



JPX

グロース市場における
「事業計画及び成長可能性に関する事項」
の開示について

2021年2月15日 作成
株式会社東京証券取引所

| | | |
|----|-------------------------------------|-----|
| 1. | 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示の概要 | P 3 |
| | • 開示制度の概要 | |
| | • 新市場区分の選択申請に係る手続き | |
| | • 記載内容 | |
| 2. | 記載上のポイントと開示例 | P 7 |
| | • ビジネスモデル | |
| | • 市場環境 | |
| | • 競争力の源泉 | |
| | • 事業計画 | |
| | • リスク情報 | |

1. 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示の概要

■ グロース市場のコンセプト

高い成長可能性を実現するための事業計画及びその進捗の適時・適切な開示が行われ一定の市場評価が得られる一方、事業実績の観点から相対的にリスクが高い企業及びその企業に投資をする機関投資家や一般投資家のための市場

■ 新たな開示制度の概要

趣旨

- グロース市場の上場会社は、**投資者に合理的な投資判断を促す観点**から、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を継続的に開示することが求められます。

開示時期

- 新規上場日の開示（※）が求められるほか、**少なくとも1事業年度に対して1回以上の頻度（少なくとも事業年度経過後3か月以内に1回）**で、進捗状況を反映した最新の内容を開示することが求められます。

※既存の上場会社については、新市場区分の選択申請に係る手続きにおいて開示（次ページ参照）

- そのほか、事業計画を見直した場合や、事業の内容に大幅な変更があった場合など、**記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示**してください。

現行制度の取扱い

- グロース市場では、現行制度において、マザーズの上場会社に適用されている「投資に関する説明会の開催義務」、JASDAQグロースの上場会社に適用されている「中期経営計画の策定義務」は廃止し、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示に一本化いたします。
 - ※ **新市場区分移行前について、新市場区分の選択申請に係る手続きにおいて「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示を行った後は、上記義務は生じないものとします。**
 - ※ **新市場区分移行後も、単に開示を行うのみならず、経営者等が自ら投資者に説明する場を設けることが望まれます。**（ガバナンスコード基本原則5では、経営陣幹部等は、「自らの経営方針を株主に分かりやすい形で明確に説明しその理解を得る努力」を行うことが求められています。）

- 現在、マザーズ又はJASDAQグロースに上場する会社で、グロース市場を選択する上場会社は、**選択期間の最終日（2021年12月30日）までに「事業計画及び成長可能性に関する事項」の提出・開示が必要**となります。
- 新市場区分への円滑な移行に向けて、**新市場区分の選択申請に係る手続きに先立って、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示ドラフトをご提出いただきます。**
- 原則として選択期間開始（2021年9月1日）以前に終了する**事業年度の状況を反映可能なタイミング（事業年度経過後3か月以内）でドラフトをご提出**いただくことを想定しています（選択期間内に事業年度末を迎える会社など、その他のタイミングでご提出いただく会社については、個別に連絡いたします。）。
- **ドラフトをご提出いただいた後、東証担当者における確認（※）を行い、選択期間の最終日（2021年12月30日）までにTDnetを通じて開示**をいただきます。
※提出いただいたドラフトについて、「作成上の留意事項」に照らして追加的な記載や、記載の充実をお願いする場合がございます。
※既に本開示の適用のある会社（2020年11月1日以後にマザーズへの新規上場申請等を行った会社）は、開示済みの内容で代替可能であり、上記のドラフトの提出は不要となります。
- 開示を行う際は、**公開項目「事業計画及び成長可能性に関する事項」を選択**ください。
- 原則として、**2022年1月1日以後、事業年度末が到来する会社から、「事業年度経過後3か月以内」に、進捗状況を反映した最新の内容を開示してください。**なお、1年に2回以上など、より高い頻度で開示を予定している場合には、これに限りません。また、その他の場合であっても、重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示してください。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容

- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容
 - 主な記載内容は以下のとおりです。詳細は「[事業計画及び成長可能性に関する事項の開示 作成上の留意事項](#)」をご参照ください。
 - 成長可能性を実現するための事業計画等の説明方法は、各社各様であると考えられます。そのため、以下の項目について、順序の入替え、複数の項目をまとめて記載すること、その他の項目について記載することも考えられます。
 - 開示資料の作成に当たっては、グラフや図表等を用いることを含めて、分かりやすく記載することが求められます。

<記載内容>

| 項目 | 主な記載内容 |
|---------|--|
| ビジネスモデル | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 事業の内容：製商品・サービスの内容・特徴、事業ごとの寄与度、今後必要となる許認可等の内容やプロセス ➢ 収益構造：収益・費用構造、キャッシュフロー獲得の流れ、収益構造に重要な影響与える条件が定められている契約内容 |
| 市場環境 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 市場規模：具体的な市場（顧客の種別、地域等）の内容及び規模 ➢ 競合環境：競合の内容、自社のポジショニング、シェア等 |
| 競争力の源泉 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 競争優位性：成長ドライバーとなる技術・知的財産、ビジネスモデル、ノウハウ、ブランド、人材等 |
| 事業計画 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 成長戦略：経営方針・成長戦略、それを実現するための具体的な施策（研究開発、設備投資、マーケティング、人員、資金計画等） ※事業計画の対象期間については、上場会社各社の事業内容に応じて異なることを想定。 ➢ 経営指標：経営上重視する指標（指標として採用する理由、実績値、具体的な目標値など） ➢ 利益計画及び前提条件：（中期利益計画を公表している場合）その内容及び前提条件 ➢ 進捗状況：前回記載事項の達成状況、前回記載した事項からの更新内容、次に開示を行うことを予定している時期 |
| リスク情報 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 認識するリスク及び対応策：成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与えうる主要なリスク及びその対応策 |

2. 記載上のポイントと開示例

ビジネスモデル

- 事業の内容については、事業の流れや、取引先との関係を図示するなど、分かりやすく記載する。
- 収益構造については、収益・キャッシュフロー獲得の方法や、それに要する費用の内容・構成等を明らかにする。

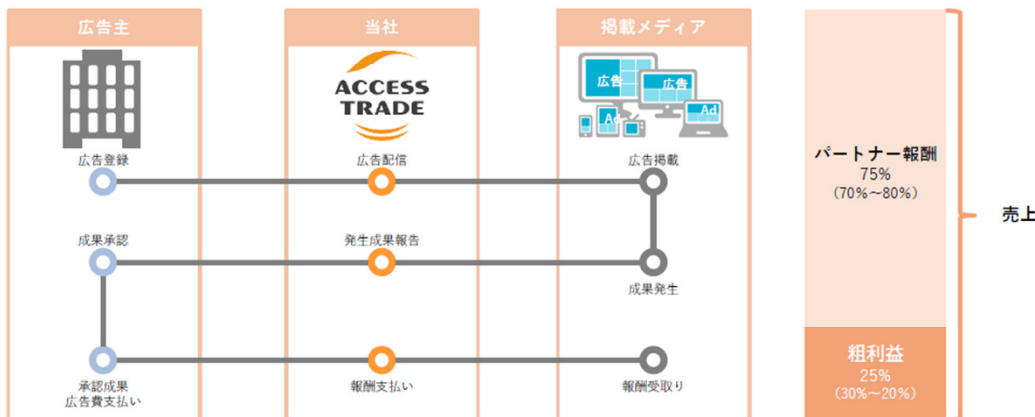
(株)インタースペース（2122、サービス業）
「<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」（2020年5月13日開示）

(株)Fast Fitness Japan（7092、サービス業）
「成長可能性に関する説明資料」（2020年12月16日開示）

ビジネスモデル

【アクセストレード】

成果報酬型広告モデル（アフィリエイトサービス）

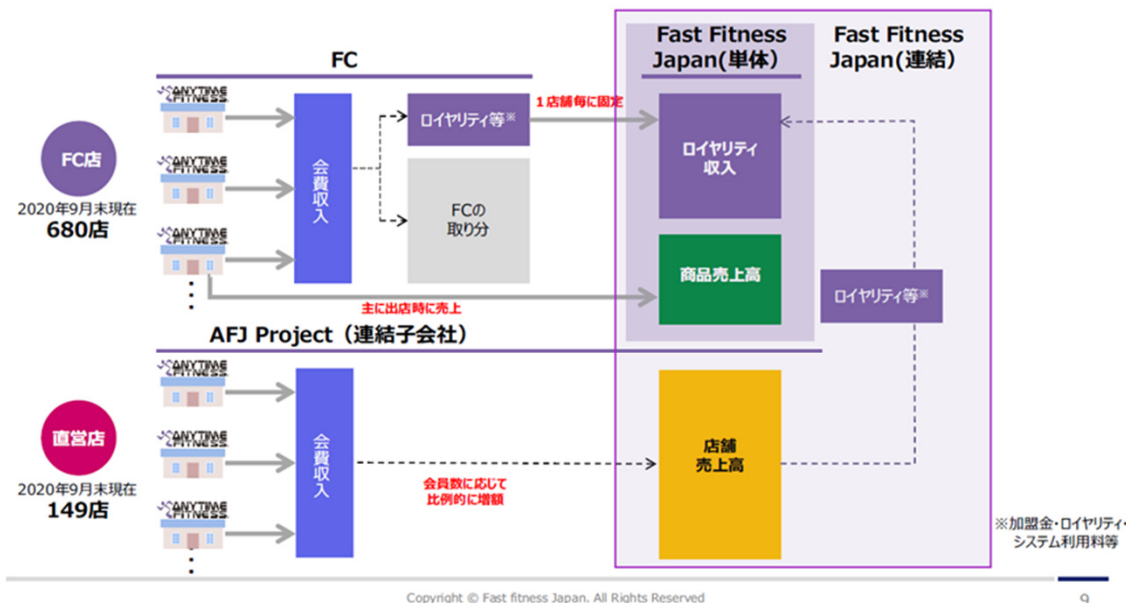


提携するアフィリエイトネットワーク（パートナーWEBサイト）にて、成果（会員登録、商品購入など）が発生し、その成果に合わせて広告費を請求 ⇒ パートナーへ報酬を支払うビジネスモデル

I 収益モデル

Fast Fitness Japan

「ロイヤリティ収入」はFC店舗数の増加に比例して増額、「商品売上高」はFC出店数に応じて増額、「店舗売上高」(直営店会費収入) は会員数に応じて比例的に増額



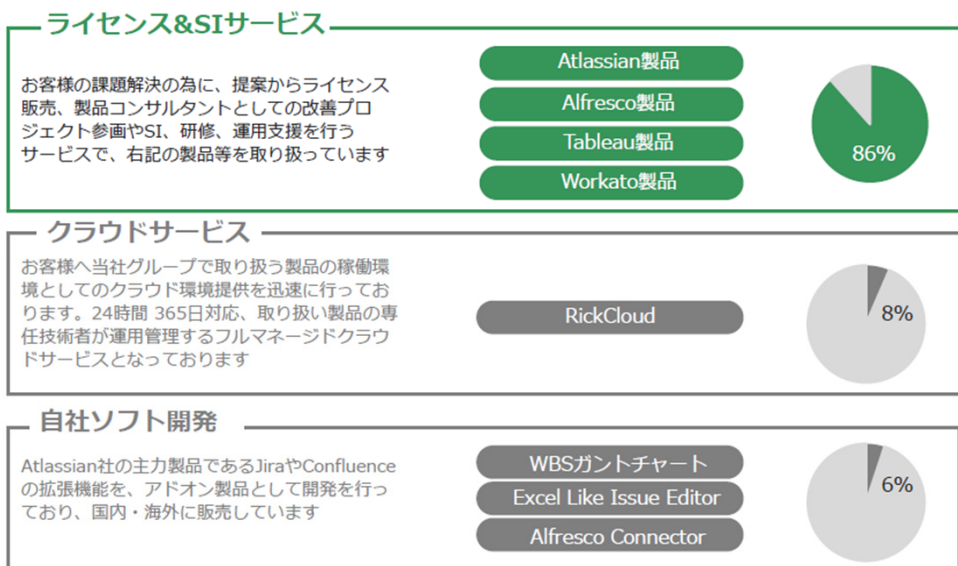
- 複数の事業を行っている場合には、事業ごとの全社業績における寄与度を、売上高、利益の構成比等を用いて、明らかにする。
- 将来的な寄与度の変化が見込まれる場合には、その内容について記載する。

リックソフト(株) (4429、情報・通信業)
「2021年2月期第2四半期 決算説明会資料」(2020年10月14日開示)

(株)トライステージ (2178、サービス業)
「<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2019年5月22日開示)

成長基盤 (ライセンス&SIサービス)

RS Ricksoft



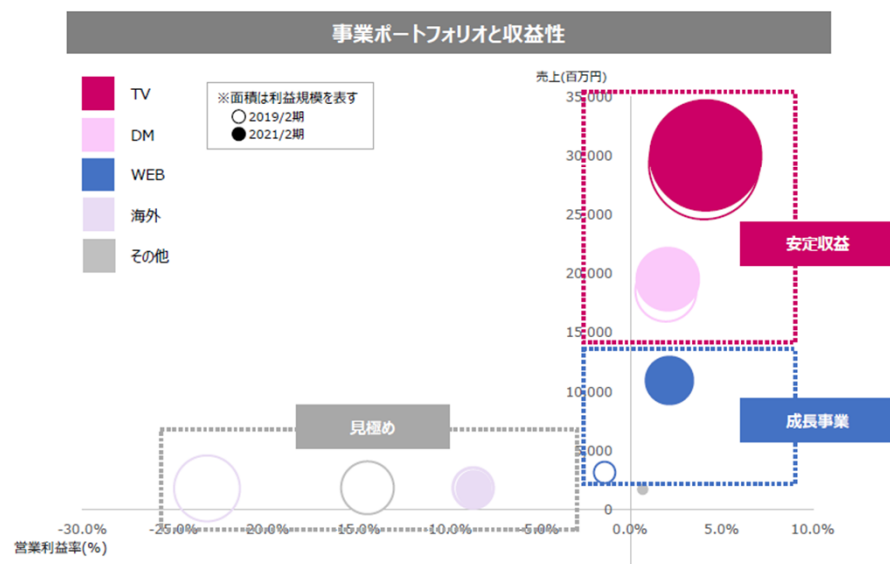
※各円グラフは各事業の2021年2月期第2四半期の売上高の割合 (連結ベース)

18

6. 事業ポートフォリオと収益性

Tri-Stage

- ▶ TV及びDM事業は引き続き安定成長。
- ▶ 成長事業へは今期、先行投資を積極的に展開。2021/2期以降、収益の刈り取りを開始し、グループ収益性を高める。



13

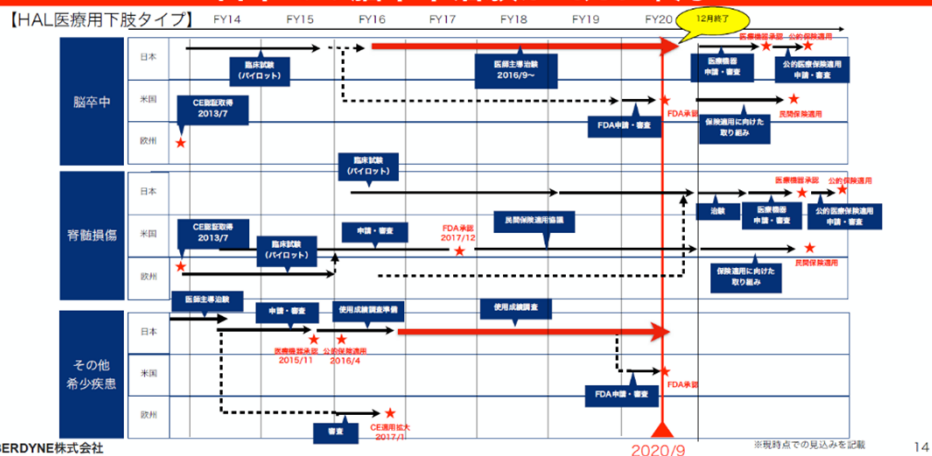
- ▶ 主要な製商品の販売にあたって、今後、当局の承認が必要な場合には、必要となる許認可等の内容や取得に係るプロセスを記載する。
- ▶ 契約等において、事業の収益構造に重要な影響を与える条件が定められている場合には、その内容を記載する。

CYBERDYNE(株) (7779、精密機器)
「<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2020年11月16日開示)

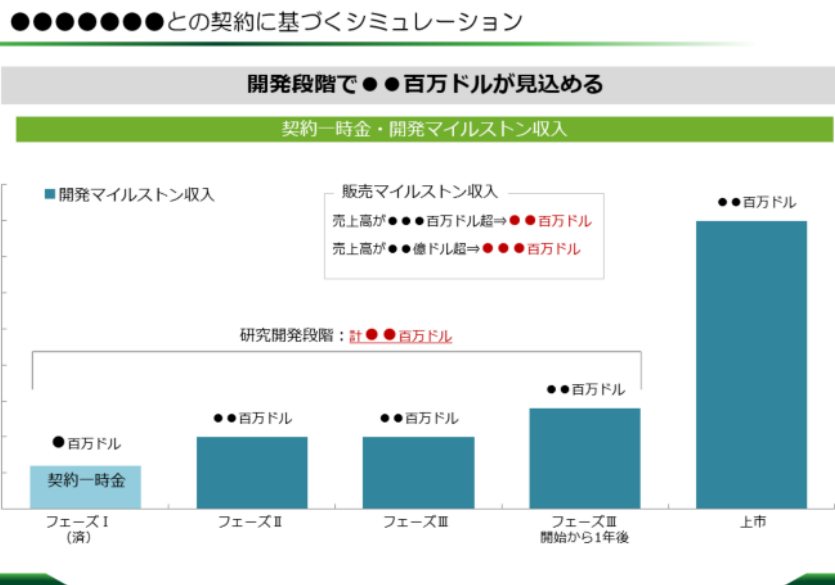
医療機器承認・保険適用のロードマップ



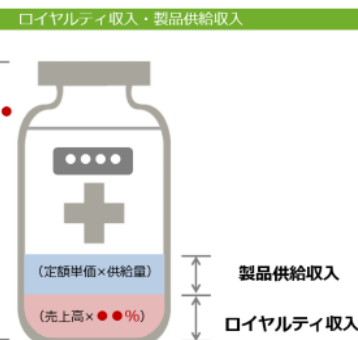
日本での脳卒中治療が Q3に終了



バイオベンチャーにおけるアライアンスに関する開示例



ロイヤリティ収入に加え、製品供給収入を得る



市場環境

- ▶ 企業グループがターゲットとする具体的な市場の内容及び規模を、できる限り信憑性・客観性の高いデータ等（第三者機関が作成したデータ等）を用いて記載する。その際、投資者が、企業グループの事業の成長余地を評価する上で有用な情報を記載するよう留意する。
- ▶ 第三者機関が作成したデータ等がなく、各社が独自に測定したものをを用いる場合は、十分な根拠を有したものとし、独自の測定に用いたデータの出典や前提条件を明らかにする。

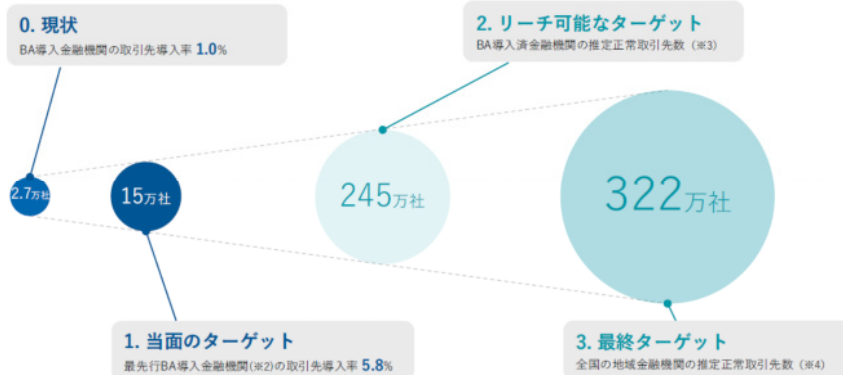
(株)ココペリ（4167、情報・通信業）
「成長可能性に関する説明資料」（2020年12月18日開示）

(株)ヘリオス（4593、医薬品）
「2019年12月期 決算説明資料」（2020年2月13日開示）

4. 成長ポテンシャルと成長戦略

ユーザー基盤の更なる強化

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット



中小企業に関する補足情報

- ・中小企業の廃業率は3%前後で推移
- ・リーマンショック後、2010年の4.2%が直近20年間のピーク
- ・日銀によれば、2019年度地域金融機関の正常先債権比率は90%弱
「2019年度の銀行・信用金庫決算」P23
- ・廃業率：3.5%「中小企業白書2020」P114
- ・開業率：4.4%「中小企業白書2020」P114

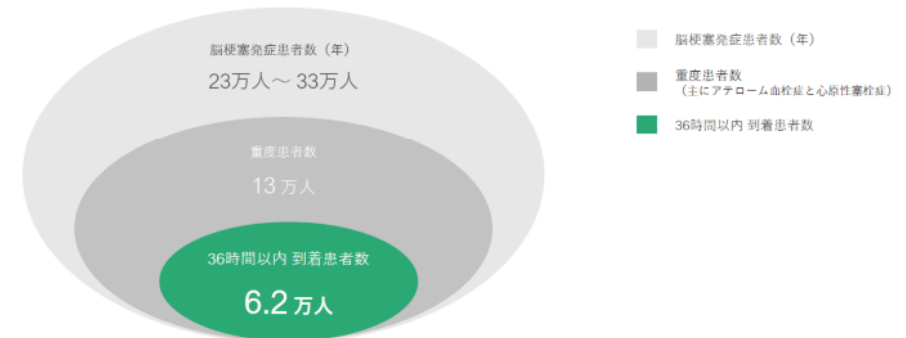
- 出所：日本銀行「金融システムレポート別冊（2019年7月）」、総務省・経済産業省「2016年経済センサス」、金融庁ホームページより作成
- 注）1. 取引先導入率＝Big Advance会員企業÷当該金融機関の法人取引先数（2019年3月末時点）
2. 2020年9月末時点でサービスイン済の金融機関（P12）の中で最も導入が進捗している金融機関
3. 2020年9月末時点でサービスイン済の金融機関（P12）、当該金融機関の中小企業貸出先数の合計（2020年3月末時点）×正常先債権比率90%
4. 中小企業358万社「2016年経済センサス」×正常先債権比率90%

23

HLCM051 Stroke 脳梗塞の年間発症患者数



本製品の国内対象患者数は年間6.2万人と推定



(出所) 日本の年間発症患者数は、総務省消防庁、厚生労働省資料及びDatamonitor等を基に当社推定。
(出所) 36時間以内の到着患者割合47%は、当社実施市場調査を基に推定。

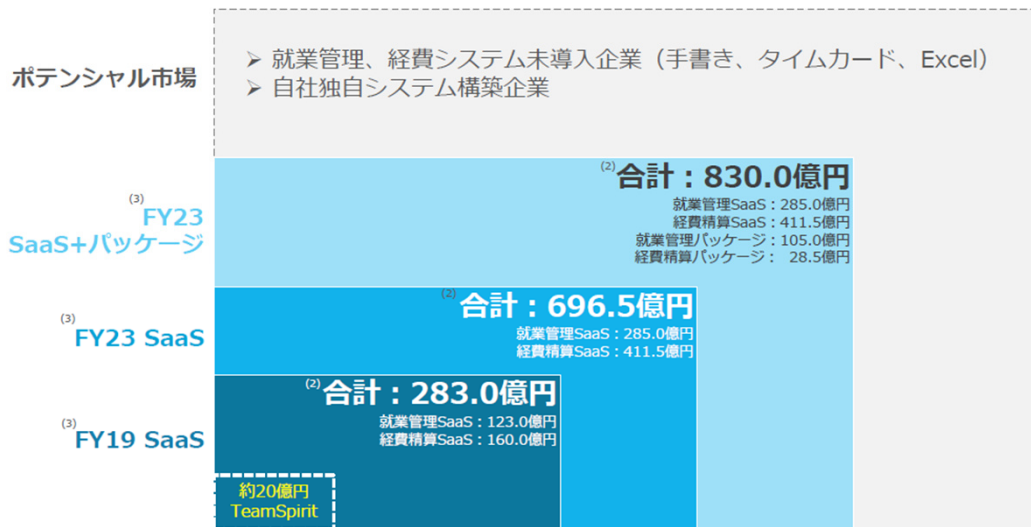
© HEALIOS K.K. All rights reserved.

12

- 企業グループがターゲットとする市場の成長や変化が見込まれる場合には、その成長や変化に対する会社の認識を記載する。
- 将来予測を記載する場合には、予測において用いた前提条件（第三者機関が作成したデータの場合はその出典）を記載する。

(株)チームスピリット（4397、情報・通信業）
「2020年8月期 決算説明資料」（2020年10月13日開示）

就業管理・経費精算の国内市場規模⁽¹⁾



(1) 就業管理市場および経費精算市場の各市場規模の値はITR「ITR Market View：予算・経費・就業管理市場2020」より引用、いずれも予測値
(2) 「合計」の市場規模の値は当社が独自に合算し算出
(3) それぞれの年度は4月～3月を指す

20 当社の成長ポテンシャル

国内市場における成長ポテンシャル
(TeamSpiritの現状機能ベース)

約2,100億円

中規模企業以上
で働く人
約2,900万人

TeamSpirit
料金体系⁽¹⁾

| 規模 ⁽²⁾ | 従業員数 | 当社シェア ⁽³⁾ |
|-----------------------|---------|----------------------|
| 大企業 (4,382社) | 1,541万人 | 0.8% |
| 中規模企業 (5万5,043社) | 1,381万人 | (MM以上) |
| 小規模企業 (181万8,013社) | 1,584万人 | 0.2% (SMB) |

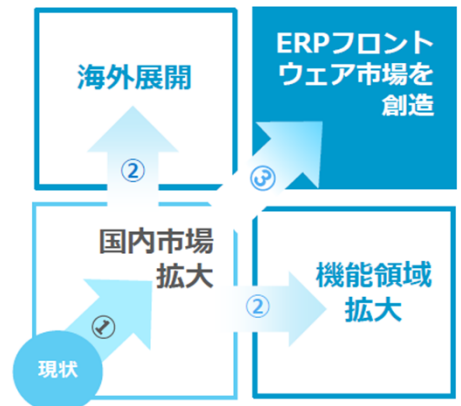
(出展) 平成28年経済センサス-活動調査（総務省統計局）を基に当社作成

(1) TeamSpiritの基本料月額600円をもとに試算 (2) 大企業：従業員1,000人以上、中規模企業：従業員100～999人、小規模企業：従業員99人以下 (3) 2020年8月末時点での契約ライセンス数をもとに算出

21

成長戦略推進による成長ポテンシャル

事業領域の拡大

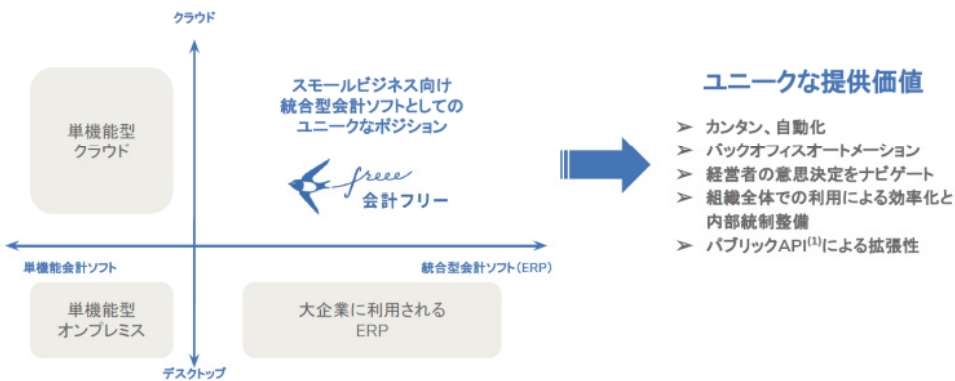


▶ 企業グループの主要な製商品・サービスについて、競合の状況（競合の内容（顧客・地域の重複、代替性など）、自社のポジショニング、シェア等）を記載する。

フリー(株) (4478、情報・通信業)
「投資に関する説明会開催状況について」(2020年8月13日開示)

(株)交換できるくん (7695、小売業)
「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月23日開示)

統合型×クラウドによるユニークなポジション



注
1. パブリックAPIは組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

3 | 当社の強み [2/6]

事業ドメイン

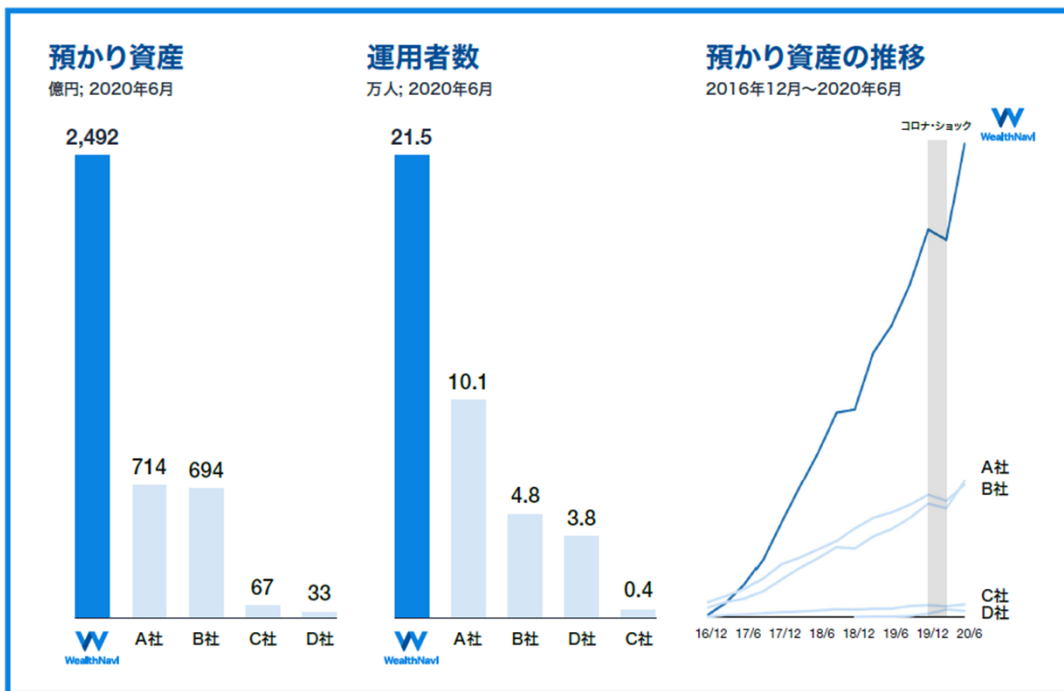
住宅設備、ネットで注文
交換できるくん

| | 大きい | 費用 | 小さい | |
|-----------|---|--|---|--|
| 工事の種類 | 大規模リフォーム リノベーション デザインリフォーム 改築リフォーム | 一般リフォーム 外壁、外溝工事 フローリング内装 システムキッチン 浴室ユニットバス | 住宅設備機器の交換 [チェンジ領域] トイレ ビルトインコンロ レンジフード 食洗機 | 補修・小工事 [リペア領域] 水漏れ修理 ふすま張り替え 壁紙の補修工事 |
| 費用イメージ | 300万円～ | 50～300万円 | 5～50万円 | ～5万円 |
| マーケットリーダー | ハウスメーカー リノベーション会社 | リフォーム会社 家電量販店 | 住宅設備、ネットで注文 交換できるくん | 便利屋 水道修理店 |

➤ 競合の状況について、客観的な事実（例えば、第三者機関が作成したデータ等をはじめとする公開情報）を踏まえて、記載する。

ウェルスナビ(株) (7342、証券、商品先物取引業)
「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月22日開示)

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

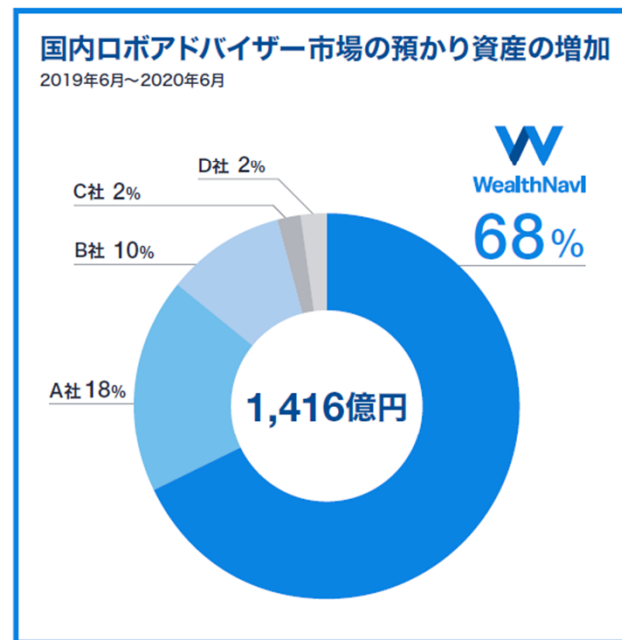


(注)一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成(2020年9月)。なお、A社～D社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

26

© WealthNav Inc. 2017-2020 All Rights Reserved. WealthNav

高い成長シェア:過去1年間の国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産の成長の68%を占める



国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産は過去1年間(2019年6月から2020年6月)に1,416億円増加

当社はそのうち68%を占め、高い成長シェアを誇る

(注)一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成(2020年9月)。なお、A社～D社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

27

© WealthNav Inc. 2017-2020 All Rights Reserved. WealthNav

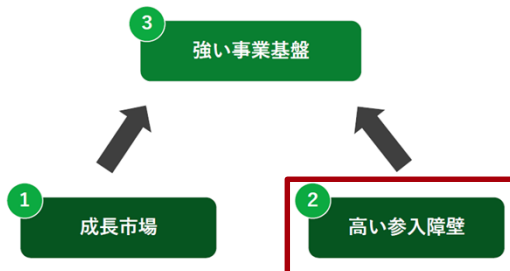
競争力の源泉

- 成長ドライバーとなる技術・知的財産、ビジネスモデル、ノウハウ、ブランド、人材（経営陣等）等の状況及びそれらの競争優位性について記載する。
- 競合他社や既存の製商品・サービスとの差別化を可能とした独自の特徴・強み（例えば、付加価値の高い製品の提供や低コストの提供が可能である点等）について、客観的な事実を踏まえて記載する。

（株）JMDC（4483、情報・通信業）
「成長可能性に関する説明資料」（2019年12月16日開示）

JMDCの強みの構図

高い参入障壁をベースに価格競争に陥ることなく事業を展開



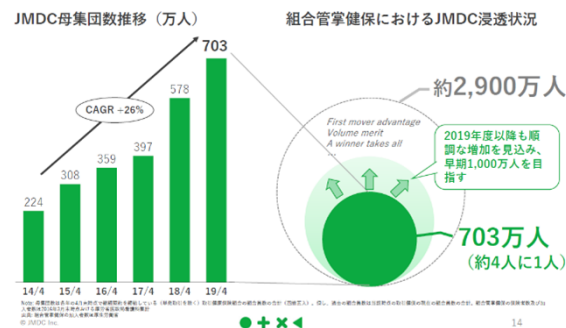
© JMDC Inc.



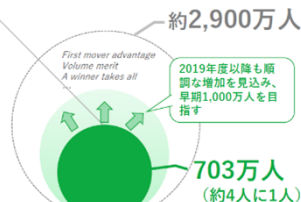
12

2 高い参入障壁－圧倒的なデータ規模

組合管掌健保組合員の約4人に1人のデータを収集。先行者アドバンテージにより障壁を拡大



組合管掌健保におけるJMDC浸透状況

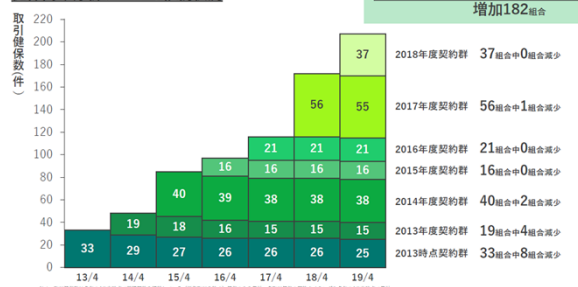


© JMDC Inc. 14

2 高い参入障壁－健保向けサービスの低水準の解約率

現経営体制がスタートした2013年度以降、189件契約を獲得し7件のみ脱落。手厚いフォローで低い解約率を実現

健保向け分析ツールの継続状況

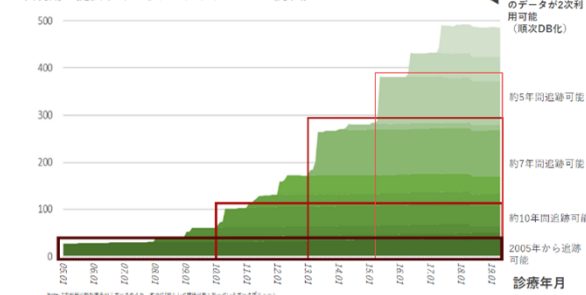


© JMDC Inc. 15

2 高い参入障壁－2次利用におけるデータ追跡性

パイオニアであること、低い解約率の結果として、データベースの追跡性は長期間に及び、強固な競争優位性を形成

2次利用に提供しているデータボリューム (万人)



© JMDC Inc. 16

事業計画

経営方針・成長戦略及びそれらを実現するための具体的な施策の内容を記載する。

(株)メドレー（4480、情報・通信業）
「2019年12月期 通期決算説明資料」（2020年2月14日開示）

成長投資は顧客事業所数の最大化とARPUの改善に傾倒



営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資していきます。

成長投資

全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資

- ・ 但し、税引前投資のコストメリットは活かしつつも、税引後の資本基盤増強効果も意識

ユニット・エコノミクス健全性を重視

- ・ 事業毎に投資回収期間やLTV/CAC等の数値を確認
- ・ ユニットエコノミクスが健全な事業については、黒字化時期を明確にしつつ積極的に投資

顧客事業所数の最大化

ジョブメドレーのコストリーダーシップにより、顧客基盤を増強

- ・ 現状の顧客獲得ペースを維持
- ・ 全社横断顧客管理システムにより、クロスセルを積極化

顧客事業所あたりARPUの改善

①顧客利用率の向上

- ・ 継続改善

②品揃えの強化

- ・ 既に2つの新規サービスを開発中
- ・ 今後サービス数を拡充予定
- ・ 外部企業との業務・資本連携を積極的に実施

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 39

顧客基盤を活用し、医療ヘルスケア分野のデジタル活用を推進



医療ヘルスケア業界全体を効率化するためには、医療機関内に閉じたオンプレミス型システムをクラウド型の開かれたシステムに置き換えていくことが社会的に重要であると考えています。また医療機関が普遍的に求める外部サービスは、患者のためになり、コスト削減又は売上高の増加に効果のあるものです。当社はジョブメドレーの強固な顧客基盤をベースに、上記に当てはまるサービスを積極的に開発し、広めていきます。



Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 41

▶ 成長戦略を実現するための具体的な施策の実施状況や、経営指標や利益計画の達成状況、前回記載した事項からの更新内容を記載する。

(株)メドレー（4480、情報・通信業）
「2020年12月期 第3四半期決算説明資料」（2020年11月13日開示）

※開示例について、P20（事業計画：成長戦略）を併せて参照

医療PF | 対象顧客の拡大、ARPU改善、効率化のための各種施策を並行して実施

2020年第3四半期も、医療プラットフォーム事業の中長期的な成長及び収益性の向上に向け、対象顧客の拡大やARPU改善、効率化等、様々な施策を実施しました。

2020年第3四半期の主な取り組み

| | オンライン診療 | 電子カルテ | その他 |
|---------|--|--|---|
| 対象顧客の拡大 | Pharmsとの連携機能の開発 (処方箋アップロード機能) オンラインセカンドオピニオン を通じた大手病院との連携強化 | 労災・自賠責保険の対応 CRM機能の開発 | 調剤薬局向けシステム (Pharms) の提供開始 各種公的補助金の情報提供の強化 |
| ARPU改善 | 活用促進の強化 | Web問診システムの 販売代理店契約の締結 クラウドPACSの取扱い開始 | |
| 効率化 | | 導入プロセスの改善 ORCAとの連携の効率化 (コスト削減) | |

Copyright © Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 20

顧客基盤を活用し、医療ヘルスケア分野のデジタル活用を推進

医療ヘルスケア業界全体を効率化するためには、医療機関内に閉じたオンプレミス型システムをクラウド型の開かれたシステムに置き換えていくことが社会的に重要であると考えています。また医療機関が普遍的に求める外部サービスは、患者のためになり、コスト削減又は売上高の増加に効果のあるものです。当社はジョブメドレーの強固な顧客基盤をベースに、上記に当てはまるサービスを積極的に開発し、広めていきます。

59

中期目標及び、2020年12月期通期業績予想は据え置き

当社では売上高の中期目標を公開しています。第3四半期終了時点までの堅調な業績及び今後のCOVID-19による影響度合いの保守的な予想を総合的に勘案し、現時点では2020年2月14日開示の通期業績予想及び中期目標については据え置きとしつつも、中期目標の早期実現に向けた取り組みを強化します。

中期売上高目標の達成への軌跡

FY20通期業績予想：据え置き

| 年 | CAGR30% | 売上高予想 | 売上高実績 |
|------|---------|-------|-------|
| 2019 | 47 | 46 | 47 |
| 2020 | 61 | 66~69 | |
| 2021 | 80 | | |
| 2022 | 104 | | |
| 2023 | 136 | | |
| 2024 | 176 | | |
| 2025 | 230 | | |

年平均成長率 +30%

2025年 230億円

単位：億円

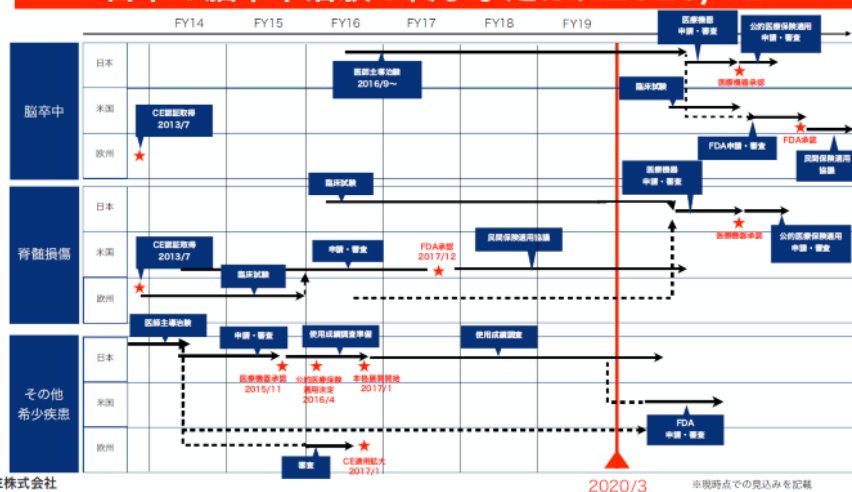
Copyright © Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 28

- 研究開発計画、設備投資計画、マーケティング計画、人員計画及び資金計画などの成長戦略の実行に必要な計画（具体的な目標や達成見込み時期等）を記載する。
- 特に先行投資については、成長戦略と結び付けた投資の狙い及び今後の投資計画（事業進捗に応じた投資方針の変更や投資継続の判断に係る考えを含む）について、具体的に記載する。

CYBERDYNE(株) (7779、精密機器)
「<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2020年5月18日開示)

医療機器承認・保険適用のロードマップ(HAL下肢タイプ)

日本の脳卒中治験の終了予定は、2020/12



(株)クラウドワークス (3900、情報・通信業)
「2019年9月期 通期決算説明資料」(2019年11月14日開示)

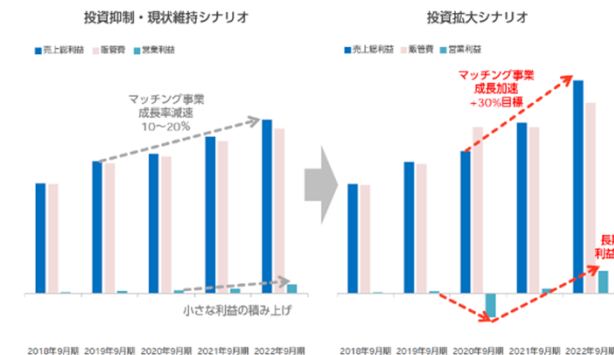
2020年9月期 マッチング事業への具体的な投資方針と投資規模

大方針：受託事業は利益化を行い縮小。好調なマッチング事業に投資を集中
下記の通りマーケティングおよびクライアント発注量増加に向けた投資を加速
既存マッチング事業の成長率+30%超を目指す

| マッチング事業への投資内容 | 投資による営業利益への影響額 | 期待効果 |
|---|-------------------------------------|--|
| ① クライアント獲得に向けたWeb広告投資の拡大 事業相断のクライアントマーケティングの実施 (TVCMのテストを含む) | △200~△600百万円 ※効果計測を経て 投資拡大を検討 | ・ブランド強化・認知拡大 ・新規クライアント・ ワーカー獲得数の向上 |
| ② マッチング事業におけるセールス人員の増加 大企業へのサービス提供に向けた専属チーム組成 | △100~△150百万円 | ・大企業顧客数の拡大 ・発注単価の向上 |
| ③ 新規クライアント向けの発注体験の洗練 発注クライアント向けのAPI開発 コンシェルジュを中心とした発注サポート強化 発注作業の自動化・AI化への投資 | △100~△150百万円 | ・発注率の向上 ・クライアント発注継続率 向上 |

マッチング事業への投資集中による利益創出イメージ

好調であるマッチング事業へ投資を集中することで、
売上総利益の成長率向上と中長期の営業利益最大化を目指す



- 成長戦略の実行に必要な計画について、その実施状況や達成状況などを記載する。
- 進捗状況を踏まえ、次の計画を記載する。

CYBERDYNE(株) (7779、精密機器)
「<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2020年11月16日開示)

(株)クラウドワークス (3900、情報・通信業)
「2020年9月期 通期決算説明資料」(2020年11月13日開示)

(国内：脳卒中治験) 現状の進捗状況



脳卒中医師主導治験の目標症例数達成 (2020/12に終了)

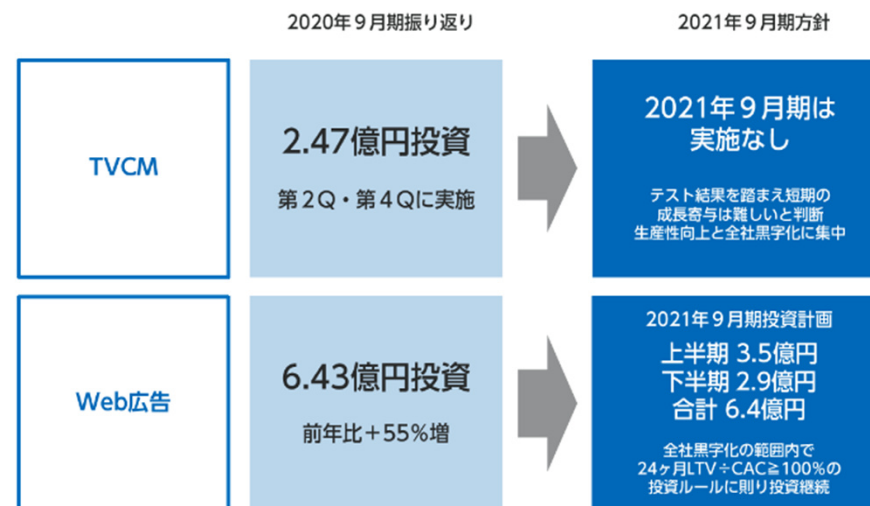
- 治験デザイン：並行2群比較、ランダム化、オープン試験
- 目標症例数：54 (1次登録後の前観察期間を経て、2次登録をパスした被験者数)
- アウトカム評価項目：歩行機能 (10m歩行速度、6分間歩行距離など)
- 実施施設数：16施設が参加する多施設共同治験

| 時期 | イベント |
|---------|---------------------------------------|
| 2016/09 | 医師主導治験の開始 |
| 2020/08 | 目標症例数の達成 (被験者の新規募集の終了) |
| 2020/12 | 医師主導治験の終了 (実施のフェーズが終了し、データ解析のフェーズに移行) |

参考リンク1 UMIN-CTR 臨床試験登録情報 https://upload.umin.ac.jp/cgi-bin/ctr/ctr_view.cgi?ctrno=R000028545

16

2021年9月期 広告投資方針



- 24ヶ月LTV÷CAC≥100%は、1クライアントの獲得費用を24ヶ月以内に回収する投資基準を意味しております。
- 用語の説明 LTV=新規獲得した1クライアントが24ヶ月前に生み出す売上総利益の総額、CAC=1クライアントあたりの獲得費用 (広告費+営業人件費等)

CrowdWorks, Inc. All Rights Reserved.

24

※開示例について、P22 (事業計画：成長戦略) を併せて参照

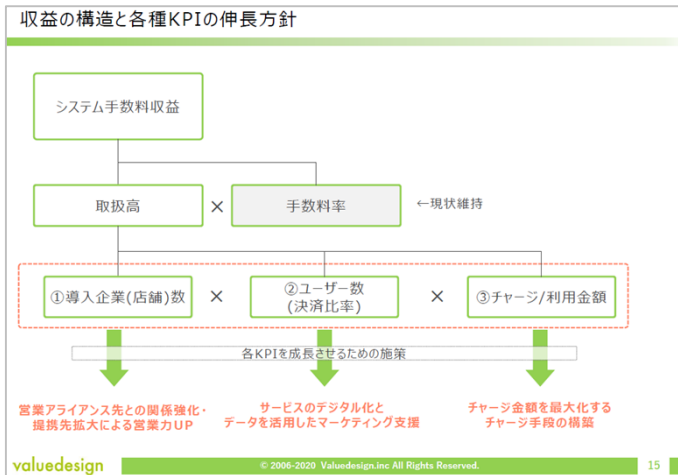
※開示例について、P22 (事業計画：成長戦略) を併せて参照

- 経営上重視している、成長戦略の進捗を示す重要な経営指標（投資者の投資判断に影響を及ぼすもの）について、当該指標を採用した理由、実績値及び具体的な目標値を記載する。
- 継続的に進捗を測定できる指標（例えば、ユーザー数、ユーザー一人当たりの単価、顧客単価など）を記載する。

株バリューデザイン（3960、情報・通信業）

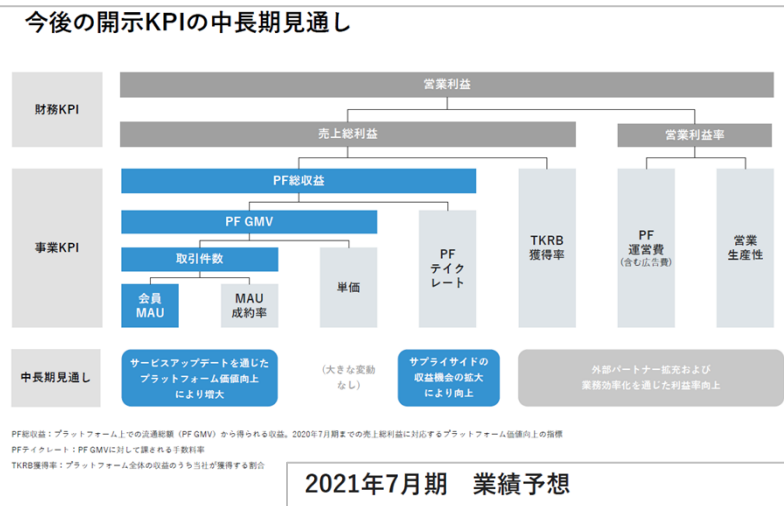
上図：「中期経営計画の策定に関するお知らせ」（2020年9月25日開示）

下図：「2021年6月期第1四半期 決算補足説明資料」（2020年11月12日開示）



株ツクルバ（2978、不動産業）

「2020年7月期通期 決算説明会資料」（2020年9月14日開示）



中期経営計画（抜粋） - 中期業績目標

| KPI | 現状(2020) | 目標(2023) | 目標(2025) |
|-------------------|----------|----------|----------|
| 取扱高 (プリバйд入金額) | 5,393億円 | 1.5兆円 | 2.5兆円 |
| 導入店舗数 | 8万店舗 | 10万店舗 | 15万店舗 |
| 決済比率 | 13.0% | 30.0% | 40.0% |

売上目標

| | | | |
|-----------|--------|-------|-------|
| システム手数料売上 | 14.8億円 | 40億円～ | 80億円～ |
|-----------|--------|-------|-------|

valuedesign © 2006-2020 Valuedesign, Inc All Rights Reserved. 23

2021年7月期 業績予想

トップラインは、事業KPIであるPF GMVの40%成長以上を見込み、売上高・売上総利益はそれぞれ、減収・増益予想

- ・ 売上高の減収は、仕入再販取引による売上高を繰り込んでいないことによる。ただし、2021年7月期においても、2020年7月期（仕入再販売上実績294百万円）と同様に、買主の要望等による仕入再販に起因する売上が発生する可能性がある
- ・ 売上総利益の増減については次頁参照

各段階損益は、財務規律を保つ範囲で赤字幅をコントロール

- ・ 成長戦略に基づく人員拡大・広告費支出を、事業KPI推移・財務状況をモニタリングしながらコントロールしていく

カウカモ事業KPI

(単位：億円)

| | 2021年7月期 業績予想 | 2020年7月期 通期実績 | 対前期 増減率 |
|-------------------------|------------------|------------------|------------|
| PF GMV | 273億円 | 195億円 | +40.0% |
| PF総収益 (GMV×PFテイクレート) | 13億円 | 10億円 | +21.0% |

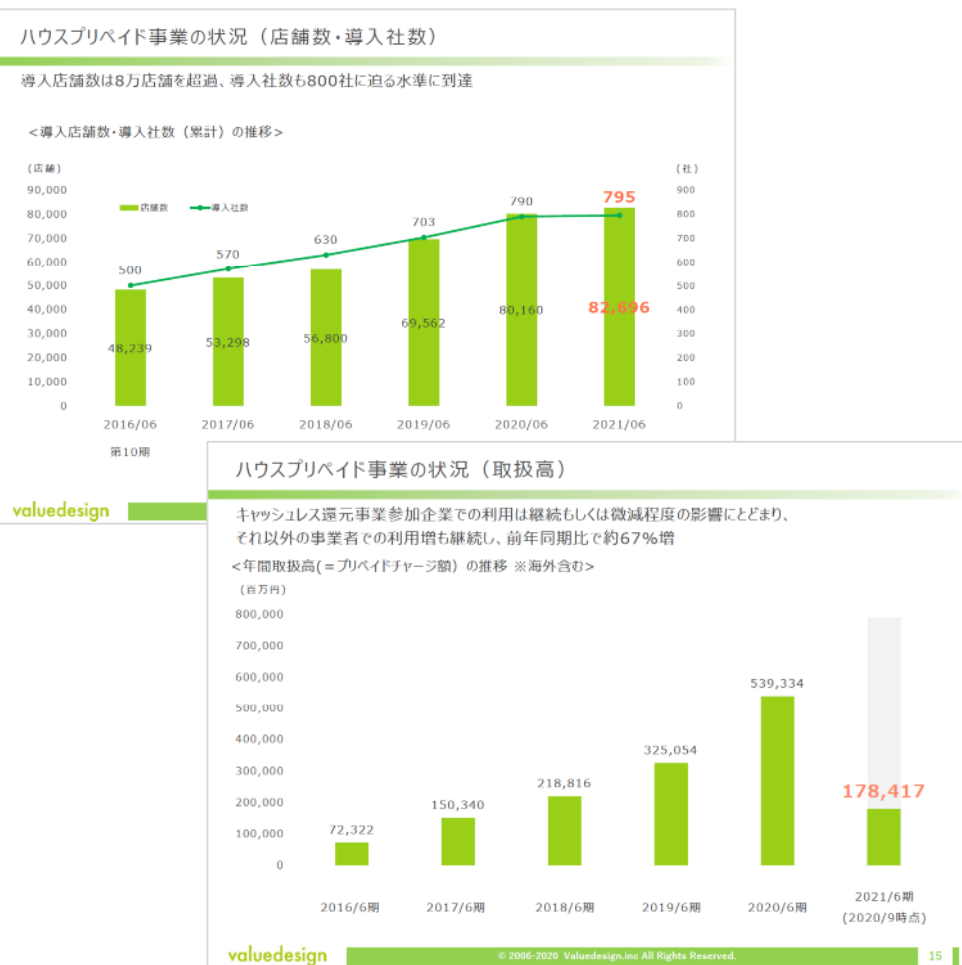
業績予想

(単位：百万円)

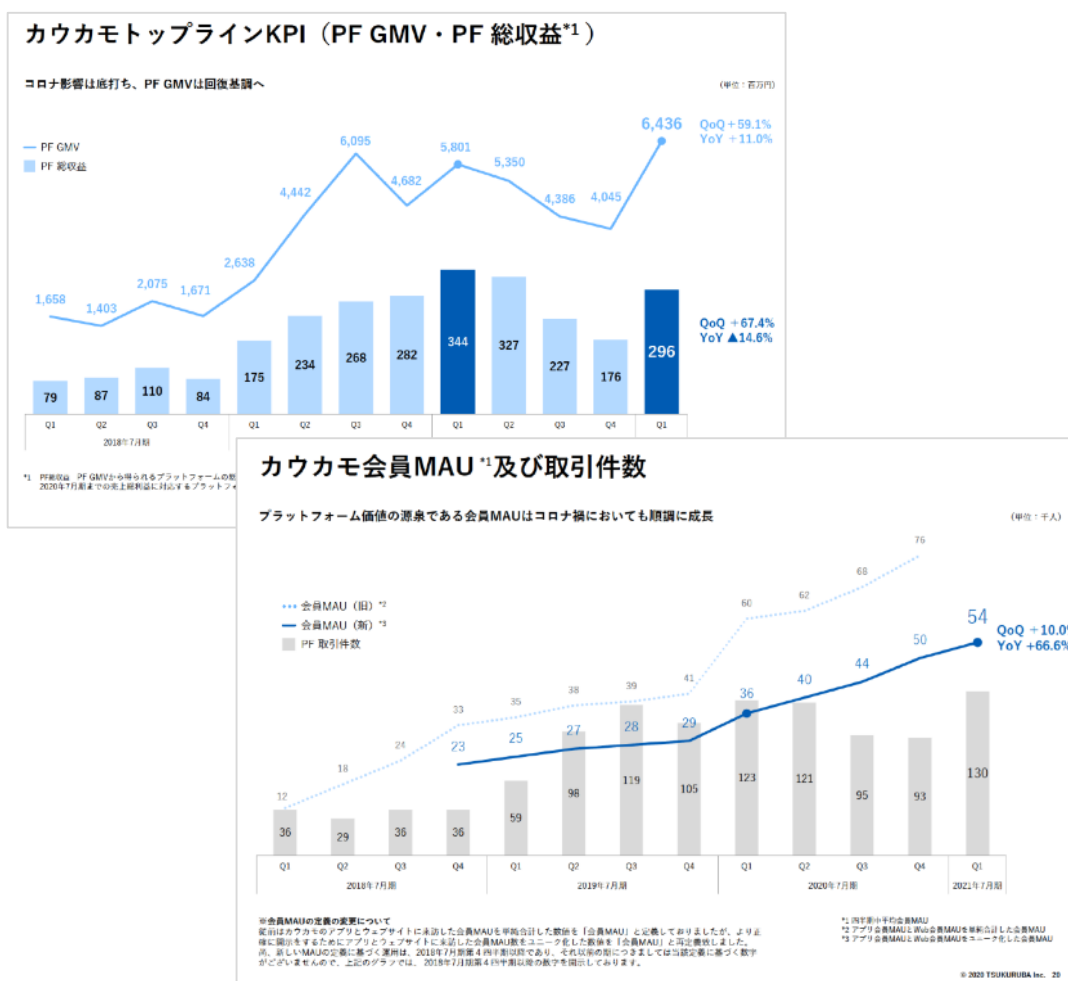
| | 2021年7月期 業績予想 | 2020年7月期 通期実績 | 対前期 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|------------|
| 売上高 | 1,472 | 1,718 | △14.3% |
| 売上総利益 | 1,237 | 1,194 | +3.6% |
| 営業損益 (うち株式報酬費用) | △563 (75) | △150 (-) | - |
| 経常損益 (うち株式報酬費用) | △573 (75) | △159 (-) | - |
| 当期純損益 (うち株式報酬費用) | △587 (75) | △431 (-) | - |

- 経営指標等の進捗状況については、例えば、決算短信・四半期決算短信やそれらの補足説明資料において、定期的に開示することも考えられる。
- 経営指標の追加・変更を行う場合や、記載を取りやめることとした経営指標がある場合には、その旨及び理由を記載する。

株バリューデザイン（3960、情報・通信業）
「2021年6月期第1四半期 決算補足説明資料」（2020年11月12日開示）



株ツクルバ（2978、不動産業）
「2021年7月期 第1四半期決算説明会資料」（2020年12月14日開示）



※開示例について、P24（事業計画：経営指標）を併せて参照

※開示例について、P24（事業計画：経営指標）を併せて参照

リスク情報

リスク情報：認識するリスク、リスク対応策

- ▶ 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及び対応策を分かりやすく記載する（一般的なりすの羅列ではなく、投資家の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を具体的に記載する。）。
- ▶ リスクが顕在化する可能性の程度や時期、顕在化した場合の成長の実現や事業計画の遂行に与える影響の内容を記載する。

ENECHANGE(株) (4169、情報・通信業)
「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月23日開示)

ENECHANGE 認識するリスク (1/2) *

| 項目 | 影響する事業セグメント | 主要なリスク | 顕在化の可能性/時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|-------------------------|---------------------------|---|------------|-------------|---|
| 事業環境：電力小売市場 | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・エンドユーザーの切替意欲の減退によるスイッチング率の鈍化、新電力の競争力低下による既存事業の成長鈍化が生じる可能性 | 低/中長期 | 大 | ・電力小売市場の成長鈍化懸念に対して、「デジタル化」「脱炭素化」「分散化」などの事業領域で切替に依存しない事業展開を行うことで対応 |
| 事業環境：電力制度改革 | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・日本国におけるエネルギー関連の規制緩和や制度改革が計画通りに進行しない場合、想定外の形での法規制の変更等があった場合、新規事業の展開に影響 | 低/中長期 | 大 | ・政策担当者の設置による制度改革のモニタリングと、関連省庁へのパブリックコメント・委員会参加などを通じた対応 |
| 事業環境：関連市場 | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・インターネットやクラウド等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性 | 低/中長期 | 大 | ・インターネット、クラウド、ビッグデータ等関連市場の変化に応じた関連サービスを多角的に展開することで対応 |
| 事業内容・提供サービス：電力・ガス会社への依存 | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引先である電力・ガス会社の経営状態が悪化し、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性 | 低/中長期 | 大 | ・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応 |
| 事業内容・提供サービス：競合他社の状況について | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性 | 低/中長期 | 中 | ・健全な競争のもとで、他社よりも優れたサービス・プロダクトを展開していくことで対応 |

* 有価証券届出書の「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
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

ENECHANGE 認識するリスク (2/2) *

| 項目 | 影響する事業セグメント | 主要なリスク | 顕在化の可能性/時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|--------------------------|---------------------------|---|------------|-------------|--|
| 事業内容・提供サービス：検索エンジン | エネルギープラットフォーム | ・インターネット検索におけるアルゴリズムの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 | 中/不明 | 中 | ・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャネルも対応 |
| 事業内容・提供サービス：技術革新等 | エネルギーデータ | ・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や人件費等多くの費用を要する可能性 | 低/中長期 | 中 | ・CTO室を中心としたシステム関連の全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応 |
| 事業内容及び提供サービス：システム障害等について | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性 | 低/不明 | 大 | ・サーバー等を外部ベンダーに依頼することでシステム構築のリスクを低減、外部ベンダーでのシステム障害発生時においても事業継続が可能なバックアッププランを策定し対応 |
| その他：新型コロナウイルス感染症 | エネルギープラットフォーム エネルギーデータ | ・新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により法人ユーザーの電力が極端落ち込んだり当社グループ顧客への業績が想定を超えて拡大する可能性 | 中/不明 | 大 | ・複数の事業展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応 |

* 有価証券届出書の「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
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

- グロース市場における「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示に関する「よくある質問及びその回答」については、「上場会社向けナビゲーションシステム」においても、随時更新を行っております。

※上場会社以外の方々も、以下のURLからご覧いただけます。

【よくある質問及びその回答（FAQ）】

「上場会社向けナビゲーションシステム」の以下ページで随時更新を行っています。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/category2488.html>

- そのほか、本資料についてご不明な点などがございましたら、ご遠慮なく、貴社の上場会社担当者までご連絡ください。