



2023年1月11日

各 位

会 社 名 ジャパニクス株式会社  
代表者名 代表取締役会長兼社長 西川 三郎  
(コード：9558 東証グロース)  
問合せ先 専務取締役管理本部長 松島 亮太  
(TEL. 045-670-7240)

(訂正)「2022年11月期 第3四半期決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2022年10月12日に公表しました「2022年11月期 第3四半期決算説明資料」について、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、当社ホームページに掲載している当該資料の数値は修正済みとなっております。

記

1. 訂正の理由

2022年10月12日に公表しました「2022年11月期 第3四半期決算説明資料」のうち、27ページ「新規領域の強化」に記載しておりますAIの売上高について、元データの算出は正しく行えておりましたが、その算出結果の転記に誤りが判明しましたので、訂正を行うものであります。

2. 訂正の内容

- ・AIの2022年11月期 第3四半期の売上高  
(訂正前)  
売上高：115百万円  
(訂正後)  
売上高：79百万円

詳細は別紙をご参照ください。訂正箇所は赤丸で囲った数字となります。

以 上

(別紙)

【訂正前】

Strengthening New Areas 新規領域の強化		Japaniace ジャパニース株式会社	
新規領域では、急成長している技術分野における技術力の強化と顧客開拓を行う			
技術・サービス	ターゲット市場	成長に向けた施策	
<b>Salesforce</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 80百万円 ▶ 171百万円	・システム導入/移行支援 ・機能追加/カスタマイズ ・他システム連携作業 ・システム運用/保守	・Salesforce認定 パートナー企業	・認定パートナー企業の取引拡大 ・Javaエンジニアからの転換 ・関連資格の取得 ・育成型の事業拡大を推進
<b>クラウド</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 150百万円 ▶ 192百万円	・AWS環境の設計/構築 ・Azure環境の設計/構築 ・GCP環境の設計/構築 ・クラウド移行支援	・Sler ・メーカー	・インフラエンジニアからの展開 ・高難易度資格取得による業務範囲の拡大
<b>AI</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 97百万円 ▶ 115百万円	・自然言語処理による研究/分析 ・画像処理による点検/分析 ・ディープラーニングによる研究 ・次世代通信基地局のデータ分析	・Sler ・メーカー ・ベンチャー企業	・専門知識を持った人材の採用 ・既存顧客の維持/拡大

©2022 Japaniace Co.LTD. | 27

【訂正後】

Strengthening New Areas 新規領域の強化		Japaniace ジャパニース株式会社	
新規領域では、急成長している技術分野における技術力の強化と顧客開拓を行う			
技術・サービス	ターゲット市場	成長に向けた施策	
<b>Salesforce</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 80百万円 ▶ 171百万円	・システム導入/移行支援 ・機能追加/カスタマイズ ・他システム連携作業 ・システム運用/保守	・Salesforce認定 パートナー企業	・認定パートナー企業の取引拡大 ・Javaエンジニアからの転換 ・関連資格の取得 ・育成型の事業拡大を推進
<b>クラウド</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 150百万円 ▶ 192百万円	・AWS環境の設計/構築 ・Azure環境の設計/構築 ・GCP環境の設計/構築 ・クラウド移行支援	・Sler ・メーカー	・インフラエンジニアからの展開 ・高難易度資格取得による業務範囲の拡大
<b>AI</b> 2021/11期 2022/11期3Q 売上高 97百万円 ▶ 79百万円	・自然言語処理による研究/分析 ・画像処理による点検/分析 ・ディープラーニングによる研究 ・次世代通信基地局のデータ分析	・Sler ・メーカー ・ベンチャー企業	・専門知識を持った人材の採用 ・既存顧客の維持/拡大

©2022 Japaniace Co.LTD. | 27