



2020年10月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2020年6月18日

本資料に記載されている意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

目次

I. 会社概要・事業概要について

II. 2020年10月期 第2四半期報告

III. 今後の見通し

IV. APPENDIX

I. 会社概要・事業概要について

会社概要

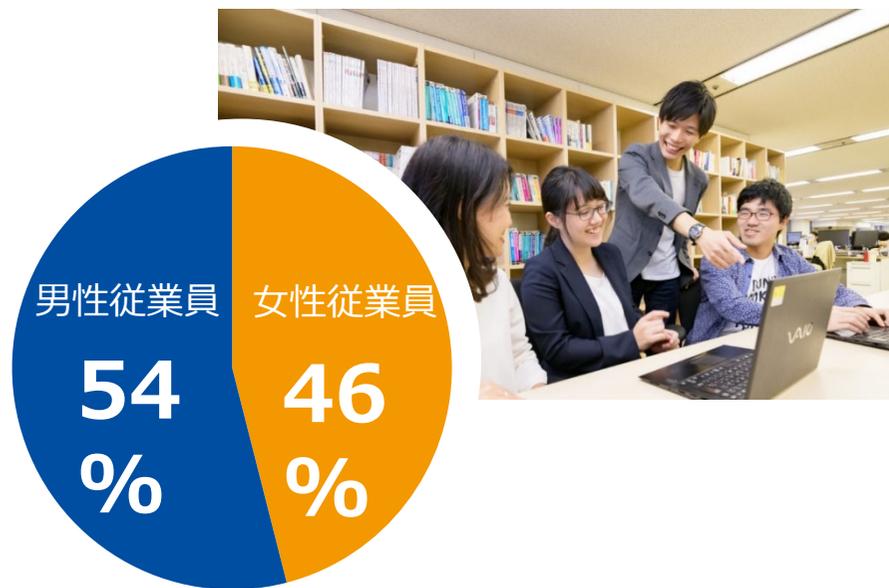
- 商号** 株式会社シャノン
(東京証券取引所マザーズ市場上場【証券コード：3976】)
- 設立** 2000年8月25日
- 所在地** 【本社】東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル 4F
【関西支社】大阪府大阪市北区豊崎3-19-3
【宮崎支社】宮崎県宮崎市高洲町144-1
【名古屋オフィス】愛知県名古屋市中村区名駅2-45-14
- 子会社** 想能信息科技有限公司
上海市静安区南京西路1728号百乐门大都会 6楼 607室
- 代表者** 代表取締役社長 中村 健一郎
- 事業内容** マーケティングクラウドの提供
関連するコンサルティング・アウトソーシングサービス
- 従業員数** 単体：157名（契約社員含む。2020年04月末現在）
連結：162名（契約社員含む。2020年04月末現在）



シャノンの特徴

従業員数の男女構成比

従業員数の男女構成比は、男性が54%、女性が46%です。



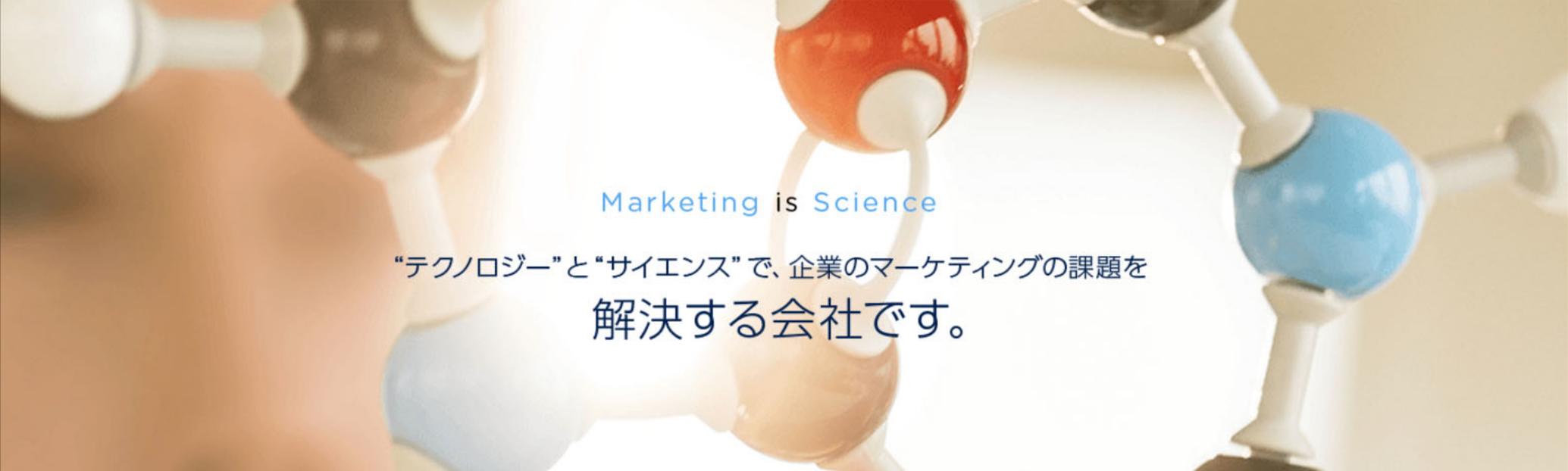
女性活躍推進優良企業として えるぼし認定を獲得

産休・育休取得率は100%を維持しており
従業員の働きやすい環境を大切にした会社づくりを行っています。



多様性のある会社組織を目指しています

シャノンが目指すもの



Marketing is Science

“テクノロジー”と“サイエンス”で、企業のマーケティングの課題を
解決する会社です。

Mission

テクノロジーとサイエンスにもとづく
マーケティングによって、顧客の市場拡大
と利益最大化を実現し、企業のより
創造的な活動に貢献します。

Vision

企業のマーケティング課題を解決するマー
ケティングクラウドのリーディングカンパ
ニーとして、顧客から最も信頼される企業
を目指します。

ESGの取り組み シヤノンソーシャルサポートプログラム (SSSP)

- 医療・貧困問題、教育、環境問題等、国内の様々な社会問題に対して取り組んでいるNPOの活動をご支援すべく、特別なライセンスでシヤノンの製品をご提供しています。

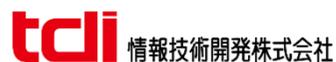


(導入団体様例・順不同)

社会貢献団体へ特別ライセンスを提供しています

導入実績

金融・保険	不動産	通信	ヘルスケア	製造
メディア	IT・サービス	人材	旅行・運輸	教育・NPO



BtoB/BtoCを問わず、幅広い業界でご導入いただいています

ユーザーの声

口コミ投稿サイト：ITreviewにて、Leaderを受賞



★★★★★ 投稿日：2020年02月13日
非公開ユーザー 企業所属 確認済
フォローが手厚い
この製品・サービスの良いポイントは？
弊社の実務担当への説明が手厚く、何度でも嫌な顔をせずに対応してくださります。また慣れれば簡単に利用することができる。

★★★★★ 投稿日：2019年08月20日
非公開ユーザー 企業所属 確認済
ベンダーが選ぶピックアップレビュー
マーケティング施策の要となるツール
この製品・サービスの良いポイントは？
トラッキング、スコアリング、リード管理、セミナー管理等々、豊富な機能を実装。マーケティングに必要な機能は網羅している。不明点はCSが丁寧に解決してくれるため、使い続けることができます。

★★★★★ 投稿日：2019年10月29日
松本 尚美 企業所属 確認済
直感的にページが作れて管理も簡単
この製品・サービスの良いポイントは？
新規ページの作成も簡単ですが、一度ページを作成すると類似のページは簡単なカスタマイズで作れるのが非常に便利。イベントごとの管理もわかりやすく、手間なくできます。

<https://www.itreview.jp/products/shanon-marketing-platform/reviews>

顧客満足度と認知度の双方が優れた製品として表彰されています

事業概要

SHANON MARKETING PLATFORM

シャノンマーケティングプラットフォームという1つのクラウドサービスを、主に2つのサービスとして利用いただいております。また付随する、コンサルティングサービス、導入サービス、BPOを提供しております。

マーケティングオートメーション
MA

イベントマーケティング
EM



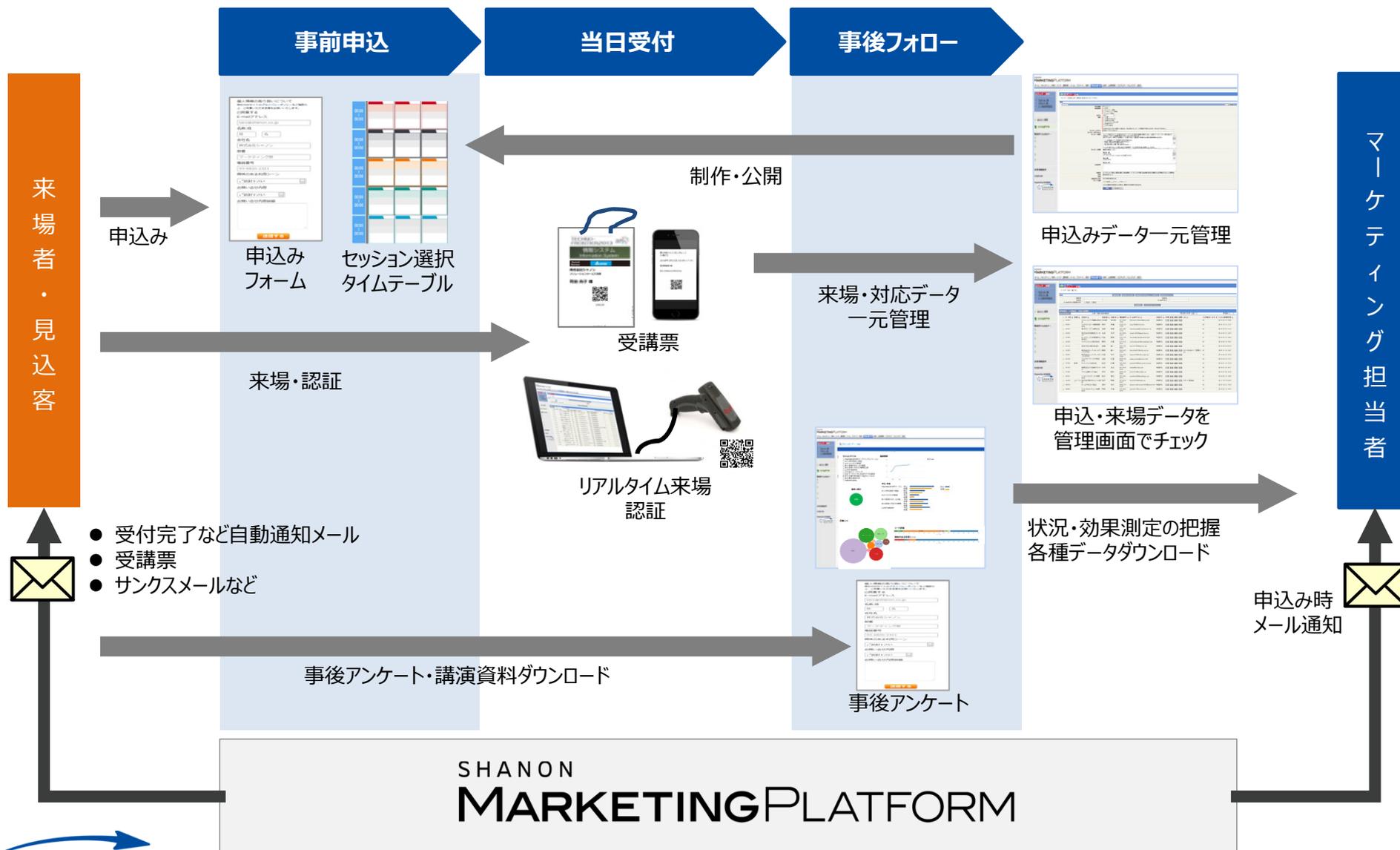
マーケティング
コンサルティング

BPO
(運営代行)

導入サービス

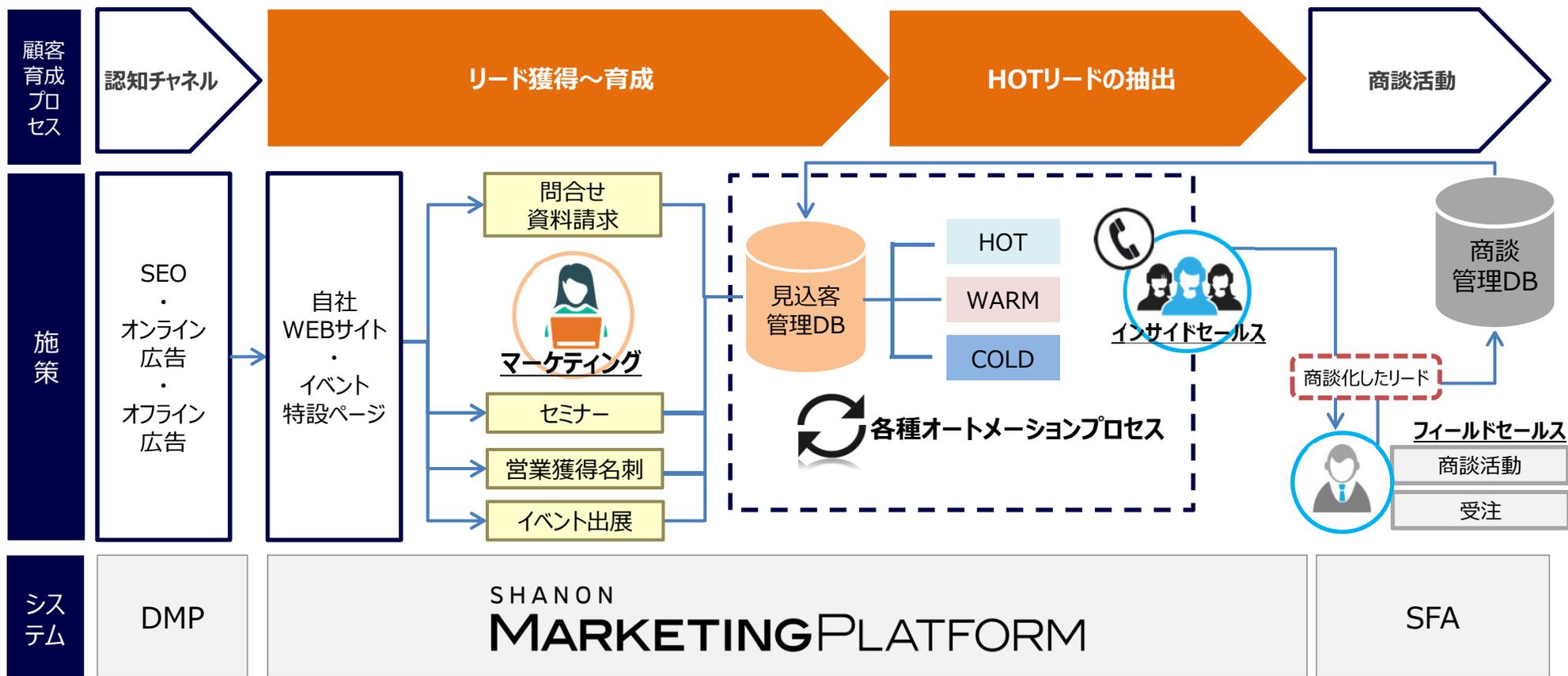
イベントマーケティング (EM) とは

- イベントマーケティングとは、事前準備から事後フォローまでのプロセス全体の統合的・効率的な運用を可能し、単なるイベント開催だけで終わらせず、戦略的なイベント活用を実現するサービスです。

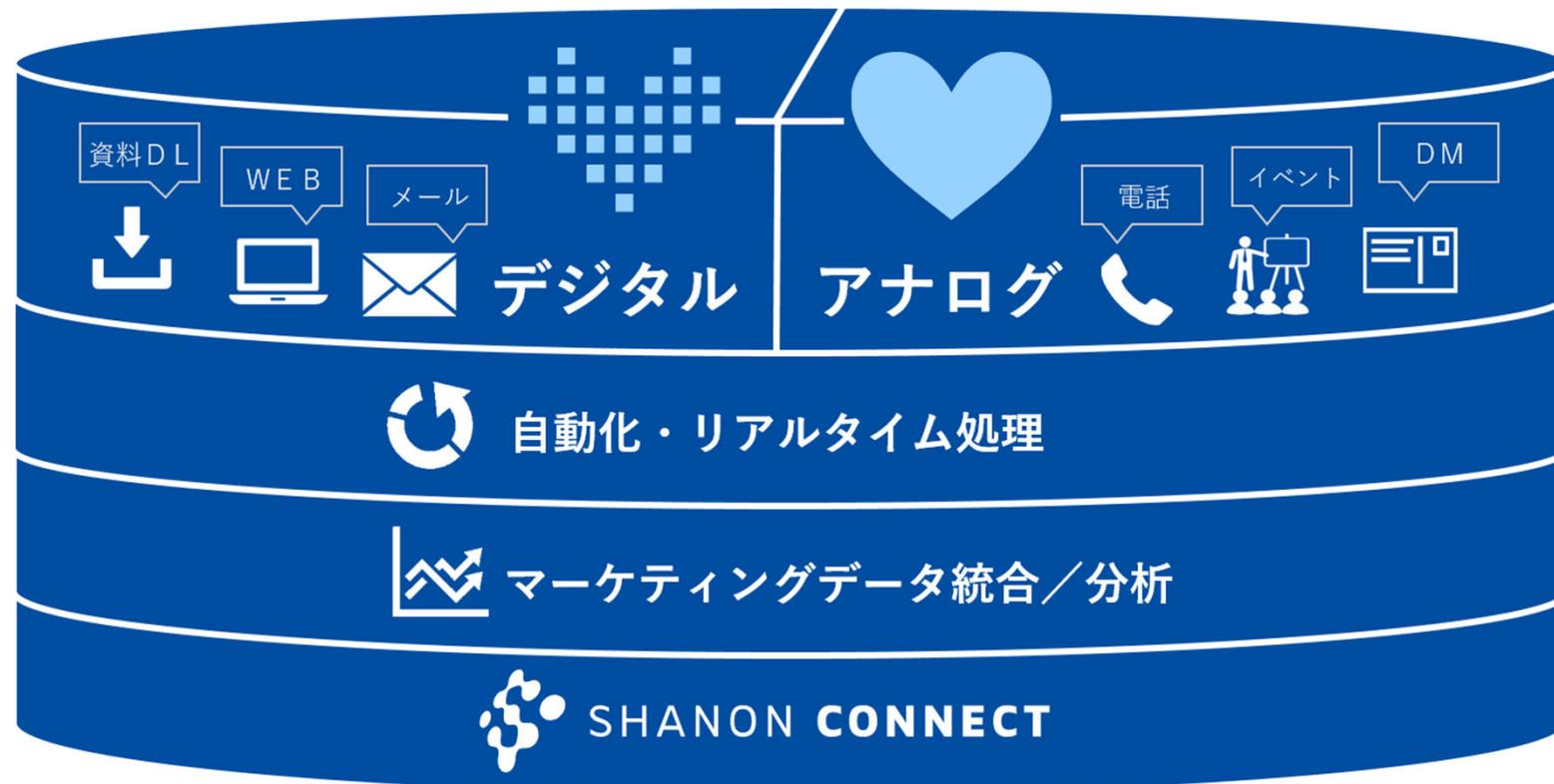


マーケティングオートメーション（MA）とは

- マーケティングオートメーションとは、見込客および既存顧客から商談を獲得するために実施する、オンライン/オフラインのマーケティング活動全般を統合管理して、顧客企業が商談を獲得するために最適なコミュニケーションを自動化する手法、およびそれを可能にするプラットフォームのことです。（シャノンによる定義）



シャノンが提供する製品



“デジアナマーケティング”を実現するプラットフォームを提供

製品の特長

- 豊富な機能を持つ、マーケティング統合環境を提供しています。

SHANON MARKETING PLATFORM

キャンペーンマネジメント

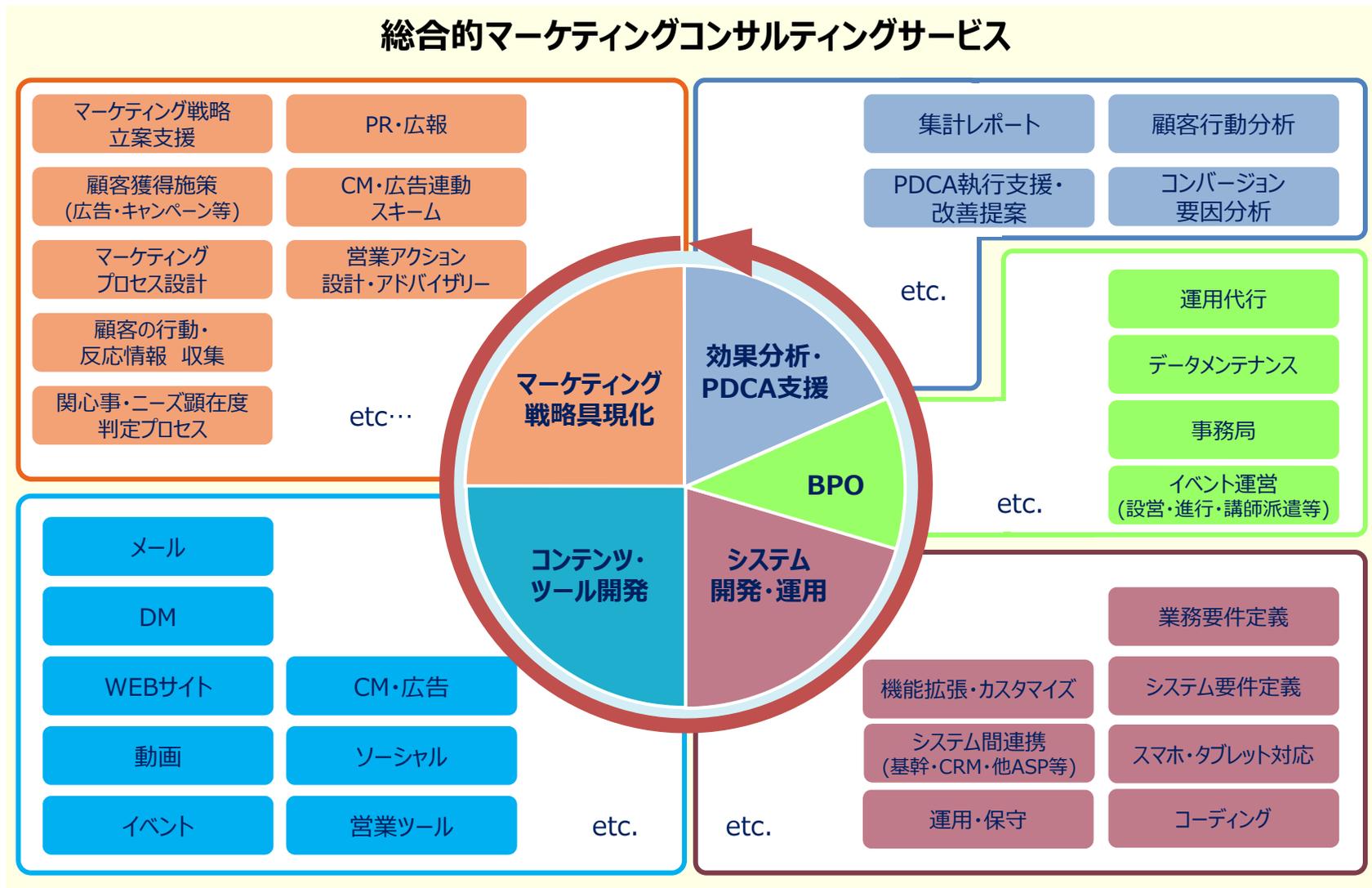


リードデータマネジメント



総合的マーケティングコンサルティングサービス

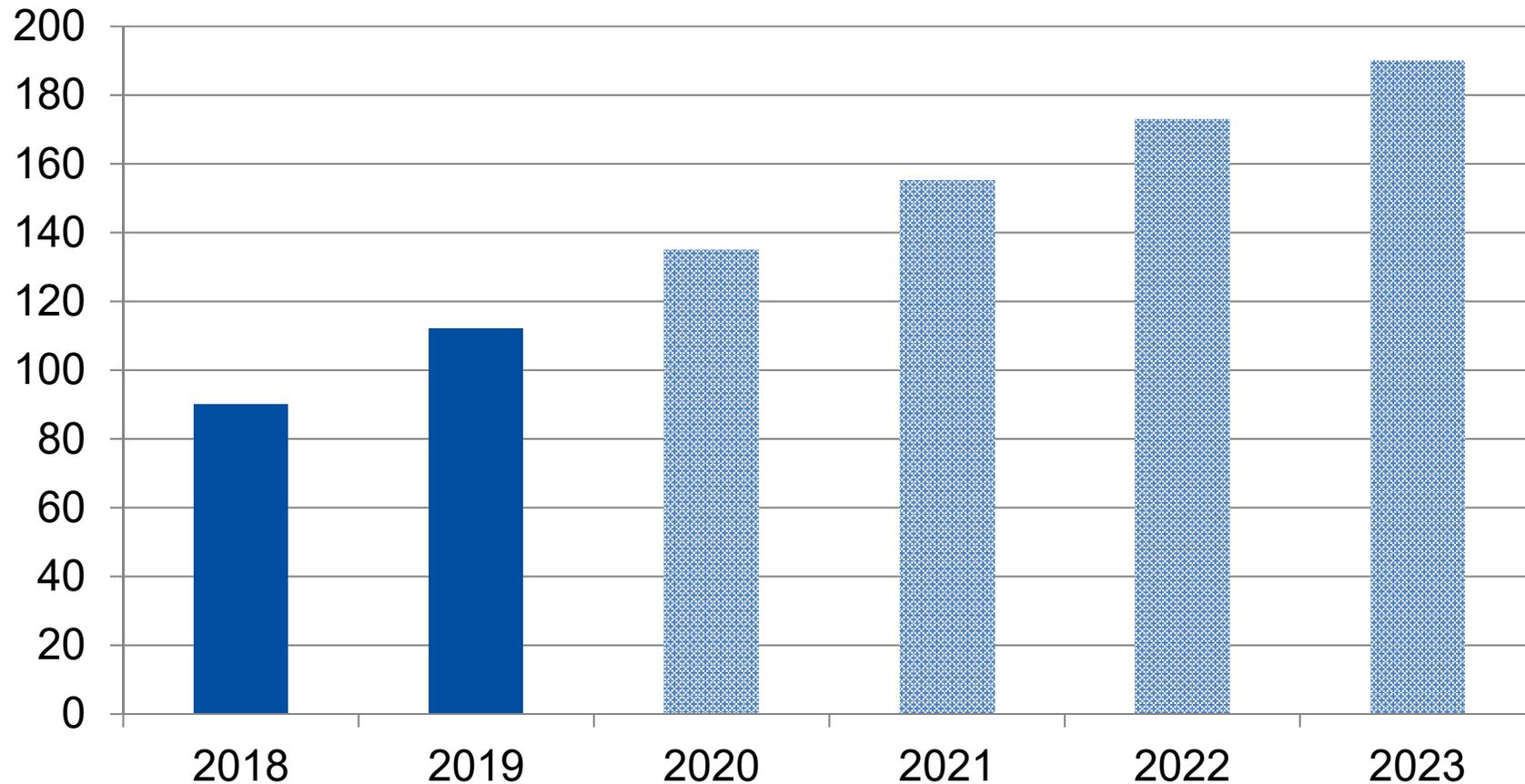
- マーケティング課題解決のために各種サービスをワンストップで提供しています。



マーケティングオートメーション（SaaS）市場の推移

- マーケティングオートメーション（SaaS）市場は今後もCAGR16.1%の成長が予測されています。

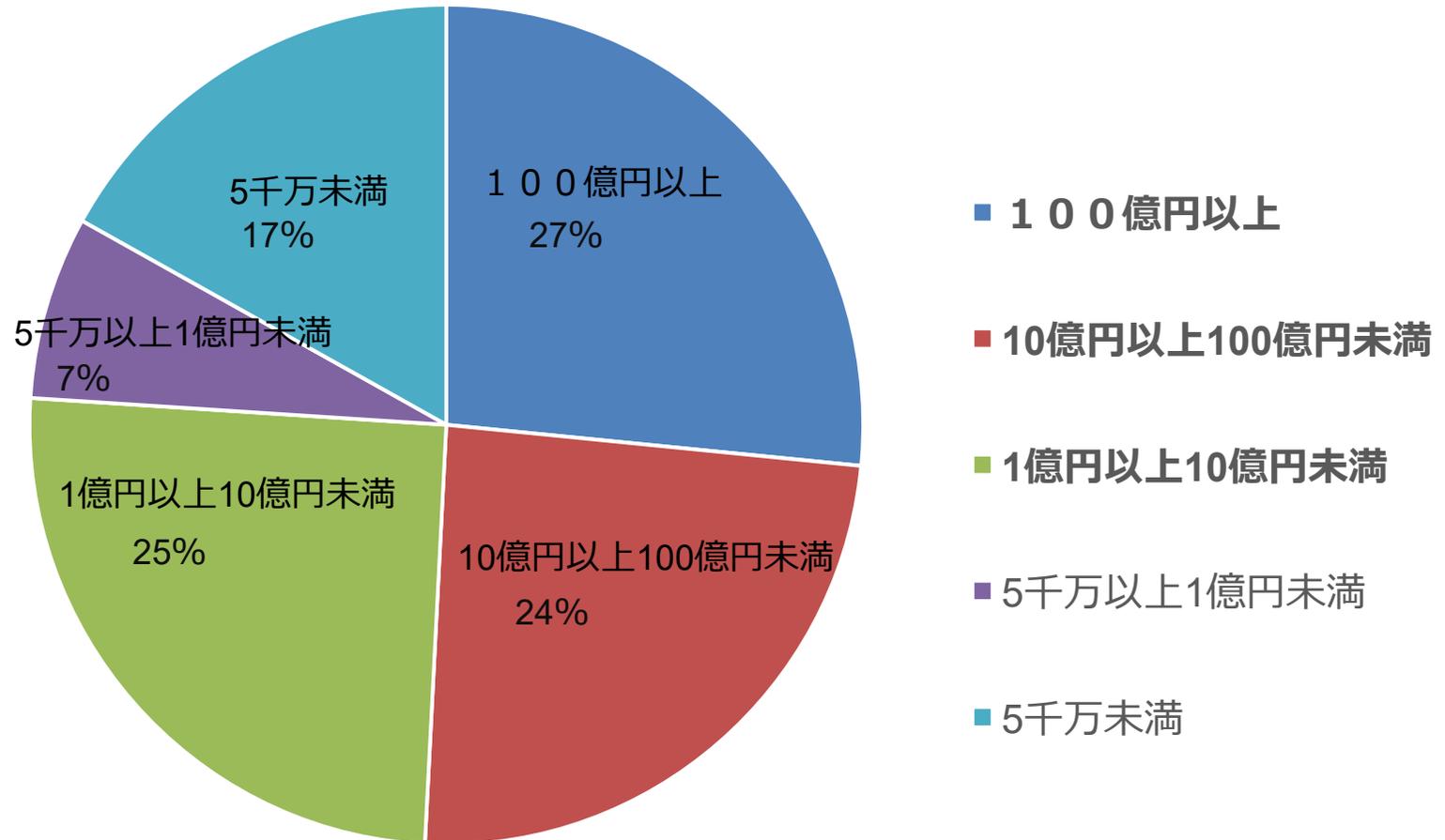
単位：億円



出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019版」

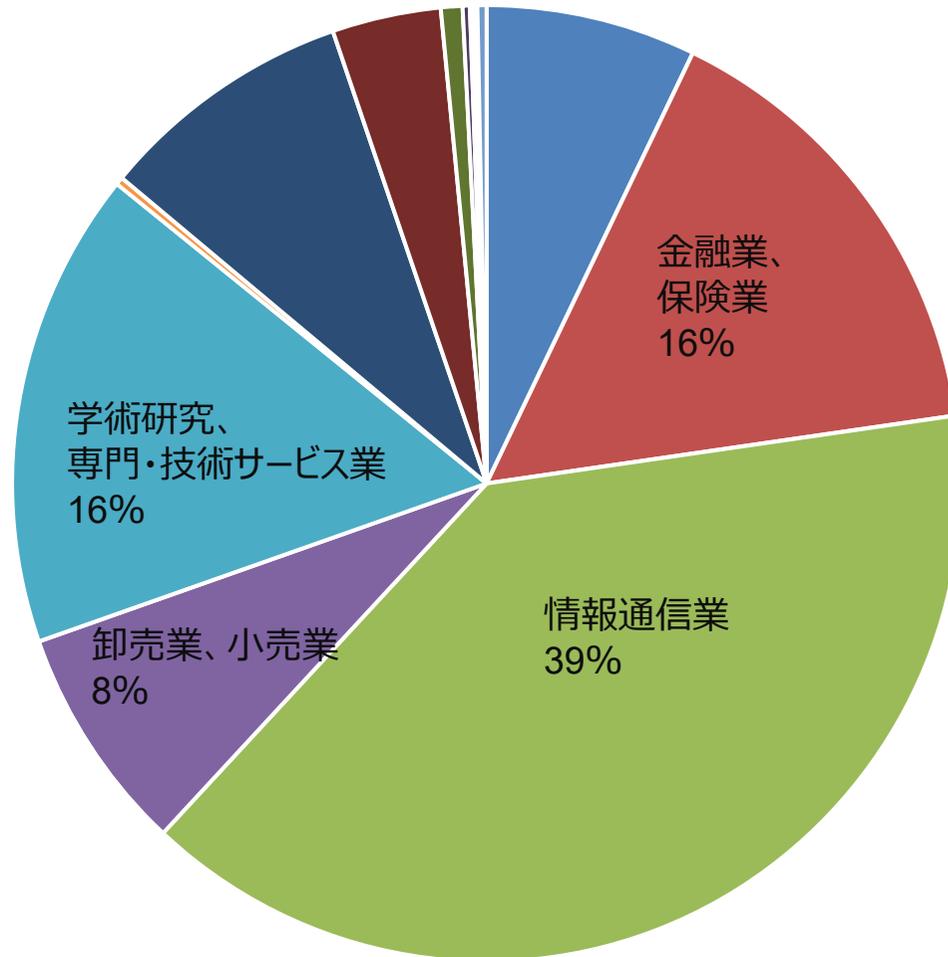
取引先の規模

- 資本金1億円以上の取引先への売上が全体の76%超となっています。（中・大規模向けがメイン）
（2019年10月期実績）



取引先（業種区分）

- 取引先業種（日本標準産業分類）は多岐に渡っています。
（2019年10月期実績）
※売上高比率



- 製造業
- 金融業、保険業
- 情報通信業
- 卸売業、小売業
- 学術研究、専門・技術サービス業
- 建設業
- サービス業（他に分類されないもの）
- 不動産業、物品賃貸業
- 教育、学習支援業
- 生活関連サービス業、娯楽業
- 宿泊業、飲食サービス業
- 運輸業、郵便業
- 医療、福祉

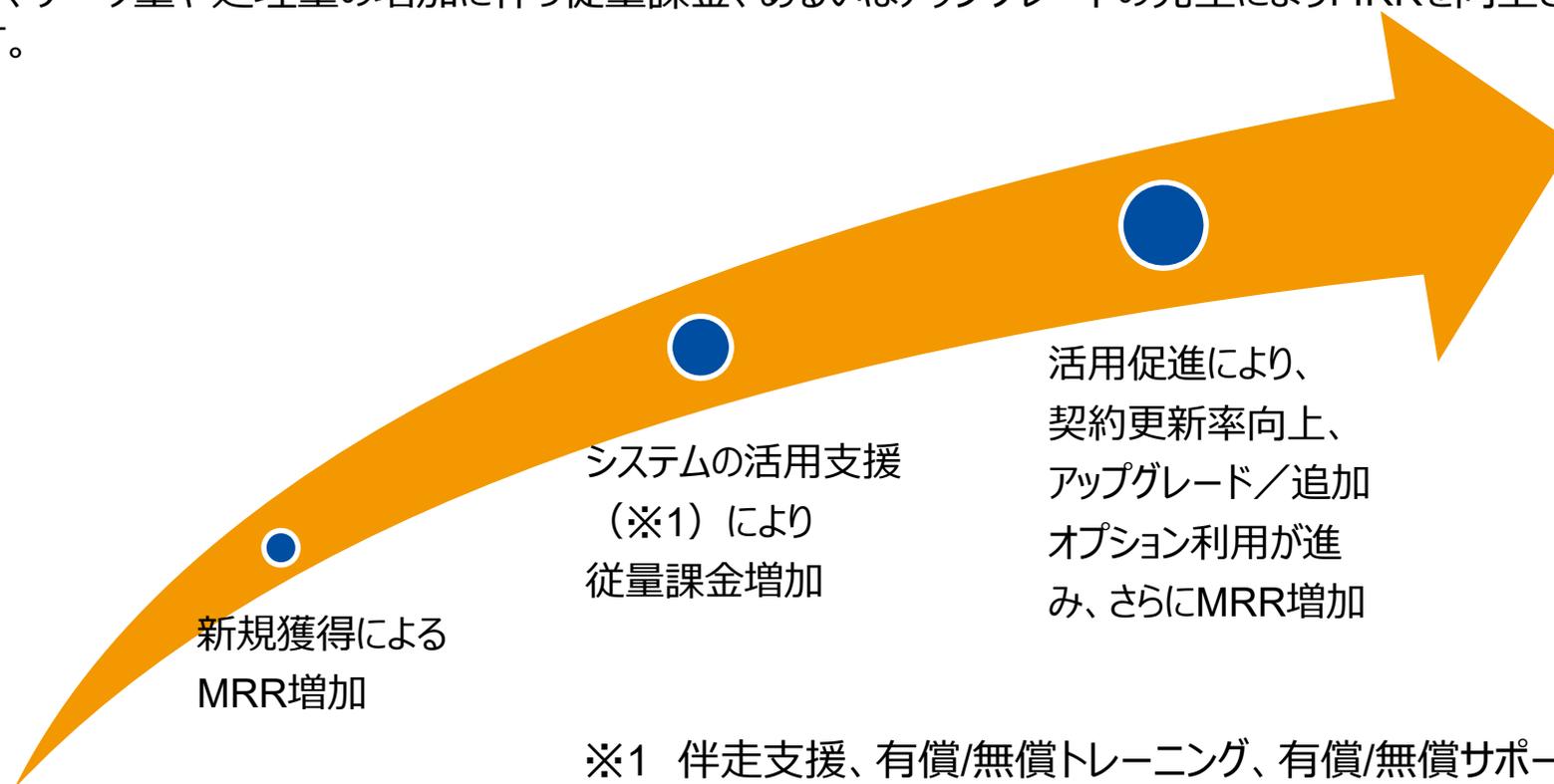
シャノンの売上構成要素

- シャノンの売上構成は以下の通りです。
- 長期的に収益に貢献していくMA-サブスクリプションを重視しており、活用が進むことで更なるMRR獲得につながります。

マーケティングオートメーション (MA)	MA-サブスクリプション	システム利用料に関するMRR (月額契約金額)
		従量課金
イベントマーケティング (EM)	MA-プロフェッショナル	初期費用、設定作業、BPOサービス等
	イベント	システム支援
	イベントプロデュース関連	会期当日支援
		イベントプロデュース関連

MA-サブスクリプション売上の成長過程

- シヤノンマーケティングプラットフォームには多数の追加オプションがあり、活用促進により、追加オプションの契約や、データ量や処理量の増加に伴う従量課金、あるいはアップグレードの発生によりMRRを向上させていきます。



$$\text{MA-サブスクリプション} = \text{前月までのMRR} + \boxed{\text{新規獲得MRR} + \text{従量課金} + \text{アップグレード/追加オプションMRR}} - \text{解約/ダウングレードMRR}$$

※更新率と相関
※MA-サブスクリプションは年間契約

※従量課金が増えることで、上位プランへの変更がおこる

II. 2020年10月期 第2四半期報告

新型コロナウイルス感染症対策

- 在宅勤務シフトも大きな問題なくこなし、緊急事態宣言下においても事業活動への影響は最小限で乗り越える事ができました。

従業員向けの感染防止対策

- 2月28日以降、お子様の休校等の事情により出社が難しい従業員に対し、在宅勤務範囲を拡充
- 併せて社内向け情報共有サイトを作成
- 感染拡大を受け、3月より徐々に在宅勤務へと移行していき、緊急事態宣言発出後は、東京／関西拠点の全従業員を対象に、原則在宅勤務（一部職種は、シフト勤務）とし、期間中の出勤率は5%未満に抑制
- 新入社員研修や全社員を集めた年2回の共有会も、オンラインへ

事業継続のための対策

- 従来より、ノートPCの貸与、VPN接続によるリモートワーク等に取り組んでいたことが功を奏し、短期間で全従業員が在宅勤務に移行できるインフラ体制を整備
- オンライン商談のための環境整備
- お子様の休校・休園等により業務時間の確保が難しい社員に対して業務の工夫とフレックスタイム制の適用対象を拡大



ウィズコロナの体制

- 緊急事態宣言解除後は、出勤勤務日、在宅勤務日を組み合わせることで出勤頻度、出勤時の密を回避
- 社内にフリーアドレススペースを多数用意し、オフィス内での密な環境を極力排除
- マスク着用の徹底やアルコールハンドジェルやアルコールタオルを社内各所に設置、会議室の定員数削減等により社内感染予防



緊急事態宣言解除後も、部署ごとに出社と在宅勤務を併用し、ウィズコロナという新しい社会への適応を目指します。

連結PL（2020年10月期第2四半期実績）

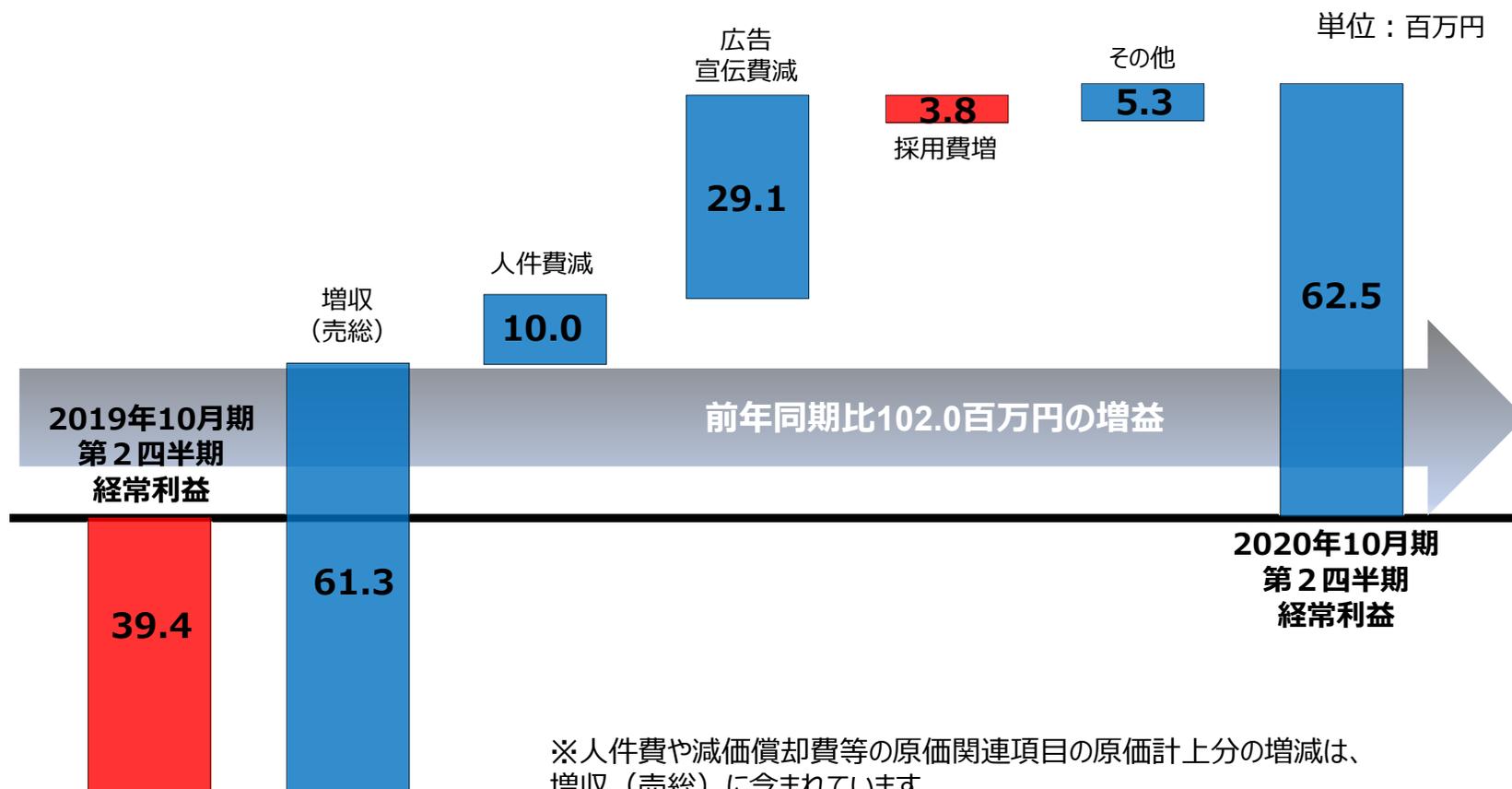
- 2020年10月期第2四半期の業績の状況は以下の通りです。

単位：百万円

	2019年10月期 第2四半期（実績）	前年同 期比	2020年10月期 第2四半期（実績）	2020年通期 見通し
売上高	895	107.8%	965	1,710
MA	653	106.7%	697	1,379
EM	241	110.9%	268	331
売上原価	377	102.3%	386	690
売上総利益	518	111.8%	579	1,020
販売費及び一般管理費	547	93.8%	514	1,046
営業利益	△29	—	65	△26
経常利益	△39	—	62	△29
親会社株主に帰属する 当期純利益	△40	—	60	△31

当第2四半期の経常利益の増減要因分析【対 前年同期】

- 前年同期比で102.0百万円の増益となった。
 - ・ 売上高は、MA（特に、サブスクリプション売上）、EMともに堅調に推移し、増収。
 - ・ 広告宣伝費は、イベント出展や自社カンファレンス開催の取り止めにより減少。通期ではその予算をデジタル施策等に振り向けるため、前年並みになる見込み。
 - ・ 積極的な採用戦略により、採用費は前年同期に比べて増加。
 - ・ 通期の業績見通しを踏まえた賞与引当金の調整等により人件費は減少。



2019年10月期 第2四半期業績（サマリー）

- MA-サブスクリプションは前年同期比**16.6%増加**。

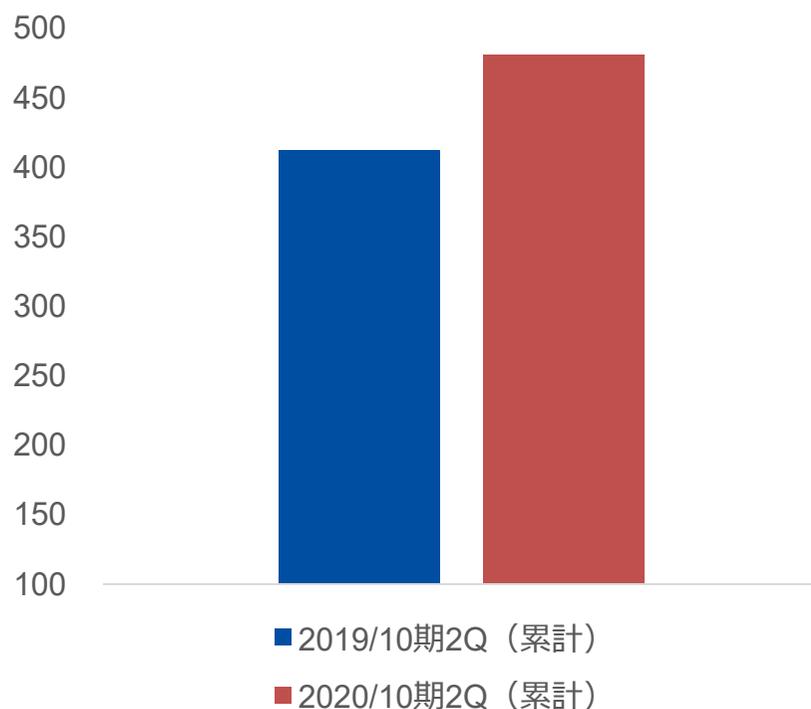
売上高	965百万円 (7.8%増)	MA-サブスクリプション	480百万円 (16.6%増)
営業利益	65百万円 (-)	MA-プロフェッショナル	216百万円 (10.3%減)
経常利益	62百万円 (-)	EM-イベント	266百万円 (23.3%増)
当期純利益	60百万円 (-)	EM-イベントプロデューサー関連	1百万円 (94.2%減)

MA売上の前年同期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

- MA-サブスクリプション売上（従量課金も含む）は、新規営業、既存顧客の従量課金やアップグレード、契約更新率が堅調に推移し、前年同期比**16.6%増**となった。なお、事業戦略上、**長期的に収益に貢献していく「MA-サブスクリプション」を重視**している。
- MA-プロフェッショナル売上は、納期遅れの影響により、前年同期比10.3%減となった。

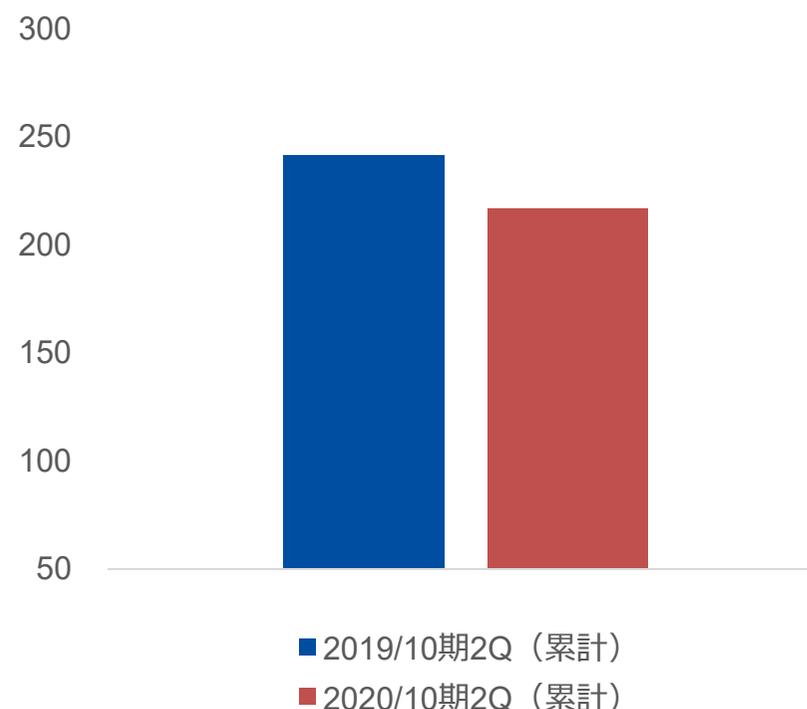
MA-サブスクリプション売上

単位：百万円



MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円

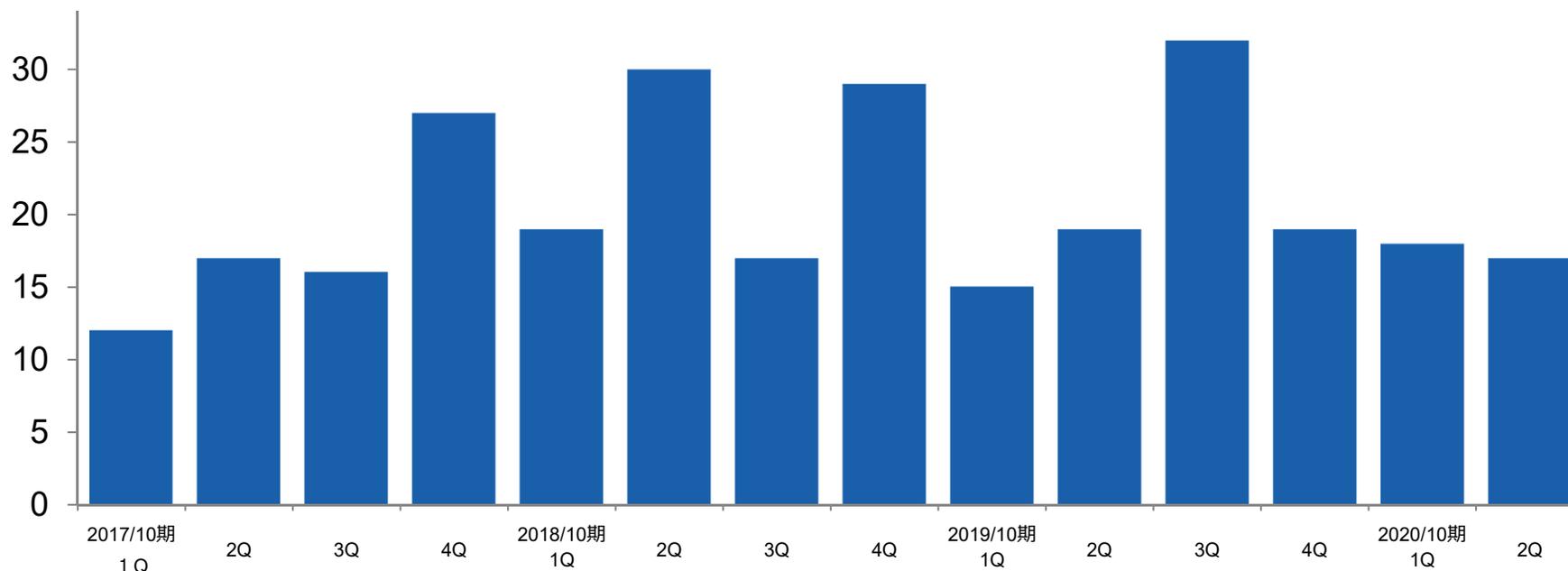


MA-サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移

- 当第2四半期も新規獲得は引き続き堅調に推移。
- シャノンの最重要KPIは顧客獲得数ではなく、MA-サブスクリプション売上。
 - ・ 新規獲得だけでなく、既存顧客へのアップセル（追加機能の提案）、プランアップ（有効活用を支援し結果として利用契約プランをアップしていく）も重要。
 - ⇒（イメージ）スタンダードプラン⇒ツールの有効活用⇒従量課金発生⇒プランアップ
 - ・ 顧客単価は数万～数百万と幅広いレンジ
 - ⇒ 新規獲得件数とMA-サブスクリプション売上の増加率はイコールではない。

単位：件

新規獲得件数

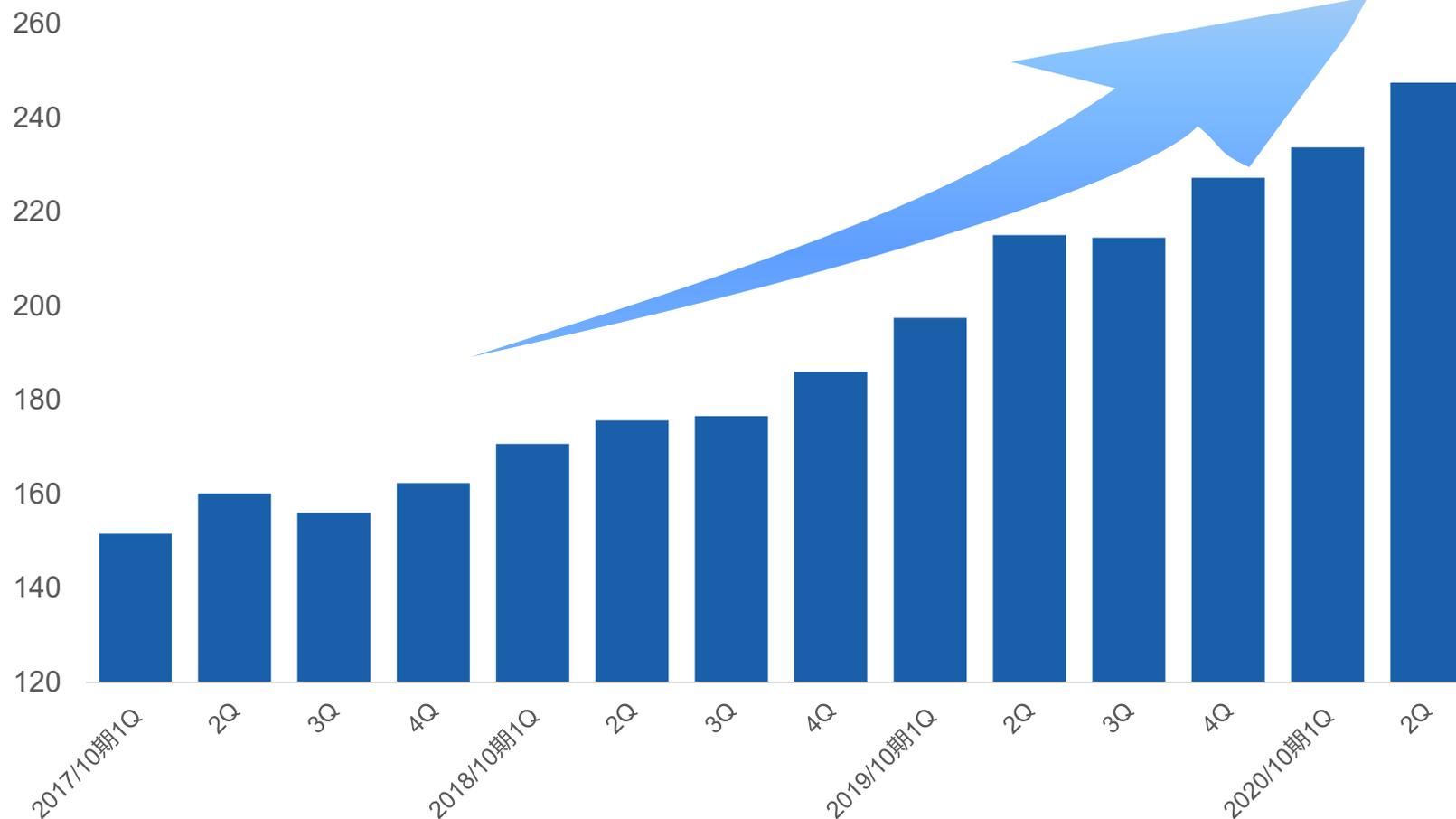


MA-サブスクリプション売上の推移

- MA-サブスクリプション売上は、順調に伸びている。

サブスクリプション売上の推移

単位：百万円

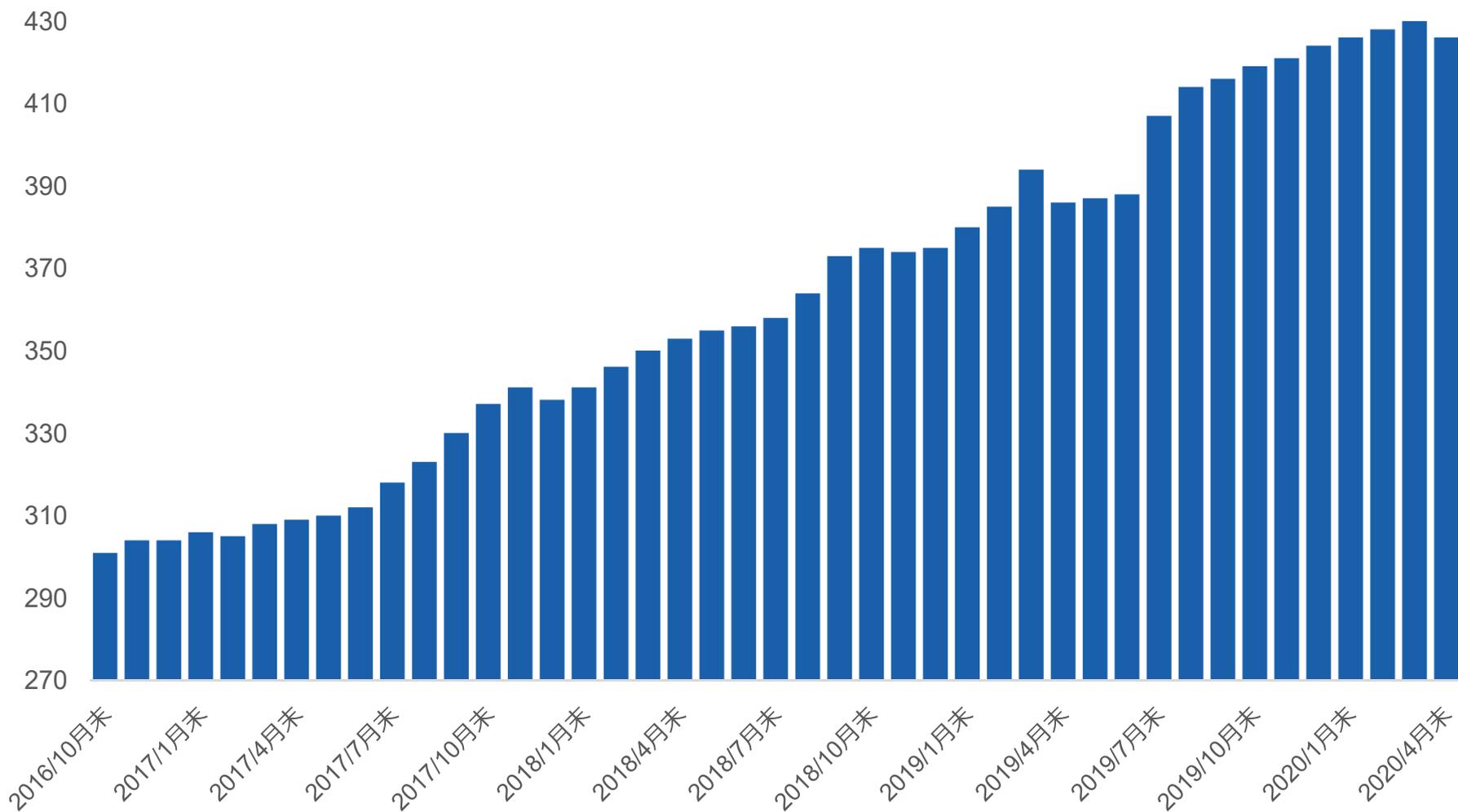


※ MA-サブスクリプション売上 = 「システム利用料に関するMRR（月額契約金額）から発生する売上」 + 「従量課金売上」

MA-サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

- MA-サブスクリプションのアカウント数は順調に伸びている。

単位：件



EM売上の構成比

- EM売上（第2四半期累計）に含まれるイベント（システム支援、会期当日支援）とイベントプロデュース関連の内訳は下記の通り。
 - イベント（システム支援、会期当日支援）売上は前年同期比**123.3%**と大幅に増収。これは、イベント事業の伸長という面もあるものの、主要因はイベント会期の関係で前年同期に比べて第1四半期の売上が大きくなっていることによるものである。また、新型コロナウイルスの感染拡大を受けたイベント中止に伴い、第2四半期中においては、本来第3四半期以降に会期を迎え、売上を計上予定であった仕掛中案件の精算が発生したことも一因。

単位：百万円

300

250

200

150

100

50

0

2019/10月期2Q（累計）

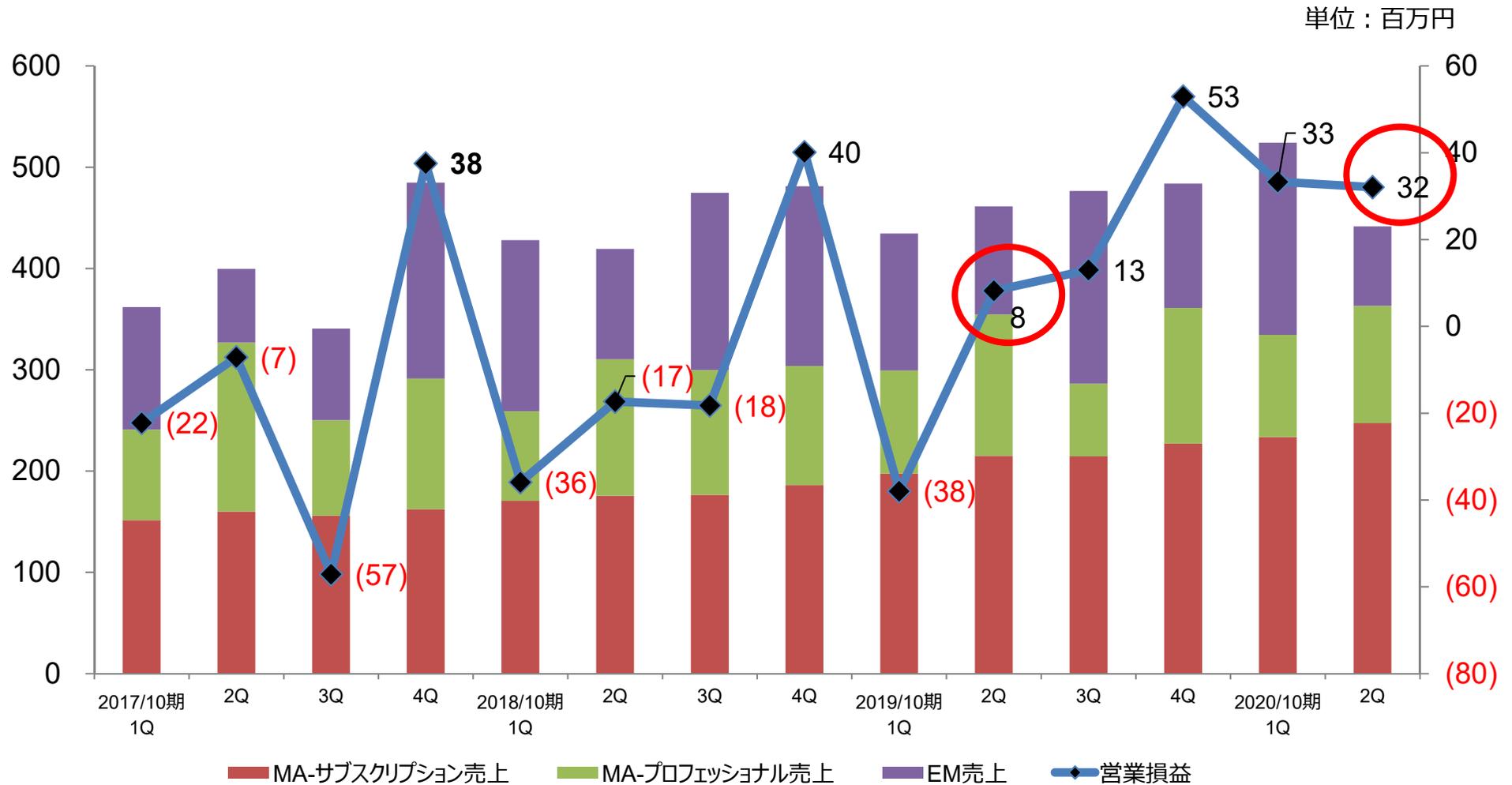
2020/10月期2Q（累計）

■ イベントプロデュース関連

■ イベント

売上高構成比・営業損益（連結）推移

- MA-プロフェッショナル、EMは各四半期での変動（偏重）がある。
- MA-サブスクリプションは安定収益の基盤。
（当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）



III. 今後の見通し

2020年10月期 通期業績予想の修正（2020/5/28公表）

- MA売上については、期初予想を据え置き
⇒直近の自社のマーケティング活動への影響もあり、通期見通しは慎重に判断した。
- EMは、イベント開催中止により従来型のリアルイベント開催で見込んでいた下期の売上を基本的に全てカットした。
- 現在取り組んでいる「オンラインカンファレンスサービス」、「ウェビナートライアルパック」、「バーチャルイベントサービス」等に関する売上高については、予算公表時点で受注済みの案件以外は一切織り込まず。

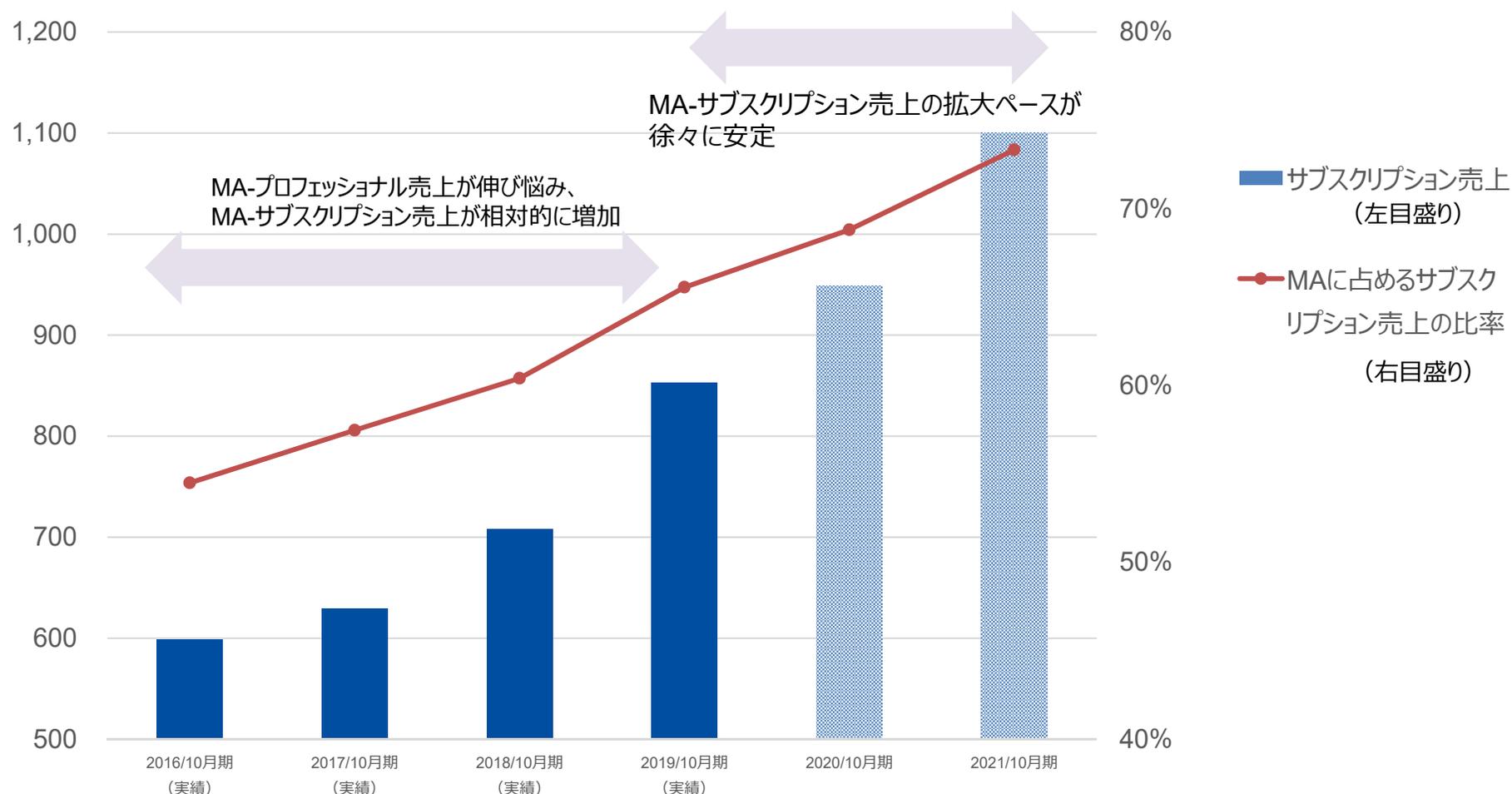
単位：百万円

	期初予想 (2019/12/12公表)	修正予想 (2020/5/28公表)		2019年10月期 (実績)
		期初予想比		
売上高	1,950	87.7%	1,710	1,855
MA	1,379	100%	1,379	1,301
MA-サブスクリプション	949	100%	949	853
MA-プロフェッショナル	430	100%	430	447
EM	571	58.0%	331	554
売上原価	790	87.3%	690	777
売上総利益	1,160	88.0%	1,020	1,078
販売費及び一般管理費	1,110	94.6%	1,046	1,042
営業利益	50	—	△26	36
経常利益	46	—	△29	26
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	—	△31	24

MA-サブスクリプション売上・MA売上に占める割合の推移

- 中長期の**収益基盤となるMA-サブスクリプション売上を増加**させていくことが当面の最重要課題
- 2020年10月期には、年間のサブスクリプション売上が10億前後まで拡大し、2021年10月期にはMA売上に占める割合も70%を超えることを目指す。

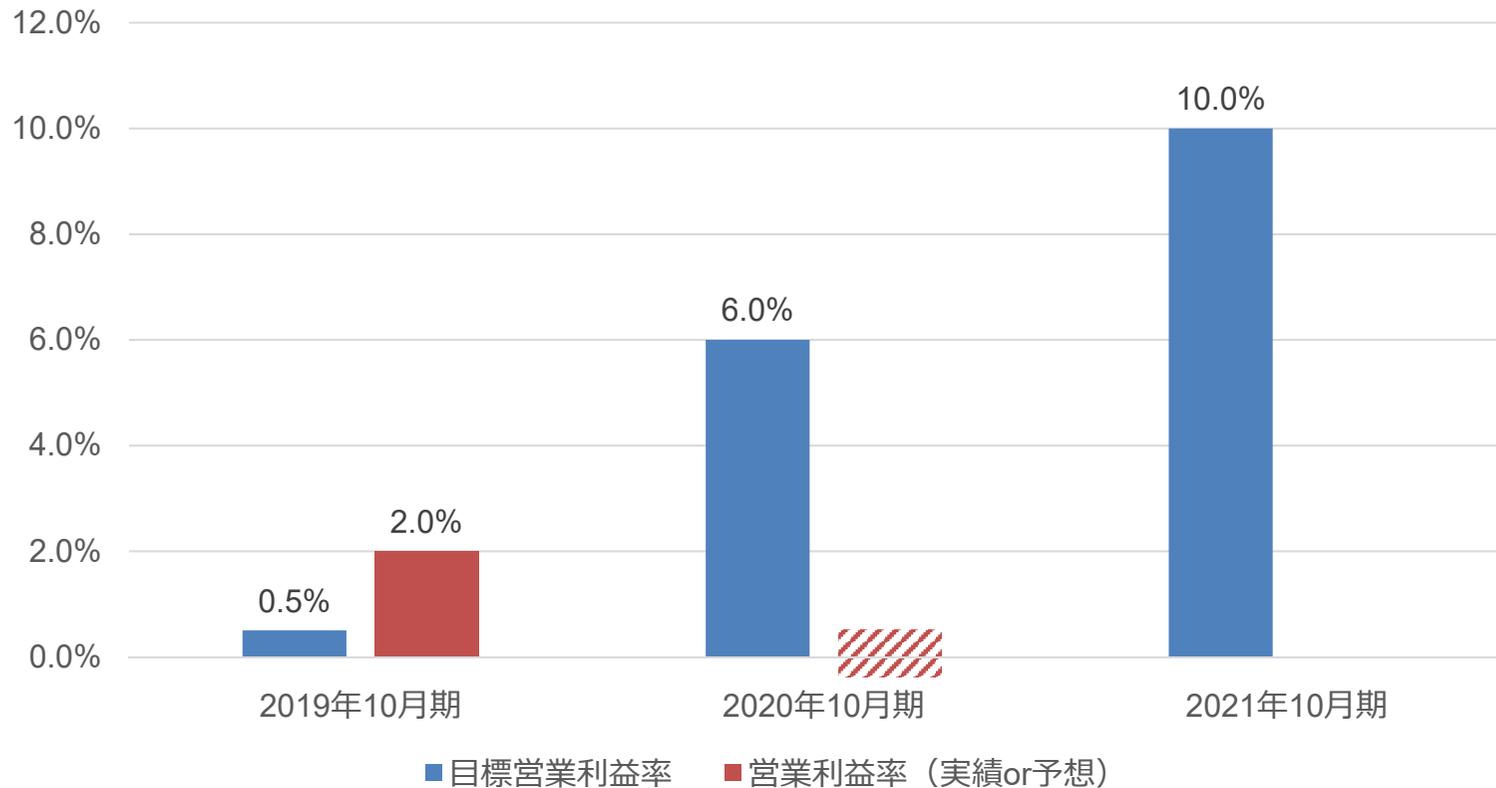
単位：百万円



中期的な営業利益成長イメージ

- MA-サブスクリプションサービス、イベント（イベント支援、会期当日支援）関連の拡大をベースに営業利益率を改善していく。
- 通期予想上はリスク等を勘案し、保守的な数値となっているため、実際には予算時の想定を上回る営業利益率を目指していく（2020年10月期については、5/28付で業績予想を修正し、現時点では赤字予想）。
- **営業利益率を10%超へ改善することを中期的な目標とする。**

営業利益率の推移



成長戦略の進捗

マーケティングオートメーション市場への積極投資

FY18は名刺モバイル、kintone連携強化、SSO強化などを実施。
FY19はAWSインフラへの移行、企業管理機能、DM機能強化、Motion Board連携をリリース。FY20も差別化に投資継続。

イベントマーケティングへの投資

人材の依存度を下げたビジネスモデルへの転換をめざした製品投資を実施する。成長路線への転換実現を目指す。
FY19も順調に進められているためFY20も投資を継続していく。

パートナー戦略の推進（販売・導入・連携）

販売パートナーの増加から受注拡大傾向をさらに加速させていく。
導入パートナーおよびスペシャリストの増加も継続取り組み。

ソリューション新領域の拡大（広告、EC）

順次計画化

新テクノロジー A I 活用サービスの展開

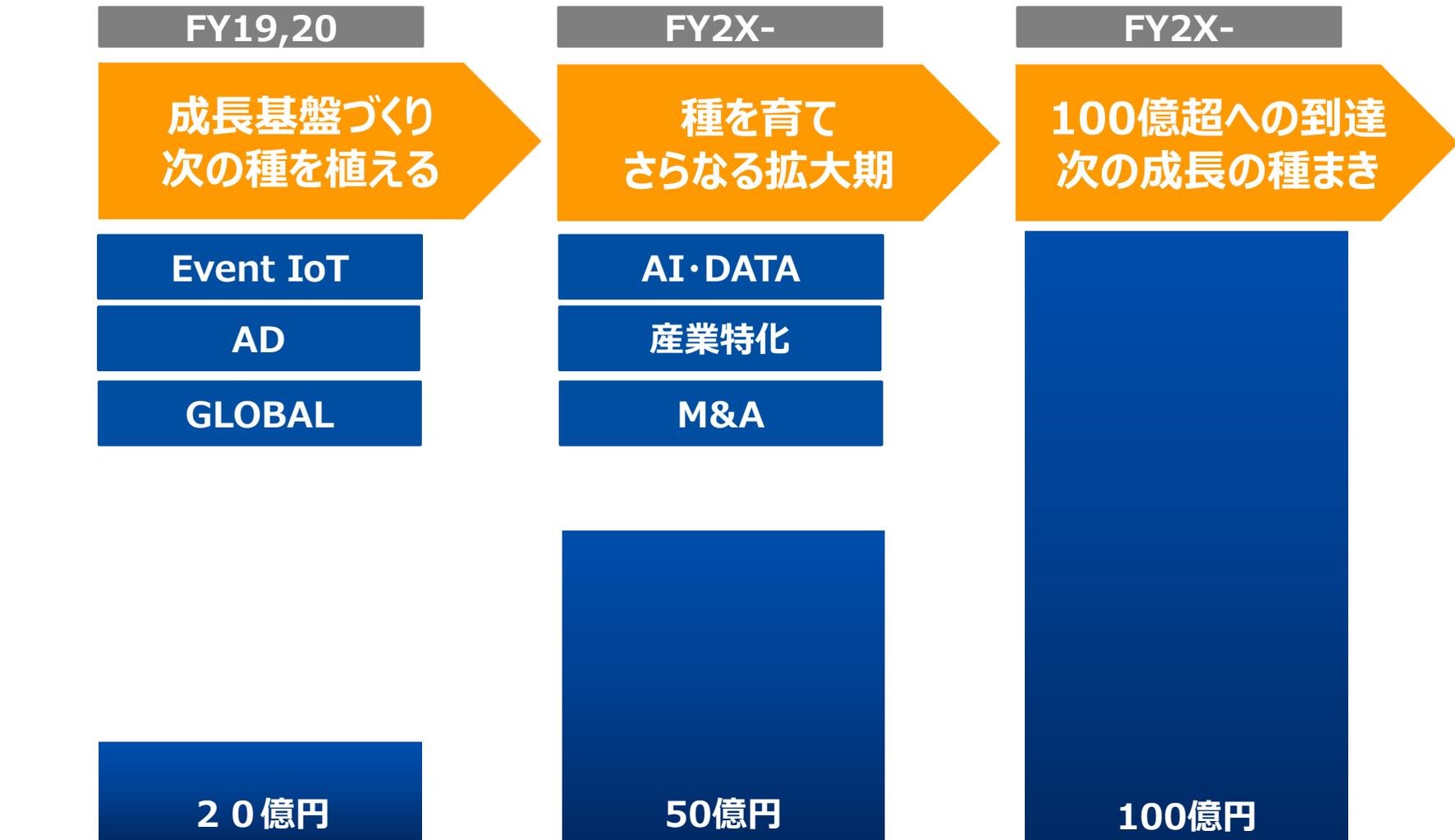
順次計画化

グローバル市場へのチャレンジ

順次計画化

中期計画

- 売上高100億円へのマイルストーンとして売上高50億円の目標に向けた中期計画を推進



IV. APPENDIX

A4サイズおよびA4圧着のDM自動投函に対応（3/23リリース）

- 近年要請が多かった、A4サイズでのDM、A4圧着でのDMに、通常のはがきサイズでは難しいパンフレットやチラシの再利用が可能になりました。

圧着V折りはがき（中面）用

販促効果の最大化を目指すなら限定セミナー「DM勉強会」へ！
DMをE-Mailマーケティングに活用してみませんか？

「DMに興味はあるけどどう使うにはハードルが高いなぁ…」 「DMを送りたいけどクリエイティブはどうすれば…？」

解決！ DMをマーケティングで活用するにあたっての押さえるべきポイントを**DMのプロ**がご紹介！

ターゲットの
考え方・決め方
オファーの
打ち出し方

クリエイティブの
考え方・効果的な
デザインテクニック

アナログ×デジタル
の効果が最大化する
配信タイミング

開催日	2020/2/12 (水) 16:00~17:10 <small>（15:30より受付開始）</small>
会場	東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル4F <TEL: 03-6343-9365>
参加費	無料
定員	先着25名 1社2名様まで <small>※お申し込みはご参加希望の1人ずつお申し込みをお願いします。</small>

お申し込みはこちら [DM勉強会](#) [検索](#)

圧着V折りはがき（宛名面）用

料金別納郵便

日頃より、シャノンサービスをご利用いただきありがとうございます。ユーザーの皆様へ最新の販促・マーケティング情報をお届けします。 シャノン ユーザー会運営事務局 日本 太郎

定員制
先着25名
さま

SHANON MARKETING PLATFORM
ご利用企業さま限定セミナーのご案内

INVITATION 2020/2/12 16:00JST

OPEN

最近、E-Mailでの販促中に、こんなこと思っていないませんか？

- ターゲットの決め方がわからない
- 最適なシナリオ設定を知りたい
- なかなか目標に到達できない
- DMなど他の販促もトライしてみたい
- 反応率を上げるテクニックを知りたい

今日のセミナーでは、こんな販促のモヤモヤをスッキリ解決いたします！

DM勉強会
DMマーケティングのノウハウをEメールで学ぶことができます。

セミナーの詳細情報はE-Mailにて順次配信予定です。

【差出人】株式会社シャノン
シャノンユーザー会運営事務局 日本 太郎
〒108-0073 東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル4F

オンラインカンファレンスサービスを提供（4/9リリース）

- イベントのオンラインでの開催を支援する「オンラインカンファレンスサービス」の提供を新たに開始しました。

タイムテーブル

13:50 - 14:25		
<p>選択する</p> <p>顧客ロイヤリティを生み出すコミュニケーションとは？ -「お客様の成功」とともに成長する-</p> <p>株式会社 Zendesk エグゼクティブ 原田 貴氏</p> 	<p>選択する</p> <p>デジタル技術活用と顧客体験価値（CX）サービスの実践 -お客様と「算がる」サービスの実践事例-</p> <p>富士通コミュニケーションサービス株式会社 セオリアルマネージャー 松久 恒史氏</p> 	<p>選択する</p> <p>印刷会社を取り組んだDX推進と「デジタル」と「アナログ」を融合させた新サービスのご紹介</p> <p>新日本工業株式会社 営業本部 マーケティング企画グループ グループリーダー 石田 晴彦氏</p> <p>新日本工業株式会社 新日本工業株式会社</p>
14:40 - 15:15		
<p>選択する</p> <p>自社活用を徹底紹介！成長企業が語る、MA×SFA×BIで実現したマーケティングのデータ戦略</p> <p>ウィングアーク1st株式会社 マーケティング統括部 統括部長 久松 進紀氏 マーケティング統括部 イノベーションチーム 谷村 沙矢香氏</p> 	<p>選択する</p> <p>マネーフォワードクラウドシリーズなど年間数百本の実績から学ぶBtoB顧客マーケティングのトレンドとこれから</p> <p>株式会社ゆるり 代表取締役 金田 悠平氏</p> 	<p>選択する</p> <p>なぜMAの導入は失敗する！？アウトソーサーが事例と共に語る「失敗しないMA活用メソッド」とは？</p> <p>SCSKサービスウェア株式会社 マーケティングサービス部 プロモーション課 山口 勝利氏 マーケティングサービス部 マーケティングコンサルティング課 田代 公之氏</p> 

SHANON Marketing Conference



Live stats

Watching now	Peak viewers
10,562	39,314
Total plays	Average view time
44,098	6:37:18

Q&A Polls Chat

Colin W.
Does it have four-wheel drive?

Mariam M.
What colors are available?

Zara A.
Can I pre-order?

※表示されない場合は再読込



ウェビナートライアルパックを期間限定で提供（4/23リリース）

- 新たに取り組まれる企業が増えているウェビナーのトライアルパックを、期間限定で提供しました。
- 開催5回分以外に、初めてウェビナーを開催する企業に役立つマニュアルやサポートが充実したパッケージです。

5/31
まで受付

期間限定
トライアルパック
30万円

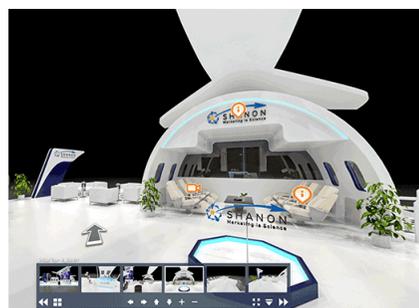
バーチャルイベントサービスをリニューアル提供（5/14リリース）

- 従前からバーチャルイベントの提供は行っていましたが、よりお求めやすい価格と納期にリニューアルしました。
- 実写だけでなく、3D CGによるブースも展開可能となりました。
- バーチャルイベントと、オンラインカンファレンスのハイブリッドイベントも実施可能になります。



バーチャルイベント

3D CG



実写

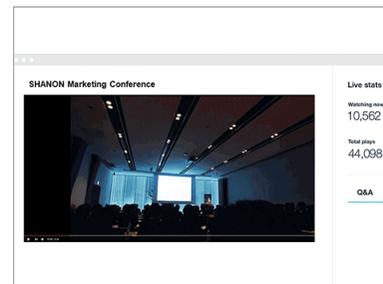


シャノンを活用したハイブリッドイベント

3D CGによる展示



オンライン講演



オンラインイベントパッケージ for イベント支援業界の提供（5/29リリース）

- シャノンは創業以来20年間一貫してイベントを支援するシステムを提供。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴いリアル開催のイベントが相次いで中止となる困難な状況を、イベント支援業界様と一緒に乗り越えたいという思いから「オンラインイベントパッケージ for イベント支援業界」を用意。
- シャノンのシステムとイベント支援企業（イベント企画・運営、進行・演出、施行・制作等の提供を行う企業）様が得意とする領域と組み合わせる事で、オンラインイベントの開催企業様へ提供する付加価値の最大化を目指します。

イベント支援企業様



コンテンツ企画・制作、
プロモーション



オンラインカンファレンスにおける
映像



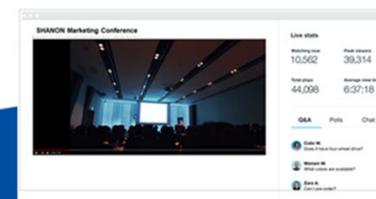
バーチャルイベントにおける
3DCG制作



バーチャルイベント



オンラインカンファレンス



ブイキューブとサービス連携（6/2リリース）

- 企業の効率的なオンラインセミナー開催を支援するため（株）ブイキューブ様とサービス連携。
- シヤノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」はオンラインセミナー実施に必要な申込フォーム作成から受付管理、受講票発行、来場受付、セミナー資料ダウンロードなどの機能により、セミナー運営・管理に関わる煩雑な作業を自動化。
- 両社のサービスを組み合わせることで、オンラインセミナーの開催準備からライブ配信、終了後の参加者フォローまでの一連の業務を支援。



テレワークで日本を変える

V-CUBE

Jストリーム社とサービス連携（6/18リリース）

- 本日15:30にリリースしました。
- 企業のウェビナーやオンラインカンファレンスの開催を総合的に支援するためのサービス連携。
- 参加申し込みの管理やセミナー／イベントページでの動画のライブ／オンデマンド配信ができるだけでなく、事前収録した動画をライブ配信する疑似ライブや、実施後の営業フォローを細かく設計できる参加者単位での動画視聴履歴をマーケティングデータとして取得すること可能。



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及び情報は、いわゆる「見通し情報（forward-looking-statements）」を含みます。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動等、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。
- 投資判断を行う際は、必ず弊社が開示している資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願い致します。