事業計画及び成長可能性に関する説明資料

ブリッジコンサルティンググループ株式会社（証券コード：9225）

2023年6月

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

会社概要

事業概要

競争力の源泉

成長戦略

リスク情報

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

会社概要

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

基本情報

会社名	ブリッジコンサルティンググループ株式会社
創業理念	幸せの懸け橋に ～1人でも多くの人を幸せに導く～
設立	2011年10月
上場市場	TOKYO PRO Market（9225） 2022年5月30日上場
資本金等	4億665万円
本社	東京都港区虎ノ門4-1-40 江戸見坂森ビル 7階
拠点	大阪事務所、名古屋事務所、広島事務所、札幌事務所
事業内容	公認会計士等※に特化したプロシェアリング事業 及び付帯関連事業 ・経営管理コンサルティングサービス ・プロフェッショナル人材紹介サービス ・その他付帯関連事業

※ 公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

Corporate Mission

プロ集合知で日本の経営管理を世界に誇れる水準に。

当社は、経済大国日本の復活に向けて、
公認会計士の経験と知識をデータベース化・最適な配分を行い、
経営管理の課題解決を支援するプロシェアリング事業及び関連事業を通じて、
強い日本社会の創造に貢献していきます。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

世界で挑戦する日系企業を支え、共に成長する会社に

現在

日本経済の停滞

日本は世界競争力ランキングで34位、ビジネス効率性の分野では51位です。ビジネスはますます高度化・複雑化していますが、日本が競争力を上げるには、専門性の高い人材を柔軟に活用する必要があります。

また、公認会計士業界では独立を望む人が増えていますが、その知識を一元管理するプラットフォームが整っておらず、経済成長のボトルネックとなっています。

経済大国日本の復活に向けて

公認会計士のデータベース化を通じて、経営管理の専門知識を効果的かつ効率的に最適配分する仕組みを創り、世界で挑戦する企業を支援します。

そして、私たちは日本の経営管理を世界に誇れる水準に導くことで、共に成長していくことを目指します。

また、経済大国日本の復活に向けて、私たち自身が原動力になれるよう、事業活動に全力を注いでいきます。

未来

※ 世界競争力ランキング：IMD（国際経営開発研究所）世界競争力年鑑2022

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

経営メンバー

宮崎 良一　1983年生まれ

代表取締役 / 公認会計士

大手監査法人で会計監査、IPO支援業務、内部統制支援業務、IFRS導入支援業務など、様々な業務を経験。その後、リーマンショックの影響により市場全体が衰退していく時期を経験し「よりクライアントに近い立場で業務に携わり、社会に貢献していきたい」と考えるようになる。2011年10月、株式会社Bridge(現ブリッジコンサルティンググループ株式会社)を設立し代表取締役に就任。

伊東 心　1985年生まれ

取締役 / 公認会計士

徳永 康雄　1980年生まれ

社外取締役

大友 潤　1974年生まれ

社外取締役（監査等委員）

山田 琴江　1983年生まれ

社外取締役（監査等委員）

土谷 祐三郎　1979年生まれ

社外取締役（監査等委員）

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

公認会計士を中心とした業務執行の主要メンバー

田中 智行 1980年生まれ

執行役員 / RM事業部長
公認会計士

稲岡 賢 1978年生まれ

執行役員 / GM事業部長
公認会計士

本田 琢磨 1983年生まれ

執行役員 / BOS事業部長
公認会計士

中山 博行 1983年生まれ

執行役員 / 関西統括事業部長
公認会計士

仁木 正太 1979年生まれ

ヒューマンリソースマネジメント事業部長

菅 裕輔 1982年生まれ

GM事業部 / CPA Business School 責任者
公認会計士

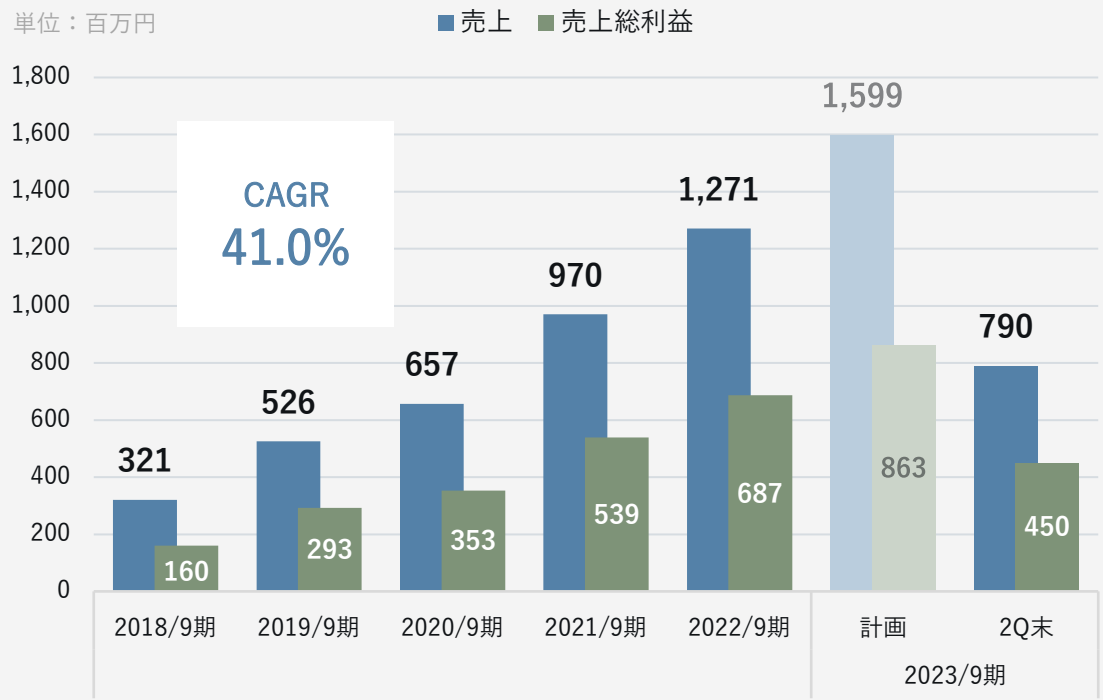
岡田 勇輝 1982年生まれ

関西統括事業部 / 大阪事務所長
公認会計士

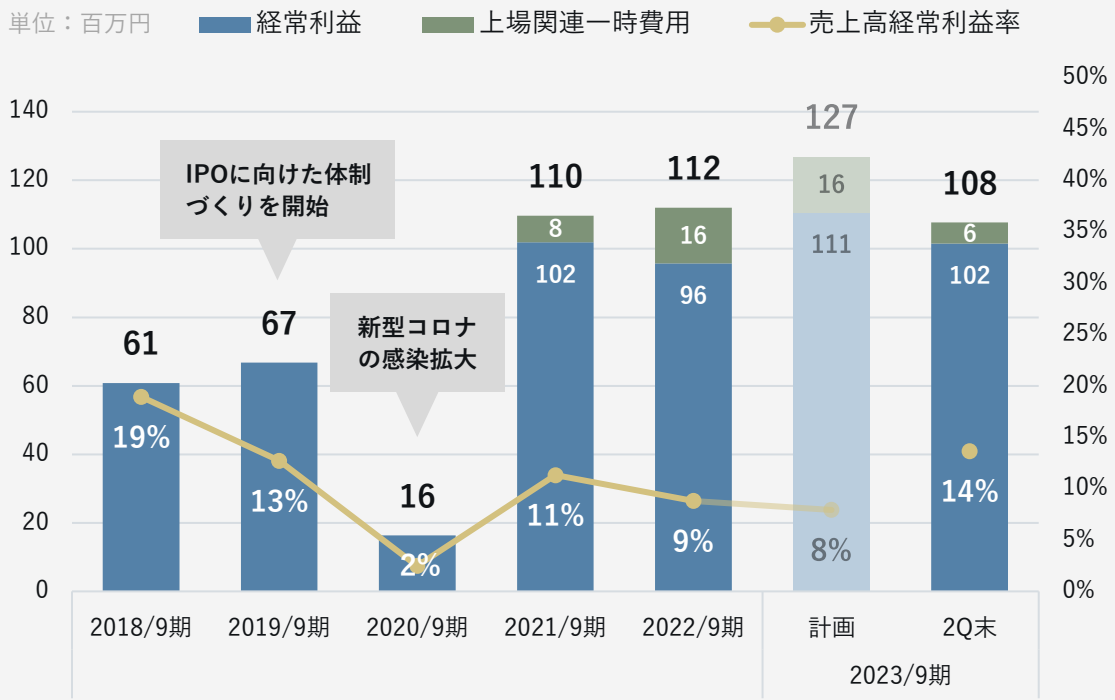
©2023 Bridge Consulting Group Inc.

業績ハイライト

売上・粗利推移



（調整後）経常利益推移



売上高年平均成長率は41.0%を維持

（調整後）経常利益は2021/9期以降増加で推移

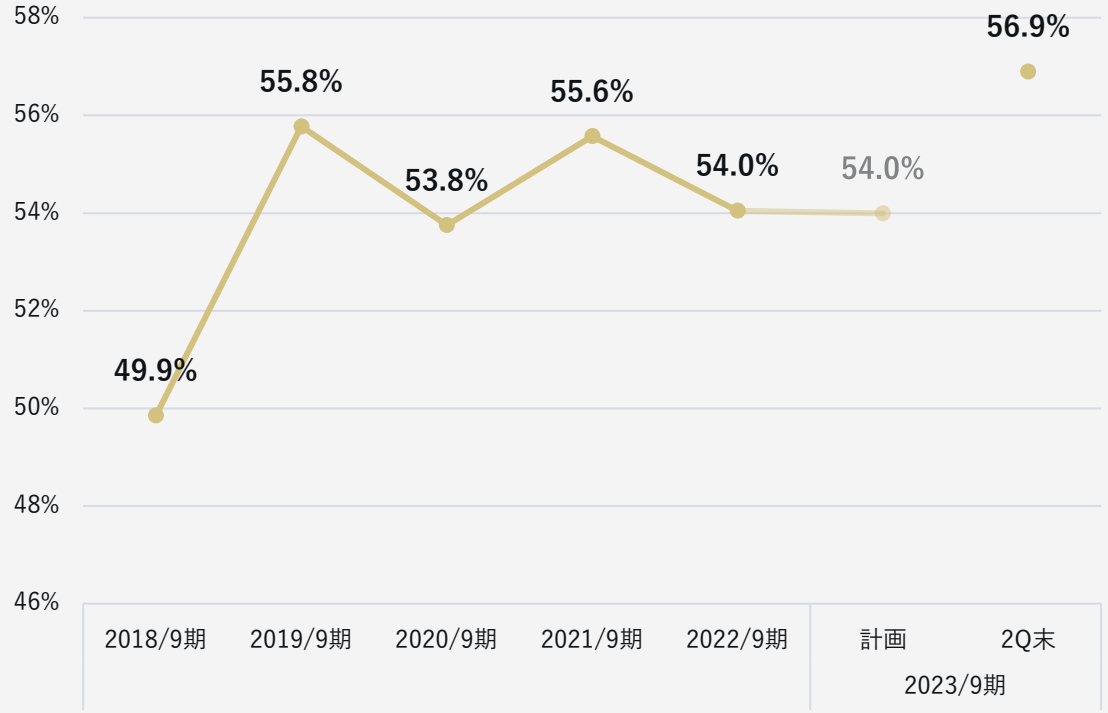
※１ 調整後経常利益：調整後経常利益＝経常利益＋上場関連費用（※２）

※２ 上場関連費用：上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用、上場に伴う一時的な費用等であります。

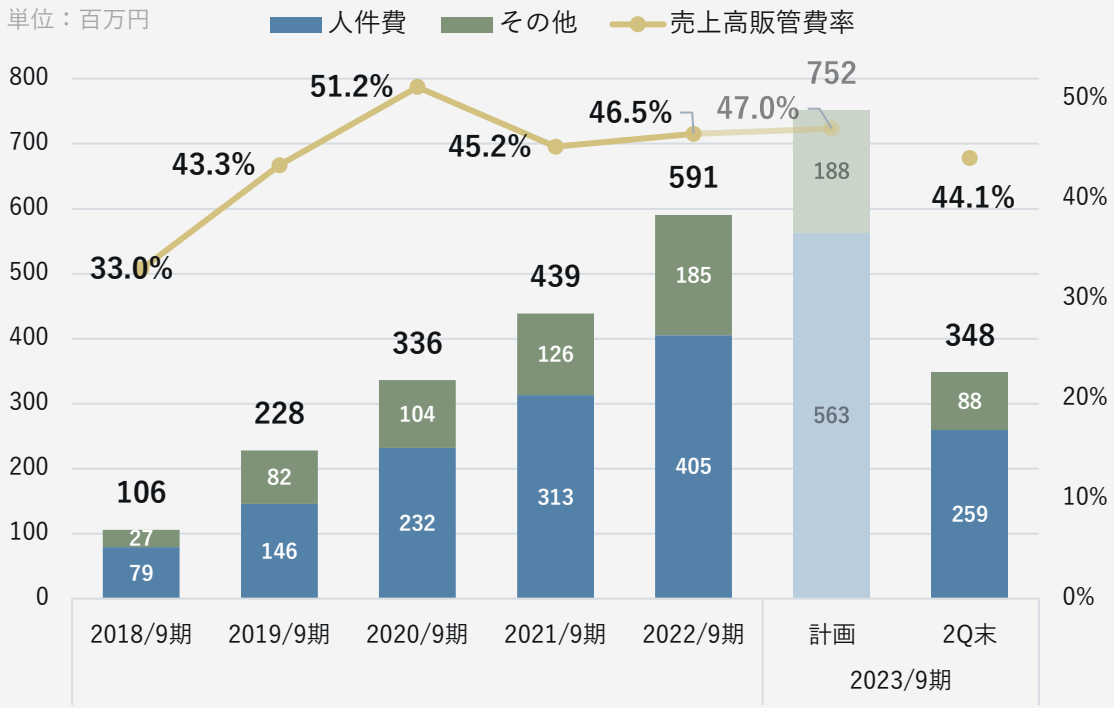
©2023 Bridge Consulting Group Inc.

経営指標：粗利率と販管費率

粗利率の推移



販管費率の推移



粗利率は直近50%以上を維持

販管費率も一定にコントロールできている

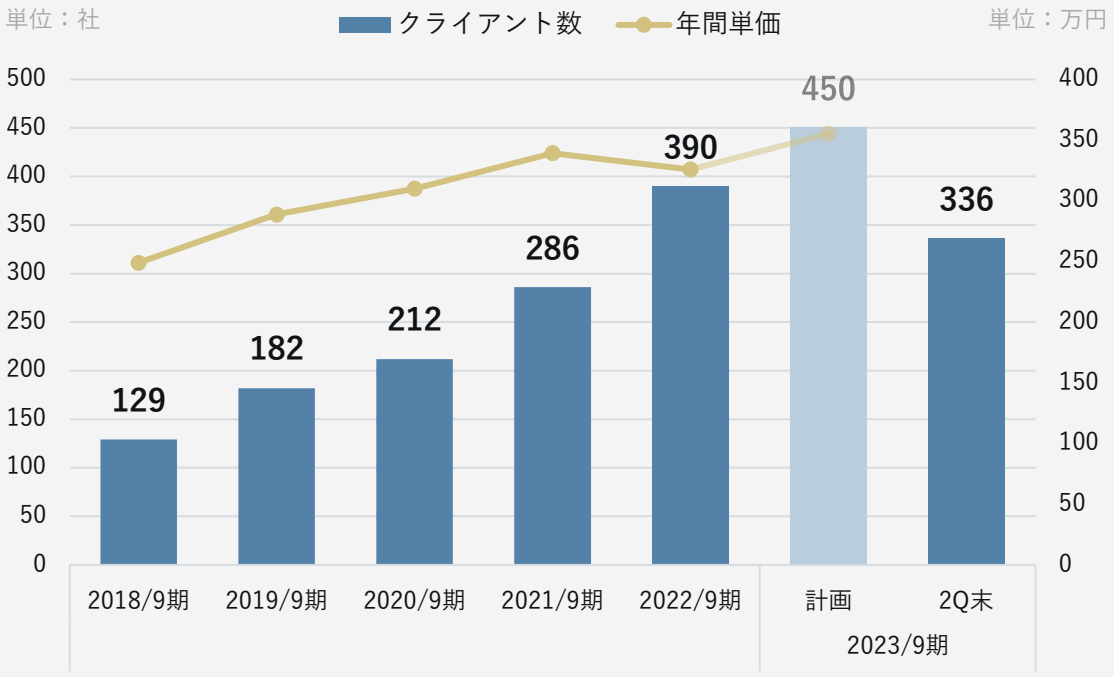
※ 人件費：役員報酬、給料手当、賞与、賞与引当金繰入、法定福利費、福利厚生費を集計しております。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

経営指標：クライアント数と年間単価、パートナー会計士稼働者数と年間単価

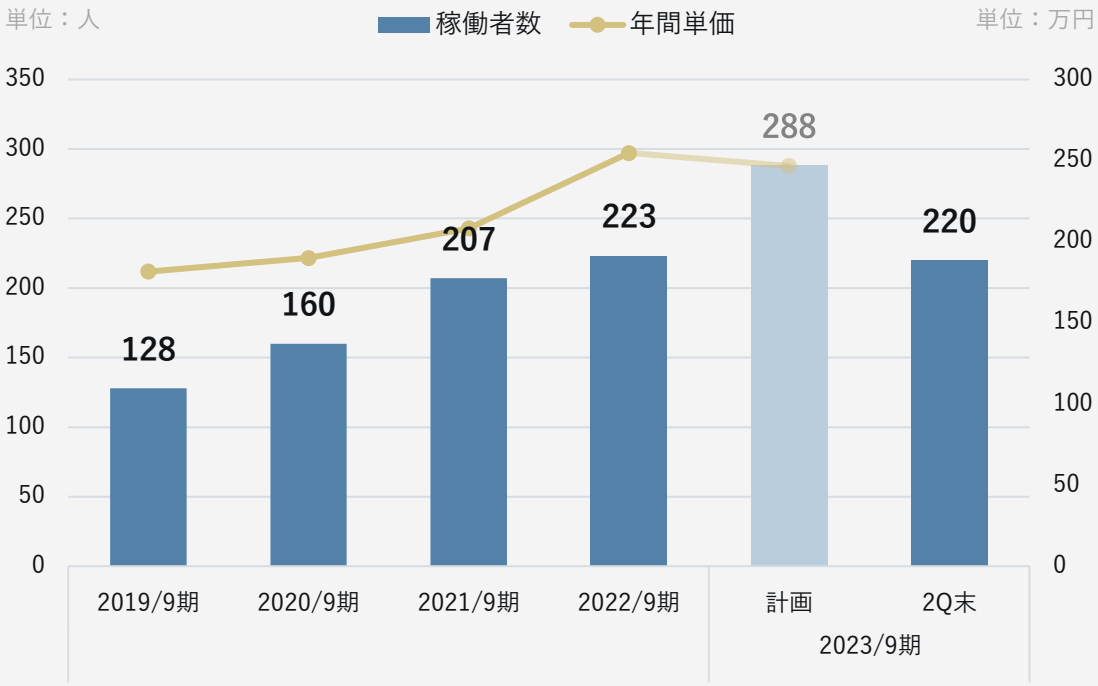
クライアント数と年間単価

※売上内訳



パートナー会計士稼働者数と年間単価

※主な売上原価の内訳



クライアント数・パートナー会計士の稼働者数は右肩上がりで成長

年間単価に関しては提供サービスや稼働者数の増減により年によってバラつきが生じている

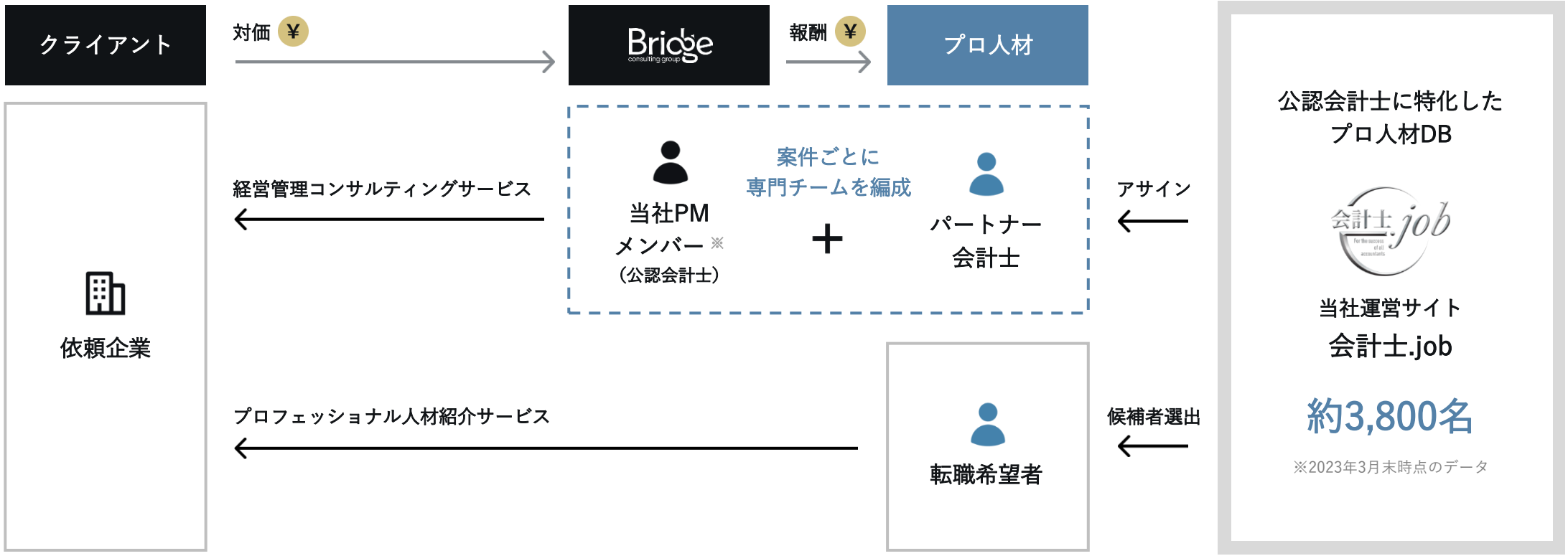
※１ パートナー会計士：当社の業務委託先である公認会計士等（※２）
※２ 公認会計士等：公認会計士（試験合格者含む）や米国公認会計士(試験合格者含む)他

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

事業概要

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

当社が運営する「会計士.job」のプロフェッショナル人材データベースを活用することで、クライアント課題に最適な人材を割り当て、サービスを提供することができます。



※ 当社PMメンバー：プロジェクトマネジメント業務を行う正社員

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

プロシェアリング事業の強み・メリット

クライアント

高い専門性を持った人材を活用できる

各分野のプロ人材を活用し、課題に応じた適切なチームを編成しサービス提供が可能です。

コスト削減ができる

必要な期間や人数に合わせてフレキシブルに活用できるので、無駄なコストを抑えることができます。

外部の知見やネットワークを活用できる

当社正社員がPMを担うので、過去の実績から得た知見を活用し業務の質を高めることができます。

短期間で人材確保が可能

登録されているプロ人材が柔軟に対応できるため、企業は短期間での人材確保が可能です。

パートナー会計士

柔軟な働き方ができる

自分のスケジュールやスキル・能力に応じて仕事を受けることができる。

多様な経験を積むことができる

様々な企業・業界での業務経験を積むことができ、多様なスキルや知識を得ることができます。

複業としての利用が可能

正社員雇用ではなく、フリーランスや複業として仕事をすることができます。

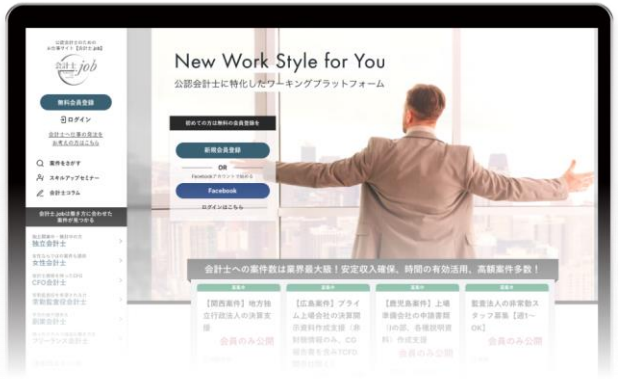
外部の知見やネットワークを活用できる

弊社の過去実績から得た知見やネットワークを活用し、キャリアアップに繋がる経験ができます。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

公認会計士に特化したプロ人材データベース「会計士.job」

公認会計士に特化した
ワーキングプラットフォーム



会員登録者 **約3,800名**

会員属性（30,40代） **80%超**

幅広い経歴のプロフェッショナル人材

CFO	コンサル	証券会社
事業会社	監査法人	独立開業

※ 2023年3月末時点のデータ
※ 会員属性は生年月日を登録いただいている会員における割合を記載

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

主要な提供サービス（一部）

経営管理コンサルティングサービス

売上の９割超を占めるサービスであり、当社の公認会計士がPM（プロジェクトマネジメント）を担当し、パートナー会計士が実際に手を動かす業務を担当するチームを組成。PMがパートナー会計士のサポートと品質管理、プロジェクト管理を行いながら、チームで依頼企業に伴走した支援を実施します。

IPO支援

IPO総合サポート

クイックレビュー

リスクマネジメント

J-SOX支援

内部監査支援

アカウンティング

決算開示支援

システム導入支援

ファイナンシャルアドバイザリー

M&Aアドバイザリー

株価算定

プロフェッショナル人材紹介サービス

公認会計士に特化したプロ人材DB「会計士.job」を活用し、ハイクラス管理部門人材の採用を支援します。

プロフェッショナル人材紹介

CFO、財務管理部長、常勤監査役、経理マネージャーなどの紹介

社外取締役、社外監査役などの紹介

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

支援事例

PROGRIT

株式会社プログリット
代表取締役社長CEO

岡田 祥吾 1991年生まれ

内部監査支援

Photosynth

株式会社 Photosynth
代表取締役社長

河瀬 航大 1988年生まれ

FAS支援

GameWith

株式会社GameWith
代表取締役社長

今泉 卓也 1989年生まれ

IPO支援

Retty

Retty株式会社
代表取締役 執行役員CEO

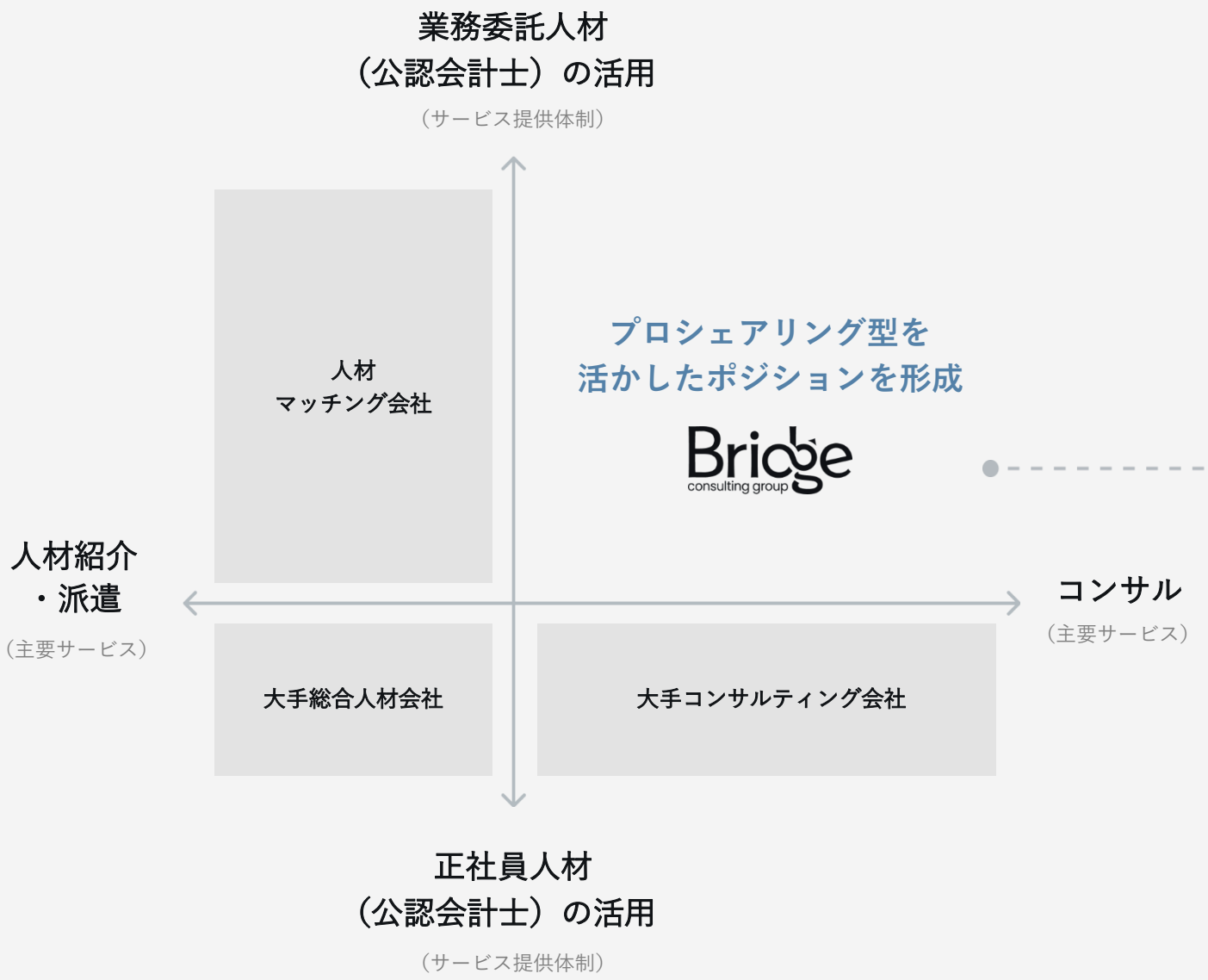
武田 和也 1983年生まれ

決算開示支援

IPO準備会社を中心に年間約400社の企業を支援

※ 年間支援企業数は2022年度の実績

©2023 Bridge Consulting Group Inc.



大手コンサルティングファームと同等のサービス提供力を実現

当社PMメンバーによる品質管理

当社の公認会計士がプロジェクトマネジメントを行うことで高いサービス品質で提供可能

×

**公認会計士に特化した
プロ人材DBの活用（約3,800名※）**

豊富かつ多様なスキルを持つ人材を活用できるため、クライアント課題に迅速対応可能

※ 2023年3月末時点のデータ

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

関連市場規模とポテンシャル

巨大マーケットへの挑戦

現在は、IPO準備会社へのサービス提供が主軸です。今後は上場企業や中堅企業、スタートアップ企業へとターゲットを広げていきます。また、クライアント単価を増加させるため、サービスラインの同時提供を増やし、取引を拡大していきます。

※１ （IPO準備会社1,700社＋上場会社3,800社）×クライアント単価325万
※２ （IPO準備会社1,700社＋上場会社3,800社＋中堅会社9.2万社(※５)＋スタートアップ10万社(※６)）×クライアント単価325万
※３ （IPO準備会社1,700社＋上場会社3,800社＋中堅会社9.2万社＋スタートアップ10万社）×クライアント単価1,200万
※４ 2023年9月期の予算売上高
※５ 中小企業実態基本調査 / 令和３年確報（令和２年度決算実績）確報
※６ 内閣官房　新しい資本主義実現本部事務局「スタートアップ育成５か年計画ロードマップ」案（2022年11月24日）

クライアント対象企業・提供サービスの増加にるターゲット市場の拡大

将来的にアプローチできる市場規模 ※3

2.4兆円

今後のターゲット市場 ※2

6,418億円

現在のターゲット市場 ※1

179億円

当社売上高 約16億円 ※4

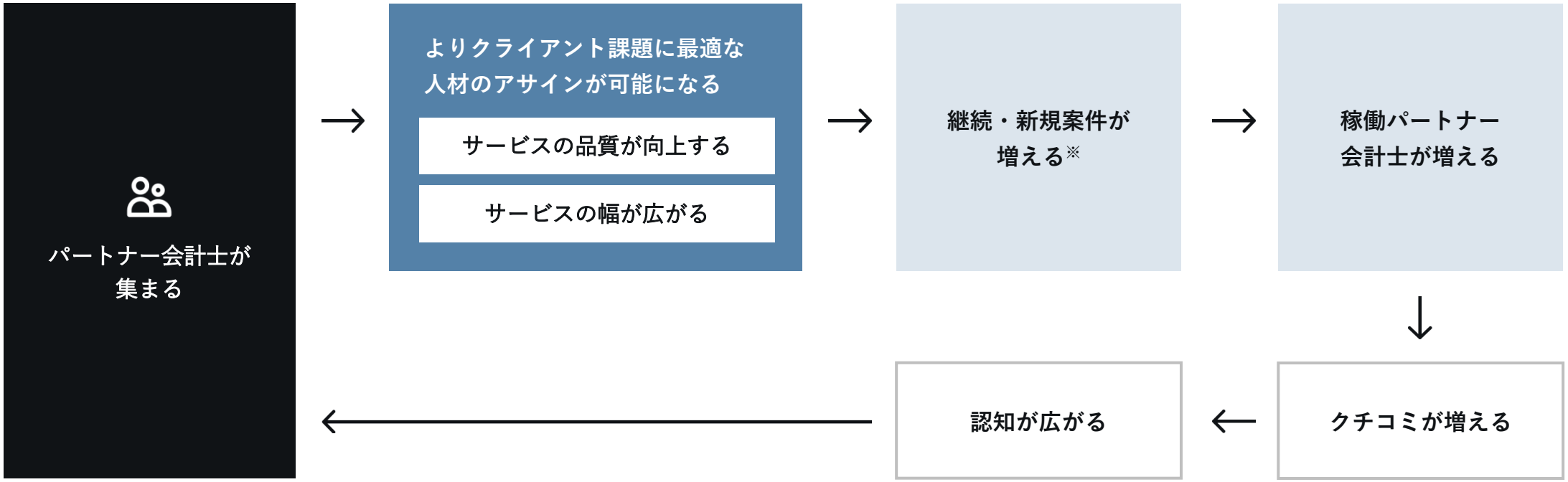
©2023 Bridge Consulting Group Inc.

競争力の源泉

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

自律的に成長する循環型グロースモデル

当社事業は自律的に成長する循環型グロースモデルによって、
コストパフォーマンスの高いサービスを持続的に提供することができます。

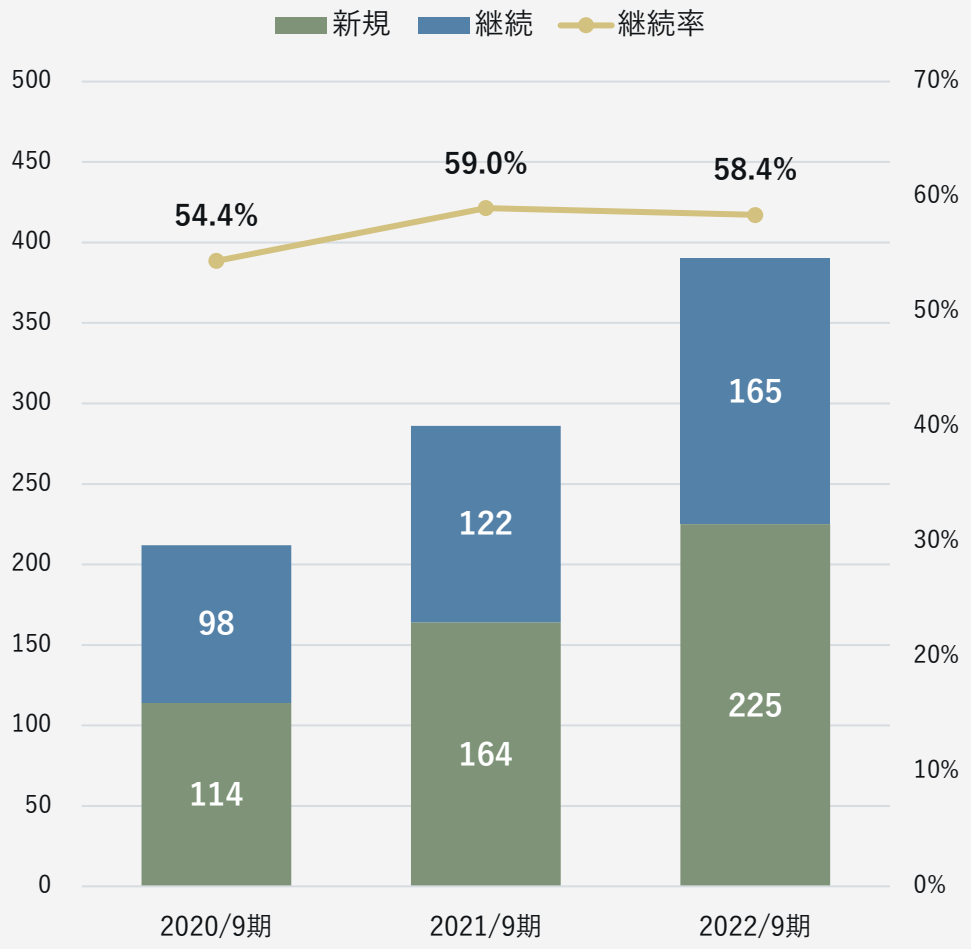


※ フリーランス・個人事業主では受注が難しい難易度の高い案件

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

安定したクライアント継続率と豊富な新規紹介チャネル

新規・継続クライアント数と継続率

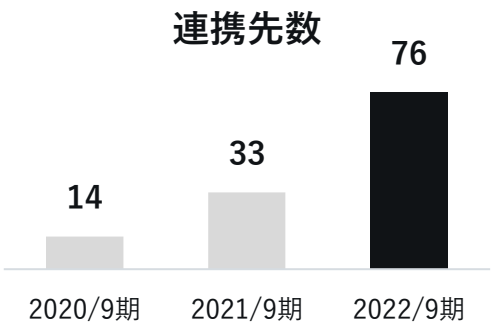


年次継続率は約60%を維持

当社は、継続的な成長を続けるクライアント属性を持ち、豊富なサービスラインを提供しています。そのため、年次継続率は約60%を維持しており、今後も同水準を維持してまいります。

連携先からの新規紹介獲得の増加

証券会社、監査法人、信託会社、印刷会社、メガバンク、地方銀行、その他専門家との幅広いネットワークを活用し、安定的に紹介を受けています。業務資本提携先も含め連携先は年々増加しています。



©2023 Bridge Consulting Group Inc.

循環型グロースモデルを支えるナレッジの蓄積と活用

ブリッジ社内
契約・プロジェクト管理データなど

パートナー会計士
スキル・評価データなど

クライアント
課題・ソリューションデータなど

ナレッジの蓄積

公認会計士がナレッジを活用することでサービス・事業へ与える好影響

- 要件定義・パートナー会計士のアサイン品質向上
  - ↓ 適切なパートナー会計士のアサインによる高いパフォーマンス
- サービス品質向上
  - ↓ クライアント満足度向上によるさらなる期待
- アップセル・クロスセルの実現

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

成長戦略

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

持続的成長を目指して（中長期戦略）

既存の公認会計士に特化したプロシェアリング事業はまだまだ成長できる余地があると考えているので、
当面は既存事業に対して下記戦略を推進し、以下目標の達成を目指します。

推進する主な３つの戦略

1. ターゲット市場・提供サービスの拡大 →
2. 会計士.jobの開発によるアサイン業務の効率化と高度化 →
3. リソースプールの確保・拡大（当社PMメンバー＋パートナー会計士） →

中長期目標

中長期目標における主要な経営指標

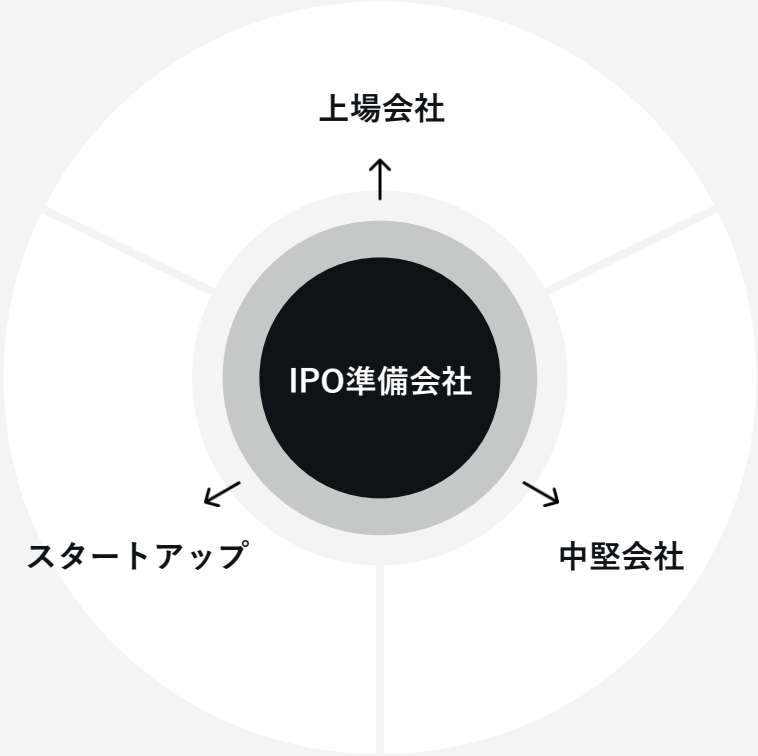
売上高 約16億※1 → 100億	クライアント 約450社※2 → 2,000社
当社コンサルタント※3 38名※4 → 150名	会計士.job登録者 約3,800名※5 → 10,000名

※1 2023年9月期の予算売上高　※2 2023年9月期の計画値　※3 当社PMメンバー＋人材コンサルタント
※4 2023年3月末時点の実績　※5 2023年3月末時点の実績

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

1、ターゲット市場・提供サービスの拡大

ターゲットごとに施策・サービスを強化、また適宜クロスセルも実施していく



	IPO準備会社	上場会社	中堅会社
施策	・IPO支援プレイヤーとの連携強化 ・新規連携先の開拓 ・当社事例中心のセミナーを開催	・業務資本提携先との連携強化 ・スキルシェアサービスの強化 ・WEBメディアの強化	・地方銀行との連携強化 ・事業承継・M&Aサービスの強化 ・TOKYO PRO Marketの普及活動強化
注力分野	証券審査/東証審査対応支援		
	資金調達支援、人的資本開示、コーポレートガバナンスコード対応支援		
	中期経営計画支援、経理DX支援		

スタートアップ

スタートアップベンチャーコミュニティ『BIMC』の運営強化（Bridge IPO/M&A Community）

日本のスタートアップ企業が成長し、IPOやM&A業界が発展することを目的としたコミュニティです。業界に関する情報発信やオンラインでのピッチイベントを行っていきます。

中長期目標	売上高	クライアント	当社コンサルタント	会計士.job登録者
	約16億 → 100億	約450社 → 2,000社	38名 → 150名	約3,800名 → 10,000名

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

2、アサイン業務の効率化と高度化

会計士.jobの開発・改善により、アサイン業務の効率化と高度化を実現する

会員登録者・クライアント課題など、
様々なデータを分析しパートナー会計士をアサイン

- 会計士属性データ
- 実績・評価データ
- 案件データ
- イベント・行動データ

→

アサイン業務の効率化と高度化を目的とした開発・改善の実施

1. パートナー会計士をより最適配分するためのデータ分析・検索機能の強化
2. ウェブパフォーマンス・品質改善のための非機能要件の強化

中長期目標	売上高	クライアント	当社コンサルタント	会計士.job登録者
	約16億 → 100億	約450社 → 2,000社	38名 → 150名	約3,800名 → 10,000名

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

3、リソースプールの確保・拡大

会計士.job会員の増加を起点に、パートナー会計士、当社PMメンバーの確保に繋げていく

	会計士.job	パートナー会計士	当社PMメンバー
実績	会員登録者（プロ人材DB） 約3,800名 ※ 2023年3月末時点の実績	直近１年間の稼働者数 223名 ※ 2022年9月期の実績	パートナー会計士出身者の割合 32名中19名（約60%） ※ 2023年3月末時点のデータ
施策	・積極的に広告戦略を実施していく ・良質な情報配信の強化していく ・CPEセミナーを増やしていく ・公認会計士業界への啓蒙活動	・報酬水準をあげていく ・依頼できる案件数を増やしていく ・面談数を増やしていく ・スキルアップセミナーを増やしていく	・給与水準をあげていく ・幅広い業務経験が得れる環境を作る ・人脈形成ができる環境を作る ・得にくい経営スキルに触れる機会を作る

中長期目標	売上高	クライアント	当社コンサルタント	会計士.job登録者
	約16億 → 100億	約450社 → 2,000社	38名 → 150名	約3,800名 → 10,000名

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

リスク情報

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

主要なリスクと対応策

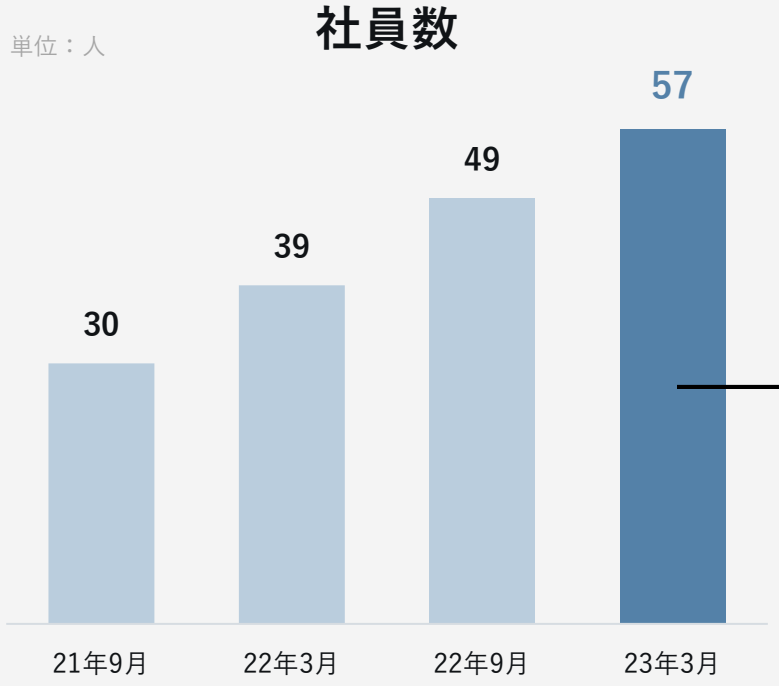
	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
社内人材の採用・確保及び育成について	当社は、今後も増加を見込むクライアントからの需要に応え、稼働するパートナー会計士をマネジメントする社内コンサルタントが必要であることやサービス提供商品の拡大を進めるために、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対する研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
会計士.job会員数の増加について	当社は、今後の事業展開のため、「会計士.job」の会員数増加により、一層のパートナー会計士の確保が重要であると考えております。しかしながら、会員数の増加が計画通りに進まず受注案件に対して適切なパートナー会計士をアサインできない場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	各企業へ提供するサービスや支援内容を整備・拡充することによりパートナー会計士の活躍の場を広げるとともに「会計士.job」の認知度向上や価値向上を進めることで受注案件の増加に連れて会員数が伸びる体制の実現をしております。また、経営者の思考を学ぶ機会を設け、自身の可能性を広げることを目的としたCPA Business Schoolを開校し、毎月１回、企業経営者が登壇するオフラインセミナーを行ってまいります。
情報セキュリティリスクについて	当社のプロシェアリングの提供にあたり、クライアントの機密情報や個人情報を有することがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社の役員及び従業員に対して、研修を行うことで守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底を行っております。また、個人情報の適切な取扱いを整備する一環としてプライバシーマークの認証を取得し運用を行っております。パートナー会計士に対してはアクセス権の範囲を限定するとともに、業務委託契約書において秘密情報や個人情報の取扱いに関する条項を盛り込み、さらに案件開始時の業務ガイダンスの説明の際に再度説明を行っております。
法規制について	当社は、事業を行う上で労働基準法（その他労務管理に関わる法令等を含む）、下請法、個人情報保護法、公認会計士法など様々な法的規制を受けております。 また、人材紹介サービスにおいて「職業安定法」の法的規制を受けております。当社では、人材紹介サービスを提供するに当たって、「職業安定法」第32条の４の定めに基づき厚生労働大臣より「有料職業紹介事業」の許可を受けております。現時点において、これらに抵触する事実はないものと認識しておりますが、今後運用の不備等により法令義務違反が発生した場合、もしくは新たな法令の制定や既存法令における規制強化等がなされ、当社の事業が制約を受ける場合 、当社の主要な事業活動全体に支障をきたす可能性があり、当社の事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	大	各種法令遵守のため、社外の弁護士や社会保険労務士、税理士などの専門家とのコミュニケーションを定期的に行うことで法的規制の変更点等のアップデートを行い、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会等を通じて社内で共有しております。

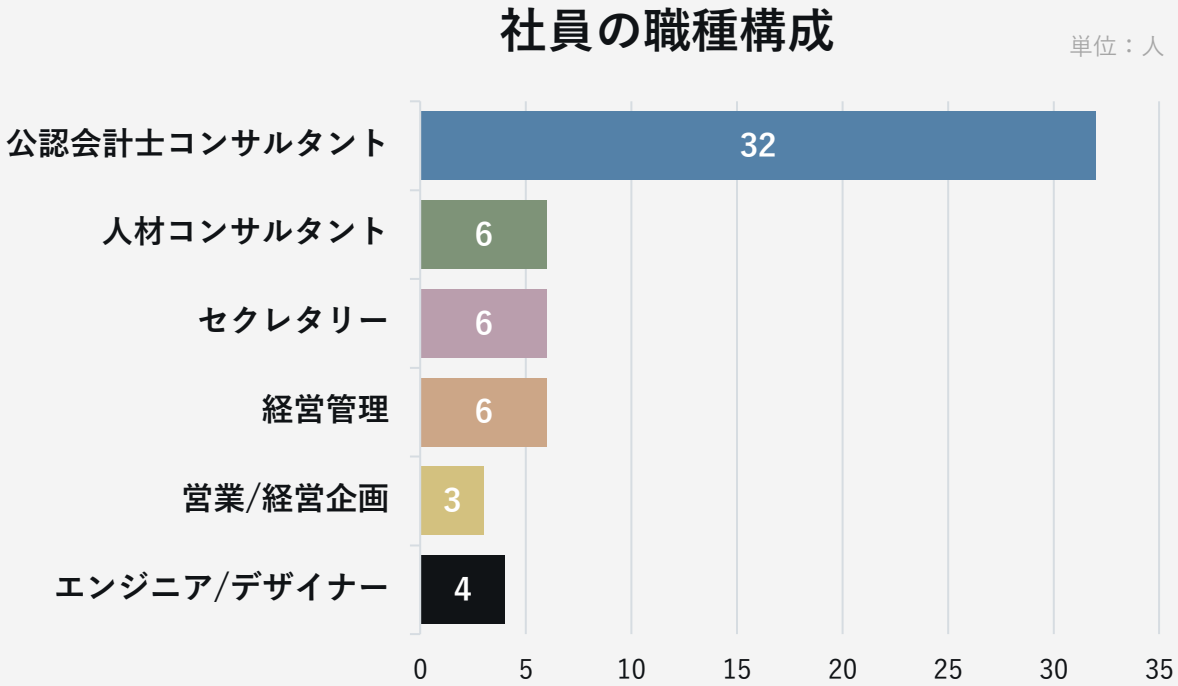
※ 本記載は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。
その詳細については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

Appendix

正社員数の推移、職種構成割合





社員数は順調に増加しており、1年半で27名の純増
社員構成はコンサルティングサービスを提供する「コンサルタント」以外にも
会計士.jobの開発・改善等も重視し「エンジニア」「デザイナー」など様々な職種で構成されている

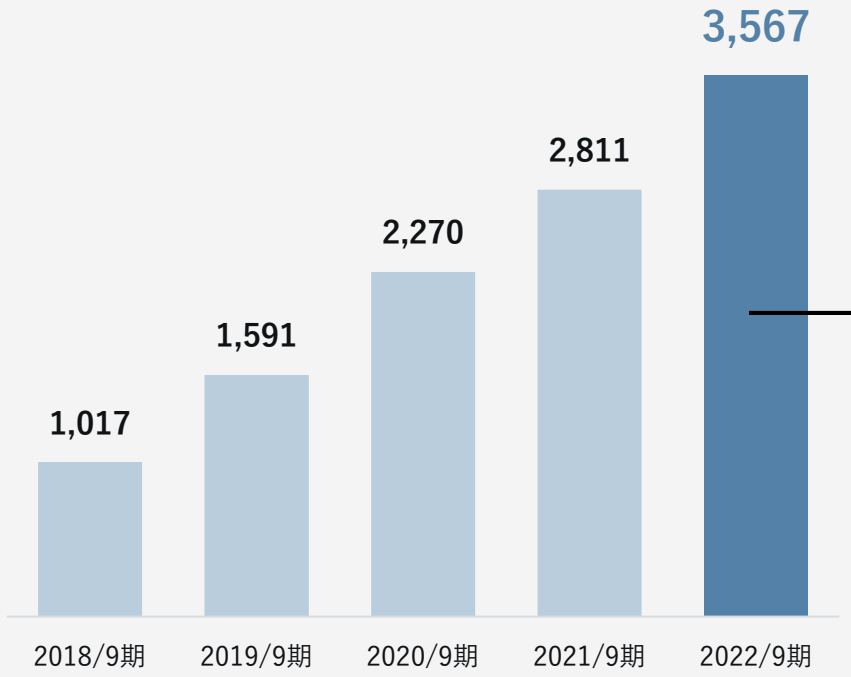
※ 社員構成は2023年3月末時点のデータです。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

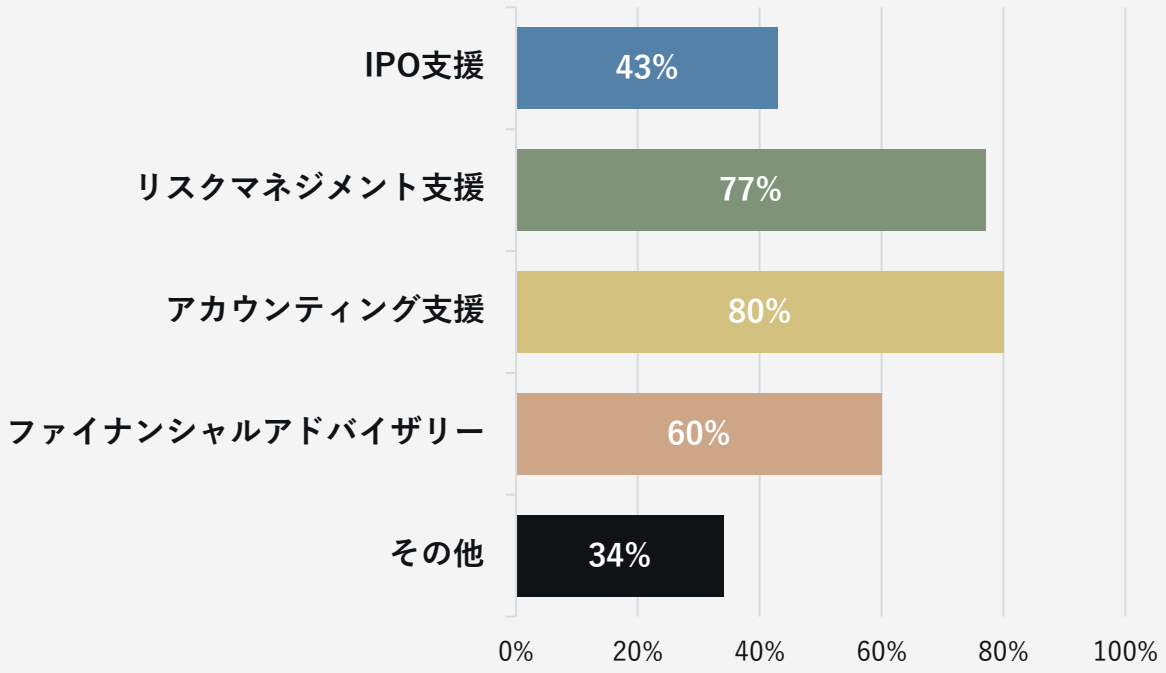
会計士.job登録者数の推移、スキル構成割合

単位：人

会計士.job登録者数



会員登録者のスキル構成



2022年9月期で会員登録者は累計3,567名、プロ人材DBとして順調に成長
また、経営管理課題の解決に必要な様々なスキルを保有している

※スキル構成はスキル経験を登録いただいている会員における割合を記載しております。（2022年9月末時点）

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

パートナー会計士の紹介と稼働事例

Bridge consulting group

D.Tさん

大手監査法人にてIPO支援を行い、その後は大手証券会社で一般事業会社の株式公開時における引受審査を中心に、公募増資等のファイナンスに係る引受審査業務等を経験。独立後は社外役員や申請書類作成・レビュー、内部統制支援を行う。証券会社や投資家の視点を取り入れた業務提供により、高い評価を受けている。

稼働事例			
	A社	内部監査支援	2.5日/週
	B社	IPO総合サポート	2日/月

G.Kさん

大手監査法人にて会計監査・アドバイザリー業務を経験。その後はIPO準備会社で責任者として上場準備を推進。また、上場子会社の経営企画部担当取締役を歴任。独立後は上場準備会社の申請書類作成、内部監査、財務DD等の支援を行う。クライアントのIRを意識した支援により企業価値向上にも貢献。

稼働事例			
	C社	決算開示支援	60日/年
	D社	内部監査支援	1.5日/週

R.Mさん

大手監査法人にて監査実務を経験。その間に東京証券取引所へ出向し新規上場に関する審査業務も経験。また、大手ベンチャーキャピタルにおいて投資ファンドの管理業務の経験もあり。独立後は監査や申請書類作成・レビュー、相談対応を支援。東証の視点を持った業務提供により痒い所に手が届く支援を提供。

稼働事例			
	E社	FAS支援	100日/年

Y.Mさん

大手監査法人地方事務所にてIPO支援を監査・アドバイザリーの両面で行う。監査法人の立場にありながらも、IPO準備会社の立場にたったアドバイスでクライアントを牽引。独立開業後は、複数のIPO準備会社の申請書類作成、内部監査、内部統制支援を行う。クライアントの状況に応じて包括的なアドバイスを提供。

稼働事例			
	F社	J-SOX支援	2日/週

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

業務資本提携先と株主構成

業務資本提携先

2018/9期 パーソル テンプスタッフ

2020/9期 日本M&Aセンター

GEECHS

freee

2021/9期 WM PARTNERS

2022/9期 各地方銀行との業務資本提携を開始

PRONEXUS

2023/9期 es

株主構成

株主上位10社/人	比率
宮崎良一（当社創業者）	29.02%
GOOD ONE PARTNERS（合）※1	20.93%
WMグロース4号投資事業有限責任組合	15.33%
㈱プロネクサス（東証PRM7893）	9.04%
㈱エスネットワークス	4.19%
パーソルテンプスタッフ㈱（東証PRM2181）※2	3.65%
田中智行（当社執行役員）	1.79%
稲岡賢（当社執行役員）	1.79%
伊東心（当社取締役）	1.38%
フリー㈱（東証GRT4478）	1.21%
㈱日本M&Aセンター（東証PRM2127）※2	1.21%
ギークス㈱（東証PRM7060）	1.21%

※1 宮崎良一の資産運用会社　※2 連結対象子会社

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

当資料のアップデートは、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定であり、次回の開示時期は2023年11月を予定しております。

©2023 Bridge Consulting Group Inc.

Bridge
consulting group

一人でも多くの人を幸せに導くための懸け橋になります

幸せの懸け橋に