

2022年5月期 決算説明資料

(2021年6月～2022年5月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2022年7月15日

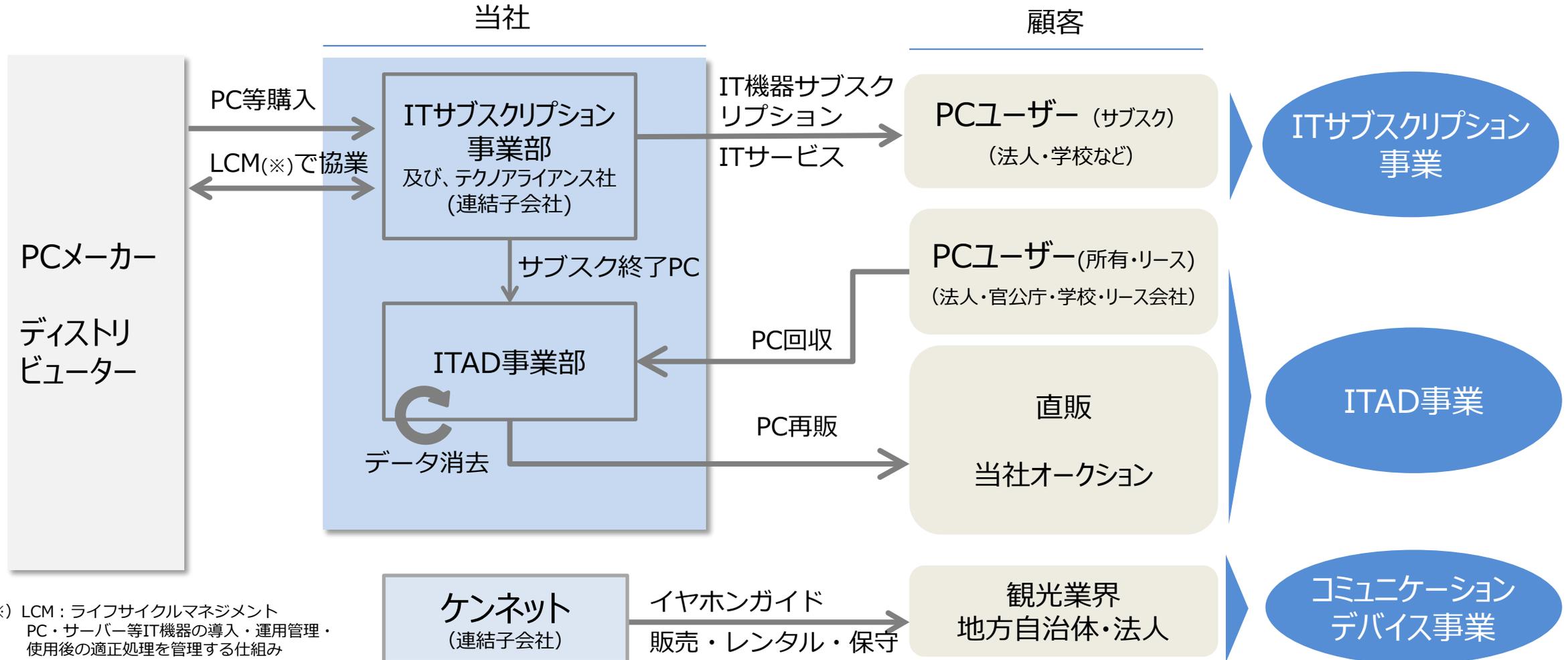
目 次

- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2022年5月期 決算の状況
- ・ 新たな取り組み
- ・ 通期業績予想

当社事業の説明と成長戦略

当社事業の全体像

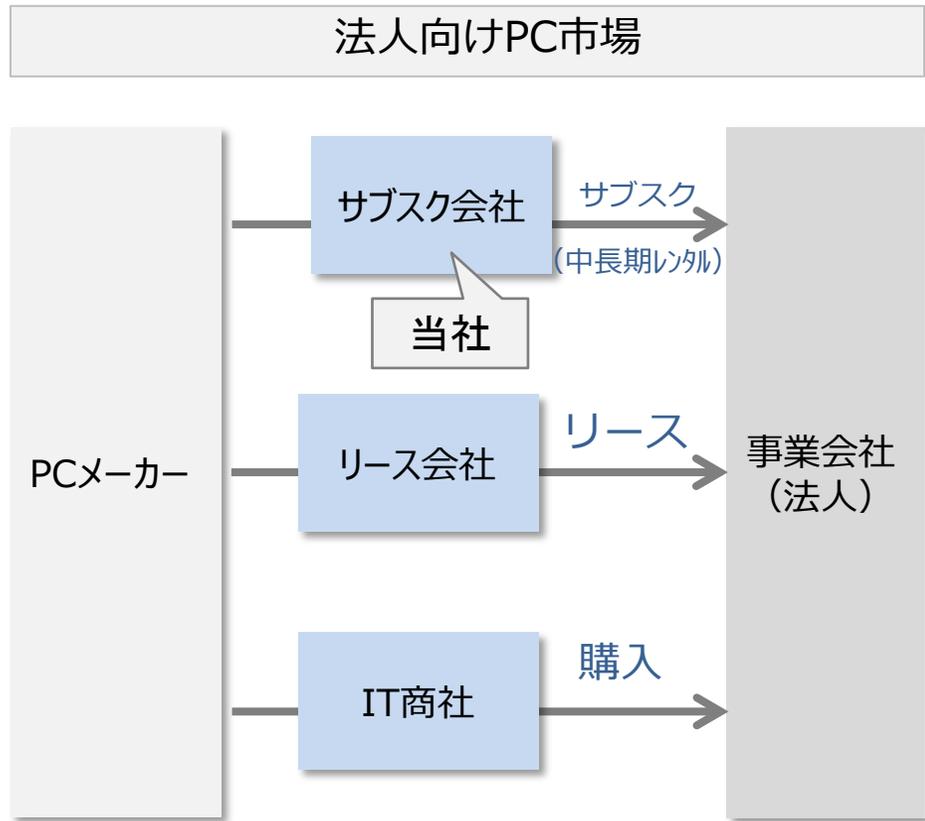
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) LCM : ライフサイクルマネジメント
PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・
使用後の適正処理を管理する仕組み

IT機器サブスクリプションの特徴（法人向けPC）

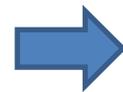
法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットも大きい



法人ユーザーにとっての違い

	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	リースより割高 (ただし、保守サービスを含む)	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある

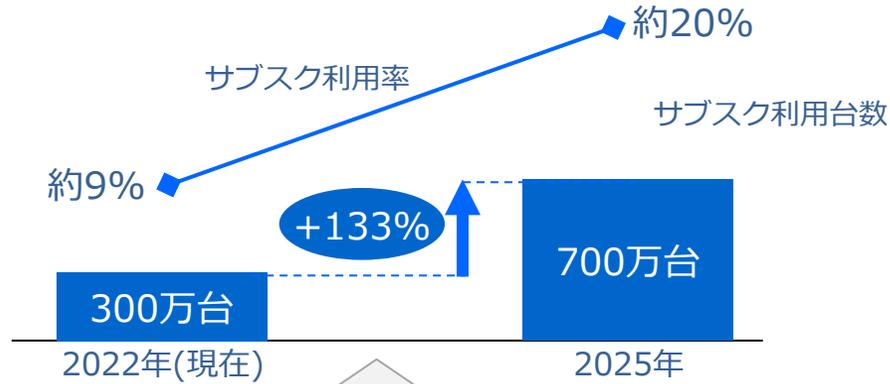


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

IT機器サブスクリプションは成長市場

- ・国内法人の利用PC台数は横ばいだが、サブスク利用率の上昇により市場成長が見込める
- ・23年初めからPC更新拡大期に入り、サブスクへのシフトを検討するケースが増えるため、重要な成長機会となる

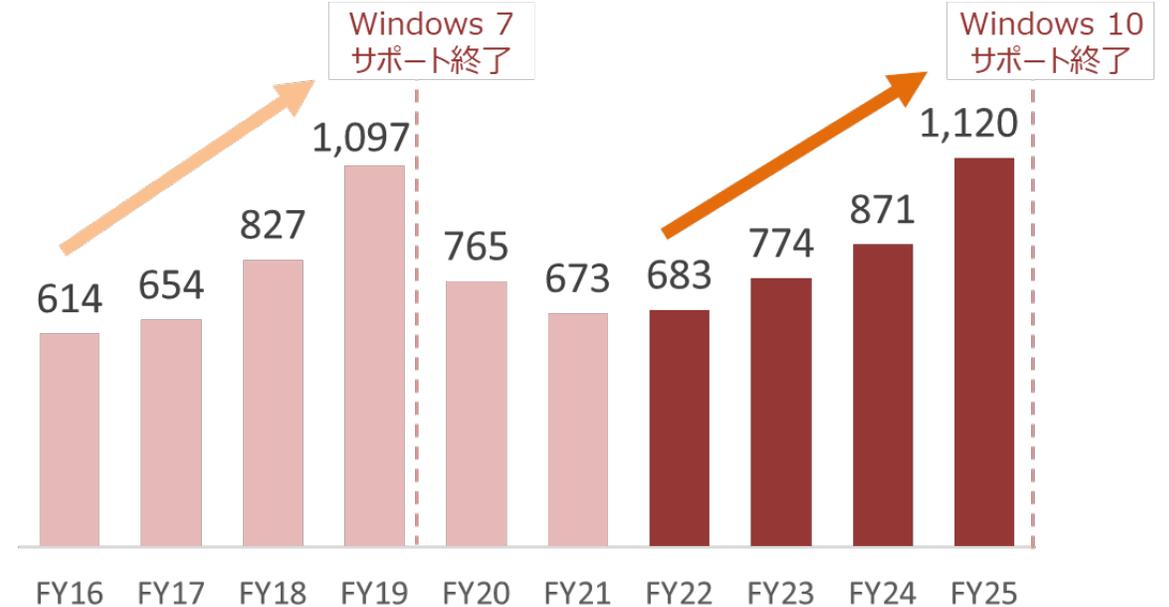
法人利用PCに占めるサブスク台数の予想



拡大を予想する理由

- 1 PCサブスクの認知が向上**
 - ✓ SaaSの普及やサブスクサービス拡大により、PCサブスク（中長期レンタル）認知度も向上、導入企業・商談が増加
- 2 IT部門の業務負担軽減ニーズの高まり**
 - ✓ DXやセキュリティ対策等でIT人材は慢性的に不足。IT部門ではPC管理業務を外部委託し業務負担軽減するニーズが高まっている
- 3 23年からPC更新拡大期に**
 - ✓ 2023年からPC更新拡大期に入り、業務負担がさらに高まることから、サブスクシフトの加速が期待できる

法人向け新規PC出荷台数の予測（単位：万台）（出典：MM総研）

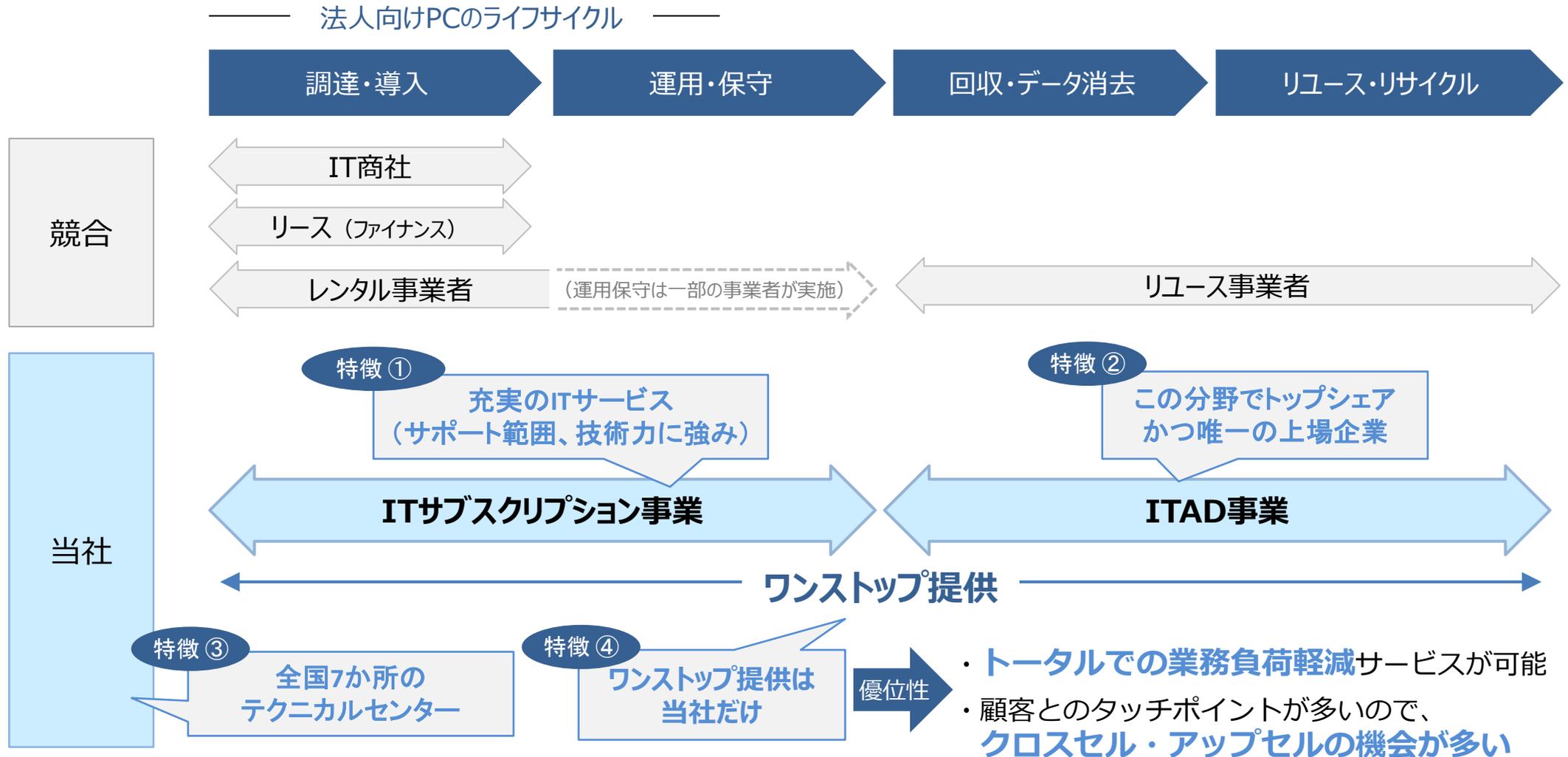


23年からの3年間で2800万台のPC更新需要を見込む

PC更新のタイミングでサブスクへのシフトを検討するケースが多いため、23年～25年は重要な成長機会

当社の競争環境と強みについて

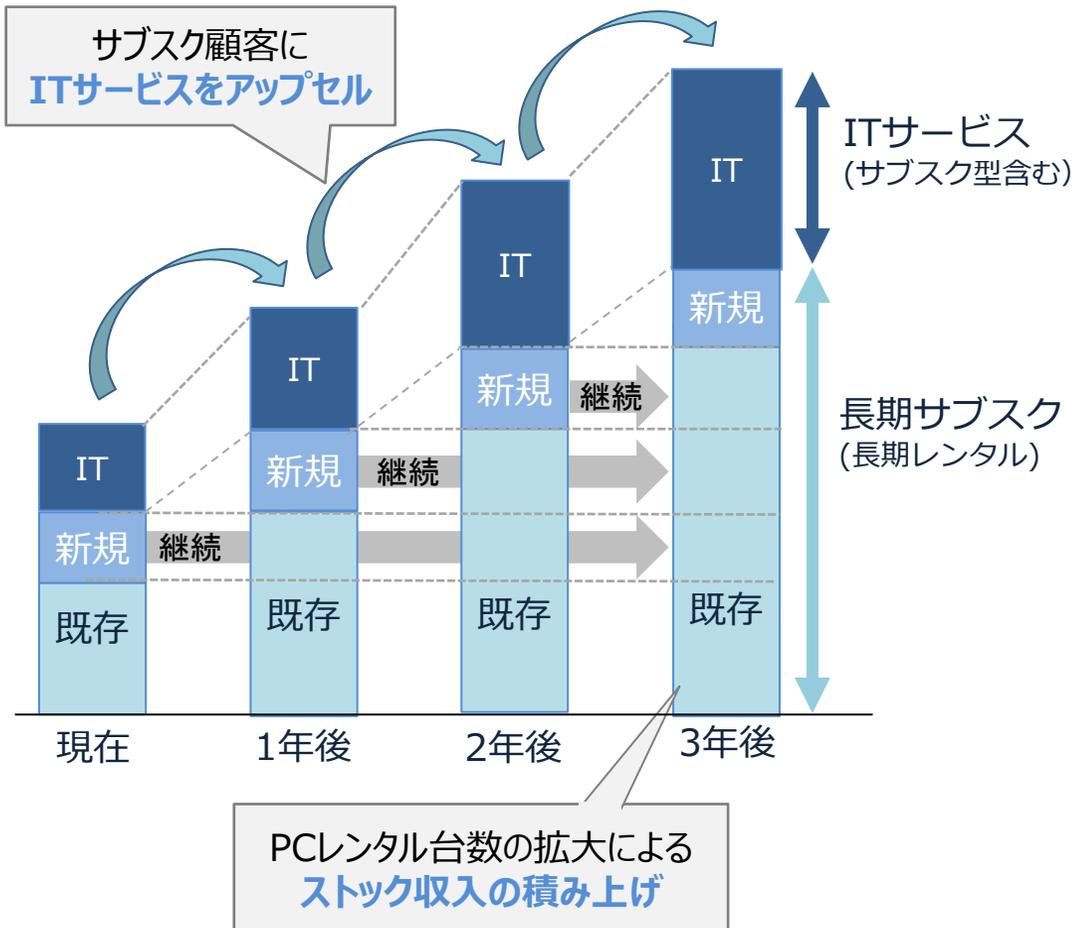
- ・ 高い参入障壁 … サブスク資産・拠点開設などで**費用先行（かつ売上は分割計上）**、**スケールメリット**が効きやすい
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



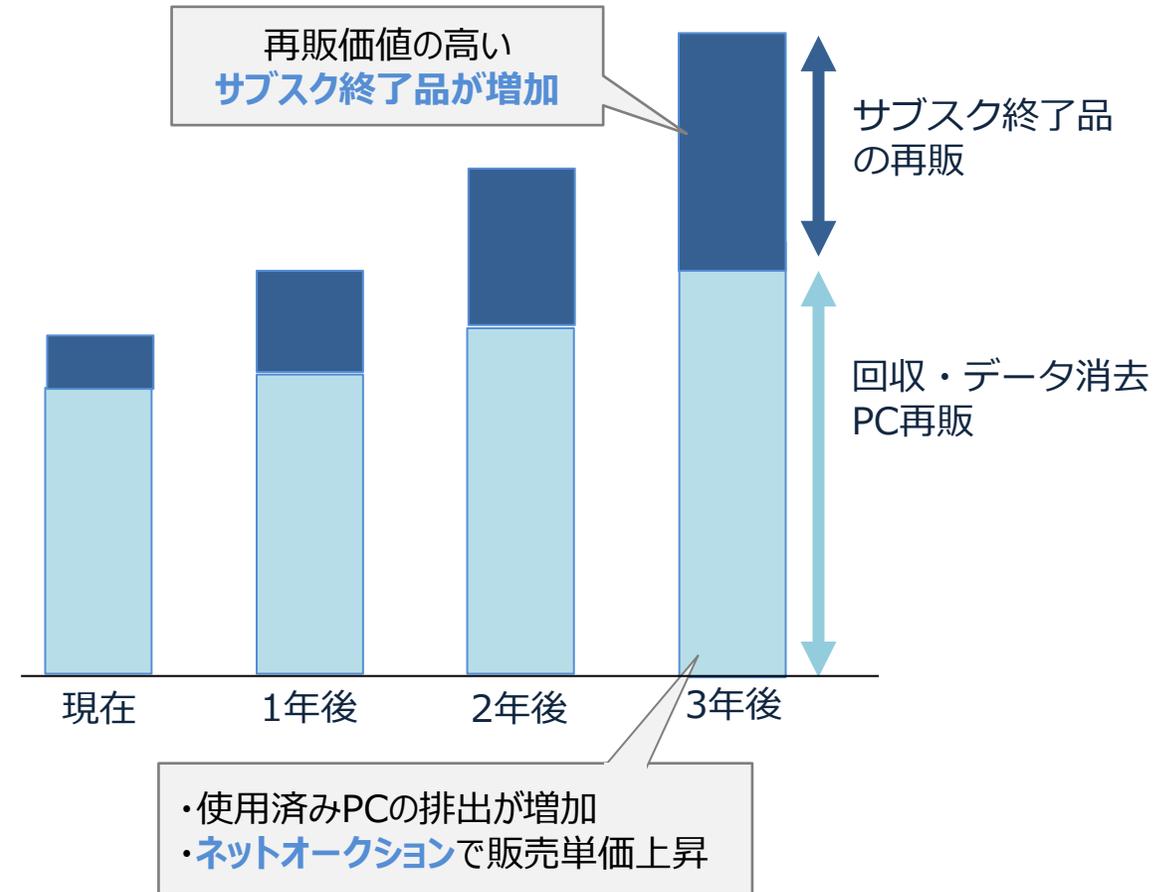
成長戦略 (1/2)

- ITサブスク事業：サブスク台数増加での**ストック積み上げ**、**ITサービスのアップセル**で規模拡大
- ITAD事業：回収PCの台数増加、ネットオークション、**再販価値の高いサブスク終了品増加**で成長

ITサブスクリプション事業の成長戦略

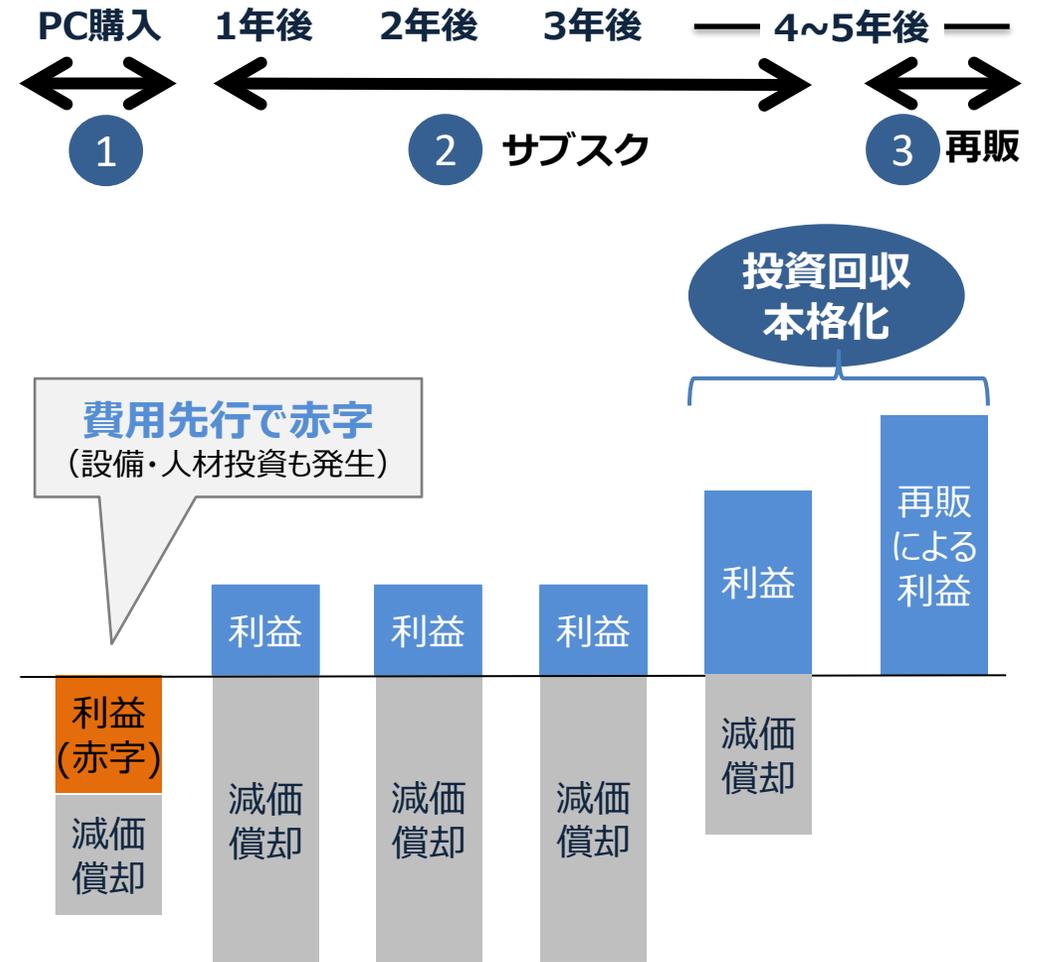
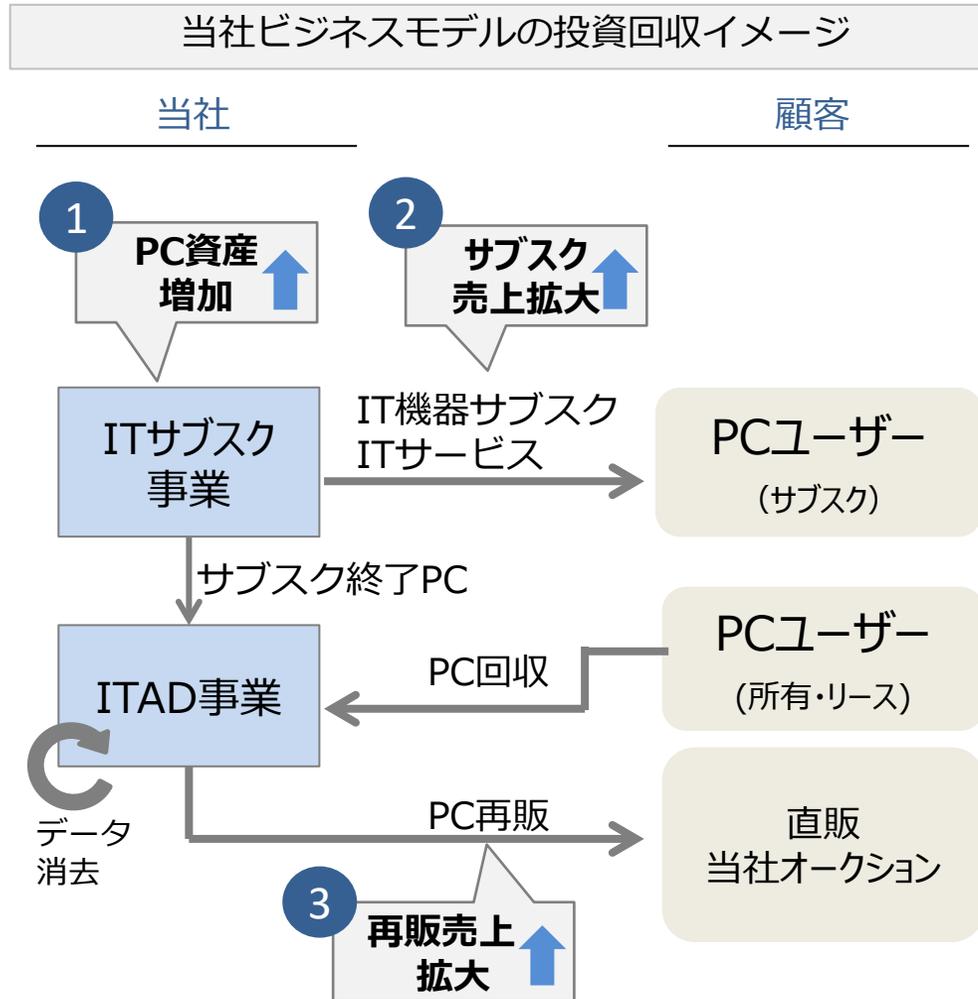


ITAD事業の成長戦略



成長戦略 (2/2)

- ・ 事業拡大時に費用先行し、PC資産の償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- ・ サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



企業のESG対応が当社にとって追い風になる理由

- ・ 当社事業は、循環型社会・CO2削減・DX推進など、SDGs実現に直結
- ・ 企業のESG対応が進むことで当社の事業規模拡大につながる

多くの企業が直面している課題

当社が支援できること



■ カーボンニュートラル推進が急務

- プライム市場はCO₂排出量・削減目標の開示を義務付け
- 環境に配慮した経営でないと、投資家離反によって企業価値が下落、競争力が低下するリスクあり。

■ 適正処理により、CO₂を削減

- PC再利用で製造時・廃棄時に発生するCO₂を削減。
- 再販できないPCは全て部品に分解し100%国内で再利用
- CO₂削減効果レポートを提供

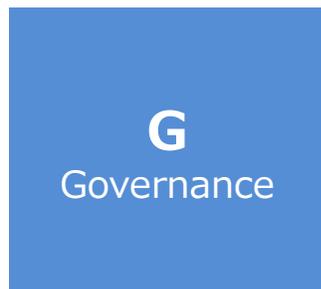


■ 社内のIT人材が慢性的に不足

- 行動様式の変化によりDX推進が急務。さらに働き方の変化やセキュリティ脅威への対応でIT担当者の業務量が急増
- 一方で日本のIT人材は不足しており、人材拡充が困難、かつコストも高い

■ PC管理・運用業務を当社に外注することで、社内のIT人材の有効活用が可能

- 当社のPCサブスク or LCMサービスを利用することで、PC導入から、運用管理・適正処分まで全て外注が可能に
- これにより、社内のIT人材をDX等のコア業務へシフト可能に



■ 情報セキュリティ強化が急務

- 使用済みPC・サーバーは、データ消去など適正処理しないと情報漏えいの危険がある
- 個人情報保護法の改正等により情報漏えい事故を起こしたときの事業リスクが高まっている

■ 業界最高の厳格な適正処理で情報漏えいのリスクを最小化

- 業界最高のセキュリティ環境とデジタル化でデータ消去の完全性を確保。従業員・部外者の持ち出しも阻止。
- NIST SP 800-88 Rev.1 (※) に準拠し、復元が完全に不可能と認定されたデータ消去作業を実施

(※) NIST(米国国立標準技術研究所)が「媒体のデータ抹消」の規格として提案している文書番号

2022年5月期 決算の状況

2022年5月期 連結業績（2021年6月～2022年5月）

コロナ禍の影響受けるも、ITサブスク中心に成長投資を拡大

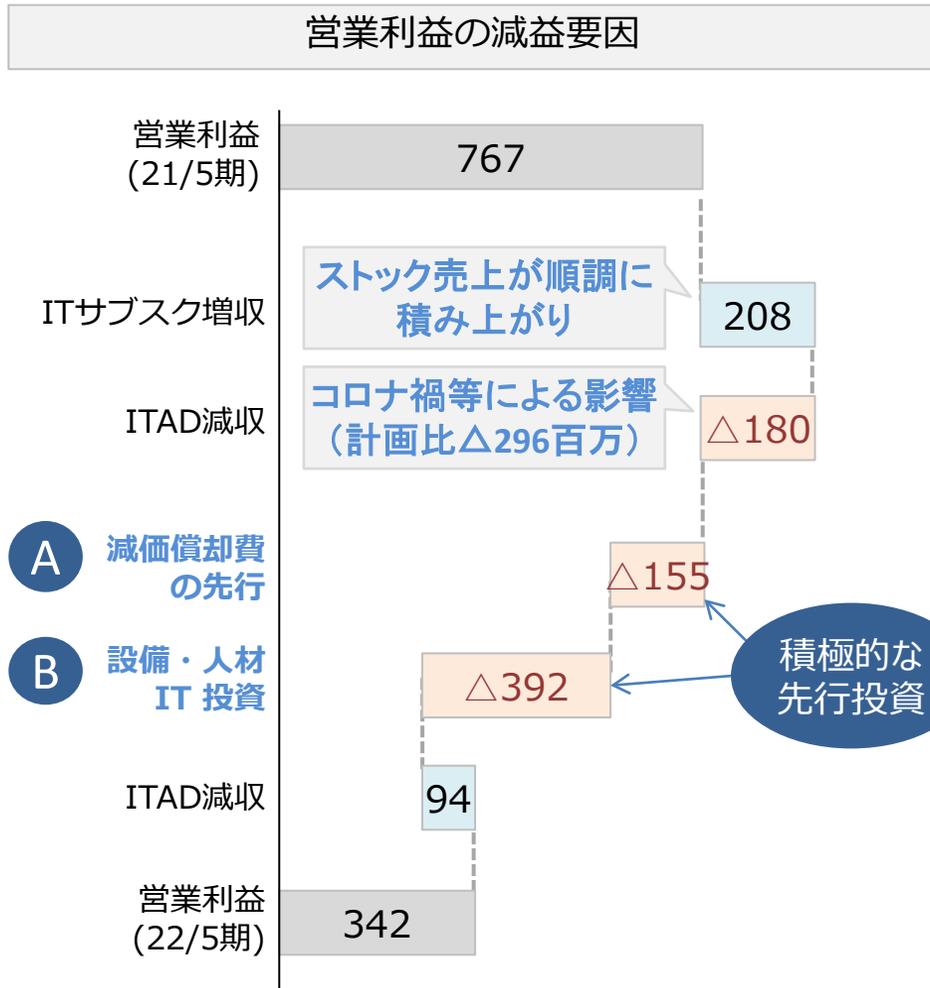
- ストック収益は順調に拡大
- フロー収益はコロナ禍の影響大きく、Q4は一部回復するも想定を超える減収に
- この環境下でも、重要な成長機会に向け戦略投資をさらに拡大した結果、増収・減益
- EBITDA 約20億円、前期同様に高水準維持

(単位：百万円)

	第4四半期			通期		
	前期	当期	増減率	前期	当期	増減率
売上高	1,470	1,511	2.8%	5,224	5,507	5.4%
営業利益	200	79	△ 60.5%	767	342	△ 55.5%
経常利益	198	77	△ 61.0%	763	334	△ 56.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	123	54	△ 55.7%	496	209	△ 57.7%
EBITDA	550	574	4.3%	2,076	2,073	△ 0.1%

減益要因

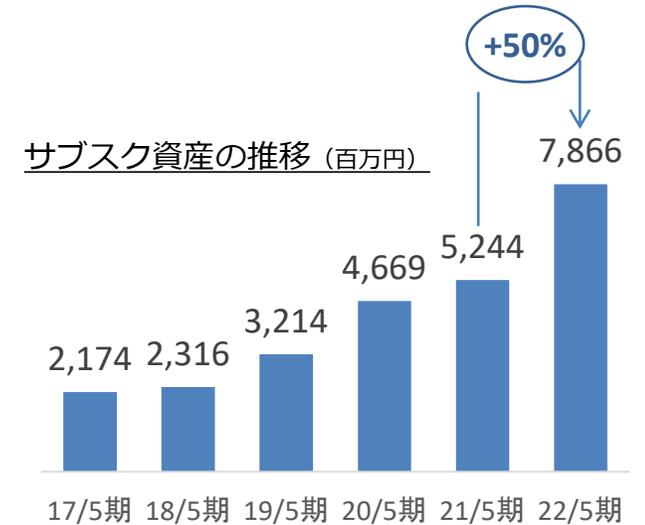
- ITサブスク事業は、新品PCの先行仕入れを拡大しストック売上が順調に積みあがった
- ITAD事業は、コロナ禍により企業・官公庁からの排出が鈍化し、さらに部材不足による顧客の新品調達が難航した影響等で、回収台数が想定よりも減少
- この環境下でも、予定される成長機会に向けて先行投資を拡大



A サブスク資産 (※) の拡充

- 半導体不足による納期遅延対策のため、**PCを先行仕入**
- 商談・受注拡大に対し、(受注額は21/5期対比で2倍) **機会損失を回避するための施策**

(※) 財務諸表ではレンタル資産簿価ではなく、取得価格で表示



B 設備・人材・デジタル化 投資

予定される事業規模拡大に対応するため、**サービス提供のインフラを先行整備**

- 名古屋支店・テクニカルセンター移転・拡張 (21年11月)
- 本社移転・拡張 (22年3月)
- 大阪支店移転・拡張 (22年5月)
- IT人材の積極採用
- 基幹システム・CRM刷新、業務デジタル化

名古屋支店・テクニカルセンター

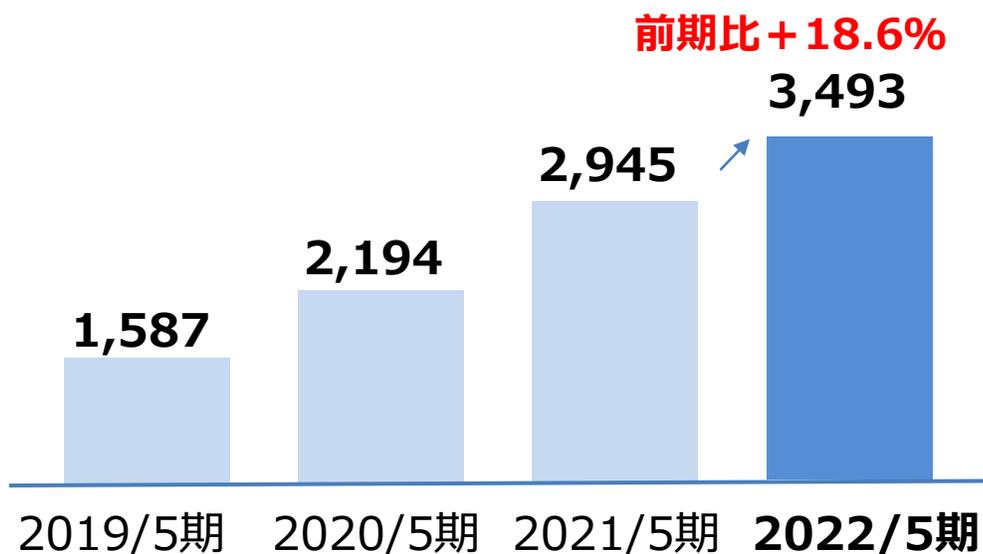


受注は前期比2倍、成長投資でコスト先行

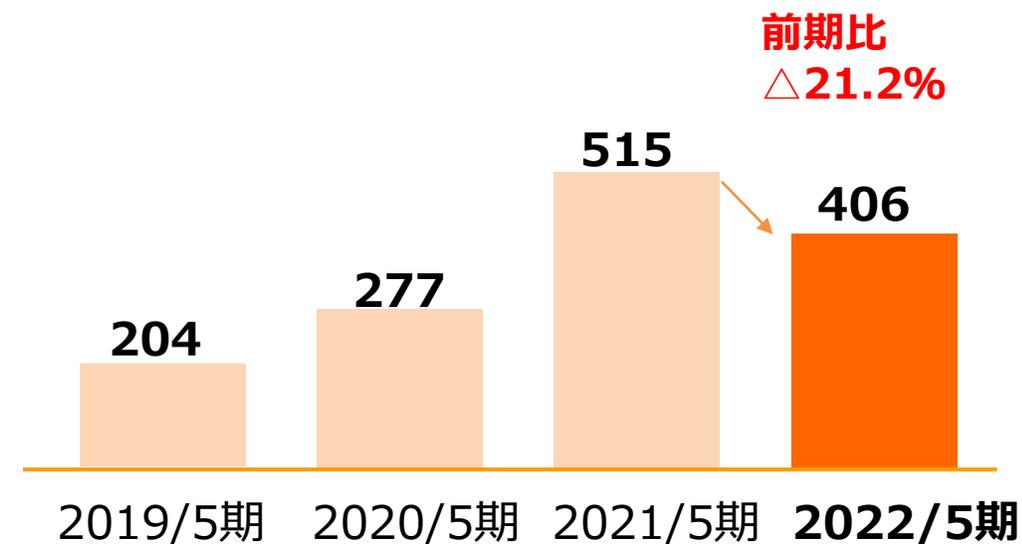
- 当事業は、コストが先行、売上が数か月～半年後から順次計上となる事業特性
- 市場拡大を踏まえ、**先行投資を大幅増**（今期約450百万円のコスト先行）
- **サブスク受注額は、前期比で2倍**に拡大

サブスク資産（財務諸表ではレンタル資産）
・期末 76億円、前期末比 1.5倍
（取得価格）
・期中での新規取得 30億円

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

- ・コロナ禍でも、着実に成長（年平均成長率30.3%（※1））
- ・23/5期も順調に成長すると想定

ITサブスクリプション
四半期売上高・推移（百万円）



（※1）
複利で計算（CAGRベース）

（※2）
2021年5月期Q2は、
一時的な販売約40百万円が
あったため、不連続となっている

（※3）
Q4の伸びがQ3より少ないのは、
短期レンタルの終了が毎年3月に
増えるため。
（中長期サブスクは順調に拡大）

ITAD事業

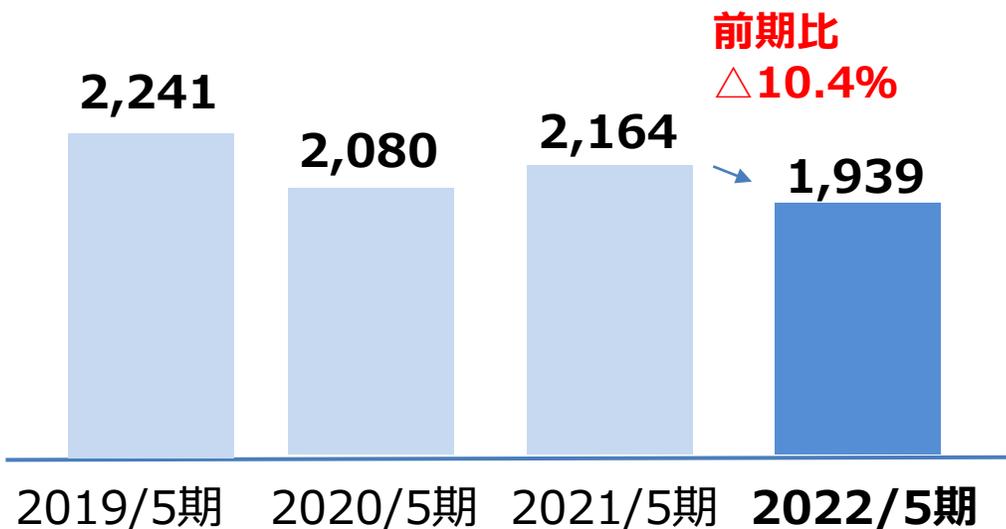
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処分)

使用済みIT機器のデータ消去・リユース・リサイクル、適正処分

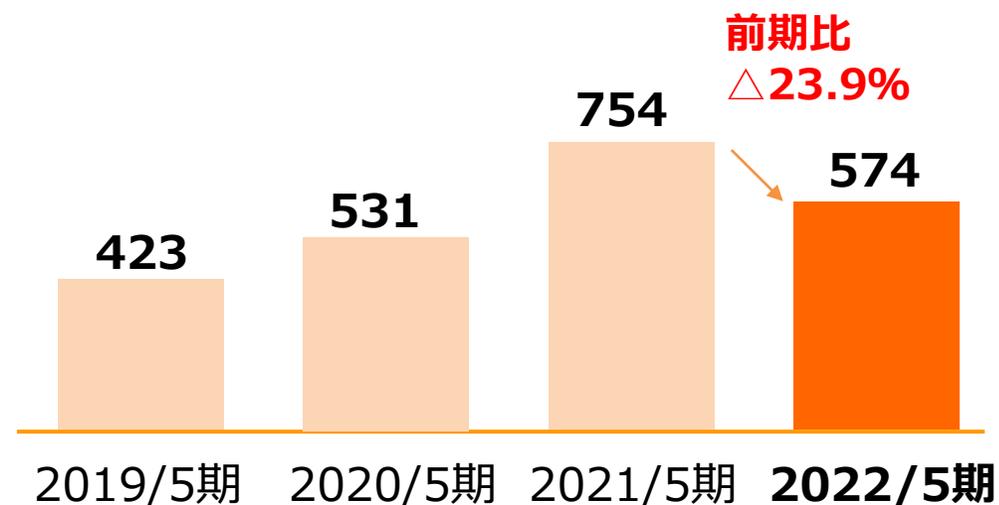
デルタ株・オミクロン株の影響大、Q4に一部回復するも本格回復には至らず減収減益に

- 感染者急増により使用済みIT機器の排出が大幅に鈍化
- さらに、3月のまん延防止措置解除後、商談は一部回復するも部材の需給逼迫により、企業での新品調達が難航した影響等で、回収台数が想定よりも減少
- 昨年11月スタートの『IT機器専門ネットオークション』は順調、会員数・落札額も拡大。3月にはグランドオープン完了、さらに規模拡大へ

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)

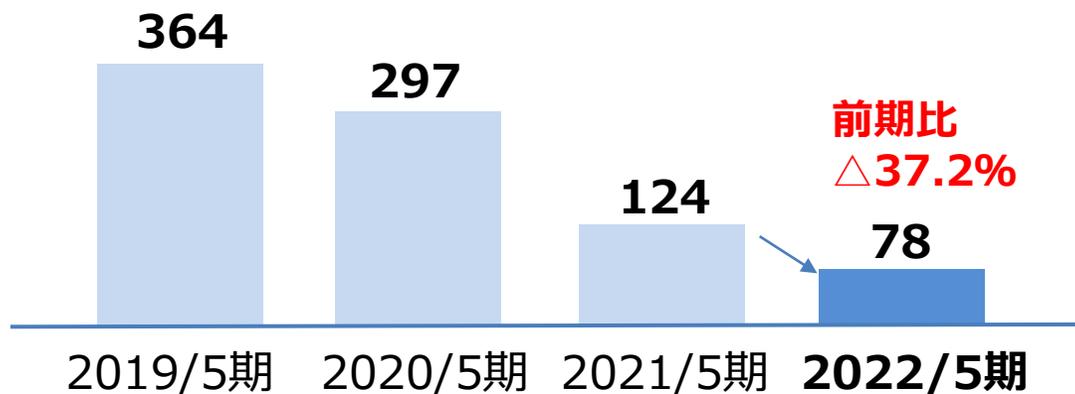


コロナ禍の影響大だが、国内旅行および法人での需要開拓が進む

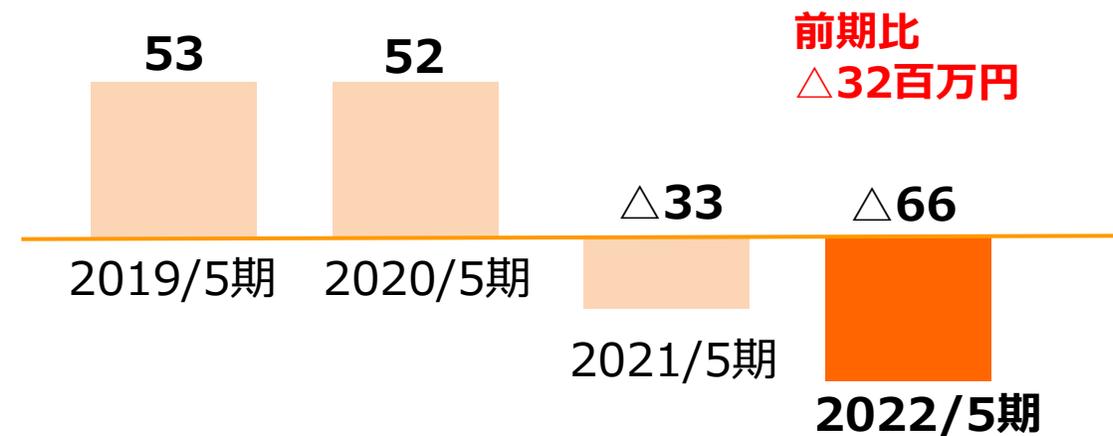
- 観光業界は甚大な影響を受けたが、4月以降はイヤホンガイド需要が回復傾向に
- 感染防止ツールとして国内旅行および法人での需要開拓が進む
- 日本旅行業協会によるガイドライン^(※)で、新規問い合わせが続く

(※)日本旅行業協会ガイドライン・・・「観光ツアーにはガイドレシーバーを付帯すること」

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



新たな取り組み

業界初

LCM as a Service (サブスク型LCMサービス※1)



- 顧客のPCを調達方法に関係なく、当社で全て一元管理
- 月額制+従量制で高い費用対効果
- 業界最高水準のセキュリティを有する全国7か所のセンターで対応

LCM as a Service

サブスク
リプション
月額制
+従量制



PC導入・展開を当社が代行
(リース・購入品も対象)

- PC調達 (サブスクもOK)
- 初期セットアップ
- 計画配送/予備機保管
- 個別設定/データ移行

手間のかかる定常業務を、当社で代行
(リース・購入品も対象)

故障対応

- 代替機準備
- 事前セッティング
- 即時配送

ヘルプデスク

- 問い合わせ対応
- トラブル対応
- Microsoft 365 Office 365

各定常業務

- アカウント登録・管理
- メール設定
- 入退社管理等

PC保管・配送

- 当社センター保管・管理
- 計画配送

適正処理 (リース・購入品も対象)

**セキュア回収
データ消去**

**データ消去
証明書発行**

**リース品 仕分け・
返却サービス※2**

(オプション)

Microsoft 365 構築・運用支援
Gold
Microsoft Partner

メールシステムをクラウド化

Exchange Online

よりセキュアなモバイルワークを実現

EMS/Intune 構築支援

ゼロタッチデプロイメントを実現

AutoPilot 導入支援

多機能コミュニケーションツール

Microsoft Teams

リモート環境の構築・Office365との連携も対応

Azure Virtual Desktop

Officeアプリから各種クラウドサービスまで

使い方トレーニング支援

**CO2削減効果
レポート発行**

(※1)
ライフサイクルマネジメントの略
PC・サーバー等IT機器の導入、
運用管理、使用後の適正処理を
管理する仕組み

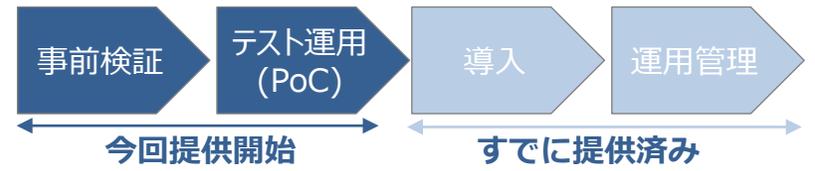
(※2)
大企業は複数のリース会社を利用しながら購入等も混在するケースが多く、
リース満了時の業務負荷が大きい。
これを全て当社が代行します。

- ◆業務負担が大きい理由
- リース会社はばらばら、満了期日もPCごとにばらばら
 - 使用済みでもリース満了前のもが存在 (期日管理が必要)
 - 部門での独自購入PCや資産管理ができていないPCも多数
 - さらに、使用済みPCはオフラインで保管なので、現物で判断が必要

クラウド関連サービスの新規提供

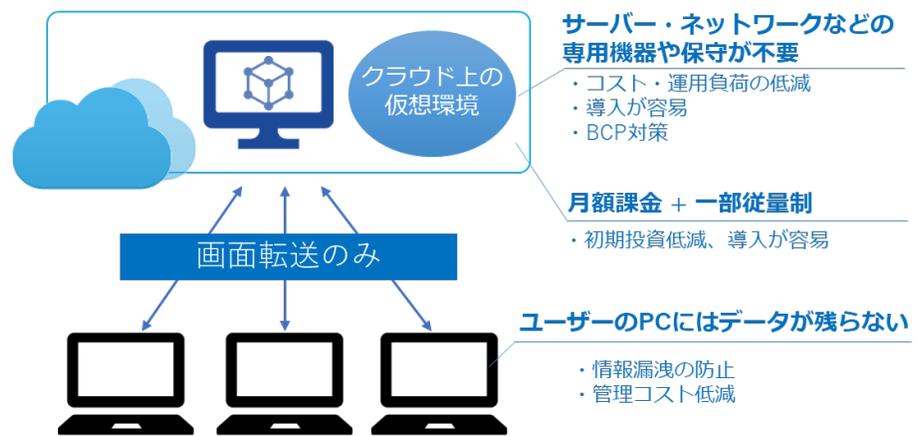
- Microsoftのクラウドサービス「Azure Virtual Desktop」「Windows Autopilot」について、
- 導入検討を支援する「事前検証」「テスト運用」サービスを新たに提供開始

Azure Virtual Desktop (AVD) 検証支援サービス



Azure Virtual Desktop (AVD) とは…

- クラウド (Azure) 上にデスクトップ環境を仮想化 (構築)
- ユーザーは画面転送でのみ利用 (PCはデータレス)



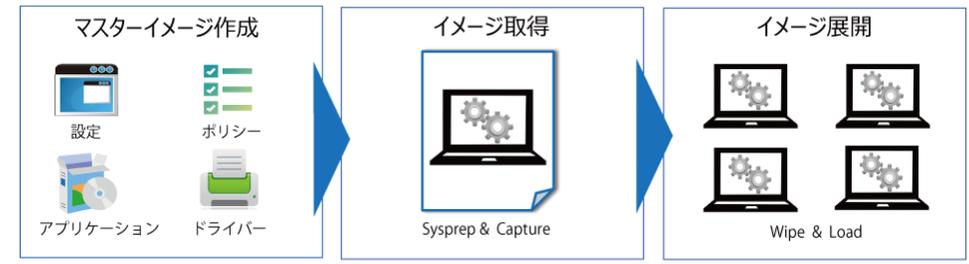
Windows Autopilot 事前検証サービス



Windows Autopilotとは…

- クラウドベースでデバイス初期セットアップを自動的に行うツール
- IT部門のPC設定の省力化、セットアップから展開までの時間短縮が可能

◆従来の初期セットアップ方法 (手動)



◆Autopilot

- 上記作業を自動化 (手動でのイメージ展開が不要に)

業界初

データ消去・新ソリューション 「セキュアトレース」



- ・データ消去の特徴・・・メーカー・機種がばらばら、機器の状態も様々、かつ年間数十万台と大量のため、**デジタル管理が非常に困難**
(当社では、人員によるダブルチェックを行い、手間をかけてデータ消去の完全性を確保していた)
- ・セキュアトレース・・・回収した使用済みIT機器のデータ消去情報を、すべてデジタルで現物と紐づける**画期的なシステム**

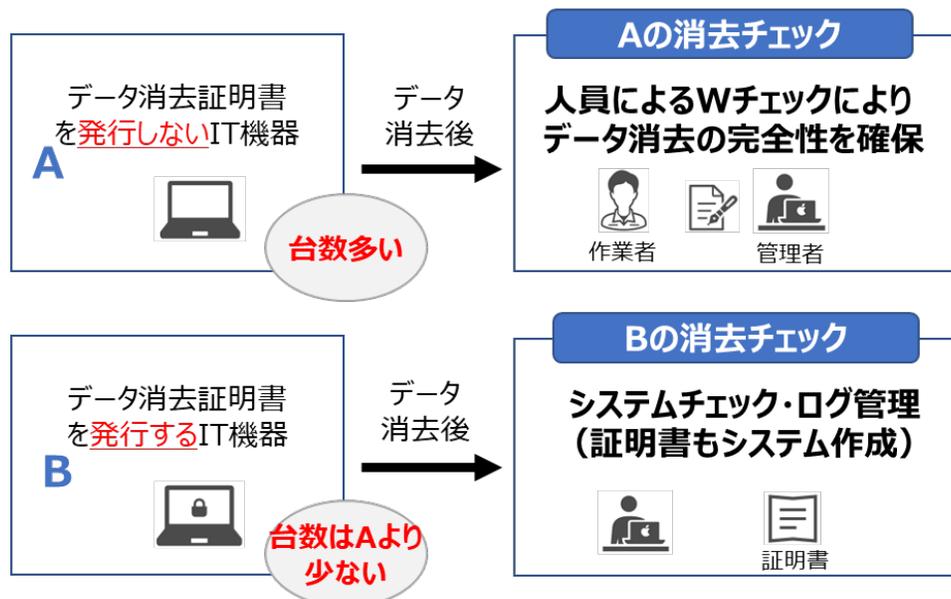
セキュアトレース導入前（デジタル化が困難）

データ消去の特徴

多品種少量、かつ
年間数十万台

課題

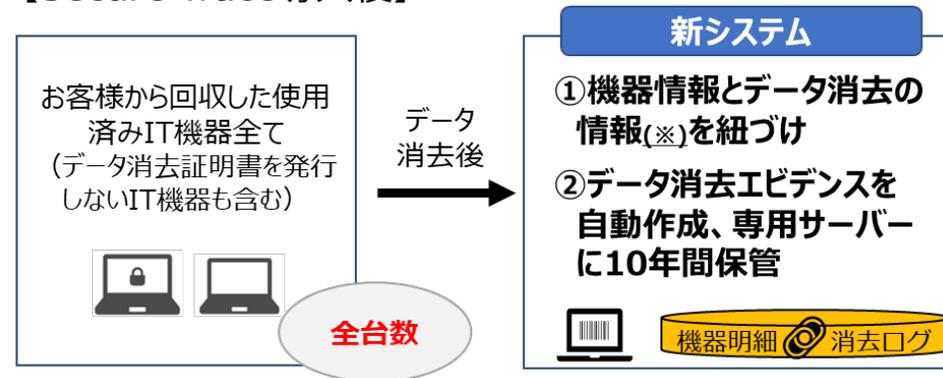
- ・人員が必要+アナログ管理が存在
- ・データ管理がA・B 2つに分割



セキュアトレース導入後（工夫でデジタル化）

- ・正確でスピーディな作業が可能に
- ・セキュリティレベルが更に向上
- ・全ての消去データを一元管理、10年間保存

【Secure Trace導入後】



(※) データ消去ソフト「blancco」のログ情報
blanccoは、NIST SP 800-88 Rev.1に準拠し、
復元が完全に不可能と認定されたデータ消去方法

業界初

再生PC用OS 自動インストールシステム 「MARgic」



- ・中古PC生産・・・様々なメーカー・機種ごとにマスタ作成要、技術必要 → **生産性に大きな課題**
- ・MARgic ... **技術を要する工程・手動操作を全て自動化し、生産性が飛躍的に向上**

【本システムの名前の由来】

当社が参加している Microsoft Authorized Refurbisher(MAR) (※) と
手品/魔法 (Magic) のように驚くほど早く完結できるシステムという意味をかけ合わせたもの

外販も予定
(グローバル展開を視野に)
英語版OSにも対応

MARgic導入前

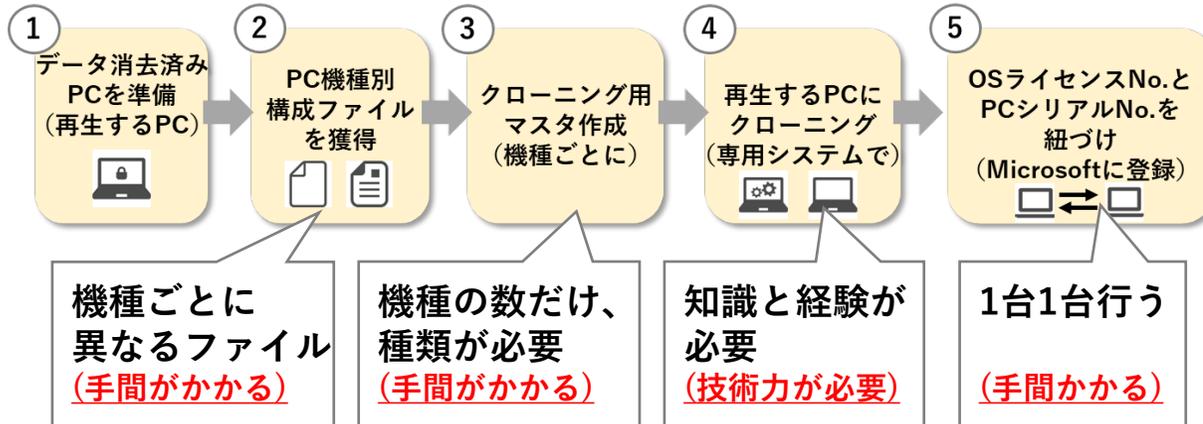
中古PC生産の特徴

- ・多品種少ロット
- ・専門知識必要
- ・機種ごとにマスタ作成必要

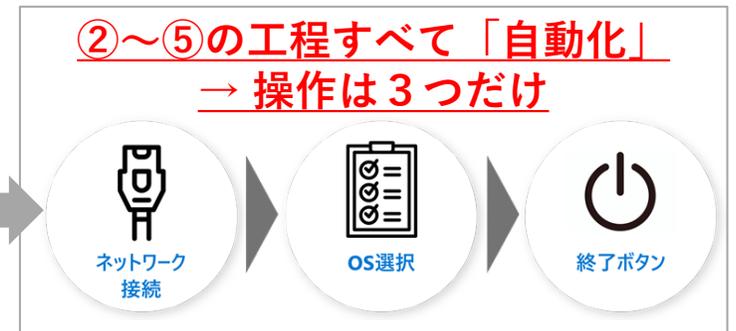
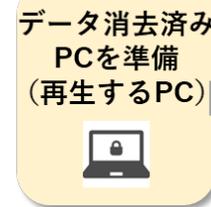
- ・生産性向上が困難
- ・技術者確保にも難点

MARgic導入後

- ・**生産性が飛躍的に向上**
- ・**専門知識不要、誰でも再生作業が可能**
- ・**セットアップ後のOSライセンス紐づけ作業も自動**
- ・**グローバル展開も視野に、英語版OSにも対応**



②～⑤の工程すべて「自動化」
→ **操作は3つだけ**



(※) Microsoft Authorized Refurbisher(MAR)
マイクロソフトが定めた一定の参加条件を満たしている再生 PC 事業者に、再生PC 用の
正規 Windows OS ライセンスを提供するプログラムのこと。当社は、マイクロソフト認定再生 PC 事業者です。

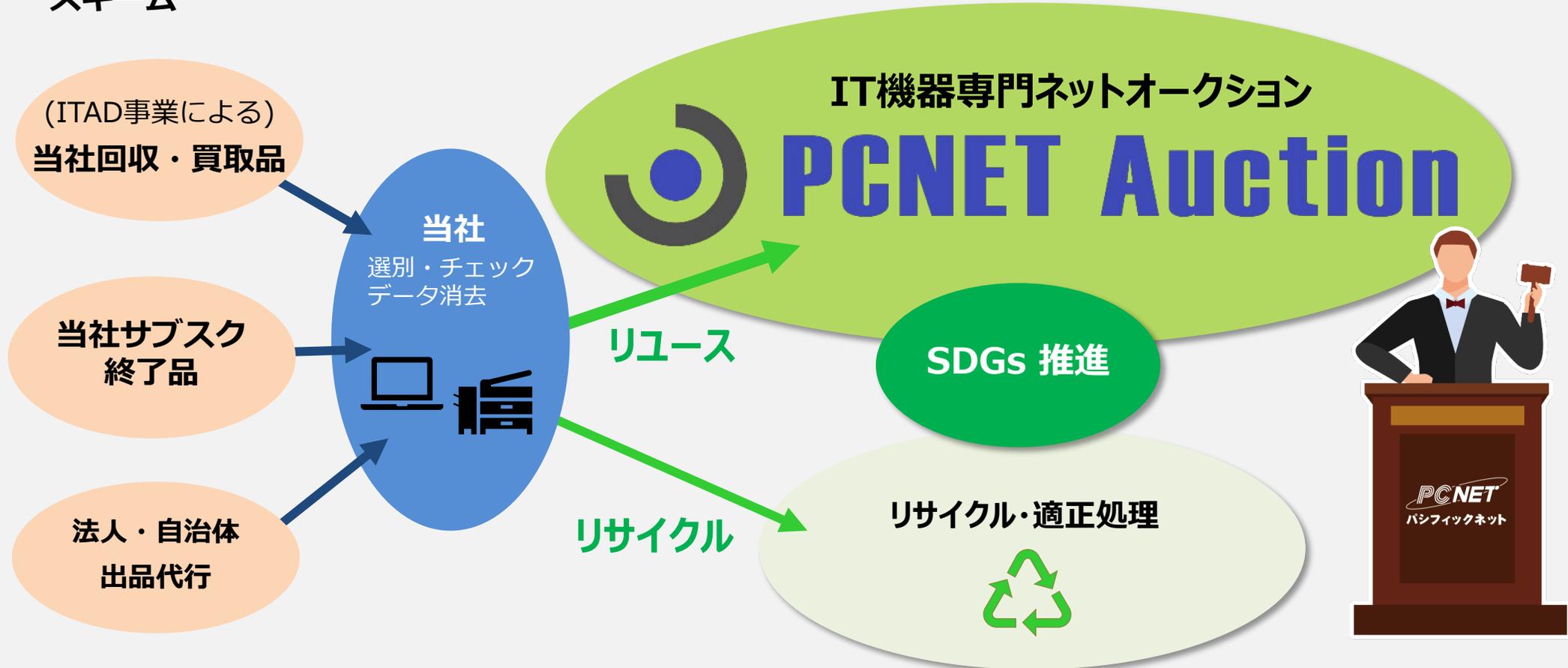
業界初

YouTube配信付きIT機器専門ネットオークション 「PCNET Auction」



- ・ 業界初のIT機器専門ネットオークションとして、21年11月プレオープン、22年3月グランドオープン
- ・ 落札単価は想定以上に上昇、リユースPC市場の適正価格形成にも寄与

スキーム



業界初

YouTube配信付きIT機器専門ネットオークション 「PCNET Auction」



- ・ 業界初のIT機器専門ネットオークションとして、21年11月プレオープン、22年3月グランドオープン
- ・ 落札単価は想定以上に上昇、リユースPC市場の適正価格形成にも寄与

入札参加企業の声

非常に高い評価をいただく

操作がシンプル、スマホもOKで参加しやすい
YouTubeでの実況動画の配信がおもしろい
圧巻のロット数、他オークションで真似できない
商材の品質に、高い安心感がある
今後の更なる物量増を期待
出品してみたい
手数料0円が良い！



今後の展開

- 当社全拠点からの出品による出品数拡大
- 入札会員のさらなる増加
- 法人・自治体向け出品代行の実施
(出品数のさらなる拡大へ)
- 取扱い品目の拡大

 **PCNET Auction**



新名古屋支店・テクニカルセンター開設



- ・ 拡大が見込める東海エリア強化のため、移転・大幅に拡張
- ・ 全国の支店・センターの移転・増強は順次進める



新名古屋支店・テクニカルセンター概要

- 有効面積 **420坪** (従来比**1.6倍**)
- 対応能力 **約300%**
↳ 面積拡大・最新設備・DXによる
- サービス ITサブスクリプション、ITAD

大阪支店事務所の移転・拡張（2022年5月末）

- ・ スタッフ大幅増に対応、面積約2倍
- ・ 感染症対策を強化…最新AI顔認証システム導入
- ・ 様々な働き方 & コミュニケーションの促進
- ・ 大阪テクニカルセンターも移転・拡張予定（物件選定中）



本社の移転・拡張（2022年3月、田町センタービル・駅直結）

① スタッフ大幅増に対応 面積約1.8倍



② 感染症対策を強化…最新AI顔認証システム導入

マスク着用のまま可能な
顔認証と体温計測



オフィスの混雑状況はリアルタイムに把握可能

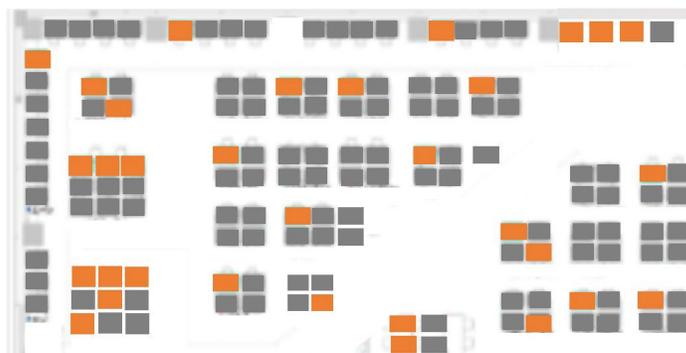
名称	ユーザー	ドア	デバイス	現在の人数	混雑度
東京拠点	101	11	11	39	

AIによる従業員の体調や気分も可視化



③ 様々な働き方 & コミュニケーションの推進

フリーアドレスはスマホでの抽選方式



様々なワークスペース



SDGs の推進

私たちは「寄り添う」 これまでも、現在も、これからも。

当グループの事業内容はSDGs と直結しています。
事業の推進・拡大を社会的使命と位置づけ、
これからもSDGs の推進に寄り添い続けます。



PCNET Action for SDGs



「寄り添う」を合言葉に、サステナブルな未来の実現に貢献します

ITで寄り添う



- ・ DX支援
- ・ 情報セキュリティ支援
- ・ 地域社会への貢献

環境と寄り添う



- ・ シェアリングエコノミー
& サーキュラーエコノミーの実現
- ・ リユースの促進
- ・ 国内リサイクルの促進

ひとに寄り添う



- ・ 次世代のIT人材への支援
- ・ 健康な暮らしを提供
- ・ 災害復旧の支援

「CO2削減効果レポート」

2月より企業の脱炭素への取組みの支援開始！

サービス開始：2022年2月

当社データ消去サービスご利用の企業様へ、
リユースをさせていただいたIT機器の
CO2削減効果レポートを無償にて
ご提供いたします。

〇〇〇〇株式会社 御中 2022年1月25日
報告書No. ●●-1

CO2削減効果レポート

お客様より回収しました機器につきまして当社にてリユースPCとして再生、またマテリアルとして国内にてリサイクルされたことを報告いたします。

機器を再利用する事により新品製造時に排出されるCO2を削減するとともに、リサイクルについては当社基準で審査・定期監査を行っている契約事業者にてマテリアルとして再生、2次利用される事によりゼロエミッションを実現します。また、機器の中で記憶装置を持つものに関しては、適正にデータ消去を行いました事も併せてご報告いたします。別紙データ消去証明書にてご確認ください。

回収年月日：2022/1/25
機器明細及び処理・作業内容

No.	機器型番	製品区分	台数	処理方法	データ消去方法
1	HP Compaq nc6120	ノート	1	リサイクル	物理破壊
2	NEC PC-LL770ED1K	ノート	1	リサイクル	物理破壊
3	thinkpad 7650-5UJ	ノート	1	リユース販売	上書き消去
4	DELL PP17L	ノート	1	リユース販売	上書き消去
5	FUJITSU FMV6400TX2	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
6	DELL DCNE	デスクトップ	3	リユース販売	上書き消去
7	DELL DHS	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
8	液晶モニタ	モニタ	4	リサイクル	—

上書き消去については、『blancco』ソフトウェアを使用しております。詳細は当社HPでご確認ください。
<https://www.prins.co.jp/service/itad/pcwhite.html>

CO2削減効果について

No.	製品区分	台数	1台あたりの削減値(※)	合計
1	ノート	2	28.10 [Kg-CO2]	56.20 [Kg-CO2]
2	デスクトップ	3	28.10 [Kg-CO2]	84.30 [Kg-CO2]

※「環境省評価CO2排出量削減効果値」より
今回のCO2削減量は **140.5 [Kg-CO2]** となります。

株式会社バシフィックネット
<https://www.prins.co.jp>

全国7拠点のネットワーク！(東京本社・札幌支店・仙台支店・浜松支店・名古屋支店・大阪支店・福岡支店)

E3 500604 / ISO 14001
(本社・東京TC)
発行一部 上場
3021

NPO法人CLACKとのパートナーシップ締結

- ・ 環境的・経済的に困難を抱える高校生に向けた「PC 寄贈プロジェクト」の推進強化へ
- ・ NPO法人CLACK 平井代表は「2021年度シチズン・オブ・ザ・イヤー」受賞



◆NPO法人CLACKの取り組み内容

- ・ 貧困家庭の高校生を対象に、無料のプログラミング講習、キャリア教育による学習支援を実施
- ・ 使用するパソコンは無料提供、交通費も支給

プログラミング教室名  Tech Runway  Tech Runway Camp

◆パートナーシップの内容

- ・ パス・ザ・バトン（使用済み PC 寄贈の募集プロジェクト）を両社で強化
- ・ PC の引取り、データ消去、データ消去証明書の発行、OS インストール等の再生作業を当社で実施
- ・ PC 引取り費用を当社で負担



通期業績予想

2023年5月期 連結業績予想

□ 連結業績予想

予定される事業拡大に対応するため、PC仕入拡大、サービス提供インフラ（※）の整備を引き続き進める方針

(単位：百万円)

	通期予想		
	前年通期	通期予想(修正)	増減率
売上高	5,507	6,100	10.8%
営業利益	342	400	17.0%
経常利益	334	375	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	236	12.5%

(※)サービス提供インフラ（投資項目）

- ・ 支店・テクニカルセンター移転・拡張の継続実施
- ・ IT人材をはじめとした人的資本
- ・ 情報システム、業務デジタル化

□ セグメント別見通し

ITサブスクリプション事業	上期○→下期◎	受注は順調、先行投資は継続
ITAD事業	上期△→下期○	本格回復は下期と想定
コミュニケーション・デバイス事業	上期△→下期○	変異株はリスクだが、国内市場の開拓進む
戦略投資	通期○	予定される事業拡大に対応し投資は継続

会社概要

- ・ 設 立 : 1988年7月
- ・ 本 社 : 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- ・ 代表者 : 代表取締役社長 上田満弘
- ・ 事 業 : ITサブスクリプション事業
ITAD事業
コミュニケーション・デバイス事業

- ・ 売上高 : 5,507百万円 (連結、2022年5月期)
- ・ 従業員 : 254人 (連結、パート社員54名含む、役員除く、2022年6月1日現在)
- ・ 市 場 : 東証スタンダード (証券コード3021)

IRに関するお問い合わせ

担当 取締役副社長 大江 正巳
IR担当 磯村 舞依

お問い合わせ : ir@prins.co.jp



•将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。