

Knowledge Suite

脳力をフル活用できる世界へ。

Change The Business

日本の企業は日本のソフトウェアで守ります

2019年9月期 第1四半期

# 決算説明資料

ナレッジスイート株式会社  
証券コード：3999

2019年2月

# Change The Business

中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献

日本の総企業数の99%は中小企業。

つまり、中小企業の稼ぐ力がもっと向上すれば、  
日本経済は大きく成長します。

ナレッジスイートは、  
中小企業のそれぞれの市場環境、経営環境に柔軟に対応し、  
ユーザーファーストの姿勢で稼ぐ力につなげるサービスを提供。  
日本経済の活性化に貢献します。

脳力をフル活用できる世界へ。

# Knowledge Suite

人が足りないと言われる時代、  
社員の貴重な脳をフル活用できていますか。  
たとえば、処理能力の高い営業社員の脳。  
見込み顧客管理や予実管理に割いている時間を、  
顧客開拓、既存顧客との関係構築、新規事業開発に使うことができれば、  
どれだけビジネスを拡大することができるでしょうか。  
人間の脳にしかできないこと「脳力」を、  
本当にしたいこと、すべきことに100%活用していく。  
そのための武器を、ナレッジスイートは提供していきます。

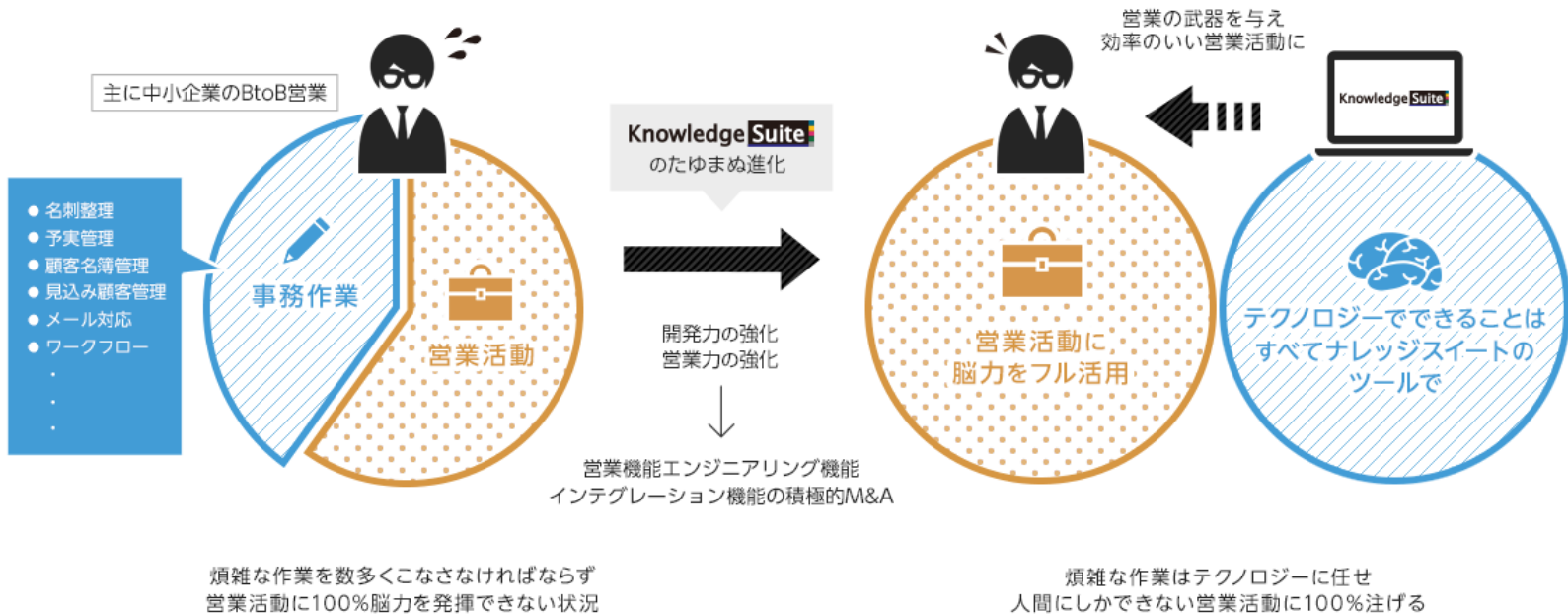
テクノロジーに任せられることは日ごとに増えています。  
様々なツールが営業効率を上げてくれるようになっています。  
人手の足りない中小企業。個性豊かな社員の脳力を、  
テクノロジーで解決できることに使っていない。  
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベーティブな仕事と、  
効率的に営業をサポートするテクノロジーが掛け合わさるとき、  
企業も社員も成長軌道に乗るはずです。  
テクノロジーによる自動化で、人間の脳力をフル活用できる世界へ。  
ナレッジスイートの「脳力」が実現していく未来です。

## Knowledge Suite

### 人間の持つ生きた知識の集約と変化を可視化させる

現状

ナレッジスイートの目指す世界



中小企業における働き方改革を推進

営業活動における

# 単純作業の自動化





<b>1</b>	<b>2019年9月期 第1半期 決算概要</b>	<b>P7</b>
<b>2</b>	<b>2019年9月期 通期業績見通し</b>	<b>P20</b>
<b>3</b>	<b>中長期戦略</b>	<b>P24</b>

(参考資料) 会社概要、サービス紹介

1

# 2019年9月期 第1四半期決算概要



## 2019年9月期第1四半期 連結決算 概要

通期計画達成に向け順調に進捗。将来成長のための投資は計画通りに推移。

売上高 **543** 百万円

営業利益 **15** 百万円

経常利益 **16** 百万円

親会社株主に帰属する

当期純利益 **△1** 百万円

進捗率 **24.7** %

進捗率 **25.2** %

進捗率 **31.7** %

進捗率 **△1.3** %

サブスクリプション売上が順調に推移

M&Aに伴う特別利益が当期中に計上見込みのため当初計画据え置き

M&Aに伴う法人税等が増加当期における一時的要因

## クラウドソリューション事業

中堅・中小企業の新規サブスクリプション契約社増に加え、導入コンサル、WEBマーケティング支援等新規案件受注増により、売上高・利益とも増収増益。

売上高 **217** 百万円 セグメント比率 **40.0** %

セグメント

利益 **79** 百万円 利益率 **36.5** %

## システムエンジニアリング事業

M&Aによる子会社連結化に加え、既存取引先からの受注増により、売上高は順調に増収。

売上高 **325** 百万円 セグメント比率 **60.0** %

セグメント

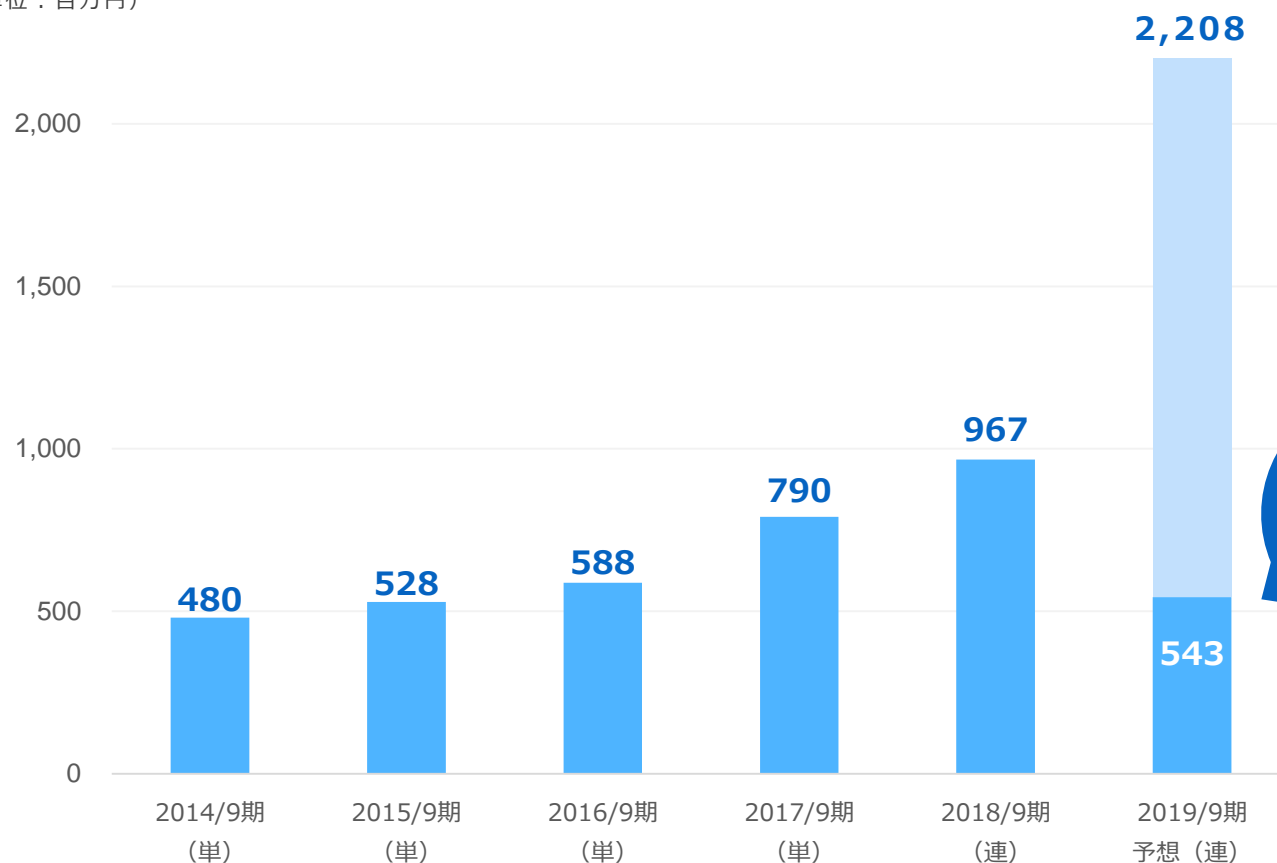
利益 **35** 百万円 利益率 **11.0** %

(注) 2018年9月期第3四半期より連結決算に移行しているため、前年比較は記載していません。2019年9月期第1四半期よりビクタス株式会社を連結対象としております。

通期計画に対して順調に推移

7期連続増収に向けて順調に進捗

(単位：百万円)



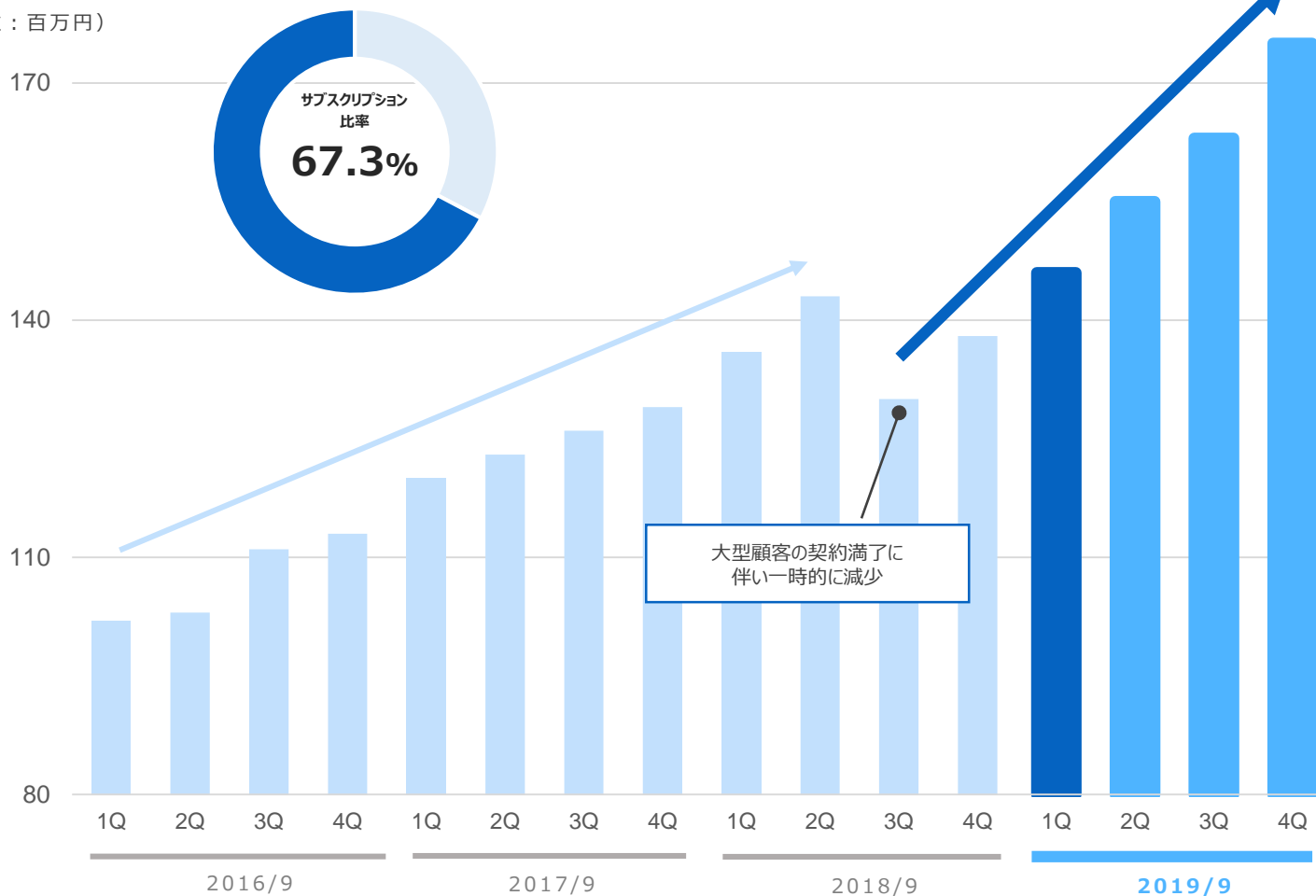
1Q進捗率  
**24.7%**  
※2Q～4Q分の  
サブスク売上未計上

## 2019年9月期1Q クラウドサービス売上高

### クラウドソリューション事業

過去4年間で、サブスクリプション契約が約2倍に成長  
サブスクリプション比率が飛躍的に向上

(単位：百万円)



# ビジネスモデル「サブスクリプション」

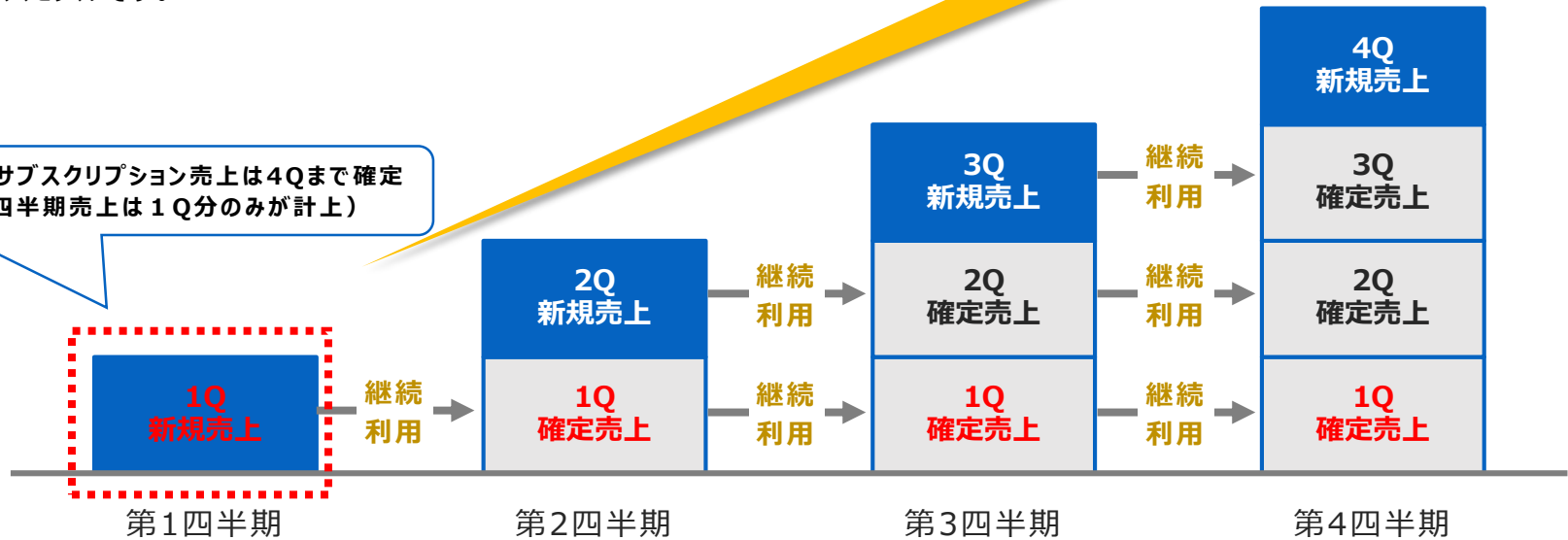
## クラウドソリューション事業

売上高は1Qから4Qにかけて高まっていく仕組み

クラウドサービスの売上高は、サブスクリプション（クラウドサービスの提供における月額利用料）等によるものであり、前期末の既存契約のサブスクリプション額に加え、新規契約・プランアップグレードに伴う増加額と解約による減少額を差し引いた純増額が毎月積み上がるビジネスモデルです。

積み上がりが拡大

当1Qのサブスクリプション売上は4Qまで確定  
(当1Q四半期売上は1Q分のみが計上)



毎月積み上がるサブスクリプションビジネス

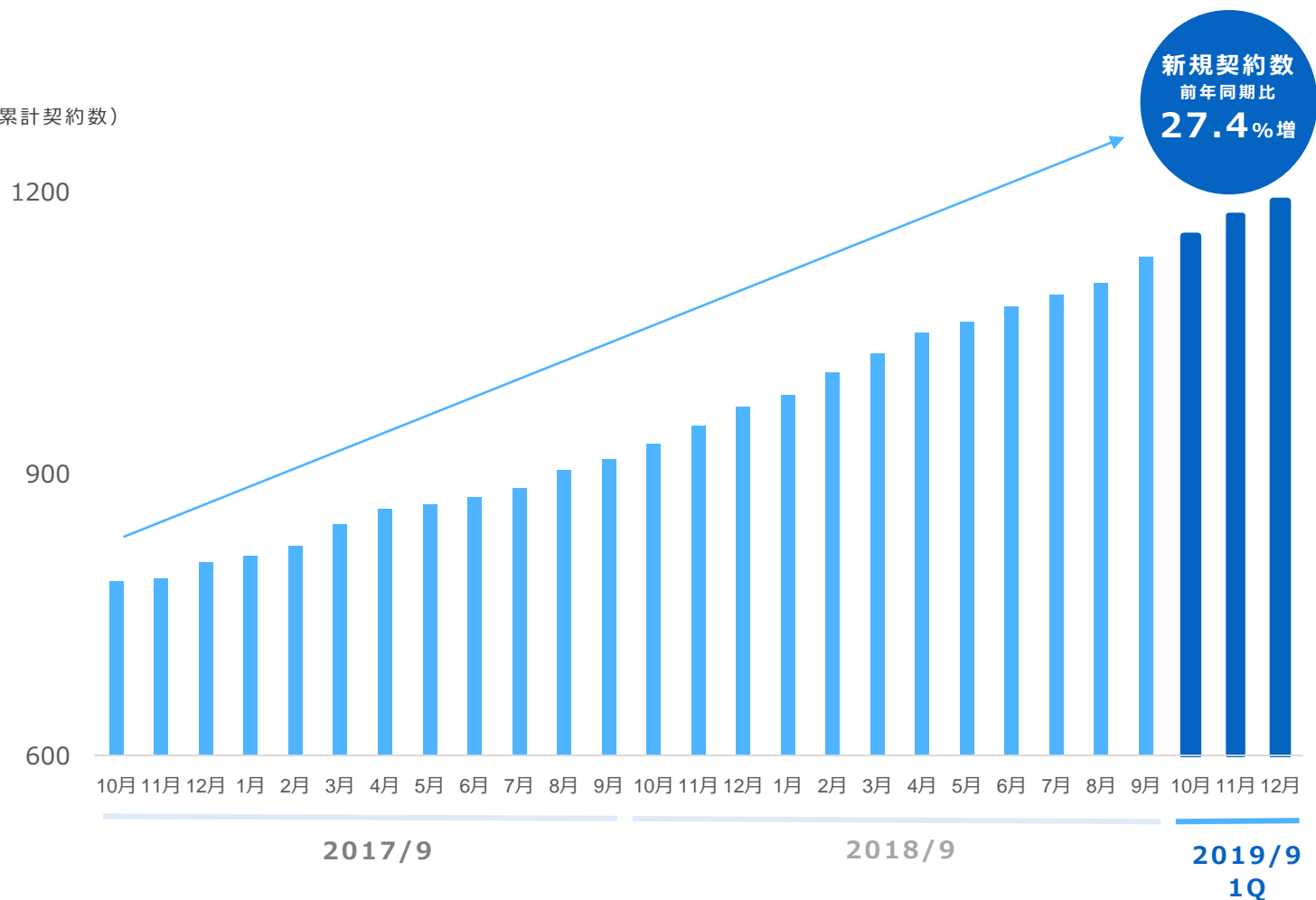
# 2019年9月期1Q クラウドサービス累計契約社数

## クラウドソリューション事業

順調に新規契約社数が増加。過去最高ペースで受注継続中

※OEMの顧客数は除く

(単位：累計契約数)



# 2019年9月期1Q クラウドサービス累計契約社数

クラウドソリューション事業

KnowledgeSuite（ナレッジスイート）他  
導入社数全国各地で順調に拡大

## JVCKENWOOD

株式会社JVCケンウッド

## MAP

株式会社エムエーピー



理研軽金属工業株式会社

直販導入累計  
**1,448社**  
※OEM除く



## 三幸製菓

三幸製菓株式会社



SANWA ENTERPRISE  
COMPANY, LTD.

サンワ・エンタープライズ株式会社

## Tokyo Tower

The Best City Landmark®

日本電波塔株式会社



## ADVANCE

社会保険労務士法人アドバンス

# 2019年9月期1Q ソリューションサービス売上高

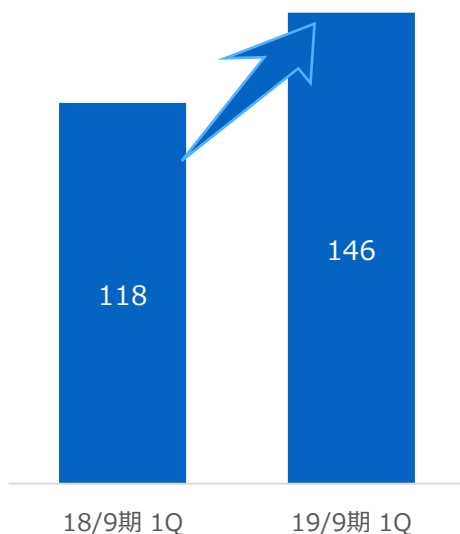
## クラウドソリューション事業

クラウドサービス契約増に伴い、導入コンサルティング付帯率増で売上高が大幅増。クラウドサービス継続率向上へ貢献

昨年2018年9月期3Qにおける大型解約をこなし、順調にサブスク売上高を拡大

サブスクリプション売上高  
前年同期比  
**120.6%**

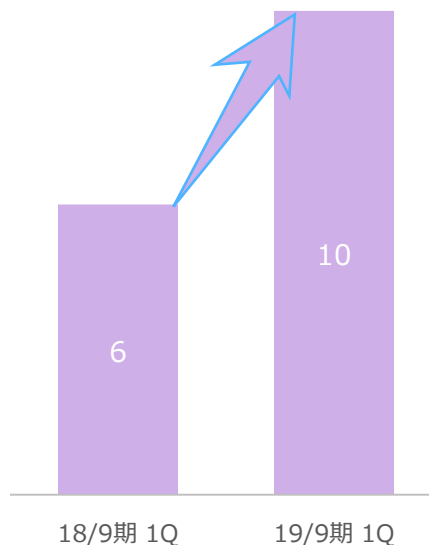
(単位：百万円)



導入コンサルティングの増加により、運用定着が促進され利用が拡大する見込み

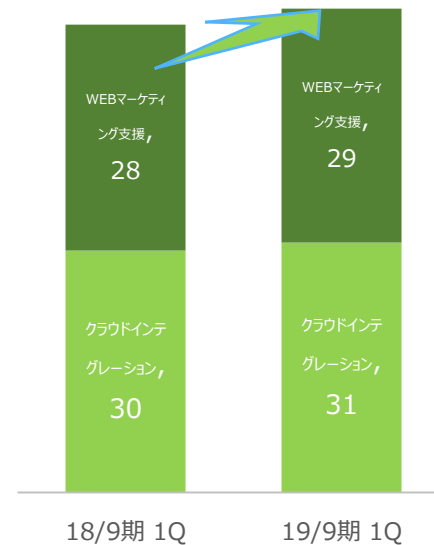
導入コンサルティング売上高  
前年同期比  
**158.8%**

(単位：百万円)



ソリューション他売上高  
前年同期比  
**102.6%**

(単位：百万円)





# 2019年9月期1Q トピックス

## クラウドソリューション事業

ビジネスアプリケーションプラットフォーム「Shelter（シェルター）」  
提供開始（1月30日リリース）

ノンプログラミングで  
業務アプリケーション開発プラットフォーム

# Shelter

300以上の  
テンプレート

高い表現力が会議・報告にも効く

ガントチャートや  
クロス集計などで  
データ分析!

Slackや  
Chatworkに  
自動通知

発売直後から  
複数社と  
導入商談中

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理 インシデント管理 問合せ管理 etc...

### 低コストでできるテレワーク化

生産性アップと勤務時間短縮を実現



高度なセキュリティ+『ROBOT ID』標準搭載

Shelter + ROBOT ID

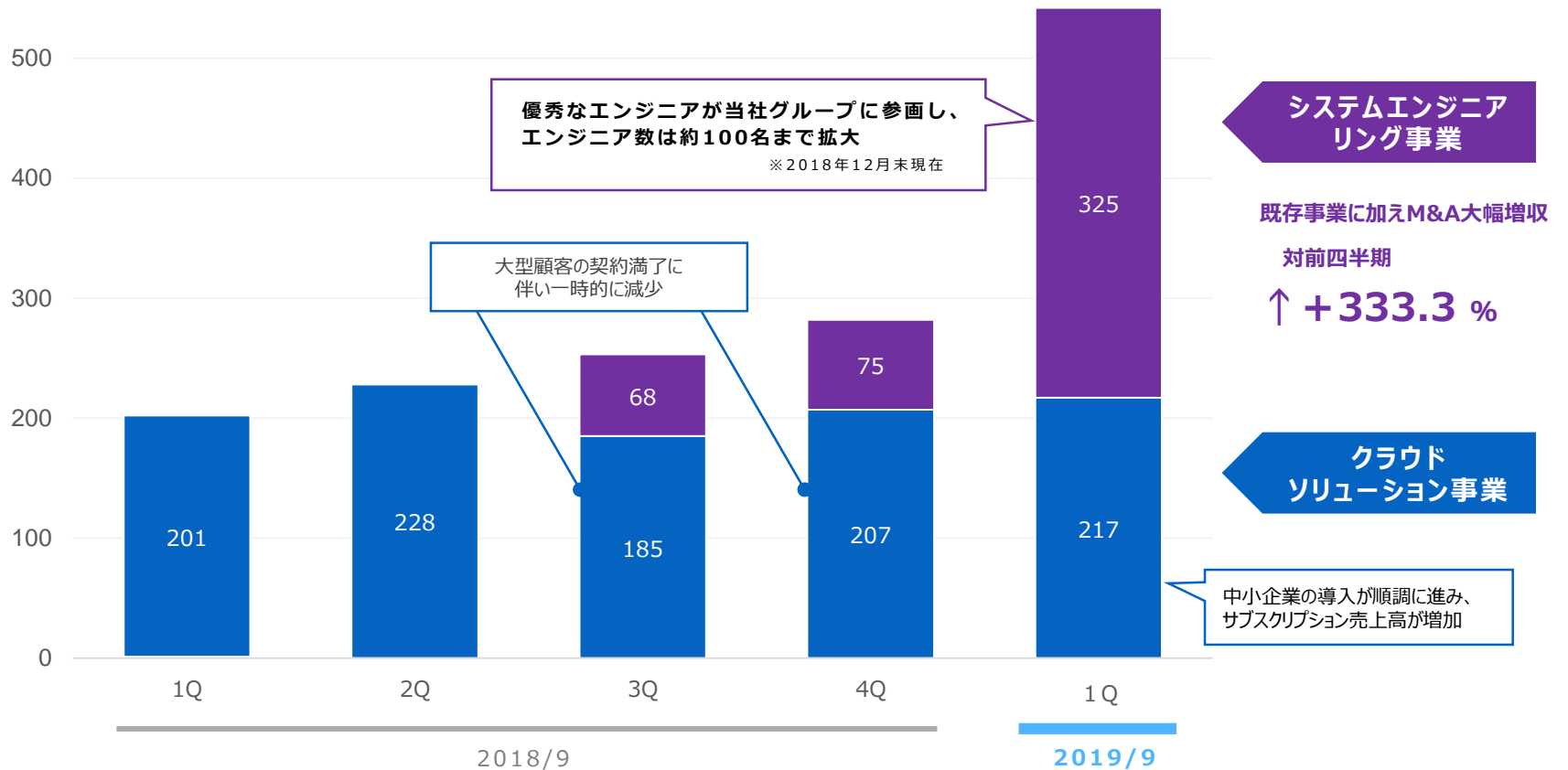
# 2019年9月期1Q セグメント別売上高推移

## システムエンジニアリング事業

### M&Aで大幅増収に寄与

2018年10月1日付でビクタス株式会社を子会社化

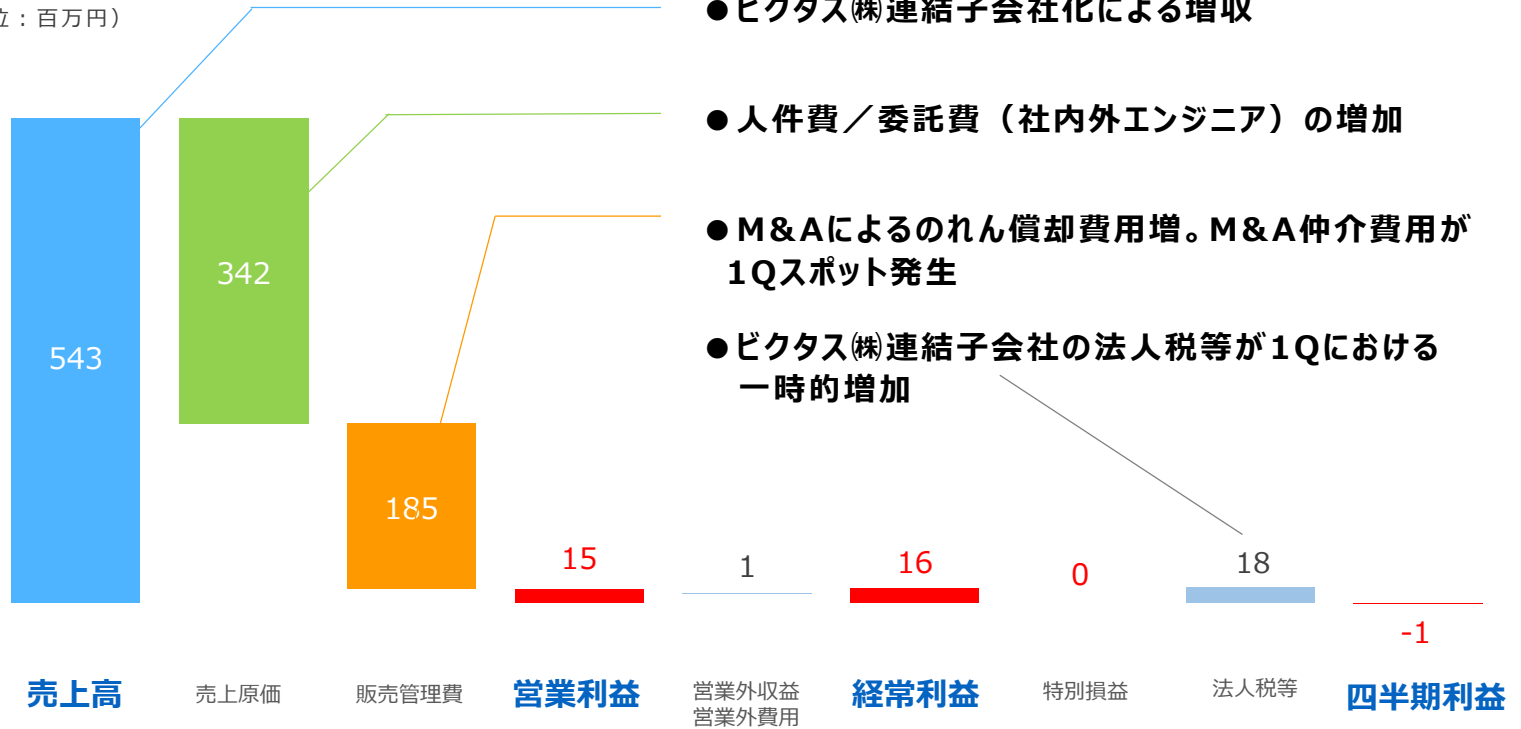
(単位：百万円)



# 2019年9月期第1四半期 コスト分析

## 将来成長のための投資へ

(単位：百万円)

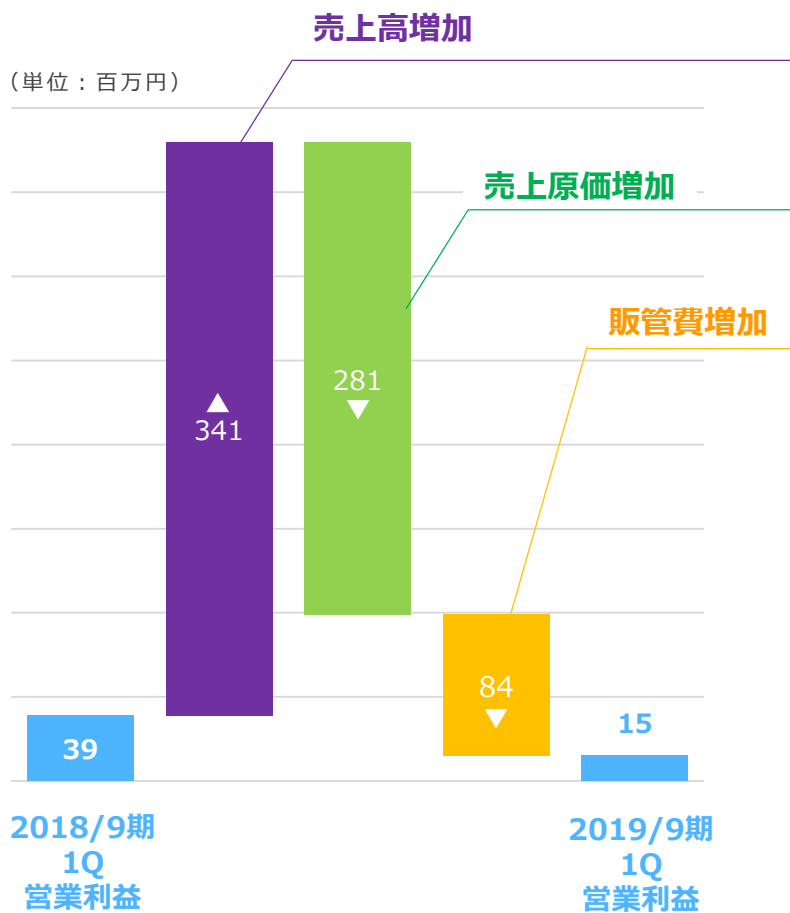


- ビクタス(株)連結子会社化による増収
- 人件費／委託費（社内外エンジニア）の増加
- M&Aによるのれん償却費用増。M&A仲介費用が1Qスポット発生
- ビクタス(株)連結子会社の法人税等が1Qにおける一時的増加

(注) 2018年9月期第3四半期より連結決算に移行しているため、前年比較は単体決算数値と行っております。  
2019年9月期1Qよりビクタス株式会社を連結対象としております。

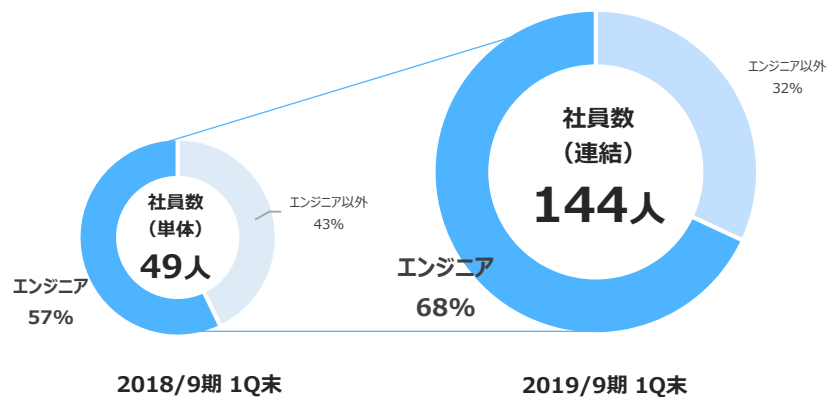
# 2019年9月期第1四半期 営業利益増減分析（前年同期比）

## 将来成長のための投資へ



### 主な要因

- クラウドソリューション売上高増加 + 15百万円
- システムエンジニアリング売上高増加 (M&Aによる子会社の増収) + 325百万円
- 人件費 (内部エンジニア) の増加 + 110百万円
- 委託費 (外部エンジニア) の増加 + 165百万円
- 人件費 (新卒他営業要員) 費の増加 + 23百万円
- のれん償却費の増加 + 11百万円
- FA手数料増加 (M&A仲介スポット) + 12百万円



## 2019年9月期第1四半期 連結貸借対照表

### 子会社ビクタス(株)の連結開始

- ・のれんによる無形固定資産の増加
- ・M & Aに係る借入金の増加

(単位：百万円)

	2018/9	2019/9 1Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,117</b>	<b>1,497</b>	<b>+379</b>
現金・預金	935	1,194	+259
受取手形・売掛金	139	270	+131
その他	42	31	-10
<b>固定資産</b>	<b>554</b>	<b>811</b>	<b>+256</b>
有形固定資産	104	106	+2
無形固定資産	353	594	+241
投資その他資産	96	110	+13
<b>資産合計</b>	<b>1,671</b>	<b>2,308</b>	<b>+636</b>

	2018/9	2019/9 1Q	増減額
<b>流動負債</b>	<b>187</b>	<b>471</b>	<b>+284</b>
1年内返済予定の長期借入金	68	180	+112
買掛金	17	116	+99
その他	102	173	+71
<b>固定負債</b>	<b>488</b>	<b>840</b>	<b>+351</b>
長期借入金	431	783	+352
その他	57	57	+0
<b>純資産合計</b>	<b>995</b>	<b>996</b>	<b>+0</b>
資本金	650	652	+1
資本剰余金	641	642	+1
利益剰余金	-296	-298	-1
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,671</b>	<b>2,308</b>	<b>+636</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>43.2%</b>	

2

2019年9月期  
通期業績見通し

## 2019年9月期 通期連結業績予想および進捗状況

予定通りの進捗（計画変更なし）

前期比127%増収、営業利益25%増益を計画

(単位：百万円)	18/9期 (実績)	19/9期 (予想)	増減率	19/9期1Q (実績)	進捗率
<b>売上高</b>	967 百万円	<b>2,202</b> 百万円	127.6 %増	<b>543</b> 百万円	<b>24.7</b> %
<b>営業利益</b>	48 百万円	<b>60</b> 百万円	25.4 %増	<b>15</b> 百万円	<b>25.2</b> %
利益率	5.0 %	<b>2.8</b> %	-	<b>2.8</b> %	-
<b>経常利益</b>	43 百万円	<b>52</b> 百万円	19.4 %増	<b>16</b> 百万円	<b>31.7</b> %
利益率	4.5 %	<b>2.4</b> %	-	<b>3.0</b> %	-
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	59 百万円	<b>138</b> 百万円	131.9 %増	<b>△1</b> 百万円	<b>△1.3</b> %
利益率	6.2 %	<b>6.3</b> %	-	<b>△0.3</b> %	-

サブスクリプション売上が順調に推移

M&Aに伴う特別利益が当期中に計上見込みのため当初計画据え置き

M&Aに伴う法人税等が増加当期における一時的要因

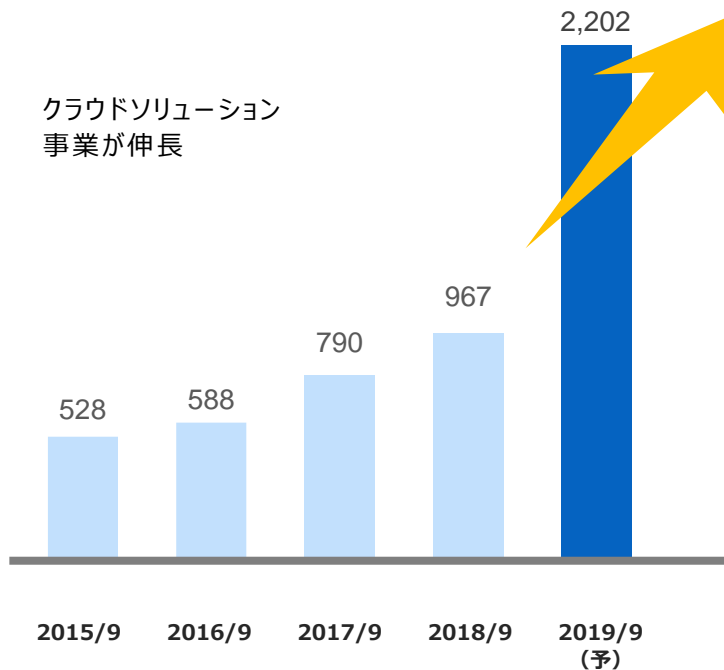


# 2019年9月期 通期連結業績見通し

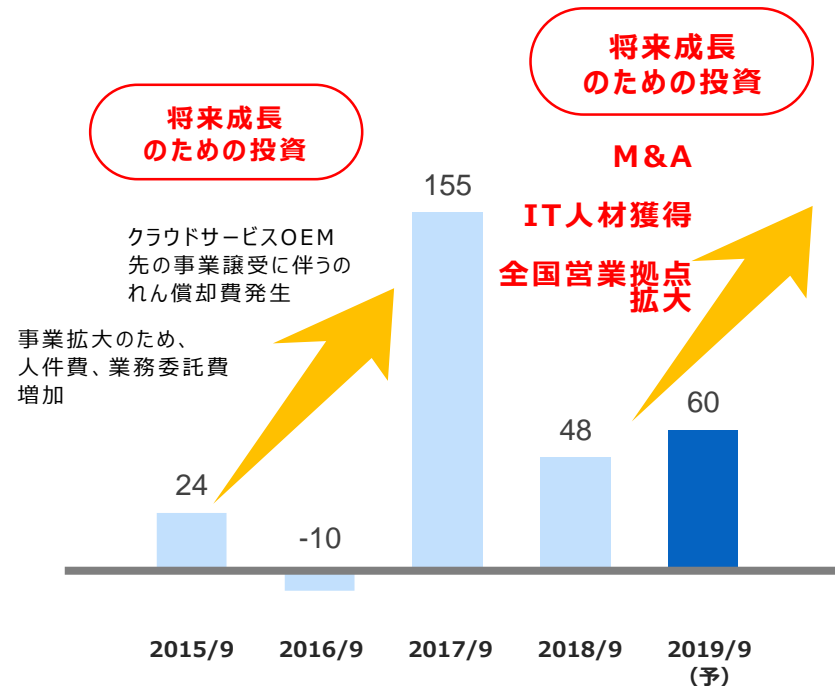
積極的な人材投資へ

人材・製品開発への将来成長に投資を重ね  
大きな成長を目指します

## 売上高



## 営業利益



### 「製品開発・人材育成」へ

成長加速に向け「製品開発・人材育成」への投資を継続強化

1

#### 製品力強化

中堅・中小企業向けクラウドサービスのさらなる製品開発、新サービス開発に投資

2

#### 人材強化

先端IT技術に携わる人材需要の高まりを捉え、本格稼働するシステムエンジニアリング事業の人材採用強化・育成に投資

3

#### 営業力強化

パートナー体制の強化、全国営業拠点の拡大  
需要拡大に対応できる営業人材の採用・育成に投資

# 3

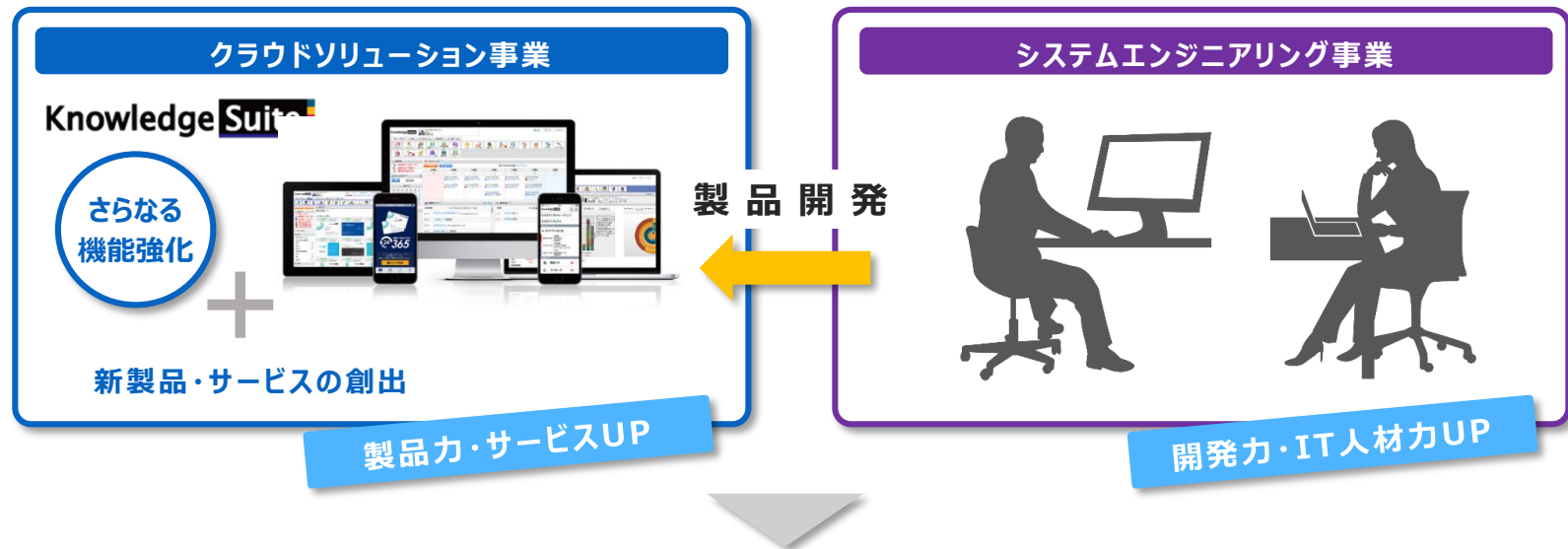
# 中 長 期 戰 略

# 当社グループの役割

## Challenge The Business

第4次産業革命を追い風に、IT人材の採用を強化し  
中堅・中小企業の営業活動インフラを変革する。

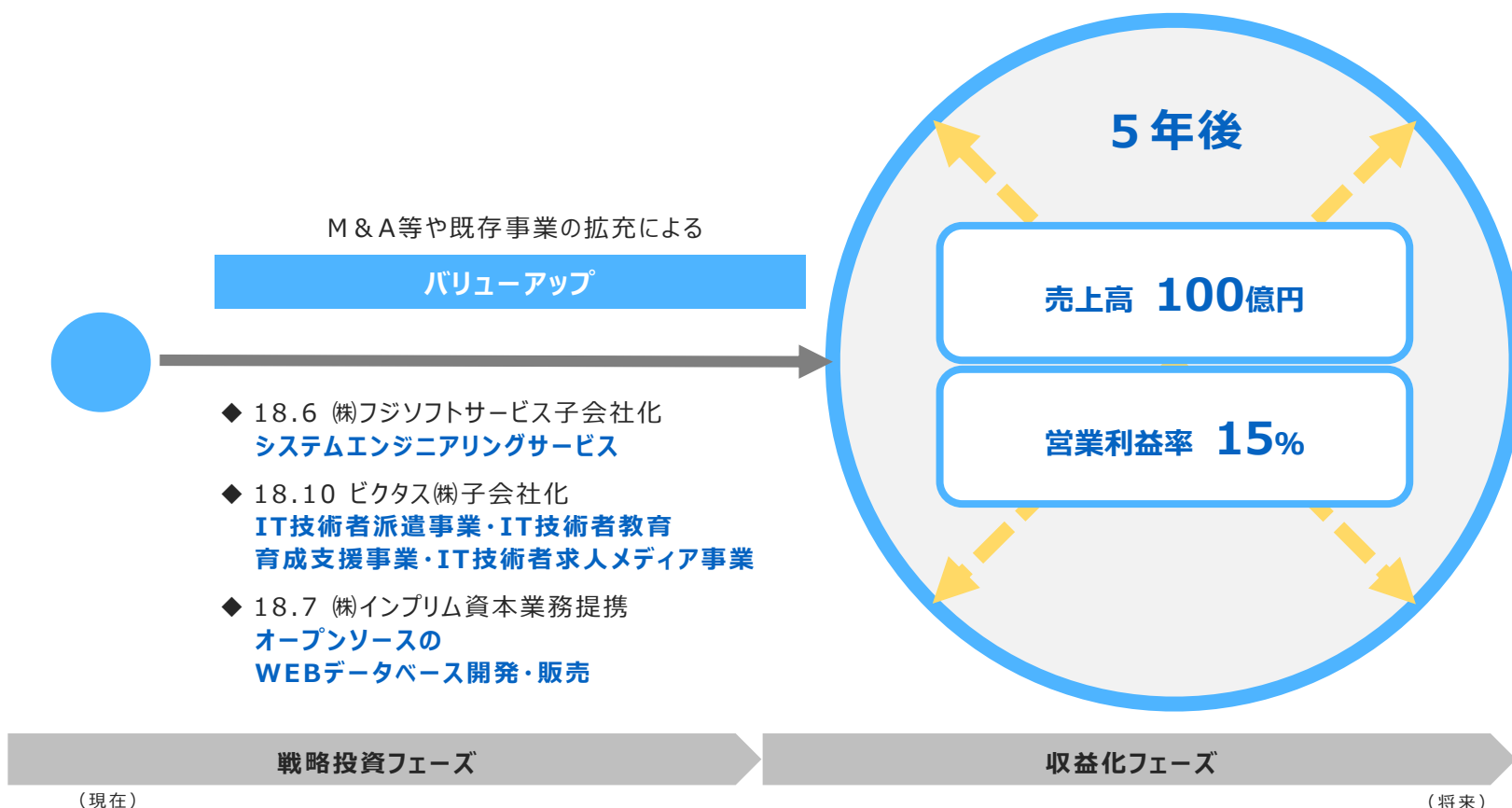
- ✓ 顧客の営業活動の効率化を最大限に引き出す、当社の主カブランド「Knowledge Suite」の機能向上、新たなサービス開発を推進。
- ✓ 今後必要不可欠となるエンジニア基盤を構築。IT人材の採用・育成をしながら、製品・サービス開発力向上を図る体制を整える。



当社のSFA/CRMの活用により、中堅・中小企業の営業活動の効率化を可能とするインフラを提供

## Challenge The Business

M&A、資本業務提携を積極化し、  
中小・中堅企業を支援するクラウドサービスの  
プラットフォーム化を加速





# 参 考 资 料

## 会社概要



脳力をフル活用できる世界へ。

**Knowledge Suite**



会社名	<b>ナレッジスイート株式会社</b>
設立	2006年10月
資本金	652,354,000円 (2018年12月末時点)
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
所在地	東京都港区虎ノ門3-18-19 虎ノ門マリンビル7階
従業員数	連結：144名 (2018年12月末時点)
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2006 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014 認証登録番号：JUSE-IR-154
事業内容	<b>クラウドソリューション事業</b> <b>システムエンジニアリング事業</b>
グループ	株式会社フジソフトサービス ビクタス株式会社





稲葉 雄一 / 代表取締役社長

飯岡 晃樹 / 取締役副社長 執行役員

岡原 達也 / 専務取締役 執行役員

柳沢 貴志 / 常務取締役 執行役員

雄川 賢一 / 取締役 執行役員

古川 征且 / 社外取締役 監査等委員

和田 信雄 / 社外取締役 監査等委員

三浦 謙吾 / 社外取締役 監査等委員 (弁護士)

伊香賀 照宏 / 社外取締役 監査等委員 (公認会計士)

江戸 純哉 / 執行役員

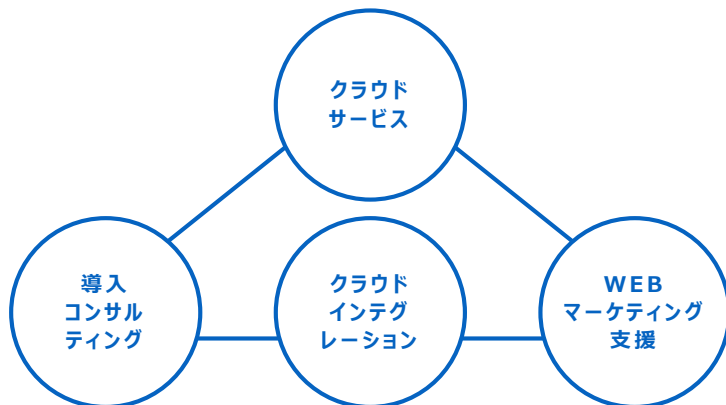
桜井 雄司 / 執行役員

佐藤 幸恵 / 執行役員 (公認会計士)

## クラウドソリューション事業

Knowledge Suite

中小中堅企業向け  
クラウド型統合  
ビジネスアプリケーション



クラウドサービスの開発・販売、また、中堅・中小企業の営業・マーケティング課題を解決支援する導入コンサルティング、クラウドインテグレーション、WEBマーケティング支援からなるソリューションサービスの2つのサービスを軸に事業を展開

## システムエンジニアリング事業

2018年6月～  
(株)フジソフト  
サービス  
連結子会社化

2018年10月～  
ビクタス(株)  
サービス  
連結子会社化



(注) ビクタスの連結子会社化による業績寄与は2019年9月期より開始

当社が長年培ってきたクラウドインテグレーションノウハウをベースにした先端IT技術者の育成、及び市場ニーズに即した先端技術力、研究開発体制を共有していくことで、今まで以上にニーズの高いシステムエンジニアリングサービスを展開

クラウドソリューション事業



**NO.1を目指さず、経済成長のための社会貢献**

**～日本の中小企業の活性化こそ、日本を元気にする方法～**

# クラウド型CRM総市場の現状と中期予測

クラウドソリューション事業

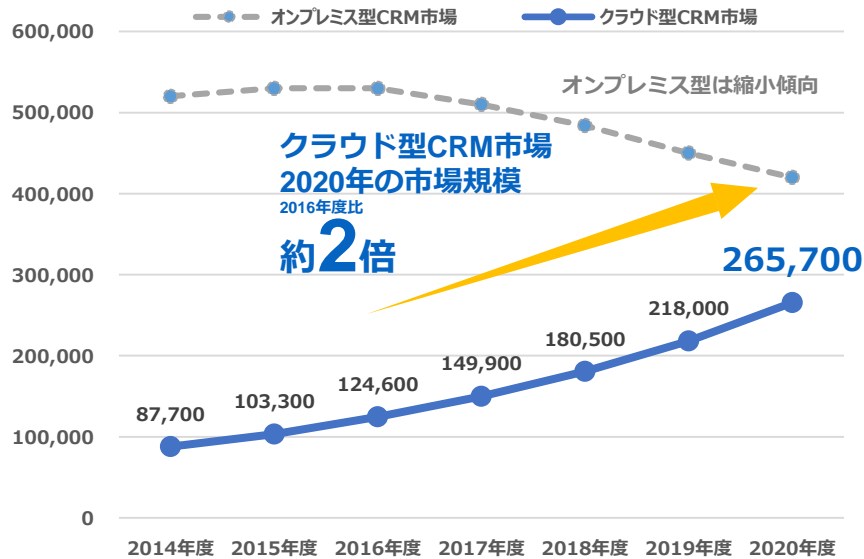
時代は「クラウドファースト」へ

クラウド型CRMの総市場規模は2020年には約 **2** 倍 (2016年度比)

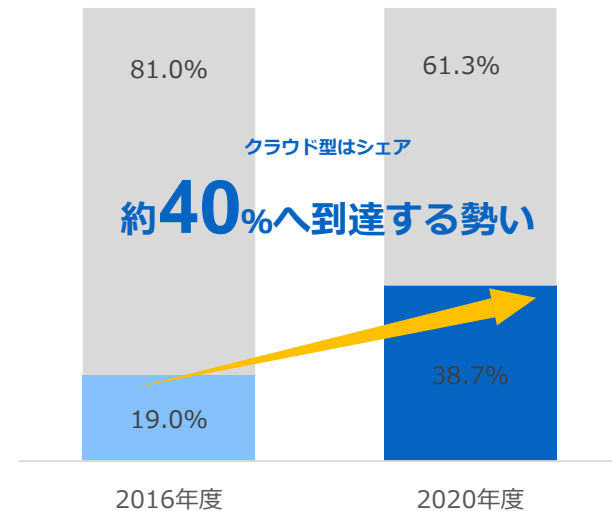
オンプレミス型CRM市場が縮小する一方、クラウド型が大きくシェアを伸ばす見込み

クラウド型CRM市場推移およびオンプレミス型CRM市場との市場推移比較

(単位：百万円)



■クラウド型CRM市場 ■オンプレミス型CRM市場

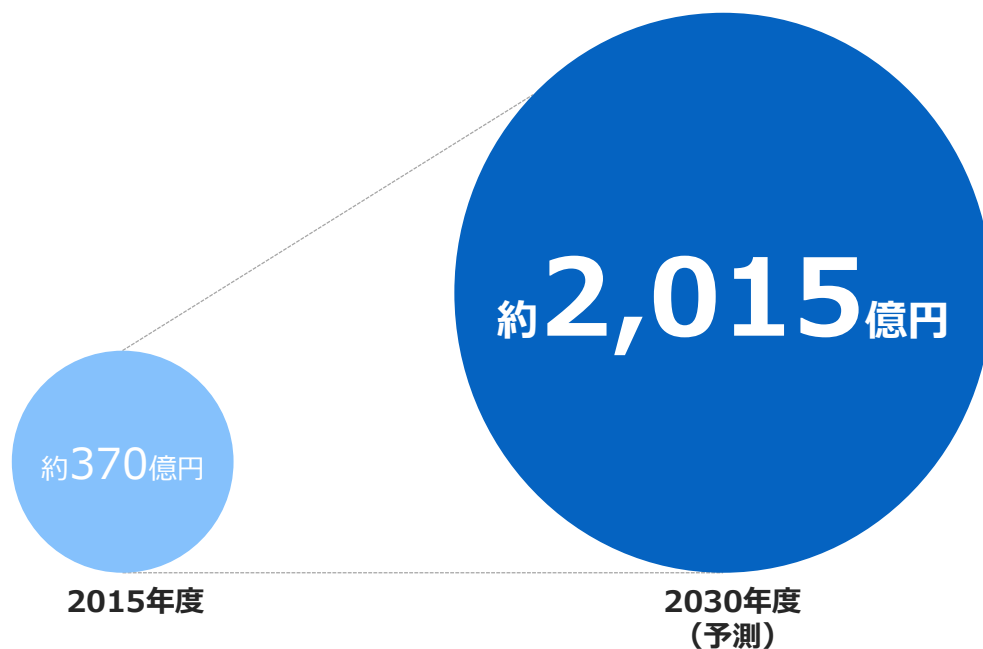


出典：クラウド型CRM市場の現状と展望2016年度版（出所：ミック経済研究所）

## クラウドソリューション事業

ナレッジスイートが取り組んでいる営業支援ソリューション需給予測は、

2030年には2015年度の約 **5** 倍の市場規模に成長する見込み



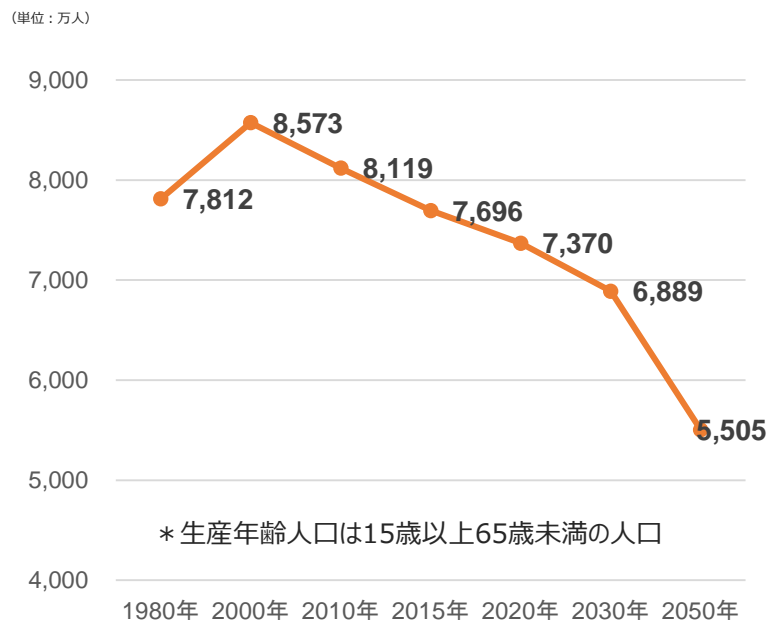
出典：「2016年 人工知能ビジネス総調査」富士キメラ総研

# 人手不足・働き方改革の追い風

## クラウドソリューション事業

生産年齢人口の減少や労働生産性の低さが課題  
日本は、効率性・生産性重視の働き方に移行

### 日本の生産年齢人口推移



出典：労働政策研究・研修機構（JILPT）  
データブック国際労働比較2016

### OECD加盟国の労働生産性（時間当たり）

1	ルクセンブルク	95.0
2	アイルランド	87.3
3	ノルウェー	81.3
4	ベルギー	70.2
5	米国	68.3
6	フランス	65.6
7	ドイツ	65.5
15	英国	52.0
16	イタリア	51.9
20	<b>日本</b>	<b>42.1</b>
30	韓国	31.9

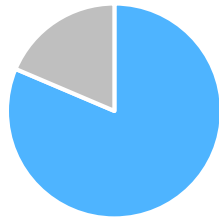
単位：購買力平価換算USDドル  
出典：日本生産性本部「労働生産性の国際比較2016年版」

# 中小中堅企業ほど働き方改革を意識すべき

## クラウドソリューション事業

働き方改革は世間で言われているほど推進されていない

81.4%



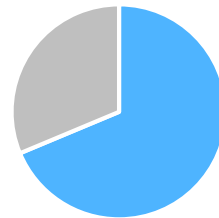
管理職 75.2%

中間リーダー層 82.1%

一般社員 83.2%

働き方を変えたいが具体的な方法がわからない

68.7%



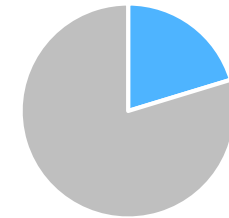
管理職 59.7%

中間リーダー層 70.9%

一般社員 71.1%

働き方改革の取り組みが現場社員に浸透している

20.3%



管理職 26.0%

中間リーダー層 19.9%

一般社員 18.6%

全体 n=3,091 / 管理職・課長以上 n=625 / 中間リーダー層 n=532 / 一般社員 n=1933

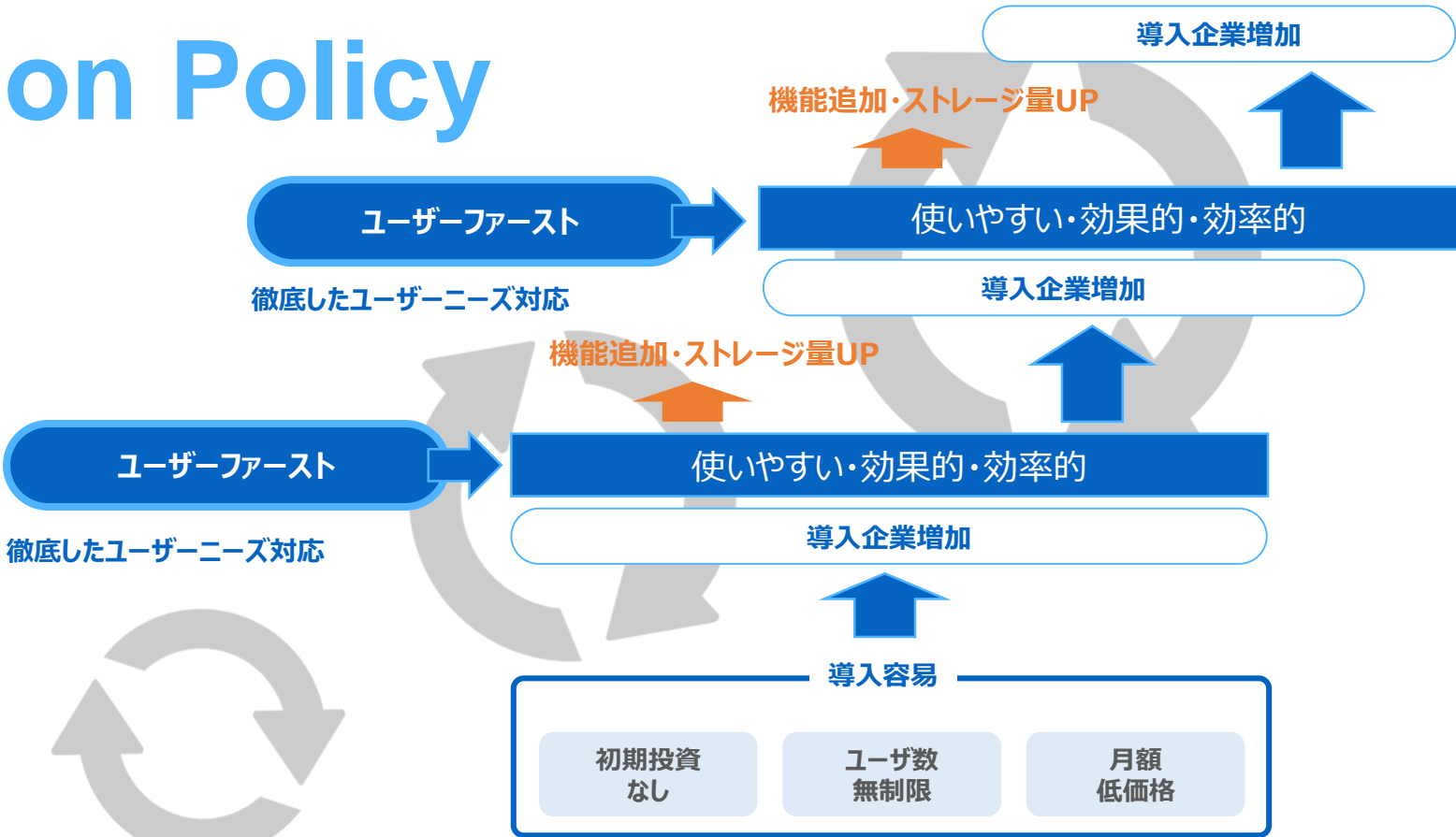
(出典) Googleが2017年2月に行った「働き方改革の現状」についての調査レポート

(調査時期 2017/2/25-2/26 対象 全国の20歳～59歳 事務系会社員(正社員雇用))

クラウドソリューション事業

ビジネスコンセプトと収益モデルの好循環サイクル  
機能・ストレージ量・利用企業がスパイラルで拡大

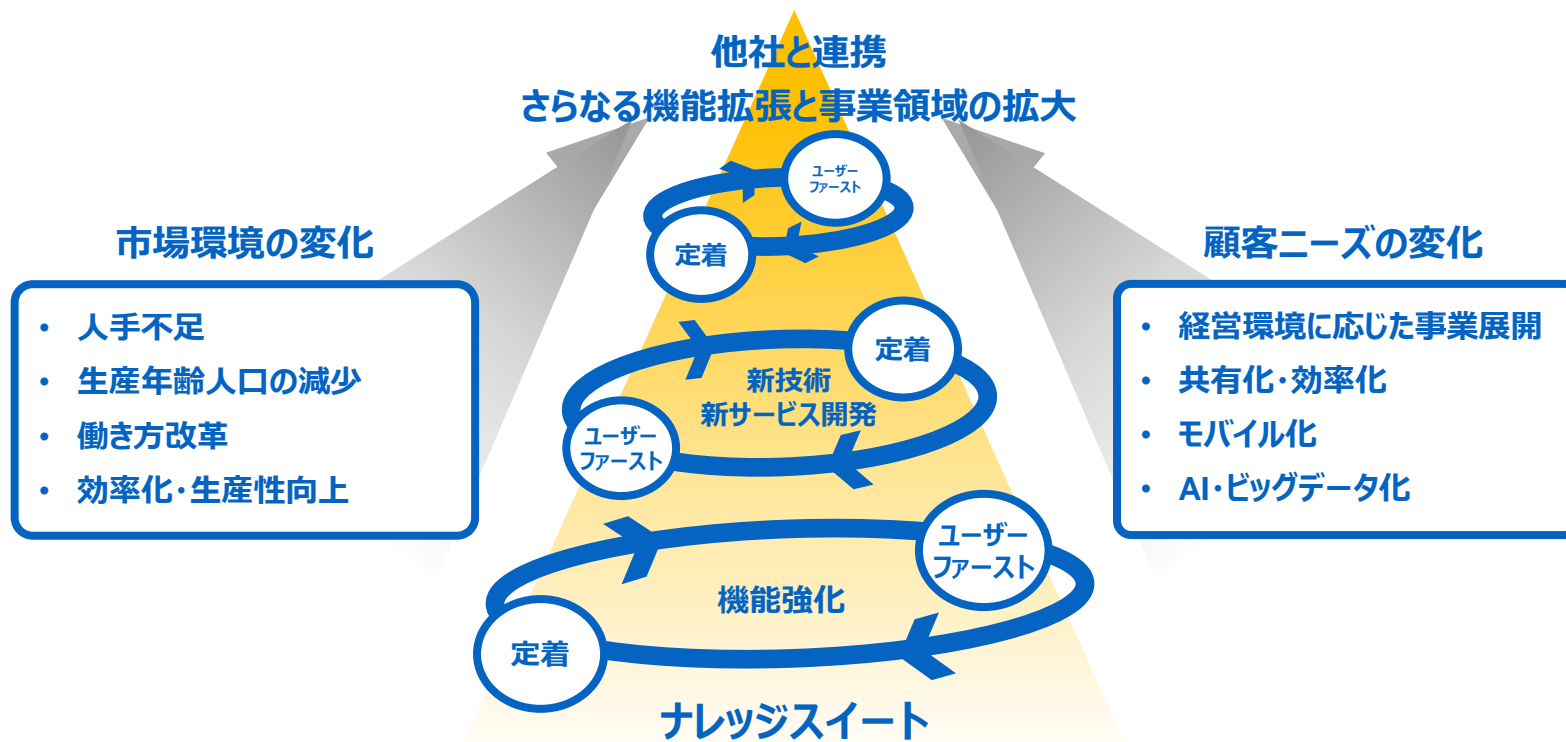
# Non Policy





クラウドソリューション事業

市場環境やニーズの変化に即座に対応することが可能な  
クラウドサービスのプラットフォーム化へ



## クラウドソリューション事業

## 営業支援SFA/顧客管理CRM 統合ビジネスアプリケーション

日本企業の組織体系に合った運用が可能！  
顧客情報と営業報告の入力だけで営業プロセスを可視化し、  
PDCAサイクルの高速化を実現！

### ビジネスに必要な アプリケーションがひとつに

営業支援SFA + 顧客管理CRM + グループウェア

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite



#### 1. オールインワン

ビジネスに必要なSFA、グループウェア、CRMサービスが機能連携

#### 2. ユーザー数無制限

ユーザー課金ではなく蓄積されたデータ量に応じたストレージ課金

#### 3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

#### 4. 動的可視化

組織・権限に応じて情報の「見せる見せない」を自由に設定可能

#### 5. 減らすカスタマイズ

早期定着に有効！利用機能を段階的に増やしていく運用が可能です

#### 6. どこまでもつながる

物理的に離れた支社支店、グループ会社とも連携、共有が可能になります

## クラウドソリューション事業

## GPS位置情報連動型CRMアプリケーション

地図上で顧客を育成する  
フィールドナーチャリングCRM

*GEOCRM.com*®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルートを作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**



### 1. 特許取得技術

取得済みの国内外における多くの特許技術を実装しました

### 2. 高速ジオコーディング

クラウドサービスで実現する緯度経度情報付与を超高速で実現します

### 3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

### 4. ビッグデータ対応

1,000万件規模のビッグデータを登録しても快適な運用を可能にしました

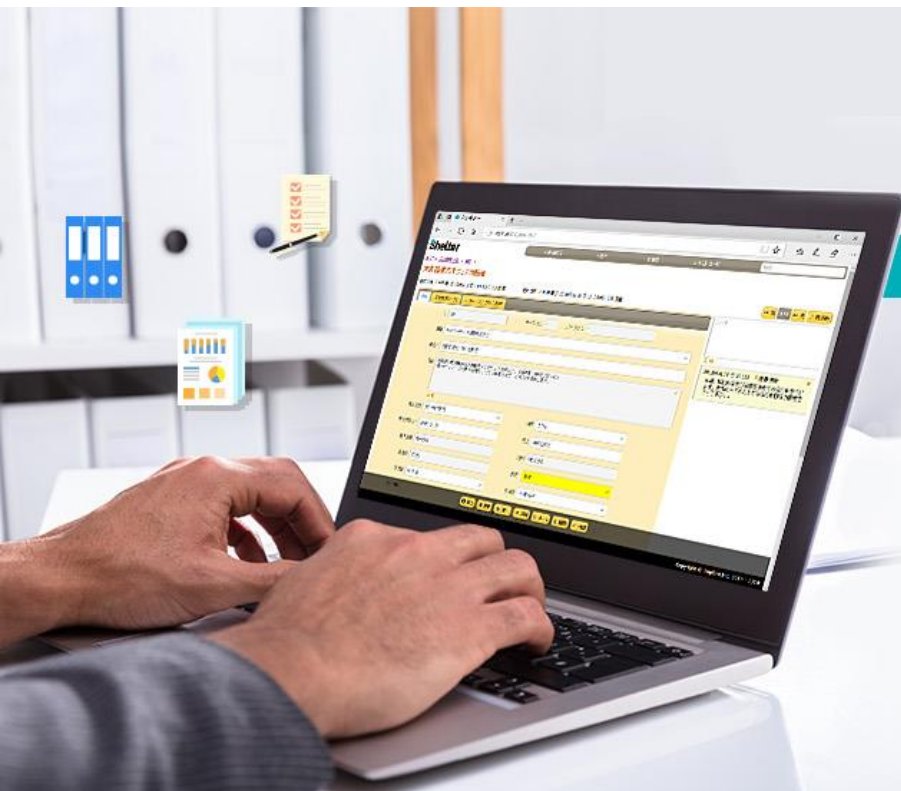
### 5. 直行・直帰管理

直行・直帰を緯度経度また時間を記録し勤怠管理が容易にできます

### 6. 顧客育成機能

ヒアリング情報を自動更新し独自の有益な顧客カルテを作成することが可能

## クラウドソリューション事業



2019年1月30日リリース予定!

画面操作だけでデータベース型  
業務アプリケーションが  
簡単に作成できる

- ・フォルダーによる階層化は無制限
- ・テーブルを他の階層へ簡単に移動可能
- ・マスターテーブルとのリレーションが可能
- ・API でシステム連携が可能
- ・JavaScript でデータ処理が可能
- ・css でデザイン変更が可能



## ビジネスアプリケーションプラットフォーム



## クラウドソリューション事業

**ROBOT 4D**  
ログインに必要な  
ID/PASSは  
一つだけ

ID/PASSを一括管理

2要素認証

- ・パブリッククラウド版
- ・プライベートクラウド版

社員が持つ複数のパスワードを安全に“まとめてログイン”

## クラウドソリューション事業



自社ドメインの求人サイト・らくらくクリエイト

Google  
しごと検索  
(Google for Jobs)  
日本公開!

### 自社ドメイン求人ページが プログラム不要で今すぐできる!

SSL応募  
フォーム付

Google  
しごと検索  
対応

Indeed  
対応

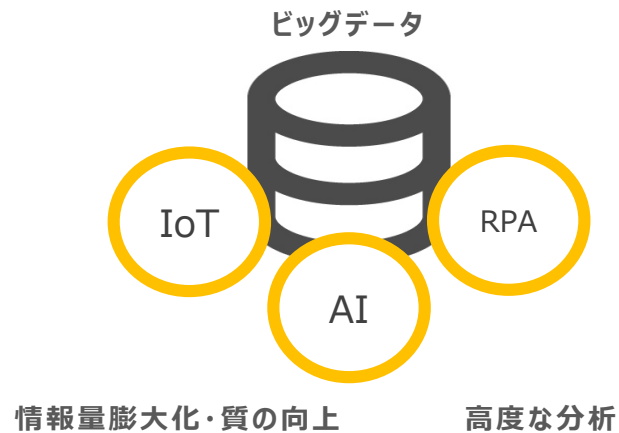


# 第4次産業革命がもたらすもの

## システムエンジニアリング事業

第4次産業革命の推進には  
「IT人材（エンジニア）」が必要不可欠

### 技術革新



### IT人材

最先端技術を有するIT人材  
技術を製品・サービスに具現化



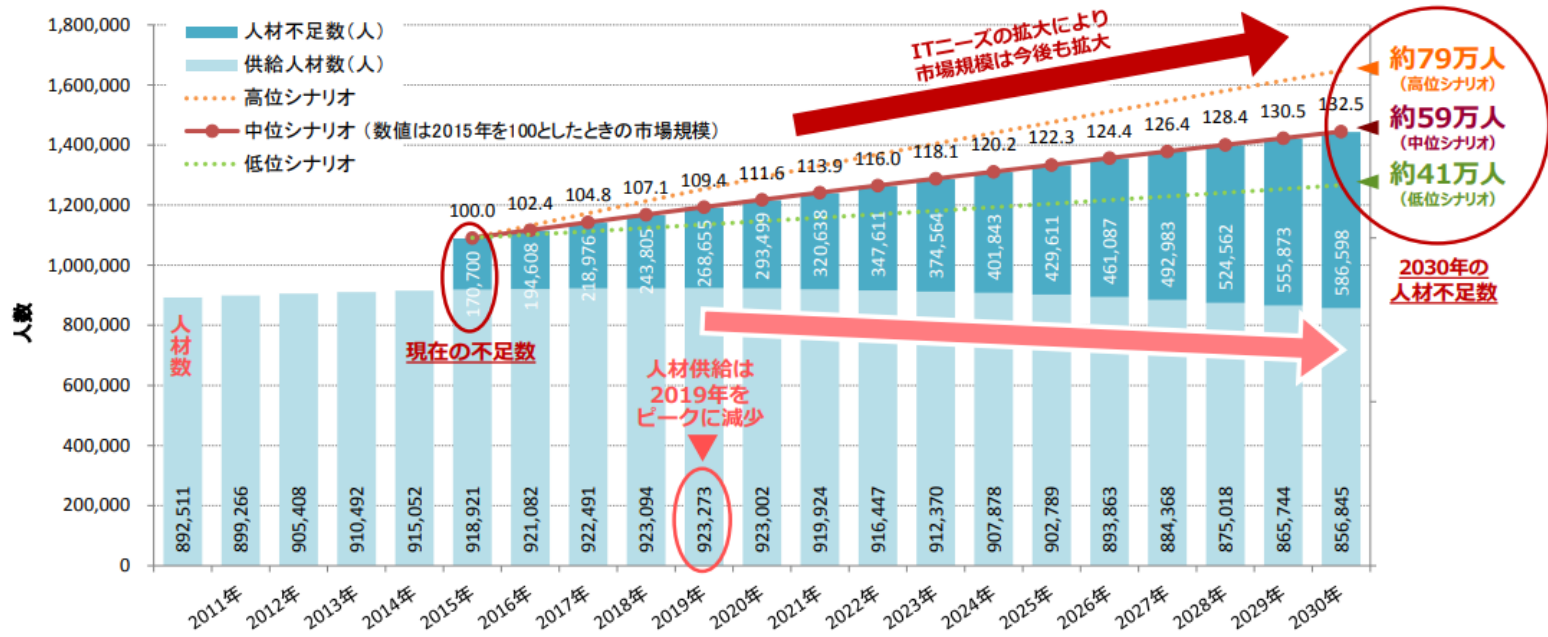
新しい価値・サービスの創出

# IT人材の現状と今後注力すべき先端IT技術

## システムエンジニアリング事業

### 2030年のIT人材不足規模：約59万人

「クラウドコンピューティング」、「情報セキュリティ」、「モバイル端末」などは、「これまで特に大きな影響を与えてきた」と認識されている。また、「ビッグデータ」、「IoT（/M2M）」、「人工知能」については、「今後特に大きな影響を与える」と認識されていることから「今後大幅に市場が拡大する」という見方。



出展：平成28年IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（経済産業省）



システムエンジニアリング事業

2030年の  
IT人材不足規模

約 59万人

日本銀行 企業短期経済 観測調査  
(2017年7月3日発表)

- 中小企業中心に**人手不足が深刻化**
- ある中小企業社長は「受注数（量）に対し、人手が確保できないため**事業 拡大が困難**」と述べる

東京商工 リサーチ  
(2017年10月)

- 全国の中小企業で**人手不足**と回答したのは**60%以上**

IT人材不足倒産が今後深刻化

Challenge The Business

クラウド/RPAを活用し  
中小企業の総合支援体制の早期強化を目指す

人材の教育体制の強化

人材の早期獲得の強化

サービス  
開発スピード

サービス  
サポート

サービス  
クオリティ

## 次世代技術開発力の蓄積 知的財産

クラウドサービス実装可能な取得済み特許

※国内取得済み特許を米欧特許出願中

■ **情報管理システム及び情報管理プログラム**（国内特許番号5617027）

地図上の位置マーク表示位置を簡単な操作で補正できる（電波切り替えによる位置補正）情報管理システムを提供する

■ **個人情報管理システム及び個人情報管理プログラム**（国内特許番号5702478）

多様な個人情報を簡単に収集・管理することができる個人情報管理システムを提供する

■ **活動管理用無線通信端末及びプログラム**（国内特許番号5571858 / 欧州特許番号2911366）

GPS測位により訪問先が無線基地局との無線通信を行えない場合でも管理を行うことができ、且つ、少ない消費電極で信頼性の高い管理を行うことができる訪問活動管理用無線通信端末を提供する

■ **顔認証システム及び顔認証プログラム**（国内特許番号5901824）

スマートデバイスのログインを暗証番号と顔認証技術を使い、最新の顔を撮影し過去から未来にかけて常に最新の顔写真を登録し続けるシステム。また不正にアクセスを行うと同時にスマートデバイスのカメラ機能が作動し、エラー時に撮影し、その撮影社員を管理者に送ることが可能なシステム

■ **情報収集システム及び情報管理システム**（国内番号5933085）

設定されたWEBサイトをWEBクローラーによりクロールし、集められた情報をひとつに繋ぎ合わされ情報統合を自動化するシステム

### 将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 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、開示規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。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。