

no+e

2024年11月期第1四半期 決算説明資料

2024.4.10 note株式会社(東証グロース: 5243)



目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ

目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

決算ハイライト

2024年11月期 第1四半期 連結決算 概要

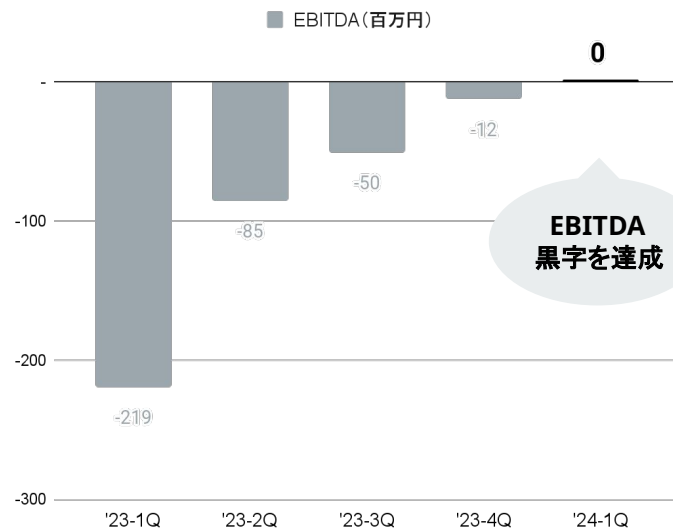
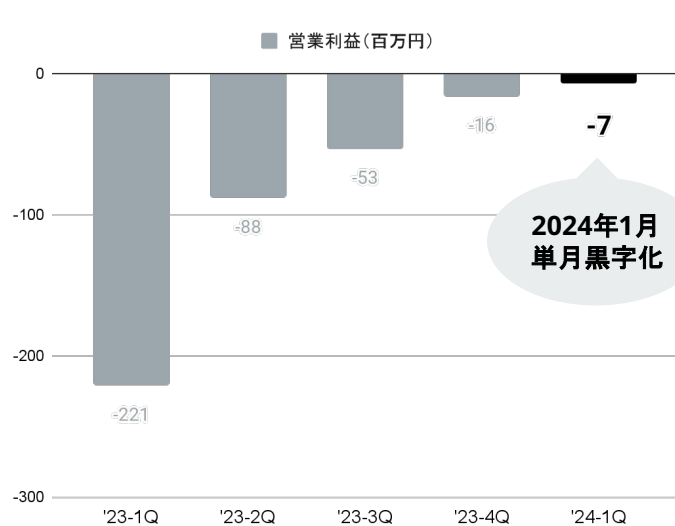
- **営業利益**は売上成長並びにコストマネジメント強化により**1Qは▲7百万円**となり、昨年3Qの▲53百万円、4Qの▲16百万円からさらに**赤字幅が縮小**。
 - 2024年1月に**単月黒字を実現**。EBITDAベースでは**1Qで黒字**を達成。
 - note事業のGMV増加により、売上高は804百万円(前年同期比+23.0%)、売上総利益は762百万円(前年同期比+26.7%)と引き続き成長。
 - 通期業績予想に対する売上高の進捗は24%で、順調に推移。
-
- 購読者・ARPPUの向上により**GMVは4,198百万円**(前年同期比+28.6%)に拡大。
 - ポイント制導入によりアプリ課金・各種キャンペーン実施が可能に。
-
- 料金改定効果でARPPUが上昇し、**ARRは495百万円**(前年同期比+20.3%)に拡大。
 - 有料契約数は1年前の料金改定前の駆け込み需要の解約が発生し、前四半期と比べ減少(723件)。

note事業

note pro事業

赤字幅が継続して縮小し、EBITDAは黒字化。単月黒字も実現。

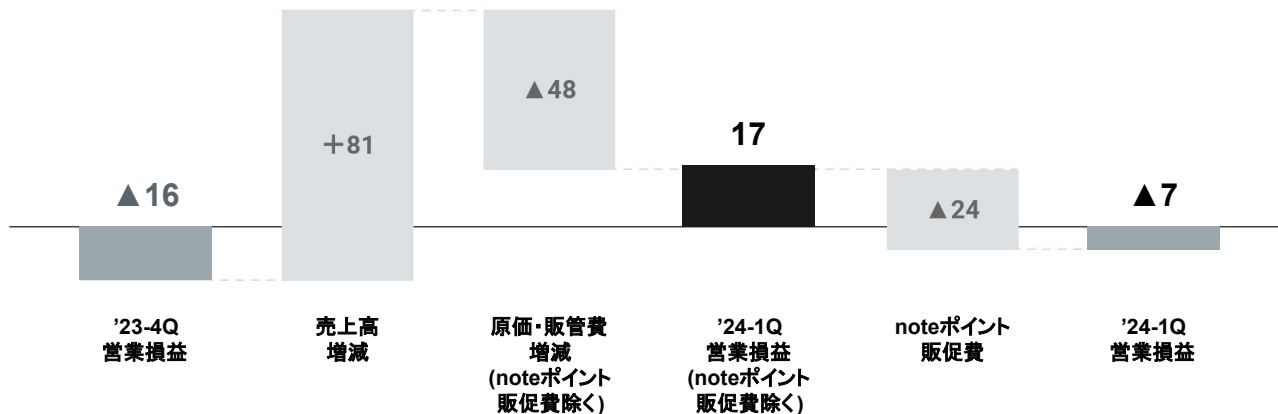
売上の成長に加え、前期からの継続的なコストマネジメント強化の取り組みにより、赤字幅は継続して縮小。EBITDAベースでは黒字を達成。また、2024年1月は単月黒字化を実現。



* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

営業損益の内訳

昨年度4Qと比較して、売上高の大幅な増加により赤字は縮小。一方で、新たに導入したnoteポイントの初回キャンペーン施策に伴う販促費の増加によって7百万円の営業赤字となった。



2024年11月期第1四半期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV(流通総額)

4,198 百万円

(前年同期比 +28.6%)

note pro ARR

495 百万円

(前年同期比 +20.3%)

累計会員登録者数

777 万人

(前年同期比 +24.8%)

公開コンテンツ数

4,259 万件

(前年同期比 +31.5%)

累計ユニーククリエイター数

133 万人

(前年同期比 +18.8%)

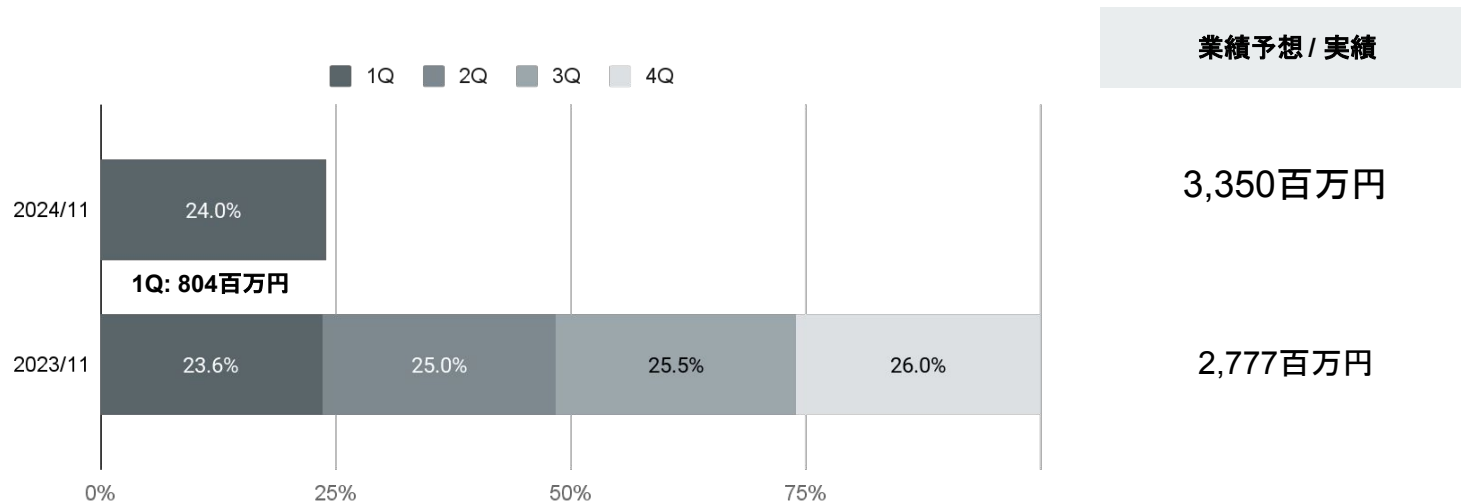
2024年11月期第1四半期 連結業績サマリー

売上高・売上総利益が堅調に成長したことに加え、コストマネジメント強化により営業利益以下の各利益指標は前年同四半期に比べ大幅に赤字幅が縮小。2024年1月は単月黒字化を実現。

単位：百万円	2024年11月期 第1四半期	2023年11月期 第1四半期	対前年比増加率
売上高	804	654	23.0%
売上総利益	762	601	26.7%
営業利益/損失	▲ 7	▲ 221	—
経常利益/損失	▲ 4	▲ 249	—
当期純利益/損失	▲ 4	▲ 249	—

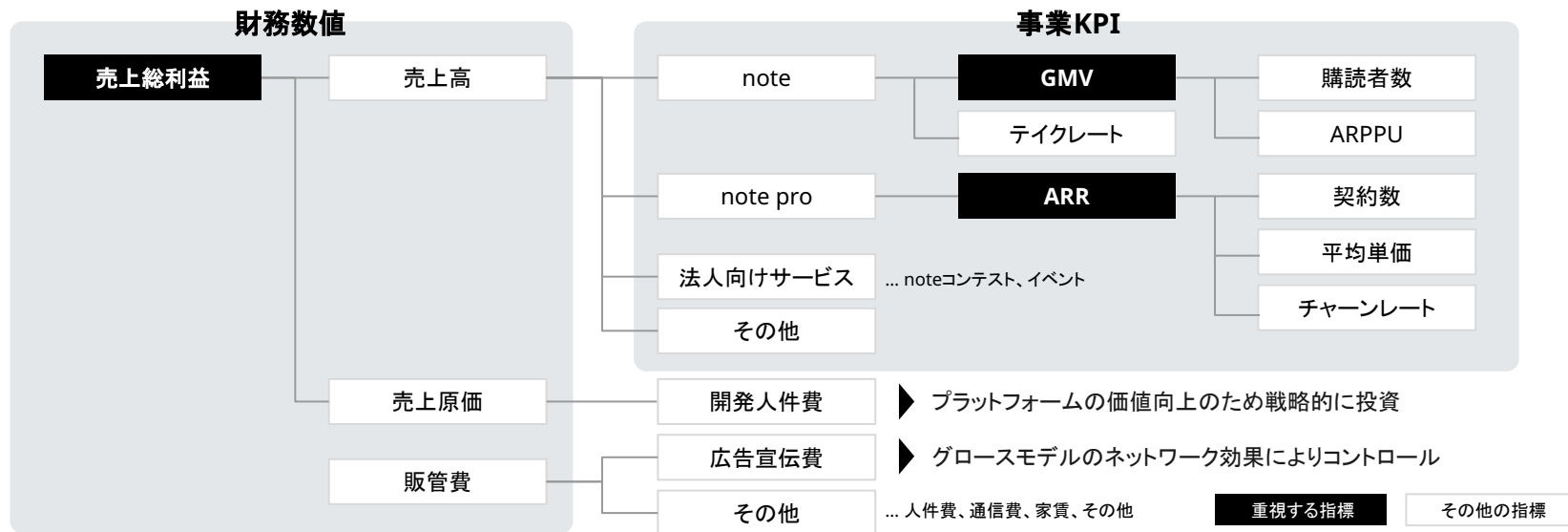
業績予想に対する売上高の進捗状況

1Q売上高の業績予想に対する進捗率は24.0%。前期は四半期毎に売上を伸ばしており、業績予想に対し順調に進捗。



参考:財務構造と重視する指標

財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ 広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。



売上高・営業利益 四半期推移

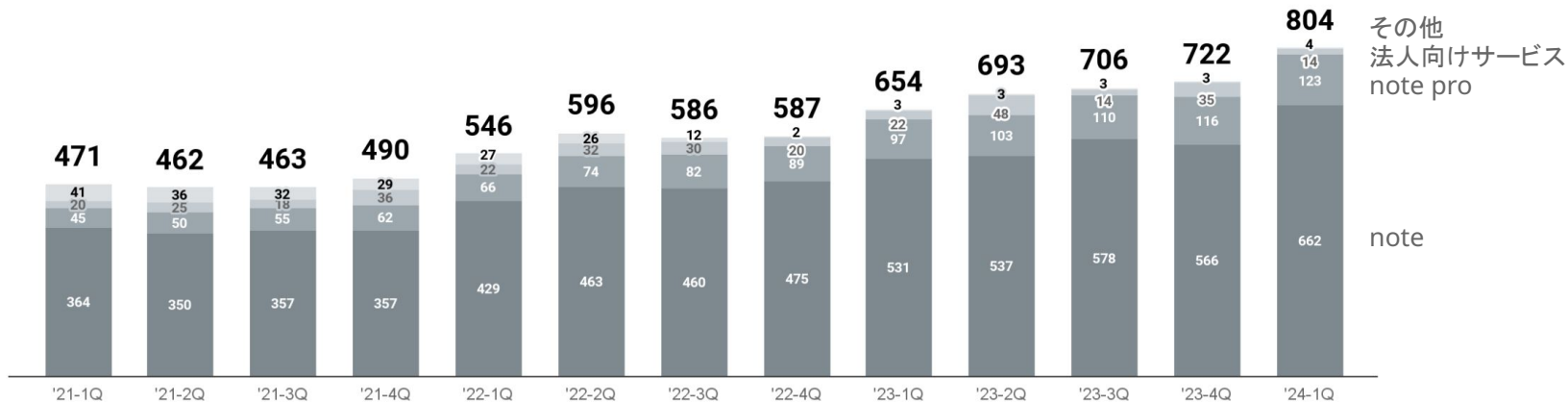
売上高は前年対比で+23.0%となり、順調に成長。コストはnoteポイントの初回キャンペーンによる販促費等の影響で増加するも、それを踏まえても営業利益の赤字幅は引き続き縮小。



売上高 内訳の推移

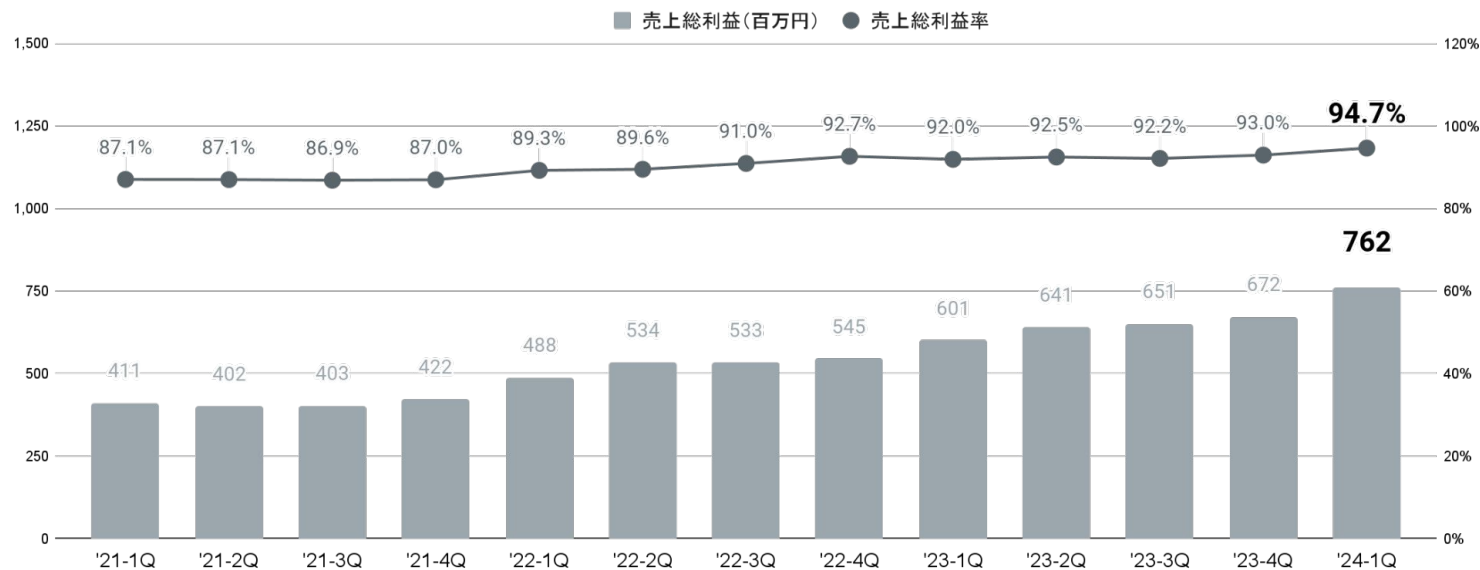
noteが大きく成長して売上の伸びを牽引。note proも堅調に推移し成長。

売上高内訳(百万円)



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

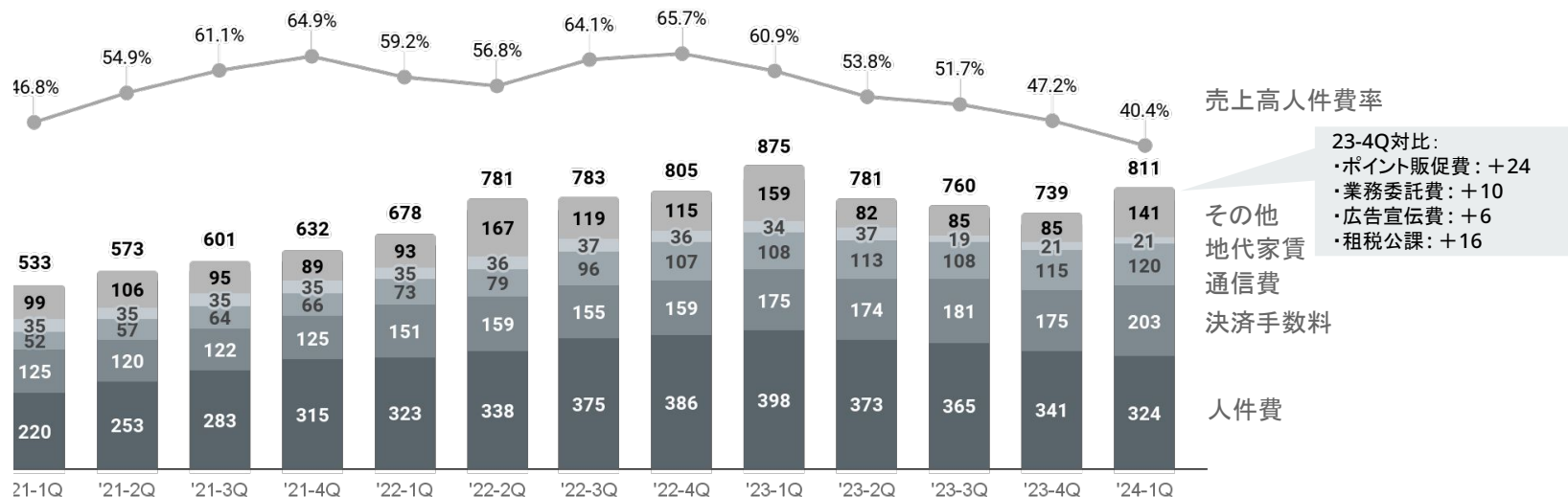
重要指標としている売上総利益は前年同期比+26.7%と大幅に増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



note inc.

売上原価＋販管費内訳(百万円)/ 売上高人件費率

noteポイントの初回キャンペーンによる販促費や戦略投資による業務委託費などが増加し、その他費用が上昇。



* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの
 * 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、および株式報酬費用を合計したもの

人員数推移

前期の採用抑制の影響で、足元では人員数が減少。現在は採用活動を再開しており、今後は中長期的な事業成長のため収益性とのバランスを見ながら人員数を拡大させる方針。業務委託も併せ戦略投資を実行していく。

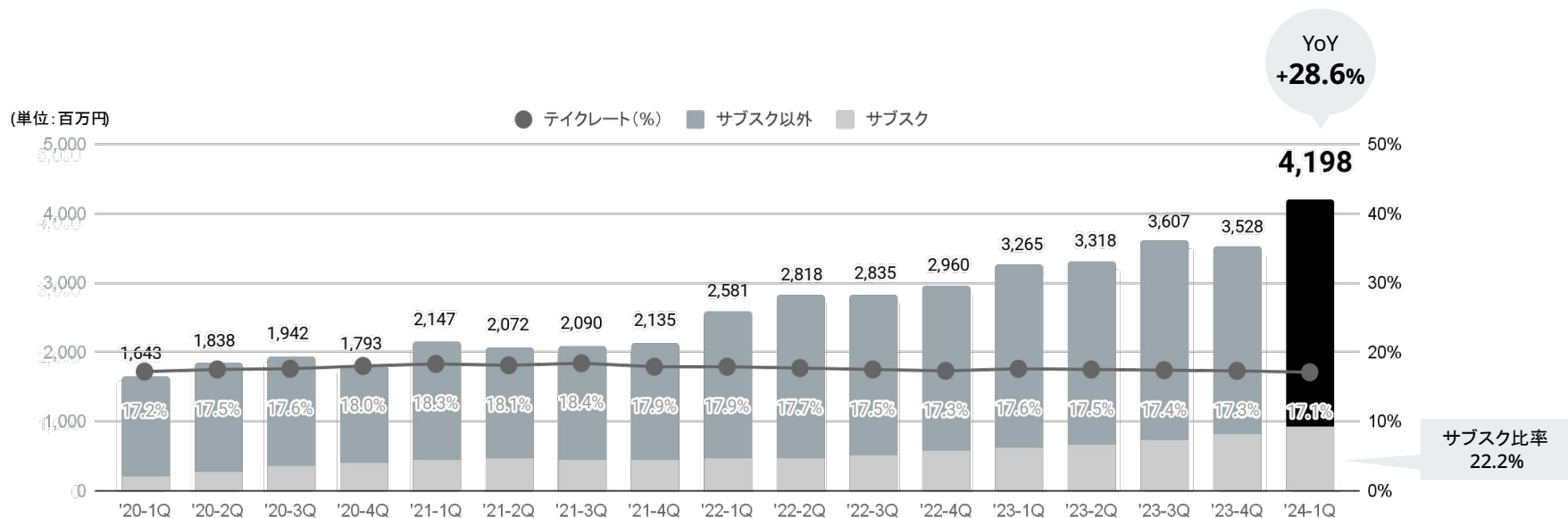


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役・臨時雇用者は含まない。

* なお、2024年1月11日開示決算説明資料より人員数の定義を「経営メンバー・臨時雇用者を含まない人数」から「取締役・臨時雇用者を含まない人数」での算出に変更しており、上記グラフにおける2021年1Q以降全ての数値について定義変更後の数値に変更しております。

note: 流通総額 (GMV) / テイクレート

GMVは昨年4Qから大きく成長。サブスクも伸長。



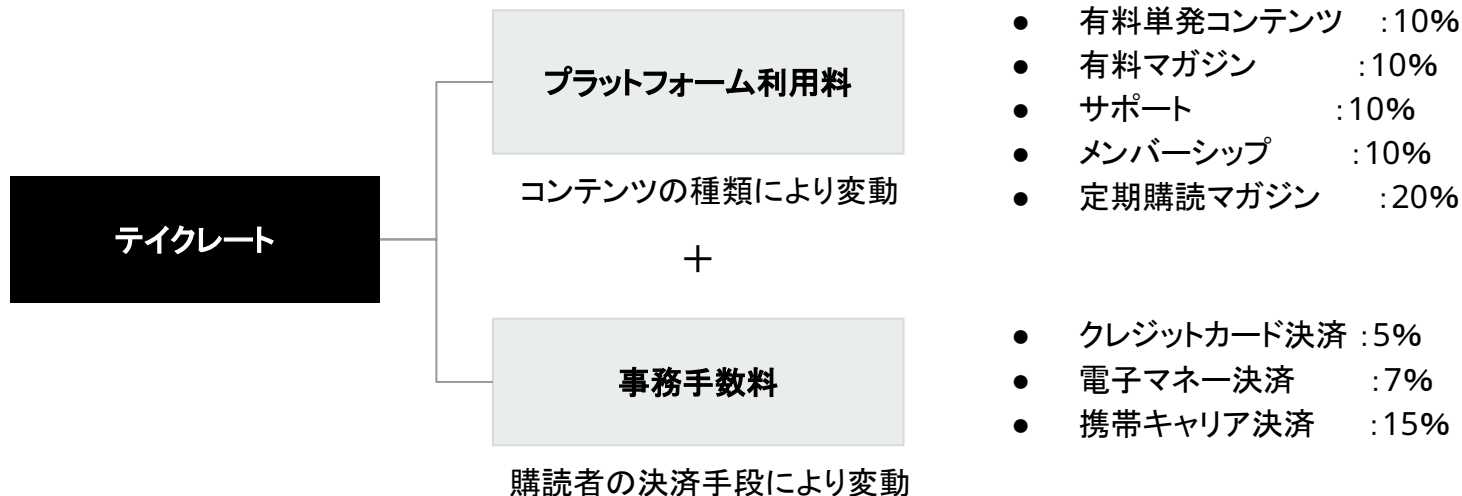
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+決済手数料(ともに税込)の割合を四半期で平均したものの。

* 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。

* 「サブスク」は、メンバーシップならびに定期購読マガジンを対象として計算。

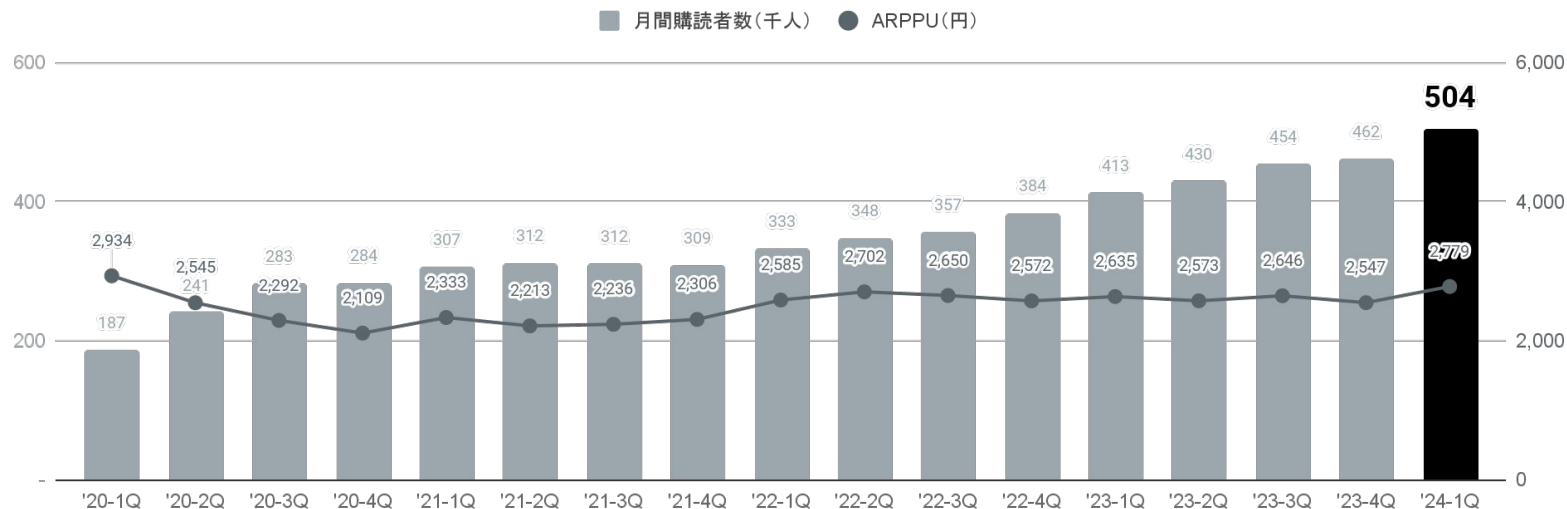
参考: テイクレートを構成する要素

テイクレートはプラットフォーム利用料と事務手数料で構成されており、プラットフォーム利用料はコンテンツの種類によって異なり、事務手数料は購読者の決済手段に応じて変動。テイクレートはこの加重平均となる。



note:購読者数とARPPU

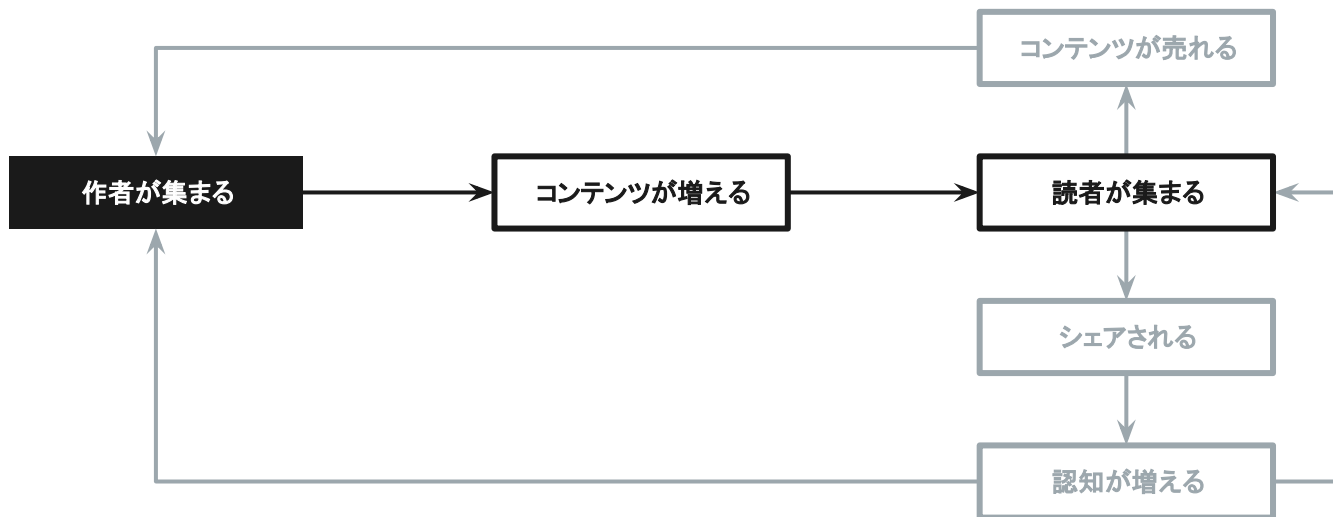
購読者数が大幅に増加。ARPPUはポイント施策の効果もあり2,700円台後半まで上昇。



- * 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)
- * ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。
- * 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

noteのグロースモデル

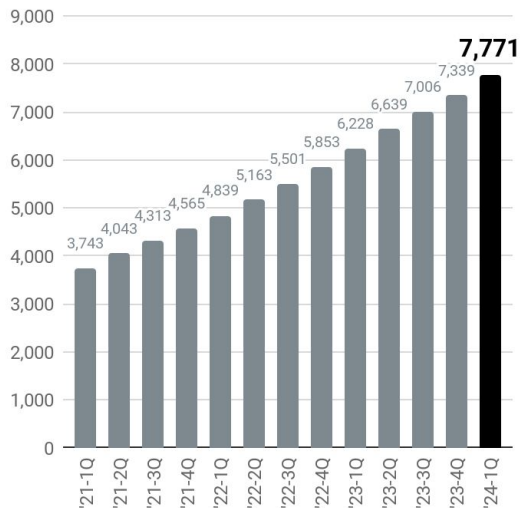
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果をはたらし、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.4%**(2024年2月末時点)。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



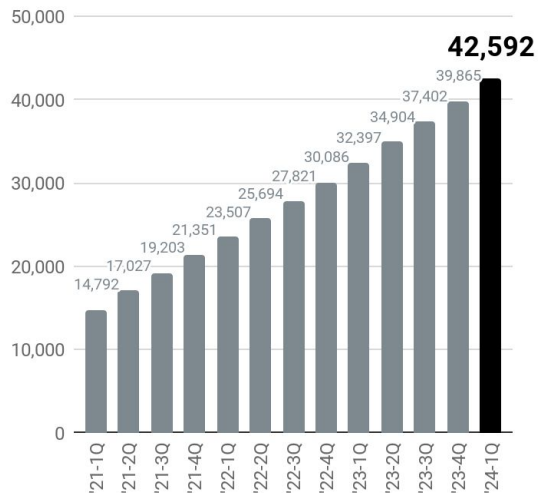
クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数はいずれも順調に増加しており、noteの街が着実に成長。

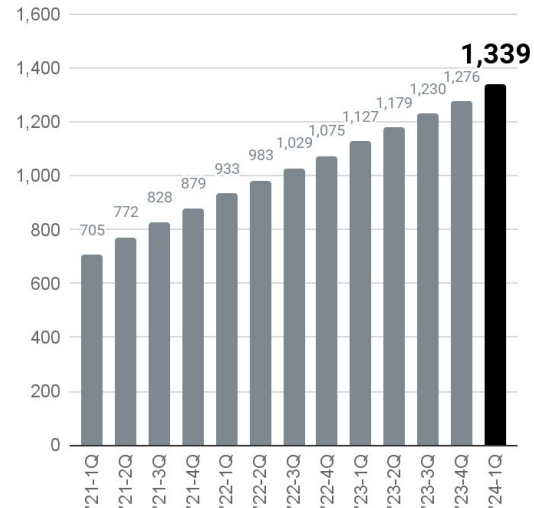
累計会員登録者数(千人)



公開コンテンツ数*1(千件)



累計ユニーククリエイター数*2(千人)



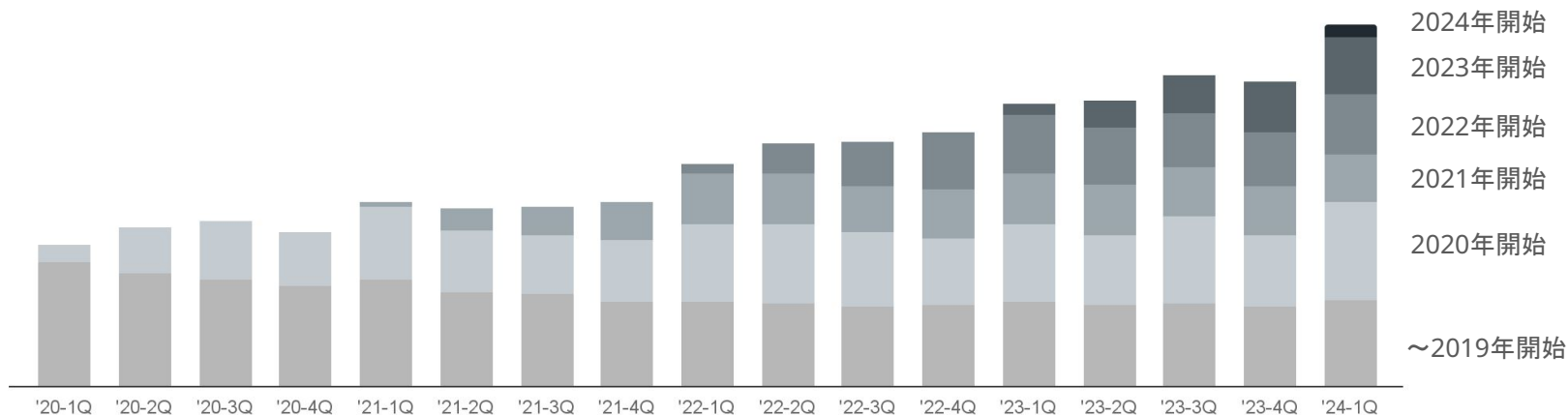
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※2 累計ユニーククリエイター数は過去にコンテンツ(削除されたものも含む)を投稿したユーザーの総数

note:クリエイターの継続利用によるリカーリングレベニュー

2023年にnoteの利用を開始したクリエイターの売上も順調に積み上がっており、クリエイターの継続利用により、GMVも継続的に積み上がるストック型のビジネスモデル。

クリエイター記事投稿開始年度別売上高

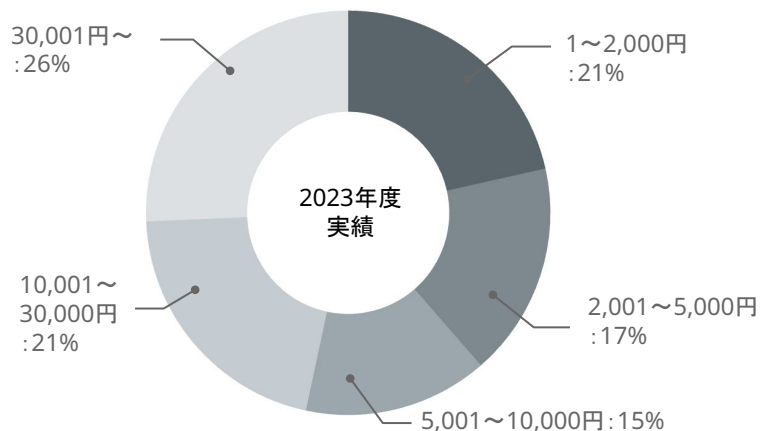


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

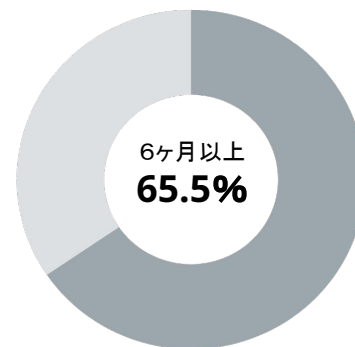
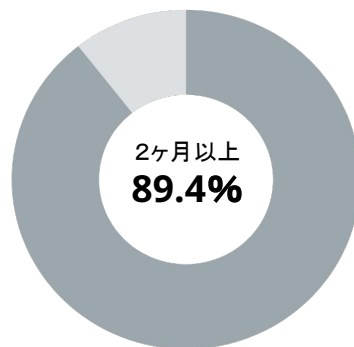
note:購読者データ(2023年度)

2023年度の購入総額の月額課金額別で見ると、少額課金から高額課金までバランスが取れた内訳になっている。購入頻度は1年に2ヶ月以上が9割程度となっており、継続的に課金している購読者が多い。

購入総額 月額課金額別構成比率



1年間における記事購入月数
(2023年度実績、金額ベース)

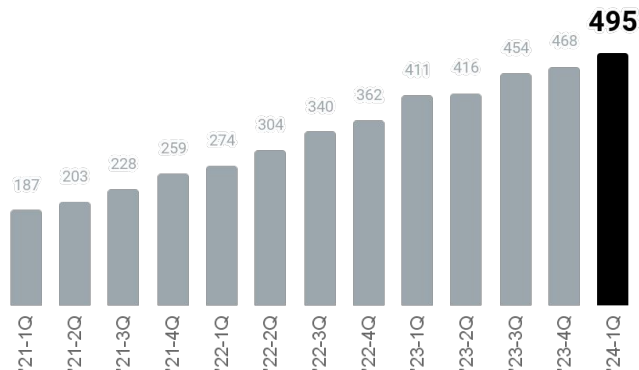


* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro:ARR / チャーンレート

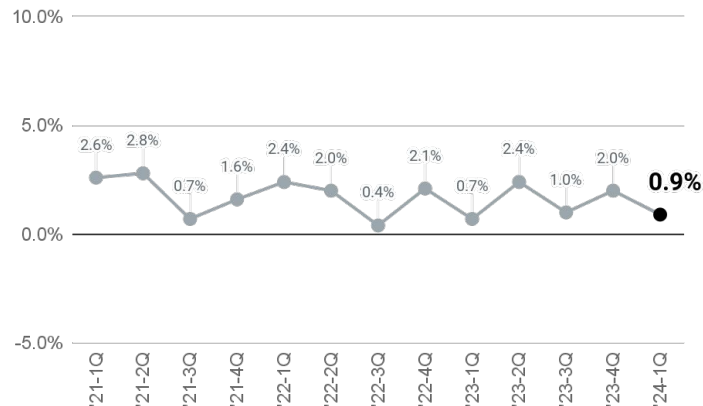
2023年2月に実施した料金改定^{※1}の効果により、ARRは495百万円と前年同期比+20.3%の増加。

ARR^{※2}(百万円)



YoY
+20.3%

平均月次レベニューチャーンレート^{※3}



※1 2023年2月以降の新規契約分について、月額5万円(税別)から月額8万円(税別)に料金改定を実施。なお2023年1月までに契約した既存契約先の利用料金は月額5万円で据え置き。

※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したものの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

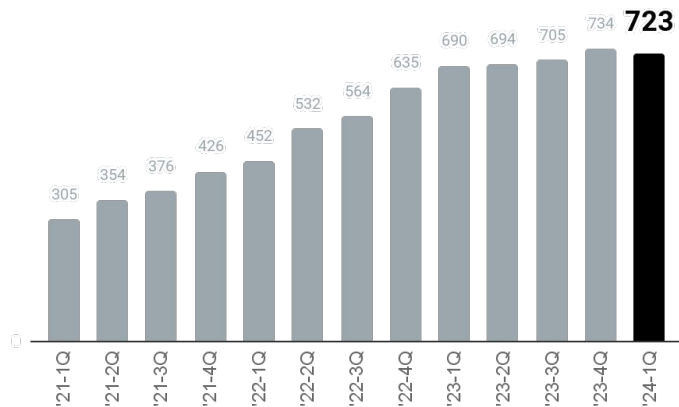
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了やオプション追加等により継続顧客からの収益が増加した場合には、レベニューチャーンレートがマイナスとなることがある。

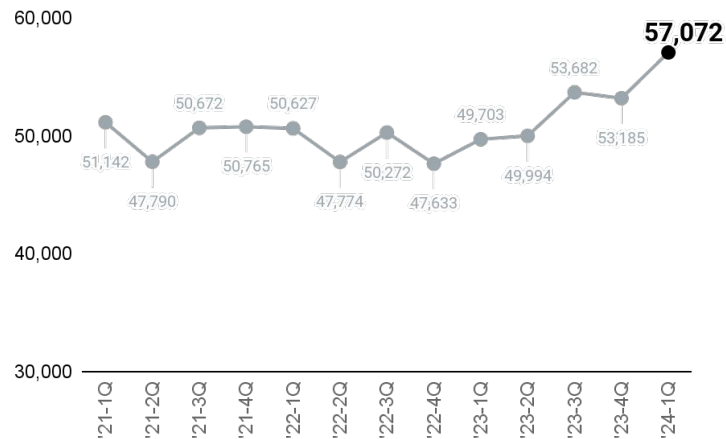
note pro: 有料契約数 / ARPPU

有料契約数は1年前の料金改定前の駆け込み需要の解約分により減少。一方で、料金改定後の契約割合の増加により、ARPPUは上昇しており、重要視するARRの伸びに寄与。

有料契約数(件)



ARPPU(円)



* 有料契約数は、契約日ではなく売上計上日を基準に集計

* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは、ARRを有料契約数で割って、1契約あたりの単価を算出したもの。

バランスシートの状況

バランスシートの状況は以下の通りであり、十分な財務健全性を確保。

2023年11月末時点

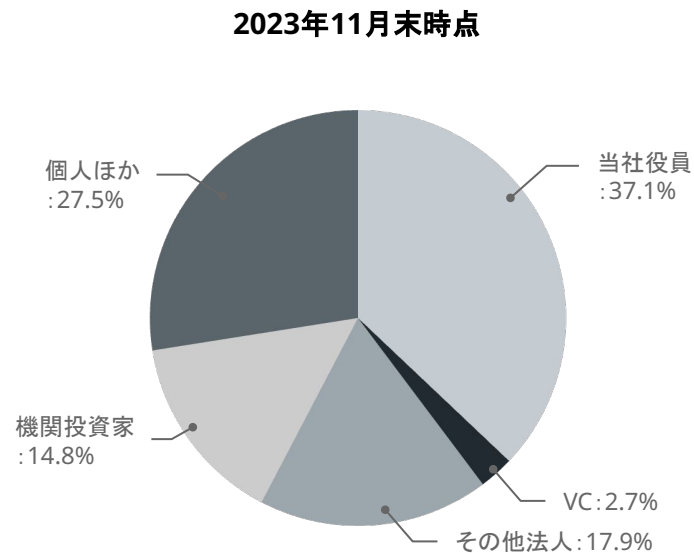
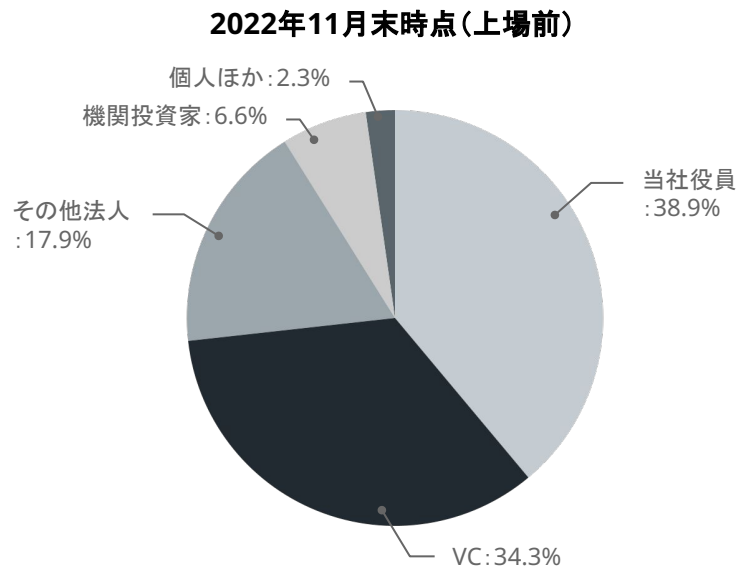
資産 3,312百万円	負債 1,750百万円
現預金 1,988	預り金 1,295
	その他負債 455
	純資産 1,561百万円
未収入金 1,002	株主資本 1,561
その他資産 321	

2024年2月末時点

資産 3,492百万円	負債 1,899百万円
現預金 2,068	預り金 1,456
	その他負債 443
	純資産 1,588百万円
未収入金 1,105	株主資本 1,588
その他資産 319	

株主構成の変化

上場に伴い以下の通り株主構成が変化。VCの比率は34%→2%台まで減少し、オーバーハング懸念は解消。



目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

2024年11月期連結業績予想

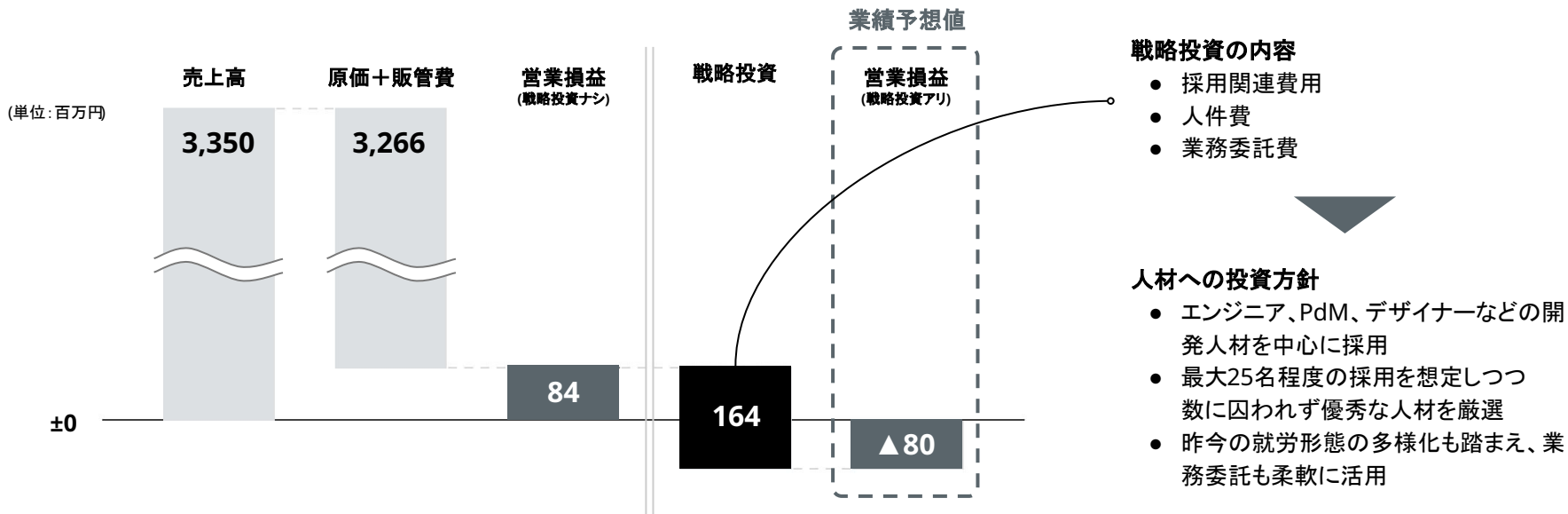
売上高は順調に成長し、想定通りの進捗。売上総利益以下の各利益指標は、コストマネジメント強化の効果によりさらに高い進捗率で推移。

単位:百万円	2024年11月期 通期業績予想	2023年11月期 通期実績	増減率	2024年11月期 第1四半期	進捗率
売上高	3,350	2,777	+20.6%	804	24.0%
売上総利益	3,100	2,567	+20.8%	762	24.5%
営業利益/損失	▲80	▲380	—	▲7	—
経常利益/損失	▲80	▲413	—	▲4	—
当期純利益/損失	▲82	▲414	—	▲4	—

* 当社は2024年11月期第1四半期より連結決算に移行しておりますが、既存の個別業績予想の数値を引き続き予想値としております。





業績予想のイメージ

FY24の売上高は成長率+20%以上を計画し、戦略投資を除くと黒字想定。一方で、FY24は新規採用等を通じた人材への戦略投資を行うことを想定しており、最終的な利益としては赤字の予想。



2024年11月期 事業別の売上高見通し

事業別に見ると、note・note proについてはFY23程度の成長率で拡大、法人向けサービスは一時減速を想定。
新規事業の売上貢献は今期予想においては織り込んでいない。

	2022年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上成長率	2024年11月期 売上高見通し	補足
note	1,829	2,213	+21.0%		ポイント制導入等新たな取り組みによりFY23程度の成長率を見込む
note pro	312	427	+36.7%		増額改定効果やビジネス機能強化によりFY23程度の成長率を見込む
法人向けサービス	105	121	+16.0%		他事業の成長を優先するためFY24は売上の減少を想定
その他(新規事業含む)	69	13	▲80.1%		新規事業による売上貢献は織り込まず来期以降に実現すると想定
合計	2,317	2,777	+19.9%	+20.6%	

目次

01 決算概要

02 業績予想

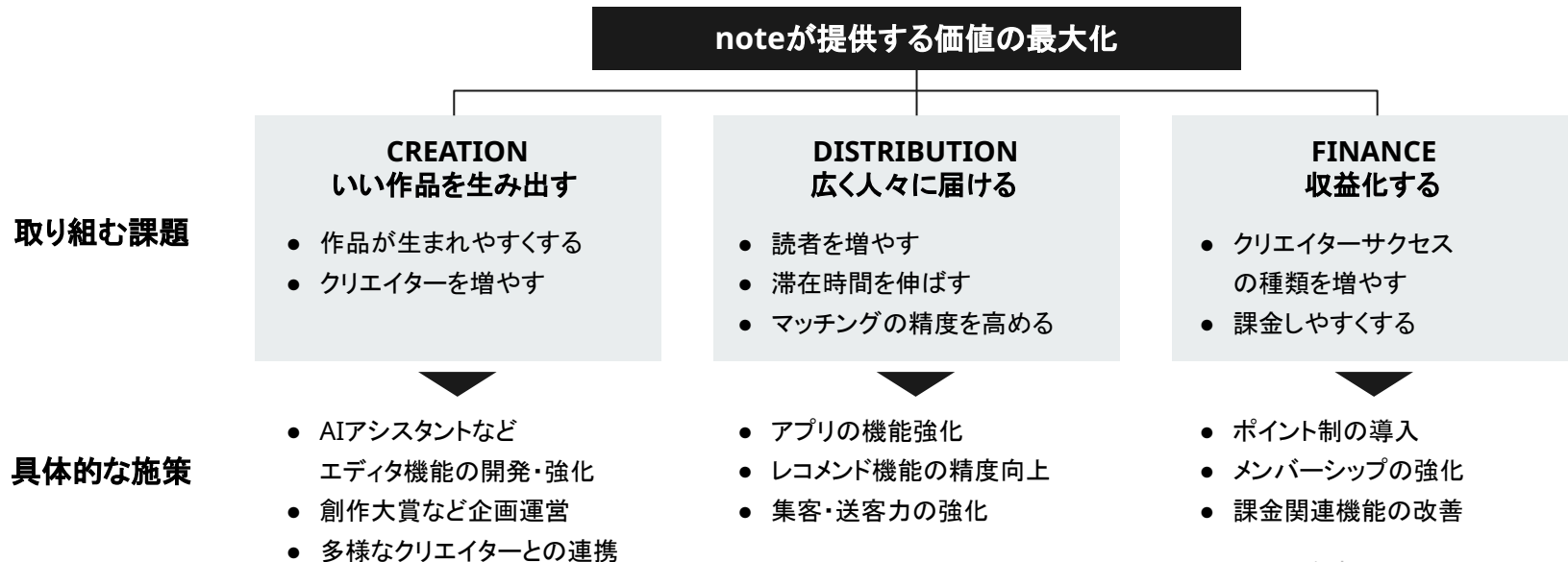
03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

noteが取り組む課題と具体的な施策

CREATION、DISTRIBUTION、FINANCEをバランスよく伸ばすことがnoteが提供する価値を最大化するために重要であり、各項目を伸ばすため以下の施策に注力している。



弁護士ドットコムと誹謗中傷防止に向けた共同プロジェクトを発足

インターネットでの誹謗中傷や炎上といったトラブルを減らすため、弁護士ドットコム株式会社とのパートナーシップを開始。リスクのある投稿へ事前に注意喚起する機能や、被害を受けたときに簡単に法律相談できる仕組みづくりを共同で推進。

AIなどのテクノロジーと法律の力を組み合わせた取り組み

- リスクのある投稿を事前に確認するAIアラート機能
 - noteでコンテンツを投稿する際に、弁護士ドットコム監修のもと誹謗中傷や炎上リスクの可能性がある内容をAIが探知し、事前にアラートを出す機能の検証。
 - 将来的にはAPIの外部サービスへの有償提供も目指す。
- AI法律相談チャットボット
 - 誹謗中傷を受けてしまった場合やネット炎上に巻き込まれてしまった場合に手軽に相談ができるよう、noteからAI法律相談ができるチャットボット設置等の検証。
- その他...ニーズにそった弁護士を探しやすくするサービスの検証、安心安全勉強会など

炎上や誹謗中傷のない
安心できる
インターネットへ

note 10th anniversary



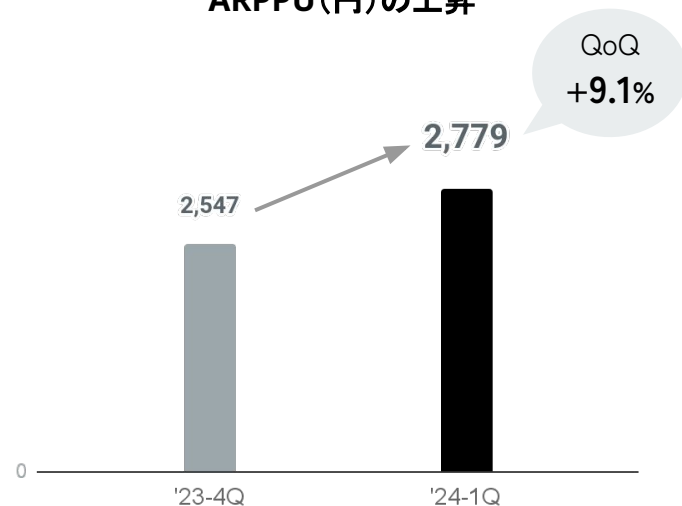
noteポイントを活用した販促キャンペーンの実施

1月にWebブラウザ版においてnoteポイントのしくみを導入。単発記事購入者に対して最大20%のポイントが付与する販促キャンペーンを実施。高い利用率によりキャンペーンのコストは嵩んだものの、ARPPU向上など一定の成果あり。

noteポイントを活用したキャンペーンの結果

- **ポイント付与数**
約41百万pt
- **ポイント利用数**
約24百万pt (付与分の約58%が利用)
- **ARPPUが向上**
2,779円 (QoQ+9.1%) ※ 直近3年間で最高の水準

ARPPU(円)の上昇





アプリからのコンテンツ課金対応開始

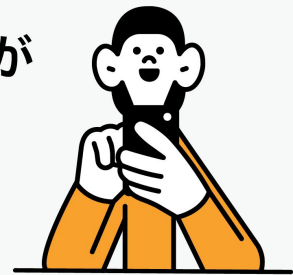
ユーザーエンゲージメントの高いアプリからの有料記事購入が可能に。記事の売り場がアプリにも拡大することでクリエイターへより幅広い収益機会を提供。GMVの拡大のほか、note独自の集客力の強化にもつながる。

アプリからのコンテンツ課金の目的

- これまで有料記事を購入できなかったnoteアプリから有料記事が買えるように。記事の売り場がウェブブラウザからアプリにも拡大し、収益機会が増加。
- アプリが使いやすくなることでnoteの集客力が高まり、クリエイターはSNSや検索エンジンからの記事流入へ過度に依存せず、収益を得やすくなる。
- noteポイントを活用したさまざまな販促キャンペーンも組み合わせながら、今後クリエイターの収益化を支援。

アプリでも記事が
買えるように

note 10th
anniversary





メディアで取り上げられることが増え、インフラとしての認知が拡大

テレビをはじめとするメディアでnoteが取り上げられる機会が増えており、1Qだけでも4回のテレビ放映がなされた。創作や情報発信、有料コンテンツ販売のインフラとしてサービスの認知が拡大してきている。

メディア露出の効果

- **noteの認知拡大**
noteをまだ知らない方に認知が広がる。
- **記事購入者の拡大**
noteならではの有益な記事がたくさん集まっていることを知られることで、特にまだ購入したことがない方の購買意欲向上につながる。
- **クリエイター数・記事投稿数の拡大**
活躍するクリエイターの事例を紹介されることでnoteでの収益化を身近に感じていただき、創作意欲向上につながる。

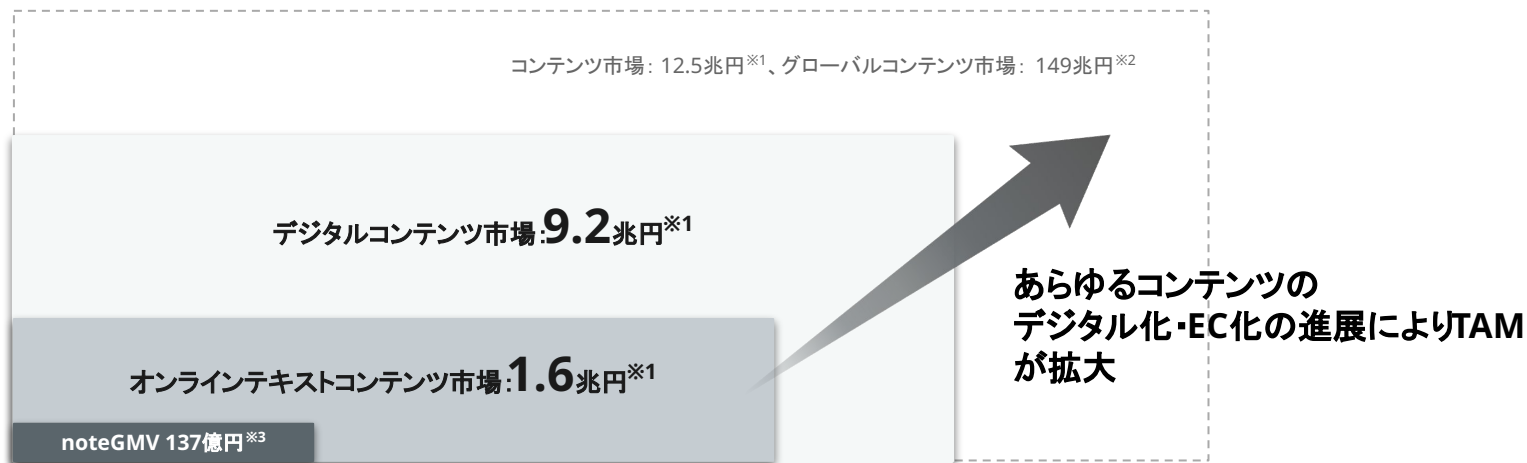


目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略**
- 05 お知らせ

noteがアプローチするコンテンツ市場

オンラインテキストコンテンツの市場は1.6兆円（noteGMVのシェアは0.9%）、デジタルコンテンツは9.2兆円の市場が存在。
noteはデジタルコンテンツの流通を促進するプラットフォームであり、今後もコンテンツのデジタル化・EC化の進展に伴いTAMが拡大し、シェアも高めていくことができると想定。



※1 出典: 総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査(2023年6月)」市場規模は2021年のもの。

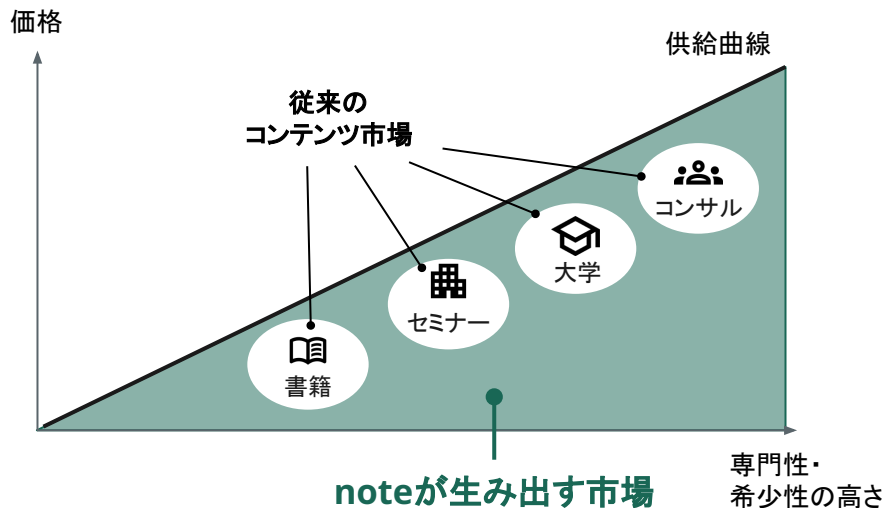
※2 出典: 一般社団法人 日本経済団体連合会「Entertainment Contents ∞ 2023(2023年4月)」市場規模は2021年のもの。

※3 2023年度の数値。

noteが生み出すコンテンツの新たな市場

従来のコンテンツには提供形式・提供方法・価格設定に制約があり、コンテンツの内容やクリエイターが限定されていた。noteはこうした制約がなく、あらゆるコンテンツが自由な価格・形式で流通可能となり、新たな市場を創出。

< コンテンツ市場の全体イメージ >



- 一般的に、専門性・希少性が高いほどコンテンツの価格は高くなる
- 従来のコンテンツ市場は制約が多く、市場が限定されていた
 - 提供パッケージや流通網に物理的な制約がある
 - 上記の制約から、提供方法が限定され、価格設定にも制約が生じる
 - その制約の上で商業化できるコンテンツ・クリエイターは限られ、潜在的なコンテンツ市場が顕在化されない
- noteは制約がなく、あらゆるコンテンツの流通を可能に
 - コンテンツの提供方法・提供量に制約がない
 - クリエイターが自由に価格設定可能
 - 需要が小さいニッチな分野でも提供可能
 - ファンがクリエイターを直接支援することも可能

noteのエコシステムを拡張させ、新たなクリエイターサクセスを創出

「note.com」を軸とする既存のnoteのエコシステムを拡張させ、法人向けサービスの強化、特定ジャンルに特化した新メディアの立ち上げ等、より多くの多様なクリエイターサクセスを創出していく。

noteのエコシステムの拡張

noteのツールを利用する メディア/企業

noteの技術を活用し
note proやAIなどの
機能を提供

ビジネス機能強化
外部への提供

note.com

あらゆるクリエイターの
活動拠点となる
プラットフォーム

重点カテゴリの
深耕

note.com外の 新サービス

noteの資産を活用し
特定カテゴリに特化した
新サービス立ち上げ

AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新

AI関連技術を積極的に活用し、上記を高い次元で実現する

2024年11月期の注力ポイント

noteのエコシステムを拡張していくため、2024年11月期は以下の4点に重点的に取り組む。

2023年11月期

note.comの基本的な
提供価値である

- CREATION
- DISTRIBUTION
- FINANCE

に関する基盤整備

2024年11月期の注力ポイント

A

note.comのさらなる強化

- ポイント機能の導入・活用
- アプリの機能強化

B

note.com外の新サービス

- noteの資産を活用した新サービスの立ち上げ
- アライアンス・M&Aも検討

C

noteのツールを利用する
メディア/企業の拡大

- note proのビジネス機能強化
- AI関連サービスの外部提供

D

AIによる創作にまつわる
バリューチェーンの革新

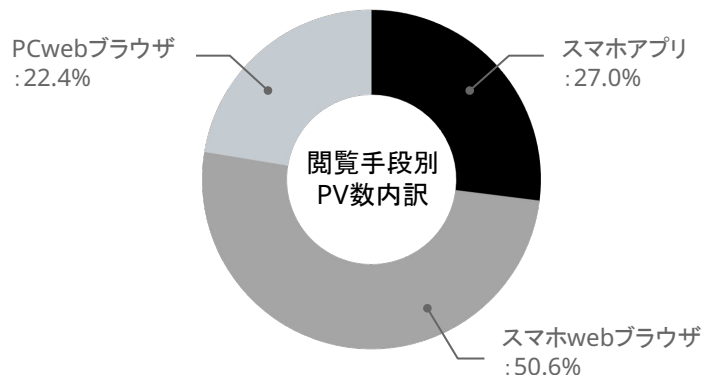
- AI活用によるnote.comの提供価値の向上
- 上記A~Cの実現を支える技術投資

A note.comのさらなる強化 - ポイント制の導入・アプリの機能強化

ユーザーエンゲージメントを高めること、収益機会を拡大させることを目的に、2024年1月にポイント制を導入。4月にはアプリからの有料記事購入も可能に。コンテンツの閲覧・売買頻度の向上により、GMVの拡大につなげる。

閲覧手段別 PV数内訳

アプリからの利用の場合ユーザーエンゲージメントが高く、現状 PV内訳のうち3割近くがアプリとなっているが、課金ができない状況。



期待される効果



アプリ利用の増加により、記事が読まれる・買われる機会が増える



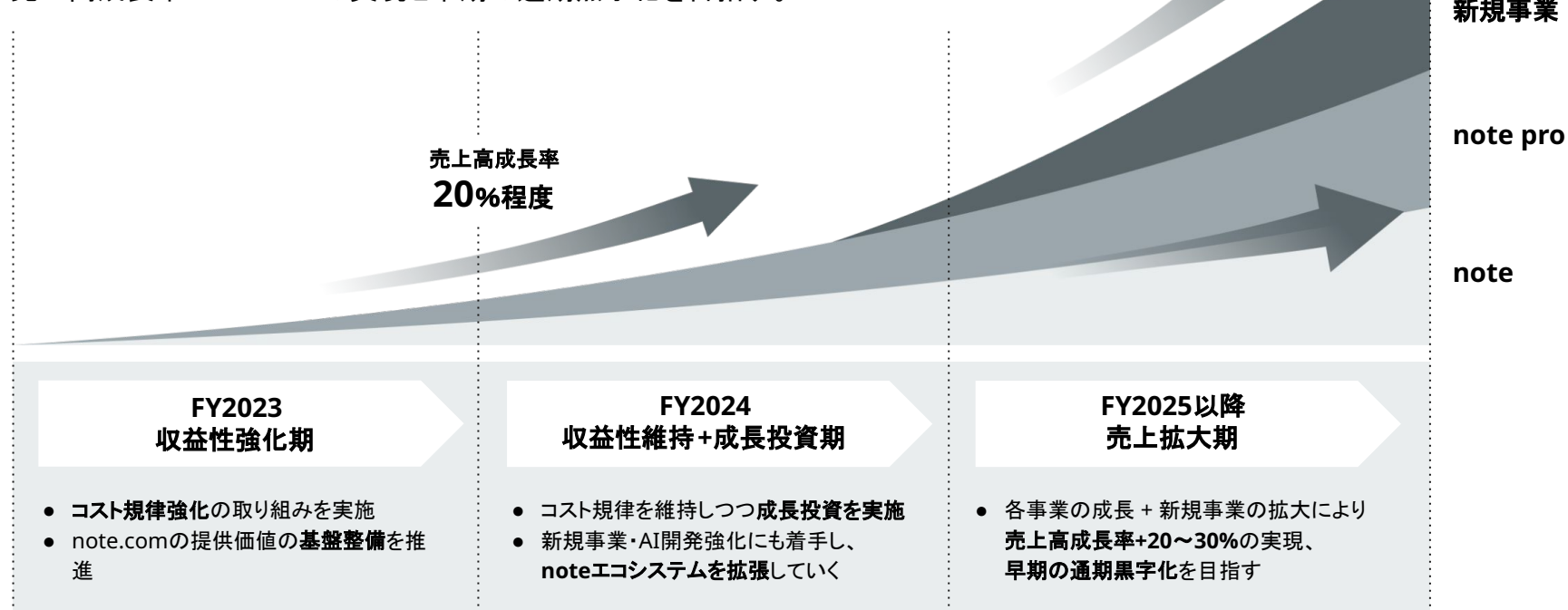
ポイントの活用により、新しい課金手法・施策が導入しやすくなる



ユーザーの利用状況が外部プラットフォームに影響されにくくなる

noteエコシステム拡大による成長イメージ

noteのエコシステムを拡張させていくことで、
売上高成長率+20~30%の実現と早期の通期黒字化を目指す。



中長期的な業績見通し・財務方針

中長期的な業績見通しや財務方針については、下記の通り。

売上

- note・note proを中心に、各事業の拡大により成長率を緩めず継続的な成長を目指す
- noteエコシステム拡大のため新規事業にも取り組み、**売上高成長率+20~30%を目指す**

利益

- 売上成長と収益性のバランスを重視し、人材を中心とした戦略的な投資を行う
- 引き続き**早期の通期黒字化を目指す**

プラットフォームの規模

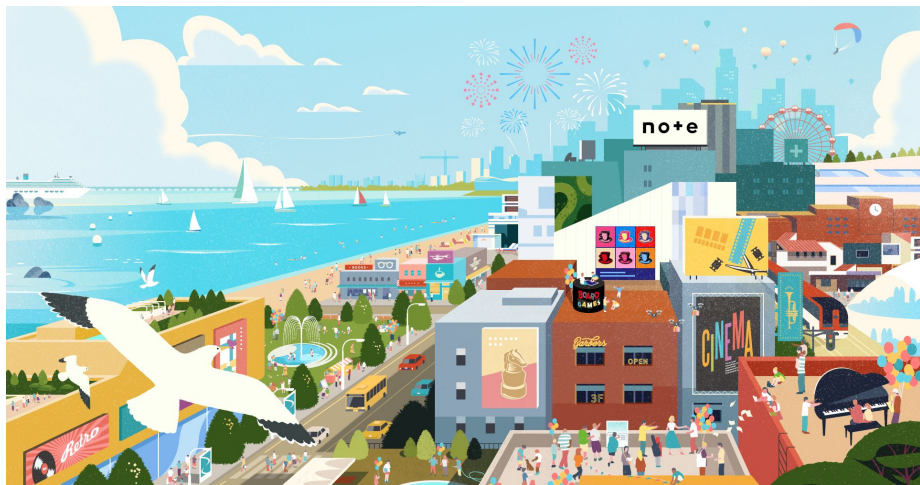
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで**noteID数1,000万を早期に達成**する

財務

- 現預金の水準は十分であり、さらに12億円の借入枠を設定し**機動的な資金調達手段を確保済み**
- 引き続き積極的なIR活動により、**株価の向上・出来高の増大に取り組む**

noteが目指すのはインターネット上の「街」

当社はnoteというプラットフォームをインターネット上の「街」と捉えており、個人・法人に関わらずあらゆる人が集まり、インターネットにおける創作・ビジネスをはじめとしたあらゆる活動の本拠地となることを目指します。



noteが目指す「街」とは、
個人・法人問わず、あらゆる人が集まる場所。

ここではあらゆる人が活発に創作活動や経済活動を行い、人々の間に交流が生まれることで、文化や経済がますます発展していきます。

そんな「街」を、インターネット上につくります。

目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ**

個人投資家向け説明会 登壇のお知らせ

個人投資家のみなさまに当社への理解を深めていただくため、以下のIRイベントへの登壇を予定しています。ぜひご参加ください。

【開催概要】

- 主催 グロース・キャピタル株式会社
- 開催日時 2024/4/30(火)19:00~21:10
(noteは19:10~19:40)
- 開催方法 Zoomによるライブ配信
- 参加費 無料
- 登壇者 代表取締役CEO 加藤 貞顕
- 参加方法 以下URLから事前登録
<https://growth-ir.com/event.php?id=18>

個人投資家向けオンラインIRイベント Growth IR Seminar

注目の上場ベンチャー4社を 2時間でまとめて知る!!

4/30
火曜日
19:00~21:10

オンライン配信

参加無料



note
加藤 貞顕
代表取締役CEO



プログリット
岡田 祥吾
代表取締役社長



モビルス
石井 智宏
代表取締役社長



アプリッツ
永山 亨
取締役執行役員CFO

上場企業のIR記事を配信する「IR note マガジン」

noteを活用してIR情報を発信する企業が増えていることを受け、投資家の皆さまに参加企業のIR情報をまとめてお届けし投資判断に役立てていただくことを目的に、「IR note マガジン」を共同運営しています。

※2024年4月10日時点



参加企業数

76 社

フォロワー数

1,500 名超

こちらからマガジンをフォローいただくとnoteでIR情報を発信する企業の情報をまとめて受け取ることができます。

株主・投資家の皆さまはぜひご覧ください！

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

IR情報の発信について

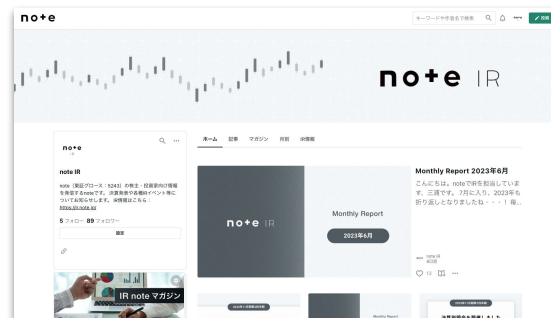
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



<https://ir.note.jp/>

■ IR note



https://note.com/note_ir



ディスクレームー

本資料の取り扱いについて

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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、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。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られる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。

n o + e