

2021年 12月期
通期決算説明資料



目次

1. トップメッセージと事業コンセプト
 2. 2021年12月期 通期連結業績報告
 3. 成長エンジンの事業進捗
 4. 中期成長戦略
- APPENDIX

トップメッセージ～第二創業の3年目、新たな柱を創る

私が代表になり、第二創業としてスタートしてから3年経ちました。

初年度は、非注力事業の停止、経営体制や人事制度の刷新など、全社的なリストラクチャリングを行いました。

2年目は、コロナ禍でも持続可能な事業運営を構築することに注力し、リモートワークに関する先進的な取り組みを行いました。その成果は、東京都からTOKYOテレワークアワードで大賞を受賞することに繋がりました。同時に、成長エンジンとしてオンライン本人確認などの非対面ニーズに対応した新サービスをスタートさせました。

そして、3年目となる昨年は、オンライン本人確認を上回る成長エンジンになりうる戦略商品「おもてなしSuite」をリリースしました。

今こそ、ショーケースが持つ独自技術、累計8,000アカウントのSaaS導入から得た知見を活かし、日本の立ち遅れたDXを推進すべく、顧客の利便性、企業の生産性向上に大きく貢献できると考えております。

株主の皆様には、今後もなお一層のご支援を賜りますこと、
よろしく願いいたします。



代表取締役社長

永田 孝一

立ち遅れた日本のデジタル化を推進

BUSINESS CONCEPT

企業と顧客をつなぐ DXクラウドサービス

ショーケースは、DX推進に不可欠なオンライン手続きや取引をもっとカンタンで安全なものとする、企業と顧客をつなぐインターフェースを改善するSaaSやプラットフォーム提供で日本一を目指します。

2021年12月期 通期連結業績報告



エグゼクティブサマリ「事業運営と成長投資に関する基本方針と結果」

1. SaaSを中心としたストック型売上が確実に成長
2. オンライン本人確認（eKYC）が計画通りに成長
3. 戦略商品「おもてなしSuite DX・CX」の2製品をリリース
4. 通期業績は黒字で着地（増収・営業利益減益・純利益増益）
5. 中長期株式保有を促進するため継続的な増配政策を実施（期末配当6.5円）

2021年12月期 通期連結業績

単位：百万円	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期	前年同期増減率	備考
売上高	1,530	1,594	+4.2%	SaaS事業、スマホメディア、DX開発等の成長により増収
営業利益	45	12	-71.8%	成長サービスへの積極投資(開発・広告宣伝・人件費等)及びアライアンス関連費用により減益
経常利益	58	77	+32.2%	営業外収入(投資事業組合運用益)により増益
親会社株主帰属純利益	25	59	+130.4%	増益 特別収支は特筆なし

通期業績 報告セグメント別業績

単位：百万円

報告セグメント	売上高	前年同期増減率	営業利益	前年同期増減率
SaaS事業（旧マーケティングSaaS）	940	+6.8%	600	+1.3%
広告・メディア事業	455	+4.7%	68	+5.5%
クラウドインテグレーション事業	177	+49.3%	53	N/A （※前年同期は▲1）
投資関連事業（Showcase Capital）	19	-78.7%	▲9	N/A （※前年同期は▲19）
プロフィット部門合計	1,593	+4.2%	713	+5.7%
全社共通費等	0	-58.3%	▲700	N/A （※前年同期は▲629）
全社合計	1,594	+4.2%	12	-71.8%

【報告セグメントの名称変更】

第1四半期連結会計期間より、組織名称の変更に伴い、従来「マーケティングSaaS事業」としていた報告セグメントの名称を「SaaS事業」に変更。報告セグメントの名称変更によるセグメント情報に与える影響はなく、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後の名称で開示。

【報告セグメント区分の変更】

当第2四半期連結会計期間より、組織変更に伴って経営管理区分の見直しを行い、従来「クラウドインテグレーション事業」に含めていた一部の事業を「SaaS事業」に含めるよう変更しております。なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後の区分方法で開示。

2021年12月期通期 連結BS/連結PL

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期
流動資産	2,477	2,179
固定資産	472	504
（うち、有形固定資産）	85	80
（うち、無形固定資産）	125	163
（うち、その他投資等）	260	259
総資産	2,949	2,684
流動負債	480	374
固定負債	298	129
純資産	2,170	2,180

資産の部は、ソフトウェアの増加、現金及び預金が減少。負債の部は、短期借入金が増加、長期借入金が減少。純資産の部は、剰余金の配当による減少があるが、親会社株主に帰属する当期純利益により増加。

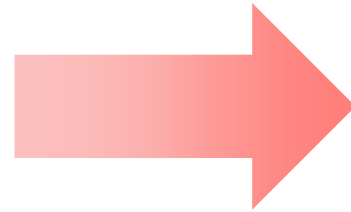
損益計算書 [連結]

単位：百万円	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期
売上高	1,530	1,594
売上総利益	1,109	1,210
販管費	1,064	1,197
営業利益	45	12
経常利益	58	77
特別利益	3	-
特別損失	10	7
親会社株主帰属純利益	25	59

売上高は増収、営業利益は減益。営業外収支において投資事業組合運用益の計上により、経常利益及び親会社株主帰属当期純利益が増益。

安定的株主配当政策を掲げ、期末配当6.5円を実現

2020年12月期末配当



2021年12月期末配当



成長エンジンの事業進捗



非対面・オンライン取引の需要増により導入業種が拡大！

ProTech ID Checker

SHOWCASE ショーケースのコンテンツeKYCは株式会社ショーケース（東証一部上場）のサービスです。

大手ネット銀行も導入

スマホでカンタン
本人確認
カンタン
eKYC

XTech EXPO AWARD 2019 ASP SaaS 認定個人向け 認定法人向け

ProTech AI Masking MFA by SMS

主な導入企業



賃貸事業の駐車場契約



カードローン



クレジットカード



暗号資産交換所



ビジネスファンディング



婚活サイト



無人シェアオフィス



オンラインスマホ買取



リース本のサブスクリプションサービス



家電レンタルサイト



個別相談時の本人確認



結婚支援センター



「イシバシ楽器」の宅配買取



クラウドPOSシステム



不動産投資クラウドファンディング

その他
人材派遣業
司法書士事務所
通信事業等

導入が簡単だと思う
No.1
サイト比較イメージ調査

eKYC ソリューション

アンケートモニター提供元：ゼネラルリサーチ
調査期間：2021年6月21日～22日
調査方法：インターネット調査
調査概要：eKYCソリューション10社を対象にしたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国の20代～50代の男女（企業のシステム担当者）1004名

消費者が選ぶ
本人確認サービス
使いやすさ
No.1
サイト比較イメージ調査

eKYC ソリューション

アンケートモニター提供元：ゼネラルリサーチ
調査期間：2021年6月21日～22日
調査方法：インターネット調査
調査概要：本人確認サービス10社を対象にしたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国の20代～50代の男女1007名

価格満足度
No.1
サイト比較イメージ調査

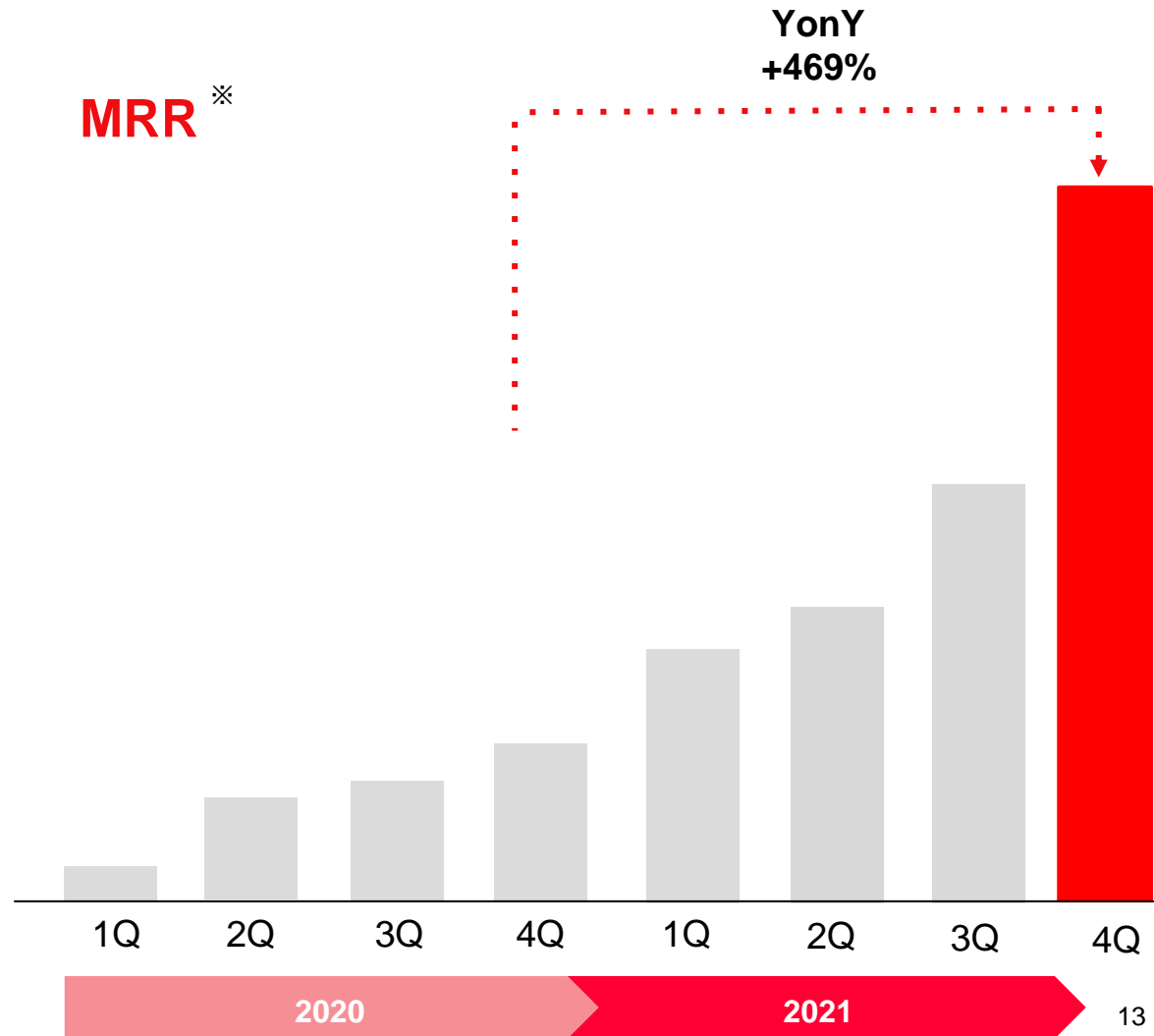
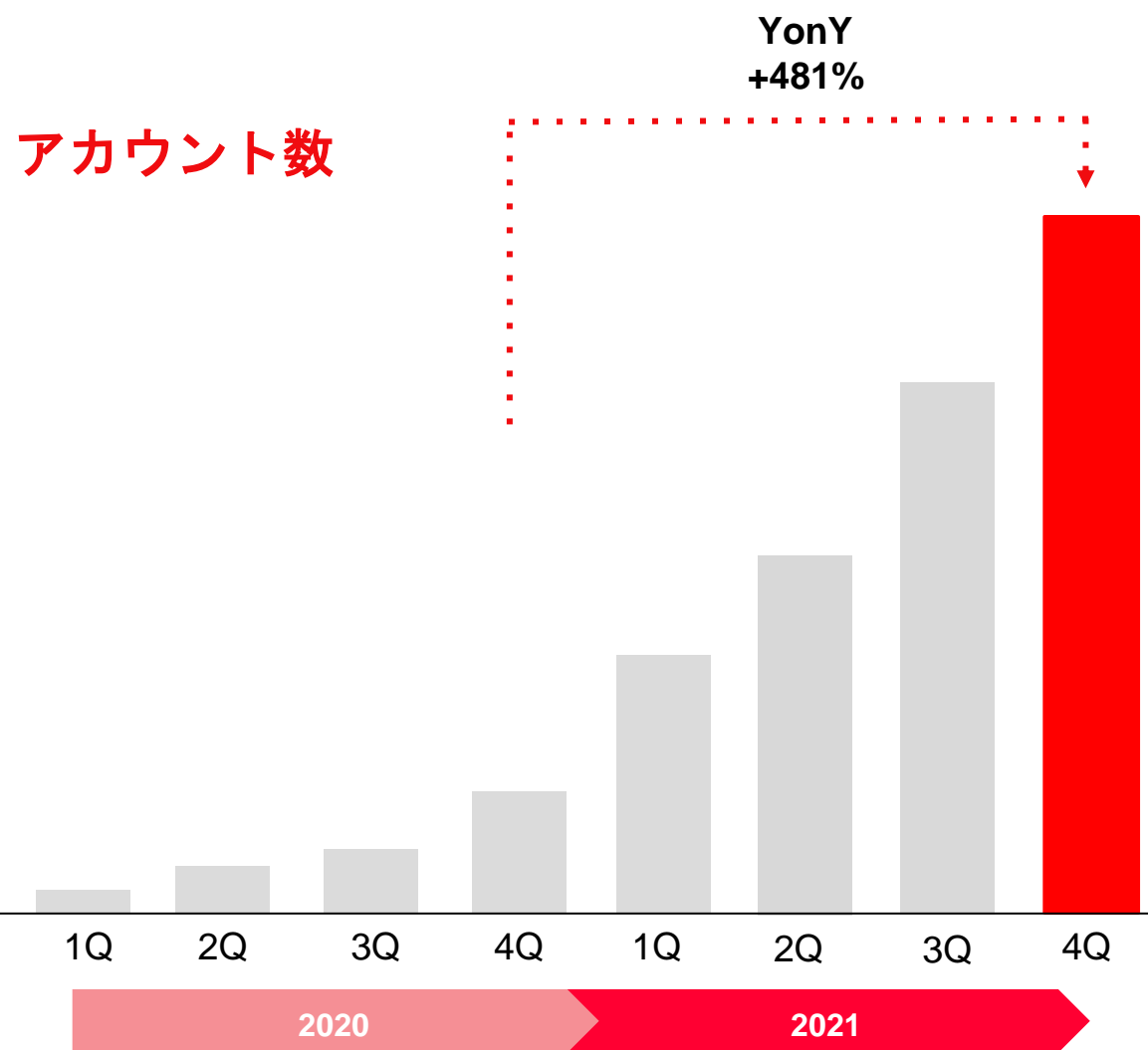
eKYC ソリューション

アンケートモニター提供元：ゼネラルリサーチ
調査期間：2021年6月21日～22日
調査方法：インターネット調査
調査概要：eKYCソリューション10社を対象にしたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国の20代～50代の男女（企業のシステム担当者）1004名



オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後、高い成長を実現。
- 2021年4Qのアカウント数は前年同期増減率+481%、MRRの前年同期増減率は+469%。



戦略商品【おもてなしSuite】

SHOWCASE



おもてなしSuite

企業と顧客をつなぐプラットフォーム

オンライン手続きを、
見やすく、わかりやすく、安全に。

企業と顧客をつなぐ、あらゆるユーザーインターフェース作成と、
業務システムへのデータ連携を一気通貫で実現。

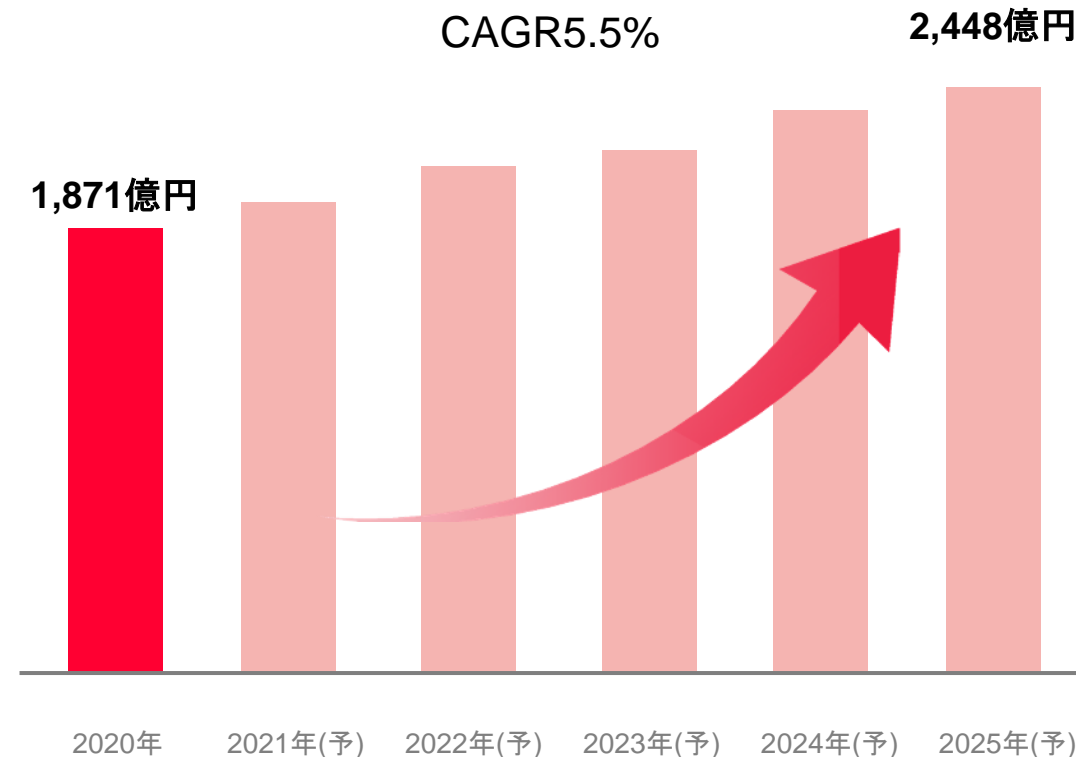


戦略商品【おもてなしSuite】

■ 対象マーケットの拡大

これまでの対象となるコアマーケットはEFO市場、eKYC市場。

「おもてなしSuite」はクラウドで顧客管理を行う成長性の高いCRM市場において、強みを活かしたユニークなポジションで成長を目指す。



※出典：ITR「Market View：メール/Webマーケティング市場2021/入力フォーム最適化市場」より

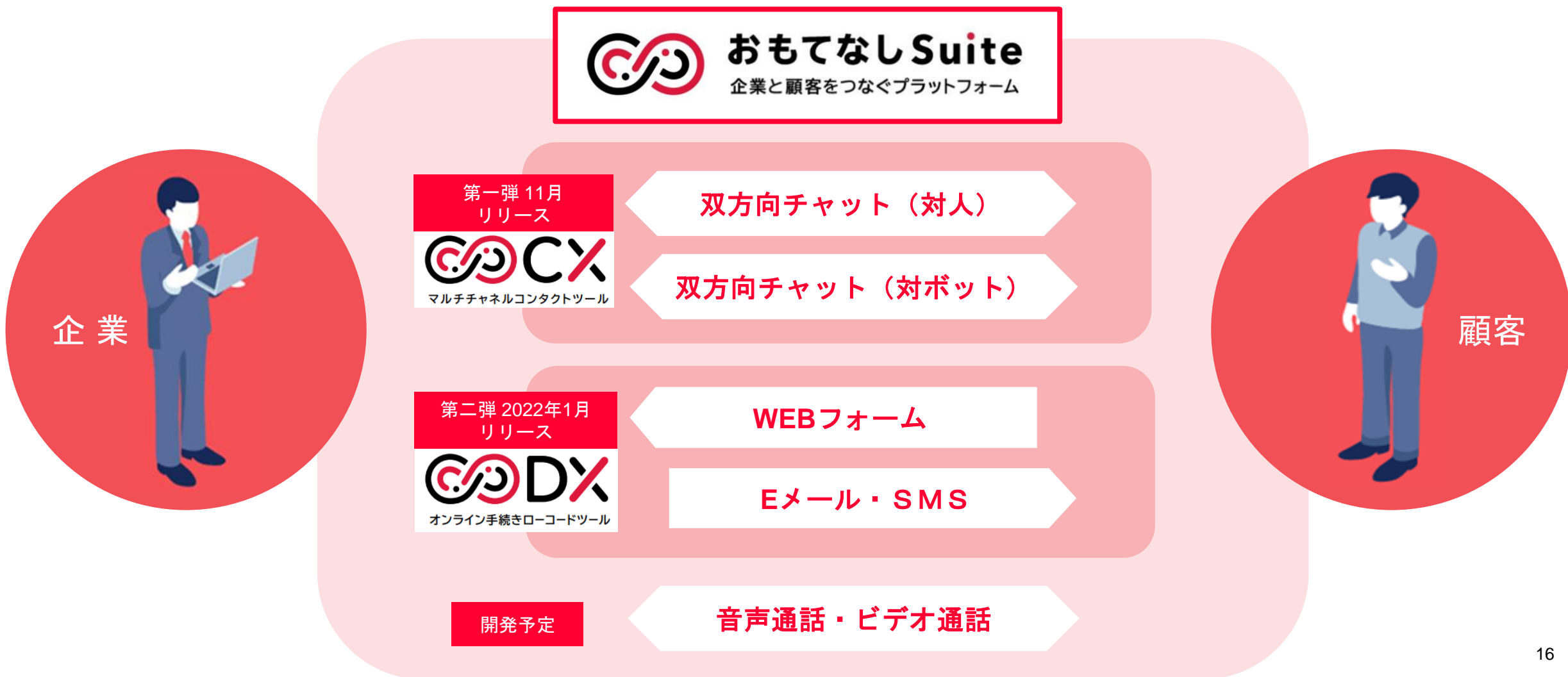
※出典：株式会社矢野経済研究所「eKYC市場規模推移・予測」(2021年7月)より

※出典：IDC Japan：国内CRMアプリケーション市場予測(2021年7月)より

戦略商品【おもてなしSuite】

■ 今後の展開

「企業と顧客をつなぐ」全ての場面に必要な機能をワンストップで提供できるプラットフォームを目指します。



戦略商品【おもてなしSuite】



おもてなしSuite

企業と顧客をつなぐプラットフォーム



「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」に参画
公式アンバサダーの滝川クリステルさんを起用したプロモーション活動を実施

日本テレホン株式会社との資本・業務提携を実施

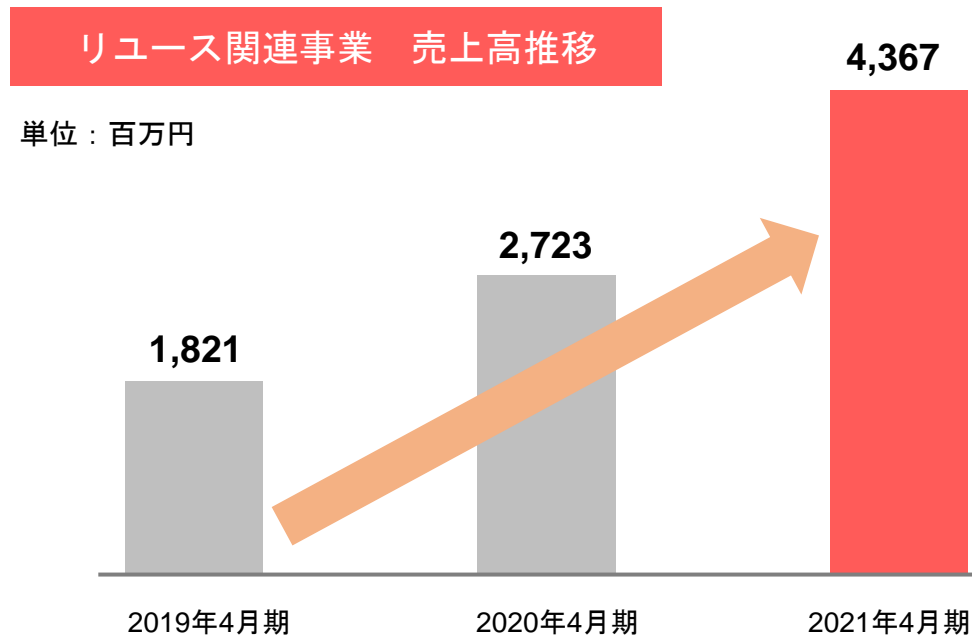
両社の経営資源を有効活用し、双方の基盤を融合する資本・業務提携



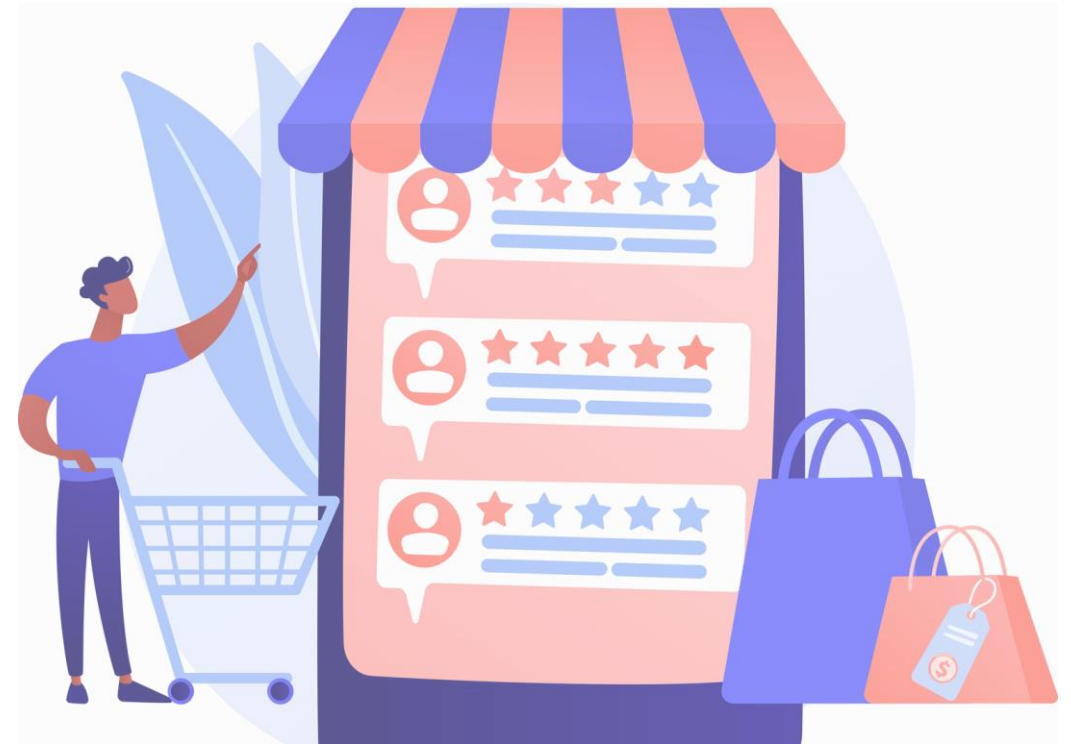
- ◆ 本資本業務提携において日本テレホン社の新株式2,310,000株（発行済株式総保有率40.24%）を取得
- ◆ 取締役会構成員過半数となる取締役専任により支配力基準に該当し、連結子会社となる

日本テレホン株式会社について

- ◆ リユースモバイル関連事業が成長、2020年4月期より2期連続の黒字かつ増収増益を達成
- ◆ iPhone等の人気機種豊富な調達ルートと納品販売までのサプライチェーンマネジメントが強み
- ◆ 総務省がオブザーバーを務める、業界団体「一般社団法人リユースモバイル・ジャパン」創設メンバーとして理事を務め、個人情報や商品品質に関するガイドラインの策定や事業者認証制度設立に寄与し、リユースモバイル流通を促進
- ◆ 独自のモバイルリファビッシュセンターにおいてAmazonが定める厳格な品質基準をクリアし、「Amazon Renewed (Amazon整備済み品)」において、Amazon認定出品者として、整備済みiPhoneの販売を開始



日本テレホン株式会社：2021年4月期決算説明会資料より



両社の強みを融合



SaaS（ソフトウェア）ノウハウ、メディアの集客力
マーケティングノウハウ



年間10万台以上のハードウェア調達力と販売力



ProTech
ID Checker

おもてなし Suite
オンライン手続きプラットフォーム

安心・安全のオンライン取引や
オンライン手続きのDX化

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

スマホ領域における
メディア集客力ノウハウによる
売上増

DX支援開発

SaaS開発のノウハウを使い新た
なシステムを構築、AI技術による
DX化

業務提携内容



- ◆ オンライン本人確認（eKYC）を活用したスマートフォンのオンライン買取サービス、AIを利用した自動査定・買取システム構築・導入
- ◆ スマートフォンニュースメディアと連携したマーケティング・集客支援
- ◆ ソフトウェアによる付加価値をつけた新たな法人向けスマートフォンレンタル事業
- ◆ リユースモバイル事業のDX化推進 など

中期成長戦略



中期成長戦略

■ 中核事業の戦略商品へ積極投資で事業成長

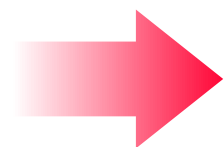
急増する社会課題を解決するオンライン本人確認に続き、オンライン手続きプラットフォーム「おもてなしSuite」への営業人員・エンジニア人員の採用、広告宣伝を強化。金融情報メディアやDX支援開発の高いポテンシャルを持つ成長事業への集中投資

■ 有力パートナー企業との積極的なアライアンス

AI inside 株式会社や日本テレホン株式会社等をはじめ、中核事業を成長させる有力企業との業務提携や協業の検討・実施

■ 事業拡大を目的とするM&A戦略

事業シナジー創出による規模拡大、優秀なエンジニア確保等を目的としたM&A戦略を実行



中期的企業価値の向上と株主還元

2022年12月期 通期連結業績予想

2022年1月に日本テレホン株式会社と資本業務提携契約を締結し、2月に同社は当社の子会社となりました。2022年12月期の業績に本件が与える影響に不確定な要素が多く、現時点での連結業績予想につきましては非開示といたします。合理的な予想が可能となった時点で速やかに公表いたします。

補足資料



おもてなしテクノロジーで人を幸せに

社会の“不”を解消し、人の幸せに寄与する企業を目指します

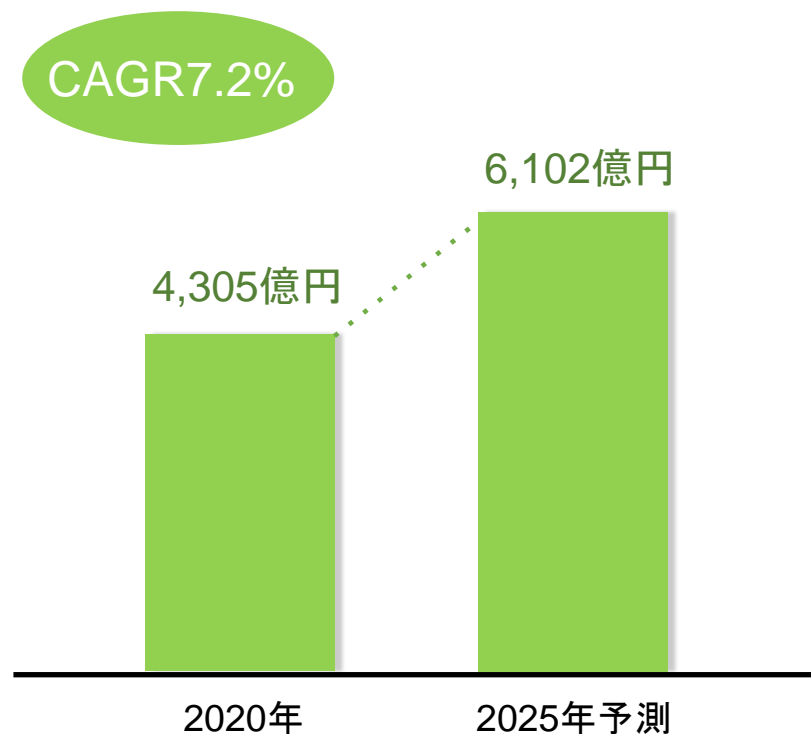
- 会社名： 株式会社ショーケース
- 代表： 永田 豊志
- 住所： 東京都港区六本木1-9-9
- 上場市場： 東証一部（証券コード：3909）
- 設立： 1996年2月1日
- 社員数： 113名 ※正社員 86名(2021年12月末時点)
- 事業内容： ① SaaS事業(マーケティング・セキュリティ・おもてなしSuite)
② 広告・メディア事業
③ クラウドインテグレーション事業（DX支援開発）
④ 投資関連事業（Showcase Capital 100%子会社）



全社として対面する市場（TAM）

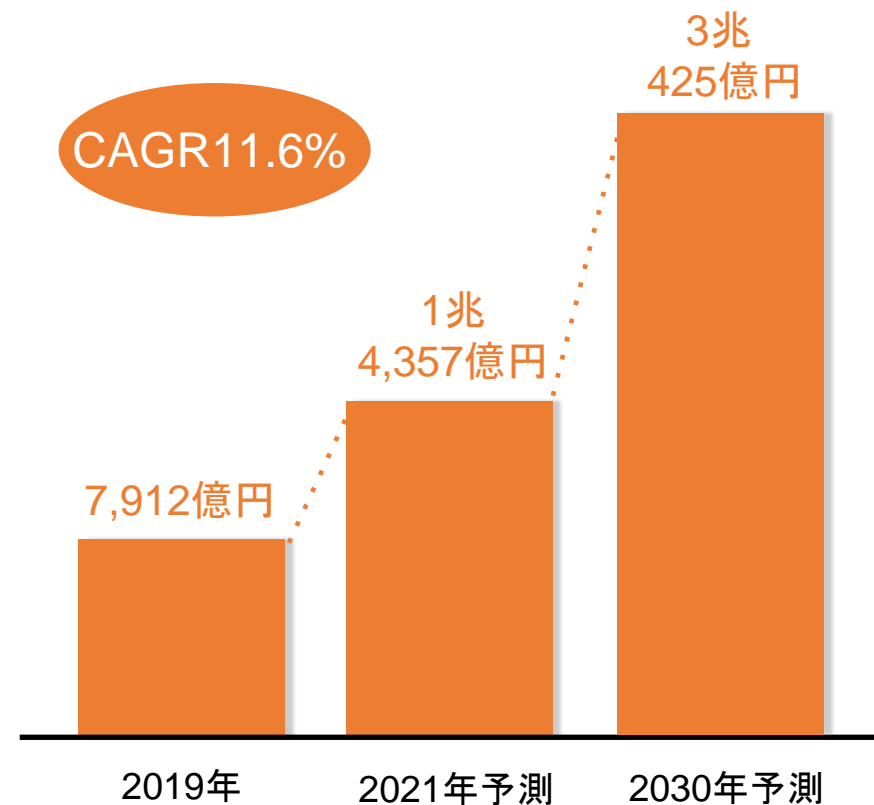
国内DX市場の市場規模はもっとも拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい。

デジタルマーケティング市場



IDC 国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別／
産業分野別予測、2020～2025年より

デジタルトランスフォーメーション市場



富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォー
メーション市場の将来展望」より

主力SaaS事業における収益モデルと拡大戦略

SaaS事業は月額課金収益に加え、従量課金サービスによって収益が増加するモデル。
契約単価向上施策と契約数の増加施策を推進。

サブスクリプション売上（ストック型）



アカウント数

×

月額固定課金

+

従量課金による
アップグレード

+

一時金売上（フロー型）



オプション機能の追加

新サービスや
他社連携サービスの提供

個社毎のDX支援開発の提供

戦略 1 : 契約件数の拡大

戦略 2 : 1 契約あたり売上高の拡大

総務省「令和3年度テレワーク先駆者百選」に選出

「第1回 TOKYOテレワークアワード」大賞受賞に続き、2021年11月には総務省の令和3年度「テレワーク先駆者百選」にも選出されました。企業の先行事例として、厚生労働省の「テレワークセミナー」に登壇するなど、働き方を軸としたブランディングにより、事業継続などのリスク軽減、人材戦略における優位性を目指しています。



ウェビナー情報 10.27 (水) 13:50~14:20

厚生労働省主催「テレワークセミナー」

講演名：
ニューノーマル時代の
持続可能な新しい働き方

登壇者：
代表取締役社長：永田豊志



当社におけるSDGsの取り組み



ショーケースでは、ビジネスやサービスを通じた持続可能な開発目標への貢献を目指します。サービスを通じた「人の幸せ」や「社会の持続可能性」を2021年度の目標として、今後はより多くのステークホルダー及び自社のサステナビリティを追求していきます。

8 働きがいも
経済成長も



サイバーセキュリティによる 安心・安全な非対面取引の推進



オンライン本人確認/eKYCツール「ProTech ID Checker」は、銀行口座の開設やクレジットカードの発行、携帯電話の契約時の本人確認をオンラインで行います。「なりすまし」を防止することで不正取引の防止、マネー・ローンダリングやテロ資金供与防止にも寄与しています。また、新型コロナウイルス感染症による非対面取引の推進及びユーザの外出自粛などにも貢献しています。

ターゲット：8.10

国内の金融機関の能力を強化し、全ての人々の銀行取引、保険及び金融サービスへのアクセスを促進・拡大する。

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



DX支援開発による 持続可能な国内産業への貢献



各業界のリーディングカンパニーのDX支援開発を通じて、ビジネスモデルの変革や業務DX化を図り、国内産業及び企業の「2025年の崖」による経済損失を抑えることに貢献します。

リーディングカンパニーのみならず、SaaS開発ノウハウを活かした横展開可能なプロダクト開発を行い、中小企業のDX支援も推進を目指します。

ターゲット：9.2

包摂的かつ持続可能な産業化を促進し、2030年までに各国の状況に応じて雇用及びGDPに占める産業セクターの割合を大幅に増加させる。

セグメント別事業概要① SaaS事業

SaaS事業(既存サービス)

EFOでのコンバージョンアップなら
シェアNo.1の
フォームアシストにおまかせ!

*出典：ITR/ITR Market View「メール/Webマーケティング市場2020」
入力フォーム最適化市場「ベンダー別売上金額シェア(2019年度予測)」



国内トップの利用実績数がございます。

全金融業界シェア率

70.4%*



導入フォーム数

5,000超



実績5,000フォーム以上、入力フォーム最適化市場で7年連続シェアNo.1のEFO(入力フォーム最適化)定番ツール。豊富な機能でフォームの最適化/自動化を行い、コンバージョン率を向上。EFO関連技術で国内外の特許を取得。専用のアクセス解析ツールで問題点を検知し、常に最適化プランをご提案するサービス。

ProTech ID Checker

SHOWCASE

ショーケースのキャンタンeKYC
は株式会社ショーケース(東証一部上場)のサービスです。

大手ネット銀行も導入

スマホでキャンタン
本人確認
キャンタン
eKYC



「ProTech ID Checker」は、開発不要ですぐにご利用いただける導入がカンタンな本人確認のためのサービス。IDセルフイー型の「ProTech ID Checker Type S」、AIを活用した自動マスクングサービス「ProTech AI Masking」、多要素認証サービス「ProTech MFA by SMS」など、サービスラインナップを拡充。

セグメント別事業概要② 広告・メディア事業

Webメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

金融Lab.

SNSと動画を中心とした広告配信サービス。

スマホ関連ニュース「bitWave」をはじめとするオウンドメディアの運営。

2021年新型iPhoneの販売アフィリエイトが好調。

金融メディア

The image displays three screenshots of financial media content. The first is a page from '金融Lab.' featuring an American Express card and text about its benefits. The second is a 'クレジットカードの通信簿' (Credit Card Communication Book) page with a '徹底比較' (Thorough Comparison) banner and search filters for card types and brands. The third is a YouTube channel page for '山田のレソナードール' (Yamada's Resonance Doll) with a 'BEST プラチナカード 5' (Best Platinum Card 5) video thumbnail.

生活に密着したお金に関する事柄を分かりやすく解説したメディアです。

お得なクレジットカード情報、株式投資など、資産運用、保険やローンなどの情報を発信。

動画メディアはチャンネル登録者数4.9万人（2022年2月現在）を超え、金融情報を誰でもわかりやすく解説。

セグメント別事業概要③ クラウドインテグレーション事業

「業界×DX」のDX支援開発

- 広報×DX
- 金融×DX
- 人材×DX
- 教育×DX
- 不動産×DX
- 小売×DX



ショーケースのSaaS開発・運用・販売のノウハウと各界のリーディングカンパニーの事業ノウハウを融合し、DX推進や新規事業の創造を支援。

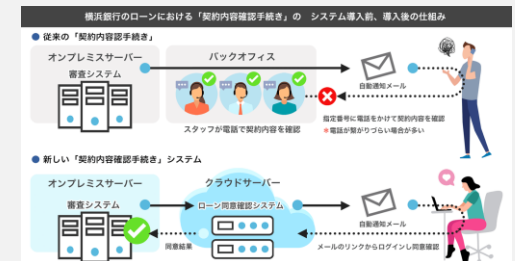
広報PR業界のDX支援



PR大手のプラップジャパン(東証JQS:2449)との合弁会社PRAP nodeの広報PR業務を自動化する「PRオートメーション」は、サービス開始後1年間で300社以上の企業が採用。継続した機能開発を実施。

金融業界のDX支援

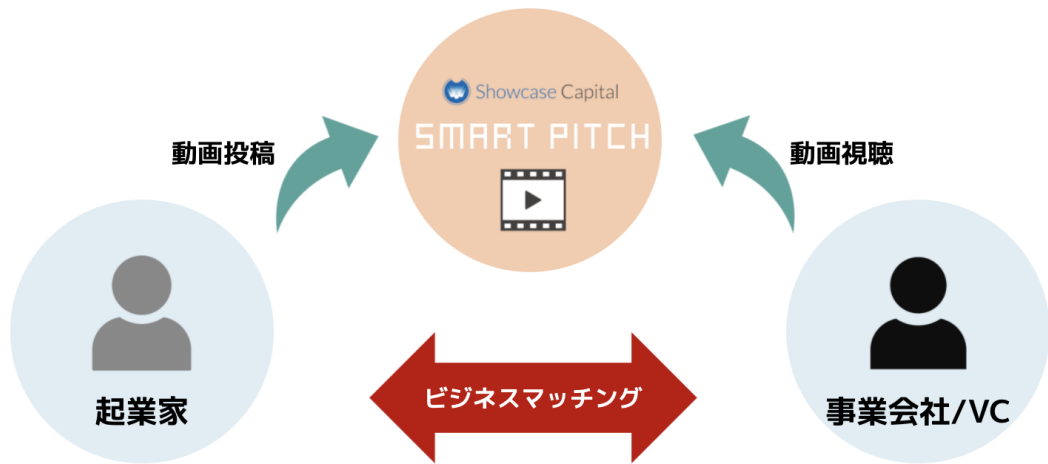
横浜銀行



横浜銀行の目的別ローンにおける契約内容の確認手続きをクラウド化し、オンラインで手続きの確認ができるクラウドシステムを開発。

セグメント別事業概要④ 投資関連事業 (運営：株式会社Showcase Capital)

SmartPitch



スタートアップと事業会社・投資家を動画で結ぶマッチングプラットフォームサービス「SmartPitch」が2020年にスタート。
スタートアップの登録社数：330社以上
事業会社等の投資家：140社以上
(2022年2月時点)

資金調達支援実績

【非上場企業の資金調達支援】

AIクレジット株式会社の資金調達支援。



【上場企業の資金調達支援】

株式会社ANAP（東証JQS3189）が行う第三者割当方式による新株予約権を引き受ける資金調達支援を実施。

顧客企業の一部～金融セクターが売上高ベースで過半

金融

アクサダイレクト生命保険株式会社	株式会社Zaif
株式会社アプラス	株式会社ジャパンネット銀行
アフラック保険サービス株式会社	株式会社JALカード
イーデザイン損害保険株式会社	住信SBIネット銀行株式会社
株式会社イオン銀行	セゾン自動車火災保険株式会社
株式会社SMBCモビット	株式会社セディナ
出光クレジット株式会社	セントラル短資FX株式会社
SBIカード株式会社	多摩信用金庫
株式会社SBI証券	東京海上日動あんしん生命保険株式会社
NTTファイナンス株式会社	株式会社ビューカード
株式会社エムアンドシーシステム	株式会社マネーパートナーズ
auじぶん銀行株式会社	マネックス証券株式会社
岡三オンライン証券株式会社	三井ダイレクト損害保険株式会社
株式会社オリエントコーポレーション	株式会社三菱UFJ銀行
株式会社外為どっとコム	株式会社横浜銀行
株式会社クレディセゾン	ライフカード株式会社
	楽天証券株式会社

EC

アサヒビール株式会社	イオンリテール株式会社
ELGC株式会社	株式会社大丸松坂屋百貨店
株式会社エービーシー・マート	田中貴金属ジュエリー株式会社
エスピー食品株式会社	株式会社ドクターシーラボ
株式会社オークローンマーケティング	日清食品株式会社
オートックワン株式会社	株式会社ニッセン
株式会社カインズ	株式会社バイク王&カンパニー
株式会社三陽商会	株式会社バンダイ
株式会社千趣会	株式会社フューチャーショップ
	マルコメ株式会社

人材

アデコ株式会社	株式会社パソナ
株式会社キャリアデザインセンター	株式会社文化放送キャリアパートナーズ
株式会社求人ジャーナル	株式会社リクルートキャリア

不動産

野村不動産アーバンネット株式会社	株式会社アパハウス
株式会社ハウスメイトパートナーズ	桂不動産株式会社
株式会社LIFULL	東急リゾート株式会社
株式会社レオパレス21	

サービス・その他

株式会社i.JTB	トランスコスモス株式会社
株式会社アイレップ	株式会社日本旅行
株式会社アップル	株式会社博報堂
株式会社サイバーエージェント	株式会社阪急交通社
学校法人芝浦工業大学	株式会社フジドリームエアラインズ
スカパーJSAT株式会社	株式会社電通
株式会社セプテーニ	株式会社ベネッセスタイルケア
株式会社ツヴァイ	株式会社ミライト
株式会社東京ドーム	株式会社リクルートマーケティングパートナーズ
株式会社東芝	

ほか、多数実績あり ※敬称略 五十音順

技術特許～独自の技術やノウハウを知財として積極的活用

現在、本人確認(eKYC) サービス「ProTech ID Checker」において、本人確認システムプログラムなどの特許を複数出願中です。
今後も技術特許取得を目指し技術開発を積極的に推進してまいります。

入力フォームの最適化技術	日本	Japan	2010年02月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	日本	Japan	2012年03月 取得
Webサイト内誘導の最適化技術	日本	Japan	2012年08月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	アメリカ	USA	2012年10月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	シンガポール	Singapore	2013年04月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	ブルネイ	Brunei	2013年04月 取得
パーソナライズ化された誘導最適化技術	日本	Japan	2013年11月 取得
異なるWebサイトでフォームの自動入力技術	日本	Japan	2015年10月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	マレーシア	Malaysia	2016年05月 取得
モバイル端末を使った個人情報の暗号化技術	日本	Japan	2016年07月 取得
入力レスでログインが可能となる認証処理技術	日本	Japan	2017年01月 取得

用語集

CAGR

年平均成長率（Compound Average Growth Rate）
複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

CRM

顧客関係管理（Customer Relationship Management）
顧客との関係性を一元管理する顧客管理・営業支援システム

DX

デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）
デジタル技術・テクノロジーを活用したビジネスや生活の変革

EFO

入力フォーム最適化（Entry Form Optimization）
入力の手間を減らし、より短時間で正確に入力完了できるようにユーザーに合わせて入力フォームを最適化する事

eKYC

オンライン本人確認（electronic Know Your Customer）
オンライン上で行う本人確認

MRR

月次経常収益（Monthly Recurring Revenue）
毎月繰り返し得ることができる収益

SaaS

（Software as a Service）
必要な機能を必要な分だけ利用できるクラウドサービス

TAM

獲得可能な最大市場規模（Total Available Market）
市場の中で獲得できる可能性がある最大の市場規模

本資料の取り扱いについて



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性があります。

ご了承ください。