



**Smart Work, Smart Life**  
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

# 2021年12月期 決算説明資料

**AI CROSS株式会社**

(証券コード：4476)

2022.02.10





原田典子

未だ続く新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、  
私たちの生活を大きく変えました。

この流れは一時的な変化ではなく、ニューノーマル時代として  
日本社会のあり方を一変させました。

これら社会構造の変化によって、企業とお客様、または従業員との  
従来型コミュニケーションは、通用しなくなりつつあります。

私たちAI CROSSグループは、この大きな変化をただの危機として  
終わらせることはなく、変化の機会として捉え、引き続き企業と  
お客様、または従業員とのコミュニケーションの次元を高める  
取り組みに邁進していきたいと考えます。

「Smart Work, Smart Life テクノロジーでビジネススタイルをスマート  
に」のミッションのもと、個々人に合わせた最適なコミュニケーションを  
実現するために、社会・企業、そして働く人を支える価値あるサービスの  
提供を継続的してまいります。



## 過去最高業績を達成

FY2021の売上高は前期比127%の24億円、  
営業利益は前期比136%の2.6億円となり、  
過去最高業績を達成



## FY2022は売上高30億円、 営業利益2.7億円を見込む

メッセージングサービスのシェア拡大に注力する結果、  
売上は30億円、引き続き新規サービスへの投資を  
進めることにより営業利益は2.7億円を見込む

1 : AI CROSSの事業概要 .....	P.04
2 : FY2021 業績ハイライト・トピックス .....	P.13
3 : FY2022 通期業績予想と戦略概要 .....	P.21
4 : Appendix .....	P.28

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

# Smart Work, Smart Life

テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

コミュニケーション課題を解決することで、企業も個人も更にスマートへ

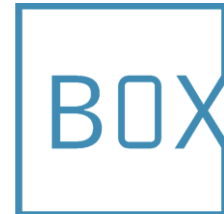
拡大領域      メッセージングサービス

育成領域      HR関連サービス

**絶対リーチ!**<sup>®</sup>

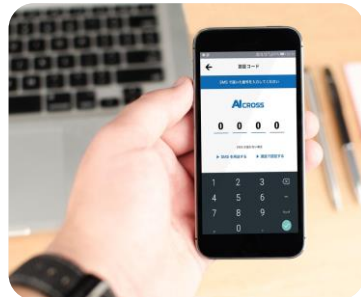


HYOU  
MAN

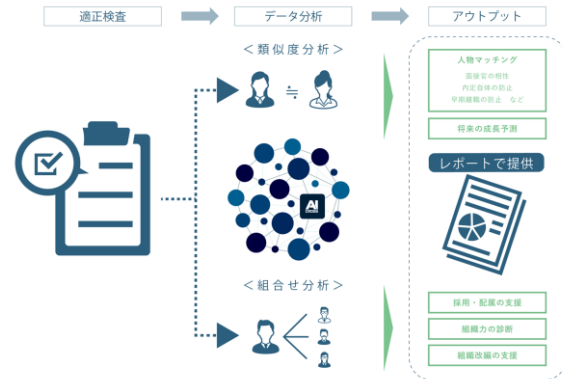


ショートメッセージサービス（SMS）関連の  
提供を通して培った知見を生かした  
『SMS単体では実現出来ない』  
顧客コミュニケーションサービスの提供

- チャットボットソリューション
- ドタキャン防止ソリューション
- 安否確認ソリューション
- DM効率化ソリューション
- 本人認証ソリューション
- 決済ソリューション



「AIとテクノロジーによる人材スキルの可視化と適材適所活用」や多彩な働き方を実現するHR領域サービスの提供



携帯番号に紐付き、コスト効率／1通で他ツールを圧倒するコミュニケーション

今後は「会員連絡」・「販促」など、より付加価値の高い領域での  
コミュニケーション活用が期待される

特長

1

確実



メッセージ到達  
99.9%

特長

2

安い



紙DMと比較して  
1/28以上 低コスト化可能

特長

3

広範囲



日本で使われる**1.8億の**  
携帯電話番号へつながる

(※) 紙DM1通あたりの製作費+印刷+送料 (A4両面/100通)  
¥345と想定し、SMS¥12/1通を比較した場合

法人とユーザー間のコミュニケーション課題に対して解決力を持つSMS

企業のコミュニケーション課題とSMSによる解決力一例

なりすまし被害



ユーザー本人になりすます不正が相次ぐID/パスワード

つながらない



督促業務での非効率な電話対応とかさむ人件費

高コストな郵送



紙のダイレクトメールによる印刷・制作・発送コスト

開かれないメルマガ



乱用した結果見られなくなったメール

『二段階認証』での堅牢化

スマホへ確実にメッセージ送達

必要な情報を高い開封率で送達

重要なユーザーへの連絡手段

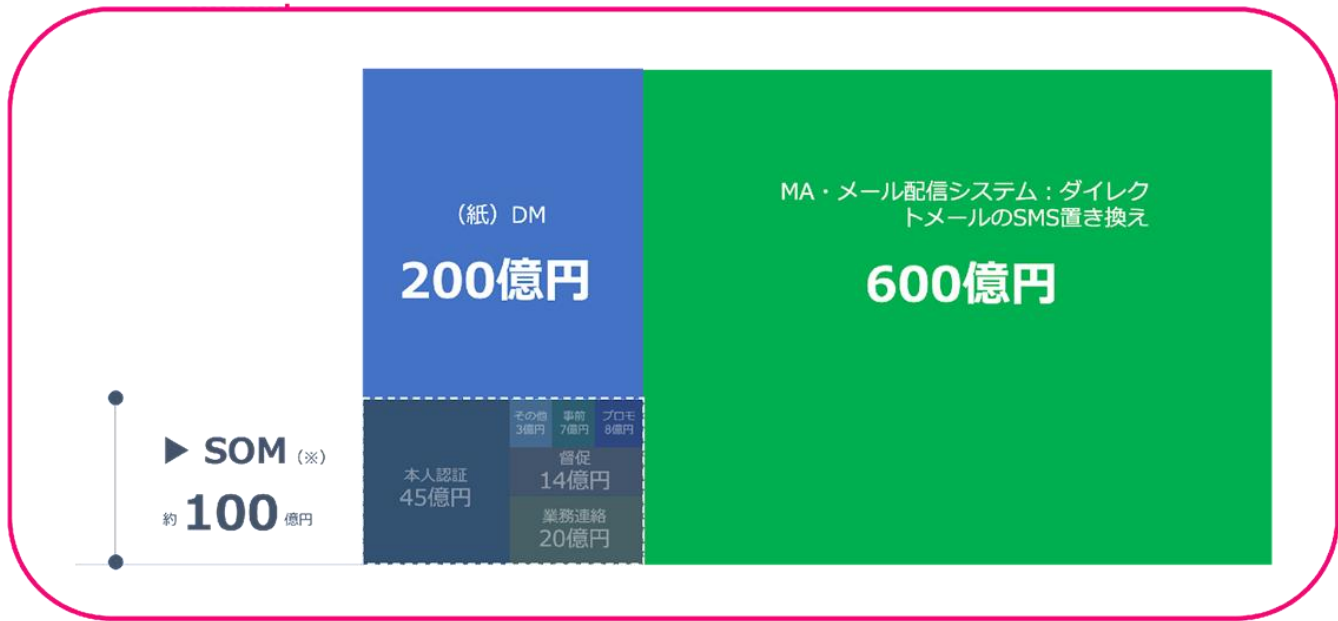




# 私たちが現状想定するSMSの市場規模予測

メッセージング領域で獲得しうる市場規模は約900億円と想定

▶ **SAM** (※) 約 **900** 億円



**SAM** サービスから獲得しうる市場規模

MA・メール配信システム：ダイレクトメールのSMS置き換え (※)

(※) 日本の労働人口6,800万人/3通/日 × 20営業日・ロイヤルカスタマの内10%をSMSへの置き換えとしてAI CROSS独自に算出/

MA利用企業ダイレクトメールの内SMSへの置き換え

**SOM** アプローチしている顧客の市場規模

- 本人認証
- 業務連絡
- 督促
- プロモーション
- 事前連絡
- その他

規模算出のための参考データ (※) 市場規模は下記レポート・IR資料を参考としつつ、AI ROSSが独自の調査・戦略・分析により算出した市場規模

SOM

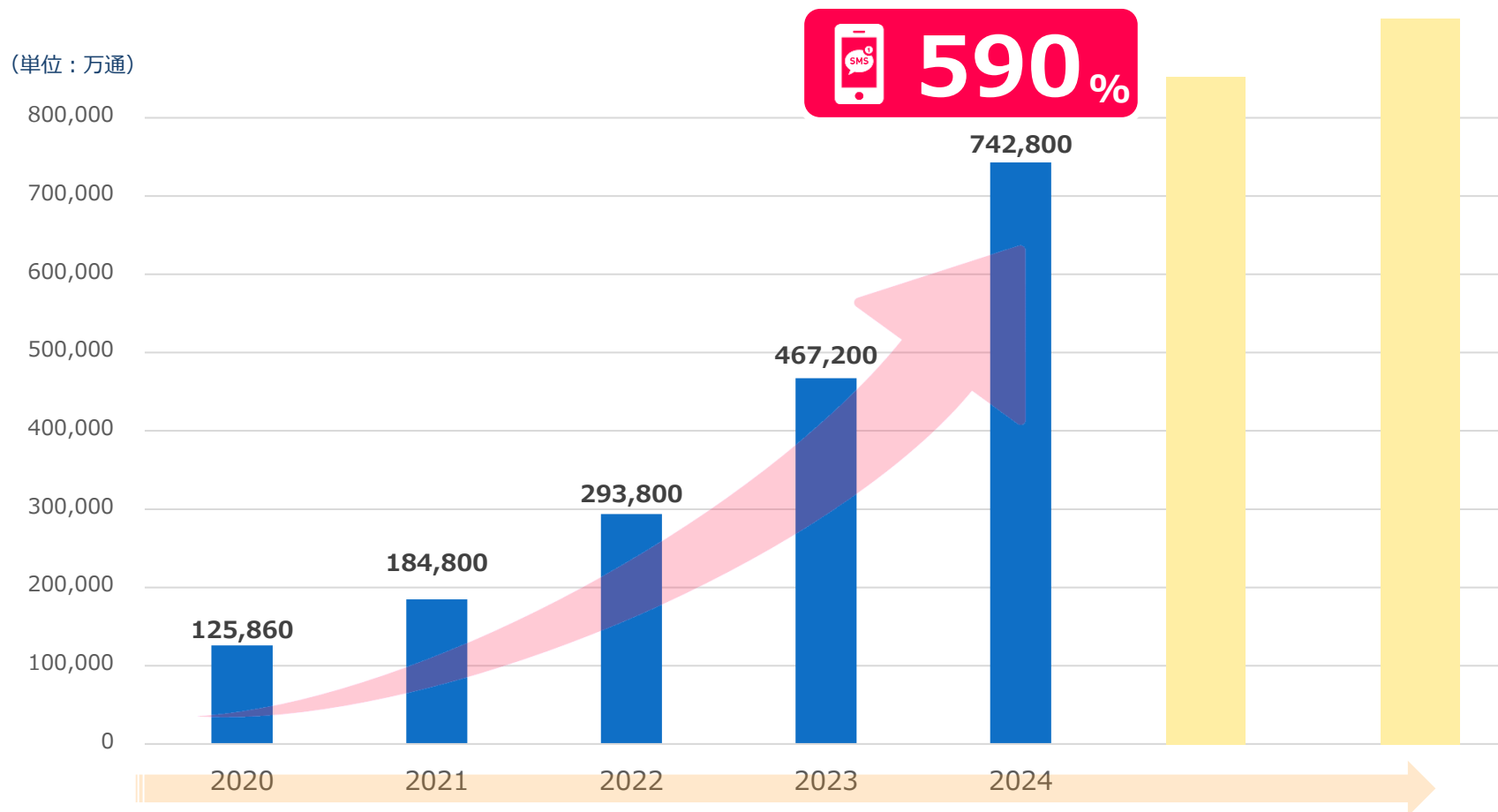
- ① デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート「国内法人・海外法人・キャリア別A2P-SMS市場と用途動向」
- ② 株式会社アクリート IR資料「2020年12月期通期決算補足説明資料」
- ③ 株式会社ファブリカコミュニケーションズ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (令和3年3月)」
- ④ 当社 IR資料

SAM

- ① 株式会社電通 リポート「2020年 日本の広告費 | プロモーション メディア」
- ② 株式会社アイ・ティー・アール レポート「メール/Webマーケティング市場2021」
- ③ 株式会社アララ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (令和2年11月 第2回訂正分)」



## 2024年までの国内SMS配信数伸び率590%が見込まれる高成長市場



※出典：ミックITリポート2020年11月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所



## 根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4社による寡占市場

### 寡占市場による安定性



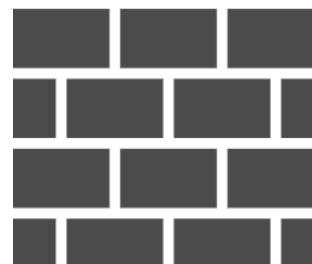
**BIG4 :**

AI CROSS・アクリート・メディア4u・大手通信キャリア系企業

### 寡占市場

4社で、SMS市場の  
ほぼ全てを占める。

### 高い参入障壁



### 規模の経済性

仕入先が通信会社（キャリア）で  
ある関係上、通信量で仕入れ価格が決定。

データにもとづく従業員の個性を生かした組織づくりに大きな課題あり

個性可視化



社風や環境が  
合わず、力が  
発揮できない

適材配置



人材の最適な  
組み合わせが  
わからない

離職コスト



残った社員の  
モチベーション低下  
や採用コスト発生

人事戦略



属人化した  
人事戦略による  
非生産的な組織

Hyouman BOXで課題解決を目指す領域

1 : AI CROSSの事業概要 .....	P.04
2 : FY2021 業績ハイライト・トピックス .....	P.13
3 : FY2022 通期業績予想と戦略概要 .....	P.21
4 : Appendix .....	P.28

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。



## 売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、3期連続の増収増益を実現

	FY2021	FY2020	増減額	前年比
売上高	<b>2,422</b> 百万円	1,908 百万円	513 百万円	<b>126.93</b> %
営業利益	<b>260</b> 百万円	191 百万円	69 百万円	<b>136.25</b> %
経常利益	<b>254</b> 百万円	190 百万円	63 百万円	<b>133.43</b> %
純利益	<b>341</b> 百万円	135 百万円	206 百万円	<b>252.44</b> %

メッセージングサービス領域の好調が増収増益を実現。

要因として、継続的なパートナー関係の強化施策による、取引社数・配信数拡大が大きく寄与。

なおビジネスチャットサービスは、事業売却による特別利益を計上。

※FY2020は単体決算、FY2021は連結決算数値

FY2021通期業績予想に対して段階利益を達成

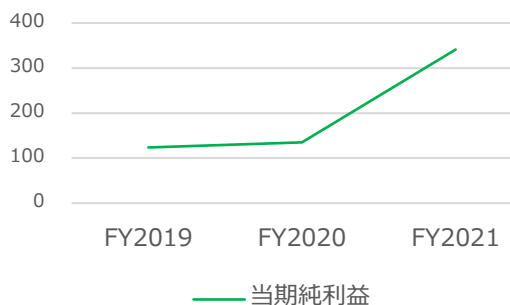
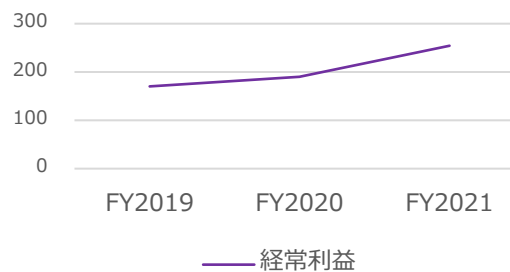
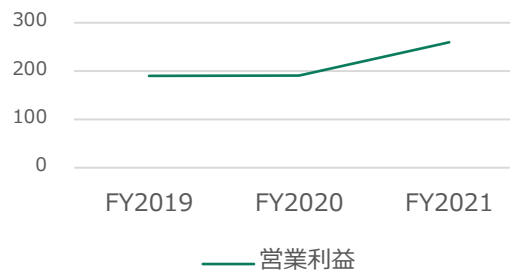
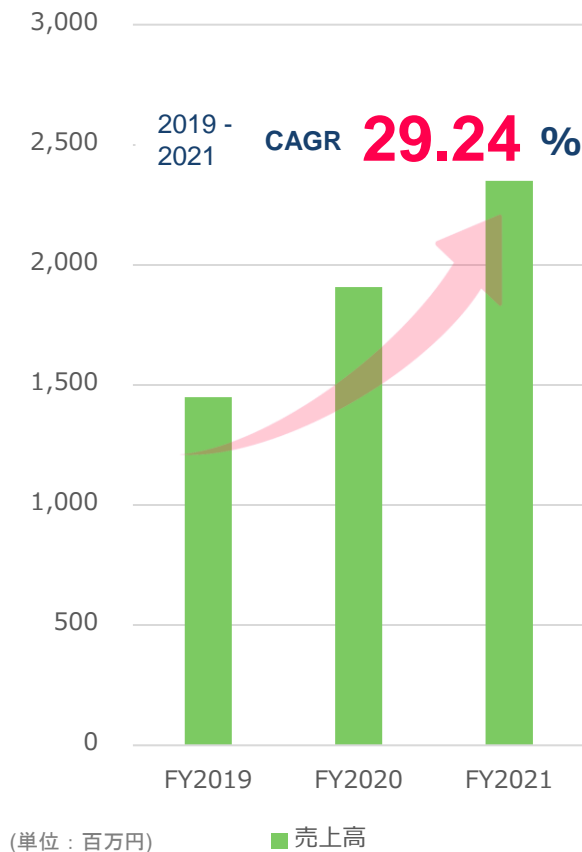
FY2021

	通期業績		通期業績予想		
					進捗率
売上高	<b>2,422</b>	百万円	2,529	百万円	95.75 %
営業利益	<b>260</b>	百万円	229	百万円	113.50 %
経常利益	<b>254</b>	百万円	229	百万円	110.89 %
純利益	<b>341</b>	百万円	332	百万円	102.72 %

メッセージングサービスの  
 一時的なトラフィック減少によ  
 り、売上は未達となる。

一方、営業利益はSMS通数増加  
 による配信コストの低減効果等  
 により当初予想を大幅に上回っ  
 て着地。

## 顧客基盤および領域拡大により、着実な事業成長を継続



売上高は、メッセージングサービスの大幅な伸びにより、年平均成長率はFY2019～FY2021で29%と高い成長性を実現。

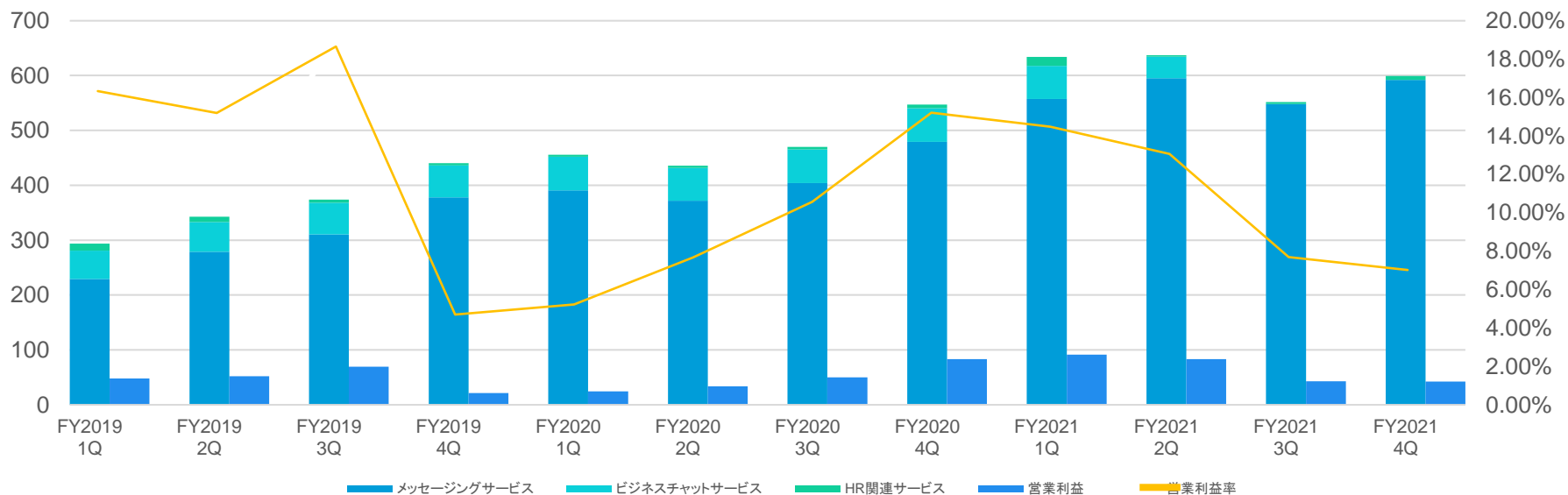
営業利益は、継続的なパートナー関係強化施策の実施により、取引社数・配信数ともに大きく拡大させたことが寄与し、増進。

当期純利益は、ビジネスチャット事業の売却により、特別利益を計上。

※FY2020は単体決算、FY2021は連結決算数値



## 積極的投資の実践により、継続的な成長を実現

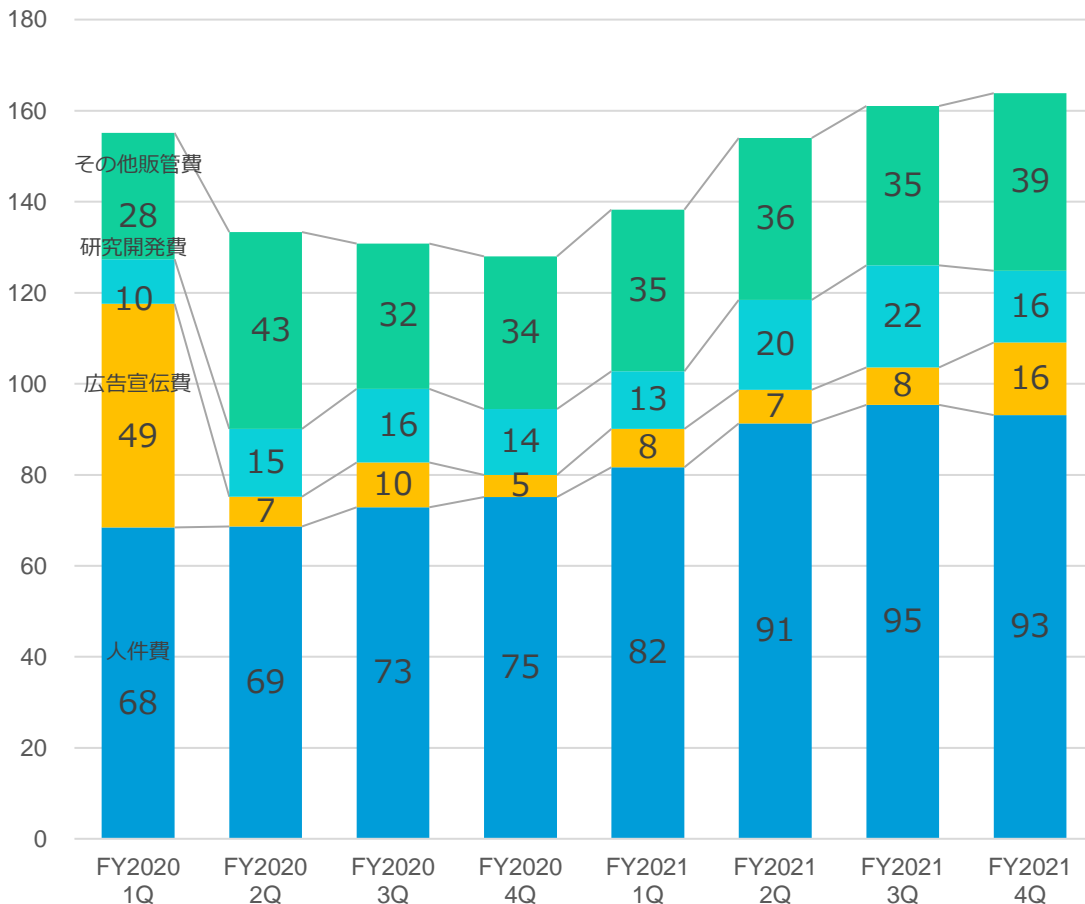


(単位: 百万円)

事業年度	2019				IPO	2020				2021			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	
売上高	293	342	374	440	455	435	470	546	634	637	551	599	
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83	91	83	42	42	
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82	90	81	42	39	
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60	61	221	26	30	
営業利益率	16.3%	15.2%	18.6%	4.8%	5.4%	7.8%	10.6%	15.2%	14.5%	13.1%	7.77%	7.11%	

## データサイエンティスト採用など事業強化のための投資を継続

(単位：百万円)



※FY2020 1Q~FY2021 2Qは単体決算、FY2021 3Qは連結決算数値

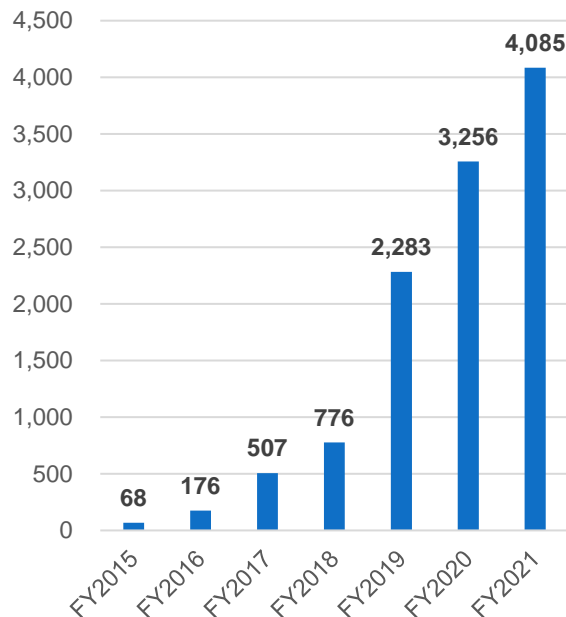
その他販管費	弁護士、税理士等への支払い報酬や社内システム利用料等。
研究開発費	四半期でのブレはあるもののサービス拡大に伴って微増していく方針。
広告宣伝費	FY2022以降の売上獲得のための広告費を投下し増加。
人件費	多少の波はあるものの、データサイエンティストやコンサルタント人材など、今後も積極的な投資拡大を予定。

## 取引社数・1社あたりの配信通数ともに順調に拡大



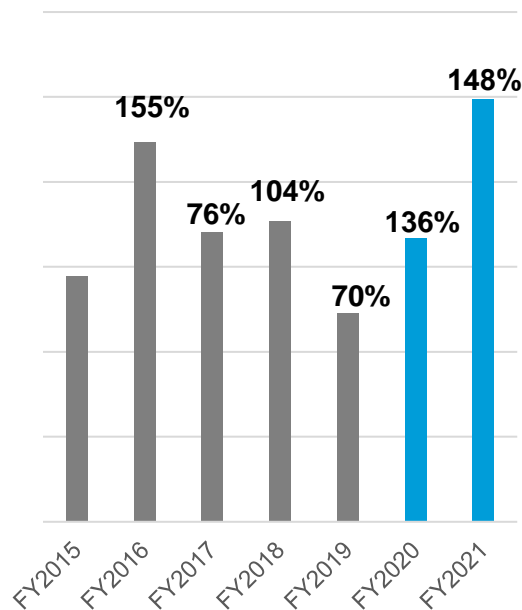
### 取引社数

提案力・営業強化により取引社数の拡大を実現



### 1社あたりのSMS配信通数

取引企業との関係強化による平均配信通数の拡大を実現



### 平均単価推移

1社あたりのSMS配信数拡大に伴うボリュームディスカウント発生



自社開発推進およびオープンイノベーションでの共創を視野に提携拡大

カテゴリ		FY2021トピックス
事業	メッセージングサービス	'21.03.09 「Smart X Chat」 サービス提供開始 '21.04.28 伴走支援サービス提供開始 '21.07.30 絶対リーチ！ for セキュアSMS認証 代理店・紹介店の募集開始 '21.09.06 SMS コロナ対策支援プラン提供開始 '21.10.04 「ゼウス」と協業開始 '21.10.26 CVCを通してDX支援ツール展開企業「UPBOND」に出資 '21.12.21 「ヤプリ」と提携 '21.12.23 「リアルワールド」と業務提携 '21.12.23 「REAL FINTECH」と業務提携 '22.01.24 CVCを通してニューロテクノロジーAI・イヤホン型脳波を開発企業「VIE STYLE」に出資
	HR関連サービス	'21.06.28 「HYOUMAN BOX（ヒューマンボックス）」無料トライアル提供開始 '21.09.01 「MOVON（ムーブオン）」クローズドテスト版 提供開始 '22.02.01 AI活用「離職予測サービス」開発・市場投入前トライアル企業募集開始
その他	全社・財務・人事 など	'21.02.17 「新経済連盟」加盟 '21.08.03 CVC 「AIX Tech Ventures」設立 '21.08.27 「ダイバシティ推進室」新設 '21.10.01 「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2021」にて代表 原田が個人部門「ReFa 特別賞」受賞 '21.12.27 「Forbes JAPAN100」にて代表 原田が選出

1 : AI CROSSの事業概要 .....	P.04
2 : FY2021 業績ハイライト・トピックス .....	P.13
3 : FY2022 通期業績予想と戦略概要 .....	P.21
4 : Appendix .....	P.28

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

売上高 前年比24%増の30億円を見込む

	FY2022 業績予想	FY2021	前年比
売上高	<b>3,000</b> 百万円	2,422 百万円	<b>123.84</b> %
営業利益	<b>270</b> 百万円	260 百万円	<b>103.72</b> %
経常利益	<b>260</b> 百万円	254 百万円	<b>102.33</b> %
純利益	<b>162</b> 百万円	341 百万円 ※ビジネスチャット事業譲渡 による特別利益 257百万円	<b>47.58</b> %

メッセージングサービスは、パートナー連携および用途提案施策のさらなる強化策により、通数増、売上増を計画。

利益増加分については、メッセージングサービスへの新規領域への積極的投資およびHYOUMAN BOX等のHRサービスへの開発推進促進を行うため、営業利益は前期比微増を想定。

FY2021はビジネスチャット事業譲渡の特別利益を計上したが、今期は特別損益を予定していないため、純利益は減少を見込む。

成長の加速と持続的成長のため、引き続き積極的な投資を実行

成長加速

メッセージングサービス

**絶対リーチ!**<sup>®</sup>

継続成長

HR関連サービス

HYOU  
MAN 

配信数の拡大 × 配信価値の向上

配信数の拡大による売上拡大と高付加価値サービス提供による営業利益の向上を実現

配信数の拡大

EC領域への展開

用途提案の強化

パートナー関係強化

配信価値の向上

自社ソリューション  
開発の強化

オープン  
イノベーション推進

 AIX Tech Ventures

第二の成長の柱を育成

HYOUMAN BOXの導入拡大のほか、サービスの創出および拡大機会により、持続的な成長を実現

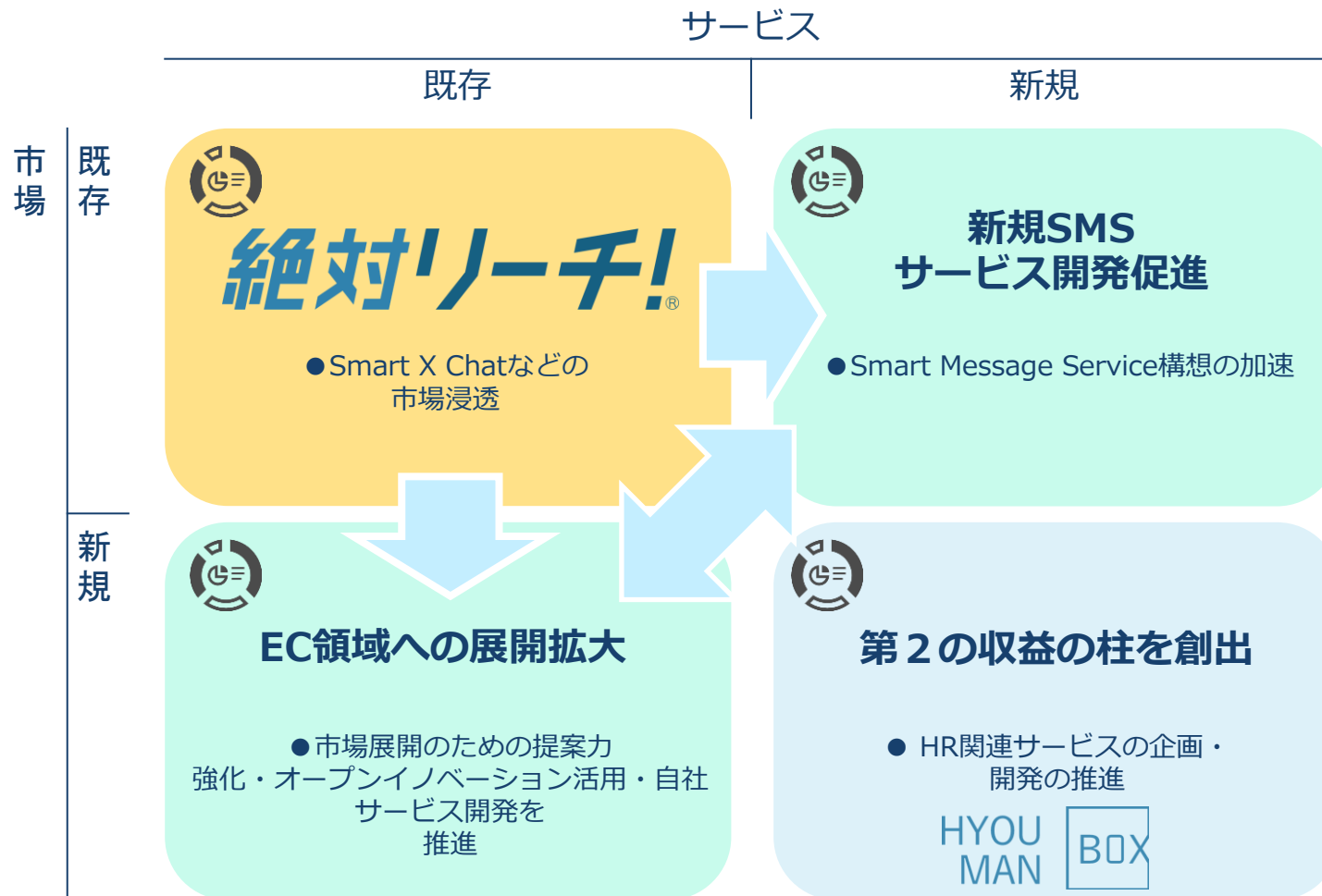
顧客導入の拡大

新機能の開発

用途提案の強化

外部データ連携の検討推進

メッセージングサービス拡大を軸に、次期収益の柱の創出を推進



矢印はFY2022単年の戦略イメージです



## 配信数の拡大・配信単価の向上を実現

### 配信数の拡大

パートナー関係  
強化

パートナー推進  
チーム

既存顧客の  
掘り起こし

サポートチーム

既存顧客の用途  
拡大

DX支援チーム

サポートチーム

新規取引企業の  
開拓

マーケティング  
チーム

アカウントセールス  
チーム

DX支援チーム

サクセスチーム



### 配信単価の向上

付加価値サービス  
の開発

プロダクトマネジメ  
ントチーム

ソリューション提  
案力の強化

Smart Messaging  
チーム

データサイエン  
ティストチームの  
強化

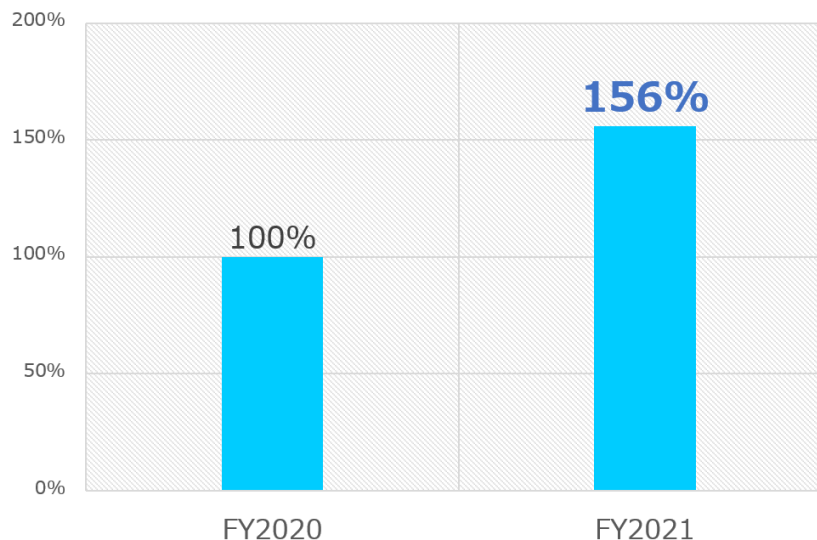
AIX Lab

M&A

## 継続的なパートナー関係強化による販売代理店の増加・配信数拡大

販売代理店専任チーム組成およびエンジニア・営業による定期ミーティング実施。  
利用者・到達率・反応率レポートの実施による共同改善体制の構築

販売代理店数の増加率



	FY2020	FY2021
販売代理店数	85社	133社



継続して投資を続けるAI領域を付加した価値拡大による差別化を推進

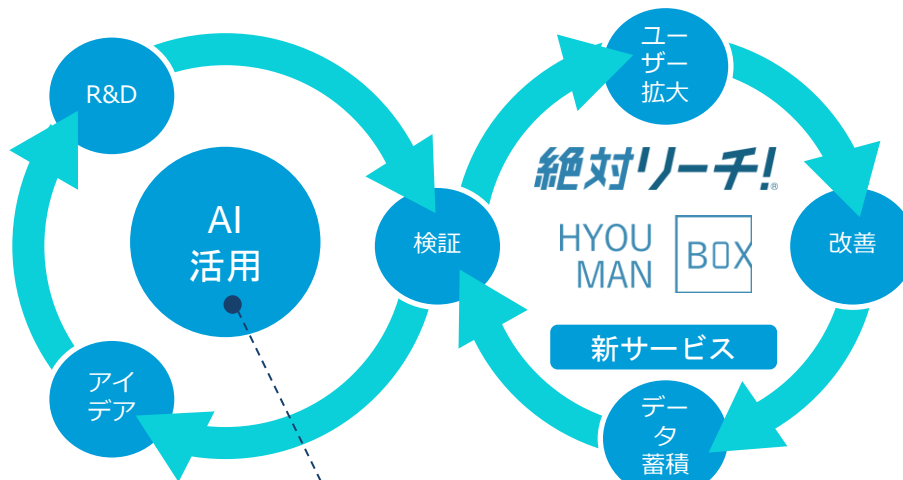
←----- フェーズ1 ----->----- フェーズ2 ----->

- サービスや協業企業から得られる情報・顧客課題の収集

メッセージングサービス

HR関連サービス

- AIによるデータ活用とサービスへの組み込み・改善を継続



- 既存顧客への付加価値拡大のほか、新規攻略市場EC領域向けのサービスとして提供

スマートメッセージングサービス

AI人材の強化

データサイエンティスト6名  
('22.01現在)

1 : AI CROSSの事業概要	P.04
2 : FY2021 業績ハイライト・トピックス	P.13
3 : FY2022 通期業績予想と戦略概要	P.21
4 : Appendix	P.28

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

# Appendix – 01

## 中期目標概要

## ミッション・ビジョン実現から経営計画および戦略を策定

MISSION

Smart Work, Smart Life テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

VISION

AIでコミュニケーションの次元を高める会社

事業戦略



事業基盤強化

- 販売体制の強化
- 研究開発力の強化
- マーケティング力の強化
- 社内制度の整備

VALUE

- Collaborative Team
- Value to the Client
- Ownership Mind

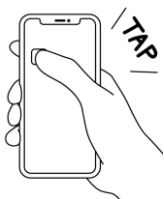
## メッセージング市場の変革 × 次期成長事業の創出

早期ビジョン実現により、株主・社員含むステークスホルダーと利益を享受できるよう邁進いたします



### Smart AI Engagement 事業

#### メッセージングサービス事業



配信数の拡大・配信単価の向上  
メッセージ × aの価値提供

SMS単体でのサービス提供から、価値あるユーザーコミュニケーションを実現する提供により、企業とユーザー間に新しいコミュニケーションを創造する

#### HR関連サービス事業



企業拡大加速のための柱 創出

日本人が得意とする『人の機微情報 把握』をITにより可視化し、AIも用いて分析・効率化することで、企業と働くヒトの間に新しいコミュニケーションを創造する



---

年平均 **30%** 以上の成長を継続

---



## コミュニケーションデータの蓄積・活用・分析による付加価値拡大

### 既存事業ドメイン

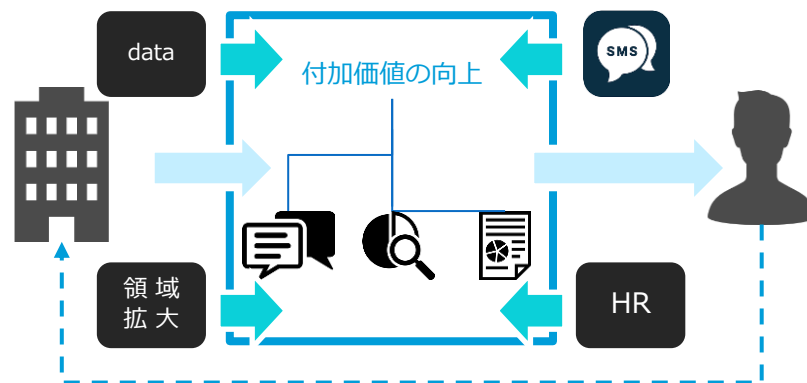
SMS・チャットによるコミュニケーションで業務の効率化を実現するサービス会社



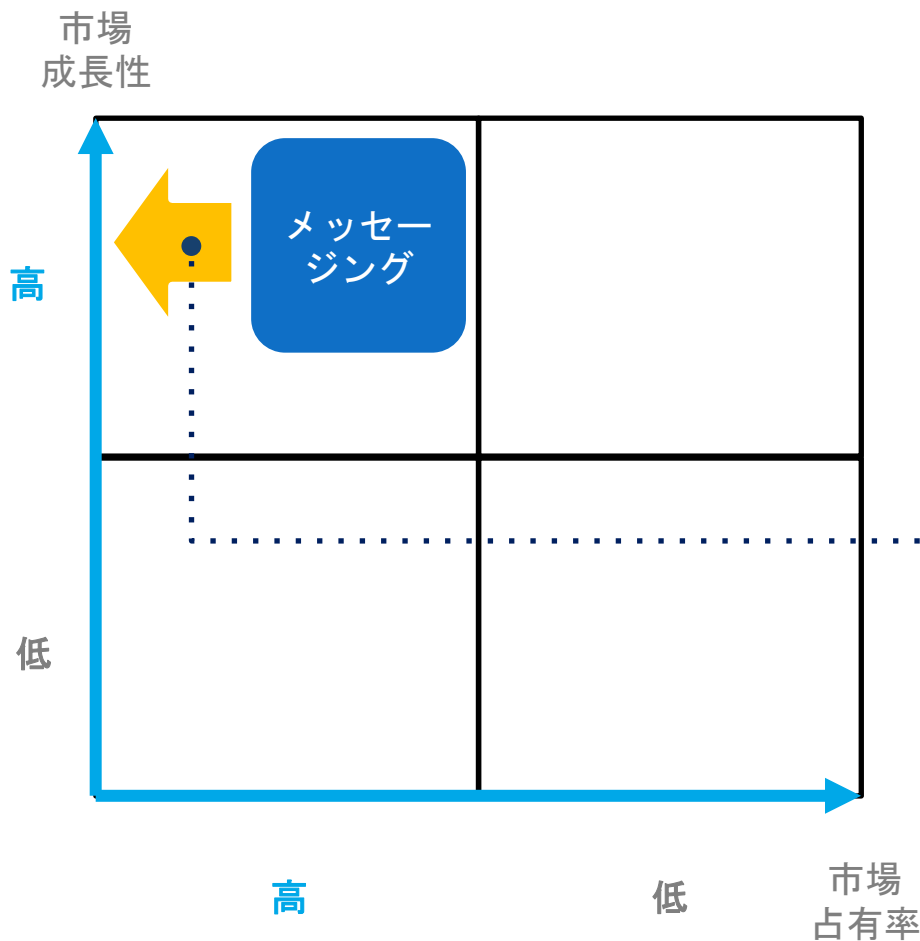
価値向上のためのシナジーを追加

### AI CROSSが目指す姿

社内外のコミュニケーションデータの活用・分析によって、企業の生産性を向上させる会社



M&Aによる市場占有率の向上、ベンチャー投資による自社事業周辺領域への進出



	自社メリット	M&A・投資
メッセージング	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場成長性</li> <li>市場でのポジショニング確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場での占有率のさらなる拡大                             <ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用による差別化</li> <li>SMS配信数拡大</li> </ul> </li> </ul>

自社サービス拡充戦略



M&A・ベンチャー投資で成長加速





# 目指すコミュニケーション領域 市場規模予測

コミュニケーション領域DXの最大市場規模は約3,500億円と想定

## ▶ TAM

獲得できる可能性のある  
最大の市場規模

HR Techを含む  
コミュニケーションの  
DX領域

## ▶ SAM

メッセージングサービスの  
顧客として想定する  
市場規模

メッセージング  
サービスとしての拡張領域

## ▶ SOM

SMSでの顧客として  
獲得可能な市場規模

現状のSMS領域



約 **3,500** 億円

### ▶金融：デジタル審査・予測

2019年DXの国内市場「1,510億円（※1）」より関連サービス分を調査・分析することで算出

### ▶HR Tech：採用・配置／人材開発・組織開発サービス

2019年HR市場規模予測「1,199億円（※2）」より関連サービス分を調査・分析することで算出

### ▶メッセージングサービス領域

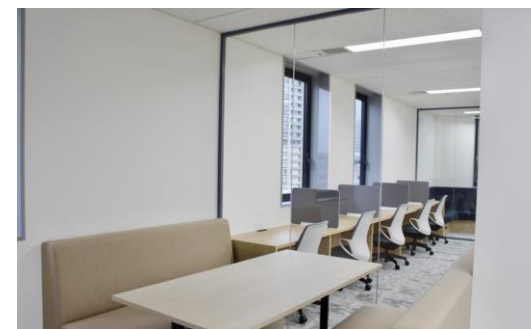
TAM規模算出は、下記レポート引用および各社IR情報を参考にしつつ、AI ROSSによる独自の調査・分析により算出

(※1) 引用元：株式会社富士キメラ総研プレスリリース『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（2020/10/23発表 第20112号）  
<https://www.fcr.co.jp/pr/20112.htm>

(※2) 引用元：ItmediaビジネスONLINE「HR市場は2023年に2504億円へ拡大 たただし個人情報に関する問題も浮き彫りに」（2019年12月27日 16時30分 公開）  
<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/1912/27/news100.html>

Appendix – 02  
**AI CROSSのご紹介**

会社名	AI CROSS株式会社（証券コード：4476）
所在地	〒105-0003 東京都港区新橋3-16-11愛宕イーストビル13F
事業内容	Smart AI Engagement事業  メッセージングサービス開発・運営  HR関連サービス企画・開発・運営
設立	2015年3月
役員構成	代表取締役社長 原田 典子  取締役 菅野 智也  取締役 櫻井 稚子  取締役（監査等委員） 鈴木 さなえ  取締役（社外、監査等委員） 田中 正則  取締役（社外、監査等委員） 仙石 実
従業員数	45名（2021年12月末時点） ※パートタイマー及びアルバイトを含む





代表取締役社長

### 原田 典子 (Harada Noriko)

1998年慶應義塾大学経済学部卒業。ドイツ系ソフトウェア企業、SAPでテクニカルコンサルタントとして働いた後、システム開発ベンチャー企業に入社。同社アメリカ法人設立のため渡米。シアトル、サンノゼ、ニューヨークなどでアメリカのネットビジネス、ITトレンドの調査及び提携・アライアンス業務などを行う。2015年3月より現職。



取締役

### 菅野 智也 (Kanno Tomoya)

2001年中央大学理工学部卒業。SMS事業部の営業部長として着任した後、BtoBtoC市場での潜在化ニーズの掘り起こし、活用モデルの検討・提案及び提携・アライアンス業務にてサービス推進を担い、2018年1月営業部長に就任。2018年3月より現職。



取締役

### 櫻井 稚子 (Sakurai Wakako)

ABC Cooking Studioに契約社員として入社後、要職を歴任。取締役副社長を経て、代表取締役社長に就任し、翌年より3年間増収増益を果たす。現在は複数社の社外取締役を務めるとともに、NTTドコモ部長職として、新規事業の立上げ・M & Aなどを手掛ける。AI CROSSでは新規事業担当取締役を務めている。

## 企業も、そこで働くヒトも、そして社会も、もっとスマートにできる

### 事業設立に至る2つのきっかけ

#### ①仕事上の経験

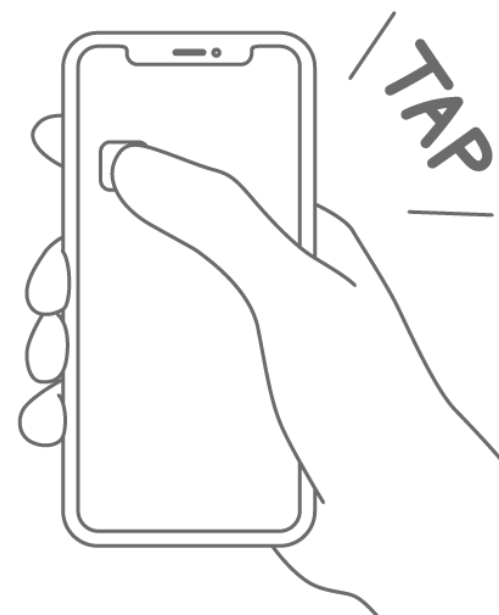
元々アメリカで、日本にない事業という観点で市場調査や提携先の調査を実施。

その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。  
売上を短期間で68倍にまでする企業もあった。

#### ②私生活での体験

米国での出産時、妊婦向けの適切なアドバイスを簡潔に送ってくれるSMSを直接活用。子育てをしながら働くことを実現できたことに感動。

一方帰国後、日本では当時まだ郵送がメイン、加えて文字がやたら多く分かりにくく、不便さが際立って見えた。





### 会社HPでの動画掲載

弊社HP (<https://aicross.co.jp/ir/>) において、本決算の概要、成長戦略等を代表の原田よりご説明する動画をアップいたします（2月14日週 掲載予定）。

### 個人投資家向け オンライン 会社説明会

SBI証券様ホームページ (<https://www.sbisecc.co.jp/ETGate>) において、本決算の概要を含むオンライン会社説明会を開催させていただきます（2月14日 開催予定）。





## 本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。