

決算説明資料

2023年2月期 第2四半期

リックソフト株式会社



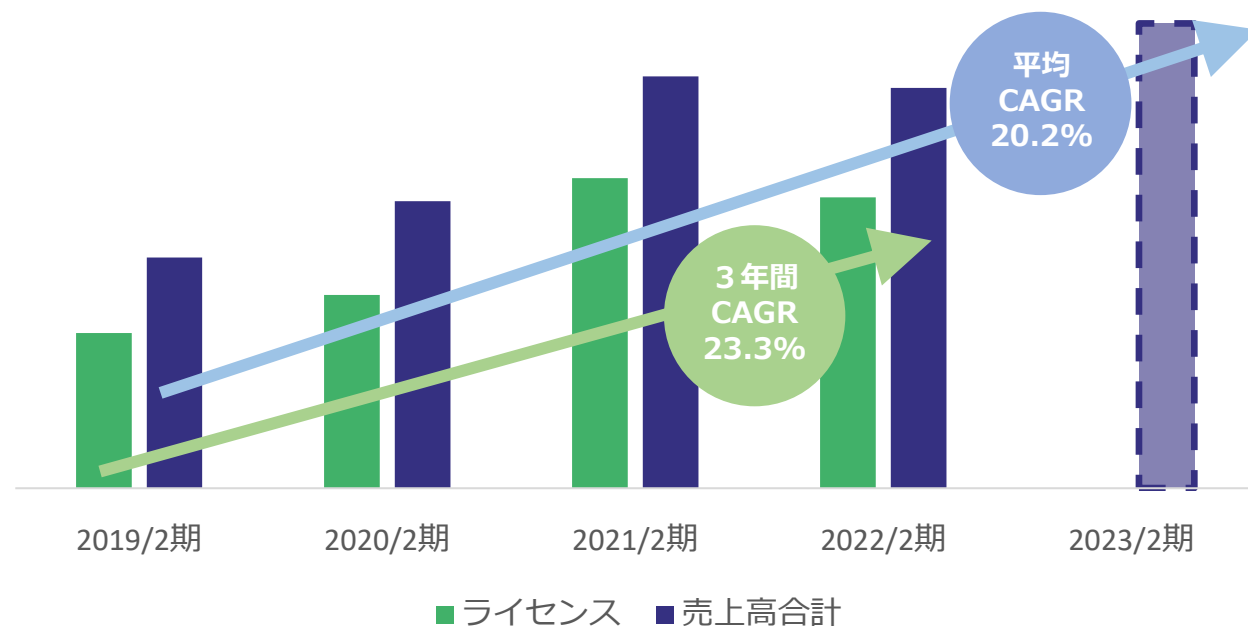
代表取締役 大貫 浩

1 売上高のCAGR（年平均成長率）20～25%を目指します

2 日本企業のDXを推進します

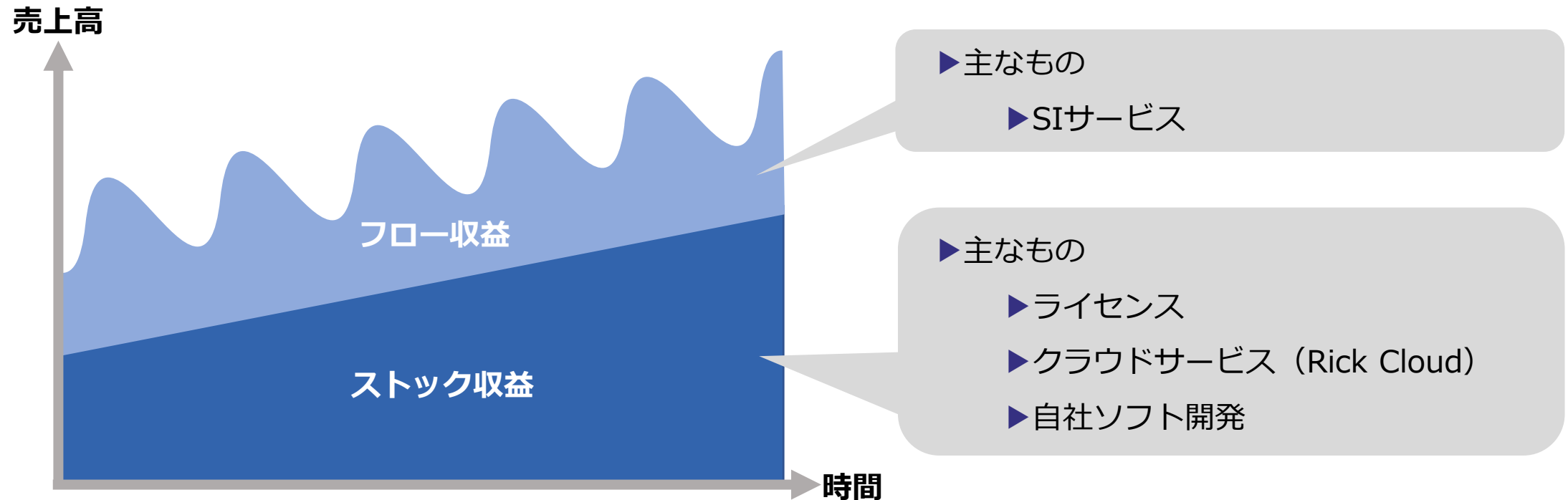
(百万円)	2019/2期	2020/2期	2021/2期	2022/2期	2023/2期
ライセンス	1,669	2,078	3,337	3,130	—
SI&有償研修	487	574	532	555	—
クラウドサービス	177	251	296	309	—
自社ソフト	147	183	264	313	—
売上高合計	2,482	3,088	4,431	4,308	5,001

※2019/2期～2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。



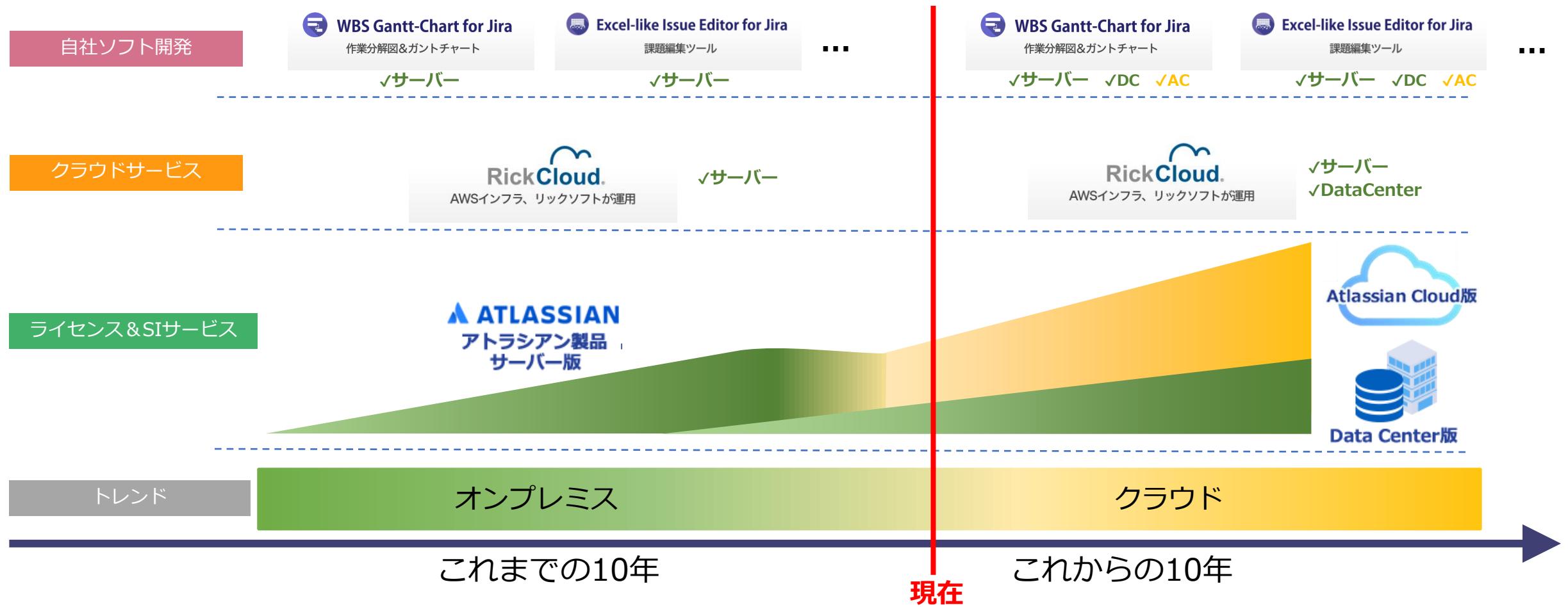
- ▶ 収益モデルは、ストック収益とフロー収益で構成。
- ▶ ストック収益は、主にライセンスビジネスによる収益であり、安定して積みあがっている。
- ▶ フロー収益は、ライセンス導入に伴う環境構築や移行支援そして有償研修等のSIサービス等による収益である。

ストック収益+フロー収益の成長モデルのイメージ



当社を取り巻く環境の変化について

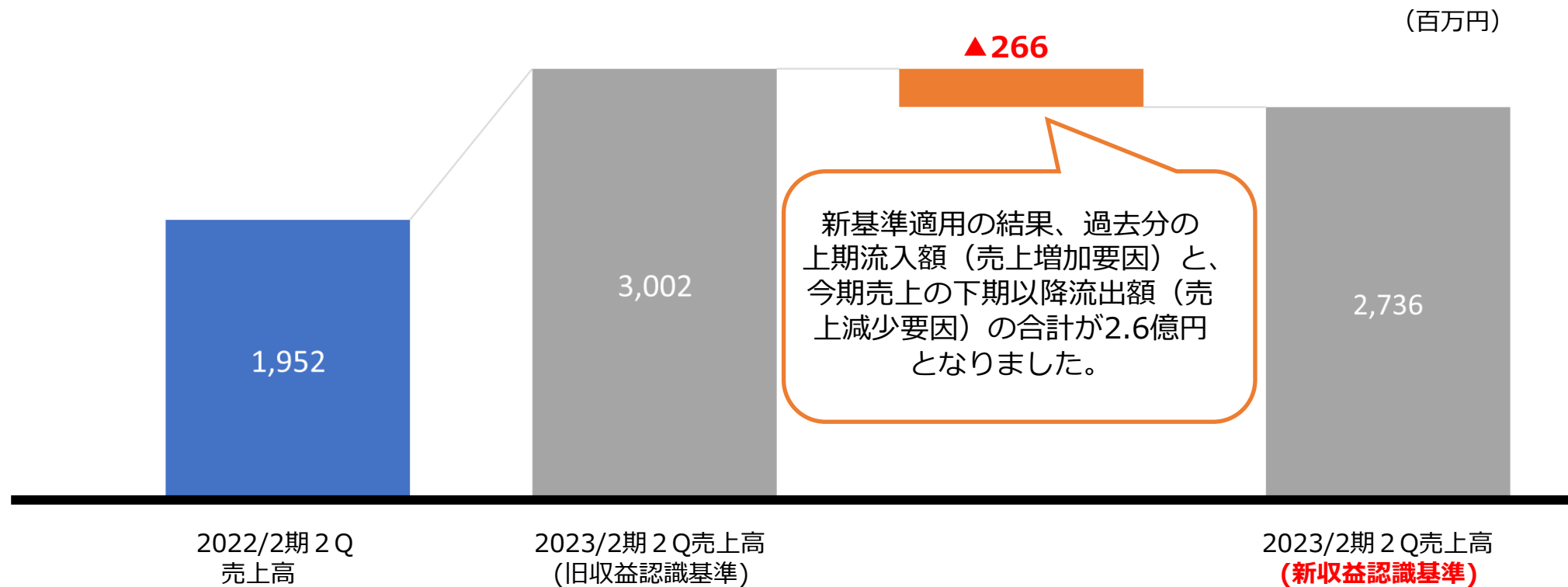
- ▶トレンドの変化にあわせ、主力事業「ライセンス&SIサービス」はオンプレミス+クラウドのハイブリッドへ。
- ▶トップラインのさらなる成長を見込む。



「収益認識に関する会計基準」の適用について

▶ 2023年2月期より収益認識会計基準を適用した結果、

- ① 標準サポート付きライセンスの標準サポート部分の売上に関する計上タイミング 及び
- ② アトラシアンクラウド売上の計上タイミングが変更。



※ 従来基準での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ります。

(例) <標準サポート付きライセンス売上> ライセンス売上1,000万円・標準サポート売上100万円・契約期間12か月の場合



(例) <アトラシアンクラウド売上> ライセンス売上1,000万円・仕入原価はライセンス売上の70%・契約期間12か月の場合



※金額・期間及び割合は例となります。

1. 2023年2月期第2四半期	業績	8
2. ビジネスモデル		19
3. 当社の強み		28
4. Appendix		35

1. 2023年2月期第2四半期 業績

RS Ricksoft

連結

売上高 2,736百万円

(YoY 140.2%)

営業利益 280百万円

(YoY 175.0%)

リックソフト

単体

売上高 2,614百万円

(YoY 140.0%)

Ricksoft, Inc.

連結子会社

売上高 194百万円

(YoY 146.7%)

- ▶売上は第1四半期からの新規案件の獲得等により、前年同四半期140.2%増と高いレベルの成長率を維持。
- ▶販管費は想定どおりに抑えることで、利益率は向上した。

(百万円)

	2022/2期 第2四半期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 第2四半期 新収益認識基準	構成比	前年同期比 旧基準 VS 新基準
売上高	1,952	100.0%	2,736	100.0%	140.2%
売上総利益	694	35.6%	932	34.1%	134.3%
販管費	533	27.3%	652	23.8%	122.3%
営業利益	160	8.2%	280	10.2%	175.0%
経常利益	166	8.5%	298	10.9%	179.5%
当期純利益	120	6.1%	220	8.0%	183.3%

※2022/2期第2四半期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

2023年2月期第2四半期_サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上は前年同四半期142.7%増、自社ソフト開発売上は前年同四半期145.4%増となった。
- ▶ この結果、売上は前年同四半期140.2%増の2,736百万円となった。

(百万円)

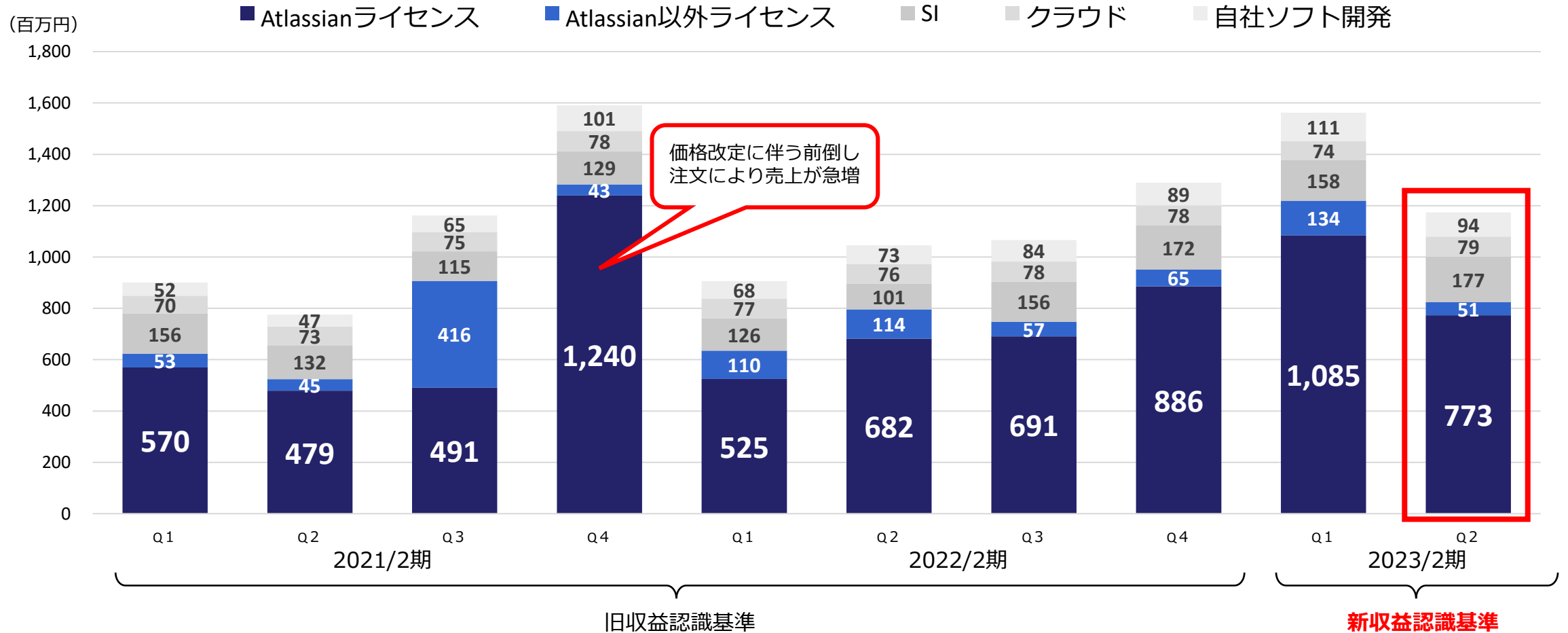
		2022/2期 第2四半期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 第2四半期 新収益認識基準	構成比	前年同期比 旧基準 VS 新基準
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,431	73.3%	2,042	74.6%	142.7%
	SI、有償研修等	226	11.6%	336	12.3%	148.7%
クラウドサービス ※		152	7.8%	153	5.6%	100.7%
自社ソフト開発		141	7.2%	205	7.5%	145.4%
売上高合計		1,952	100%	2,736	100%	140.2%

※2022/2期第2四半期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

※クラウドサービスとは、Rick Cloudという名称の当社独自サービス（クラウド環境の提供）となります。（参考：P.17）

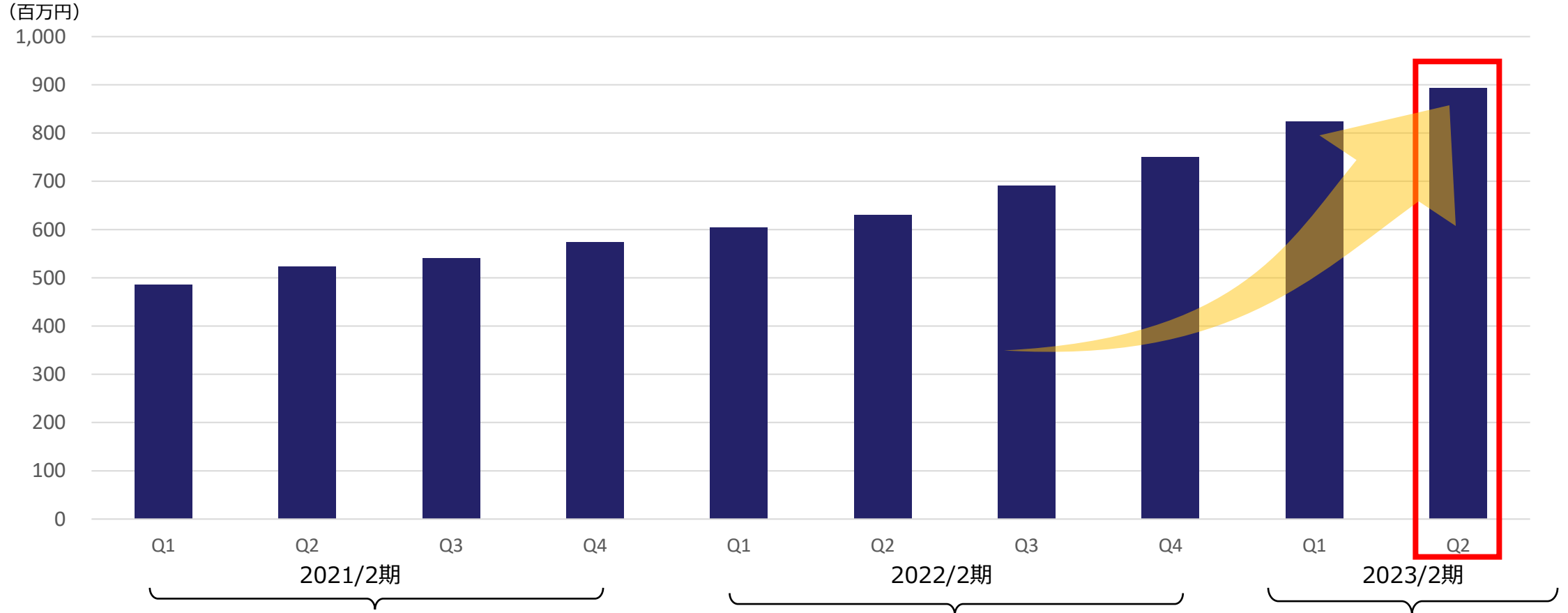
2023年2月期_四半期別 業務別 売上高推移

▶ Atlassianライセンス売上は、今期より新会計基準の適用を受けているにもかかわらず前年同四半期113%増の773百万円となった。



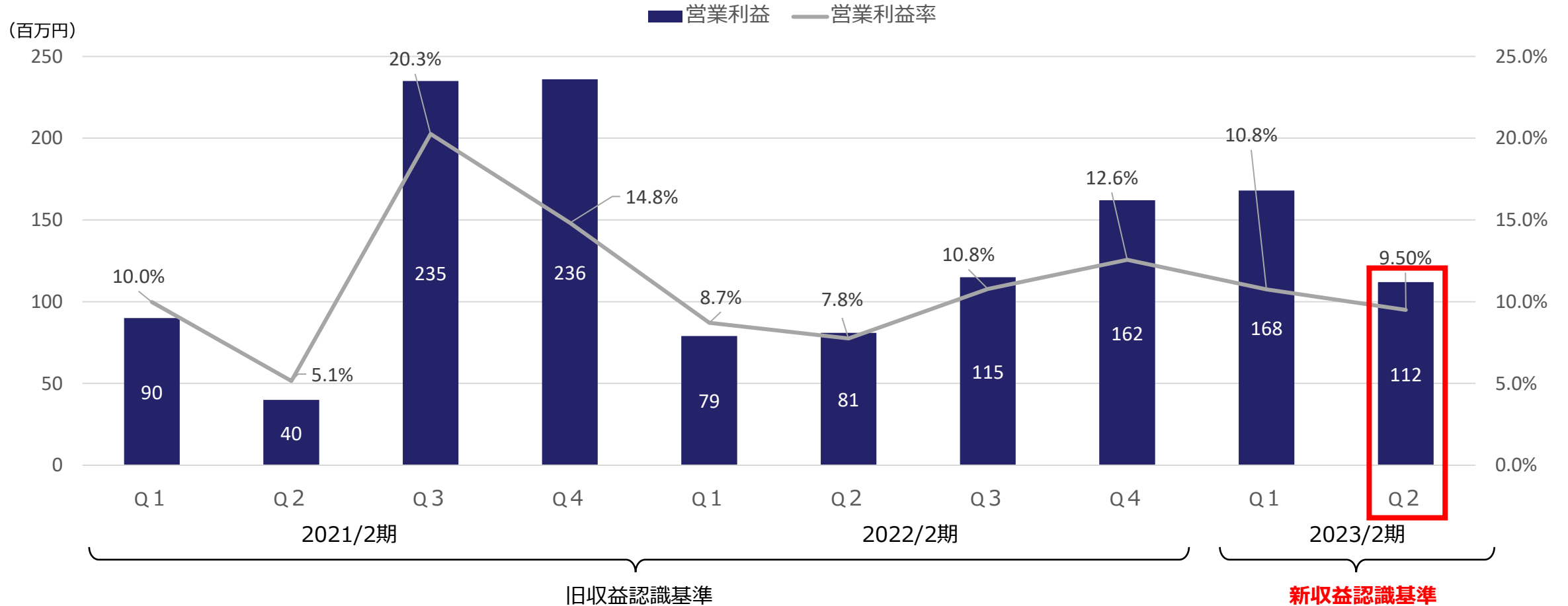
※ 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用していません。

- ▶ Atlassian年額ライセンスをライセンス期間にわたり月割計上。順調に積みあがってきている。
- ▶ 四半期での売上高にバラつきはありつつも、弊社のストック収益であるAtlassianライセンス売上は安定的に拡大している。



2023年2月期_四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

▶ 営業利益については、安定して拡大傾向にあり。

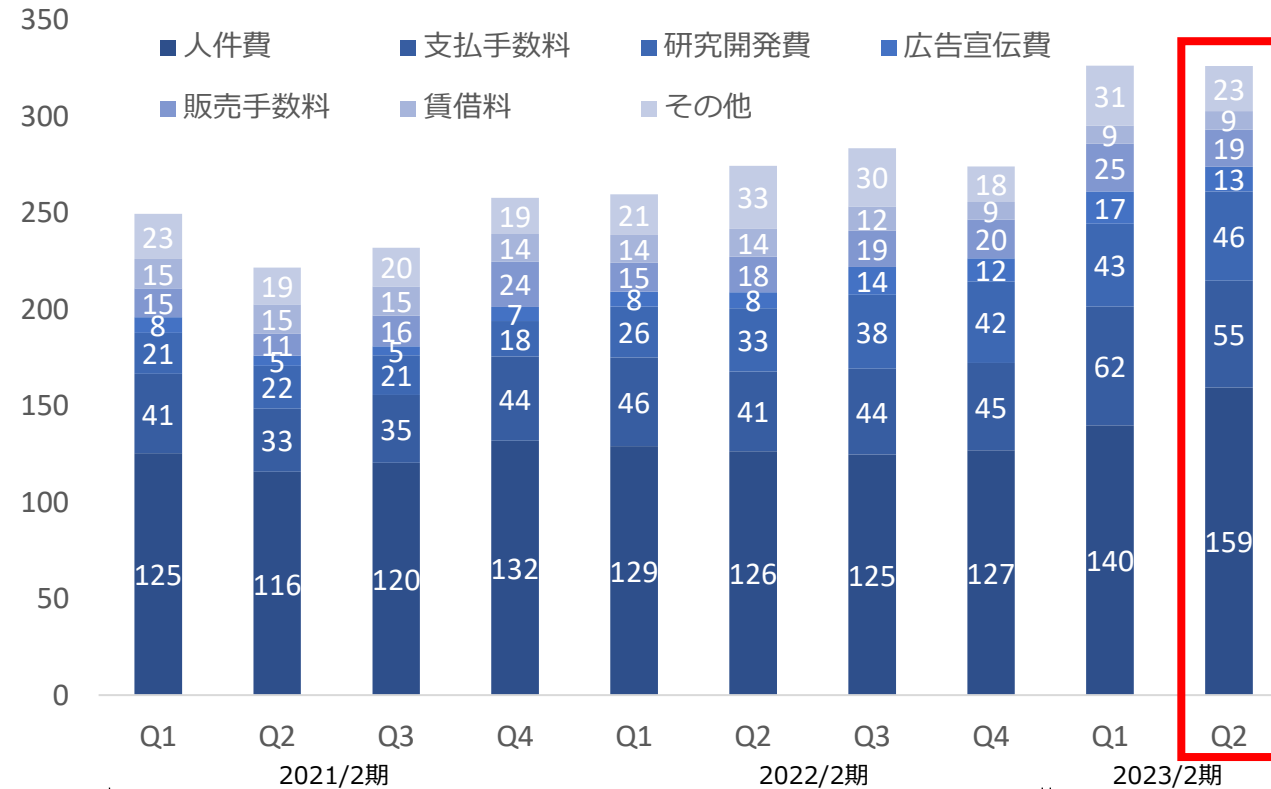


※ 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

2023年2月期_四半期別 販管費分析

- ▶ 案件の増加に伴い、人員のコントロールを実施
- ▶ 今期はエンジニアに加え、営業や販売に関する採用人数を増やす方針

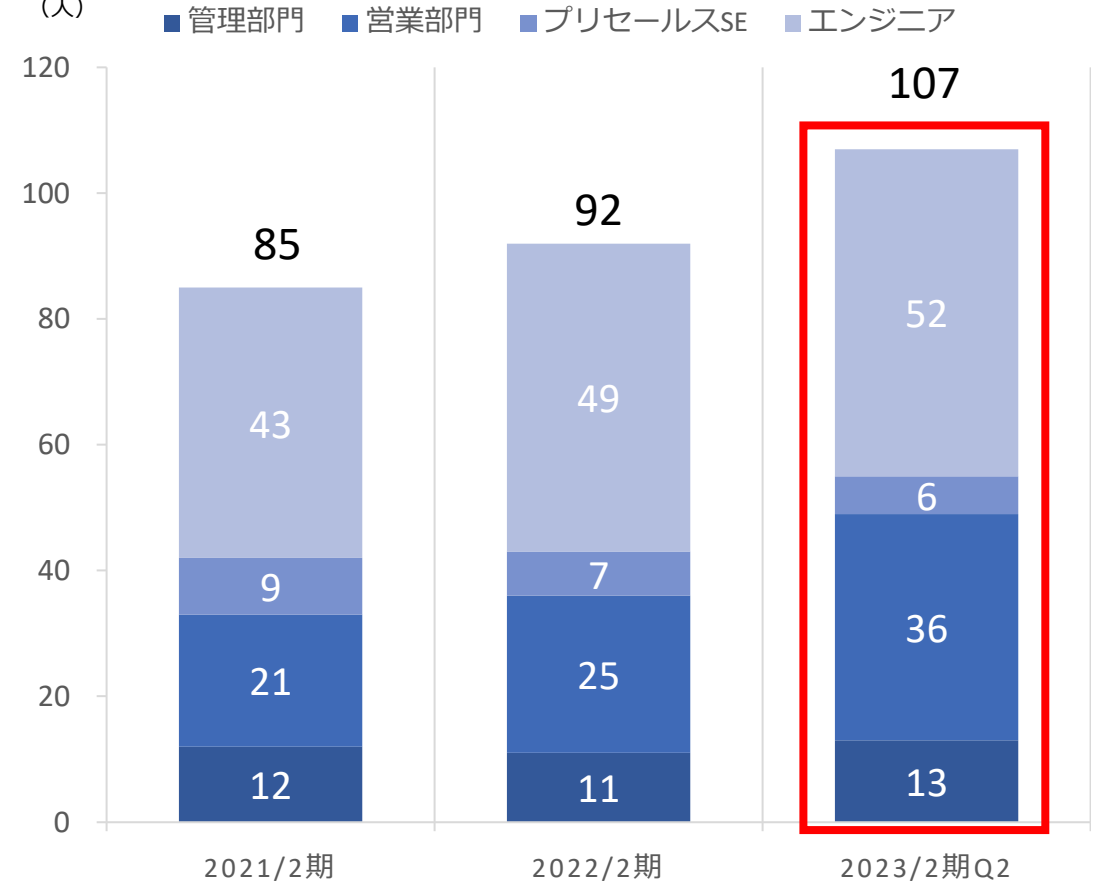
(百万円)



旧収益認識基準

新収益認識基準

(人)



※2021年2月期と2022年2月期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

▶ Atlassianの発表（2020年10月）：2024年2月2日に、Atlassian社によるサーバー版のサポートが終了



【引き続きリックソフトを利用していただくための秘策】

「Atlassian製品移行ご相談センター（2020年10月）」（無料）の設立
※サーバー版にて構築・カスタマイズされた顧客ごとのシステムを、最適な移行を検証・提案

- ① 適した移行環境
- ② 必要となる移行期間
- ③ 移行に際しての費用

移行に関する疑問・不安を解決

「アトラシアン製品まるごと移行サービス（2020年10月）」の提供開始

移行作業をまるごと代行

Atlassian Cloudの安心サポートの提供開始
「サポートプラス（2021年1月）」
「サポートプラスPro（2021年4月）」

Atlassian Cloudに移行した後も、徹底したサポートを提供

上記、高い技術力とノウハウを活かした独自の研修やサポートサービスが評価され
『Atlassian Partner of the Year2020』を受賞（2021年4月）

- ▶顧客への最適提案のため「Atlassian Cloud」と並行して引き続き「RickCloud」も提供する。
- ▶顧客視点では、「ネットに接続してサービスを利用する」というクラウド特徴は同じ。



顧客へ提供されるもの	クラウド環境+ライセンス	クラウド環境のみ
使用するライセンス	AtlassianCloudに同梱	サーバー/DataCenter
運用者	Atlassian社	リックソフト社
特徴	Atlassian社がグローバル運用するクラウドサービス	日本顧客に合わせたアプリ安定性、カスタマイズ性、セキュリティ要件
会計の売上計上先	ライセンス売上	クラウドサービス売上

- ▶当第2四半期において進捗率は売上54.7%、利益は71.4%となったが、現時点では業績の修正は行わず、業績の修正については、第3四半期以降の業績の状況をみながら適時適切なタイミングで発表予定。
- ▶引き続き外部環境の変化にあわせ、売上高の増加を目指す。

(百万円)

	2022/2期 旧収益認識基準		2023/2期 第2四半期 新収益認識基準		2023/2期 新収益認識基準		2023/2期 第2四半期 進捗率
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	4,308	100.0%	2,736	100.0%	5,001	100.0%	54.7%
売上総利益	1,528	35.5%	932	34.1%	1,862	37.2%	50.1%
営業利益	437	10.1%	280	10.2%	451	9.0%	62.1%
経常利益	450	10.4%	298	10.9%	451	9.0%	66.1%
当期純利益	326	7.6%	220	8.0%	308	6.2%	71.4%

※ 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。



2. ビジネスモデル



代理店を介さず企業の成長とDXを直接支援するBtoBモデル

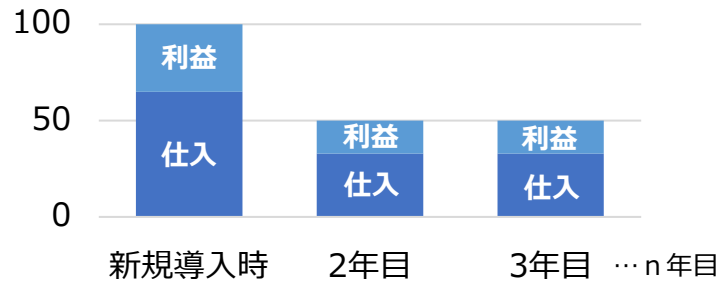


ライセンス

パートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入

<サーバー版> 買い切り型

更新：2年目以降は新規購入価格の半額で更新



<Atlassian Cloud/Data Center版> サブスクリプション型

更新：2年目以降も新規購入価格と同額で更新

Atlassian Cloudは、毎月計上（年契約は12か月間に按分）

※2023年2月期より適応の収益認識基準による



SI

- プロダクト導入にともなう
コンサル等の支援作業、アドオン開発
- 案件ごとに個別見積り→作業→
検収基準 or 工事進行基準で売上を計上

クラウドサービス

毎月計上（年契約は12か月間に按分）

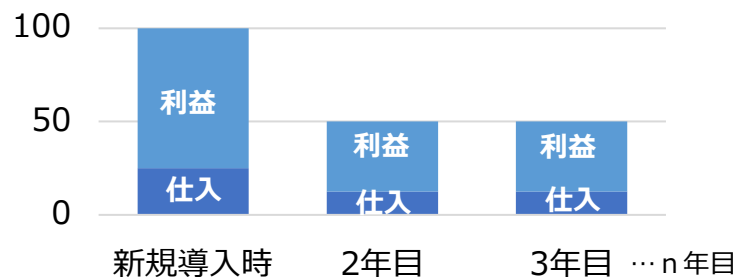


自社ソフト開発

Atlassian社に対して販売価格のおよそ25%が仕入

<サーバー版> 買い切り型

更新：2年目以降は新規購入価格の半額で更新



<Atlassian Cloud/Data Center版> サブスクリプション型

更新：2年目以降も新規購入価格と同額で更新



- ▶ 当社と直接取引をしている顧客の一例
- ▶ 顧客層は従業員1,000人以上の大手企業が中心であり、多くの業種に広がってきた

【国内顧客】



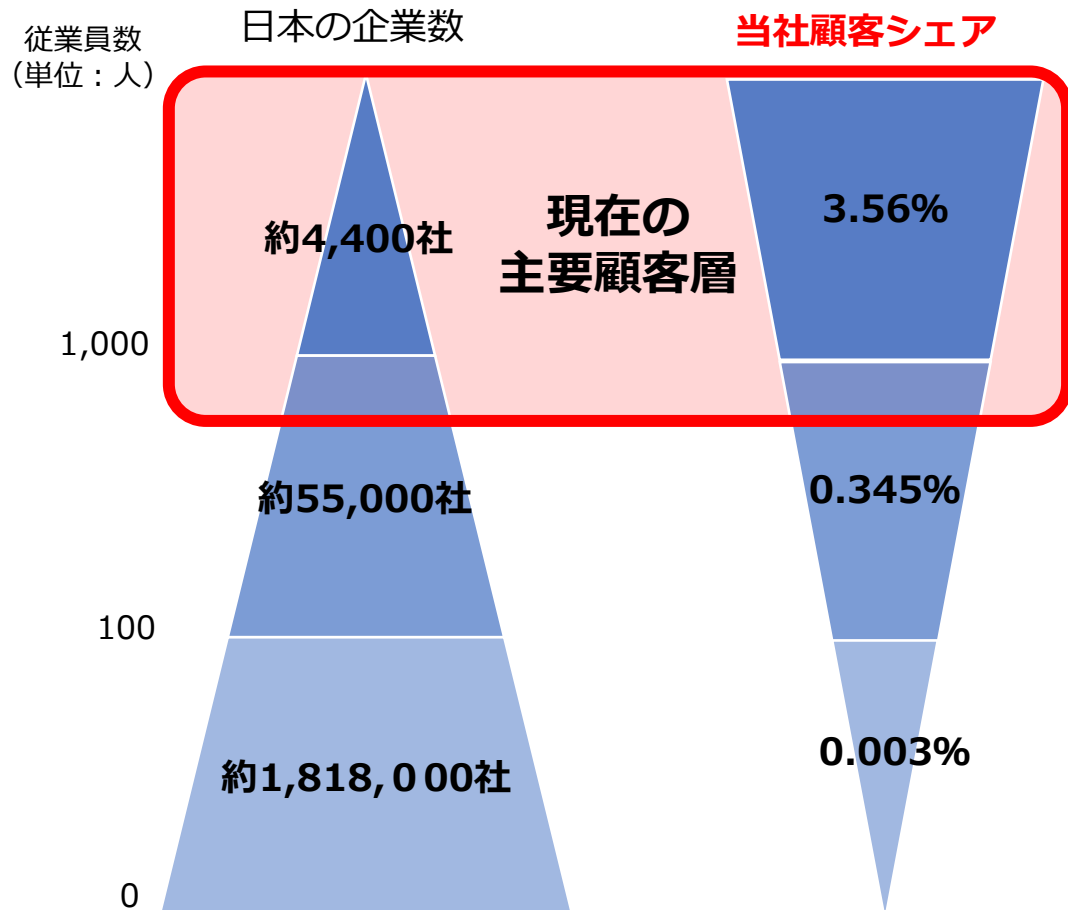
※慶応義塾大学



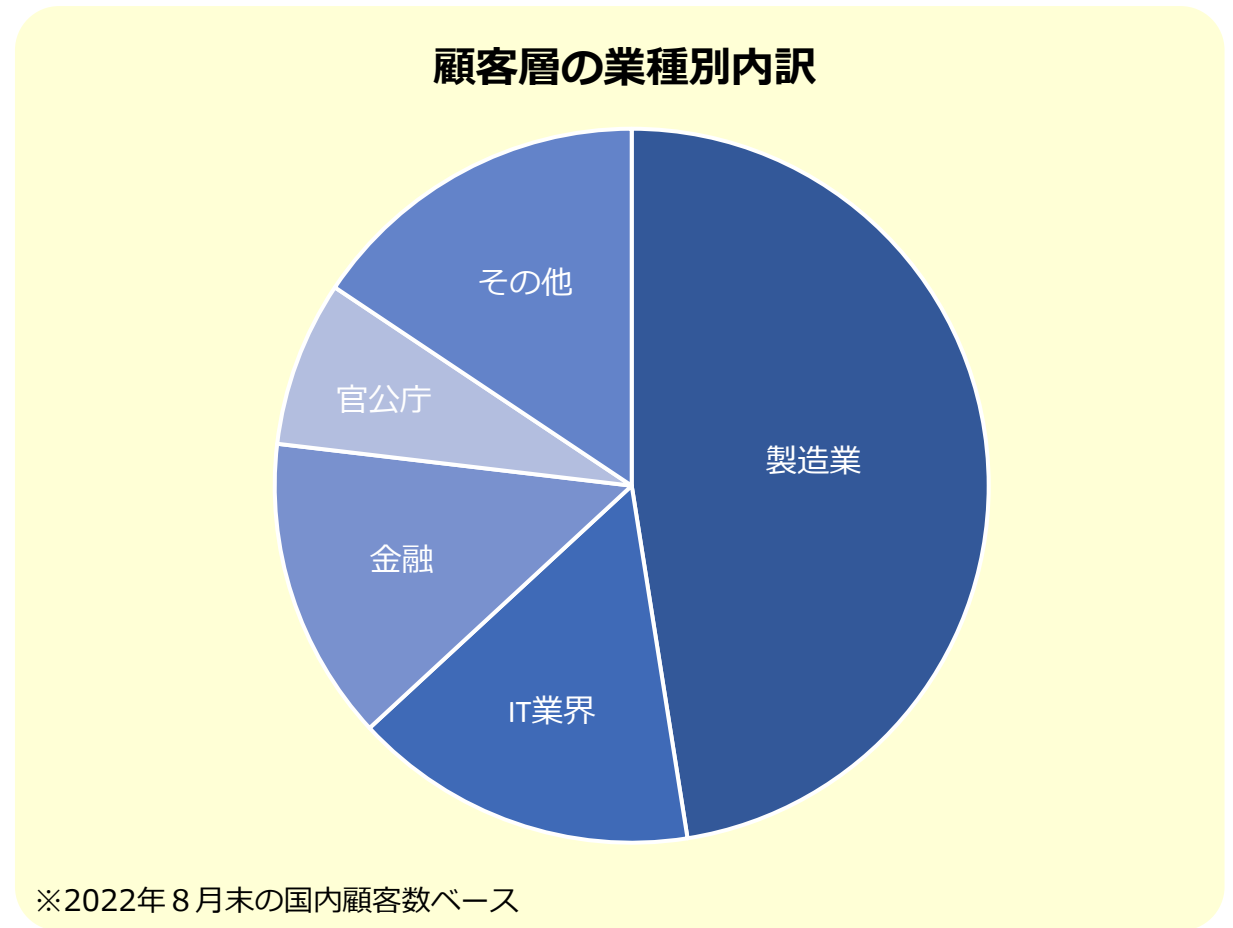
【海外顧客】



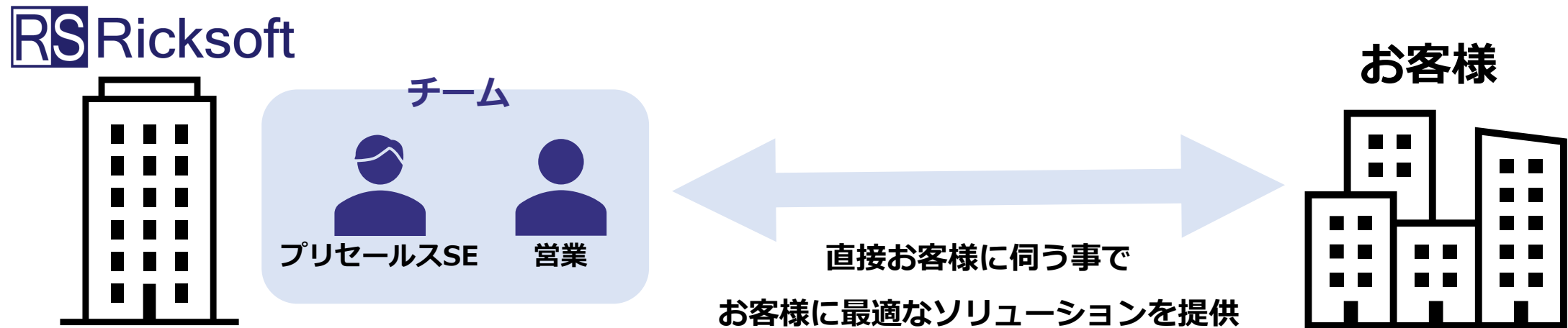
▶顧客層は従業員1,000人以上の大手企業が中心であり、多くの業種に広がっております。



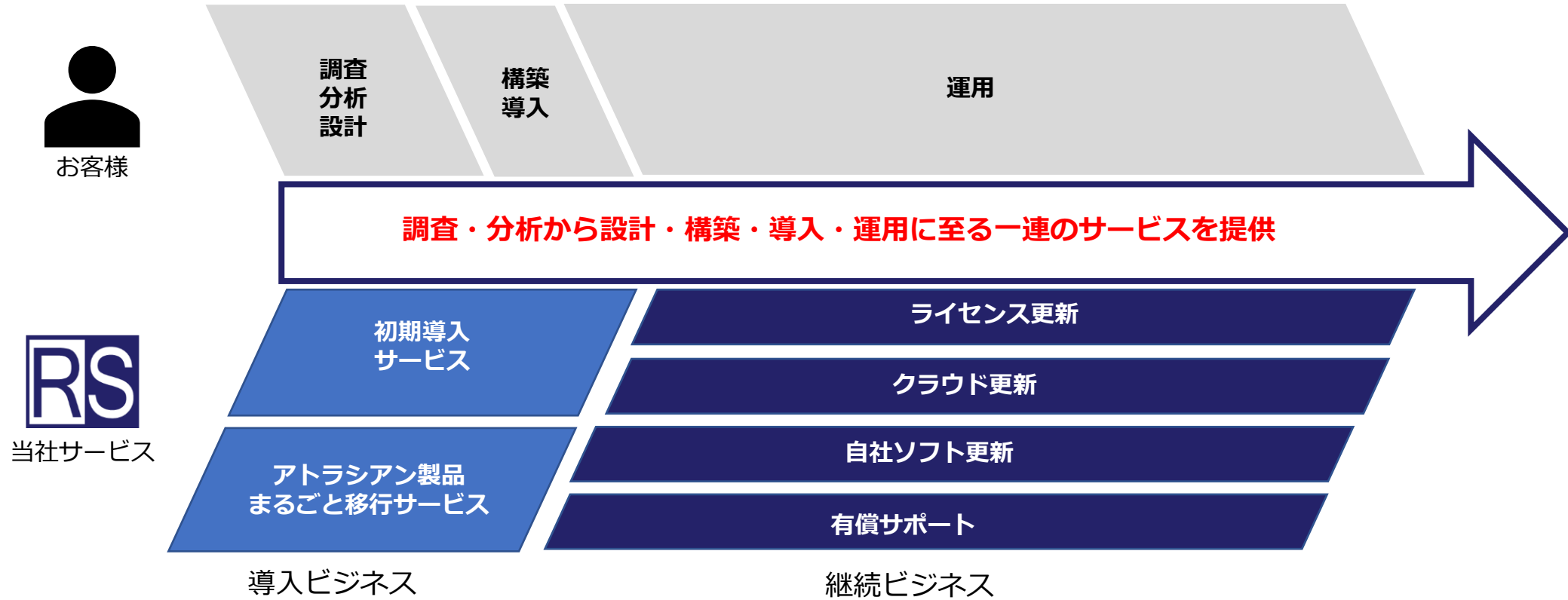
※出典：総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき当社作成



- ▶ 当社は「**代理店を介さない直接営業**」で顧客と直接繋がっている。
- ▶ 営業とAtlassian製品に詳しいプリセールスSEがチームを組み、直接お客様のニーズをヒアリングすることで最適なソリューションを提供。
- ▶ 技術的な質問やトラブルの相談に対し、優秀な技術チームがいるので的確に対応できる。
- ▶ あらゆる企業規模及び業種へ提供してきたことによるノウハウがある企業だからこそレスポンスが早くお客様の要望にすぐに対応できる。



▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供。

アトlassianが運用するクラウド

D-Accel

slack

+ a b l e a u

Atlassian製品の導入

Alfresco workato

RickCloud.
AWSインフラ、リックソフトが運用

24/365 MSP

世界中の
価値あるツールを導入

MEND

お客様のツール活用に
必要なサービスを包括して提供

カスタマサクセス



SIサービス

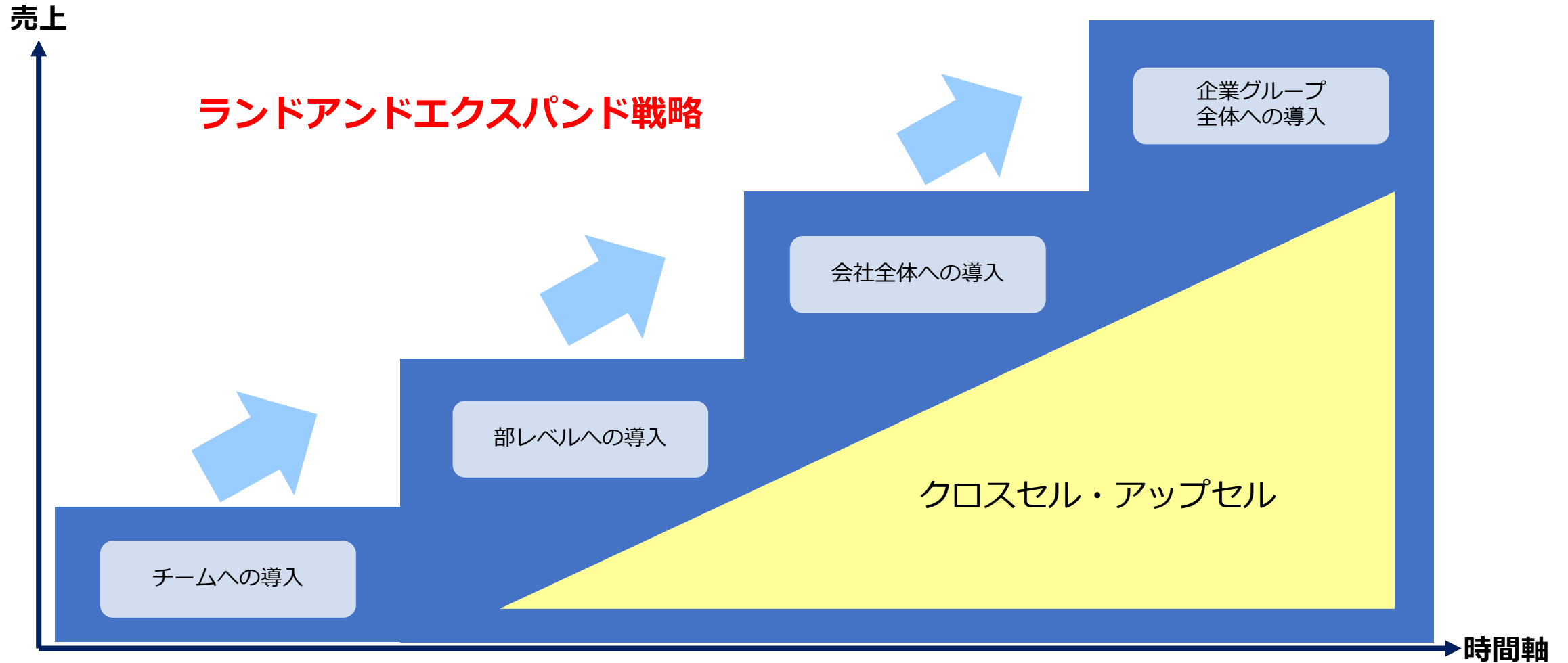
自社アプリ

自社研修、
コンサルティング
(SAFe)

WBS Gantt-Chart for Jira
作業分解図&ガントチャート

SAFe[®] | PROVIDED BY SCALED AGILE

- ▶ スモールスタートの成功体験を足掛かりとし、全社的なツールとして横展開される





3. 当社の強み

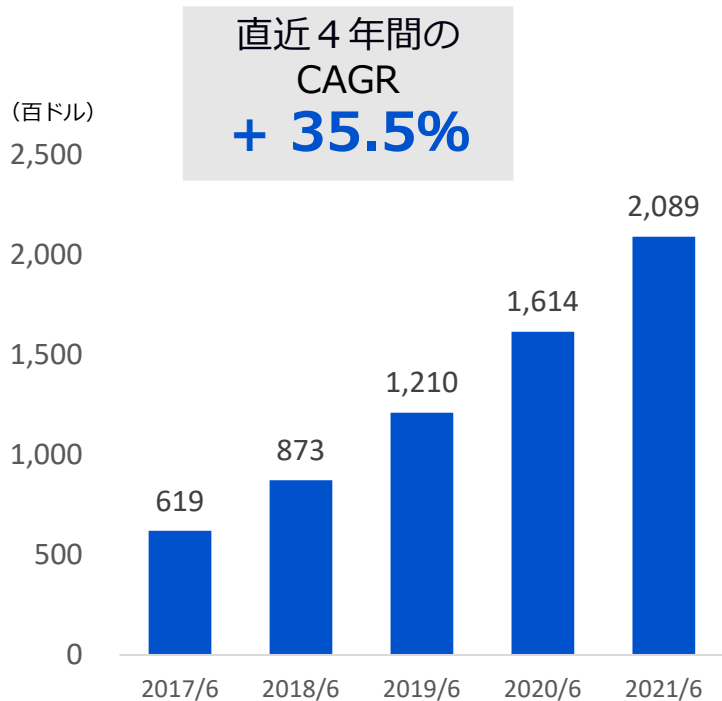


▶ Atlassianについて

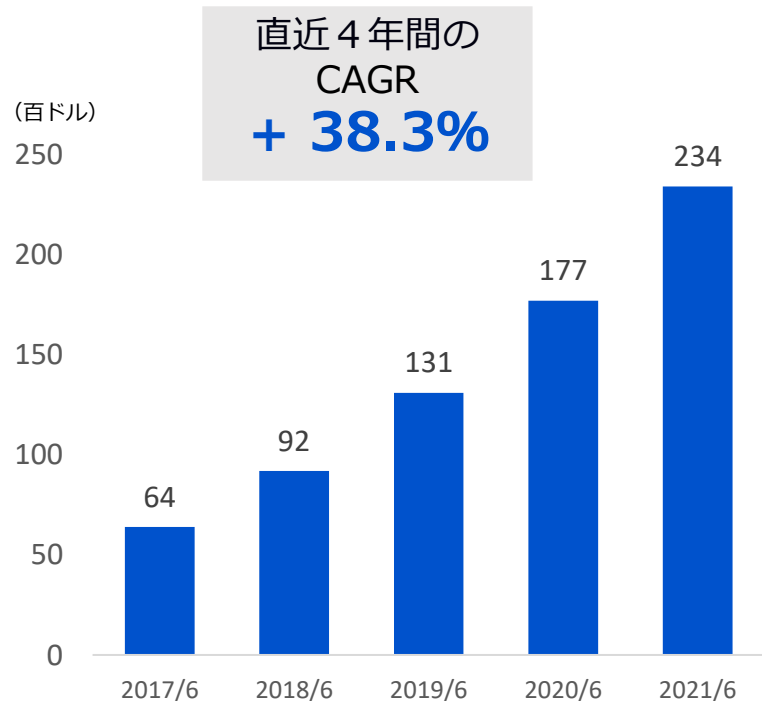
Atlassian社はシドニーに本社を置くグローバルで**毎年高い成長性**を誇る。
日本を含むAPACの売上はグローバル売上の約1割、今後の成長が見込まれる。

ATLASSIAN

■ 全世界での売上高推移



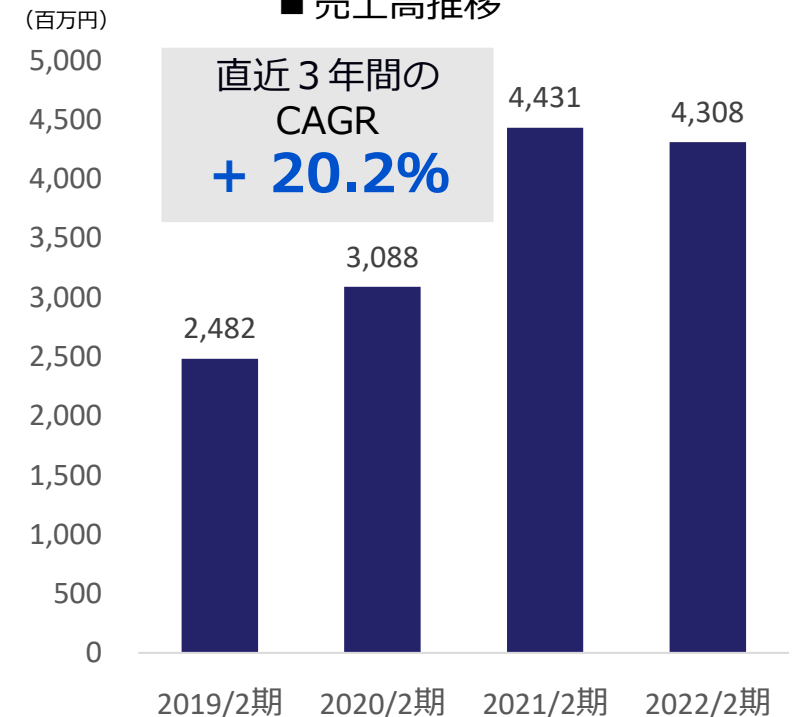
■ APACでの売上高推移



※出典：Atlassian, 決算説明資料

RS Ricksoft

■ 売上高推移



※2019/2期～2022/2期は、
新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

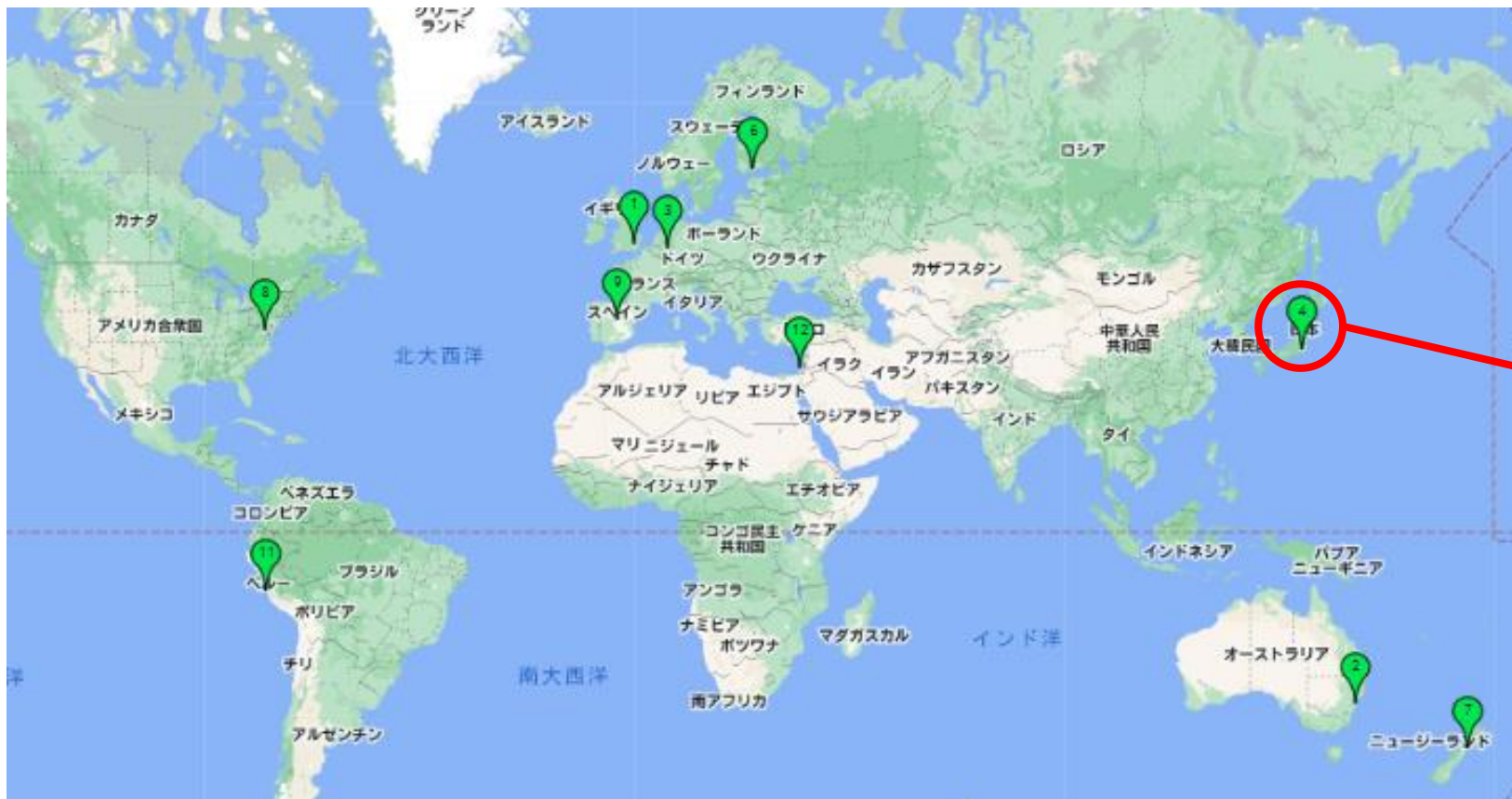
- ▶ 2009年からAtlassianと二人三脚でやってきた、**日本で最初のAtlassianパートナー**。
- ▶ Atlassianが求める開発体制や支援体制を維持し続けている。

■ これまでの受賞実績

<p>Workato 2022年度 Most New Logos Award賞</p>	<p>FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 2022 2022年度 アジアパシフィック 成長企業500社にランクイン</p>	<p>アトラシアンパートナーアワード Atlassian Partner of the Year 2020: APAC Services 2021年度 アジアパシフィックにおいて 最も優れたサービスを提供したとして受賞</p>
<p>FT High Growth Companies Asia-Pacific 2021 アジアパシフィック急成長企業 2021年度 500社にランクイン</p>	<p>Forbes Asiaが選出するアジア太平洋地域の優良企業リスト 2020年度 200社にランクイン</p>	<p>Workato 2020年度 Go-to-Market賞</p>
<p>FT High Growth Companies Asia-Pacific 2020 アジアパシフィック急成長企業 2020年度 500社にランクイン</p>	<p>FT1000 High-Growth Companies Asia-Pacific アジアパシフィック急成長企業 1000社にランクイン</p>	<p>アトラシアンパートナーアワード 2018年度 Atlassian Partner of the Year 2018: Trello アジアパシフィック Trello売上第1位</p>
<p>アトラシアンパートナーアワード 2016年度 「Top new business APAC」アジアパシフィック 売上第1位</p>	<p>アトラシアンパートナーアワード 2015年度 アジアパシフィック 売上第1位</p>	<p>アトラシアンパートナーアワード 2014年度 日本 売上第1位</p>

当社がAtlassianに選ばれている理由②

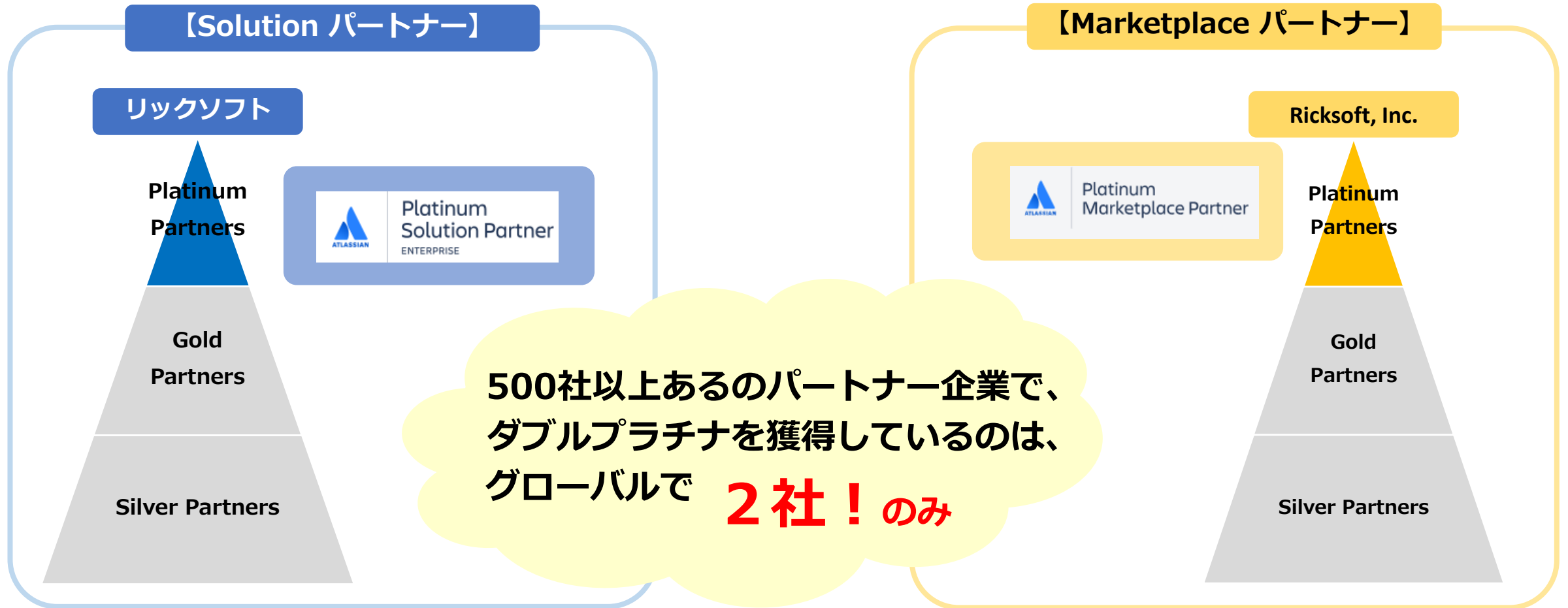
- ▶ アトラシアン製品を活用した社内システムの導入やIT運用をサポートするための技術がトップクラス
- ➡ アトラシアンパートナーグローバルランキング上位の知名度・信頼性



1	Adaptavist	Adaptavist Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 59 Specializations: • Agile at Scale • Cloud • ITSM
2	GLiNTECH	GLiNTECH Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 27 Specializations: • Cloud
3	venITure	venITure Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 46 Specializations: • Agile at Scale • Cloud
4	Ricksoft	リックソフト株式会社 Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 24 Specializations: • Cloud
5	isOS technology	Isos Technology Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 40 Specializations: • Agile at Scale • Cloud • ITSM
6	eficode	Eficode Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 52 Specializations: • Agile at Scale • ITSM
7	TechTime Initiative Group	TechTime Initiative Group Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 9 Specializations: • Cloud
8	MODUS CREATE	Modus Create Platinum Solution Partner	Global Certified Individuals: 24 Specializations: • Cloud

※2022年10月13日現在

▶当社グループは Atlassianパートナー制度のうち、「Solutionパートナー」「Marketplaceパートナー」に参加



※出典：<https://blog.developer.atlassian.com/happy-new-fiscal-year-and-welcome-new-marketplace-program-partners/>

- ▶アジャイル開発におけるプロジェクト管理ツールの使用についてアンケートをとった結果、Atlassian社のツールが最も利用されている（上位8ツール中、3ツールがランクイン）。
- ▶Atlassian製品は、アジャイル開発やDevOpsを支える管理ツールであり、調査会社Gartnerのレポートでは、Atlassian製品はアジャイル開発ツールとして、「LEADERS」の中の1社として位置づけられている。

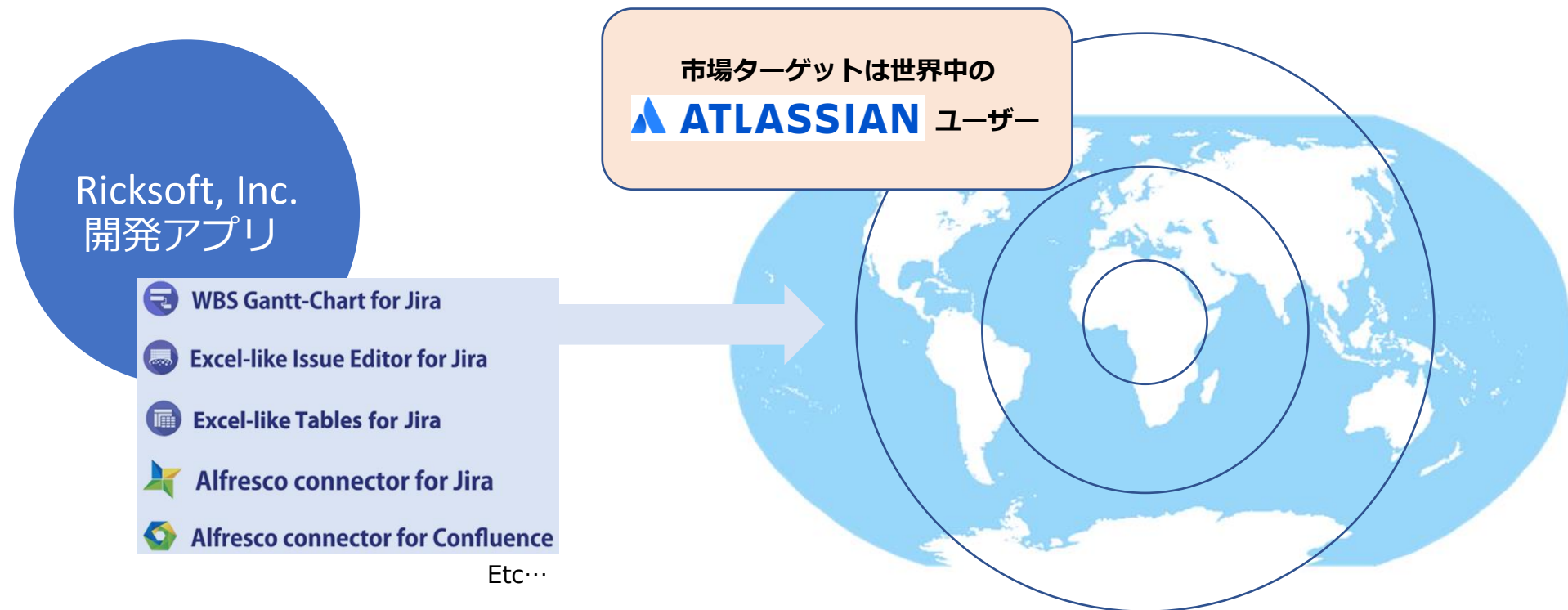
主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

ツール名称	使用率
Atlassian Jira	81%
Digital.ai.Agility	70%
Azure DevOps	66%
C A Agile Central	62%
Trello	59%
Atlassian Jira Align	52%
Google Docs	48%
Target Process	43%

※出典：digital.ai 15th Annual State Of Agile Report（2021/7）より当社作成

※出典：Gartner, 2021 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Agile Planning Tools : April 2021

- ▶ Atlassian製品へ便利な機能を追加するアプリ開発を担っている
- ▶ 開発したアプリはAtlassian Marketplace（注）で、世界中のAtlassianユーザーへ向けて販売
（注） Atlassian製品向けのアプリの体験、購入ができるプラットフォーム。
アプリを使ってAtlassian製品のカスタマイズや拡張が可能で、Atlassianとサードパーティの開発者の両方が開発したアプリを提供している。
- ▶ Atlassian Marketplaceには、グローバルで25,000人（数千社）以上の開発者（Partner）が存在している



A decorative blue line in the top-left corner that forms a loop and then extends horizontally.

4 . Appendix

<会社概要>

会社名	リックソフト株式会社
所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル8階
設立	2005年1月
代表者	代表取締役 大貫 浩
事業所	東京、名古屋、アメリカ (Ricksoft,Inc.)
主な事業内容	海外ソフトウェアのライセンス販売と SIサービスならびに、 クラウドサービス、自社ソフト開発等

<経営陣 略歴>



大貫 浩 (おおぬき ひろし)

代表取締役

1995年4月、日本電気株式会社に入社。その後、2005年1月にソフトウェアの設計・開発・販売・保守を中心に手掛けるリックソフト有限会社（現：当社）を設立し、代表取締役に就任。



服部 典生 (はっとり のりお)

取締役

1989年4月、東海テクノシステム株式会社（現：デンソーテクノ株式会社）に入社。その後、1999年1月にエイチ・エス・ディー有限会社設立を経て、2016年1月当社と合併。2017年6月当社取締役就任。



加藤 真理 (かとう まり)

取締役

1991年4月、株式会社三菱銀行（現：株式会社三菱UFJ銀行）入行。1996年太田昭和監査法人（現：EY新日本有限責任監査法人）入所などを経て、2019年に当社監査役就任。2021年5月当社取締役就任。

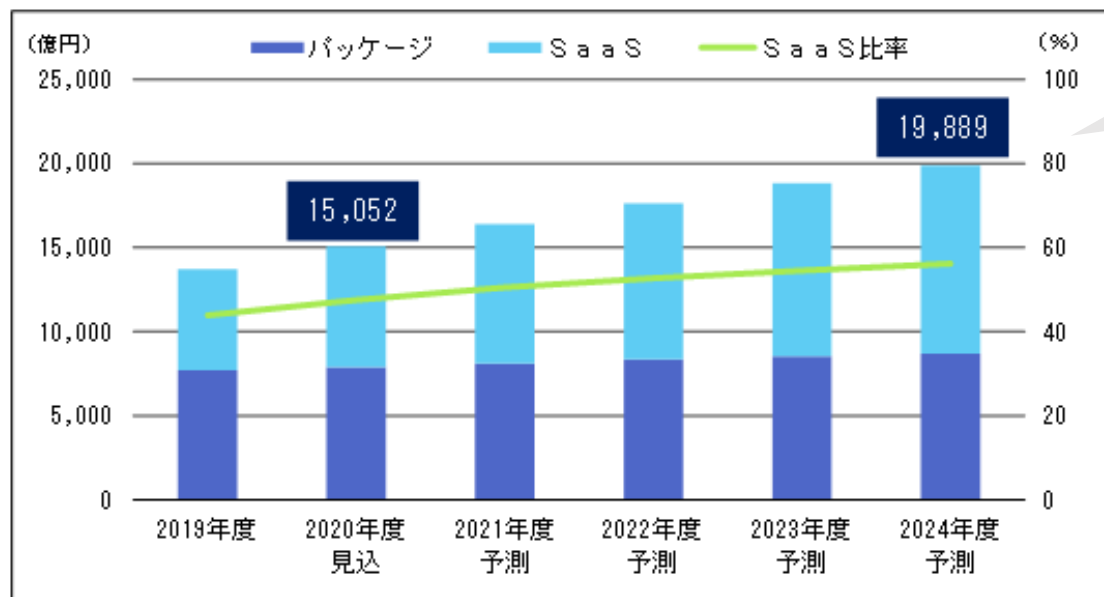
- ▶ 先行き不透明な環境下でも安定経営を可能にする十分な手元資金
- ▶ 費用コントロールを行いながら、成長投資を確実に行う

(百万円)

		2022/2期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 第2四半期 新収益認識基準	構成比	増減
資産の部	流動資産	2,751	93.8%	3,320	93.2%	569
	固定資産	180	6.1%	241	6.8%	61
	資産合計	2,932	100.0%	3,561	100.0%	629
負債の部	流動負債	645	22.0%	1,345	37.8%	700
	固定負債	31	1.1%	31	0.9%	0
	負債合計	677	23.1%	1,377	37.6%	700
純資産の部	純資産合計	2,255	76.9%	2,184	61.3%	△71
	負債純資産合計	2,932	100.0%	3,561	100.0%	629

※2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

- ▶ 「ライセンス&SIサービス」が属する企業向けソフトウェア（パッケージ/SaaS）市場は、2024年度に1兆9,889億円が見込まれている
- ▶ この市場の中で当社主力製品であるAtlassian製品は、成長率が高い「コラボレーション」にカテゴライズされている



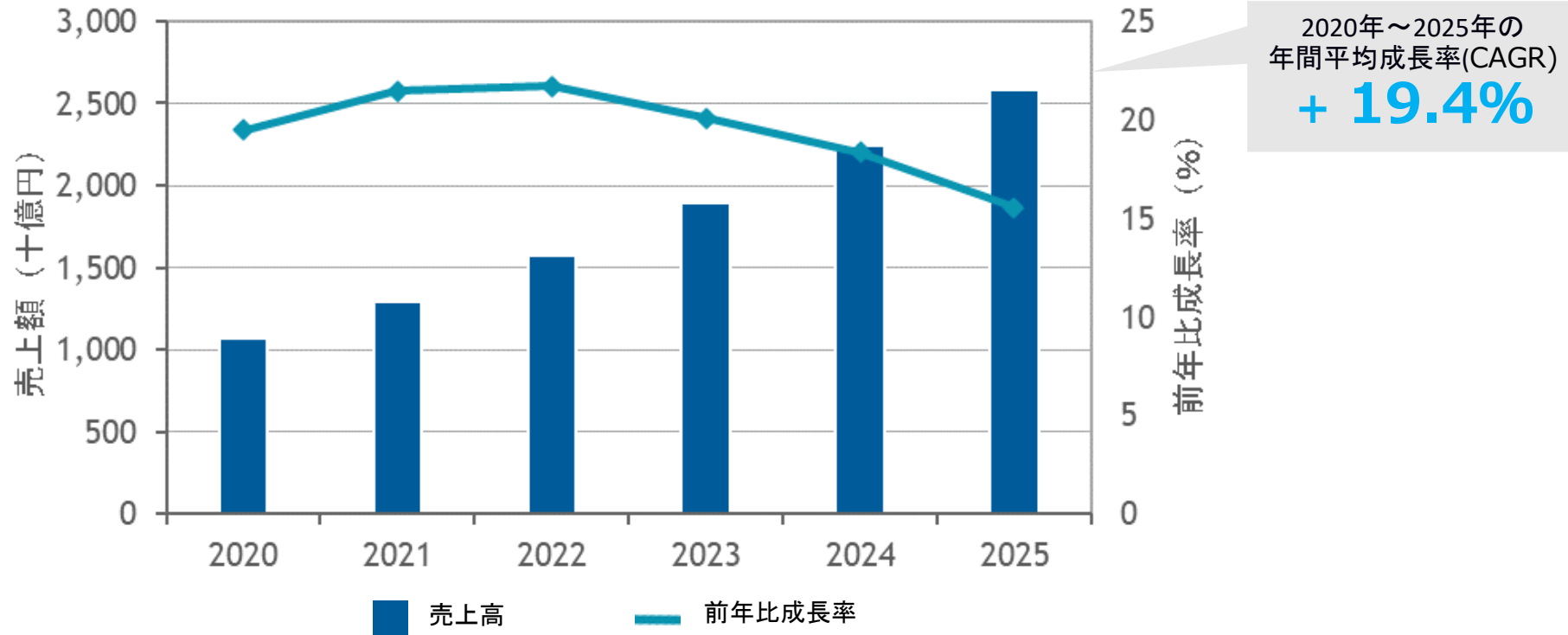
2024年度の市場規模
2019年度比
+ 45.0%

■ソフトウェア49品目の国内市場（カテゴリー別）

	2020年度見込	前年度比	2024年度予測	2019年度比
業務システム	3,801億円	107.9%	4,916億円	139.6%
デジタルマーケティング	1,542億円	113.1%	2,263億円	166.0%
情報分析	769億円	108.8%	1,045億円	147.8%
コラボレーション	3,685億円	113.2%	5,232億円	160.7%
ミドルウェア	1,436億円	109.5%	1,865億円	142.3%
データベース	2,923億円	108.4%	3,557億円	131.9%
運用・管理ツール	896億円	103.7%	1,012億円	117.1%
合計	1兆5,052億円	109.7%	1兆9,889億円	145.0%

※出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

- ▶ 「クラウドサービス」が属する国内パブリッククラウドサービス市場は、2025年に2兆5,866億円になると予想され、2020年比2.4倍の成長市場となっている
- ▶ 顧客のクラウド化需要（フルマネージメントサービス等）は、今後も継続すると想定される



※出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」

- ▶ Atlassian社の変革によってリックソフトの売上にかかる影響は、徐々に上向きに推移すると予想される
- ▶ 2021～2023年は、「サーバー版での更新（同時に移行を案内）」 「Atlassian Cloud/Data Centerへの移行」が混在して進行すると予想される

移行比重が高くなる見込み

※2021年12月現在

【アトラシアン社の主要製品「Jira Software」の製品タイプ比較】

製品タイプ		サーバー版	Atlassian Cloud版		Data Center版	
中心ユーザー数の価格	プラン区分	※2021年1月にて新規販売終了	Standard	Premium ※IP制限あり (セキュリティが高い)	RSナレッジ付き	RS標準サポート付き
	100User	¥1,153,000 (更新)	¥891,000 (新規・更新)	¥1,730,000 (新規・更新)	-	-
	500User	¥3,840,000 (更新)	¥3,570,000 (新規・更新)	¥5,760,000 (新規・更新)	¥5,838,300 (新規・更新)	¥7,085,800 (新規・更新)
	2000User	¥12,400,000 (更新)	¥12,400,000 (新規・更新)	¥18,600,000 (新規・更新)	¥16,731,000 (新規・更新)	¥20,306,000 (新規・更新)
契約タイプ	買い切り	サブスクリプション				
内容	ライセンス (オンプレミス)	ライセンス + クラウド		ライセンス (オンプレミス)		
製品特性	2024年2月で、アトラシアンのサポート終了	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドとセットのため、稼働環境、管理者がいなくても導入可能 ・ユーザー階層が細かく設定されていて、中小企業から大手企業まで適応する 		<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー数、データ量の多い大手企業向け ・高可用性 ・カスタマイズが柔軟に可能 		

企業使命

「価値あるツール」を世界中の多くの人が使えるようにすること

本当に「価値あるツール」とは何でしょうか？

そのツールを使い活用することで、新しい働き方を可能にし、組織の生産性を飛躍的に向上させることができるもの。

「価値あるツール」は使いやすく、時間や場所の制約も緩和し、組織に俊敏さをもたらし、少人数での目標達成を可能とし、魅力的な製品・サービスの誕生を助けるものと考えます。

企業使命実現のため、以下の製品・サービス提供を行っています。

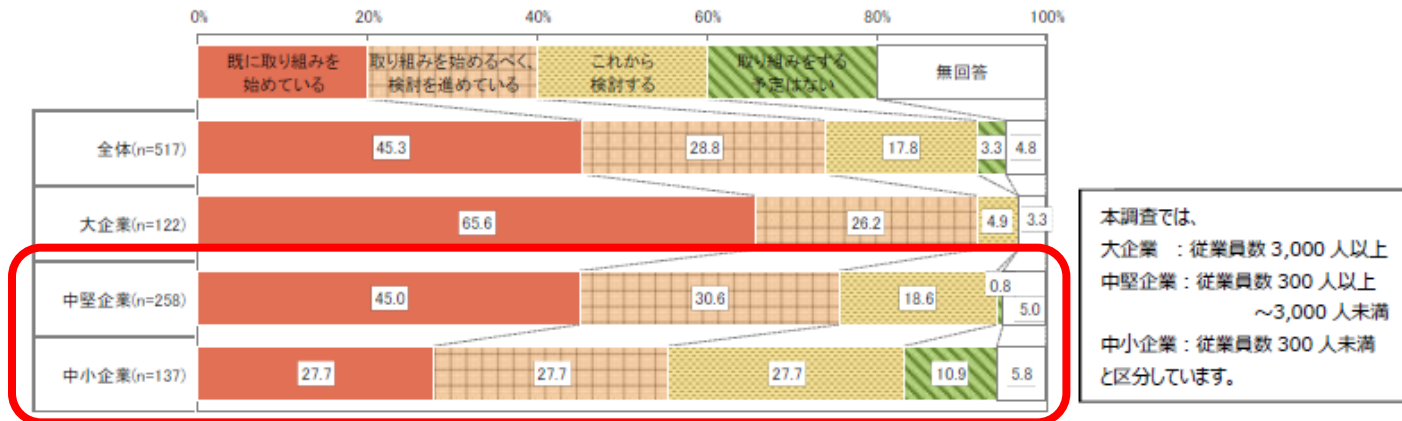
ライセンス&SIサービス

クラウドサービス

自社ソフト開発

- ▶ DXに取り組む企業が45.3%と昨年より**大幅に増加**。大企業はDXへの取り組み進んでいるが、中堅・中小企業は遅れている。
- ▶ DX推進の課題として、「DX 推進に関わる人材が不足」を挙げる企業が約90%。

DXへの取組状況（従業員規模別の比較）



なかなかDXに取り組めない中小企業のDXを推進し、大企業・中堅企業のDX取り組みを加速する

D-Accel
をリリース

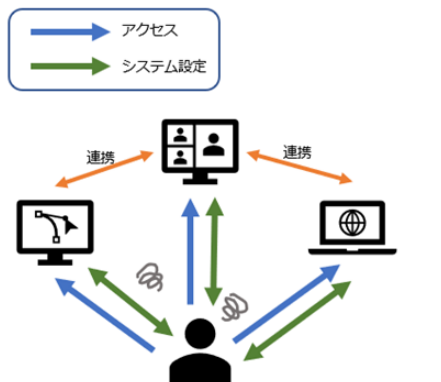
※出典：『日本企業の経営課題2021』調査結果速報【第3弾】DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況や課題



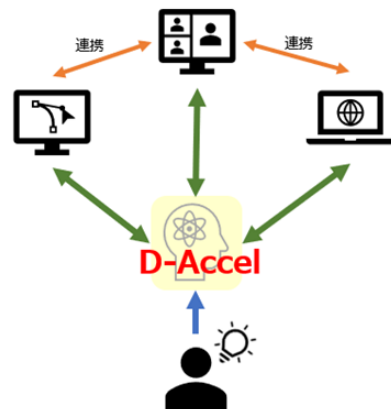
DX 実現のための最適なツールをリックソフトが選択、
パッケージ化し、ソリューションとして提供するプラットフォーム

企業は課題や目的に合わせてD-Accel上でソリューションを選択、
仕様書に沿って利用開始するのみでビジネスモデル改革に向けて動き出せるため、
特にITの人材不足で何から始めたらいいのが悩んでいた中小企業様のDX化を加速

▶ 複数のSaaS環境を安心・安全・簡単に利用できる顧客体験を提供

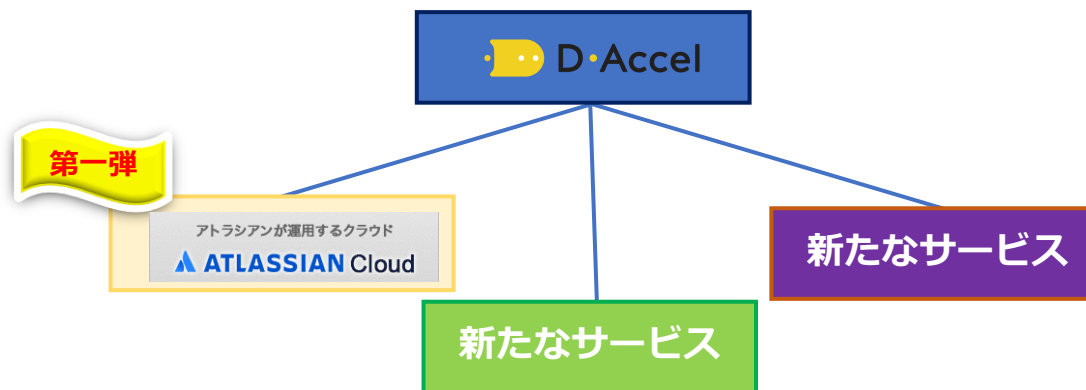


複数のSaaSにアクセスし、矛盾無く各システムの
設定を行い、維持管理していくことは困難



D-Accelにアクセスするだけで設定が完結。D-Accel
は設定の維持管理だけでなく、モニタリング・自動
化・データ活用等のリコメンドや付加価値も提供*

【D-Accelの構想】



企業のDXを加速 **D-Accel**
「**D-Accel**」には、「**お客様のDXを加速(Accel)させる**」
という思いが込められています

- 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、予測およ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。
- 新型コロナウイルス感染拡大の収束時期や各国政府の対応等、不確定要素が多く、現時点では今後の連結業績予想への影響について合理的な算出が困難な状況にあります。今後、連結業績予想への影響があると判断した場合には、速やかに開示いたします。