



22年10月期（FY2022）

4Q決算説明資料

 目次Section
01**企業概要**Section
02**決算概要**Section
03**事業ハイライト**Section
04**23年10月期 業績予想**Section
05**Topics**Section
06**Appendix**

Section 01

企業概要

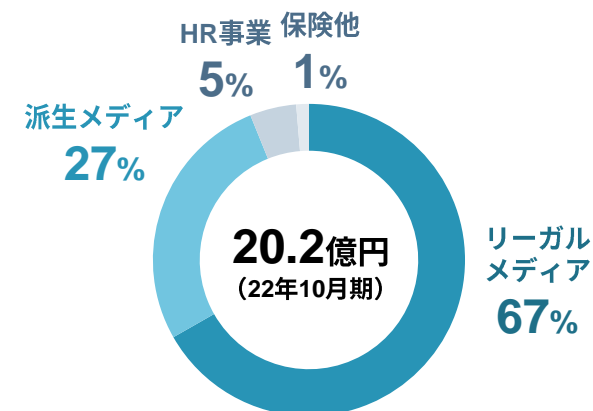
事業内容

法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を営んでおります。デジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、法律・弁護士情報を提供するリーガルメディアサイトの運営が主要事業となっております

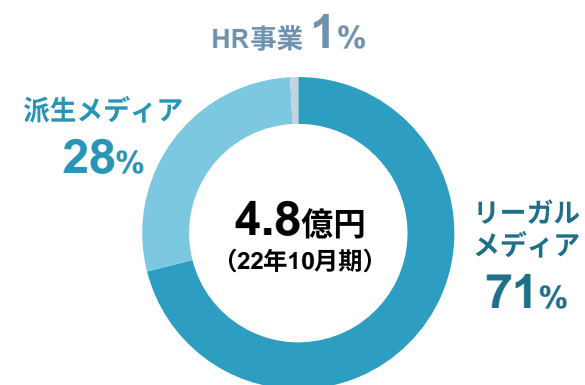
事業分類

	事業内容	主要顧客	主要サービス
リーガルメディア関連事業	リーガルメディア (2012年開始)	法律事務所	離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ IT弁護士ナビ 労働問題弁護士ナビ 債務整理ナビ 交通事故弁護士ナビ 債権回収弁護士ナビ 企業法務弁護士ナビ
	派生メディア (2014年開始)	人材紹介会社、 探偵事務所	キャリアズム 浮気調査ナビ 人探しの窓口
HR事業 (2020年開始)	人材紹介事業 (弁護士、公認会計士、 管理部門職種等の人材紹介)	士業事務所、 一般企業	NO/LIMIT XEXE Hi Standard BEET DIRECT BEET AGENT
保険事業 ¹ (2022年開始)	少額短期保険 (弁護士費用保険) の販売	個人	ベンナビ 弁護士保険

売上収益構成比



営業利益構成比²

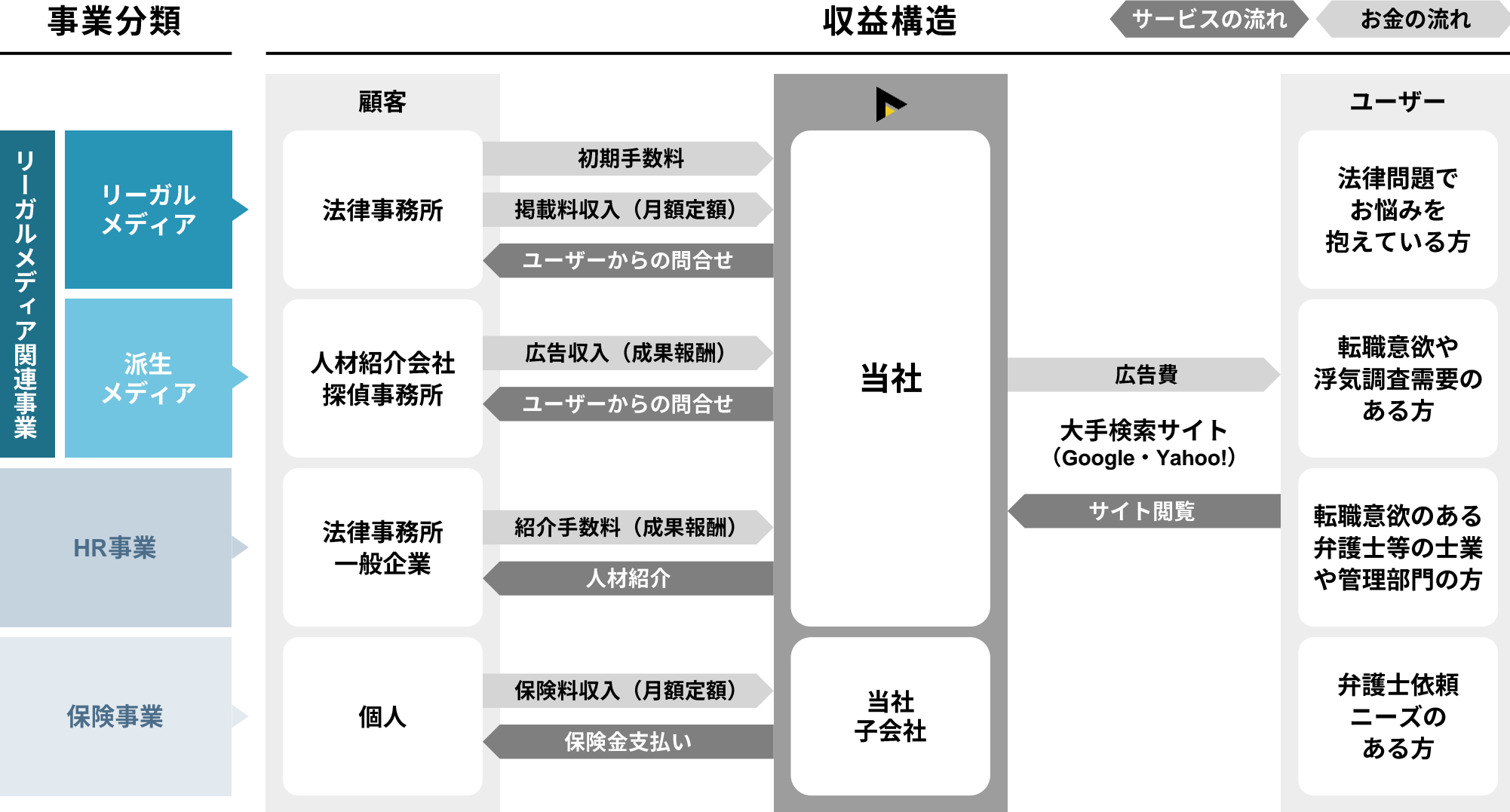


注：1 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイラス少額短期保険）の株式を追加取得し、連結子会社化いたしました。PLの取り込みは22年10月期3Qからとなっております

注：2 営業利益がマイナスで保険事業などの部門はゼロとして構成比を算出しております

ビジネスモデル

リーガルメディアと保険事業の収益は基本的に月額定額収入で構成されており、ストック型のビジネスモデルとなっております。一方、派生メディア・HR事業は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



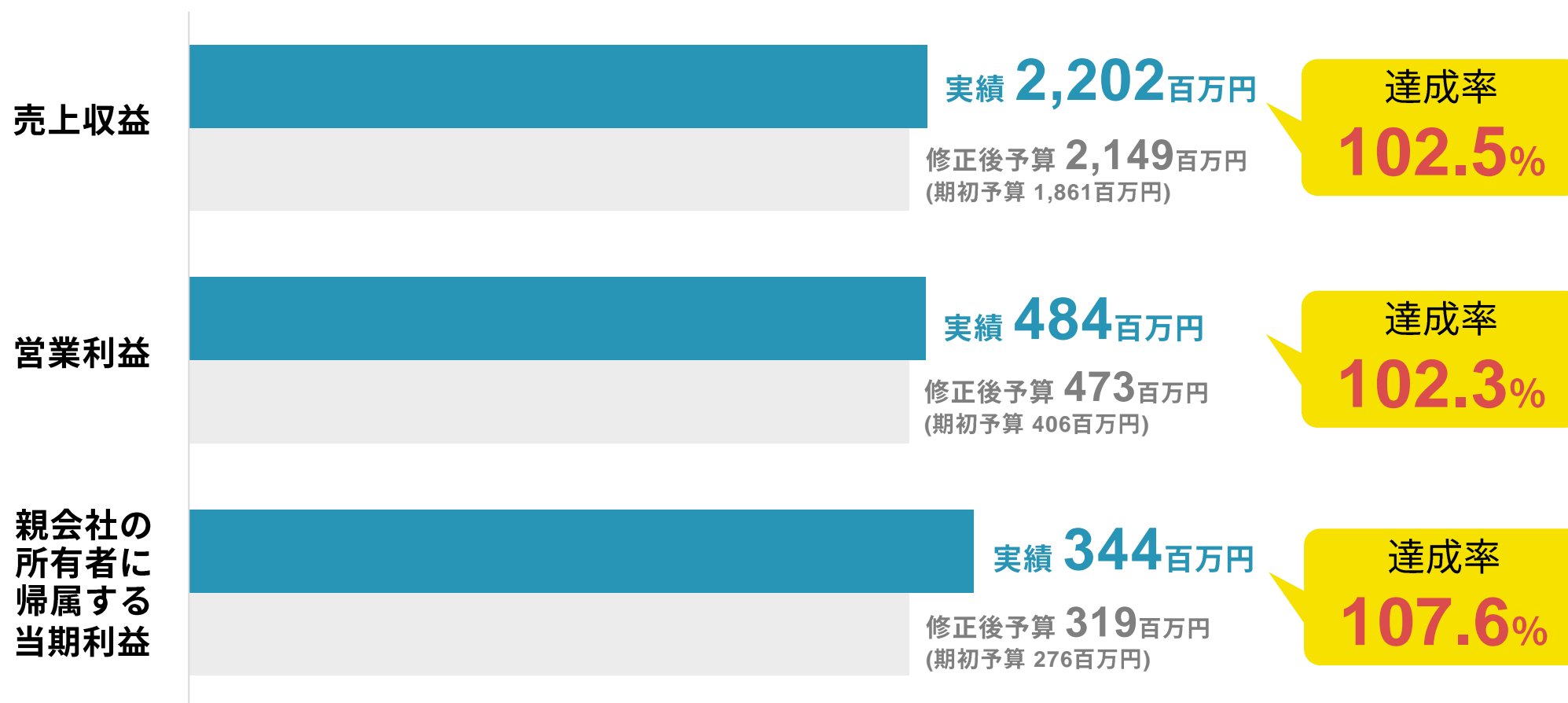
Section 02

決算概要

22年10月期 通期予算達成率

売上収益、利益ともに予算達成いたしました。下期、特に4Qでは翌期以降の売上成長率の引き上げに向けて積極的に投資を実行しつつ、予算を上回る利益を確保しております

通期実績と通期予算進捗率



22年10月期 決算サマリー

リーガルメディアが安定的に成長するとともに、派生メディア・HR事業が高い成長率を記録したことで、全体では40%を超える売上成長率を達成し、事業投資を行いつつも営業利益は前期比30%超の成長で着地いたしました

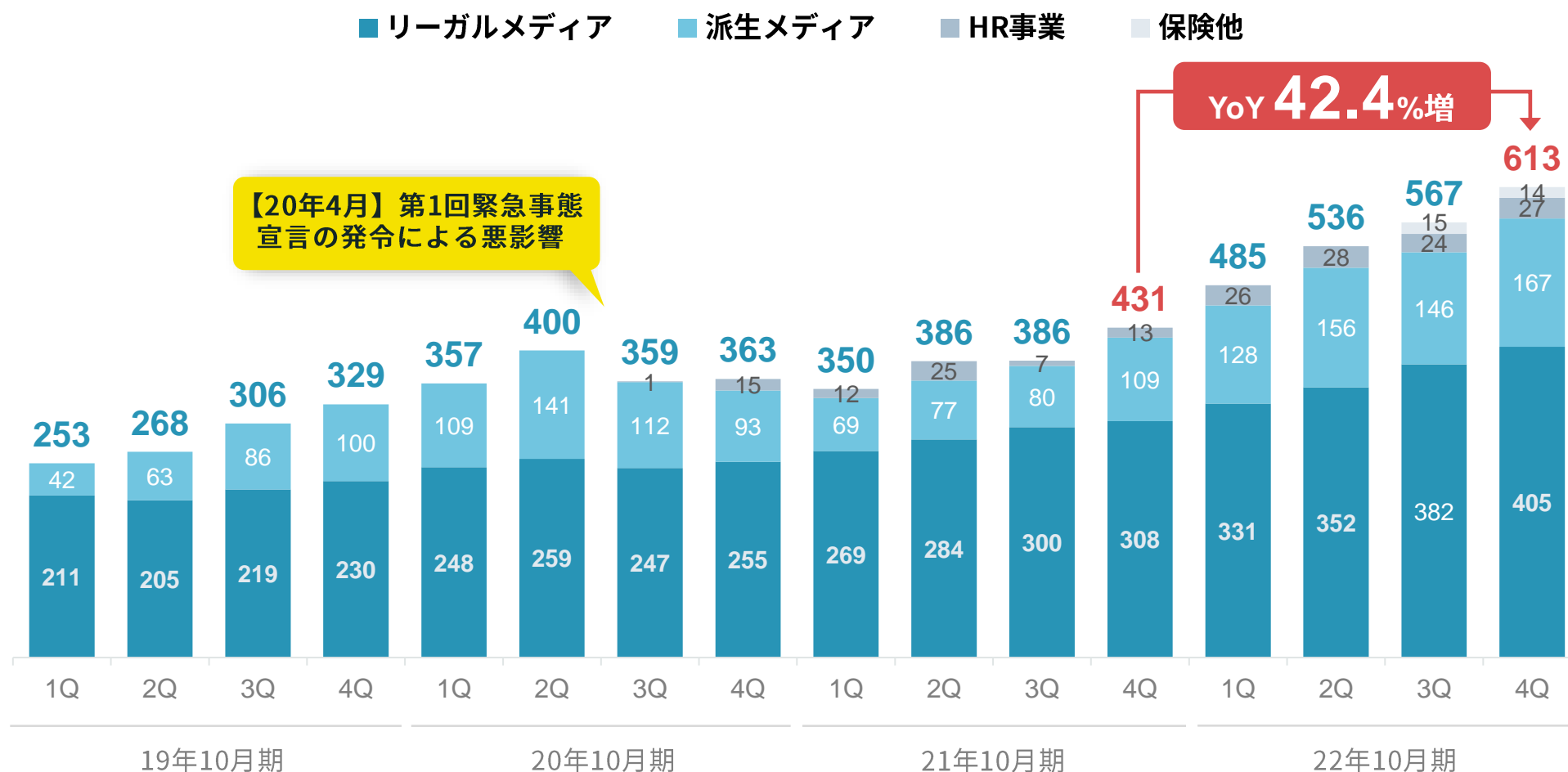
FY2022 通期業績	各事業がいずれも成長し、前年同期比40%を超える増収を達成。4Qで投資を積極化させたものの、営業利益も前年同期比30%を超える増益で着地 売上収益：2,202百万円 (YoY 41.8%増) 営業利益：484百万円 (YoY 34.0%増)
リーガル メディア	掲載枠数及びストック収益の増加により、売上・利益ともにYoY20%超と堅調に成長 売上収益：1,470百万円 (YoY 26.6%増) 営業利益：616百万円 (YoY 24.5%増)
派生 メディア	転職市場の回復により転職メディア「キャリアズム」が成長し、大幅な増収増益を達成 売上収益：597百万円 (YoY 77.7%増) 営業利益：244百万円 (YoY 81.9%増)
HR事業	事業開始3期目であり未だ母数は小さいものの、大幅な増収となり利益も黒字転換 売上収益：106百万円 (YoY 88.8%増) 営業利益：7百万円 (YoY 15百万円の改善)
保険他¹	3Qから保険子会社のPL連結を開始。投資フェーズにあることから現時点では赤字 売上収益：29百万円 (YoY 29百万円の増加) 営業利益：▲92百万円 (YoY 92百万円の悪化)
全社	主に外注費用が前期比増加（上場による決算・IRや移転関連費用の増加が主に影響） 営業利益：▲291百万円 (YoY 32百万円の悪化)

注：1 保険事業及びその他部門の数値を集計しております

売上収益(事業別 四半期推移)

リーガルメディアの持続的な成長に加えて3Qで若干減速した派生メディアも再度成長に転じ、両事業において過去最高の四半期売上を達成したことで、全体の売上は5四半期連続で過去最高を更新し、4QではYoY42.4%増となっております

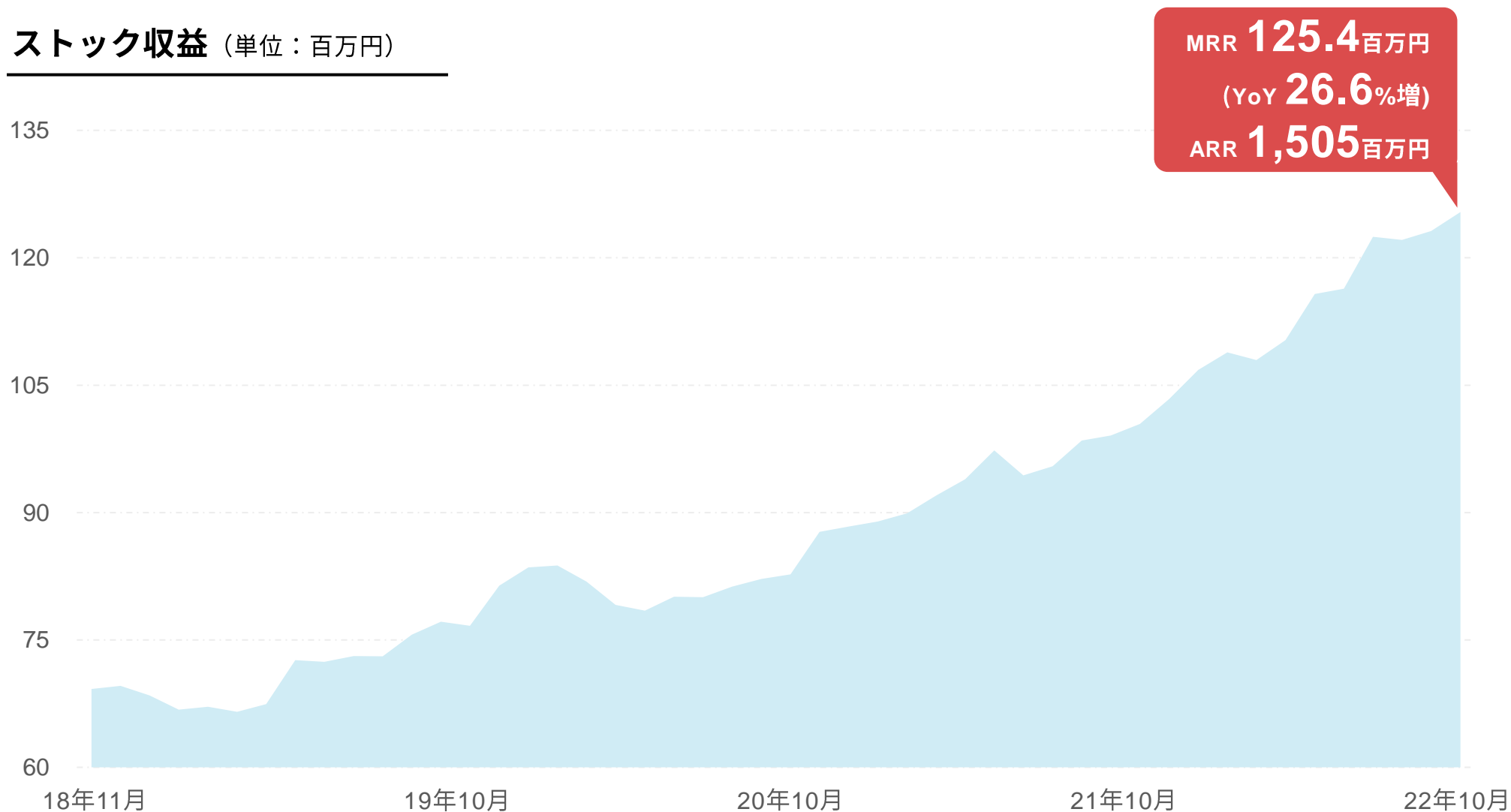
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) ストック収益(月次推移)

22年10月単月のストック収益（リーガルメディアの掲載料収入と保険事業の保険料収入）のMRRはYoY26.6%増と堅調に増加し、ARRは15億円に到達しております

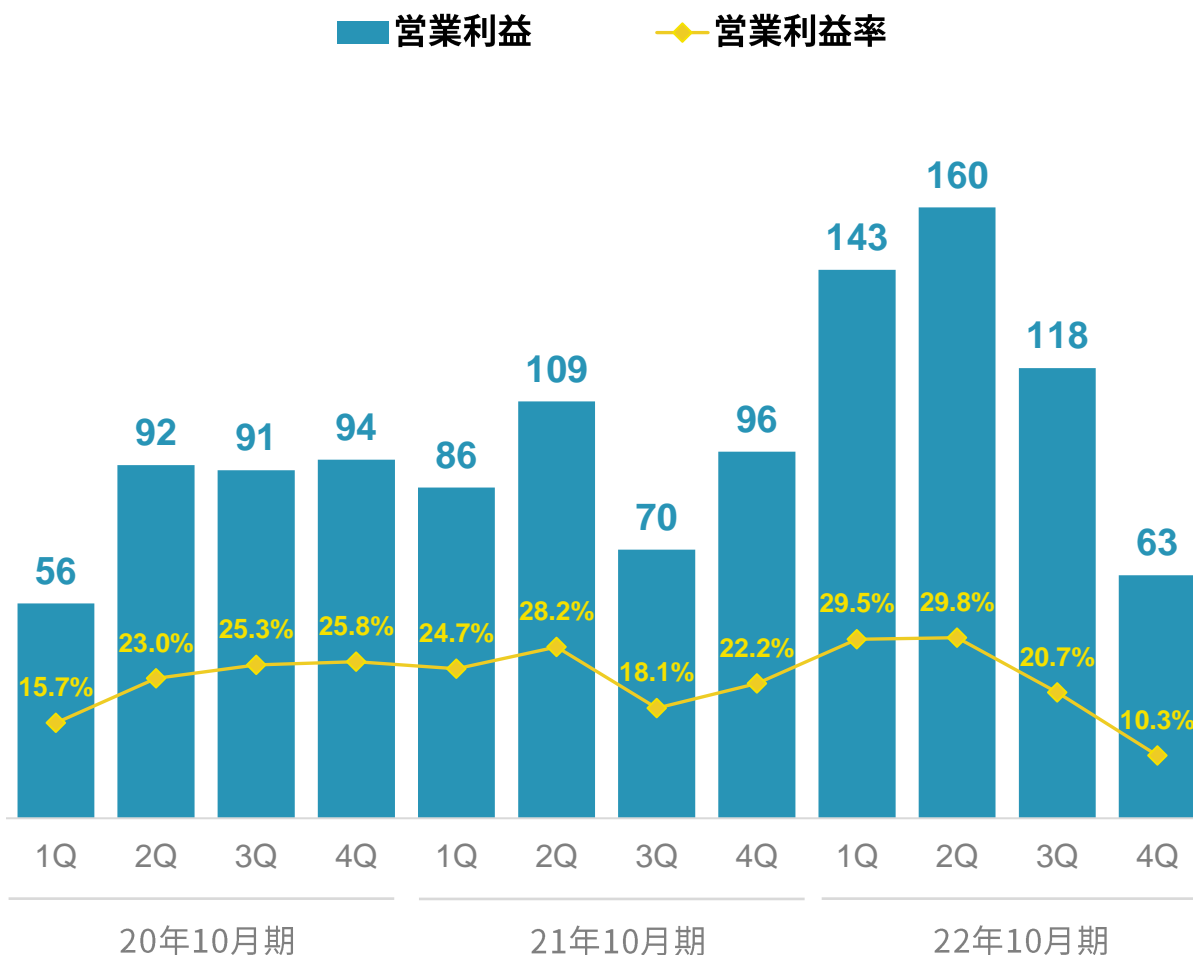
ストック収益（単位：百万円）



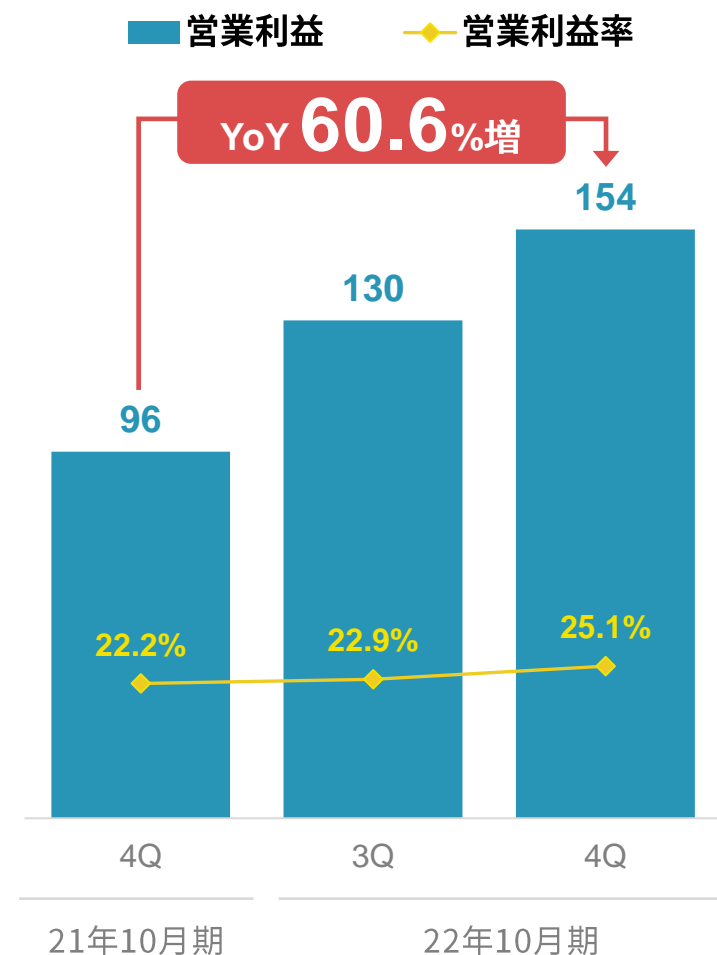
営業利益(四半期推移)

4Qの営業利益は63百万円、通期の営業利益は484百万円となり、投資を進めつつ営業利益予算を達成いたしました。なお、投資額を除いた営業利益はYoY60.6%増と、保険子会社の連結によるコスト増がありつつも大幅増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



投資額を除いた営業利益 (単位：百万円)

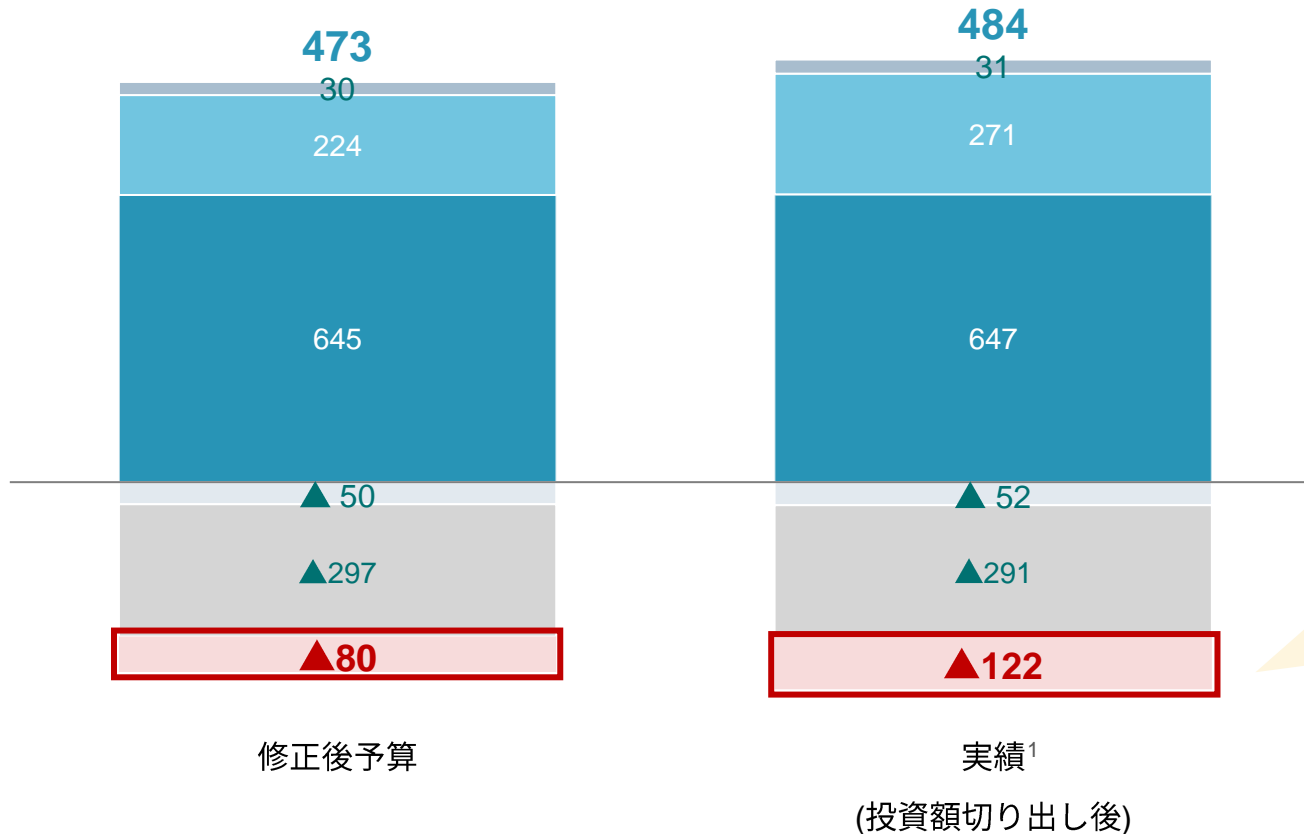


22年10月期 営業利益と投資額

修正後予算は実態営業利益を553百万円（営業利益473百万円+投資額80百万円）と予想しておりましたが、実績値の実態営業利益は606百万円（営業利益484百万円+投資額122百万円）となり、予算を上回って着地しております

事業別営業利益と投資額（単位：百万円）

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業 ■ 保険 ■ 全社 ■ 投資額



【投資額122百万円の内訳】

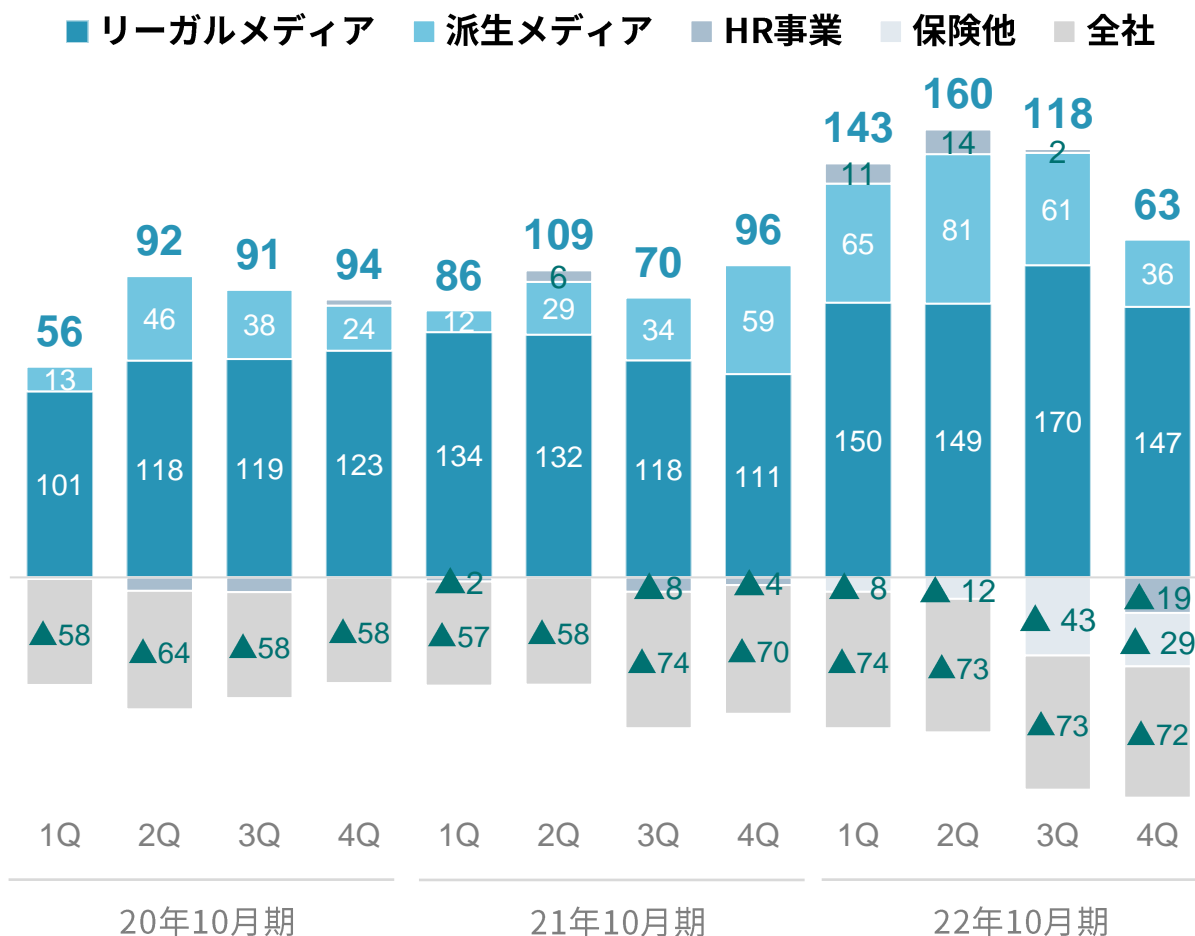
- ・ 人件費42百万円
※ 一時的な賞与の割増支給が主要因
- ・ 広告費33百万円
※ リーガルメディア、HR事業、その他セグメントの新規事業における、新規取り組みの為の広告投資が主要因
- ・ 外注関連費20百万円
※ リーガルメディア、派生メディアにおける新規サイト向けコンテンツ制作、開発関連の外注発生が主要因
- ・ その他費用28百万円
※ オフィス移転における一時的な費用発生や、保険事業での顧客獲得の为一時的なコスト発生が主要因

注：1 各事業の損益に含まれる投資額を切り出した数値を表示している為、会計上の各事業の営業利益の実績値とは異なっております

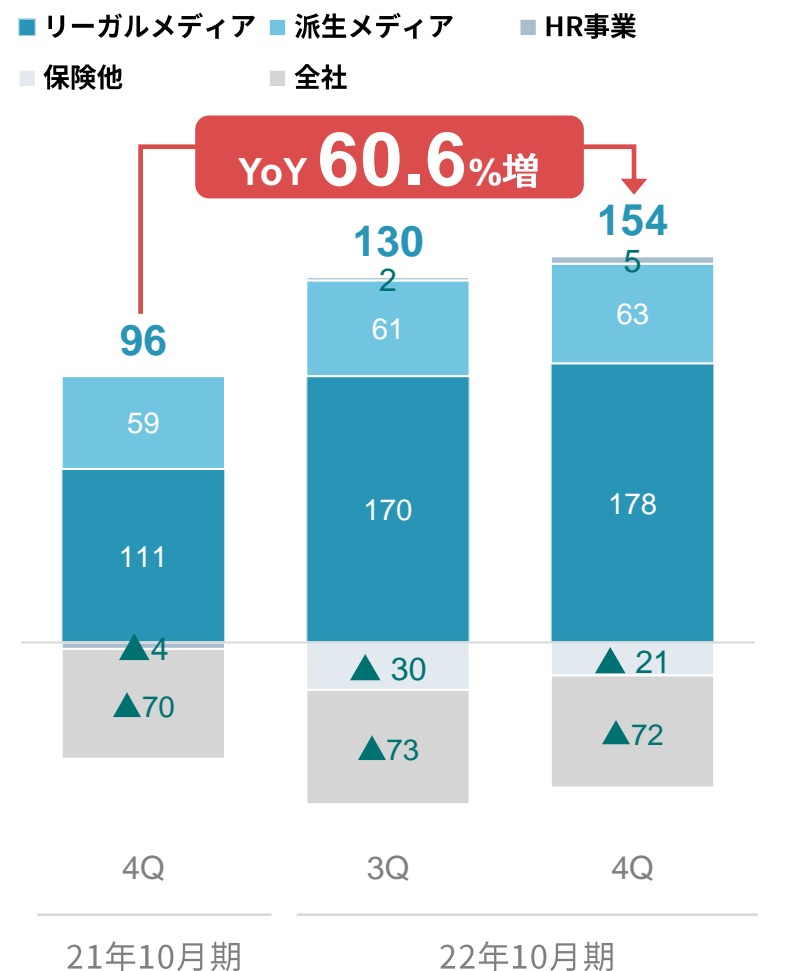
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)

各事業で積極的な投資を進めたことからQoQで各事業の営業利益は減少しております。一方で、投資額を除いた各事業の営業利益はQoQで堅調に増加しており、全体の営業利益はYoY60.6%増と大幅な増益となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)



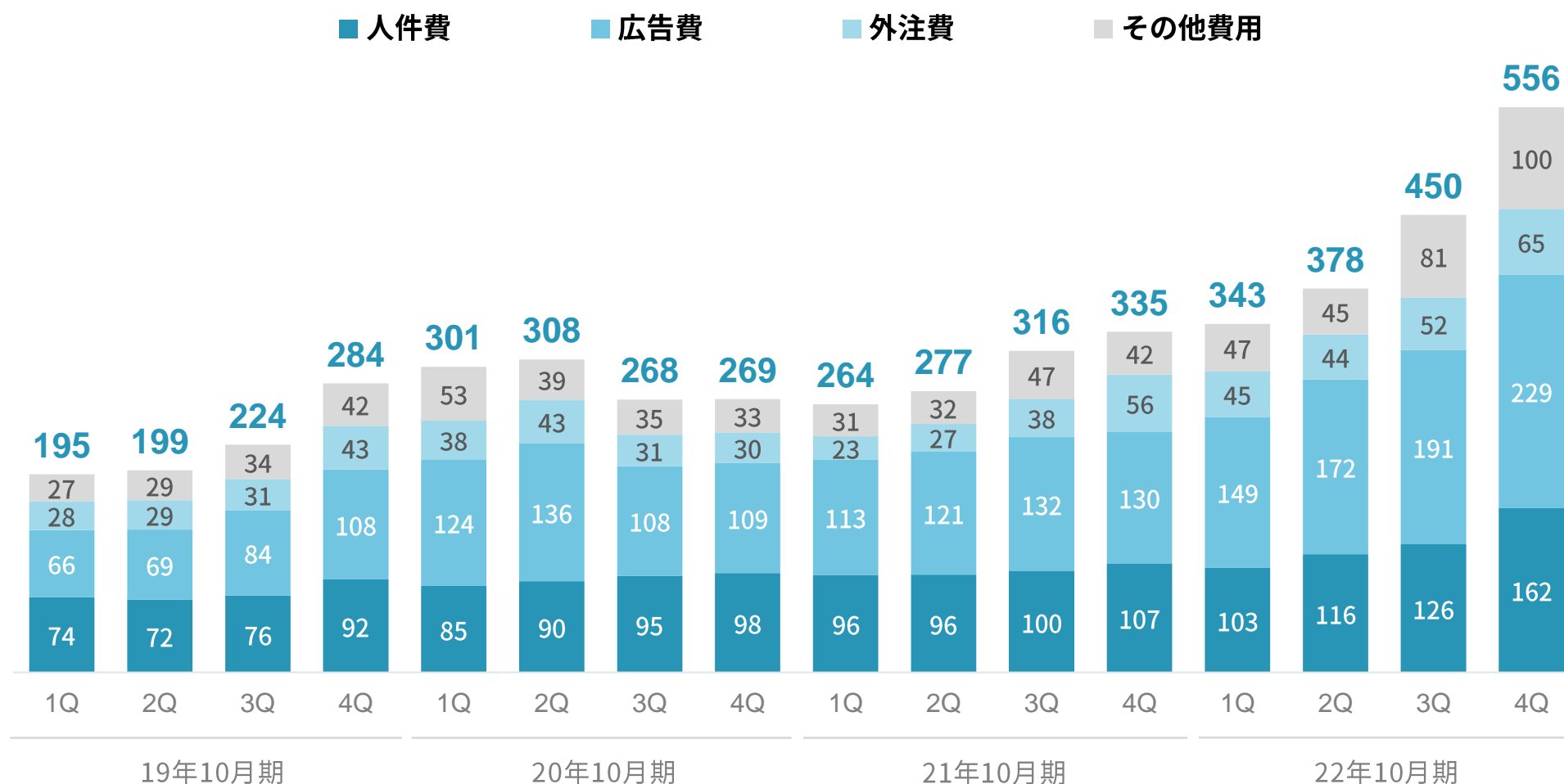
投資額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



コスト構造(四半期推移)

保険子会社の連結開始に伴って費用が増加した3Qと比較して、4Qのコスト総額は更に約106百万円増加しておりますが、投資がその大半を占めており、次頁のとおり投資額を除いたコストのQoQの増加額は28百万円に留まっております

コスト構造 (単位：百万円)



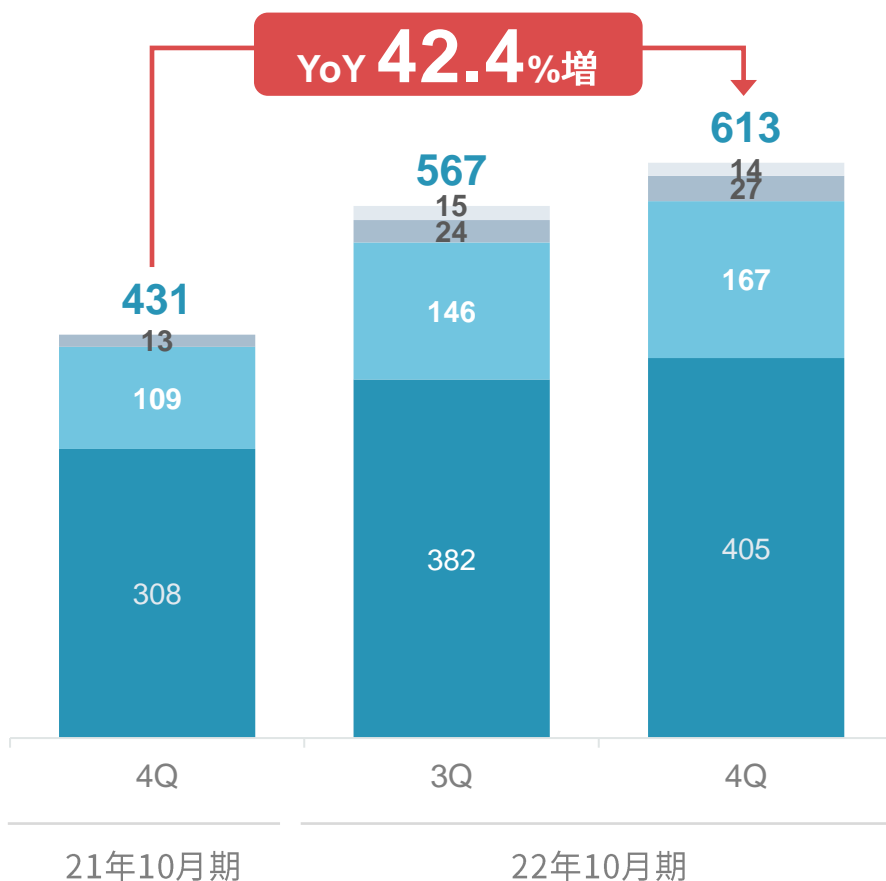
(参考) 売上収益と投資額を除いたコストの増加率

売上収益はYoY42.4%増となっているのに対して、投資額を除いたコストはYoY38.8%増と、保険子会社の連結によるコスト増がありつつも売上成長率以下の増加幅に収まっており、投資額の影響を除いた営業利益は拡大しております

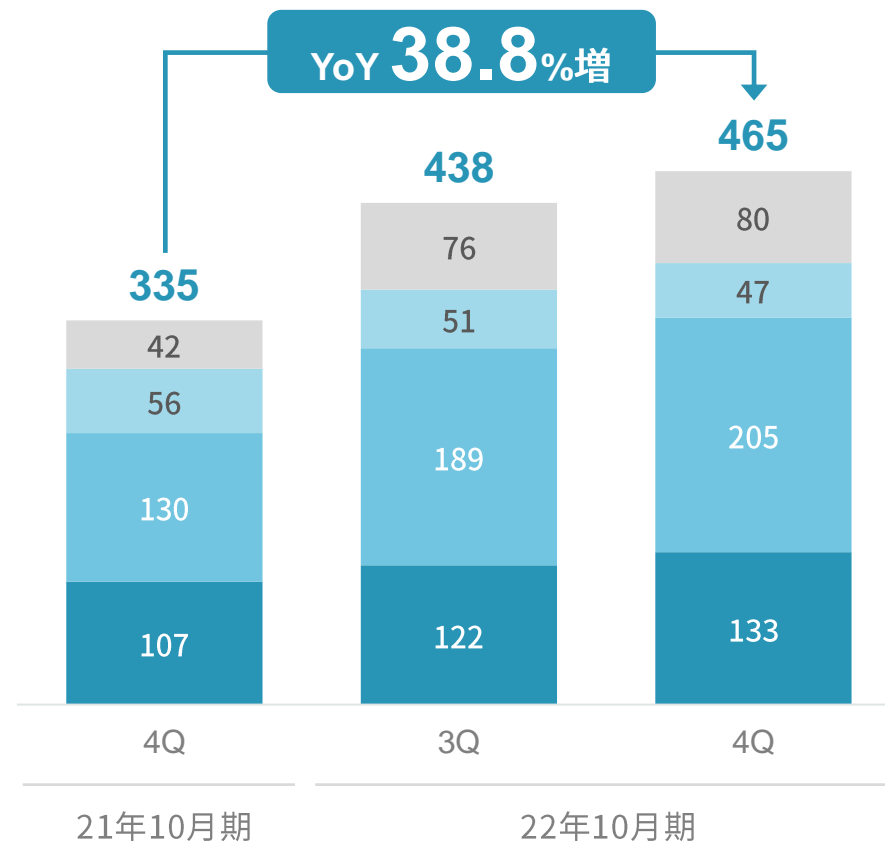
売上収益 (単位：百万円)

投資額を除いたコスト構造 (単位：百万円)

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業 ■ 保険他



■ 人件費 ■ 広告費 ■ 外注費 ■ その他費用



Section 03

事業ハイライト

22年10月期 4Q事業ハイライト

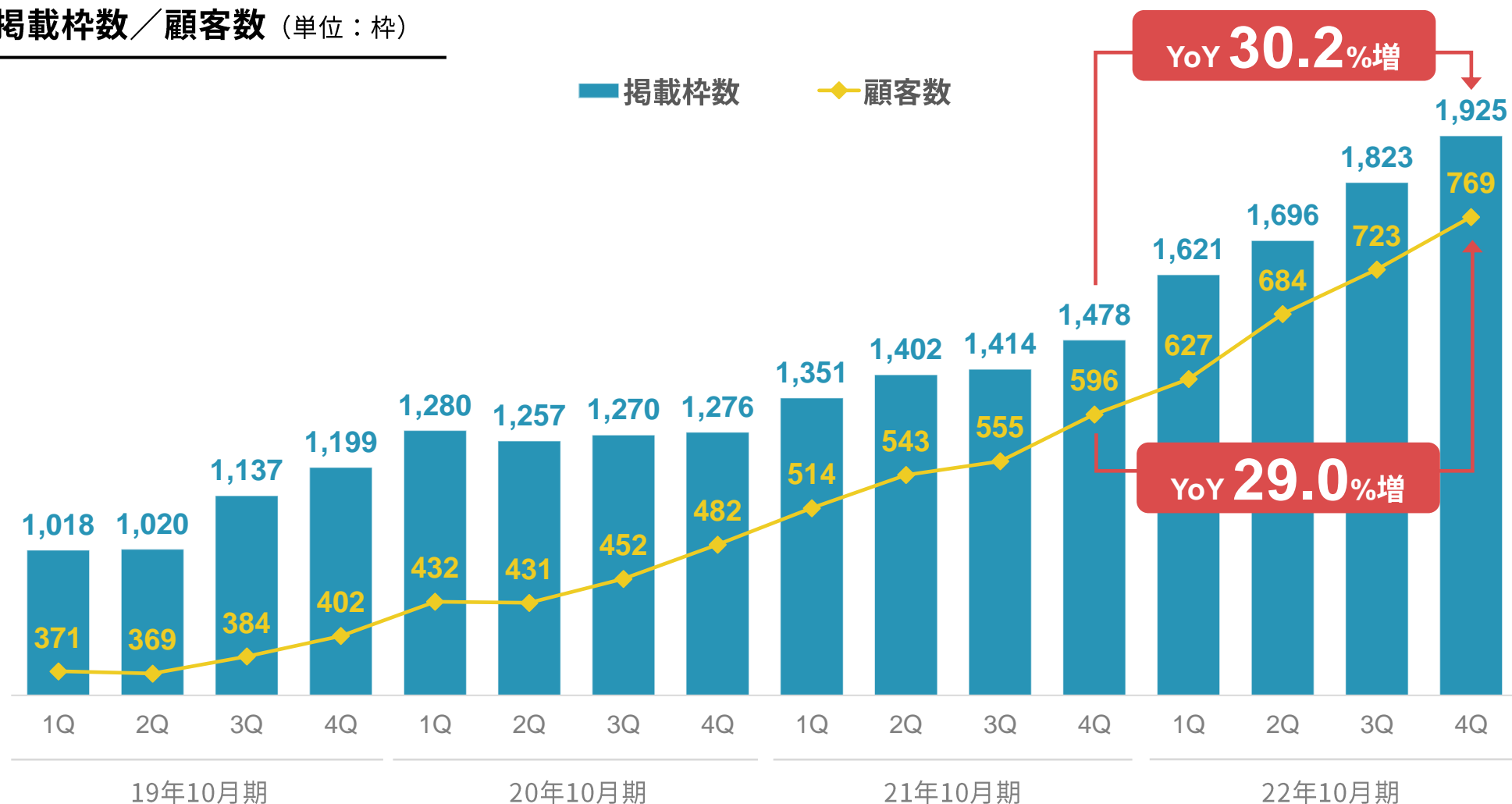
各事業において、23年10月期以降の売上成長の加速に向けた種蒔きを行った四半期となっております。成長に向けたタスクは明確になっており、粛々と実行してゆくことで23年10月期以降も高い成長率を継続してまいります

<p>リーガル メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規獲得が順調に進捗したことなどから、掲載枠数はYoY30.2%増、顧客数はYoY29.0%増と安定した高い成長率を記録 ● 23年10月期より、新ブランド『ベンナビ』に移行（例、「離婚弁護士ナビ」⇒「ベンナビ離婚」）し、ブランド認知施策を進めていく
<p>派生 メディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力である転職メディア「キャリアズム」の売上成長が継続。ハイクラスや医療といった高単価案件の開拓が進んだことで一件あたりの送客単価の引き上げに成功し、季節性要因の好影響を受けやすい2Qを超えて、4Qは今期最高の売上を記録 ● 4Qは新規メディア立ち上げに向けた投資を積極化
<p>HR事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 弁護士向け転職支援サービス「No-Limit」に加えて、公認会計士・税理士向け転職支援サービス「Hi-Standard」、管理部門人材向け転職支援サービス「BEET AGENT」を正式リリース ● 広告投資を強化したことで新規登録者数は更に大幅に増加。求職者数の増加を売上につなげるべく、人員体制の強化に取り組む中
<p>保険事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 保険事業に関して、広告出稿を始めとするウェブマーケティングを強化。23年10月期より営業体制の強化も進めていく

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

22年10月末時点の掲載枠数は1,925枠、顧客数は769件となり、それぞれYoY30%程度の成長を記録しております

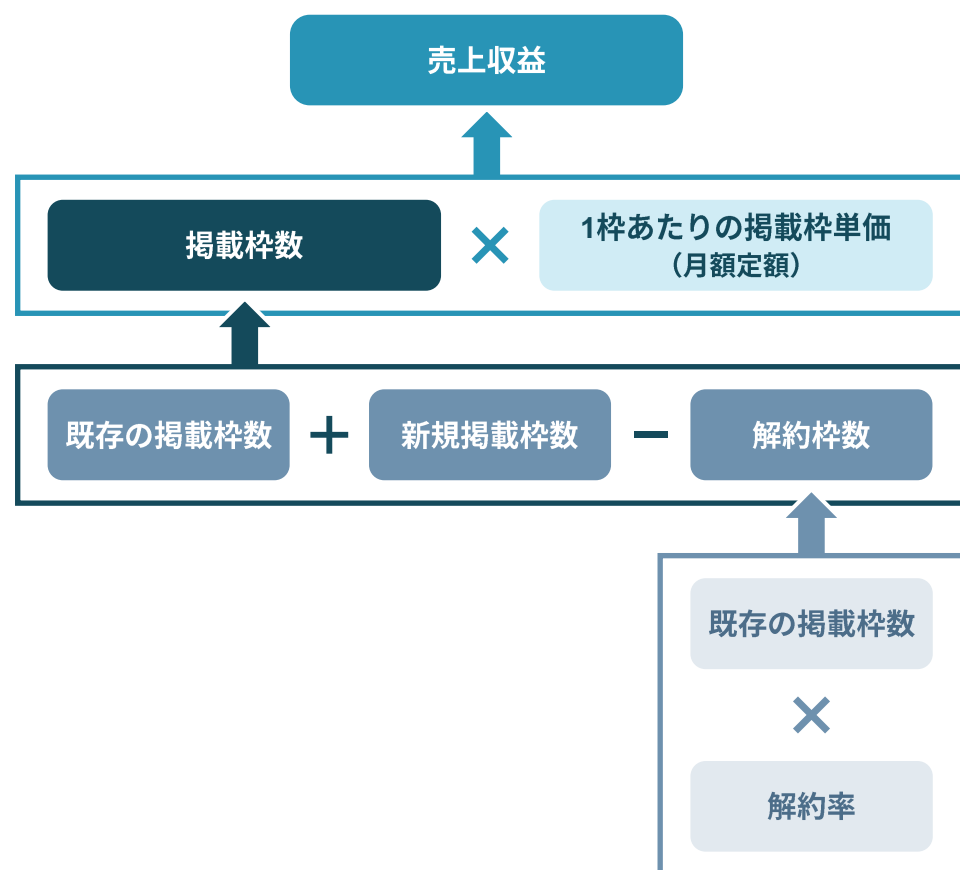
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



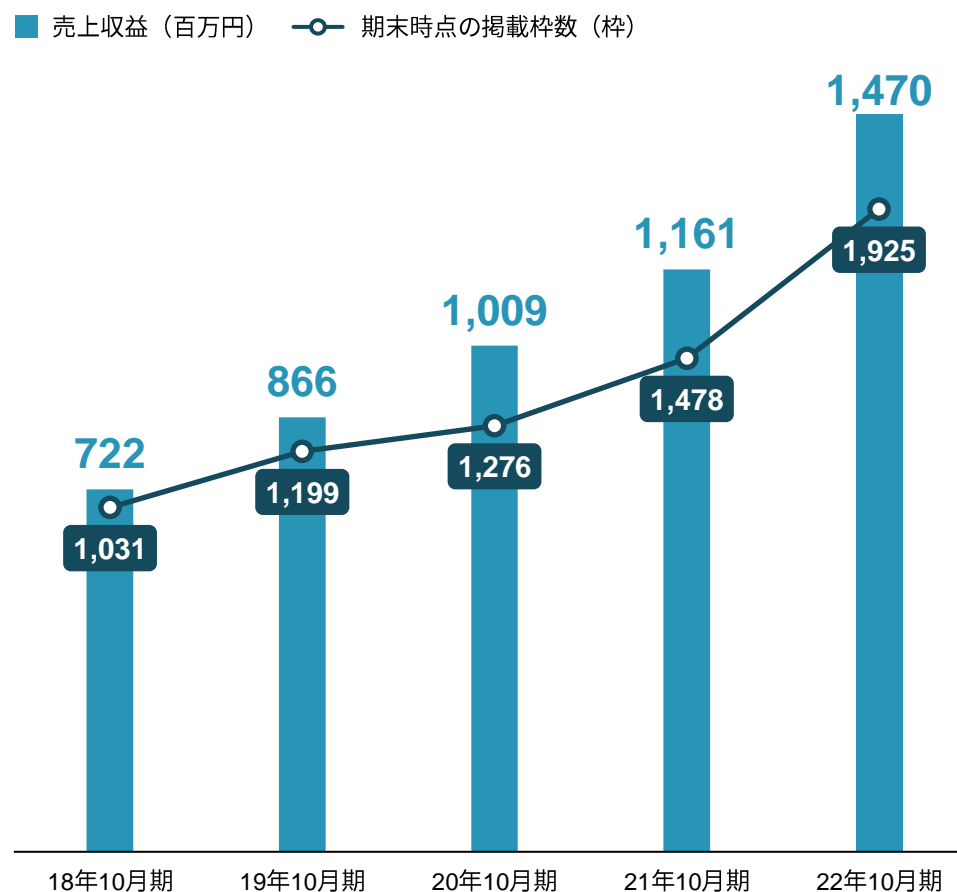
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び掲載枠数を記載しております

リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸びていきます。掲載枠数はコロナ禍の中でも堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

収益モデル（リーガルメディア）



売上収益／掲載枠数推移¹（リーガルメディア）

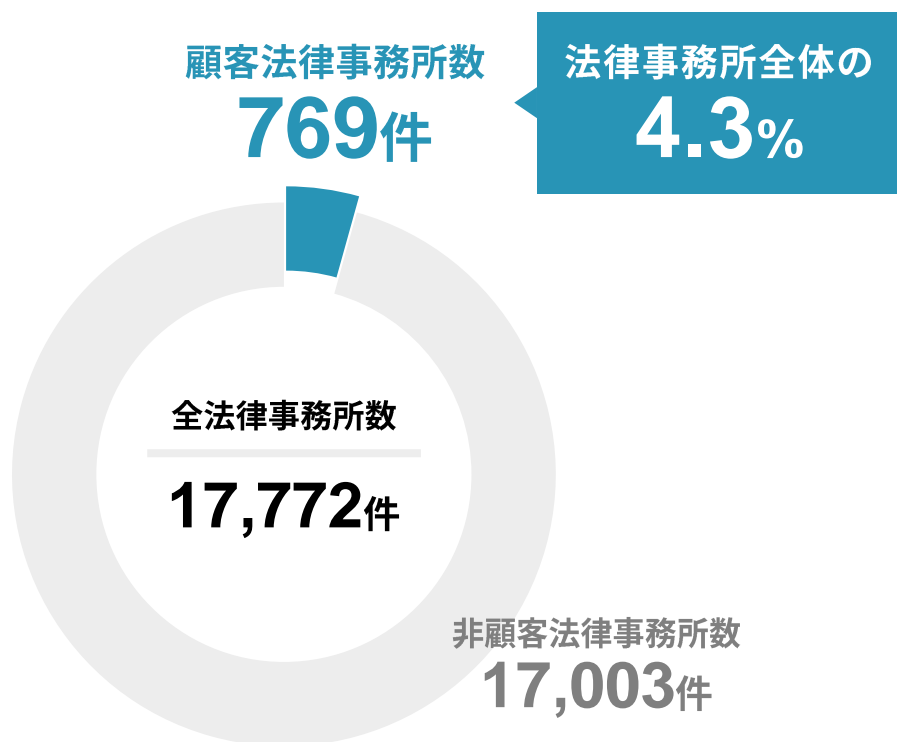


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

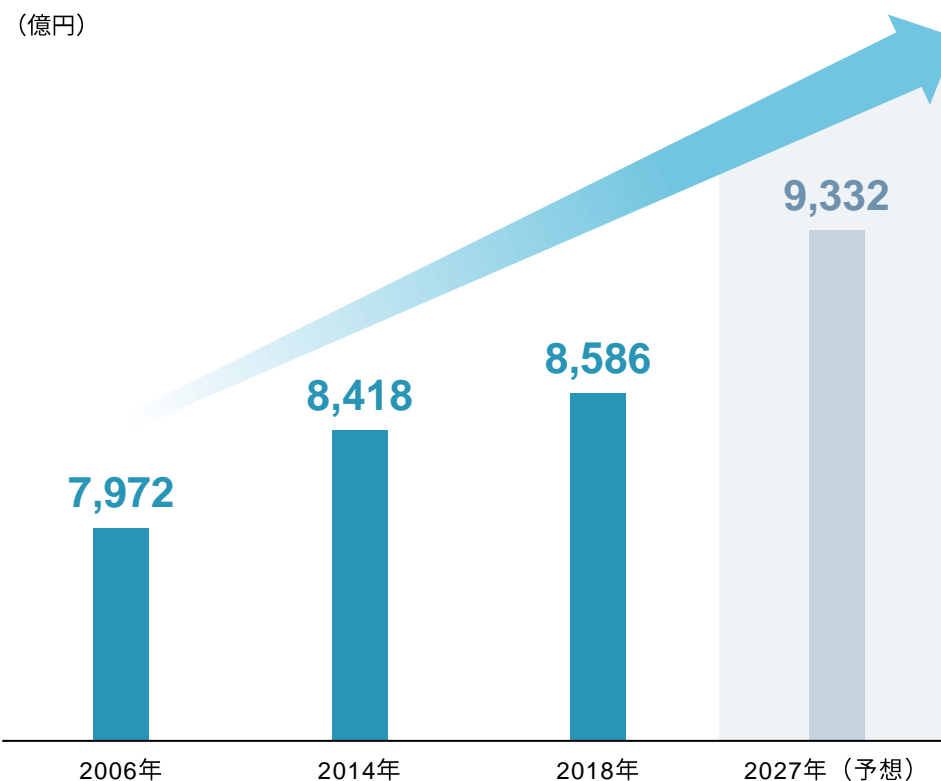
(参考) 顧客基盤及び市場ポテンシャル¹

当社は約770件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ4%程度に留まり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

当社顧客基盤²



弁護士報酬の市場規模推計³



注：1 2022年12月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として記載しておりますが、実際の市場規模は異なる可能性があります

2 顧客法律事務所数は、2022年10月末時点の当社の有料掲載の顧客数を記載しております。また、全法律事務所数は日本弁護士連合会「弁護士白書2021年版」における法律事務所数を記載しております

3 2006年から2018年の市場規模は、各年度の弁護士一人あたりの平均収入に、弁護士数を乗じて算出しております。

また、2027年の市場規模及び平均収入は、2006年から2018年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2027年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

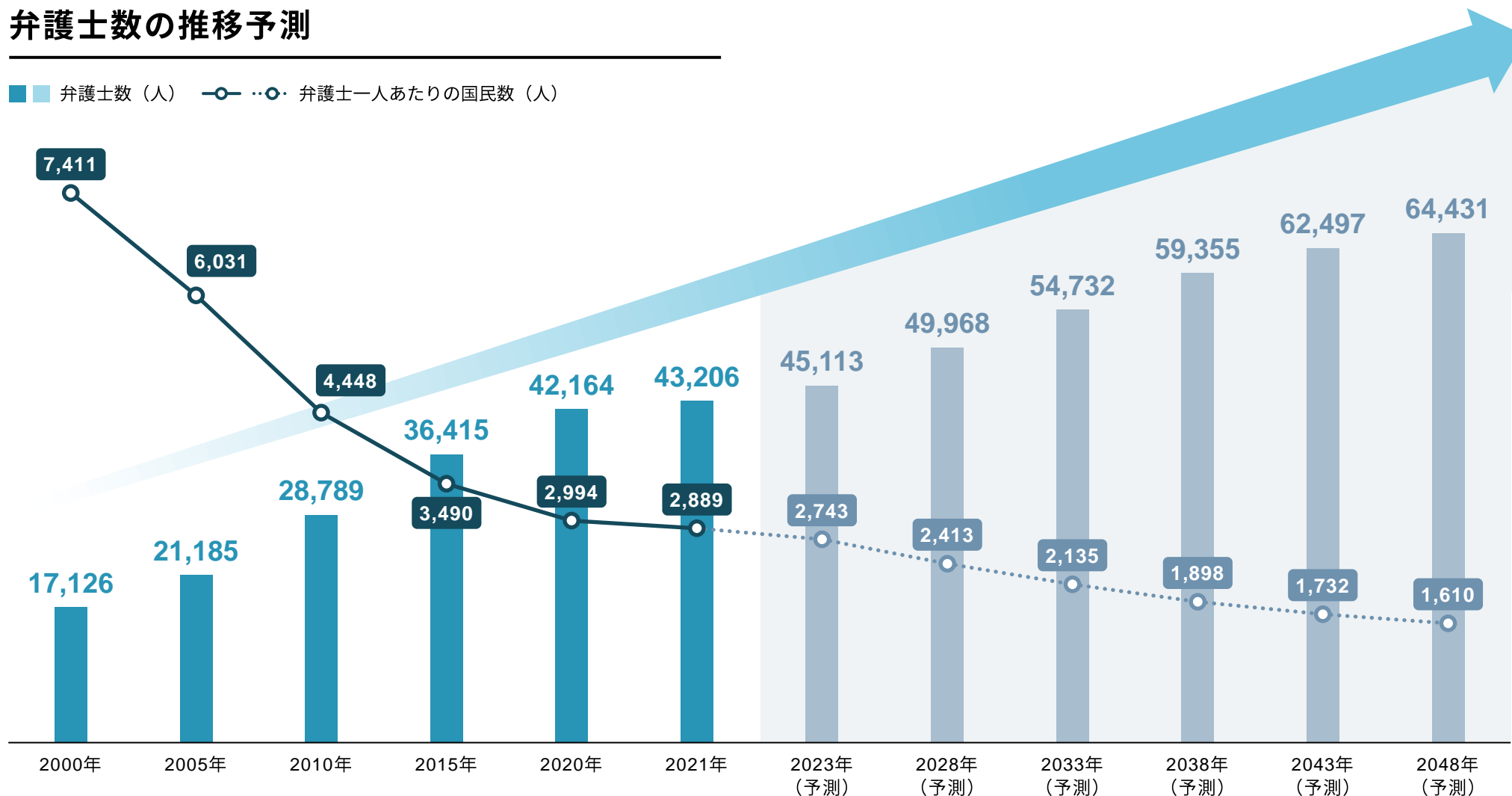
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2018年版」「弁護士白書2021年版」

弁護士数の増加による市場拡大

弁護士数は今後も増加が見込まれており、それに伴って弁護士一人あたりの国民数は減少を続ける見込みであることから弁護士間の競争環境が強まることとなり、広告出稿需要の拡大を見込んでおります

弁護士数の推移予測

■ 弁護士数（人） ●—● 弁護士一人あたりの国民数（人）

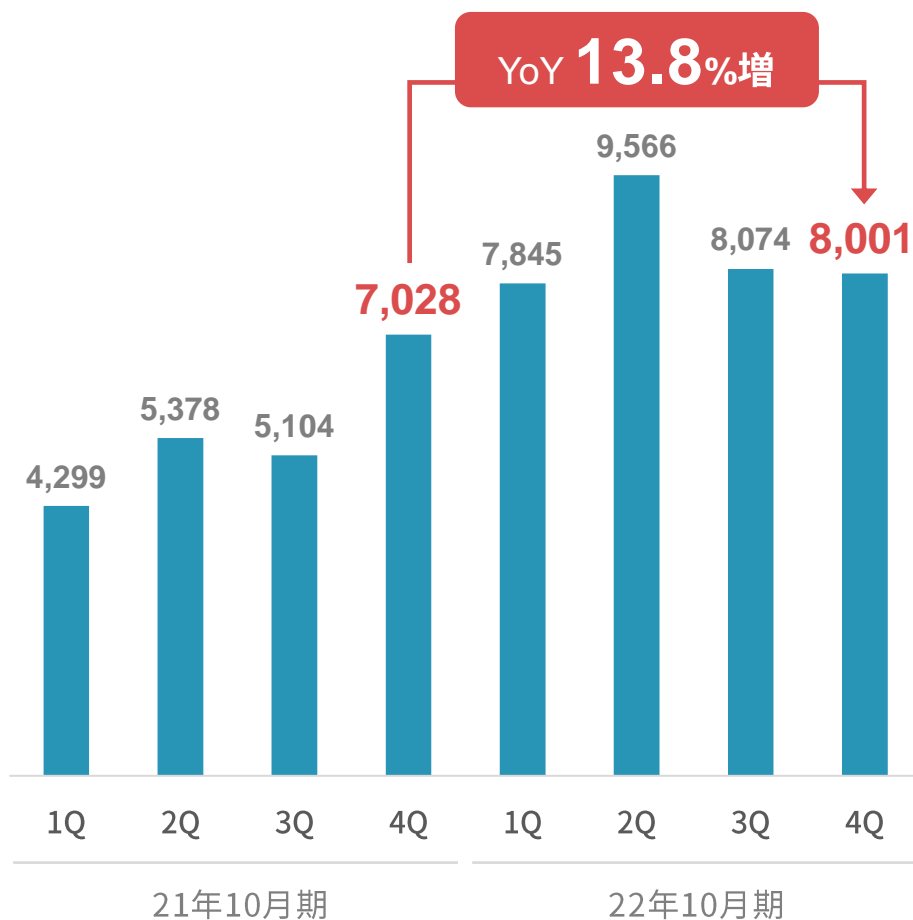


出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2021年版」、総務省統計局「人口推計」

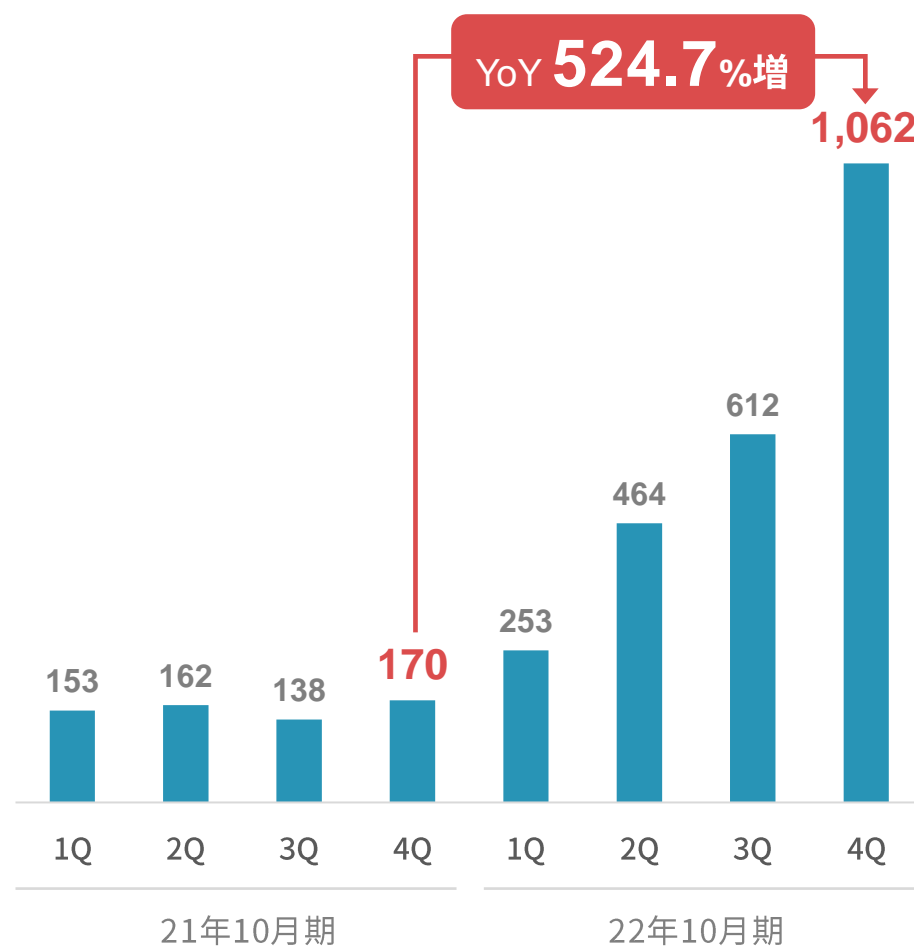
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアのKPIとなる問合せ数はYoY13.8%増となりました。また、HR事業では紹介職種の幅を広げていることや広告投資を強化した結果、新規登録者数がYoY524.7%増と大幅に成長しております

派生メディア 問合せ数（単位：件）

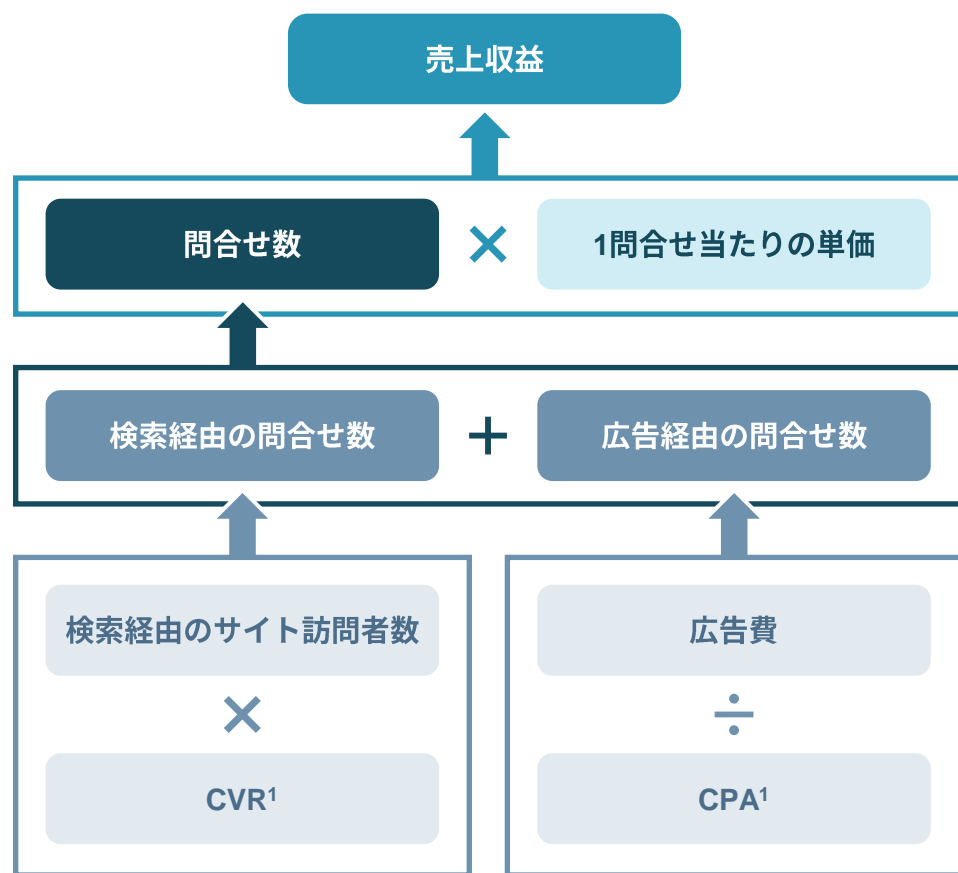


HR事業 新規登録者数（単位：人）

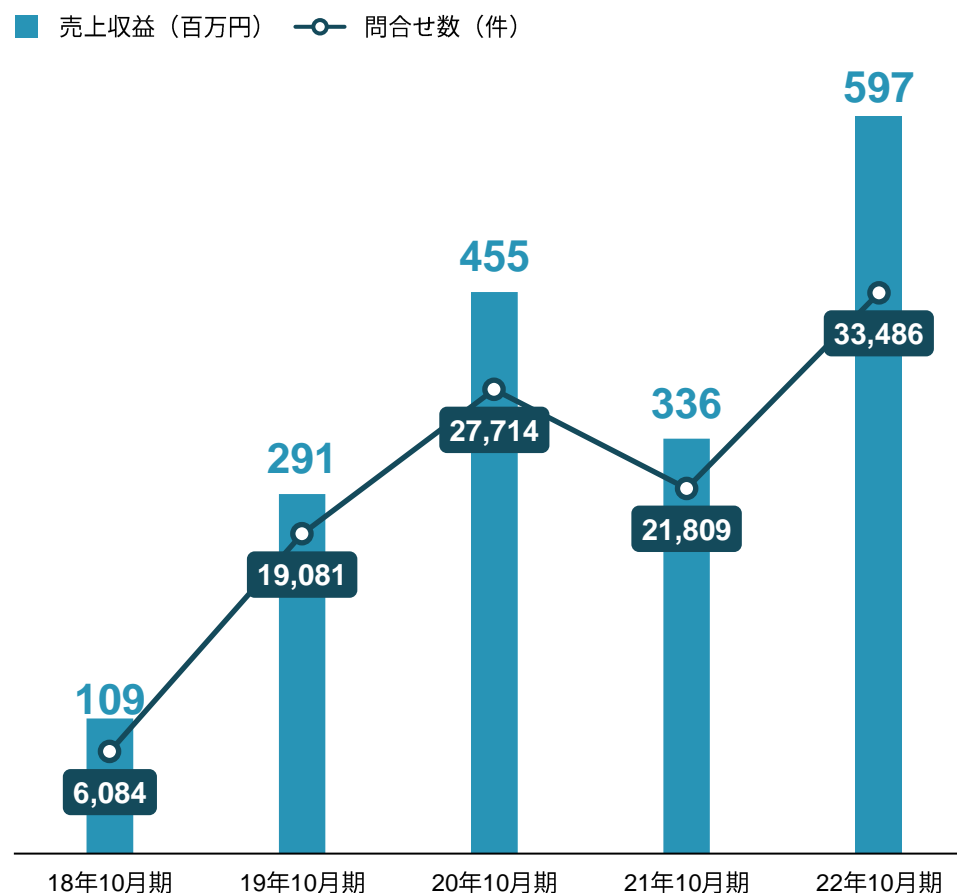


派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。21年10月期はコロナ禍の悪影響を受けたことで落ち込んだものの、経済正常化に伴って外部環境が回復し、現在はコロナ禍前を上回って大幅に成長しております

収益モデル（派生メディア）



売上収益／問合せ数推移²（派生メディア）



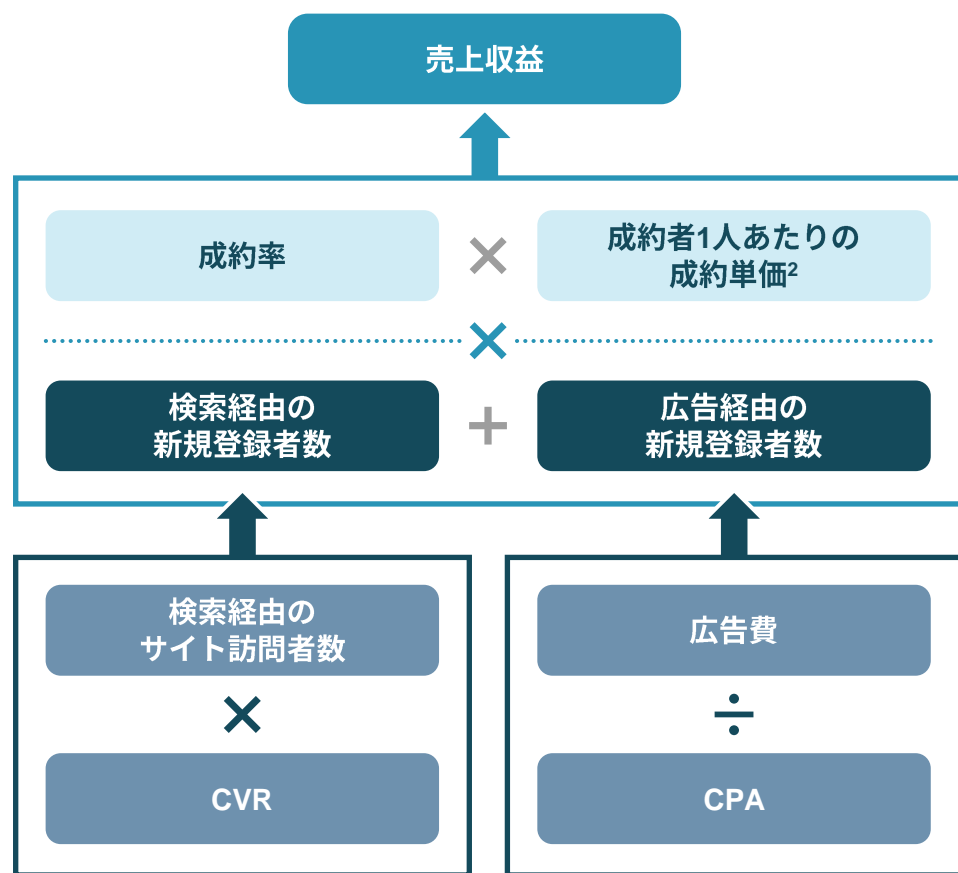
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Par Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

注：2 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です

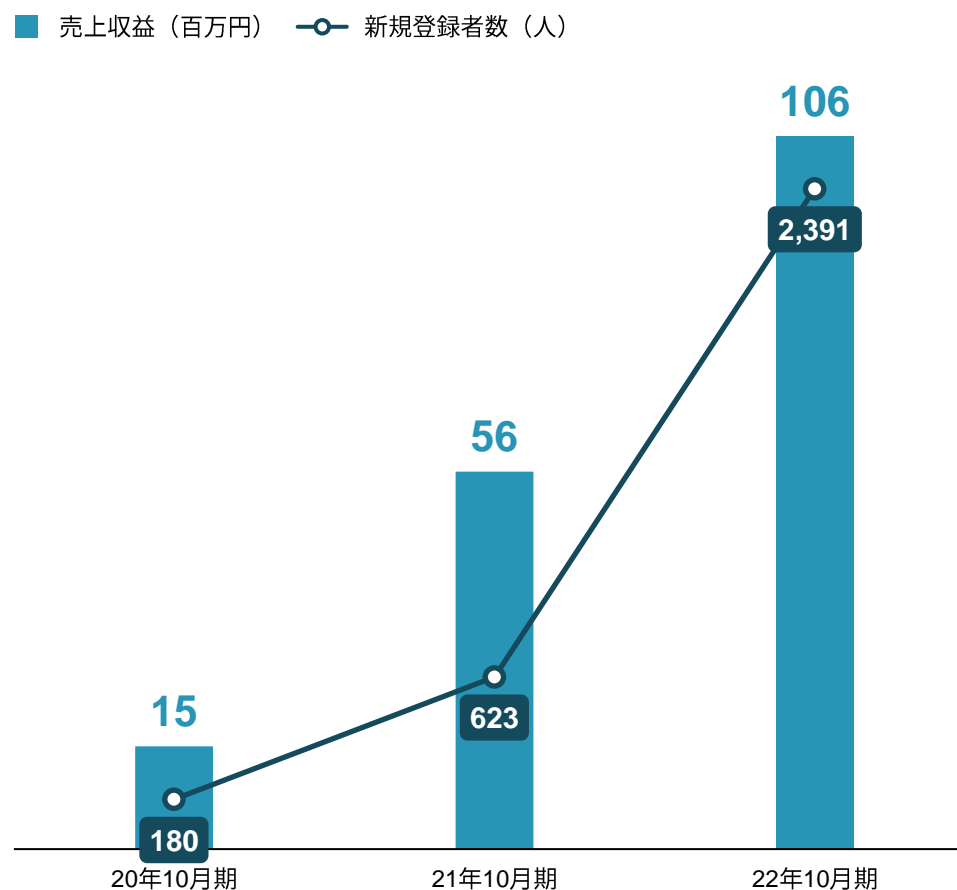
収益モデル

HR事業は、入社者数（新規登録者数¹×成約率）に応じた成果報酬型の事業となります。法律事務所への弁護士の紹介に加えて、一般企業へ士業・管理部門人材の紹介を行っており、求職者である新規登録者数が大幅に増加しております

収益モデル（HR事業）



売上収益／新規登録者数推移（HR事業）



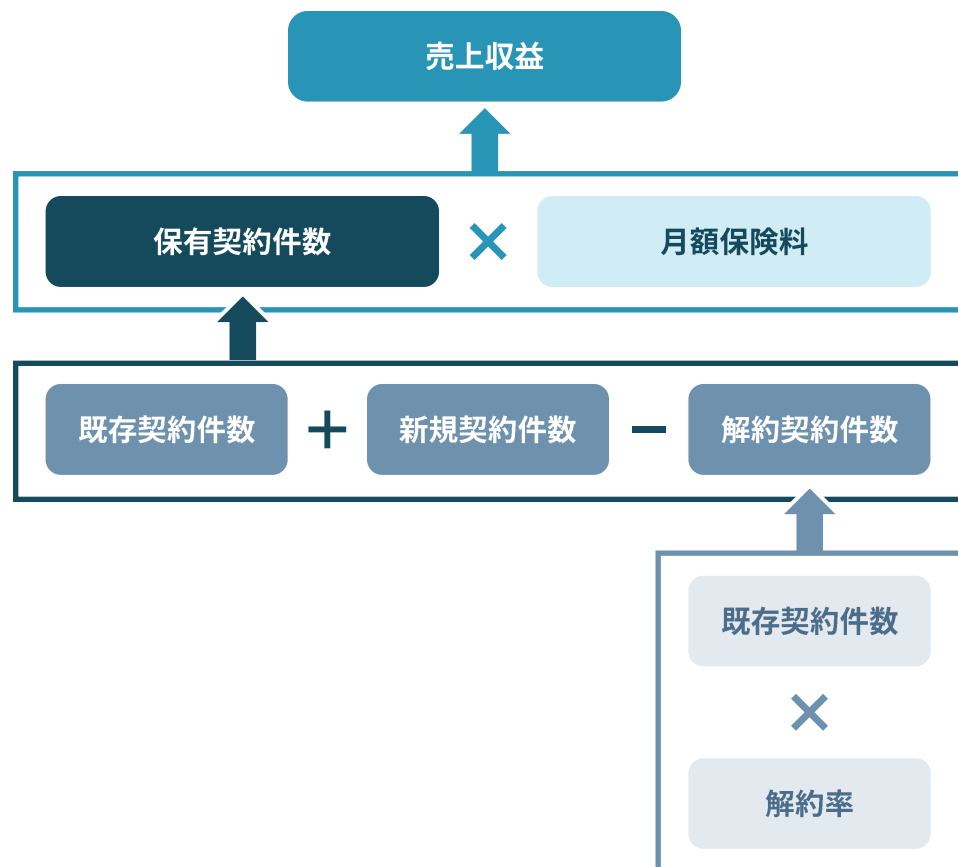
注：1 求職者からの人材紹介サービスへの新規登録数を指しております

2 成約単価は入社者の想定年収に紹介料率を乗じた金額となります

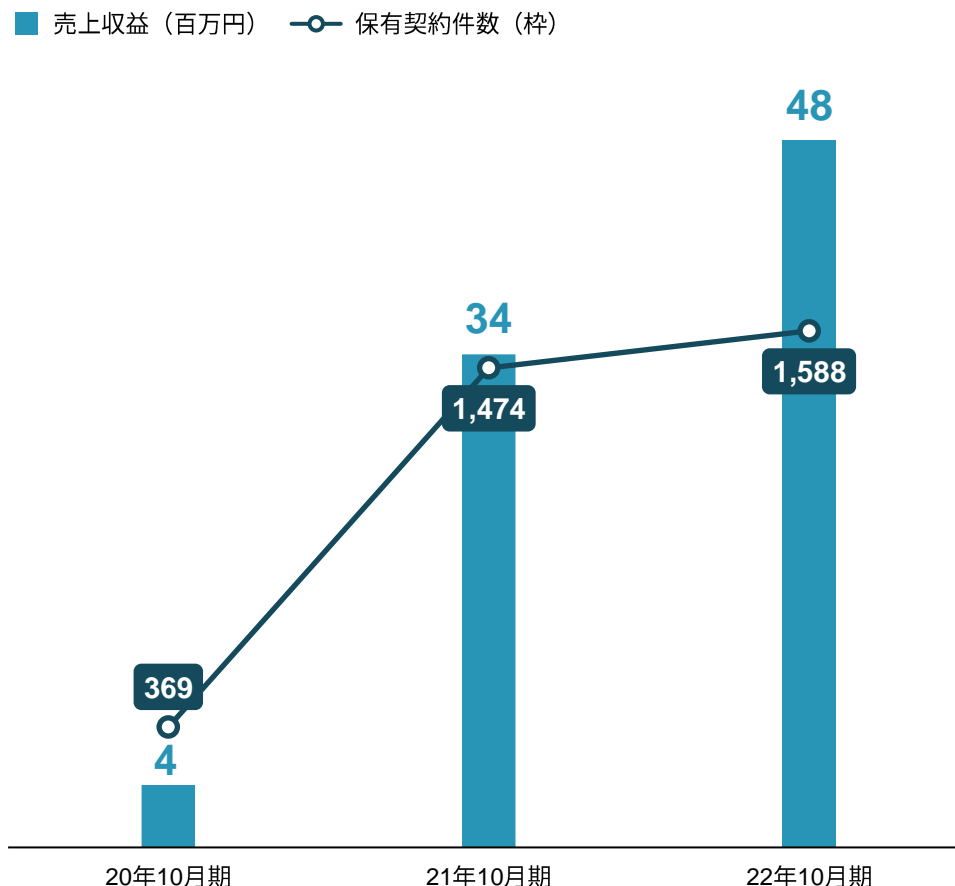
収益モデル

保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。22年3月に商品内容の見直しを実施し、その前後の約半年間は販売を弱めていた影響により保有契約件数の伸びが鈍化しておりますが、マーケティングノウハウの移植や営業体制の整備等により、保有契約件数を引き上げてまいります

収益モデル（保険事業）



売上収益／保有契約件数推移¹（保険事業）



注：1 当社グループで保険事業を営む連結子会社の(株)アシロ少額短期保険の決算期は3月末となっておりますが、当社決算期に合わせて集計した数値を表示しております。
なお、同社は、2020年4月より保険事業を開始しており、2020年10月期は4月～10月の数値となっております。

Section

04

23年10月期 業績予想

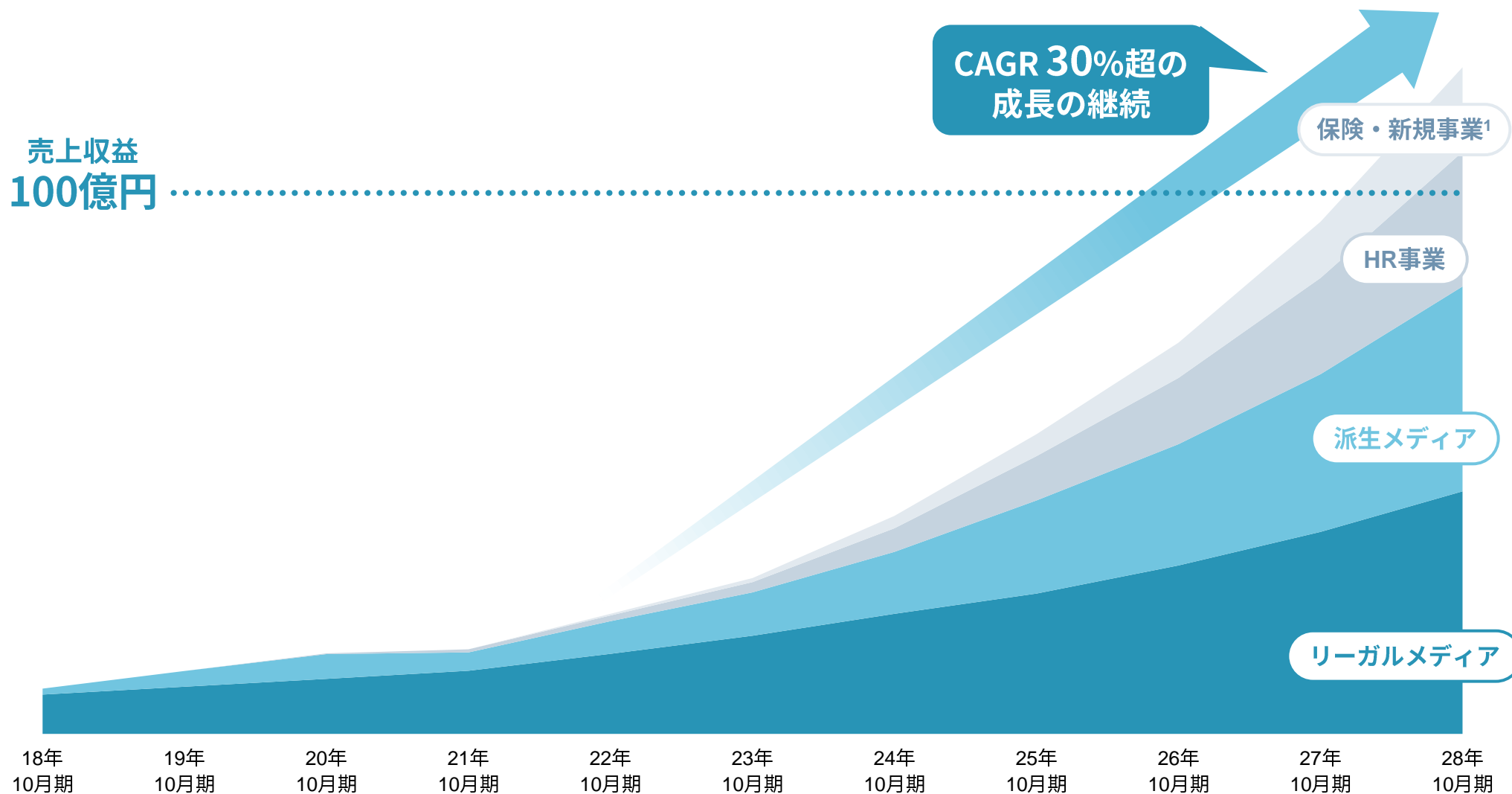
23年10月期 業績予想

売上収益は30%成長を計画しております。営業利益は黒字は維持しつつ、本日公表の中期経営計画のとおり、25年10月期での売上収益55億円、営業利益11億円の達成や早期の売上収益100億円の達成に向けて、成長投資を強化してまいります

(単位：百万円)	2023年10月期 予想	2022年10月期 実績	YoY
売上収益	2,861	2,202	29.9%
営業利益	80	484	▲83.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	33	344	▲90.5%
(単位：円)	2023年10月期 予想	2022年10月期 見込み	YoY
配当金	13.61	12.45	9.3%

〔 参考 〕 長期の経営目標

25年10月期以降も30%超の成長を継続することで売上収益100億円への最速での到達を目指します。この長期的な継続成長に向けて、23年10月期及び24年10月期は積極的に投資を行った上で、25年10月期を利益創出期といたします

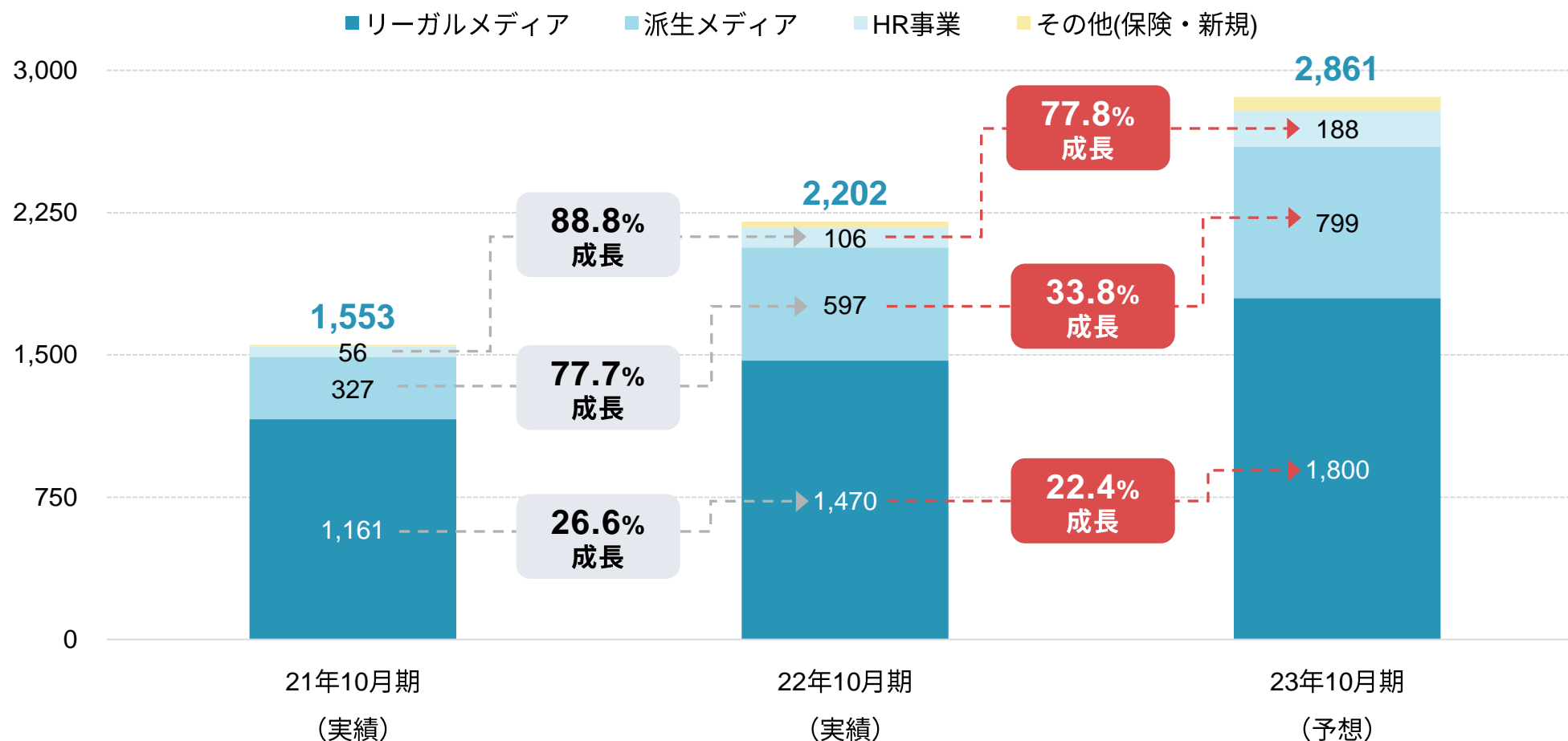


注：1 M&Aによる新規事業開発の可能性も含んでおります

23年10月期 売上収益予想

リーガルメディアは20%程度の安定的な成長を基本路線としている一方、特にHR事業において前期同様、高い成長率を継続することで、全体としては30%成長を計画しております

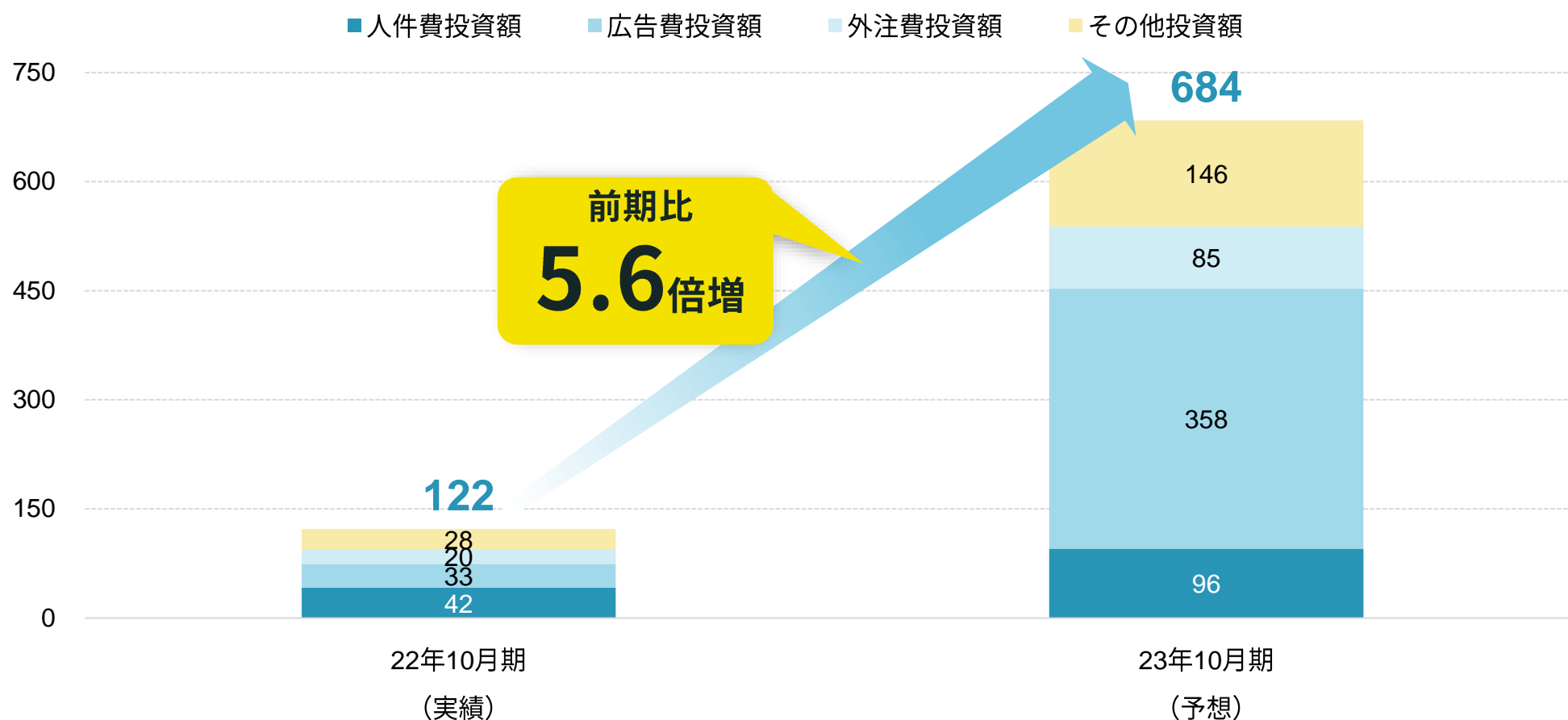
売上収益予想 (単位：百万円)



23年10月期 投資予定額

22年10月期の投資額に比べて、23年10月期は5.6倍の投資を予定しております。投資額の内訳としては、中長期の安定的な成長に向けて次頁のブランド認知施策を進める予定であることから、広告費投資額が最も大きくなっております

投資予定額 (単位：百万円)



リーガルメディアにおけるブランド「ベンナビ」

リーガルメディアでは各サイトで共通したブランド名が無く、サービス名の認知度が低いという課題認識があったことから、「ベンナビ」ブランドにて今後、認知度向上施策を行ってまいります。また、リーガルメディアの各サイトは、当該ブランド名を冠した名称（「ベンナビ離婚」等）への変更を予定しております



ブランドロゴコンセプト

弁護士の象徴であるバッジと、
知恵の象徴であるフクロウを融合したシンボルマークとしております。
放射状のデザインフォルムにすることで、このサービスによりユーザーが法律を味方にし、
一人ひとりの日々を照らす願いも表しています。

「ベンナビ」のブランド・ステートメント

法律は、みんなのためにある。

そのあたりまえは、本当にあたりまえでしょうか。

法律に詳しくあったり、弁護士に相談しやすい人のほうが有利。

残念ながら、これが現実です。

わたしたちベンナビは、この現実を変えていきたい。

困ったときすぐに頼れたり、万一の時に備えられるリーガルサービスを提供することで。

多くの弁護士がその力を100%発揮できる環境づくりをサポートすることで。

トラブルをゼロにすることはできなくても、心配ごとをゼロに近づけていくことはできる。

そんなあらゆる幸せの土台を、法律で。

わたしたちは、そのためにいる。



法律を味方にしよう。

ベンナビ

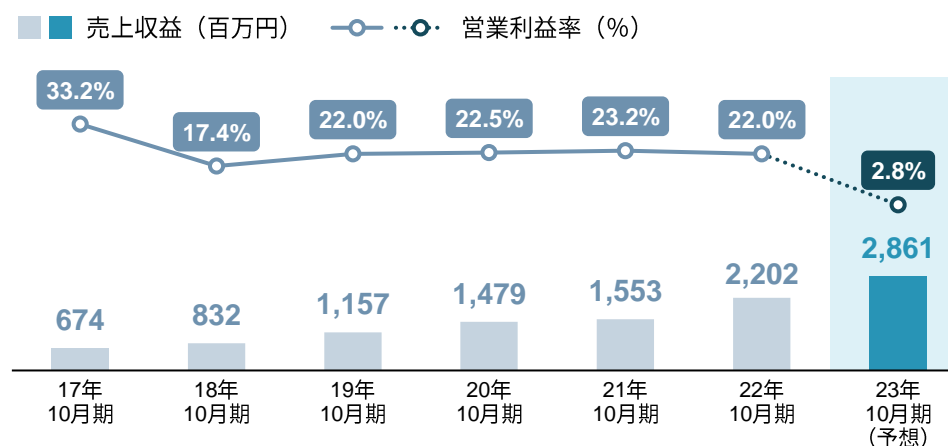
23年10月期 株主還元方針

営業利益の減少を見込むものの収益性が悪化した訳ではなく、中長期的な売上／利益の最大化に向けた投資を行う為であることや当社の財務健全性を踏まえて、一株当たり13.61円（前期比9.3%増）の配当を計画しております

来期の株主還元方針の考え方

- 当社は過去実績のとおり、20%超の営業利益率を創出できるものの、来期は成長率を高める為の投資を予定しており、一時的に営業利益率の減少を見込む
- 当社事業の収益性が悪化した訳ではなく、あくまで中長期的な売上／利益の最大化に向けた意思決定であることや財務健全性を踏まえて、自然体での利益率目線である営業利益率20%に基づく配当を予定
- 具体的には、来期の売上収益予想に営業利益率の目安である20%を乗じて想定営業利益5.7億円を算出し、それに想定実効税率39%¹及び配当性向30%を乗じて算出された配当総額1.0億円を発行済株式総数を除すことで、一株当たり配当を算出
- 上記計算の結果、**23年10月期**の**一株当たり配当は13.61円（前期比9.3%増）**を計画

再掲 年度ごとの業績実績と目標²



財務健全性（22年10月期）

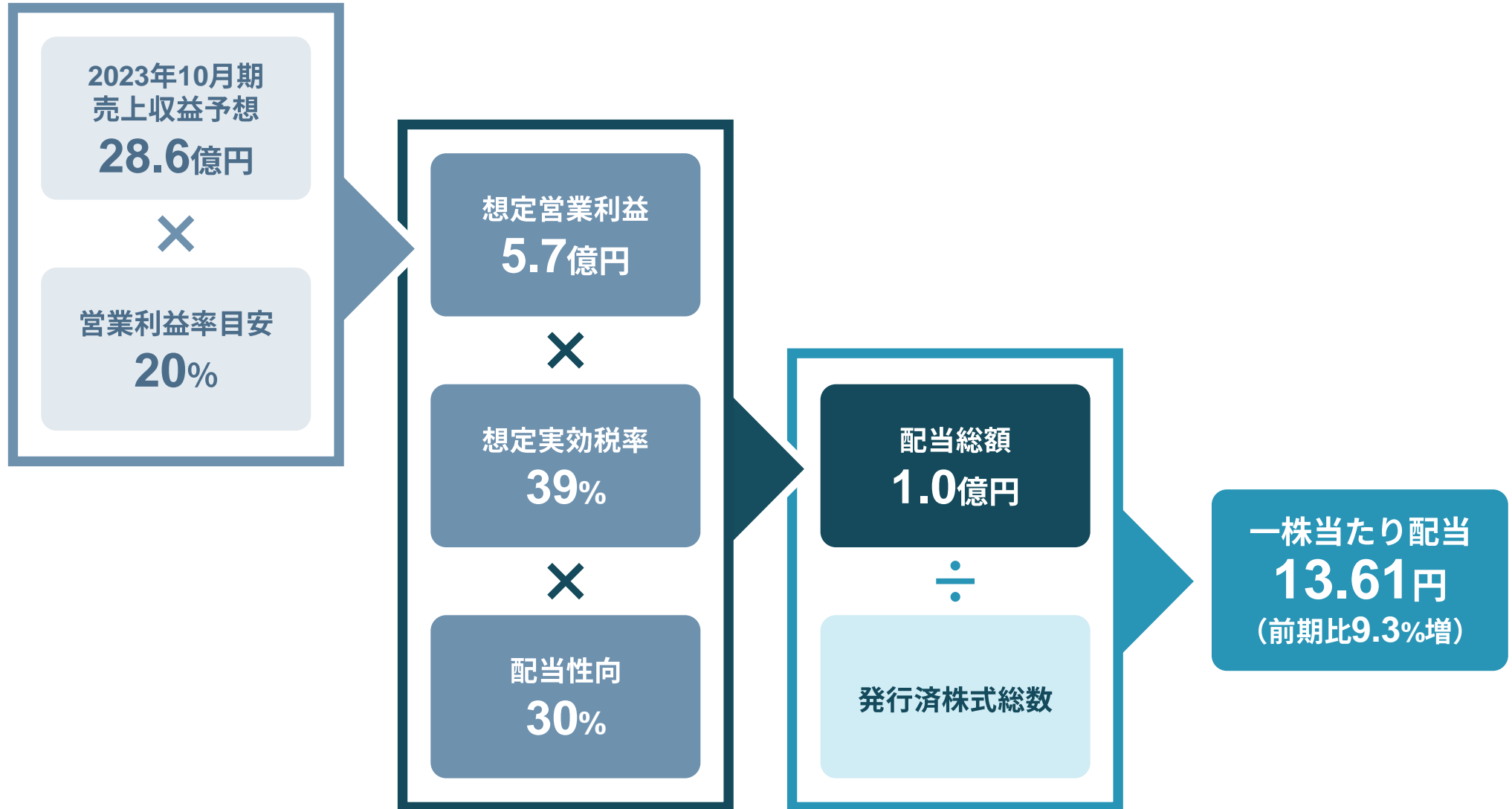
PL	親会社所有者に帰属する当期利益 3.4億円
BS	ネットキャッシュ 13.0億円 ／自己資本比率 65.3%
CF	営業CF 5.1億円 ／FCF 2.4億円

注：1 100%持分ではない連結子会社の(株)アシロ少額短期保険が赤字見込みであることから、連結ベースでの想定実効税率は通常よりも高い水準となることを想定しております

注：2 18年10月期以前は日本基準に準拠した経営成績（但し、旧アシロを吸収合併したことに伴うのれん償却費の影響を調整する為、18年10月期以前はのれん償却費142百万円を足し戻した調整後営業利益率としております）を表示し、19年10月期以降はIFRSに準拠した経営成績を表示しております（19年10月期以降は調整項目は無く、連結損益計算書と一致しております）。尚、19年10月期以降の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりますが、18年10月期以前については、EY新日本有限責任監査法人の当該監査を受けておりません

23年10月期 配当予想額

前頁の記載の考え方に基づいて、以下の計算式から23年10月期は一株当たり13.61円（前期比9.3%増）の配当を計画しております



Section

05

Topics

株主構成の変化

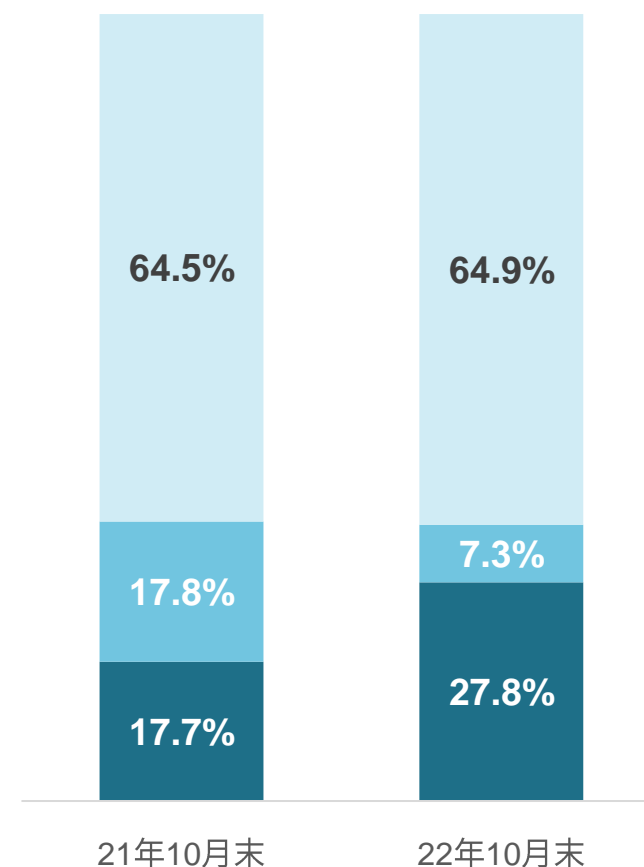
PEファンドであるJ-STAR社関連のファンドは2022年11月末時点で全株の売却を完了した旨報告を受けており、オーバーハング懸念が解消されております。当社役職員の持分比率も上昇し、より安定的な株主構成に変化しております

大株主（上位10名）

株主名称	2022年 10月末	2021年 10月末	増減 (株数)	備考
中山 博登	1,842,771	1,140,000	+702,771	当社代表取締役
J-STAR二号投資事業有限責任組合	322,800	706,600	▲383,800	2022年11月に全株を売却したとの報告を受領
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	292,057	—	+131,858	
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	291,900	—	n/a	
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	216,743	—	n/a	
日本証券金融株式会社	177,400	—	n/a	
川村 悟士	168,237	—	n/a	当社取締役CFO
楽天証券株式会社	158,600	261,900	▲103,300	
BNP PARIBAS ARBITRAGE SNC	124,400	—	n/a	
MIDWEST MINATO, L.P.	120,700	263,900	▲143,200	2022年11月に全株を売却したとの報告を受領

保有比率

■ 当社役職員 ■ J-STAR関連 ■ その他



Section 06

Appendix

四半期決算(PL)

	FY2022 4Q	FY2021 4Q		FY2022 3Q		FY2022 4Q累計	FY2021 4Q累計	
(単位：百万円)	(22/8-22/10)	(21/8-21/10)	YoY	(22/5-22/7)	QoQ	(21/11-22/10)	(20/11-21/10)	YoY
売上収益	613	431	+42.4%	567	+8.1%	2,202	1,553	+41.8%
売上原価	375	219	+71.3%	301	+24.6%	1,148	768	+49.3%
売上総利益	238	212	+12.4%	266	-10.5%	1,054	784	+34.4%
売上総利益率	38.8%	49.2%	-10.3pt	46.9%	-8.1pt	47.9%	50.5%	-2.6pt
販管費	180	117	+54.5%	149	+21.1%	579	426	+36.0%
その他の収益／費用	6	1	+895.1%	0	+1,252.8%	8	2	+289.7%
営業利益	63	96	-33.7%	118	-46.0%	484	361	+34.0%
営業利益率	10.3%	22.2%	-11.9pt	20.7%	-10.4pt	22.0%	23.2%	-1.3pt
金融収益／費用	▲ 2	▲ 1	n/a	▲ 2	n/a	▲ 6	▲ 7	n/a
税引前利益	61	95	-35.2%	116	-47.0%	477	354	+34.7%
税金費用	6	36	-84.6%	46	-88.1%	147	126	+16.7%
四半期利益	56	59	-4.9%	69	-19.6%	331	229	+44.6%
四半期利益率	9.1%	13.6%	-4.5pt	12.2%	-3.1pt	15.0%	14.7%	+0.3pt
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	61	59	+4.8%	76	-19.7%	344	229	+50.2%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	10.0%	13.6%	-3.6pt	13.5%	-3.5pt	15.6%	14.7%	+0.9pt

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2022 4Q	FY2022 3Q	増減
	(22/10)	(22/7)	
流動資産	2,203	2,003	+200
現預金	1,876	1,714	+162
売掛金	302	275	+29
その他	25	14	+10
非流動資産	1,798	1,475	+322
有形固定資産	93	18	+74
使用権資産	219	12	+207
のれん	1,302	1,302	+0
その他	184	143	+41
資産合計	4,001	3,478	+523
負債	1,354	1,005	+349
有利子負債	569	565	+4
リース負債	187	8	+179
その他	598	433	+165
資本合計	2,647	2,473	+174
負債及び資本合計	4,001	3,478	+523

(単位：百万円)	FY2022 4Q	FY2022 3Q	増減
	(22/8-22/10)	(22/5-22/7)	
営業キャッシュフロー	130	135	-4
税引前四半期利益	61	116	-54
減価償却費及び償却費	31	16	+15
法人所得税の支払額	0	▲ 61	+61
その他	38	64	-26
投資キャッシュフロー	▲ 79	▲ 7	-71
有形固定資産の取得	▲ 55	▲ 5	-50
無形資産の取得	▲ 23	0	-23
その他	▲ 1	▲ 2	+1
財務キャッシュフロー	110	30	+80
非支配持分からの払込による収入	0	46	-46
長期借入れによる収入	50	0	+50
その他	60	▲ 16	+76
現預金の増減額	162	157	+4
期末現預金残高	1,876	1,714	+162
FCF	52	127	-76

本資料に関する注意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。