



**2024年4月期
第1四半期決算説明資料**

2023年9月14日

目次



1. 2024年4月期 第1四半期決算
2. ビジネスハイライト
3. 会社概要
4. Appendix

2024年4月期 第1四半期決算

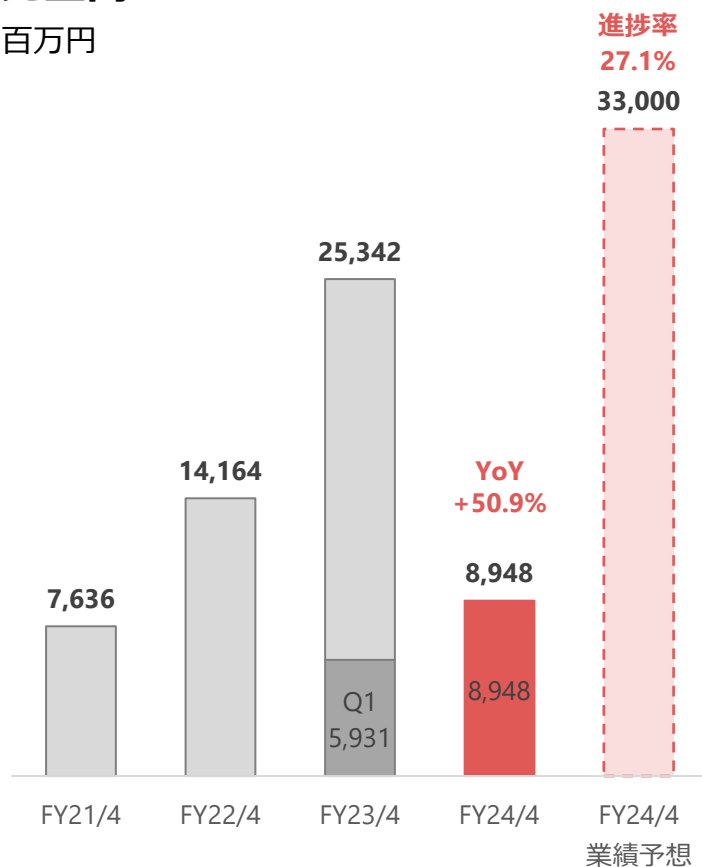
業績サマリー



- ✓ 売上高、利益指標ともに前年同期比で高い成長を継続
- ✓ 計画対比で想定を上回る業績となっており、2024年4月期業績予想は順調な進捗状況

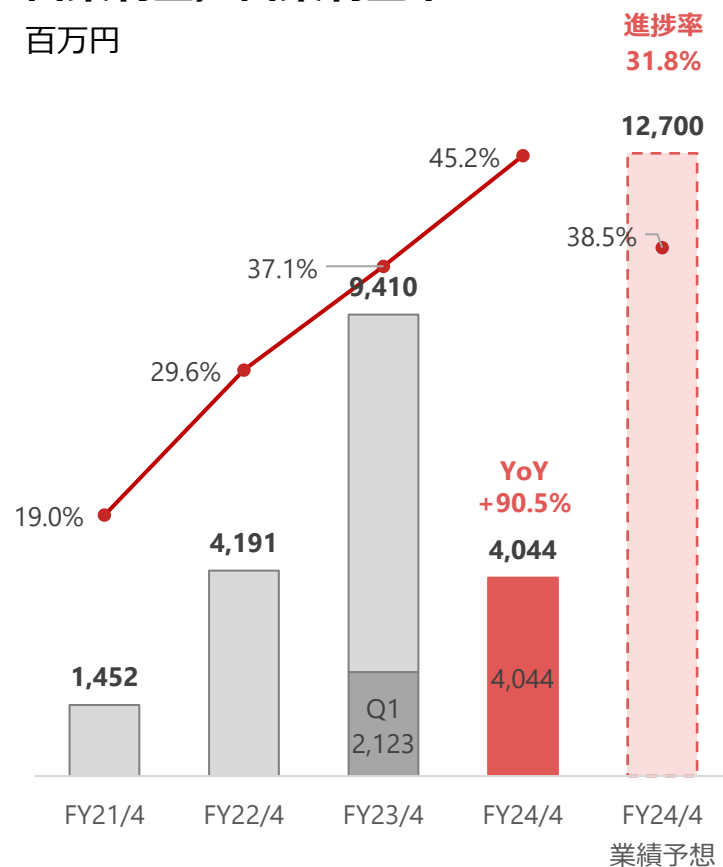
売上高

百万円



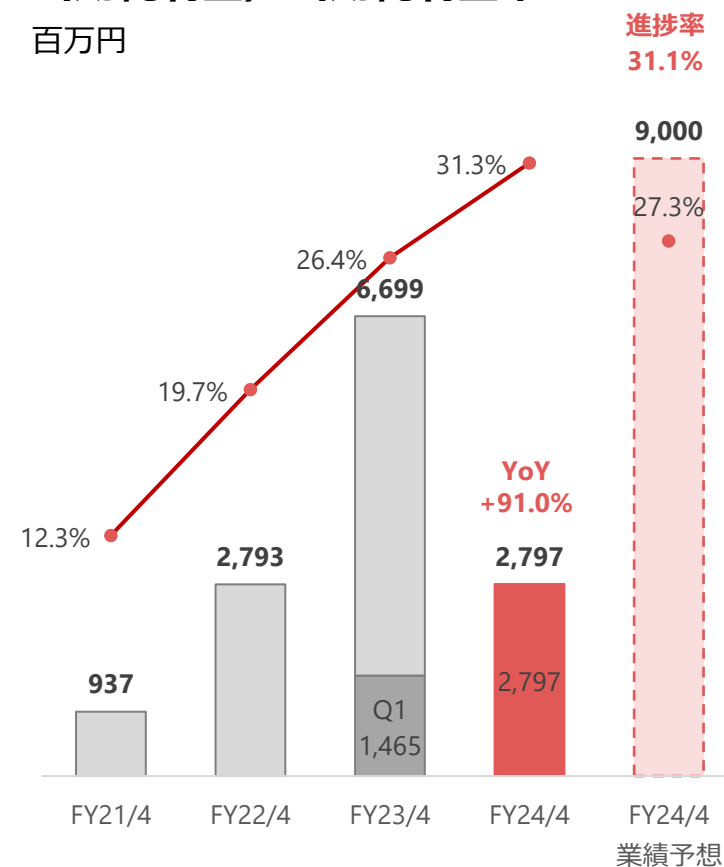
営業利益 / 営業利益率

百万円



当期純利益 / 当期純利益率

百万円



2024年4月期 第1四半期決算



単位: 百万円	FY24/4	FY23/4	YoY
	Q1	Q1	
売上高	8,948	5,931	+50.9%
にじさんじ ⁽¹⁾	7,447	4,122	+80.7%
NIJISANJI EN ⁽²⁾	1,364	1,630	△16.3%
その他 ⁽³⁾	137	179	△23.5%
売上原価	4,284	3,343	
直接変動費 ⁽⁴⁾	3,879	3,020	
対売上高比率	43.3%	50.9%	△7.6pt
上記以外の売上原価 ⁽⁵⁾	405	323	
売上総利益	4,664	2,588	+80.2%
売上総利益率	52.1%	43.6%	+8.5pt
販売費及び一般管理費	620	465	
人件費関連	298	227	
オフィス関連	125	107	
外注費・広告費関連	107	78	
その他	90	52	
営業利益	4,044	2,123	+90.5%
営業利益率	45.2%	35.8%	+9.4pt

- 注:
- 日本国内で活動する「にじさんじ」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 - 「NIJISANJI EN」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 - 中国ビジネス（にじさんじ、NIJISANJI EN所属VTuberによるビリビリ配信等を含む）、韓国及びインドネシアで活動する「にじさんじ」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 - VTuberへの支払報酬、各種プラットフォームへの手数料、グッズやイベントに係る製造原価を含む
 - 売上原価に計上される人件費、地代家賃、外注費、その他の費用等

2024年4月期 第1四半期決算ハイライト

- ✓ にじさんじについては、新規・既存VTuberによるユニットプロデュースの効果が順調に出始めており、堅調な推移
 - 既存VTuberによるユニットであるChroNoiR、ROF-MAO、昨年デビューの新規VTuberによるユニットVOLTACTIONなどが好調
- ✓ 上記ユニット展開に加えて、にじさんじ全体としての施策も好調
 - 主なものとしては、4周年記念ライブイベントのBlu-rayの販売やにじさんじ甲子園関連のグッズ販売
- ✓ NIJISANJI ENは主に以下の要因により昨年同四半期対比では軟調な推移
 - 前年同四半期に実施した前年特有の大型コマース施策が今四半期にはなかったこと
 - NIJISANJI ENの日本人ファンの嗜好が国内VTuberに移ることによる国内ファンからの消費の鈍化
 - 継続的な新規デビューと既存VTuberプロデュースの体制拡充等を通じて、海外ファン層の拡大に取り組む
- ✓ コスト面では、直接変動費率が発注先の見直し等の継続した原価低減活動の成果から改善傾向にあり、営業利益率が向上

売上高推移（四半期）

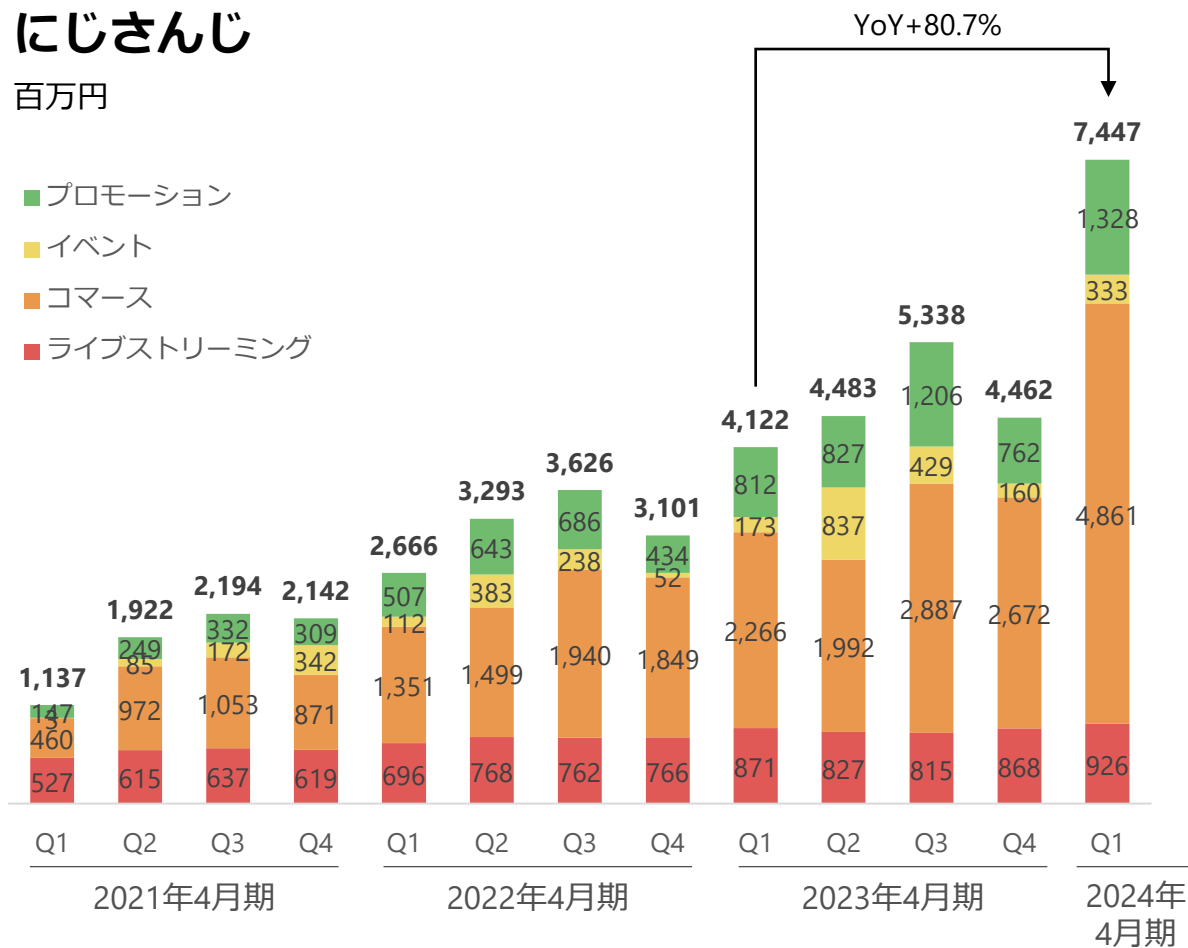


- ✓ にじさんじは、コマースおよびプロモーションが堅調に推移しており、コマース領域はユニット展開施策、プロモーション領域は案件の大型化等で収益が拡大
- ✓ NIJISANJI ENは、継続的な新規デビューと既存VTuberプロデュースの体制拡充等を通じて海外ファン層の拡大による非連続な成長を目指す

にじさんじ

百万円

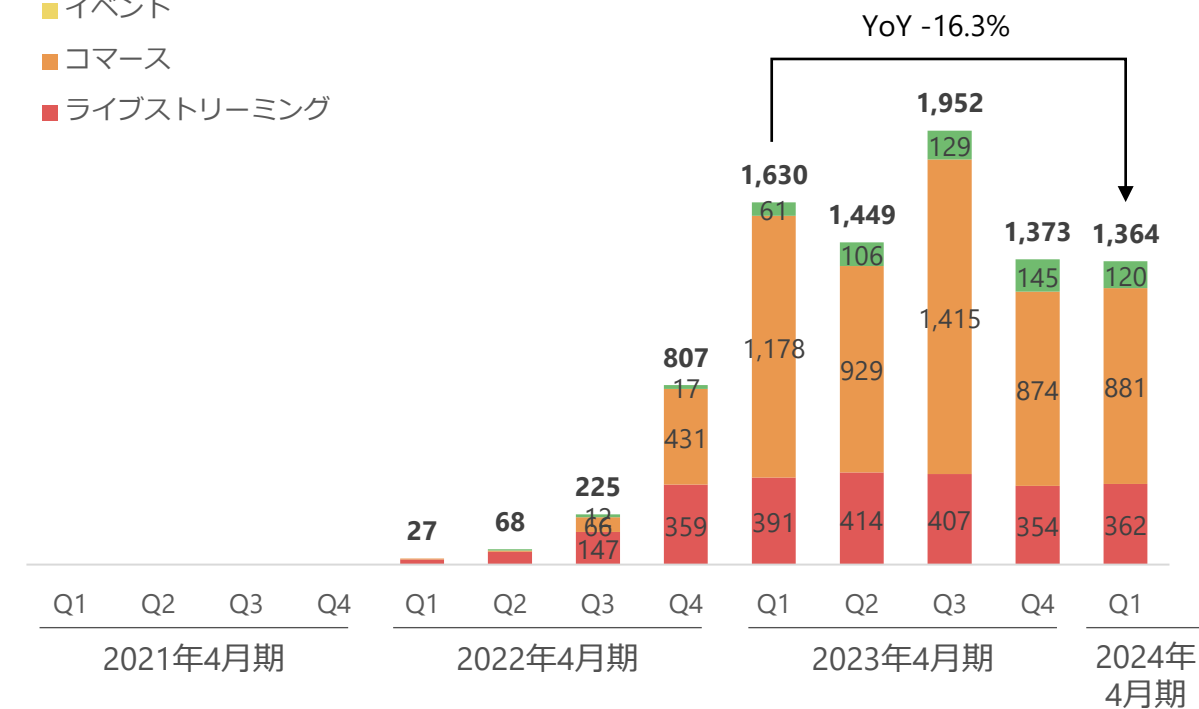
- プロモーション
- イベント
- コマース
- ライブストリーミング



NIJISANJI EN

百万円

- プロモーション
- イベント
- コマース
- ライブストリーミング

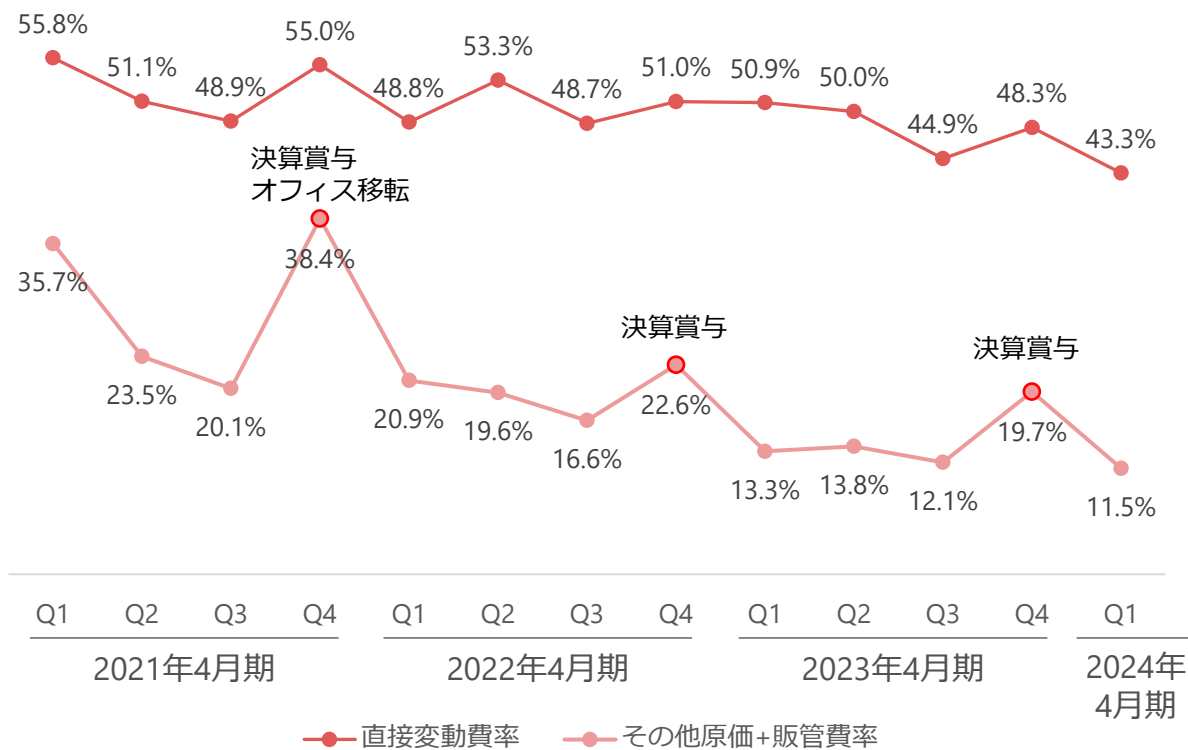


営業利益率推移（四半期）

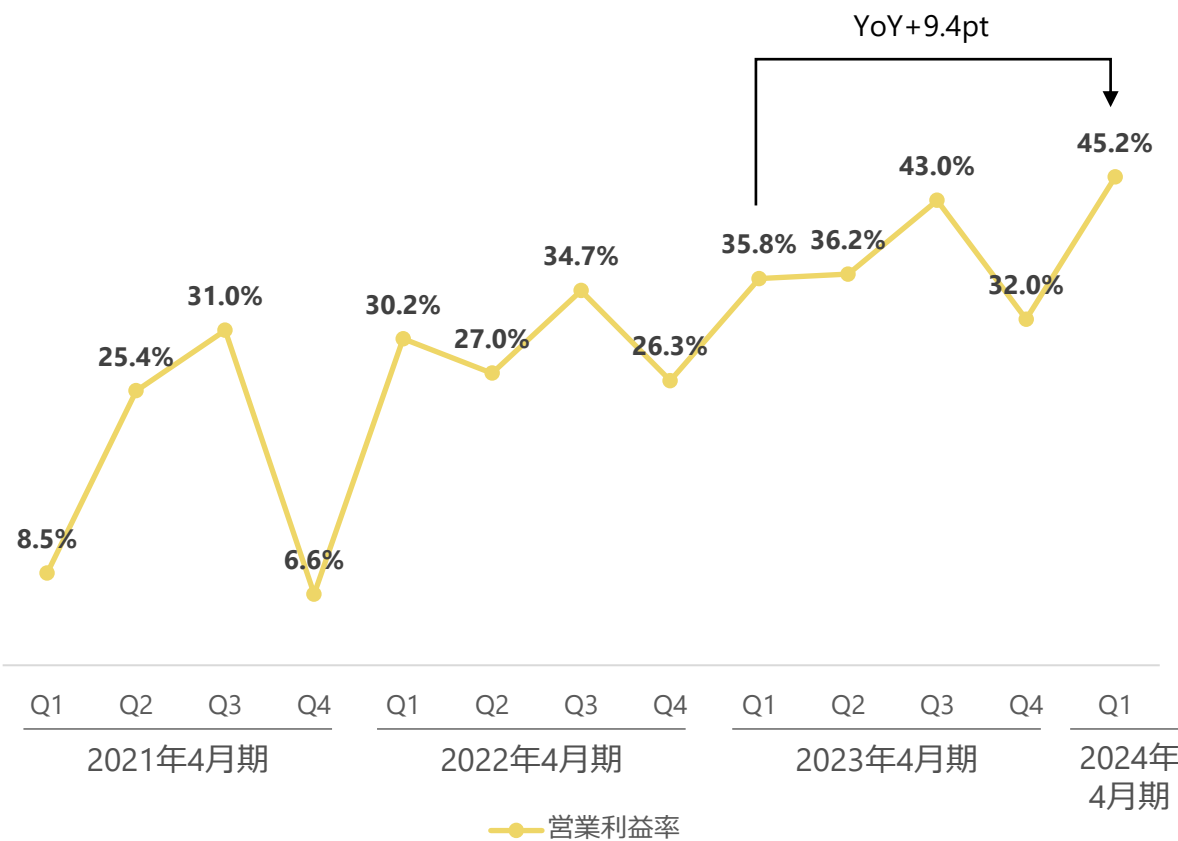


- ✓ 直接変動費率が発注先の見直し等の継続した原価低減活動の成果から改善傾向
- ✓ その他の売上原価、販管費は事業規模の拡大に伴い売上高対比の比率は低減しており、営業利益率は前年同期比で9.4ptの改善

直接変動費率および原価・販管費率



営業利益率



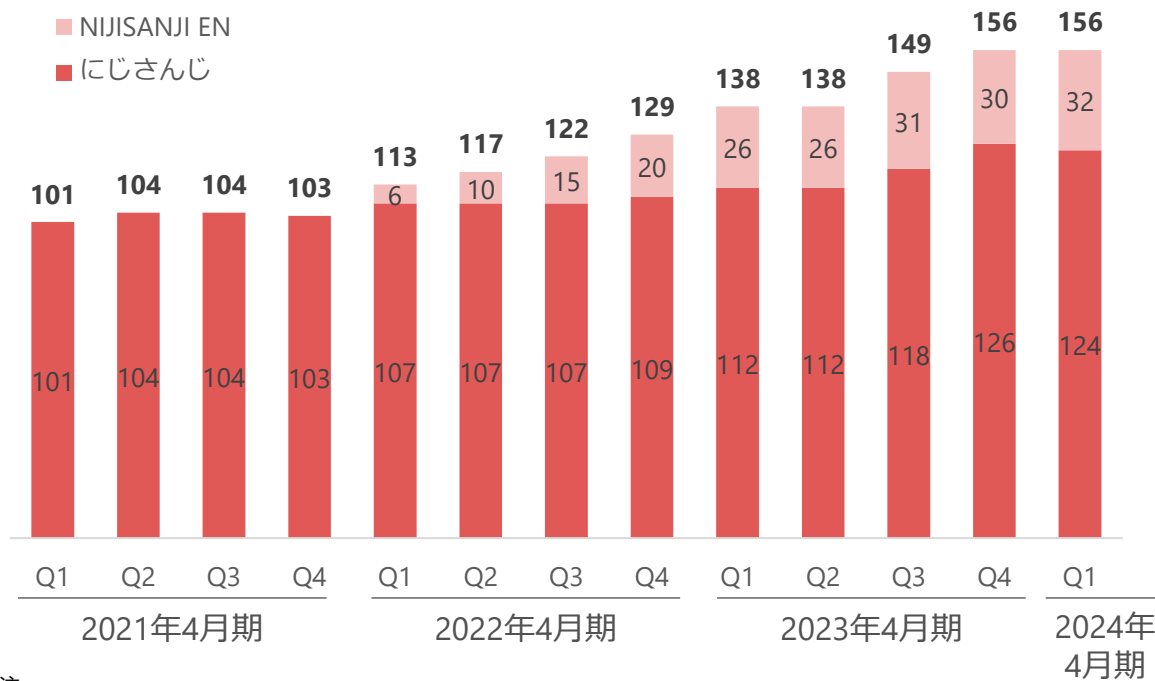
VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



- ✓ VTuber数推移について、にじさんじは当四半期の新規デビューはなく2名の卒業、NIJISANJI ENは3名の新規デビューと1名の卒業といった状況
- ✓ 足もとでは情報管理等のコンプライアンス強化の観点からVTAの体制見直しを行っているものの、新規デビュー計画に大きな影響はない見込み

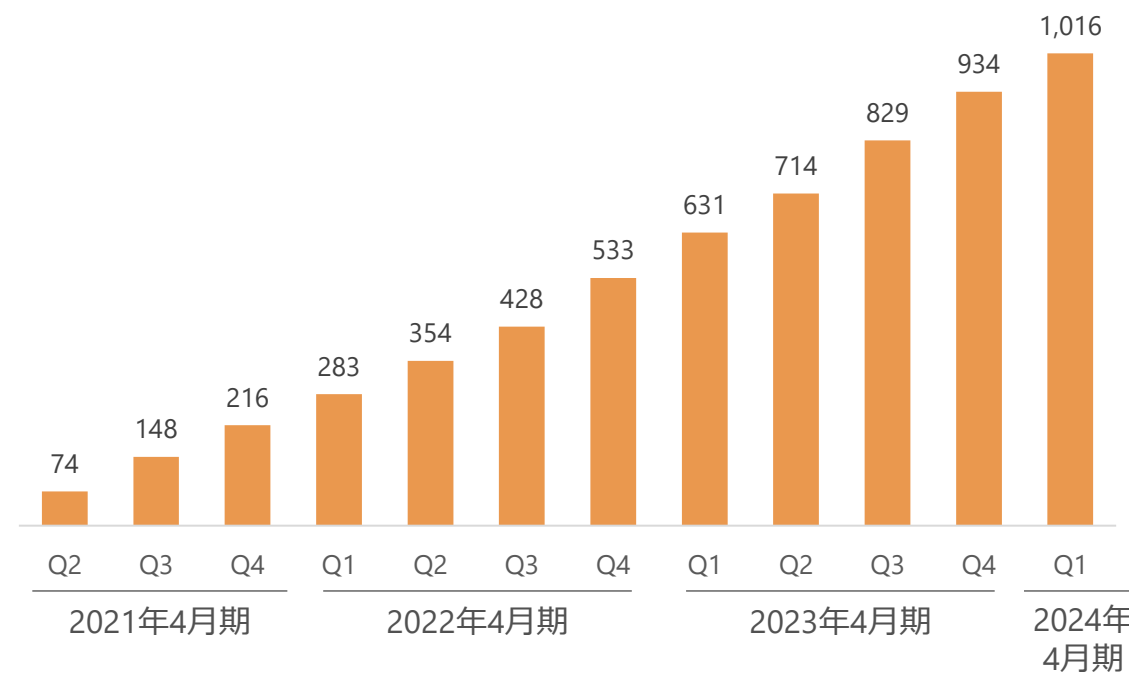
VTuber数⁽¹⁾

人



ANYCOLOR ID数⁽²⁾

千アカウント



注：

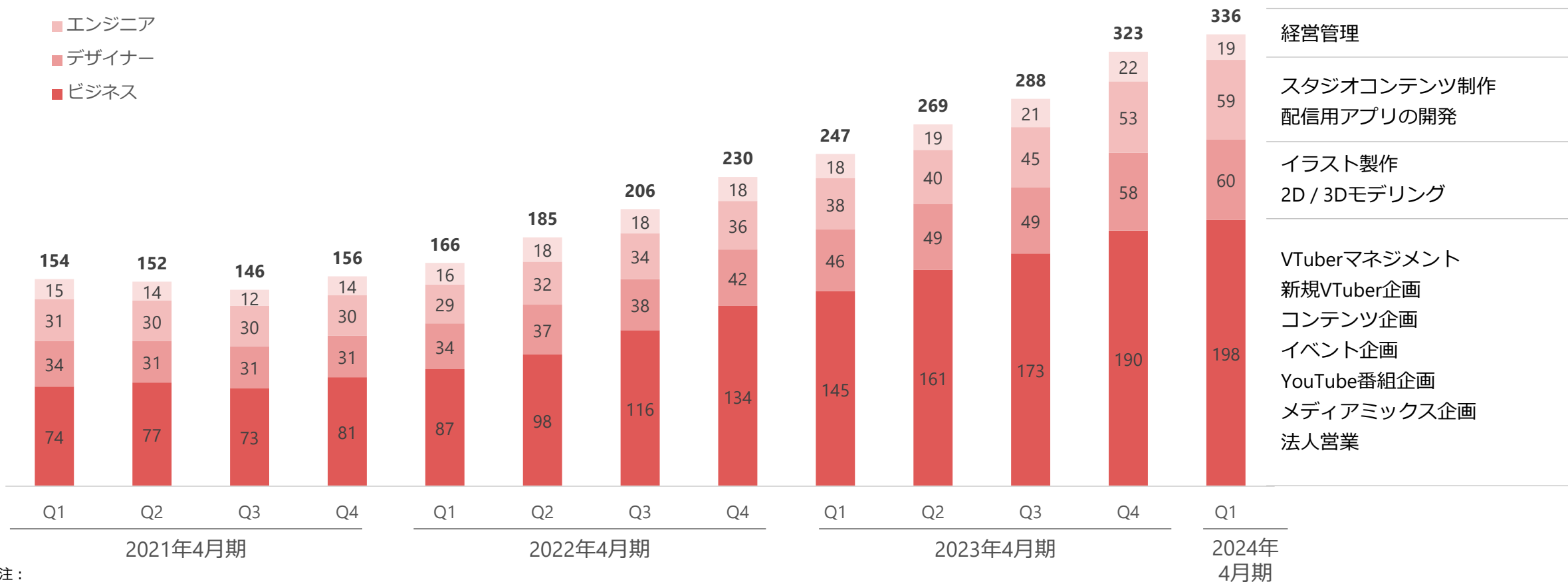
1. 期間比較の観点から、VTuberグループ「にじさんじ」で活動するVTuberのうち2022年4月15日に統合したインドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」と韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」のメンバーを除いて掲載
2. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

従業員数



✓ 将来のビジネス機会拡大に向けて、PM人材やスタジオ・技術系人材の採用等を積極的に推進

- コーポレート
- エンジニア
- デザイナー
- ビジネス



経営管理

スタジオコンテンツ制作
配信用アプリの開発

イラスト制作
2D / 3Dモデリング

VTuberマネジメント
新規VTuber企画
コンテンツ企画
イベント企画
YouTube番組企画
メディアミックス企画
法人営業

注：
1. 正社員及び契約社員の合計

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

2024年4月期 業績予想の進捗



- ✓ 2024年4月期業績予想は順調な進捗状況であり、現時点では業績予想の変更はなし
- ✓ 今後の事業進捗に応じて、今回の業績予想から変動が生じる場合には適時に開示予定

	2024年4月期 第1四半期	2024年4月期 業績予想	進捗率
売上高	89億円	330億円	27.1%
営業利益 営業利益率	40億円 45.2%	127億円 38.5%	31.8%
経常利益 経常利益率	40億円 45.0%	127億円 38.5%	31.7%
当期純利益 当期純利益率	28億円 31.3%	90億円 27.3%	31.1%

売上高

- 継続的な新規デビューと、既存ユニットの更なる強化を積極的に推進
 - ✓ 6月にNIJISANJI ENより3名が新規デビューしており、今後にもじさんじ、NIJISANJI ENともに積極的な新規デビューを計画
 - ✓ 既存VTuberによるユニットであるChroNoiR、ROF-MAO、昨年デビューの新規VTuberによるユニットVOLTACTIONなどが好調
 - ✓ 既存ユニット施策として、6月にはVTuberユニット「VALZ」として初のライブイベントを実施
- ビジネス領域別には引き続きコマースとプロモーションが成長を牽引
 - ✓ コマースについてはユニット展開に基づくコマース商品が好調
- 海外イベントへの出展等を通じて、国外でのファン層の拡大に注力
 - ✓ アジア、米国、欧州での積極的な海外イベントへの出展を実施

営業利益

- 直接変動費率は継続的なコスト改善を通じて引き続きの低減に取り組む
 - ✓ イベント領域について、オペレーションの効率化等によるコスト改善
- その他原価や販管費は、事業規模の拡大に伴う組織や技術、新規事業等への投資と、コスト効率のバランスを図る
 - ✓ 将来のビジネス機会拡大に向けて、PM人材やスタジオ・技術系人材の採用等を積極的に推進

継続的な新規デビューと既存ユニットの更なる強化

ANY
COLOR

新規デビュー



NIJISANJI EN新規デビュー

- 今回デビューする3名は、2023年3月と4月に「にじさんじ」からデビューした8名の男性ライバーと同じ世界で活躍するヒーロー
- 「にじさんじ」「NIJISANJI EN」の同世界線上でのデビューは初の試み

既存VTuberのユニット展開



VALZ 1st LIVE「一唱入魂」

- 2020年より活動する3名のVTuberによるユニット「VALZ」による初のライブイベントの開催
- ユニットでのYouTubeチャンネルの運用も開始しており、今後さらにユニット展開を強化

コマースとプロモーションが成長を牽引



コマース領域におけるユニット展開



ChroNoiR 5th ANNIVERSARY
グッズ



ROF-MAO 四神モチーフグッズ



VOLTACTION 1st Anniversary
グッズ

プロモーション領域における施策例



くら寿司 × にじさんじ
コラボキャンペーン



崩壊: スターレイル × にじさんじ
グローバル配信企画



マスターオブスキル - For the GLORY!
声優出演

積極的な海外イベントへの出展によるファン層の拡大



ANIMECON UK 2023



Anime Expo 2023



Virtual Fes 2023 香港



2023 漫画博覧會



Bilibili World 2023



Seoul POPCON 2023



ANY
COLOR

ビジネスハイライト

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

Business Highlights

ANY
COLOR

1 バーチャル世界における競争優位性の構築

2 にじさんじブランドの強まり

3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル

4 高い成長性と収益性の実現

1 バーチャル世界における競争優位性の構築



会社がVTuberのIPを保有

バーチャル文化

- ✓ 多様な収益源の確保
 - 配信者ビジネス x IPビジネス
 - 高い営業利益率
- ✓ VTuberの高いリテンション率
 - リテンション率97 %⁽¹⁾
- ✓ 会社プロデュースでのVTuber設定
 - トrendを踏まえたキャラクター設定

- ✓ 現実世界の知名度を活用できず、新規参入の障壁
 - バーチャル世界で0からファンを獲得
 - ライブストリーミングを通じたファンとの関係性の構築
- ✓ ファンの熱量に支えられたビジネス
 - 収益に占めるBtoC比率の高さ
 - 露出による認知度ではなく、視聴を通じてファンとの絆を構築することが必要

注：
1. 2022年4月末時点の国内VTuber数からFY23/4期間中に卒業した国内VTuberを除き、2022年4月末時点での数で割って算出

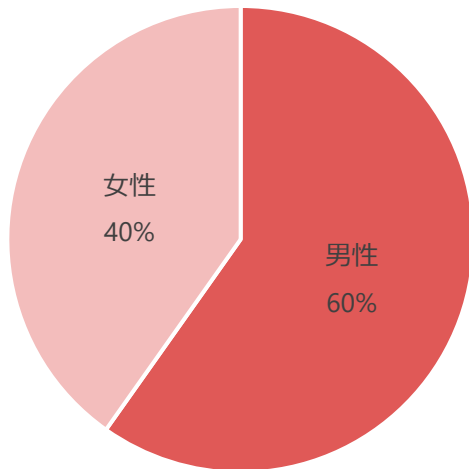
1 にじさんじの多様なファンベース

Z世代を中心に多様なファンに支えられたサービスで、年齢層・性別ともにバランスのよい構成であることが特徴

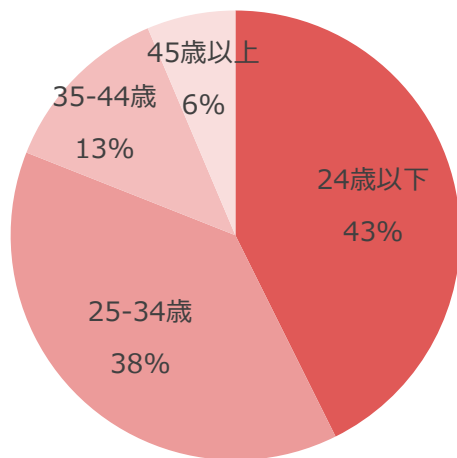
YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube再生時間
758百万時間

性別



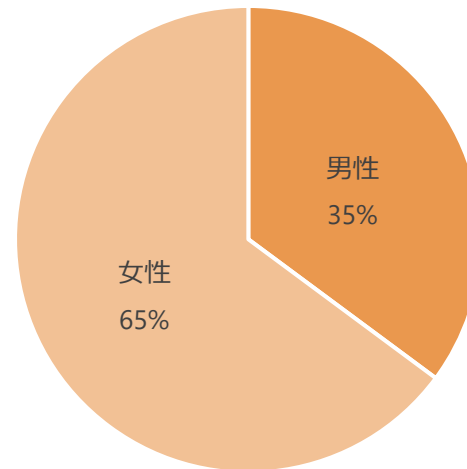
年齢



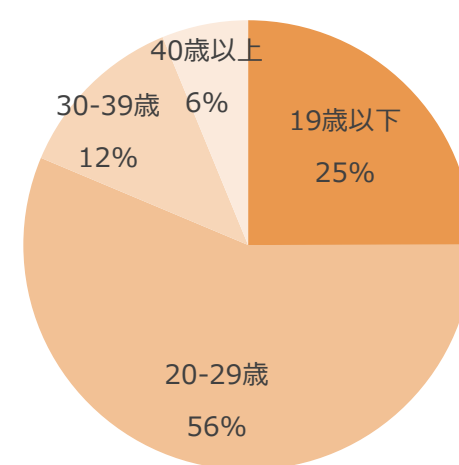
ANYCOLOR ID⁽¹⁾

2023年4月末 ANYCOLOR ID
93.4万アカウント

性別



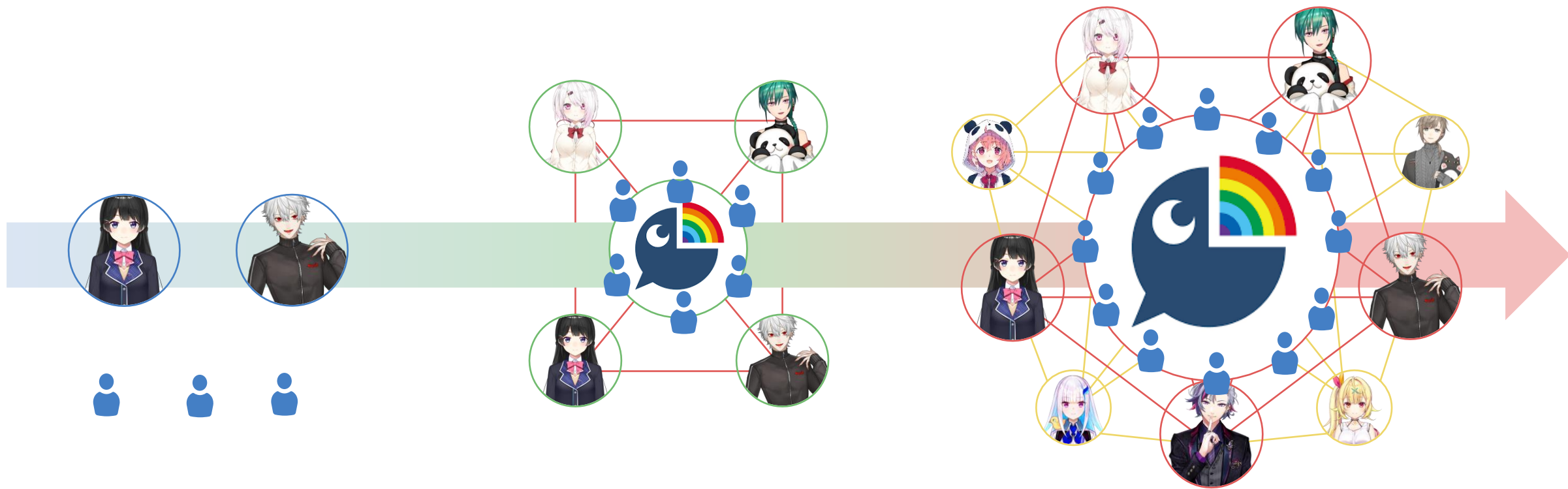
年齢



注:

1. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

2 にじさんじブランド価値の強まり



ローンチ～初期

にじさんじを通じたVTuber同士の交流により、ブランド価値が向上

2 にじさんじコミュニティの構築



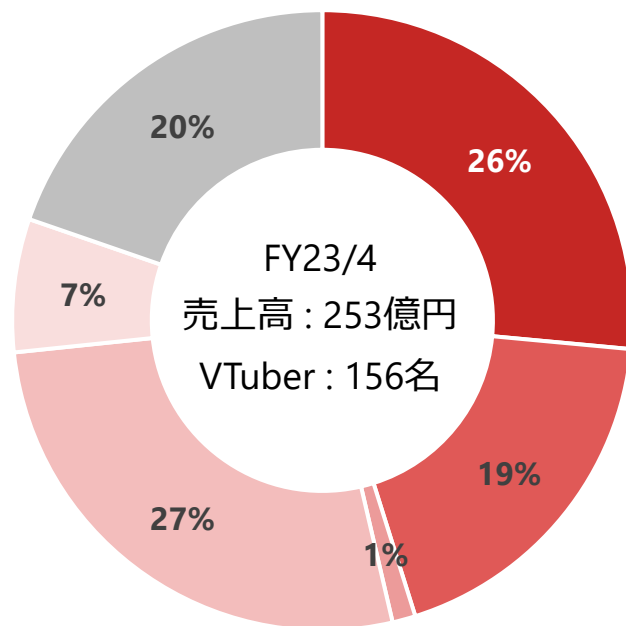
ユーザーの二次創作がにじさんじコミュニティ構築と
ブランド拡大に寄与

2 幅広いVTuberに収益が分散した安定的な事業基盤



デビュー年度別の収益貢献度⁽¹⁾

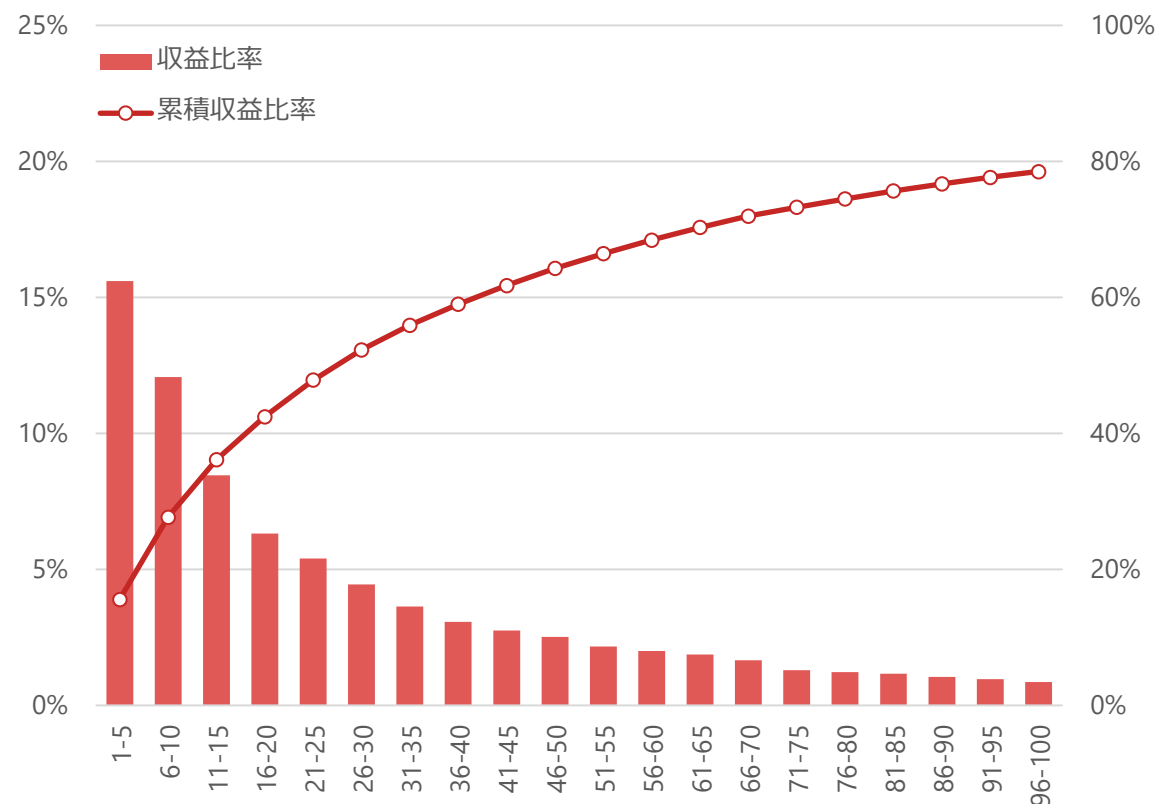
FY23/4収益



■ FY19/4以前デビュー (61 VTubers)	■ FY20/4デビュー (32 VTubers)	■ FY21/4デビュー (6 VTubers)
■ FY22/4デビュー (26 VTubers)	■ FY23/4デビュー (31 VTubers)	■ 按分対象外

VTuber当たり収益貢献 (上位100VTuber)⁽¹⁾

FY23/4収益



注：

1. 2023年4月期収益のうち、YouTube、オフィシャルストア、Booth、Shopify、その他卸販売、営業運用部管轄のプロモーション案件を対象として、各VTuberに収益を按分。按分対象外には、前記の収益のうち個別VTuberに按分できないもの、イベント収益、インドネシア、韓国で活動するVTuberからの収益などが含まれる

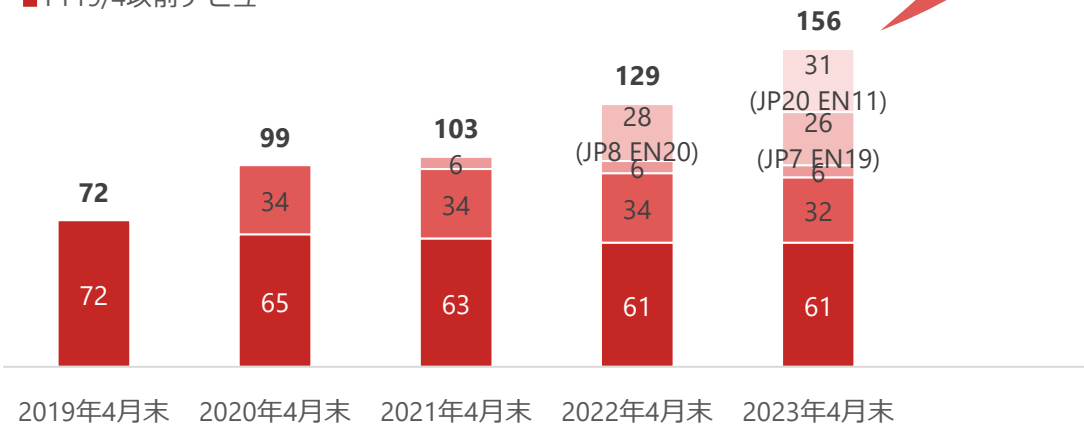
3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル



VTuber数

人

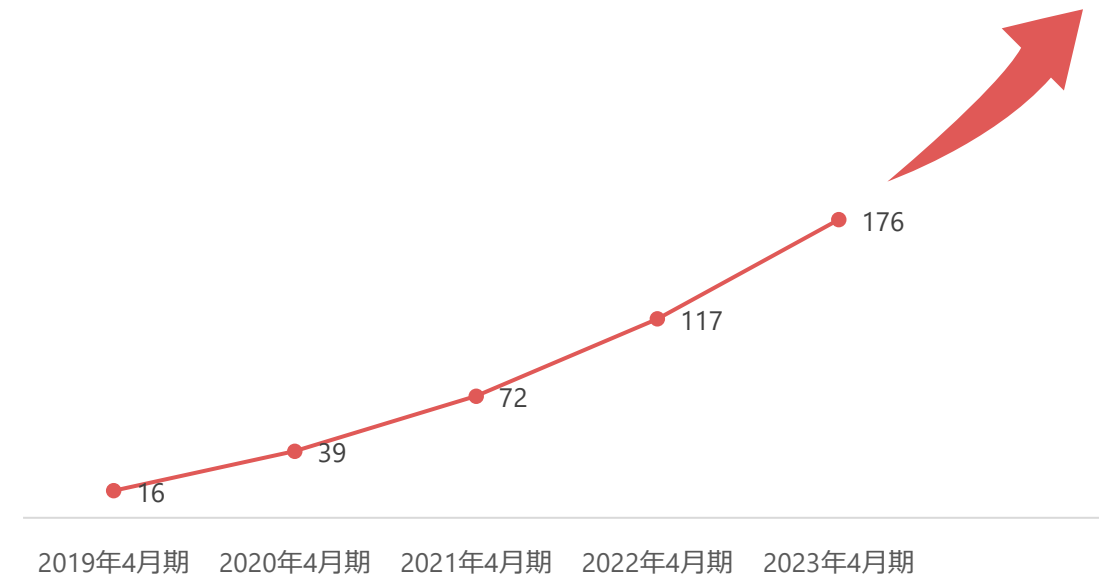
- FY23/4デビュー
- FY22/4デビュー
- FY21/4デビュー
- FY20/4デビュー
- FY19/4以前デビュー



VTuber当たり売上高⁽¹⁾

百万円

質的指標の向上



量的指標と質的指標にバランス良くアプローチ

ユニット展開強化と収益機会の拡大

バーチャルタレントアカデミーの強化

コンテンツ制作強化

注:

1. にじさんじ（日本）およびNIJISANJI ENの収益を期中平均の活動VTuber数で除して算出

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

ユニット展開強化と収益機会の拡大

複数のVTuberでユニットを組成し、音楽、番組、イベント、グッズなどのコンテンツをプロデュース

- ✓ 1施策で複数VTuberのコンテンツがプロデュースできるため施策効率が高い
- ✓ ユニット毎にターゲットを定めて新規ファン層、収益機会を拡大

ユニット活動事例：ROF-MAO

音楽コンテンツ



接触回数の増加による
潜在的なファンから認知拡大

番組コンテンツ



接触時間の増加による視聴者及び
ファンの獲得

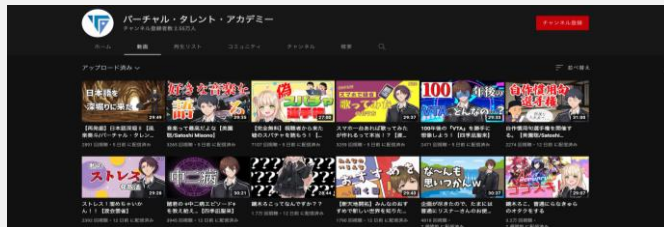
多様なコンテンツ



ファンエンゲージメントの
更なる向上

3 バーチャルタレントアカデミー（VTA）の強化

歌唱、演技、ダンス、企画力などの配信技術や、配信者マインドの育成の期間を経たうえで、にじさんじ所属VTuberとしてデビュー
 ✓ 研修やレッスンを経ることで、中長期で活躍できるVTuberを安定してプロデュースできる体制



2021年6月の開設以来、定期的にオーディションを開催しており、将来のにじさんじVTuber候補生を確保

- 2021年6月： VTA 1期生募集
- 2021年11月： VTA 2期生募集
- 2022年3月： VTA 2期生追加募集
- 2022年6月： VTA 3期生募集
- 2022年10月： VTA 3期生追加募集
- 2022年11月： VTA 4期生募集
- 2023年3月： VTAバーチャルアーティスト1期生募集
- 2023年5月： VTA 5期生募集

3 コンテンツ制作の強化

普段の配信やコンテンツ販売に加えて、VTuberの特徴を活かした様々な形でのVTuberの活躍機会の拡大に注力

- ✓ タレント、インフルエンサーとしての特徴を活かしファン層の拡大、収益機会の拡大
- ✓ IP、キャラクターとしての特徴を活かしファン層の拡大、収益機会の拡大

にじさんじVTuberを活用したコンテンツの広がり（例）

VTuber x ゲーム
(ライセンスアウト)



VTuber x 大会
(30社以上の企業スポンサー)



VTuber x メディア
(ノベル、コミック)



VTuber x 音楽
(シングルCDプロジェクト)



VTuber x リアル集客
(遊園地の集客)



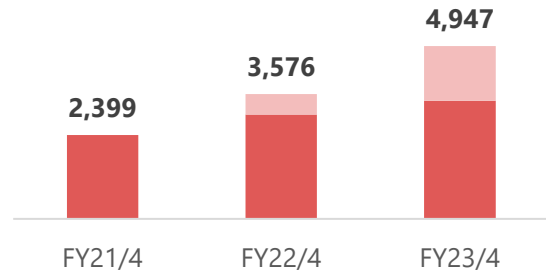
4 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



Live Streaming売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



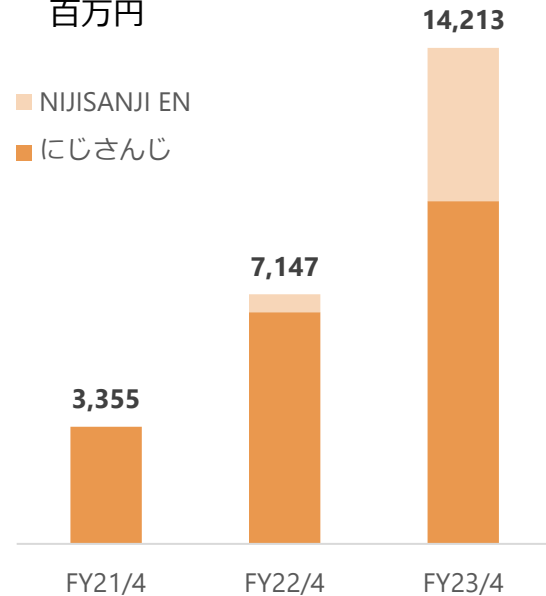
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 配信プラットフォームへの手数料

コマース売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



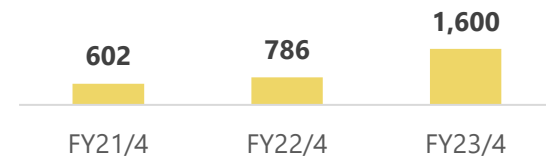
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 販売プラットフォームへの手数料
- グッズ原価

イベント売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



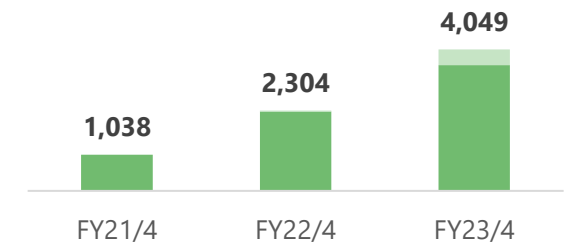
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- オンライン配信プラットフォーム手数料
- イベント制作原価

プロモーション売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア

4 ビジネスモデルに基づく優れた収益モデル



各費用の対売上高比率推移

単位: 百万円

	FY21/4	FY22/4	FY23/4
売上高	7,636	14,164	25,342
売上原価	4,700	8,180	13,762
直接変動費	3,993	7,155	12,240
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%
その他原価	706	1,025	1,521
対売上高比率	9.3%	7.2%	6.0%
売上総利益	2,936	5,984	11,580
売上総利益率	38.5%	42.2%	45.7%
販売費及び一般管理費	1,484	1,793	2,170
対売上高比率	19.4%	12.7%	8.6%
営業利益	1,452	4,191	9,410
営業利益率	19.0%	29.6%	37.1%

・前頁下段の費用等が含まれる
 ・オペレーションの改善による直接変動費率の改善

・人件費やオフィス賃料など、売上高の成長に比例しない固定的な費目が多く含まれる

・オペレーティングレバレッジによる営業利益率の改善

会社概要

魔法のような、新体験を。

NEXT ENTERTAINMENT FACTORY

僕らは、テクノロジーで、**エンタメを変える**。

もっと自由で、もっと多彩で、もっとディープなコンテンツを送り出し、魔法のような新体験を世界に届ける。

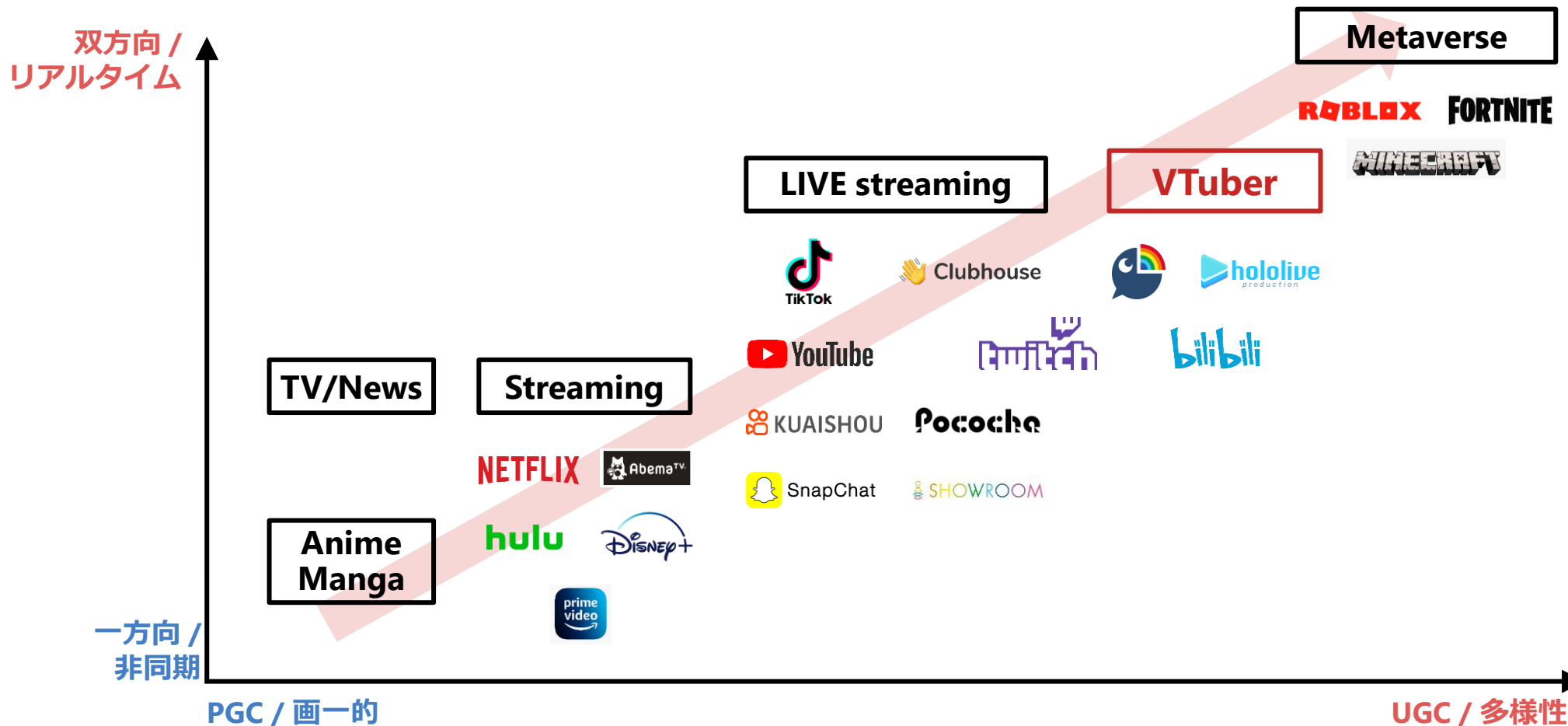
そして、その先に見つめるのは、新たな「**エンタメ経済圏**」だ。

近い将来、**人々の生き方や働き方が大きく変わり**、よりクリエイティブなものに時間を注ぐ時代がやってくる。

それは同時に、**ユーザーとクリエイターの垣根がなくなる時代**で、消費と創作の新たなサイクルのもと、「エンタメ経済圏」が加速していこう。

僕らは、そんな新時代の切り込み役として、世界の人々の日常に魔法をかけていく。

メディア業界におけるパラダイムシフト



注：
1. 上記はメディア業界における各媒体のポジショニングについて当社独自の分析を示したものです

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

VTuber (Virtual YouTuber) とはなにか



キャラクター

Not
アニメキャラクター

- ✓ モーションキャプチャーの活用により、アニメでは表現できない“人間らしさ”を表現
- ✓ ライブストリーミングを通じて、相互コミュニケーションが可能



配信者

Not
アイドル

- ✓ 現実の容姿や生活と関係なくバーチャル世界で活動が可能
- ✓ 属人的なリスクの排除



VTuber

Not
YouTuber

- ✓ アニメならではのキャラクター・世界観の表現が可能
- ✓ IPとして、コマーシャルやタイアップ広告等の事業展開が可能



バーチャル／メタバースにおける有名人／芸能人



バーチャル世界でのブランド力を活かした独自のエコシステムを構築

VTuberのデビューまでの総合的なサポート体制



主担当:



注:

1. 現時点ではにじさんじ (日本) のみ実施

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

CONFIDENTIAL

VTubers

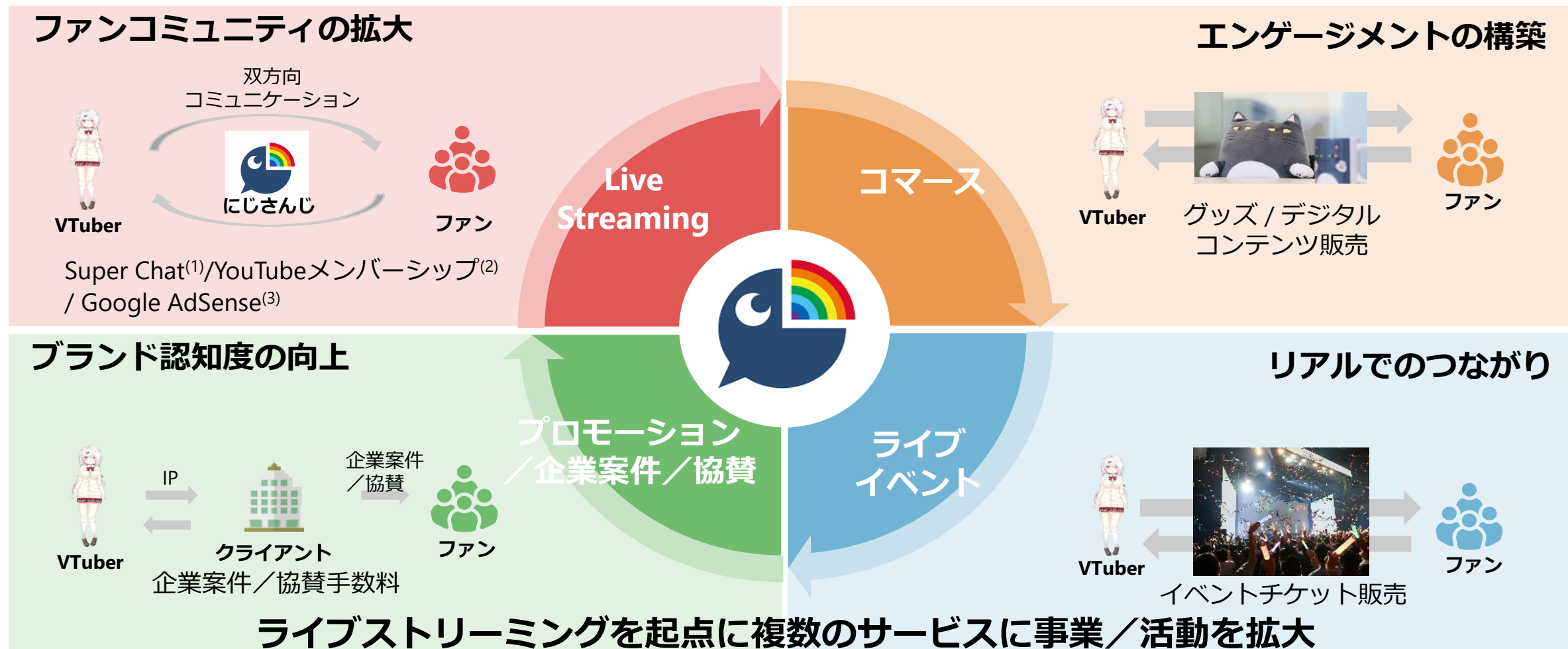
エンゲージメントの高いコミュニティの創出

ANY
COLOR



- ✓ YouTubeを中心に、各VTuberがライブストリーミング配信を実施
- ✓ VTuberによるライブストリーミング配信を通じて、VTuberとのシームレスな会話体験を提供
- ✓ VTuberとのコミュニケーションを通じて、ファンの方々からの高いエンゲージメントを獲得

独自のエコシステムの拡大

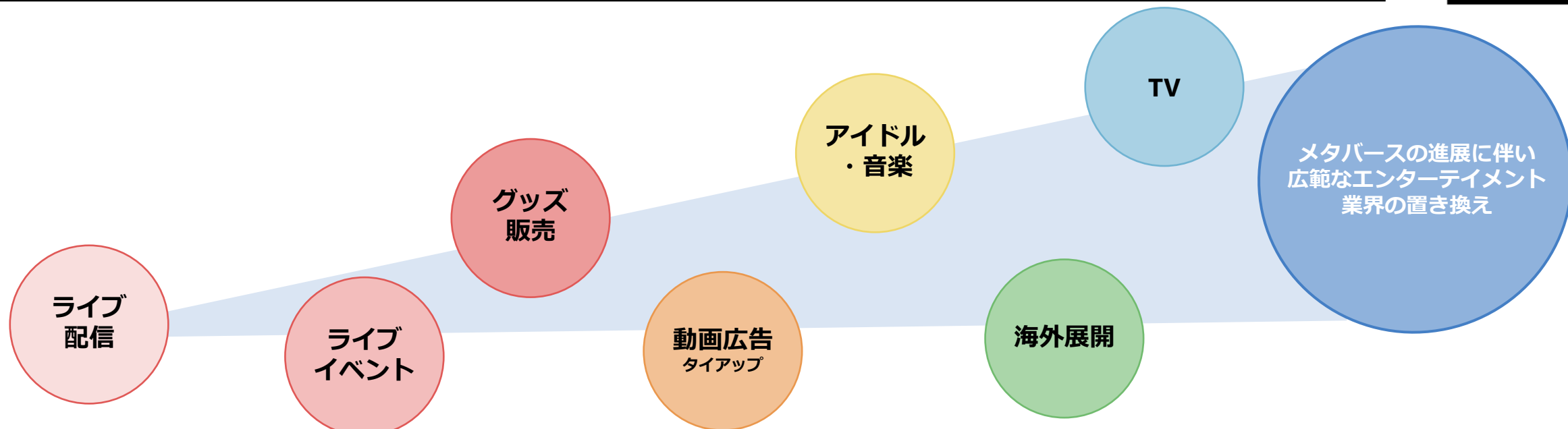


注:

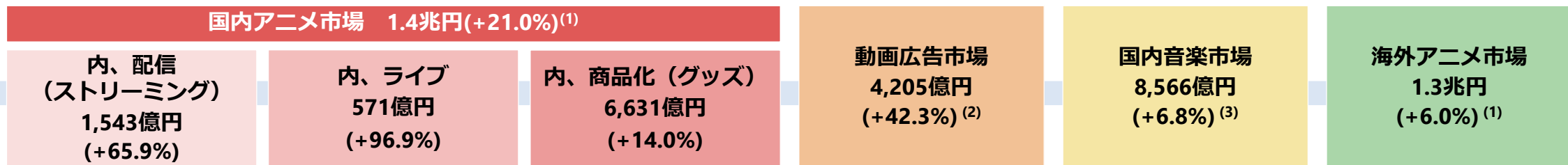
1. YouTubeのライブ配信におけるチャット機能のうち、ユーザーが有料課金を行うことでコメントが目立つように固定表示される機能
2. ユーザーが一定の月額料金を支払うことによってYouTubeチャンネルのメンバーとなり、チャンネル独自の限定動画、その他のアイテム等のメンバー限定の特典を得られる制度
3. YouTube上に流れる広告による収益の一部をGoogle LLCから受領することによる収益

CONFIDENTIAL Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute, with out permission.

VTubeerの活動の拡がりに伴うTAMの拡大



市場規模（対前年比成長率）



出所:一般社団法人日本動画協会 アニメ産業レポート2022、サイバーエージェント、一般財団法人 デジタルコンテンツ協会

注:

1. アニメ市場には2021年の「TV」、「映画」、「ビデオ」、「配信」、「商品化」、「音楽」、「海外」、「遊興」、「ライブ」各項目のエンドユーザー売上高を含む
2. 動画広告は2021年のインターネットを通して配信される動画広告の年間広告出稿額を推計し市場規模予測を算出（動画広告業界関連事業者へのヒアリング調査ならびに公開情報、調査主体およびデジタルインファクトが保有するデータ等を参考に実施。また、広告主が支出する広告費を対象に市場規模を算出）した数値を使用
3. 国内音楽市場には、2021年の「パッケージソフト売上」、「ネットワーク配信売上」、「フィーチャーフォン向け配信売上」、「カラオケ売上」、「コンサート入場料収入」、「ラジオ放送・関連サービス収入」実績値を含む

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。 Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

Appendix

損益計算書



百万円	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期	2023年4月期 Q1	2024年4月期 Q1
売上高	7,636	14,164	25,342	5,931	8,948
成長率	119.5%	85.5%	78.9%	112.9%	50.9%
売上原価	4,700	8,180	13,762	3,343	4,284
対売上高比率	61.5%	57.8%	54.3%	56.4%	47.9%
直接変動費 ⁽¹⁾	3,993	7,155	12,240	3,020	3,879
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%	50.9%	43.3%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	706	1,025	1,521	323	405
対売上高比率	9.3%	7.2%	6.0%	5.4%	4.5%
売上総利益	2,936	5,984	11,580	2,588	4,664
売上総利益率	38.5%	42.2%	45.7%	43.6%	52.1%
販管費	1,484	1,793	2,170	465	620
対売上高比率	19.4%	12.7%	8.6%	7.8%	6.9%
営業利益	1,452	4,191	9,410	2,123	4,044
営業利益率	19.0%	29.6%	37.1%	35.8%	45.2%
経常利益	1,451	4,149	9,448	2,112	4,027
経常利益率	19.0%	29.3%	37.3%	35.6%	45.0%
税引前当期純利益	1,261	3,999	9,448	2,112	4,027
税引前当期純利益率	16.5%	28.2%	37.3%	35.6%	45.0%
当期純利益	937	2,793	6,699	1,465	2,797
当期純利益率	12.3%	19.7%	26.4%	24.7%	31.3%

注：

1. VTuberへの支払報酬、各種プラットフォームへの手数料、グッズやイベントに係る製造原価を含む
2. 売上原価に計上される人件費、地代家賃、外注費、その他の費用等

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書



貸借対照表

百万円	2021年4月末	2022年4月末	2023年4月末	2024年4月期 Q1末
流動資産	5,671	8,498	17,572	18,830
現預金等	3,628	5,861	12,483	12,512
売上債権	1,395	2,070	3,578	4,415
固定資産	1,009	856	901	829
資産の部	6,680	9,353	18,474	19,659
流動負債	2,584	2,724	5,059	3,421
有利子負債	443	247	159	136
固定負債	570	310	156	127
有利子負債	570	310	156	127
負債の部	3,155	3,035	5,215	3,548
純資産の部	3,526	6,319	13,259	16,111

キャッシュフロー計算書

百万円	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,350	2,718	6,723
投資活動による キャッシュ・フロー	(758)	(35)	(103)
財務活動による キャッシュ・フロー	544	(456)	0
現金及び現金同等物に 係る増減額	1,137	2,232	6,623
現金及び現金同等物に 係る期首残高	2,492	3,628	5,861
現金及び現金同等物に 係る期末残高	3,628	5,861	12,483

ディスクレームー



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が、これらの記述は本資料作成時点において当社が入手している情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は、経済環境の変化等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があることにご留意ください。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合においても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報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。