

wisdom,
courage,
and dreams

株式会社ディ・アイ・システム

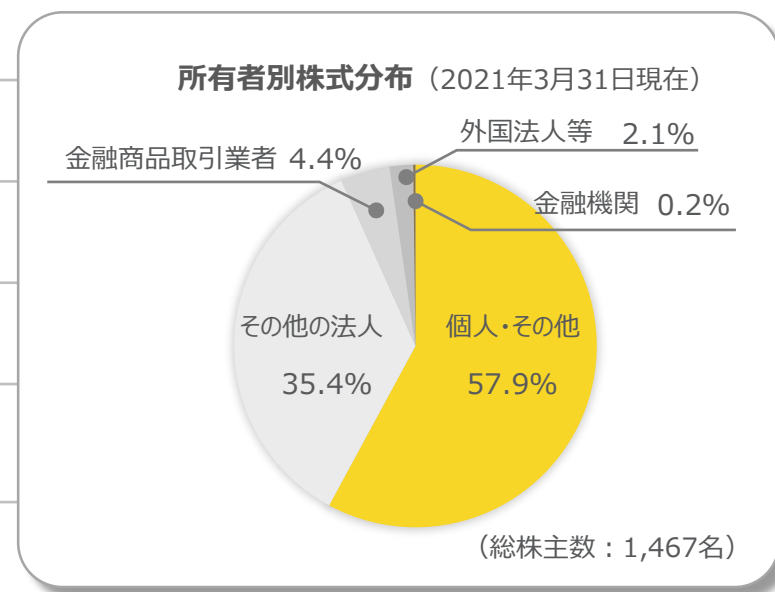
JASDAQスタンダード
証券コード：4421

2021年9月期第2四半期決算説明会資料

2021年5月24日

D.I. System

会 社 名	株式会社ディ・アイ・システム
設 立	1997年11月5日
所 在 地	東京都中野区中野4-10-1 中野セントラルパークイースト2F
代 表 者	代表取締役会長 長田 光博 代表取締役社長 富田 健太郎
事 業 内 容	業務用アプリケーションの設計開発業務、インフラシステムの設計構築業務および運用・保守業務、IT教育サービス
連 結 従 業 員 数	600名 ※契約社員含む（2021年4月現在）
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜
資 本 金	290,940,000円
発 行 株 式	3,055,000株
上 場 日	2018年10月19日
市 場	東証JASDAQスタンダード (証券コード：4421)
決 算	9月末



1	2021/9期第2四半期決算概況	4 ページ
2	2021/9期決算見通し	10 ページ
3	中期経営計画	16 ページ
4	成長戦略	20 ページ
5	Appendix.会社概要	26 ページ

2021/9期第2四半期決算概況

順調な顧客獲得・既存顧客の取引拡大と
エンジニア工数の効率的な稼働により、各段階利益で期初予想を達成
上場効果により元請け比率が堅調に増加し、利益率上昇に貢献

売上高

22.5億円

期初予想比 ▲1.9%

営業利益

1.7億円

期初予想比 +66.0%

経常利益

1.7億円

期初予想比 +67.0%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

1.2億円

期初予想比 +70.8%

元請け比率

19.3%

前期(通期)差 +3.0pt

ビジネスパートナー数※

121名

前期末差 +8名

※ビジネスパートナーとは外注先企業のこと

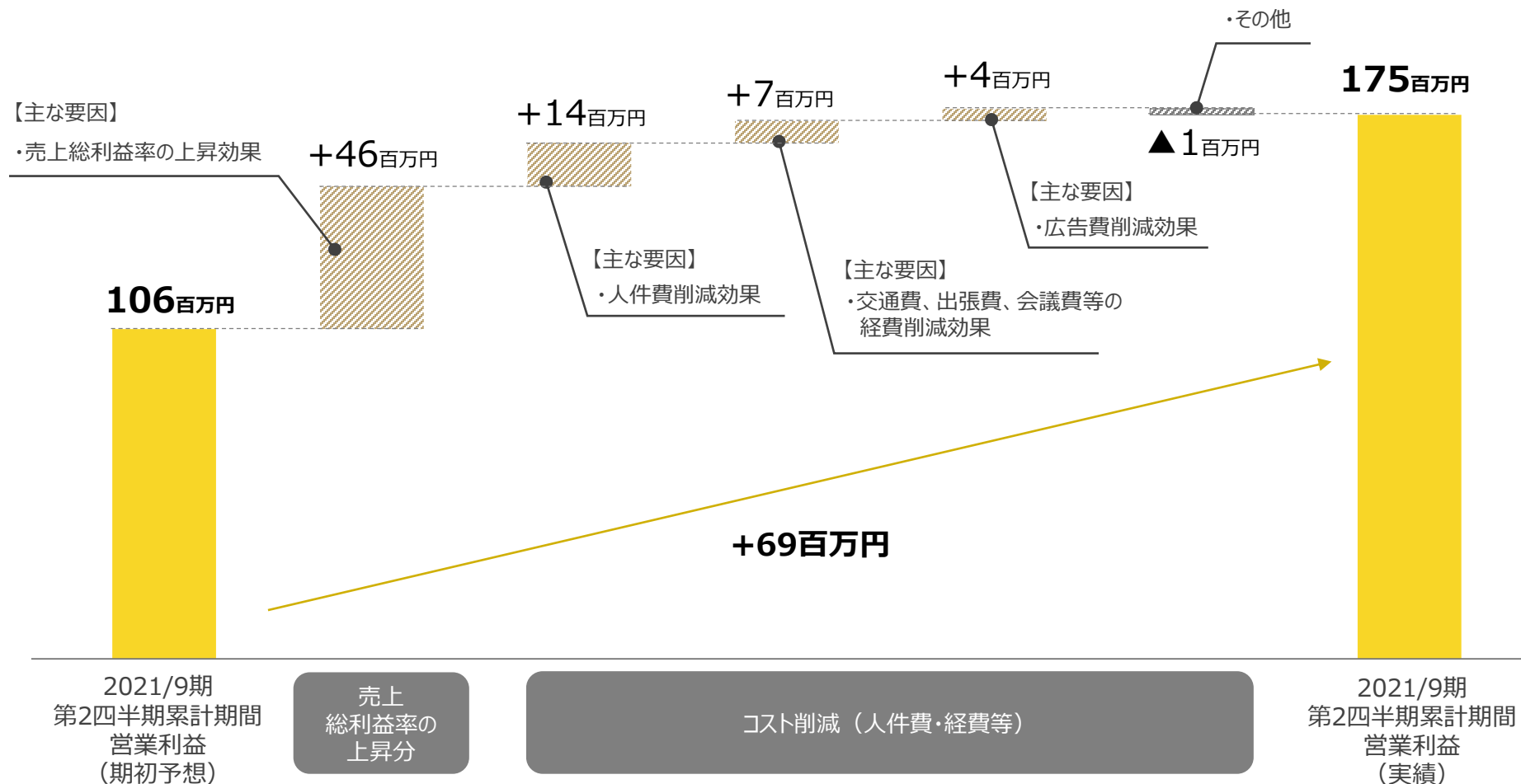
- 営業利益以下の段階利益については、エンジニア工数の効率的な稼働に加え、上場効果による顧客獲得及び既存顧客の取引拡大により、堅調に元請け比率が上昇し、期初予想を大きく上回るかたちで着地。また、前期に先行投資を行ったことも要因となり、前年同期比で大幅増益を達成
- 通期予想については、新型コロナウイルス感染症の影響に加え、世界的な半導体不足の影響等のリスクを考慮し、現時点では期初予想を据え置き

(百万円)

	2020/9期 2Q累計期間	2021/9期 2Q累計期間						2021/9期 通期
	実績	期初予想	修正後予想 (4/16修正)	実績	対前年同期比	対期初予想比	通期予想に 対する 進捗率	通期予想
売上高	2,146	2,298	2,250	2,254	+5.0%	▲1.9%	45.7%	4,933
売上総利益	448	463	505	509	+13.7%	+9.9%	55.0%	926
売上比	20.9%	20.2%	22.4%	22.6%	+1.7pt	+2.4pt	—	18.8%
営業利益	98	106	170	175	<u>+79.0%</u>	<u>+66.0%</u>	<u>96.9%</u>	181
売上比	4.6%	4.6%	7.6%	7.8%	+3.2pt	+3.2pt	—	3.7%
経常利益	98	105	169	175	<u>+79.0%</u>	<u>+67.0%</u>	<u>97.6%</u>	180
売上比	4.6%	4.6%	7.5%	7.8%	+3.2pt	+3.2pt	—	3.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	61	70	114	121	<u>+97.2%</u>	<u>+70.8%</u>	<u>99.9%</u>	121
売上比	2.9%	3.1%	5.1%	5.4%	+2.5pt	+2.3pt	—	2.5%

第2四半期の期初予想との差異要因（営業利益）

- 上場効果による順調な受託案件の獲得増加、元請け案件の増加、及び、エンジニア工数の効率的な稼働による売上総利益率の上昇に加え、人件費・経費等のコスト管理を徹底した結果、期初予想に対して69百万円の増益で着地



事業セグメント別実績

- システムインテグレーション事業では新規案件や優良継続案件を順調に獲得。売上高は22.2億円で前年同期比5.1%増となった
- 教育サービス事業では、リモート研修サービスのコース拡充により、中堅向け研修の売上高が前年同期比で9.3%増となった。一方で、新卒向け研修の売上高は前年同期比で減収となったが、季節性があるため想定内であり、3Q（4月～6月）に案件獲得増加予定。内部講師の育成が進んだことからセグメント間内部取引調整後の利益率が改善

(百万円)

	2020/9期2Q 実績	2021/9期2Q 実績	対前年同期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高	2,118	2,227	+5.1%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	957	1,007	+5.2%
- インフラシステムの設計構築業務	720	805	+11.9%
- 運用・保守	440	414	▲6.1%
セグメント利益	448	504	+12.5%
セグメント利益率	21.2%	22.7%	+1.5pt
教育サービス事業			
セグメント売上高※	27	26	▲1.9%
- 新卒向け研修サービス	5	3	▲45.8%
- 中堅向け研修サービス	21	23	+9.3%
セグメント利益※	▲0	4	-
セグメント利益率	-	17.0%	-
連結決算			
売上高※	2,146	2,254	+5.0%
売上総利益※	448	509	+13.7%
売上総利益率	20.9%	22.6%	+1.7pt

※セグメント間内部取引調整後の実績を記載。2020/9月期2Qの教育サービス事業のセグメント利益については損失のため、セグメント利益率・対前年同期比を（-）で表記

- 資産合計は前期末より111百万円の増加
- 2018年10月の公募増資（IPO）によって大きく改善した財務健全性は更に安定し、自己資本比率は53.1%

(百万円)

	2020/9期末	2021/9期 2Q	前期末差
資産の部			
現金及び預金	736	646	▲90
売掛金	449	642	+193
流動資産合計	1,271	1,375	+104
投資その他資産合計	275	297	+22
固定資産合計	493	499	+6
資産合計	1,764	1,875	+111
負債の部			
買掛金	123	128	+5
有利子負債	9	—	▲9
流動負債合計	658	664	+6
有利子負債	—	—	—
固定負債合計	194	214	+20
負債合計	853	878	+25
純資産の部			
株主資本合計	914	999	+85
純資産合計	910	996	+86
負債純資産合計	1,764	1,875	+111

2021/9期決算見通し

DX推進サービスの拡充による既存顧客との取引拡大と
元請け案件の獲得増加により、前期の成長投資を回収
営業利益は前期比70.0%増の1.8億円を予想

売上高

49.3億円

前期比 +15.2%

営業利益

1.8億円

前期比 +70.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1.2億円

前期比 +55.6%

【売上高】

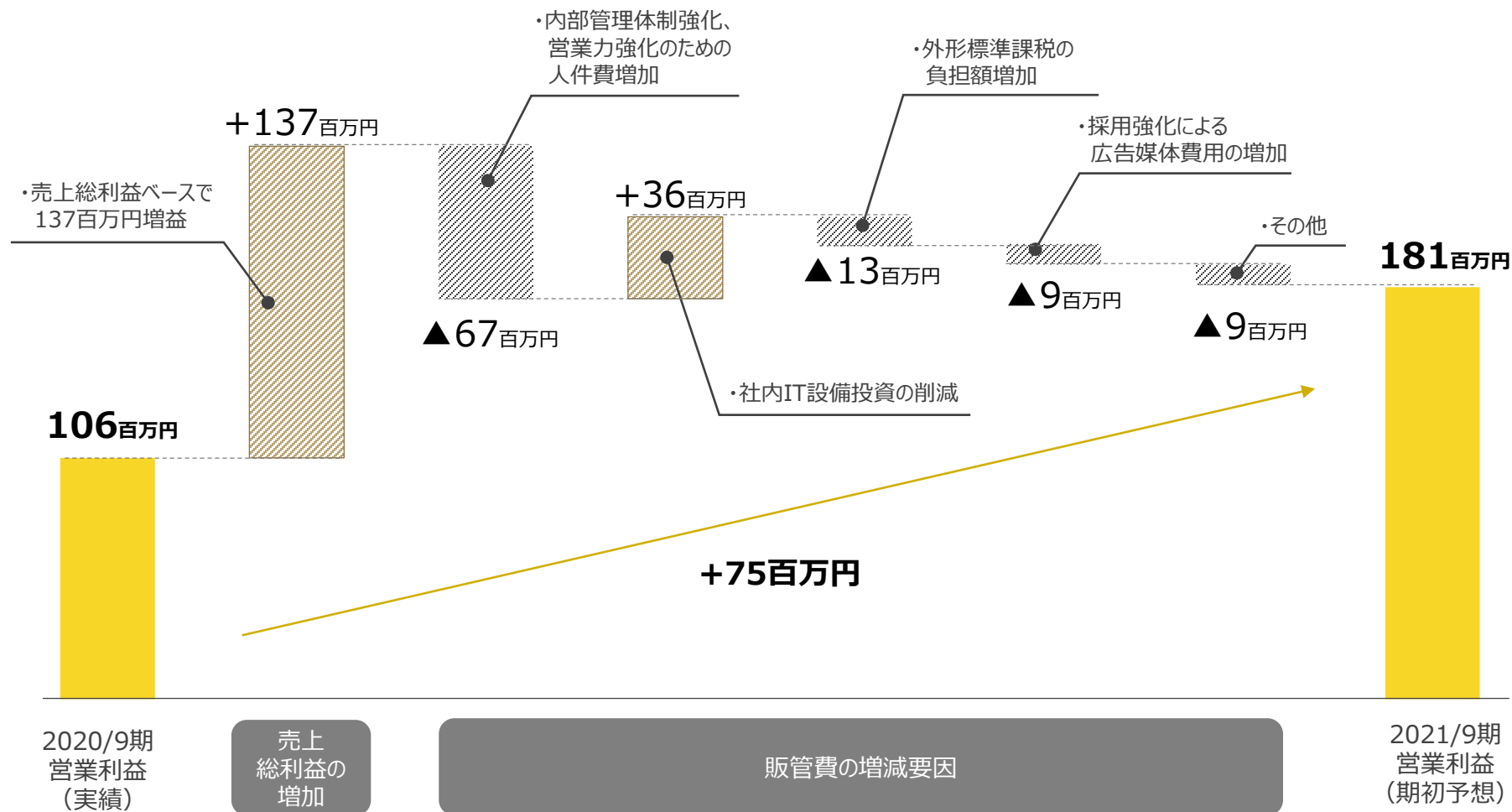
- Withコロナ/Afterコロナ時代の新しい生活様式において、リモートワーク案件やGIGAスクール構想案件の引き合いが増加。また、上場効果による新規案件・元請け案件の獲得増加に伴うシステムインテグレーション事業の増収を見込んでおり、前期比15.2%増の49.3億円を予想

【利益】

- 元請け案件の獲得が増加している一方で、今後の更なる成長に向けたビジネスパートナーの獲得・活用に伴う外注費の増加により、対前期ベースで売上総利益率は微増の予想
- 未だ収束が予測できない新型コロナウイルス感染症の事業への影響は予断を許さない状況だが、前期と同規模の先行投資計画はなく、成長投資の回収で営業利益は前期比70.0%増の1.8億円を予想

営業利益（期初予想）の前期比増減要因

- システムインテグレーション事業の増収効果を中心に売上総利益ベースで約137百万円の増益予想。販管費については、前期と同規模の社内IT設備関連投資を予定していないことから約36百万円の削減となるものの、内部管理体制強化・営業力強化のための人件費や外形標準課税の負担額増加等の販管費増加を予定しており、最終的に前期比で75百万円の増益にて着地を予想



- 売上高については、上場効果に伴う順調な顧客獲得・既存顧客の取引拡大により、下期も計画に対して堅調に推移する見通し
- 各段階利益については、上期時点で通期予想に対し高い進捗率であったものの、新型コロナウイルス感染症の影響に加え、世界的な半導体不足の影響等のリスクを考慮し、現時点で通期予想は期初予想を据え置き

(百万円)

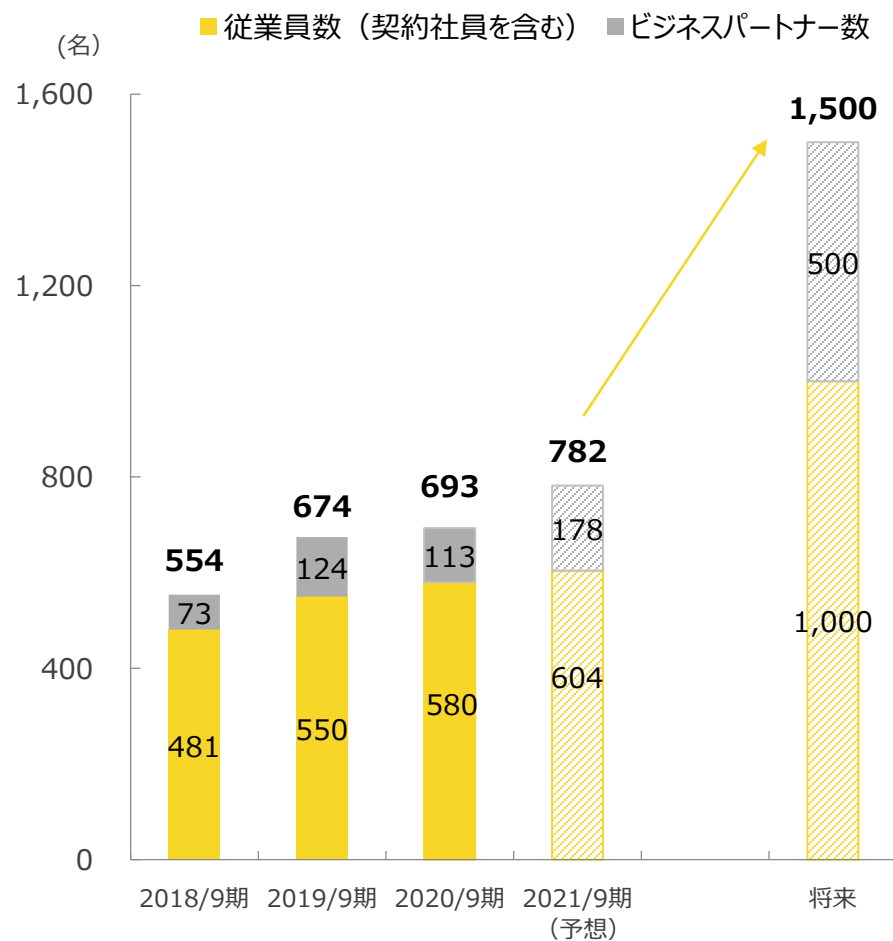
	2021/9期			
	上期実績	下期見通し※	通期予想に対する 上期進捗率	通期 期初予想
売上高	2,254	2,678	45.7%	4,933
売上総利益	509	416	55.0%	926
売上比	22.6%	15.5%	—	18.8%
営業利益	175	5	96.9%	181
売上比	7.8%	0.2%	—	3.7%
経常利益	175	4	97.6%	180
売上比	7.8%	0.2%	—	3.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121	0	99.9%	121
売上比	5.4%	0.0%	—	2.5%

※下期見通しは、通期の期初予想から上期実績を単純に差し引いた数値

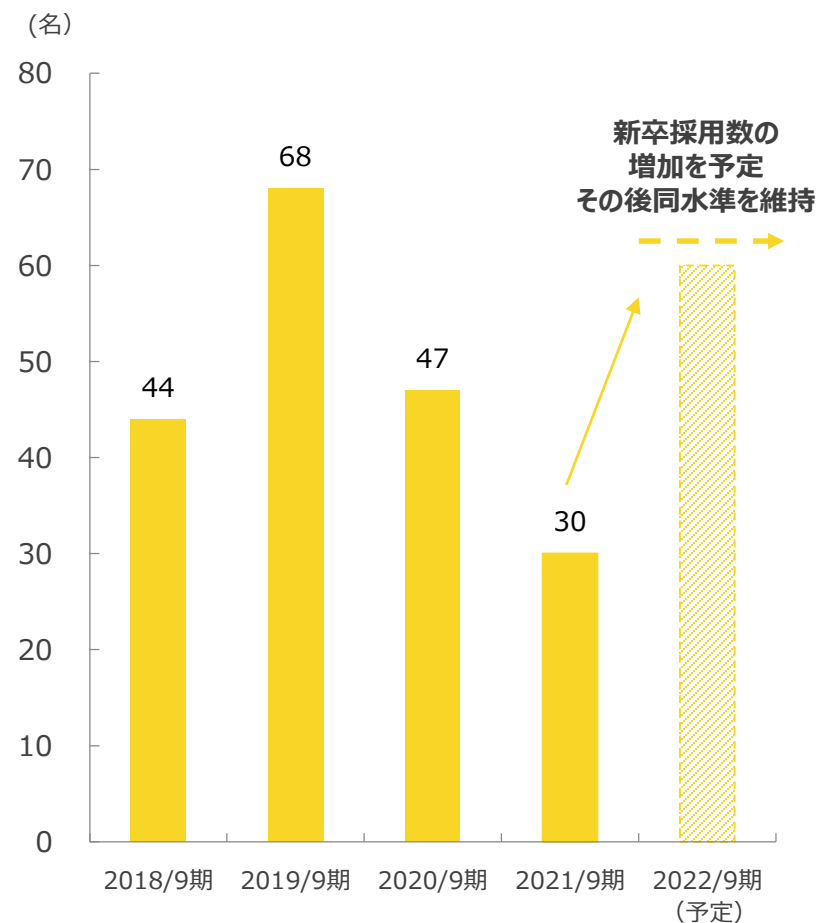
新卒採用数の推移と動員規模の将来イメージ

- 2021/9期末には782名の動員数を予定。動員規模1,500名（従業員数1,000名+ビジネスパートナー数500名）の早期到達に向けて動員数確保を進めていく
- 今期の新卒採用数については新型コロナウイルス感染症の影響により当初予定を下回ったが、2022/9期は増加を予定。その後は同水準を維持

動員数の推移



直近の新卒採用数の推移



- 2021年9月期の配当は12円50銭（配当性向31.5%）を予定
- 今後も、連結配当性向25.0%～30.0%を目指した安定的な配当を維持

年間配当金/配当性向

	実績		予定
	2019/9期	2020/9期	2021/9期
年間1株当たりの配当金	12円50銭	12円50銭	12円50銭
連結配当性向	23.6%	49.0%	31.5%

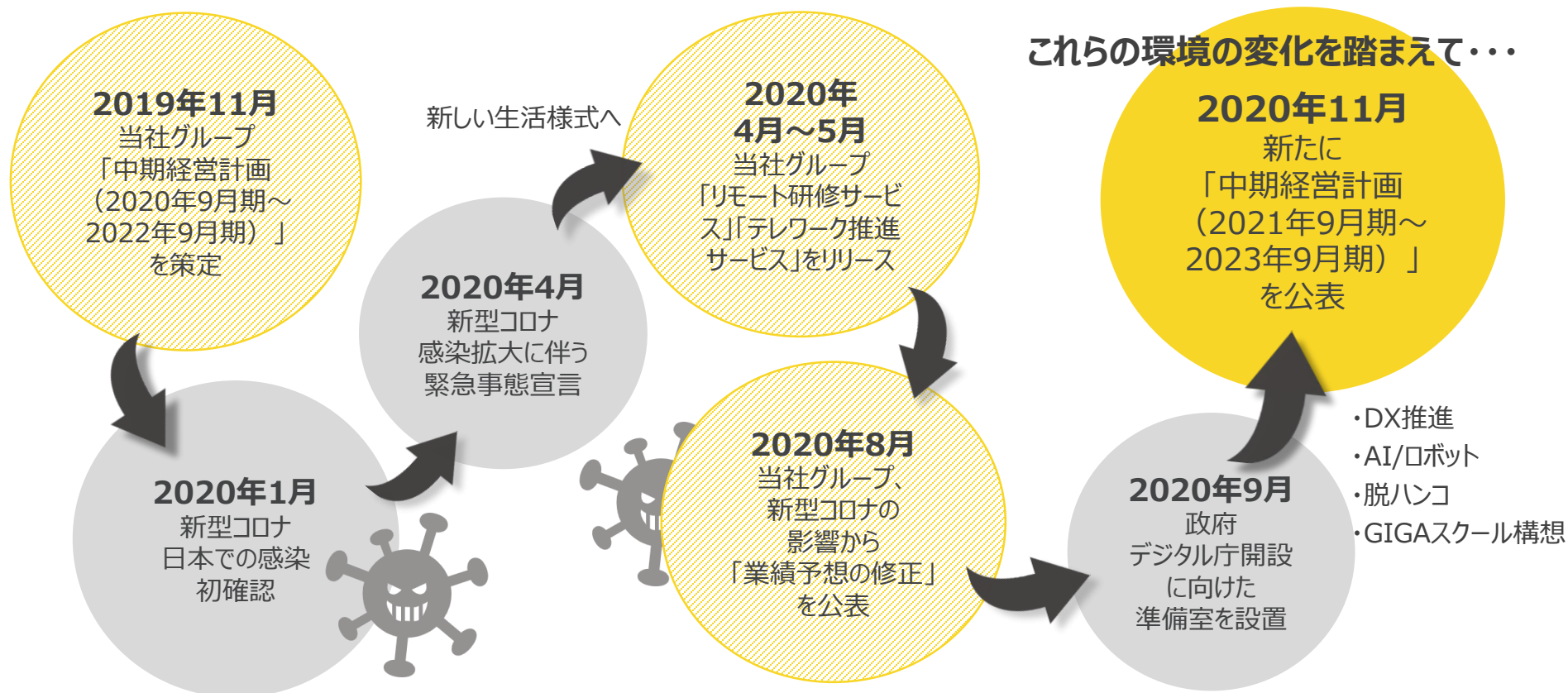
※2021年1月1日付で1株につき2株の割合をもって株式を分割しており、表中の2019/9期、2020/9期の配当金は当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

- 将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保する一方で、長期的で安定した配当を継続していくことが当社配当方針の基本です。
- 配当金の金額は、経営環境の変化に対応しながら企業価値を高めていけるよう、必要な領域や人材への投資戦略を鑑みつつ、できる限り株主の皆様の利益拡大の視点を持って決定いたします。

中期経営計画（2021/9期～2023/9期）

新型コロナウイルスの発生により事業環境が大きく変化 新たに 2021年9月期を初年度とした3カ年の中期経営計画を策定

取り巻く環境の変化



基本理念

コンピュータ関連業務を通じて無限の夢を創造する、無限の夢を実現する組織を標榜

■ 経営方針

1 人材の確保及び育成

- 新卒採用、中途採用の強化及び技術力向上に向けた育成強化
- ビジネスパートナーの拡大。ビジネスパートナー比率30%を目指す

2 キーワードに応じたIT技術の提供

- 巣ごもり需要＝「小売業向けEC（通販）サイト」開発、脱ハンコ＝「ワークフロー」導入、リモートワーク＝「WEB会議システム」、「リモートアクセス」など、各企業におけるデジタル化、リモート化への支援

3 研究開発戦略

- eラーニングやストレスチェックに続く、新たな自社製品（Corneliusシリーズ）への取り組み
- Withコロナ・Afterコロナ/DX推進を背景としたサービスの拡充及び新製品開発

4 内部管理体制の強化

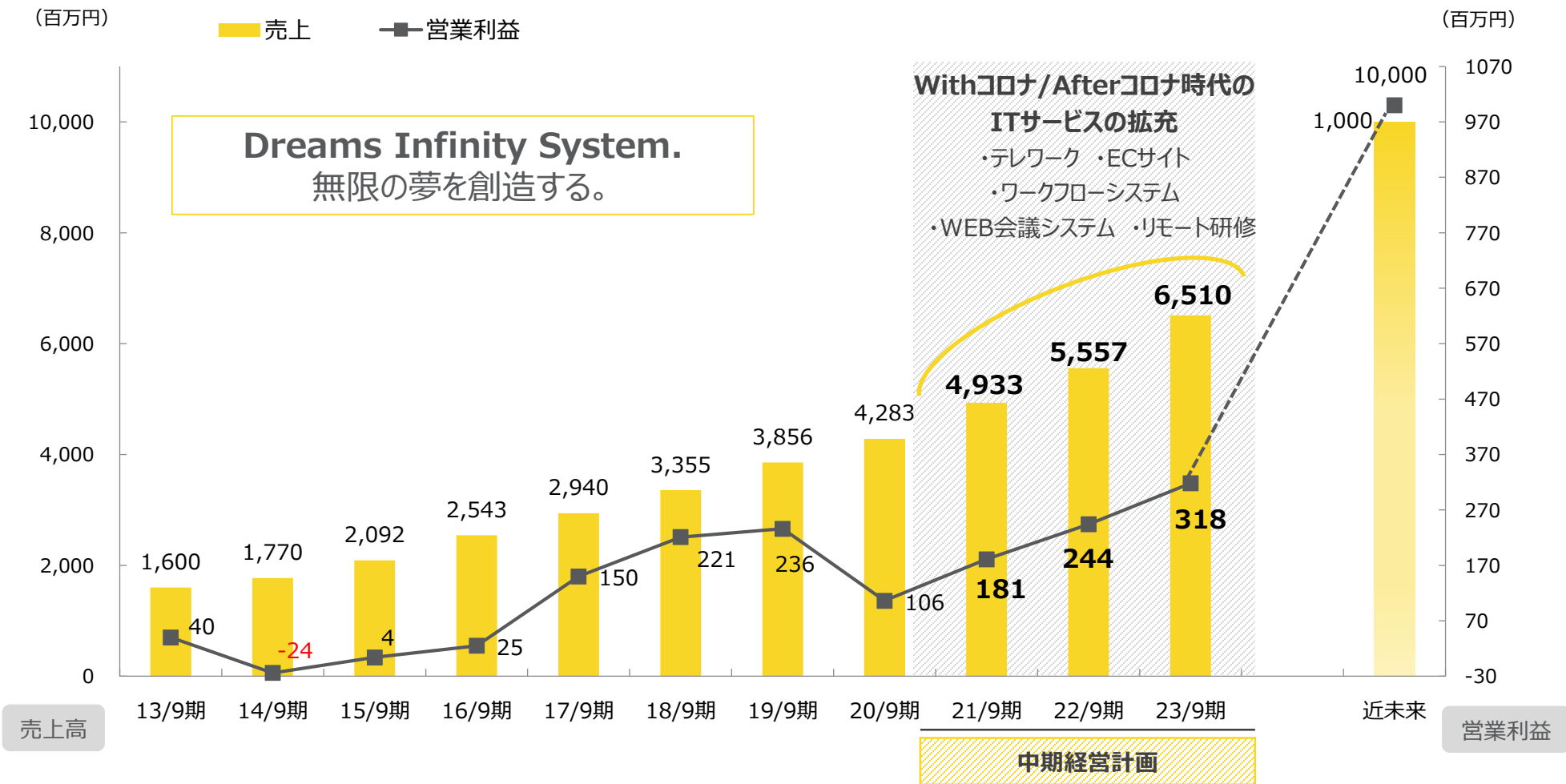
- 新たな基幹システムの導入により、プロジェクト別の販売管理、財務管理、グループ会社に係る業務の効率化を図る

5 ガバナンス・コンプライアンスの徹底、株主還元方針

- 内部統制機能の強化
- 配当性向25%～30%を目指す

中長期成長ビジョンにおける本計画の位置づけ

- 近未来で売上高100億円、営業利益10億円（営業利益率10%）の達成を目指す
- 引き続き、ビジネスパートナーの拡大・ワンストップ体制を強化するとともに、上場による信用力・技術力の高度化により元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す



成長戦略

- Withコロナ・Afterコロナを背景にテレワーク関連やリモート研修等のサービスを充実させ、今後の市場ニーズを享受できる対応領域を更に拡大していく

テレワーク推進サービス



Web会議・ビジネスチャット

- ・『Cisco Webex』はPCやスマートデバイスとWebブラウザがあれば、簡単に複数名のオンライン会議を実現

ワークフロー

- ・簡単な画面作成、柔軟なフロー設定、多言語対応ができる本格的ワークフローシステムの『**楽々Workflow**』



クラウド基盤構築

- ・最適なクラウド基盤を設計から構築、保守、運用までトータルに提供

eラーニング

- ・当社のeラーニングシステム（Cornelius LMS）は、動画ファイルやPPT等で作られた教材さえあれば簡単な操作で利用可能



セキュリティ対策

- ・サーバ向けウイルス対策、クライアント向けのエンドポイントセキュリティなど、企業のセキュリティ対策をトータルに提供

リモート研修サービス

- ・ライブ配信のため、受講中にチャット質問が可能
- ・ITソリューションを効果的に組み合わせることにより、グループワークによる体験学習も実現



【研修コース】

IT基礎コース、開発基礎コース、Java基礎コース、Java応用コース、Javaデータベースアクセスコース、ネットワーク基礎コース、Pythonプログラミング技術研修科コース、Linux入門コース、

…and more

- 中堅・小規模プレイヤーの中では、稀有な存在となるワンストップ体制を活かして、システム開発・インフラ構築の両面から案件獲得を推進していく
- 今後もバランスの取れた人員構成での規模拡大を推進していくことで、ワンストップ体制の更なる拡大を図る

ワンストップ体制の確立による元請け案件の獲得

システム開発（アプリケーション）

- SFA（営業支援システム）
- ERP（人事給与システム）
- CRM（顧客管理システム）
- SCM（製造・在庫管理システム）
- Eラーニングシステム
- ペーパーレス会議システム
- etc

ITインフラ構築

- 社内LAN、閉域WAN
- 認証基盤/ID管理
- セキュリティ（ファイアウォール等）
- クラウド基盤
- etc

運用・保守・監視

- ITインフラ監視・保守・運用
- ヘルプデスク
- システム監視・保守・運用
- IT資産管理
- etc

ワンストップ

バランスの良い人員構成により一気通貫の受託体制

業務システムの設計・開発

ITインフラの設計・構築

システムインテグレーション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部

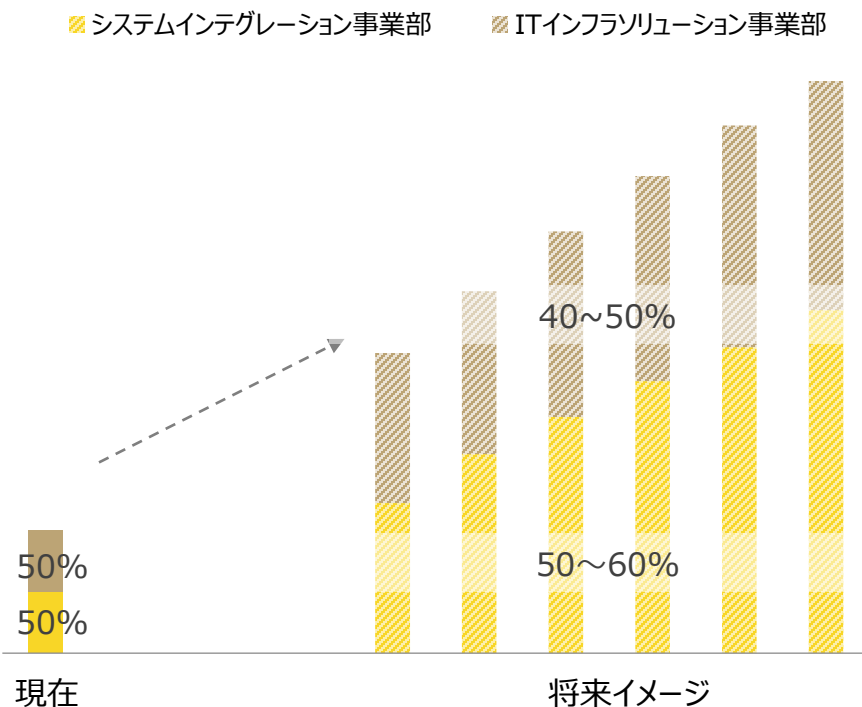


ITインフラソリューション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部



バランスの良い人員構成の拡大

- バランスの取れた人員構成拡大方針により、ワンストップ体制の更なる強化・拡大を進め、元請け案件の獲得を推進



中小規模案件への積極的な取り組み

- ITインフラ構築での豊富な実績やシステム開発人員の増加・教育が進んだため、今後は元請け案件の積極的な獲得を進めていく
- 大手プレイヤーが希薄な中小規模案件を積極的に受注していくことで、同市場でのプレゼンス向上および元請け比率の上昇を図る
- 受託開発案件の経験を活かし、自社製品の組込みやニッチな市場でも需要のある製品開発を継続していく

元請け受託案件の事例

小売業

ECサイト (ショッピングサイト)

小売業向けショッピングサイト (ECサイト) のリプレースを支援

大手ホテル・レジャー運営会社

Eラーニング

自社製品 (Cornelius LMS)

セキュリティ研修やコンプライアンス研修等、数万人が利用するEラーニングシステムを導入

化学メーカー

ローコード開発

楽々Framework3

国内外に点在する工場の修繕工事の予算、進捗等を管理するシステムを、ローコード開発ツールを使用して開発

製造業

ワークフロー

楽々WorkflowII

各種申請業務の電子化に対応すべく、ワークフローシステム (申請・決裁) の導入を支援

一般財団法人

WEB会議システム

Cisco Webex

従業員のテレワーク、取引先との会議用に使用するWEB会議システムを導入

大手出版会社

定期購買管理

週刊誌の定期購買管理をするためのシステムを開発・導入

製造業

クラウド

box

クラウド型ファイル共有サービス (クラウドストレージ) の導入に伴うデータ移行を支援

モバイル通信事業

無線LAN

CISCO Meraki

モバイル通信事業のお客様本社に、クラウド型無線LANシステムを導入

労働衛生機関

ストレスチェック (スクラッチ開発)

自社製品 (Cornelius SCS) ※一部導入

ストレスチェック実施義務化にともなう利用件数増加にそなえ、よりスピーディーに対応できるストレスチェック処理システムを開発し導入

- 全国の専門学校とのネットワークを活用した継続的な新卒採用を継続
- ビジネスパートナーを積極的に獲得することで、受注キャパシティが拡大。元請け等の高スキル案件への積極的な取組みを可能とし、案件数・案件規模の拡大を図る。後継難等の状況にある中小他社への出資や買収で人員を獲得し、社内教育システムで育成することによるキャパ拡大も検討

全国の専門学校ネットワークを活用した継続新卒採用

近畿 A 専門学校
2016~2021年

千葉 E 専門学校
2012~2021年

神戸 B 専門学校
2016~2021年

東京 F 専門学校
2015~2021年

福岡 C 専門学校
2016~2021年

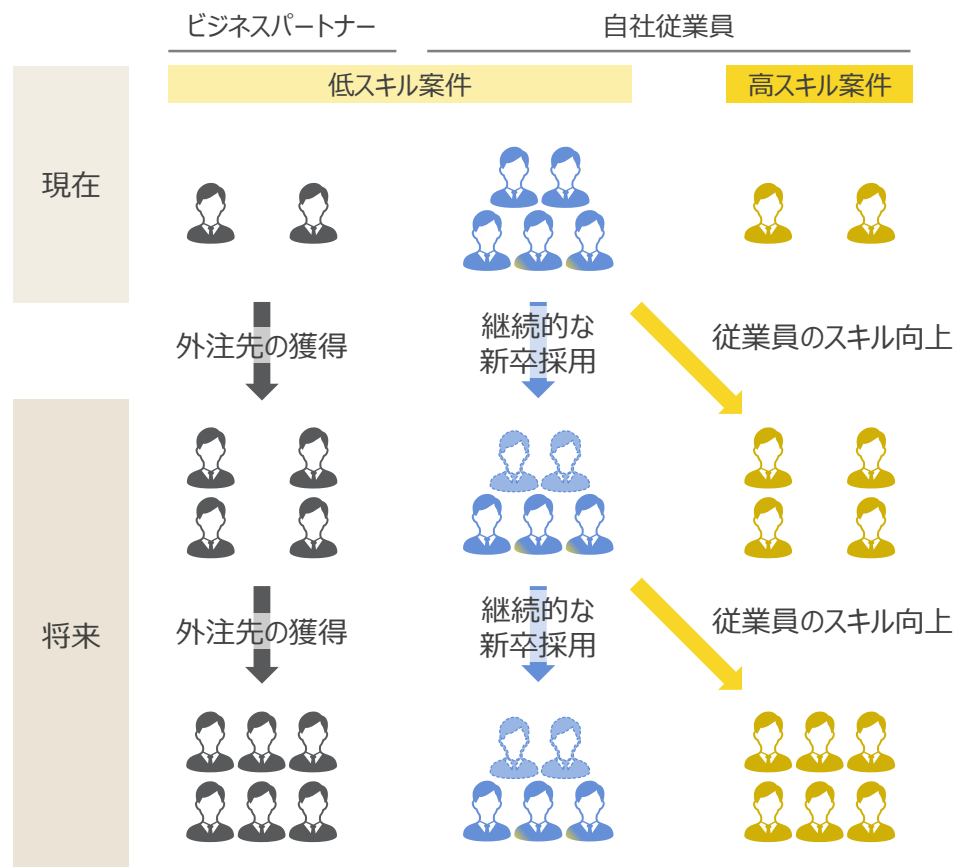
愛媛 G 専門学校
2016~2021年

沖縄 D 専門学校
2016~2021年

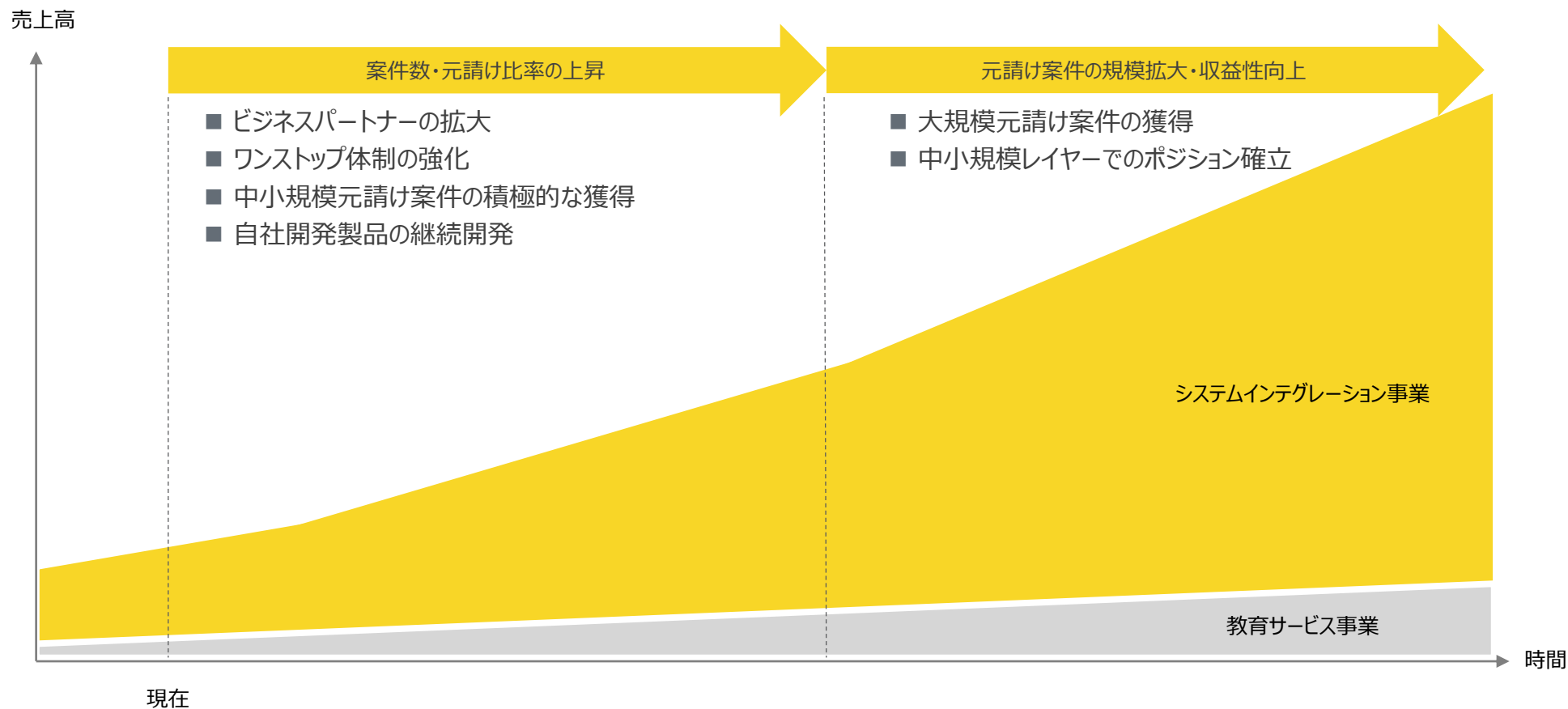


ビジネスパートナーの獲得による成長スピードの加速

- 自社従業員を中心とした低スキルの案件をビジネスパートナーの積極活用へシフト
- 高スキル案件への取組みを加速させ、案件数・規模の拡大を図る

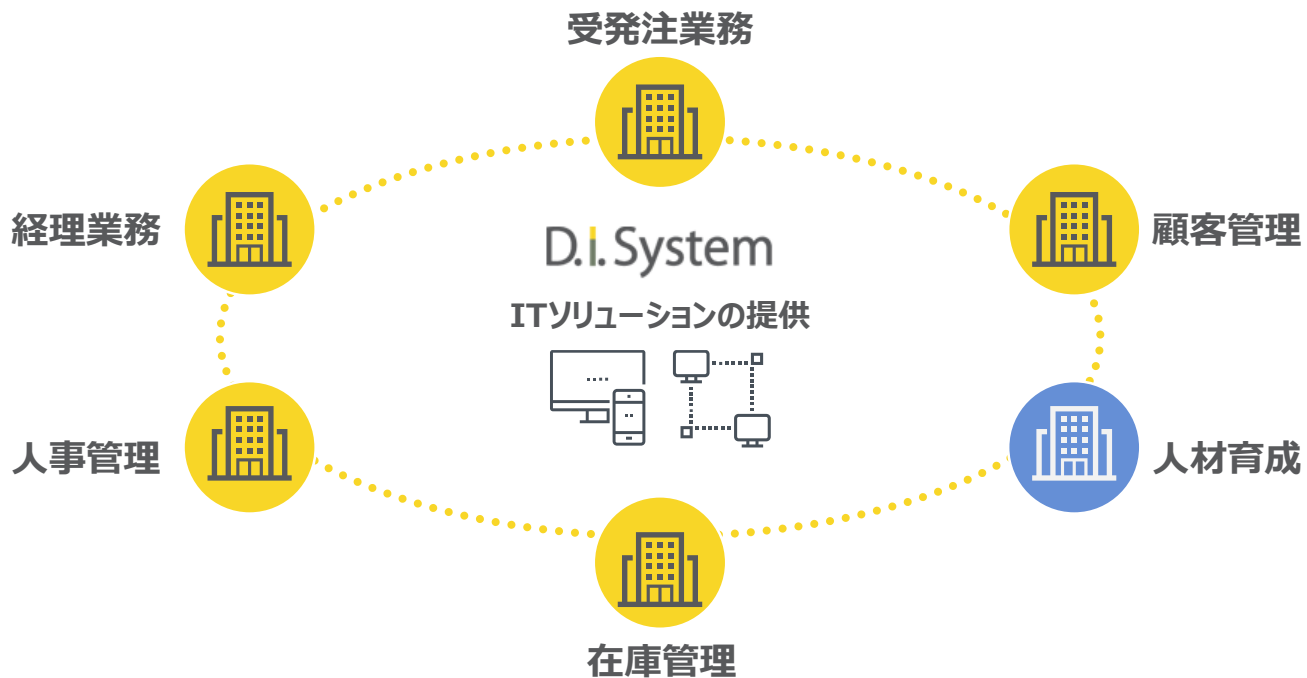


- 上場による信用力・知名度の向上により、売上100億円、営業利益10億円、従業員数1000名の、近未来での達成を目指す
- 業務内容の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す
- 元請け比率の上昇に伴い、これまで以上の回収リスクや管理徹底が課題

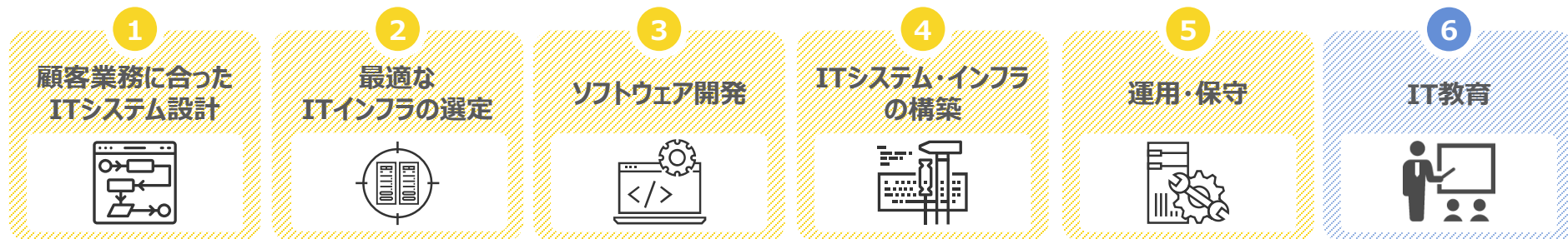


Appendix. 会社概要

ディ・アイ・システムは、顧客のニーズに合わせてシステム開発からITインフラ構築、エンジニア教育まで幅広いITソリューションを提供する **独立系システムインテグレーター** です



【当社業務範囲】



代表取締役会長

Nagata Mitsuhiro

長田 光博

- 1997年に「有限会社ディ・アイ・システム」として当社を創業
- 1999年に株式会社化
- ITバブル以前から約40年に渡りIT業界に従事
- 出身：大阪府
- 趣味：ゴルフ、映画鑑賞

代表取締役社長

Tomita Kentaro

富田 健太郎

- 2001年に当社入社。2006年から当社取締役に就任
- 常務取締役（事業統括担当兼務）を経て、2019年12月に代表取締役社長就任
- 出身：東京都
- 趣味：ゴルフ、マラソン

2019年12月より、会長・社長の代表取締役2名体制へ！
経営体制の一層の充実と強化を図り、持続的成長と企業価値の向上を目指します

経営理念

We have dreams.

私達は自立した個人を育て、
明確なやりたい事（夢）を持てる集団であり、
その明確なやりたい事（夢）が実現できる企業を目指します。
更に、夢を持つ多くの社員達とコンピュータテクノロジーを通じて、
社会に貢献できる企業でありたいと願っています。



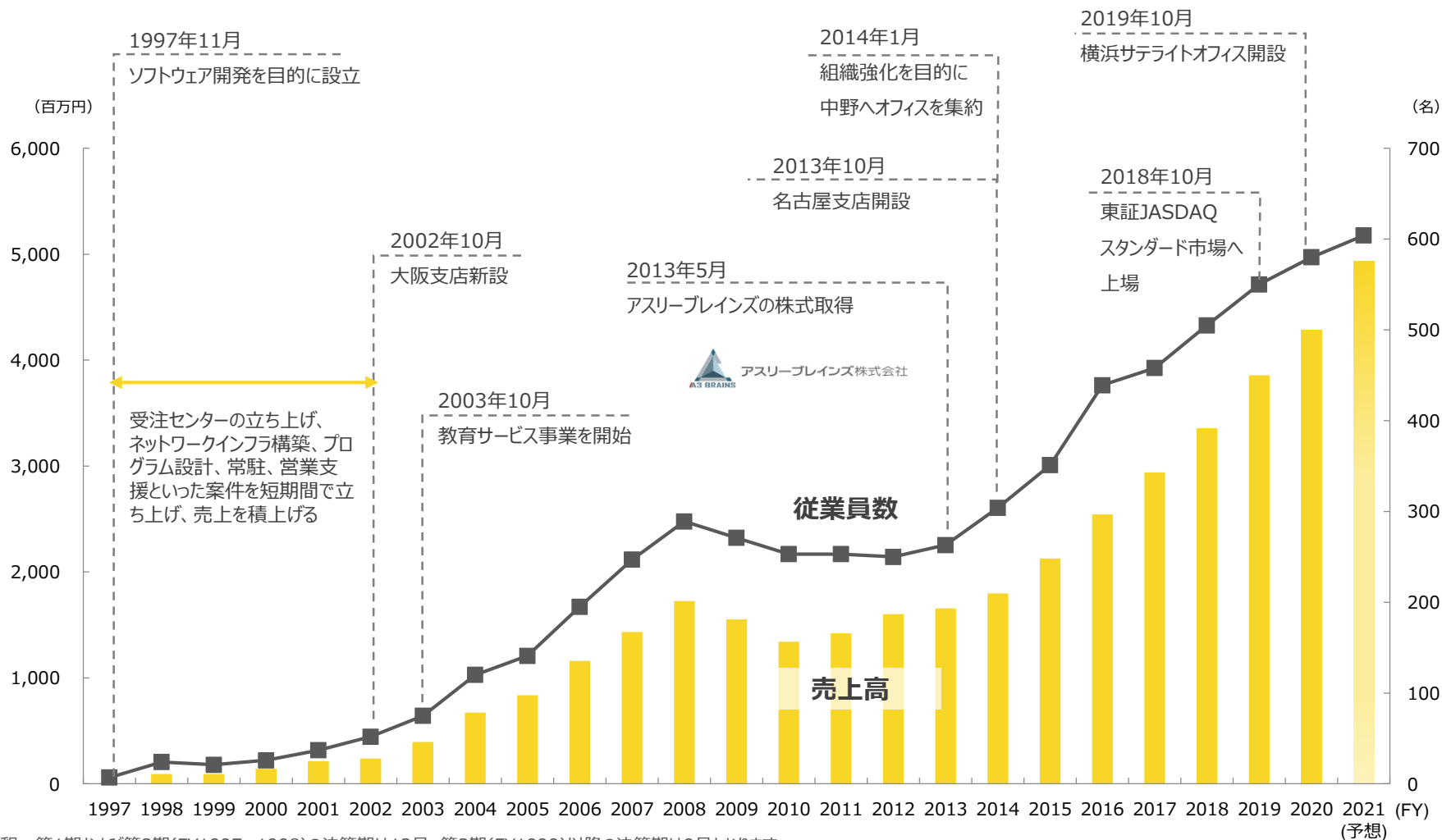
社名に込められた想い

Dreams Infinity System 『無限の夢を創造する』

※「**Dreams Infinity**」の頭文字を取って、**D.I.System**という社名にいたしました。

～無限の夢を語り、現実のものとしていく、それを提供するが私たちのビジネスです～

- 1997年に現代表取締役会長が創業者として設立
- 創業当時から、知名度の高い企業と取引関係があり、システム開発、ネットワークインフラ構築などの常駐案件を中心に業績を拡大
- 2018年10月19日に、東証JASDAQスタンダード市場へ上場

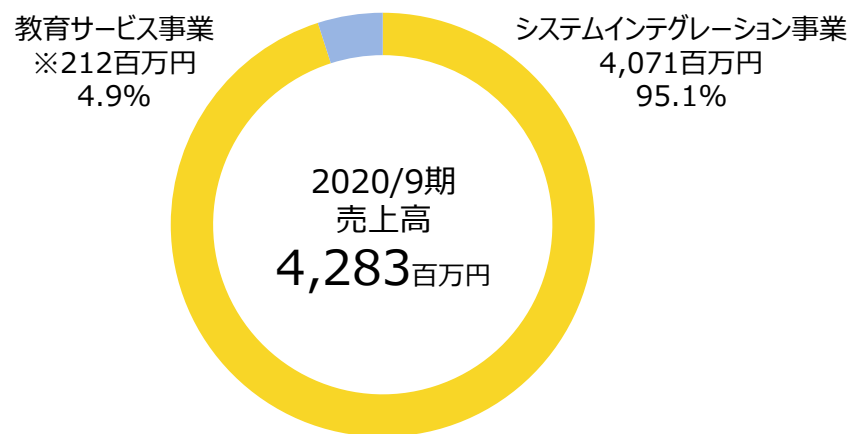


注釈：第1期および第2期(FY1997~1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

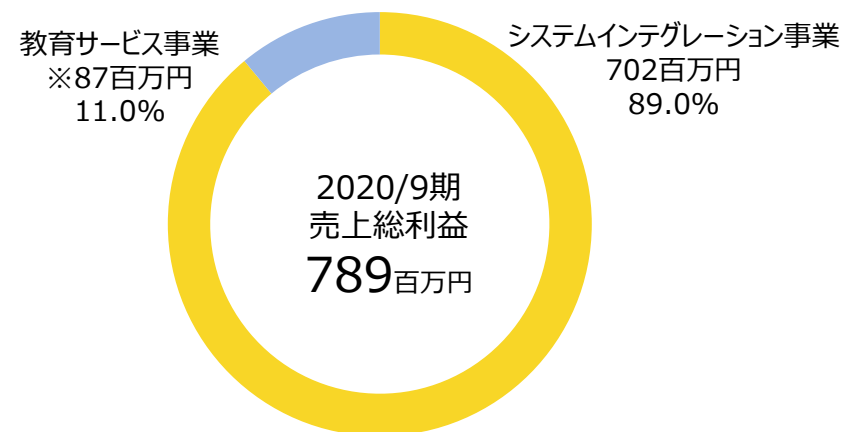
- 1997年に独立系の情報サービス企業として設立し、今期で25期目
- システムインテグレーション事業と教育サービス事業を展開し、直近事業年度は売上高42.8億円、売上総利益7.8億円

セグメント	売上高	事業内容
 システムインテグレーション事業	4,071百万円 2020/9期	業務システムの設計・開発業務 ITインフラの設計・構築業務 運用・保守業務
 教育サービス事業	212百万円 2020/9期	新入社員向けIT研修 中堅技術者向けIT研修

セグメント別売上高構成比



セグメント利益構成比



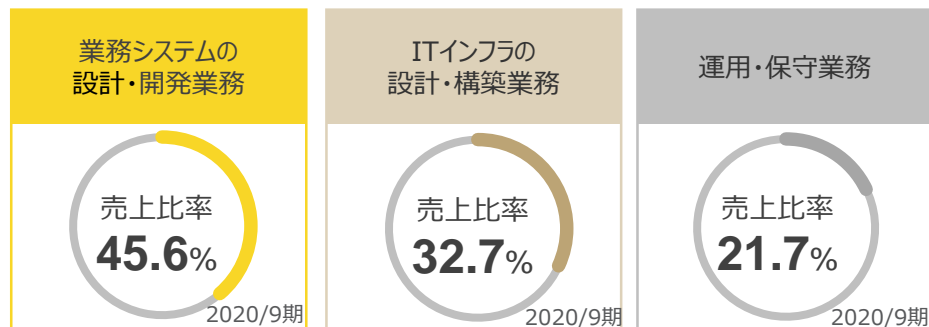
※セグメント間内部取引調整後

※セグメント間内部取引調整後

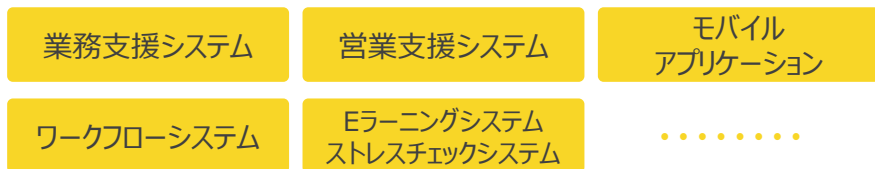
システムインテグレーション事業セグメント

- ITインフラ構築、業務システム設計・開発、運用・保守と一連のSIer業務を、一貫して社内に対応
- 現在は大手情報サービス業を元請けとする常駐業務主体により、安定的なキャッシュフローを確保

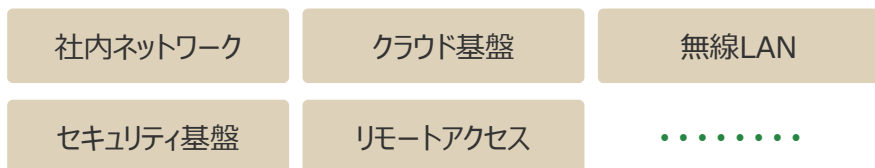
事業内容



- 売上・購買・生産管理等の業務を効率化するための業務システムの設計・開発業務
- スクラッチ開発およびパッケージ導入問わず、顧客ニーズに合ったシステムの提案・設計・開発

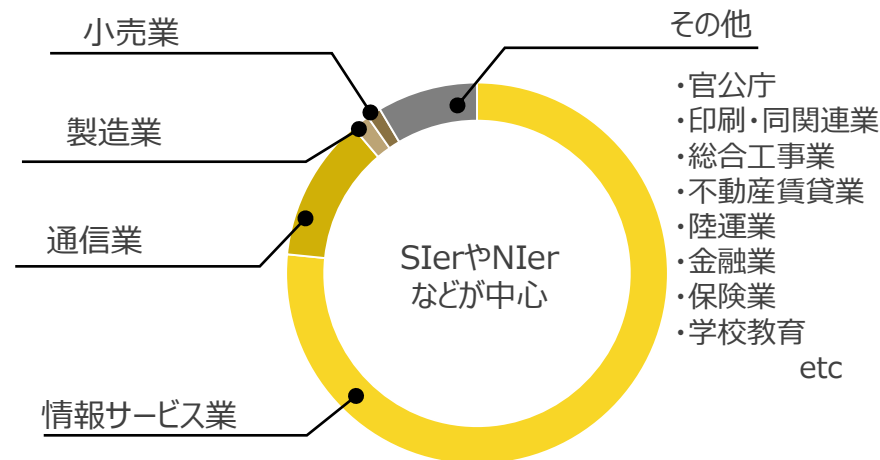


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

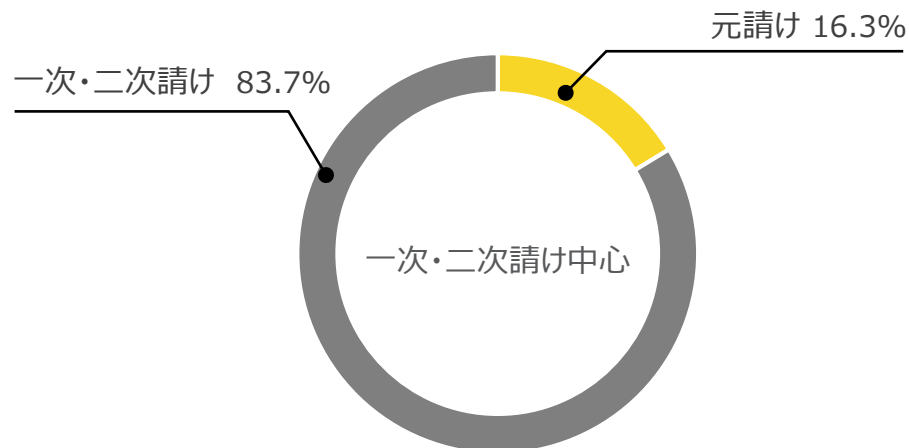


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2020/9期)



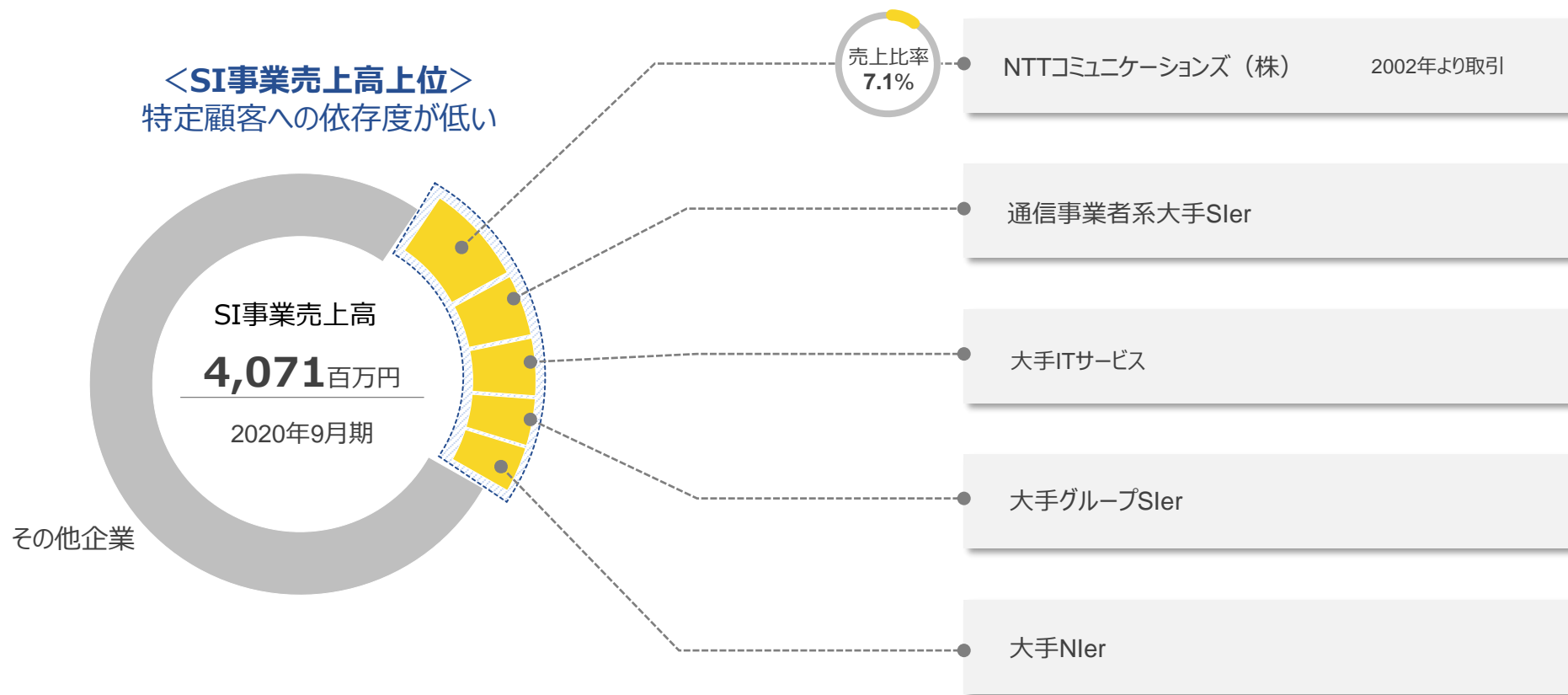
契約形態別売上構成(2020/9期)



- SI事業売上の上位を占める顧客は、業界でも知名度の高いITインフラ構築に強みを持つ大手企業を中心にバランスの良い顧客基盤を確立
- 長期の取引実績により、最新のITインフラ構築ノウハウや幅広い対応領域、社員の育成も進み、大手企業の案件に対応可能な体制にまで到達

システムインテグレーション事業売上高比率

売上高上位トップ5



その他長期取引先 **34**社

システムインテグレーション事業：特徴②安定キャッシュフローの常駐ビジネス D.I.System

- 長年に渡る優良顧客との信頼関係、実績を通じて育成されたITインフラ構築・システム開発の両業務を幅広く対応できる人員体制、きめ細かな管理体制が評価され、良質な常駐・受託案件の契約数は増加傾向にある
- 受託案件は納期、採算性を重視した上で選別受注している。また、回収リスク低減のため、与信管理を徹底している

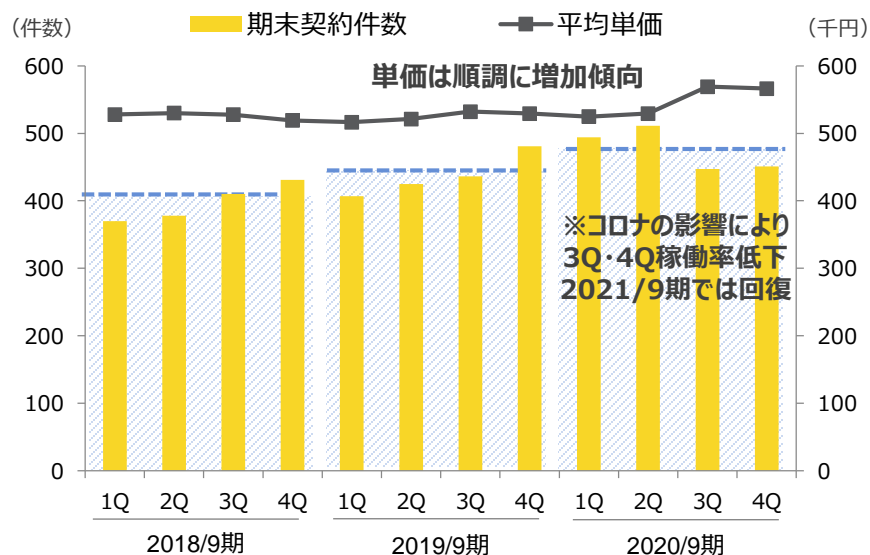
システムインテグレーション事業売上高



きめ細かい管理体制

- きめ細かい管理体制を敷くことにより、取引先の状況、社員の現状把握等を行うことで、機動的かつ質の高いサービス提供を継続して実施

常駐ビジネス件数と平均単価の四半期推移



- IT研修に関する企画/コンサルから研修プログラムの開発、研修実施を一気通貫で行うアスリーブレインズにより事業を展開
- 直近は新入社員向けの研修を中心に業務を拡大しており、エンドユーザーおよび同ユーザーシステム子会社、教育ベンダー系企業を主要顧客とする

事業内容

- IT教育ベンダー等を顧客として中堅技術者向けに専門性の高いIT教育研修サービスや新入社員向けの研修サービスを提供



新入社員向け研修事例：IT基礎、ネットワーク、プログラミング等

I T 基 礎 コンピューター基礎、ネットワーク基礎、Windows Server基礎等

J a v a 基 礎 Servlet/JSPプログラミング、JDBCプログラミング基礎等

ITインフラ基礎 仮想化入門、Linux入門、ネットワーク実践(Cisco)等

システム開発体験 要件定義/基本設計、詳細設計/テスト仕様作成等



中堅技術者向けの研修事例：クラウド研修

AWS研修 AWSの基本的操作、要件に基づいたAWS環境のセットアップ等

Azure研修 Azureの基本的操作、仮想要件に基づいたAzure環境のセットアップ等



※2020年4月リリース「リモート研修」イメージ

教育サービス事業売上高



※セグメント間内部取引調整後

主な顧客

- IT教育ベンダー系を中心にIT関連協会やユーザー系システム子会社等にサービスを提供



IT教育ベンダー



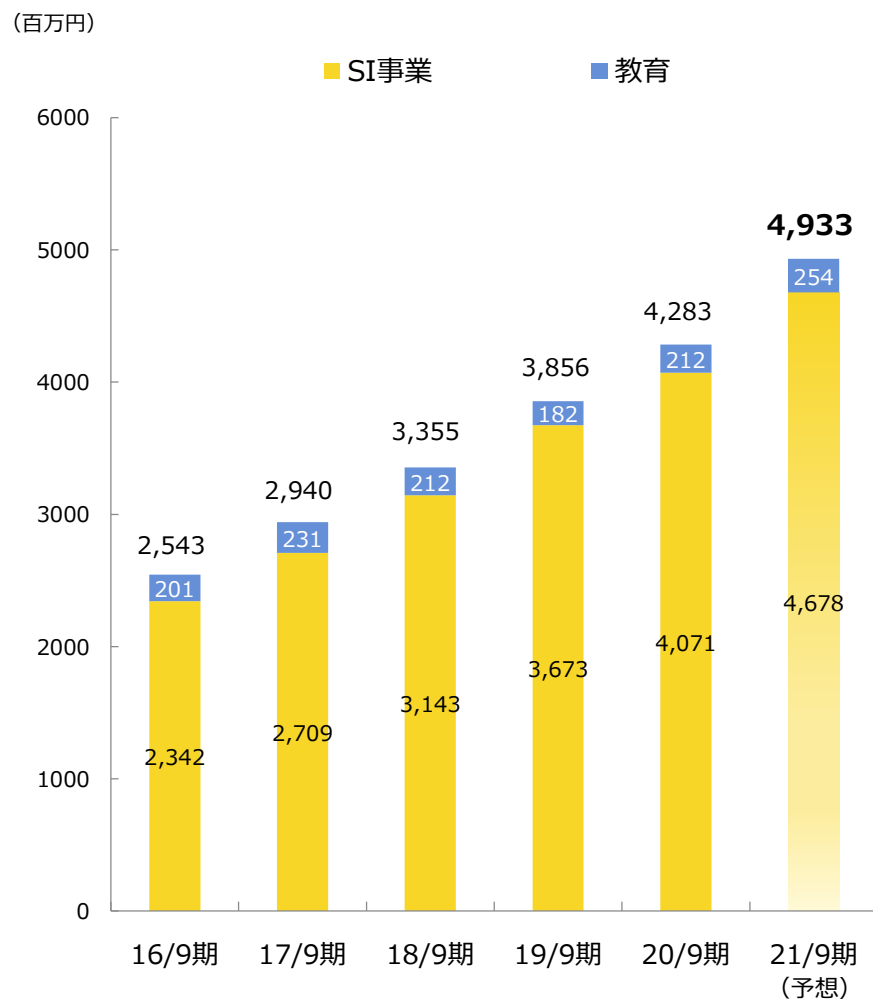
ユーザー系システム子会社



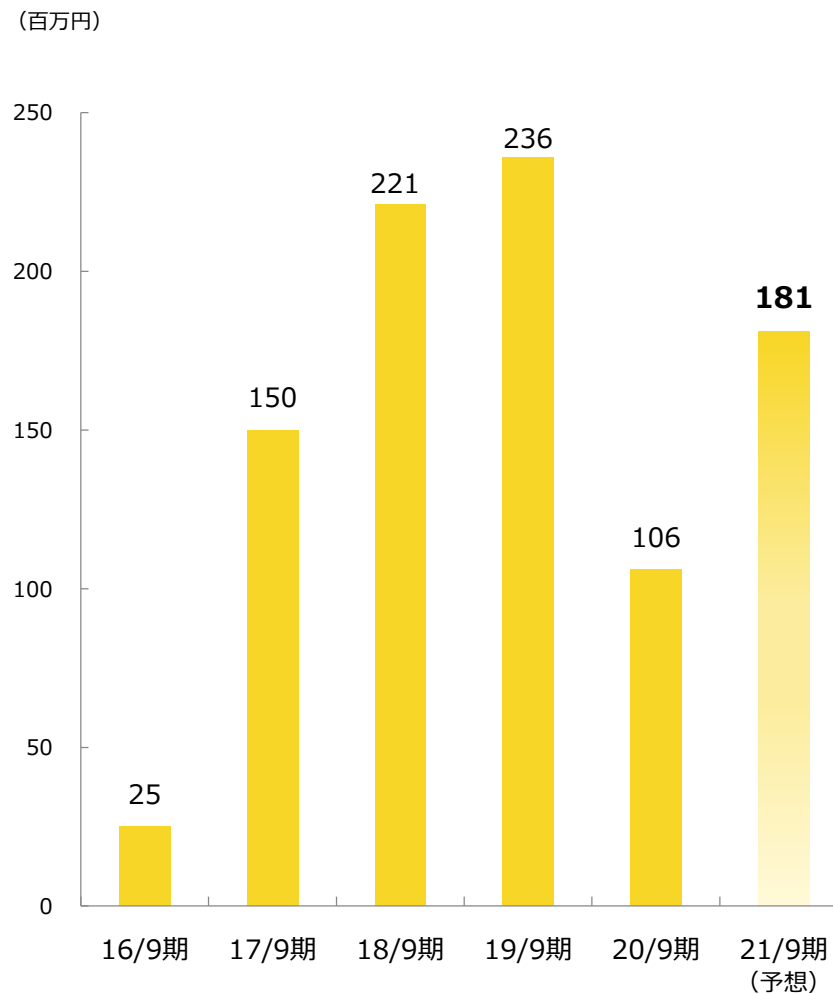
IT関連協会

- 堅調なITソリューション需要に対応し、売上高はシステムインテグレーション事業を中心に順調に拡大。2020/9期では売上高が過去最高を更新
- 一方で、2020/9期は先行投資及び新型コロナウイルスの影響から減益となったが、2021/9期の営業利益については成長投資の回収で前期比70.0%増の1.8億円を予想

売上高の推移



営業利益の推移





<https://di-system-ir.co.jp/index.html>

※上記URLから、当社ホームページのIRサイトをご覧ください。

ご清聴ありがとうございました

ご留意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があり、
この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。