

2024年2月20日

各位

会社名 イ シ ン 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 片岡 聡
(コード番号: 143A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 管理本部長 丸山 広大
(TEL 03-5291-1580)

2024年3月期の業績予想について

2024年3月期(2023年4月1日から2024年3月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年3月期 (予想)		2024年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2023年3月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		1,278	100.0	11.3	884	100.0	1,148	100.0
営業利益		168	13.2	76.9	129	14.7	95	8.3
経常利益		165	13.0	49.5	120	13.6	111	9.7
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		126	9.9	51.3	89	10.2	83	7.3
1株当たり当期 (四半期)純利益		78円91銭		56円23銭		52円36銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、2023年11月2日付で、普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っておりますが、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出してしております。
2. 2023年3月期(実績)及び2024年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出してしております。
3. 2024年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(240,000株)により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大73,500株)を考慮しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2024年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社は「世界的な視野を持った事業家たちが差別化された事業を通じて社会の進化に貢献する」という理念のもと、公民共創事業、グローバルイノベーション事業、メディア PR 事業の3つの事業セグメントで区分をしております。いずれの事業においてもメディア、各種ソリューション及びプラットフォームの事業を展開しております。

(1) 公民共創事業

当事業では、自治体と民間企業をつなぐ事業として、自治体デジタルトランスフォーメーション(DX)を中心に、防災・危機管理、学校教育・生涯学習、公共インフラ、健康福祉、地方創生などのテーマで、主に大手・中堅企業の自治体向けマーケティング等の業務を支援しております。

展開している主なサービスは以下の通りです。

・BtoG(注1)プラットフォーム(2024年3月期業績予想 売上高比率11.3%)

企業の自治体向けのWEBマーケティングを総合的に支援するサービスであります。主な提供サービスは、自治体職員向けに運営しているWEBメディア「自治体通信 Online」にて、各企業の専用ページを設置することができ、雑誌『自治体通信』に掲載した記事だけでなく、各企業のソリューション紹介やサービスカタログの設置が可能となっております。また、各企業のサービスリリースやセミナー開催などの情報を告知が来たり、自治体職員向けのメールマガジンにて各社のソリューションの紹介も行っております。さらに、企業の自治体向けのマーケティング施策について、当社の社員に定期的に相談ができるカスタマーサクセスサービスも提供しております。本サービスにおいては、プラットフォームを利用している民間企業からの月額利用料に係るSTOCK売上(注2)が主な収益となっております。

(注) 1. BtoG: Business to Governmentの略称。

2. 継続的な契約から生じる売上。

・自治体通信(2024年3月期業績予想 売上高比率15.8%)

2014年創刊の『自治体通信』は、課題解決に取り組む自治体とその取り組みをサポートする民間企業を紹介する情報誌です。2023年3月期の発刊回数は11回で、全国約1,780か所の自治体に無料で毎号約34,800部(2024年1月発刊号実績)を、掲載企業がリーチしたい自治体の担当課に直接配送しております。当サービスでは、雑誌掲載に係る広告掲載料が主な収益となっており、ソリューションを提供する民間企業のインタビューと自治体の導入事例のインタビューをセットにした記事広告を『自治体通信』の誌面に掲載しております。

・テレマーケティング、ウェビナー等の各種ソリューション(2024年3月期業績予想 売上高比率10.4%)

テレマーケティングは、民間企業向けに自治体に対する架電業務を代行するサービスであります。具体的には、ターゲットとなる自治体のリストやトークスクリプトを作成し、当社専門チームにて自治体へ架電を行い、顧客に自治体のリード情報(資料請求した自治体の名称・担当課・担当者氏名・メールアドレス等)や調査レポートを納品いたします。当サービスでは、業務支援として、主に架電量に応じた収益を得ております。

ウェビナーは、自治体職員を集客対象としたオンラインイベントやセミナー、展示会を企画・開催するサービスです。民間企業の協賛を募り、協賛企業のソリューションのPRや、参加者リードの獲得を支援しております。いずれの場合も、民間企業からプランに応じ費用を徴収しております。

(2) グローバルイノベーション事業

当事業では、日系大手企業と国内外のスタートアップをつなぐサービスを通じて、大手企業のオープンイノベーション(注)の推進を支援しております。展開しているサービスは以下の通りです。

(注) 企業が外部のアイデアや技術を活用することで、新たな価値を創造するための手段・考え方。

・BLITZ Portal(ブリッツポータル)(2024年3月期業績予想 売上高比率24.5%)

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

日系大手企業向けに、成長産業に特化した情報ポータルサイト「BLITZ Portal(ブリッツポータル)」を提供しております。当社グループは日本、米国サンフランシスコに拠点を置き、グローバルで活動する契約リサーチャーやライターと連携しながら、国内外の成長産業の市場やスタートアップ、技術の動向を、レポートやデータベースとして提供しております。

- ・研修・イベントサービス (2024年3月期業績予想 売上高比率 5.1%)

スタンフォード大学やカリフォルニア大学バークレー校の教授を講師として招いたグローバルイノベーション研修や、オープンイノベーションに特化し大手企業やスタートアップが登壇する大型イベントなど、日系大手企業のイノベーション活動を支援する様々なソリューションを展開しております。当サービスでは、研修提供に係る収益及びイベントの協賛や参加に係る収益を得ております。

- ・TECHBLITZ

世界のスタートアップエコシステムを取材・調査し、イノベーション創発に役立つコンテンツを配信しているメディア「TECHBLITZ」を運営しております。読者は無料で閲覧できるメディアとなっており、国内外の有望スタートアップに取材し先進事例となるソリューションや技術を紹介するインタビューコンテンツや、事業会社や VC・学術関係者からイノベーション創発の事例、概況、トレンドに係るコンテンツを掲載しており、大手企業の担当者が日々情報収集をする際に活用されております。

(3) メディア PR 事業

当事業では、主に成長ベンチャー企業向けにブランディング及び採用支援を行っております。具体的には、メディアの広告や CMS (注) の提供を通じて、顧客がステークホルダーに対して自社の魅力やビジョンを発信することを支援しております。展開しているサービスは以下の通りです。

(注) CMS : Contents Management System の略称

- ・各種メディア (2024年3月期業績予想 売上高比率 23.0%)

当サービスでは複数のメディアを運営しており、その中でも主力メディアは、ベンチャー業界メディアの『ベンチャー通信』『ベンチャー通信 Online』であります。提供サービスの特徴は2つあり、1つは企業の伝えたいメッセージをユーザーにわかりやすく伝える記事広告を制作している点であります。もう1つは SEO(Search Engine Optimization、検索エンジン最適化)の効果が期待できる点で、顧客の社名・社長名で検索した際に、当社サイトに掲載されている記事が検索順位の上位に表示されやすくなっております。当サービスでは、雑誌やオンラインメディア掲載に係る広告掲載料が主な収益となっており、主に経営者インタビューを中心とした記事広告を『ベンチャー通信』『ベンチャー通信 Online』に掲載しております。

また、もう一つの主力サービスである「ベストベンチャー100」は、成長が期待されるベンチャー企業向けの有料会員制サービスとなっており、会員企業に対するコミュニティサービスとして、WEBメディア「ベストベンチャー100」の掲載や、カンファレンス及び経営者交流会を開催しております。当サービスは、会員企業からの月額会員費用に係る STOCK 売上が主な収益です。

- ・HIKOMA CLOUD (2024年3月期業績予想 売上高比率 6.3%)

企業の採用ページ制作に特化した CMS を提供し、自社サイトを通じた採用活動の支援をしております。CMS の提供の他にも、コンテンツ制作の支援やカスタマーサクセスチームの伴走のもと、サイト改善や Indeed 等の求人サイトへの広告出稿の支援及び分析・改善提案等のサポートを行っております。当事業は、CMS の利用料及び求人広告の運用に係る手数料が主な収益としております。

- ・大型イベント (2024年3月期業績予想 売上高比率 2.4%)

成長が著しいベンチャー企業の経営者を中心に集めた「ベストベンチャー100カンファレンス」を開催しております。主に成長企業に対してマーケティングをしたい BtoB 企業にスポンサーとして協賛していただき、イベントでの自社ソリューションのプレゼン機会や参加者リード、経営者とのマッチング機会

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

の提供、といったサービスを提供しております。イベント協賛金が主な収益となります。

当社を取り巻く環境としては、従来より国が推し進めている地方自治体のデジタルトランスフォーメーション(DX)や民間企業のオープンイノベーションの推進の動きは、引き続き事業の追い風となっており、特に公民共創事業・グローバルイノベーション事業においては業容拡大の機会と捉え、積極的な事業推進・商品開発を継続しております。

このような状況の下、2024年3月期第3四半期累計期間の業績は、売上高884百万円、営業利益129百万円、経常利益120百万円、純利益89百万円となりました。

また、2024年3月期の業績予想は、売上高1,278百万円(前期比11.3%増)、営業利益168百万円(前期比76.9%増)、経常利益165百万円(前期比49.5%増)、純利益126百万円(前期比51.3%増)を予定しております。

2. 業績予想の前提条件

当社は2023年12月累計期間の業績動向を踏まえ、2024年1月17日の取締役会において、2024年3月期予算の修正を行っております。2024年3月期における業績予想は、2023年11月までの実績及び、2023年12月以降の計画値を合算して策定しております。

(1) 売上高

当社の事業セグメントは「公民共創事業」「グローバルイノベーション事業」「メディアPR事業」より構成されており、各事業の売上高を積み上げて算出しております。各事業において、(a)当期受注案件からの売上と(b)既存契約案件からの売上の二つの観点で算出をしております。セグメント別の算出方法は以下の通りです。

・公民共創事業

(a) 当期受注案件からの売上

営業担当者ごとに月次の商品別受注目標を策定し、商品単価・収益計上タイミングを元に売上計画を策定しております。受注目標については、営業担当者の習熟度、過去の実績、担当する顧客層(契約中/過去取引歴あり/未取引)をもとに策定しております。主力商品である『自治体通信』については、雑誌が発刊される約2か月前に取材の締め切りが設定されているため、発刊月の2~3か月前の受注計画をもとに売上予算を策定しております。当期においては、2024年3月までに発刊する『自治体通信』の受注活動を終えていることから、2023年12月から2024年3月までの売上については、既受注金額を基に売上予算を策定しております。もう一つの主力商品である「BtoGプラットフォーム」については、「自治体通信Online」への企業ページの作成やその他コンテンツの掲載など納品に係る工数を踏まえ、受注の1~3ヵ月後に納品が完了する想定で売上予算を策定しております。当期においては、2023年12月までは既受注金額を基に予算を策定し、2024年1月以降は受注計画を基に予算を策定しております。なお、テレマーケティングサービスやウェビナーなどのその他サービスについても、「BtoGプラットフォーム」と同様の方法で予算を策定しております。

以上のことから、当期の受注目標は、部門全体で513百万円(前期比115%)、営業担当者一人あたりの当期の受注計画は約29百万円(前期比106%)と設定しております。

(b) 既存継続案件からの売上について

既存継続案件(BtoGプラットフォーム)については、過去の実績をもとに商品別の解約率(契約満期時)を保守的に勘案し、継続売上高の見込みを算定しております。

以上を踏まえ、公民共創事業の第3四半期累計期間における実績は357百万円(進捗率72.8%)となりました。

なお、2024年3月期の売上高は490百万円(前期比17.6%増)を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

・グローバルイノベーション事業

(a) 当期受注案件からの売上

主要商品である「BLITZ Portal」については、毎月の受注件数に商品単価を乗じて売上計画を策定しております。月間の平均受注件数は、2024年3月期の11月までの月平均の受注が3.1件だったことを踏まえ、2023年12月から2024年3月までの月平均受注を3.8件、年間3.3件（前期比△0.7件）を計画しております。なお、2023年11月までの実績に比べ2023年12月以降の受注件数を高く見積もっている理由は、3月は他の月に比べ受注件数が増える傾向があり、それを考慮した設計をしているためです。顧客と契約締結後にアカウントを発行し納品が完了するため、契約翌月から売上が計上される設計となっております。

上記のほか、研修サービスなど各種ソリューションサービスについては、グローバル研修サービスにおいて大型の受注（2024年2月納品予定）など既受注案件に加え、2023年12月以降の受注見込み案件をもとに74百万円（前期比141%）と設定しております。

(b) 既存継続案件からの売上について

既存継続案件については、過去の実績をもとに商品別の解約率（契約満期時）を保守的に勘案し、継続売上の見込みを算定しております。

以上を踏まえ、グローバルイノベーション事業の第3四半期累計期間における実績は245百万円（進捗率64.1%）となりました。なお、第4四半期期間において大型のグローバル研修サービスの納品を予定しており、2024年3月期の売上高予想に大きな差異は生じておりません。

なお、2024年3月期の売上高は、383百万円（前期比14.4%増）を見込んでおります。

・メディアPR事業

(a) 当期受注案件からの売上

営業担当者ごとに月次の商品別受注目標を策定し、商品単価・収益計上タイミングを元に売上計画を策定しております。受注目標については、営業担当者の習熟度、過去の実績を元に策定しております。主力商品である『ベンチャー通信』については、先述した『自治体通信』同様のスケジュールとなっており、発刊月の2～3か月前までの受注計画を元に売上予算を策定しております。当期においては、2024年3月に雑誌発刊を予定しており、2023年11月までの既受注金額と2023年12月の受注見込みを基に予算を策定しております。また、その他のサービス（「HIKOMA CLOUD」や「ベンチャー通信 Online」等）についても、同様の算出方法で売上計画を策定しております。以上のことから、当期の受注目標は部門全体で199百万円（前期比91%）、営業担当者一人あたりの当期の受注計画は約19百万円（前期比96%）と設定しております。

(b) 既存継続案件からの売上について

既存継続案件（「HIKOMA CLOUD」や「ベンチャー通信 Online」等）については、過去の実績をもとに商品別の解約率（契約満期時）を保守的に勘案し、継続売上の見込みを算定しております。

以上を踏まえ、メディアPR事業の第3四半期累計期間における実績は281百万円（進捗率69.7%）となりました。なお、第4四半期期間において雑誌『ベンチャー通信』の発刊及び大型イベントを予定しており、2024年3月期の売上高予想に大きな差異は生じておりません。

なお、2024年3月期の売上高は、404百万円（前期比2.1%増）を見込んでおります。

以上の結果、第3四半期累計期間の実績は884百万円（進捗率69.2%）となりました。

なお、2024年3月期の総売上高は、1,278百万円（前期比11.3%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

当社の売上原価は、商品別に発生する費用を積み上げて算出しております。主な売上原価は以下のとおりです。

・労務費

メディア制作及び各種システム開発に係る人件費であり、人員計画に基づき、個人別の給与水準に合わせて、給与手当、賞与引当金繰入及び法定福利費を算出しております。また過去の実績に基づいた昇給率を乗じて半期ごとに昇給額を設定しております。以上をもって算出した労務費を、想定する工数に応じて各商品へ配賦をしております。以上を踏まえ、労務費は増員及び売上増加に伴い 99 百万円（前期比 18.4%増）を見込んでおります。

・雑誌発刊に係る流通・印刷費や外注費

過去の実績及び各業者からの見積もりに基づき、売上に対して一定の割合を乗じて算出し、固定の金額などは種別に応じて策定しております。「BLITZ Portal」及び「HIKOMA CLOUD」に係る保守・開発に係る業務委託費については、契約ごとの単価をベースに設計しており、また、各メディアで使用しているサーバーコストは一定アクセス数が伸びる前提で、遡増する設計をしております。以上を踏まえ、雑誌発刊及び保守・開発に係る費用は、原料価格高騰及び売上増加に伴い 154 百万円（前期比 5.7%増）を計画しております。

以上の結果、第3四半期累計期間の実績は 204 百万円、売上総利益は 680 百万円（進捗率 71.1%）となりました。第4四半期期間においてグローバルイノベーション事業の大型のグローバル研修サービスや、公民共創事業のテレマーケティング等の納品を予定しており、2024年3月期の売上総利益予想に大きな差異は生じておりません。なお、2024年3月期の売上原価は 321 百万円（前期比 20.6%増）、売上総利益は 957 百万円（前期比 8.5%増）を見込んでおります。

(3) 販売費および一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費の主たる科目は、人件費及び採用教育費、支払報酬料であります。

・人件費及び教育採用費

人員計画を基に作成し、個人別の給与水準に合わせて、給与手当、賞与引当金繰入及び法定福利費を算出しております。昇給についても、各部門の人件費に応じて昇給率を乗じて半期ごとに昇給額を設定しております。以上の結果、人件費及び教育採用費は人員増加により、585 百万円（前期比 4.3%増）を見込んでおります。

・支払報酬料

主に上場関連費用として 41 百万円（前期比 0.4%減）を見込んでおります。上場関連費用とは、上場審査に係る費用、上場準備に伴う主幹事証券会社並びにコンサルティング会社へのアドバイザー費用などであります。

その他の販管費においても、過去実績及び計画を基に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

以上の結果、第3四半期累計期間の実績は 550 百万円、営業利益は 129 百万円（進捗率 77.0%）となりました。

なお、2024年3月期のその他の販管費及び一般管理費は 788 百万円（前期比 0.2%増）、営業利益は 168 百万円（前期比 76.9%増）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外損益につきましては、主に Ishin Global Fund I Limited 及び Ishin Global Fund I L.P. における収益（分配・配当収入や為替差益）及びファンド運営コストについて、2023年11月までの実績及び、同年12

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

月以降は過去の実績に基づき算出した見通しを基に、営業外収益及び費用を算出しております。なお、2023年12月以降については、為替の影響による変動は不透明要素が多いため計画には織り込んでおりません。

以上の結果、第3四半期累計期間の実績は、営業外収益14百万円、営業外費用23百万円、経常利益は120百万円（進捗率72.7%）となりました。

なお、2024年3月期の営業外収益は22百万円（前期比43.9%減）、営業外費用は24百万円（前期比5.3%増）、経常利益は165百万円（前期比49.5%増）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別利益にIshin SG Pte. Ltd.の清算確定に伴う子会社清算益3百万円を見込んでおり、法人税等調整額を含む法人税等合計額として51百万円を計上しております。

以上により、第3四半期累計期間の実績は、非支配株主損益調整前利益は76百万円（進捗率65.1%）、非支配株主に帰属するIshin Global Fund I L.P.における当期純損失△13百万円を控除後の親会社株主に帰属する当期純利益は89百万円（進捗率71.0%）となりました。

なお、2024年3月期の非支配株主損益調整前利益は117百万円を見込み、非支配株主に帰属するIshin Global Fund I L.P.における当期純損失△9百万円を控除後の親会社株主に帰属する当期純利益は126百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。