

# infoNet®

株式会社インフォネット

— 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 —

infoNet®

ONE-STOP SERVICE.  
infoNet inc. All Rights Reserved.

CONFIDENTIAL

# CONTENTS

## 目次

▶ グループ概要

**P.3**

▶ 事業の概況と状況

**P.10**

▶ 競争優位性

**P.29**

▶ 成長戦略

**P.37**

▶ 認識するリスクと対応策

**P.41**

**01.**  
グループ概要

グループ概要

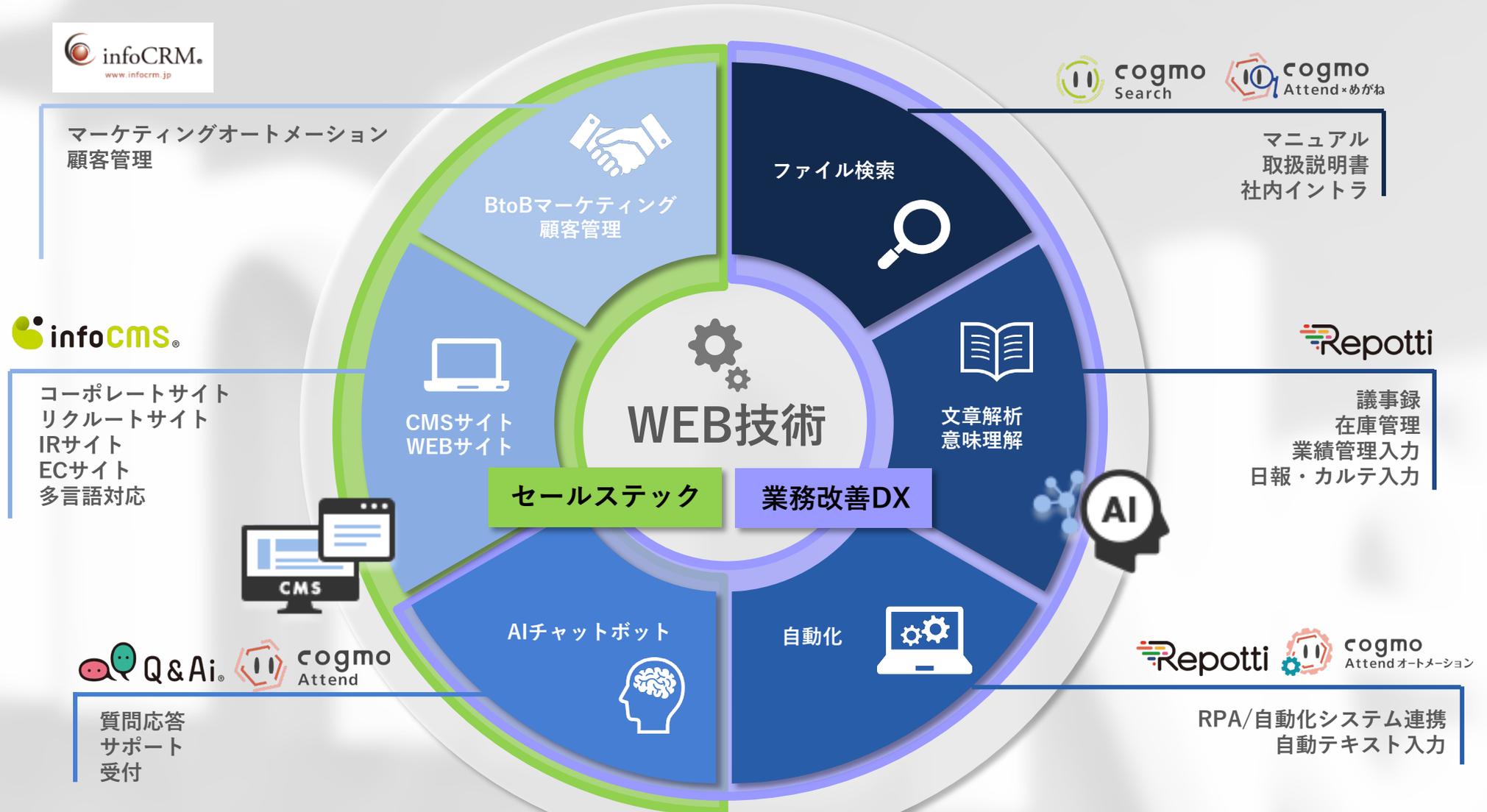
01.  
グループ概要

# ABOUT US

## 私たちの社会的使命

WEBサイトをプラットフォームとした  
WEBマーケティング、DX戦略を総合的に支援し、  
顧客が目指す成果を創出することが、私たちの社会的使命です。

# 顧客のマーケティング課題をWEB技術でトータルサポートする infoNetグループのソリューション領域と顧客ニーズ



# グループ概要

## ABOUT US

**商号** 株式会社インフォネット（英語表記：infoNet inc.） <証券コード：4444>

**所在地** 本 社 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー2F

福井支社 福井県坂井市丸岡町ソフトパークふくい 7-1-21

佐賀支社 佐賀県佐賀市中の小路 1-14 佐賀新聞中央ビル4F

大阪支社 大阪府大阪市中央区南本町2-4-16本町デビスビル7F

**設立年月日** 2002年10月15日 **資本金** 27,438万円

**代表取締役社長執行役員** 日下部 拓也 **従業員数** 単体100名 連結142名（2021年9月末現在）

**事業内容** WEBサイト構築 CMSサイト構築  
システム開発 ホスティングサービス ASPサービス  
広告デザイン・印刷 映像制作

**商号** 株式会社アイアクト <非上場>

**設立年月日** 1999年6月18日 **資本金** 1,900万円

**代表取締役社長** 笠井 隆義

**事業内容**

- ・サイト制作・運用、CMS構築・運用
- ・WEB戦略立案&コンサルティング
- ・WatsonやAIを活用したプロダクト開発
- ・AIチャットボットサービス、検索サービス
- ・コンテンツマーケティング&プロモーション
- ・データ&アナリティクス
- ・AI導入支援

# 01. グループ概要 infoNet.の沿革 HISTORY

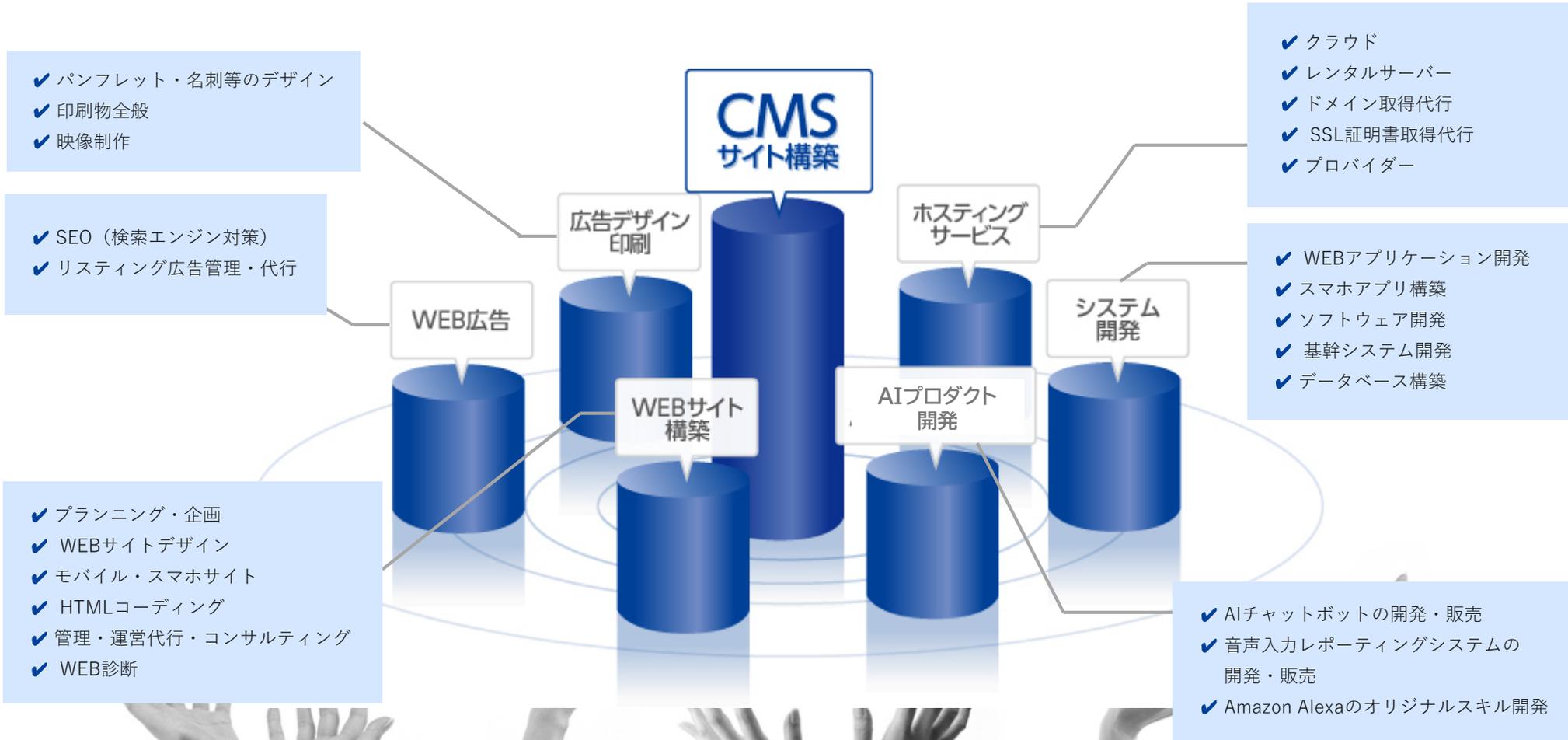
まじめに、そして誠実に、  
インフォネットはその歴史を着々と積み重ねてきました。  
これからも、その歩みはとどまることなく進んでゆきます。



SaaS型CMSシェア  
**6年連続**  
**No.1**※  
獲得!

※出典：ITR 「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／CLM／電子契約サービス市場2021」  
SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2016～2021年度予測）

# 01. グループ概要 infoNetの事業領域 SOLUTION



01.  
グループ概要  
**infoNet**  
事業開発体制





**02.**  
事業の概要と状況

事業の概要と状況

02.

事業の概況と状況

## 主力事業について

MAIN BUSINESS

メイン技術・サービス

WEB/CMS



AI



## 02. 事業の概況と状況 CMS市場について



### 国内SaaS型CMS市場規模および売上シェア

(単位：百万円)

順位	ベンダー	2019年度		2020年度		2021年度 (予測)	
		金額	シェア	金額	シェア	金額	シェア
1	インフォネット	750.0	20.6%	966.0	22.3%	1,242.0	22.8%
	市場合計	3,640.0	100.0%	4,330.0	100.0%	5,440.0	100.0%

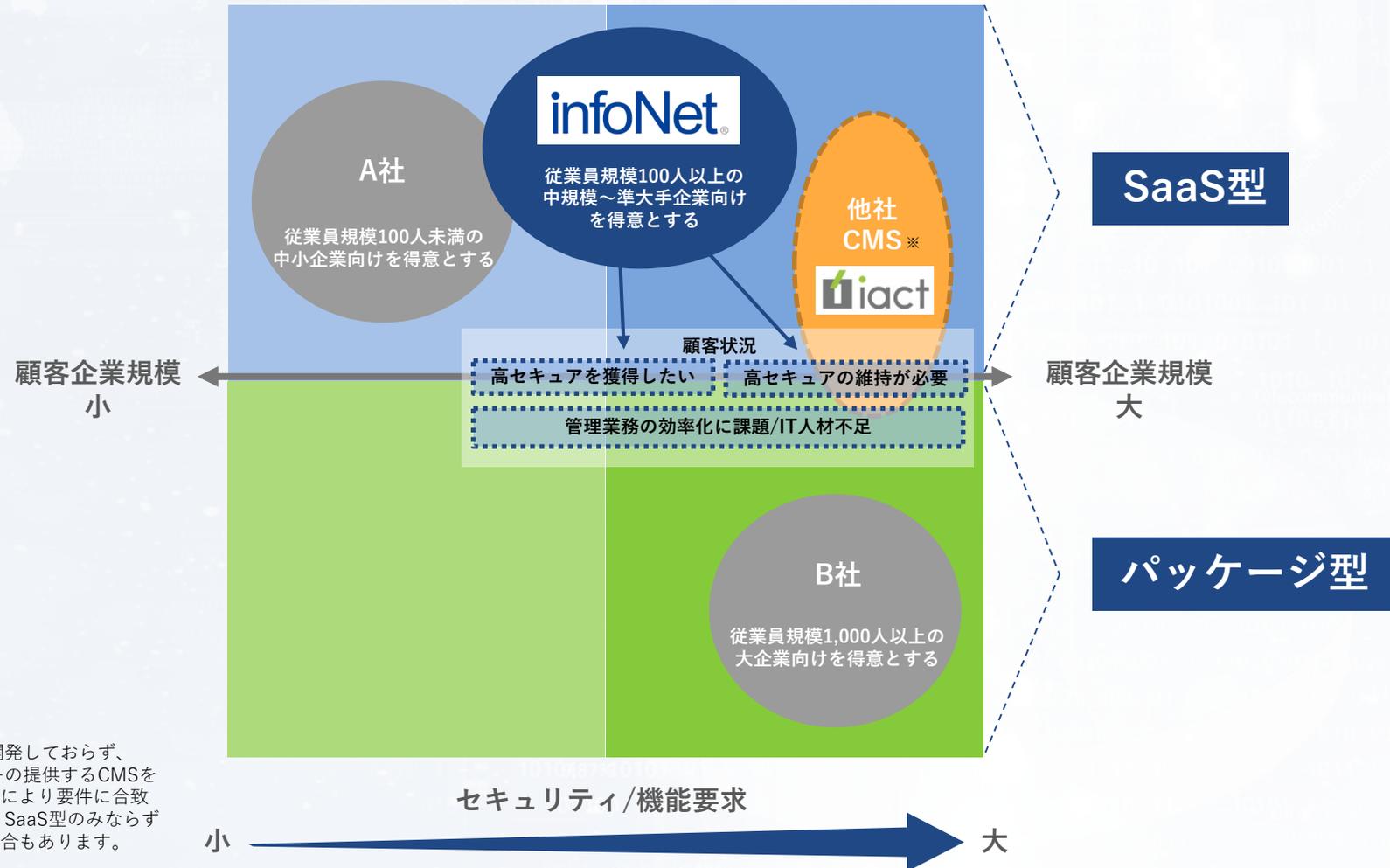
2020年度市場規模43億円  
前年比19.0%成長

※出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／CLM／電子契約サービス市場2021」SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2019～2021年度予測)

SaaS型CMSを提供するベンダーのシェアを示したものでありますが、CMS提供、受託開発、運用保守までのサービスを一貫して提供している事業としては現状当社が競合ととらえる企業はございません。

## 02. 事業の概況と状況 市場分担イメージ

WEB/CMS



※アイアクトはCMSを自社開発しておらず、WEB構築において各メーカーの提供するCMSを利用しています。また、案件により要件に合致したCMSが選定されるため、SaaS型のみならずパッケージ型が選定される場合もあります。

## 02. 事業の概況と状況 ビジネスフロー

WEB/CMS



WEBサイト  
納品・リリース

WEBサイト公開

- ・CMSのASP利用・サーバ等の貸し出し
- ・サポート契約、運用保守、更新代行など

顧客



WEBサイトの制作依頼

開発期間

- ・CMS上にWEBサイト構築
- ・顧客ニーズに合わせたカスタマイズ開発等

契約

受託開発  
完了

月額利用期間

受託開発売上

フロー収益

infoNet	新規構築	@300万円~2,000万円/件	程度
infoNet	追加構築	@5万円~500万円/件	程度
iact	平均単価	@90万円/件	程度

※既存顧客の増加に伴い追加開発が増加

月額利用収益

ストック収益

infoNet	月額	@7万円~30万円/1アカウント	程度
iact	運用保守等	平均単価 35万円/件	程度

※既存顧客の増加に伴い増加する  
積み上げモデル

継続



## 02. 事業の概況と状況 収益モデル WEB/CMS

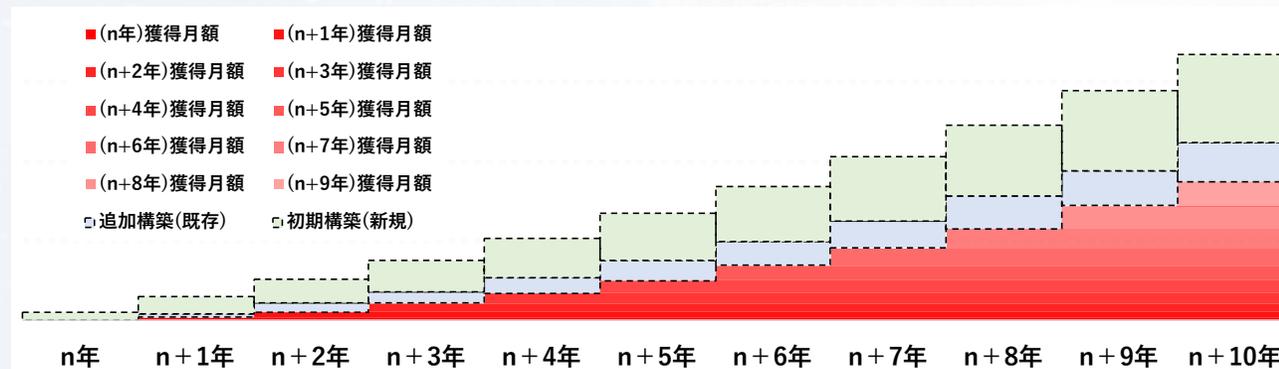
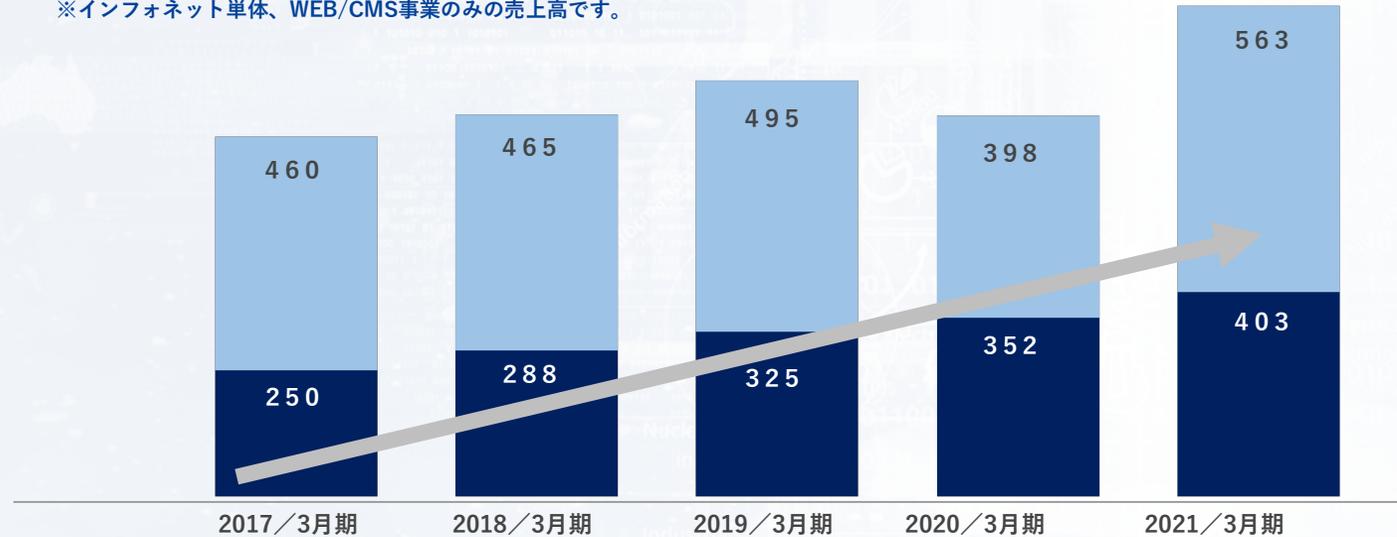


既存顧客の増加によりサブスクリプション（※1）の積上げと追加構築が増加するモデル。

■ 受託開発 ■ 月額利用料（単位：百万円）

（※1）月単位・年単位による定額契約モデル

※インフォネット単体、WEB/CMS事業のみの売上高です。



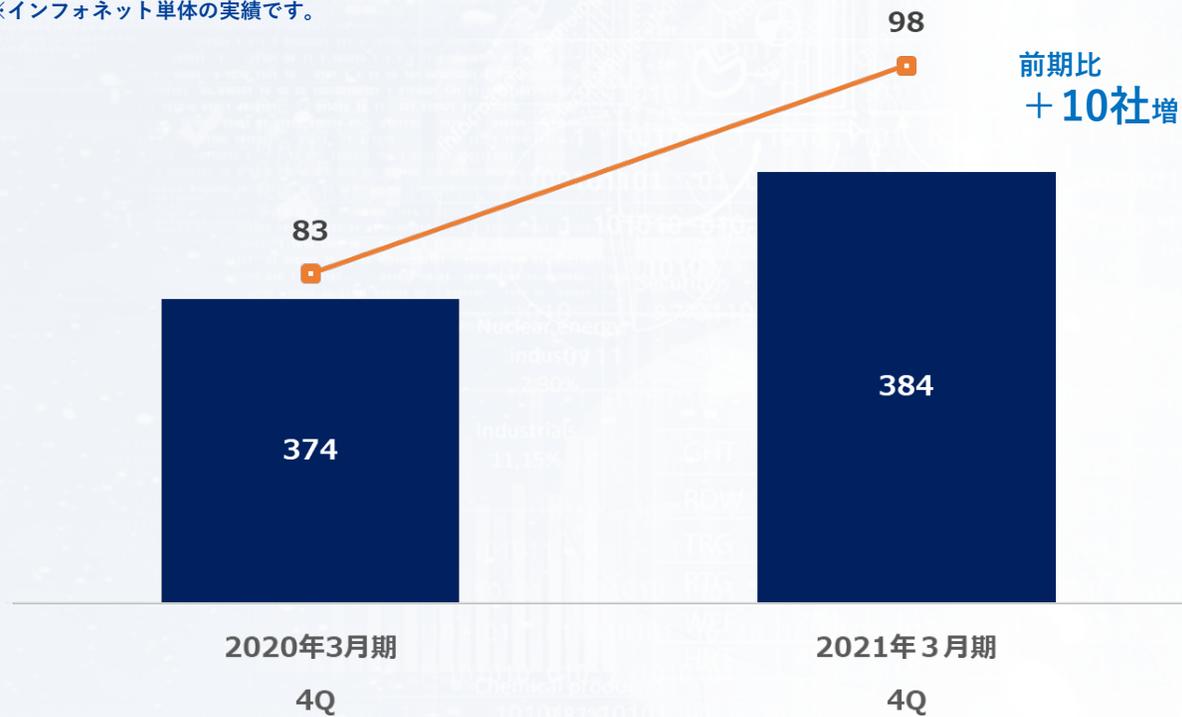
## 02. 事業の概況と状況 月額請求社数推移



### 月額請求社数推移

■ 期末請求者数 ■ 月平均単価 (単位：千円)

※インフォネット単体の実績です。



※期末最終月の請求社数をカウントしております。

## 02. 事業の概況と状況 自社開発プロダクト <インフォネット> CMS



特徴  
01

どんなサイトも自由自在  
デザインの  
制約なし。



特徴  
02

だれでも、かんたん  
見たまま画面で  
直感操作



特徴  
03

やりたいことが、すぐ出来る  
標準モジュール  
90種以上搭載



特徴  
04

多彩なカスタマイズに対応  
ニーズに応える  
高い拡張性



オールインワン商用コンテンツ管理システム  
**infocms®10+** plus

圧倒的操作性と高可用性に加え、ニューノーマル時代のWEBサイトを戦略的に活用するための機能を備え、商用として「成果を出す」ことにこだわった自社開発CMS



02.  
事業の概況と状況  
導入実績  
<インフォネット>  
CMS



GALLERY

企業



株式会社パナソニックグループ様



株式会社ジェイアール東日本  
マネジメントサービス様



王子ホールディングス株式会社様



株式会社小田急レストランシステム様



AGCセラミックス株式会社様



株式会社横浜国際平和会議場  
パンフィコ横浜様



東京臨海高速鉄道株式会社様



株式会社セガエンタテインメント様



東京建物リゾート株式会社様



株式会社文藝春秋様

公共・公益



独立行政法人日本スポーツ  
振興センター様



公益財団法人日本スポーツ協会様



公益財団法人日本卓球協会様



全国社会保険労務士連合会様



一般財団法人あんしん財団様



日本赤十字社医療センター様



東京歯科大学様



埼玉県立大学様



公益財団法人東京都道路整備  
保全公社様



公益社団法人全国国民健康保険  
診療施設設備協議会様

## 02. 事業の概況と状況 導入実績 <アイアクト> WEB/CMS



# GALLERY

### 企業



株式会社第一興商様



KDDI株式会社様 auでんきアプリ



東映株式会社様 新卒採用サイト

### 公共・公益



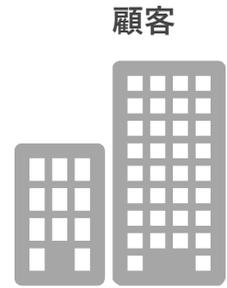
文部科学省様



文化庁様

## 02. 事業の概況と状況 ビジネスフロー

AI



顧客

導入依頼

契約



サービス利用

・サポート契約、運用保守 など

利用開始

開発期間

- ・顧客ニーズに応じた構築/チューニング等
- ・顧客の指定する管理システムへの連携構築

受託開発完了

月額利用期間

※既存顧客の増加に伴い増加する積み上げモデル

初期料金

フロー収益

Q&Ai

@15万円/件～ (各種プランあり、オプション別途)

Repotti

@35万円/件～

Cogmo

ライセンス費用 (初年度)  
@50万円/ライセンス～  
初期設定費用@10万円～  
初期構築@200~4,000万円/件

月額利用収益

ストック収益

Q&Ai

月額@5万円~/件 程度

Repotti

月額@7.5万円~/件 程度

Cogmo

月額@15万円~/件 程度  
運用 @10万円~50万円/程度

継続

## 02. 事業の概況と状況 自社開発プロダクト <インフォネット> AI



AIを利用した文章解析とディープラーニングを活用した進化するAIチャットボット

特徴  
01

導入するサイトの  
大改修は不要



特徴  
02

ディープラーニングを  
自己継続



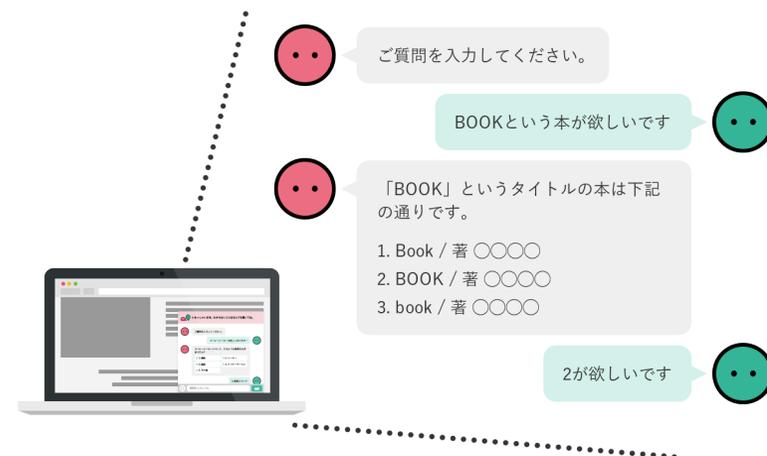
特徴  
03

エバンジェリストが  
お手伝い



WEBサイト訪問者が求める情報を検索やFAQ参照を経ずにAIによるチャットボットが文章解析、意味理解により適確な回答を行います。

期待する情報を得られないことによる顧客獲得チャンスを逃すリスクを低減

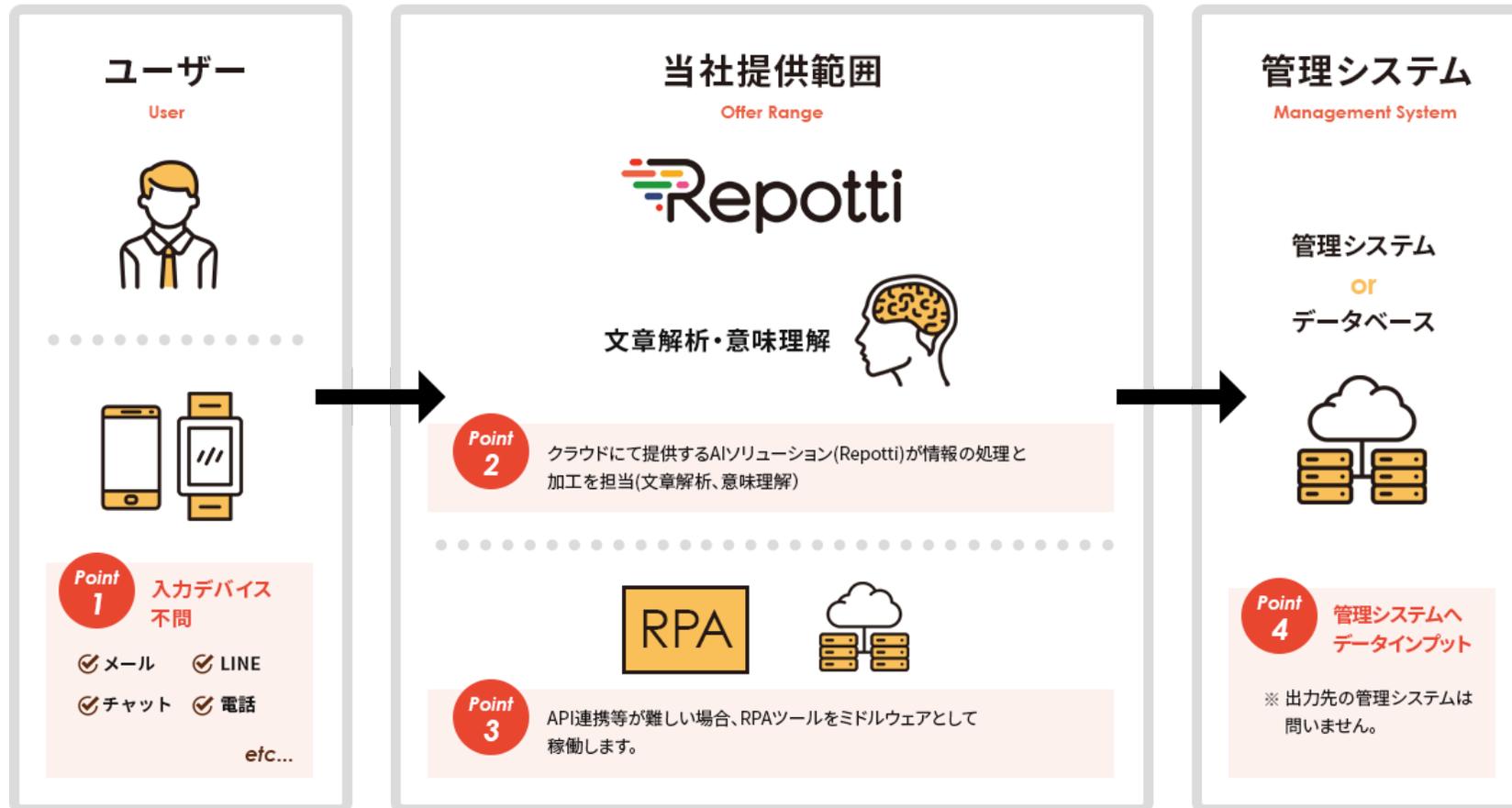


## 02. 事業の概況と状況 自社開発プロダクト <インフォネット> AI

AI

# Repotti

ユーザーが音声や文章で入力したデータをAIが解析し、「分類・変換・登録」を行うプロセスオートメーションソリューション



## 02. 事業の概況と状況 自社開発プロダクト <アイアクト> AI

AI



負担の多い構築を運用を代行し、顧客が「やりたいこと」に集中できるチャットボット。

特徴  
01

### AIの優秀さ・UI/UX全部入り

言語処理能力の高いWatsonにより質問の意味を正しく理解。キーワードマッチ、ボタンシナリオ、AI一問一答、分岐・聞き返しがすべて可能。

特徴  
02

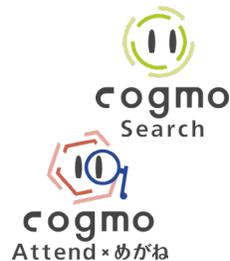
### プロの構築・プロのサポート

専属のプロが導入から運用を担当し顧客の目的に沿った高度な会話設計構築を実現。

特徴  
03

### DX・将来性

様々なシステムと連携が容易。用意した回答を返すだけではない拡張性のあるプラットフォームとして利用可能。



### ファイル検索連携

チャットからファイルを検索。テキストでの回答だけでなく知りたい情報の参照が容易に。



### 自動化連携

RPA/運用自動化ソフトと連携し業務の生産性を向上。

### 有人対応

24時間365日AIで自動応答に加えオペレータなどの有人チャットに切り替え可能。



### インタフェイス自由

LINE/LINE WORKS、Microsoft Teams、Google ハングアウト (Skype)、WowTalk、iOSアプリ、音声などさまざまなインタフェイスで利用可能

### お客様ごとのシステムと連携

お客様の期間システムやクラウドシステムとも連携可能。在庫検索、会議室予約等用途はさまざま。

## 02. 事業の概況と状況 導入実績 <インフォネット> AI



### 東京都水道局公式ホームページ 「水滴くん相談室」



少子高齢化社会と労働力人口の減少が進む中、近年企業や自治体が生産性向上・業務削減のために様々な取り組みを行っている中、東京都水道局の公式ホームページにおけるお客様サービスの向上に向けた取り組みを、「Q&Ai」のシステム活用によって支援いたしました。



### 広島県福山市公式ホームページ 「福山市AI案内サービス」



福山市が策定した「福山市ICT推進計画(仮称)」の取組みの一環として、行政サービスの利便性向上と充実を図る目的でごみの分別方法や水道手続き等の質問に24時間365日対応するAIチャットボット「福山市AI案内サービス」を、「Q&Ai」のシステム活用によって支援いたしました。



## 02. 事業の概況と状況 導入実績 <アイアクト> AI

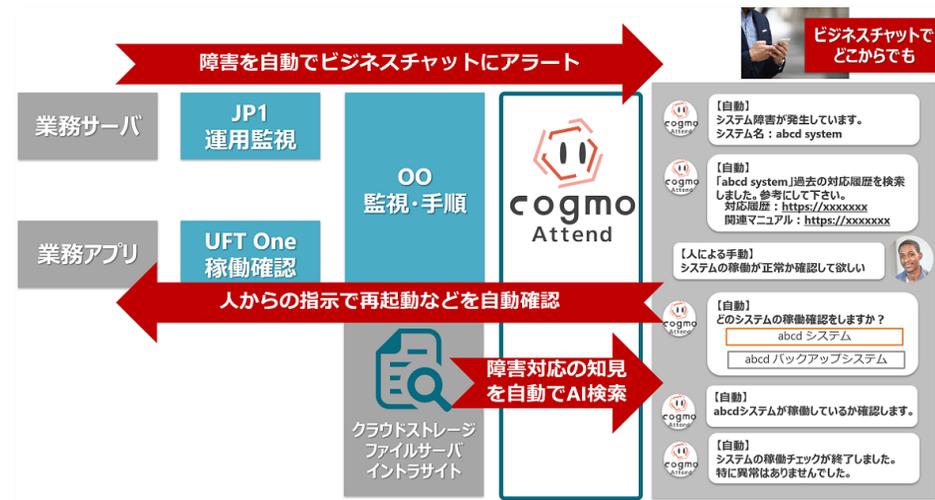


### DXな障害対応を実現するお客様企業PoC



システムやITツールのクラウド化が進む中、レガシーな構成で運用されている基幹システムの刷新を経営課題とされる企業が増えていますが、基幹システムの早急な刷新は経営リスク、ITマネジメントの継続性の観点から必ずしも最適な方法ではなく、別の解決策が求められていました。

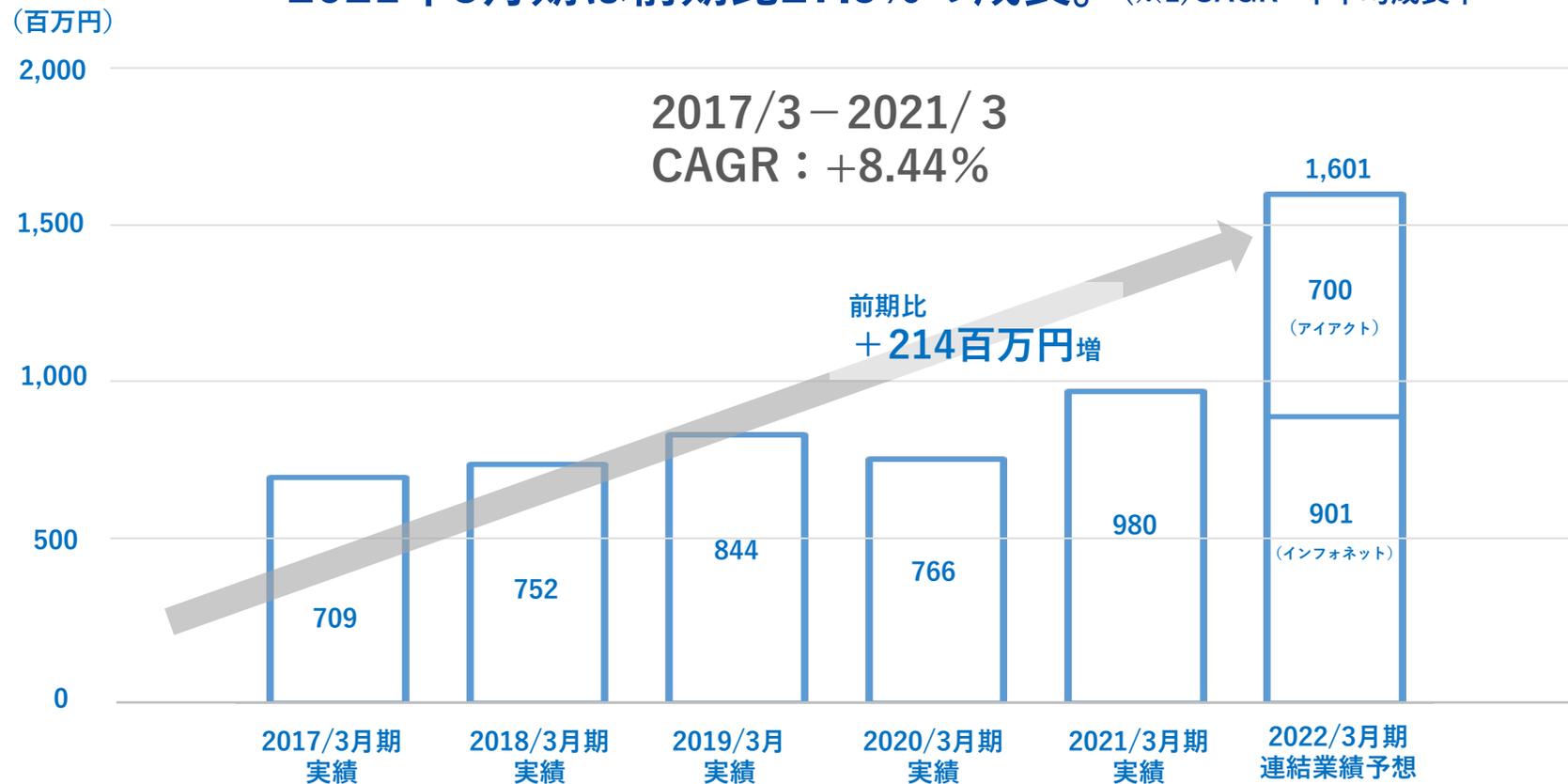
この解決策として、「Cogmo Attend」の活用により既存のITマネジメントに手を加える部分は最小限とし、各機能をAIチャットボットを中心とした、ITMS（ITマネジメントサービス）、RBA（Run Book Automation）、ビジネスチャットで連携させることで、最も負荷のかかる障害対応の効率化をいたしました。



## 02. 事業の概況と状況

### 売上高推移

売上高は堅調に成長。直近5期CAGR(※1)は8.44%。  
2021年3月期は前期比27.9%の成長。(※1)CAGR=年平均成長率



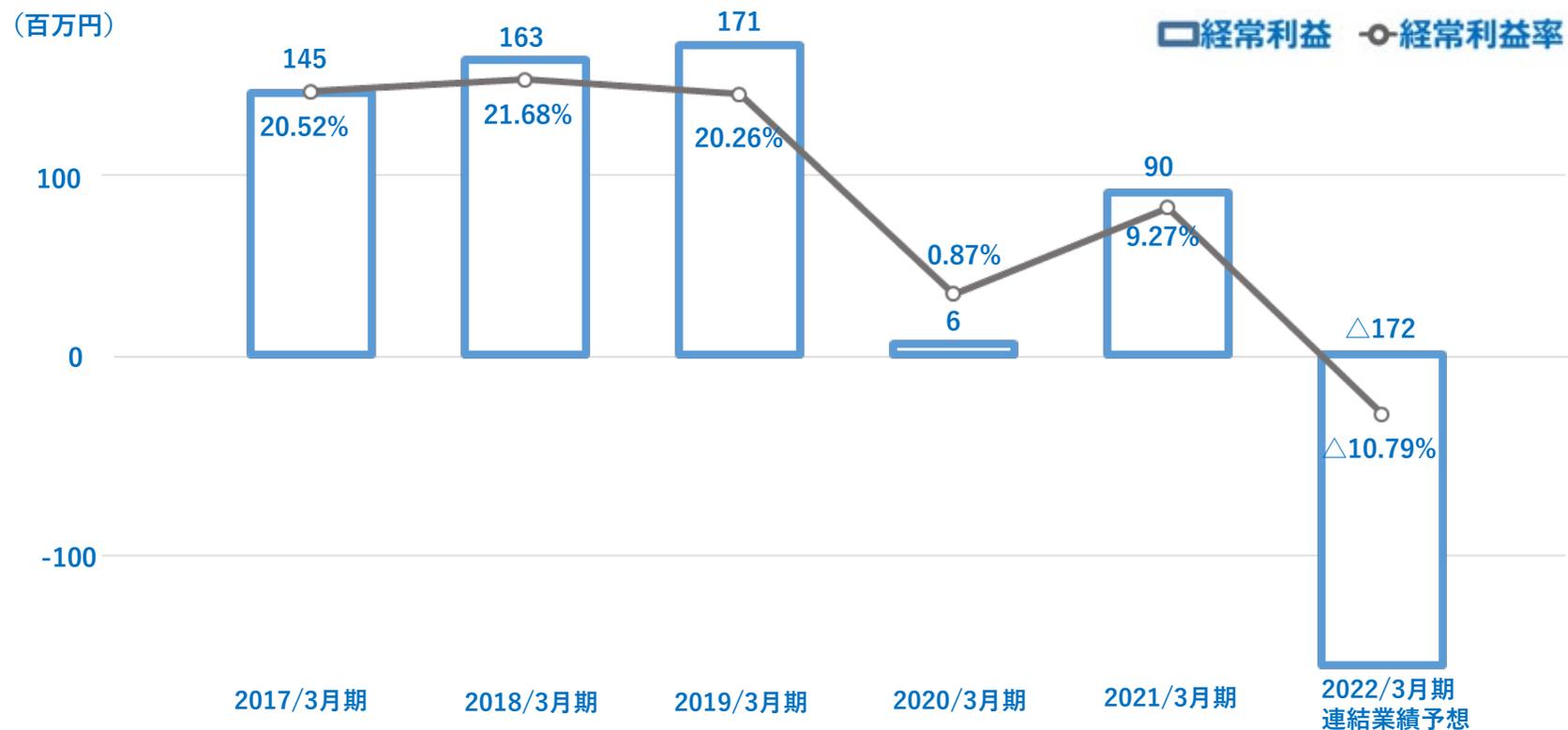
※2021/3月期～2021/3月期はインフォネット単体の実績です。

## 02. 事業の概況と状況

# 経常利益推移

2021年3月期は前期比1,270%の回復となるも、受託案件の大型化傾向・複雑化傾向により一部赤字案件の発生が見込まれていることと、アイアクト株式取得に伴う2022年3月期特有コストが約5,000万円ほど見込まれていることから、2022年3月期においては昨期を大きく下回る予想。

※詳しくは2021年11月15日付開示の「業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

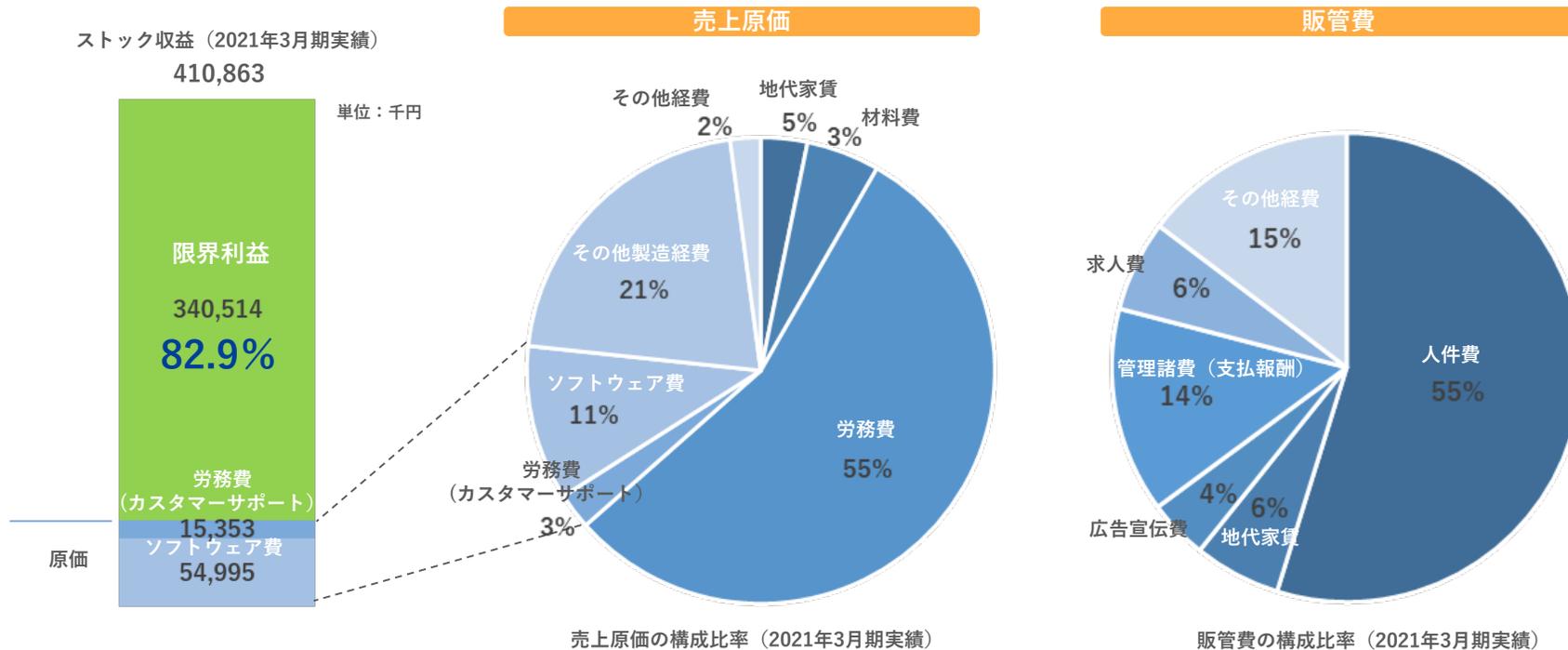


※2021/3月期～2021/3月期はインフォネット単体の実績です。

## 02. 事業の概況と状況

### コスト構造

- ・ 売上原価/販管費ともに労務費/人件費等の固定費が中心
- ・ ストック収益における原価はソフトウェア費（サーバーコスト等）が主であり、ストック収益において高い限界利益率（82.9%）を実現



※グラフの各階層の数値を千円未満切捨としています。

**03.**  
競争優位性

競争優位性

03.

競争優位性

# SUPERIORITY

OUR STRENGTHS

## 当社が選ばれる理由

顧客企業の生産性向上を目指したWEBマーケティング、  
セールステックDX支援全体をかなえる体制

実現したい課題に応じて  
最適な手段を選択

顧客の課題を徹底的に把握し、  
最適なソリューションや機能を  
組み合わせて提案できる  
サービスラインナップ

### ワンストップサービス

調査分析、プランニング、  
デザイン開発、運用サポートまで  
すべて自社のプロスタッフが  
専属チームを組んで提供し、  
クオリティコントロールを  
行います。

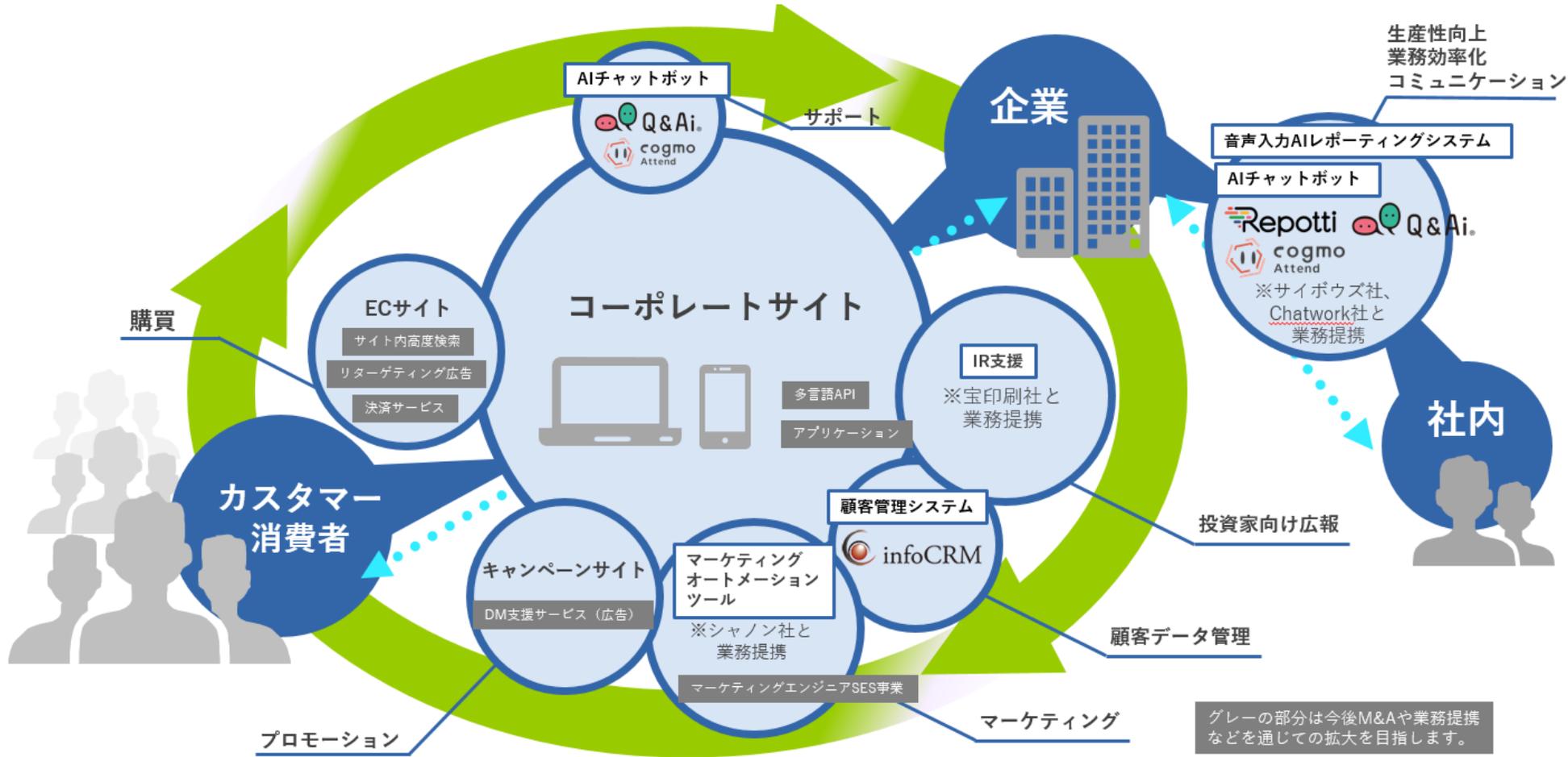
### 開発技術力

多くの顧客に対して各社各様の  
課題に対応してきた技術力と  
ノウハウにより既存プロダクトの  
バージョンアップや新たな  
プロダクト開発に積極的に  
取り組み、研鑽してきた  
技術力があります。

### 03. 競争優位性

コーポレートサイトを軸とした総合的なWEBマーケティング支援

コーポレートサイトを軸とした周辺ソリューションの拡大によりビッグデータ活用を視野に入れた総合的なWEBマーケティング支援が可能に。



グレーの部分は今後M&Aや業務提携などを通じての拡大を目指します。

## 03. 競争優位性 開発技術力

エンジニアやクリエイターを自社に抱える開発体制と、自社開発だからこそ実現した強み

1

### ブランド力

2011年のinfoCMSリリースより顧客ニーズをダイレクトに反映し、成果の出る商用コンテンツにこだわりバージョンアップを繰り返してきた結果が、6年連続シェアNo.1※評価に繋がっています。

2

### 顧客対応力

自社のエンジニアによる開発体制により、案件ごとに顧客ニーズに応じた柔軟なカスタマイズ対応が可能。1社1社丁寧に向き合う対応力がご好評をいただいているポイントです。

3

### 収益基盤

自社開発プロダクトの展開により、受託開発費用だけでなく継続的なストック収益が実現します。

SaaS型CMSシェア  
6年連続  
No.1※  
獲得!

03.  
競争優位性  
開発技術力

infoNetグループ 製品ラインナップ  
OWN PRODUCT



### 03. 競争優位性 ワンストップサービス



調査・分析



企画・提案・プロデュース



デザイン・システム構築

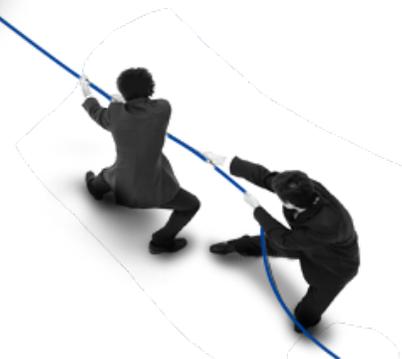


運用・サポート



効果測定・改善提案

調査・分析、企画提案、デザイン・システム開発、運用サポートまで、  
自社のプロフェッショナルスタッフがチームを組んでサービスを提供します。



### 03. 競争優位性 営業体制

西日本/東日本それぞれに特化した  
営業組織により、新規受託案件を獲得し  
フロー収益/ストック収益の拡大をねらいます。

新規顧客  
専門営業人員

10名



上場企業に必要なIRコンテンツ  
のノウハウを生かし、独自の  
サイト診断により成果の出る  
WEB提案を行います。

既存顧客  
(カスタマーサクセス)  
専門営業人員

7名



上場企業  
IPOフェーズ顧客  
専門営業人員

2名



既存顧客の成果創出をサポートし  
アップセル/クロスセルを促すとともに  
解約率の低減をはかります。

※2021年9月末時点

### 03. 競争優位性 顧客基盤



既存顧客の増加とともにストック収益が増加する積み上げモデルであり

かつ平均4.5年※の安定的な継続利用を見込むことができます。

契約期間中はカスタマーサクセス部門による運用支援、クロスセル、アップセル施策等を実施するとともに、リニューアル提案を行い、さらなる継続利用を促します。

04.  
成長戦略

**BUSINESS**  
IMPLEMENTATION STRATEGIES

今後の成長戦略

WEBインテグレーション市場でのシェア拡大と周辺市場への参入

顧客エンゲージメント支援カンパニーとしての高付加価値提供

人と事業への投資

## 04. 成長戦略 中長期的成長戦略

さらなる高付加価値を提供し、WEBマーケティングによる顧客エンゲージメント支援カンパニーの地位を確立すべく、人、事業に対し戦略的に投資を行います。

※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」につきましては、次回2022年6月頃の更新を予定しております。

### 1 人への投資

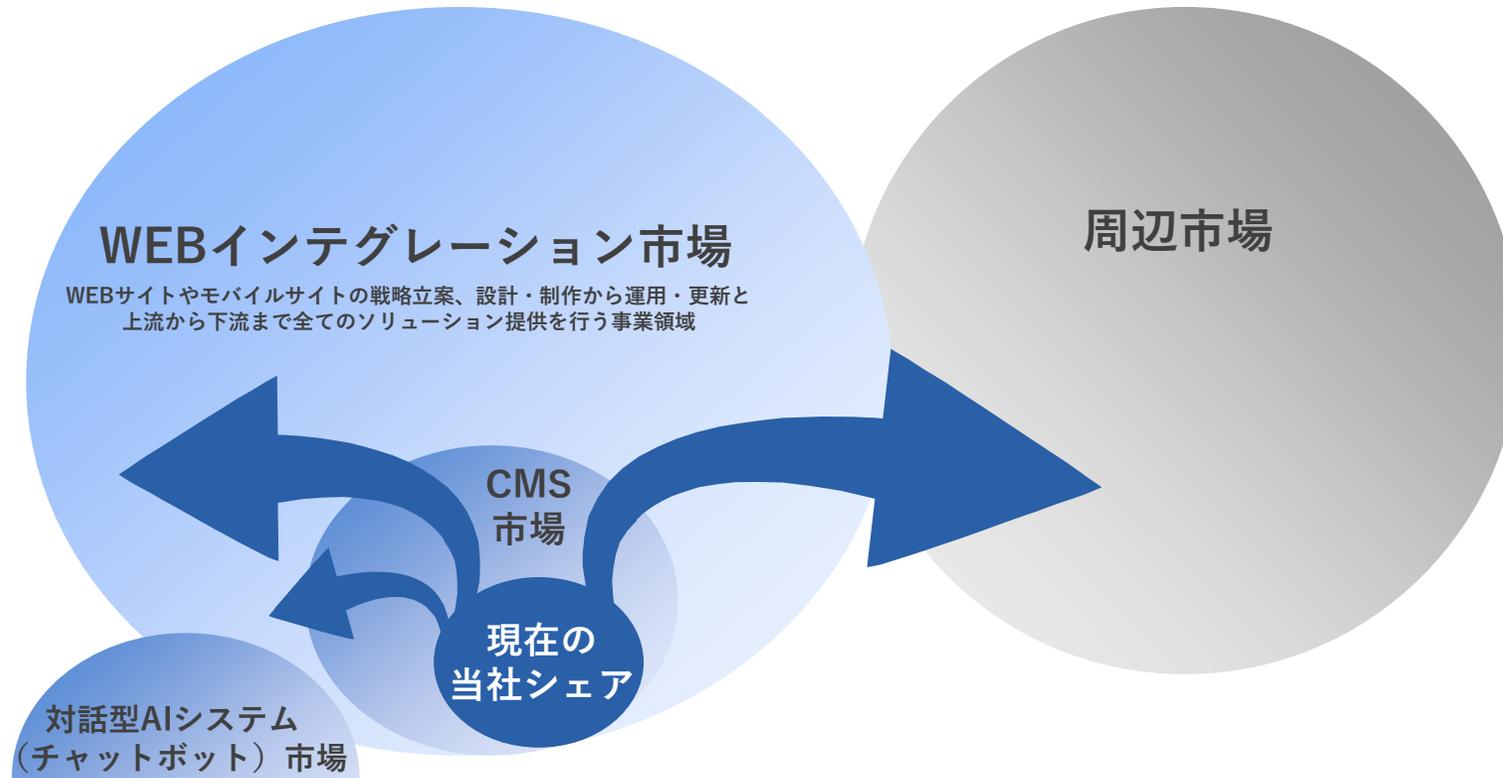
- ✓開発体制、営業体制、ガバナンス強化を推進するハイレイヤー人材の採用（2021年3月期までに実施済）
- ✓2021年3月期に新設したカスタマーサクセス部門により、より強力なクロスセル・アップセルを行う。
- ✓新規/既存/上場企業・IPOフェーズ企業それぞれに特化した営業チーム体制で、新規受注+カスタマーサポート力両面を強化。

### 2 事業への投資

- ✓開発人員派遣（システムエンジニアリングサービス）の開始。
- ✓既存事業のシェア拡大はもとより、WEBマーケティングニーズの高まりを背景に、総合的なWEBマーケティング支援を実現する新規事業立ち上げ、プロダクト開発を計画。
- ✓開発効率向上と機能向上のためのinfoCMSローカライズを計画。
- ✓自社開発、およびM&A/アライアンス等によりソリューション拡大を推進。

## 04. 成長戦略 シェア拡大戦略イメージ

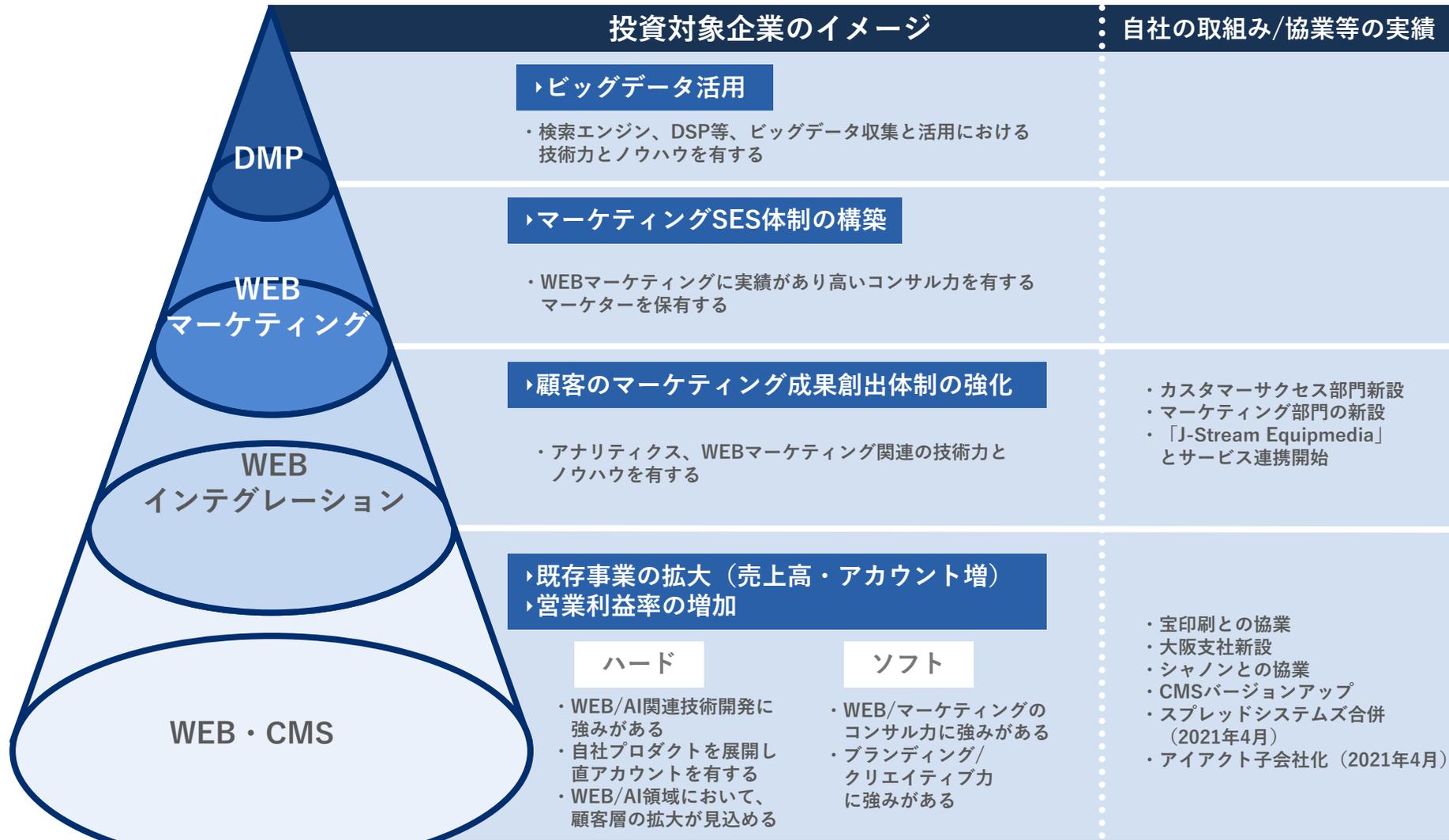
CMS市場を軸に、WEBインテグレーション市場においてもシェア獲得のためのサービス展開を計画。WEBマーケティングニーズの高まりを背景に、当社の主たる顧客層であるBtoB企業向けの周辺サービス開発を計画し、WEBインテグレーション市場のみならず周辺市場へ領域を拡大することを目指す。



自然言語処理技術などを利用し人と対話するシステムを指す。テキスト及び音声インターフェイスとして人と対話を行うソフトウェア提供を行う事業領域※対話機能を持つデバイス(スマートスピーカーやスマートフォン、ロボット等)などハードウェアは含まない。

## 04. 成長戦略

### M&A/アライアンスの投資方針



## 05.

### 認識するリスクおよび対応策

認識するリスク  
および対応策

## 05.

## 認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境：CMS市場、AIチャットボット市場	CMS事業 AI関連事業	インターネットやクラウド、ブラウザ等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性	低/中長期	大	情報セキュリティ関連法などの情報収集およびISOをはじめとした規格に準ずる運用体制を積極的に構築することで対応
事業環境：CMS市場	CMS事業	エンドユーザーのCMS切り替え意欲、またはWEBサイトリニューアル意欲の低下により成長が鈍化する可能性	低/中長期	中	CMS市場のみならず、WEBインテグレーションに関連する周辺市場サービスを多角的に展開することで対応
事業環境：景気動向及び業界動向の変動について	CMS事業 AI関連事業	世界および日本国経済の景気動向や企業・団体などのインターネットを通じた広報活動の影響により市場成長性が鈍化する可能性	低/中長期	大	受注強化や営業提案力の強化、および市場動向を注視し顧客ニーズにタイムリーに対応していくサービス展開を行っていくことで対応
事業内容：開発環境について	CMS事業 AI関連事業	自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により当社の開発用クラウド基盤が毀損することでサービス提供が困難になり、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	低/中長期	大	MicroSoft AzureやAWSなど高可用性且つ信頼性の高いクラウド基盤へ開発環境を移行することで対応
事業内容：競合他社の状況について	CMS事業 AI関連事業	競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低/中長期	大	健全な競争のもとで、他社よりも優位なサービス・プロダクトを展開していくことで対応
事業内容：技術革新等	CMS事業 AI関連事業	技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する可能性	低/中長期	中	新卒採用をはじめとした定期的なIT人材採用と教育、および各プロダクト開発室を中心とした全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応
事業内容：SaaS型でのサービス提供におけるシステム障害について	CMS事業 AI関連事業	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性	低/中長期	大	サービスの復旧はもとより、社員の安否確認を前提としたすべてのステークホルダーとのコミュニケーションルールを策定し、且つ訓練を継続的に行うなどのBCP対策により対応

## 05.

## 認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容：業績の季節変動制について	CMS事業 AI関連事業	顧客の会計年度の関係により3月に納品が集中する傾向があり、通期の業績に占める第4四半期会計期間の比重が高くなる一方で、総製造費用に占める固定費および販管費、一般管理費は固定費として毎月四半期比較的均等に発生するため、特定の四半期業績のみをもって通期業績見通しを判断することが困難である。また、大型案件の納品が集中する3月において検収不合格や大幅な追加改修が生じるなど、不測の事態が生じた場合に進行期の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	中	決算期の異なる顧客の積極開拓、売上計上基準の変更など、季節変動制の緩和を図ることで対応。 当面は第4四半期会計期間の偏重傾向は続く見通し
事業内容：特定の製品への依存について	CMS事業	主力製品である「infoCMS」への高い依存性があり、競合会社の新規参入や既存の会社との競争激化などの何らかの理由により「infoCMS」の優位性が失われた場合に、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	営業力を強化し販売の拡大に努めるとともに、新規の製品・サービス開発を図ることで対応
事業内容：プロジェクトの採算性について	CMS事業 AI関連事業	想定される開発工数の見積り誤りや作業の遅れなどによる超過コストの発生により経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	中/中長期	中	徹底した工数管理と見積り誤りのレビュー体制を強化することで対応
事業体制：内部管理体制について	CMS事業 AI関連事業	事業規模に応じた内部管理体制の構築に遅れが生じた場合の財務報告の信頼性に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題と位置づけ、内部統制が有効に機能するような体制の構築、整備、運用を実施することで対応
事業体制：情報セキュリティ	CMS事業 AI関連事業	悪意を持った第三者の攻撃などによる顧客情報および顧客の有する重要な情報の漏洩によって、当社に対する法的責任の追及、企業イメージの悪化などにより経営成績および財政状況に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	I S M S 認証取得によるマネジメントプロセスを導入するほか、ファイヤーウォールや対策機器等の体系的な対策を施し、かつ専門のエンジニアを配置することにより情報セキュリティ対策を強化することで対応

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。

当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。