



2020 年 10 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 ir@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	2020 年 10 月 20 日（火） 15:00～16:00
開催方法	Zoom ウェビナーでのライブ配信
開催場所	オンライン
説明会資料名	2021 年 2 月期 第 2 四半期決算説明資料

【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2四半期決算

リックソフト株式会社



1 . 決算の状況	03
2 . コロナの影響	13
3 . 成長基盤	17
4 . Appendix	34

1 . 決算の状況

2021/2期_第2四半期 実績（累計）

- ▶ 売上は前期比+9.1%と伸長したが、売上総利益は+1.4%にとどまった
- ▶ 営業利益・経常利益は、新商品・新規ビジネス、及び人材（人材確保含む）への投資を強めたため、前期比44%のマイナス

（百万円）

	2020/2期 第2四半期	構成比	2021/2期 第2四半期	構成比	前期比
売上高	1,538	100.0%	1,679	100.0%	+9.1%
売上総利益	592	38.5%	601	35.8%	+1.4%
営業利益	233	15.2%	130	7.8%	▲44.3%
経常利益	228	14.8%	128	7.6%	▲44.0%
当期純利益	145	9.5%	101	6.0%	▲30.7%

- ▶ 全体の売上成長は+9.1%だが、意識的に伸ばしたいクラウドサービスと自社ソフト開発は+20%前後の売上成長を達成

（百万円）

		2020/2期 第2四半期	構成比	2021/2期 第2四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,051	68.3%	1,147	68.4%	+9.2%
	SI、有償研修 等	284	18.5%	289	17.2%	+1.4%
クラウドサービス		119	7.8%	143	8.5%	<u>+19.5%</u>
自社ソフト開発		82	5.4%	99	5.9%	<u>+20.2%</u>
合計		1,538	100.0%	1,679	100.0%	+9.1%

▶ ライセンスについて

- ・ コロナの影響による、新規顧客減少と新規案件スロー化等により、前期からの成長率は+9.2%にとどまった

▶ SI、有償研修について

- ・ コロナの影響による、顧客のプロジェクト活動見合わせ延期、仕掛中案件の作業進捗の鈍化による売り上げ計上先延ばし等の影響を受け、前期からの成長率は+1.4%となった

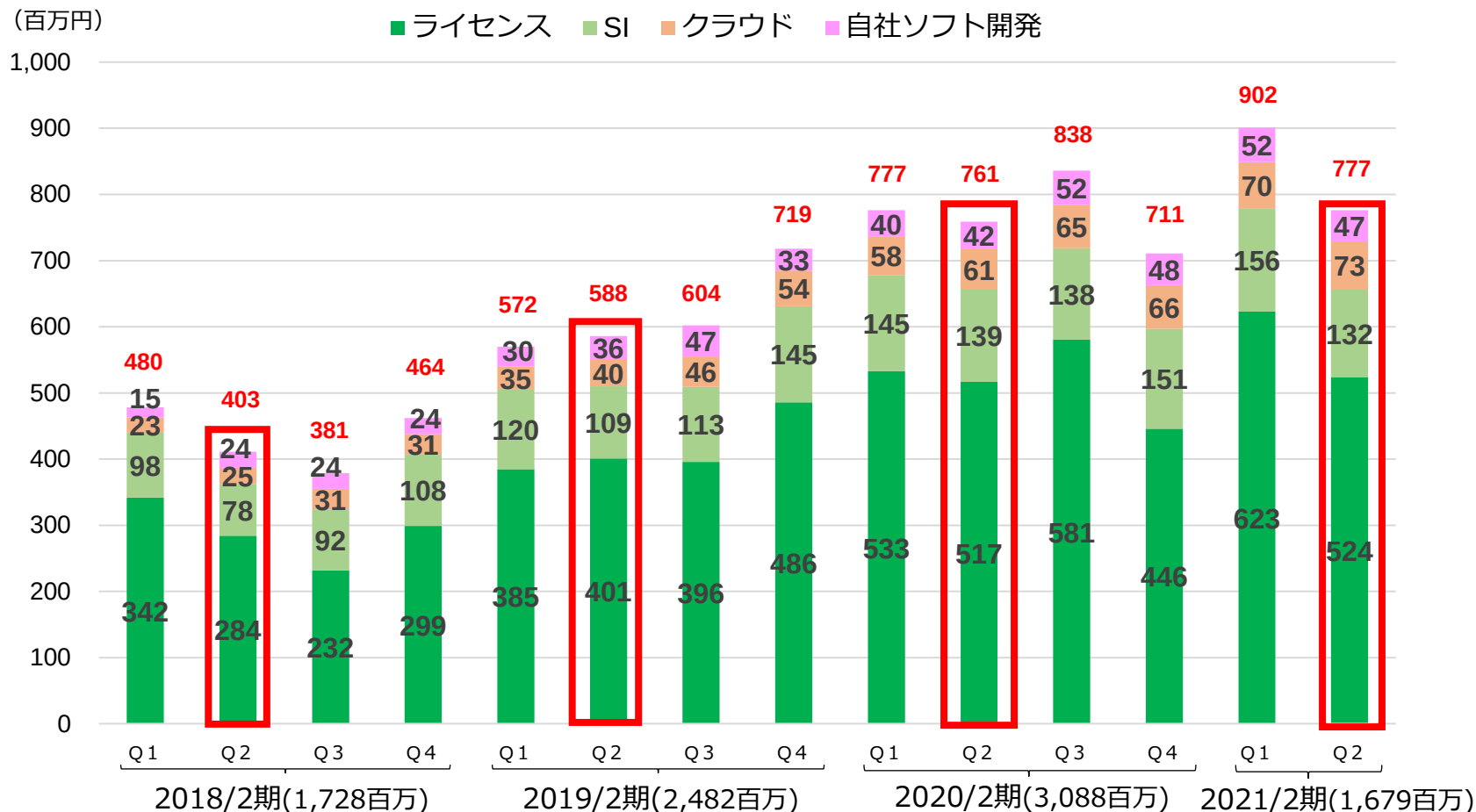
▶ クラウドサービスについて

- ・ コロナの影響で新規顧客の増加率が鈍化したものの、顧客からのクラウド化要望は強いものがあり、前期からの成長率は+19.5%となった

▶ 自社ソフトについて

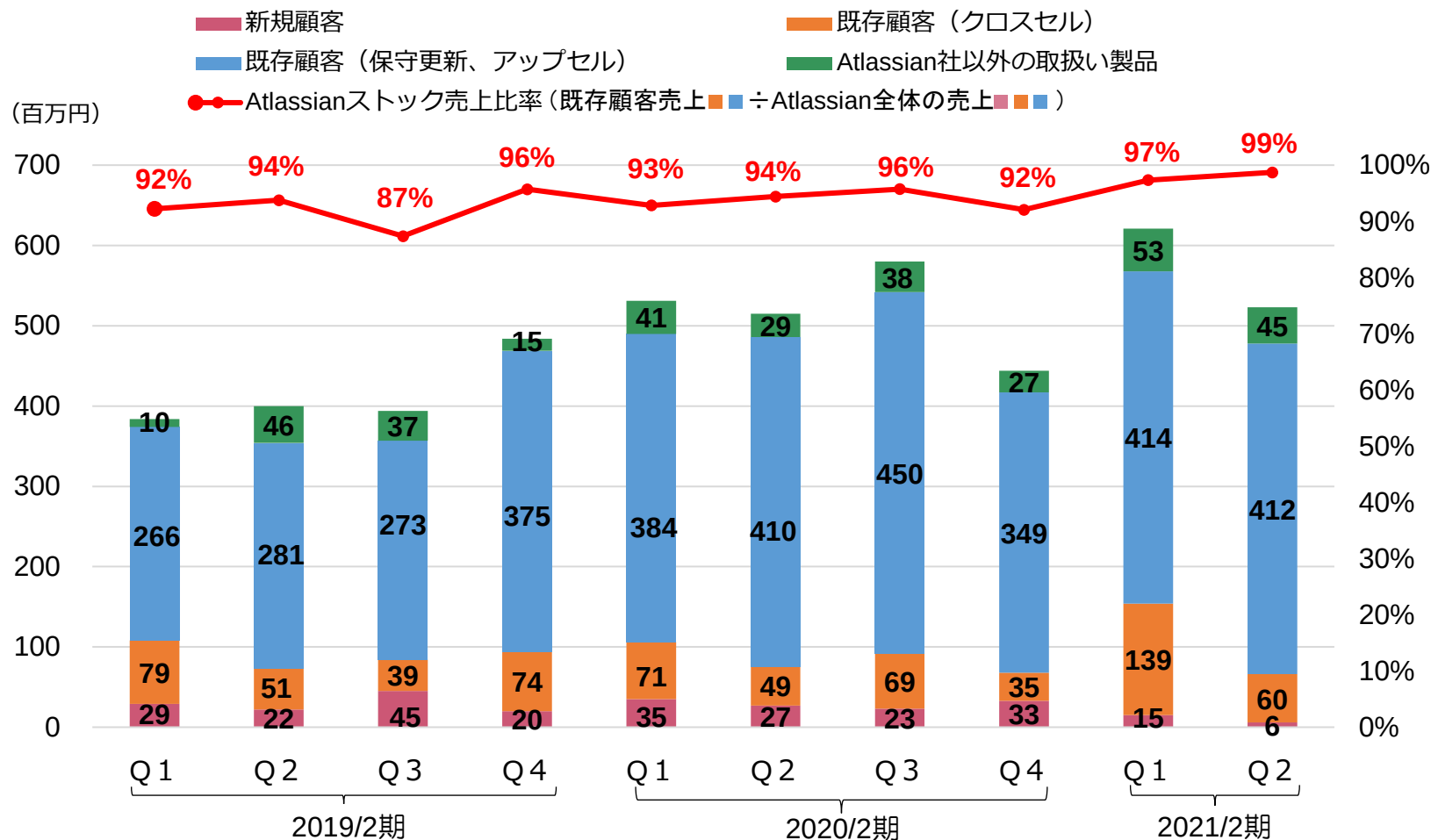
- ・ コロナの影響で売れ筋製品の急激な変化があったものの、既存顧客のライセンス更新は堅調であり、前期からの成長率は+20.2%となった
- ・ 新製品の売上はまだ大きくないが、順調に成長中

▶ SIサービスはコロナ禍の影響を受けているが、全体では平均値を保って着地



※2018/2期、2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載。

▶ Atlassianストック売上比率95%前後と高く、コロナ禍でも事業は安定



※2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載。

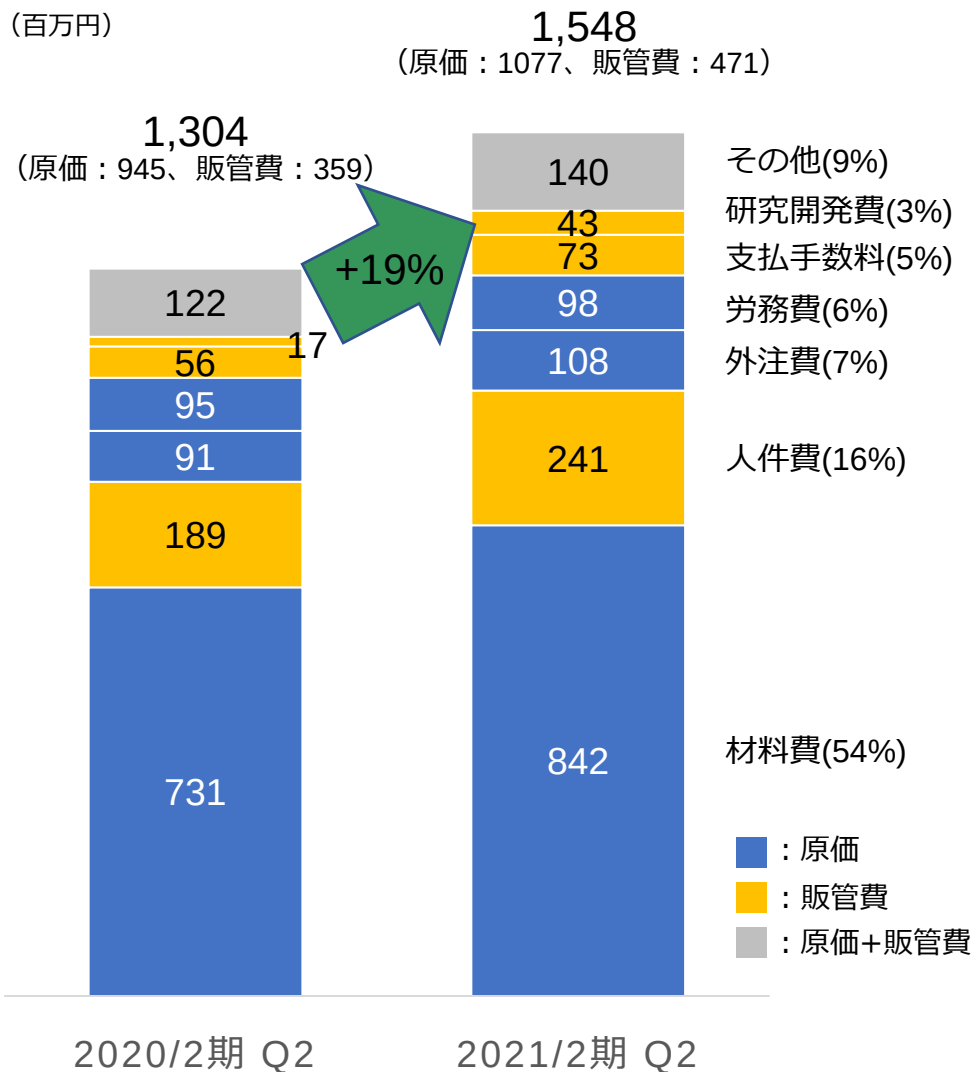
▶ Atlassianライセンス売上について

- ・ 新規顧客が極端に少なく終わった
コロナの影響による、新規顧客減少と新規案件スロー化
前四半期Q1は通常の半分、今四半期Q2は更に低下となった
- ・ 既存顧客に対するクロスセル
リモートワークやDXへの取り組み等により、クロスセルは今期に入ってから増加傾向
- ・ 既存顧客に対する保守更新とアップセル
通常の保守更新は堅調、ユーザー数を増やすアップセルはスローな状況
- ・ 右肩上昇のグラフではないが、年度ごとに着実に売り上げを伸ばしている

▶ Atlassian社以外の取扱いライセンス売上について

- ・ 製品毎のマーケティング施策を開始、無料セミナー等も開始
案件も増えて売上向上につながってきた

▶コスト（原価＋販管費）は前期比+19%の増加



詳細は以下の通り。太字は戦略的支出

- ▶研究開発費 +149%
 - ・ **新製品開発等を強化**
- ▶支払手数料 +30%
 - ・ **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 +28%
 - ・ **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 +15%
 - ・ ライセンス仕入れが「ドル」から「円」へ
 - ・ Q2に原価率の高い顧客が多かった

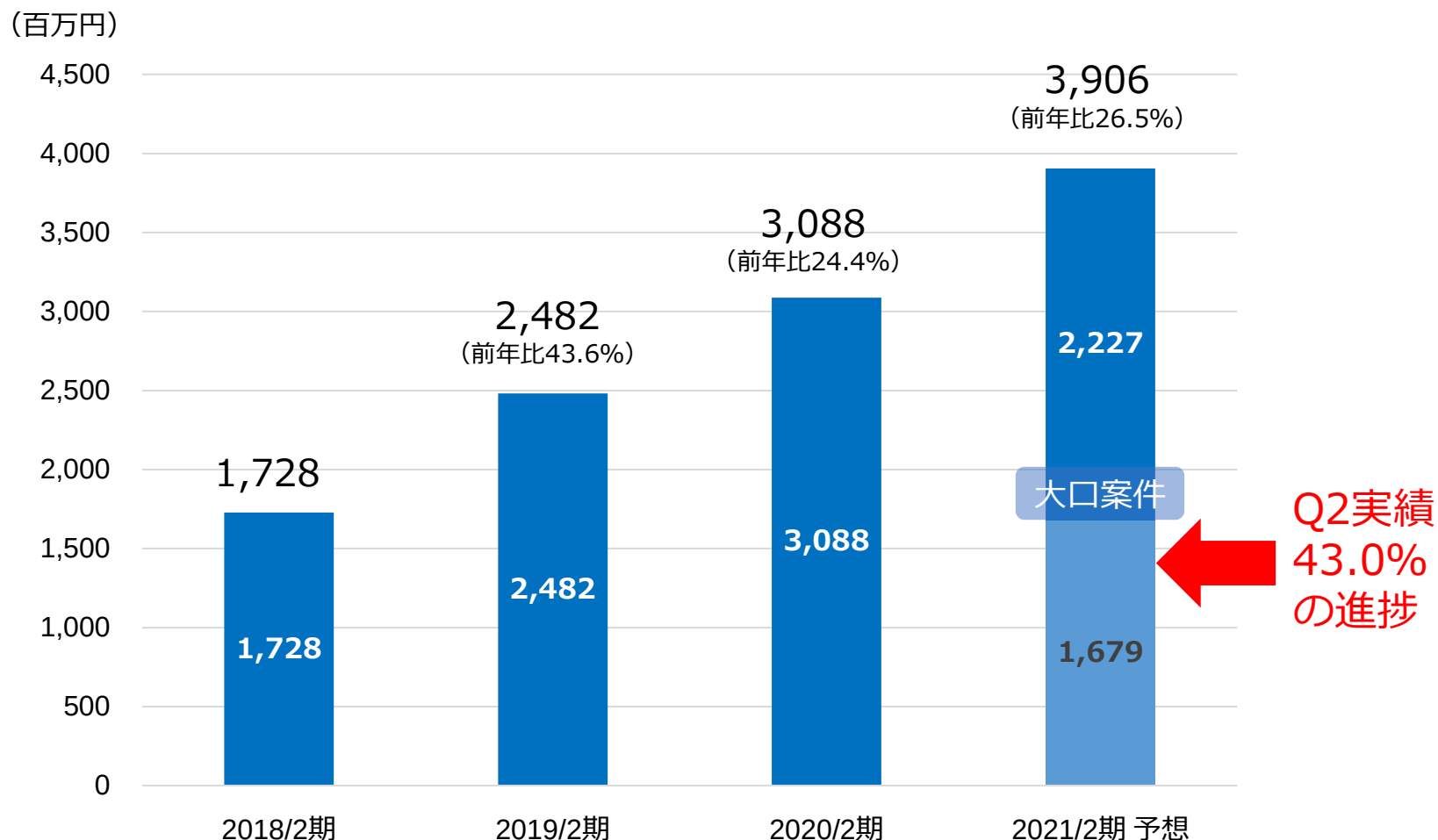
▶ 先行き不透明な環境下でも安定経営を可能にする十分な手元資金

▶ 安全面と成長投資を慎重にコントロール

(百万円)

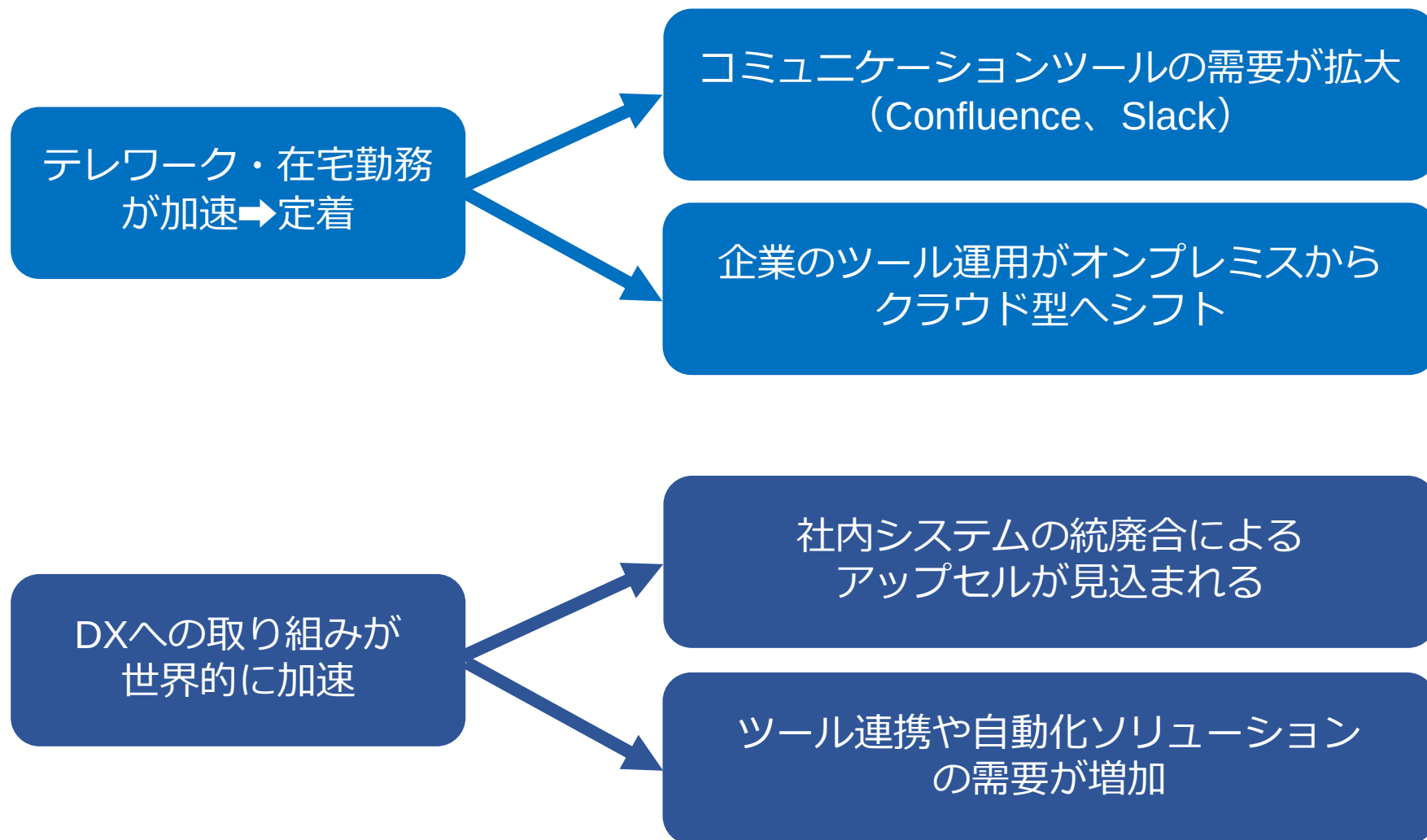
		2020/2期	構成比	2021/2期 第2四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	1,744	90.8%	1,824	91.0%	79
	固定資産	176	9.2%	180	9.0%	3
	資産合計	1,921	100.0%	2,005	100.0%	83
負債の部	流動負債	438	22.8%	419	20.9%	▲18
	固定負債	45	2.4%	45	2.3%	0
	負債合計	484	25.2%	465	23.2%	▲18
純資産の部	純資産合計	1,437	74.8%	1,539	76.8%	102
	負債純資産合計	1,921	100.0%	2,005	100.0%	83

- ▶ 昨年より商談が進められていたライセンスの大口案件がQ3で受注に至り、現時点での足元や、今後の受注状況を含めて検討した結果、通期業績予想への変更の必要はないと判断

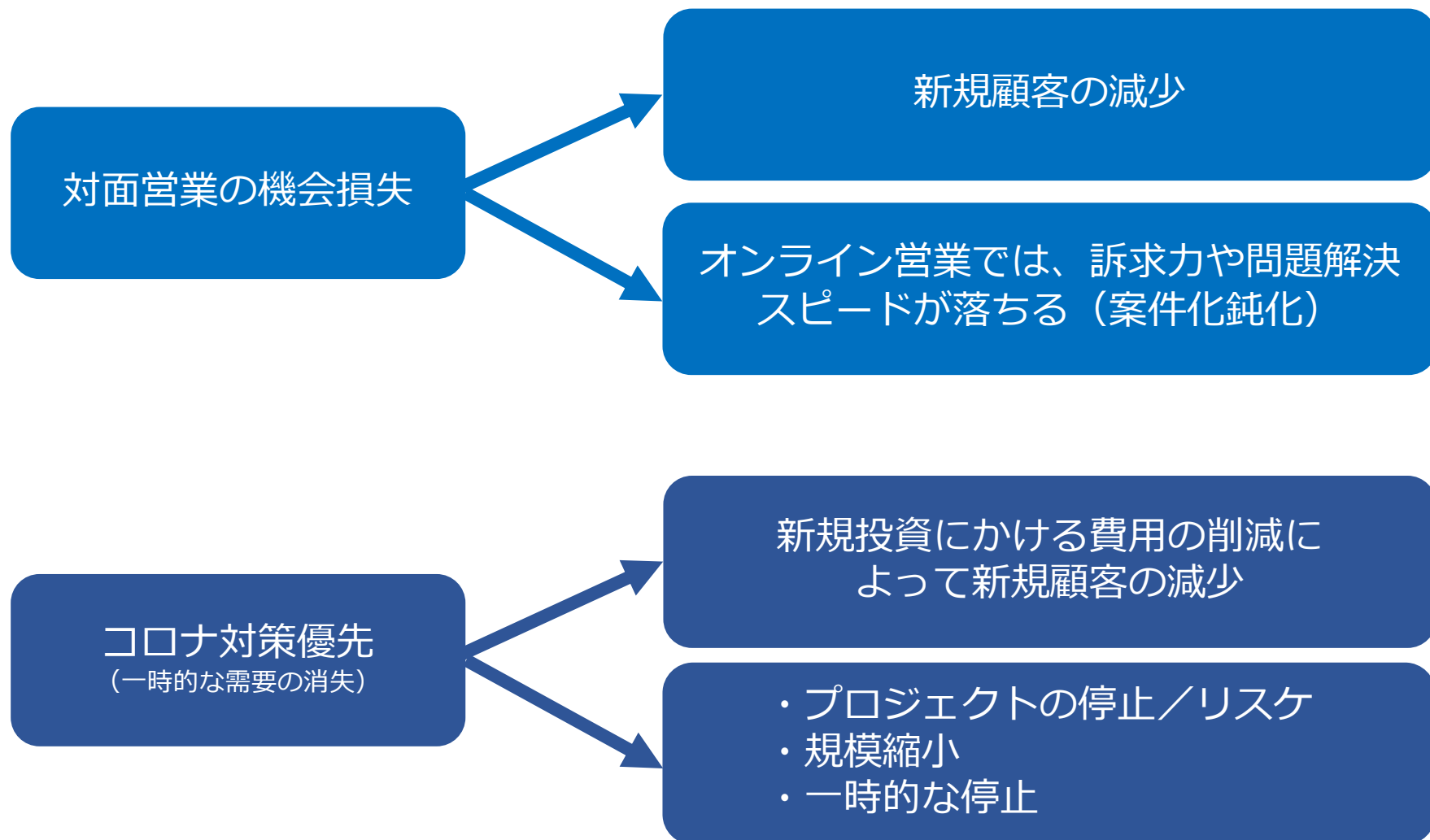


2. コロナの影響

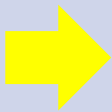
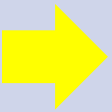
▶ プラスの影響



▶ マイナスの影響



▶ 業務別、終息までに予想される影響と終息後の状況

業務名	終息まで	終息までに予想される影響	終息後
ライセンス		・ 新規顧客減少と新規案件スロー化 ・ クロスセルの増加 ・ Atlassian Cloudへのシフトが加速	
SI		・ プロジェクトの停止、延期、規模縮小	
有償研修		・ オンライン研修チャネルの増加	
クラウドサービス		・ 新規顧客の増加率鈍化	
自社ソフト開発		・ 新規顧客の鈍化 ・ Atlassian Cloudへのシフトが加速	

3 .成長基盤

ライセンス&SIサービス

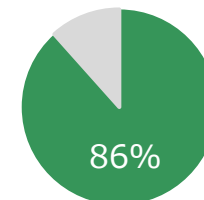
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

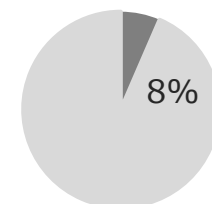
Workato製品



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



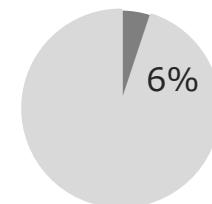
自社ソフト開発

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



- ▶ 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

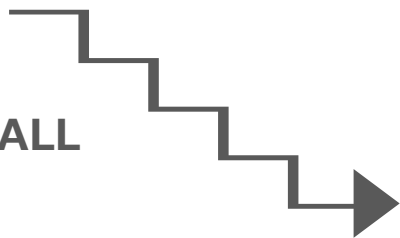
ウォーターフォール型開発

各工程を1周りで完成させる

要件定義 ➡ 設計 ➡ 実装 ➡ テスト ➡ リリース

- ▶ 効率的な開発が可能だが、市場環境の変化等への対応スピードが遅く、開発したソフトウェアの競争率が損なわれる恐れがある

WATERFALL



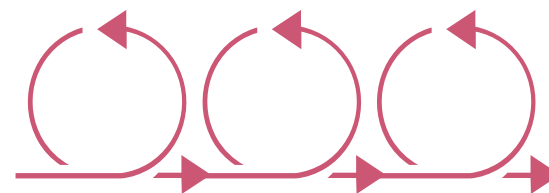
アジャイル型開発

反復を繰り返す開発

要件定義 ➡ 設計 ➡ 実装 ➡ テスト×複数回 ➡ リリース

- ▶ 仕様変更や追加に随時対応可能なため、ユーザーのニーズに最大限応えることができる

AGILE



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注目されている

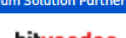
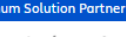
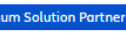
- ▶ アジャイル開発におけるプロジェクト管理ツールの使用についてアンケートをとった結果、Atlassian社のツールが最も利用されている

主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

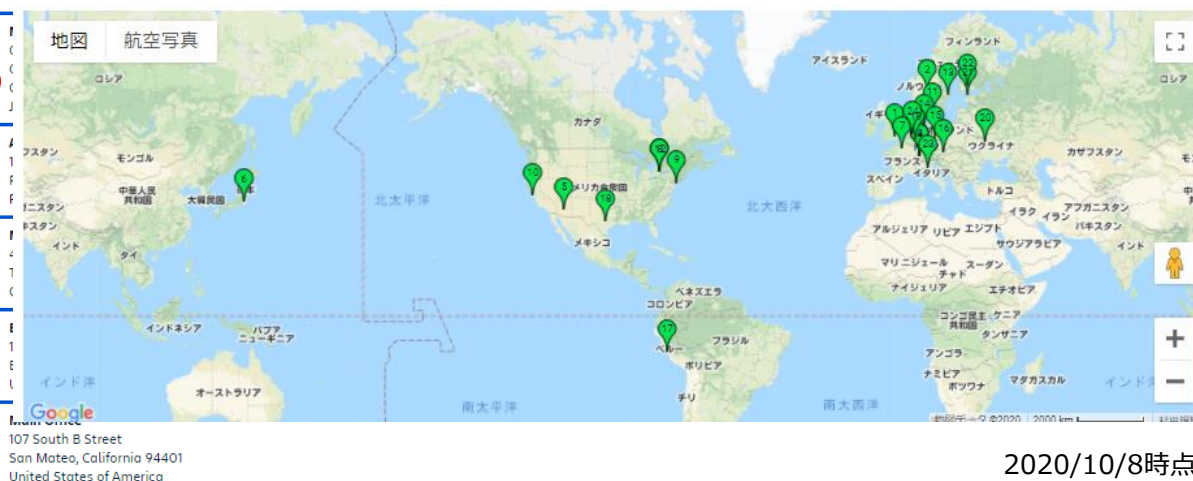
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	67%
Microsoft Excel	40%
Microsoft Azure DevOps	23%
Google Docs	19%
VersionOne	12%
Microsoft Project	9%

▶ 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）でリックソフトはランキングトップ

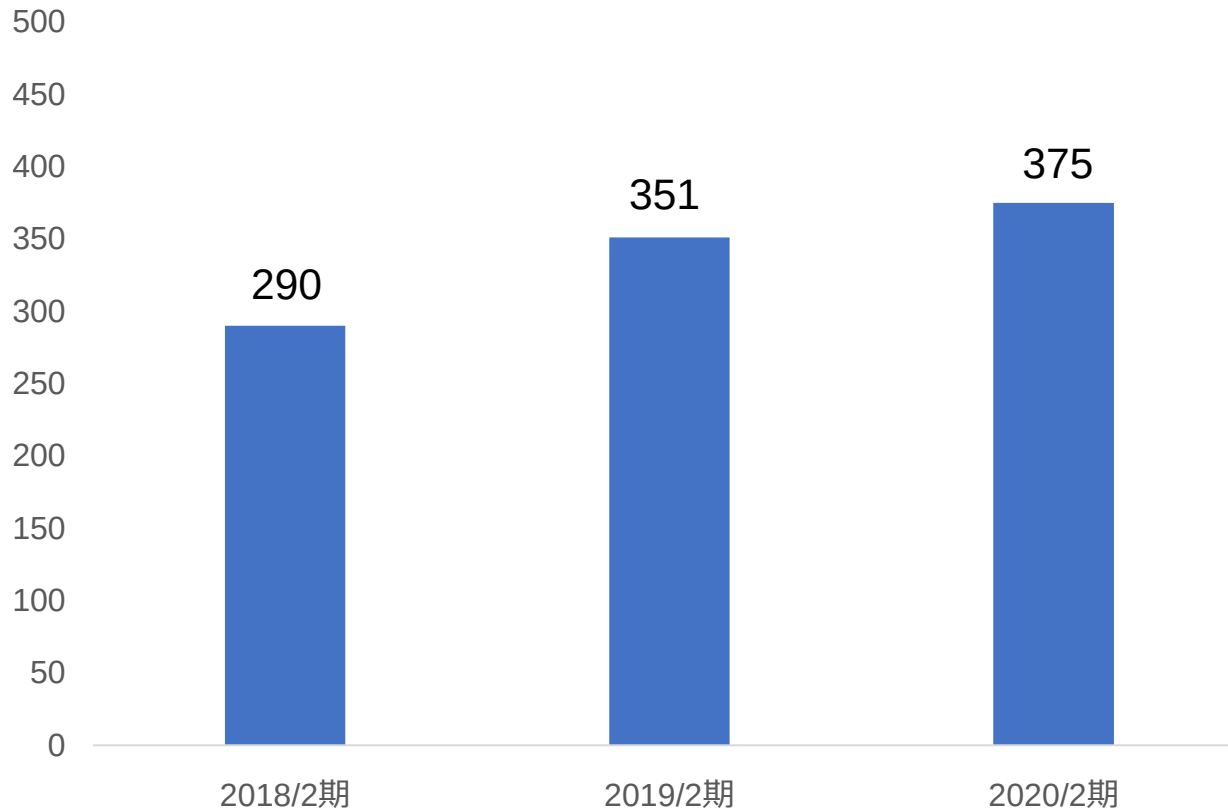
Partner Locations: 50

1	 Adaptavist Platinum Solution Partner Locations: 2	London HQ WeWork, 10 York Road London, UK SE1 7ND United Kingdom
2	 Nagarro Platinum Solution Partner	Main Office Kongens Gate 14, Oslo, Oslo 0104 Norway
3	 bitvoodoo ag Platinum Solution Partner Locations: 2	Zurich Office (Headquarters) Hardturmstrasse 101 Zurich, 8005 Switzerland
4	 beecom AG Platinum Solution Partner	Main Office Aargauerstrasse 180 Zürich, ZH 8048 Switzerland
5	 Isos Technology Platinum Solution Partner Locations: 9	Main Office 60 E. Rio Salado Parkway Suite 900 Tempe, AZ 85281 United States of America
6	 リックソフト株式会社 Platinum Solution Partner Locations: 2	
7	 valiantys Platinum Solution Partner Locations: 2	
8	 Adaptavist Platinum Solution Partner Locations: 2	
9	 Adaptavist Platinum Solution Partner Locations: 3	
10	 Cprime Platinum Solution Partner Locations: 18	

上位24パートナーを地図上に示す
APACでは6位の当社のみ



▶ ライセンス&SIサービスの顧客数は年々増加している

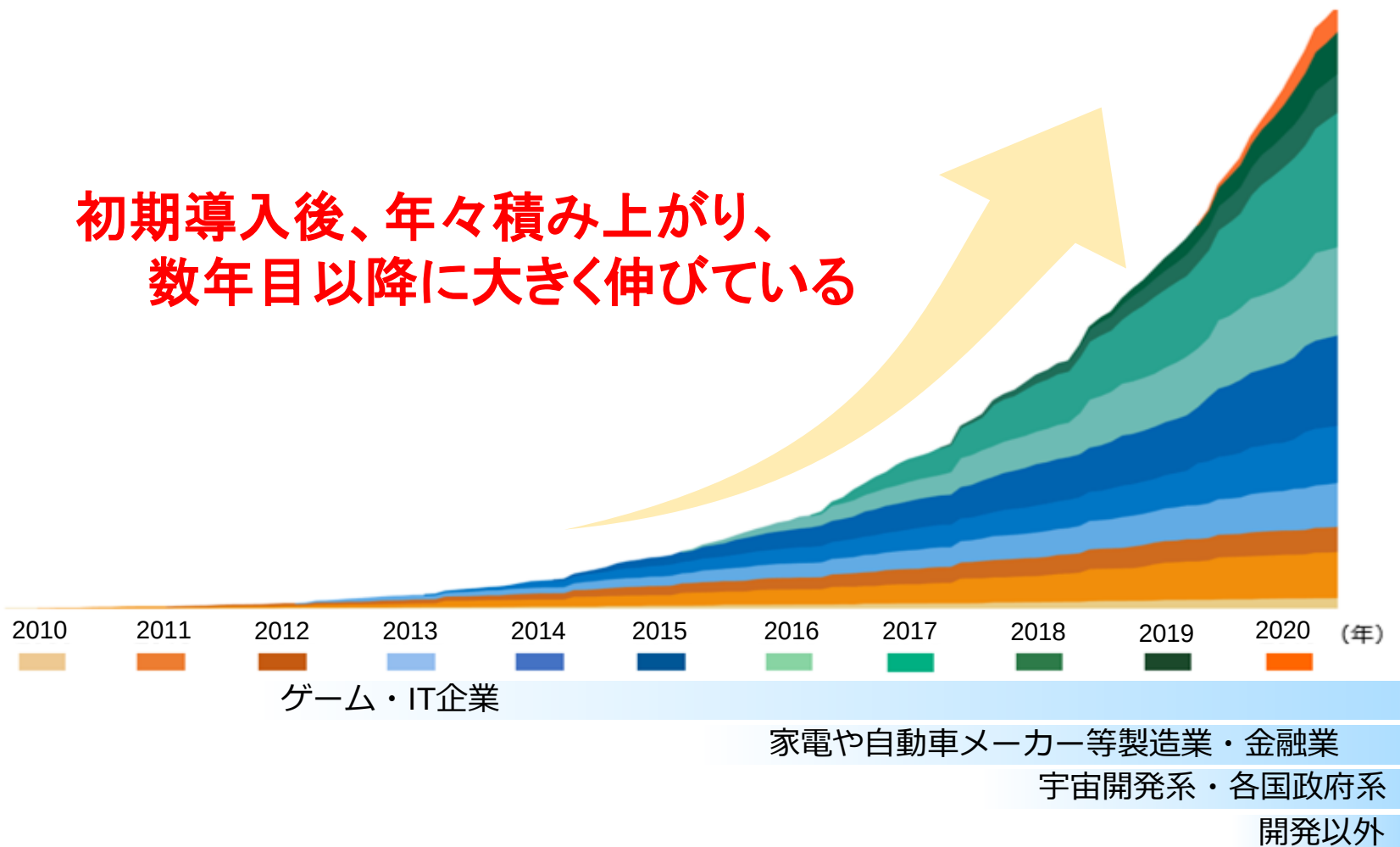


※計上ベースでの算出となります。

複数年契約や期ずれ更新で売上計上のない年度にはカウントされない等、必ずしも累積顧客数ではありません。

- ▶ 最初は一部署等の小規模組織への導入（**スモールスタート**）から始まる
- ▶ 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

初期導入後、年々積み上がり、
数年目以降に大きく伸びている



- ▶ Atlassian製品以外も随時取扱い開始 ⇒ Atlassianで築いた顧客層へクロスセル
- ▶ Slack社のサービスパートナーになり提案力強化 ⇒ 世界で7社、日本で2社のみ
(2020年8月時点、詳細はAppendix「Slack社のサービスパートナー一覧」)

Atlassian社以外の主要な取扱い製品

製品例	内容
Alfresco ※2017/3 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。(2020年10月時点)
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。(2020年10月時点)
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

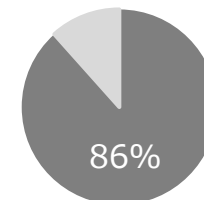
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

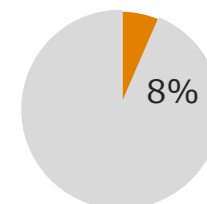
Workato製品



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



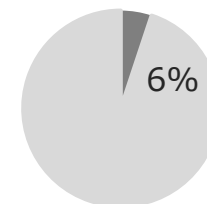
自社ソフト開発

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

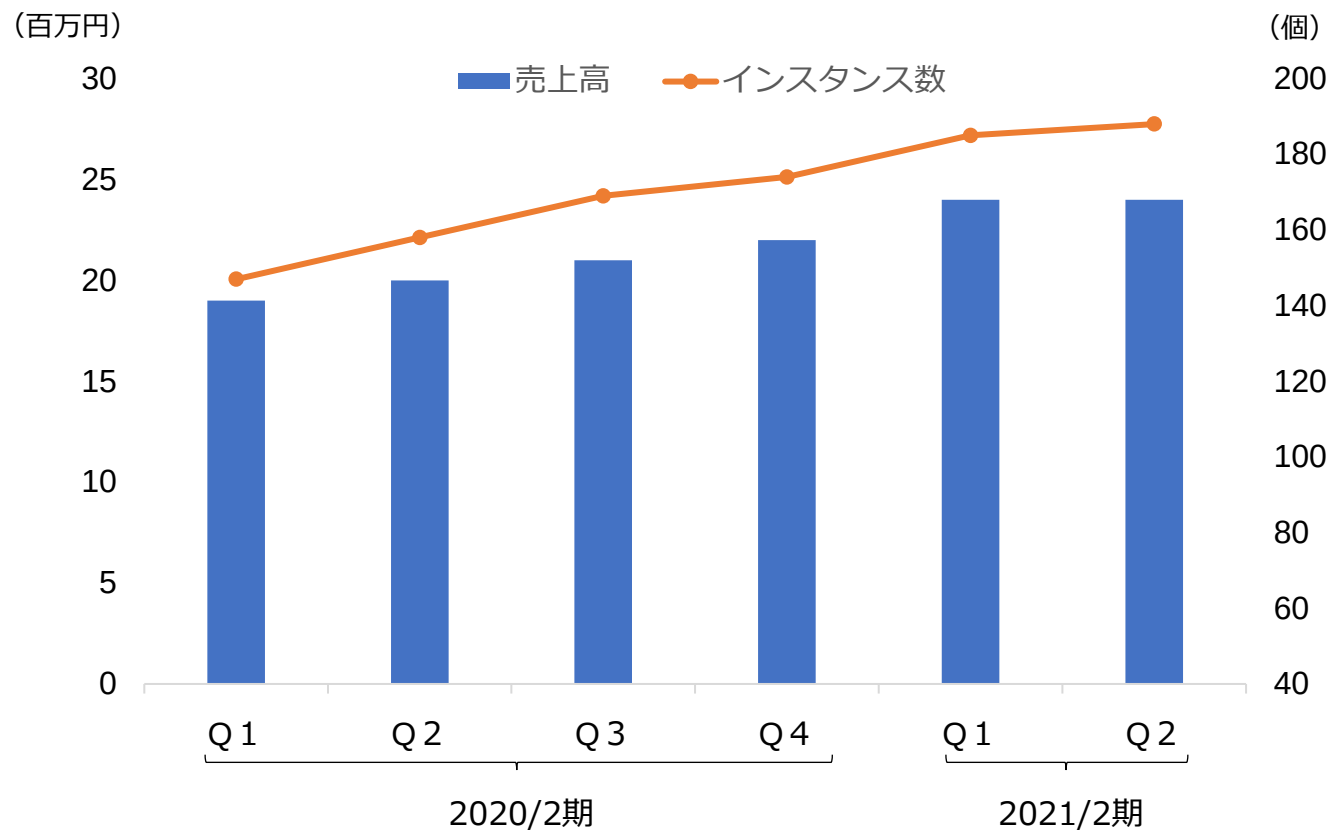
WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

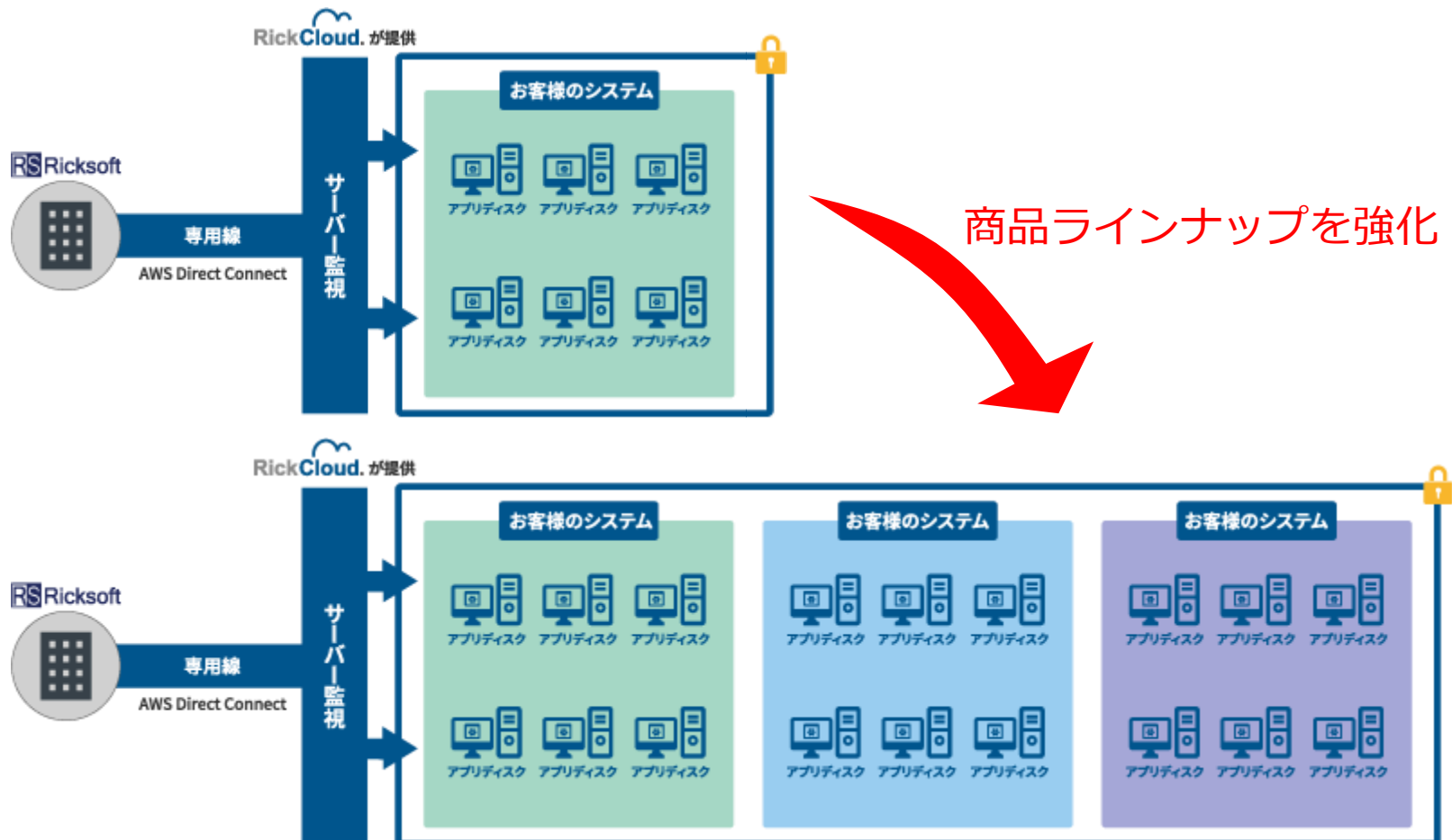
Alfresco Connector



▶ 売上高、インスタンス数ともに堅調に増加



- ▶ クラウドサービスの商品ラインナップを強化 ⇒ 今までは特定のAtlassian製品のみ
- ▶ お客様の積極的なクラウド利用の流れ ⇒ お客様の考えがクラウド移行し、ビジネス加速へと変化



ライセンス&SIサービス

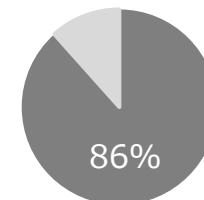
お客様の課題解決の為に、提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで、右記の製品等を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

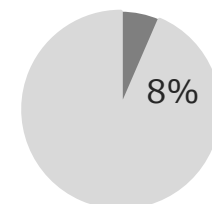
Workato製品



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



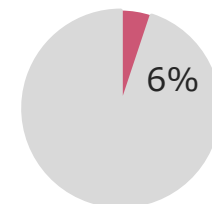
自社ソフト開発

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

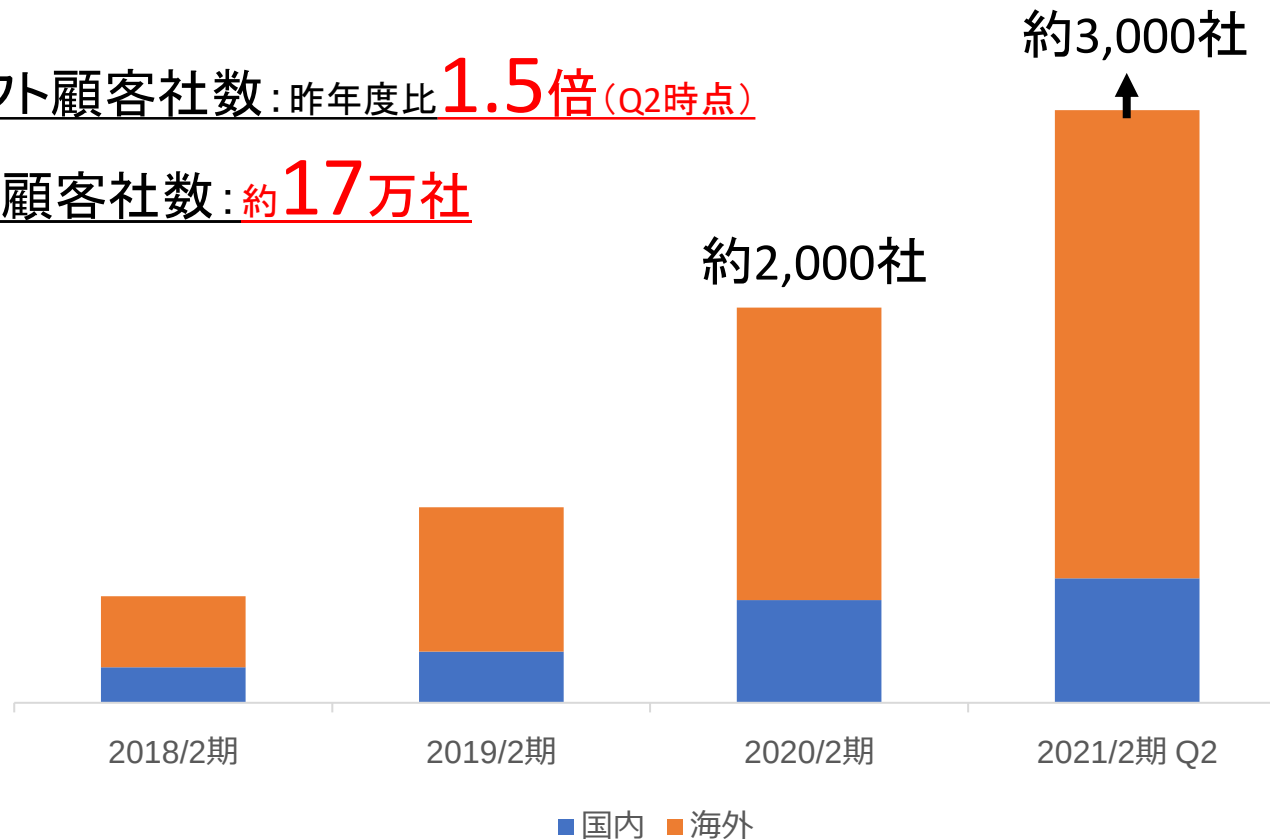
Alfresco Connector



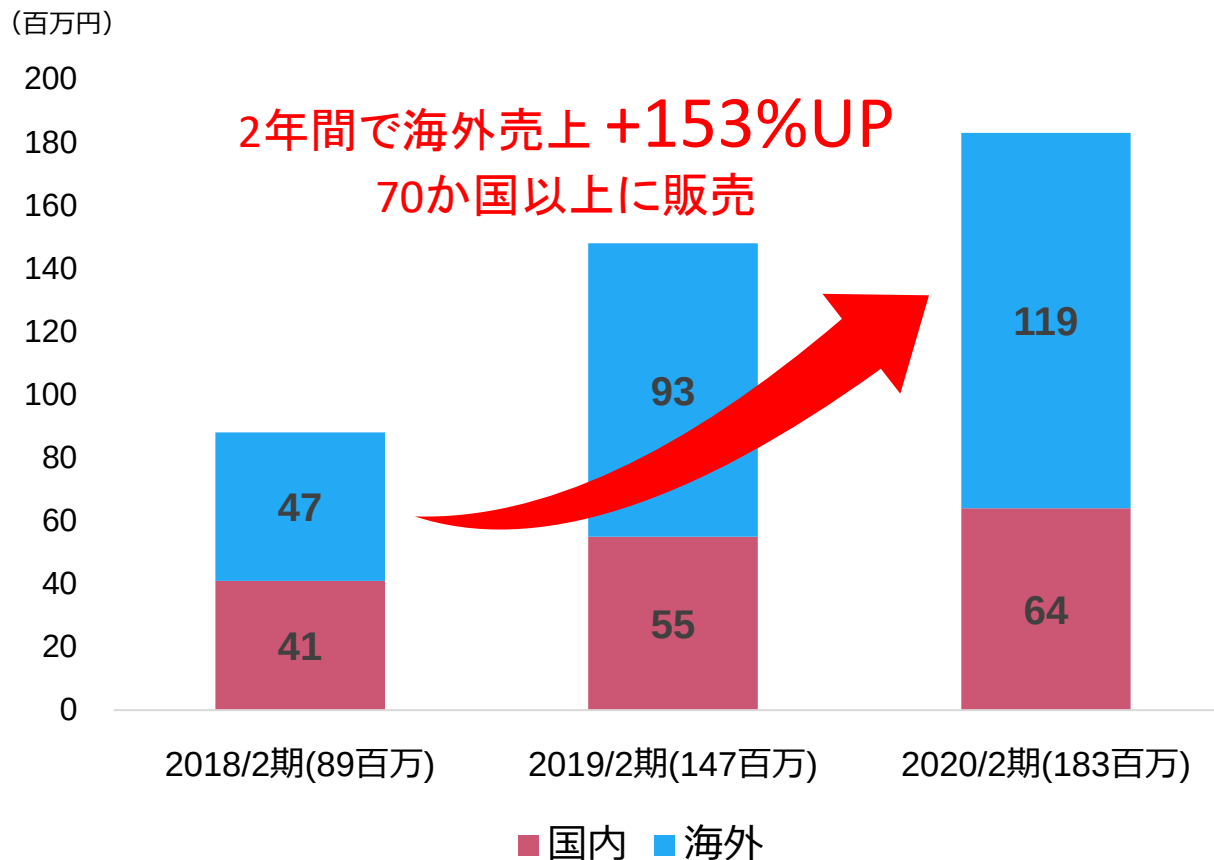
- ▶ 米国子会社Ricksoft, Inc.が海外向けセールス・マーケティング・サポートを強化し海外顧客を増やした。結果、国内と海外を合わせ約3,000社の顧客を持つようになった。
- ▶ しかし、Atlassian顧客に対してリックソフトの顧客数は、わずか**1.8%** ➡ 市場拡大の期待値

リックソフト顧客社数：昨年度比**1.5倍**(Q2時点)

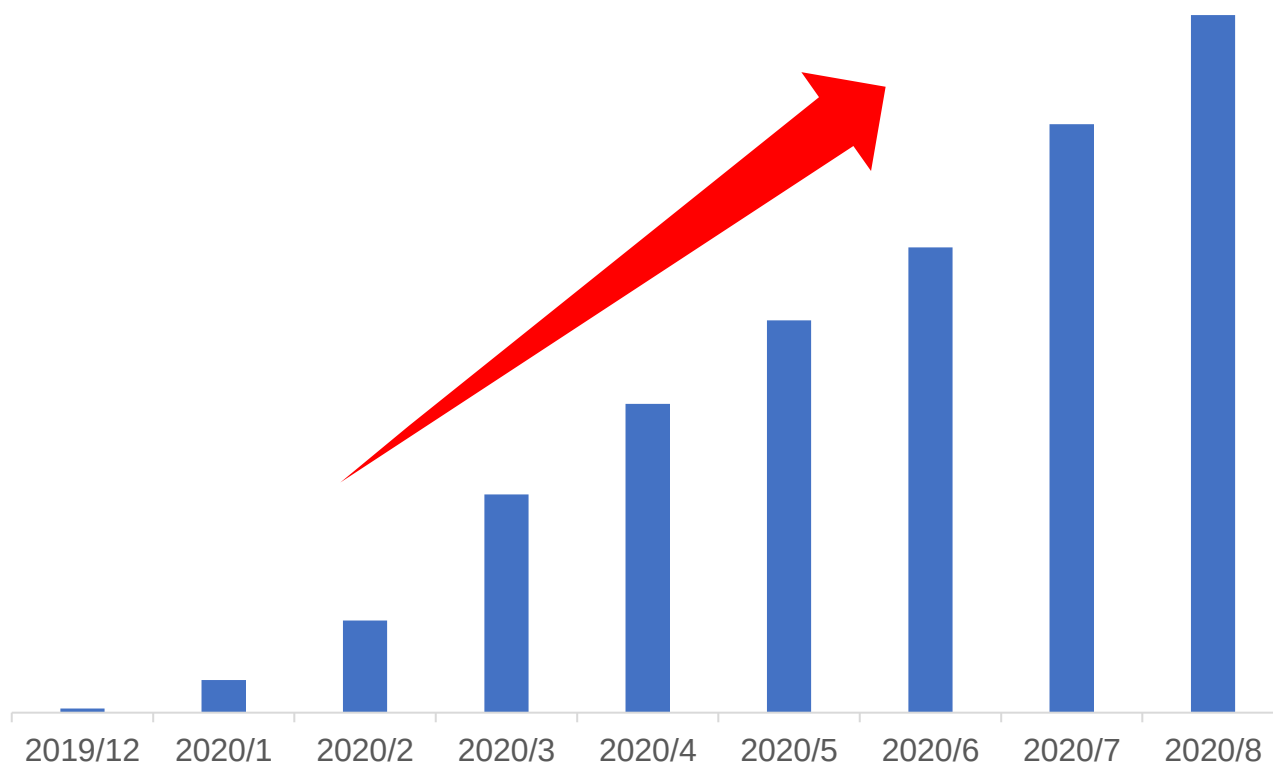
Atlassian顧客社数：約**17万社**



- ▶ 終わった期の売上実績にて、海外売上が国内売上の2倍弱、2年間で海外売上は+153%UPの実績
- ▶ 今後も伸びしろある海外市場への投資を継続



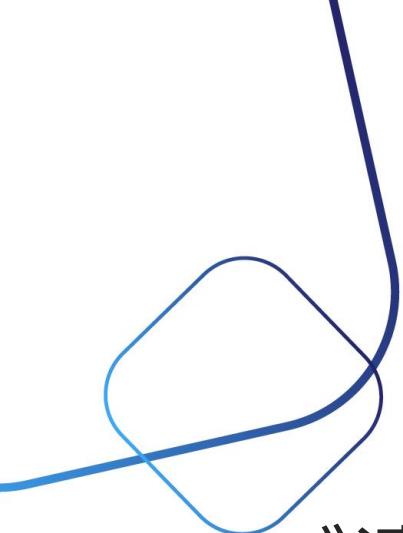
- ▶ 2019年12月にリリースした「WBS Gantt-Chart for Jira Cloud」は、販売以来順調に売り上げを伸ばしている
- ▶ Atlassian Cloudに対応する新製品の開発を随時実施



※年額購入・月額購入があるため、年額購入は12ヵ月で分割して算出しています。

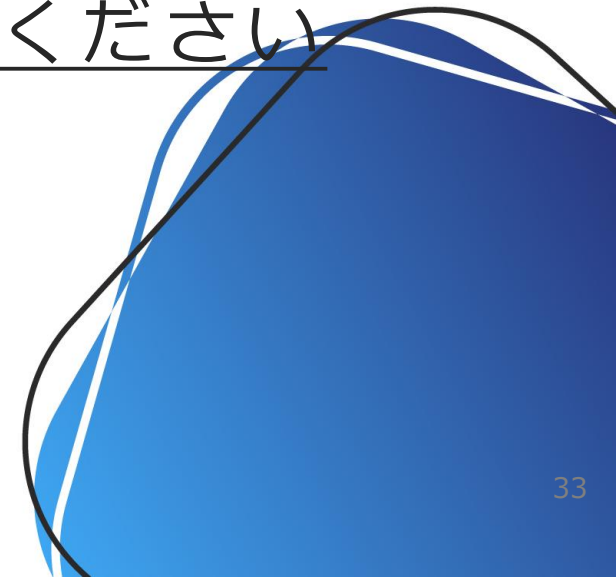
ご質問のある方は、
「Q&A」欄に記入してください。
チャット欄ではお受けできません。

※ご登録時に入力されたお名前で
ご質問が投稿されますが、
視聴者には公開されることはございません。



ご清聴ありがとうございました。

改めてご質問等がございましたら、
ir@ricksoft.jp へご連絡ください



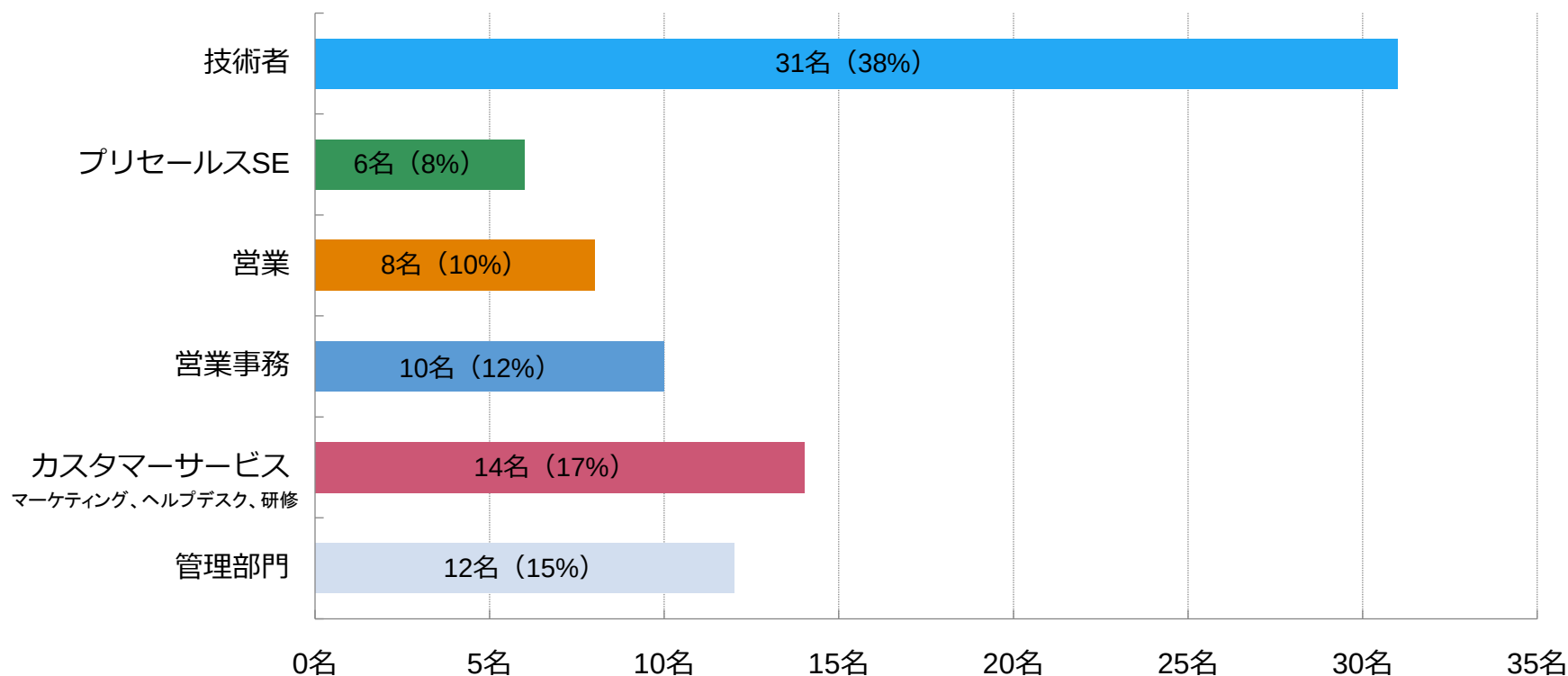
4 .Appendix

ミッション：

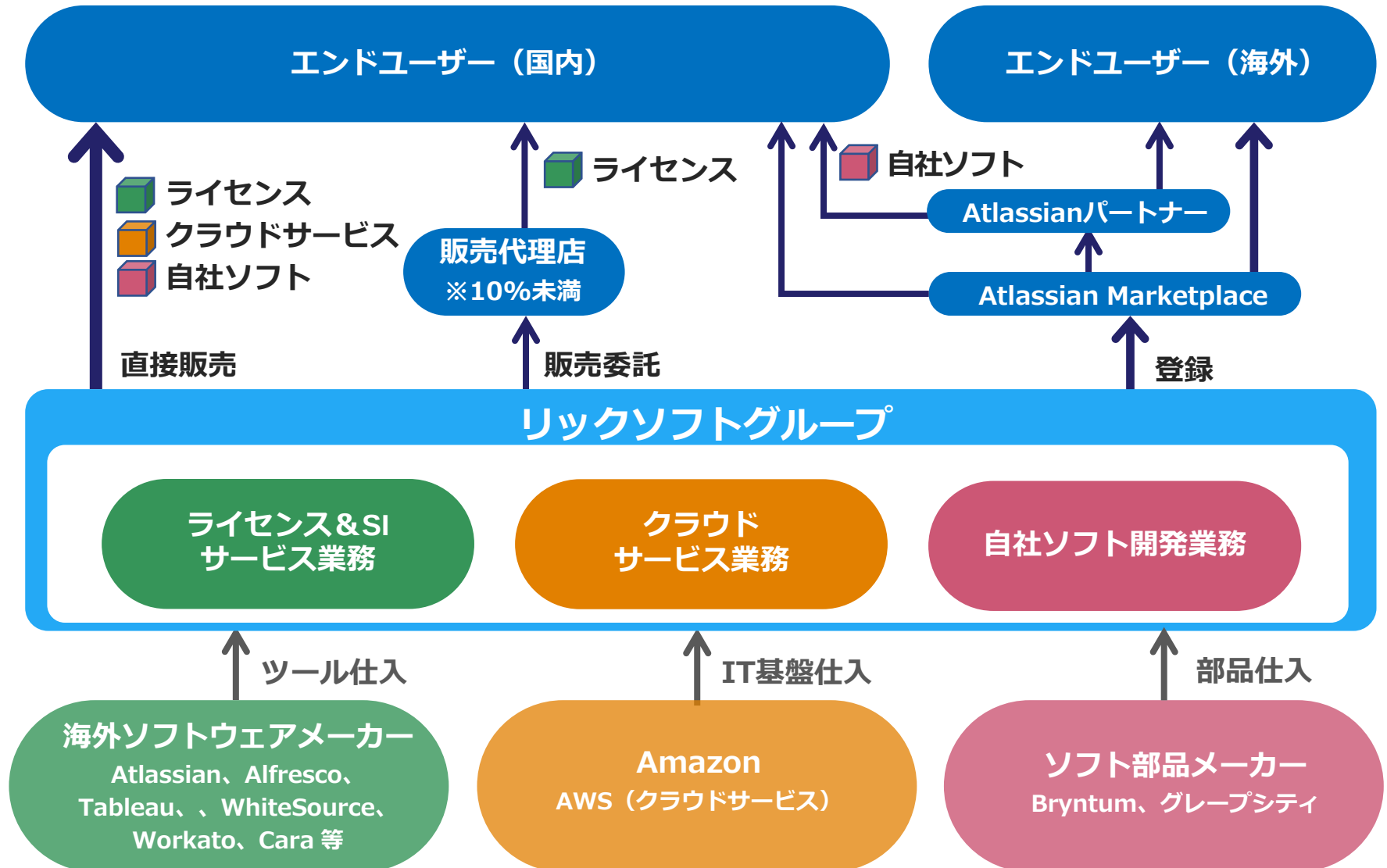
「価値ある道具（ツール）」を世界中の多くの人が使えるようにすること

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	317,718千円（2020年8月31日現在）
従 業 員 数	81名（2020年8月31日現在）
事 業 所	東京、名古屋、 アメリカ（Ricksoft,Inc）
主 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

- ▶ 技術者がメインの組織構成
- ▶ 今後は技術者を中心に、営業・プリセールスSEの増員を図っていく
- ▶ プリセールスSE：ソフトウェア（ツール）の導入の際、IT技術に関する専門的な知識を使って営業のサポートをする役割



※2020年8月31日時点の職種比率



ライセンス&SIサービス

ライセンス

■ ライセンス販売

- 新規：新規導入時にAtlassian社からライセンスを仕入れてお客様に販売
- 更新：保守費用として2年目以降、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



※一部サブスクリプション式の製品もあり、この場合は2年目以降も新規購入価格と同額にて更新。

SI

■ ライセンス導入にともなうコンサル等の支援作業、アドオン開発

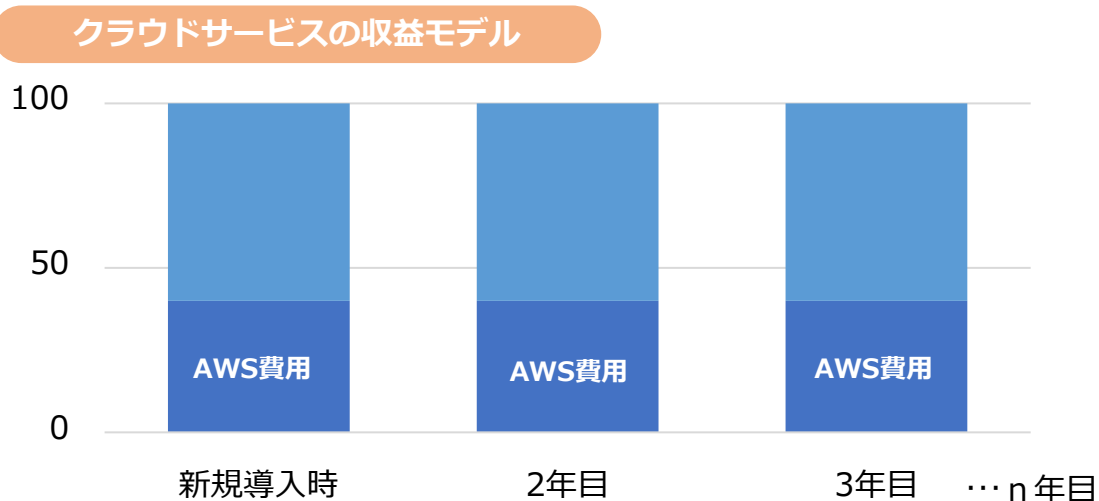
■ 案件ごとに個別見積り→作業→検収基準 or 工事進行基準で売上を計上

クラウドサービス

■ 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）

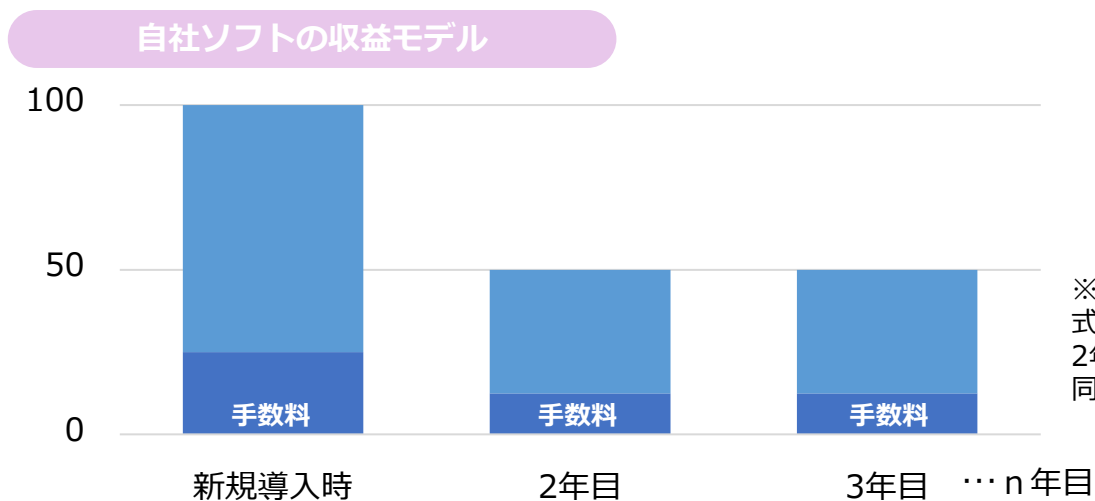
AWS* : Amazonが提供しているWebサービスの総称で、クラウドコンピューティングを利用して、ストレージやデータベース、サーバなど、さまざまなサービスを貸し出している



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



※一部サブスクリプション式の製品もあり、この場合は2年目以降も新規購入価格と同額にて更新。

- ▶ 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

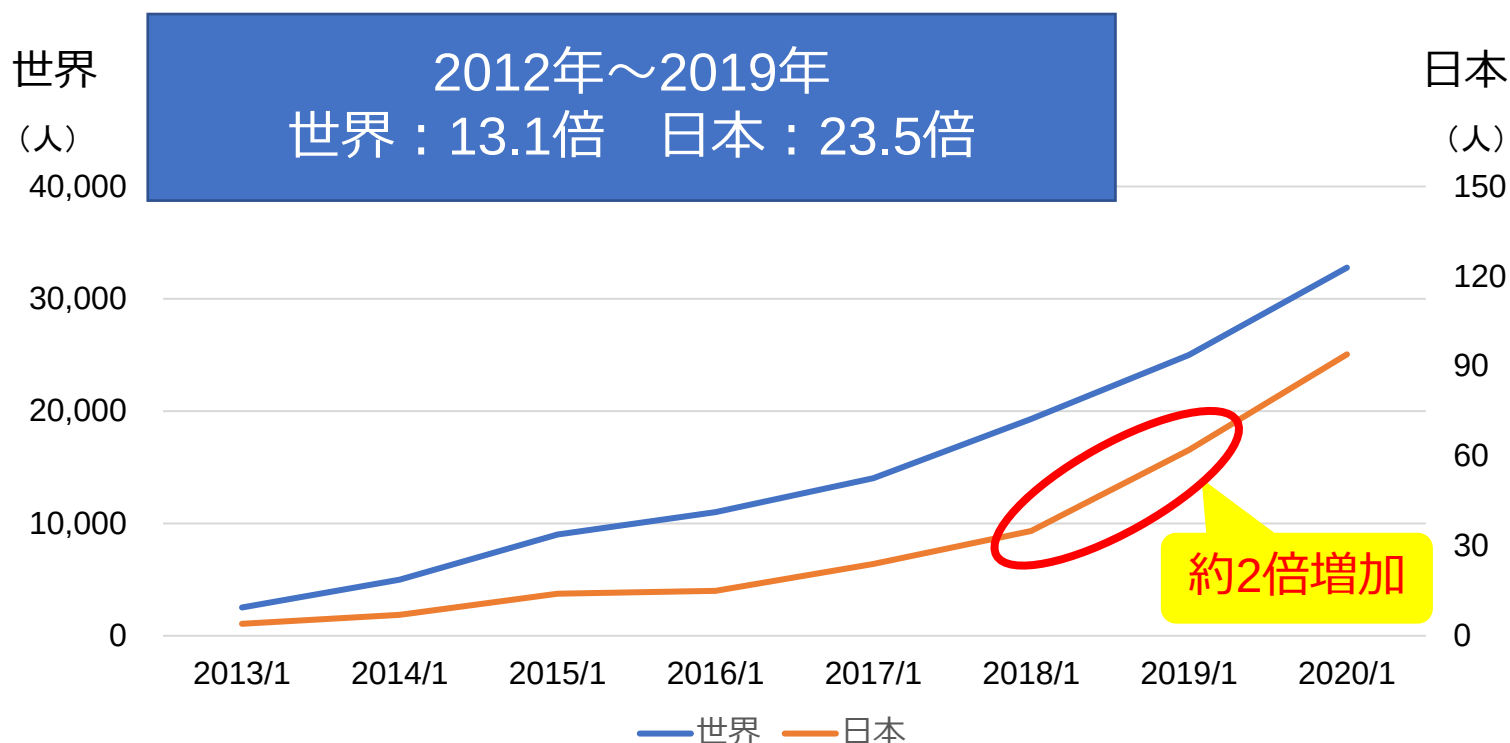
営業は多くの顧客の要望を詳細に
聞くことに時間をかけることが可能

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



- ▶ 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



出典 : ・ 一般社団法人PMI日本支部「PMI 日本支部 ニュースレター」
「2019年 アジャイル プロジェクト マネジメント意識調査結果と提言(2019年11月)」
・ E-PROJECTサイト

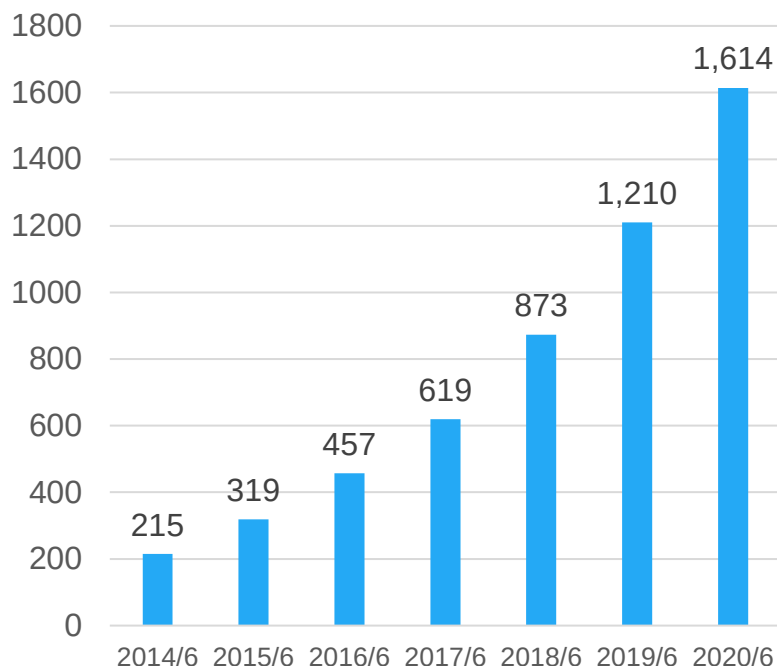
- ▶ Atlassian社はグローバルで毎年高い成長性を誇る
- ▶ 日本を含むAPACの売上はグローバルの約 1 割、今後の成長が見込める

■ 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%**

(百ドル)

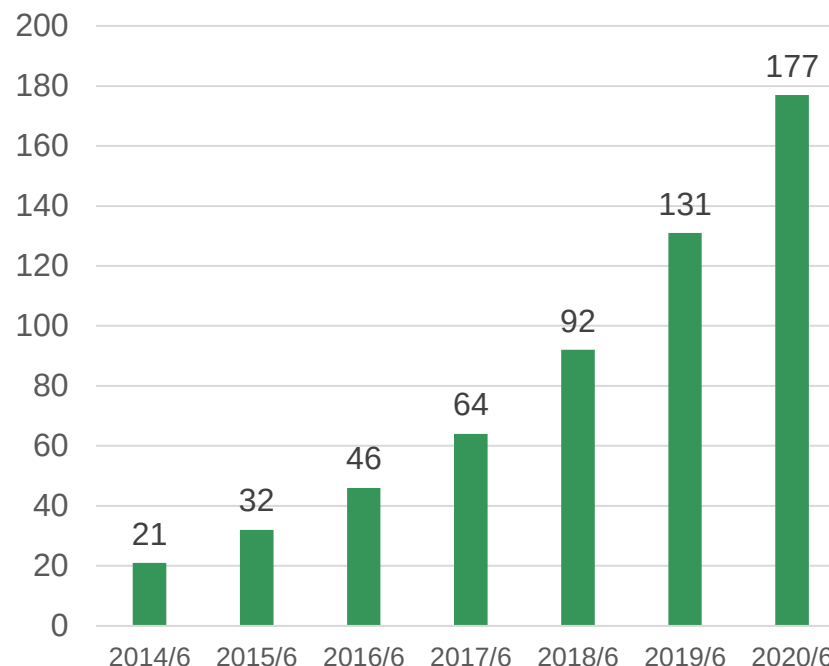


■ Atlassian社のAPACでの売上推移

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

⇒CAGR **35.4%**

(百ドル)



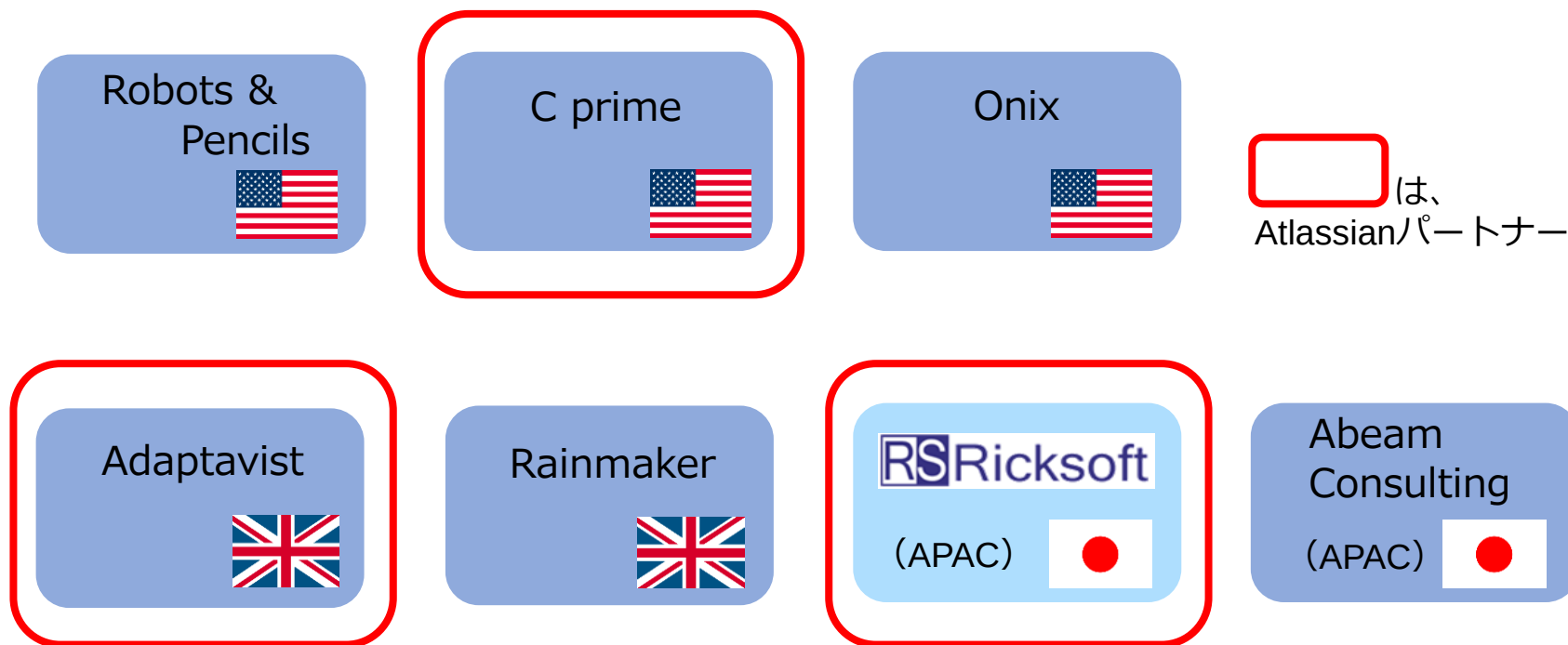
- ▶ Atlassianのパートナーランクでも**最上位の「Platinum Partner」**に、2013年より継続して認定
- ▶ 全世界500社以上のパートナーの中で上位をキープ
日本を含むAPACでリックソフトはトップ（50位以内のAPAC企業は6社）

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	 ※21人（2020年8月末時点） 他2社
Gold	4人の認定技術者	2社
Silver	1人の認定技術者	5社

- ▶ 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。

- ▶ Slackのサービスパートナーは全社的な変革を実現するイニシアチブのガイド役として、職場でのコラボレーションの充実、チームと組織全体で目標に対する共通認識を醸成する



AtlassianのパートナーでかつSlackのサービスパートナーはAPACで**当社**のみ

※2020年8月時点

▶ 主なAtlassian製品の当社販売価格は、当社ホームページにて表記している

	Jira Software アジャイル開発ツール		Confluence 企業向けWikiシステム、コラボレーションツール	
	ライセンス (RSナレッジ&ドキュメント付き)	おすすめ ライセンス (RS標準サポート付き)	ライセンス (RSナレッジ&ドキュメント付き)	おすすめ ライセンス (RS標準サポート付き)
25ユーザー	486,700円	590,700円	375,500円	455,800円
50ユーザー	945,300円	1,147,300円	737,100円	894,600円
100ユーザー	1,848,600円	2,243,600円	1,427,400円	1,732,400円
250ユーザー	3,673,800円	4,458,800円	2,749,500円	3,337,000円
500ユーザー	5,557,500円	6,745,000円	4,176,900円	5,069,400円
2,000ユーザー	8,342,100円	10,124,600円	6,259,500円	7,597,000円
10,000ユーザー	16,731,000円	20,306,000円	12,519,000円	15,194,000円
10,000+ユーザー(無制限ユーザー)	27,846,000円	33,796,000円	20,943,000円	25,418,000円

価格は2020年10月12日時点

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。

