

**2022年3月期第3四半期
決算説明補足資料**

PAYROL

**株式会社ペイロール（4489）
2022年2月**

1

2022年3月期 第3四半期 決算概況

2

2022年3月期 業績予想

3

Appendix

1

2022年3月期 第3四半期 決算概況

2

2022年3月期 業績予想

3

Appendix

新規受注ARR

前年同期と同水準の

4.4億円と順調

(詳細Page6参照)

新規稼働ARR

前年同期と同水準の

4億円

- ・コロナ禍における初期導入工期の長期化が主な理由。
- ・稼働は下期に集中

(詳細Page7参照)

受注残ARR

第3四半期末で

9億円の未稼働案件

(詳細Page7参照)

チャーンレート

月平均解約率は、

0.2%と低い水準

であり、**想定通り**

(詳細Page8参照)

売上収益

前年同期と比べ

8.2%増加

(詳細Page9)

営業利益

前年同期と比べ

2.6%減少

(詳細Page10)

2022年3月期 第3四半期累計期間 決算概況

(百万円、%)

売上収益：52億円、+8.2%

コロナ禍による給与計算人数減少の影響を新規稼働による売上収益の増加でカバー

営業利益：6.7億円、△2.6%

上期までにおいて、一時的な費用およびIPOに伴う管理部門の体制強化（108百万円）や下期に向けた稼働体制強化により先行的に人件費が増加。ただし、これらの費用増加は、業績予想（2021年6月22日開示）に織り込まれているものであり、**想定範囲内**。この影響を除けば実態としては**増益**である。

	2022年3月期 第3四半期累計期間		2021年3月期 第3四半期累計期間		増減額	前年 同期比 (%)
	実績	売上比	実績	売上比		
新規受注ARR	443	—	454	—	—	—
受注残ARR	914	—	1,105	—	—	—
売上収益	5,287	100%	4,886	100%	+ 400	+ 8.2
売上原価	3,908	73.9	3,587	73.4	+ 320	+ 8.9
売上総利益	1,379	26.1	1,299	26.6	+ 80	+ 6.2
販管費	903	17.1	662	13.5	+ 241	+36.4
営業利益	674	12.8	692	14.2	△ 18	△ 2.6
税引前利益	632	12.0	634	13.0	△ 1	△ 0.3
四半期利益	538	10.2	416	8.5	+ 122	+29.3

※新規受注ARR：新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」
（ARR=Annual Recurring Revenue）P6に詳細を記載

※受注残ARR・・・受注済み未稼働の案件の年換算売上収益を指す。

新規受注ARR

新規受注ARR : 4.4億円、
 対前年同期比△2%
 今期想定に対し、
 順調に推移

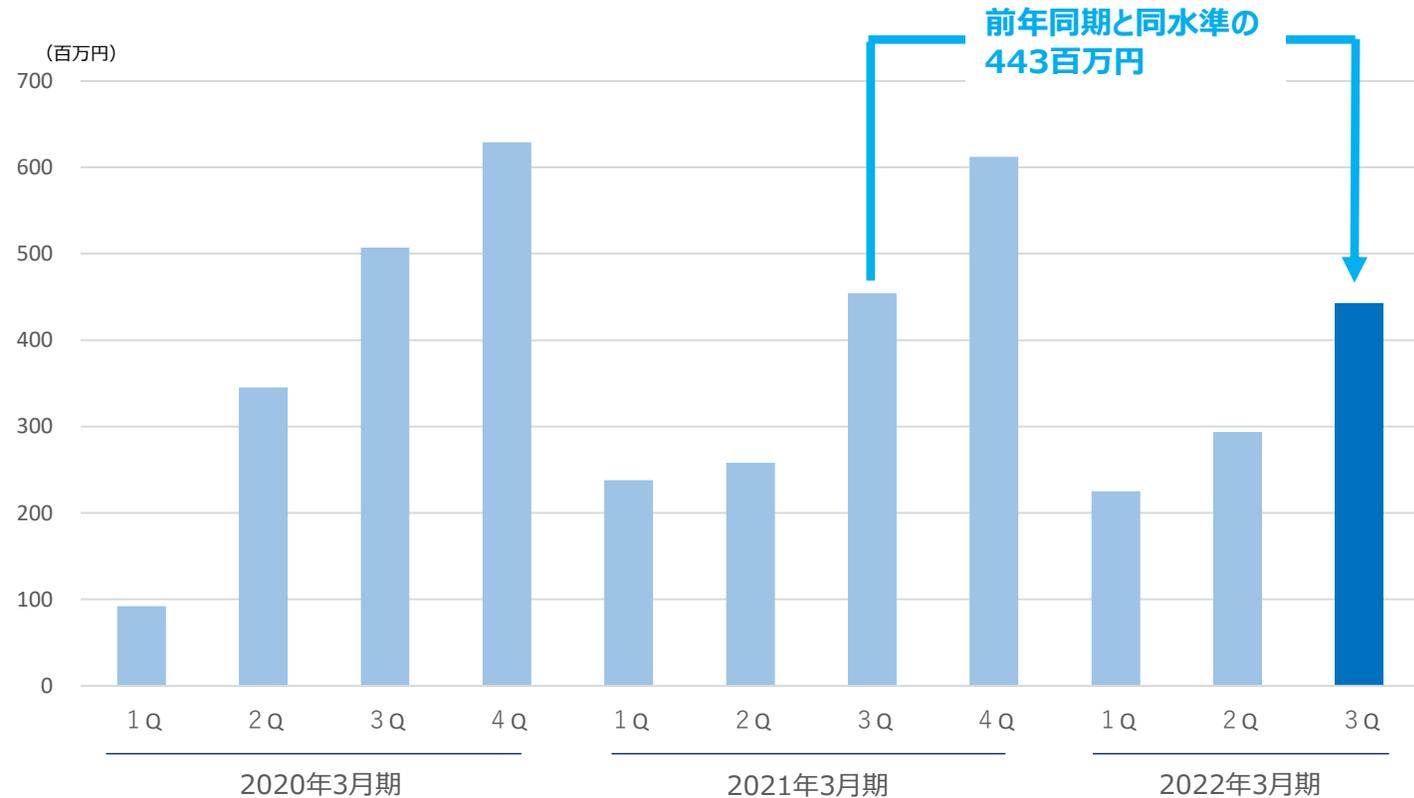
(参考)

受注残ARR : 9.1億円
 2021年12月末
 (2021年3月末9.9億円)

新規受注ARR(年度内累計)

※新規受注ARR

: 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益(ランニングフィーのみ)の見込額(年換算の受注高)」



※受注残ARR・・・受注済み未稼働の案件の年換算売上収益を指す。

新規稼働ARR

新規稼働ARR : 4億円、△1%

- ・案件の大型化及びコロナ禍による工期の長期化
- ・稼働計画が下期に集中している状況

受注残ARR : 9.1億円

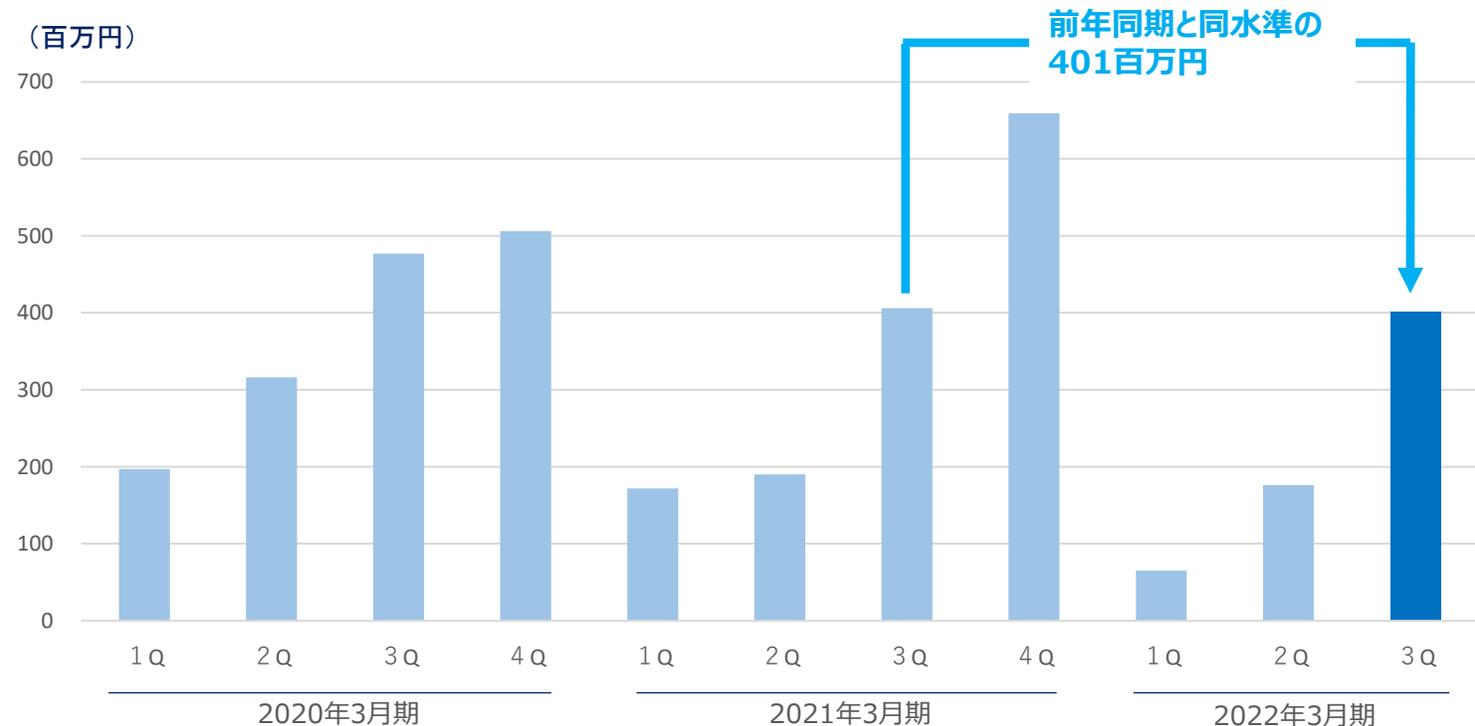
(2021年3月末9.9億円)

新規稼働ARR(年度内累計)

※新規稼働ARR

：新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」

※受注残ARR：受注済み未稼働の案件の年換算売上収益を指す。



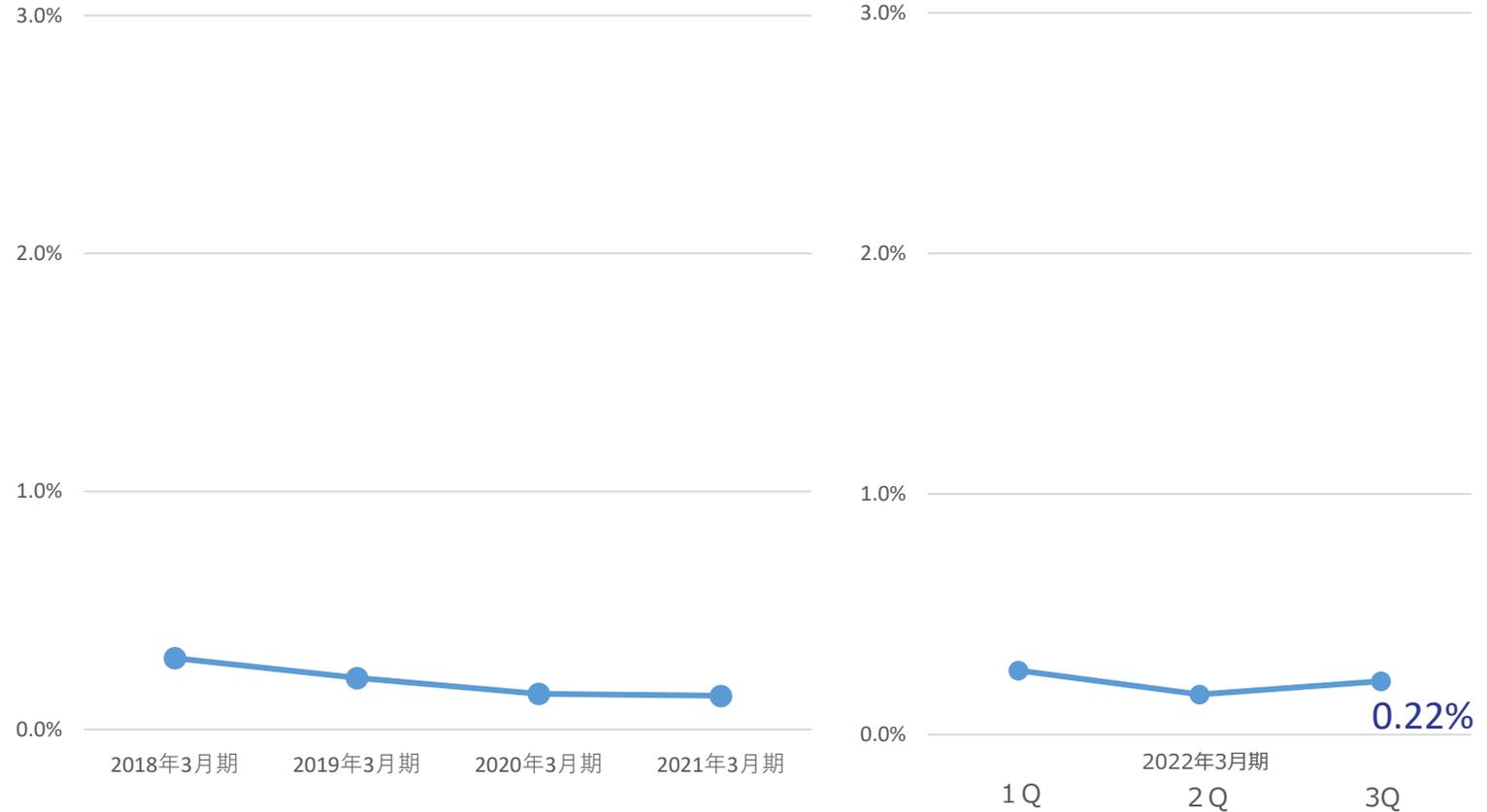
チャーンレート (月平均解約率)

チャーンレート (月平均解約率) :
0.22%

- ・ 年間解約率としても低い水準

(第3Q : 0.22% × 9ヵ月 ÷ 2.0%)

チャーンレート(月平均解約率)



※ チャーンレート (月平均解約率) = (当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼動顧客ARR)) ÷ 経過月数

- ・ 喪失ARR: 契約終了を迎えた顧客のARR
- ・ 前期末既存顧客ARR: 前期末までに稼動している顧客のARR
- ・ 当期新規稼動顧客ARR: 当期に新規稼動した顧客のARR

売上収益の推移

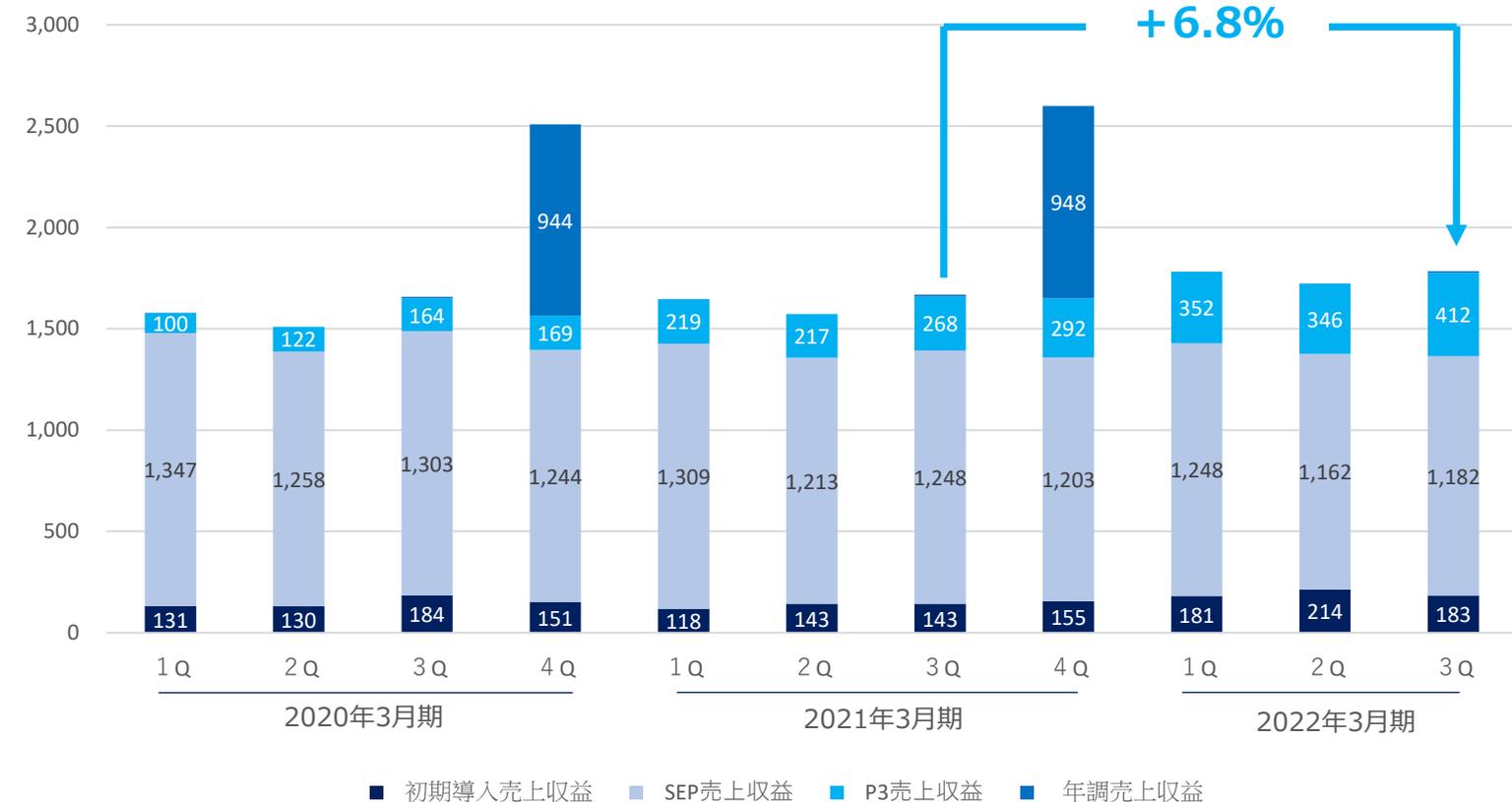
第3四半期（10-12月）

- P3売上収益：4.1億円、+54%
- SEP売上収益：11.8億円、△5%
コロナ影響、P3移管などによる減少
- 年調売上収益
受注および処理が確定し、
4Qの売上高に大きく寄与する見込み

年末調整売上（4Q）、新規稼働の増加、仕様変更売上高の増加などにより、計画達成に向け推進してまいります。

売上収益の推移（四半期別）

(百万円)



※初期売上収益：給与計算処理の稼働に向けたイニシャルフィー
 ※SEP売上収益：旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）
 ※P3 売上収益：新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）
 ※年調売上収益：年末調整補助業務による売上収益

営業利益の推移

営業利益：6.7億円、△2.6%

● 一時的な費用（上期108百万円）

- ・ IPO関連費用
- ・ 本社全面リニューアル
- ・ 高松BPOセンター
- ・ 札幌拠点の統廃合

● 上期における先行費用の増加

- ・ 上場に伴う管理部門の体制強化
- ・ 下期に向けた稼働体制強化により
先行的に人件費が増加

● 3Q累計:租税公課増加40百万円

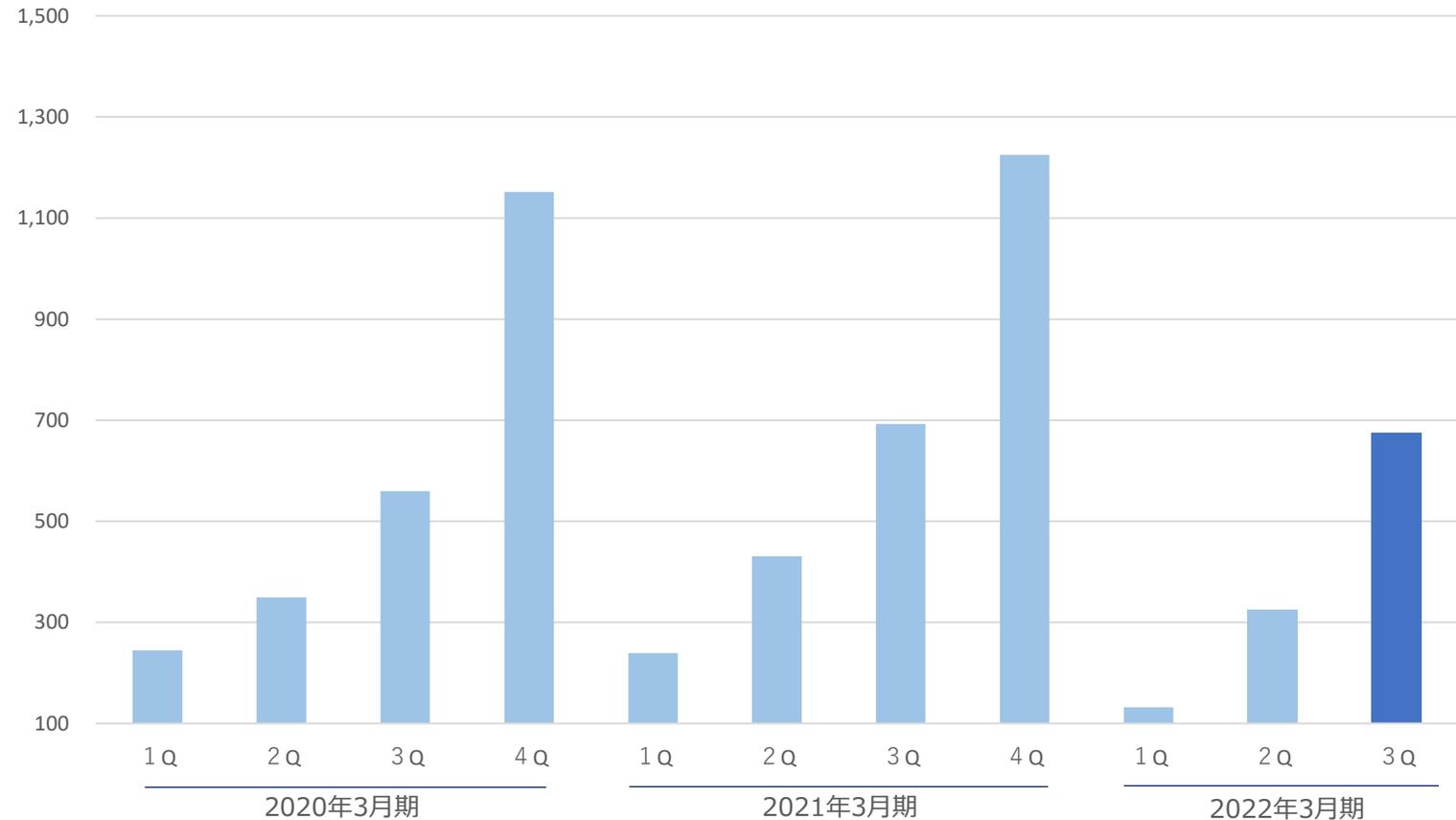
(税効果会計による影響)

ただし、これらの費用増加は、業績予想
(2021年6月22日開示) に織り込ま
れているものであり、**想定範囲内**。

利益率の高い年末調整補助業務や新
規稼働の増加、仕様変更の売上高な
どにより利益計画達成に向け、推進して
まいります。

営業利益の推移(年度内累計)

(百万円)



- 本年12月に、**グローリー株式会社**とフルスコープ型給与計算アウトソーシングサービス導入契約を締結。
- 本年12月に、『**「指名・報酬諮問委員会」（任意）設置**に関するお知らせ』を発信。
 - 取締役等の指名、報酬等の決定に関するプロセスの公平性、客観性及び透明性を強化することで、コーポレート・ガバナンスの更なる充実を図ることを目的とし、取締役会の任意の諮問機関として設置。
- 本年12月に、『**当社株式の貸借銘柄選定**に関するお知らせ』をリリース
 - 当社株式の流動性及び需給関係の向上を促進し、売買の活性化と公正な株価形成に資するものと考えております。

1

2022年3月期 第3四半期 決算概況

2

2022年3月期 業績予想

3

Appendix

2022年3月期 業績予想

(百万円、%)

当社は、下期偏向型の損益構成となっております。

第4Q計上の年末調整補助業務などにより計画達成に向け推進してまいります。

	第3Q	進捗率	2022年3月期		2021年3月期		増減額	前年同期比
	実績		予想	売上比	実績	売上比		
売上収益	5,287	62%	8,569	100%	7,484	100%	+1,084	+14.5
売上原価	3,908	65%	5,989	69.9	5,364	71.7	+624	+11.6
売上総利益	1,379	53%	2,579	30.1	2,120	28.3	+459	+21.7
販管費	903	79%	1,141	13.3	965	12.9	+176	+18.2
営業利益	674	45%	1,502	17.5	1,224	16.4	+277	+22.7
税引前利益	632	44%	1,425	16.6	1,152	15.4	+272	+23.6
当期利益	538	49%	1,088	12.7	758	10.1	+330	+43.6

2022年3月期 株主還元

当社は、長期的に**30%程度**の
連結配当性向を目標といたします。

当社は、株主還元方針に基づき、
2022年3月期の**期末配当**、および
2022年6月末の株主様を対象に、
上場記念株主優待を実施いたします。

- 当社の事業は、ストック型のリカーリング・ビジネスであり、この事業形態は期首より売上収益、および利益が概ね確定しており、**キャッシュフローが安定している**特長があります。
- 当社は、株主に対する利益還元を重要な経営上の施策の一つとして認識しております。
- 従って当社は、**長期的には30%程度の連結配当性向を目標**とし、株主の皆様に対して、**安定的かつ継続的な増配**を実現する形で剰余金の配当を行うことを基本方針としております。

【期末配当】

株主還元方針に基づき、
2022年3月期の配当金額を、
期末配当金として
1株当たり5円と致します。

※基準日：2022年3月31日
※詳細は、2022年2月14日「配当予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

【上場記念株主優待】

2022年6月末日の株主名簿に記載
または記録された当社株式3单元
(300株)以上を保有されている株主
様お一人につき、**一律3,000円分の
QUOカードを贈呈**いたします。

※基準日：2022年6月30日
※詳細は、2022年2月14日「上場記念株主優待に関するお知らせ」をご参照ください。

1

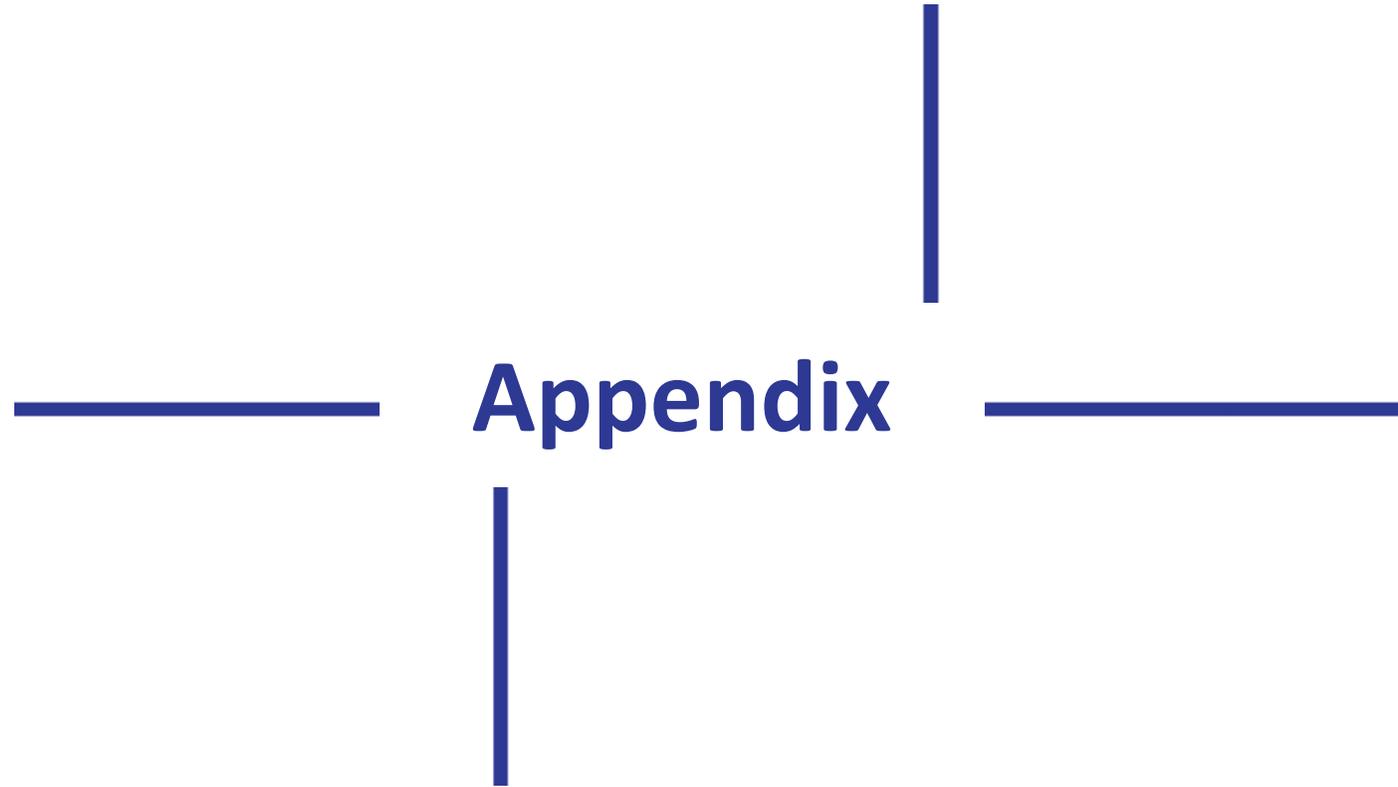
2022年3月期 第3四半期 決算概況

2

2022年3月期 業績予想

3

Appendix



Appendix

新規受注、 新規稼働、 受注残 の位置づけ



契約に至った段階
(売上高は計上されない)

【新規受注ARR】

- 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。



受注済み未稼働の案件
セットアップ待機中
(受注残 + 新規受注 - 新規稼働)

【受注残ARR】

- 受注済み未稼働の案件の年換算の売上収益を指す。



給与エンジンのセットアップ
が完了した段階
以後、毎月リカーリングの
売上高の計上を開始

【新規稼働ARR】

- 新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

ARR

- Annual Recurring Revenue（1年間の継続的な取引により計上される売上収益）
- 1年間の継続的な取引により計上される売上収益を指し、リカーリングビジネス等において重視される指標です。

新規受注ARR

- 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

受注残ARR

- 受注済み未稼働の案件の年換算の売上収益を指す。

新規稼働ARR

- 新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

チャーンレート

- Churn rate。年間解約率を指す。
- 計算式 = 当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼働顧客ARR)

SEP運用売上収益

- 旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- 月例売上、および季節性の売上が含まれる

P3運用売上収高

- 新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- 月例売上、および季節性の売上が含まれる
- 新規稼働のお客様は当新システムにて稼働する

初期導入売上収益

- 給与計算処理の稼働に向けたイニシャルフィー
- IFRS基準の売上高であり、顧客ごとに契約年数（基本3年）によって等分按分された金額が稼働後に月々計上される

年調売上収益

- 年末調整の補助業務による売上収益
- 当社のフルスコープ型給与計算アウトソーシングをご利用いただいている顧客、および年末調整の補助業務の機能を単独で販売しご利用頂いているお客さまへのサービス提供（補助業務）により計上する売上収益であり、例年第4Qに売上計上する

ビジネスモデル

全ての企業は、全ての従業員に、毎月必ず支給日までに正しい給与額を支払わなければならない。

当社は、この“ミッションクリティカル”な給与業務を一括して受託できる企業。

給与計算には3つの機能が必要。

これらを一括して提供できるのが当社のサービス。

当社のビジネスは、毎月、給与計算を行うことにより繰り返し収益を上げるストック型の“リカーリング・ビジネス”。



※リカーリングビジネス：リカーリング（Recurring）という言葉は「繰り返す」といった意味を持ち、継続的に商品・サービスを提供することで、その対価としての収益を継続的かつ長期的に獲得するビジネスモデルを言う。

コーポレート ビジョン

お客様が安心して
共同で活用できるサービスを提供する
「ソフトインフラ企業」として
進化・成長し続けていきます

PAYROLL

Our Mission

私たちは給与計算業務のプロフェッショナルとして、
「お客様に気持ちよくサービスを受けていただく」を第一に考え、
専門性・安全性・確実性、さらに効率性を徹底的に追求し、
開発した「サービス」を提供することで企業の存在基盤を支える
[ソフトインフラ] としての役割を担っていきます。



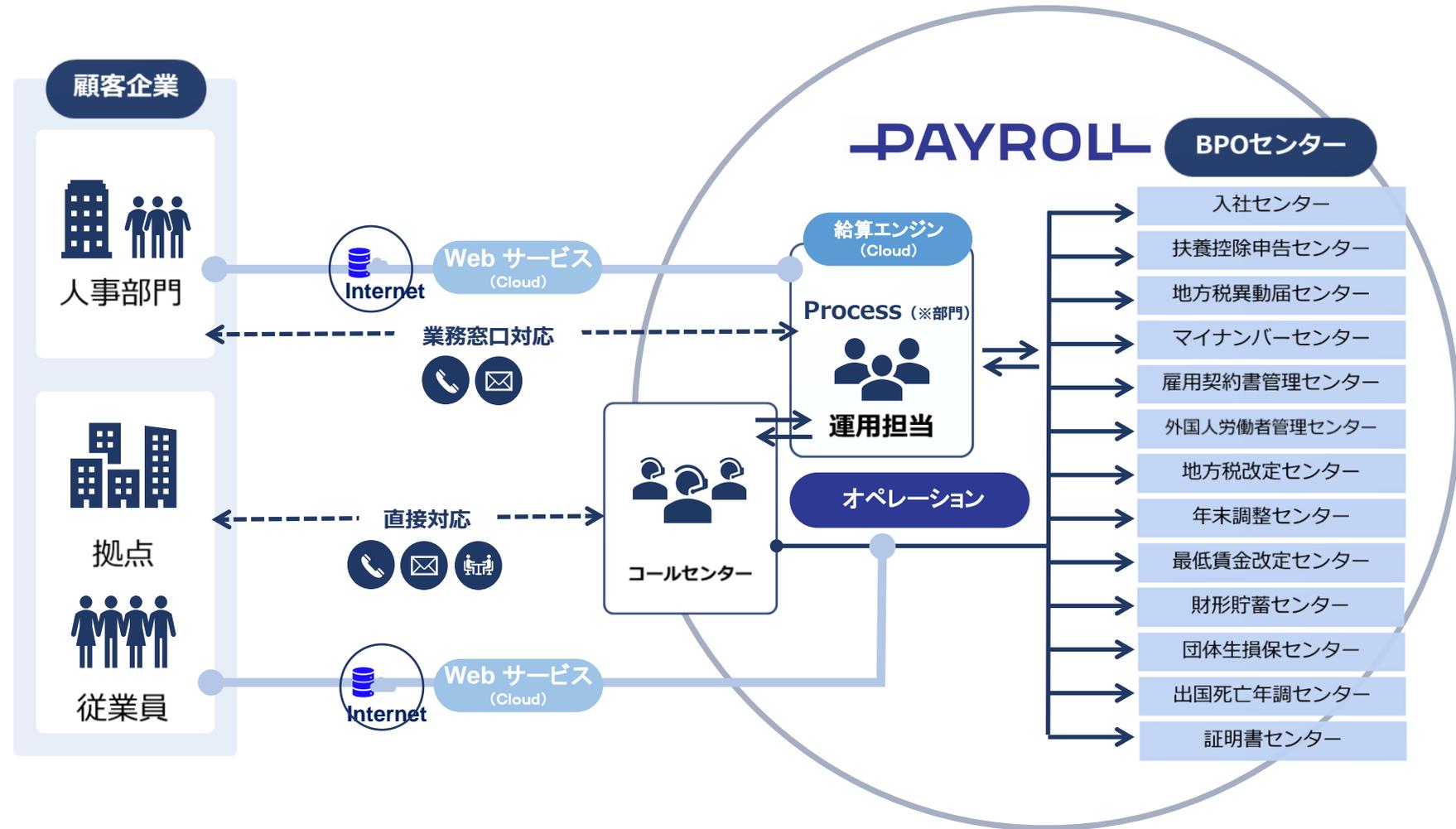
サービス概要

●顧客企業の人事部門が担う給与計算業務を受託することで、顧客企業に対し工数削減、コア業務への特化をもたらすフルスコープ型アウトソーシングサービスを展開

●エンタープライズ企業の給与計算には以下の5つの重要ポイントがあり、当社のフルスコープ型アウトソーシングサービスは、全てを充足。

- 1) 正確な給与計算
- 2) 業務スコープの広さ
- 3) セキュリティ
- 4) BCP
- 5) 実績

フルスコープ型アウトソーシング

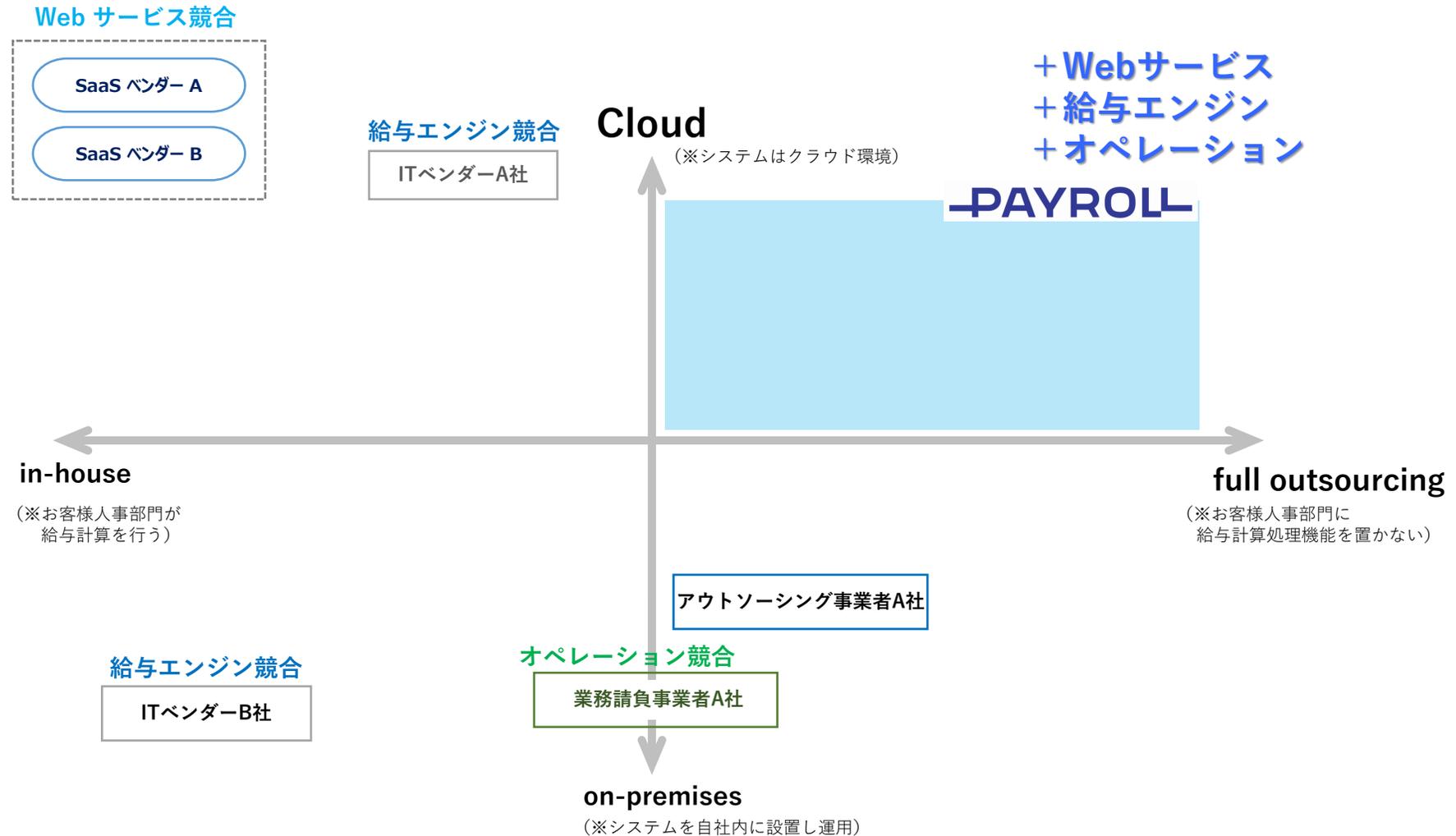


※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※競合のプロットは当社想定によります。

+ Webサービス
+ 給与エンジン
+ オペレーション

PAYROLL



給与計算サービス市場における当社のポジショニング

●当社は、エンタープライズ企業の給与計算に必須の三大機能である、Webサービス、給与エンジン、オペレーションを一括して提供している

SaaS ベンダー：Webサービスを提供

ITベンダー：企業内での給与計算処理に使用する給与エンジンを提供

特長・強み

当社はいくつもの特長・強みを
背景に、持続的な競争優位性
を確立

リカーリング・
ビジネスモデル

受託業務範囲の
広さ

特長・強み

強固なセキュリティ
対策

BCPに対応した
体制

特長・強み 1

リカーリング・ビジネスモデル

●お客様のミッションクリティカルなオペレーションを安定的に受託することにより、極めて低い解約率を実現

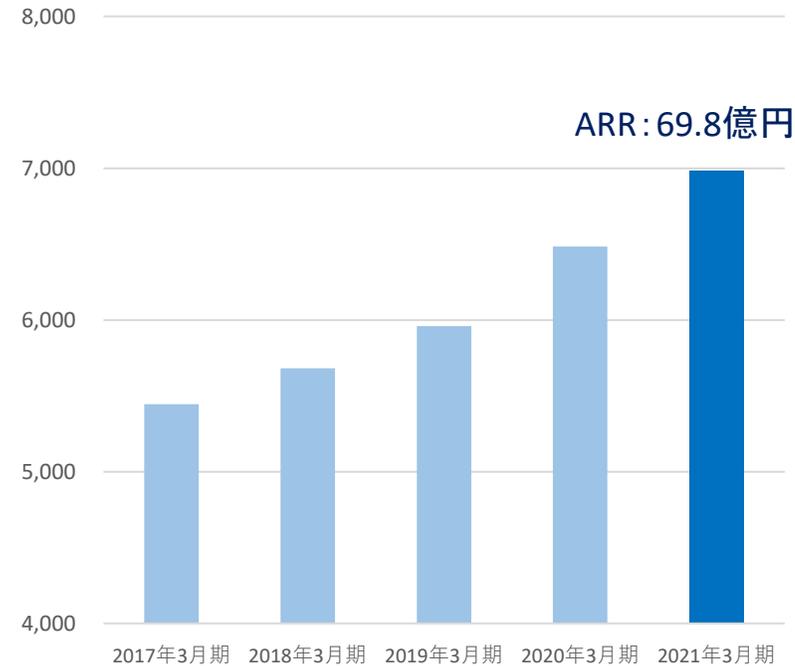
年間解約率（チャーンレート）：1.7%

月平均解約率換算：0.14%

(1.7% ÷ 12ヵ月)

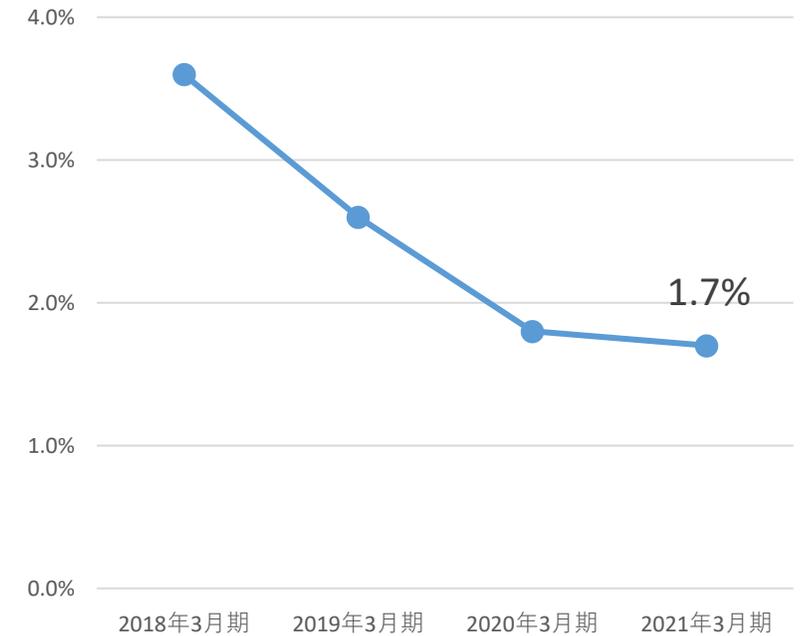
●ストック型の
“リカーリングビジネス”が確立

ストック型のリカーリングビジネス（ARR）



※ ARR=Annual Recurring Revenue
1年間で発生するリカーリングの売上収益を指す。

チャーンレート（年間解約率）



※ チャーンレート（年間解約率）= 当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼動顧客ARR)

- ・喪失ARR：契約終了を迎えた顧客のARR
- ・前期末既存顧客ARR：前期末までに稼動している顧客のARR
- ・当期新規稼動顧客ARR：当期に新規稼動した顧客のARR

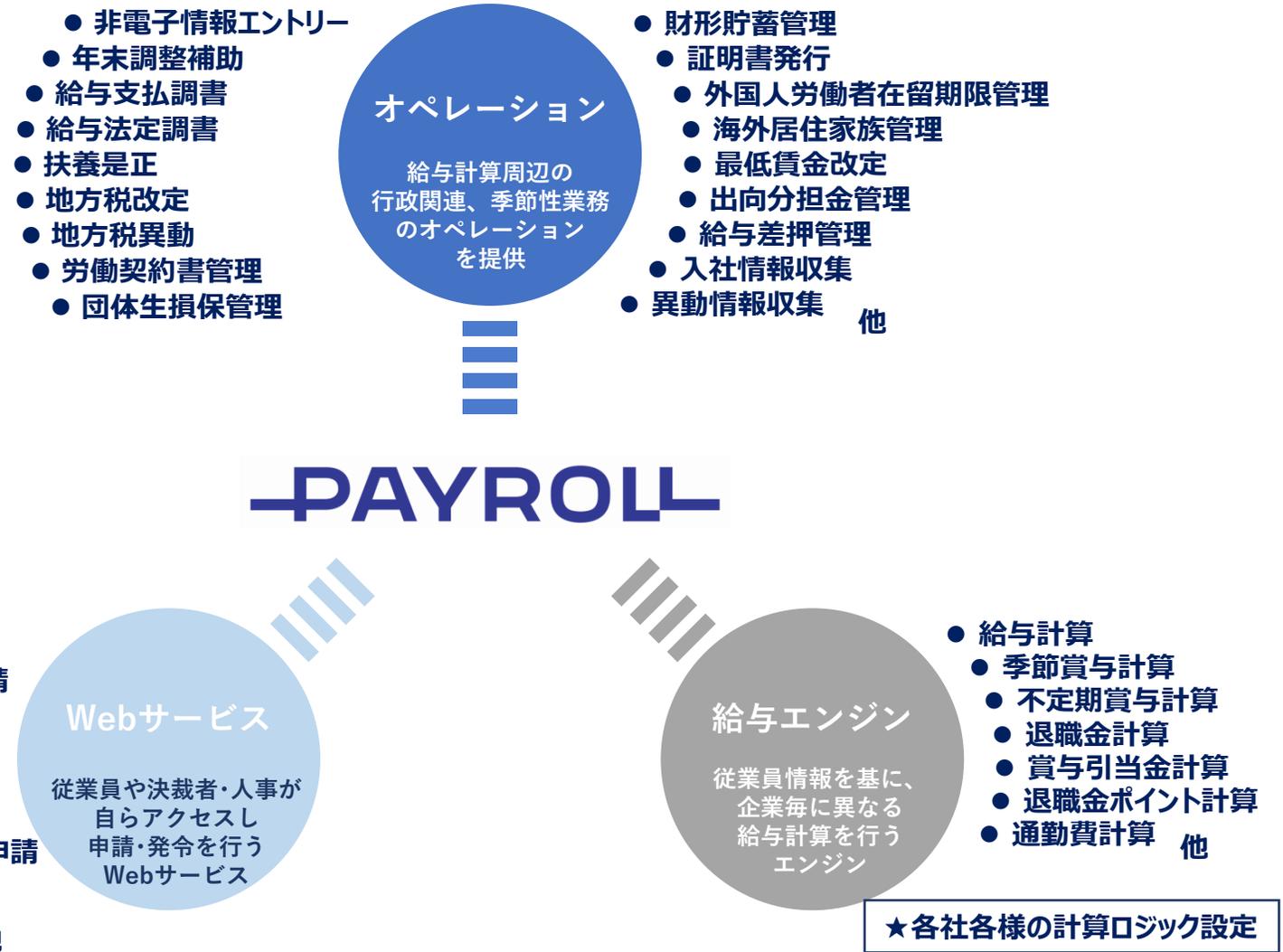
特長・強み 2

受託業務範囲の広さ

●エンタープライズ企業のあらゆるニーズに対応できるサービスメニュー

●20年超、エンタープライズ企業で培った業務知識・知見により構築されたサービスは、高い参入障壁

●サービス毎の共通業務フローが高い業務品質（精度）、大きな処理能力を実現



特長・強み 3

強固なセキュリティ対策

● 強固なセキュリティー基盤は、ベンダー
選択条件として最も重要な事項

● 当社のセキュリティ対策、各種セキュリ
ティーコードの準拠は、業界トップレベル

プライバシーマーク の取得



セキュリティマネジメントシステム
(ISMS) の国際規格ISO27001の取得、
個人情報に係る情報セキュリティの国際規格
(ISMS) ISO27018の取得 (※)



※クラウド上で管理する個人情報の保護に焦点を当てた
国際規格

グローバル基準である SOC 2 報告書の認証取得



SOC 2 報告書：受託者が受託業務を明確
なフローをもって正確に遂行するために有効か
つ必要な内部統制がなされているかを公認会
計士又は監査法人による評価の結果を表す
報告書。

※SOC 2 認証の監査においては特定個人情報であるマイナ
ンバーの取り扱い・保管についても対象となっており、当社は早くか
らこれらの認証を取得しております。

電子記録媒体 の持込禁止



北海道BPOセンター

USB
携帯電話
カメラ

権限者以外の 保管庫入室禁止



保管庫

入館規制、および 執務室への入室規制



北海道BPOセンター

特長・強み 4

BCPに対応した体制

●いかなる時もお客様の支給日に給与を支給できる基盤を備えていること、すなわちBCPの体制を整えていることがお客様に選ばれる上での重要事項

●データセンターの国内2重化、BPOセンターの多重化による強固なBCP

※BCP (Business continuity planning) 事業継続計画と呼ばれ、災害など緊急事態が発生した時に、企業が損害を最小限に抑え、事業の継続や復旧を早急に図るための一連の計画を指す

事業継続への取り組み



ビジネスコンテニューティプラン

- ・拠点の分散
- ・本社データセンターがシステムダウンしても、国内に設置したバックアップサイトが稼動し業務を行う体制を構築



ワークブレイクダウンストラクチャ

当社の業務行程を可視化し、お客様が確認できるよう設計



顧客事例

顧客から高い評価を頂き、幅広くエンタープライズ企業にフルスコープ型給与計算アウトソーシングを導入いただいております。



▶ 製造業

・自動車部品メーカー	14,000名
・半導体製造	8,000名
・医療用医薬品	4,500名
・機械加工品製造	4,300名



▶ 情報通信業

・EC/ITサービス業	14,000名
・株式会社ディー・エヌ・エー	2,400名
・日本マイクロソフト株式会社	2,200名
・ソーシャルメディア運営	2,000名
・株式会社セールスフォース・ドットコム	1,600名



▶ 飲食店・宿泊・卸・小売業

・コンビニエンスチェーン	175,000名
・日本マクドナルド株式会社	106,000名
・スーパーマーケットチェーン	35,000名
・回転すしチェーン	35,000名
・コーヒーチェーン	31,000名



▶ 公的法人・自治体・学校

・専門学校運営学校法人	5,900名
・国立研究開発法人	4,800名
・学校法人東洋大学	2,900名
・東京都外郭団体	1,700名
・国立研究開発法人	1,500名

エンタープライズ企業約260社

100万人の
給与計算実績



▶ 金融・保険業

・アクサ生命保険株式会社	8,000名
・外資系生命保険	4,900名
・東海東京証券株式会社	2,900名
・生命保険	2,200名
・国内銀行	1,900名



▶ サービス業・保育事業他

・株式会社ベルシステム24	27,800名
・シネマコンプレックス	5,100名
・株式会社ENEOSウイング	5,100名
・水ing株式会社	3,700名
・株式会社VSN	3,000名

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

会社概要

- ❖ 給与計算アウトソーシングサービスのリーディングカンパニー
- ❖ 給与計算に加え周辺業務を含めたフルスコープ型サービス提供
- ❖ 従業員数1,000人以上のエンタープライズ企業（※）、**100万人**（2021年3月期）に給与計算サービスを提供
- ❖ **リカーリングビジネス**により継続的な収益を確保する**ストック型のビジネスモデル**
- ❖ 給与計算ARR* **69億円**（2021年3月期） * Annual Recurring Revenue
- ❖ 顧客企業のChurn Rate（年間解約率）は **1.7%**（2021年3月期）

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

財務情報（2021/3期、IFRS）

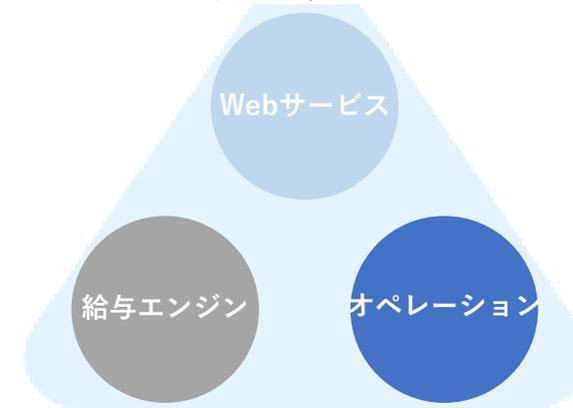
- ❖ 売上収益：**74.8億円**
- ❖ 売上収益平均成長率（FY2015/3⇒FY2020/3）：**10.2%***
（2021/3期は、コロナ禍の影響により3.2%の伸び）
- ❖ EBITDA：**22.4億円**、EBITDAマージン：**30.0%**
- ❖ 営業利益：**12.2億円**、営業利益率：**16.4%**
- ❖ 親会社所有者帰属持分比率：**51.1%**
- ❖ 営業活動によるキャッシュフロー：**20.2億円**

* 2018/3期以前は、会計基準が異なるため参考値

提供サービス概要

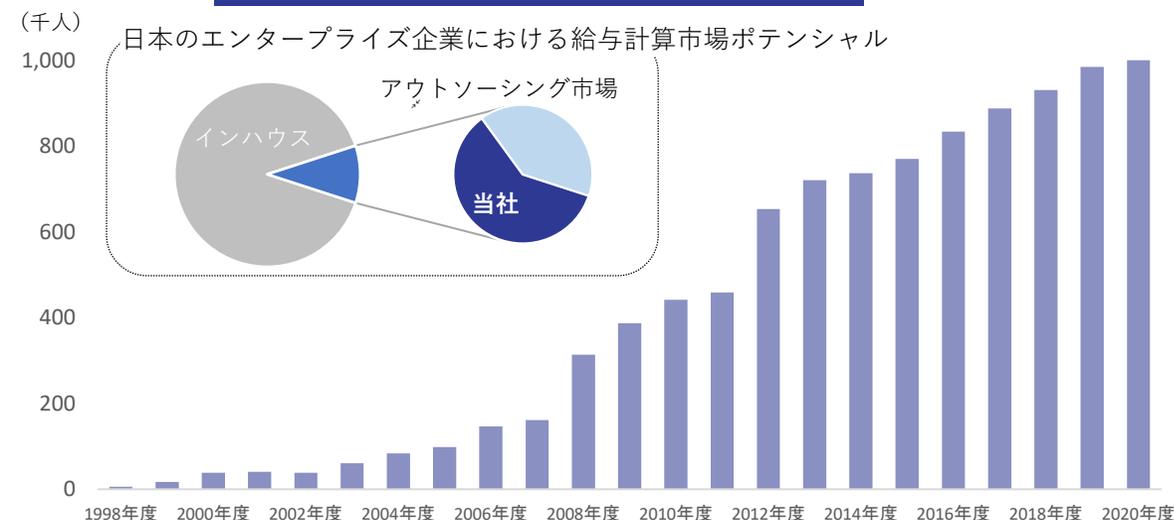
エンタープライズ企業（※）の給与計算に必須の三大機能を一括して提供できる唯一のアウトソーシング事業者

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す



PAYROLL

給与計算処理人数



成長戦略サマリー

Stage1
エンタープライズ企業の顧客拡大

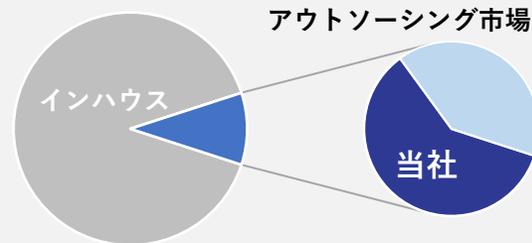
Stage2
SMB企業へBPaaS提供

Stage3
Payment HR ダッシュボード
の展開

Stage4
(B to) B to Employee
(従業員) へのサービス展開

Stage1. エンタープライズ企業の顧客拡大

- 現在、6%のシェアを引き上げ



※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

New!

Stage3. Payment HR ダッシュボードの展開

- 保持する給与データ（100万人分）を匿名化して統計分析
- 様々な統計データを顧客に提供することで、新たな収益源に
- ISO30414（人的資本の情報開示ガイドライン）も視野に入れた情報サービスの提供

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す

New!

Stage2. SMB企業へBPaaS提供

- BPaaSの導入で、新たな市場を獲得



※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す

New!

Stage4. BtoE（従業員）へのサービス展開

- BtoBtoE（クライアント企業の従業員）向けに給与関連の様々なサービス提供の可能性を検討
- 従業員に直接コンタクトすることで、新たなビジネス機会を創造
- 給与デジタル払い、給与随時払いへの展開、等

中長期成長イメージ

Stage1

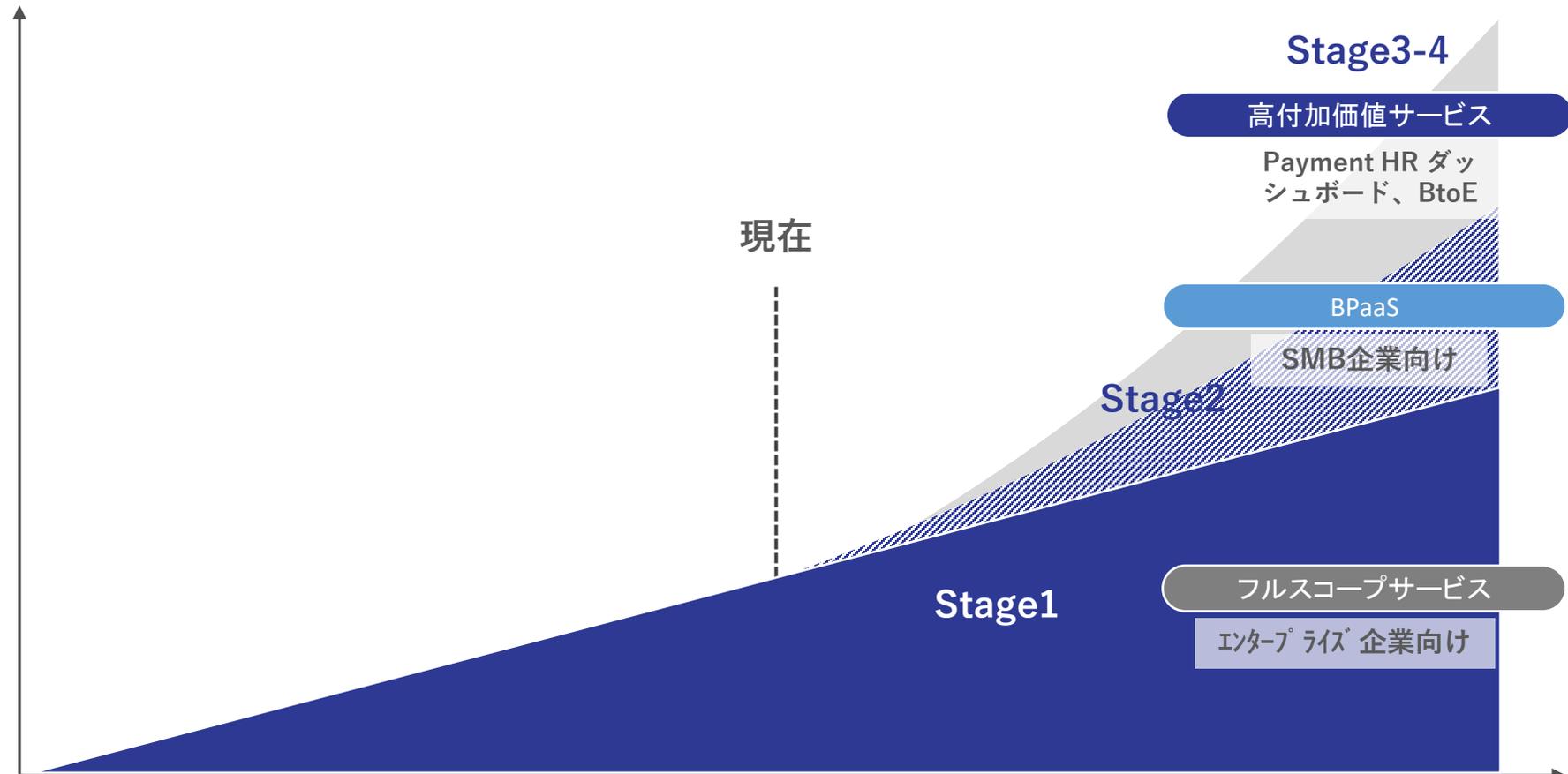
エンタープライズ企業の市場：
フルスコープ型アウトソーシングサービスのシェア拡大（10%成長の継続）

Stage2

BPaaSによりSMB企業は早期にエンタープライズと同様の拡大を視野に入れる

Stage3/4

給与計算で保持するDataを活用し、Payment HR ダッシュボードやBtoEサービスなど、高付加価値サービスを展開する

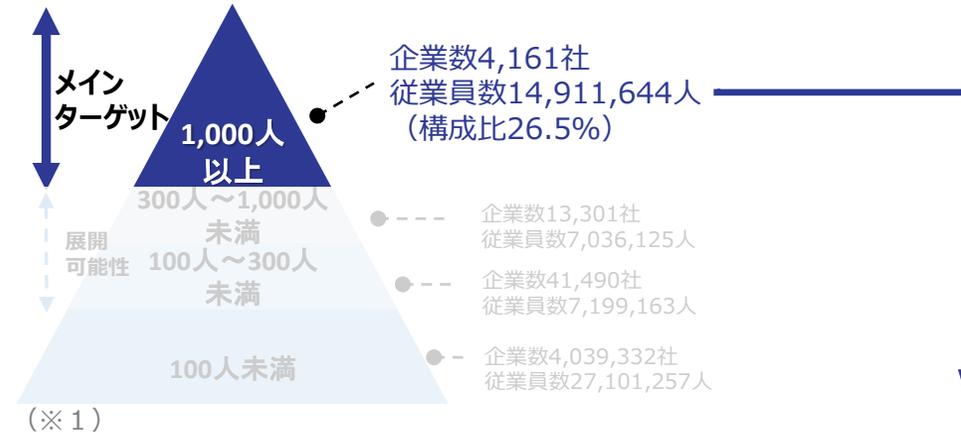


※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す

成長戦略 1

エンタープライズ企業の受注拡大

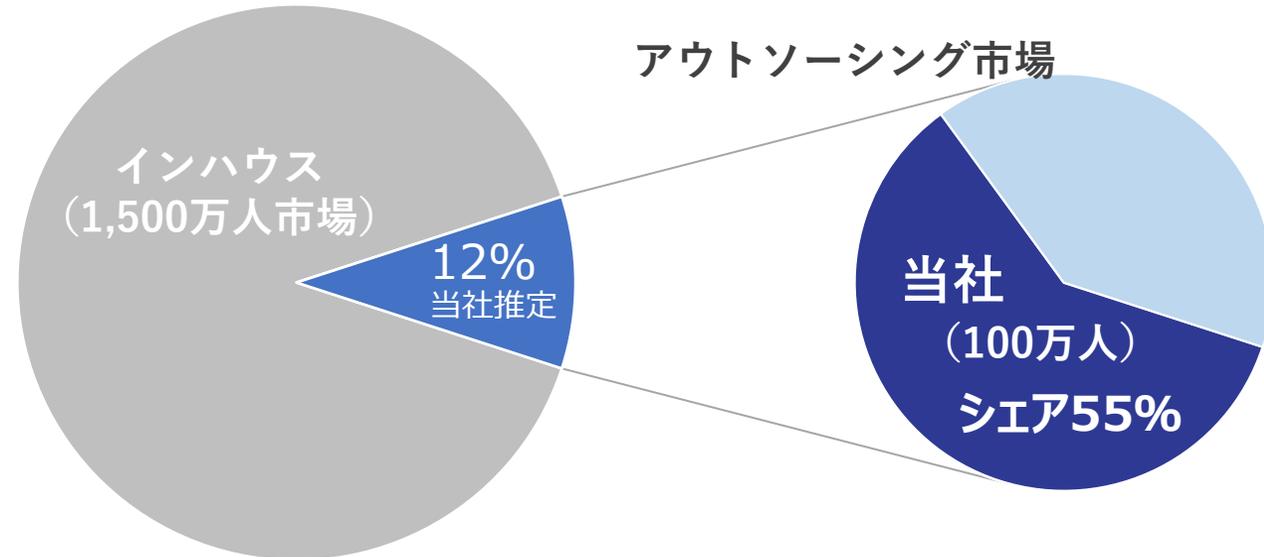


対象市場の従業員数約1,500万人に対して、現在100万人のシェアを更に拡大

新規受注・新規稼働に伴う業容拡大に合わせ、運用体制を継続的に強化

日本のエンタープライズ企業における給与計算市場ポテンシャル

(給与計算市場のポテンシャルのイメージ：数値は当社による推定)

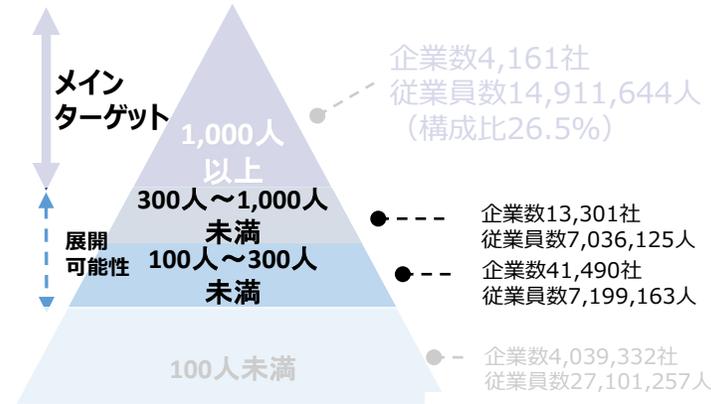


(※1) 出典：平成26年経済センサス-基礎調査 総務省
 2014年7月調査 2015年11月30日公開
 「企業等に関する集計 全国結果 表番号1 企業産業（中分類）、企業常用雇用者規模（海外含む）（11区分）経営組織（5区分）別企業等数、事業者数、男女別事業者数及び常用雇用者数-全国」

成長戦略 2

BPaaSの展開 (SMB企業)

BPaaSをSMB企業(従業員数100人~1,000人規模)にサービスを展開



BPaaSとは?

Business Process as a serviceとは、SaaS(クラウド)とBPOを組み合わせたサービス。お客様の要件に合わせたソフトウェアサービスを提供すると共に、事務処理を行う人的リソースにおいても、必要に応じてお客様と当社側でいつでも切り替えができるBPOのオンデマンド化に対応したサービス。

BPaaSの例

当社のBPaaS:

① セットアップのSaaS化

⇒導入の簡素化、セルフ化を行う

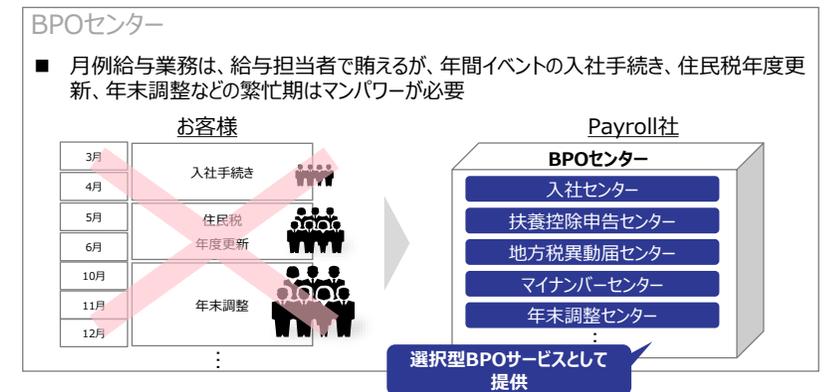
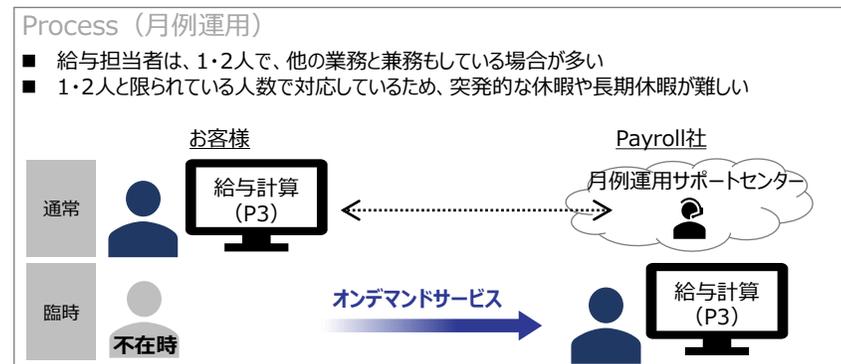
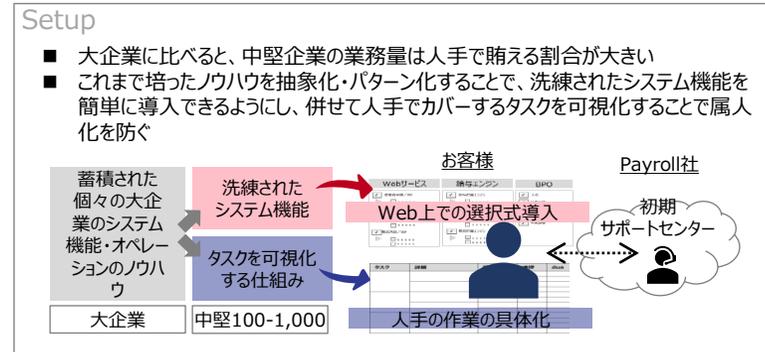
② オペレーションのCloud提供

⇒給与エンジンをHRが運用する

③ オンデマンドでBPOビジネス

⇒必要な時に、いつでも

BPOサービスを利用できる



※SMB企業とは、従業員100人以上 (Small) から1,000人以下 (medium) の企業を指す

Payment HR ダッシュボード

【画面イメージ】

保持する給与データ（100万人分）
を匿名化して統計分析

様々な統計データを顧客に提供すること
で、新たな収益源に

ISO30414（人的資本の情報開示
ガイドライン）も視野に入れた情報サー
ビスの提供

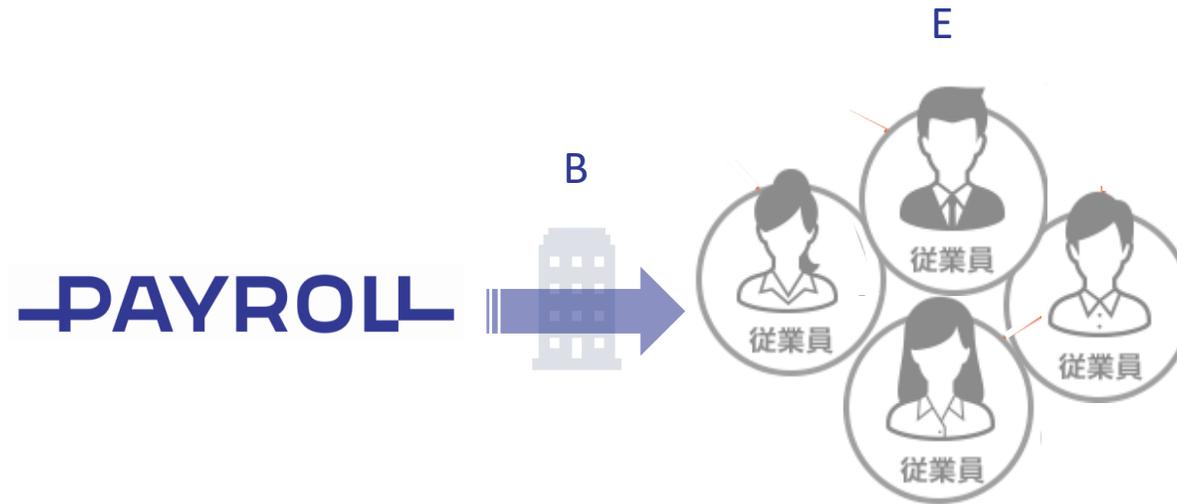


成長戦略 4

BtoE（従業員）サービス

従業員への直接コンタクトにより
新たなサービスを創出

給与デジタル払い、給与随時払いへの
展開、等



- BtoBtoE（クライアント企業の従業員）向けに給与関連の様々なサービス提供の可能性を検討
- 従業員に直接コンタクトすることで、新たなビジネス機会を創造
- 給与デジタル払い、給与随時払いへの展開、等

※BtoEサービスの提供にあたっては、クライアント企業及び従業員の同意を得ることを前提とします。

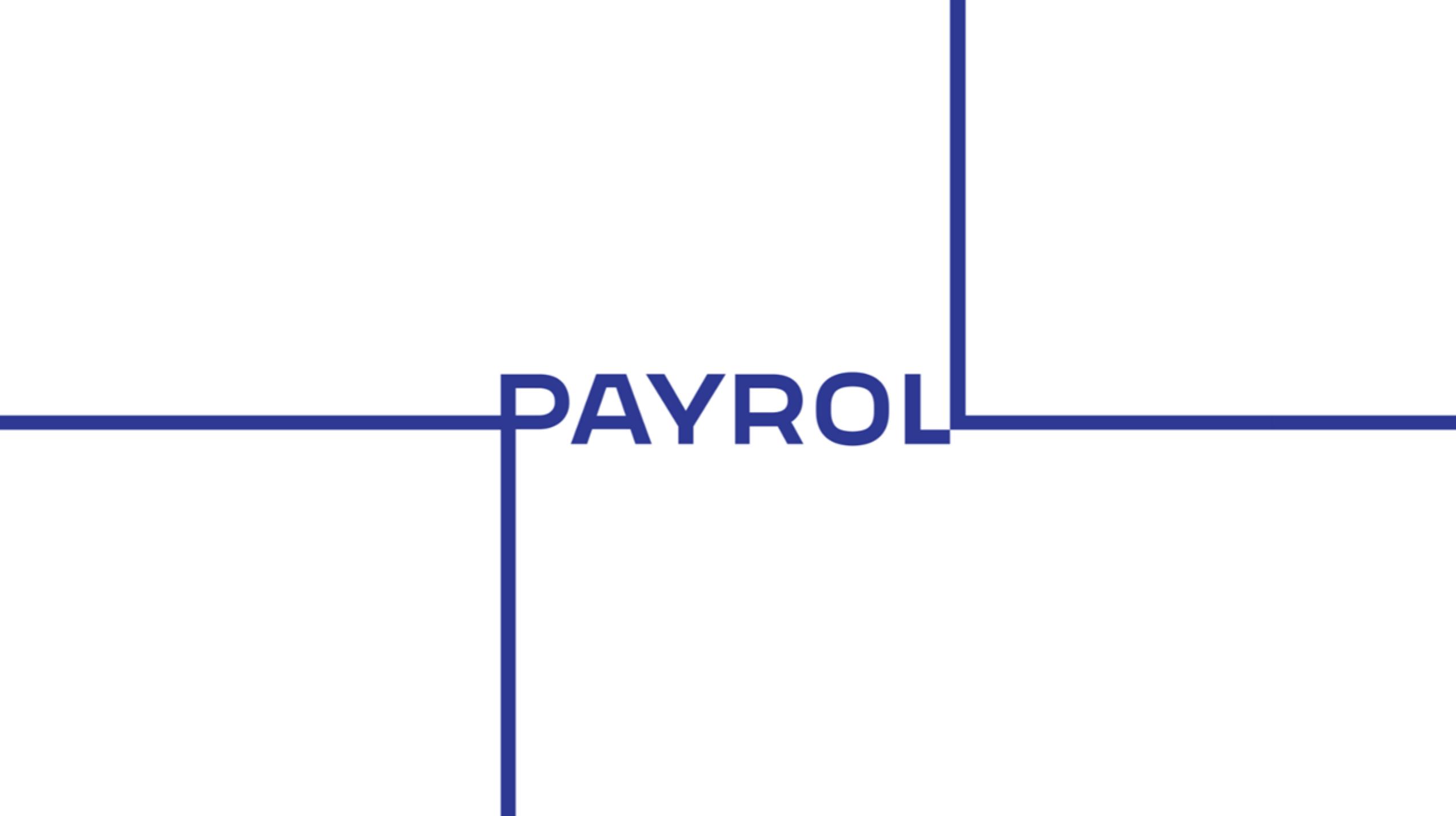
免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

A thick blue L-shaped line graphic is positioned on a white background. The vertical line starts from the top edge and extends down to the middle of the page. The horizontal line starts from the left edge and extends across the page, intersecting the vertical line. The word "PAYROL" is centered on the horizontal line, with the letter 'P' partially overlapping the vertical line.

PAYROL