

たのしい
さわぎを
おこしたい

株式会社サニーサイドアップグループ

2020年6月期 決算補足資料

目次

• 2020年6月期決算サマリー		3
• セグメント別業績サマリー		15
• 次期の取り組み		43

2020年6月期決算サマリー 連結業績ハイライト



2020年6月期 通期連結業績ハイライト

	2019年6月期 通期実績②	2020年6月期 通期実績①	増減額 (①－②)	増減率
売上高	14,627	14,094	△533	△3.7%
営業利益	610	420	△190	△31.0%
経常利益	718	275	△443	△61.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	493	△210	△703	—

(単位：百万円)

- コロナ禍でも経常利益までは黒字を確保
- コロナ禍における事業環境の変化の影響を考慮した特別損失を計上したことで、当期純利益は赤字で着地

2020年6月期決算サマリー セグメント業績ハイライト



各セグメントの業績

	セグメント売上高			セグメント営業利益		
	19/6期	20/6期	増減額	19/6期	20/6期	増減額
マーケティング・コミュニケーション事業	7,434	8,158	+724	996	1,162	+166
SP・MD事業	1,234	1,389	+155	2	2	△0
スポーツ事業	1,366	1,080	△286	237	288	+51
bills事業	4,241	3,259	△982	66	△210	△276
開発事業	351	205	△146	59	△4	△63

(単位：百万円)

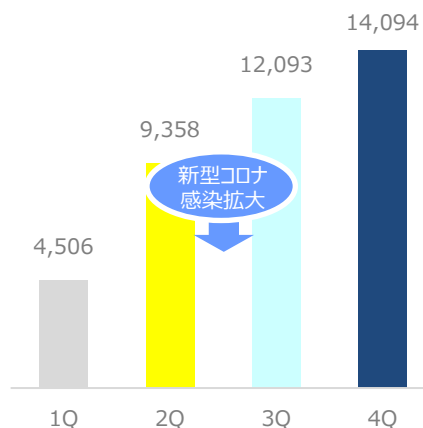
2020年6月期決算サマリー 四半期決算情報



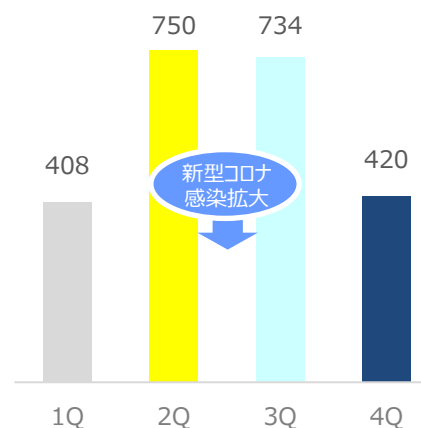
上半期

2019年7月～2019年12月

売上高（四半期累計）



営業利益（四半期累計）

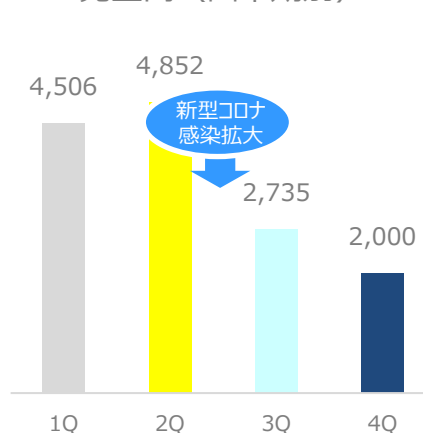


下半期

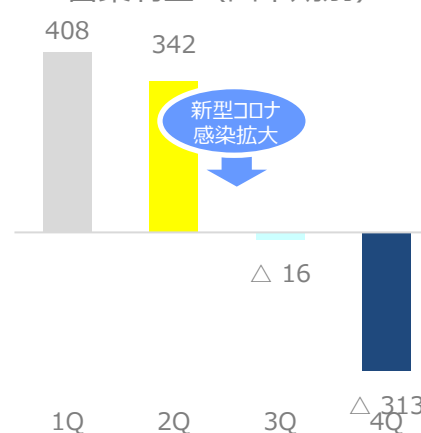
2020年1月～2020年6月

マーケティング・コミュニケーション
事業を軸に過去最高業績を
更新するペースで進捗

売上高（四半期別）



営業利益（四半期別）



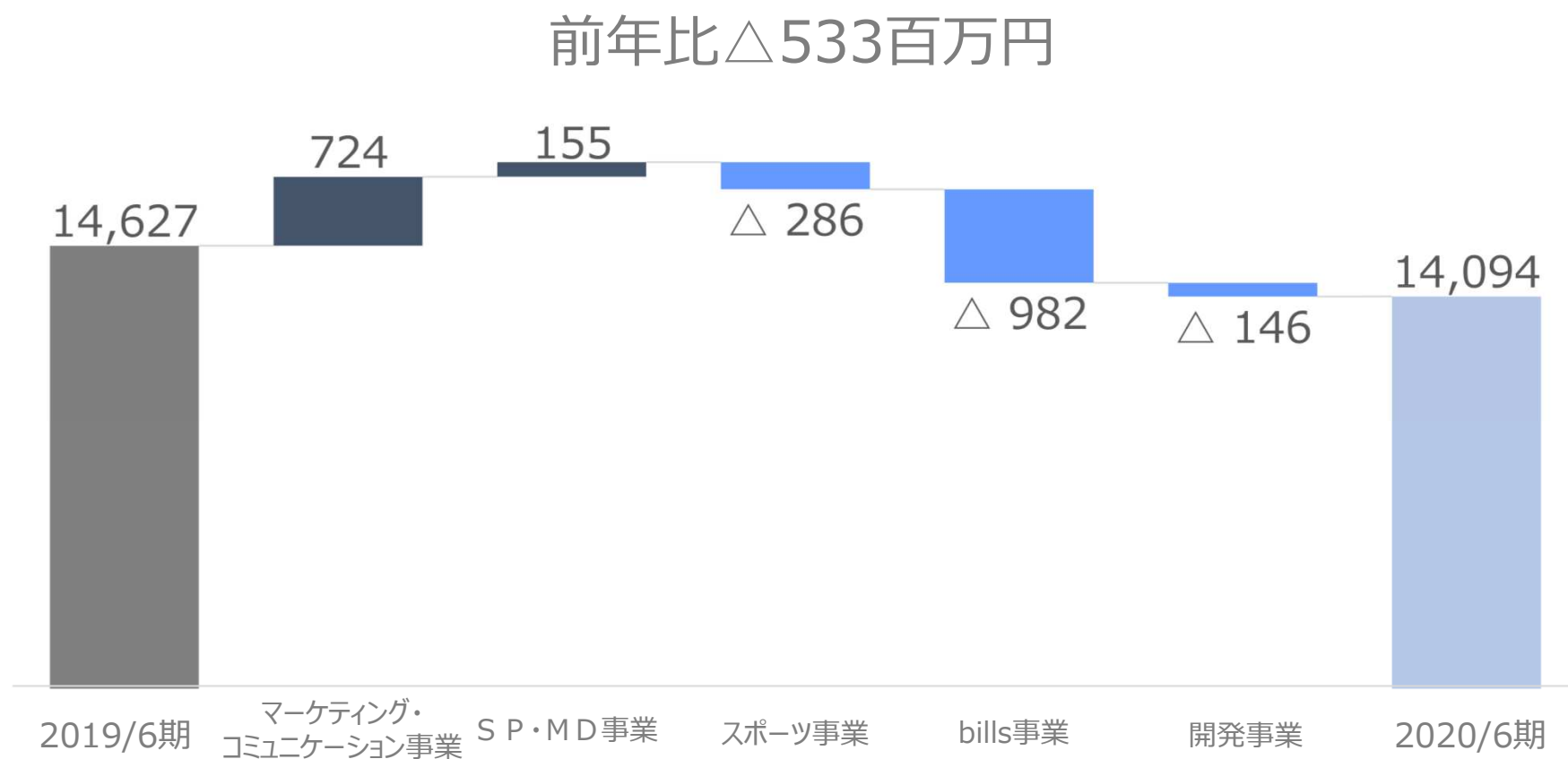
新型コロナウイルス感染拡大
に起因する事業環境の変化が
各セグメントの業績に下押し圧力

連結ベースで記載（単位：百万円）

2020年6月期決算サマリー 前年実績との差異要因(1)



売上高



bills事業が売上高前年割れの主要因

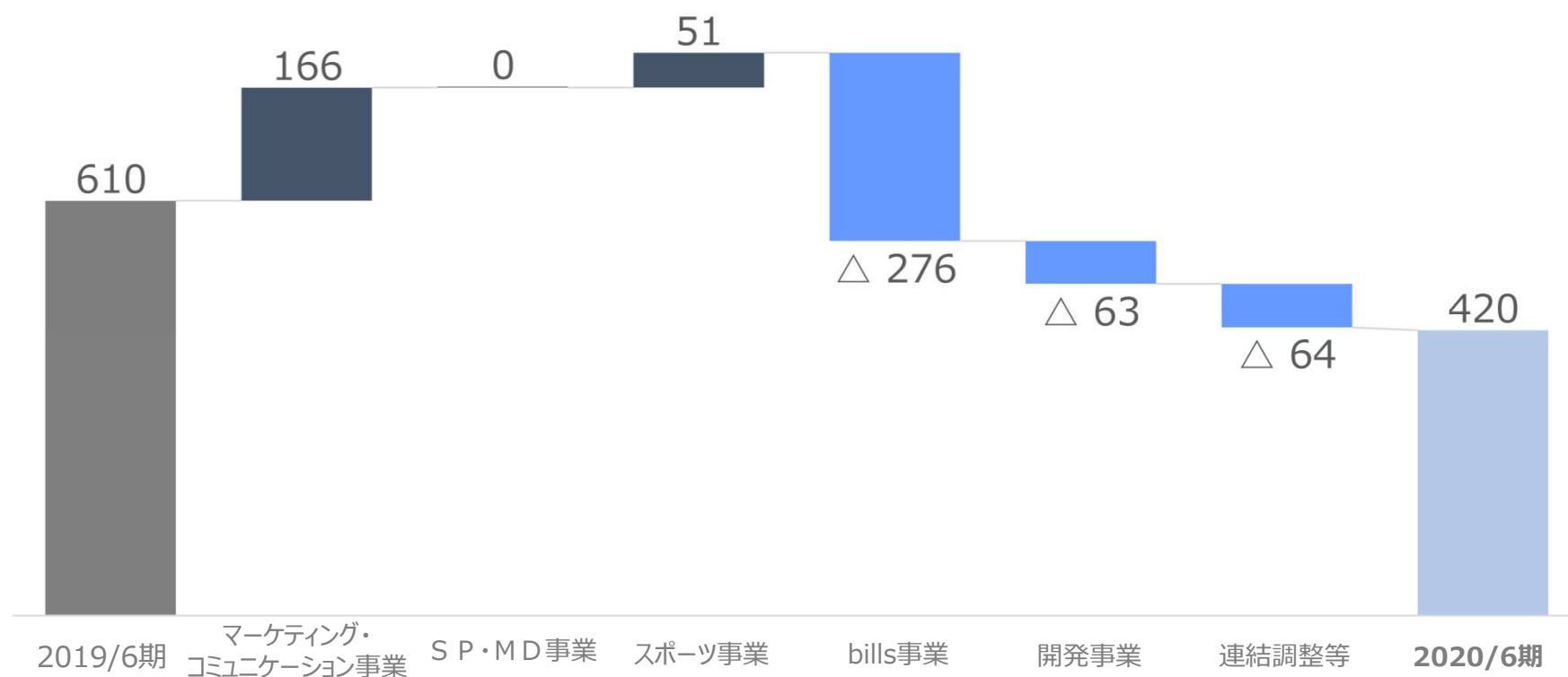
(単位：百万円)

2020年6月期決算サマリー 前年実績との差異要因(2)



営業利益

前年比△190万円



コロナの影響を大きく受けたbills事業が営業利益前年割れの主要因

(単位：百万円)

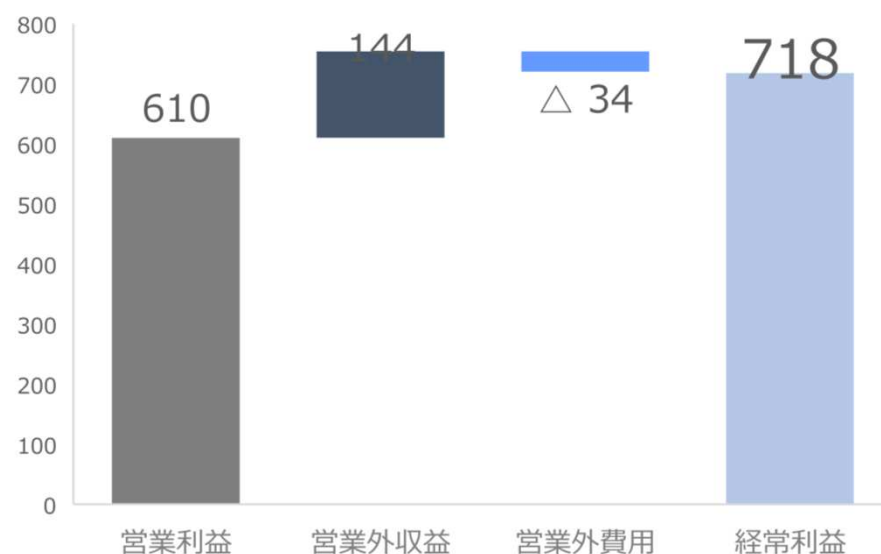
2020年6月期決算サマリー 前年実績との差異要因(3)



経常利益

前年比△443百万円

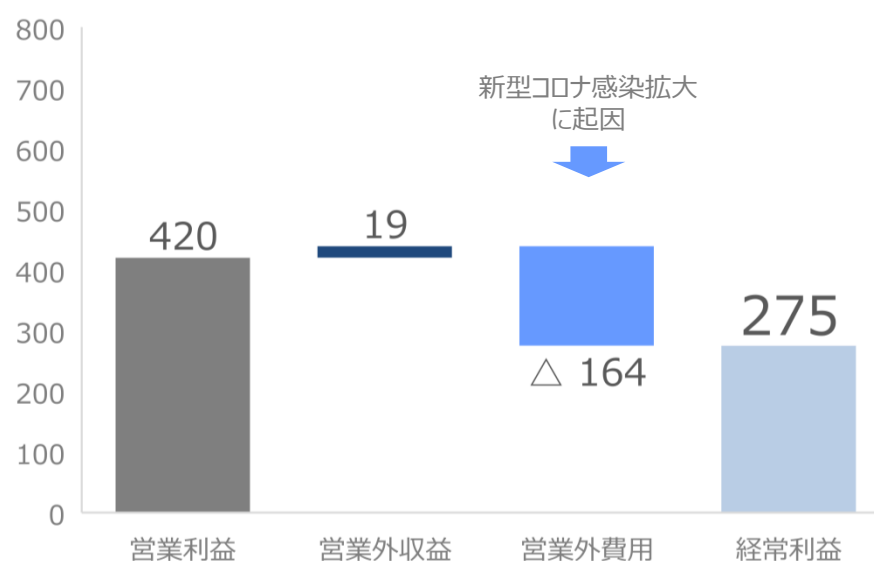
2019年6月期



営業外収益144百万円の主要因

- ✓韓国billsの匿名組合損益分配97百万円
- ✓韓国bills店舗の漏水事故に伴う受取保険金30百万円

2020年6月期



営業外費用△164百万円の主要因

- ✓持分法による投資損失48百万円
- ✓jingに関わる組合損益分配額88百万円

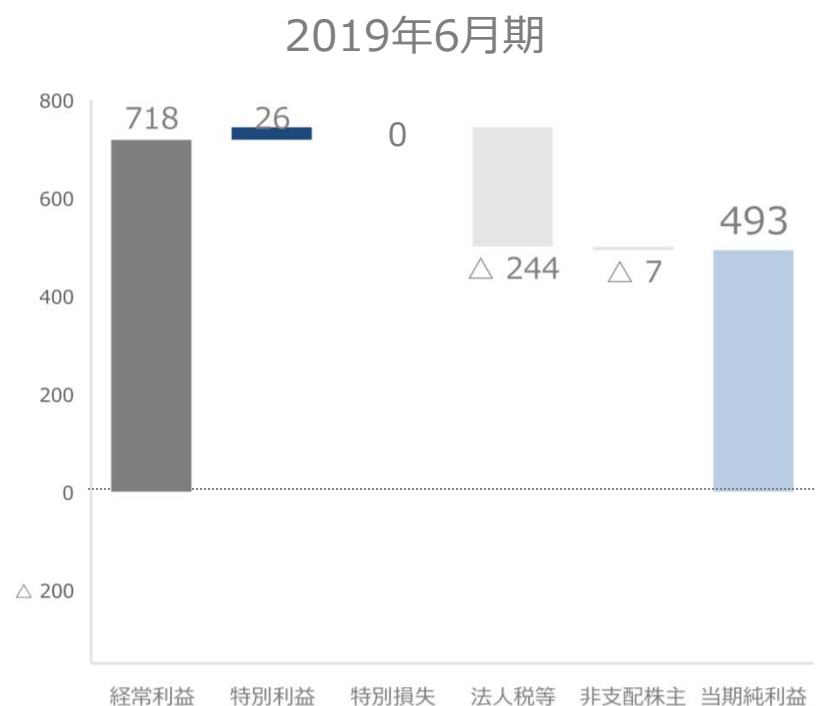
(単位：百万円)

2020年6月期決算サマリー 前年実績との差異要因(4)



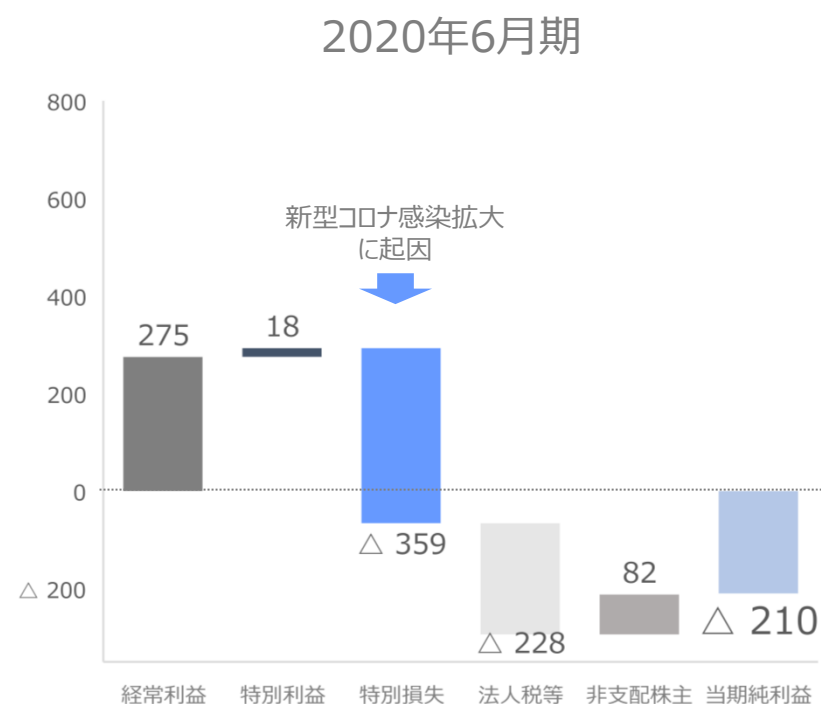
親会社株主に帰属する 当期純利益

前年比△703百万円



特別利益26百万円の主要因

✓持分法適用会社に関する持分変動利益26百万円



特別損失359百万円の主要因

✓投資先企業に関する投資有価証券評価損89百万円

✓billsの店舗設備（大阪・韓国/江南）の減損損失229百万円

(単位：百万円)

2020年6月期決算サマリー 予想値との差異要因



予想値と実績値との差異

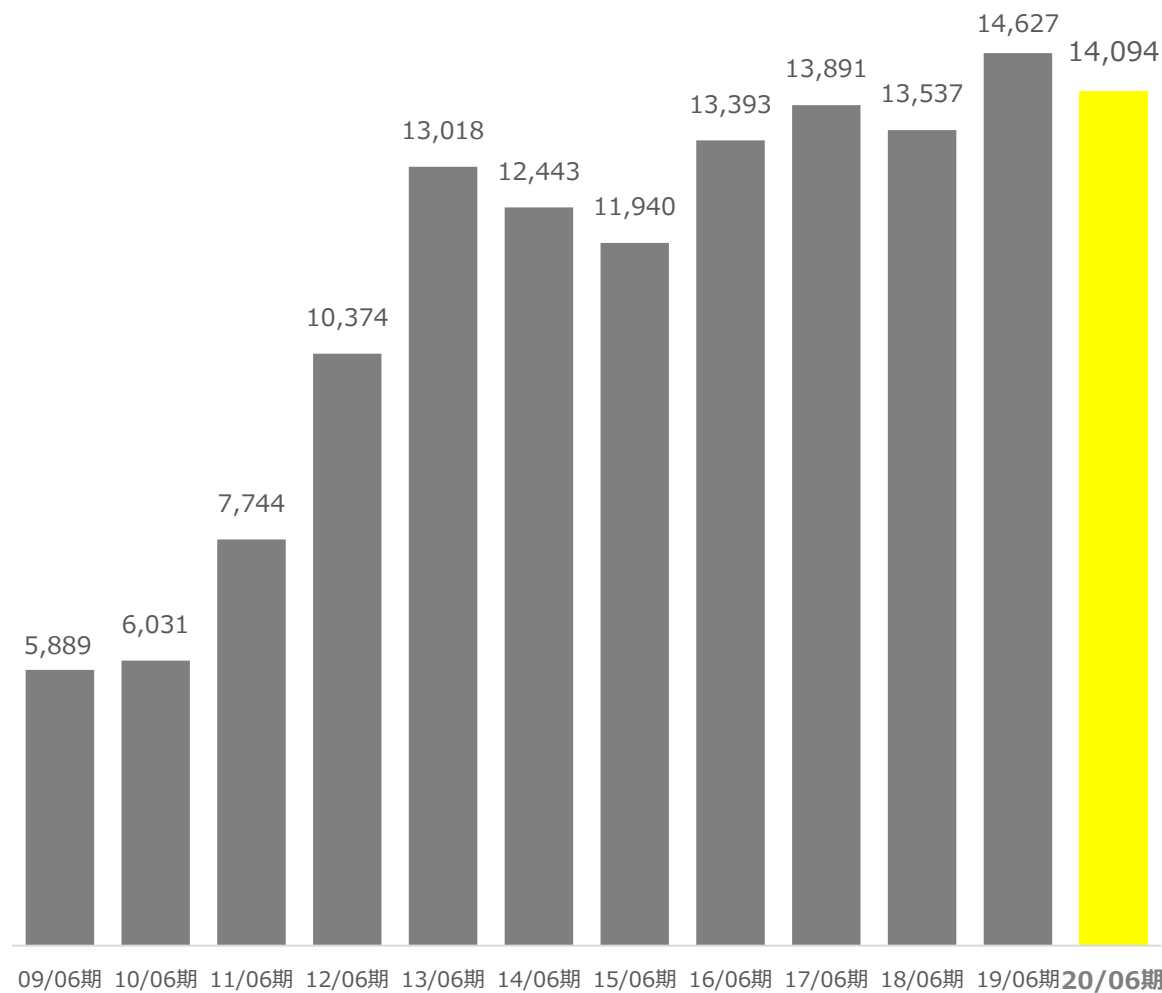
	2020年6月期 業績予想 2019.8.9公表	2020年6月期 業績予想 2019.11.11公表	2020年6月期 業績予想② 2020.5.11公表
売上高	14,650	15,630	13,810
営業利益	720	840	249
経常利益	786	888	77
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	590	△179

2020年6月期 通期実績①	増減額 (①-②)	増減率
14,094	284	+2.1%
420	171	+68.7%
275	198	+257.1%
△210	△31	—

(単位：百万円)

- 上半期では、各事業が好調に推移していたことから、2019年11月11日に通期業績予想を上方修正
- 3Q終盤以降、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、bills事業を中心に事業環境が悪化したことから、業績予想を一転して、2020年5月11日に大幅に下方修正

2020年6月期決算サマリー (参考情報) 上場以降の売上高推移



コロナ禍という逆風の中
歴代2位の
売上高を達成

(単位：百万円)

2020年6月期決算サマリー 次期（2021年6月期）の連結業績予想



2021年6月期 通期連結業績予想

	2018年6月期 実績	2019年6月期 実績	2020年6月期 実績	2021年6月期 予想	対前期増減率
売 上 高	13,537	14,627	14,094	13,000 ~13,500	△7.8% ~△4.2%
営 業 利 益	355	610	420	300 ~500	△28.6% ~19.0%
経 常 利 益	365	718	275	300 ~450	9.1% ~63.6%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	380	493	△210	0 ~150	—

新型コロナウイルス感染拡大の影響を勘案し、業績予想についてレンジ形式で開示

- ・ 基幹事業であるマーケティング・コミュニケーション事業はコロナ禍でも堅調な推移を見込む
- ・ 集客の回復状況を予測しにくい、bills事業における変動要因を加味

（単位：百万円）

2020年6月期決算サマリー セグメント情報



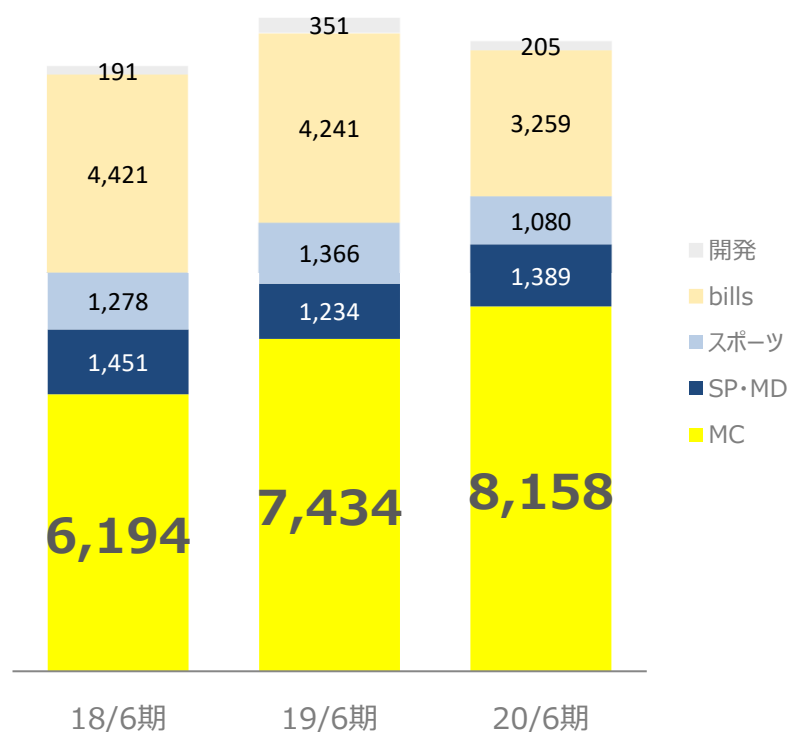
セグメント	マーケティング・コミュニケーション	S P・M D	スポーツ	bills	開発
事業内容	- PR、プロモーション、ブランディング等の多様なコミュニケーションサービスを提供 - 商業施設・ホテルの開業PRおよびプロモーションにおいて多数の実績を獲得	- 店頭における購買・契約促進のための戦略施策の提供 - キャラクターグッズおよびブランドグッズ等のOEM製造 SP:セールスプロモーション MD:マーチャндаイジング	- スポーツに関連するPR、プロモーションおよびスポーツマーケティング - スポーツイベント・大会の企画・運営 - アスリート・文化人等のマネジメント及びマーケティング活動支援	『bills』のブランディングおよびライセンスング 『bills』の海外店舗のプロデュース、ブランディングおよび運営	グループ独自の新規ビジネスの創出・育成
セグメント構成会社	SUNNY SIDE UP KUM-NAMU ENTERTAINMENT SCRAMBLE steady study	WISE integration	SUNNY SIDE UP	FLYPAN SUNNY SIDE UP INTERNATIONAL bills waikiki SUNNY SIDE UP KOREA	SUNNY SIDE UP CAREER airside CREATIVE PR AGENCY SUNNY SIDE UP PARTNERS
持分法適用会社	AnyUp Grill				ENGAWA Building Shared Perspectives

2020年6月期決算サマリー セグメント別業績推移

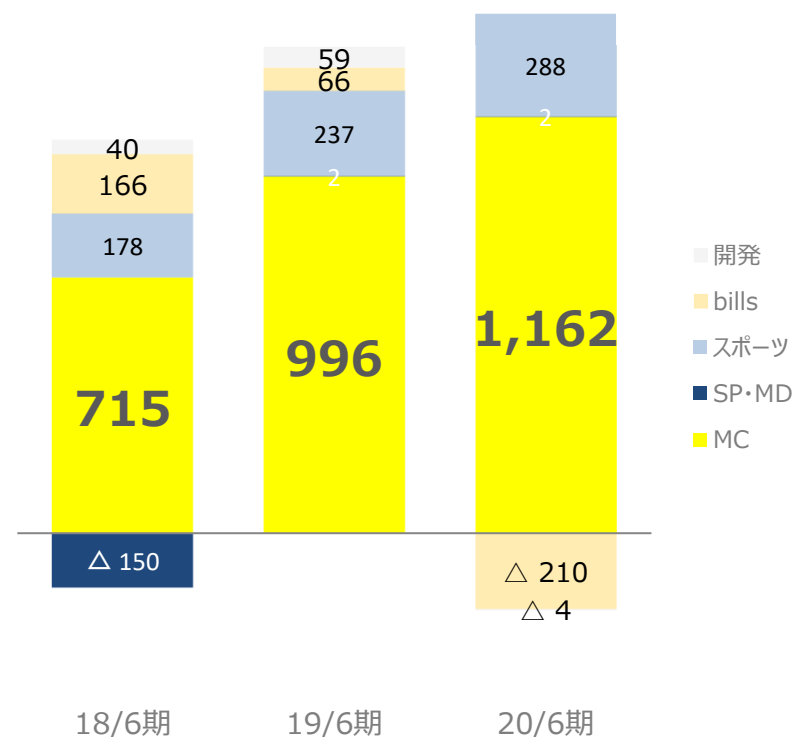


セグメント別業績推移

売上高



セグメント利益

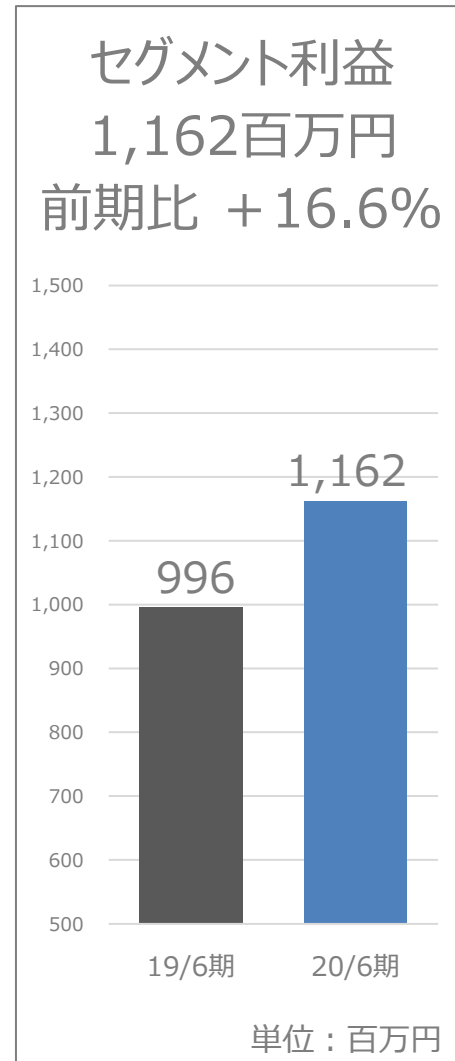
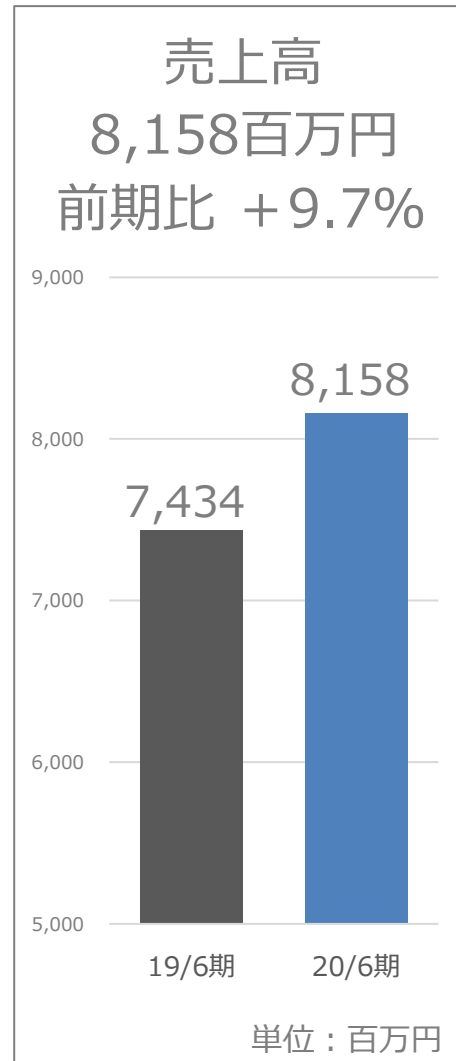


好調を維持するマーケティング・コミュニケーション事業が
連結売上高および営業利益を牽引

(単位：百万円)

セグメント別業績サマリー

マーケティング・コミュニケーション事業



コロナ禍という逆風の中 増収増益を達成

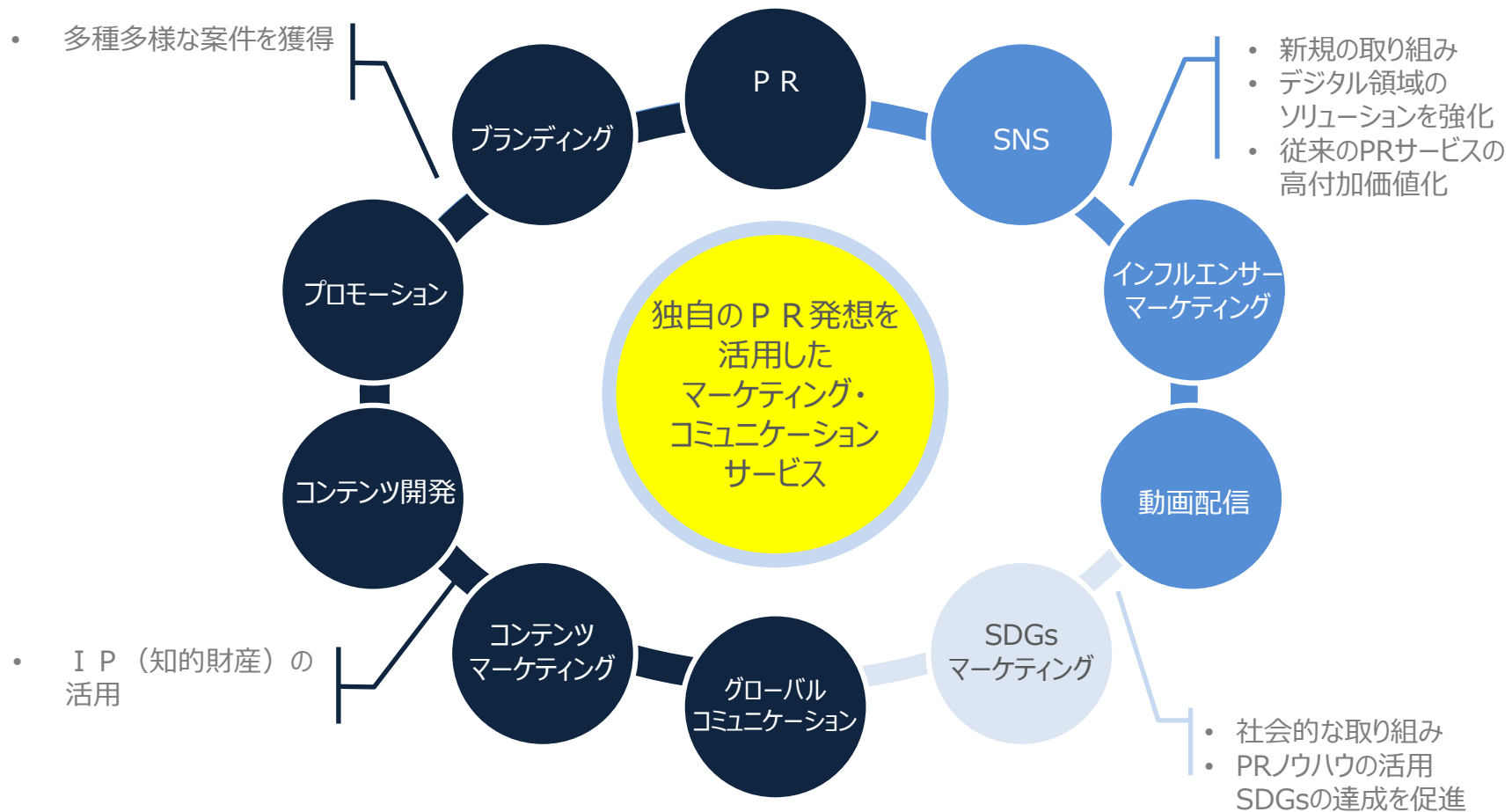
- 大きな話題を創出する企画力と強力なメディアネットワークを強みに広域に渡る多種多様な案件を獲得
- IP（知的財産）を活用したプロモーションおよび物販案件が当初の想定以上の規模で展開
- 従来のPRに加えて、デジタル領域等のソリューション拡充に注力

セグメント別業績サマリー

マーケティング・コミュニケーション事業



PR発想を用いて時代のニーズに合ったマーケティング・コミュニケーションサービスを提供
既存事業が好調に推移する中、ソリューションの拡大に取り組む

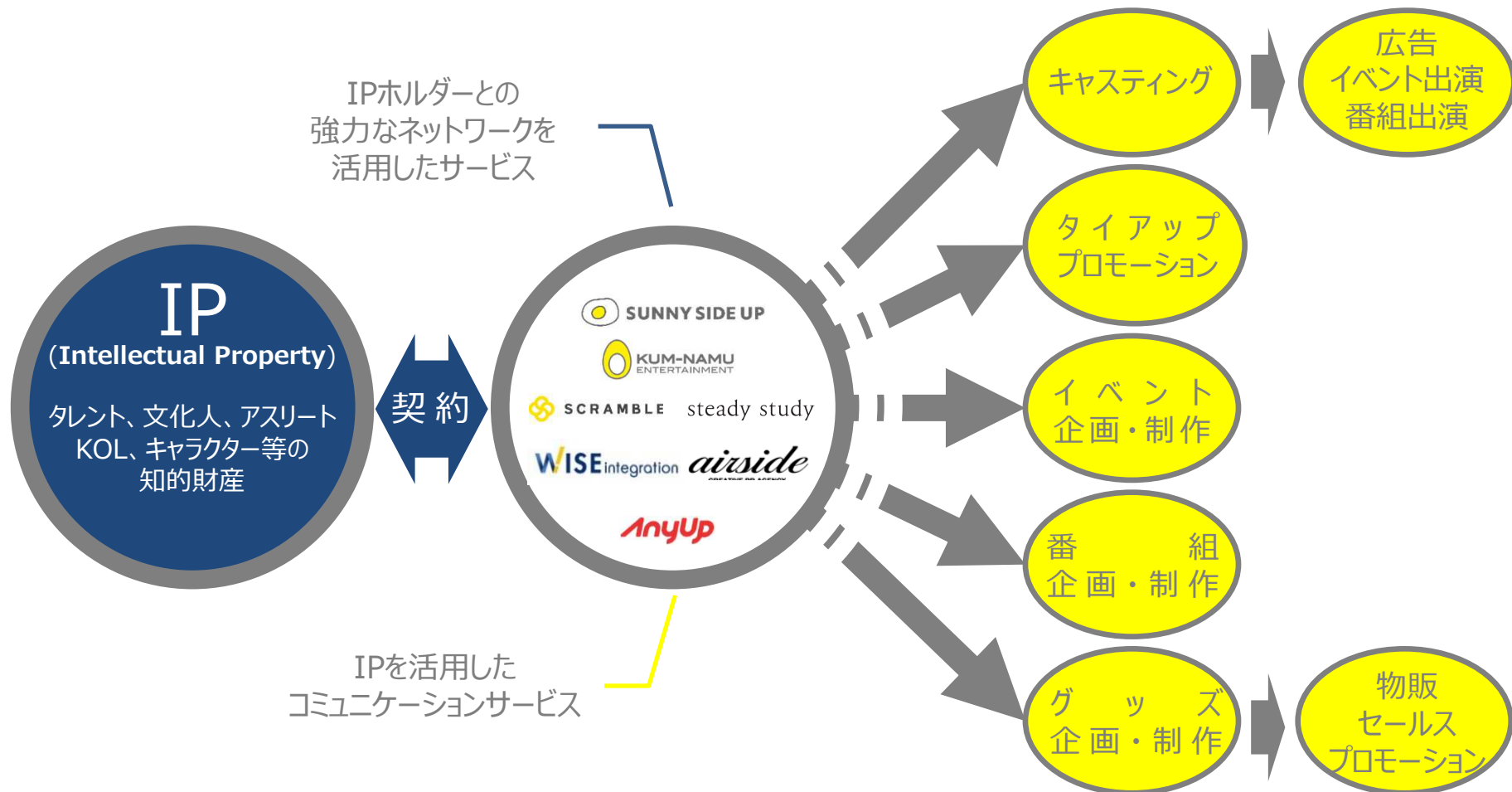


セグメント別業績サマリー

マーケティング・コミュニケーション事業



タレントやキャラクター等の I P を活用した様々なソリューションを提供

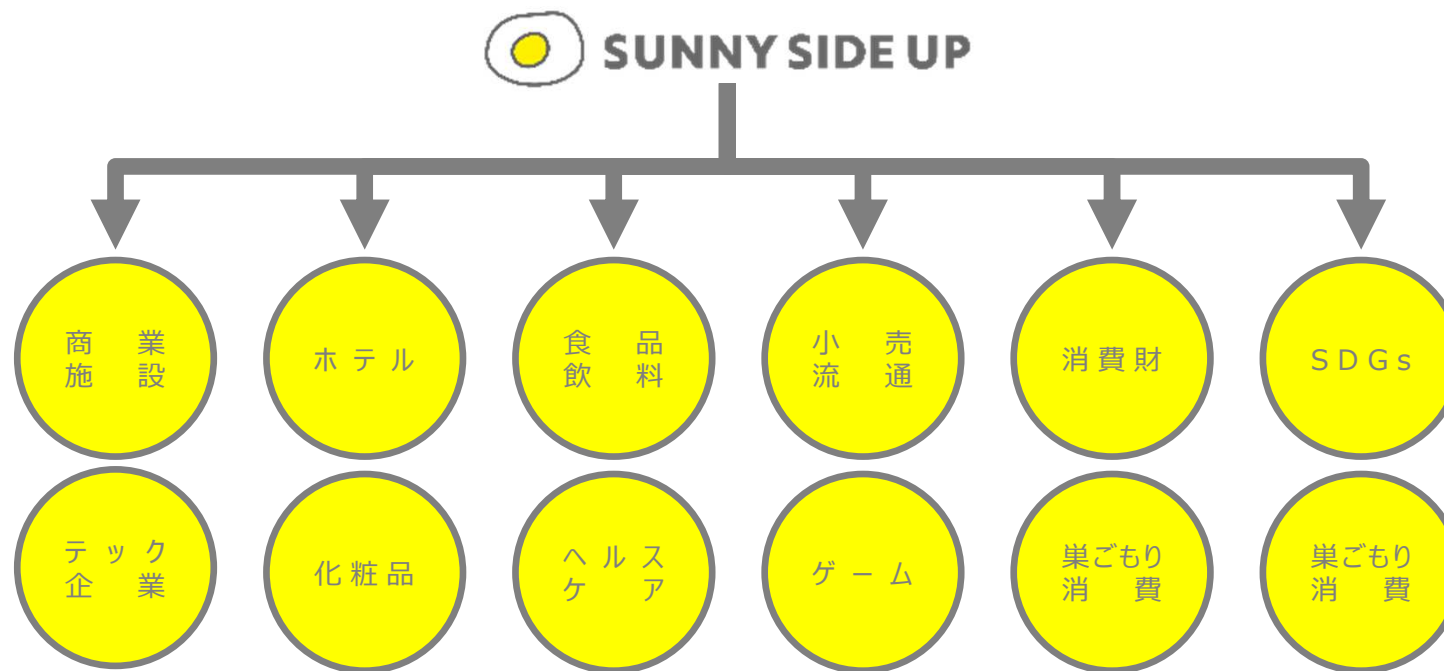


2020年6月期の業績を大きく牽引

セグメント別業績サマリー マーケティング・コミュニケーション事業

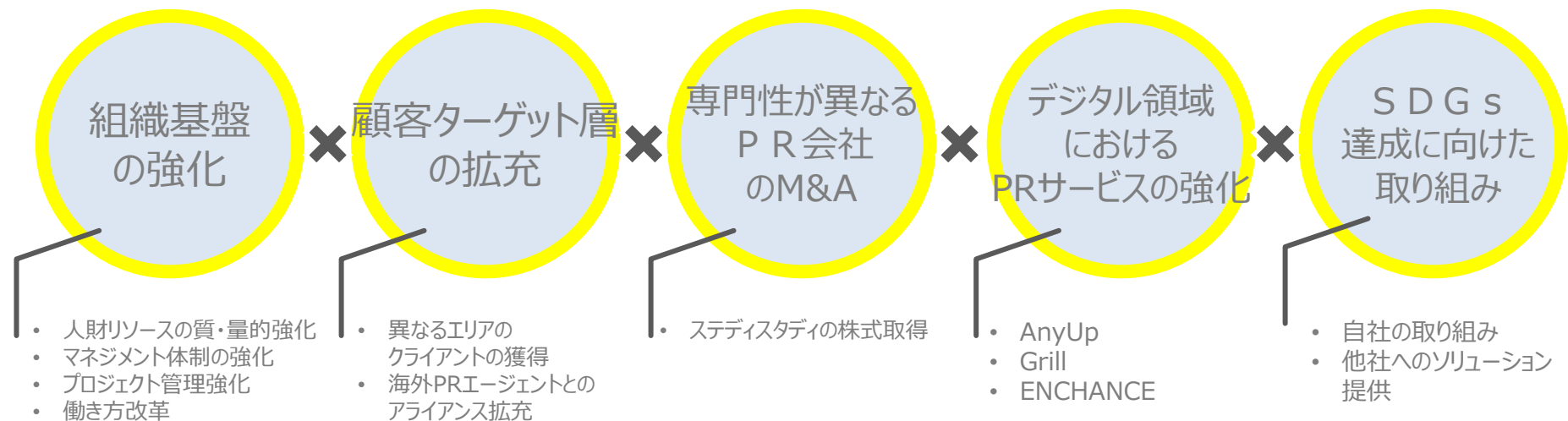


各業界・業種におけるPRスペシャリストとして
多種多様な案件を獲得



広範な領域から成長市場を戦略的にターゲティング
特定のジャンル・クライアントに偏らない顧客ポートフォリオを構築

従来から取り組んで来た組織強化に加えて 様々な側面から収益基盤の強化に取り組む

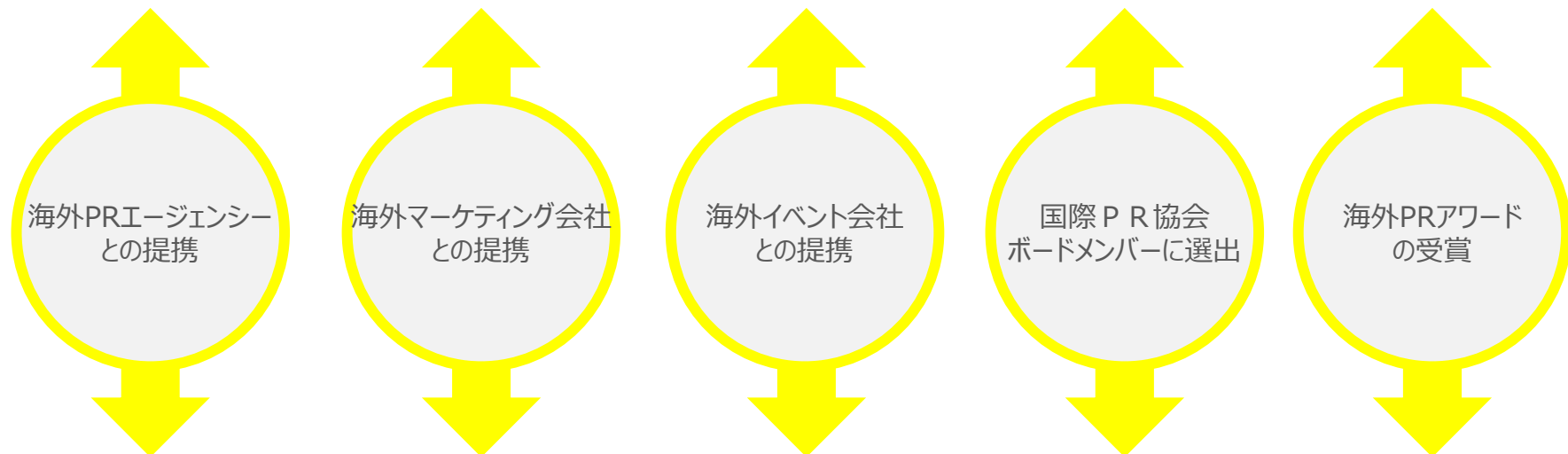


顧客ターゲット層の拡充 海外ネットワークの継続的な拡充



新型コロナウイルス感染拡大によりグローバル展開は一時的に減速

海外クライアント



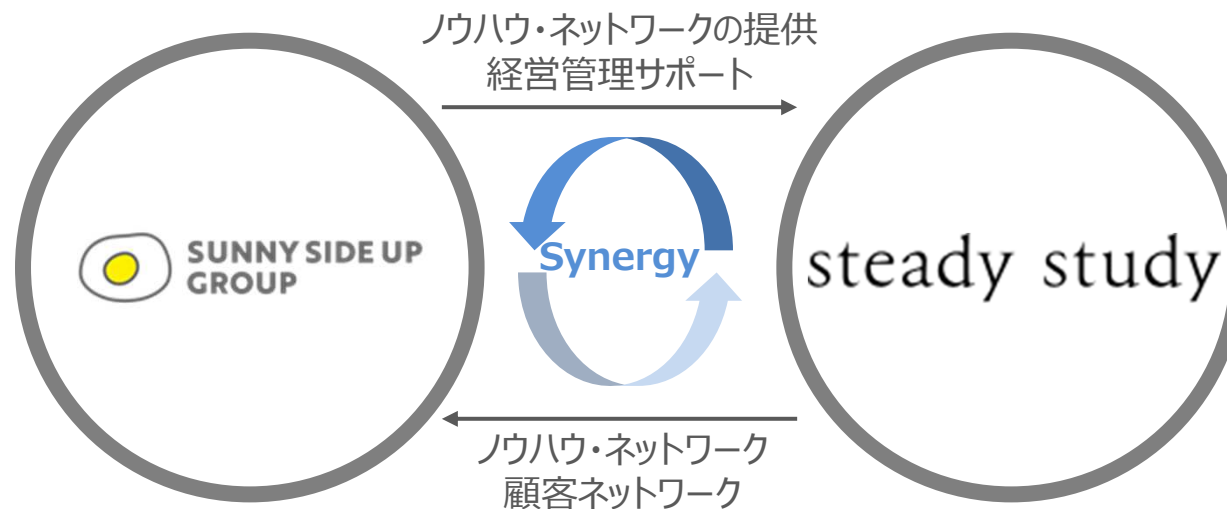
然るべきタイミングでグローバル展開を本格的に再開するべく
海外ネットワークは継続的に拡充

専門性が異なるP R会社のM & A (株)ステディスタディ



ファッション・ライフスタイル領域におけるPRの国内トップランナー
(株)ステディスタディの株式取得（2020年3月）

新たな専門領域のノウハウ・ネットワーク・顧客基盤を獲得



吉田瑞代氏により2000年3月に設立された独立系PR会社
日本における「アタッシュ・ドゥ・プレス（ファッション業界に特化したPR・広報担当）」の先駆的な存在として、
サンローラン、ディオール オム、クロエ、モンクレール、H&M等、ハイブランドを中心に
数多くのファッション・ライフスタイルブランドのPRを手掛けています

専門性が異なるP R会社のM & A (株)ステディスタディ



専門領域の拡大を実現するとともに
両社の強みを生かしたコミュニケーションサービスを実現

 **SUNNY SIDE UP** × steady study

ステディスタディのノウハウを活用
ブランドのPR、ブランディング

サニーサイドアップのノウハウを活用
PR、プロモーション施策、
イベント運営、デジタル施策

従前からの得意領域

新たな専門領域

業界A

業界B

業界C

業界D

業界E

業界F

ファッション

ライフ
スタイル

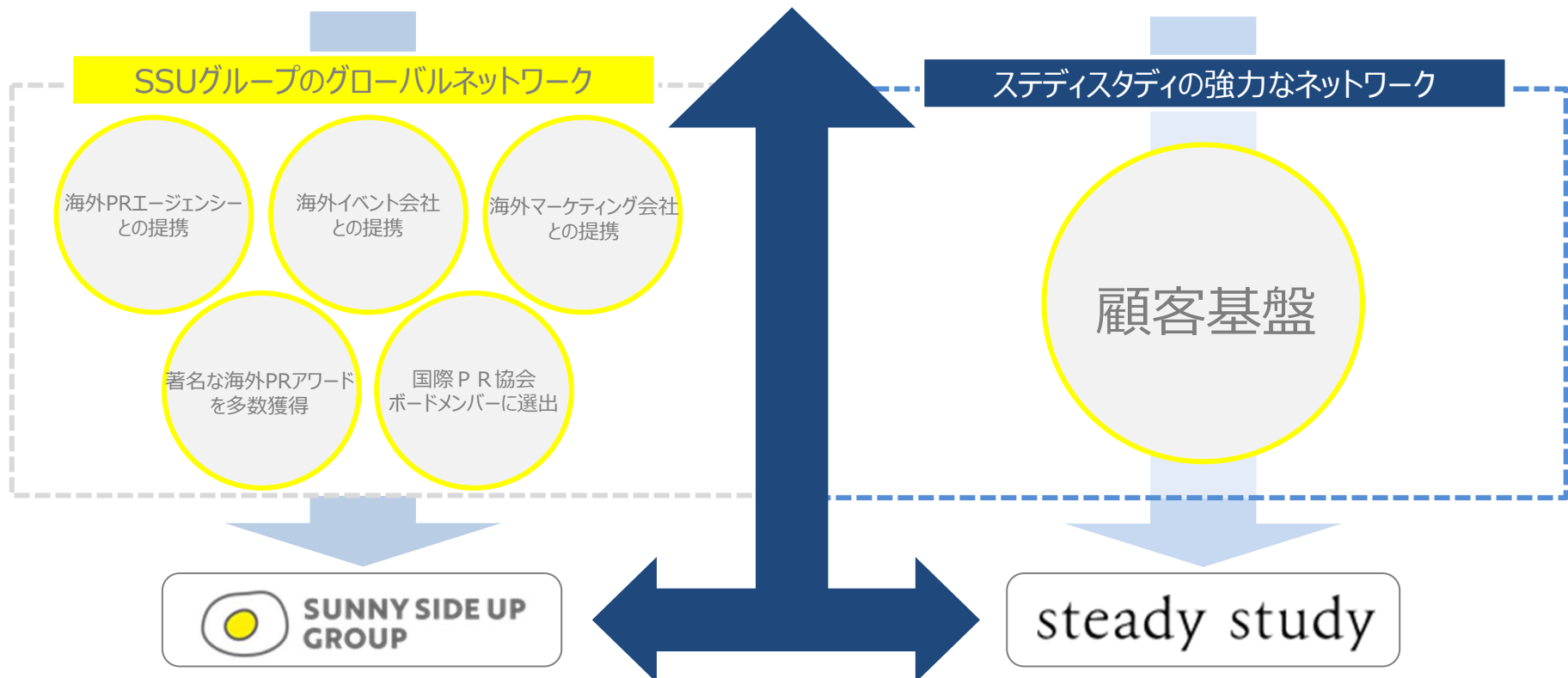
専門領域の拡大 + 両社の強みを活かしたPRの高付加価値化を実現

専門性が異なるP R会社のM & A (株)ステディスタディ



両社のネットワークを活用したグローバルビジネスを志向

海外

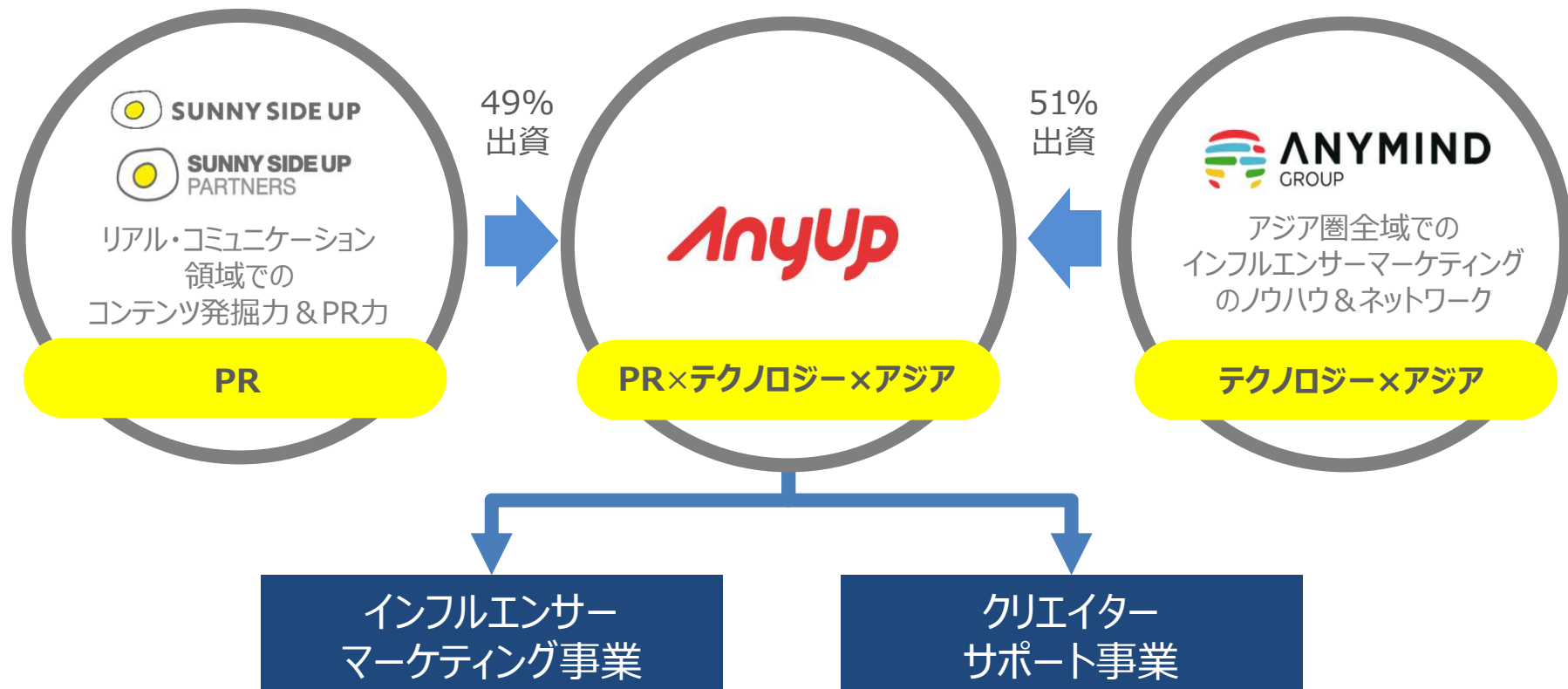


海外クライアントの日本ローンチで蓄積したノウハウ・ネットワークを活用。
将来的には国内クライアントの海外ローンチの案件も獲得を狙う

デジタル領域におけるPRサービスの強化 ジョイントベンチャー「AnyUp」



テクノロジーソリューションカンパニーAnyMind Group社と
ジョイントベンチャー(株)AnyUpを設立
クライアントへのソリューションの提案力強化によるアップセル/クロスセルを実現



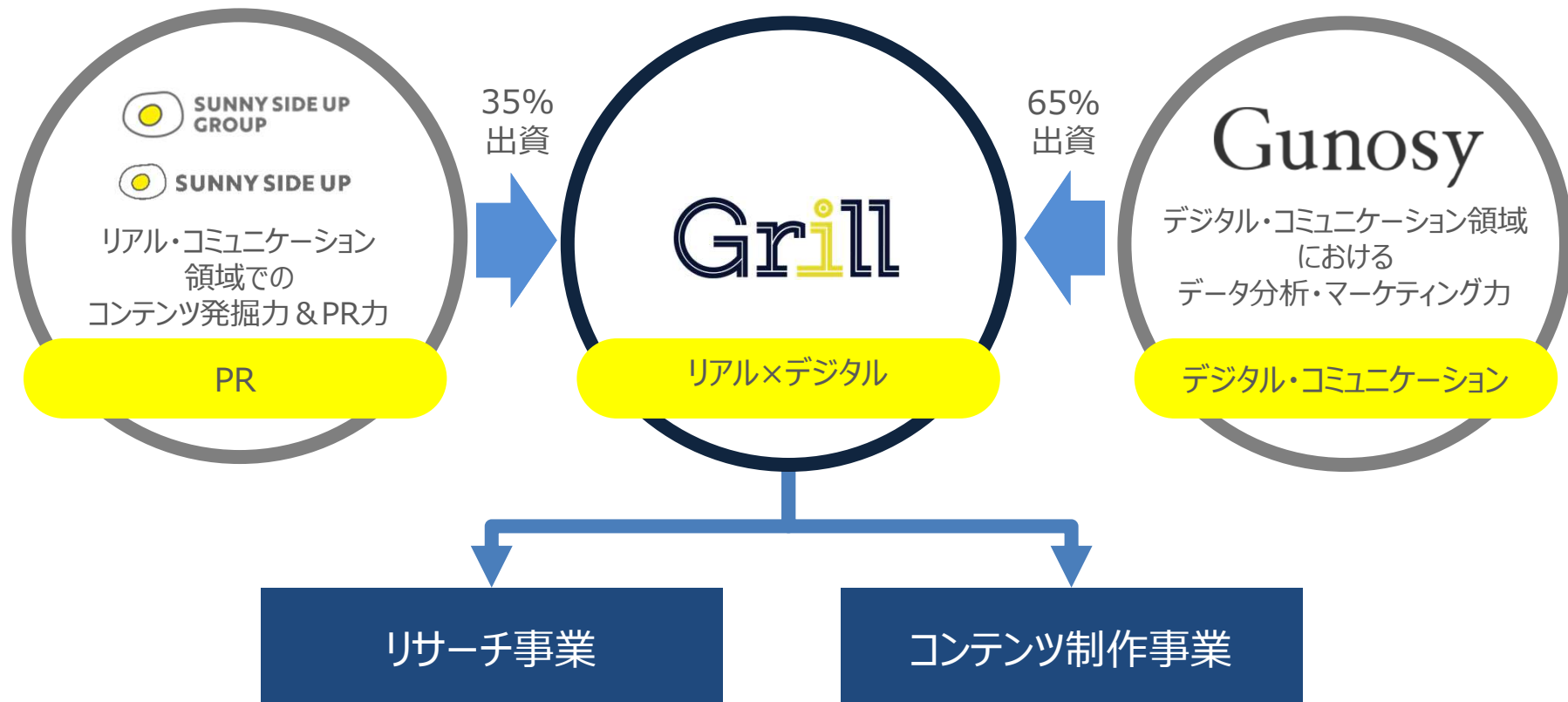
インフルエンサーマーケティングや動画配信のドメインに本格進出
AnyMind Groupの約3.6万人（総フォロワー数1.8億人）の
インフルエンサーネットワークを活用したアジア圏への展開を加速

※AnyUpは当社の持分法適用会社になるため、マーケティング・コミュニケーション事業のセグメントの業績には含まれません。

デジタル領域におけるPRサービスの強化 ジョイントベンチャー「Grill」



(株)Gunosy（東証一部：6047）とデジタルとリアル領域を横断する包括的な
コミュニケーションサービスの提供を目的とした合併会社(株)Grillを設立
クライアントへのソリューションの提案力強化によるアップセル/クロスセルを実現



累計3,000万ダウンロードを超える
情報キュレーションメディア「グノシー」を軸としたアンケート調査に加え、
それをもとにトレンドを生み出す動画コンテンツ制作を制作

※Grillは当社の持分法適用会社になるため、マーケティング・コミュニケーション事業のセグメントの業績には含まれません。

デジタル領域におけるPRサービスの強化 デジタルショールーム「ENCHANCE」



主にファッションやライフスタイル分野においてオフラインで行っていたブランドPR業務を、
すべてオンラインで完結できるデジタルショールームシステム
「ENCHANCE(エンチャンス)」をローンチ



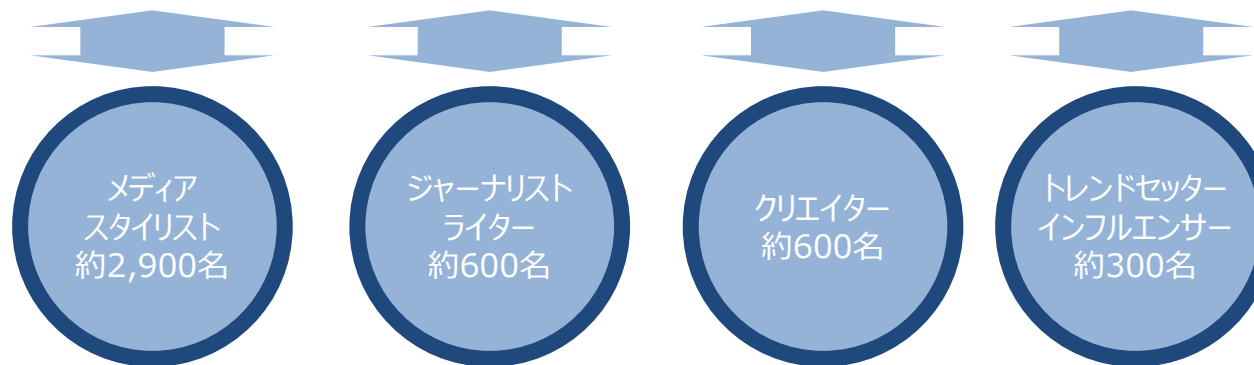
デジタル領域における
PRノウハウ

steady study

ファッション領域における
PRノウハウ

これまでオフラインで行っていたサンプル品の展示と管理、
貸出依頼対応、レポーティングといったブランドPR業務をすべてオンラインで行うことが可能

ENCHANCE

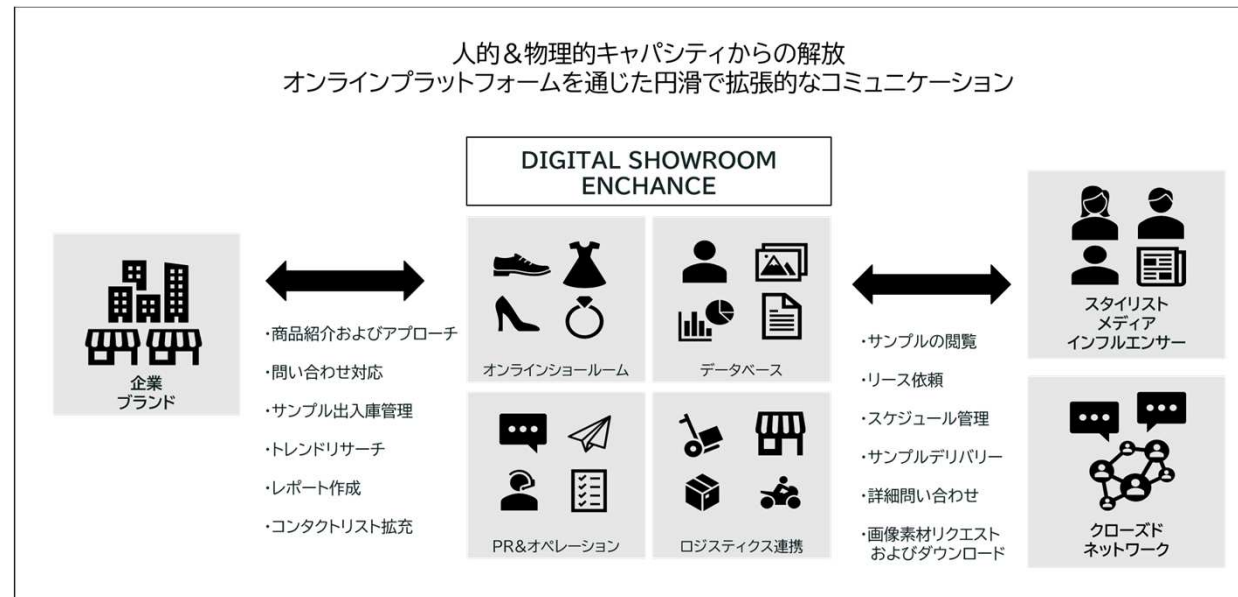


ファッション業界におけるDXの促進。新たな収益モデル確立に取り組む

デジタル領域におけるPRサービスの強化 デジタルショールーム「ENCHANCE」



ENCHANCEを通じた、PR業務の業務効率化、ビジネスチャンスの創出支援により、
ファッションPR業界の活性化を推進



- ✓ ショールーム機能のデジタル化
- ✓ ブランドコンテンツの配信・閲覧が可能に
- ✓ 24時間のアクセスが可能になり、リリース業務の時短化
- ✓ ビッグデータの活用により、トレンドや潜在ニーズを可視化
- ✓ 20年間の実績を持つアタッシュ・ドゥ・プレスがPR活動をサポート

ENCHANCE = 機会 (chance) + 高める (enhance)

「ENCHANCE (エンチャンス)」というシステム名には、各ブランドがオンラインによりコミュニケーション「機会(chance)」の頻度や質を「高める(enhance)」ことで、新たなビジネスチャンスの創出を支援したいという想いが込められています。

SGDs達成に向けた コミュニケーションサービス強化



SDGs達成に向けた取り組みを自社で推進することに加えて
SDGs達成に向けた取り組みを推進する
企業・団体の価値向上をコミュニケーションの側面から促進



SGDs達成に向けた コミュニケーションサービス強化



自社での取り組み

企業・団体のSDGsに関わる
活動情報やメッセージを発信する
オンラインマガジン

「SDGs MAGAZINE」を創刊



“SDGs”を分かりやすく。

SDGs MAGAZINE

- ・URL : <https://sdgsmagazine.jp/>
- ・運営元：株式会社サニーサイドアップ
- ・特別協力：株式会社ニッポン放送

コミュニケーション支援の提供

女性の経済的活躍
を推進



G20に制作提言を行う
エンゲージメントグループ

「国際女性デー」
を日本の新しい文化に



一般社団法人
ウーマンイノベーション

渋谷という街の魅力
を国内外に発信



一般財団法人渋谷区観光協会
一般財団法人
渋谷区観光協会

経団連が推進する
日本発のコンセプト
Society 5.0 for SDGs

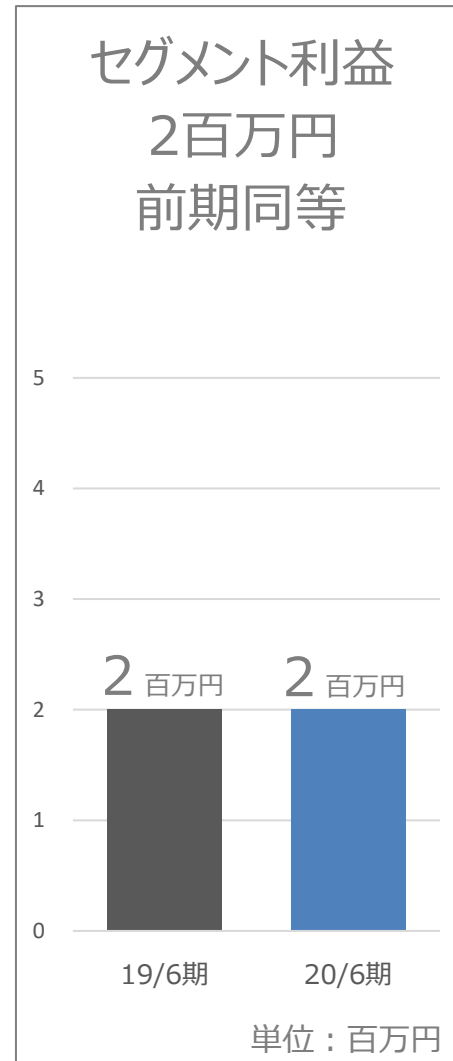
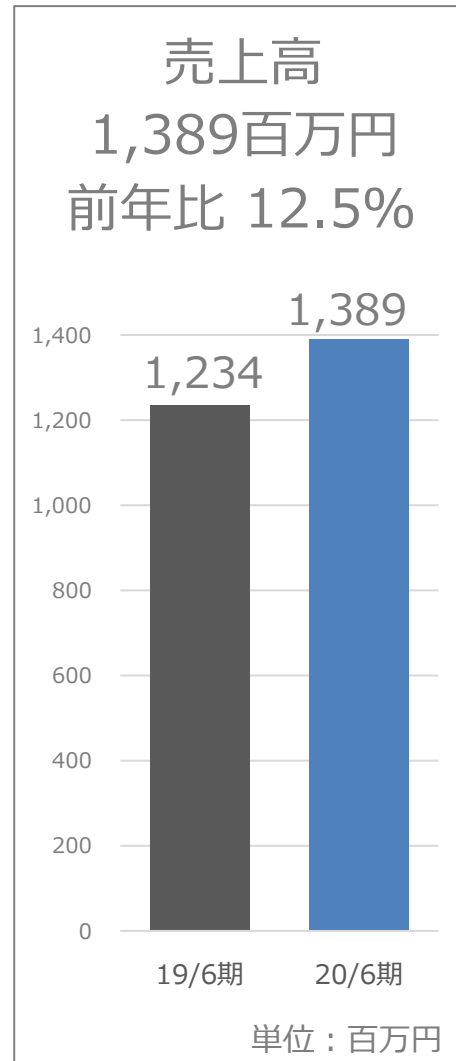
Keidanren
Policy & Action

一般社団法人
日本経済団体連合会

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT **GOALS**

セグメント別業績サマリー

S P・M D事業



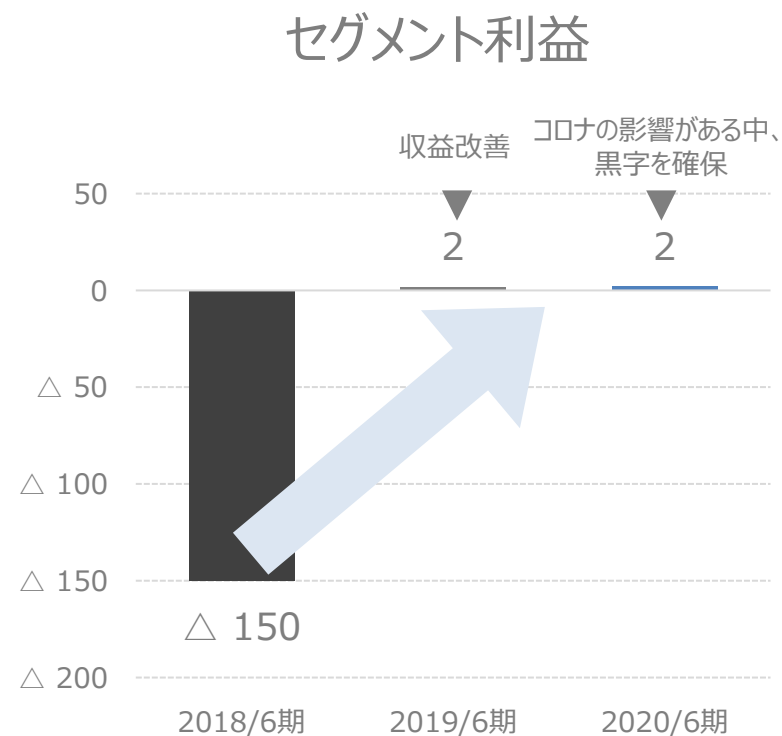
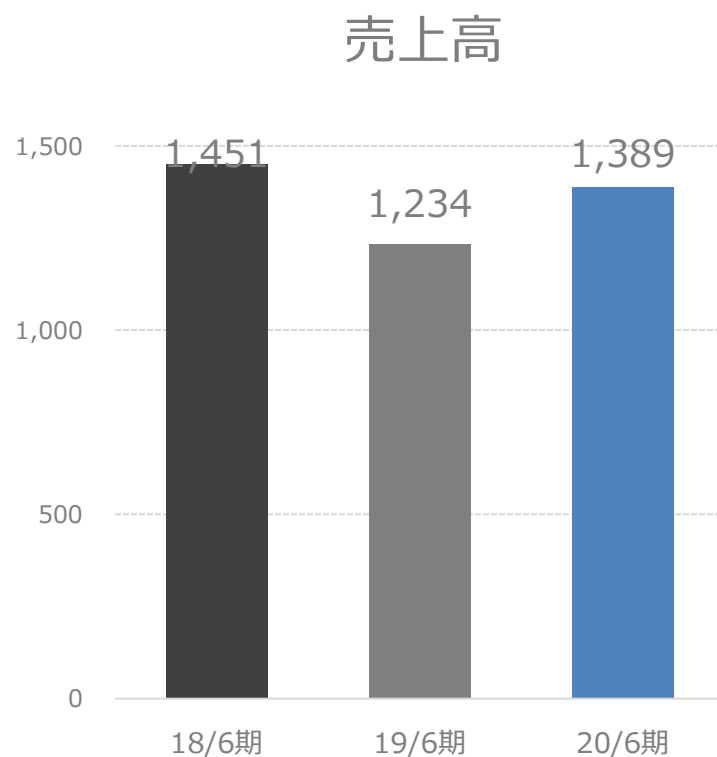
収益の変動要因を
低減する為の施策が
奏功。コロナ影響下
でも黒字を確保

- キャンペーンおよびノベルティグッズの製造ノウハウを活用したテーマパーク等向けのOEM事業が堅調に推移
- 国際支援団体向けのマーケティングサポート事業で安定的な収益性を確保する一方、新規営業に注力

セグメント別業績サマリー S P・M D事業



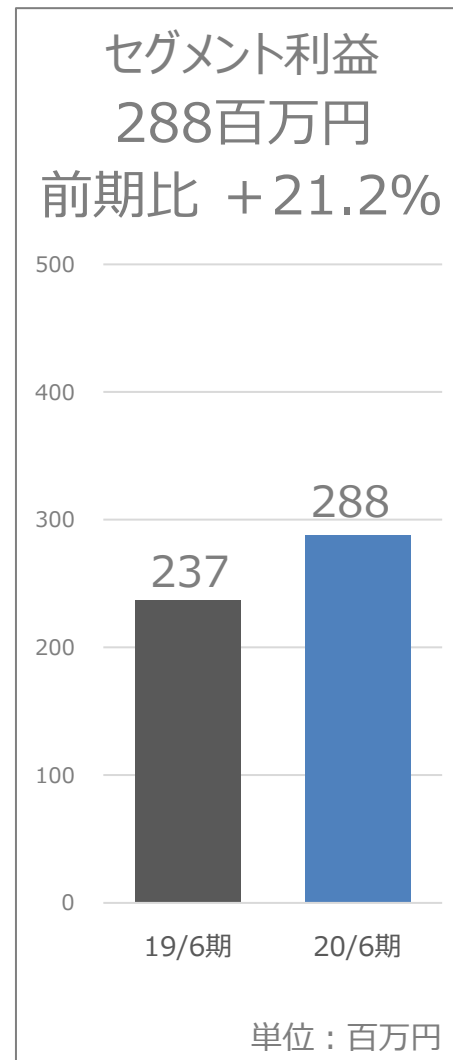
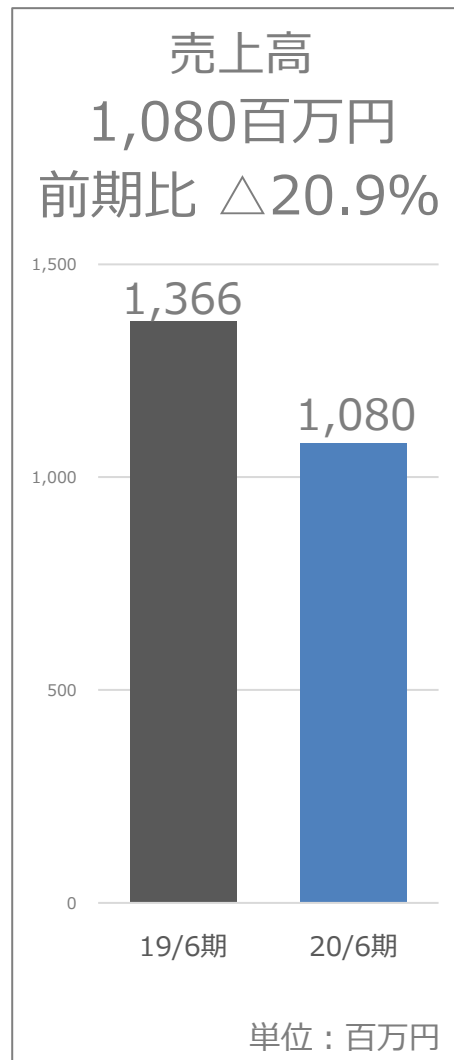
過去3期の業績推移



組織強化と事業ポートフォリオの再構築により、
着実な黒字体質に変化中

(単位：百万円)

セグメント別業績サマリー スポーツ事業

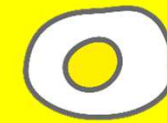


PR発想を活用した スポーツマーケティング を軸に展開

一部イベント案件が新型コロナウイルス感染拡大の影響は受けたものの、活動領域を広げながら多種多様な案件を獲得することで堅調に推移

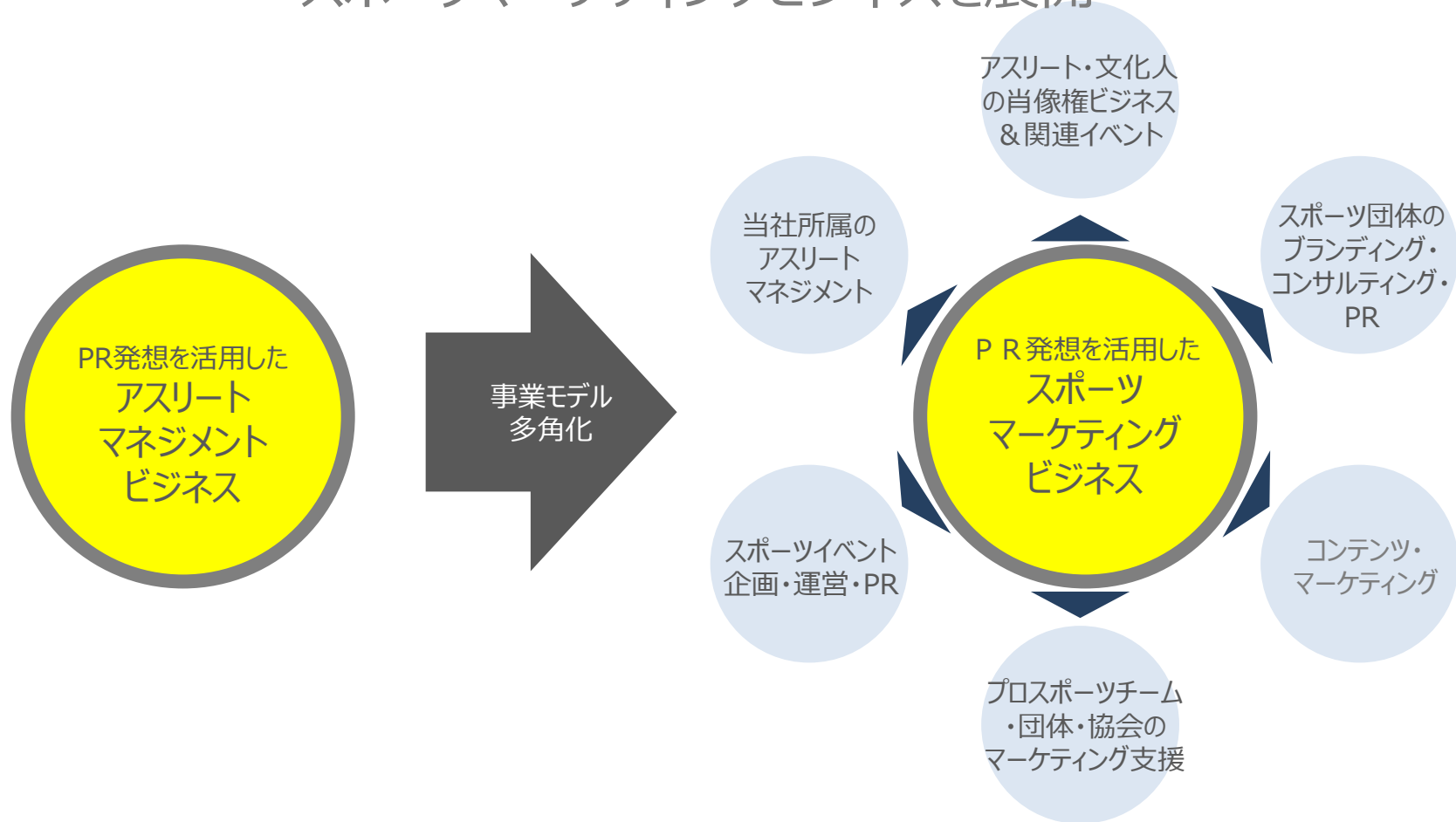
セグメント別業績サマリー

スポーツ事業



SUNNY SIDE UP
GROUP

アスリートのマネジメント業務に留まらないP R 発想を活用した
スポーツマーケティングビジネスを展開



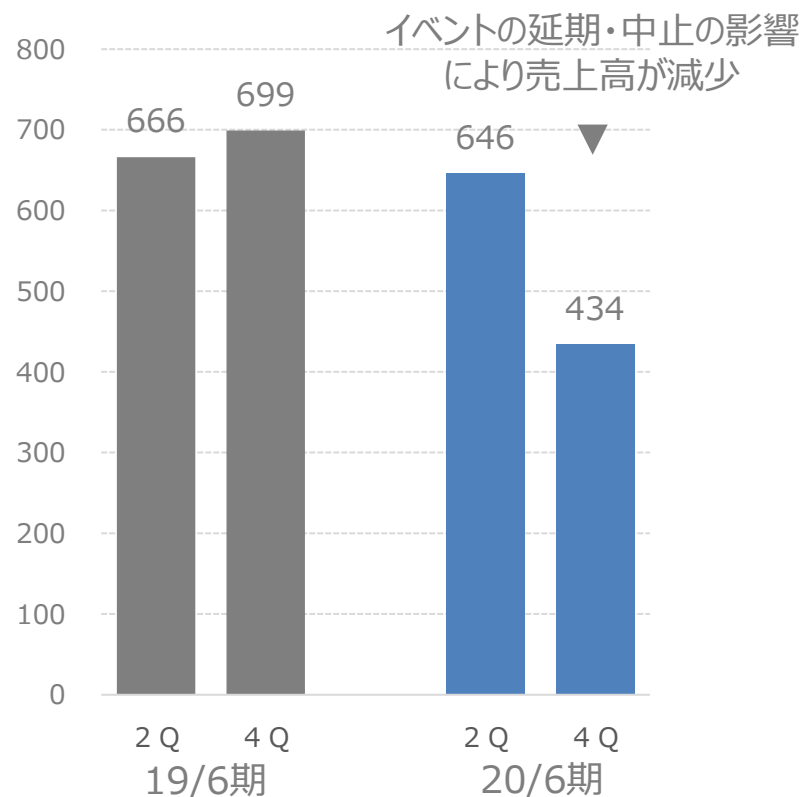
事業モデルの多角化による収益構造が変化 = 利益率向上を実現

セグメント別業績サマリー スポーツ事業

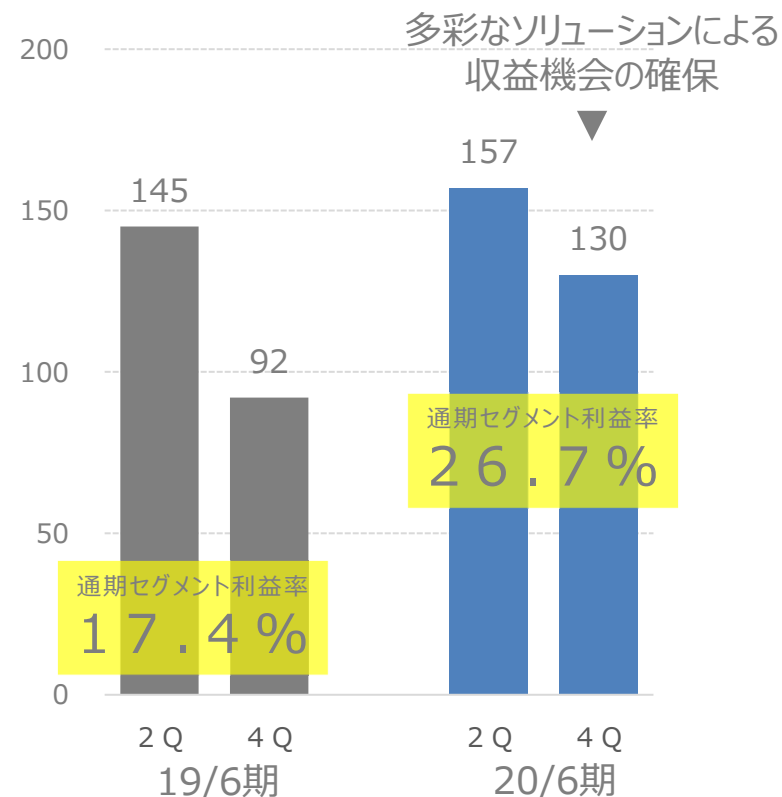


半期別業績

売上高



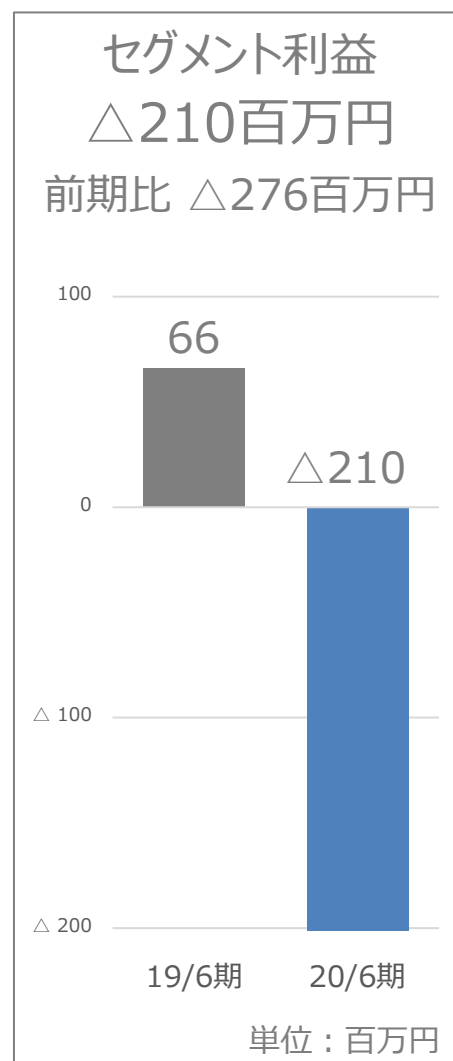
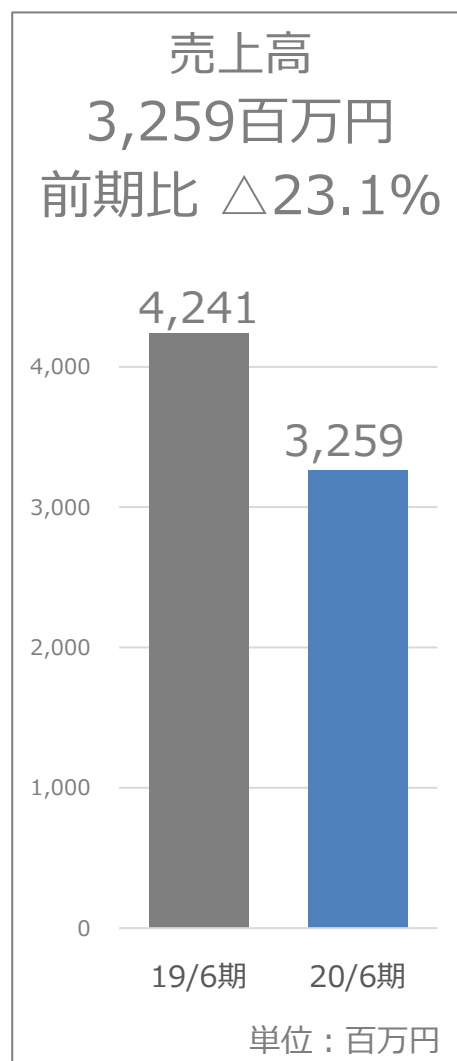
セグメント利益



スポーツマーケティング・P R 案件の増加により、収益性が向上

(単位：百万円)

セグメント別業績サマリー bills事業



上半期

2019年7月～2019年12月

概ね堅調に推移

下半期

2020年1月～2020年6月

新型コロナウイルス感染拡大に伴う店舗の臨時休業による
業績が大幅に悪化

2020年6月期では
出店および退店なし

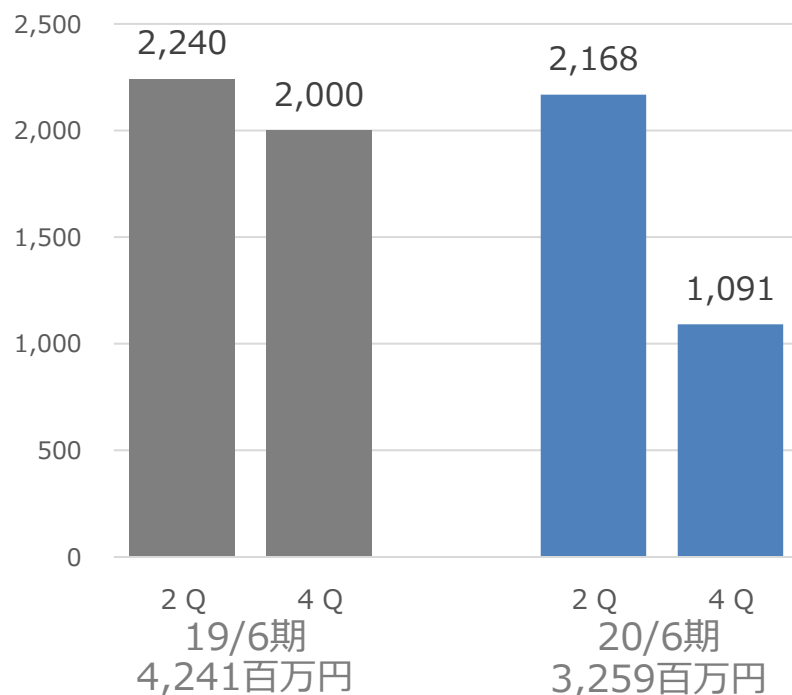
セグメント別業績サマリー bills事業



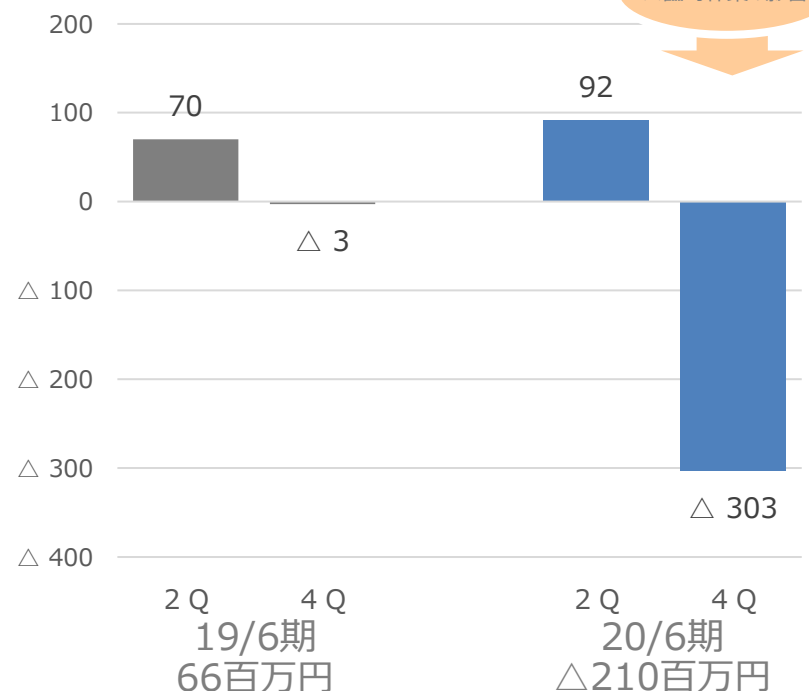
半期別業績

新型コロナウイルス感染拡大に伴う国内全店およびハワイ店の臨時休業により、
3Q以降業績が大幅に悪化

売上高



セグメント利益



※臨時休業の実施について

✓国内：2020年4月6日まで約2ヶ月間にわたり国内全店店舗を臨時休業

✓ハワイ：2020年3月上旬からレストラン営業を中止し、デリバリーテイクアウトのみの営業を実施。3月後半より約2ヶ月にわたり臨時休業

(単位：百万円)

セグメント別業績サマリー

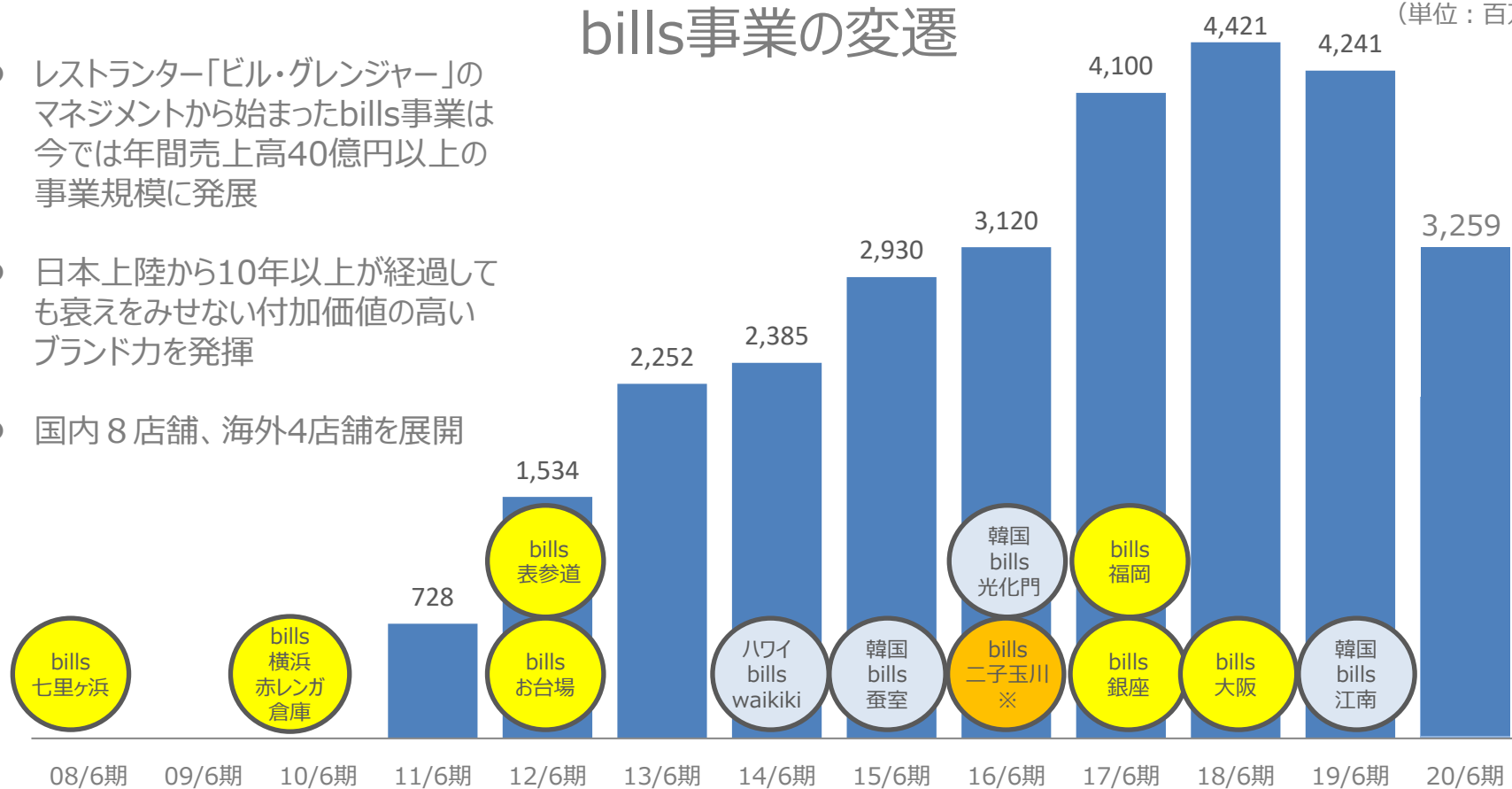
bills事業



bills事業の変遷

(単位：百万円)

- レストラン「ビル・グレンジャー」のマネジメントから始まったbills事業は、今では年間売上高40億円以上の事業規模に発展
- 日本上陸から10年以上が経過しても衰えをみせない付加価値の高いブランド力を発揮
- 国内8店舗、海外4店舗を展開



文化人・スペシャリストとして
ビル・グレンジャーの
マネジメントをスタート

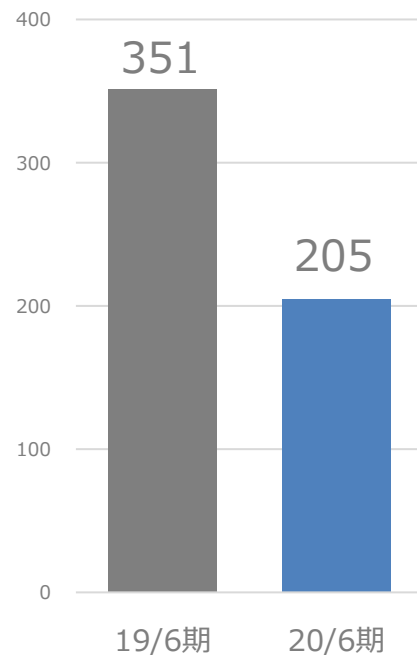
規模の拡大に伴い
単独セグメント「bills事業」
として成長を継続

※二子玉川はライセンス店のため、bills事業の売上高・セグメント営業利益には含まない

セグメント別業績サマリー 開発事業

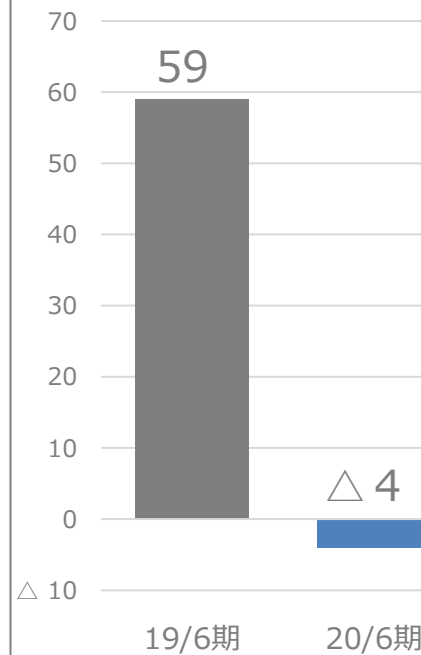


売上高
205百万円
前期比 △41.5%



単位：百万円

セグメント利益
△4百万円
前期比 △63百万円



単位：百万円

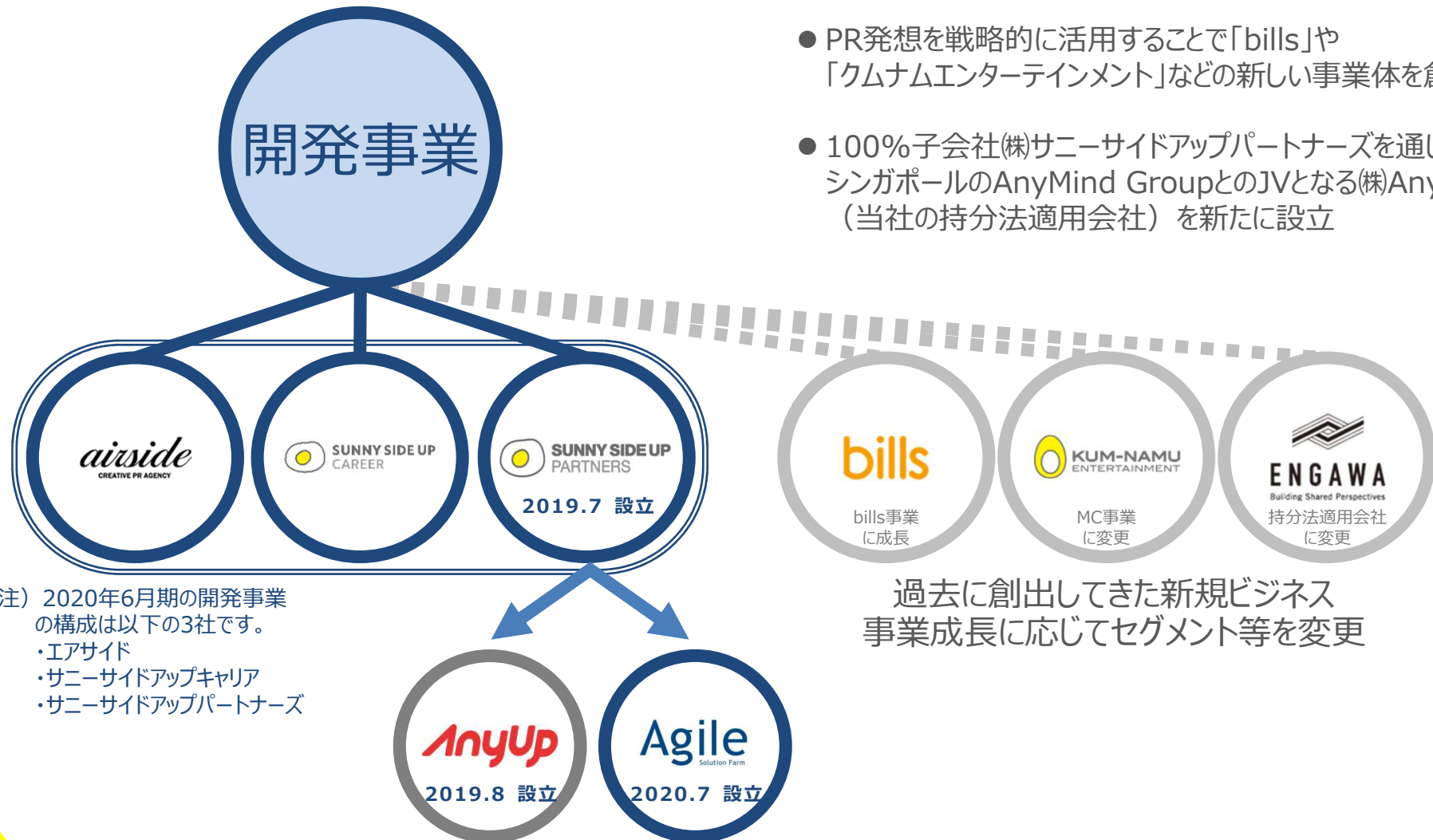
新規事業開発に 向けたコストが先行中

- (株)エアサイド※が前期に引き続き、エンターテインメント業界のPR案件を獲得したことでセグメント業績を牽引
※(株)エアサイドは2021年6月期より、セグメント区分を変更予定
- 新型コロナウイルスの影響で企業の採用活動が一時停滞したことから、(株)サニーサイドアップキャリア売上が減少
- (株)サニーサイドアップパートナーズでは、新規事業開発に向けたコストが先行中

セグメント別業績サマリー 開発事業



PR発想を活用すること新規ビジネスを創出



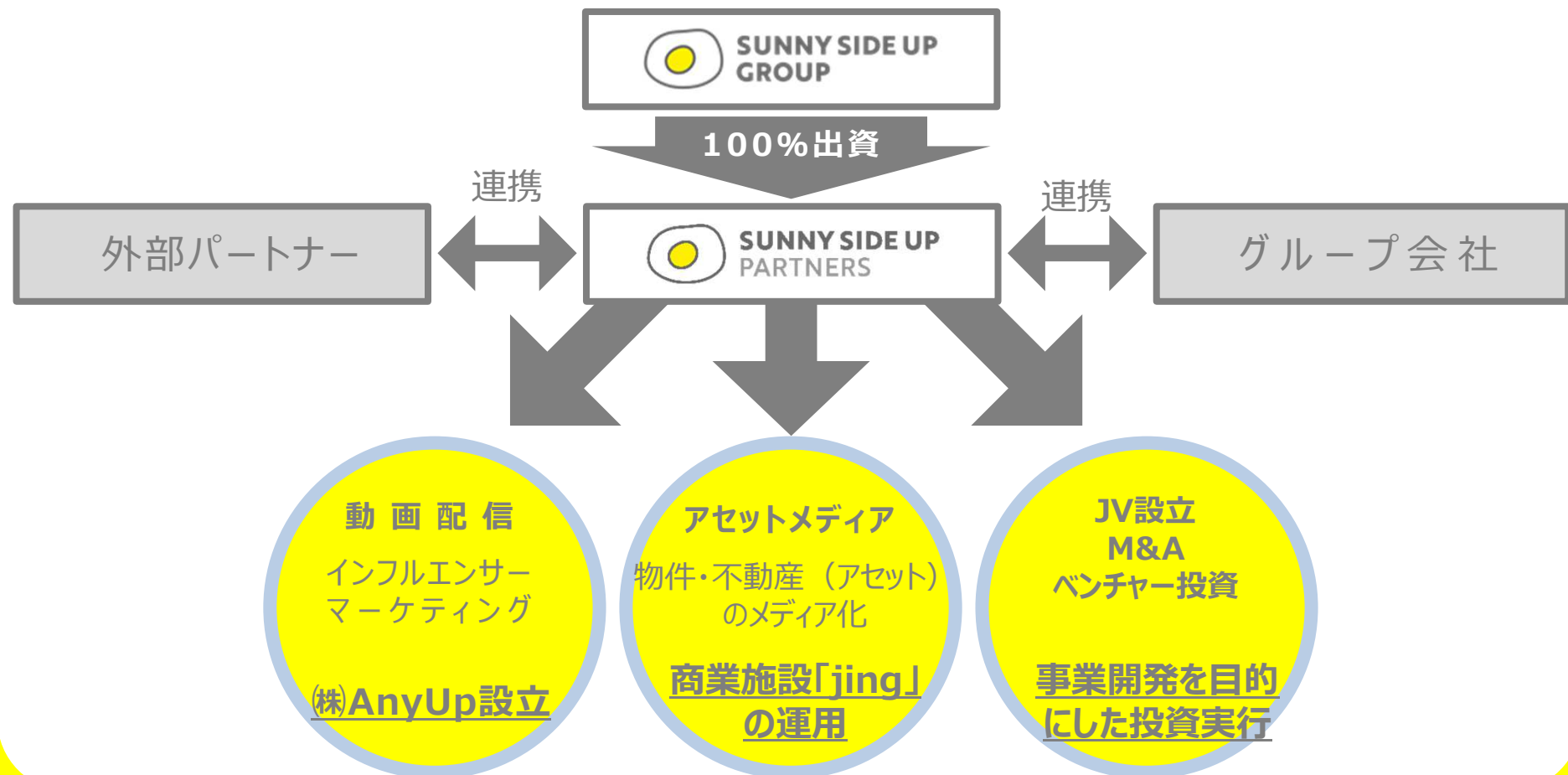
(注) 2020年6月期の開発事業
の構成は以下の3社です。
・エアサイド
・サニーサイドアップキャリア
・サニーサイドアップパートナーズ

開発事業 新規ビジネス開発を推進



株式会社サニーサイドアップパートナーズの設立

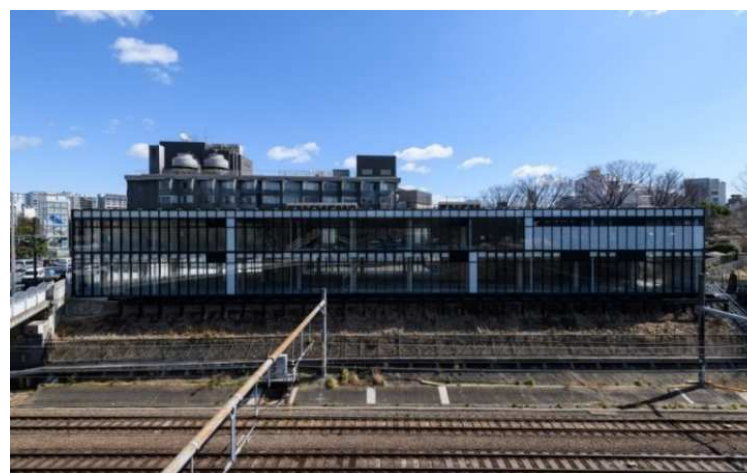
各分野に特化した専門家やビジネスパートナーと連携を図りながら新規ビジネス開発を推進
発掘した事業シーズはグループ各社と連携しインキュベーションを早期に実現



開発事業 アセットメディアソリューション



物件（Asset）をメディア化する事業“アセットメディアソリューション”展開
原宿駅前で商業施設「jing」を組合形式※で運用中



jing

名称：jing（ジング）
所在地：東京都渋谷区神宮前6丁目35-6
最寄駅：JR山手線「原宿」駅徒歩2分 東京メトロ千代田線・副都心線「明治神宮前」駅直結）
建物：地上2階建て
建物用途：店舗（物販・飲食）、イベントスペース、ショールーム
賃貸借延べ床面積：2,605.12㎡（788.05坪）

※組合形式の事業のため、jingの運用に係る損益は開発事業の売上高・セグメント営業利益には含まれません。

大型ビジョン「jing vision」の本格運用を開始 原宿駅前に“巨大なプレゼンテーションの場”が誕生



横7.17m×縦3.7m(約26.5㎡)のLEDパネルを上下に2枚組み合わせた約53㎡の大型ビジョン

「jing」施設内でのポップアップイベントの展開と連動して、
ブランド訴求効果を最大化させる情報発信ツールとして利用していただくことが可能に

1. 企業価値向上に向けた施策
2. 新たなグループ経営体制の運営強化
3. 働き方改革への取り組み
4. セグメント変更

次期の取り組み 企業価値向上に向けた取り組み



中長期的な企業価値向上を目指し
「持続的成長」と「飛躍的成長」を両立する経営に取り組めます

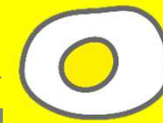
持続的
成長



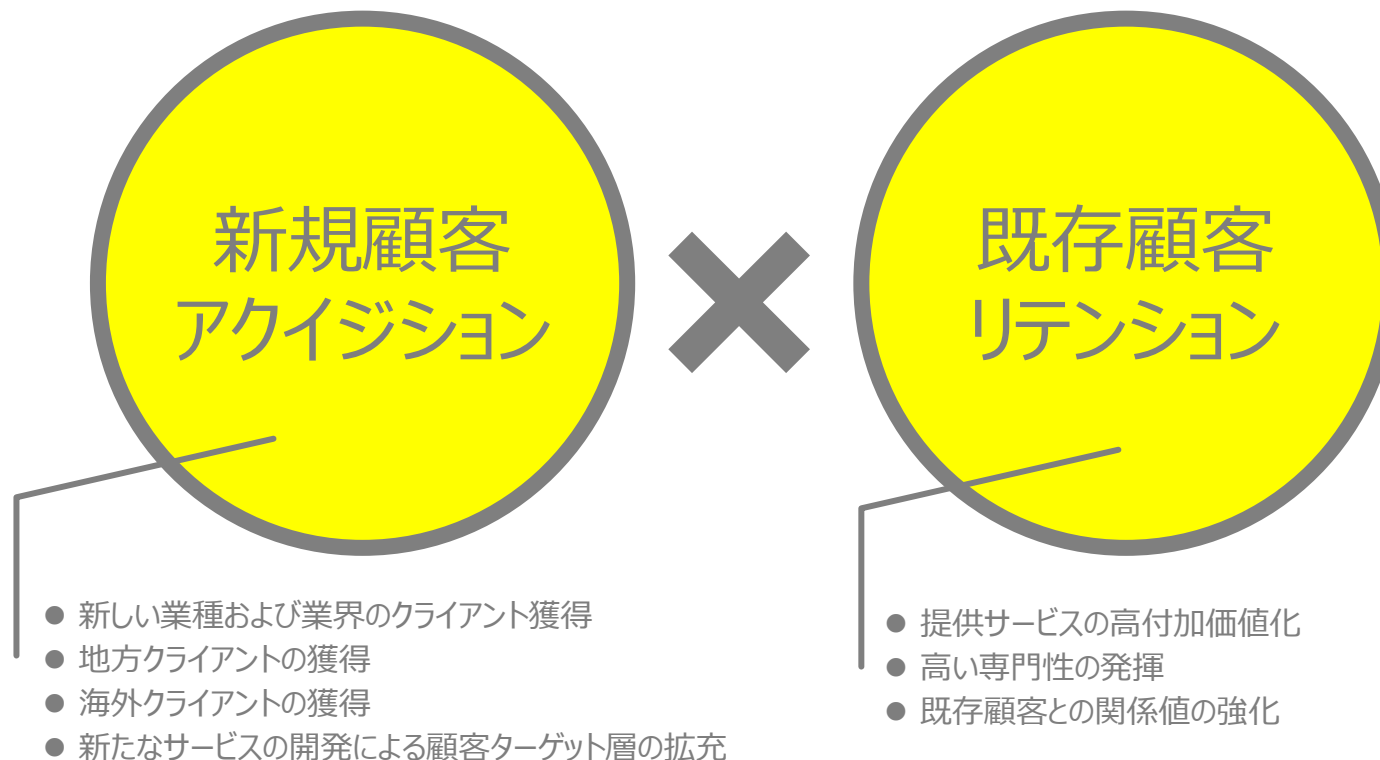
飛躍的
成長

基幹事業である
マーケティング・コミュニケーション事業
中心とした
✓顧客基盤の盤石化による収益基盤の強化
✓組織体制強化

既存の労働集約型・受託型のビジネス領域に留
まらない新規事業の開発推進による
当社グループの事業領域（ドメイン）の拡充



顧客基盤の盤石化による収益基盤の強化



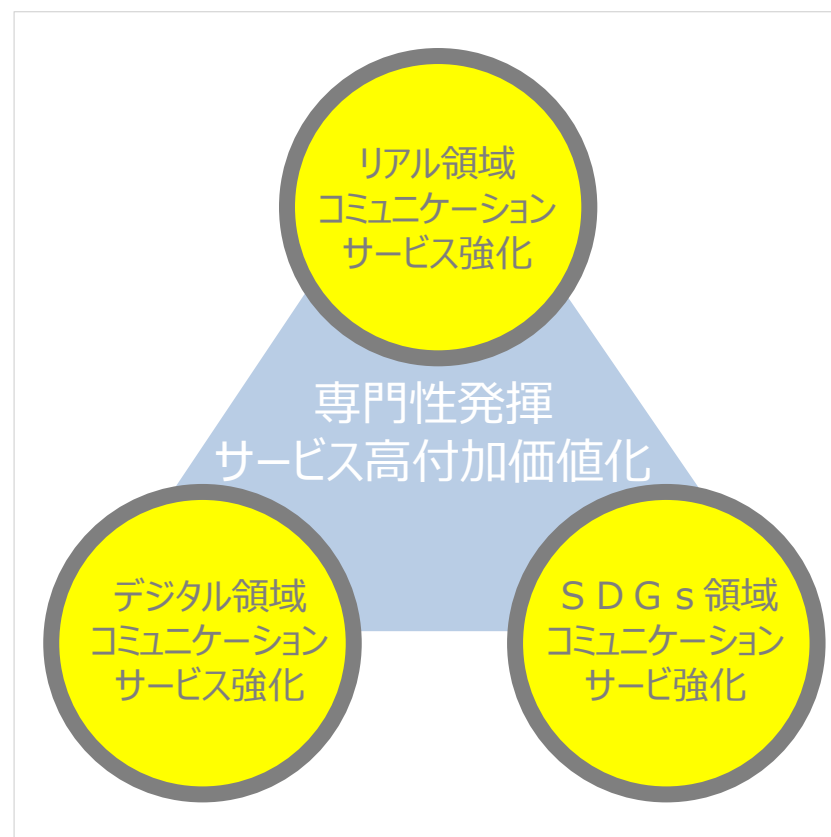
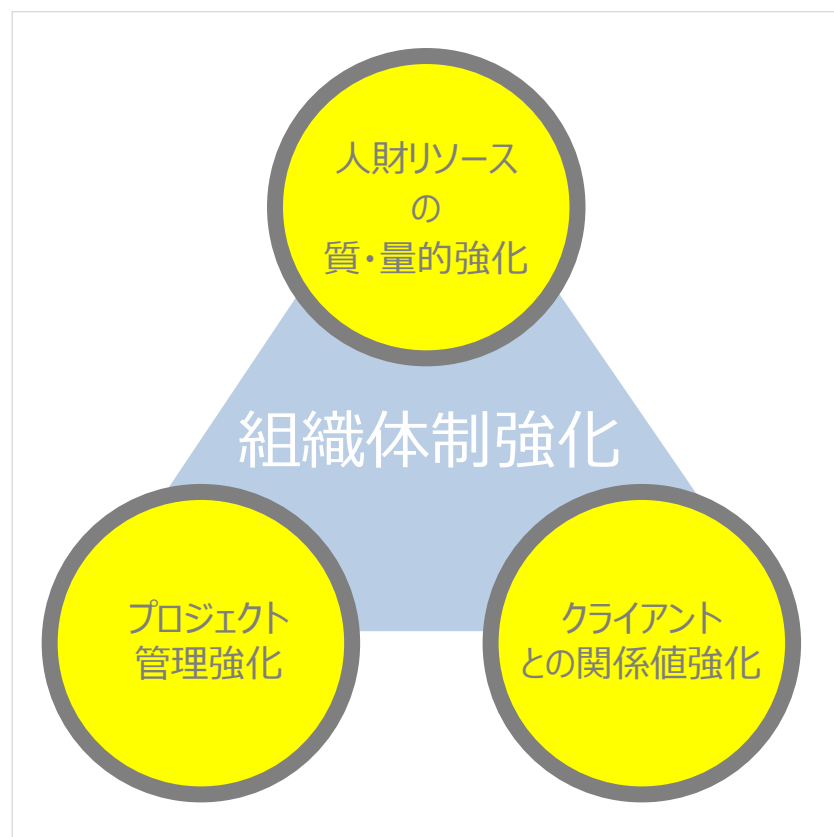
「新規顧客獲得」と「顧客満足度向上」を両立

持続的成長の達成に向けた施策 マーケティング・コミュニケーション事業の強化



SUNNY SIDE UP
GROUP

顧客基盤の盤石化に向けたの施策

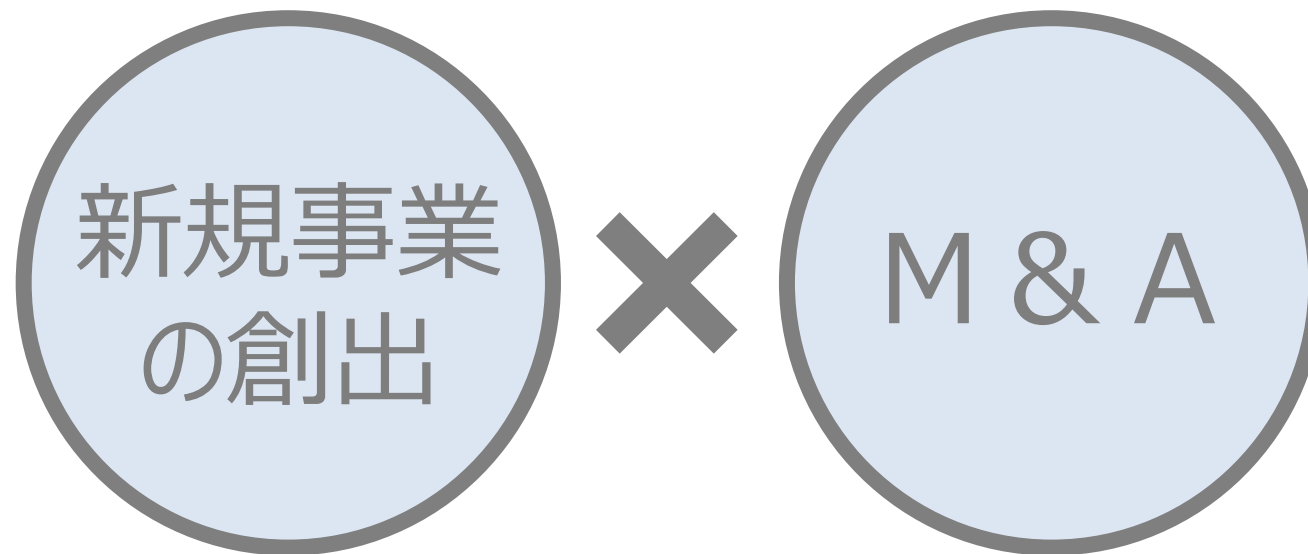


顧客への訴求力向上

飛躍的成長の達成に向けた施策 事業領域（事業ドメイン）の拡充



受託型のビジネス領域に留まらない
新規事業の開発推進による
当社グループの事業領域（事業ドメイン）の拡充

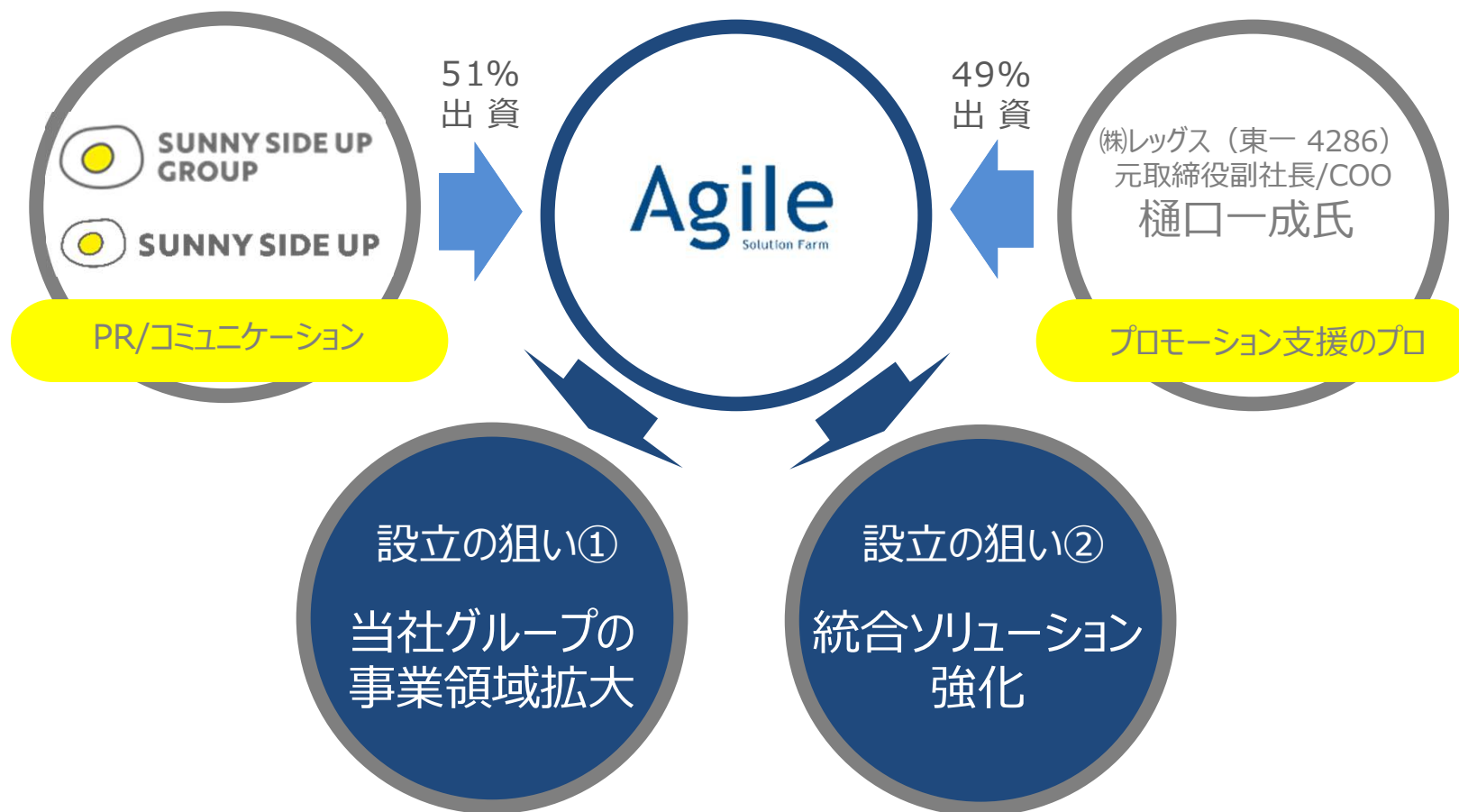


基幹事業が好調に推移する中、
新たな収益源の構築に取り組む

飛躍的成長の達成に向けた施策 新会社「アジャイル」設立



新業態・新商品開発支援会社「(株)アジャイル」を2020年7月に設立

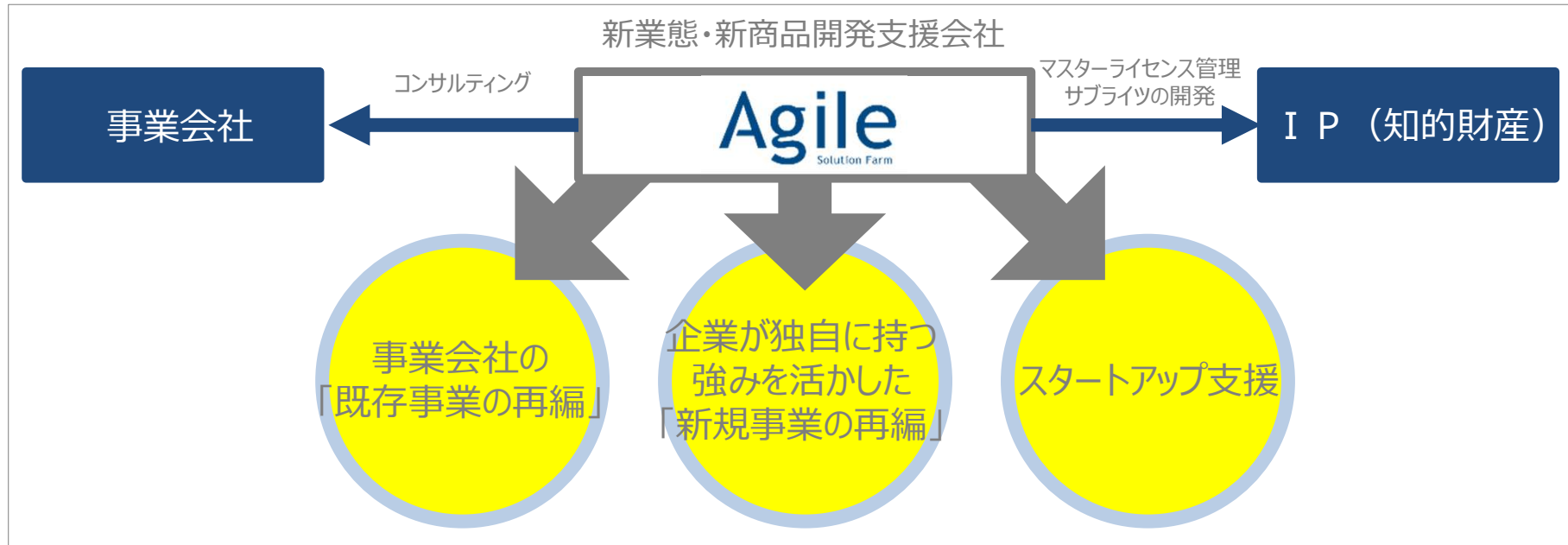


経営・事業戦略からマーケティング・コミュニケーション領域までをカバーし、
企業課題を包括的に解決するグループ体制を構築

飛躍的成長の達成に向けた施策 新会社「アジャイル」設立

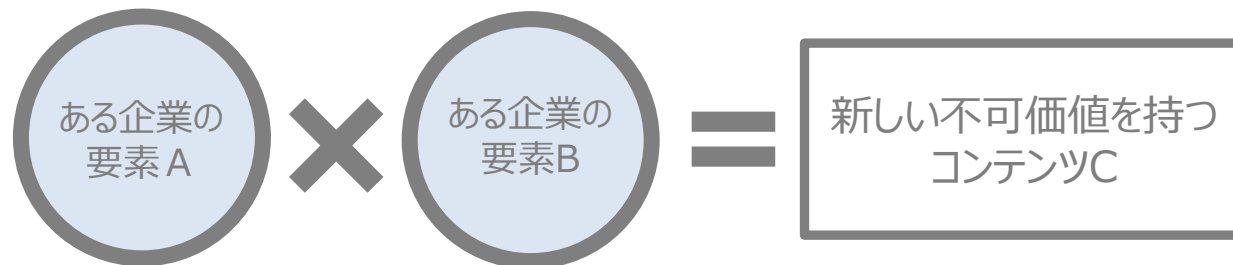


事業内容



事業コンセプト

各社が有する企業価値、IP（知的財産）、リアルな場などを組み合わせて、新しいコンテンツを創出



2020年1月より持株会社体制に移行

- 1 次世代に向けた経営人財育成のための機会創出
- 2 成長に欠かせない優れた経営資源獲得の容易化
- 3 効率的な経営を可能にする迅速な経営判断の実現

機動性と自立性が発揮される
グループ経営体制の運用を継続的に強化

“サニーサイドアップらしい”働き方改革と利益性の向上の
両立に取り組み、中長期的な企業価値向上を目指す

サニーサイドアップ
らしい働き方改革
無形価値

- 「たのしいさわぎをおこしたい」という経営理念を具現化する多彩な人材の採用・確保
- 多彩な人材が多様な働き方を選択できる制度の整備
- 多様な働き方を可能にするオフィス環境・リモート環境の充実化
- コーポレート・ブランディングの強化



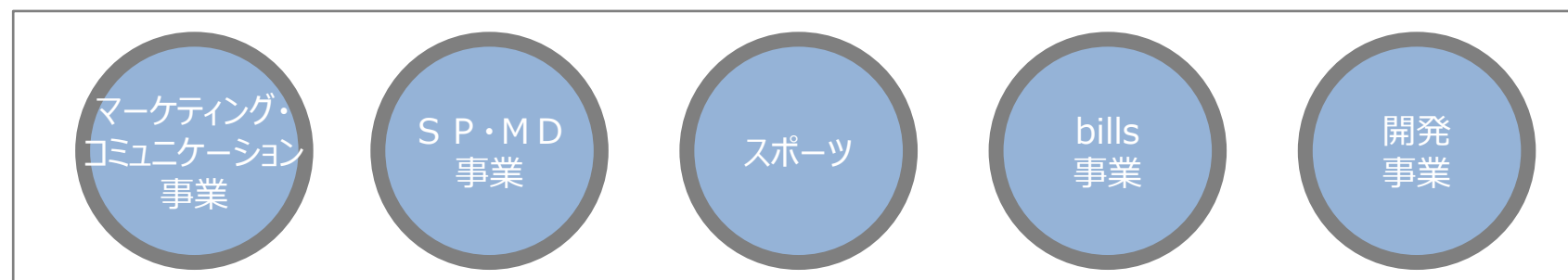
利益性向上
有形価値

- 業務効率化の推進
- 人財の採用と教育
 - 若手層における即戦力化
 - ミドルレンジ層のマネジメント能力向上
 - 次世代の経営者候補の開発・育成

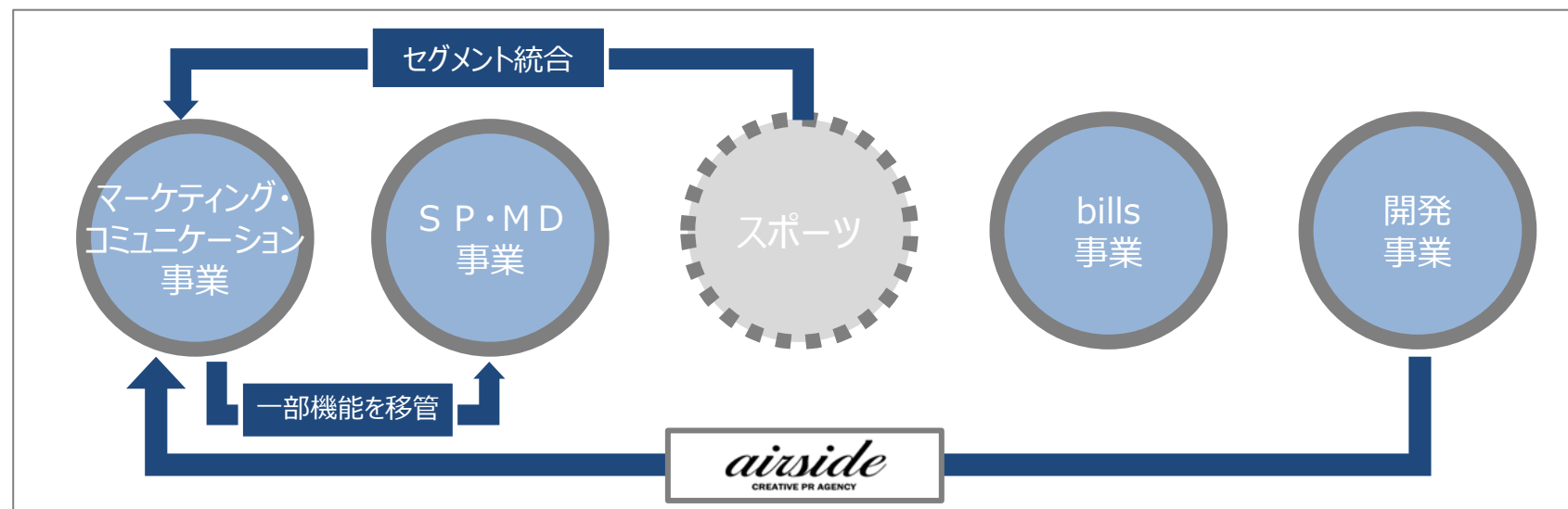
報告セグメント変更 区分の変更



セグメントの各構成会社における事業拡大およびビジネスモデルの変化に伴う収益構造の状況を反映し、2021年6月期よりセグメント区分を変更



セグメントの区分を変更



2020年8月31日開示『報告セグメント変更およびセグメント名称変更に関するお知らせ』

報告セグメント変更 セグメント名称の変更



事業内容をより適切に表現するため、
各報告セグメントの名称を変更

名称変更前

マーケティング・
コミュニケーション
事業

S P・MD
事業

bills
事業

開発
事業

名称変更後

マーケティング＆
コミュニケーション
事業

セールス
アクティベーション
事業

フードブランディング
事業

ビジネス
ディベロップメント
事業

2020年8月31日開示『報告セグメント変更およびセグメント名称変更に関するお知らせ』

報告セグメント変更

2021年6月期におけるセグメント情報



セグメント	マーケティング & コミュニケーション事業	セールス アクティベーション事業	フードブランディング 事業	ビジネス ディベロップメント事業
事業内容	PRを軸とした各種 コミュニケーションサービスの提供	- 店頭における購買・契約促進のための 戦略施策の提供 - IP（タレントやキャラクター等の知的財産）を活用したセールスプロモーションおよび物販施策	『bills』のブランディング およびライセンス 『bills』の海外店舗のプロデュース、ブランディングおよび運営	既存の労働集約型・受託型のビジネス領域に留まらない新規事業の開発推進
セグメント 構成会社	SUNNY SIDE UP KUM-NAMU ENTERTAINMENT SCRAMBLE steady study airside CREATIVE PR AGENCY	SUNNY SIDE UP WISE integration	FLYPAN SUNNY SIDE UP INTERNATIONAL bills waikiki SUNNY SIDE UP KOREA	SUNNY SIDE UP PARTNERS Agile Solution Farm SUNNY SIDE UP CAREER
持分法 適用会社	AnyUp Grill			ENGAWA Building Shared Perspectives

免責事項



- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

以上、ご承知おきください。

＜本件に関するお問い合わせ＞

株式会社サニーサイドアップグループ グループ管理本部 経営企画部 TEL：03-6894-2241 FAX：03-5413-3052 mail：ir@ssu.co.jp