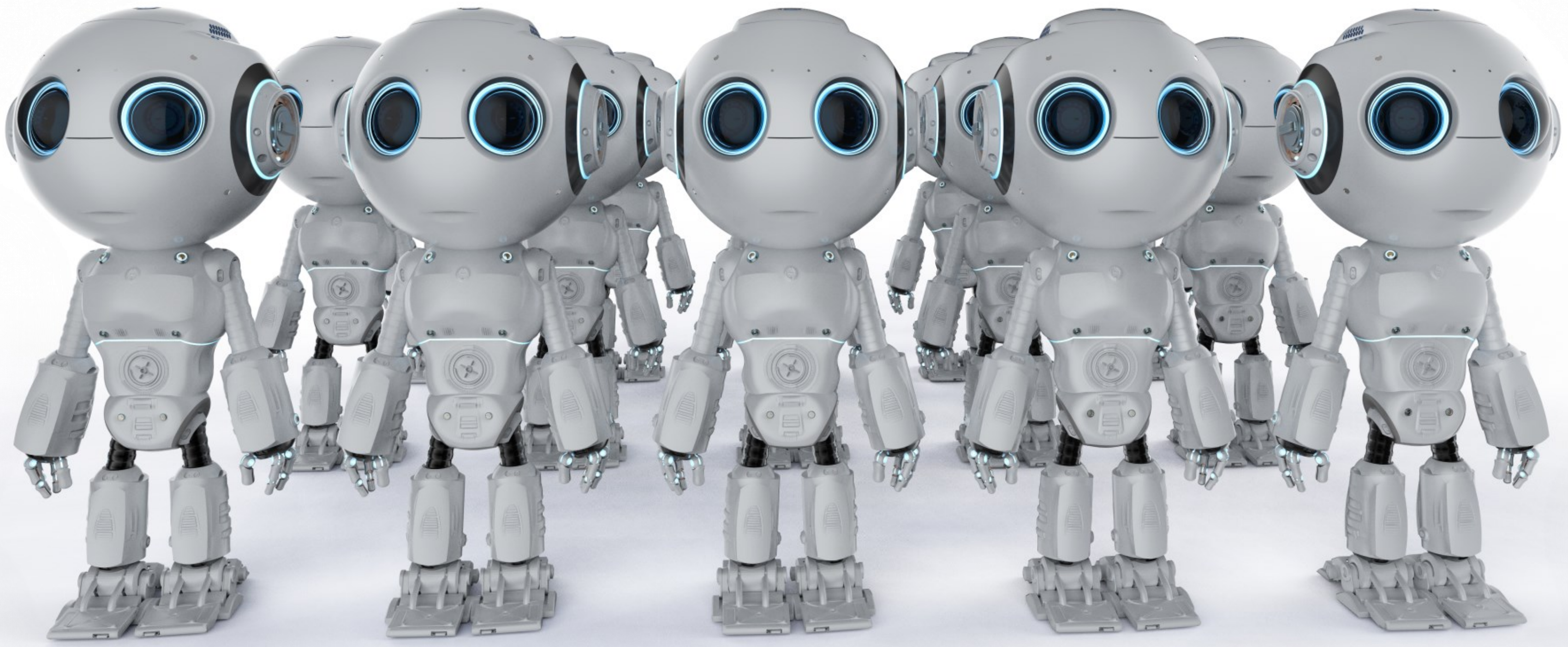
2023年3月期 第1四半期
決算説明補足資料

株式会社ＢｌｕｅＭｅｍｅ
2022年8月12日

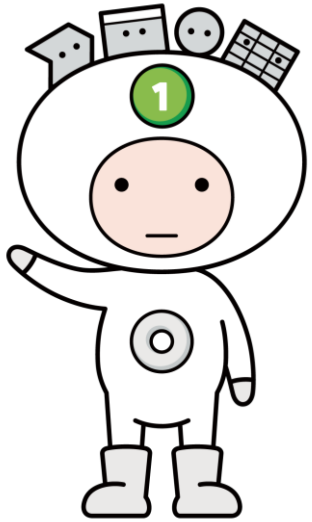


bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

目次

- 2023年3月期 第1四半期業績 ---------- P.3
- 重要トピックス ---------- P.9
- 2023年3月期の業績予想 ---------- P.13
- 中長期なビジョン ---------- P.15
- 事業コンセプト ---------- P.18
- 市場環境 ---------- P.33
- 競争力の源泉 ---------- P.35
- 事業計画 ---------- P.41
- 補足資料 ---------- P.47
- 注意事項 ---------- P.62



（注）当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、パーセンテージ表記は小数点第2位を四捨五入としております。

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

First Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2023

2023年3月期 第1四半期業績

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

2023年3月期 第1四半期 決算ハイライト

単位：百万円

	2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減額
売上高	426	502	76
営業利益	74	45	-28
経常利益	62	45	-16
当期純利益	42	30	-12

（注）金額は百万円未満切捨。

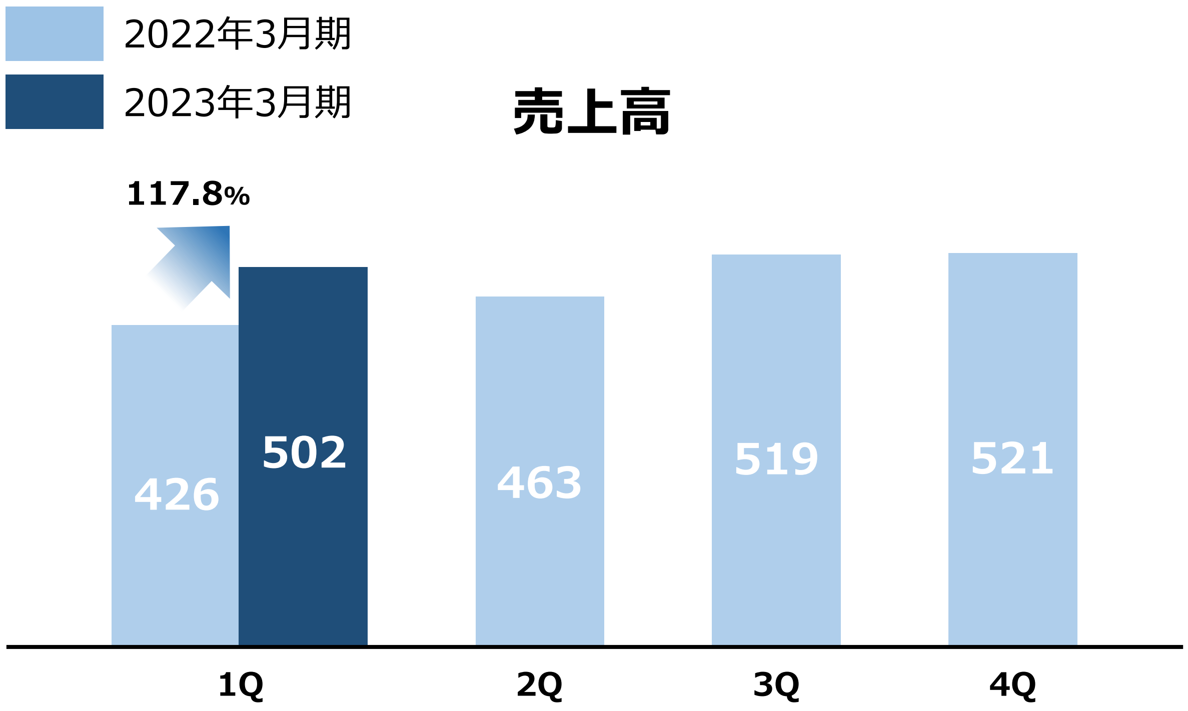
- ■ 売上高は前年同期比で117.8%成長し、順調に推移。
- ■ 今後の成長の為の先行投資、特に技術者人材の前倒し獲得による人件費の増加が利益を減少。

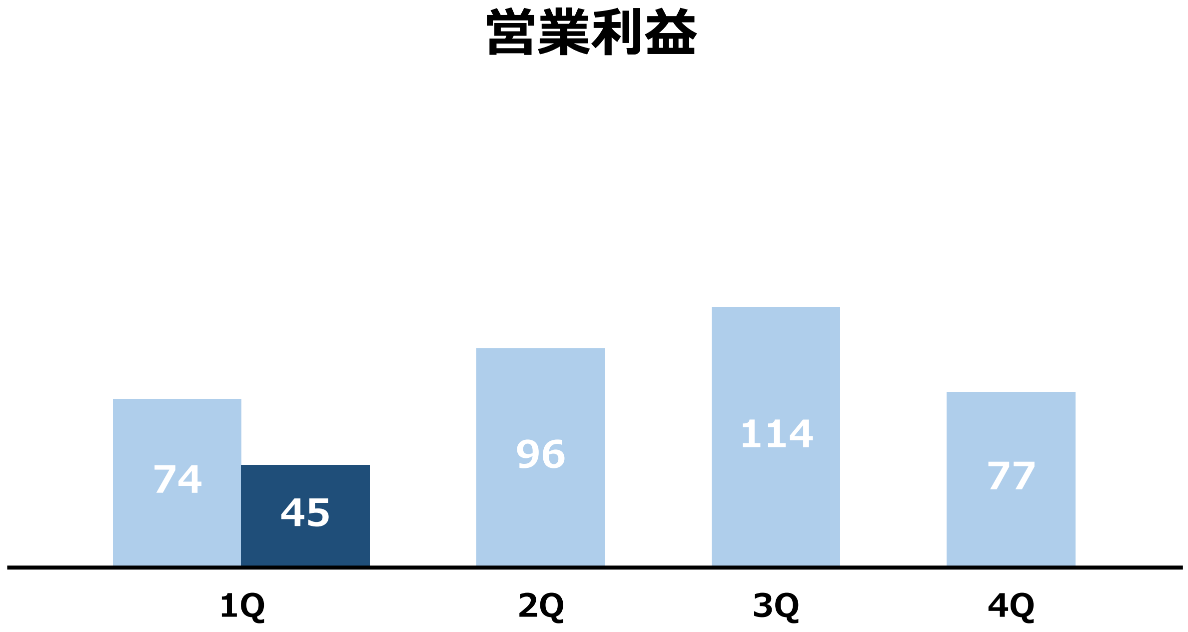
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

四半期別業績推移

- 売上高については、前期第4四半期より既存顧客案件を大きく損なうことなく維持しつつ、新規の顧客獲得を進めることで前年同四半期比での着実な成長を実現。
- 営業利益の減少は、現在のプロフェッショナルサービスに対する需要を鑑み、期初計画に対する従業員技術者人材採用・育成及びサービスパートナー技術者調達のペースを早めたことによる人件費及び関連費用の増加による。

単位：百万円

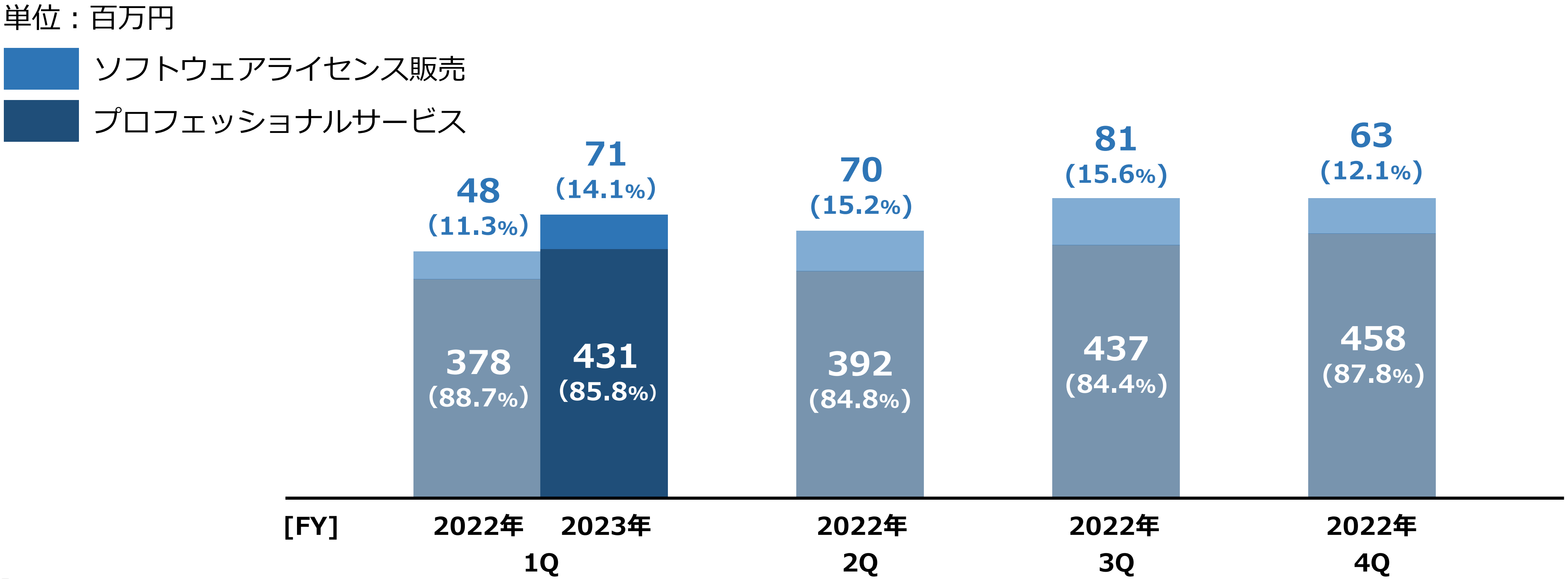




bluememe MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

サービス別四半期売上高推移

- ソフトウェアライセンス販売は、対前年同期比148%の成長。主力であるOutSystems®製品において既存顧客の更新が堅調に推移したことに加えて新規顧客も順調に増加。
- プロフェッショナルサービスは、対前年同期比114%の成長。既存顧客の案件に前期から継続するものが多いことに加え、新規顧客への初期サービス提供がOutSystems®製品の導入に合わせて進んだことが要因。

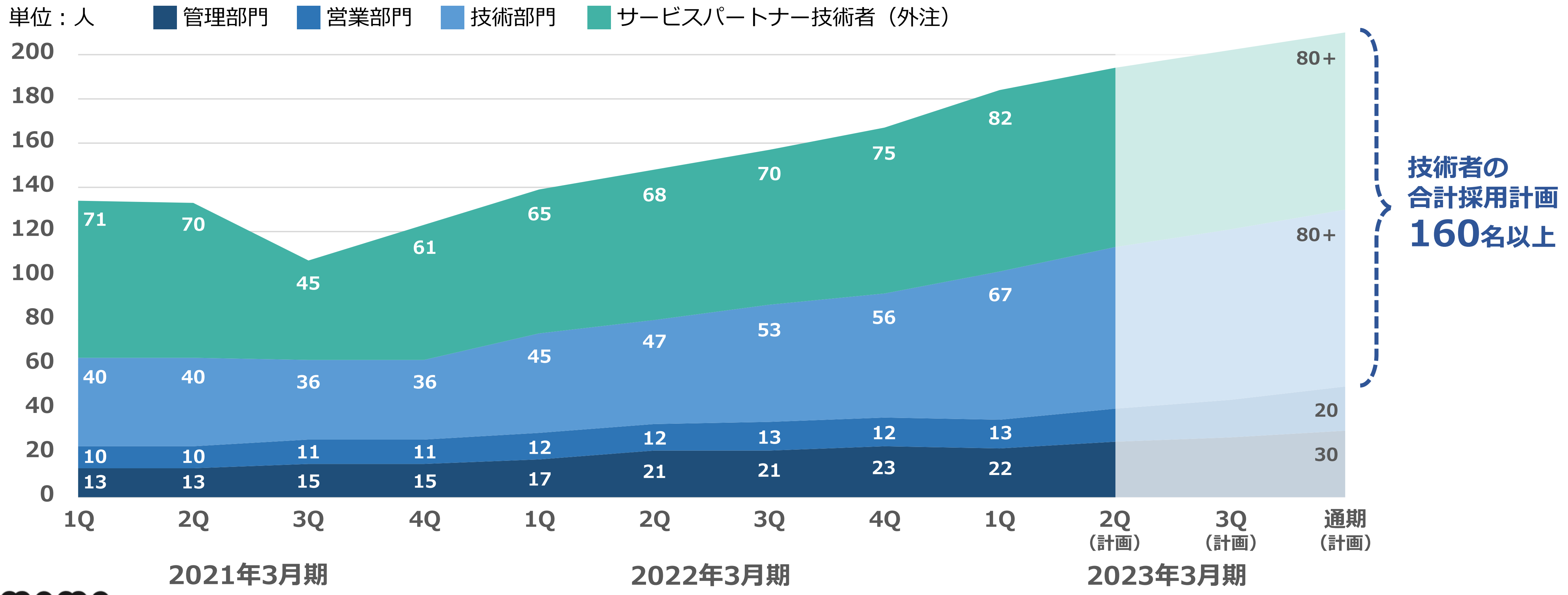


bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

当社グループの人員数の推移と内訳

従業員技術者は、新卒・中途の非IT人材を中心とするの積極採用を継続し前期末比約20%増。下期以降の本格稼働に向けた育成プロセスを実施中。サービスパートナー技術者は、一部従業員技術者の研究開発・教育業務従事の補完し及び今後のサービス需要増を想定し、計画を超え確保を実施。

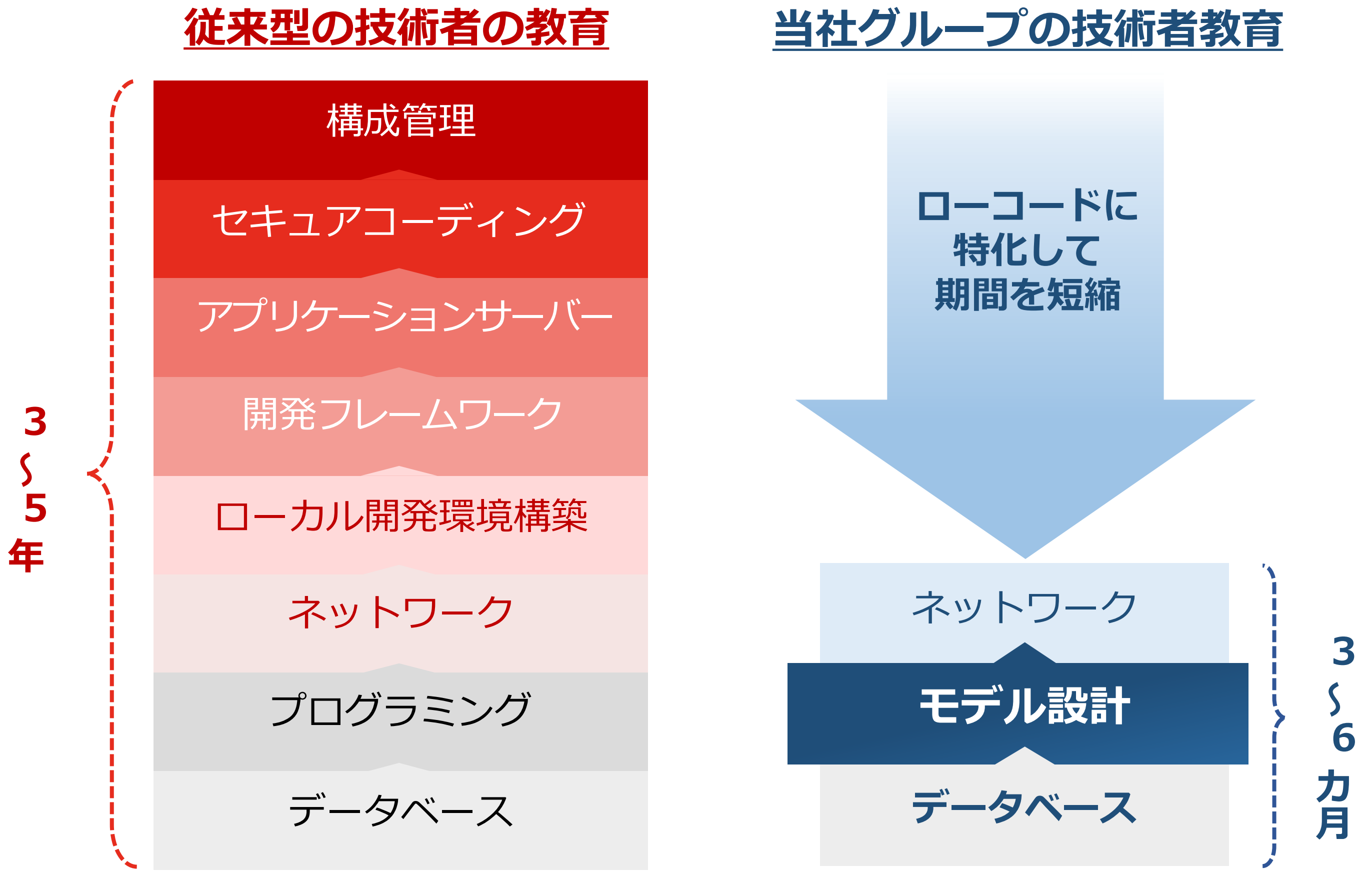


bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

独自のアカデミー制度で即戦力のエンジニアの短期育成が可能

当社グループでは従来3～5年程度必要だった技術者の教育期間を3～6ヵ月に短縮することで、当社グループだけでなく顧客企業の社内技術者の早期育成を実現しています。



bluememe MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Topics

重要トピックス

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

三井情報との協業を推進する施策①　体制の強化

三井情報との資本業務提携後の施策として、三井情報からの社外取締役の選任と社内より特命担当を選任することで、取締役及び執行役員を強化。さらに、両社で構成する4つのワーキンググループを設立し、新体制で協業を推進する。

新経営体制（取締役）

代表取締役	松岡 真功
取締役	辻口 真理子
取締役	朱 未
取締役	市川 玲
取締役	大久保 隆
社外取締役	川根 金栄
社外取締役	**松島 健太郎**

新執行役員

三井物産グループビジネス特命担当	**内田 ひとみ**
プロジェクト品質管理担当	堀 こずえ
投資・事業開発担当	堀井 洋裕樹
タレントマネジメント担当	和田 幸絵

4つのワーキンググループ

- ① 教育プログラム整備グループ
- ② 案件獲得向けプログラム整備グループ
- ③ 営業戦略グループ
- ④ 財務経理グループ

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

三井情報との協業を推進する施策②　5つの戦略

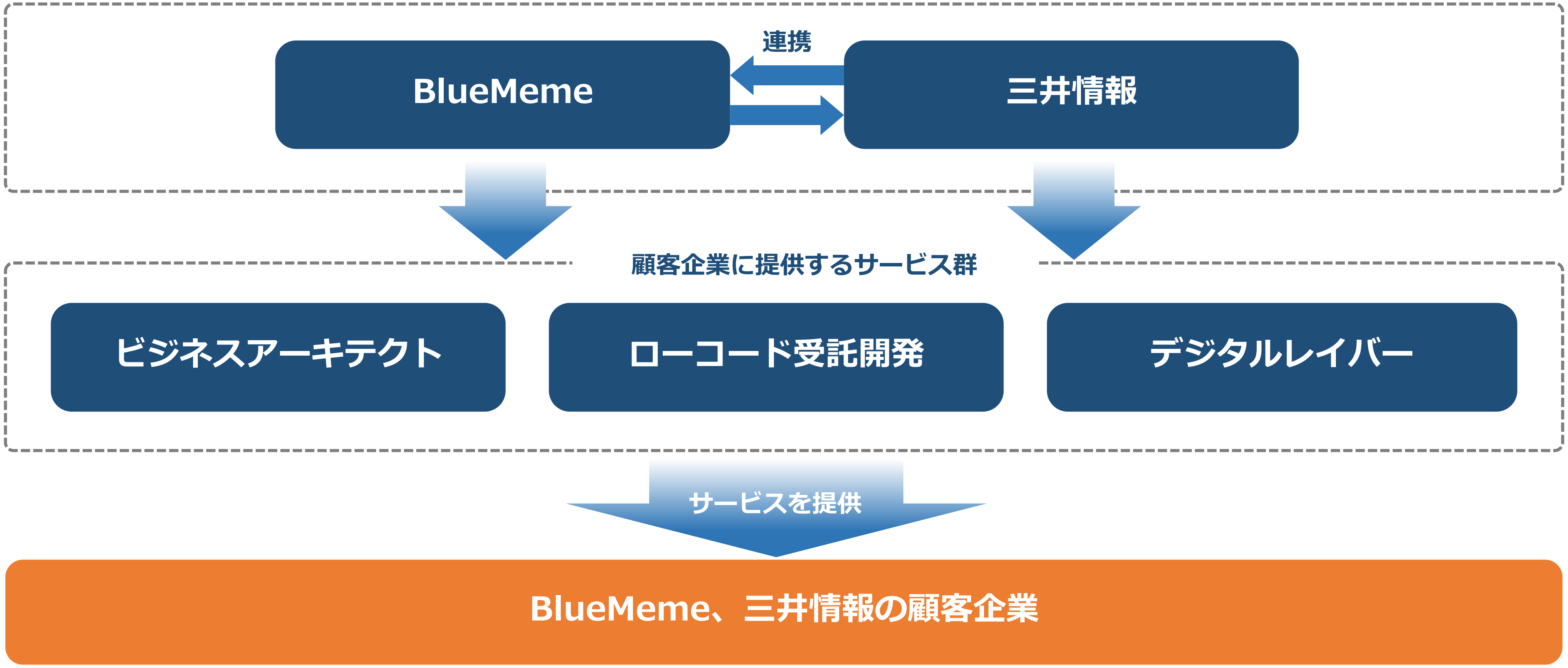
BlueMemeと三井情報の、協業を推進するための5つの軸となる戦略。

- **デジタルレイバーサービスの共同推進**
- **三井物産グループのDX推進と三井情報の顧客層への共同営業活動の実施**
- **BlueMemeのローコード開発人材の育成の加速**
- **三井情報とそのネットワークを活用した人材の育成と確保**
- **成長戦略の実現に向けたビジネスアーキテクト人材の育成の加速**

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMeme、三井情報のエコシステム

両社の強みを活かし補完し合うことで、多くの顧客企業に対する高い品質のサービス提供を実現。相乗効果によるエコシステムの形成を目指す。



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Financial Forecast for Fiscal Year Ending March 31,2023

2023年3月期の業績予想

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

通期の業績予想

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期	対前期増減率
売上高	1,929	2,317	20.2%
営業利益	363	390	7.7%
経常利益	348	387	11.5%
純利益	253	259	2.7%

（注）金額は百万円未満切捨。

- 売上高は、引き続き対前期比20%を超える成長の見込み。
- 営業利益は、将来の成長に向けた先行投資を見込み、対前期比約7%増の見通し。
- 三井情報株式会社との協業施策の今期業績予想への影響は、限定的とみられる。

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Mid-term Vision

中期的なビジョン

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

グロースドライバーと売上高のイメージ

現時点

ローコード人材

STAGE 1
システム開発手法の変革

ローコード人材の育成と確保

システム開発におけるプログラミング作業を自動化するノーコード・ローコード基盤を活用可能な「ローコード人材」を育成することで、システム開発手法の変革を促し、企業のDXを加速させる。

デジタルレイバー

STAGE 2
産業構造の変革

デジタルレイバーの開発と普及

AIを活用した仮想労働者「デジタルレイバー」による非人間型のローコード人材を提供することで、システムインテグレータに頼らないシステム開発の内製化を加速させる。

ビジネスアーキテクト

STAGE 3
ビジネスの変革

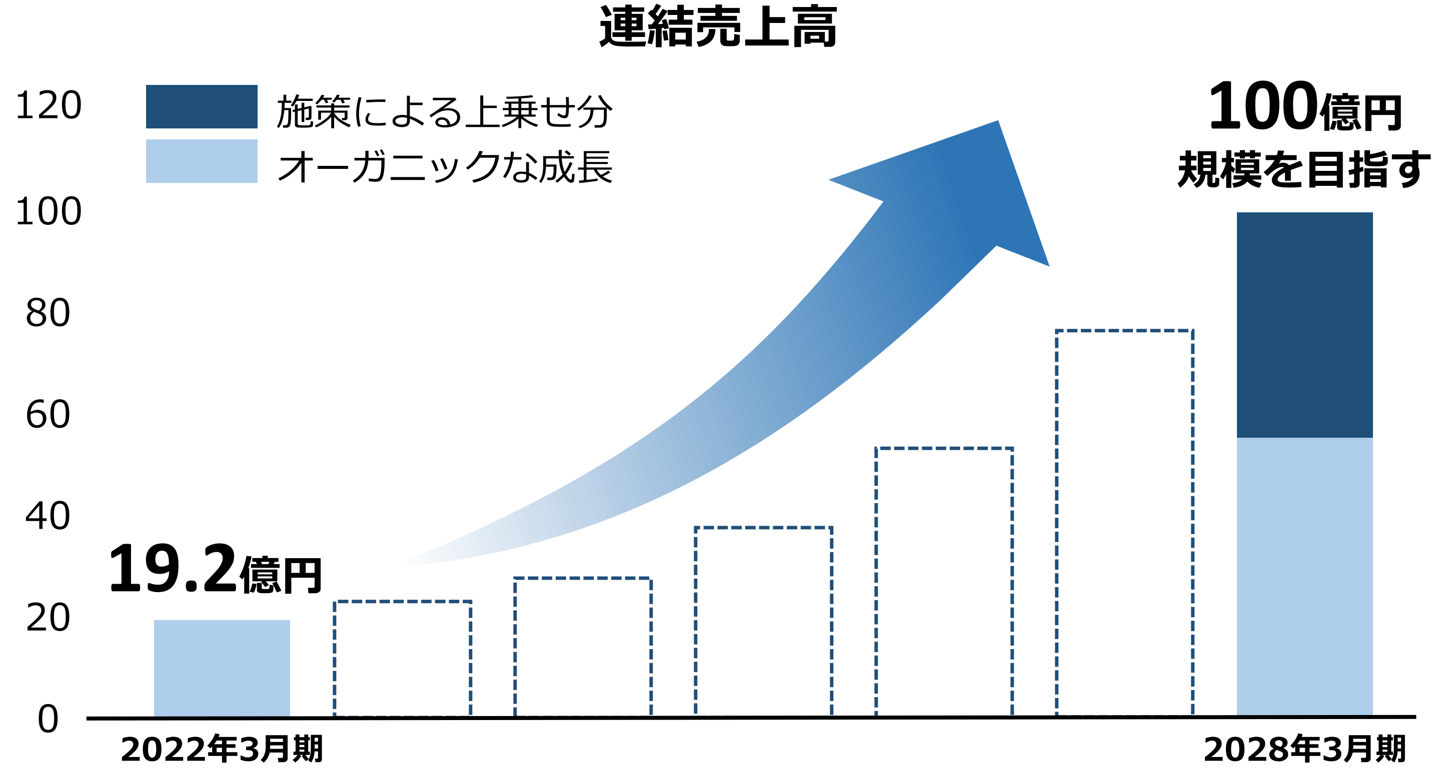
ビジネスアーキテクトの育成と確保

デジタルレイバーの進化とノーコード基盤の普及により、ローコード人材がいなくても、「ビジネスアーキテクト」だけでシステム開発が可能となる。

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

2028年3月期にむけた成長戦略

三井情報との協業を基礎とした顧客ベースの拡大に加え、当社にとって新たな成長事業領域であるビジネスアーキテクチャーの分野や、デジタルレイバーサービスといった付加価値を創出する。事業規模の拡大に備え、組織強化を進めてまいります。



＊オーガニックな成長は年率16-21%と想定（市場成長率１６%に当社の市場優位性を5%程度と想定した。）
＊2028年3月期におけるオーガニックな売上と施策による上乗せ分の比率は、５：５から６：４程度と推測。
＊2024年3月期上期中の開示を目標に、中期経営計画策定中。

施策

- 顧客ベースの拡大
- デジタルレイバーサービスの推進
- 上流工程（ビジネスアーキテクチャー）への展開

初期に先行する費用

- 人件費・人材獲得費
- 研究開発費
- 組織強化に伴う費用など

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Business Concepts

事業コンセプト

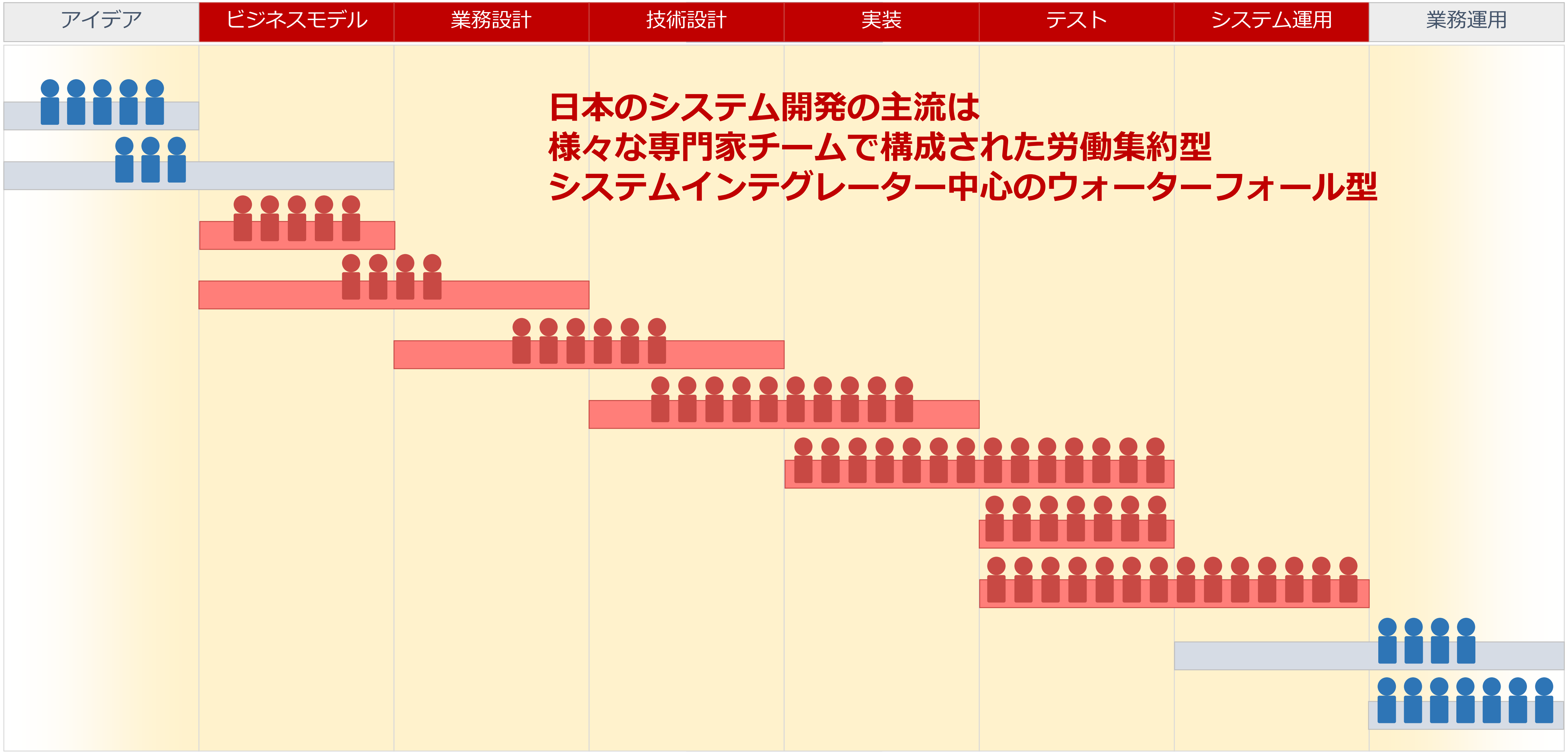
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeの事業のミッション

情報技術を活用して新たな価値を創造し
日本企業の「国際的な競争力」を向上させること

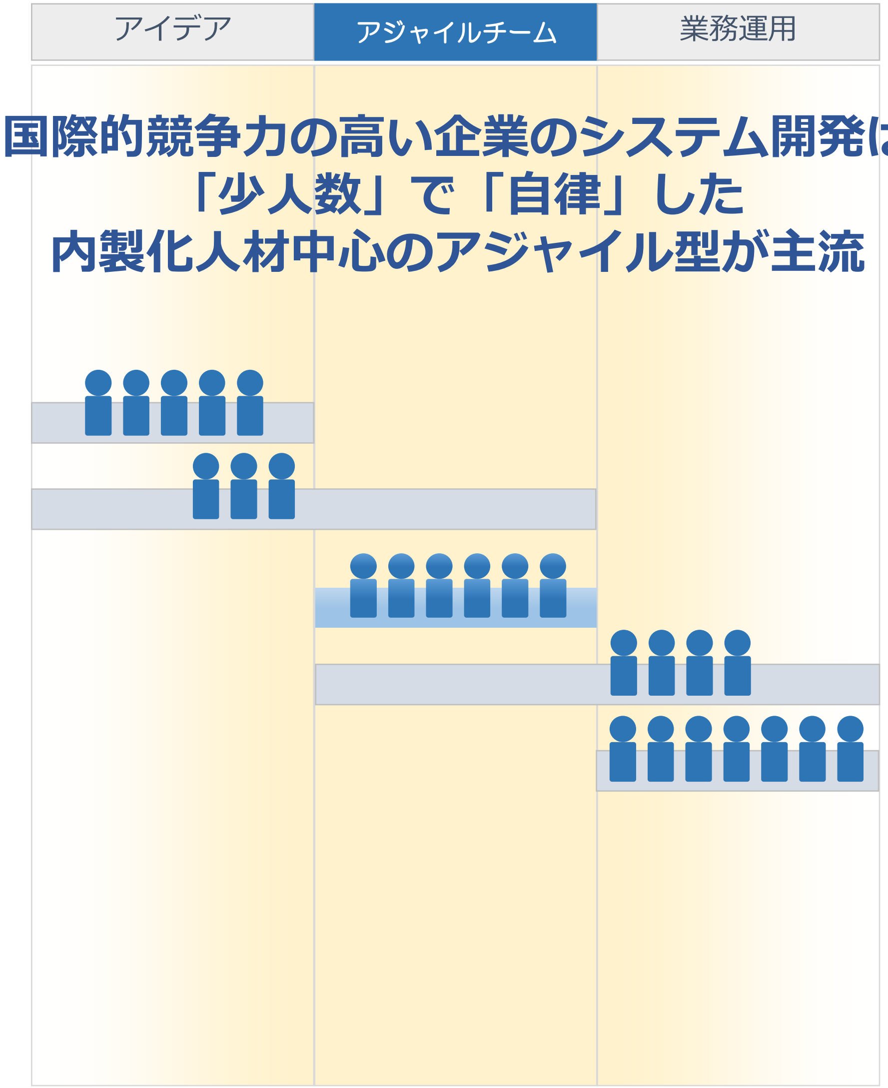
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

日本型のシステム開発は「意思決定も遅く」「生産性も低い」労働集約型が主流



bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

知識集約型に変革することで「日本企業の国際的競争力を向上」させる事業



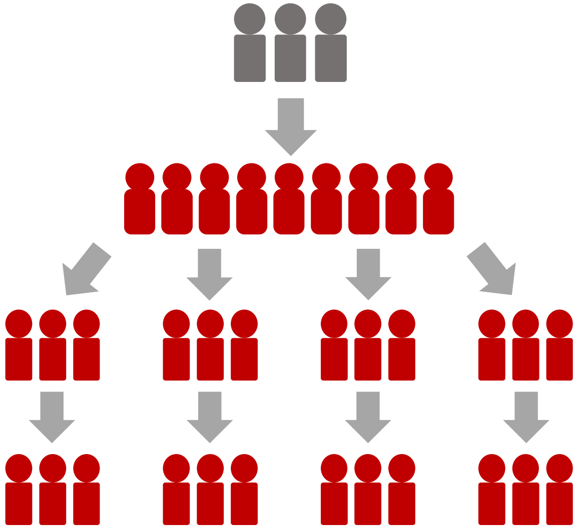
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeの事業概要とバリュー

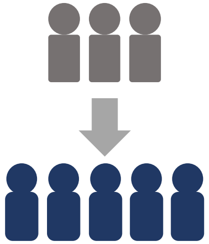
顧客の委託を受けてシステムを作るのではなく
「システムの作り方」を教え「システムを作る最新の道具」を提供する事業

「知識集約型のシステム開発」で**「内製化」**を実現するDX事業

従来型のマンパワー中心の「労働集約型」のシステム開発



BlueMemeが実現する「知識集約型」のシステム開発



ローコード等の自動化技術を活用してシステム開発の期間を最大70%削減

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

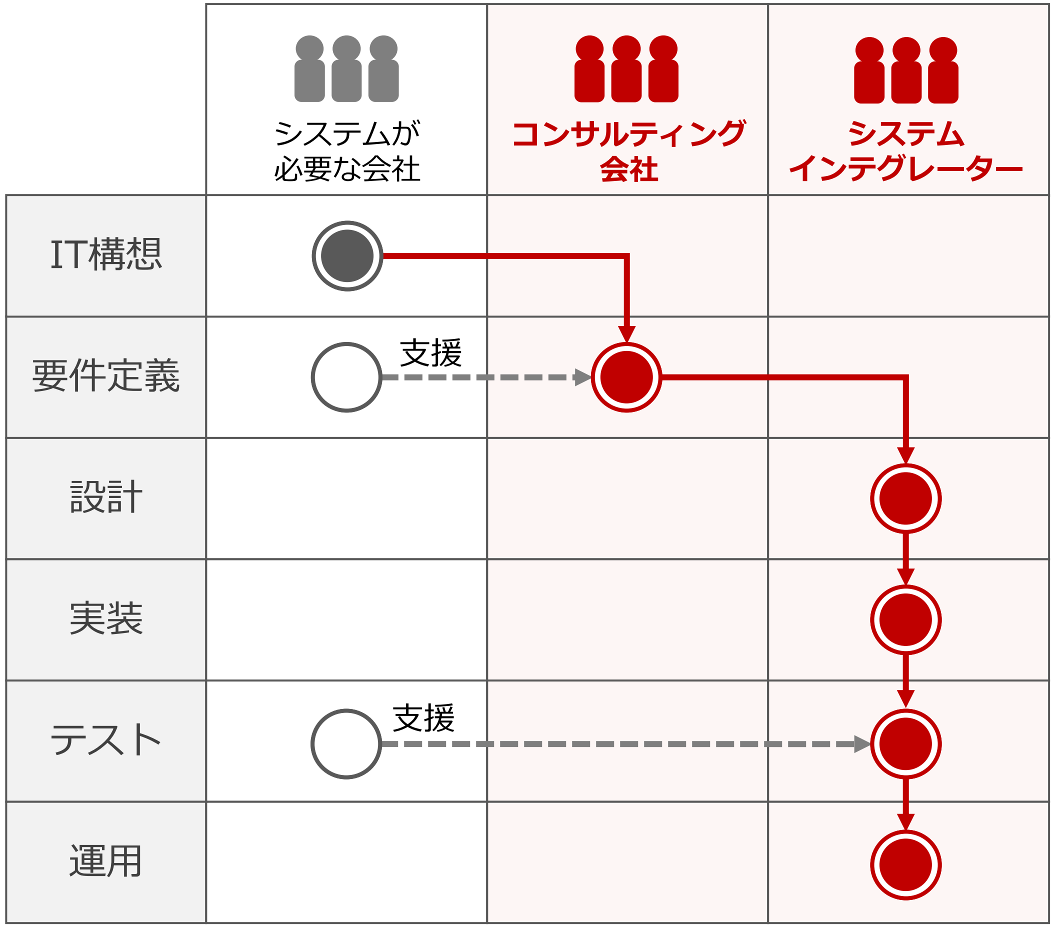
Business Model

「知識集約型のシステム開発」で**「内製化」**を実現するビジネスモデル

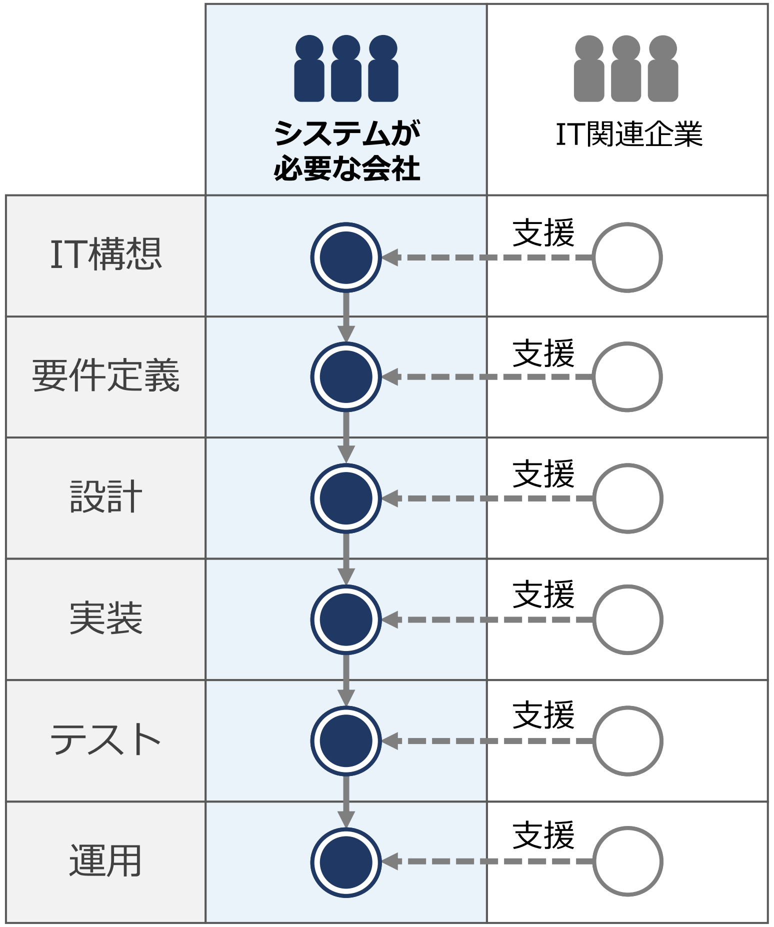
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

システム開発の「内製化」とは何か？

外注中心の従来型のシステム開発は
システムインテグレーターが主体



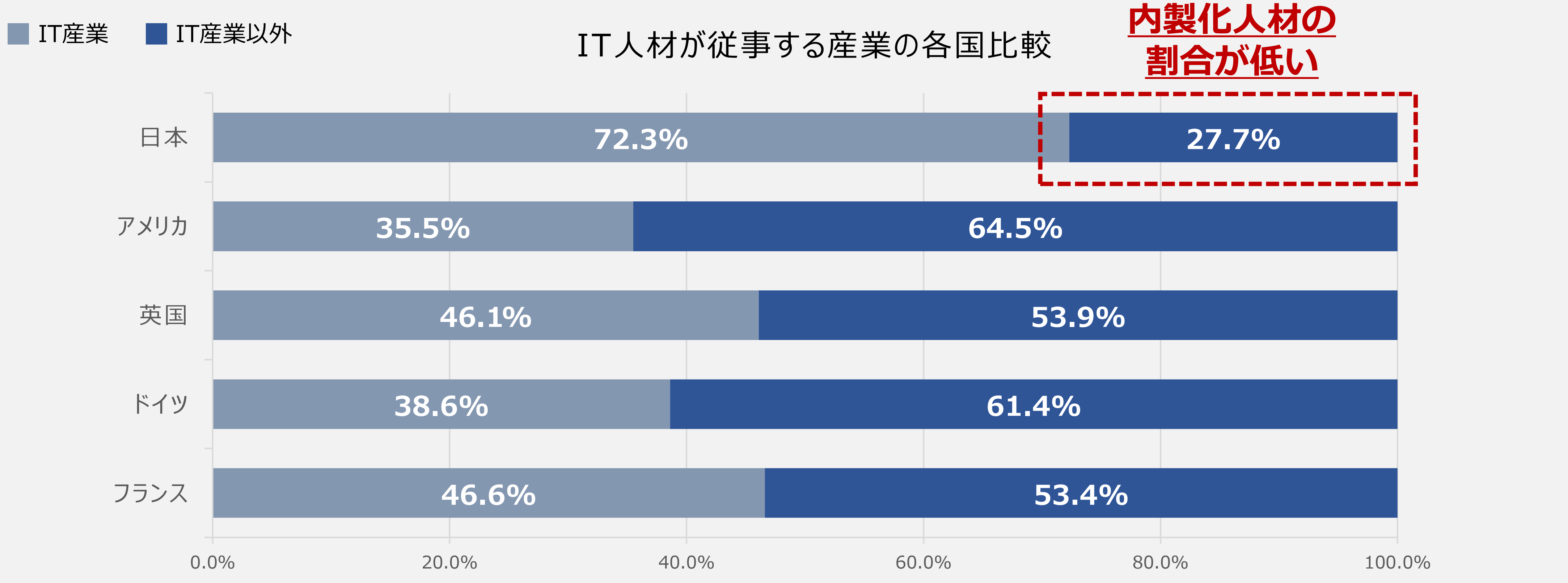
内製化とは事業会社自身が主体となる
システム開発



bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

システムインテグレーターに偏る日本のIT人材が内製化拡大の障壁

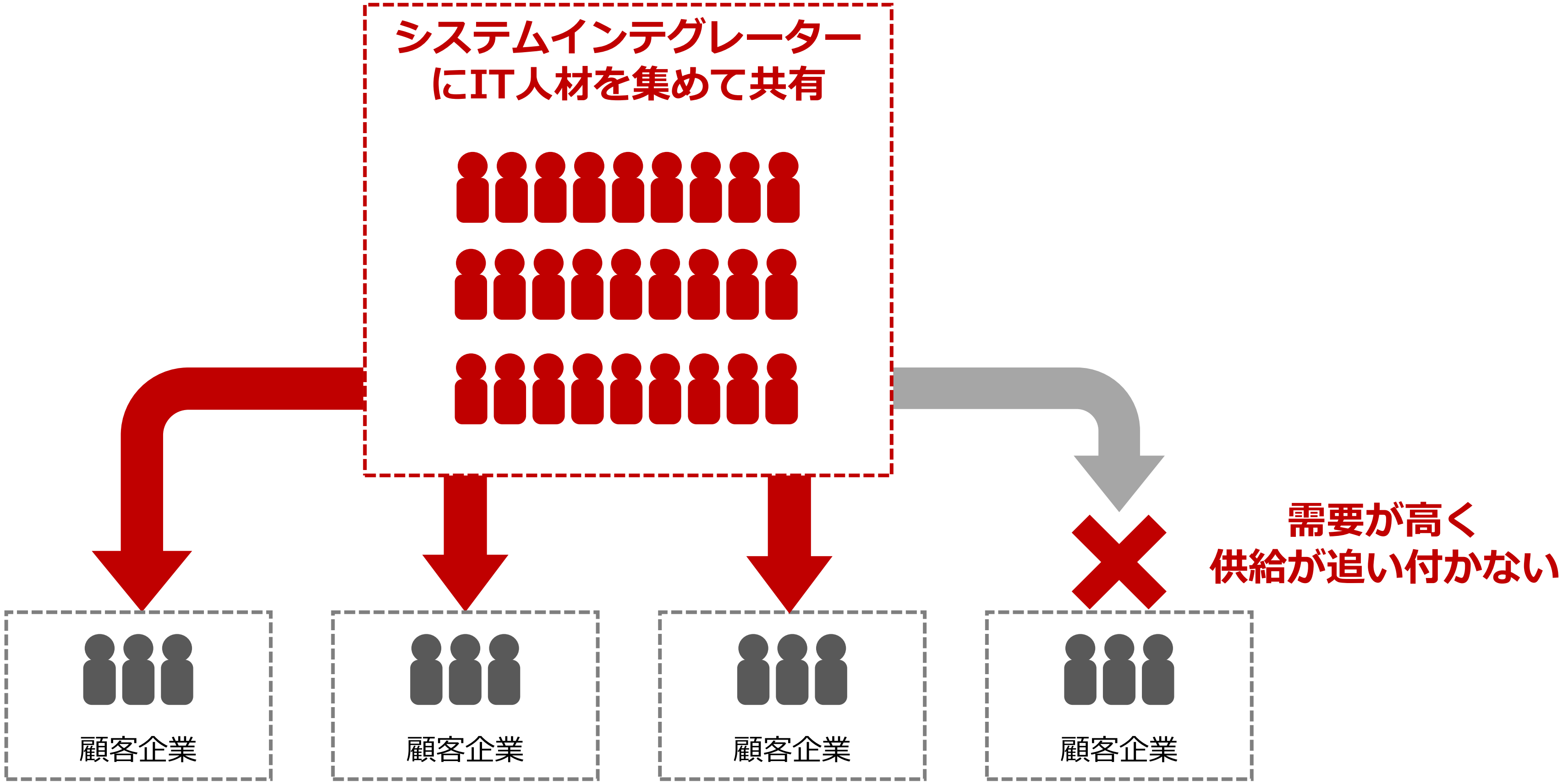
世界各国と比較して、国内の事業会社にはIT人材が圧倒的に少なく人材不足が慢性化



出典：内閣府ホームページデータより当社作成（https://www5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je20/h07_hz040210.html）

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

日本のIT人材は「システムインテグレーター」を中心に共有されている

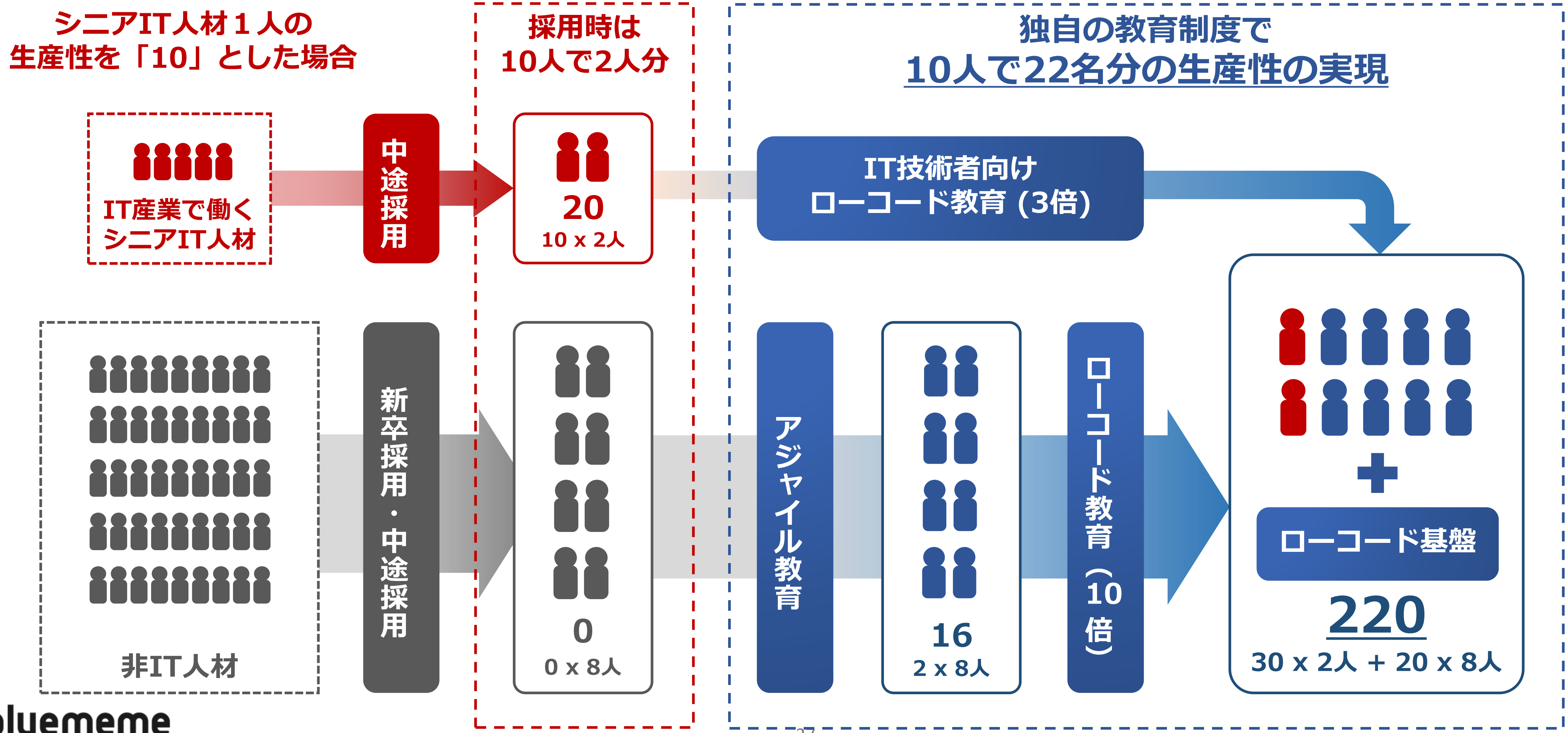


デジタルビジネスの広がりに伴うDX推進により

常に技術者が必要になり人材不足が発生

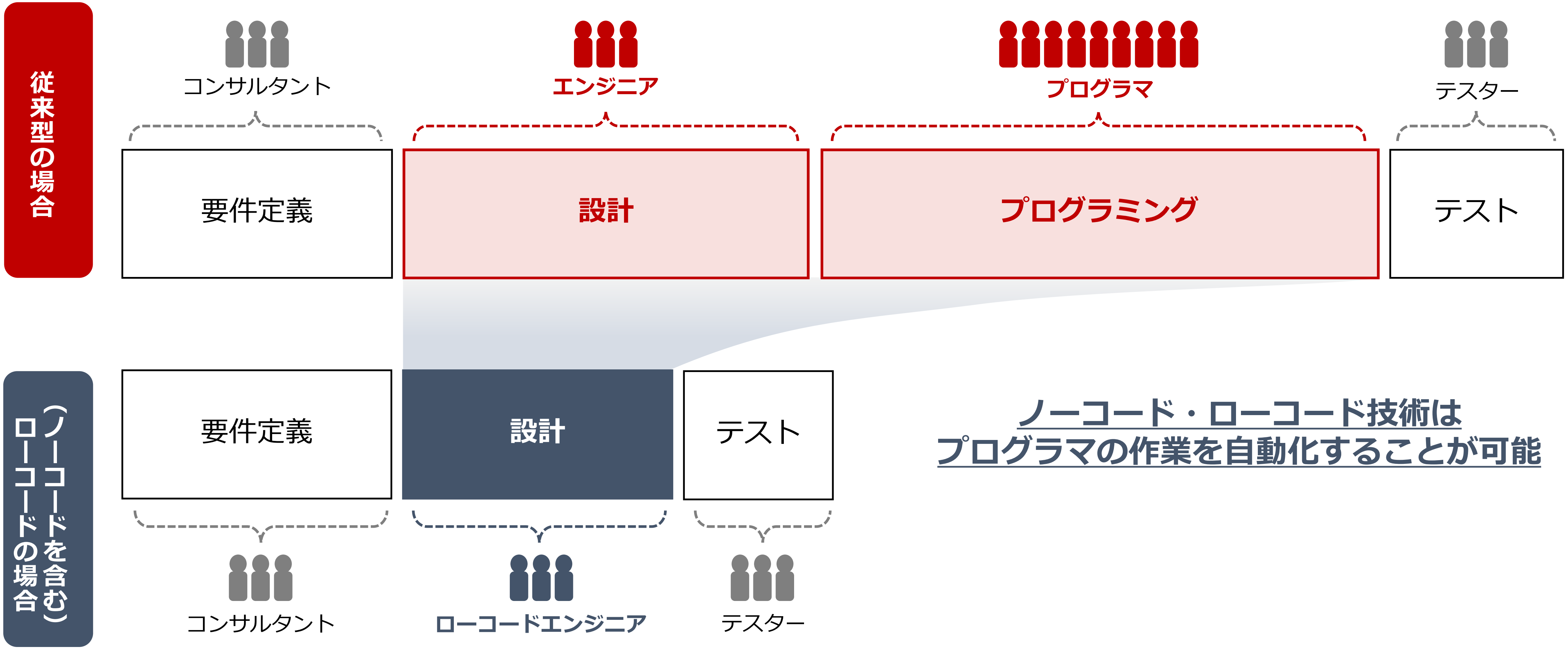
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeが実現するIT人材不足の解決手法のイメージ



bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

プログラマの作業を自動化できる「ノーコード・ローコード技術」を活用

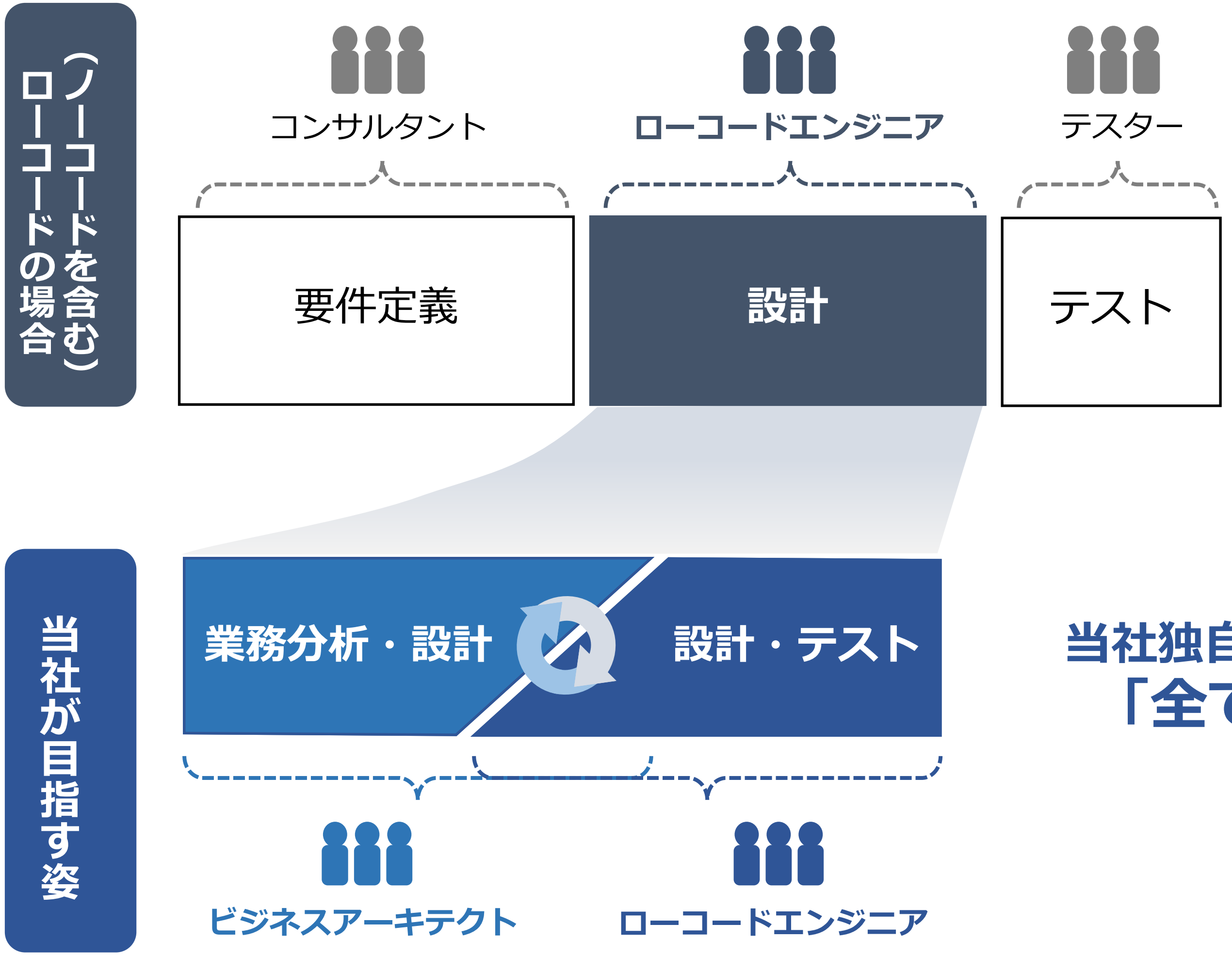


ノーコード・ローコード技術は
プログラマの作業を自動化することが可能

bluememe MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

全ての工程でアジャイル手法を活用してシステム開発の変革を実現

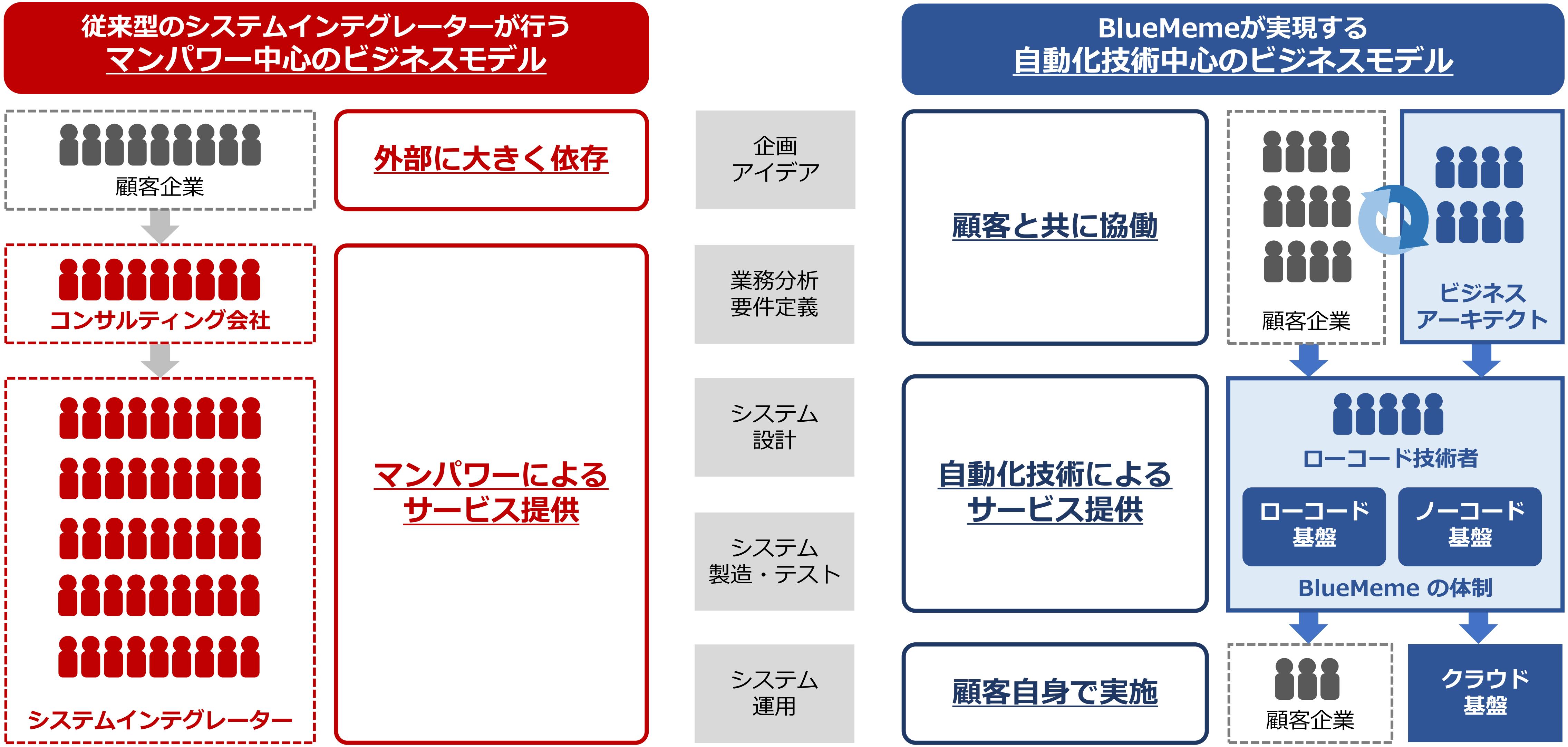


ノーコード・ローコード技術で
プログラマの作業を自動化

ノーコード・ローコード技術と
当社独自のアジャイル手法を組み合わせることで
「全ての工程をワンストップ」で実現

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

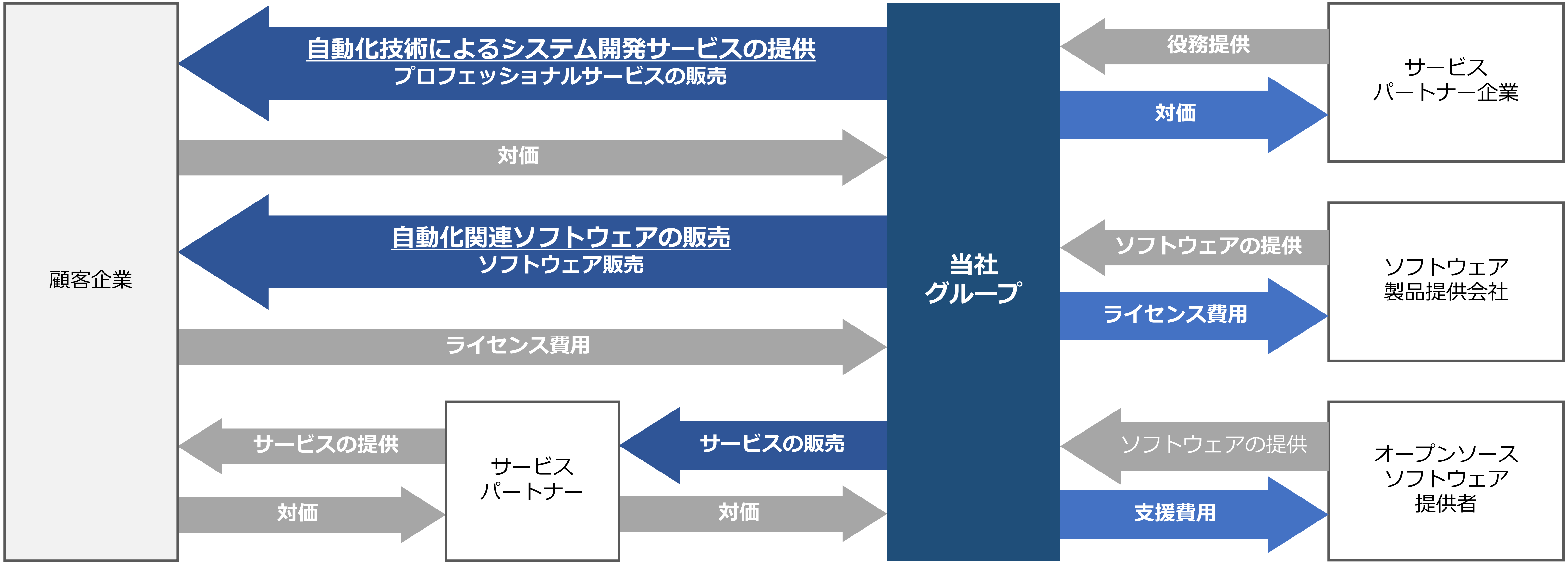
BlueMemeのビジネスモデルの特色



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

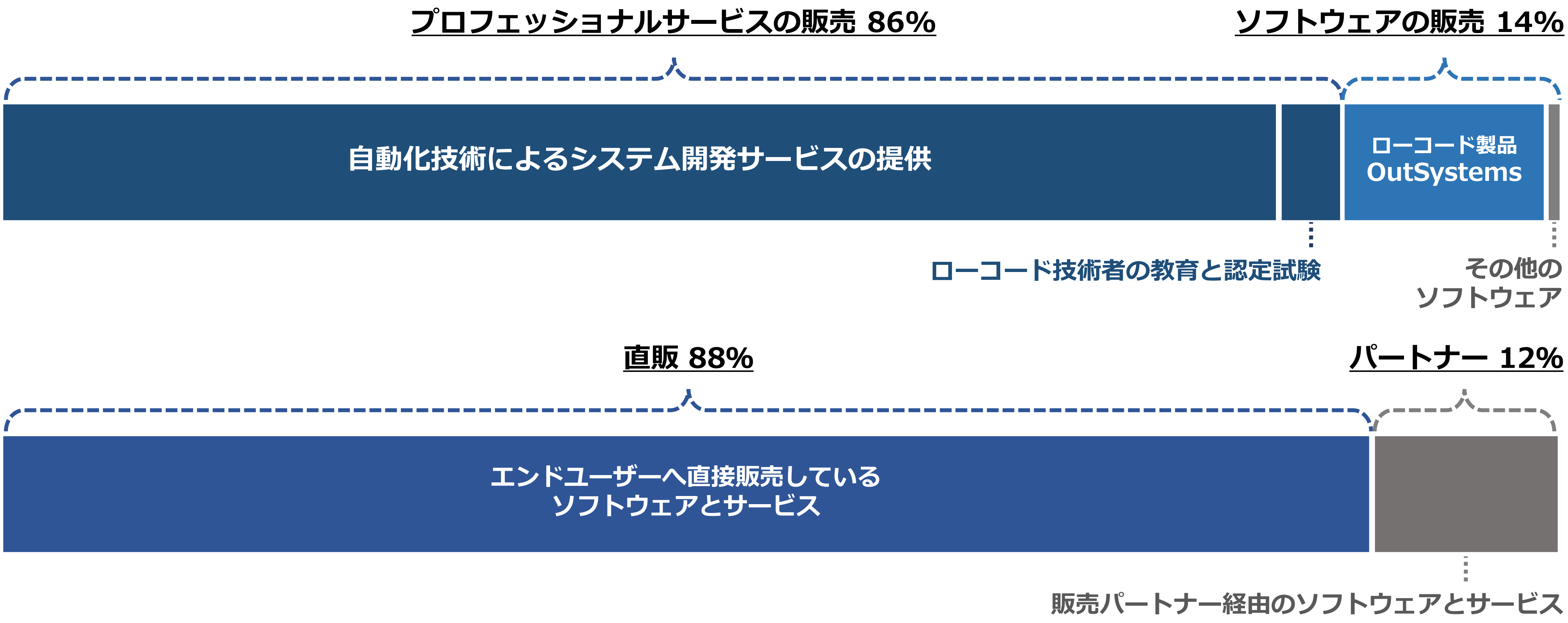
BlueMemeの事業系統図

顧客企業の**「システム開発の内製化」**を実現させるためのソフトウェアとサービスを提供しています。



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比（ 2023年3月期第1四半期累計）



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

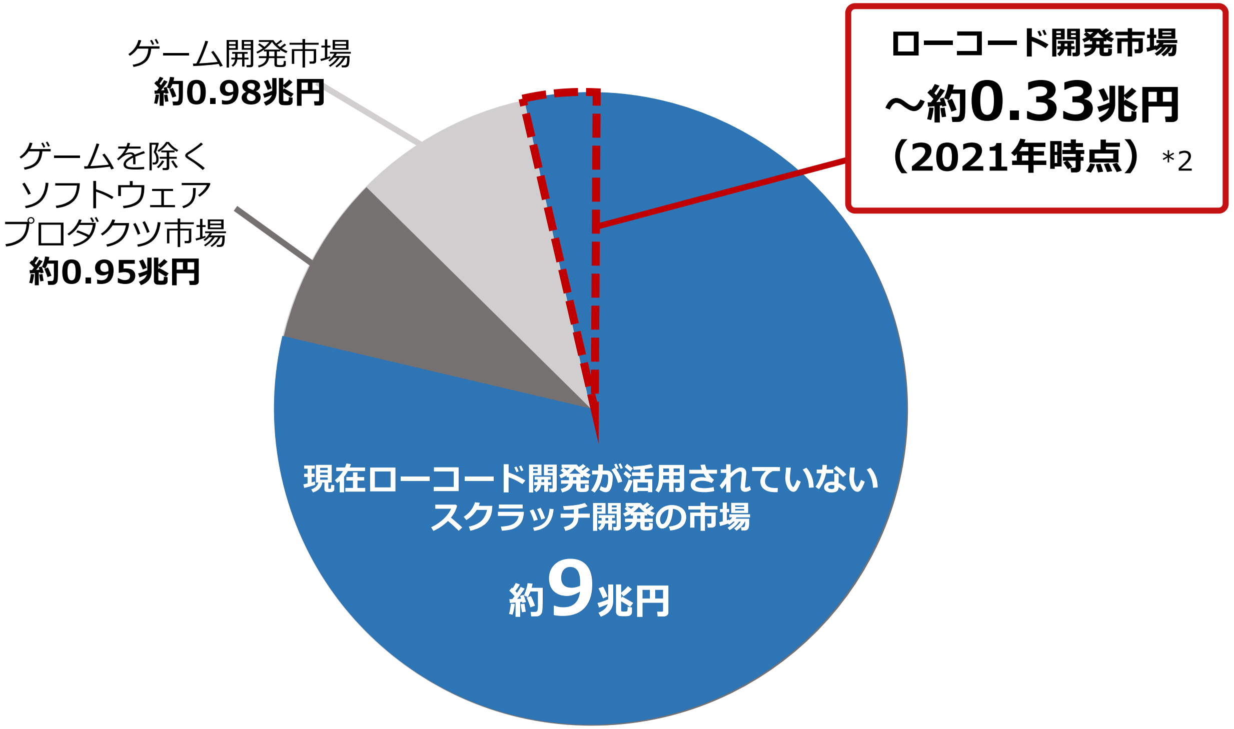
Market Condition

市場環境

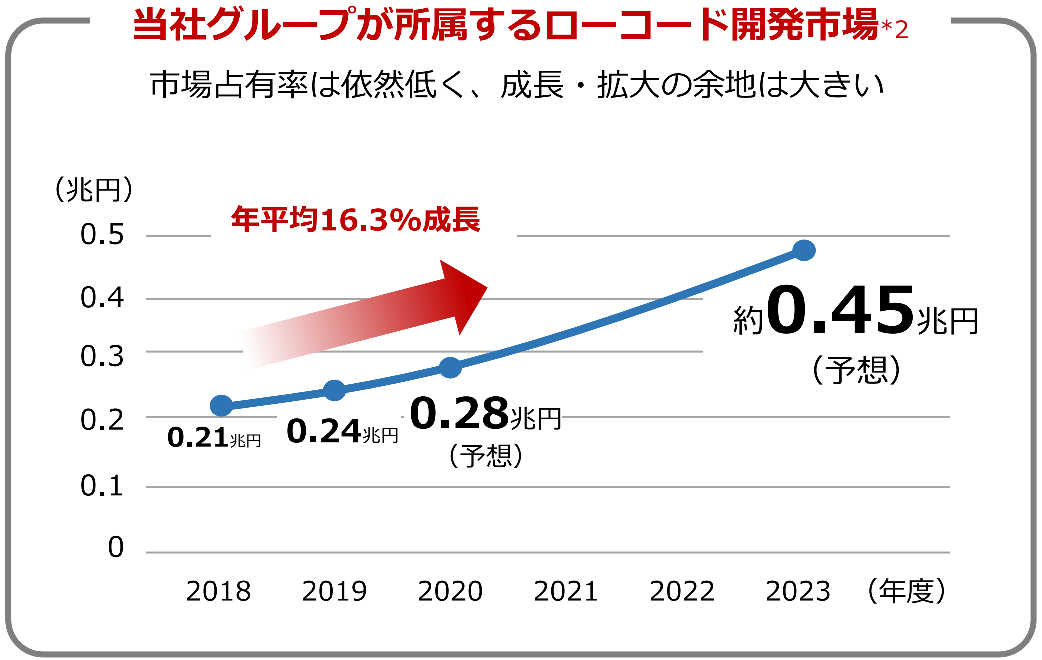
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

成長のポテンシャル：ローコード開発市場の伸びしろの大きさ

DX推進基調は継続し、システム受託開発市場の拡大は一段と進んでいます。ローコード開発市場は、システム開発需要の多様化・迅速化の影響から成長を続ける一方、システム受託開発市場全体に占める割合の点からはローコード開発分野の伸びしろが大きく、当社グループの事業の成長ポテンシャルも引き続き高いと考えられます。



システム受託開発市場
約11兆円（2021年時点） *1



出典：
*1　経済産業省：特定サービス産業動態統計調査（2022年5月分確報・情報サービス業）より当社作成
*2　2020年4月27日デロイトトーマツミック経済研究所発表『DX実現に向けたローコードプラットフォームソリューション市場の現状と展望 2020年度版』ハイライトより当社作成。2021年時点数値は2020年数値に対する年平均成長率予想からの当社概算。

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

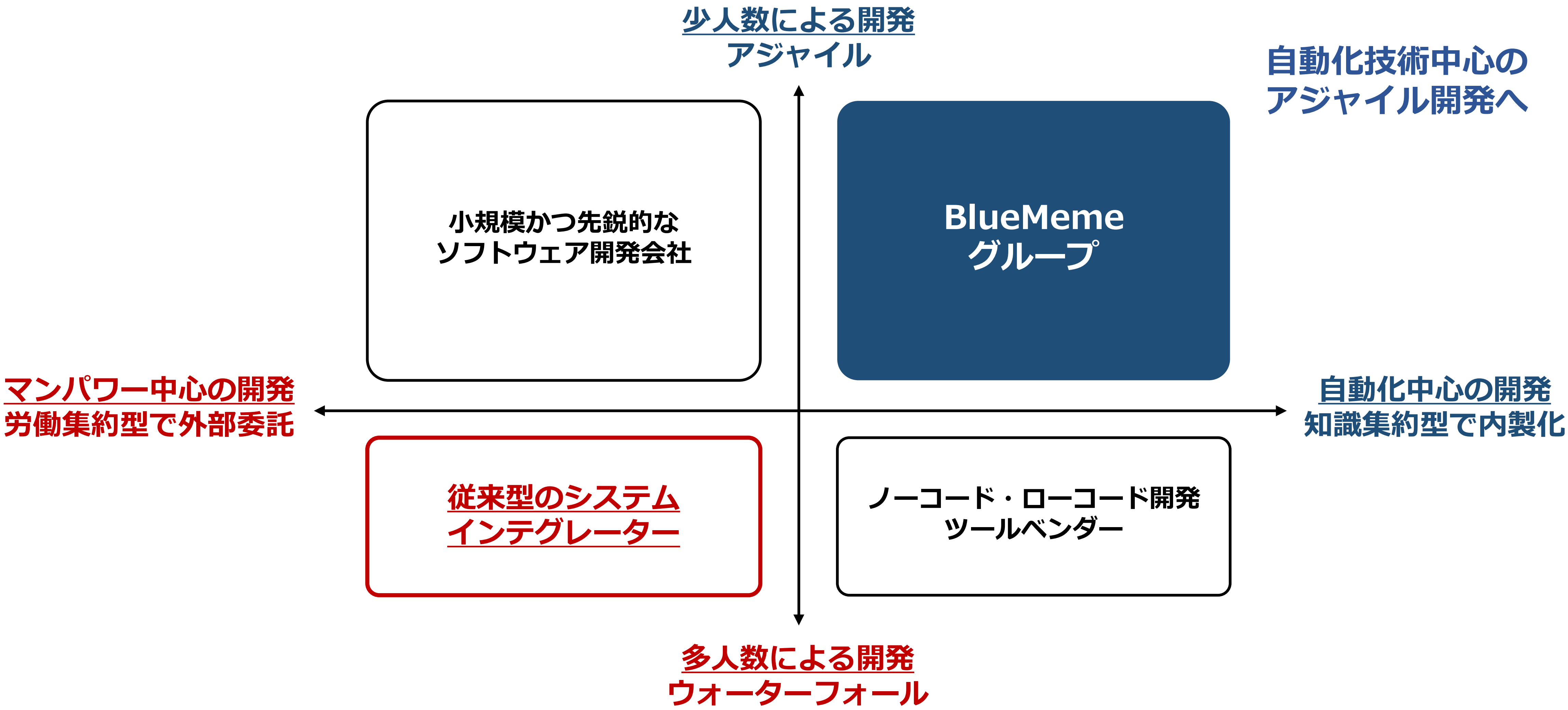
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Sources of Competitiveness

競争力の源泉

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeの市場のユニークなポジション



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

ローコードの開発スピードを最大化する方法論「AGILE-DX」を独自に開発

「開発期間の短縮」「開発工数の削減」「無駄なIT投資の抑制」を実現するために
ローコード開発のスピードを最大限に活用した開発方法

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

システム開発の全ての工程をワンストップで実現可能

システムインテグレーターのシステム開発

準委任契約

戦略系・総合系
コンサルティング
ファーム

業務分析

IT系
コンサルティング
ファーム

要件定義

請負契約

システム
インテグレーター

設計

実装・テスト

**システムがブラックボックス化されており
作った会社でなければ改修できない**

BlueMemeのシステム開発

準委任契約

**全工程を
ワンチームで実施**

業務分析

要件定義

設計

実装・テスト

**全ての情報をオープン化しているため
お客様自身で改修が可能（内製化）**

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

様々な業務システムの豊富な開発ノウハウで様々な領域の開発に対応可能

ソフトウェアパッケージ（既製品）にて、予め準備されている業務フローが適用し難い企業の基幹システムやその周辺システム等の開発、つまり従来ではスクラッチ開発でしか対応できなかった領域の開発に広く採用されております。

情報・通信業
購買データ分析用マスタデータ抽出システム
社内管理システム
サービス監視システム
購買システム
代理店向け受発注システム
監視システム
出荷管理システム
VRコンテンツ管理基盤
原価管理システム
入退出管理システム
トレーニング受講管理システム
テナント管理システム
タスク管理ポータルシステム
クラウドソーシングサービス基盤
クラウド型販売管理システム
代理店向け販売管理システム
回線契約管理システム
ICカード在庫管理システム
人事評価システム
販売管理システム
稟議システム
受注管理システム
配車管理システム
販売管理システム

製造業
生産工程予実管理システム
生産・調達管理システム
成果物管理システム
販売管理システム
契約管理システム
受発注管理システム
社内業務システムのモバイルアプリ化
パートナー向け業務支援システム
代理店向け業務支援システム
社内承認基盤
予算管理システム
工作図管理システム
製品情報管理システム
マスタ管理システム
代理店向け販売管理システム
EXCEL/ACCESSアプリのクラウド化
資産管理システム
障害管理システム
マスタデータ管理基盤システム
見積仕様検討依頼システム
車両日報管理システム
カーシェアリングシステム
出荷ラベル作成システム

サービス業
派遣業務管理システム
派遣スタッフ管理システム
販売管理システム
コンシューマ向けモバイルアプリ
顧客・従業員管理システム
クラウドソーシング基盤
サービスマッチングシステム
警備業務システム
人事管理システム
社内業務システム
ツアー情報検索システム
自社サービス管理システム
治験業務管理システム
棚卸システム
基幹システムのリプレイス

卸売・小売・飲食業
ECサイト向け販売管理システム
各種DBデータを利用した簡易BIツール
従業員管理システム
受発注管理システム
社内業務システム
POS連携業務管理システム
人事情報連携基盤
プロジェクト管理システム
店舗向け業務支援システム
代理店向け販売管理システム
顧客管理システム

不動産業
社内業務システム
代理店向けポータルサイト
契約管理システム
生産管理システム
請求システム
調達管理システム
プロジェクト管理システム
調達管理システム
ナレッジデータ管理システム
社内向けグループウェアシステム
仲介管理システム

建設業
建築工事管理システム
Notesマイグレーション
予実管理日報システム
経費精算システム
社内向け稟議管理システム
社内業務システム
駐車場管理システム
事故防止支援システム

専門サービス業
ビジネスマッチングシステム
社労士ポータルシステム
企業価値計測システム

医療・福祉
広域連携による医療情報プラットフォーム開発

官公庁・地方自治体
地方自治体基幹業務システム

金融・保険業
代理店向けポータルサイト
Notesマイグレーション
営業支援システム

商社
成約管理システム
販売管理システム
社内ワークフロー基盤
Notesマイグレーション
顧客情報管理システム

電気・ガス・熱供給・水道業
監視システム
社内業務システム
販売管理システム

運輸業
倉庫管理システム

教育・学習支援業
来場者用アンケートアプリケーション
オンライン講習システム

情報・広告業
売上管理システム

農林・水産業
販売管理システム

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

システムインテグレーターが積極的にローコードを活用しない理由

システムを作ること自体が ビジネスモデルであること

↓

システム開発の自動化を軸とした ビジネスモデルの変革が必要

独自の手法と開発ツールに 膨大な投資をしてきたこと

↓

自社のローコード製品を作るか 他社の製品を使うのか決断が必要

自動化ツールに対する 懐疑的な意見が多いこと

↓

自動化ツールを認めた場合の 技術者集団の価値向上が必要

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

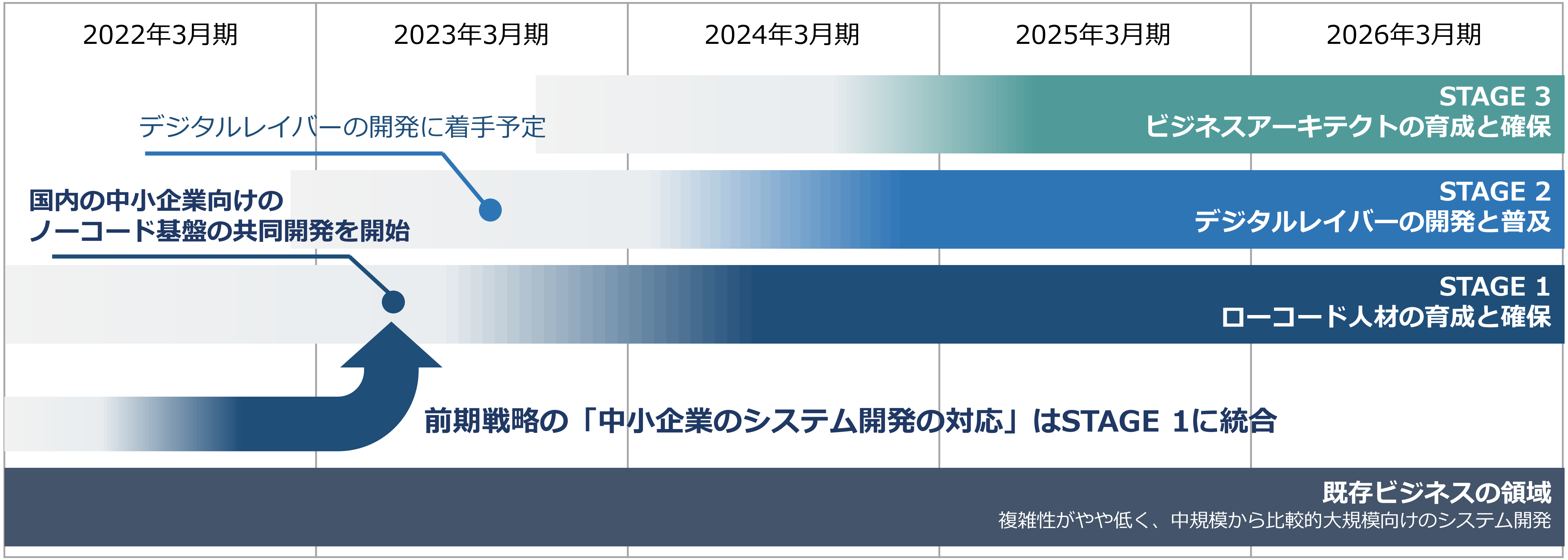
Business Plan

事業計画

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

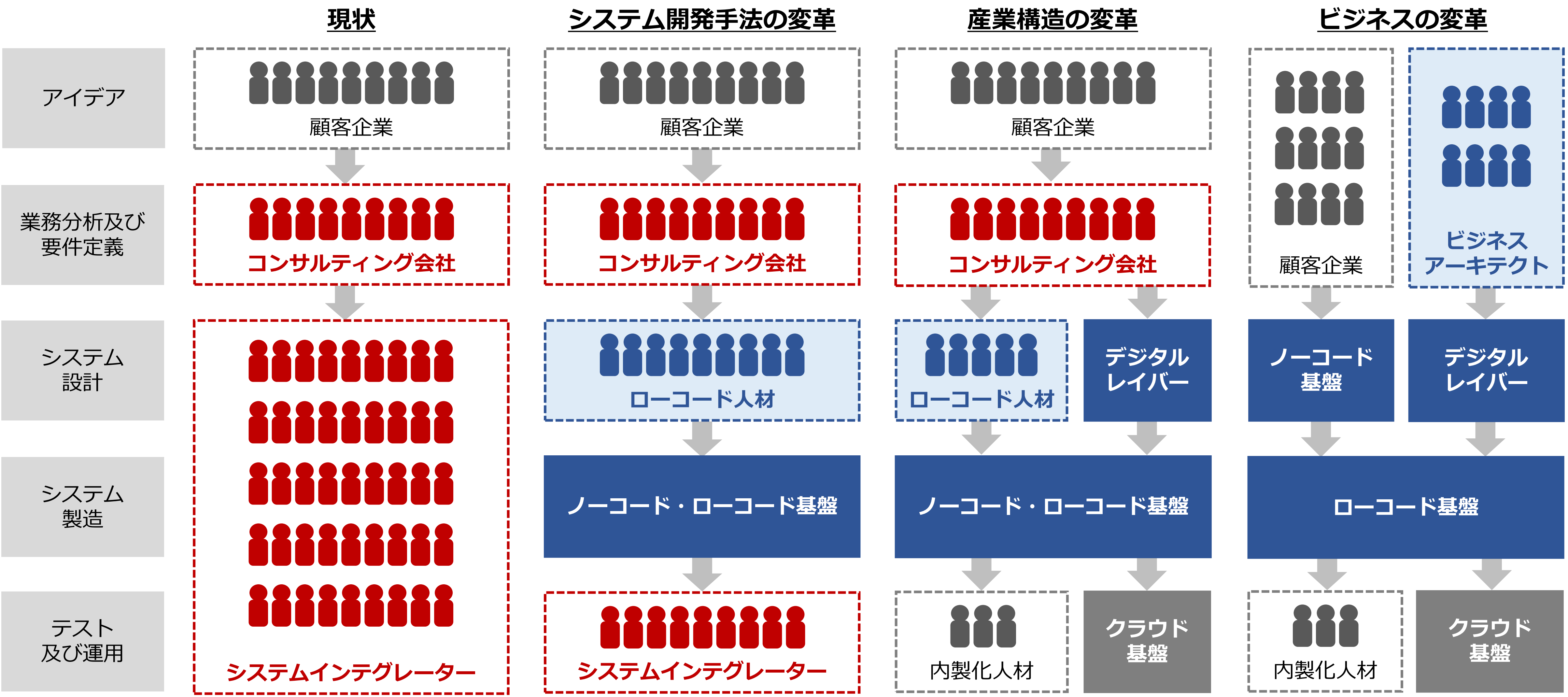
当社グループの成長戦略

加速するDXの流れにより国内の顧客ニーズは**「システム開発の内製化」**へ一気に加速
この状況に市場動向に合わせて成長戦略の方向性を変更



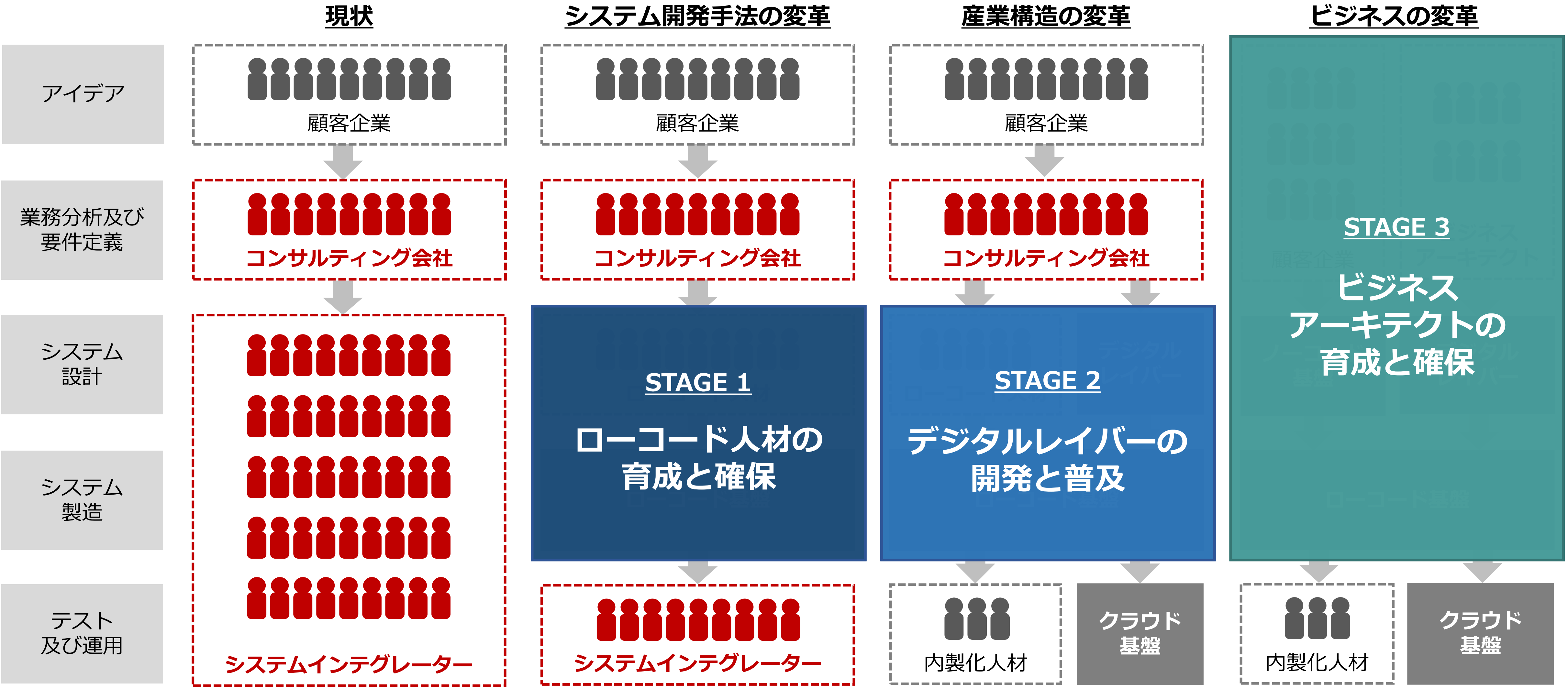
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeが実現する「３つの変革」



© 2009-2022 BlueMeme Inc.

「３つの変革」のステージと３つのグロースドライバー



bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

グロースドライバーと売上高のイメージ

ローコード人材

STAGE 1
システム開発手法の変革

ローコード人材の育成と確保

システム開発におけるプログラミング作業を自動化するノーコード・ローコード基盤を活用可能な「ローコード人材」を育成することで、システム開発手法の変革を促し、企業のDXを加速させる。

デジタルレイバー

STAGE 2
産業構造の変革

デジタルレイバーの開発と普及

AIを活用した仮想労働者「デジタルレイバー」による非人間型のローコード人材を提供することで、システムインテグレータに頼らないシステム開発の内製化を加速させる。

ビジネスアーキテクト

STAGE 3
ビジネスの変革

ビジネスアーキテクトの育成と確保

デジタルレイバーの進化とノーコード基盤の普及により、ローコード人材がいなくても、「ビジネスアーキテクト」だけでシステム開発が可能となる。

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

ＢｌｕｅＭｅｍｅの企業理念

新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

当社の社名であるＢｌｕｅＭｅｍｅは、「光り輝く」という語源をもつ「Blue（ブルー）」と、文化を形成する情報を伝える意伝子を意味する「Meme（ミーム）」という二つの単語から構成されており、これまでの常識に囚われることなく、新しい文化を形成するための新しい価値の創造を目指していくという、強い理念を込めております。

Blue	**Meme**
光り輝く	文化を伝える意伝子
ブルー	ミーム

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Appendix

補足資料

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

ローコードとノーコードは何が違うの？

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

ローコードとノーコードの違い

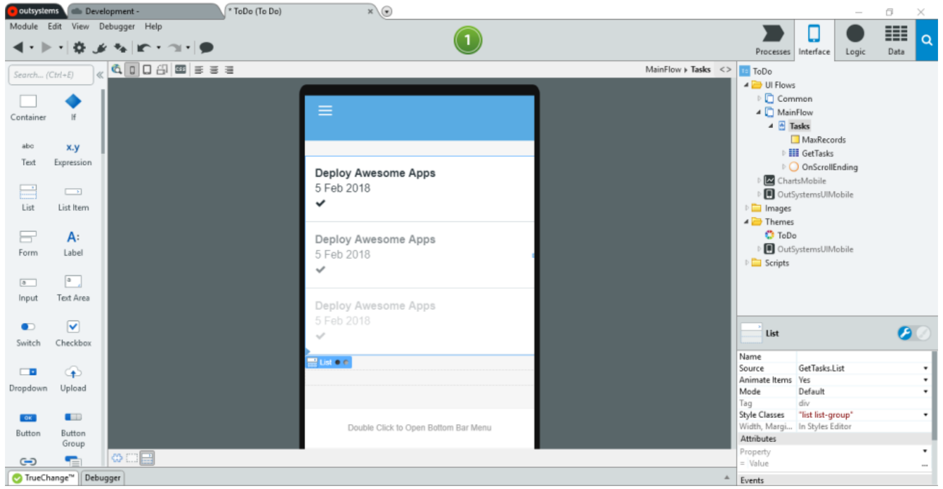
区分	**ローコード開発**	**ノーコード開発**	従来型のスクラッチ開発
対象者	コンサルタント / エンジニア	業務担当者	エンジニア / プログラマー
求められるIT知識	基本的なプログラミング知識	スマホやPCの操作知識	高度な開発に関する知識
適用できる業務の範囲	広い・大規模向け	狭い・小規模向け	広い
学習期間	3 ～ 6ヵ月	数日から数週間	3 ～ 5年
導入費用	スクラッチ開発の約30%	安い	高い
開発期間	3 ～ 12ヵ月	数日から数週間	1 ～ 5年

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

OutSystems の優位性は何？

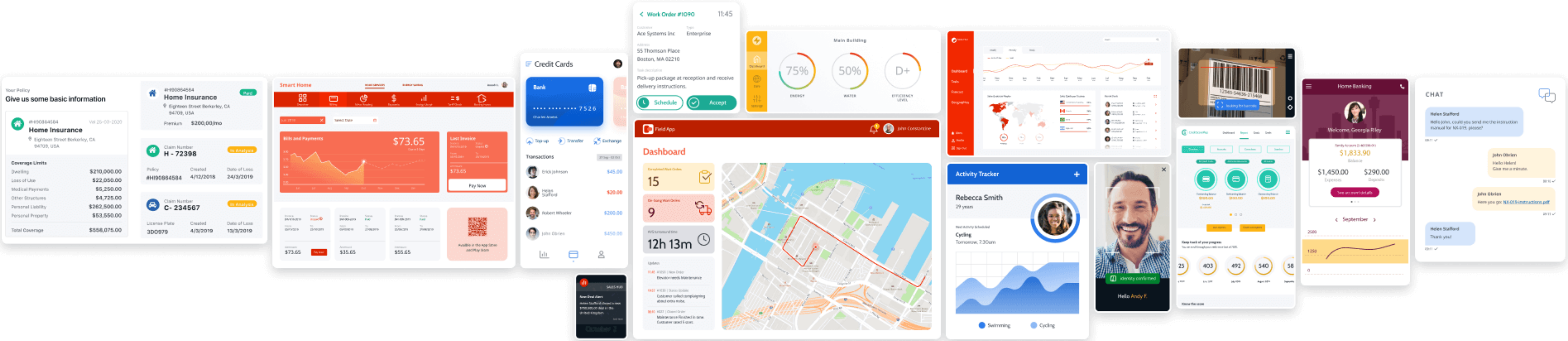
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

最小限に切り落とされた基本機能と洗練されたデザイン



「**便利な機能でも直感的に理解できない機能は実装しない**」という哲学でOutSystemsの機能が実装されているため、アプリケーションの開発経験が豊富なエンジニアにとって、とても分かりやすく、学習コストが低い。

また**美しいユーザーインターフェースのデザインパターン**が組み込まれているため、UIデザインが苦手なエンジニアでも洗練されたアプリケーションを開発することができる。



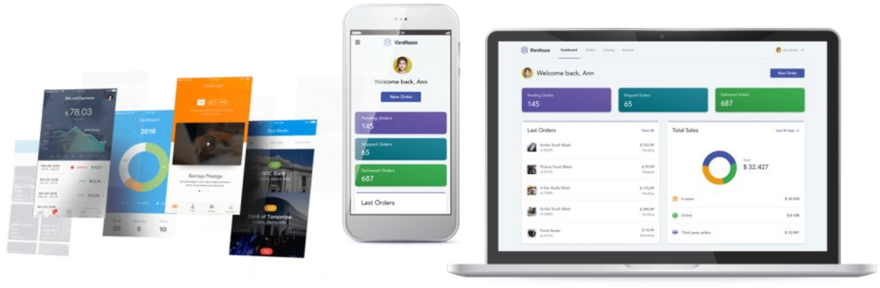
bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

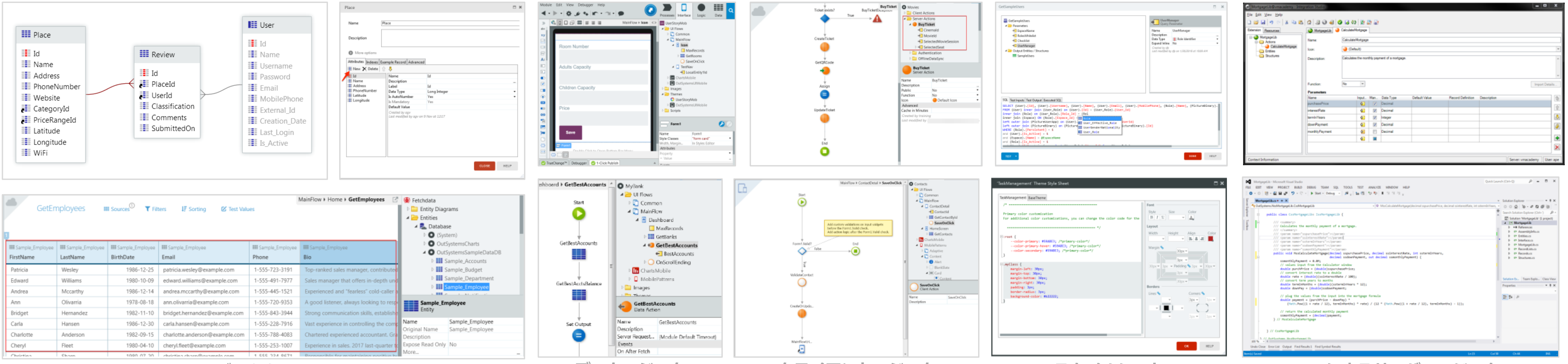
モデル設計の自由度が高いため多様なアプリケーションが開発可能

OutSystemsは、他のローコードやノーコード製品のような**高度なテンプレートや多種多様なの機能の部品を多く提供していない**ため、アプリケーションを開発する場合は、何もない状態からデータモデルを定義したり、IF文やFOR文などのプログラミング言語に近いロジックをフローチャートで書いていく必要がある。

このため、他社製品と比較して、定型的かつ汎用的なアプリケーションの開発スピードは遅いが、**プログラミング言語に近い低レベルの処理をモデリングすることが可能**であるため、多種多様なアプリケーションを自由に設計することができる。



データモデル　データモデル　インターフェース　サーバーロジック　SQL　外部データ連携



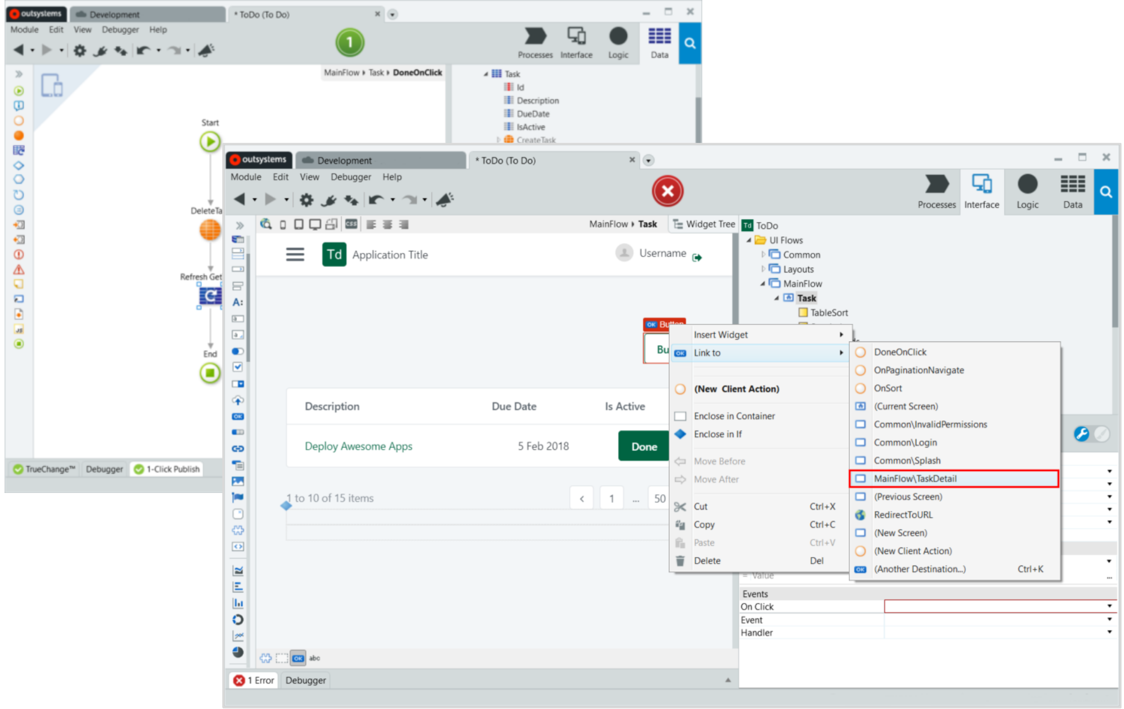
データクエリ　データロジック　クライアントロジック　スタイルシート　C#によるサーバーロジック

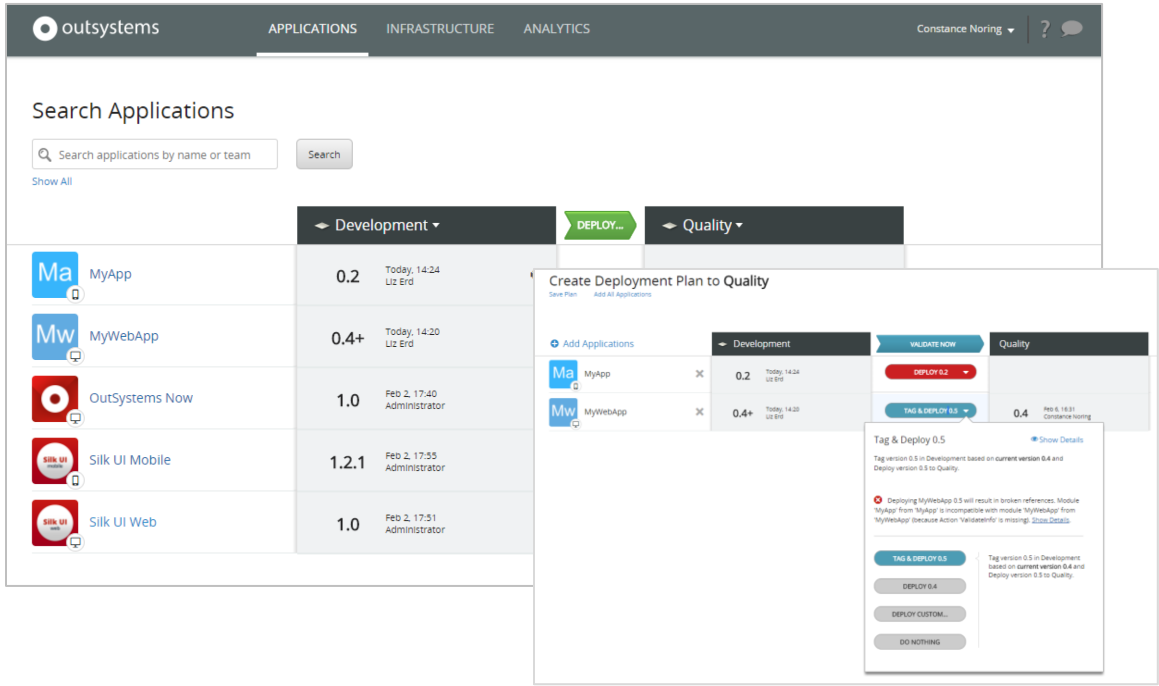
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

自動生成されるアプリケーションの品質の高さと安全性

アプリケーションの設計情報をリアルタイムで分析しているため、**不完全なロジックや必須となるパラメータの不足がある場合は、その場でエラー内容と解決策が表示**される。またパフォーマンス等に問題がある設計や不要な設計がある場合は、それらを警告として表示し、アプリケーションの品質低下を防止している。

アプリケーションを開発環境から本稼働環境等へ配布する時に、**アプリケーションの設計情報からモジュール間の依存関係を分析し、解決策を提示**することで、バージョンの違いや依存関係の不備によるアプリケーションエラーを防止している。



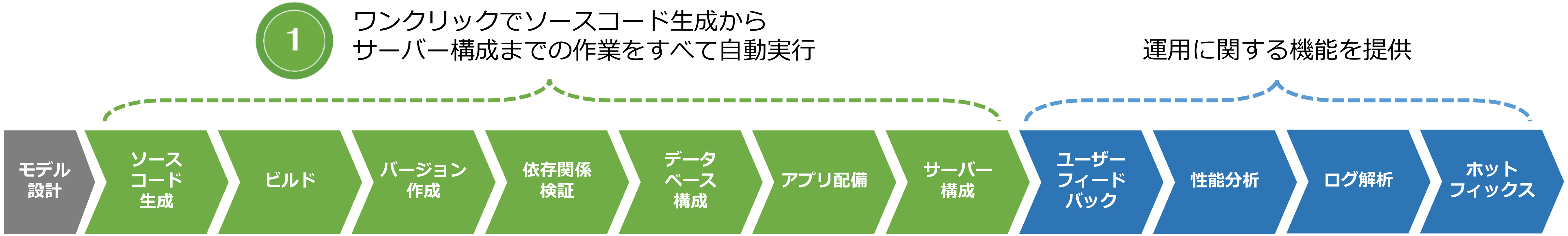


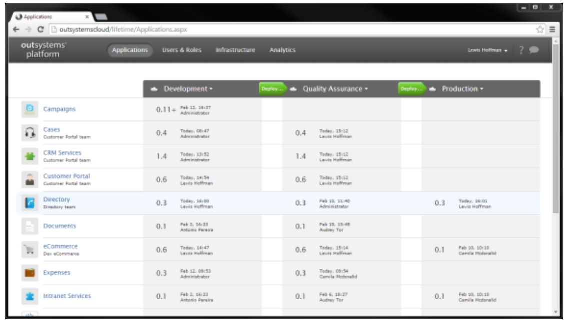
bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

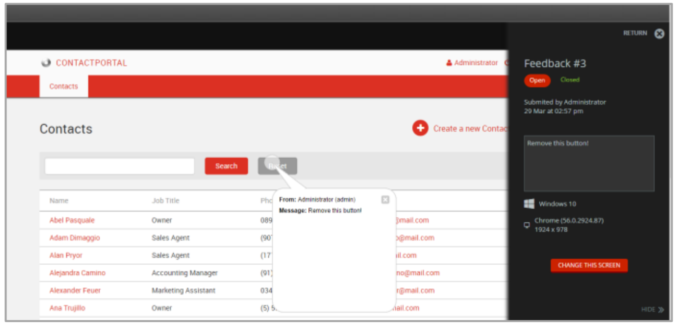
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

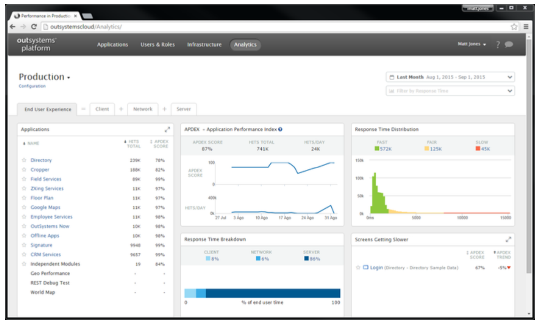
アプリケーションの配備と運用に関する機能をワンストップで提供

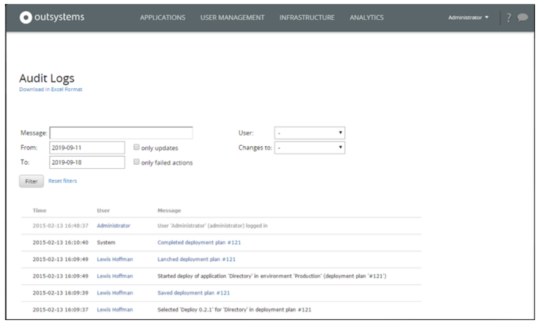
OutSystemsは他社のローコード基盤とは異なり、**特殊なランタイムエンジンやフレームワークを使用することなく**、標準的なアーキテクチャ上で動作するアプリケーションを開発することができる。このためソースコードの生成後にサーバーにアプリケーションを配備するには、スクラッチ開発と同等の多くの作業が発生するが、OutSystemsでは、その全ての作業を自動化している。またアプリケーションの**性能分析**や**ログ解析**、ユーザーからの改善要望を管理するための**フィードバック機能**等の運用管理機能も標準で提供している。









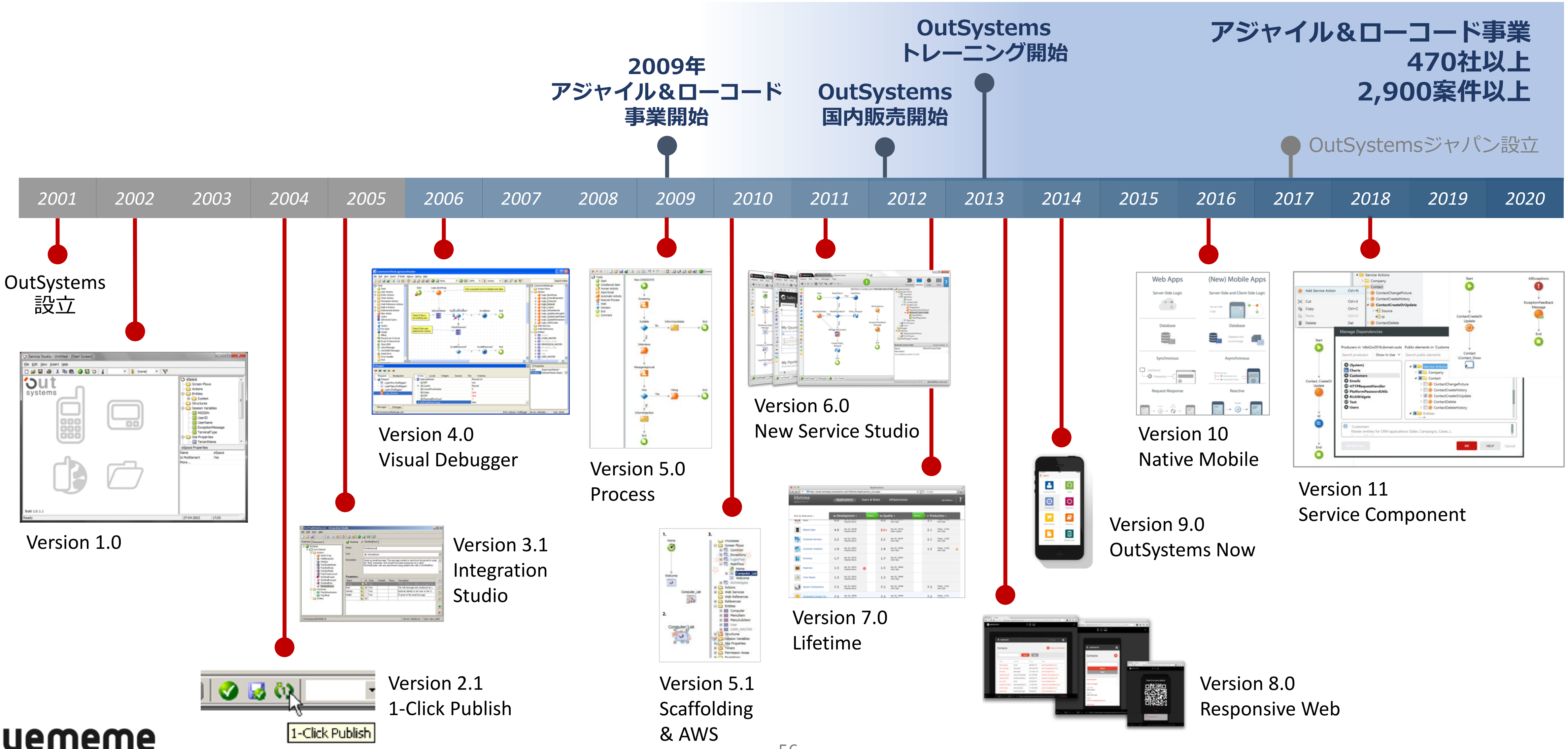


© 2009-2022 BlueMeme Inc.

BlueMemeとOutSystemsの関係は？

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

2012年にOutSystemsを日本に初めて導入



bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

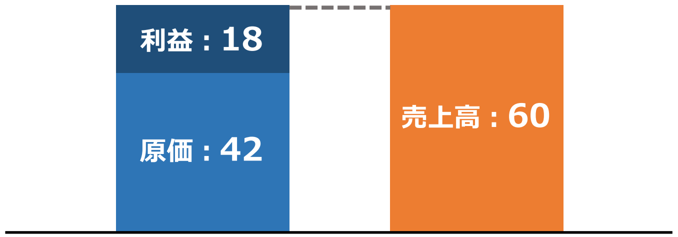
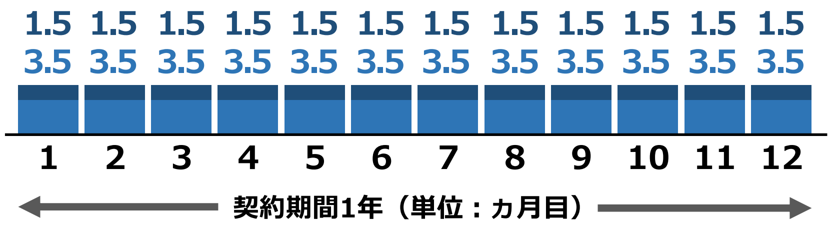
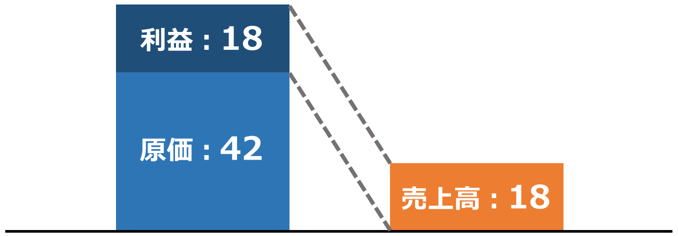
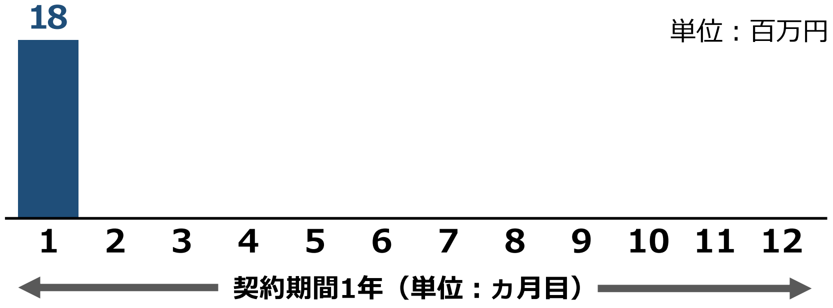
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

前期（2022年3月期）からの会計基準の変更について

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

会計方針変更による影響：概要

2022年3月期より収益認識会計基準（新基準）を適用。ソフトウェアライセンス販売における売上高等の計上方法・タイミングが変更。なおプロフェッショナルサービスはトレーニングサービスのごく一部のみが対象となり影響は僅少。

(注)数値及び割合は例	計上方法	計上タイミング
ソフトウェア ライセンス販売収益 **従来基準**	**ライセンス利益とライセンス原価の総額が売上高** 単位：百万円 	**契約期間に応じた分割計上** 単位：百万円 
ソフトウェア ライセンス販売収益 **新基準**	**ライセンス利益のみが売上高** 単位：百万円 	**契約開始月の一括計上** 単位：百万円 

（注）第1四半期連結会計期間については期首より前に新基準を遡及適用した場合の累積影響額を、期首の利益剰余金に加算する措置を適用。

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

会計方針変更による影響（過年度分）

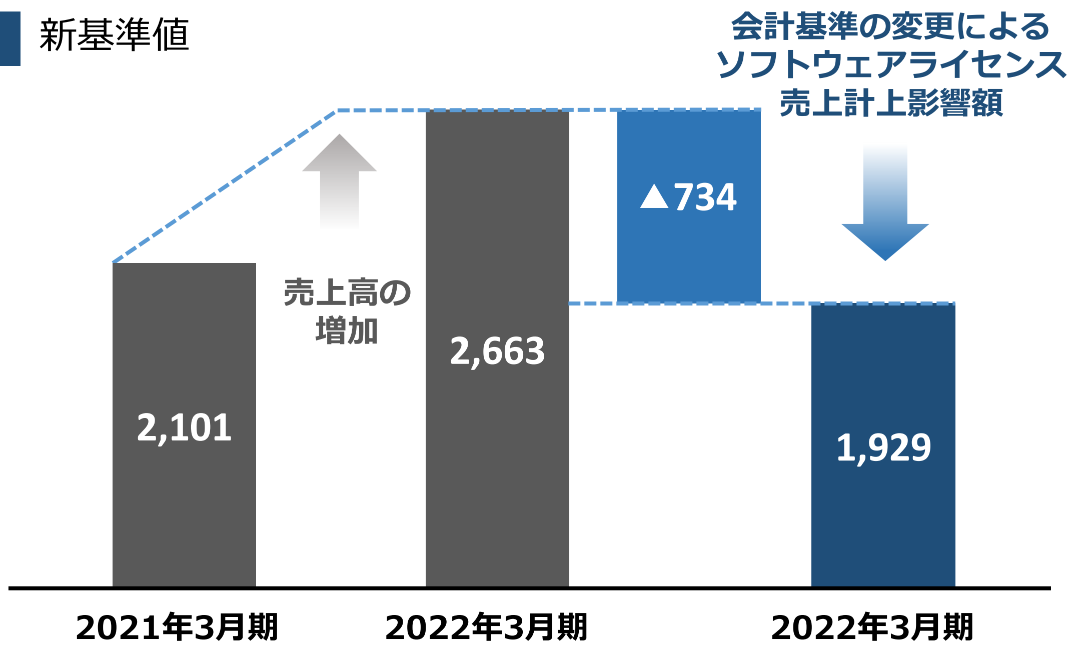
収益認識基準の適用（新基準）による通期業績への影響は以下の通り。

単位：百万円

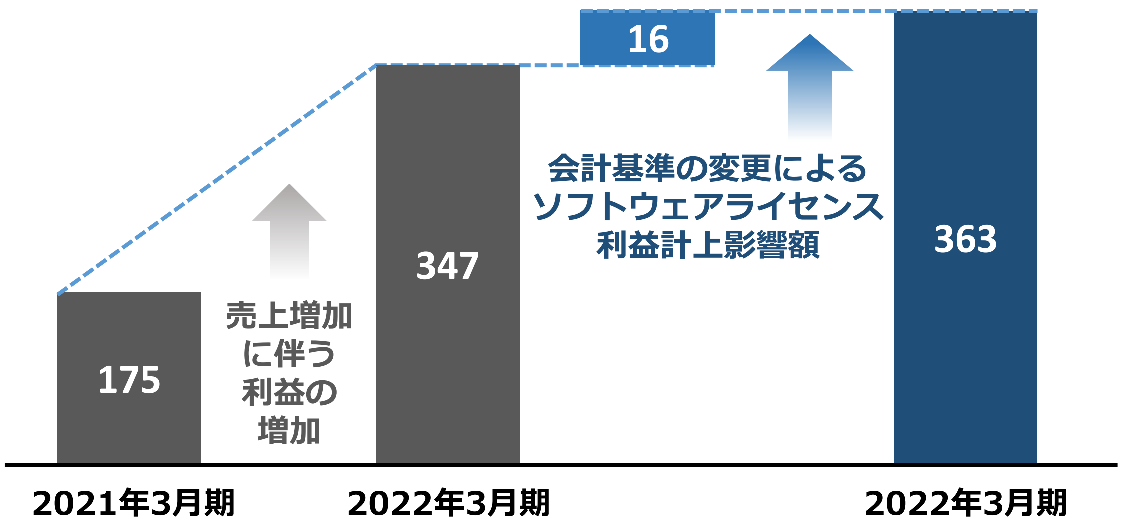
従来基準値

新基準値

売上高



営業利益



（注）従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

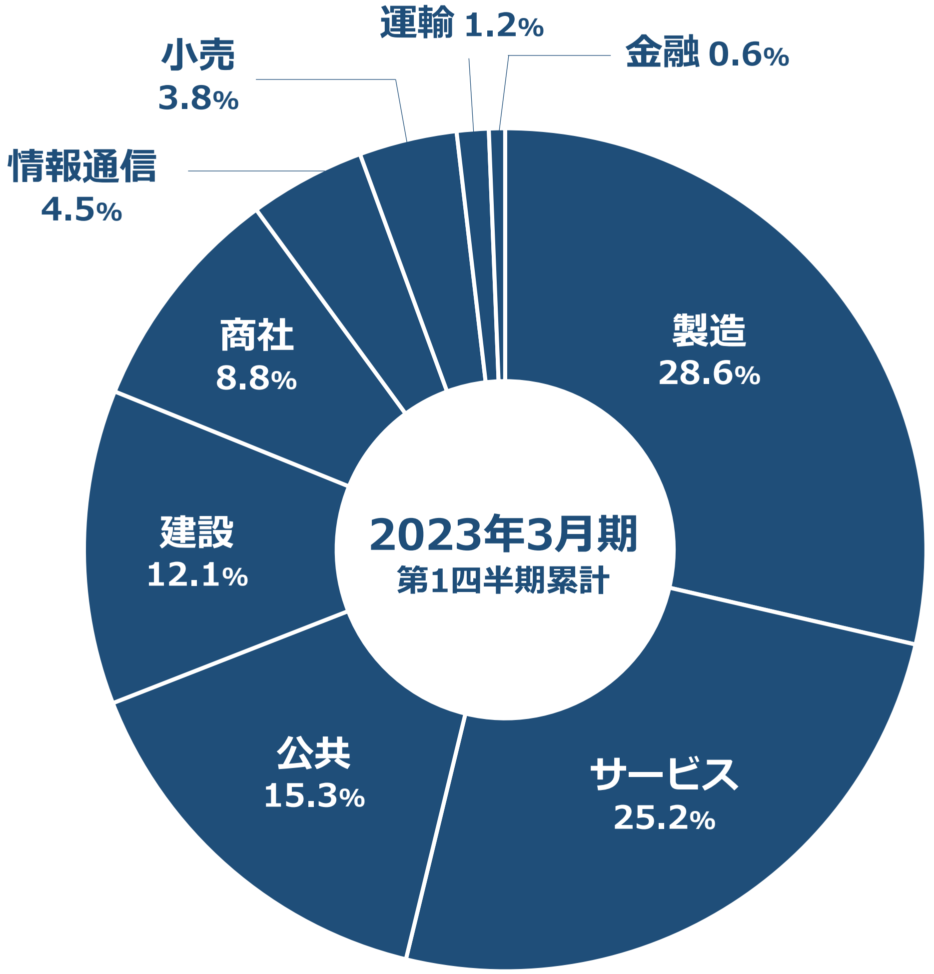
© 2009-2022 BlueMeme Inc.

どのような業種が顧客なのか？

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

顧客業種別受注高割合

製造・サービス業を中心とした多様な業種において、当社ソリューションの活用は分布している。



（注）割合が僅少のトレーニングサービス顧客は除く。

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Cautionary Points

注意事項

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

注意事項

本資料には将来の見通しに関する記載が含まれております。これら将来の見通しに関する記載は本資料の日付時点の情報に基づき作成しており、将来の結果や業績を保証するものではありません。これら将来の見通しに関する記載には様々なリスクや不確定要素が含まれております。このため、実際の業績や財務状況は、将来の見通しに関する記載によって明示的あるいは暗黙的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

こうした可能性が生ずる要因には国内外の経済状況の変化、当社グループの属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。

当社グループは、将来の見通しに関する記載の、本資料の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象に照らしてこれら将来の見通しに関する記載を変更あるいは訂正する一切の義務を負うものではありません。

本資料に記載される当社グループ外の事項・組織に関する情報は、一般に公開される情報に基づいており、当社グループはこれらの情報の正確性・適切性を検証しておらず、保証しておりません。

© 2009-2022 BlueMeme Inc.

Thank you for your time and attention.

© 2009-2022 BlueMeme Inc.