

# 2018年9月期 第2四半期決算説明資料

ナレッジスイート株式会社  
証券コード：3999

2018年5月24日

- |                               |            |
|-------------------------------|------------|
| <b>1. ナレッジスイートについて</b>        | <b>P 2</b> |
| <b>2. 2018年9月期 第2四半期 決算概要</b> | <b>P11</b> |
| <b>3. 2018年9月期 通期業績見通し</b>    | <b>P22</b> |

**(参考資料)**

# ナレッジスイートについて

---

# Change The Business

## 中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献

日本の総企業数の99%は中小企業。  
つまり、中小企業の稼ぐ力がもっと向上すれば、  
日本経済は大きく成長します。

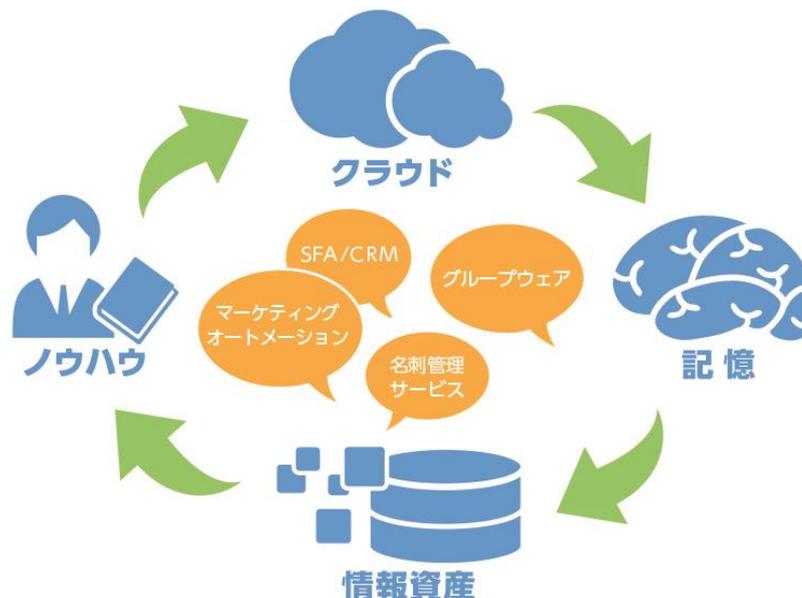
ナレッジスイートは、  
中小企業のそれぞれの市場環境、経営環境に柔軟に対応し、  
ユーザーファーストの姿勢で稼ぐ力につなげるサービスを提供。  
日本経済の活性化に貢献します。

**脳の記憶補助装置を開発**  
 ～脳が行う処理をクラウドで自動化しアウトプットする～

クラウドサービスで「社員の知識を可視化」。

「変化し続ける生きた会社（情報）資産<sup>CRM</sup>」をつくり

企業の営業活動をサポート<sup>SFA</sup>



# 社員の持つ知識のビッグデータを可視化する ビジネスアプリケーションを開発

社員個人の情報資産

人材=経験+知識



企業資産として蓄積

人間の記憶のメモリーは1TBと言われて  
ております。限られた記憶のメモリーは  
新しい記憶が入ってくると、古い記憶が  
消えてなくなってしまうのが記憶の  
厄介なところです。

会社の情報資産

脳の記憶補助装置

**記憶の金庫**

営業行動の「量」への依存から脱却し  
最適な「情報」と「アクション」を導き出す

効率的で最適な営業活動の実現を提供



# 営業活動を可視化、営業活動の自動化を目指す 法人向けクラウド型ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite 総合ビジネスアプリケーション



## 中小中堅企業向け 究極のクラウド型統合ビジネスアプリケーション

- 社内コミュニケーション活性化グループウェア
- 営業活動における商談管理の為のSFA
- 名刺のデジタル化から始める顧客管理CRM
- マーケティングオートメーション機能など

## 特徴

### 1. オールインワン

ビジネスに必要なSFA、グループウェア、CRMサービスが機能連携

### 2. ユーザー数無制限

ユーザー課金ではなく蓄積されたデータ量に応じたストレージ課金

### 3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

### 4. 動的可視化

組織・権限に応じて情報の「見せる見せない」を自由に設定可能

### 5. 減らすカスタマイズ

早期定着に有効！利用機能を段階的に増やしていく運用が可能です

### 6. どこまでもつながる

物理的に離れた支社支店、グループ会社とも連携、共有が可能になります

# GPS位置情報連動型CRMアプリケーション

GEO CRM.com



## 顧客育成のための モバイルCRMクラウドサービス

- 顧客訪問時にヒアリングシートを入力して顧客カルテを更新することで、見込み顧客の状態をリアルタイムに更新
- 受注見込み度に応じて地図上に色別表示も

## 特徴

### 1. 特許取得技術

取得済みの国内外における多くの特許技術を実装しました

### 2. 高速ジオコーディング

クラウドサービスで実現する緯度経度情報付与を超高速で実現します

### 3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

### 4. ビッグデータ対応

1,000万件規模のビッグデータを登録しても快適な運用を可能にしました

### 5. 直行・直帰管理

直行・直帰を緯度経度また時間を記録し勤怠管理が容易にできます

### 6. 顧客育成機能

ヒアリング情報を自動更新し独自の有益な顧客カルテを作成することが可能



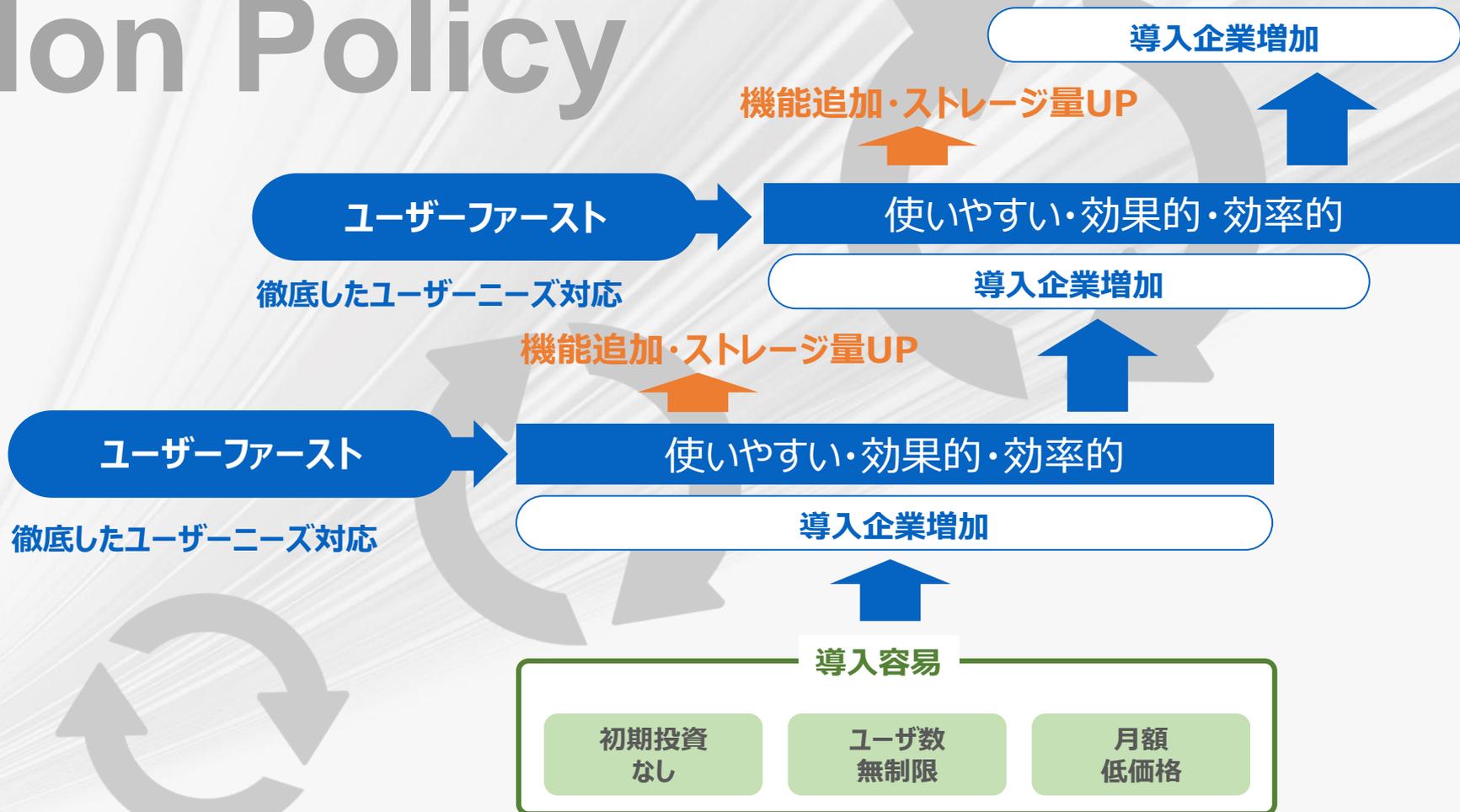
**NO.1を目指さず、経済成長のための社会貢献**

**～日本の中小企業の活性化こそ、日本を元気にする方法～**

ビジネスコンセプトと収益モデルの好循環サイクル

## 機能・ストレージ量・利用企業がスパイラルで拡大

# Non Policy



# 2018年9月期 第2四半期決算概要

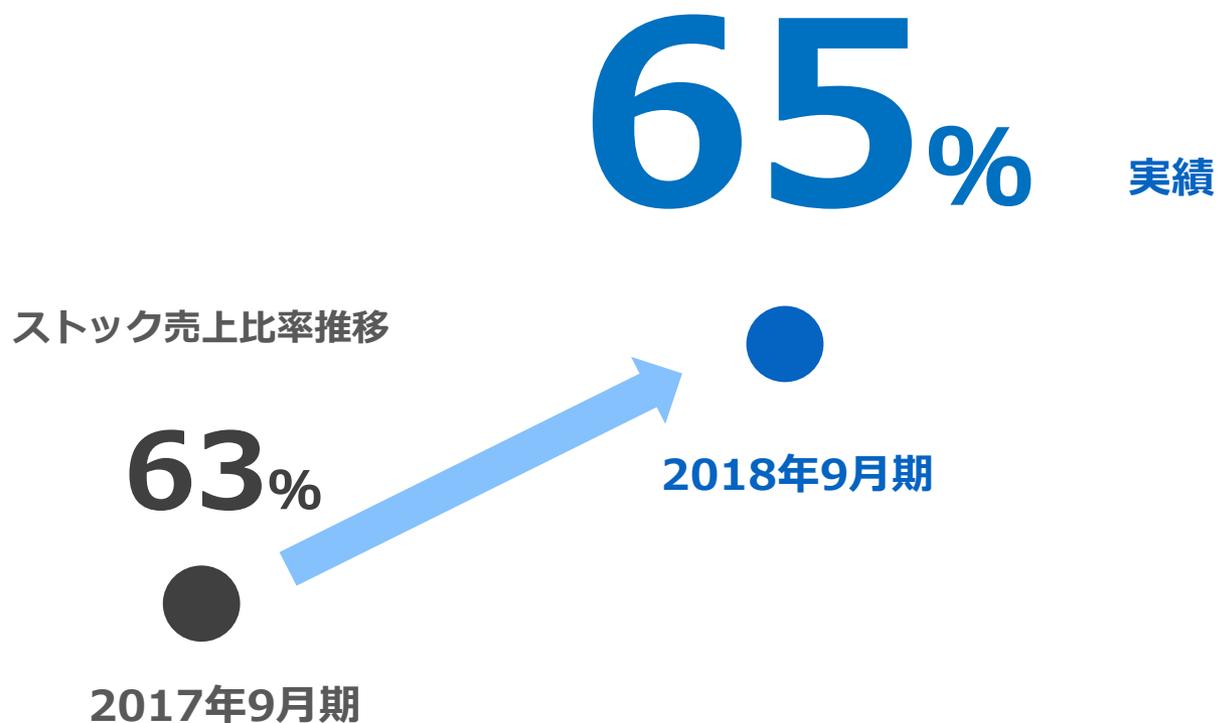
---

## 売上高、利益ともに ほぼ予想通りに着地

- クラウドサービス需要増の影響により、新規顧客獲得が好調
- 業容拡大に向け、人材採用、広告宣伝の先行投資を実施
- ストック型ビジネスのため、下半期に売上・利益が積みあがっていく見通し
- 四半期純利益はソフトウェアの減損処理を実行したため予想より下回る

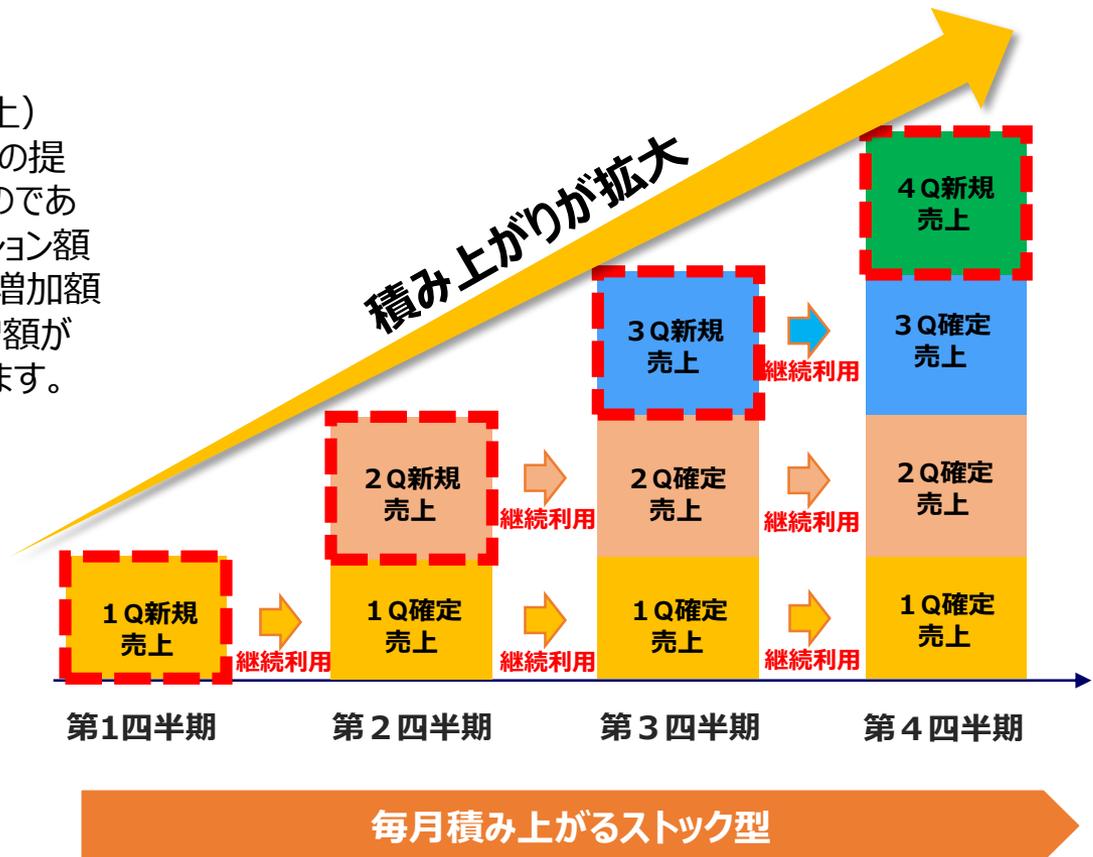
単位：百万円	2018/9 2Q予想		2018/9 2Q実績		達成率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	424	-	<b>430</b>	-	<b>101.4%</b>
営業利益	88	20.8%	<b>87</b>	<b>20.4%</b>	<b>99.2%</b>
経常利益	83	19.7%	<b>80</b>	<b>18.7%</b>	<b>95.9%</b>
四半期 純利益	75	17.8%	<b>63</b>	<b>14.8%</b>	<b>84.1%</b>

## 順調にストック比率が拡大しています

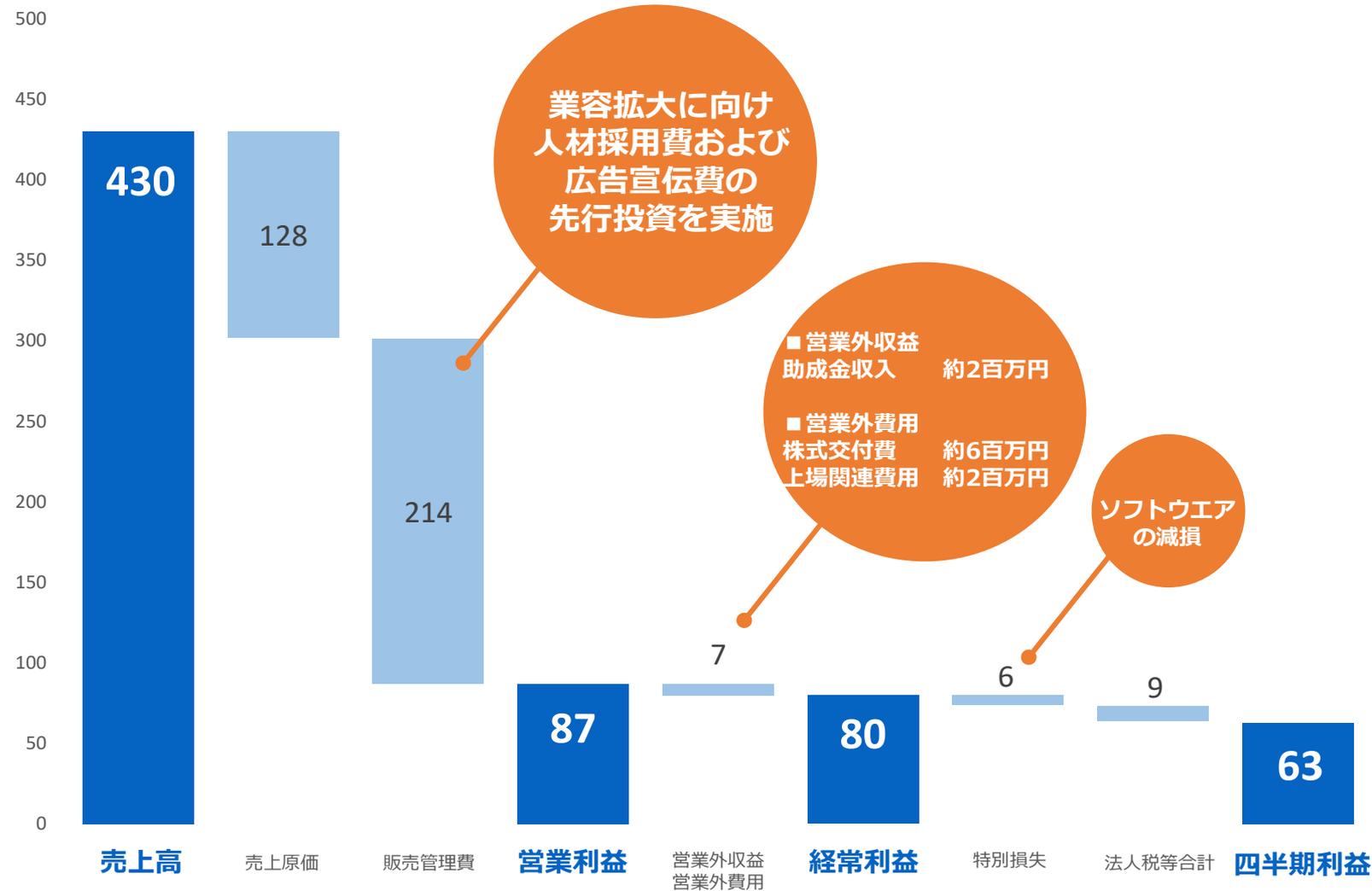


## 通期売上高に対する四半期売上高比率は、 第1四半期から第4四半期にかけて高まっていく

クラウドサービスの売上高（ストック売上）は、サブスクリプション（クラウドサービスの提供における月額利用料）等によるものであり、前期末の既存契約のサブスクリプション額に加え、新規契約・プラン変更に伴う増加額と解約による減少額を差し引いた純増額が毎月積み上がるストック型となっております。



(単位：百万円)



開発採用費の増加

約 4 百万円

優秀な開発人材採用が難航し、  
人材採用関連費が予想より増加

上場関連費用の増加

約 6 百万円

上場時に係る上場準備費用、  
また想定以上の株主数増加による  
株式交付費用等が予想より増加

特別損失の発生

約 6 百万円

一部のソフトウェア資産の、  
回収可能性を検討した結果、  
減損損失処理を実施

# 成長が期待できるビジネス

ストック売上 **65** 対 **35** フロー売上

参考：2017年9月期 **63** 対 **37**

単位：百万円	2018/9 2Q予想		2018/9 2Q実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	424	-	<b>430</b>	-
営業利益	88	20.8%	<b>87</b>	<b>20.4%</b>
経常利益	83	19.7%	<b>80</b>	<b>18.7%</b>
四半期 純利益	75	17.8%	<b>63</b>	<b>14.8%</b>



2018/9 2Q (一時要因を除いた場合)		達成率
金額	売上比率	
<b>430</b>	-	<b>101.5%</b>
<b>91</b>	21.1%	<b>104.6%</b>
<b>86</b>	20.0%	<b>107.5%</b>
<b>79</b>	18.4%	<b>105.3%</b>

## GRIDYデータ解析サービス提供開始

「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」の機能として、各企業の指標として管理しているKPIを自由にカスタマイズし、集計分析を可能にするサービス

月額  
利用料  
無料

経営における  
意思決定スピードUP

業務効率改善

生産性UP



Knowledge Suite（ナレッジスイート）に日々蓄積された営業情報を手間なく集計したグラフをブラウザ上に表示し、ドリルダウンを行うことのできるグラフツールはもちろん、各社独自にMicrosoft® Excel®で作られたテンプレート（例えば、営業月報や会議資料などの定型フォーマット）に蓄積されたKnowledge Suite（ナレッジスイート）上に蓄積された営業情報を流し込み、使い慣れたMicrosoft® Excel®上でシミュレーションを行いながら営業戦略の立案を行うことのできる集計・分析ツールとして活用

Knowledge Suite（ナレッジスイート）・・・クラウド型営業支援SFA/顧客管理CRM、グループウェアが全て統合連携されたビジネスアプリケーション

ナレッジスイート導入支援費用の負担を下げる

## 「導入支援分割払いプラン」の提供開始

～運用定着を促進させる導入支援を金利手数料無料で分割可能～



営業支援SFA/顧客管理CRMアプリケーションを導入する際に、早期の運用定着、導入効果を向上させるため、「導入支援サービス」を希望される企業が増加

導入支援費用を月額サービス費用と一緒に金利手数料無料でお支払い

「導入支援分割払いプラン」により、「導入支援サービス」を手軽に利用運用定着をさらに確実に

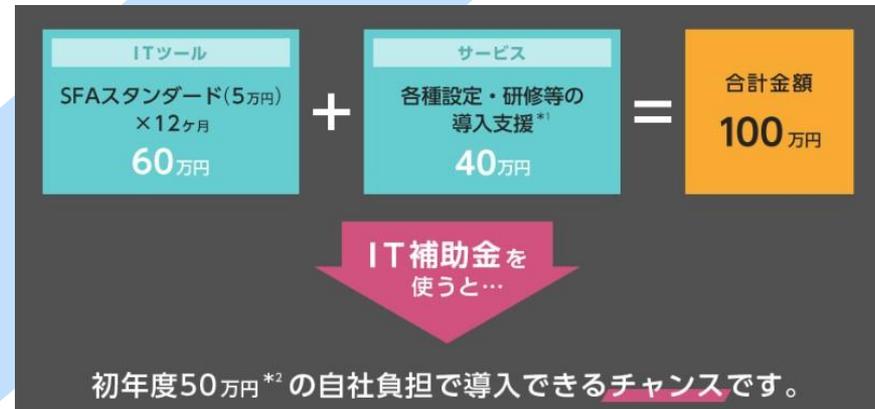
経済産業省「平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業」

## 「IT導入支援事業者」に認定

### ナレッジスイートの導入企業増加につなげる

「Knowledge Suite  
(ナレッジスイート)」は  
補助金対象のITツールとして採択  
導入する企業は  
最大50万円の補助金を  
受け取ることが可能

<SFAスタンダードの場合>



<IT導入補助金について>

サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）は、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、生産性の向上に資する要素として「ITの利活用」を設定した上で、こうしたITツール（ソフトウェア、サービス等）のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費等の経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的としています。

- 上場に伴う公募増資による現金及び預金の増加
- 上場時の新株発行に伴う資本金及び資本準備金の増加
- 未払法人税等及び前受金等の減少
- 自己資本比率は89.3%（2018年9月期第2四半期末）

(単位：百万円)

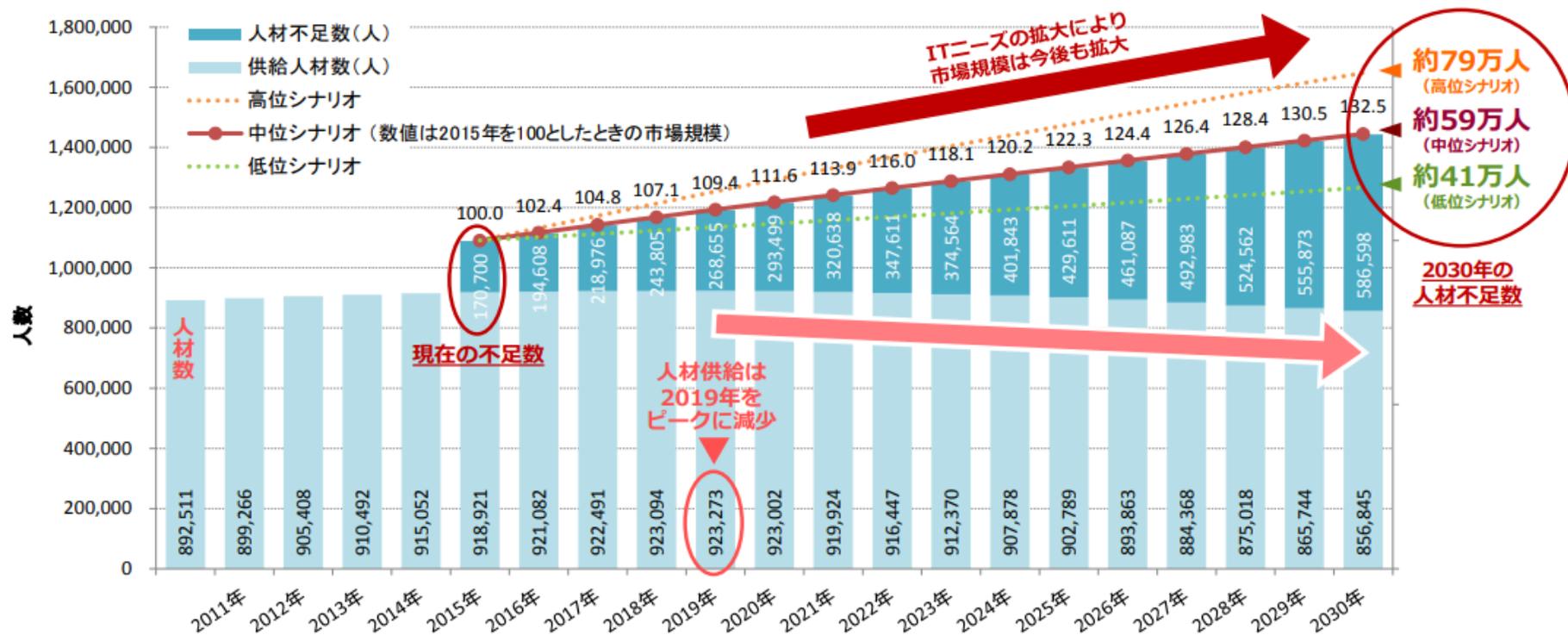
	2017/9	2018/9 2Q	増減額		2017/9	2018/9 2Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>357</b>	<b>892</b>	<b>535</b>	<b>流動負債</b>	<b>122</b>	<b>102</b>	<b>▲20</b>
現金・預金	233	758	524	未払法人税	24	15	▲8
受取手形・売掛金	87	98	11	前受金	16	10	▲5
その他	36	35	▲1	その他	81	75	▲6
<b>固定資産</b>	<b>180</b>	<b>198</b>	<b>17</b>	<b>固定負債</b>	<b>27</b>	<b>14</b>	<b>▲12</b>
有形固定資産	18	11	▲7	長期借入金	15	12	▲3
無形固定資産	132	128	▲4	その他	12	2	▲9
投資その他資産	29	58	29	<b>純資産合計</b>	<b>387</b>	<b>974</b>	<b>586</b>
				資本金	376	638	261
				資本剰余金	366	628	261
				利益剰余金	▲356	▲292	63
<b>資産合計</b>	<b>537</b>	<b>1,090</b>	<b>553</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>537</b>	<b>1,090</b>	<b>553</b>

# 2018年9月期 通期業績見通し

---

## 2030年のIT人材不足規模：約**59万人**

「クラウドコンピューティング」、「情報セキュリティ」、「モバイル端末」などは、「これまで特に大きな影響を与えてきた」と認識されている。また、「ビッグデータ」、「IoT(/M2M)」、「人工知能」については、「今後特に大きな影響を与える」と認識されていることから「今後大幅に市場が拡大する」という見方。



出展：平成28年IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（経済産業省）

## 開発採用費の増加

約4百万円

優秀な開発人材採用が難航し、  
人材採用関連費が予想より増加

### ■市場背景

企業数は5,474社、売上高は48兆504億円と調査開始以来6年連続増加しており、過去最高を記録しています。

### ■今後の見通し

市場規模が急激に拡大している背景には、あらゆる企業で情報化が求められていることが想定されます。さらに、データベースなどをクラウド経由で配信するクラウドコンピューティングサービスや、動画などのウェブコンテンツ配信の展開が予想されるため、人手不足の傾向は今後も続いていくと考えられます。

出展：平成28年情報通信業基本調査（経済産業省）

2030年のIT人材不足規模：約**59万人**

## IT人材不足倒産が今後深刻化していく

日本銀行  
企業短期経済  
観測調査

(2017年7月3日発表)

- ・ 中小企業を中心に**人手不足が深刻化**
- ・ ある中小企業社長は「受注数（量）に対し、人手が確保できないため**事業拡大が困難**」と述べる

東京商工  
リサーチ

(2017年10月)

全国の中小企業で**人手不足**と回答したのは**60%以上**

# IT人材不足倒産が今後深刻化していく



クラウド/AIを活用し  
中小企業の総合支援体制の早期強化を目指す

人材の教育体制の強化

人材の早期獲得の強化



# 34期続くIT技術者集団を100%買収

## <フジソフトサービス概要>

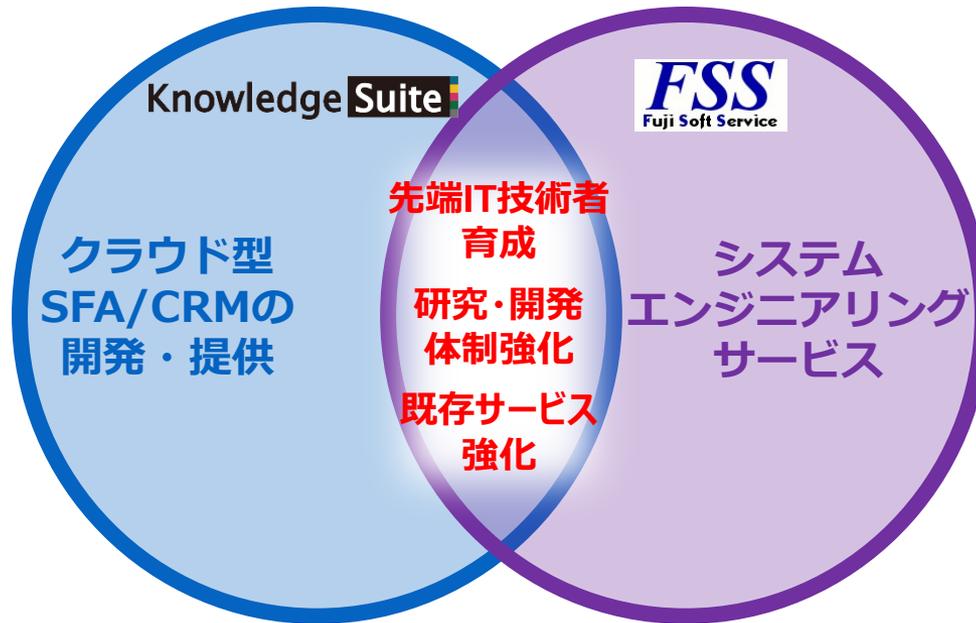
商号	株式会社フジソフトサービス
代表取締役	藤井 和美
本店所在地	東京都千代田区岩本町2-18-14 藤井第一ビル
資本金	1,000万円
設立	1983年4月
事業内容	システムエンジニアリングサービス
IT技術者数	23名
決算期	3月期 * 決算期変更予定 2017年3月期：売上高267百万円、経常利益2百万円、当期純利益2百万円
フジソフトサービスの主な取引	沖電気工業株式会社、グリー株式会社、株式会社クリス、日本電気株式会社、東日本電信電話株式会社、株式会社日立システムズ、株式会社フォーカスシステムズ (他お取引先各社)

## <スケジュール>

取締役会決議日	2018年5月22日
契約締結日	2018年5月22日
株式譲渡実行日	2018年6月1日(予定)

- ・ フジソフトサービスの役員陣は退任し、経営陣はナレッジスイートより派遣予定

# フジソフトサービスの全株式を取得 先端IT技術者の確保、既存事業の付加価値向上と 事業領域の拡大を図る



## クラウドベンダー × 高度な技術者集団

多くの優秀な技術者の確保と人工知能、ビッグデータ、  
情報セキュリティ、IoT等の先端技術者の育成を行い、  
市場ニーズに即したIT人材の創出と新たな収益基盤の拡大・強化を図る

## 現時点、業績予想は当初予想通り フジソフトサービス子会社化による 当社業績寄与は判明次第公表予定

- ストック型ビジネスで売上高、利益ともに着実に積み上げ増収増益を予想
- 将来の売上げ拡大につながる人材獲得、広告宣伝、サービス開発に投資するも営業利益率は前期とほぼ同水準を見込む

単位：百万円	2017/9		2018/9 (予想)		増減率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	790	-	<b>885</b>	<b>-</b>	<b>12.0%</b>
営業利益	155	19.6%	<b>172</b>	<b>19.4%</b>	<b>11.2%</b>
経常利益	150	19.0%	<b>171</b>	<b>19.3%</b>	<b>13.7%</b>
当期 純利益	147	18.6%	<b>156</b>	<b>17.6%</b>	<b>5.9%</b>

## フジソフトサービスの子会社化で機能強化・サービス拡充 営業体制・プロモーション強化で、 将来の売上増・利益増につながる活動を重点的に実施

1

### 新サービス開始/ 機能向上

#### システムエンジニアリングサービスの開始

GRIDYデータ解析サービス「GRIDYデータ分析」  
提供開始  
ナレッジスイート導入支援サービス開始

2

### 営業力/採用力UP

#### 直販体制の強化/採用力の強化

(本社・営業機能を都心部に移転し、**営業機動力を高め、  
またIT人材育成を軸とした優秀な人材採用を強化**)

\* 2018年5月28日港区に移転予定

3

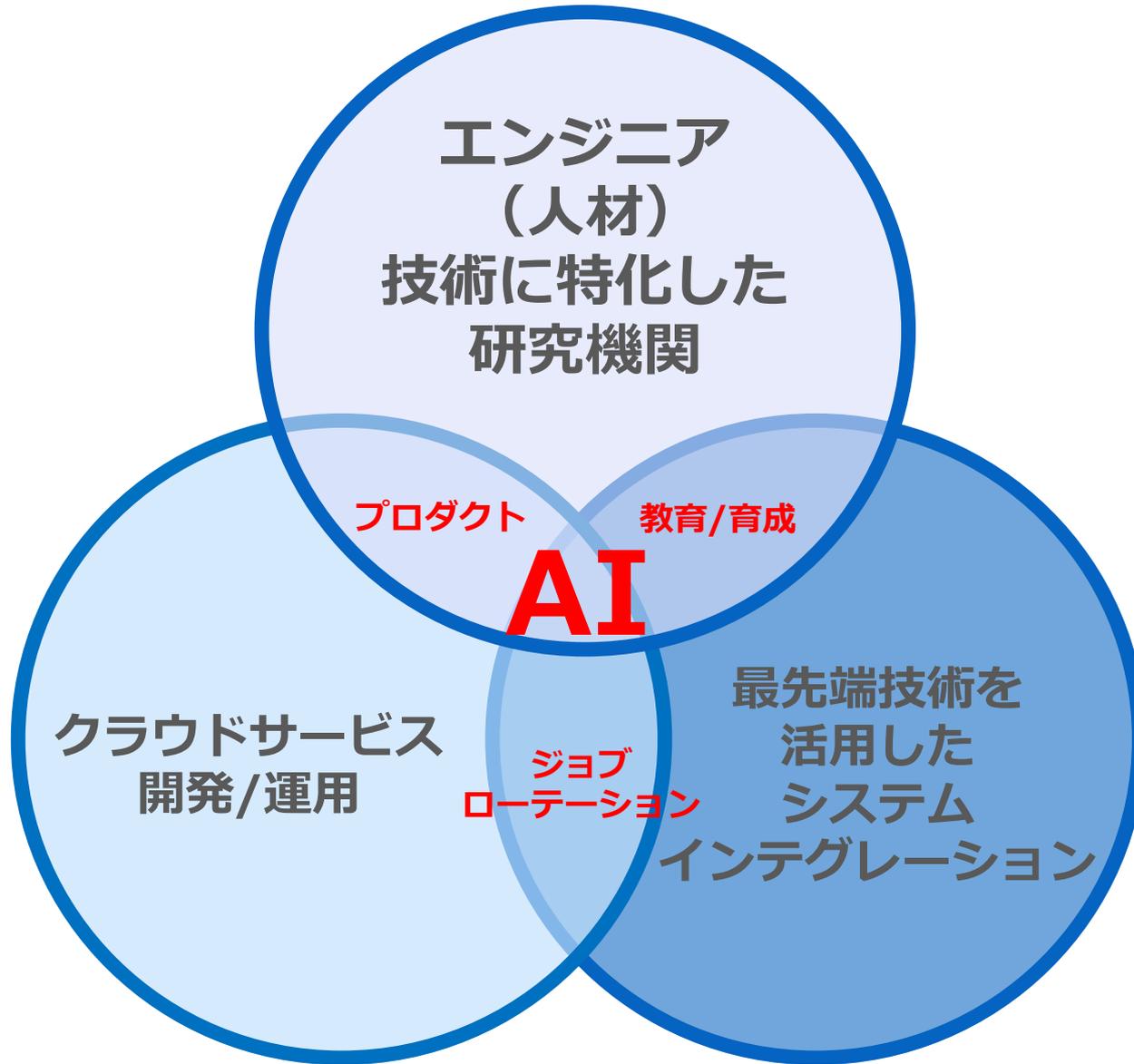
### M&A/業務資本提携

人で不足を補完させるサービス拡充を視点に、  
中小中堅企業の効率化を推進する為の体制、及び  
サービス拡充を狙うM&Aや業務資本提携を積極的に  
実施していく

4

### 研究・開発力UP

フジソフトサービス子会社化により  
今後ニーズが急増するIT技術者の育成、  
**研究・開発体制の強化**を図る



## 業容拡大に伴い、本社を虎ノ門へ移転

～一人ひとりが働きたい環境を選択して働ける空間へ～

新オフィスデザイン：日本の「和」と、洗礼された世界をイメージする「モダン」デザインの融合

営業活動における機動力強化、業務の効率化、生産性向上、優秀な人材の採用を加速させる為、一人ひとりが働きたい環境を選択して働ける空間とともに、企業と企業、人と人を結び、新しい未来創造をデザインし、またこの場所から新たな未来を切り開いていくことをコンセプトとしております。

# 起



**エントランス・ミーティングスペース**  
お客様が来社し、ビジネスが始まる場  
採用によって新メンバーを迎え、  
新しい風が巻き起こる場

# 結



**(未来のナレッジスイート)**  
起⇒承⇒展により実を結び、  
企業と企業、人と人を結び、  
未来への繋がっていく期待感

# 承



**(ワークスペース・リフレッシュスペース)**  
これまで培ってきた技術やノウハウの継続・継承  
セキュリティレベルを設けたワークスペース

# 展



**(ワークラウンジ・コラボレーションスペース)**  
ワークショップなど、より高度なサービスを展開する場  
お客様とのコミュニケーションが生まれ、企業として発展する場

## 參考資料

---

# 会社概要

---

Knowledge Suite

脳の記憶補助装置を開発する会社



<http://ksj.co.jp>

会社名	<b>ナレッジスイート株式会社</b>
設立	2006年10月
資本金	638,284,000円（平成30年3月末現在）
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
所在地	東京都港区海岸3-9-15 LOOP-X 6階 (5/28移転予定) 東京都港区虎ノ門3-18-19虎ノ門マリビル7階
従業員数	47名（平成30年3月末現在）
情報管理	ISO/IEC 27001 JUSE-IR-154 プライバシーマーク 第10822852号
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>法人向けクラウドアプリケーションの開発・運用・販売</b></li><li>・ <b>クラウド導入支援コンサルティング</b></li><li>・ <b>クラウドインテグレーション</b></li></ul>

CRMプランナー、  
WEBマーケティングの第一人者として  
長年に渡る豊富な実績を武器に、  
2006年創業

### 代表取締役社長 稲葉 雄一

株式会社電通ワンダーマン、株式会社電通テック、株式会社電通でのインタラクティブコミュニケーション領域、クロスプロモーション領域での多くのクライアント業務を担当。WEBマーケティングの第一人者としてWEBを活用したCRM業務推進担当営業、CRMプランナーとして多くの実績を積み上げ、電通社内で統合キャンペーンプランニングMVPを2年連続受賞。2006年に当社設立、代表取締役社長に就任。



12名の経営陣で  
構成されています。

常勤監査役

浅見 靖則

取締役

柳沢 貴志

取締役

飯岡 晃樹

代表取締役

稲葉 雄一

取締役

岡原 達也

取締役

雄川 賢一

執行役員

江戸 純哉

執行役員

桜井 雄司

取締役

和田 信雄

取締役

古川 征且

監査役

太田 諭哉

監査役

三浦 謙吾

# ナレッジスイートの進化と成長

ユーザーファースト・最新セキュリティ・クラウド

2008

- プライバシーマーク取得
- 国際規格ISO/IEC27001:  
2005認証取得

2009

- SaaS型クラウドグループウェア「GRIDY(グリッディ)」(利用料無料) 提供開始

2010

統合SFA/CRMクラウドサービス  
 「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」  
 提供開始

ASP・SaaS安全・信頼性  
 情報開示認定制度の認定を取得

「Knowledge Suite」

- ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード「ベストイノベーション賞」を受賞
- 2010年度グッドデザイン賞 (Gマーク) 受賞
- 2010年東京都ベンチャー技術大賞優秀賞受賞

2011

KDDI株式会社より  
 「KDDI Knowledge Suite」提供開始

2014

GPS位置情報を活用した  
 CRMモバイルクラウドサービス  
 「GEOCRM (ジオシーアールエム)」  
 提供開始

「GEOCRM」

- 「第8回ASP・SaaS・クラウドアワード2014先進技術賞」を受賞
- 2015年度グッドデザイン賞 (Gマーク) 受賞

2012

スターティア株式会社より「Digit @ link Knowledge Suite」提供開始

製品開発投資  
フェーズ

機能強化投資  
フェーズ

収益  
フェーズ

# 次世代技術開発力の蓄積 知的財産

クラウドサービス実装可能な取得済み特許

※国内取得済み特許を米欧特許出願中

## ■ 情報管理システム及び情報管理プログラム (国内特許番号5617027)

地図上の位置マーク表示位置を簡単な操作で補正できる（電波切り替えによる位置補正）情報管理システムを提供する

## ■ 個人情報管理システム及び個人情報管理プログラム (国内特許番号5702478)

多様な個人情報を簡単に収集・管理することができる個人情報管理システムを提供する

## ■ 活動管理用無線通信端末及びプログラム (国内特許番号5571858 /欧州特許番号2911366)

GPS測位により訪問先が無線基地局との無線通信を行えない場合でも管理を行うことができ、且つ、少ない消費電極で信頼性の高い管理を行うことができる訪問活動管理用無線通信端末を提供する

## ■ 顔認証システム及び顔認証プログラム (国内特許番号5901824)

スマートデバイスのログインを暗証番号と顔認証技術を使い、最新の顔を撮影し過去から未来にかけて常に最新の顔写真を登録し続けるシステム。また不正にアクセスを行うと同時にスマートデバイスのカメラ機能が作動し、エラー時に撮影し、その撮影社員を管理者に送ることが可能なシステム

## ■ 情報収集システム及び情報管理システム (国内番号5933085)

設定されたWEBサイトをWEBクローラーによりクロールし、集められた情報をひとつに繋ぎ合わされ情報統合を自動化するシステム

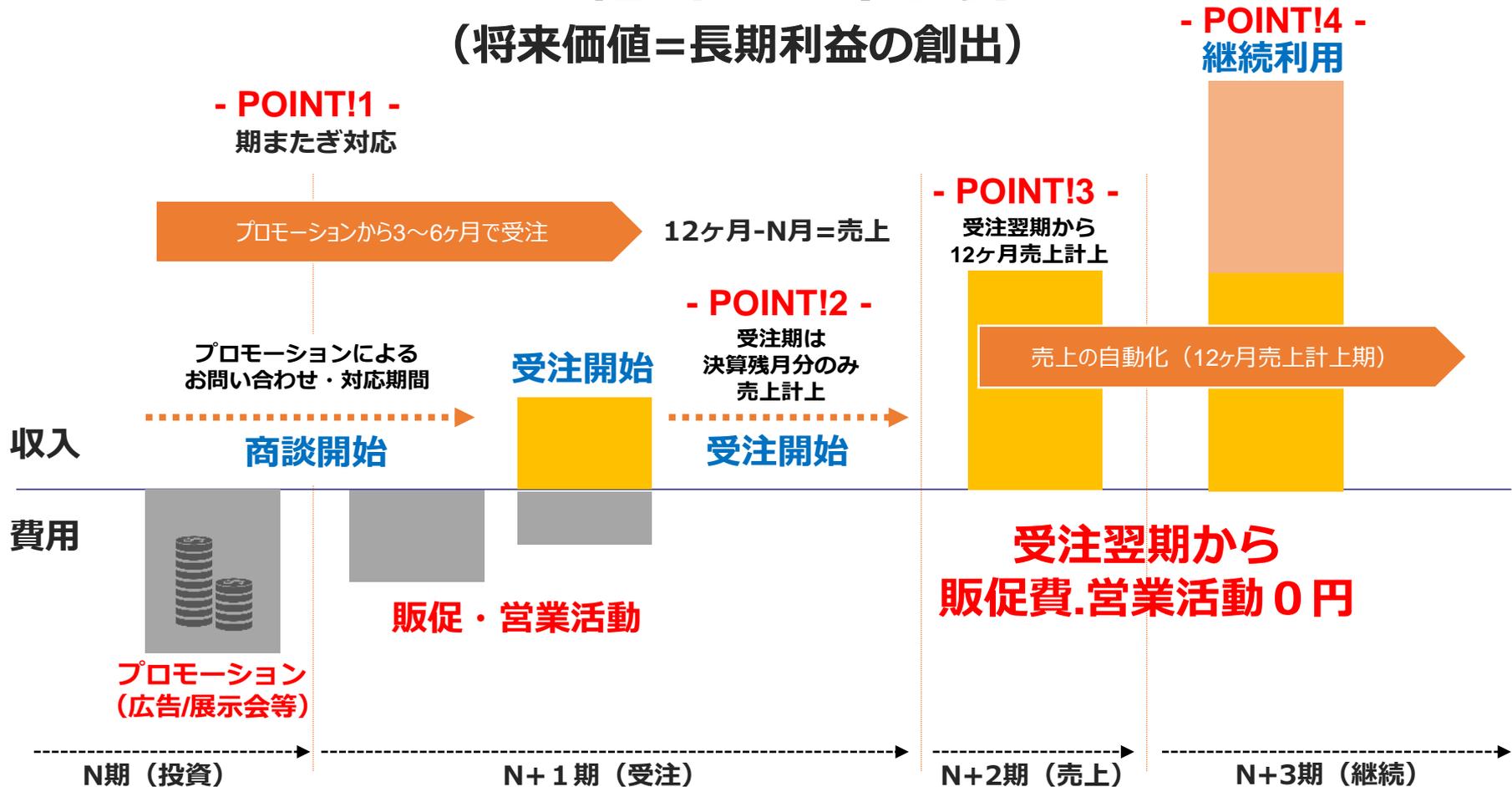
# クラウドサービスの仕組み ～投資から収益までのサイクルについて～

---

# ストックビジネスを理解するには 投資から回収に要する期間の把握が重要

(受注による売上回収タイミングは最大で2年(2期)のズレが発生します)

## DCF経営の基本姿勢 (将来価値=長期利益の創出)



## プロモーション費用が先行し、投資回収まで一定期間が必要。 受注後は「販促費なく安定継続収入」が見込めるビジネスモデル。

DCF評価大

投資（費用投下）から収益化、販促費不要までの流れ

ストック売上拡大

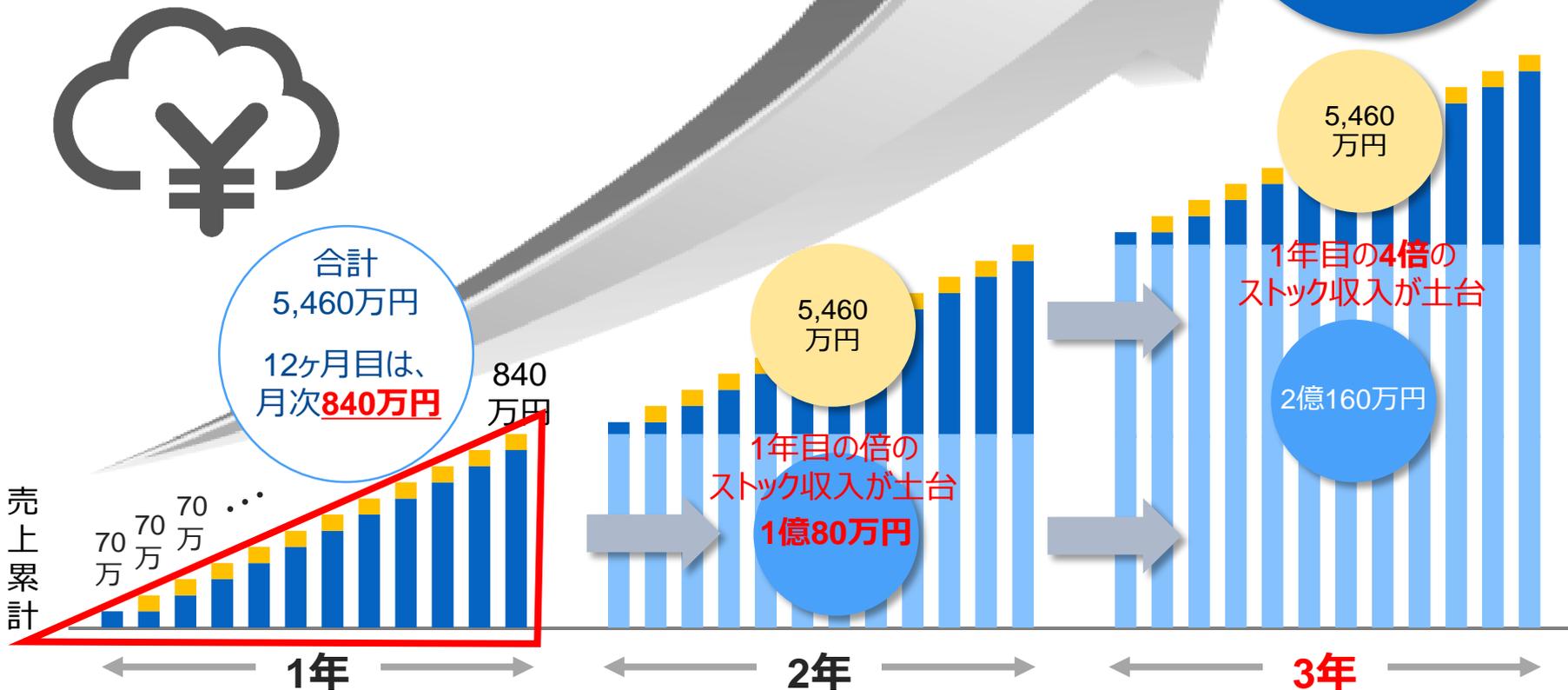
～現在のPER価値評価を目指すことなく、長期的な成長を重視し積極投資～



PER評価小

# クラウドビジネスは確実なストック型で 売上高拡大

(例：毎月新規70万円受注した場合)



# 事業環境

---

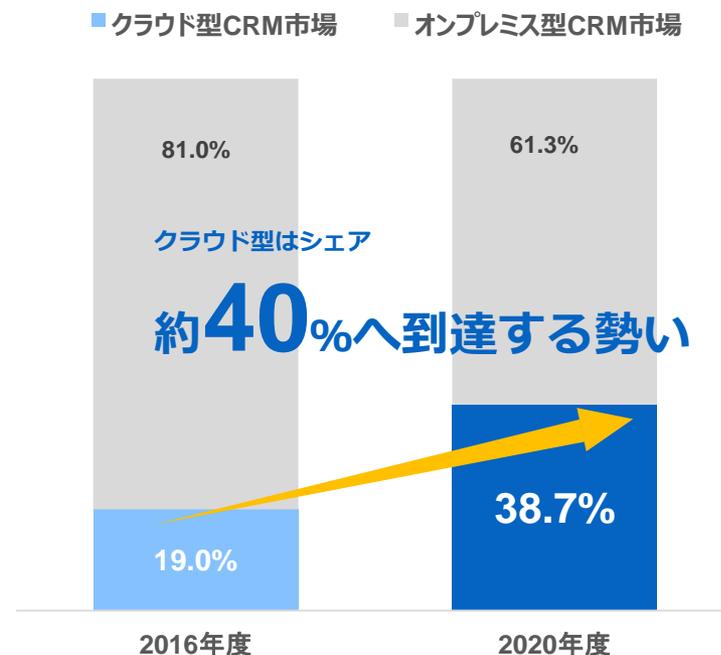
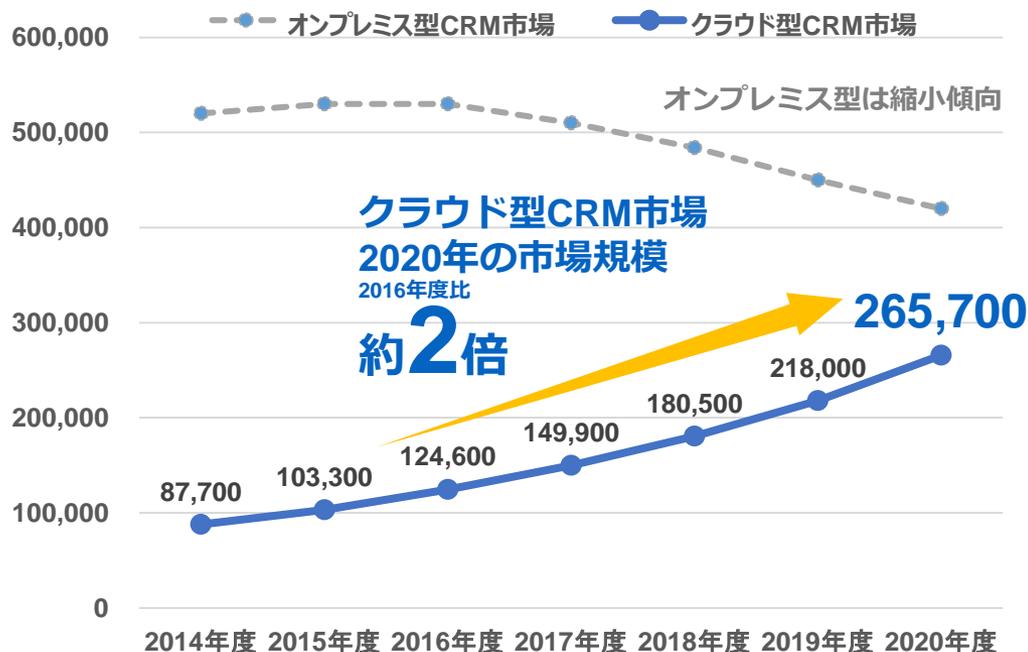
# 時代は「クラウドファースト」へ

クラウド型CRMの総市場規模は2020年には約 **2** 倍 (2016年度比)

オンプレミス型CRM市場が縮小する一方、クラウド型が大きくシェアを伸ばす見込み

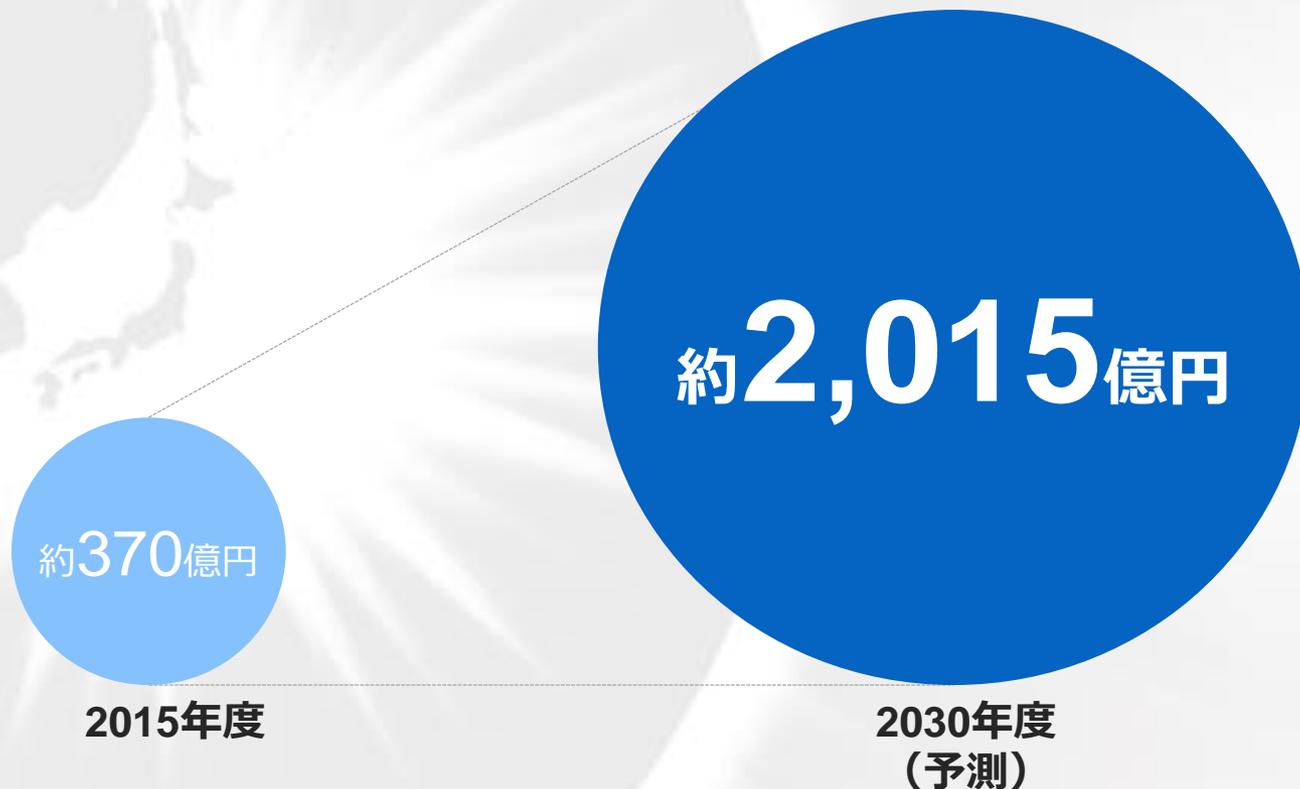
クラウド型CRM市場推移およびオンプレミス型CRM市場との市場推移比較

(単位：百万円)



出典：クラウド型CRM市場の現状と展望2016年度版（出所：ミック経済研究所）

ナレッジスイートが取り組んでいる営業支援ソリューション需給予測は、  
2030年には2015年度の約 **5** 倍の市場規模に成長する見込み



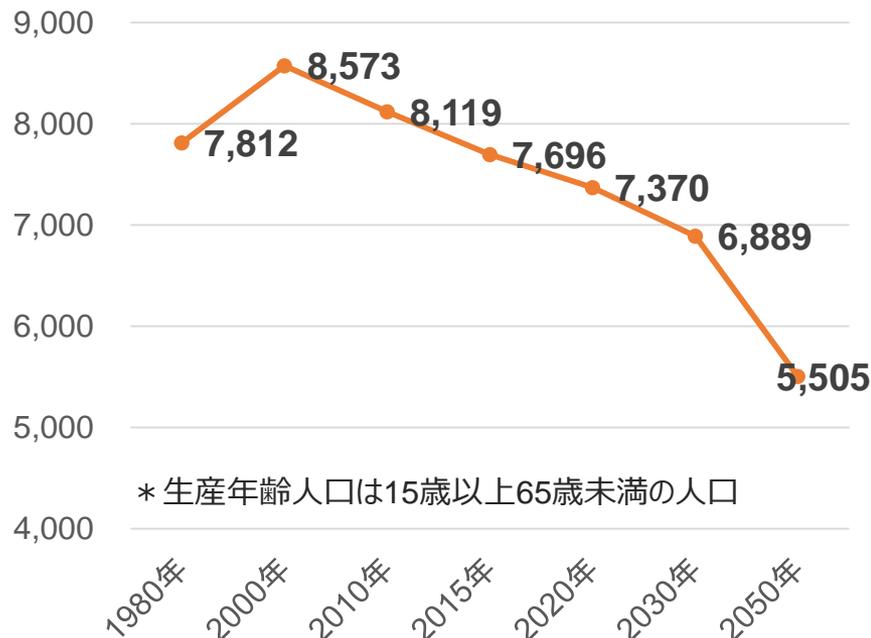
出典：「2016年 人工知能ビジネス総調査」 富士キメラ総研

## 生産年齢人口の減少や労働生産性の低さが課題

# → 日本は、効率性・生産性重視の働き方に移行

日本の生産年齢人口推移

(単位：万人)



出典：労働政策研究・研修機構（JILPT）  
データブック国際労働比較2016

OECD加盟国の労働生産性（時間当たり）

1	ルクセンブルク	95.0
2	アイルランド	87.3
3	ノルウェー	81.3
4	ベルギー	70.2
5	米国	68.3
6	フランス	65.6
7	ドイツ	65.5
15	英国	52.0
16	イタリア	51.9
<b>20</b>	<b>日本</b>	<b>42.1</b>
30	韓国	31.9

単位：購買力平価換算USドル

出典：日本生産性本部「労働生産性の国際比較2016年版」

# 中長期成長イメージ

---

# 市場環境やニーズの変化に即座に対応することが可能な クラウドサービスのプラットフォーム化へ



## 将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。