



2021 年 4 月 22 日

各 位

リックソフト株式会社

代表取締役 大貫 浩

(コード番号：4429)

問い合わせ先 取締役 鈴木 俊彦

Email kikaku@ricksoft.jp

〈マザーズ〉 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021 年 4 月 21 日（水） 15：00～16：00
開催方法	Zoom ウェビナーでのライブ配信
動画掲載場所	オンライン
説明会資料名	2021 年 2 月期 決算説明資料

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

決算説明資料

2021年2月期 第4四半期

リックソフト株式会社



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

1． 決算の状況	04
2． 業績予想と今後の構想	13
3． 事業の概況	21
4． Appendix	27

1 . 決算の状況

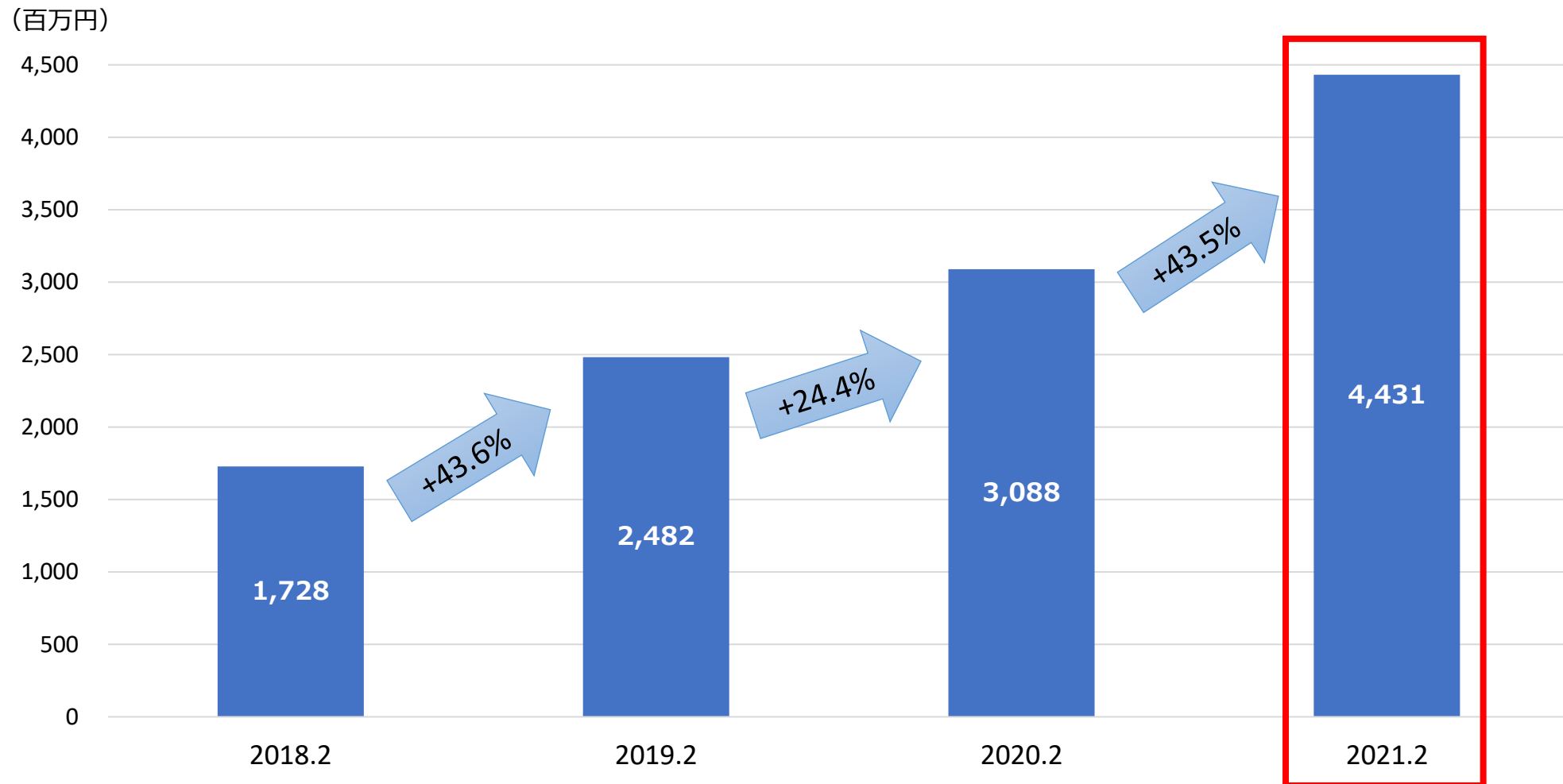
▶ 売上高は対前年比+43.5%と大きく伸長

▶ 人材と開発への投資を継続するが、売上成長でカバーし、営業利益は対前年比+49.5%達成

（百万円）

	2020.2 実績	構成比	2021.2 実績	構成比	前年比
売上高	3,088	100.0%	4,431	100.0%	+43.5%
売上総利益	1,184	38.3%	1,562	35.2%	+31.9%
営業利益	402	13.0%	601	13.6%	+49.5%
経常利益	402	13.0%	601	13.6%	+49.5%
当期純利益	288	9.4%	445	10.0%	+54.5%

▶ これまでの事業成長の中でも、対前年比+43.5%という高い成長を実現



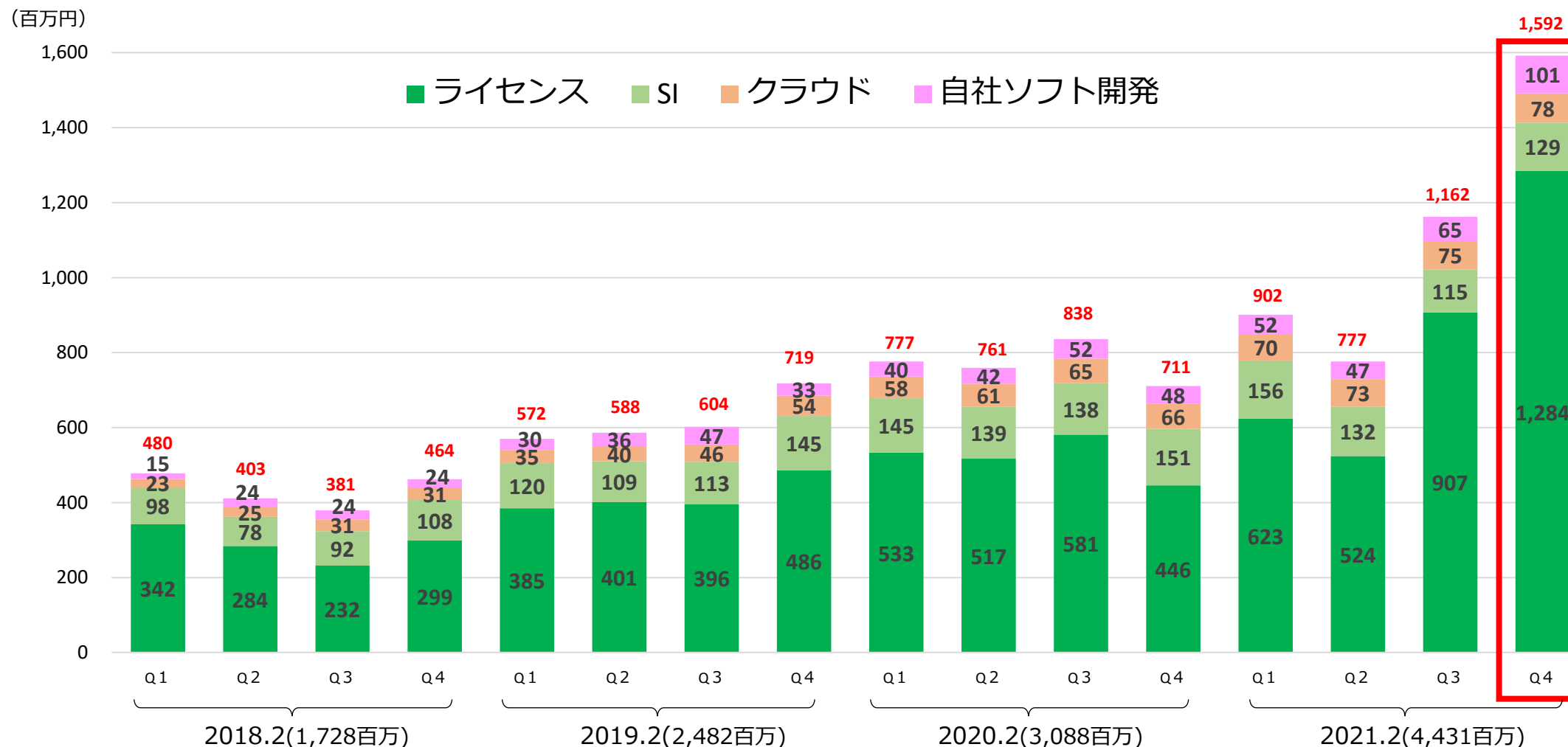
2021年2月期 業務別売上高（累計）

- ▶ ライセンス売上は対前年比+60.6%と全体の成長をけん引
- ▶ コロナの影響により案件のスロー化・縮小化が発生し、SIは対前年比▲7.3%のマイナス成長、クラウドサービスは+17.9%に成長鈍化

（百万円）

		2020.2 実績	構成比	2021.2 実績	構成比	前年比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	2,078	67.3%	3,338	75.3%	+60.6%
	SI、有償研修等	574	18.6%	532	12.0%	▲7.3%
クラウドサービス		251	8.2%	296	6.7%	+17.9%
自社ソフト開発		183	5.9%	265	6.0%	+44.8%
合計		3,088	100%	4,431	100%	+43.5%

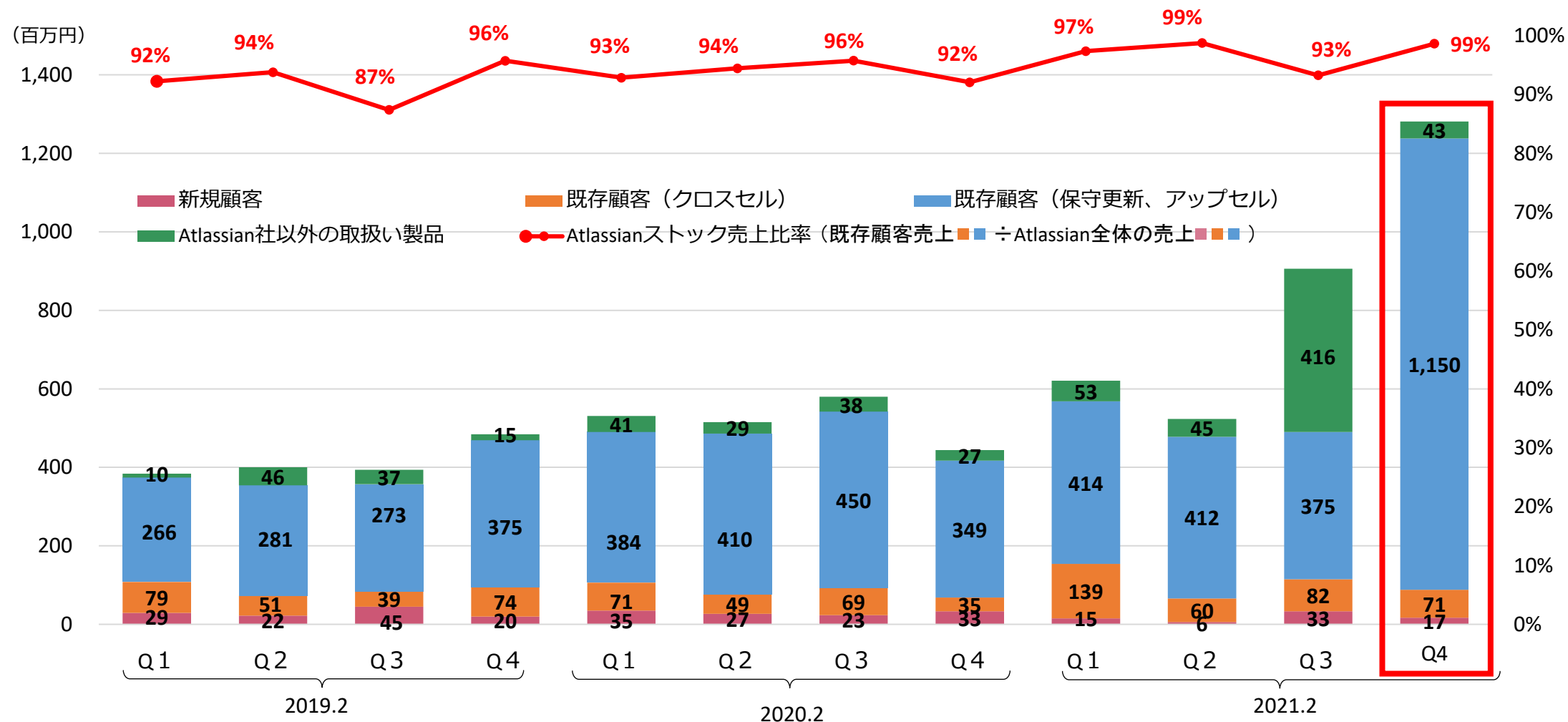
▶ ライセンス売上高と自社ソフト開発売上高が急伸び、過去最高の売上高1,592(百万円)



※2018.2、2019.2の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

2021年2月期 ライセンスの四半期売上高推移

▶ Atlassian既存顧客からの前倒し注文が多く発生。 2021年2月期Q4の既存顧客 売上高は過去最高の1,150 (百万円)



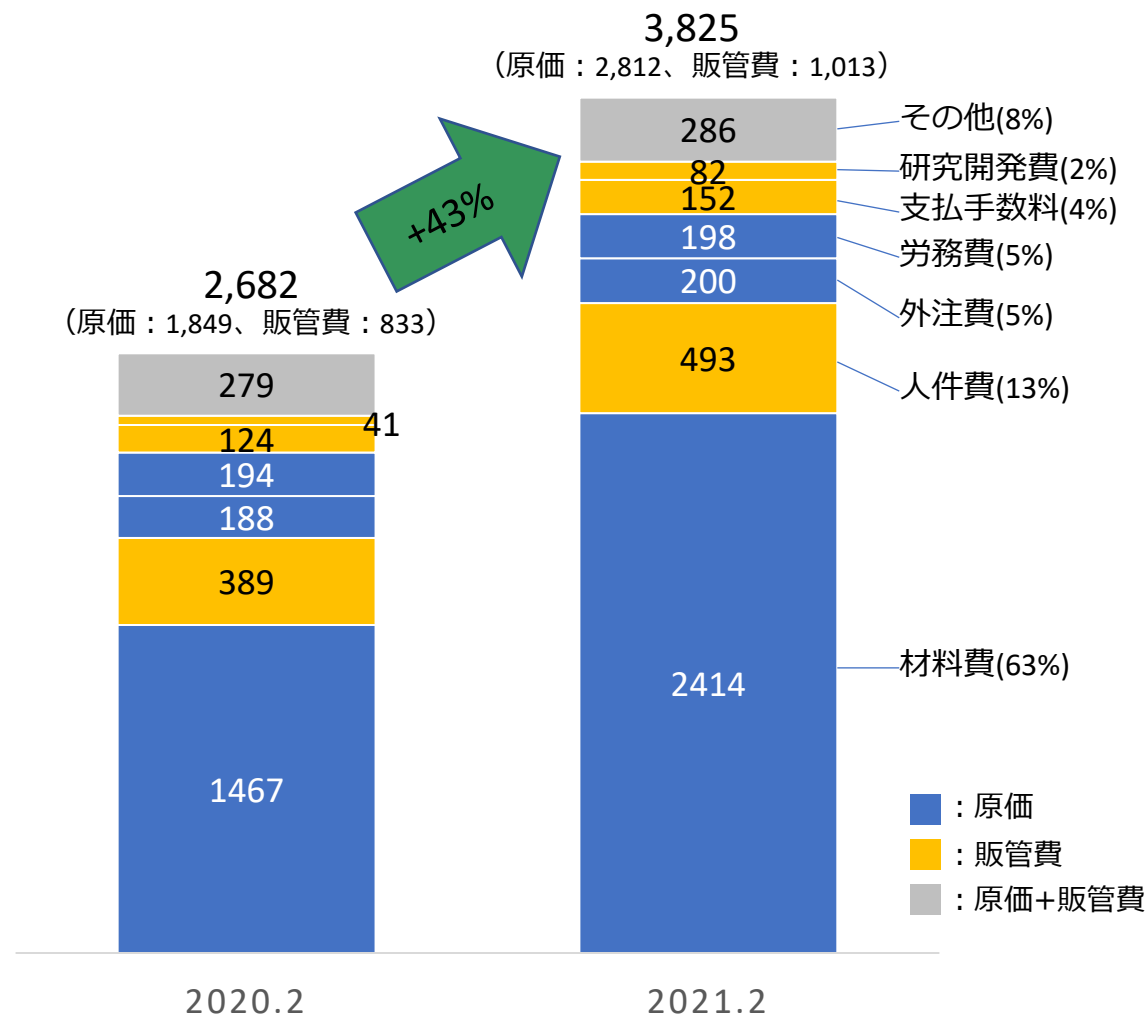
※2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

- ▶ 昨年10月、Atlassian社はクラウドファースト企業としてクラウド製品に注力を強化するため以下を発表
 1. オンプレミス向けサーバー製品を段階的に販売停止（製品サポートは2024年2月まで有効（一部条件あり））
 2. サーバー製品の上位製品であるData Center製品を強化
 3. サーバー製品とData Center製品の一部値上げ
- ▶ お客様の前倒し注文が可能な場合は、値上げ前の従来価格での提供や契約期間1年以上での提供を実施



▶コスト（原価＋販管費）は前年比+43%の増加

（百万円）



詳細は以下の通り。太字は戦略的支出

- ▶ 研究開発費 +100%
 - ・ **新製品開発等を強化**
- ▶ 支払手数料 +23%
 - ・ **新製品、新規ビジネスに関わる費用**
 - ・ 各種社内改善に関わる費用
- ▶ 人件費 +27%
 - ・ **採用による要員増**
 - ・ 人事制度改定に伴う人件費の上昇、賞与引当金繰入額の積増し
- ▶ 材料費 +65%
 - ・ ライセンス売上増に伴い材料費も増加

▶ 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（流動資産）

（百万円）

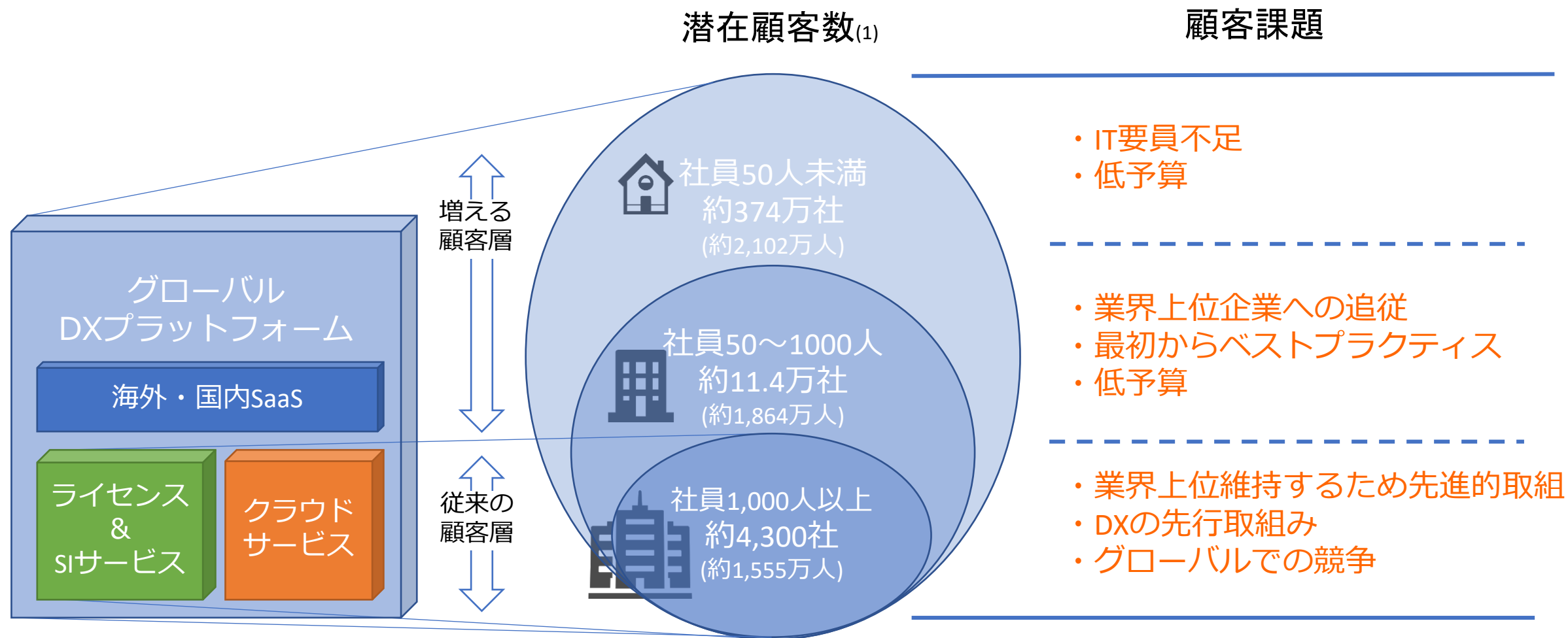
		2020.2	構成比	2021.2	構成比	増減
資産の部	流動資産	1,744	90.8%	2,982	94.1%	+1,238
	固定資産	176	9.2%	186	5.8%	+10
	資産合計	1,921	100.0%	3,168	100.0%	+1,247
負債の部	流動負債	438	22.8%	1,222	38.5%	+784
	固定負債	45	2.4%	45	1.4%	0
	負債合計	484	25.2%	1,267	40.0%	+783
純資産の部	純資産合計	1,437	74.8%	1,900	60.0%	+463
	負債純資産合計	1,921	100.0%	3,168	100.0%	+1,247

2.業績予想と今後の構想

- ▶ 2022年2月期の予想売上高は前年実績と同程度となる。
 - ▶ 製品値上げ前の前倒し発注がかなり大きかったことが主要因
 - ▶ 今期は新構想に基づき、新規ビジネスを立ち上げる
- ▶ 人材と開発への投資を継続するため、各利益は前年実績を下回ることになる

	2021.2 実績	構成比	2022.2 予想	構成比	前年比
売上高	4,431	100.0%	4,420	100.0%	100.0%
売上総利益	1,562	35.2%	1,710	38.6%	109.4%
営業利益	601	13.6%	413	9.3%	68.7%
経常利益	601	13.6%	413	9.3%	68.7%
当期純利益	445	10.0%	286	6.4%	64.2%

- ▶ 既存業務に、海外・国内SaaSを安全に使いやすく提供する業務を追加し、グローバルDXプラットフォームへ進化させ、より多くの顧客層、顧客課題に対応する

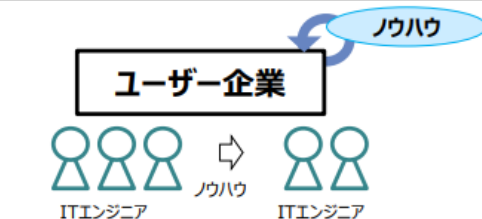


(1) 総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき当社作成

顧客の悩み

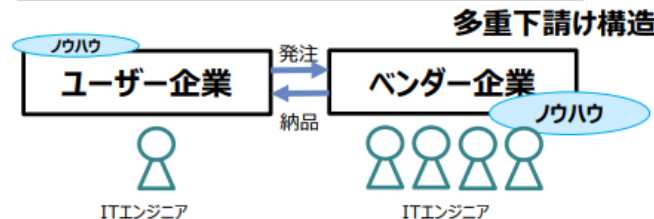
1. 「2025年の崖」等言われているように顧客はDX対応が急務だが、DX対応できる人材が顧客側に圧倒的に不足している
2. IT関連予算の8割以上が既存システムの運用・保守に充てられる。DX推進に資金・人材を振り向けられていない
3. SaaS利用で上記課題は多少解決するが、SaaSが多数存在する状況では適切な選択に迷う新たな課題も発生する

諸外国の場合



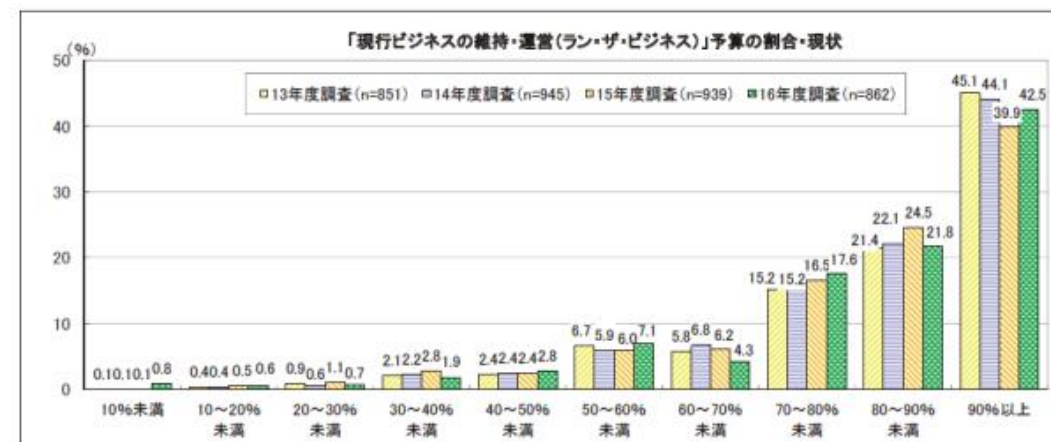
- ITエンジニアがユーザー企業に多い
- ノウハウが社内に蓄積しやすい
- 他のエンジニアへのノウハウの伝播が容易

我が国の場合



- ITエンジニアがベンダー企業に多い
- ノウハウがユーザー企業側に残りがち
- 現場で作業をしている下請け企業にノウハウが蓄積

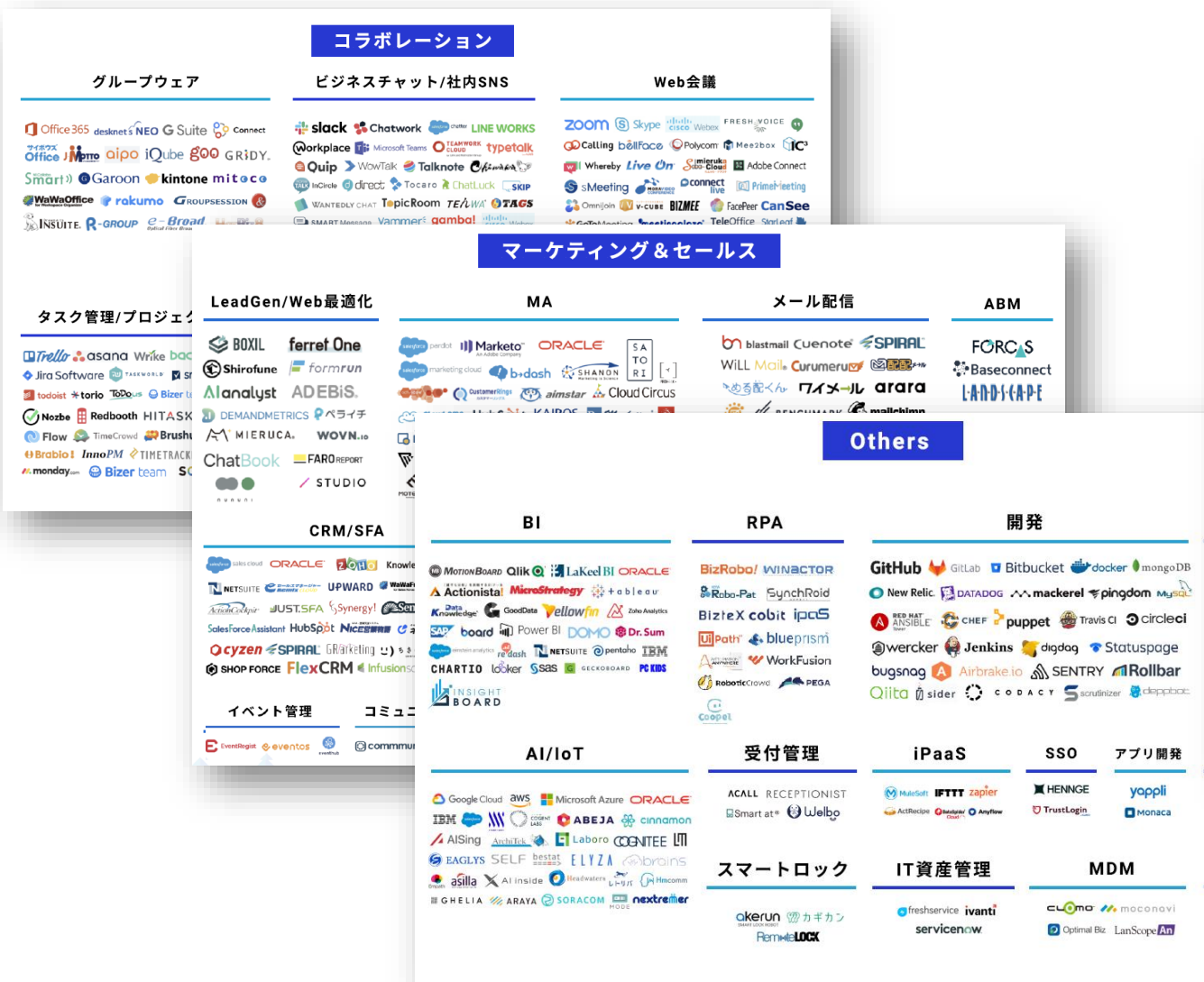
ラン・ザ・ビジネス予算90%以上の企業が約40%で大多数



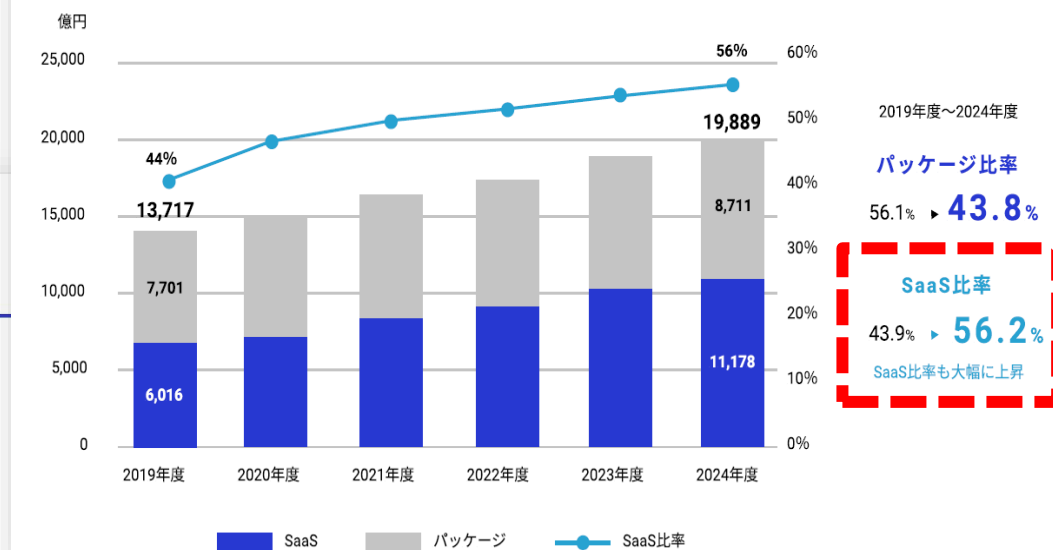
(出典) 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2017」より

SaaSの充実という外部環境の変化

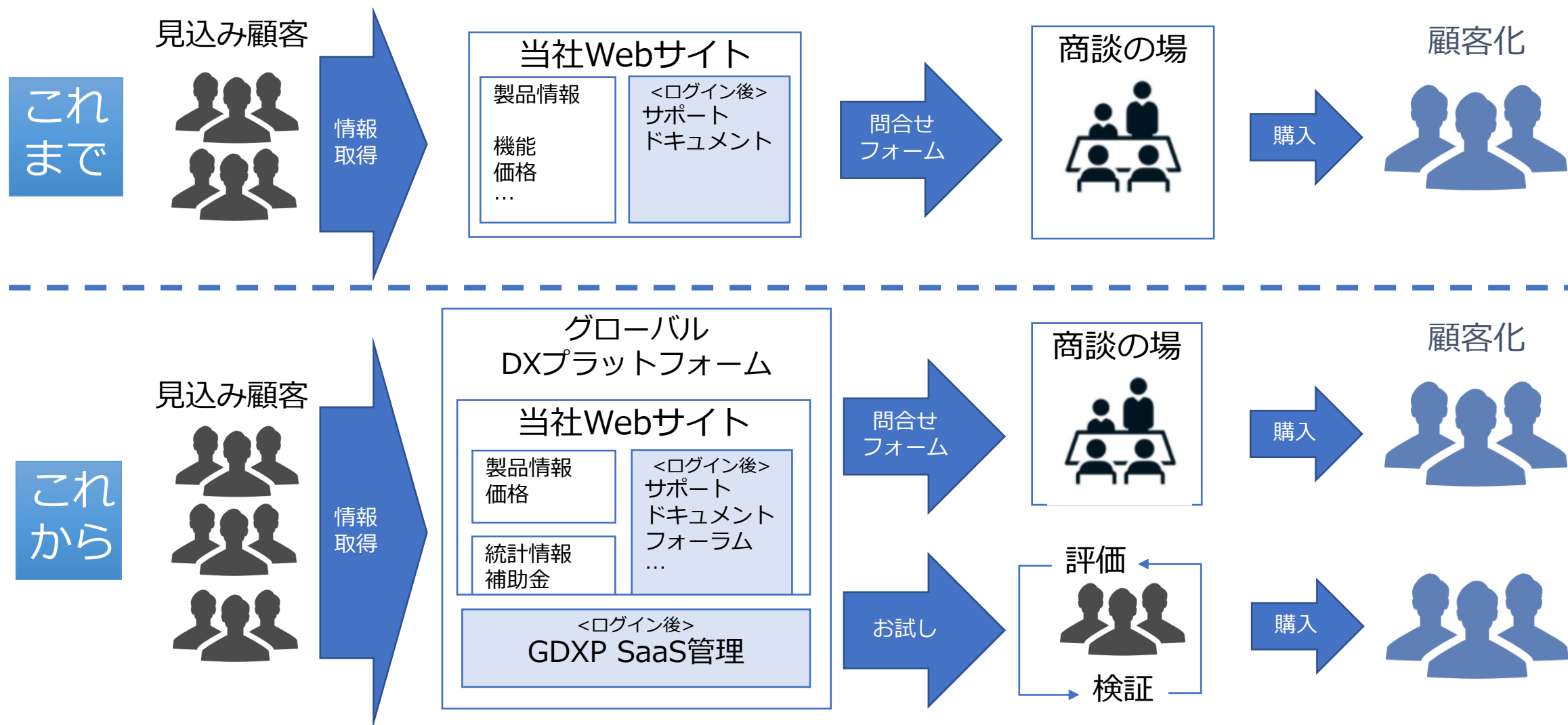
▶ SaaSが充実し、これらのSaaSを上手く利用することで、素早く新規事業を立ち上げることができる時代



SaaS市場は年平均成長率約13%の勢いで急成長しており、2024年には約1兆1,200億円へと拡大する見通し。

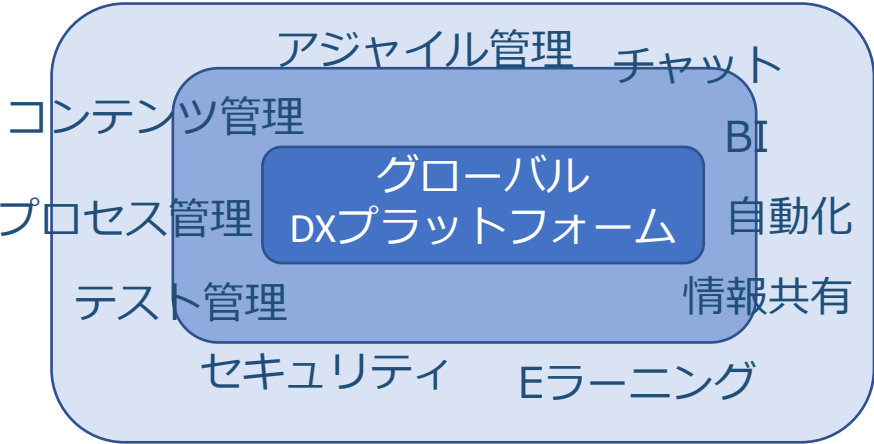


- ▶グローバルDXプラットフォーム(GDXP)のSaaS管理により、法人顧客がSaaS利用時に共通で必要となる付加機能(アカウント管理、監査等の各種レポート)を提供するだけでなく、集客から顧客化までの工程を限りなく自動化



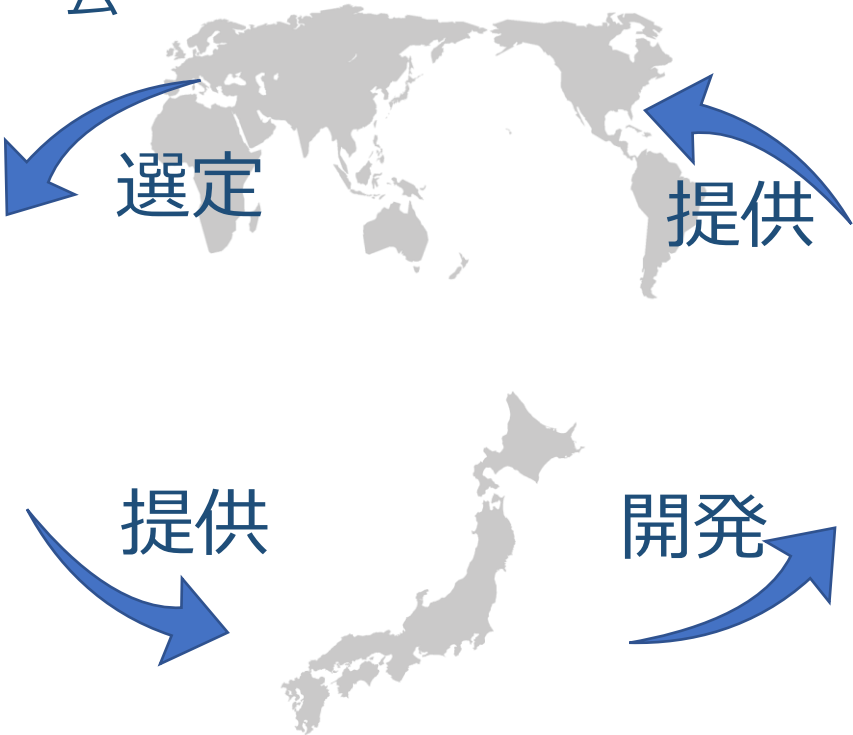
グローバル DXプラットフォーム

アジャイル開発からDX支援まで、最適な
ツール選定情報からシステム統合までを
提供する実践的プラットフォーム



自社プロダクト

Atlassian製品等を機能拡張する
アプリを開発し、国内・海外に販売



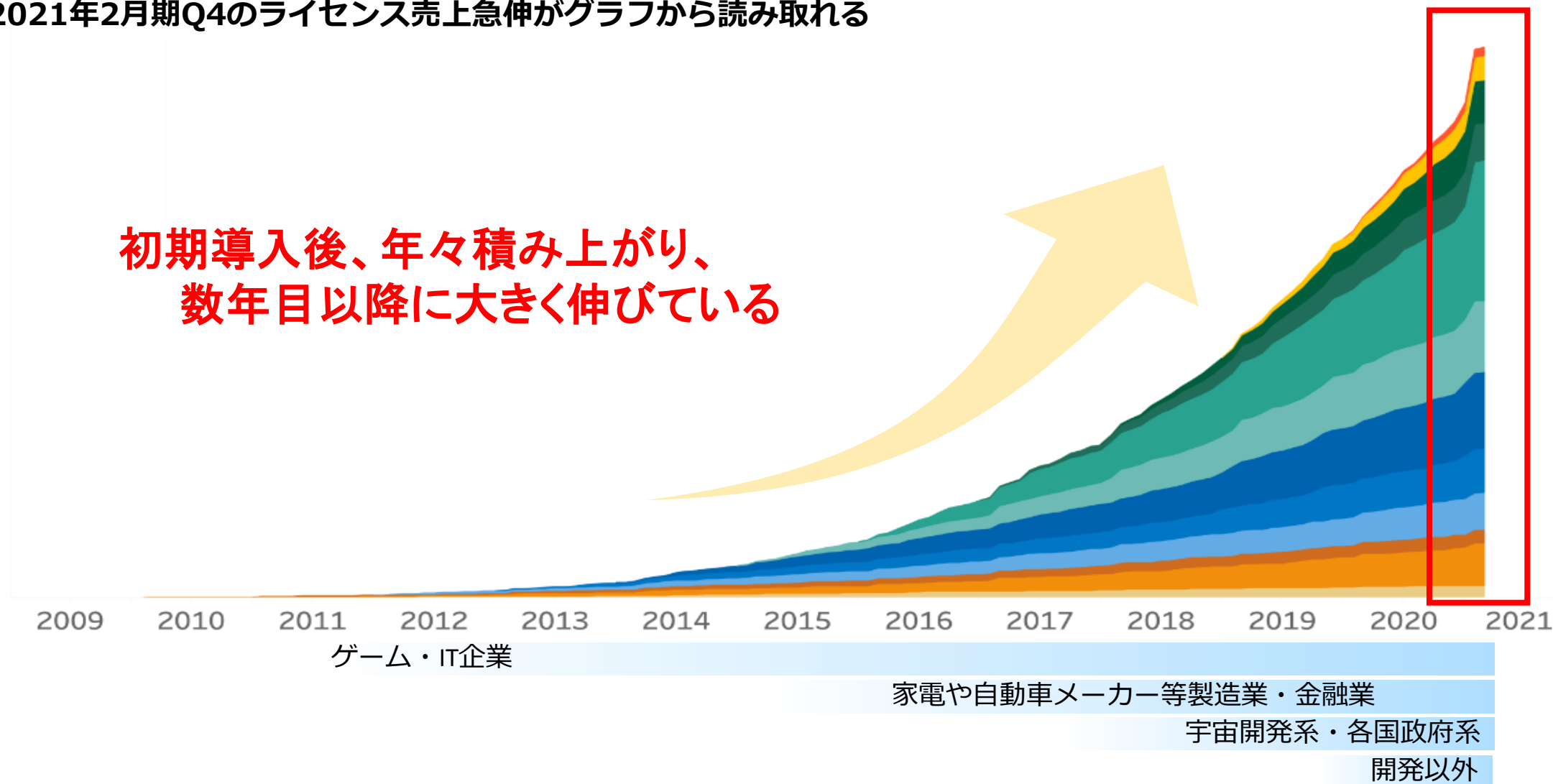
- ▶ 2021年2月 ゴーツーラボ株式会社(日本のAtlassianパートナー)から事業譲受
- ▶ 今後の成長戦略の1つとしてM&Aを位置付け



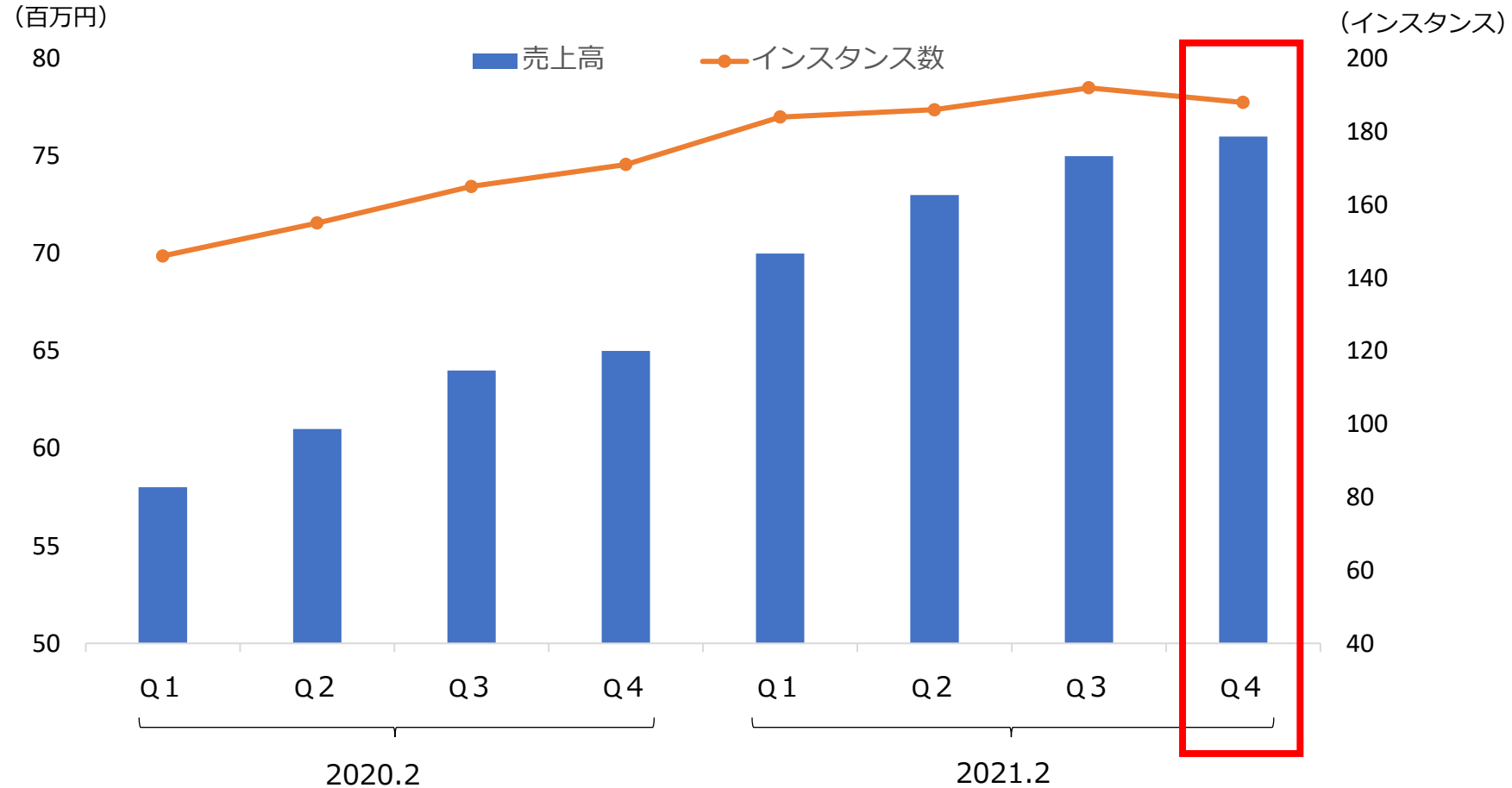
The image shows a screenshot of the Ricksoft website. The top navigation bar includes links for '会社概要' (Company Overview), 'ブログ' (Blog), 'サポート' (Support), and a red 'お問い合わせ' (Contact Us) button. The main content area features a large blue banner with the title '事業譲渡に関するお知らせ' (Notice Regarding Business Transfer). The text on the banner states that Go2Labo Co., Ltd. has transferred its Atlassian product licenses and SI services to Ricksoft Co., Ltd. An illustration of three people interacting with a large blue 'G' is positioned to the right of the text. Below the banner is a red '詳細' (Details) button. To the right of the banner is a screenshot of the 'M&A Cloud' portal. The portal header includes the 'M&A Cloud' logo and navigation links for '積極買収・出資企業', '売却案件', 'M&A成功事例', 'M&A資料', and 'MACollege'. The main content of the portal features a blue background with the text 'アジャイル開発向けソフトウェアに強みあるリックソフトが、SaaSのライセンス販売・開発で仲間を募集！' (Ricksoft, strong in agile development software, is recruiting partners for SaaS license sales and development!). To the right of this text is a photo of a smiling man with glasses, wearing a grey blazer, with the Ricksoft logo and name overlaid. At the bottom right of the photo, it says 'リックソフト株式会社' (Ricksoft Co., Ltd.) and provides the URL 'https://www.ricksoft.jp/'.

3. 事業の概況

- ▶ 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
- ▶ 2021年2月期Q4のライセンス売上急伸がグラフから読み取れる



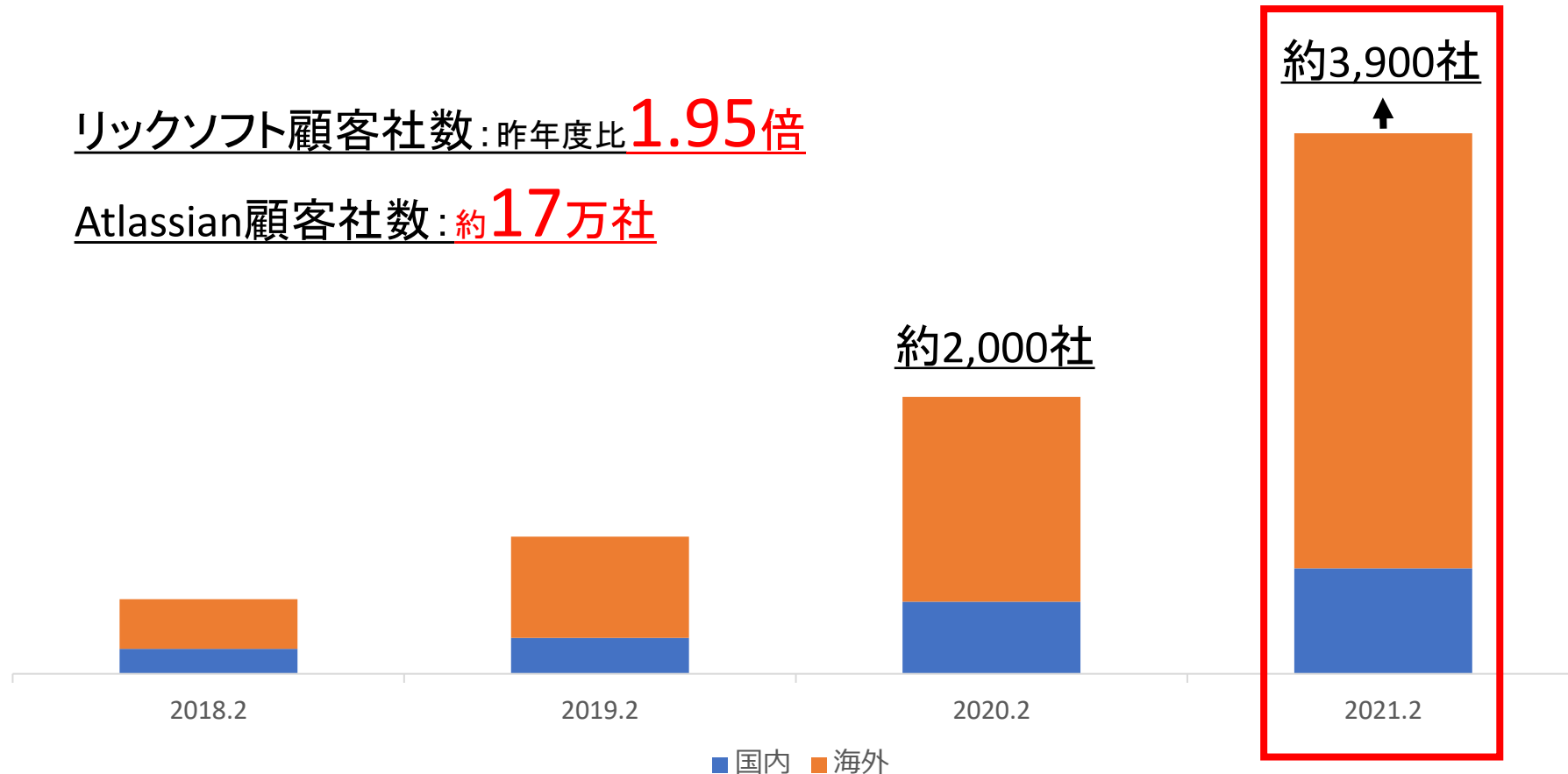
▶ 2012年2月期Q4でインスタンス数は減少したが、全体で見れば売上高、インスタンス数ともに堅調に推移



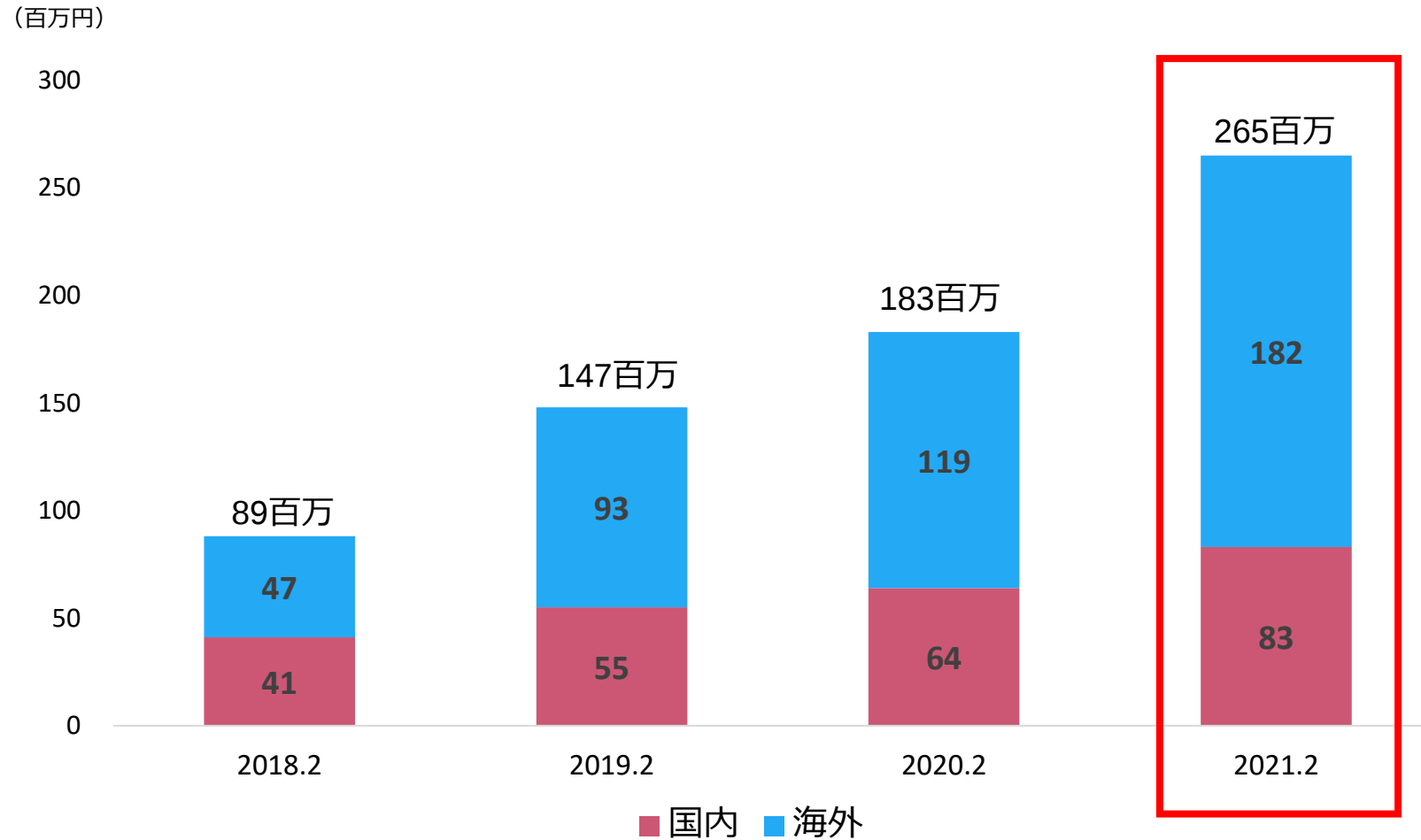
- ▶ 米国子会社Ricksoft, Inc.が海外向けセールス・マーケティング・サポートを強化し海外顧客を増やした。結果、国内と海外を合わせ約3,900社の顧客を持つようになった。
- ▶ Atlassian顧客に対してリックソフトの顧客数は、わずか**2.0%** ➡ 市場拡大の期待値

リックソフト顧客社数: 昨年度比 **1.95倍**

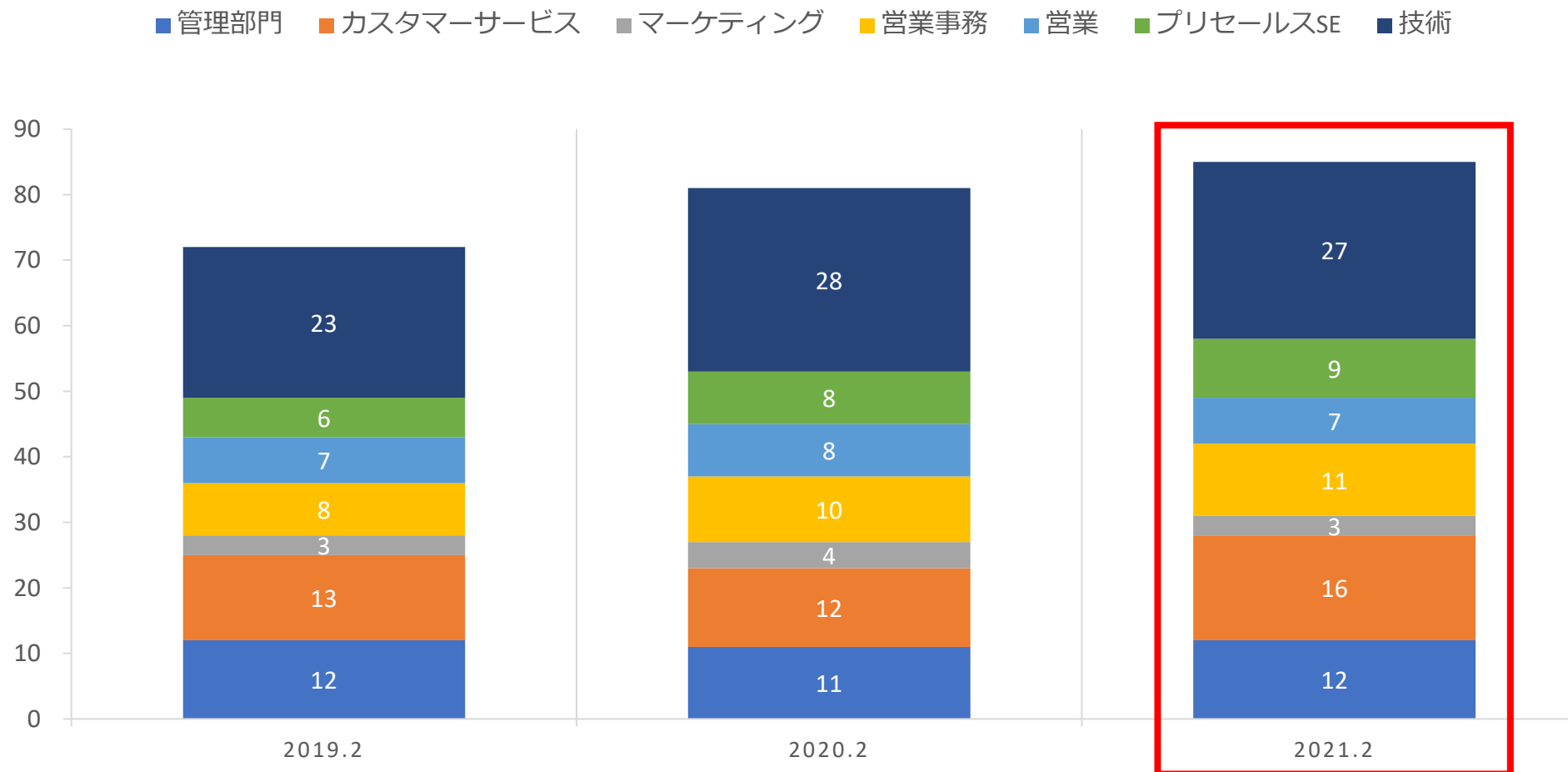
Atlassian顧客社数: 約**17万社**



- ▶ 海外売上が国内売上の2倍強、3年間で海外売上は +287%UPの実績
- ▶ 70か国以上に販売



▶ 今後は営業、技術を増員する方針

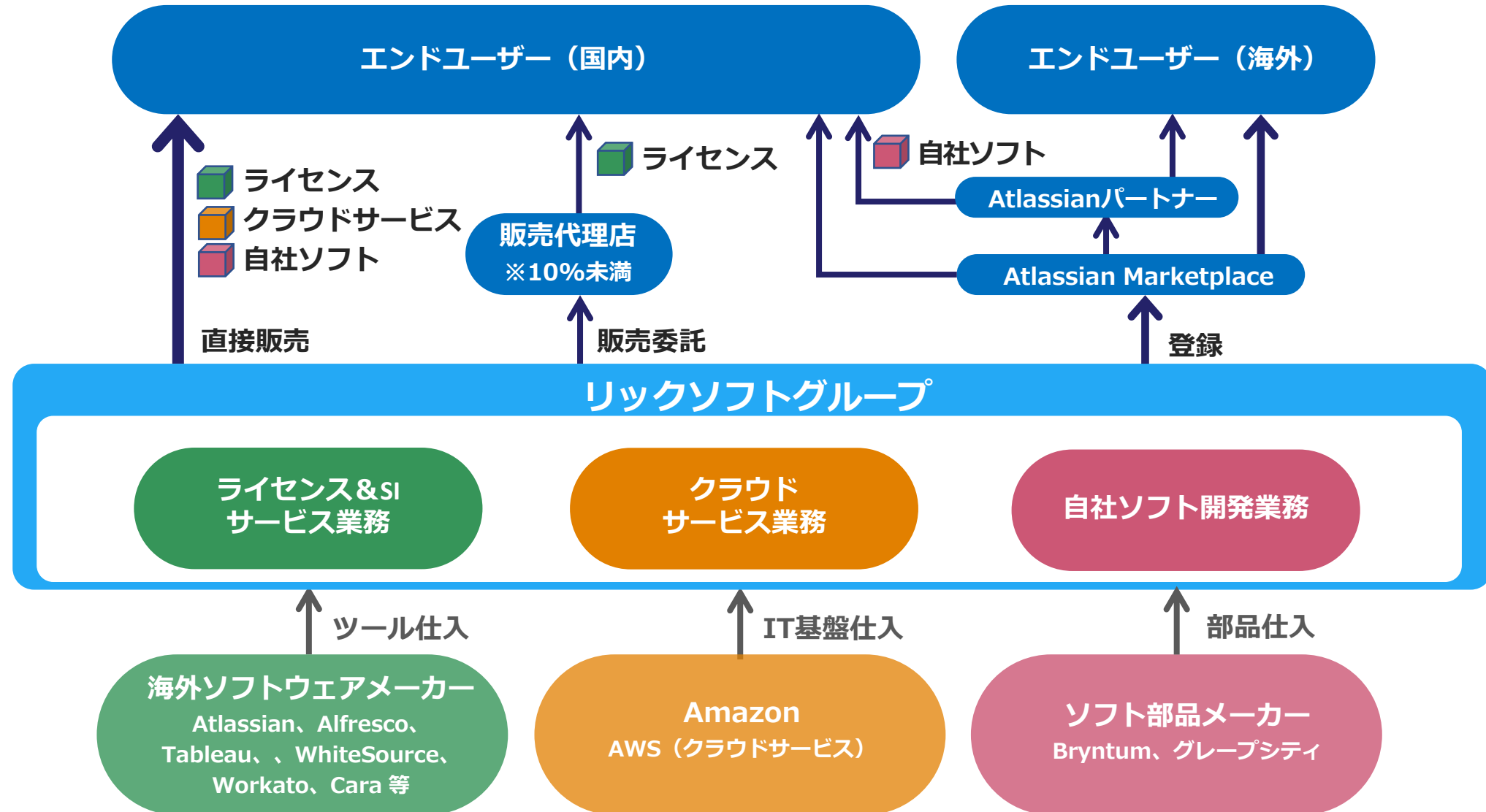


4 .Appendix

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

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
資本金	325,946千円
従業員数	82名（2021年2月28日現在）
事業所	東京、名古屋、アメリカ（Ricksoft,Inc.）
主事業内容	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



ライセンス&SIサービス

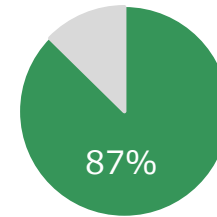
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

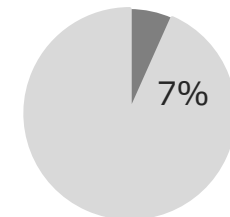
Workato製品



クラウドサービス

お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。24時間365日対応、取り扱い製品の専任技術者が運用管理するフルマネージドクラウドサービスとなっております

RickCloud



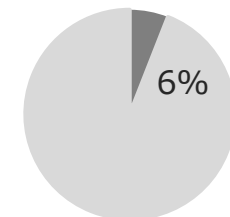
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、国内・海外に販売しています

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector



ライセンス&SIサービス

ライセンス

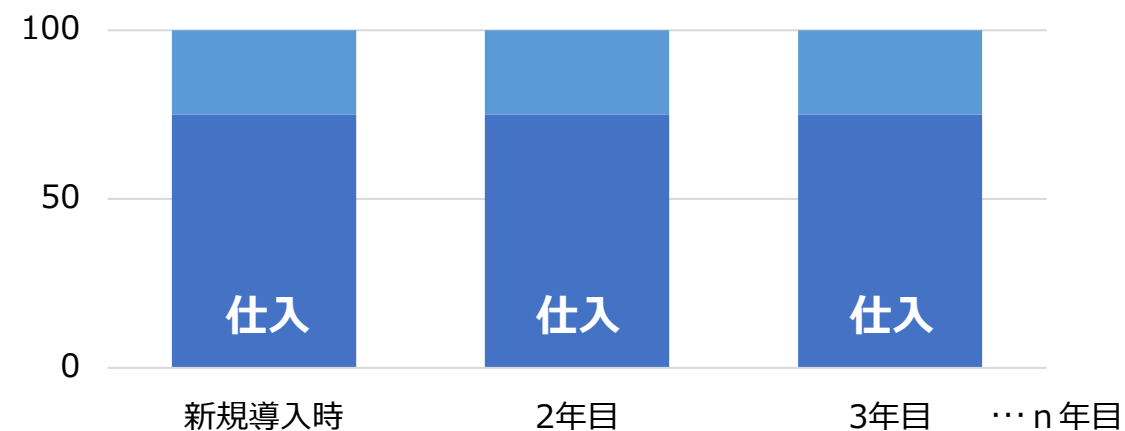
■ ライセンス販売

- プロダクト提供各社からライセンスを仕入れてお客様に販売
- サブスクリプション形式、毎年ライセンス更新が必要
- 新規、更新ともに手続きした月に売上計上

■ Atlassianライセンスの特徴

- 当社はパートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入
- 当社の付加価値を製品に重ねて、独自の商品価格設定が可能

Atlassianライセンスの収益モデル

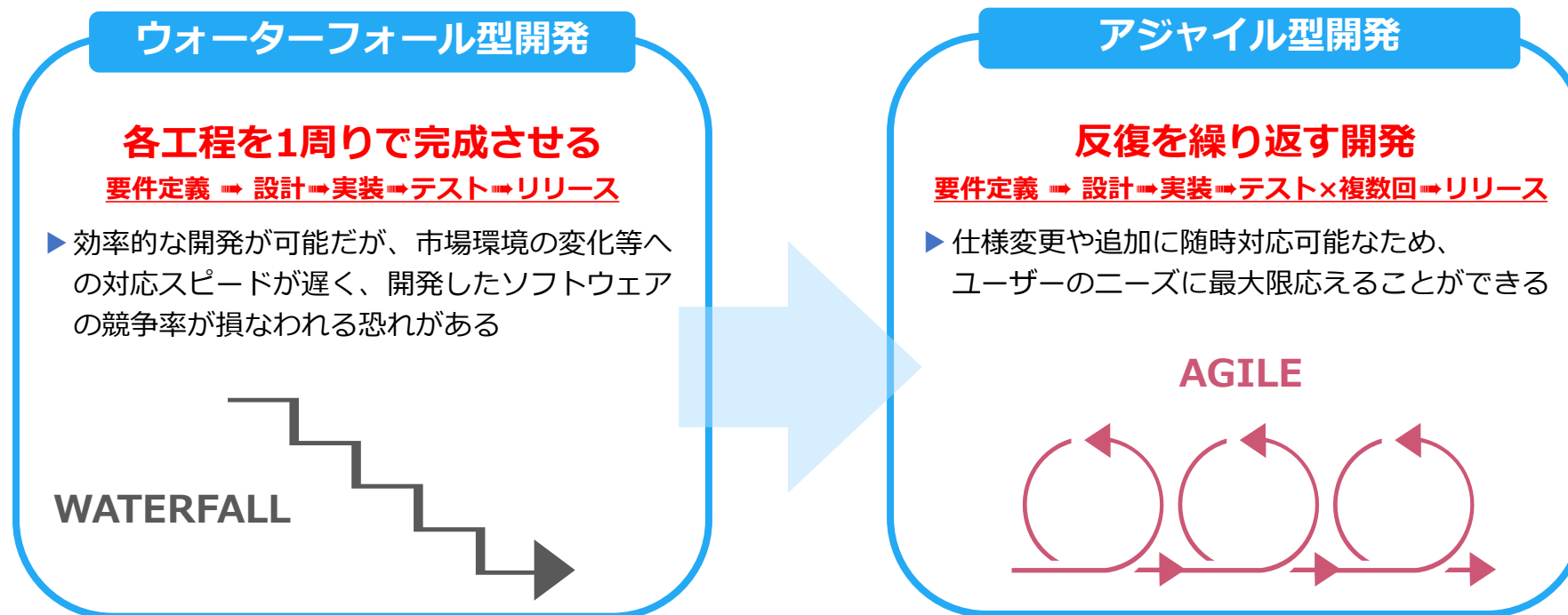


SI

■ 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

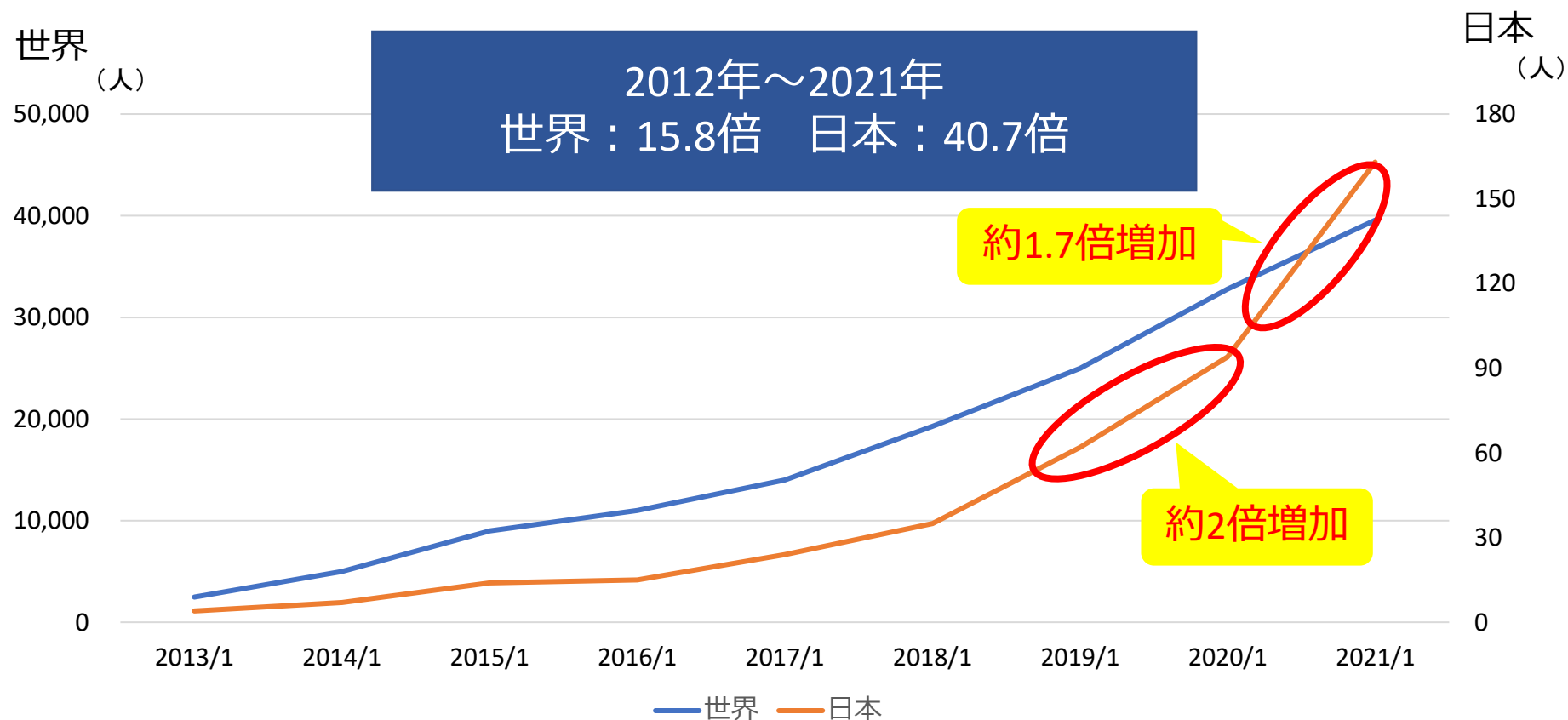
- ▶ データやデジタル技術を活用し、企業がビジネス環境の激しい変化に対応していく「デジタルトランスフォーメーション（DX）」が世界的に求められている
 - ➡ あらゆる開発現場で、激しい変化に対応に適した手法、ツールが求められている



変化に柔軟に対応できる開発手法として、
アジャイル開発が近年広がりを見せている

- ▶ PMIが主催するプロジェクトマネジメントに関する認定国際資格であり、アジャイル認定実務者である「PMI-ACP(Agile Certified Practitioner)®」の資格保有者は年々増加

※2018年6月から日本語で受験が開始された為、2倍近く増加している



- ▶ 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

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	67%
Microsoft Excel	40%
Microsoft Azure DevOps	23%
Google Docs	19%
VersionOne	12%
Microsoft Project	9%

- ▶ Atlassian製品以外にも随時取扱い開始 ⇒ Atlassianで築いた顧客層へクロスセル
- ▶ 今後の成長戦略として、M&Aも含めた商材強化を検討

Atlassian社以外の主要な取扱い製品

製品例	内容
Alfresco ※2014/6 取扱い開始	＜膨大なコンテンツの一元管理＞ と＜ビジネスプロセス管理＞ これら2つを合わせて、企業のDXを支援 最上位パートナーランクSI-Strategicである日本企業は当社のみ。(2021年3月現在)
Tableau ※2017/6 取扱い開始	＜誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール＞ 低コストで導入できるビジネスプロセスに潜むデータをノンプログラミングで誰でも簡単にデータ分析が可能
WhiteSource ※2019/4 取扱い開始	＜SCA (Software Composition Analysis) ツール＞ DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ & コンプライアンス管理ソリューション ディストリビューター契約 (2次パートナー経由で販売しても良いとされている最上位のパートナー) を持つ日本企業は当社のみ。(2021年3月現在)
Workato ※2019/6 取扱い開始	＜クラウド型統合ツール＞ クラウドやオンプレミスのアプリケーションを容易に統合し、業務プロセスの自動化を実現するツール
Tricentis ※2019/5 取扱い開始	＜テスト管理ツール＞ DevOps、アジャイル開発チームに選ばれるテストマネジメントツール

ライセンス&SIサービス

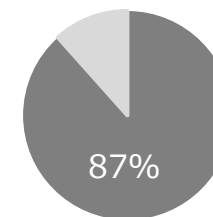
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

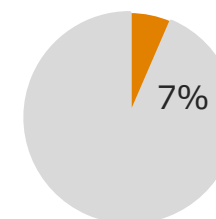
Workato製品



クラウドサービス

お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。24時間365日対応、取り扱い製品の専任技術者が運用管理するフルマネージドクラウドサービスとなっております

RickCloud



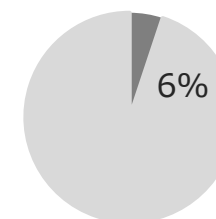
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、国内・海外に販売しています

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector

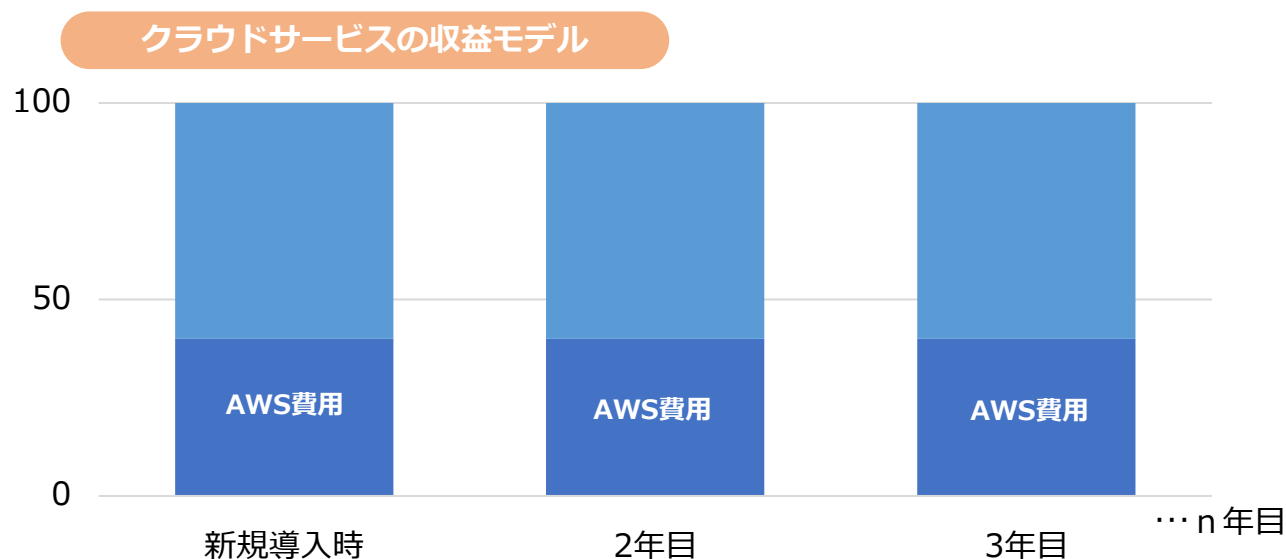


クラウドサービス

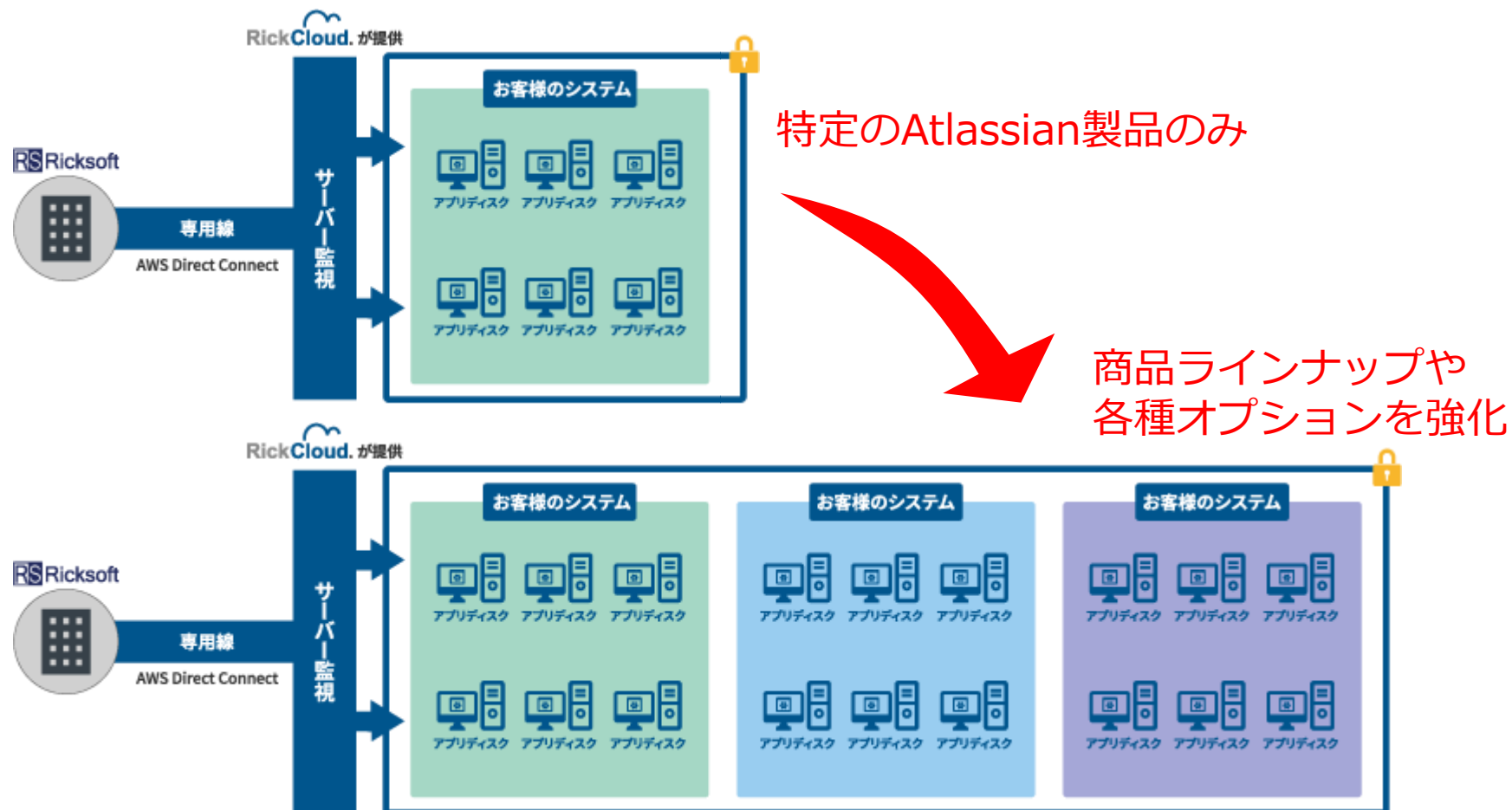
■ 当社がAtlassian製品等の稼働環境を提供し、お客様に代わり運用・監視を実施

- ライセンスとは別に、AWS * 上に構築した稼働環境の利用料と運用費をお客様よりいただく
- 利用開始後、毎月売上を計上（12か月間に按分して計上）

AWS* : Amazonが提供しているWebサービスの総称で、クラウドコンピューティングを利用して、ストレージやデータベース、サーバなど、さまざまなサービスを貸し出している



- ▶ クラウドサービスの商品ラインナップや各種オプションを強化
- ▶ お客様の積極的なクラウド利用の流れに対応するための投資強化



ライセンス&SIサービス

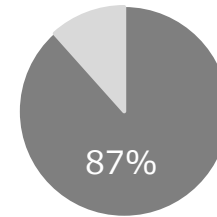
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

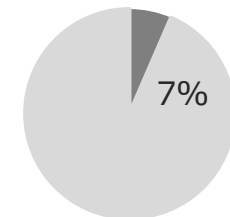
Workato製品



クラウドサービス

お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。24時間365日対応、取り扱い製品の専任技術者が運用管理するフルマネージドクラウドサービスとなっております

RickCloud



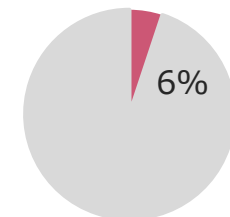
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、国内・海外に販売しています

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector

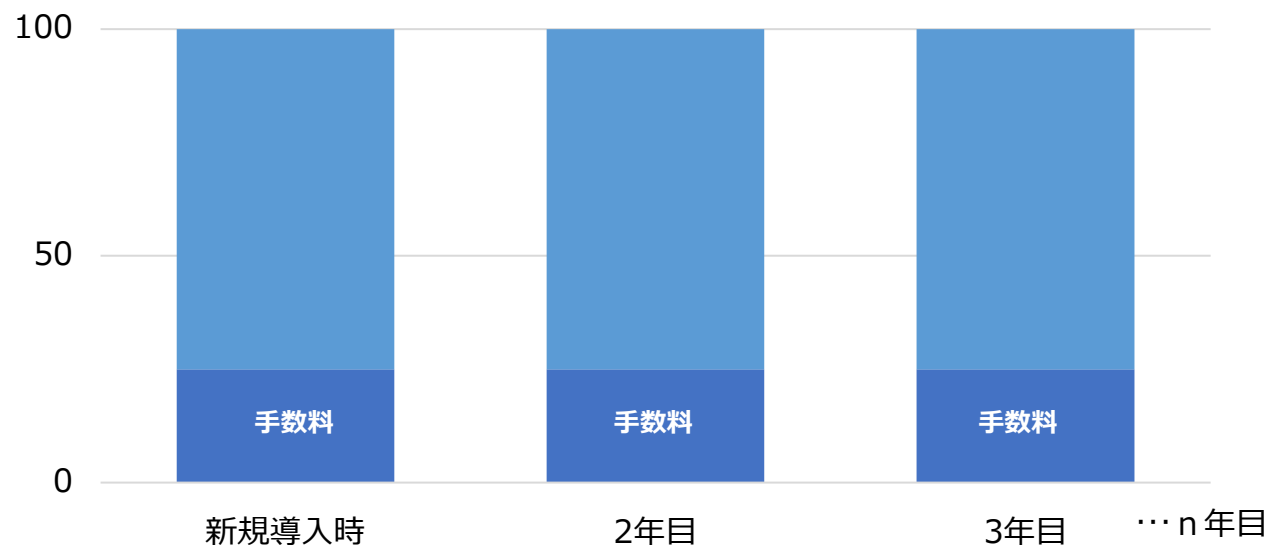


自社ソフト開発

■ Atlassian社の製品を機能拡張するアドオン製品を自社で開発

- ライセンス販売と同じ収益モデル
- 自社ソフトウェアは、`Atlassian Marketplace` を介して販売されるが、この使用料として、Atlassian社に対して販売価格の25%の手数料を支払う

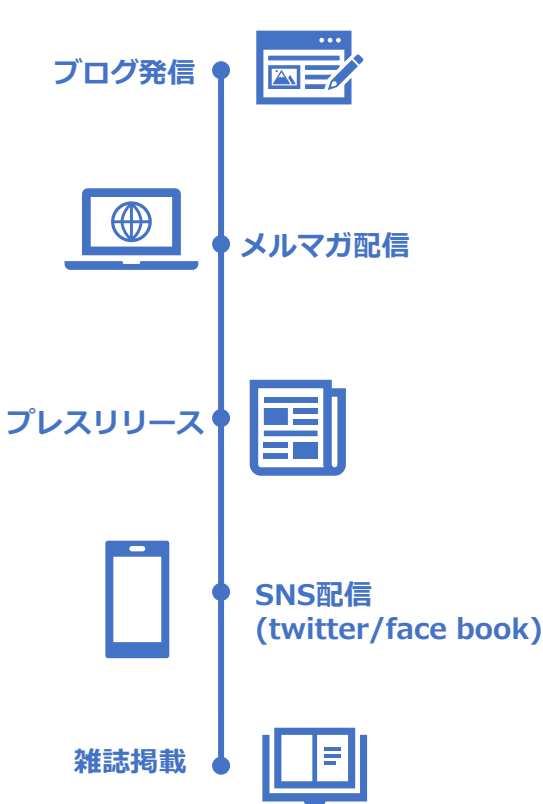
自社ソフトの収益モデル



▶ 当社は顧客からの問い合わせを起点に営業をかけるインバウンドセールスの体制をとっているため、少数の営業人員で新規・ストック売上を伸ばし続けることが可能

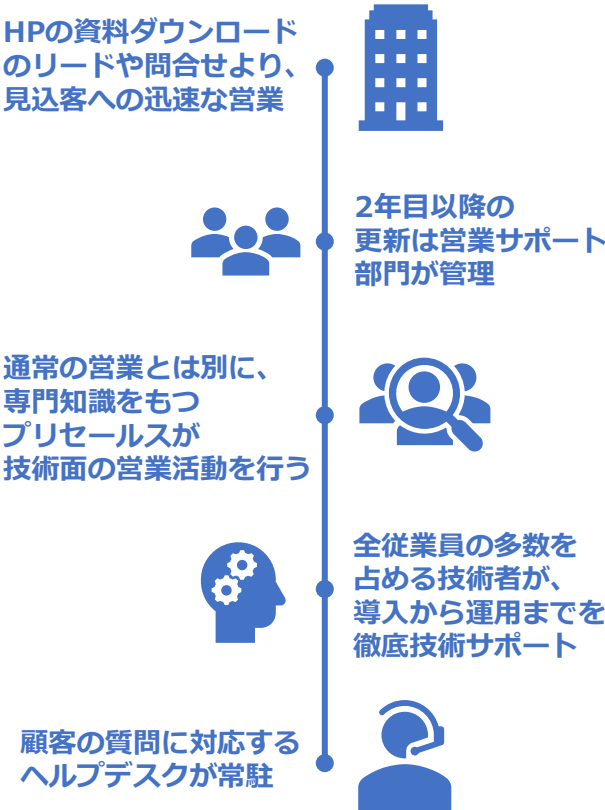
多種マーケティング

市場環境の変化を素早くとらえ、
様々な方法でマーケティング活動



最適化された組織

営業は多くの顧客の要望を詳細に
聞くことに時間をかけることが可能



当社が選ばれる理由

当社ならではの
付加価値を高め続ける

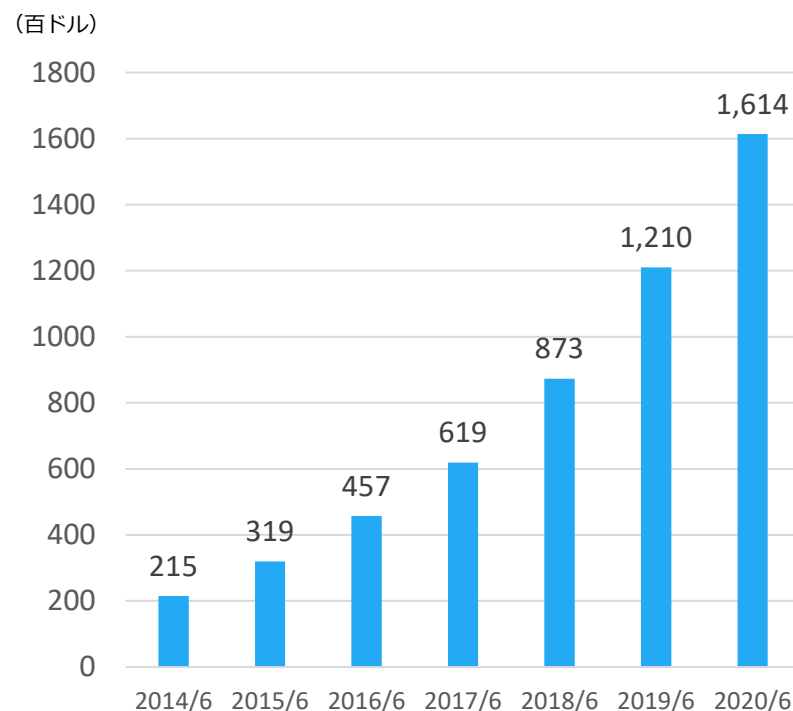


- ▶ Atlassian社はグローバルで毎年高い成長性を誇る
- ▶ 日本を含むAPACの売上はグローバルの約 1 割、今後の成長が見込める

■ Atlassian社の全世界での売上推移

- 2019/06期 \$ 1,210mil
- 2020/06期 \$ 1,614mil

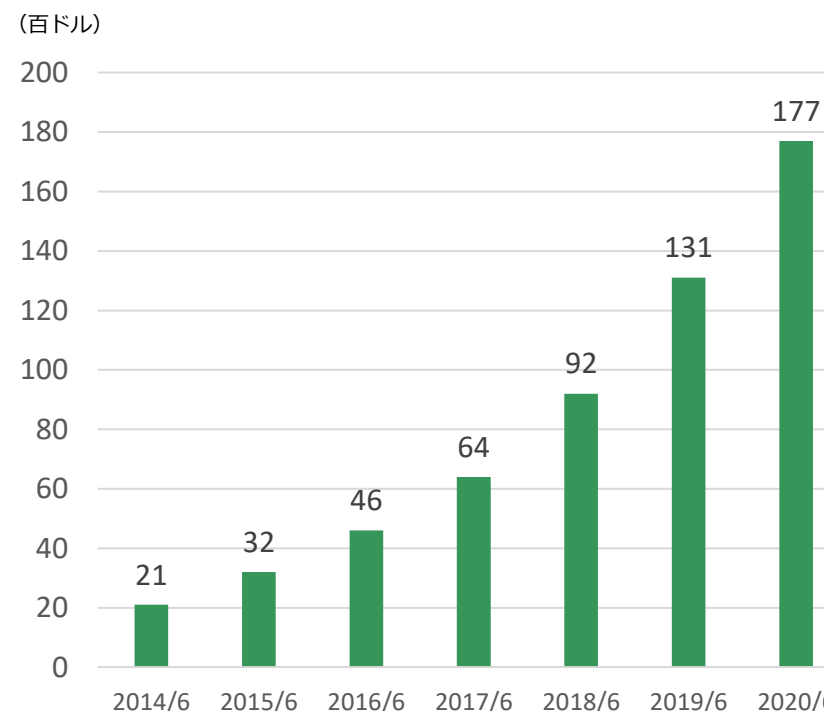
⇒CAGR **33.4%**



■ Atlassian社のAPACでの売上推移

- 2019/06期 \$ 131mil
- 2020/06期 \$ 177mil

⇒CAGR **35.4%**



- ▶ 顧客のさまざまな要望に対応する豊富な製品ラインナップ
- ▶ これらの製品は連携し、顧客の生産性を向上させることが可能

Jira Software アジャイル開発ツール	ソフトウェア開発チーム向けのプロジェクト管理ツールです。要求仕様や不具合対応など様々な種類の課題が登録可能で、入力項目やワークフローのカスタマイズにも柔軟に対応できます。
Confluence 企業向けWikiシステム、コラボレーションツール	企画書や議事録、公式書類やメモ書きまであらゆる情報をチーム内で共有できます。洗練されたUIや柔軟な権限設定を用いて、優れたコンテンツの作成やきめ細かな情報管理を可能にします。
Bitbucket Server 企業向けGitリポジトリ管理ツール	プログラムのソースコードや設計書など、ファイルをバージョン管理するためのツールです。構成管理ツール（Git）を内包しており、簡単な画面操作でGitのコマンドを実行できます。
Atlassian Cloud Atlassianが提供するCloudプラットフォーム	Atlassianはクラウド環境とオンプレミス(自社管理)環境の2つのプラットフォームに、ほぼ同じアプリケーションを提供しています。クラウド環境の製品をAtlassian Cloudと呼び、オンプレミス環境の製品をServerもしくはDataCenterと呼びます。
Jira Align 大規模アジャイル計画のプラットフォーム	エグゼクティブがすべてを明確に把握できるように、複数のプログラムやポートフォリオの仕事を一元管理します。組織全体がアジャイルを推進できるようサポートします。

Jira Software

アジャイル開発ツール

	Atlassian Cloud製品		Data Center製品	
ユーザー数	Standard	Premium	RSナレッジ付き	RS標準サポート付き
25	208,000	416,000	-	-
50	416,000	831,000	-	-
100	831,000	1,670,000	-	-
500	3,390,000	5,520,000	5,838,300	7,085,800
1,000	6,350,000	9,680,000	10,003,500	12,141,000
2,000	12,300,000	18,000,000	16,731,000	20,306,000
5,000	30,100,000	43,000,000	35,451,000	43,026,000
10,000	59,800,000	84,500,000	66,690,000	80,940,000
20,000			79,209,000	96,134,000
50,000			116,649,000	141,574,000

▶ 全世界500社以上のパートナーの中で上位をキープ、日本を含むAPAC（アジアパシフィック）でランキングトップ

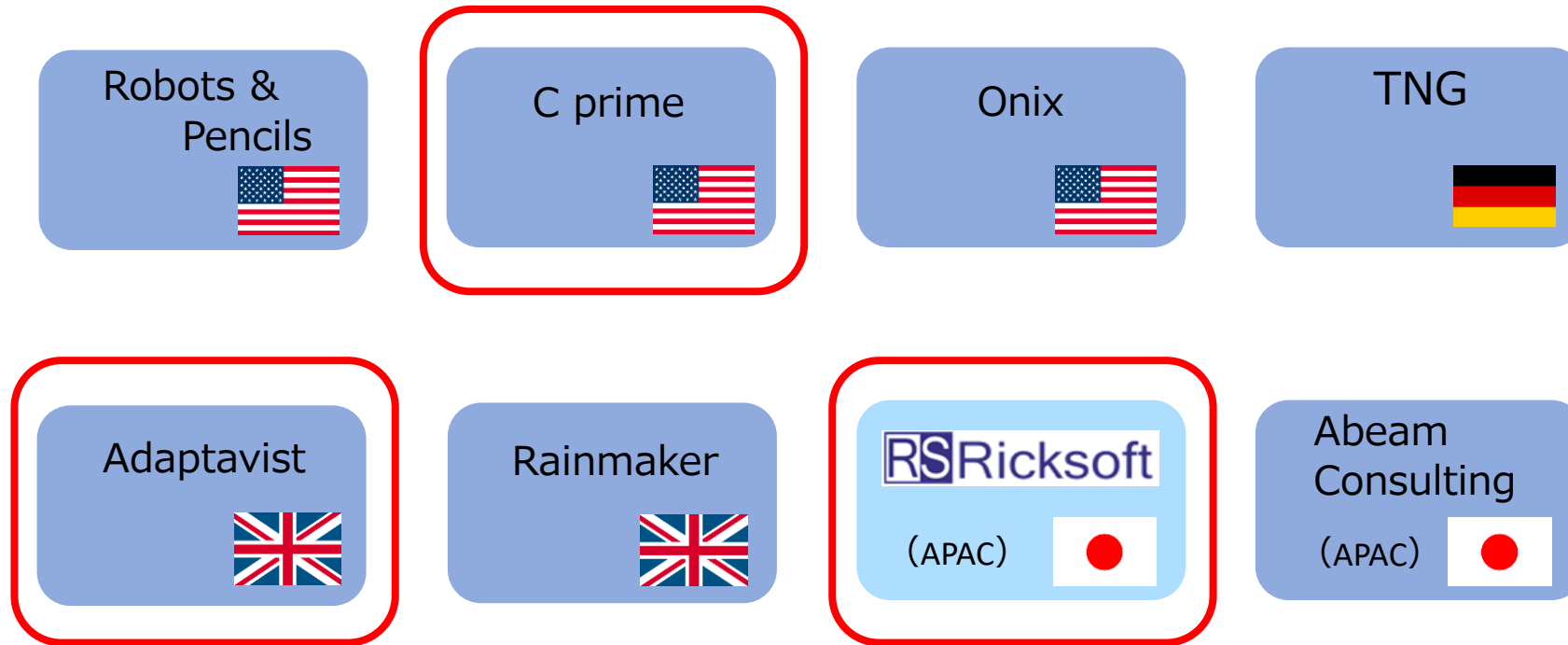
Platinum Solution Partner	Adaptavist	London HQ
1	Adaptavist	5 Wilton Road London, UK SW1V 1LW United Kingdom
Platinum Solution Partner	bitvoodoo ag	Zurich Office (Headquarters)
2	bitvoodoo	Hardturmstrasse 101 Zurich, 8005 Switzerland
Platinum Solution Partner	Adaptavist	Brooklyn, NY
3	Adaptavist	1 Dock 72 Way Brooklyn, New York 11205 United States of America
Platinum Solution Partner	リックソフト株式会社	Main Office
4	RS Ricksoft	Otemachi Nomura Bldg. 8F, 2-1-1, Otemachi Chiyoda-Ku, Tokyo 100-0004 Japan
Platinum Solution Partner	beecom AG	Main Office
5	beecom	Aargauerstrasse 180 Zürich, ZH 8048 Switzerland
Platinum Solution Partner	Nagarro	Main Office
6	nagarro	Kongens Gate 14, Oslo, Oslo 0104 Norway
Platinum Solution Partner	Sourcesense	Main Office
7	SOURCESENSE	Via Del Poggio Laurentino, 9 Rome, 00144 Italy
Platinum Solution Partner	Isos Technology	Main Office
8	isōs technology	60 E. Rio Salado Parkway Suite 900 Tempe, AZ 85281 United States of America
Platinum Solution Partner	Valiantys	Agence de Paris
9	valiantys	11 Avenue de l'Opéra Paris, Île-de-France 75001 France
Platinum Solution Partner	Adaptavist	Main Office
10	Adaptavist	1 Yonge Street, Suite 1801 Toronto, Ontario M5E 1W7 Canada



▶ Atlassianパートナー最上位ランクの「**Platinum Partner**」に、2013年より継続して認定

パートナーランク	パートナー要件	パートナー企業
Platinum	8人の認定技術者	 ※認定技術者24人（2021年3月末現在） 他2社
Gold	4人の認定技術者	4社
Silver	1人の認定技術者	5社

▶ AtlassianパートナーかつSlackのサービスパートナーはAPACで当社のみ



 は、Atlassianパートナー

アップセル	顧客の単価を向上させるため、現在ある商品を検討している顧客や以前商品を購入した顧客に対し、より高額な上位モデルに乗り換えてもらうセールス手法
クロスセル	商品の購入を検討している顧客に対し、別の商品もセットもしくは単体で購入してもらうためのセールス手法
ウォーターフォール	プロジェクトを要件定義>設計>実装>テストという作業工程に分けて一度で完成させる。基本的には滝の水のように前工程から次工程に作業を進め逆流しないプロジェクト運営方式
アジャイル	ウォーターフォールとは逆に作業を小さく分けて実装とテストを繰り返し、プロジェクトを進める運営方式。変化に素早く対応できる特徴を持つ
DevOps	Development and Operationsの略。ソフトウェアやコンピューターシステムの開発手法。開発（Development）担当者と運用（Operations）担当者が緊密に協力・連携し、開発を迅速に進める仕組み

- 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。

