



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ジィ・シィ企画

証券コード:4073

2022年8月15日

1. 会社概要

会社概要 P 4

会社概要

2. ビジネスモデル

事業内容-1 P 6
事業内容-2 P 7
事業内容-3 P 8
事業内容-4 P 9
収益構造 P10

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場規模-1 P12
市場規模-2 P13

市場環境

4. 競争力の源泉・強み

経営資源・競争優位性 - 1 P15
経営資源・競争優位性 - 2 P16
経営資源・競争優位性 - 3 P17

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

事業計画の達成状況 P19
新たな成長戦略 P20
成長戦略①～⑤ P22
投資計画・人材採用計画 P28
サステイナブル・SDGsへの取組み P30
利益計画変更について P31
経営指標①～③ P33
利益計画及び前提条件 P36

今後の
成長戦略

6. リスク情報

認識するリスク P38

リスク
情報

1. 会社概要

会社概要

P 4

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

6. リスク情報

リスク
情報

会社名	株式会社 ジィ・シィ企画
代表者	代表取締役社長 矢ヶ部 啓一
資本金	4億3,166万円
設立	1995年9月13日
従業員数	113名
所在地	千葉県佐倉市王子台一丁目28番8号
事務所	東京事務所： 東京都千代田区神田神保町2丁目17番 神田神保町ビル8F 米沢事務所： 山形県米沢市大町4丁目5番38号 新日本エンジニアリング株式会社ビル4F 札幌R&Dセンター： 札幌市北区北11条西4丁目2番19号 ASCN11ビル3F

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

事業内容-1	-----	P 6
事業内容-2	-----	P 7
事業内容-3	-----	P 8
事業内容-4	-----	P 9
収益構造	-----	P10

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

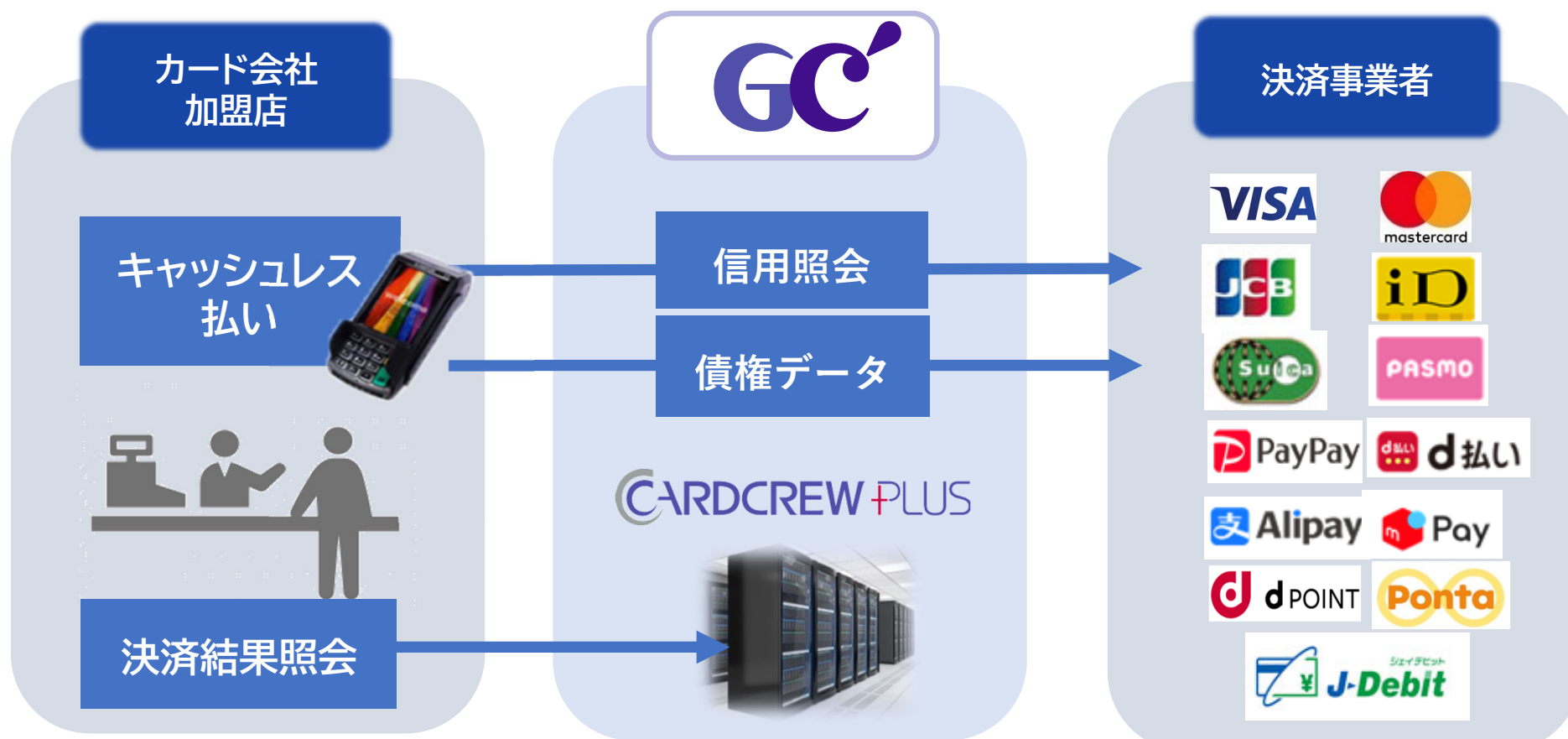
今後の
成長戦略

6. リスク情報

リスク
情報

事業内容 - 1 事業概要

- ① キャッシュレス決済のシステムを開発しカード会社加盟店へ提供しています
- ② 自社開発のキャッシュレス決済パッケージソフト
CARDCREW PLUS を基盤に事業を行っています
- ③ CARDCREW PLUS を活用して決済ASPサービスを展開しています



事業内容 - 2 事業のイメージ1

流通小売事業のお客様を中心に 安心安全、利便性の高いキャッシュレス決済サービスを提供しています

キャッシュレス決済システムが
無いと...

カード決済
電子マネー決済
ポイントサービスが
利用できない...



当社のキャッシュレス決済サービスをご利用いただくと

カード決済/電子マネー決済/ポイントサービスが**利用できます**

ASPサービス利用タイプ

キャッシュレス決済ASPサービスを提供し、
カード会社加盟店よりサービス利用代金を頂きます

選択が可能

決済システム導入タイプ

キャッシュレス決済システムの導入支援を行い、カード
会社加盟店より導入費用を頂きます

商品

店舗
(カード会社加盟店)

代金

決済事業者



決済端末

決済システム

CARDCREW PLUS

決済データ

VISA



キャッシュレス決済システムのカスタマイズや受託開発を行っています

1、当社が開発した決済サーバーシステムのカスタマイズ



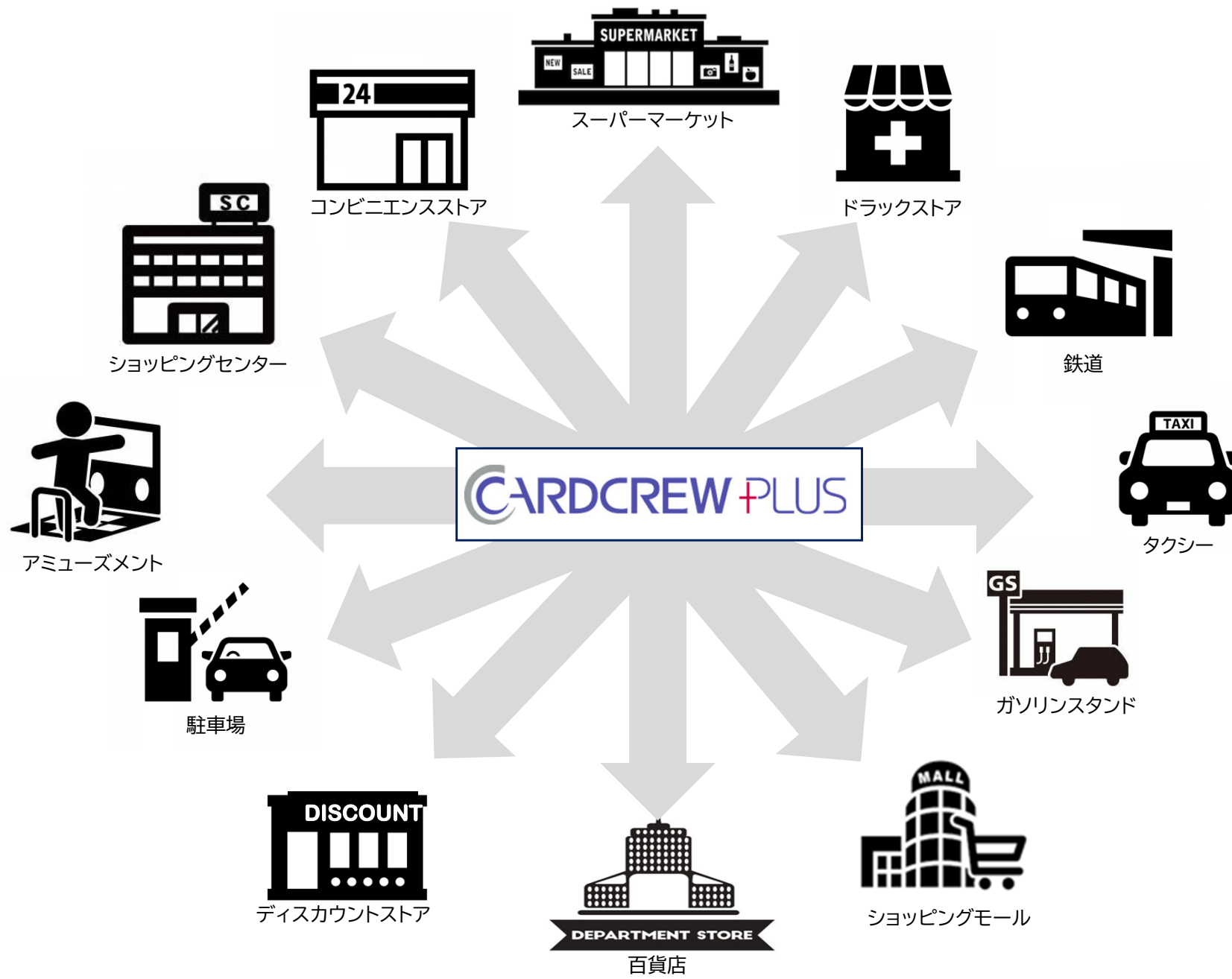
2、当社が開発した決済端末アプリケーションのカスタマイズ



3、当社の決済ノウハウを生かした決済関係のシステムを受託開発



多種多様な業態への導入実績があります

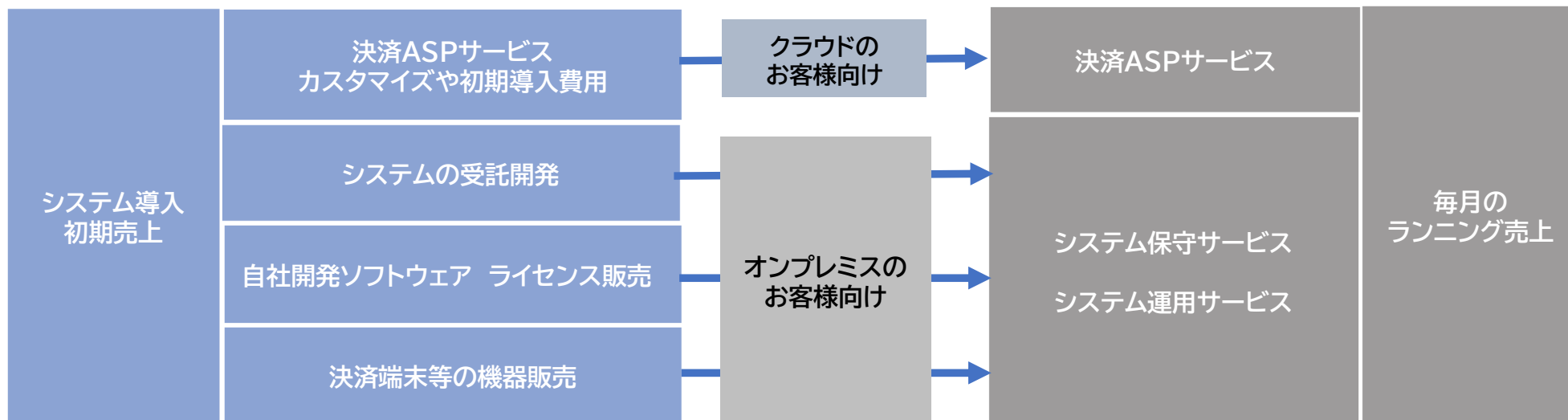


顧客要求に応えるフロー売上を基に ストック売上の基盤が拡大するモデルです



【情報システム開発売上】

【アウトソーシングサービス売上】



1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場規模-1 ----- P12
市場規模-2 ----- P13

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

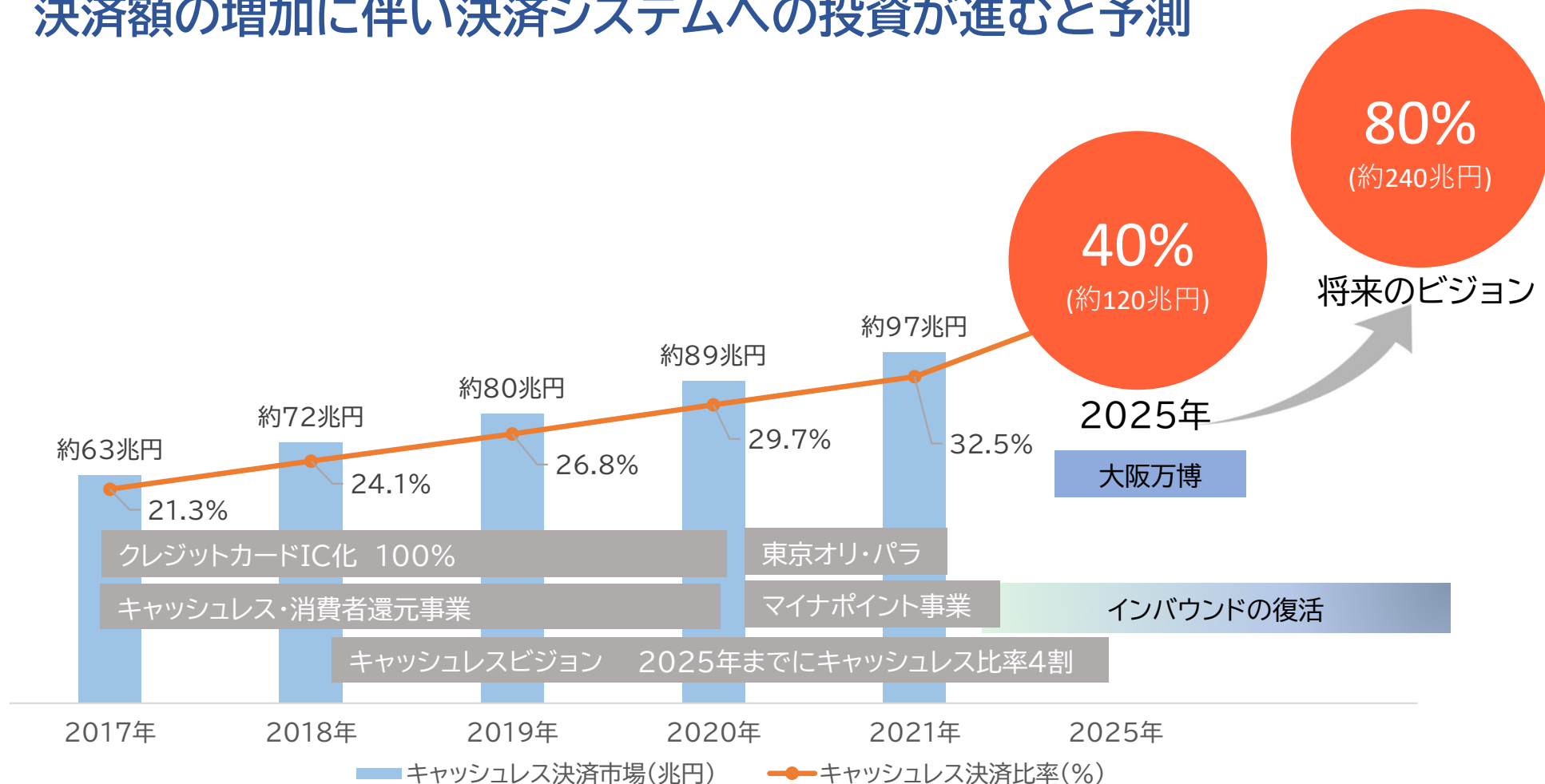
5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

6. リスク情報

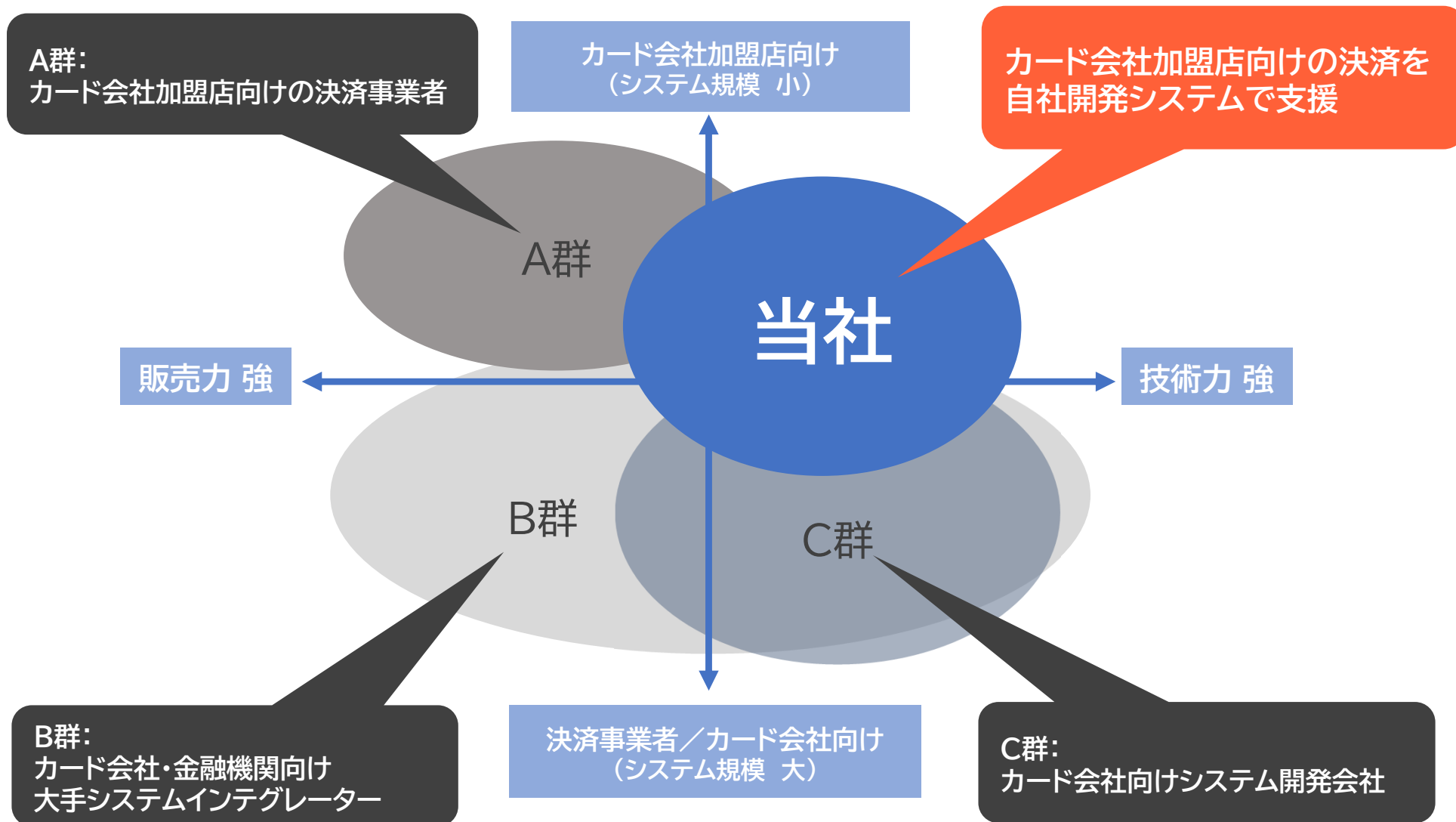
リスク
情報

キャッシュレス決済比率は40%~80%の成長が見込まれています
 決済額の増加に伴い決済システムへの投資が進むと予測



- ・キャッシュレス決済比率(%):2017年~2021年比率 経済産業省HPより引用
 2025年・将来のビジョンの比率 出典:一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2021」の政府目標値を当社で追記
- ・キャッシュレス決済市場(兆円)算出根拠:出典:総務省統計局 国内家計最終消費支出から、年約300兆円が2030年まで変わらないと仮定し
 2017年~2021年:経済産業省公表のキャッシュレス決済比率を乗じて算出
 2025年、将来のビジョン:政府が目指すキャッシュレス決済比率2025年40%、将来のビジョン80%を乗じて算出

キャッシュレス決済システム事業において カード会社加盟店様の決済を自社開発システムで支援



1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

経営資源・競争優位性 - 1 ----- P15
経営資源・競争優位性 - 2 ----- P16
経営資源・競争優位性 - 3 ----- P17

競争の
源泉

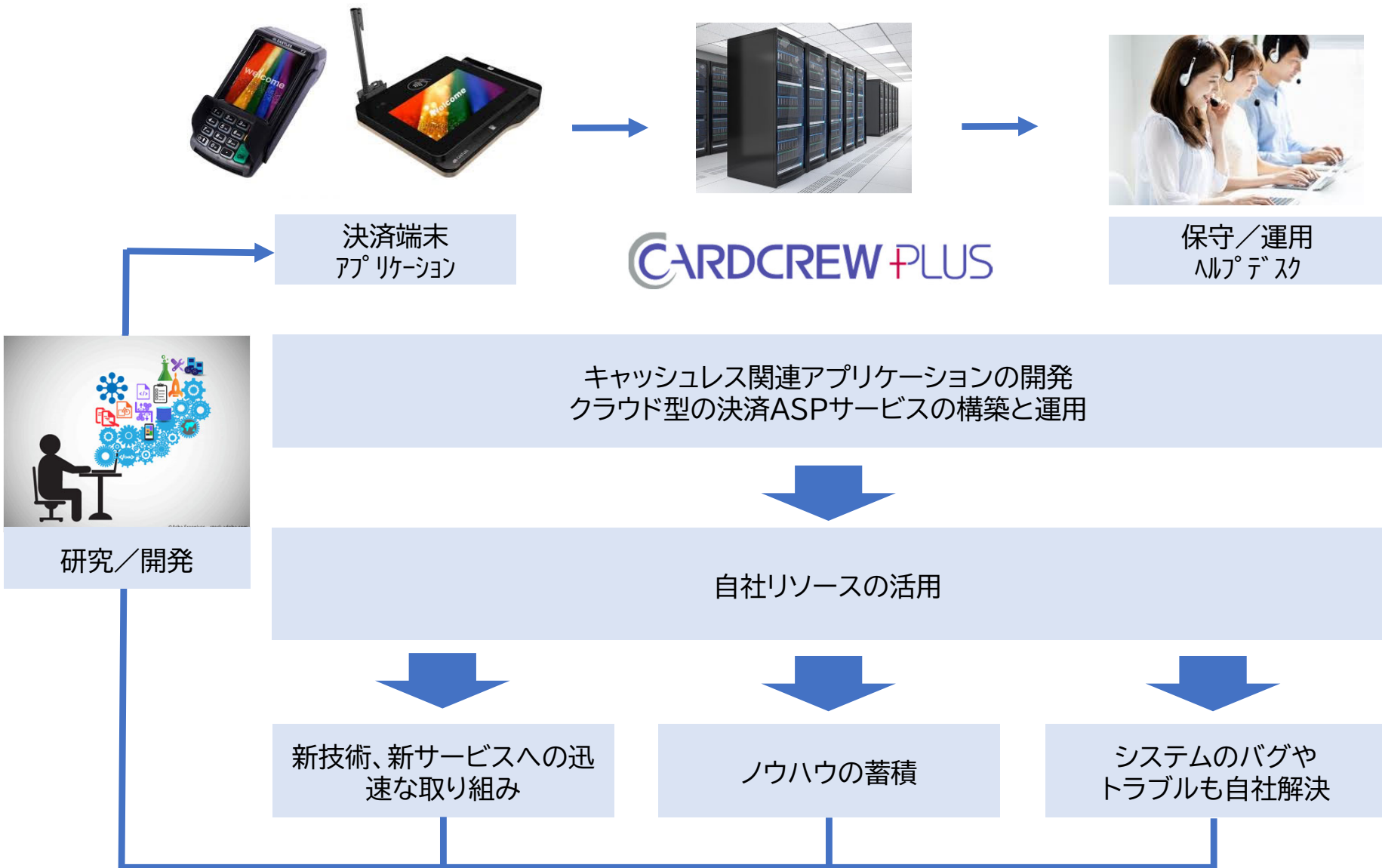
5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

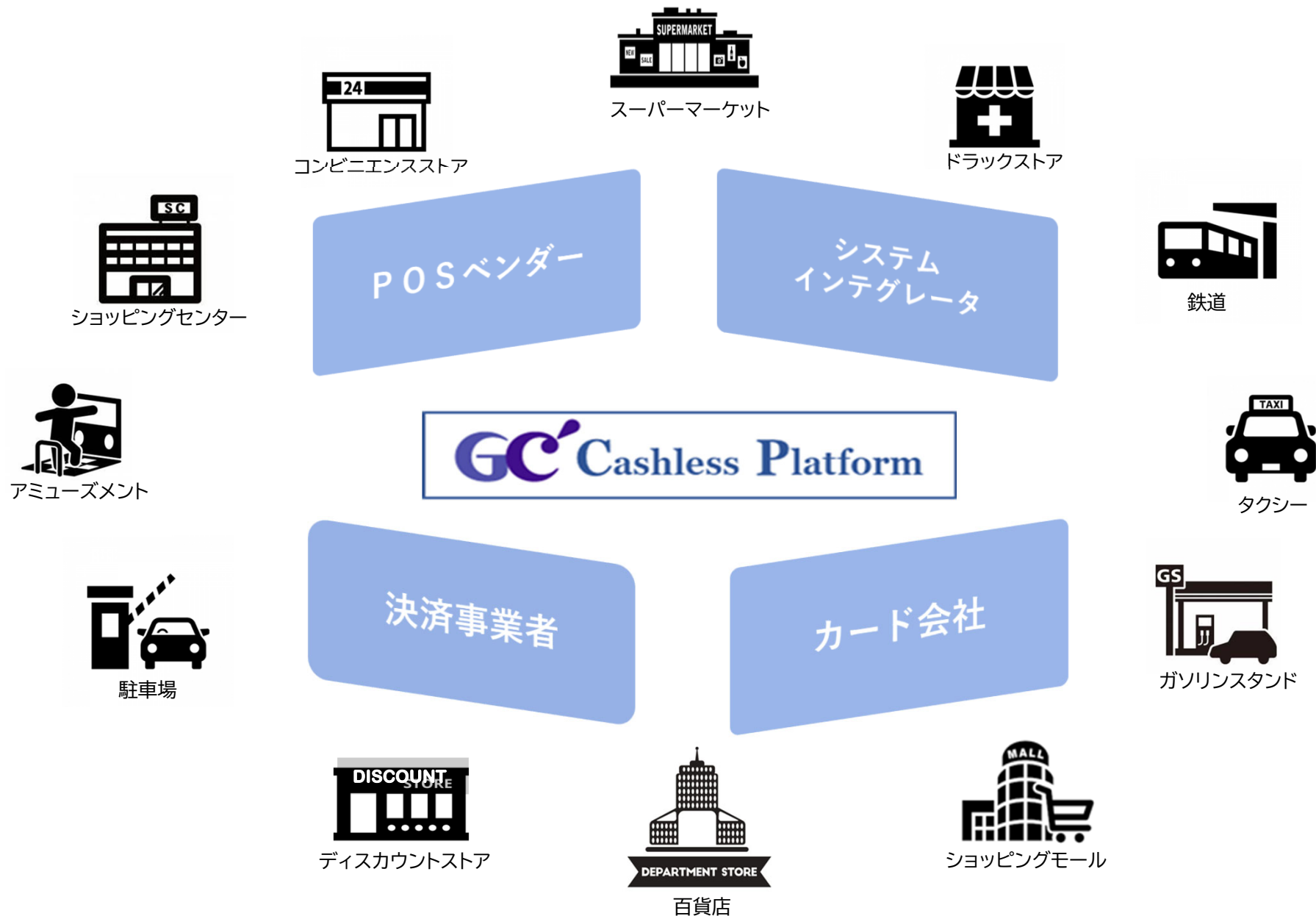
6. リスク情報

リスク
情報

決済に必要な全てを自社で賄うことで、導入から運用までワンストップサービス



決済を支える主要な事業者との営業的なアライアンス 幅広くエンドユーザーを獲得できます



キャッシュレスプラットフォームをベースに多様な決済手段に対応

電子マネー決済

クレジットカード決済

QRコード決済

競争の源泉

J-Debit決済

今後の成長戦略

共通ポイント

リスク

掲載の商標は各社に帰属します。

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

事業計画の達成状況	P19
新たな成長戦略	P20
成長戦略①～⑤	P22
投資計画・人材採用計画	P28
サステイナブル SDGsへの取組み	P30
利益計画変更について	P31
経営指標①～③	P33
利益計画及び前提条件	P36

今後の
成長戦略

6. リスク情報

リスク
情報

事業計画の達成状況

(単位：千円)	2022年6月期 当初業績予想	2022年6月期 修正業績予想	2022年6月期 通期実績	達成率 (対修正業績予想)
売上高	2,360,202	1,639,682	1,588,807	96.9%
(情報システム開発売上)	1,297,362	731,034	666,437	91.2%
(アウトソーシングサービス売上)	1,062,841	908,648	922,370	101.5%
営業利益	250,250	11,880	▲55,715	-
営業利益率	10.6%	0.7%	-	-
経常利益	225,500	▲20,922	▲82,878	-
当期純利益	152,883	▲30,421	▲91,660	-
当期純利益率	6.4%	-	-	-

情報システム開発売上の主な未達原因は、半導体不足の影響による決済端末の納入遅延と、既存ユーザーのシステム投資時期の見直しによる大型案件の受注・売上の遅れでありました

アウトソーシングサービス売上は、情報システム開発売上をきっかけとして月々の売上となるために、情報システム開発売上の不振が影響し、微増に留まりました

前期の結果を踏まえて次の施策を実行します

- ①継続的な売上となるストック売上の成長に力を注ぎます
- ②決済端末はリードタイムを考慮し一括発注方式によって安定した在庫数を確保します
- ③新規ユーザーの獲得を活性化させるため、営業アライアンス先を拡充します
- ④より魅力的な製品やサービスをお客様に提供するため、製品開発と研究開発への投資を行います

継続的な売上となるストック売上の成長に力を注ぎます

理由

1、ストック売上を成長させるための材料が揃う

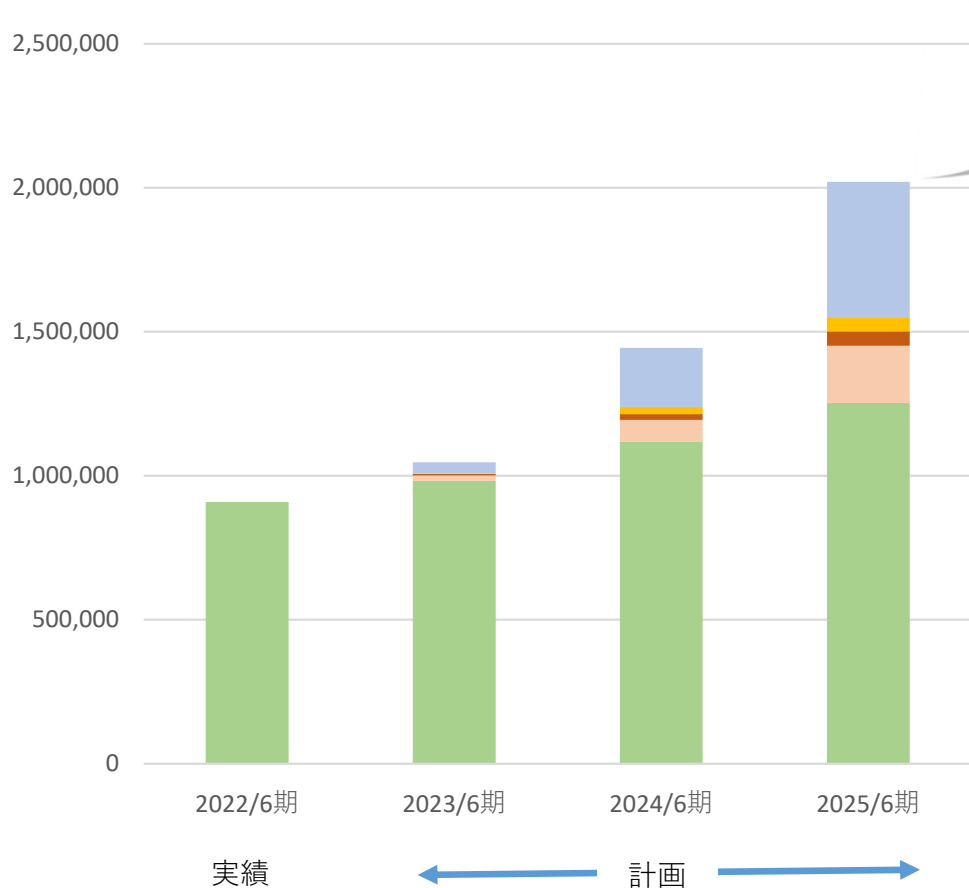
- ①カード会社との協業体制確立
「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」
「決済端末のサブスク型販売」
の提供
- ②決済手数料ビジネスへの参入
- ③NUCADOCOの販売が本格スタート

2、環境の変化

決済端末の価格上昇と他社との競争激化にともない、従来の売切り型販売に加え、ユーザーが購入しやすいサブスク型の販売方式を追加

マーケットのターゲットを拡大し 5つの分野でStock売上の成長を促します

単位：千円

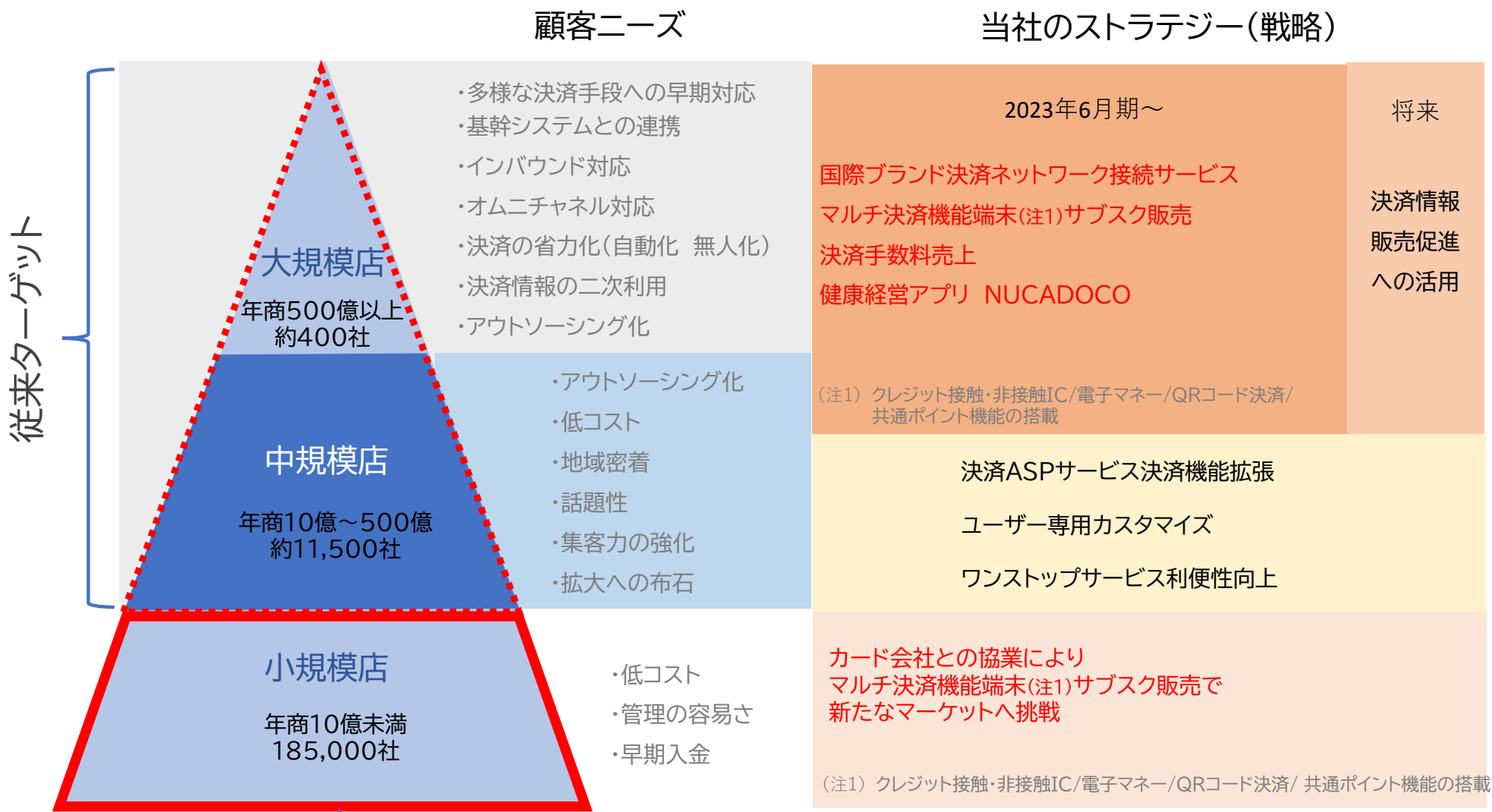


- **マルチ決済端末サブスク型販売**
 決済端末の月額定額販売サービス売上
- **国際ブランド決済ネットワーク 接続サービス**
 VisaNet等国际ブランドのネットワークを利用したサービス売上
- **決済手数料売上**
 決済の手数料による売上
- **NUCADOCO**
 健康経営スマホアプリによる売上
- **従来のアウトソーシングサービス**
 従来より継続するアウトソーシングサービス売上

※次ページより分野毎の戦略を説明いたします

成長戦略① マーケットターゲットの拡大

大規模店、中規模店の流通小売り事業者がメインターゲット 加えてカード会社との協業により小規模店もターゲットに！

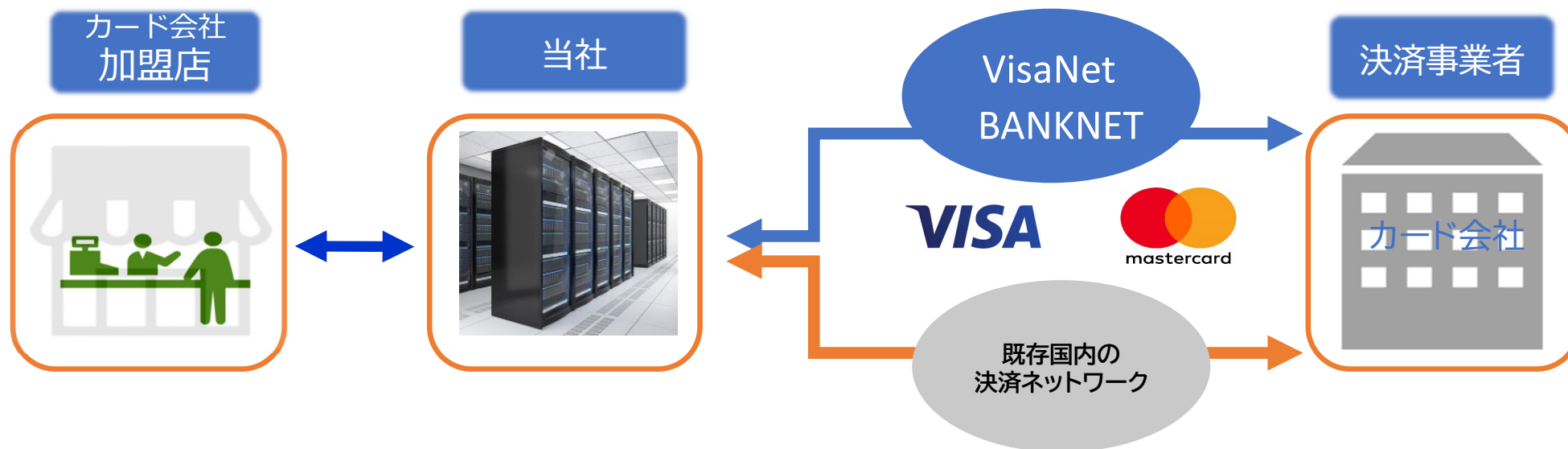


22 小規模店をターゲットに加えて**当社のマーケットは約196,900社(注2)へ拡大**

(注2) 社数は帝国データバンク調べ

成長戦略② 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス

国際ブランド決済ネットワークへのシフトによって、カード会社とカード会社加盟店の決済コストを低減し、当社の収益水準を向上



1. 本サービスのメリット・当社の収益構造

- ・本サービス利用によりカード会社のコストが低減されカード会社加盟店の手数料削減などが可能になります
- ・当サービスを利用する加盟店が増加します(当社の収益向上)
- ・当社はカード会社に対しシステムの利用料を売上とします(当社の収益向上)

2. 今後の展開

- ・本ビジネスはカード会社とアライアンスを結んでビジネスを展開します
- ・アライアンス先のカード会社は随時拡張してまいります
- ・VisaNetはブランドとカード会社とのテストフェーズであり、加盟店へのサービスリリースは2023年6月期の第3四半期を予定しています
- ・ワールドワイドな決済ネットワークに参加することで、新たなビジネスシーンへの素早い参入が可能になります

ユーザーへのサービス提供は2023年6月期の第3四半期から

システム開発は完了しましたが、
VISA及びカード会社とのテストを十分に実施し、
サービスとシステムの品質を盤石にするため計画を見直します

ロードマップ

ブランド	フェーズ	計画と進捗	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
VISA	システム開発 設備構築	予定通りに完了	→		
	サービス開始 パイロット店運用開始 本番リリース	要 計画見直し		● →	● →

新ロードマップ

ブランド	フェーズ	計画と進捗	2022年6月期	2023年6月期
VISA	VISA・カード会社とのテスト	新たな 計画	● →	→
	サービス開始 パイロット店運用開始 本番リリース			● → ● →

マルチ決済端末をサブスク型で販売スタート

据置型 SATURN1000E + S1EP

- クレードルにオートカッター付きプリンターを内蔵
- 有線 LAN で安定通信
- 端末が取り外せて会計場所を選ばない



連動型 SATURN1000L

- POS システムとの接続で高速な決済機能を提供
- 待機中はデジタルサイネージで情報配信可能



モバイル型 SATURN1000F2

- バッテリーを内蔵し電源がない場所でも利用可能
- SIM の利用で設置場所を選ばない
- プリンター一体型によりその場でレシート印字

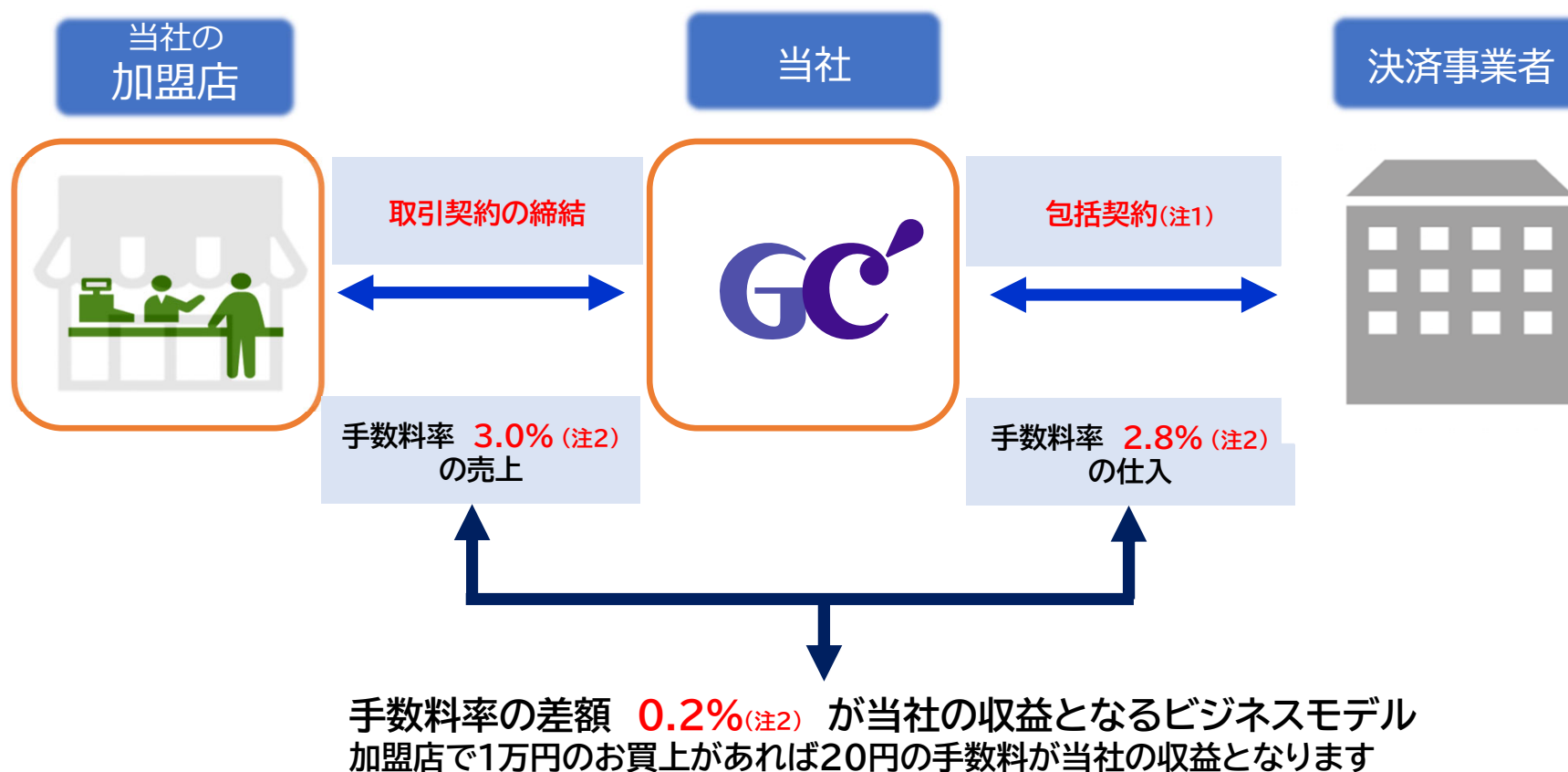


カード会社とのアライアンスによって、従来の大規模、中規模店に加え小規模店への展開を行います

決済の処理料を含んだ大変お求めやすい価格で提供し、マーケットシェアの拡大を狙います

決済端末のラインナップや決済機能の拡張に投資をします

当社のユーザーと決済手数料にかかる契約を直接締結し、手数料差額を収益とするビジネスへ参入いたします



注1) 包括契約: 当社が加盟店を開拓し手数料を含め契約の主体となることができる権利

注2) 手数料率はあくまでもサンプル数値です

NUCADOCOアプリへの開発投資を継続し ユニークなヘルスケアアプリへと成長させます

1.3Dアバターと3Dボディスキャナ を利用した異業種共創

様々な業種がメタバース進出を目指しており、
アバターを利用したサービスの事業共創を進めております

2.メタバース連携

NUCADOCOアプリからシームレスにメタバース空間に
アバターを連携する開発を進めております
これによりアプリ利用者間のコミュニケーションが一層向上します

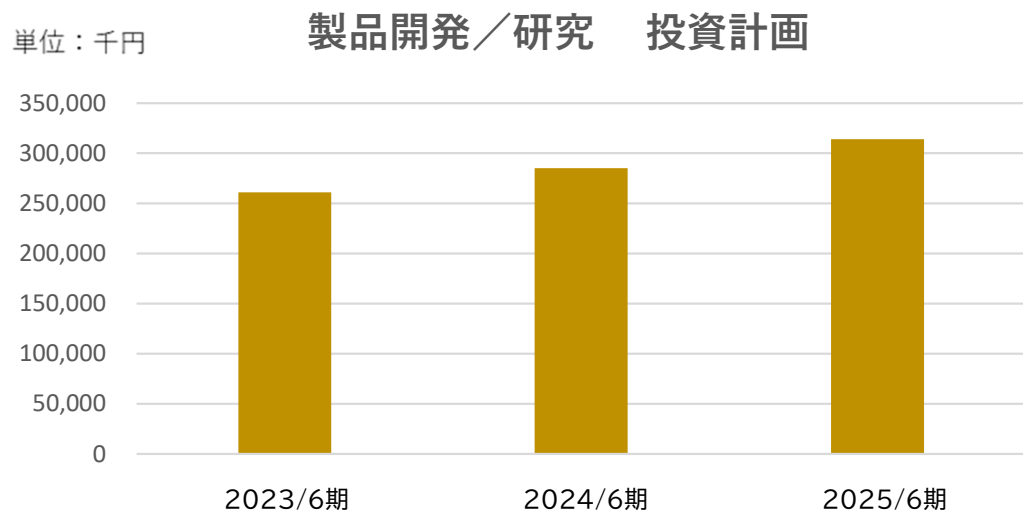
3.NUCADOCOヘルスケアサービス特許取得

「アバターを利用したヘルスケアサービス」の特許を取得しました

※特許庁より6月末に特許査定通知を受領し、特許証を8月9日に受け取りました

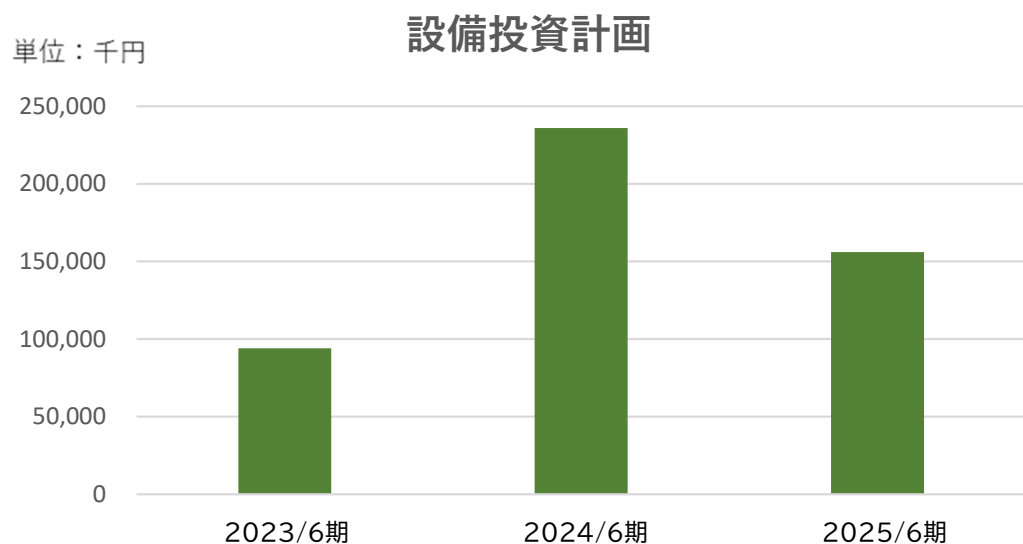


魅力的な製品やサービスをお客様に提供するため、製品開発や研究・設備へ投資します



主な計画

- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス
- ・マルチ決済端末の他機種対応
- ・NUCADOCO
- ・決済ASPサービス機能拡張
- ・SDGs(社会貢献)研究・実証実験

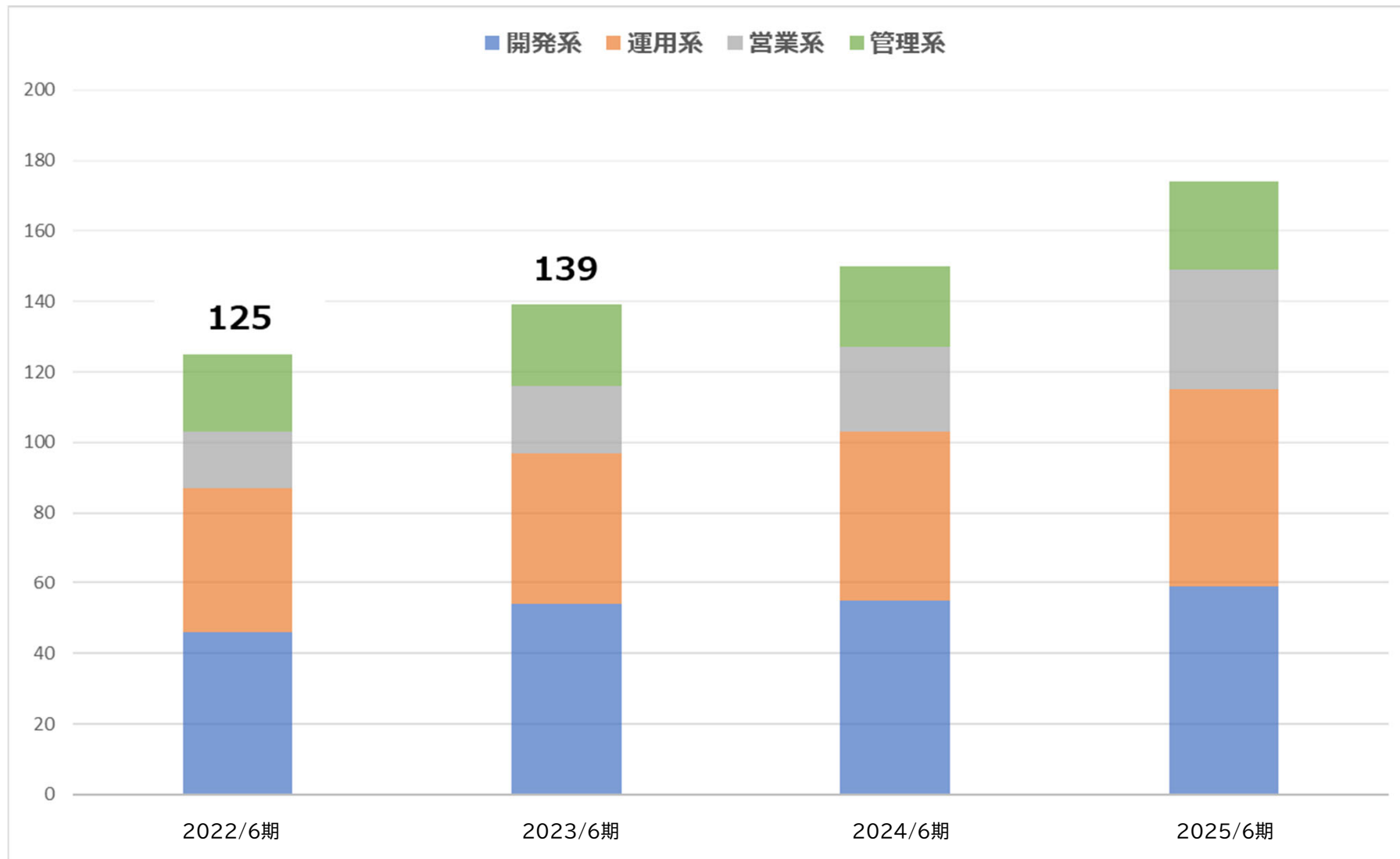


主な計画

- ・DRセンター構築
- ・決済ASPサービス設備増強
- ・DX対応
- ・開発用機器

開発・運用の技術系と営業系の採用を強化し、事業の成長を促進します

(※契約社員を含む)

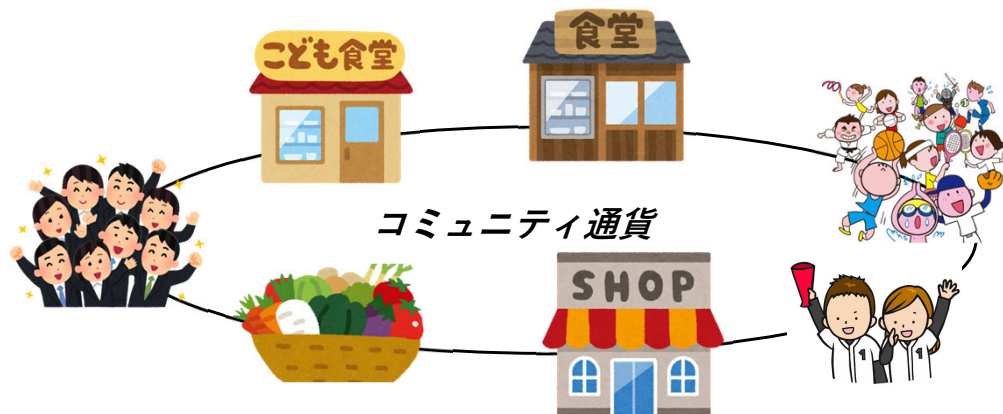


キャッシュレス決済の推進がSDGsへの貢献と捉え、 キャッシュレス比率向上のための施策を実施して参ります

<p>3 すべての人に健康と福祉を</p> 	<p>8 働きがいも経済成長も</p> 	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> 	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p> 	<p>12 つくる責任つかう責任</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ・非接触を実現し衛生的な暮らしへ ・ATM維持にかかるエネルギーを削減 ・現金の取り扱いで発生する人手不足の解消 ・高齢者にも優しい安心安全なキャッシュレス決済の普及で犯罪防止も
---	---	--	---	---	--

地域に根付いたコミュニティ通貨の普及活動として 各地で様々な実証実験を行っています

- ・社員と地域飲食店を繋ぐ社食提携プロジェクト
- ・社員と子供食堂を繋ぐ食材支援プロジェクト
- ・社員と地域物産を繋ぐ社内モールプロジェクト
- ・スポーツチームとファンと小売店を繋ぐ応援プロジェクト



2023年6月期の利益計画変更について

1、計画変更の理由

2022年6月期の業績が計画から乖離したことを受け、将来の一層の成長を見据えたうえで戦略を再考し、2023年6月期の計画を見直しました

2、2022年6月期の振り返りと対策

①情報システム開発売上の業績不振理由

- ・半導体不足にともなう決済端末未入荷による売上の減少
- ・大型既存ユーザーの受託開発案件発注遅れによる売上の減少

②①に伴うアウトソーシングサービス売上への影響

- ・決済端末売上減少の影響で決済ASPサービスの契約と売上に繋がらない
- ・受託開発案件の期ずれの影響で保守運用サービスの売上も期ずれした

③対策

- ・2022年7月までに一定数の決済端末を確保
- ・既存ユーザー以外の新たなユーザー獲得のためにカード会社と営業的アライアンスを構築

3、計画見直しの概要

①売上計画

- ・継続的なストック売上の今後の成長に重点を置く戦略とする
- ・決済端末の販売方式にサブスクを追加しマルチ決済端末の販売計画を修正
- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスはスケジュールの見直しに伴い販売計画を修正
- ・新たにNUCADOCOの販売計画を立案
- ・新たに決済手数料売上の販売計画を立案

②投資計画

- ・ストック売上を一層成長させるためのサービスやシステムの開発等へ投資(研究開発・製品開発、投資の増加)
- ・技術系、営業系を中心に人材採用を強化

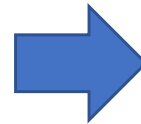
2023年6月期の利益計画変更について

継続的なストック売上の今後の成長に重点を置く戦略とすることにより
昨年度に計画した2023年6月期の売上利益は減少

「変更前」の計画

- ・キャッシュレスに関する受託開発
- ・マルチ決済端末の拡販
- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス拡販等により

売上高	2,680,000千円
営業利益	290,000千円



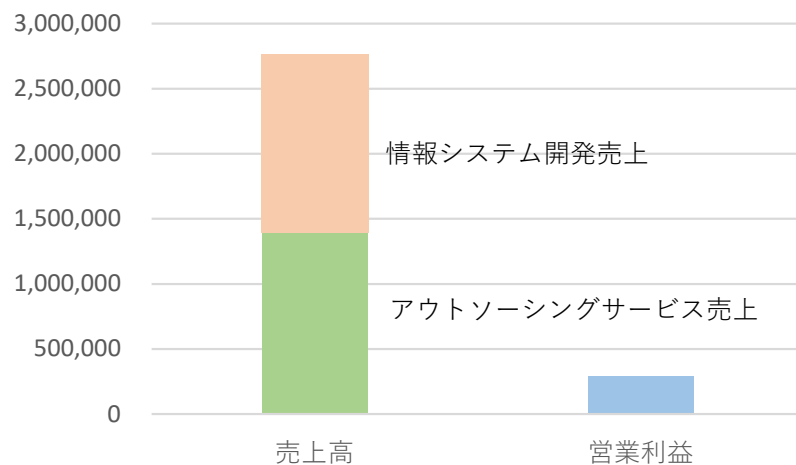
「変更後」の計画

- ・キャッシュレスに関する受託開発
- ・マルチ決済端末の拡販
- ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス拡販
- ・マルチ決済端末のサブスク販売のスタート
- ・NUCADOCOの販売スタート
- ・決済手数料の販売スタート等により

売上高	2,001,000千円
営業利益	29,000千円

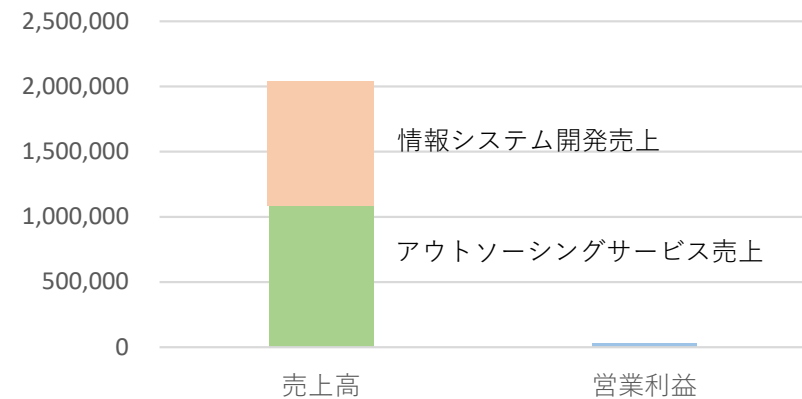
単位：千円

変更前



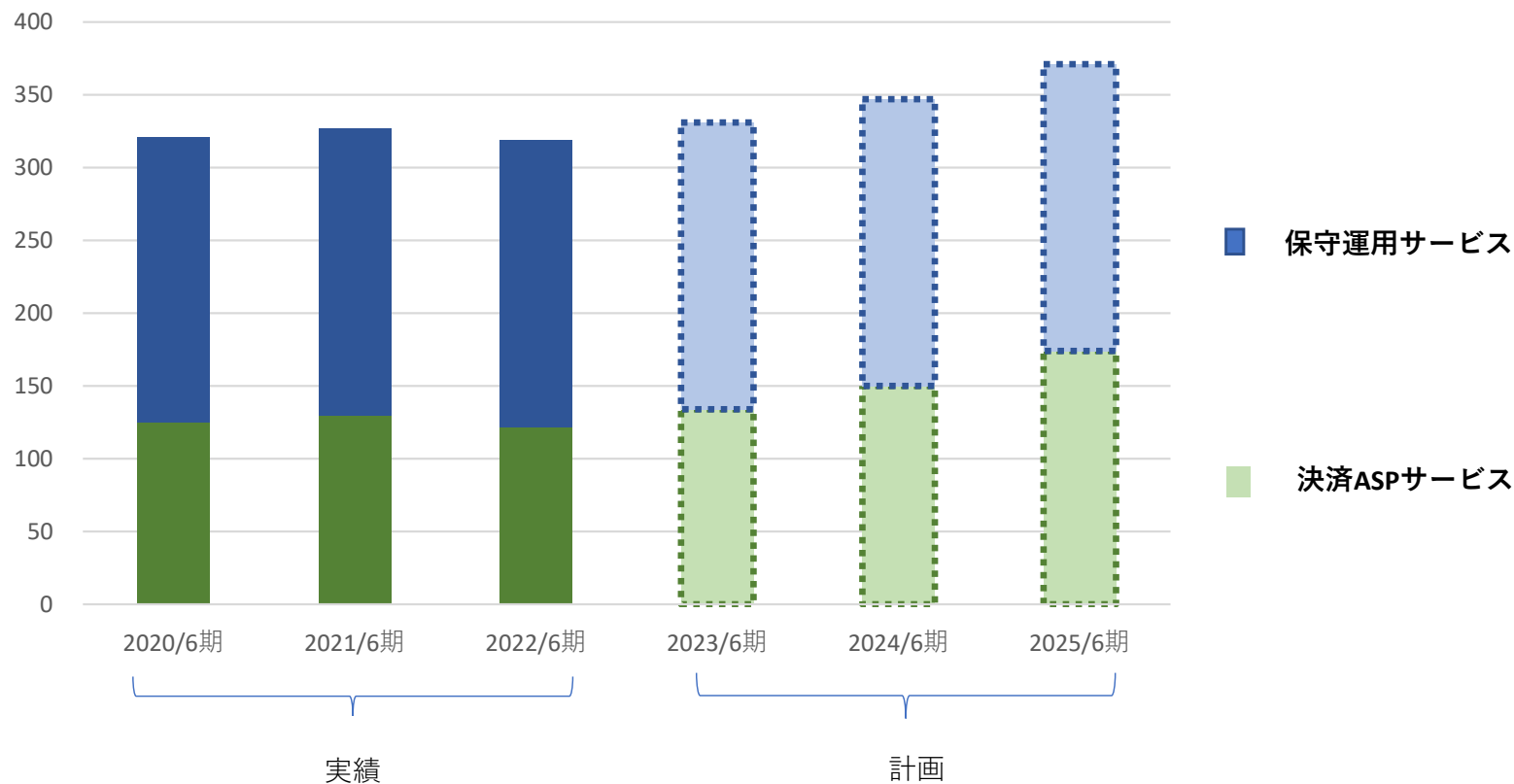
単位：千円

変更後



従来型アウトソーシングサービス(注)のエンドユーザー件数

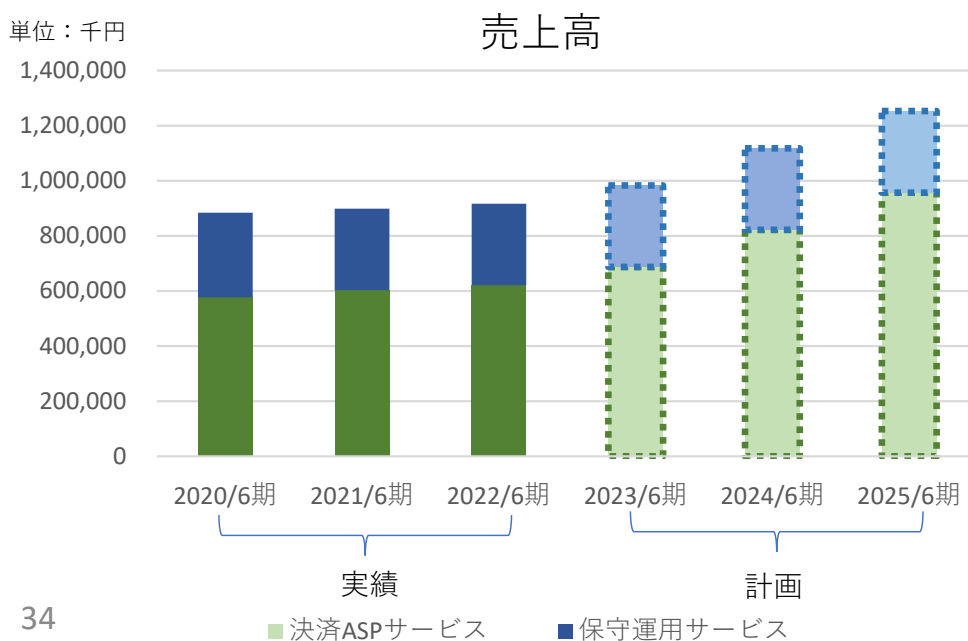
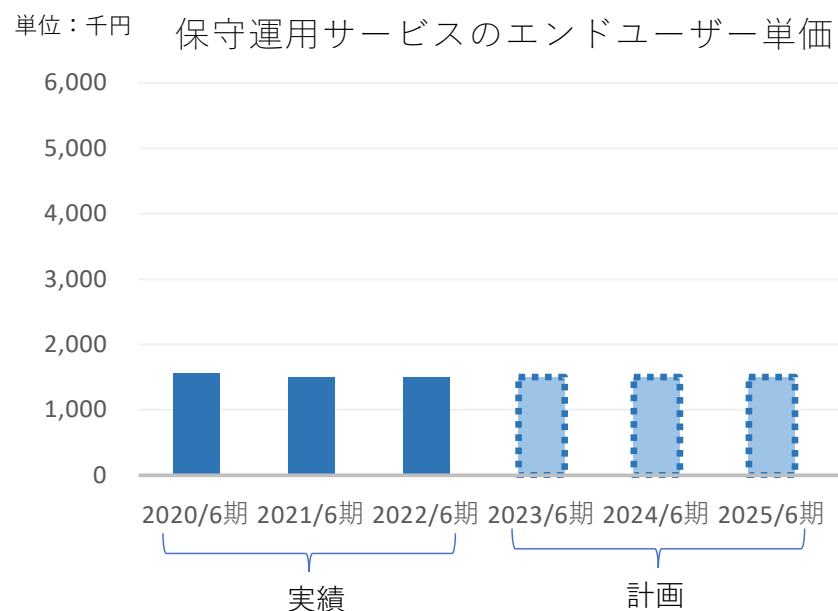
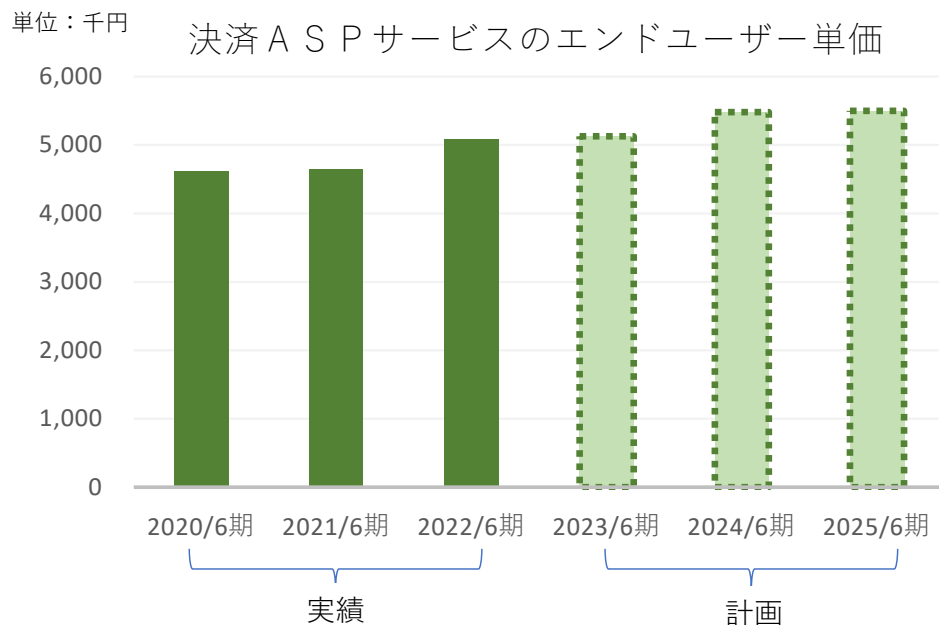
単位：社数



利益率の高い決済ASPサービスの新規ユーザーを積極的に獲得します

(注) 「決済ASPサービス」と「保守運用サービス」となります。
 新分野である「マルチ決済端末サブスク型販売」「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」「決済手数料売上」「NUCADOCO」は含まれておりません。

従来型アウトソーシングサービス(注) エンドユーザー単価と売上高

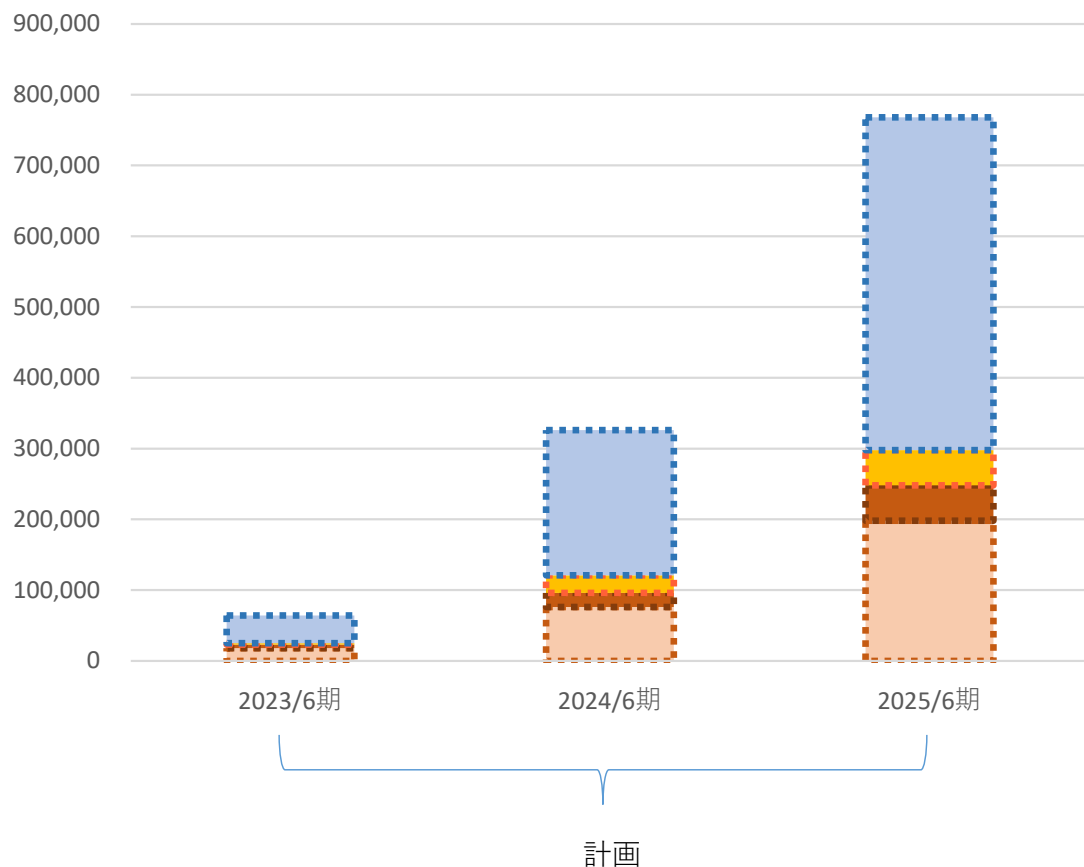


決済ASPのエンドユーザー平均単価を拡大するために、既存ユーザーへの決済サービス内容を増強し、且つ新たな大中規模ユーザーを獲得します

(注)「決済ASPサービス」と「保守運用サービス」になります。
 新分野である「マルチ決済端末サブスク型販売」「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」「決済手数料売上」「NUCAD OCO」は含まれておりません

新たなストック分野の売上高

単位：千円



- マルチ決済端末サブスク型販売**
 決済端末の月額定額販売サービス売上
- 国際ブランド決済ネットワーク接続サービス**
 VisaNet等国際ブランドのネットワークを利用したサービス売上
- 決済手数料売上**
 決済の手数料による売上
- NUCADOCO**
 健康経営スマホアプリによる売上

マルチ決済端末サブスク型販売は、カード会社とのアライアンスによって端末置き換え需要等を見込み、2025年6月期までに累計20,000台を出荷し売上高を伸長します

利益計画及び前提条件

中期経営計画

会社概要

ビジネスモデル

市場環境

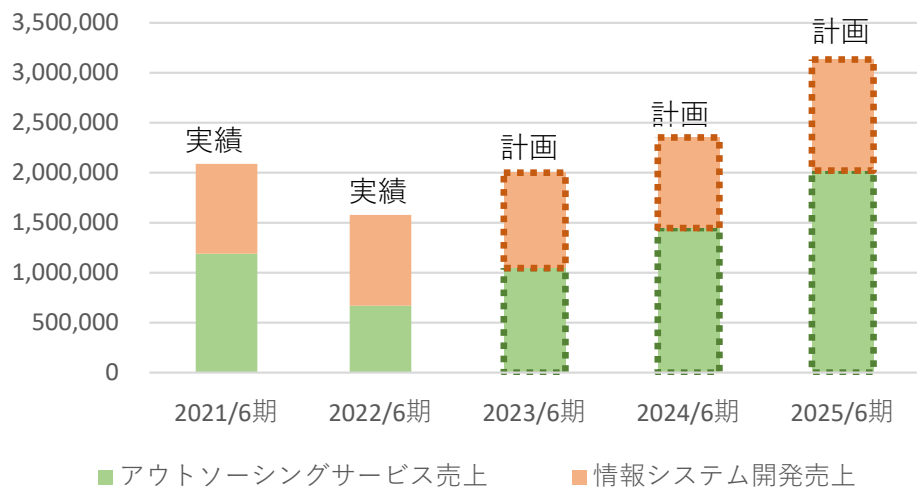
競争の源泉

今後の成長戦略

リスク

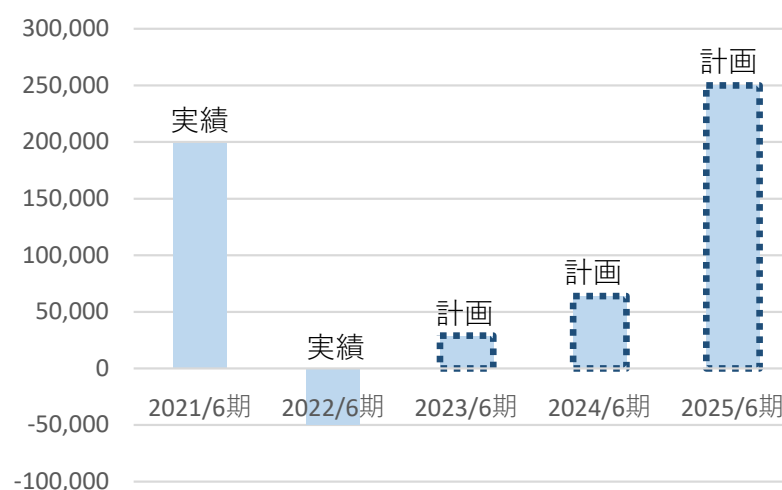
単位：千円

事業別売上



単位：千円

営業利益



ストック

フロー

実績

計画

前提条件	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2025/6期
情報システム開発売上	・昨年度の「キャッシュレス消費者還元事業」の反動減あり	・既存大型ユーザーの決済システム受託開発及びライセンス販売 ・半導体不足による決済端末販売の減少	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販	・キャッシュレスに関連する受託開発 ・マルチ決済端末(注1)の拡販 ・決済端末リプレース対象ユーザーの獲得拡大
アウトソーシングサービス売上	・昨年度の「キャッシュレス消費者還元事業」の反動要素により成長鈍化	・既存大型ユーザーのシステム保守 ・半導体不足による決済端末販売の減少	・既存ユーザー決済種別拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売のスタート ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの提供スタート ・NUCADOCOの販売をスタート ・決済手数料販売のスタート	・小規模加盟店獲得の拡大 ・既存ユーザー決済種別拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販 ・NUCADOCOの拡販 ・決済手数料販売の拡大	・小規模加盟店獲得の拡大 ・マルチ決済端末(注1)サブスク販売 ・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスの拡販 ・NUCADOCOの拡販 ・決済手数料販売の拡大
その他・設備投資等	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス開発 ・マルチ決済端末(注1)のアプリ開発	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービス開発 ・マルチ決済端末(注1)のアプリ開発 ・DRセンターへの設備投資	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスへの設備投資 ・決済ASPサービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資 ・NUCADOCOへの開発投資	・国際ブランド決済ネットワーク接続サービスへの設備投資 ・決済ASPサービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資 ・NUCADOCOへの開発投資	・決済ASPサービスへの設備投資 ・DRセンターへの設備投資 ・NUCADOCOへの開発投資

1. 会社概要

会社概要

2. ビジネスモデル

ビジネス
モデル

3. 市場環境

市場環境

4. 競争力の源泉

競争の
源泉

5. 今後の成長戦略

今後の
成長戦略

6. リスク情報

認識するリスク P38

リスク
情報

認識するリスク

成長性の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある 主要なリスクは以下の通りです。

主要なリスク	顕在の可能性 /時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
決済端末の大部分をCastles Technology社より仕入れております。決済端末の部品である半導体などの不足により決済端末の製造に支障をきたし同社からの仕入れが困難になった場合は、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/短期	大	当社は従来在庫リスクを回避するためフォーキャストに基づく発注を行っていましたが、一定数の在庫を確保するため、まとまった数量の発注を行っております。また、他社製の決済端末のアプリケーション開発と販売を計画しております。
当社が事業を展開する情報サービス産業において、顧客のIT投資が景気動向の影響を受ける傾向にあるため、景気の低迷又は悪化等により顧客のIT投資が減少し、特に情報システム開発売上はその影響を受ける可能性があります。	低/中長期	大	当社では固定収益の柱となるアウトソーシングサービス売上を強化し、景気変動の影響を最小化する売り上げ構成を目指してまいります。
当社が新たな技術やサービスへの対応が遅れた場合、或いは新しいキャッシュレススキームへの参入が不可能な場合、カード会社加盟店に対するサービスが陳腐化し、その結果競合他社に対する競争力が低下することにより、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	中	キャッシュレス決済パッケージの研究開発を行い、また新たに「国際ブランド決済ネットワーク接続サービス」を2022年4月にカード会社向けにリリースいたしました。また、当社では取引先との情報共有、社内外におけるセミナー等により最新情報の習得に努め、札幌市に札幌BS R&Dセンターを開設し最新技術の研究開発を進めるほか、北海道大学、専修大学との共同研究により学術的な観点からの研究も進めております。
当社の事業の拡大には一定水準以上の能力を有する優秀な人材の確保が必要です。	低/中長期	中	新人採用は大学や専門学校へのアプローチを増やし、中途採用は複数の転職サイトを利用しながら最適な採用を心がけています。また、テレワークが一般的になりつつあることを受けて地方での採用を活発化させてまいります。更に育成についてはコロナ禍で集合型研修は難しくなったものの、オンラインでの研修やeラーニングを中心に進める教育プログラムを計画しております。
大地震や風水害等の自然災害、外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃、人的な運用ミス、ツールの不具合等により、通信ネットワークの切断やアプリケーションの動作不良によりサービスの提供に支障が生じる可能性があります。	低/短中期	大	公募増資による調達資金によりDRセンター（バックアップセンター）構築を開始しております。
当社のサービスはクレジットカード番号などの決済情報等を取り扱っています。外部からの不正なアクセスまたは内部犯行によって、重要なデータが流出した場合には当社への信頼性が揺らぎ、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/短中期	大	クレジットカード業界のセキュリティ基準であるPCIDSS（Payment Card Industry Data Security Standards）、及び情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格であるISO 27001（ISO/IEC 27001）の認証を取得し、情報の取扱に関する教育・訓練等を含め、情報セキュリティ管理体制を整えております。

本資料中の情報は、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、予測及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国内及び国際的な経済状況が含まれます。

本開示は今後通期決算発表時に更新して開示いたします。

次回開示は2023年8月の予定です。