



Serverworks

決算説明資料

2023年2月期 第1四半期

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 2023年2月期 Q1 業績ハイライト 全社
 1. 2023年2月期 トピックス
 2. 2023年2月期 Q1 業績ハイライト
4. 2023年2月期 Q1 業績ハイライト サービス別
5. Appendix

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく



場所にしばられず、
所有という制限にしばられず、
自由にコンピューターを使いこなせる

“クラウド”というアイデアを
もっと世の中に広めたい。

より多くの企業がクラウドによって競争力を増し、
そこで働くみなさんが

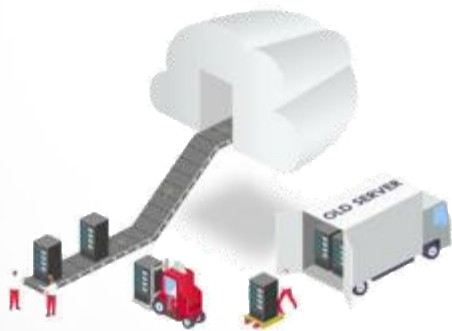
「はたらきやすい環境になった」
と喜んでいただける社会にしたい。

そんな想いを、
この言葉に込めました。

サーバーワークスでは、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのAWS活用を強力サポート

1

クラウド
インテグレーション



AWS導入・移行サポート

2

AWS請求代行サービス
(リセール)



直契約には無い
付加価値サービス

3

システム運用・監視
(MSP / SRE)



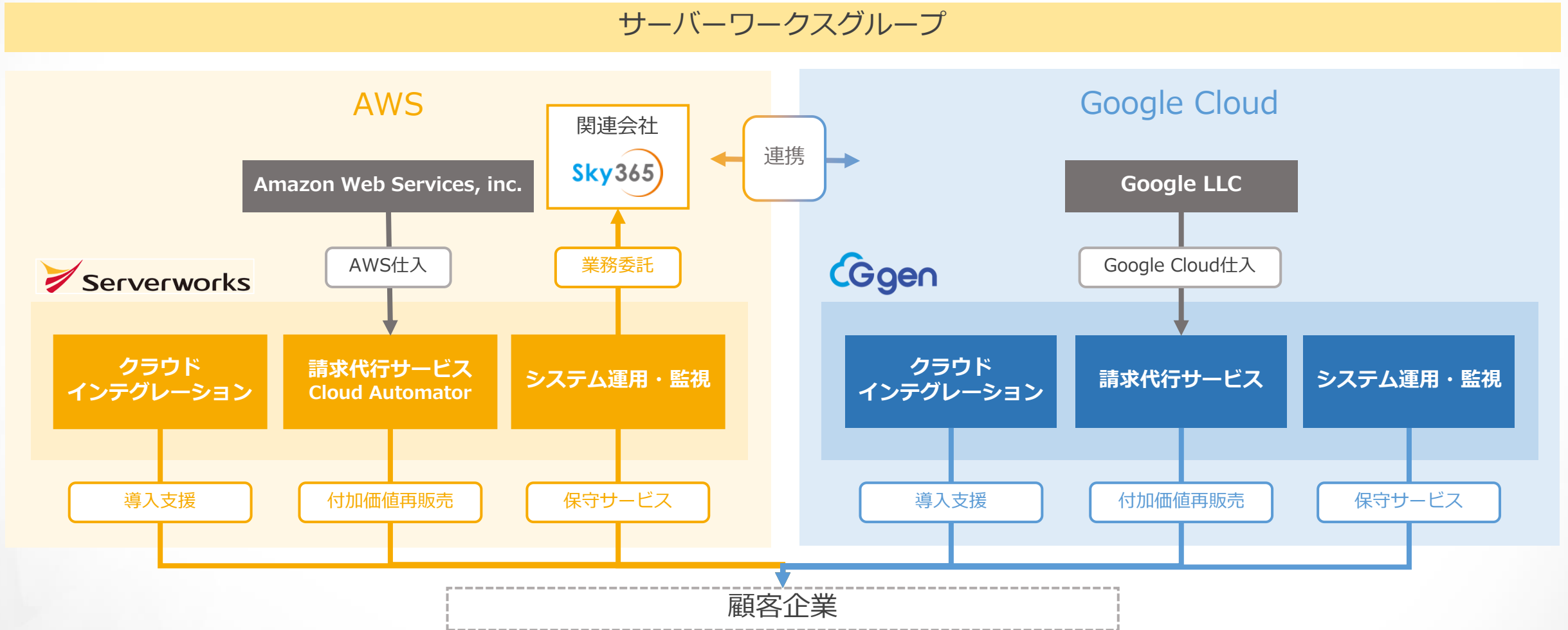
AWS活用・運用サポート

会社概要

サーバーワークスグループ

2021年にはGoogle Cloud事業を展開する子会社G-genを設立

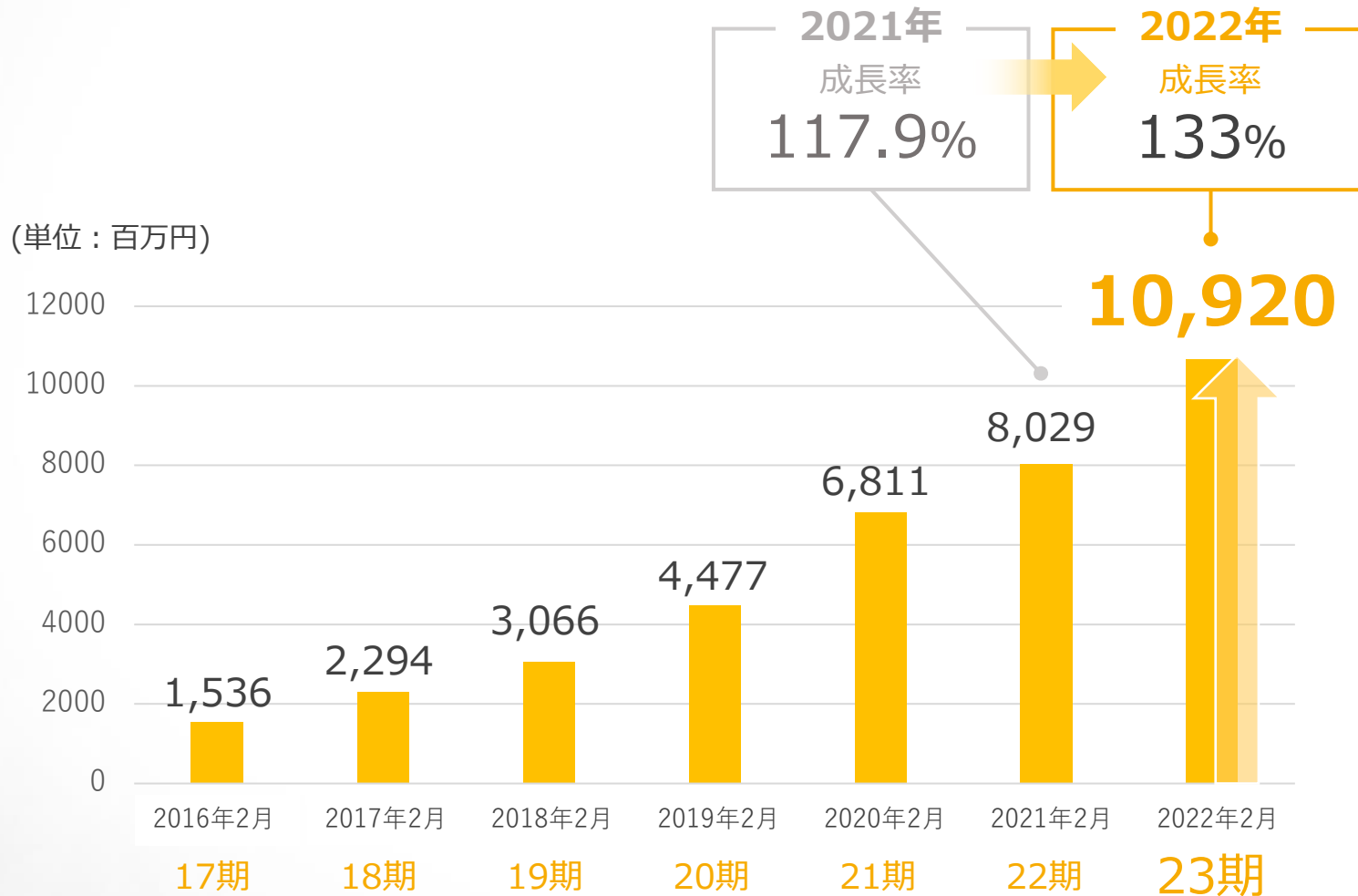
サーバーワークスグループでAWS、Google Cloudの包括的支援体制を構築



会社概要

過去7年間の売上推移

クラウド市場の拡大による需要の増加および、組織の拡大に伴い
順調に売上を伸ばし、高い成長率を維持



参考 - 24期連結業績予想



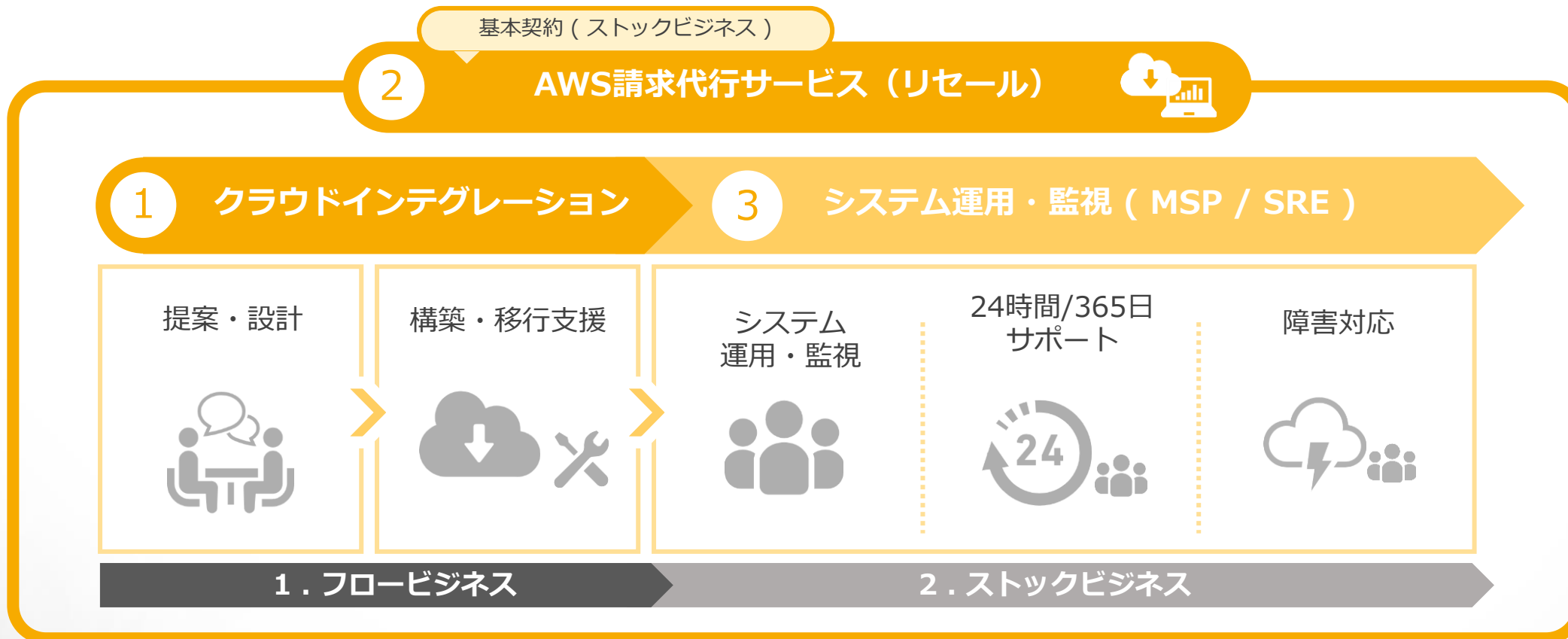
会社概要

サーバーワークスについて

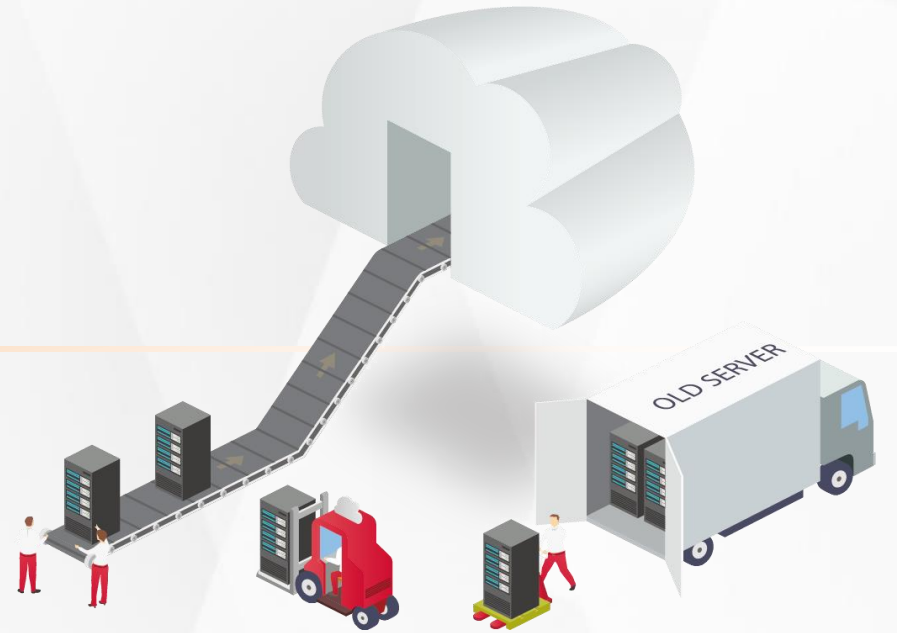
設立	2000年2月21日
資本金	3,223,990,899円 (2022年5月末日現在)
従業員数	209名 (2022年5月末日現在)
事業内容	AWS専門のクラウドインテグレーター
経営陣	代表取締役社長 大石 良 取締役 羽柴 孝 取締役 大塩 啓行 取締役 常勤 監査等委員 (社外) 井上 幹也 取締役 監査等委員 (社外) 田中 優子 取締役 監査等委員 (社外) 寺嶋 一郎 取締役 監査等委員 (社外) 藤本 ひかり
資格等	<ul style="list-style-type: none">• AWS プレミアティア サービスパートナー• AWS マイグレーション コンピテンシー• AWS デジタルワークプレイス コンピテンシー• AWS マネージドサービス プロバイダー(MSP)プログラム• AWS Well-Architected パートナー プログラム• ISO / IEC 27001 (JIS Q 27001)
主な株主	当社役員、株式会社テラスカイ エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



サーバーワークスは、国内のクラウド黎明期よりAWS専業として
AWSの導入から活用・運用まで一気通貫したサービスを提供



① クラウドインテグレーション

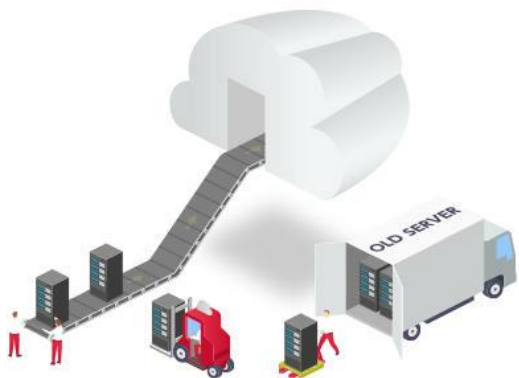


事業内容

① クラウドインテグレーション

AWS導入の計画策定から設計・構築・導入支援を
お客様のご要望と環境に合わせて、迅速に提供

サーバーワークスのAWS導入・移行サービスの特徴



▶ 10,000を超える豊富なプロジェクト実績

2008年よりクラウドの導入支援を開始、2014年より継続してAWS パートナーネットワーク（APN）最上位の「AWS プレミアティアサービスパートナー」に認定されています。

▶ 前例が無い事でも寄り添って提案する

まずはお客様に寄り添う姿勢を大切にしている為、前例の無いようなご相談毎でも、前向きに提案を心がけております。

事例の一部をご紹介します



カスタマーサポート
環境の構築



オンプレミス環境の
サーバー移行



金融機関や決済システムなどの環境構築



AWS活用の為の
内製化支援

※各ご要望に応じて、事前にお見積りしております

基本的な導入の流れ

▶ 設計から運用まで支援できる体制

お客様の現状や、AWS移行で達成したいゴール等を伺い、全体の計画を迅速に策定し、作業を実施いたします。



AWS導入支援の事例紹介

株式会社 朝日ネット様

IPoEのネイティブ方式で
IPv6インターネット接続
方式を実現

ご感想 PICK UP

柔軟性と拡張性のあるプロビジョニングの環境が構築され、運用管理の負荷が大きく削減されています。



株式会社 千趣会 様

セキュアな動画配信基盤を
AWSのサービスから
組み合わせて構築

ご感想 PICK UP

社員間での情報格差が解消されたほか、動画配信の際の煩雑な作業が不要となり、様々な業務で動画活用が進んでいます。

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai

東宝 株式会社 様

Amazon CloudFront導入
人気作の**アクセス急増も**
耐えられる構造に

ご感想 PICK UP

構築時にコストはかかりますがランニングコストは予想を遥かに下回り、改めてクラウドの良さを感じています。



② AWS請求代行サービス（リセール）



より便利に、安心してAWSを活用出来る請求代行サービスを提供

技術サポートの他、運用自動化ツールや、損害保険なども

アドバンスドプランは、AWSに当社独自の価値を+aしてお届け



▶ 「AWSアドバンスド」とは？

AWS利用料10%分の請求代行手数料のみで、基本のサポートに加え、AWSの運用自動化ツール「Cloud Automator」、有事の際の「損害保険」、当社エンジニアによる個別対応や、各種運用サービスをご活用頂けるお得なプランです。

AWSアドバンスド プラン

技術サポート

Cloud Automator

日本円での請求書発行

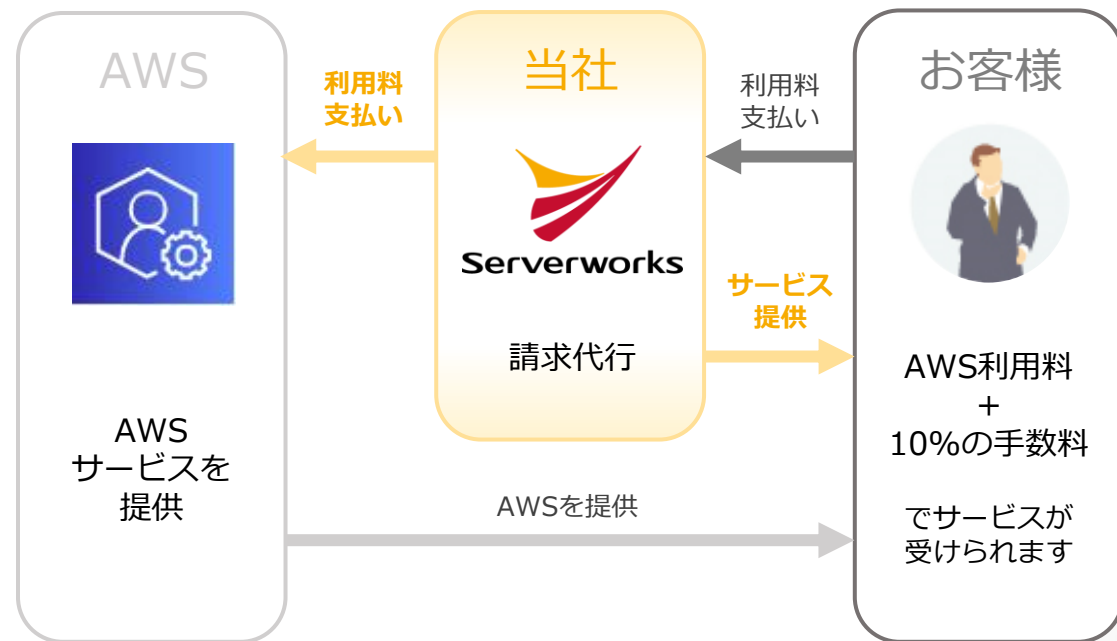
移行・運用サービス*

お客様用ポータル

損害保険

*有料オプション

当社がAWSのエンタープライズサポートを契約



Cloud Automator、運用最適化サービスの事例紹介



ディップ株式会社様

半年で**30%**のAWSコスト
削減目標を**3ヶ月**で達成
単月**50%削減**も半年で実現

ご感想 PICK UP

Cloud Automatorも活用してAWSの運用効率化も実現しており、それらにより継続的でトータルな効率化とコスト削減につながっています。

dip

近鉄不動産株式会社様

AWSの知識や
プログラミングは不要
直感で操作できる容易さ

ご感想 PICK UP

インスタンスの起動停止のほかにバックアップ等も準備されており、非常に使いやすく便利なツールだと実感しております。

The logo for Kinokuniya Real Estate, consisting of a blue circular icon with a white stylized 'K' shape inside, followed by the Japanese text '近鉄不動産' in a bold, blue, sans-serif font.

③ システム運用・監視(MSP / SRE)



AWS上に構築したシステムの運用・監視を24時間365日体制で実施

事業を進化させる為のAWS運用・活用方法も長期的にサポート

AWS運用自動化ソフト Cloud Automator で仕事時間に余裕を



▶ 「Cloud Automator」とは？

豊富なプロジェクトのノウハウを凝縮してサーバーワークスが独自開発した、AWS運用自動化の便利なソフトウェアです。初めての方でも、簡単操作で運用の自動化が可能です。

Cloud Automatorで出来ること

開発環境の
コスト最適化



データの適切な
保護



適切なサイジング
での運用



セキュリティ要件の
チェック



サーバーワークスの運用・監視支援



例えば、こんなお困りごと

急なトラブルなど
深夜、急に
サーバーエラーが！

長期的なご相談
今後のAWS運用と
更なる活用を相談

MSPのサポートセンターが
トラブル解決を支援

担当のSREチームが
親身に提案・解決



AWS
技術サポート



AWS運用最適化
サービス

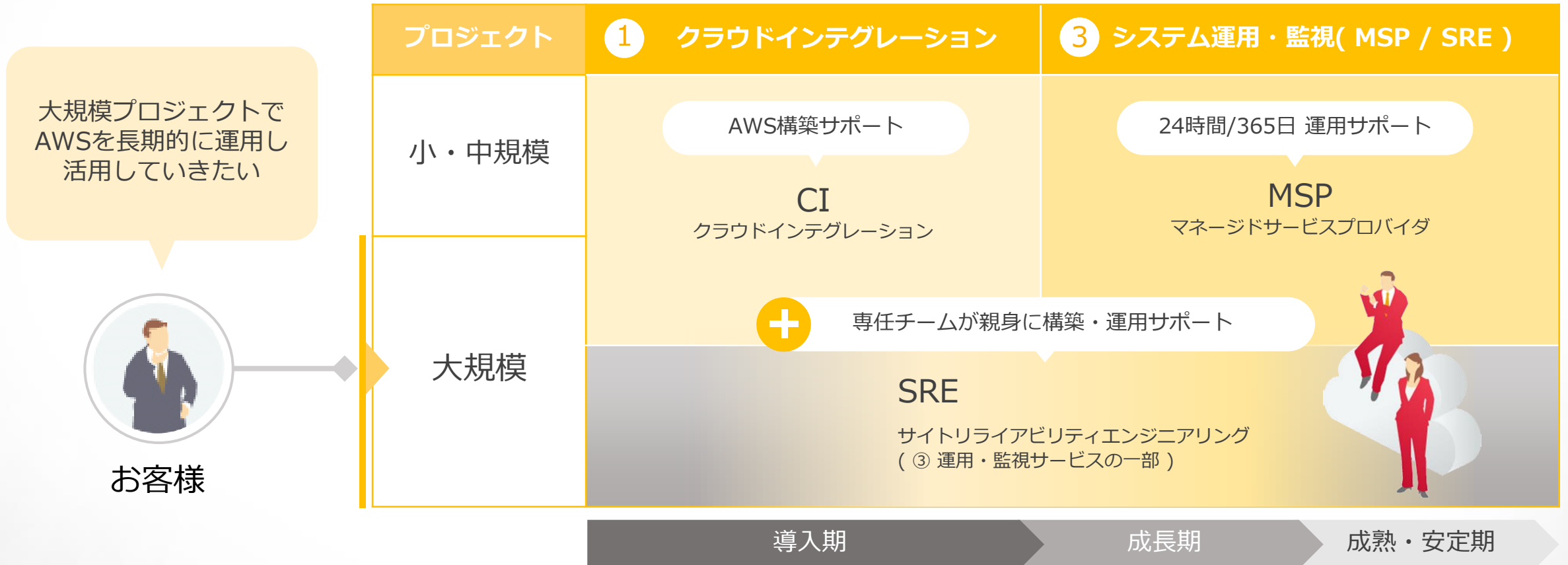


24時間365日
AWS運用代行

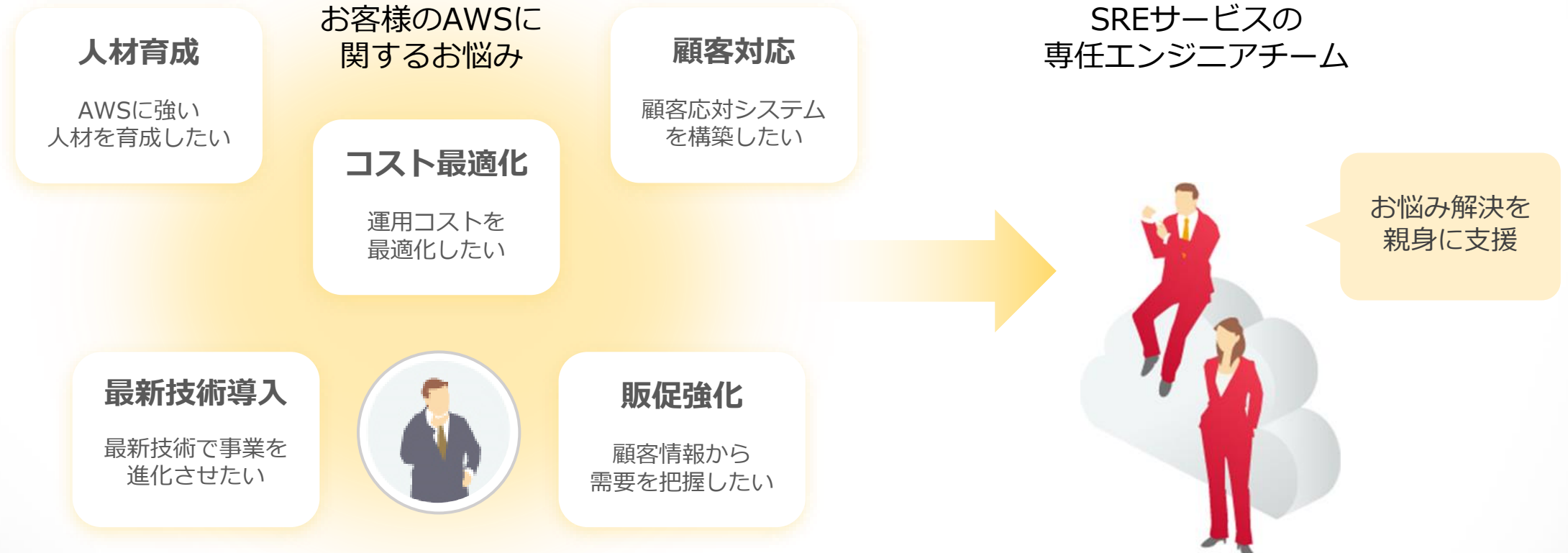


SRE
AWS活用をサポート

更にプロジェクト規模に応じて
より効果的にサポート出来る仕組み “ SRE ” を確立



SREとは、費用のかかる大規模プロジェクトでも
無理なく長期的に活用・運用出来るよう専任エンジニアがサポートするサービス



3.

2023年2月期 Q1 業績ハイライト

全社



2023年2月期 トピックス

2023年2月期 トピックス

TOPICS - 01

株式会社トップゲートの株式取得（完全子会社化）



- Google Cloudを活用したシステム・アプリ開発、セミナー、トレーニング、コンサルティング事業等を行う株式会社トップゲート（本社：東京都文京区、代表取締役：西海孝）の発行するすべての株式を取得、完全子会社化。

TOPICS - 02

WELgee、ヤフーはじめIT企業7社とともに
ウクライナ避難民への
デジタルスキルワークショップを開催



- NPO法人WELgeeが主催するウクライナ避難民に向けてのデジタルスキルワークショップに協力・参加。
- 本ワークショップではAWS上でウェブサーバーを構築し、ウェブページにアクセスするハンズオンを実施。

2023年2月期 トピックス

TOPICS - 03

2022 Japan AWS Partner Ambassador
2022 APN AWS Top Engineers に選出



- 会社を超えてAWSの技術力を発揮した活動やその成果を表彰する「2022 Japan AWS Partner Ambassador / 2022 APN AWS Top Engineers」にサーバーワークス所属する佐竹陽一、福島和弥が選出。
- AWS認定資格を全て保持しているエンジニアが対象の「2022 APN ALL AWS Certifications Engineers」には11名が選出。

TOPICS - 04

Amazon Connect サービスデリバリープログラム取得



- 2022年4月末に、AWS が提供する「Amazon Connect」のサービスデリバリープログラム認定を取得。
- サービスデリバリープログラムは、特定の AWS サービスについて経験と深い知識があるパートナーを AWS が認定。多数の Amazon Connect を活用したコンタクトセンターソリューションの導入実績から、サーバーワークスの能力が評価。今回の認定につながった。

2023年2月期 Q1 業績ハイライト

株式会社G-genの子会社化により2022年2月期 第2四半期より連結決算に移行

連結対象となる株式会社G-genはビジネス立ち上げ間もない事もあり人件費等の成長投資コストが先行する見込み

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高※2	10,290	100.0%	13,485	100.0%	123.5%
売上総利益	1,746	16.0%	1,951	14.5%	111.8%
営業利益	638	5.8%	429	3.2%	67.2%
経常利益	653	6.0%	453	3.4%	69.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	442	4.1%	373	2.8%	84.4%

※1. 2022年4月14日に「2023年2月期通期決算短信」にて公表いたしました通期業績予想に変更はありません。

※2. 当社の事業はクラウド事業単一セグメントのためセグメントごとの業績予想は開示しておりませんが、売上高に占めるAWSリセール上の売上高の業績予想数値につきましては1ドル113円を採用しております。

為替相場の好影響（円安）、新型コロナウイルス感染症の影響から回復したことによる受注環境の改善等により

サーバーワークス単体では売上・利益ともに前期比を上回る結果

連結全体では子会社G-genの成長投資コスト先行を取り込みつつ、連結売上高は大幅伸長

Serverworks グループ全体

売上高 3,345百万円 前期比：133.3%

営業利益 148百万円 前期比：86.5%

Serverworks

(単体) 株式会社サーバーワークス

売上高 3,324百万円 (前期比：132.5%)
営業利益 198百万円 (前期比：115.7%)

Ggen

(連結子会社) 株式会社G-gen

売上高 22百万円 (前期比：-%)
営業損失 ▲51百万円 (前期比：-%)
※2021年7月設立

Sky365

(持分法適用関連会社) 株式会社スカイ365

持分法による
投資利益1百万円を計上

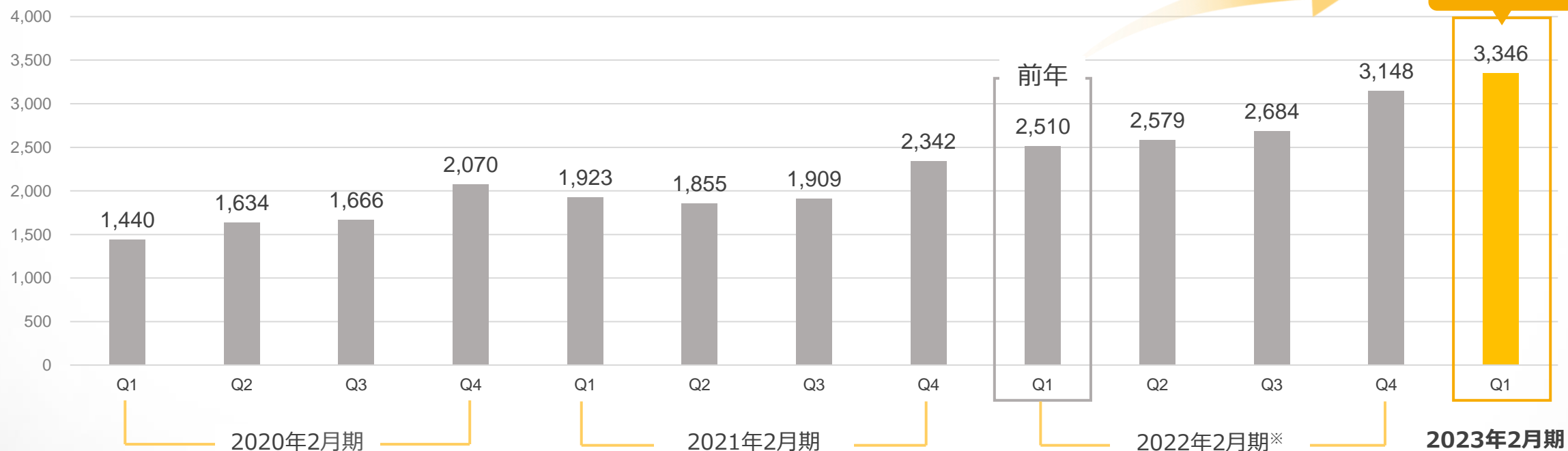
業績ハイライト

2023年2月期 Q1 実績 - 連結 - ※前期比

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期			
	Q1 実績 (単体)	構成比	Q1実績 (単体)	Q1実績 (連結)	構成比	前期比
売上高	2,509	100.0%	3,324	3,345	100.0%	133.3%
売上総利益	423	16.9%	470	462	13.8%	109.1%
営業利益	171	6.8%	198	148	4.4%	86.5%
経常利益	168	6.7%	190	139	4.2%	83.1%
四半期純利益	110	4.4%	135	85	2.6%	77.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	—	—	—	110	3.3%	—
EBITDA	188		213	163		

前年同四半期比で+33%と非常に高い成長率を記録

(単位：百万円)



※ 2022年2月期 第1四半期までは単体の売上高になります。

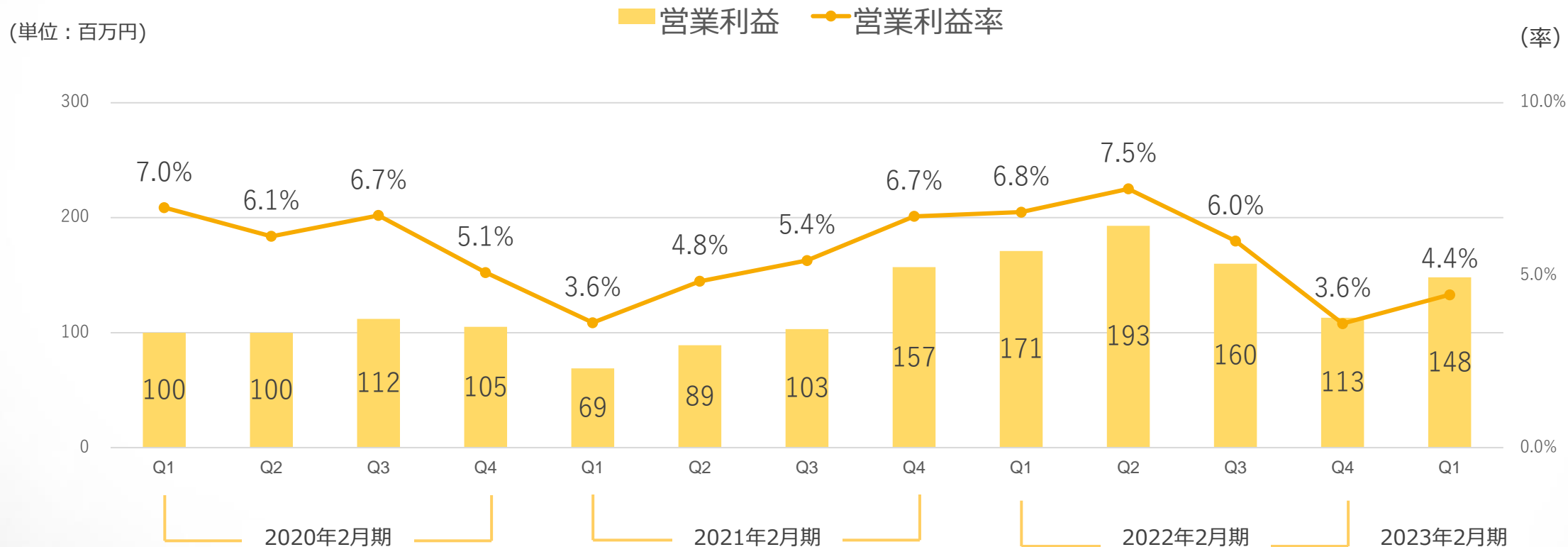
業績ハイライト

営業利益額と営業利益率の推移

営業利益率の低下は、主に受注環境改善に対応した採用強化関連コストなど

将来の成長に資するコスト投下の影響であり

プロジェクトの収益構造の変化（採算の悪化）などの問題ではない

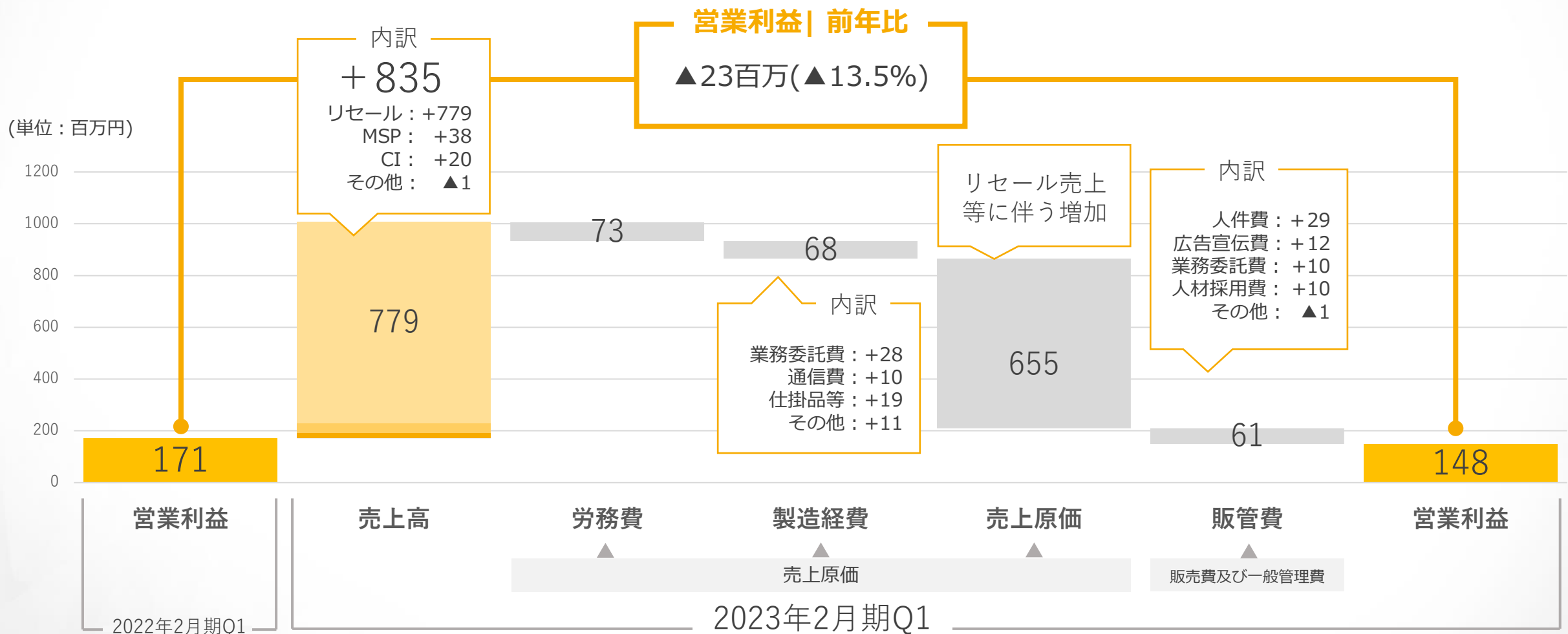


業績ハイライト

営業利益の前期比増減要因分析

受注環境改善による**売上高の大幅な増加**

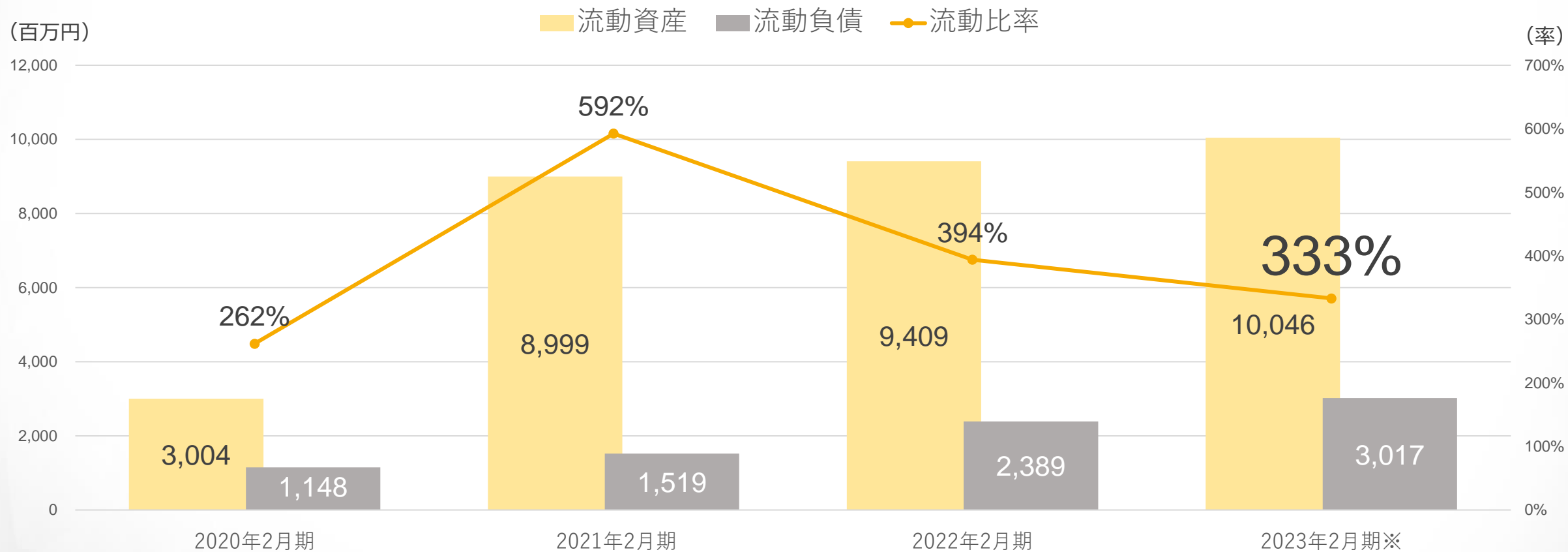
労務費/人件費及び業務委託費等の**体制強化へも積極的にコストを投下**



新収益認識基準の適用に伴う「流動資産（前渡金）」および「流動負債（契約負債）」の増加
投資有価証券の評価替えに伴い「固定資産」が減少

貸借対照表	2022年2月期 実績（連結）	2023年2月期 実績（連結）	増減額
流動資産	9,409	10,046	637
固定資産	2,263	2,143	△ 119
有形固定資産	63	62	△ 1
無形固定資産	115	113	△ 2
投資その他の資産	2,084	1,968	△ 115
資産合計	11,673	12,190	517
負債合計	2,584	3,148	563
流動負債	2,389	3,017	627
固定負債	194	130	△ 63
純資産合計	9,088	9,042	△ 46
株主資本合計	8,490	8,566	76
その他の包括利益累計額合計	544	447	△ 97
非支配株主持分	53	28	△ 25
負債・純資産合計	11,673	12,190	517

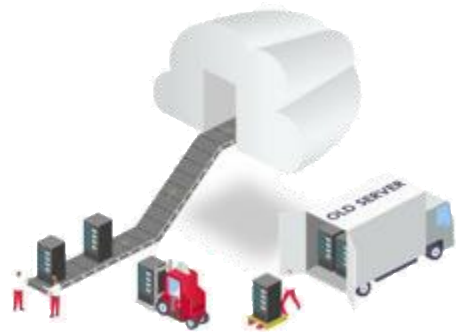
流動比率333%と手元流動性は良好



※ 2023年2月期については、2022年3月から2022年5月までの実績です。

4. 2023年2月期 Q1 業績ハイライト

サービス別



業績ハイライト

製品・サービス区分別の売上高

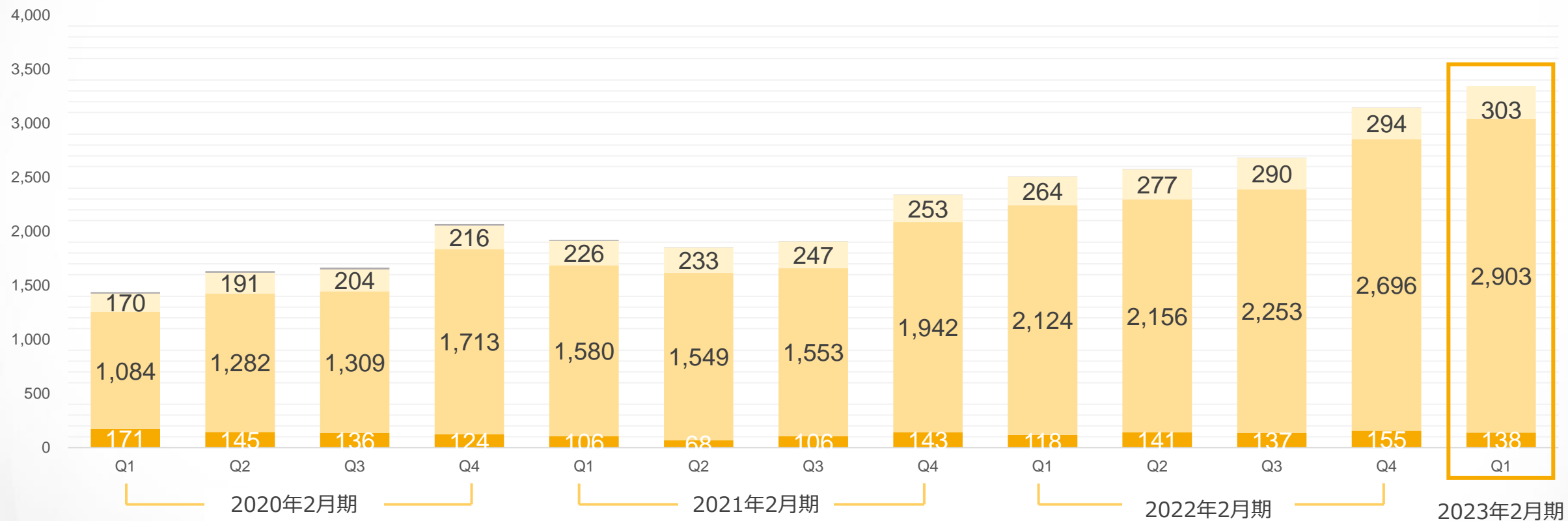
主要な製品・サービス区分で前期を上回る結果となった

(単位：百万円)	2022年2月期 Q1 実績 (単体)	構成比	2023年2月期 Q1実績 (連結)	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	118	4.7%	138	4.1%	117.2%
リセール	2,124	84.6%	2,903	86.8%	136.7%
MSP・SRE (マネージドサービスプロバイダ)	264	10.6%	303	9.1%	114.4%
その他	2	0.1%	0	0.0%	17.6%
合計	2,509	100.0%	3,345	100.0%	133.3%

各サービスとも前年同四半期を大きく上回り順調に成長を継続

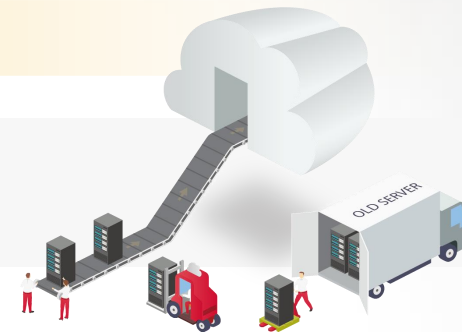
(単位：百万円)

■ クラウドインテグレーション ■ リセール(※) ■ MSP ■ その他



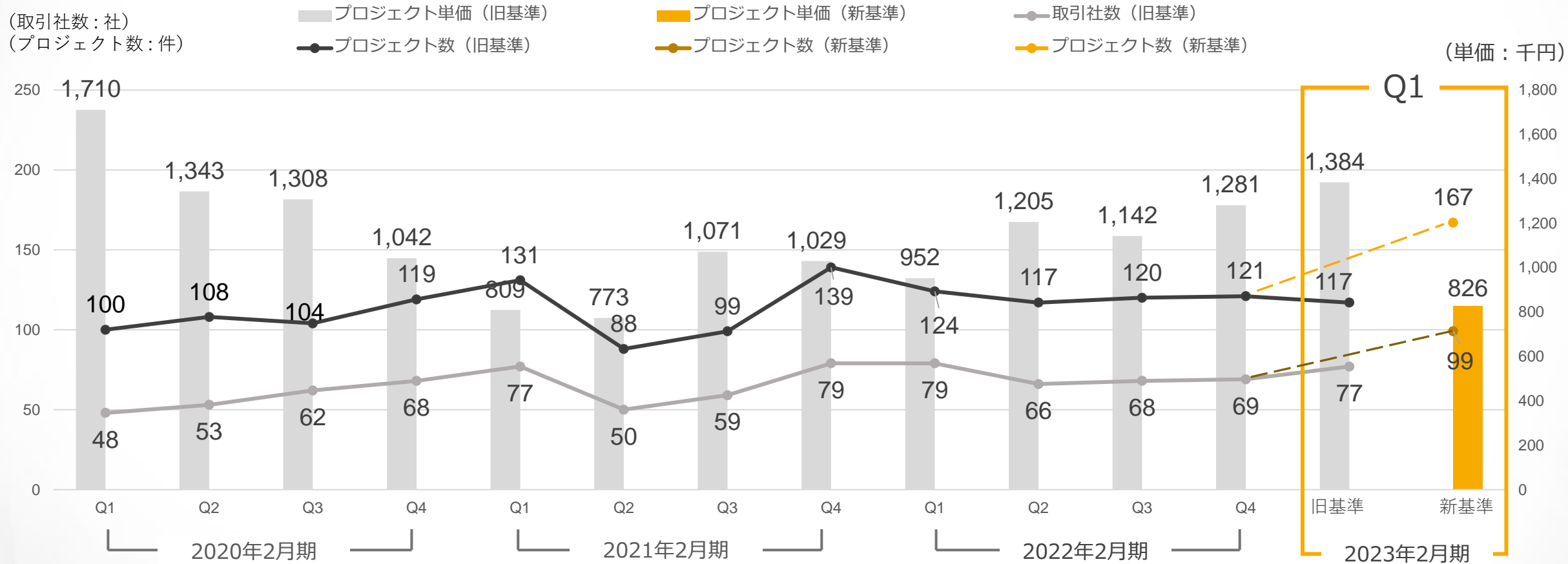
※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

業績ハイライト ① クラウドインテグレーション | 各指標の推移



2023年2月期より新収益認識基準を適用

継続した旺盛な需要を背景に**各指標は一定のレンジで堅調に推移**



※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しております。

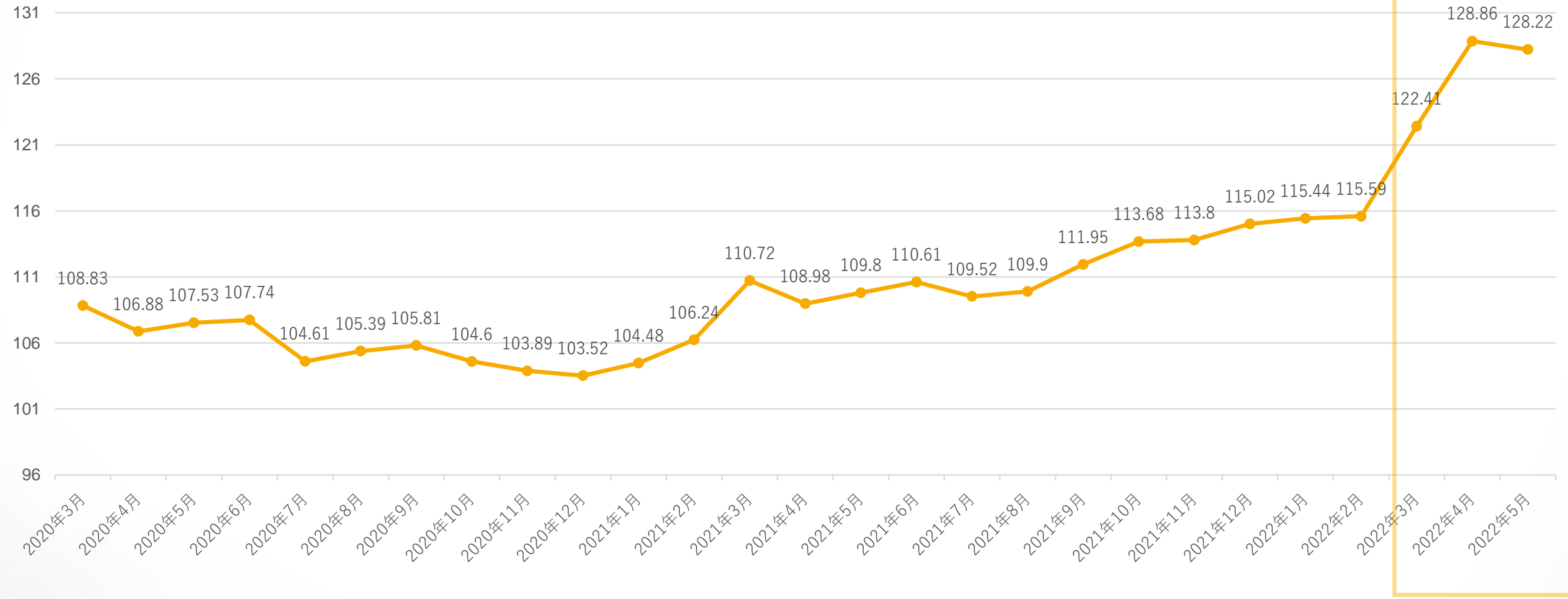
業績ハイライト ② リセール | 為替レートの推移

継続して円安で推移しており売上高・利益高の増加に寄与

なお、為替で売上高が増減しても、同様に仕入高も増減するため利益率への影響はない



(単位：円)



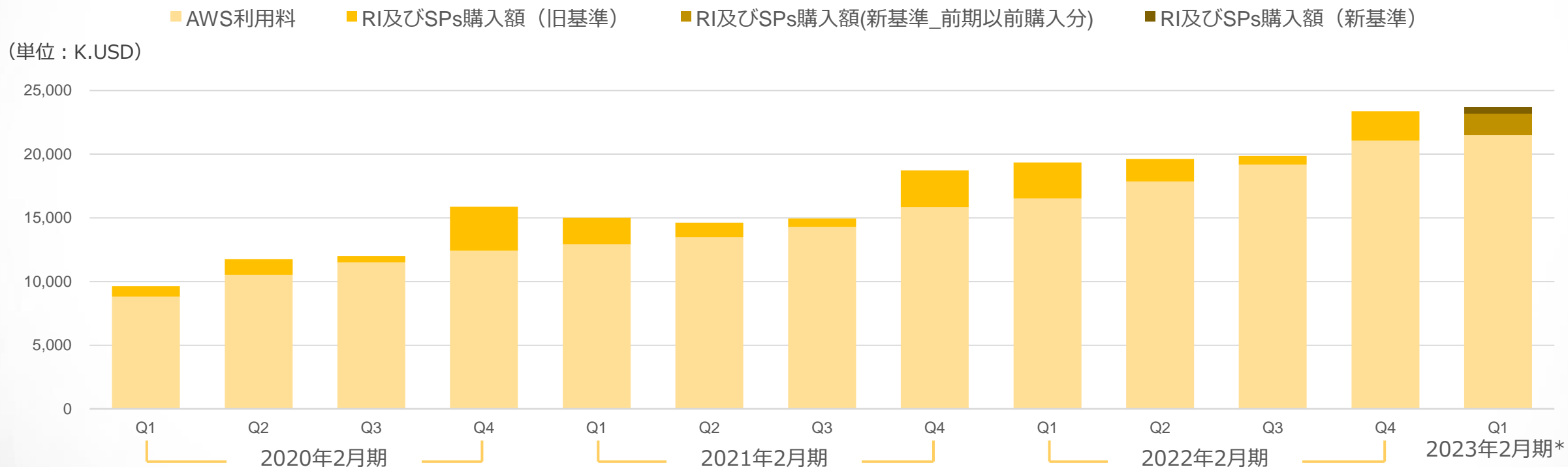
業績ハイライト ② リセール | リザーブドインスタンス・Saving Plans

顧客企業のAWS導入・利用促進が進み

順調にオーガニックな成長を維持



※リザーブドインスタンス(RI)、Saving Plans(SPs)は例年同様、一定の購入額があったが、
2023年2月期から新収益認識基準を適用し、「割引対象となる期間」にわたり収益認識する方法に変更



※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービス。

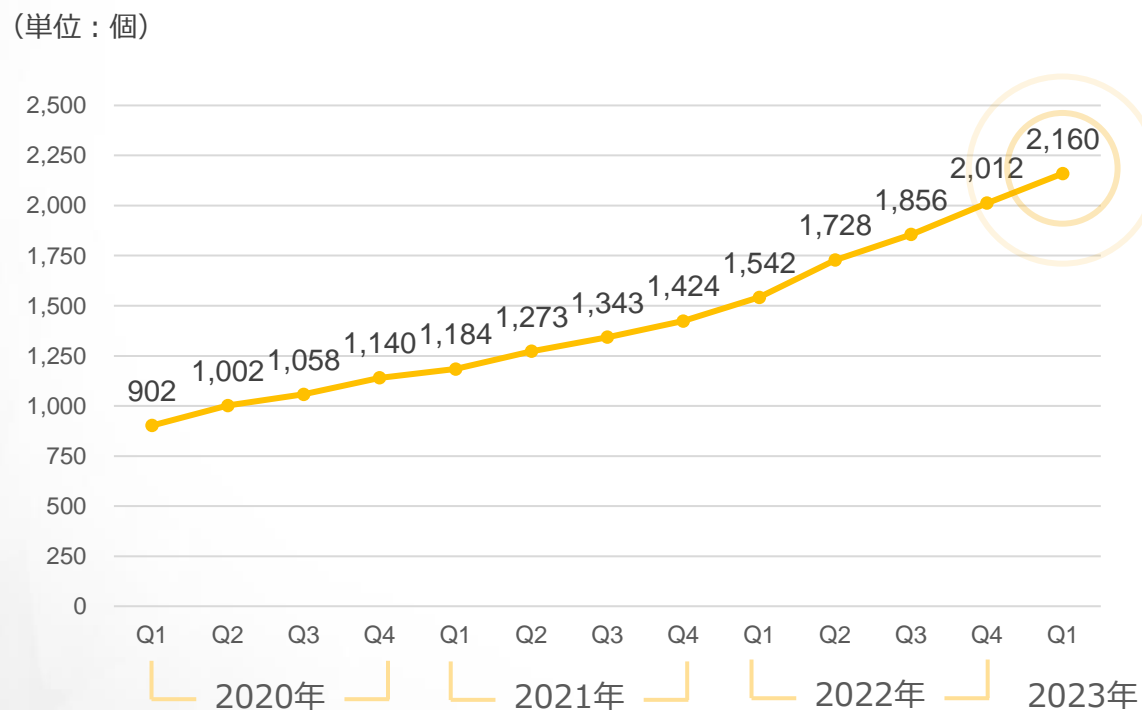
※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

業績ハイライト ② リセール | AWSアカウント数・ARPUの推移



顧客企業のAWS導入・利用促進が進み
順調にオーガニックな成長を維持

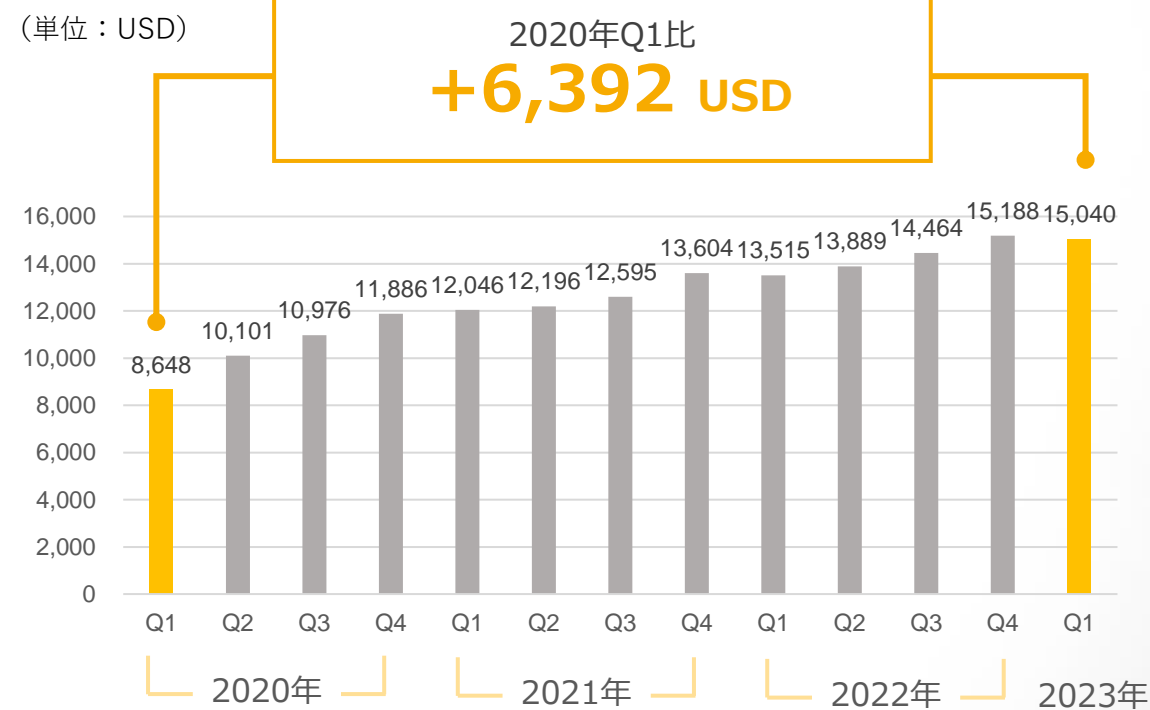
AWSアカウント数
 過去3年のアカウント数推移



ARPU*

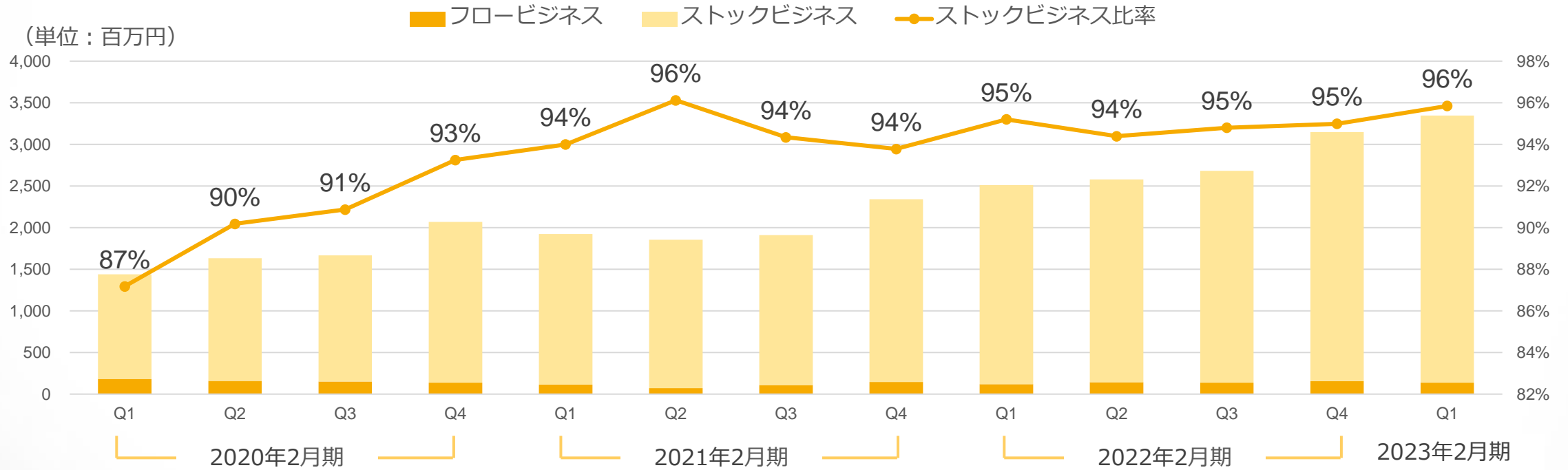
四半期期間のAWS利用料を、四半期期間の延べ取引社数で除した値

* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く



業績ハイライト

ストックビジネスの比率推移



※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

導入実績

大手企業を中心に

累計1020社、13,200プロジェクト超の豊富な導入実績

上場企業



大手企業
上場企業グループ会社



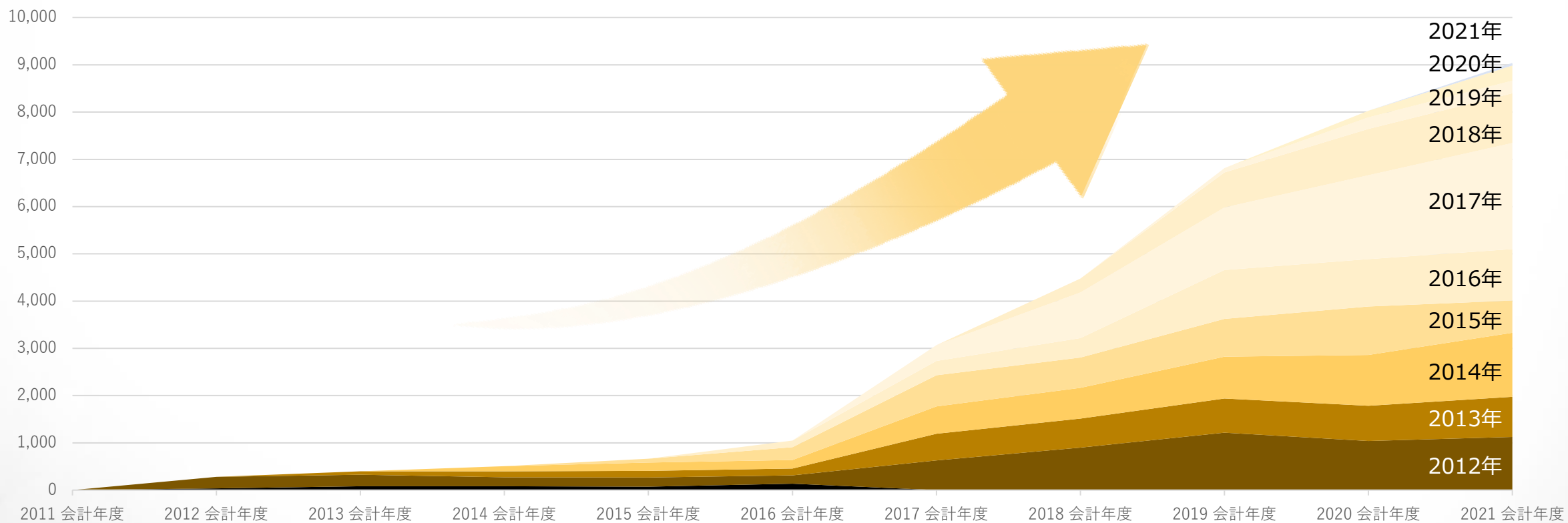
LTV(顧客生涯価値)

当社と契約済みの既存顧客は

年を追う毎に売上総額が増加する傾向にある

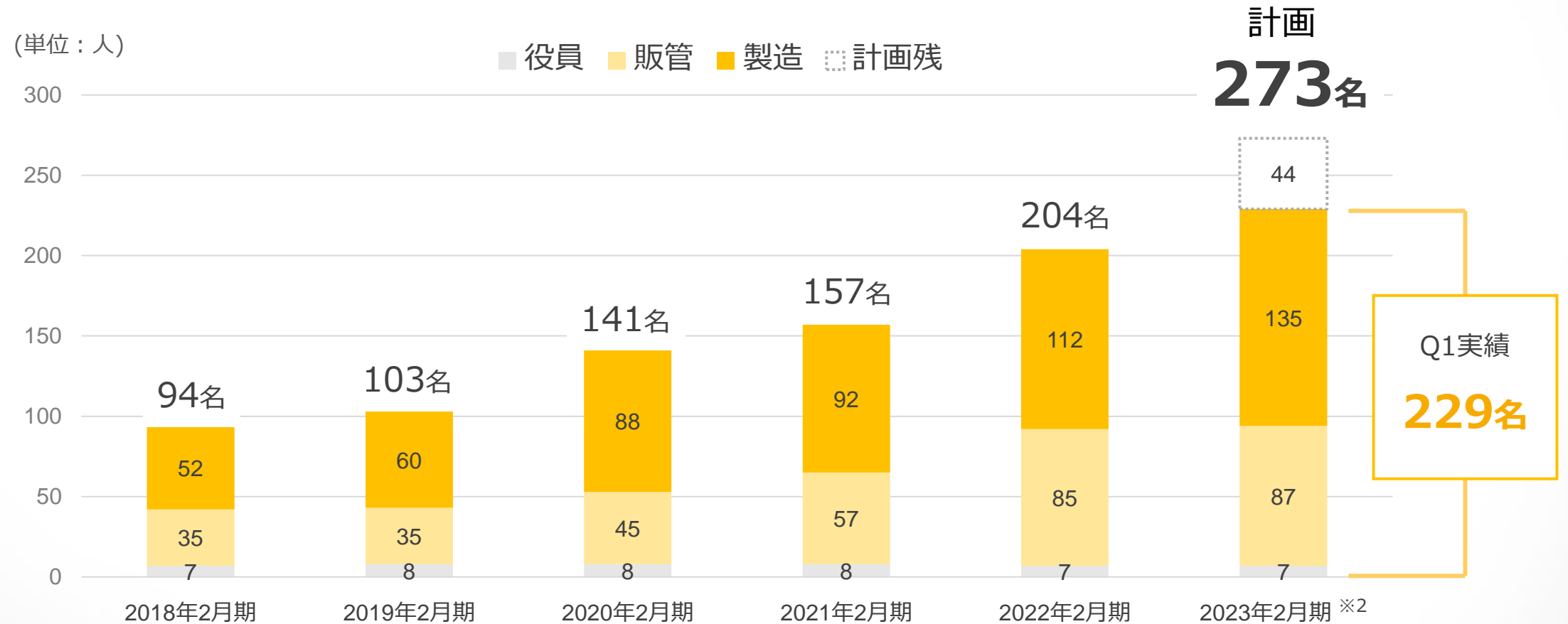
※ クラウドインテグレーション・リセール・MSPの合算

(単位：百万円)



グループ人員数推移※1

クラウドエンジニアを中心に優秀な人材の積極的な採用を強化



※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）数を含んでおります。

※ 2. 2023年2月期第1四半期で新卒社員11名を販管部門に集計しています。また、2023年2月期については、2022年3月から2022年5月までの実績です。

エンジニアのAWS資格取得推進

AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得

AWS認定資格取得数は600を超える

全社員数 (サーバーワークス)

149名 → 192名

2021年2月末

2022年2月末

エンジニアの割合

65.7% → 66.4%

2021年2月末

2022年2月末

前年から+172

AWS認定資格取得数*

437 → 609

2021年2月末

2022年2月末

*累積数となります

aws  certified

AWS PARTNER NETWORK

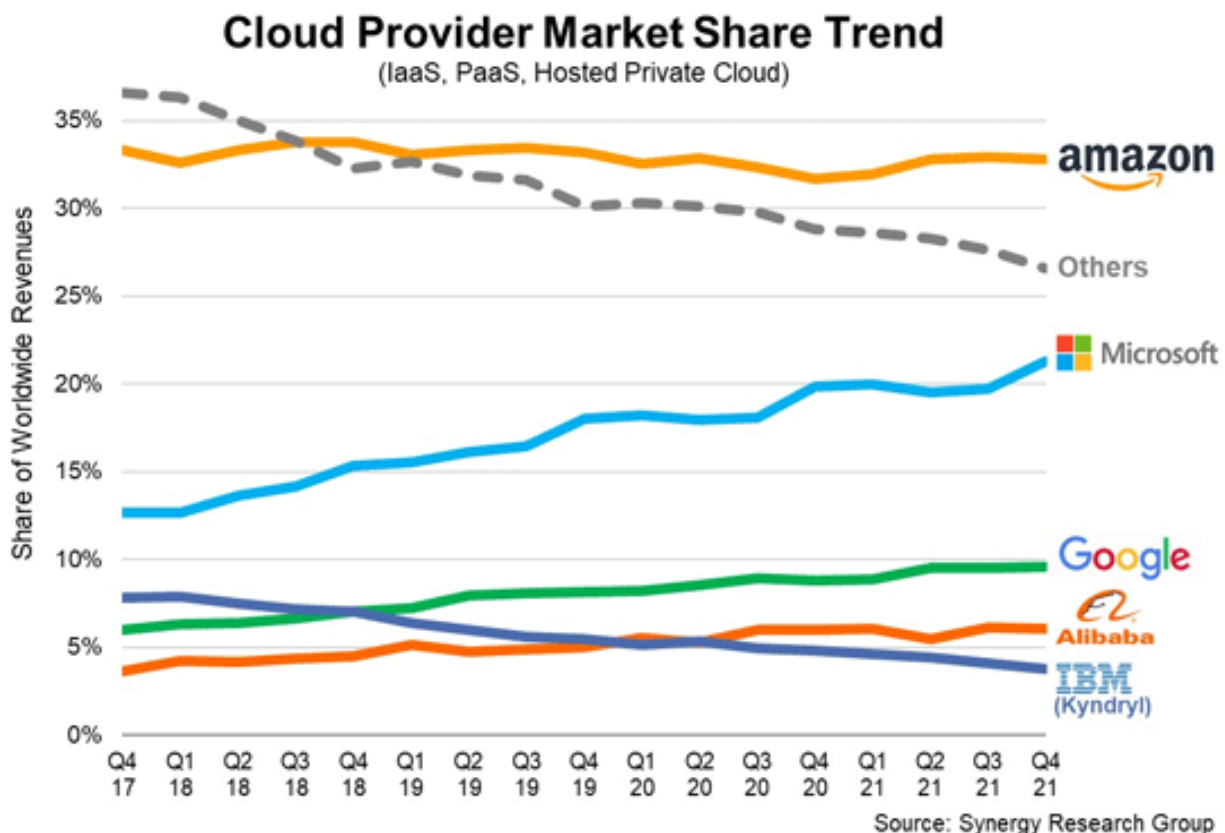
高難度のAWS認定資格者の増加

高難度レベルのAWS認定資格を取得する社員増加により

より専門的な分野でのエンジニア活躍が実現

	2021年2月末	2022年2月末	前期比	資格レベル説明
基礎	51名	78名	152%	6ヶ月間の基礎的なAWSクラウドと業界知識
アソシエイト	192名	250名	130%	1年間のAWSクラウドを使用した問題解決と実施における経験
プロフェッショナル	80名	112名	140%	2年間のAWSクラウドを使用したソリューションの設計、運用、およびトラブルシューティングに関する包括的な経験
専門知識	114名	169名	148%	試験ガイドで指定された専門分野に関する技術的なAWSクラウドでの経験

2021年第4四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は
AWSが33%のシェア、続いてマイクロソフトが21%、Google Cloudが9%となる

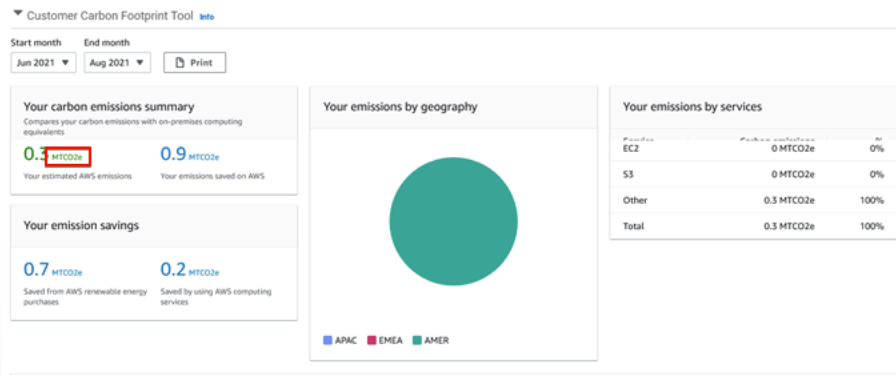
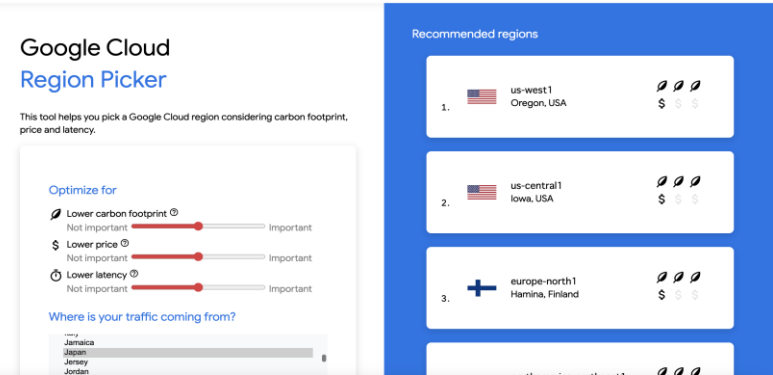


AWSは引き続きこの市場でのトップを維持。シェアは32%から33%程度。2位はマイクロソフトで21%に到達し、ここ数年はAWSを猛追するペースを維持。

3位はGoogleでシェアは9%程度、4位にアリババ、そしてIBM（現Kyndryl）が続いています。



- 参考資料 - 各クラウドサービスのCO2排出量測定ツール

クラウドサービス	AWS	Google Cloud
ツール名	Customer Carbon Footprint Tool	Google Cloud Region Picker
機能	<p>持続可能性の目標に対する実績としてCO2排出量を測定可能</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.AWSとオンプレミスを比較して、AWSを利用することで削減されたCO2排出量。 2.月次、四半期、年単位でのCO2排出量の推移。 3.アカウント内でのAWS使用状況に基づいた、年間CO2排出量の予測変動を計測。 	<p>料金、レイテンシ、持続可能性を考慮してGoogle Cloudリージョンを選択できる</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.カーボンインパクトが特に低いリージョンの確認。 2.カーボンフリーエネルギーの使用率と、電力網の炭素強度の指標を表示。
	 <p>The screenshot shows the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a table comparing 'Your estimated AWS emissions' (0.3 MTCO2e) and 'Your emissions saved on AWS' (0.9 MTCO2e). Below this is a 'Your emission savings' section showing 'Saved from AWS renewable energy purchases' (0.7 MTCO2e) and 'Saved by using AWS computing services' (0.2 MTCO2e). A 'Your emissions by geography' pie chart shows 100% for APAC. A 'Your emissions by services' table lists EC2 (0 MTCO2e, 0%), S3 (0 MTCO2e, 0%), and Other (0.3 MTCO2e, 100%).</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker interface. It features three optimization sliders: 'Lower carbon footprint' (set to Important), 'Lower price' (set to Important), and 'Lower latency' (set to Important). Below the sliders is a 'Where is your traffic coming from?' section with a bar chart for Jamaica, Japan, Jersey, and Jordan. On the right, a 'Recommended regions' list shows three options: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland), each with a carbon footprint and price indicator.</p>



代表取締役社長 大石 良

東北大学経済学部を卒業後、総合商社丸紅株式会社に入社。
通信関連子会社の設立、インターネット関連ビジネスの企画、営業などを経験。2000年2月に当社を創業。
2009年よりAWS事業に着手以降、日本におけるクラウドエバンジェリストの先駆的存在として活躍を続けている。



取締役 羽柴 孝

東京農業大学農学部を卒業後、業務用加工食品会社にて営業を経験。
2006年4月に当社入社後、営業・技術の責任者として数々のシステム導入に携わる。AWSビジネス開始後は営業、技術の責任者として数多くのプロジェクトに参画し、当社の事業拡大に大きく貢献。2013年10月より当社取締役に就任。



取締役 大塩 啓行

神戸大学経済学部を卒業後、総合商社丸紅株式会社にてインターネットを活用したシステム企画・導入に従事。
その後、ソフトウェアベンチャーで海外子会社SVP、マーケティング部長を経験。
2013年10月当社入社後、事業開発・バックオフィスの責任者として当社の事業に携わる。2014年8月より当社取締役に就任。



井上 幹也 常勤

慶應義塾大学工学部を卒業後、丸紅株式会社へ入社。主に情報通信業界に従事し、タイムシェアリングサービス、国際VANサービス、移動体通信サービス、パケット交換ネットワーク、流通業向け通信ネットワーク、光海底ケーブル、データセンター、ISPなど幅広い事業に携わるとともに、関連するM&Aプロジェクトにも参画、またその間ロンドン・バンコクへの駐在を経験。

2018年5月より当社社外監査役に就任。2021年5月より当社社外取締役に就任。



田中 優子

東京大学法学部を卒業後、トヨタ自動車株式会社へ入社。2003年よりA.T.カーニー株式会社に入社し、大手企業向けに全社戦略、事業戦略、新規事業開発、組織再編、コスト削減、デューデリジェンスなど多岐に渡るコンサルティングプロジェクトに従事。

現在はクラウドワークス社で取締役、スペースマーケット社で監査等委員である取締役に兼任。2021年5月より当社社外取締役に就任。



寺嶋 一郎

東京大学工学部を卒業後、積水化学工業株式会社へ入社。マサチューセッツ工科大学留学後、社内AIベンチャー設立を経験するなど幅広い業務を経験。2000年より同社情報システム部長、情報システムグループ長を歴任後、TERRANET代表に就任。

2017年11月より当社社外取締役に就任。



藤本 ひかり

慶應義塾大学経済学部を卒業後、監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）へ入所し、会計監査業務および株式上場支援業務に従事。2011年に独立開業し、2013年に藤本ひかり公認会計士事務所（現ひかり公認会計士・税理士事務所）を設立。ベンチャー企業の株式上場支援、内部統制構築支援、M&A支援、会計税務顧問を担当。現在は複数の企業の監査役を務める。

2021年5月より当社社外取締役に就任。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Serverworks