

事業計画及び成長可能性に関する説明資料



2024年4月16日
株式会社 Will Smart

目次

1. 会社及び事業概要
2. 顧客業界の市場環境に関して
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 財務ハイライト
6. リスク情報

1. 会社及び事業概要



ミッション

自らのアイデアとテクノロジーを活用し
社会課題を解決する

移動を支援するテクノロジー企業として、

顧客企業の課題解決を行い

- ✓ 移動者の利便性向上
- ✓ モビリティDXの推進

上記価値の実現を進めてまいります。

会社概要

社名	株式会社 Will Smart
本社所在地	東京都江東区富岡2-11-6 HASEMAN BLDG5-1
設立年月日	2012年12月12日
事業内容	IoTとソフトウェアの企画開発およびDXソリューションの提供
代表者	石井 康弘
株主 (2024年3月末時点)	株式会社ゼンリン、九州旅客鉄道株式会社、ENEOS株式会社、都築電気株式会社、 岡谷鋼機株式会社、飛島建設株式会社
主な取引先 (50音順)	ENEOS株式会社、株式会社エネクスライフサービス、九州旅客鉄道株式会社、京王電鉄バス株式会社、 京浜急行バス株式会社、第一交通産業株式会社、大和ライフネクスト株式会社、西日本旅客鉄道株式会社、 パナソニック株式会社、株式会社FOMM

Will Smart の事業推進テーマ

『移動』を支える テクノロジー企業

顧客（市場）の定義

『モビリティ市場』*1

～実績のある分野～

鉄道、バス、タクシー、レンタカー、旅行、物流、商業施設、駅等ターミナル、駐車場、EV向け充電、
行政（都市・交通政策、観光政策、道路政策など）

*1 人や物の移動によって経済活動を行う事業者を顧客としています。

モビリティ業界での事業経験を背景に課題解決のソリューションを提供



代表取締役社長
石井 康弘

～2011

当社以前

楽天グループ(株)において、トラベル事業に在籍。
航空会社との新規事業立上げメンバーとしてモビリティ系の新規事業に従事。
この時の知見が、現在の業界把握・課題解決力の基礎となる。

2011～2013

設立前 ～ 黎明期

ゼンリンデータコム入社後、当社設立に携わり、創業メンバーとして参画。

2013～2016

取締役時代

当社取締役就任後、経営企画及び営業責任者として顧客開拓に従事。
J R九州を始め、公共交通系事業者との事業連携を推進。

2016～2021

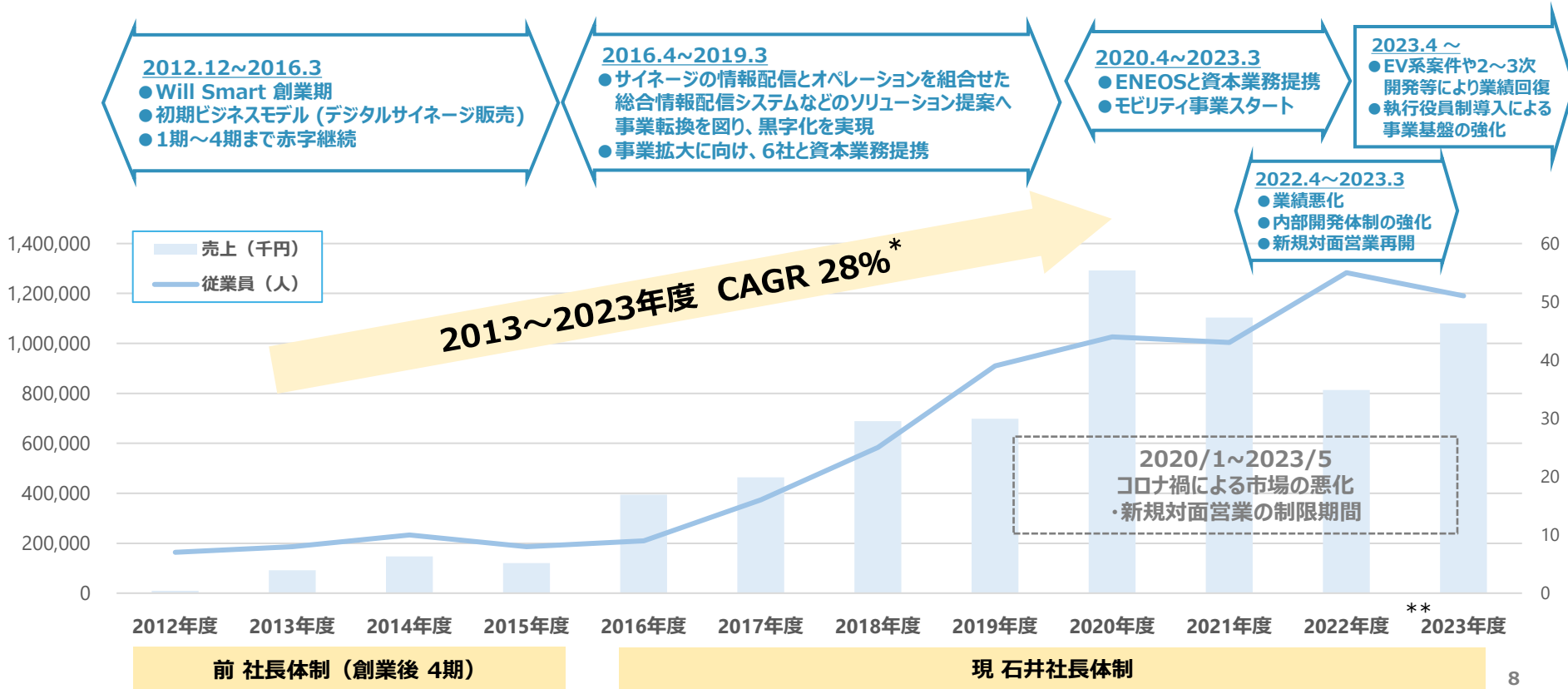
社長就任後

事業モデルを従来のサイネージ販売モデルから、ソリューション提案型に転換
創業以来初の黒字化を3期連続で実現。その後、資本業務提携を通じ、
新規事業を打ち出すことで業績拡大を果たし、現在に至る。

沿革 (売上高と従業員推移)

* 2012年度は4か月決算のため、CARGには含めず
 ** 2023年度は業績予想数値

2016年度の経営体制変更後、課題解決型のソリューション提案へビジネスモデルを変換しモビリティ業界中心での事業拡大により、創業時からの売上高年平均成長率は28%で推移



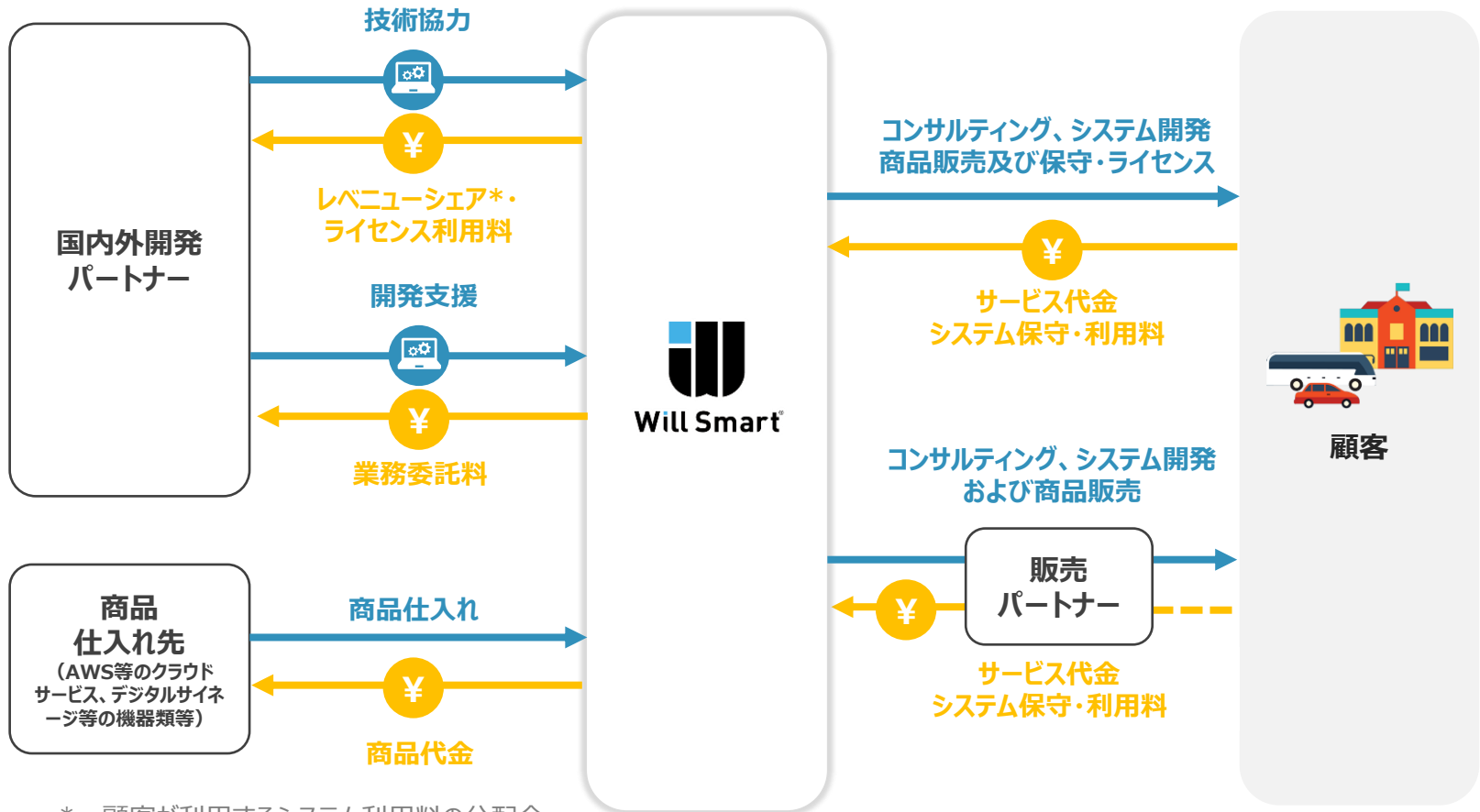
事業概要

当社は顧客企業の事業課題に対し、IoT及びWEBシステムのソリューションの企画提案～受託開発、システムパッケージの販売の実施に加え、輸入商材の仕入れ・販売にも従事

モビリティ		インポート	
売上構成	70%	20%	10%
<p>受託開発およびパッケージサービスのライセンス販売</p> <ul style="list-style-type: none">・総合情報配信サービス 複数社の仕様が異なるダイヤ情報や空席情報などを統合し、バスターミナルや空港などの利用者に向けてサインージ表示する情報配信システムや、バスターミナル等でのオペレーションの省力化を支えるシステム基盤の開発・クラウド化支援サービス 顧客企業のフロントエンドシステム（販売や予約など）を中心にオンプレミスシステムをクラウド化することによるリニューアルや、新規事業の販売系基幹システムの開発・モビリティシステムサービス ガソリン車・EV車両の双方に対応する車載デバイスと、車載デバイスから取得した車両データに基づく鍵の制御や車両管理を行うための機能等を有するIoTゲートウェイパッケージの提供と、カーシェアやレンタカー、EV充電器の予約システム等の開発・AI・データサイエンスサービス 顧客の事業領域に特化したAIソリューション開発や交通再編のためのEBPM*1支援	<p>ストック</p> <p>当社パッケージサービスの利用料及び開発案件の保守や体制維持に係る売上</p>	<p>インポート</p> <p>海外のモビリティ機器を中心とした輸入商材を国内の事業者の販売</p> <p>※ 2025年3月期に本事業から撤退</p>	

*1：エビデンスに基づく政策立案

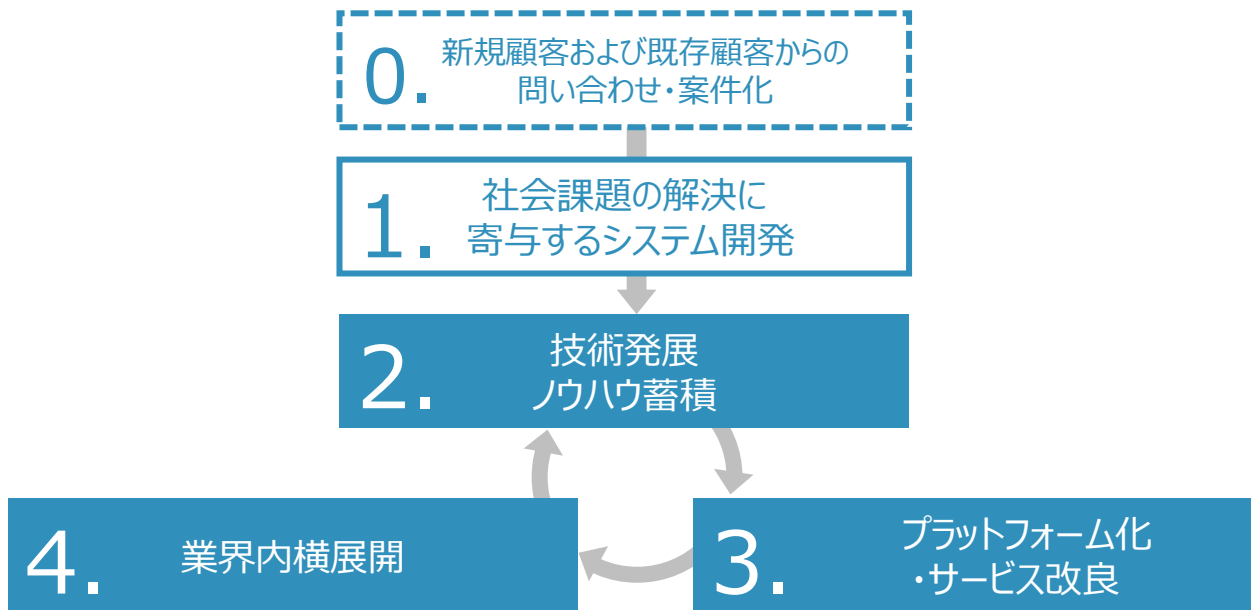
ビジネスモデル（基本収益モデル）



* : 顧客が利用するシステム利用料の分配金

コアビジネスモデル（知識循環モデル）

社会課題解決のためのシステム開発から得られる技術やノウハウの蓄積を、プラットフォーム化（一般化・汎用化）し、他顧客への横展開させる知識循環モデルにより事業成長を実現



コアビジネスモデル（バスターミナル東京八重洲の場合）

0. 八重洲バスターミナルのシステム構築について打診

1. 多人数運営による人件費増の課題を解決するため業務オペレーションの分解とシステム化が可能な部分の精査により、少人数で運営可能なソリューションの検討を顧客企業と協議。

★顧客関心の強化

2. ソリューション検討を通じ、バスターミナル運営に必要な業務理解が進み、ターミナル内の複数システム間の連携による業務量の削減と、効率的な案内表示による利用者の利便性向上と安全性の確保を実現。

★強みの強化

4. 他バスターミナル案件において、システム構築のノウハウを使った横展開が可能（万博案件など）

★売上の安定化

3. リリース後、システム保守・運用を通じ、ソリューションの改良とノウハウの体系化を実施。

★強みの強化

事例（総合情報配信サービス）

インバウンド旅客向け多言語情報配信や、無人駅での運行情報等の配信による利便性向上
無人化・省人化促進により、顧客のコストを削減

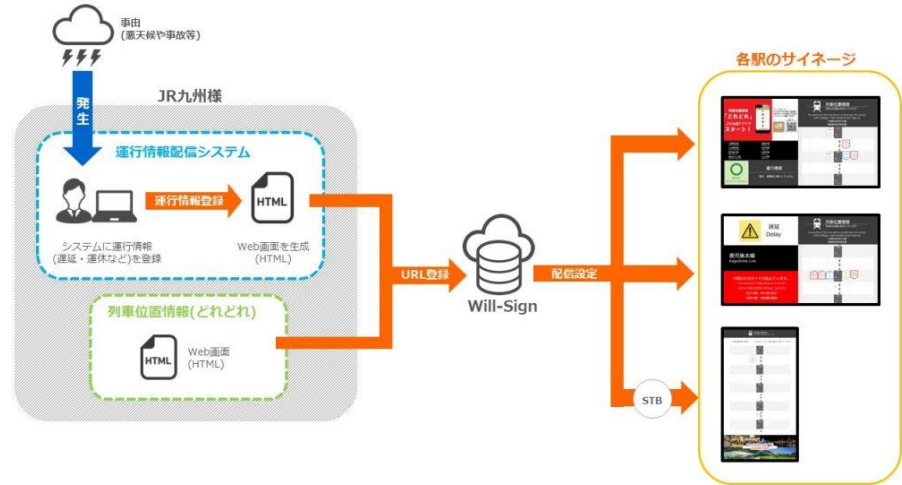
課題

訪日外国人旅行者の増加に伴い、問い合わせ業務が急増
サービス品質の維持と従業員の生産性向上が課題

効果

利用者は多言語表示の運行情報をサインージで確認可能
サービス品質を維持しつつ、従業員の生産性向上にも寄与

駅の移動者対応をサービス品質を維持しつつ、従業員の生産性を向上させるため、運行情報などをご案内するための総合情報配信サービスを導入。日英中韓の多言語表記に加え、音声放送にも連動。またリアルタイム性を持たせるため、従業員が状況に合わせてスマートフォンから表示を切り替えられる仕様となっている。さらに既製品を中心とした機器構成や、基幹システムと連携することなく列車位置情報を表示できるHTMLページを参照することにより、初期費用を最小限に抑えた導入が可能となる。



事例（総合情報配信サービス）

日本最大級のバスターミナル運営のための基幹システムを構築。最小人員での運営を可能にする『スマートターミナルシステム(呼称)』を開発

課題

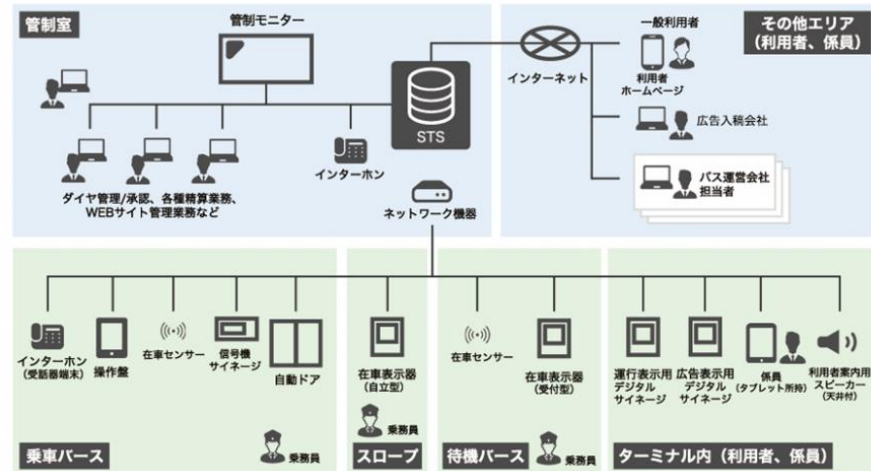
従来のバスターミナルは安全確保のため、多人数の体制で対応しており、人件費の増加が課題

効果

多言語音声案内や発着時の自動ドアとの連動などにより安全性を担保しつつ、少人数での運用を実現

バスターミナル東京八重洲の第1期開業にあたり、従来のバスターミナルとの差別化として、「少人数での運営が可能なシステムの構築」という要望に対し、多岐にわたる業務を効率化するため、ターミナル内の複数のシステムや機器*1を連動するシステムを開発。システム同士の連携により、人員が必要となる業務量を削減し、効率的な案内を実現。様々なバスの乗り入れがある中、本システムにより少人数のスタッフでもスムーズな運行が可能となる仕組をサポート。

(*1バス便ダイヤシステム、デジタルサイネージ、利用者HP、構内放送システム)



事例（モビリティシステムサービス）

車の「所有」から「シェア利用」という消費者行動の変化を見据え、マンション経営課題の解決に向けた住民特化型のカーシェアシステムを開発

課題

車を所有する人が減少し、空き駐車場が増加。不動産価値の減少と駐車場収入の減少が課題

効果

空き駐車場の利用で収益性に加え、不動産価値も向上
居住者専用のカーシェアサービスで住民のQOL向上にも貢献

近年、集合住宅の駐車場空室率増加による管理組合の収入減が、分譲マンションの積立金不足という社会問題に直結、将来的な住民のQOLにも影響を及ぼしている中、管理会社がソリューションをもつことに意義があると、数年前から「不動産×モビリティ」の観点でのプロジェクトが大和ライフネクストにおいて推進している。
居住者専用カーシェアは月額費用を定額化。マンション居住者かつ特定5世帯で1台の車をシェア。使いたい時に使いやすいカーシェアサービスを構築。本システムは、当社のカーシェアリングシステムをベースに本構想に合わせたカスタマイズをすることで開発工数や費用を抑えた設計・開発を実現。



事例（AI・データサイエンスサービス）

地域交通の未来に挑戦。データサイエンスで 地方交通の再編やEBPM*1促進を支援

課題

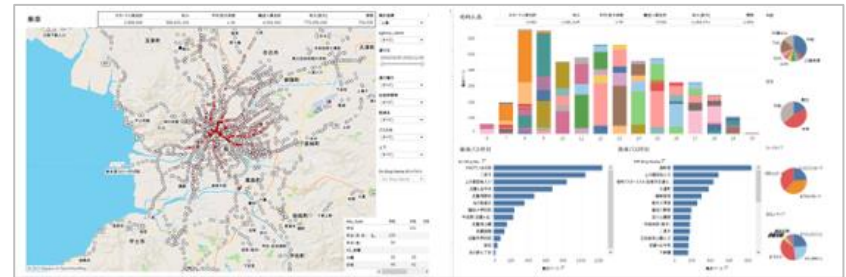
仕様の異なる各社のデータを効率的に統合・分析できず、
共同経営の目的である路線の効率化が実現できなかった

効果

データの統合・管理・分析を行えるシステム基盤を構築した
ことで、「分析」に焦点を当てた業務ができるようになった

熊本県では全国に先駆けて2020年4月より、バス会社5社と行政を含めた共同経営準備室を設置。共同経営は、サービスの向上および関係者や地域住民の合意形成が必須となるため、需要供給バランスの検証などのデータ活用が必要不可欠。しかし複数社・複数種類のデータを扱うため、分析前の加工や集計作業が煩雑となり、肝心の分析に注力できないことが課題。そこでデータ活用の業務効率改善のため、データ統合・管理・分析を目的とするシステム基盤を構築し、「分析」に焦点を当てた業務できる環境構築の支援を実施。

*1：エビデンスに基づく政策立案のこと



乗降データ
※画像はイメージです

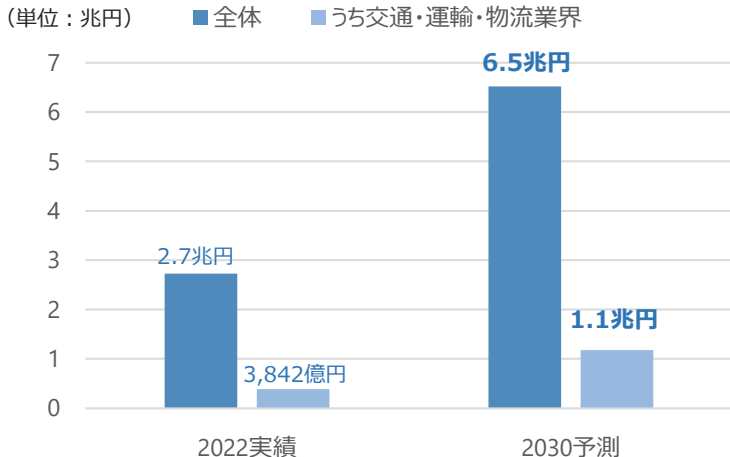
統合後の分析データ
※画像はイメージです

2. 顧客業界の市場環境に関して

DXニーズの高まりとモビリティ業界の市場見通し

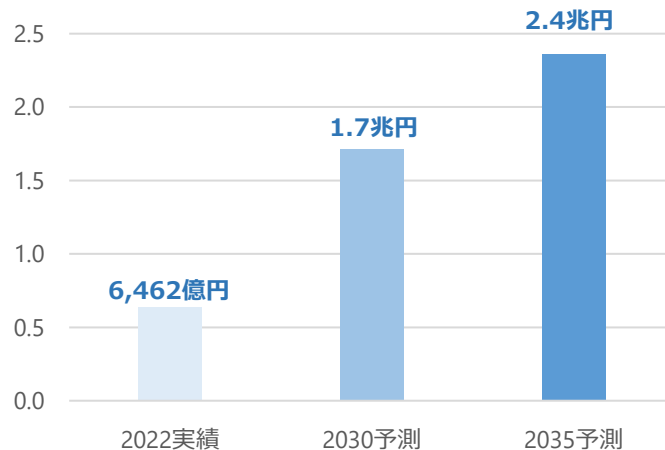
MaaS*市場の拡大により発生する新たなDXニーズをビジネスチャンスと捉え、成長が見込まれるカーシェアリング・ライドシェア・EV・物流領域や市場規模の大きい鉄道領域を中心に事業を展開

DX関連市場の拡大見込



※『富士キメラ経済』のデータを元に当社にて作成

国内MaaS市場予測

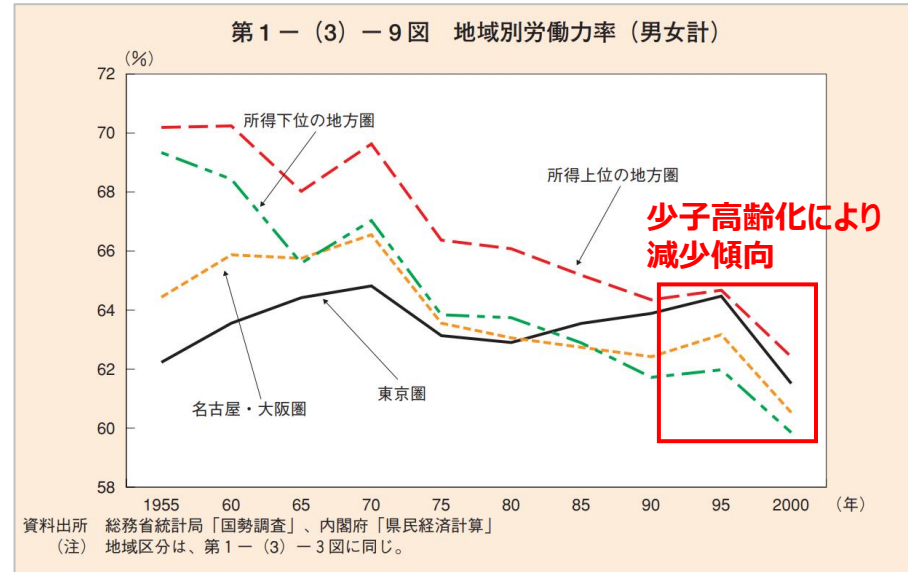
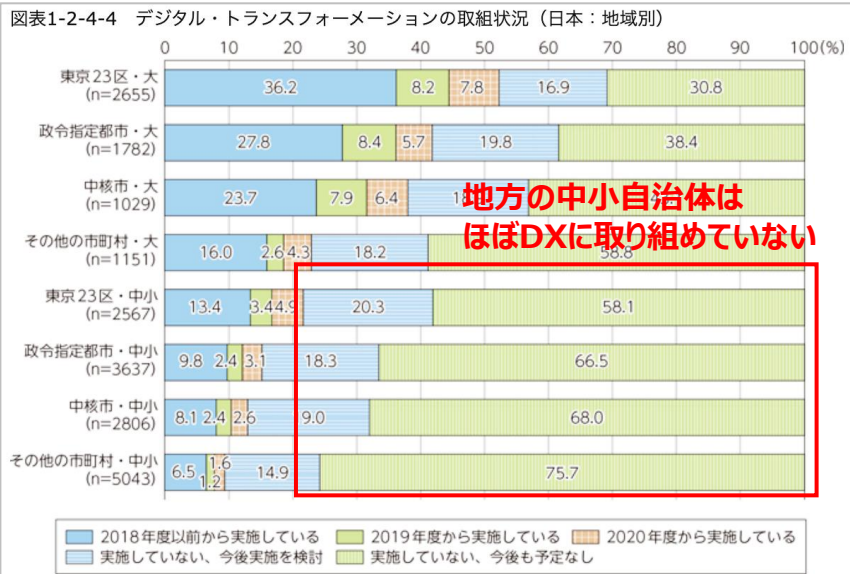


※『矢野経済研究所』のデータを元に当社にて作成

* MaaS : Mobility as a Serviceの略。公共交通機関やライドシェア、シェアサイクルなどのサービスをICT（情報通信技術）を活用してシームレスに結び付け、マイカー以外の交通手段による移動を1つのサービスとして捉える概念。

DXニーズの高まりと地方部における労働力不足

労働力人口の減少傾向が強い中小自治体のモビリティ支援を中心とした社会のDX化を推進



※出典

<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r03/html/nd112420.html>
<https://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/roudou/05/dl/02-01c.pdf>

各地における地域交通再編の取り組みで生じている課題の解決が急務

現状の課題

- 地方の人口減少・コロナ禍などにより、経営の悪化・担い手不足により、地域交通を取り巻く環境が悪化し、公共交通サービスの維持が困難になりつつある
- 高齢者の免許返納に伴い、地方での交通手段の需要が高まり、その整備は急務となっている

対策

各地での
取り組み

- 地方公共団体は「地域公共交通計画（マスタープラン）」をデザイン
- 「新技術やデータを活用した取り組み」や「既存サービス維持に向けた地域交通ネットワークの再構築」、「地域に最適な交通手段の創設」などの対策を推進

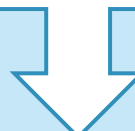
対策における 課題

- ライドシェア議論に代表されるように法律上の障壁や既存事業者との調整に議論を要すケースが少なからず存在し、新技術や新サービスの導入の障壁となっている。
- 新技術の活用に関しては実証実験が複数実施されるも、社会実装まで進めていないことが多く、社会実装に至っても企業や自治体毎の単独導入が進み、MaaSの実現が先送りとなっている

✓ DXニーズの高まり

✓ 地方部に顕著な
労働力不足

✓ 地域交通の
再編における課題



顧客企業のIT投資が守りから攻めにシフトし、当社の事業機会に！

～想定顧客～



レンタカー・カーシェア
・カーリース



タクシー



鉄道



バス



物流



EV充電
(主に電力会社・メーカー)



駐車場

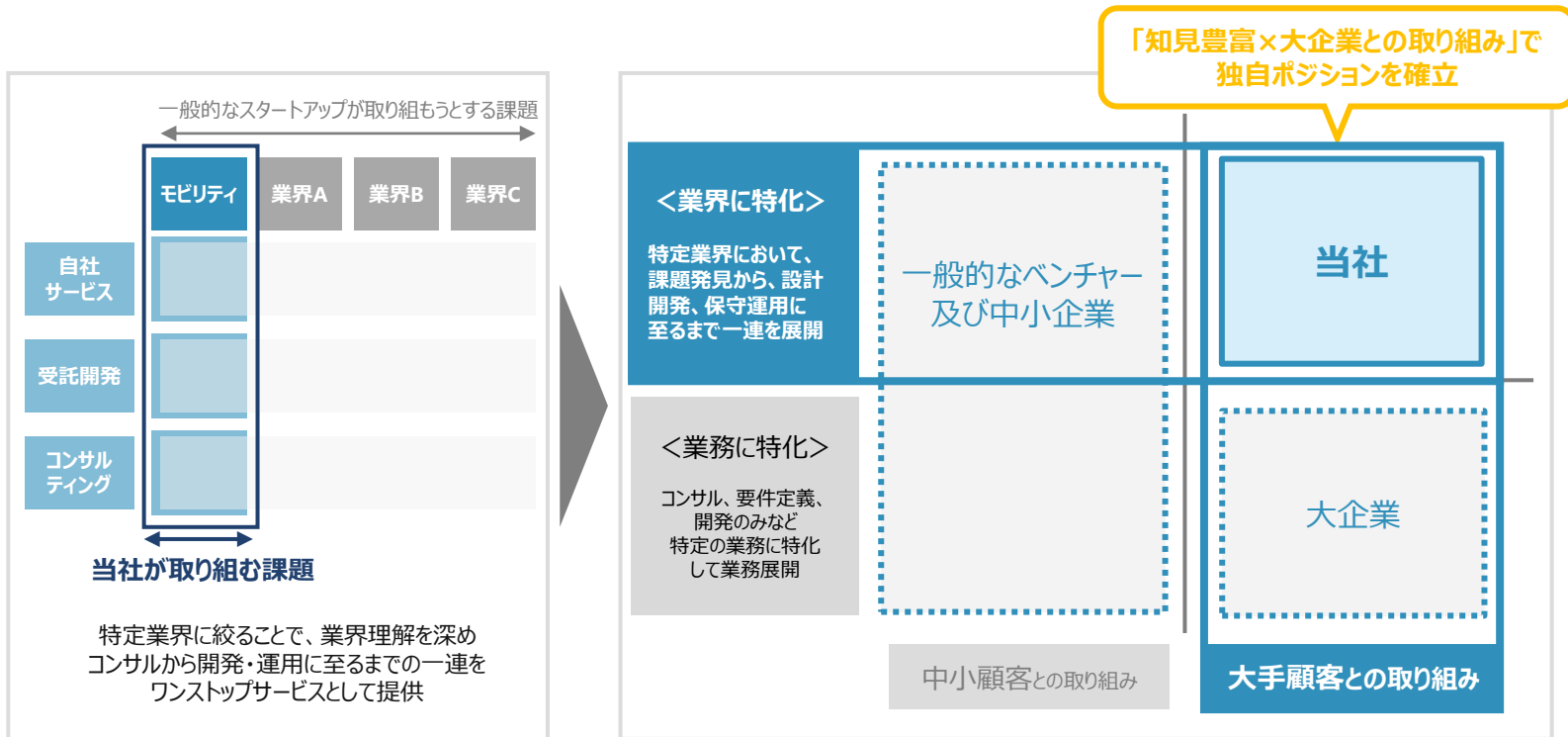


国・地方自治体
(主に交通・観光・防災)

3. 競争優位性

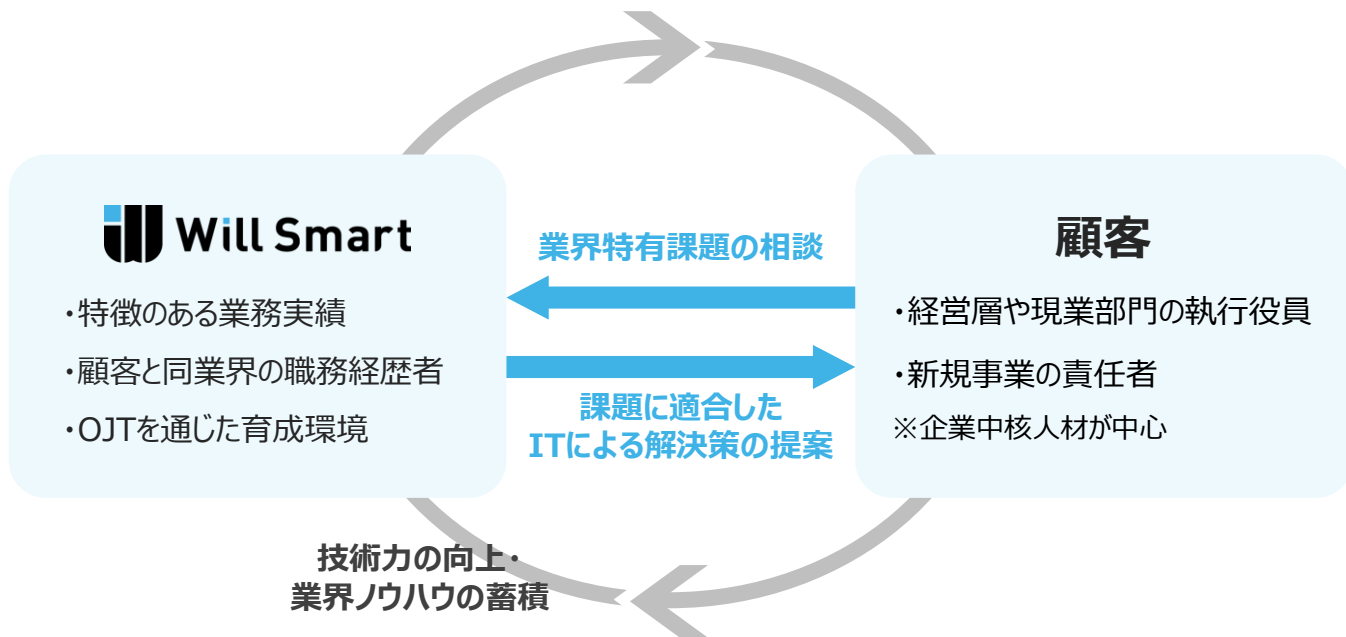
ポジショニングマップ

創業以来、モビリティ業界の顧客と直接契約で取引を行い、常に最新の業界知見に触れつつ顧客事業の理解と課題解決提案力の向上に努めることで、他のベンチャー企業と異なる独自の強みとポジショニングの確立を目指す



競争優位性①（顧客との直接取引によって蓄積されるノウハウと課題解決力）

モビリティ業界の大手企業との直接契約による対話が、最新の業界知見に触れる機会となり顧客事業の理解と課題解決力の向上に寄与し、当社の強みとなっている。さらに取引を通して醸成された信頼関係が、その後の継続取引に繋がっている



競争優位性② (IoT×WEBシステム 実務経験に基づく技術的優位性)

屋外や移動体などの環境下での安定稼働を維持するハードウェアや、ガソリン車・EV車両の車両データ収集・管理基盤などを制御するIoT技術と、需要により変動する料金体系と在庫の連動が重要な要素となる予約系ビジネスを中心としたWEBオープン系技術、そこに業界知見を組み合わせることで、企画開発を行うことで、モビリティ業界に特化したIT企業としての強みとなっている

設置フィールドや活用分野

実務上の技術的課題点

(安定稼働を妨げる環境要因や顧客に要求される運用レベルの高さ)

IoT技術



移動体
(モビリティ)



屋外環境



公共施設
(駅・バスターミナル)

- ・通信や位置情報取得の不安定さに対する対応の必要性
- ・IoT機器の敵である温度や湿度などの気象条件への対応の必要性
- ・365日運営を前提した安定稼働と緊急時の対応力の必要性
- ・ガソリン車・EV車両双方に対応した車両データ解析のノウハウ

WEB技術



予約販売用
WEBシステム



業界の特定業務に
特化したシステム



IoT技術と連携した
WEBシステム

- ・在庫連動を前提とした予約管理フローの徹底
- ・ダイナミックプライシング対応など特徴ある価格設定
- ・多様な決済方法やSNS連携
- ・業界固有の慣習や企業別の独自ルールへの対応
- ・IoT技術との連携によるモノの情報取得や動作制御

競争優位性③ (業界知見を背景としたワンストップ型の受託開発)

関連業界出身者が多いことから、モビリティ業界のDX実現に必要な業界知見を得やすい環境を活かし業務理解に基づいたコンサルティングとシステム開発・保守をワンストップで提供

Will Smartの強み

業界知見の背景

モビリティ関連業界出身者が複数在籍

- ・旅行業界
- ・公共交通業界 (電車、バス、飛行機)
- ・車両関連業界

ノウハウ

屋外対応、車などの移動体への設置
複数データ統合
他システムとの連携

開発力

複数言語に対応



サービスの階層構造



継続力

保守・運用フェーズに入った後もヒアリングを継続することでシステム改善の提案を行います。

競争優位性④ (独自プラットフォームの展開)

これまで開発したソリューションの知見を、各々の機能パッケージを独自のプラットフォームとして拡張し、各種機能を必要とする顧客に応じたカスタマイズや横展開を実現。またパッケージ化により自社のみならず、販売代理店の営業網による販売拡大を図っていく

プラットフォーム

Will-moBi

プラットフォーム

(*) プラットフォーム：一般的に呼ばれるソフトウェアを動かすための基盤となる環境とは異なり、当社が培ったノウハウ・技術をモビリティ業界向けに汎用化したサービス群

各種機能



モビリティシステムパッケージ

カーシェアシステム
IoT Gateway



総合情報配信サービスパッケージ

情報配信システム(Will-Sign)



データサイエンスサポートキット

分析基盤構築
BIツール

顧客



レンタカー・カーシェア
・カーリース



タクシー



鉄道



バス



物流



EV充電
(主に電力会社・メーカー)



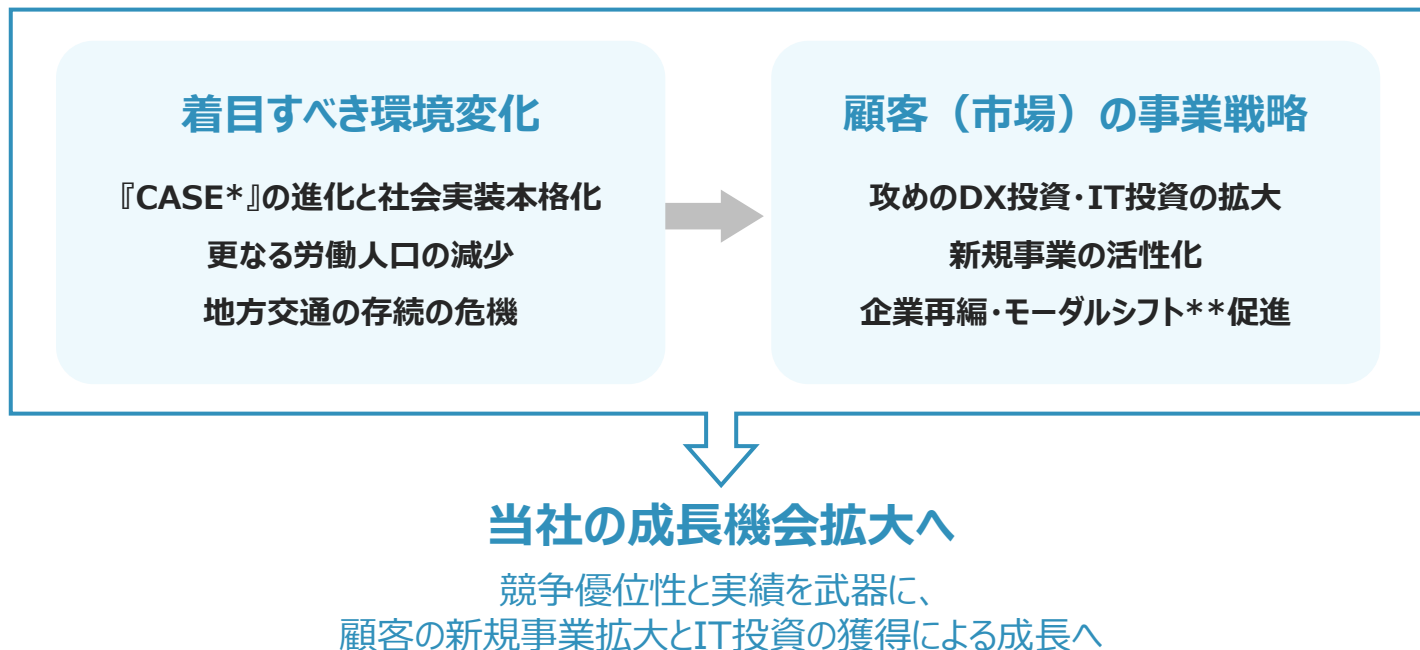
駐車場



国・地方自治体
(主に交通・観光・防災)

4. 成長戦略

市場環境変化により、顧客の変革意識は高まることで、IT投資は更に拡大すると想定

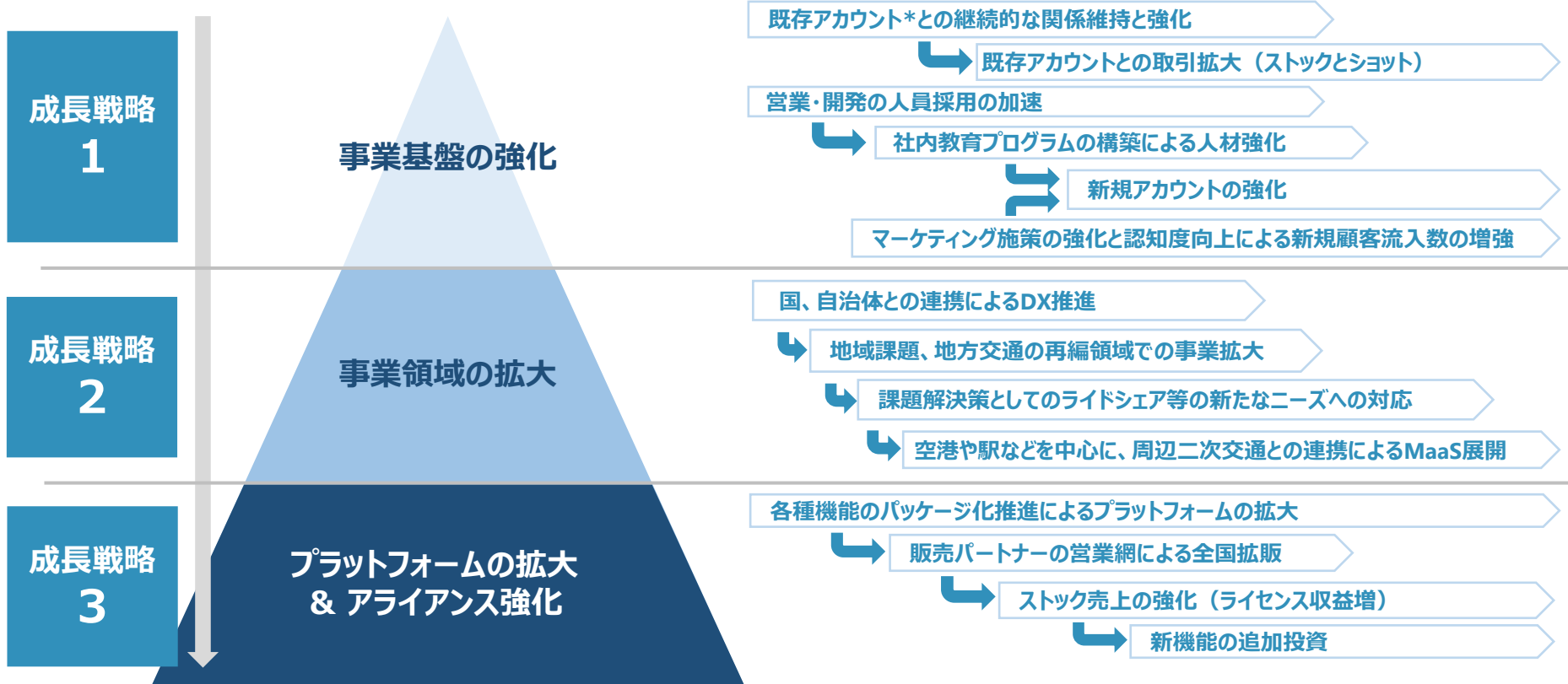


* CASEとは「Connected」「Automated/Autonomous（自動運転）」「Shared & Service」「Electrification」というモビリティの変革を表す4つの領域の頭文字をつなげた造語

** モーダルシフトとは、トラック等の自動車で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換すること

成長戦略

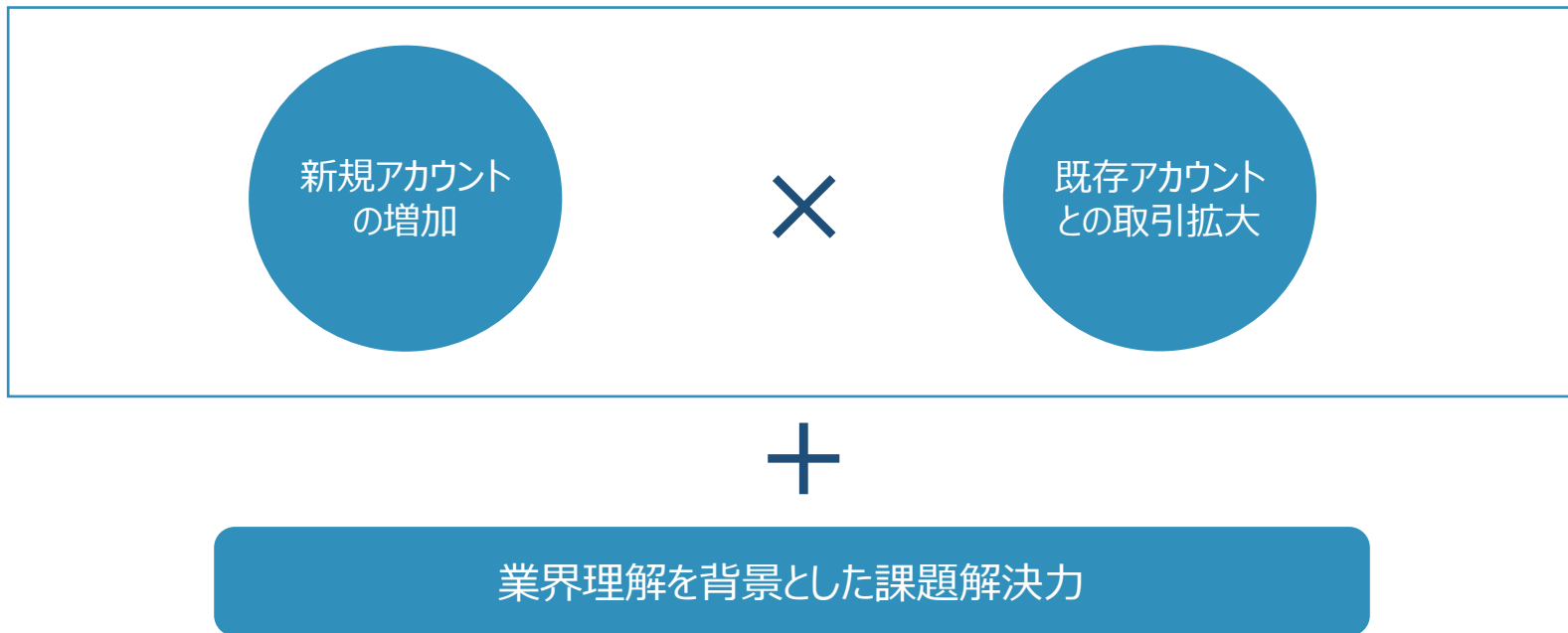
各種成長戦略を通じて当社の強みを拡大し、成長機会の獲得と企業価値の向上を目指す



* アカウント：取引顧客のこと 既存アカウント：過去に一度でも取引がある取引先

成長戦略 1 事業基盤の強化

新規アカウントとの取引増加と、既存アカウント先との関係維持による追加開発、ストックの積上強化に加え、新たな課題解決に向けた新規案件対応など、一社あたりの取引総額を拡大することにより、安定かつ継続的な成長を図る



成長戦略 1 事業基盤の強化ポイント

新規アカウント増

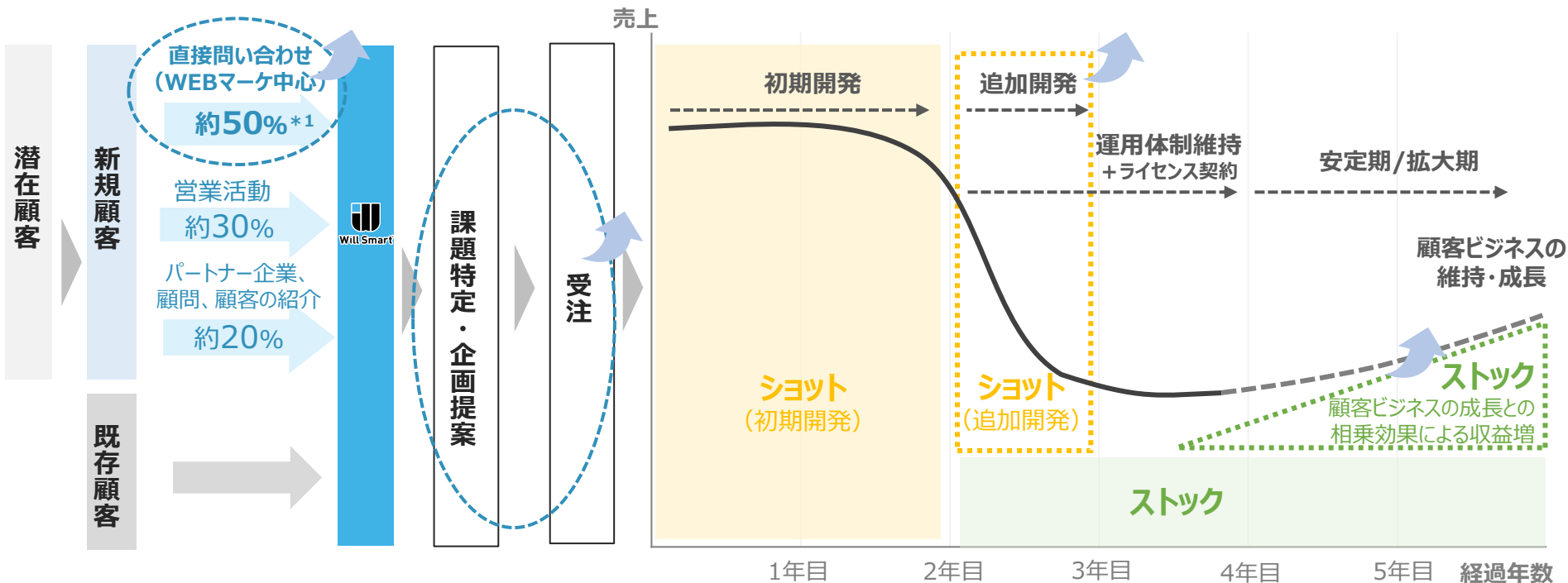
- ・マーケティング施策の強化
- ・認知度向上による新規流入増
- ・営業体制強化(自社・パートナー含む)

取引先との関係構築・維持による受注率Up

- ・営業スキルUpの社内教育と新規採用による体制強化
- ・開発の採用促進と体制強化による品質の向上
- ・取扱事例拡大による当社の信用強化

収益基盤の安定化

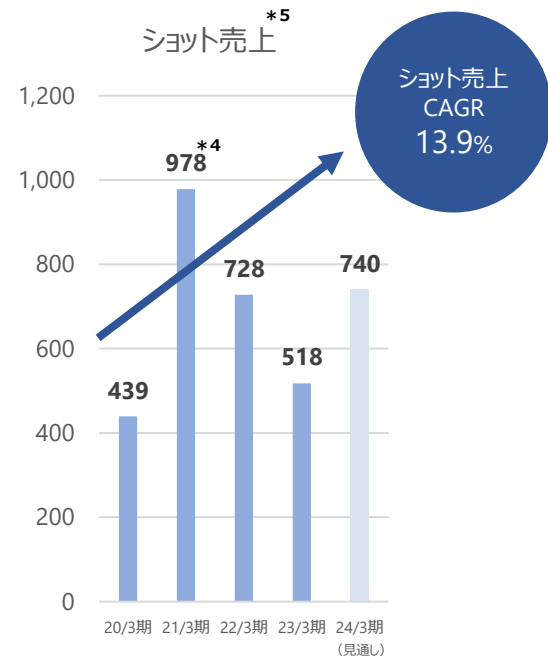
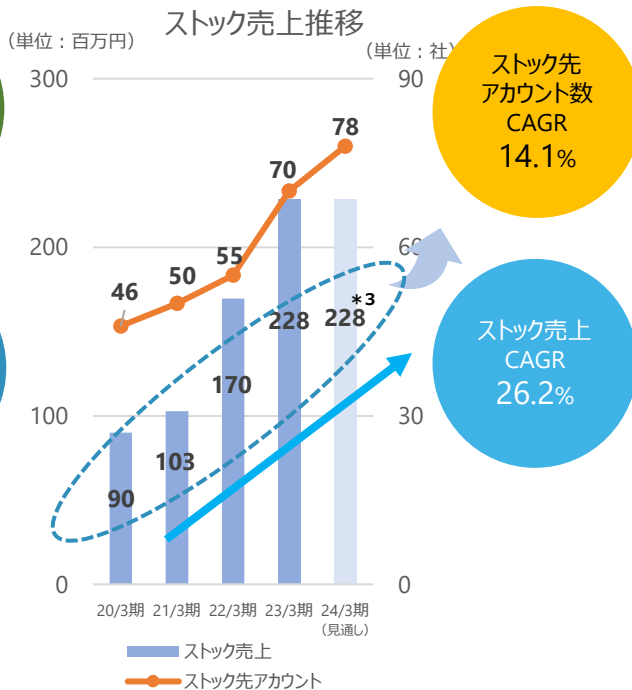
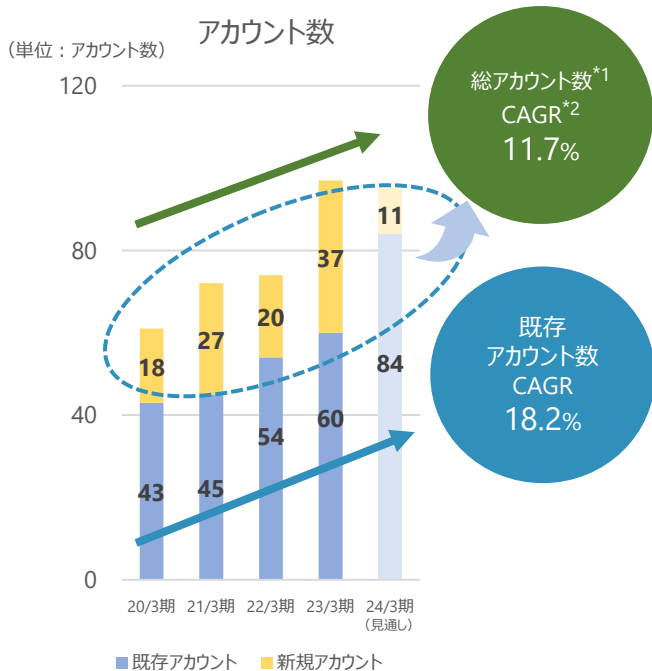
- ・既存案件の追加開発や別案件による取引拡大
- ・保守・運用の増強によるストック売上増
- ・顧客ビジネスの成長に伴うストック売上増



* 1 : 案件化した新規顧客との初期コンタクト内訳

成長戦略 1 事業基盤の強化 -新規アカウント強化と既存アカウントとの取引拡大 -

新規アカウントが翌年度以降、既存アカウントとして継続することで、ストック売上（保守/運用費・ライセンス料）、ショット売上ともに成長基調にあり。今後は新規アカウントの取り込み強化が成長のドライバーとなる



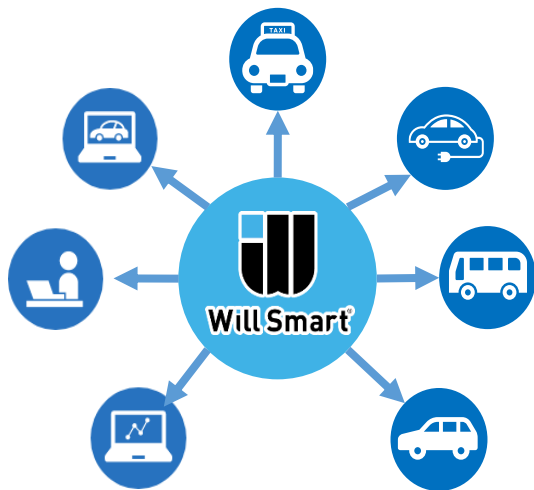
* 1 総アカウント数：当該年度に取引のあった 既存アカウント + 新規アカウント
 * 2 CAGR：20/3期から24/3期見通しまでの年平均成長率
 * 3 大口ストック先1社の減額により、前年同水準となるも、同社を除くストック売上は前年比 +25%成長

* 4 大型開発案件受注により一時的に増収
 * 5 インポートセグメントを除く

成長戦略 2 事業領域の拡大

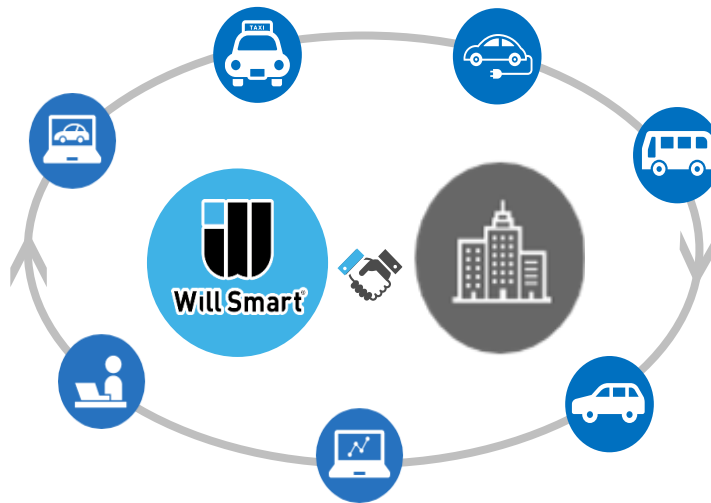
国や各自治体が、地域交通問題に対する取り組みを強化する中、再編のための政策的な取組によって生まれるライドシェアの様な新たなビジネス形態へ事業領域を拡大し、自治体との共同取組による相互連携を図っていくことで、地域交通でのMaaS実現に寄与する

これまでの取組



モビリティ企業各社との
単独での取り組みが中心

今後の領域拡大



国・自治体、モビリティ企業との
連携強化によるMaaS構築へ

<想定される取組例>

データに基づく地域公共交通計画作成

新しい移動手段の導入

ex.カーシェア、ライドシェア、
自家用有償旅客運送



既存交通サービスの維持と改善

ex. 路線ダイヤ再編、動態分析



カーボンニュートラルの推進

ex. 車両削減、EV導入促進



成長戦略3. プラットフォームの拡大

これまでのノウハウを活かし、ライドシェア、物流、EV充電などの業務領域における機能をモジュール化し、プラットフォームの充実化を図ってまいります。

プラットフォーム

Will-moBi
プラットフォーム

各種機能



モビリティシステム
パッケージ



総合情報配信サービス
パッケージ



データサイエンス
サポートキット

順次、パッケージ化を推進

バスターミナル
ソリューション



ライドシェア
モデル対応



物流配送
対応



顧客



レンタカー・カーシェア
・カーリース



タクシー



鉄道



バス



物流



EV充電
(主に電力会社・メーカー)



駐車場



国・地方自治体
(主に交通・観光・防災)

成長戦略3. アライアンス強化 -販売パートナーの営業網による拡販例-



- 総合情報配信サービスパッケージの1つとして「Will-Signコンテンツパッケージ」を展開
- ゼンリン、ゼンリンデータコム、共同通信デジタル、ボールドライトなどの開発パートナーからのコンテンツを販売先のニーズに沿って組み込んで提供
- ハードウェア提供と設置は都築テクノサービスが対応
- 都築テクノサービス、JTB商事など販売パートナーの営業力と販売網を通じ、今後の販売拡大を図る



5. 財務ハイライト

ファイナンスハイライト：2024年3月期の業績予想

コロナ禍において顧客の投資抑制が続く中、22年3月期までに当社業績に寄与していた複数の大型開発案件がリリースしたことに加え、23年3月期はコロナ影響が顕著となり、他案件でのカバーが間に合わず、大幅な減収・減益。24年3月期は投資回復基調の中、EV関連やバスターミナル案件の引き合いが増え、売上高は33%増、営業利益での黒字を見込む

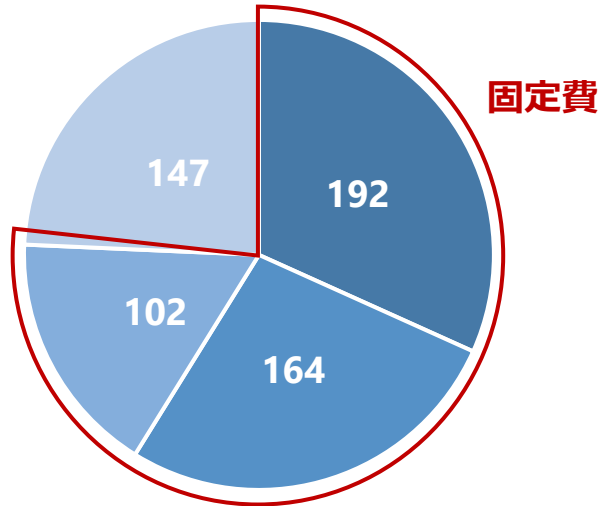
単位：百万円	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	813	1,080	+267	+33%
営業損益	△179	30	+210	—
経常損益	△179	29	+209	—
当期純損益	△287	24	+312	—

費用構造

当社は売上原価・販管費共に固定費の割合が多く売上高規模が損益分岐点を超えることで利益率が大幅に良化。尚、当社の固定費割合は以下の通り（2024年3月期見通しより）

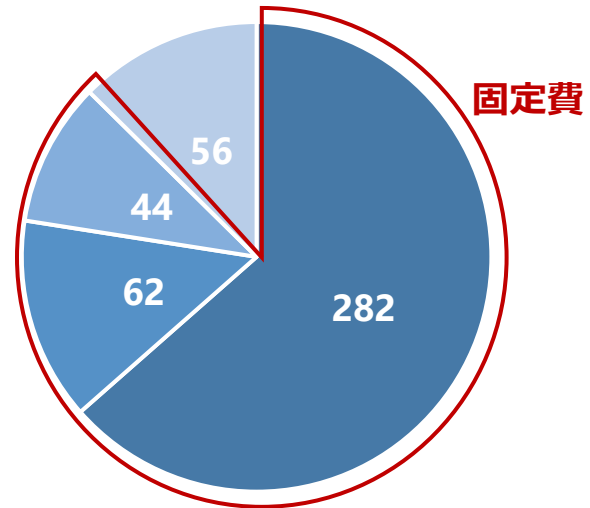
売上原価の詳細費目

(単位：百万円)



販管費の詳細費目

(単位：百万円)



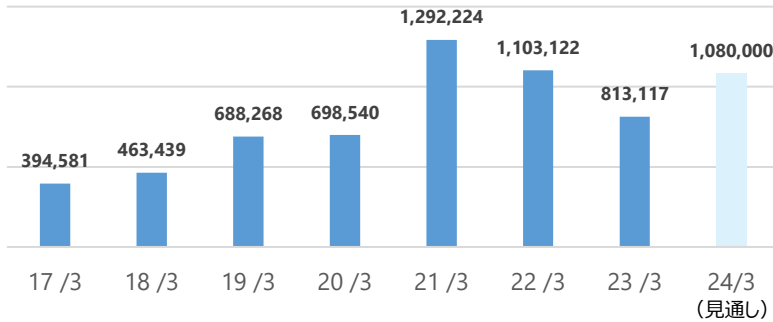
■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ 減価償却費・その他 ■ その他変動費

■ 人件費 ■ システム利用料等 ■ 賃料・その他 ■ その他変動費

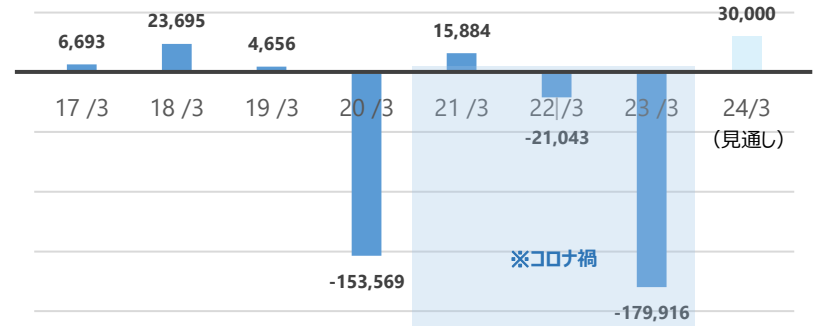
売上高及び営業利益の推移

コロナ禍の影響をカバーしていた大型開発案件リリース後、顧客の投資抑制の影響が顕著となり2期連続で業績悪化の影響を受けるも、コロナ禍の収束に伴い市場が回復基調に戻り、受注状況も改善。売上高が30百万円超の大口取引社数も増加基調

売上高 (単位：千円)

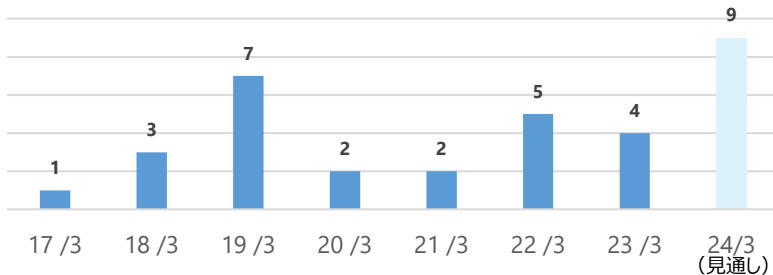


営業利益 (単位：千円)

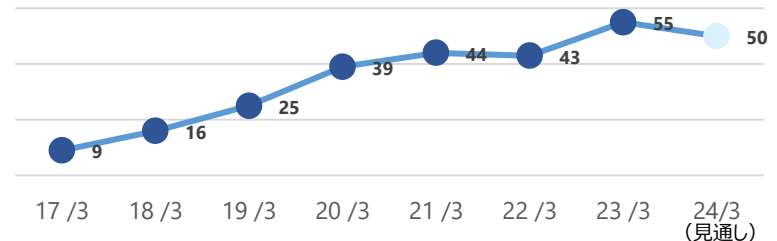


※20/3期は事業規模拡大に伴う先行投資や人件費等の増加により、営業損失を計上

30M超取引社数 (単位：件)



従業員数 (単位：人)



6. リスク情報

事業のリスクと対応方針

現時点で当社が認識している主なリスクとその対応方針は以下になります。その他のリスクは、新規上場申請のための有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスクの種類		リスクの概要	顕在可能性	影響度	当社の対応方針
事業上のリスク	業績の季節変動について	契約締結時期の遅れ、作業開始時期の遅延や顧客都合による検収時期の遅延により、3月末までに検収が行われず、売上高が計上できないリスク	中	大	適切な開発人員リソースの確保や、開発標準を作成のうえ、タスク管理を可視化することにより、納期管理を徹底することによりリスクの低減に努める
	特定業界への特化について	モビリティ業界に特化しており、顧客企業の業績悪化に伴い投資抑制がかかり、受注案件数が減少するリスク	中	大	ストック売上高の増加による安定的な収益の確保及び顧客層の拡大を行うことでリスク低減に努める
組織体制に関するリスク	事業規模の拡大について	(a)人材確保・維持について 計画通りの採用や、想定外の退職者が発生した場合に事業成長に必要な人材の確保・維持ができないリスク (b)情報システムの拡充について バグや不具合の発生により一時的に十分なサービス提供が行えないリスク (c)内部管理体制の充実について 急速な事業拡大に、内部管理体制が追いつかないリスク	中	大	(a)人材育成プログラムの確立やインセンティブプランの設定等により、人材の確保・維持に努める (b)十分な要件設計やテストの実施、必要に応じたシステムの並行稼働等によってリスク低減に努める (c)コンプライアンス研修の継続的な実施及び管理部門の人員補強により、リスク低減に努める
その他のリスク	無形固定資産の減損リスク	業績の悪化により無形固定資産（ソフトウェア及びのれん）の減損損失が発生するリスク	中	大	ストック収益を増やし、安定的な事業基盤を構築することでリスクの低減に努める

本資料の取扱いについて

本資料は、当社の情報提供を目的としており、有価証券または取引に関する募集、投資の勧誘を意図しておりません。

また、本資料には将来予測に関する記述が含まれておりますが、これらの記載は当社の見解や仮定、本資料作成時点において入手した情報に基づき作成したものであります。将来予測には多くのリスク及び不確実性が存在し、実際の経営成績及び財政状態等については、予測と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社以外の情報は公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証しておりません。

本資料のアップデートは2024年6月に開示を行う予定です。

