

no+e

2024年11月期第2四半期 決算説明資料

2024.7.10 note株式会社(東証グロース: 5243)



目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ

目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

決算ハイライト

2024年11月期 第2四半期 連結決算 概要

note事業

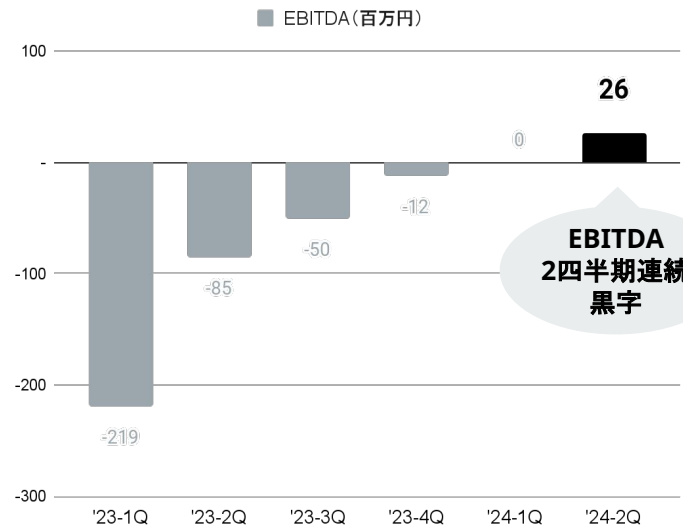
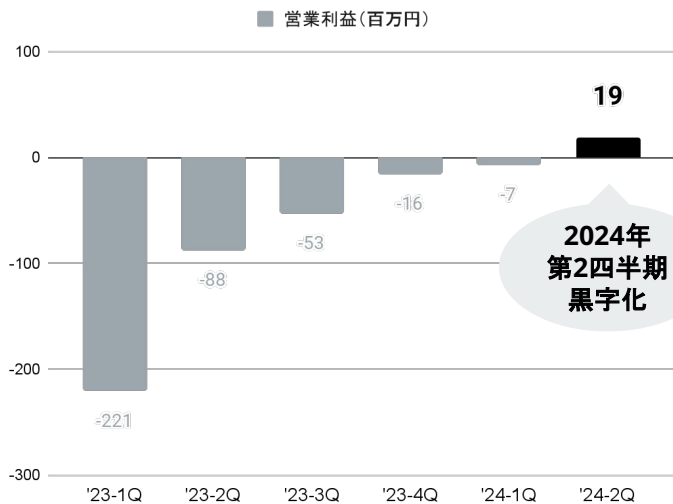
- 2Qの営業利益は19百万円となり、昨年4Qの▲16百万円、1Qの▲7百万円を経て四半期黒字を達成。1Qと2Qを合わせた上期でも12百万円の黒字。
- note事業のGMV増加により、2Qの売上高は811百万円(前年同期比+17.0%)、上期累計1,616百万円(前年同期比+19.9%)、売上総利益は上期累計1,525百万円(前年同期比+22.7%)と引き続き成長。
- 通期業績予想に対する売上高の進捗率は48.2%で、順調に推移。

note pro事業

- 購読者・ARPPUともに堅調に推移し、2QのGMVは4,175百万円(前年同期比+25.9%)。
- 4月にアプリ課金、6月にPayPal決済をリリースし、クリエイターの収益機会を拡大。
- ARR、有料契約数ともに積み上がり、ARRは505百万円(前年同期比+21.5%)に拡大。
- ニーズの大きい採用領域などの機能を拡充。

営業利益・EBITDA双方において四半期黒字を実現。

売上の成長に加え、前期からの継続的なコストマネジメント強化の取り組みにより、営業利益が第2四半期で黒字を達成。EBITDAは2四半期連続で黒字。



* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

2024年11月期第2四半期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV(流通総額)

4,175 百万円

(前年同期比 +25.9%)

note pro ARR

505 百万円

(前年同期比 +21.5%)

累計会員登録者数

816 万人

(前年同期比 +23.0%)

公開コンテンツ数

4,530 万件

(前年同期比 +29.8%)

累計ユニーククリエイター数

139 万人

(前年同期比 +18.5%)

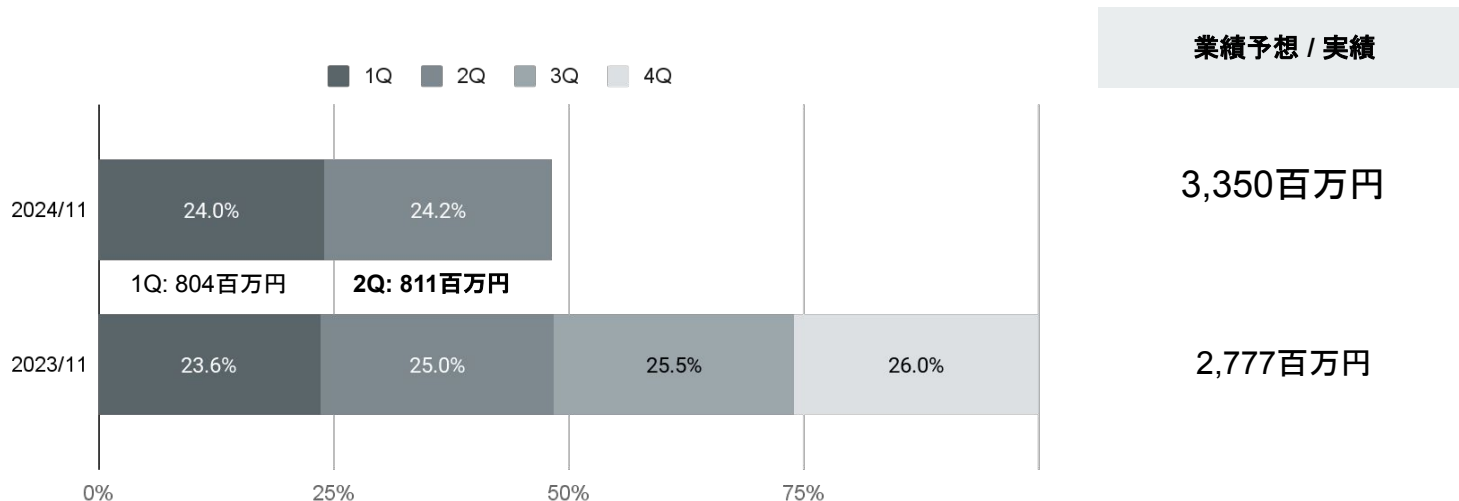
2024年11月期第2四半期 連結業績サマリー

売上高・売上総利益が堅調に成長し、営業利益以下の各利益指標は黒字化を達成。第2四半期累計も黒字となった。

単位：百万円	2024年11月期 第2四半期	2023年11月期 第2四半期	対前年比増加率	2024年11月期 第2四半期累計	2023年11月期 第2四半期累計	対前年比増加率
売上高	811	693	17.0%	1,616	1,347	19.9%
売上総利益	762	641	18.9%	1,525	1,243	22.7%
営業利益/損失	19	▲ 88	—	12	▲ 309	—
経常利益/損失	20	▲ 93	—	15	▲ 343	—
当期純利益/損失	18	▲ 94	—	14	▲ 344	—

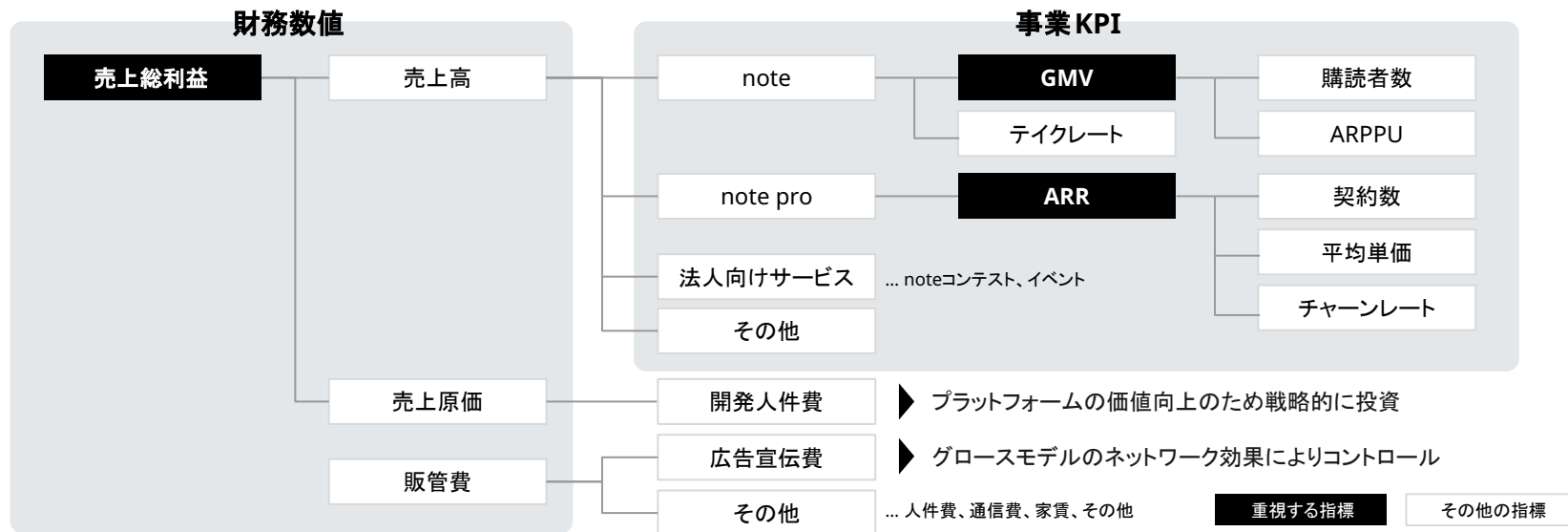
業績予想に対する売上高の進捗状況

2Qまでの累計売上高の業績予想に対する進捗率は48.2%となり、業績予想に対し順調に進捗。



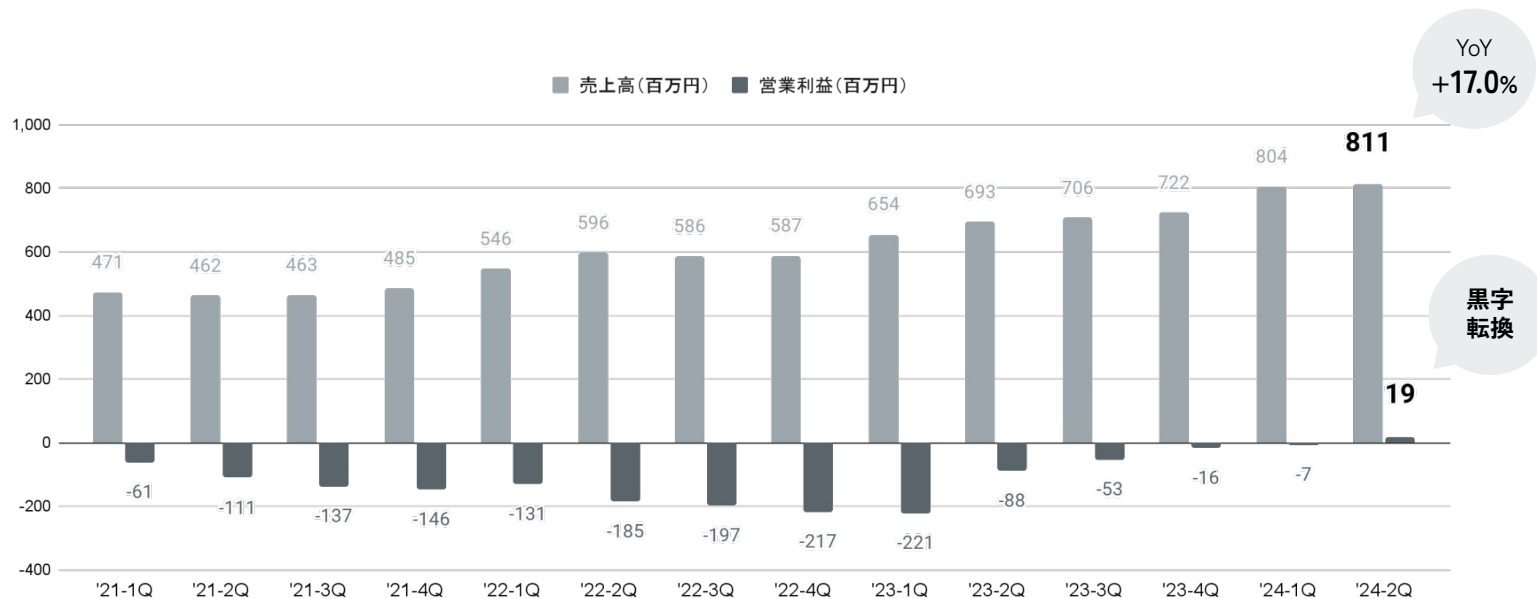
参考:財務構造と重視する指標

財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ 広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。



売上高・営業利益 四半期推移

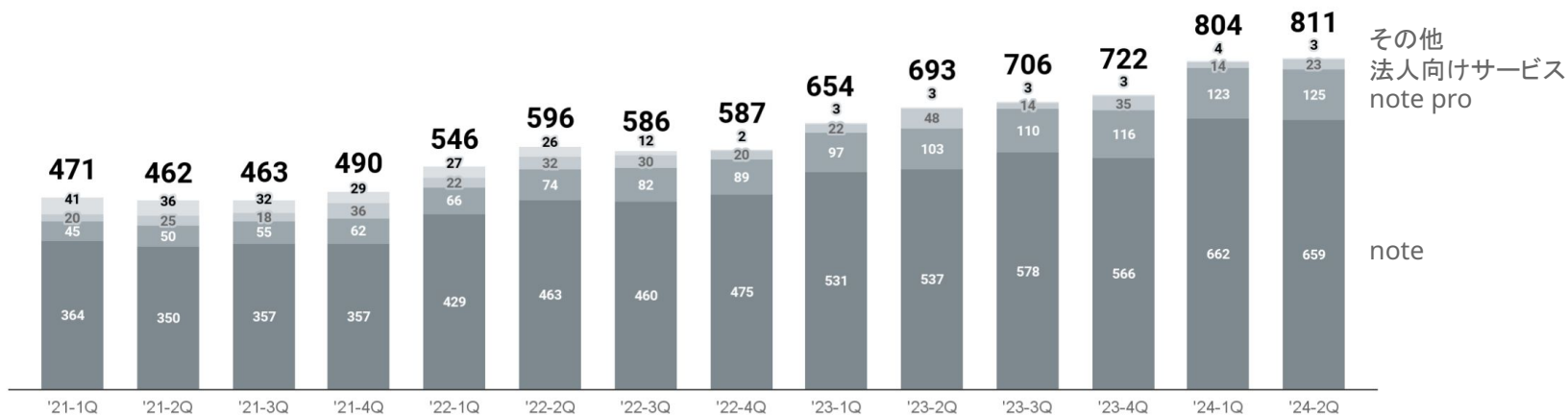
売上高は前年対比で+17.0%となり、順調に成長。これにより四半期毎に縮小していた赤字がなくなり、**営業利益が黒字に転換**。



売上高 内訳の推移

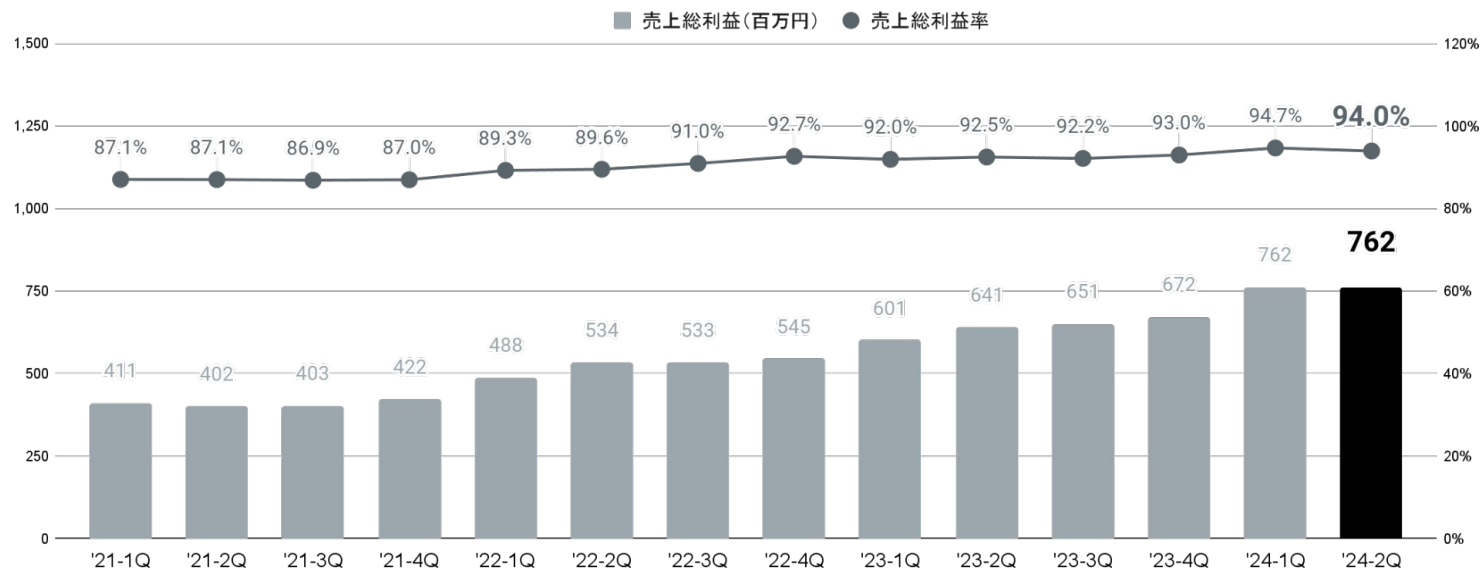
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳(百万円)



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

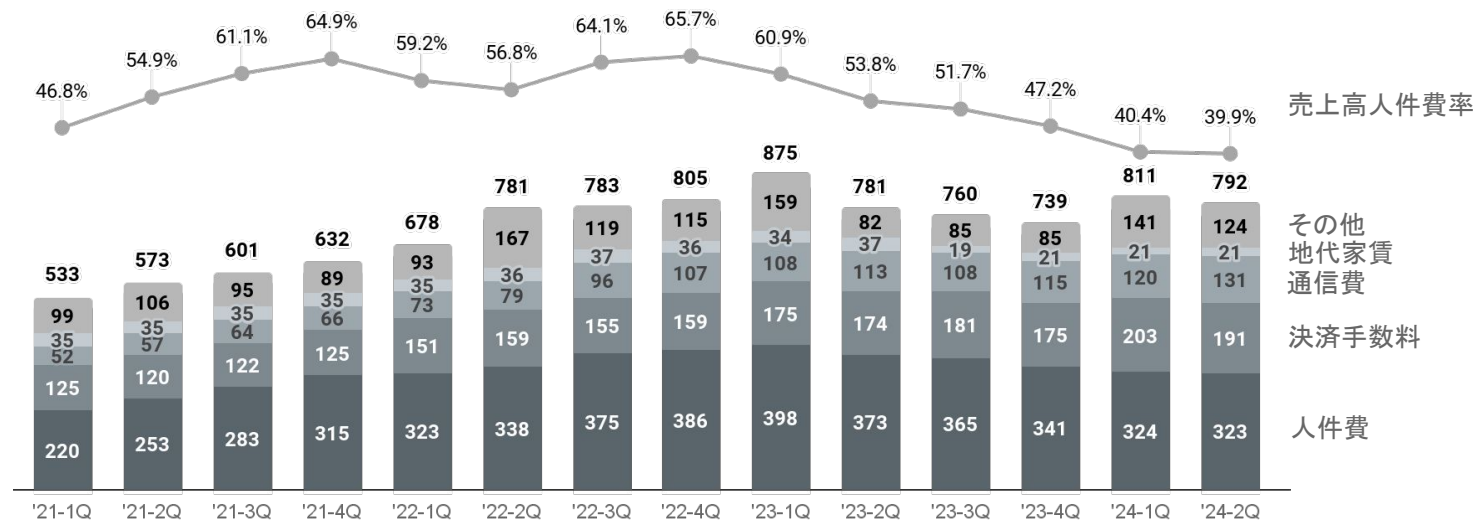
重要指標としている売上総利益は前年同期比+18.9%と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



note inc.

売上原価＋販管費内訳(百万円) / 売上高人件費率

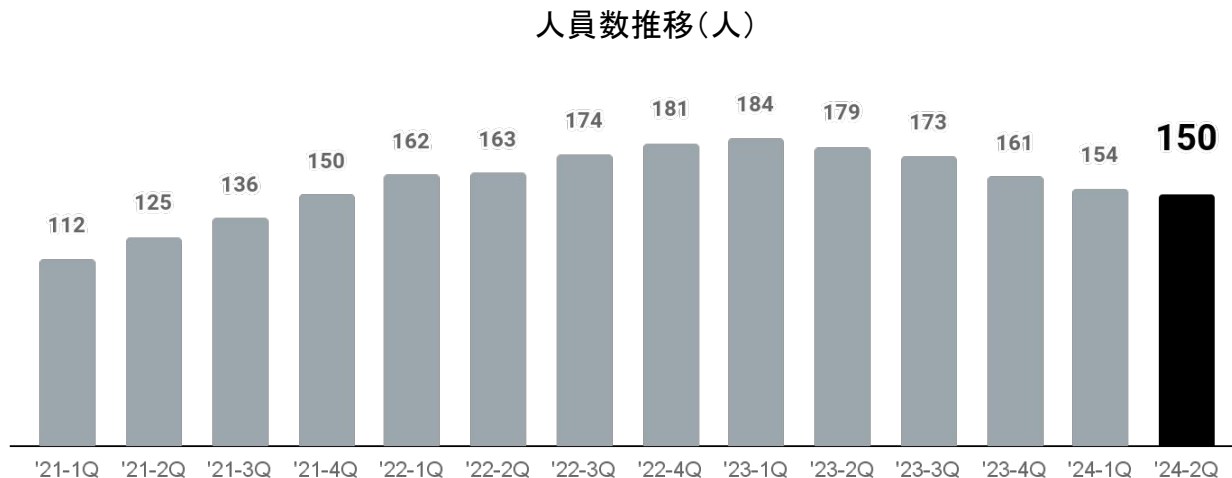
1Qに実施したポイントキャンペーンのコスト増の影響がなくなり、費用の総額が低下。新規開発のための開発業務委託等、戦略投資は実施中。売上高人件費率は4割を割る水準となり、生産性が高まっている。



* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの
 * 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、および株式報酬費用を合計したもの

人員数推移

前期の採用抑制の影響で、足元では人員数が減少。現在は採用活動を再開しており、今後は中長期的な事業成長のため収益性とのバランスを見ながら人員数を拡大させる方針。業務委託も併せ戦略投資を実行中。

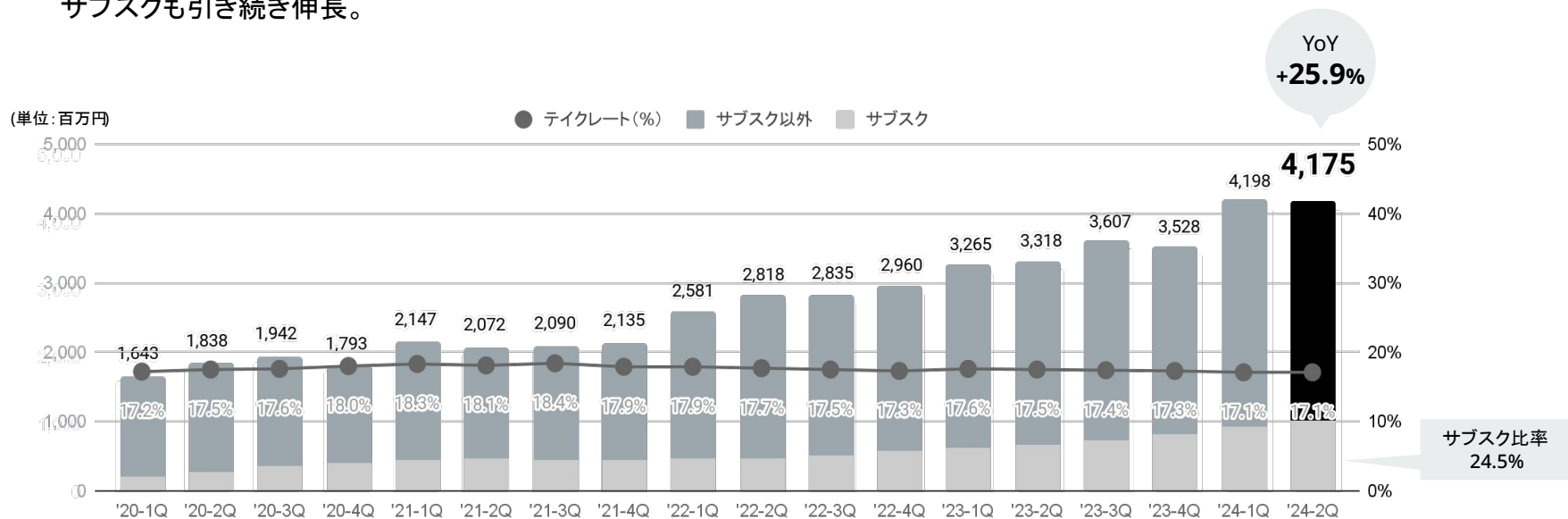


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役・臨時雇用者は含まない。

* なお、2024年1月11日開示決算説明資料より人員数の定義を「経営メンバー・臨時雇用者を含まない人数」から「取締役・臨時雇用者を含まない人数」での算出に変更しており、上記グラフにおける2021年1Q以降全ての数値について定義変更後の数値に変更しております。

note: 流通総額 (GMV) / テイクレート

大規模なポイントキャンペーンを実施した1Qと比べ、2Qは大きな販促は実施していないもののGMVは1Qと同水準を維持。サブスクも引き続き伸長。



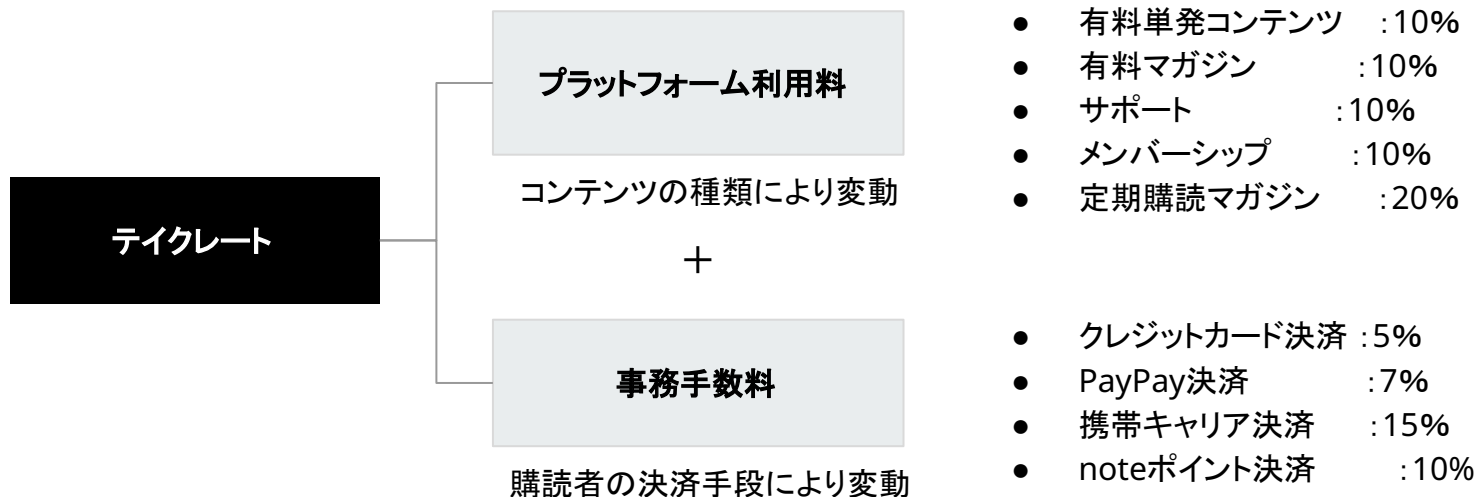
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+決済手数料(ともに税込)の割合を四半期で平均したものの。

* 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。

* 「サブスク」は、メンバーシップならびに定期購読マガジンを対象として計算。

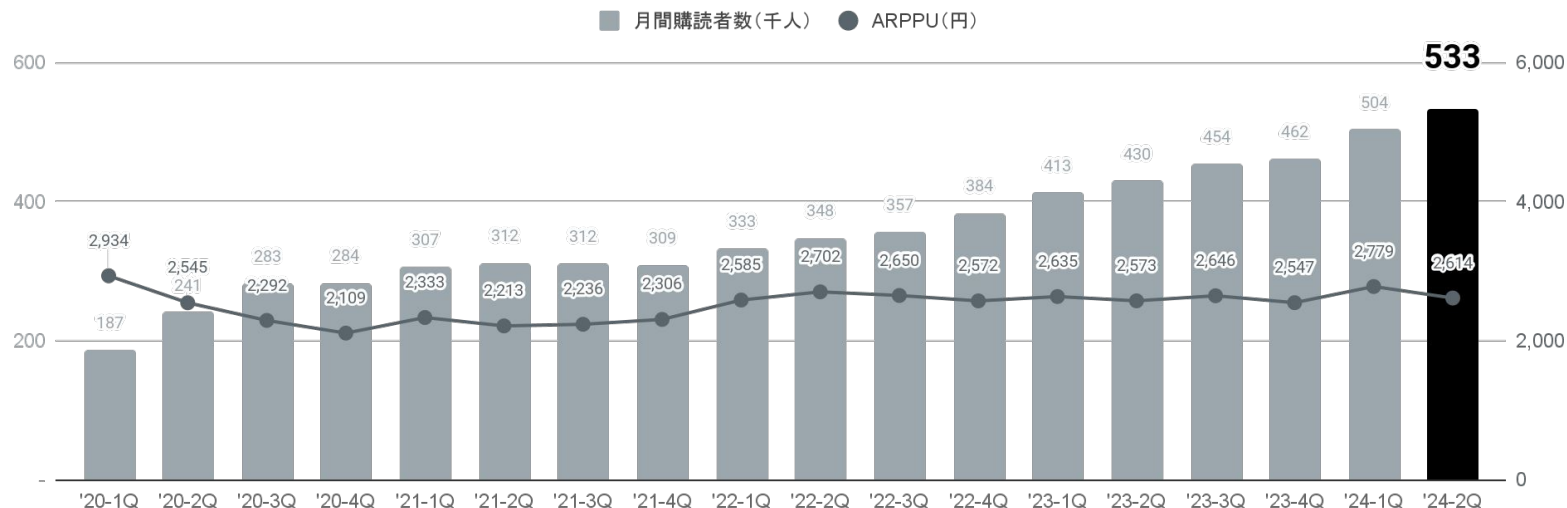
参考: テイクレートを構成する要素

テイクレートはプラットフォーム利用料と事務手数料で構成されており、プラットフォーム利用料はコンテンツの種類によって異なり、事務手数料は購読者の決済手段に応じて変動。テイクレートはこの加重平均となる。



note:購読者数とARPPU

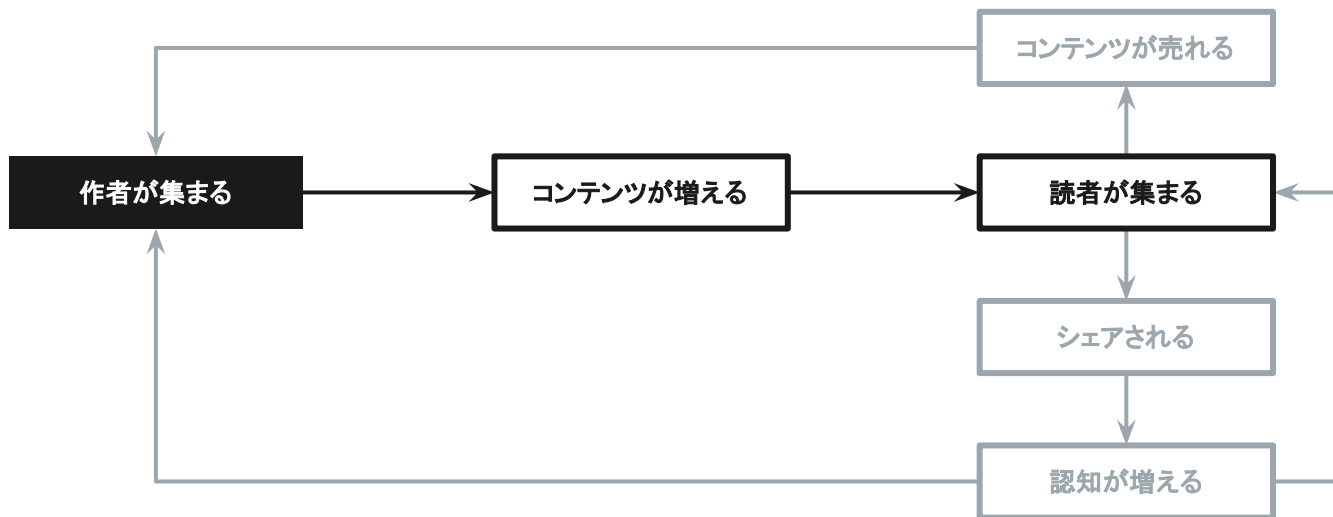
購読者数が引き続き増加。ARPPUはポイントキャンペーンを実施した1Qから下がったものの、FY23-4Qより高い2,600円台で推移。



* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)
* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。
* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

noteのグロースモデル

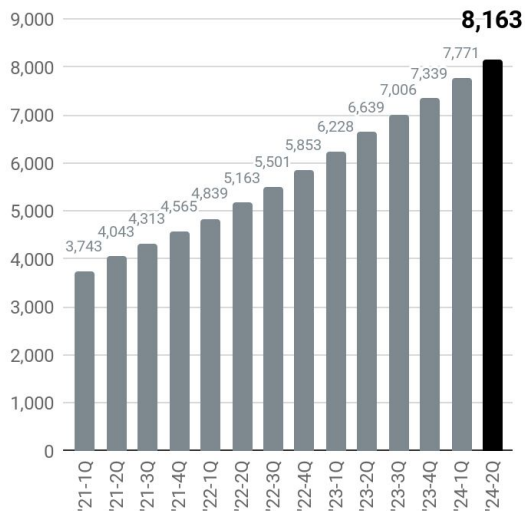
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果をはたらし、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は 24.5%**(2024年5月末時点)。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



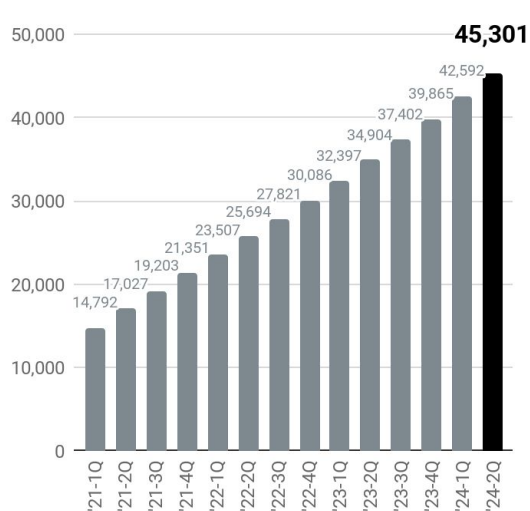
クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数はいずれも順調に増加しており、noteの街が着実に成長。

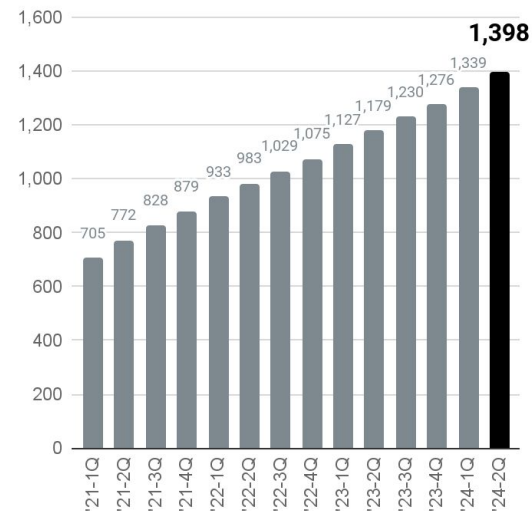
累計会員登録者数(千人)



公開コンテンツ数 *1(千件)



累計ユニーククリエイター数 *2(千人)



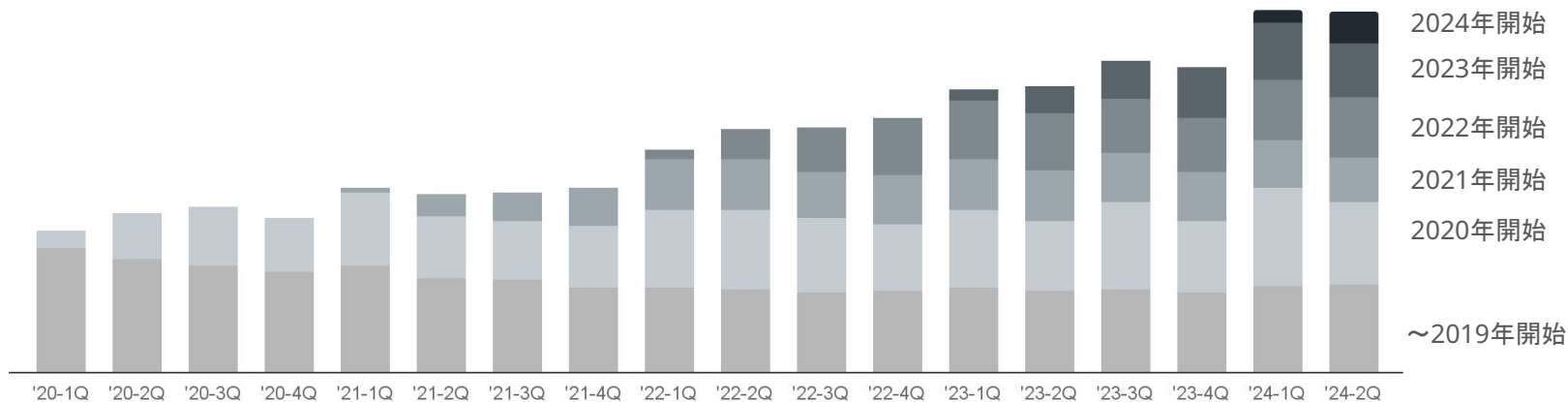
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※2 累計ユニーククリエイター数は過去にコンテンツ(削除されたものも含む)を投稿したユーザーの総数

note:クリエイターの継続利用によるリカーリングレベニュー

2023年にnoteの利用を開始したクリエイターの売上も順調に積み上がっており、クリエイターの継続利用により、GMVも継続的に積み上がるストック型のビジネスモデル。

クリエイター記事投稿開始年度別売上高

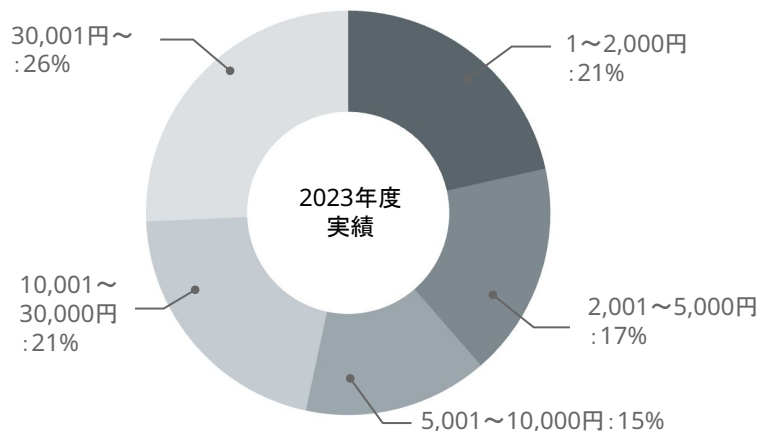


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

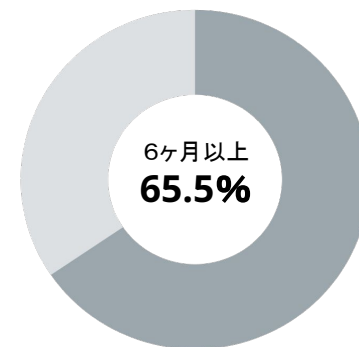
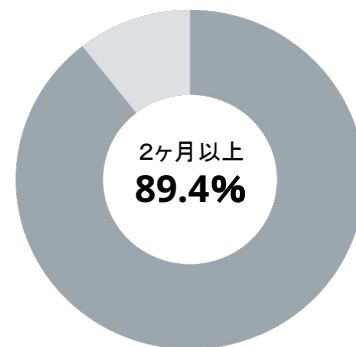
note:購読者データ(2023年度)

2023年度の購入総額の月額課金額別で見ると、少額課金から高額課金までバランスが取れた内訳になっている。購入頻度は1年に2ヶ月以上が9割程度となっており、継続的に課金している購読者が多い。

購入総額 月額課金額別構成比率



1年間における記事購入月数
(2023年度実績、金額ベース)

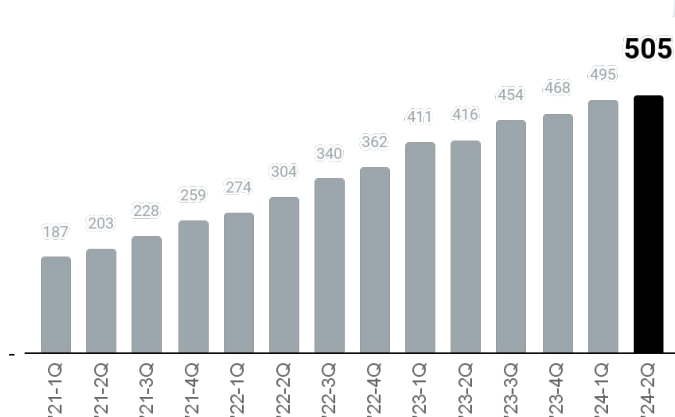


* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro:ARR / チャーンレート

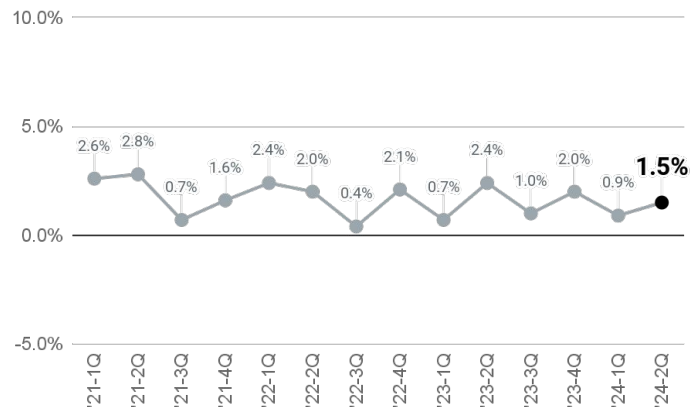
2023年2月に実施した料金改定^{※1}の効果もあり、ARRは5億円を突破し、前年同期比+21.5%の増加。

ARR^{※2}(百万円)



YoY
+21.5%

平均月次レベニューチャーンレート ^{※3}



※1 2023年2月以降の新規契約分について、月額5万円(税別)から月額8万円(税別)に料金改定を実施。なお2023年1月までに契約した既存契約先の利用料金は月額5万円で据え置き。

※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したものの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

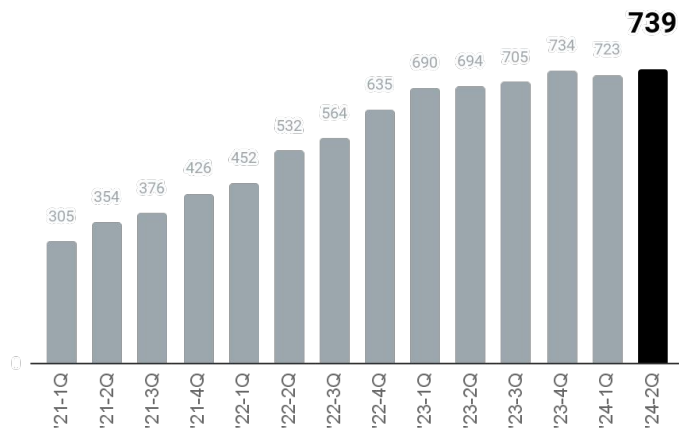
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了やオプション追加等により継続顧客からの収益が増加した場合には、レベニューチャーンレートがマイナスとなることがある。

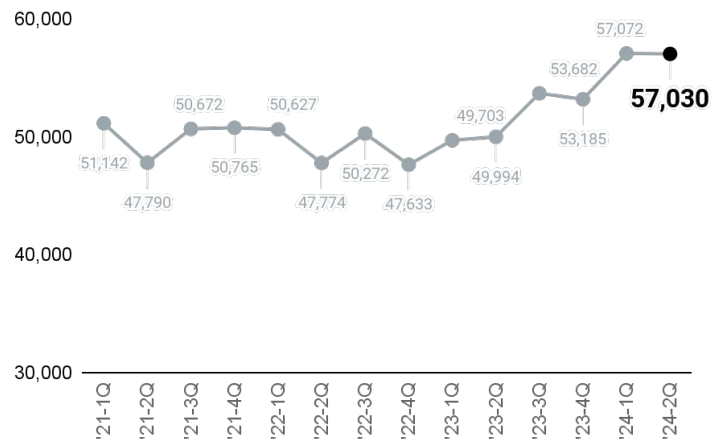
note pro: 有料契約数 / ARPPU

有料契約数は1Qの一過性の減少から回復し再び増加。ARPPUは5万円台後半で推移。

有料契約数(件)



ARPPU(円)



* 有料契約数は、契約日ではなく売上計上日を基準に集計

* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは、ARRを有料契約数で割って、1契約あたりの単価を算出したもの。

バランスシートの状況

バランスシートの状況は以下のとおり。このほかにも金融機関から12億円の当座貸越枠を確保しており、十分な財務健全性を確保。

2023年11月末時点

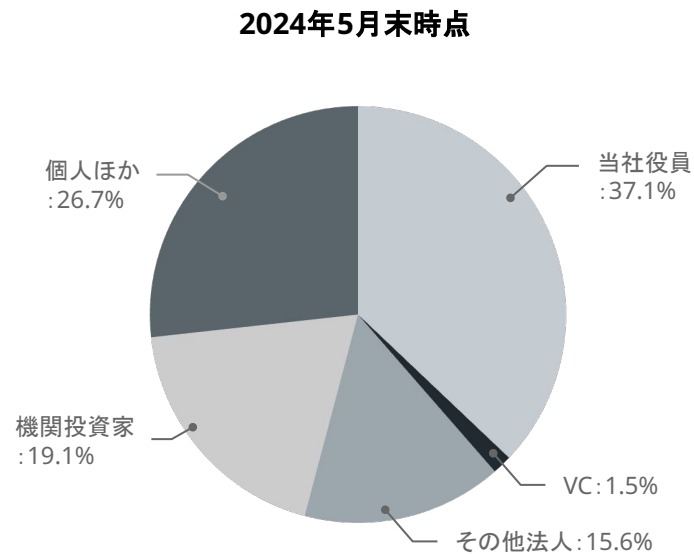
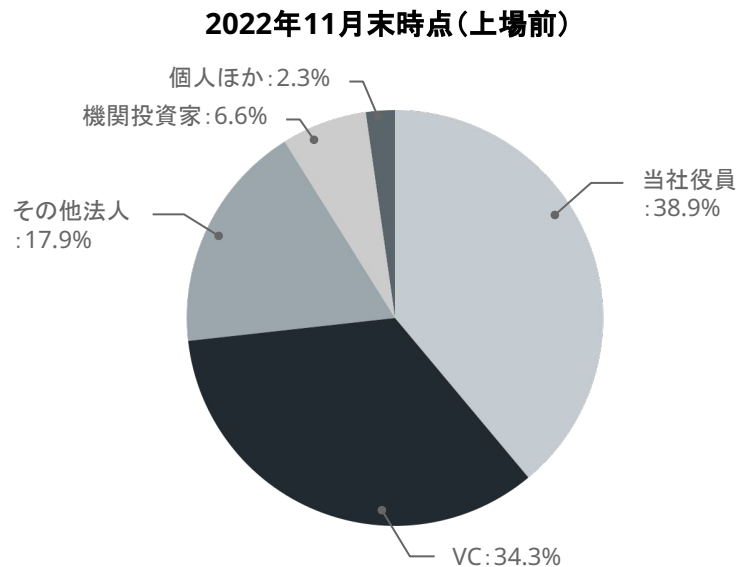
資産 3,312百万円	負債 1,750百万円
現預金 1,988	預り金 1,295
	その他負債 455
	純資産 1,561百万円
未収入金 1,002	株主資本 1,561
その他資産 321	

2024年5月末時点

資産 3,556百万円	負債 1,934百万円
現預金 2,011	預り金 1,535
	その他負債 399
	純資産 1,622百万円
未収入金 1,184	株主資本 1,612
その他資産 360	新株予約権 10

株主構成の変化

上場に伴い以下の通り株主構成が変化。VCの比率は34.3%→1.5%まで減少し、オーバーハング懸念は解消済み。



目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

2024年11月期連結業績予想

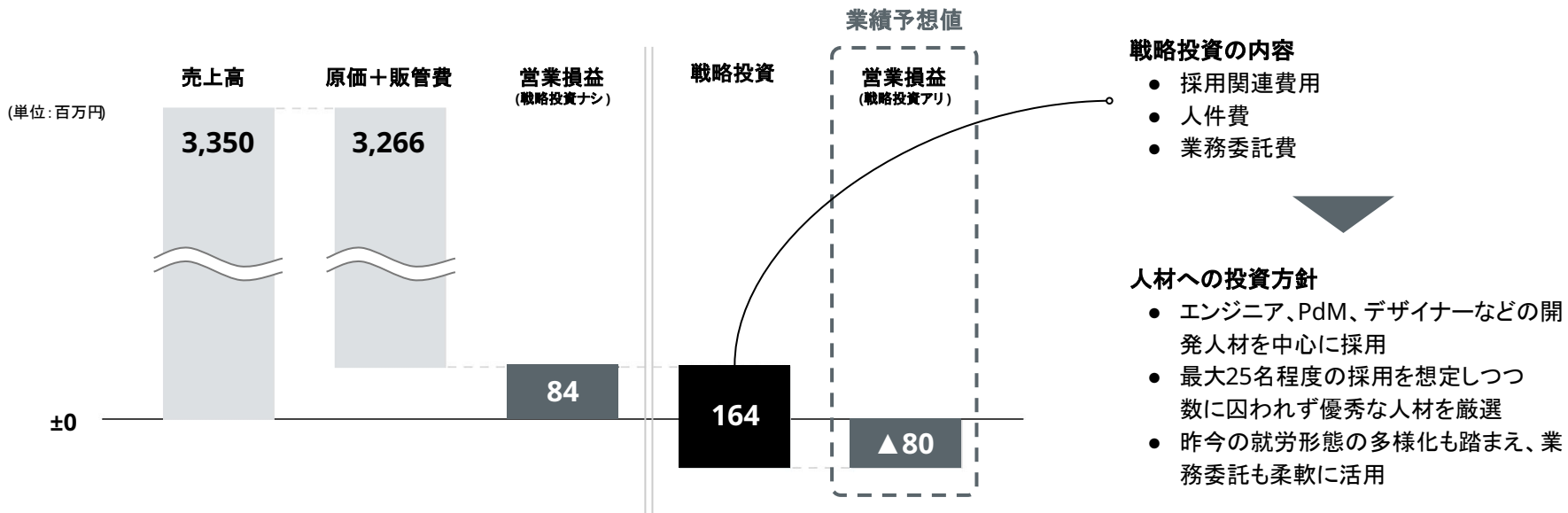
売上高及び売上総利益は順調に成長し、想定通りの進捗。営業利益以下の各利益指標は上期で黒字となったものの、期初に発表した戦略投資の方針は変わらず、通期予想は変更せず。

単位:百万円	2024年11月期 通期業績予想	2023年11月期 通期実績	増減率	2024年11月期 第2四半期累計	進捗率
売上高	3,350	2,777	+20.6%	1,616	48.2%
売上総利益	3,100	2,567	+20.8%	1,525	49.2%
営業利益/損失	▲80	▲380	—	12	—
経常利益/損失	▲80	▲413	—	15	—
当期純利益/損失	▲82	▲414	—	14	—

* 当社は2024年11月期第1四半期より連結決算に移行しておりますが、既存の個別業績予想の数値を引き続き予想値としております。





業績予想のイメージ

FY24の売上高は成長率+20%以上を計画し、戦略投資を除くと黒字想定。一方で、FY24は新規採用等を通じた人材への戦略投資を行うことを想定しており、最終的な利益としては赤字の予想。



2024年11月期 事業別の売上高見通し

事業別に見ると、note・note proについてはFY23程度の成長率で拡大、法人向けサービスは一時減速を想定。
新規事業の売上貢献は今期予想においては織り込んでいない。

	2022年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上成長率	2024年11月期 売上高見通し	補足
note	1,829	2,213	+21.0%		ポイント制導入等新たな取り組みによりFY23程度の成長率を見込む
note pro	312	427	+36.7%		増額改定効果やビジネス機能強化によりFY23程度の成長率を見込む
法人向けサービス	105	121	+16.0%		他事業の成長を優先するためFY24は売上の減少を想定
その他(新規事業含む)	69	13	▲80.1%		新規事業による売上貢献は織り込まず来期以降に実現すると想定
合計	2,317	2,777	+19.9%	+20.6%	

目次

01 決算概要

02 業績予想

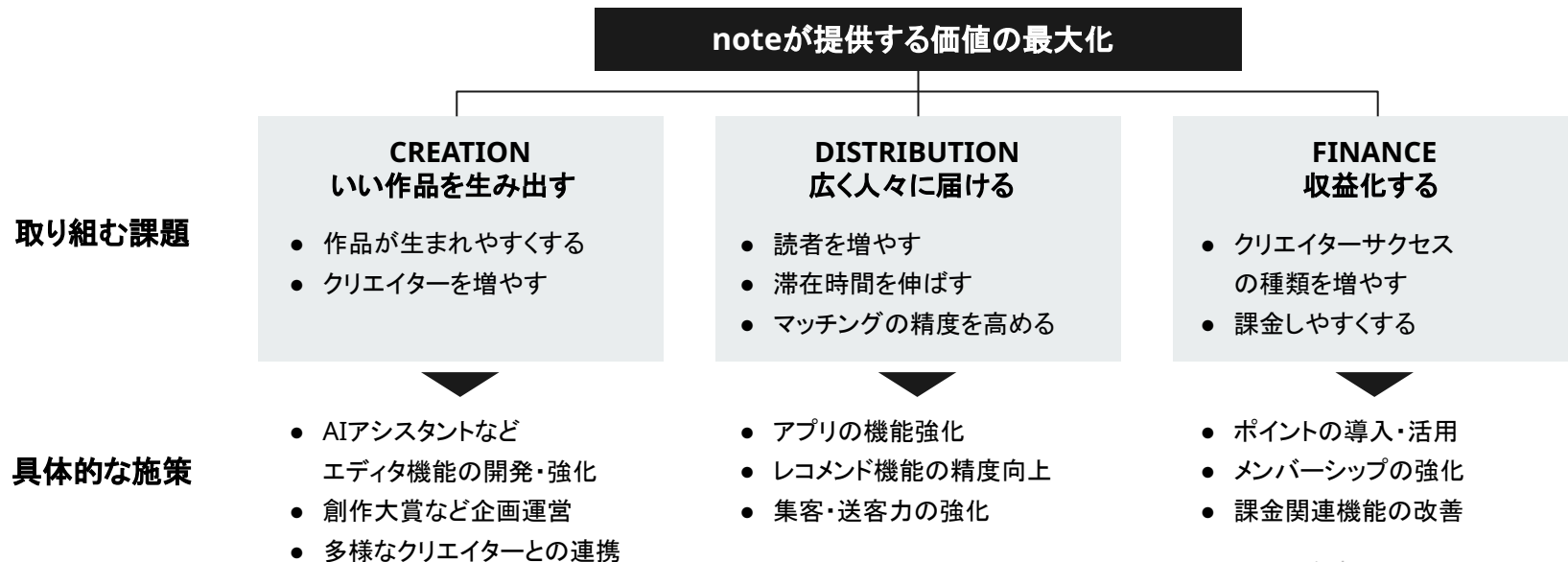
03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

noteが取り組む課題と具体的な施策

CREATION、DISTRIBUTION、FINANCEをバランスよく伸ばすことがnoteが提供する価値を最大化するために重要であり、各項目を伸ばすため以下の施策に注力している。





クリエイターの創作活動を支援する子会社 “Tales & Co.” を設立

クリエイターの創作活動への□援と作品のポテンシャルを最□限に引き出す新規事業の推進を□的として、2024年5月に100%□会社を設□。

Tales & Co.の設立背景

noteではこれまで280冊以上の作品が書籍化。舞台やテレビ、映画へと展開された作品も多数。



今後さらに積極的にクリエイターの創作活動を □援し、さまざまなメディアとの連携によって作品の持つポテンシャルを最 □化させてミッション実現を □指すため、当該領域の事業に特化した Tales & Co.を設□。以下の取り組みなどを推進。

- クリエイターの企画や作品のエージェント
- コンテンツ制作
- 外部企業からの企画受託

TALES & CO.



noteでのPayPal決済開始により、海外からの購入もより簡単に

noteでの新たな決済手段として、2024年6月にPayPalを新規導入。海外でも広く普及している決済手段を導入することで、海外ユーザーもより購入しやすくなり、noteコンテンツを世界中の読者へ届けることが可能に。

PayPal導入背景

PayPalは銀口座振替やデビットカードなど、複数の支払い方法に対応した、世界中で利用されている決済サービス。noteでの決済手段としてPayPalを導入することで、海外にいるユーザーやクレジットカードを持たないユーザーでも、noteのコンテンツを購入できるように。

海外からの購入を通じて、クリエイターの作品をより多くの読者に届けることが可能に。

note

新しい決済手段を
導入しました

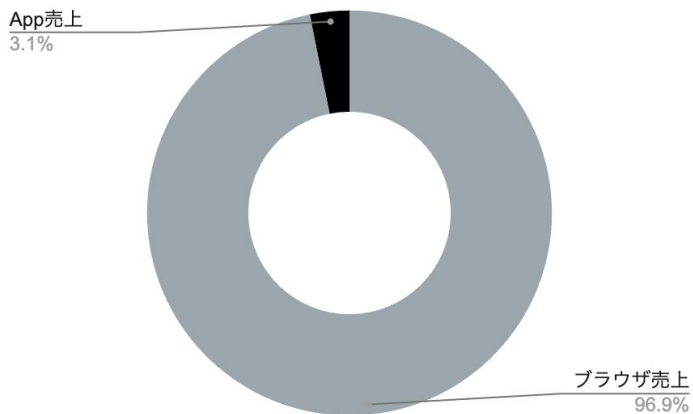




アプリ課金開始に伴う購買行動の進捗

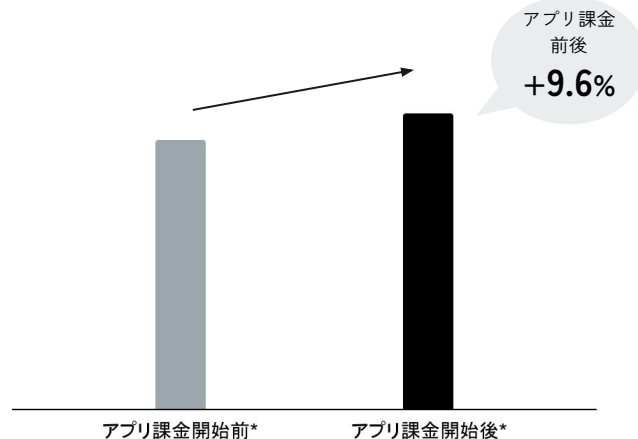
2024年4月にアプリでの課金を開始し、現状でアプリ課金の割合は3%程度。アプリ経由での有料記事のPVが増えるなど、ユーザーの購買行動にも変化が見られる。

単発課金の GMV におけるアプリ課金の割合



* 対象期間: 2024年4月10日～2024年5月31日

アプリ経由での有料記事の PV*



* 有料記事設定されている記事の、購入前に閲覧されたアプリ経由でPV数の日次平均値。

* 対象期間:

アプリ課金開始前=2024年3月1日～2024年4月9日

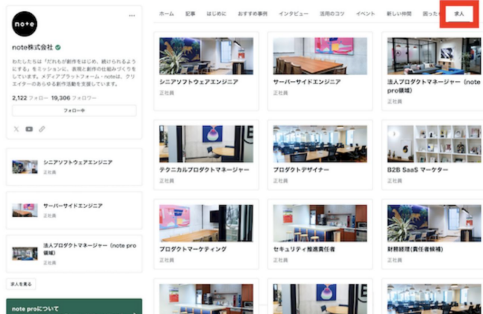
アプリ課金開始後=2024年4月10日～2024年5月31日

note proの機能強化

ATS(採用管理システム)と連携した求人情報表示や、簡単にWebサイトをつくることのできるCMS機能など、ニーズの多い機能を追加。

求人情報表示機能(2024年4月)

新設された「求〇」タブを活用して、〇分たちのnoteアカウントに募集中の求〇票の〇覧を公開できるように。
現在HRMOS、Talentio、HERP Hireと連携した求人票が利用可能。

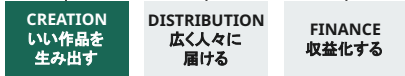


CMS機能(2024年6月)

noteの記事だけでなく外部サイトやメディアの記事、画像、プレゼン資料などさまざまなコンテンツを〇由に組み合わせたWebサイトをだれでも簡単につくれるように。

誰でもかんたんにサイトを作成することができます





創作大賞 2024 募集開始

あらゆるジャンルの作品を対象にした、日本最大級の創作コンテスト「創作大賞」を開催中(応募期間は7/23まで)。過去の創作大賞からは複数メディア化された作品を輩出。



書籍化・メディア化作品 (過去応募作品)



存在の耐えられない愛おしき



その他、連載化
映像化 予定作品複数

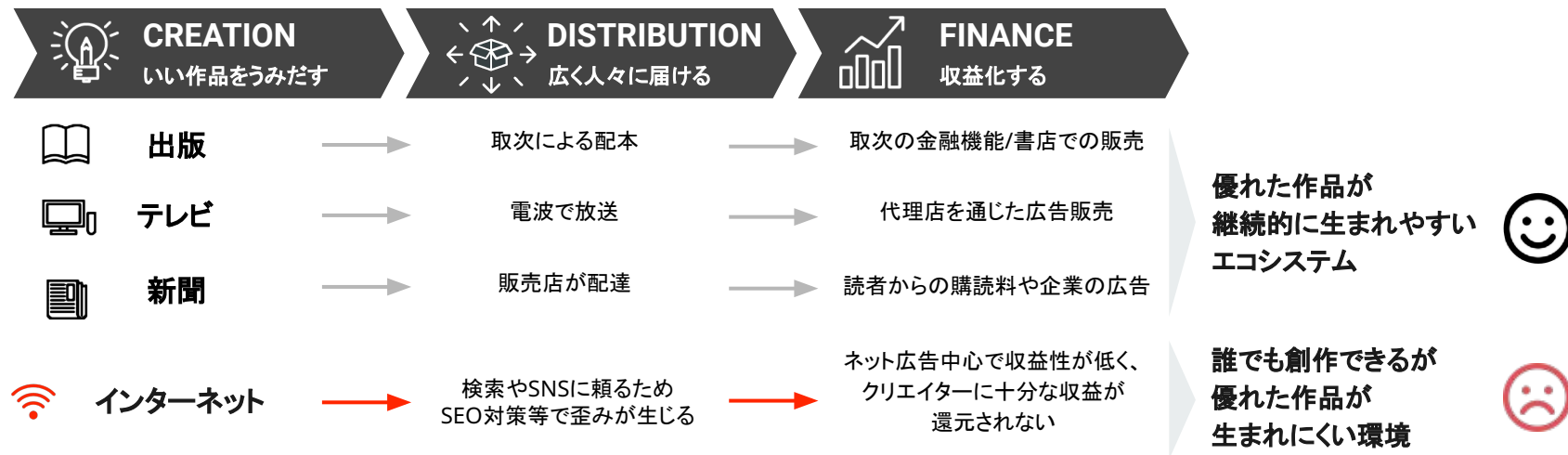
- | | | | | |
|------------------|---------|----------|------------------|--------------------------------|
| ASAHI
朝日新聞出版 | ネンジン | 角川ホラー文庫 | タテスクコミック | メディアワークス文庫 |
| 光文社
kobunsha | マガジン | ジャンプ+ | マンガMee | 主婦と生活社
SHUFU-TO-SEIKATSUSHA |
| 新潮文庫
NX | ダイヤモンド社 | Discover | テレ東 | 東洋経済新報社 |
| ポプラ社
POTAGAKA | BUNCOMI | 別冊文藝春秋 | PRESIDENT Online | ポプラ社 |
- U-NEXT

目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略**
- 05 お知らせ

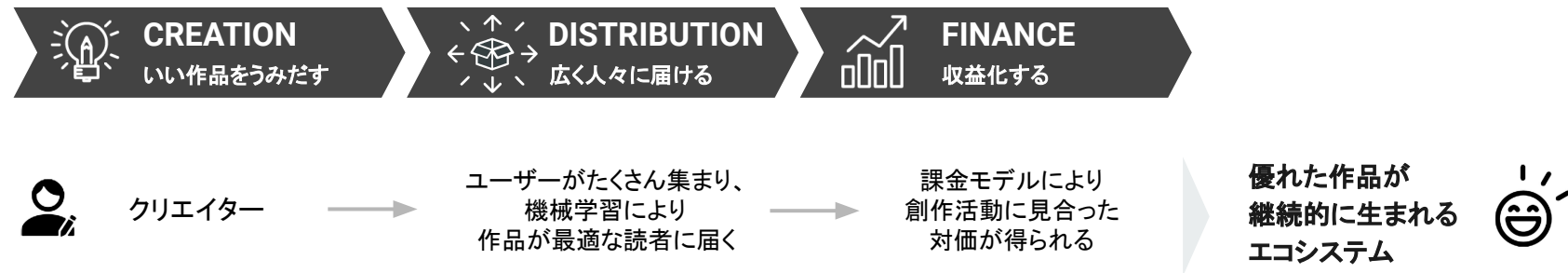
インターネットにおける創作を取り巻く課題

出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



noteが提供する価値

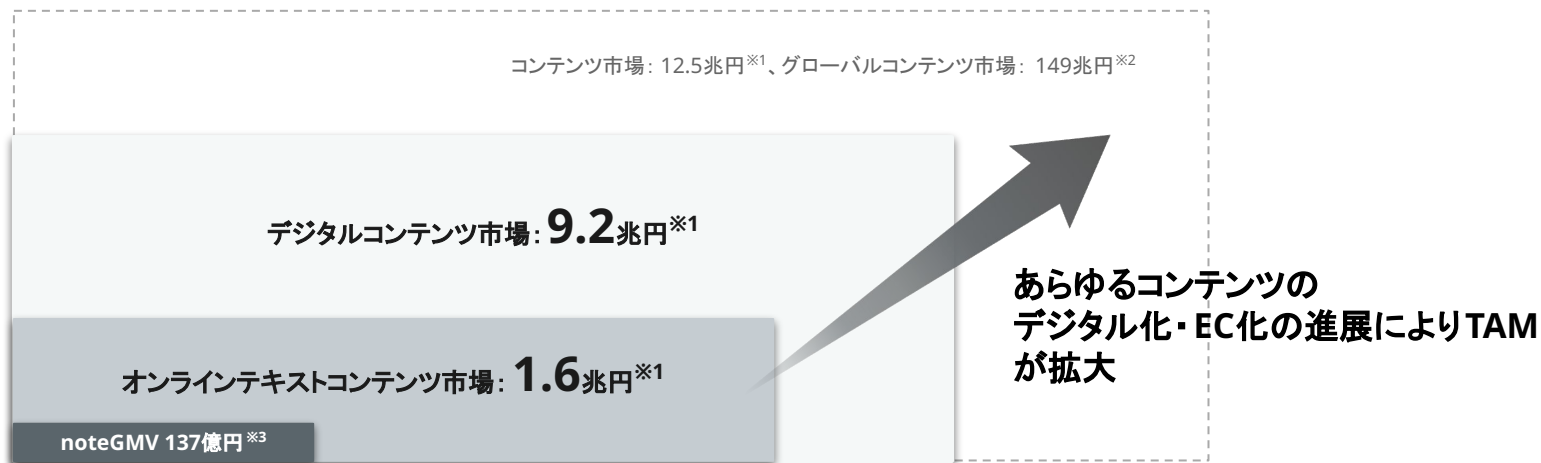
インターネットにおける創作を取り巻く課題を解決するために、noteが誕生。
ユーザーがたくさん集まるプラットフォームにおいて、作品が最適な読者に届き、課金モデルによってクリエイターが創作活動に見合った対価を得られる仕組みを構築することで、クリエイターエコノミーを促進。



クリエイターが適切なファンと直接つながる仕組みをつくることで、
クリエイターエコノミーを促進

noteがアプローチするコンテンツ市場

オンラインテキストコンテンツの市場は1.6兆円（noteGMVのシェアは0.9%）、デジタルコンテンツは9.2兆円の市場が存在。
noteはデジタルコンテンツの流通を促進するプラットフォームであり、今後もコンテンツのデジタル化・EC化の進展に伴いTAMが拡大し、シェアも高めていくことができると想定。



※1 出典: 総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査(2023年6月)」市場規模は2021年のもの。

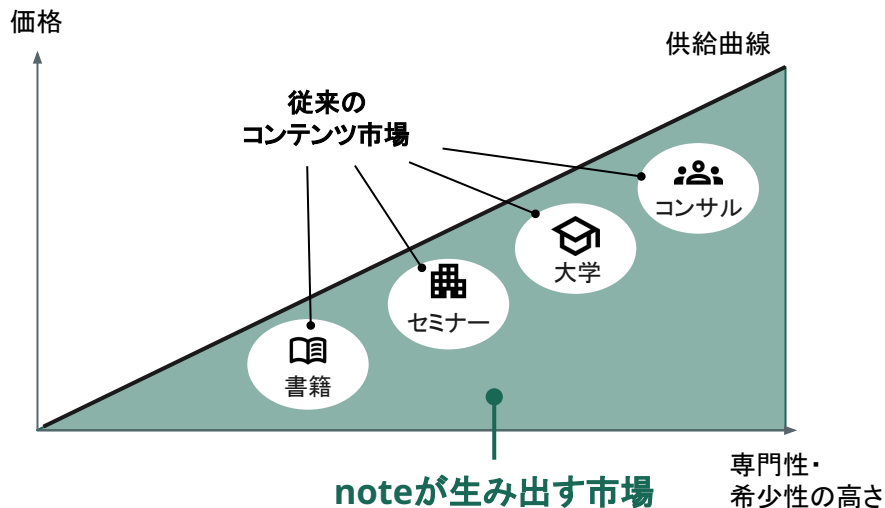
※2 出典: 一般社団法人 日本経済団体連合会「Entertainment Contents ∞ 2023(2023年4月)」市場規模は2021年のもの。

※3 2023年度の数値。

noteが生み出すコンテンツの新たな市場

従来のコンテンツには提供形式・提供方法・価格設定に制約があり、コンテンツの内容やクリエイターが限定されていた。noteはこうした制約がなく、あらゆるコンテンツが自由な価格・形式で流通可能となり、新たな市場を創出。

< コンテンツ市場の全体イメージ >



- 一般的に、専門性・希少性が高いほどコンテンツの価格は高くなる
- 従来のコンテンツ市場は制約が多く、市場が限定されていた
 - 提供パッケージや流通網に物理的な制約がある
 - 上記の制約から、提供方法が限定され、価格設定にも制約が生じる
 - その制約の上で商業化できるコンテンツ・クリエイターは限られ、潜在的なコンテンツ市場が顕在化されない
- noteは制約がなく、あらゆるコンテンツの流通を可能に
 - コンテンツの提供方法・提供量に制約がない
 - クリエイターが自由に価格設定可能
 - 需要が小さいニッチな分野でも提供可能
 - ファンがクリエイターを直接支援することも可能

noteのエコシステムを拡張させ、新たなクリエイターサクセスを創出

「note.com」を軸とする既存のnoteのエコシステムを拡張させ、法人向けサービスの強化、特定ジャンルに特化した新メディアの立ち上げ等、より多くの多様なクリエイターサクセスを創出していく。

noteのエコシステムの拡張



AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新

AI関連技術を積極的に活用し、上記を高い次元で実現する

2024年11月期の注カポイント

noteのエコシステムを拡張していくため、2024年11月期は以下の4点に重点的に取り組む。

2023年11月期

note.comの基本的な
提供価値である

- CREATION
- DISTRIBUTION
- FINANCE

に関する基盤整備

2024年11月期の注カポイント

A

note.comのさらなる強化

- ポイント機能の導入・活用
- アプリの機能強化

B

note.com外の新サービス

- noteの資産を活用した新サービスの立ち上げ
- アライアンス・M&Aも検討

C

noteのツールを利用する
メディア / 企業の拡大

- note proのビジネス機能強化
- AI関連サービスの外部提供

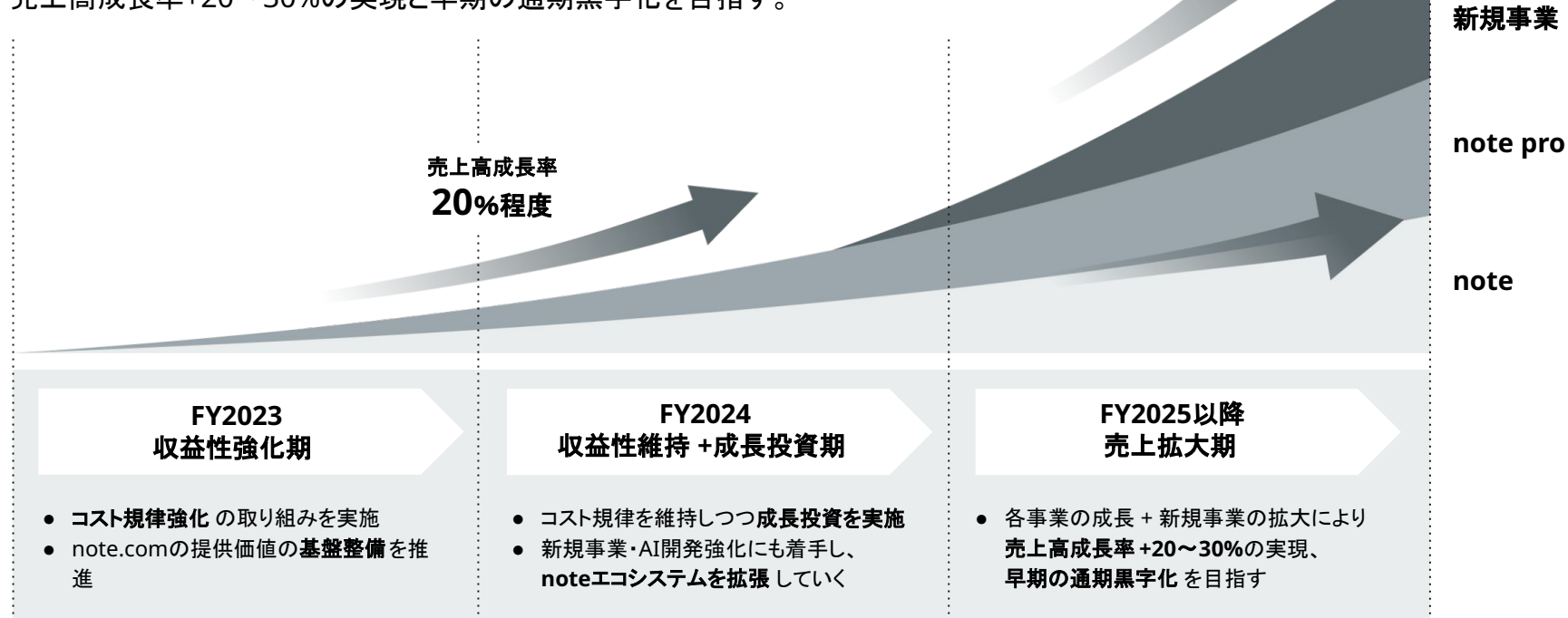
D

AIによる創作にまつわる
バリューチェーンの革新

- AI活用によるnote.comの提供価値の向上
- 上記A~Cの実現を支える技術投資

noteエコシステム拡大による成長イメージ

noteのエコシステムを拡張させていくことで、
売上高成長率+20~30%の実現と早期の通期黒字化を目指す。



中長期的な業績見通し・財務方針

中長期的な業績見通しや財務方針については、下記の通り。

売上

- note・note proを中心に、各事業の拡大により成長率を緩めず継続的な成長を目指す
- noteエコシステム拡大のため新規事業にも取り組み、**売上高成長率 +20～30%を目指す**

利益

- 売上成長と収益性のバランスを重視し、人材を中心とした戦略的な投資を行う
- 引き続き**早期の通期黒字化を目指す**

プラットフォームの規模

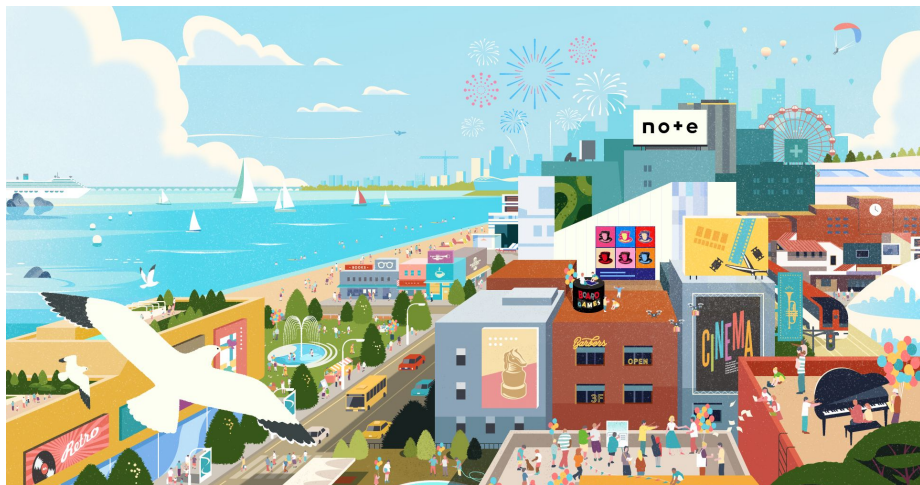
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで **note ID数 1,000万を早期に達成** する

財務

- 現預金の水準は十分であり、さらに 12億円の借入枠を設定し **機動的な資金調達手段を確保済み**
- 引き続き積極的なIR活動により、**株価の向上・出来高の増大に取り組む**

noteが目指すのはインターネット上の「街」

当社はnoteというプラットフォームをインターネット上の「街」と捉えており、個人・法人に関わらずあらゆる人が集まり、インターネットにおける創作・ビジネスをはじめとしたあらゆる活動の本拠地となることを目指します。



noteが目指す「街」とは、
個人・法人問わず、あらゆる人が集まる場所。

ここではあらゆる人が活発に創作活動や経済活動を行い、人々の間に交流が生まれることで、文化や経済がますます発展していきます。

そんな「街」を、インターネット上につくります。

目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

個人投資家向け勉強会 登壇のお知らせ

個人投資家のみなさまに当社への理解を深めていただくため、以下のIRイベントへの登壇を予定しています。ぜひご参加ください。

【開催概要】

- 主催 湘南投資勉強会
- 開催日時 2024/7/13(土)13:00～17:00
(noteは13:00～13:30)
- 開催方法 会場/Zoomによるライブ配信
- 参加費 無料
- 登壇者 取締役CFO 鹿島幸裕
- 参加方法 以下URLから事前登録
<https://peatix.com/event/3931208/view>



2024年7月13日(土) 13:00～
場所) note place

◎第1部 IR説明会
note株式会社 (5243)
株式会社ブロードエンタープライズ(4415)
昭栄薬品株式会社(3537)
ポート株式会社(7047)

◎第2部 銘柄ディスカッション+質疑応答

上場企業のIR記事を配信する「IR note マガジン」

noteを活用してIR情報を発信する企業が増えていることを受け、投資家の皆さまに参加企業のIR情報をまとめてお届けし投資判断に役立てていただくことを目的に、「IR note マガジン」を共同運営しています。

※2024年7月10日時点



参加企業数

85 社

フォロワー数

1,600 名超

こちらからマガジンをフォローいただくとnoteでIR情報を発信する企業の情報をまとめて受け取ることができます。

株主・投資家の皆さまはぜひご覧ください！

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

IR情報の発信について

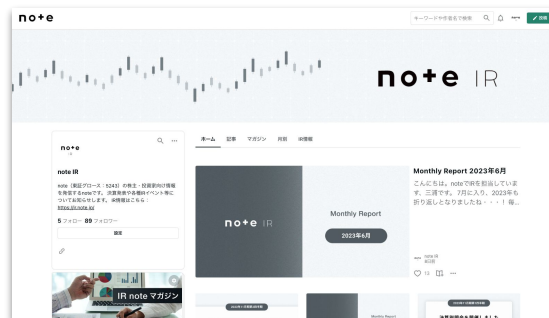
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



<https://ir.note.jp/>

■ IR note



https://note.com/note_ir



ディスクレームー

本資料の取り扱いについて

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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

n o + e