



2024年11月14日

各 位

会 社 名 株式会社ROXX
代表者名 代表取締役社長 中嶋 汰朗
(コード：241A、グロース市場)

問合せ先 取締役 上級執行役員
SVP of Corporate 山田 浩輝
(TEL. 03-6777-7083)

2024年9月期通期 決算発表会 Transcriptの公開に関するお知らせ

当社は、2024年11月13日付で、以下のとおり、2024年9月期通期決算発表会を実施いたしましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

2024年9月期通期 決算発表会 Transcript

それでは、定刻になりましたので、開始させていただければと思います。本日は、お忙しい中、株式会社ROXX 2024年9月期通期 決算発表会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。これより、代表取締役 中嶋汰朗及び執行役員 CFO 吉本ジョージより、本日15時30分に開示いたしました、2024年9月期 通期 決算発表の内容についてご説明いたします。

目次・注意事項

本編に先立ちまして注意事項についてご説明させていただきます。参加者のみなさまはミュートにてお願いいたします。決算説明会の後半に質疑応答の時間をいただいておりますので、質疑応答はZoomのQ&A機能にて質問を受け付けております。それでは、代表の中嶋より決算説明を開始させていただきます。よろしくお願いいたします。

皆様、本日はご多忙な中、当社の決算発表にご参加いただきまして誠に有難うございます。ROXX代表取締役の中嶋汰朗です。

2024年9月25日に東証のグロース市場に上場いたしまして、早いもので2ヶ月弱が経ちます。まずは公募価格を大きく下回る現状につきましては、ご期待に添えず、大変心苦しく思っております。申し訳ございません。少しでも早く事業も株価もあげていけるよう、日々努めております。一方で足元の事業は大きく成長できる状態にあると感じておりまして、こうして直接お話しできる機会を心待ちにしておりました。

本日は、まず当社「事業内容」をご説明した上で、「第4四半期の業績」、「通期」そして、「今後の成長戦略」と「2025年9月期の業績予想」をご説明いたします。最後までどうぞよろしくお願いいたします。

本日のプレゼンター

簡単な自己紹介から始めさせていただきます。当社は私が大学在学中の2013年に設立しております。現在12期目となります。起業前はミュージシャンを目指してバンド活動に取り組んでいましたが、自分は思うようには成功せず、苦しい思いをしていました。そのような中、大学3年生の時に、大学の講義で起業家の方々のお話を聞く機会があり、今考えるとその時の方々の半数以上が上場されていたのですが、それが転機となり音楽ではなく事業で大きなことをやりたいという思いで同級生を集めて当社を立ち上げたのが創業のきっかけです。

事業概要

創業当初は、身近な友人の就職先を探すというところから、この会社を始めておりましてその後も長らく上手いかず何度も事業転換しながら、試行錯誤を重ねるなかで、主に年収200万円台の方に向けた転職プラットフォームという成長領域を見つけて、直近の6年で大きく成長させて参りました。

事業領域の概要としましては、当社では「ノンデスクワーカー」と呼んでおりますけれども、いわゆ

る現場のお仕事の方々を対象とした転職プラットフォーム、Zキャリアを運営しております。

求職者は、年収でいうと200万円台、アルバイトや派遣といった非正規の方々、学歴ですと中卒や高卒の方を中心にご利用いただいています。その中でも正社員になりたいというところで、そこから建設・工場・飲食・物流・販売といったとにかく人手がいないと現場が回らない、我々の身近な生活を支えている企業様とのマッチングというところで伸びている会社となっております。

社会課題

今後ますます労働人口が減っていくなかで、今後と比べるとまだ小さいですが、2030年には300万人以上、2040年で1,000万人以上足りなくなると言われております。一方その中で足りないと言われている部分では、ノンデスク領域である工場や販売、物流、建設、介護、飲食こういった業界ですと、業界単体で50万人から100万人近く足りなくなるとも言われています。

一方で、日本の給与所得者の約半数が現状年収400万円未満です。そして約3分の2が非大卒、約4割が非正規雇用というのが日本の実態です。

すでにキャリアがある方々向けの転職サービスは多くありますが、これから正社員となっていこうという方やまだキャリアがない方、そういった方々に向けた転職サービスはまだ多くはありません。そういった中でZキャリアがこのポジションを確立しつつあります。

ビジネスモデルの概要(Zキャリア)

「Zキャリア」のビジネスモデルですが、2つのマッチングルートがございます、当社が主体となって求職者を集客し、求人企業にご紹介することでマッチングの手数料をいただくところが1点目。

2点目は約400社の中小規模のパートナー人材紹介会社が独自に抱えている求職者を、当社のZキャリアプラットフォームを通じて、求人企業にご紹介することで、成約時の手数料の一部をいただいております。

加えてパートナー紹介会社から毎月の利用料、こちらは平均20万円を約400社からいただいております、採用企業様からすると様々な紹介会社から、まとめて人材を集められるというところで採用実績があるとして成長しております。

求職者

Zキャリアをご利用いただいている求職者の方々の大半が「年収200万円台」「年齢はほとんどが20代の方々」となっています。そのうち、およそ半数が「やりたいことが明確に特にない」、約7割は「パソコンを持っていない」といった層になります。

昨今、闇バイトのニュースがありますが、目先の生活に困っていて、手軽に稼げるものに流れちゃうという側面があると思います。やはり手取りが10万円代ですと、生活がギリギリな中で今よりも生活を安定させたい、そういった考えで転職をしたい、でもやりたいことがわからないとか、求人検索がやりたいことができない、パソコンがないと履歴書が作れない、転職活動の序盤でつまづくのが特徴となっております。

一般的なキャリア転職ですと、今やっている職種や業界をベースに次の転職先を探す訳ですが、その拠り所となるがない中で、なかなか転職活動が難しいというところがあります。

求職者の特徴

面接が受けたことがなくて落選が続いてしまう、面接に行くための交通費を捻出することができない、仕事を休まなければ面接を受けることができない、面接のための時間を取ることができない、というところが課題となっている方々です。

求人企業

ではそういった方々がどういった業界に転職をしているかという、こちらがその分布となります。成約別にみていくと、「施工管理」「販売・サービス」「事務」そのほか「法人営業」「インフラエンジニア」など、さまざまな業界、職種でご紹介をしております。

一つの特徴としてご利用いただいている求人企業は、毎年、学歴、職歴を問わず正社員で数百名から多いところで数千名を毎年採用している大企業中心にご利用いただいております。

ご掲載いただいている採用数の多い企業トップ20社だけで、毎年25,000人も採用を行っております。こちらも一般的なキャリア採用やアルバイト採用ですと一求人あたり1~3名あたりで採用が充足してしまうんですけれども、それぞれの業界において、事業規模が大きく、未経験の採用数が多い企業様とのお取引を中心に、マッチング実績を伸ばしております。

Zキャリアにおける転職実績

実際にZキャリアを通じて転職された方々の年収は大きく上がっております。転職前の平均年収が258万円ほどと、手取りですと約15万、16万円ほどのイメージです。そこからZキャリアを通じて転職するだけで、年収では300万円を超えてきて、手取りで月に約4万円前後増えていく。正直これだけでも生活が大きく変わります。

私自身もバンドやってた時の友人ですとか、若い頃は好きなことやりながら、今だったらタイミーとかありますけれども、自由度高く働けることのメリットも大きいのですが、なかなか給与が上がらなかつたり、年齢とともに将来の不安を抱えるようになってきます。そういうユーザーの立場を誰よりも理解していると言う部分も多いにございますが、正社員になって所得が増えて、生活が変わる方々を少し先のことを考えられる方々をもっと増やしていこうと取り組んでいるのが私たちです。

業績ハイライト

ここから2024年9月期 通期の業績のご報告になります。

詳細は個別のスライドでご説明いたします。まず、第4四半期の業績は売上高で約10億5,300万円というところで、前年比で73.8%増と大きく成長できました。またガイダンス通り「第4四半期単体での黒字化」を実現しております。

通期業績は、売上高で約34億7,600万円と、前年比67.5%増と非常に高い成長率を継続しております。営業損益は約4億7,000万円の赤字となりまして、こちらも概ね「ガイダンス通りの着地」と

なっております。

中期的な業績見通しに関しましては、「2027年9月期で売上高で約100億円、営業利益率は約20%程度」を目指しております。こちらは今期のこれからやっていく「戦略投資」の投資効果を考慮しない形でも達成できると考えております。

その中で、今期の通期業績予想はこちらになります。売上高で約52億3,500万円。営業損失に関しては今期と比べるとおよそ半減。約1億9,500万円の赤字を見込んでおります。中長期に向けた投資をしっかりと行いながらも、「赤字の大幅な縮小と、戦略投資を除けば通期黒字化できている」というのが主なハイライトとなります。

2024年9月期第4四半期の業績サマリー

こちらが第4四半期のサマリーとなります。売上高は前年比で73.8%増の約10億5,300万円ということで初の10億円に到達。営業利益は約4,100万円と、営業利益率を前年比で47.0%改善し、まだまだ小さい金額ではございますが、こちらも初の四半期単体での黒字化を果たしました。

売上高(四半期)の推移

売上構成別に見てまいりますと、マッチング時の売上手数料であるパフォーマンス収入は、濃い紫の部分になりますが、前年同比で約2.4倍と非常に大きく成長ができました。先ほどもご説明した通り、こちらは当社経由の手数料と、外部パートナー経由の手数料を合計した売上でございます。

またZキャリアのプラットフォーム利用料、パートナー紹介会社様からの手数料となりますけれども、こちらはZキャリアをご利用いただくパートナー紹介会社様からの毎月のリカーリング収入と、「back check」の求人企業からの月額利用料のリカーリング収入は、約1.3倍と安定した成長をしております。パフォーマンス収入と比較すると、どうしても成長率は低くみられてしまいますが、しっかり伸びております。そのくらい採用の需要が旺盛であるというところでございます。

パフォーマンス収入(四半期)の推移

続いてこちらは、パフォーマンス収入を当社経由及び社外エージェント経由それぞれで表したものです。濃い紫が当社、薄い紫が外部パートナー経由の手数料となっております。

スライドにございます黄色の折れ線グラフ、こちらがテイクレートとなっております。当社が紹介元の場合はテイクレート100%、平均成約単価である約61万円が全額、一件あたりが決まるとテイクレートが60万円となり、当社の売上となります。

一方、社外エージェント経由の場合は、約17%がテイクレートとなっております。平均単価61万円の17%ということで、約10万円が当社の売上となります。つまり、当社経由の成約が増えるほどテイクレートが向上していく仕組みとなっております。テイクレートは前年同期比で14.4%増となっております。今後も当社経由での成約が大きく成長すると考えておまして、テイクレートも徐々に向上していくものと考えております。

ただし、この第4四半期におきましては、想定以上に当社経由での成約が増えたため、一時的に大きく跳ねている状態と我々としては見ておりますので、今期前半はもう少し落ち着いた推移になるかと思っております。

売上総利益(四半期)の推移

こちらは売上総利益ならびに売上総利益率を表したものです。当社は通常の人材紹介会社様とは異なり、転職のプラットフォームという形で、先ほどもお伝えしたように当社以外にも約400社の人材紹介会社がプラットフォームを通して、マッチングをしております。

こうしたパートナー紹介会社経由での毎月約20万円の月額利用料をいただきながら、同じくパートナー紹介会社経由でマッチングした際に、1件あたり約10万円が当社の売上となることから、売上の大半は現状、固定費に依存しないということで、売上総利益率は85%前後と、比較的非常に高い水準を維持しております。

販売費及び一般管理費(四半期)の推移

つづいて販売費の推移です。及び一般管理費の推移です。繁忙期には該当しない第4四半期ではございますが、販管費の対売上高比率は下がっております。

こちらは第3四半期までの積み上げがあったことから、通常よりも広告宣伝費等は抑えられたというところもあるのですが、黒字化を実現したことはひとつ大きな節目と捉えております。会社全体としては引き続き大きく成長投資を続けながらも、収益化ができるフェーズに確実に入ってきていると見ております。

2024年9月期通期の業績サマリー

こちら通期業績についてですが、24年9月期は、売上高で約34億7,600万円、前年比67.5%増と非常に高い成長を実現しました。また、営業損益は約4億7,000万円の赤字ではございますけれども、前年比22.4%ほどの改善と大幅に赤字幅を縮小しまして、全体としても概ね「ガイダンス通りの着地」となりました。

売上高(通期)の推移

項目別に売上推移を見て参りますと、マッチングによるパフォーマンス収入は、売上高で約18億4,700万円、前年比で約2倍の成長です。ちょうど2倍くらいの成長です。主に当社のマッチング人員の増加とともに、その結果、自社経由のGMV及びテイクレートが大きく上昇をしております。

パートナー紹介会社様からプラットフォーム利用料は、売上高 約10億4,900万円、こちらは前年比40%と増えておりまして顧客数の増加とともにARPUも改善されております。

最後にback checkのリカーリング収入ですね。こちらはシンプルはSaaSモデルでございますが、売上高約5億7,900万円、前年比34.0%増となりました。顧客の主要なターゲットですが、サービスが始まった当初はスタートアップ企業様がお客様でしたが年々、大手企業様へ変化したことに伴い、ARPUが大幅に改善しております。特に直近はコンプライアンスの調査ニーズが増えておりまして、新規導入もありますしグループ会社に広げるといったところもあり、アップセルによる成長となっております。大きなマーケティング投資は一切行っていない中で、お問い合わせの自然流入という形で一定認知を取れていることによって、マーケティングコストをかけていなくても伸びているという、非常に良い状態となっております。

パフォーマンス収入の主要なKPI

つづいて主要なKPIです。

求職者の登録数は大きな認知施策を実施せず、検索流入やSNSでの広告運用やアライアンスからの流入のみで、先日もアイフル様とのお取り組みさせていただきましたけれども、求職者登録数は約39万3,000人、前年比55.1%増と拡大しまして、獲得単価の高騰もなく順調に推移しております。

やはりターゲットの人口が多いところがポイントの一つかと思います。また、慢性的な人材不足により採用企業間での人材獲得競争が激化しておりまして、他社よりも高いFeeを出すという背景から、成約単価は約61万2,000円と過去最高の金額となっております、前年比7.8%ほどと上がっております。2022年から比べると10万円以上単価が上がっております。中長期的にもこの競争傾向は今後も続くと考えております。

販売費及び一般管理費(通期)の推移

通期の販管費についてですが、人件費・業務委託費は約17億400万円、前年比41.2%増となっております。人材獲得の順調な進捗により増加しております。一方で、1人当たりの生産性向上により、売上高の成長率と比べるとそれを下回る費用の増加に抑えられております。

広告宣伝費は約9億2,800万円、前年比43.2%増と売上成長に伴う増加となっております。人件費同様、マッチングの売上は約2倍成長しておりますので、それと比較するとコストはかなり抑えられてきております。その他費用につきましては、採用コストやオフィス増床に伴い、約8億1,700万円、前年比29.7%増となっております。

従業員数の推移

採用のお話もさせていただきましたけれども、従業員数は前期末時点で285人、前年比34.4%増えています。主にはZキャリアの人員に加え、コーポレートやプロダクト開発における採用を行っており、特にZキャリアの収益性改善に向けたプロダクト開発、AIを駆使したものの開発に注力しております。

またZキャリアの内訳としてましては、直近2年取り組んだ中で見えてきたものも沢山ございまして、今期から新卒を増やすなど、より中長期の安定成長につながるものへと内訳としても進化していております。

Zキャリアのポジショニング

改めてここからは今後の成長戦略及び今期の通期業績予想についてご説明できればと思います。

まず市場環境といったところから、もともと人材紹介業というのはキャリアのある方々向けに始まったビジネスとなっております。大手企業のメインターゲットは年収600万円ですとか、少なくとも400万円より上、となっております。

そのため、Zキャリアがターゲットとする年収200～300万円の領域は、一般的な大手紹介会社さんターゲットとするハイクラス層、ホワイトカラー領域とは、求人企業、募集条件、成約単価いずれも大きく異なっております。

また彼らは既存のサービスをそのまま横展開すればできる訳ではございません。キャリアがある方とない方では同じサポートが通用しないので、事業構造としては限りなく近いものではあるものの、実際は参入障壁のオペレーションが高く、現時点において競合が不在となっている状況です。

先ほどお伝えしたように、ハイクラス採用となると一求人あたり数名で採用が充足してしまいますが、当社の場合は比較的同じお客様への紹介数を増やしていくというところで、特定のお客様へのシェアを高めていくことでお客様との良好な関係構築ができております。

ノンデスク領域の市場規模

そういった中でノンデスク領域は、労働者数がホワイトカラーの約4倍で、3,000万人以上の方が従事されております。そのうち約6%の方が毎年転職をしており、当社の単価の約60万円をかけた約6,500億円の市場規模が見込まれます。

一方、Zキャリアのシェアはそのうち0.5%程度の約29億円とまだまだ極小です。このチャンス溢れているノンデスクワーカー市場でのシェアNo.1をしっかりと確立することで、まだまだ長く大きく成長できると確信しております。

成長性(集客)

そういった沢山の求職者の方がおりまして、これから人手不足がやってくるという中で最も重要なことは求職者の獲得をどれだけ安定して伸ばせるかどうかに尽きると考えています。

我々が今回、戦略投資をしようとしている背景がこちらです。ひとつ左側にあるところですね、「正社員の仕事探し」と聞いて思い浮かべる転職サービスが「特にない」と答えている方が約60%以上。これだけ沢山の転職サービスがあっても「正社員になる」という認知をもったサービスがない。これは求職者の視点から見てもこの視点が空いていることが読み取れます。

そういったところで先ほども市場規模についてご説明しましたが、「正社員になるならZキャリア」というNo.1ポジションを確立することで、大きく成長することができる。長期かつ圧倒的な成長が実現できると考えております。

だからこそ今、このタイミングで投資をさせていただきたいと思っております。今期マス広告には約5億円ほど投下する予定です。おもにTVerやAbemaTVなどの動画配信サービスでの出稿を中心に想定しておりまして、2025年の年明けから、テレビも含めて現在CM制作を進めております。

「正社員になるならZキャリア」という認知をしっかりと世の中に拡大することで、求職者様が増えてマッチング数も増えていくという。

また、競合の参入も今後起こり得るものとする中で、「未経験」「正社員転職」といったキーワード単価も上昇することに備え、Zキャリアというブランドで集客できる体制を作っていくことで、他社よりも集客単価が安く、マッチングを増やしていけることで参入障壁となっていくと考えております。

早期認知拡大を通じたNo.1ポジションを獲得し、ブランド価値としての将来的な優位性の確立を目指してまいります。この投資を行なっていくという意思決定を行なっていきます。

収益性(AIスカウト)

また、認知のみならずさらなる収益性の向上という観点で、プロダクトにおいてAIを活用した「AIスカウト」を開始しました。先日のリクルート社の決算QAでもAIについての質問が沢山集まっております。特にこのノンデスク領域との相性は抜群に良いと考えております。双方ともに時間効率が非常に重要になってくるためです。時間効率がよい。

従来は、キャリアアドバイザーが求職者と面談を行ってから求人提案しておりましたが、AIスカウトに置き換えていく、AIスカウトを活用することで、キャリアアドバイザーとの面談を実施しなくても、最適な求人の提案が受けられるようになります。

そうすると、求職者自身がZキャリアに登録して、スカウトを受け取って、応募する、という一連の流れが、キャリアアドバイザーの介在なくできるようになる。つまりキャリアアドバイザーの人件費に依存することなく、売上を伸ばしていける。同じ61万円でも収益性の改善が見込まれます。

求職者は、マス広告のCMを見て、Zキャリアに登録をして、AIスカウトを受け取って、こんな会社があるんだ、おもしろそうだなと考えて転職が実現できる。といった形にしていくことで、そもそも収益構造もまだまだ改善できると考えております。

中期的な目標

ノンデスク領域の市場規模が非常に大きく、市場の追い風はこれからやってくると考えておりますけれども、2027年9月期には売上高約100億円、営業利益率で約20%という水準を目指しております。足元いつ黒字化するのか、という観点ももちろん重要な問題と捉えておりますが、日本における所得を上げるという非常に重たいテーマに向き合う中で、こういった長く大きく成長をしたいというところに、引き続き注力したいと考えております。

2025年9月期通期の業績予想

その第一歩である2025年9月期通期の業績予想がこちらです。

今期は売上高で、約52億3,500万円と前年比50.6%増の成長を見込んでおります。高い売上成長率を引き続き継続できると考えております。また、営業損益は約1億9,500円の赤字の見込みとなりまして、前年比で半減、営業損益率で約10%の改善を見込んでおります。

その上で「正社員になるならZキャリア」という認知をつくるために5億円の戦略投資を行なっているながら、「赤字の大幅な縮小と、戦略投資を除いての通期黒字化」という状況をお伝えするのが今期になります。

参考:戦略投資の考え方

改めて今期のイメージですけれども、「戦略投資」として約5億円を投下いたしますが、戦略投資を除いたとすれば営業利益としては約3億円を見込める状態となってきております。

繰り返して恐縮ですが、あくまでこの5億円は、採用や人件費といった固定費に投資するものではありません。認知をつくるための投資であることから、コントロール性の高い投資となっております。

ります。またこの効果は、集客費用や単価の抑制といった参入障壁につながる事が期待できますが、そこは計画には入れておりません。

何より10年に一度のこの魅力ある市場を取りにいくのを戦略の第一と捉えておりますので、昨今のハイクラス領域での競争、スキマバイトでの競争が激化している中で、「正社員になるならZキャリア」と、しっかり投資を行うベストなタイミングが見えてきています。

なお、この約5億円のマス広告に対する投資効果は業績予想には反映しておりませんので、マス広告の効果の出方次第では営業損益の改善も考えられます。

収益性(配置転換ならびに組織体制の強化)

また、この「戦略投資」としての、マス広告の効果を最大限、事業に還元していきたいと考えています。これまでは、面談に必要な分を集めるだけの広告を出稿する形をとっておりましたが、求職者流入が短期的に増加する可能性がございますので、組織体制の強化、配置変更を足元で行っております。

具体的には、転職支援を行うキャリアアドバイザーの業務を、これまでは一人で全ての工程をやっておりましたが、面談を設定する部分と、実際の転職支援の業務に2つに分けて、それぞれの課題にフォーカスすることで、前より効率性を高く、精度を高くしようと考えております。それに伴い生産性については、特に上期は一時的に低下することを見込んでおりますが、下期にかけてはマス広告の効果も含めて前年を上回る生産性になることを見込んでおります。

参考:業績の季節性

最後にZキャリアにおける業績の季節性に関する簡単なサマリーとなります。

一般的な人材ビジネスと同様、当社の顧客の採用が4月入社に偏ることがありまして、当社においては第3四半期の売上高が高くなりやすい傾向にあります、自然な流れです。

また、「戦略投資」におけるマス広告の制作費と、年明けから放映を開始いたしますので、先ほどの組織の配置転換等も合わさることで、赤字額は2025年9月期の上期(第1及び第2四半期)に偏重することが考えられますので、今期の四半期については予めご理解いただけますと幸いです。その結果が下期(第3及び第4四半期)から出始めてくると考えております。

再掲(2024年10月15日):ロード・ショーでよくいただいた事業計画に関する質問と回答(その①)

また、直近のIPOしてからいただきましたご質問にはなるべく積極的にお答えしていこうと考えております。そちらへの回答は別途まとめて開示させていただいておりますので、引き続きこう言った形でみなさまへなるべく早く正確な情報を発信していきたいと考えております。

再掲(2024年10月15日):ロード・ショーでよくいただいた事業計画に関する質問と回答(その②)

再掲(2024年11月5日):よくある質問と回答(2024年10月)

以上をもちまして、2024年9月期 通期 決算説明を終了とさせていただきます。改めてこの領域に今後、人生をかけて取り組んでまいりたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願ひいたします。

これにて、株式会社ROXX 2024年9月期通期 決算発表会を終了とさせていただきます。みなさま、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

【免責事項】

- 本資料は、株式会社ROXX(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、当社サービスのユーザー様の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士または監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。
- 本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。