



2022年8月期 通期 決算説明会資料

株式会社サイエンスアーツ
2022年10月14日

I N D E X

1. サマリー
2. 業績ハイライト
3. FY2023 事業計画
4. 成長戦略
5. 参考資料

◆ FY2022実績

- ✓ 売上高は前年比80.3%増
 - ✓ うちBuddycom利用料は54.3%増、アクセサリーは133.2%増
- ✓ ARR※は440百万円となり、前年比49.0%増
- ✓ 2022年4月14日に公開した修正計画を19.7%上振れ

◆ FY2023計画

- ✓ 売上高は前年比10.2%増
 - ✓ うちBuddycom利用料は50.7%増を堅持
 - アクセサリーは堅調に推移することを見込むものの、FY2022が好調だったため34.1%減
- ✓ ARR※は601百万円となり、前年比36.6%増

※ ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のBuddycom利用料売上を12倍して算出。

単位：百万円

	FY2021	FY2022	前年比	FY2022 当初計画	FY2022 修正計画	対修正計画 達成率
売上高	365	659	+80.3%	414	551	119.7%
Buddycom利用料	224	346	+54.3%	338	338	102.5%
アクセサリ	131	306	+133.2%	73	207	147.5%
その他	9	6	-31.7%	3	5	122.6%
売上原価	100	224	+123.0%	81	160	139.7%
売上総利益	265	435	+64.1%	333	390	111.4%
	72.5%	66.0%	-6.5pt	80.4%	70.8%	-4.9pt
販管費	362	424	+17.0%	424	450	94.1%
営業利益又は営業損失	-97	11	—	-91	-60	—
	-26.6%	1.7%	+28.3pt	-22.0%	-10.9%	+12.6pt
経常利益又は経常損失	-95	9	—	-96	-64	—
当期純利益又は 当期純損失	-95	9	—	-96	-64	—

売上高

- ・新規顧客獲得が順調に推移。
- ・アクセサリ購入率の向上、及び既存顧客の買い替え需要により修正計画より98百万円上振れ。

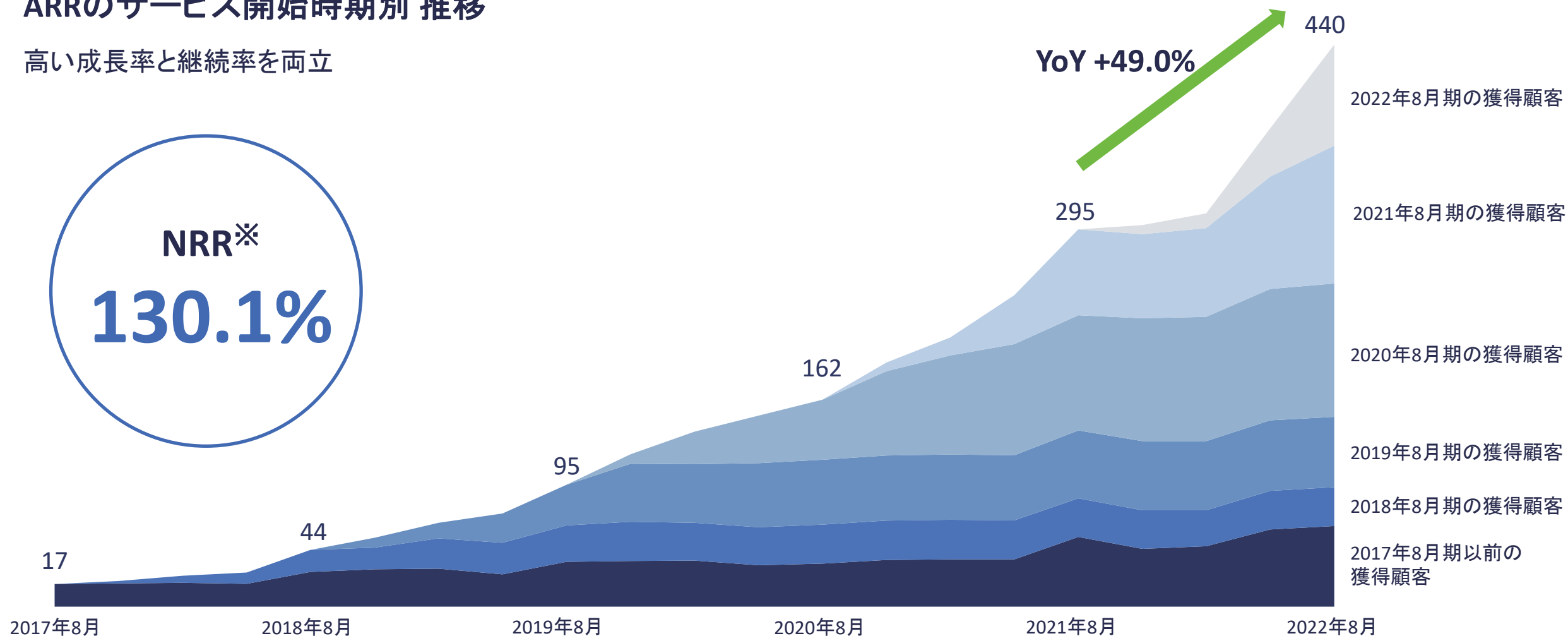
販管費

- ・前年実施したCMのような大型のマーケティング活動を実施しなかったため、広告宣伝費が47百万円減少。
 - ・人員増加による人件費が34百万円増加。
 - ・人員増加に伴う増床やその他費用の増加が27百万円。
 - ・上場に伴って増加した費用が14百万円。
 - ・その他営業活動に伴う費用が33百万円増加。
- ・人材採用は概ね計画通り進捗したものの、採用時期の後ろ倒しや採用コストが想定を下回ったこと等により、販管費は修正計画より26百万円下振れ。

ARRのサービス開始時期別 推移

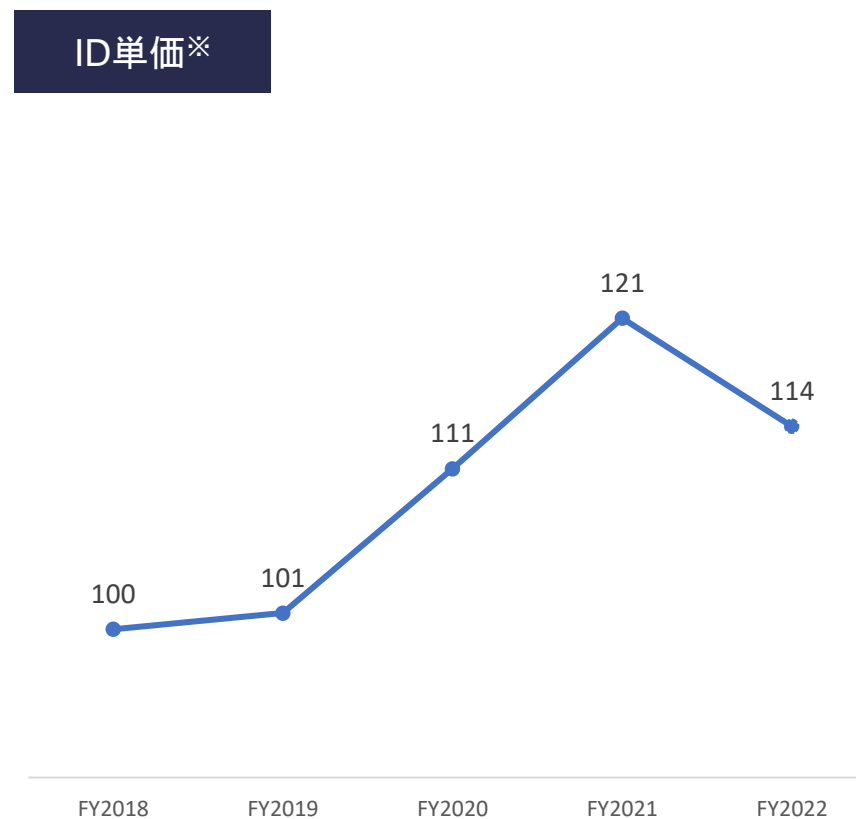
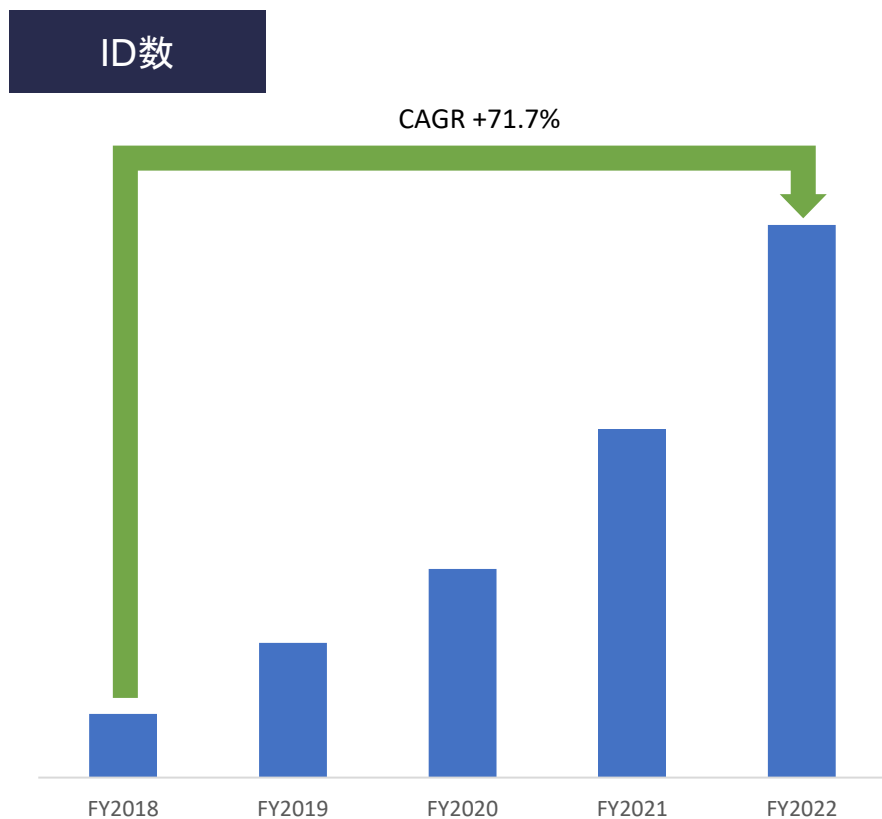
高い成長率と継続率を両立

単位:百万円



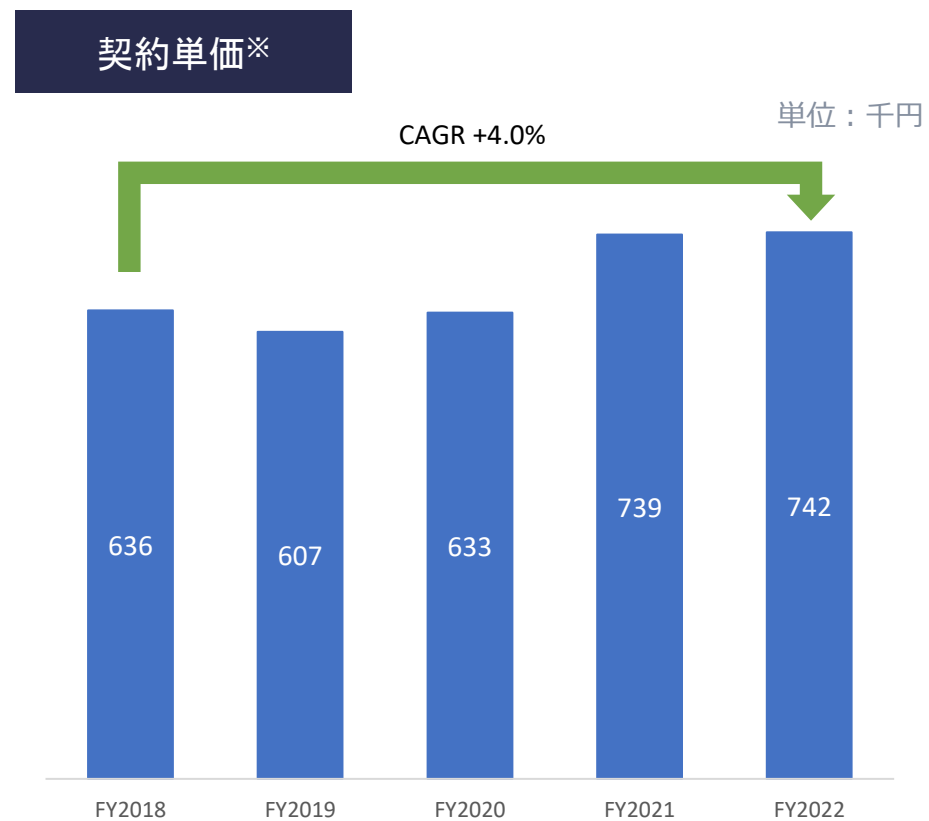
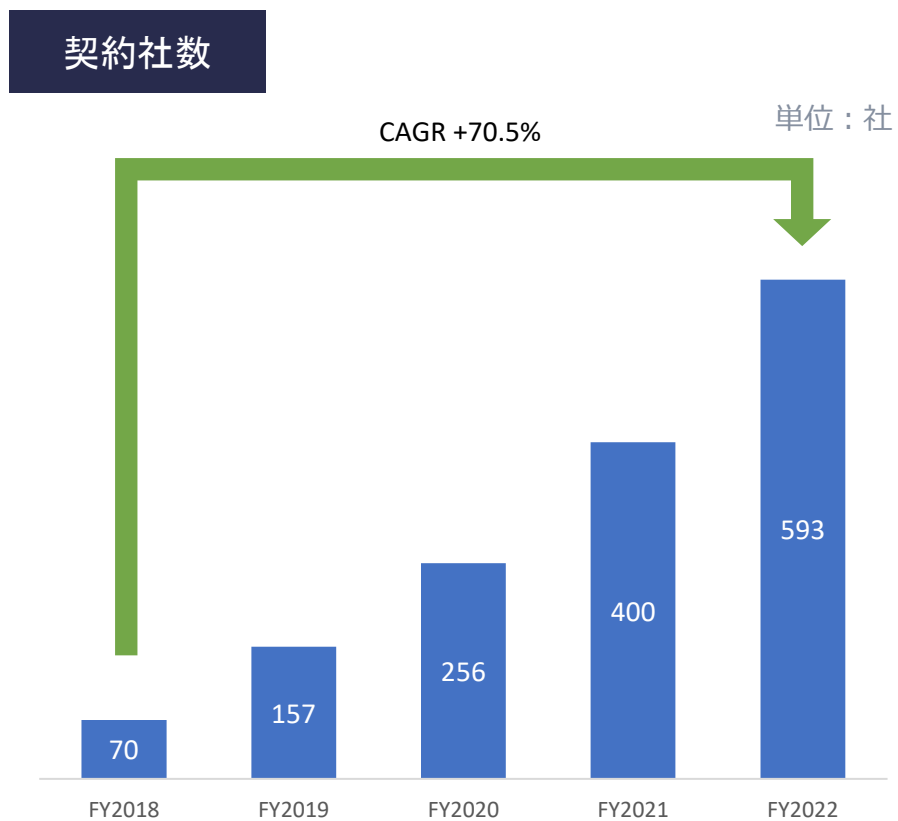
※ Net Revenue Retention。既存顧客の売上継続率。2021年8月末時点の既存顧客から得た2022年8月MRR ÷ 同2021年8月のMRRで算出。

ID数は、新規・既存ともに顧客獲得が順調に進み、概ね計画通り進捗しました。
 ID単価は、高価格帯のプラン提供により継続的に向上しております。FY2021ではオリパラ需要などにより一時的な上昇もありましたが、大口受注に伴うボリュームディスカウントによって、FY2022は減少となりました。



※ FY2018の単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記しております。

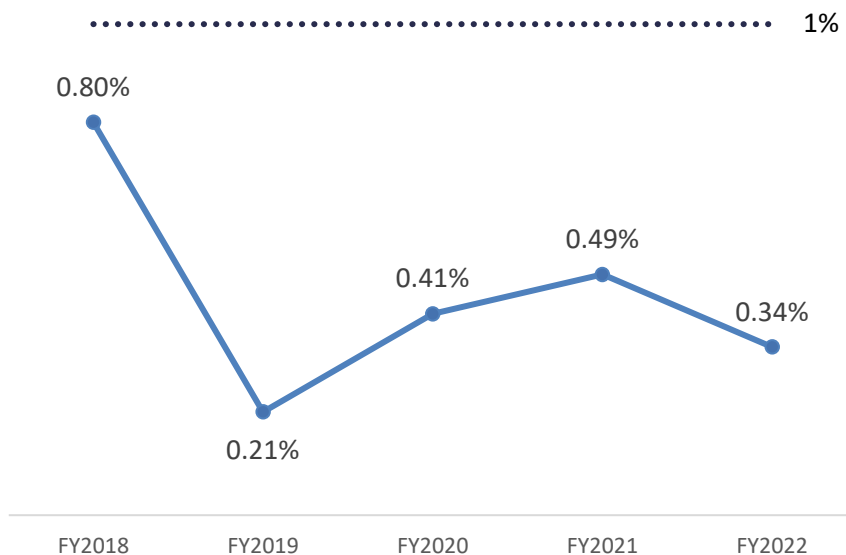
セールスパートナーの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数は順調に推移しました。顧客の企業規模構成比は大きく変動はないため、契約単価についても大きな変動はございません。



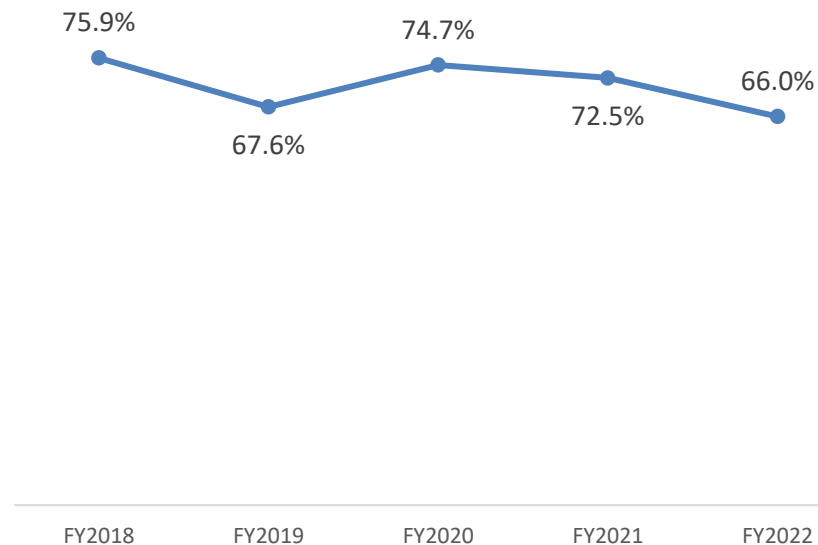
※ 各期末月のARRを契約社数で除して算出。

月次解約率はコロナ禍の影響が前年より軽減され、減少しました。
 売上総利益率はアクセサリー売上の構成比が増加したことにより、減少しました。

月次解約率※



売上総利益率



※ 対象四半期の直近12か月における平均月次解約率を表記しております。

単位：百万円

	FY2021 4Q	FY2022 4Q	前年 同期比	FY2022 4Q 修正計画	達成率
売上高	125	206	+64.4%	111	186.3%
Buddycom利用料	70	105	+48.4%	98	107.4%
アクセサリ	53	100	+88.8%	12	784.7%
その他	1	1	-19.5%	0	491.2%
売上原価	37	78	+109.0%	20	389.7%
売上総利益	88	128	+45.4%	90	141.2%
	70.2%	62.0%	-8.1pt	81.9%	-19.8pt
販管費	75	121	+60.8%	138	87.9%
営業利益又は営業損失	12	6	-48.0%	-47	—
	10.0%	3.1%	-6.8pt	-43.0%	+46.2pt
経常利益又は経常損失	12	6	-45.6%	-47	—
四半期純利益又は 四半期純損失	12	7	-43.2%	-47	—

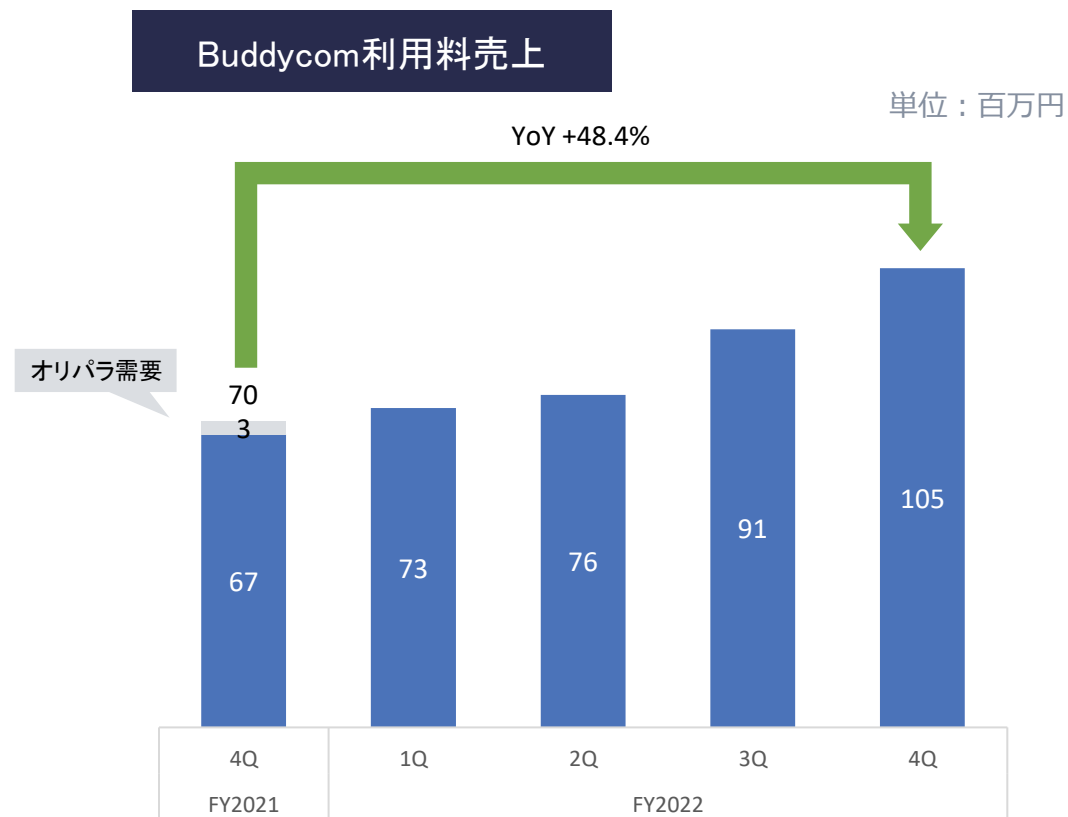
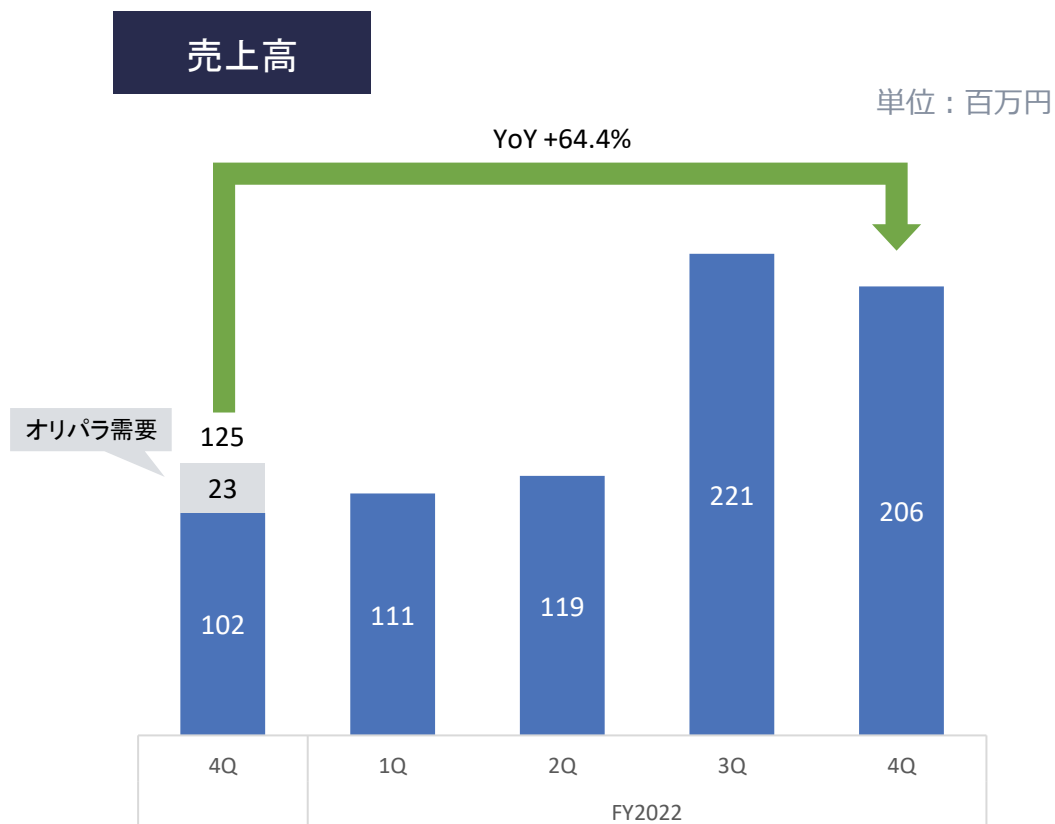
売上高

- ・新規顧客獲得が順調に推移。
- ・アクセサリ購入率の向上、及び既存顧客の買い替え需要により修正計画より87百万円上振れ。

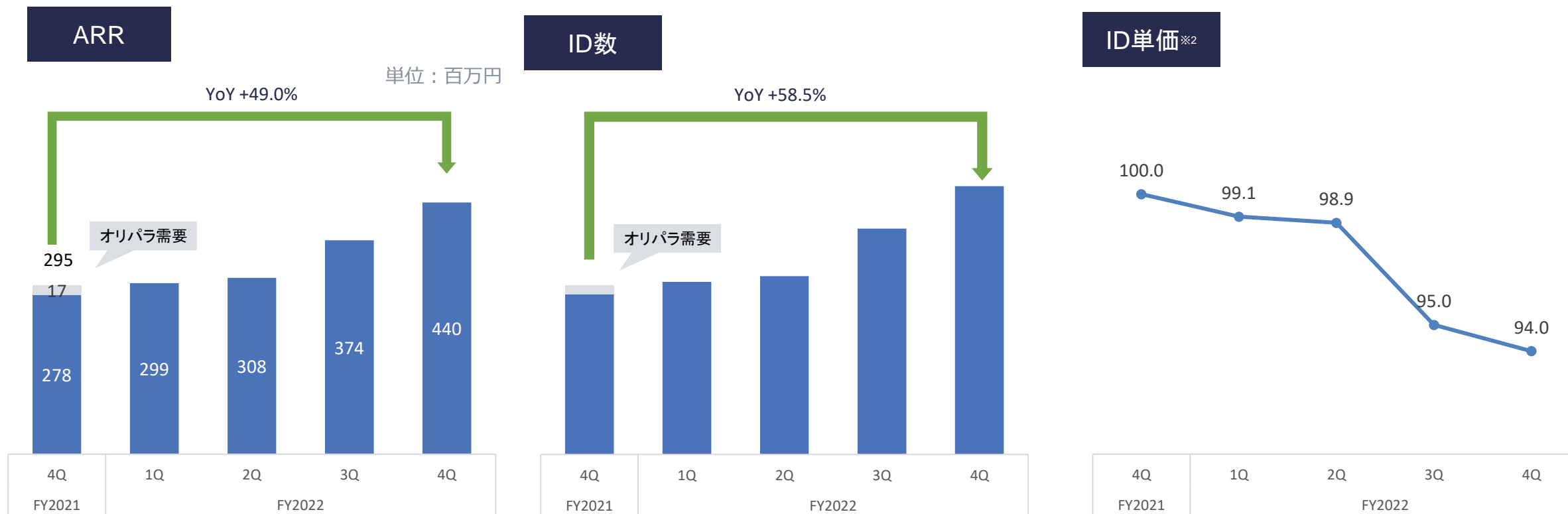
販管費

- ・先行投資としてマーケティング投資を実施した結果、広告宣伝費が12百万円増加。
 - ・人員増加による人件費が6百万円増加。
 - ・人員増加に伴う増床やその他費用の増加が14百万円。
 - ・その他営業活動に伴う費用が13百万円増加。
-
- ・人材採用は概ね計画通り進捗したものの、採用時期の後ろ倒しや採用コストが想定を下回ったこと等により、販管費は修正計画より16百万円下振れ。

FY2022.4Qの売上高は206百万円と前年比81百万円(YoY+64.4%)増加しました。
 うちBuddycom利用料売上は前年対比34百万円(YoY+48.4%)増加、アクセサリ売上は前年比47百万円(YoY+88.8%)増加しました。

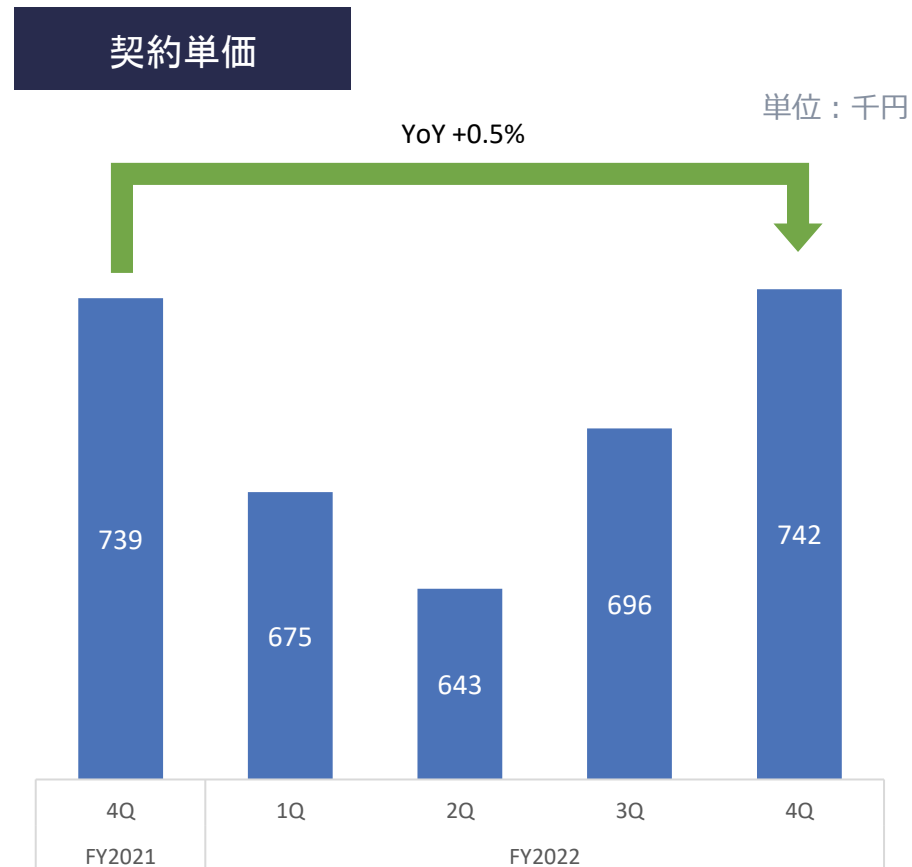
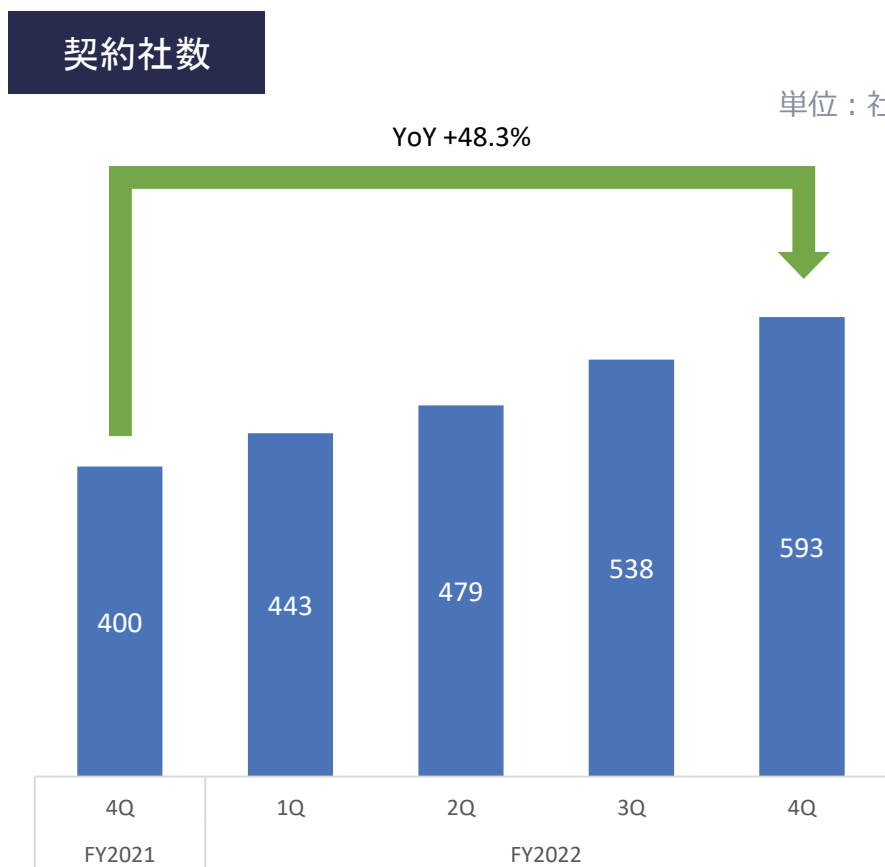


ARRは440百万円と前四半期対比+17.5%増加、前年比+49.0%増加しました。
 新規顧客のID獲得が寄与し、各種KPIは概ね計画通り進捗しました。
 ID単価は、オリパラ需要などによりFY2022.4Qは一時的に上昇している要因もあった他、
 大口受注に伴うボリュームディスカウントによって、FY2022は減少となりました。



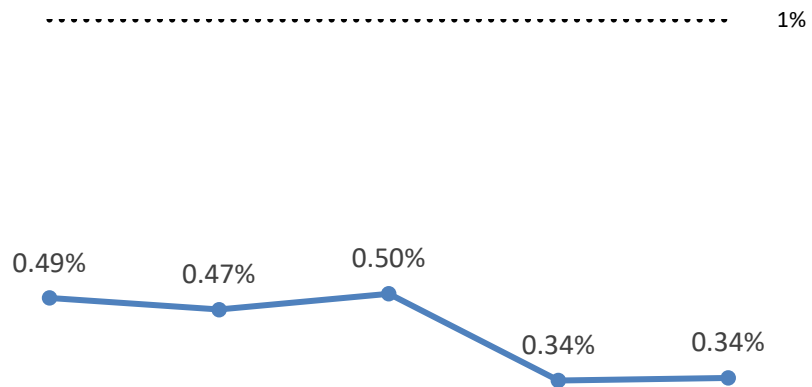
※2 FY2021 4Qの単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記しております。

セールスパートナーの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数は順調に推移しました。
 契約単価について、契約社数の増加に伴い一時的に変動しておりましたが、結果的に大きな変動はございません。



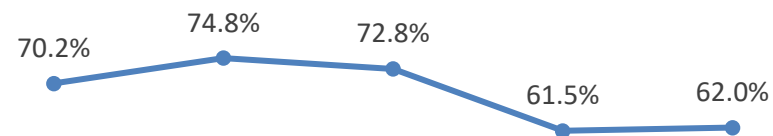
月次解約率はコロナ禍の影響が前年より軽減され、減少しました。
 売上総利益率はアクセサリー売上の構成比が増加したことにより、減少しました。

月次解約率



4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2021		FY2022		

売上総利益率



4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2021		FY2022		

2021年11月の株式上場に伴う自己株式の処分による資金調達を行い、現預金・財務CFが増加しました。黒字化、及び前受収益の増加等により、営業CFも黒字化を実現しました。

貸借対照表

単位：百万円

	FY2022	FY2021	前年比
流動資産	739	323	+128.4%
現金及び預金	663	260	+154.8%
固定資産	61	27	+123.8%
資産合計	801	351	+128.0%
流動負債	206	112	+82.5%
固定負債	24	4	+396.2%
負債合計	230	117	+95.5%
純資産合計	570	233	+144.4%
自己資本比率	71.2%	66.4%	+4.8pt

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	FY2021	FY2022	前年比
営業CF	-97	114	—
投資CF	-0	-34	—
財務CF	-14	323	—
現預金増減額	-113	403	—
現金及び現金同等物の期首残高	368	255	
現金及び現金同等物の当期末残高	255	658	

営業CFの主な内訳

税引前当期純利益：9百万円

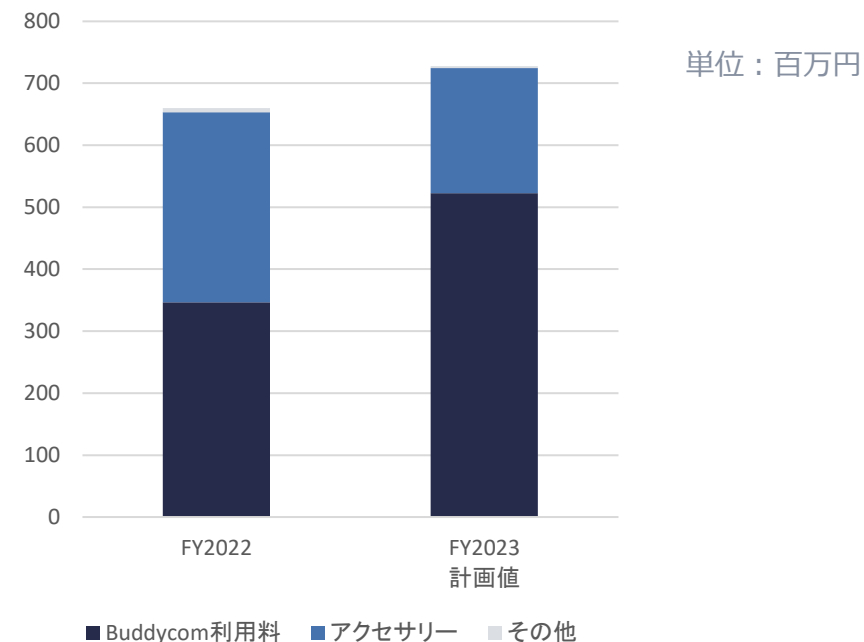
前受収益の増加額：87百万円

→Buddycom利用料の契約期間一括前払いによるもの

単位：百万円

	FY2022	FY2023 計画	前年比
売上高	659	727	+10.2%
Buddycom利用料	346	522	+50.7%
アクセサリー	306	201	-34.1%
その他	6	3	-55.3%
売上原価	224	214	-4.5%
売上総利益	435	512	+17.8%
	66.0%	70.5%	+4.5pt
販管費	424	532	+25.6%
営業利益又は営業損失	11	-19	—
	1.7%	-2.7%	-4.4pt
経常利益又は経常損失	9	-19	—
当期純利益又は 当期純損失	9	-19	—

売上高



売上高

- ・Buddycom利用料は50%の成長率を堅持
- ・アクセサリーは堅調に推移することを見込むものの、FY2022が好調だったため34.1%減

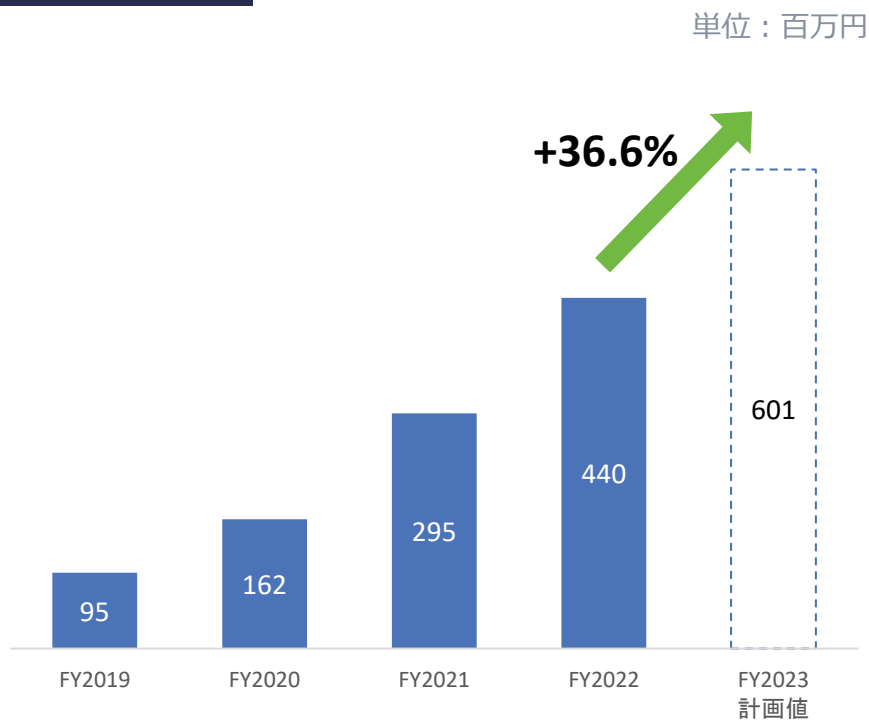
販管費

- ・市場シェアの獲得のため、当社は先行投資を継続します
- ・先行投資として13名の採用を行い、人件費が79百万円増加

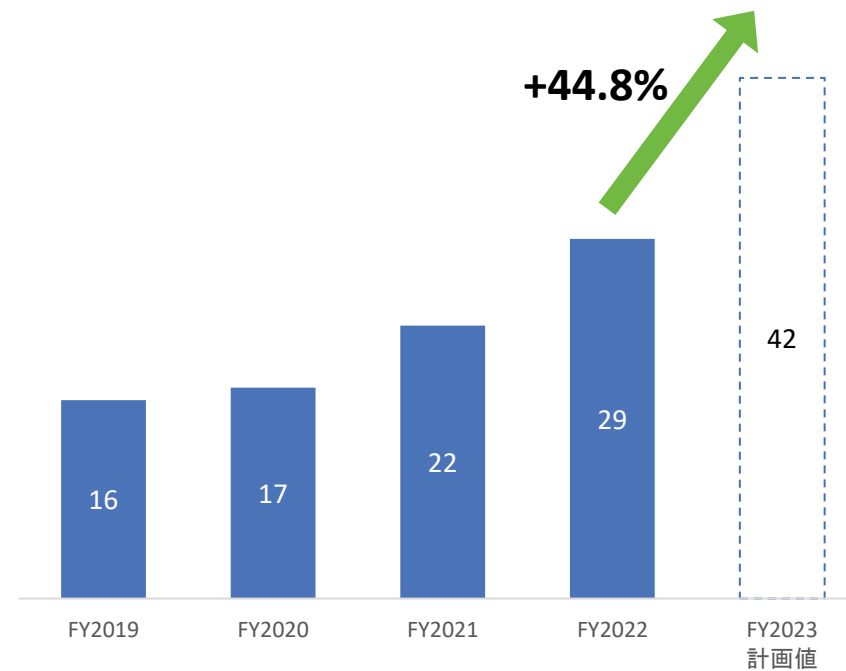
ARRは601百万円と前年比36.6%の増加を計画しております。

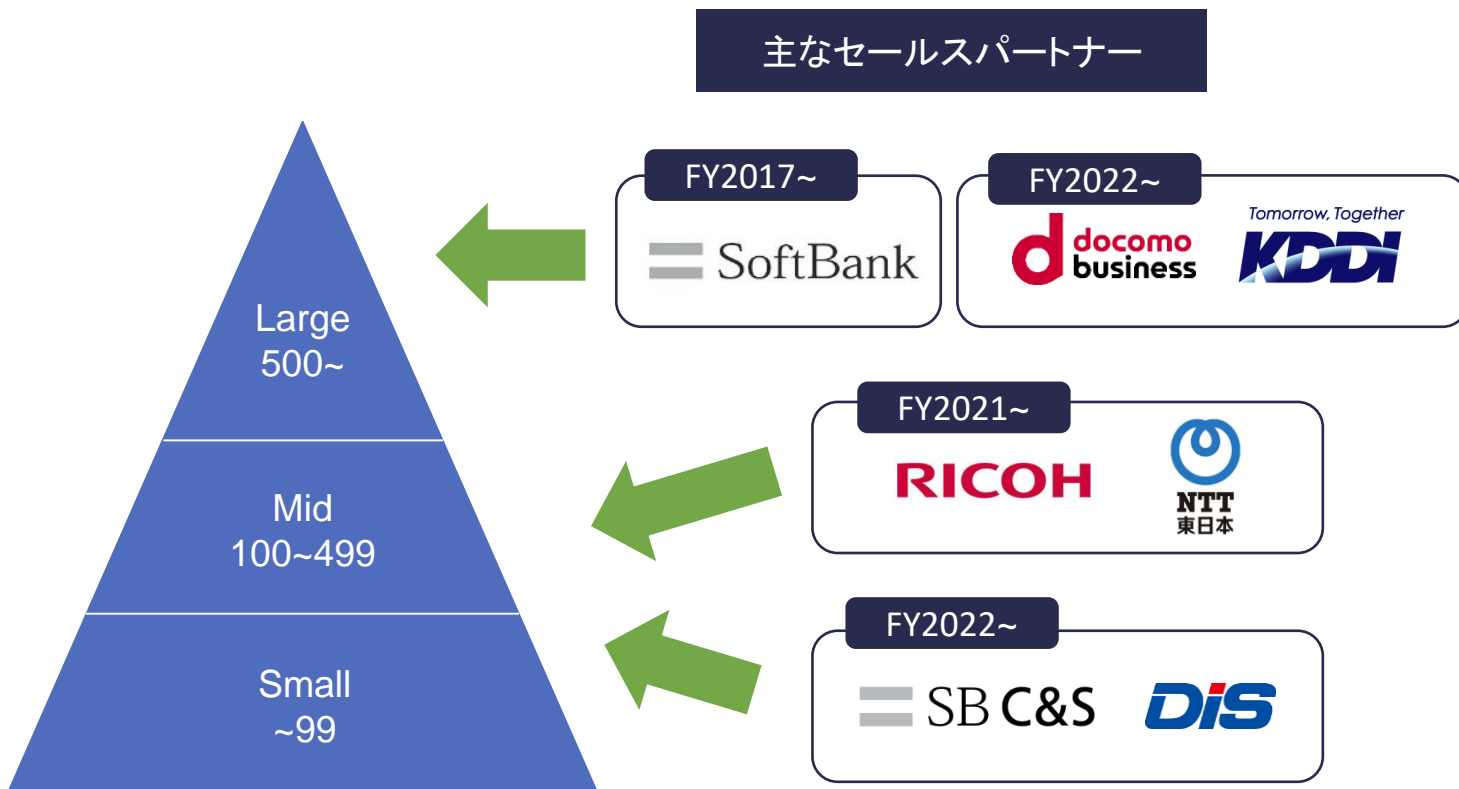
人員については、開発・営業人員の拡充と言った先行投資として13名の採用を計画しております。

ARR



人員数





従業員数別顧客企業区分

- ・携帯キャリアを通じたラージアカウントの開拓
- ・ディストリビューターを通じたSMBの開拓

当社の販売は従来、当社への直接問い合わせが主でしたが、FY2021以降お取り扱いいただくセールスパートナーが増加し、セールスパートナー経由の販売に注力するようになりました。

FY2022では4社にて新たにお取り扱いを開始しました。またFY2021よりお取り扱いを開始した2社については、FY2022において大きく売上に寄与しております。

今後はこれらチャネルの立ち上げ、及び横展開を図ることにより、更なる顧客獲得を目指してまいります。

当社は社員の4割弱がエンジニアであり、外注は行わず、自前での開発を行ってまいりました。
 現在2つの特許を取得しておりますが、PTT通信の音声テキスト化・翻訳に関する特許については、
 2022年7月に欧州特許を取得しました。
 Buddycomの強みの源泉はこのような開発力にあるため、今後も開発人員の増強を行い、一層の付加価値向上を目指してまいります。

テキスト化・翻訳に関する特許(5か国)^{※1}

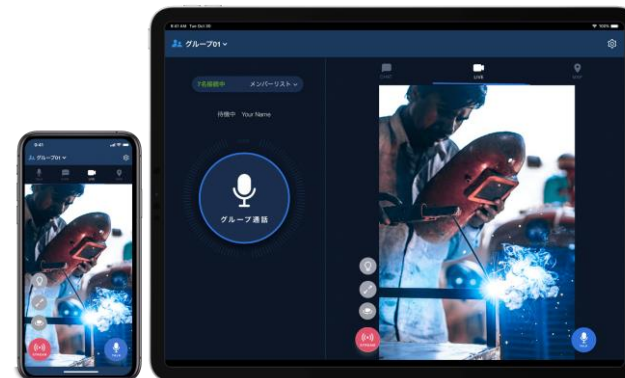
聞き逃し、聞き間違いによる伝達ミスの低減
 多国籍な現場における円滑なコミュニケーションを支援



※1 発明の名称(略称):「1対多のグループ齊音声通信Buddycomの通信技術」
 日本 / 特許番号: 6318292 / 登録日: 2018/4/6
 韓国 / 特許番号: 10-2168913 / 登録日: 2020/10/16
 シンガポール / 特許番号: 11201906536Q / 登録日: 2021/1/26
 中国 / 特許番号: 110291769 / 登録日: 2021/4/20
 欧州 / 特許番号: 3641287 / 登録日: 2022/7/27

ライブキャストに関する特許(国内)^{※2}

言葉だけでは説明が難しい現場でも、
 正確な情報共有を実現

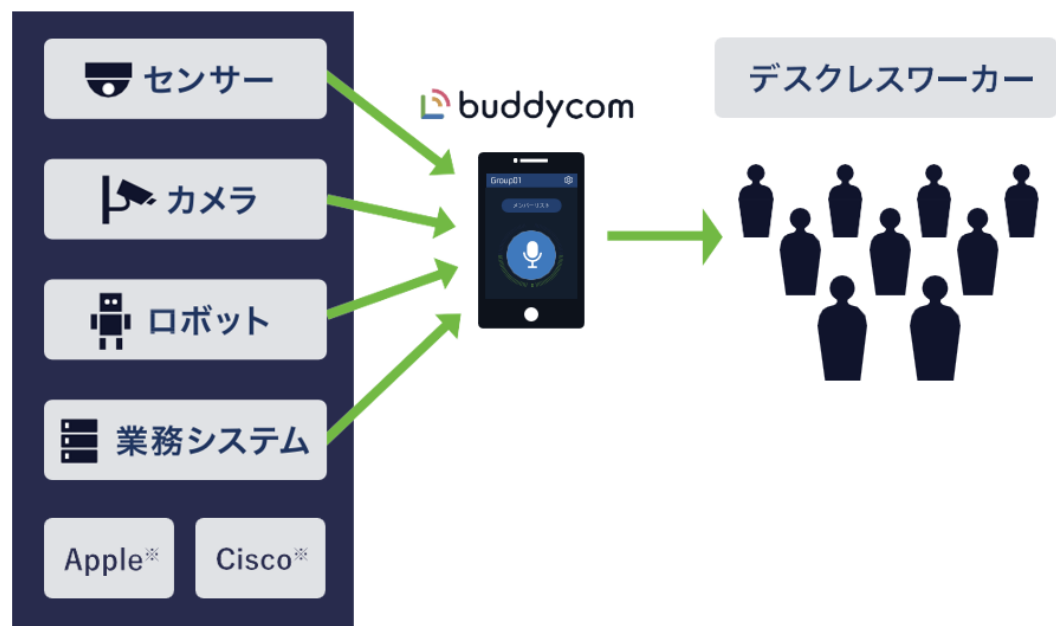


東日本旅客鉄道(株)や京王電鉄(株)を始めとした鉄道業界のほか、
 警備・製造業などのお客様にてご利用いただいております。

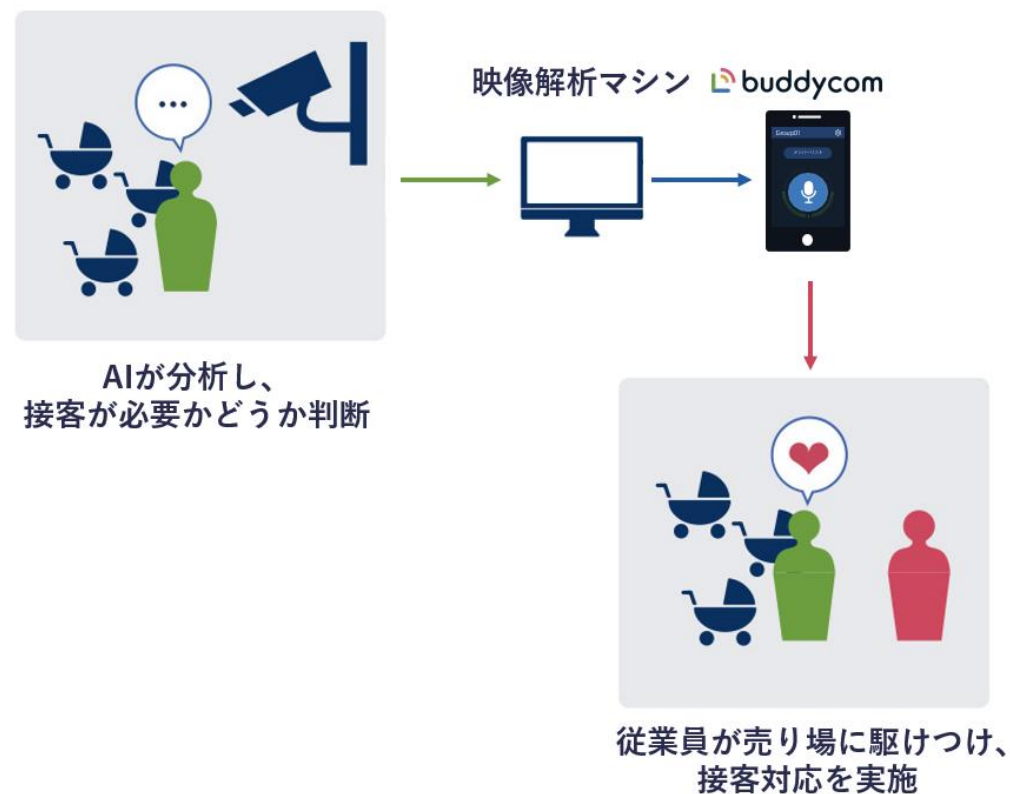
※2 発明の名称(略称):「1対多のグループ齊データ通信Buddycomの通信技術」
 日本 / 特許番号: 6407461 / 登録日: 2018/9/28

Buddycomはホリゾンタルなサービスですが、他社サービスとの連携を強化することで、それぞれの利用シーンに合わせた使い方を実現し、バーティカルへ訴求することを目指してまいりました。FY2021では新たにNeos+Care(介護)、デジちやいむ(店舗)との連携を行っております。今後もデスクレスワーカーのニーズに合った様々なサービス・機器との連携を強化してまいります。

Buddycom with Things



例) AIカメラ連携





參考資料

会社名	株式会社サイエンスアーツ
所在地	東京都新宿区神楽坂4-1-1 オザワビル7階
代表者	代表取締役社長 平岡 秀一
設立	2003年9月19日
資本金	50百万円
従業員数	29名（2022年8月末現在）
ミッション	世界中の人々を美しくつなげる
事業内容	デスクレスワーカー※をつなげるライブコミュニケーションプラットフォーム 「Buddycom(バディコム)」の開発・販売
Buddycomリリース	2015年9月

※デスクレスワーカーとは机の前に座らない最前線で活躍する労働者のこと。
農業、教育、ヘルスケア、小売、ホスピタリティ、製造、輸送、建設などの産業に従事しております。



サービス概要

デスクレスワーカーをつなげるライブコミュニケーションプラットフォーム。
 トランシーバーのような音声通話だけでなく、翻訳・映像・位置情報に加え、AIを利用したデジタルアシスタントでのコミュニケーションが可能です。スマートフォンやタブレット向けのアプリの他、Windows向けにも提供しております。
 主に店舗や交通インフラなどの現場部門でご利用頂いており、円滑なコミュニケーションを提供することを通して、業務効率やお客様サービスの向上のサポートをしています。

料金体系

初期費用:なし
 月額料金:ID数によるサブスクリプション型の課金
 右記の価格にて提供しております。

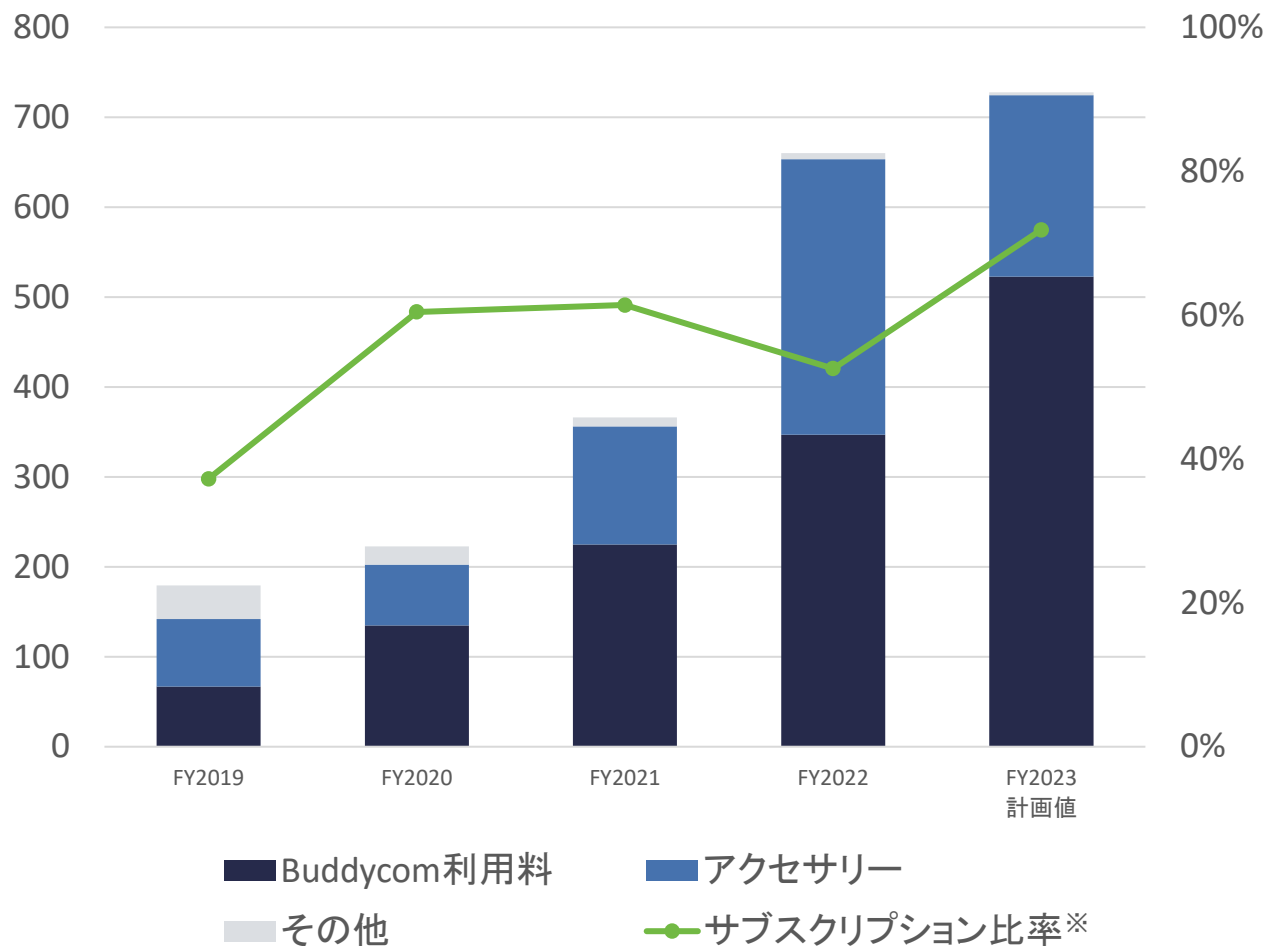
プランについて

Buddycomは4つのプランを提供しております。音声通話のみのTalk Lite、音声通話に映像配信を加えたLivecast Lite、これらにテキスト化や翻訳、高セキュリティな機能を加えた、Talk EnterpriseとLivecast Enterpriseから構成され、お客様のニーズに応じて様々な機能を提供しております。

プラン	Talk Lite	Talk Enterprise	Livecast Lite	Livecast Enterprise
年契約(ID当たり)	660円/月	1,100円/月	1,650円/月	2,200円/月
月契約(ID当たり)	1,100円/月	1,650円/月	2,750円/月	3,300円/月
機能				
音声通話	○	○	○	○
映像配信			○	○
音声テキスト化		○		○
同時翻訳		○		○
高セキュリティ		○		○

※全て税込の金額となります。

単位：百万円



※サブスクリプション比率は、売上高全体に対するBuddycom利用料の占める比率になります。

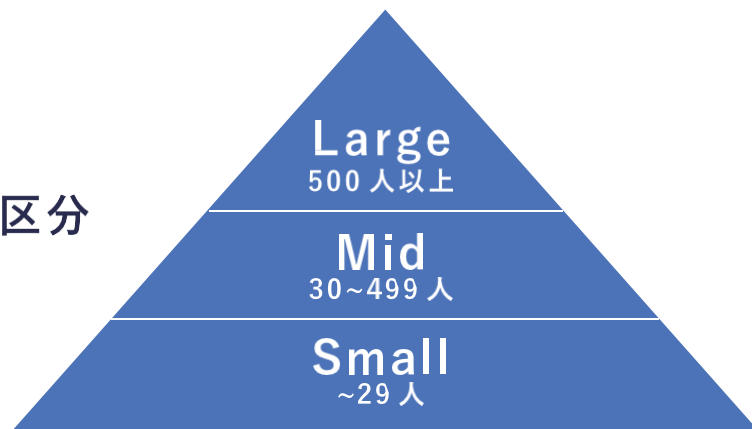
サブスクリプション売上比率

52.5%

(2022年8月期)

2016年8月期にスタートした
Buddycom 事業へその他事業からピボット。
サブスクリプション型のため、継続顧客が
積みあがることで安定的な収益基盤と
継続的な成長の両立を実現しております。

従業員別
顧客企業区分



導入したお客様例

大規模な運用に耐えられる設計・品質を始めとし、Enterprise プランで提供しているセキュリティや、管理に最適化された機能をご評価いただき、多数のラージアカウントにご利用いただいております。お客様の業種は卸売業・小売業、運輸業・郵便業を中心に、業種を問わず、幅広いお客様にご導入いただいております。



※当社ホームページより転載

幅広い業種への導入実績

■：導入実績あり、□：導入実績なし

農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務		

※日本標準産業分類に基づく業種区分

AEON イオンリテール(株)



「人・物・場所を探す時間」
を大きく短縮し、
お客様サービスが向上

導入前の課題

人時不足の常態化と非効率な接客対応が課題

利用シーン

店舗内のスタッフに導入。
従来、店内放送で行っていた、レジの応援要請や、
お客様からの質問に対して、その場で答えられない場合の確認などに利用。

導入による効果

- 音声通話での一斉発信によって、全スタッフへの通知・確認ができるため、お客様をお待たせする時間が減少
- 離れたスタッフともスムーズに情報共有ができることで、人・物・場所を探す時間が減り、従業員の移動距離は導入後に 1/2 まで削減
- 録音した音声の聞き直しができるため、聞き取りにくい時などにも対応を可能に

今ある未来の、その先へ。



(株)ツクイ



記録システムと併用で、
介護スタッフ 1 人あたり
月間 15 ~ 20 時間の効率化を実現

導入前の課題

スタッフ間の情報共有に課題があり、むだな作業や非効率な動線があった

利用シーン

介護施設内のスタッフに導入。
ケアを始める前、終えた後に連絡するなどの、
通常の連絡や情報共有、緊急時における職員間の連携を取る際に利用。

導入による効果

- 音声通話は文字と違い、細やかなニュアンスや温度感を伝えやすく、より簡単に、かつ正確で詳細な情報共有を実現
- お客様からの様々な問い合わせにも、Buddycom を使って情報連携することで、その場で回答できるようになり、お客様サービスの質の向上へ
- Buddycom で質問をすれば同僚がまるでいつも隣にいるように答えてくれるため、スタッフに疎外感を感じさせず、スタッフの定着にも寄与



情報共有が迅速になり、 お客様対応力が向上



導入前の課題

従来利用していた携帯電話や PHS は1対1の会話となり、クルー全員へ情報を共有するまでに時間を要してしまうこと、そして伝達の途中で内容に微妙な差異が生じてしまうことが課題

利用シーン

運転士・車掌・パーサー・指令に導入。
従来、乗務員室に設置された PHS で行っていた、指令・乗務員間、指令を介して行っていた他列車との情報共有に利用。

導入による効果

- Buddycom には通話内容が時刻を含めて記録され、後から再生でき、車外にも連絡が取れるなど、円滑なコミュニケーションを実現
- 他列車にも指令を介さずに連絡できるため、遺失物や他列車の切符が発見された等で連絡が必要な場合に、当該の列車への連絡が迅速に
- 新幹線車内やホームでのお客様対応、車両故障対応が複数重なった時などに、乗務員間で迅速に事象の共有をし、的確に役割分担することでスムーズな対応を実現



端末を集約したことで、 整備士の荷物を 500g 軽量化し、 経費も 1 台あたり数千円 / 月の節約に



導入前の課題

IP 無線機はサイズが大きく重量もあるため、整備士の負担になっていた。また 24 時間運用の現場に対して、無線機の充電が追い付かず、対策として台数を増したが、管理が難しくなっていた

利用シーン

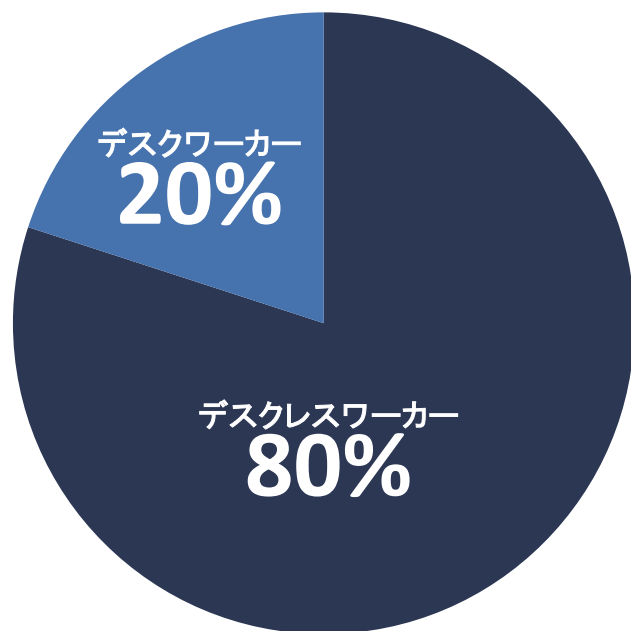
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用。

導入による効果

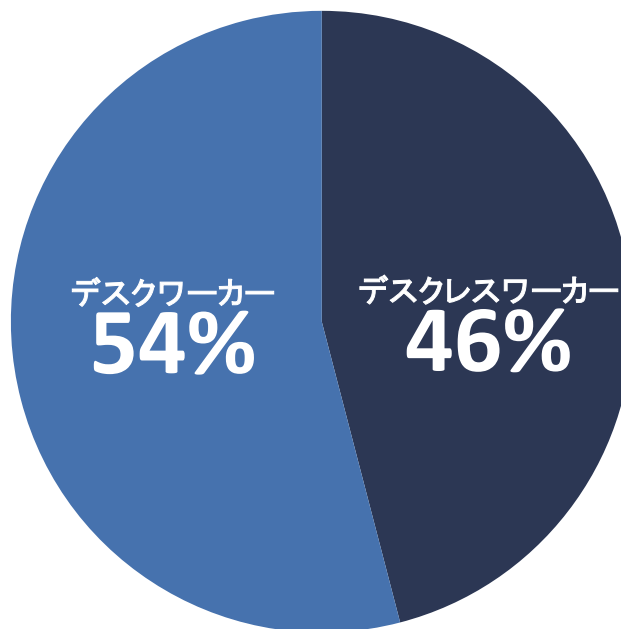
- Buddycom はスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も 1 台あたり数千円 / 月の節約に
- 従来の IP 無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

労働者のうちかなりの比率をデスクレスワーカーが占めるが、
デスクレスワーカー向けのサービス提供はまだまだ不十分

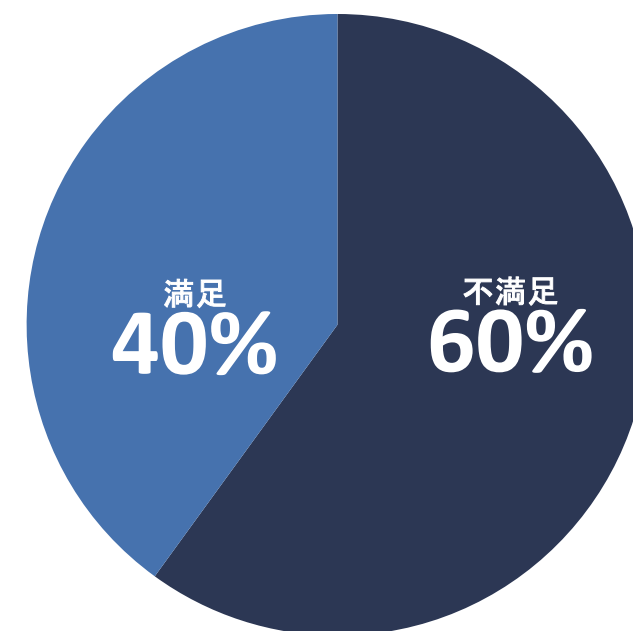
グローバルの労働人口※1



日本の就業人口※2



テクノロジーへの満足度※1



※1 2020年12月 Emergence Capital 「The State of Technology for the Deskless Workforce」より当社作成

※2 2022年5月 総務省統計局 「令和3年 労働力調査年報」より当社作成

Buddycom のシェアはまだまだごくわずかですが、
当社のミッション「世界中の人々を美しくつなげる」の実現へ向けて、邁進してまいります。

デスクレスワーカー人口



Buddycom の課金体系

グローバルの
潜在市場規模

約 **13.1兆円**※

国内の潜在市場規模

約 **1,400億円**※

Buddycom の ARR

440百万円

(2022年8月時点)

※ 当社サービス「Buddycom」が全ての潜在顧客、デスクレスワーカーに導入された場合の、顧客による年間支出総金額。金額は2022年8月に当社が試算したもの。
(デスクレスワーカー人口 × 1ID当たりの平均年間課金額)
国内のデスクレスワーカー人口は2022年5月 総務省統計局「令和3年 労働力調査年報」より当社算出。
グローバルのデスクレスワーカー人口は2020年11月 ILO「Population and labour force『Labour force by sex and age』」より当社算出。

Buddycom はデスクレスワーカーをつなげる
ライブコミュニケーションプラットフォーム。
そんな Buddycom だからこそ、デスクレスワーカーが
求めていることへ真摯に向き合っております。

デスクレスワーカーがコミュニケーションにおいて重要視していること

かんたん

国籍、人種、
年齢に関わらず、
誰でも使える

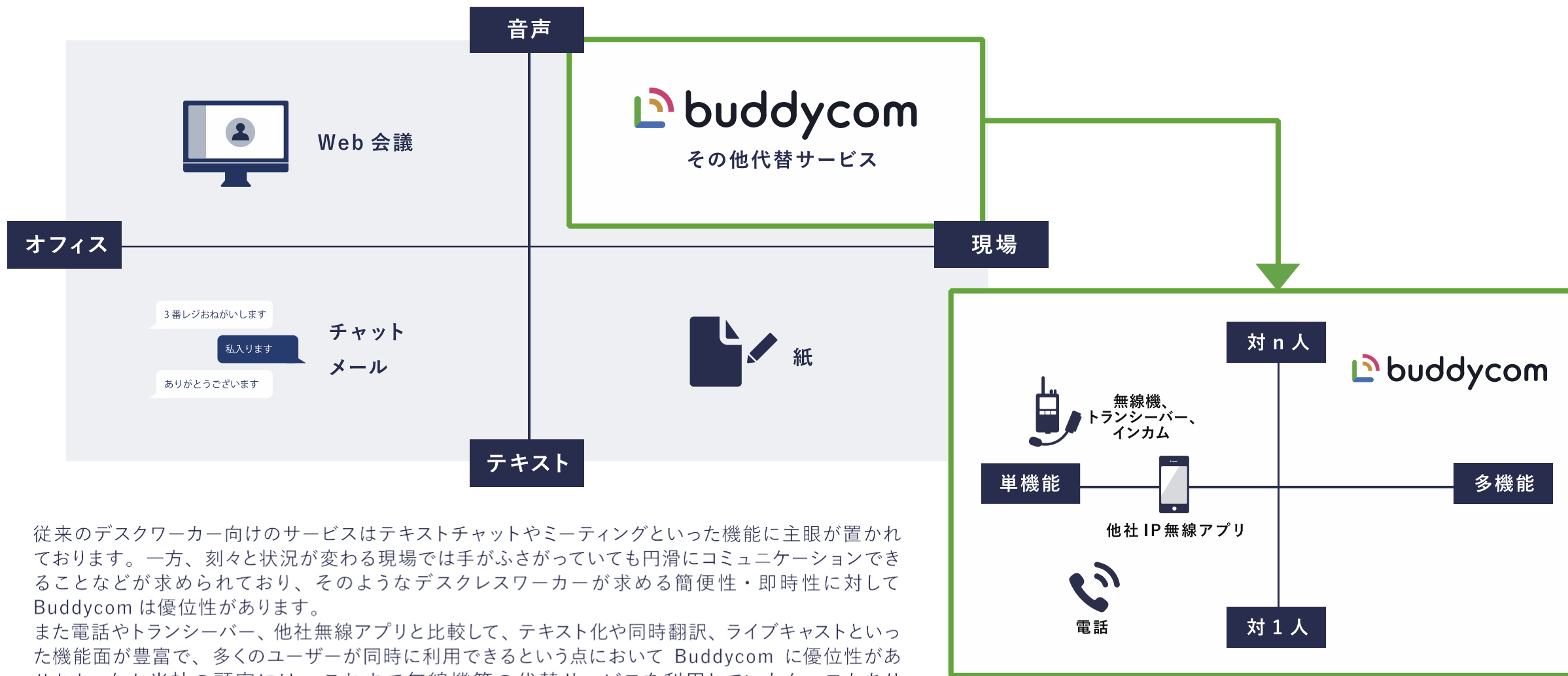
間違わない

操作ミスや想定外の
動きが起こらない

速い

刻々と変わる
状況に対応した
情報共有のスピード

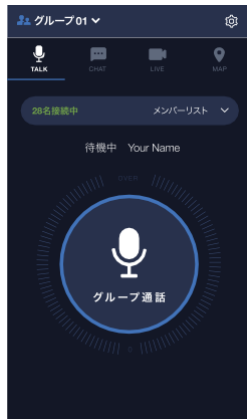




従来のデスクワーカー向けのサービスはテキストチャットやミーティングといった機能に主眼が置かれております。一方、刻々と状況が変わる現場では手がふさがっていても円滑にコミュニケーションできることなどが求められており、そのようなデスクレスワーカーが求める簡便性・即時性に対して Buddycom は優位性があります。

また電話やトランシーバー、他社無線アプリと比較して、テキスト化や同時翻訳、ライブキャストといった機能が豊富で、多くのユーザーが同時に利用できるという点において Buddycom に優位性があります。なお当社の顧客には、これまで無線機等の代替サービスを利用していたケースもありますが、どのサービスも利用していなかったケースが大半を占めています。

音声通話



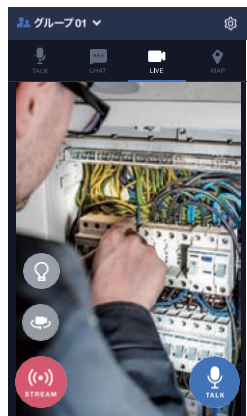
● 機能

通話ボタンを押すだけでグループのユーザーへ一斉に発信ができます。ユーザー数、グループ数は制限なし。1 グループあたり 2,000 ユーザーへの同時発信を検証済みです。発信する際は電話のように双方向に話し、受信も複数グループの会話を同時に聞くことができます。

● メリット

話すまでのステップが少ないので、隣にいるような感覚で全体への情報共有が図れます。

ライブキャスト



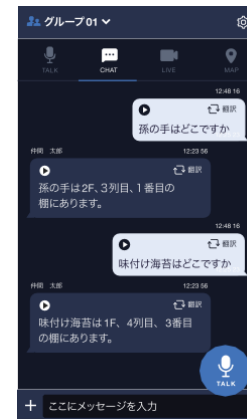
● 機能

現場の状況をライブ映像で共有しながら、話すことができます。映像でも遅延することなく共有できることに強みがあります。

● メリット

音声や画像だけでは伝えにくい情報でも、映像を見せながら会話することで、正確な情報共有を実現します。

テキスト化・翻訳



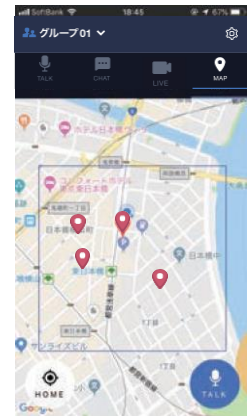
● 機能

文字や画像でのコミュニケーションや、話した内容の聞き直しはもちろん、文字で送った内容の読み上げ、音声のテキスト化に対応しております。また、音声と文字は設定した言語に翻訳することも可能です。

● メリット

聞き逃したことを後から何度でも確認できます。多国籍な現場でも円滑なコミュニケーションを実現します。

MAP 通話



● 機能

ユーザーの位置情報の確認、MAP上の指定した範囲にいるユーザーとの会話ができます。

● メリット

緊急時に現場に近いユーザーとのみ話したい、同じエリア内で情報を共有し、連携を図りたいといったニーズに応えます。

エンドツーエンド暗号化(E2EE)



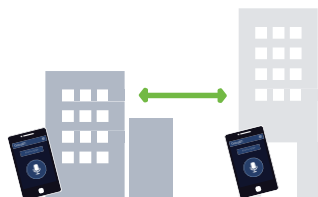
● 機能

1つのデバイス（たとえばスマートフォンや PC）でメッセージを暗号化し、送信先のデバイスでしか復号できないようにする技術。音声・チャット・映像・位置情報の E2EE 対応を実現しております。

● メリット

万が一、通信やサーバーでの傍受がされても、解読できないため、機密性の高い現場でも安心して利用することができます。

企業間通信



● 機能

契約が異なる企業のユーザー同士でも、1つのグループを作成し、グループコミュニケーションが図れる独自サービスです。

● メリット

同じ現場で働いている別会社、現場と本社でのコミュニケーションができます。また予実管理の都合上、部署ごとに分けて契約を行った場合でも、異なる契約ユーザー同士でコミュニケーションができます。

ディザスタリカバリー対応



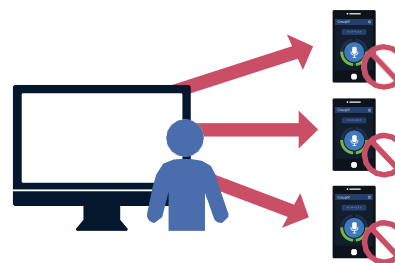
● 機能

サーバーは日本だけではなく、アジア、ヨーロッパ、北米の 4 リージョンの構成で同時稼働しております。障害発生時は自動で切り替え、24 時間 365 日のサービス提供を確実なものとしております。

● メリット

災害などの発生時にも利用することができるため、ミッションクリティカルな現場でも利用することができます。

アプリ設定の一括管理・機能制限



● 機能

管理コンソールでスマホアプリの設定や機能を一括管理できます。ユーザーの予期せぬ操作、設定変更も防止できます。

● メリット

たくさんのユーザー数でも、簡単な管理を可能とし、社内統制の徹底ができます。

現場ニーズに合わせて、様々なアクセサリの仕入・販売を行っております

	屋内向け	屋外向け	その他
有線			 <p>車載充電ホルダー</p>
無線			 <p>ウェアラブルカメラ スマートグラス スマートボタン</p>

ベーシックな屋内向けの有線イヤホンマイクを始めとし、製造・建設業では防水・防塵、ノイズキャンセラーが備わった屋外向けの無線スピーカーマイク、ハンズフリーでLivecast（映像配信）機能を使いたい現場ではスマートグラスと言ったように、様々な現場のニーズに合わせて、多種多様なアクセサリを取り扱っております。

本資料は、株式会社サイエンスアーツ(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。

これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。

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をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。

したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、

当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有していません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。