

2022年12月期

決算説明資料

株式会社オロ 証券コード：3983

2023年2月14日



目次

01 2022年12月期 決算概要

02 事業の状況

03 2023年12月期 業績の見通し

04 会社概要

01

2022年12月期
決算概要

業績ハイライト

2022年12月期 決算概要

売上収益	6,210百万円	前年同期比 12.3%増
営業利益	2,286百万円	前年同期比 12.8%増

クラウドソリューション(CS)事業

売上収益	3,541百万円	前年同期比 13.0%増
営業利益	1,615百万円	前年同期比 8.7%増

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上収益	2,668百万円	前年同期比 11.3%増
営業利益	641百万円	前年同期比 23.5%増

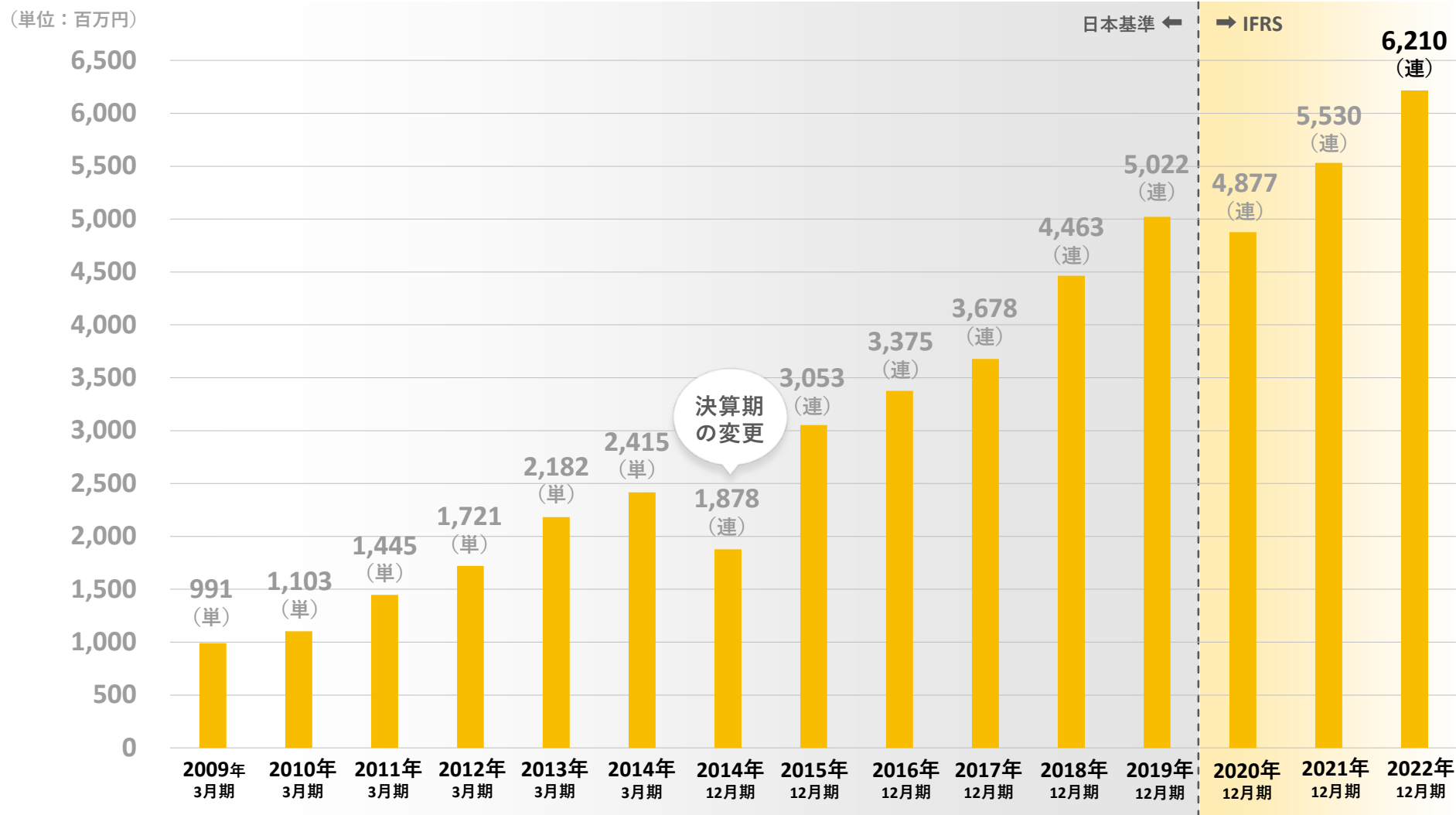
通期業績予想と実績値の差異

(単位：百万円)

	2022年12月期 通期予想 (構成比)	2022年12月期 実績値 (構成比)	差異	主な要因
売上収益	6,180 (100.0%)	6,210 (100.0%)	30	
CS事業	3,530 (57.1%)	3,541 (57.0%)	11	
DX事業	2,650 (42.9%)	2,668 (43.0%)	18	
営業利益	2,050 (33.2%)	2,286 [※] (36.8%)	236	
CS事業	1,550 (25.1%)	1,615 (26.0%)	65	当初見込んでいた広告宣伝費に対して、期中に費用対効果に鑑みて見直しを行った結果、広告宣伝費が抑えられました。
DX事業	500 (8.1%)	641 (10.3%)	141	当初見込みより人員の増加が抑えられました。また3Q以降に半導体不足の影響が緩和され、収益性の高いマーケティング・プロモーションセグメントにおいて、自動車業界からの案件数が回復しました。
税引前利益	2,050 (33.2%)	2,352 (37.9%)	302	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,435 (23.2%)	1,623 (26.1%)	188	

売上収益推移

前年同期比 12.3%増の62.10億円

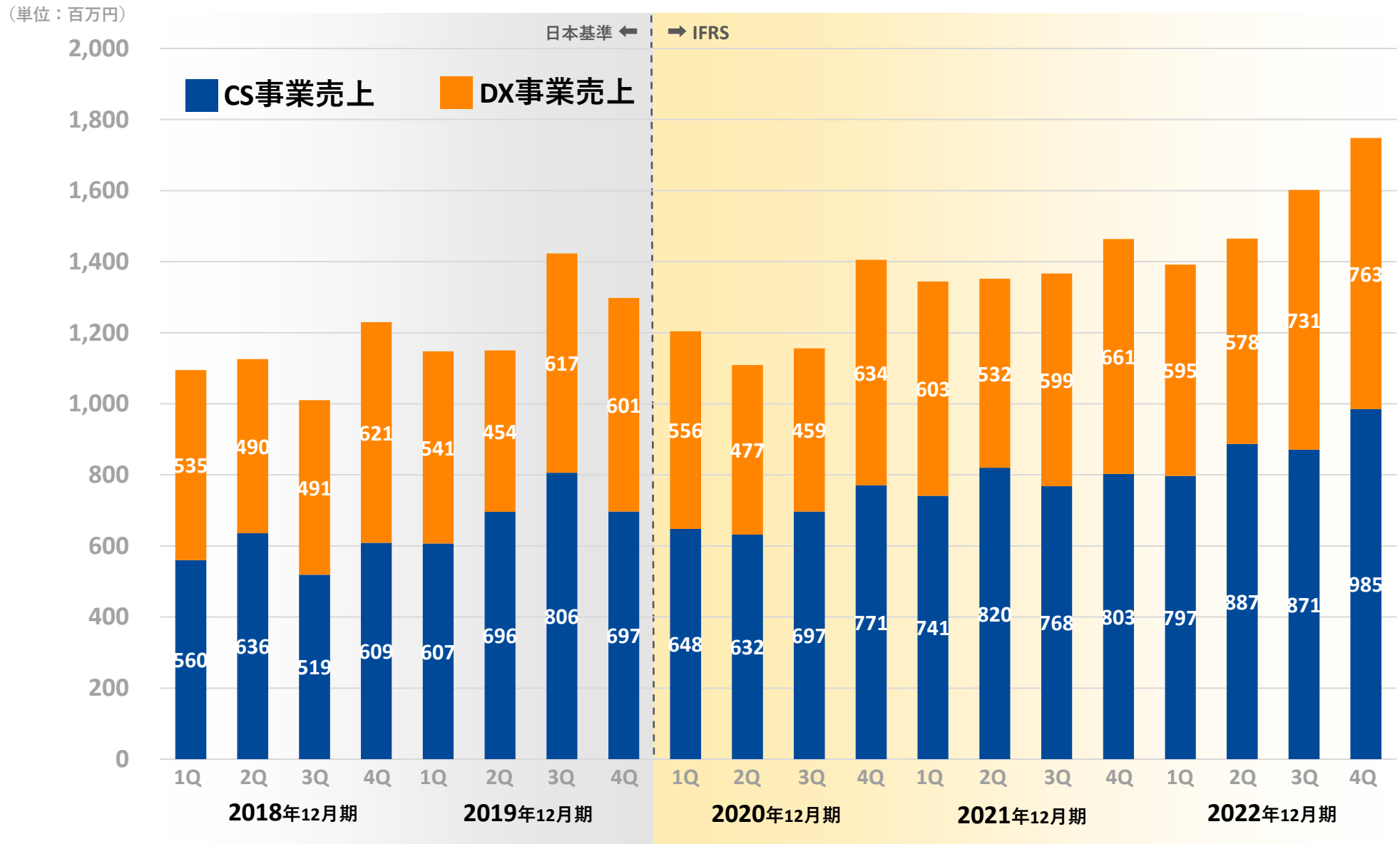


※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

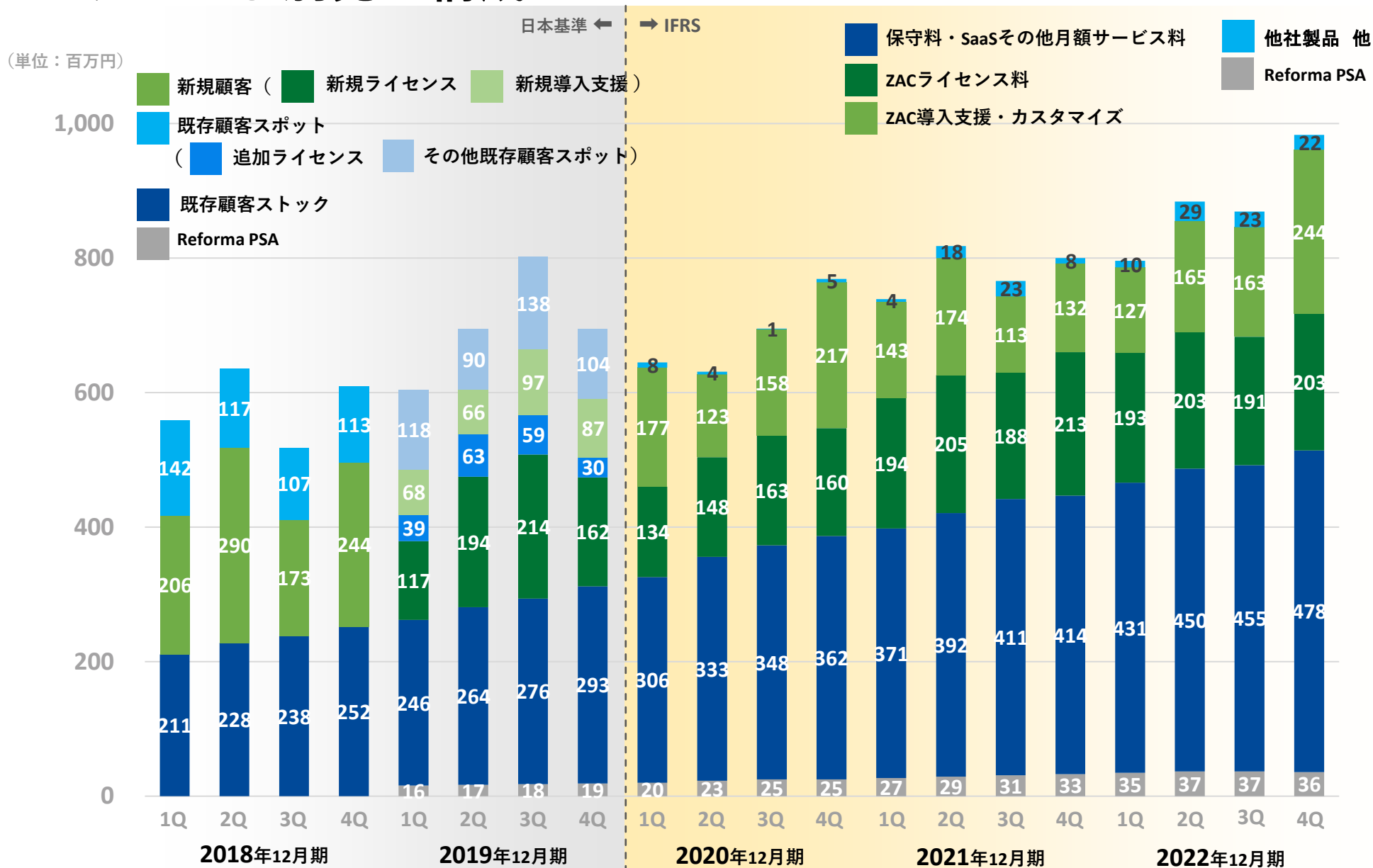
※2018年12月期より、デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）の売上収益の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。
この変更に伴い、2017年12月期の売上収益については遡及適用後の金額（純額表示）を記載しております。

※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

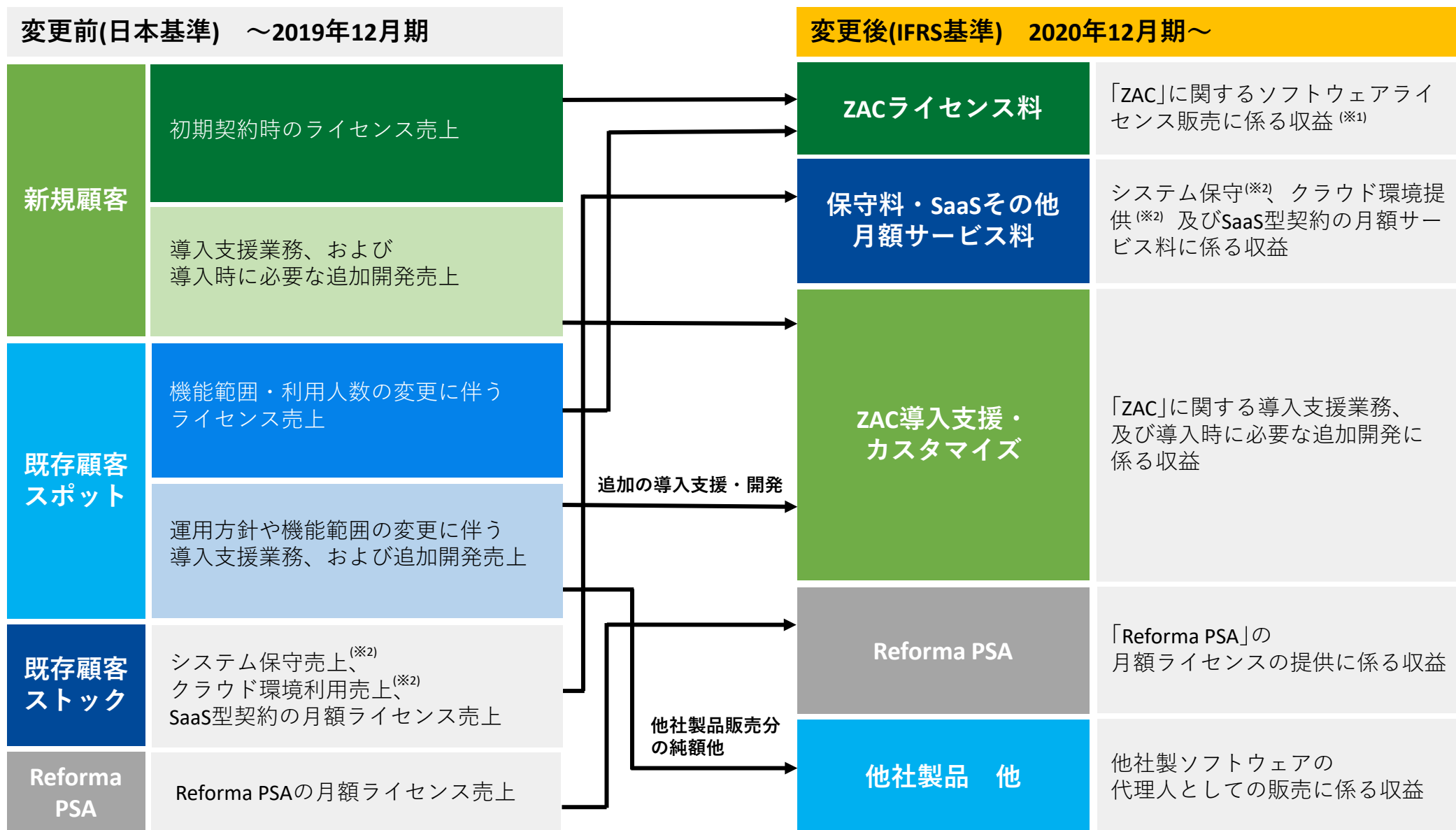
四半期売上高・売上収益推移



クラウドソリューション事業 セグメント別売上構成



クラウドソリューション事業 セグメント別売上構成



※1：買取型契約のソフトウェアライセンス料は、30か月にわたり配分し収益を認識いたしております。

※2：買取型契約の場合のみ発生します。

クラウドソリューション事業
2022年度総括

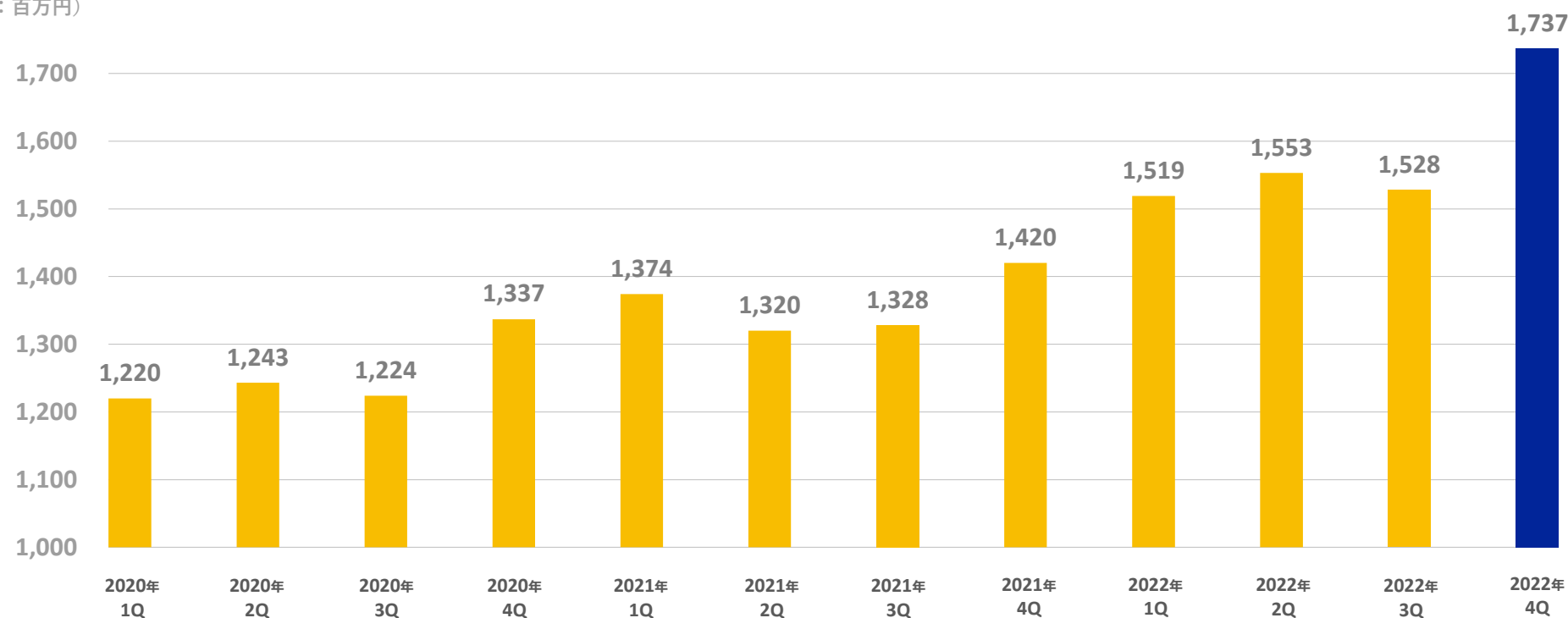
	結果	要因
売上	<p>【ZAC】</p> <ul style="list-style-type: none">・ ZACライセンス料（買取型契約）： 昨対1.2%減・ ZAC導入支援・カスタマイズ： 昨対24.4%増・ 保守料・SaaSその他月額サービス料： 順調に増加 <p>【Reforma PSA】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 売上収益：昨対19.7%増	<ul style="list-style-type: none">・ 上期に新規顧客の契約単価が向上し、この影響で導入支援・カスタマイズの売上収益が増加。・ 解約率は想定より低位に推移し、保守料・SaaSその他月額サービス料が順調に増加。・ 解約社数が増加したものの、顧客当たり契約単価の向上により、売上収益が増加
コスト	<ul style="list-style-type: none">・ 販管費の増加	<ul style="list-style-type: none">・ マーケティング強化による広告宣伝費の増加

ZAC契約負債残高(ライセンス)

契約負債残高は前年同期比22.3%増の1,737百万円で、QoQでも伸長。

理由：4Qの受注件数が28件と比較的多く（1Q 21件、2Q 15件、3Q 23件）、大型案件も受注できたため

(単位：百万円)



- ・「契約負債残高」とは、すでに対価を収受している契約のうち、翌四半期以降に収益認識が行われるものの残高であります。新規ライセンスと追加ライセンスが対象です。

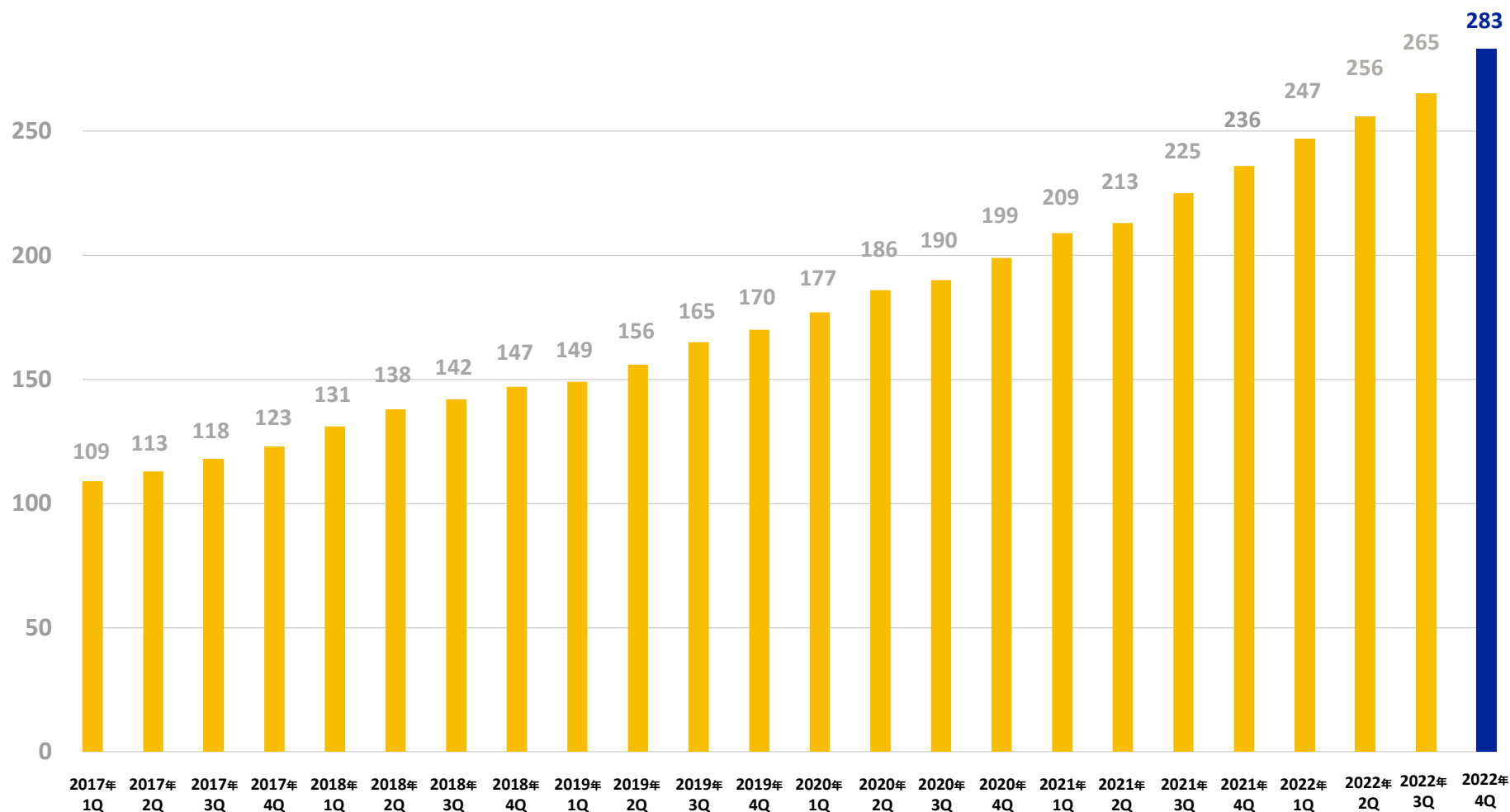
- ・契約負債残高が増えると、順調に受注が積みあがっているという指標となります。

※2020年12月期の各四半期の数値については、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

「ZAC」「ZAC Enterprise」 契約ライセンス数推移

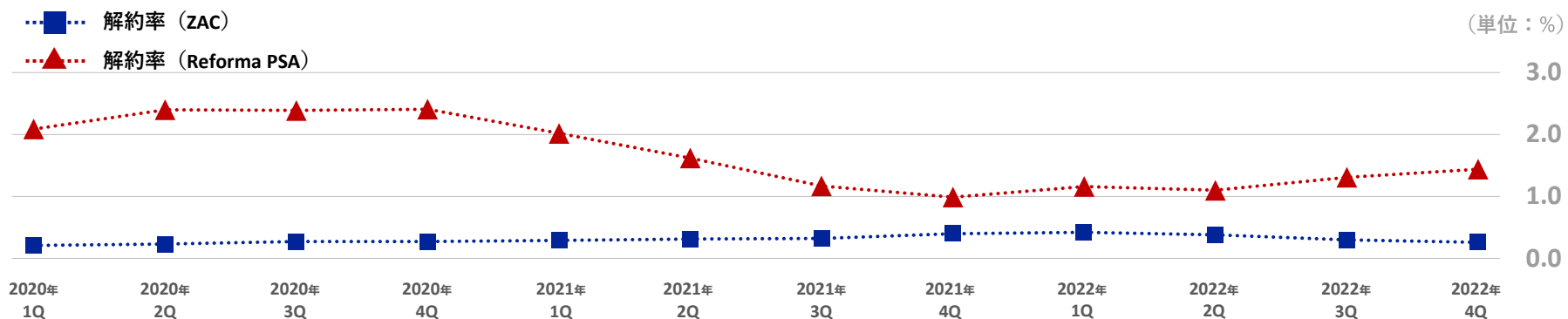
新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大により堅調に増加

(単位：千)



※契約ライセンス数 = 販売累計ライセンス数 - 解約累計ライセンス数

ZAC/Reforma PSA 月次解約率、契約・解約社数推移



・ ZACの月次解約率は安定的に低位で推移。このままの解約率を維持するため、サービス企画担当・ヘルスコア担当を中心として新たなサービスの企画と提供準備が進行中。

・ Reforma PSAの月次解約率は減少傾向。カスタマーサクセス等のフォロー強化施策が機能し解約率を引き下げ。

【ZAC】

	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	2021年 2Q	2021年 3Q	2021年 4Q	2022年 1Q	2022年 2Q	2022年 3Q	2022年 4Q
契約社数	22	19	14	34	17	6	21	19	21	15	23	28
解約社数	4	7	5	11	5	8	7	5	11	3	0	7

【Reforma PSA】

	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	2021年 2Q	2021年 3Q	2021年 4Q	2022年 1Q	2022年 2Q	2022年 3Q	2022年 4Q
契約社数	23	18	11	25	10	13	15	10	13	10	9	9
解約社数	10	10	10	4	6	6	2	7	9	6	8	8

※月次解約率：「月次解約顧客数÷月初顧客数」の直近12カ月移動平均で計算した解約率

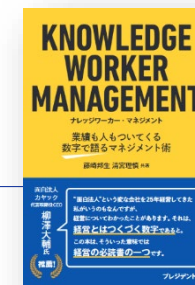
クラウドソリューション事業 広告宣伝費の進捗状況

新規顧客獲得

問い合わせ数やリード数は昨対で増加しているものの、広告宣伝費に対するWeb広告施策の成果に課題があり、現在改善を図っております。

ブランディング・認知向上

書籍「KNOWLEDGE WORKER MANAGEMENT」
(2022年8月31日発売)

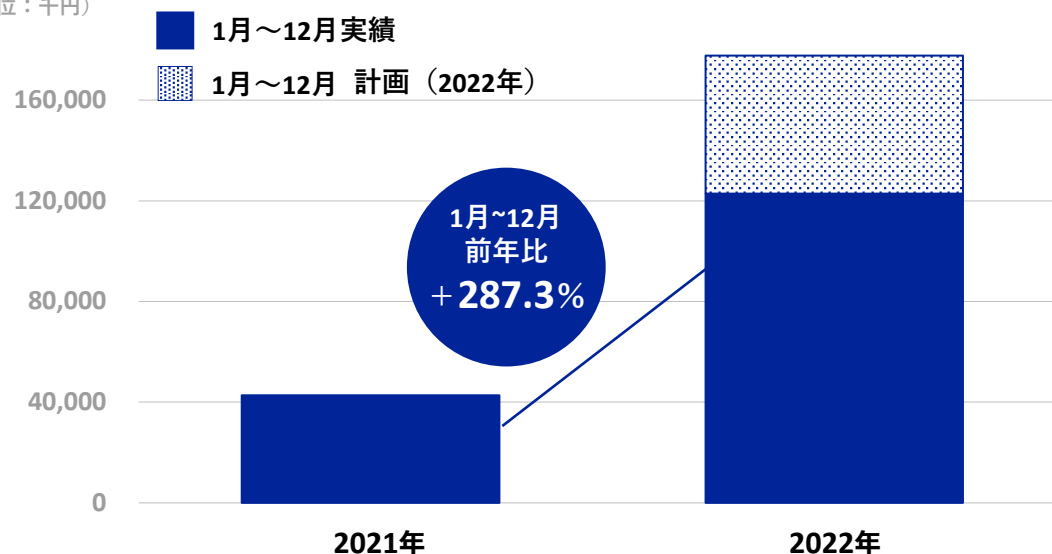


「受注率向上」「既存顧客との関係深耕」を目的とし書籍を発売

書籍では、創業当初からクラウドERPを開発・提供してきたオロの、体系的な経営管理ノウハウを公開しております。

広告宣伝費 ※CS事業のみ

(単位：千円)



計画進捗率：69.1%(2022年12月末現在)

新規顧客獲得

進捗は計画通り。次期も効果が特に見込める施策の実施・効率改善に注力してまいります。

ブランディング・認知向上

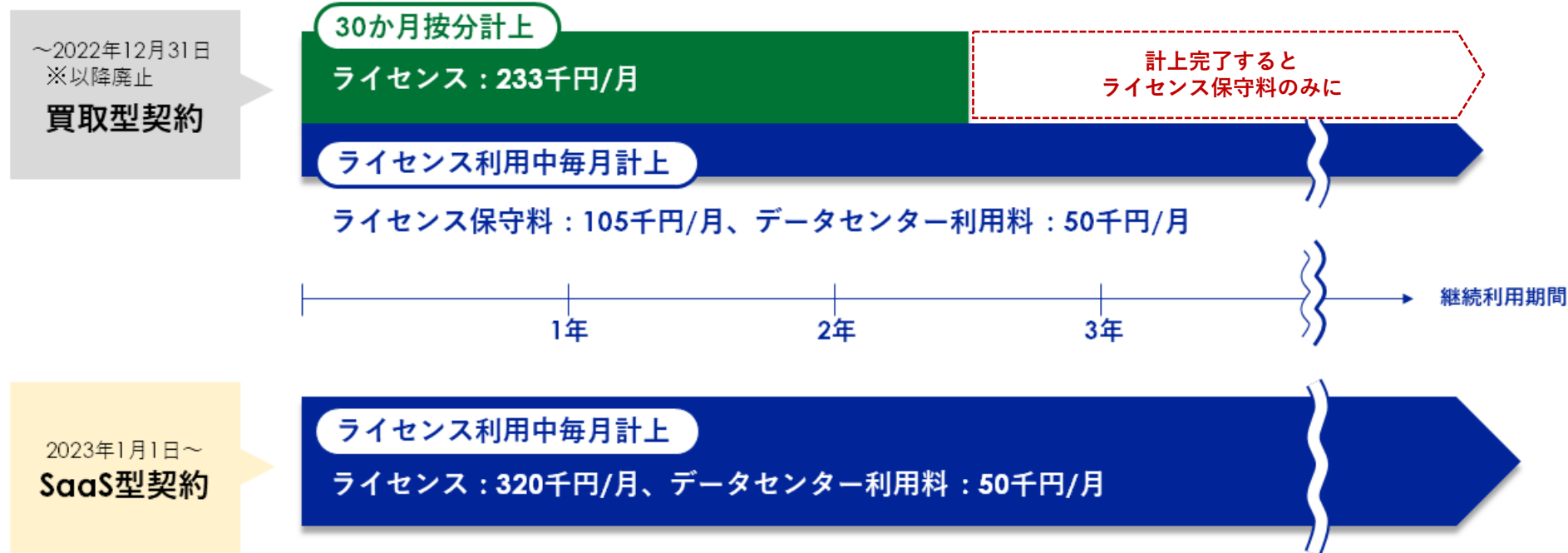
3Qに書籍を発売し、書籍関連のPR施策を行いました。一方、他施策については費用対効果を検証した結果、当期での施策実施を見送りました。

ライセンス価格改定（買取型契約の廃止）と収益認識について

クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」におけるライセンスの販売形態について、2023年1月1日より「買取型契約(一括ライセンス買取型)」を廃止し「SaaS型契約(月額ライセンス利用型)」のみに変更し、ライセンス価格を改定いたしました。

ライセンス売上の収益認識（100名規模クライアントのモデルケース）
※緑色・青色の部分の面積は、売上収益の額を表します。

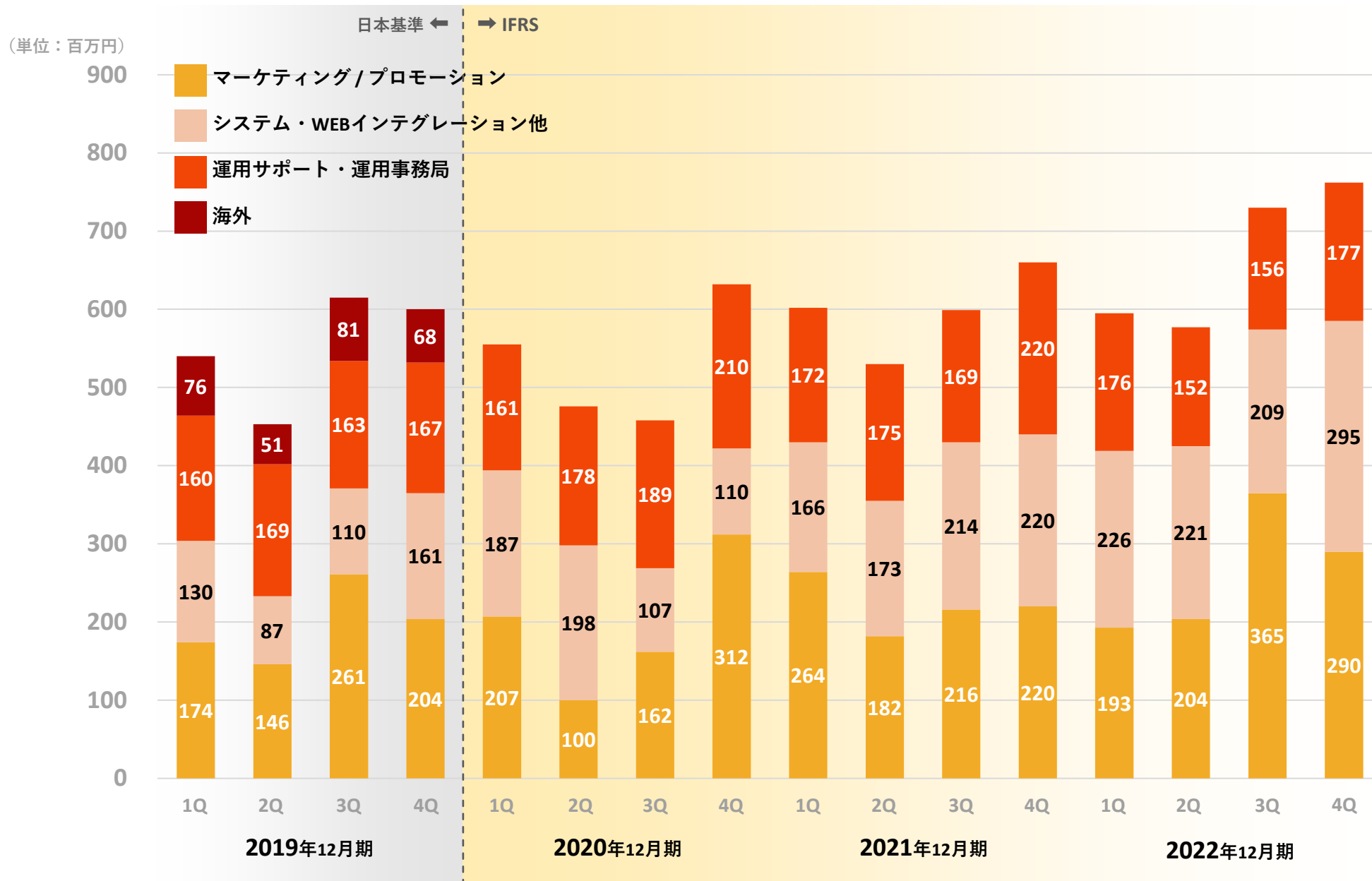
販売：20ライセンス、購買：20ライセンス
勤怠：100ライセンス、経費：100ライセンス
データセンター利用料：50千円/月



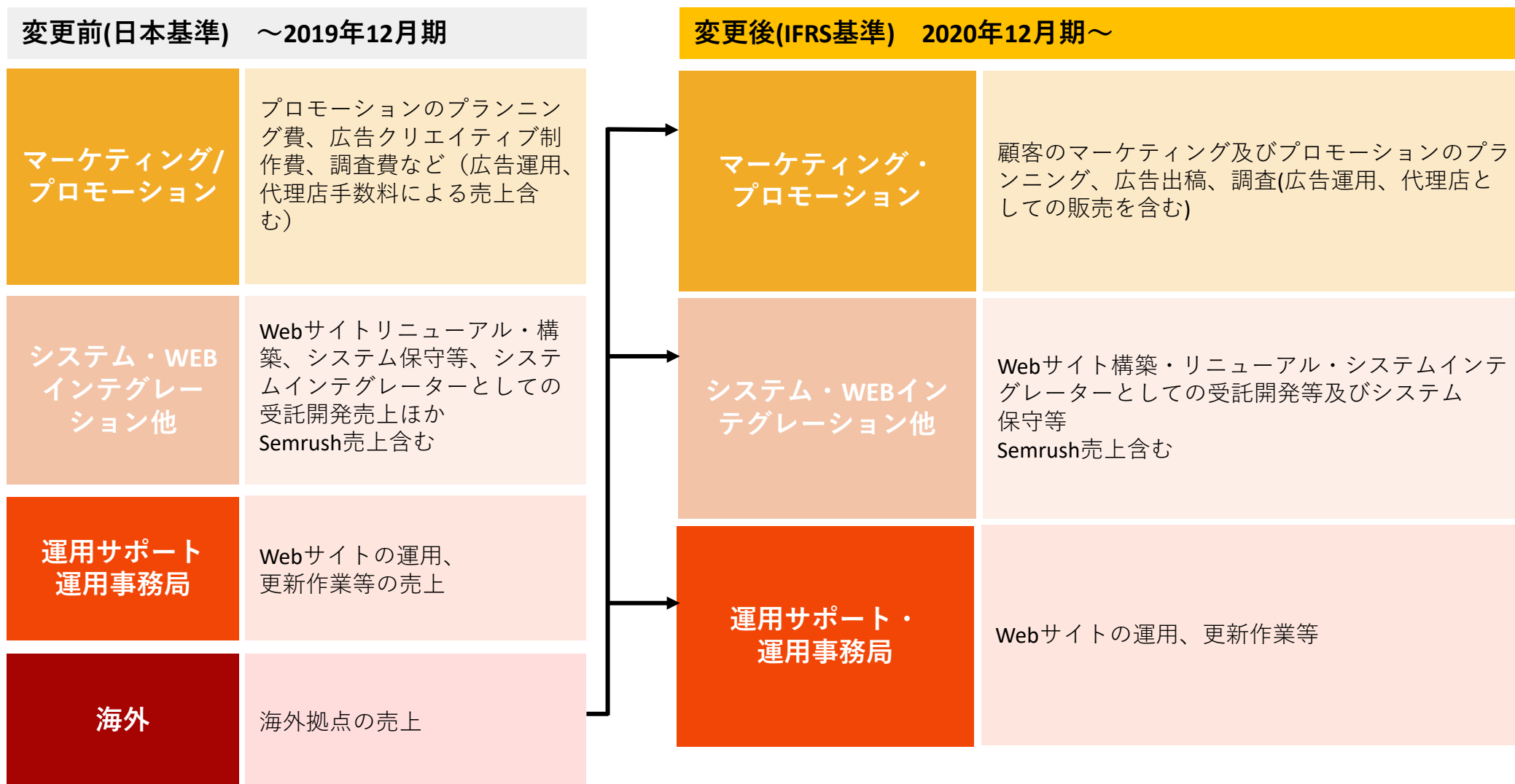
2022年12月31日までに買取型契約にてご契約・ご利用のお客様には上記改定は適用されません。

詳細は2022年11月14日に開示いたしました「クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」の価格改定に関するお知らせ」をご確認ください。

デジタルトランスフォーメーション事業 セグメント別売上構成



デジタルトランスフォーメーション事業 セグメント別売上構成

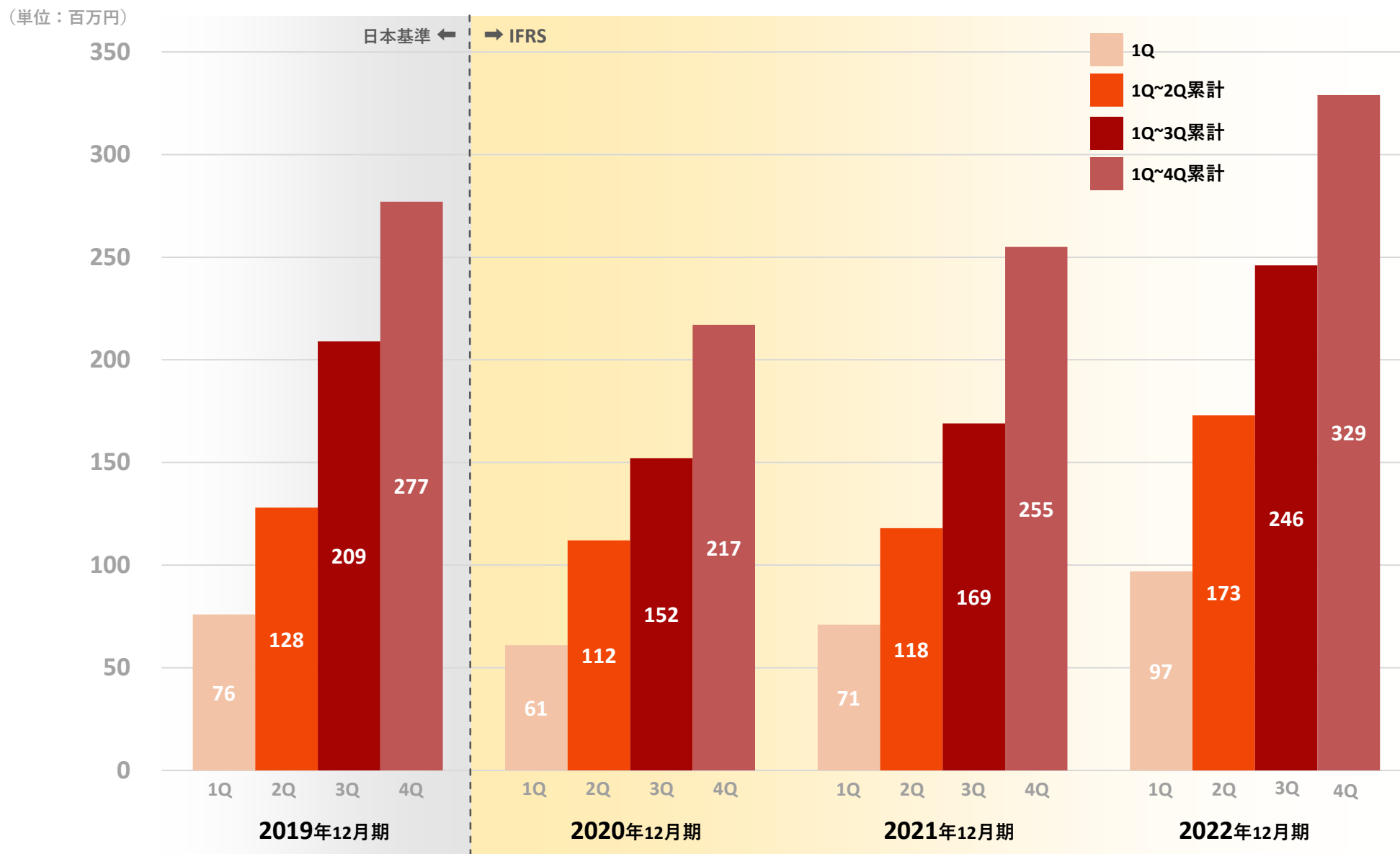


※海外拠点の売上について、従来は独立のセグメント「海外」としておりましたが、IFRS適用に際し、サービスの内容に従って上記3セグメントに配分しております。

デジタルトランスフォーメーション事業 2022年度総括

	結果	要因
売上	<ul style="list-style-type: none">・ 広告案件売上収益： 計画より下振れ・ インテグレーション案件売上： 計画より上振れ・ 海外売上収益： 前年比28.3%増	<ul style="list-style-type: none">・ 世界的な半導体不足の影響が緩和され、第3四半期以降に自動車業界からの広告案件が回復。一方で新規顧客からの案件獲得が伸び悩みました。・ 契約単価が高い案件が増加し、売上収益が増加。・ 新型コロナウイルス感染症の世界的な感染状況が改善し、2022年度も売上収益が前年比で増加。

デジタルトランスフォーメーション事業 海外売上



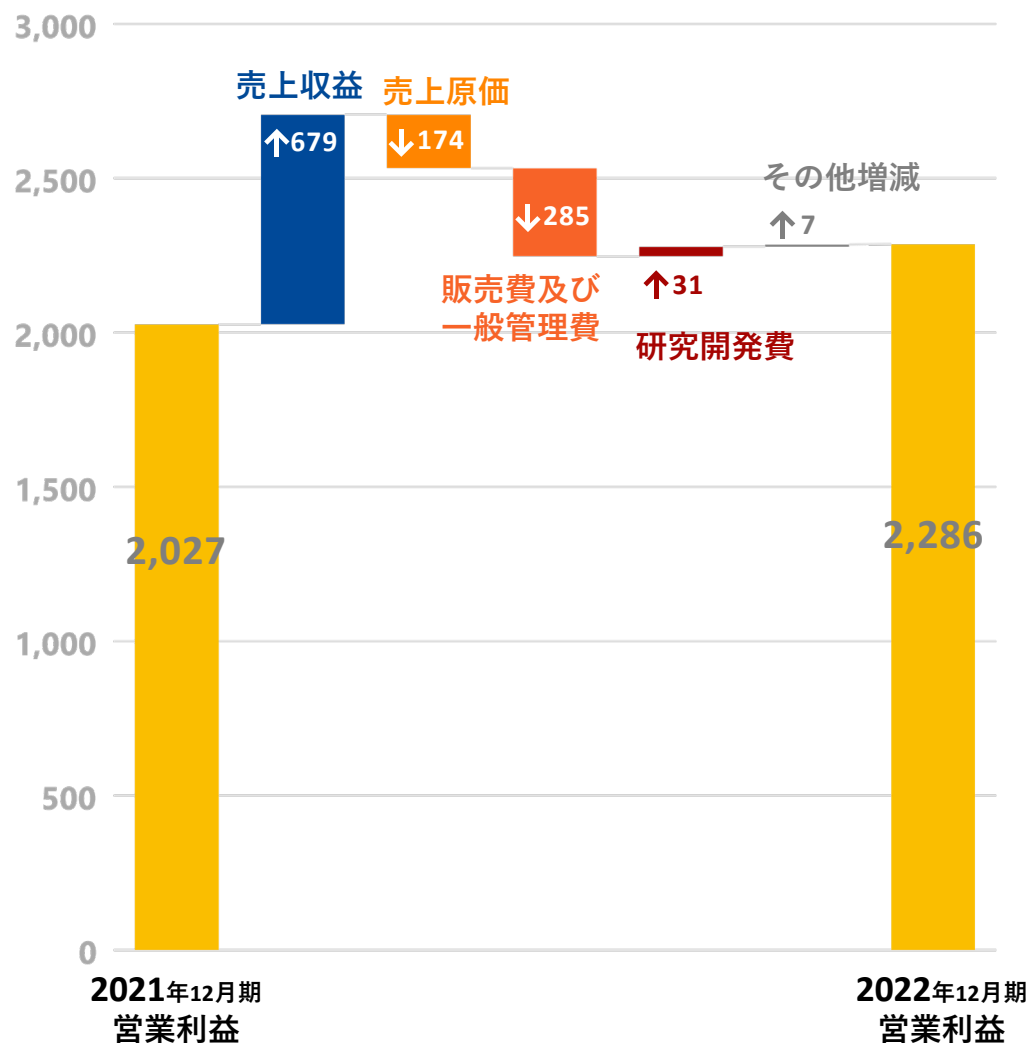
連結損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）

	2021年12月期 （構成比）	2022年12月期 （構成比）	増減額	主な要因
売上収益	5,530 (100.0%)	6,210 (100.0%)	679	
売上原価	2,047 (37.0%)	2,222 (35.8%)	174	技術系専門職人員の増加及び給与の増加等
売上総利益	3,483 (63.0%)	3,988 (64.2%)	505	
販管費	1,403 (25.4%)	1,688 (27.2%)	285	広告宣伝費の増加、営業・管理系人員の増加及び給与の増加、旅費交通費の増加等
研究開発費	74 (1.3%)	42 (0.7%)	▲31	
その他の損益	22 (0.4%)	29 (0.5%)	7	
営業利益	2,027 (36.7%)	2,286 (36.8%)	258	
金融損益	4 (0.1%)	65 (1.1%)	61	
税引前利益	2,032 (36.7%)	2,352 (37.9%)	320	
当期利益	1,423 (25.7%)	1,630 (26.2%)	206	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,424 (25.7%)	1,623 (26.1%)	199	

営業利益の変動要因（前年同期比）

（単位：百万円）



（単位：百万円）

主な要因	金額
↑売上収益の増加	679
クラウドソリューション事業	408
デジタルトランスフォーメーション事業	271
↓売上原価の増加	174
技術系専門職人員の増加による給与等の増加 および昇給による増加	87
その他売上原価の増減	87
↓販売費及び一般管理費の増加	285
営業人員の増加による給与等の増加 および昇給による増加	136
広告宣伝費の増加	65
採用強化施策による採用費の増加	18
旅費交通費の増加	14
その他販売費及び一般管理費の増減	49
↑研究開発費の減少	▲31
↑その他増減	7

財政状態計算書

(単位：百万円)

科目名	2021年 12月期	2022年 12月期	増減額	科目名	2021年 12月期	2022年 12月期	増減額
流動資産	7,736	9,408	1,671	負債合計	3,439	3,708	268
非流動資産	1,611	1,637	25	流動負債	2,900	3,288	387
有形固定資産	913	828	▲85	非流動負債	539	420	▲118
無形固定資産	45	70	24	資本合計	5,908	7,337	1,429
その他	652	738	86	親会社の所有者 に帰属する持分	5,908	7,331	1,422
資産合計	9,347	11,045	1,697	非支配持分	▲0	6	6
				負債・資本合計	9,347	11,045	1,697

【流動負債の主な内訳】

	2021年12月期	2022年12月期	増減額
契約負債	1,474	1,801	327
未払法人所得税等	416	475	58
営業債務及びその他の 債務	375	403	28

契約負債の増加は、主にZACの契約獲得によるものです。

配当政策の基本方針

当社では、企業価値を継続的に拡大し株主の皆様へ利益還元を行うことを重視しています。

株主の皆様への安定的な利益還元と会社の持続的な成長を実現するため、配当金については、業績、財政状態及び将来の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直しを行っていく方針といたします。

なお、自己株式の取得につきましては、経営環境に応じた機動的な資本政策等遂行の必要性、財務体質への影響等を考慮したうえで、総合的に判断してまいります。

上記の方針に基づき、当期の業績と財政状態及び将来の事業展開等を総合的に勘案し、当期につきましては、1株当たり20円00銭の配当を予定しております。

	1株当たり配当金		
基準日	第2四半期	期末	合計
当期実績および予定 (2022年12月期)	0円00銭	20円00銭	20円00銭
次期予想 (2023年12月期)	0円00銭	20円00銭	20円00銭

クラウドソリューション事業・デジタルトランスフォーメーション事業・ほか ニュースリリース

11月17日：アドベリフィケーションツール「IAS」の取扱を開始

11月24日：GA4の分析・改善に特化した新プランを提供開始

12月20日：SaaS管理ツールdxeco(デクセコ)、「インサイト機能」と「タスク機能」を追加。

12月22日：Reforma PSA、財務会計システム連携機能を追加

新たに「マネーフォワードクラウド会計連携用ファイル」を出力可能になりました。

12月22日：「選択的週休3日制（サンライフ）」「子育て支援勤務制度（コアライフ）」を

2023年1月から開始

サンライフは、8時間勤務タイプか10時間勤務タイプを選択して週休3日の働き方を取り入れることができる制度です。

対象者は、火・水・木のいずれかの曜日を休日として選択することが可能です。

コアライフは、オロの子育て支援勤務制度です。10時～16時を出社して勤務する時間とし、それ以外の時間は働く場所（オフィスor自宅）と時間を柔軟に選択できるようにすることで、家庭や子育てとの両立を支援します。

1月19日：SaaS管理ツールdxeco(デクセコ)、「マネーフォワードクラウド経費」

「マネーフォワードクラウド債務支払」と連携

2月7日：SaaS管理ツールdxeco(デクセコ)、IT資産管理機能をアップデート

02

事業の状況

事業セグメント

クラウドソリューション事業

 ZAC  reforma の開発・提供

クラウドERPによる経営管理支援

- 業務オペレーションの効率化
- プロジェクト管理レベルの向上
- 管理会計にもとづく的確な経営判断

デジタルトランスフォーメーション事業

デジタル戦略立案、デジタル化支援、クリエイティブ

デジタルを基軸にしたビジネス支援

- 企業活動のデジタル戦略立案
- マーケティング活動のデジタル化を促進
- グローバルビジネスを加速

クラウドソリューション 事業

クラウドERP「ZAC」・クラウドPSA「Reforma PSA」

案件・プロジェクト別の収支管理を中心機能とし、企業内における業務処理および情報共有を推進する、クラウド型の統合基幹業務システムです。



クラウドERP「ZAC」

- 50～300名を中心とした中小企業対象
- 多数の汎用パラメータから個社独自の課題に対応
- 当社コンサルタントが導入までサポート



クラウドPSA「Reforma PSA」

- ～50名のスタートアップ・ベンチャー企業対象
- ZACの主要機能に絞って提供
- 初期費用なし、低コストから導入可能

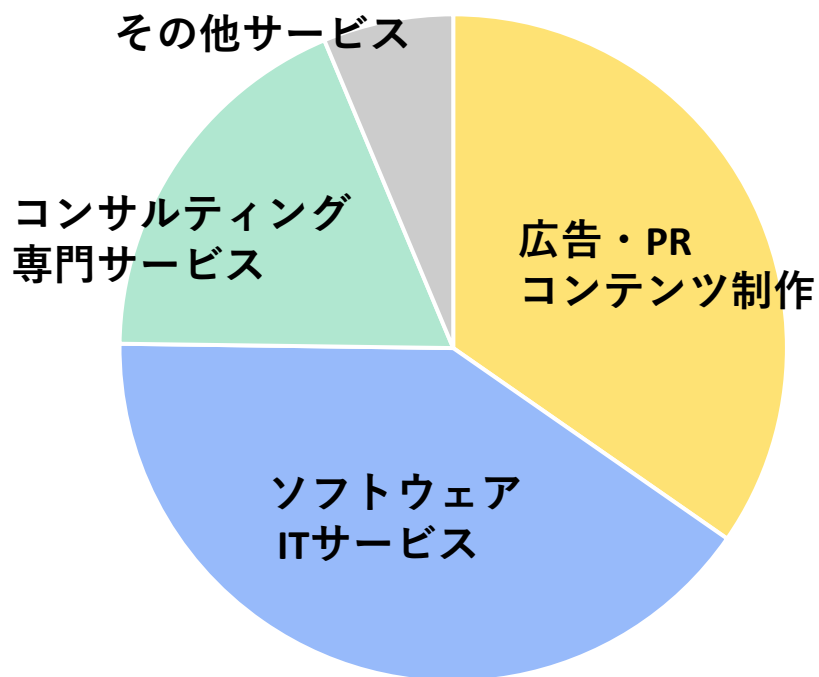
クラウドソリューション事業 クラウドERP「ZAC」の機能



クラウドソリューション事業 業種特化型ERP

ZACは、ITサービス・広告業を中心に導入されています。

2022年12月31日現在



広告・PR・コンテンツ制作



ソフトウェア・システム開発・ITサービス



コンサルティング・専門サービス




その他サービス



クラウドソリューション事業 業種特化・統合型ERP

業種にとらわれず利用できる**単一機能汎用型(水平型)**のシステムと、業種に特化した様々な機能が統合された**多機能統合型(垂直統合型)**のシステムがあります。ZAC/Reforma PSAは**多機能統合型(垂直統合型)**であり、特にITサービス・広告・コンサルティング業に特化し、これら業種特有の細かな課題に対応する**業界特化・多機能統合型**のシステムです。

産業別・業務領域別 ポジショニングマップ

		第2次産業	第3次産業	第4次産業	第5次産業
MA・CRM	<ul style="list-style-type: none"> 海外 MAツール 国産 CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> 海外ERP 	<ul style="list-style-type: none"> 国産ERP 海外ERP 		
SFA	<ul style="list-style-type: none"> 海外 SFAツール 国産 SFAツール 				
販売・購買	<ul style="list-style-type: none"> 国産 販売管理システム 国産 購買管理システム 				
勤怠・工数	<ul style="list-style-type: none"> 国産 勤怠管理システム 国産 工数管理システム 				
経費精算	<ul style="list-style-type: none"> 海外 経費精算システム 国産 経費精算システム 				
BI	<ul style="list-style-type: none"> 海外 BIツール 国産 BIツール 				

垂直統合型だからこそ、
複数の業務領域の
データを組み合わせた
経営レポートを
瞬時に出力可能

例) プロジェクト別 P/L、サービス別・
クライアント別損益、部門別売上・
利益予測 (フォーキャスト分析)

クラウドソリューション事業 クラウド型の機能優位性

パラメータ設計によるシステム自身の持続的成長が可能

個社ニーズに応じて
永続的に最新機能を追加



業種特化型・パラメータ設計におけるメリット

POINT1 2006年提供開始から業界に特化した多数のパラメータを開発。追加開発なしで個社独自の課題に対応。

POINT2 導入までのリードタイム短縮と開発費用のコスト削減。

機能例①：受託制作・開発業におけるプロジェクトごとの社内発注に対応する工数管理機能

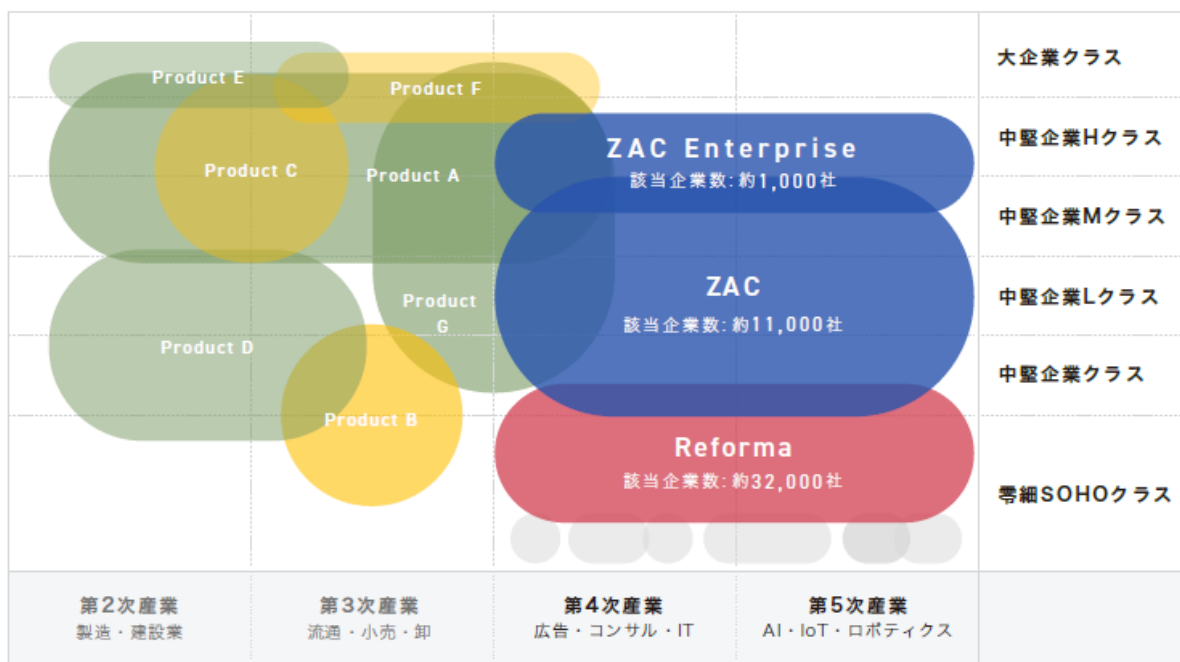
機能例②：広告・イベント・クリエイティブ業における請求書未着での仮仕入計上機能

「ZAC/Reforma PSA」国内ターゲット市場規模と中期目標

ZAC/Reforma PSAの国内ターゲット企業約44,000社のうち、

2030年までにZAC/Reforma PSA 累計3,000社への確実なシェア向上を目指す

産業別・ターゲット企業規模別 ERPポジショニングマップ



累計導入実績と2026年目標



目標：2026年に1,500社、2030年までに3,000社

※国内ターゲット企業(44,000社)は、ZAC / Reforma PSAの対象業種であるIT・広告・コンサルティング業を中心とする

従業員数1名~2,000名程度の企業です。 2021年度から算出方法をFORCAS(ユーザベース社)データベースからの抽出に変更しております。

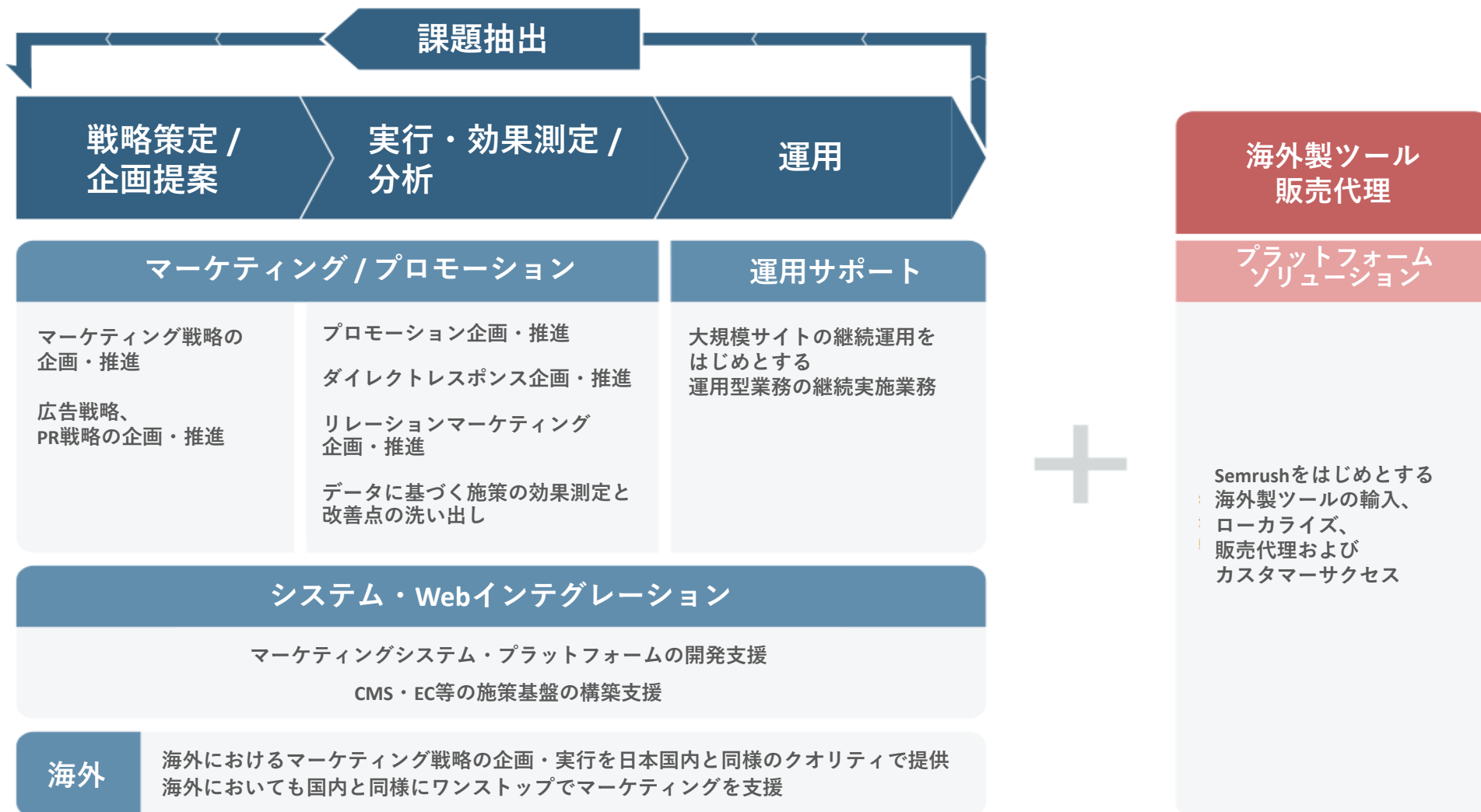
※グラフの導入実績は累計の導入社数であり、ZACとReforma PSAの両サービスの実績を足した数字です。

デジタルトランスフォーメーション 事業

大企業のデジタルマーケティングを支援

戦略設計から運用までを一気通貫で実施し、一貫性・スピード・コストパフォーマンスを実現します。

オロの強みであるデータ分析を基に、デジタルシフトに対応するサービスを強化します。



デジタルトランスフォーメーション事業

「Semrush」

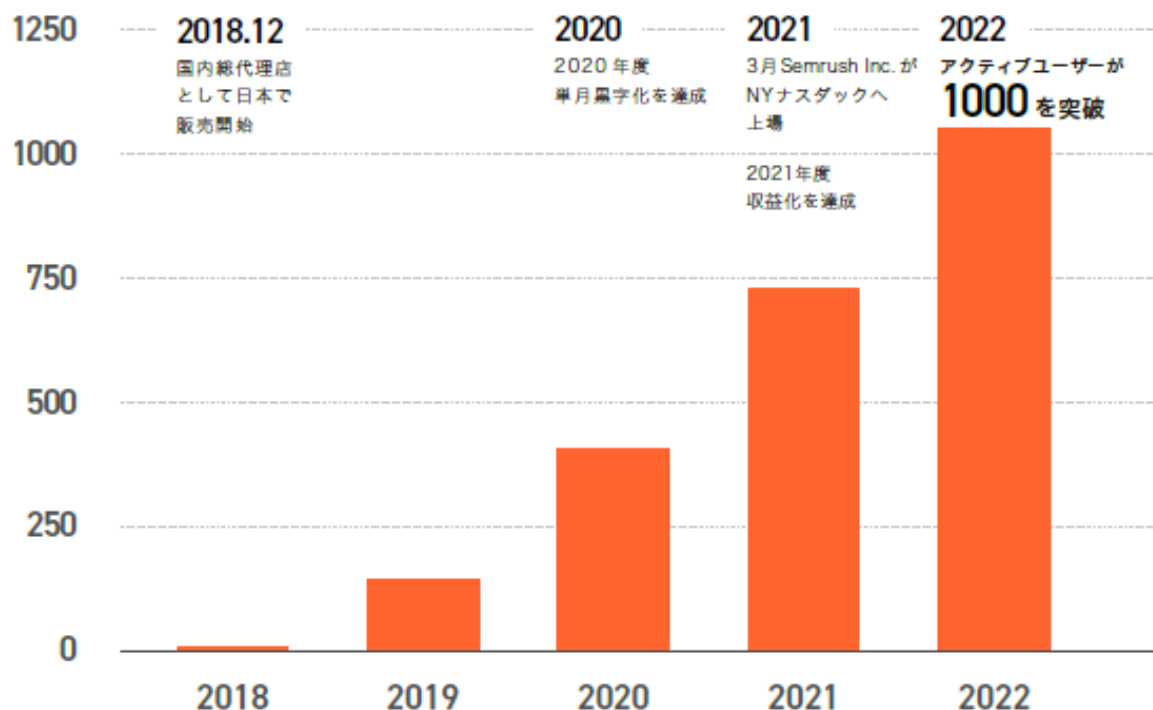
米国のSemrush Inc. が開発提供するマーケティングツールです。



SEMRUSH

SEO・広告分析・SNS競合対策が可能なオールインワンの競合分析ツール

アクティブユーザー数*の推移



* アクティブユーザーは、無料トライアルのユーザー、解約ユーザーを含まない本利用中のユーザーとなります。

Semrushについて

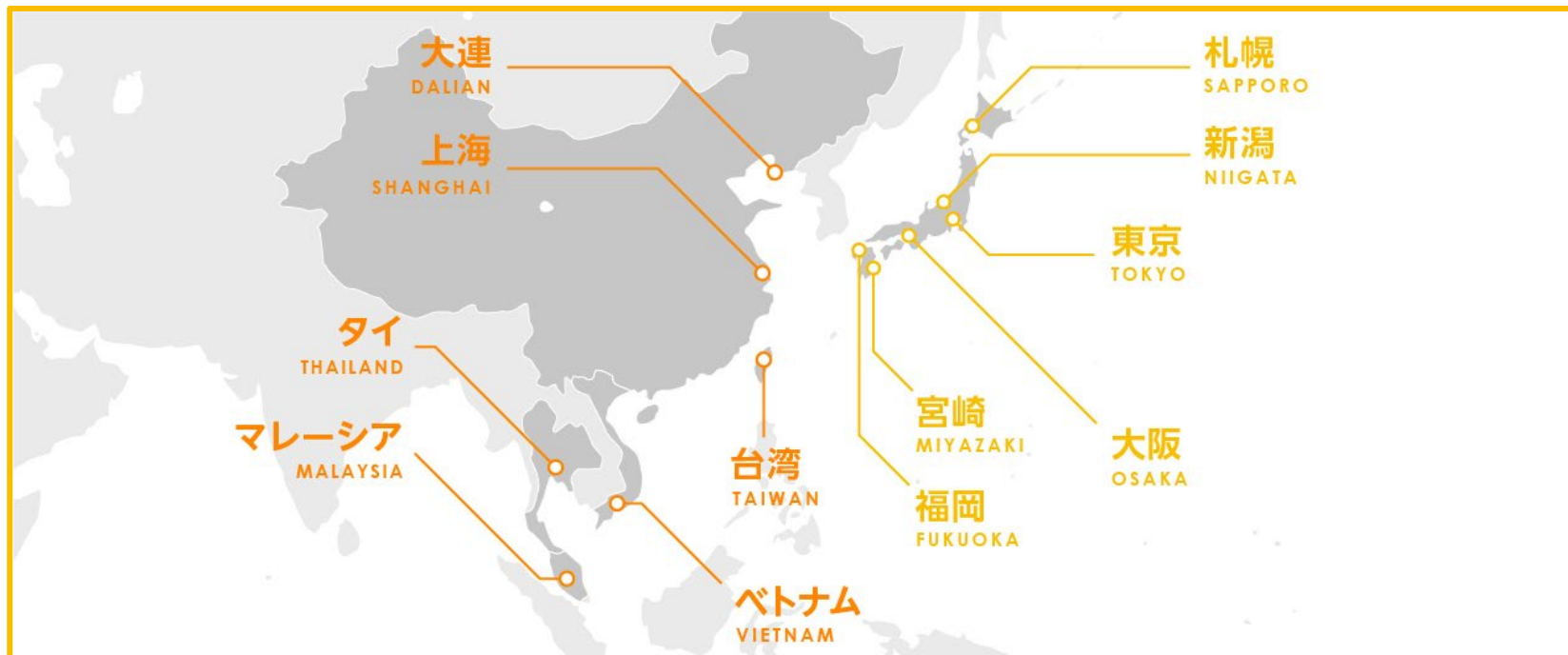
世界最大級のデジタル
マーケティングツール
(全世界1,000万ユーザー)
※2022年6月現在

月額費用のストック型
ビジネスモデル

Semrushに次ぐ海外製ツールの
拡充に向けて準備中

デジタルトランスフォーメーション事業 海外拠点の営業体制強化

コロナ禍前の経済活動の回復時に備えた体制強化



ASEAN・中華圏における広告／プロモーション

日本国内での広告／プロモーションサービスの実績と知見を活かし、優れた質の高い商品・サービスを現地日系企業・ローカル企業へ本格展開するため海外へリソース投下

新型コロナウイルス感染症の拡大が収束傾向になるとインバウンド需要も回復へ

インバウンド需要の完全回復を見据えた準備を行う

新規事業・海外事業

新規事業

SaaS管理プラットフォーム「dxeco(デクセコ)」

- ・ 企業内のSaaSを検出し、費用対効果を見える化。コスト削減・最適化を促すプラットフォーム
- ・ 新機能続々追加中
- ・ API公開が完了し、他社製品との連携リリースを多数公開 (2023年2月現在)

海外事業

海外ECプラットフォームへの出店企業の越境EC支援

- ・ 東南アジアへの販路拡大を目指す日系企業に向けて、ECプラットフォーム「Lazada」を利用した越境EC支援サービスを2021年に開始。円安も影響し、問い合わせ継続的に増加中。
- ・ 東南アジアECモール「Shopee」への出店支援サービスも継続中。

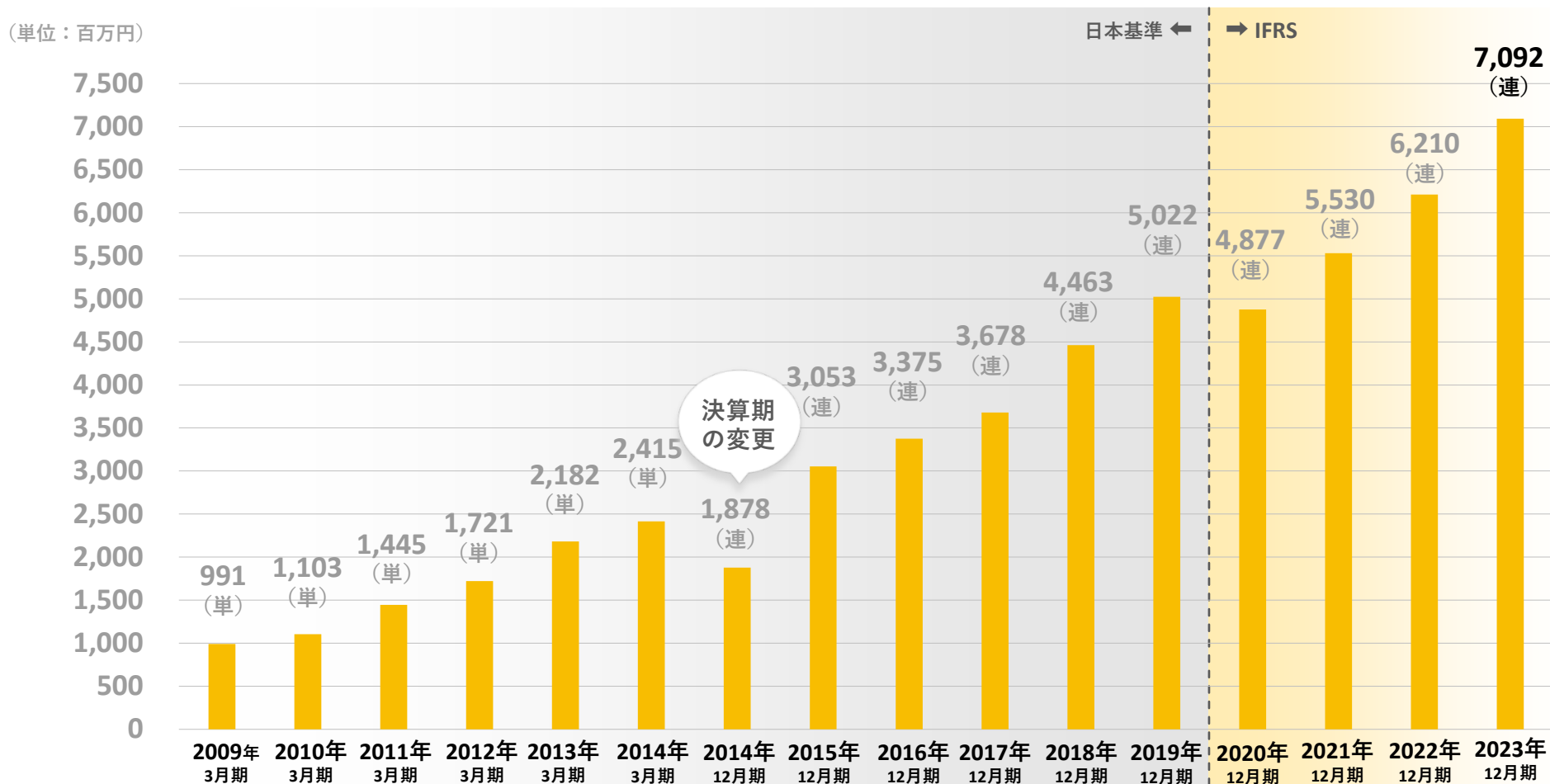
03

2023年12月期

業績の見通し

2023年度 業績見通し

両事業ともに顧客基盤のさらなる拡大に注力し、
売上収益 前年同期比 14.2%増の70.9億円を予想しております



※2014年3月期以前は有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません。

※2018年12月期より、デジタルトランスフォーメーション事業（旧コミュニケーションデザイン事業）の売上収益の計上方法を総額表示から純額表示に変更しております。
この変更に伴い、2017年12月期の売上収益については遡及適用後の金額（純額表示）を記載しております。

※2021年12月期より、日本基準からIFRS基準に変更しております。この変更に伴い、2020年12月期の売上収益については遡及適用後の金額を記載しております。

2023年度 業績見通し

全社の売上収益は 14.2%、営業利益は4.1%の成長を予想しております。

(単位：百万円)

	2023年12月期 予想	2022年12月期 実績	増減額	増減率
売上収益	7,092	6,210	881	14.2 %
クラウドソリューション事業	4,132	3,541	590	16.7 %
デジタルトランスフォーメーション事業	2,959	2,668	290	10.9 %
営業利益	2,380	2,286 [※]	93	4.1 %
クラウドソリューション事業	1,712	1,615	97	6.0 %
デジタルトランスフォーメーション事業	667	641	26	4.1 %
税引前利益	2,386	2,352	34	1.4 %
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,656	1,623	32	2.0 %

※報告セグメントに帰属しないその他の損益29百万円を含みます。

2023年度 業績見通しの前提

CS事業

ZAC新規契約社数 98社（前期（2022年12月期）比+11社）
ARPA* 465.8千円（前期比+24.0千円）
NRR** 112.0%（前期比+1.9ポイント）
月次解約率（12か月移動平均） 0.38%（前期比+ 0.05ポイント）

費用面では、積極的な人員拡充に伴う労務費・人件費および採用費の増加、また製品強化に向けて研究開発費の拡充を見込んでおります。

* 1顧客社数当たりの「ZACライセンス料・保守料・SaaSその他月額サービス料」
「ZAC導入支援・カスタマイズ」に係る1か月当たりの売上収益

** 前期に売上収益があった顧客における、当期の年間継続収益の成長率

DX事業

世界的な半導体不足は緩和傾向にあるため、主たる顧客である自動車業界からのマーケティング・プロモーションセグメントの引合が回復するものと見込んでおります。

一方、運用サポート・運用事務局のセグメントにおいては、案件の予算縮小や契約終了の影響を受けることを想定しております。

費用面では、積極的な人員拡充に伴う労務費・人件費および採用費の増加を見込んでおります。

04

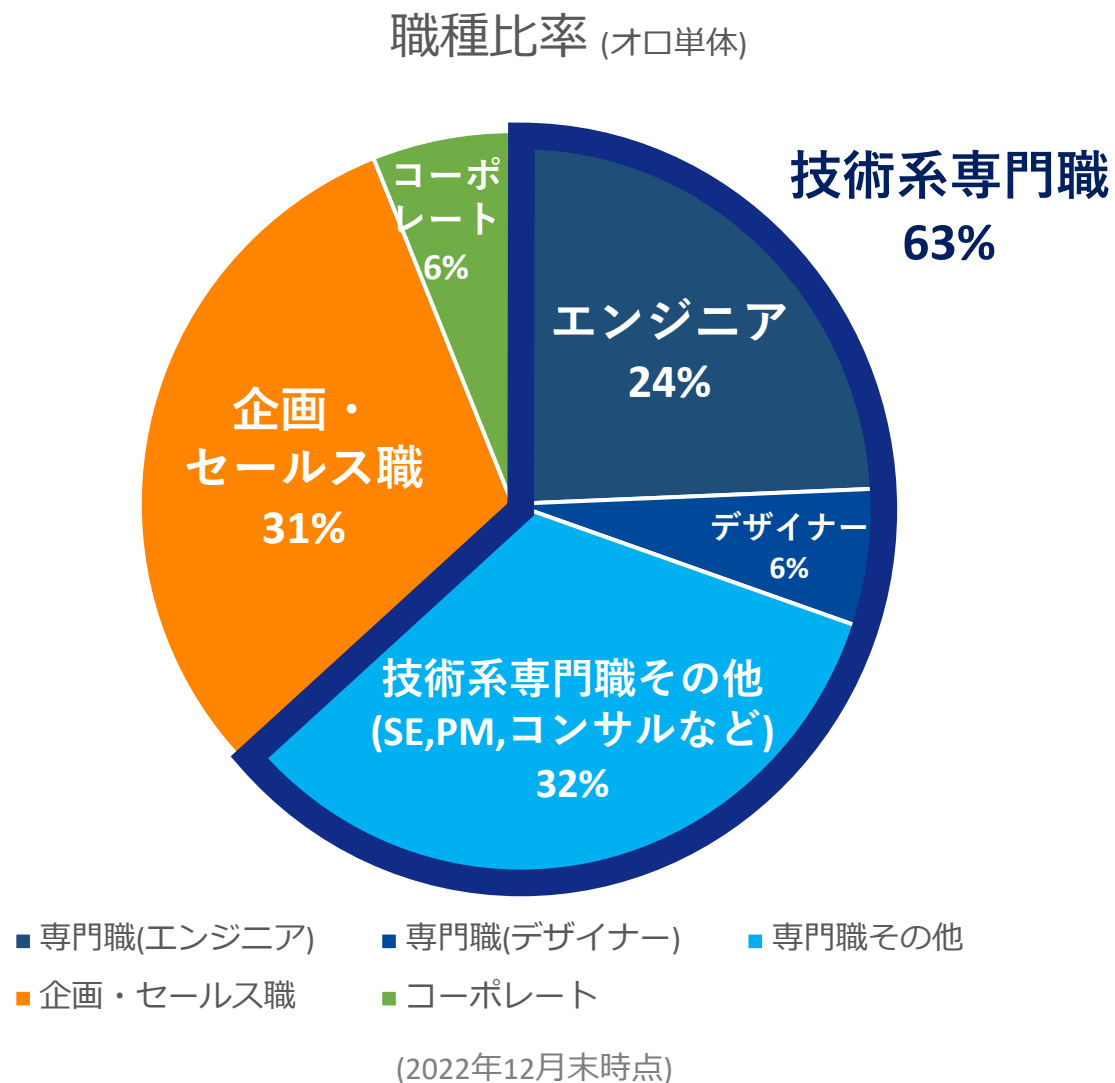
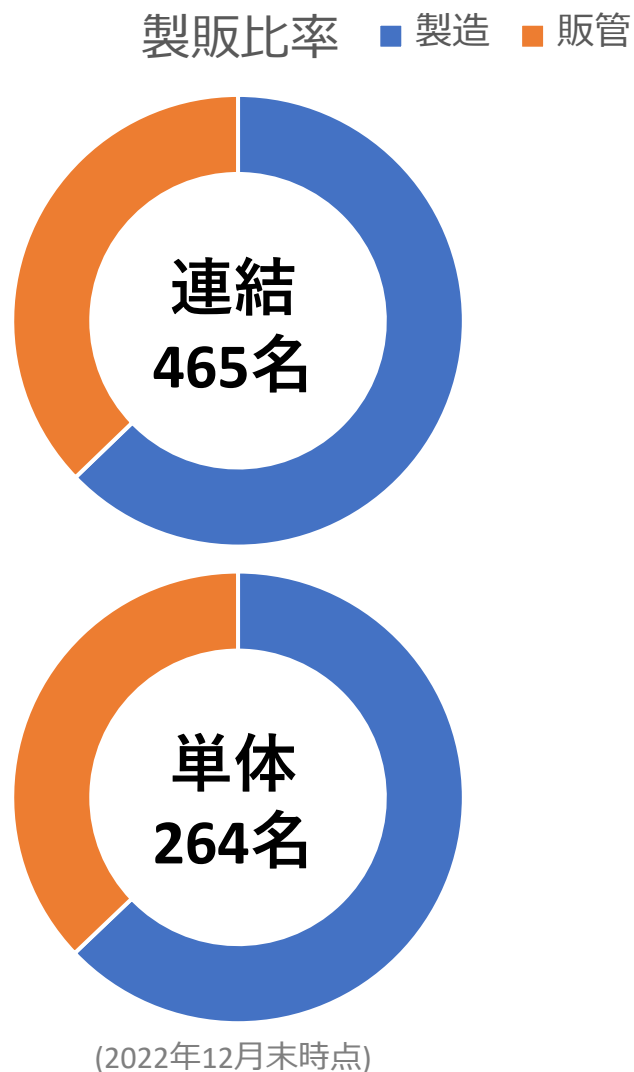
会社概要

会社概要

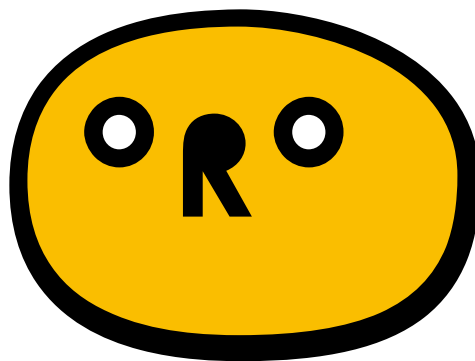
会社名	株式会社オロ
上場取引所	東京証券取引所市場第一部（証券コード：3983）
代表者	代表取締役社長 川田 篤
創業	1999年1月20日
本社所在地	東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル
資本金	1,193百万円
事業内容	クラウドソリューション事業 ・クラウドERP「ZAC」の開発・販売 デジタルトランスフォーメーション事業 ・デジタルを基軸にしたビジネス支援
従業員数	単体264人／連結465人（2022年12月31日現在）
支社	西日本支社 北海道支社 福岡支社
グループ会社	株式会社オロ宮崎 株式会社oRo code MOC 欧楽科技有限公司(大連、上海) 大連奥楽广告有限公司 台湾奥楽股分有限公司 oRo Malaysia Sdn. Bhd. oRo Vietnam Co., Ltd. oRo (Thailand) Co., Ltd.

ものづくり人材を中心とした「組織構成」

“Technology × Creative”でソリューションを生み出す組織構成



経営理念

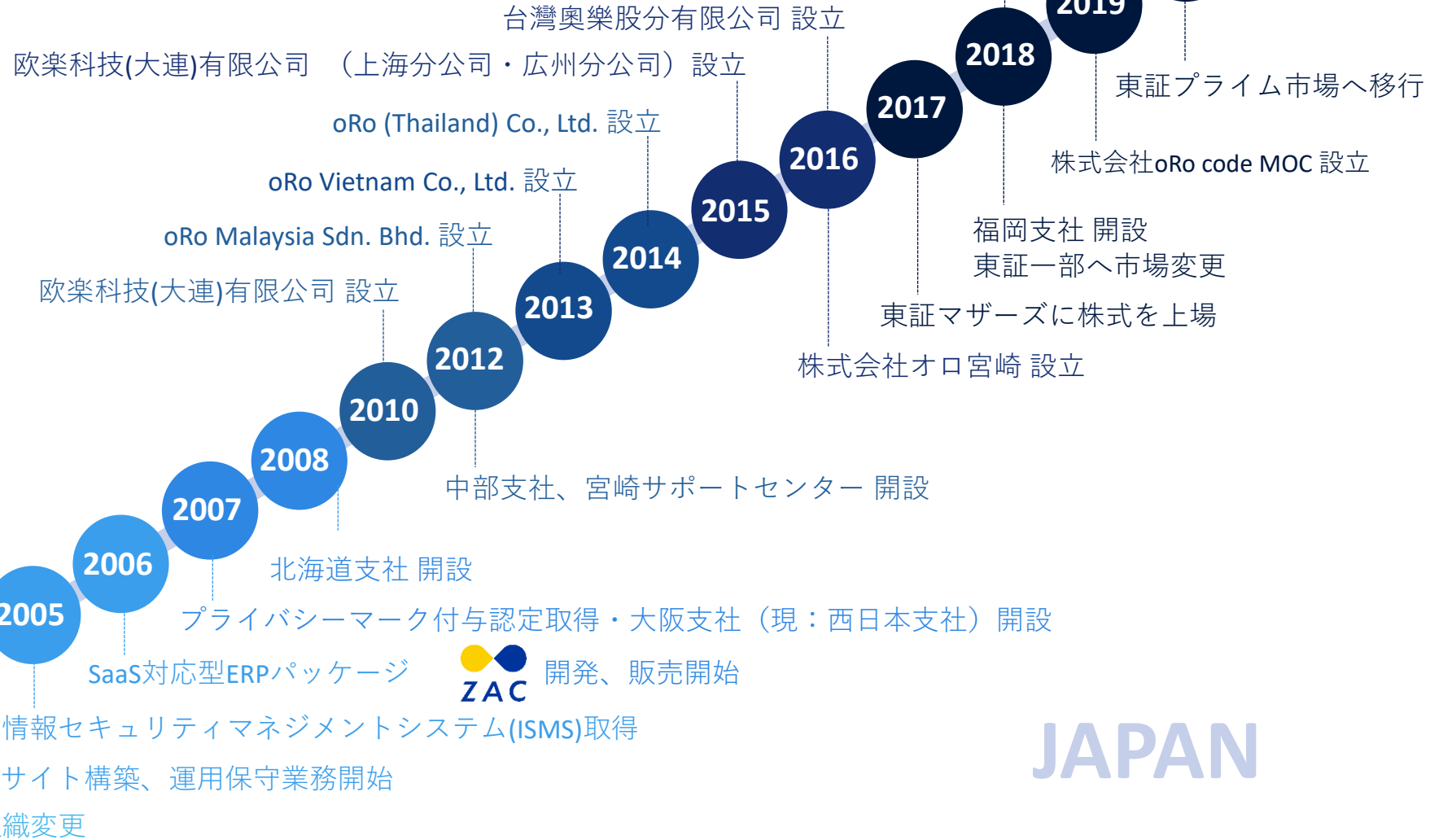


社員全員が世界に誇れる物（組織・製品・サービス）を創造し、
より多くの人々（同僚・家族・取引先・株主・社会）に対して
より多くの「幸せ・喜び」を提供する企業となる。
そのための努力を通じて社員全員の自己実現を達成する。

沿革

GLOBAL

oRo Digital Asia Pte. Ltd. (旧: Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.) 子会社化
oRo Digital Asia Sdn. Bhd. (旧: Crossfinity Digital Asia Sdn. Bhd.) 子会社化



JAPAN

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

