

G-NEXT

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ジーネクスト

2026年8月14日

証券コード：4179（グロース市場）

AGENDA

01

エグゼクティブサマリー

決算ハイライト

02

2027年3月期 第1四半期 連結業績

業績サマリー / KPI推移

03

2027年3月期 通期連結業績予想

業績予想 / 進捗

04

中期経営方針（サマリー）

経営目標 / 事業ポートフォリオ

05

会社概要・Appendix

会社概要 / 事業等のリスク

01

エグゼクティブサマリー

■ FY2027 第1四半期（4-6月）サマリー

前年同期比で全指標が大幅改善。6月単月で営業黒字化し、ソフトウェア事業は、四半期で黒字転換。通期業績予想は据え置き。

01

業績（前年同期比）

売上高 +37.0%、売上総利益 +61.8% と増収増益。営業損失は△60百万円→△14百万円へ大幅に縮小し、企業再建の進捗が継続。

02

6月単月で営業黒字化

6月は売上高 前年同月比 +117%、営業利益 +3.6百万円と単月黒字化。四半期の収益改善をけん引。

03

事業別の動き

ソフトウェア事業が四半期で営業黒字化（+7.6百万円）。ソリューション事業・ハードウェア事業は、先行投資・案件期ズレにより第1四半期は赤字。第2四半期以降の黒字化を予定。

04

通期予想・中期計画

通期予想は据え置き（売上高1,500～1,600百万円 / 営業利益30～40百万円）。FY2027期間内の継続企業の前提（GC）注記解消を目指す。

■ FY2027 第1四半期 業績サマリー（連結）

連結・4-6月累計

売上高

213 百万円

前年同期比 +37.0%

売上総利益

93 百万円

前年同期比 +62.1%

売上総利益率

44.0 %

前年同期 +6.8pt

営業損失

△14 百万円

前年同期 △60（+45改善）*1

ストック売上比率

58.2 %

解約率 0.68% / MRR +7.62%

四半期純利益

+0.3 百万円

黒字転換 *2

*1 前年同期は非連結ベースの参考値（前年同期は連結財務諸表を作成していないため）。 *2 特別利益（新株予約権戻入益 20,886千円）計上による。営業利益段階では損失。金額は百万円未満を四捨五入。

■ FY2027 第1四半期 業績サマリー（連結）

連結・4-6月累計

売上高（Q1）

213 百万円

売上総利益（YoY）

35.8 百万円 **改善**

ストック売上（通期）

124 百万円

クラウド売上比率 *1

82.2 %

クラウド売上高成長率（YoY）

+16.1 %

ソフトウェア 売上高成長率（YoY）

+34.6 %

ソフトウェア 解約率 *2

0.68 %

SRM Design Lab 売上高成長率（YoY）

+46.6 %

ソフトウェア 売上総利益成長率（YoY）

+54.8 %

SRM Design Lab 売上総利益成長率（YoY）

+329.7 %

* 1 一時的なその他（ハードウェア事業、オフショア開発等）の売上を除いて算定。その他の売上を含むクラウド売上比率50.3%

* 2 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出）の過去12か月平均

02

2027年3月期
第1四半期 連結業績

FY2027 Q1 連結業績ハイライト

前年同期比で大幅な増収・増益。ソフトウェア事業（Discoveriez）の収益改善が進み、全事業で収益性が向上。
ストック売上比率 58.2%・低解約率 0.68% と、収益基盤の安定化が進展。

売上高	【ソフトウェア事業】 継続的なライセンス増、Price Upにより月額（ストック）収益を押し上げ、収益改善をけん引。売上高169百万円。	【ソリューション＆ハードウェア事業】 SRM Design Lab事業が売上をけん引。受託開発案件の受注増や、ハードウェアの案件獲得が順調に進捗。	【案件引き合い】 AI / AI Agent活用案件やAI VoC分析レポートの高度化案件の実用化が進む。製造業・小売業の新規・既存顧客の引き合いが継続して増加。
売上総利益 営業利益	【継続企業の前提に関する注記解消に向け】 ソフトウェア事業（Discoveriez）での収益改善。売上総利益率44.0%。先行投資が進むソリューション＆ハードウェア事業においても、通期での収益化を予定。	【四半期で損益改善が進行】 営業損失は前年同期から縮小（△14百万円）。先行投資を除くとソフトウェア事業単体で黒字化。四半期純利益は最終黒字化（+0.3百万円 ※）。	【収益化・KPIの改善が進行】 ストック売上比率58.2%、月次解約率0.68%、ソフトウェア 売上総利益成長率+34.6%。

< Q1 事業別ハイライト >

ソフトウェア事業 (Discoveriez) 収益改善が進行 月額課金件数が増加しストック型へ移行。 値上げ・アップセル・クラウド移行で収益改善。 収益基盤の安定化	ソリューション事業 (SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live) 受託開発が好調 基幹システム・生成AI関連のプロダクト開発依頼が増加し、 収益改善に大きく寄与。 成長投資を継続	ハードウェア事業 (VoX Technology) 事業拡大が順調に進捗 VoXテクノロジー設立や業務提携を通じ案件獲得。 売上高33百万円と当初想定より順調。 新領域へ参入方針、営業組織構築を加速
--	--	---

■ 第1四半期（4-6月累計）連結業績

前年同期比（参考）で増収・増益。営業損失は△60百万円→△14百万円へ縮小。
四半期純利益は特別利益計上により黒字。

科目 (単位：千円)	当第1四半期 (実績)	前年同期 (参考 ※)	前年同期比 (参考 ※)
売上高	213,871	156,131	+37.0%
売上原価	119,876	98,026	+22.3%
売上総利益	93,995	58,105	+61.8%
売上総利益率	44.0%	37.2%	+6.8pt
販売費及び一般管理費	108,776	118,275	△8.0%
営業損失（△）	△14,781	△60,169	+45,388改善
経常損失（△）	△20,421	—	—
四半期純利益	+374	△60,881	黒字転換

増収をけん引

6月に大型・継続案件の売上が集中。
四半期売上高は213.9百万円（前年同期比 +37.0%・参考）。

損益改善

売上総利益率44.0%を確保し、
営業損失は前年同期の△60百万円から△14百万円へ縮小。

下期に向けて

下期偏重の計画。
ハードウェア・新規事業の案件は下期に集中する想定。

*1 前年同期は連結財務諸表を作成していないため、前年同期比は参考値（前年同期は非連結ベース）。

*2 特別利益（新株予約権戻入益 20,886千円）計上による黒字。営業・経常利益段階では損失。

■ 事業別 売上高と主要KPI

ソフトウェア（Discoveriez）が売上の約8割を占め収益改善をけん引。
SRM Design Lab（ソリューション/ハードウェア）が売上拡大に寄与。

事業別 売上高（百万円・連結）

ソフトウェア（Discoveriez） 構成比 78.9%	169 百万円
ソリューション 構成比 5.6%	12 百万円
ハードウェア（VoX） 構成比 15.5%	33 百万円

主要KPI（ストック型収益基盤）

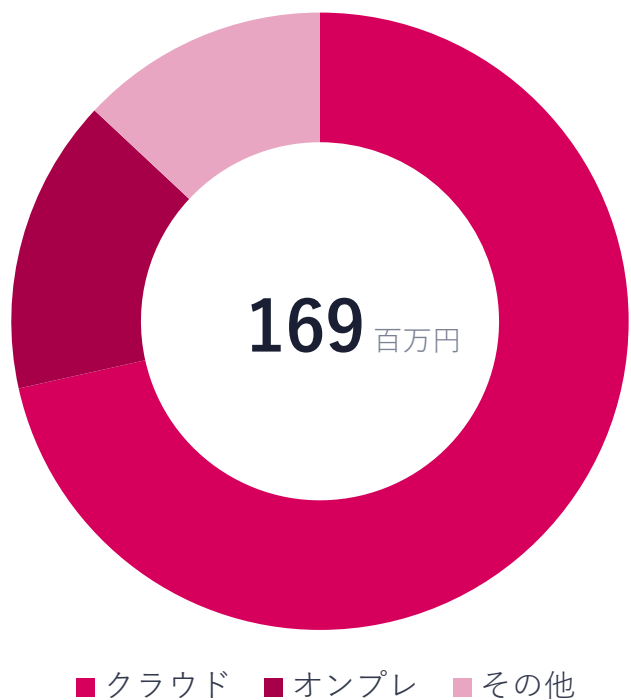
ストック売上高 前年同期比 +13.9%（+11百万円）	124.5 百万円
ストック売上比率 フロー型→ストック型へ移行が進展	58.2 %
月次解約率 中期目標（0.8%未満）を継続的に達成	0.68 %
クラウドMRR成長率 月額ライセンス収益が着実に成長	+7.62 %

※ 事業別売上高は当社開示（定性的情報）に基づく。当社の報告セグメントは単一セグメントのため、セグメント損益の記載は省略。

■ ソフトウェア事業 — スtock型収益基盤

ソフトウェア事業売上の約87%をクラウド／オンプレのストック関連が占める。
価格改定と低解約率の維持により収益性が改善。

ソフトウェア事業 売上構成（第1四半期・百万円）



クラウド 120.7百万円

月額ライセンスを軸としたストック売上。
価格改定（Price Up）施策が収益改善に寄与。

オンプレ 26.1百万円

保守・メンテナンス中心の安定収益。
Discoveriezへの移行提案を継続。

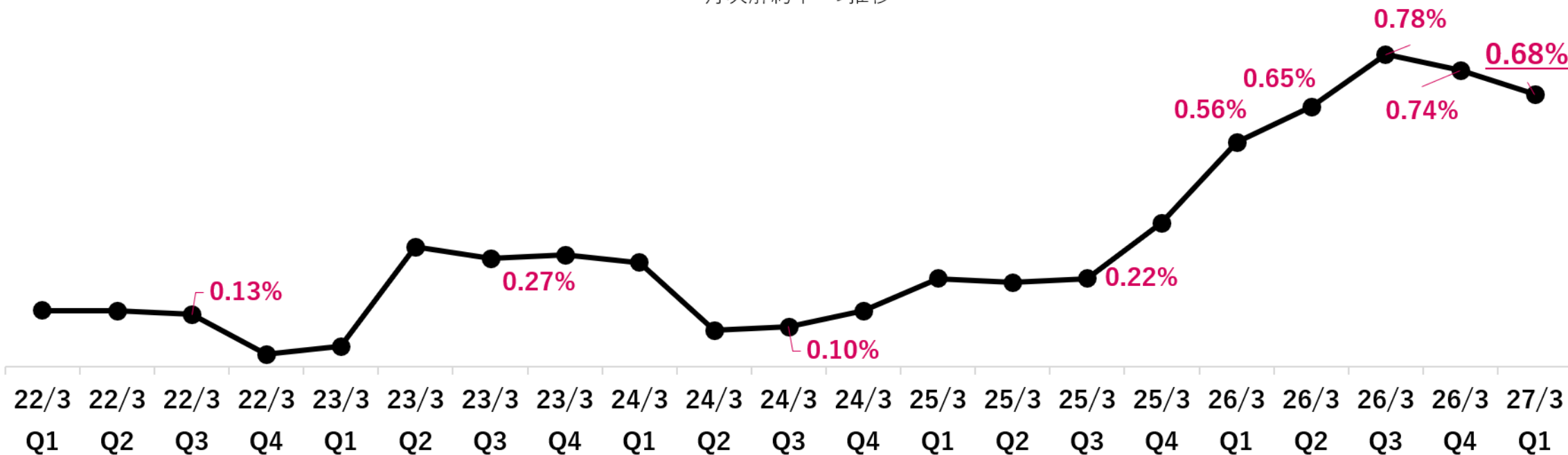
収益性の改善

四半期で営業黒字化（+7.6百万円）。
低解約率の維持と生成AI活用（Discoveriez AI）で顧客深耕。

■ Q1 月次解約率の推移 —ソフトウェア事業「Discoveriez」

過去12か月平均の月次解約率は0.68%とKPI比でも低水準を維持しており収益改善にも寄与。プロダクト品質をより安定化、改善活動を実施し、生成AI活用提供含め収益拡大および高い顧客満足度の維持、継続を実行。

月次解約率*の推移



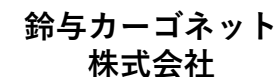
* 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出）の過去12か月平均

各業種・業界のリーディングカンパニーを支援

Manufacturer / Wholesale Business



Infrastructure / Developer



Contact Center/BPO



Insurance



Media



Others



■ IR / PR トピックス（4-6月）

新規事業（AIデータセンター／GPUクラウド）を中心に、事業開発とマーケット開拓が進展。

2026年5月14日

お知らせ

日本ローカライズ版GPUクラウドサービス「G-NEXT GPUクラウド」先行案内を開始

AIデータセンター事業と連動した新サービスの提供に向け、先行案内を開始。

2026年5月27日

イベント

「コールセンター/CRM デモ&コンファレンス 2026 in 大阪（第19回）」にブース出展

主力の顧客対応プラットフォーム「Discoveriez」等を展示し、新規顧客開拓を推進。

2026年6月3日

お知らせ

アルメニア「Eleveight AI」AIデータセンター開所式典を開催／「G-NEXT GPUクラウド」商談受付を開始

業務提携先のAIデータセンター開所に合わせ、GPUクラウドの商談受付を開始。

■ 主要な適時開示（2026年7月22日）

資本提携の解消及び業務提携の継続に関するお知らせ（株式会社アールデバイス）

概要

2026年7月22日開催の取締役会において、株式会社アールデバイスとの間の資本提携を解消する一方で、業務提携は継続することを決議。

背景・理由

両社は2026年1月14日付で資本業務提携を締結し、相互の強みを活かした企業価値向上を目指してきた。両社の事業方針および経営資源配分の見直しに伴い、資本提携が無くとも業務提携の継続により、目的を達成可能と判断し、資本提携を解消。

今後の対応

業務提携は継続し、リユース／ハードウェア・AIデータセンター領域等での連携を通じた課題解決・収益化を引き続き推進。

業績への影響等の詳細は、2026年7月22日付「資本提携の解消及び業務提携の継続に関するお知らせ」（適時開示）をご参照ください。

03

2027年3月期 通期連結業績予想

■ FY2026/3の振り返りとFY2027/3の位置付け

	FY26/3 振り返り	FY27/3 位置付け
事業方針	- 赤字要因である「Discoveriez」事業の再建、黒字化AI領域のマーケット開拓 - 財務基盤の建て直し (GC注記記載の解消、営業利益創出) - 新規事業投資による新収益拡大、採用、業務提携強化	- ソフトウェア（「Discoveriez」）事業の黒字化完了収益事業へとスピードUP - 継続した財務基盤の建て直し (GC注記記載の解消、赤字脱却) - 業務提携の加速、新規事業での収益拡大
実績・ ガイダンス	- 創業来初の売上高10億超の成長 5年ぶりの四半期黒字化 - FY25/3期比売上高+47.0%、同売上総利益+88.6% 同営業利益+60.3% - ソリューション、ハードウェア事業の成長	売上高15億超の成長 - 企業再建に時間を要したが、新規事業投資含めて、黒字化予定（営業利益30～40百万円） - FY26/3期比売上高+47.6～+57.5%、同営業利益+42.7～+56.9%と約1億の改善を見込む

■ 2027年3月期の事業方針

ガイダンス

売上高 **15.0~16.0**億円
(YoY +47.6 ~ +57.5%)

営業利益 **0.3~0.4**億円
(YoY +42.7 ~ 56.9%改善)

方針・主な施策

ソフトウェア（「Discoveriez」）含めた事業全体の黒字化
継続企業の前提に関する注記記載の解消
業務提携の加速、新規事業での収益拡大
クライアントコミュニティプログラム推進

ソフトウェア (Discoveriez)

売上高

営業利益



方針

- ・売上高
 - 業務提携深化による新規案件獲得
 - 既存顧客深耕による顧客単価UP
- ・営業利益
 - 利益重視の受注、原価管理の徹底継続
 - 値上げ施策の継続
- ・AI領域のマーケット開拓
 - Discoveriezに蓄積されたデータ活用
 - 音声AIによる自動化対応の推進

ソリューション (SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live)

売上高

営業利益



方針

- ・Japan Spark
 - 地方自治体案件のマーケット開拓、収益化
 - 海外案件の獲得（台湾、東南アジア、CIS等）
- ・VoX Live
 - 中堅、中小、地方企業の更なるクライアント開拓、Discoveriezとの連携
- ・新規事業
 - AIデータセンター事業の構築、初期収益化
 - 業務提携による共同事業構築

ハードウェア (VoXテクノロジー)

売上高

営業利益



方針

- ・ハードウェア領域での売上高獲得
 - Discoveriezクライアントへのクロスセル
 - 新規クライアント開拓
- ・資本業務提携先との連携深化
 - アールデバイス社との
 - サークュラーエコノミー推進
 - ソリューション事業でのAIデータセンター領域での連携による収益化推進
- ・営業組織構築、採用強化

■ 2027年3月期 通期連結業績予想（据え置き）と第1四半期進捗

2026年5月14日公表の通期業績予想に変更なし。
売上高は前期比 最大+57.5% の増収、事業全体での営業黒字化を目指す。
再建コストおよび新規事業への先行投資はあるが、営業利益は最大+56.9%の改善を見込む。

科目（金額：百万円）	FY2026 通期 実績	FY2027 通期 予想	YoY（%）
売上高	1,015	1,500～ 1,600	<u>+47.6</u> ～ <u>+57.5</u>
営業損失（△）	△70	30～40	<u>+42.7</u> ～ <u>56.9改善</u>
経常損失（△）	△71	-	-
四半期（当期）純損失（△）	△72	-	-

第1四半期 進捗

約13～14%

売上高 213.9百万円 / 通期予想比

下期偏重の計画。ハードウェア・新規事業
の案件は下期に集中する想定。

継続企業の前提（GC）注記について

当第1四半期において黒字化など改善の兆しが出てきているものの実施途上。
既存事業の収益化と新規事業の立ち上げを進め、注記解消に取り組む。

04

中期経営方針（サマリー）

詳細は、 [2026年6月開示「事業計画および成長可能性に関する事項」](#) をご参照ください。

■ 中期経営計画（FY2026～FY2028）目標

FY2028に向けて売上高25億円・営業利益0.9億円を目指す（現時点で変更なし）。継続的な黒字化と企業価値向上を実現。

売上高 FY2026 実績 1,016 百万円 ▼ FY2028 目標 2,500 百万円以上	営業利益 FY2026 実績 △69 百万円 ▼ FY2028 目標 90 百万円以上	時価総額 ※ FY2026 実績 2,928 百万円 ▼ FY2028 目標 7,000 百万円以上
--	--	---

重要な経営指標（KGI/KPI）

売上高成長率 CAGR +50%	ストック売上比率 40% 以上	月額顧客単価（平均） 100万円/月 以上	解約率 0.8% 未満
--	---------------------------------------	---	-----------------------------------

※ FY2026の時価総額は2026/6/26株価（終値）×発行済株式総数。時価総額目標は経営方針の指針であり、具体的な前提条件に基づくものではありません。

■ 事業ポートフォリオと成長ストーリー

ソフトウェア／ソリューション／ハードウェアの3区分で事業を再構成。再建→成長加速→非連続成長の3フェーズで企業価値向上を目指す。

ソフトウェア事業	ソリューション事業	ハードウェア事業
既存事業 Discoveriez / 他社ソリューション販売 / 受託開発 KGI：営業利益・GC注記解消	成長・新規事業 SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live / AI DC / M&A KGI：売上高・営業利益	成長事業 VoXテクノロジー（子会社）ハードウェア販売・リユース等 KGI：売上高・売上総利益改善率

成長ロードマップ

1 FY2026-2027 再建・収益化フェーズ 既存事業の黒字化 / GC注記解消 / 業務提携先開拓	2 FY2027-2028 成長加速フェーズ 資本業務提携・M&A / 新規事業立ち上げ（AI DC等）	3 FY2028-2030 非連続成長フェーズ 海外売上比率向上 / 時価総額100～300億超を目指す
--	--	--

05

会社概要 / appendix

V
O
I
C
E

■ 会社概要

会社名	株式会社ジーネクスト（G-NEXT Inc.）
代表者	代表取締役 村田 実
本社所在地	東京都千代田区平河町2丁目8-9 HB平河町ビル3F
設立	2001年7月
資本金	1,000万円
上場	2021年3月 東証マザーズ上場 / 2022年4月 東証グロース市場へ移行
証券コード	4179（東京証券取引所 グロース市場）
事業内容	ステークホルダー（SRM）DXプラットフォーム「Discoveriez」、「Discoveriez AI」の開発・販売、顧客接点データを活用したBI/AIの開発、AI駆動開発
子会社	株式会社VoXテクノロジー
認証	プライバシーマーク / 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）

■ ガバナンス体制 ― 役員一覧

2026年6月26日開催の定時株主総会にて役員体制を選任。社外取締役2名・非常勤監査役2名により外部視点と独立性を確保。

取締役		
代表取締役	村田 実	
取締役	小林 潤一	
取締役	中原 真	
取締役（社外）	本瀬 建	社外
取締役（社外）	伊藤 翔太	社外

監査役		
常勤監査役	古原 賢治	常勤
監査役（非常勤）	渡邊 五朗	非常勤
監査役（非常勤）	棟田 裕幸	非常勤

ガバナンスの特徴

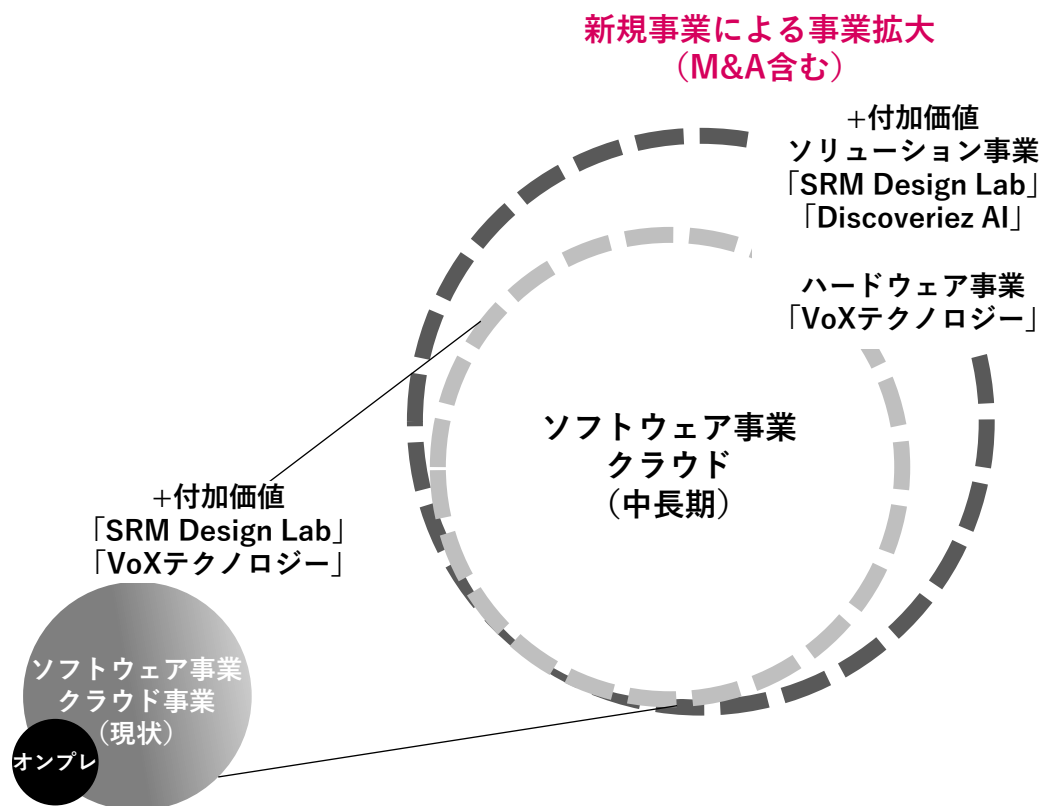
- ・ 社外取締役2名・非常勤監査役2名による外部視点の確保
- ・ 経営体制の継続性と独立性のバランスを確保
- ・ ステークホルダーから信頼される経営の実現を目指す

※ 役員体制は2026年6月26日開催の定時株主総会にて選任。

■ 当社の事業内容

「ステークホルダーDXプラットフォーム事業」の単一セグメントで下記の構成で事業を展開。
ソフトウェア事業(Discoveriez)を中心に生成AI活用支援(Discoveriez AI)、付加価値創出(ソリューション、ハードウェア)に注力し、売上比率が拡大中。

▶事業成長イメージ



▶提供サービス

- <ソフトウェア事業>
 - ・ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」
 - ・生成AI活用支援プラットフォーム「Discoveriez AI」 etc...
- <ソリューション事業>
 - ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」
 - ・「G-NEXT GPUクラウド」、AI駆動開発の提供
- <ハードウェア事業>
 - ・「VoXテクノロジー」(子会社)

▶提供経路

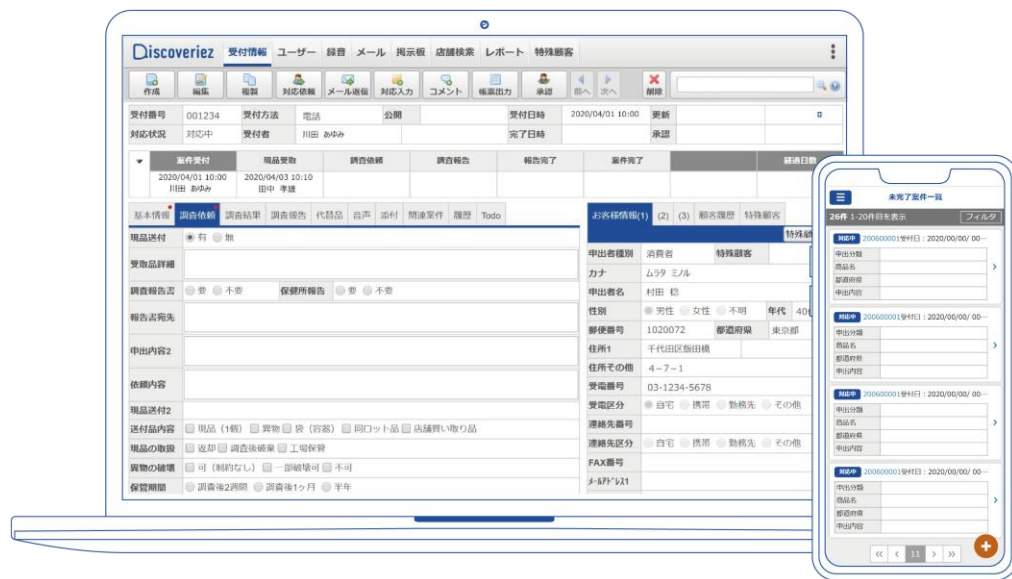
- ・ソフトウェア事業(クラウド)
「Discoveriez」のクラウド型提供
導入料(初期費用)+ライセンス利用料による収益モデル
- ・ソフトウェア事業(オンプレ)
「Discoveriez」のオンプレミス*型提供
導入料(初期費用)+メンテナンス・保守費用による収益モデル
- ・ソリューション事業
「SRM Design Lab」、「受託制作、開発」、「GPUクラウドサービス」の提供
導入料(初期費用)+メンテナンス・保守費用による収益モデル
- ・ハードウェア事業
「物販」、「サービス」、「AI DC関連商品」の販売、提供
導入料(初期費用)、メンテナンス・保守費用による収益モデル

* ユーザーの施設の構内に機器を設置してシステムを導入・運用すること

■ プロダクト / サービス概要（「Discoveriez」について）

ステークホルダーDXプラットフォーム

Discoveriez



企業内のステークホルダーとの
情報連携・情報一元化、検索・分析に優れた
クラウドサービス
各組織での業務効率化、情報利活用を促進！

基本機能



受付情報登録



お客さま情報登録
(個人情報管理)



メール機能



リスク検知



帳票出力



csv出力



集計分析

オプション機能

データベース
連携

FAQ
(ナレツジ)



スマートフォン
対応



販売店
検索機能



CTI
連携



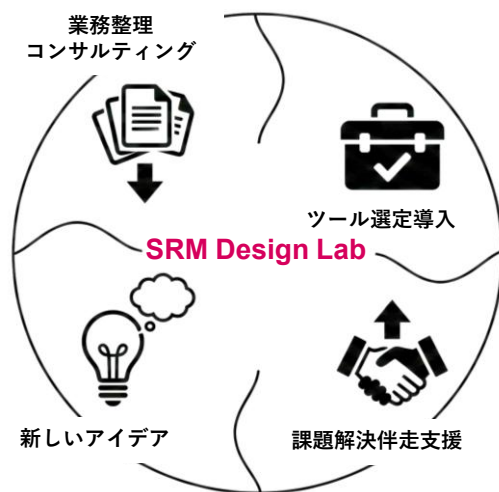
オムニチャネル
対応



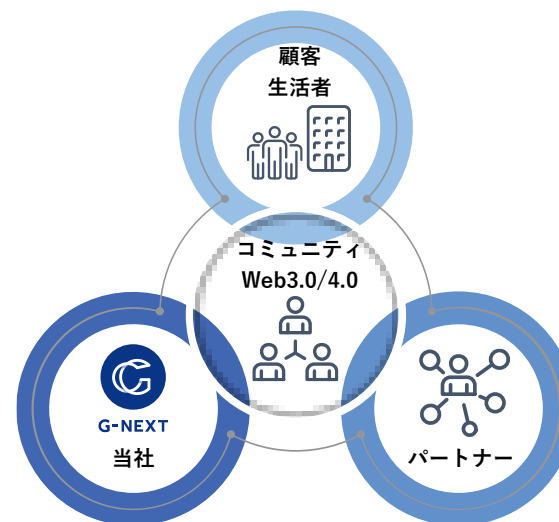
CRM他
システム連携

■ プロダクト / サービス概要（「SRM Design Lab」について）

ステークホルダーと顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる共創型の取り組み「SRM Design Lab」。
業務効率化・収益アップ・競争力強化におけるIT戦略企画～運用後も含め継続的に伴走型支援。



ジネクストの顧客対応の経験を武器に、
業務・システムの最適化を通じて
本質的な課題解決と顧客価値創造を伴走支援するサービス



【サービス提供イメージ】

- **一気通貫の伴走支援**
最適なパートナー選定から案件管理、データ利活用までトータルサポート。
- **共創コミュニティ**
業界を超えた対話を通じて、顧客対応や生活者の声に関する情報を発信・共有。
- **プロダクトの進化**
現場の課題や外部連携をもとに、Discoveriezの機能を継続的にアップデート。
- **AIによる自己解決**
生成AIを活用し、顧客が自ら解決できる「自律型AI窓口」を構築。

■ プロダクト / サービス概要（「G-NEXT GPUクラウド」について）

業務提携先 Eleveight AI社（アルメニア）のAIデータセンターを計算基盤に、NVIDIA DGX B300 Blackwell GPUの演算能力を日本/東南アジア企業へ提供。AIインフラサービスとして中長期成長の柱に育成。

サービスの特徴

最先端のGPU基盤

NVIDIA DGX B300 Blackwell GPUによる高密度コンピューティング。
大規模AI開発・運用の処理能力を大幅に向上。

AI開発に最適化

LLM学習・生成AI・推論/学習に対応。仮想マシン/コンテナ、分散ワークロード、自動スケーリングに対応。

高い運用性・一元管理

ポータル&APIで計算・ストレージ・ネットワークを一元管理し、エンタープライズ運用を強力にサポート。

日本市場向けローカライズ

日本準拠の契約・料金体系、日本語サポート、AI開発支援コンサル、再エネ活用のサステナブル基盤。

提供スキーム

① 計算基盤（海外）

Eleveight AI社（アルメニア）のAIデータセンター
NVIDIA DGX B300 Blackwell GPU / 再生可能エネルギー活用



② G-NEXT（日本ローカライズ）

契約・料金体系／日本語サポート／AI開発支援コンサルを提供
※ 日本市場の独占パートナー MAIA株式会社と連携



③ 国内・東南アジア顧客

生成AI開発企業 / Sler / クラウド事業者（ホワイトラベル提供）

これまでの経緯と今後



■ プロダクト / サービス概要（「Japan Spark」について）

Japan Sparkは、“現地目線”を起点にしたマーケットイン型の調査・情報発信サービスです。

国内外の外国人モニターを通じて、輸出前の商品評価やSNS発信によるPR、

訪日観光客の行動調査やインバウンド向けコンテンツ制作を支援します

当社



■ プロダクト / サービス概要（「VoX Live」について）

企業・ブランド・クリエイターの“声（VoX）”をリアルタイムで届けることをコンセプトとした、
ジーネクスト独自のライブ配信・番組制作サービス「VoX Live（ボックスライブ）」を提供



■ 事業等のリスク（主要なリスクの抜粋）

主要なリスク	内容	対応策
情報セキュリティ	不正アクセス・情報漏洩等により機密情報が漏洩するリスク	教育徹底 / Pマーク・ISMS更新 / アクセス権限管理
システム障害	クラウドサービス停止による信頼失墜・売上減少等のリスク	負荷分散・定期バックアップ / 脆弱性診断 / BCP策定
新規顧客獲得	市場競争力低下・意思決定遅延で新規獲得が進まないリスク	セールスパートナー強化 / サポート体制強化
技術革新・競合	技術革新や強力な競合の出現により優位性が低下するリスク	プラットフォーム継続強化 / 採用・育成 / M&A検討
人材の確保	技術者・営業人材の確保が進まない、または流出するリスク	採用強化 / 教育・ナレッジ共有 / 新評価制度
継続企業の前提	収益改善が計画通り進まず、GC注記の解消が遅延するリスク	既存事業の収益化 / 新規事業立ち上げ / 財務基盤の再構築

※ 成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋。GC注記の解消見通しは現時点の経営計画に基づくものであり、実現しない可能性があります。詳細は決算短信・有価証券報告書をご参照ください。

G-NEXT

Discoveriez Discoveriez AI

SRM Design Lab ^{Japan} Spark

VoX Technology

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開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。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。