



会社説明資料

株式会社プロジェクトカンパニー
2021年12月

1. 会社概要
2. 事業環境
3. 当社の強み・特徴
4. 中期展望と成長戦略

Appendix

1. 会社概要

会社概要

社名	株式会社プロジェクトカンパニー（英語名 ProjectCompany, Inc.）				
代表者	代表取締役社長 土井悠之介				
設立	2016年1月				
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1泉ガーデンタワー39F				
役員構成	代表取締役社長	土井	悠之介	社外取締役	山中 卓
	取締役会長	伊藤	翔太	社外取締役	松本 勇気
	専務取締役	新宅	央	常勤監査役	清水 光貴
	取締役	藤嶋	祐作	非常勤監査役	桃崎 有治
	取締役	松村	諒	非常勤監査役	川添 丈
事業内容	デジタルトランスフォーメーション事業 （コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービス）				
従業員数	57名（2021年9月末時点）				

VISION

プロジェクト型社会の創出

硬直した日本社会を「プロジェクト型」に変革し、
プロジェクト型人材を輩出することで、企業と個の成長を共に実現

OUR SERVICE

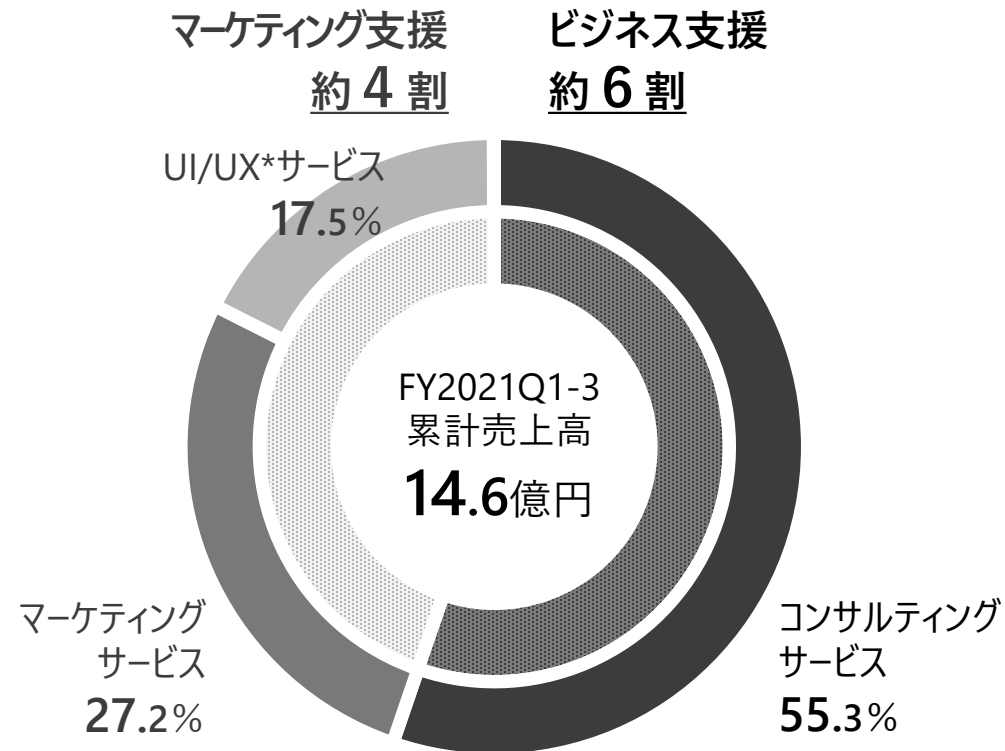
デジタルマーケティング/DX推進の総合アドバイザリーファーム

あらゆる構造的課題を抱えた企業に対し、
豊富なソリューションを用いてデジタルトランスフォーメーションの実現を支援

事業内容

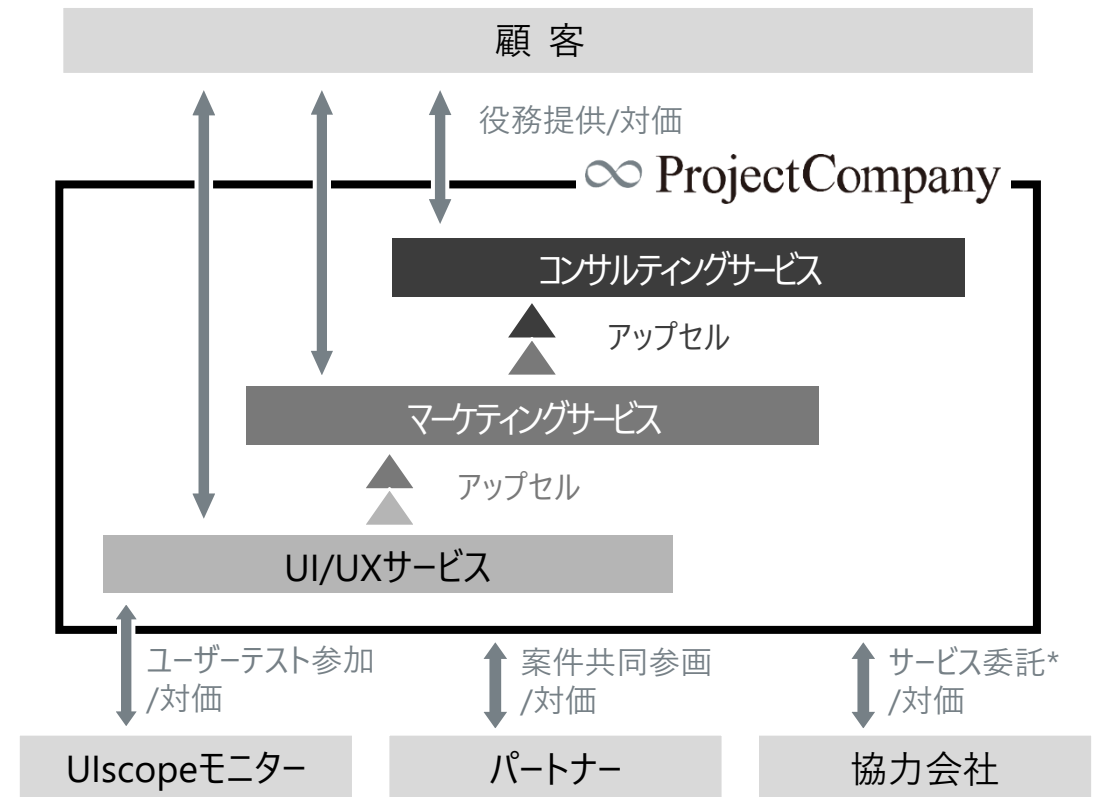
- ▶ デジタルトランスフォーメーション単一事業だが、コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービスの3本柱体制
- ▶ コンサルティングによるビジネス支援が6割弱、広義のマーケティング支援が4割強を占める
- ▶ 3本柱はそれぞれ単独で顧客を抱えるが、より高付加価値のサービスを提供するアップセルも推進

売上構成



*UI：ユーザーインターフェース、UX：ユーザーエクスペリエンス

ビジネスフロー



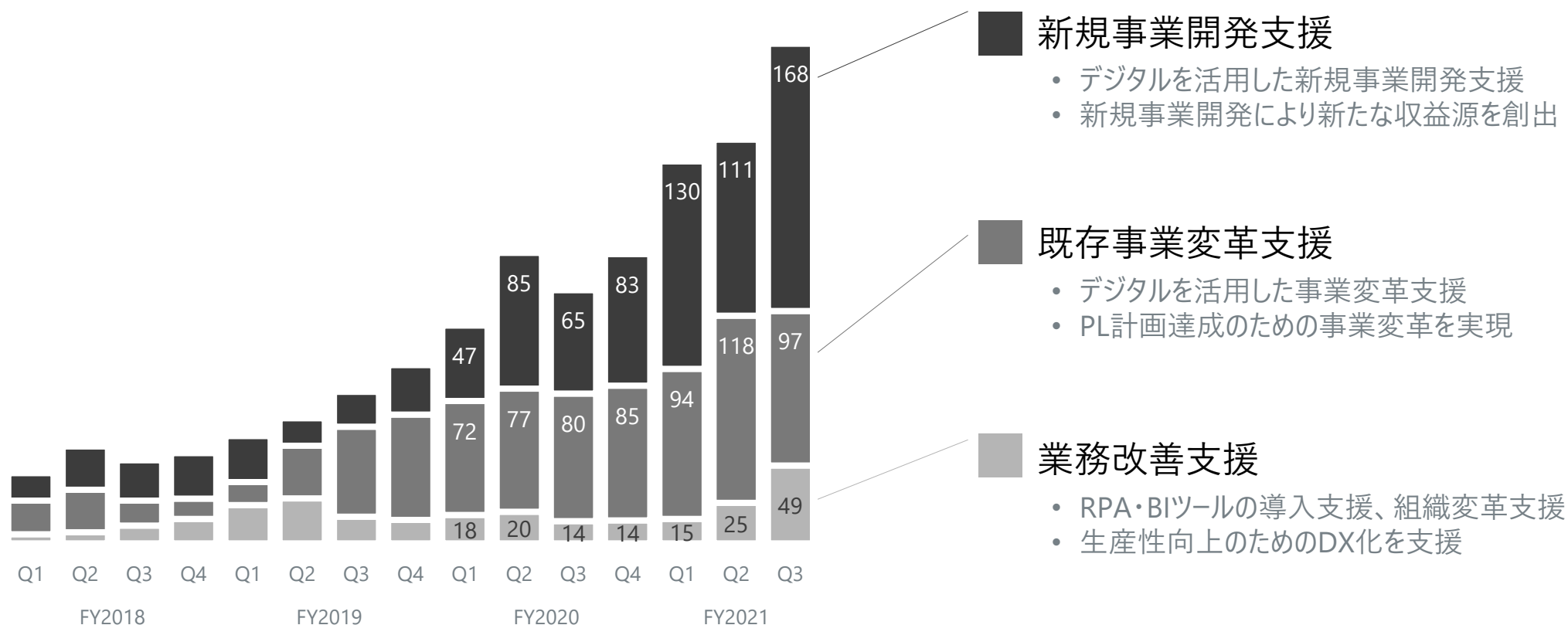
*記事制作、広告掲載用バナー制作の外注等
※Ulscopeモニターやパートナー、協力会社に一部個人の取引先も含まれます

コンサルティングサービス

- ▶ 主力のコンサルティングサービスでは、DXなどを通じた新規事業開発支援が主力業務。引き続きコロナ禍などに伴うDXやデジタルを活用した新規事業へのニーズが強く、売上拡大を牽引
- ▶ 既存事業変革支援・業務改善支援はコロナ禍以前からのデジタル化ニーズを追い風に堅調に推移

コンサルティングサービス売上高 (百万円)

サービス内容

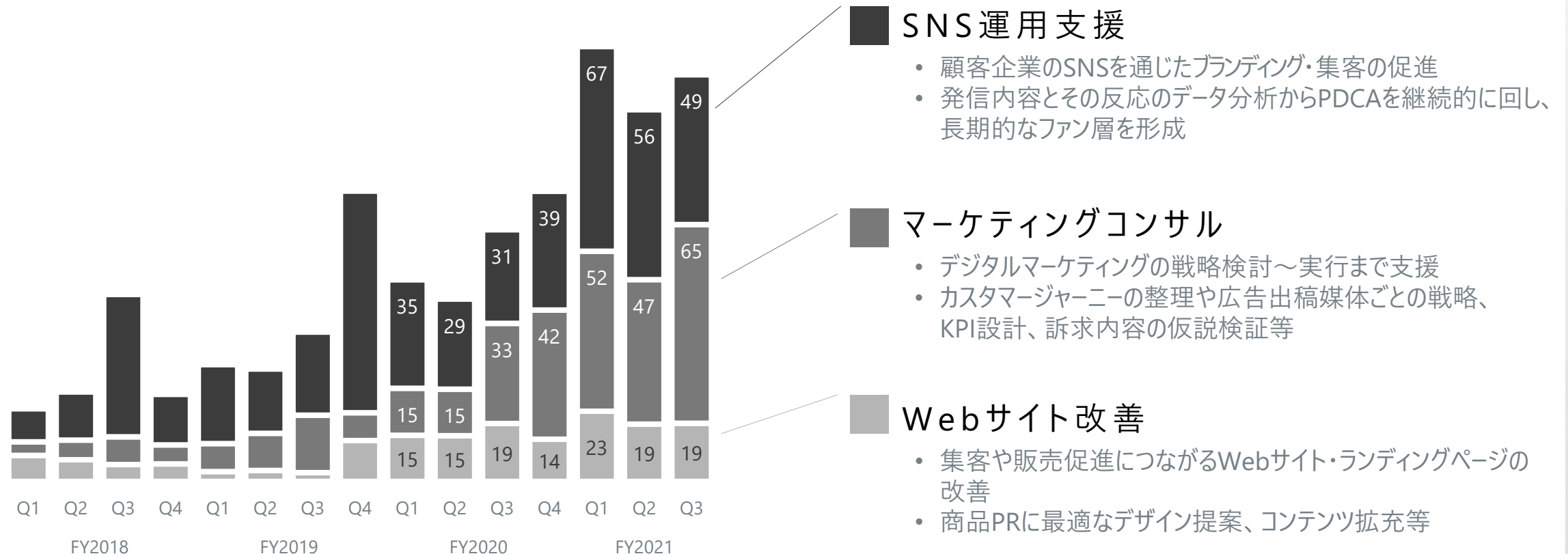


マーケティングサービス

- ▶ SNS運用支援とマーケティングコンサルが売上の中心。SNS運用支援で成果を出し、より広範なデジタルマーケティング全体の戦略立案（マーケティングコンサル）の需要獲得に繋げる構造
- ▶ SNS運用支援はスポット売上のボラティリティあるものの、FY2021Q3はマーケティングコンサル関連の売上が伸長している状況

マーケティングサービス売上高（百万円）

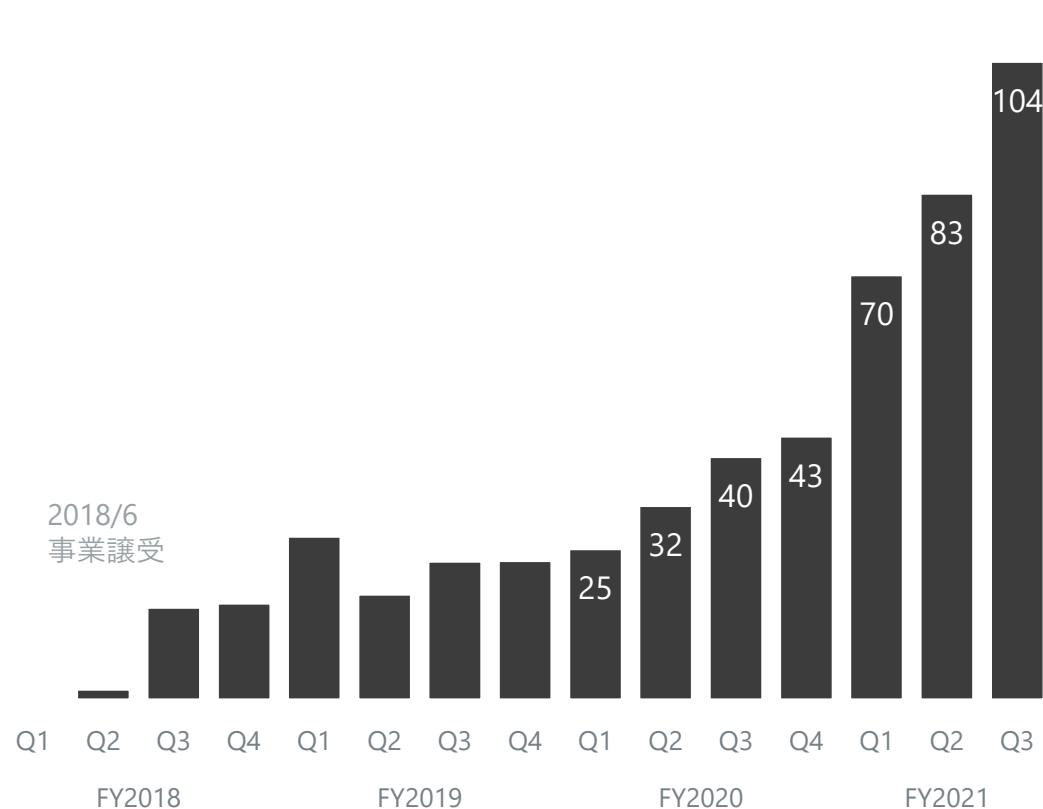
サービス内容



UI/UXサービス

- ▶ UI/UX改善のためのユーザービリティテストサービス「Ulscope」。スマホアプリやWebサイトのユーザーテストを通じ、サービス体験の設計を提案するリサーチ・助言ビジネス（2018年6月に事業譲受）
- ▶ ユーザーテスト導入企業へのコンサルティング提案で取引を拡大し、FY2020より売上成長が加速。FY2021Q3も成長基調を継続

UI/UXサービス売上高（百万円）

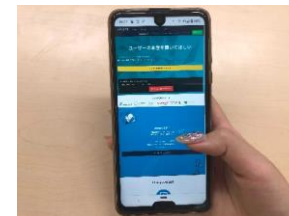


サービス内容

Ulscope（ユーアイスコープ）

- 新規顧客開拓の起点となるログインツール
- 導入実績は累計125社（事業譲受～'20/12末）
- ユーザーの操作を録画し、その動画・音声、及びアンケートで調査結果を把握してUI/UX改善を提案していくユーザービリティテストサービス

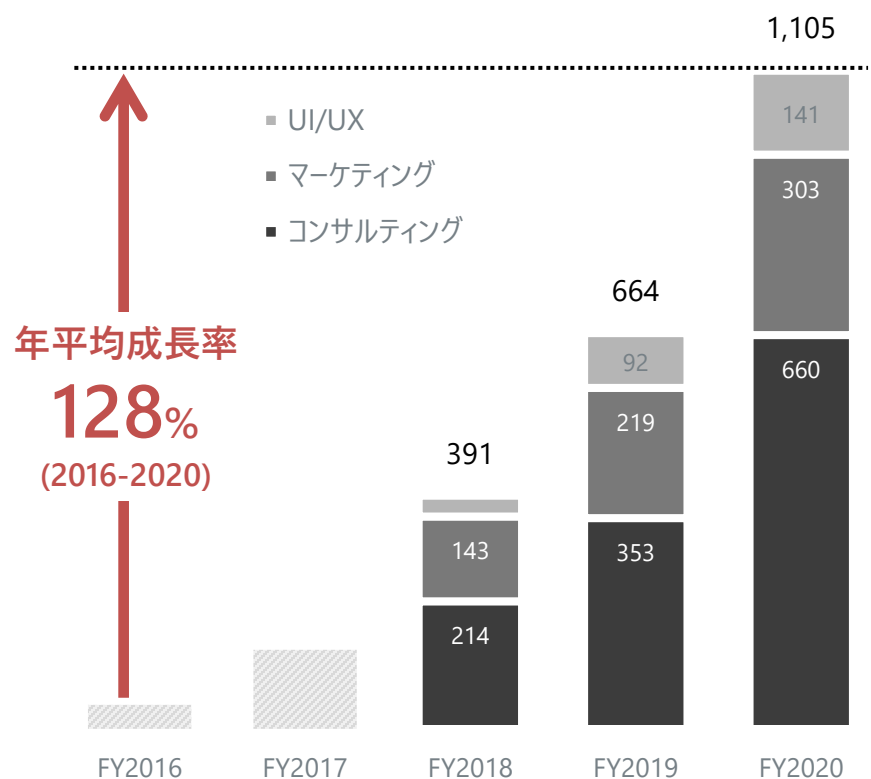
ユーザーテストの様子



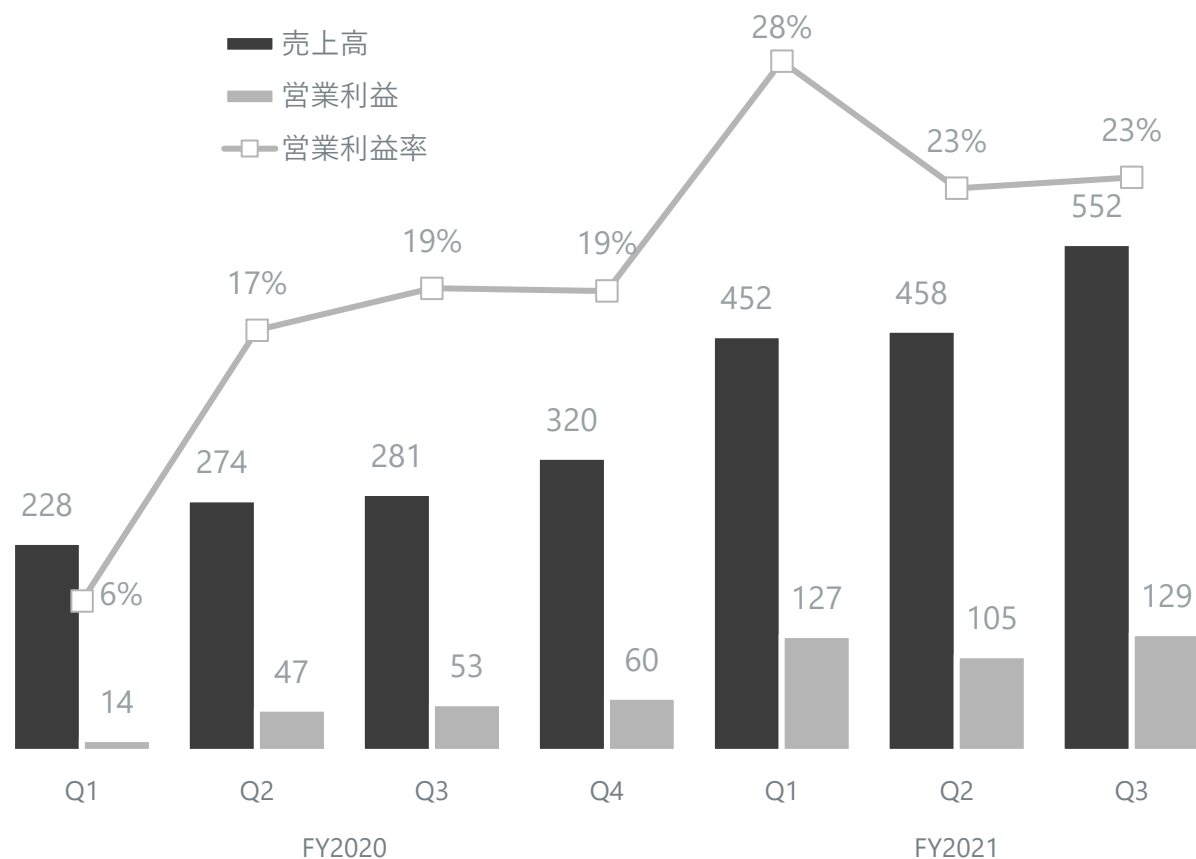
業績推移

- ▶ 売上高は創業から4期連続で増収を達成。5年間の平均成長率は128%
- ▶ 近時の四半期別売上高・営業利益も概ね増加傾向。FY2021Q3累計期間の経営成績は、売上高1,462百万円、営業利益362百万円にて着地

売上高推移 (年度別・百万円)



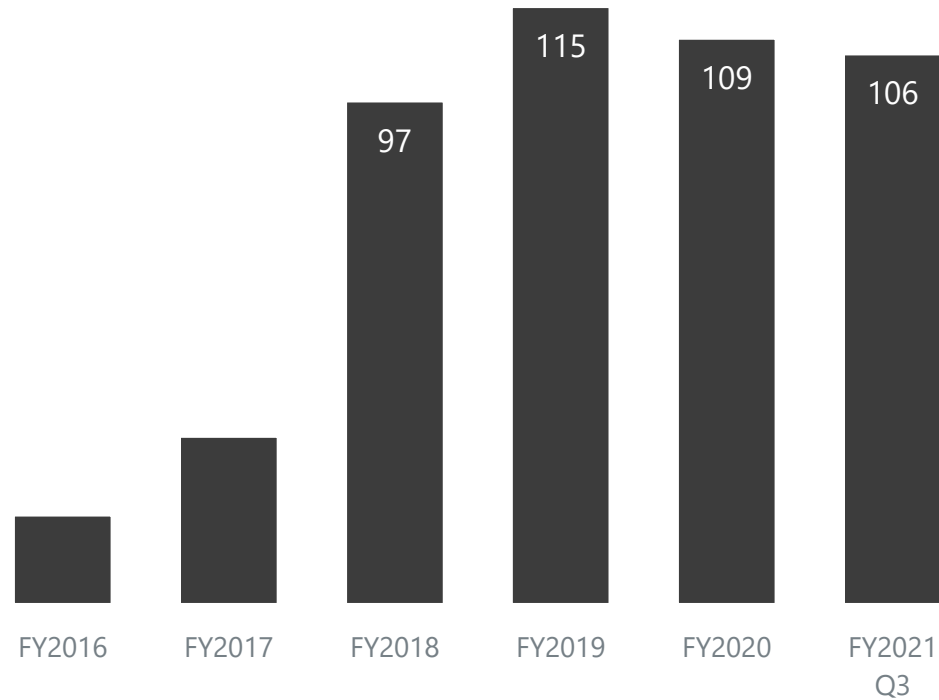
売上高・営業利益推移 (四半期別・百万円)



クライアント

- ▶ FY2020のクライアント数*は109社。IT/通信/金融などをはじめ、特定の業界に偏らず幅広く業界主要企業と取引
- ▶ クライアント数は創業以来増加傾向。FY2019→FY2020は、当社のビジネススタイルと相性のよいクライアントに一部絞り込みをしたため微減
- ▶ FY2021Q3累計期間のクライアント数は106社

クライアント数推移



*クライアント数：当社の3サービスのいずれかについて契約関係が存在し、実際にサービスの対価が該当事業年度中に支払われた顧客企業の数

取引実績

NIKKEI

オリンピック・パラリンピック等
経済界協議会

SBI GROUP

opt

trans
cosmos
people & technology

エイブル
HOLDINGS

SEPTENI

日経
BP

TOKYO GAS

ホンモノは、おいしい。
OHAYO

インディード
indeed

小田急不動産
odakyu

SONY

その常識、変えてみせる。
SHIFT

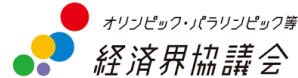
NTT DATA

DENTSU
DIGITAL

freee

事例紹介

オリンピック・パラリンピック等経済界 協議会 様



「2020東京大会機運醸成プロジェクト」

- ▶ IOC・政府・自治体と連携し、2020東京大会の機運醸成を経済界で支援するビッグプロジェクト
- ▶ 全国の企業アセットを活用し、地方での各種イベントを開催、2020年2月までに累計1,000以上の活動を展開。参加企業は650以上、連携自治体数は430に上る
- ▶ 当社はデジタルチャネルを活用したプロジェクトのブランディング、広報活動を幅広く支援

支援領域 マーケ：SNS運用・マーケコンサル

トランスコスモス 様



「両社のノウハウを結集した協業DX支援」

- ▶ 同社は年間600社以上のDXプロジェクトを支援、CX向上におけるチャネル横断型ワンストップサービスを提供、特にEC/コールセンターの構築に強みを持つ
- ▶ 両社の得意とする領域を掛け合わせ、顧客のデジタルマーケティングや事業変革について共同で幅広く支援
- ▶ グローバルCRMシステムの構想検討、1to1マーケティングの戦略検討・実行等、複数のプロジェクト支援実績あり

支援領域 コンサル：既存事業変革・業務改善

SBIネオモバイル証券 様



「Tポイントを使った株式購入サービスの立上げ支援」

- ▶ 若年層および投資初心者の獲得のため、スマートフォンで取引できる新規サービスを立ち上げるプロジェクトを支援、サービスリリースから1年間で約30万口座獲得に成功
- ▶ ジョイントベンチャーの立ち上げ、ロボアドバイザーやチャットボット等のテクノロジーを活用したサービス設計検討
- ▶ サービス訴求のためのデジタルマーケティング戦略の立案及び実行
- ▶ ユーザーテスト（UIScope）を活用したサービスLP制作

支援領域 コンサル：新規事業開発 マーケ：マーケコンサル UI/UX

ソニービズネットワークス 様



「デジタルチャネルを活用した集客最適化の支援」

- ▶ 勤怠管理サービス「AKASHI」を展開する同社の集客を支援
- ▶ デジタルチャネルにおけるカスタマージャーニーを設計、バックオフィス人材向けオウンドメディアからの流入最大化に注力
- ▶ 当社参画後半年間でメディアのPVを約9倍に、サイト運用全体を担当後は1年で約40倍に伸長。「総務」「労務」「法務」等のキーワードで検索エンジンの表示順1位を獲得
- ▶ デジタルチャネルにおけるリード獲得からナーチャリング、コンバージョンまでの最適化を実現

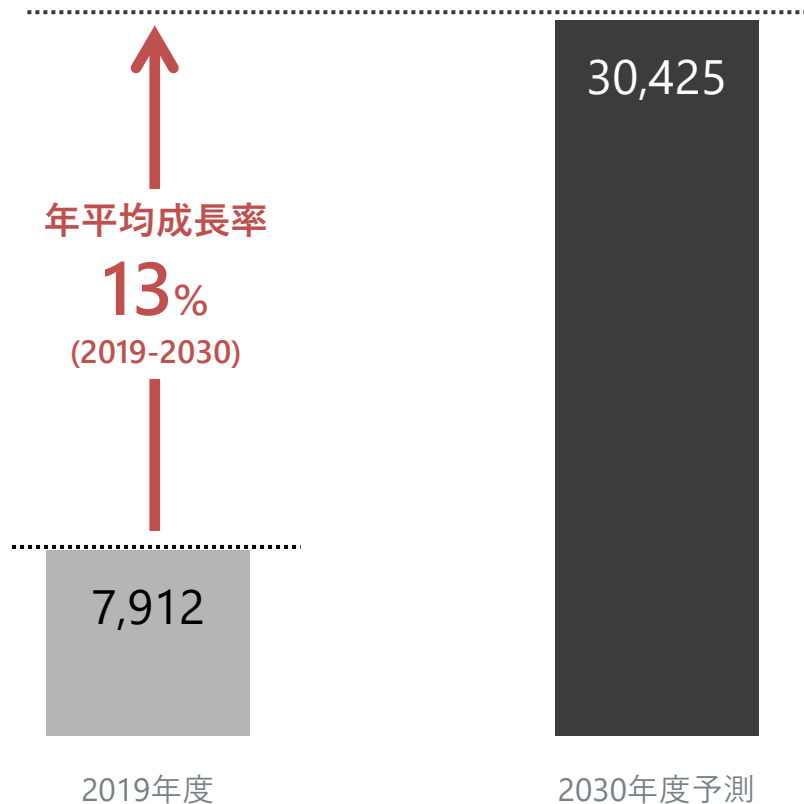
支援領域 マーケ：マーケコンサル・Webサイト改善

2. 事業環境

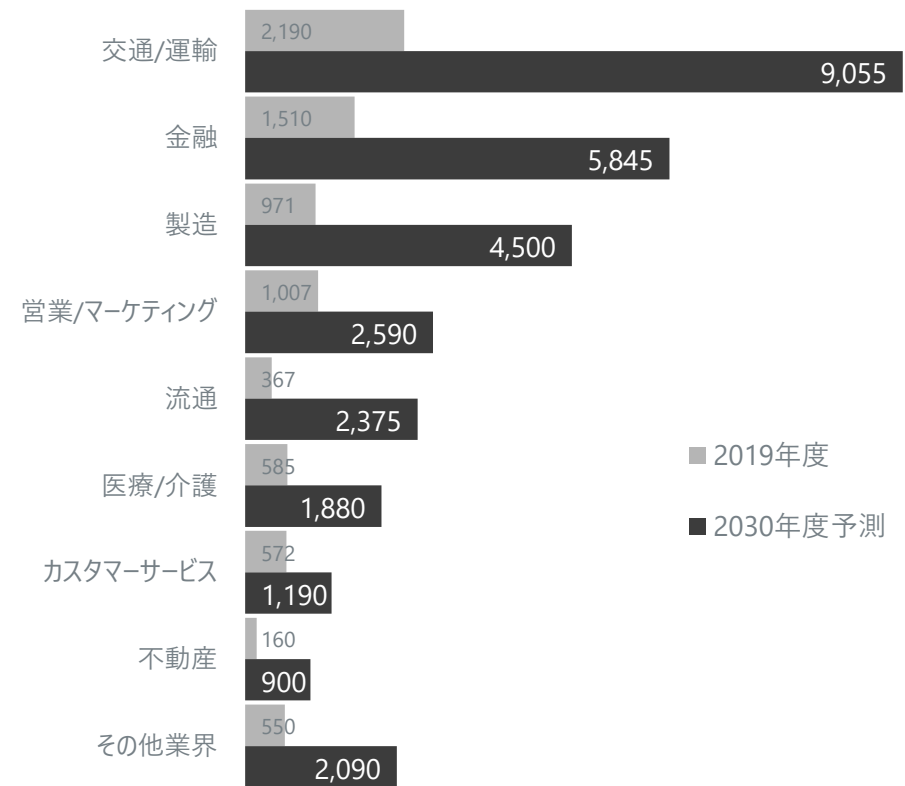
DX国内市場規模観測（投資金額）

- ▶ 国内のDX関連投資額は、2030年度まで平均成長率13%で増加していくとの観測
- ▶ DX関連投資の増加はほぼすべての業種に当てはまり、特定の事業・業界にかかわらず、市場が拡大する見通し

DX国内市場投資金額（億円）



国内業種別DX投資金額（億円）

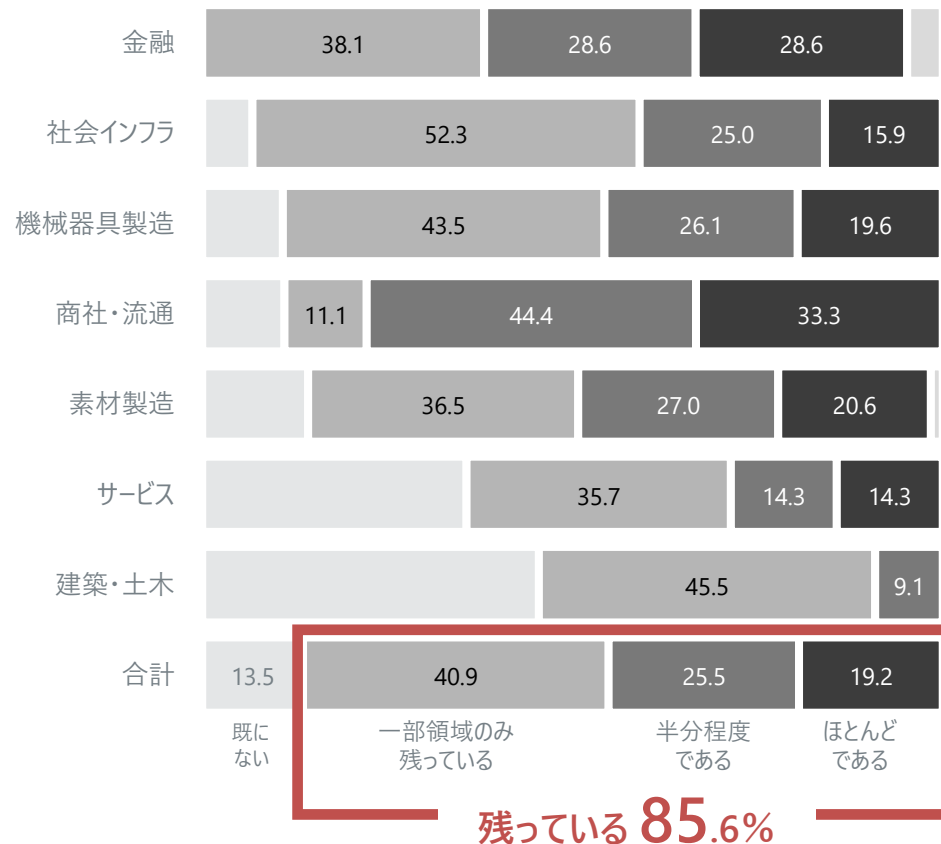


DX推進の現状

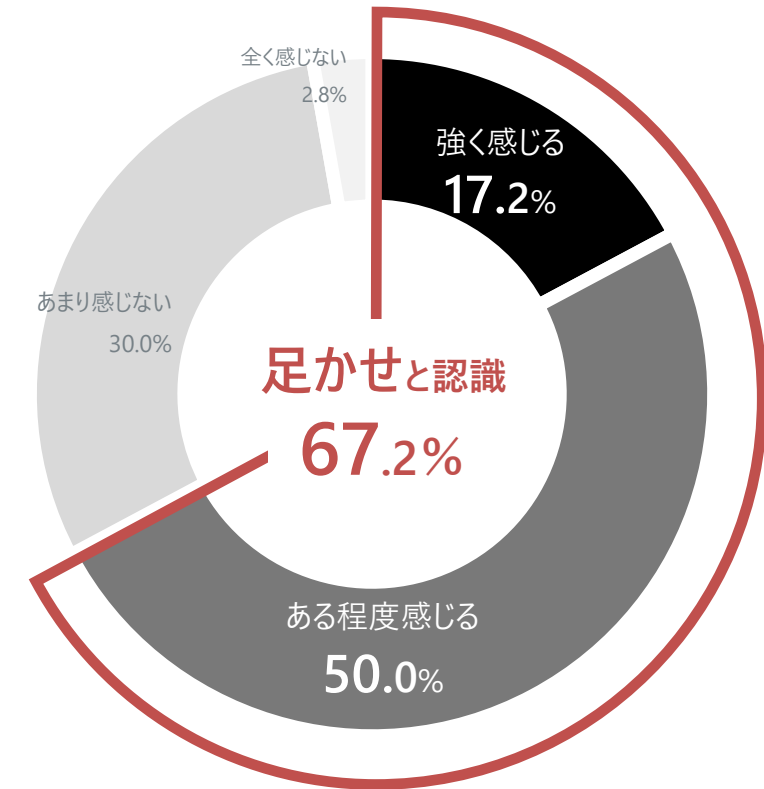
- ▶ 経産省調べでは、コロナ禍前の段階で、80%以上の企業にはレガシーシステム*が残っており、67%の企業がレガシーシステム*を足かせと認識
- ▶ 2025年までにシステム刷新などの手を打たねば、最大12兆円/年の経済損失の可能性も指摘
- ▶ 企業にレガシーシステムに依存しない新規のデジタル事業拡大ニーズがあるため、そこを支援できる当社にとっての事業機会は大きい

*レガシーシステム：老朽化システム。技術刷新の遅れ、システム肥大化・複雑化、ブラックボックス化等の問題を抱える

レガシーシステム残存状況 (%)



レガシーシステムが足かせ



「2025年の崖」経済的損失最大12兆円/年の可能性も指摘されている

日本企業のDX推進における課題

- ▶ 日本においては、IT業界・顧客企業に跨る構造問題が長年の間生じていることを背景に、ITを活用したDX等が促進されにくい環境にあるものと推察
- ▶ 自社単独でのDX推進に課題を抱える企業を支援する「DXのアウトソーシング市場」のポテンシャルは大きいものと当社は認識

IT人材の不足・偏在性

- 日本は、他の主要国と比べてIT人材の絶対数が不足していることに加え、大部分の人材が大手SIer等のIT企業に集中しており*、これが顧客企業の社内のリソース・ケイパビリティが低位にとどまる要因となっている

国内IT企業への依存

- 顧客企業は、システム開発・保守等を、SIer等の国内IT企業に依存している
- 国内IT企業は個社業務に合わせた大規模なシステム構築に強み

相互に関係

テクノロジー導入の遅れ

- 欧米対比でテクノロジーの実装にタイムラグ（5～10年）

<考えられる要因>

経営とITの分離

- 顧客企業はベンダー依存により、ITの理解度が低い
- 加えて、自社に合わせたスクラッチ開発を選好

多段階の下請構造

- 国内IT企業は工数の多いスクラッチ開発を遂行するため、下請構造を取り、付加価値が低い開発にIT人材が固定される

顧客企業

- テクノロジーの目利き、活用方法の理解が不足

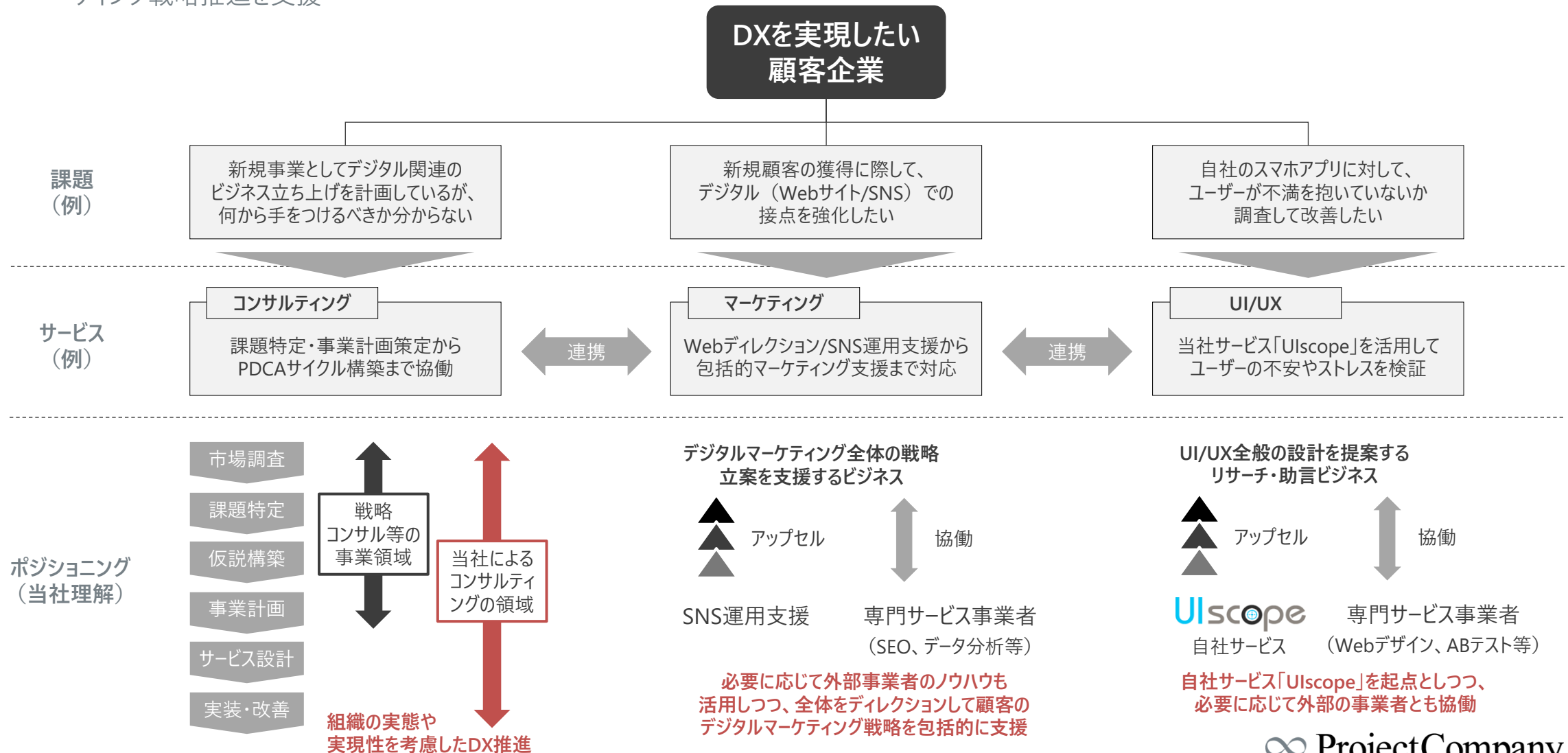
国内IT企業

- カスタマイズでのシステム開発が主流で、コンサルティングによる事業変革力に課題あり
- 最先端のテクノロジーを導入することで既存事業を侵食するおそれがあるジレンマに直面

社内のリソース・ケイパビリティが不足する日本企業にとって、自社でのDX推進は難度が高く、DX推進支援の市場ポテンシャルは大きい一方で、国内大手IT企業はコンサルティングによる事業変革力に課題があり、当社は当該市場で競争力を発揮できると認識

DX支援における当社のポジショニング

- ▶ DXをアウトソーシングしたい顧客企業に対して、当社は一気通貫でのDX化支援サービスを提供
- ▶ ビジネス支援のコンサルティングサービスでは、顧客組織に入り込み、組織の実態に合わせてDX事業推進などで顧客と協働する点が特徴的
- ▶ 広義のマーケティング支援（マーケティングサービス、UI/UXサービス）では、必要に応じて外部事業者の専門性も活用しつつ、顧客企業のデジタルマーケティング戦略推進を支援



3. 当社の強み・特徴

強み

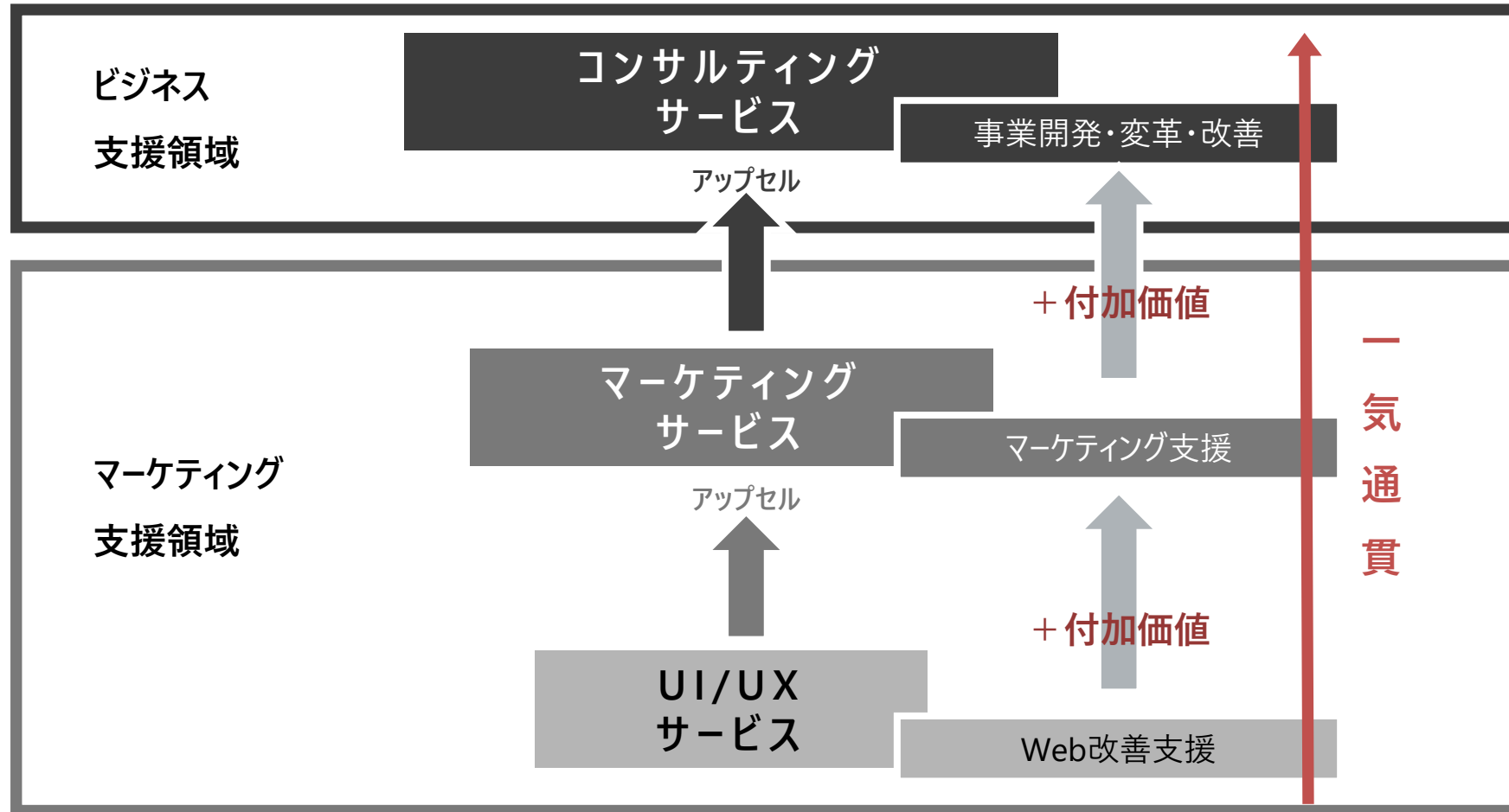
適材適所に人材を投入し、
幅広い領域のDXニーズに柔軟に対応し、課題を解決

- 特徴1. DX化の一気通貫型アドバイザリーシステム
～ 起点としてのUlscope
- 特徴2. アップセル奏功による「5-8の状況」の実現
- 特徴3. 継続支援を前提としたストック型ビジネスモデル
～ ストック型に適した効率的マネジメント

特徴 1-1 DX化の一気通貫型アドバイザリーシステム

- ▶ ユーザーインターフェイスとなるWeb改善支援からマーケティング支援、さらには新規事業開発などのビジネス支援まで一気通貫でサービスを提供
- ▶ 顧客はワンストップで支援を受けられることから、効率的・効果的なDXの実現が可能に
- ▶ 当社提供の各サービスにおいては競合も少なくないが、一気通貫で対応できる企業は限定的と当社は認識

∞ ProjectCompany



特徴 1-2 起点としてのUlscope

- ▶ 一気通貫モデルの起点は、ユーザビリティ検証・改善のUlscope。モニターを活用したUI/UX調査により、客観的かつ網羅的なアプリ/Webの改善支援を提供
- ▶ FY2020では、UI/UXサービス案件の80%をインバウンド*で獲得するなど、UI/UX領域で高い認知度を誇る
- ▶ Ulscopeのモニター数は3万人以上（2021年6月末時点）



The Ulscope logo is displayed above a screenshot of the website. The website features the headline "ユーザーの本音を聞いてほしい" (We want to hear from users) and a button "いますぐ無料で試してみる" (Try it for free now). To the right of the screenshot, three blue circular icons represent the services: "動画" (Video) with a play button icon, "音声" (Voice) with a mouth icon, and "アンケート" (Survey) with a clipboard icon. Above these icons is the text "「高品質なユーザーテストを安く・早く・簡単に」" (High-quality user tests at low cost, fast, and easy).

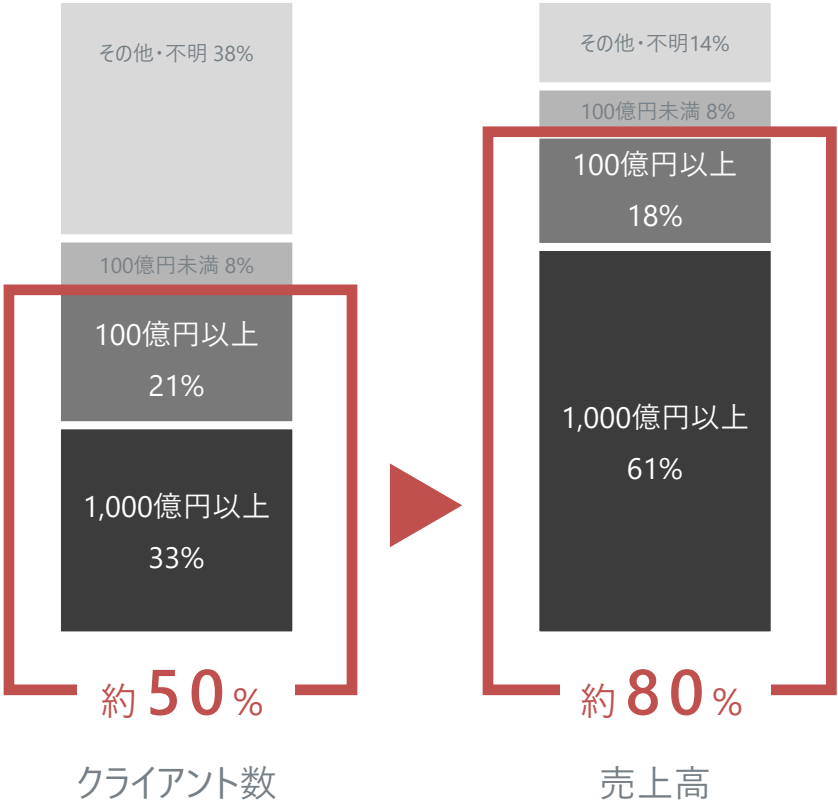
*インバウンド：企業への営業ではなく、顧客からの問い合わせにより受注へ結びつくこと

特徴2 アップセル奏功による「5-8の状況」の実現

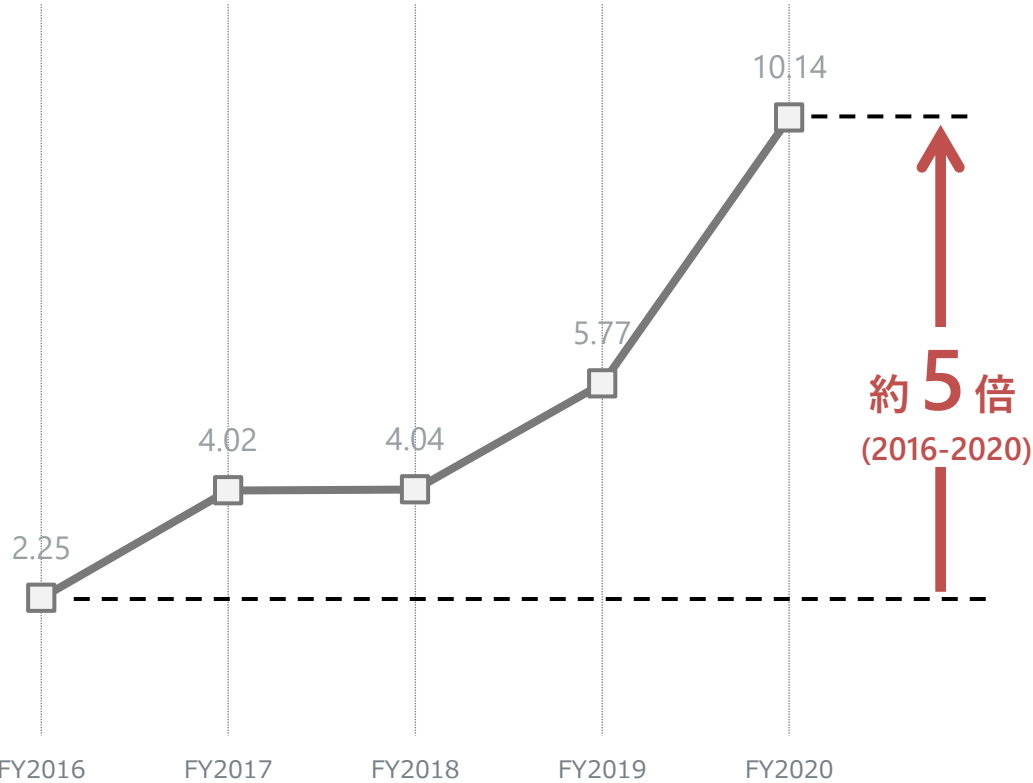
- ▶ クライアントの54%は売上規模100億円以上の企業群。これらの企業群が、売上高全体の約80%を占める構成。5割が8割を稼ぐ「5-8の状況*」をつくり出すことで、特定顧客への依存度分散を推進
- ▶ 5-8の状況の実現は、既存顧客へのアップセル奏功の結果。クライアント当たり売上は5年で5倍に上昇

*所謂「パレートの法則（2:8の法則）」では、一般的に顧客全体の2割である優良顧客が売上全体の8割を占めるといわれる中、当社が相対的に顧客分散を進めている状況を指す

顧客売上規模別割合 (FY2020)



クライアント当たり売上高 (百万円/クライアント)

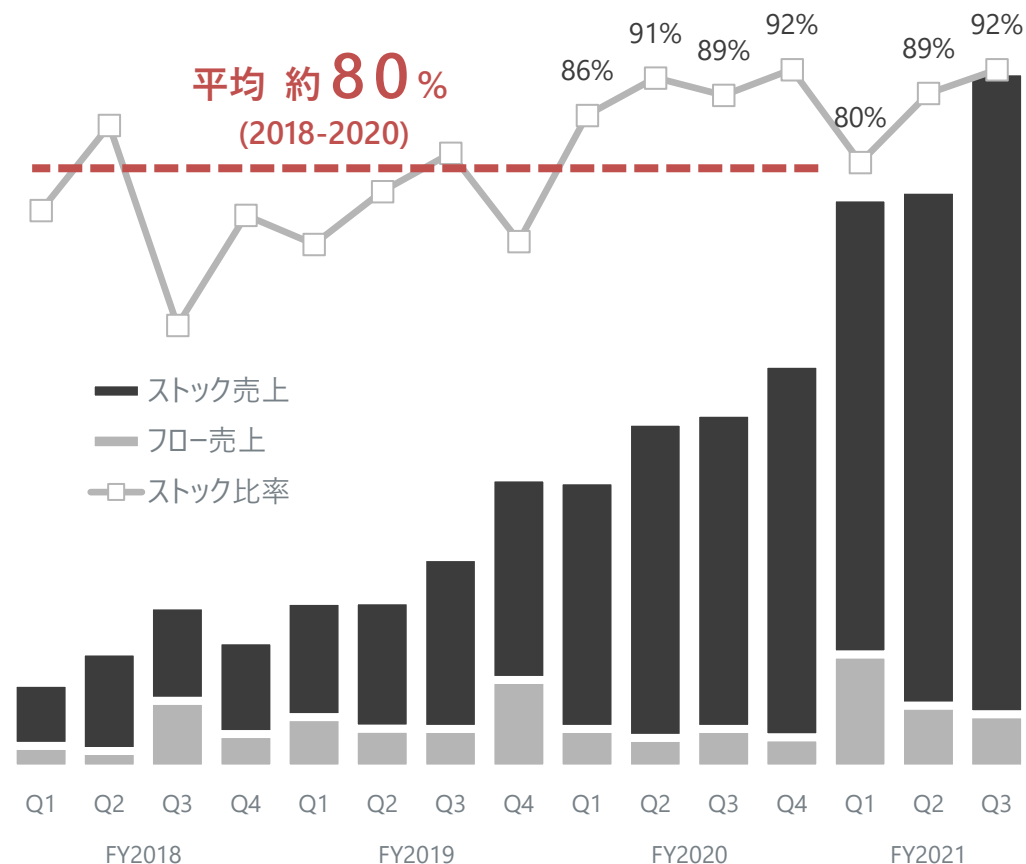


※FY2016-FY2017については、監査証明を受けていない実績値となります

特徴 3-1 継続支援を前提としたストック型ビジネスモデル

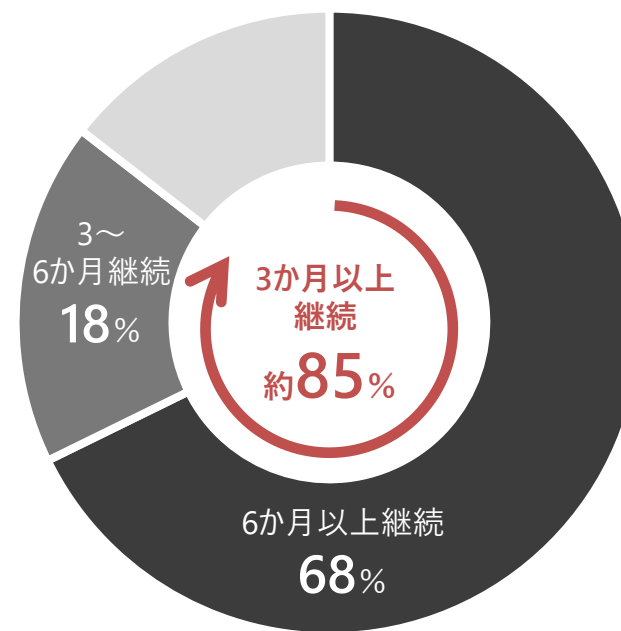
- ▶ コンサルティング会社などは、一般的にスポット/フロー案件偏重の売上構成となっているケースが多いと当社では認識。一方で、当社は主な契約期間は3か月単位であるものの、一気通貫サービスなどを背景とする連続受注獲得によりストック型のビジネスモデルを構築
- ▶ 比較的長期で受注を継続できており、直近3期のストック売上比率は平均約80%で推移。FY2021Q3累計期間においては、ストック売上比率が80%を上回る水準で推移

ストック売上*比率



受注継続率* (%)

*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2021年9月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合



※UIscopeのショット案件のクライアントを除く

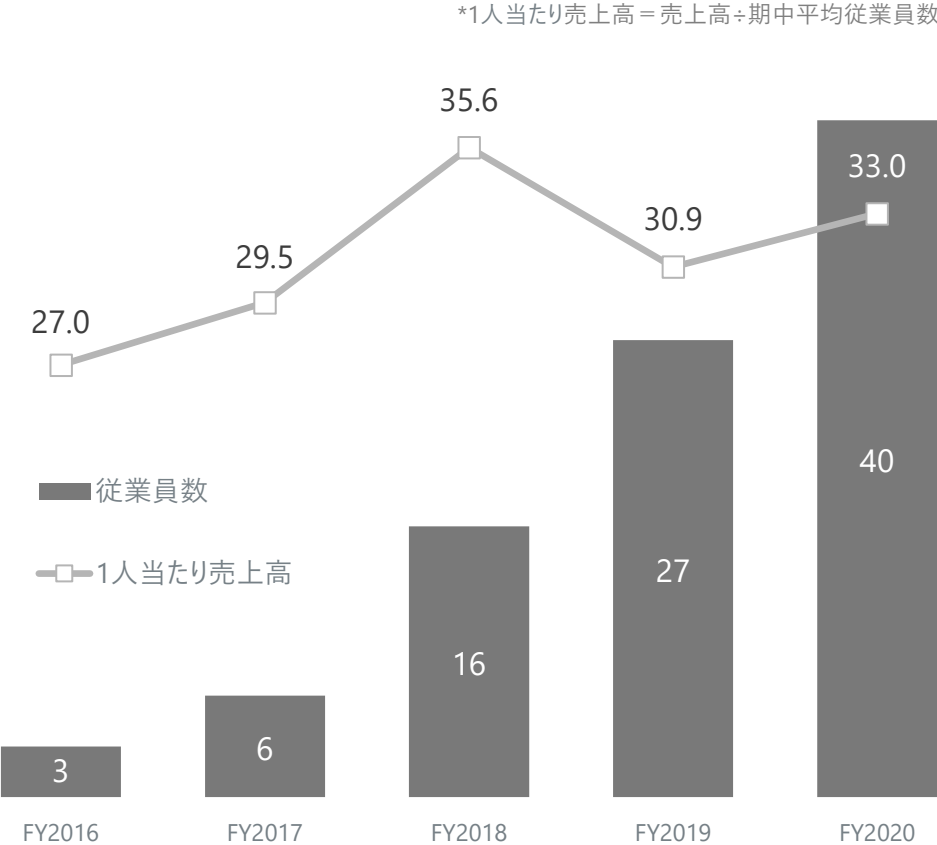
*ストック売上：6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強い広告出稿やユーザーテスト等を除いたもの

特徴 3 -2 ストック型に適した効率的マネジメント

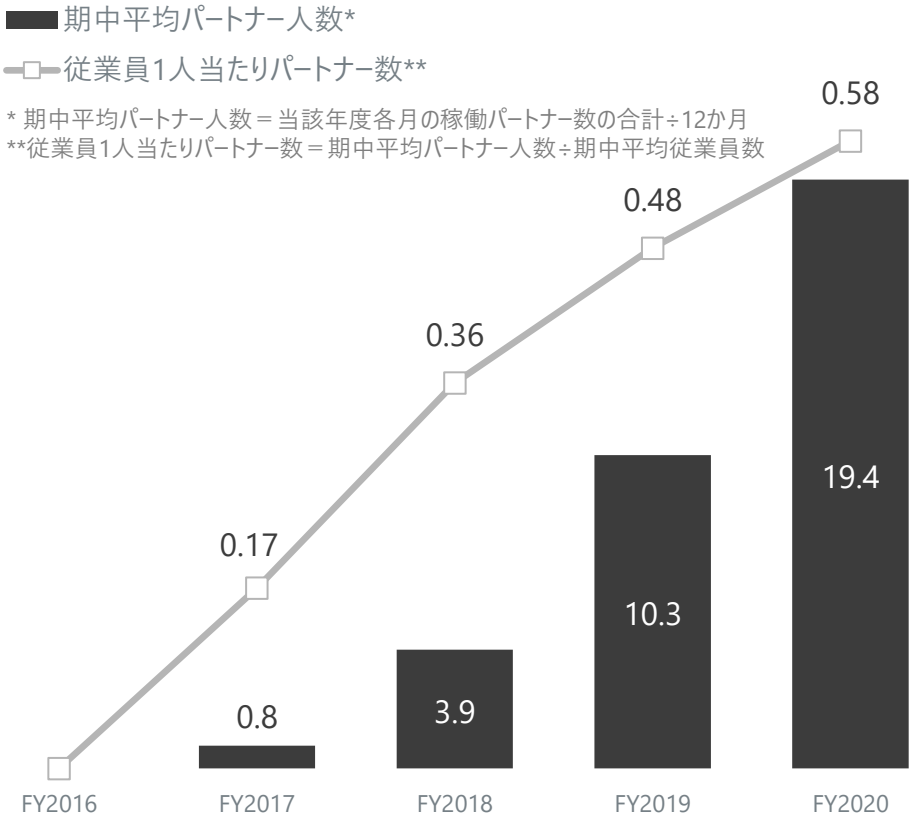
- ▶ ストック型ビジネスを指向し、属人的対応よりも組織的対応に重点を置いた組織体制を構築。従業員数は急増しているものの、属人的練度に関係なく、一人当たり売上高は増加基調で推移
- ▶ 組織的対応では、パートナーの活用余地も大。従業員当たりのパートナー数も積極的に引上げ

従業員一人当たり売上高*

(百万円/人・人)



パートナー数



※FY2016-FY2017については、監査証明を受けていない実績値となります

4. 中期展望と成長戦略

中期展望

創業来の国内大企業のDX実現支援により
蓄積されたノウハウの形式知化を加速させることで、
サービス提供体制を質的・量的に拡大して企業価値向上を実現

戦略1. 「一気通貫サービスのさらなる強化」

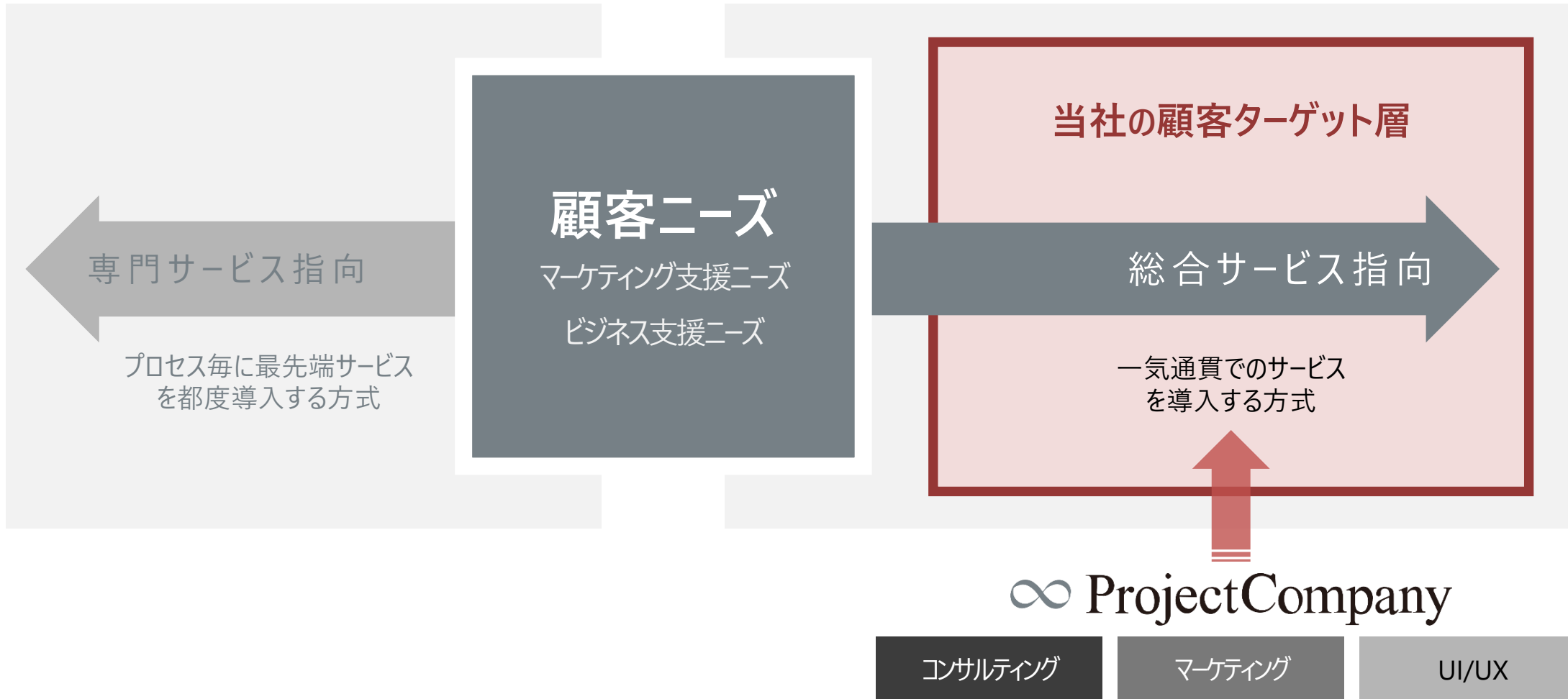
戦略2. 「マネージャー人材の育成」

戦略3. 「共同参画パートナーの拡充」

成長戦略1 一気通貫サービスのさらなる強化①

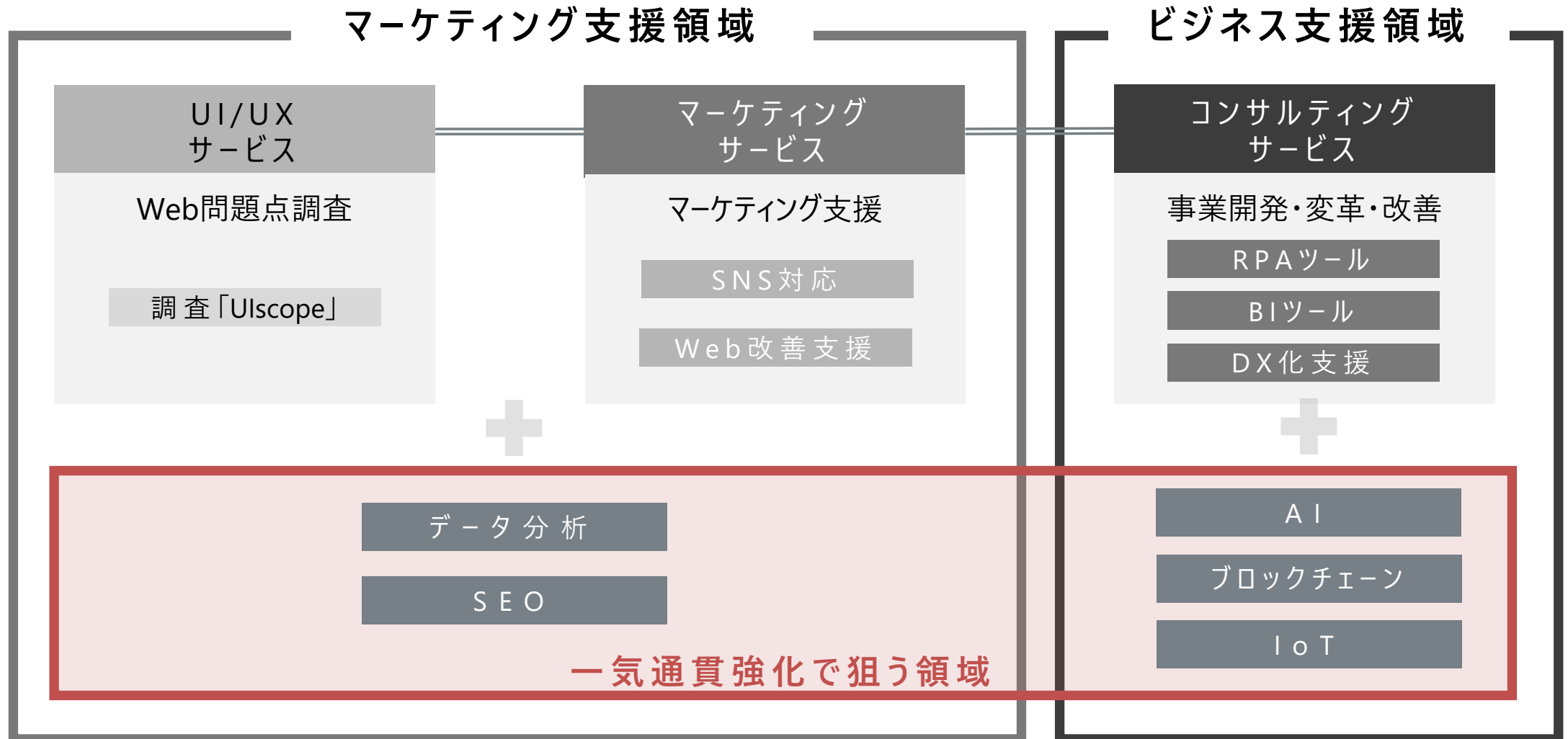
- ▶ 今後の顧客ターゲット層を、必要に応じて各プロセスに最先端サービスを導入する「専門サービス指向」ではなく、一気通貫でのDX化支援サービスを期待する「総合サービス指向」の顧客に明確化。当社のビジネススタイルと相性のよい顧客の発掘を推進

『顧客のニーズは今後二極化が鮮明に』



成長戦略1 一気通貫サービスのさらなる強化②

- ▶ これまで効率性の観点から外注していたデータ分析・SEO領域について内製化を進め、一気通貫での支援をさらに強化
- ▶ ビジネス支援領域においては、AI等最新技術を活用したプロジェクトを積極的に支援していく



成長戦略2 マネージャー人材の育成

- ▶ 売上目標に合わせてマネジメント層の育成を図り、成長につなげる
- ▶ リファラル採用などの人材採用強化によるマネージャー候補の拡充に加え、研修強化により組織内部の人材を最大限活用できる体制を整備
- ▶ プロジェクトマネジメントスキルを「個人の挑戦」「平準化」「マインドセット」の3点から向上させる

優秀なマネージャー層の充実/PMO*機能の充実

マネージャー層/PMOに求められるスキル

- クライアントとの折衝
- パートナー・マネジメント
- リスク管理とサービスクオリティ管理

(現在)

10名

(FY2022)

18名程度
(目標)

(FY2023)

30名程度
(目標)

ストック型ビジネスに適応した組織体制の構築

アクションプラン

個人の挑戦

チャレンジングな昇格制度により、
昇格を“挑戦権の獲得”と位置付け

平準化

案件のライブラリー化などにより経験を
ノウハウ化しスキルを平準化

マインドセット

マネージャー候補の研修強化し、
マネジメントのマインドセットを磨く

*Project Management Office：プロジェクトが円滑に運営されることを目的に、プロジェクトマネジメントの支援を実施する組織または役割

成長戦略3 共同参画パートナーの拡充

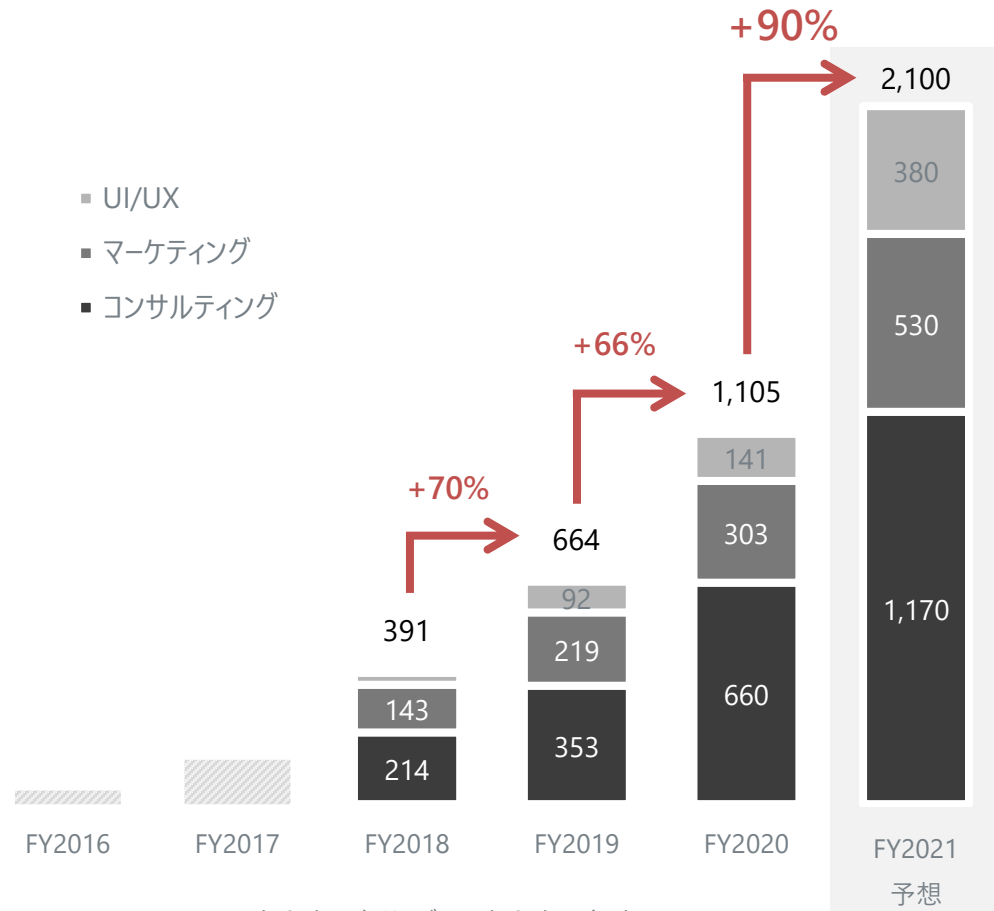
- ▶ コンサルティングファーム出身者や新規事業立上げ経験者等、幅広いパートナーと連携
- ▶ 当社は、案件仲介業者ではなく、案件にパートナーと共同参画してプロジェクトマネジメントのノウハウを提供するなどのメリットを供与することで、パートナー数を拡充。受注状況に応じて機動的に人材を投入できる組織体制を構築中
- ▶ パートナー数は現在約20名。既存パートナーからの紹介などを通じてネットワークを拡充することで、FY2023には50-70名の水準まで増やしていく方針



FY2021業績見通し

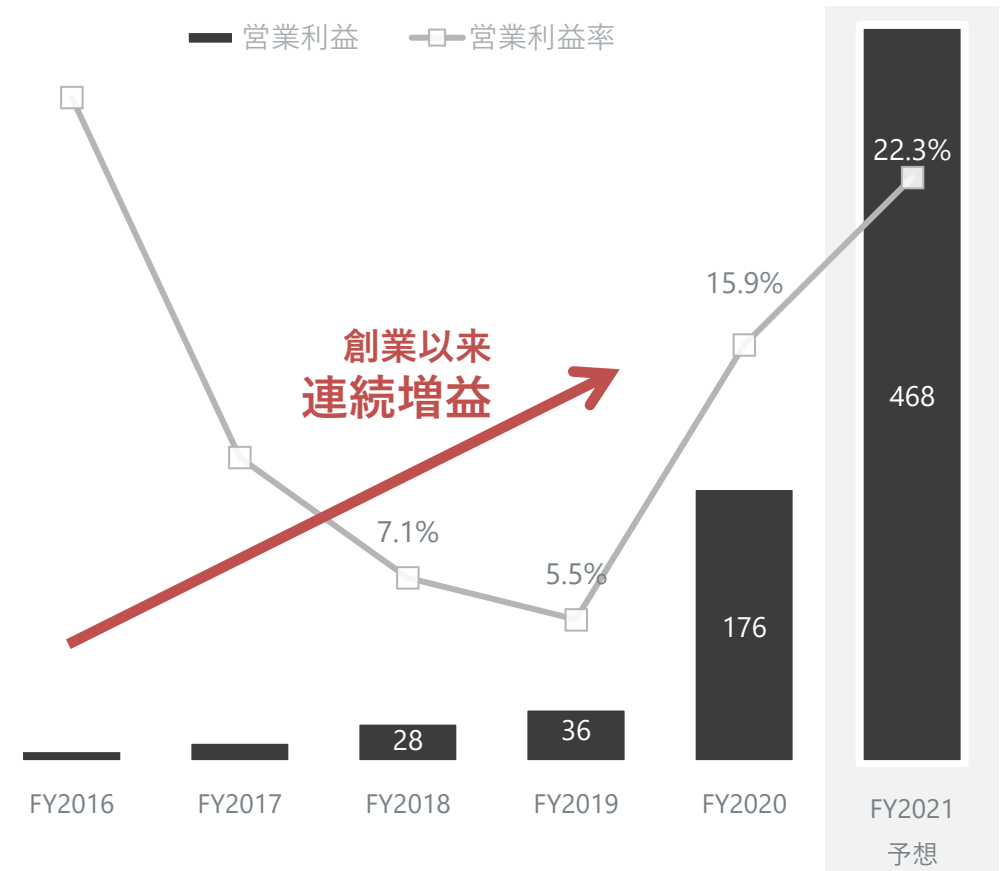
- ▶ FY2021Q3までの業績進捗を踏まえ、通期の業績予想を売上高2,100百万円、営業利益468百万円に上方修正（11月15日公表）
- ▶ DX市場への追い風などを要因として、今期の売上高成長は、過去2期の成長率と比較しても高い水準となる見通し
- ▶ 営業利益については、売上高拡大にともなう固定比率低減などによるFY2020からの改善傾向が継続する予想

売上高（百万円）

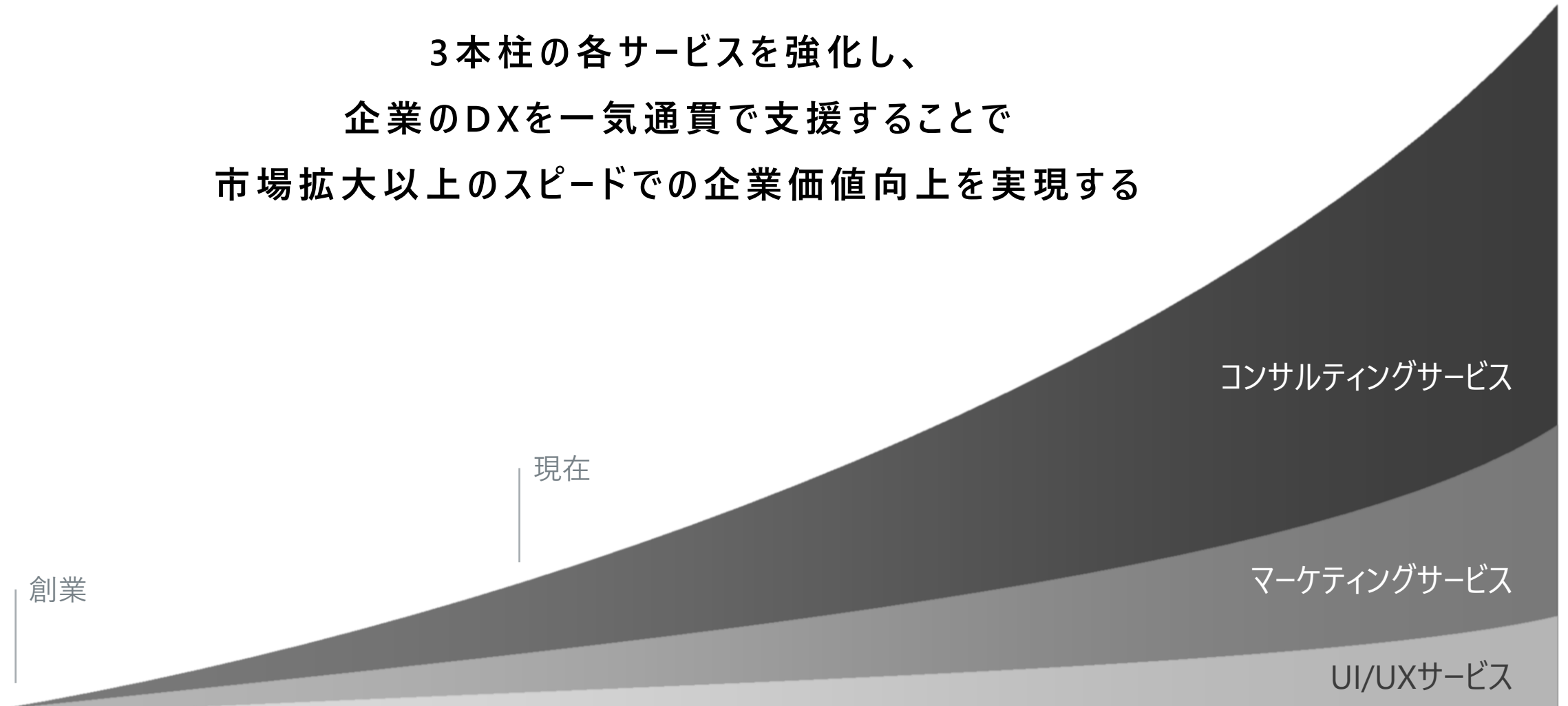


※FY2016～FY2017の売上高は各サービスの売上高の合計

営業利益（百万円・%）



3本柱の各サービスを強化し、
企業のDXを一気通貫で支援することで
市場拡大以上のスピードでの企業価値向上を実現する



Appendix

財務データ

回次 決算年月		第1期 2016年12月	第2期 2017年12月	第3期 2018年12月	第4期 2019年12月	第5期 2020年12月	第6期 2021年12月3Q
売上高	(千円)	40,533	132,676	391,446	664,066	1,104,923	1,462,338
経常利益	(千円)	10,072	15,161	24,374	31,380	170,405	357,910
当期(四半期)純利益	(千円)	7,495	10,299	16,224	19,645	113,998	245,847
資本金	(千円)	900	16,500	98,000	150,700	311,950	726,410
発行済株式総数	(株)	401,000	411,350	445,390	461,590	504,590	5,385,900
純資産額	(千円)	8,895	34,795	135,619	203,865	479,114	1,558,757
総資産額	(千円)	36,210	86,799	380,343	555,776	1,061,676	2,187,803
1株当たり純資産額	(円)	22.18	84.59	304.63	44.19	94.99	—
1株当たり当期(四半期)純利益	(円)	18.73	25.33	38.07	4.35	23.96	48.71
自己資本比率	(%)	24.6	40.1	35.7	36.7	45.1	71.2
自己資本利益率	(%)	161.3	47.1	19.0	11.6	33.4	—
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	17,231	155,620	—
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△36,658	△83,170	—
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	85,239	307,264	—
現金及び現金同等物の期末(四半期末)残高	(千円)	—	—	—	330,693	710,407	—
従業員数	(人)	3	6	16	27	40	57

※当社は、2021年5月14日開催の取締役会決議により、2021年6月2日付で株式1株につき10株の分割を行っております。
第4期の期首に分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期（四半期）純利益を算定しております。

役員紹介

代表取締役社長	土井 悠之介	東京大学大学院農学生命科学研究科応用生命化学専攻修士課程修了。 スカイライトコンサルティング株式会社にて、大手経済メディアのIT化推進プロジェクト、日本最大級メディア企業の新規事業立ち上げプロジェクトに従事。 退職後当社創業、代表取締役社長（現任）。
取締役会長	伊藤 翔太	東京大学教養学部地域文化研究学科中退。 大学在学中に起業、株式会社メディロムに事業売却、同社にて執行役員を務める。 当社取締役副社長を経て取締役会長（現任）。
専務取締役	新宅 央	慶應義塾大学総合政策学部卒業。 株式会社セプテーニにて、アプリの継続率や課金率の向上に向けたグロースハックを推進。マス広告とデジタル広告を組み合わせた広告効果の最適化プロジェクト等にも従事。 当社入社後、マーケティング事業部長、取締役を経て、専務取締役（現任）。
取締役	藤嶋 祐作	東京大学大学院新領域創成科学研究科修士課程修了。 スカイライトコンサルティング株式会社にて、大手求人メディアにおける新規顧客獲得のための戦略立案並びに実行支援プロジェクトや、テスト運営会社における基幹システム刷新プロジェクト、 商社における上場支援プロジェクト等、多岐に渡るプロジェクトを経験。当社入社後、コンサルティング事業部長を経て、取締役（現任）。
取締役	松村 諒	東京大学公共政策大学院修士課程修了。 株式会社みずほ銀行にて、資源エネルギー業界の大企業法人営業を担当。同行産業調査部にて、資源エネルギー業界の幅広い業界調査やレポート執筆に加え、事業投資・M&A案件の オリジネーションや中期経営計画策定支援、LNG・水素に関するアドバイザー等の業務に従事。当社入社、取締役（現任）。
社外取締役	山中 卓	東京大学経済学部卒業。 株式会社日本興業銀行を経て、モバイル・インターネットキャピタル株式会社に入社、代表取締役社長を経験。退社後、i-nest capital株式会社を創業。 ベンチャーキャピタルにおいて15年以上の投資・育成業務に携わる。
社外取締役	松本 勇氣	東京大学工学部卒業。 株式会社Gunosy執行役員CTO、合同会社DMM.com執行役員CTOを経て、株式会社LayerX代表取締役CTOに就任（現任）。一般社団法人日本CTO協会理事も務める（現任）。 複数のテックカンパニーにおいて経営や技術組織改革、事業のデジタル化等を牽引。
常勤監査役	清水 光貴	上智大学経済学部経営学科卒業。公認会計士。 PwCあらた監査法人（現PwCあらた有限責任監査法人）入所。機械・電子機器・化学・医薬品業種の企業を中心に財務諸表監査、内部統制監査に従事。 退職後、当社常勤監査役就任。
社外監査役	桃崎 有治	公認会計士。元トーマツグループ CIO（最高情報責任者）。 2015年、桃崎有治公認会計士事務所開設、代表就任（現任）。
社外監査役	川添 丈	表参道総合法律事務所 代表弁護士。一般財団法人全日本大学サッカー連盟規律委員長。 2010年、表参道総合法律事務所開設、代表就任（現任）。

ご留意事項

- ▶ 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としておりますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- ▶ 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- ▶ これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- ▶ 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。