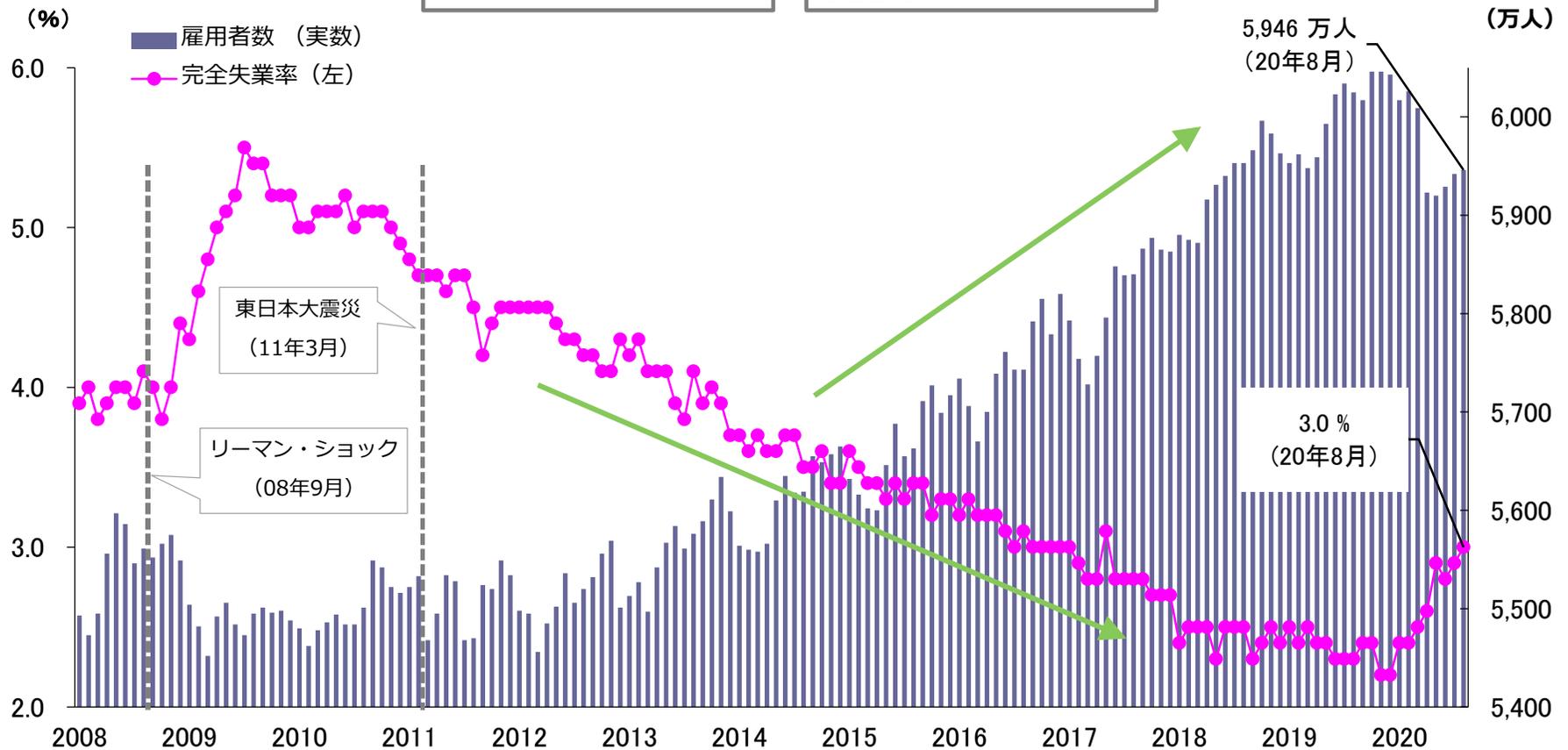
市場環境 ①雇用者数・完全失業率の変化



完全失業率
3.0%

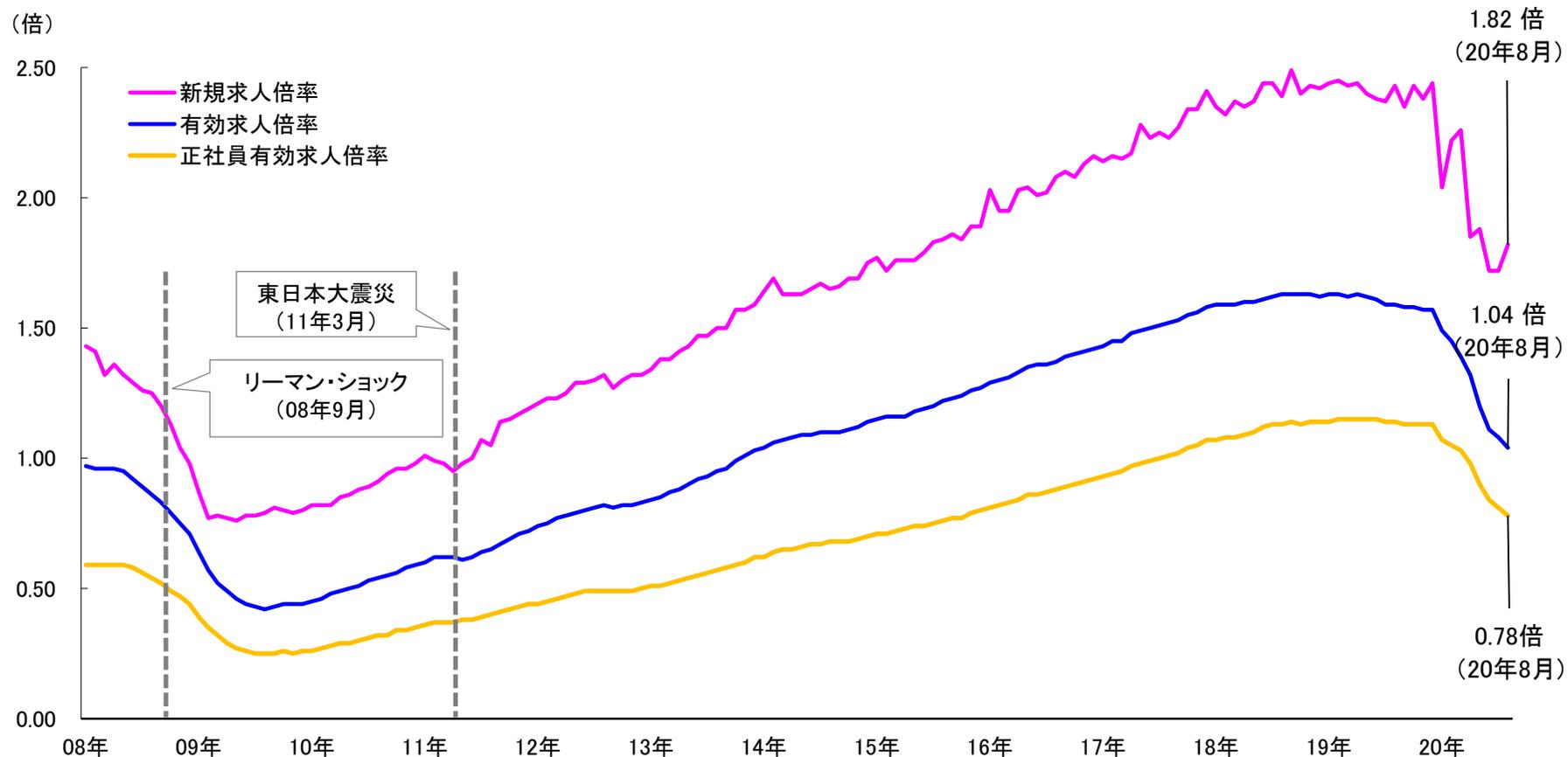


雇用者数
5,946万人



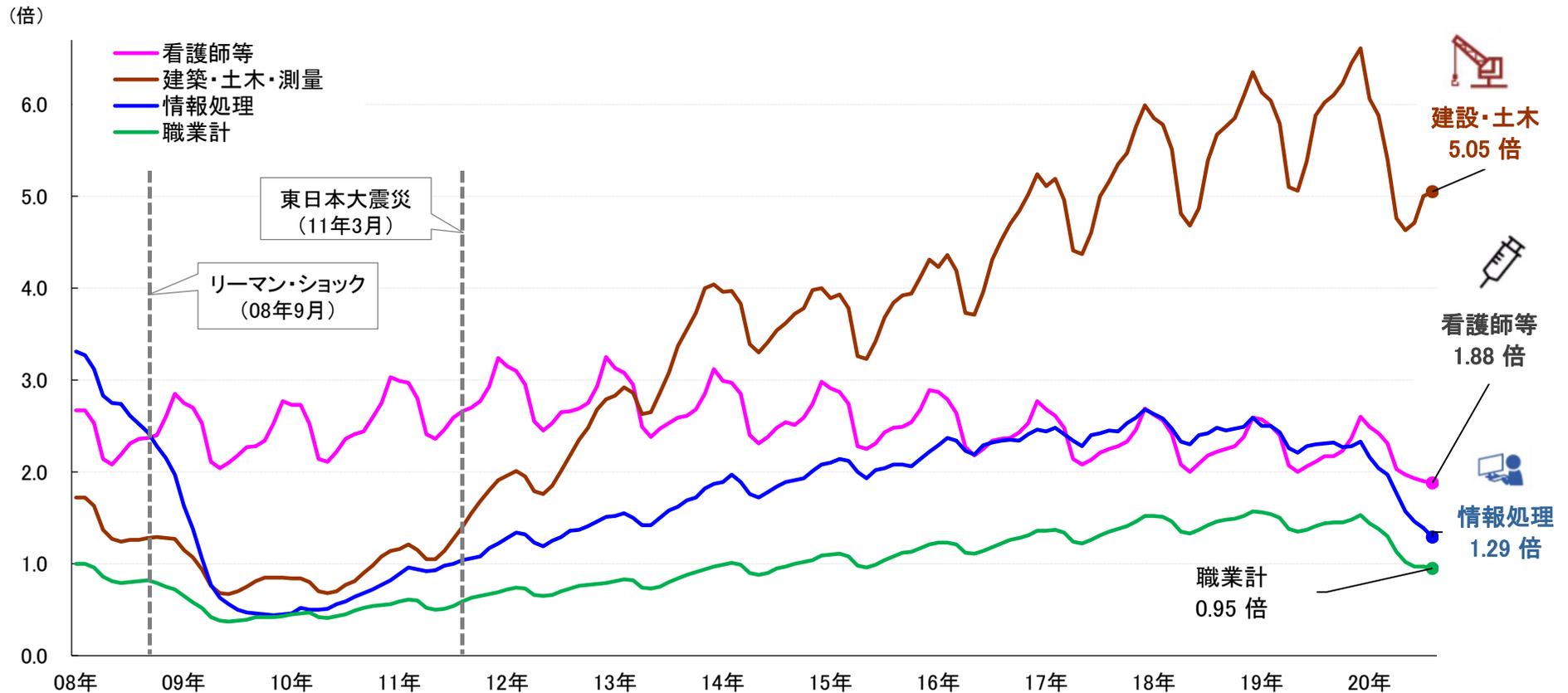
出典: 総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成(雇用者数は実数、完全失業率は季節調整値)

市場環境 ②各種求人倍率の変化



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」を元に当社作成(データは全て季節調整済値)

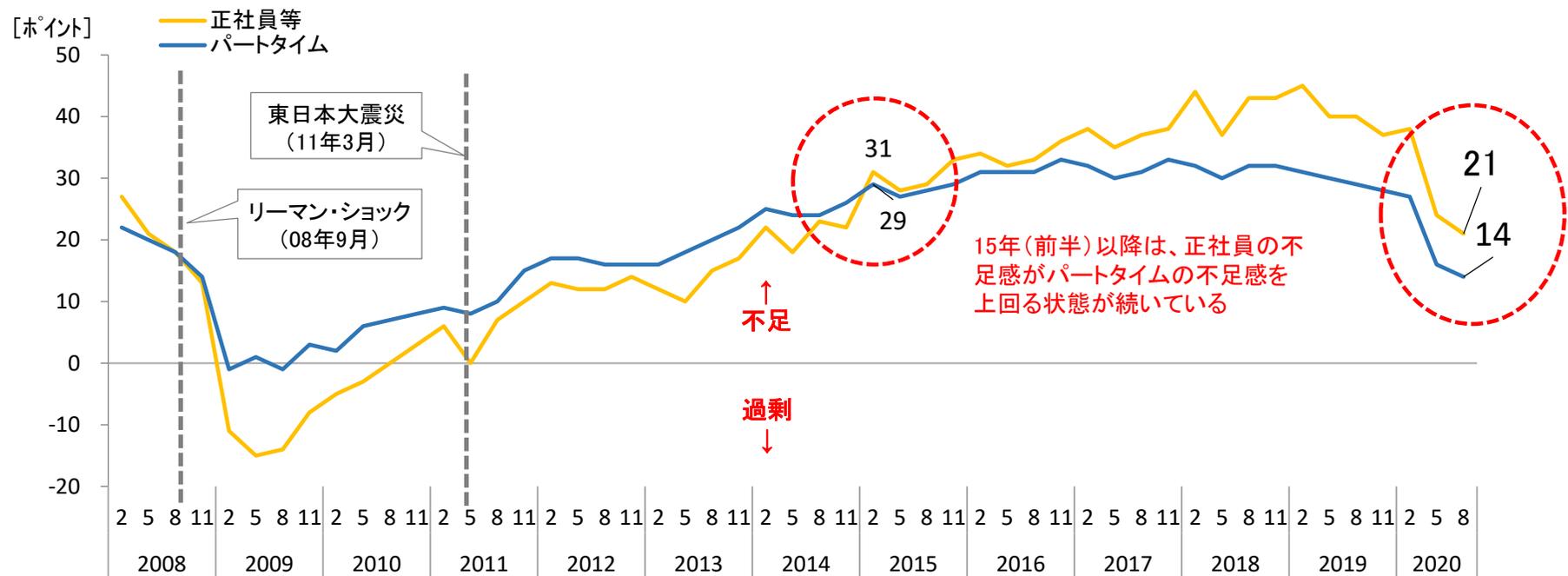
市場環境 ③専門職等の求人倍率の変化



出典: 厚生労働省「一般職業紹介状況」職業別有効求人倍率 常用(含むパート)を元に当社作成

市場環境 ④労働者過不足(判断DI)の推移

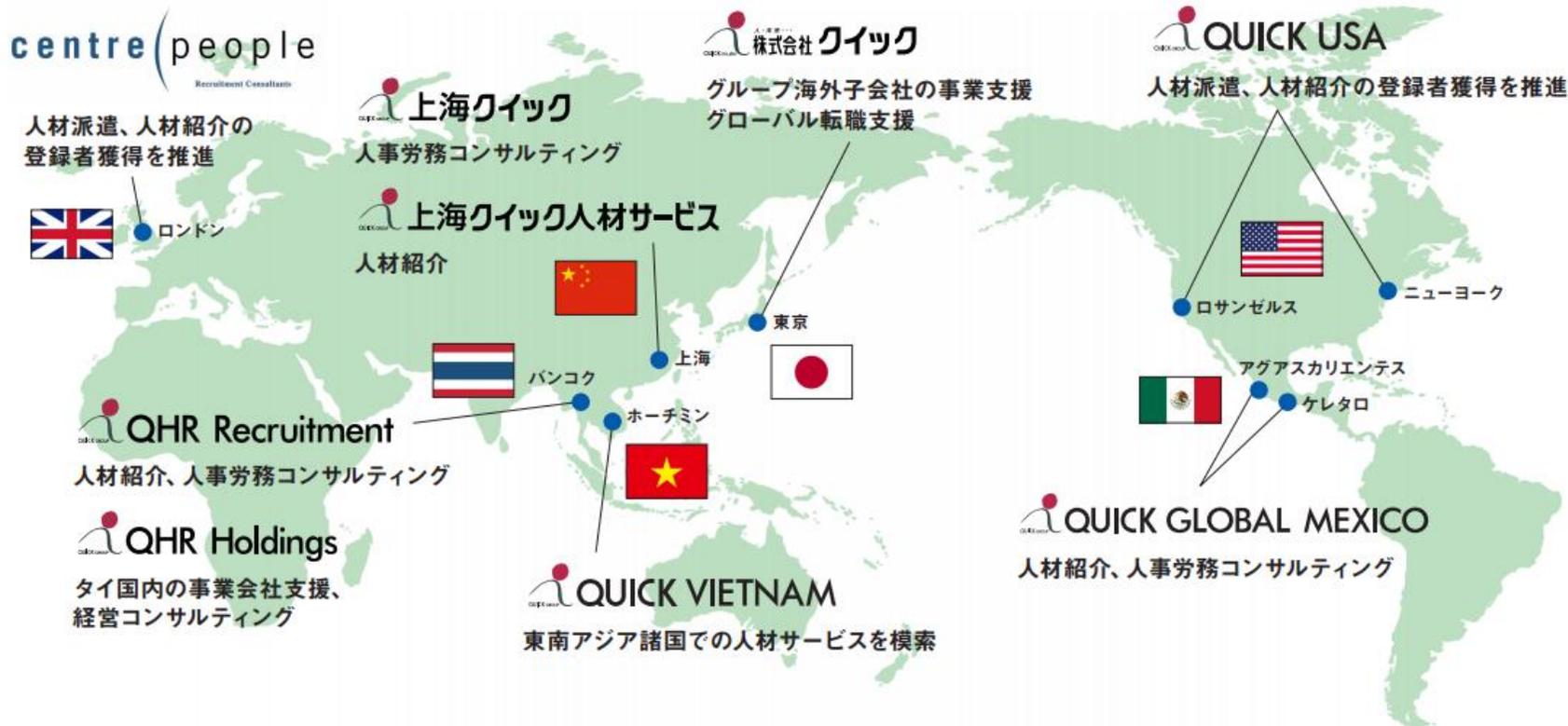
企業の正社員の不足感に落ち着きが出るものの
 2015年(前半)以降 正社員の不足感は
 パートタイムの不足感を上回る状態が持続



出典: 厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成 ※厚生労働省が3か月に1度、全国約5800事業所を対象に労働者の過不足の状況をアンケート調査 ※労働者過不足DI=不足-過剰

海外拠点一覧／提供サービス内容

クロスボーダーリクルートメントを推進

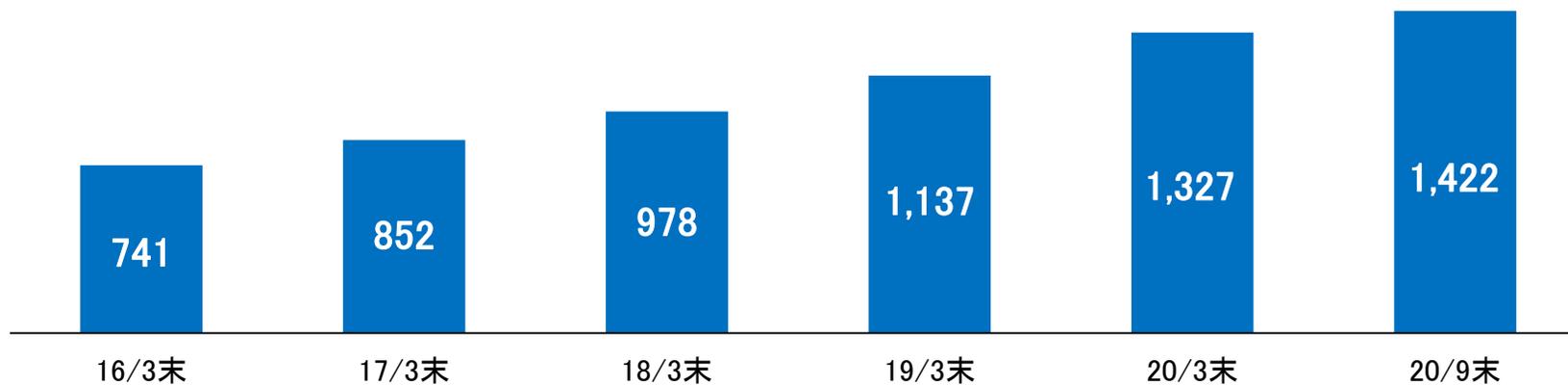


期末従業員数の推移

95名 増加(前期末比)

従業員数の推移(グループ全体)

【 単位:人 】



注/従業員数は、期末時点の「正社員+臨時社員数(社保有り)」で示しております。

運営メディア 人材紹介事業 1/2

	【内容】	【特徴】
	看護師専門の求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ○業界最大級の看護師・保健師・助産師求人情報を掲載。 ○好条件での転職をサポートしています。
	建設・設備・プラント業界専門の求人サイト	保有資格や経験職種、勤務地などから、希望に合う求人をみつけられます。
	建設コンサルタントの求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ○技術士、RCCMなどの建設コンサルタント向け。 ○保有資格や経験職種、勤務地などから、希望に合う求人をみつけられます。
	MRに必要な情報の収集・比較サイト	「有望な新薬や良い条件に巡り合ったら転職したい」というMRの本音をサポート。
	製薬業界全職種の求人サイト	製薬メーカーやCROの最新求人はもちろん、配属部署の構成や風土など企業の詳細情報も知ることができます。
	製薬業界に関するニュースメディア	「製薬業界で話題のニュースがよくわかる」をコンセプトに、製薬業界に関するさまざまなニュースをわかりやすく解説します。

運営メディア 人材紹介事業 2/2

	【内容】	【特徴】
	<p>医療機器業界を 専門とする転職サイト</p>	<p>業界トップくらいの求人数の中から、職種や勤務地別に希望にかなう求人を探ることができます。</p>
	<p>技術者のための 転職サイト</p>	<p>電気・機械・ソフトなど、幅広い求人情報、各企業の将来性、技術者に特化した転職ノウハウなどを提供しています。</p>
	<p>自動車業界専門の 転職・求人サイト</p>	<p>業界トップクラスの求人数とマッチング精度、企業とのグリップ力を誇ります。</p>
	<p>化粧品・コスメ業界の 転職・求人サイト</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○企画／マーケティングから製造・販売までトップクラスの求人を網羅。 ○部署の雰囲気や風土、待遇等の詳細な情報を知ることができます。

運営メディア 情報出版事業

【タイトル】

【内容】



生活情報誌
「金沢情報」「富山情報」
「新潟情報」「高岡情報」

「この街が好きになる、毎日をもっと楽しくなる生活情報誌」をコンセプトに、金沢市、富山市、新潟市、高岡市を中心に発行する、戸別宅配型無料生活情報誌です。



定期刊行誌
「家づくりナビ」

「家づくりナビ」は、福井・石川・富山ではじめて家を建てる方向けに、創刊23年目となる地元密着型の住宅情報誌です。家族それぞれの価値観にあった「家づくりの“モノサシ”を提供する」をコンセプトに、「資金面の不安」「家づくりのダンドリ」「住宅会社選び」「設備選び」など、家づくりにまつわる不安や疑問、北陸で家を建てるなら知っておきたい情報を紹介しています。



各種ムック本等
「金沢まちのパン屋さん。」
「金沢ラーメン案内2020」
「富山 旨い肉と出会う本」
「日帰りであそぶ いしかわの温泉」等

「金沢まちのパン屋さん。」は、金沢市内およびその近郊のパン屋さんや加賀・能登の有名パン屋さん72店舗のパンを掲載する、金沢のパン屋を網羅したグルメブックです。
「金沢ラーメン案内2020」は、金沢のラーメン店87店舗、全148杯のラーメンを掲載する金沢のラーメンを網羅したグルメブックです。

運営メディア ネット関連事業

【内容】

日本の人事部

経営者、人事担当者、管理職をはじめとする全国のビジネスパーソンと、HR(Human Resources)に関連するサービスやソリューションを提供する企業をつなぎ、良質な情報を提供する日本最大のHRネットワークです。

人材バンクネット

「人材バンクネット」は、全国優良の人材紹介会社が集まる転職サイトです。参画している全国の人材紹介会社は、業界トップレベルの481社。検索機能を使えば、業種・職種などの希望条件や求人情報、サービス内容から絞り込んだ上で、自分にあった人材紹介会社に転職相談を申し込むことができます。

日本の人事部 HRテクノロジー

日本最大のHRネットワーク『日本の人事部』が運営する、HRテクノロジー(HR Tech、HRテック)総合情報サイトです。

グループ会社一覧



専門職人材紹介事業
リクルーティング事業
海外事業



地域情報誌の出版
ポスティング
コンシェルジュ



「日本の人事部」運営
関連イベント等の企画・運営



専門職人材紹介事業
リクルーティング事業
海外事業



人材派遣
人材紹介
保育園運営及びサポート



Webシステム・モバイルアプリ・
AIを用いたソリューションの開
発／ITエンジニア向け育成ト
レーニング等



採用戦略フレームワーク
「STRUCT」を活用した
コンサルティング等



人材派遣、人材紹介の
登録者獲得を推進



人材派遣、人材紹介の
登録者獲得を推進



人事労務コンサルティング



人材紹介



人材紹介、
人事労務コンサルティング



東南アジア諸国での
人材サービスを模索



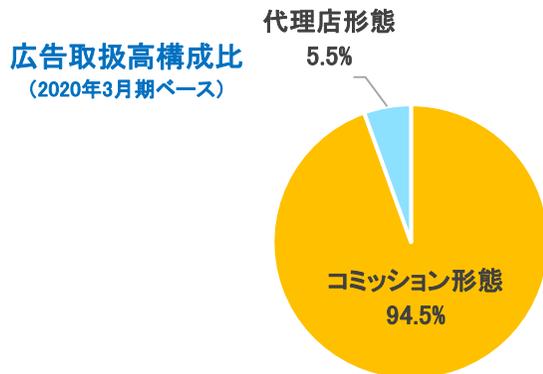
人材紹介、
人事労務コンサルティング



タイ国内の事業会社支援、
経営コンサルティング

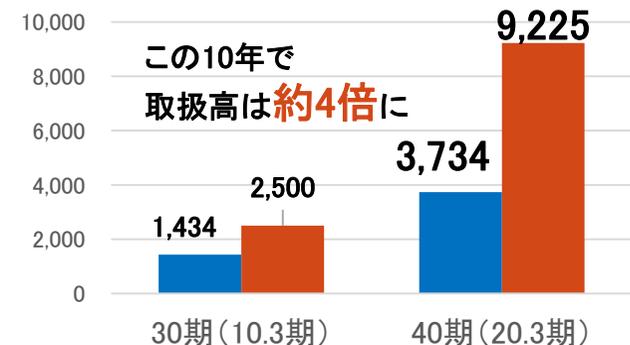
参考 リクルーティング事業における広告取扱形態について

	代理店形態	コミッション形態	運用型
差異	<ul style="list-style-type: none"> ○仕入原価が発生する ○粗利＝顧客企業からの売上－仕入原価 	<ul style="list-style-type: none"> ○仕入原価がしない ○粗利＝R社からの掲載手数料(売上) 	<ul style="list-style-type: none"> ○仕入原価が発生する(一部) ○粗利 顧客企業からの売上－仕入原価 運用費 (クリック単価の20%程度)
対象	リクナビ	リクナビNEXT／リクナビ派遣 fromエーナビ／はたらいく タウンワーク	Indeed ※リクルーティング事業以外でも展開



業績推移

- 売上高ベース(公表数値)
- 取扱高ベース(当社試算)





株式会社クイック 経営戦略室

TEL:06-6366-0919 Mail keisen-ir@919.jp URL:<https://919.jp/>

この配布資料に記載されている業績目標等はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績は、この配布資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご了承下さい。