



2021年11月12日

会社名 株式会社 アイリッジ
代表者名 代表取締役社長 小田 健太郎
(コード番号：3917 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 CFO 森田 亮平
(TEL. 03-6441-2325)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年11月12日 15:30～16:30
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からオンライン上でテキストでの質問を受け、回答を実施
説明会資料名	2022年3月期第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

- ・投資説明会において使用した資料

2022年3月期第2四半期 決算説明資料

2021/11/12

株式会社アイリッジ

(証券コード：3917)

1. 2022年3月期第2四半期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 今後の成長戦略について
(2021年3月期決算説明資料より再掲)
4. 中期的な財務目標と2022年3月期業績予想について
(2021年3月期決算説明資料より再掲)
5. 補足資料



1. 2022年3月期第2四半期決算について

2022年3月期第2四半期実績ハイライト

**売上高は前年同期比+15.9%の増収、売上総利益は+26.2%の増益。
営業利益は80百万円となり、前年同期比+95百万円の増益。**

- デジタルマーケティング領域の事業環境は引き続き良好で、当社単体の2Q累計売上高は過去最高を更新し、全体業績を牽引。
- オフラインプロモーション領域も新型コロナウイルス感染症の影響から改善傾向にあり、当社単体を除く2Q累計売上高も前年同期比+17.0%の増収。
- 粗利率の改善も継続しており、売上総利益・営業利益ともに前期から大幅増益。

通期業績予想に対して順調な進捗。

- 売上高、営業利益ともに下期に偏重しており、通期業績予想に対して順調な進捗。
- 新型コロナウイルス感染症再拡大の懸念も残っており、現時点においては通期業績予想は据え置く。

2022年3月期第2四半期 決算概要

連結売上高は前年同期比+15.9%の増収。売上総利益率も2.8pt改善し、売上総利益は+26.2%の増益。営業利益は前年同期比95百万円増の80百万円。

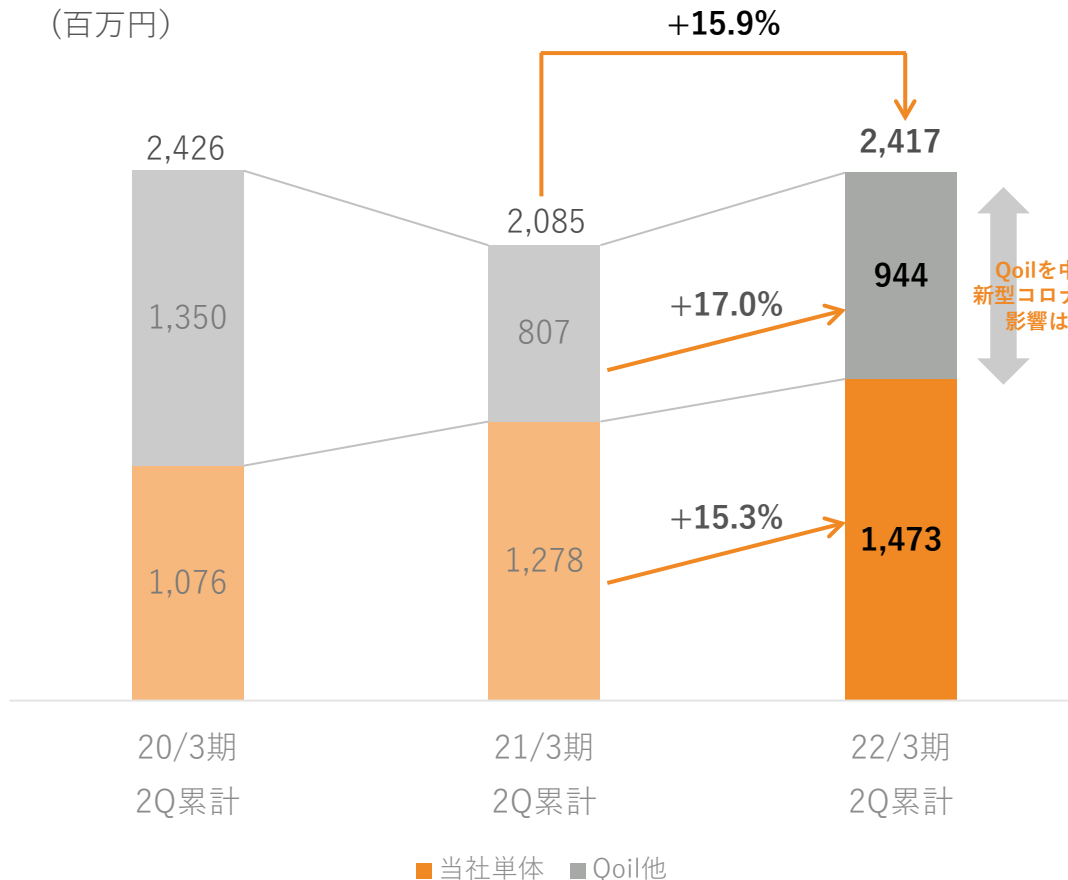
	21/3期 連結		22/3期 連結		(ご参考) 22/3期 連結	
	2Q累計	前年同期比	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
(百万円)						
売上高	2,085	-14.1%	2,417	+15.9%	1,281	+16.1%
売上総利益	668	6.8%	844	+26.2%	471	+29.7%
売上総利益率	32.1%	+6.3pt	34.9%	+2.8pt	36.8%	+3.9pt
営業利益	-15	—	80	—	77	+486.2%
営業利益率	—	—	3.3%	—	6.0%	+4.8pt
経常利益	-13	—	79	—	78	+429.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	-11	—	43	—	53	+297.0%

売上高の推移

デジタルマーケティング領域の事業環境は引き続き良好で、当社単体の2Q累計売上高は過去最高を更新し、全体業績を牽引。オフラインプロモーション領域も新型コロナウイルス感染症の影響から改善傾向にあり、当社単体を除く売上高も前年同期比+17.0%の増収。

売上高（連結・単体）

(百万円)



当社単体の2Q累計売上高としては過去最高を更新

- アプリ開発やアプリマーケティング関連が引き続き良好。当社単体の2Q累計売上高は前年同期比+15.3%の増収となり、過去最高を更新
- アプリ開発やアプリマーケティング関連が引き続き良好。当社単体の2Q累計売上高は前年同期比+15.3%の増収となり、過去最高を更新
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている、連結子会社Qoilの主業であるオフラインプロモーション領域の売上高は改善傾向

Qoilを中心に
新型コロナによる
影響は残る

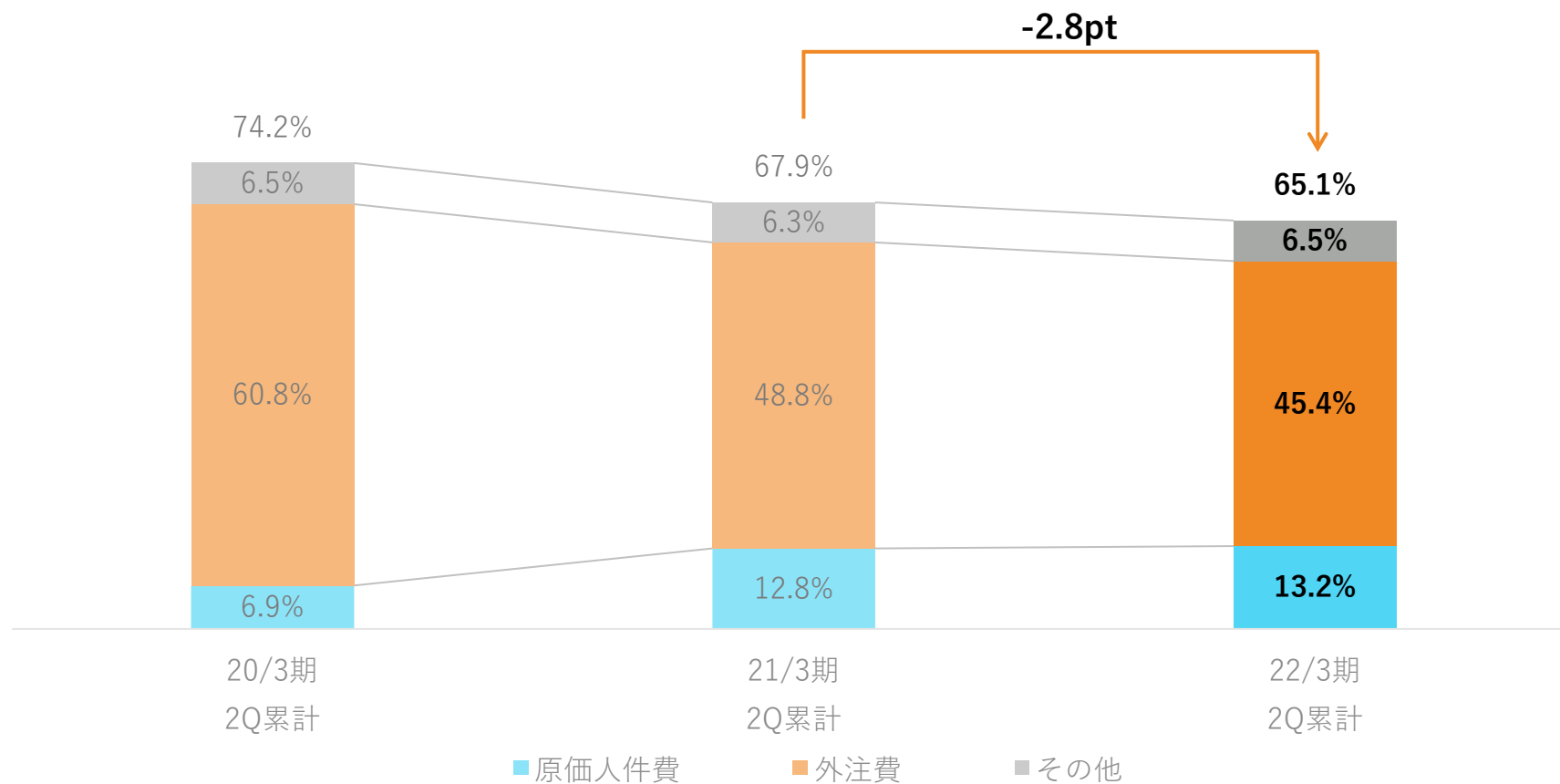
※1 Qoil他の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

原価率（連結）の推移

前期からの継続した取り組みにより、売上原価率（連結）の改善は継続。

原価率の推移（連結）

（売上高比：％）

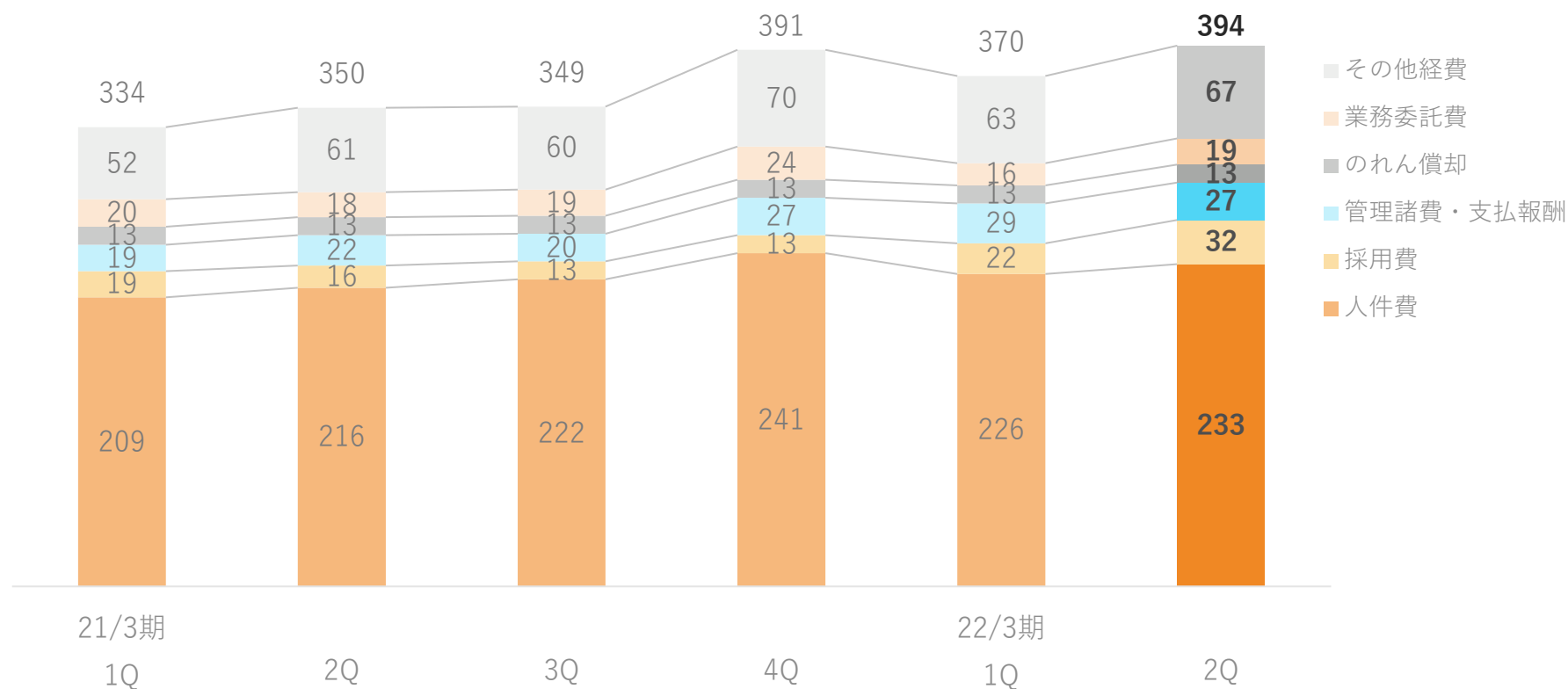


販売管理費（連結）の推移

デジタルマーケティング領域を中心に今後の事業拡大を見据え採用を強化しており、採用費及び人件費は増加傾向。

販管費の推移（連結）

(百万円)

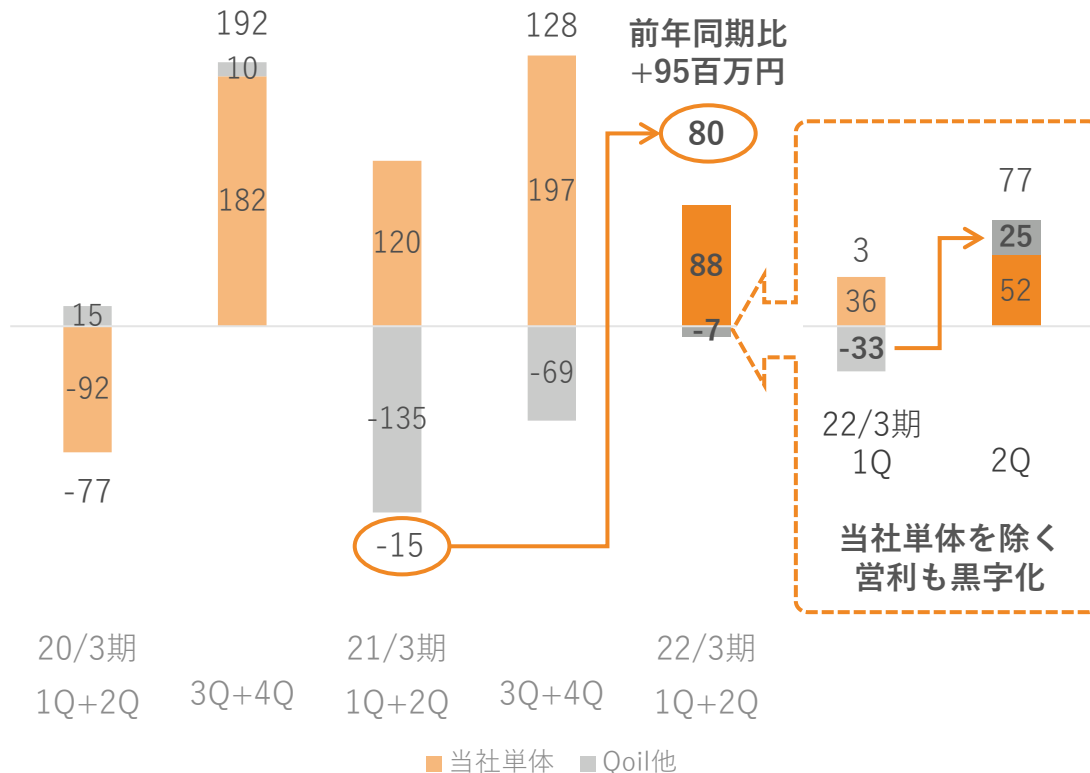


営業利益の推移

連結営業利益は前年同期比+95百万円の80百万円。当社単体の業績が引き続き好調なことに加えて、Qoilを中心とした子会社の業績も改善傾向。

営業利益の推移（連結・単体）

(百万円)



当社単体の業績が引き続き好調。Qoilを中心とした子会社の業績も改善傾向

- 当社単体は、採用費・人件費は増加傾向にあるものの、事業環境は好調で、営業利益は好調に推移
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている、連結子会社Qoilの業績も改善しつつあり、当社単体を除く営業利益も2Q単独で黒字化
- 営業利益は例年下期偏重であり、今期も同様の見込み

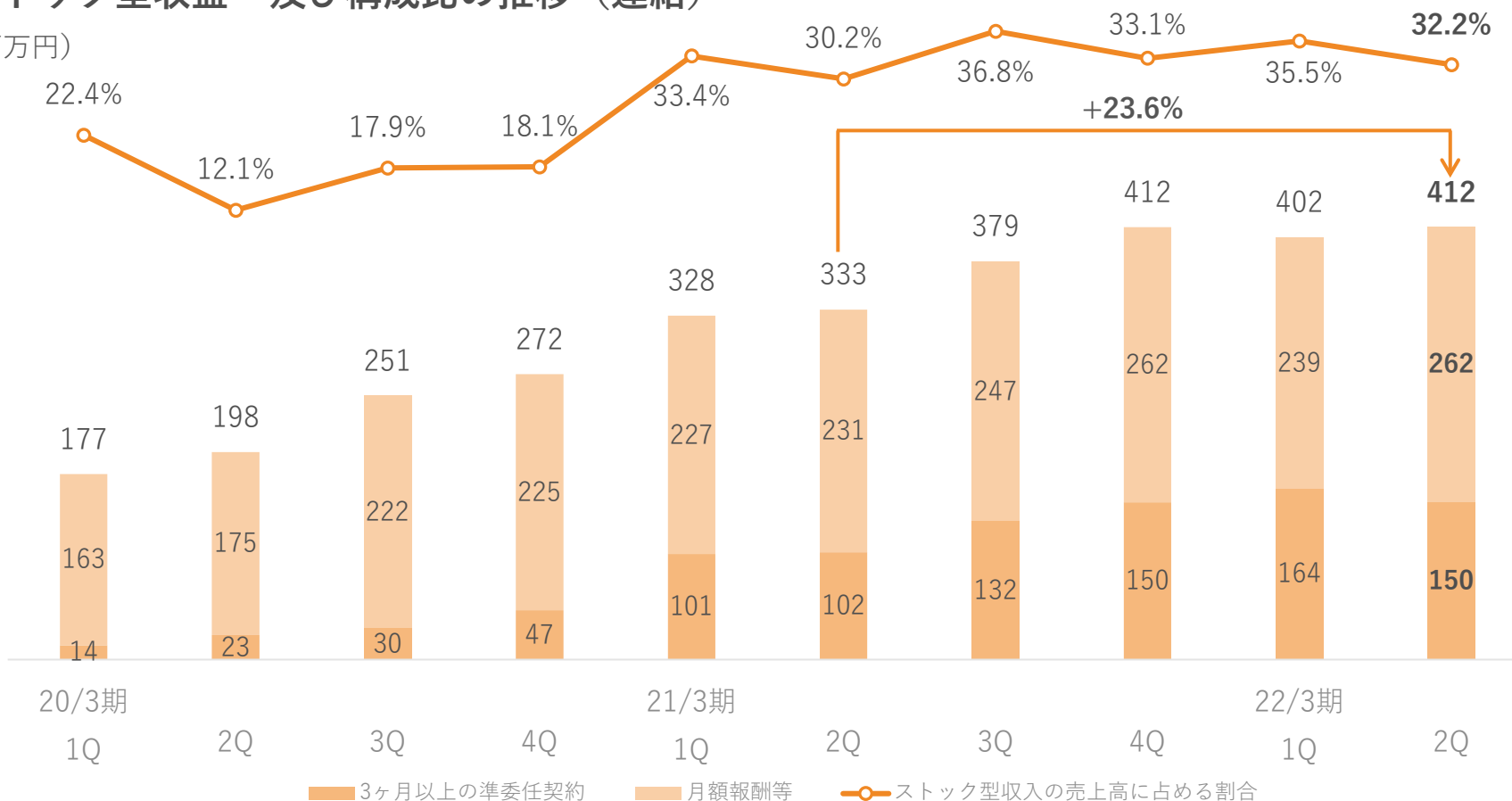
※1 Qoil他の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

ストック型収益の推移

新規・既存顧客の契約金額増加に伴い、2Qのストック型収益は前年同期比+23.6%の412百万円、売上高に占める割合は32.2%。

ストック型収益※1及び構成比の推移（連結）

(百万円)



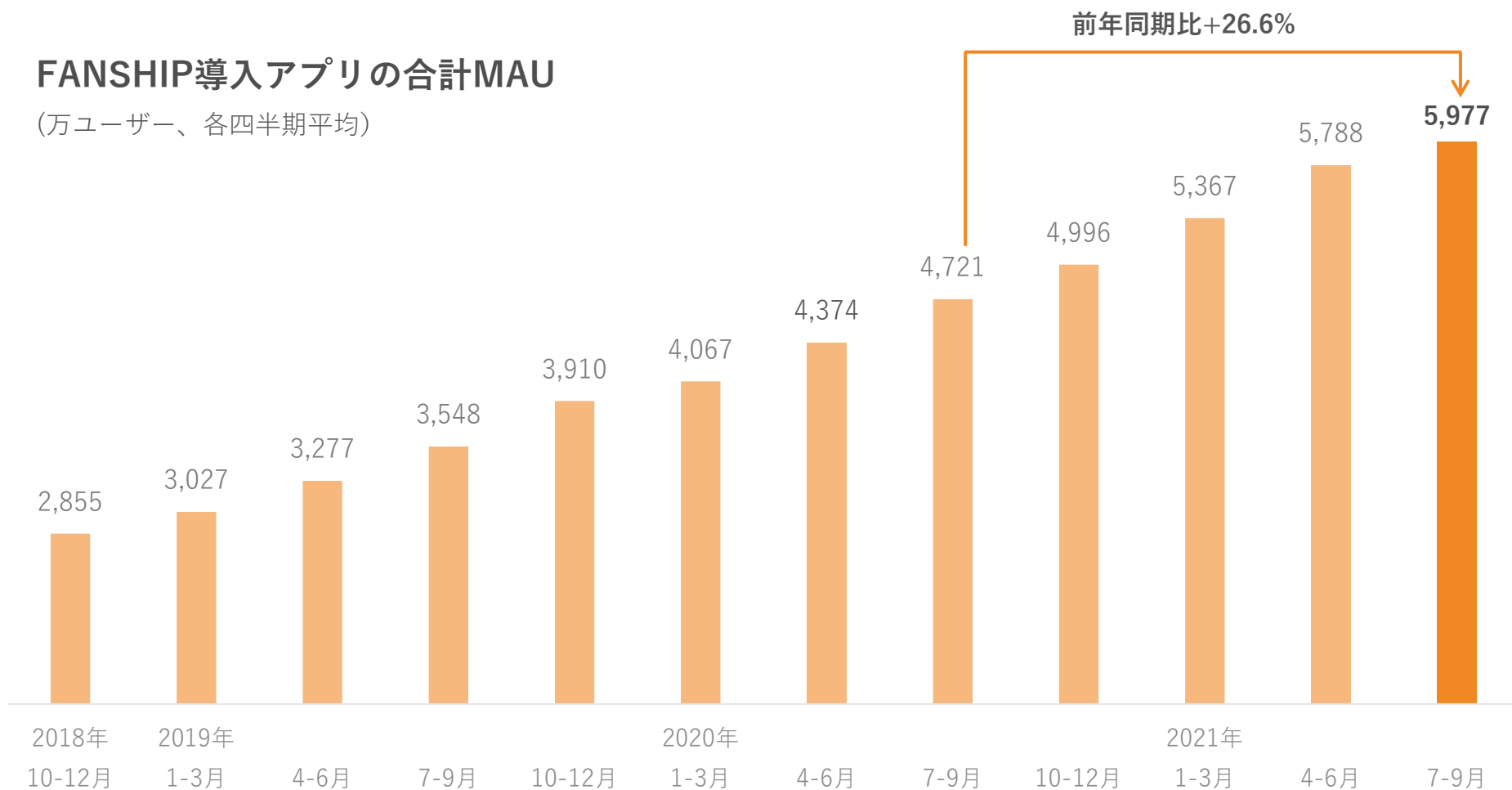
※1 3カ月以上の準委任契約及び月額報酬等（FANSHIPのサービス利用料やアプリのシステム保守料等）をストック型収益として分類。

FANSHIP導入アプリのMAUの推移

アプリあたりのアクティブユーザー数が増加し、前年同期比+26.6%と順調に成長。

FANSHIP導入アプリの合計MAU

(万ユーザー、各四半期平均)



※1 FANSHIP導入アプリの合計MAU (Monthly Active Users) はFANSHIP導入アプリを各月に起動したユーザー数を合計。

通期業績予想に対する進捗率

売上高、営業利益ともに例年下期に偏重しており、通期業績予想に対して順調な進捗。新型コロナウイルス感染症再拡大の懸念も残っており、現時点においては通期業績予想は据え置く。

22/3期業績予想（連結）

(百万円)

売上高

4,800 前年同期比 (+10.0%)

~5,500 前年同期比 (+26.1%)

営業利益

150 前年同期比 (+32.7%)

~200 前年同期比 (+76.9%)

業績予想上限に対する進捗率

22/3期 1Q+2Q

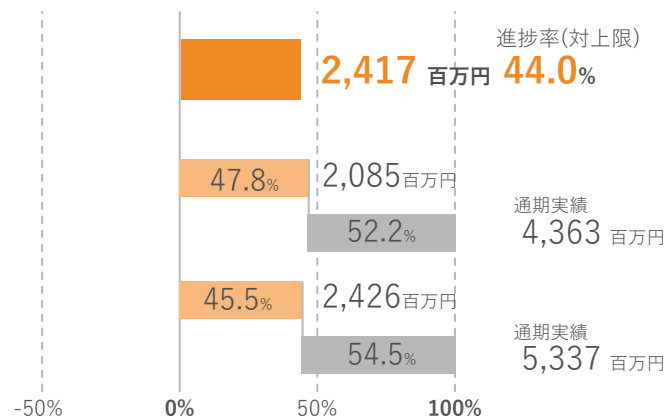
通期実績に対する進捗実績：

21/3期 1Q+2Q

3Q+4Q

20/3期 1Q+2Q

3Q+4Q



22/3期 1Q+2Q

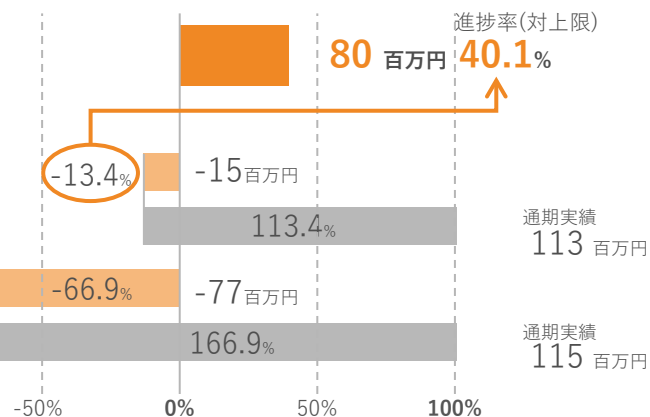
通期実績に対する進捗実績：

21/3期 1Q+2Q

3Q+4Q

20/3期 1Q+2Q

3Q+4Q



(ご参考) 四半期推移

	21/3期1Q 連結 (4~6月)		21/3期2Q 連結 (7~9月)		21/3期3Q 連結 (10~12月)		21/3期4Q 連結 (1~3月)		21/3期通期 連結 (20.4~21.3月)		22/3期1Q 連結 (4~6月)		22/3期2Q 連結 (7~9月)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
(百万円)														
売上高	981	100.0%	1,104	100.0%	1,031	100.0%	1,246	100.0%	4,363	100.0%	1,135	100.0%	1,281	100.0%
売上原価	675	68.8%	741	67.1%	653	63.4%	753	60.5%	2,824	64.7%	762	67.1%	810	63.2%
原価人件費	122	12.5%	144	13.1%	125	12.2%	144	11.6%	536	12.3%	152	13.4%	165	12.9%
外注費	489	49.9%	528	47.8%	456	44.3%	530	42.6%	2,005	46.0%	532	46.9%	565	44.1%
その他原価	63	6.5%	68	6.2%	71	6.9%	78	6.3%	282	6.5%	76	6.8%	79	6.2%
売上総利益	305	31.2%	363	32.9%	377	36.6%	492	39.5%	1,538	35.3%	373	32.9%	471	36.8%
販管費	334	34.0%	350	31.7%	349	33.9%	391	31.5%	1,425	32.7%	370	32.6%	394	30.7%
人件費	209	21.3%	216	19.6%	222	21.6%	241	19.4%	890	20.4%	226	19.9%	233	18.2%
採用費	19	1.9%	16	1.5%	13	1.3%	13	1.1%	62	1.4%	22	2.0%	32	2.6%
管理諸費・支払報酬	19	2.0%	22	2.0%	20	2.0%	27	2.2%	89	2.1%	29	2.6%	27	2.1%
のれん償却	13	1.4%	13	1.2%	13	1.3%	13	1.1%	53	1.2%	13	1.2%	13	1.0%
業務委託費	20	2.1%	18	1.7%	19	1.9%	24	2.0%	83	1.9%	16	1.4%	19	1.5%
その他経費	52	5.3%	61	5.6%	60	5.9%	70	5.7%	245	5.6%	63	5.6%	67	5.2%
営業利益	-28	-	13	1.2%	27	2.7%	100	8.1%	113	2.6%	3	0.3%	77	6.0%
経常利益	-27	-	14	1.4%	34	3.3%	101	8.1%	122	2.8%	0	0.1%	78	6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	-24	-	13	1.2%	-15	-	39	3.2%	12	0.3%	-9	-	53	4.1%

(ご参考) 貸借対照表

当期より収益認識会計基準を適用。会計方針の変更により、2Q末時点における契約資産は241百万円を計上。

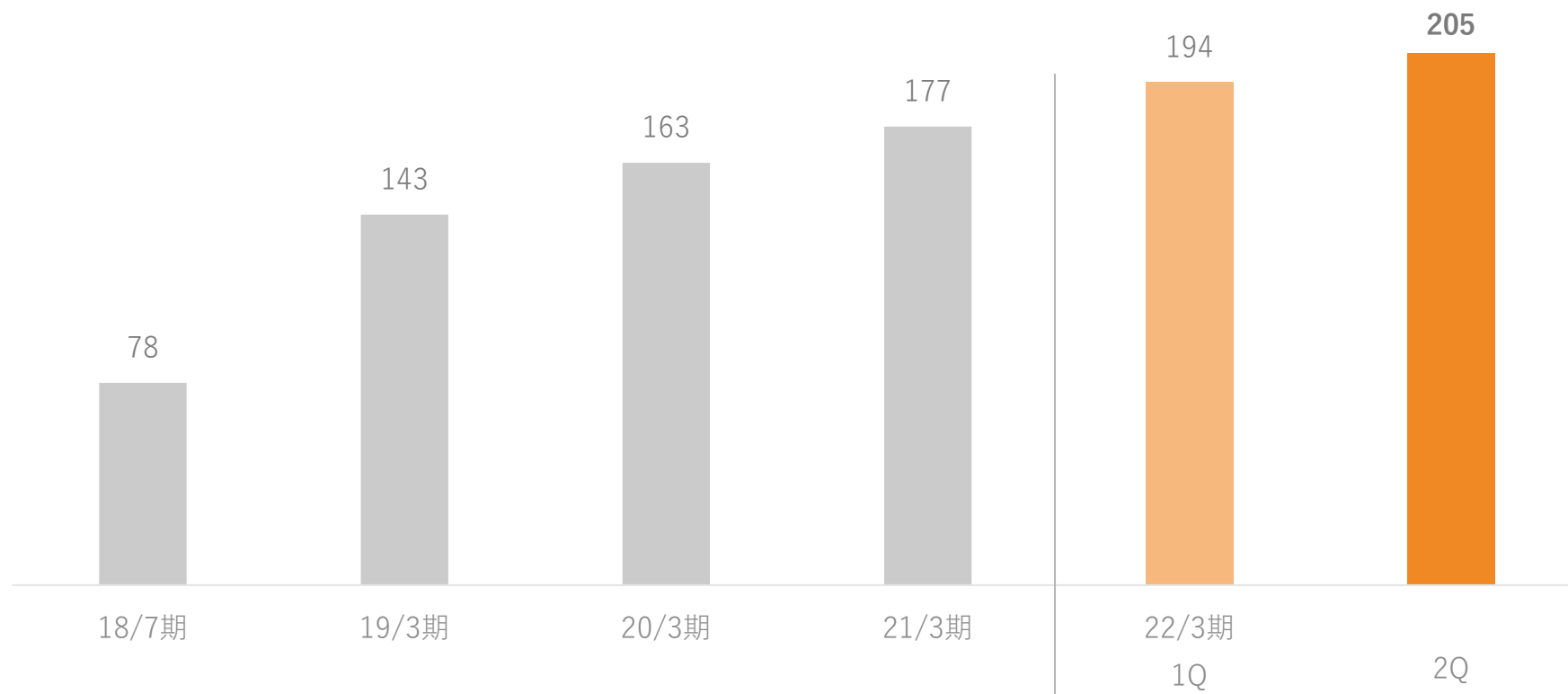
	(百万円)	22/3期 2Q (連結)	
		期末実績	構成比 (%)
流動資産		2,344	59.0%
現金及び預金		1,115	28.1%
受取手形及び売掛金		904	22.8%
契約資産		241	6.1%
仕掛品		30	0.8%
固定資産		1,627	41.0%
のれん		448	11.3%
ソフトウェア・仮勘定		245	6.2%
繰延税金資産		413	10.4%
資産合計		3,971	100.0%
流動負債		628	15.8%
買掛金		275	6.9%
未払法人税等		25	0.6%
賞与引当金		76	1.9%
1年内返済長期借入金		100	2.5%
固定負債		335	8.4%
長期借入金		300	7.6%
負債合計		963	24.3%
純資産合計		3,007	75.7%
負債・純資産合計		3,971	100.0%

（ご参考）従業員数の推移

デジタルマーケティング領域を中心に今後の事業拡大を見据えた積極採用を継続。

期末従業員数（連結）

（人）



(ご参考) 2021年7月以降のニュース

2021/7/5	サステナビリティをもっと楽しむプロジェクトWebサイト《Do well by doing good.jp》の制作・運営を支援
2021/7/13	千葉県木更津市の電子地域通貨「アクアコイン」で地域の子どもの声による決済音を提供開始
2021/7/16	競合商品ユーザーを狙い撃ちした販促・ブランドスイッチを支援 一般消費財・日用品メーカー向け「スナイパー店頭サンプリング」提供開始
2021/8/2	アイリッジ/ワイヤ・アンド・ワイヤレス/データセクション/Flow Solutions/Qoil、5社提携でオウンドアプリの効果を最大化するリテールDXプラットフォーム提供開始
2021/8/19	東京都世田谷区のデジタル商品券・地域通貨「せたがやPay」、スタートから半年で加盟店1,000店舗突破
2021/8/23	ファッション通販サイト「fifth」アプリのマーケティングDXを支援
2021/8/25	千葉県木更津市の「らづFit」、開始1周年記念でポイント増量キャンペーンを実施
2021/9/10	Z世代×プロクリエイター×企業による共創型課題解決パッケージ「Plan with Z」を提供開始
2021/9/29	千葉県木更津市の電子地域通貨「アクアコイン」で木更津PR大使・気志團 綾小路 翔さんの決済音を提供
2021/10/6	神奈川県川崎市の大規模商業施設「川崎ルフロン」来場者向け「ルフロンアプリ」開発で三菱商事UBSリアルティを支援
2021/10/7	長崎県南島原市の電子地域通貨「MINAコイン」で支払える「MINAコインでんき」提供開始
2021/10/12	岐阜県観光連盟が実施する電子観光クーポン事業「ぎふ旅コイン」にフィノバレーのデジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」が採用
2021/10/15	千葉県我孫子市の大規模商業施設「あびこショッピングプラザ」来場者向け「あびアプリ」開発で三菱商事UBSリアルティを支援
2021/11/1	阪急電車・阪急バス・阪急タクシーの利用が便利になる「阪急沿線アプリ」開発で阪急電鉄を支援



2.主な経営/事業トピックス

今後の成長戦略に対する上期の取組み状況

上期の取組みは概ね順調に進捗。下期は、デジタルマーケティング領域における組織体制強化と新規事業領域における事業パートナーとのアライアンスを最重点取組みとして、更に施策を推進。

デジタル・フィジカルマーケティング領域

①クラウド（SaaS）型プロダクト/
ソリューションの強化・拡充
（月額報酬/継続契約拡大）

- 2Q累計ストック型収益は
前年同期比 +23.2%、売上高に占める割合は33.7%に成長
- LINEミニアプリ開発プラットフォーム「FANSHIP forミニアプリ」を積極展開

②プロフェッショナルサービス
によるDX支援の強化
（テクノロジー×クリエイティブ）

- **小売・流通、鉄道、商業施設**を中心にDX支援案件を積み上げ、各業界のノウハウを継続して蓄積
- **リテールDXプラットフォームの共同展開に関する業務提携**を実施。DX支援を強化する新たな取り組みを推進

新規事業領域

③新規事業の立上げ・収益拡大

- デジタル地域通貨プラットフォームMoneyEasyが「ぎふ旅コイン」で採用されるなど、新規導入を継続。今期導入件数は**前期比2倍を超える見通し**
- **事業パートナーとのアライアンス**についても継続して取り組み中

DX支援事例：阪急電鉄株式会社

阪急電鉄が2021年11月1日に提供を開始した「阪急沿線アプリ」の開発とFANSHIP導入を支援。



阪急沿線アプリ
(阪急電鉄株式会社)

今までよりも便利に、阪急電車・阪急バス・阪急タクシーの利用が可能に
阪神電車の「阪神アプリ」&JR西日本の「WESTER」との相互連携機能も実装



- 阪急電車の各駅の発車時刻に加え、列車の走行位置や遅延時分、到着見込み時刻などの鉄道情報を提供するアプリ
- 臨時列車の運行、ハイキングの開催、鉄道グッズの販売、沿線のお出かけ先などの各種情報や、阪急バス、阪急タクシーなどの交通情報とも連携
- 阪神電車の「阪神アプリ」やJR西日本の「WESTER」などの公式アプリとも相互連携

DX支援事例：三菱商事UBSリアルティ株式会社

大規模商業施設「川崎ルフロン」及び「あびこショッピングプラザ」の来場者向けアプリの開発とFANSHIPの導入を支援。

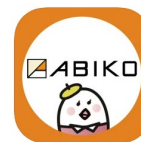
ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」で販促DXときめ細かな会員サービスを実現

「川崎ルフロン」「あびこショッピングプラザ」それぞれ独自のQRコード決済にも対応

- 過去には三菱商事UBSリアルティが提供する「mozoワンダーシティ」向けの「mozoアプリ」や「京都ファミリー」向けの「京都ファミリーアプリ」も開発支援とFANSHIP導入を行っており、商業施設向けのノウハウを蓄積



ルフロンアプリ
(三菱商事UBSリアルティ株式会社)



あびアプリ
(三菱商事UBSリアルティ株式会社)

「ぎふ旅コイン」にフィノバレーのMoneyEasyが採用

フィノバレーが提供するデジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」が「ぎふ旅コイン」のプラットフォームとして採用。アフターコロナの地域経済対策としてもMoneyEasyへの引き合いは堅調で、新規導入を継続して推進中。

観光消費の拡大&観光DXを支援する電子観光クーポン事業 岐阜県の「ぎふ旅コイン」に「MoneyEasy」が採用

岐阜県民の県内旅行を対象に最大6千円分/1人のポイントを付与
「さるぼぼコイン」とも連携し約1,100店舗で利用可能。スマホとQRコードで簡単決済



MONEY EASY

デジタル地域通貨PF

短期間かつ安価にデジタル地域通貨
サービスを開始できるプラットフォーム

観光産業の早期回復を図るとともに 非接触による感染症対策及び観光DXを推進

- 「ぎふ旅コイン」は、新型コロナウイルス感染症により深刻な影響を受けている岐阜県内観光業を支援するため、岐阜県と岐阜県旅行業協会、岐阜県観光連盟が2021年10月15日から開始する「“ほっと一息、ぎふの旅”県民割引キャンペーン（第2弾）」の参加者を対象に行われる実証事業
- 観光産業の早期回復を図るとともに、非接触による感染症対策及び観光DXを推進

The page features decorative geometric patterns in the corners. The top-left corner is filled with a cluster of triangles in shades of yellow, orange, and teal. The bottom-right corner features a larger, more complex arrangement of triangles in shades of orange, yellow, teal, and red. The central area of the page is white and contains the main text.

3.今後の成長戦略について

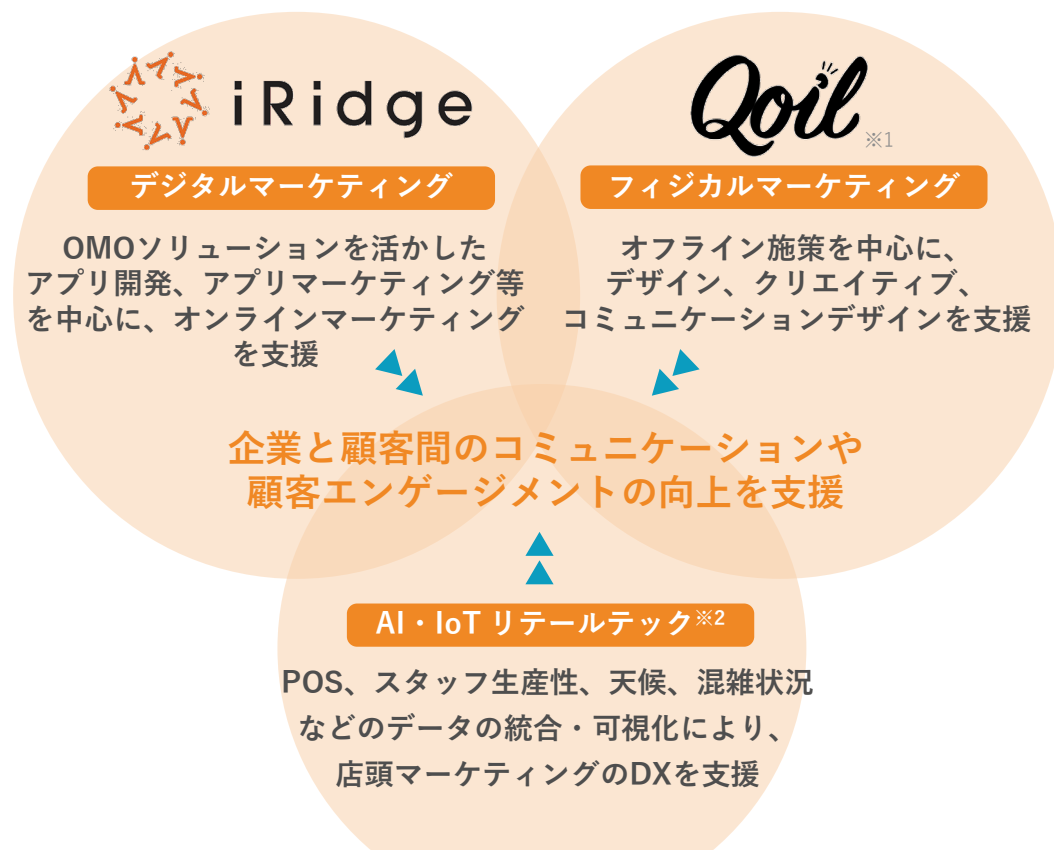
(2021年3月期決算説明資料より再掲)

アイリッジグループの事業ポートフォリオ

当社グループの事業は、「アプリ開発×O2O/OMOソリューション」を強みに、企業と顧客間のコミュニケーションや顧客エンゲージメントの向上を支援する「デジタル・フィジカルマーケティング領域」と、デジタル地域通貨プラットフォームを中心とした「新規事業領域」から構成。

デジタル・フィジカルマーケティング領域

新規事業領域



MONEY EASY

デジタル地域通貨PF

短期間かつ安価にデジタル地域通貨サービスを開始できるプラットフォーム

Co-Assign コアアサイン

クラウド型工数管理サービス

社内外人員の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

対面サービスDX

対面サービスのDXを実現するビデオ通話・課金機能付きマッチングプラットフォーム

※1 株式会社DGマーケティングデザインは2021年4月1日付で株式会社Qoilに商号変更。

※2 株式会社Flow Solutionsとの業務資本提携を通じて提供

今後の成長戦略

FANSHIPを中心としたクラウド（SaaS）型プロダクト/ソリューションの強化・拡充と、顧客企業のニーズに合わせたプロフェッショナルサービスの強化を両輪に、リアルチャネルを活用する企業に対してDXを通じた事業成長を支援。

デジタル・フィジカルマーケティング領域

①クラウド（SaaS）型プロダクト/ソリューションの強化・拡充 （月額報酬/継続契約拡大）

- FANSHIPやLINEミニアプリプラットフォーム等を中心としたプロダクトの強化
- アプリ関連以外のDXソリューションの拡充

②プロフェッショナルサービスによるDX支援の強化 （テクノロジー×クリエイティブ）

- アイリッジ=Qoil^{※1}の融合促進により、企画・クリエイティブ~デザイン~システム開発等を一気通貫してサービス提供
- 業界毎のノウハウの蓄積
- ハイスキル人材の採用拡充



顧客企業のビジネス成長やDXを支援できる組織力を強みに
月額報酬とフロー収入の拡大を両輪とした成長を目指す

新規事業領域

③新規事業の立上げ・収益拡大

- 新規事業については早期の収益拡大を目指し、投資を継続
- 事業パートナー等とのアライアンスについても継続して検討

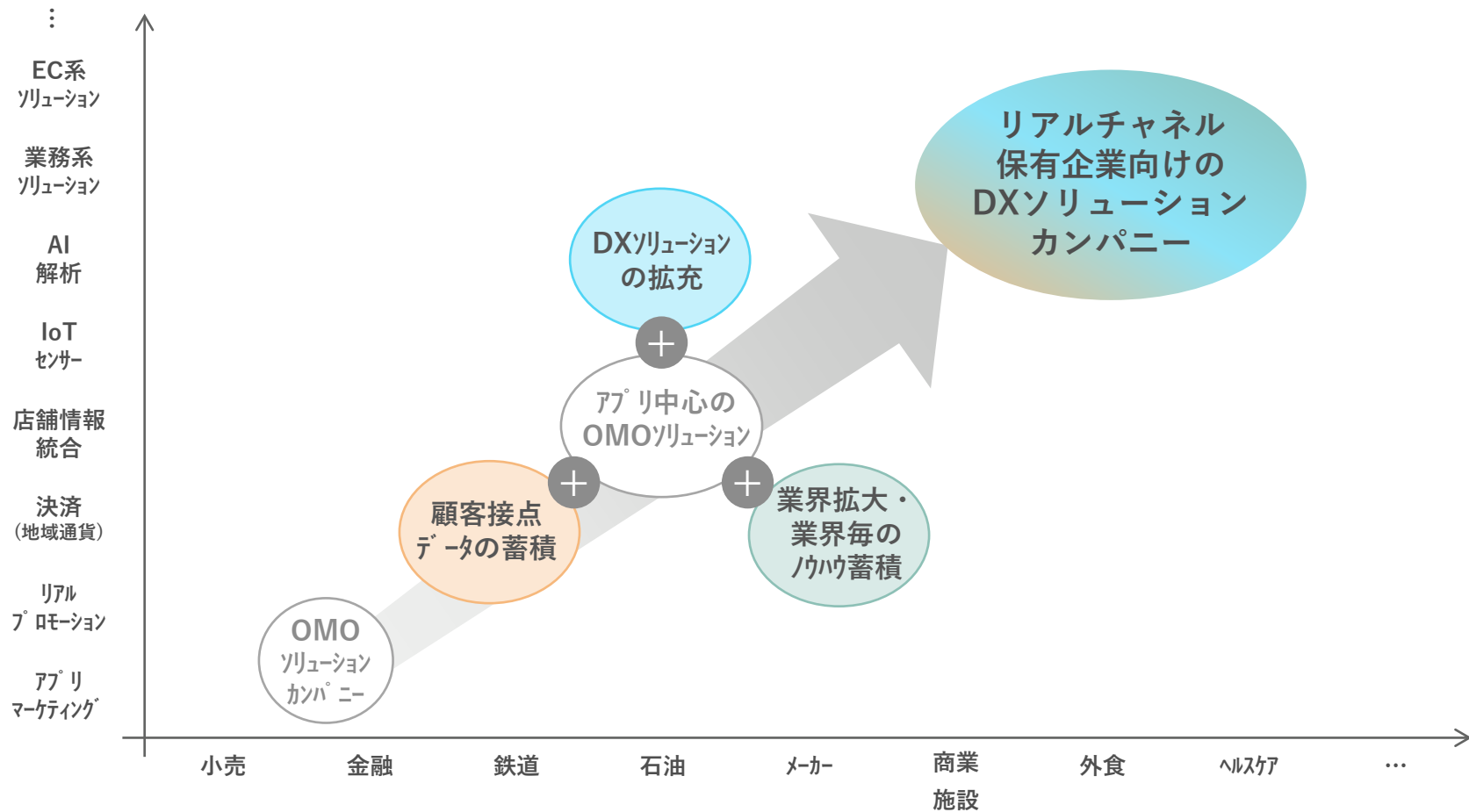



+ 新規事業の早急な立上げによる
連結収益貢献を目指す

※1 株式会社DGマーケティングデザインは2021年4月1日付で株式会社Qoilに商号変更。

デジタル・フィジカルマーケティング領域における中期的成長方向性

①DXソリューションの拡充、②顧客接点データの蓄積、③業界拡大及び業界毎のノウハウ蓄積を図り、これまでのアプリを中心としたOMOソリューションカンパニーから、リアルチャネル保有企業向けのDXソリューションカンパニーへ進化を目指す。



The image features decorative geometric shapes in the top-left and bottom-right corners. These shapes are composed of various colored triangles and polygons in shades of blue, orange, yellow, and purple. The main content is centered on a white background.

4. 中期的な財務目標と 2022年3月期業績予想について

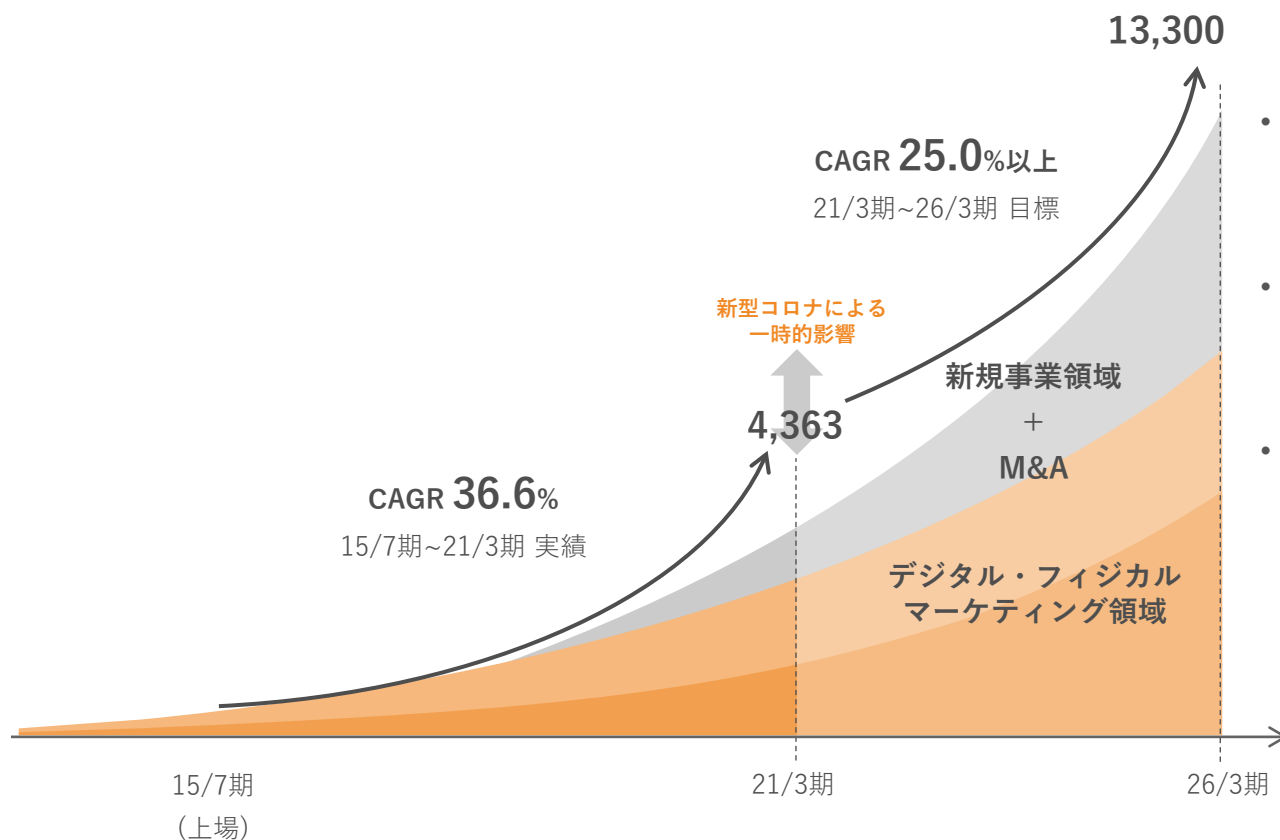
(2021年3月期決算説明資料より再掲)

中期的な財務目標

当社連結の売上高目標として、2026年3月期において133億円+ α を目指す。

売上高（連結）の中期目標

(百万円)



中期的な財務目標

- 21/3期は新型コロナウイルス感染症拡大による一時的な影響があったものの、上場（15/7期）以降これまでのCAGRは36.6%と、高成長を実現
- 22/3期もQoil※1において新型コロナウイルス感染症拡大による影響が見込まれるが、中期的にはCAGR25.0%以上の成長を目指す
- 引き続き高い成長が期待される「デジタル・フィジカルマーケティング領域」において確実に積み上げるとともに、新規事業及びM&Aによる売上拡大を推進
- 当面は、採用費用や新規事業への先行投資費用の増加が見込まれるものの、販管費を適切にコントロールし、連結営業利益は每期着実に増益を目指す

※1 株式会社DGマーケティングデザインは2021年4月1日付で株式会社Qoilに商号変更。

2022年3月期連結業績の見通し

2022年3月期の通期業績の見通しは、2021年4月23日の首都圏における緊急事態宣言再発出に伴うQoil事業への影響により、中期的な財務目標（前述）よりも成長率は一時的に鈍化する見通し。足元は、コロナ後の成長率の再加速を見据えた投資の強化を図り、中期的な財務目標の達成を目指す。

	21/3期 (連結)	22/3期 (連結)	前年同期比
	通期実績	通期見通し	
(百万円)			
売上高	4,363	4,800 ~5,500	+10.0% ~+26.1%
営業利益	113	150 ~200	+32.7% ~+76.9%

通期見通しの前提等

売上高：

- 新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛等による、連結子会社Qoilの主業であるオフラインプロモーション領域への影響を勘案し、レンジを設定
- レンジ下限は、22/3期を通じて21/3期程度の影響があった場合を想定
- レンジ上限は、22/3上半期においては一定の業績へのマイナス影響が生じるが、下半期を通じてほぼマイナス影響が生じていないことを想定
- 回復は、上期より下期に偏重の見込み

営業利益：

- 前述の通り、当面は採用費用や新規事業への先行費用等の成長投資を継続
- 売上高の進捗を踏まえて、販管費のコントロールを行う

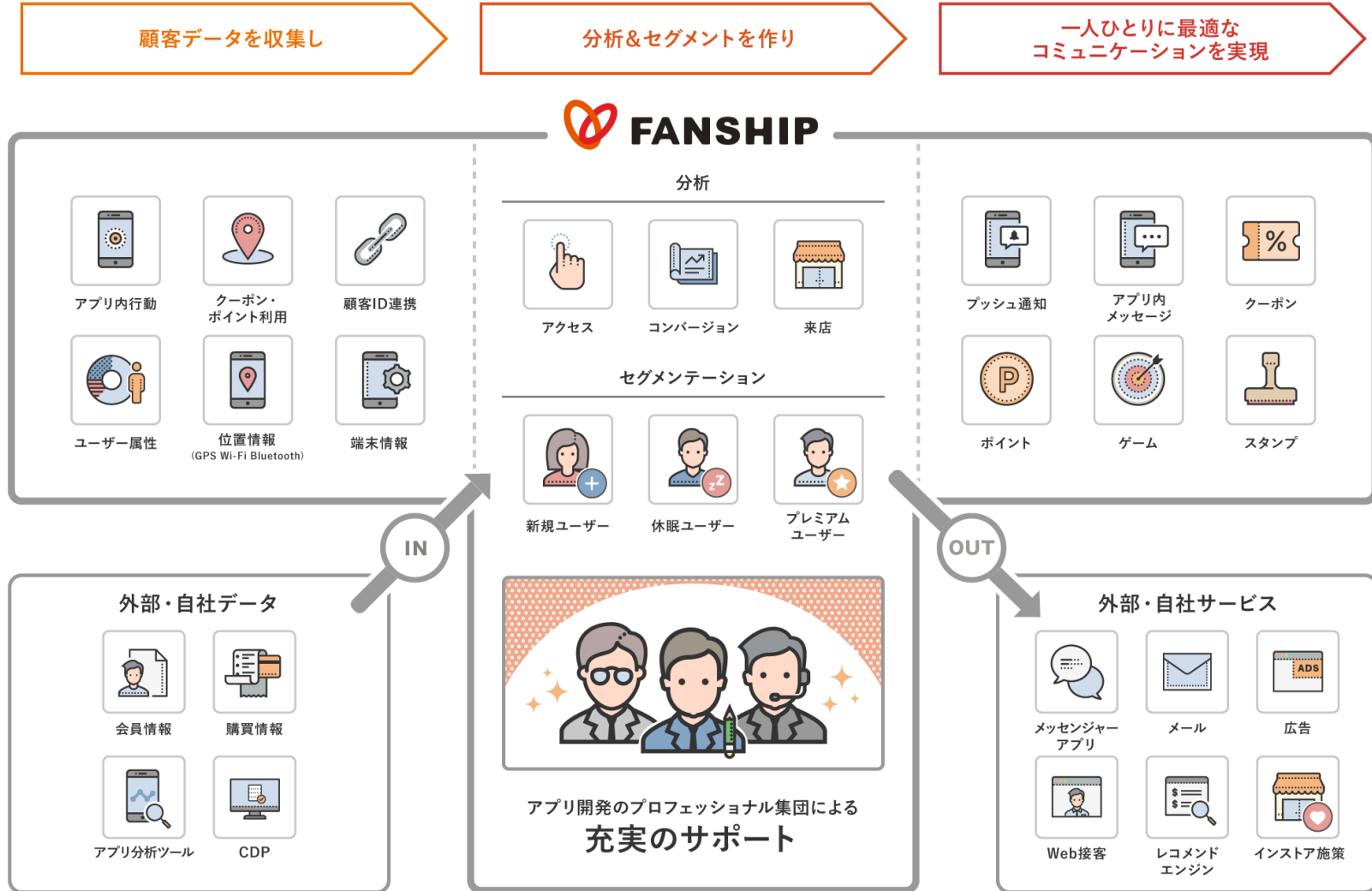
※1 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、一部の営業外損益等の合理的な見積りが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。



5.補足資料

ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」概要

単なるアプリ開発だけでなく、ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を用いて、顧客のオンライン行動履歴（アプリ上の操作履歴等）とオフライン行動履歴（位置情報等）を取得・分析する事で、最適なアプリマーケティング施策を提供する事が可能に。



会社概要（2021年9月末現在）

会社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区
設立	2008年8月
代表者	代表取締役社長 小田 健太郎
事業内容	<p>O2O/OMO関連事業（企業のO2O/OMO支援）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スマホをプラットフォームとしたO2O/OMOソリューションの提供 ・ O2O/OMOアプリの企画・開発 ・ O2O/OMOマーケティング（集客・販促等の企画・運用支援）
連結子会社	株式会社Qoil、株式会社フィノバレー
資本金	11億75百万円
従業員数	単体：151人 連結：205人

株主構成（2021年9月末現在）

小田 健太郎	32.6%
Nomura PB Nominees Limited Omnibus-margin (Cash PB)	4.8%
日本カストディ銀行（信託口）	2.2%
NTTデータ	1.9%
日本カストディ銀行 （証券投資信託口）	1.8%
楽天証券	1.7%
五味 大輔	1.6%
初雁 益夫	1.4%
SBI証券	1.3%
auカブコム証券	1.2%

An aerial photograph of a city at dusk, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and residential buildings. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. A river is visible in the foreground, reflecting the city lights.

Tech Tomorrow

テクノロジーを活用して、
わたしたちがつくった新しいサービスで、
昨日よりも便利な生活を創る。

本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来の見通し、戦略に関する記述等は、本資料作成時点において取得可能な情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

また、本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害などに関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。