

2020年5月期第1四半期

決算説明資料

Financial Presentation  
for the 1<sup>st</sup> Quarter ended August 31, 2019

2019年9月27日



東証マザーズ : 7068

# 目次

01 エグゼクティブサマリー	2
02 2020年5月期第1四半期 業績概要	9
03 事業の進捗状況	24
Appendix 事業概要・事業戦略・会社概要	31



# 2020年5月期1Q 決算サマリー

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	4Q	2020/5期 1Q	YoY	QoQ
売上高	145	209	<b>217</b>	+71 +49.2%	+7 +3.6%
営業損益	△12	36	<b>32</b>	+45 -	△4 △11.3%
税引前当期純損益	△13	27	<b>24</b>	+38 -	△2 △10.1%
当期純損益	△13	36	<b>15</b>	+29 -	△20 △57.2%
PrSr事業※					
売上高	86	116	<b>114</b>	+27 +32.0%	△2 △2.4%
セグメント損益	15	45	<b>34</b>	+18 +123.5%	△11 △25.0%
SaaS事業					
売上高	59	93	<b>103</b>	+43 +74.1%	+10 +11.2%
セグメント損益	△28	△9	△1	+26 -	+7 -

- YoY
  - **71百万円 (+49.2%) 増収、45百万円増益**
- QoQ
  - **7百万円 (+3.6%) 増収、4百万円 (△11.3%) 減益**
- PrSr事業
  - **YoYで増収、QoQではわずかに減収**
- SaaS事業
  - **YoYで大幅増収、QoQでも増収**
  - **損失継続も1Q末月（8月）では単月黒字化**

※ PrSr事業：プロフェッショナルサービス事業の略

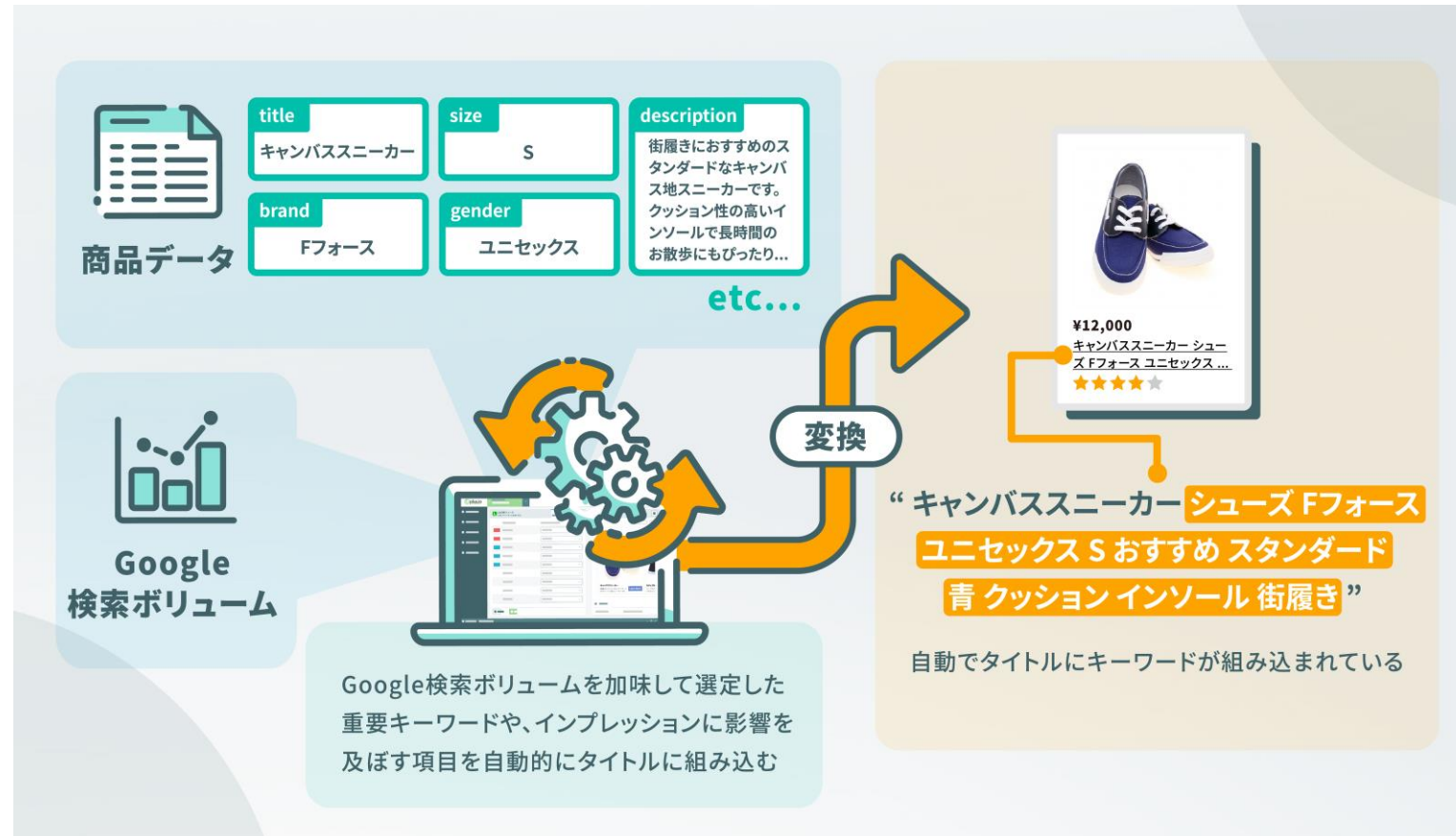
## 2020年5月期 各サービスのトピック

サービス	トピック
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Googleショッピング広告のタイトル自動改善機能を正式リリース</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ EC Booster経由でのECサイト単月売上60百万円突破</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 主要オンラインストア・サービスサイトに提供開始</li><li>■ 「Sign in with Apple」対応等様々な新機能を順次リリース予定</li></ul>

2020年5月期 トピック



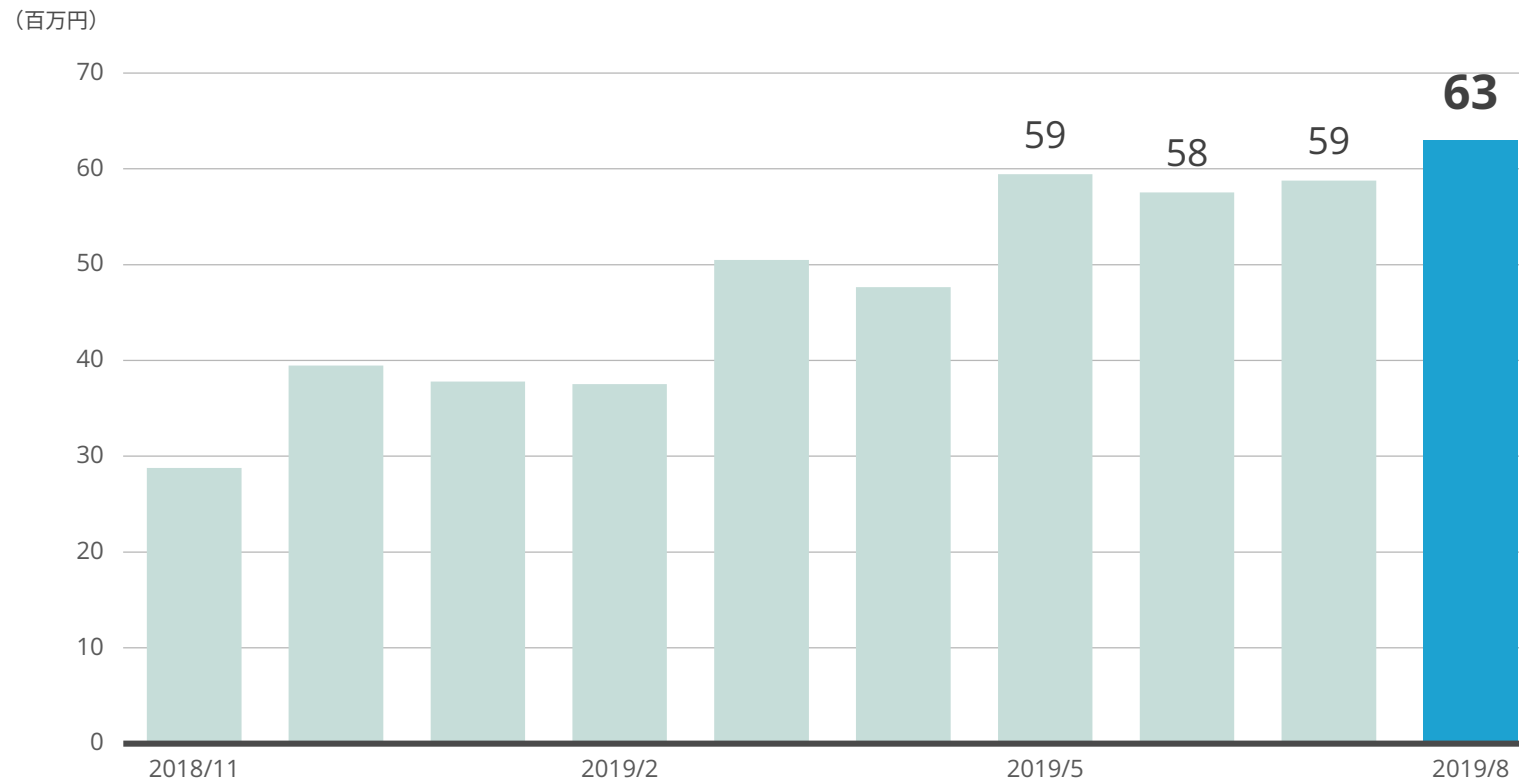
## Google ショッピング広告のタイトル自動改善機能を正式リリース



# 2020年5月期 トピック



## EC Booster経由でのECサイト単月売上高60百万円突破



# 2020年5月期 トピック

## social plus

### 主要オンラインストア・サービスサイトに続々提供開始

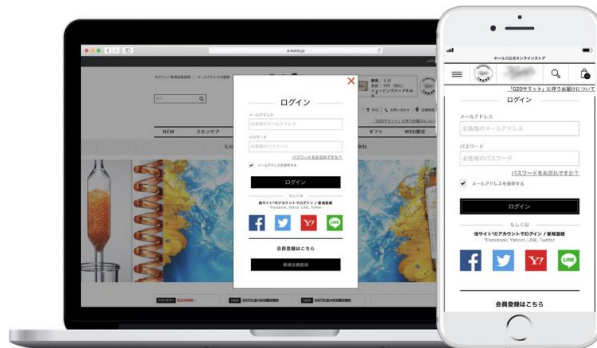


ビューティフルスキン  
公式オンラインショップに  
ソーシャルPLUSの  
LINEログインオプション  
を提供開始！

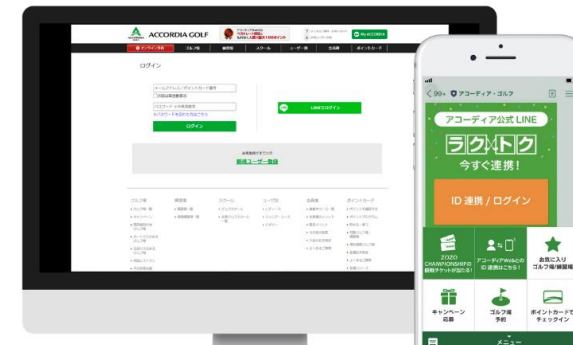


ヤーマンオンラインストアに  
ソーシャルPLUSの  
LINEログインオプション  
を提供開始！

「キールズ公式オンラインストア」に  
ソーシャルPLUSのソーシャルログイン機能を提供開始！



ゴルフ場予約サイト「アコーディアweb」に  
ソーシャルPLUSのLINEログインオプションを提供開始！





# 2020年5月期 トピック

## social plus

### 「Sign in with Apple」 対応等様々な新機能を順次リリース予定



#### LINE通知メッセージ

電話番号をキーにして「広告を除く、ユーザーにとって利便性の高い通知」をLINEでメッセージ送信が出来る機能です。

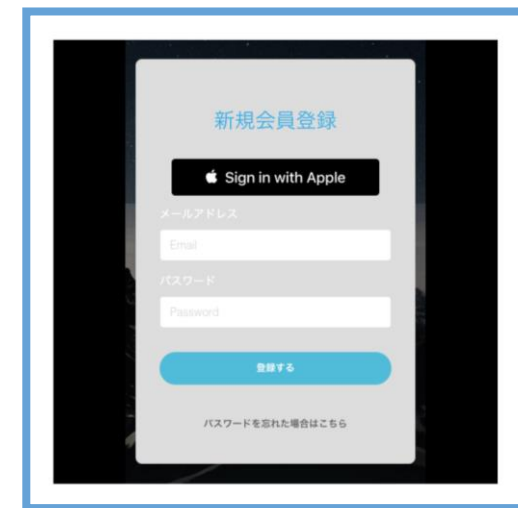
2019年10月予定



#### LINEステップ配信機能

属性を分けたユーザー群に対して予め作成した複数のメッセージを数ステップに分けて自動的に配信する機能です。

2019年12月予定



#### Sign in with Apple

iOS13で正式にリリースされたApple IDを利用して生体認証にてサイトへ新規会員登録や再ログインが出来る機能です。

2020年2月予定

## 02

### 2020年5月期第1四半期 業績概要

Financial Results Overview  
for the 1<sup>st</sup> Quarter ended August 31, 2019

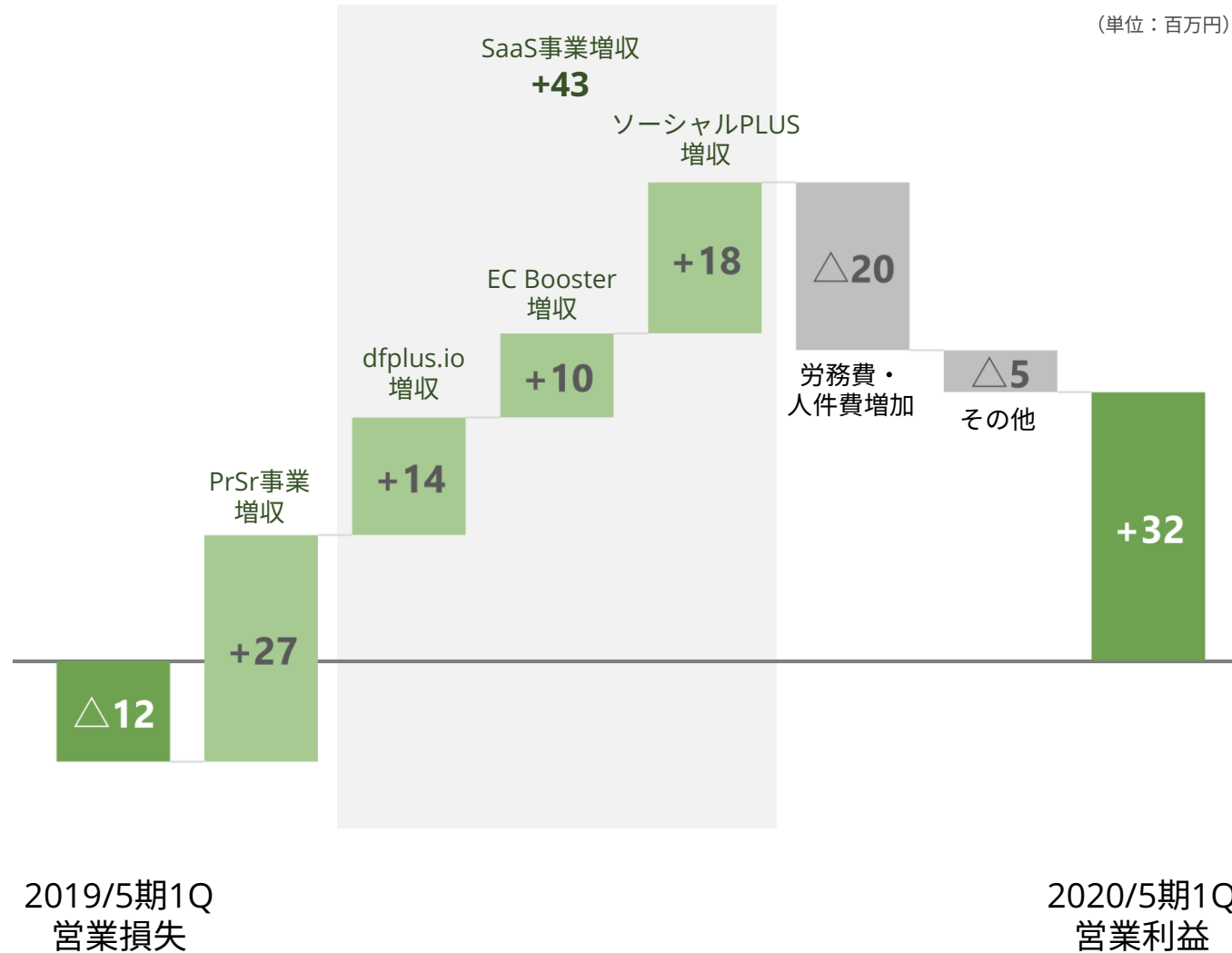
# 2020年5月期1Q 業績推移

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	2020/5期 1Q	YoY	QoQ
<b>売上高</b>	145	164	180	209	<b>217</b>	+71 +49.2%	+7 +3.6%
PrSr事業	86	95	101	116	<b>114</b>	+27 +32.0%	△2 △2.4%
SaaS事業	59	69	78	93	<b>103</b>	+43 +74.1%	+10 +11.2%
<b>営業費用</b>	158	163	159	173	<b>185</b>	+26 +16.7%	+11 +6.7%
<b>営業損益</b>	△12	0	21	36	<b>32</b>	+45 -	△4 △11.3%
PrSr事業	15	20	30	45	<b>34</b>	+18 +123.5%	△11 △25.0%
SaaS事業	△28	△19	△9	△9	△1	+26 -	+7 -
<b>税引前当期純損益</b>	△13	0	20	27	<b>24</b>	+38 -	△2 △10.1%
<b>当期純損益</b>	△13	0	20	36	<b>15</b>	+29 -	△20 △57.2%

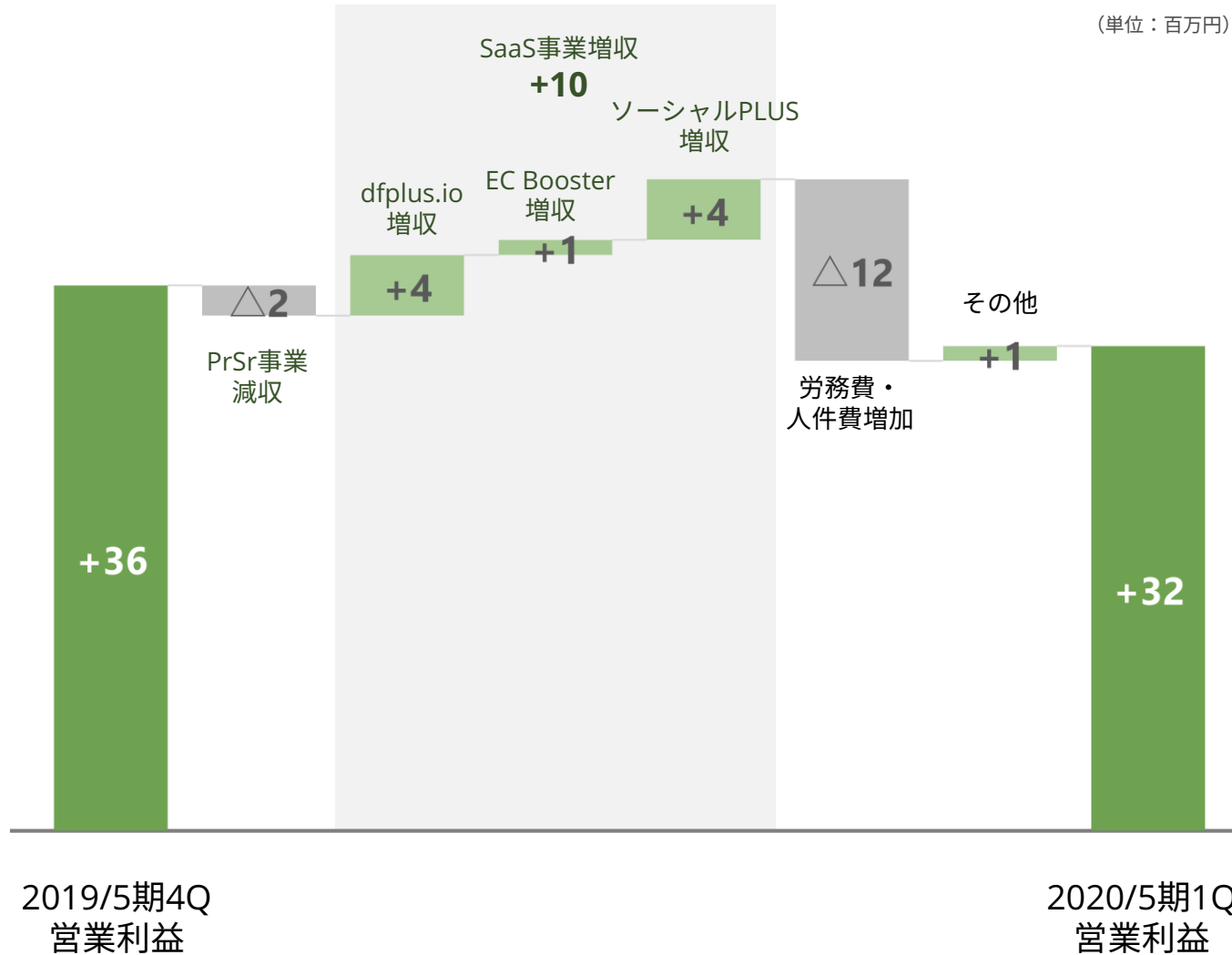
- 2019/5期1Qより、QoQで増収基調を継続
- SaaS事業は、QoQで損失の縮小基調が継続

# 2020年5月期1Q 営業損益増減要因 YoY



- YoYで営業利益は45百万円の増益
- PrSr事業増収で27百万円、SaaS事業増収で43百万円の増益寄与

# 2020年5月期1Q 営業損益増減要因 QoQ



- QoQで営業利益は4百万円の減益
- 主な要因は、採用強化に伴う人件費増

# 2020年5月期1Q サービス別売上高

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	2020/5期 1Q	YoY	QoQ
<b>PrSr事業</b>	86	95	101	116	<b>114</b>	+27 +32.0%	△2 △2.4%
DF PLUS	42	42	44	45	<b>41</b>	△0	△3
Feedmatic	33	42	48	63	<b>64</b>	+30	+0
その他	10	9	8	7	<b>7</b>	△2	+0
<b>SaaS事業</b>	59	69	78	93	<b>103</b>	+43 +74.1%	+10 +11.2%
dfplus.io	10	14	17	21	<b>25</b>	+14	+4
EC Booster	2	5	7	11	<b>12</b>	+10	+1
ソーシャルPLUS	45	49	53	60	<b>64</b>	+18	+4

## ■ PrSr事業

- Feedmaticでは、1Qが主要顧客業種の閑散期にあたるものの、新規案件の貢献により増収を維持

## ■ SaaS事業

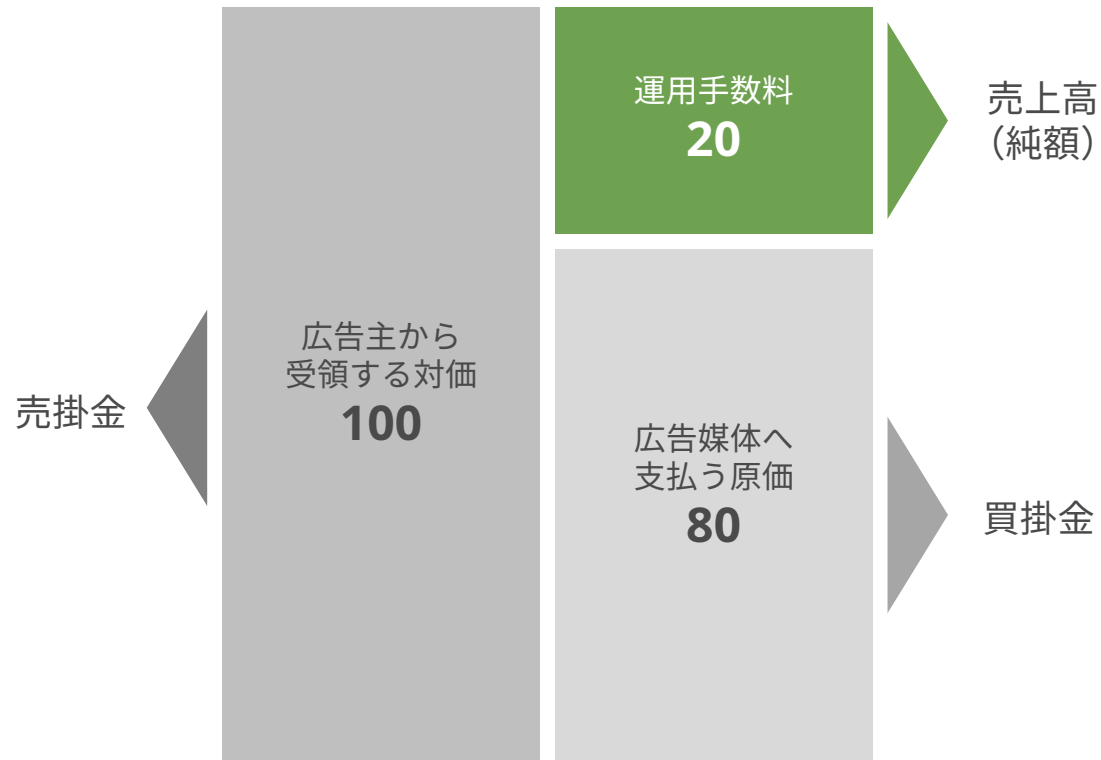
- dfplus.io 及び ソーシャルPLUSでは高い増収基調を維持
- EC Boosterでは増収スピードが低下

# 主要サービス一覧と料金体系

	PrSr事業	SaaS事業	料金体系
データフィード 運用	 DF PLUS	 dfplus.io	月額固定
データフィード 広告運用	 feedmatic	 ecbooster	広告費の 一定料率
ソーシャル ログイン		 social plus	月額固定

- データフィード運用・ソーシャルログインの各サービスは月額固定料金を売上計上
- 広告運用サービスは月次の広告出稿額に対する一定の料率を売上計上

# 当社広告運用サービスの売上計上方法



- 広告運用サービスである Feedmatic 及び EC Booster では純額ベースで売上高を計上

対象サービス

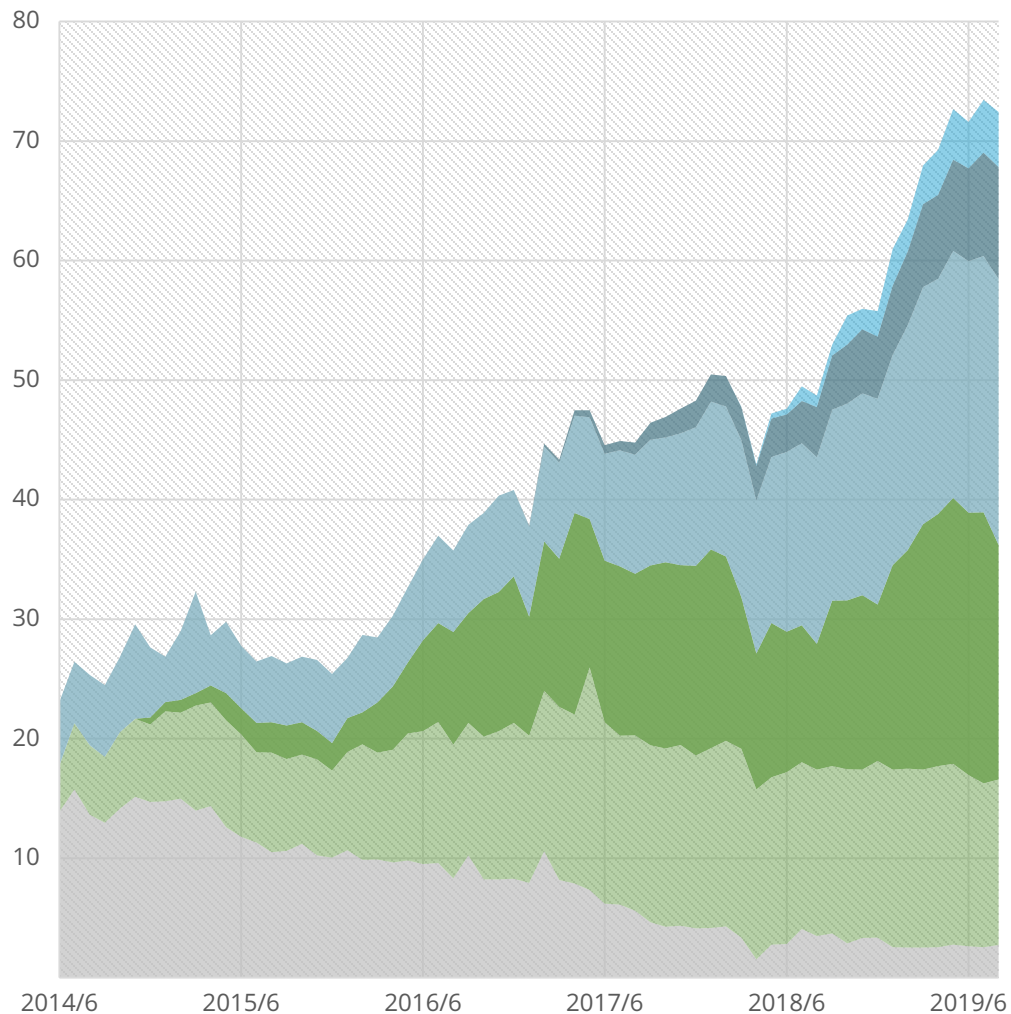
feedmatic

ecbooster



# サービス別月次売上推移

(百万円)



- 広告運用手数料型のFeedmaticで、季節的な要因もあり8月に売上がやや落ち込む

ecbooster

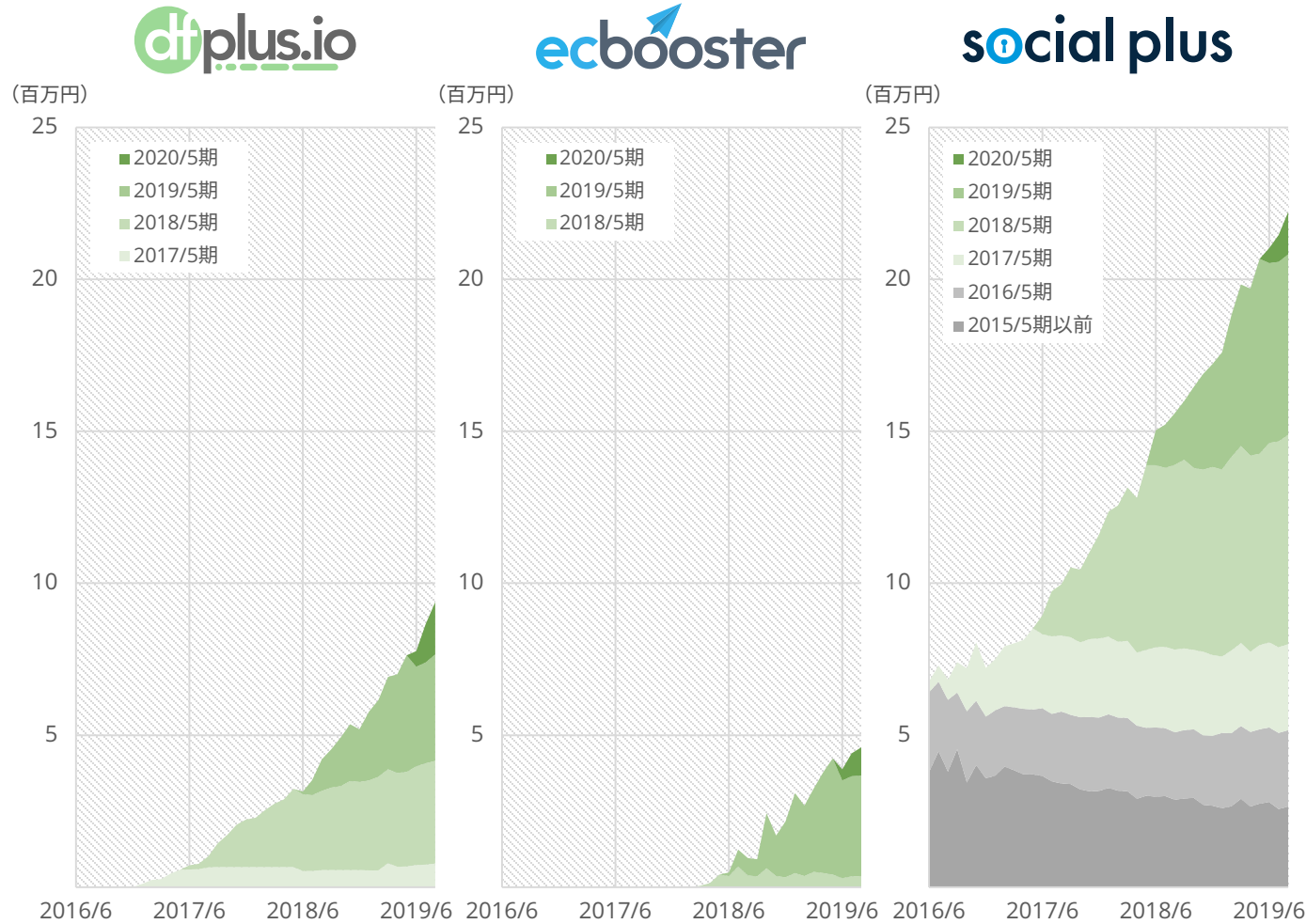
dtplus.io

social plus

feedmatic

DF PLUS

# SaaS事業 導入開始期別月次売上推移



- SaaSは契約継続を前提とした売上積上型の収益モデル

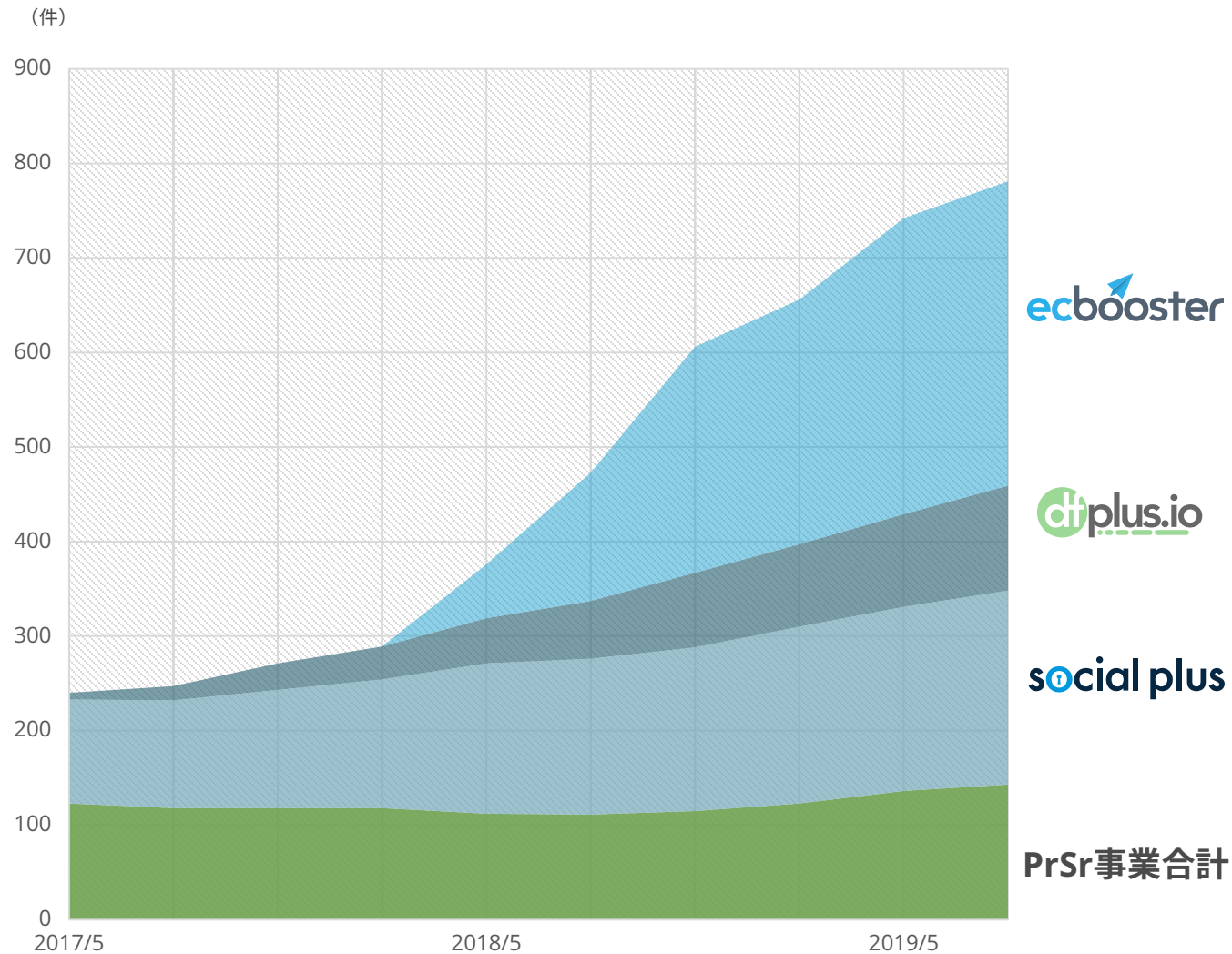
## 2020年5月期1Q末 サービス別利用案件数

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	2020/5期 1Q末	YoY	QoQ
<b>PrSr事業</b>	111	115	123	136	<b>143</b>	+32	+7
DF PLUS	78	77	80	85	<b>87</b>	+9	+2
Feedmatic	25	31	37	45	<b>50</b>	+25	+5
その他	8	7	6	6	<b>6</b>	△2	-
<b>SaaS事業</b>	362	491	533	606	<b>638</b>	+276	+32
dfplus.io	61	79	87	98	<b>111</b>	+50	+13
EC Booster	136	239	259	313	<b>322</b>	+186	+9
ソーシャルPLUS	165	173	187	195	<b>205</b>	+40	+10

- QoQでPrSr事業は7件の増加、SaaS事業では32件の増加

# サービス別利用案件数推移



■ 当社サービスの利用案件数は700件※を突破

※ 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

# 2020年5月期1Q 営業費用

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	2020/5期 1Q	YoY	QoQ
営業費用	158	163	159	173	<b>185</b>	+26 +16.7%	+11 +6.7%
売上原価	67	70	68	78	<b>83</b>	+15 +23.2%	+5 +7.3%
労務費	52	54	54	59	<b>65</b>	+13	+5
経費	15	16	14	18	<b>18</b>	+2	+0
販売費及び一般管理費	90	92	90	95	<b>101</b>	+10 +11.9%	+6 +6.3%
人件費	66	71	68	65	<b>73</b>	+7	+7
経費	24	21	21	29	<b>27</b>	+3	△1
研究開発費	0	0	0	—	—	△0	—
採用研修費	6	2	2	8	<b>2</b>	△4	△5
広告宣伝費	2	3	3	2	<b>2</b>	0	△0
その他	14	14	15	18	<b>22</b>	+7	+4

- QoQで11百万円の費用増
- 労務費・人件費は12百万円増

# 2020年5月期1Q 役社員数

(単位：人)

	2019/5期 1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	2020/5期 1Q末	YoY	QoQ
役社員数	69	72	66	79	<b>79</b>	+10	—
役員数	6	6	6	6	<b>6</b>	—	—
正社員数	63	66	60	73	<b>73</b>	+10	—
PrSr事業	19	24	20	24	<b>25</b>	+6	+1
SaaS事業	33	32	32	33	<b>38</b>	+5	+5
全社（共通）	11	10	8	16	<b>10</b>	△1	△6

- 人員は、YoYで10名増加
- PrSr事業に25名、SaaS事業に38名所属

## 2020年5月期1Q末 貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2019/8末	前期末比
流動資産 (うち、現金預金)	394 (241)	320 (183)	426 (180)	<b>1,121</b> <b>(857)</b>	+695 (+677)
固定資産	28	25	44	<b>43</b>	△0
<b>資産合計</b>	<b>422</b>	<b>345</b>	<b>470</b>	<b>1,164</b>	+694
流動負債	205	192	322	<b>315</b>	△6
固定負債	134	99	50	<b>48</b>	△2
<b>負債合計</b> (うち、有利子負債)	<b>339</b> (176)	<b>291</b> (140)	<b>373</b> (152)	<b>363</b> <b>(118)</b>	△9 (△33)
<b>純資産合計</b>	<b>83</b>	<b>54</b>	<b>97</b>	<b>800</b>	+703

- 2019年7月の株式上場に伴う募集により、純資産は800百万円

## 2020年5月期1Q 経営指標

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	2020/5期 1Q	前期比
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	<b>+49.2%</b> (前年同期比)	+24.7pt
PrSr事業	—	+1.8%	△0.3%	<b>+32.0%</b> (前年同期比)	+32.3pt
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	<b>+74.1%</b> (前年同期比)	△12.2pt
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	<b>14.9%</b>	+8.4pt
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	<b>30.0%</b>	+2.0pt
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	△ <b>1.7%</b>	+17.8pt
ROA <sup>※1,※2</sup>	—	—	11.2%	<b>n.a.</b>	n.a.
ROE <sup>※2,※3</sup>	—	—	57.2%	<b>n.a.</b>	n.a.
自己資本比率	19.7%	15.7%	20.7%	<b>68.8%</b>	+48.0pt
D/Eレシオ <sup>※4</sup>	2.1x	2.6x	1.6x	<b>0.1x</b>	△1.4x

■ 売上高成長率は、前年同期比  
49%増

■ 営業利益率も特にSaaS事業に  
おいて大きく改善

※1 ROA：営業利益 / {(期首資産合計+期末資産合計)/2}

※2 マイナス値の場合は、「—」で表記

※3 ROE：当期純利益 / {(期首純資産合計+期末純資産合計)/2}

※4 D/Eレシオ：有利子負債を純資産で除して算出





## 2020年5月期1Q 業績の進捗状況

(単位：百万円)

	2020/5期 1Q	通期予想	進捗率
売上高	<b>217</b>	989	<b>22.0%</b>
PrSr事業	<b>114</b>	467	<b>24.4%</b>
SaaS事業	<b>103</b>	521	<b>19.8%</b>
営業費用	<b>185</b>	754	<b>24.5%</b>
営業損益	<b>32</b>	235	<b>13.8%</b>
PrSr事業	<b>34</b>	n.a.	—
SaaS事業	<b>△1</b>	n.a.	—
税引前当期純損益	<b>24</b>	232	<b>10.6%</b>
当期純損益	<b>15</b>	161	<b>9.6%</b>

- 1Qは、通期予想に対して売上高22.0%、営業利益13.8%の進捗

# 2020年5月期1Q サービス別売上高の進捗状況

(単位：百万円)

	2020/5期 1Q	通期予想	進捗率
<b>PrSr事業</b>	<b>114</b>	467	<b>24.4%</b>
DF PLUS	41	199	21.0%
Feedmatic	64	238	27.0%
その他	7	30	26.4%
<b>SaaS事業</b>	<b>103</b>	521	<b>19.8%</b>
dfplus.io	25	131	19.6%
EC Booster	12	92	13.9%
ソーシャルPLUS	64	297	21.7%

## ■ PrSr事業

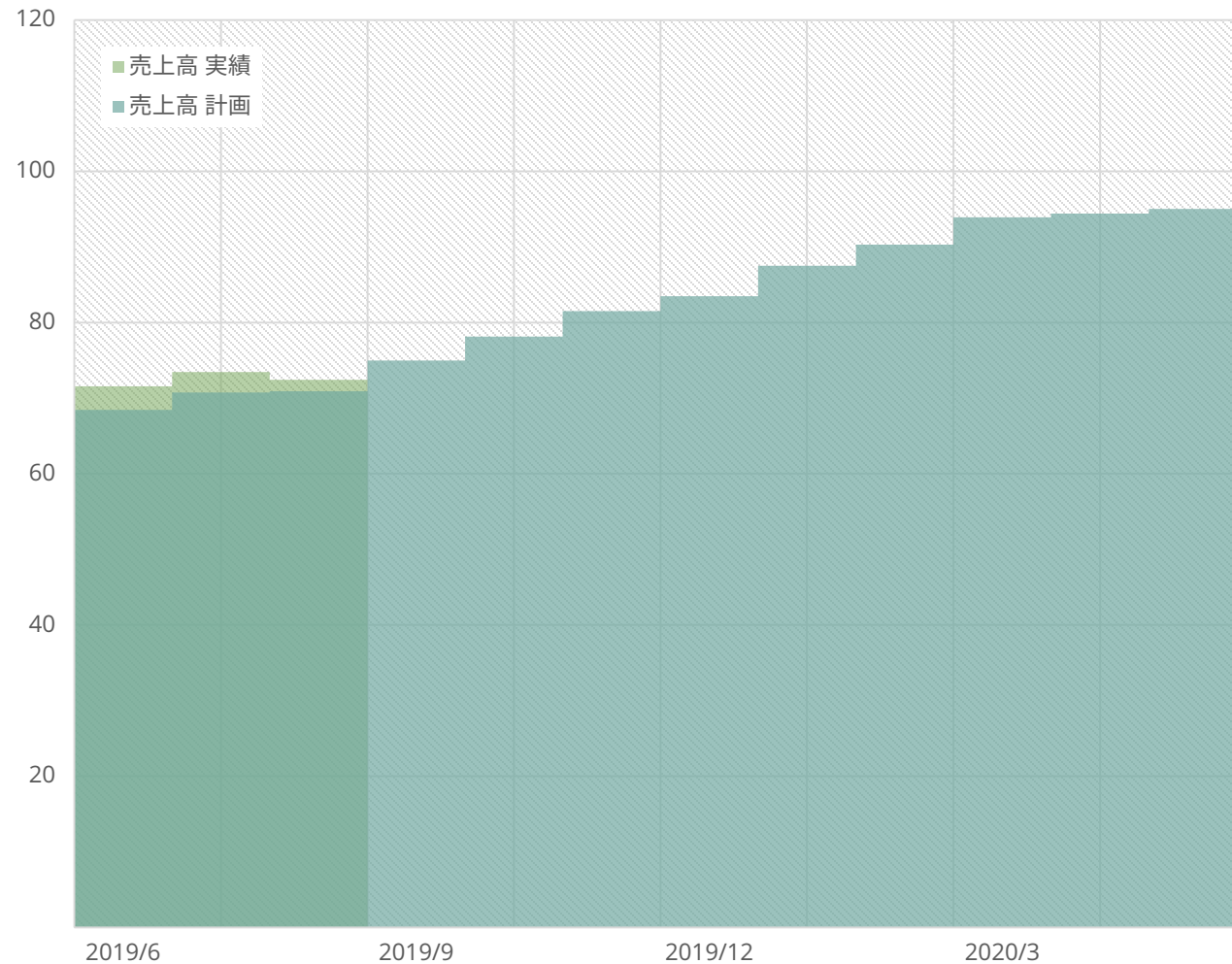
- Feedmaticで通期予想比27%の進捗

## ■ SaaS事業

- ソーシャルPLUSで21%の進捗を達成するも、EC Boosterは13%台にとどまる

# 2020年5月期1Q 売上高月次計画・実績差異

(百万円)

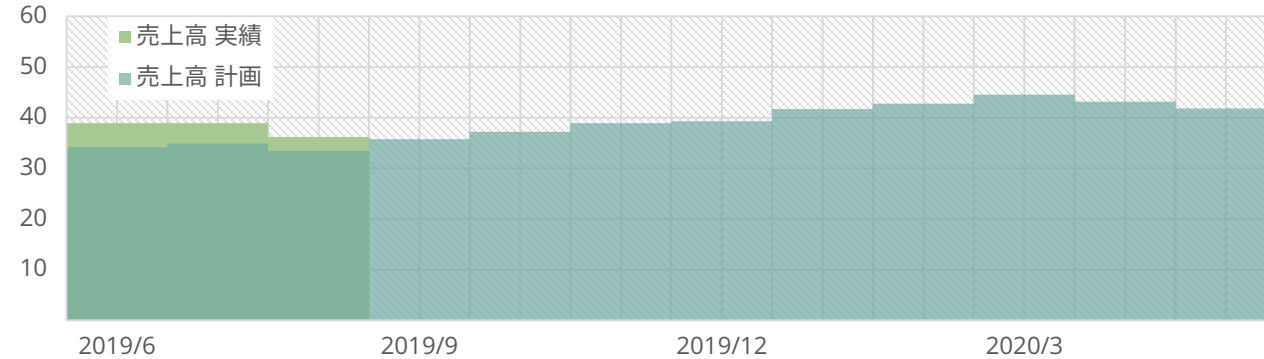


■ 1Qは、売上高は計画数値を上回って推移

# 2020年5月期1Q セグメント別売上高月次計画・実績差異

## PrSr事業

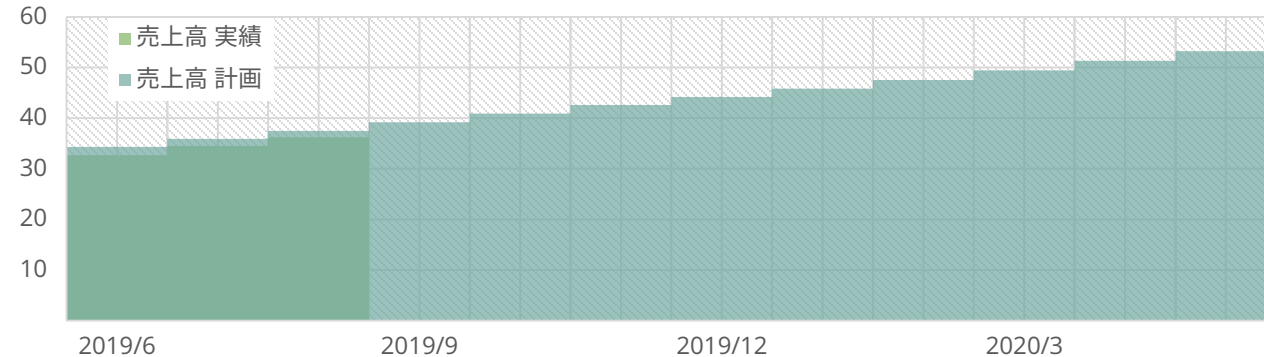
(百万円)



- PrSr事業では、計画値を上回って推移
- SaaS事業では、計画値をやや下回って推移

## SaaS事業

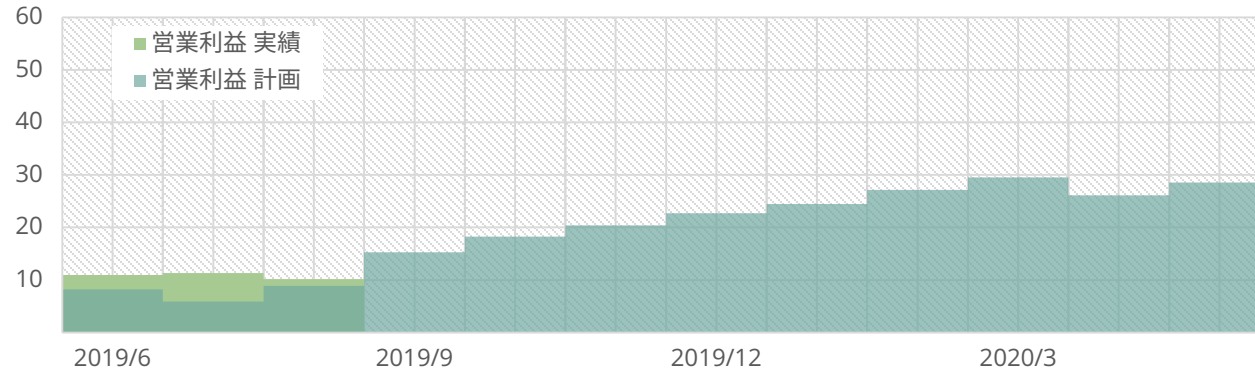
(百万円)



# 2020年5月期1Q 損益月次計画・実績差異

## 営業利益

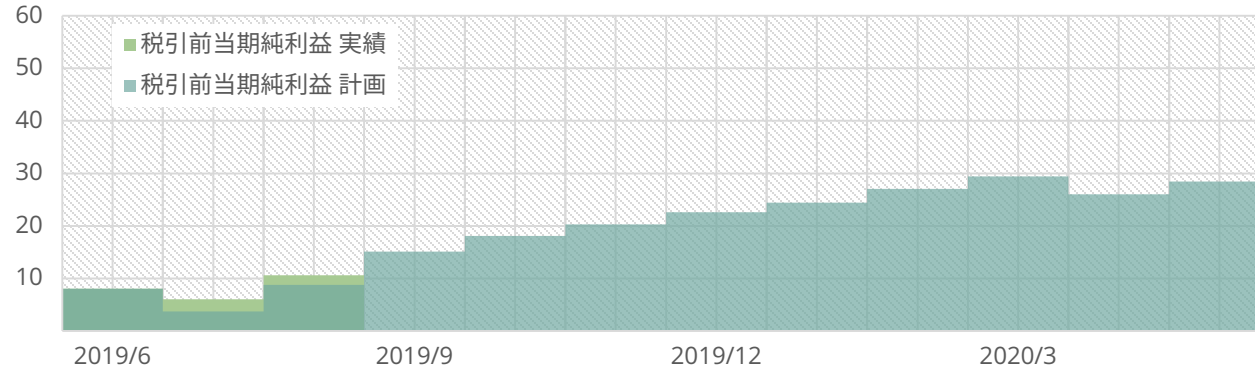
(百万円)



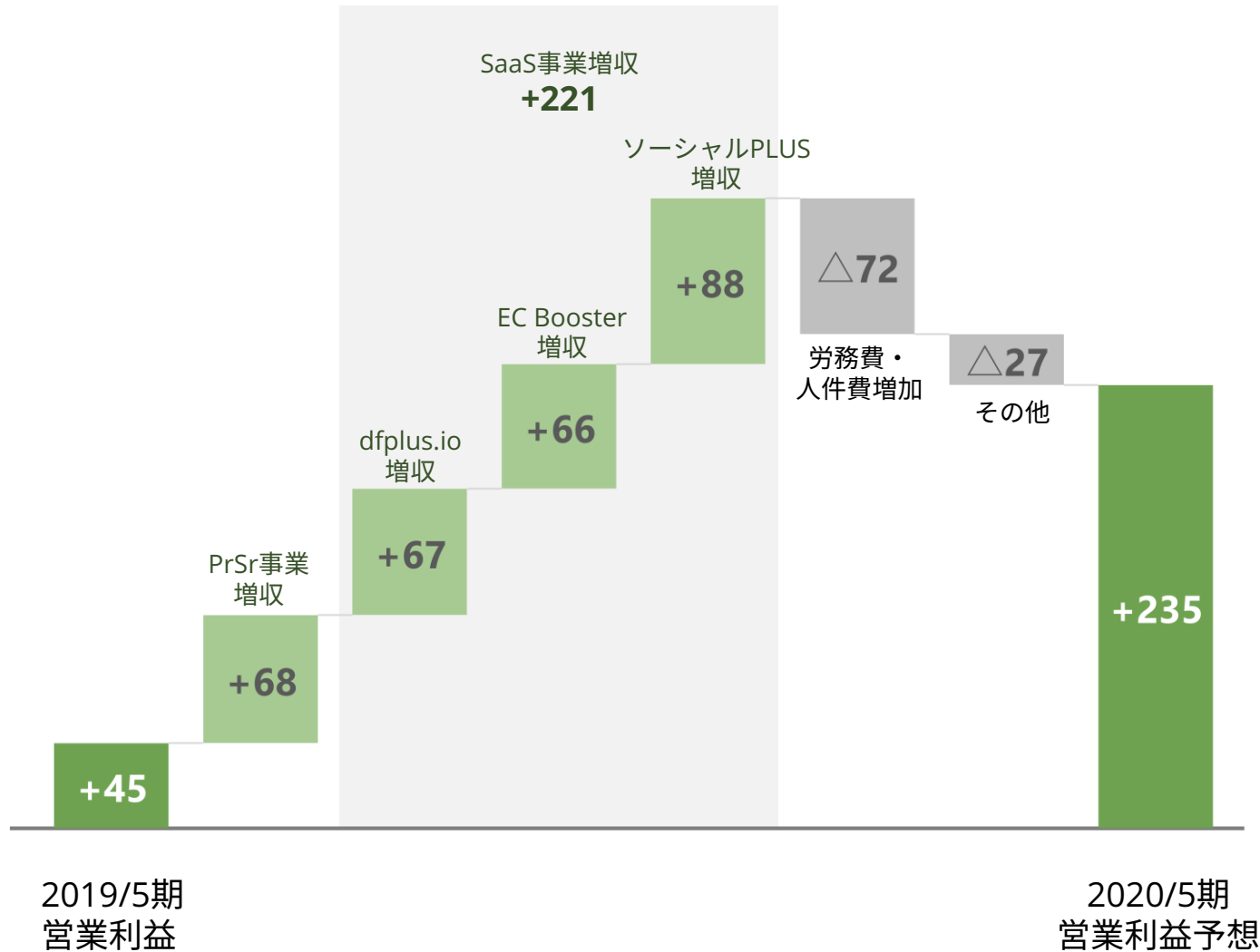
- 1Qは、営業利益及び税引前当期純利益も計画数値を上回って推移

## 税引前当期純利益

(百万円)



# 2020年5月期 業績予想 営業損益増減要因



■ SaaS事業において大幅な増収を見込む一方で、人件費の増加も勘案

## Appendix

事業概要・事業戦略・会社概要

Business Overview, Strategy and Company Overview

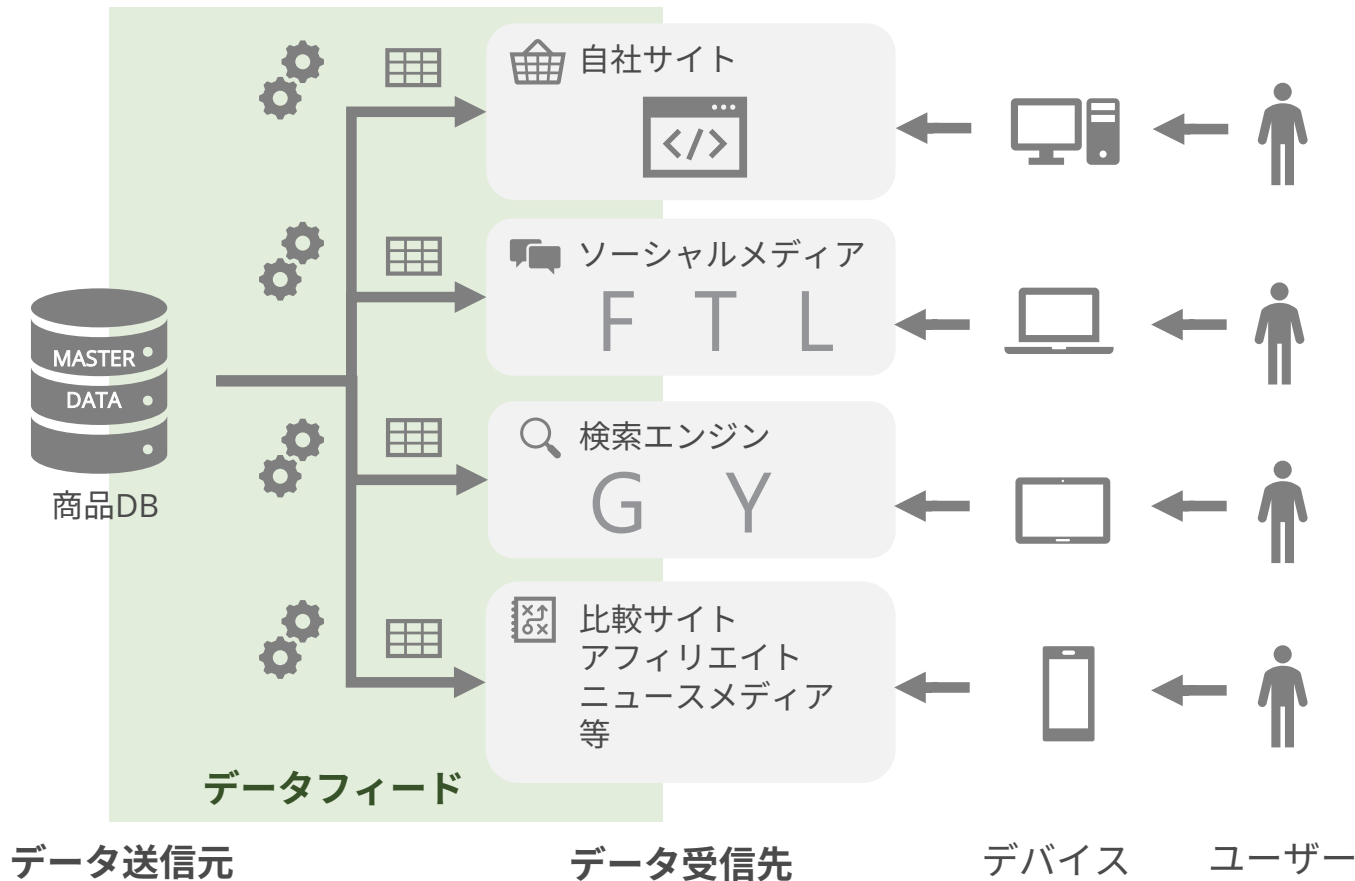


# 事業概要

Business Overview

# データフィードとは

インターネット上で、送信元（広告主等）から商品データなどの更新データを受信先（広告媒体等）へ定期的を送受信する仕組み



## データフィード広告の代表例

Google ショッピング広告



Facebook ダイナミック広告



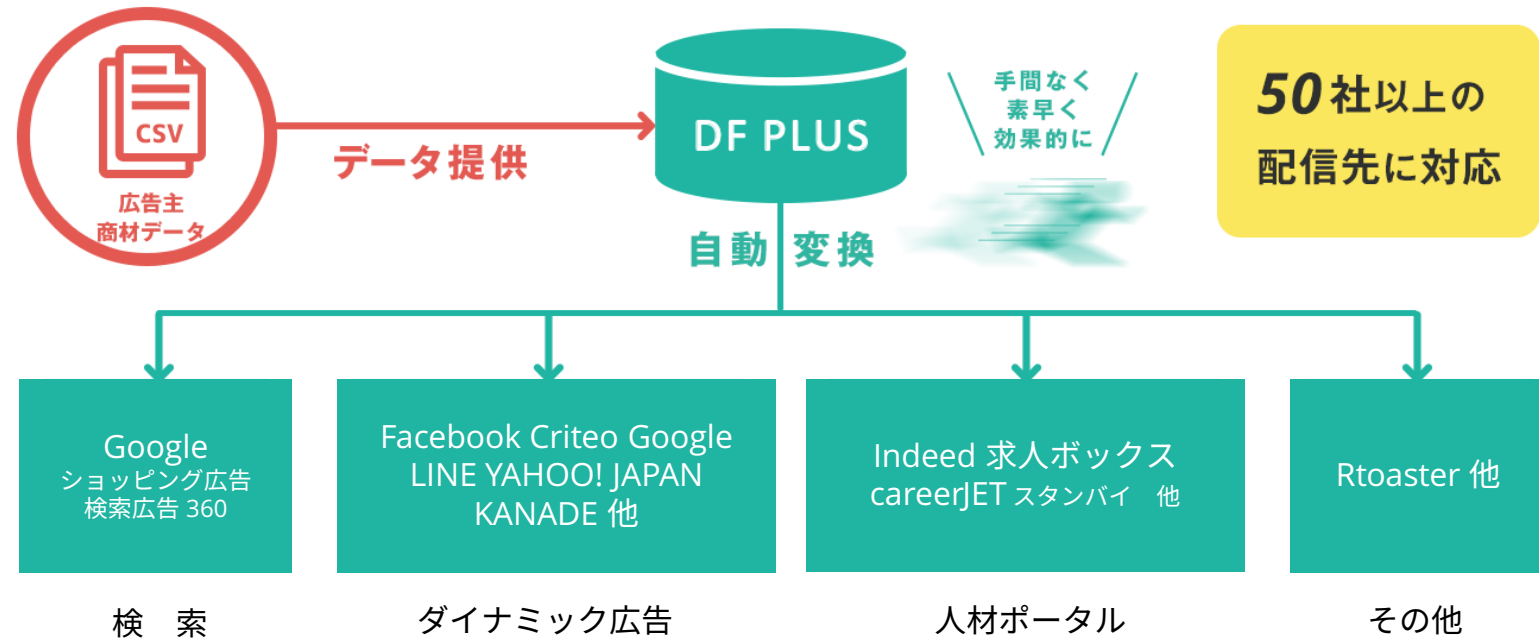
Criteo ダイナミックリターケティング広告



# DF PLUS

## データフィードマネジメントのアウトソーシングサービス

プロフェッショナル  
サービス事業





データフィード広告（Facebookダイナミック広告、Googleショッピング広告、LINEダイナミック広告等）運用支援サービス

プロフェッショナル  
サービス事業

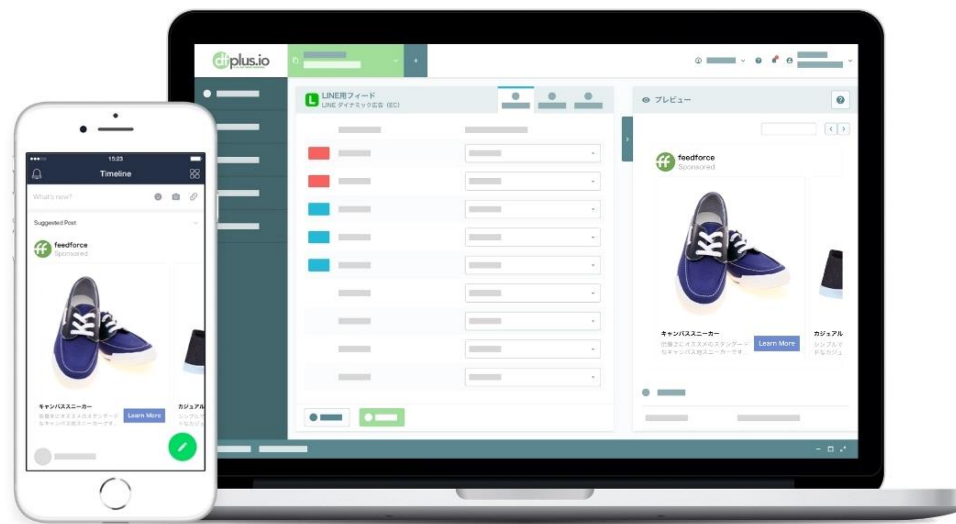


ダイナミック広告を  
フルファネルで配信・最適化



SaaS事業

## データフィード広告のパフォーマンスを高めるための統合管理ツール



最適化結果  
プレビュー



柔軟な  
最適化ルール



ECシステム  
連携



複数フィードの  
統合管理



自動最適化



ecbooster

最短 **5** 分から  
Google ショッピング広告を始めよう

MakeShop®  
by GMO

COLOR ME  
by GMOペパホ

ショップサーブ

futureshop



簡単3ステップで設定できる

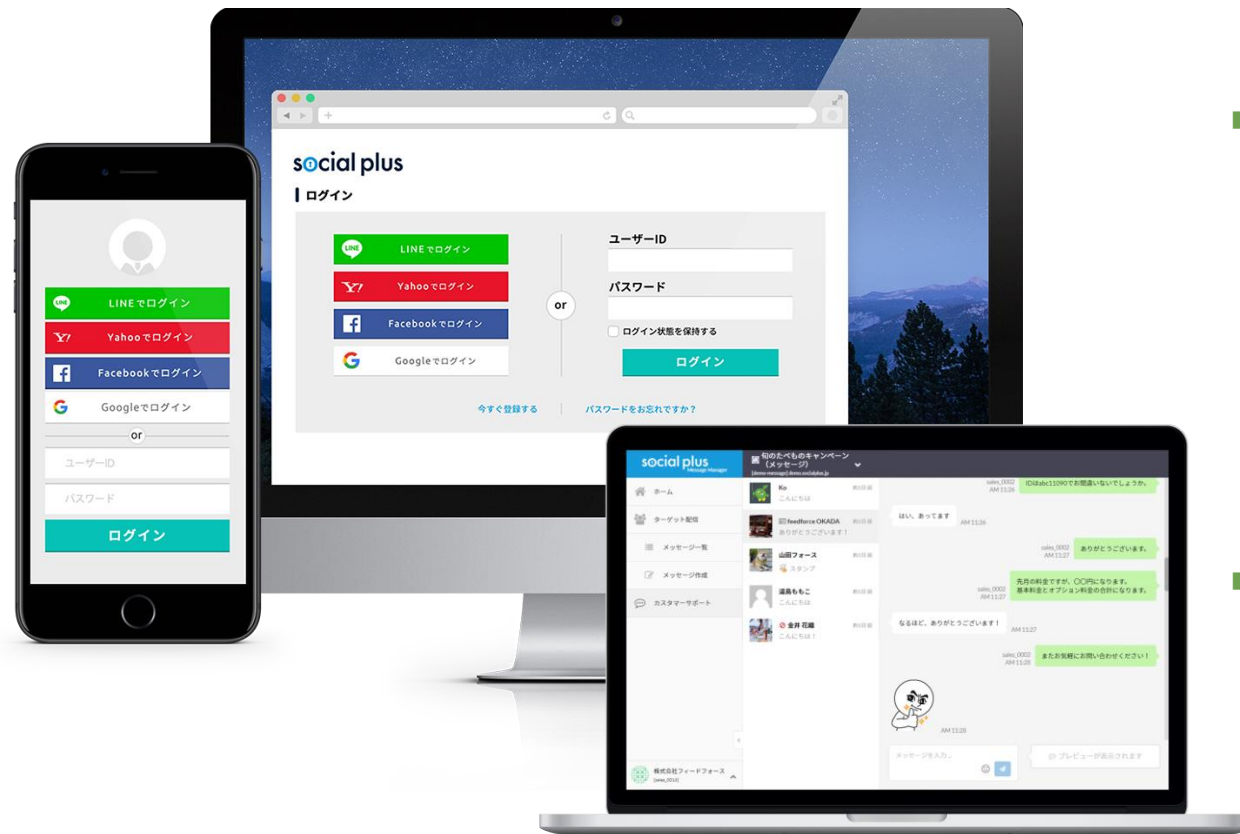


広告運用は完全自動化で手間いらず

# social plus

## ソーシャルアカウントを活用したID連携サービス

SaaS事業



- Facebook、Google、LINE、Yahoo! JAPANなどのアカウントを活用したソーシャルログイン機能をAPIを経由して自社サイトに簡単に導入できるサービス
- LINEログインオプションにより個別メッセージ配信も可能に

# 主要サービス料金体系

	プロフェッショナルサービス事業		SaaS事業						
サービス名	DF PLUS	feedmatic	dtplus.io	ecbooster	social plus				
基本料金体系	月額固定料金 ※初期費用あり、配信数に応じて従量課金	広告出稿額の20%	月額固定料金 ※配信数、利用機能に応じた4プラン	広告出稿額の30% (1,000円/日～)	月額固定料金 ※初期費用あり、LINEログインオプション、ユーザー数に応じて従量課金等				
料金詳細	<p>1配信目</p> <p>5万円～ /月額 初期費用1.0万円～</p> <p>2配信目以降</p> <p>3万円～ /月額 初期費用4万円～</p>	<p>広告運用代行費</p> <p>広告運用金額の20%</p> <p>※データフィード運用にて別途費用が発生します。</p> <p>最低出稿金額</p> <p>100万円～/月</p> <p>※最低出稿金額は、媒体毎の金額となります。</p>	<table border="1"> <tr> <td> <p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</p> <p>2フィード アイテム数10,000 管理サイト数1 メールサポート</p> </td> <td> <p>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</p> <p>3フィード アイテム数30,000 管理サイト数2 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</p> <p>5フィード アイテム数50,000 管理サイト数3 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p> </td> <td> <p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</p> <p>5フィード アイテム数100,000 管理サイト数無制限 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +12,000円 1万アイテム追加: +2,500円 1サイト追加: 0円</p> </td> </tr> </table>	<p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</p> <p>2フィード アイテム数10,000 管理サイト数1 メールサポート</p>	<p>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</p> <p>3フィード アイテム数30,000 管理サイト数2 メールサポート イメージエディタ 利用可</p>	<p>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</p> <p>5フィード アイテム数50,000 管理サイト数3 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</p> <p>5フィード アイテム数100,000 管理サイト数無制限 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +12,000円 1万アイテム追加: +2,500円 1サイト追加: 0円</p>	<p><input type="checkbox"/> サービス利用料</p> <p>初期費用 / 月額費用は無料!</p> <p>広告消化金額に対する30%</p> <p><input type="checkbox"/> 利用料金例</p> <p>Google広告費 (70,000円)    EC Booster利用料 (30,000円)</p> <p>消化金額 (100,000円)</p> <p>※請求時は消費税を乗じた金額を請求いたします。 ※日予算は手数料込みの金額を設定いたします。</p>	<p>ソーシャルPLUS</p> <p>¥50,000～ /月額</p> <p>初期費用¥50,000 ユーザー数1万人以降、月額費用プラス¥10,000円/1万人 ボリュームディスカウントあり</p> <p>ソーシャルPLUS+LINEログインオプション</p> <p>¥80,000～ /月額</p> <p>初期費用80,000円 ユーザー数1万人以降、月額費用プラス¥10,000円/1万人 ボリュームディスカウントあり</p> <p>LINE@でビジネスコネクト利用可 メッセージマネージャー利用可</p> <p>&gt;LINEログインオプションについて</p>
<p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</p> <p>2フィード アイテム数10,000 管理サイト数1 メールサポート</p>	<p>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</p> <p>3フィード アイテム数30,000 管理サイト数2 メールサポート イメージエディタ 利用可</p>								
<p>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</p> <p>5フィード アイテム数50,000 管理サイト数3 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</p> <p>5フィード アイテム数100,000 管理サイト数無制限 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>容量追加オプション 1フィード追加: +12,000円 1万アイテム追加: +2,500円 1サイト追加: 0円</p>								



# 主要企業への導入実績

feedmatic DF PLUS



dfplus.io



STARJOINUS, Inc.

social plus



Oisix ra daichi



株式会社 NTTぷらら

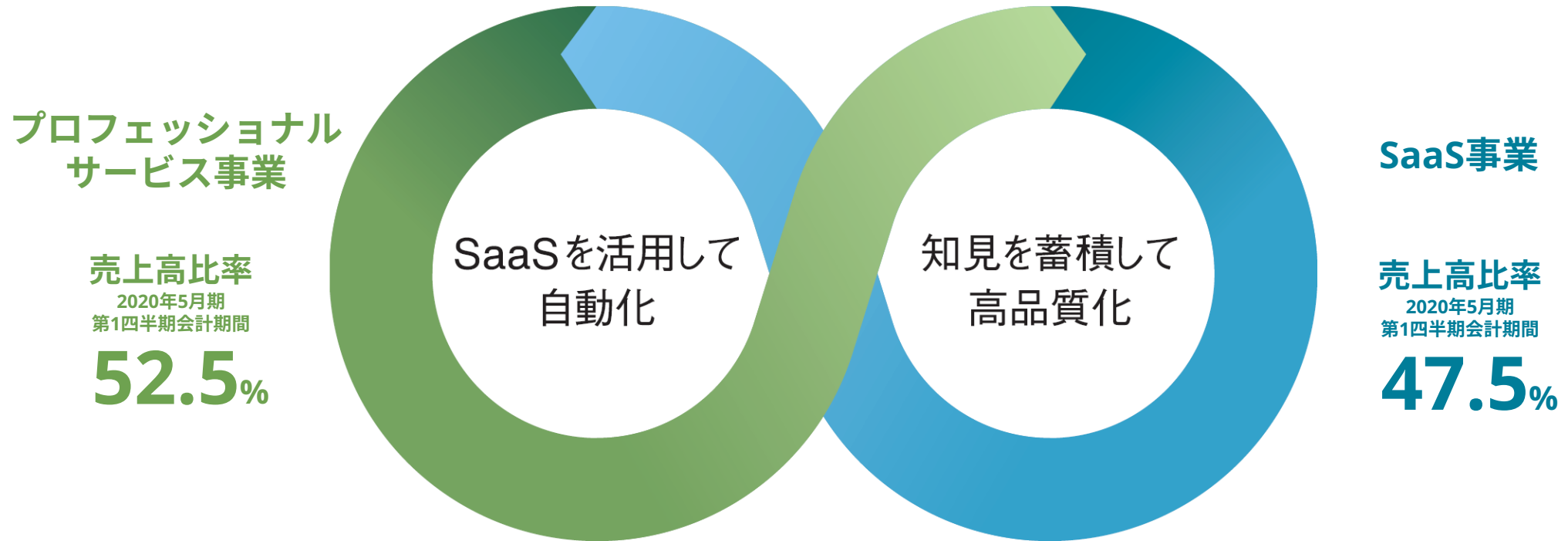


事業戦略

Business Strategy

# 事業セグメントの関係性

プロフェッショナルサービス事業での知見をSaaS事業のサービスに組み込み、相互補完関係を一層強化



# プラットフォームとの強力なパートナーシップ



# 会社概要

Company Overview

# 会社概要

会社名	株式会社フィードフォース（Feedforce Inc.）
住所	〒113-0034 東京都文京区湯島3-19-11 湯島ファーストビル5F
設立	2006年3月
事業年度末日	5月31日
事業内容	データフィード関連事業 デジタル広告関連事業 ソーシャルメディアマーケティング関連事業 等
従業員数	73名（2019年8月31日時点）

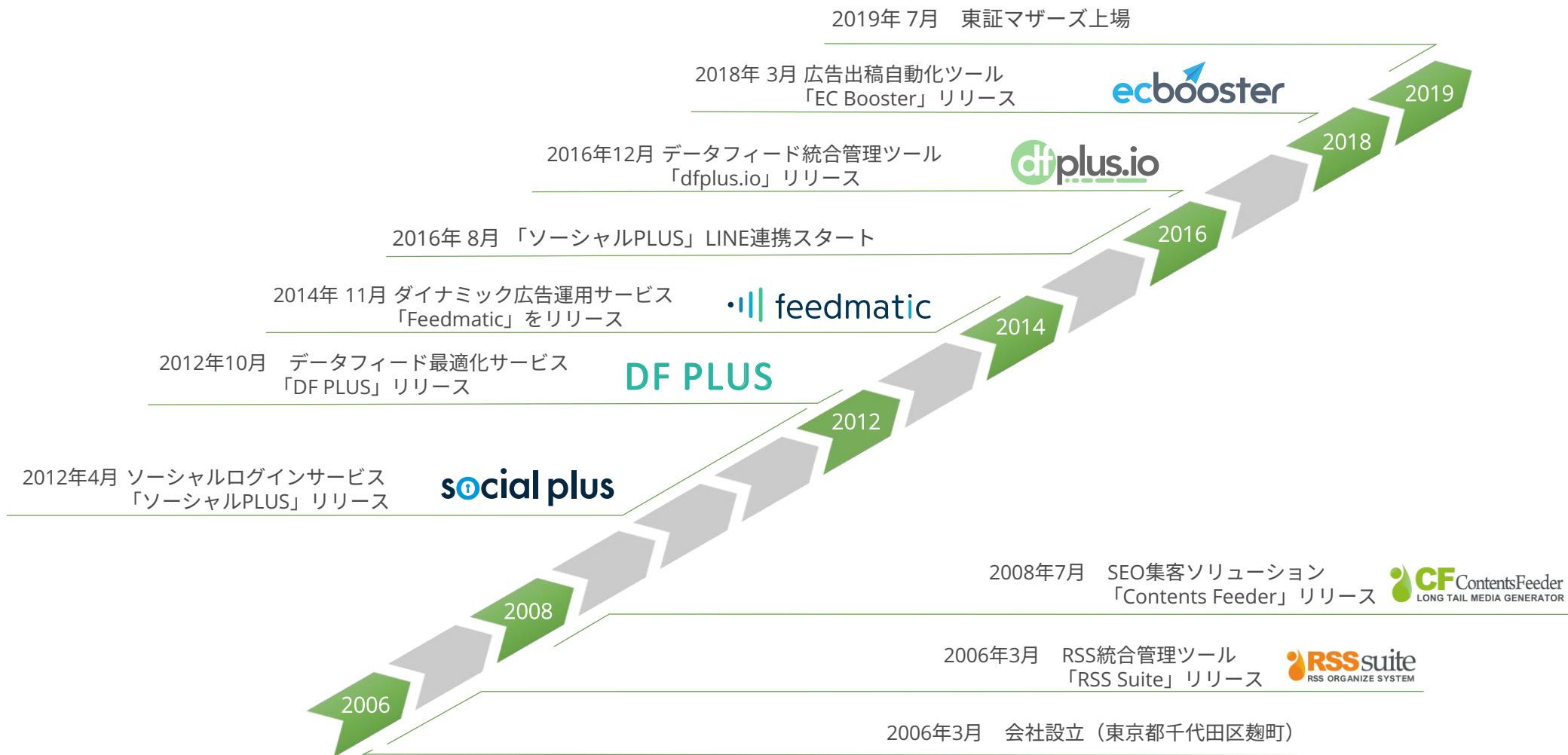
# ミッション



「働く」を豊かにする。

B2B領域でイノベーションを起こし続ける

# 沿革





# 経営メンバー

代表取締役社長

塚田 耕司



1992年京都大学工学部卒業後、安田信託銀行を経て、1996年に株式会社ルートコミュニケーションズ設立。  
2006年3月株式会社フィードフォース設立。

取締役  
事業統括本部長

喜多 宏介



2002年東海大学工学部卒業後、株式会社日本システムディベロップメント（現株式会社NSD）、大和証券を経て、2006年9月入社。

取締役  
経営管理本部長

西山 真吾



2000年京都大学工学部卒業後、建設省（現国土交通省）、日興シティグループ証券株式会社（現SMBC日興証券株式会社）を経て、2017年1月入社。

社外取締役  
(常勤監査等委員)

佐藤 為昭

1978年中央大学商学部卒業後、等松青木監査法人（現有限責任監査法人トーマツ）などを経て、2017年8月監査役就任、2018年8月取締役（監査等委員）就任。  
公認会計士。

社外取締役  
(監査等委員)

浦 勝則

2002年一橋大学法学部卒業後、ブレイクモア法律事務所入所。  
2017年8月監査役就任、2018年8月取締役（監査等委員）就任。  
弁護士。

社外取締役  
(監査等委員)

岡田 吉弘

2001年成城大学文芸学部卒業後、株式会社エム・ケイ・ソフトサービス、アウンコンサルティング、グーグル、アタラ合同会社を経て、LIFT合同会社設立（代表社員）。  
2018年8月取締役（監査等委員）就任。

# 将来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・修正を行う義務を負うものではありません。

「働く」を豊かにする。

~B2B領域でイノベーションを起こし続ける~

