

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社VRAIN Solution | 2024年5月29日



VRAIN
Solution

2024年2月期 事業方針

- AIを活用したソリューション提案により、顧客の自動化やデジタル化を支援する
- AIシステム及びDXコンサルティングの販売を強化し、導入事例の積上げを図る
- 持続的な成長に向けた人材採用の積極化

2024年2月期 通期業績

売上高

1,411百万円
+128.5%

売上総利益

1,135百万円
+107.5%

営業利益

508百万円
+690.1%

- ✓ 売上高、営業利益とも**通期業績(上方修正後)を上回る着地**
- ✓ 売上総利益率80.5%、営業利益率は36.0%と高水準

事業進捗

- 新規顧客獲得数66社/年
- 継続顧客売上高114%増
- AIシステムにおける販売単価が16百万円(前期10百万円)へ増加

組織構築

- 従業員数は49名と2023年2月末から20名増加
- 持続的な成長に向けて、人材採用は継続していく方針

2025年2月期方針

- 売上高2,115百万円、営業利益771百万円を計画
- 増収増益を維持しつつ、採用を中心に事業成長に向けた投資を実施し、基盤を固める

目次

1

会社概要

2

ビジネスモデル | 事業概要

3

競争優位性

4

2024年2月期 通期実績

5

市場環境と成長戦略

6

2025年2月期 業績予想

1

会社概要

会社概要

会社名	株式会社VRAIN Solution
所在地	東京都中央区晴海1-8-11 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーY17階
設立	2020年3月
従業員数	49名(2024年2月時点)
代表者	南場 勇佑
事業内容	製造業向けAIソリューションの提供

MISSION モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく

VISION 「最新の技術」と「課題解決力」でデファクトスタンダードを確立する

VALUE 圧倒的「付加価値」を追求する



代表取締役

南場 勇佑

製造業とAIの組み合わせによる新たなソリューションの提供を実現すべく、2020年3月当社創業

慶應義塾大学卒業後、キーエンスに入社
食品・自動車部品等の生産ラインの省人化を多数経験

取締役

荻本 成基

コンサルティング及び新商品開発

東京大学卒業
大学在学中より、複数の企業にてAIを活用した効率化支援のプロジェクトを経験。

取締役

山田 郁生

AIシステムの開発

東京大学卒業後、キーエンスに入社
製造業の現場を理解し、現場で活用できる商品プロダクトの開発を多く経験。

取締役

菊地 佳宏

管理部門全体を管掌

早稲田大学卒業後、みずほ銀行に入行
資金調達業務の他、資本政策や事業再編、国内外のM&A等の提案による顧客の成長戦略支援を多数実施。

社外取締役

北田 眞治

トヨタ自動車 元常務役員
プライムアースEVエネルギー 元代表取締役社長

顧問

伊原 保守

トヨタ自動車 元取締役副社長
アイシン精機(現アイシン) 元代表取締役社長

顧問

高橋 良定

小松製作所 元副社長執行役員CIO



VRAIN
Solution

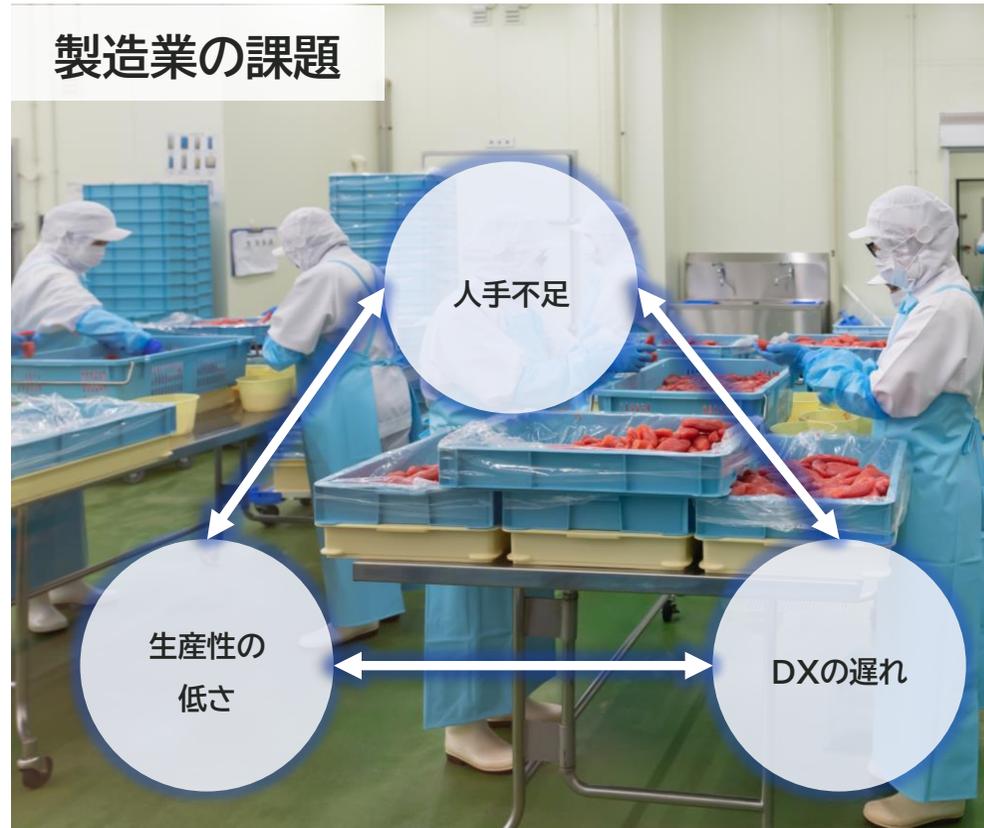
VRAIN Solutionとは
製造業特化のAIソリューション企業



事業ドメイン



製造業の課題



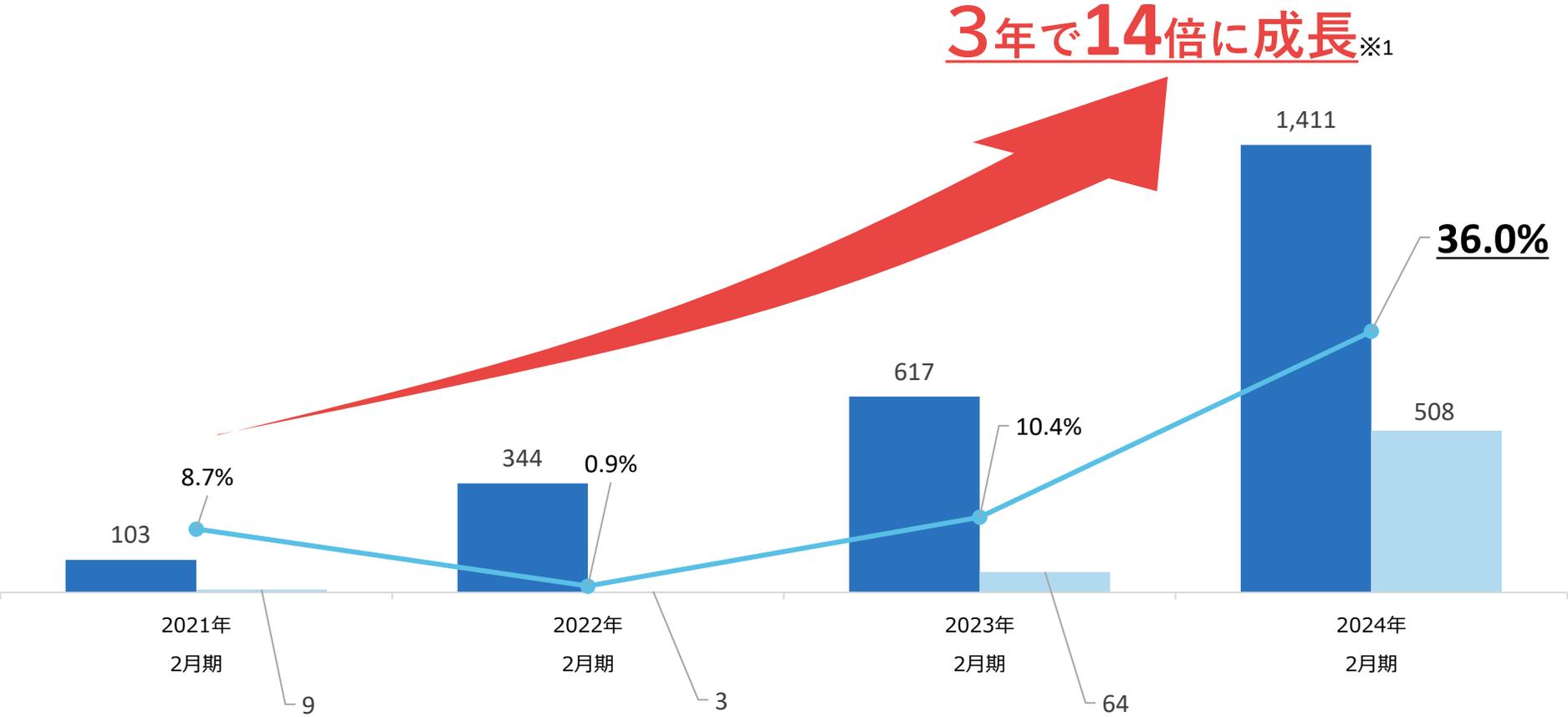
VRain
Solution

当社は「AI技術」と「業界特化知見」により、この構造的な課題を解決するため、「モノづくりのあり方を変え、世界を変えていく」をミッションに事業を展開。

通期業績推移(売上高・営業利益・営業利益率)

積極的な人材採用や開発(ハードウェア・ソフトウェア)への投資を行いながらも、創業来黒字を継続し、2024年2月期以降は高収益企業へと成長。**創業から高い成長性と収益性を両立。**

■ 売上高(百万円) ■ 営業利益(百万円) ● 営業利益率(%)



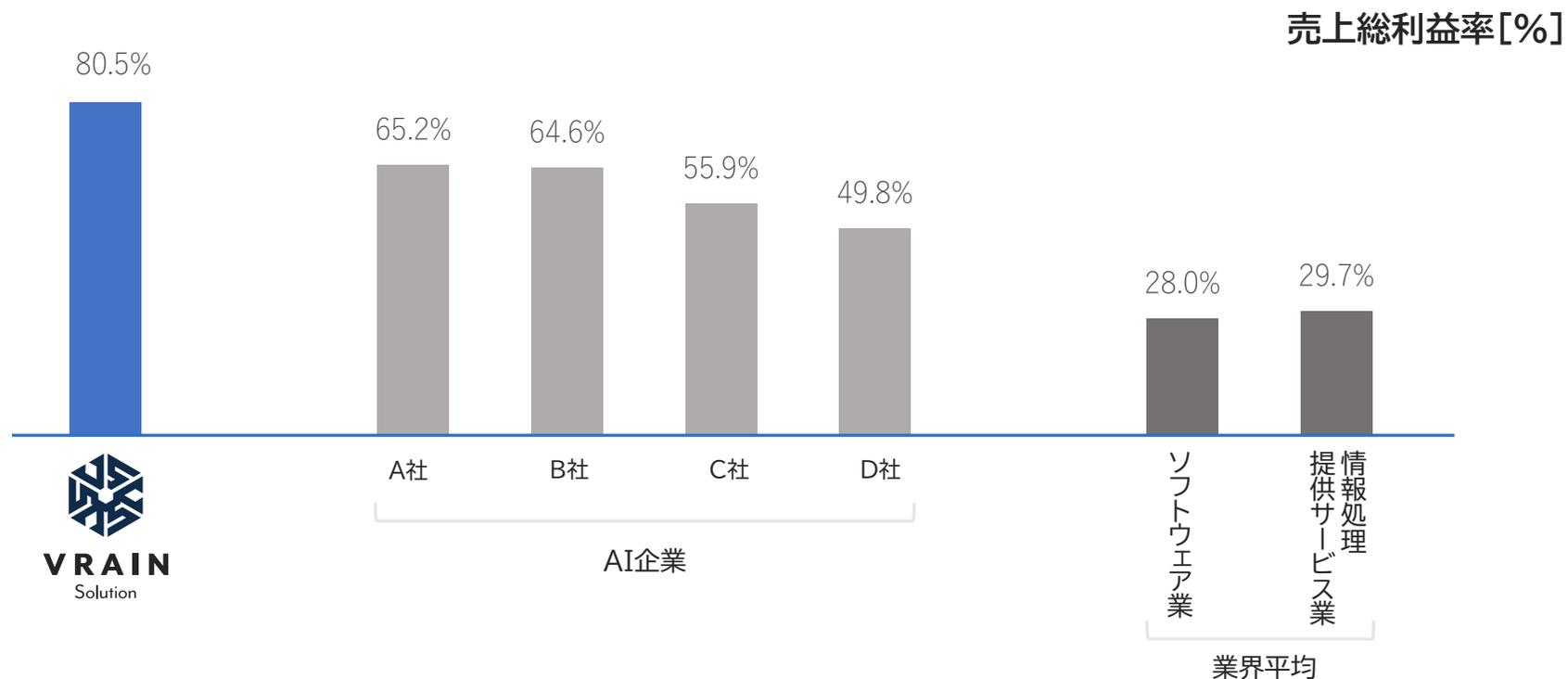
※1 2021年2月期から2024年2月期の売上高に対する成長

売上総利益率

製造業知見を活用して、課題設定・要件定義からシステム設計、製造ラインへの組み込みまでをワンストップで提供。

ワンストップ×自社プロダクトを用いた課題解決により、高い付加価値を実現。

他社・業界平均と比較して高水準の収益性を有する。



※1 当社は2024年2月期の実績。類似企業は当社にて選定し、業績は直近本決算より引用。
※2 業界平均は、経済産業省「2022年企業活動基本調査確報-2021年度実績-」より引用。



自動車・食品・飲料・電子デバイス
化学・電池・金属・鉄鋼・医薬品など
創業から4年で169社との取引実績



2

ビジネスモデル | 事業概要

製造業における顧客の様々なニーズ・課題解決に対応するために、
自社開発のプロダクトを活用したAIシステムとDXコンサルティングのソリューションを提供。

AIシステム

DXを加速

DXコンサルティング

自社開発のAIプロダクトを活用することで、
製造業の課題に対して迅速かつ効果的に解決が可能



相乗効果

AIシステム導入による課題解決

コンサルティングを通じた
総合的な課題解決

課題抽出から運用まで、ワンストップ体制で支援する
AI実装&伴走型DXコンサルティング



AIシステムの開発・販売及びDXコンサルティングの提供により顧客のDXを支援。



AIシステム事業では、自社開発のAIプロダクトを活用しシステムとして製造ラインへ導入。

現在、Phoenix Vision/Eyeをリリースしており、**人の目視による判断および排除作業の自動化システム**として提供。

AIシステム

自社開発のAIプロダクトを活用することで、製造業の課題に対して迅速かつ効果的に解決が可能

単なるプロダクトの販売だけでなく、システムとして導入することで付加価値の高いソリューションが実現

AIプロダクト
Phoenix



撮像機器
カメラ・レンズ・照明等



その他
装置・制御・排出等

AI外観検査プロダクト
Phoenix Vision/Eye



Phoenix

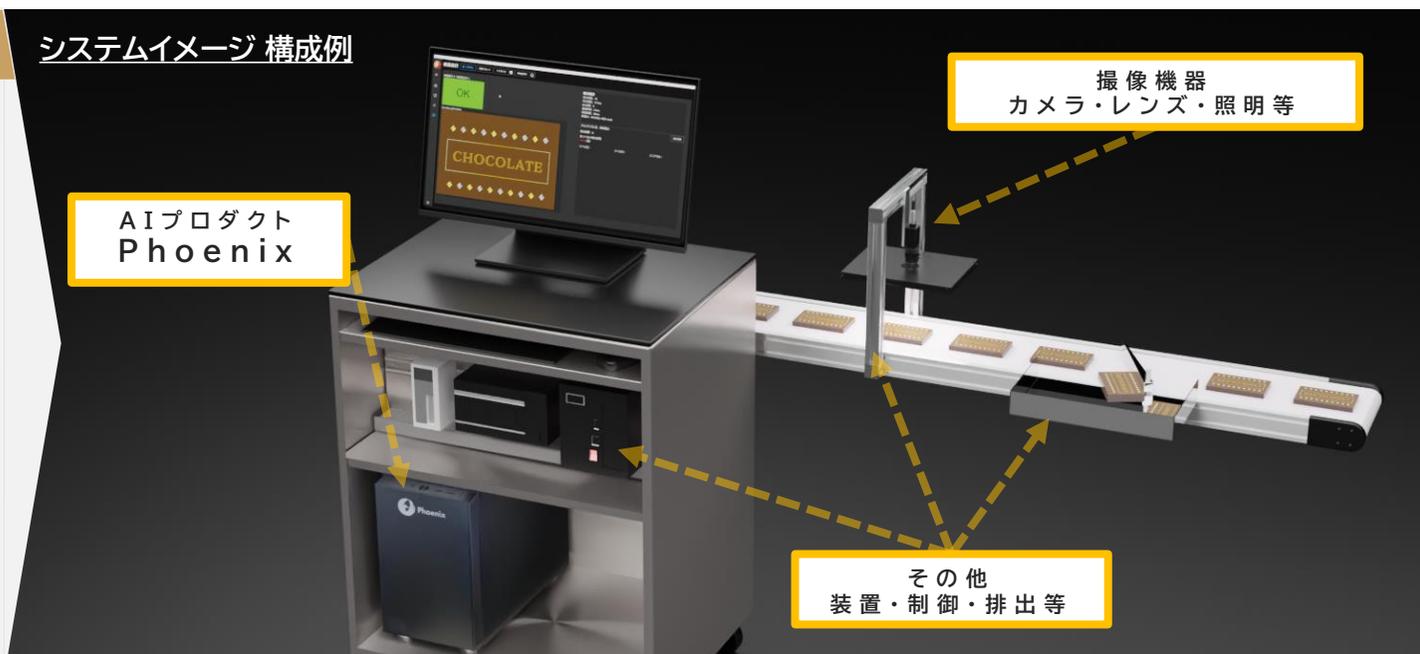


システムイメージ 構成例

AIプロダクト
Phoenix

撮像機器
カメラ・レンズ・照明等

その他
装置・制御・排出等





Phoenix Vision/Eyeは、AI技術を用いることで従来の外観検査では難しいとされていた**検査の自動化を実現。**



人の目視判断⇒AI化を
実現する自社開発プロダクト



- ◇ AI アルゴリズム複数搭載
- ◇ 前処理・ルールベース検査
- ◇ データ拡張機能
- ◇ AI モデル作成 (学習)
- ◇ オフライン検証



- ◇ カメラ設定・制御
- ◇ 検査設定作成 閾値設定
- ◇ PLC 簡単接続機能
- ◇ リアルタイム検査
- ◇ 結果出力・再テスト機能



AIアルゴリズムには主に4つの種類があり、Phoenixでは**そのすべてを搭載**。
検査に最も適したアルゴリズムを選定or組み合わせすることで高精度かつ柔軟な検査が実現。

ALGORITHM

分類

物体のラベル(種類)を予測します。



ワッシャー



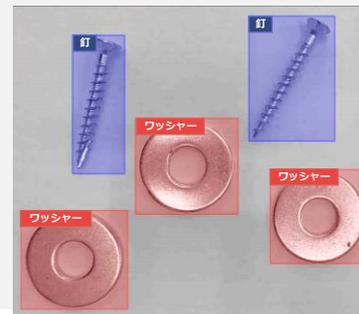
ナット



釘

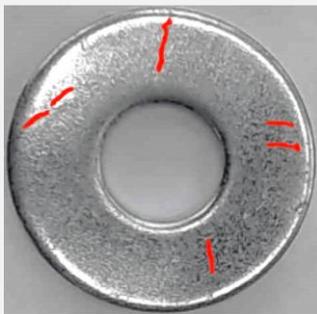
検出

物体のラベル(種類)と位置を予測します。



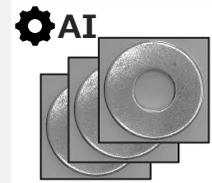
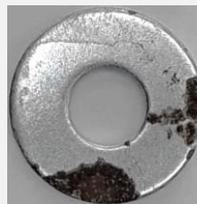
領域抽出(セグメンテーション)

検出したい領域をピクセル単位で予測します。

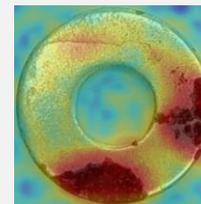


良品学習(異常検知)

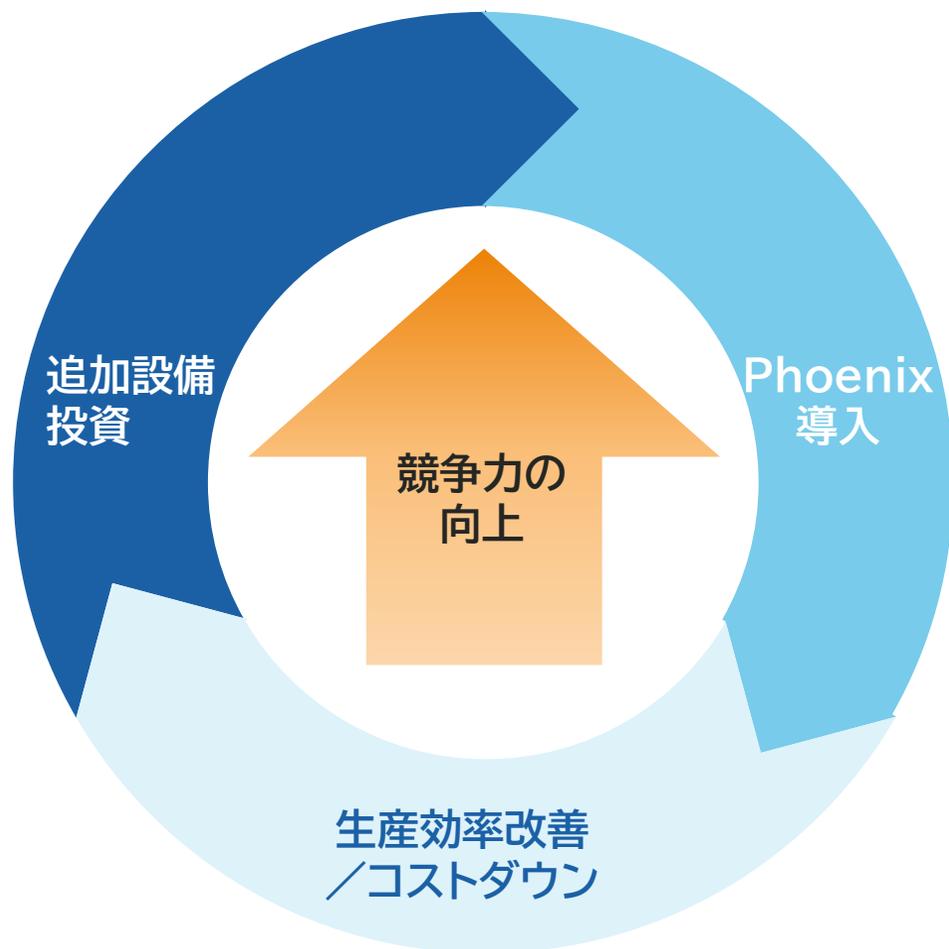
正常品のみを学習させていつもと違う状態を検知します。



良品データのみを
学習したモデル



異常度
92.7 **NG**



検査の省人化を
実現



検査基準の
一定化



生産時間の制約なし



直感的な操作性

Phoenixは生産効率改善・製造業の競争力に貢献

DXコンサルティング事業では、顧客のDX実現に向けて、課題設定から検証(PoC)、システム開発、運用・水平展開に至るまでワンストップで支援する伴走型のサービス。

DXへの取組みでよくある課題

製造現場からの
データの取得方法や
活用方法が分からない

社内では精度の高い
アルゴリズムを
開発することが難しい

社内開発した
AIを製造現場で
実装・運用する方法が
分からない

伴走・実装型ソリューション支援



課題設定・データ評価



PoC(検証)



運用・水平展開



システム開発

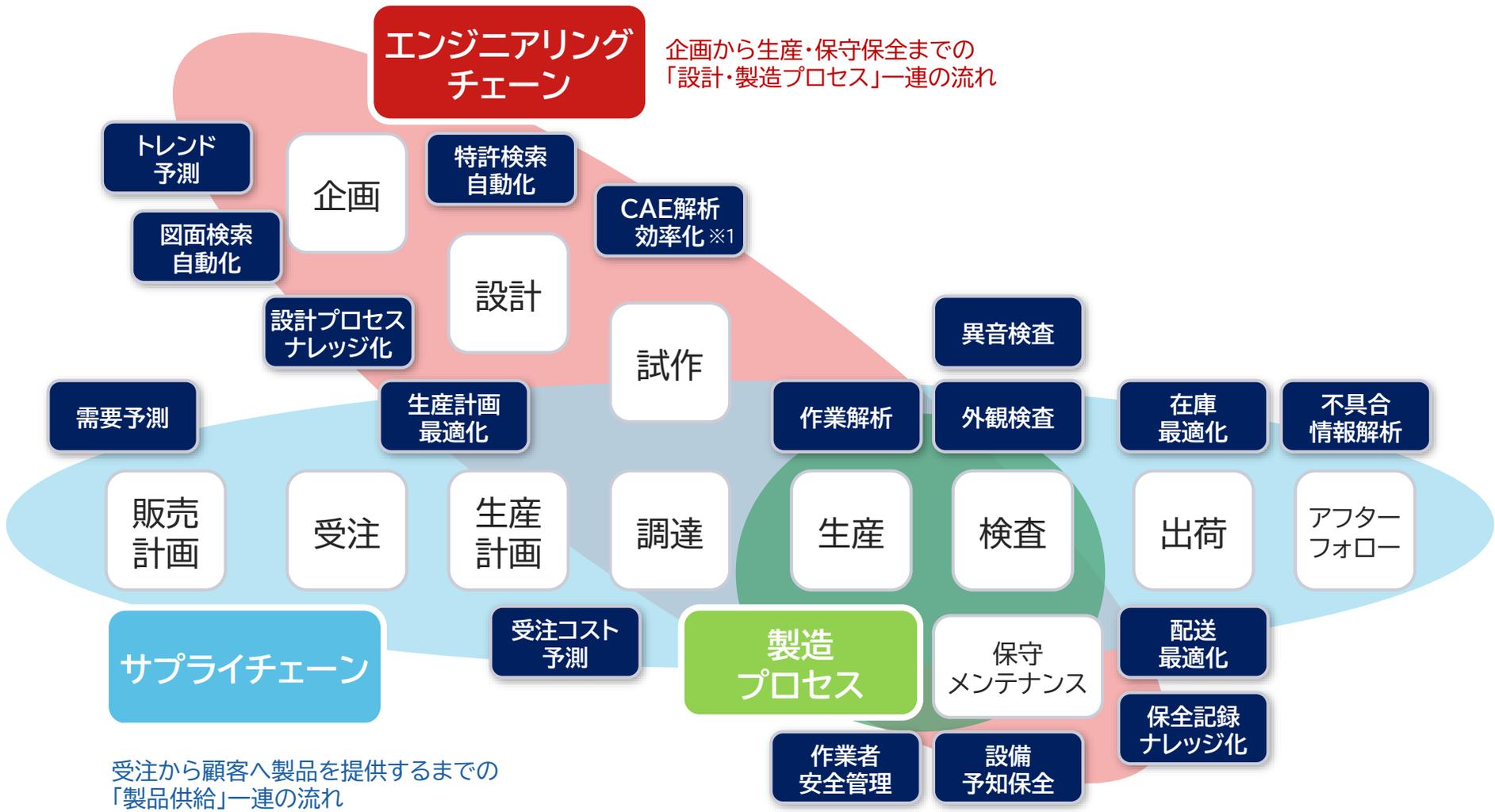
顧客がDX化に向けて抱える様々な困りごとに対して
現場実装を中心とした課題解決を支援

顧客のDXフェーズに合わせた様々な領域・規模のサービスを展開。

	顧客のDXフェーズ	課題感	提供サービス(例)
伴走・実装型ソリューション支援	課題設定・データ評価	<ul style="list-style-type: none">✓ どのような課題が適切か分からない✓ 取得したデータが十分なのか、成果に繋がるのか判断できない	<ul style="list-style-type: none">テーマ設定ワークショップデータアセスメントサービス
	PoC(検証)	<ul style="list-style-type: none">✓ データの可視化・分析方法が分からない✓ 実運用で使える精度のAIモデルが開発できない	<ul style="list-style-type: none">データ可視化・分析サービスAIアルゴリズム開発サービス
	システム開発	<ul style="list-style-type: none">✓ AIモデルを生産設備や基幹システムに組み込めない✓ AIシステムの開発人材が不足している	<ul style="list-style-type: none">AIシステム開発サービス開発者育成支援サービス
	運用・水平展開	<ul style="list-style-type: none">✓ 継続的にAIシステムを運用する方法が分からない✓ 別工程や工場への展開方法が分からない	<ul style="list-style-type: none">MLOpsシステム開発サービス内製化支援コンサルティング

DXコンサルティング実績 | バリューチェーン事例マップ

製造業における重要なバリューチェーン(エンジニアリングチェーン/サプライチェーン)において、幅広い支援が可能。
その結果、同一企業から幅広い課題に対する相談を受け、複数回の成約・リピートが実現。



受注から顧客へ製品を提供するまでの「製品供給」一連の流れ

※1 CAE解析: Computer Aided Engineeringの略。設計した製品のシミュレーションや解析をコンピューター上で実施すること。

DXコンサルティング実績 | 部門別 活用事例マップ

製造業の本社・工場問わず、各部門の様々なAI・DXテーマに対する課題解決実績を有する。

	部門	代表的なソリューション事例		
本社	企画・営業	出荷数予測	トレンド分析・予測	顧客情報分析
	研究開発・設計	設計・特許文書解析	CAE解析効率化	顕微鏡画像解析
	アフターサービス	クレーム自動分類	保守部品需要予測	不具合対応レコメンド
	人事	採用判定自動化	退職者予測	人員配置最適化
	経理・総務	紙文書デジタル化	会計区分予測	問い合わせメール自動仕分け
工場	調達・生産管理	生産計画・在庫最適化	危険調達部品判定	ボトルネック工程解析・予測
	生産技術・製造・品質保証	官能検査自動化	設備制御最適化	作業解析・安全管理
	保守・保全	設備予知保全	設備不具合復旧レコメンド	アナログメータ自動読み取り
	出荷・物流	AGV配送経路最適化	パレタイズ最適化	配送計画最適化

3

競争優位性



製造業が抱える様々な課題に対して、
業界知見を用いた提案力とAI技術・
実装力によりワンストップで解決



製造業知見

×



AI・実装力

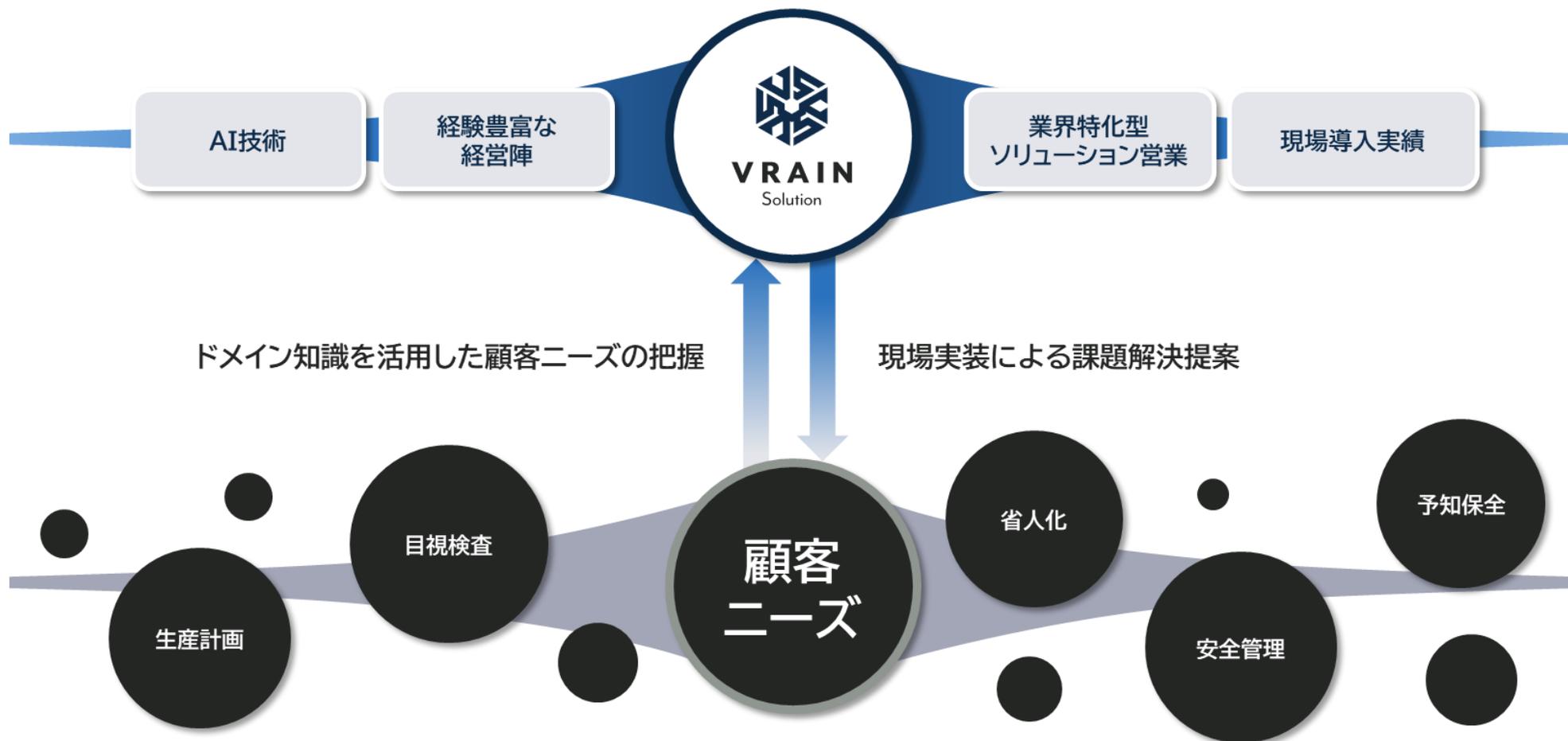
×



ワンストップ

製造業経験豊富な経営陣によるノウハウを活用して、創業期から導入実績を積み上げ。

そのノウハウや実績を活かした課題把握と、製造現場の自動化を実現する提案力により顧客課題を解決。



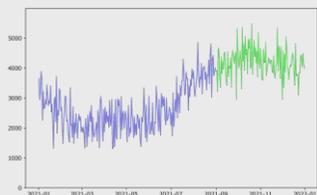
製造現場で課題を解決できるAIの開発力に加え、**実際にAIを活用できるようハードウェアの提供・実装まで支援可能。**
 高品質なデータ取得(センシング)⇒AI処理⇒製造ラインへの実装まで行うことで成果に直結。

AI

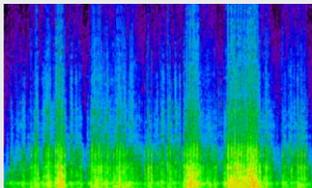
画像認識



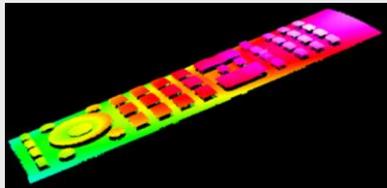
時系列解析



音声解析



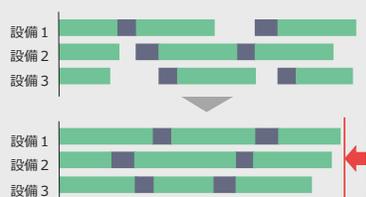
3Dデータ解析



自然言語解析



数理最適化



ハードウェア

カメラ



音声計測



3次元計測



アナログセンサ



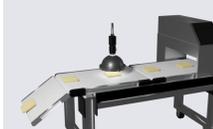
電子回路



デバイス



装置製作



センシング

設計・開発

競争優位性③ | ワンストップ

顧客の課題に対して、ワンストップで企画～組み込みまで行うことで、高い付加価値を提供。

従来では様々なメーカーと
相談しながら自動化を模索

これまでは撮影・AI・装置(振分け)すべてを別々の会社が行っていた。そのため、自動化や検査に知見がない状態で、機器や機構をすべて製造現場の方で選定し、運用しなければならなかった。

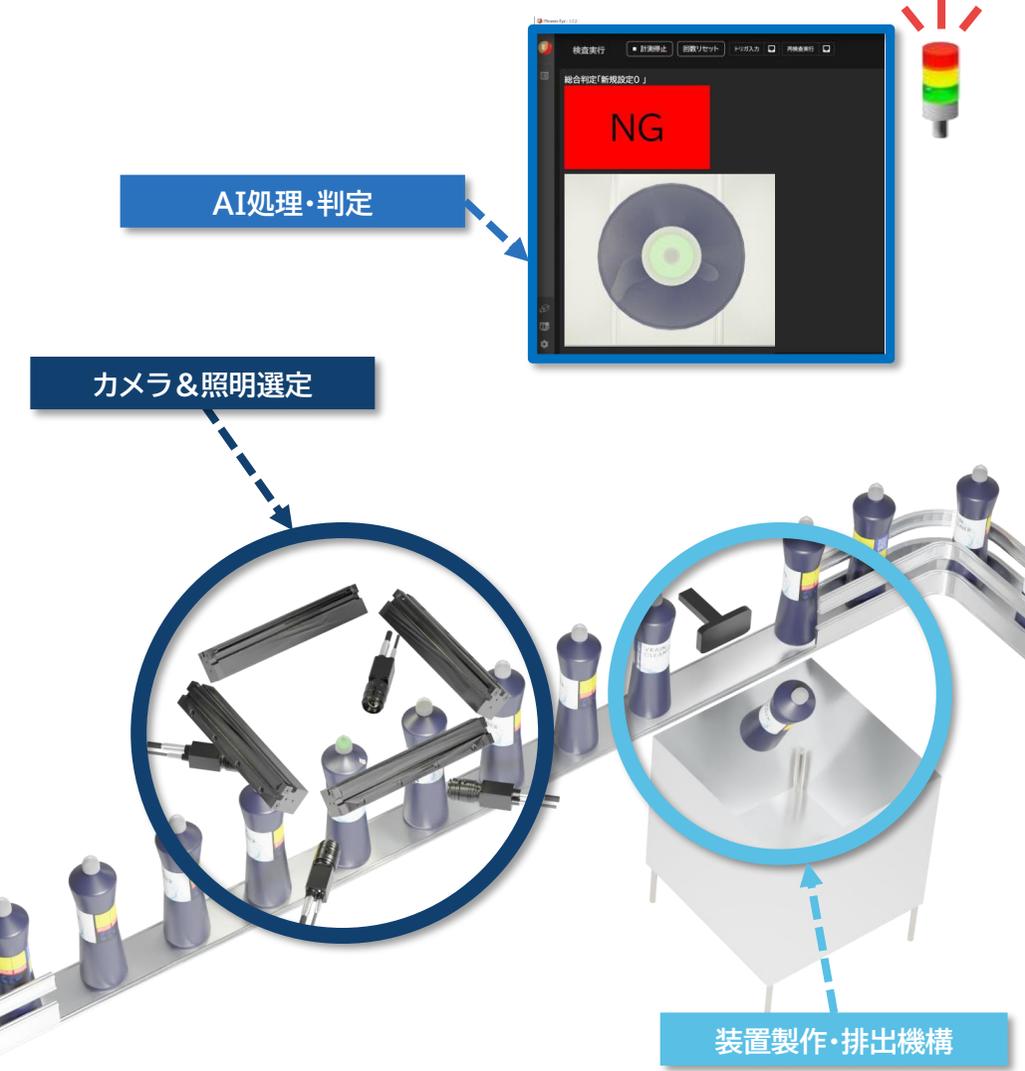


自動検査体制をワンストップで提供

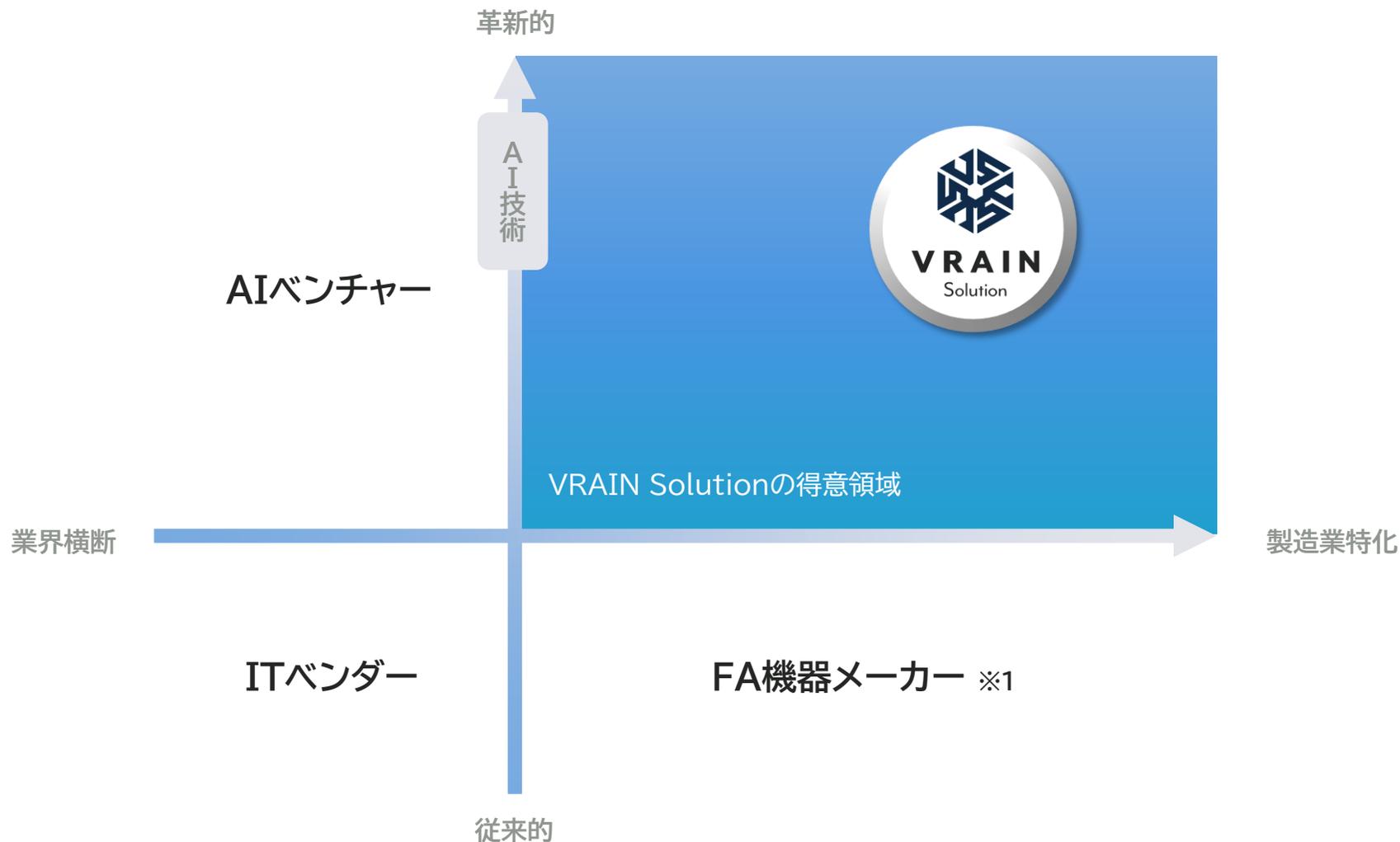
- ①カメラ&照明の選定
- ②AI処理・判定
- ③装置製作・排出



製造業への知見が深く、AIや自動化の技術も備えたVRAINが課題の抽出から、実際の撮像機器の選定・設置、AI処理、装置製作(振分け等)のすべてを自社で提案・提供できるためDX化が加速する。



自社開発のAI・ソフトウェア×ハードウェアの提供、既存ラインとの連携、現場へのシステムの組み込み・実装を包括して行えるプレイヤーは他社になく、当社は特異なポジショニングに位置する。



※1 FA: Factory Automationの略。ファクトリーオートメーションとは、工場における生産工程の自動化を図るシステムのこと。

4

2024年2月期 通期実績

損益計算書(増減率・達成率)

2024年2月期における各主要科目の増減率は、大幅に増加。
2023年12月に上方修正を実施した業績予想も着実に達成。

(百万円)

	2023年2月期	2024年2月期			
	実績	実績	増減率	業績予想	達成率
売上高	617	1,411	128.5%	1,410	100.1%
売上総利益	547	1,135			
売上総利益率	88.6%	80.5%			
販管費	482	627			
営業利益	64	508	690.1%	497	102.2%
営業利益率	10.4%	36.0%			
経常利益	63	495	681.8%	493	100.5%
税前利益	59	495			
当期純利益	49	330	561.2%	330	100.0%

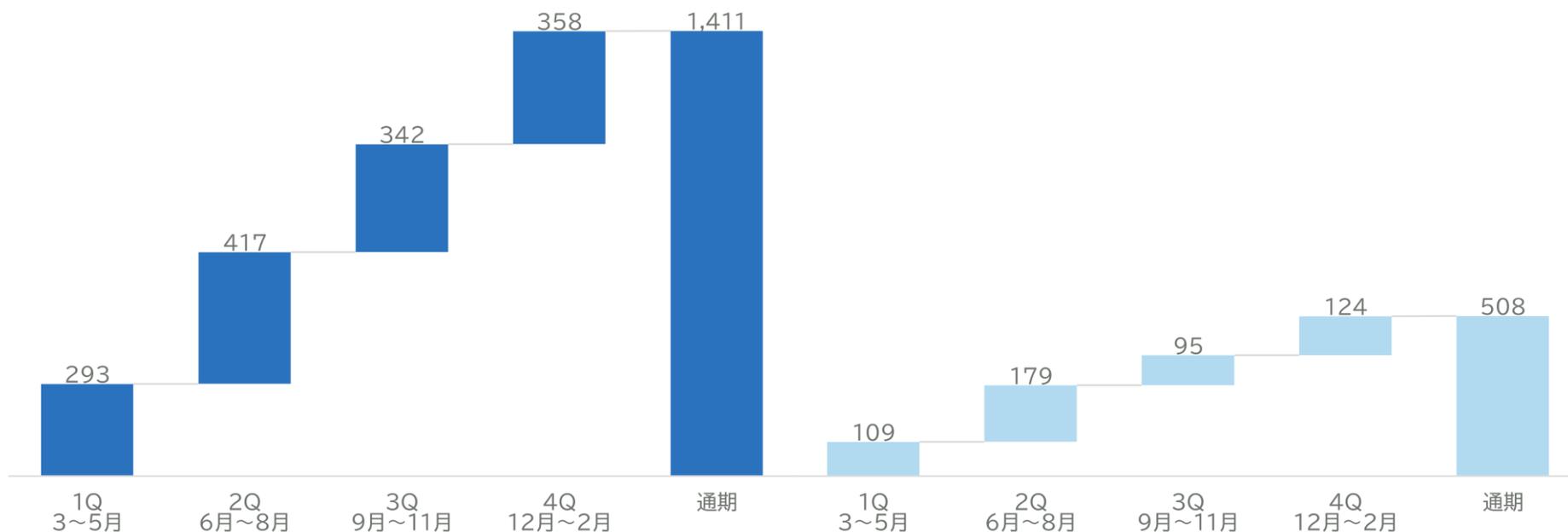
四半期業績推移(売上高・営業利益)

製造工場の稼働が一定期間停止する 8月(2Q) に、大型案件の納品が集中。

2024年2月期

売上高(百万円)

営業利益(百万円)

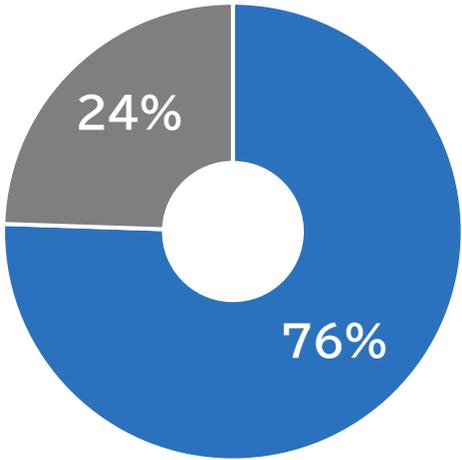


事業別売上高構成比・推移

2024年2月期の事業別売上高構成比は、AIシステムが躍進し76%を占める。
事業別売上高推移ではAIシステムが前期比+203%と過去最大の伸び率。

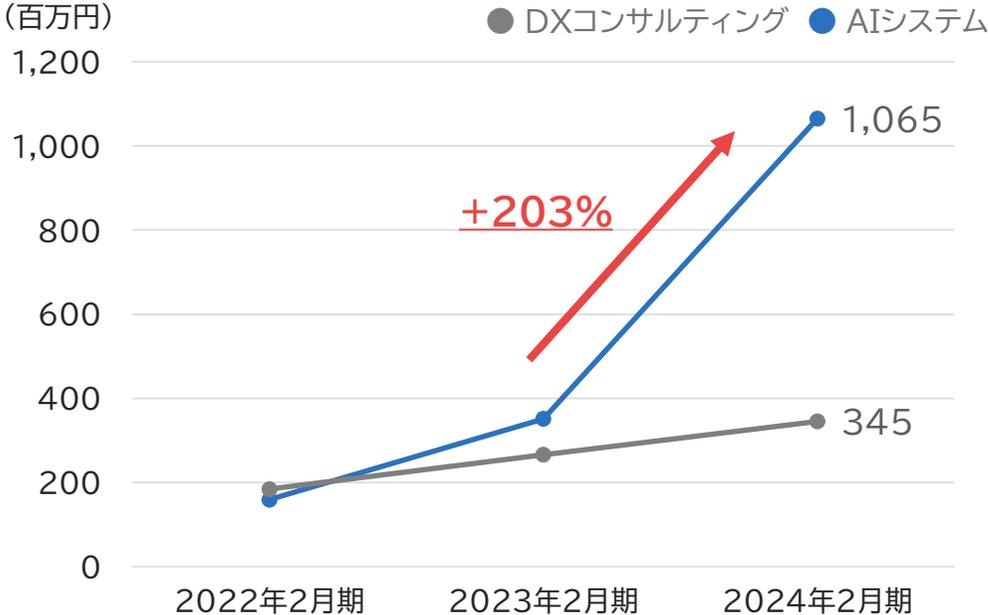
売上高構成比

■ DXコンサルティング ■ AIシステム



2024年2月期

事業別売上高推移



※1 今後AIシステムの拡大が見込まれることから、事業別売上高構成に占めるAIシステムの比率が高まることを想定。

累計取引社数

169社

(前期比+66社)

継続顧客売上 ※1

5.4億円

(前期比+80%)

AIシステム販売単価

16百万円

(前期比+60%)

受注残

3.0億円

(前期比+42%)

※1 算出式: 当該年度の売上高 - 当該年度の新規顧客からの売上高

販管費(増減率)

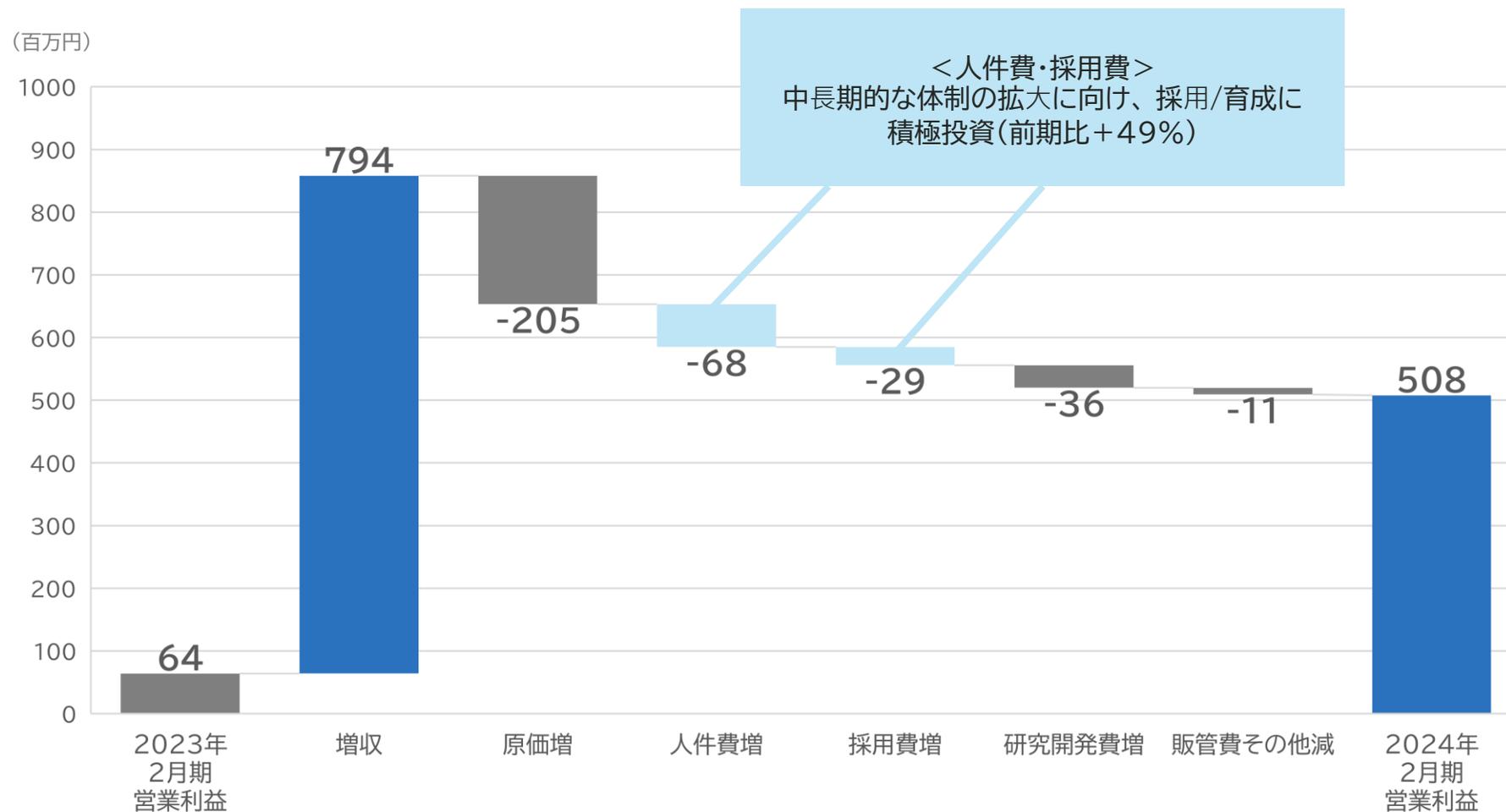
2024年2月期の前期比で売上高が+128.5%に対して、販管費は+29.9%で着地。
将来の更なる成長を目指すべく、人件費・採用費・研究開発費へ積極的に投資。

(百万円)

	2023年2月期	2024年2月期		
	実績	実績	増減率	主な要因
人件費	162	230	42.2%	従業員の増加(29→49名)
採用費	38	68	75.1%	採用活動の拡充
研究開発費	117	153	30.8%	性能向上・新製品開発
減価償却費	12	12	-5.0%	
その他	151	162	7.4%	外形標準課税の計上
合計	482	627	29.9%	

営業利益増減要因

原価205百万円増、販管費145百万円増となったが、増収794百万円増が吸収。
営業利益508百万円(前期比+444百万円・+694%)、営業利益率36%を実現。



貸借対照表

上場に伴う資金調達によって、財務体質は大きく改善。

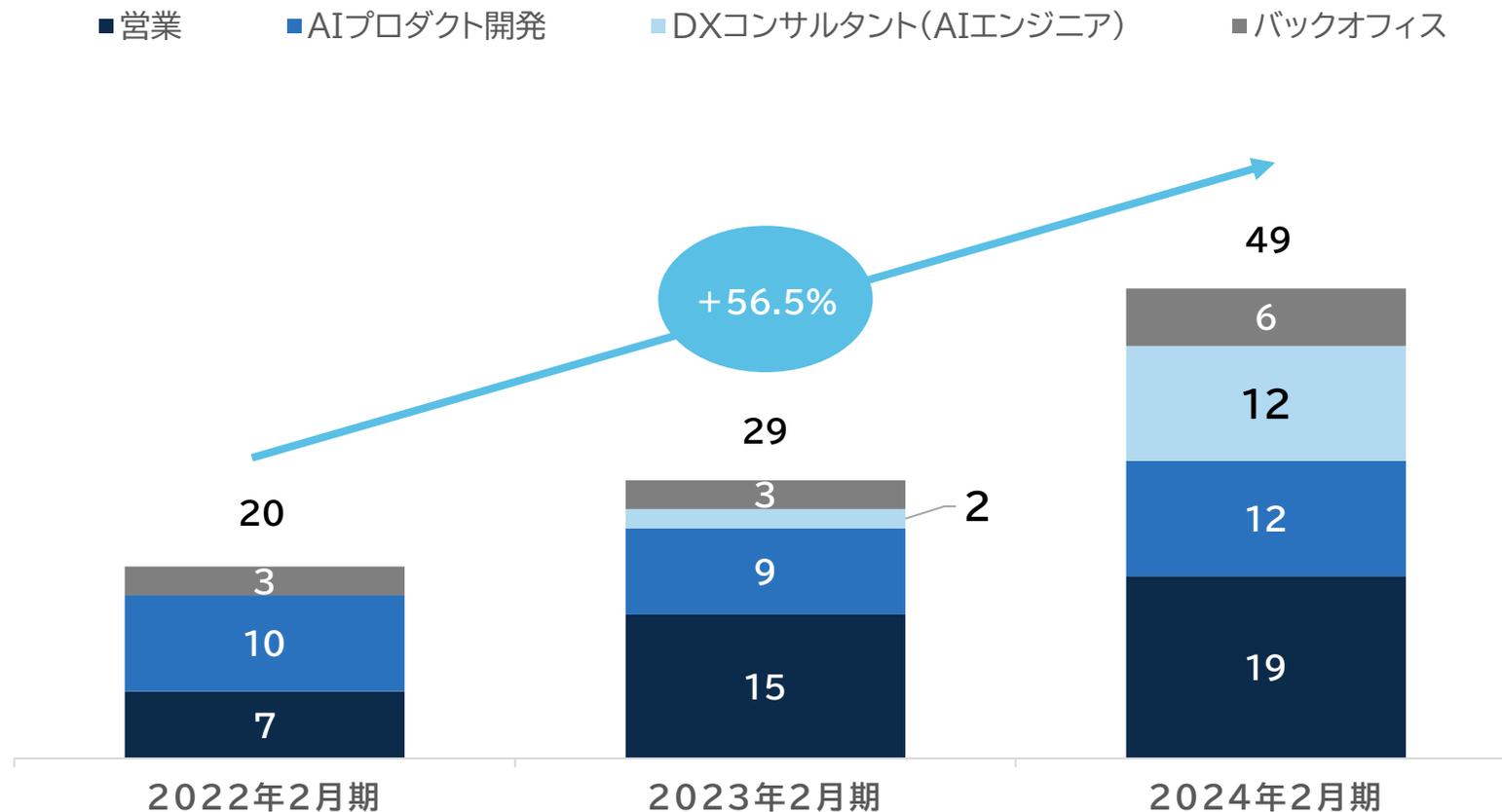
(百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	
	実績	実績	増減率
流動資産	231	1,337	477.1%
└うち現預金	18	962	5,219.4%
固定資産	109	111	2.4%
資産合計	341	1,449	325.0%
流動負債	183	430	135.2%
固定負債	68	21	-68.1%
負債合計	251	452	79.8%
自己資本	89	997	1,017.6%
自己資本比率	26.2%	68.8%	

ROE	
2023年2月期	2024年2月期
56.0%	33.1%

ROA	
2023年2月期	2024年2月期
14.6%	22.8%

AIエンジニア等のエンジニア獲得競争は激化しているものの、着実に陣容を拡大。
2024年2月期は20名の増員。



※1 各会計年度末日に在籍している従業員数。業務委託は含まない。

5

市場環境と成長戦略

人手不足はこの先大きな課題に

日本の生産年齢人口は2020年から2070年にかけて**2,974万人**の減少が見込まれる。

「人手不足」により「後継者不在」が顕著となり、**自動化・DX化**が求められている。

生産年齢人口の推移[万人]

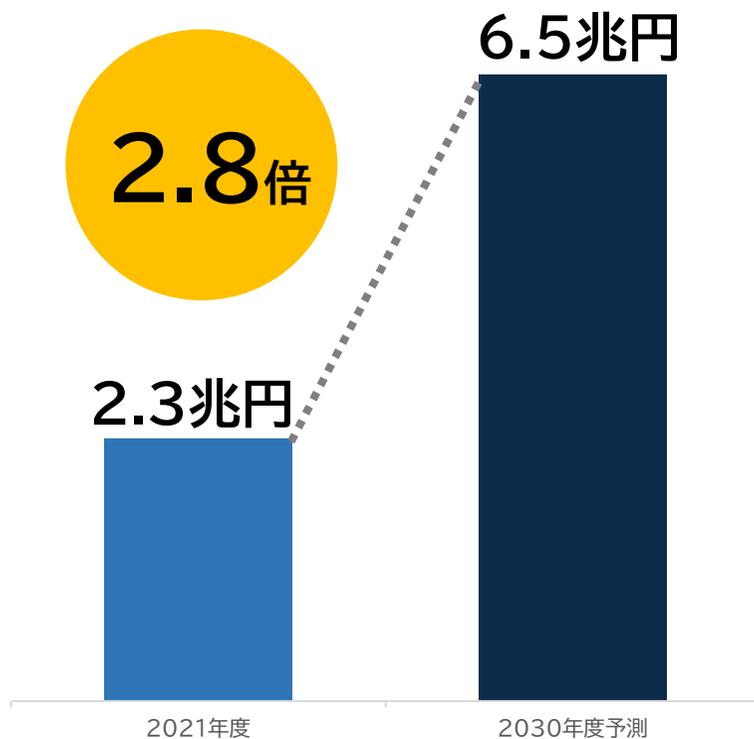


社会全体としてDXは必須となり、国内のDX市場全体は6兆円を超える市場まで拡大。

そのうち製造業のDX市場は、2030年に8,130億円と予想され、2021年度比3.1倍成長を見込む。

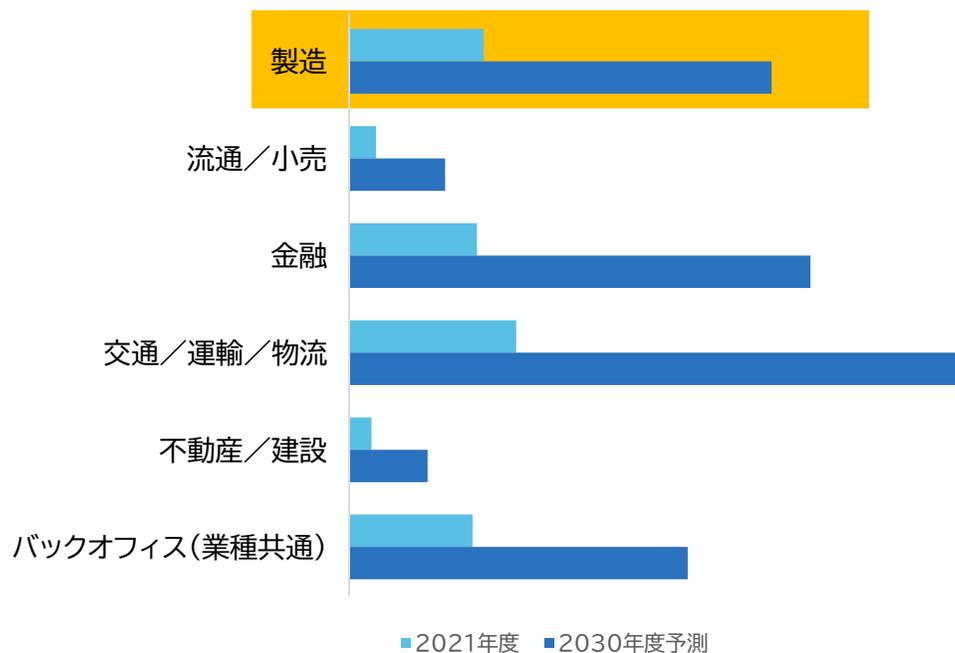
DX国内市場規模

全体



業種別

2021年度比 | 製造業 3.1倍増加予測

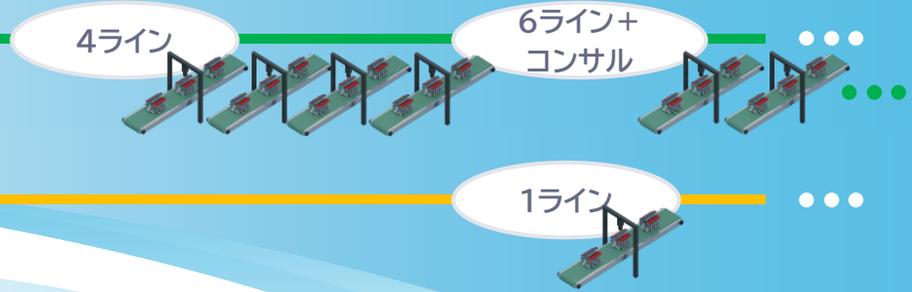
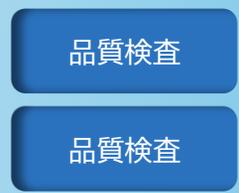
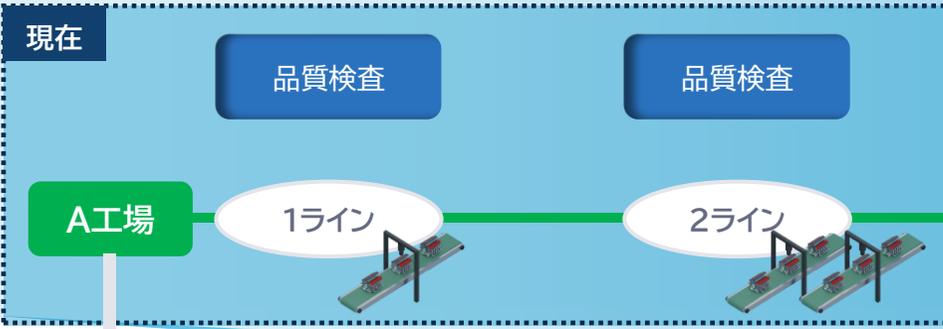


※1 出典: (株)富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<市場編>」

成長戦略(横展開×クロスセル×別工場展開)

現在の導入実績は、導入期～2ライン展開の顧客が多く、**複数プロダクト・複数工場への拡大期はこれから到来。**

導入サービスの拡大



工場数の拡大

時間

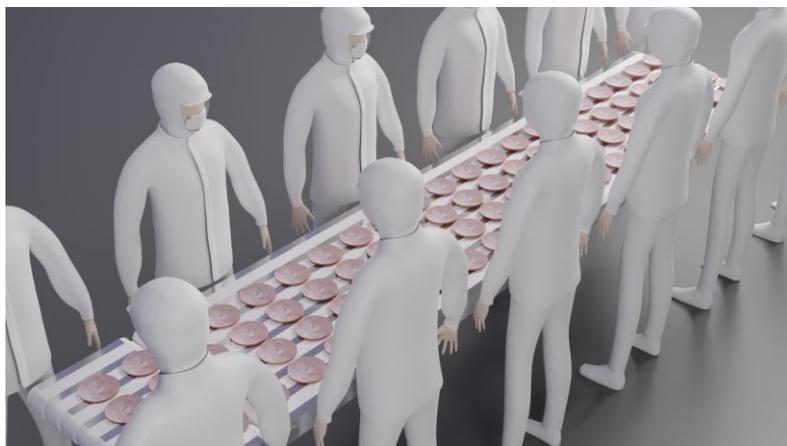
※1 前回発表資料の2024年2月22日から会計年度末の2024年2月29日までにおいては既存顧客へ複数のライン・複数プロダクトの導入をするための営業活動を展開。

BEFORE

課題

常時10~15名で目視検査

- 常時10~15名の目視検査員が、1枚1枚のハムをチェックしており、相当に負荷が高い作業(厳しい労働環境:人材の定着難)
- チェック時にハムが割ける等の損失も発生
- 不良や異物の見逃しが発生し、クレームに繋がる
- 常時10~15名の人員を確保する必要があり、少子高齢化による採用難を考えると、自動化が急務



AFTER

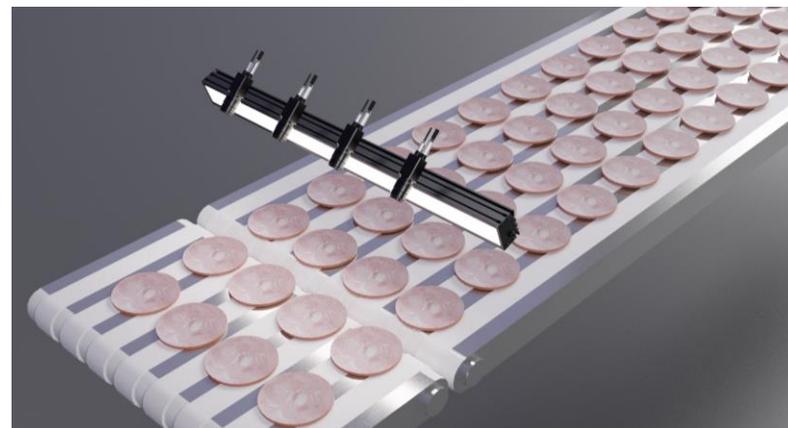
導入効果

目視検査員15名からゼロを実現

- 品質の向上およびチェック時の損失を撲滅
- 人を前提とした生産体制から脱却し、持続可能な体制を構築
- 検査工程が無人化になり、大幅な生産原価の低減に寄与

リピート

同社内の別ラインへの展開が決定



BEFORE

課題

毎日生産計画を8時間かけて立案

- 百台以上の設備、数千ロットの生産計画を毎日一人で立案しており、替えが効かない
- 1人の作業者が設備10台の段取り作業を行っているため、段取り時間が重なると空き時間が発生してしまう
- 月数回、優先生産が必要になり計画立案に追加の工数が発生している

	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	
設備1	段取り	品番A	段取り	品番D	段取り	...
設備2		段取り	品番B	空き時間	段取り	品番E
設備3		段取り	品番C	空き時間	段取り	品番F

複雑な生産条件

製品Aが1日に生産できる数には上限がある
安全在庫を上回るように生産したい
製造条件の似ている品種はまとめて作りたい
日々の生産数を品種別に平準化したい...

大量のデータ

調達計画
受注計画
部品の在庫
作業員のシフト
...



日々生産計画に追われている

効率の良い計画が分からない

AFTER

導入効果

計画工数 8時間/日削減を実現

- 計画工数 8時間/日 削減
- 設備稼働率 1.5% 改善
- 歩留まり率 1% 改善

	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	
設備1	段取り	品番A	段取り	品番A	段取り	...
設備2		段取り	品番C	段取り	品番B	段取り
設備3		段取り	品番B	段取り	品番C	段取り

複雑な生産条件



大量のデータ

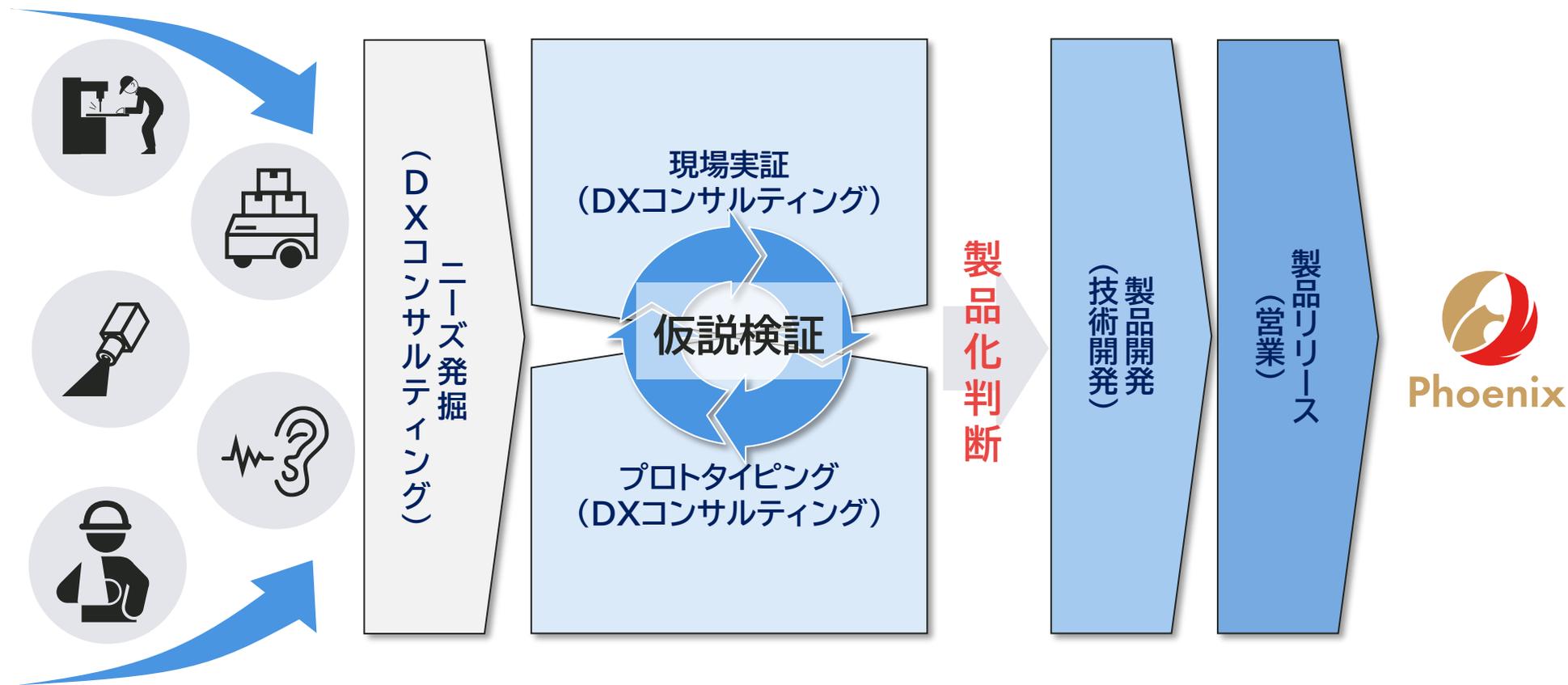


AIが効率の良いスケジュールを自動計算

- ✓ 納期遅れの改善
- ✓ 設備稼働率の改善
- ✓ 残業時間の削減
- ✓ 段替えの削減
- ✓ 滞在在庫の削減

DXコンサルティングを通じた新規領域の発掘

DXコンサルティングにて顧客課題の解決を通じて、共通する需要が高い課題に対して新たなソリューションを検討。
真にニーズを捉えた開発が実現したと判断した場合にのみ、製品化する方針。

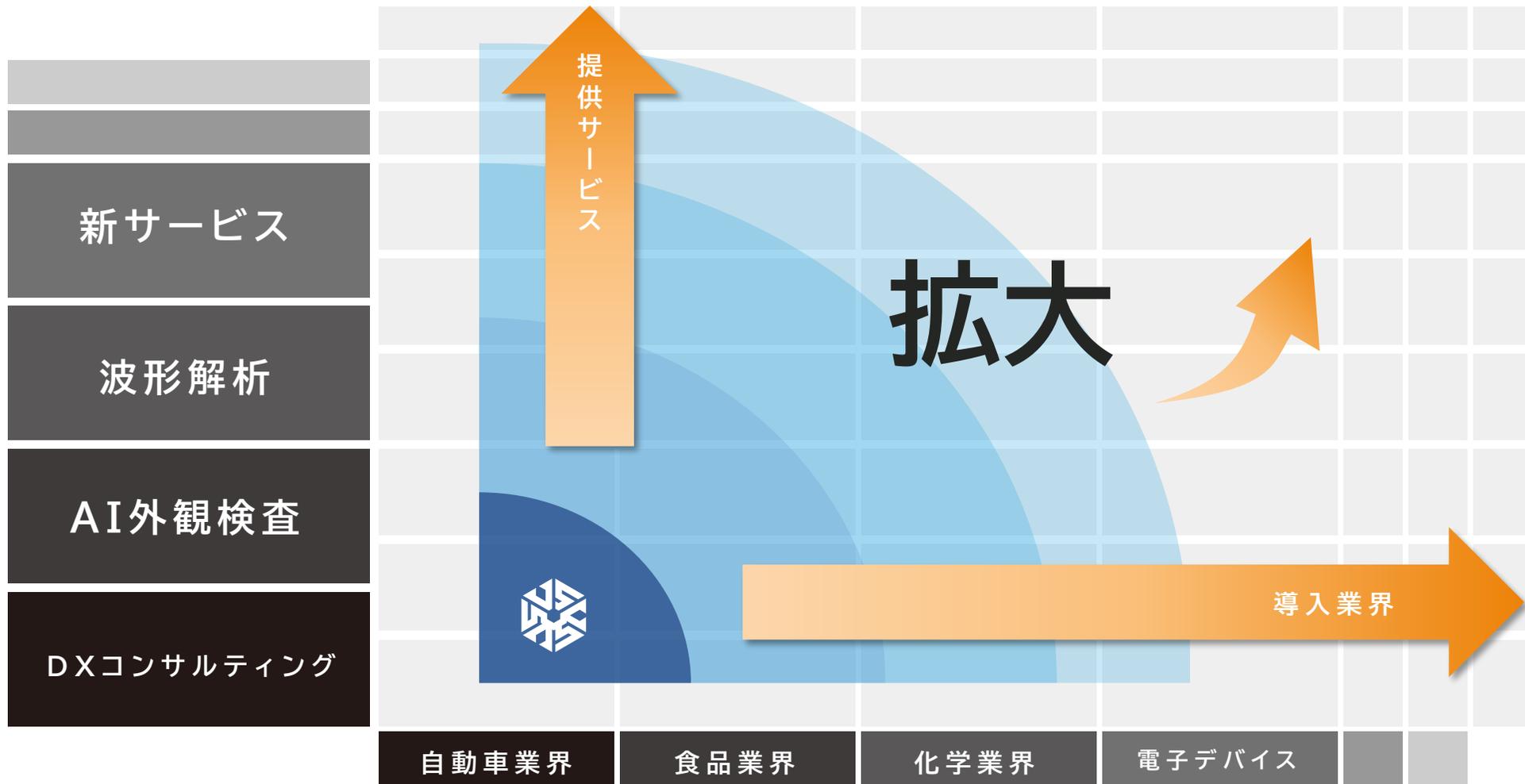


DXコンサルティング案件の中で、ニーズ発掘 & 仮説検証を行うことで
利益率を落とすことなく新製品の開発を計画

※1 前回発表資料の2024年2月22日から会計年度末の2024年2月29日までにおいては
新たなソリューションの開発には至っていない。

製造業11万社に対して当社の取引社数シェアは約0.2%と今後の取引拡大余地は大きい。

当社サービスラインナップの拡大と取引業界の拡大により、事業成長を継続し製造業DXの実現に寄与。



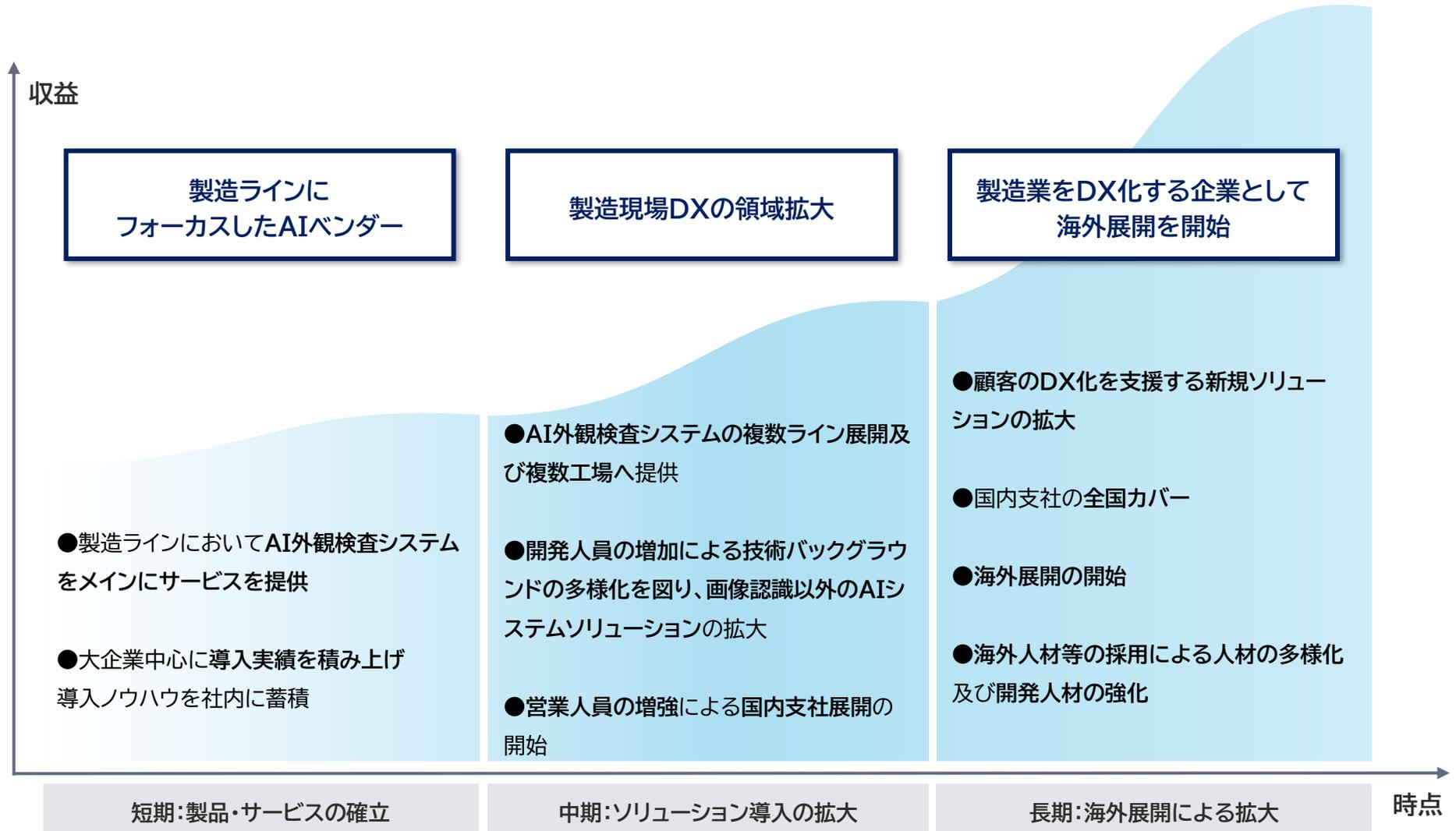
※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサスー活動調査 従業員10名以上の事業所数」より引用。

※2 取引社数シェアは2024年2月期の実績。

※3 波形解析は開発段階のサービス。

中長期戦略(5か年計画)

製造現場DX化を支援するプレイヤーとして、国内に留まらず、グローバル企業への成長を図る。



6

2025年2月期 業績予想

2025年2月期 業績予想

- 増収増益を維持しつつ、採用を中心に事業成長に向けた投資を実施し、基盤を固める計画。
- Phoenix Edgeの正式リリースや大阪支社の前倒し設置の検討により、販売体制の強化を図る。

(百万円)

	2024年2月期		2025年2月期		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前期比
売上高	1,411	100.0%	2,115	100.0%	49.9%
営業利益	508	36.0%	771	36.5%	51.8%
経常利益	495	35.1%	771	36.5%	55.5%
当期純利益	330	23.4%	534	25.3%	62.0%

2024年5月リリース。

AI判定による高機能を維持しながら、従来機の1/10サイズにした製品を開発。

Phoenix Vision/Eyeの販売強化に繋げていく。



コンパクトかつ高い信頼性

- 従来機の1/10の容積
- FA環境に耐える熱設計、ハードウェア耐性

ハイパフォーマンス

- NVIDIA製高性能GPU搭載プロセッサ
- 汎用GPUと遜色ないAI実行性能(200TOPS)

豊富なインターフェイス

- IO端子によるリアルタイムなカメラや結果出力制御

※1 画像はイメージです。

2024年2月期は、計画通り、研究開発費及び新規人材採用に充当。

単位:百万円

具体的な目的	予定金額	2024年2月期		2025年2月期	2026年2月期
		予定	実績		
Phoenixシリーズ 新商品開発費用及び Phoenix Vision/Eye 機能強化	393	30	31	164	198
新規採用コスト	134	11	12	53	69
支社展開	40				40
合計	567	41	43	217	307

※1 2024年2月期に予定から超過した合計2百万円は、2026年2月期にて控除することを予定。

事業上のリスクと対応策

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	可能性	時期	影響度	対応策
技術革新	予想以上の急速なイノベーションにより新規受注の減少や顧客契約継続率の低下	中	常時	大	常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでいく
競合他社	資金力・ブランド力を有する大手企業の参入等、当社の競争優位性を上回る競合他社が出現した場合、当社業績に影響を与える	中	常時	大	市場内での地位を早期に確立するとともに、当社の強みを活かした対応によって、競争優位性を築いていく
人材確保	採用市場の競争が激化し、事業規模の拡大に応じた人材採用・確保ができない	中	常時	大	採用力及び社内教育体制の強化、人材流出を防止するための環境整備
情報管理	不測の事態により顧客企業の機密情報が流出した場合、当社業績に影響を与える	低	常時	大	規程の整備、社員等への研修及びセキュリティシステムの継続的な改善等、管理体制の構築
内部管理体制	法令等への抵触や内部関係者による不正行為の発生、事業の急速な拡大に内部管理体制の構築が追い付かない場合、当社業績に影響を与える	低	常時	大	コンプライアンス関連規程を制定するとともに、当社の役職員等が遵守すべき法令・ルールについて、全員に周知する

当社が作成した本資料は、情報提供を目的としており、当社の有価証券の買付けや売付け申し込みの勧誘を意図していません。将来予測に関する記述は、当社の見解や仮定、現在利用可能な情報に基づいていますが、将来予測には多くのリスクや不確定要素が存在し、実際の業績は予測とは大きく異なる可能性があります。

この資料には、当社以外の情報も含まれており、それらは公開情報に基づいていますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性について独自の検証を行っておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは今後定時株主総会後(5月下旬)を目処として開示を行う予定です。