



ベシス株式会社

2022年6月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：4068

2021年11月

2022年6月期第1四半期 決算概要	P 3
今後の成長戦略	P 10
中長期成長戦略の進捗	P 15
その他トピックス	P 19
Appendix	P 21



IRメール配信登録

<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

2022年6月期 第1四半期業績

四半期売上高は15億円と過去最高（前年同期比160.5%）を更新。
営業利益1.5億円（前年同期比349.9%）、利益率も大幅良化。

モバイルエンジニアリン グサービス

引き続き旺盛な5G関連投資により、前年同期を上回る進捗。
稼働人員数は通期計画に対して進捗率24.1%、平均単価も計画通り推移。

IoTエンジニアリン グサービス

ガス、電力のスマートメーター設置が好調。設置台数は通期計画に対し
て進捗率30.0%と好調に推移。
DX推進支援企業との資本提携により、事業領域の裾野拡大を目指す。

2022年6月期 通期業績予想

好調なスタートではあるが、新型コロナウイルス感染症拡大や半導体不
足の影響も考えられるため期初予想据え置き。

2022年6月期 第1四半期 決算概要



売上高

1,502 百万円
(前年同期比160.5%)

営業利益

151 百万円
(前年同期比349.9%)

経常利益

149 百万円
(前年同期比344.4%)

四半期純利益

96 百万円
(前年同期比325.2%)

【モバイル】

- 引き続き旺盛な通信キャリアの5G関連投資により前期に比べ稼働人数増。

【IoT】

- スマートメーター設置サービスではガス業界におけるスマートメーター設置が進み、計画を上回る進捗。
- また、電力業界におけるスマートメーターについては、20年6月期に設置計画はほぼ完了したものの、機器の不具合による交換作業の追加受注があり、こちらも計画を上回る進捗。

PLサマリー

単位：百万円

	2021年6月期 1Q	対売上高 比率	2022年6月期 1Q実績	対売上高 比率	前年同期比
売上高	935	—	1,502	—	160.5%
売上総利益	258	27.6%	393	26.2%	152.6%
販売費及び 一般管理費	214	22.9%	242	16.1%	112.8%
営業利益	43	4.6%	151	10.1%	349.9%
経常利益	43	4.7%	149	10.0%	344.4%
当期純利益	29	3.2%	96	6.4%	325.2%
1株当たり 四半期純利益 (円)			53.55		

- 売上高は前年同期比160.5%、営業利益は同349.9%と前年同期に比べ大きく伸長。
- 利益面では売上高、売上総利益が計画よりも上回り、販売管理費及び一般管理費は計画通りだったため、利益率良化。
- サービス別売上内訳下記の通り。
モバイル1,212百万円
IoT235百万円
その他53百万円

※2021年6月期第1四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります

サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、弊社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります

2022年6月期 通期業績見通し

単位：百万円

	2022年6月期 予想	対売上高 比率	2022年6月期 1Q実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	5,941	-	1,502	-	25.3%
売上総利益	1,501	25.3%	393	26.2%	26.2%
販売費及び 一般管理費	1,056	17.8%	242	16.1%	22.9%
営業利益	445	7.5%	151	10.1%	33.9%
経常利益	439	7.4%	149	10.0%	33.9%
当期純利益	277	4.7%	96	6.4%	34.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	153.48	-	53.55	-	-

- 通期計画に対し売上高、営業利益ともに順調に進捗。
- 売上総利益については原価の見直し、最適化を行い計画よりも改善。
- 販売管理費及び一般管理費については出張費や会議費など一部コロナ影響による未消化が発生。

2022年6月期 上期業績見通し

単位：百万円

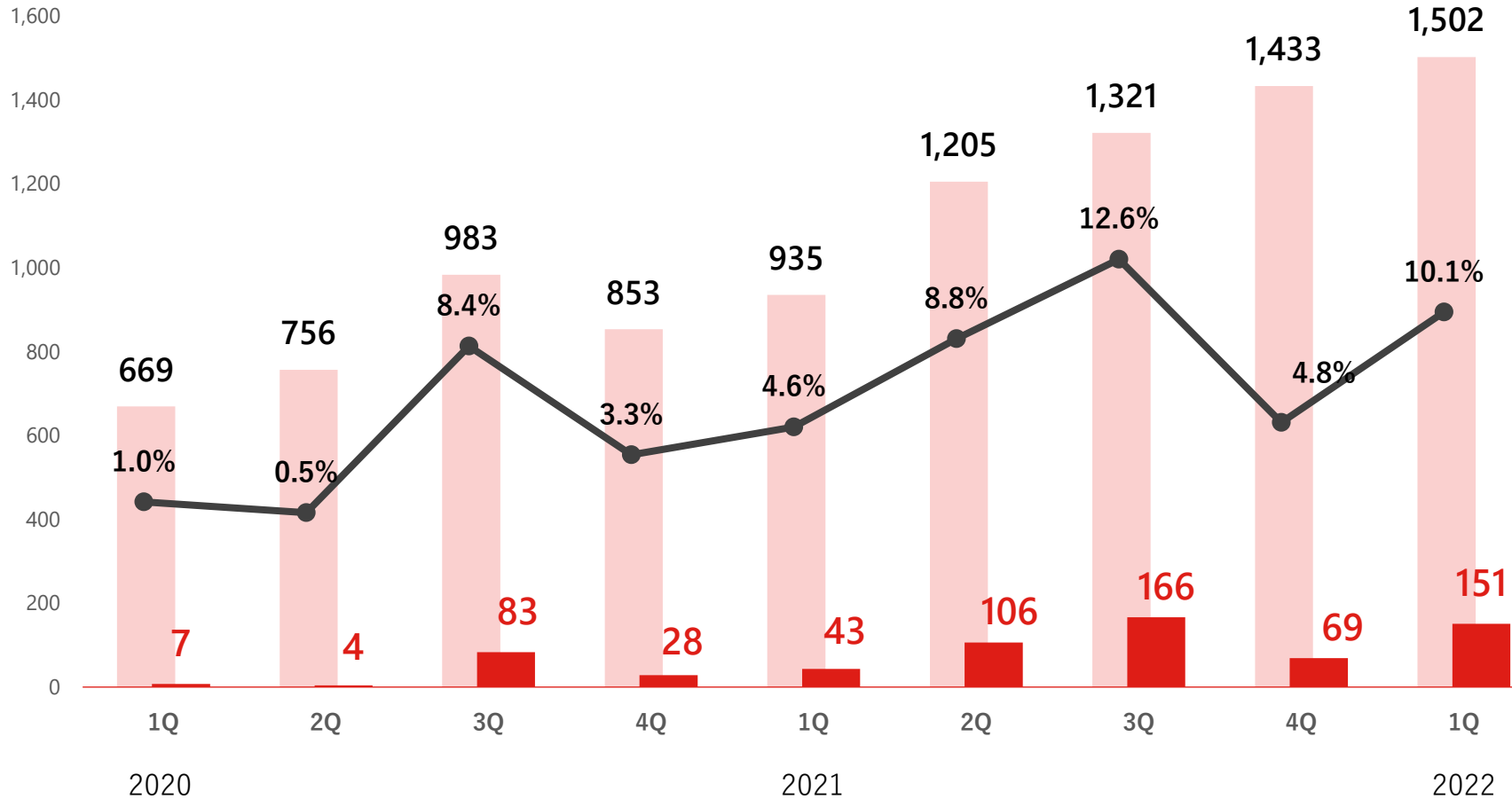
	2022年6月期 上期予想	対売上高 比率	2022年6月期 1Q実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	2,943	-	1,502	-	51.0%
売上総利益	720	24.5%	393	26.2%	54.6%
販売費及び 一般管理費	504	17.1%	242	16.1%	48.0%
営業利益	215	7.3%	151	10.1%	70.2%
経常利益	212	7.2%	149	10.0%	70.3%
当期純利益	135	4.6%	96	6.4%	71.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	74.92	-	53.55	-	-

- 上期予想比も計画通り進捗。
- 売上高・売上総利益ともに計画比上振れ。
- コロナ影響により未消化の販売管理費及び一般管理費が発生し利益率は予想を上回る水準で進捗。

四半期推移

単位：百万円

売上高 営業利益 営業利益率



- モバイルの5G関連案件とIoTのスマートメーター設置案件の増加により、四半期売上は過去最高を更新。
- 季節性については通常では通信キャリアの決算期である3月が当社の3Qとなり、売上高、営業利益ともにトップとなるが、5G関連の投資のため21期4Q及び22期1Qは売上高が伸びている。
- 21期4Qの利益率が悪化しているのは上場関連費用、賞与等を計上した影響。

※2021年6月期第1四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります

BSサマリー

単位：百万円

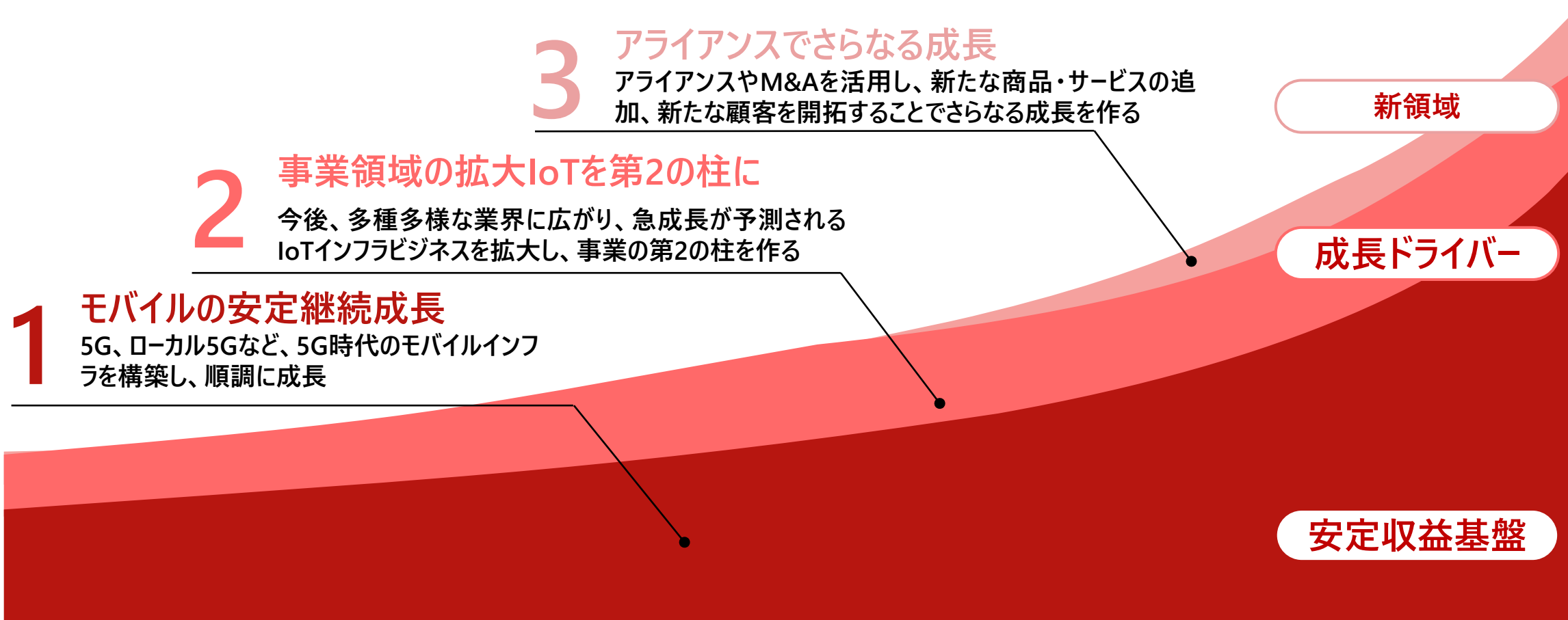
	2021年6月期	2022年6月期 1Q	増減額		2021年6月期	2022年6月期 1Q	増減額
流動資産	2,487	2,474	△13	流動負債	1,390	1,208	△181
現預金	935	708	△226	固定負債	45	30	△15
固定資産	184	198	+14	負債合計	1,435	1,238	△196
有形固定資産	6	6	0				
無形固定資産	44	54	+10	株主資本	1,237	1,433	196
投資その他の資産	133	137	+4	純資産合計	1,237	1,433	196
資産合計	2,672	2,672	0	負債・純資産合計	2,672	2,672	0

- 運転資本の増加により現預金が減少。
- 短期の借入金の返済により流動負債が減少。
- 自己資本比率は前期末の46.3%から53.6%へ上昇。

今後の成長戦略

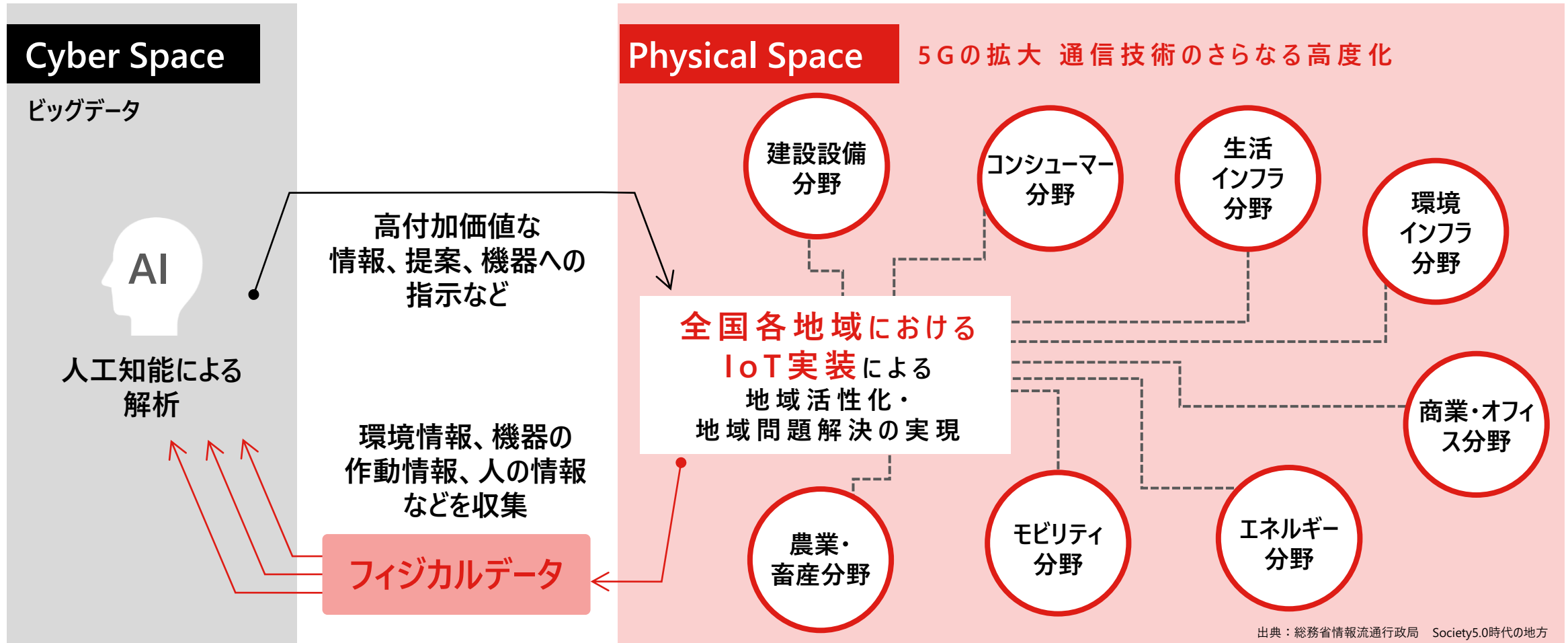


インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加。
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す。



Society5.0^{*}を背景にあらゆる産業分野において各種通信、IoT機器の設置需要は急増 **Basis**

サイバー空間とフィジカル空間をつなぐ5Gの拡大と、各種IoT機器設置によるインフラ基盤の拡大
そして、安定運用が「当たり前」の世界に。その「当たり前」をベイシスが創り、支えます



※ 政府が「目指すべき未来社会」として提唱する「超スマート社会」。IoTの活用によりサイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合し、すべての物や情報、人を一つにつなぐとともに、AI等の活用により量と質の全体最適をはかる社会。

IoT リモートモニタリングサービス市場

主力分野

実績あり

実績なし

建物設備分野	エレベーター	空調設備	発電設備	ボイラ	監視カメラ	UPS	機械警備	工作機械	AED	建物
エネルギー分野	太陽光発電	風力発電	自家発電機	定置用蓄電池	プラント					
生活インフラ分野	電カスマートメーター	ガスメーター	水道メーター	産業排水	マンホールポンプ	ゴミ箱				
環境インフラ分野	水質	橋梁	気象							
商業オフィス分野	冷凍・冷蔵ショーケース	自動販売機	コインパーキング	デジタルサイネージ	POS					
モビリティ分野	自動車 (位置情報)	タクシー配車	建機	物流トラック	物流パレット					
コンシューマ分野	住宅	ホームセキュリティ	ウェアラブルデバイス							
農業・畜産分野	農作物・栽培環境	農業機械	家畜							

IoT

モバイル

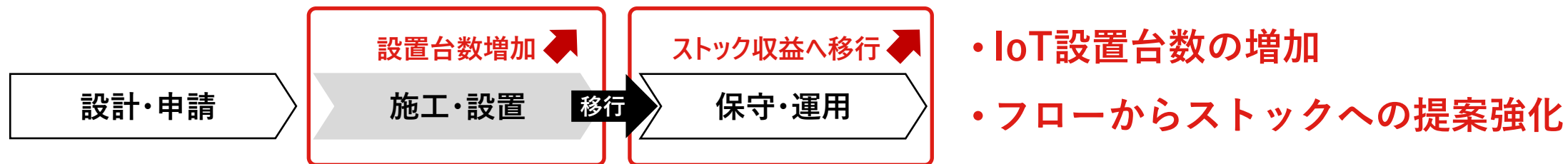
通信	4G	Wi-Fi5	5G	ローカル5G	Wi-Fi6
-----------	----	--------	----	--------	--------

Mobile

モバイルエンジニアリングサービス



IoTエンジニアリングサービス



事業基盤

全国規模でベイシspartnerズ※網の拡大 = 稼働人員数を増加

現在の収益範囲

※ ベイシspartnerズ：発注の有無を問わず弊社の事業説明を行い今後発注する案件を受託する意思を持ち登録している外注先企業。各社とは専属契約を締結しているわけではなく、ベイシspartnerズは弊社の外注先企業の呼称です。ベイシspartnerズの社数算出ロジックですが、21/6期より成長戦略の一つとしてベイシspartnerズの拡大を掲げ、今後作業依頼する会社を集めており、まだ発注していないが、今後発注する可能性がある企業を含め「登録企業」としてカウントしております。

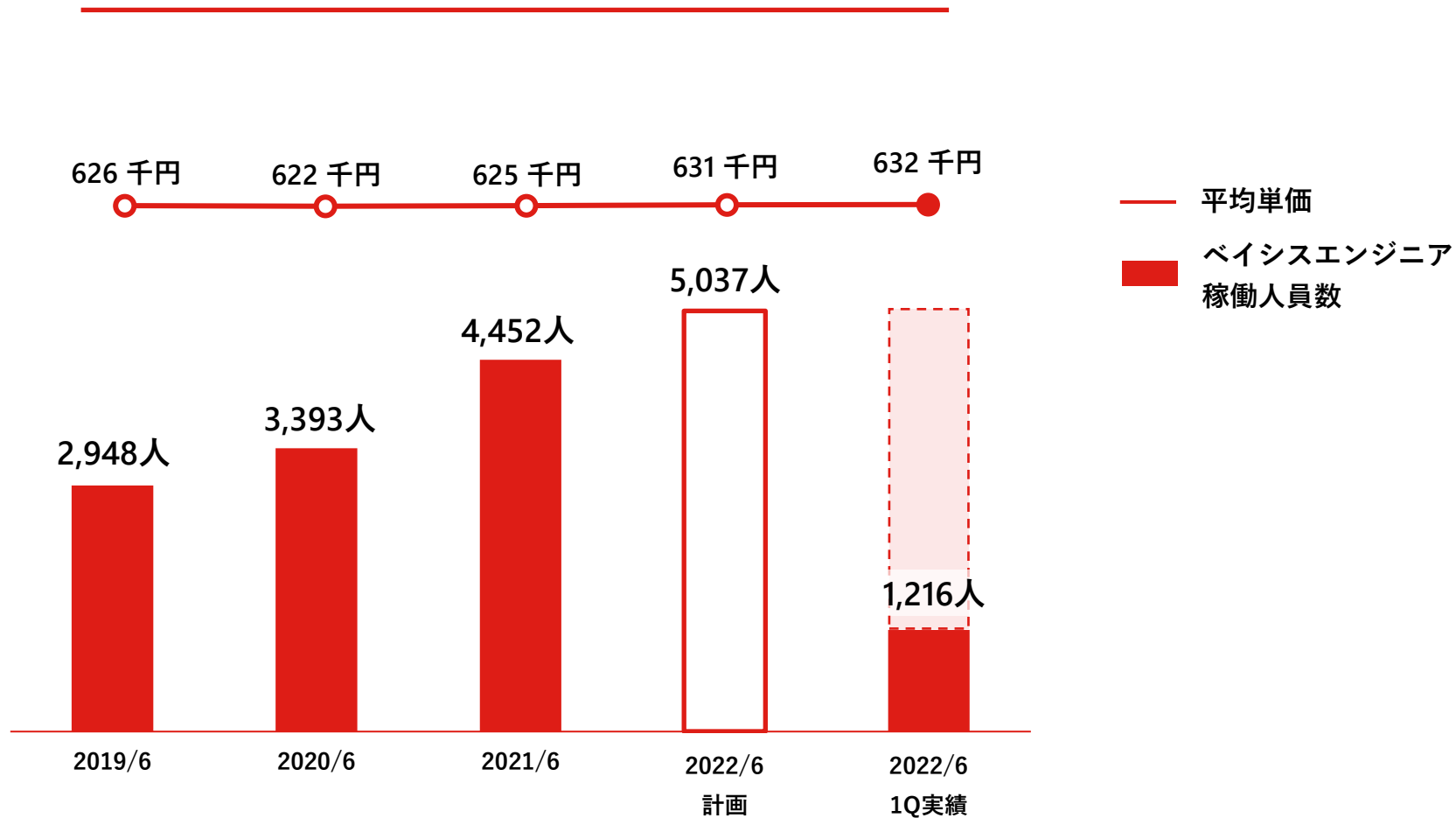
中長期成長戦略の進捗



中長期成長戦略 1 モバイルの安定継続成長

KPI推移 モバイルエンジニアリングサービス

稼働人員数※・平均単価推移



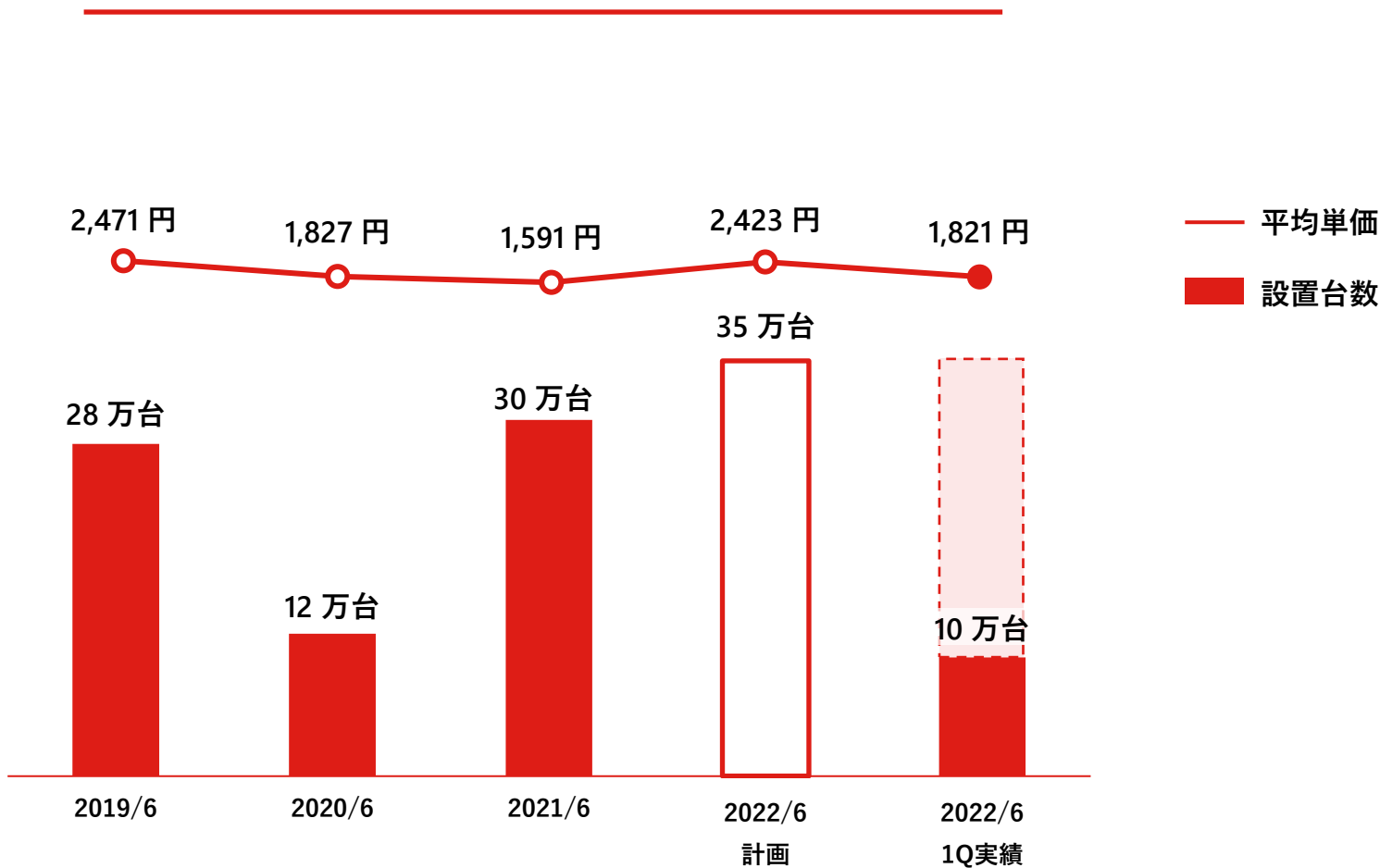
- 稼働人員数は1Q時点で前年同期実績を257人上回る。
- 通期計画に対し1Q時点で24.1%の進捗率。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。

※ 稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（ベシス従業員、パートナーエンジニア含む）。平均単価はモバイルエンジニアリングサービスのストック総売上を総稼働人数で割り算出。

中長期成長戦略 2 事業領域の拡大IoTを第2の柱に

KPI推移 IoTエンジニアリングサービス

IoT機器設置台数・平均単価



- ガスNCU、電力スマートメーター設置の上振れにより、1Qで10万台を突破。
- 通期計画に対し1Q時点で30.0%の進捗率。
- 単価は前年同期は上回るも、IoT機器の中で単価の低いスマートメーター案件の台数が増えたため計画を下回る。

INDUSTRIAL-Xへの戦略出資



IoTエンジニアリングサービスの成長に向け、IoT機器やセンサーデバイスなどの現場設置施工が必要なソリューションに関して、それらのサービスデリバリーをシームレスに繋げるサービスを共同で提供し、顧客企業の変革を支援

デジタルトランスフォーメーション（DX）推進に必要なあらゆるリソースを最適かつワンストップで提供することによって、企業および自治体の次世代型事業への構造変革をスピーディに支援するRaaS※ビジネスを展開するDX推進企業

社名	株式会社 INDUSTRIAL-X
所在地	東京都港区麻布十番二丁目20番7号
代表者	代表取締役社長 八子 知礼
事業内容	事業構造のトランスフォーメーション支援、事業構造変革にかかるビジネスコンサルティング、リソース提供等

※RaaS（Resource as a Service）：DXを推進するためリソース（戦略、ビジネスモデル、人、モノ、金、情報、セキュリティ）をサービスとして提供する、INDUSTRIAL-Xのビジネスモデル

その他トピックス



ベイシスのCSR活動、SDGsへの取り組み

福山シティFCとのオフィシャルトップパートナー契約を締結

11 住み続けられる
まちづくりを



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



当社の創業地広島県で地域課題の解決に取り組むサッカーチームを支援し、チームおよび広島県備後エリアの未来創生やスポーツ業界の発展を支える活動を支援するとともに、当社のIoTやAIの技術を活用してチーム強化と地域の発展に貢献。



ベイシス株式会社は、福山シティFCのオフィシャルトップパートナーです！

Appendix



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

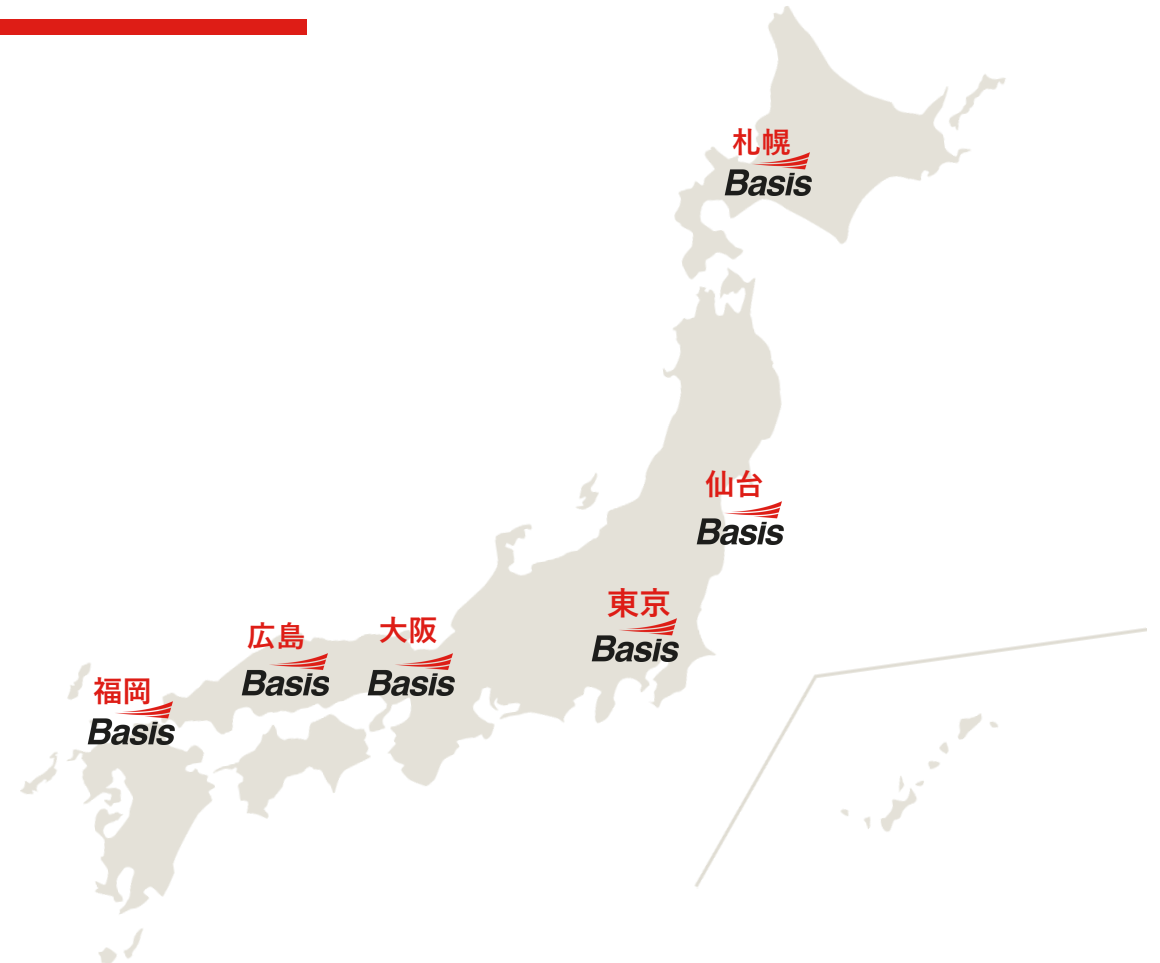
Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

創業21年の独立系エンジニアリング会社

会社名	ベイス株式会社
設立	2000年（平成12年）7月19日
代表者名	代表取締役社長 吉村 公孝
資本金	327,734千円
本社	東京都 品川区
事業拠点	札幌、仙台、東京、大阪、広島、福岡
従業員数	337名（2021年9月30日現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業



デジタル社会をインフラで支える 「インフラテック事業」

通信・電力・ガス等のインフラ事業者に対し、通信インフラの設計・施工・運用・保守サービスおよび各種プロジェクト支援等のサービスを提供しています。

INFRASTRUCTURE ✕ TECHNOLOGY

通信インフラ構築における
ノウハウ・スキル

独自開発ツール、RPA, AIなどの
最新テクノロジーの活用

MOBILE ENGINEERING

モバイルエンジニアリングサービス

携帯電話やWi-Fiなど、通信キャリアから発注されているエンジニアリング業務

- 無線基地局工事、運用保守
- 各種プロジェクト支援

全国20万ヶ所※以上のキャリアWi-Fi構築

IoT ENGINEERING

IoTエンジニアリングサービス

IoTに関するエンジニアリング業務

- IoTネットワークの構築
- IoT機器の設置、運用保守等

電力スマートメーター設置台数**140万台以上**※

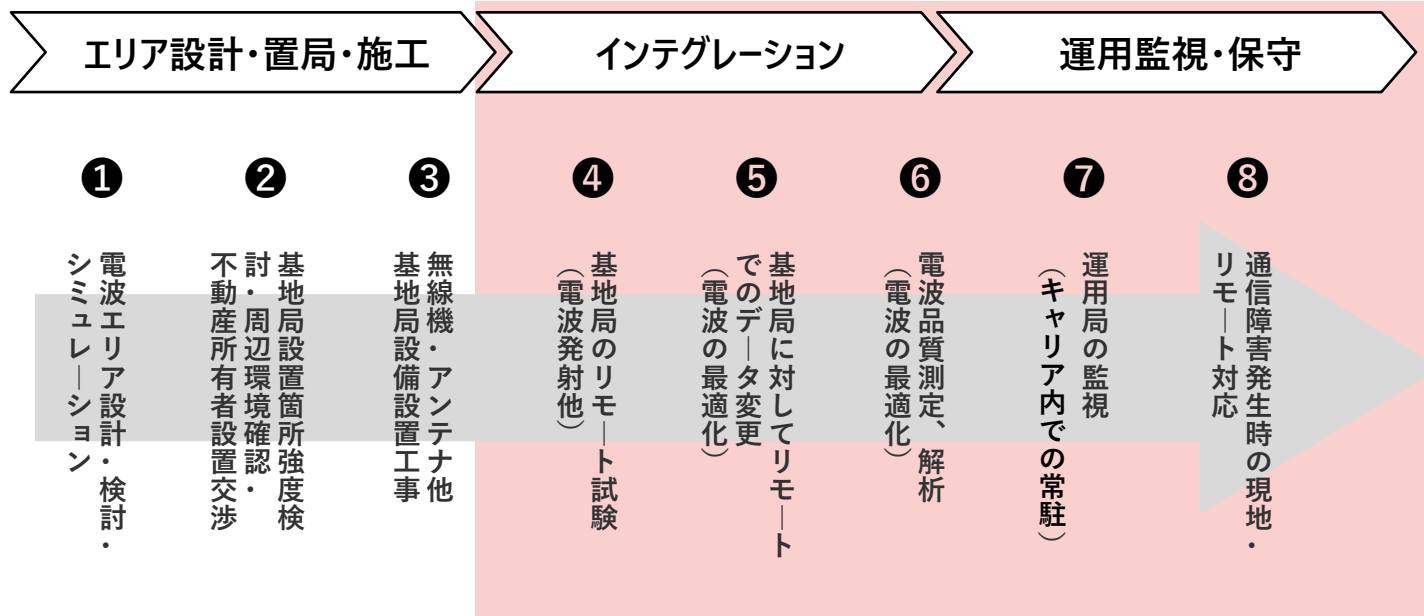
モバイルエンジニアリングサービス

携帯電話基地局の施工案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信事業者等に対してエンジニアを常駐させ、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担う

サービス領域

エリア設計から運用監視・保守までソリューションを提供

携帯インフラ構築～運用までのバリューチェーン



当社の対応実績

キャリア

SoftBank

Rakuten Mobile

Tomorrow. Together
KDDI

UQ mobile

WIRELESS CITY PLANNING

マルチキャリアに対応

通信方式

・4G LTE

・WiMAX

・5G

・AXGP

・Wi-Fi

・LoRa

主要通信方式に対応

上流から下流までソリューションを提供

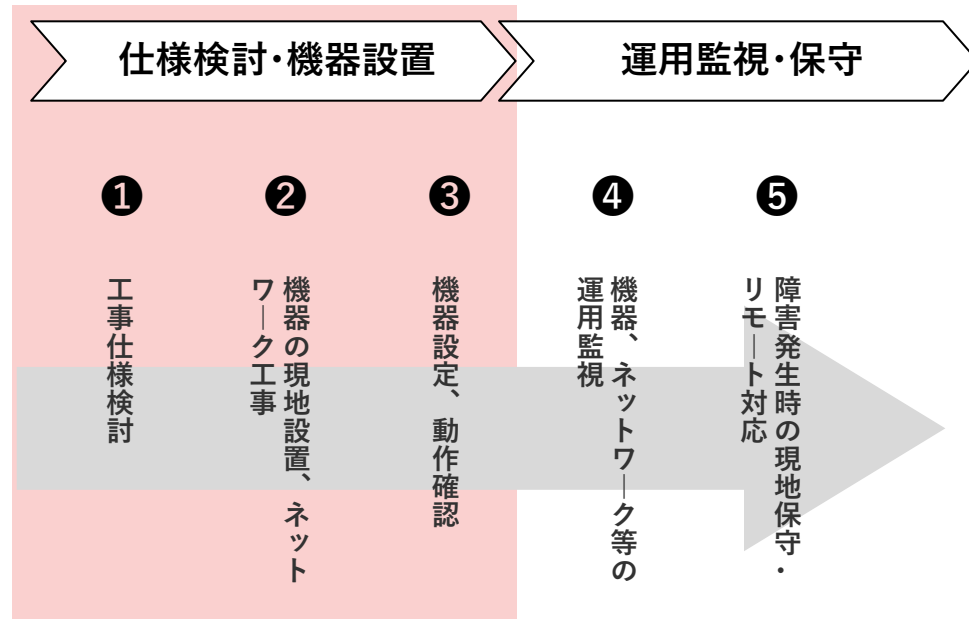
電力、ガス等の生活インフラ提供事業者や鉄道、駐車場、小売等のIoTインフラを構築する事業者向けにIoT機器の設置、交換、運用・監視、ネットワーク構築等のサービスを提供

サービス領域

設計から保守までソリューションの提供

当社の対応実績一例

IoTインフラ構築～運用までのバリューチェーン



スマートメーター 導入業界 電力 利用用途 自動検針	NCU※2 導入業界 ガス 利用用途 自動検針	IPカメラ※3 導入業界 小売 利用用途 マーケティング・防犯
シェルフサイネージ 導入業界 小売 利用用途 広告・商品情報表示	ビーコン※4 導入業界 小売 利用用途 O2O※5	水位センサー 導入業界 農業 利用用途 水位管理 (ため池、水田、用水路)

IoT導入のボトルネックとなるラストワンマイル※1に特化

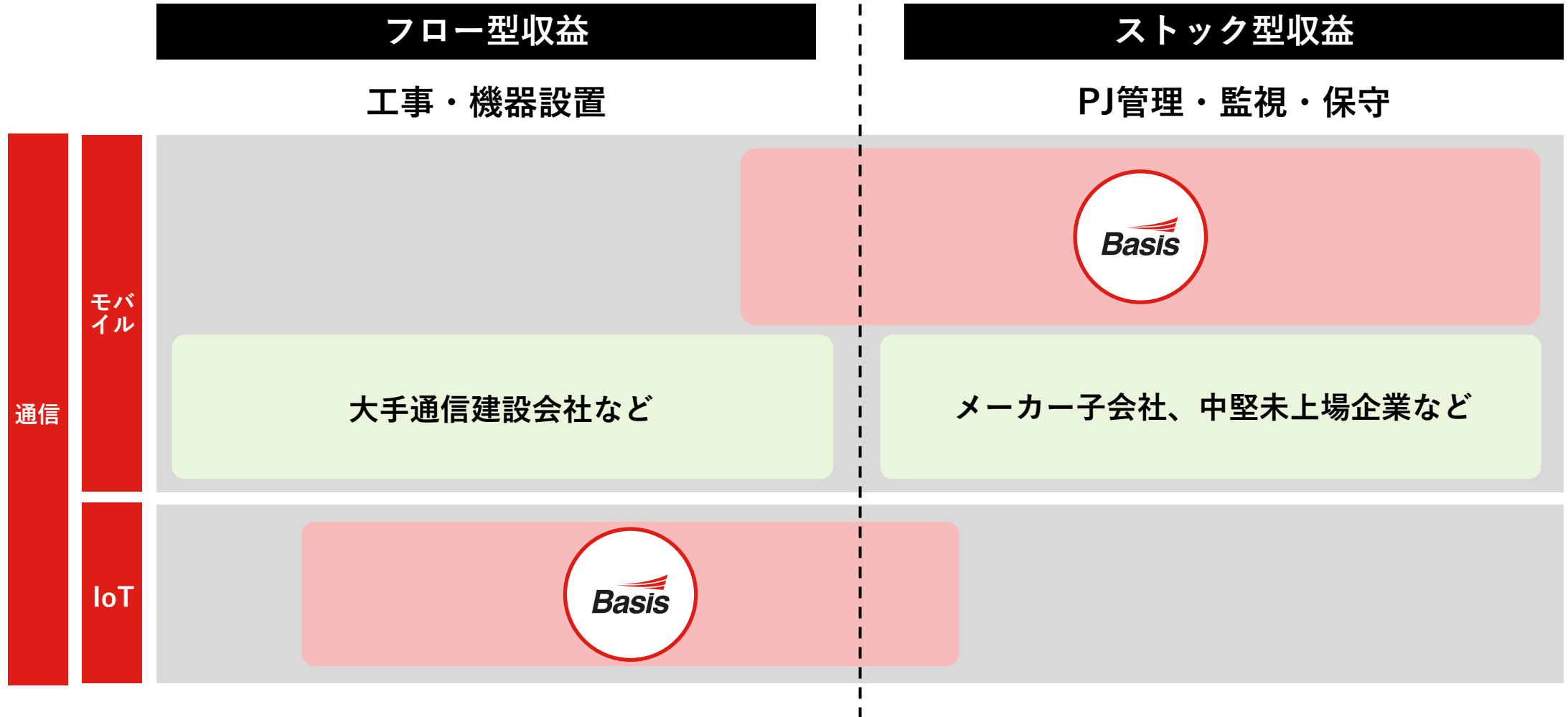
※1 ラストワンマイル：通信接続を提供する最後の区間のことであり、ここではIoT機器を実際に現地に取り付けるフィールド作業のことを指す。
※2 NCU：Network control unitの略。公衆通信網へコンピュータを接続する際に必要な機器を指す。ガスメーターに取り付けることで利用量等のデータを送信することができ、自動検針等に利用されている。
※3 IPカメラ：カメラ本体にコンピュータが内蔵されており、機器そのものにIPアドレスが割り振られ、単独でインターネットに接続できるネットワークカメラを指す。
※4 ビーコン：低消費電力の近距離無線技術「Bluetooth Low Energy」(BLE)を利用した新しい位置特定技術、また、その技術を利用したデバイスを指す。
※5 O2O：Online to Offlineの略。ネット上（オンライン）から、ネット外の実地（オフライン）での行動へと促す施策、また、オンラインでの情報接触行動をもってオフラインでの購買行動に影響を与えるような施策を指す。

当社の対応実績例

機器	スマートメーター	NCU	開閉センサー	カメラ	ビーコン	水位センサー
導入業界	電力	ガス	鉄道	小売	小売	気象
利用用途	自動検針	自動検針	トイレの在席確認	マーケティング	O2O	河川の水位計測
機器写真						

通信工事会社との違い

通信工事各社とは得意領域が異なり、ビジネス上競合することが少ない



フロー型とストック型収益の両輪で、安定的かつ持続成長可能な収益構造を構築

モバイルエンジニアリングサービス

ストック型収益

常駐系案件

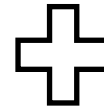
- ・ 携帯キャリア内での常駐社員によるプロジェクト進捗管理、免許申請業務、エリア設計業務、運用監視業務等
- ・ 契約期間は1ヶ月～3ヶ月

フロー型収益

請負系案件

- ・ 携帯キャリア向けに5G基地局などの設置工事
- ・ 作業期間は1日～3ヶ月

ストック型収益が主体



IoTエンジニアリングサービス

ストック型収益

常駐系案件

- ・ IoT機器の運用保守
- ・ 契約期間は1ヶ月～3ヶ月

フロー型収益

請負系案件

- ・ IoT機器の取り付け
- ・ 作業期間は1日～2週間

市場が導入期のためフロー型収益が主体

主要お取引先企業一覧



移動体通信

SoftBank

Rakuten Mobile

Tomorrow, Together
KDDI



エネルギー



東京電力パワーグリッド

NICI GAS

YAZAKI



メーカー

Panasonic®

NEC

JVCKENWOOD



その他



アイリスオーヤマ

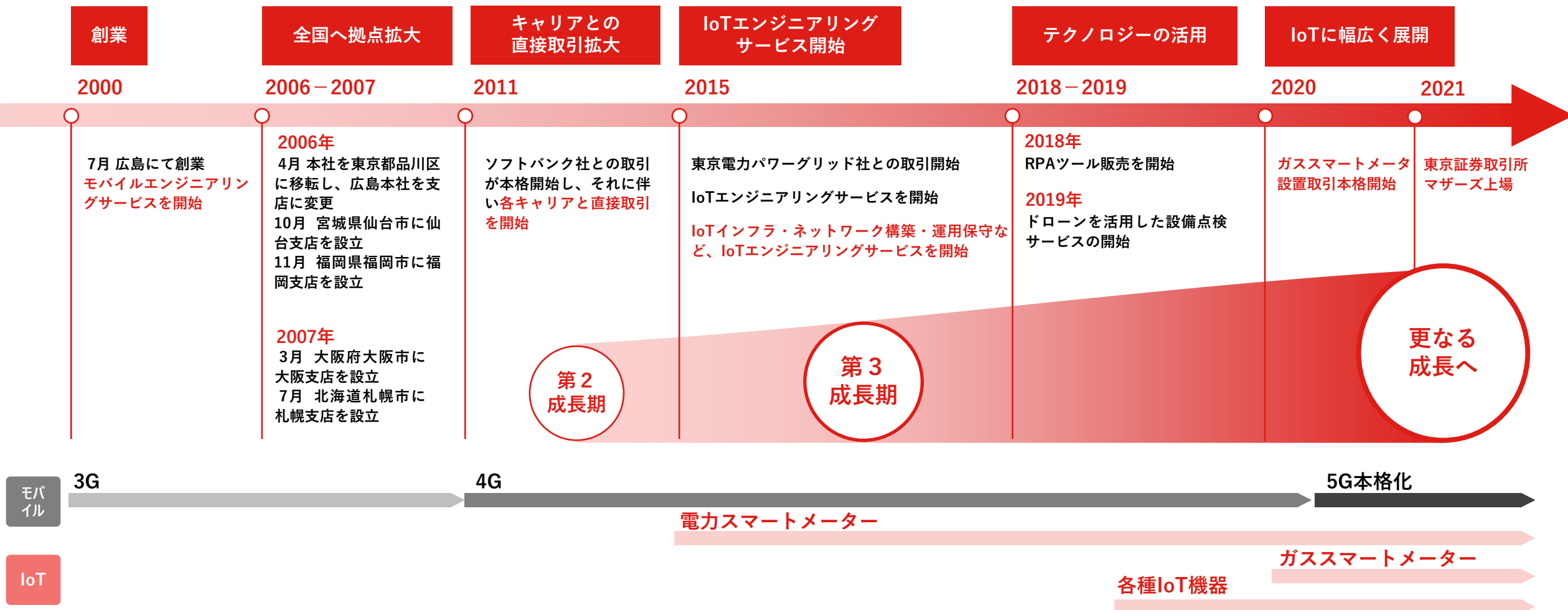
IIJ

Internet Initiative Japan



weathernews

モバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、電力・ガスといった生活インフラを支えるIoT機器の設置まで事業領域を拡大





テクノロジーを活用することで高い生産性を実現

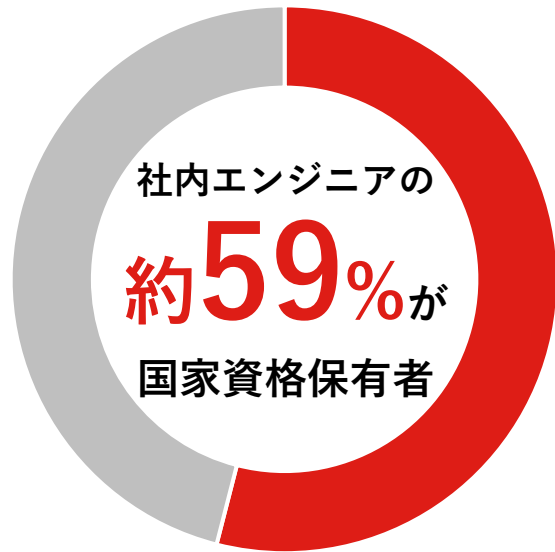
強みと特徴



高い技術力と全国対応できる体制

ベシス社内の高い技術力を持った人材と全国に広がるベシスパートナーズ
全国規模のプロジェクトマネジメント力の高さもベシスの強みです。

第一級陸上特殊無線技士等
国家資格保有者割合



※2021年6月末時点

ベシスパートナーズ※
参加企業数



※2021年6月末時点

KPI		
モバイル	稼働人員数 \times	平均単価
IoT	設置台数 \times	平均単価

全国規模でベシス
パートナーズ企業数が増加

||

稼働人員数増加

※ ベシスパートナーズ：発注の有無を問わず弊社の事業説明を行い今後発注する案件を受託する意思を持ち登録している外注先企業。各社とは専属契約を締結しているわけではなく、ベシスパートナーズは弊社の外注先企業の呼称です。ベシスパートナーズの社数算出ロジックですが、21/6期より成長戦略の一つとしてベシスパートナーズの拡大を掲げ、今後作業依頼する会社を集めており、まだ発注していないが、今後発注する可能性がある企業を含め「登録企業」としてカウントしております。そのため21/6期は取引実績のある企業 + 登録企業となっており、19/6期及び20/6期については登録企業のみをカウントしております。

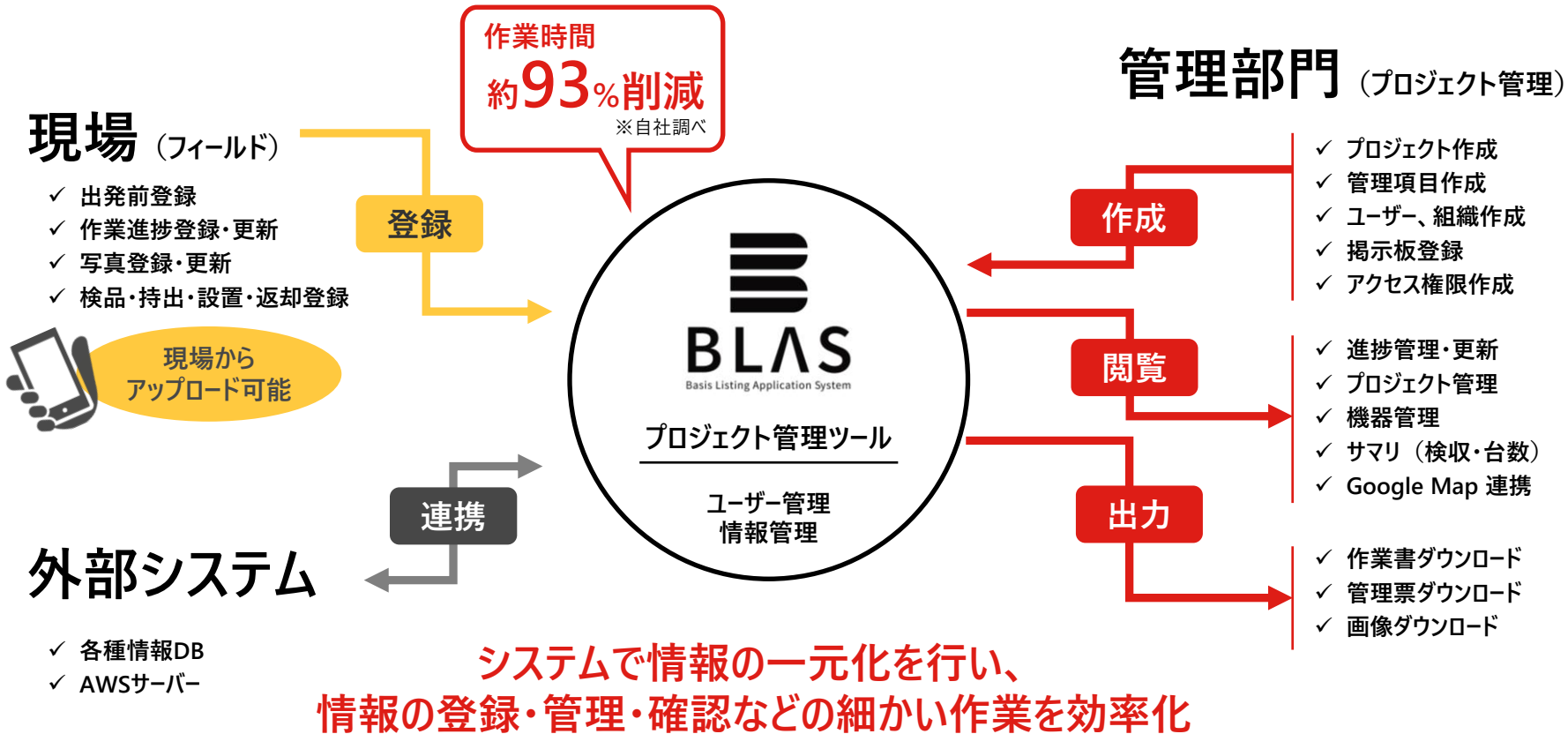
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

強み	BLAS	AI(画像認識)	RPA	Drone	その他 自社開発ツール
効果	現場管理業務・現場作業効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場作業(現地調査など)の効率化・安全向上	主に客先常駐業務において、対象業務を自動化し、プロジェクトの効率化を図る
モバイル	○		○	○	○
IoT	○	○	○		○
その他			○	○	○

多くのインフラ事業者、各作業会社がベイシスのテクノロジーを活用することで業界のDXに貢献



業務のDXにより全体作業工程を最適化×データ化
現場及び管理者の作業時間を大幅に削減



KPI		
モバイル	稼働人員数	× 平均単価
IoT	設置台数	× 平均単価

作業効率の向上で
生産性・稼働率がUP

||

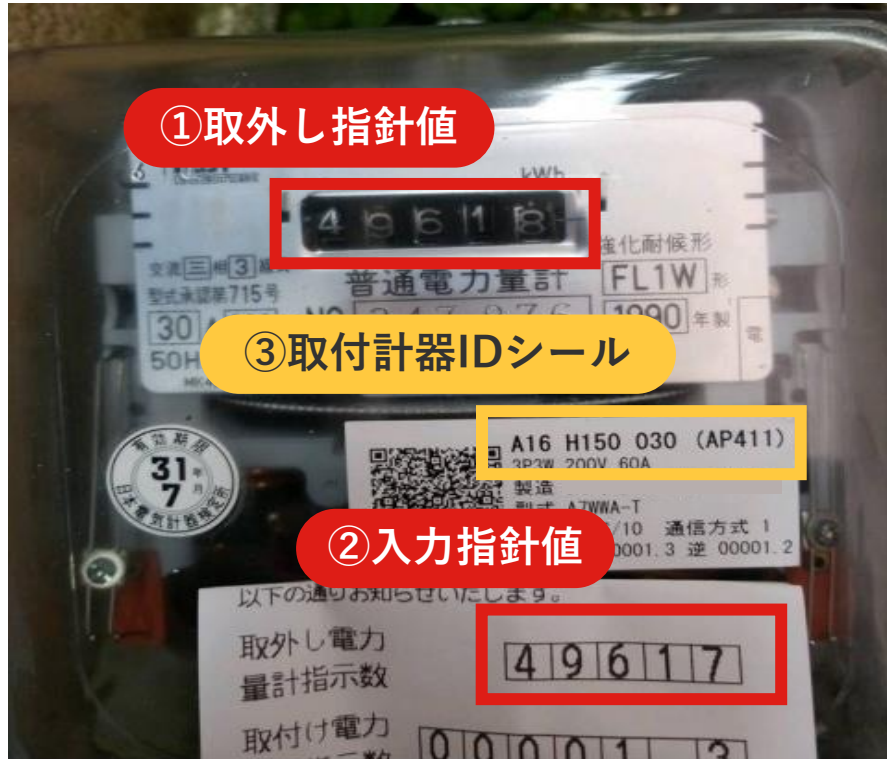
短期間で大量の
IoT機器の設置が可能

※ スケジュール管理・進捗管理・報告書作成工数削減 (93%削減) について：対象期間：2017年2月～2017年7月 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出 = 300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出 = 20分～30分/日
1日当たりの平均削減時間を算出350-25=325分/日 325÷350=93%削減 (350分→25分) ※BLAS導入前の期間は2016年1月～2017年1月

導入前手順 対象写真を抽出

①取外し指針値と②入力指針値 が合っているか目視にて確認

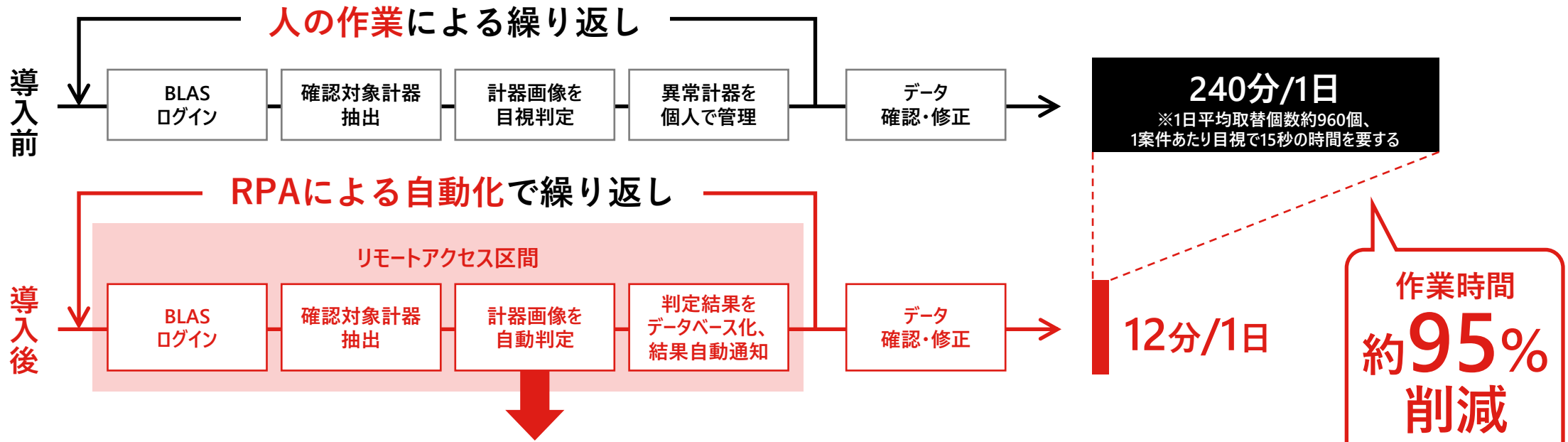
③取付計器IDシールと④取付計器ID が合っているか目視にて確認



1日平均約1,900枚の写真確認における人件費増加、
確認ミスによる品質低下が課題

ベシス社内の管理者が目視で抽出・確認していた写真内のテキストデータをAIが抽出して確認、データベース化まで行うことで作業効率が劇的に向上。

電力メーター取替作業の場合の導入効果イメージ



AIが画像を認識、必要な情報を抽出・確認してデータベースに格納するまでを自動化。人力で行う作業時間を大幅に削減。



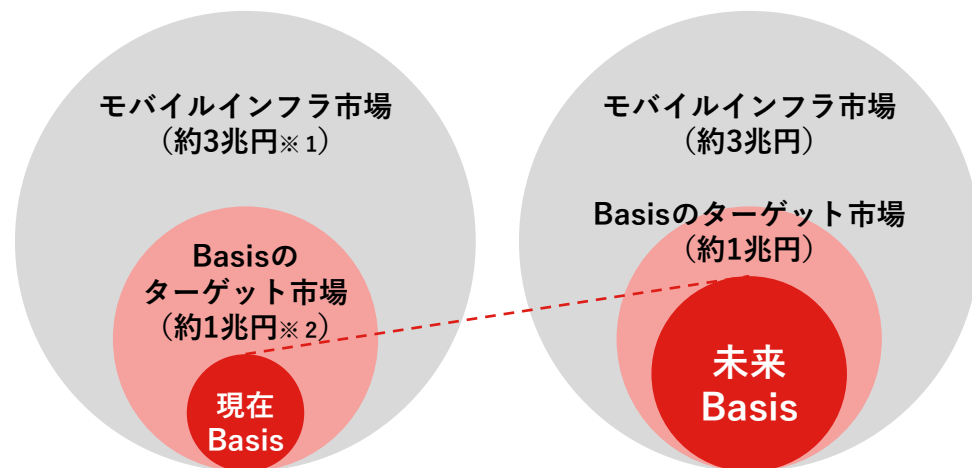
市場環境



モバイル（成熟市場）

新しい通信方式（5G、ローカル5G、LPWA、Wi-Fi、BLE、他）の進展により、今後大きく成長することが予想される5G、IoT関連等がターゲット分野。

奪え戦略（市場浸透戦略）

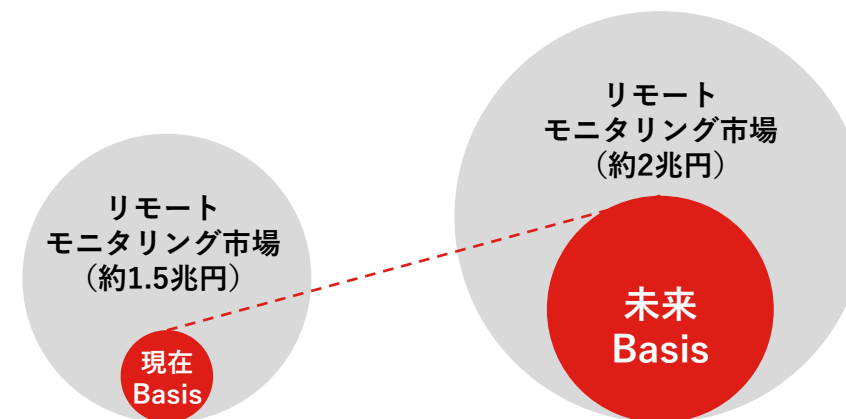


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

IoT（成長市場）

電力・ガス事業者といった生活インフラ提供事業者のスマートメーター設置が本格化、その他、特に需要拡大が予想されるリモートモニタリング領域（カメラ・センサー設置等）の設置需要の取り込みに注力。

伸ばせ戦略（新市場開拓戦略）



今後急成長が予測されるIoTインフラ構築・運用保守市場の拡大に合わせ業績を拡大

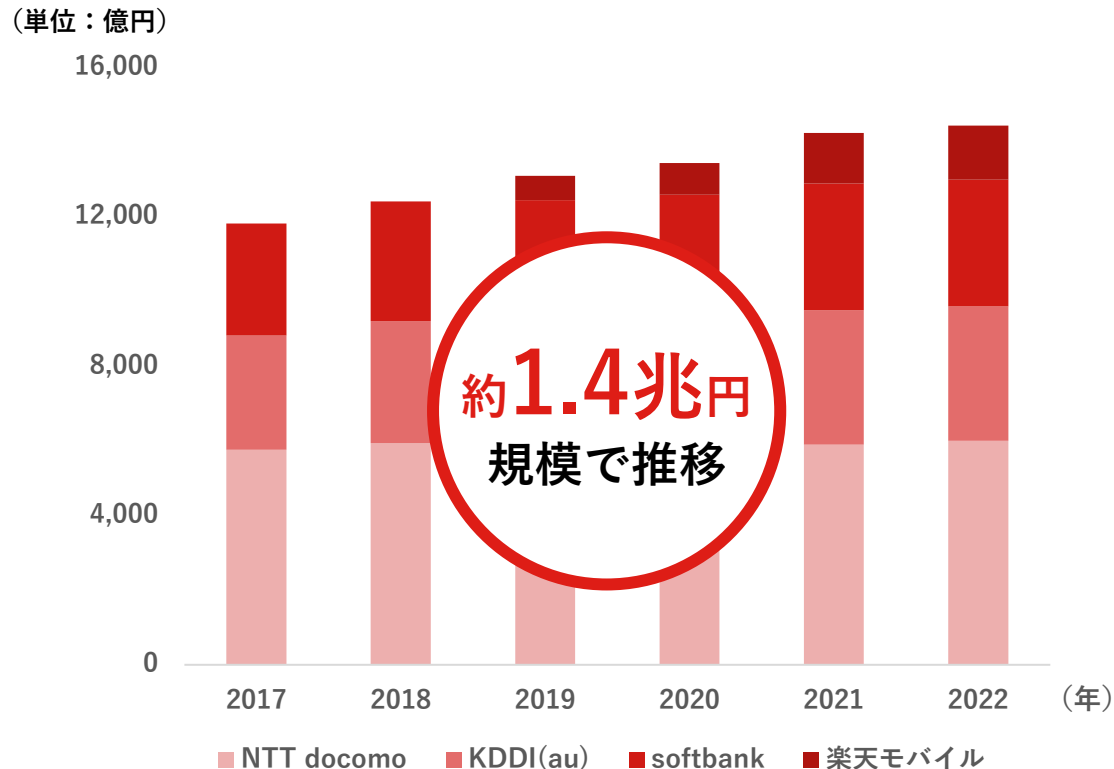
※1 モバイルインフラ市場の3兆円は、APPENDIXで示しております。携帯電話主要事業者の設備投資額とモバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の合計となっております。

（出典：株式会社MCA 携帯電話基地局及び周辺部材市場の現状と将来予測2019年版、セルラーキャリアにおけるネットワーク運用・保守の現状と今後の展望）

※2 約1兆円の算出方法：設備投資額約1.4兆円とネットワーク運用・保守約1.6兆円の合計約3兆円の内、弊社のターゲットとなる改修・検査・最適化の530億円、工事費2,220億円、施設保全費7,990億円の合計約1兆円にて算出しております。

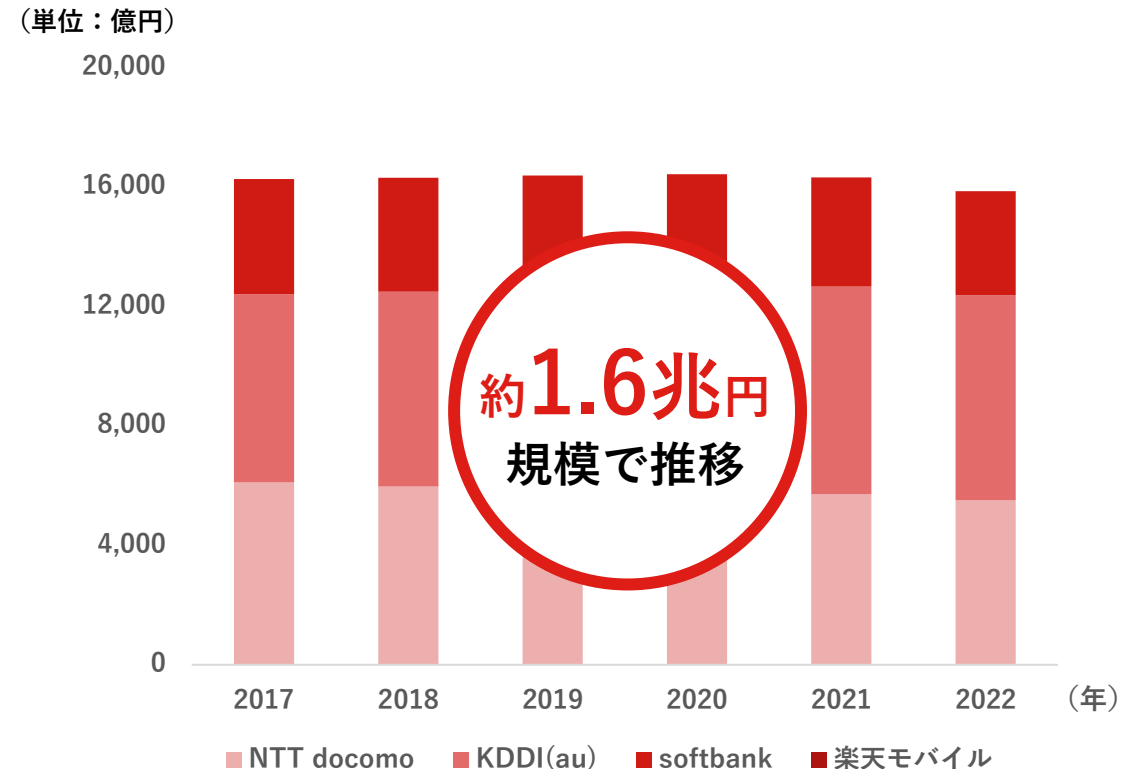
5Gの設備投資は増加傾向。ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

携帯電話主要事業者の設備投資額推移



今後5Gの導入や新規事業者の参入による新規基地局建設の工事発注の増加やサービス開始に伴う点検作業の発注増加、通信エリア構築のためのリモート試験やデータ変更、電波品質の解析等の発注増加が予想されます。

モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測



運用・保守関連市場規模は安定的な推移が見込まれています。

事業領域のさらなる拡大 成長ポテンシャルが高いリモートモニタリング市場動向

リモートモニタリングビジネスの市場規模推移予測



リモートモニタリングビジネスのデバイス台数推移予測



(出典：株式会社富士経済 2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望 ※デバイス台数推移は40品目の数量を弊社にて足し合わせて算出)

電力・ガス事業者といった生活インフラ提供事業者のスマートメーター設置が本格化するとともに、監視カメラ、HACCP※1、ビーコン※2を始めとした各種IoT機器の設置が多種多様な業界に広がり、IoTインフラの構築需要の拡大が予想されます。当社は特にリモートモニタリング領域（カメラ・センサー設置等）の設置需要の取り込みに注力していきます。

※1 HACCP（ハサップ：Hazard Analysis and Critical Control Point）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※2 ビーコンとは低消費電力の近距離無線技術「Bluetooth Low Energy」（BLE）を利用した新しい位置特定技術、また、その技術を利用したデバイスを指す。

2021年6月期第1四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021年6月期第1四半期の数値及び2022年6月期第1四半期の対前年同四半期増減率については参考数値となります。

サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、弊社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。また、収益認識会計基準等の適用による、当第1四半期累計期間の損益及び期首利益剰余金に与える影響はありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社は、将来の見通しに関する記述の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象の影響を反映するために、これらの将来の見通しに関する記述を公に更新または修正する義務を負うものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。



Basis