

FY2024.Q3 決算説明資料

2024年11月13日

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

FY2024.Q3概要

市場環境

2024年4月、残業時間の上限規制適用開始
大手建設業のDXニーズが先行して拡大、中小企業の拡大はQ4以降と見込む

業績

大手顧客を中心としたDX先進企業の浸透を重点的に進め、
ARR42億円（前期比+28%）となり営業損失が大幅に縮小

見通し

重点施策の効果と先行投資の一巡により、
期末ARR46～47億円（前期比+30%超）、営業損失はさらに縮小する見込み
（EBITDAは2024年10月に単月黒字化*1）

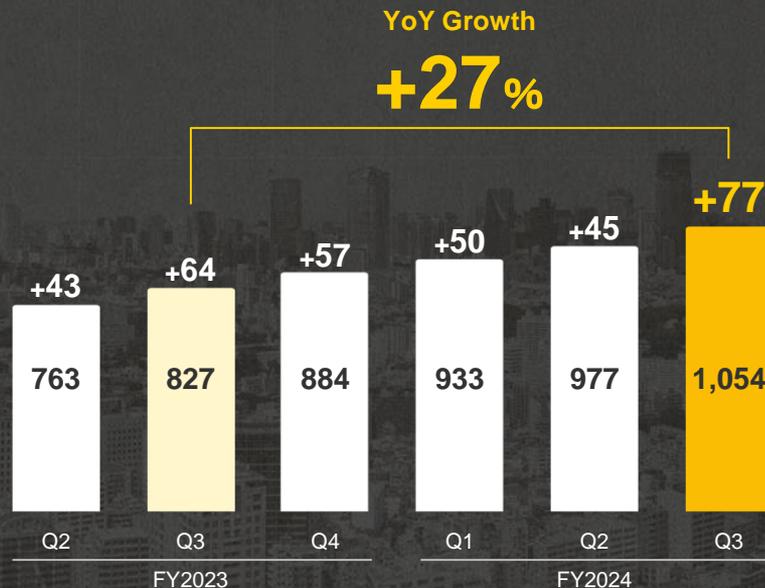
*1：2024年10月の月次決算速報値ベースの数値（監査法人による監査およびレビュー前の数値）、EBITDA=営業利益+減価償却費。

業績進捗

収益性を高めるフェーズとなり、営業損失は大幅に縮小

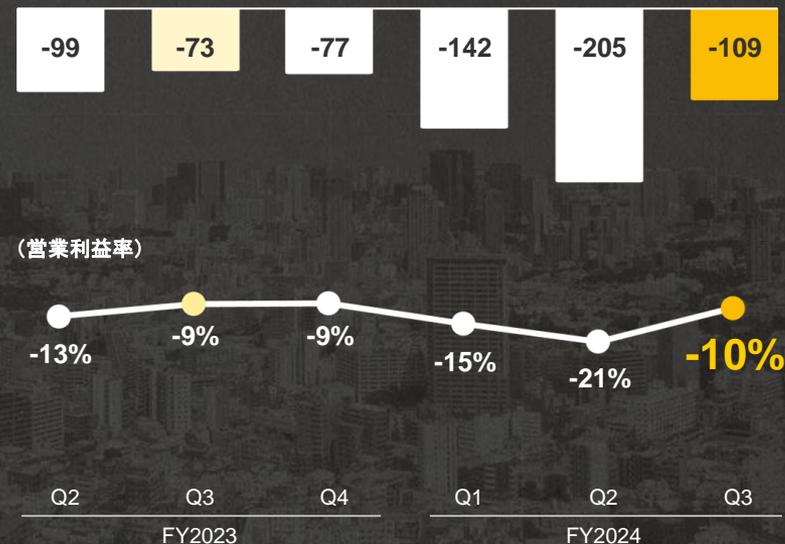
売上高（四半期）

単位：百万円



営業利益（四半期）

単位：百万円



KPI進捗^{*1}

ARR

4,202百万円
YoY Growth **+28%**

ID

73,885 ID
YoY Growth **+12%**

ARPU

4,740円
YoY Growth **+14%**

契約企業

2,056社
YoY Growth **+17%**

ARPA

170千円
YoY Growth **+10%**

解約率

0.8%

ARR	ID	ARPU	契約企業	ARPA	解約率
△	△	○	○	○	○

*1：◎、○及び△の記号は、実績に対する当社見解を表す。◎：想定以上の結果であることを表す記号。○：想定通りないし良化していることを表す記号。△：想定を下回っていることを表す記号。×：想定を大きく下回っていることまたは値が純減した場合を表す記号。

FY2024の重点戦略と進捗

期末にかけて大手企業に対する商談成約と新規開拓が加速する見込み

① 大手企業への浸透

現場導入実績の積み上げから、
全社一括導入等の大型商談を創出

- BPaaSやカスタマーサクセス等、
全社導入を加速する投資を強化
- 効率的な拡大のため既存ユーザー
に対する生産性向上施策を優先
- オプション拡販が進みARPU成長
を牽引、Q4以降の加速を見込む

② 未導入企業への拡大

強化した営業組織と販売網を活用し、
顕在化するDXニーズを取り込む

- 需要拡大期に向けた採用拡大と、
販売パートナーとの連携を強化
- 当該投資成果としての新規企業開
拓はQ4以降と見込む

③ DX先進企業との共創

テクノロジー活用に積極的な企業と
ともに施工プロセス変革に取り組み、
成長機会を拡大

- BIMやAI機能等、DX先進企業の
ニーズを捉えた機能をリリース
- 全社導入顧客との個社開発案件が
複数立ち上がり、「プロフェッシ
ョナル・サービス」が本格化

重点戦略「DX先進企業との共創」

全社導入後も新たな成長機会が生まれ続ける

大手建設業の建設現場DXの事例

STEP1 現場のデジタル化 クラウド

SPIDERPLUS全社導入と施工データの蓄積

STEP2 施工データの活用 BIM・AI システム連携

SPIDERPLUS上の施工データで分析・予測

STEP3 施工プロセスの自動化・最適化

データ主導の変革で業務の標準化・効率化

FY2024.Q3トピックス

データ活用



SPIDERPLUSを全社導入する大手建設業がSPIDERPLUSとデータ分析基盤を連携（当社が開発）

BIM関連機能の拡充



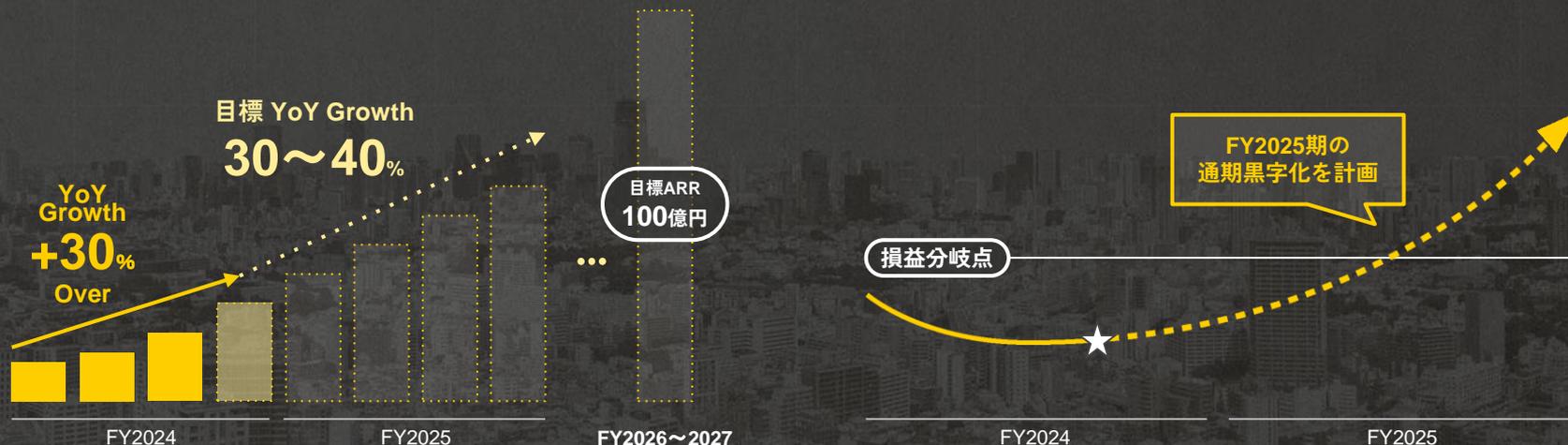
3Dモデルに2次元図面を重ねて表示する機能をリリース。現場確認の効率性と正確性を高める

中期KGI見通し^{*1}

需要拡大の遅れによりARR50億円の達成はFY2025.Q1となる
ARR100億円の中期達成シナリオに変更なく、来期予定どおり通期黒字化へ
ARR **営業損益**

建設DX市場の拡大と先行投資効果発現により、
FY2024.Q4がARR成長率の転換点に

FY25の通期黒字化達成後、年ごとに収益性を高める



*1：ARR目標及び財務モデルの将来に関する記述は中長期の見通しであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。この将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

FY2024.Q3 業績ハイライト

1. FY2024.Q3 業績ハイライト

1. FY2024.Q3 財務ハイライト

1. ビジネスピックアップ

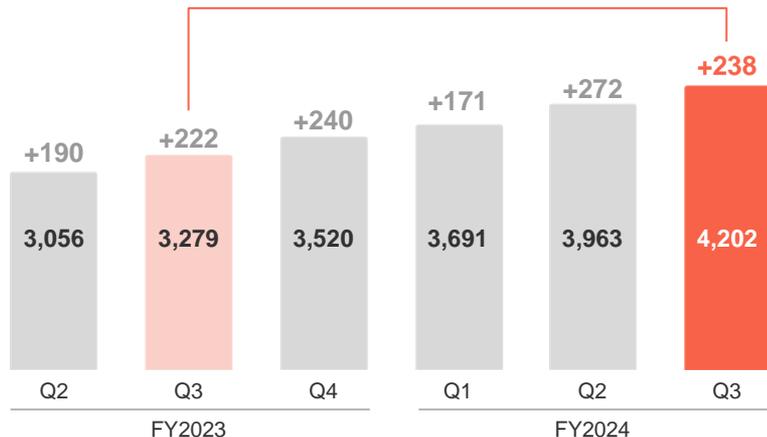
1. 参考資料

「2024年問題」を契機とした需要拡大とARR成長率の転換点はFY2024.Q4と想定
 需要拡大の遅れにより期末ARR計画50億円は未達となるが、期末着地46~47億円を見込む

ARR*1

単位：百万円

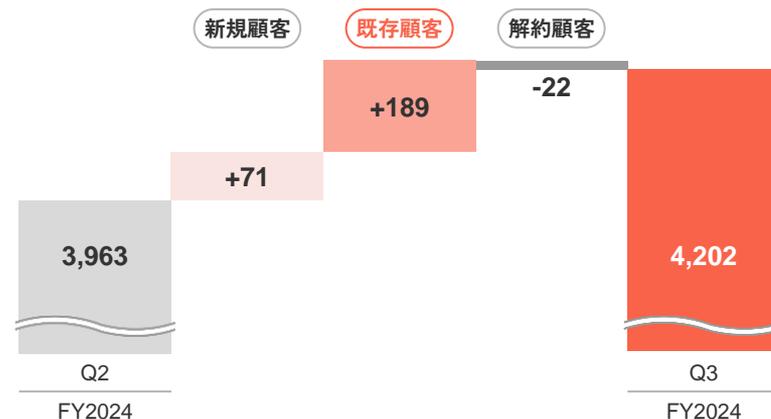
YoY Growth
+28%



ARR増減分析*2

単位：百万円

一貫してSPIDERPLUSの成長ドライバーは既存顧客への浸透



*1：ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*2：新規顧客は本開示四半期中にSPIDERPLUSを新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期末まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

当四半期はオペレーション課題により、新規契約企業数が想定を下回る体制強化により「2024年問題」を契機に顕在化するDX需要を確実に取り込む

建設業界の「2024年問題」

働き方改革を推進するための
関係法律の整備に関する法律

労働時間に上限を設定

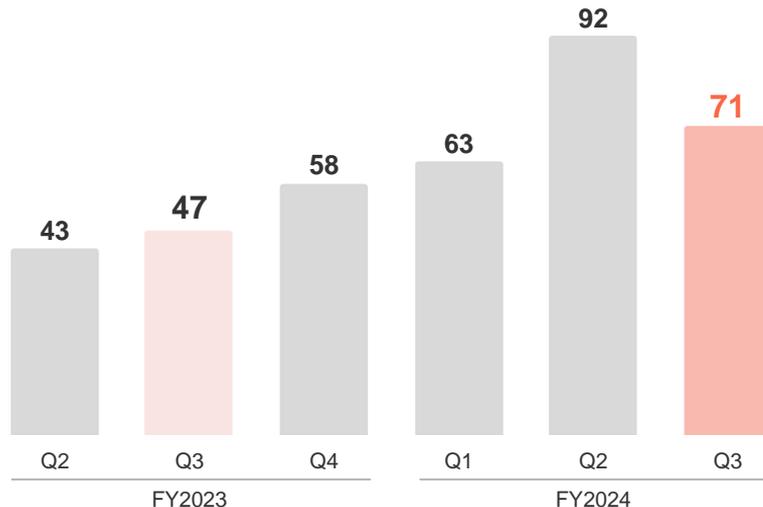
残業時間は1ヶ月に45時間まで（原則）

違反事業者は罰則対象

6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金

新規契約企業のARR推移*1

単位：百万円



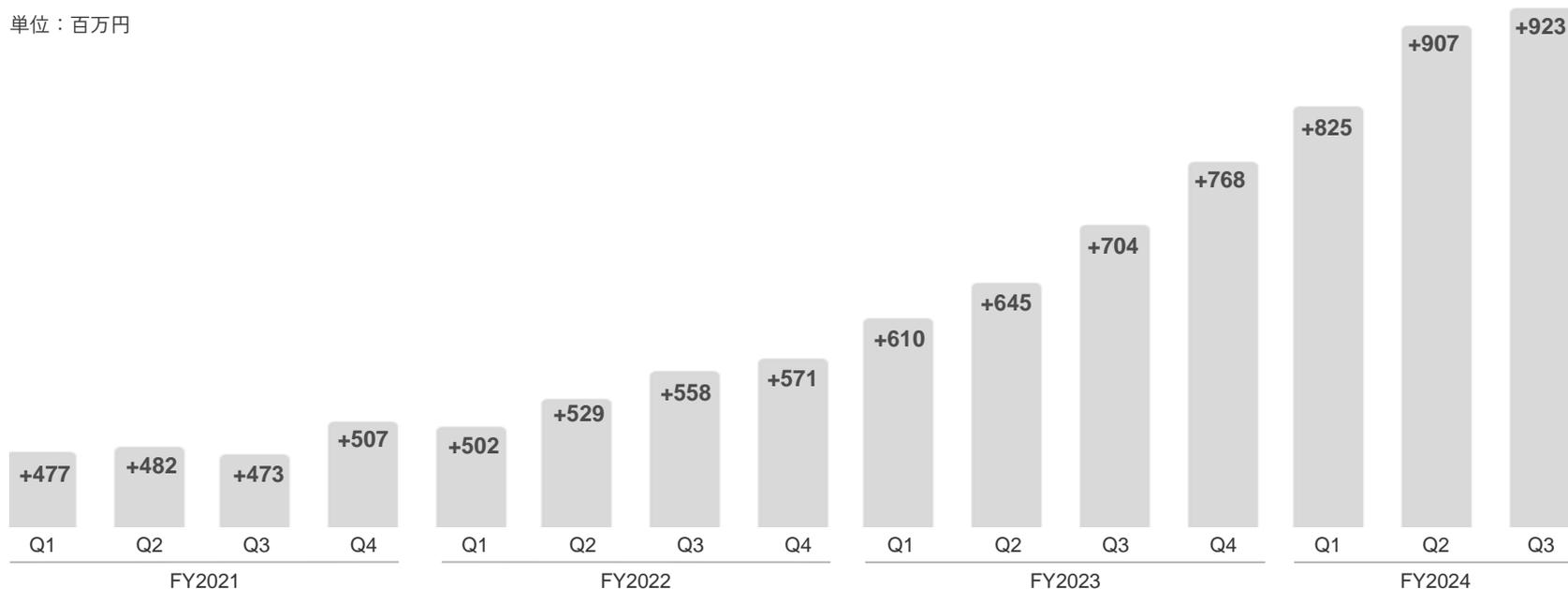
*1：各四半期において新規契約した顧客の契約時ARR

補足

年間純増ARRの推移

生産性を高めながら、年間純増ARR_{*1}を増加
DX需要の拡大を捉えることで今後増加ペースの加速を見込む

単位：百万円

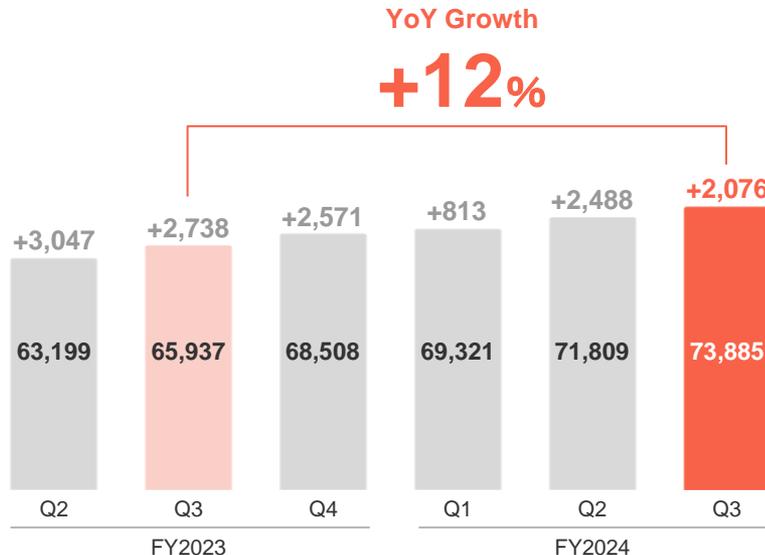


*1：1年間のARR純増額を表し、「年間純増ARR＝四半期末ARR－当該期末の1年前のARR」で算定（例：FY2024Q2の年間純増ARR＝FY2024.Q2末ARR－FY2023.Q2末ARRで算定）

既存ユーザーの付加価値向上に注力
 期末にかけては既存顧客に対する大型商談が進み、ARPU成長の加速を想定

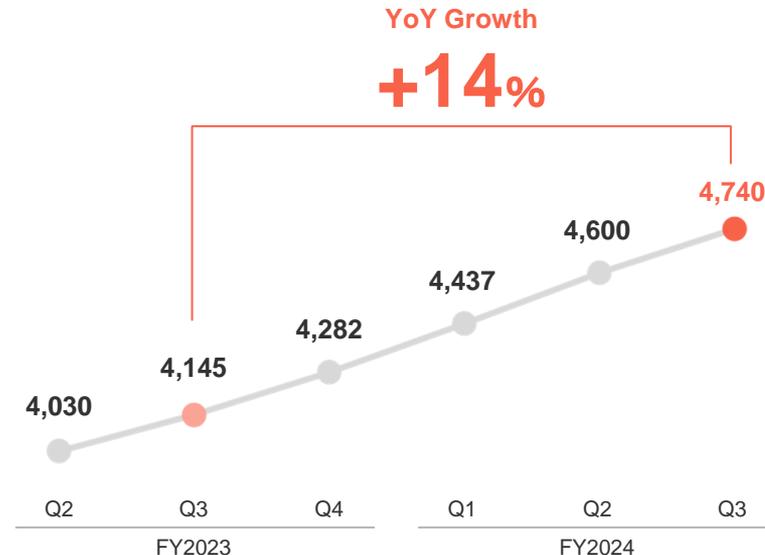
ID数

//////
 単位：ID



ARPU*1

//////
 単位：円



*1：ID単位の契約単価を表し、各四半期末月の「MRR ÷ ID数」により算出。

補足

ARPU成長の背景

顧客課題を捉えた新プランとオプション機能の拡販が順調に進む

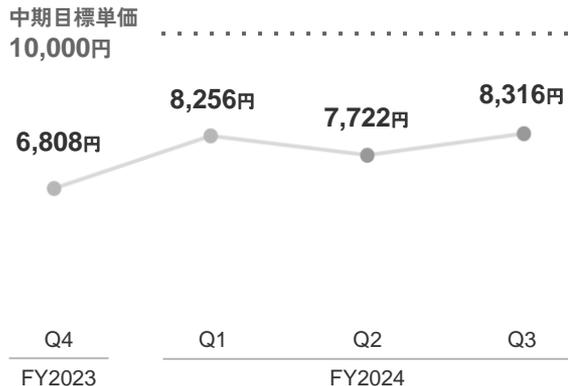
新規顧客

2023年下期より新規顧客へ新プランで提案開始
(FY2024は、8,000円の単価水準前後で推移する見込。)

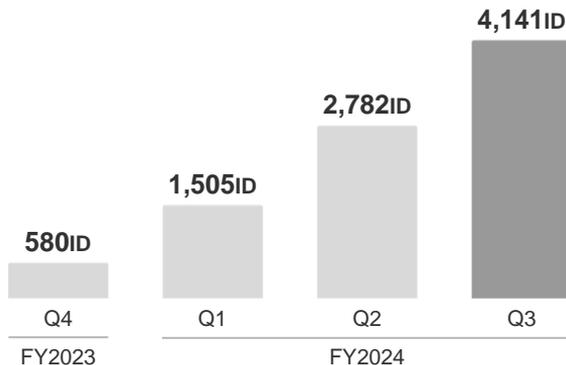
既存顧客

顧客の利用状況に応じて、
新プランへの切り替えや、指摘管理オプションの追加導入を推進

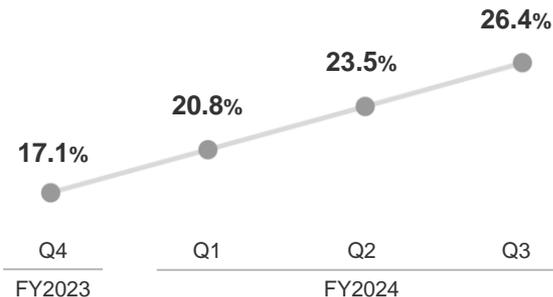
新規導入顧客の契約時ARPUの推移*1



新プランの導入ID数



指摘管理機能の導入率*2



*1：指摘管理機能の導入率は、「各四半期末時点の指摘管理オプション導入ID数÷同四半期末のID数」にて算出。

*2：新規導入顧客の契約時ARPUは、各四半期における新規顧客のID単価（サーバー利用料除く）の平均値。「新規契約時の月額利用料（サーバー利用料除く）÷新規契約ID数」により算出。

補足

新プランについて

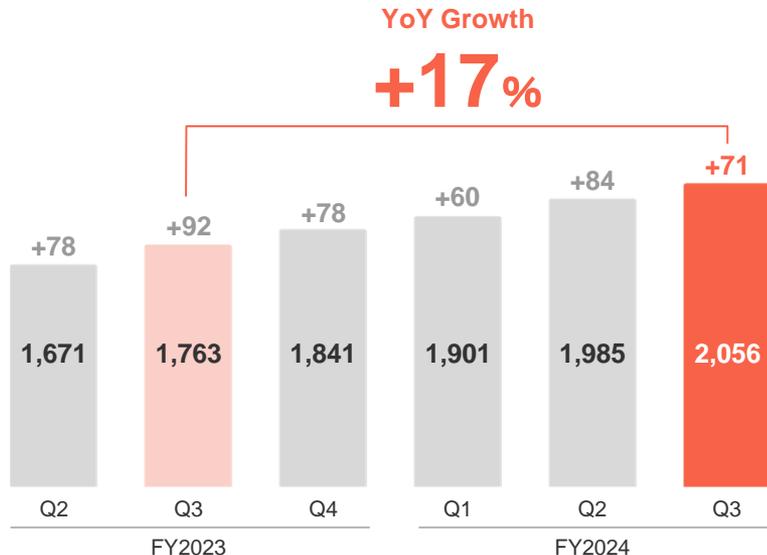
業種別に必要な機能を組み合わせたパッケージ型の新プランに刷新
(FY2023.Q3から提供開始)



契約企業純増数は一時的に新規顧客獲得が停滞したものの順調に推移
ARPAは大手企業の契約単価向上を主な要因として成長

契約企業

単位：社



ARPA*1

単位：千円



*1：ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

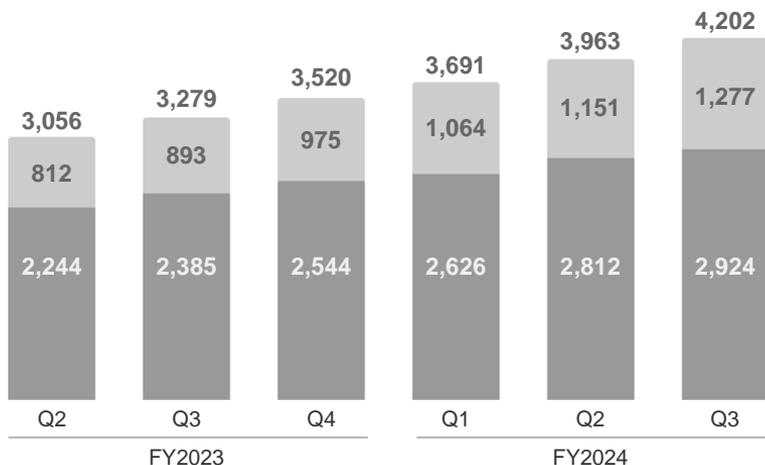
補足

顧客規模別ARR・ARPA

既存大手顧客のオプション機能一括導入や新プラン切り替えが進む

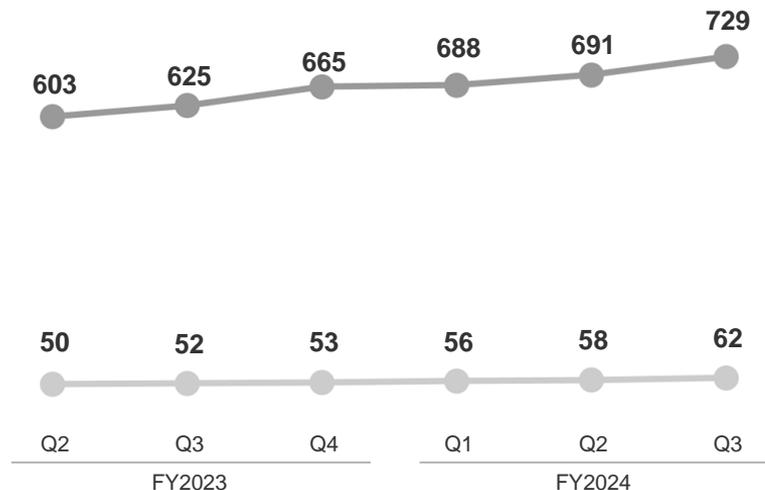
顧客規模別ARR^{*1}

単位：百万円 ■：大手建設顧客 ■：中小建設その他顧客



顧客規模別ARPA

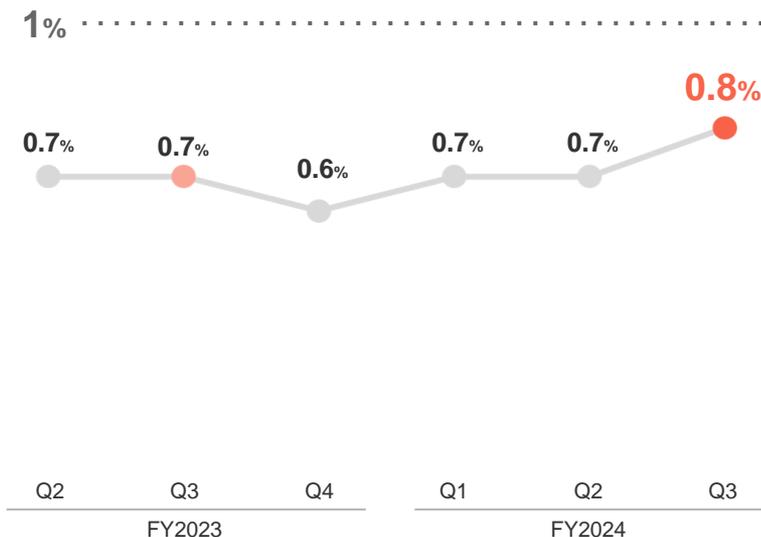
単位：千円 ●：大手建設顧客 ●：中小建設その他顧客



*1：大手・中小の区分は、従業員数300名等を主な基準とした当社社内の顧客管理基準に基づく分類（詳細な分類基準は非公開）。

解約率は想定内で安定的に推移、解約傾向に変化なし
 今後も1%未満の水準で推移する見込み

企業単位の解約率推移*1



低解約率を維持する取り組み



*1：会社数単位の解約率。月次解約率の直近12ヶ月平均であり、各月の解約率は「当月の解約企業数 ÷ 前月末時点の契約企業数」により算出。

FY2024.Q3 財務ハイライト

1. FY2024.Q3 業績ハイライト

1. FY2024.Q3 財務ハイライト

1. ビジネストピックス

1. 参考資料

財務ハイライト

建設DX市場の拡大期を見据えた先行投資は一巡
収益性は期末にかけて大幅に改善する見込み

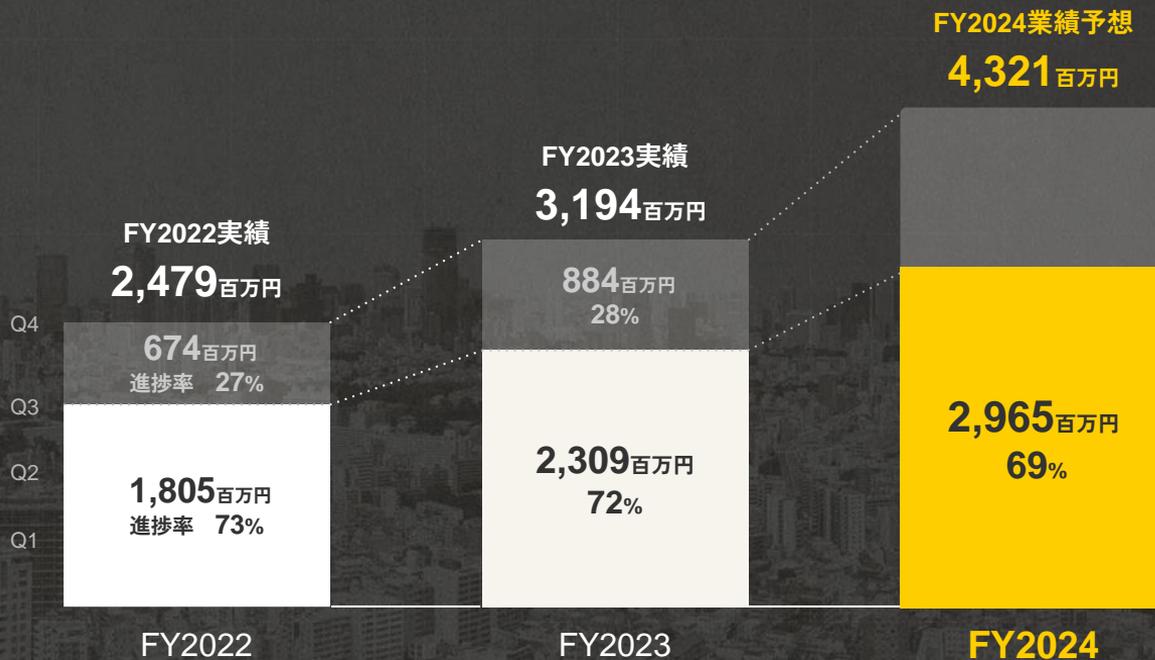
単位：百万円	FY2024.Q3 連結累計期間	YoY	FY2024 業績予想*2
売上高	2,965	+28.4%	4,321
営業損失	-457	—	-429
経常損失	-460	—	-446
当期純損失	-468	—	-456
現預金残高	2,719	—	—
(参考) 人員数	302名	+46名*1	300名over

*1：増加人数はFY2023期末従業員数256名からの増加人数を記載。

*2：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。業績予想は、当該連結子会社の業績を織り込んだ数値であり、また、当期の連結業績予想は、2024年2月14日に開示した業績予想を当該連結子会社を含めた数値としているため、前回発表の通期業績予想から変更はない。

売上高の業績予想進捗

FY2024.Q4に向けて売上高の成長は加速する見通し



連結損益計算書*1

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024.Q2 会計期間 (連結)	FY2024.Q3 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2023.Q3 累計期間 (単体)	FY2024.Q3 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	977	1,054	+7.8%	2,309	2,965	+28.4%
うち、ストック収入	960	1,029	+7.2%	2,242	2,892	+29.0%
ストック収入比率	98.1%	97.6%	-0.5pt	97.1%	97.5%	+0.4pt
売上総利益	643	724	+12.6%	1,483	1,981	+33.5%
売上総利益率	65.8%	68.7%	+2.9pt	64.2%	66.8%	+2.6pt
販管費	848	834	-1.7%	1,848	2,438	+31.9%
販管費率	86.7%	79.1%	-7.6pt	80.0%	82.2%	+2.2pt
営業損失	-205	-109	—	-365	-457	—
営業利益率	-20.9%	-10.3%	-10.5pt	-15.8%	-15.4%	+0.4pt
経常損失	-207	-112	—	-375	-460	—
税引前当期純損失	-207	-112	—	-375	-460	—
当期純損失	-210	-115	—	-382	-468	—

売上高

- ストック収入が堅調に増加（前年同期比+29.0%）し、累計期間のストック収入比率が前年同期比で上昇

売上総利益率

- 売上総利益率が開発プロジェクトの見直し等により、68.7%に上昇
- 売上高成長と売上総利益率の上昇により、累計期間の売上総利益は前年同期比+33.5%に増加

販管費

- 人員採用等の先行投資の一巡により、販管費は直前四半期と概ね同水準で推移

*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行。

連結貸借対照表^{*1}

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2022 （単体）	FY2023 （単体）	FY2024.Q3 （連結）
現金及び預金	3,044	2,846	2,719
その他流動資産	497	575	639
流動資産	3,542	3,421	3,358
ソフトウェア	558	463	367
ソフトウェア仮勘定	183	220	252
その他固定資産	510	490	469
固定資産	1,252	1,174	1,090
資産合計	4,794	4,596	4,448
借入金	443	499	815
その他負債	666	711	681
負債合計	1,109	1,211	1,497
純資産合計	3,684	3,385	2,951
自己資本比率	76.8%	73.6%	66.3%

概況

- 手元資金拡充を目的とした借入を実行したため、自己資本比率が66.3%に低下しているが、安定した財務基盤のもと事業基盤を強化

現金及び預金

- 先行投資により営業キャッシュ・フローはマイナスとなったものの、借入実行により現預金残高は2,719百万円を確保

ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- 主にSPIDERPLUSのリニューアル開発に関する投資

借入金

- 手元資金拡充のためFY2024.Q2に350百万円借入（返済期間4年・固定金利）
- 当座貸越等の融資枠残高1,200百万円あり（2024年9月末）

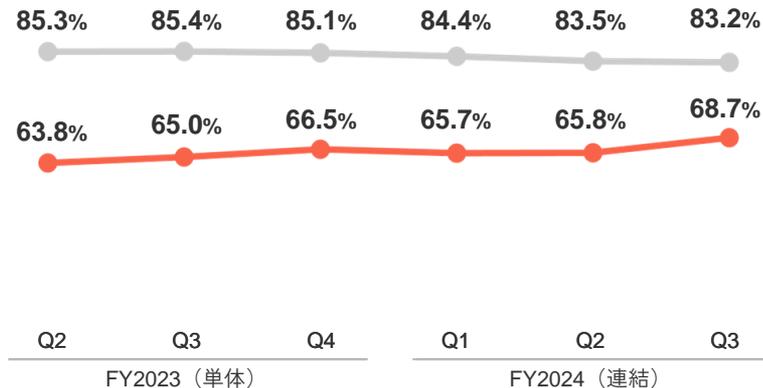
*1：2024年3月にSpiderPlus Vietnam Co., Ltd.を連結子会社として設立し、2024年12月期より連結決算に移行

売上総利益率は約69%に上昇

サービス維持体制の効率化を進め、開発体制の強化と人員配分を見直し

限界利益率*1及び売上総利益率

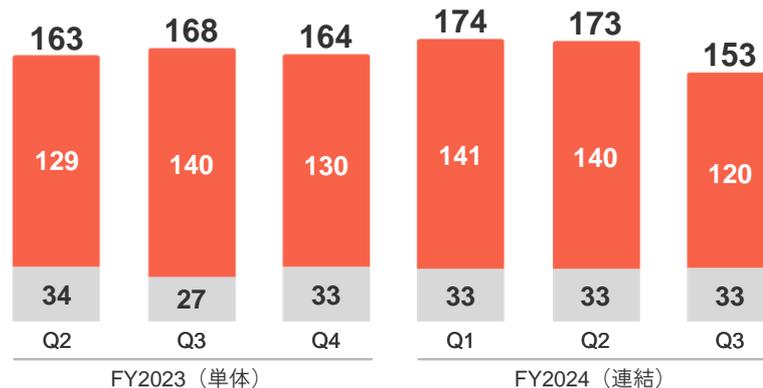
●：売上総利益率 ●：限界利益率



固定費*2内訳

■：開発人件費*3 ■：その他固定費（主にプロダクトに関する減価償却費）

単位：百万円



*1：限界利益は、「売上高－通信費（売上原価）－支払手数料（売上原価）」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

*2：売上原価における固定費のみであり、販売管理費の固定費は含まれない。

*3：正社員人件費のほか、業務委託（SES含む）・人材派遣に関する費用を含む。その他固定費は当社の管理会計上の集計区分に基づく金額を使用。

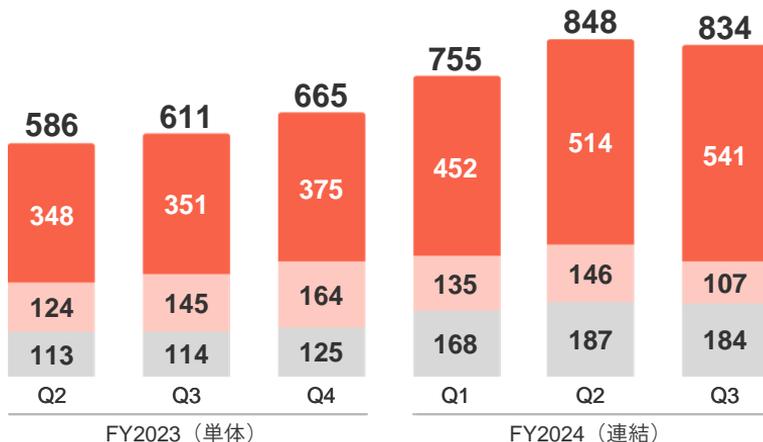
販管費

販管費は計画どおり約8億円の水準で投資
FY2024.Q4も当四半期と同水準の投資を予定

販管費推移*1,2

■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

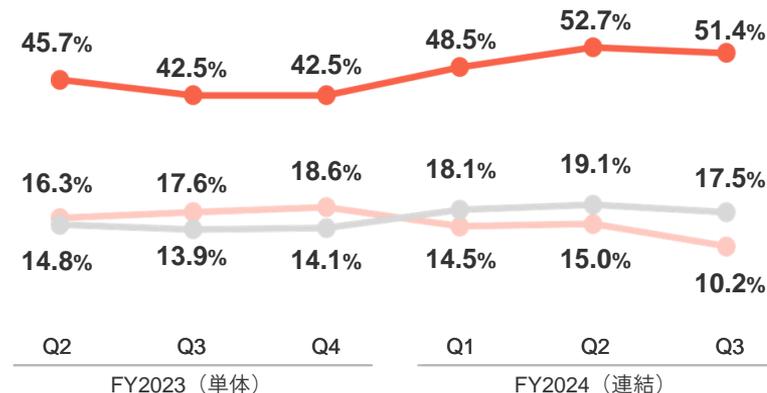
単位：百万円



売上高販管費比率*1,2

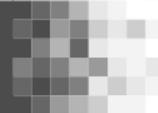
■ : S&M ■ : R&D ■ : G&A

単位：%



*1 : S&M : Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。R&D : Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。G&A : General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

*2 : 部署移動や組織再編の影響も考慮した配賦基準の一部見直しをFY2023.Q2に行っている。



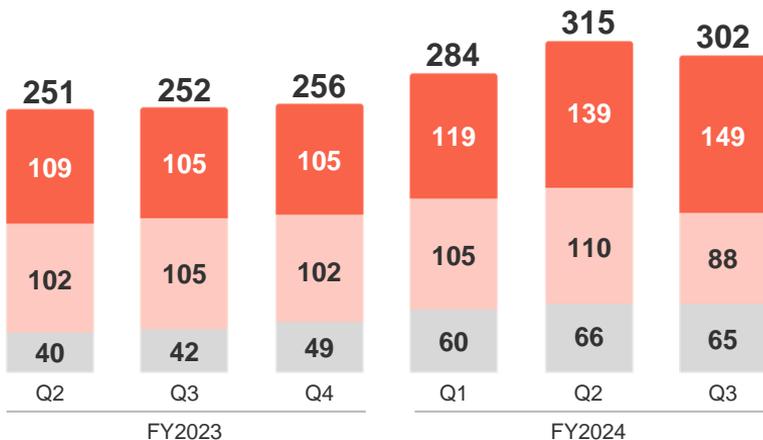
先行投資（人的投資）の状況

拡大した事業基盤の強化を進め、プロダクト部門の非正規雇用等を戦略的に見直し
正社員採用は順調に進み、営業部門を中心に体制を強化

従業員数*1

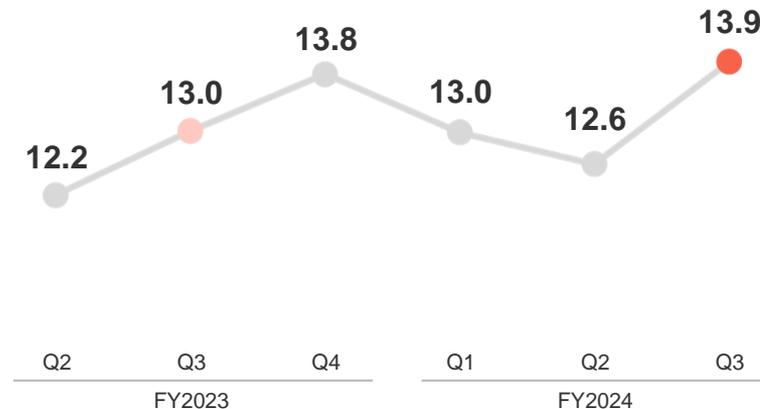
■ : S&M ■ : Product (プロダクト開発及びR&D) ■ : G&A

単位：人



従業員一人当たりARR

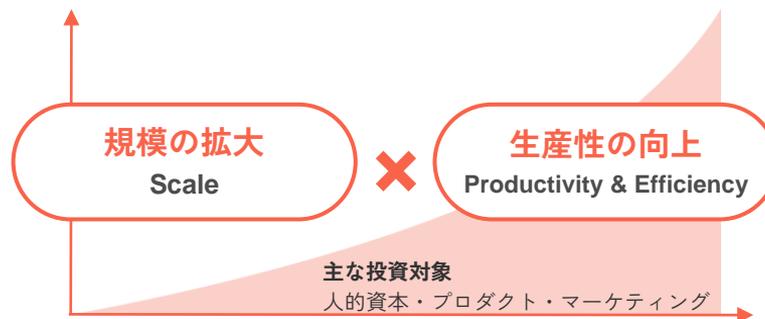
単位：百万円



*1：非正規雇用及びSES人員数を含む。また、G&Aに育休等休職者と常勤役員を含む。なお、FY2024からミドルオフィス部門をG&Aの区分に集計している。

補足 先行投資の考え方

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、ARR成長率を高める



規模拡大フェーズ

コストに対する規律性をもったうえで、当社固有のネットワーク効果や競争優位を高めるための投資を重視

規模の拡大

>

生産性

生産性向上フェーズ

規模拡大投資の成果を最大化するため、生産性を高める投資を重視

規模の拡大

<

生産性

その他ビジネストピックス

1. FY2024.Q3 業績ハイライト
1. FY2024.Q3 財務ハイライト
1. ビジネストピックス
1. 参考資料

DX先進企業のニーズを捉えたデータ連携開発を受注、
 全社導入後も新たな成長機会が生まれ続ける

本連携の内容



- 全社導入するSPIDERPLUSをさらに積極的に利用するために、新菱冷熱工業のデータ分析基盤と連携
- データ主導による「施工プロセスの変革」など、業務効率化を目指す

個社開発の戦略的位置づけ

全社導入後も継続して顧客課題の解決を行い、
 大手企業が取り組む施工プロセス変革を共創

大手企業が取り組む施工プロセス変革フロー



SPIDERPLUSを活用した施工プロセスの変革



DX先進企業のニーズを捉えた新機能、BIM活用が普及した未来の施工管理を見据える

S+BIM新機能「2D図面連携」



- 閲覧中の3Dモデルに2次元図面を重ねて表示する機能
- 3Dモデルと2次元図面の同時閲覧により、現場確認の効率性と正確性を高める

S+BIM強化の戦略的な位置づけ

BIMを起点としたデータ活用や施工プロセス変革に取り組むエンタープライズ顧客のニーズを捉える

施工管理×BIMの可能性

建築物にまつわる
全てのデータを
一元管理

BIM×施工データ
の活用・
業者間連携

施工プロセスの
最適化・品質向上

建設会社の未来がBIM中心になる理由

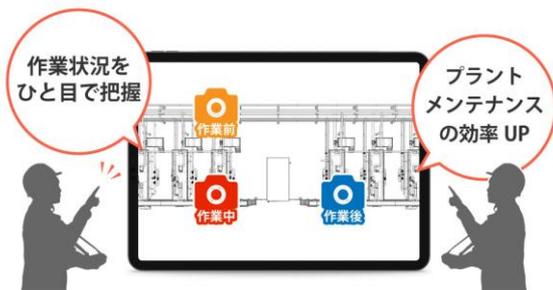
建築業界全体の生産性の向上を実現するため、国土交通省・日建連は設計・審査・施工・保守の各工程でBIMデータの活用の普及を推進しており、当社ではBIMを起点としたデータ活用や施工プロセス変革に取り組むエンタープライズ顧客のニーズを捉える開発を続けている。

*1：S+BIMは、SPIDERPLUS上で3Dモデルを閲覧可能にするオプション機能です。 <https://spider-plus.com/functions/s-bim/>

中期成長戦略としての展開領域拡大・新領域開拓も着実に進める

プラント展開に関連した特許を取得

特許取得 SPIDERPLUS 画面上のアイコンを
作業状況に応じて色分け表示



- 作業の進捗状況に応じて図面上に配置したアイコンが変化する機能
- 広大な敷地で大量の検査項目を抱えるプラントメンテナンス業務を効率化

ベトナム語版SPIDERPLUSをリリース



- 注力国における現地法人開拓のためのローカライズ開発
- ユーザーサポートも順次強化し、現在は日本語以外の5か国語でもサポートセンターを提供

Vision 2030

未来の建設現場を共に創る

参考資料

1. FY2024.Q3 業績ハイライト

1. FY2024.Q3 財務ハイライト

1. ビジネストピックス

1. 参考資料

SPIDERPLUSのビジネスモデルについて



SpiderPlus & Co.

サブスクリプション型のストック収入（FY2023：売上高構成比97%）

スポット売上

S⁺ SPIDERPLUS



SPIDERPLUS利用料
1ID（現場監督）単位



サーバー利用料
企業 / 支社 / 現場単位



スポットサービス
利用料
都度見積もり

各業種別パッケージ

追加機能

スポットサービス



建築工事向け

基本機能



建築向け検査機能4種



電気設備工事向け

基本機能



電気向け検査機能5種



空調衛生設備工事向け

基本機能



空調衛生向け検査機能6種

S+BIM

BIMビューア／情報共有

S+Partner

協力会社との現場内情報共有

SPIDERPLUS BPO

現場の”段取り作業”を代行

カスタマイズ開発

個社ニーズに応じた受託開発

SPIDERPLUSが解決する現場の課題について



図面管理

最新図面がどれか分からず
図面の取り違えが発生



最新の図面が一目でわかり
施工ミスを防止



写真管理

どこで撮った写真か
分からない



図面に写真が紐づき
どこで撮ったかすぐわかる



検査記録

検査時には
多くの人手が必要



検査機器を使用して
一人で検査が完結



是正指示

業者別の是正指示書
作るのに時間がかかる



業者ごとの是正項目と
是正指示一覧を簡単に出力



SPIDERPLUSの導入実績について



建設DXサービスの 카테고리・リーダー

業界大手を中心とした顧客基盤

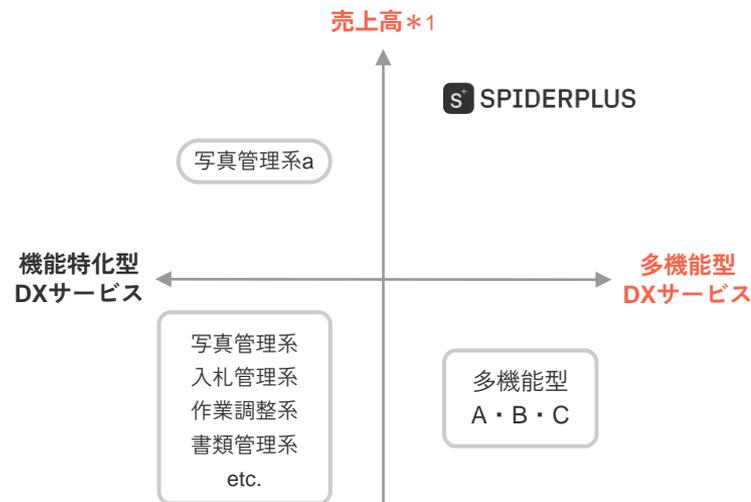
総合建設工事・デベロッパー



電気設備工事・空調衛生工事



建設DX業界におけるポジショニング



*1：デロイトトーマツ経済研究所「Con-Tech(建設テック)ソリューション市場展望 2022年度版（2023年1月発刊）」における「施工管理ソリューション市場動向」「写真・図面管理ソリューション市場動向」及び、個別競合企業の売上高を基準として実績。

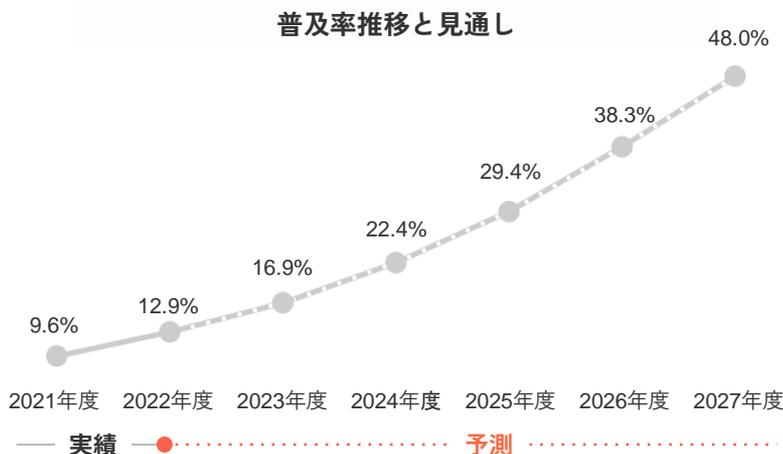
建設DX市場の見通しについて



2024年問題を契機としたDXニーズの拡大と多様化が見込まれる

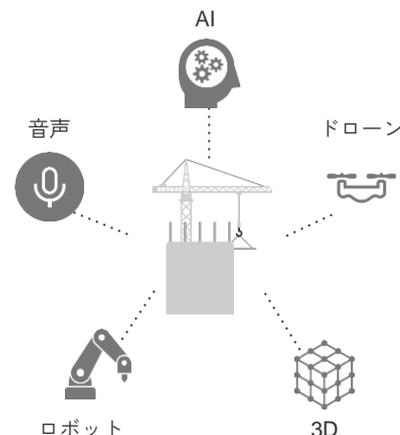
建設DXの普及はこれから加速する*1

建設業マネジメントクラウドサービスは
今後急速な普及が見込まれる



DXニーズは高度かつ多様に発展する

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む



*1：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート2023年10月号「建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア」より引用。

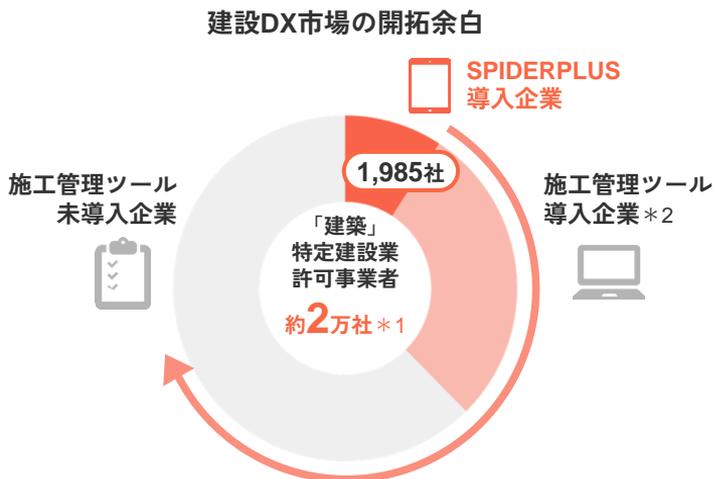
成長戦略__シェアの拡大について



残業時間上限規制によって顕在化したDXニーズを取り込む

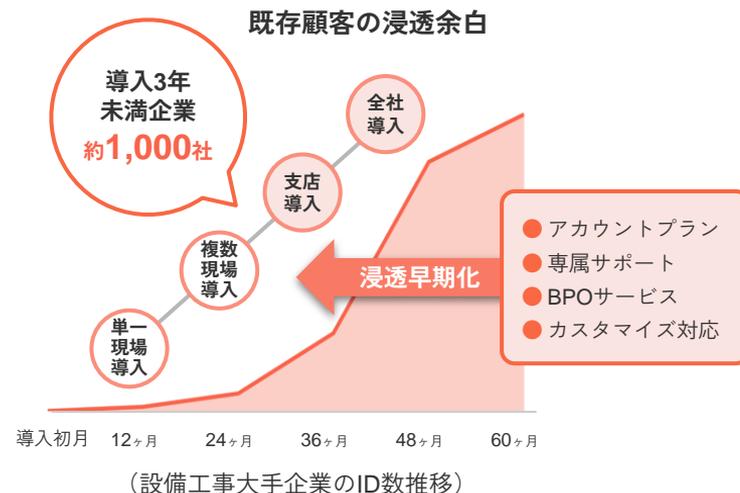
DXニーズの取り込み

強化した営業組織と全国に広げた販売網をフル活用



開拓した重点顧客の浸透

前期に積み上げた現場導入実績を全社導入へ繋げる



*1: 「建築」の特定建設業許可を取得している事業者数は国土交通省 建設業者・宅建業者等企業情報検索システムによる検索結果を記載。

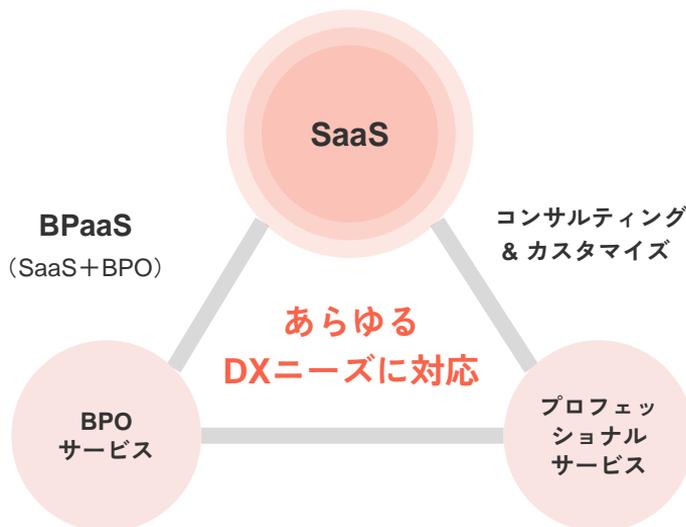
*2: 施工管理ツールの導入企業は、上記*1の事業者数に当社独自調査「建設業のDX推進状況に関するアンケート調査結果」における施工管理ツールの導入割合を乗じて算出。(当社調査レポートは右記参照：<https://jobs.spiderplus.co.jp/spider-class/1587>)

成長戦略__提供価値の拡大について

顧客の課題を捉えたプロダクトとサービスが事業成長を牽引

スパイダープラスが考える建設DX

SaaSをさらに深く活用するためのサービスを展開



SaaSの機能強化

顧客の声と蓄積されたデータ活用による機能開発
知財も活用し、競争優位性も強固に



改善・機能追加

UI/UX・速度改善

システム間連携

AI・データ活用

⋮

新機能・プロダクト

SBIM

BIMビューワー／情報共有

SPartner

協力会社との現場内情報共有

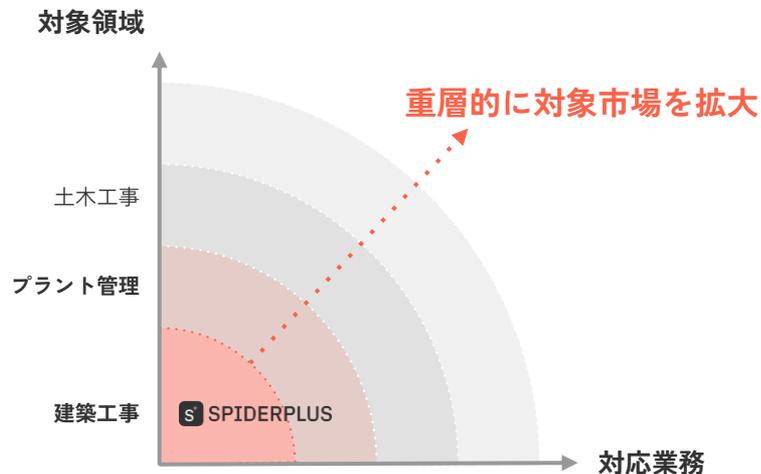


成長戦略_展開市場の拡大について

FY2023からプラント領域への展開を新たに開始
 FY2024.3月末にベトナムに販売子会社を設立

他業種展開

「図面」を用いて「施設管理」を行うような、
 建設業界隣接領域に順次展開



海外展開

日系建設会社が進出する東南アジアを中心に展開
 注力国であるベトナムとタイを中心に事業を拡大



展開中地域	
ベトナム	台湾
タイ	中国
インドネシア	フィリピン
カンボジア	マレーシア
シンガポール	ミャンマー
インド	UAE

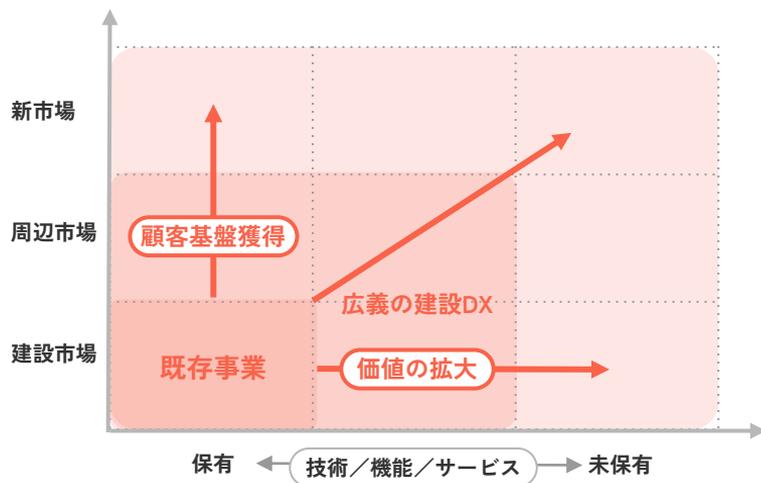


成長戦略_M&A・アライアンスについて

建設業界周辺領域を軸にアライアンス・M&Aを積極的に活用する

M&A・アライアンスの考え方

自治体など、建設周辺領域のDXでアライアンスを実施
シナジー効果がより強く発揮される案件はM&Aを実行



アライアンス事例 (2024年11月末時点)



現場向けチャット機能との連携、共同開発



ビルメンテナンスDXの共同開発



360度画像を用いた機能との連携



建設DX×自治体DXによる地方創生



現場の遠隔管理に関するサービス連携



「DX × 技術者派遣」によるDX人材創出



プラントDXの共同開発



施工管理SaaS × 受託開発



ベトナムローカライズ開発強化及び販売拡大



事業内容や成長戦略に関する詳細説明は下記を御覧ください

事業計画及び成長可能性に関する事項

事業内容／市場環境／事業計画／成長戦略について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/a620c124/275f/4eed/a6ba/f27b6f82cedf/140120240308550905.pdf>



1. 事業内容・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P8
2. 市場環境・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P18
3. 事業計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P24
4. 成長戦略・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P31
5. 会社情報・事業内容補足・・・・・・・・ P40
6. 人的資本戦略・・・・・・・・・・・・・・・・ P50



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。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。