



2025年3月期第3四半期決算説明資料

株式会社セルム | スタンドアード : 7367

2025年2月10日

Activate Your Potential

INDEX

1. 2025年3月期第3四半期決算概要
2. ご参考情報

01

2025年3月期第3四半期決算概要

グローバルリーディングカンパニーの多言語対応支援を手掛ける KYTの完全子会社化（株式譲渡クロージング日2024/12/27）

- 会社名 株式会社KYT（KYT Co., Ltd.）
- 本社 東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー
- 従業員数 47名（2024.12末）
- 設立 1979年9月8日
- 事業内容 通訳・翻訳登録者数約2,300名を活用した、
**グローバル企業向けの同時通訳・逐次通訳・翻訳サービス、
常時通訳/翻訳者派遣サービス**
- 直近業績
(24.5期)

売上高	2,475百万円
営業利益	335百万円
当期純利益	221百万円
- 取得価額 28億円

1 セルムと類似する外部知見の活用・介在価値の発揮



- ✓ グローバルリーディングカンパニーの多言語対応を約**2,300名**の外部専門人材を活用し支援（約30言語）
- ✓ KYTは人員紹介・派遣に留まらず、顧客の要求の全てを理解し、**IT・金融・医薬**など幅広い専門性が**必要となる業界理解・顧客課題を把握、介在価値を発揮**
- ✓ 競合他社はAI等の影響により市場再編が進む「翻訳事業主体」であるのに対し、**KYTの通訳売上・翻訳売上比率は約9対1**、継続的關係構築に基づく顧客ごとの文脈理解と介在価値が鍵である「**通訳事業**」主体⁽¹⁾

2 高いリピート顧客比率とユニークな顧客基盤



- ✓ 優良大手取引先が納得する品質の高さを示す指標として、**既存取引先からのリピート顧客比率が高く**、取扱案件数の**約8割以上は既存取引先からの受注**
- ✓ **上位50社との平均年間売上高は約25百万円**(24.05期)であり、**リーディングカンパニー**（外資・IT・コンサル・投資銀行・製薬等、**セルムとの重複が少ない顧客ポートフォリオ**）との強固な取引基盤を有する

注：

1. 尚、本M&Aを契機に人の介在価値とAIを組み合わせた積極投資・事業開発は当社として今後検討
2. 24.05期実績

「あえて持たない」パートナーリング型ビジネスモデルの強化

- ✓ 外部の専門家の知見を活用し、顧客課題への精通に徹することでこれまでセルムは「大企業の人材組織開発領域におけるパートナーリング型ビジネスモデル」を磨き上げてきた
- ✓ KYTはグローバルリーディングカンパニーの多言語対応において同様のビジネスモデルを展開
- ✓ 顧客との伴走を重視する親和性の高い組織カルチャーにおいて、グループの事業成長と「パートナーリング型ビジネスモデル」を更に進化させるコーポレートアクションとなる位置づけ

補完性の高い顧客基盤により、深く広く顧客に届ける事業ドメインへ

- ✓ 当社との顧客接点が少ないIT・コンサル・投資銀行・製薬を始めとするトップティアのグローバルリーディングカンパニーや外資系企業との実績が豊富。クロスセルを通じたシナジーを目指す上で補完性の高い顧客ポートフォリオの組み合わせ
- ✓ また当社の顧客接点の多くが人的資本経営との接点に近い上場企業を中心とした経営者・CHRO・人事部である一方、KYTは広報や社長室をフックに様々な事業戦略に直結するテーマを扱うことも特長
- ✓ 大企業において多様化する人材組織開発・多言語対応ニーズに対し、支援可能な領域を広げ、多面的な接点を持ち続けることが重要な中、セルムグループが目指す顧客企業に対する伴走支援の強化に直結

25.03期Q3業績ハイライト

- KYTグループインによる連結業績寄与は25.03期Q4からである一方、KYTのM&A株式取得に付随するファイナンスのアップフロントフィーをQ3の営業外費用として70百万計上、一過性の費用が経常利益以下の段階利益を抑制（当該インパクトを除いた修正経常利益は前同比+5.5%）
- Q3期間中の四半期連結売上高/EBITDA/営業利益は過去最高値を計上

(単位：百万円)	24.03	25.03	
	Q3実績	Q3実績	前年同期比
売上高	2,256	2,344	+3.9%
EBITDA ⁽¹⁾	526	570	+8.3%
営業利益	459	489	+6.7%
経常利益	460	415	△9.7%
M&Aファイナンス費用を除いた修正経常利益（ご参考）	460	485	+5.5%

注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

25.03期Q3通年度計画に対する売上高・EBITDA進捗率

- Q3までの売上高進捗は経営幹部・ミドル領域においてスローな進捗となっているものの、EBITDAは昨年度の進捗とほぼ同水準で推移しており、引き続き収益性の高い事業成長を実現
- 通年予想（売上高8,008百万円、EBITDA1,406百万円）に対しては、新たに当社にグループインしたKYTがQ4より連結業績に貢献する効果も含め、売上/EBITDA共に計画に到達する想定

売上高進捗

25.03 Q3累計	5,886百万円 73.5%	通年計画 8,008百万円
24.03 Q3累計	5,687百万円 75.8%	通年実績 7,504百万円

EBITDA進捗

25.03 Q3累計	1,205百万円 85.7%	通年計画 1,406百万円
24.03 Q3累計	1,131百万円 85.9%	通年実績 1,317百万円

販売費及び一般管理費の推移

- 販管費の推移**：前述のKYTのM&Aファイナンスアップフロントフィーを営業外損益に計上した結果、経常利益以下の段階利益が抑制された一方、**Q3販管費としてはデューディリジェンス費用（約7百万円）**以外では目立った費用項目はなく、**Q3期間EBITDAマージンは昨年Q3を上回る水準にて推移**

(単位：百万円)	24.03				25.03		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	1,527	1,903	2,256	1,816	1,624	1,917	2,344
EBITDA ⁽¹⁾	242	362	526	185	293	341	570
<i>EBITDAマージン (%)</i>	<i>15.9%</i>	<i>19.1%</i>	<i>23.3%</i>	<i>10.2%</i>	<i>18.1%</i>	<i>17.8%</i>	<i>24.3%</i>
販売費及び一般管理費	625	633	703	854	672	713	742
<i>対売上比率 (%)</i>	<i>40.9%</i>	<i>33.3%</i>	<i>31.2%</i>	<i>47.0%</i>	<i>41.4%</i>	<i>37.2%</i>	<i>31.7%</i>

注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

25.03期Q3累計各事業別売上内訳

- ファーストキャリア：昨年度実施の単発大型案件（約1.1億円）につき、今年度は継続していない影響あり、その影響を除いた修正成長率は**15.2%**。大手顧客との深耕取引が堅調に推移。
- 経営幹部・ミドル：進捗がスローとなっている要因として大手顧客に対する大型PJ後の次の打ち手や、大型PJのマネメントを担うフロント人員の育成・量的確保に改善の余地あり。KYTとのクロスセルを含め、人材組織開発ドメインの建て直しを図る

(単位：百万円)			25.03Q3累計	前年同期比
事業領域	支援領域	支援領域		
人材・ 組織開発	経営幹部・ ミドル	(株)セルム、升励銘企業管理諮詢(上海)有限公司、CELM ASIA Pte. Ltd：次世代経営幹部候補・ミドルマネジメントに関する組織づくり、人材育成の支援	4,566	-0.4%
	ファースト キャリア	(株)ファーストキャリア：内定者から入社5年目までの若手ビジネスパーソン中心	1,142	+3.6% (昨年度実施の単発大型案件の影響を除いた場合：+15.2%)
	ヒューマン ストラテジーズ	ヒューマンストラテジーズジャパン(株)：適性検査・コンピテンシー評価	177	(24.03期Q4より連結)
多言語対応	多言語対応 支援	(株)KYT：グローバルリーディングカンパニーの多言語対応を外部人材活用、支援	※25.03期Q4より新事業領域として業績寄与（予定）	

	24.03 (実績)	25.03 (通年計画)	(単位)	25.03Q3時点進捗コメント
1 セルム取引先グループ（子会社を含む）上位150社の1社あたり平均年間売上高 ⁽¹⁾	38.0	40.1	百万円	期初計画よりビハインドする想定 ⁽¹⁾ の一方、26.03期以降に向け、KYT社との相互送客施策（グループシナジー）等による打開を計画
2 ファーストキャリア領域の年間売上10百万円以上の顧客数	27	29	社	重点顧客に対する深耕取引が堅調に推移。25.03末時点では計画の29社を超過し、32社前後での着地となる見通し
3 ヒューマンストラテジーズ領域における適性診断テスト売上	-	150	百万円	Q3時点で110百万、計画に対してインラインで進行
4 1人当たりEBITDA	7.0	7.0	百万円	25.03期の左記KPIの想定として25.03期末連結従業員数は200名前後を当初想定、連結従業員数はKYTのグループインにより約240名の大幅な人員増となり、KYTが通年で連結業績に貢献する26.03期以降に向け利益性の高い組織作りを継続していく

注：(1)セルム単体

- 今後、当社の成長戦略の軸であるM&Aや戦略的投資を実施する際、**一過性の損益が生じた場合の配当の取り扱いにつき、安定的配当の継続を優先する方針を明確化**するため、以下の変更を追加
- 今年度の期末配当金は、2024年11月時点の従前予想であった9円を予定通り実施する想定

資本政策方針

- ✓ 当社は、財務レバレッジの活用を前提としたM&Aを含む投資戦略を実行し、持続的な利益成長や企業価値向上を実現することが、株主の皆様への期待に応えることになると考えています。
- ✓ そのために必要な内部留保を確保した上で、配当性向として40%から50%程度を基準とした安定的かつ継続的な配当を行い、2029年3月期終了時の目標ROE（自己資本利益率）として25%以上の水準の資本効率性を勘案しながら、株主還元の充実を図ってまいります。なお、M&Aや戦略的投資などの特殊要因により、一過性の損益として親会社株主に帰属する当期純利益が変動する場合は、その影響を除いた水準を総合勘案し、安定的配当の実施を優先します。
- ✓ なお、長期にわたり留保された余剰資金については、市場環境や財務の状況を踏まえた上で、自己株式取得の実施の是非につき株主還元、M&Aの対価、人材獲得、従業員インセンティブ等の観点から機動的に検討し、株主の皆様へ還元してまいります。

- 26年3月期の現時点見通し：人材組織開発・多言語対応支援の2大事業ドメインを軸に、初の売上100億円の大台超過を前提に計画
- 26年3月期以降中長期計画の現在地：KYTのM&A等により中長期経常利益目標（29.03期）の前倒し達成の蓋然性が高まったため、現在アップデートを検討中。次回25.03期通年決算時に、IFRS移行に対する検討精査、事業ドメイン強化のための成長投資、M&A戦略の方向性を踏まえ、中長期の方針について発表予定

中長期の経営方針

25/03期
～29/03期

備考

UPDATE予定		
中長期 経常利益目標	29/03期目標： 1,879百万円	前倒し達成の蓋然性が高まり、再精査中。次回25.03通期決算発表時にアップデート予定
目標ROE	29/03期目標： 25%以上	-
配当 性向	40-50%	-
M&Aの 戦略投資枠	60-80億円	現時点実績：28億円

26/03期以降の中長期見通しのポイント

①IFRS移行検討の精査・体制整備に向けた投資

当社キャッシュフローと会計上の利益の乖離に伴う課題解消を主眼に、監査報酬等のコスト精査や体制整備の検討を加速

②2大事業ドメインの組織づくりを強固にする成長投資

「人材組織開発」・「多言語対応支援」の2大事業ドメインにおける、中長期成長を見据えた組織づくりのための抜本的成長投資

③連続的なM&A戦略・体制の強化

シナジーの質・利益貢献に対する契約条件の徹底を大前提としつつ、M&Aによる事業戦略の進化を連続的に実現する体制強化

02

ご参考情報

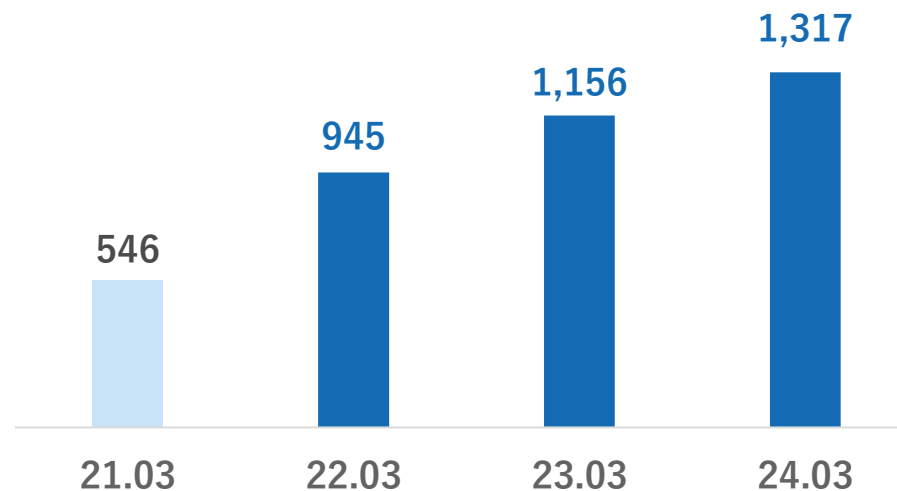
Appendix

ヒューマネスの力で、
ビジネスをより「らしく」、
より「いきいき」と。
More human, more powerful.

- **会社名** 株式会社セルム（証券コード:7367）
- **事業内容** 経営戦略/経営課題に合わせた人材・組織開発に関する総合的な支援
- **従業員数** 187名（2024.03末）
- **設立** 2016年11月1日(創業 1995年12月22日)
- **所在地** 東京都渋谷区恵比寿

上場以降EBITDA⁽¹⁾ はCAGR約34%ペースで成長

単位：百万円



注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

創業

MBO

上場

市場変更

M&A①

M&A②

1995

2016

2021

2022

2024

12月
東京都中央区に
(株)セルムを設立
(創業者 松川好孝、
磯野卓也)

11月
CELM Group and Partners
(株)を存続会社として(株)セル
ムグループ・ホールディン
グスと(株)セルムを吸収合併、
現(株)セルムとなる
(代表取締役 加島禎二)

4月
東京証券取引所
JASDAQ
市場に上場

4月
東京証券取引所
市場再編により、
スタンダード市場
へ移行

1月
人材評価・育成関連
ソリューションを
手掛けるヒューマン
ストラテジーズジャパン
を完全子会社化

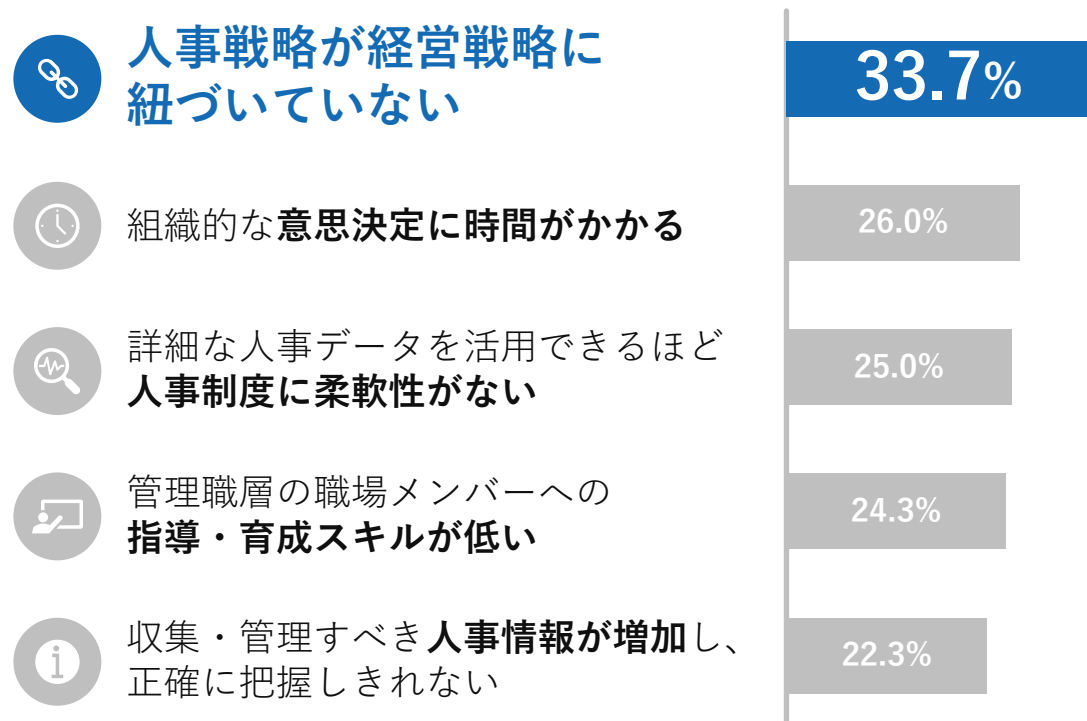
12月
グローバルリーディング
カンパニーの多言語対応
支援を手掛けるKYTを
完全子会社化

顧客企業の課題：経営課題と人材・組織戦略の紐づけ

「経営課題」と「人材・組織に関わる戦略」は本来密接に関係しているが、両者を紐づける難しさに多くの企業が課題認識を持つ

経営戦略との紐づけの難しさ

経営課題の人事戦略への落とし込みに課題を抱える企業は多い⁽¹⁾



注：(1) パーソル総合研究所「タレント・マネジメントに関する実態調査」(HITO REPORT 2019年10月号) より

さまざまな課題

人材・組織戦略に落とし込むまでには多くの課題がある

- ? **課題に対する解決方針の要件定義**
企業固有の要素も多く一般化し辛い
特に複雑な事業構造の大企業は特定だけでも難易度が高い
- ? **各企業固有の経営課題の特定**
課題が見えても「どう解決すれば良いか」
について適切な方針決定は難しい
- ? **具体的・効果的なソリューションの発見と実行**
解決方針が見えても完全に合致する
具体的なソリューションを探すのには手間がかかる
- ? **時代・環境の変化に応じた継続的なアップデート**
絶えず変化する事業環境に応じ一定期間毎に
アップデートを図らなくてはならない

セルムのビジネスモデル

セルム自身は顧客の課題把握や実行管理に徹し、プログラムは外部の専門家ネットワークを活用することで常に最適なものを迅速に提供。変化する環境下で、持続的に支援し続けるビジネスモデル



注：(1)24/03 実績

外部プロフェッショナルタレントとの強固なパートナーシップ

1600名超⁽¹⁾の外部プロフェッショナルタレントネットワークが幅広いソリューションの提供と変動費化された経営の両立を可能とし、真に顧客起点の課題解決を実現する

1600名超⁽¹⁾のタレントをプラットフォーム化



個社固有の様々な課題に都度合わせられる、顧客から見て魅力的な人材の揃ったネットワーク

常にアップデートされる経営課題に幅広く対応

コーポレート
ガバナンス

DX

ESG

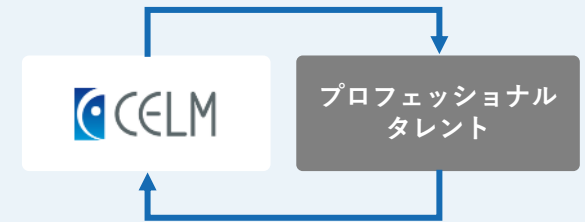
次世代リーダー

若手・シニア
キャリア

ダイバーシティ

時代の最先端ニーズに合ったテーマを常に開拓しており、幅広く対応が可能

顧客起点の課題解決を真に実現する変動費化された体制



プロフェッショナルタレントは稼働した時のみ費用が発生⁽¹⁾するため、専門家の稼働そのものが目的にはならず、常に顧客起点での課題解決に取り組める

幅広いソリューションの提供



変動費化された筋肉質な経営

注：(1)プロフェッショナルタレントのうち、24/03時点の稼働人数は約600名

サービス領域

経営層から若手層までを対象とした組織作り・人材育成の支援を幅広く対応
特に企業固有の課題の重要性が増す大企業の経営層・ミドル層向けに強み



セルムの強み: リカーリング性の高い取引構造 (1/3)

永続的なテーマである人材組織開発につき、課題特定・実行・フォローのサイクルで信頼を積み重ね、3年以上の継続的取引顧客からの売上が過半⁽¹⁾。リカーリング性の高い長期的な取引を実現

セルムの場合

顧客との長期的な取引基盤を築き上げているため、
3年以上の継続的取引顧客からの売上が過半

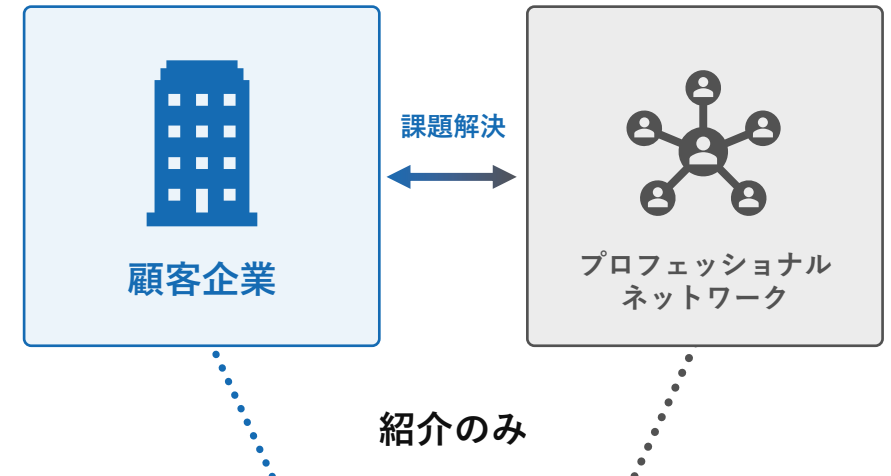


経営陣・複数部署をカバーするフロント
企画・実行・フォロー、あらゆる場面の
プロジェクトマネジメントに最初から最後
までコミットすることで信頼が積み重なる

外部専門家のネットワークを活用、
様々なタレントをプロジェクトごとに都度
見直し・入れ替えることで新陳代謝を促進、
セルムもタレントも高い評価を受け続ける

専門家マッチングサービスの場合

専門家の紹介だけを行うため、
課題の解決そのものは2社間の問題



専門家マッチングサービス

注：(1)24/03 セルム単体 実績

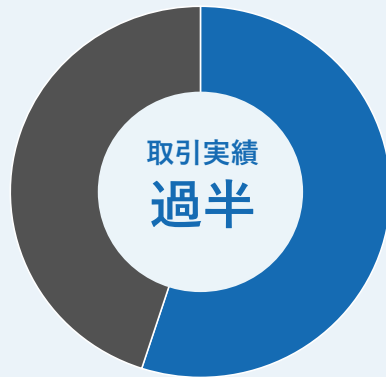
セルムの強み: 大企業を中心とした強固な顧客基盤 (2/3)

対応にスピード感を求められる大企業の課題に対し、個社固有の課題解決に直結し、「テーラーメイド型の支援」に伴走できるセルムだからこそ選ばれる



セルムのテーラーメイド型の対応は複雑な課題を抱える大企業から高い評価

大企業顧客



プライム市場上場の時価総額トップ100社のうち、過半との取引⁽¹⁾を有する強固な顧客基盤

セルムの代表的なお客様 (五十音順)

(株)クボタ様

住友ゴム工業(株)様

ソニーグループ様

ダイキン工業(株)様

本田技研工業(株)様

ヤマトホールディングス(株)様

KDDI(株)様

双日(株)様

SOMPOホールディングス(株)様

田中貴金属工業(株)様

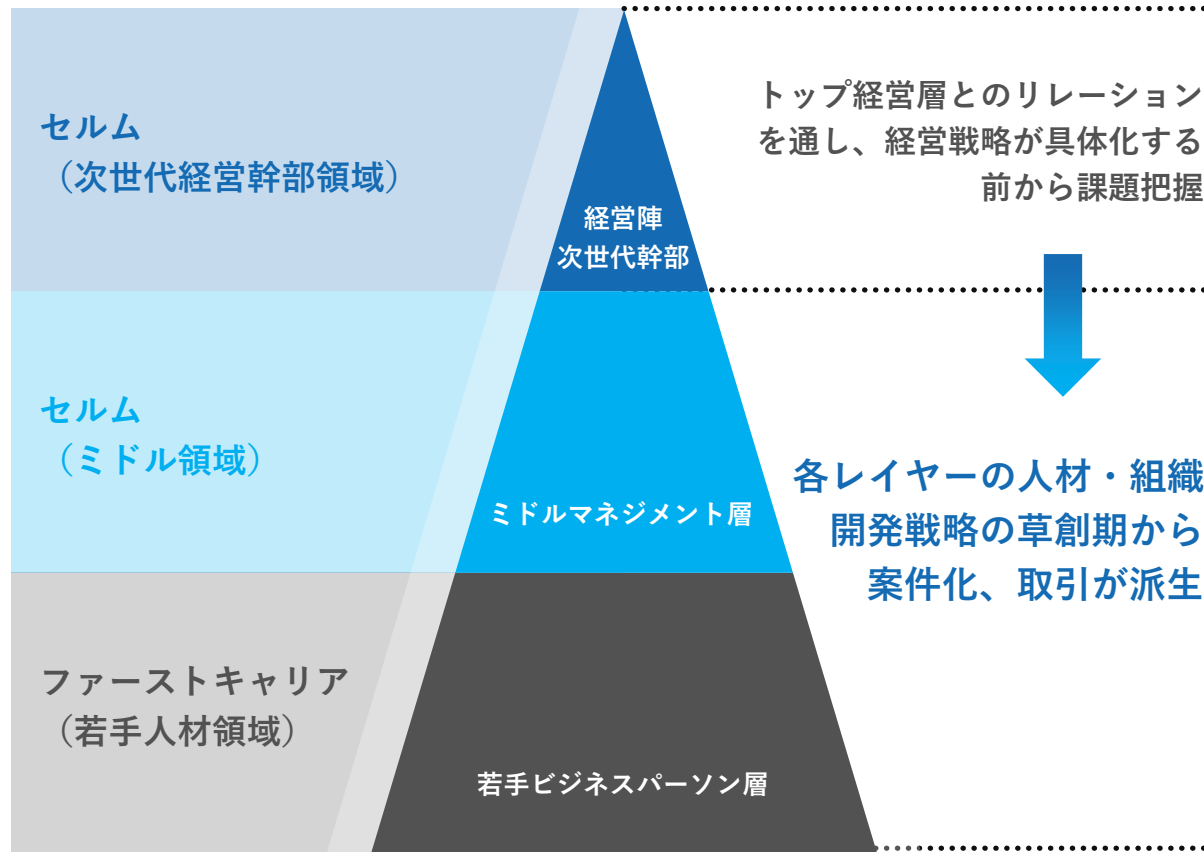
(株)村田製作所様

etc

注：(1) セルム単体 実績

セルムの強み： 経営陣・次世代幹部候補との接点を通じた案件開拓力（3/3）

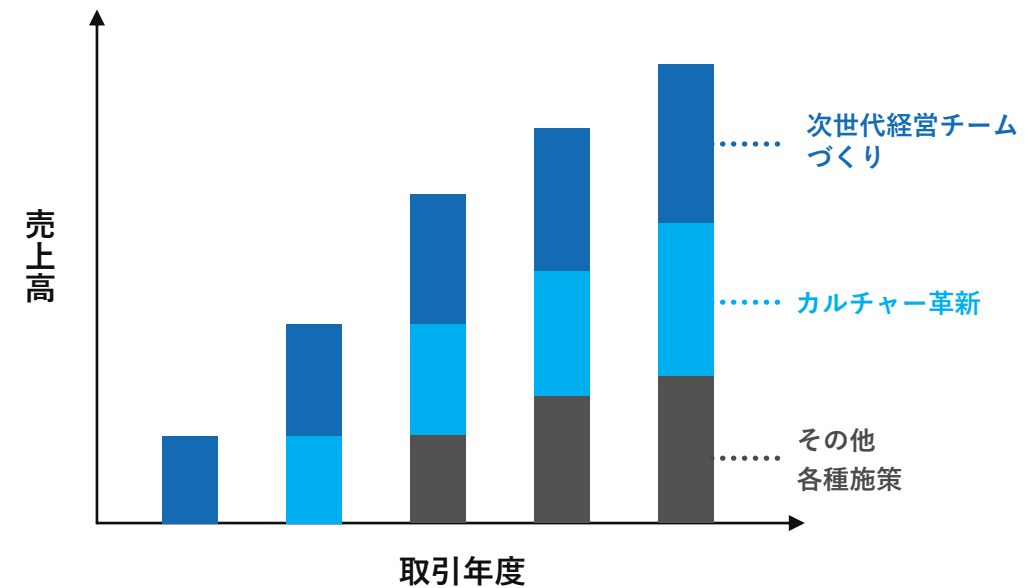
経営陣や次世代幹部候補の接点を通して、顧客の人材/組織開発戦略の草創期から案件化。構築した信頼関係と顧客の戦略に対する理解を元に支援する領域を拡大、取引規模の拡大に繋げることが可能



注：(1) 24/03 セルム単体 実績

取引規模拡大のイメージ

各種施策へと派生しながら取引規模を拡大



取引先企業グループ上位150社平均売上は
38百万円 (1)

CGコード改訂に伴う企業の意識の高まり

2021年に改訂されたCGコードにおいて、社長に留まらず経営陣についても「後継者計画（サクセションプラン）」の作成が重要視される中、経営リーダー人事に対する課題意識は高まっている

CGコード改訂で浮上する経営と組織の課題



社内の経営リーダー人材候補1人1人のディテールを人事部・部門推薦任せで取締役自身が認識できていない



経営リーダーとしてふさわしいか否かの評価基準、自社らしい経営リーダー像の定義のコンセンサスが取締役の中で形成されていない



人材プールから候補者（Candidate）に絞り込む際に、社内の取締役だけで選ぶとフェアネスが担保されない、リーダーを評価する力が醸成されていない

最近のトレンド



経営リーダー人事に関する課題意識が明確に広まっている

主要KPI

- ① セルム取引先グループ（子会社を含む）
上位150社の1社あたり平均年間売上高⁽¹⁾
- ② ファーストキャリア領域の
年間売上10百万円以上の顧客数
- ③ ヒューマンストラテジーズ領域
における適性診断テスト売上
- ④ 1人あたりEBITDA

… セルムグループ全体で顧客1社当たりの顧客単価向上をテーマにKPI化

… 採用を通じた連結従業員数の拡大と1人あたり利益創出力にフォーカス

費用の位置付け



… 外部プロフェッショナルタレントへの報酬を中心に、
研修資料の印刷費や会場費などから構成される**変動費**の位置づけ

… **連結営業人員をトップライン同様の成長ペースで
純増させる想定**

… のれん償却前の正常収益力を示すEBITDAを重視

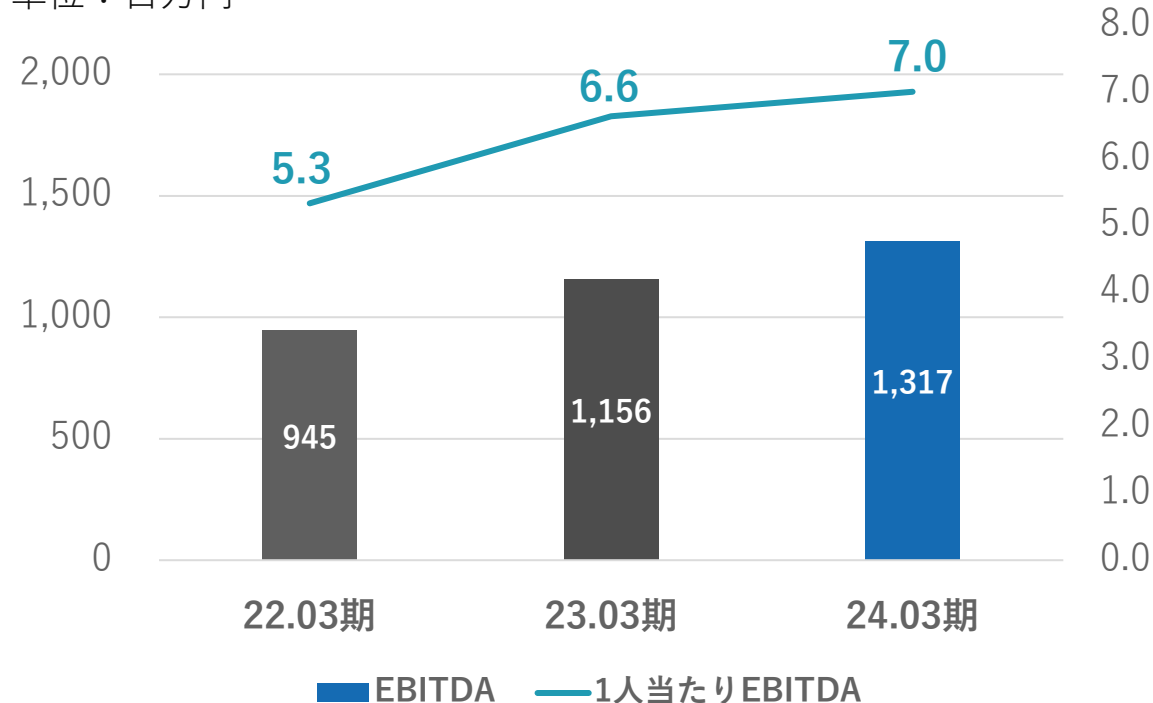
注：(1)セルム単体での売上

1人当たり利益創出力（1人当たりEBITDA）の持続的向上

- 上場以来、従業員1人当たりの利益創出力（1人当たりEBITDA）向上に着手。利益成長を実現する組織づくりは経営上の最優先課題として認識

EBITDA⁽¹⁾/1人当たりEBITDAの推移

単位：百万円



	22.03期	23.03期	24.03期
従業員数	177名	174名	187名

1人当たり利益創出力向上の要因

①顧客1社当たりの単価向上

次世代経営幹部・ミドル向けに加え、ファーストキャリア領域を中心にグループ全体の一社当たり単価、粗利益が向上

②事業ポートフォリオの再編

23/03期末付で実施した事業ポートフォリオ再編により固定費を削減

③業務オペレーションの抜本の見直し

採用等を中心としたコーポレート部門の業務オペレーションを抜本的に見直し、生産性向上

④成長投資に対する投資対効果向上施策の推進

全投資案件の優先順位付け、投資対効果向上を検証できる体制確立

⑤M&A

祖業とは異なる事業領域・ビジネスモデル⁽²⁾からの利益創出に着手

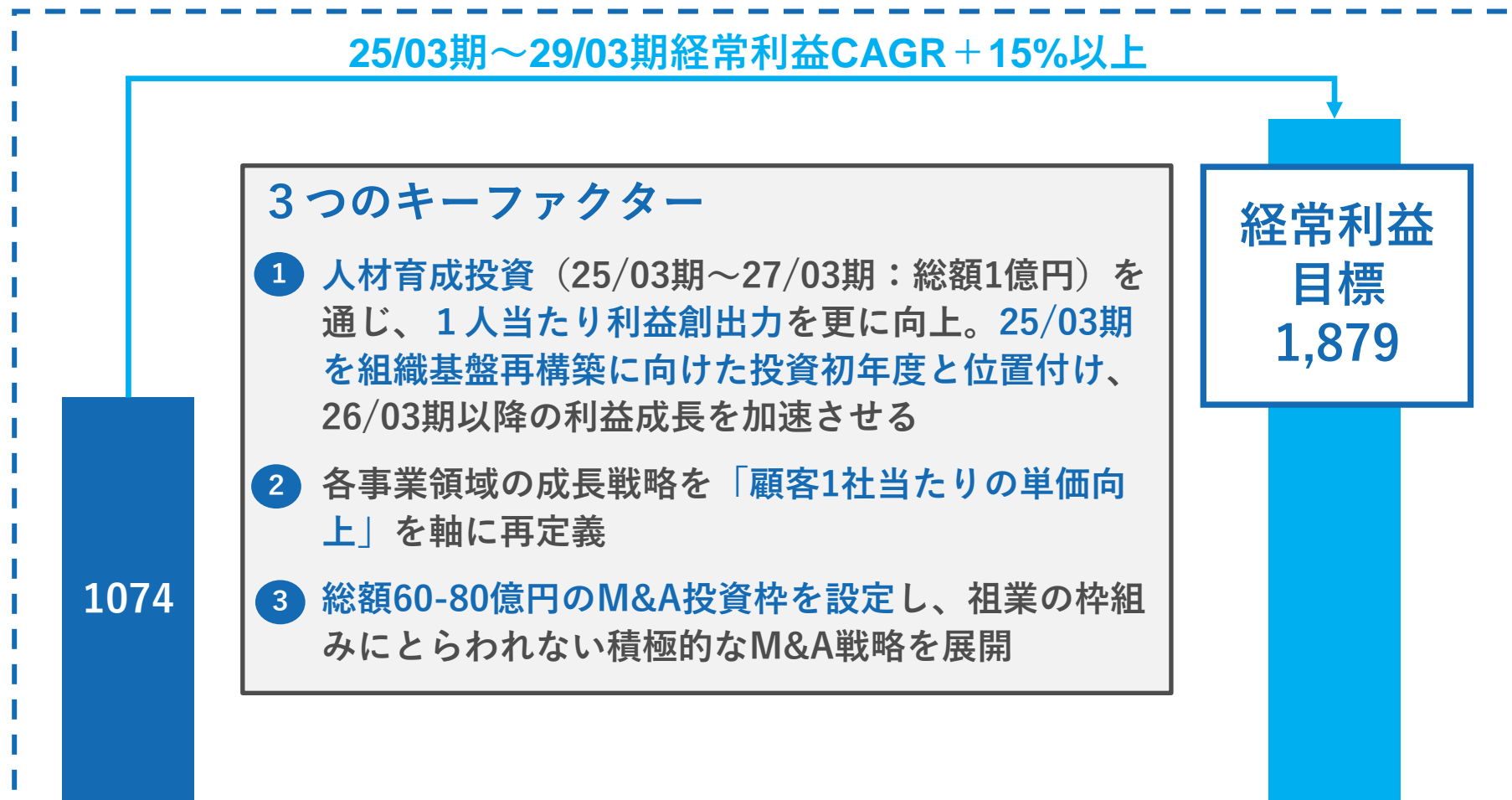
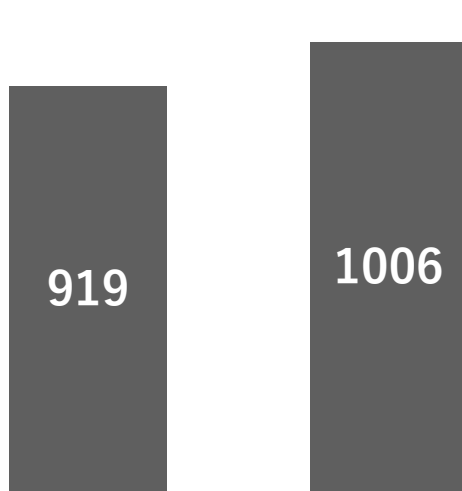
注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 (2)適性診断・コンピテンシー評価に基づくコンサルティングを手掛ける

25/03期～29/03期の成長性（経常利益目標）

- プライム市場の上場要件の一つ（2年間の利益合計25億円）である経常利益を中長期目標として設定。
29/03期経常利益目標を1,879百万円と定め、人材開発投資、各事業の成長戦略、M&A戦略を加速

連結経常利益の推移

単位：百万円



23/03
(実績)

24/03
(実績)

25/03
(見通し)

29/03 (計画)

中長期的成長に向けた組織づくり・営業戦略の方針

本領域で拡大する需要と当社の組織課題

- ✓ 今後「経営層主導の組織づくり」に対する需要はますます拡大
- ✓ 複雑化する顧客の事業環境に対して、経営課題起点の提案ができる当社フロント人員の質向上が重要



人材育成投資に対する方針

- ✓ 人材育成投資（今後3年間の合計、1億円規模）を通じ、フロント人員の質を向上させ、潜在需要を当社のビジネス機会に確実に取り込んでいく
- ✓ 初年度の25.03期は当社マネージャー層以上のマネジメント力向上や組織的学習環境の整備へ投資

これまでの戦略仮説

- ✓ 大手顧客/準大手顧客といった顧客の売上規模別仮説に基づいた戦略を設定した結果、リソースが分散



戦略仮説のアップデート

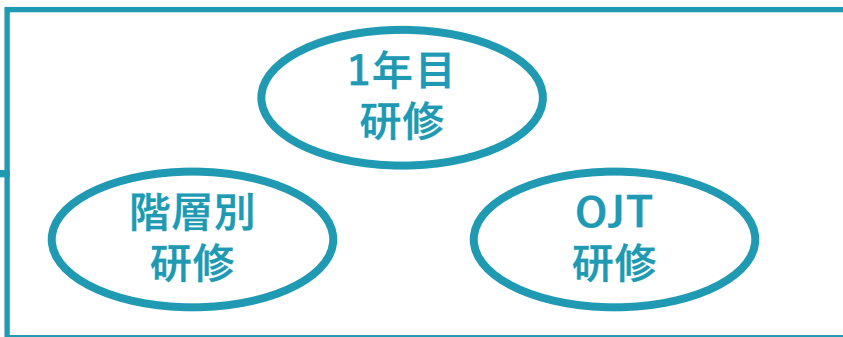
- ✓ 売上規模による戦略仮説ではなく、組織開発投資の蓋然性が高い顧客毎に戦略設定
- ✓ マネジメント組織を再編、個社毎のアカウントプランの精度を向上し、1社当たりの単価を向上

需要が広がる対人事部（育てる側）への
全体設計支援から重層的にビジネスを展開

育てる側（人事部）支援



育つ側（若手人材）支援



事業ドメインを、昨今需要が根強い
「中途社員のオンボーディング」にも拡大

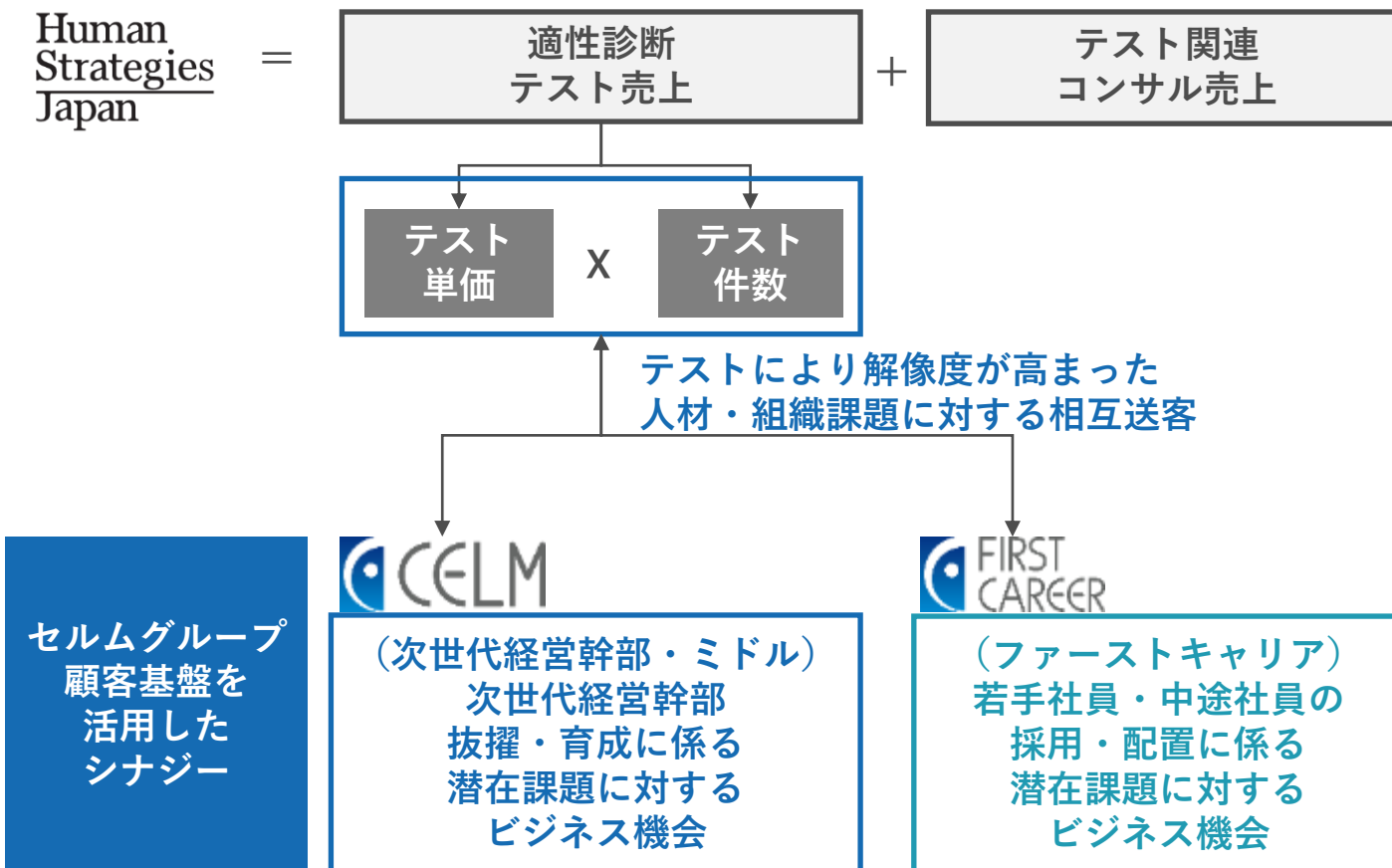


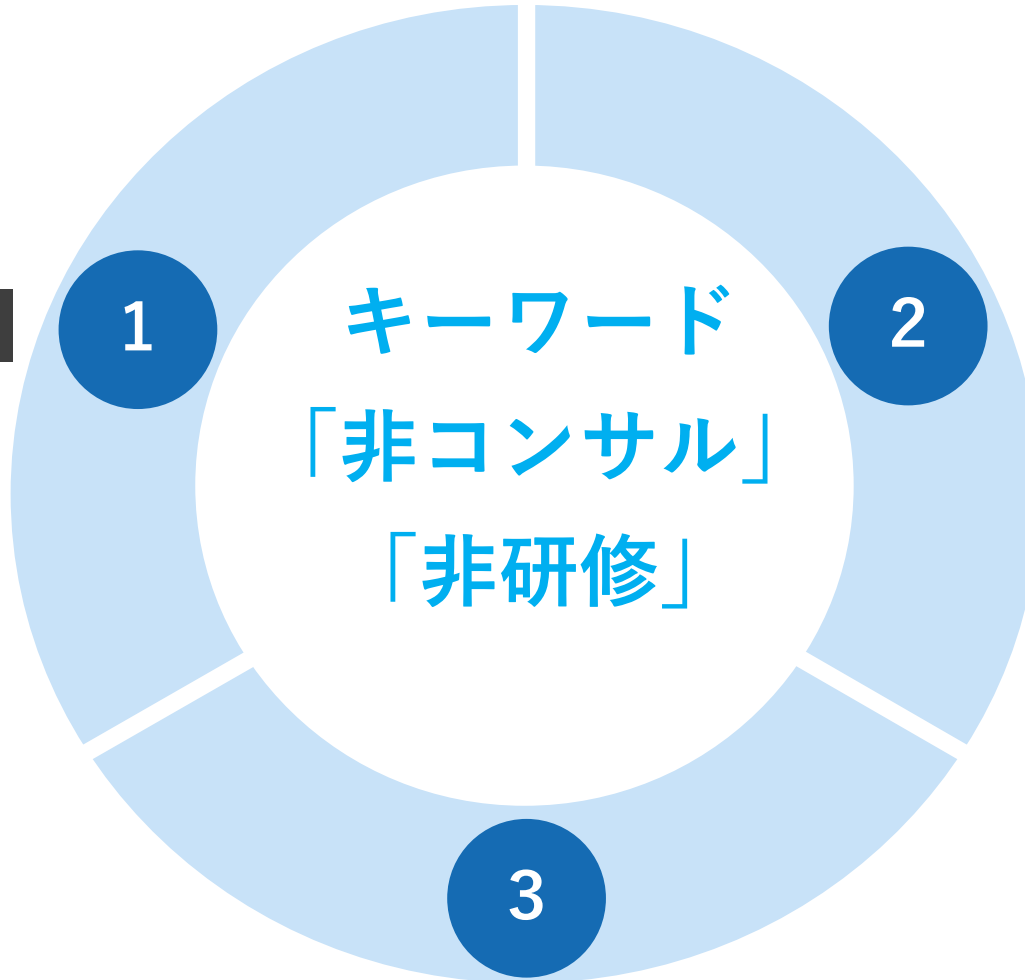
- M&Aにより、セルムグループに加わったヒューマンストラテジーズジャパン社の適性診断テストを通じ、セルムグループの顧客基盤を最大限活用した戦略を展開。次世代経営幹部/ミドル・ファーストキャリア領域とのアップセル・クロスセルを主軸としたシナジー発現に向け、PMIが進捗中

ヒューマンストラテジーズジャパン社概要

会社名	ヒューマンストラテジーズジャパン(株) (旧社名：キャリアージャパン(株)、 2024.1.29付で商号変更)
事業内容	最新の心理学を応用した適性診断/ 人材アセスメントサービスの提供
設立	1993年3月
本社	東京都千代田区富士見1-7-12

シナジーを通じた企業価値創造





組織の課題

企業の組織課題を
ターゲットとした
B2Bソリューション
を有する企業

経営層/ビジネスリーダーの課題

経営層/ビジネスリーダーの課題
をターゲットとした
B2Bソリューション
を有する企業

テクノロジー/データによる補完

セルムグループのコアコンピタンスを補完する
テクノロジー/データの強みを有する企業

免責事項

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製・転送等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社セルム

企業戦略部

Tel: 03-3440-2003

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1-19-19恵比寿ビジネスタワー7F