



2023年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2022年6月14日

はじめに



株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は6月14日に決算短信を発表しております。現在、新型コロナウイルス感染が収束しきれない状況の中、株主の皆さまをはじめ様々なステークホルダーへの健康被害の懸念を考慮いたしまして、対面での決算説明会は開催しない方針です。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載することで2023年1月期第1四半期決算の決算説明会の代替とさせていただきます。

また、双方向での質疑応答ができませんので質問等がございました場合は大変お手数ではございますが、当社IR担当者へご連絡いただきますようお願いいたします。

代替として後日に個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。

質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。

ご案内は当社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

1. コーポレートサマリ

2. 2023年1月期 第1四半期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューション事業 (連結)
- オンラインゲーム事業 (連結)

3. Appendix

- Webソリューション事業概要
- オンラインゲーム事業概要
- 子会社概要
- 今後の成長戦略

— 1 —

コーポレートサマリ

Vision

ザ・インターネットカンパニー

Mission

セカイに愛される インターネットサービスをつくり続ける

アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するために事業を拡大しています。

「セカイ」は、グローバルという意味での「世界」だけでなく、バーチャルやコミュニティも「セカイ」であるとして将来の更なる事業拡大の願いが込められています。



設立	2000年7月
従業員数(単体)	560人 (2022年4月末時点 ※臨時雇用者数含む)
(連結)	579人

経営陣	代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児
	取締役 執行役員 CFO	永山 亨
	社外取締役	喜藤 憲一
	社外取締役	琴坂 将広
	社外取締役	川又 啓子
	常勤監査役	三原 順
	監査役	石上 尚弘
	監査役	伊藤 英佑

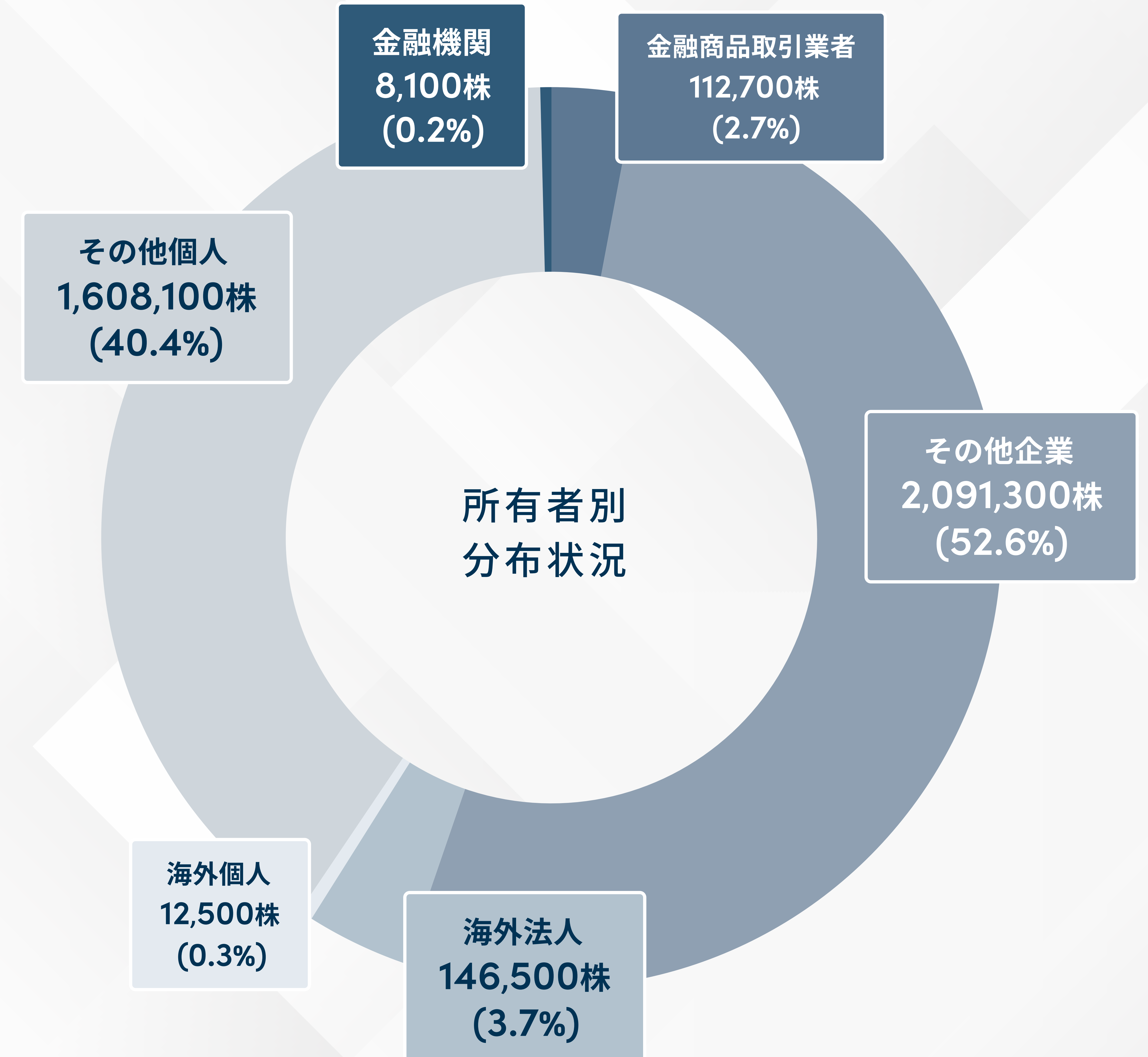
財務指標(連結)	売上高	47.9億 (2022年1月期)
	純利益	1.0億 (2022年1月期)

(2022年1月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	3,981,600株
株主数	1,230名

大株主(上位10名)

名前	持株数(百株)	持株比率(%)
株式会社エイ・ティー・ジー・シー	15,552	39.1
クリプトメリア株式会社	3,204	8.1
魚谷 幸一	1,866	4.7
和田 順児	1,362	3.4
三浦印刷株式会社	900	2.3
笠谷 真也	879	2.2
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC) 常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行	852	2.1
アピリッツ従業員持株会	816	2
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	600	1.5
楽天証券株式会社	486	1.2



2つの事業を軸に事業展開

WEB BUSINESS SOLUTION

アピリッツは、
デジタルビジネスの変革に
最適なパートナーです

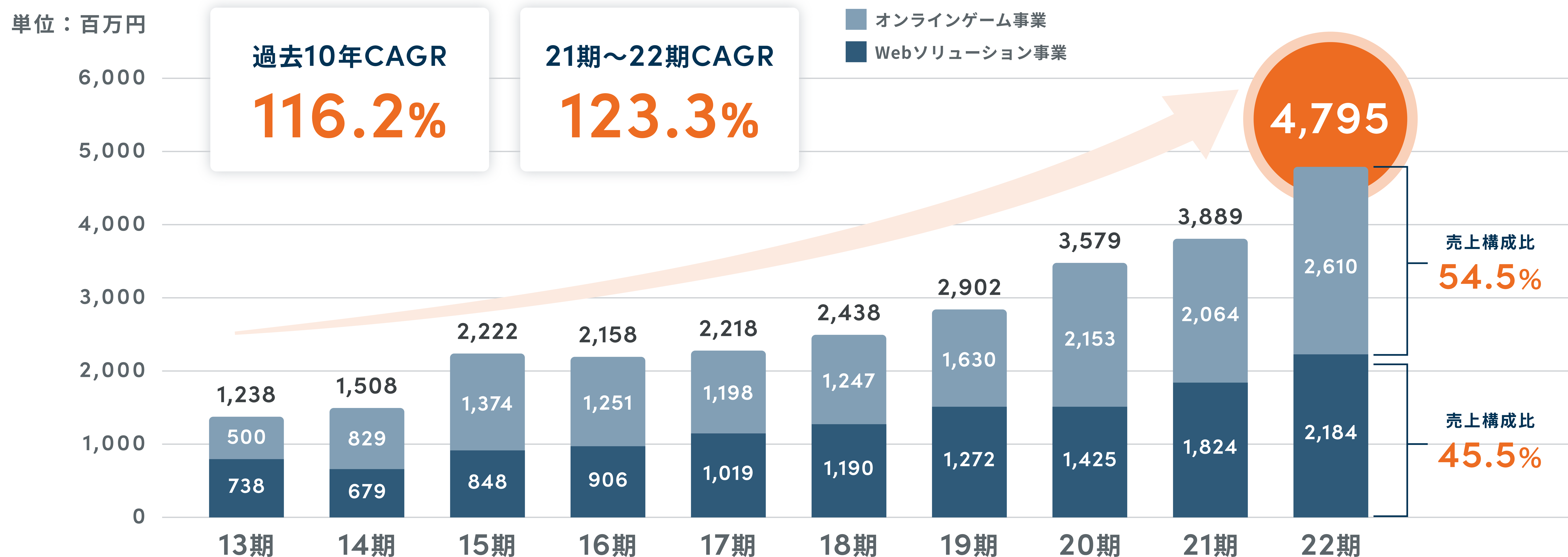
クラウド環境を最大限に活用した大規模システム開発や、
アジリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。
300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って
「企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革」を実現します。

ONLINE GAME SOLUTION

アピリッツは、
ゲームサービス展開に
最適なパートナーです

アピリッツは、オンラインゲームの受託開発および
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、
継続的なコンテンツ展開が可能です。

Webソリューション事業・オンラインゲーム事業ともに 過去10年間は**安定的成長**



※2022年1月より株式会社ムービングクルー社を完全子会社化して連結決算へ移行しております

— 2 —

2023年1月期 第1四半期

業績ハイライト

全社(連結)

売上高・営業利益ともに昨対比で堅調に成長 業績予想に対しての進捗も予定通りに推移

両事業、売上・営業利益ともに堅調に推移。昨対比でも堅調に成長
 収益認識基準の適用初年度にて期を跨ぐ対象案件が適用され売上高▲54百万円 営業利益▲15百万円と期初利益剰余金+17百万円の影響発生
※業績予想には織り込み済み

売上高・
営業利益

売上高： **1,373** 百万円 (昨対比：136.8%)
 営業利益： **77** 百万円 (昨対比：140.0%)

上期業績予想
進捗率

業績予想に対して進捗率も予定通りに推移
 売上高： **52.0%** 営業利益： **53.1%**

第1四半期
トピックス

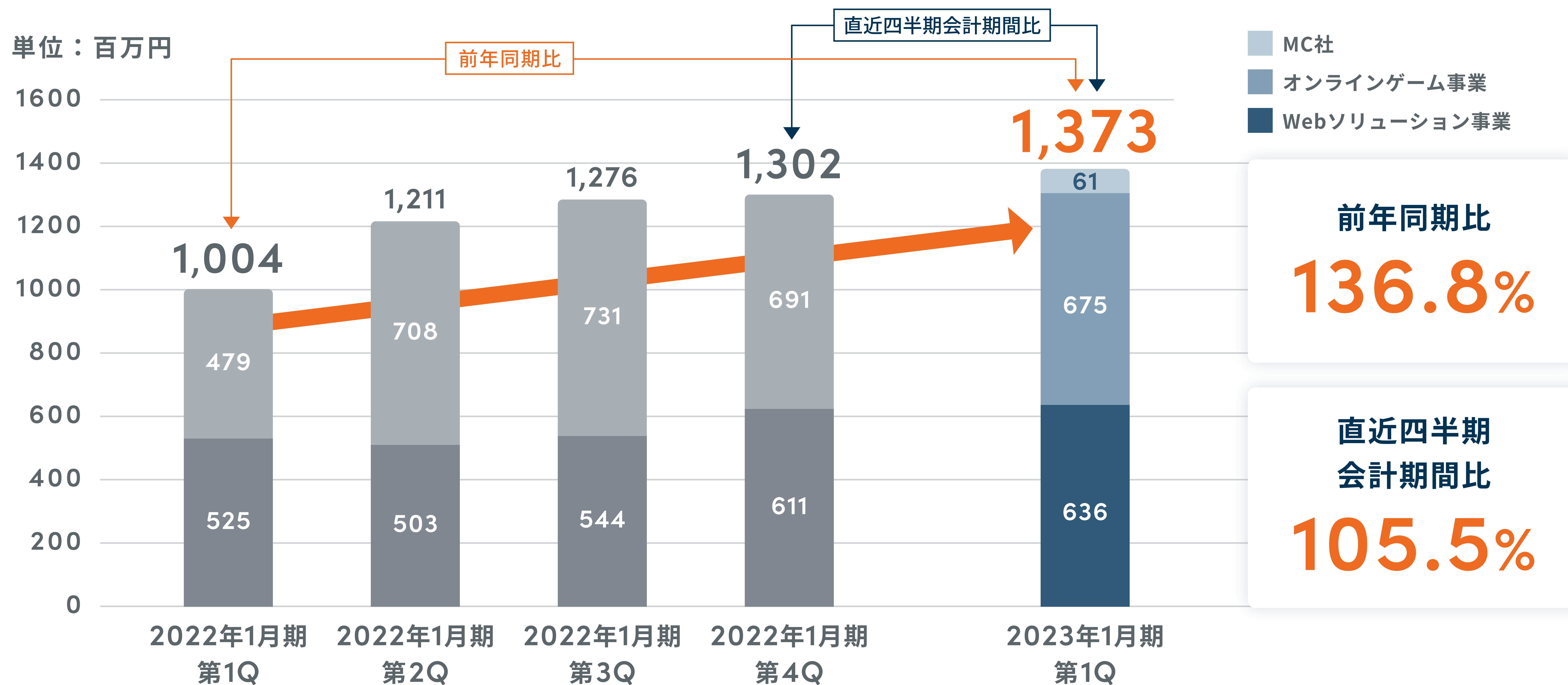
- ・東証「スタンダード」へ移行
- ・業績予想の発表で増配予想を発表

売上高・営業利益ともに昨対比で堅調に成長

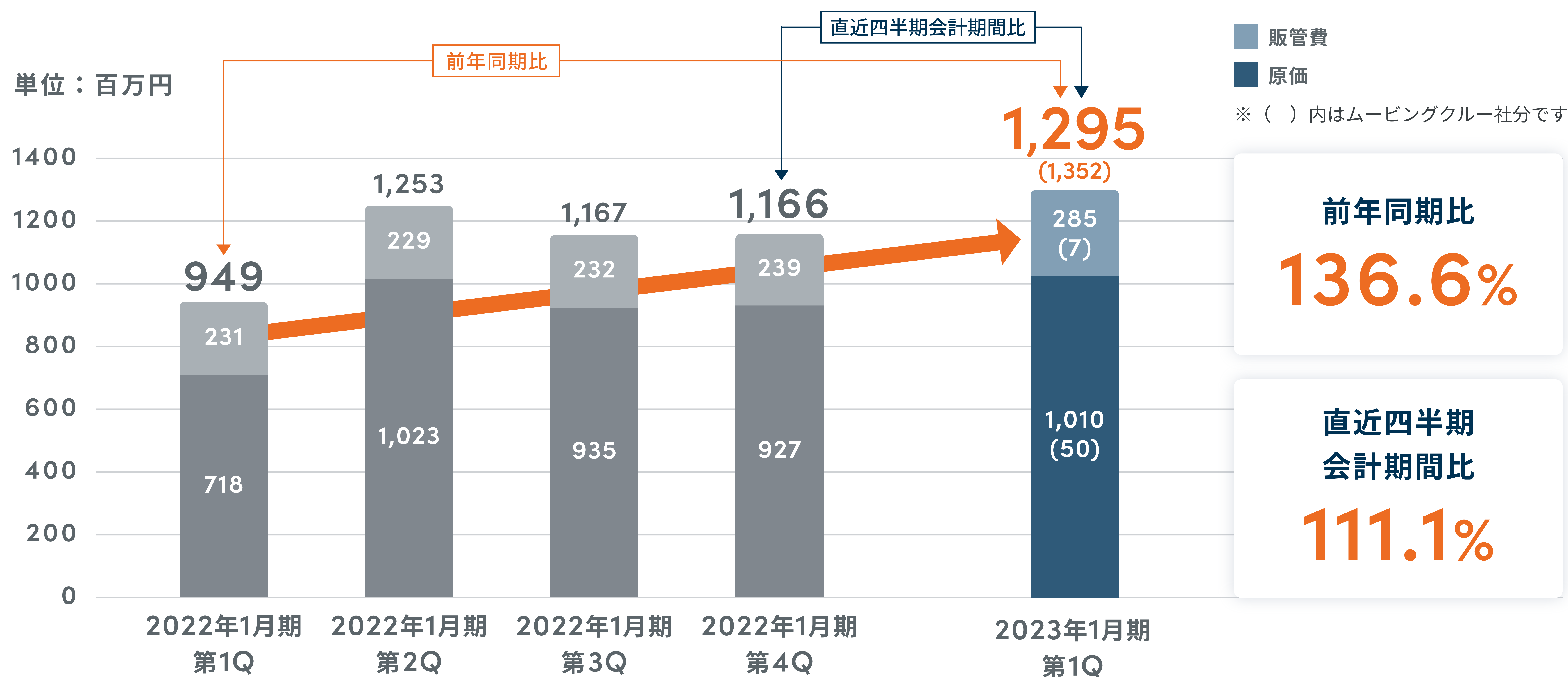
売上高**136.8%** 営業利益**140.0%**

単位：百万円	会計・累計期間			概況
	2023年1月期 1Q（会計期間）	前年 同期比	業績予想 上期進捗率	
売上高	1,373	136.8%	52.0%	両事業・子会社ともに昨対比で堅調に成長
売上原価	1,010	140.7%	-	オンラインゲーム事業で大型案件準備のために人件費増加
売上総利益	362	126.6%	-	売上成長で原価増加を吸収して昨対比で堅調に成長
販管費	285	123.4%	-	一時費用として監査報酬追加や支払手数料の増加
営業利益	77	140.0%	53.1%	販管費の一時的な増加を売上増加で吸収して昨対比で堅調に推移
経常利益	65	158.5%	45.5%	昨対比で上場初年度で発生した上場関連費用がなくなり大幅に増加
当期純利益	40	151.7%	44.0%	同上
EBITDA	97	198.2%	-	

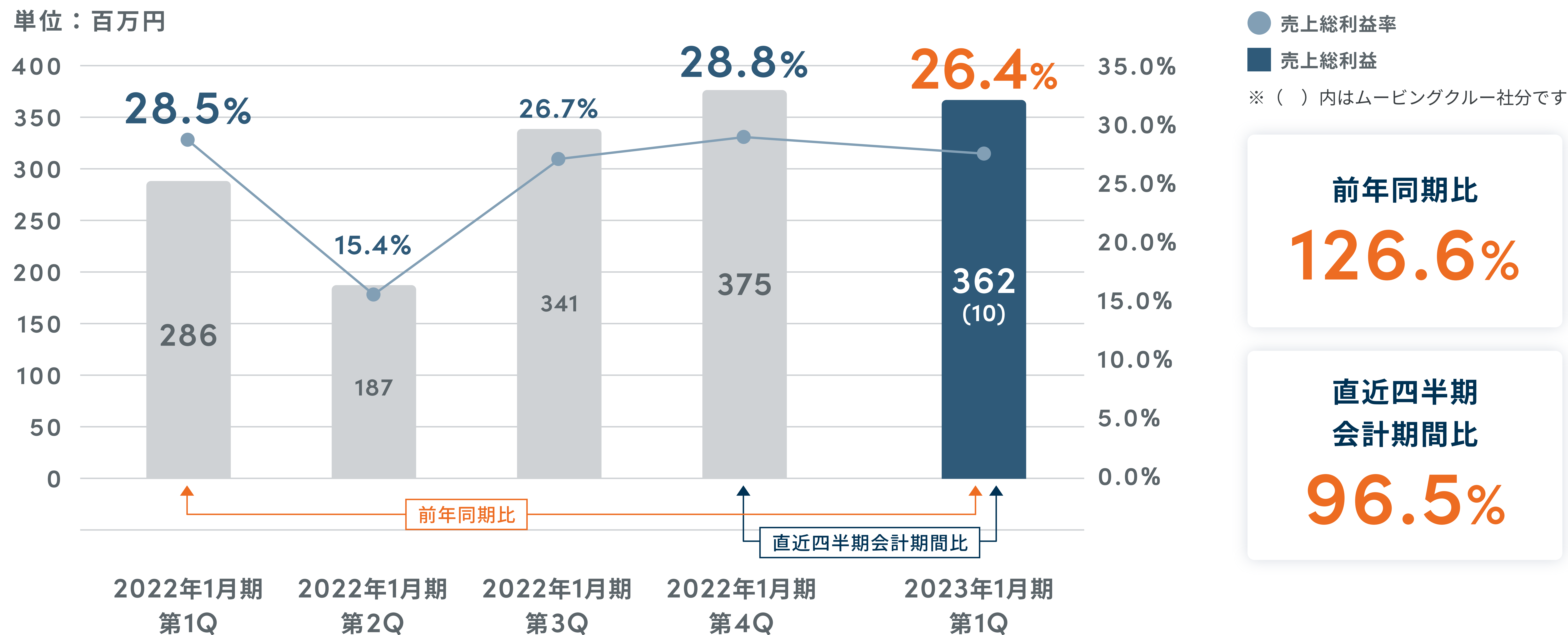
売上は両事業ともに堅調に推移 前年同期比・直近四半期比においても堅調な成長



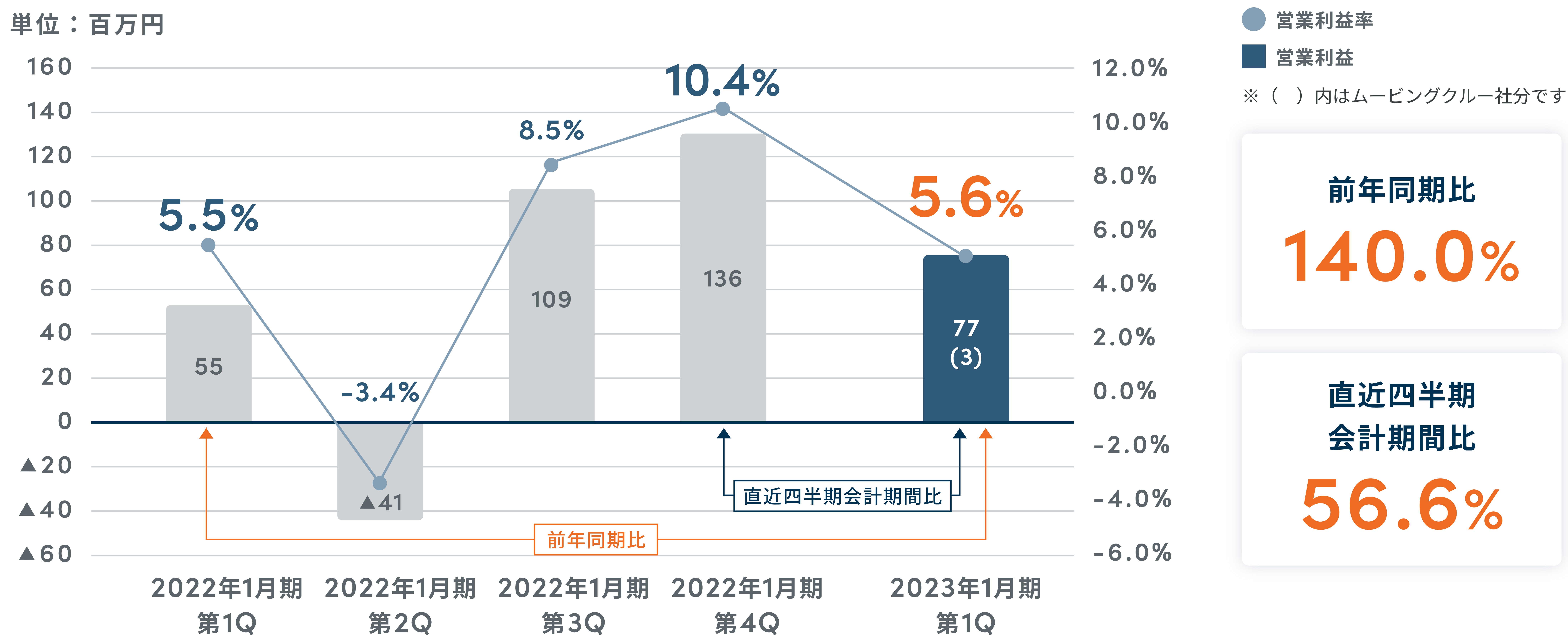
販管費は監査報酬追加費用・増床時の消耗品費、株主総会開催費用等により、一時的に増加



売上総利益は、ほぼ横ばい



監査報酬追加費用・増床時の消耗品費、株主総会開催費用等により、35百万円の一時的な費用が発生及び、収益認識基準の適用初年度の影響により、17百万円の営業利益の減少が発生



収益認識基準の適用による、 前年度の利益剰余金が17百万円増

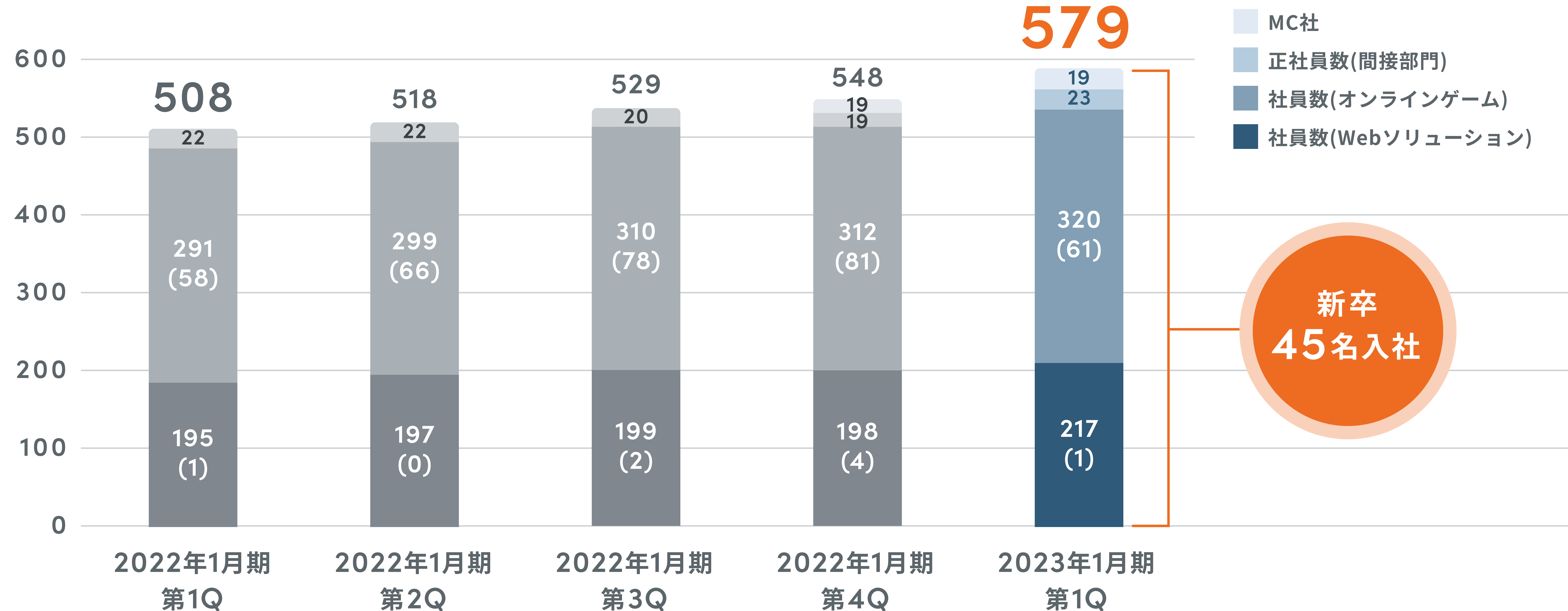
単位：百万円	2022年1月期 期末	2023年1月期 4月末	増減	主な要因
流動資産	2,148	2,371	223	預金+188、売掛金+34
うち現預金残高	1,439	1,624	185	売上増加に伴う売掛金の回収額の増加、 売上増加に伴う原価増加による支出の増加 法人税等納付 ▲14、消費税等納付 ▲52 保証金の返還 +19、配当金の支払 ▲18
固定資産	667	627	▲40	営業権（償却）▲15、敷金・保証金 ▲17
資産合計	2,815	2,999	184	
流動負債	884	1,031	147	未払金+67、預り金+27、未払法人税等+24、未払消費税等+30
固定負債	6	5	▲1	
純資産	1,924	1,961	37	当期純利益 +44、配当 ▲20
負債・純資産合計	2,815	2,999	184	
自己資本比率	68.3%	65.4%	▲3.0%	
ROE	5.7%	-	-	
ROA	3.9%	-	-	

成長の源泉である社員数は順調に増加 新卒45名入社

臨時雇用数はWebソリューション事業・オンラインゲーム事業ともに減少

※4月以前の、内定者アルバイトやインターン扱いの新卒は、臨時雇用者数に含んでおります

単位：人 ※()内は臨時従業員数



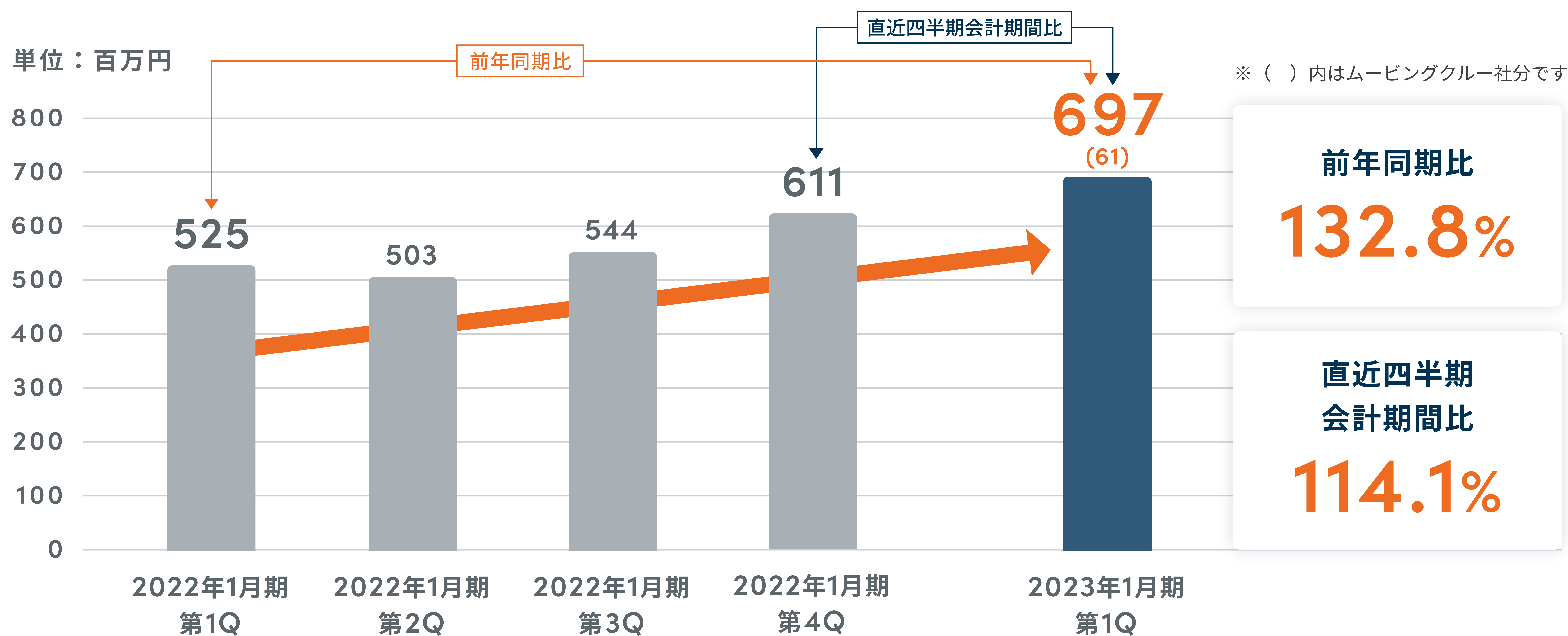
— 2-2 —

2023年1月期 第1四半期

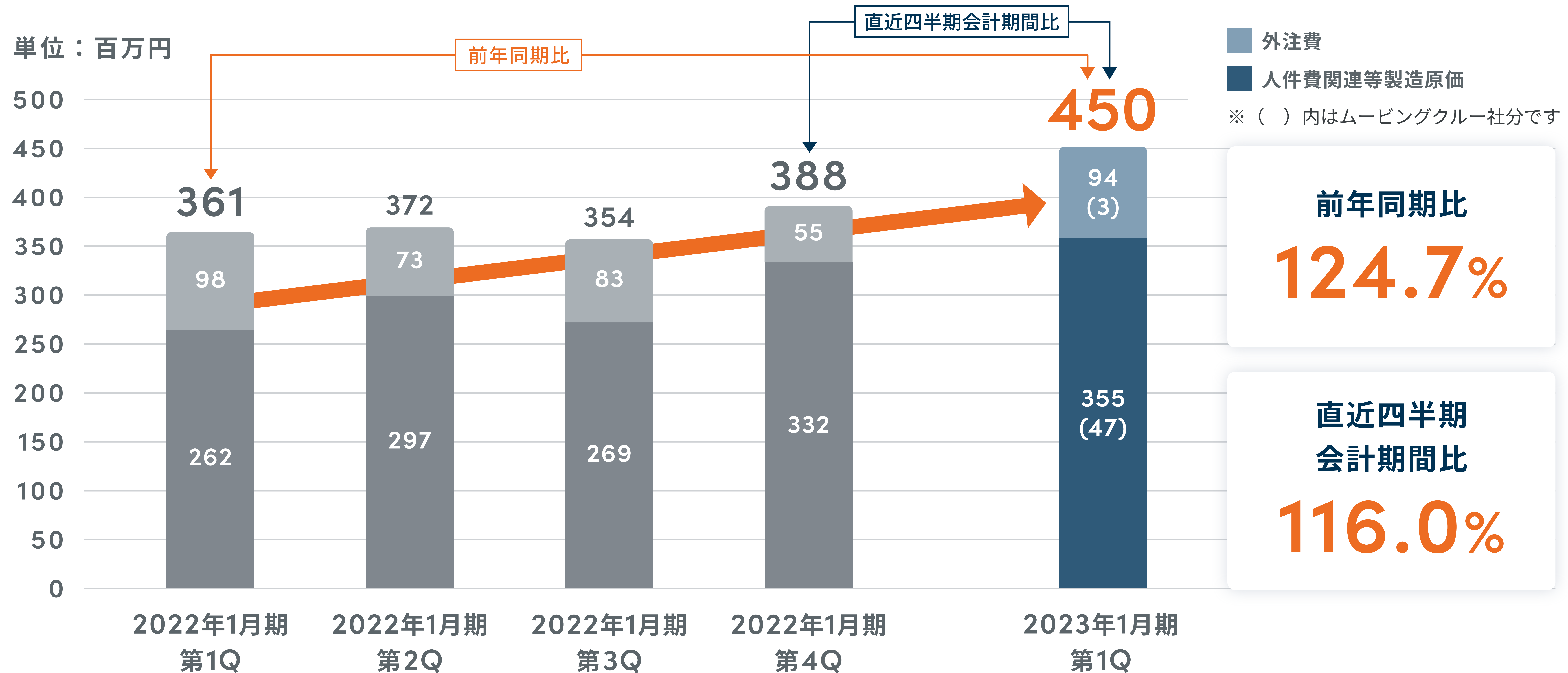
業績ハイライト

Webソリューション事業(連結)

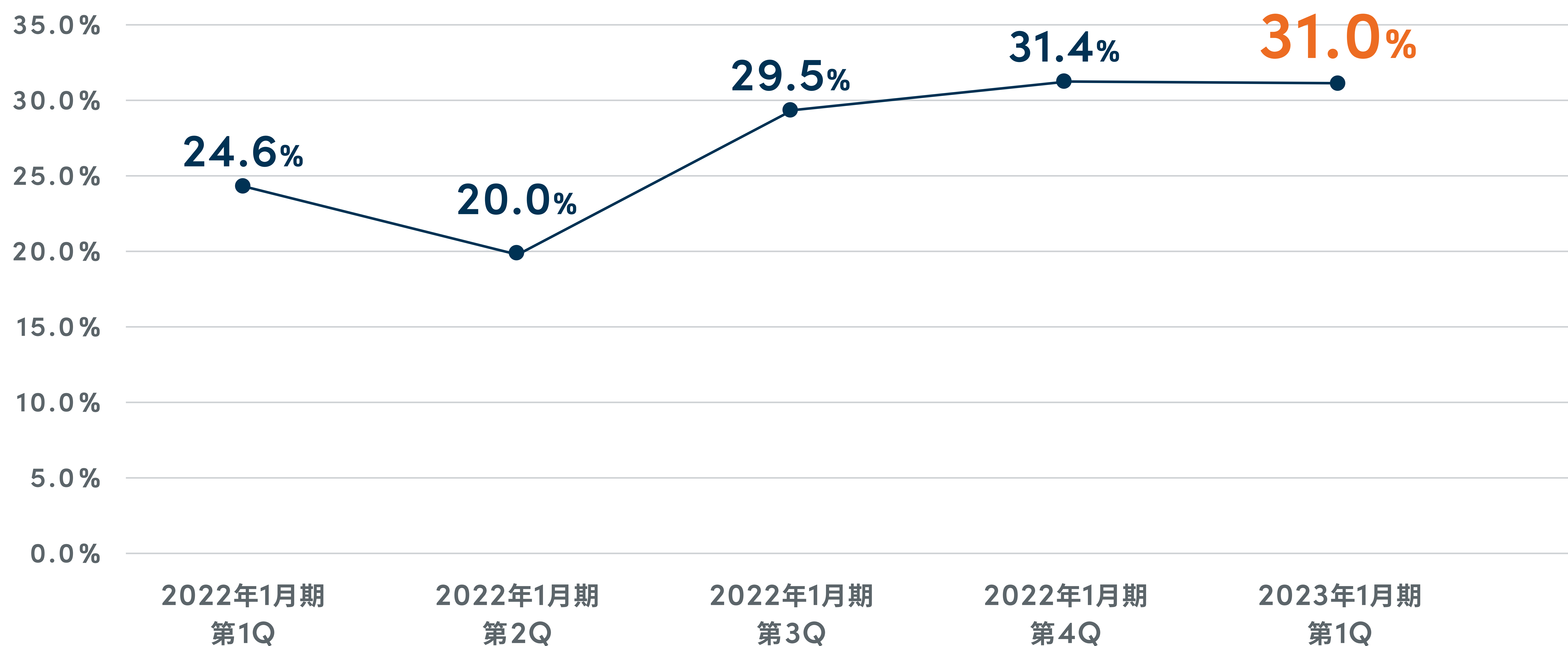
前年同四半期・直近四半期と比較で堅調に推移 市場環境は引き続き活況



人件費関連はムービングクルー社人員と新卒入社で増加
 外注費も同様に売上増加に伴い増加するも
 売上成長に比例する適正值で推移

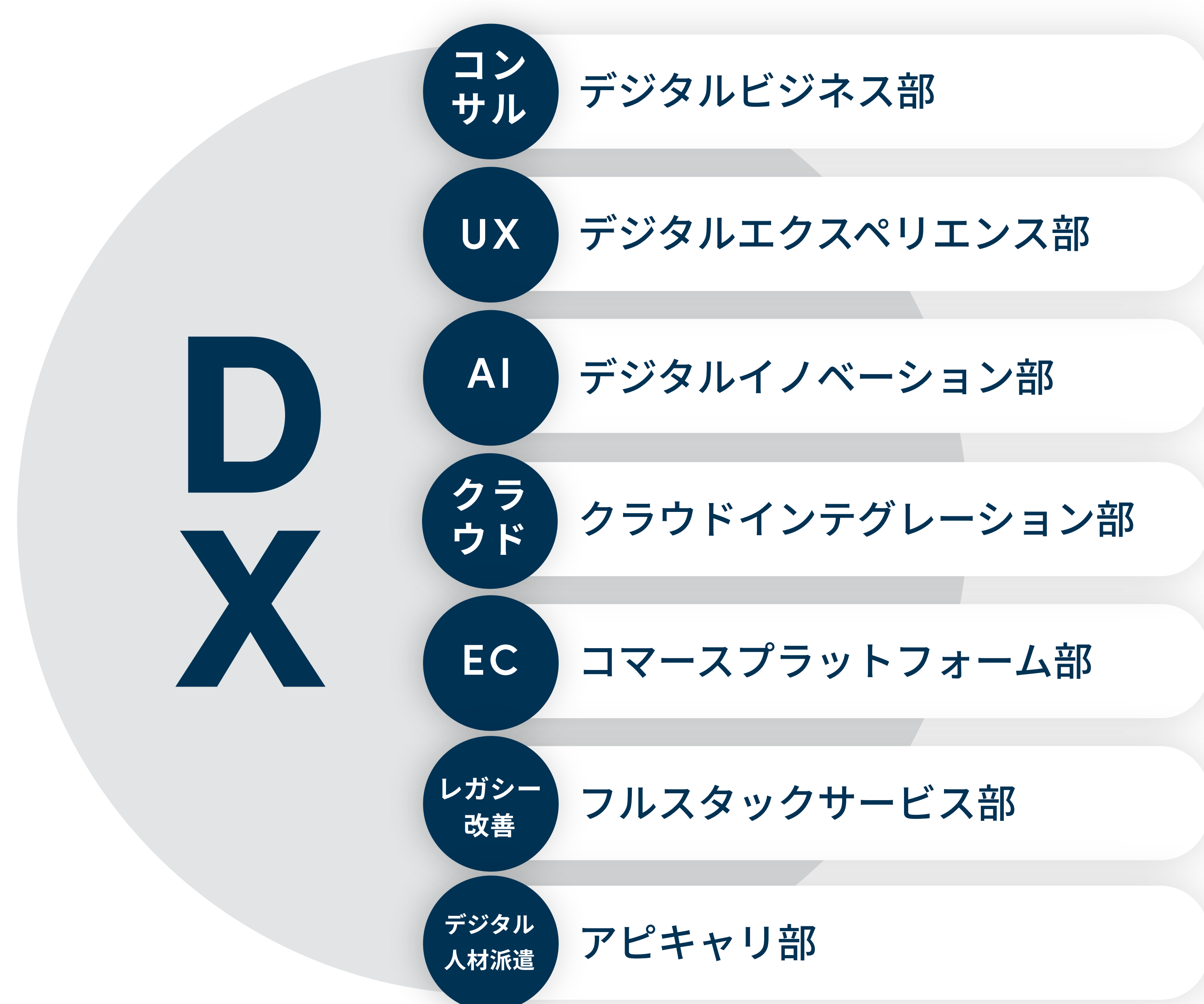


売上成長率が原価増加率を吸収して利益率は横ばい
ムービンググループ社込みの場合は28.9%

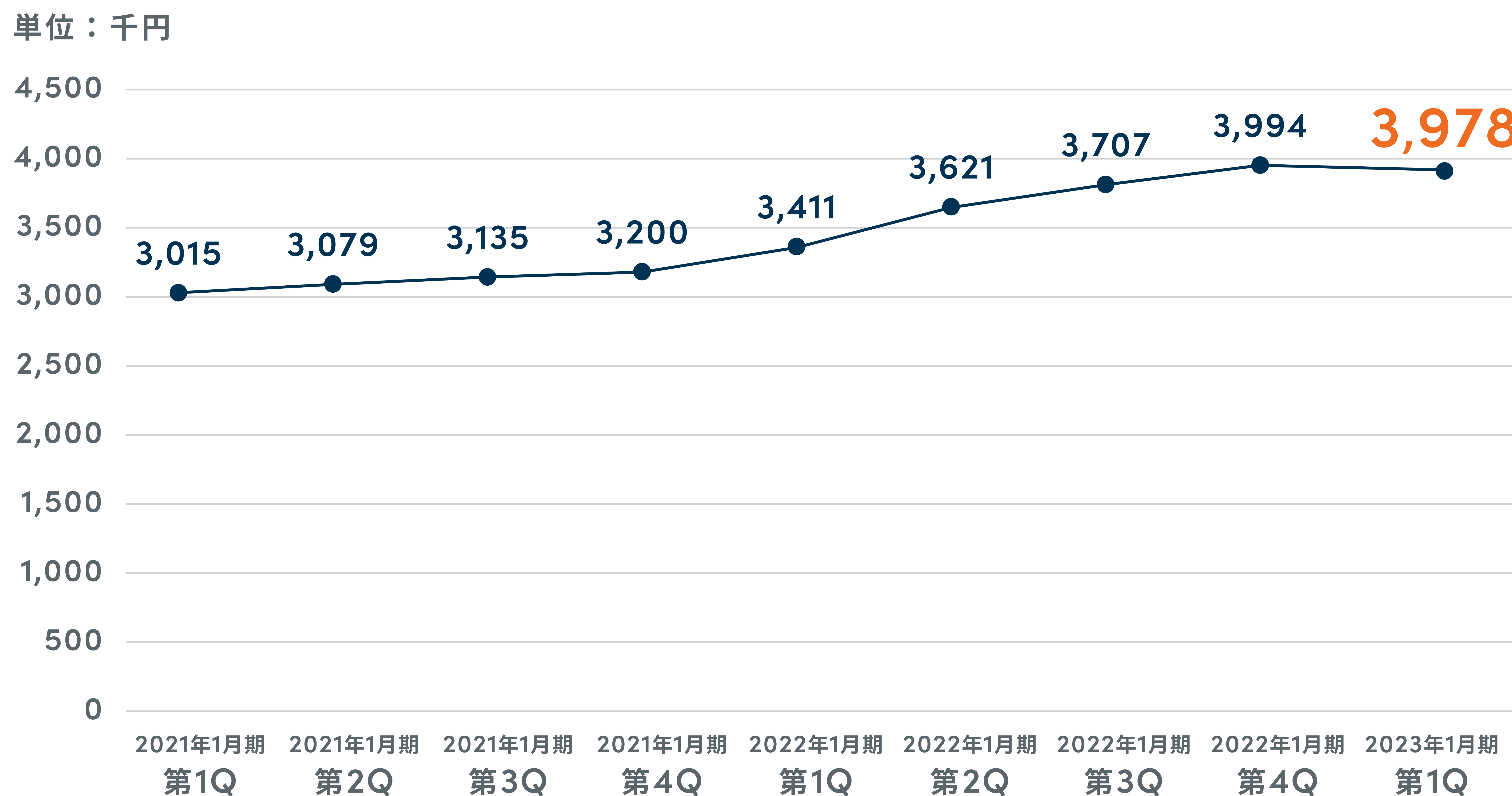


——— 今期成長戦略のひとつ：平均単価アップ ———

引続き市場環境は活況で**案件の大型化**とともに取引社数も増加
単価は直近Qから横ばい



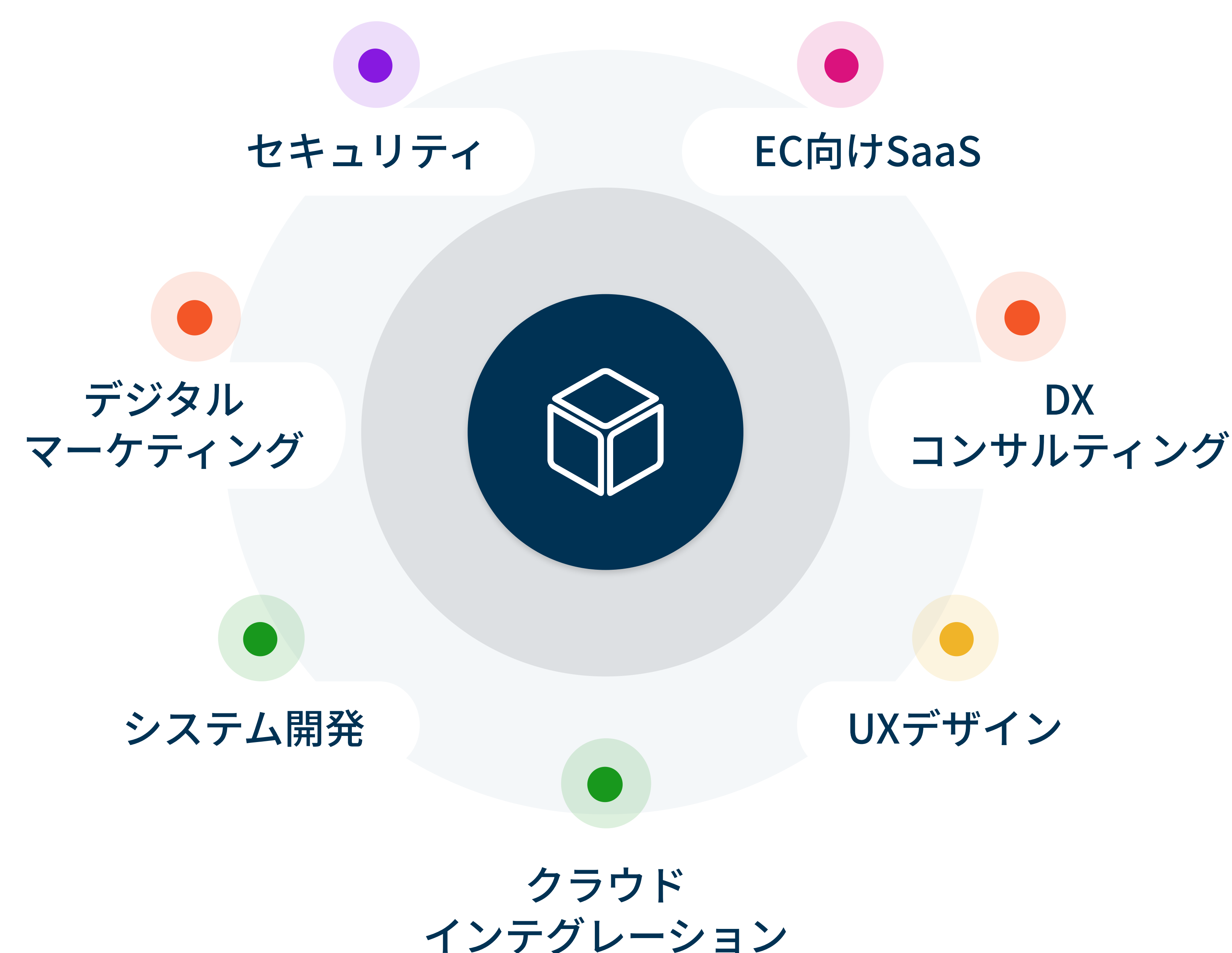
DXサービス提供組織へ変革
 大型案件獲得 = **平均単価UP**



—— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ——

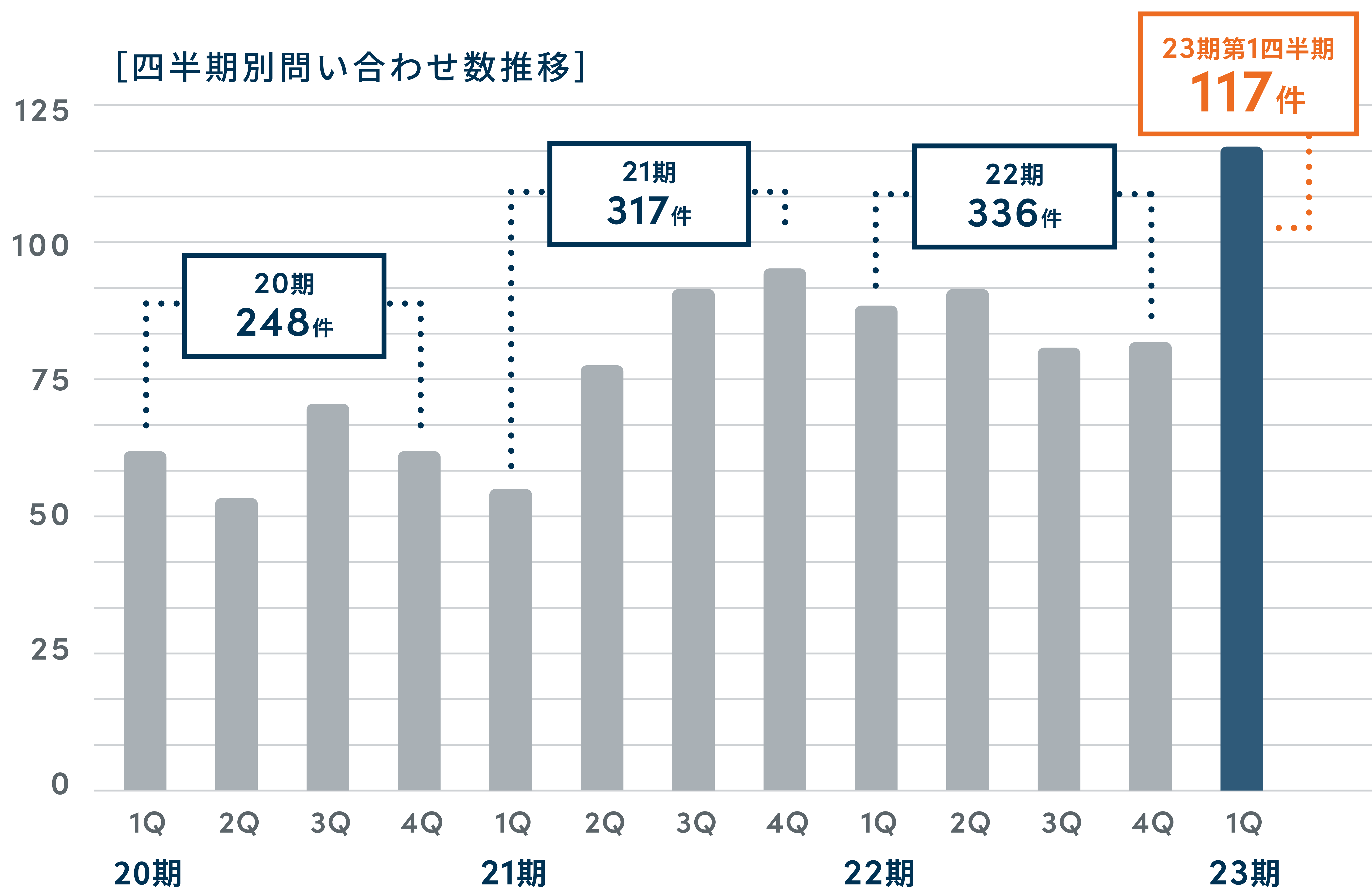
問い合わせ数は四半期で過去最高

SaaS・マーケティング関連の問い合わせ数が増加。受託開発の問い合わせは大型案件獲得に絞り込み同水準で推移。
 タッチポイントを増やしつつ、大型案件化による単価アップを並行して推進。



DX周辺サービスラインナップ強化
 タッチポイント増加 = **案件数UP**

[四半期別問い合わせ数推移]



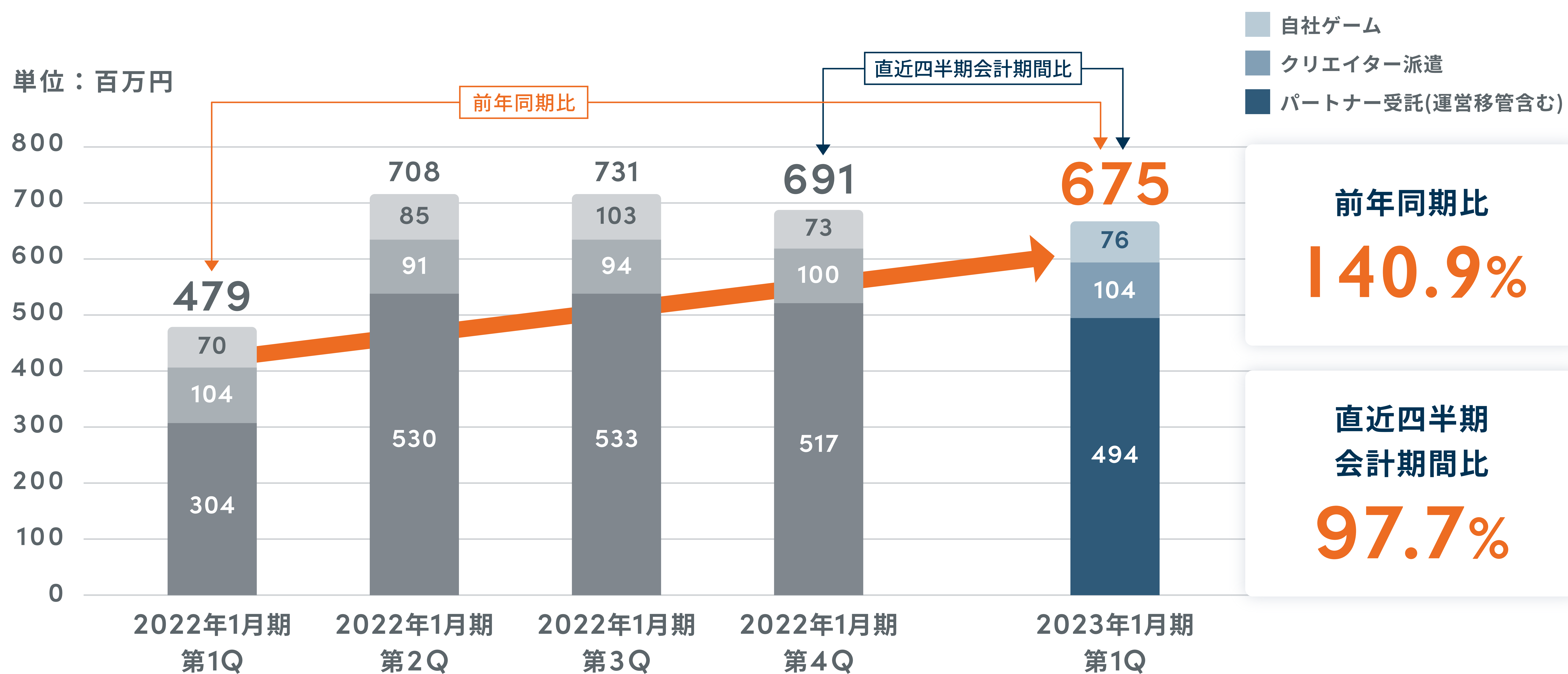
— 2-3 —

2023年1月期 第1四半期

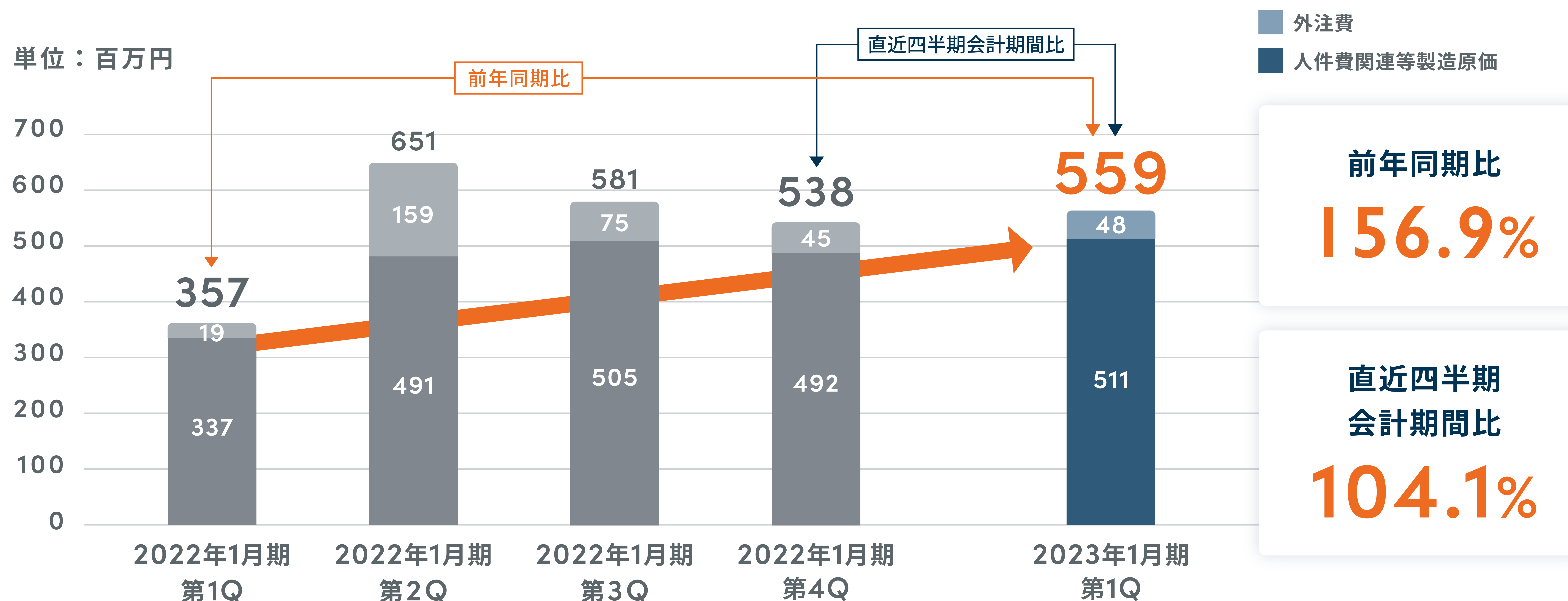
業績ハイライト

オンラインゲーム事業(連結)

前年同期比では『けものフレンズ3』の移管で大きく成長するも、直近四半期比では大きなイベント等がなく若干の低減
 ただし、5月から新規の運営受託案件が開始

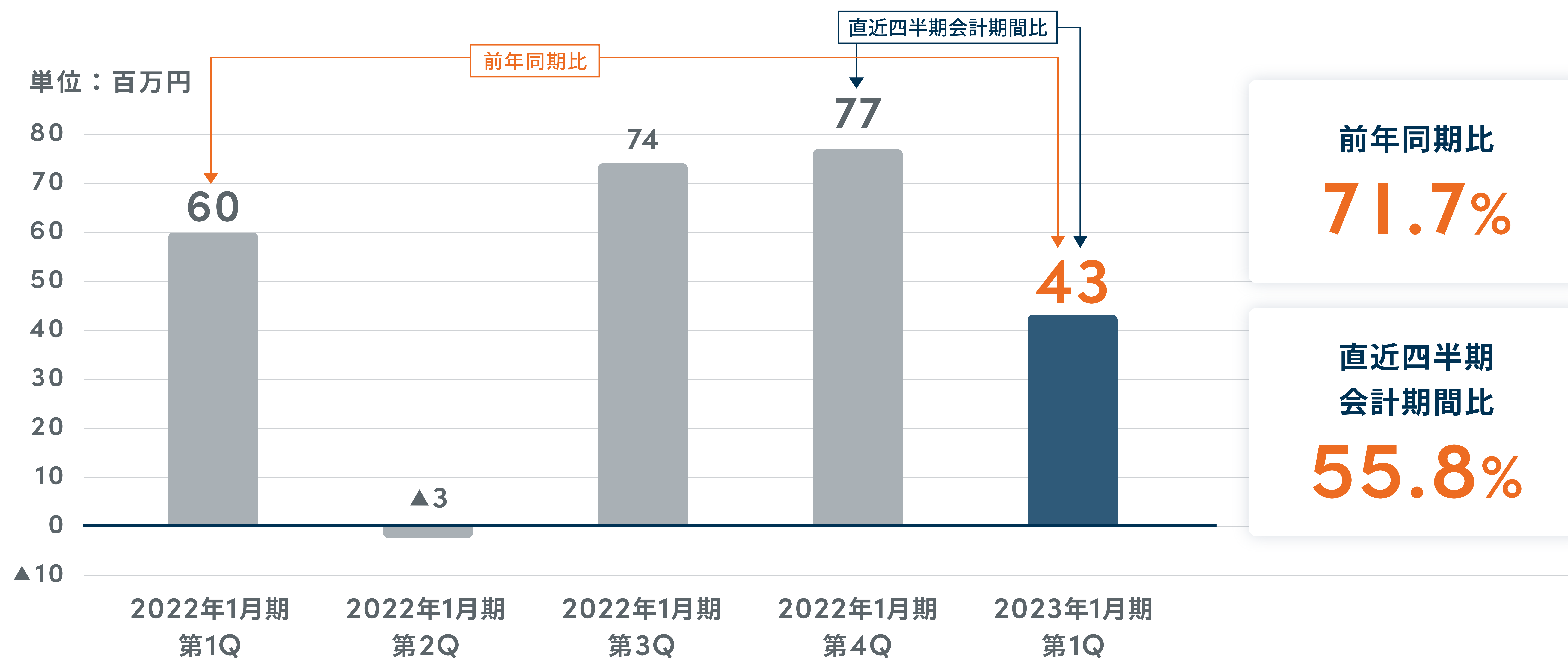


人件費は、新卒入社と5月に開始した運営受託案件準備の為に
積極社員登用を行い、増加
外注費はイレギュラーなく横ばいで推移



5月に開始した運営受託案件の準備（初期投資）の為、 一時的にセグメント利益が減少

※オンラインゲーム事業は3つのセグメント（派遣・受託開発/運営移管・自社開発）で構成されているため率ではなく利益額で表示



運営パイプラインが増加

3月時点において開発パイプラインであった受託プロジェクトがパートナーゲーム運営プロジェクトへ変更。

5月から新規大型運営受託プロジェクトを開始。

6月から『アルカ・ラスト』がパートナーゲーム受託から運営移管プロジェクトへ変更。



他社IPタイトル『アルカ・ラスト 終わる世界と歌姫の果実』の 運営主体を6月よりアピリッツに変更 運営移管ノウハウを更に蓄積して中期的な成長戦略へ寄与



本作は「破壊」と「創造」をテーマに、主人公(破壊者)と仲間たちが活躍する本格群像劇RPGです。原作・メインキャラクターデザインに河野純子氏、原作・企画原案に小牟田修氏、メインテーマに山根ミチル氏、バトルBGMに古代祐三氏、シナリオBGMに柳川剛氏、シナリオ協力に実弥島巧氏と豪華クリエイター陣を起用したタイトルとなっております。

※以前より当ゲームの運営を行っており、今後もユーザーの皆様に継続的に変わらぬサービスをご提供できるよう運営体制を整備中です

— 3 —

Appendix

事業概要

Webソリューション事業

アピリッツは、toC向けの専門Web開発会社であり
 「戦略・企画のコンサルティング」から「システム開発・保守」までのお客様のサービスを
 一気通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出

01. 戦略・分析

クライアントの事業戦略を理解し、ユーザーのシナリオやニーズを満たす、ビジネスモデル・業務プロセスを計画。

02. 企画・設計

ビジネスモデルに沿った、マーケティング要件、コンテンツ要件、システム要件を整理し、ビジネスを開発に翻訳。

好循環ビジネス



ビジネスを開発に翻訳

技術/実績を
ビジネスに変換

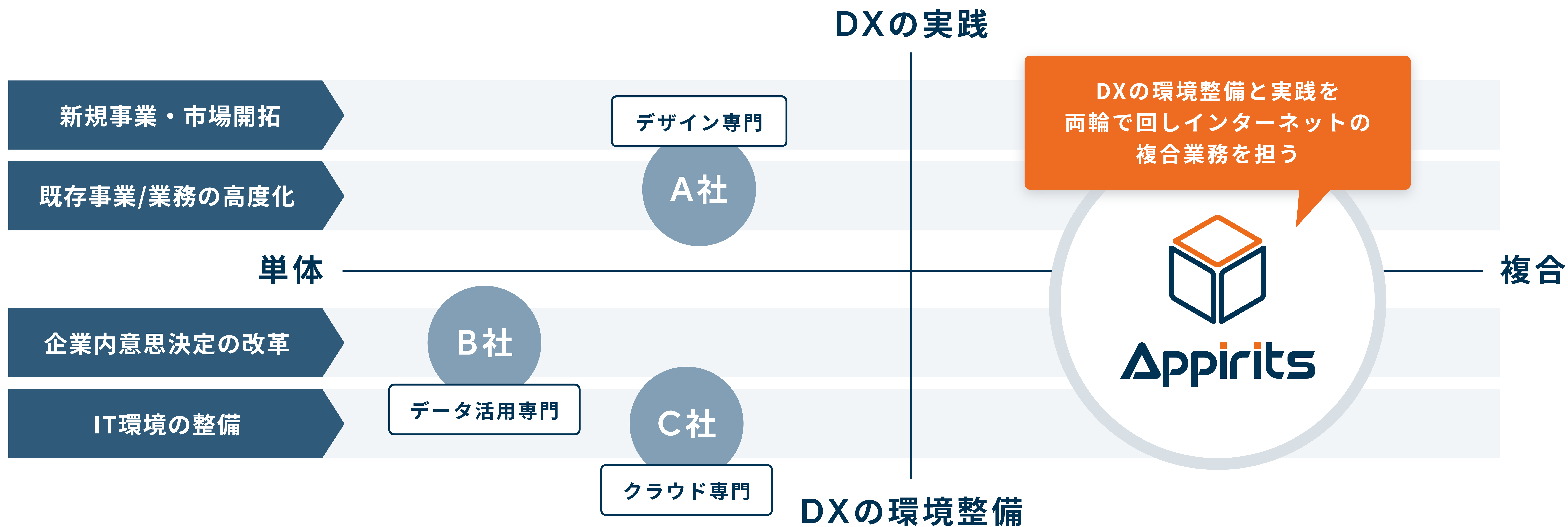
03. 開発・制作

ビジネス要件を満たす構築を提供し、技術面で戦略・企画を支援。持続的な運用体制を考慮した開発思想を重視。

04. 運用・保守

リリース後のシステム安定稼働を実現し、生産性・俊敏性を向上させる運用体制により、ビジネス成長を加速。

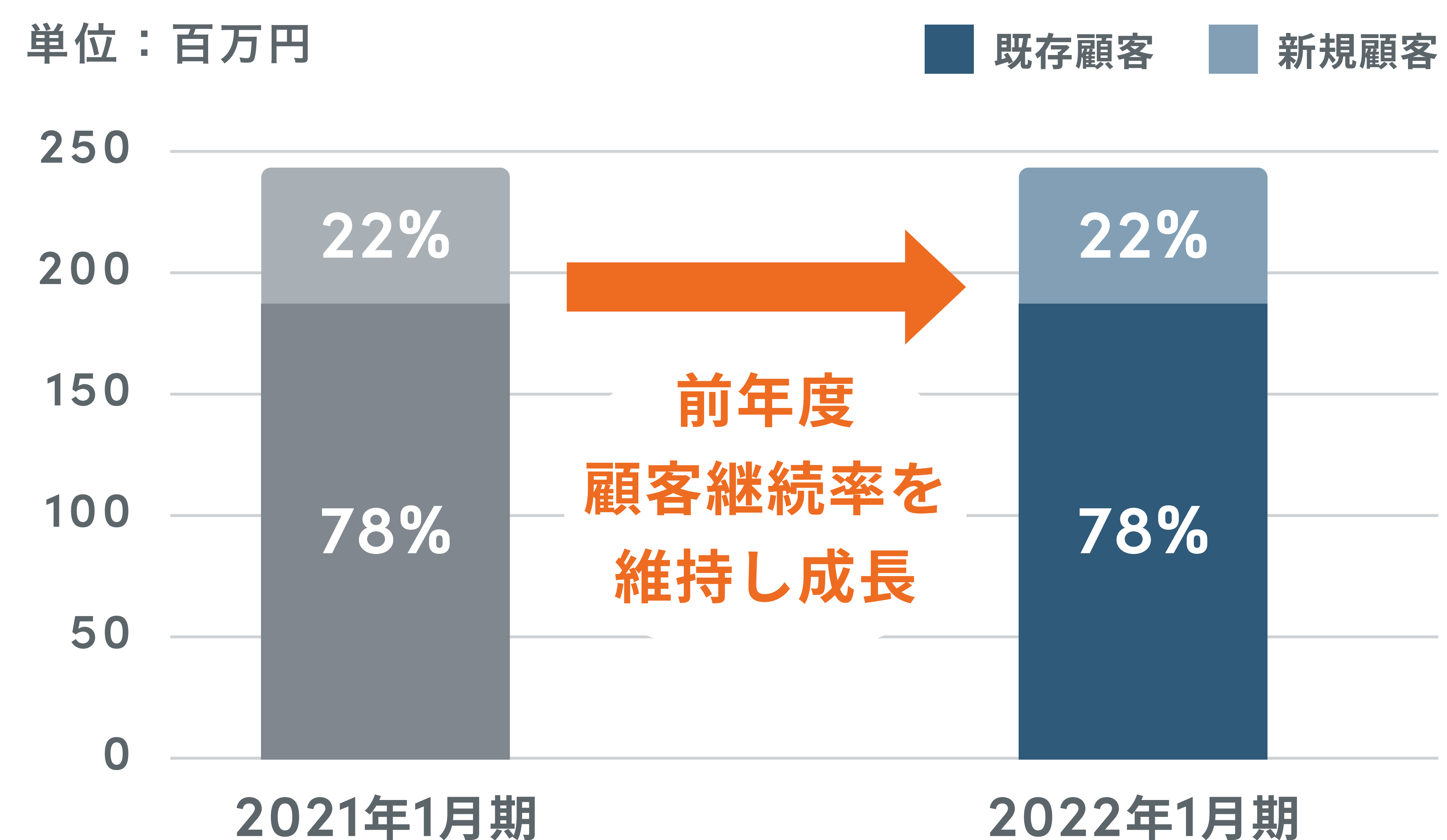
アピリッツは、DX領域において
「DXの環境整備」と「DXの実践」の両輪を回すための複合サービスを提供
デジタル技術・データを活用した顧客の既存事業や業務の高度化・変革を支援



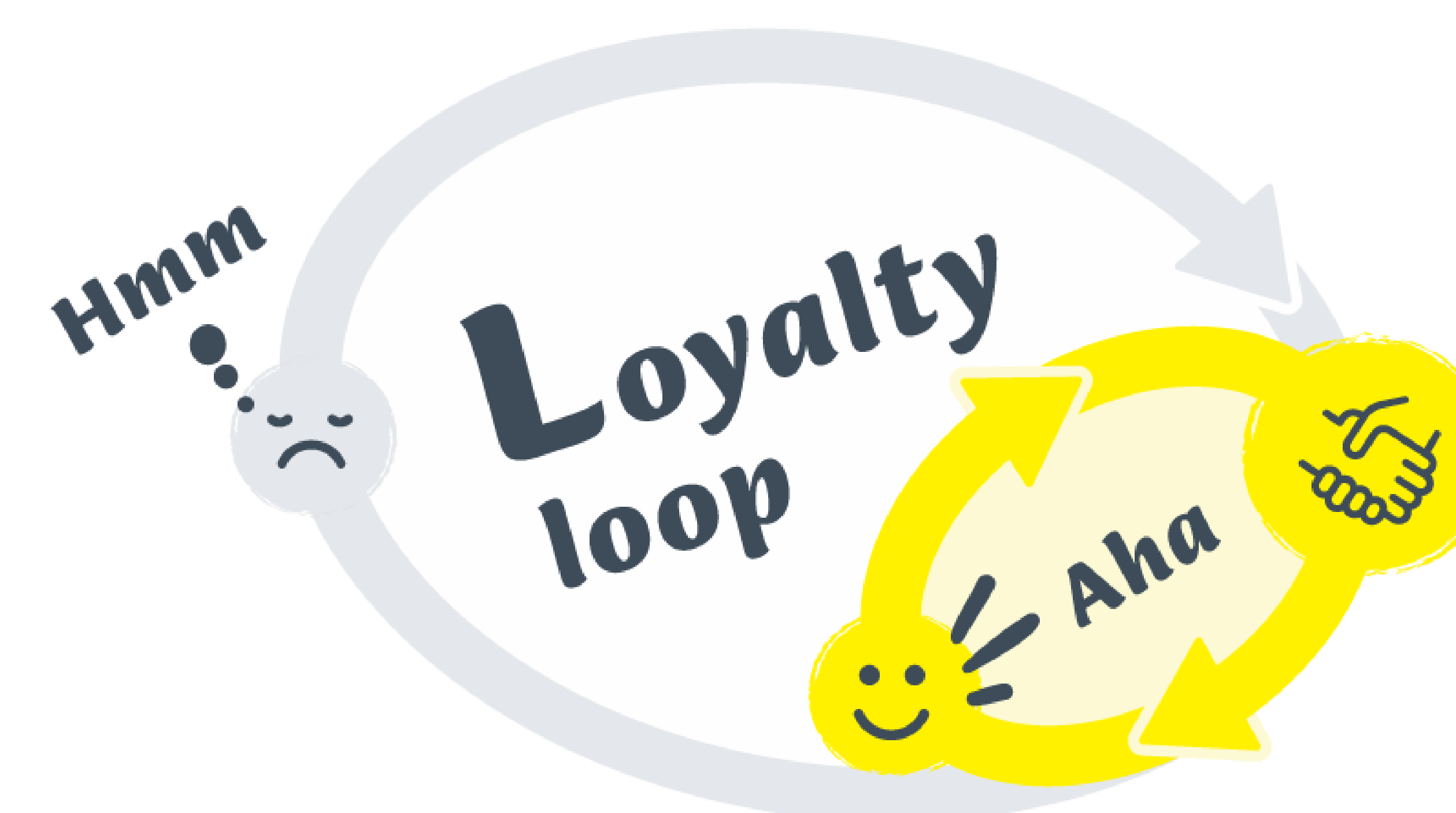
新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約8割**の状態を形成
 自社内完結によるプロジェクトの好循環が次フェーズ獲得ループを加速

売上高における顧客継続率

約**80%**



ロイヤリティループの発生



コンサルティング×システム開発・保守の自社内完結が
顧客意思決定プロセスを短縮する
 ロイヤリティループを生んでおります

※マッキンゼーが提唱した「顧客意思決定ジャーニー」を再解釈

AWS×SaaSプロダクトの併用により、 プロジェクトの生産性と俊敏性を向上 世の中の状況変化に強い、コストパフォーマンスに優れた提案が可能

AWS × SI × SaaS



サイト内検索・ キャンペーンコンテンツ 生成機能

AIを活用した自動学習や豊富な検索サジェスト機能、タグ付けによるコンテンツ生成により売上UPに貢献



ユーザー属性に 合わせたプッシュ 通知機能

柔軟なカスタマイズやユーザー属性の活用により顧客体験を向上、Webサイト・アプリの集客を支援



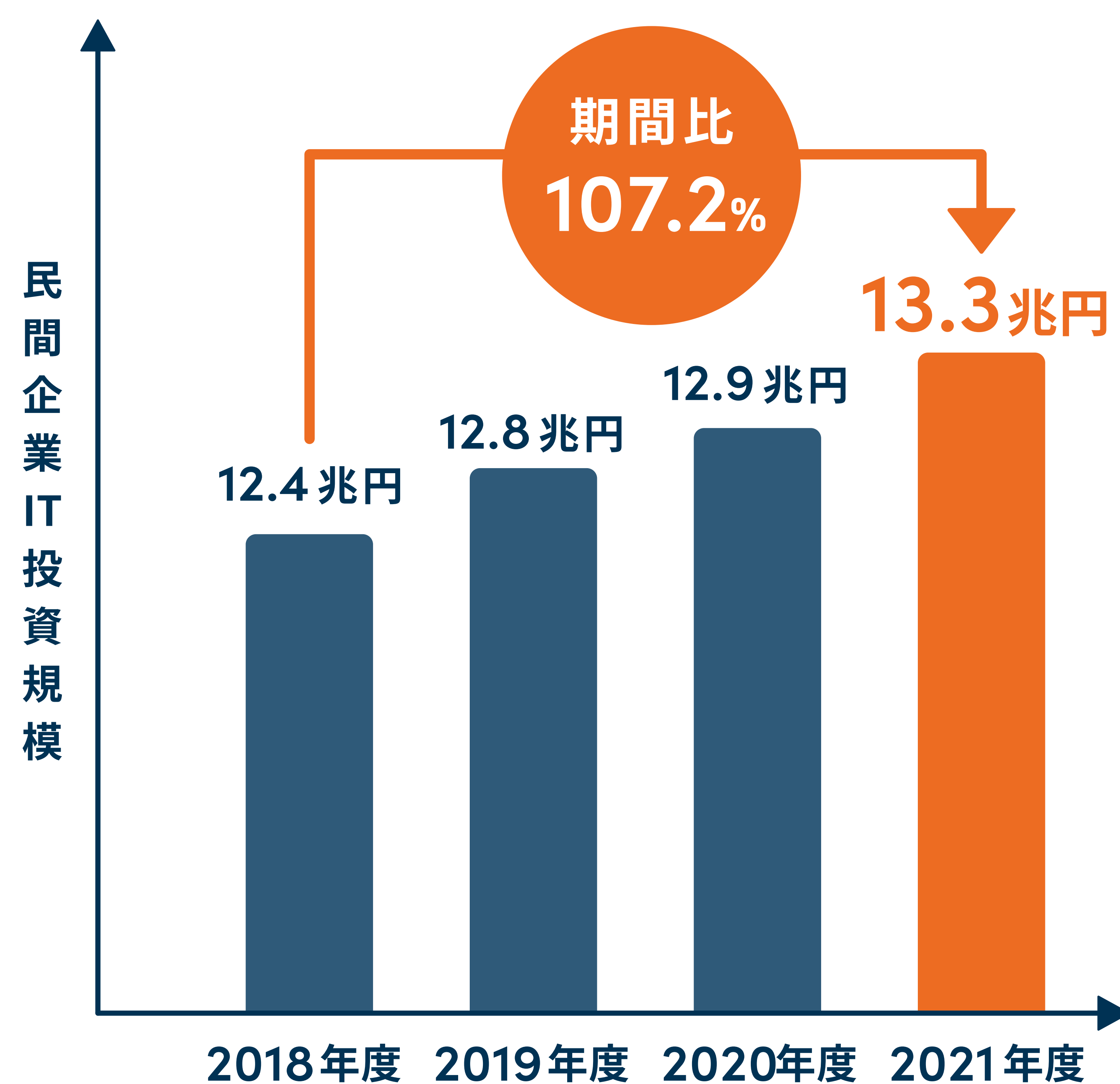
口コミ活用に必要な 投稿・管理機能

口コミを活用することで商品比較体験を後押し、商品販売を促進

国民民間IT市場規模は今後も増加傾向

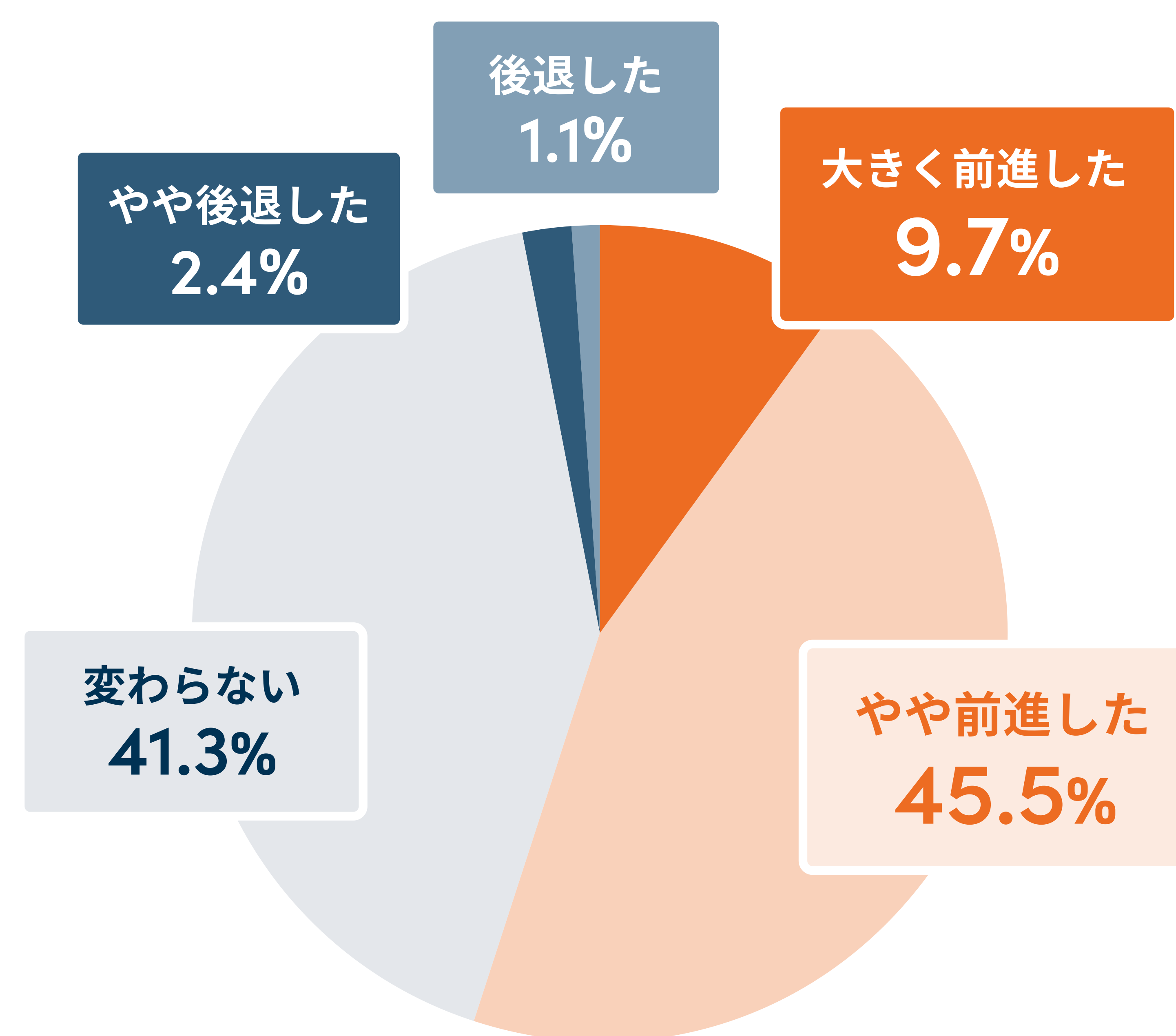
デジタル化への取り組みに前向きなニーズを捉えることで、弊社Webソリューション事業は市況環境を上回る成長を実現。DXを実現するパートナーとして大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続させ、Webソリューション事業を軸に成長を目指す。

国内民間IT市場規模推移と予測



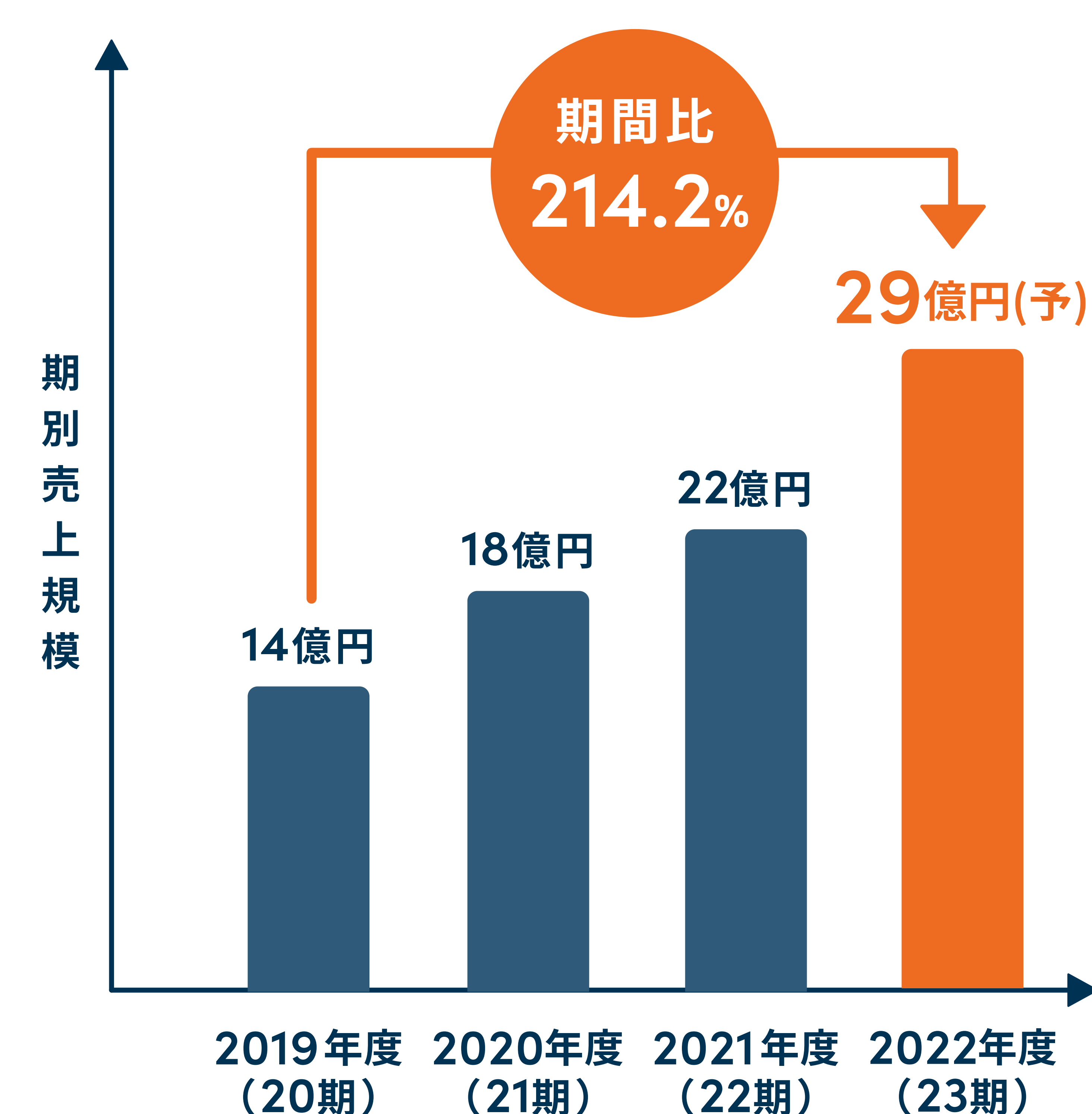
※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

コロナ禍によるデジタル化への
取り組み状況の変化



※矢野経済研究所：国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）

弊社Webソリューション事業売上推移



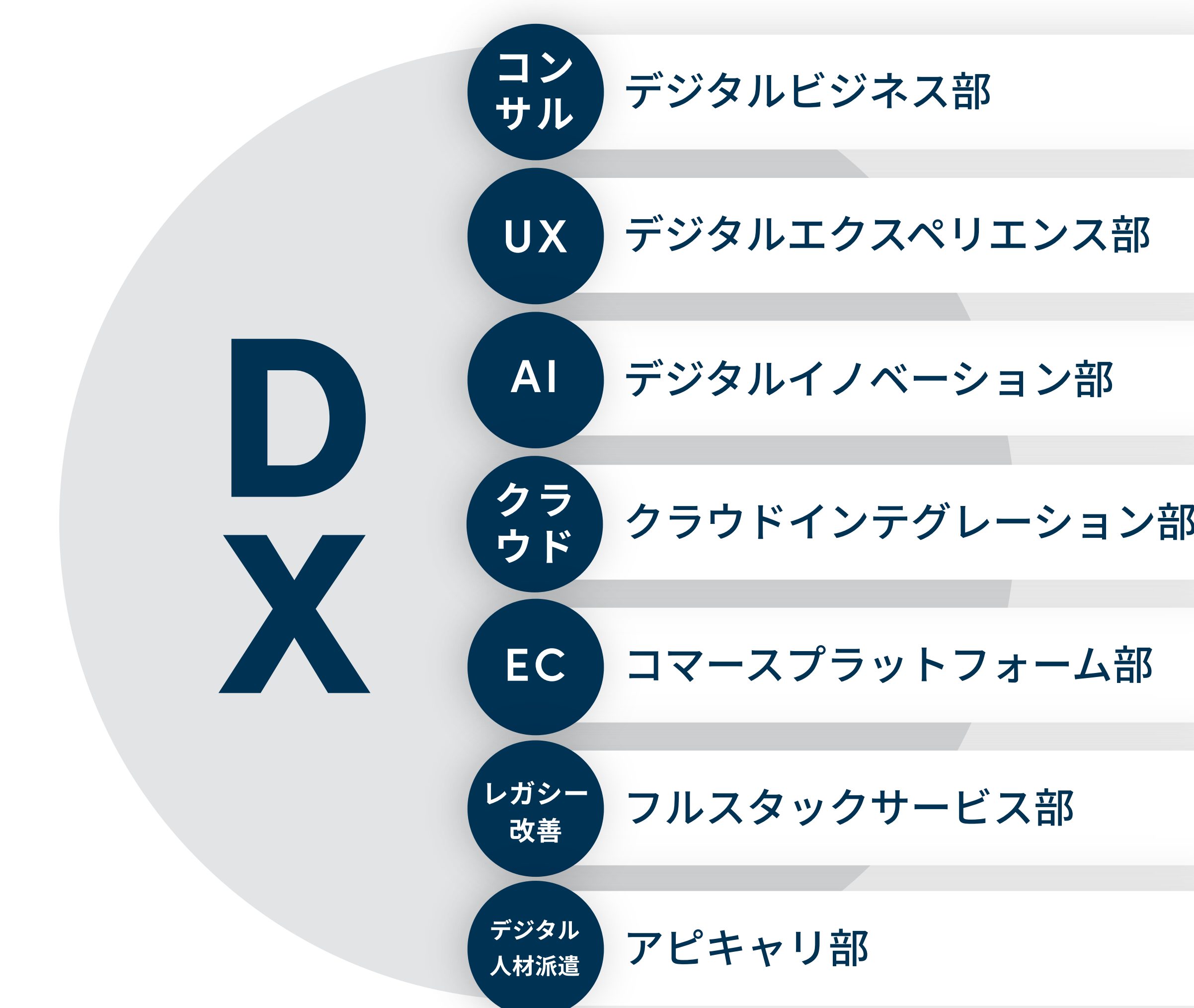
市場は活況で引き続きDXを実現するパートナーとして、
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



ロイヤリティー循環継続
長期継続力の活用



DX周辺サービスラインナップ強化
タッチポイント増加 = 案件数UP



DXサービス提供組織へ変革
大型案件獲得 = 単価UP

DX化ニーズ・EC化ニーズの高まりによる市場機会

株式会社 KADOKAWA様

リアル書店とデジタルでの新しい顧客体験を担う

スマートフォンアプリの
総合開発

DX事例

KADOKAWAの多くのレーベルのマーケティング施策と連動したスマートフォン専用アプリ。

既存事業
／業務の
高度化

購入レシート読み取りによるポイント付与、位置情報機能を使用し、書店来訪でマイル付与など、書店とKADOKAWAの本をより好きになるための機能を搭載。アプリはアプリの設計・開発・運用を担当。



株式会社 東急百貨店様

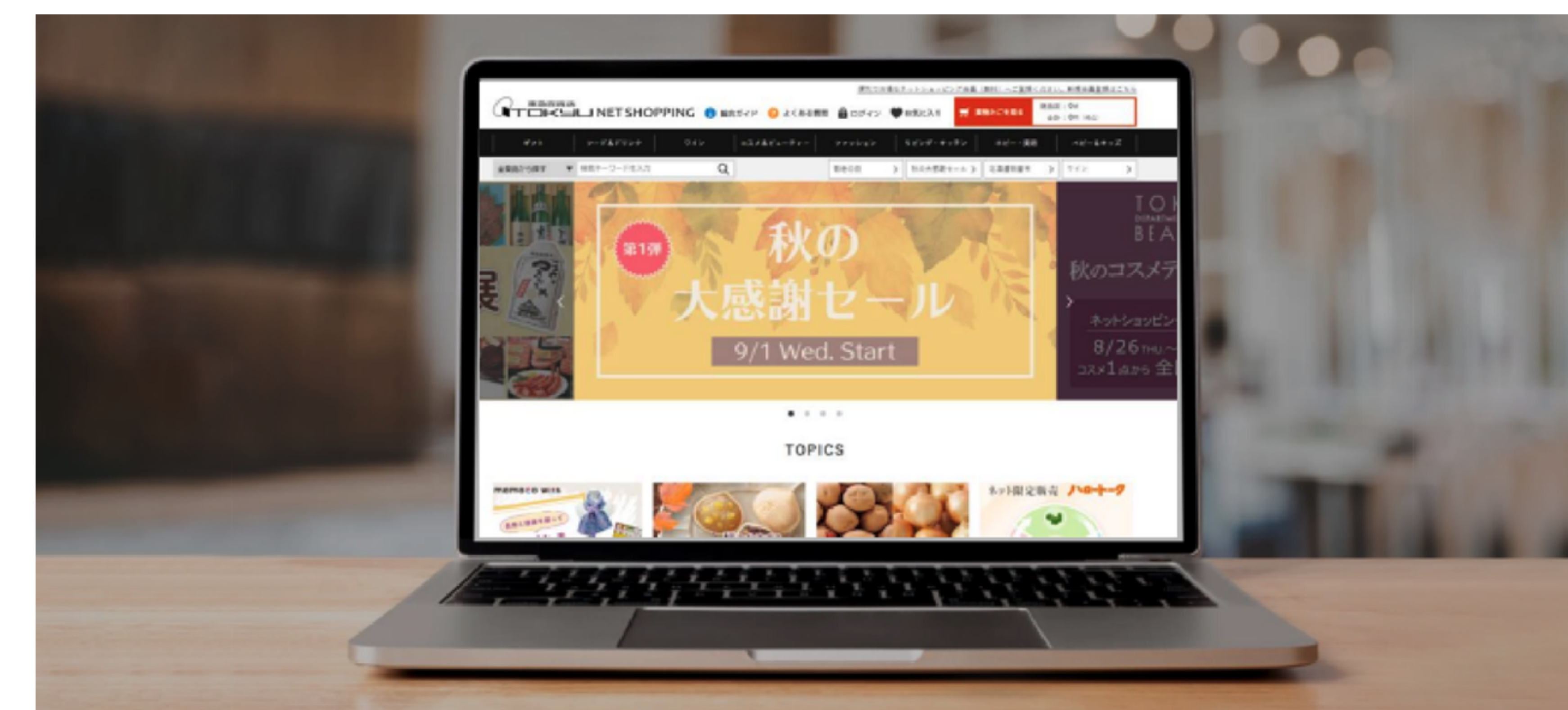
EC通販事業の売上増加に向けて

マーケティング・データ活用体制の
構築にて協業

「東急百貨店ネットショッピング」の運用において、データに基づいたPDCA体制の構築を実施。催事のマーケティング強化および「意思決定」と「施策実行」の効率化に向けて支援。アプリッツからはコンサルタント、アナリスト、ディレクター、Webデザイナーをアサイン。5年間に渡りアプリッツがマーケティング・データ活用体制を伴走し、コロナ後の新常态におけるECサイト運営の支援にも貢献しました。

DX事例

企業内
意思決定の
改革



株式会社 ニッコー様

クラウド環境化での
文書デジタル化

DX事例

企業内
意思決定の
改革

IT環境の
整備

企業の管理業務におけるDX推進を目的に株式会社ニッコーの電子文書開示システム「ニッコーポータル」を開発。



株式会社 カラーズ様

リアル店舗サービスの
オンライン診断×
サブスクモデルでのEC化

DX事例

既存事業
／業務の
高度化

「リアル店舗×サブスクリプション」によるペットフードサポートサービス「ごはんの窓口」を開発。



株式会社 I-Style様

リアルライブ音源の
超高音質×オンデマンド/
ライブ配信のEC化

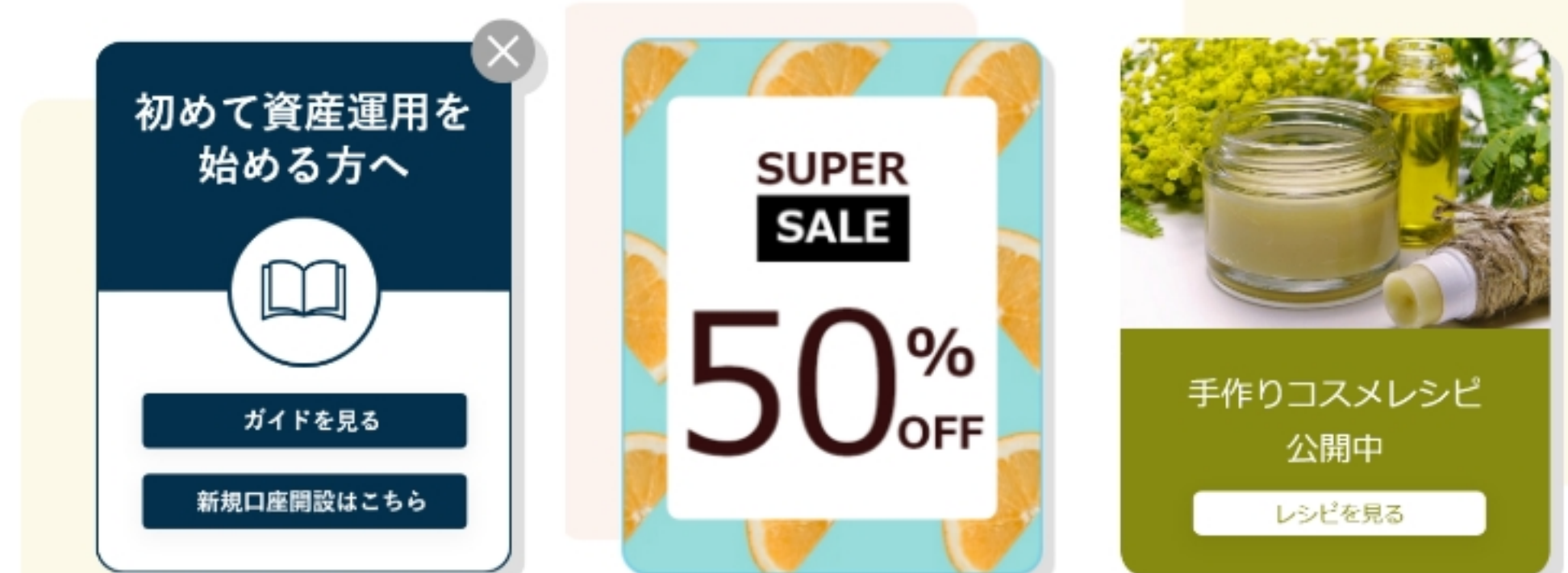
DX事例

既存事業
／業務の
高度化

株式会社ZEYO2010による高音質・高画質生ライブ配信プラットフォーム「AFLS」を株式会社I-Styleと共同開発。



SaaSプロダクト



B Branch Pop

企業のデータドリブンマーケティングを
加速させるWeb接客ツール

**「Branch Pop」を
提供開始**

ノーコードでデジタルマーケティングとクリエイティブを
展開し、Webの顧客体験向上を支援

プレスリリース https://appirits.com/press_release/pr20220404.html

サービスサイト <https://branchpop.appirits.com/>

「Branch Pop」は、人・場所・時間などを起点とした多種多様なポップアップを表示し、ユーザー1人1人の活性化を目的としたWeb接客ツールです。

リアルでの消費者行動が鈍化しデジタルシフトが加速する中、複雑化・多様化し続ける顧客ニーズにマッチしたコンテンツを「Branch Pop」のデザイン性やシナリオ設計の柔軟さを活用し生み出すことで、お客様の継続的かつ効率的なビジネス成長に貢献します。

セキュリティサービス



アプリッツ、企業向けの
サイバーセキュリティ診断サービス

**「クイック診断」を
特別価格にて提供へ**

**900
以上の
診断実績**

急増するサイバー攻撃への備えの一步となる診断を
専任のセキュリティエンジニアが対応

プレスリリース https://appirits.com/press_release/pr20220411.html

サービスページ <https://appirits.com/service/security/index.html>

インターネットを通じた情報の流通が増加・多様化する一方で、サイバー犯罪のリスクも増加しています。

この度提供する「クイック診断」は、早急に診断を実施したい企業や、セキュリティ診断を初めて行う企業が、費用を抑えつつ、安心してセキュリティ対策に取り組めることを目指したサービスです。「クイック診断」を担当するのは、SANS Instituteが開催するSANSトレーニングを定期的に受講し、常に最新の技術・トピックを学んだ診断者です。

— 3-2 —

Appendix

事業概要

オンラインゲーム事業

自社ゲーム開発で研究開発や収益の高い成長性を狙いつつ、
そのノウハウを武器に
パートナーゲーム開発、セカンダリ、派遣等の事業を展開

■ 自社ゲーム開発

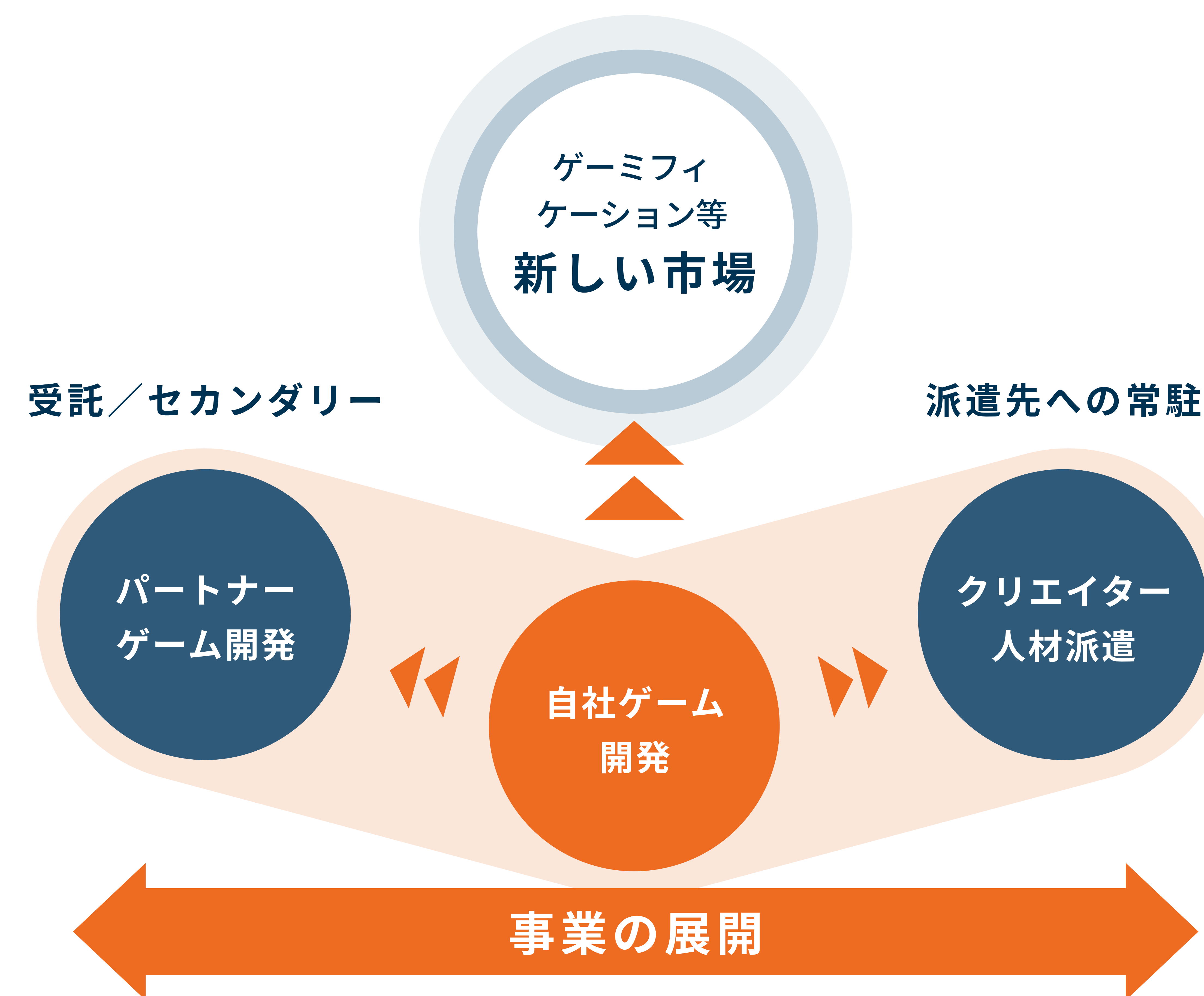
自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じて
オンラインゲームを無料で提供し、
ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

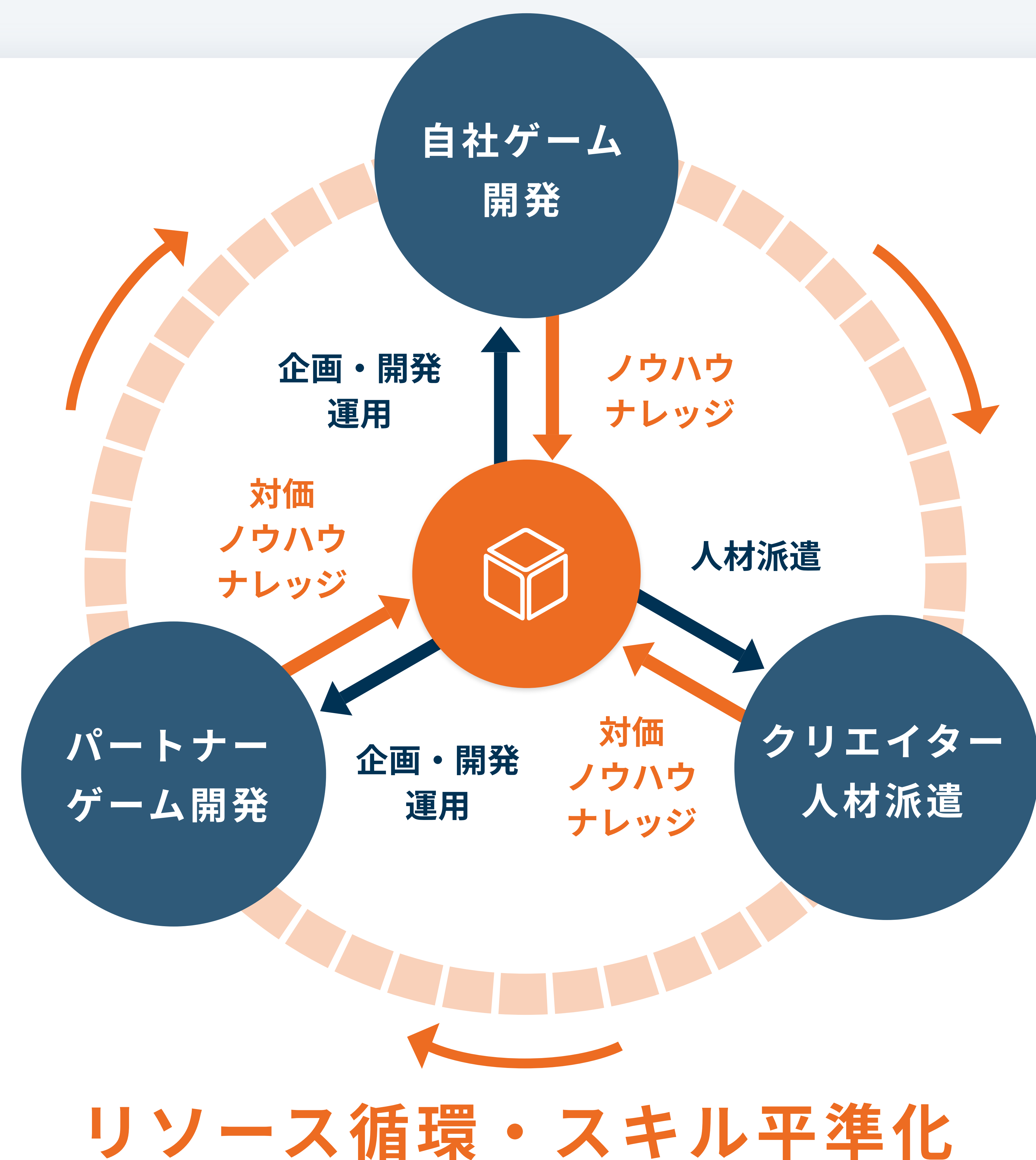
自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとに
パートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

■ クリエイター人材派遣

オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発
企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。



人的リソースの有効活用とスキルの平準化により、 最適なコスト構造を実現



ボラティリティが高いとされる
ゲーム業界において
安定的な収益確保と事業の横展開を継続



『式姫Project』 新作ゲームは鋭意開発中
さらに、これまでの実績をもとに
メタバース領域に転用可能な基礎技術の研究も並行して進行



キャラクターを操作しながら、その場でリアルタイムに感情やメッセージを伝えることが可能

『式姫Project』 新作ゲームにおける
ゲームシステム

リアルタイム3Dのバーチャル空間

多人数同時接続が可能

リアルタイムコミュニケーション
(エモーション、チャット)



メタバースの基礎技術

— 3-3 —

Appendix

事業概要

子会社（ムービンググループ）

Mission

夢と感動の総合エンターテイメント

インターネットが社会に浸透して20余年。短期間ながらも急速な発展を遂げてきたインターネットの世界の中において、私たちシステム・デザインのプロ集団がこれまで培ってきた知識と経験がここにはあります。

それらを惜しむことなく活かし、進化させたとき、人に優しく、人に愛され、そして人に貢献できる新しいITソリューションが誕生します。

色や形だけではなく、ひとつひとつの素材や裏地にまで徹底的に自信を持ってこだわります。

まだ誰も見たことがない、体験したことがない「夢」「楽しさ」を現実に—



MOVING CREW

アピリッツ同様「戦略・企画のコンサルティング」から「システム開発・保守」まで お客様のサービスを一気通貫で対応 エンタメ領域に強みあり

好循環ビジネス

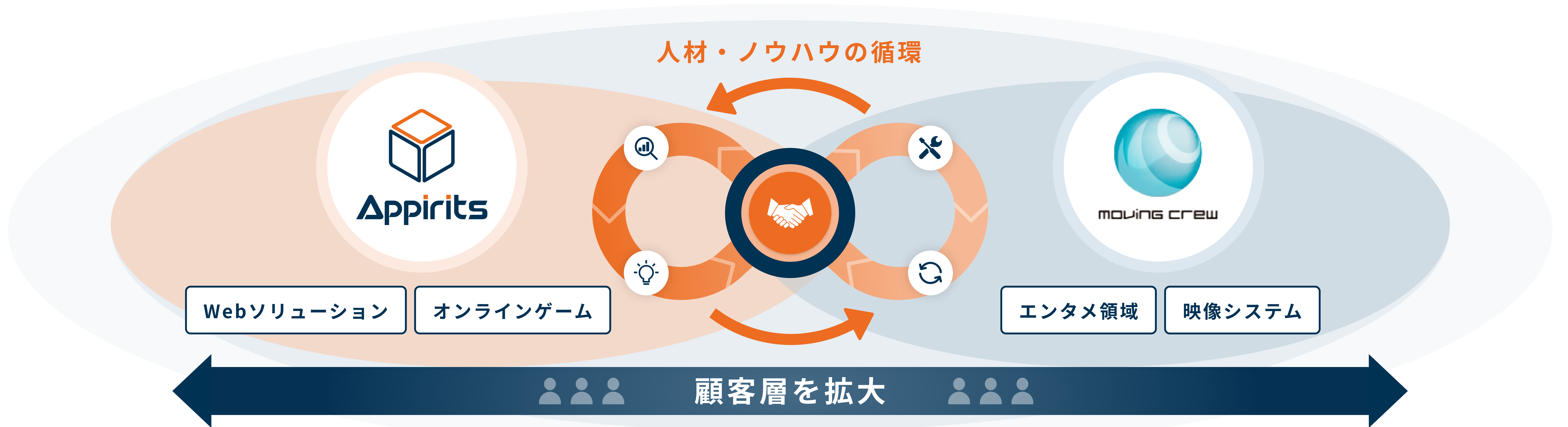


- 🔍 戦略・分析
- 🔧 開発・制作
- 💡 企画・設計
- 🔄 運用・保守

エンタメ領域



グローバルに活躍するアーティストの
ファンコミュニティの企画・開発・運営の事例多数
アプリッツとは異なる領域により顧客層を拡大



— 3-4 —

Appendix

今後の成長戦略に関する
トピックス

2 さらになる成長ドライバー

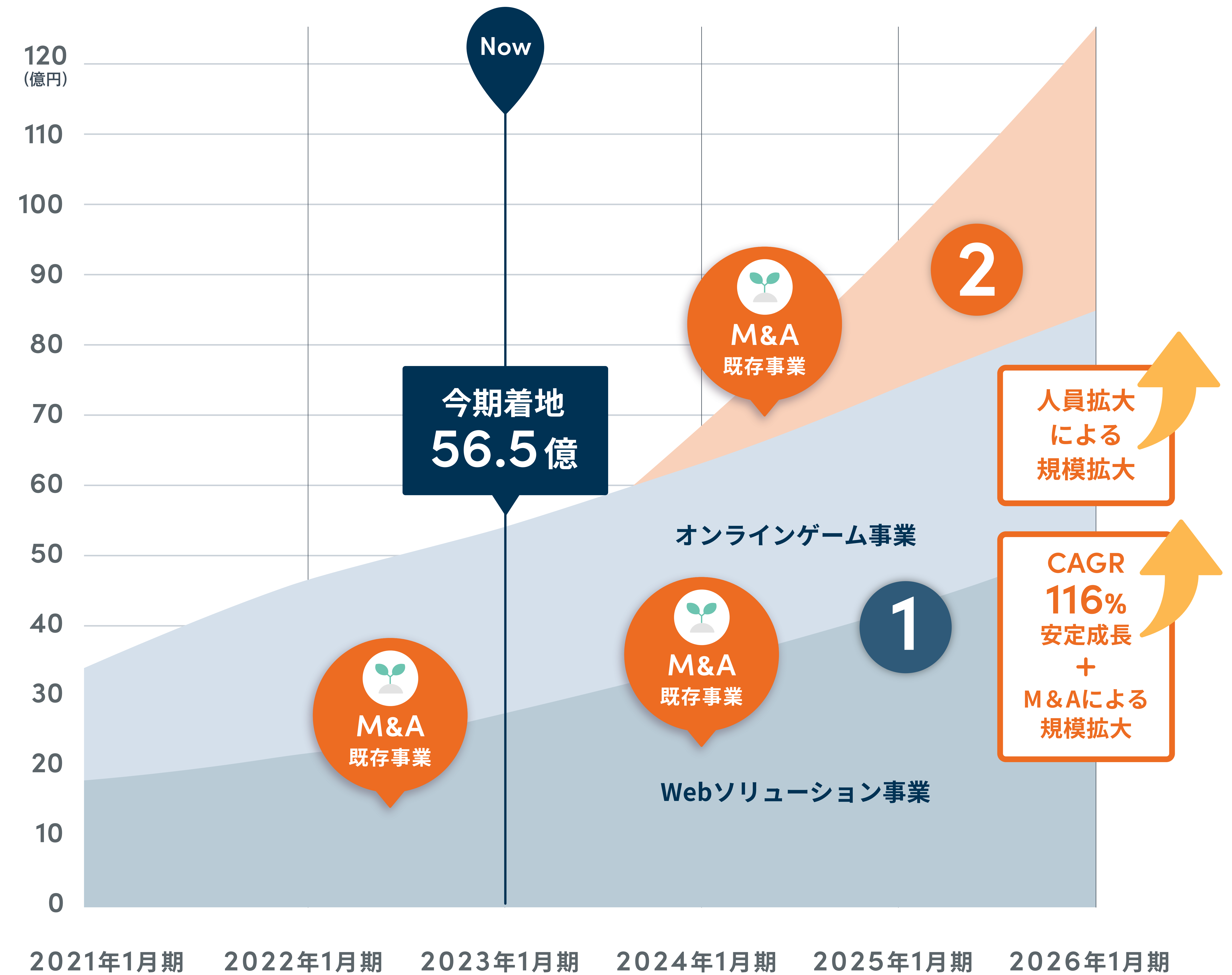
Webソリューション事業は、
M&Aなどによる規模拡大を目論む。

オンラインゲーム事業は、
人員拡大で運営移管拡大を目論む。

1 安定事業の継続成長

Webソリューション事業は、市場活況の中で優良案件を取り込み、ロイヤリティープにて過去のCAGRの116%程度は安定的に成長を継続。

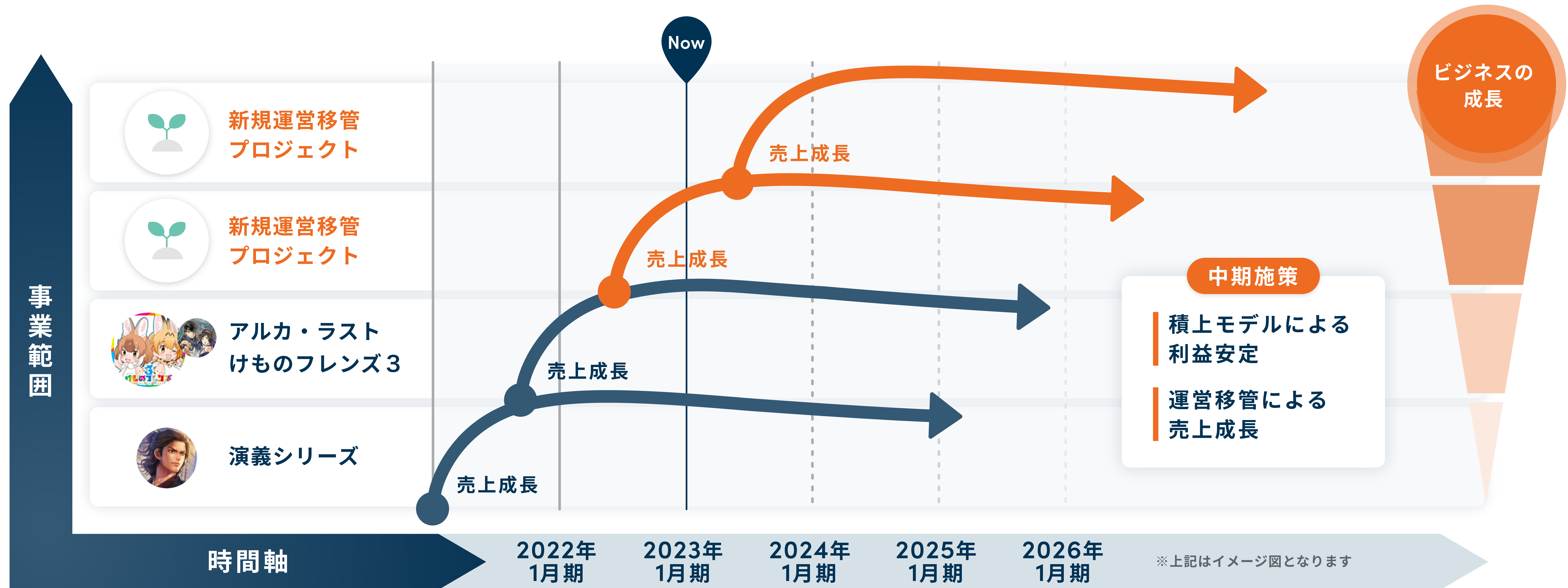
オンラインゲーム事業は、売上成長を見積もることが難しい中、人員の拡大を基準に成長。



まずは、既存事業の拡大のためのデジタル人材の確保によるビジネス成長を実施し、
 中期的には新規事業・サービス展開を視野に入れたM&Aを実施していく



安定的な収益基盤である受託開発とクリエイター派遣に加え、
過去から蓄積した運営移管ノウハウを活かして**大型の運営移管及び運営受託で成長**



株主還元方針について

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付けております。

利益配分にあたっては、経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮し、毎期の業績を反映しつつ、株主資本と収益環境の状況を総合的に勘案し施策を行う方針です。

配当については安定的かつ業績を反映させた増配の継続を目指すことに加え、資本収益性向上への取り組みの結果として発生した余剰資金を利用して、経営を取り巻く諸環境等を踏まえ、機動的に自己株式の取得を行う事も選択肢と致します。

配当や自己株式取得等の総還元性向30%を目標としてまいります。

なお、**2023年1月期の配当予想は 上期5円、下期5円の合計10円**と予想しております。

ESGやコーポレートガバナンスコードへの対応



働き方改革やダイバーシティの推進 独立役員として女性の川又氏が就任



ダイバーシティの推進と更なるガバナンスの強化を目的に独立社外取締役の候補者を選任しております。

川又氏はマーケティングや消費者行動・eスポーツの専門家であり、知見・経験より当社事業への有益な意見や進言を期待しております。

川又啓子（かわまたけいこ）
青山学院大学総合文化政策学部教授



透明性のある健全な企業経営 独立社外役員・女性比率や取締役会への出席率等を新たに開示

取締役会について	2020年1月期	2021年1月期	2022年1月期	2022年5月時点
取締役会の役員数	4名	5名	4名	5名
取締役会における独立社外役員数(率)	2名(50%)	2名(40%)	2名(50%)	3名(60%)
取締役会における女性役員数(率)	0名(0%)	0名(0%)	0名(0%)	1名(20%)

取締役会出席回数(率)	実施回数	和田	永山	喜藤	琴坂
2022年1月期	14回	14回(100%)	14回(100%)	14回(100%)	14回(100%)

監査役会出席回数(率)	実施回数	三原	石上	伊藤
2022年1月期	14回	14回(100%)	14回(100%)	14回(100%)

その他、対応している事象につきコーポレートサイトにて「サステナブル」として開示しております。

<https://appirits.com/esg/index.html>

個人投資家向けのIRの強化

当社のファンとなり長期的に応援してくださる投資家を増やすため、
熱量が高い投資家コミュニティとのコラボを中心に
積極的にIR説明会を開催予定

開催日・予定日	場所	主催・セミナー名	内容
2022年6月18日(土)	Online	ログミー ファイナンス IRセミナー	2023年1月期 第1四半期決算速報
2022年6月29日(水)	調整中 (Online+対面)	個人投資家 ネットワーク	会社説明2023年1月期 第1四半期決算速報
2022年7月9日(土)	調整中 (Online+対面)	個人投資家 ネットワーク	会社説明2023年1月期 第1四半期決算速報

事業に関する情報や補足を
Twitterにて
IR情報として発信中



@CFO39259298

#アピリッツ



当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。

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およ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・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Appirits