



ベシス株式会社

2024年6月期 第2四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

2024年2月

連結決算への移行について

当社は、2023年10月31日に公表いたしました「株式会社アヴァンセ・アジルの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載のとおり、2023年11月30日に株式会社アヴァンセ・アジルの全株式を取得し、完全子会社化いたしました。これに伴い、2024年6月期第2四半期より連結決算へ移行いたします。

連結業績予想は、連結対象となる株式会社アヴァンセ・アジルの業績見通し（2023年12月～2024年5月）を織り込んだ数値となりますが、2024年6月期第2四半期における連結決算においては、連結子会社化した株式会社アヴァンセ・アジルについて、連結貸借対照表のみの貢献となり、連結損益計算書への貢献は、2024年6月期第3四半期からを予定しております。なお、M&Aに関わる費用につきましては、2024年6月期第2四半期における連結損益計算書におきまして計上されております。

なお、連結業績予想にあたり、当社の個別業績予想に変更はありません。また、今後は連結業績予想のみの開示を予定しております。

2024年6月期第2四半期決算概要	P 4
中長期経営計画の策定と進捗	P 11
中期経営計画に基づく施策（トピックス）	P 18
成長可能性について	P 22
2024年6月期 業績見通し	P 26
Appendix	P 29

本資料の記載について

本資料における記載数値は、別途記載がある場合を除き、金額単位表示未満は切捨てしております。また、比率は小数点第二位未満を四捨五入しております。

サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、弊社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。

2024年6月期 第2四半期業績

- 成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービスに経営リソースを集中。IoTエンジニアリングサービスはサービス拡充、営業強化等により前年比128%で成長中。
 - 四半期売上高 28.8億円 (参考：前年同期の単体数値 売上高 32.5億円)
 - 営業損失 67百万円 (参考：前年同期の単体数値 営業利益 203百万円)
- 期初予想 (売上高28.3億円、営業損失71百万円) に対して**計画を上回るペース**で進捗
 - 売上高進捗率 101.8 %

中期経営計画

- 2026年6月期売上高約100億円を目指す中期経営計画を策定
- 中期経営計画に基づく戦略に従い、順調に施策を展開中
 1. M&A による成長
 - NTTグループを始めとした取引顧客が多く、ITインフラ関係の案件の引き合いもある企業1社が11月30日よりグループ化
 2. IoT事業の拡大
 - 施工管理SaaS「BLAS(プラス)」を有償化し、2023年9月より一般提供開始

2024年6月期第2四半期決算概要



PLサマリー

単位：百万円

	2023年6月期 第2四半期実績 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 第2四半期実績 (連結)	対売上高 比率	前年同期比
売上高	3,253	-	2,884	-	88.6%
売上総利益	813	25.0%	655	22.7%	80.5%
販売費及び 一般管理費	610	18.8%	722	25.1%	118.5%
営業利益	203	6.3%	△67	△2.3%	-
経常利益	202	6.2%	△68	△2.4%	-
当期純利益	128	3.9%	△58	△2.0%	-
1株当たり 四半期純利益 (円)	69.33	-	△31.59	-	-

- 売上高前年同期比88.6%。前年同期を下回るも、期初計画101.8%で着地。
- 前年に比べ売上高減少の主な内訳は第1四半期と同様にモバイルの減少によるもの（詳細は6ページに記載）
- 売上総利益率の高いモバイル_ストック案件が第1四半期から継続して減少している影響で前年同期に比べ売上総利益率が低下。
- 期初計画通り成長投資を実施したことに加えM&A関連費用（約31百万円）が計上されたことにより、前年同期に比べ販売管理費が増加。
- サービス別売上内訳

モバイル	1,780百万円
IoT	1,009百万円
その他	94百万円

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。
 第2四半期につきましては、貸借対照表は連結対象としておりますが、損益計算書につきましては、M&Aに関わる費用は第2四半期より連結対象、それ以外は第3四半期より連結対象となります。
 ※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。
 金額単位表示（百万円）未滿は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第2四半期の売上高が相違いたします。

2024年6月期 上期業績

単位：百万円

	2024年6月期 上期予想 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 2Q実績 (連結)	対売上高 比率	達成率
売上高	2,834	-	2,884	-	101.8%
売上総利益	645	22.8%	655	22.7%	101.6%
販売費及び 一般管理費	715	25.2%	722	25.1%	101.0%
営業利益	△70	△2.5%	△67	△2.3%	-
経常利益	△72	△2.5%	△68	△2.4%	-
当期純利益	△72	△2.5%	△58	△2.0%	-
1株当たり 当期純利益 (円)	△38.92	-	△31.59	-	-

- 売上高についてモバイル、IoT、その他各サービスごとに計画を上回る案件を受注し、計画対比101.8%で着地。
- 採用の遅延等により未消化の販売管理費及び一般管理費が発生したが、株式会社アヴァンセ・アジルのM&Aの費用が計上され販売管理費はおおよそ計画通りの着地。それらにより営業利益は予想を上回る水準で着地。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。第2四半期につきましては、貸借対照表は連結対象としておりますが、損益計算書につきましては、M&Aに関わる費用は第2四半期より連結対象、それ以外は第3四半期より連結対象となります。

サービス別内訳

単位：百万円

	通期計画			第2四半期実績		
	2023年6月期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 売上高 計画 (単体)	前期比	2023年6月期 第2四半期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 第2四半期 売上高 実績 (連結)	前期比
モバイル	5,105	3,519	68.9%	2,374	1,780	75.0%
IoT	1,579	2,735	173.2%	785	1,009	128.4%
その他	178	294	164.5%	92	94	101.3%

- ・モバイルキャリアの投資抑制によりモバイルは前期比75.0%。前年同期売上高減少の主な内訳はソフトバンクのストック案件で約3.5億円、楽天モバイルのストック案件で約1.2億円、フロー案件で約0.3億円
- ・IoTは前年対比128.4%と引き続き堅調に成長
- ・その他はITインフラ領域のエンジニアリング拡大に向け営業開拓及びエンジニアの育成中。今後はM&Aも活用しながら成長させていく。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。第2四半期につきましては、貸借対照表は連結対象としておりますが、損益計算書につきましては、M&Aに関わる費用は第2四半期より連結対象、それ以外は第3四半期より連結対象となります。

※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。金額単位表示（百万円）未滿は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第2四半期の売上高が相違いたします。

戦略コスト

第2四半期投資実績は累計で約1億1,700万円となり、全体の計画進捗率は45.2%で着地。

営業人員の採用遅れにより一部未消化であったが、採用・教育、自社プロダクト開発は計画通り進捗。

単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 第2四半期投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	進捗率*2	投資成果
売上高	7,035	-	2,884	41.0%	-
戦略コスト計	258.4	-	116.9	45.2%	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人 PM数 12人増	61.0	46.8%	採用人数 25人 (進捗率58.1%) PM育成プログラム 運用開始
営業	87.6	営業体制 13人 (前年比 7人増) 通期累計取引社数 247社 (前年比 51社増) *3	33.6	38.4%	営業体制 8人 (前年比 2人増, 進捗率28.6%) 通期累計取引社数 230社 (前期比 34社増, 進捗率66.7%) *3
自社プロダクト 開発*1	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	22.3	55.2%	BLAS有償化において優先度が高い 仕様の追加・改良完了 クラウドサービス認証取得準備開始

※1 自社プロダクト開発の費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

※2 進捗率は戦略コスト計画費用に対する使用した費用の比率となり、期待投資成果に対する進捗ではありません。

※3 通期累計取引社数については、2024年2Qに顧客名の重複があり、243社から247社へ数値を修正しております。前年比の数値に変更はございません。

2024年6月期 通期業績見通し

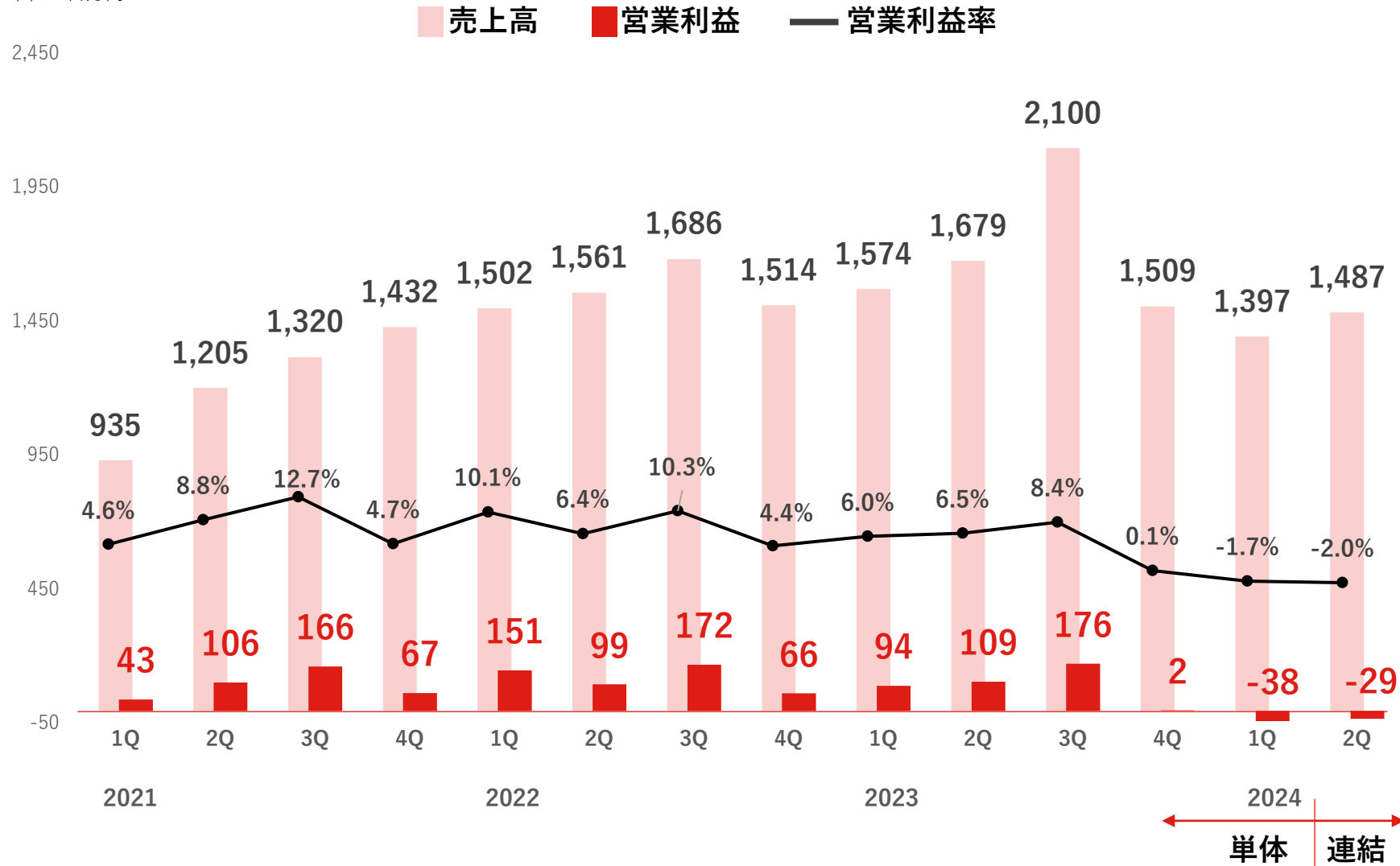
単位：百万円

	2024年6月期 予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 第2四半期 実績 (連結)	対売上高 比率	進捗率
売上高	7,035	-	2,884	-	41.0%
売上総利益	1,675	23.8%	655	22.7%	39.1%
販売費及び 一般管理費	1,547	22.0%	722	25.1%	46.7%
営業利益	127	1.8%	△67	△2.3%	△52.8%
経常利益	120	1.7%	△68	△2.4%	△57.0%
当期純利益	79	1.1%	△58	△2.0%	△73.8%
1株当たり 四半期純利益 (円)	42.79	-	△31.59	-	-

- 第2四半期以降については10月31日にM&Aを発表した株式会社アヴァンセ・アジルが11月30日からグループ化し、第3四半期から連結業績に取り込み、約70億の着地予想。

四半期推移

単位：百万円



- 主要顧客の決算期が当社の第3四半期に当たるため、第1四半期から第3四半期にかけて右肩上がりに推移するトレンド。
- 2023年6月期第4四半期以降は通信キャリアのインフラ投資削減の影響があり、成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービスに経営リソースをシフトさせたものの減収分をカバーすることができず売上高・営業利益共に去年同期よりも減少。
- 2024年6月期は今後の長期的な事業成長を見込んだ意志ある踊り場のため前年対比減収・減益の計画。
- 合わせて営業・教育への成長投資も続けており、販売管理費が増加した影響で上場以来初の赤字決算となるも計画通り。

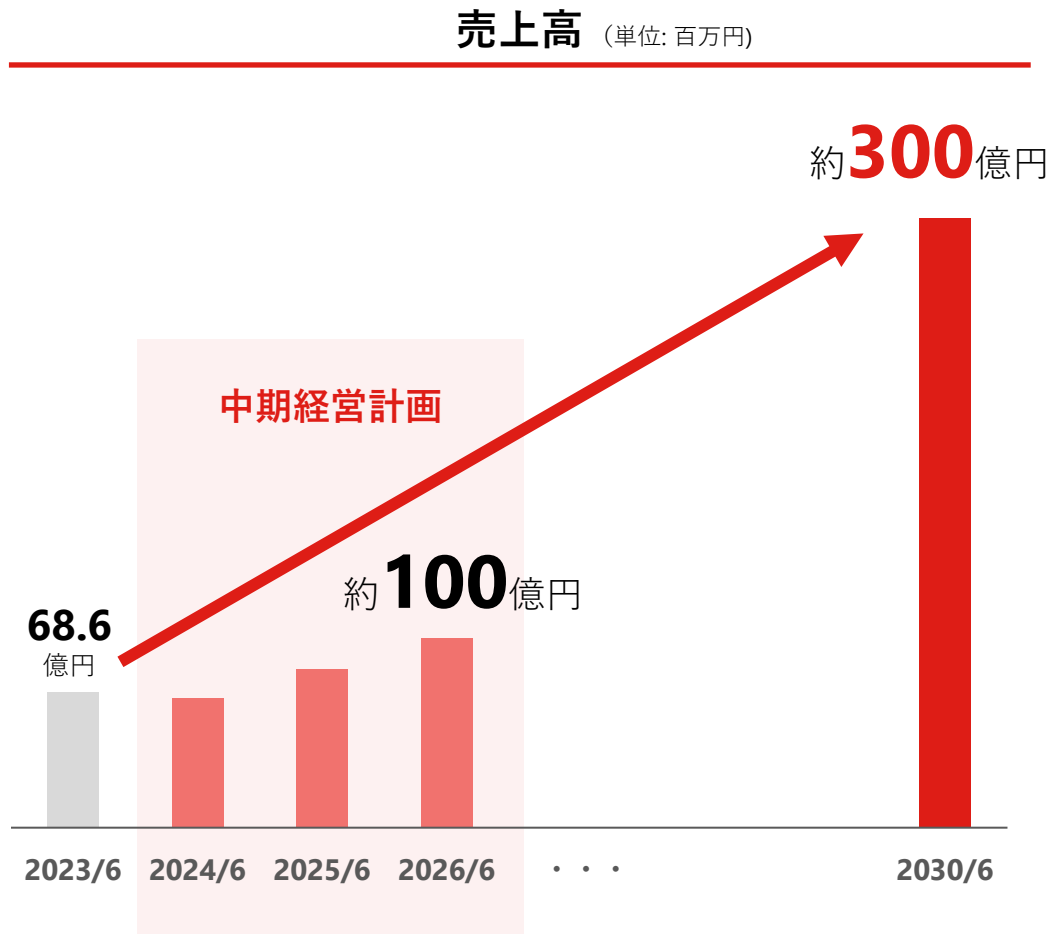
※ 各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しております。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。

※ 第2四半期につきましては、貸借対照表は連結対象としておりますが、損益計算書につきましては、M&Aに関わる費用は第2四半期より連結対象、それ以外は第3四半期より連結対象となります。

中長期経営計画の策定と進捗

「通信インフラ」エンジニアリングから 「ICTインフラ全般」のエンジニアリングカンパニーに進化



2030年の社会(予想)

- 通信インフラが5Gから6Gに移行
- IoTやAIを活用した超スマート社会の実現がより進む、
- 超スマート社会を支えるICTインフラの必要性や重要性は今まで以上に高まる



ICTインフラ全般のエンジニアリング
カンパニーへと進化を遂げ、
ICT業界や社会に大きく貢献しながら
売上高300億円を目指す

2030年ビジョンに向けて「Reborn Basis」

～祖業であるモバイルエンジニアリングサービス以外の柱を創り、育てる変革期～

2030年ビジョンと中期経営計画の位置付け



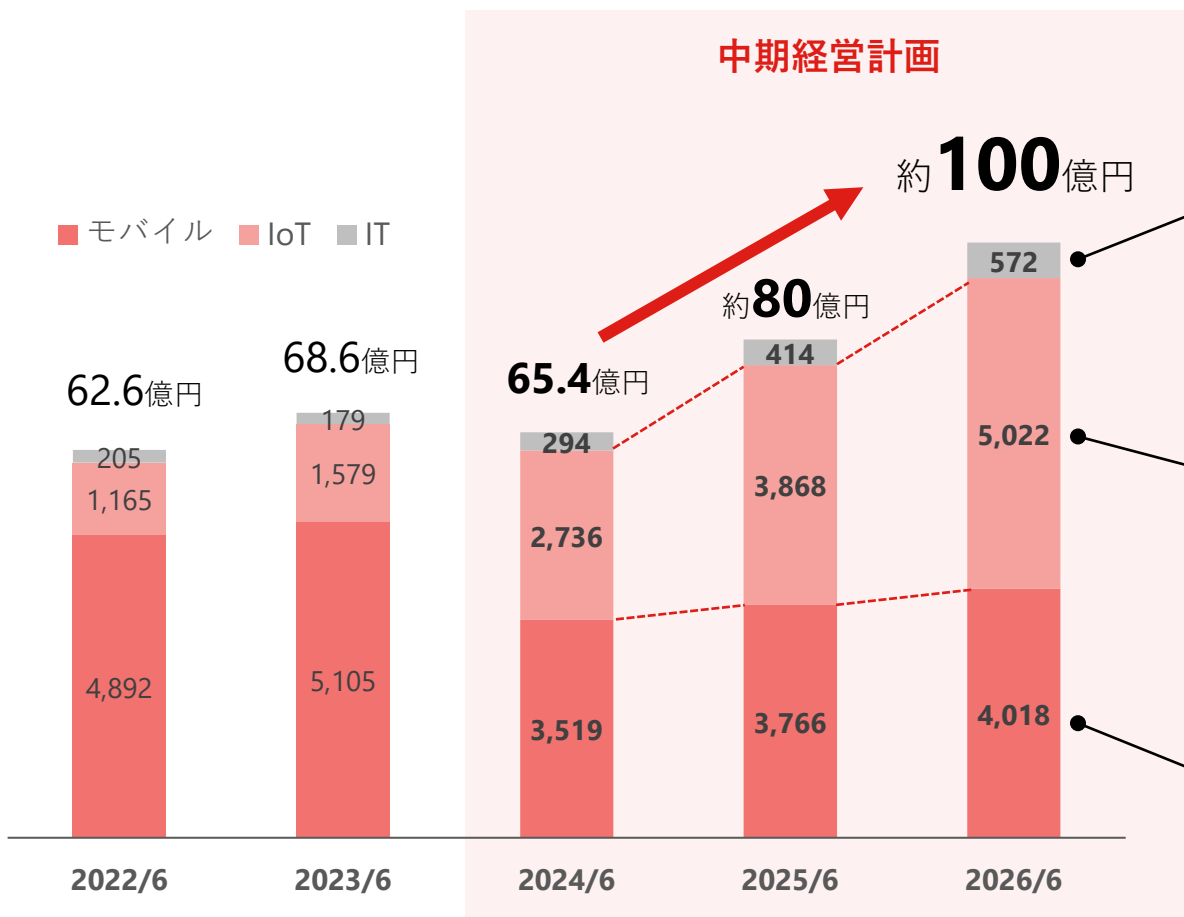
全社戦略

- 成長性の高い事業へのシフト
IoT分野及びITインフラ分野への事業拡大
- M&Aによる成長
- 事業の成長を支える人材への投資
- サステナビリティ、ESG経営への取り組み

売上高100億円に向けた中期成長戦略

サービスごとの成長戦略を推進することで2026年6月期に売上高100億円以上を目指す（将来的なM&Aの影響は除く）

売上高（単位: 百万円）



3. ITインフラ領域に事業拡大

サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。

2. IoTシフトを進め第2の柱に

機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。

IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。

1. モバイルのシェア維持・拡大

5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持及び新規顧客へのアプローチも行う。

※ SaaS（Software as a Service）は、クラウドを介して提供されるサブスクリプション型ソフトウェアサービスで、利用者はインターネット経由で柔軟にアクセス可能。BLASを有償化し、SaaSとして提供。
※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。

事業成長をよりわかりやすく理解いただけるように、2024年6月期より下記の項目にKPIを変更。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数

収益性・安定性を判断するKPI

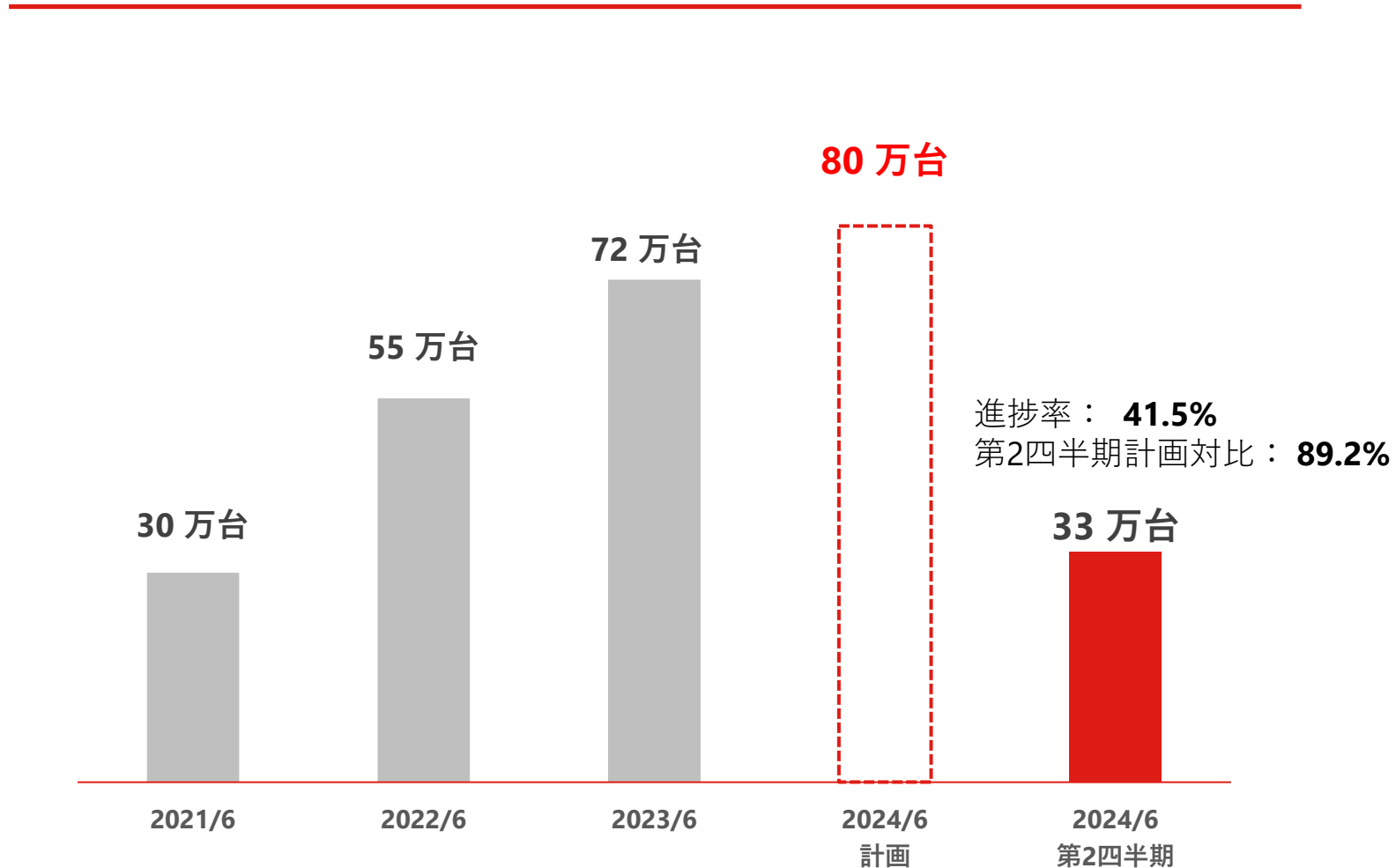
エンジニア稼働人員数

- 当社はインフラテック事業の1セグメントであり、一顧客から複数サービスの取引が発生しているため、サービス別のKPIではなく、横断的に判断できるKPIとして**IoT機器設置台数**と**エンジニア稼働人員数**（モバイル以外のサービス含む）を設定。
- 新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やすことでストック性のある案件の提案を行い、収益性・安定性を拡大していく。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数の推移と計画

IoT機器設置台数

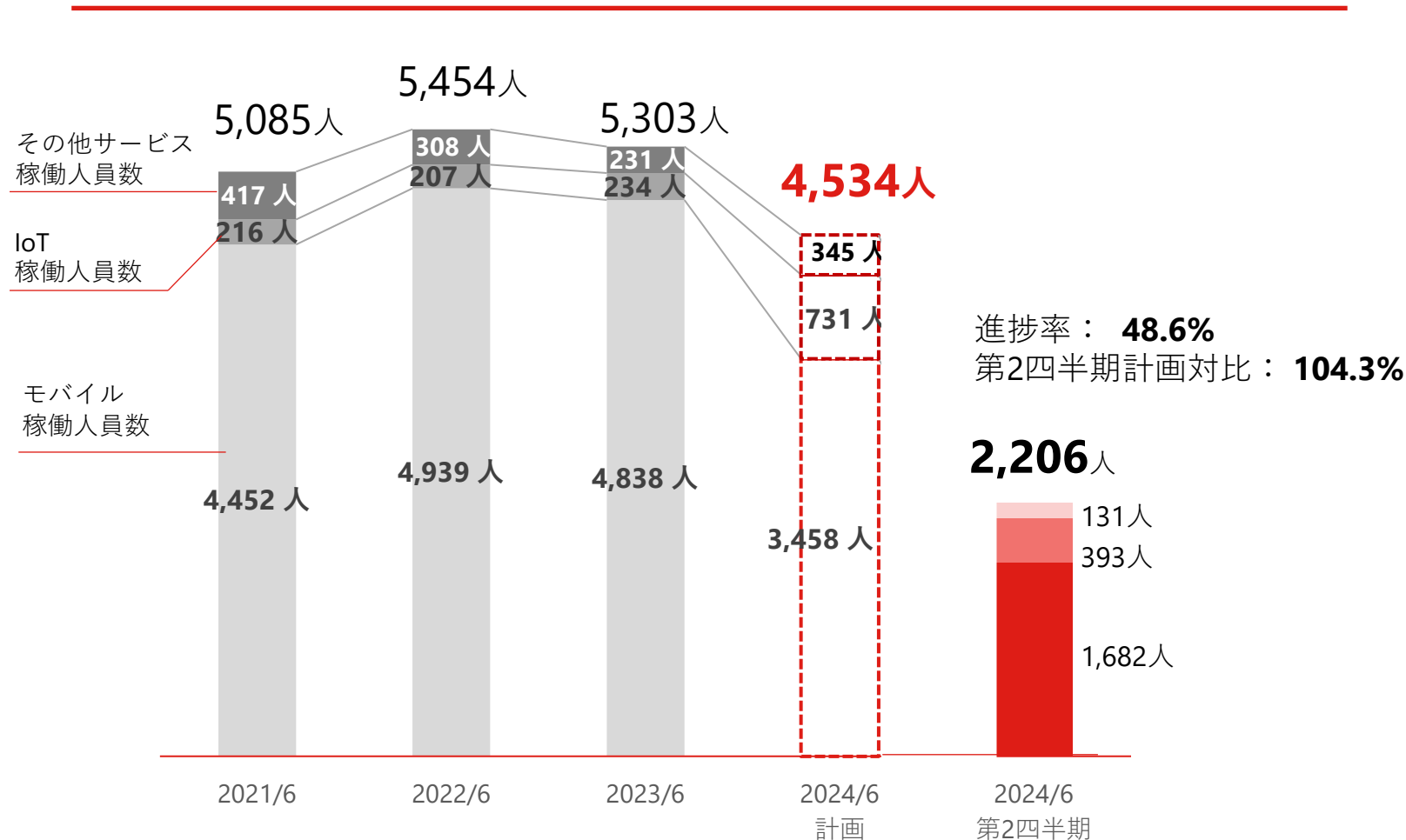


- IoT分野は競合が少なく、引き合いが多い。積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やす。
- IoT機器設置台数を積上げていった結果、設置フェーズから運用保守フェーズに移行した際の監視・保守のストック性のある案件や設置前の機器設定（キッティング）案件の引き合いも多くなり、顧客数増加、サービスメニュー拡充が順調に進捗している。
- 一部計画していた機器の初期設定などを行うキッティング案件の受注が遅れたことと受注数量が計画を下回ったため全体の計画対比が89.2%となった。

収益性・安定性を判断するKPI

エンジニア稼働人員数の推移と計画

エンジニア稼働人員数稼働人員数



- 通信キャリア向け以外にもIoT関連プロジェクト支援や、RPA導入支援、ネットワーク保守等の弊社エンジニアが客先に常駐する形態の案件を増やしていくことで、収益性が上がり、ストック案件による安定性も増す。
- IoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、IoT系のストック案件を獲得。引き合いも多いため拡大させていく。
- IoTの新規ストック案件などの受注により計画比104.3%となった。

※ 稼働人員数：モバイル・IoT・ITエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。
 ※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人、その他からIoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人

中期経営計画に基づく施策（トピックス）



IoT領域におけるBPaaS※モデルのPhase1完了 第2の柱に向けて順調に拡大

機器設置以外のサービスの拡充、営業人員の増員、BLASの機能追加・外販開始、新規取引社数増加とBPaaS※モデル確立に向けて順調に準備が進む。

IoT事業戦略

BPaaSモデルを確立し事業拡大

BPaaSモデル確立のPhase1 完了、順調に事業拡大中

サービスの拡充 順調

キッティング

新規取引
増加

機器設置

実績
多数

保守・運用

新規取引
増加

監視

拡充
準備中

BLASの外販開始

1社
取引開始

営業人員の増員 順調

2人

2022年6月末時点

6人

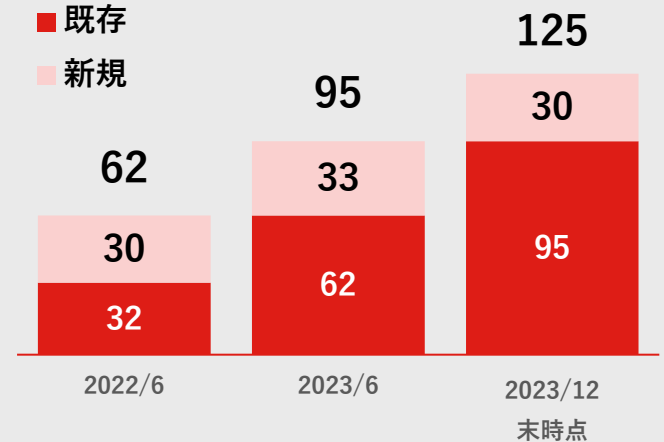
2023年6月末時点

11人

2024年2月時点

IoTエンジニアリングサービス 取引社数の拡大 順調

取引社数推移 (※2)



※ BPaaSとは、組織における特定の業務プロセスを外部企業へアウトソーシングし、外部企業の知見およびITツール（SaaS）の力を借りて、業務効率化を実現するサービス。BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の進化版とも呼ばれている。

※2 取引社数推移はIoTエンジニアリングサービスのプロジェクトによる売上高を計上した顧客の推移。モバイルエンジニアリングサービスで取引があり、IoTエンジニアリングサービスで初めて売上高が計上された場合はIoTエンジニアリングサービスの新規顧客としてカウント。

M&Aを実施 株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化

M&A



NTTグループ及びKDDIとの取引拡大及びITインフラ領域の事業拡大を見込む
両社のアセットを活用し、顧客の拡大およびITインフラ領域の事業拡大を推進



主要顧客

ソフトバンク系、楽天モバイル系

×



主要顧客

NTTグループ、KDDI系

モバイル

IoT

ITインフラ

引き続き2026年6月期売上高100億円達成に向け、M&Aを推進し
祖業のモバイルエンジニアリングサービス以外の事業も拡大していく

福山シティFCとのオフィシャルエグゼクティブパートナー契約を継続
アスリートのセカンドキャリアも支援



当社の創業地広島県で地域課題の解決に取り組むサッカーチームを支援し、チームおよび広島県備後エリアの未来創生やスポーツ業界の発展を支える活動を支援するとともに、当社のIoTやAIの技術を活用してチーム強化と地域の発展に貢献。

2024年シーズンも継続



アスリートセカンドキャリア支援

福山シティFCの元選手が当社営業として入社いたしました。



成長可能性について



ベイシスの成長可能性に関するポイント（要旨）

1. ベイシスが展開するモバイルエンジニアリングサービス、IoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリングサービスは2030年に向けて5.9兆円以上の市場になる見込みです。
2. 事業領域の中でもIoTインフラ、ITインフラの領域は成長市場であり積極投資をすることで第2、第3の柱に育てていく計画です。
 1. IoTエンジニアリングサービスは通信業界におけるメンテナンス業務の高度化（DX）を行い、インフラテックプラットフォームを築くことで、競争優位及び業界シェア拡大を実現していきます。
 2. ITエンジニアリングは対応可能領域拡大の為にネットワークエンジニアの育成スキームを構築し、クラウド・サーバーなどの各領域のプロ人材育成を可能にする教育体制強化を進めつつ、ITエンジニアリングサービスの営業強化を行い収益増加を進めていきます。また、M&Aを積極的に活用することでこれらの成長速度を加速していきます。
3. これらの環境から2030年6月期に「売上高300億円以上」を長期ビジョン、2026年6月期に「売上高約100億円、EBITDA約7.5億円以上」を中期計画として掲げています。

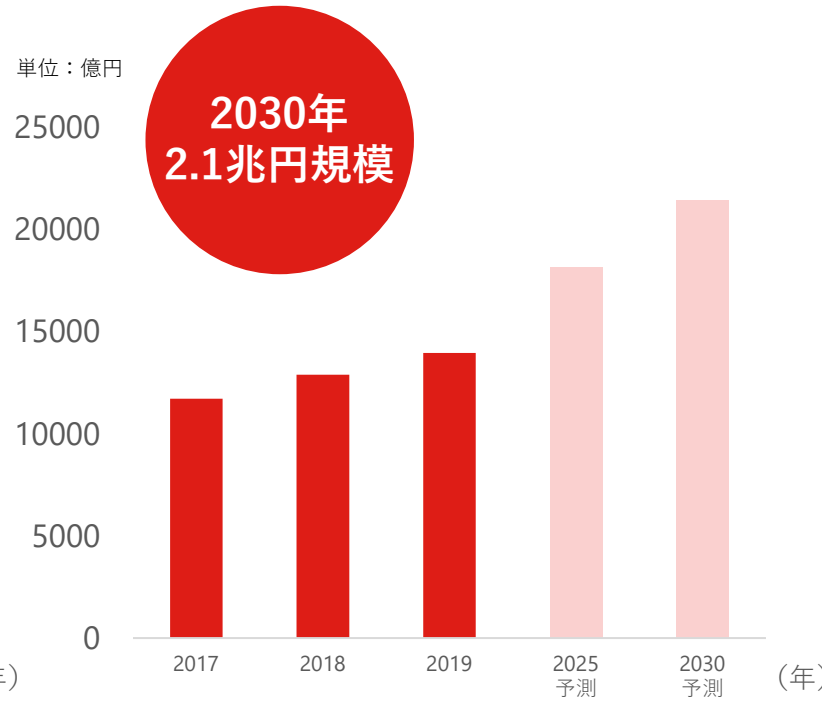
事業領域市場の拡大

2030年にはモバイル市場は1.5兆円、IoT市場は2.1兆円、ITインフラ市場は2.3兆円と予測。

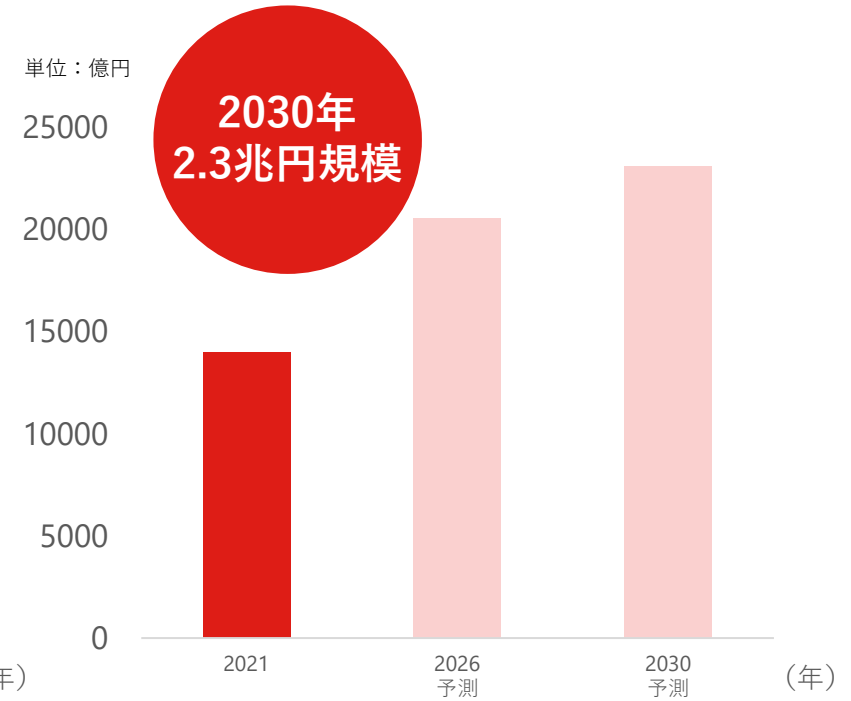
モバイル市場規模予測*1



IoT市場規模予測*2



ITインフラ市場規模予測*3



※1 総務省「令和5年版 情報通信白書」より通信規格は10年ごとに更新されており、Beyond5G（6G）は2030年から導入される想定。設備投資について、3Gは2001年頃、LTEは2010年頃、4G（LTE-Advance）は2013年頃、5Gは2021年頃から急増しているため、Beyond5G（6G）も2030年頃から通信キャリアの設備投資が急増することが想定される。通信キャリアの決算資料の設備投資情報より、3GからLTEは前年比約10%、LTEから4Gは前年比約11%、4Gから5Gは前年比約6%で設備投資費が増加している。また株式会社MCA「携帯電話基地局及び周辺部材市場の現状と将来予測 2022年版」より2025年は1.4兆円人の予想から2029年までは1.4兆円で横ばい、2030年に前年比6%成長と想定し1.5兆円と算出。

※2 株式会社富士経済「2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望」より。

※3 IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」より2021年～2026年のCAGRは3.3%と予想。今後もDX推進に伴う需要が継続されるため、2027年～2030年のCAGRを3%と想定し算出。

売上高300億円に向けたサービス別の成長戦略

	2023年6月期 実績	2030年6月期 計画	年間成長率	成長戦略
モバイル	51.1億円	60億円	2.3%	5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持。
IoT	15.8億円	115億円	32.8%	機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。 IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。
IT	1.8億円	11億円	29.6%	サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。まだ事業規模も小さいため、10億/年までは年成長率30%前後は見込めると想定。
M&A	-	123億円	-	2024年6月期に1社実現、その後は買収した会社を成長率10%で伸ばし新たなM&Aも毎年1~2社を目安に継続実施。 買収した会社が結果として、モバイル・IoT・ITのセグメントになる可能性はあるが分けて計画。 特にIT領域のエンジニア調達のためのM&AとIoTの既存顧客にアップセル、クロスセルとなりうる商材を保有している企業のM&Aに注力。

2024年6月期 業績見通し



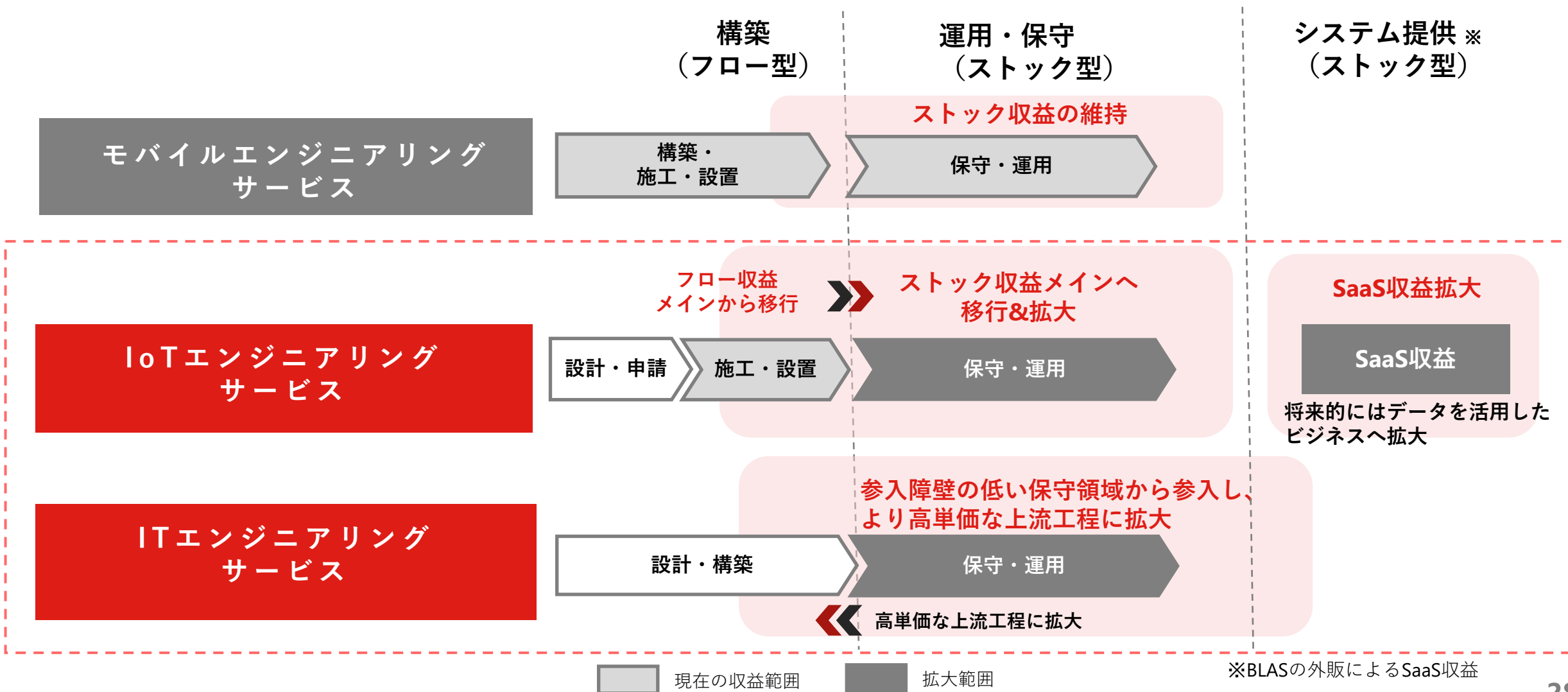
2024年6月期 業績見通し

株式会社アヴァンセ・アジルのグループ化に伴い売上高70億円となる見通し。

(単位：百万円)	2023年6月期 実績	対売上高 比率	2024年6月期 予想	対売上高 比率
売上高	6,863	-	7,035	-
売上総利益	1,680	24.5%	1,675	23.8%
販売費及び 一般管理費	1,298	18.9%	1,574	22.0%
営業利益	382	5.6%	127	1.8%
経常利益	363	5.3%	120	1.7%
当期純利益	280	4.1%	79	1.1%
1株当たり 当期純利 (円)	150.02	-	42.79	-

2024年6月期の重要施策（変更なし）

今後は、IoTエンジニアリングおよびITエンジニアリングに経営リソースをシフトし、収益形態を多様化させながら成長拡大していく。モバイルエンジニアリングは保守・運用案件を継続し、ストック収益を維持。



Appendix



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

<なぜやるのか>

ICT（情報通信技術）は、今や私達の生活や社会にとって必要不可欠な基盤（Basis）と言える。

ベシスはICTで明日のあたりまえを創り、支えることで世の中をもっと便利にする。

Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

<何を指すのか>

常に自らをアップデートすることで、業界や社会をよりよくアップデートし、世の中にとって必要不可欠な会社になることを目指す。

Value

Challenge

常に挑戦し、成長し続ける

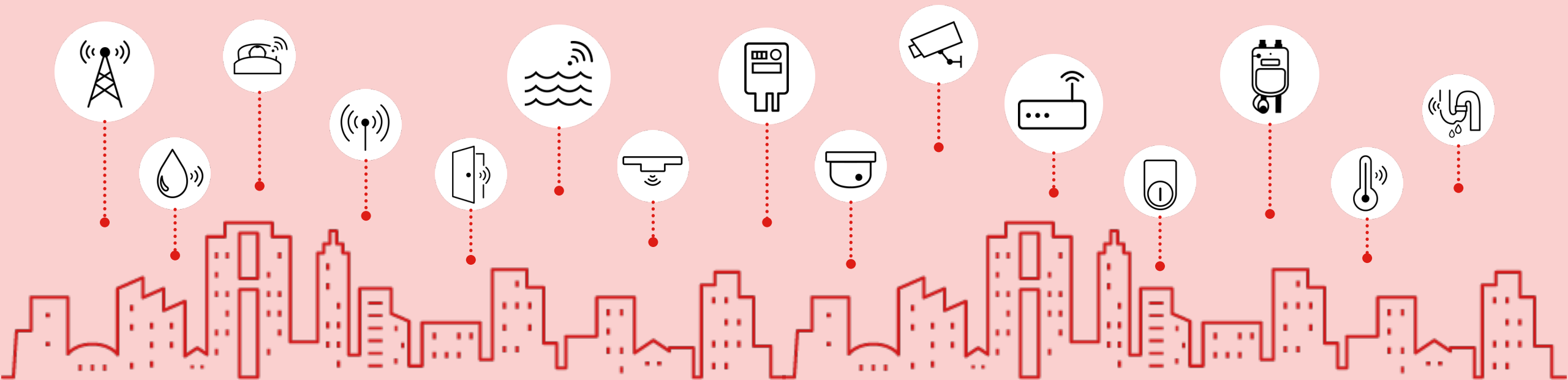
Pride

プロフェッショナルとして誇りを持ち、ベストを尽くす

Enjoy

自ら楽しみ、関わる全ての人々を笑顔にする

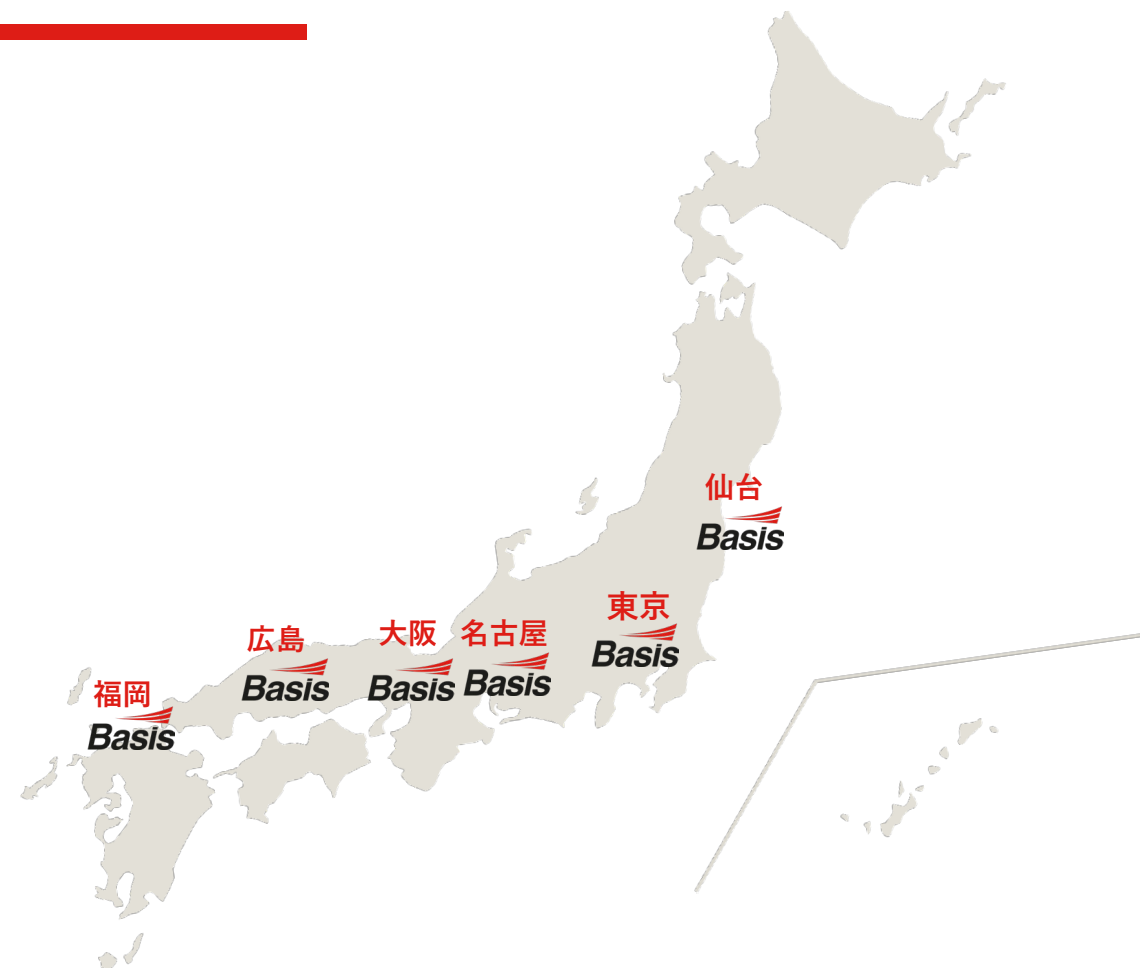
ICTで明日のあたりまえを創り、支えることで 世の中をもっと便利にする



超スマート社会の実現に必要な
モバイル（5G,6G）・IoT・IT等のインフラを
創り・支える

創業23年の独立系エンジニアリング会社

会社名	ベイス株式会社
設立	2000年（平成12年）7月19日
代表者名	代表取締役社長 吉村 公孝
資本金	334,897千円
本社	東京都 港区
事業所	仙台、東京、大阪、名古屋、広島、福岡
従業員数	365名（2023年6月30日現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。



Basis