



# (2024年3月期-第1四半期) 決算説明資料

株式会社フレクト (証券コード : 4414)

2023年8月14日

# 会社概要

**社名** 株式会社フレクト (FLECT Co., LTD.)

**設立** 2005年8月

**資本金** 694百万円 (2023年6月末時点)

**従業員数** 283人 (2023年6月末時点)

**所在地** 東京都港区芝浦1丁目1番1号 浜松町ビルディング11階

**事業内容**

- ・クラウドインテグレーションサービス
- ・Cariot (キャリオット) サービス





代表取締役CEO  
黒川幸治

## あるべき未来をクラウドでカタチにする

当社はクラウド先端テクノロジーとデザインで企業のDXを支援する、マルチクラウド・インテグレーターです。

あらゆるヒト、モノがデジタルでつながる社会において、デジタルに最適化された新しい顧客体験をカタチにし、顧客中心型のビジネス変革を支援していきます。

# サービス概要

## クラウドインテグレーション

### DX支援のプロフェッショナルサービス

クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」を支援します。

既存事業や新規事業のデジタル変革をサービス企画からデザイン、マルチクラウド開発、運用までをワンストップで提供するサービスです。



## Cariot

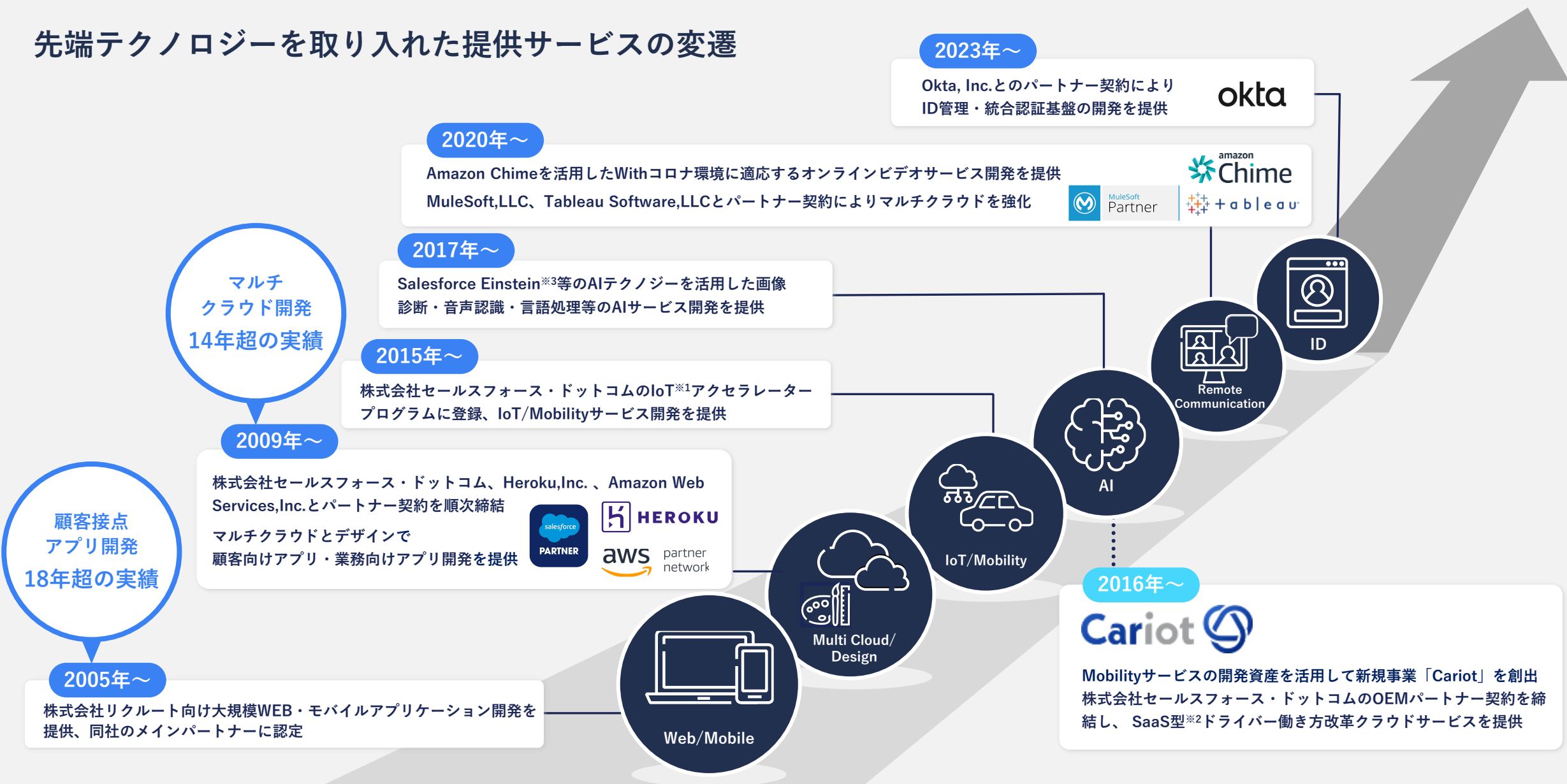
### クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド

法人車両のリアルタイム位置情報活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供する自社のクラウドサービスです。

ドライバーを中心に管理者やスタッフ、顧客などクルマに関わる全ての人の働き方改革を支援します。



# 先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



※1 IoT (Internet Of Thingsの略) モノのインターネット  
 ※2 Software as a Serviceの略。パッケージとして提供されていたアプリケーションをインターネット上で提供するサービス  
 ※3 Salesforce Einstein (アインシュタイン) salesforce.com, Inc.が提供するAI (人工知能) サービスの名称  
 ※4 株式会社セールスフォース・ドットコムは2022年2月に株式会社セールスフォース・ジャパンに社名変更

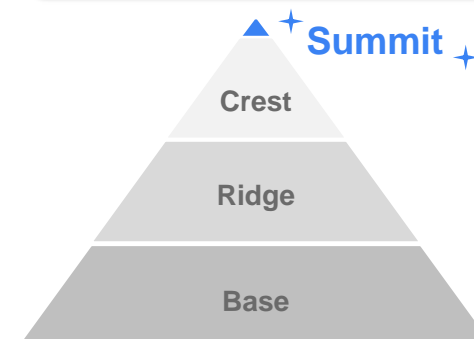
## 国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

国内AIサービスのDX事例を評価され、2019年Salesforceグローバルでのイノベーションアワードを日本の企業として初めて受賞しました。またSalesforce、MuleSoftの国内最上位パートナーの認定を受けています。

- 2015年5月** Salesforce Partner Award “特別賞”  
IoT案件における実績を評価され受賞
- 2018年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”  
Einstein(AI)案件における実績を評価され受賞
- 2018年10月** 株式会社小松製作所 代表取締役社長によるCEATEC基調講演にて高い技術力を持つIoTインテグレーターとして紹介される  
スマートコンストラクションサービスTRUCK VISION構築パートナーとして
- 2019年11月** Salesforce Partner Innovation Award  
国内Einstein(AI)案件における実績を評価され日本企業として初受賞
- 2020年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”  
MultiCloud開発案件における実績を評価され受賞
- 2022年3月** MuleSoft Japan  
“MuleSoft Japan Partner Enablement Award 2022”  
MuleSoftビジネスにおける実績が評価され受賞
- 2023年5月** MuleSoft Japan  
“MuleSoft Japan Partner Enablement Award 2023”  
MuleSoftビジネスにおける実績が評価され受賞

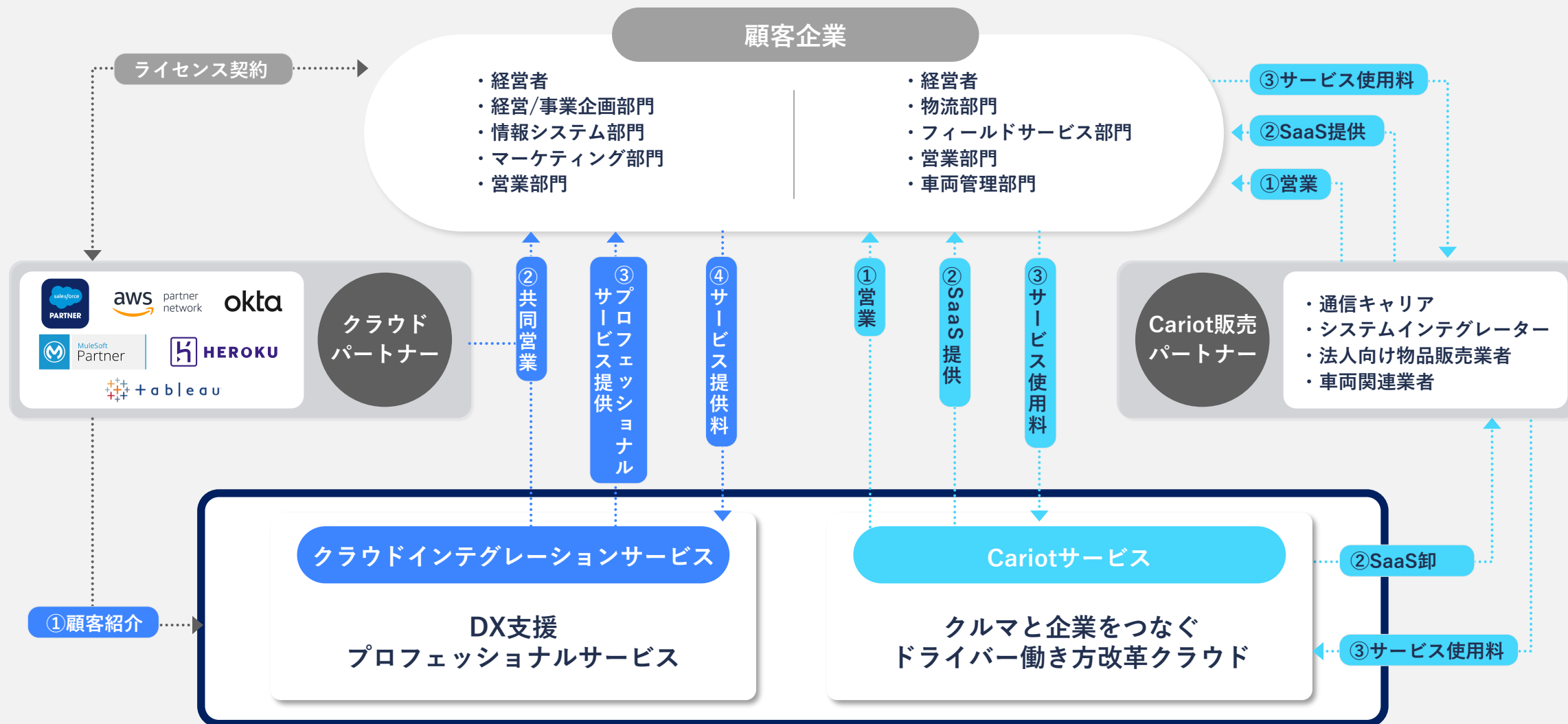


# PARTNER INNOVATION AWARDS 2019 WINNER



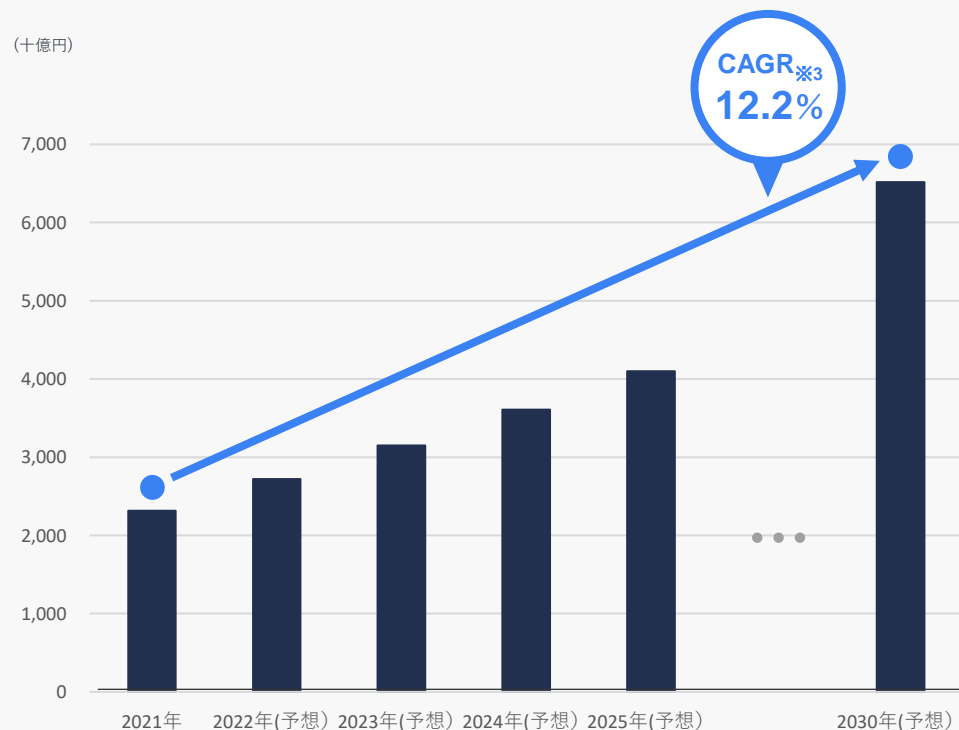
# サービスの流れ

クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーとの共同営業を行い、顧客企業に直接プロフェッショナルサービスを提供します。Cariotサービスは、直販活動を中心に顧客企業に対してSaaSライセンスを提供するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっています。

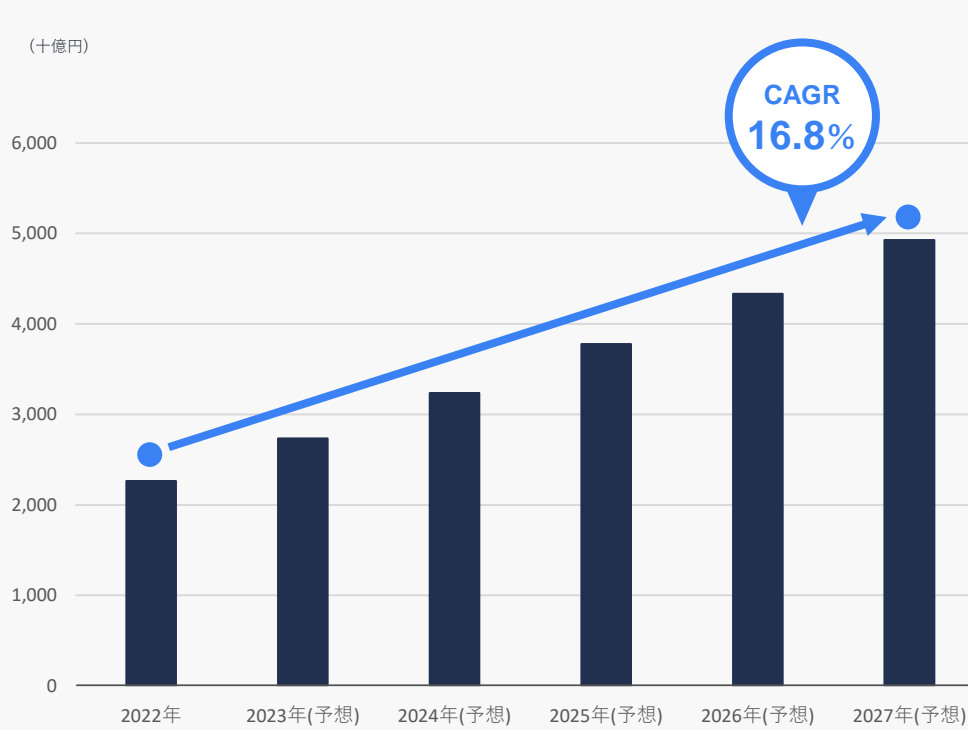


# 日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大

国内DX市場は  
2021年～2030年のCAGR12.2%で拡大※1



国内パブリッククラウド市場は  
2022年～2027年のCAGR16.8%で拡大※2

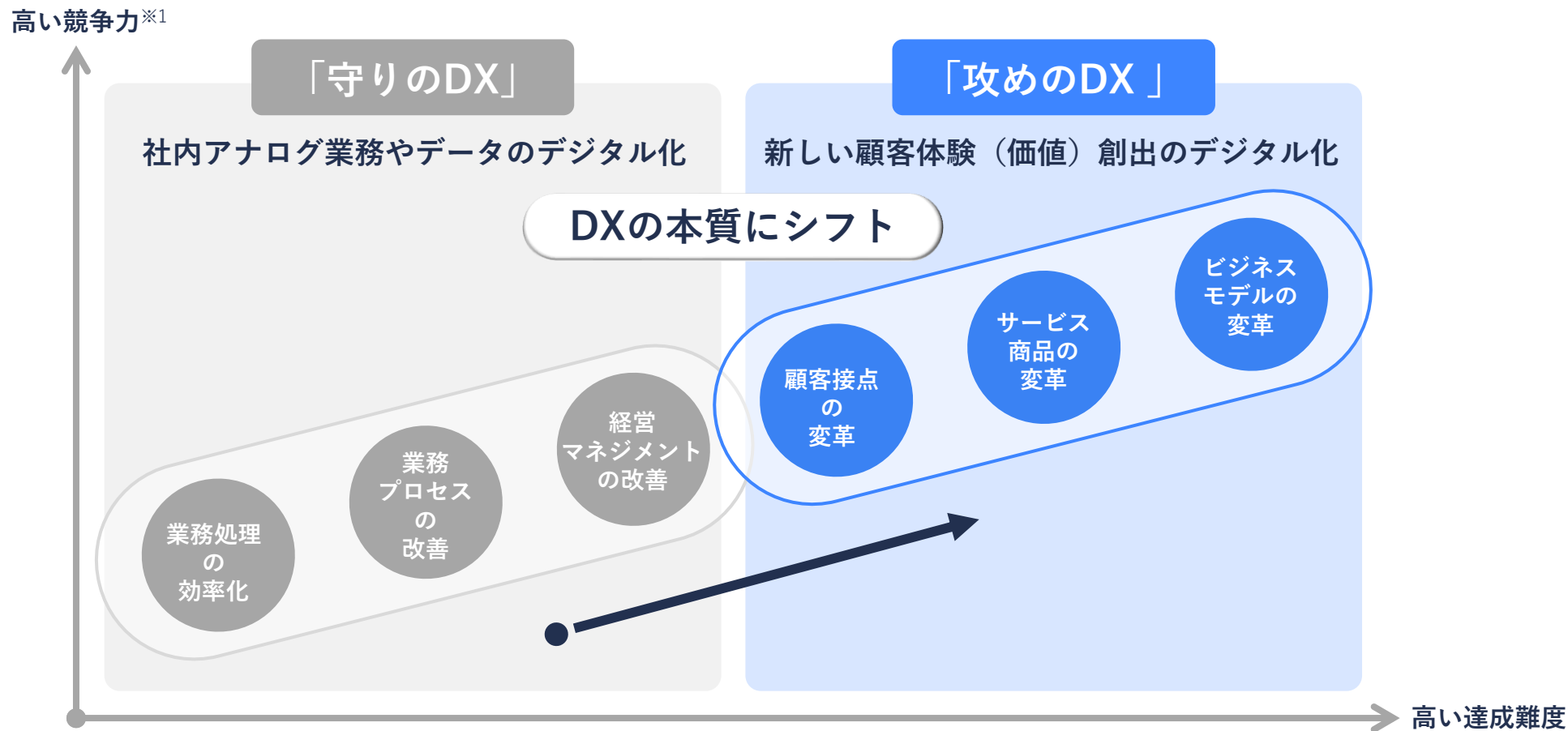


※1 (株)富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用  
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用  
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの



# DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

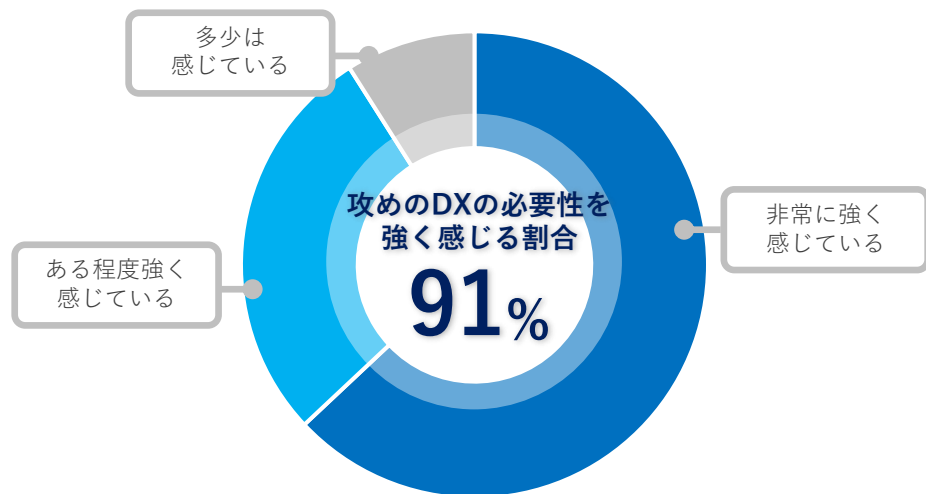
コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



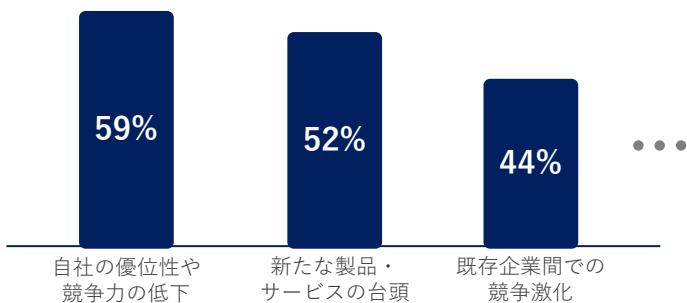
※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

# 日本におけるDXの実態

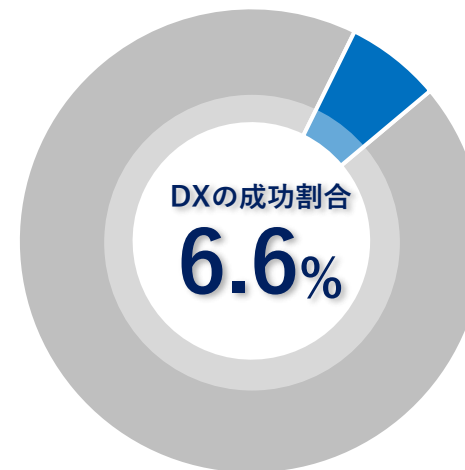
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
 自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



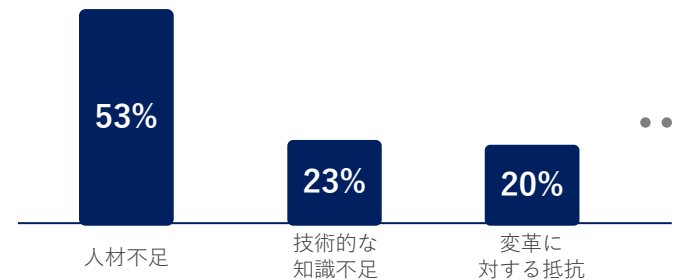
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



一方でDXが成功した企業の割合はわずか6.6%※2  
 DX推進の課題に「デジタル人材・スキルの不足」といった人や組織の課題※3



DXを進める際の課題



※1 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査(2019年5月17日)」<https://www.ipa.go.jp/files/000073700.pdf>を基に当社で作成

※2 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質(2020年度)」を基に当社で作成

※3 総務省「令和3年版情報通信白書(2021年7月30日)」を基に当社で作成

## クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」支援

IoT/モビリティやAIサービス、顧客と繋がるコミュニティやECサービス、API連携やID認証の基盤構築等、企業の既存事業や新規事業のデジタル変革を支援します。顧客基盤は、積極的にDXを推進する大手企業※1が中心となっており、大手企業の売上比率は94% ※2となっています。

### DX提供サービス

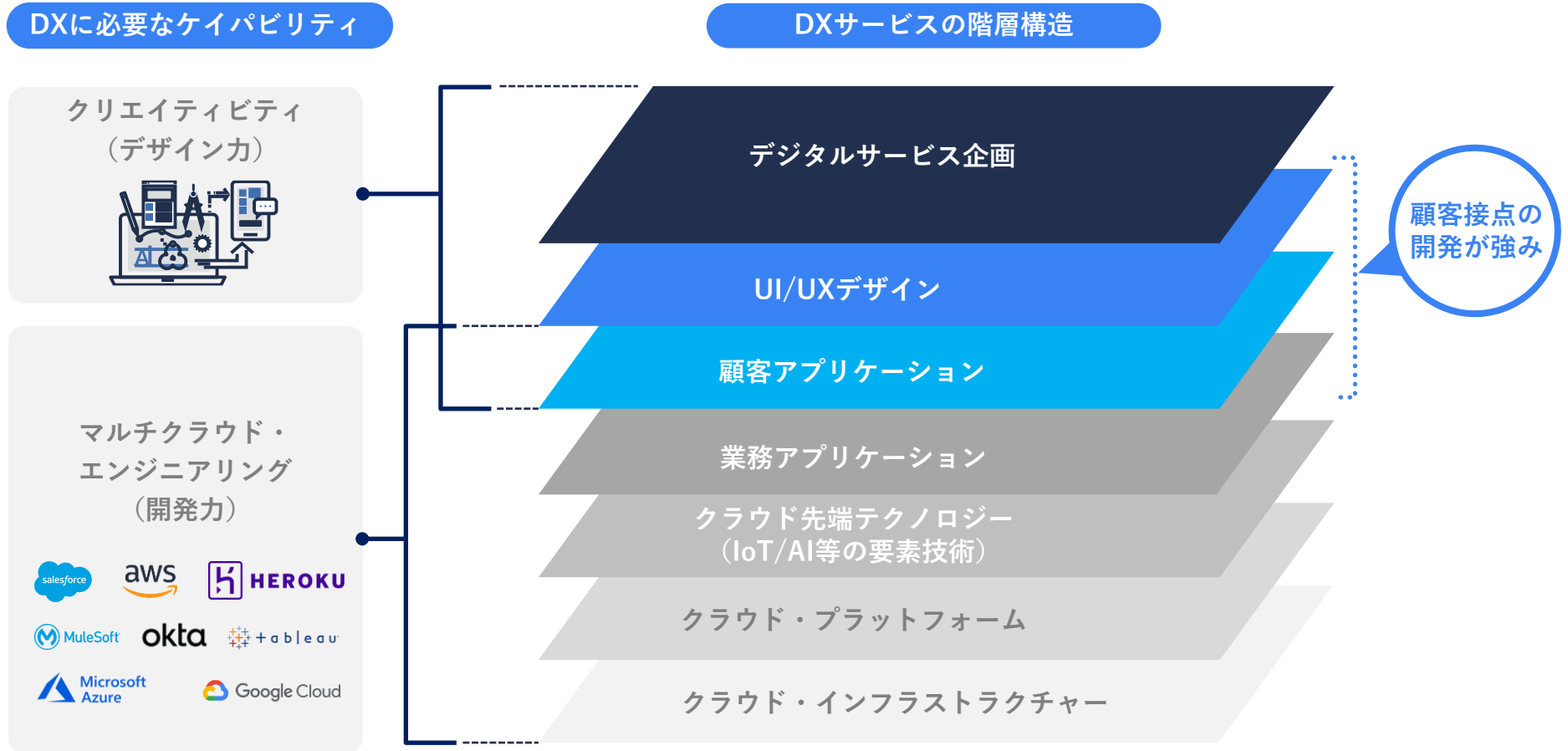


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 24年3月期第1四半期の数値

## デジタルサービスづくりのワンストップサービス

攻めのDX実現のための「クリエイティビティ（デザイン力）」と「マルチクラウド・エンジニアリング（開発力）」のケイパビリティ（組織の能力）を有し、価値を創出する顧客接点（フロントエンド）の開発を強みとします。



## 変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)

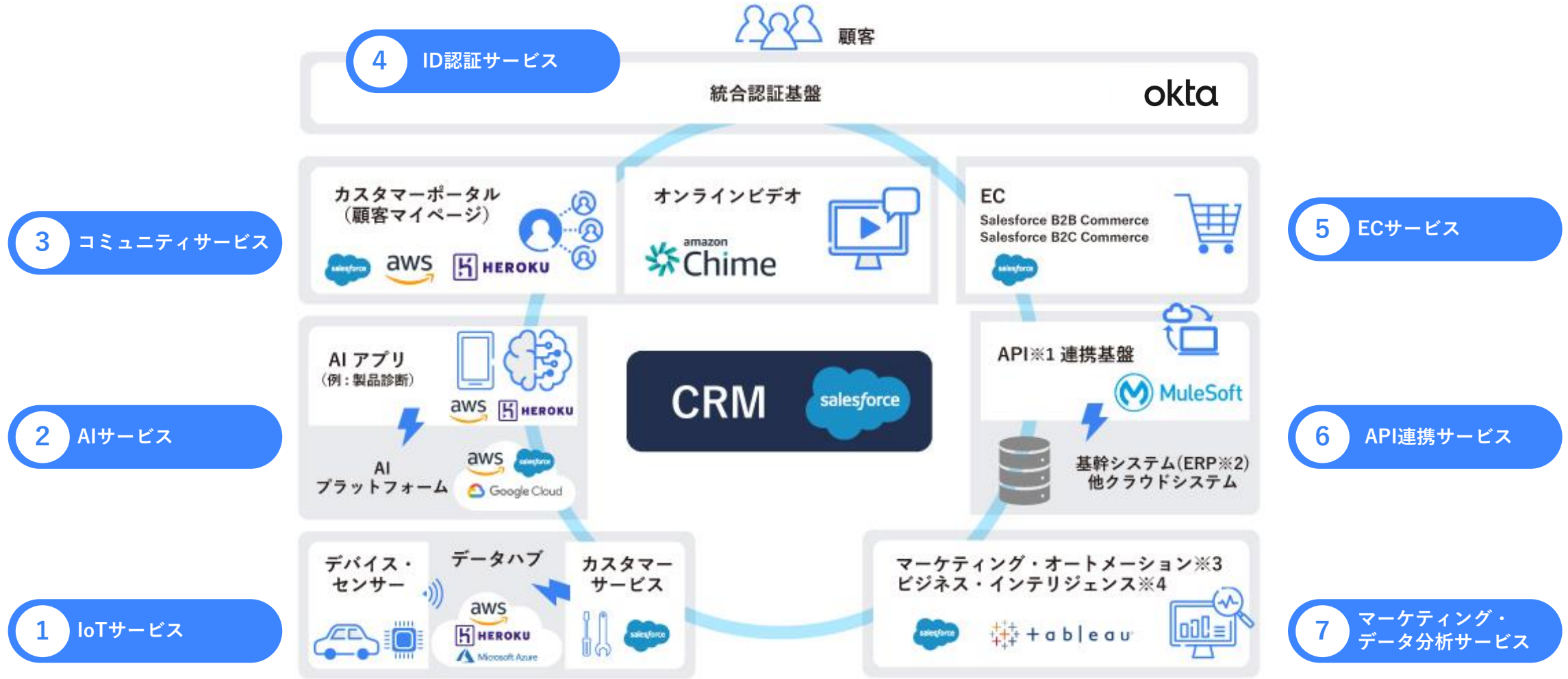
プロジェクト期間は平均で約3ヶ月となり、初期構築で終わらずに繰り返しのデリバリ(開発)サイクルを回してDXサービスの成長を支援します。



※1 QCD (Quality品質・Costコスト・Delivery納期の略)

## DXによるビジネス変革を実現するマルチクラウドの高い技術力

1つのデジタルサービス構築に留まらない、複数のデジタルサービスを開発しそれらを束ねてビジネスモデルの変革を支援します。



※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様

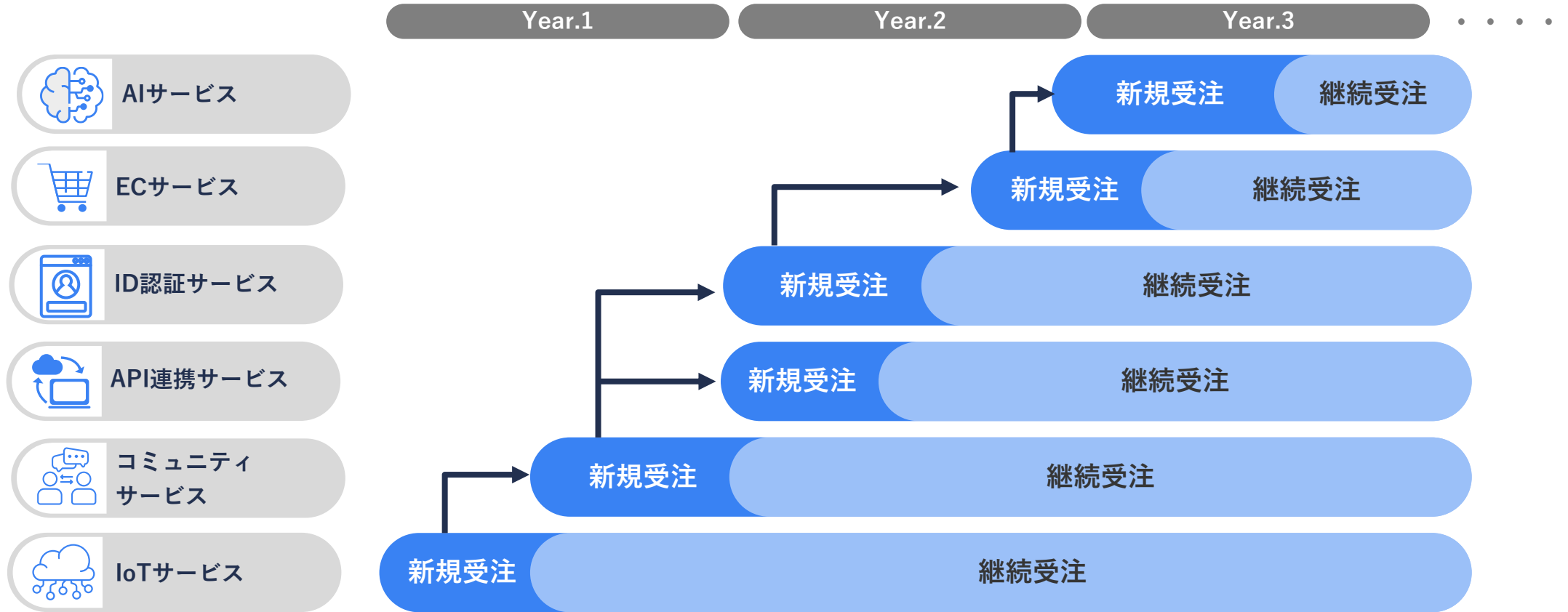
※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム

※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール

※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意志決定を支援するツール

## DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

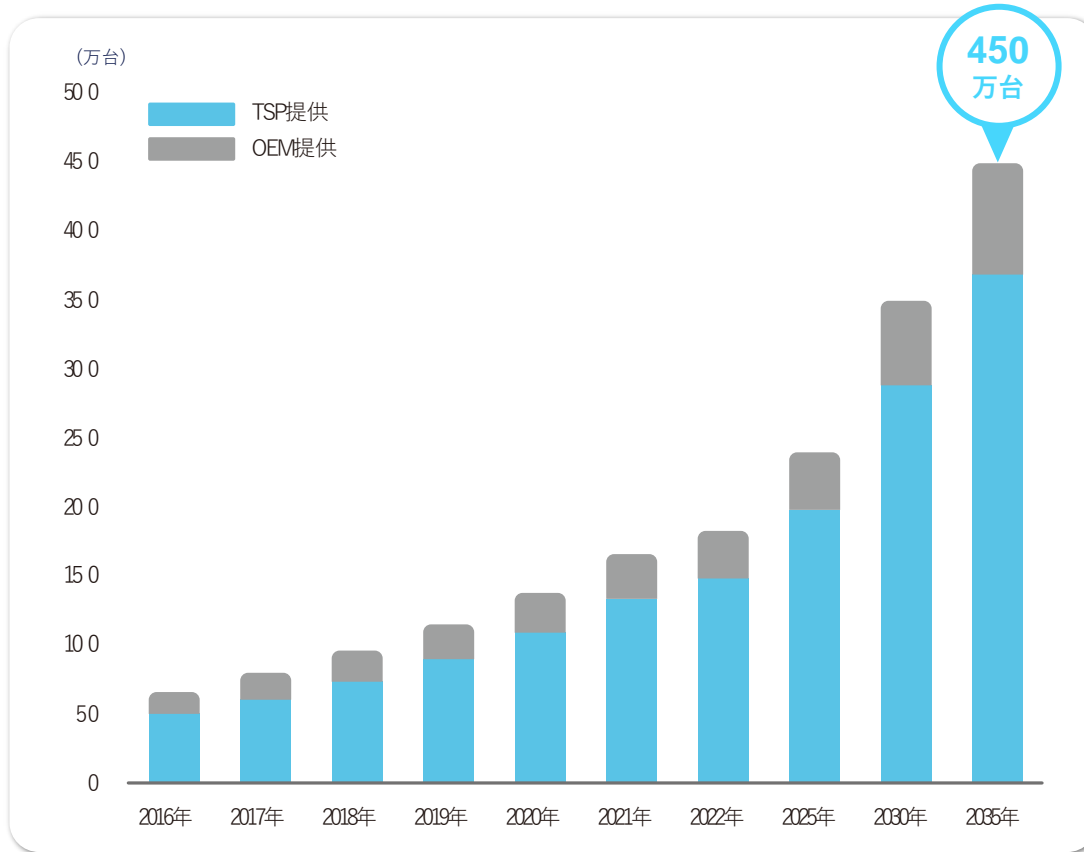
デジタルサービスを継続的に発展させながら、かつ複数のデジタルサービス開発を同時並行で推進します。



## 商用車テレマティクスにおける日本市場ポテンシャル

国内商用車テレマティクス加入累計台数は2035年までに450万台に拡大する見込みです。

日本の商用車テレマティクス加入台数累計※1



2022年

国内商用車台数 (TAM ※2)  
1,600万台 / 5,760億円

2035年

国内商用車テレマティクス  
450万台 / 1,620億円

2022年

国内商用車テレマティクス  
183万台 / 676億円

※1 富士経済「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス戦略2019」を基に当社で作成。TSP (Telematics Service Providerの略) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufactureの略) は自動車メーカーとなります。

※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

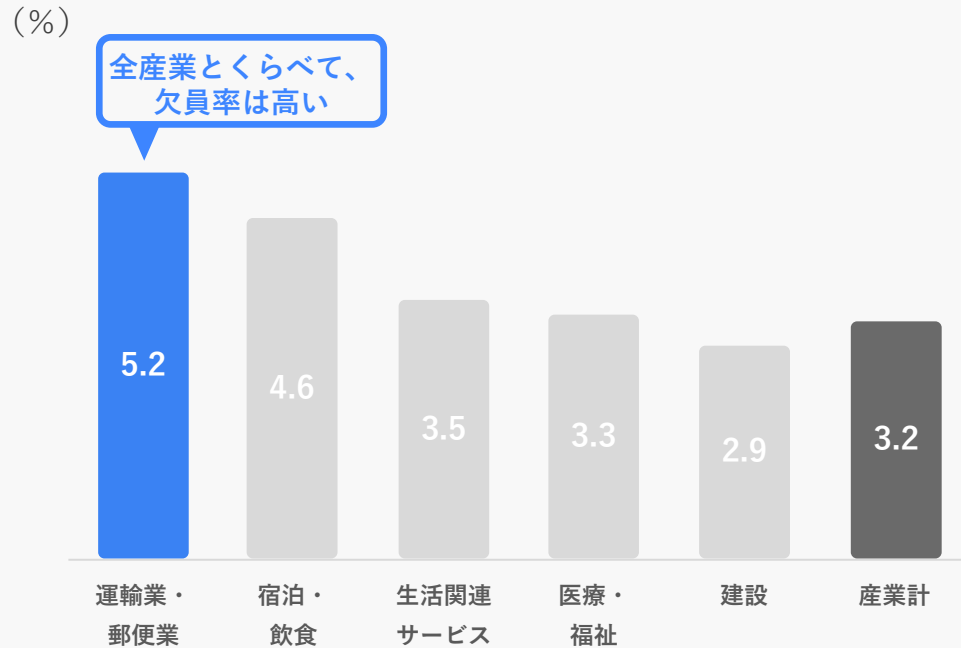
台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会「自動車保有車両数」の貨物車両数(令和5年1月末現在)と一般社団法人日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」記載の乗用車数から個人リース車両数を差し引いて算出



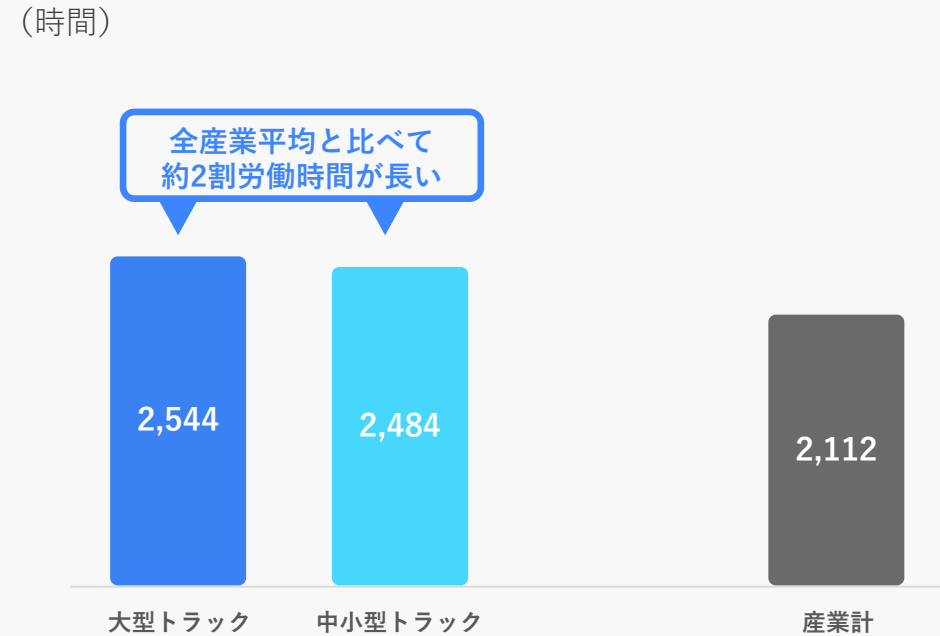
## モビリティ業界の問題

トラックドライバー不足等を背景とした物流危機（クライシス）の問題が顕在化しています。また2024年には「働き方改革」に基づき、自動車運転業務に対して「時間外労働時間の年間960時間上限規制」の適用が予定されています。

### トラック運転者の欠員率※1



### トラック運転者と全産業全職種の平均労働時間の比較※2

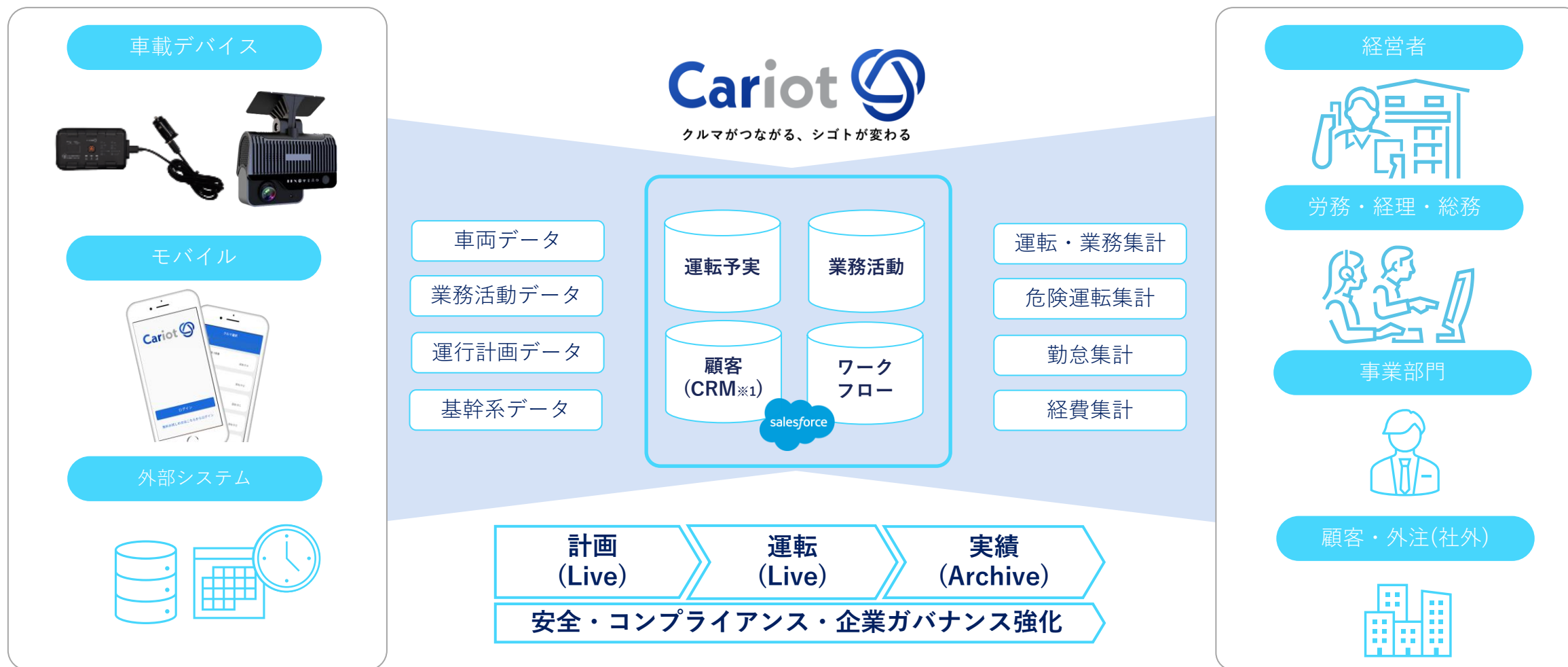


※1 厚生労働省「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成

※2 厚生労働省「トラック運転手の長時間労働改善に向けたポータルサイト」基に当社で作成

## クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド「Cariot」

車載デバイス・スマホアプリを用いて、クルマのデータをかんたん、リアルタイムに取得・可視化・活用できるクラウドサービスです。運転に関する計画から実績の集計分析までデジタルで一気通貫した業務体験をお届けし、クルマに関わる業務の効率化を支援します。



※1 Customer Relationship Managementの略で顧客管理システム。

2024年3月期 第1四半期決算

## (2024年3月期-第1四半期) 決算サマリー

### 1 過去最高の1Q売上高。利益は前年比で黒字転換

不採算プロジェクトは予定通り第1四半期で納品検収するも、一部追加対応が発生し利益率が低下。但し、売上堅調につき利益額は予定通りの水準に着地

24年3月期 第1四半期

|       |          |                   |
|-------|----------|-------------------|
| 売上高   | 1,483百万円 | +26.5%<br>(前年同期比) |
| 営業利益  | 37百万円    | +64百万円<br>(前年同期比) |
| 当期純利益 | 26百万円    | +46百万円<br>(前年同期比) |

### 2 持続的成長を見据え、新規顧客を多数獲得

第1四半期の業績影響は小さいものの、第2四半期以降の業績貢献を見込む

|                                  |         |                        |
|----------------------------------|---------|------------------------|
| 大手企業<br>四半期契約顧客数                 | 40社     | +7社<br>(23年3月期4Q比)     |
| 大手企業<br>顧客あたりの四半期<br>平均売上高(ARPA) | 33.2百万円 | △8.5百万円<br>(23年3月期4Q比) |

### 3 エンジニア等従業員数は大幅増加

人材売手市場においても計画を上回って進捗しており、新卒25人を含め、23年3月比で41人増加

23年6月末時点

|                  |      |                  |
|------------------|------|------------------|
| エンジニア等<br>従業員数※1 | 233人 | +85人<br>(前年同期比)  |
|                  |      | +41人<br>(23年3月比) |

### 4 旺盛なDX需要は変わらず、業績見通しに変化なし

不採算プロジェクトは一部第2四半期で追加対応も、増加コストは吸収可能

24年3月期 通期業績予想

|       |          |                    |
|-------|----------|--------------------|
| 売上高   | 6,395百万円 | +20.5%<br>(前年同期比)  |
| 営業利益  | 553百万円   | +114.5%<br>(前年同期比) |
| 当期純利益 | 385百万円   | +73.1%<br>(前年同期比)  |

※1 事務職を除いたクラウドインテグレーションサービス部門のエンジニア、マネージャー等の専門職人材 (2023年6月末時点)

## (2024年3月期-第1四半期) トピックス

経済産業省との取引を開始しました。また、2年連続でMuleSoftよりアワードを受賞しました。

### 経済産業省との取引を開始

経済産業省より、Salesforceを活用した職員情報DB及び勤怠管理システムに関する案件を受注し、取引を開始しました。

事業領域の拡大に向けて、官公庁や公共領域の体制を強化しており、当社初となる中央省庁との直接契約を実現しました。

今後の取引拡大を図ってまいります。



**FLECT**

### MuleSoftよりAwardを受賞

API連携プラットフォームのMuleSoft導入支援に関して、MuleSoftビジネスにおける貢献が評価され、2年連続となるイネーブルメントメントアワードを受賞しました。

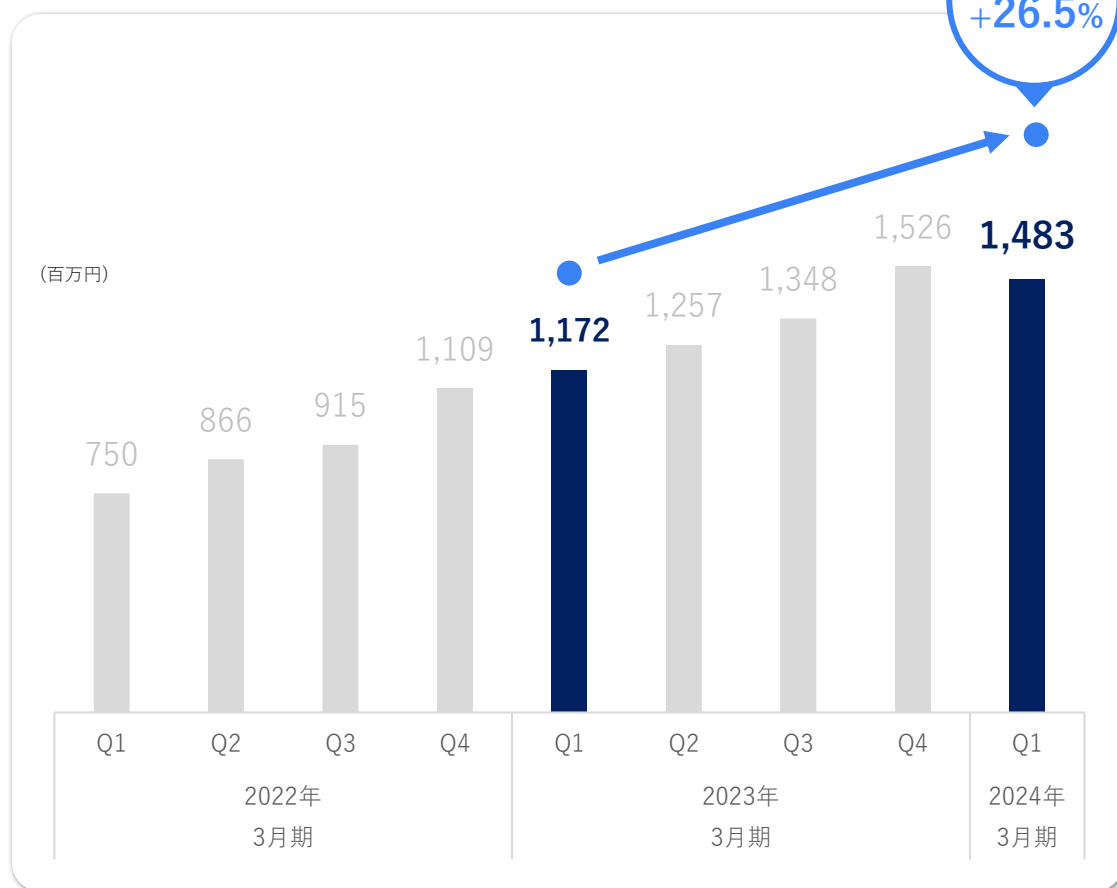


**2年連続  
MuleSoft Japan  
Partner Enablement  
Awardを受賞**

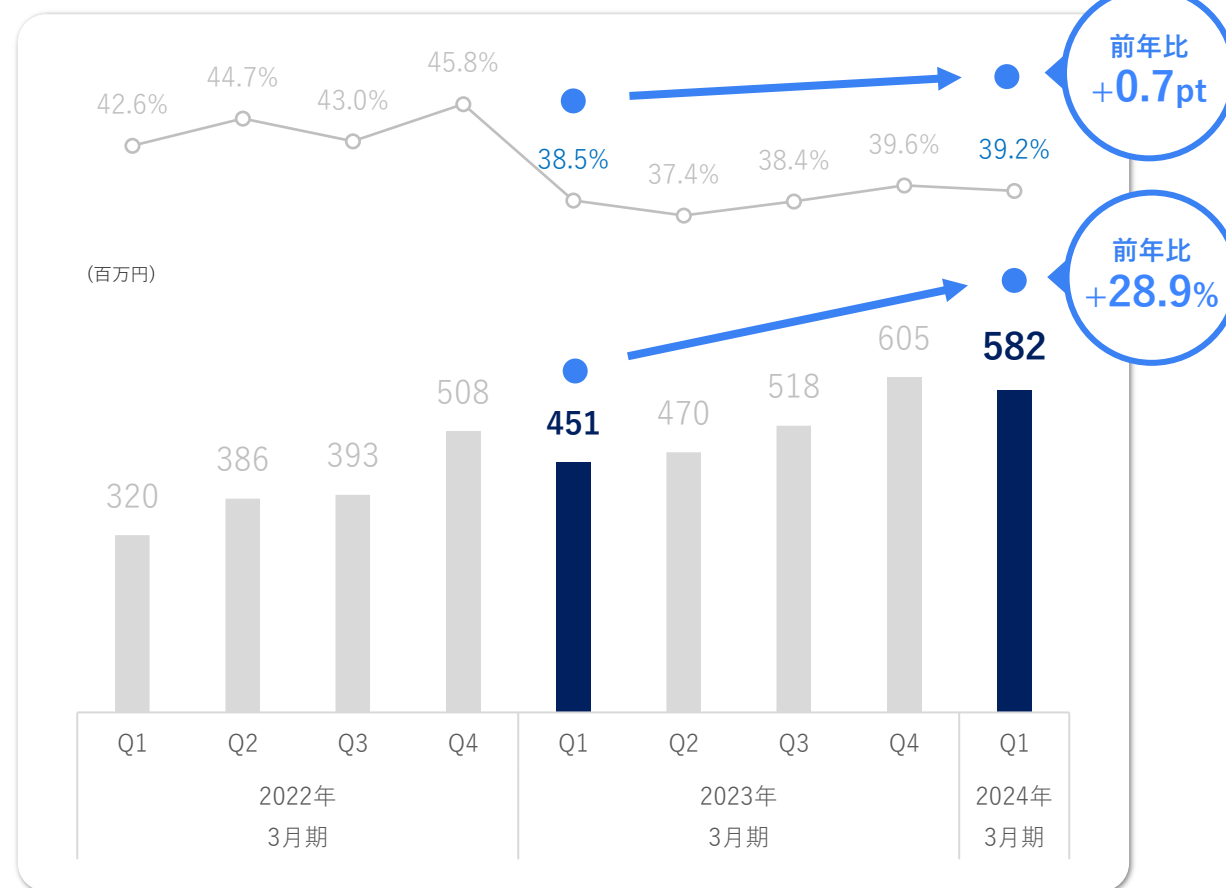
## (2024年3月期-第1四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,483百万円（前年同期比+26.5%）と過去最高の1Q売上高となりました。一方で、不採算プロジェクトは予定通り1Qで納品検収したものの、一部追加対応が発生しました。2Qの追加対応により、見込まれる損失を引当てたため、売上総利益率は39.2%と利益率をやや押し下げました。ただし、売上高は堅調であり、売上総利益額は予定通りの水準に着地しております。なお、他のプロジェクトは健全なことから、2Qの増加コストについては吸収可能とみています。

### 売上高（四半期会計期間）



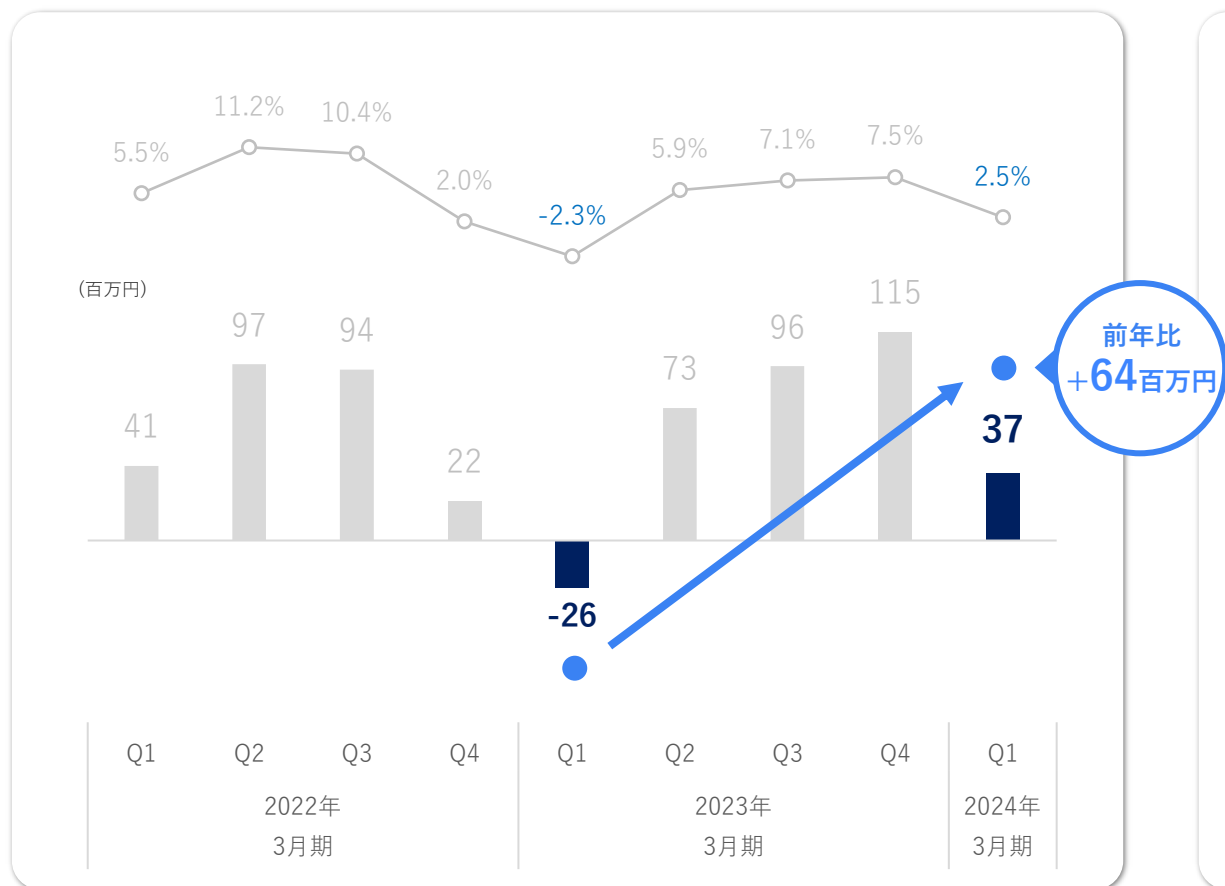
### 売上総利益（四半期会計期間）



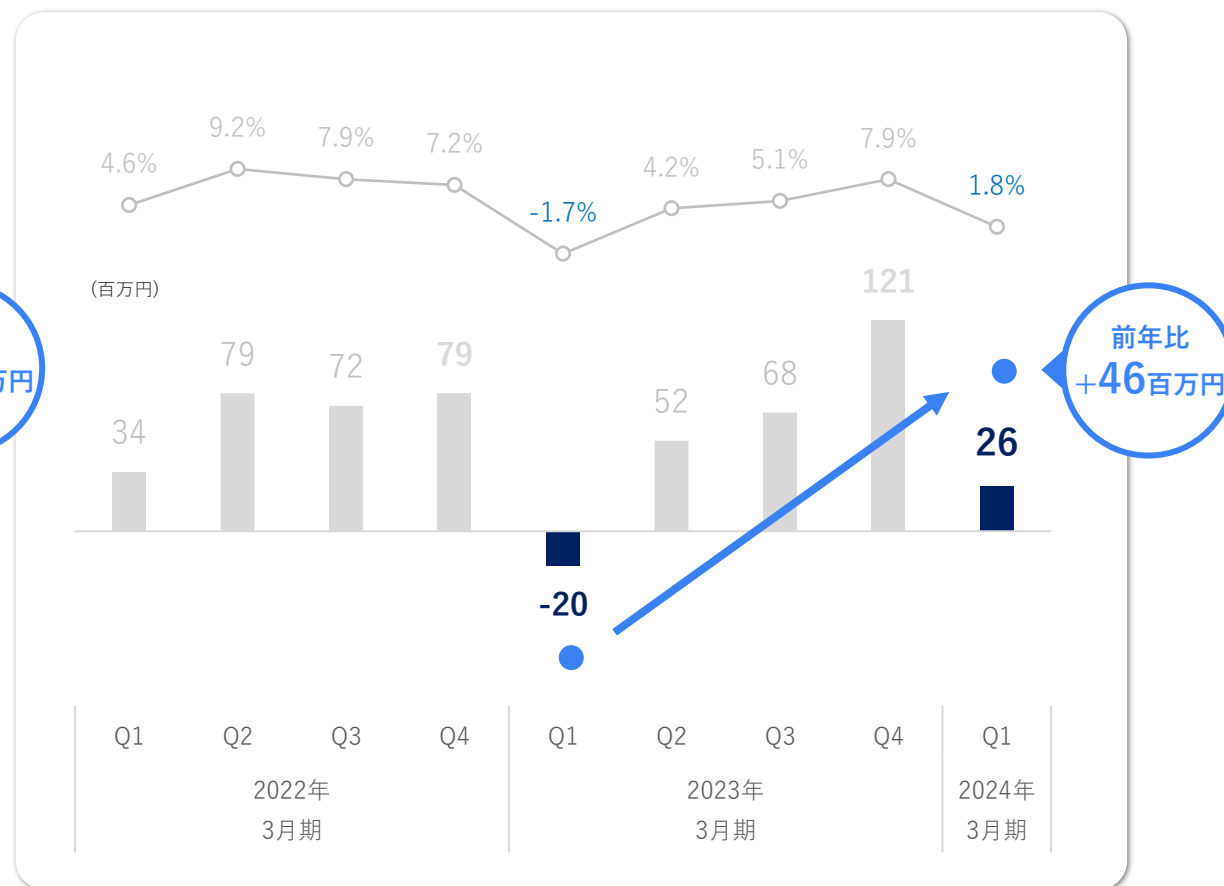
## (2024年3月期-第1四半期) 業績推移

営業利益は、23年4月入社の新卒採用に伴う費用が増加しながらも、増収効果により37百万円（前年同期比+64百万円）と増益となりました。前年同期は赤字を計上したものの、今期は黒字に転換しました。当期純利益は26百万円（前年同期比+46百万円）となりました。

### 営業利益（四半期会計期間）



### 当期純利益（四半期会計期間）

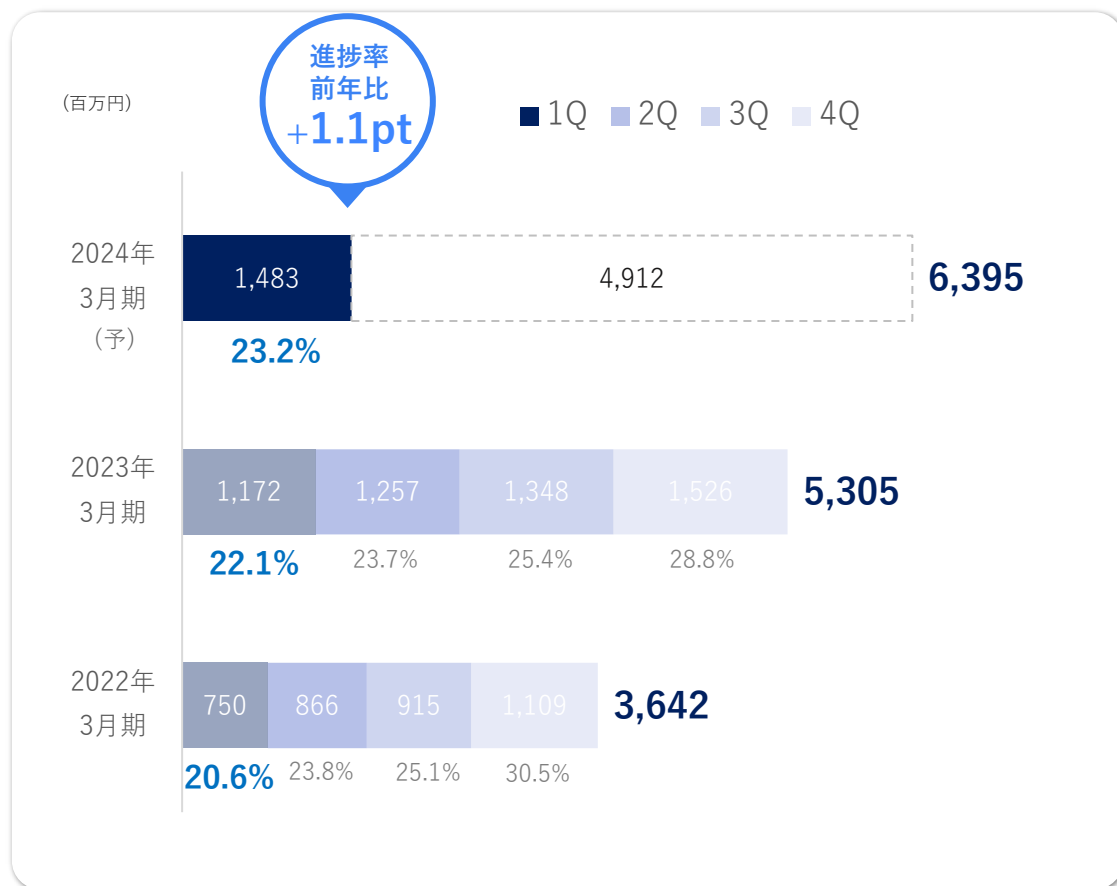


## (2024年3月期-第1四半期) 業績進捗

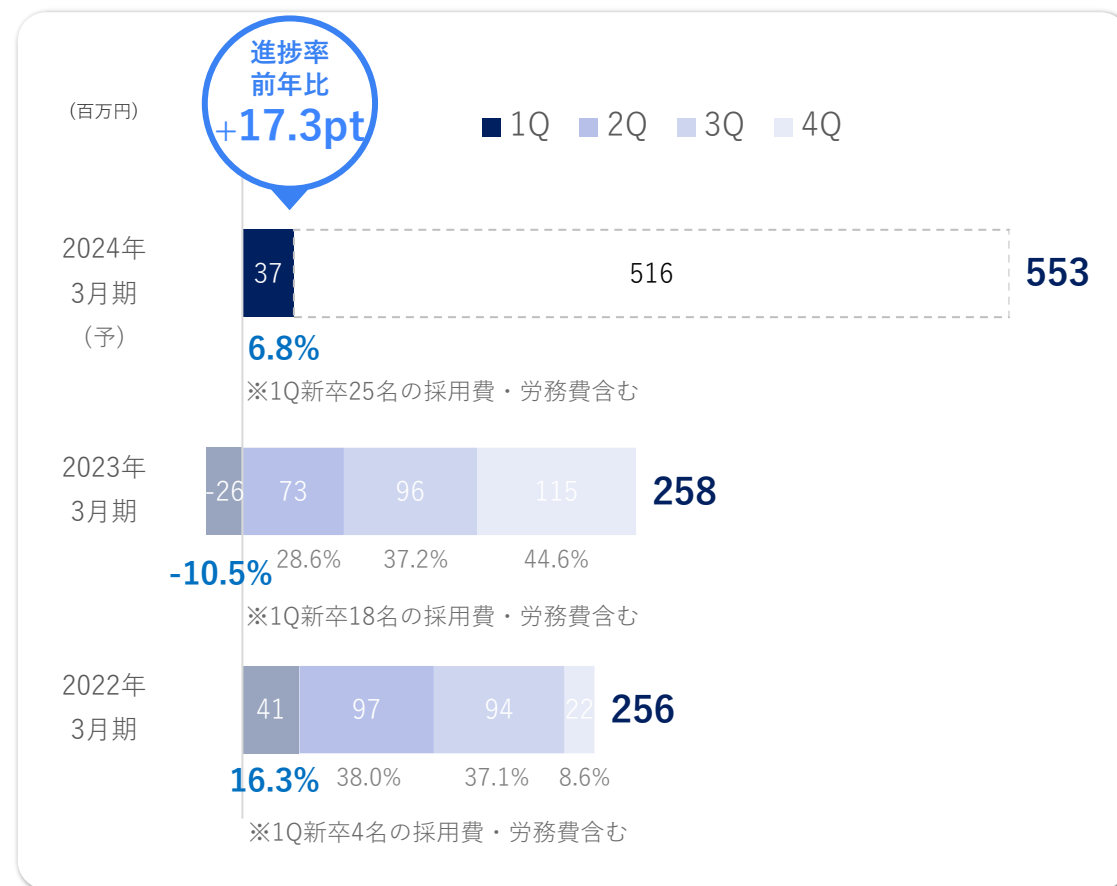
売上高は過年度を上回る23.2%の進捗率となり、堅調に推移しています。

営業利益は、不採算プロジェクトによるコスト増加の影響を受けながらも、売上高が堅調に推移したことで、予定通りの利益水準となりました。

### 売上高 進捗率



### 営業利益 進捗率





## (2024年3月期-第1四半期) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が62百万円増加、流動負債が34百万円増加しています。自己資本比率は53.3%と健全な財務基盤となっています。

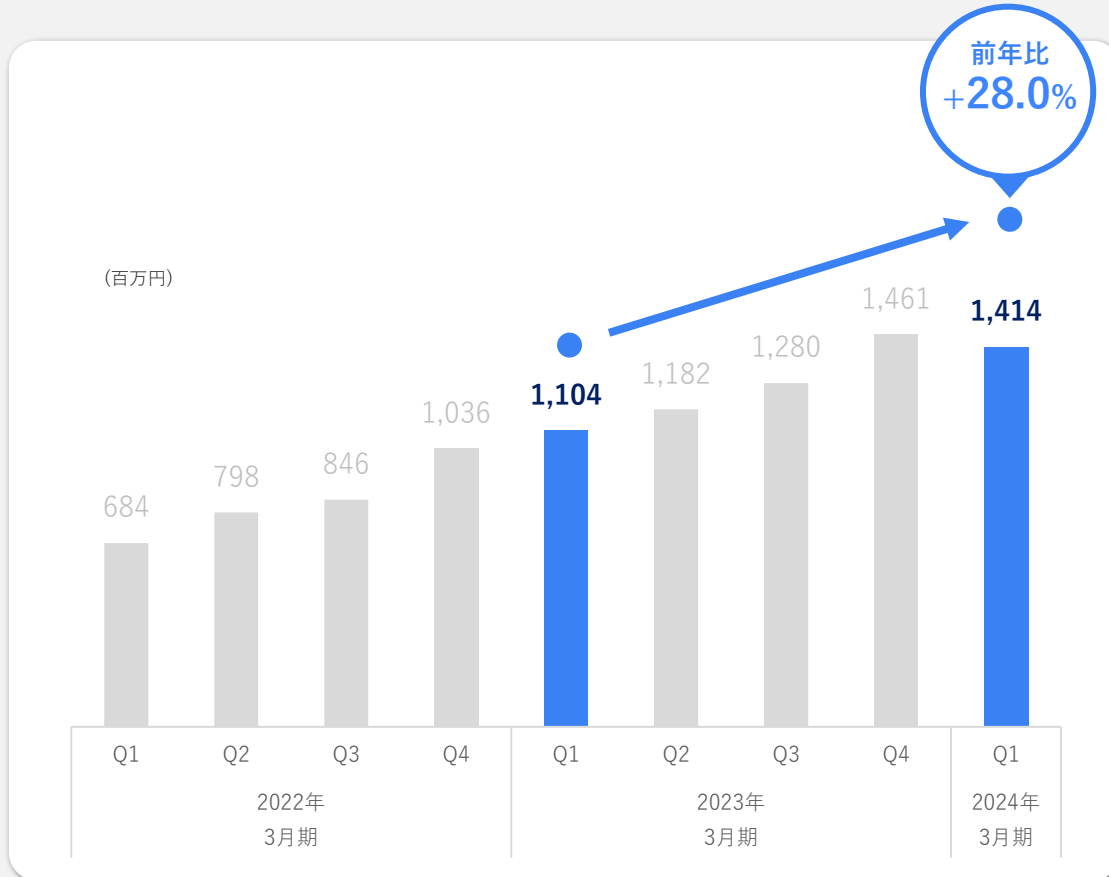
(百万円)

|             | 2023年3月期<br>(期末時点) | 2024年3月期<br>(第1四半期末時点) | 増減額        |
|-------------|--------------------|------------------------|------------|
| <b>資産合計</b> | <b>2,881</b>       | <b>2,930</b>           | <b>+49</b> |
| 流動資産        | 2,577              | 2,639                  | +62        |
| 固定資産        | 304                | 290                    | △13        |
| <b>負債合計</b> | <b>1,351</b>       | <b>1,369</b>           | <b>+18</b> |
| 流動負債        | 768                | 803                    | +34        |
| 固定負債        | 582                | 566                    | △16        |
| <b>純資産</b>  | <b>1,530</b>       | <b>1,560</b>           | <b>+30</b> |
| <b>総資産</b>  | <b>2,881</b>       | <b>2,930</b>           | <b>+49</b> |
| 現預金         | 1,155              | 1,063                  | △91        |
| 有利子負債       | 633                | 625                    | △7         |
| 自己資本比率      | 53.1%              | 53.3%                  | +0.2pt     |

## 業績推移

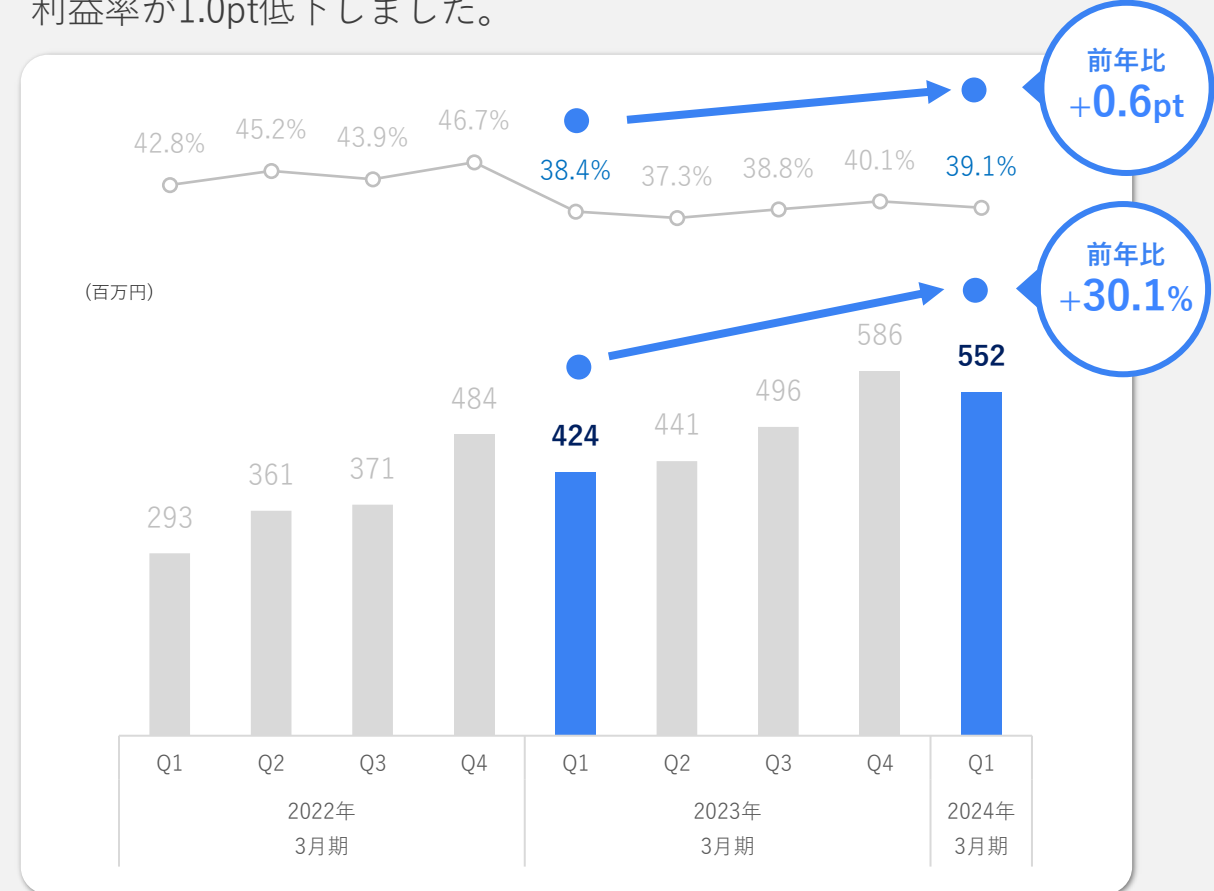
## 売上高（四半期会計期間）

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,414百万円（前年同期比+28.0%）と第1四半期の売上高としては過去最高となりました。



## 売上総利益（四半期会計期間）

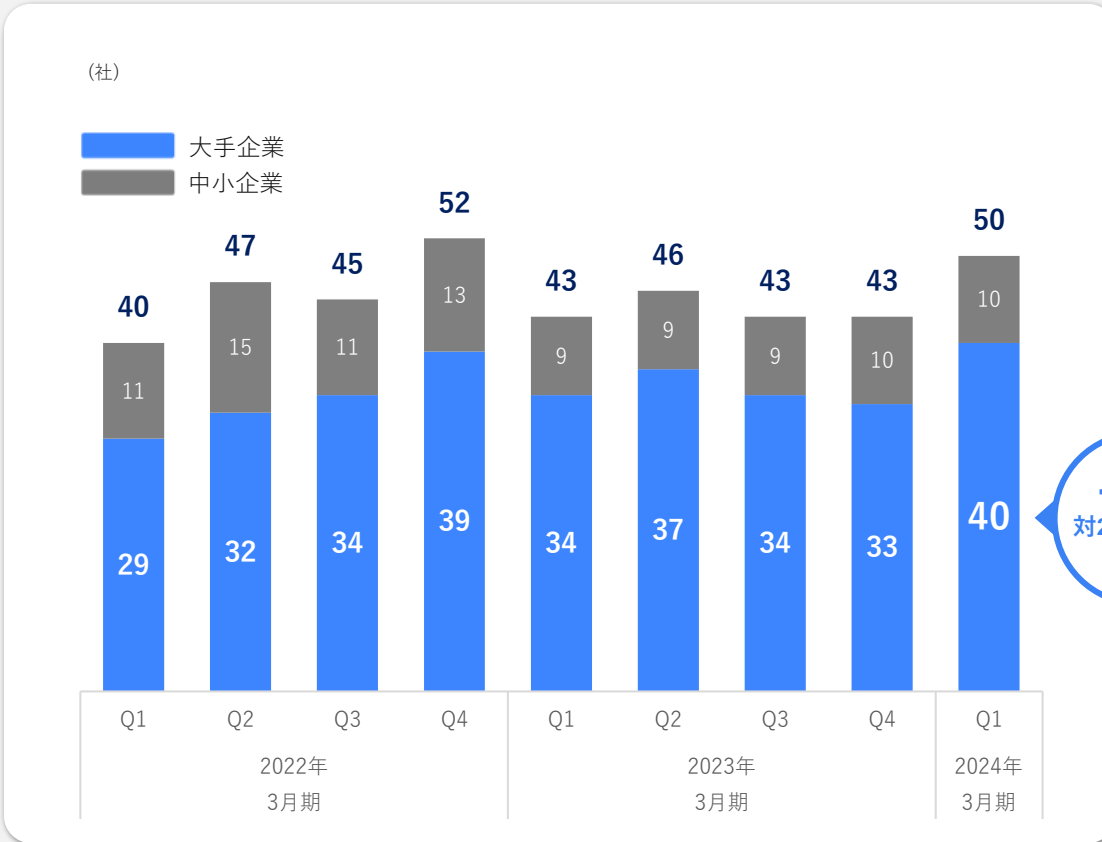
不採算プロジェクトの一部追加対応により、第2四半期で見込まれる損失を引当てたため、売上総利益率は39.1%と23年3月期4Q比で利益率が1.0pt低下しました。



## KPI推移（四半期ベース）

### 四半期契約顧客数※1

24年3月期1Qの大手企業の四半期契約顧客数は、持続的な成長を見据え、将来の取引拡大が期待できる新規顧客の獲得に注力した結果、23年3月期4Q比で7社増加し、40社となりました。



### 顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

24年3月期1Qの大手企業のARPAは、新規顧客を多数獲得したことから、23年3月期4Q比で8.5百万円の減少となり、33.2百万円で推移しました。2Q以降の取引拡大を見込んでいます。



※1 再販案件を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販するリセールにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く  
 ※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

## 既存大手顧客の前年売上高成長率※1

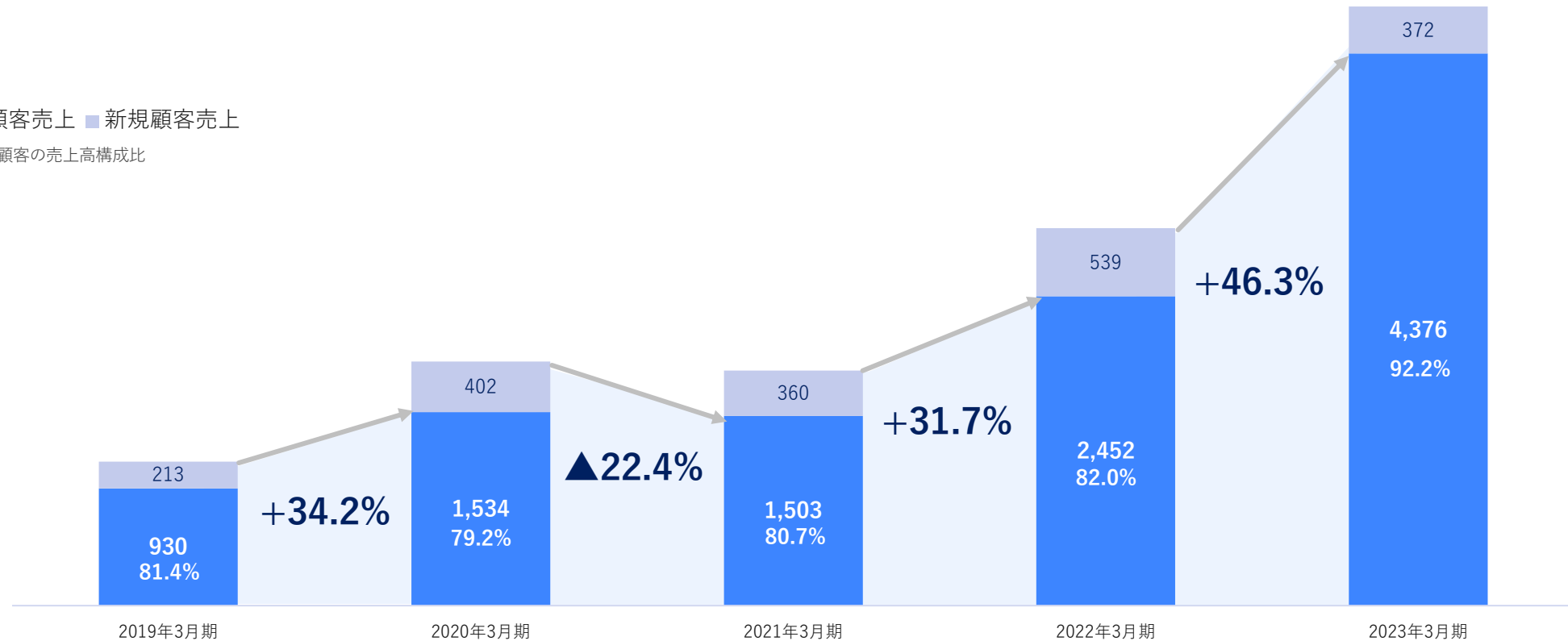
DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手顧客の売上高は継続成長していきます。

21年3月期は新型コロナウイルスの影響により、一部の顧客の発注が停止しましたが、19年3月期から23年3月期における既存顧客の前年売上高成長率は平均で+22.4%となります。

(百万円)

■ 既存顧客売上 ■ 新規顧客売上

%は既存顧客の売上高構成比

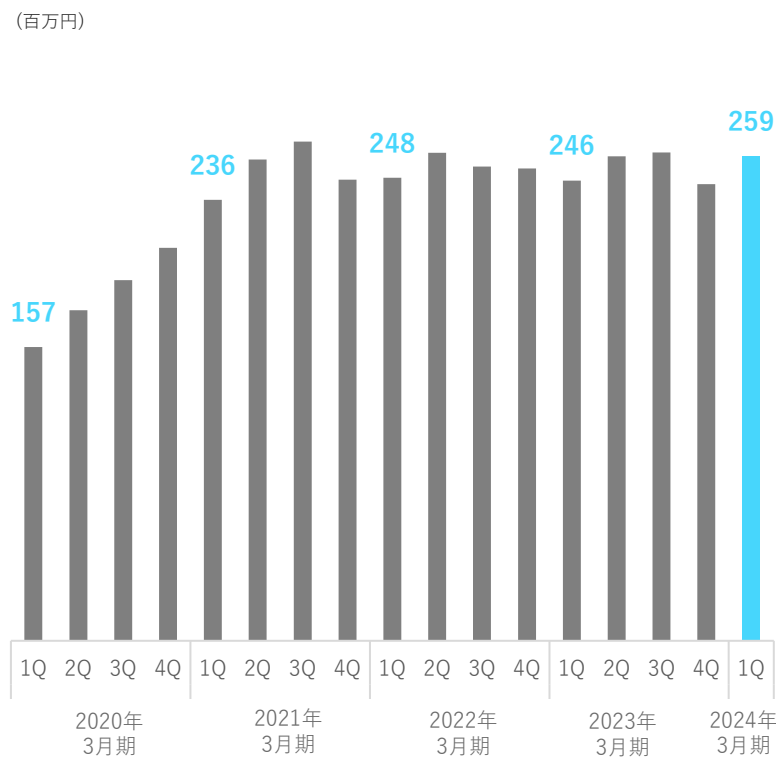


※1 既存大手顧客の前年売上高成長率： 前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

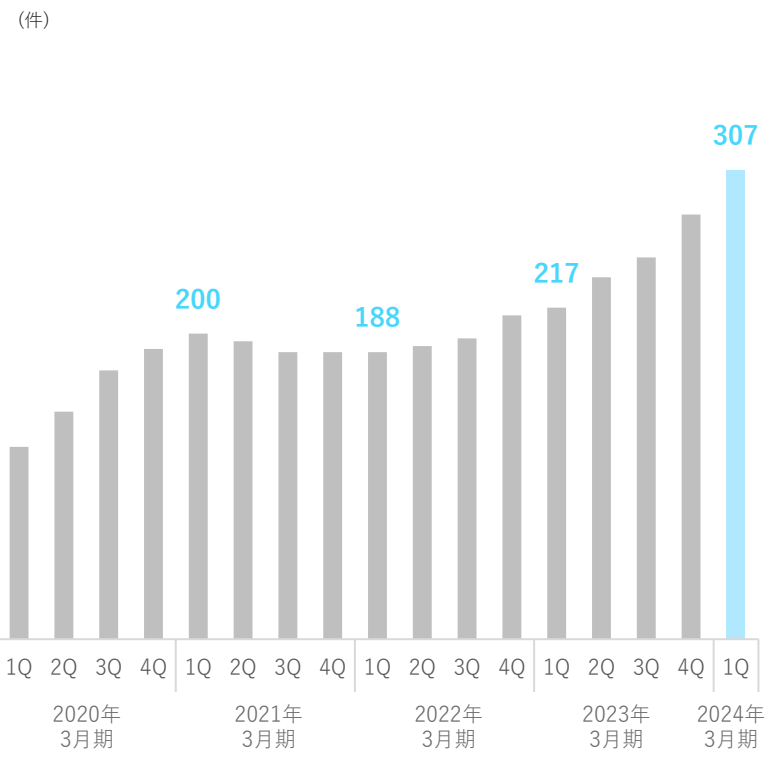
## KPI推移

競争優位性が生かせる中小企業の配送トラック、ごみ収集車、営業・訪問サービス車等のターゲット領域へ注力した結果、多数の新規顧客を獲得し、24年3月期1Qの契約数は過去最高の307件に増加しました。24年3月期1QのARRは、前Q対比で15百万円増加の259百万円となりました。

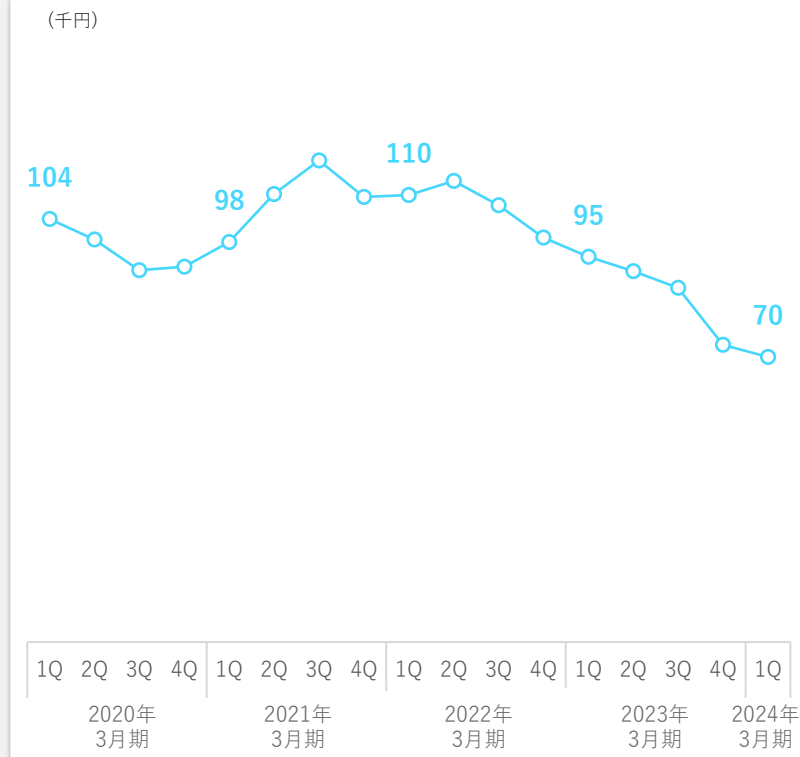
ARR※1



契約数※2



ARPA※3



※1 Annual Recurring Revenueの略。月末のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益）を12倍して算出した年間経常収益

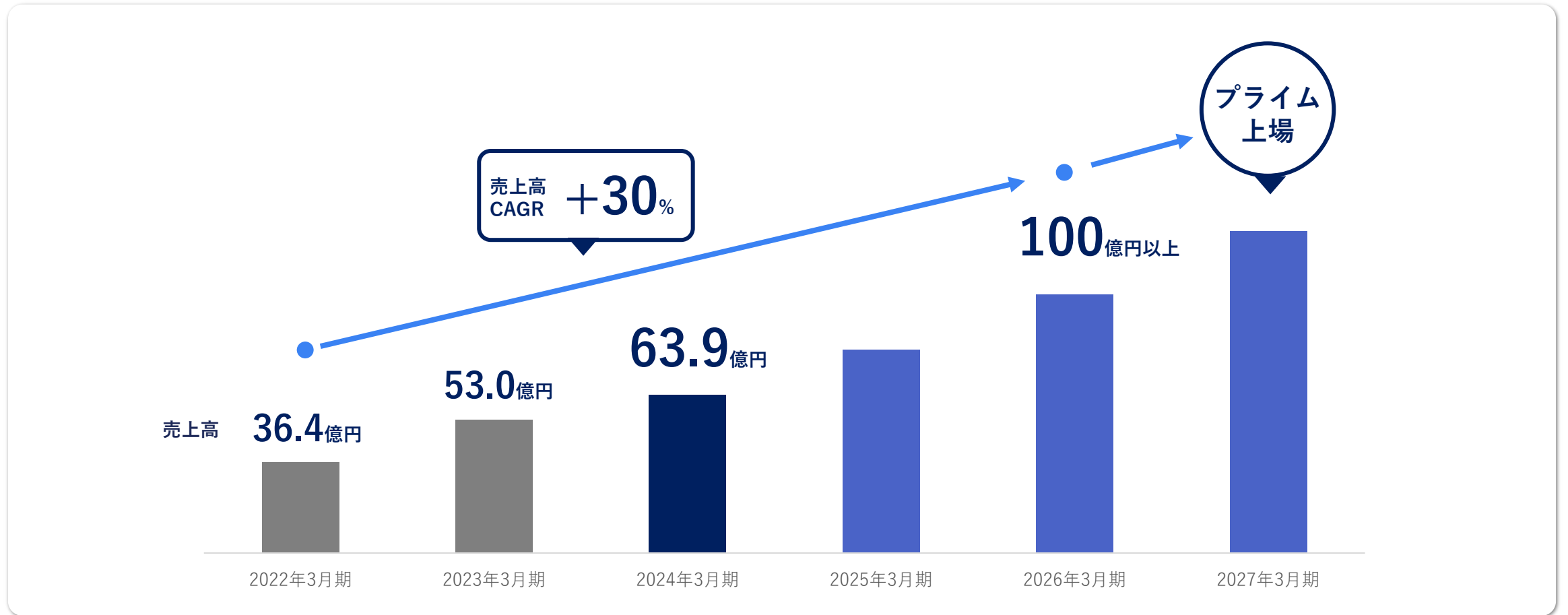
※2 四半期末時の月当たりの契約数

※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

# 成長戦略

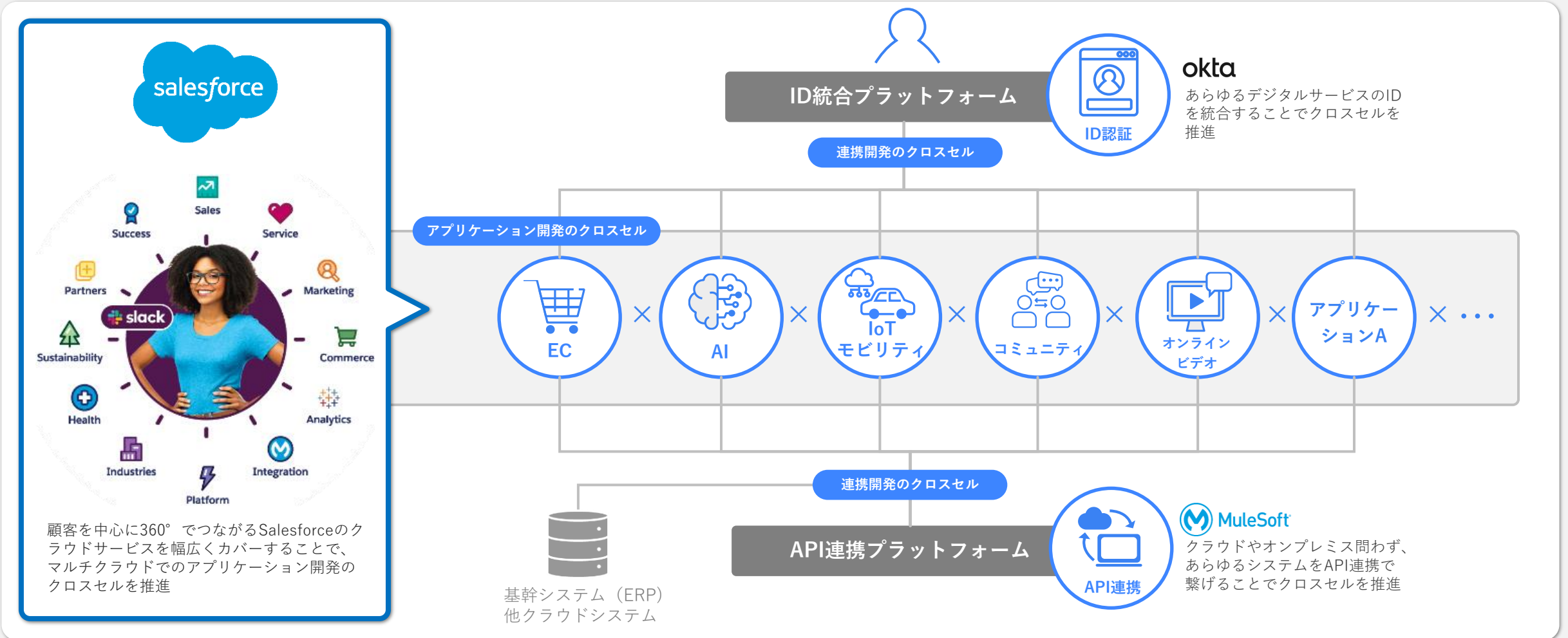
## プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービス中心の成長により、26年3月期は売上高100億円以上、27年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



## マルチクラウドの強化および発展

既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。

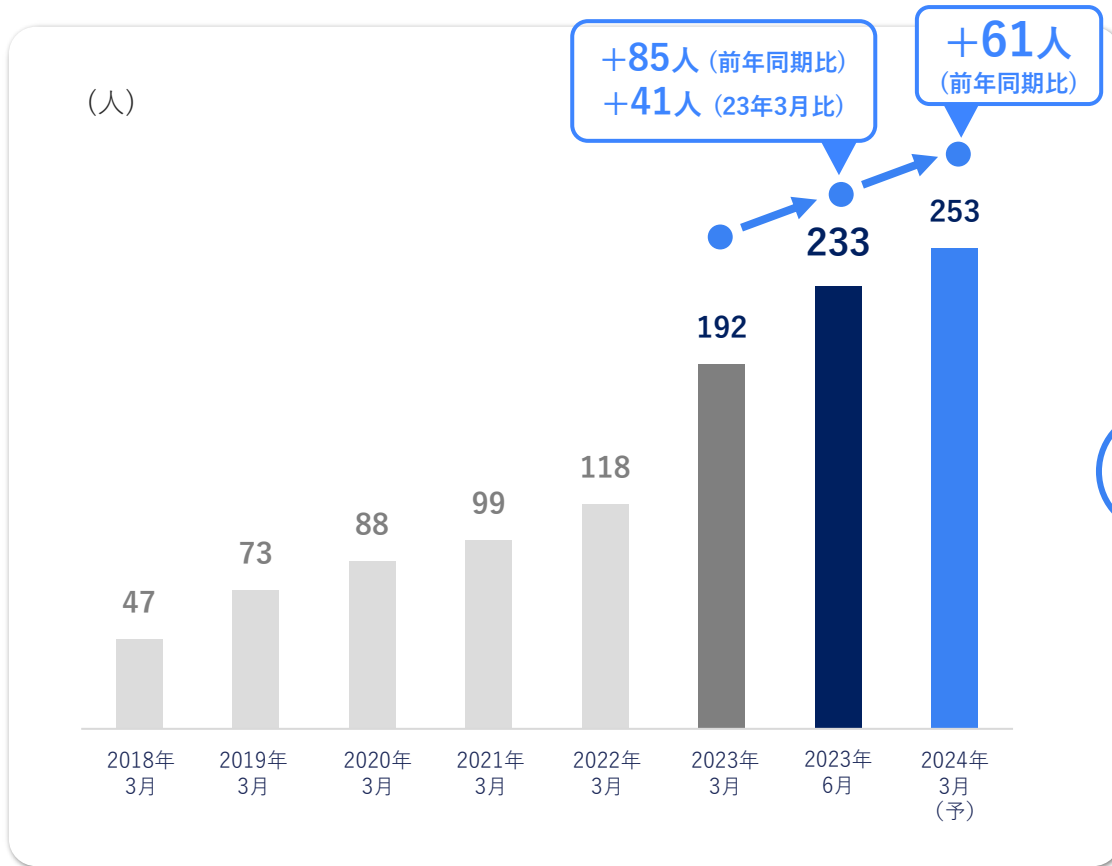




## クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大

クラウドエンジニア等従業員数は、新卒25人の入社を含め前年同期比で85人増加、23年3月末対比では41人増加し、23年6月末時点で233人となり、期初計画を上回って推移しています。引き続き採用を強化してまいります。

### エンジニア等従業員※1の推移



### マルチクラウド資格※2の取得推進

**Certified Technical Architect** (最上位資格)

Salesforce MVP2023に当社社員が認定

**Salesforce core Certification** **491名**

**Heroku アーキテクト** **23名**

**JavaScript デベロッパー** **17名**

**MuleSoft Certification** **92名**

**AWS Certification** **176名**

コンピューターを用いた情報処理に関する基礎・応用資格

218名

資格者  
国内1位

※1 事務職を除いたクラウドインテグレーションサービス部門のエンジニア、マネージャー等の専門職人材  
 ※2 2023年6月末時点、のべ資格取得者数の集計

## マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進

教育イネーブルメント（推進）の専門チームを中心に、従業員の教育推進及び仕組みの改善活動を継続的に実施しています。

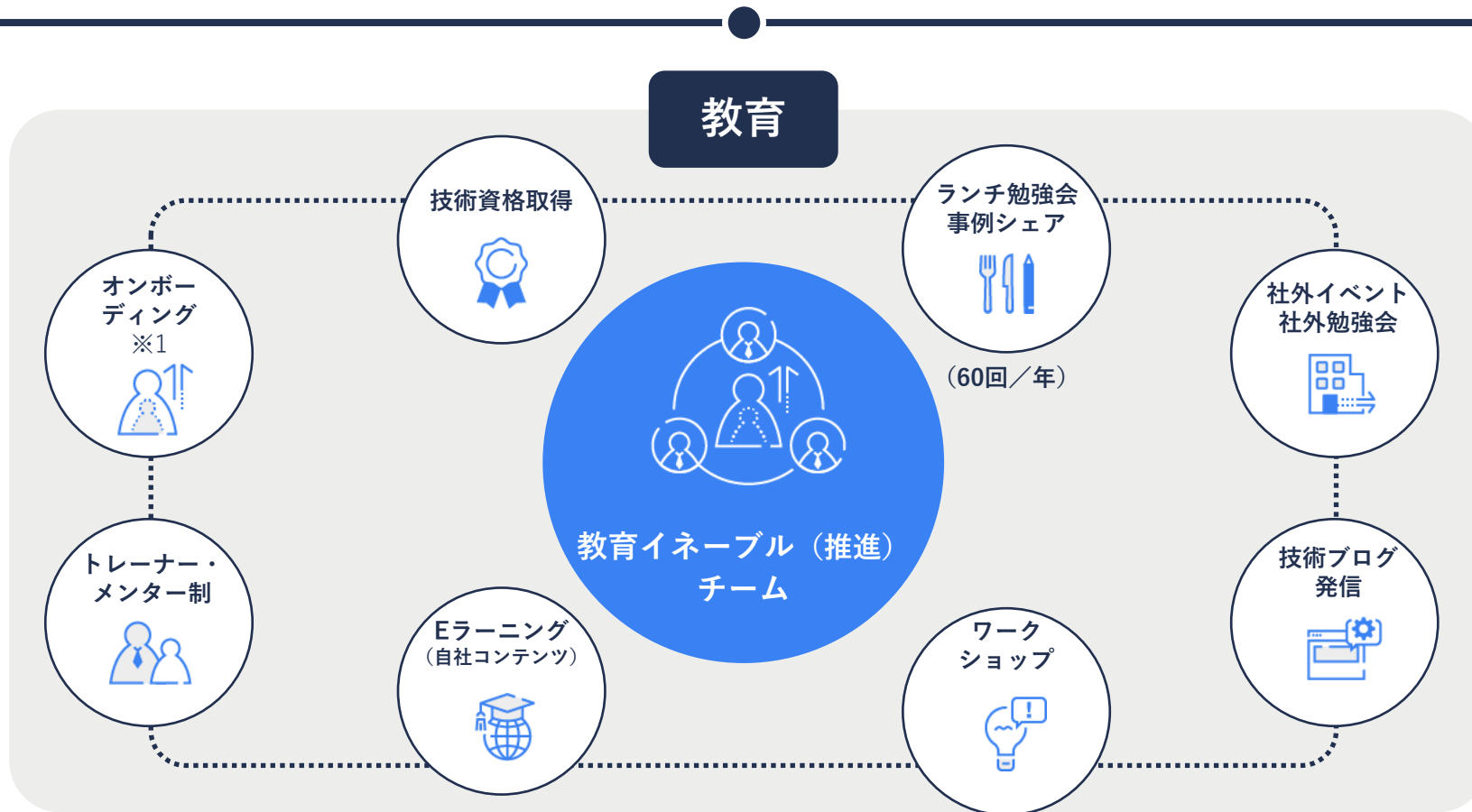
入社から  
プロジェクト  
アサインまで  
**1ヶ月**

### 入社

キャリア採用の  
クラウド未経験割合  
**9割**



### 教育



### 実践

フィードバック  
サイクルを  
回して継続改善

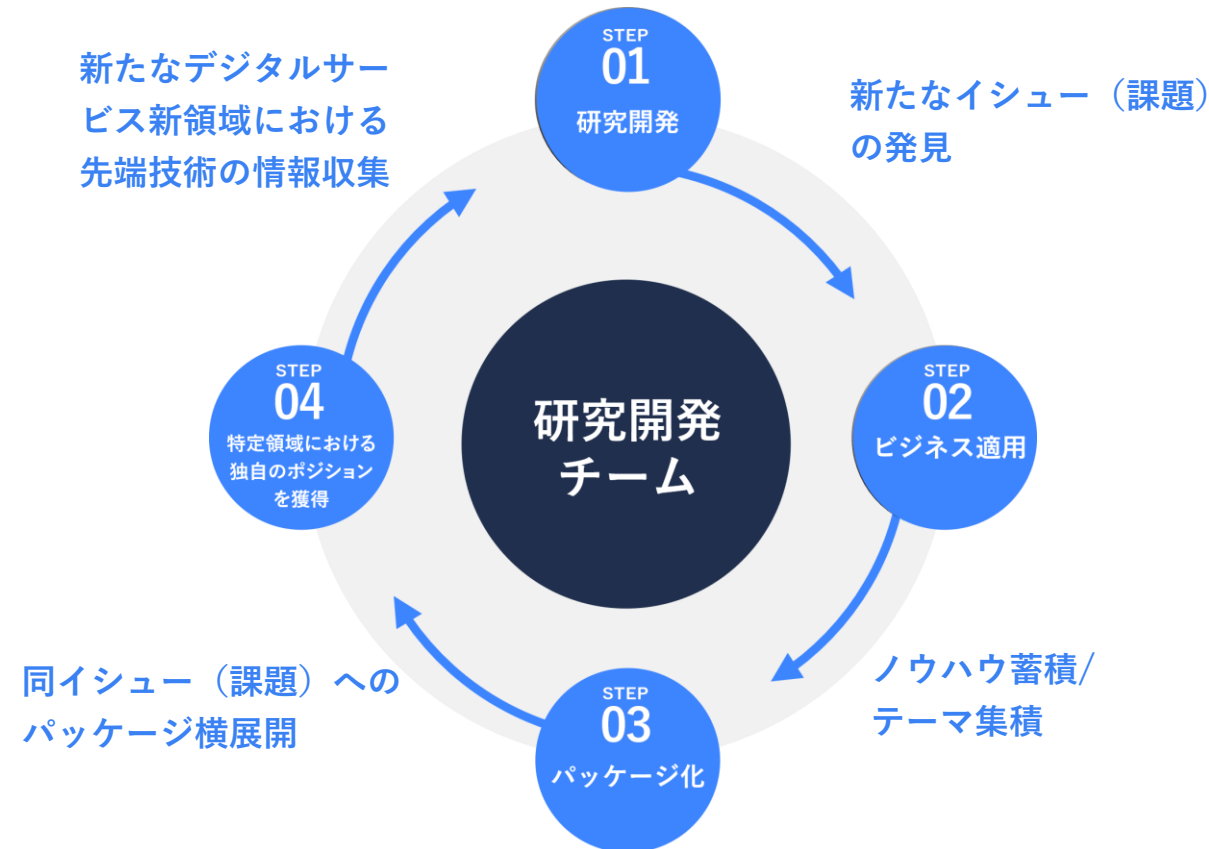


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

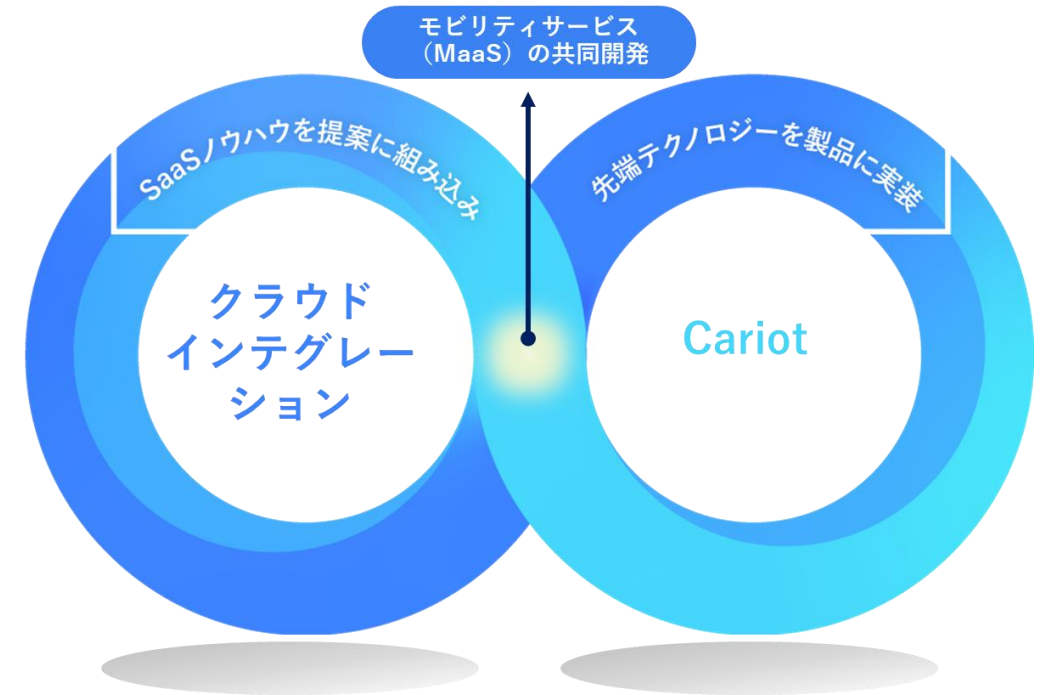
## 将来成長のための新事業投資

研究開発で得たクラウド先端テクノロジーを、企業や社会で発生する 이슈（課題）に対して一早く適用していきます。このノウハウを蓄積し、クラウド先端テクノロジーをパッケージ化することで、同様な 이슈（課題）へ横展開し、他の企業が知見を持たない特定領域において先行して競争優位性を確立していきます。また、研究開発から創出されたCariotへのSaaSビジネス投資により、サービス間連携によるシナジー効果を創出します。

### 研究開発による高付加価値を創出サイクル



### CariotへのSaaSビジネス投資



# Appendix

# サステナビリティに関する取り組み

2020年に内閣府が手掛ける地方創生SDGs官民連携プラットフォームに加盟し、各種取り組みによりSDGsへ貢献していきます。

## 社会

### 働きがい・就業機会

- レジュメ（職務経歴書）価値最大化をテーマにしたスキルアップ・キャリアアップ機会の提供
- 従業員エンゲージメントスコアのモニタリングによる働きがいのケア
- 地方居住者（フルリモート勤務）、クラウド未経験者、外国籍人材、シニア人材等、多様な人材の採用
- 育児に伴う時短・休業制度
- Cariotサービスによるドライバー働き方改革



### 教育推進

- 教育イネーブルメント（推進）の専門チームによる教育の推進
- 社内外における技術勉強会の開催、資格取得支援、自社オリジナルEラーニング等、多様な教育機会の提供

### 技術革新

- クラウド先端テクノロジーの研究開発、企業のDX支援による技術革新の社会実装

### 経済成長・生産性

- 企業のDX支援による生産性向上、新しい顧客体験価値の創出
- フルリモート勤務含めたパフォーマンスを最大化する多様な働き方の提供

## ガバナンス

### コーポレートガバナンス

- 過半数の社外取締役による牽制
- 多様な知見を有する取締役構成による公正な意思決定

### コンプライアンス

- コンプライアンス遵守による強固な経営基盤の確立



## 環境

### CO<sub>2</sub>排出量

- Mobilityサービス開発支援、CariotサービスによるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献
- 物理サーバーの廃止によるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献

### 自然資源の保全

- DX支援によるペーパーレス化の促進



## 経営陣の紹介



Founder/代表取締役CEO  
**黒川 幸治** Koji Kurokawa

学生起業家でIT企業経営20年以上

前身IT会社の起業を経て、2005年に株式会社フレクトを設立。代表取締役CEOとしてクラウド事業へ参入とその事業基盤を構築、現在に至るまで当社経営の舵取りを行う。「インターネットを通じてみんなの人生満足を追求する」をミッションに掲げて、当社に関わるステークホルダーへの幸せと価値提供の最大化を目指す。



取締役COO  
**大橋 正興** Masaoki Ohashi

日本のIoTを変える99人に選出

2004年ソニー・エリクソン・モバイルコミュニケーションズ入社、携帯電話のミドルウェア開発に従事。2007年フレクト入社。2009年より取締役に就任。クラウド事業の責任者としてその成長を牽引する。その後、IoTへの取り組みを開始し、コネクテッド・カー事業 Cariotを立ち上げ、成長に導く。2017年より事業全般を統括。



社外取締役監査等委員

**鍔川 陽介** Yosuke Tetsukawa

税理士法人インプルーブ代表社員  
公認会計士



社外取締役監査等委員

**藤原 章一** Akihito Fujiwara

元(株)リクルートホールディングス常勤監査役



社外取締役監査等委員

**小川 周哉** Shuya Ogawa

TMI総合法律事務所パートナー弁護士

## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付または売付の勧誘を目的としたものではありません。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が、将来に関する記述は、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の結果や業績を保証するものではありません。また、当社以外に関する情報に関して、その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。