

2020年3月期 決算説明会資料

カテゴリートップの具現
～特定分野において、ダントツの存在感を発揮する～

2020年5月13日
株式会社セゾン情報システムズ
(ジャスダック市場：9640)

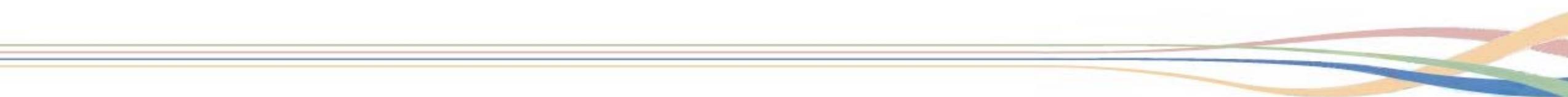
Agenda

1. 2020年3月期 決算ハイライト
2. 中期経営計画 重点施策の進捗状況
3. 2021年3月期 取組みと業績見込み
4. Appendix

本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更される可能性があることを、ご承知おきください。

なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

1.2020年3月期 決算ハイライト



決算概要

連結（単位：百万円）	2020年3月期			前期比較	
	実績	修正予想 2020/2/28	当初予想 2019/5/14	実績	増減率
売上高	23,560	23,500	24,000	23,641	▲0.3%
営業利益	3,449	2,800	2,500	2,332	+47.9%
経常利益	3,488	2,800	2,500	2,345	+48.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,099	1,000	2,100	2,034	▲46.0%

財務指標

自己資本比率 **65.5%** 前期末より+2.1ポイント

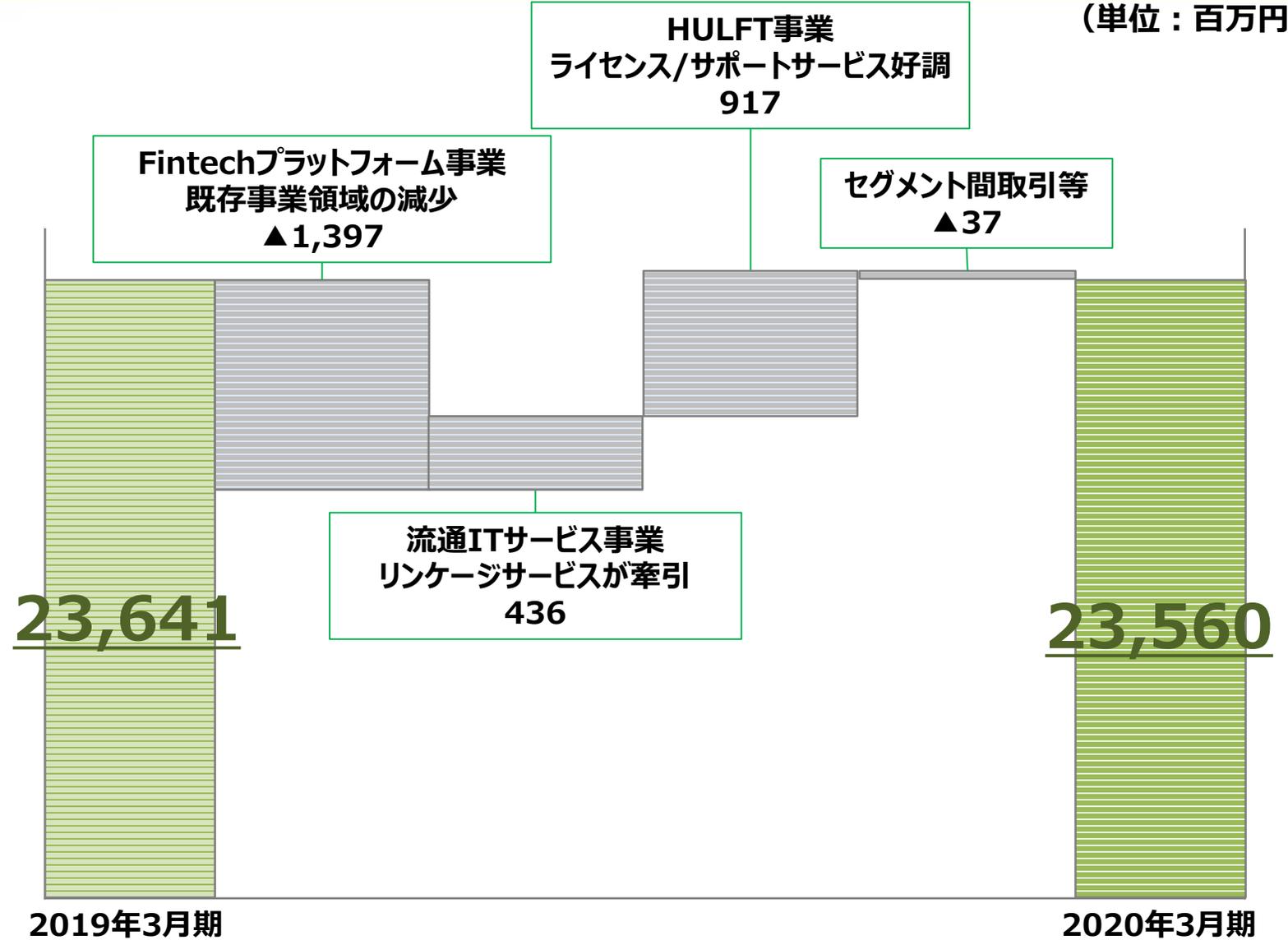
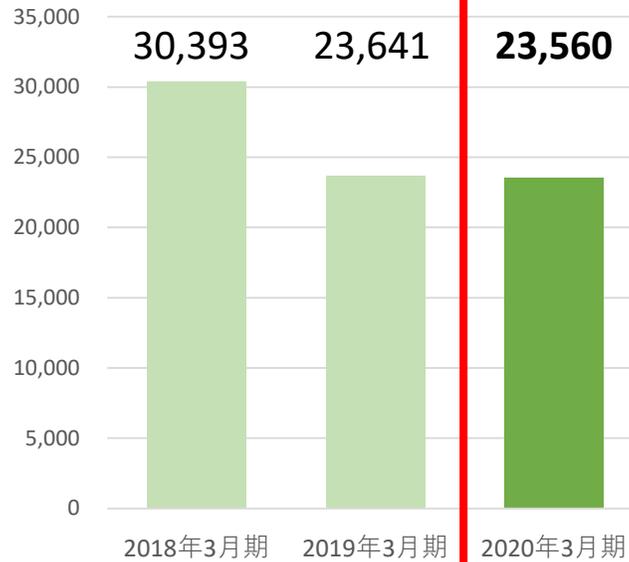
概況

- HULFT事業において、ライセンス販売やサポートサービスが好調であったことから、営業利益及び経常利益は前年比大幅増益となりました。
- 汎用サーバー基盤提供サービスについて、収益性低下が見込まれたことによる当該サービス終了に伴い、特別損失を計上したことにより、当期純利益は減少となりました。

連結売上高

(単位：百万円)

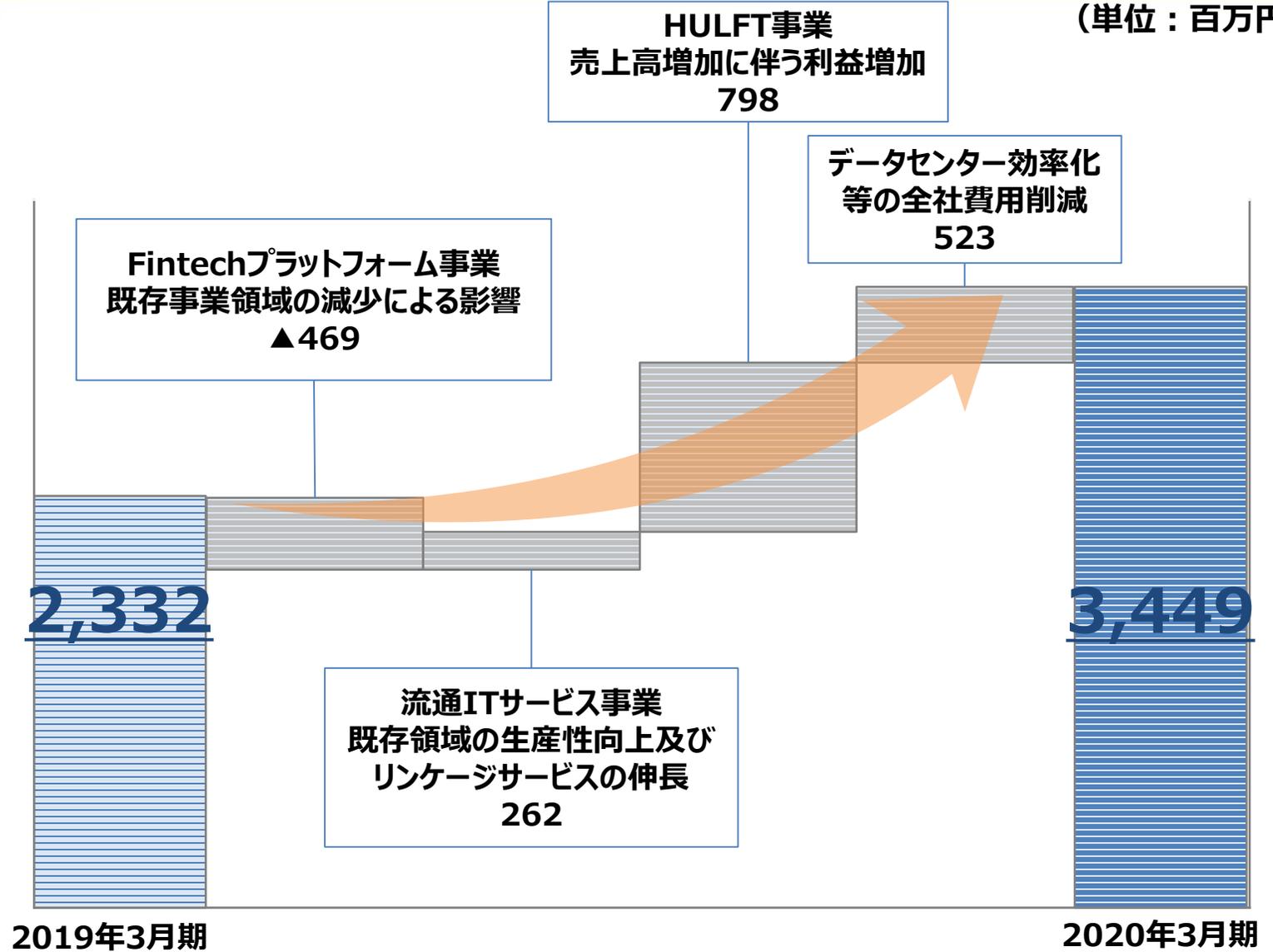
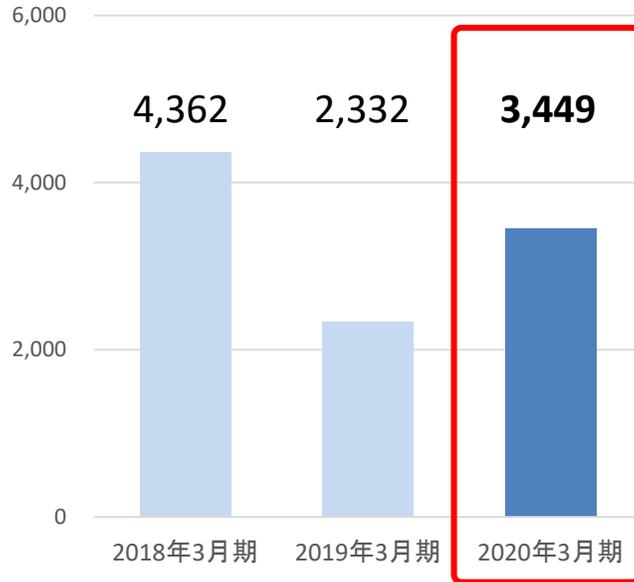
連結売上高推移



連結営業利益

(単位：百万円)

連結営業利益推移



セグメント別売上高・営業利益

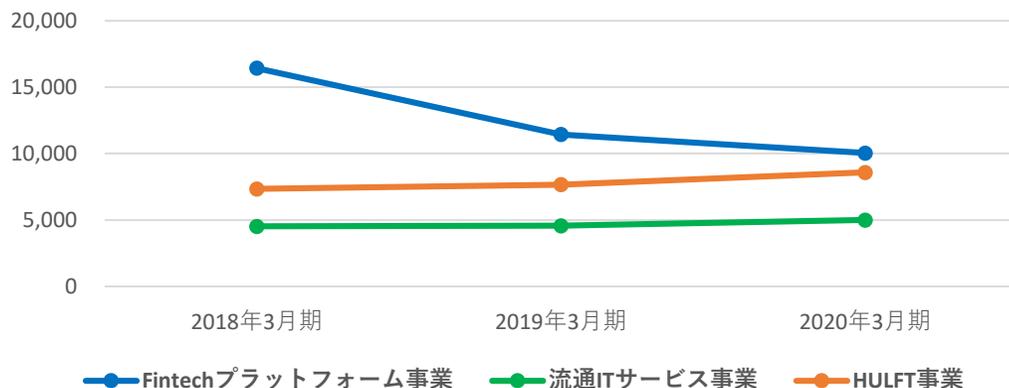
(2020年3月期)

連結（単位：百万円）	売上高		営業利益	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
Fintechプラットフォーム事業	10,034	▲12.2%	1,291	▲26.6%
流通ITサービス事業	5,000	+9.6%	371	+242.5%
HULFT事業	8,579	+12.0%	2,344	+51.7%
その他調整額※1	▲53	—	▲557	—
合計	23,560	▲0.3%	3,449	+47.9%

※1.セグメント間取引やセグメントに配分していない営業費用等

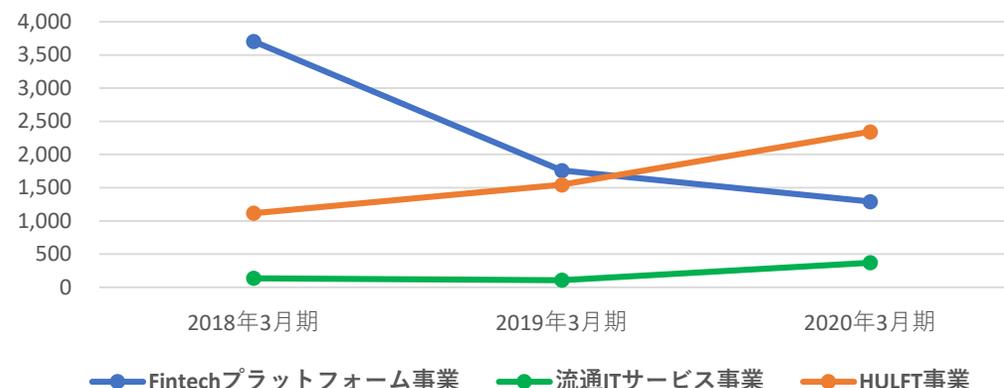
■セグメント別売上高の推移

単位：百万円



■セグメント別利益の推移

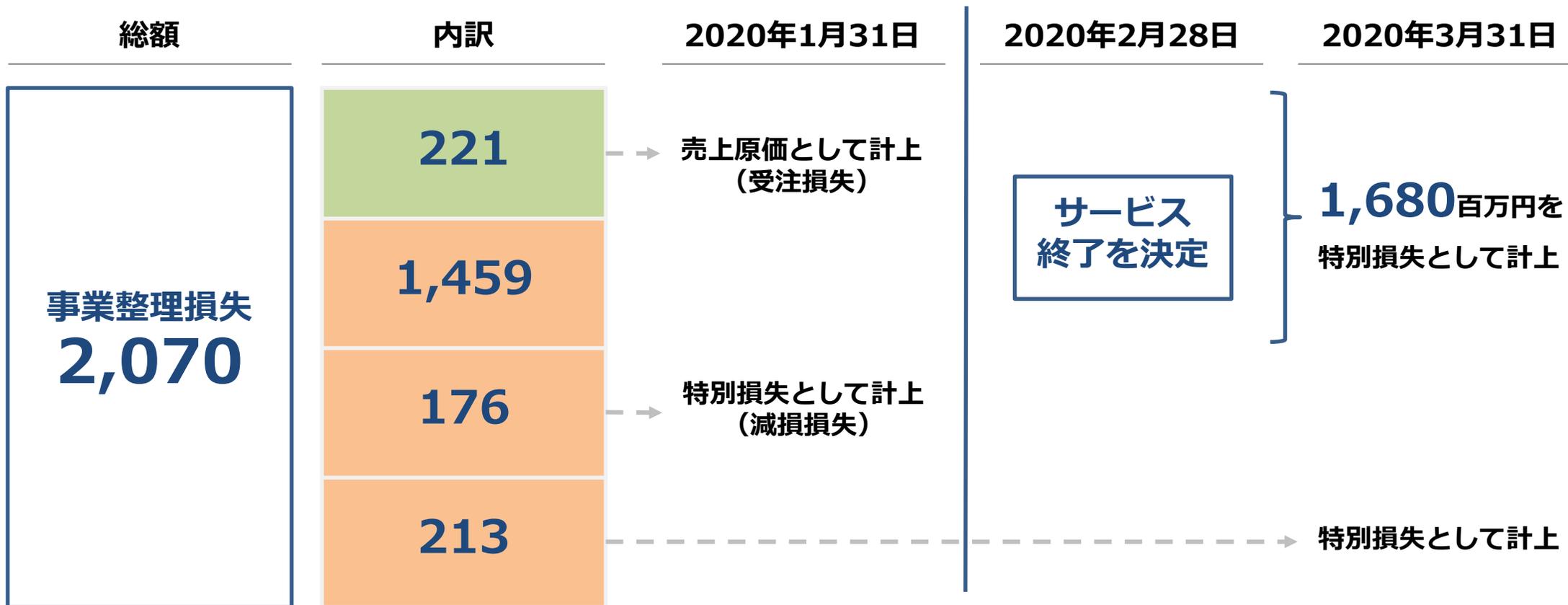
単位：百万円



特別損失の計上について

当社汎用サーバー基盤提供サービス終了に伴う特別損失の内訳と経緯

(単位：百万円)



概況

2020年1月31日（3Q決算）：サービス継続を前提とした評価を実施し、受注損失処理と減損処理を実施
 2020年2月28日（適時開示）：サービス終了を決定し、発生した支出を特別損失計上
 2020年3月31日（通期決算）：サービス終了に伴って発生すると見込まれる費用を計上

連結貸借対照表

(2020年3月期)

連結（単位：百万円）		2020年3月期	2019年3月期との比較		
			実績	増減額	増減率
流動資産	13,168	12,708	460	3.60%	
固定資産	6,409	7,932	▲1,523	▲19.2%	
資産合計	19,577	20,640	▲1,063	▲5.2%	
流動負債	6,162	6,822	▲660	▲9.7%	
固定負債	592	733	▲141	▲19.3%	
負債合計	6,755	7,556	▲801	▲10.6%	
純資産合計	12,822	13,084	▲261	▲2.0%	
負債・純資産合計	19,577	20,640	▲1,063	▲5.2%	
自己資本比率	65.5%	63.4%	+2.1 p	—	

主な増減要因

- ・総資産が1,063百万円減少し、自己資本比率は、2.1P上昇
- ・減価償却費1,624百万円の計上等により固定資産が減少
- ・流動負債は買掛金784百万円、未払費用328百万円等の減少

重視する経営指標

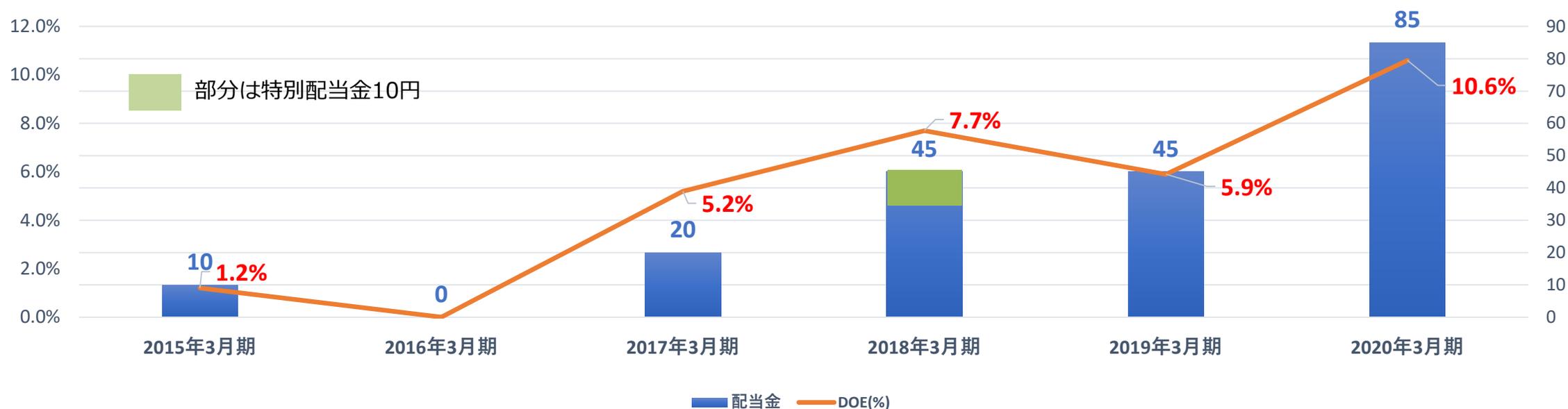
経営指標	2020年3月期	2019年3月期
ROE20% (自己資本利益率)	8.5%	16.5%
新規3象限売上高	56億円	36億円
TSR (株主総利回り) ※2016年3月期水準を100としています	189.7%	158.0%
DOE10% (自己資本配当率)	10.6%	5.9%
自己資本比率50-75%	65.5%	63.4%

2020年3月期配当

基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2020年3月期	40円	45円	85円	10.6%
2019年3月期	10円	35円	45円	5.9%

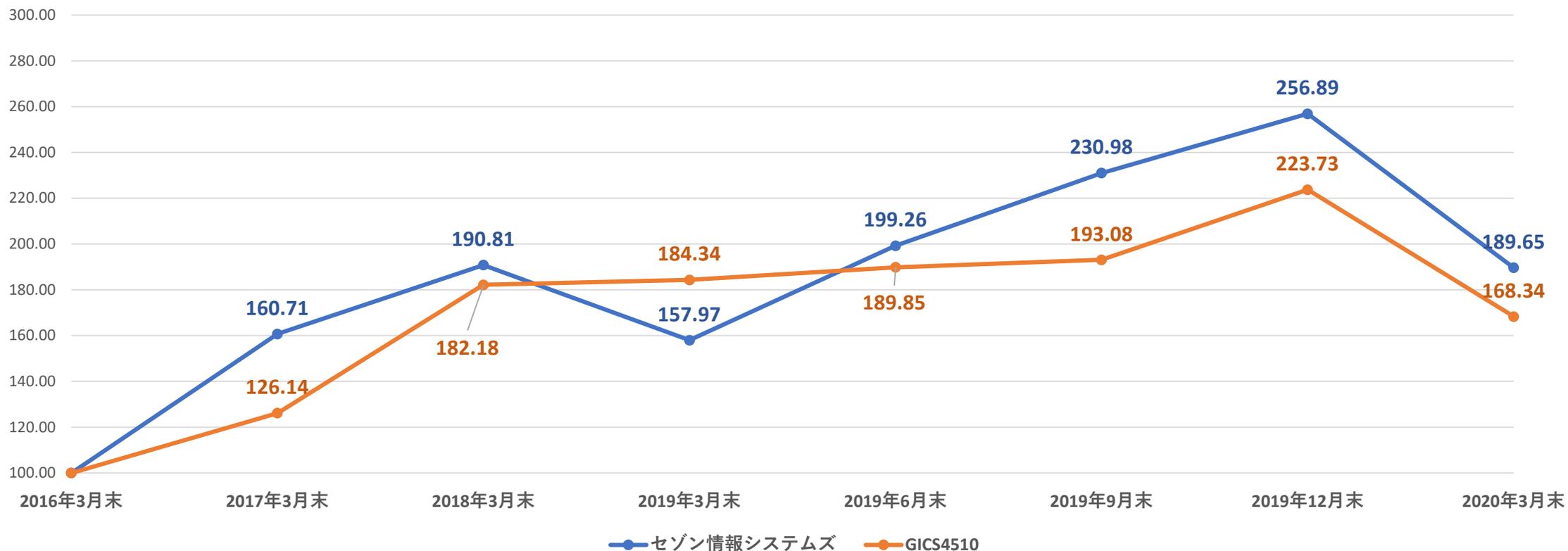
※上記は、6月開催の定時株主総会の決議をもって決定いたします。

配当金とDOEの推移



TSR(Total Shareholders Return)ベンチマーク

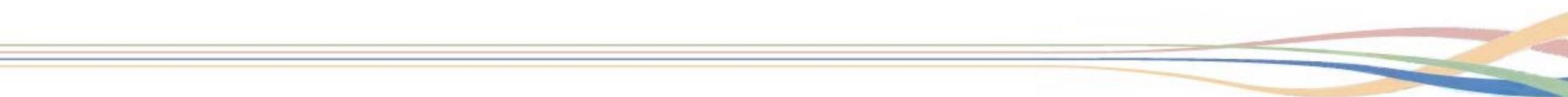
TSR比較グラフ（単位：％）

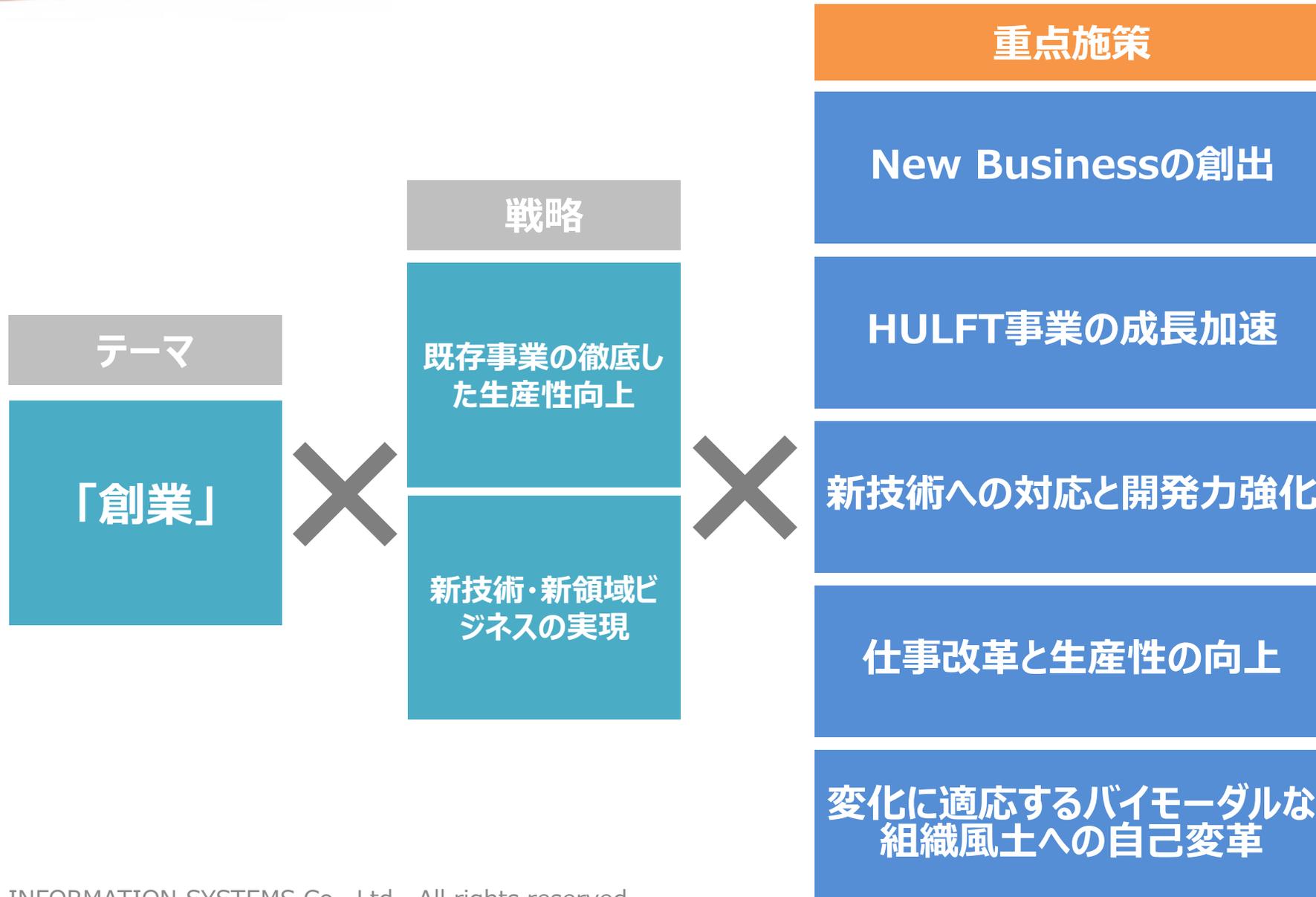


- ・評価期間：長期大型プロジェクトの遅延に伴う大型損失以降（2016年3月期末～）
- ・比較対象：GICS（世界産業分類基準）産業グループ「4510：ソフトウェア・サービス」約300社

※なお、当社取締役の報酬体系にもTSRを採用しています。

2. 中期経営計画 重点施策の進捗状況





～New Businessの創出により、ビジネス領域を拡大～

◆ビジネス領域拡大

◎ 新規3象限売上高

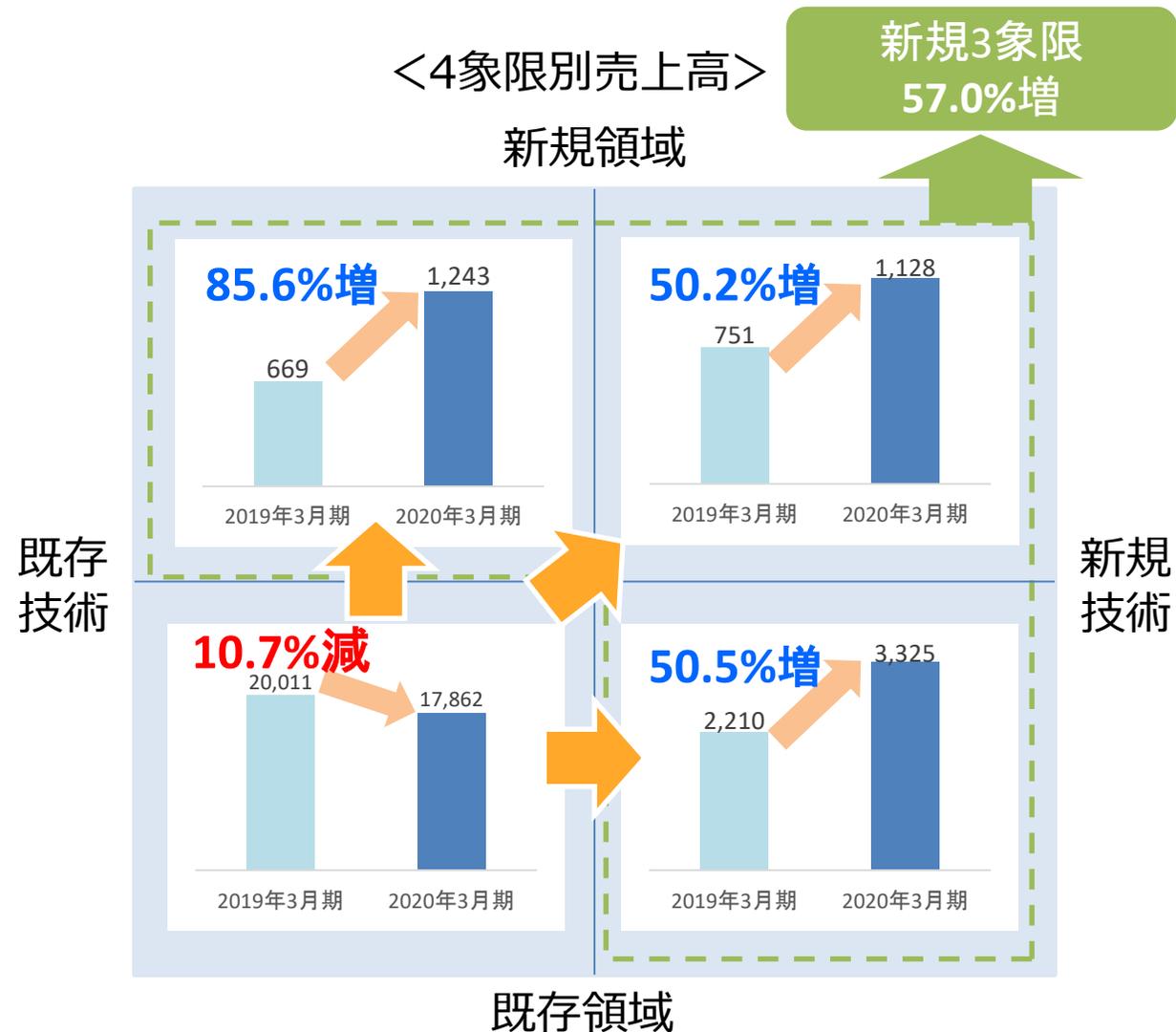
5,698百万円（前期比57.0%増加）

事業構成比 15% ⇒ 23.8%

- ▶ Fintechプラットフォーム事業
1,807百万円（前期比114.1%増加）
 - RPA/AI/AWS
- ▶ 流通ITサービス事業
1,341百万円（前期比75.3%増加）
 - BI/Concur/RPA/お客様内新規案件
- ▶ HULFT事業
2,548百万円（前期比26.1%増加）

<4象限別売上高>

新規3象限
57.0%増



～リンケージビジネス事業拡大～

◆ビジネス領域拡大

◎ リンケージビジネス業績推移

売上高1,348百万円 累計契約社数132社

【リンケージサービス体系】

▶ モダンマネジメントサービス

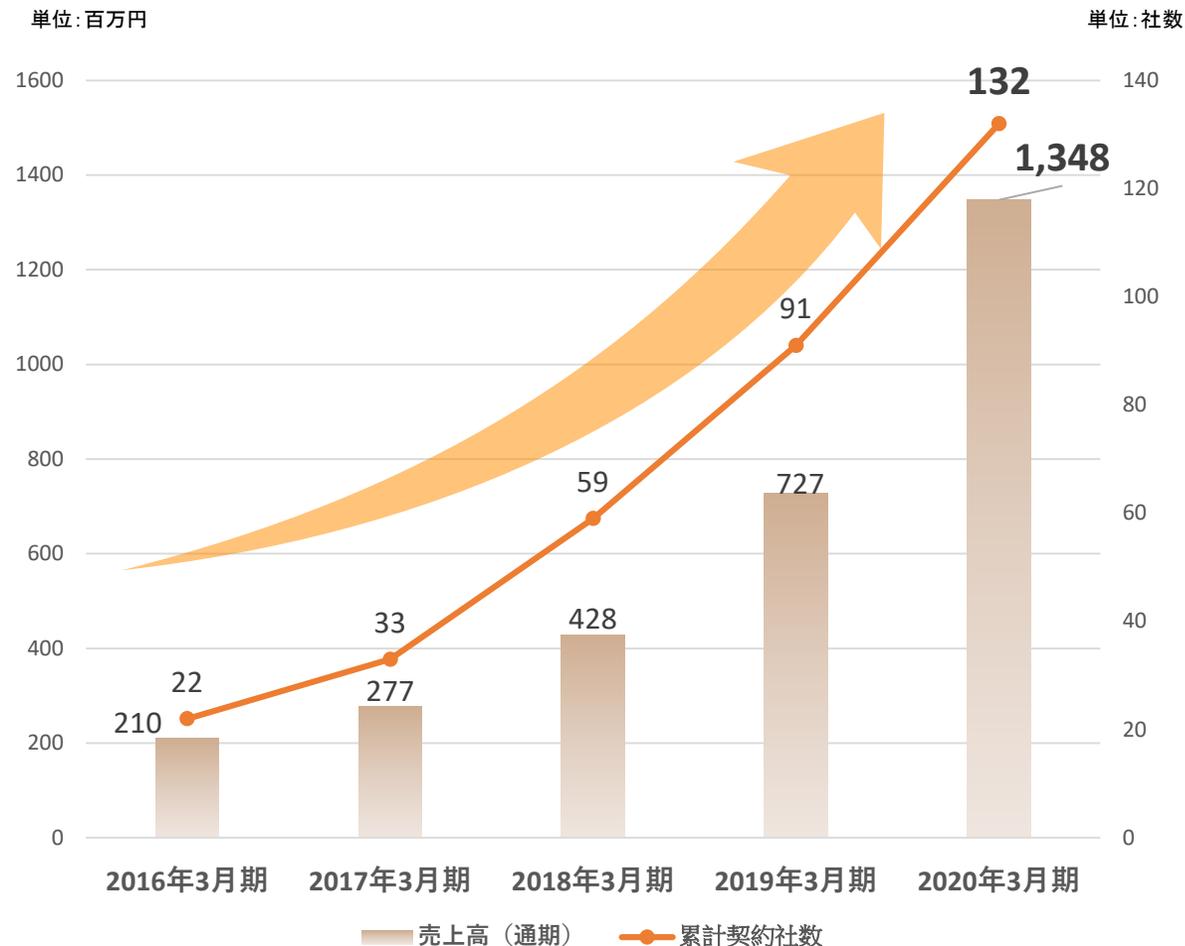
⇒お客様データ可視化意思決定支援

- ▶ Tableau
- ▶ データ連携基盤構築

▶ モダンファイナンスサービス

⇒財務経理部門デジタル化支援

- ▶ Concur
- ▶ BLACKLINE
- ▶ Kyriba



2.HULFT事業の成長加速

▶ 売上高 8,579百万円(前年比 12%増加)

- ・ 新規お客様獲得社数 458社 売上255百万円
- ・ 海外ビジネス 211百万円(前年比 3.4%増加)
 - ・ 北米Pipeline総量 \$7M*(前年比 426%増加)
- ・ HULFT Data Capture

*受注ベース金額

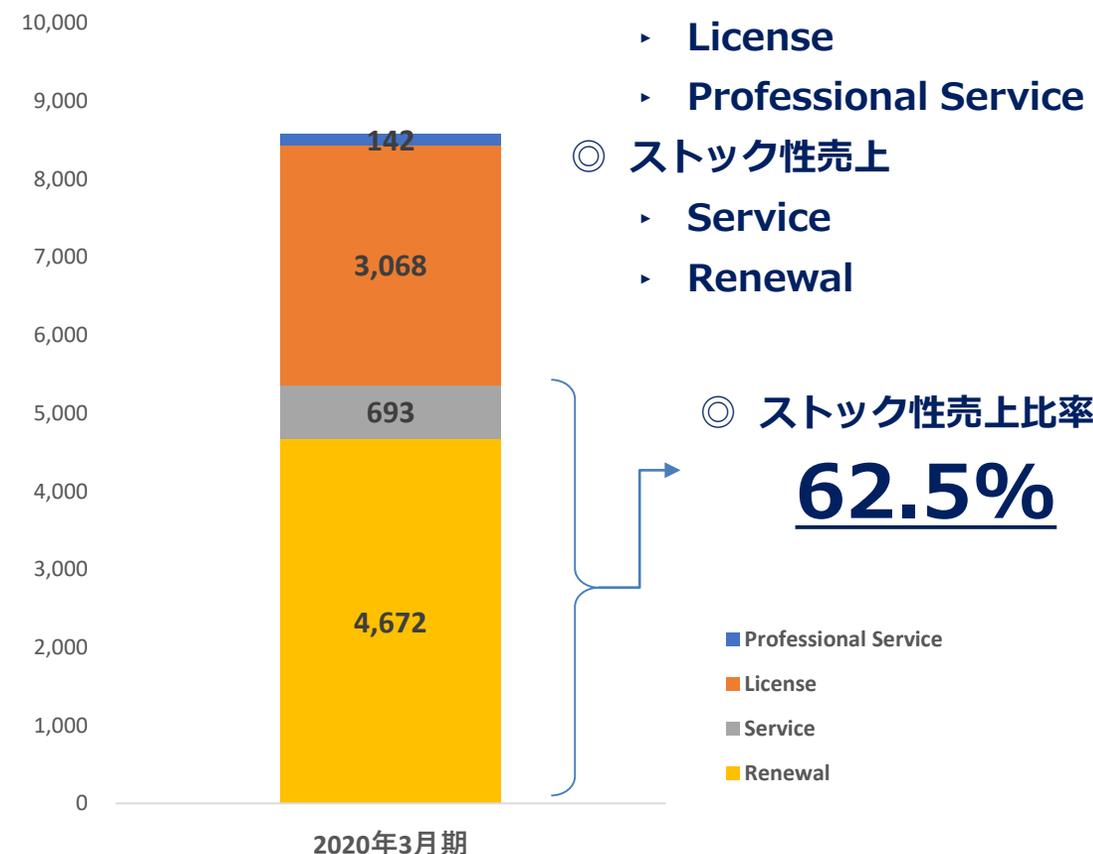
▶ 新製品リリース

- ・ HULFT クラウドストレージオプション
- ・ DSS Data Robotアダプタ
- ・ DSS BOX アダプタ
- ・ WebFT v320
- ・ HDC-Apex v100
- ・ WebConnect v240

▶ HULFT認定資格受験者 1,283名 (前年比 115名増加)

◆ HULFT売上高構成

単位：百万円



～新技術レベル向上&サービス品質向上（対外評価）～

◆データ連携プラットフォーム「DataSpider Servista」 総合満足度1位

- 6年連続受賞
- 接続先の多さ、稼働の安定性等が評価

◆「CRMベストプラクティス賞」受賞

- 5年連続受賞
- HULFT製品群情報公開による自己解決促進モデルへの取り組み
- お客様満足度向上とリピーター増加達成

◆「2019年度 カスタマーサポート表彰」特別賞受賞

- 3年連続受賞
- 業務運用サービスデスク開設など最適なオペレーションプロセスの構築
- 組織体制強化により社員満足度向上に寄与

 DataSpider® Servista



©2019年7月 日経BPコンサルティング調べ



Best Customer Support
of The Year 2019

カスタマーサポートIT賞
特別賞

～新技術レベル向上&サービス品質向上（対外評価）～

◆HDIアカデミー2019/KCSアカデミー2019 HDIマスターレベルアワード受賞

- HDI国際認定資格及びEサポートスペシャリストを優秀な成績で取得した個人を表彰
- 当社サポートセンターのメンバーがHDI国際認定試験のマスターレベルを取得

◆Microsoft MVP アワード 2019受賞

- Microsoft社が個人の過去12か月間の技術コミュニティへの貢献に対して授与する特別な賞
- Microsoft Azureのカテゴリにおいて個人が受賞



◆「ITreview Grid Award 2020 Winter」においてアワード受賞

- 「HULFT」がデータ連携部門「Leader」に選出
- 「DataSpider」がデータ連携部門「High Perfomer」に選出



～先端技術の研究開発とイノベーションへの取り組み～

◆取り組み状況

- クラウド
 - 最新仮想化技術（Docker、Kubernetesクバネティス）の社内研修
- ブロックチェーン対応
 - 富士通ビジネスカレッジにて、ブロックチェーン講師担当。知識シェア
- RPA
 - WinActorに加え、Blue Prism、UiPathを実案件に投入
 - 事業部向けハンズオン教育を実施
- AI
 - 様々な場所（社内外）に分散し、様々なフォーマットで提供されているデータを分析用に加工する前処理(データプロセッシング)へニーズ向上
- UX
 - 定期的にレベル別教育を継続実施中（16回延べ257名）
 - 事業部への実案件支援（19件）
- モダン開発利用者数
 - JIRA 240名/月 – GitHub 224名/月

◆技術研修

のべ参加者数：811名、開催数：75回、ユニーク数：374名

◆スキル調査推移

モード2技術者割合微増

(単位：人)

技術	FY2018	FY2019
AWS	428	571
BlockChain	7	9
AI	26	63
RPA	32	35
UI/UX	279	435
Azure	237	208

◆重要資格取得保有者数変化（前期末比）

AWS 認定資格	Tableau 認定資格	Concur 認定資格	TOGAF 認定資格	Azure 認定資格	GCP* 認定資格
70名 (▲1)	55名 (+10)	25名 (+15)	63名 (+1)	3名 (-)	2名 (-)

◆テレワーク環境整備が新型コロナ対応に大きく貢献

WBSの総数	在宅・モバイルワークを行ったWBS件数	会社でのみ行われたWBS件数	在宅可能な業務の比率
665件	523件	142件	78.6%

◆健康指標

健診所見率 46.3% (+6.6P)	健診再診率 20.9% (▲5.2P)	一人当たり年間医療費 132千円 (2020年1月時点)
メンタルシック率 0.9% (+0.1P)	病欠率 19.1% (▲1.0P)	Welsup イベント 17回 195名参加

◆各種生産性指標

1人当売上 34百万円 (±0)	1人当営業利益 4.5百万円 (+1.2百万円)
残業時間 月平均22.6時間 (▲10時間)	休暇取得日数 17.4日 (▲1.4日)
※7.5h/日超の時間で算出	
高ストレス者率 10.7% (▲2.1P)	研修日数 9.7日 (▲2.3日)

※3月 教育機関からのキャンセルあり

～新たな取り組み～

◆新入社員向け

- ▶ 研修カリキュラム刷新
→モード1・モード2両方のスキルを習得させる
研修へ



【右図：2019年度
入社の新入社員研
修の風景】



◆新入社員研修から生まれた「Homer」

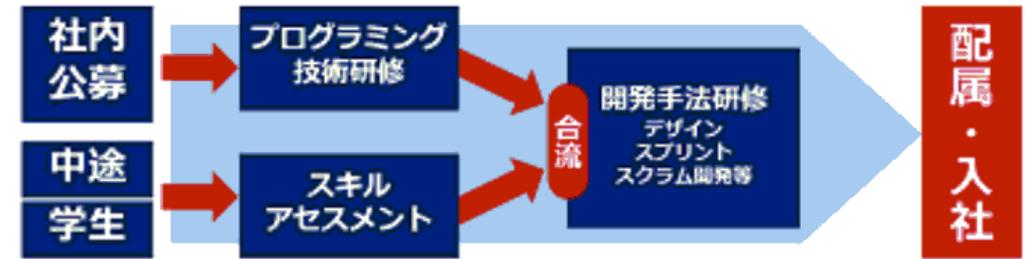
- ▶ 障がい者向けコミュニケーション支援アプリ



2019年12月19日からApp Store
及びGoogle Playにて提供開始

利用者数：727名

◆採用・スキル転換ブートキャンプ



【参加人数】

- ・ 17名（社内5名、社外社会人7名、学生5名）

【合格者数】

- ・ 12名（社内5名、社外社会人3名、学生4名）

◆社風改革『仕事改革』推進と対外アピール

- ・ TRIBE SHIFTセミナーを3回開催
- ・ HR分野での外部講演4件
- ・ 取り組み冊子の配布（右図）

【出席社数・人数】

- ・ 合計28社、35名（個別対応3社）



～新たな取り組み～

◆滋賀大学とのコラボ



- 帝国データバンク/滋賀大学 Data Engineering and Machine Learning センターに、データサイエンティスト育成支援を目的に参画
- 滋賀大学からのインターンシップ者数：4名

◆ Eat Our Cookingの実践

モダンファイナンス
(Kyriba、BLACKLINE)

モダンマネジメント
(Workday、Tableau)

アスリート支援
(BIビジネス、IoT)

TRIBE SHIFT
(HRブランディング)

- ▶ DXの当社内導入事例による効果、技術&移行&運用ナレッジを継続発信し、ビジネス拡大を図り、ブランディングを高める

◆ 社会貢献活動を継続

- ▶ 「SISCO FARM」(障がい者雇用支援)



収穫した野菜は、NPO法人・子ども食堂・フリースクール等へ寄付

- ▶ 「CSV Report 2019」でCSR活動を報告



3. 2021年3月期 取組みと業績見込み



ビジョン



カテゴリートップの具現！

～特定分野において、ダントツの存在感を発揮する～

存在感の源となる姿

バイモーダル・インテグレーター

従来型の堅牢安全なMode-1能力（守りのIT）と、先端技術を駆使し俊敏なMode-2能力（攻めのIT）の双方を兼ね備える。

経営テーマと戦略

テーマ

Link the Difference

Differenceは個性、特徴であり、それだけで価値がある。世界中のDifferenceを繋ぐことで、其々が再認識され、新たな価値を生む。更にDifferenceを蓄積・分析することで全く新たな価値を創出して、未来社会においてもお客様のビジネスを支え続ける。

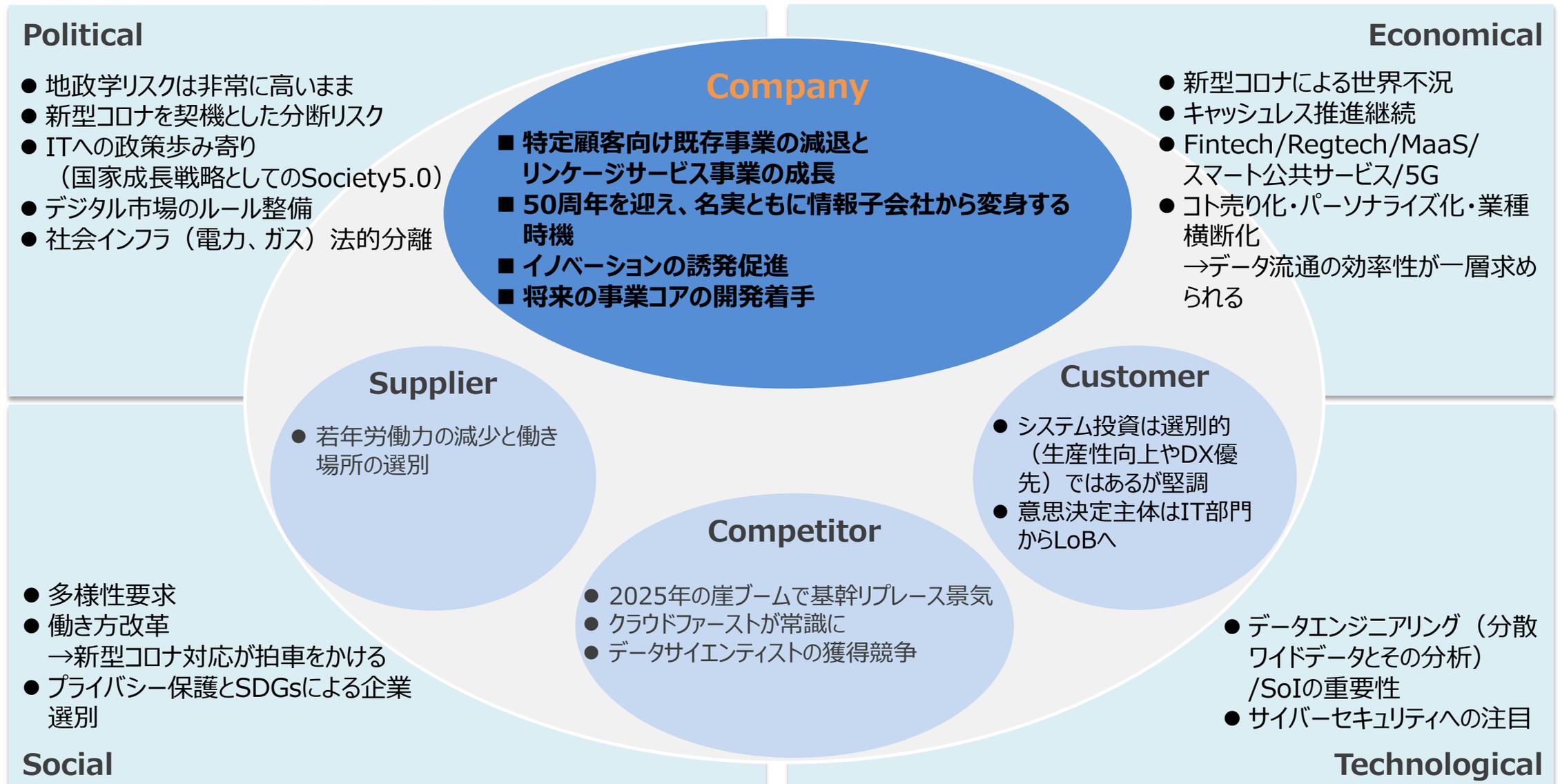
戦略

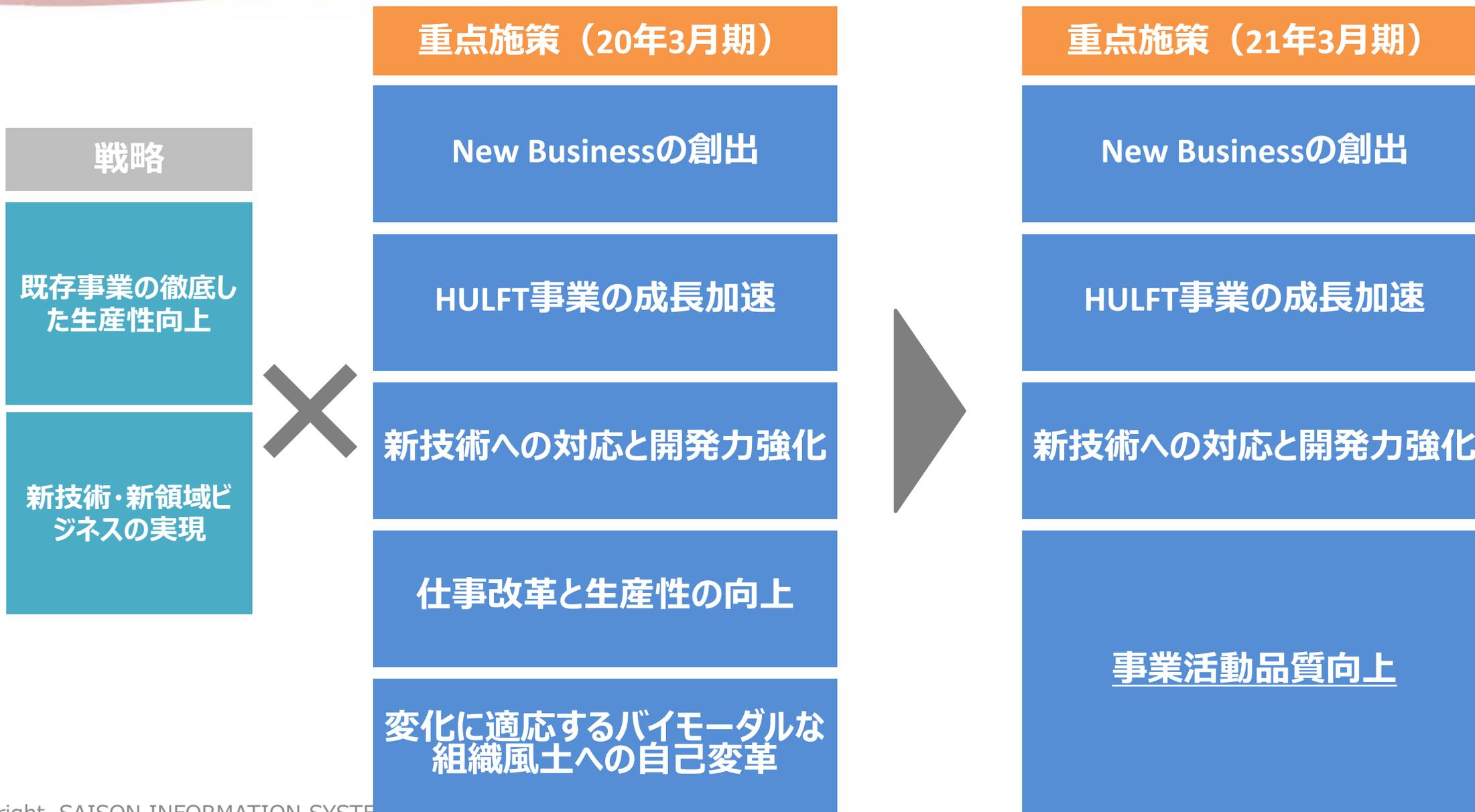
既存事業の徹底した生産性向上 | 新技術・新領域*ビジネスの実現

既存事業は、先端技術の活用とプロセス刷新を通じた生産性/品質の向上を徹底追及することで、収益性向上を実現。生産性向上で確保したリソースを投入して、新技術を用いた収益性高い事業展開および新領域での拡販を行い、収益規模拡大を図る。

*「領域」は市場やお客様を指す。

2021年3月期の事業環境分析





<p>重点 施策</p>	<p>New Businessの創出</p>
<p>テーマ</p>	<p>リンケージビジネスの拡充・進化</p>
<p>内容</p>	<p>リンケージサービスをビジネスユニットとして独立させ、 要員・資金を重点投下し、成長エンジンの中核にする</p> <p>当社内に導入した基幹周辺サービスをリンケージサービスのメニュー に加え、既存サービスとのクロスセルで早期に収益化するとともに、 リンケージサービス周辺のサポートデスク事業を立ち上げる</p> <p>ビジネスイノベーションセンターにおいて、新たな対象サービスを 開拓・追加する</p> <p>新規お客様・お客様内新規ユーザ部門の開拓を進め、引き続き 新規3象限売上を拡大する</p> <p>次世代サービス間連携プラットフォームサービスの研究・開発を 進め、リリースする</p>

主目的

売上拡大

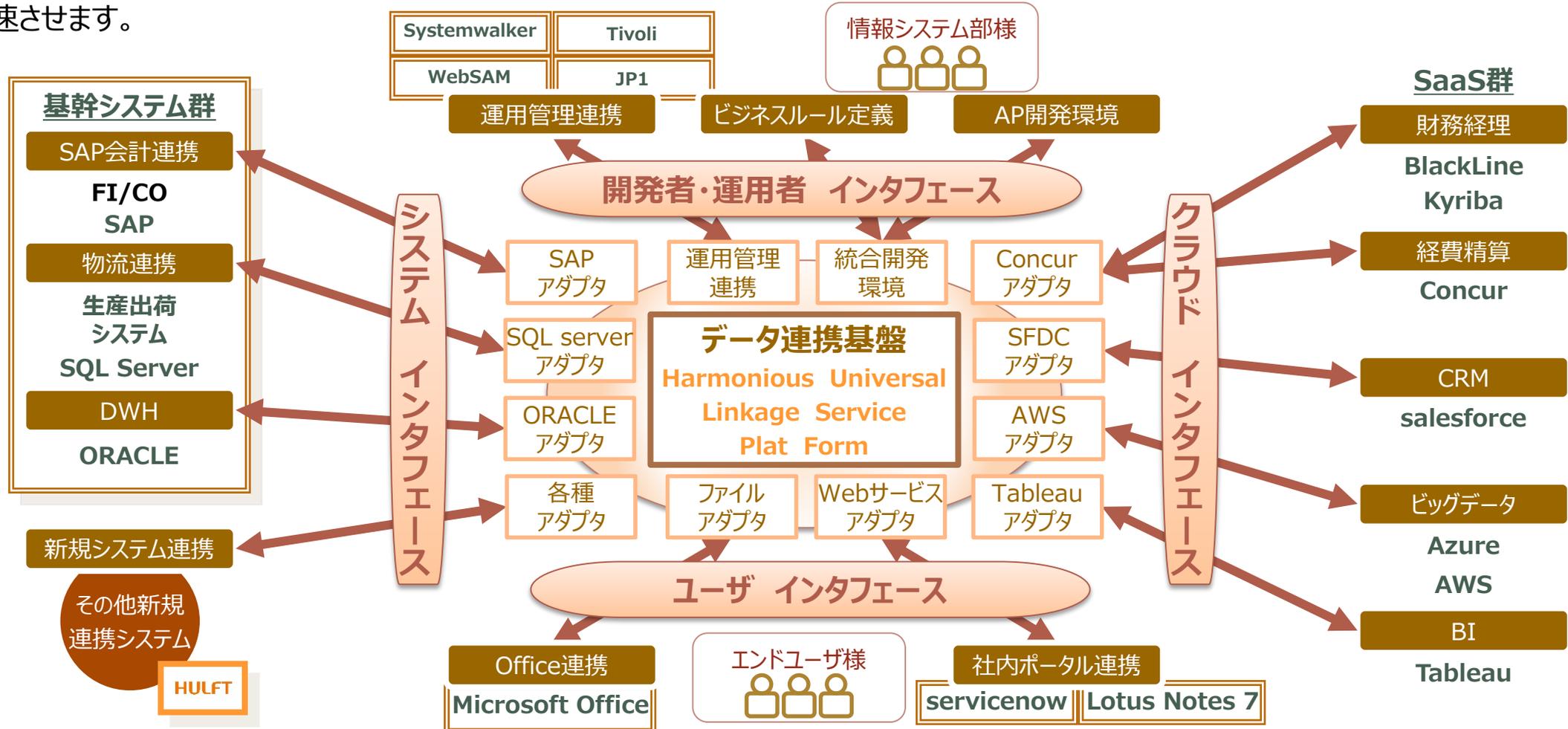
コスト最適化

競争優位性確保
刷新による
業務プロセス

事業リスクの
ミニマイズ

～リンケージビジネスの拡大・深耕～

データ連携だけではなく、データ連携基盤構築サービスを提供することで、連携されたデータで経営情報を可視化し、お客様の意思決定を加速させます。



重点 施策	<h2>HULFT事業の成長加速</h2>
テーマ	<h3>Data Management Solutionの推進</h3>
内容	<p>新製品verを計画通りリリースし、19年のサーバOS更改需要一巡後の国内市場を再刺激、ライセンス/サービス収益を確保する</p> <p>基幹システムリプレイス/パブリッククラウドリフト案件での、DSS/DSCによるシステム移行を徹底訴求する</p> <p>HULFT/DSS間で統一された品質プロセスにより、安全・安心を徹底する</p> <p>将来の製品ラインアップに合わせて、製品開発・維持体制の最適化に努める</p> <p>国内外のホワイトスペースを開拓する。海外事業は、製造業を共通ターゲットに、製品サービス売上を確保する</p>

主目的

売上拡大

コスト最適化

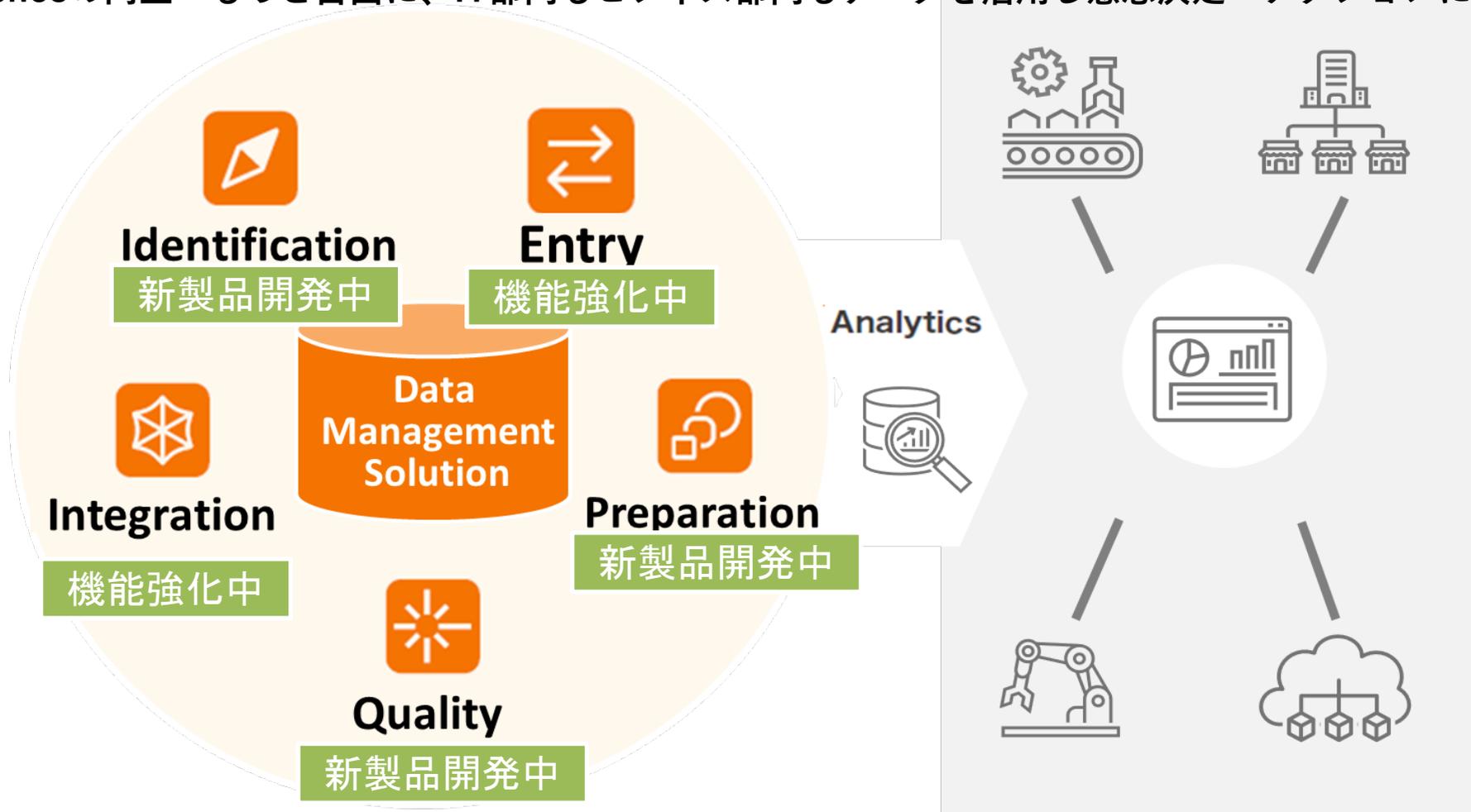
競争優位性確保
刷新による
業務プロセス

事業リスクの
ミニマイズ

2.HULFT事業の成長加速

Data Management Solution コンセプト

Data Experienceの向上：もっと自由に、IT部門もビジネス部門もデータを活用し意思決定・アクションにつなげる



重点 施策	<h2>新技術への対応と開発力強化</h2>
テーマ	<h3>技術/ビジネス両面からの新規事業創出</h3>
内容	<p>TvC・ビジネスイノベーションセンターを中心に、全社で社外とのオープンイノベーションを推進し、業界での存在価値を示す</p> <p>システム提案ではクラウドネイティブファーストを標榜し、クラウドの利点を徹底的に活用する</p> <p>全社共通開発基盤としてのモダンインフラ利用を徹底し、効率と品質を確保する</p> <p>データをつなぐに止まらず、分析しお客様の価値創造につなげる事業（データエンジニアリング）の創出を全社で行う</p> <p>マルチクラウド・マルチプレイス運用のツールを更に研ぎ澄まし、次世代の運用サービスを具現化する</p>

主目的

売上拡大

コスト最適化

競争優位性確保
刷新による
業務プロセス

事業リスクの
ミニマイズ

～スキルアップ支援～

◆全社的に重視されている技術スキル

AWS	アジャイル	DSS利用	Java	Azure	JIRA	ネットワーク
PostgreSQL	DSS開発	Oracle	GitHub	AI	コンテナ	SQL
SQL Server	Linux	Jenkins	ウォーターフォール	JavaScript	MySQL	Amazon Redshift
RPA	BIツール	Python	Windows Server	HULFT利用	GCP	既存事業 CX向上フレームワーク
UI設計/フロント エンド開発	テストツール	サーバ構成管理 ツール	監視ツール	HULFT 開発	新規開発UXフ レームワーク	Google BigQuery
フロント設計手法	Azure Synapse Analytics	C#	スマートフォン開 発	ブロックチェーン	WEB解析/マー ケティング/グ ロースハック	Go

- ▶ テクノベーションセンターでスキルアップ支援
- ▶ クラウド技術を中心とした認定取得推奨



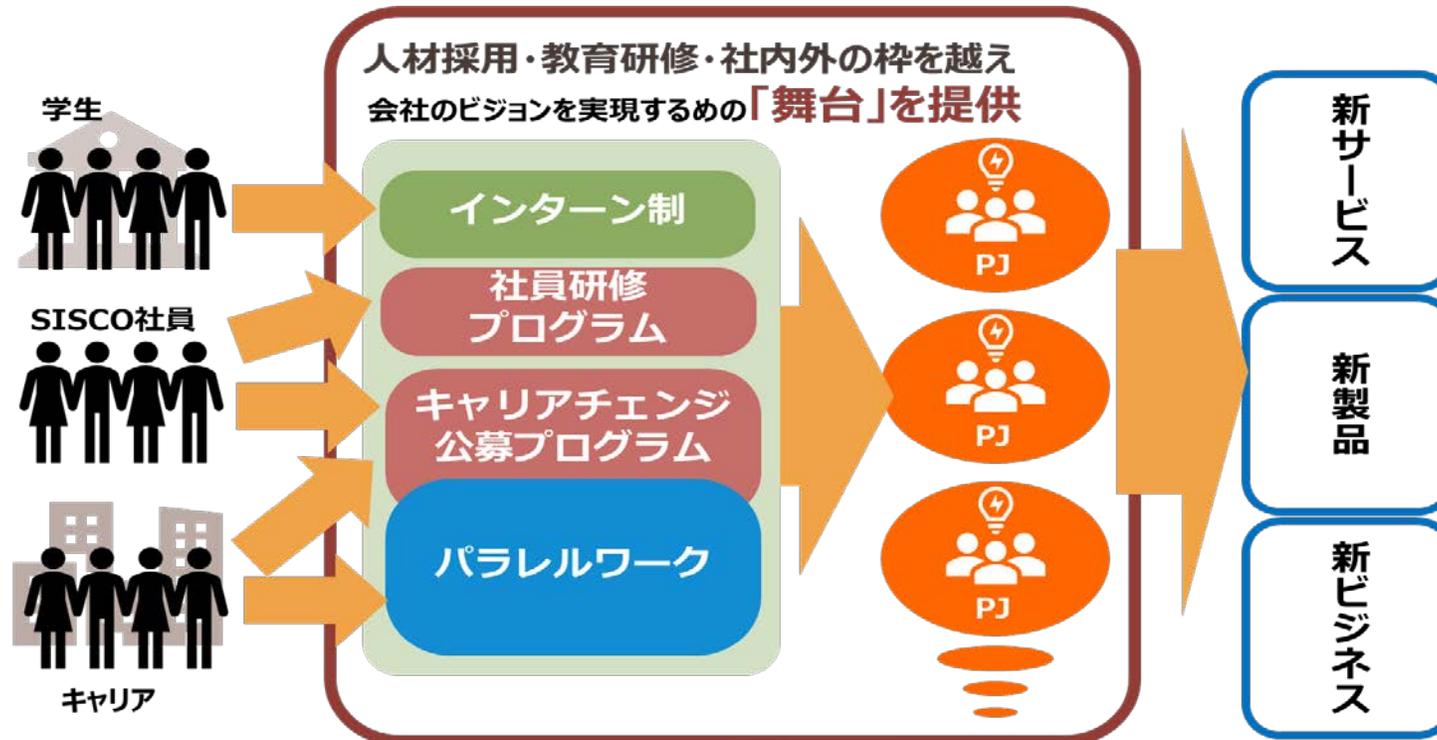
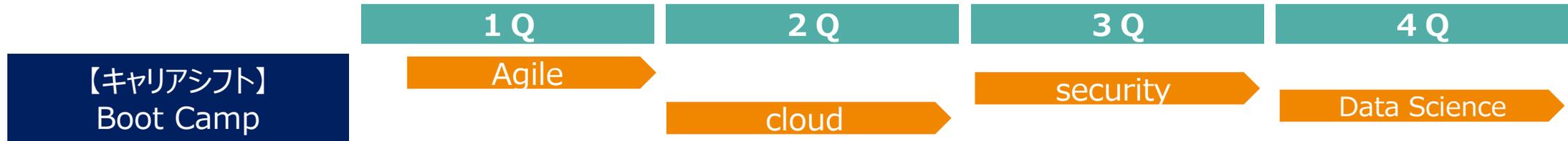
重点 施策	事業活動品質の向上
テーマ	どこでも働ける環境と求心力ある組織運営の両立
内容	自身の携わる業務プロセスの最小化・最適化を継続するとともに、在宅・モバイル勤務を徹底活用し、引き続き生産性とワークライフバランスの両立に努める
	個人の専門領域を明確にするとともに共有し、全社視点で多くの社員のジョブチェンジ、ローテーションを推進する。また、継続的、発展的なスキルアップを支援する。
	全ラインマネジメントが、可視化されたデータに基づく迅速かつ納得感の高い判断、意思決定が行えるよう社内システム全てをクラウド化し、DX先進事例とする
	CSIRTを立上げ、ネットワーク、製品・サービスのセキュリティに関する予防措置やインシデント発生時の速やかな対応を行う体制整備
	50周年を機に、コーポレートブランドを刷新し、発信する

主目的

- 売上拡大
- コスト最適化
- 競争優位性確保
刷新による
業務プロセス
- 事業リスクの
ミニマイズ

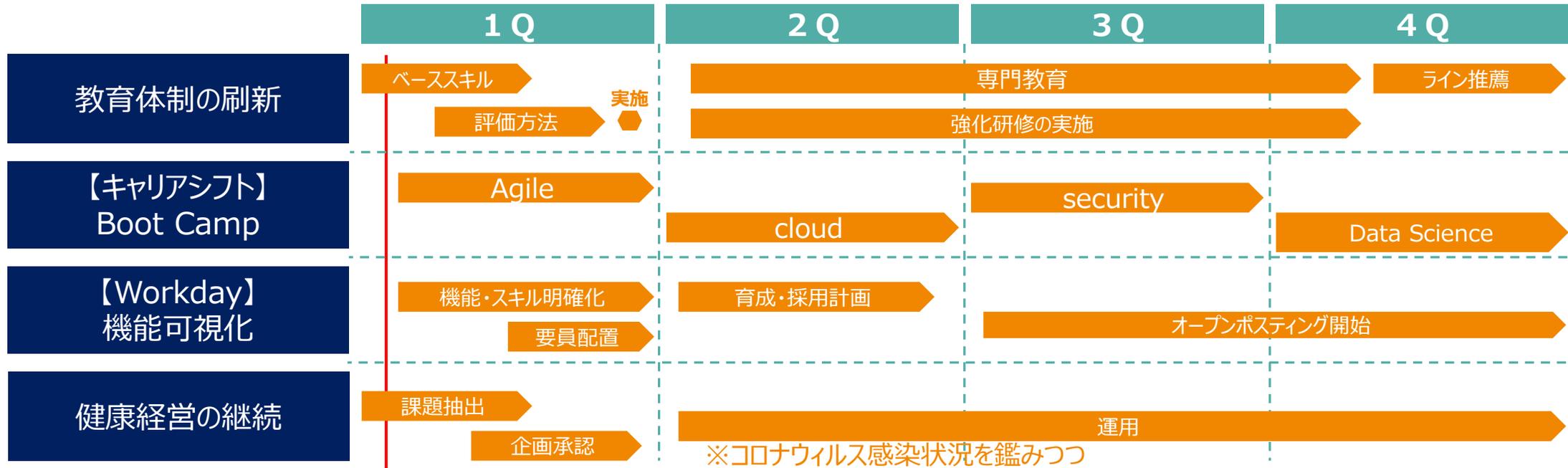
～外部人材の確保と人材交流～

◆キャリアシフトサポート



～内部人材のリテンション～

◆スケジュールとプロセス



教育体制の刷新

- ・Bizスキルへのベース項目を定める
- ・アセスメント（評価）の実施
- ・専門教育対象者の確定
- ・強化対象者の確定
- ・教育プランの実施

Boot Camp

- ・データサイエンティスト
- ・クラウドエンジニア
- ・セキュリティエンジニア
- ・アジャイル開発エンジニア

Workday

- ・組織における必要機能とスキルの明確化
- ・現在要員の配置
- ・不足機能の育成/採用を明確化
- ・オープンポスティング通年開始

～社内システム刷新～

オンプレミスで構築している社内基幹系システムを、**全てクラウドサービスにリプレース**。
併せて、**iPaaS基盤を中心としたデータ連携を構築**し、社内ユースケースとしてお客様への展開を実行する。

◎ 将来に向けた投資状況

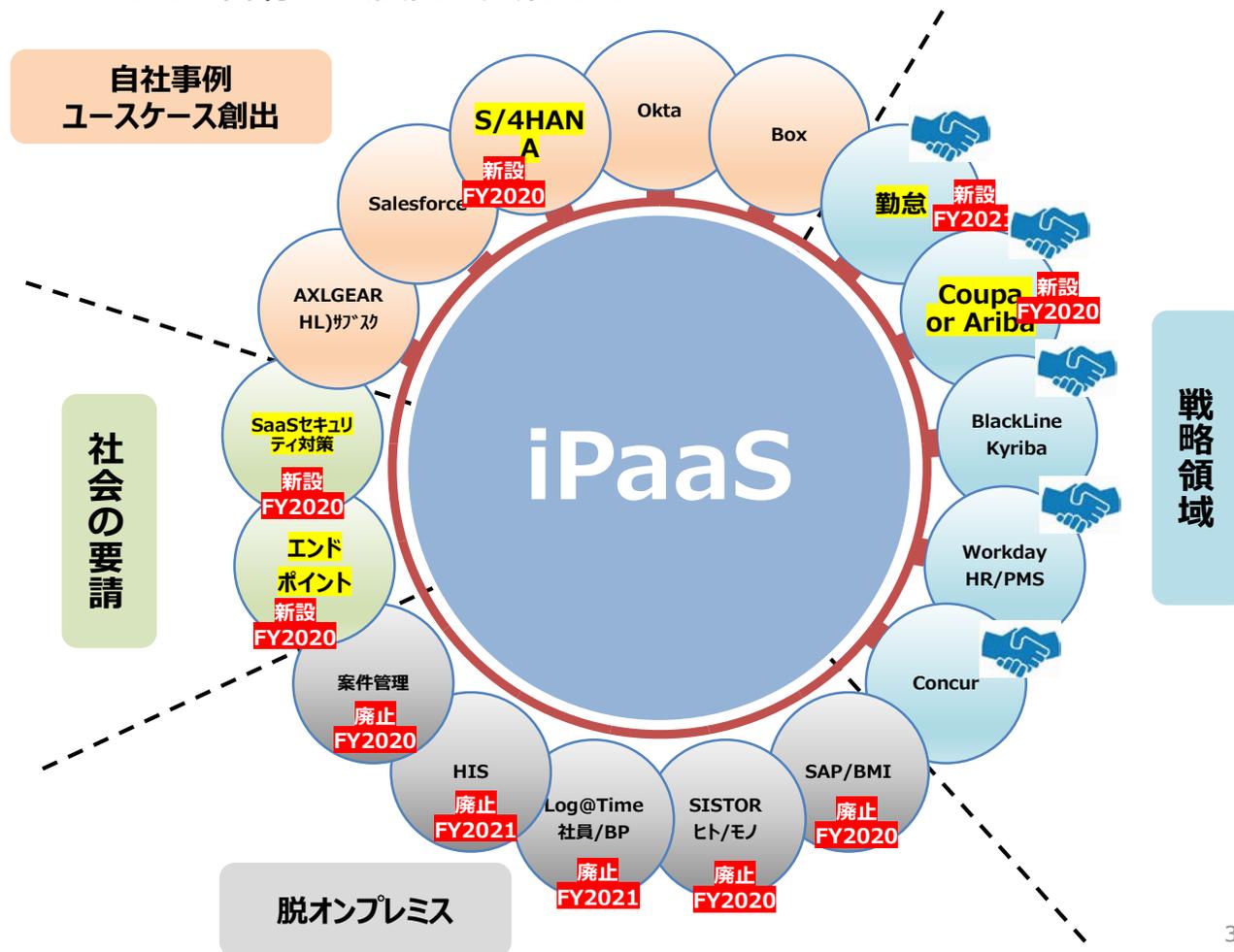
▶ 2020年3月期（クラウド割合：58%）

- Workday
- HULFT Data Catalog
- HULFTクラウドストレージオプション
- BOX
- Okta
- Kyriba/BlackLine

▶ 2021年3月期以降予定

- Salesforce展開
- Ariba
- S/4HANA

※クラウド割合目標：2021年3月期に100%を目指す



2021年3月期 通期業績予想（連結）

新型コロナウイルスの影響は、上期を中心に受注活動に影響し、下期にも影響が残るものの正常化が進む想定であります。

連結（単位：百万円）	2021年3月期 （業績予想）	2020年3月期との比較			2021年3月期 計画値 （中期経営計画）
		実績	増減額	増減率	
売上高	22,000	23,560	▲1,560	▲6.6%	25,500
営業利益	2,500	3,449	▲949	▲27.5%	3,000
経常利益	2,500	3,488	▲988	▲28.3%	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	1,099	901	+81.9%	2,460

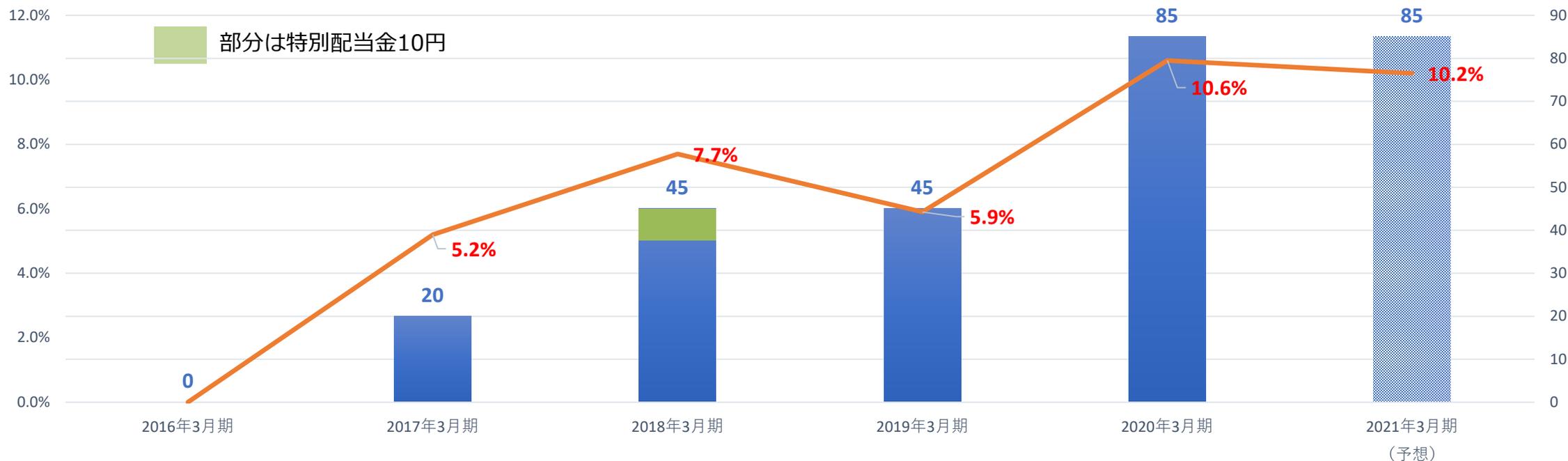
備考

- ・ フィナンシャルITサービス事業及び流通ITサービス事業は、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けるものと想定されることから、減収減益を見込んでおります。
- ・ フィナンシャルITサービス事業は、上述の影響に加え、一昨年に完了した大型開発案件以降はシステム開発投資が減少傾向にあると見込んでおります。
- ・ HULFT事業は、ストック性安定収益の比率が高く、堅調に推移すると想定しておりますが、ITインフラ投資の延期や抑制等が発生する可能性があります。

2021年3月期配当予想（予想）

基準日	1株当たり配当予想			DOE
	第2四半期末	期末	合計	
2021年3月期（予想）	40円	45円	85円	10.2%
2020年3月期	40円	45円	85円	10.6%

配当金とDOEの推移



50th Anniversary

SINCE1970

and always will be

当社は、2020年9月1日に創立50年を迎えます。これまで当社を支えてくださいましたお客様・パートナー企業様・そして当社の社員とその家族など、当社に関わる多くの方々への感謝の意と、次の50年も皆様と「伴」に歩み、期待に応えられる価値を提供し続けてまいります。



Appendix

A-1.2020年3月期 連結受注実績

連結 (単位：百万円)	受注高			受注残高		
	2020年 3月期	前期との比較		2020年 3月期	前期との比較	
		前期実績	増減率		前期実績	増減率
Fintechプラットフォーム事業	9,194	11,006	▲16.5%	4,306	5,146	▲16.3%
流通ITサービス事業	4,143	4,397	▲5.8%	1,691	2,548	▲33.6%
HULFT事業	9,106	7,808	16.6%	3,689	3,418	7.9%
合計	22,444	23,211	▲3.3%	9,535	11,112	▲14.2%

A-2.2020年3月期 主要顧客別連結売上高

連結 (単位：百万円)	2020年3月期		前年同期との比較			
	実績	構成比	前期実績	構成比	増減額	増減率
(株)クレディセゾン	5,767	24.3%	6,047	25.6%	▲280	▲4.6%
(株)キュービタス	2,482	10.4%	3,670	15.6%	▲1,188	▲32.4%
(株)日立システムズ	1,358	5.7%	1,139	4.8%	219	19.2%
合同会社 西友	1,161	4.9%	1,044	4.4%	117	11.2%
日本アイ・ビー・エム(株)	1,132	4.8%	1,454	6.2%	▲322	▲22.1%
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	603	2.5%	719	3.0%	▲116	▲16.1%
主要顧客売上高計	12,506	52.6%	14,076	58.7%	▲1,570	▲11.2%
他顧客売上高計	11,054	47.4%	9,565	41.3%	1,489	15.6%
連結売上高	23,560	100.0%	23,641	100.0%	▲81	▲0.3%

用語	
HULFT	企業活動において発生する売上データや顧客情報、ログデータなど、ITシステムに蓄積されたデータの送受信を安心安全確実にを行うデータ連携プラットフォーム
DataSpider	異なるシステムの様々なデータやアプリケーションを、豊富なアダプタを使ってプログラミング不要で自由につなぐ、データ連携ツール
Concur	クラウド型出張・経理管理システム
Tableau	データを可視化するビジネスインテリジェンス（BI）ツール
BlackLine	クラウド型経理財務ツール
Kyriba	クラウド型財務・資金管理ソリューションツール

* 本資料に掲載する社名または製品名は、各社の商標または登録商標です。

<お問い合わせ先>

株式会社セゾン情報システムズ
経営推進部

E-mail ir9640@saison.co.jp

T E L 03-6370-2930

東京都港区赤坂1丁目8番1号
赤坂インターシティAIR 19F

<免責条項>

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。