



インフォテリア株式会社

Infoteria Corporation

2013年3月期第1四半期
決算説明会
Financial Report

2012年8月10日
August 10th, 2012

会社説明

Company Profile

- ・ 会社概要 . . . P4
- ・ 会社沿革と売上高推移 . . . P5
- ・ 中期計画 . . . P6
- ・ NEO戦略:主な製品 . . . P7

ハイライト

Financial Highlights

- ・ 第1四半期のポイント . . . P9
- ・ 今期サマリー . . . P10

2013年3月期第1四半期業績

Financial Result

- ・ 損益計算書 . . . P12
- ・ 成長に向けた投資 . . . P13
- ・ 売上高推移 . . . P14
- ・ 売上高構成 (売上区分別) . . . P15
- ・ NEO戦略:売上区分 . . . P16
- ・ 売上高構成 (グラフ) . . . P17
- ・ ライセンス売上 . . . P18

- ・ サポート売上 . . . P19
- ・ サービス売上 . . . P20
- ・ 貸借対照表 . . . P21

Q1振返り & 今期施策

Review Q1 & This FY's action plan by Strategic Segment

- ・ Net Service . . . P23
- ・ Enterprise . . . P24
- ・ Overseas . . . P25
- ・ 当社の目指す方向性 . . . P26
- ・ 今期のNEO施策 . . . P28
- ・ 自己株式の取得について . . . P29
- ・ 2013年3月期業績予想 . . . P30

補足資料

Appendix

- ・ 当社の目指す方向性
- ・ 事業背景
- ・ 製品説明

会社説明

Corporate Profile

会社概要

Corporate Profile

会社名	インフォテリア株式会社
Company name	Infoteria Corporation
設立	1998年9月
Establishment	September, 1998
代表者名	代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎
CEO	Yoichiro "Pina" Hirano
決算期	3月
Fiscal Term	March
資本金	7億3,585万円
Capital	735,850 Thousand JPY
所在地	東京都品川区大井一丁目47番1号
Address	1-47-1 Oi, Shinagawa-ku, Tokyo
従業員数	74名(連結) - 2012年6月30日現在
Employees	74(Consolidated) - June 30th, 2012
上場年月	2007年6月 (東証マザーズ: 3853)
Listing	June, 2007 (TSE Mothers: 3853)
主な事業	ソフトウェア製品の開発・販売 (受託開発なし)
Main Business	Software Developing・Sales (no contracted development)
VISION	組織を越えたコンピューティングを実現するソフトウェアを
VISION	Develop software that makes computing possible in any organization
	開発し世界規模で提供する
	around the world.
企業理念	発想と挑戦/世界的視野/幸せの連鎖
Principles	Challenge for Ideas/Global Perspective/Chain of Happiness

会社沿革と売上高推移

Corporate History & Sales Trend

1998
創業
Start of Business

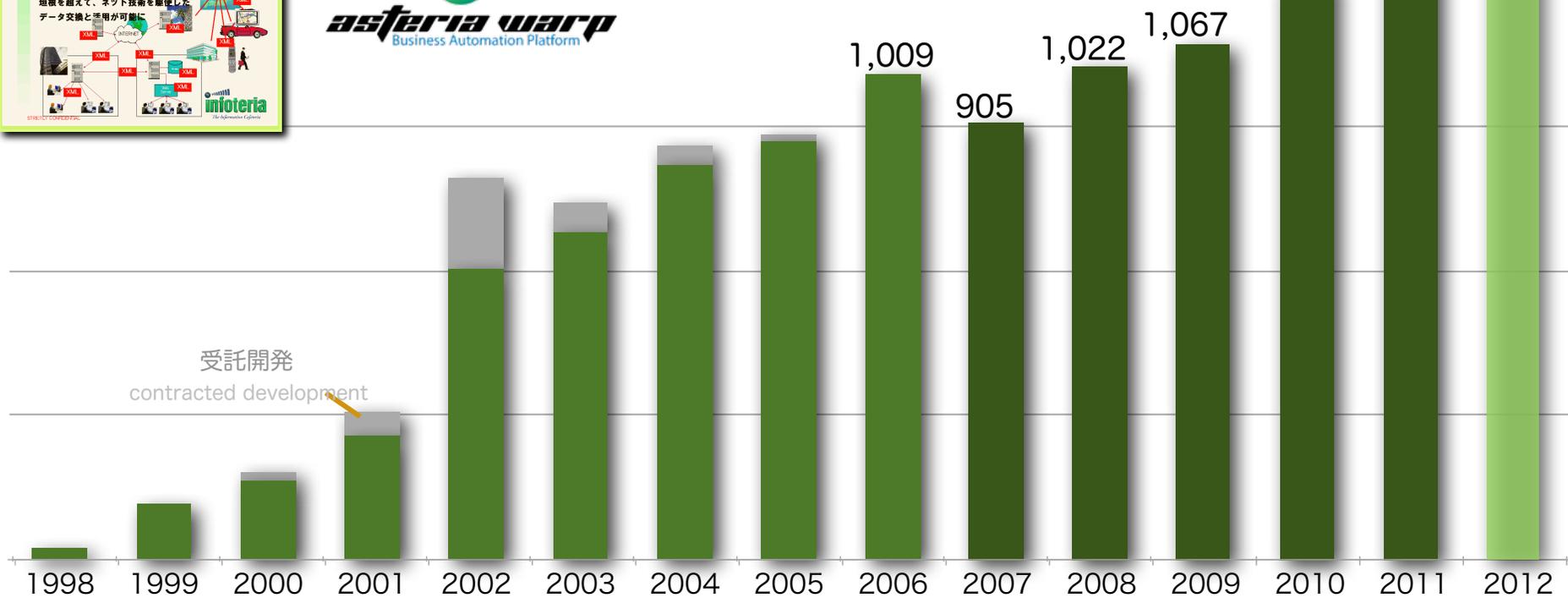
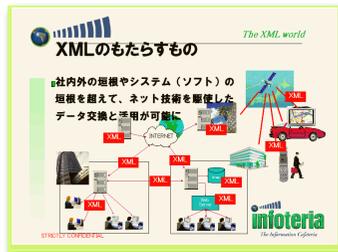
2002
ASTERIA出荷
Start of ASTERIA Sales

2007
株式上場
IPO

2009
Handbook出荷
Start of Handbook Sales

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

今期予想
Revenue Forecast
1,500



受託開発
contracted development

中期計画

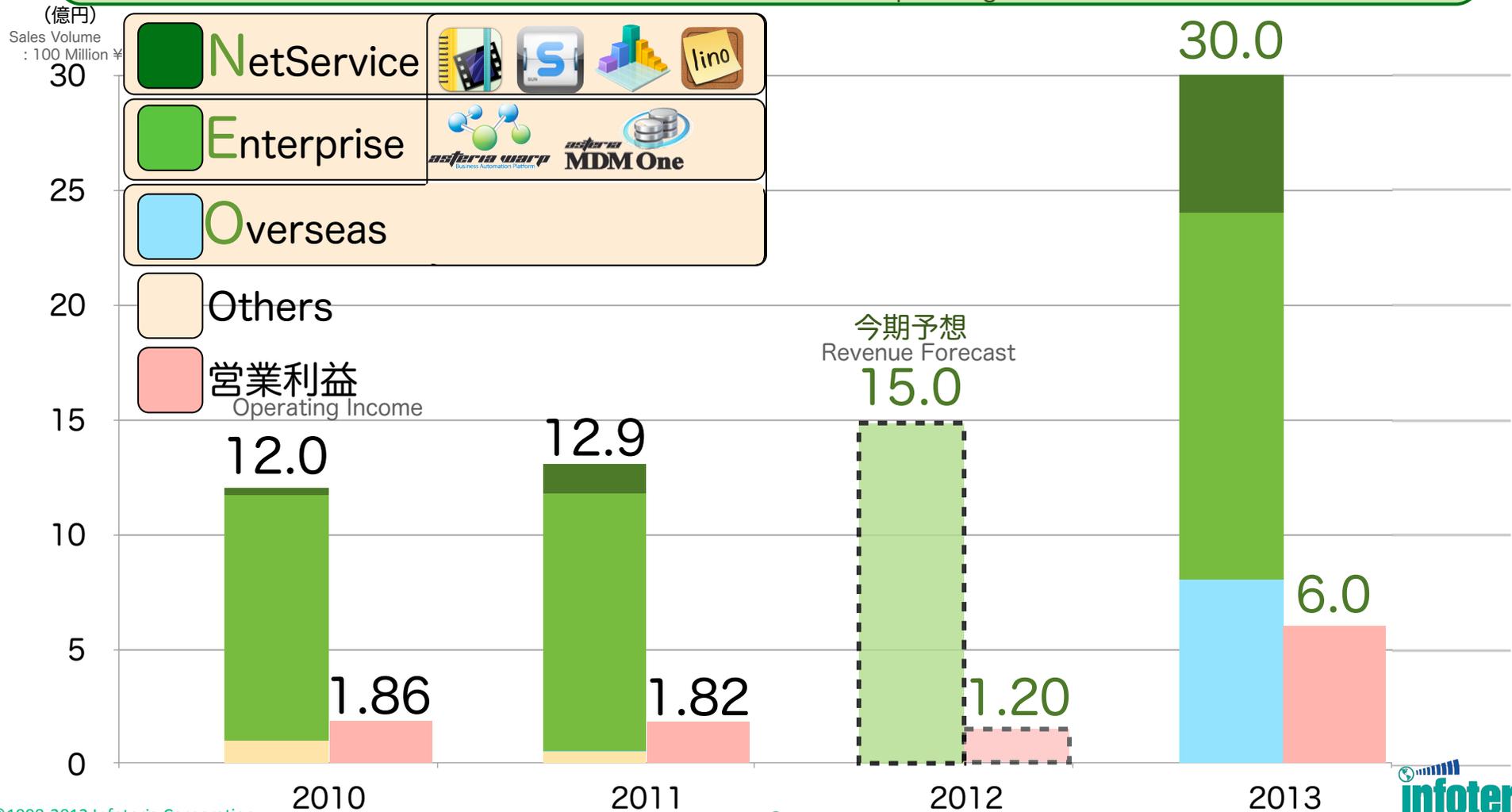
Mid Term Plan

業績拡大のため引き続き積極的な先行投資を実施

We plan active investment for future growth

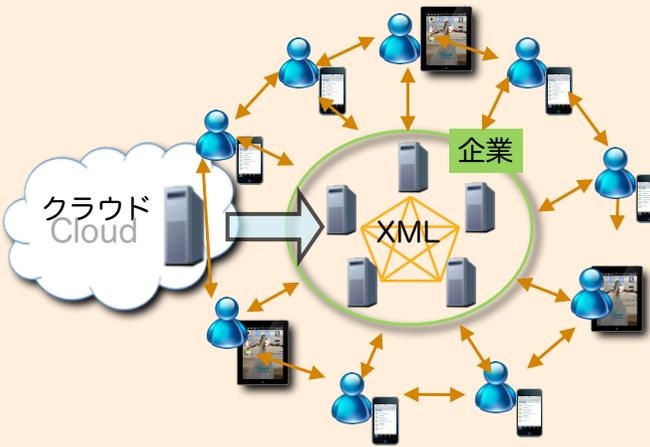
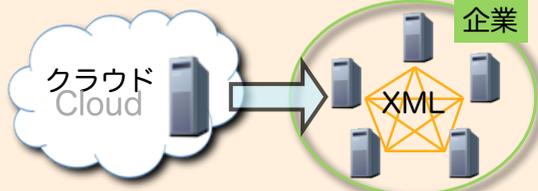
⇒売上高30億円、営業利益6億円へ(2013年度)

We will achieve ¥ 3 B in Revenue and ¥ 600 M in operating income in FY 2013



NEO戦略：主な製品

Strategy "NEO"
Main Product & Revenue
Breakdown

NEO戦略 Strategy NEO	主な製品 Main Product
<p>NetService 企業と人、人と人をつなぐ オンラインサービス展開 Connect Enterprise to Enterprise and Consumer to Consumer</p> 	<ul style="list-style-type: none">  Handbook  SnapCal  Onsheet  lino
<p>Enterprise 企業活動を支えるシステムをつ なぐ 企業向けサービス展開 Connect between System and System supporting business</p> 	<ul style="list-style-type: none">  ASTERIA  MDM One
<p>Overseas 他言語展開で世界をつなぐ 海外展開 Connect the World in multiple Languages</p> 	

ハイライト

Financial Highlights

2013年3月期第1四半期より、連結決算を開始しております。
尚、前年同四半期の実績は単体の数字を利用しております。

第1四半期のポイント

Q1 Highlight

全体
Infoteria

- 第1四半期過去最高の売上を達成
We achieved highest revenue in Q1 since inception
- 売上高は、前年同期比で102.3%
Revenue has grown 2.3% compared with that of the same period in the last fiscal year.
- 売上拡大のため引き続き積極的な投資を実施
We continue to invest actively to increase revenue

NetService

- 前年同期比で、売上が約2倍増加
Revenue of NetService increased two times compared with that of the same period in the previous year.
- Handbook導入件数が422件(2012年6月末時点)、
ユーザー数が30,000人(2012年5月末時点)を突破
The number of Handbook Sales reached 422 (at the end of June, 2012), and Users of Handbook exceeded 30,000 (at the end of May, 2012)

Enterprise

- ASTERIA導入社数が3,163社を達成
The Clients of ASTERIA reached 3,163.
- NTTデータグループのリアライズ社と共に
「ASTERIA MDM One GT」の提供を開始
We started providing "ASTERIA MDM One GT" with Realize Corporation.

Overseas

- Extentech社を買収し、米国に海外拠点を設立
We took over Extentech-corp, and established branch in USA.
- 韓国・保寧製薬グループのBRネットコム社と
Handbookの販売契約を締結
We made the selling agreement of Handbook with BR Netcomm which is the subsidiary company of Boryung Pharmaceutical Company in Korea.

今期サマリー

Q1 Summary

- NetServiceの売上は前年比で約2倍となり、Q1過去最高の売上を達成
Revenue of NetService became 2 times compared with that of same period in the previous year, and we achieved highest revenue in Q1.
- ASTERIA導入社数は3,163社を達成
The number of ASTERIA clients reached 3,163.
- Extentech社を買収・完全子会社化し、米国に海外拠点を設立
We took over Extentech and make it wholly owned subsidiary company, we established branch in U.S.A.

(百万円) Volume in Million ¥	今期通期業績予想 FY2012 forecast		Q1実績 FY2012 Q1 Result		進捗率 Progress rate
		(※単体) Non-Consolidated		(※単体)	
売上高 Revenue	1,500	(1,500)	261	(261)	17.4%
営業利益 Operating Income	120	(130)	▲42	(▲50)	-%
経常利益 Ordinary Income	120	(130)	▲39	(▲46)	-%
当期利益 Net Profit	70	(80)	▲40	(▲47)	-%

当期重点施策

【Handbook】

- ・毎月の機能改善
- ・料金プラン変更
- ・PaaS展開
- ・成約自動化
- ・知名度向上

【ASTERIA】

- ・スマートデバイス連携
- ・OEM等販路拡大
- ・ビッグデータをテーマに市場開拓
- ・パートナー販路深堀
- ・海外市場への市場拡大

【MDM】

- ・米国/中国をメインとしたパートナー展開を継続
- ・既存サービスの海外展開の加速
- ・市場調査目的の他言語展開から海外市場での本格展開へ

Q1進捗

- ・毎月のアップデートを実施中。4月にプレゼンテーション機能やアクセス統計のビジュアル化を実施。
- ・ユーザー数に応じた価格改定を実施
- ・積極的なマーケティング活動を実施

- ・Salesforce CRM連携にASTERIA OnDemandが採用され、シャノン社とインフォテリアが協業
- ・中国語、英語フローサービス製品マニュアルを提供
- ・リアライズ社と共に「ASTERIA MDM One GT」を提供開始

- ・保寧製薬グループ BRネットコム社と販売契約を締結
- ・linoのAndroidアプリを提供開始
- ・米国カリフォルニア州にある Extentech社を買収、完全子会社化

NetService
オンラインサービス展開

Enterprise
企業向けサービス展開

Overseas
海外展開

2013年3月期 第1四半期業績

Financial Result

損益計算書

Profit & Loss

- 第1四半期最高の売上高を達成

We achieved highest revenue in Q1 since inception

- 約84%の売上総利益率を達成

We achieved around 84% Gross Profit Ratio.

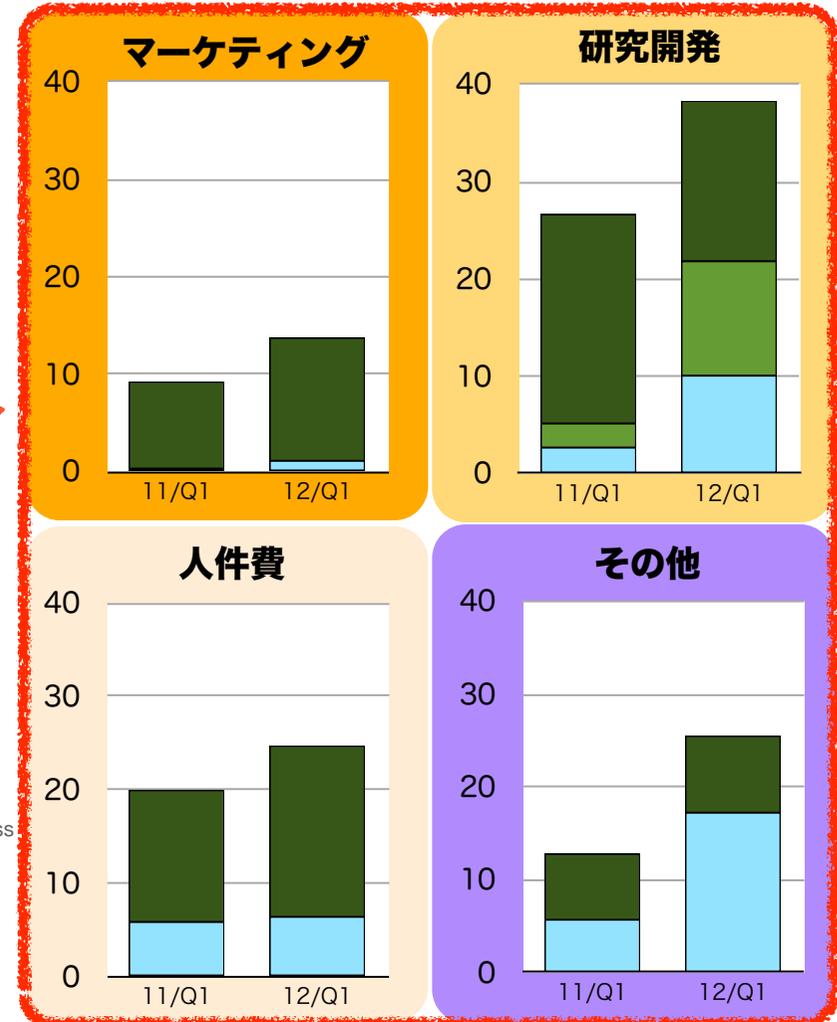
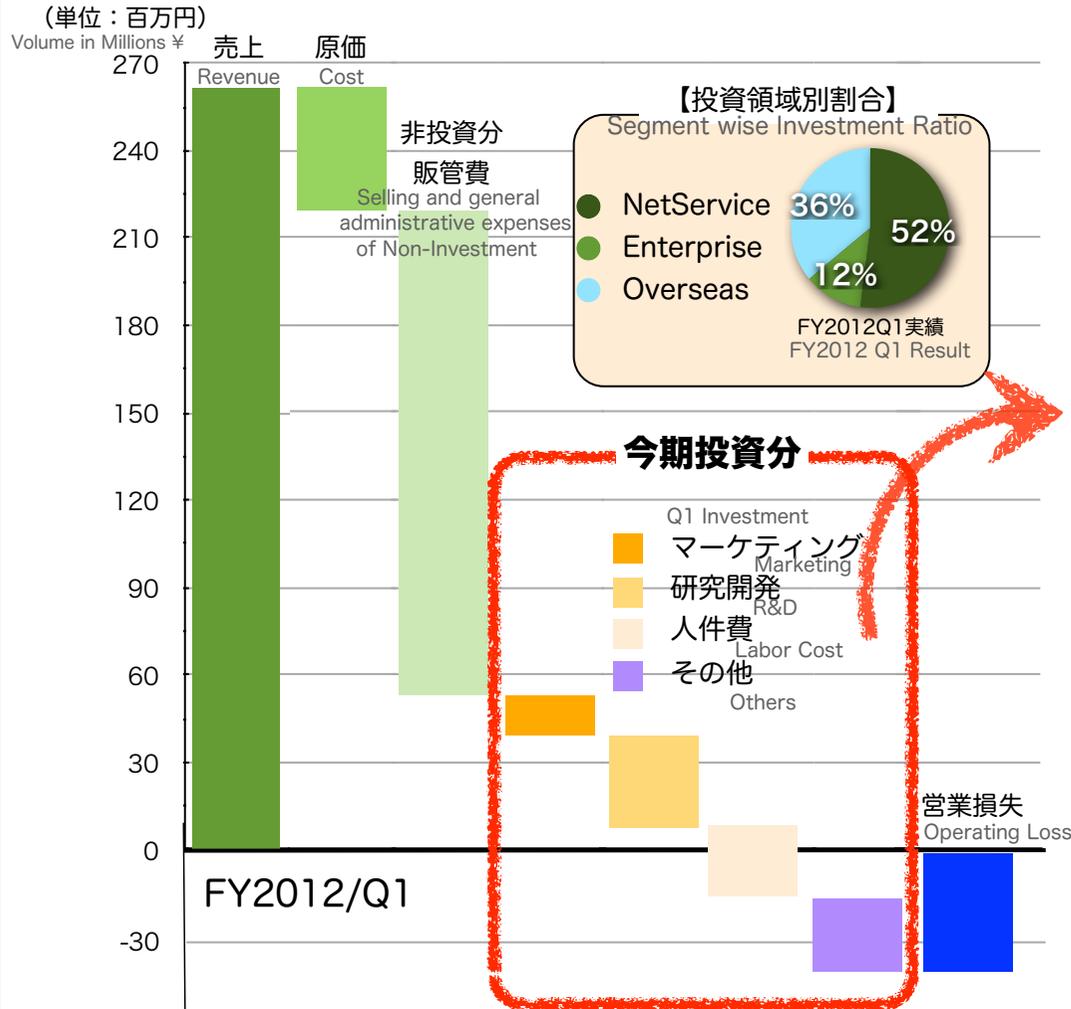
(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

	2010年3月期Q1 (連結) (Consolidated)	2011年3月期Q1 (単体) (non-Consolidated)	2012年3月期Q1 (単体) (non-Consolidated)	2013年3月期Q1 (連結) (Consolidated)	前期比 (QoQ)
売上高 Revenue	223	227	255	261	102.3%
売上総利益 Gross Profit	155	164	206	219	106.1%
営業利益 Operating Income	▲25	▲12	▲14	▲42	-%
経常利益 Ordinary Income	▲23	▲10	▲10	▲39	-%
当期利益 Net Income	▲24	▲11	▲11	▲40	-%

成長に向けた投資

NEO達成へ向けた積極的な投資を継続

We continue to invest to achieve "NEO" strategy.



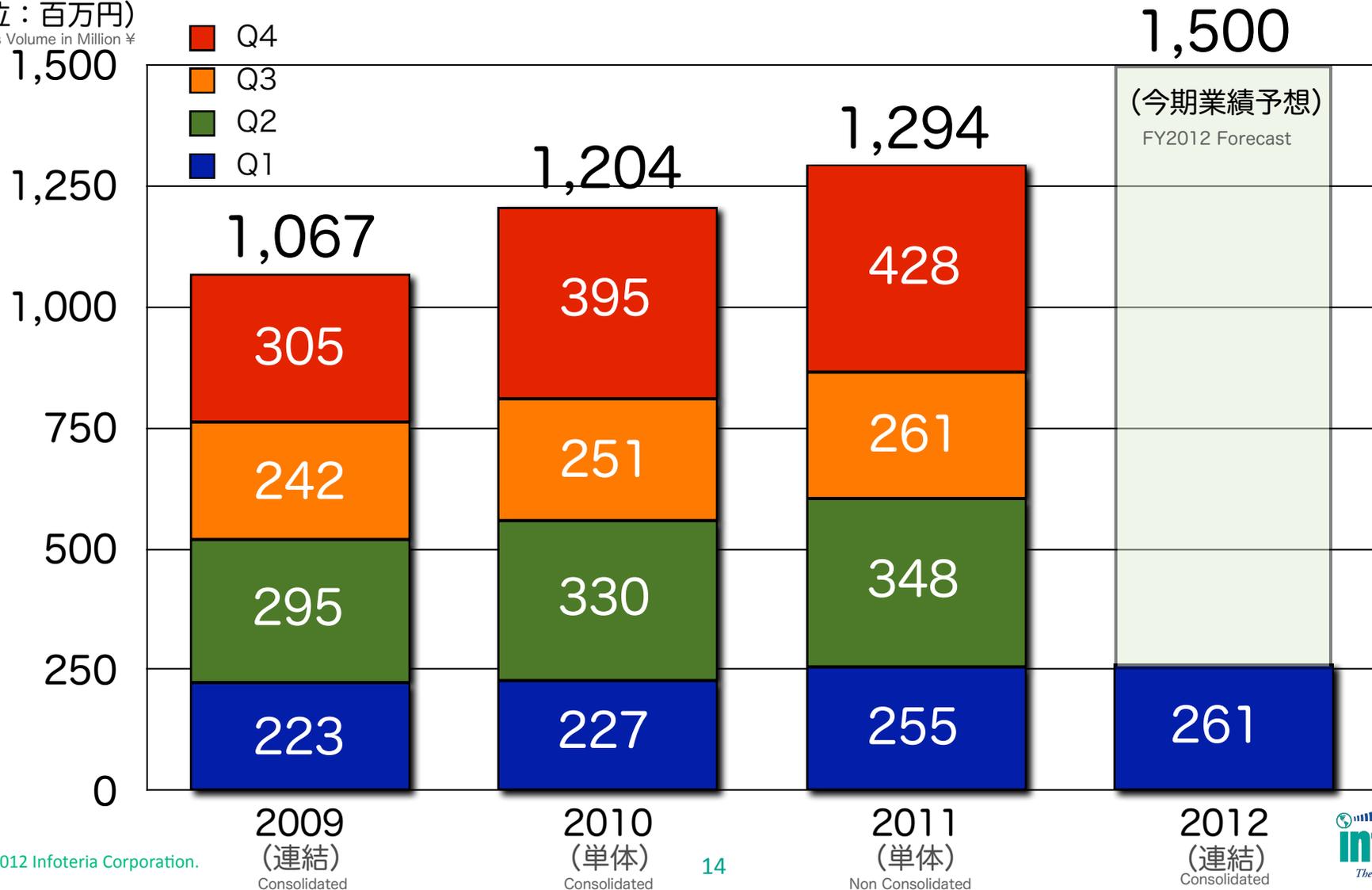
売上高推移

Sales Trend

第1四半期最高の売上高を達成

We achieved highest revenue as Q1 result since inception

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥



売上高構成（売上区分別）

Sales Break Down

Handbookの伸張でサービスの構成比が12%超に

Revenue of Service reached over 12% of total sales due to Handbook's rapid expansion.

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

Breakdown 売上区分	Main Product 主な製品	2010年 3月期Q1	2011年 3月期Q1	2012年 3月期Q1	2013年3月期Q1 実績（連結）			
		(連結) Consolidated	(単体) Non-Consolidated	(単体) Non-Consolidated	金額 Net Sales	構成比(%) Distribution Ratio	増減額 Increase	前期比(%) QoQ
ライセンス license	ASTERIA	102	97	113	92	35.3%	▲21	81.1%
サポート support	ASTERIA	103	111	121	136	52.1%	14	111.8%
プロダクト合計 Product Total		205	209	235	228	87.3%	▲7	97.1%
サービス service	Handbook	18	18	20	33	12.7%	12	163.4%
合計 Total		223	227	255	261	100%	5	102.3%

※サービス売上は教育は減少、Handbookが伸長。

NEO戦略：売上区分

Strategy "NEO"
Main Product & Revenue
Breakdown

		売上区分			
主な製品 Main Products		ライセンス License	サポート Support	サービス Service	
N	 Handbook  SnapCal  Onsheet  lino	 ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales	 ・オンプレミスによる販売の場合 On Premiss Sales	   	
	E	 ASTERIA  MDM One	 	 	 ・コンサルティングによる売上の場合 Consulting Sales  ・コンサルティングによる売上の場合 Consulting Sales
		O			

 主な計上先
 Accounted for major Sales

 軽微な計上先
 Accounted for non major Sales

売上高構成 (グラフ)

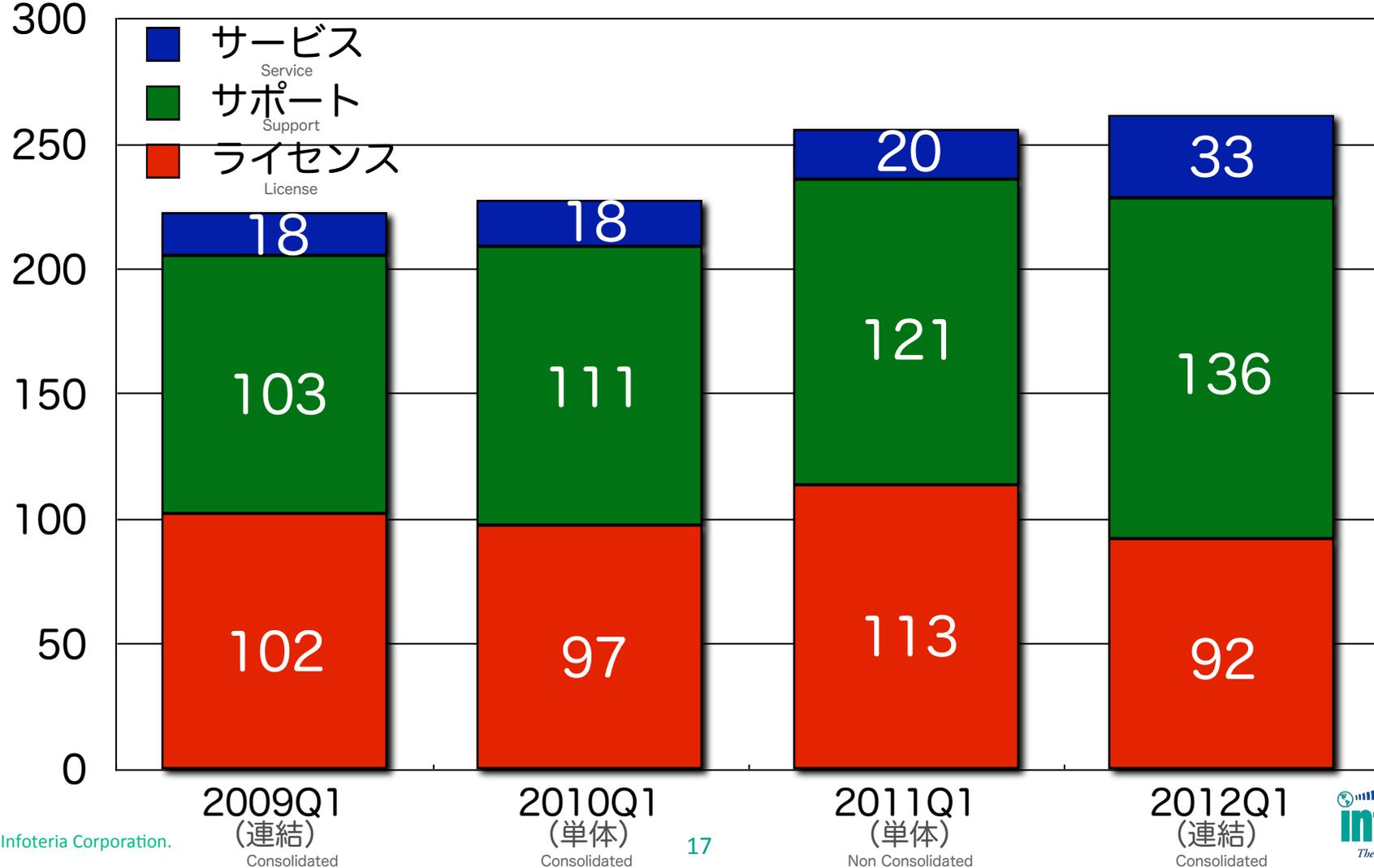
Structure of Sales

サービス売上の成長が加速

Growth of Revenue of Service is accelerating.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥



ポイント：ライセンス売上

License Sales

第1四半期としては低調な立ち上がり

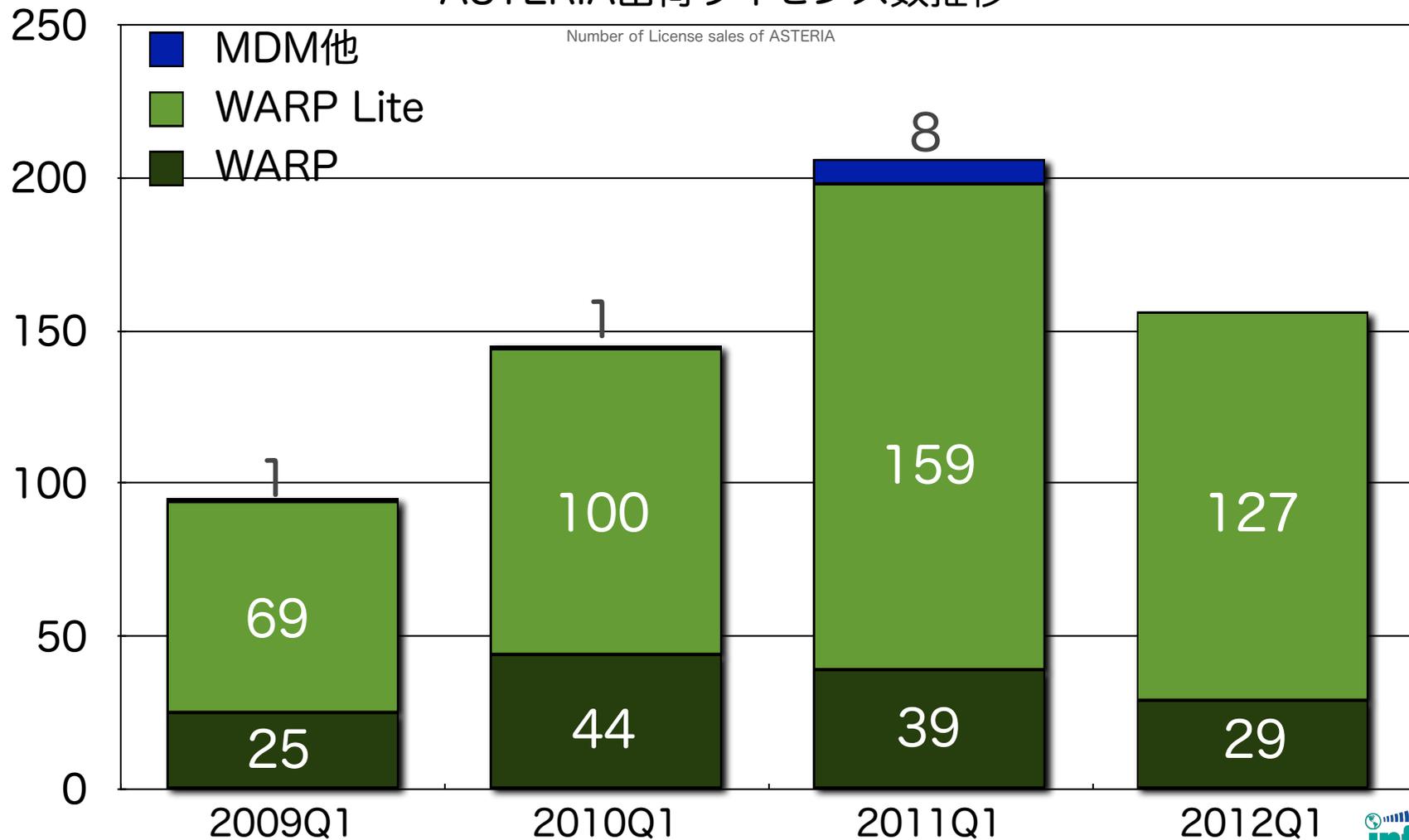
Q1 Sales result is moderately weak

(単位：本)

Number of Product Sales

ASTERIA出荷ライセンス数推移

Number of License sales of ASTERIA



ポイント：サポート売上

Support Sales

季節変動なく安定的に売上増加

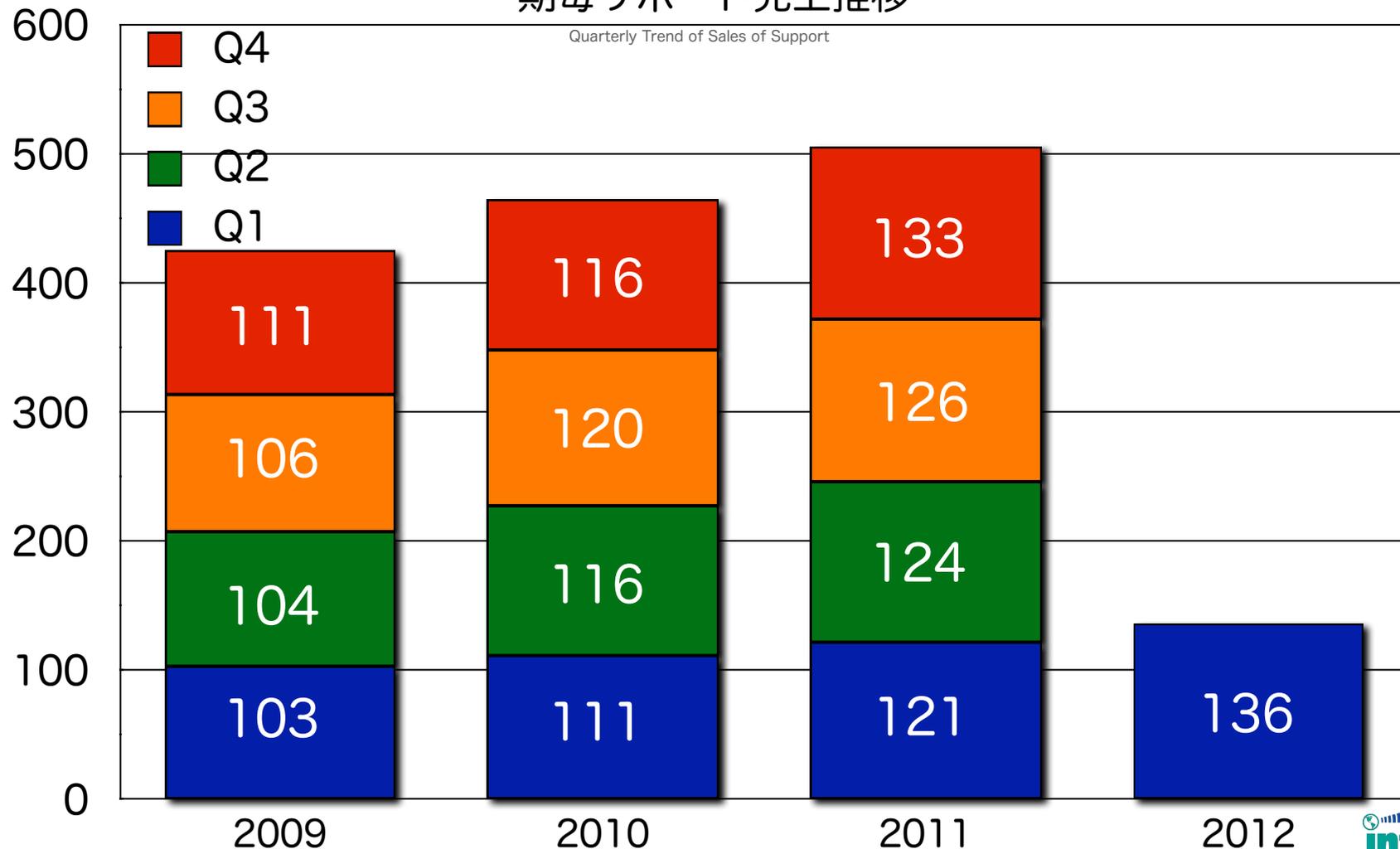
Sales of Support is stable despite of changes in seasonal sales trend.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

期毎サポート売上推移

Quarterly Trend of Sales of Support



ポイント：サービス売上

Service Sales

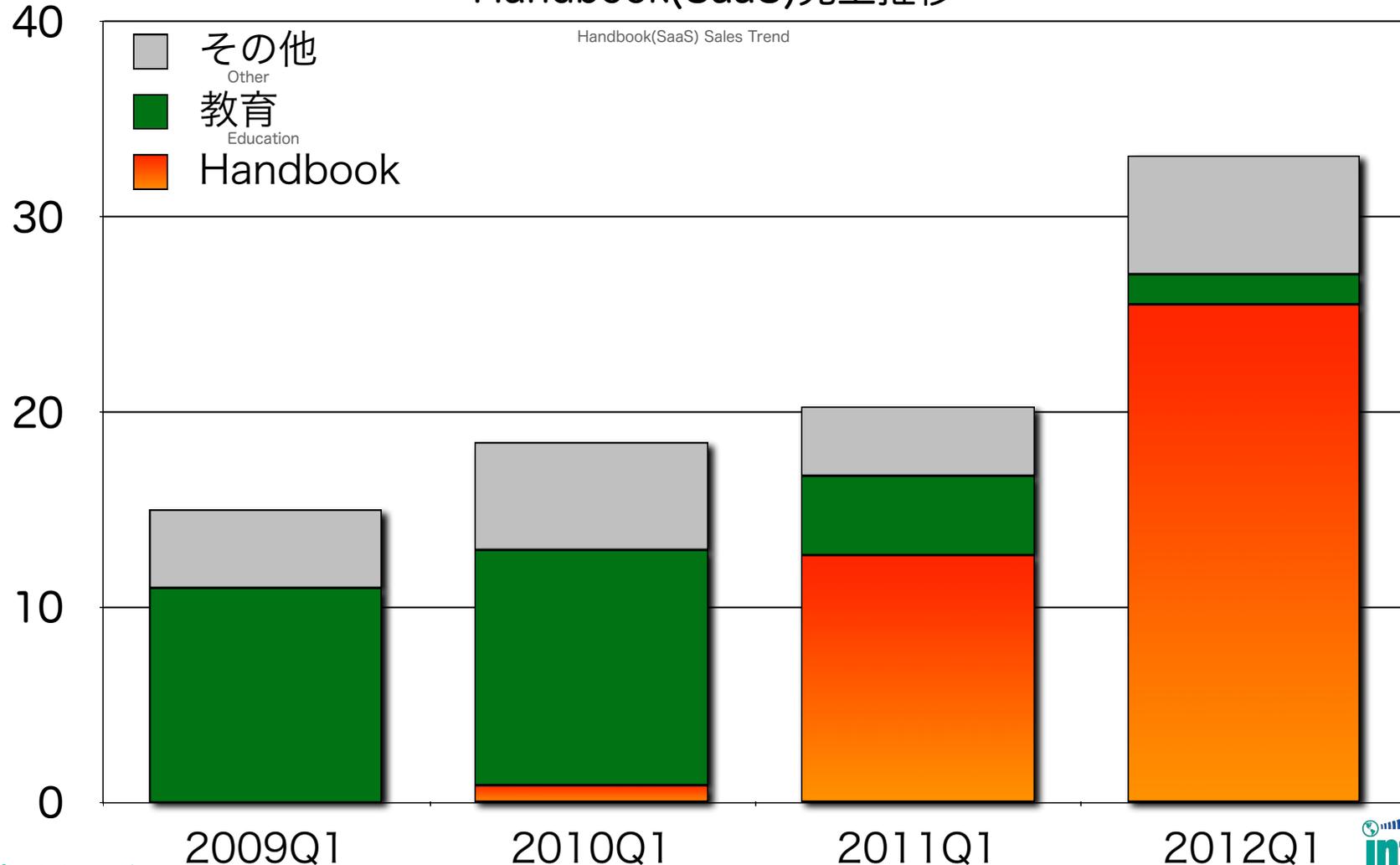
Handbook売上が前年同期比で約2倍の増加

Revenue of Handbook increased around 2 times in Q1 compared with that of the same period in the previous FY.

(単位：百万円)

Sales Volume in Million ¥

Handbook(SaaS)売上推移

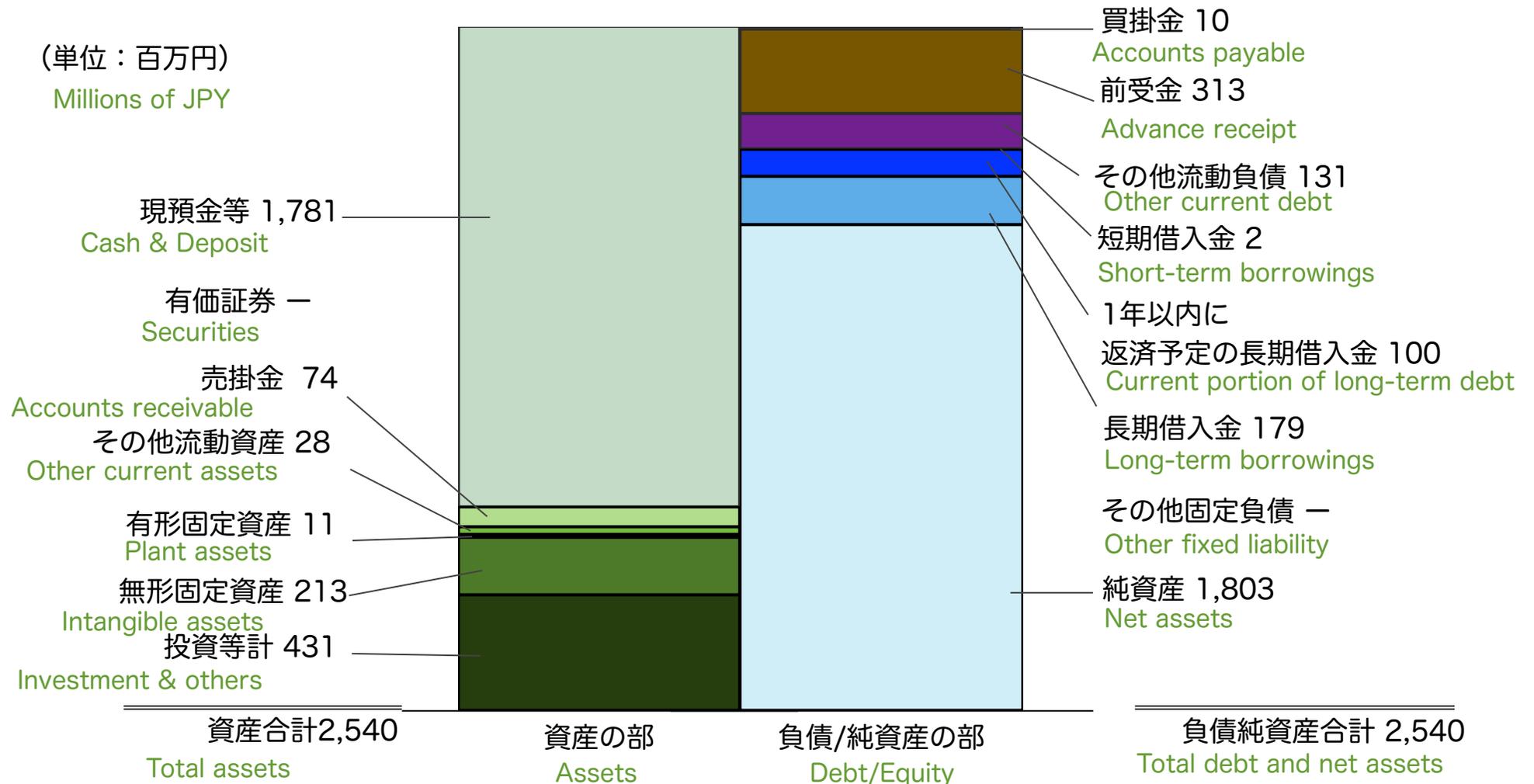


貸借対照表

Balance Sheet

積極的な投資に耐えうる高い自己資本率

Capital Adequacy Ratio is High Enough to Invest



Q1振り返り & 今期施策

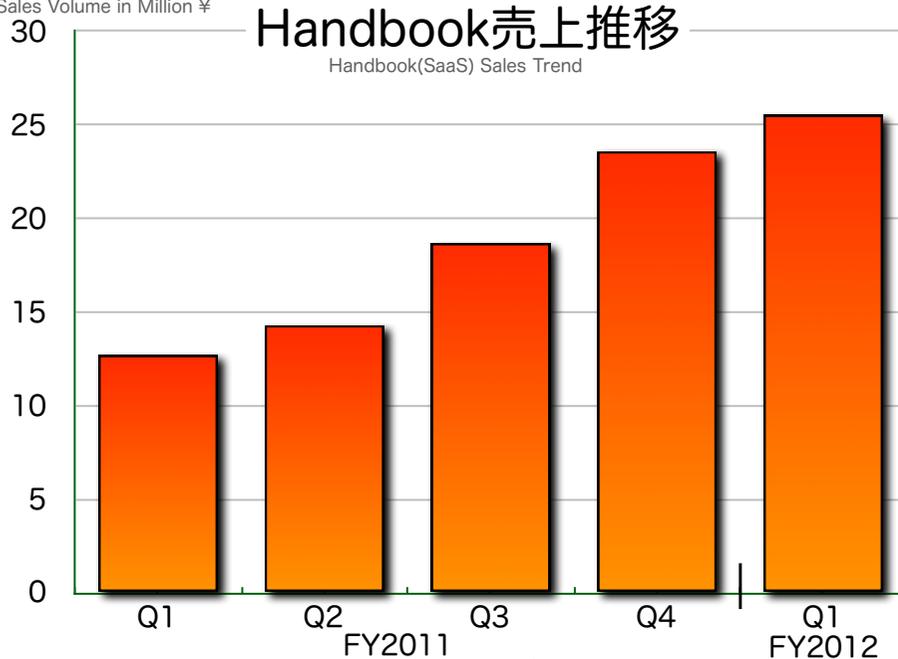
Review Q1 & This FY's action plan
by Strategic Segment

Handbook(SaaS)の売上が順調に拡大

Revenue of Handbook(SaaS) grows steadily.

(単位：百万円)

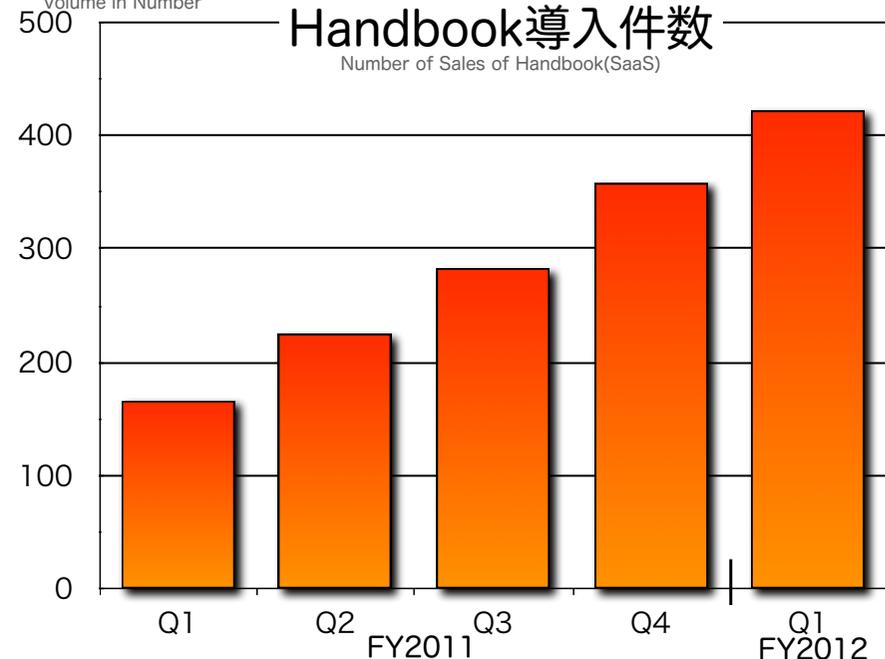
Sales Volume in Million ¥



当期重点施策

(単位：件)

Volume in Number



トピック

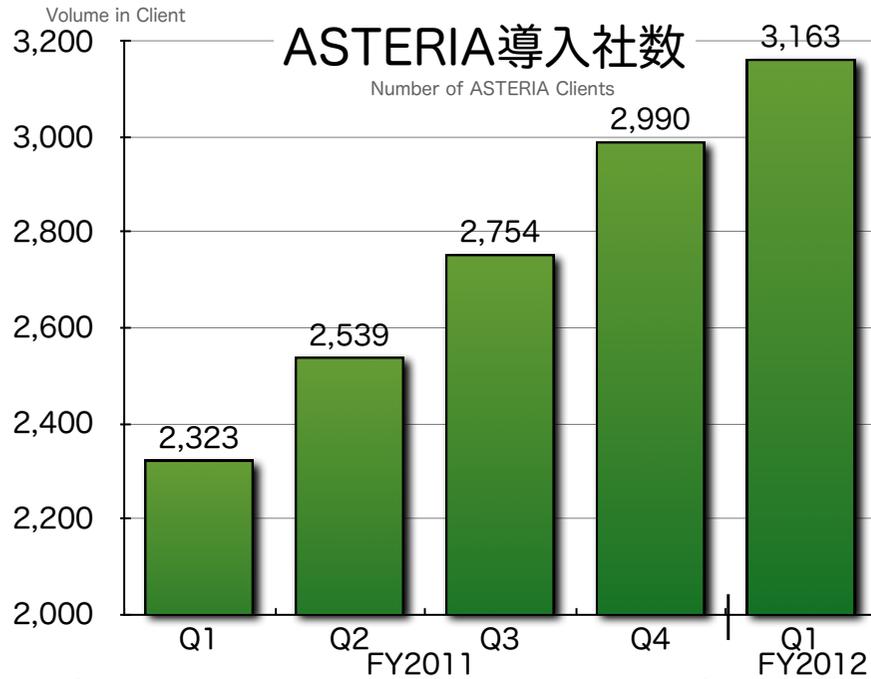
【Handbook】

- ・ 毎月の機能改善
- ・ 成約自動化
- ・ 料金プラン変更
- ・ 知名度向上
- ・ PaaS展開

- ・ 4月 ロンドンオリンピックに向け、国立スポーツ科学センターがHandbook採用
- ・ 5月 Handbook導入社数が350社を突破
- ・ 6月 Handbookユーザー数が30,000人を突破
- ・ 8月 ヴィ・インターネットオペレーションズ社との協業
- ・ 8月 野村証券の約**8,000**台のiPadに「Handbook」採用

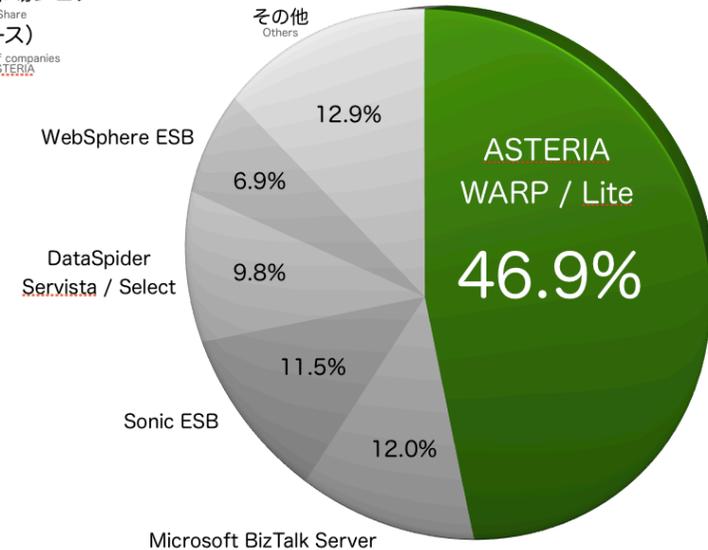
ASTERIA導入社数は3,100社を超え、市場シェアは50%に迫る
 Number of ASTERIA Clients reached over 3,100 , and market share is close to 50%

(単位：社)



当期重点施策

EAI/ESB市場シェア
 EAI/ESB Market Share
 (本数ベース)
Based on number of companies which purchased ASTERIA



出典：テクノシステムリサーチ社
 「2010/2011ソフトウェアマーケティング総覧」

トピック

【ASTERIA】

- ・スマートデバイス連携
- ・パートナー販路深堀
- ・OEM等販路拡大
- ・海外市場への市場拡大

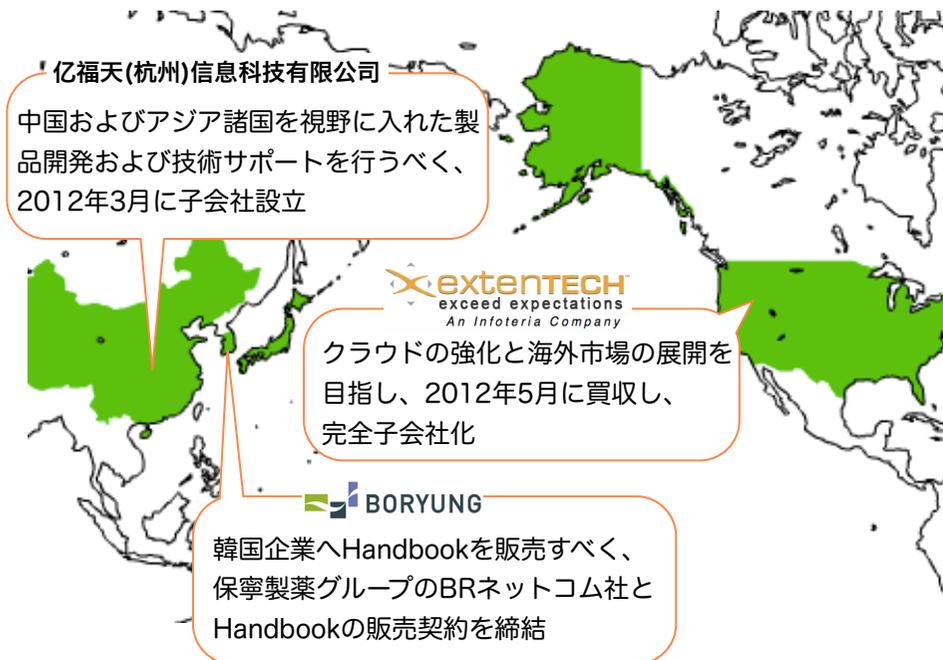
【MDM】

- ・ビッグデータをテーマに市場開拓

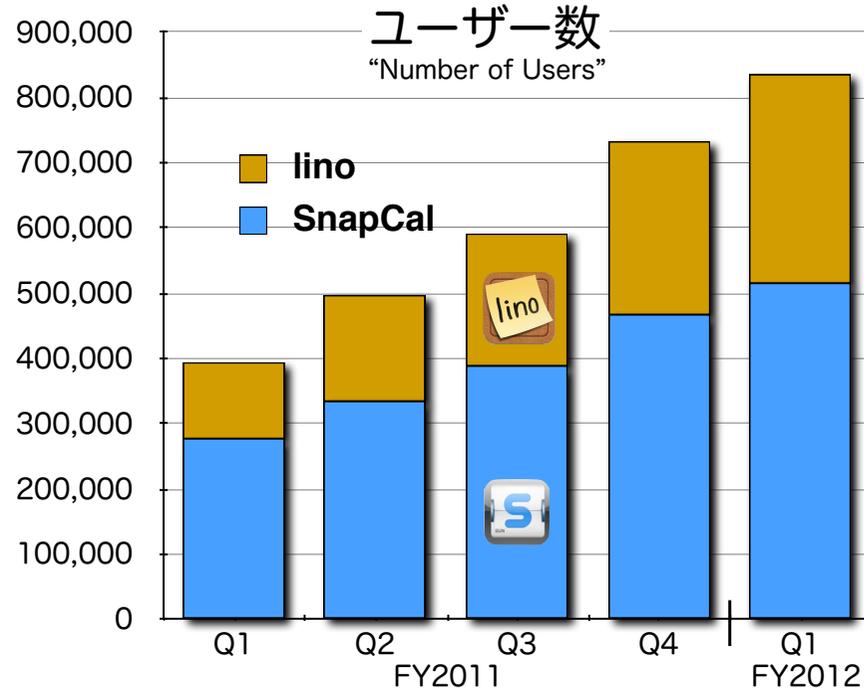
- ・4月 「ASTERIA MDM One 1.4」 の出荷を開始
- ・4月 ASTERIA WARP 4.6 サンプルフローを公開
- ・5月 クラウド活用加速へ向けて、シャノン社とインフォテリアが協業
- ・5月 ASTERIA導入社数が3,000社を突破
- ・5月 リアライズ社と共に「ASTERIA MDM One GT」 を提供開始

拠点をアメリカ・中国に設立し、海外売上の拡大を目指す

We established branches in U.S.A and China, and we aim to grow more revenue overseas.



当期重点施策



トピック

- ・ 米国／中国をメインとしたパートナー展開を継続
- ・ 既存サービスの海外展開の加速
- ・ 市場調査目的の他言語展開から海外市場での本格展開へ

- ・ 3月 中国の杭州に億福天(杭州)信息科技有限公司を設立
- ・ 4月 保寧製薬グループ BRネットコム社と販売契約を締結
- ・ 5月 linoのAndroidアプリを提供開始
- ・ 5月 米国カリフォルニア州にあるExtentech社を買収、完全子会社化
- ・ 7月 DMX Technologies Group LtdがHandbookをOEM採用
- ・ 7月 ドコモチャイナ社へHandbookを提供開始

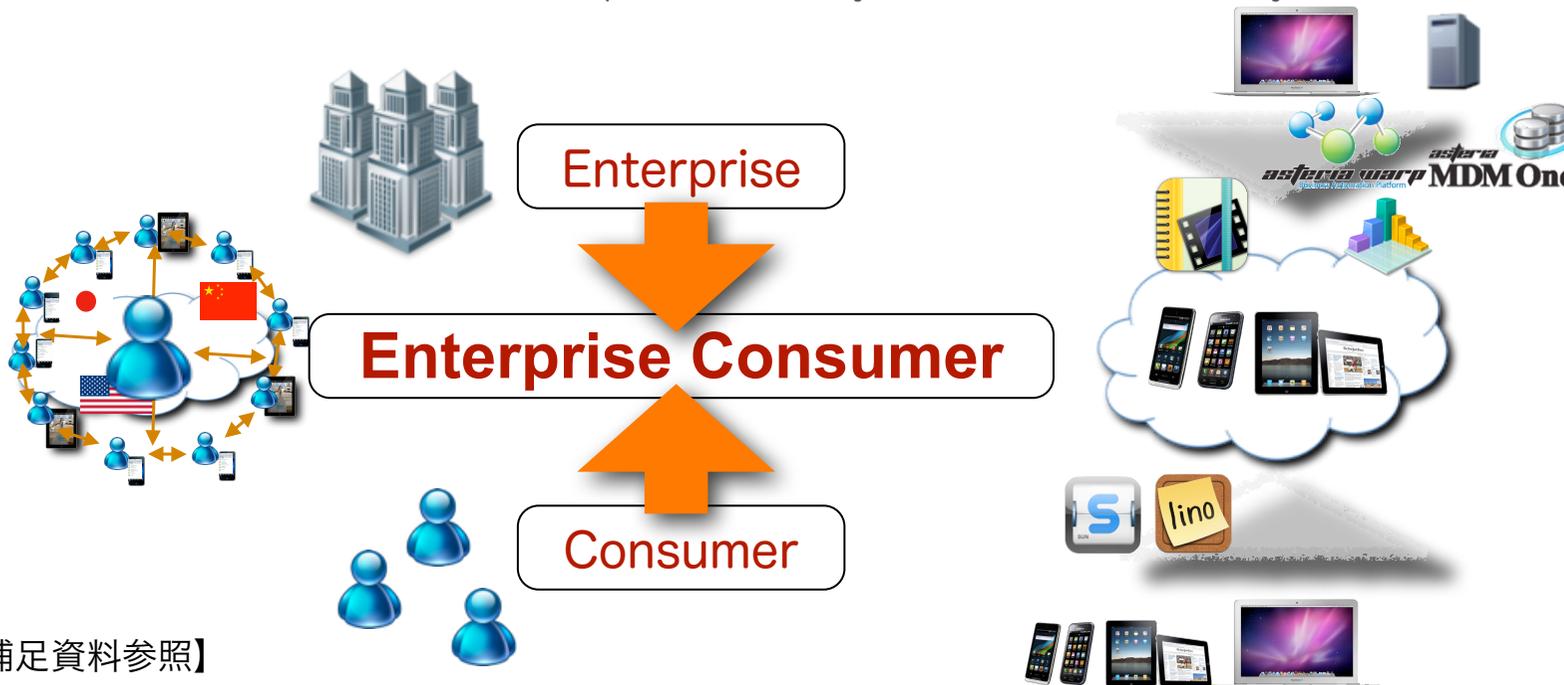
当社の目指す方向性

Our Target

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに
"Enterprise Consumer" is our target.

企業も社会も、
階層型からネットワーク型へ

Enterprise and Society shift trend from Hierarchy to Network.



【補足資料参照】

当社の目指す方向性

Our Target

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに
“Enterprise Consumer” is our target.

ネットワーク型の社会では、
「個人」がより力を持つ

In Network-Society, individuals have higher power than in Hierarchy-Society.



【補足資料参照】

今期のNEO施策

Action Plans for “NEO”
in FY2012



NetService

■ 市場成長を見据えた毎月の機能改善

We update functionality every month in connection to the growth in the market.

■ 利用実態に沿った価格改定

We shift to flexible pricing to reach to large market segment.

■ 認知度とブランド価値の向上につながる販促活動

We do efficient and Aggressive PR to increase Handbook's brand awareness.



Enterprise

■ クラウド等、市場成長に合わせた製品の成長

We develop products in connection to the growth in the market like Cloud Computing.

■ 既存システムを視野に入れたスマートデバイス対応

We will connect existing systems to smart devices.

■ データマネジメントを推進する活動

We act to promote Data Management.



Overseas

■ 海外拠点の更なる開拓

We develop overseas branches further.

■ マーケティングによる、製品の海外展開を加速

We accelerate selling out products in the overseas market by initiate marketing activities.

■ 海外パートナーの深堀、拡大

We identify potential partners and create more alliances.

事業基盤の拡大に向けて自己株式を取得

We acquire treasury shares to expand our business.

■自己株式の取得を行う理由

資本効率の向上、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の一環として、自己株式の取得を行うものであります。

■取得の内容

We acquire own shares.

1. To improve the efficiency of capital
2. To make capital policy flexible in connection to changes of operating environment.

(1) 取得する株式の種類

当社普通株式

Shares to be acquired is common shares.

(2) 取得しうる株式の総数

278,000株 (上限)

The amount of numbers of shares to be acquired is at most 278,000 which would be 2.44% of the total shares of Infoteria.

(発行済株式総数に対する割合 2.44%)

(3) 株式の取得価額の総額

50,000,000円 (上限)

The amount of price of shares to be acquired is at most ¥50,000,000.

(4) 取得する期間

平成24年8月14日から平成24年10月31日まで

The term of acquisition of own shares is from 14-August-2012 to 31-October-2012.

(ご参考)

平成24年8月10日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 (自己株式を除く) 44,600,000株

自己株式数 340,315株

2013年3月期業績予想

FY2012 Forecast

Handbook寄与し売上高は引続き伸長と予想

We estimate FY2012 revenue will increase due to rigorous Handbook sales

(単位：百万円)
Sales Volume in Million ¥

	2013/3期 通期 (FY2012 Forecast) 業績予想		Q1進捗率 (% Achieved)	主な要因／備考 (Main Factor)
	(連結) (Consolidated)	(単体) (Non Consolidated)		
売上高 Revenue	1,500	1,500	17.4%	・ Handbookの成長が寄与
営業利益 Operating Income	120	130	-	・ 積極的な投資を継続
経常利益 Ordinary Income	120	130	-	
当期利益 Net Income	70	80	-	・ 法人税

ソフトウェアで世界をつなぐ





本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

The forecasts in these presentation materials represent management's assumptions and beliefs based on the information currently available. Readers are cautioned that these forecasts are subject to a number of risks and uncertainties and may differ materially from actual results.

補足資料

Appendix

当社の目指す方向性

Infoteria's target

当社の目指す方向性

Our Target

「エンタープライズコンシューマー」をターゲットに

“Enterprise Consumer” is the target

■今後の方向性 Future Direction

・1998年 創業時の将来ビジョン

Vision during the establishment of the company in 1998
 「社内外の垣根やシステム（ソフト）の垣根を超えて、ネット技術を駆使したデータ交換と活用が可能に」

Enables data exchange and leverage *beyond the boundaries*.
 Made full use of Internet technology and system softwares of internal and external barriers

・現在 1998年当時の将来ビジョンはある程度現実に。更なる展開として、...

「規律・統制・階層」の時代から、「自律・分散・協調」の時代へ

Vision of 1998 is realized to some extent. The Software landscape has shifted from the era of “Code of Conduct, Discipline, Hierarchy” into the era of, “Autonomy, Decentralization, Collaboration”

「スマートデバイスやクラウドを活用し、時間・場所・言語の垣根を超えた個々人の企業活動が可能に」

We make full use of smart device and cloud. This enables Corporate Action beyond the barriers of “time , place , language”

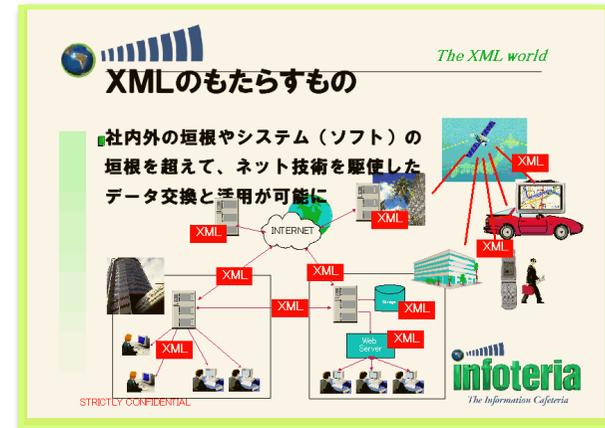
⇒インフォテリアとしては、そのような活動をする人々を

「エンタープライズ コンシューマー」と定義し、ターゲットとした活動を行って

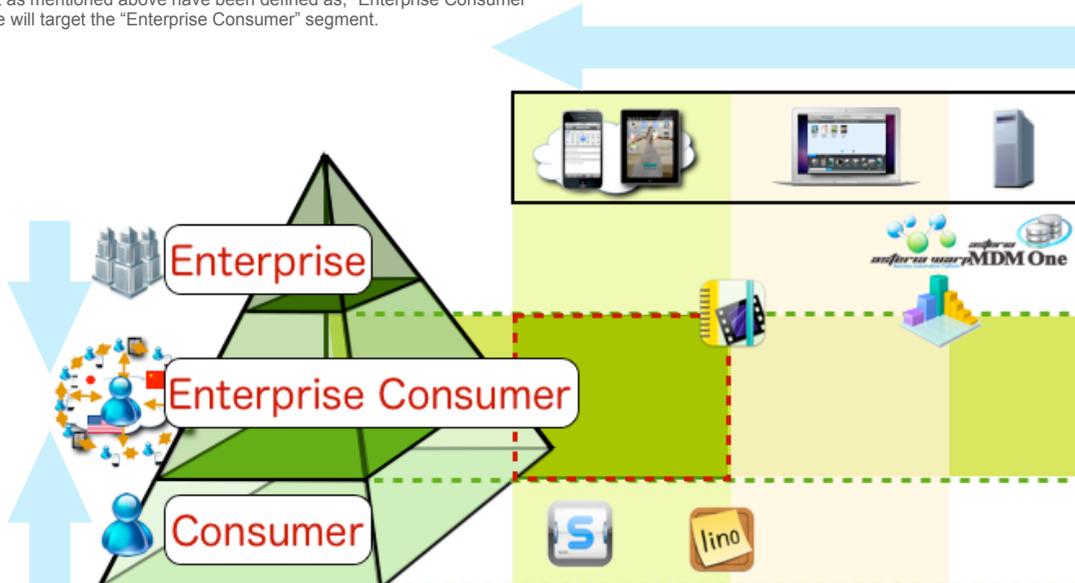
いく

Customers who act as mentioned above have been defined as, “Enterprise Consumer” by Infoteria. And we will target the “Enterprise Consumer” segment.

1998年 創業時のプレゼンテーション資料



★企業活動、個人的活動を支える製品から、エンタープライズコンシューマーとしての活動を支える方向性を目指す



★ユーザーの利用がスマートデバイス上でほぼ完結する方向性を目指す

⇒ユーザがサーバやPCを扱う機会は必要最低限に。
 ⇒高度な知識が無くとも基本は扱える製品に

事業背景

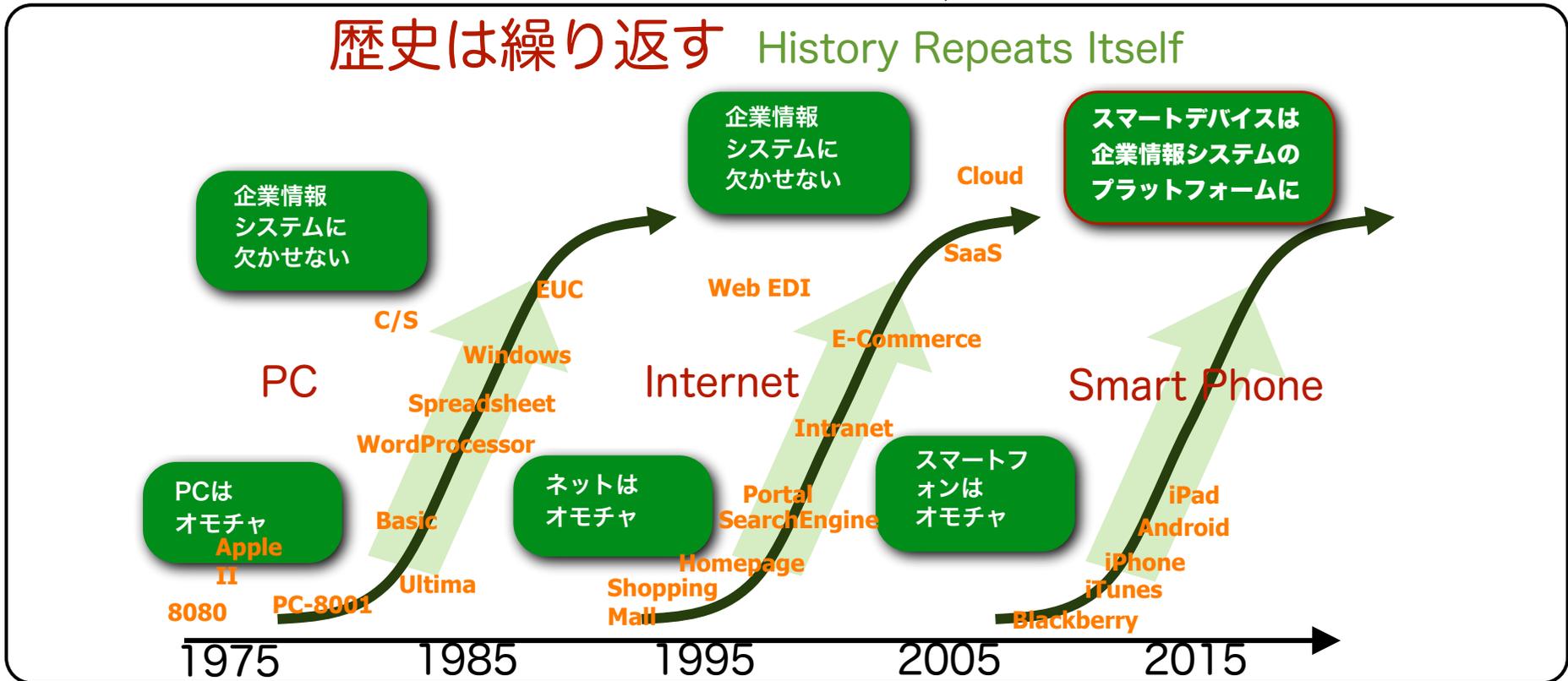
Background

Net Service

スマートデバイスは企業活動のインフラに
 Smart Device became infrastructure of business.



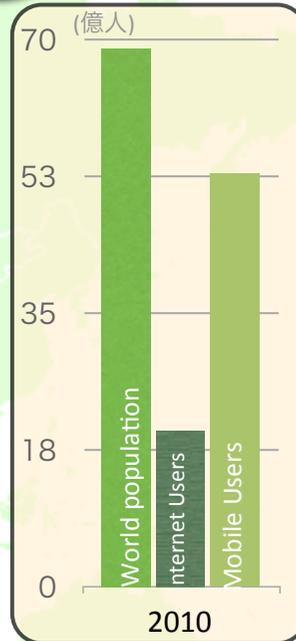
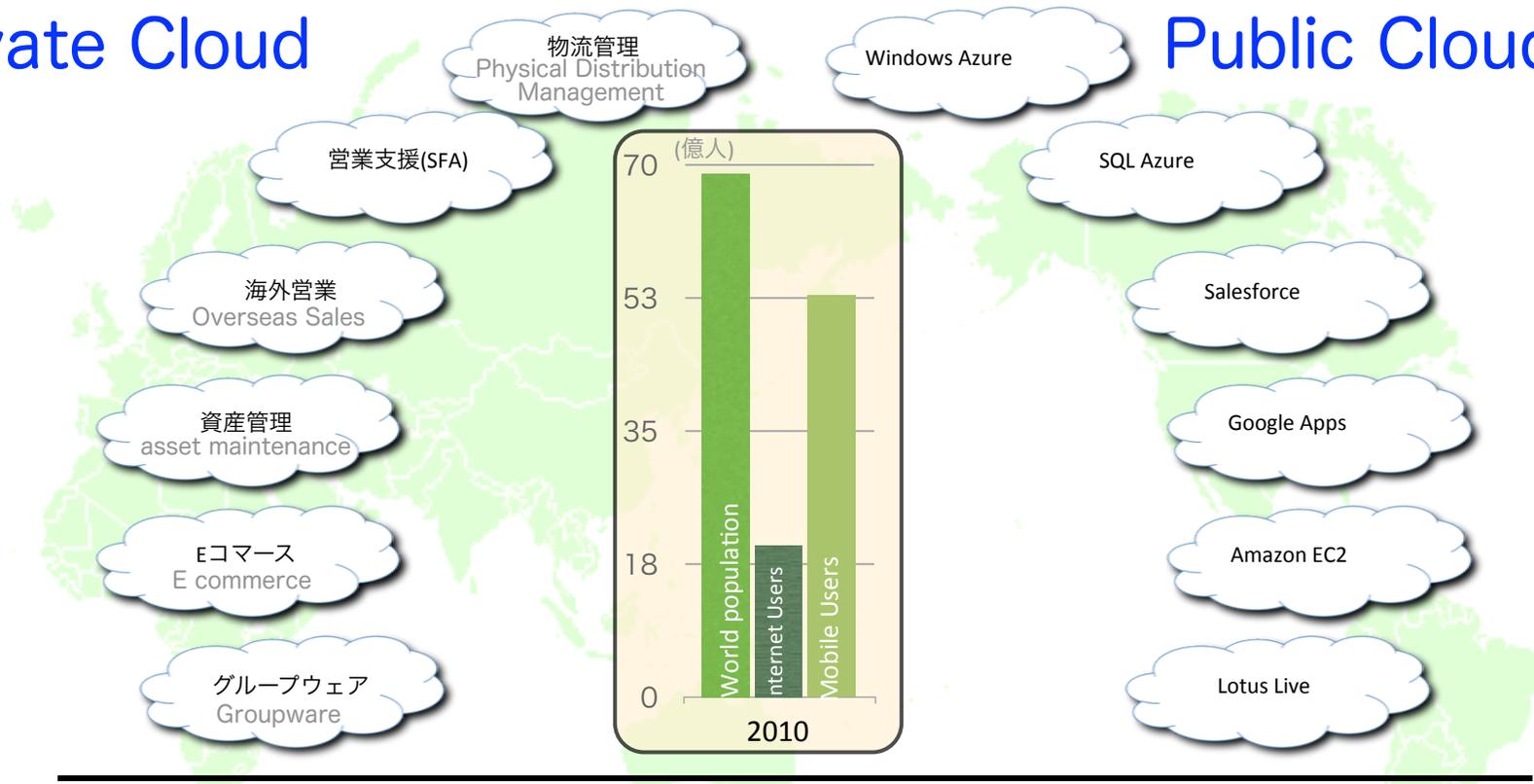
歴史は繰り返す History Repeats Itself



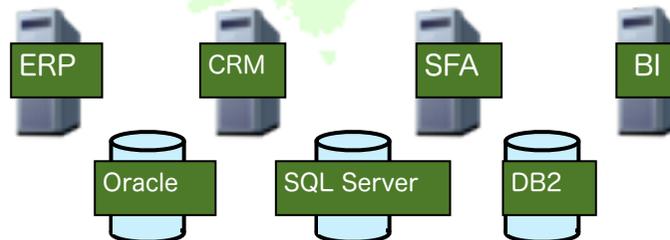
クラウド化加速とボーダレス化の波で新需要 Accelerating cloud computing and border-less stimulates new demand.

Private Cloud

Public Cloud



On premises



世界の距離がさらに縮まり世界展開の好機に

There are good chances because of borderless in Internet.

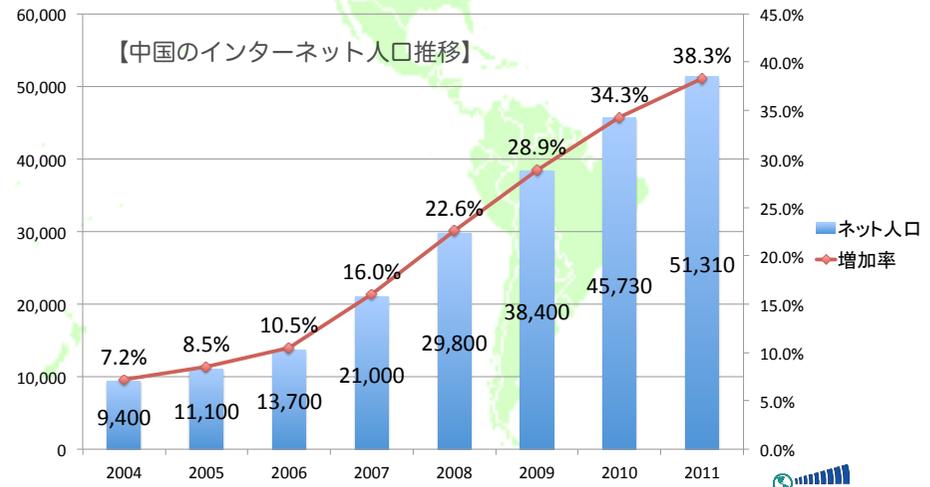
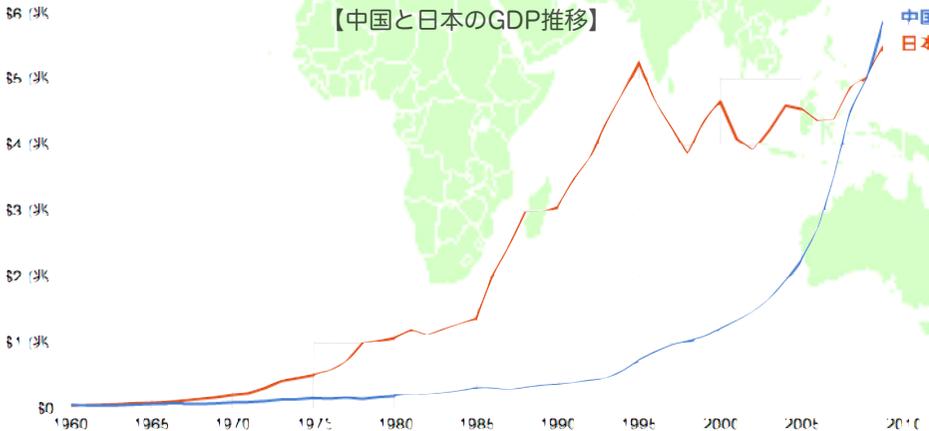


AndroidマーケットやAppStore等を通じて世界中へソフトウェアを届ける

クラウド化を始め企業向けサービスのインフラの柔軟性が高まるのに伴い、①日本のビジネスモデルでの展開と②経済成長著しい地域に合致したビジネスモデルでの展開の両方が容易に

経済成長とインターネット人口の増加が著しい中国市場においては、年齢別ではネットユーザーのうち10代～30代が57.1%、職業別では学生が30.8%を占める

※2010年 CNNIC発表資料より



製品説明

Products Information

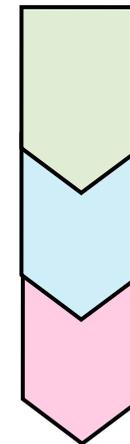
パートナーを通じた間接販売、カスタマイズ開発なし

Dedicated to Software Package, no Customization.

【カスタマイズ開発不要】
【No Customization】

主な特徴

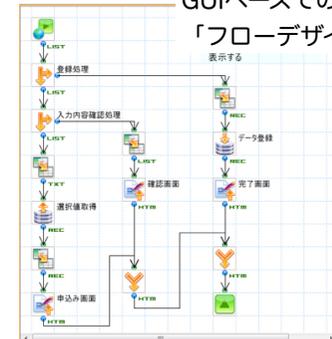
①パイプライン機能



- 1 : 様々なデータを収集する
「センサー」機能
1 : Data aggregation 「Sensor」
- 2 : データを変換・抽出する
「フィルター」機能
2 : Data conversion and
Extraction 「Filter」
- 3 : データを送信・適合する
「ジョイント」機能
3 : Data Transmission and
automatic adaptation 「Joint」

②フロー機能 ②Flow Diagram

GUIベースでのフロー構築を可能にする
「フローデザイナー」機能



【Enterprise Application Integration】

グループウェア連携

企業間連携

クラウドコンピューティング連携

異機種間DataBase連携

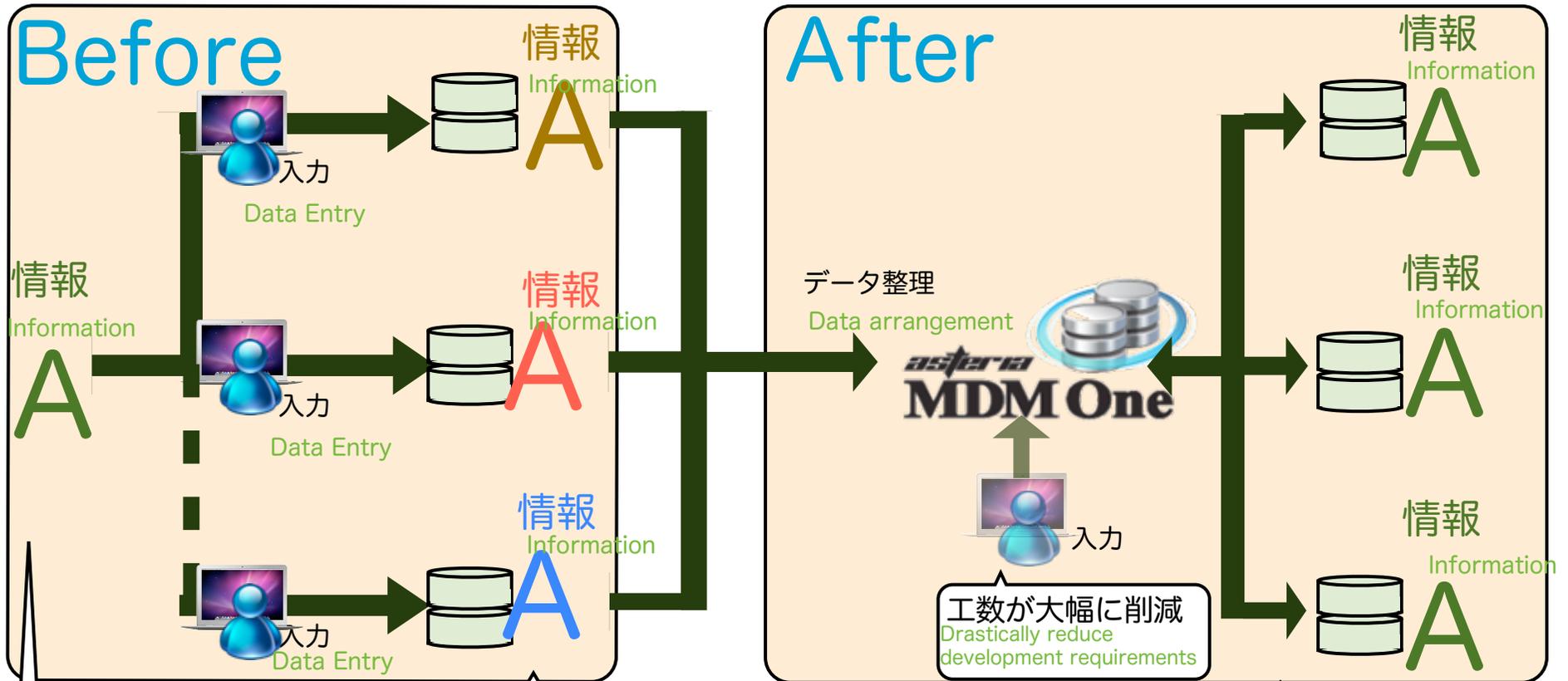
ERP(基幹システム系)連携

企業内で業務に使用される複数のコンピュータシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合をはかるソフトウェア

【パートナーによる間接販売】 【Asteria's Sales partnership】

マスターデータ管理の工数を飛躍的に削減し業務を効率化

Master data management makes business more efficient by reducing human entry.



【マスターデータ】
顧客データや人事データ等
企業には多用に用いられる
共通データがある

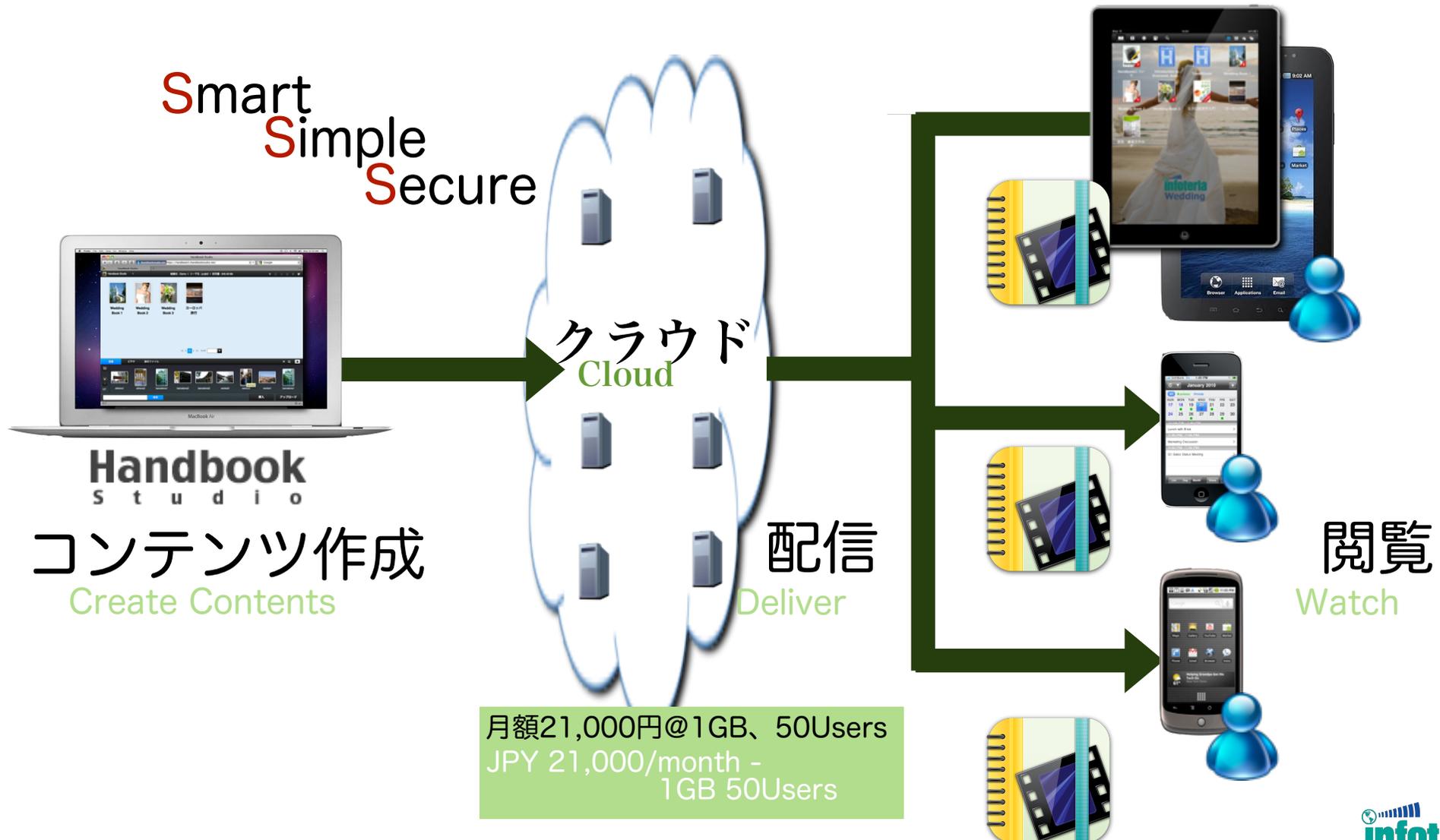
共通のデータを各々様々な
システムに入力&活用
⇒データの統一性が崩れる

MDM導入によりデータを整理&統一
その後はデータの統一性が保たれ、様々な
データ管理の工数は削減、データを用
いた企業活動は効率化



企業内外のコンテンツを手軽に作成、配信、閲覧

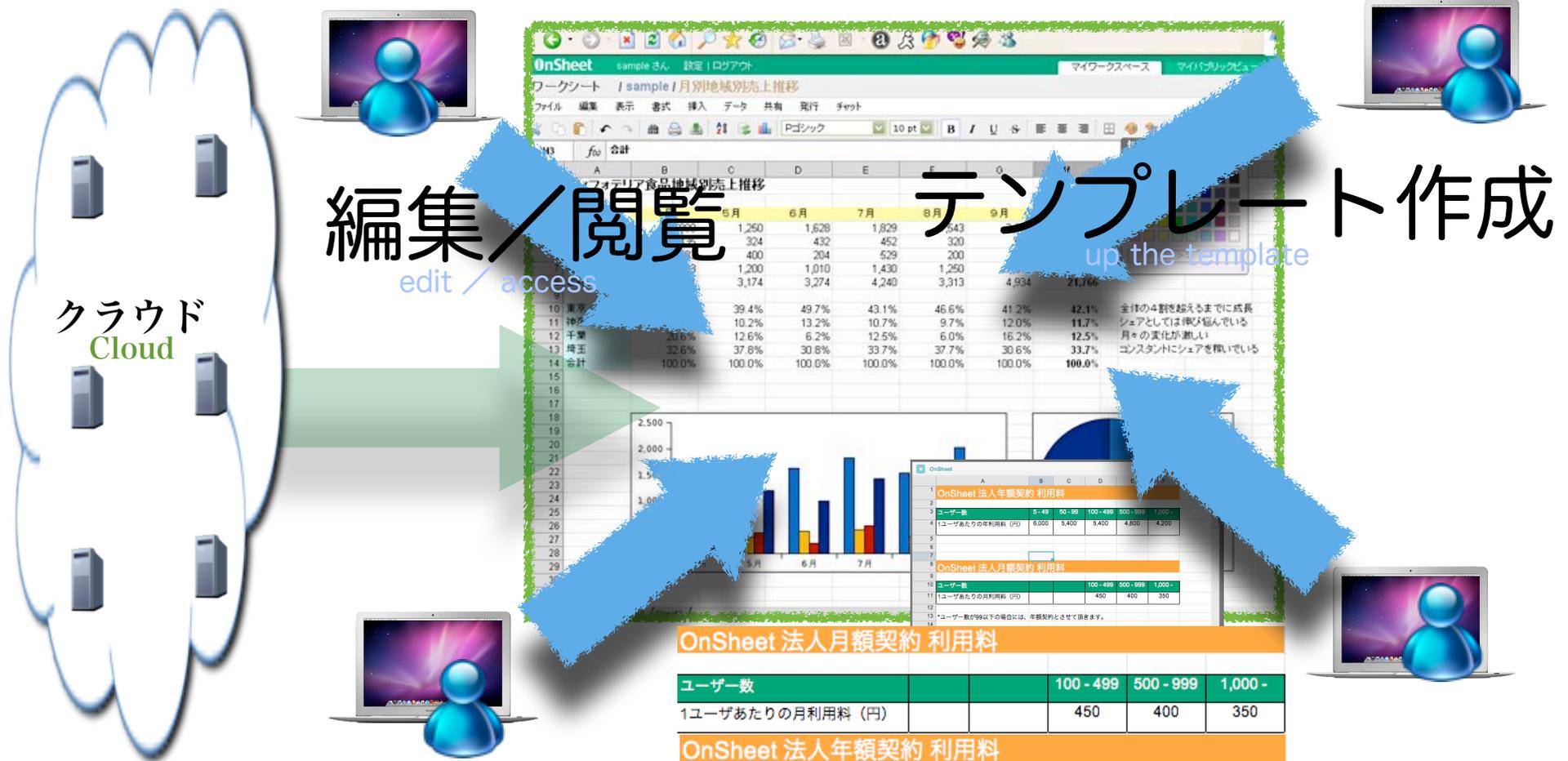
User can easily create , deliver and watch content by “Handbook”.





クラウド時代の表計算「OnSheet」でコラボレーション

With the online spreadsheet "OnSheet", a number of people can collaborate concurrently.



編集 / 閲覧
edit / access

テンプレート作成
up the template

OnSheet 法人月額契約 利用料					
ユーザー数		100 - 499	500 - 999	1,000 -	
1ユーザーあたりの月利用料 (円)		450	400	350	

OnSheet 法人年額契約 利用料					
ユーザー数	5 - 49	50 - 99	100 - 499	500 - 999	1,000 -
1ユーザーあたりの年利用料 (円)	6,000	5,400	5,400	4,800	4,200



FacebookやEvernoteと繋がる8ヶ国語対応カレンダー

With 8 languages enabled, SnapCal connects major “personal cloud” services.



facebook
Friends' Birthday



誰とでも繋がる、クラウド上の付箋

Sticky, on the cloud, makes it easy to share the information on multi device.

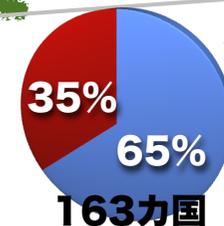
facebook Google calendar mail & etc

無料オンライン付箋
「lino」
Free online stickies
“lino”

有料版 月額315円
Charge ver.
315JPY/month



共有
share



海外比率65%
Overseas Sales
is 65%

163カ国





本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

The forecasts in these presentation materials represent management's assumptions and beliefs based on the information currently available. Readers are cautioned that these forecasts are subject to a number of risks and uncertainties and may differ materially from actual results.