- 1. ビジネスモデル
- 2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉
- 4. 事業計画
- 5. リスク情報

# 事業計画-成長戦略



# 「作成上の留意事項」の主な内容

- ▶企業グループのビジネスモデル、市場環境、競争力の源泉を踏まえた経営方針・成長戦略を記載してください。
- ▶当該経営方針・成長戦略を実現するための具体的な施策の内容を記載してください。
  - ※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)を記載することが考えられます。
  - ※先行投資型企業においては、研究開発・設備投資・営業活動等の先行投資の内容(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方を含む)について、具体的に記載することが特に重要であると考えられます。

# 投資者・アナリストの声を踏まえた開示のポイント

- ✓ 中長期でのありたい姿(ビジョン)や目標、それに向けた成長ストーリーに投資者は強い関心を持っている。企業の成長に対するイメージを共有できるよう、その実現・課題解決に向けた具体的施策や、可能な限り進捗を確認できるような定量的な記載をすることが重要。
  - ✓ 抽象的な成長イメージを示すだけでなく、現状の課題やそれを踏まえた具体的な施策、見込んでいる効果などの情報充実が必要。
  - ✓ 中長期目標達成に関するリスクやシナリオ分析があれば、なお有用。
  - ✓ 例えば、売上成長率を経営目標として明確に打ち出し、売上成長によるキャッシュフロー最大化などの経営上最も 重視している点の説明を充実することで、会社と投資者の間のミスコミュニケーションが減るとの意見も。
  - ✓ 売上等の成長を層で示したイメージ図を用いる場合には、具体的な施策や3年後の売上の目標値などの記載が重要。現在地を示すことは必要であり、さらに、横軸に年限を示すなどが望まれる。

# 事業計画-成長戦略



# 投資者・アナリストの声を踏まえた開示のポイント

## 【投資計画】

- ✓ 先行投資型企業、特に、赤字が継続すると考えられる企業については、先行投資を行う期間や投資の規模感(許容する投資額の範囲)、投資効果(投資をどのように回収し、収益化するのか)等について、投資者が見通しを持てるよう、可能な限り具体的な時期・数値を示しつつ説明することが重要。
  - ✓ 先行投資について、具体的な内容が記載できない場合でも、大枠やレンジなどの計画があればその内容を記載することが望まれる。
  - ✓ 研究開発が先行する会社における研究開発計画について、各フェーズの達成見込み時期について記載し、毎年アップデートすることが重要。
  - ✓ 売上拡大を優先し先行投資を行う会社において、売上拡大を優先するということであれば、その方針はあらかじめ 丁寧に説明することが重要。
    - ✓ 成長している会社が、先行投資により突然減益や赤字となるケースが見られるが、そのような投資計画を有しているのであればあらかじめ開示することが重要。そうすることで、適切に価格形成が行われ、決算発表時の株価への影響も抑制されるとする意見も。
  - ✓ 想定していた投資効果が得られなかった場合など、いつ、どのような状況になれば方針変更や撤退するといった方針がある場合は、その内容を説明することも重要。
- ✓ 資金調達を行った場合は、資金使途とその充当状況を示し、資金をどのように用いて成長につなげているのか説明することが重要。

# 事業計画-経営指標/利益計画及び前提条件



# 「作成上の留意事項」の主な内容

- ▶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してください。
  - ※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、顧客獲得単価など)を記載してください。
  - ※事業計画の進展や見直しに伴って、経営指標の追加・変更を行う場合には、追加・変更の理由を記載することが考えられます。
- ▶中期利益計画を公表している場合(公表する場合)は、その内容及び前提条件を記載してください。

# 投資者・アナリストの声を踏まえた開示のポイント

- ✓ 事業の収益構造を踏まえ、事業収益に紐づく指標をKPIとして採用することが重要。
  - ✓ KPIとして何を重視しているか理由とともに開示する会社が多くなっており、会社の考え方がわかり投資者にとって非常に有用との意見も。
- ✓ 業績とKPIについては、時系列で推移を示すことで業績との関係やトレンドが理解でき、投資判断上有用。
- ✓ 数値目標については、計画の前提を丁寧に示すことが必要。
- ✓ 事業計画の進捗状況を適切に理解し評価できるよう、KPIは、継続的に開示することが重要。
  - ✓ 開示していたKPIについて、説明なく非開示とするのは進捗の確認ができないため望ましくないとの意見が多数。
  - ✓ 事業方針の見直し等に伴いKPIを非開示とする場合は、その旨を理由とともに記載することが重要。
  - ✓ KPIの定義を変えたり、見せ方を変える(絶対値を相対値に変える、変化率による表示にする等)など、意図的に 比較しにくくしていると思うこともあり、会社に不信感を持ってしまうとの意見も。

# 事業計画 - 進捗状況



# 「作成上の留意事項」の主な内容

- ▶前回記載した事項の達成状況(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 達成状況など)や前回記載した事項からの更新内容を記載してください。
  - ※進捗状況の記載を取りやめることとした事項がある場合は、その旨及び理由を記載してください。

# 投資者・アナリストの声を踏まえた開示のポイント

- ✓ 事業計画の進捗状況について、定期的にアップデートし開示する際は、前回記載した事項からの更新内容、状況変化の内容をわかりやすく示すことが重要。
  - ✓ グロース市場は、アーリーステージの会社が多く、事業環境やビジネスモデルの変化も激しいため、定期的な進捗状況の開示は重要。
  - ✓ 以前の開示情報と比較して、どこに変化があったのか明示することで投資者にポイントが伝わりやすいとの意見も。
  - ✓ 特に資金調達を繰り返している会社は、調達資金が説明どおり使われているか丁寧に説明すべきとの意見も。
- ✓ 前回資料で公表している利益計画や経営指標の計画値・目標値と実績値との比較(差異が発生している場合はその 理由)を丁寧に説明することが重要。
- ✓ 事業環境等が変化し当初想定していた成長が見込めなくなった場合など、戦略に変更があれば、その内容(どのような 点が当初の計画と異なり、今後どのような経営方針としていくのか)を適切にアップデートし丁寧に説明することが重要。

# ペイロール (4489、情報・通信業) 1/2

【事業計画】 4-1

成長戦略

利益計画



## 「2022年3月期決算説明補足資料および中期経営計画資料」(2022年5月12日開示)

## 成長戦略サマリー

成長戦略1のオーガニック成長を ボトムとし、

成長戦略2、成長戦略3の 新規事業を+アルファとして、 企業価値の増大を図る。

## -PAYROLL

### 2023年3月期

#### 2025年3月期 2024年3月期

## オーガニック成長

・「クラウド+BPO」を一体で 提供し、市場の拡大と共に 成長

#### オーガニック成長 オーガニック成長

市場拡大と共に成長 ·BPaaS化による成長加速 ·BPaaS化による成長加速

利益率の改善

成長戦略2. SMB企業へBPaaS 提供

成長戦略1.

市場における

エンタープライズ

オーガニック成長

・オンデマンドのBPOを提 供するべく、テスト完了、 商品化の完遂

・エンタープライズ既存顧客 の子会社群450社に対し て直販活動を実施

により売上計上

・市場拡大と共に成長

利益率の改善

・エンタープライズ既存顧客 の子会社群450社に対し て直販活動の継続

成長戦略3. Payment HR

ダッシュボードの展開

ユーザー会の立ち上げ ・サービスの無償利用

・使用顧客増加により、 サービスレベル向上を図る

使用に応じた課金体系 有償利用の開始 ・使用に応じた課金体系

により売上計上 ·ISO30414Report泛 機能を拡充する

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す ※SMB企業とは、従業員100人以上 (Small) から1,000人以下 (medium) の企業を指す

Copyright 2022 Payroll Inc. All Rights Reserved | 17

## 中期経営数値

### 増収増益の維持 100億円の壁を突破する

売上高 : 117億円を目指す

毎期増収の継続 営業利益:毎期増益の継続

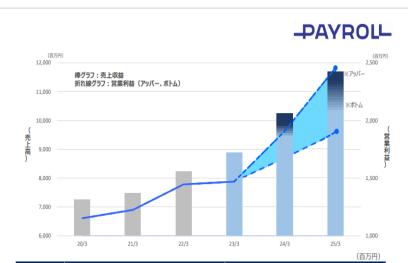
※ボトム: Enterprise企業の受注に 準じると必然的に成長できる部分

(オーガニック成長)

※アッパー:既存事業の改善、および 新規事業の成長

- ·SMB向けBPaaS
- ・Payment HRダッシュボード

※EBITDA=営業利益+減価償却費 安定したCF創出を図る



	実績			中期計画		
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上収益	7,252	7,485	8,207	8,890	9,700~ 10,250	10,570~ 11,700
営業利益	1,152	1,225	1,416	1,470	1,670~ 1,900	1,890~ 2,450
EBITDA	2,076	2,244	2,562	2,700	2,930~ 3,160	3,080~ 3,650

※SMB企業とは、従業員100人以上 (Small) から1,000人以下 (medium) の企業を指す

Copyright 2022 Payroll Inc. All Rights Reserved | 18

▶ 中期経営計画をレンジで説明し、ボトムとアッパーのシナリオを説明

# ペイロール (4489、情報・通信業) 2/2

成長戦略

利益計画



### 「2022年3月期決算説明補足資料および中期経営計画資料」(2022年5月12日開示)

成長戦略1.

### エンタープライズ市場における オーガニック成長

対象市場の従業員数約1,500万人に 対して、現在100万人のシェアを更に 拡大

新規受注・新規稼動に伴う 業容拡大に合わせ、運用体制を 継続的に強化

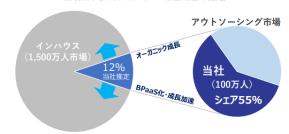
#### 2024年3月期~

- ・BPaaS化による成長加速
- 利益率の改善



### 日本のエンタープライズ企業における給与計算市場ポテンシャル

(給与計算市場のポテンシャルのイメージ・数値は当社による推定)



(※1) 出典: 平成26年経済センサス-基礎調査総務省 2014年7月調查 2015年11月30日公開 企業完成可多集計 全頭採果 表稱号1 企業産業(中分類)、企業常用雇用者規 模(海外含む)(11区分)経営組織(5区分)別企業等数、事業者数、男女別事業 者数及5/原用雇用者数、全国」

Copyright 2022 Payroll Inc. All Rights Reserved | 19

-PAYROLL

#### 成長戦略2.

#### SMB企業へBPaaS提供

SMB企業(従業員数100人~1,000人規模) に、BPaaSのサービスを展開

#### 当社のBPaaS:

#### ①セットアップのSaaS化

⇒導入の簡素化、セルフ化を行う

#### ②オペレーションのオンデマンド化

⇒給与エンジンを顧客HRが運用。 必要な時に、いつでも、 プロセス業務、BPOセンター業務 の人的オペレーションをオンデマン ド提供する

#### ③インフラ

⇒安定性や情報セキュリティー、 BCPなどの観点で完全性の高い クラウド"P3基盤"を提供する

### -PAYROLL



#### BPaaSによる市場開拓



BPO (オペレーションの オンデマンド化)

最小コスト・最短スピード・ 最小リスク・最大利益を実現する



※SMB企業とは、従業員100人以上(Small)から1,000人以下(medium)の企業を指す Copyright 2022 Payroll Inc. All Rights Reserved | 20

## ▶ 前述の各成長戦略について、具体的に説明

#### 成長戦略3.

### Payment HR ダッシュボード

保持する給与データ(100万人分) を匿名化して統計分析

様々な統計データを顧客に提供するこ とで、新たな収益源に。

中計1年目は、既存顧客とともに、 ダッシュボードをブラッシュアップし、 モデルケースを確立していく

収益化は、中計2年目以降を想定

## -PAYROLL

## 給与データをキーにした、人的資本の情報開示GL ISO30414をも 視野に入れた「日本初」の統計データ



Copyright 2022 Payroll Inc. All Rights Reserved | 21

成長戦略

投資計画

利益計画



### 「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年12月23日開示)

#### 中期経営計画 サマリー

DE & Co.

主力事業のフォトウエディングサービスのさらなる成長に加えて アニバーサリーフォト「HAPISTA」の成長を加速、ライフフォトカンパニーの礎を創る

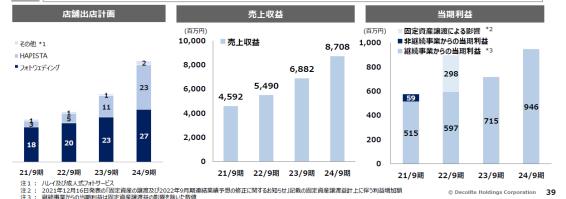
## 中期経営計画(22/9期-24/9期)

フォトウエディング市場のリーディングカンパニーからライフフォトカンパニーへ 【フォトウエディングサービスのさらなる成長】

- 2021年9月期までに「withコロナ」時代に対応する取組は完了、売上・利益ともコロナ禍以前の水準に回復
- 2022年9月期以降はフォトウェディングのリーディングカンパニーとして市場を広げるとともに、出店ペースを上げ、さらなる成長を目指す
- 顧客層の厚い大都市圏を中心に出店を加速し24/9期までに9店舗を出店、センターオペレーション化など地方都市型店舗のインフラも整備

#### 【ライフフォトカンパニーの礎を創る】

- アニバーサリーフォトを提供するHAPISTAの展開を加速、今後5年間で50店舗へ拡大
- 成人式写真は23年9月期より事業化に着手、他のライフイベント領域への進出も検討



- ▶ 中期経営計画について、前提となっている指標の推移も含めて 具体的に説明
- ▶ 投資効果の内容を、顕在化する時期とともに定量的に説明

中期経営計画 PLサマリー

DE & Co.

店舗展開の加速により売上収益は年率19%~26%の成長率 先行投資が一時的に利益率に影響を与えるが、実質営業利益成長率は14%~26%

(単	(++	•	古	5	ш	)
(+	11	•	$\square$	J	IJ	/

(単位:百万円)	21/9期 (実績)	22/9期 (計画)	23/9期 (計画)	24/9期 (計画)
売上収益	4,592	5,490	6,882	8,708
営業利益	871	1,427	1,232	1,563
うち継続事業(スタジオ、フィットネス) <sup>*1</sup>	871	998	1,232	1,563
うち固定資産譲渡に伴う影響	-	429	-	-
営業利益率	19.0%	26.0%	17.9%	18.0%
当期利益	574	895	715	946
うち継続事業(スタジオ、フィットネス) <sup>*1</sup>	515	597	715	946
うち非継続事業(挙式事業)*2	59	-	-	-
うち固定資産譲渡に伴う影響	-	298	-	-
当期利益率	12.5%	16.3%	10.4%	10.9%
売上収益成長率		19.6%	25.3%	26.5%
継続事業営業利益成長率*3		14.5%	23.5%	26.9%
継続事業当期利益成長率 *3		15.9%	19.8%	32.3%

注1: 継続事業は固定資産譲渡益を除くスタジオ事業及びフィットネスから生じる損益を集計しています。 注2: 当社グループは2020年11月30日に挙式事業を事業譲渡しています。

そのため、21/9期に挙式事業から発生した損益はすべて非継続事業からの損益として集計し、22/9期以降は発生する予定はありません。 注3:固定資産譲渡益を除く継続事業から発生した損益はすべて非継続事業からの損益として集計し、22/9期以降は発生する予定はありません。

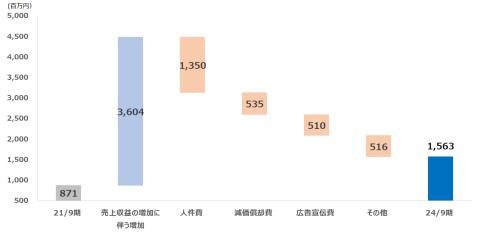
© Decollte Holdings Corporation 40

中期経営計画 21/9期から24/9期までの営業利益の推移

先行投資の結果、一時的に利益率に影響を与えるが

DE & Co.

24/9期までに投資効果が顕在化し営業利益は21/9期と比較し79.4%の増加



売上収益の増加に伴う増益 人件費

滅価償却費

: 商品仕入、衣装修繕、撮影に伴う旅費交通費等の増減を考慮後、増益額を試算したもの

売上原価及び販売費及び一般管理費の合計

: 出店および改装に伴う減価償却費の増加

© Decollte Holdings Corporation 41

# デコルテ・ホールディングス (7372、サービス業) 2/2

投資計画

利益計画



### 「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年12月23日開示)

中期経営計画 フォトウエディングサービス

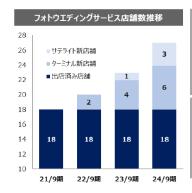
DE & Co.

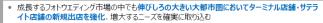
## 当面は大都市圏への出店を強化、主要市場の増大する需要を取り込む

営業利益率は19%以上、成長率も13%~22%と高成長を継続

(単位:百万円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
売上収益	4,371	5,147	6,267	7,301
売上収益成長率		17.7%	21.8%	16.5%
営業利益	867	988	1,203	1,469
営業利益率	19.9%	19.2%	19.2%	20.1%
営業利益成長率		13.9%	21.8%	22.1%







- 様々な「フォトウエディング+a」の商品を充実させることで顧客の満足度を高め、顧客単価向上施 策を行っていく
- 都市型店舗と繁開時期が異なるリゾート店舗を活用し、繋開の差を抑え年間を通じた稼働率を向 トさせる等の安定収益獲得施策を行っていく
- オンライン接客や衣裳管理のセンター化などにより店舗業務の最適化を行い、従業員一人当たりの 生産性向上を図ると同時に地方都市展開のインフラを整備する
- ターミナル店舗
- 大都市圏ターミナル駅に出店、年間売上高400百万円前後、店舗営業利益率30%
- ターミナル店舗の沿線近郊に出店、年間売上高200百万円前後、店舗営業利益率30%
- 地方都市型店舗(25/9期以降に展開)
- センターオペレーション化等により小規模商圏に対応、年間売上高150百万円前後

店舗営業利益率30%

中期経営計画 アニバーサリーフォトサービス

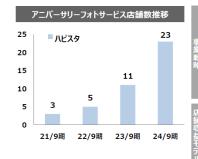
DE & Co.

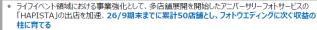
HAPISTAの事業展開を加速、ウエディング以外のライフイベント領域を強化 22/9期は運営体制と人材育成を強化、23/9期以降に出店ペース引上げ

(単位:百万円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
売上高	130	226	496	1,163
売上高成長率		74.0%	118.6%	134.5%
営業利益	21	-6	20	72
営業利益率	16.4%	-2.9%	4.1%	6.2%
営業利益成長率		-	-	255.0%

成長戦略







- 既存の子供写真に満足していない顧客層のニーズを満たすとともに、七五三にとどまらない、家族でリ ピートしたくなるHAPPYな体験を得られるフォトサービスを提供
- 22/9期は出店加速に備えた運営体制と人材育成の強化に注力、23/9期以降大都市圏で出 店ペースを加速。当計画期間中に収益基盤を固める
- 当計画期間中は先行コストが重く営業利益率は低いが、フォトウエディングを上回る営業利益の成
- 当計画期間中は関東・関西の大都市圏を中心にドミナント展開し事業モデルとブランドイメージの醸 成を図り、その後地方にも展開
- 年間売上高は75百万円前後、店舗営業利益率30%

© Decollte Holdings Corporation 42

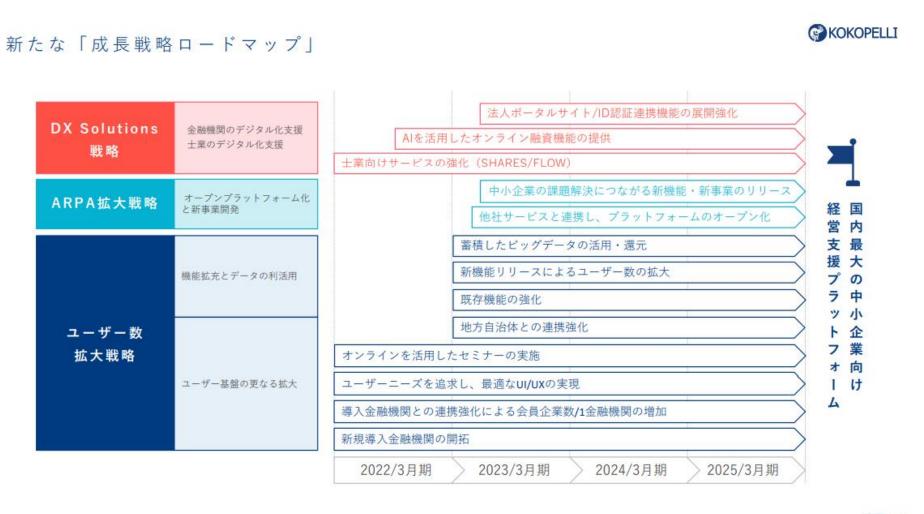
© Decollte Holdings Corporation 43

▶ 事業ごとの中期経営計画を、前提となっている指標の推移や具体的な収益モデルを含めて説明

成長戦略



「事業計画及び成長可能性に関する事項について」(2022年6月10日開示)



27 / 55

▶ 成長戦略について、各戦略ごとに具体的な取組を説明したうえで取組時期を明確化

# プラスアルファ・コンサルティング(4071、情報・通信業) 1/2

【事業計画】 4-4

経営指標

利益計画



「2022年9月期 第3四半期決算説明資料」(2022年8月12日開示)

## 2022年9月期の業績見通し (セグメント別)



- タレントパレットの売上・利益の拡大により、全社の増収・増益を牽引
- 見える化エンジン、カスタマーリングスでは売上増だが、マーケティング費およびシステム関連費の増加を見込んでおり利益は横ばい





## 業績見通しの前提 (タレントパレット事業)





- ▶ 今期の業績見通しについて営業利益を含めてセグメント別に記載し、要因を説明
- ▶ 収益拡大の主要因となっている事業について、業績見通しの前提となる各指標の具体的数値(実績及び計画)を説明

# プラスアルファ・コンサルティング(4071、情報・通信業) 2/2

経営指標

利益計画

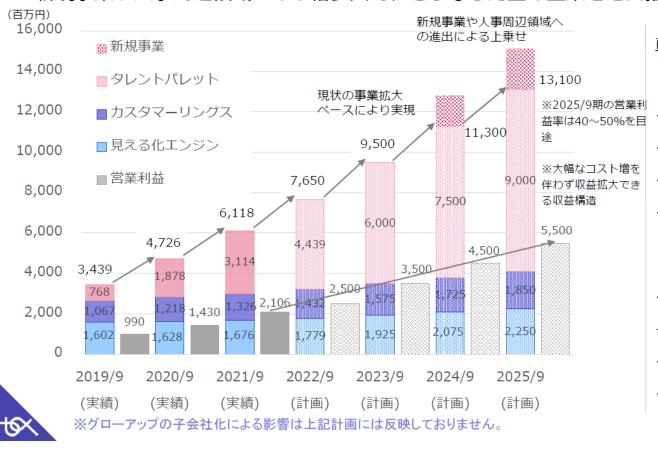


「2022年9月期 第3四半期決算説明資料」(2022年8月12日開示)

# 中期成長イメージ



- 既存事業拡大で2025/9期に売上高130億円以上、営業利益55億円以上、ROE30%以上を計画
- 新規事業や人事周辺領域への本格参入で、さらなる売上の上乗せを目指す



## 前提となる主要KPI

顧客数(件)

	2022/9 (計画)	2025/9 (増数見込)
見える化 エンジン	467	+100
カスタマー リングス	319	+100
タレント パレット	950~970	+900

·契約単価/ARPU (千円)

	2022/9 (計画)	2025/9 (見込)
見える化 エンジン	305	330
カスタマー リングス	370	370
タレント パレット	380	395

42

▶ 数年後の中期成長イメージとして具体的目標数値を示し、セグメントごとの目標数値や最終年度の主要経営指標を具体的な数値で説明

# メドレー (4480、情報・通信業) 1/2

【事業計画】 4-5

投資計画



## 「2021年12月期 通期決算説明資料」(2022年2月14日開示)

3.投資 規律ある成長投資の継続

自己株式取得

MEDLEY

🔋 🛮 A:事業投資は顧客事業所数の最大化とARPUの改善に注力

MEDLEY

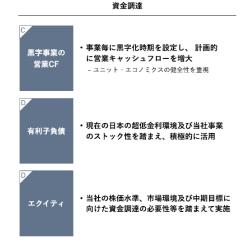
中期目標の早期実現に向け、営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社のEBITDA黒字を確保する範囲内で、事業投資及びM&Aに積極的に投下していきます。

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。

#### 

・当社の株価水準、市場環境、資本コスト

及び資金余力を踏まえて機動的に実施



事業投資

#### 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・エコノミクスの健全性を重視

- · 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

- ・ 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© Medjey, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 55

Copyright® Medjey, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 56

54

- ▶ 投資施策について、優先順位で並べつつ、資金使途と資金調達について、会社の考え方を説明
- ▶ 事業投資の優先事項と許容する投資額の範囲についての考え方を説明

# メドレー (4480、情報・通信業) 2/2

投資計画



### 「2021年12月期 通期決算説明資料」(2022年2月14日開示)

### B:シナジーを重視したM&Aにより、医療ヘルスケアのデジタル活用を推進 ○ MEDLEY

当社はM&Aを重要な成長ドライバーの一つとして位置付けております。当社が有する医療ヘルスケア分野の豊富な顧客基盤を 活用したシナジーを中心に、グループ企業とともにデジタル活用を推進していきます。

#### 事業所向け業務支援システムの展開



Copyright@ Medjey, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 57

- > M&Aで取り組む領域を図示しつつ、各事業の黒字化の見込時期を 説明
- ▶ 貸借対照表で現預金など自社の財務状況を示しつつ、これまでの資 金調達状況についても説明

### C:赤字事業の計画的な黒字化により、営業キャッシュ・フローを増大

**O** MEDLEY

当社は全事業合計の売上高成長率を重視しています。個別事業は売上高成長率のみに傾倒せず、それぞれ黒字化時期を設定し、 計画的に営業キャッシュ・フローを増大させていきます。

キャッシュ創出フェーズ : 営業キャッシュ・フローが黒字の状態

利益化フェーズ : 営業キャッシュ・フローは赤字の状態だが、ユニット・エコノミクスが健全な状態 (投資回収の見込みのある状態) 事業化フェーズ :営業キャッシュ・フローの創出に向けたビジネスモデルの構築、ユニット・エコノミクスの精査を行っている状態

	FY21の黒字事業	FY21の	赤字事業
	キャッシュ創出フェーズ	利益化フェーズ	事業化フェーズ
LHDE	<b>Jobi</b> Medley		
人材PF	<u>FY24黒字化</u> 見込み ◆		
	CLINICS オンライン診療 FY19黒字化		<ul><li>● MEDLEY</li><li>● 将来構想への準備期間</li><li>● 赤字幅は拡大せず</li></ul>
	<u>FY24黒字化</u> 見込み ◆	【*** CLINICS カルテ	MEDS株式会社
	<u>FY22黒字化</u> 見込み ◆	D Pharms	FY20 8月設立     事業開発をFY22以降に延期
医療PF		<ul><li>FY20 9月リリース</li><li>調剤薬局向け事業</li></ul>	<ul> <li>NTTドコモ社との協業に一部参画</li> </ul>
	🖁 MALL	Dentis	新規開発
	病院向け電子カルテ ・ 成長加速に向けた投資を実施予定	<ul> <li>FY22 1月リリース</li> <li>歯科向け事業</li> </ul>	<ul><li>FY19開発開始</li><li>FY22事業開始見込み</li></ul>
新規開発 サービス	FY23黒字化見込み ←	→ 介護のほんね	

D:機動的な投資が可能な財務基盤

**O** MEDLEY

当社では機動的な投資を行うべく、現預金比率を高めに設定しています。事業によるキャッシュ・フローに加え、資本コストを 意識した増資及び借入れによって、財務基盤は健全な状態にあり、中期目標達成に対して追加のエクイティ調達が不要な水準で す。市況変動を踏まえて魅力的な投資機会の増加が予想される中で、状況に応じたよりよい資金活用を検討していきます。

#### 現在の財務基盤及び方針

2021年12日末時点の連結RS(百万円)



資本コストを意識し、 適切に有利子負債を活用

投資機会に備え、 融資枠及び借入れを拡大

2020年5月:長期借入れ.5億円 2020年11月: 長期借入れ30億円

公募増資(54億円)を実施

- 医療PFへの充当:26億円

第三者割当増資(51億円)を実施

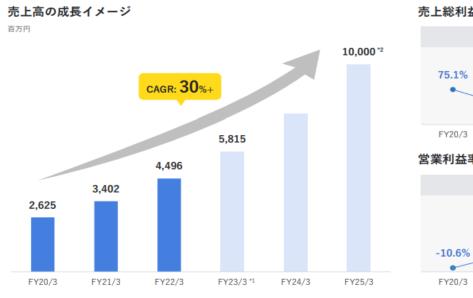
Copyright® Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED. 50



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年6月22日開示)

# ―― 中期の成長イメージ

中期成長のグランドデザインとして、売上高100億円・売上総利益率80%・営業利益率30%を描く







### 営業利益率の成長イメージ



© kaonavi, inc. 32

▶ 売上高の成長イメージと営業利益率の中期的な見通しを示すことで、投資水準に係る方針を説明

<sup>\*1:</sup> FY23/3期の数値は、2022年5月時点における業績予想の上限値及び下限値の平均を記載しております

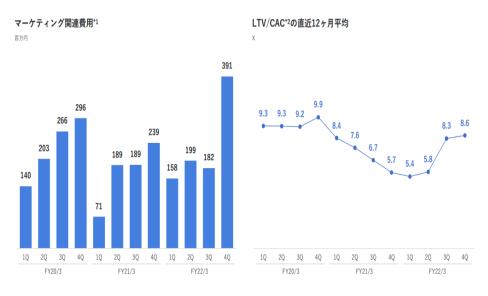
<sup>\*2:</sup>売上高100億円の前提条件として、利用企業数で4,000~5,000社、ARPUで170~220千円を想定しております



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年6月22日開示)

## --- ユニットエコノミクスの推移

ユニットエコノミクスは健全な水準を維持

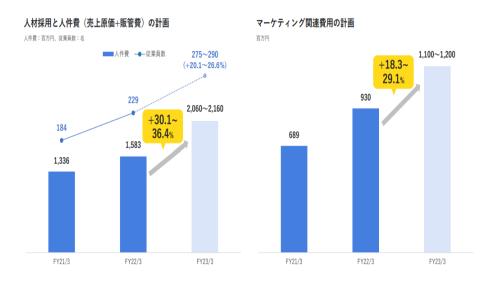


#### \*1:広告宣伝費や販売促進費等のマーケティング活動に関連する費用

#### \*2:LTV=(当月末のARPU+当月の解約率)×当月の売上総利益率。CAC=当月のS&M費用(密薬・マーケティングやカスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃など)÷当月の新規獲得顧客数 ⑥ kaonavi, inc. 52

## ――主要コストの前提

前期の採用が下期に集中した影響から、今期の人件費は前期比+30.1~36.4%の計画となり、従業員数の増加率以上に増加する見通し。マーケティング関連費用は前期比+18.3~29.1%の計画



➤ 先行投資費用として重要なマーケティング費用については、四半期ごとの実績値とその管理指標としてのLTV/CAC(1顧客当たりの経済性、採算性を表す指標)の推移を開示

© 2022 Tokyo Stock Exchange, Inc.

© kaonavi, inc. 58

# 日本電解(5759、非鉄金属) 1/2

投資計画

経営指標



20

「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」(2022年5月17日開示)





xEV化推進政策を受け、車載電池向けの商談が活発化 需要確保に向けた手を打つ



\* 「全国体電池等次世代電池への対応」については、本資料作認時点の最新の技術動向にもどうを、実現可能と考えられる時期に置き富山表示しております。 ※ 最新の技術動向については、P.34 草葉用電池の技術とフトイメージの側とご参照なされ、

- > 過年度の投資実績及び生産能力の推移を具体的数値で記載
- ▶ 成長戦略の一つとして生産体制強化方針を説明

# 日本電解(5759、非鉄金属)2/2

【事業計画】 4-7

投資計画

経営指標



### 「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」(2022年5月17日開示)

## 米国子会社 既存設備改造

2023年夏の量産開始に向けて進行中

工場所在地	米国サウスカロライナ州 カムデン (既存工場内)
設備投資額	26百万US <sup>斥</sup> ル
生産品種/生産能力	車載電池用銅箔/年産約1.5千%
工期	2022年3月 着工~2023年夏 量產開始
製品供給先	米国内の大手電池メーカー



▶ 今後の設備投資計画について、設備投資額、生産能力、時期等を具体的に説明

▶ 現地生産のメリット等、当該投資の狙いについて説明

### 米国子会社 新工場建設

2023年夏 サンプル出荷、2024年春 量産開始予定

工場所在地	米国サウスカロライナ州 カムデン (既存工場に隣接)
設備投資額	約1.4億US <sup>ド</sup> ル
生産品種/生産能力	車載電池用銅箔/年産約9千%
工期	2022年春 着工~2023年夏 竣工
製品供給先	米国内の大手電池メーカー



## 他社に先行し現地生産メリットを実現

### 現地生産メリット

### ① バイ・アメリカンの恩恵

品目別に一定比率以上の米国製品を使うよう求める 米国政府の制度。米国製品の需要の高まりに期待。

#### ② 納入リードタイム短縮

日本から米国西岸まで海上輸送1ヶ月、 米国東岸から西岸までトラック輸送最大5日 納入先の在庫削減に貢献

#### ③ 輸送コスト削減

長距離の海運コスト(リーファーコンテナ)削減 通い箱の利用による、梱包費及び廃棄箱の削減

④ 関税・為替リスクなし

## 他社に先行し現地生産

#### 製造ライン構築の期間短縮



顧客需要に対する対応力

- ① 現存の子会社インフラの展開
- ② 現地従業員による従業員育成体制

23

③ コア生産設備の確保

© 2022 Nippon Denkai, Ltd.



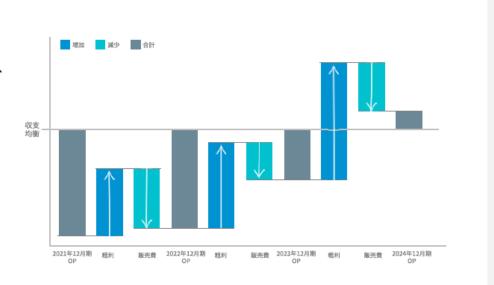
「2022年2月 事業計画および成長可能性について」(2022年2月14日開示)

## 収益化への道のり

サブスクリプション収益の積み上がりに伴い、粗利は毎年増加する見込みです。

販管費の増加も続く一方で、粗利ほどは増加しない見込みです。毎年2億円の新規事業投資を織り込んでも、営業利益は2024年に黒字化する見込みです。

- ■2022円12月期の販管費は、
  - サービスプラットフォームの強靭化のための投資、 新規事業開発投資を含むため、
- 増加分がやや多くなっています。
- ■2023年12月期以降は、事業拡大に見合う 費用増加を見込んでいます。
- ■サブスクリプション収益の積み上がりにより、 粗利は確実に増加すると予想しています。





© 2014-2022 Photosynth inc

27

▶ 収益化に向けた見通し(具体的時期)について、収益増加と投資を含む費用増加の関係を規模感に触れながら説明



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年3月28日開示)

# 投資計画



▶ 人材/研究開発/広告宣伝への3か年の投資計画について、事業・サービスのリリース予定と関連づけたうえで、それぞれ年度別に具体的金額を記載

成長戦略

経営指標



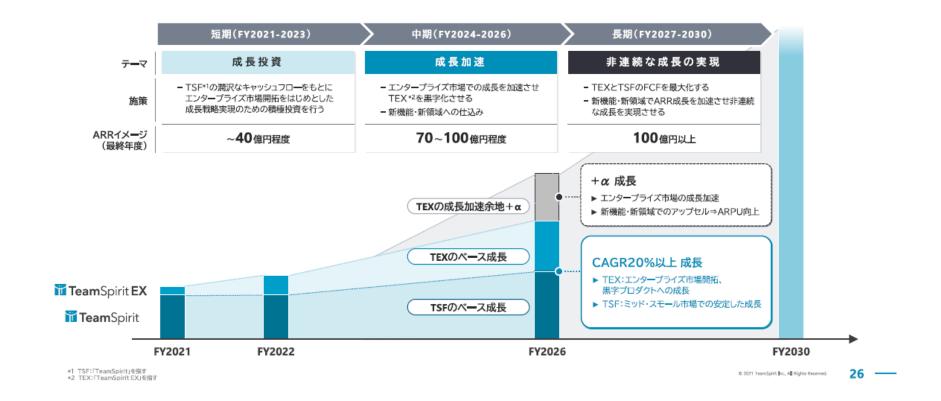


「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年12月16日開示)

#### 05. 今後の成長戦略

## 中長期経営方針とARR成長イメージ

FY2026に向けてCAGR20%以上+αのARR成長を目指す



▶ 自社の考える短期・中期・長期の成長イメージを、何がアップサイドになるかも明確にしつつ経営指標の具体的数値とともに説明

# チームスピリット(4397、情報・通信業) 2/3

【事業計画】 4-10

成長戦略 経営指標

進捗状況

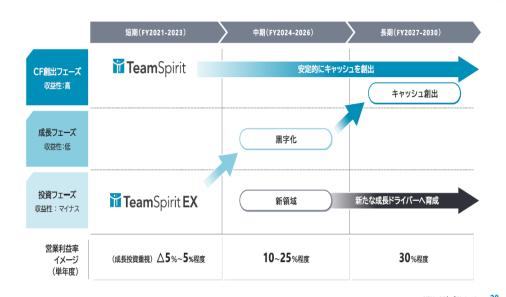


「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年12月16日開示)

#### 05. 今後の成長戦略

## 収益性の成長イメージ

短期ではTSFのCFをもとにTEXに戦略的投資を行い、中長期ではFCFを最大化し新領域プロダクトの育成を目指す



06. 2022年8月期 事業計画

## 中長期収益モデル

中長期視点で規律ある投資判断を行い費用をコントロール、FY2026時点で営業利益率25%程度を目指す

			FY2022計画	FY2026目標
	売	上高	33~33.5億円	CAGR 20%以上
			——売上高比率——	
	仕入	<ul><li>ブラットフォーム仕入</li><li>その他サービス原価</li></ul>	20%程度	20%程度
	Support	<ul><li>導入コンサルティング</li><li>カスタマーサクセス</li></ul>	15%程度	10%程度
費用	Development	- 開発	40%程度	25%程度
	S&M	<ul><li>営業</li><li>マーケティング</li></ul>	10%程度	10%程度
	G&A	<ul><li>本社、バックオフィス部門</li></ul>	20%程度	10%程度
	営	業利益	▲5%程度	25%程度

- ▶ 戦略的投資を行う事業について、今後の収益性の変化見通しを説明
- ▶ 目標年度での費用項目における対売上高比率の目安を示し、営業利益率目標の考え方を説明

成長戦略 経営

進捗状況



### 「2022年8月期第3四半期決算説明資料」(2022年7月13日開示)

02. 2022年8月期 通期業績見通し

#### 2022年8月期 通期業績見通し

ARRは、30億円以上の計画に対し、29億円程度で着地する見通し

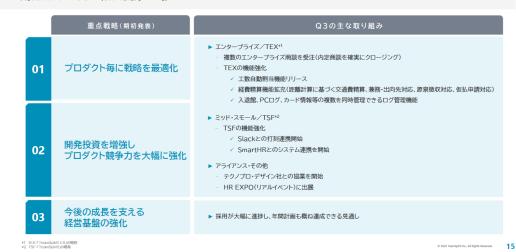
	FY2022通	Point	
	計画	見込み	
ARR	3,000百万円以上 (年間純增+530百万円)	2,900百万円程度	<ul><li>1,000~3,000ライセンス規模 のエンタープライズ商談の新規受</li></ul>
ライセンス数	39.2万ライセンス以上	38.3万ライセンス程度	注は堅調ながら、1万ライセンス 超えるような大口新規商談の獲
月次解約率	0.50%	0.50%程度	が叶わず、ARR、ライセンス数と もに計画未達となる見通し
売上	3,300~3,350		- 月次解約率は、計画通りに着地で る見通し
ライセンス	2,700~2,750		- 売上は期初計画からの変更はな
プロフェッショナルサービス*1	600	変更なし	ものの、プロフェッショナルサート ス売上の下振れリスクあり
営業利益	<b>▲</b> 150∼ <b>▲</b> 200		<ul><li>営業利益、当期純利益は採用の記</li></ul>
当期純利益 <sup>*2</sup>	<b>▲</b> 105∼ <b>▲</b> 140		接次第で上振れ(赤字幅の縮小) の可能性あり

- ▶ 第3四半期の決算説明資料において、前提となっている経営指標の見通しも含めて通期業績見通しを説明
- ▶ 重点戦略や投資計画の進捗状況、今後の見通しについても、第3 四半期の決算説明資料にて説明

#### 02. 2022年8月期 通期業績見通し

#### 2022年8月期 重点戦略の進捗状況

期初計画に対して概ね順調に進捗



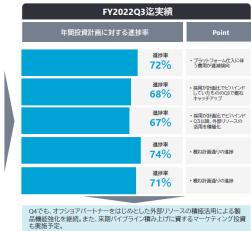
#### 02. 2022年8月期 通期業績見通し

14 —

### 2022年8月期 投資計画の進捗状況

年間投資計画に対する進捗は人件費の下振れによりやや遅れ気味ながら、Q4でのキャッチアップを見込む





© 2022 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

# スマレジ (4431、情報・通信業)

成長戦略

投資計画

進捗状況



「第17期通期決算説明資料 FY2022 +事業計画及び成長可能性に関する事項」 (2022年6月13日開示)

中期経営計画進捗

中期経営計画の進捗

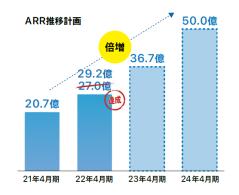
アクティブ30万店 > 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画でARR50億円の突破を目指す!

機器販売などのフロー収益よりも月額利用料な どのストック型(サブスクリプション)収益を最重 要視するため、中期計画のKPIはARRと設定

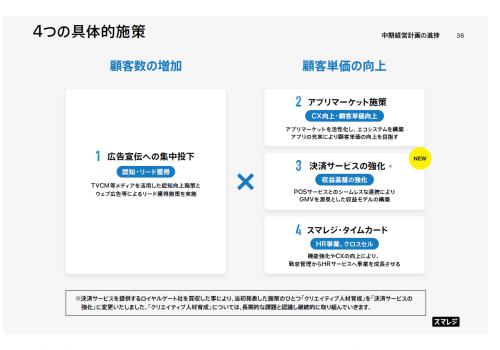
### 「顧客数 × 顧客単価」

「客数×客単価」を意識し、S&M費用の大幅投下 により顧客数を増加し、決済サービスやスマレジ・ タイムカード等のクロスセルにより顧客単価を それぞれ向上させる



スマレジ

▶ 数年後の経営指標の目標値とそれを実現するための具体的な施策 に対する進捗状況について、施策の実施状況(その効果を含む) を定量的に説明



## 広告宣伝への集中投下 - マーケティング活動の進捗

中期経営計画達成に向けて、23年4月期もS&M投資を継続し、サブスクリプション売上高の高成長を目指す



#### TVCM投資効果 ※2

TVCM認知度

#### 市場での認知

 タブレット型・モバイル型のPOSレジ認知者の、「スマレジ」の 認知度は26%で業界首位

#### TVCM認知

- スマレジのテレビCM認知(見た計)はYoY7%上昇し25%
- ・ 役職者(店長/副店長/エリアマネージャー)による認知は4割以上と、 他の役職に比べスコアが特に高い
- ・ スマレジ認知者の、スマレジを知ったタイミングは、今回の 「テレビCMで初めて知った」が34%
- 役職者(店長/副店長/エリアマネージャー)の28.2%がCM閲覧後、 検索やウェブサイトを閲覧
- ※1 子会社(ロイヤルーゲート)を含む実績の合計値 計画:692百万円(スマレジ単体) 実績:729百万(スマレジ単体)92百万(子会社)
- ※2 2022年4月実施TVCM認知度調査 当社依頼による第三者機関調べ

スマレジ

# GMOフィナンシャルゲート (4051、情報・通信業)

【事業計画】 4-12

成長戦略 経営指

進捗状況



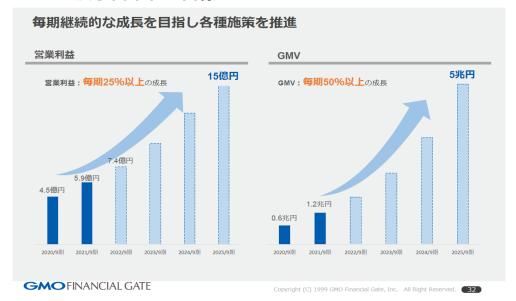
「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」(2021年12月1日開示)

## 2025年までのGMV・営業利益目標と成長戦略



▶ 数年後の経営指標の目標値を掲げたうえで、それを実現するための 具体的な施策やその進捗状況を説明

## GMV及び営業利益目標



## IoT決済事業に関する推進状況

**GMO**FINANCIAL GATE

駐車場精算機では各種電子マネー対応が完了、少額決済領域への横展開を開始 飲料自販機でも継続的な加盟店開拓が進み、イニシャル・ストック型売上に寄与



DX: 商品補充ルートの最適化、商品ラインナップの最適化を企図

pyright (C) 1999 GMO Financial Gate, Inc. All Right Reserved.

経営指標

利益計画



Copyright 2022@ ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.



## 「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年5月25日開示)

### 中期経営計画(FY20/3~FY24/3)の進捗



# (2022年5月発表)



・中期経営計画3年目となる2022年3月期は、ほぼ全ての事業において、計画を上回る勢いで順調に進捗

		3年目(FY22/3)						
事業	評価		実績	修正計画 (21.5.14)	当初計画 (19.5.14)	詳細		
全社	0	売上高	40.2億円	39億円	33億円	投資を加速したことで、当初計画を大幅に超えた売上成 長を実現。修正計画に対し、売上高・EBITDAともに上		
土仁		EBITDA	▲1.6億円	▲2.5億円	4億円	振れて着地。		
NJSS	0	売上高	19.9億円	19億円	17億円	プロダクトのリニューアル、営業プロセスの最適化により、有料契約件数・ARPU・解約率が大きく改善し、成		
1/1/22		EBITDA	7.0億円	5.5億円	9億円	長投資の源泉となる利益を生み出すプロダクトへと成長。		
fondesk えんフォト	(i)	売上高	9.1億円	8億円	6億円	fondeskは、テレワークの急速な普及に伴い急拡大。オーペレーション効率が上がったことで利益率が大幅改善。		
OurPhoto		EBITDA	▲2.9億円	▲3.5億円	± 0億円	スレーション効率が上がったことで利益率が人無以音。 えんフォトも引き続き契約園数を順調に拡大。		
BPO		売上高	10.8億円	11億円	9億円	祖業のBPO事業も継続的な売上成長を実現。新サービス 「eas」の立ち上げに伴い、投資が膨らんだことで、		
БРО		EBITDA	0.4億円	1億円	1.5億円	EBITDAは修正計画に対し、0.6億円及ばず。		
\$4 = 7 <del>=</del> 4		売上高	0.3億円	-	-	シュフティ単体での成長は狙わず、CGS事業のためのプ - ラットフォームとして位置付け。人員を適正化しつつ、		
シュフティ	$\bigcirc$	EBITDA	▲0.3億円	-	-	- フットフォームとして位直的り。 人員を過止化しフス 売上高を維持。		

中期経営計画の修正 | 全社

- 4年目の計画について、業績予想に合わせて売上高を0.5億円上方修正し、従業員数を新たに開示
- ・現在の進捗状況に合わせて、5年目は従業員数のみ修正。他コストの圧縮により、EBITDAは据え置き
- •4年目も主に人件費、システム関連委託費、広告宣伝費等を投下することで売上成長を加速させ、5年目に計画している売上高58億円、 EBITDA15億円を達成を目指す

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	23億円	-	39億円	48億円	58億円
EBITDA	▲3億円	±0億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	=	-	1%	25%
期末従業員数	177名	=	=	-	265名
実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	24億円	32億円	40億円	48.5億円	58億円
売上高 EBITDA	24億円	32億円	40億円 ▲1.6億円	48.5億円 0.5億円	58億円

Copyright 2022@ ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

- ▶ 中期経営計画の進捗状況について、事業ごとの計画数値と実績値の差異及びその理由を説明
- ▶ 当該進捗状況を踏まえ、中期経営計画の修正について説明

経営指標

利益計画

## 進捗状況

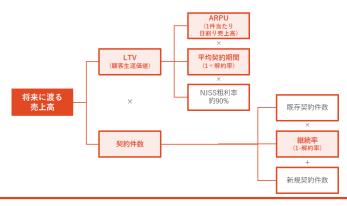


## 「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年5月25日開示)

### NJSS | 成長戦略

ULURU 労働力不足解決カンパニー

- •目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を実施。解約率を維持・改善しつつ、ARPUと有料契約件数の最適化を図ることで、 将来に渡る売上高を拡大
- •来期以降に新機能リリース等による顧客満足度の向上を見込み、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



Copyright 2022® ULURU .CO.,LTD. All rights reserved

## ▶ 各事業について、経営指標の考え方を説明し、当該指標の 実績値(四半期推移)を開示

## NJSS | LTVの推移(四半期)

ULURU

ARPU及び解約率の最適なコントロールにより、LTVは継続的に成長し、2022年3月期のLTVは前年同期比+15.8%



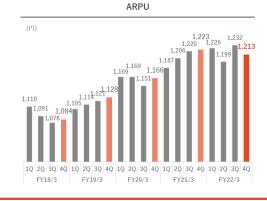
Copyright 2022**© ULURU**.CO.,LTD. All rights reserved.

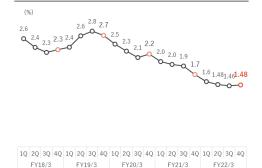
## NJSS | ARPU・解約率の推移(四半期)

ULURU 労働カ不足解決カンパニー

・契約企業における価格の見直しが落ち着いたことでARPUは上げ止まり。今後、新機能開発などにより、中長期的に維持・増加を狙う・カスタマーサクセス部門を強化したことで、解約率も改善傾向にあり、1.4%台を維持







解約率

※ ARPUは一件当たり日割り売上高。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

Copyright 2022® **ULURU**.CO.,LTD. All rights reserved.

# アイ・パートナーズフィナンシャル(7345、その他金融業)

【事業計画】

経営指標

進捗状況



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年5月12日開示)

## 重要な経営指標

MAIPF **■ 当社グループの事業の成長には、IFAが顧客満足度を維持・向上させ、長期にわたって顧客と信頼** 関係を構築することが必要であるため、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は、当社に 所属するIFA数及び媒介する資産残高です。

**▍当該指標については、次表のとおり継続的に増加しており、2022年3月期末の所属IFA数は、前年度末と比べ** 113.4%、媒介する資産残高は同114.9%となっており、順調に推移しているものと認識しております。

	2017年	2018年	3月期末	2019年	3月期末	2020年	3月期末	2021年	3月期末	2022年	3月期末	2023年
	2017年 3月期末 実績	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	2023年 3月期末 目標値
所属IFA数(名)	99	117	118.2%	144	123.1%	173	120.1%	187	108.1%	212	113.4%	237
媒介する資産残高 (百万円)	76,252	98,423	129.1%	106,278	108.0%	124,337	117.0%	210,812	169.5%	242,146	114.9%	280,000

2022年3月期 計画の達成状況

HAIPF

**IFA数、売上高、経常利益の当初計画未達の要因は以下のとおりです。** 

#### 【IFA数】

39名の純増(新規43名・解約4名)計画に対し、純増25名(新規35名・解約10名)と14名不足。 金融市場の下落により、独立(契約)時期を後ろずらしする動きが年度末に顕著となったこと、4月契約実績が多かった分、年間の 目標を高く設定したことが未達の要因。未達ではあったが、純増25名は、2021年3月期の14名比で大幅増のうえ、過去最高の純 増数29名(2020年3月期)に近い水準であった。

#### 【売上高】

IFA数が計画を下回ったこととIFA1人あたり月間取引手数料が計画値を13.7%下回ったため、金融商品仲介売上が大幅未達と なった。売上高増加の源泉は、所属IFA数と媒介する資産残高の増加であるが、短期的には金融市場の変動により増減するIFA1 人あたり取引手数料の影響を受ける。IFA数が増加し、取引手数料総額とシステム使用料が増加することで、この影響を軽減させ ることができる。

#### 【経営利益】

5.6%の減収に加え、8名のIFAが雇用型から委任型へ転換したことにより、売上原価率が前年同期の74.1%から76.1%に上昇し たこと、上場に伴う一過性の費用を計上したことにより、経常利益は54.1%の減益となった。

2022年3月期	当初計画	実績	過不足	2022年3月		
IFA数 <sup>(人)</sup>	226	212	▲14	売上高 (百万円)		
媒介する資産残高 (百万円)	240,000	242,146	+2,146	経常利益		

	2022年3月期	当初計画	実績	過不足	
4	<b>売上高</b> (百万円)	4,540	3,806	<b>▲</b> 733	
6	経常利益 (百万円)	226	110	▲116	

OAi · Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

OAi · Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

▶ 経営指標の計画値と実績値の差異を示し、当該差異の発生要因を説明

# アイ・パートナーズフィナンシャル(7345、その他金融業) 2/2

【事業計画】 4-14

経営指標

進捗状況



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年5月12日開示)

## 2023年3月期計画

# MAIPF

### 売上高

経常利益

親会社株主に帰属する

OAi - Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

当期純利益

所属IFA数と媒介する資産残高の増加に伴い、売上高は前年同期比8.9%の増収見込み。

### 費用・利益

管理体制及びサポート体制強化のため人件費は増加の一方で上場に伴う一過性の費用は消滅。 純利益は前期の税効果リスケジューリングの反動から微増。 オフィスの拡張やサポート人員の拡充による費用増のため、今期は減益見込み。

(単位:百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,806	4,144	337	8.9%
金融商品仲介業	3,434	3,682	248	7.2%
システム使用料	244	267	22	9.3%
保険代理店その他	127	194	66	52.1%
売上原価	2,896	3,215	319	11.0%
売上総利益	910	928	17	2.0%
販売費及び一般管理費計	794	825	31	3.9%
人件費	430	476	46	10.9%
オフィス費用	254	273	19	7.6%
その他	109	74	<b>▲</b> 34	▲32.0%
営業利益	116	103	▲13	<b>▲11.5%</b>

110

64

103

65

**▲**6 **▲**5.9%

0.3%

0



## 2023年3月期計画の前提条件



#### 所属IFA数

月間純増数の過去実績と候補者からの問い合わせ状況を勘案し、年度末所属IFA数を237人と見込む

#### |媒介する資産残高(AUM)とIFA1人あたり月間取引手数料

IFA1人あたりの過去実績と所属IFA数の増加見込み、媒介する資産残高に対する取引手数料の比率を勘案し、AUMを2,800億円、IFA1人あたり月間取引手数料を1,840千円と見込む



OAi · Partners Financial Inc. All Rights Reserved

▶ 翌期の計画の前提条件について、売上高に影響を与える経営指標の推移を示して説明

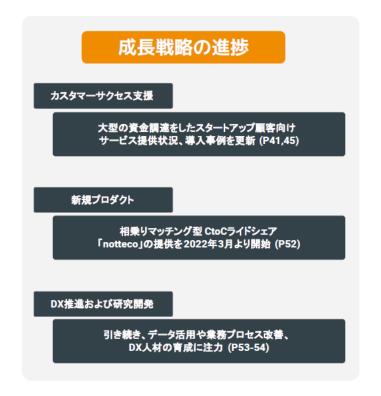


「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年3月16日開示)

前回公表からの更新情報及び成長戦略の進捗

2021年12月21日付で公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」から、 2021年12月期に伴う実績を反映しております。 主要な更新簡所及び成長戦略の進捗の記載箇所は下記のとおりです。





© adish Co., Ltd. All rights reserved.

▶ 前回の開示資料からの主要な更新筒所及び成長戦略の進捗の記載筒所をとりまとめて提示

© 2022 Tokyo Stock Exchange, Inc.

,

# ラクオリア創薬 (4579、医薬品) 1/2

【事業計画】 4-16

投資計画

利益計画



「事業計画及び成長可能性に関する事項(2022年12月期~2024年12月期)」(2022年2月14日開示)



## 中長期の投資戦略の概要

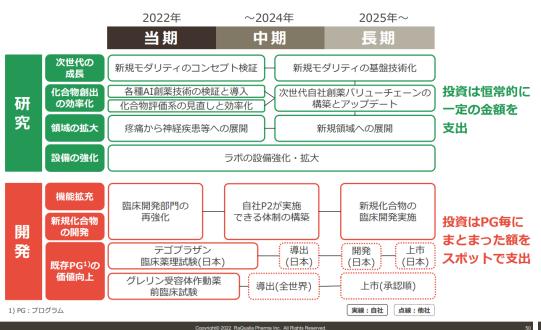
事業計画および 成長可能性に 関する事項

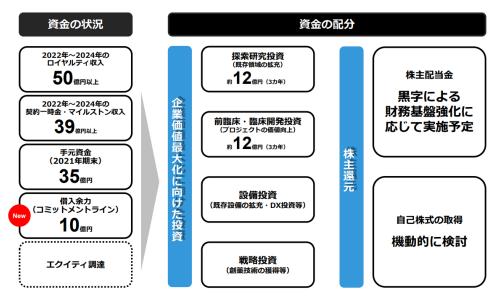


## 資金の状況と配分

事業計画および 成長可能性に 関する事項

## 恒常的に新薬を創出できる体制構築を目指す





企業価値最大化を最優先し、中長期的に株主還元を実現する

- ▶ 自社の想定する中長期のロードマップと、その実現に向けた投資戦略の概要を説明
- ▶ 投資戦略の原資となる資金の状況を説明するとともに、今後の資金配分方針を説明

# ラクオリア創薬 (4579、医薬品) 2/2

【事業計画】 4-16

投資計画

利益計画



左、右上:「事業計画及び成長可能性に関する事項の修正に関するお知らせ」

(2022年8月15日開示)

:「事業計画及び成長可能性に関する事項(2022年12月期~2024年 右下

12月期)」(2022年2月14日開示)

修正前後の差勢

RaQualia

## 異に関するご説明

事業計画および 成長可能性に 関する事項

単位・百万円

見直し後 2022年8月15日	事業収益	事業費用	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	
2022年度通期(計画)	2,605	2,184	420	420	342	
2023年度通期(目標)	<u>3,069</u>	<u>2,675</u>	<u>393</u>	<u>403</u>	<u>327</u>	
2024年度通期(目標)	<u>3,645</u>	<u>2,478</u>	<u>1,167</u>	<u>1,174</u>	<u>970</u>	
見直し前 2022年2月14日公表	事業収益	事業費用	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	
2022年度通期(計画)	2,605	2,184	420	420	342	
2023年度通期(目標)	2,926	<u>2,607</u>	<u>318</u>	<u>313</u>	<u>206</u>	
2024年度通期(目標)	<u>3,362</u>	2,475	886	<u>874</u>	<u>678</u>	

2022年

変更なし

2023年

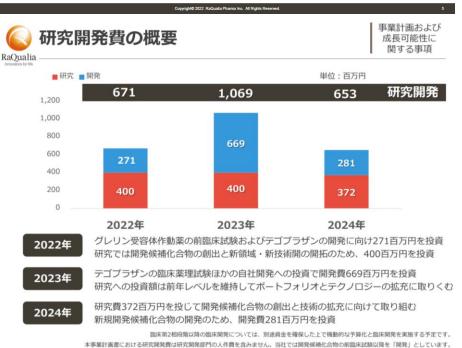
事業収益が前回発表比143百万円(同4.9%)の増加。ロイヤルティ収入およびマイルストン収入の伸 長を見込む。事業費用は前回発表比同68百万円(同2.6%)の増加。営業利益および経常利益は、それ ぞれ、前回発表比74百万円(同23.5%)および同89百万円(同28.6%)の増加

2024年

事業収益が前回発表比283百万円(同8.4%)の増加。事業費用は前回発表から微増。営業利益および 経常利益は、それぞれ、前回発表比280百万円(同31.7%)および同300百万円(同34.3%)の増加

▶ 事業収益、研究開発費の年度別計画値・目標値を開示するとともに、 当該計画値・目標値の見直しについても詳細に説明





37



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年3月28日開示)

## 事業実績、事業目標 (2017年3月株式上場以降の主要実績と今後の目標)

		2017 ~ 2021	2022	2023~		
		IPO~昨期の実績	今期計画及び目標	将来の目標		
製品	SP-01Sancuso®	✓ 中国 承認 (2018) ✓ 中国 上市 (2019)		国売上拡大 戦等のマーケティング諸活動)		
品	SP-03 episil®	<ul><li>✓ 日本 承認上市 (2018)</li><li>✓ 韓国 承認上市 (2020)</li><li>✓ 中国 承認上市 (2019)</li></ul>	□中国/日本/韓国 売上拡大			
	SP-02	✓ PTCL P2 試験終了,試験成功 (2020) ✓ 日本承認申請 (2021/06)	□日本承認 (2022) □適 □各国への権利導出 (202			
開 発 品	SP-04	✓ 権利導入 (2017) ☑P3 終了結果未達 (2020) ✓ 権利導出 (2019) ✓ 非臨床開発着手 (2021-)	□臨床試験実施 (2023-)			
	SP-05	✓ 日本権利導入 (2020) ✓ 中間解析 (2021/03) ✓ P3 試験実施 (2020-)	□権利導出 (2022-) □P3 試験結果 (2022/1H)			
新	規開発品探索	✓ ゲノム編集共同研究開発開始 (2019) ✓ 核酸医薬開発候補 (2020)	□新規開:	発品探索・確保		
	事業全般	<ul><li>✓ IPO東証マザーズ (2017)</li><li>✓ SP-04権利導入 (2017)</li><li>✓ 中国自販体制構築 (2018)</li><li>✓ SP-05権利導入 (2020)</li></ul>				
(2022年2月	事業全般 末日現在) <mark>✓</mark> 達成 □ 計画/目標	✓ SP-04権利導入 (2017) ✓ 中国自販体制構築 (2018)				

Solasia

Copyright© 2022 Solasia Pharma K.K. All Rights Reserved.

> これまでの事業実績及び今後の事業計画/目標を時期を示して説明



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年3月25日開示)

# 2022~2023年の見通し



		資金負担額
OBP-301 『suratadenoturev』	<ol> <li>国内放射線併用Phase 2 の症例組入れ完了(2022年末)</li> <li>商用GMP製造法・品質管理法の確立(2023年)</li> <li>再ライセンス実施(2022-2023年)</li> </ol>	14~15億円
OBP-2011	<ol> <li>前臨床試験の完了(2022年3Q)</li> <li>GMP製剤製造の完了(2022年3Q)</li> <li>動物実験でのPOCの取得(2022年3Q)</li> <li>治験届(2022年4Q~)</li> <li>Phase 1 の開始(2023年)</li> </ol>	5~6億円
OBP-601	1. Phase 2 の目標症例組入れ完了 (二重盲検試験のため、中間解析は行われない)	-
OBP-702	1.前臨床・GMP製造~Phase 1 開始準備	精査中
OBP-401	1. AIを用いたCTC検査プラットフォーム確立	~1億円

Copyright(C) 2022, Oncolys BioPharma Inc. All rights reserved.

60

▶ 今後の開発計画における資金負担額の見通しについて説明



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年2月10日開示)

43

# 重要な経営指標(2)



●未だ主要パイプラインが臨床開発段階にある創薬パイプライン型ベンチャーの当社グループとして、最重要視している財務指標は「現有資金」

# 現有資金

17億円(2021年12月末)



積極的に研究開発を進める(年間2本程度の臨床試験を実施:研究開発費10億円前後)上で、約1.5年分の事業資金を確保しています(2021年12月末時点)。

なお、当社グループでは2021年5月18日に「第三者割当による行使価額修正条項付第20回及び第21回新株予約権並びに無担保社債(私募債)の発行に関するお知らせ」を公表して資金調達額1,283百万円(差引手取概算額)を目標とした資金調達を行い、結果として2021年12月2日迄に793百万円(差引手取概算額)を調達しました。調達した資金は、下記のように充当あるいは充当予定です(2022年2月10日時点)。①感染症に対するワクチン等のMN製剤の実現可能性を検討する動物試験:285百万円、2021年6月~2022年5月。②MRX-6LDT:慢性疼痛治療薬(ジクロフェナック・リドカインテープ剤)の初期開発:7百万円、2021年6月~2021年12月。③CPN-101(MRX-4TZT):痙性麻痺治療薬(チザニジンテープ剤)の臨床第2相試験準備費用:87百万円、2021年9月~2022年4月。④MRX-5LBT "Lydolyte":帯状疱疹後神経疼痛治療貼付剤の追加試験・再申請に要する費用:158百万円、2022年2月~2022年12月。⑤運転資金:256百万円、2022年2月~2022年7月。

▶ 研究開発費の規模とその規模に対する現有資金の余力を説明

76



## 「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年2月25日開示)

### パイプラインの開発計画

38



### ファイナンスによる調達資金の充当計画







Copyright © FunPep All Rights Reserved

IPO調達資金及び新株予約権ファイナンスの主な資金使途

① 皮膚潰瘍治療薬「SR-0379」の第III相臨床試験費用

② FPP003やFPP005等の抗体誘導ペプチドプロジェクトの開発費用

					(百万円)
対象	内容	調達金額 (充当金額)	2021/12期	2022/12期	2023/12期 以降
皮膚潰瘍治療 SR-0379	皮膚潰瘍(褥瘡、糖尿病性潰瘍等)を対象とする 臨床試験費用等の開発費	856 (435)			
抗体誘導ペプチド FPP003	尋常性乾癬、強直性脊椎炎を対象とする 臨床試験費用等の開発費	523 (126)			
抗体誘導ペプチド FPP005	尋常性乾癬を対象とする 臨床及び前臨床試験費用等の開発費	496 (80)			
抗体誘導ペプチド FPP004	花粉症(季節性アレルギー性鼻炎)を対象とする 前臨床試験費用等の開発費	176 (—)			
抗体誘導ペプチド 新規製剤技術	抗体誘導ペプチドの新規製剤技術の開発費	105 (6)			<b></b>
研究費	抗体誘導ペプチドの探索研究中のテーマに対する 研究費	239 (69)			<b></b>
人件費	研究開発部門の人件費	269 (76)			<b></b>
事業運営資金	安定的な研究開発活動の継続及び推進に必要な 事業運営資金	460 (—)			<b></b>
	合計	3,125 (791)			

(注) 「調達金額」は、IPO調達金額1,856百万円と新株予約権ファイナンス調達予定金額1,269百万円の合計金額です。 新株予約権ファイナンス調達予定金額(第9回新株予約権)は新株予約権発行決議時点(2021年11月26日)の予定金額のため、 今後の割当先の新株予約権の行使状況や当社の株価推移等によって金額が変動いたします。 「充当金額」は、2021年12月末までの充当金額を記載しております。

Copyright © FunPep All Rights Reserved.

▶ 上場時の調達資金における充当状況(金額)を説明

© 2022 Tokyo Stock Exchange, Inc.

39

# ペルセウスプロテオミクス (4882、医薬品)

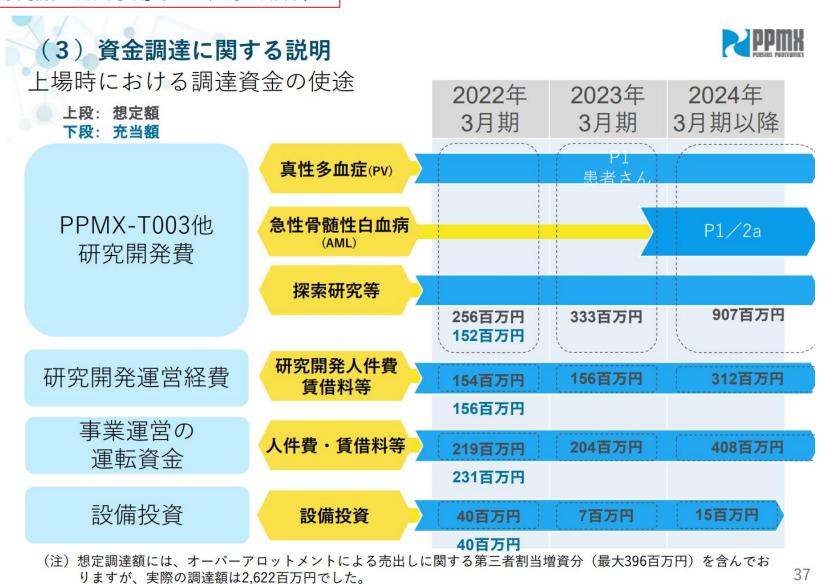
【事業計画】 4-21

投資計画

進捗状況



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年5月16日開示)



▶ 調達資金における事業年度ごとの使途とその金額(想定額と充当額)を開示

78

- 1. ビジネスモデル
- 2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉
- 4. 事業計画
- 5. リスク情報

# リスク情報



# 「作成上の留意事項」の主な内容

- ▶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認識する主要なリスクを記載してください。
  ※前回の更新時に記載したリスクについて、記載を行わないこととした場合には、その旨およびその理由を記載してください。
- ▶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 記載してください。
- ▶主要なリスクへの対応策を記載してください。
  - ※経営方針・成長戦略等との関連性を踏まえて記載してください。

## 投資者・アナリストの声を踏まえた開示のポイント

- ✓ 幅広いリスクを網羅的に紹介するのではなく、個社の状況に応じた、実際に重視している主要なリスク及びその対応策を 分かりやすく記載することが重要。
- ✓ 制度改正や環境変化等により、新たなリスクが出現した場合や、リスクの重要性に変化が生じた場合等においては、その 状況をタイムリーにアップデートすることが重要。



「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年12月27日開示)

## 認識するリスク及びその対応策



## 認識するリスク及びその対応策



項目	可能性及び影響	リスクの内容	対応策	項目	可能性及び影響	リスクの内容	対応策
安全性に関するリスク	顕在化する可能性・時期  中程度・常時  成長の実現や事業計画 の遂行に与える影響  来場者数の減少	■ 当社グループは、スキー場の運営を行っており、スキーは自然と向きあうスポーツである以上、お客様の怪我のリスク及び従業員の業務上のミスやトラブルを完全に排除することはできません。しかしながら、当社グループの努力にもかかわらず、安全性に問題が生じる可能性があります。 ■ このような問題は、当社グループのブランド及び信用に悪影響を及ぼす可能性があり、それに伴い来場者数が減少し、当社グループの財務状況及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	■ 当社グループは、リフトの運営にあたり、 監督官庁である運輸局の監査を受け、 安全性を最重要課題として認識し、 適用される規制を遵守し、要求される 全ての品質基準を満たすよう努めております。 ■ また、当社グループは、ゲレンデ内においてお客様の怪我を未然に防止するため、ゲレンデの整備やパトロールの励行 に努めております。更に、当社グループ では、安全性をより一層高めるため、 各スキー場の安全管理担当者が相互 点検を実施し、相互牽制することで、 安全確保に努めております。	経済情勢に関す るリスク	顕在化する可能性・時期  中程度・中長期  成長の実現や事業計画 の遂行に与える影響  来場者数の減少  売上単価の減少	■ 当社グループは、日本国内を主たるマーケットとして事業を展開しており、経済情勢の影響を受けております。日本国内においては、少子高齢化、人口減少が進んでおり、将来のスキー人口が減少した場合、当社グループの財務状況及び業績に影響を与える可能性があります。	<ul> <li>世界的には、人口増加、富裕層の絶対数の増加、経済成長が著しい新興国の台頭等が想定されており、新型コロナウイルス感染症の影響で訪日外国人客数は減少しているものの、今後回復及び増加が見込まれると考えております。そのため、当社グループはインバウンド営業を継続的に推進し、事業拡大を図る方針です。</li> <li>また、将来のスキーヤー・スノーボーダー育成のための「キッズプログラム」を展開することにより、次世代の顧客層を開拓してまいります。</li> </ul>
天候に関する リスク	顕在化する可能性・時期 》 中~高程度・常時 成長の実現や事業計画 の遂行に与える影響 》 来場者数の減少	■ 当社グループはスキー場を運営しており、気候変動の影響を受け、暖冬小雪によるスキー場の営業日数が減少する場合や、グリーンシーズンの事業においても、台風による災害、また、雨天の場合は来場者が減少し、売上高が減少します。これらのように天候が想定通りでない場合、当社グループの財務状況及び業績に悪影	<ul> <li>小雪への対策として、人工降雪機の導入を積極的に実施し、安定した積雪量と営業日数を確保するよう努めております。</li> <li>グリーンシーズンの事業強化により事業の季節変動性を平準化しております。</li> </ul>	新型コロナウイル スに関するリスク	顕在化する可能性・時期 <ul><li>高・短期</li><li>成長の実現や事業計画の遂行に与える影響</li><li>来場者数の減少(インバウンドへの影響大)</li><li>売上単価の減少</li></ul>	■ 当社グループはスキー場をはじめとする観光に関わる事業を行っており、新型コロナウイルス蔓延に伴う国内外の人の移動の制限及び外出自粛等により、来場者数が大幅に変動する可能性があり、当社グループの財務状況及び業績に影響を与える可能性があります。	<ul> <li>withコロナ時代に適応するため、ワーケーションやグランピング等の展開により更なるアウトドア需要を獲得してまいります。</li> <li>また、財務面の備えとしても、金融機関から利子補給制度を含めた借入を行い、冬季の営業ができない最悪の場合においても企業継続が行えるよう備えております。</li> </ul>
		ループの財務状況及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。		※その他のリスク(		可能性かめります。 事業等のリスク」を参照してください。	<b>59</b> °

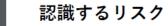
Copyright @ 2021 NIPPON SKI RESORT DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Copyright © 2021 NIPPON SKI RESORT DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved.

▶ 成長の実現や事業計画の遂行に与える影響の内容やその対応策について、自社の事業に即して具体的に説明

# デリバリーコンサルティング (9240、サービス業)

「事業計画及び成長可能性に関する事項」(2022年9月14日開示)



DELIVERY

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの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認識している主要なリスクは以下の通りです。

認識するリスク	顕在化する可能性、程度及び時期		顕在化した場合の影響の内容		リスクへの対応策		
優秀な人材の確保及び 育成に関するリスク	【中】	今後、人材確保の難航が想定されることから、リスクが顕在化する可能性は増加傾向にある。必要な人材が十分に確保・育成できなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合にはリスクが顕在化する。	適材適所の人員配置ができないことにより、以下のような事態が想定される。 ・管理体制の不備による法令違反、倫 理違反行為の増加 ・成長力の欠如 ・信用力やレピュテーションの低下	_	事業の成長スピードに合わせた人事計画を策定し、積極的な採用活動を実施する。 人事評価制度の改善や研修の実施等の施策を通じ、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に取り組む。		
技術革新への対応に関するリスク	【低】	中長期的な当社グループの成長フェーズにあわせて、常にリスクが顕在化する可能性がある。急速な技術革新により、現在保有する技術・ノウハウなどが陳腐化した場合や、技術革新への対応が遅れた場合、技術要素への投資が必要となった場合にはリスクが顕在化する。	当社グループで保有する技術やノウハウが顧客の求めるレベルに達しないことにより、以下のような事態が想定される。 ・競争力の低下 ・設備投資等対応コストの発生	1 2	市場や他社の動向をタイム リーに把握する。 継続的に新しい技術要素を コンサルタントに習得させ る。		
Tableau社との取り組 みに関するリスク	【低】	今後Tableau社の事業方針の変更等により、契約関係の解消又は条件の大幅な変更等があった場合にリスクが顕在化する。	Tableau社との契約が変更になった場合、以下のような事態が想定される。 ・Tableau関連サービスの顧客獲得チャネルの減少 ・消滅に伴う売上の減少	1	Tableau に関する技術の研 鑽を行い Tableau 関連の サービスの品質を高く維持 することで、Tableau社と 良好な関係を継続する。 Tableau 社以外のテック パートナーを開拓する。		
DX投資の動向に関す るリスク	【大】	国内外の経済情勢や景気動向等により、 顧客企業のDX投資意欲が減退した場合 にリスクが顕在化する。	景気低迷等に伴い顧客からの受注が減少した場合、以下のような事態が想定される。 ・売上高及び営業利益の減少	<ol> <li>2</li> </ol>	幅広い業種・業態、規模に 応じた顧客に提案ができる よう取り組む。 製品のラインナップを拡充 する。		

株式会社デリバリーコンサルティング所有 禁無断転載

39

▶ リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について、具体的に説明。リスクが顕在化した場合の影響の内容、その対応策についても、自社の事業に即して説明

## 「2021年9月期決算説明資料 事業計画及び成長可能性に関する事項」(2021年11月11日開示)

Contents.4 / 事業計画及び成長戦略

#### Amazia

33

## 事業等のリスク

本書提出日時点で、当社事業の特に重要なリスクとして以下を認識し、その対応を行う

主な事業リスク	発生可能性/時期	リスクの内容と当社の対応策
知的財産権の侵害について	発生可能性:高 時期:発生中	海賊版サイトが長期にわたって大規模に知的財産権を侵害する場合、それによって生じる機会損失が当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。そのため、海賊版サイトの根絶に向けて、出版社、電子書店、関係者と強調して対策を協議実行するとともに、法整備並びに著作権教育の推進に努めて参ります(詳細は34頁参照)。また、当社の優位性を残しつつ、海賊版サイトの影響を受けづらいサービス内容を取り入れて参ります(詳細は35頁参照)。
プラットフォーム 運営事業者の動向 について	発生可能性:高 時期:常時	当社の売上の大半は、スマートフォンアフリを利用した課金売上及び広告売上であり、Apple Inc.及びGoogle Inc.の2 社のブラットフォーム運営事業者の依存が大きくなっております。そのため、ATT導入や手数料率等の変動等、ごれらブラットフォーム運営事業者の方針変更により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があり、その動向を注視して参ります。
競合他社の影響について	発生可能性:高 時期:発生中	当社が成長していくためには、ユーザーの継続的な獲得及びユーザーによる継続的な利用が重要であると考えております。そのため、広告宣伝活動が重要となりますが、マンガアブル事業におけるユーザー獲得の競争は激化しており、ユーザー獲得が想定とおりに進まなかった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。そのため、大規模な広告出稿ができる体制(クリエティブ制作等)構築とオリジナル作品の制作による差別化等による対策を行って参ります。
マンガアプリ事業の特性	発生可能性:低 時期:常時	マンガアブリ事業が属する電子書籍市場は、スマートフォン・タブレット端末の普及等を背景に拡大を続けており、今後も拡大基調が予測されています(詳細は22頁参照)。 アガー、電子書籍市場の拡大が、想定とおりに進まなかった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があます。 当リスクを抑制するため、海外進出や新規サービス等のビジネスボートフォリオの構築に注力して参ります。
為替リスクについて	発生可能性:中 時期:常時	当社の広告収益の大部分は、外資系企業との米国ドル建の取引となります。 そのため、為替相場などの変動による一般的な市場リスクを有しており、その動向を注視するとともに、為替予約等の検討を行って参ります。

※投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網 羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した。発生の回避及び発生した場合の迅速がある。当社体によりますが、当社株式に関する投資判 断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関す る事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

@ Amazia, inc. All Rights Reserved.

- ▶ 自社の認識する重要なリスクとその対応策等を記載
- ▶ 前述のリスクのうち、特に重要度が高いと考える項目について、 直近の状況と政府・業界による対策及び自社の対策方針を別 スライドで詳細に説明

Contents-4 / 事業計画及び成長戦略

#### Amazia

## 事業等のリスク 海賊版サイトの動向と政府・業界の対策

法整備は2020年10月リーチサイト違法化、2021年1月著作権法改正と整いつつある 2020年7月以降拡大していた最大級の海賊版サイトの1つが、2021年11月9日時点で閉鎖中

#### 海賊版サイトの動向

#### 主な過去の海賊版サイト(閉鎖済)

• 2017年1月~5月 : FreeBooks • 2017年5月~2018年4月 : 漫画村 • 2019年5月~9月 : 星のDE

#### 本書提出日現在、拡大している海賊版サイト

- 2020年5月~: ベトナム発サイトを中心とした複数サイト
- > 2020年7月以降、アクセス数の増加傾向が継続中
- > 2021年2月以降、閲覧可能な状態と閲覧不可能な 状態を繰り返し、2021年11月9日時点で、最大級の 海賊版サイト1つが閉鎖中 (サイト閉鎖のお知らせが表示)
- ▶ 但し、まだ複数の大手サイトが閲覧可能な状態

#### 海賊版サイトに対する対策

#### 政府による対策(法整備)

- 2020年10月:リーチサイト違法化 2021年1月 : 著作権法の改正
- ≥ 書籍も違法DL規制対象(利用者も取締り可能)

#### 出版・通信業界による対策

- 政府、出版業界が、インターネットプロバイダ、通信業界 と連携し、サイトブロッキング以外の海賊版サイト閲覧禁 止策についても検討)
- ▶ DMCA (デジタルミレニアム著作権法) クレーム によ る検索結果から削除対応が進む
- 海外のサーバー事業者に対して削除要請に対する 対応の早期化が進む 等

© Amazia, inc. All Rights Reserved.

Amazia

34

35

83

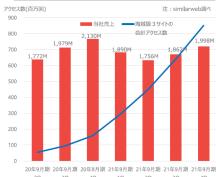
Contents-4 / 事業計画及び成長戦略

## 事業等のリスク 海賊版サイトに対する当社の対策方針

2020年10月以降、海賊版サイトが更に急拡大しており、その後も増加傾向 マンガBANG!の優位性を残しつつ、海賊版サイトの影響を受けづらいサービス内容を取り入れていく

#### 海賊版サイトの動向

#### 上位3サイトの合計アクセス数(単位:百万回)



### 海賊版サイトに対する当社の対策方針

### 前提条件

下記3要素から、マンガアプリはWeb電子書籍サービスよりも 海賊版の影響が大きくなる傾向にある

利用目的:無料漫画の閲覧(暇つぶし目的)

作品ジャンル:完結済みの人気作品

年代:10~30代の比較的若い世代

#### 当社の対策方針

- 利用目的:ストアコーナーの販売強化(購入目的)
- 作品ジャンル: オリジナル作品の強化
- 年代:高年齢層の獲得(作品ラインナップの充実)

© Amazia, inc. All Rights 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。
- なお、本公表をもって、開示例の記載内容に誤り等が含まれていないことを保証するものではありません。