



2024年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2023年12月13日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2024年1月期 第3四半期 連結業績
4. 当期の成長戦略と事業トピックス
5. 株式会社スペースシャワーネットワークとの経営統合について
6. Appendix



1. エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー



売上高

3Q実績 **717百万円** 前年同期比 **+20.3%**

ストック収益 (※1) **404百万円** 前年同期比 **+14.4%**

フロー収益 (※2) **313百万円** 前年同期比 **+28.7%**

営業利益

3Q実績 **79百万円** 前年同期比 **+105.0%**

主要KPI

有料会員数 **120.2万人** 前年同期比 **+16.6%**

※1. ストック収益：Bitfan Pro、BitfanのFCサービスにて構成される売上高

※2. フロー収益：Bitfan Pro、BitfanのECサービスとその他サービスにて構成される売上高



2. 会社概要

会社概要



会社名	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
設立	2003年8月
資本金	597百万円
連結従業員数	107名
主な株主	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

役員構成	代表取締役 小久保 知洋 取締役 酒井 真也 取締役 廣田 政智 社外取締役（監査等委員） 井上 昌治 社外取締役（監査等委員） 近田 直裕 社外取締役（監査等委員） 丸山 聡 執行役員 竹川 記央 執行役員 那須 淳 執行役員 武田 健志
関係会社	連結子会社 株式会社ロックガレージ 株式会社SEA Global 持分法適用関連会社 株式会社3DAY 株式会社shabell 株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION



※2023年10月末現在



MISSION

創造革命で
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

VISION

FanTech分野で新たな
マーケットを創造し
世の中に価値を提供する

“FanTech” = Fan × Technology

事業概要

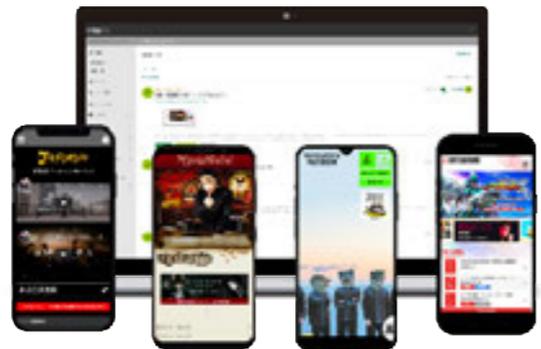


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

エンタープライズ向け

カスタム型ファンプラットフォーム

bitfan Pro



エンタメ領域No.1のCMSへ

対象：中大型アーティストなど
地域：日本

誰でも無料で使える

オールインワン型ファンプラットフォーム

bitfan



誰でもファンビジネスで収益化可能な
プラットフォームへ

対象：あらゆるクリエイター
地域：グローバル

※クリエイター：当社では、アーティストをはじめとしたあらゆる創作活動に従事する人をクリエイターと定義

ビジネスモデル



bitfan Pro

・ カスタム型ファンプラットフォーム

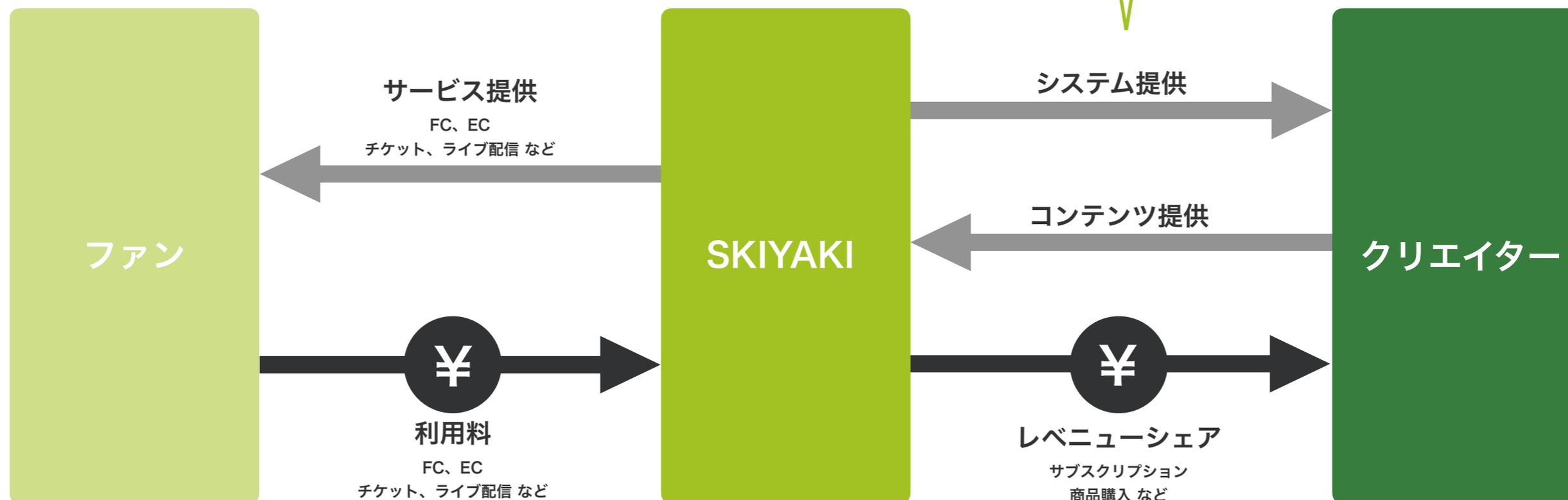
bitfan

・ オールインワン型ファンプラットフォーム

SKIYAKIの役割

デザイン
サイト立ち上げ
サイト運営
運営コンサルティング
プラットフォーム開発/提供

プラットフォーム開発/提供



プロダクトの特徴



		bitfan Pro	bitfan	
ターゲット		中大型アーティスト	あらゆるクリエイター	
契約・条件	契約	案件ごとに都度契約が必要	利用規約への同意	
	初期導入費用	0円	0円	
	専任チームによるディレクション・運用サポート	契約内容次第	×	
	デザイン環境	自由度が高い	テンプレートに依存	
	サービスリリースまでの期間	約3ヶ月	即日	
収益内容	ストック	FCサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの20%
	非ストック	ECサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの5%
		チケットサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの4.8%あるいは8% (ライブ配信時)
		ハート (コメント課金) ・ライブ配信	△ (外部サービス連携での対応)	○
		レベニューシェア率 (当社収益)	-	ハート (コメント課金) : GMVの20%
各種対応	グッズ制作	○	○	
	アプリ対応	×	○	
	海外対応	△ (多言語対応のみ)	○	

※Bitfanの手数料はWEBサイト版のものであり、決済手数料を包含

bitfan Pro 事業モデル



カスタム型ファンプラットフォーム

FC・EC・チケットなどの各種サービスをワンストップに利用可能。多数のアーティスト利用実績を誇るFC運営のノウハウが蓄積された高機能CMS。





オールインワン型ファンプラットフォーム

誰でも無料で自分のメディアを作ることができるオープンサービス。クリエイター活動に必要な機能をオールインワンで提供する全てのクリエイターのためのプラットフォーム。

クリエイター



①ID取得



②WEBサイト作成（即日可）

FC、ストア、チケット、ライブ配信などの機能がすぐに利用可能。



③特徴的な提供機能

- ・強力なSNS連携
- ・サブスク課金
- ・コメント課金
- ・海外対応（翻訳機能・海外決済）
- ・ユーザー行動のポイント化など

ファン



ID取得

bitfan



利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
- ・コンテンツへのハート（コメント課金）送付など

グループ会社概要 (2023年10月末現在)



連結子会社



株式会社ロックガレージ
事業内容: 旅行・ツアー事業



株式会社SEA Global
事業内容: スポーツマーケティング事業

持分法適用関連会社



株式会社3DAY
事業内容: ペット関連各種サービス



株式会社shabell
事業内容: キャリアシェアアプリの運営



株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
事業内容: コンサート・イベント制作事業



3. 2024年1月期 第3四半期 連結業績

収益構造について



	収益名	サービス名	構成要素	売上高の計算式
売上高	ストック収益	FC	Bitfan Pro	有料会員数×単価×手数料率
			Bitfan	
	フロー収益	EC	Bitfan Pro	販売数×単価×手数料率
			Bitfan	
		その他	Bitfan (チケット、ハート)	販売数×単価×手数料率
			SKIYAKI TICKET	
			MDサービス	販売数×販売価格 など
			上記以外のサービス	販売数×単価 など
			グループ会社収益	グループ会社のサービスにより異なる

3Q業績サマリー



- ・売上高はストック収益・フロー収益ともに好調。会計期間で前年同期比+20.3%増加。
- ・営業利益は主に売上高の増加により前年同期比+105.0%増加、経常利益も+116.1%増加と好調に推移。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益は60百万円。各利益の進捗に応じて、3Q決算発表と同時に業績予想を修正。

(単位：百万円)	2024年1月期 3Q会計期間 (2023年8月-2023年10月)					2024年1月期 3Q累計期間 (2023年2月-2023年10月)			
	実績	前年同四半期 (前期3Q)		直前四半期 (当期2Q)		実績	前年同期 (前期)		
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY	
売上高	717	596	+20.3%	694	+3.3%	2,001	1,742	+14.9%	
ストック収益	404	353	+14.4%	382	+5.8%	1,157	1,047	+10.5%	
フロー収益	313	243	+28.7%	312	+0.2%	844	695	+21.4%	
売上総利益	494	392	+26.3%	519	△4.8%	1,429	1,203	+18.8%	
営業利益	79	38	+105.0%	124	△36.1%	255	150	+70.2%	
経常利益	85	39	+116.1%	145	△41.3%	282	162	+74.5%	
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	60	46	+30.0%	64	△6.6%	163	115	+41.5%	

通期業績予想の修正について



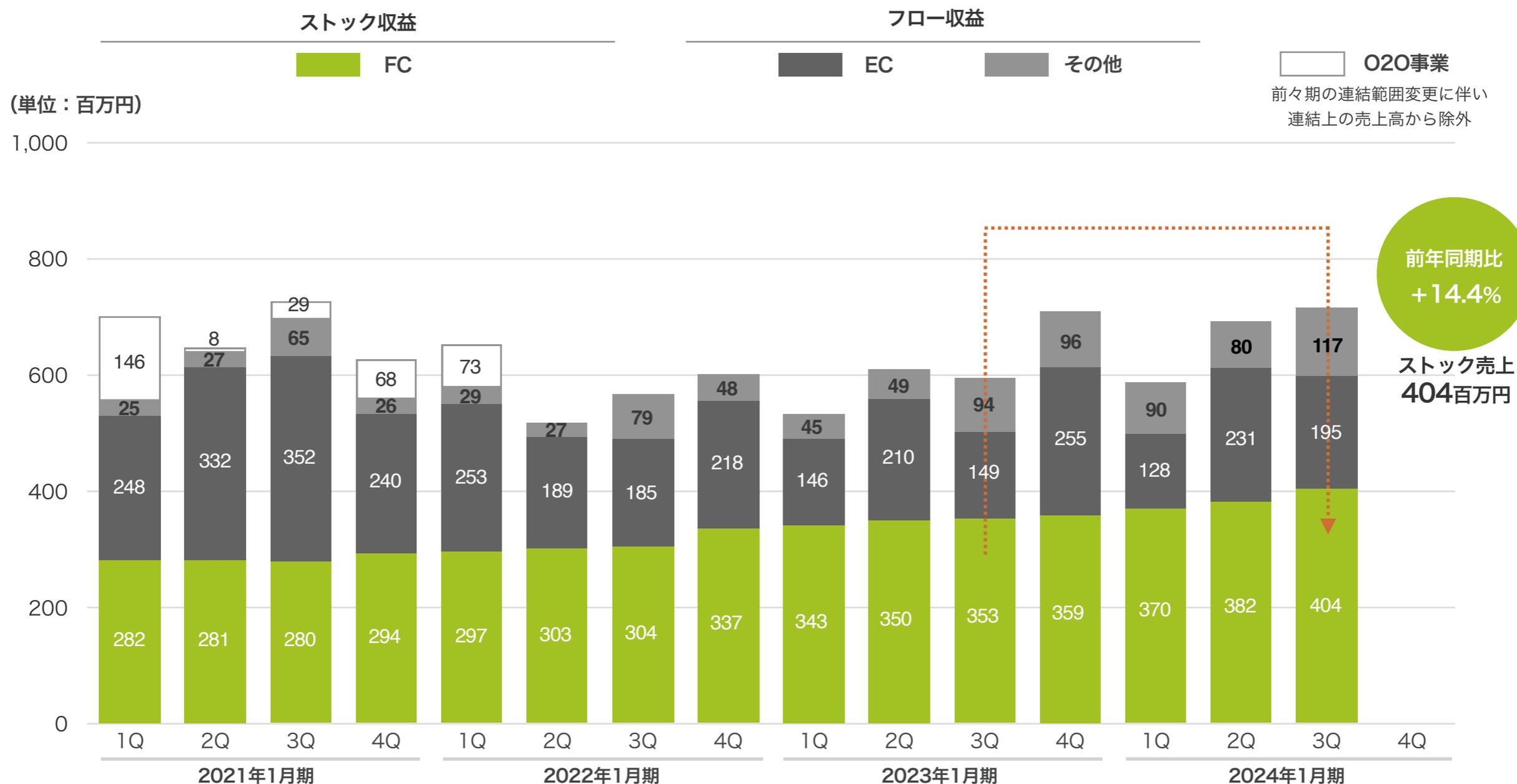
- 売上高 : ストック収益及びフロー収益ともに実績が好調に進捗していることから、前回発表予想比で60百万円増加の2,661百万円へ修正。
- 営業利益 : 売上高の増加に加え、各種費用の抑制、外形標準課税に係る税負担の軽減により、前回発表予想比で48百万円増加の305百万円へ修正。
- 経常利益 : 営業利益の増加に加え、持分法による投資利益の増加等の影響により、前回発表予想比で55百万円増加の335百万円へ修正。
- 当期純利益 : 特別損失（貸倒引当金繰入額等）36百万円の計上に加え、貸倒引当金繰入額を含む損金不算入項目の増加及び繰延税金資産の取り崩し等による法人税等の増加により、前回発表予想比で23百万円減少の200百万円へ修正。

(単位：百万円)	2023年1月期 通期実績	2024年1月期 通期業績予想 (修正前)	2024年1月期 通期業績予想 (修正後)	対前期 増減率 (修正後)
売上高	2,454	2,601	2,661	8.4%
ストック収益	1,406	1,522	1,557	10.7%
フロー収益	1,048	1,078	1,104	5.3%
売上総利益	1,671	1,839	1,911	14.4%
(売上総利益率)	68.1%	70.7%	71.8%	-
営業利益	225	257	305	35.6%
(営業利益率)	9.2%	9.9%	11.5%	-
経常利益	236	280	335	41.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	223	200	270.4%
(当期純利益率)	2.2%	8.6%	7.5%	-

収益モデル別売上高



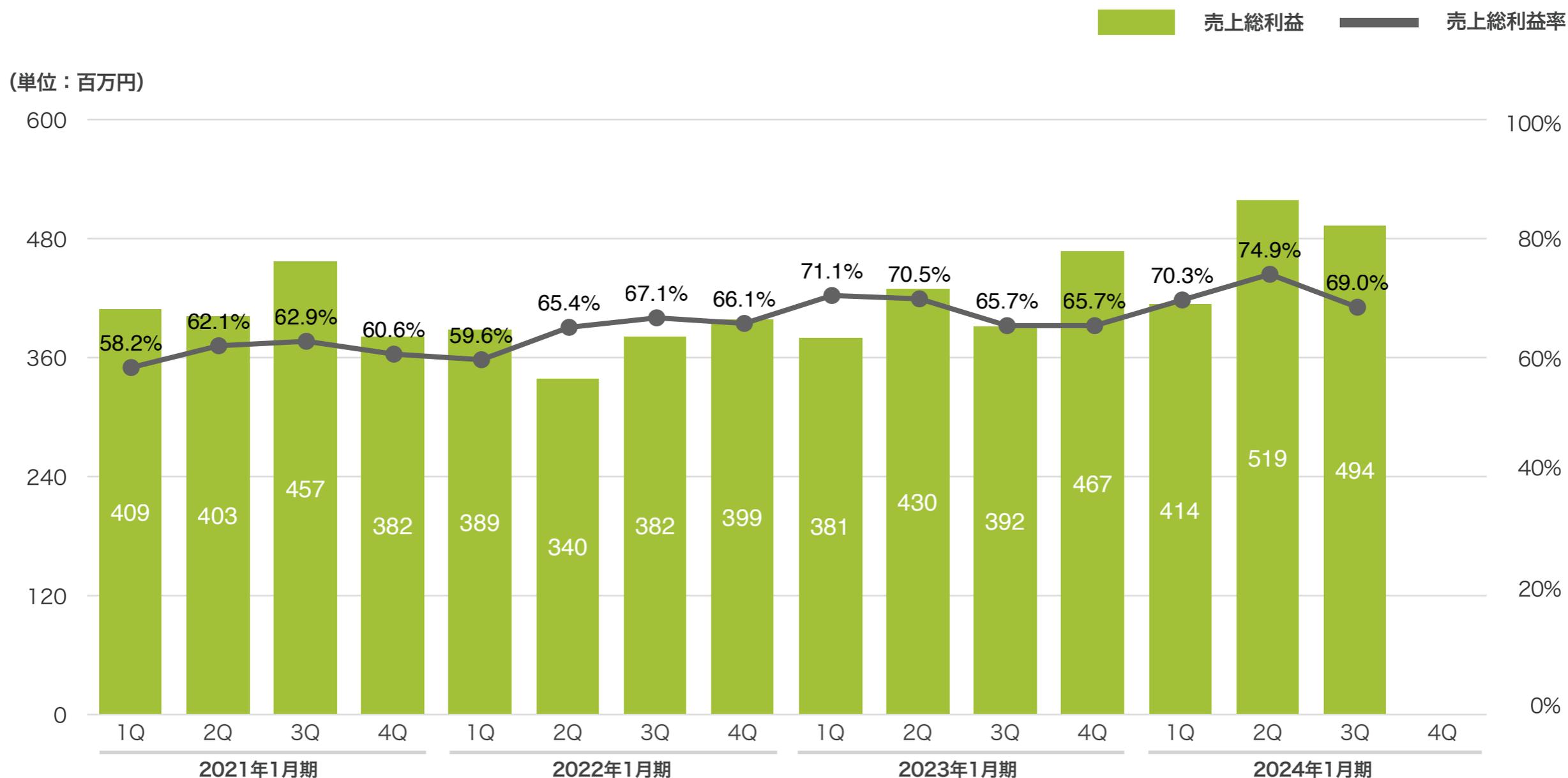
- ・ 3Q売上高は717百万円で前年同期比+20.3%、フロー収益は313百万円で前年同期比+28.7%。
当社の基盤であるストック収益は過去最高の404百万円、前年同期比+14.4%と安定的な成長を継続。
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は2022年1月期2Q以降消滅。



売上総利益と売上総利益率の推移



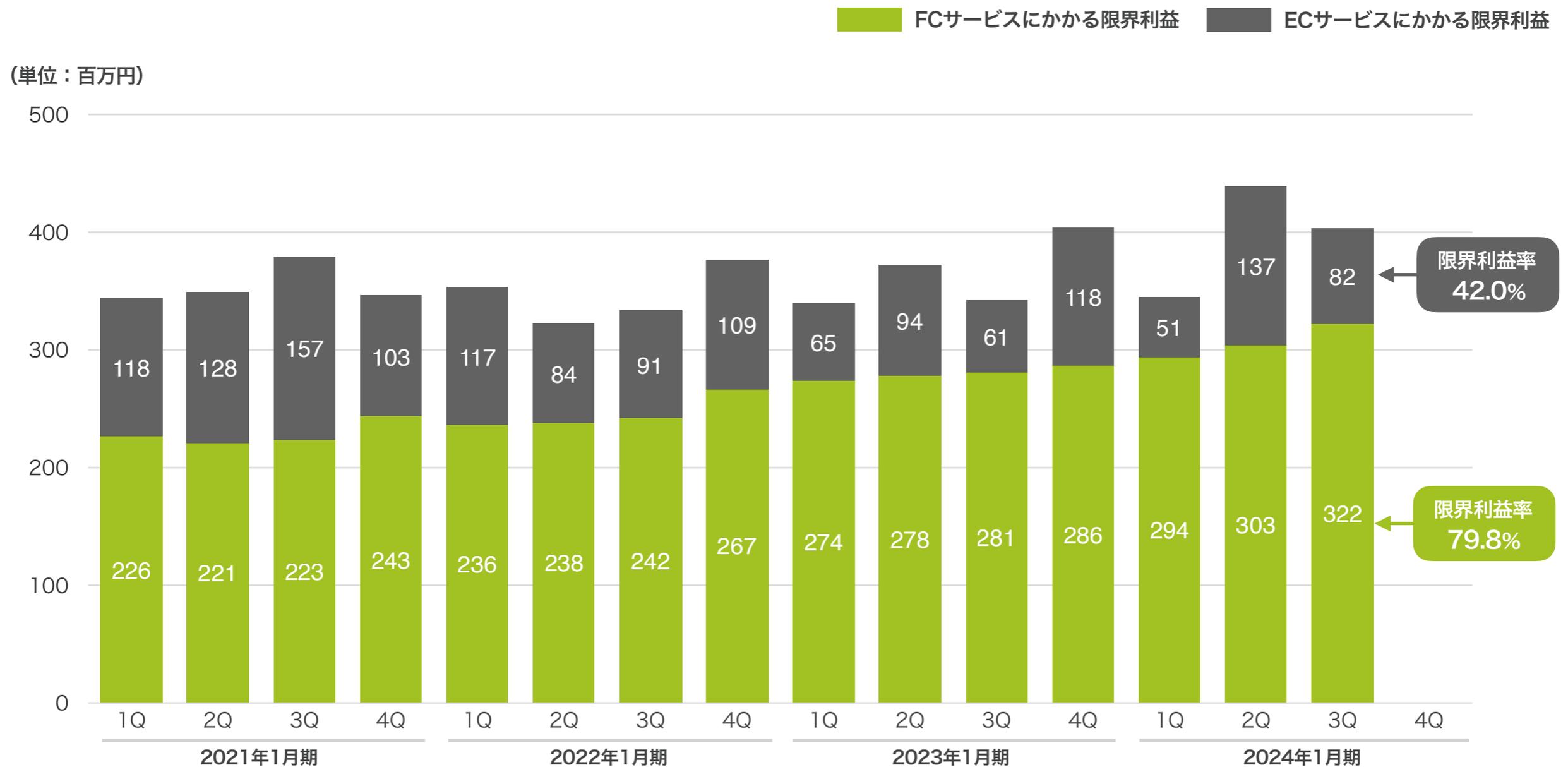
- ・主に2Q比でのECサービス（フロー収益）の売上減少により、売上総利益は直前四半期比で25百万円減少したが、MD・イベント制作（フロー収益）の売上増加により、引き続き高い水準を維持。



限界利益の推移



- ・ 有料会員数の増加により、FCサービスにかかる限界利益は322百万円で前年同期比+14.6%と増加。
- ・ ECサービスの前年同期比での売上増加により、ECサービスにかかる限界利益は82百万円で前年同期比+34.2%と大幅に増加。

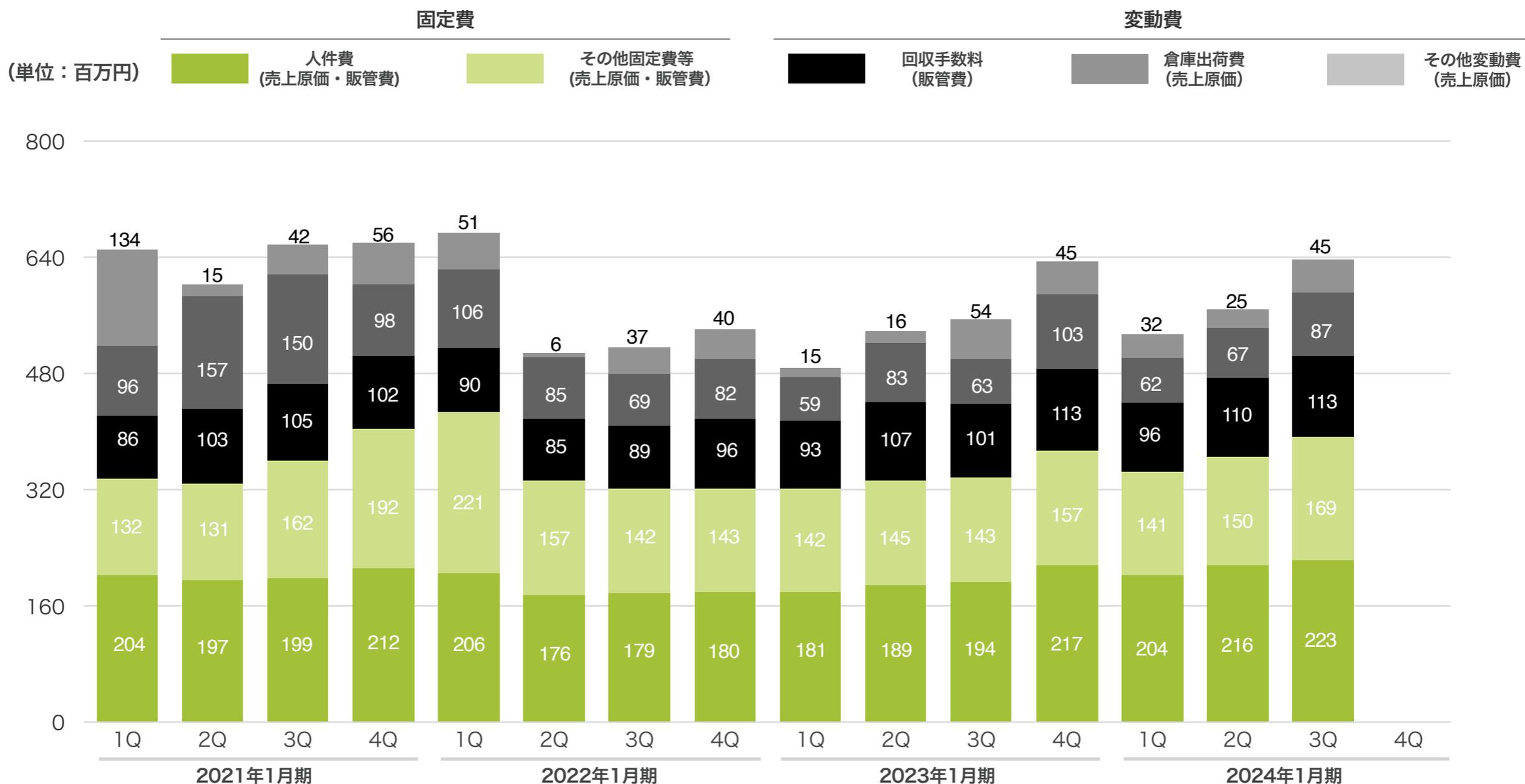




固定費と変動費の推移

- 固定費は直前四半期比で26百万円増加 (+7.1%)、変動費は41百万円増加 (+20.4%：内訳はECサービスに係る倉庫出荷費用及びMD商品製造原価・イベント制作原価等の増加)。

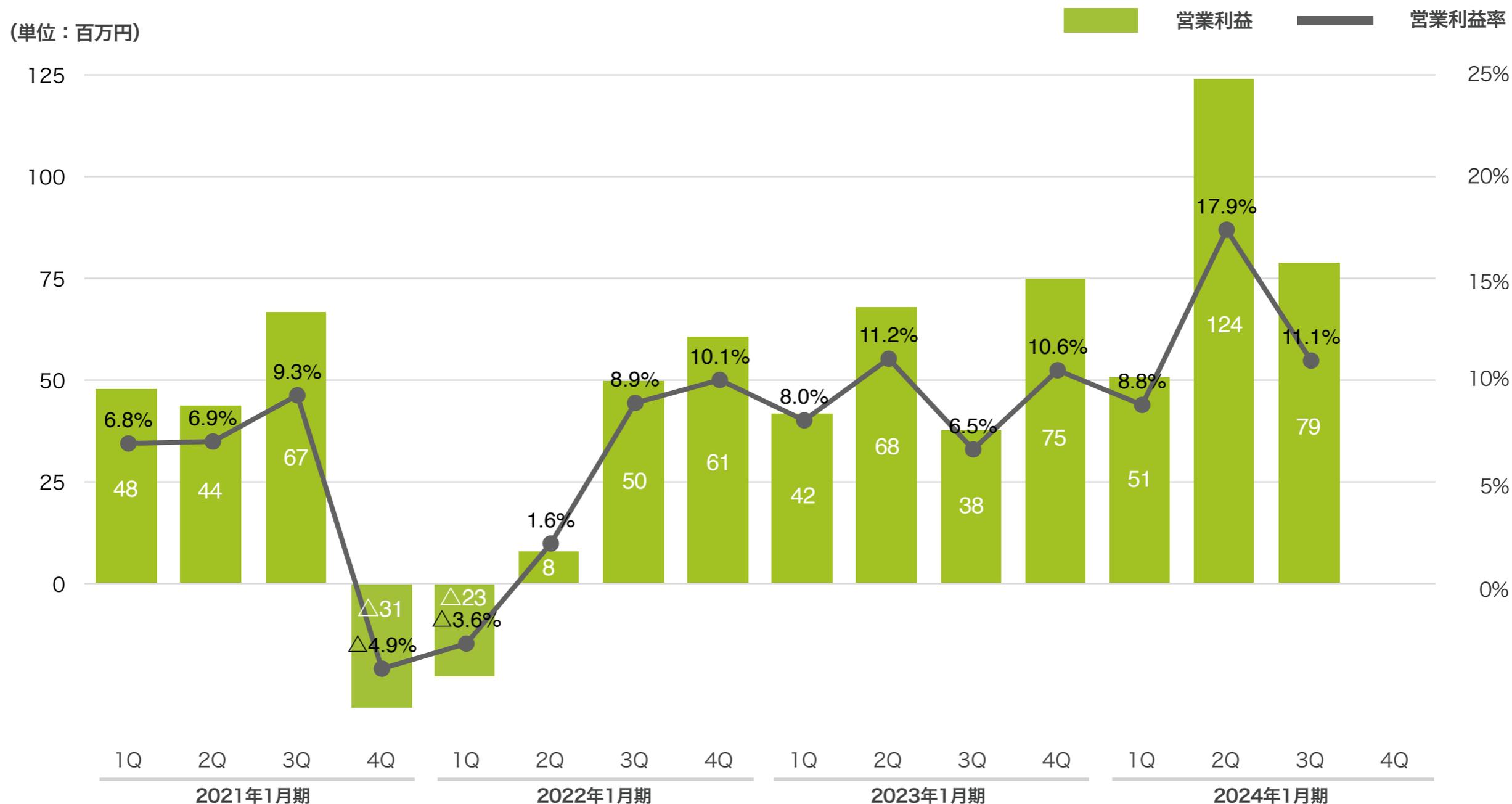
固定費のうち、人件費は直前四半期比+6百万円 (+3.2%、主に人員増加の影響)、その他固定費等は+19百万円 (+12.8%、主に当社と(株)スペースシャネットワークとの経営統合・株式交換契約締結に係る専門家報酬等の一時費用の増加)。



営業利益と営業利益率の推移



- 営業利益は79百万円と直前四半期比で44百万円減少（△36.1%）したが、前年同期比では40百万円増加し（+105.0%）、3Qも引き続き好調を維持。
- 当期2QはEC高単価商品の出荷増により利益率が急上昇したため、3Qでは11.1%と通常の水準に落ち着く。

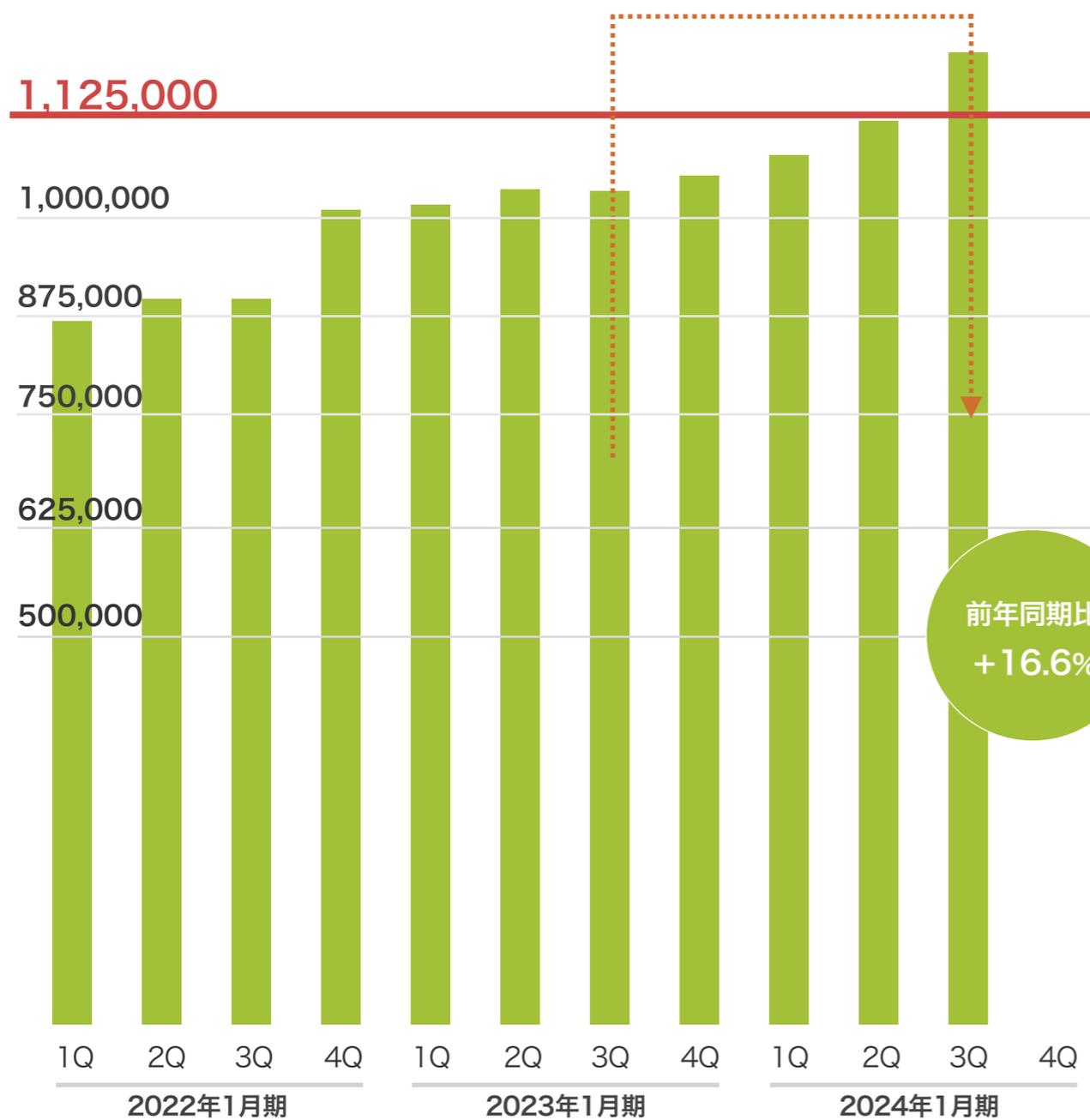




KPI 有料会員数の推移

有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfanの有料会員数の合計。
当社のストック収益を維持する上で重要な指標。



有料会員数

※2023年10月末日現在

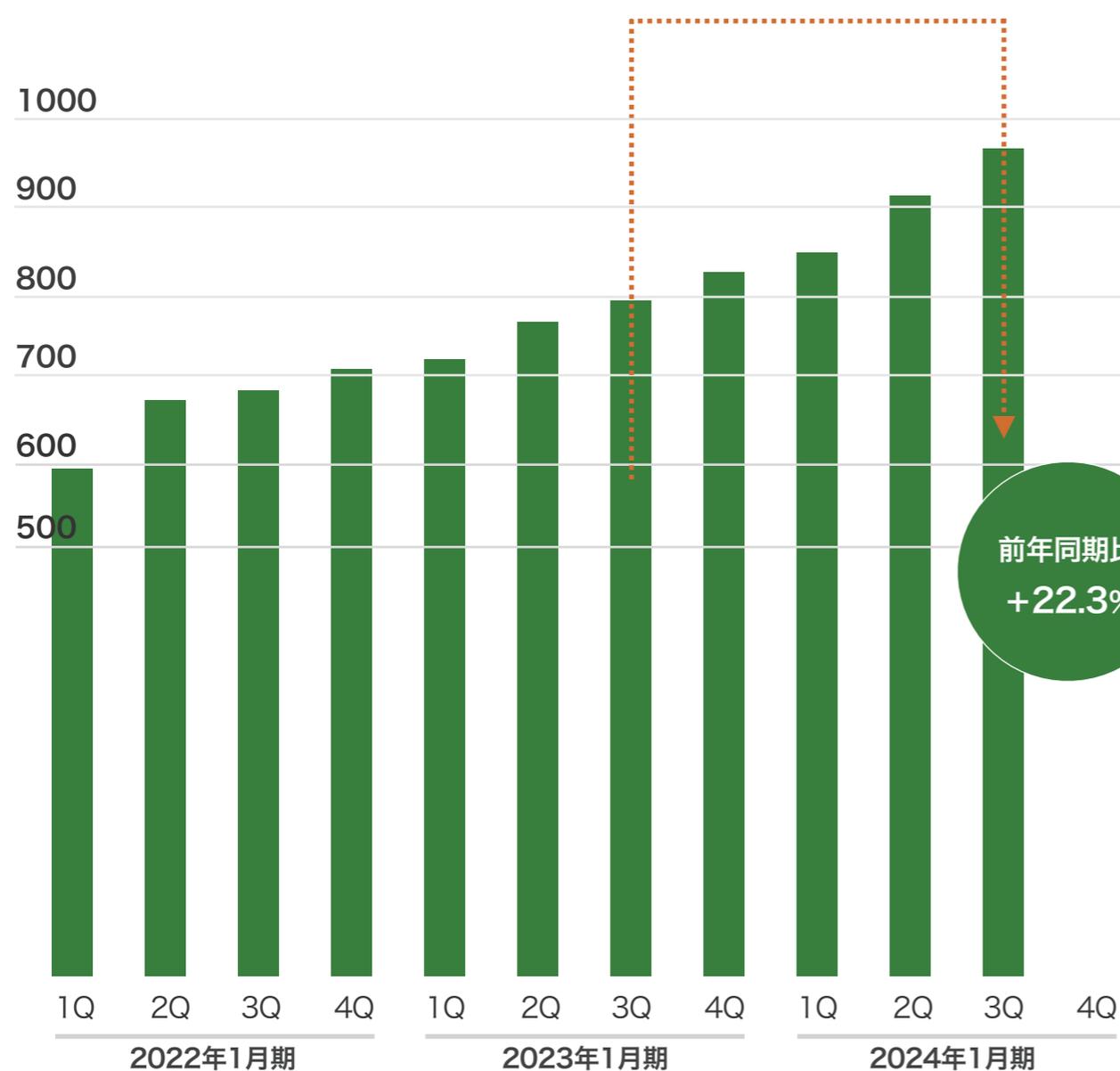
120.2万超



KPI FCサービス数の推移

FCサービス数について

Bitfan Pro、BitfanのFCサービス数合計。
集計対象は有料会員が存在するFCサービス。



FCサービス数

※2023年10月末日現在

969

※2023年1月期より、FCサービスのみをカウントする方法に変更済



4. 当期の成長戦略と事業トピックス



「世界中のクリエイターとファンを
つなぐプラットフォームを提供する」



クリエイターを経済的に支え、
長期に渡る活動を可能にする。

クリエイター
に対して

ファン
に対して

ファンの毎日を彩るサービスを
提供する。

ジャンル毎にチームを編成し、
クリエイターのニーズを
的確に吸い上げる。

営業方針

開発方針

あらゆるクリエイターにとって
最もマネタイズのしやすい
プロダクトを開発する。



1

クリエイター領域の拡大

- ・ **FCサービス数**
営業部門を10%程増員し、ストック収益の拡大を図る。
- ・ **クリエイターのジャンル**
営業組織をジャンルごとに細分化。各領域に特化したチームを編成し、ジャンル毎の取引深耕を行う。

2

有料会員一人あたりGMVの向上

- ・ **有料会員一人あたりGMV**
ストック収益のみならず、フロー収益の拡大を促す新機能を実装予定。
- ・ **トータルサポート**
FCサイト開設、イベント運営、グッズ販売など、一気通貫のトータルサポートを引き続き実行。

3

クリエイター支援の実行

- ・ **オウンドメディア&SNS運営**
Be independent!に加えて、SNS (YouTube&Twitter) を活用した、クリエイターのPR支援を継続。
- ・ **当期実装予定の新機能**
スクラッチ機能や1on1トーク機能のリリースに加えて、ファンクラブxメタバースのPoCを実施予定。
- ・ **積極的なM&A**
自社アセット以外のソリューション提供も視野に入れ、必要に応じてM&Aを検討。

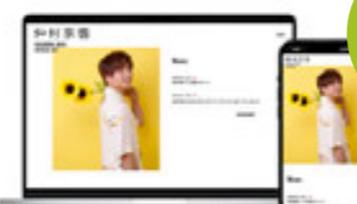
1 クリエイター領域の拡大

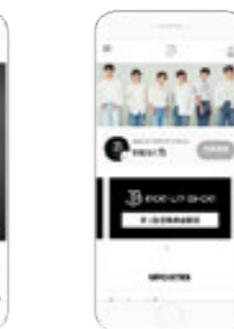
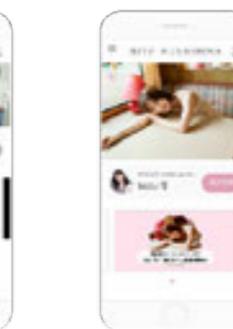
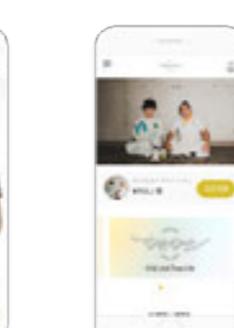
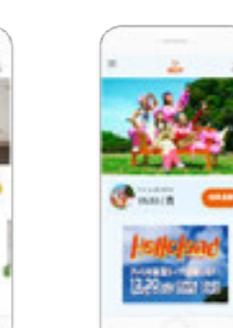


アーティスト、K-POPグループ、声優、俳優、漫画家、お笑い芸人、格闘家、サッカー選手など、様々なジャンルにおいて新規FCサイトがオープン。

bitfan Pro

bitfan

 <p>音楽 ユニット</p> <p>ソナーポケット</p>	 <p>バンド</p> <p>ヤバイTシャツ屋さん</p>
 <p>韓流 俳優</p> <p>ソ・イングク</p>	 <p>声優</p> <p>仲村宗悟</p>
 <p>KPOP</p> <p>xikers</p>	 <p>漫画家</p> <p>「宇宙兄弟」作者・小山宙哉</p>

					
どぶろっく	ケイト・ロータス	JUST B	村島未悠	竹淵慶	金崎夢生
					
パース ナクン	五味隆典	なもなき	MOS	堀優衣	東京初期衝動

2024年1月期 第3四半期（2023年8月1日～2023年10月31日）実績

クリエイター領域拡大のための施策

1. クリエイター領域の拡大



音楽イベントへの協賛に加え、イベントに参加するクリエイター向けのセミナーを開催。
他、商業施設と提携し、音楽フリーイベントの運営も実施。

女性アイドルが出演する「EDOCCO祭り」へ協賛



ライブサーキット「TOKYO CALLING」へ協賛&セミナー開催





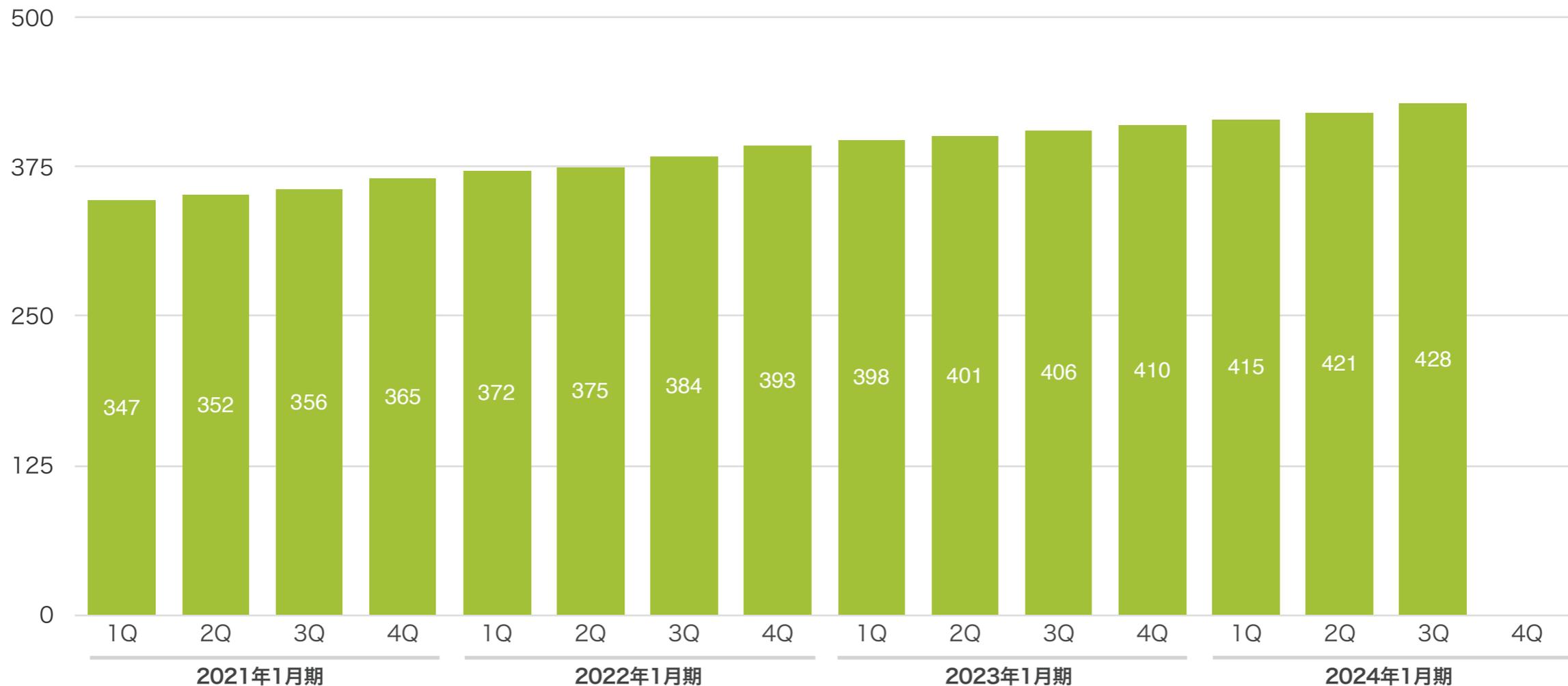
安定的な財務基盤であるストック収益の継続的な増加を目指し、複数コース導入や動画を中心としたプライムコース導入を推進。GMVベースでの有料会員一人あたりの単価向上を指標に設定。

今期にオープンした新規FCサイトの一人あたりGMVは540円となり、2Q末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは428円に上昇。

【ストック収益】有料会員一人あたりGMVの推移

全FCサイトを対象とし、右記方法にて算出 : $GMV \div \text{有料会員数}$ (6ヶ月の移動平均値)

(単位：円)



※当社の契約にて決済処理を実施し、正確なGMVを把握できるFCサイトのみで算定。
 ※当該数値については監査法人監査の対象外。

複数コース、MD&EVENT事例

2. 有料会員一人あたりGMVの向上



複数コースの導入提案に加え、MDやEVENTをトータルサポートすることで、クリエイターの収益獲得に貢献。3Qのフロー収益に占めるMDとEVENTの売上は62百万円と、前年同期比+67.5%を達成。

複数コース

小池里奈オフィシャルファンクラブ「こいけふあみりー」



大池プラン
¥3,300 / 月 (税込)
会員登録する

中池プラン
¥1,200 / 月 (税込)
会員登録する

小池プラン
¥600 / 月 (税込)
会員登録する

中池プランのコンテンツ (※小池プランのコンテンツ含む) + 大池プラン限定GROUP CHAT [...詳細を見る](#)

小池プランのコンテンツ + LIVE CHAT (生配信) [※アーカイブ視聴可能](#)・GROUP [...詳細を見る](#)

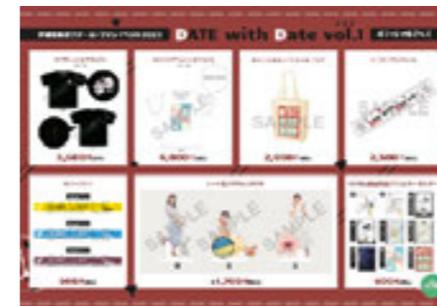
・ELOG [📷](#)・GALLERY [🖼️](#)・MOVIE [🎬](#)・LIVE CHAT (生配信) [🗣️](#) [※アーカイブ](#) [...詳細を見る](#)

MD事例



HiBiKi StYle+ MD

所属声優の誕生日イベントグッズを当社製造で販売。



伊達朱里紗 MD

9月に実施したファンミーティング「DATE with Date vol.1」グッズを当社製造で販売。

MD&EVENT事例



法元明菜 MD+EVENT

法元明菜 バースデーイベント「HAPPY HO-MIN BIRTHDAY 2023」のイベント制作を実施。



内田彩 EVENT

MIX SONG LIVE『~Kara・ful・à lamode~』のイベント制作を実施。

3 クリエイター支援の実行



カスタマーサポートチームの強化に加え、メディアを通じたインタビューや各種企画を実施することで、クリエイターのPR活動をサポートしながら、プロダクトに対する要望を的確にヒアリング。プラットフォーム主導ではなく、クリエイターファーストであることを重視。

カスタマーサポート体制の強化

ガイドラインの充実
問い合わせ対応の強化

メディアタイアップ

オウンドメディアでのインタビュー
外部音楽メディアでの取材

クリエイターファーストな開発

クリエイターと共にプロダクトを進化
スクラッチ、1on1、メタバース等

クリエイター向けの企画

Bitfanオーナー向けの動画配信
セミナーの開催

bitfan



2023年1月期

2024年1月期

3Q

ファンクラブ FC名の追加設定対応

ファンクラブ あと払い対応

ビデオトーク ビデオトーク機能のリリース

ファンクラブ サイトの公開開始・終了予約の対応

スクラッチ スクラッチ機能のリリース

ファンクラブ ギャラリー機能のリリース

チケット 外付け手数料の導入

ファンクラブ 移管機能の強化

ストア あと払い対応

ストア 倉庫利用サービス対応

ファンクラブ サイトアイコンのfavicon対応

記事投稿 投稿エディタの刷新

レポート分析 解約アンケートのリリース

ファンクラブ 複数プランのリリース

ストア フルタイムロッカー対応

今期はARPPU向上のための新機能開発に注力中。

3Qはスクラッチ機能、ビデオトーク機能を中心にリリース。

2022/11 2022/12 2023/1 2023/2 2023/3 2023/4 2023/5 2023/6 2023/7 2023/8 2023/9 2023/10



スクラッチ機能のリリース

グッズやデジタルコンテンツをくじ形式で販売できるスクラッチ機能をリリース。Bitfanで、さらに幅広いマネタイズが可能に。



ビデオトーク機能のリリース

オーナーとファンが1対1でビデオ通話ができるビデオトークをリリース。会員特典利用のみで限定公開。現在チケット販売機能を開発中。



あと払いサービス「ペイディ」のファンクラブ対応

1Qにストアに導入済みの、あと払いサービス「ペイディ」をファンクラブの決済にも導入。クレジットカードを持たないユーザーの決済手段として活用。



自分らしくクリエイティブに生きるクリエイターを応援するメディア『Be independent!』、BitfanのYouTube公式チャンネル内の企画『Our Bitfan』にて、様々なジャンルのオーナーへのインタビューを実施。

Be independent!

灯橙あか
シンガーソングライター

LACCO TOWER
ロックバンド

伊澤星花
格闘家



Our Bitfan



橋本真一
俳優



PARASTICA
YouTuber



飛龍つかさ
俳優



5. 株式会社スペースシャワーネットワーク との経営統合について

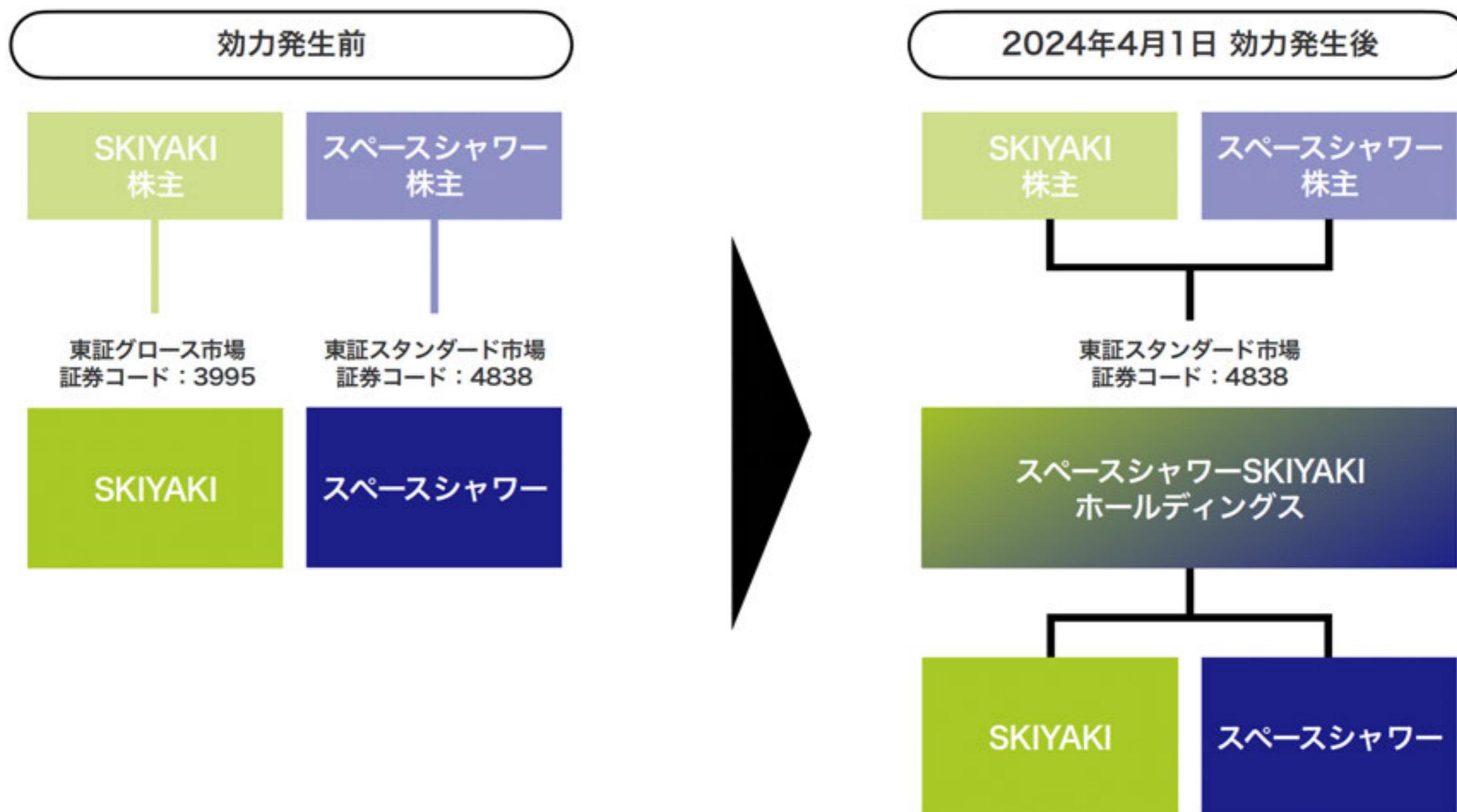
※詳細については、2023年11月10日に公表した「経営統合に関する説明資料」
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3995/tdnet/2359728/00.pdf>) をご確認ください。

経営統合のストラクチャー



分割準備会社を設立後、両社で株式交換を行い、吸収分割を経て純粋持株会社体制へ移行。

- ・旧スペースシャワーを完全親会社、SKIYAKIを完全子会社とする株式交換を実施。
- ・旧スペースシャワーとSKIYAKIの経営管理機能をHDに集中させ、旧スペースシャワー事業を分割準備会社にて承継。
- ・HD傘下に、新設会社のスペースシャワー及びSKIYAKIを完全子会社として配置。

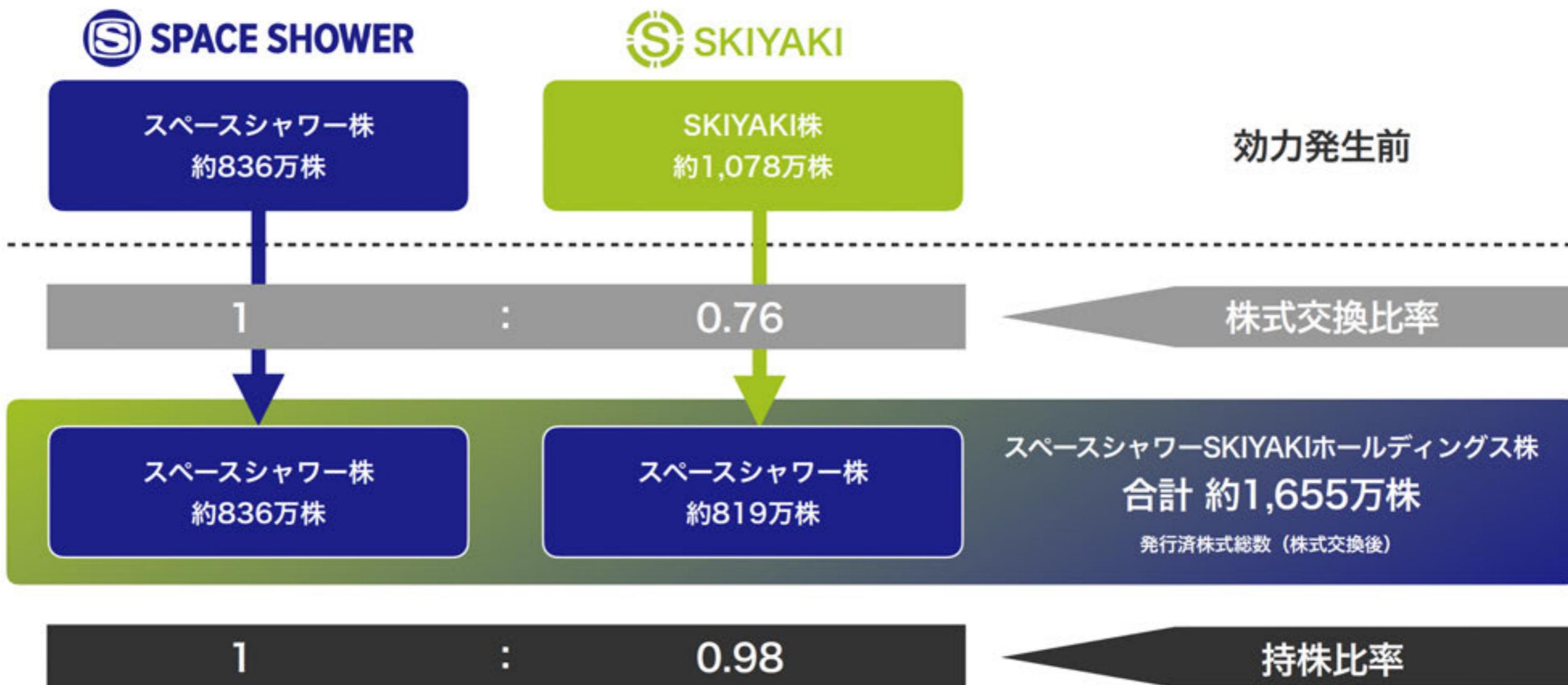


統合会社の概要



	スペースシャワー	SKIYAKI
株式交換比率	1	0.76
発行済株式総数 ※自己株式を除く	8,361,473 (2023年3月31日時点)	10,777,462 (2023年1月31日時点)
株式交換後の 旧株主が所有する株式数	8,361,473	8,190,871
株式交換後の 旧株主の所有割合	50.5%	49.5%
商号	スペースシャワーSKIYAKIホールディングス株式会社	
英語表記	SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS INC.	
代表者	代表取締役共同社長 林 吉人	代表取締役共同社長 小久保 知洋
取締役の人数 (予定) ※監査等委員を除く	3名	3名
機関設計 (予定)	監査等委員会設置会社	
本店所在地	東京都港区六本木3-16-35 イースト六本木ビル	
連結従業員数	383名 (スペースシャワーは2023年9月末時点、SKIYAKIは2023年7月末時点)	
上場市場	東証スタンダード市場	
主要なグループ会社	株式会社スペースシャワーネットワーク、株式会社SKIYAKI、株式会社セップ インフィニア株式会社、コネクトプラス株式会社、株式会社SPACE SHOWER FUGA	
効力発生日	2024年4月1日	
事業内容	グループ会社の経営管理と付随する業務	

株式交換比率に関する補足説明



※スペースシャワーは2023年3月末時点、SKIYAKIは2023年1月末時点の発行済株式総数（自己株式を除く）を反映

今後のスケジュール

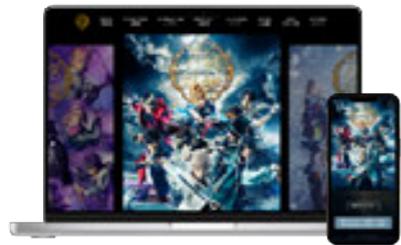


予定日	スペースシャワー	SKIYAKI
2023年11月10日	本経営統合契約及び本株式交換契約締結日	
2023年11月15日	臨時株主総会基準日公告日	
2023年11月30日	臨時株主総会基準日	
2023年12月1日	分割準備会社設立	-
2023年12月22日	本吸収分割契約締結日	-
2024年1月26日	臨時株主総会決議予定日	
2024年3月27日	-	最終売買日
2024年3月28日	-	上場廃止日
2024年4月1日	株式交換と会社分割の効力発生日	



6. Appendix

bitfan Pro 主な導入実績



ミュージカル『刀剣乱舞』



ゆず



MAN WITH A MISSION



7ORDER



Top Coat



[Alexandros]



HYDE



C&K



Mrs. GREEN APPLE



MY FIRST STORY



ベリーグッドマン



WANIMA



10-FEET



渡邊美穂



上白石萌音

bitfan Pro 主な導入実績



美少女戦士セーラームーン



ゴールデンボンバー



ATEEZ



天月-あまつぎ-



指原莉乃



すみっこぐらし



リラックマ



優里



さだまさし



ヒメヒナ



ジェイテクトSTINGS



アルビレックス新潟



日本相撲協会



和楽器バンド



三四郎のオールナイトニッポン

bitfan 主な導入実績



富田ラボ



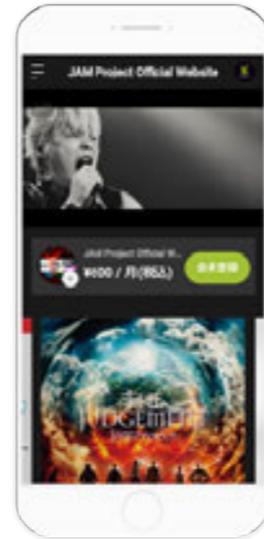
五条院凌



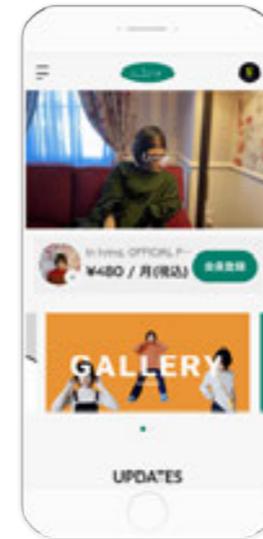
LACCO TOWER



なすお☆



JAM Project



in living.



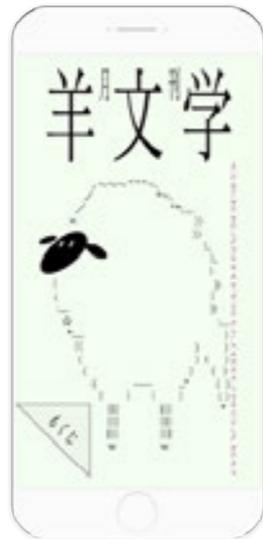
大黒摩季



大家志津香



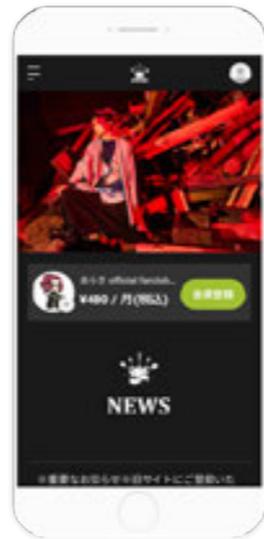
真っ白なキャンバス



羊文学



橋本祥平



あらき



堀口恭司



Char

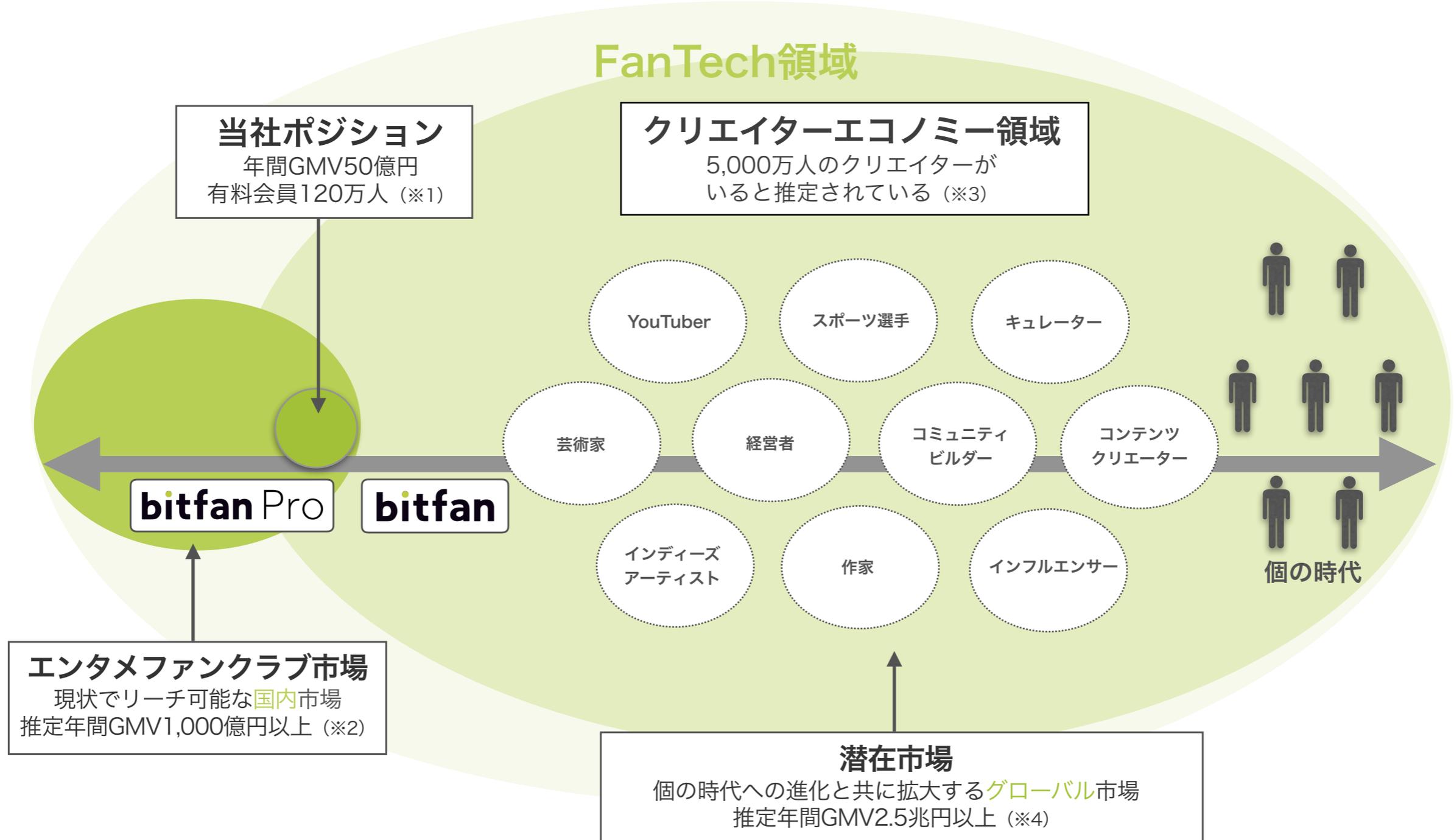


DFM CREW



掘込泰行

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2022年11月から2023年10月末、有料会員数は2023年10月末時点の数値

※2. 矢野経済研究所の調査結果と当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=推定エンタメファンクラブ数×1ファンクラブあたりの平均ファン数×平均単価)

※3. 米国のVCファームSignalFireの記事 (<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>) から引用

※4. 矢野経済研究所の調査結果、SignalFireの記事情報及び当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=クリエイター数×クリエイター1人あたりの平均ファン数×平均単価)

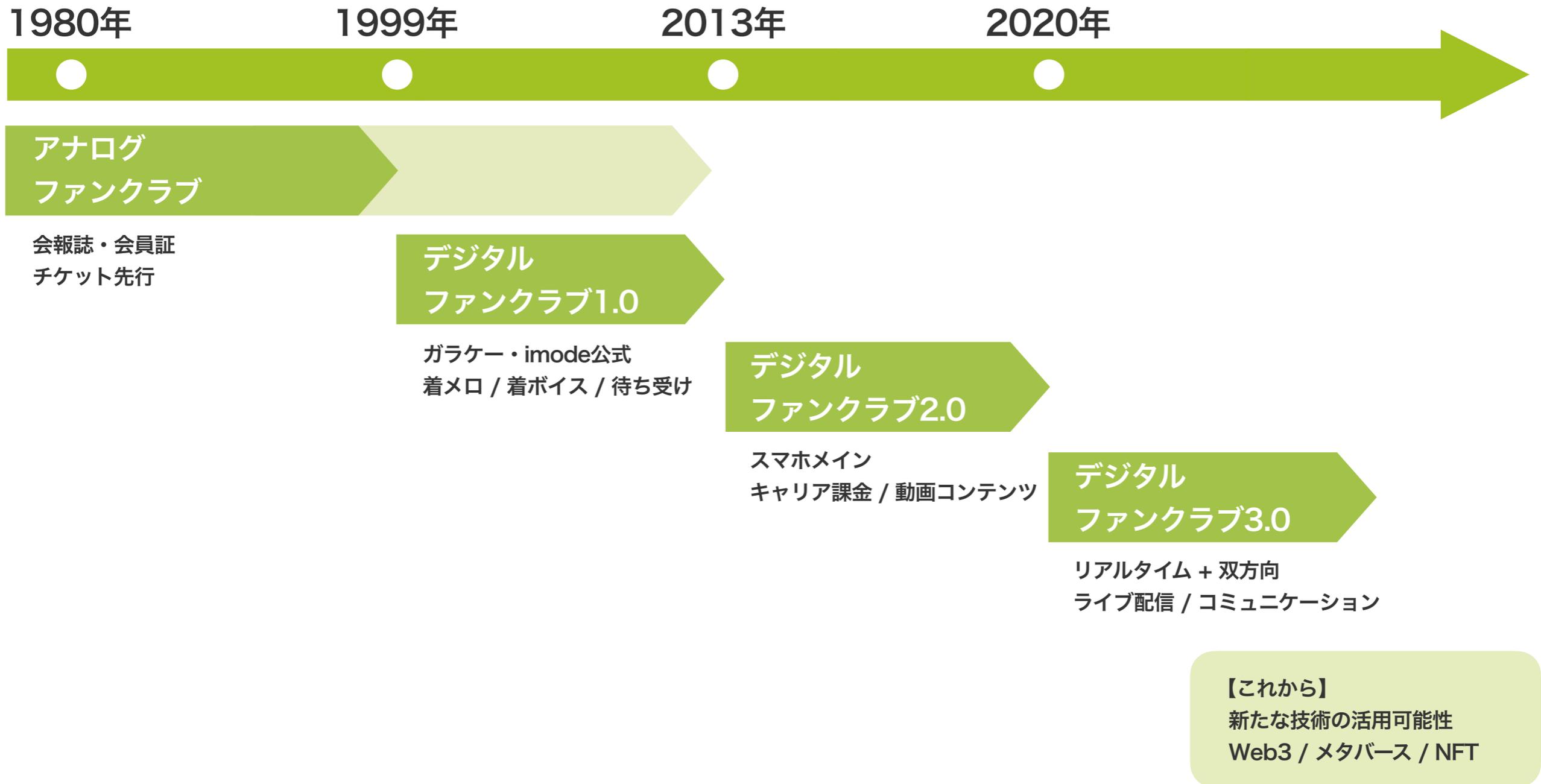
市場における競争優位性



Bitfan Proの運営で培った3つの強みによって、Bitfanのターゲットとするクリエイターエコノミー市場に対して長期的に向き合い、収益化を実現。



国内ファンクラブの変遷



2010年 ファンクラブ事業開始

bitfan

2018年 リリース
2020年 全面リニューアル

本資料の取り扱いについて



- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

