



2024年6月期 3Q 決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

証券コード：157A （東証グロース市場）

2024年5月10日



AGENDA

- 01 | サマリー P.03
- 02 | グリーンモンスターに関して P.07
- 03 | 24/6期 3Qの四半期決算の概要 P.15
- 04 | 24/6期 通期計画と進捗状況 P.26
- 05 | 株主還元について P.30
- 06 | 業績および主要KPIの推移数表 P.34
- 07 | 参考資料 P.37

01

サマリー



財務ハイライト：2024年6月期3Q(2023年7月～2024年3月)



売上高は、**新NISA開始の活況な市場環境により、前年同期比+64.9%**。

営業利益は、IPO関連および本社移転の一過性の費用（約25百万円）をこなし、前年同期比+44.2%。

期間累計（2023年7月～2024年3月）

前年同期比で増収増益の決算

売上高 **1,541** 百万円 前年同期比 +64.9% ↑

営業利益 **250** 百万円 前年同期比 +44.2% ↑

当期純利益 **163** 百万円 前年同期比 +43.6% ↑

3Q 主要KPIの状況※（2024年1月～3月）

主要KPIも堅実に進捗

投資デビュー支援する **17,758** 人 前年同期比 +22.8% ↑

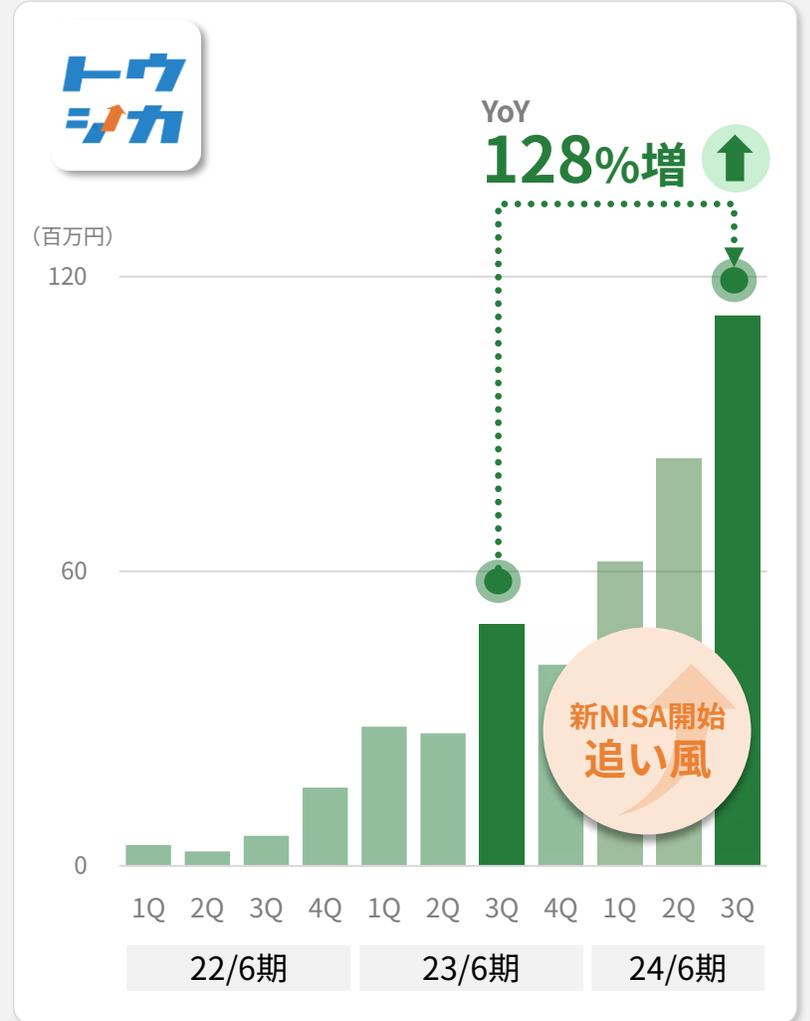
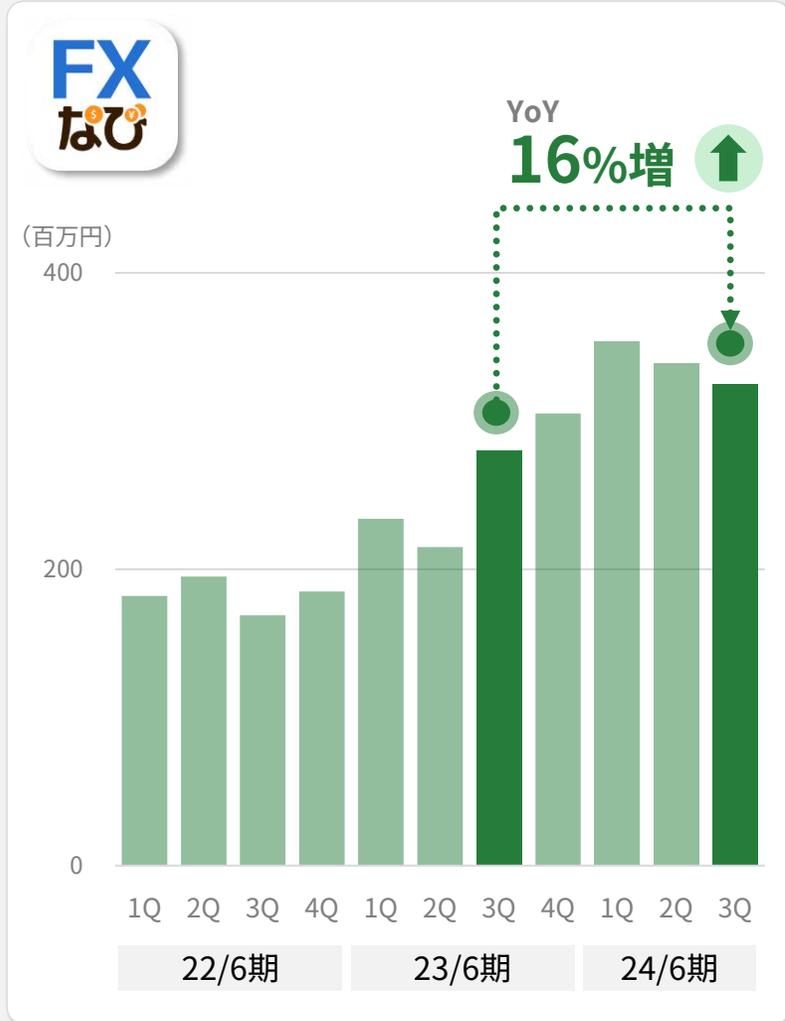
平均報酬単価 **27,050** 円/件 前年同期比 +8.0% ↑

アプリダウンロード数 **55.2** 万 前年同期比 +54.9% ↑

※ 主力事業である「体験型投資学習アプリ」事業のKPIのみ表記しております

事業ハイライト：主要3アプリの売上高の四半期推移（LINE証券を除く）

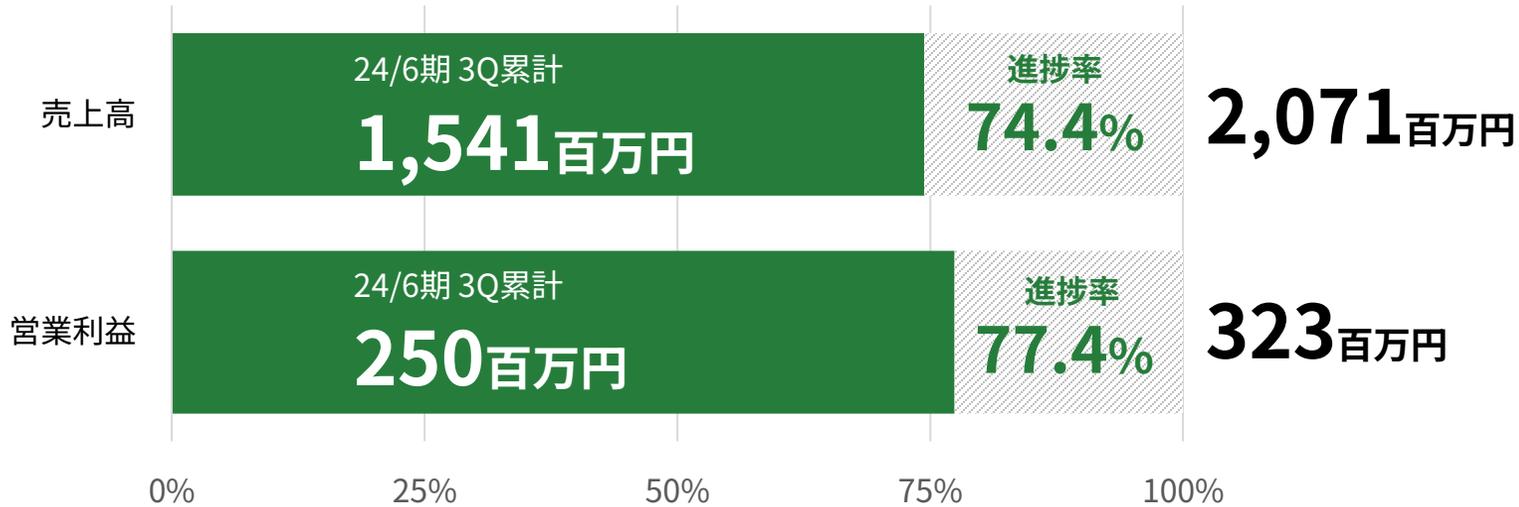
2024年1月より新NISA開始の影響で、株たす、トウシカの成長率は前年同期比100%超成長。収益アプリの分散進む。主力のFXなびも前年同期比で16%増と堅調。



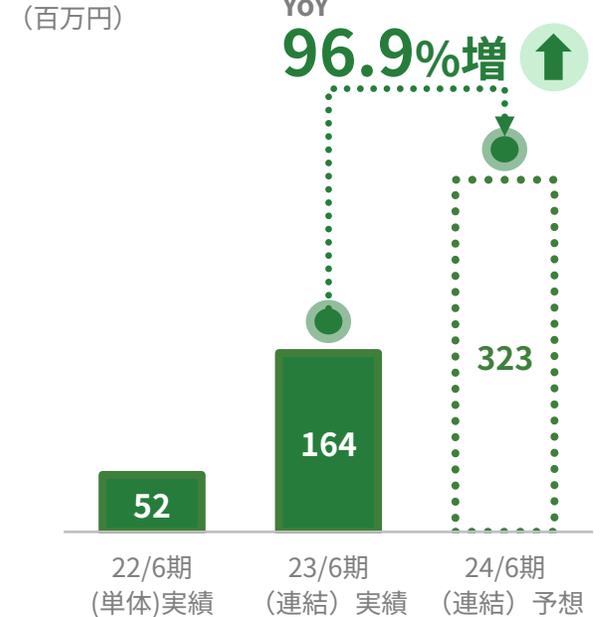
2024年6月期 通期業績見通し

前年同期比96%増の営業利益予想に対して、**3Q時点で計画進捗率は77.4%と順調**。
 売上高・各段階利益においても計画範囲の進捗となった。初の配当実施も決定（詳細：P.30-33）。

2024年6月期 通期業績予想の進捗



2024年6月期 通期営業利益計画



初の配当実施

1株当たり期末配当金 24/6期

10円

02

グリーンモンスターに関して





金融教育を普及させ 投資を身近なものにする

日経平均が40,000円を超え、長らく続いたマイナス金利の解除が決定した2024年3月に、グリーンモンスターは東証グロース市場に上場いたしました。

楽観的にも悲観的にもどちらともとれるここからの変化。
グリーンモンスターはその変化の波を泳ぎ切るための金融リテラシーを幅広く届けてまいります。

「金融教育元年」と言われる2005年から20年近くたって、ようやくこの社会的命題を投資家の皆様とともに率先して解決していくプレイヤーとして、グリーンモンスターは上場により指名いただくことができたと自任しております。

よき仕組みも、よき制度も、それが広く多くの人々に利用されることでこそ価値があるものになるのだと思います。しかし、いままで、金融、投資はそうではありませんでした。

ここからはそれを変えたい。

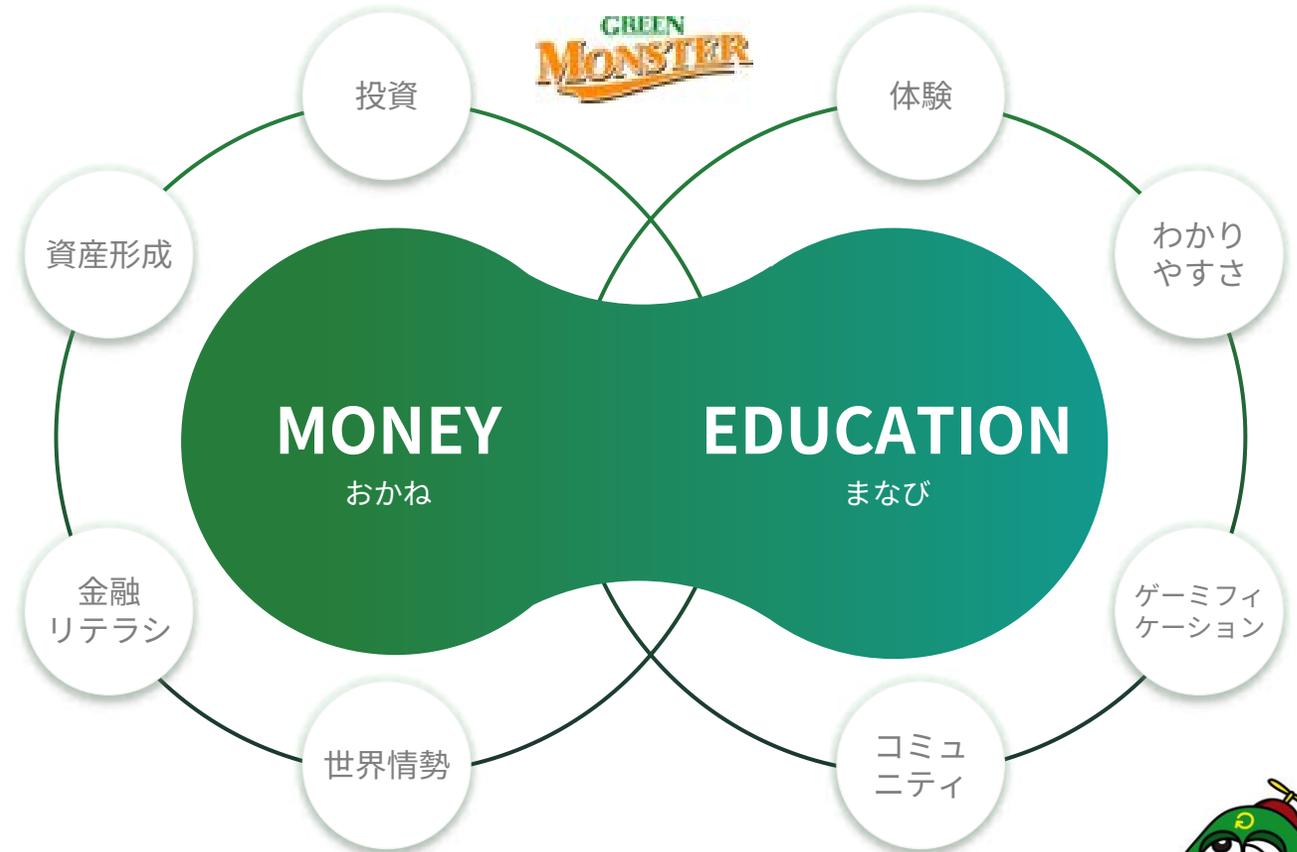
金融リテラシーや、投資による資産形成、それにより得られる利点は、むしろいままでそれらの恩恵を享受できていなかった方々にこそ必要なものだと考えます。

そして、金融教育を普及させ投資を身近なものにすることで、**投資家の皆様とともに、未来の投資家を輩出・育成してまいりたく応援のほどお願いいたします。**

コーポレートガバナンスコードを遵守し、持続的な成長と、中長期の企業価値向上に向け尽力してまいります。

代表取締役 **小川 亮**

おかねに対する 意識と行動を変える



多くの人々がおかねに関する **ぼやっとした不安**を抱えながら生活している

また税金があがるのか



老後のおかねが心配



新NISAとiDeCoどっち？



給料が上がらない



物価が高いのかな



グリーンモンスターの事業構成

当社は”投資学習支援事業”セグメントが主力事業であり、2つのサービスで構成。提供しているアプリは2023年10月末時点で累計700万ダウンロードを突破。

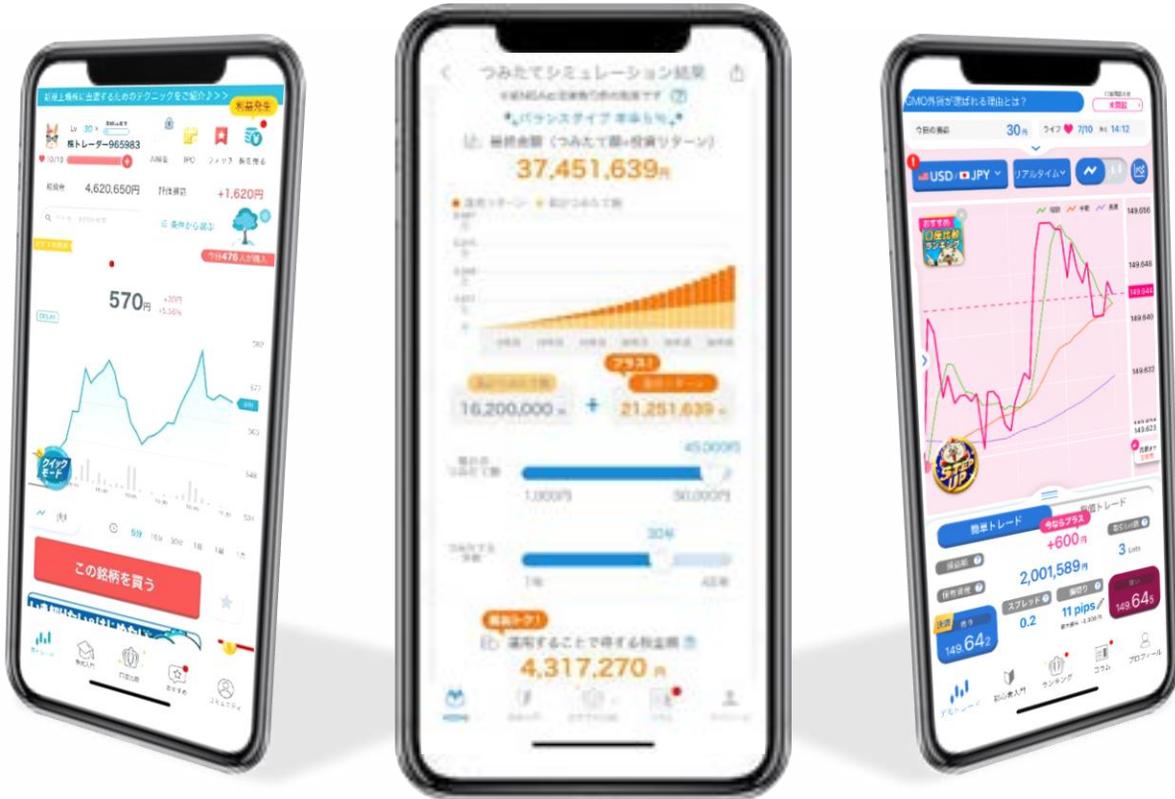


※報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

※FPコンサルティング社は2022年12月に取得しており、2023年1月～6月の6ヶ月の売上高を反映。
※FXなびは、連結売上高全体に占める割合として76.5%の実績

主力サービスのラインナップ

老後2,000万円不足問題解消からFIRE支援※まで、**FXや株式投資を体験型で学習できるアプリを運営**している。
リアルタイムな為替データや株価を元に、実践的な取引体験ができることが特徴。



アプリ一覧



本格FXチャートの投資シミュレーション体験

初心者でも簡単にFXゲームで練習できるアプリ。
リアルタイムな為替データを元にバーチャルで投資スタイルを検証できるアプリ。



リアル株価の株式投資シミュレーション体験

日米7,000銘柄以上に対応したリアルな株価で個別株投資体験ができるアプリ。



つみたてNISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐにわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



ビットコイン
投資ゲーム



株式投資の学習と
家計管理スキルの
獲得



若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発

一般社団法人全国銀行協会と共同開発

※ FIREとは、「Financial Independence, Retire Early」の頭文字をとったもので、「経済的自立」と「早期リタイア」を意味する

新NISAなど国策の追い風を受ける市場

2018年以降、**新NISAの影響で”おかね”**を学ぶライトユーザー層が拡大する時代に入。



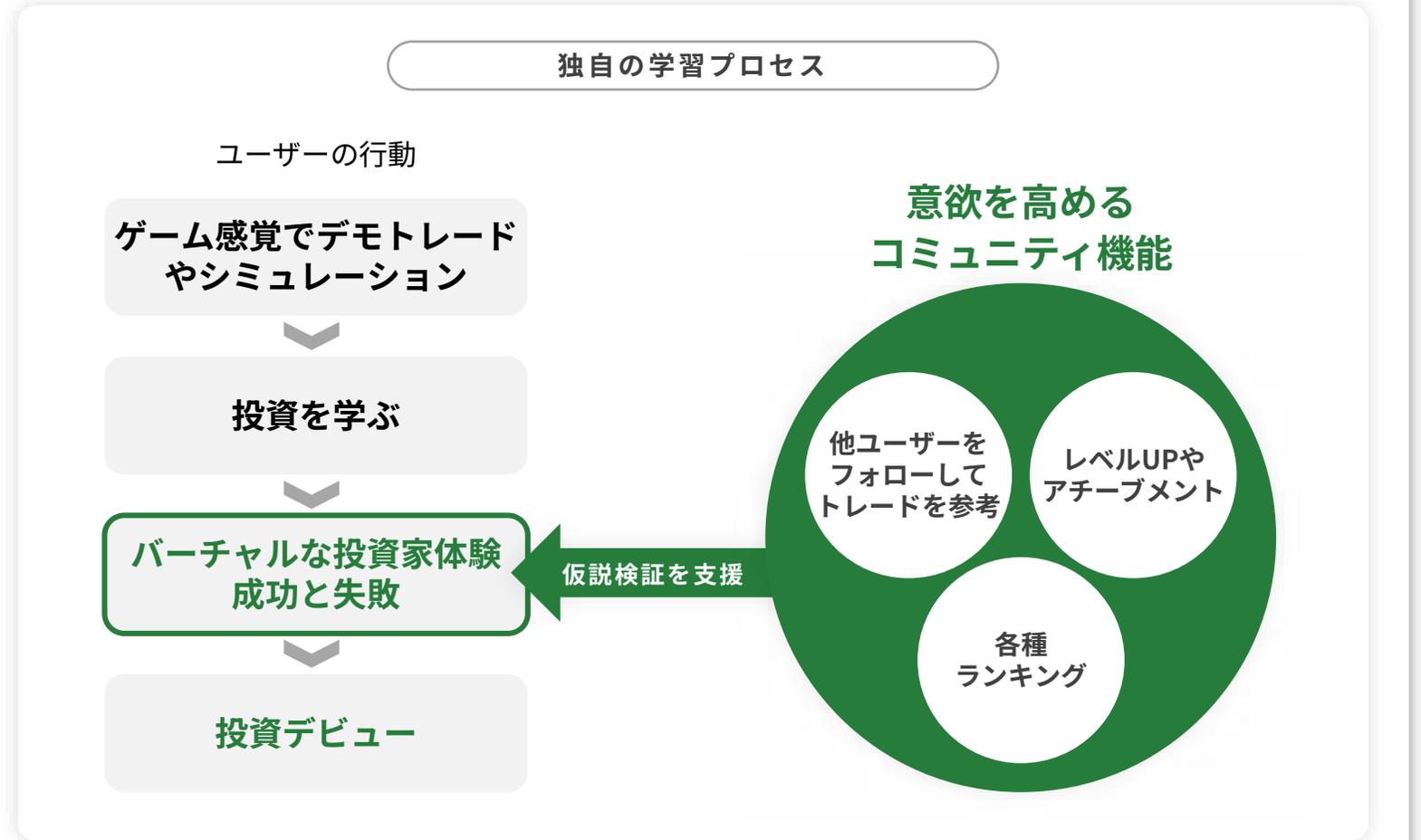
増加する投資デビュー人数

当社体験型アプリを通じて**投資デビュー**を果たすユーザー数は、毎月約5,000人増加している。

月間 投資デビュー支援数

約**5,000**人/月

※2023年6月期における1年間の月平均



24/6期 3Qの四半期決算の概要

03

新NISA制度が2024年1月に開始。

体験型投資学習アプリ「トウシカ」、「株たす」の投資デビュー支援数や平均報酬単価が上昇



A

共同開発アプリの新機能を追加

「つみたて投資学習アプリ」、「まねらん」に新機能をリリース
受託開発案件として収益にプラス

B

子会社より新アプリをリリース

職場の金融教育を支援するアプリ「maneC(マネシー)」をリリース
今後の更なる収益拡大を図る一歩となる

A 共同開発アプリの新機能追加

野村ホールディングスとの共同開発アプリ

「つみたて投資学習アプリ Powered by トウシカ」にNISAに特化した「おすすめ商品診断機能」を新たに追加。



チャット形式の簡単な質問に答えて、目的に合う投資商品を選択
NISAを利用した投資を始める際の

商品選定のシミュレーション機能



ビジネスモデル
金融機関との
コラボ推進

キャッシュポイント
開発案件売上
+ 保守収益

A 共同開発アプリの新機能追加

全国銀行協会との共同開発アプリ
体験型投資学習アプリ「まねらん」がNISA(つみたて投資枠)デモ取引機能をリリース。



つみたて投資枠の対象商品となっている、
約270本の投資信託銘柄でのデモ取引ができる

バーチャルな投資体験機能



ビジネスモデル
金融機関との
コラボ推進

キャッシュポイント
開発案件売上
+保守収益

B 子会社より新アプリをリリース

子会社より、**職場の金融教育を支援するアプリmaneC（マネシー）**をリリース。
サービスの魅力を向上させ、新たな顧客開拓を図る。



無料のFP相談の予約機能※など 資産形成をサポート

※FPコンサルティングと顧問契約をしている法人のみ無料で利用可能

アプリの特徴



いつでもアクセス可能

ポイ活※しながらお得に情報収集

※ポイ活とは、アプリの利用に応じてポイントを集める活動です。
アプリをアクティブに利用することで、ポイントを獲得できます。
貯まったポイントは、選べるギフトに交換することができます。

FP相談※がアプリ予約で簡単に

※FP相談とは、ファイナンシャルプランニング相談の略です。
金融教育サービスの顧問契約先従業員は、住宅購入や相続対策など
ライフプランに関する相談を無料で専門家に相談できます。

業績サマリー（連結）



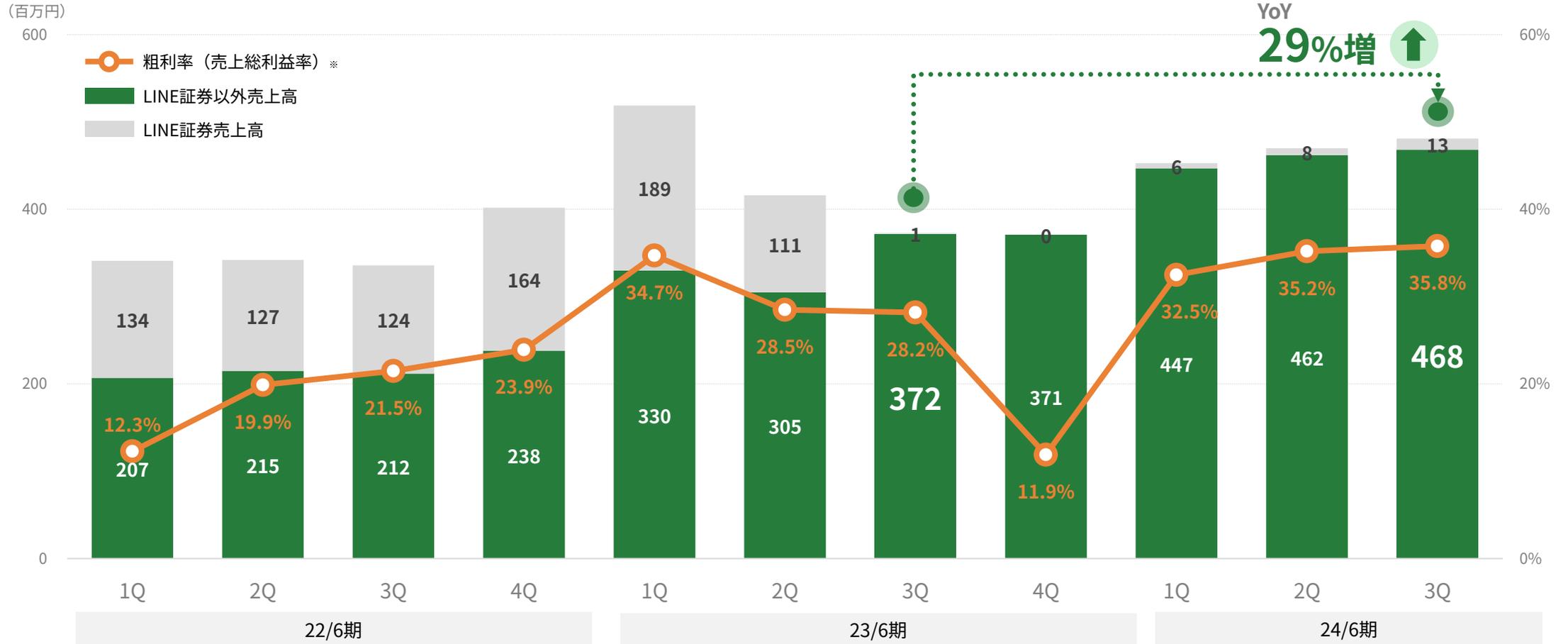
四半期連結売上高は前年同期比40%増、過去最高売上高を更新。主力の投資学習アプリ事業の好調な伸びを継続。四半期連結営業利益は前年同期比177.1%増。マーケティング効率の適正水準化が進み利益率改善。

| (百万円) | 24/6期 3Q (24年1月-24年3月) | QoQ 前四半期比 | YoY 前年同期比 | 過去実績 | |
|-----------------|---------------------------|--------------|--------------|--------------------|--------------------|
| | | 増減比 | 増減比 | 24/6期 2Q (前四半期) | 23/6期 3Q (前年同期) |
| 売上高 | 546 | +5.8% | +40.0% | 516 | 390 |
| 売上総利益 | 195 | +7.7% | +77.2% | 181 | 110 |
| 営業利益 | 97 | 11.4% | +177.1% | 87 | 35 |
| 営業利益率 | 17.8% | +0.8%pt | +8.9%pt | 17.0% | 8.9% |
| 経常利益 | 95 | +7.9% | +179.4% | 88 | 34 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 61 | +8.9% | +691.6% | 56 | 12 |

売上高・粗利率の推移：セグメント別四半期毎

売上高の前年同期比は**29%増**。前四半期比では5.6%増と安定的な成長。

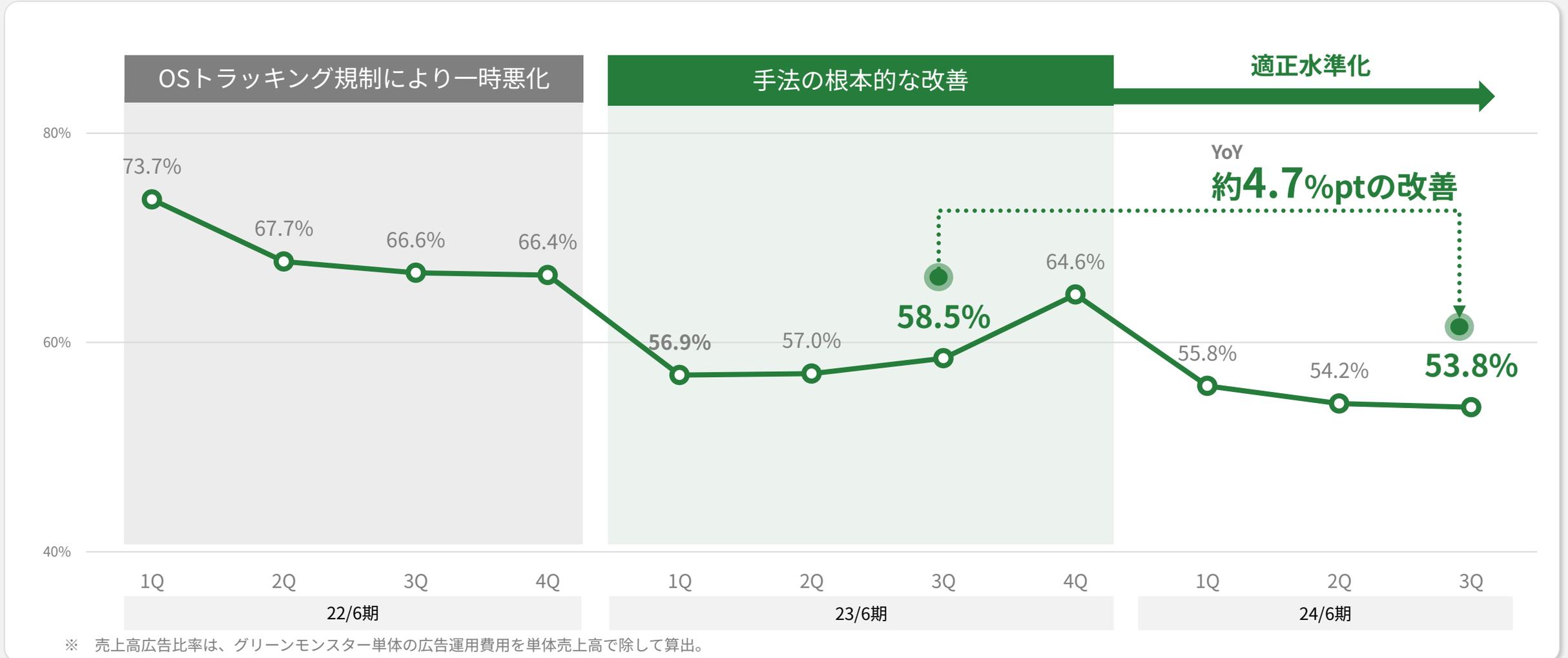
粗利率はマーケティング効率改善により**直近3年で最高値35.8%**に。いずれも当初計画の範囲で進捗。



※ 粗利率は、連結売上高に対する、連結売上高総利益の比率として算出。

体験型投資学習アプリ事業の売上高広告比率の推移（四半期）

動画広告を活用して関心層にリーチする広告手法の継続的なマーケティング改善により、売上高における広告運用額の比率は低下傾向（＝利益率改善）を継続、**前年同期比4.7%pt改善**。

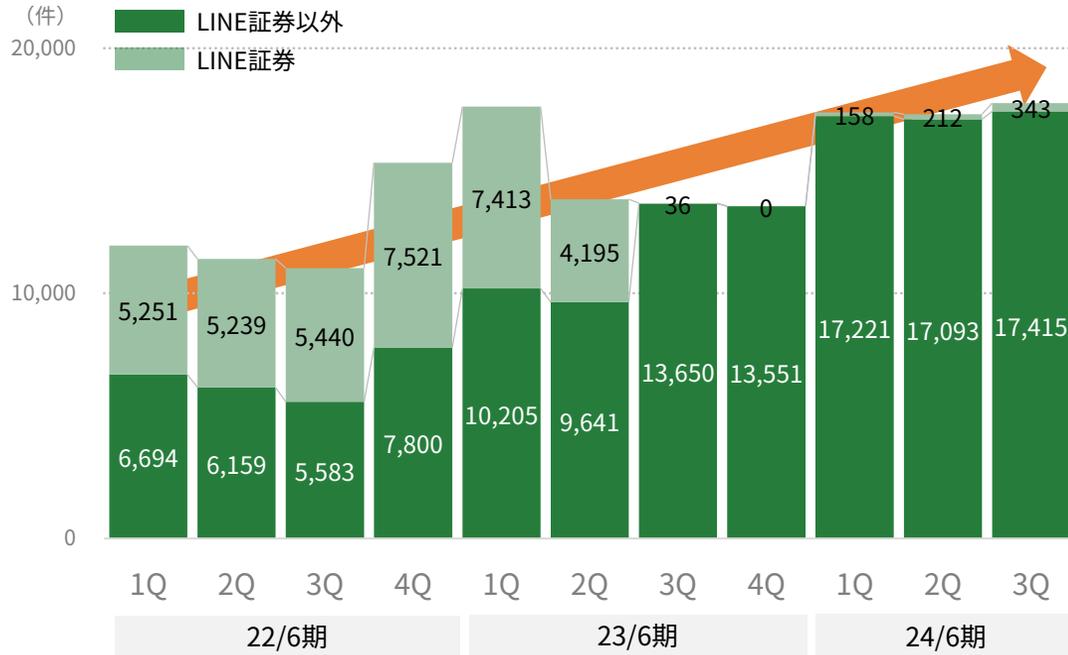


主要KPI (1/2)

新NISAスタートの効果もあり、**投資デビュー支援数・報酬単価、ともに前年同期比で上昇。**
 報酬単価については、新NISAの追い風で上昇。今後は、概ね横ばい圏で推移の見通し。

投資デビュー支援数 (四半期)

LINE証券の事業再編の影響で全体数は一時落ち込むが、この影響を除く数は**上昇傾向。**



※ LINE証券は、後発参入でユーザー獲得のための広告予算が大きかったが、事業再編の方向性から縮小

平均報酬単価 (四半期)

新NISAの追い風により、証券会社が顧客獲得広告を積極化したことで、**報酬単価は高位に。**※



※ 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。

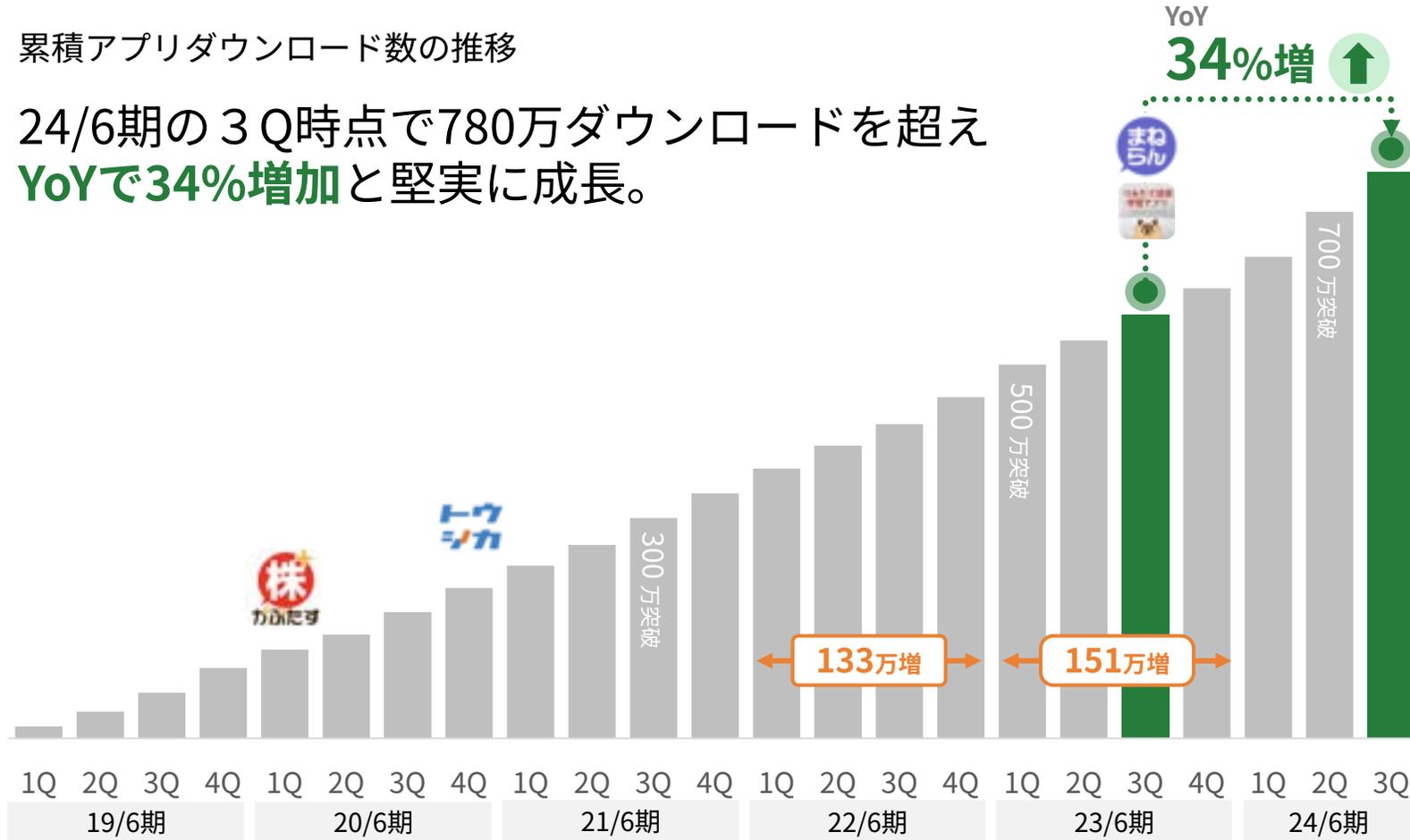
主要KPI (2/2)

”投資デビュー支援数”の先行指標として”アプリダウンロード数”の増加に取り組む。

新NISAの追い風で、株たす、トウシカなど株式関連アプリが全体のダウンロード数増加を牽引した。

累積アプリダウンロード数の推移

24/6期の3Q時点で780万ダウンロードを超え
YoYで**34%増加**と堅実に成長。



シリーズ累計
780万
ダウンロード突破
当四半期：+55.2万

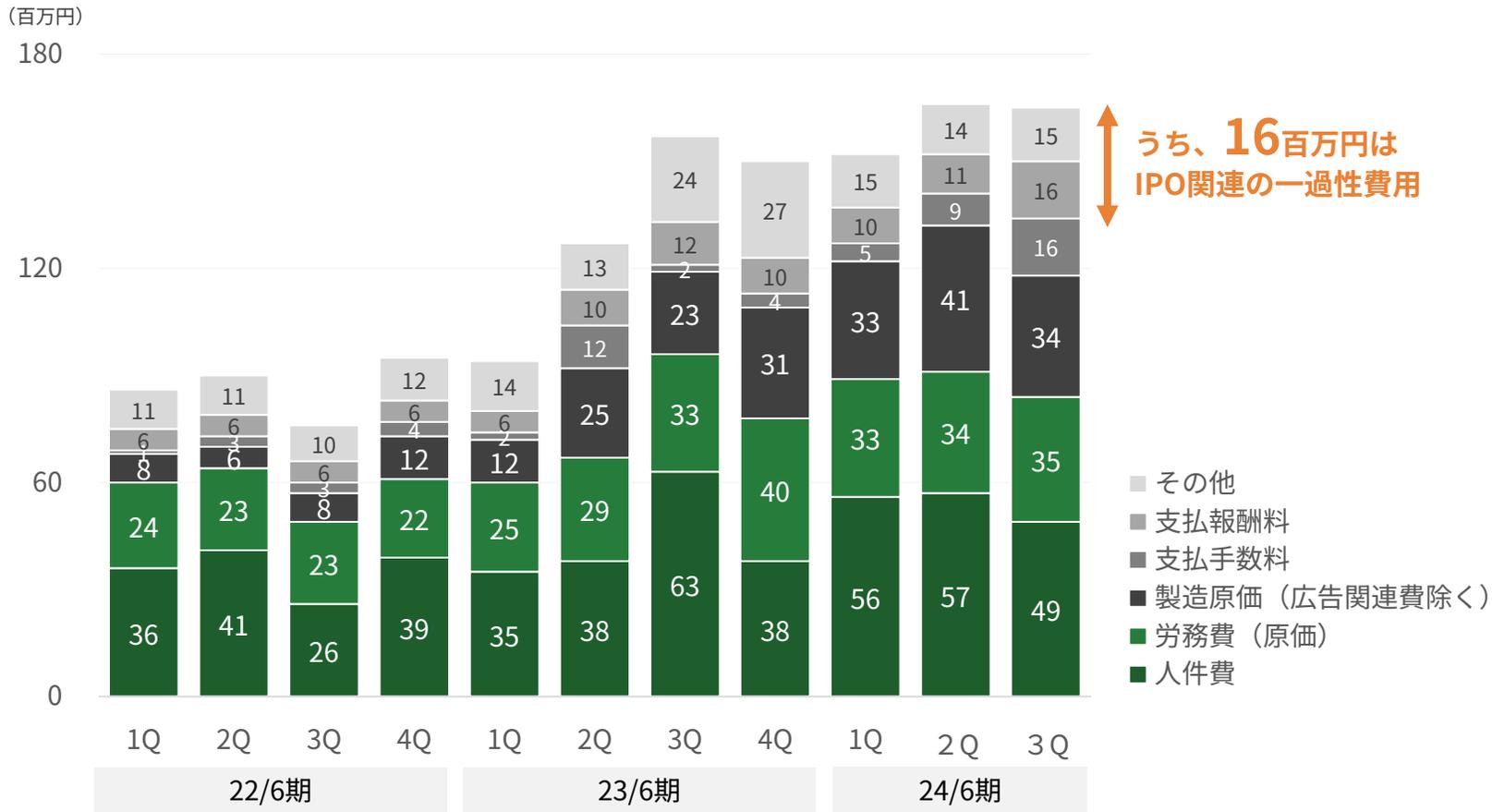
(参考:2023年5月時点の楽天証券の
口座開設数は900万口座)



固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

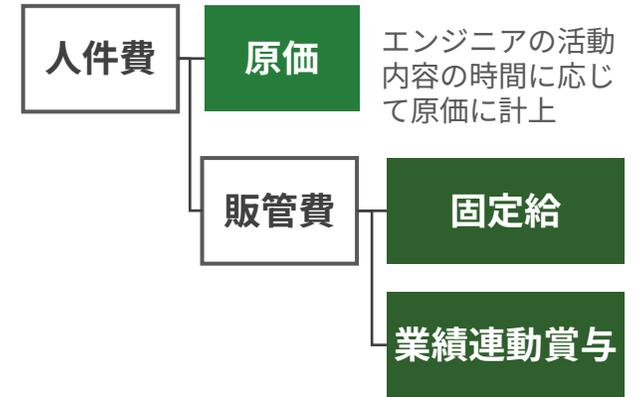
IPO関連費用など一過性の費用として約16百万円（3Qのみ）※を計上。

尚、4Qに一過性の本社移転費用約5百万を見込む。固定費関連コストは概ね計画の範囲内で推移。



※ 期間累計としては、約25百万円を一過性費用（IPO関連、本社移転費用）として計上しております。

人件費増減の仕組み



- 目標計画の達成度合いに応じた、業績連動賞与が加減算される仕組み
- 人員計画は想定範囲内で推移

04

GREEN
MONSTER

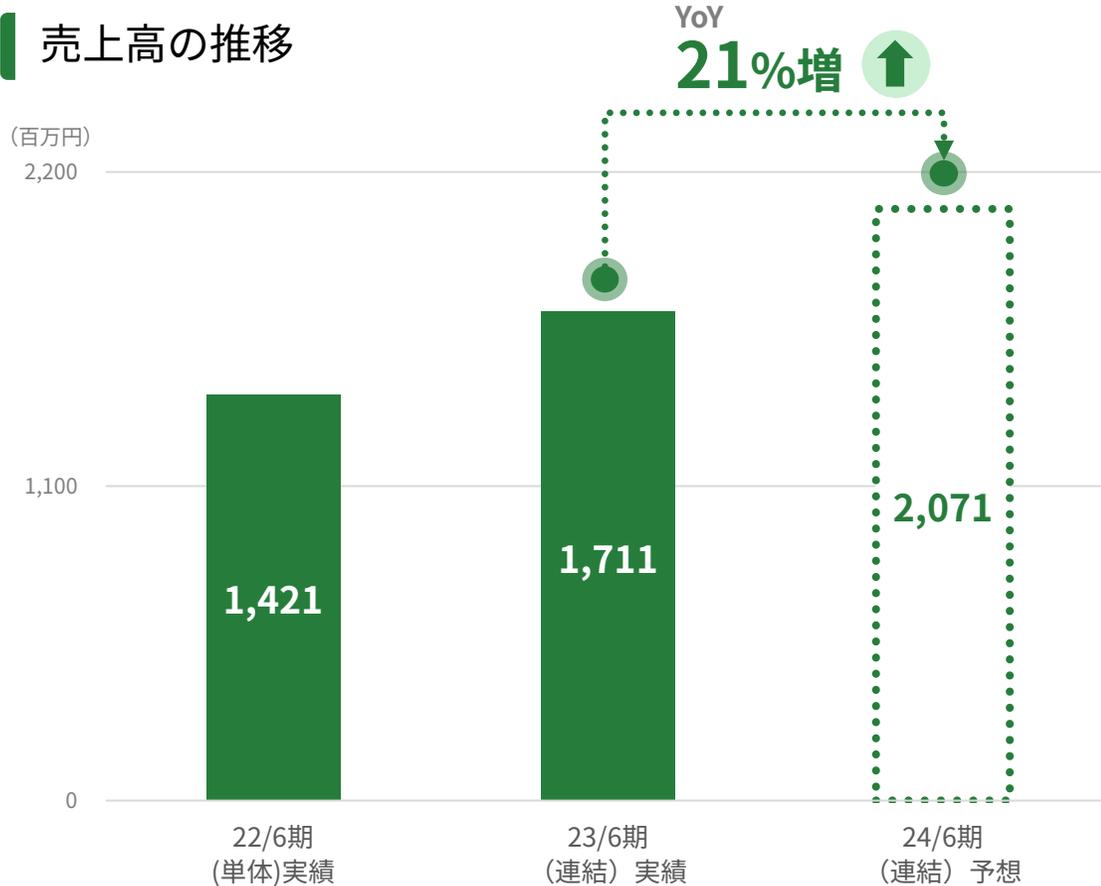
2024年6月期 通期計画と進捗状況

今期業績予想

業績予想に変更なし。**前年同期比で21%増収、96.9%増益を見込む。**

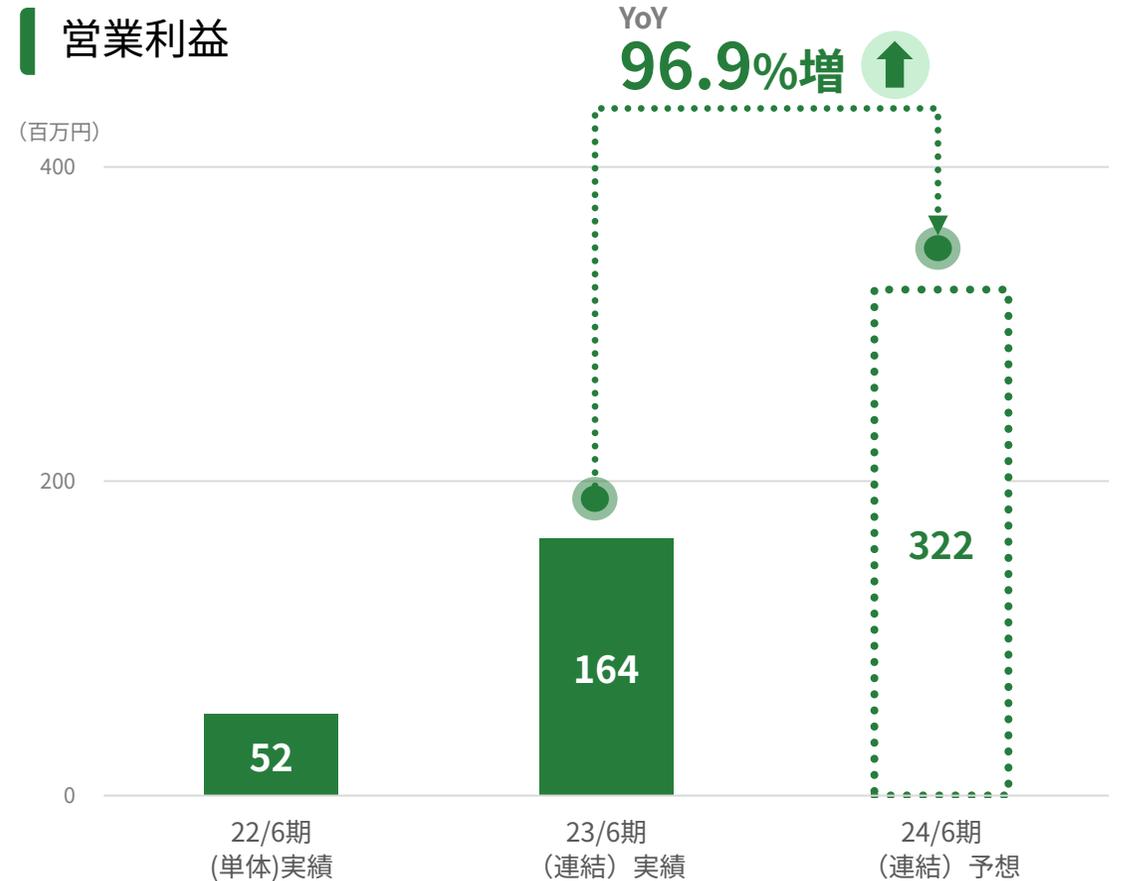
投資への関心の高まりといった外部環境や、マーケティング効率向上で利益率の改善を計画する。

売上高の推移



※ 2023年1月より連結開始 (6ヶ月間連結反映)

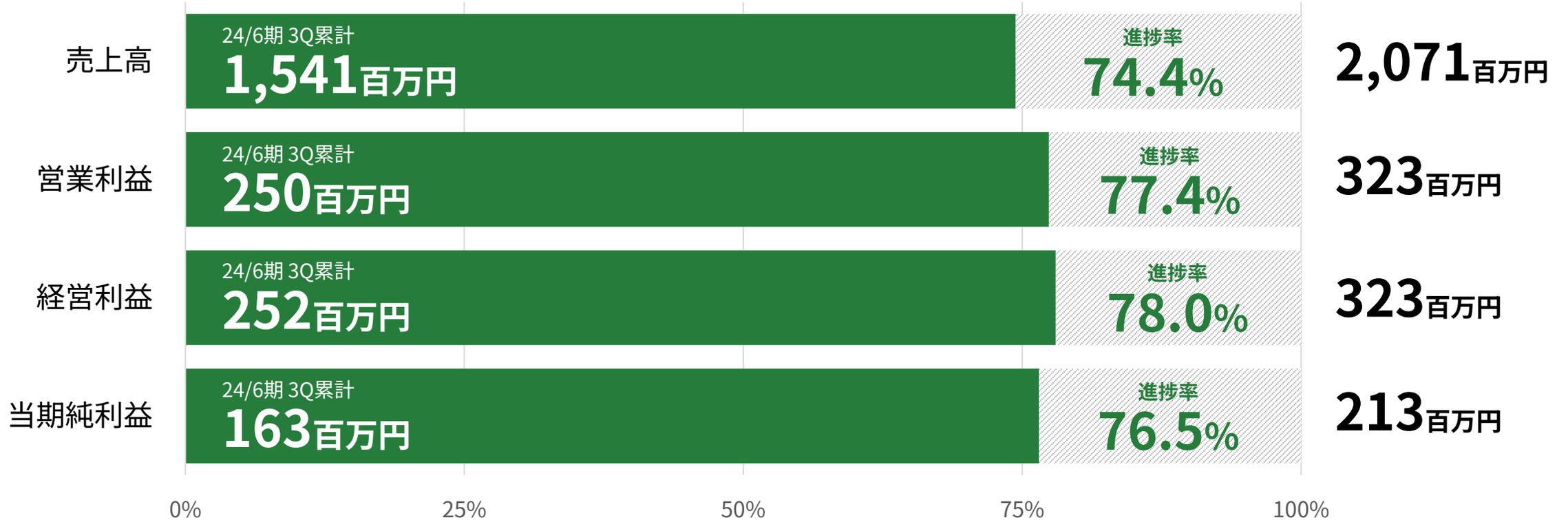
営業利益



24/6期 通期業績予想の進捗状況

前年同期比96%増の営業利益予想に対して、**3Q時点で計画進捗率は77.4%と順調。**
 売上高・各段階利益においても計画範囲の進捗となった。

2024年6月期 通期業績予想の進捗



| 項目 | 内容 |
|------------------------|---|
| 体験型投資学習アプリ | <ul style="list-style-type: none"> 外部環境：新NISA制度の開始により、新たに投資に関心を持つ層が継続的に拡大すると想定。 アプリ：今期に新たなアプリ投入は計画しておらず、コンテンツ拡充をメインに拡大を図る想定。 マーケ改善：動画クリエイティブを活用した手法により、売上高広告比率を低下させ利益改善を図る。 投資デビュー支援数：コンテンツ拡充やマーケティング施策により複数アプリ全体の継続拡大を図る。 平均報酬単価：アプリごとに23年6月期の単価実績を元に概ね横ばいで設計。 外部環境の追い風を受けたアップサイドは織り込まず。 |
| ファイナンシャル プランニングサービス | <ul style="list-style-type: none"> 通期寄与：前期にM&Aで子会社化。前期は6ヶ月分のみ業績取り込まれているが、今期は通期取り込む。 シナジー：従業員・組合員向けの教育研修サービスと、当社のアプリ開発能力を活用したシナジー創出を図る。アプリ開発やサービス転化に一定の期間を要するため、今期の業績には織り込まず。 |
| 売上原価 販管費 | <ul style="list-style-type: none"> 人員増：期初から6名の増員を計画。ただし、短期業績との連動性は高くないため、採用基準を高く設定。 一時的な費用：上場関連費用、本社移転コストとして、年間約30百万円を見込む。 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> M&A：中長期的な企業価値最大化に向けて事業提携・M&Aについても積極的に検討。 2023年6月期にもM&A実績1件あり、継続的に新規検討、PMI推進を行う。 ただし、今後新たに発生する事業提携・M&Aについては業績見通しには織り込まず。 |

05

株主還元について

GREEN
MONSTER

株主還元に関する考え方

「おかねの学び」を提供する会社だからこそ、配当や優待も。

「誰でも株主優待」など、株主還元を学べる機能を提供することでビジネス成長も狙う。

Q.

成長過程にあるのに、なぜこのタイミングで配当や優待を実施するのか？
成長投資先がないのか？

A.

当社は、成長投資を通じて企業価値の最大化を図るフェーズにあり、**今後も業績拡大を最重要テーマとして取組みます。**

一方で、体験型投資学習アプリで、配当や株主優待の学習コンテンツを提供しており、**自社を事例とした学習コンテンツを可能にするためにも配当や株主優待制度を実施していく考えです。**

株主還元を自社の事業展開にも活用

事業ドメイン

体験型投資学習アプリ

自社を事例に
学習コンテンツ化

当社のコーポレートアクション

配当

株主優待
(今後検討)

株主還元を体験できるアプリ機能の例



バーチャルトレードを通じて、クイズに答えることで、抽選で実際の株主優待がもらえる機能。

詳細→P.33

株主還元方針

配当原資確保のため収益力を強化し、**継続的かつ安定的な配当を行うことを方針として初の配当実施。**



※1 当期準理系は現時点における業績予想の額を記載しております。

※2 今期の配当性向は15%を目安に実施します。計算上、端数が出る場合には配当額としてキリの良い数字になるよう調整するため正確に15%の額にならない可能性があります。

※3 当社は成長過程にあり、中長期の企業価値向上のため内部留保と成長投資を総合的に判断し、配当性向を判断します。

当社アプリを通じた「株主優待」の体験型学習機能

体験型投資学習アプリ「株たす」の誰でも株主優待機能でのデモ取引を通じて、実際に株主優待がもらえます。※優待がもらえる対象企業は本制度に協賛頂いた企業のみとなります。

株がたす デモ取引で実際に株主優待がもらえる

デモ株を購入

クイズに全問正解→応募

抽選で株主優待が当たる

投資家の投資意欲高まる！※



企業紹介記事を読み、クイズに回答

対象企業の紹介

株式会社 XXXXXXXXX

株式会社 XXXXXXXXX

株式会社 東京証券取引所スタンダード市場

1988年に写真プリント事業をスタートして1996年に上場。キャリアショップの展開、グランピング運営などの新規事業を通じ、ライフスタイルや価値観が多様化した現代社会において人と人がつながれる広場をつくらせている。

Mission : みんなの広場をつくる。

Vision : 人と人とのあたたかさや大事にし、笑顔あふれる未来を実現する。

を掲げて、以下の3つの事業を展開

クイズ

Q1 株式会社 XXXXXXXXX の Mission、〇〇に入る言葉は何？
「みんなの〇〇をつくる。」

A. 広場
 B. 喜び
 C. 楽しみ

Q3 株式会社 XXXXXXXXX で販売しているオリジナルDIYキットの正式名称は？

A. つくんです (R)
 B. つくります (R)
 C. つくれます (R)

全問正解すると応募できるようになります！

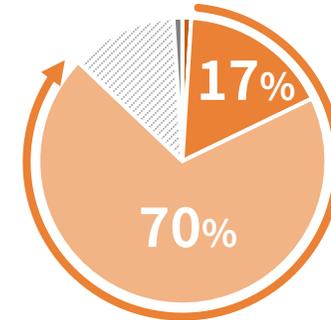
応募する

企業への理解が深まる!!

株主優待と同等の商品が当たる



将来は実際の株主に…??



約87%
投資意欲が
高まる

- 実際に投資した・している
- 投資したいと思った・する予定
- 投資を検討中
- ◇ 得に投資の予定はない
- 未回答

「誰でも株主優待」
協賛企業を募集！

※当社調べ。本企画に参加した投資家の約87%が実際の投資意欲が高まった。 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/00000055.000009745.html>

06



業績および主要KPIの推移数表

損益計算書および主要KPIの推移

| (百万円) | 22/6 通期 (単体) | 23/6 通期 (連結) | 24/6 通期計画 (連結) | 24/6 | | |
|----------------------|-----------------|-----------------|-------------------|--------|--------|--------|
| | | | | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 1,421 | 1,711 | 2,071 | 478 | 516 | 546 |
| YoY | -8.1% | 20.4% | 21.0% | -7.80% | 24.2% | 40.1% |
| 営業利益 | 52 | 164 | 323 | 65 | 87 | 97 |
| 営業利益率 | 3.7% | 9.6% | 15.6% | 13.6% | 16.9% | 17.8% |
| YoY | -82.2% | 215.4% | 96.9% | -45.3% | 56.3% | 175.0% |
| 経常利益 | 51 | 169 | 252 | 68 | 88 | 95 |
| 当期純利益 | 38 | 121 | 163 | 45 | 56 | 61 |
| 投資デビューストック (単位：千) | 49 | 58 | - | 17 | 17 | 17 |
| 平均報酬単価 | 26,870 | 25,943 | - | 25,472 | 25,709 | 27,050 |
| アプリダウンロード数 (単位：千) | 1,338 | 1,514 | - | 440 | 627 | 552 |
| 売上高広告比率 | 68.3% | 57.9% | - | 55.8% | 54.2% | 53.8% |

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移



| (百万円) | 22/6 通期 (単体) | 23/6 通期 (連結) | 24/6 | | |
|-------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| | | | 1Q | 2Q | 3Q |
| 資産合計 | 810 | 1,065 | 1,368 | 1,498 | 2,269 |
| 流動資産 | 752 | 955 | 1,261 | 1,369 | 2,130 |
| 現預金 | 505 | 737 | 969 | 1,109 | 1,840 |
| 売掛金 | 174 | 160 | 213 | 198 | 174 |
| その他 | 72 | 58 | 78 | 61 | 115 |
| 固定資産 | 57 | 129 | 106 | 129 | 138 |
| 有形固定資産 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 無形固定資産 | — | 35 | 33 | 31 | 40 |
| 投資その他の資産 | 55 | 72 | 71 | 95 | 95 |
| 負債合計 | 291 | 425 | 683 | 756 | 789 |
| 流動負債 | 219 | 324 | 587 | 662 | 697 |
| 買掛金 | 75 | 90 | 45 | 50 | 45 |
| 短期有利子負債 | 26 | 17 | 360 | 360 | 360 |
| その他 | 117 | 216 | 182 | 252 | 292 |
| 固定負債 | 72 | 101 | 95 | 93 | 91 |
| 長期有利子負債 | 70 | 60 | 58 | 55 | 53 |
| その他 | 1 | 40 | 37 | 38 | 38 |
| 純資産計 | 518 | 639 | 685 | 742 | 1,480 |
| 自己資本 | 518 | 639 | 685 | 742 | 1,479 |

| (百万円) | 22/6 通期 (単体) | 23/6 通期 (連結) |
|------------|-----------------|-----------------|
| 営業CF | △16 | 255 |
| 投資CF | △53 | 3 |
| 財務CF | △26 | △27 |
| 現金同等物の増減額 | △96 | 231 |
| 現金同等物の期末残高 | 505 | 737 |

07

参考資料



GREEN
MONSTER

基本情報



リスペクトしあう仲間、プロダクトへの想い、それを形にしようとする実験に溢れた環境で、日々挑戦している。

| | |
|------|---|
| 会社名 | グリーンモンスター株式会社 英文名 Green Monster Inc. |
| 所在地 | 東京都渋谷区富ヶ谷一丁目3番8号第22SYビル |
| 設立年月 | 2013年7月 |
| 資本金 | 3,190万円 (2024年3月31日時点) |
| 従業員数 | 37名 (2024年3月31日時点) |
| 関連会社 | 株式会社FPコンサルティング(100%子会社) |
| 加盟団体 | 一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連) |
| 事業内容 | 体験型投資学習スマートフォンアプリの配信 |
| 決算期 | 6月 |



平均年齢

33.6歳

有給取得率

100%

育休制度の利用率

100%

*2024年1月時点

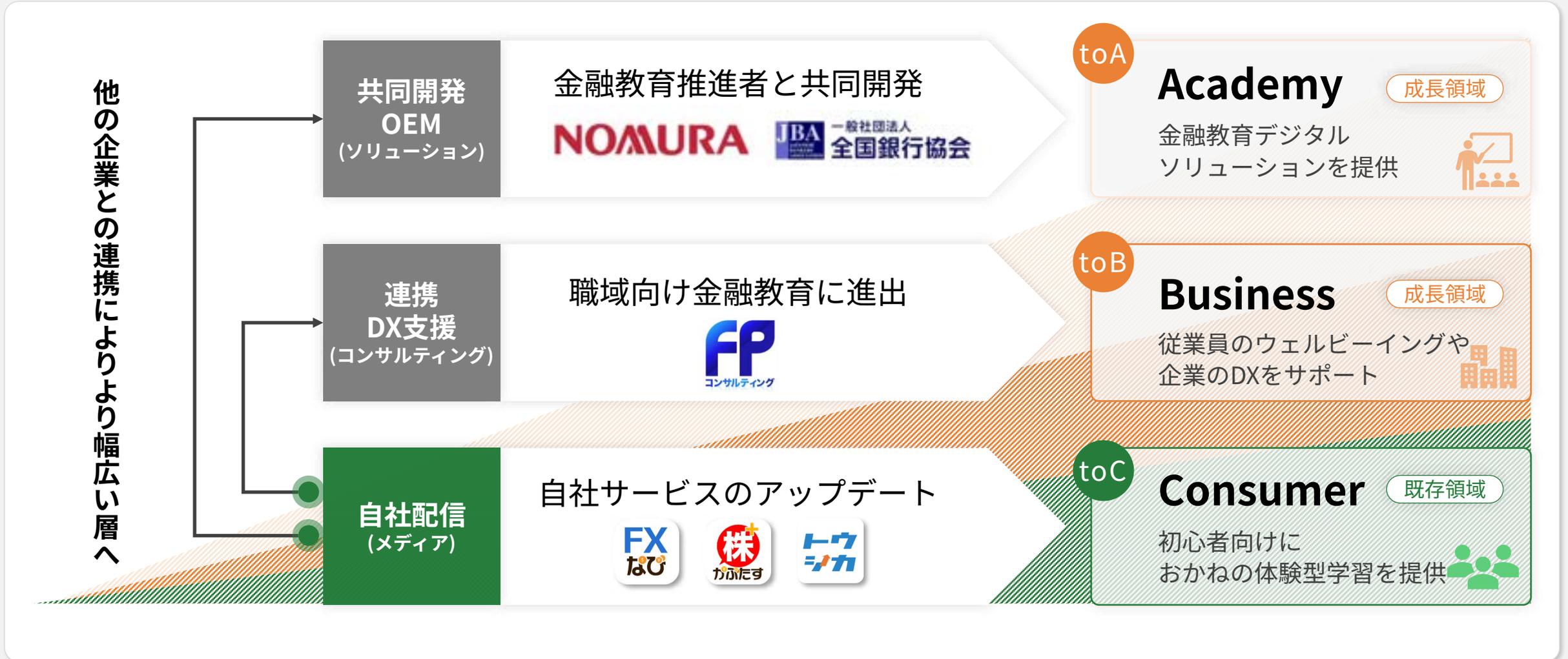
当社が開拓していく市場の全体像

新NISAや、つみたてNISAなどの制度改革から、**新たに投資を始める人の割合は増加。**
 投資している若年層の74%は含み益を抱えており、成功体験からさらなる増加が期待される。



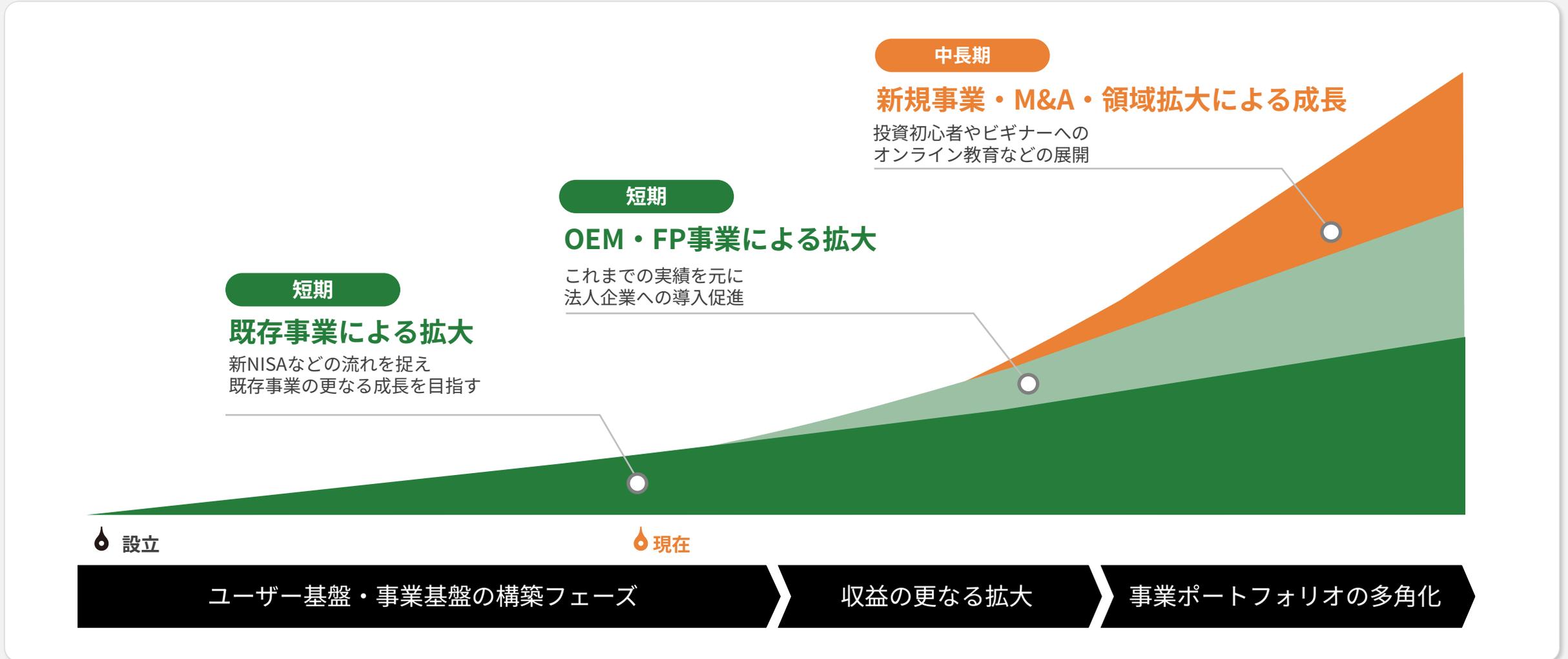
当社が開拓していく市場の全体像

自社のデジタル資産を活用して、従来のtoC領域にとどまらず、**toB・toA領域にも展開し、ABC全方位でソリューションを提供。**



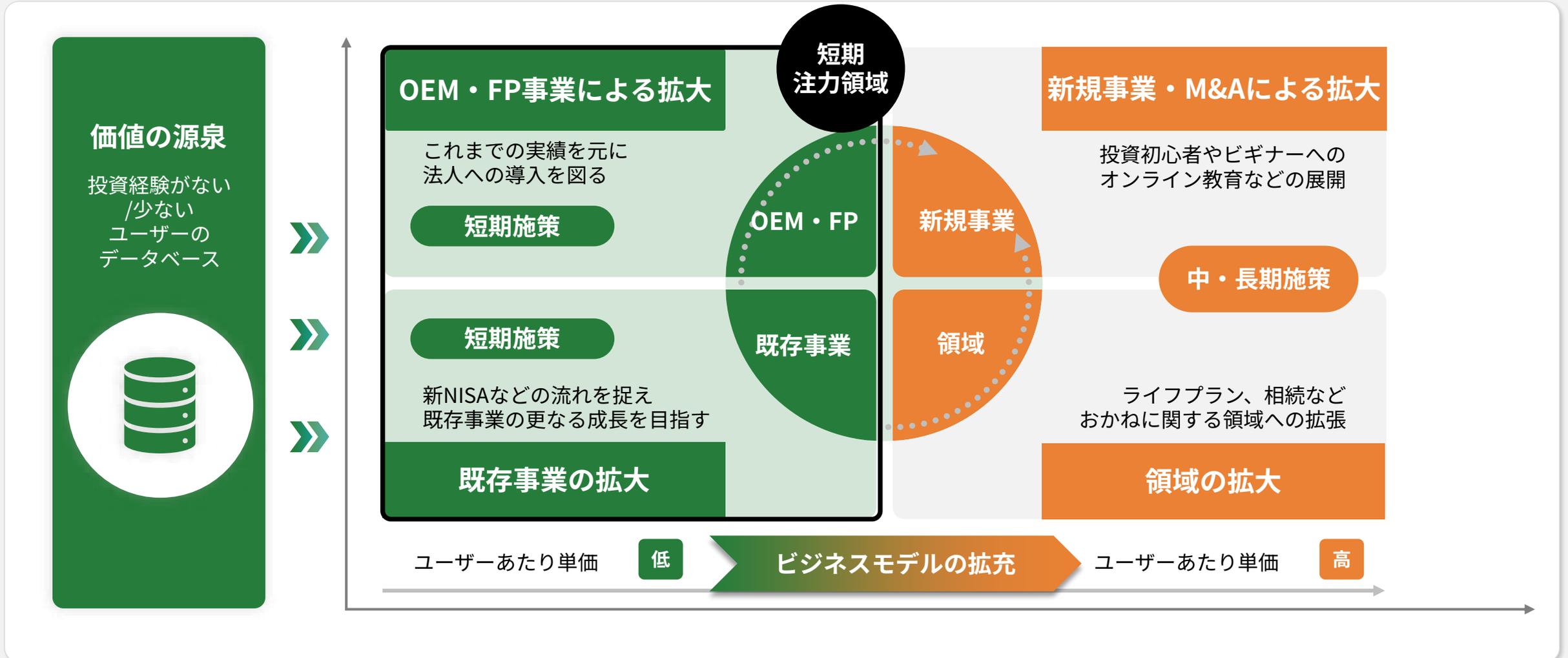
成長戦略とタイムライン

2024年6月期までをユーザー基盤と事業基盤の構築フェーズと位置付け、
 IPO後は**収益の拡大、及び事業ポートフォリオの多角化**を念頭に更なる成長を目指す。



成長戦略のサマリー

短期施策としては、「株たす」「トウシカ」等において新NISA開始の追い風を捉える形で既存事業の拡充。
 新たな収益の柱として「OEM」「FP事業」で拡大を進めながら、中長期的な成長に向けた種まきも実施。



短期 既存事業の拡大

投資初心者に向けたインフルエンサーを活用した“コンテンツ発信”や“機能拡充”を実施。

マクロ環境の追い風の中で投資に興味があるが、一步を踏み出せないユーザーに対してサービス提供を図る。

当社の取り組み

投資初心者に向けての
コンテンツ発信・機能追加



実施施策

- ・ インフルエンサー連携による新規ユーザー取り込み
- ・ 投資信託やライフプランシミュレーションなどのアプリ機能追加による学習効果向上
- ・ 株主優待などの追加コンテンツ投入

マクロの追い風

新NISA、証券手数料0円
などの市場変化

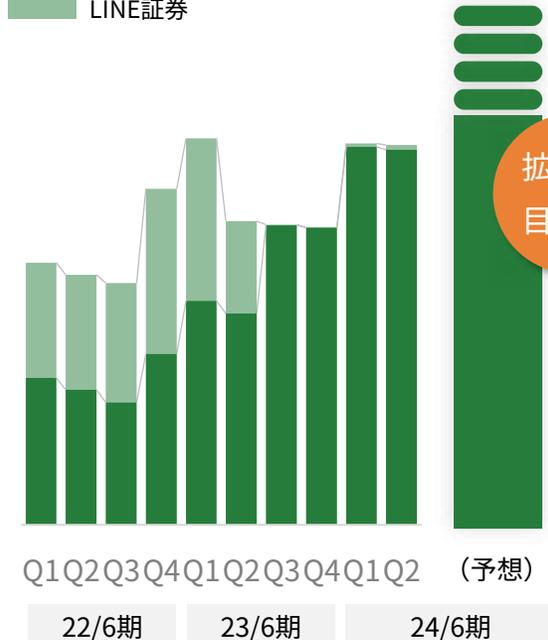


イベント

- ・ 新NISAスタート
- ・ 証券手数料の無料化
- ・ 老後世代や相続のボリュームゾーン化
- ・ 投資対象や金融商品の増加

主要KPIの拡大 (投資デビュー支援数)

■ LINE証券以外
■ LINE証券



拡大を目指す

法人向けの2つの事業の売上高はYoYで206%増加しており、
 当社の新たな収益の柱として、事業の成長と収益の安定化において大きく寄与する見込み。

OEM事業

金融関連企業への
 教育コンテンツとして展開

想定施策

- ・ 営業人員の拡大
- ・ 事例を元に大手証券会社への横展開

ビジネス
 モデル

システム
 開発費

+

保守費用

FP事業

退職金・年金・資産運用などの
 相談窓口を法人企業へ

想定施策

- ・ 窓口の設置箇所の増加
- ・ 相続などのカテゴリーの増加

ビジネス
 モデル

法人数

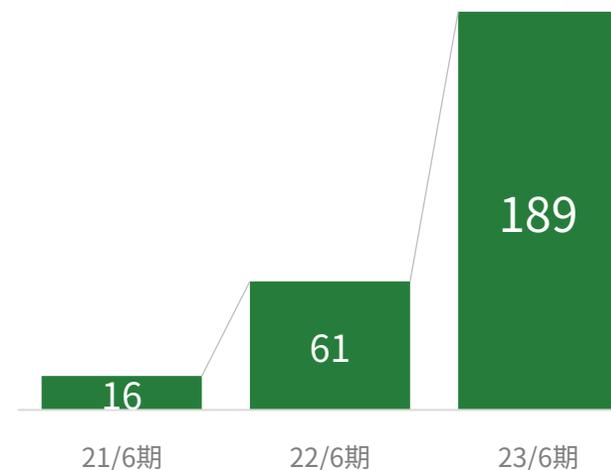
×

年間顧問料

ストック型の収益の柱を構築

(百万円)

収益安定



- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年8月頃を目途に開示する予定です。