

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月19日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

東証グロース：4013

<コンテンツ>

企業理念

ビジネスモデル

事業内容

市場環境

成長戦略

サステナビリティ

リスク情報

CSR & イノベーション

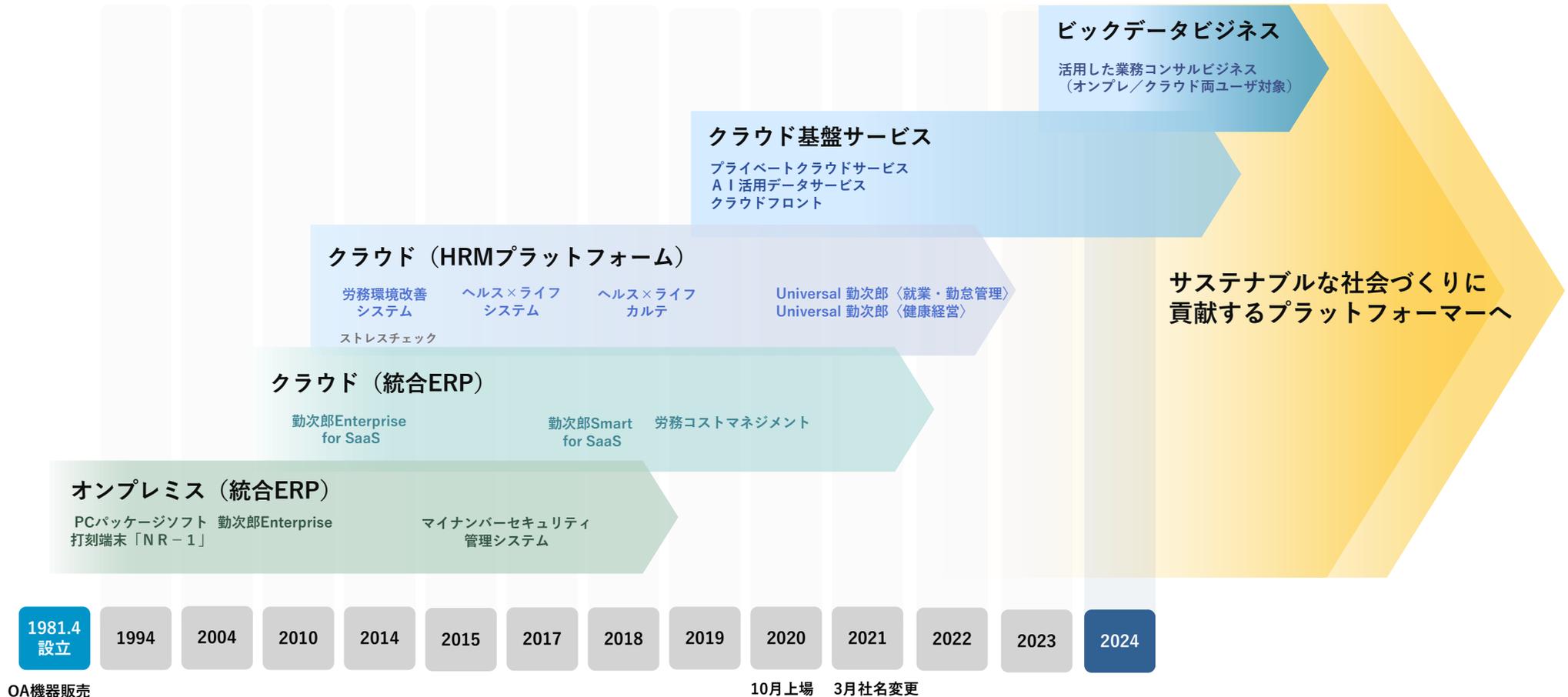
勤次郎は

人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め

HRMプラットフォームによるクラウドサービス事業を通じ
働き方改革 & 健康経営[®]と国民のヘルスアップの支援をCSRとして
イノベーションをもって社会の持続的発展に貢献します

< ビジネスモデル > 事業の変遷

■ クラウド基盤サービスの強化により、ビックデータビジネスへ進化



1. 「オンプレミス」とは、利用者が情報システムの設備（ハードウェア）を保有し、利用者の設備において運用することをいいます。「オンプレミス事業」は、利用者の設備にインストールするソフトウェアを販売するほか、それに付随するサービスを提供しております。
2. 「クラウド」とは、クラウドコンピューティングの略称であります。「クラウド事業」は、従来は手元のコンピューターにインストールして利用していたようなソフトウェアやデータ、あるいはそれらを提供するための技術基盤（サーバーなど）を、インターネットなどのネットワークを通じて利用者へサービスを提供しております。
3. ERPはEnterprise Resource Planning（経営資源計画）の略で、企業の基幹業務を効率化するための業務系システムのことをいいます。

<ビジネスモデル> 勤次郎のミッション

■ 現代日本の社会課題を解決する製品・サービスを提供

今後、労働人口は大きく減少し
働き手一人ひとりの活躍が重要となります。

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO

魅力ある
職場づくり

柔軟な
ワークスタイル

タイム
マネジメント

社員一人ひとりを大切にし、
健康で長く働ける
組織・環境が必要

多様性のある
働き方

イノベーションの
創出

バックオフィス

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

3 すべての人に
健康と福祉を



8 働きがいも
経済成長も



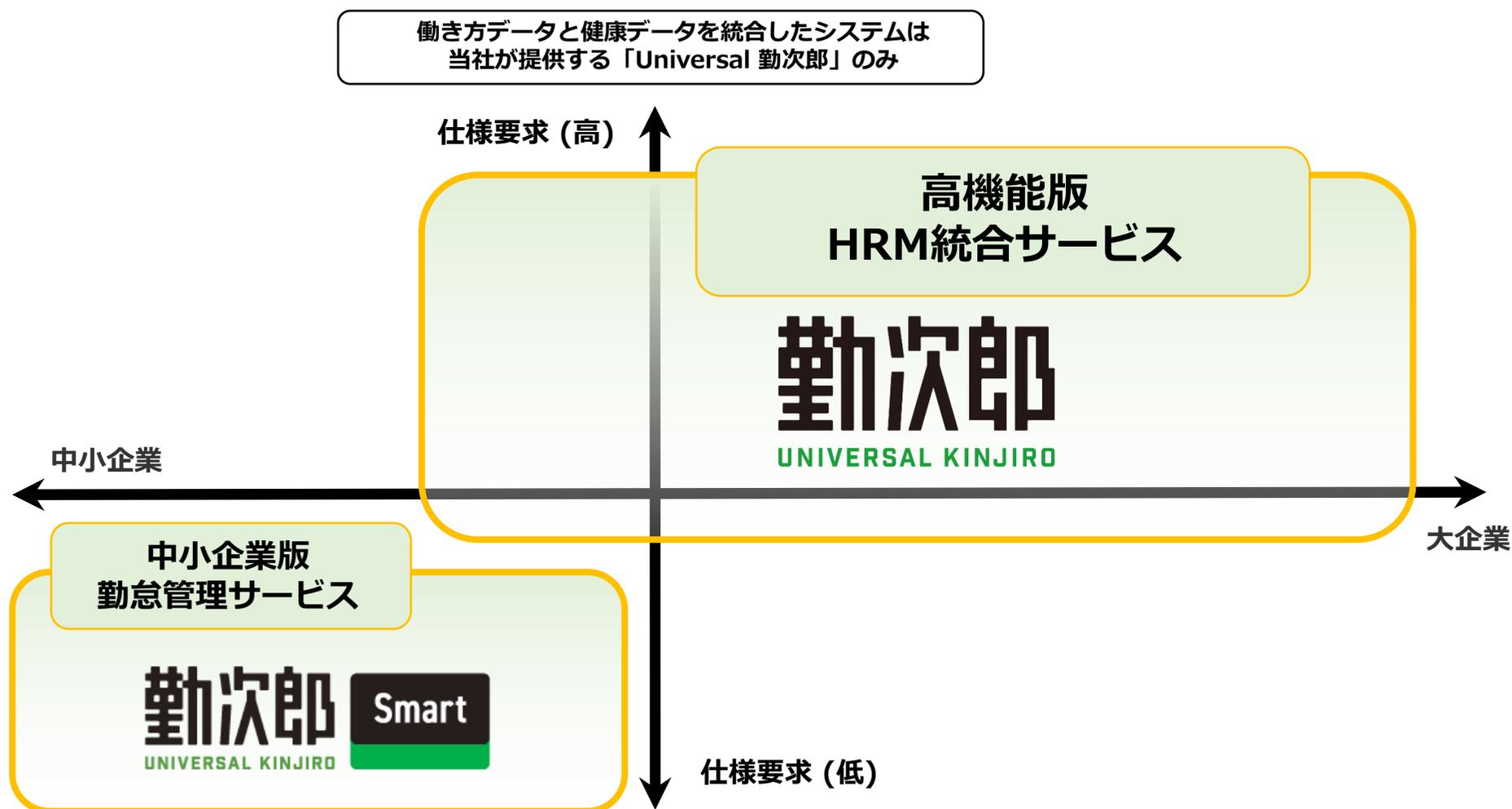
9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



「Universal勤次郎」で、企業のHRMに貢献し、
日本が抱える社会課題を解決していきます。

< ビジネスモデル > 製品優位性

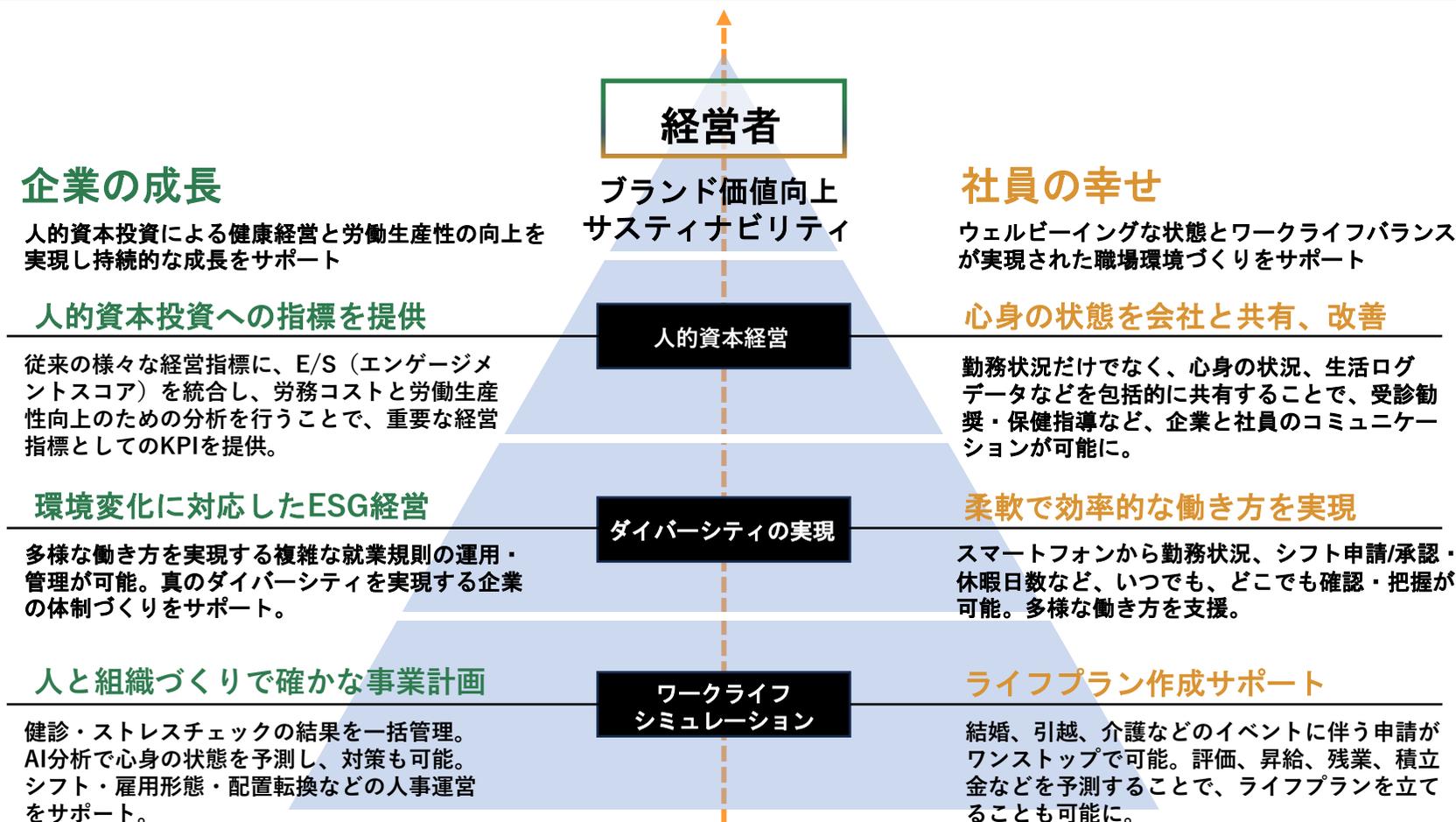
- 「Universal 勤次郎」は、HRMの統合サービスとして、就業・人事・給与・健康管理・労務コスト、全データマッシュアップ型ノンカスタマイズサービス（ノンカスタマイズ比率97.7%）によりトータルの初期導入コストを抑えられることが強み
- 「勤次郎Smart」は、簡易的な勤怠管理サービスとして企業成長に併せた機能拡張版のサービス製品



< 事業内容 > 製品コンセプト

■ Universal 勤次郎が目指す製品コンセプト

働く人の健康と幸せが、企業の未来を築きます

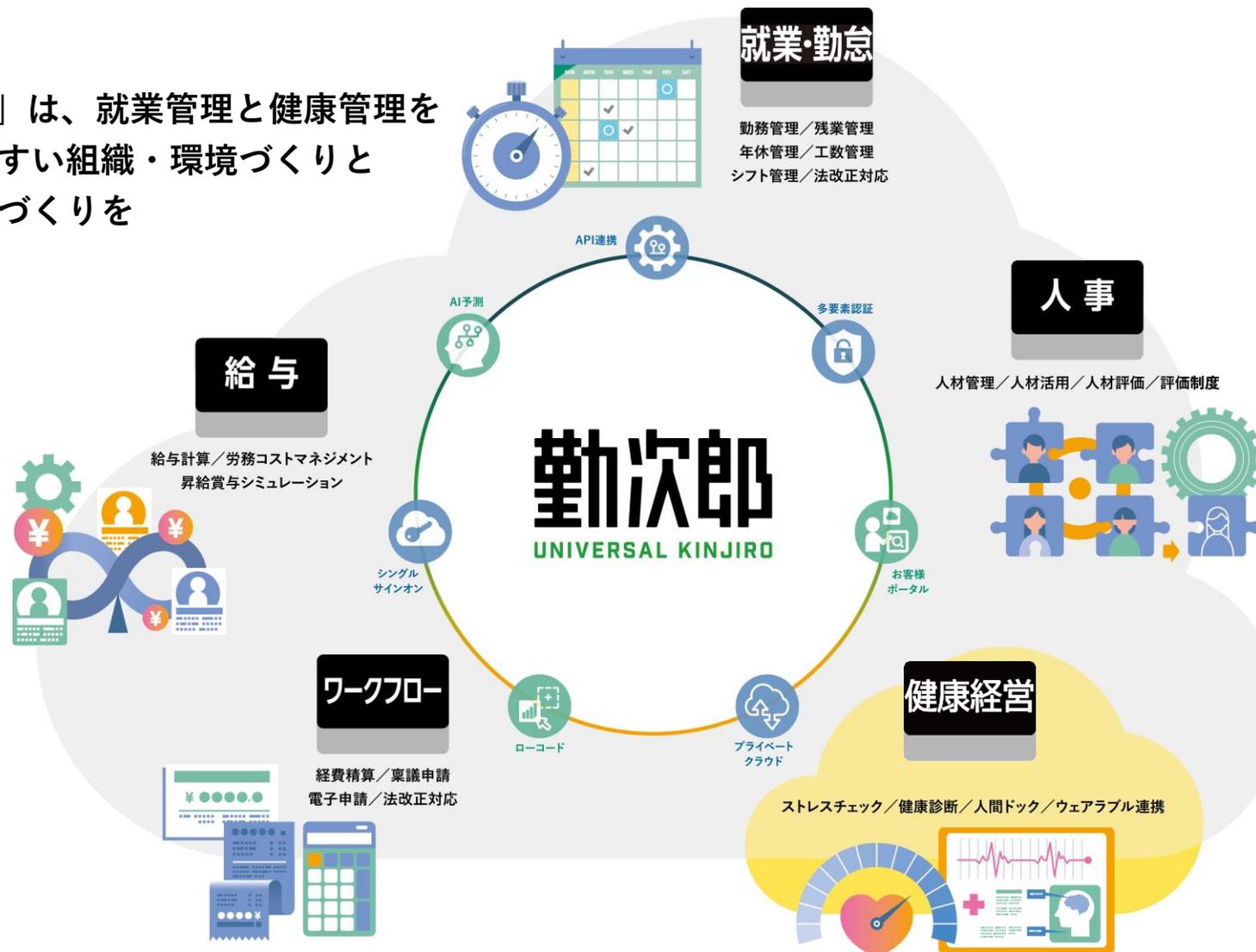


勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO

< 事業内容 > 製品システム構成

■企業の健康経営を実現するHRMオールインワンソリューション「Universal 勤次郎」が従業員の労働生産性とワーク・エンゲイジメントの向上で企業の成長をサポート

- 「Universal 勤次郎」は、就業管理と健康管理を同時に行い、働きやすい組織・環境づくりと働く人の心身の健康づくりをサポートします。



< 事業内容 > 2023年12月期 連結決算サマリー

■ 連結損益計算書

- ・売上高は計画比ではわずかに未達だが、過去最高の売上高を記録。
- ・営業利益、経常利益、当期純利益とも過去最高益。

(単位：百万円)

| | 2022年12月期 実績 | 2023年12月期 通期業績予想 | 2023年12月期 実績 | 達成率 (%) | 前期比 (%) |
|-------|-----------------|---------------------|-----------------|------------|------------|
| 売上高 | 3,551 | 4,000 | 3,923 | 98% | +10% |
| 営業利益 | 444 | 554 | 572 | 103% | +29% |
| 経常利益 | 437 | 545 | 563 | 103% | +29% |
| 当期純利益 | 304 | 367 | 370 | 101% | +21% |

< 事業内容 > 事業別売上前年同期比

■ 売上高

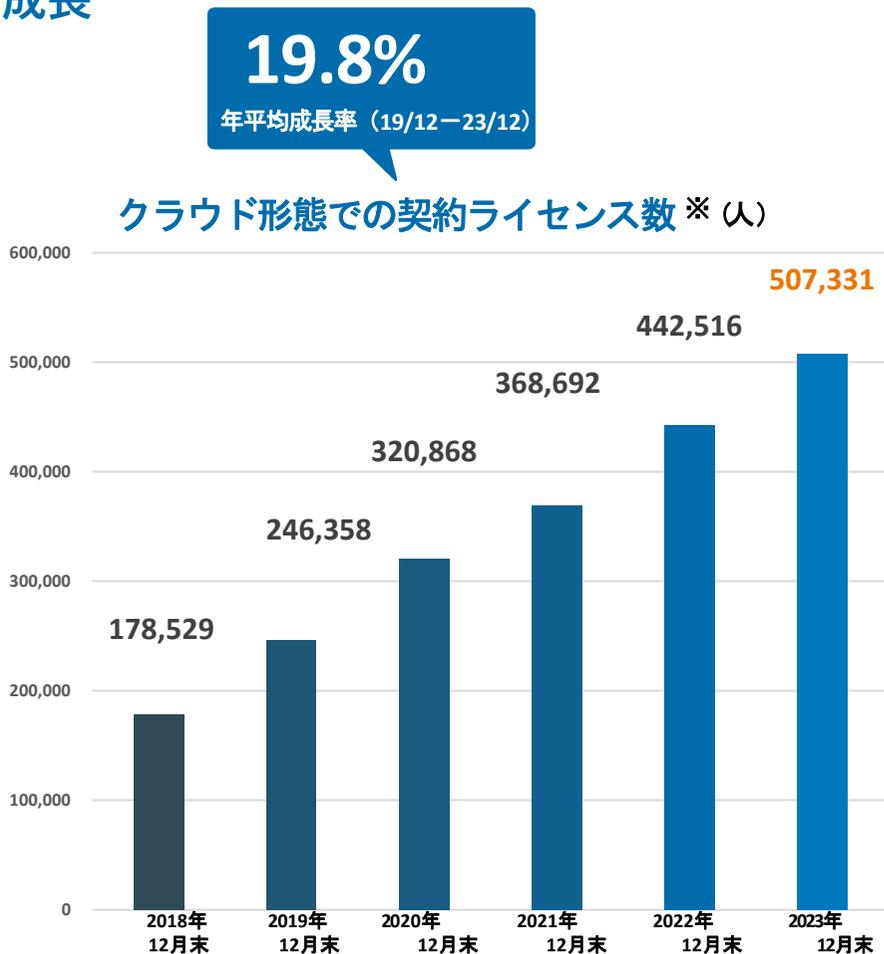
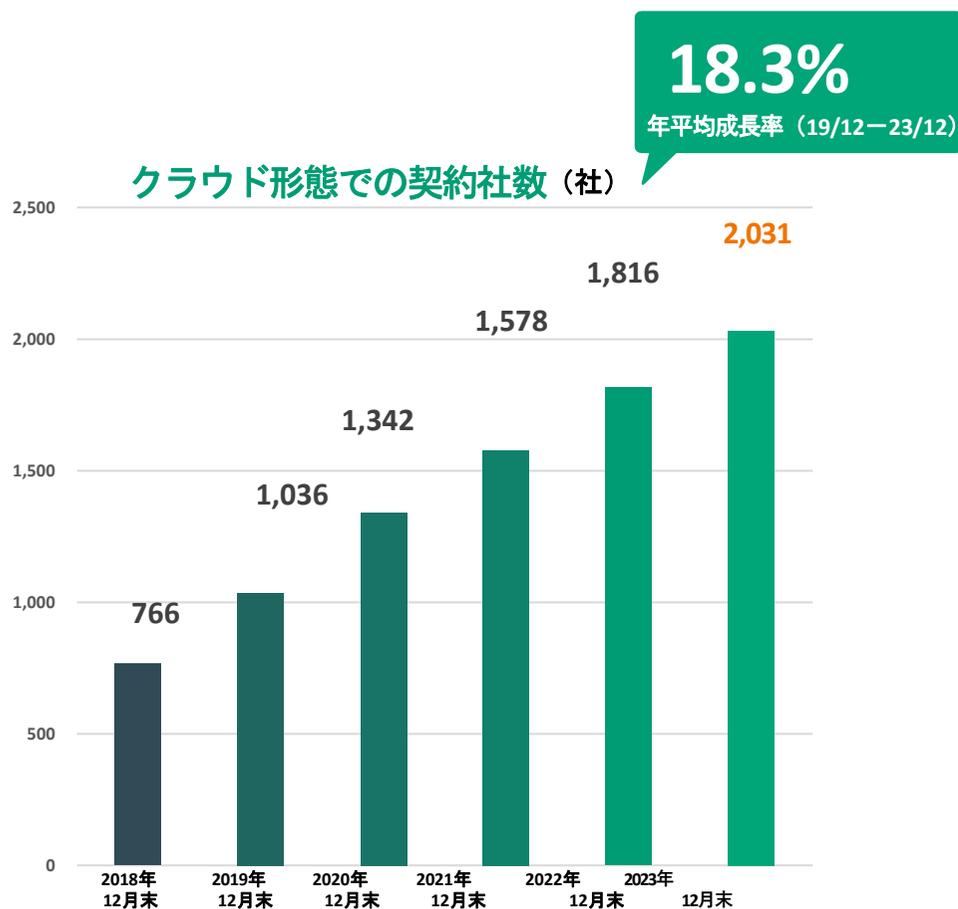
(単位：百万円)

| 事業区分 | 売上区分 | 2022年12月期 実績 | 2023年12月期 実績 | 前期比 |
|---------------|----------------|-----------------|-----------------|---------|
| クラウド事業 | クラウドライセンス | 1,678 | 1,929 | +15% |
| | クラウドコンサルサポート | 391 | 437 | +12% |
| | 上記以外 | 121 | 107 | ▲11% |
| | クラウド事業計 | 2,191 | 2,474 | +13% |
| オンプレミス事業 | プレミアムサポート | 573 | 566 | ▲1% |
| | ソフトウェア製品 | 467 | 365 | ▲22% |
| | ソフトウェアコンサルサポート | 200 | 220 | +10% |
| | 就業情報端末 | 101 | 102 | +2% |
| | オンプレミス事業計 | 1,343 | 1,255 | ▲7% |
| HRM事業 計 | | 3,535 | 3,729 | +5% |
| 不動産賃貸事業 | | 16 | 193 | +1,079% |
| 売上高 | | 3,551 | 3,923 | +10% |
| リカーリング・レベニュー※ | | 2,281 | 2,520 | +10% |

※クラウドライセンス、プレミアムサポート等で構成されています。

< 事業内容 > 契約社数および契約ライセンス数の推移

■ 契約ライセンス数は年平均成長率19.8%と高い成長



※契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルスライフ）の利用がある場合でも1(人)として集計しています

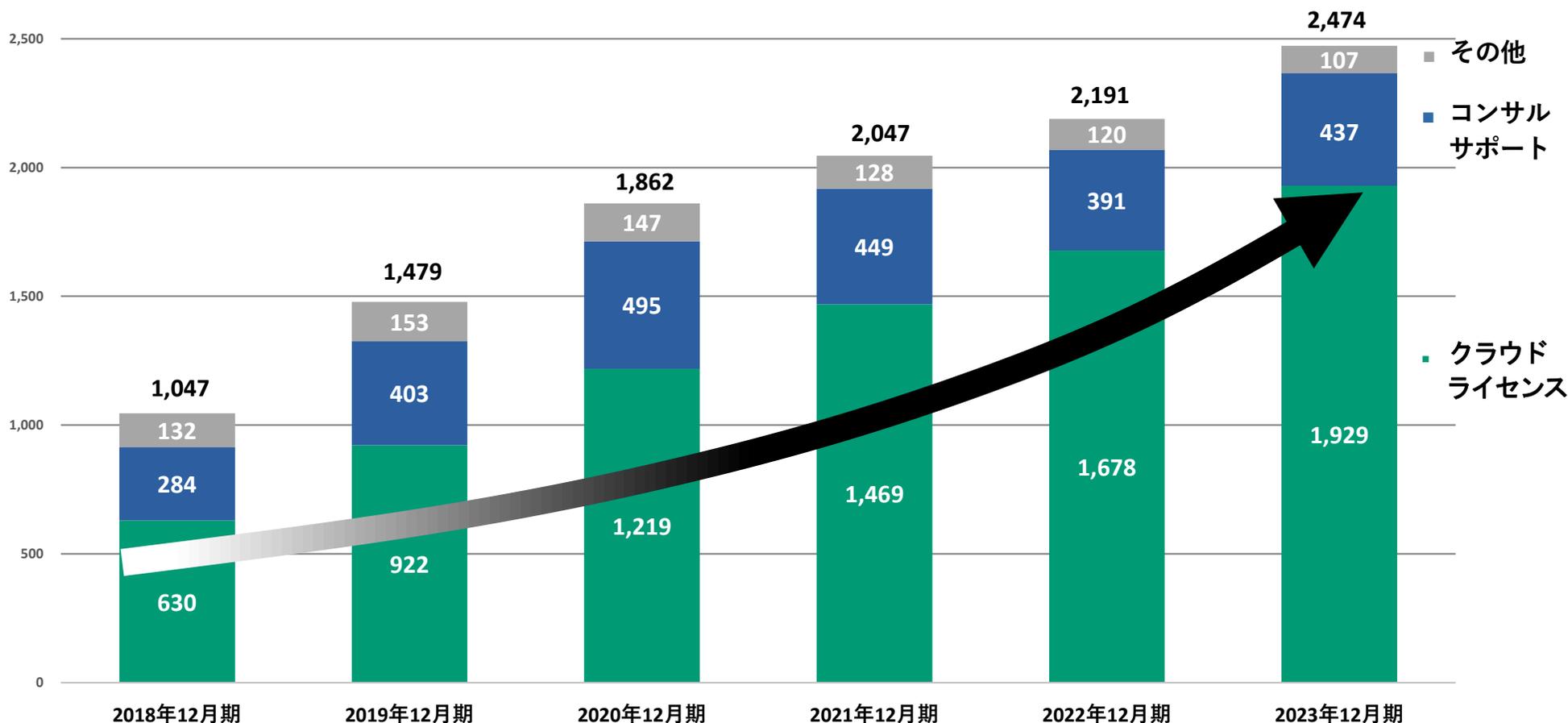
ARPUの推移

※ 2023年10~12月は、パートナー販売の比率が高まったため9月末のARPUより1円減少。

| ARPU | 2022年3月 | 2022年6月 | 2022年9月 | 2022年12月 | 2023年3月 | 2023年6月 | 2023年9月 | 2023年12月 |
|------------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|----------|
| Enterprise | 353円 | 353円 | 351円 | 353円 | 351円 | 351円 | 353円 | 352円 |
| Smart | 117円 | 117円 | 115円 | 117円 | 118円 | 118円 | 118円 | 117円 |

< 事業内容 > クラウド事業売上の推移

クラウド事業売上の推移 (単位: 百万円)



- クラウドライセンス売上は前期比+15%の1,929百万円と増加。
- コンサルサポート売上は導入支援件数が増加したことにより前期比+12%の437百万円に増加。
- その他の売上（就業情報端末等）は前期比▲11%の107百万円。

<事業内容> 製品・サービス特性

1.製品特性

- 大規模企業の「働き方改革」では、46,000種の就業規定設定等の優位な機能により、ノンカスタマイズでの導入運用をサポート。
- 「働き方改革&健康経営」に対し、HRMプラットフォームを活用し従業員の健康サポートを実施する事で、ワーク・エンゲイジメントと労働生産性を向上させ企業収益向上を実現。
- HRMデータの活用により労務コスト分析や労務コストシミュレーションで現状を見える化し、経営計画の基本となる人的資本投資の策定を支援。

2.サポート特性

- 導入コンサルメンバーによるRPAを活用した迅速な初期設定により、テスト稼働～本番稼働までを確実にサポート。
- 本番稼働後は当社内専門スタッフにより、電話・FAX・メール受付による完全サポートを実施。

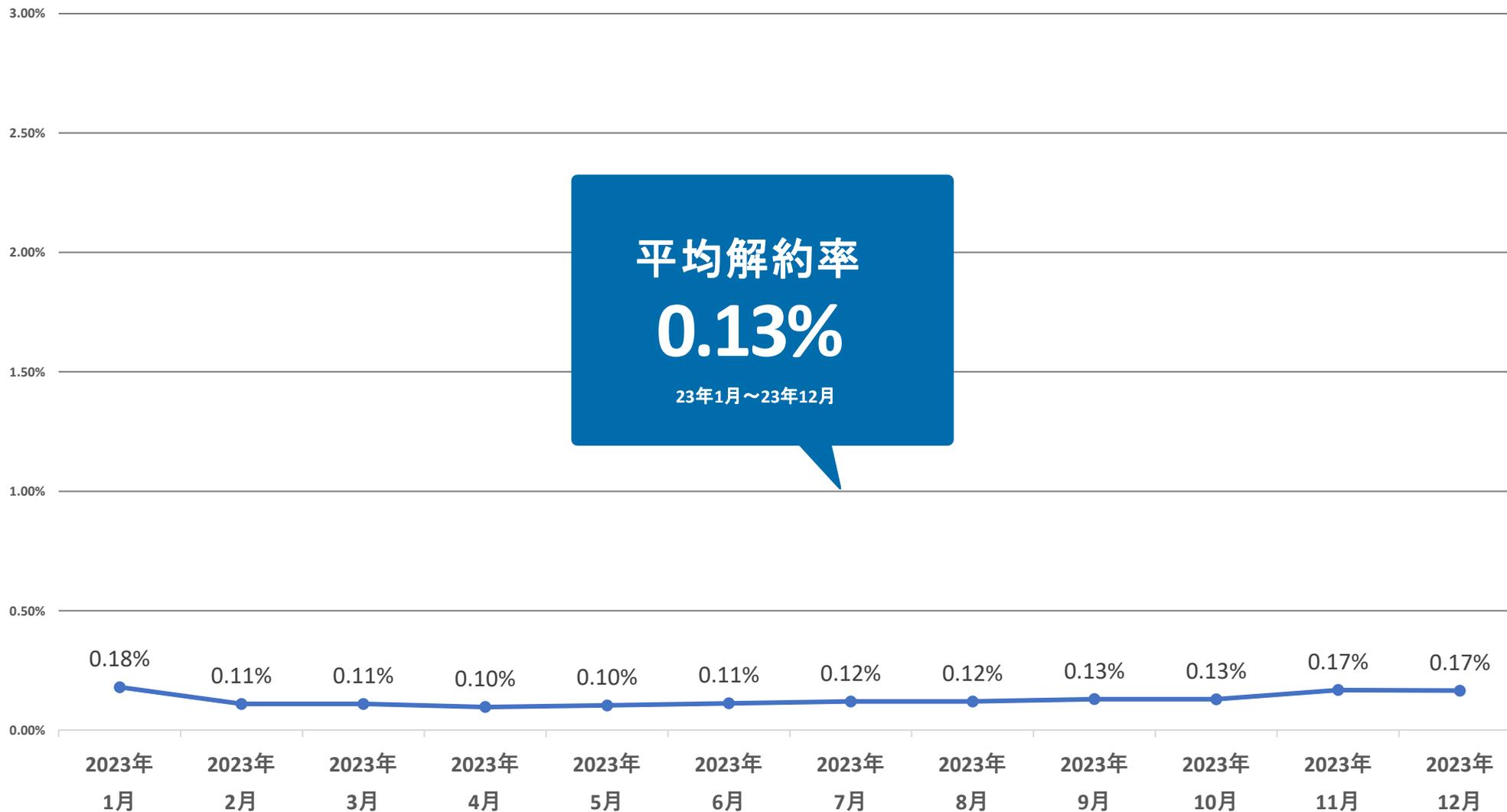


安定して低いクラウド解約率を実現。

< 事業内容 > クラウド解約率

■ クラウド月次平均解約率は0.13%と引き続き低位安定

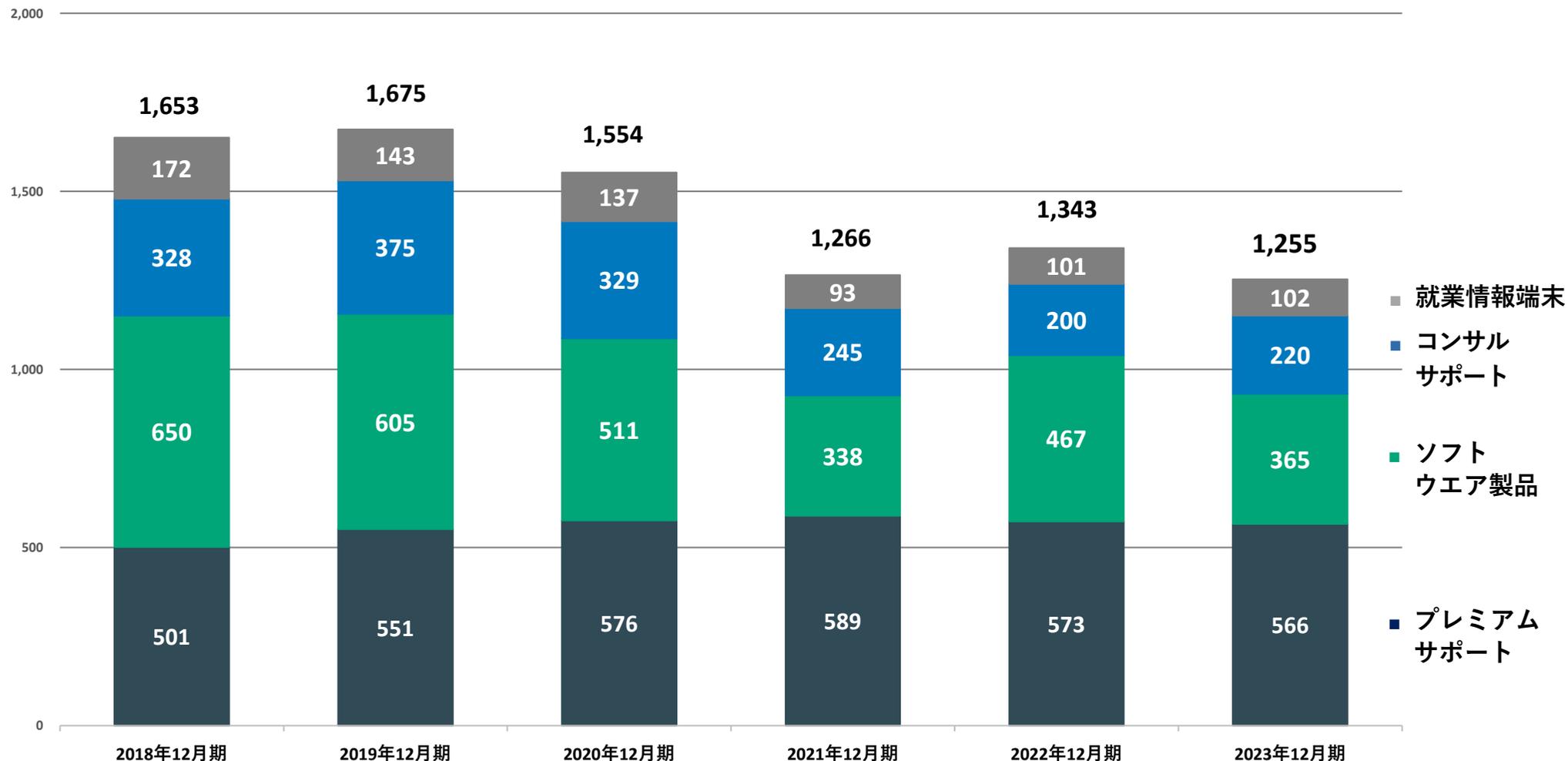
クラウド解約率※



※月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

< 事業内容 > オンプレミス事業売上

オンプレミス事業売上の推移 (単位: 百万円)



■プレミアムサポート売上については前期比▲1%の566百万円。

■ソフトウェア製品売上はクラウド事業に注力したことにより、前期比▲22%の365百万円。

■ソフトウェアコンサルサポート売上は前期比+10%の220百万円。

< 事業内容 > 勤次郎ベトナム(100%子会社) 事業強化の取組み

■ 当社の製品開発力をさらに強化するために、勤次郎ベトナム社員の潜在能力を引き出し、共に発展することを目指す

- 社名を「勤次郎ベトナム」に変更 (2023年3月)
- 加村社長が同社会長に就任 (2023年3月)
- 加村社長・平田常務が現地を訪問 (2023年9月)

勤次郎ベトナム有限会社 会長：加村光造 社長：真崎淳一 従業員：53名

Mission

勤次郎グループの開発拠点として就業と健康管理を同時に支援する製品を開発

Vision

日本向けトレーニングセンターとして高品質なリソースを提供

Value

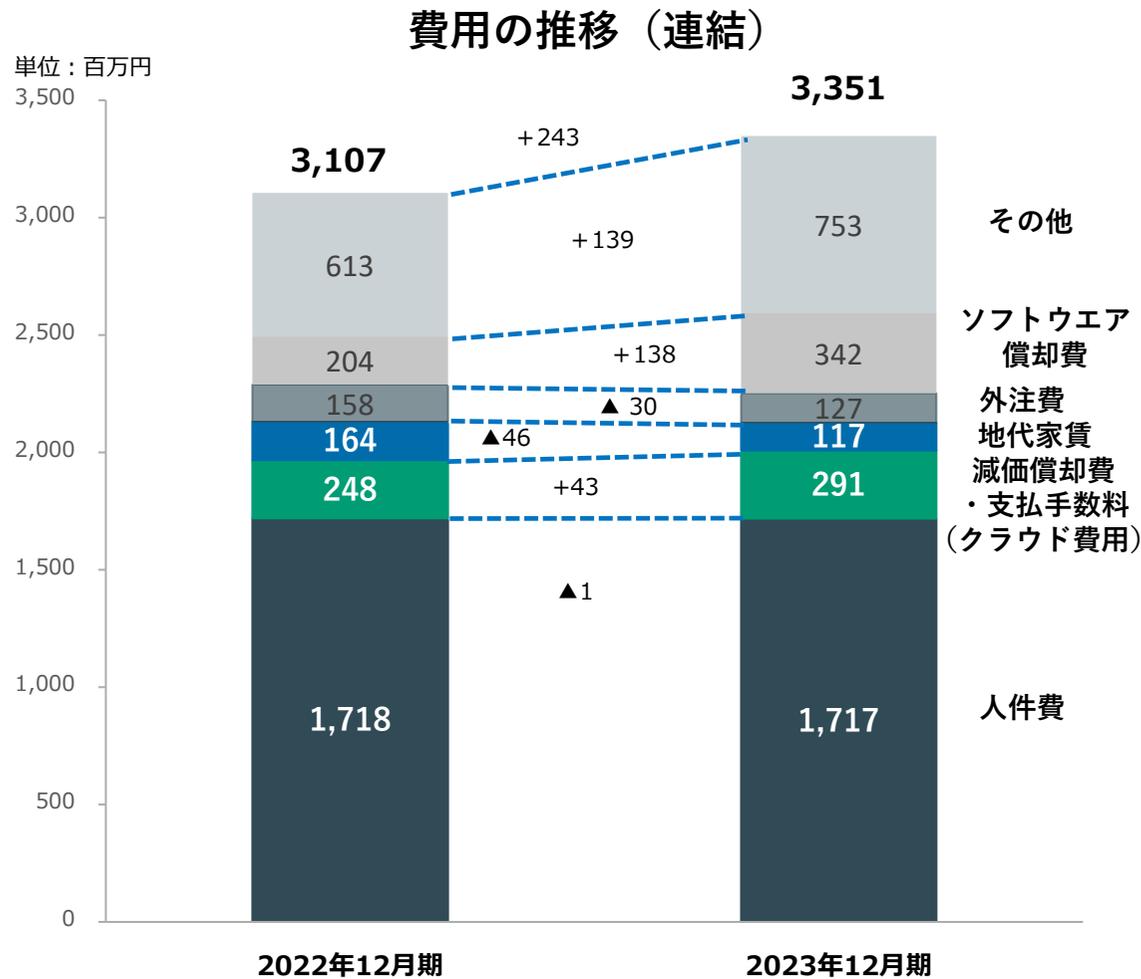
高い「技術力」「生産性」「品質」「顧客満足度」を実現する製発力の提供

事業強化への取組み

- インターンシップによる人材採用の強化 実績：8名 (全員ハノイ工科大学)
- 企業規模の拡大 社員数：53名 (前年比：136%)
- 品質・生産性の向上 ①コーディングミス削減 ②リグレッションテスト ③Deployの自動化
- 親会社 (勤次郎) へ優秀な人材を提供 来年度：転籍5名を予定
- 現地パートナー企業との連携 中堅ソフトハウスにユニバーサル勤次郎の一部開発を委託

< 事業内容 > コスト構造

■ 2023年12月期のコスト構造

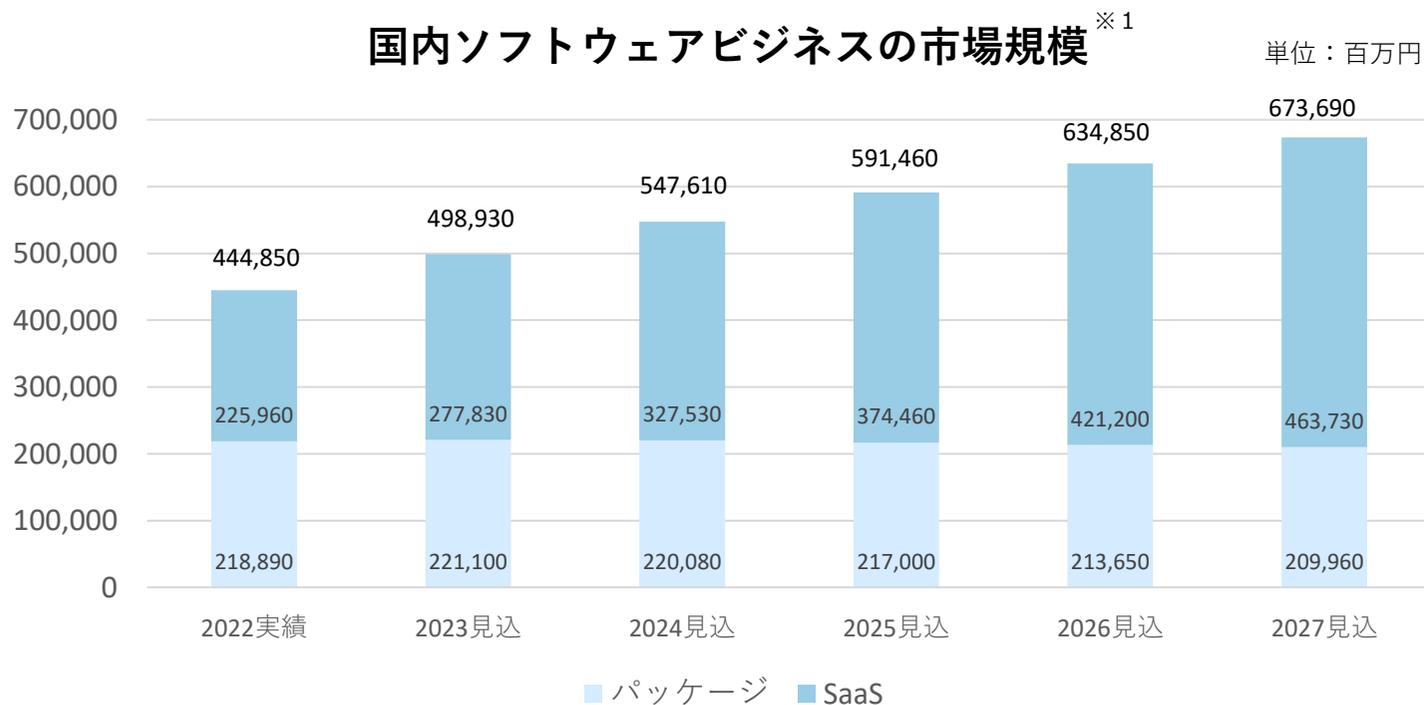


■ 2022年12月期のコストと比較すると、費用全体で243百万円増加。

■ 費用全体で増加している主な要因は、ソフトウェア償却費138百万円の増加及び、2022年11月に取得した名古屋本部の建物等の減価償却費（156百万円）、不動産賃貸事業の運営費（44百万円）が発生していること等により、その他費用が139百万円増加しているため。

< 市場環境 > 市場規模

市場規模



※1：「ソフトウェアビジネス市場 2023年版」(株)富士キメラ総研 業務システム（勤怠・人事・給与）の市場規模

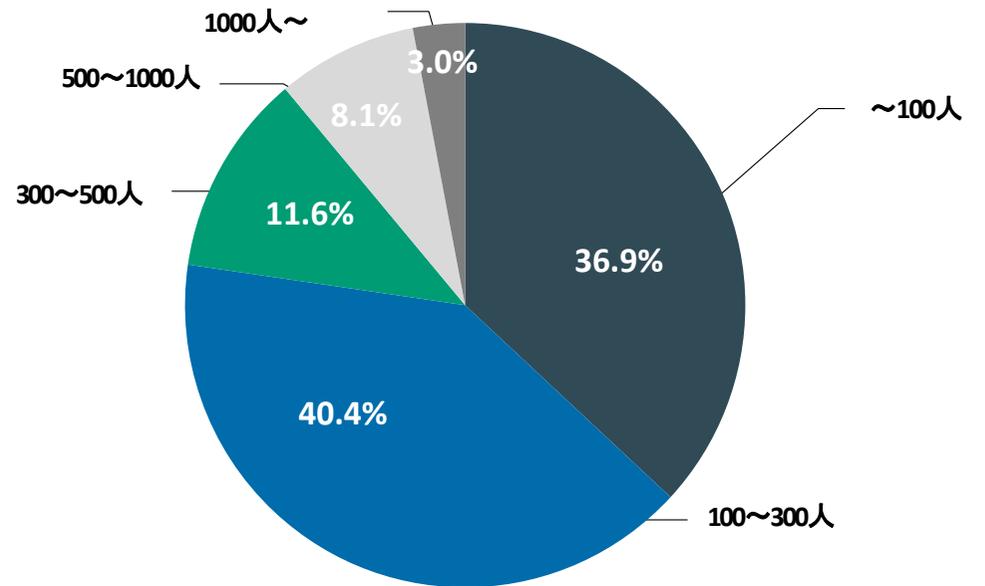
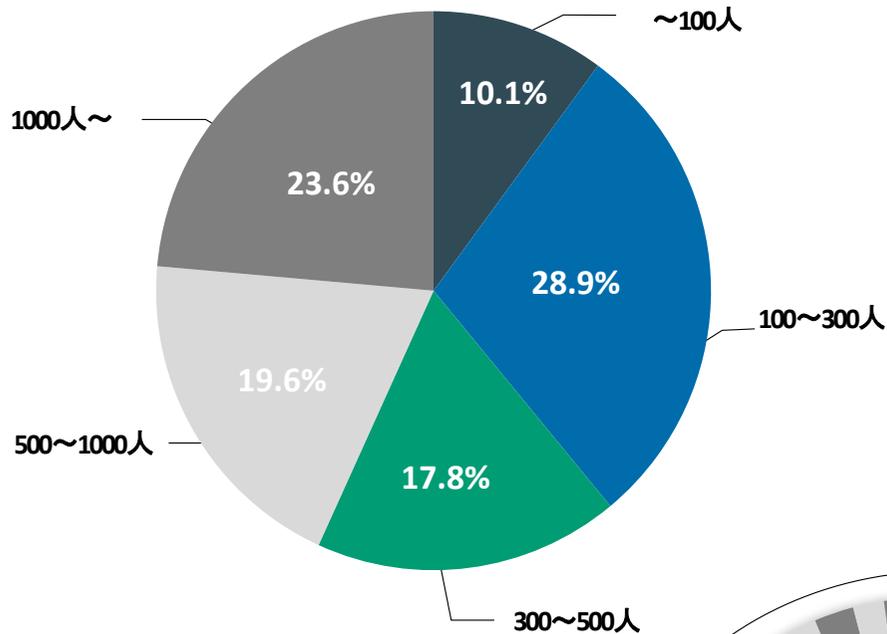
- 「労働基準法」などへの対応で2024年4月まで活性化された状態が継続する状況。
- 2023年度以降も働き方の見直しニーズは活発な状況が継続し、市場の成長をけん引していく見込み。
- SaaSの年平均成長率（CAGR：'27/'22）は、15.5%を見込みます。

< 市場環境 > 勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

■ 中小企業から大企業まで、多様な業種のニーズに対応

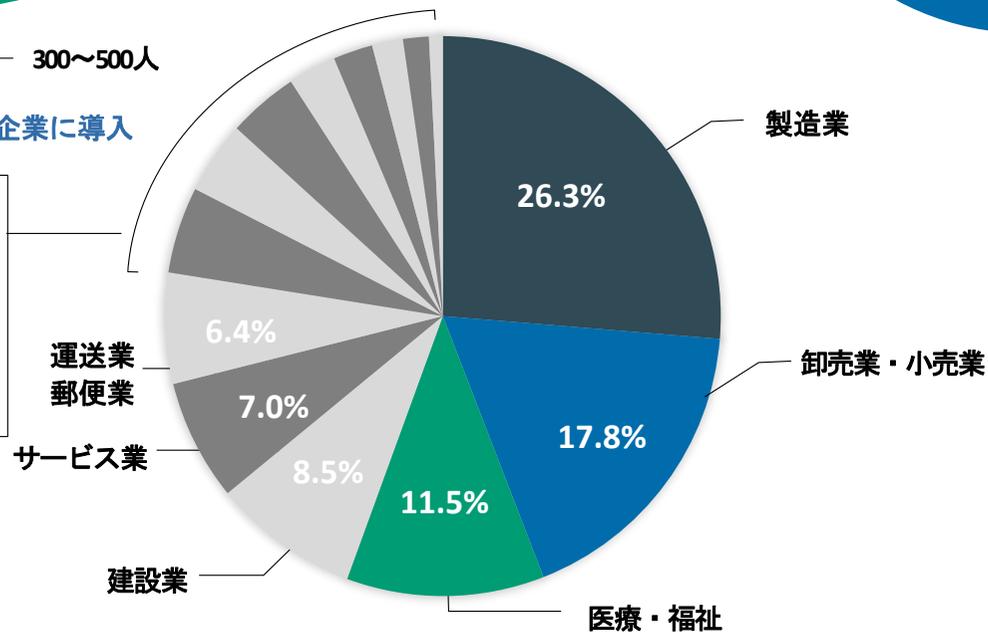
従業員規模別の導入構成（オンプレミス）※107万ユーザー

従業員規模別の導入構成（クラウド）※50万ユーザー



顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入

- 学術研究、専門・技術サービス業：5.0%
- 情報通信業：41%
- 不動産業、物品賃貸業：4.2%
- 宿泊業、飲食サービス業：2.8%
- 生活関連サービス業、娯楽業：2.3%
- 金融業、保険業：1.8%
- 教育、学習支援業：1.5%
- その他：0.8%



※2023年12月末

< 成長戦略 > 中期経営計画

■ 目標とする経営指標

(単位: 百万円)

| 勤次郎 グループ連結 | 3ヶ年計画 | | | | | |
|---------------|----------------------|-----|-----------|-----|-----------|-----|
| | 2024年12月期 (当事業年度) | | 2025年12月期 | | 2026年12月期 | |
| | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,300 | 10% | 4,950 | 15% | 5,700 | 15% |
| 営業利益 | 573 | 0% | 953 | 66% | 1,215 | 27% |
| 営業利益率 | 13.3% | - | 19.3% | - | 21.3% | - |

2024年12月期について

- ・売上高は前期比10%成長を計画。
- ・クラウドへの移行を加速するための製品開発など、先行投資を拡大するため営業利益は横ばいで計画。

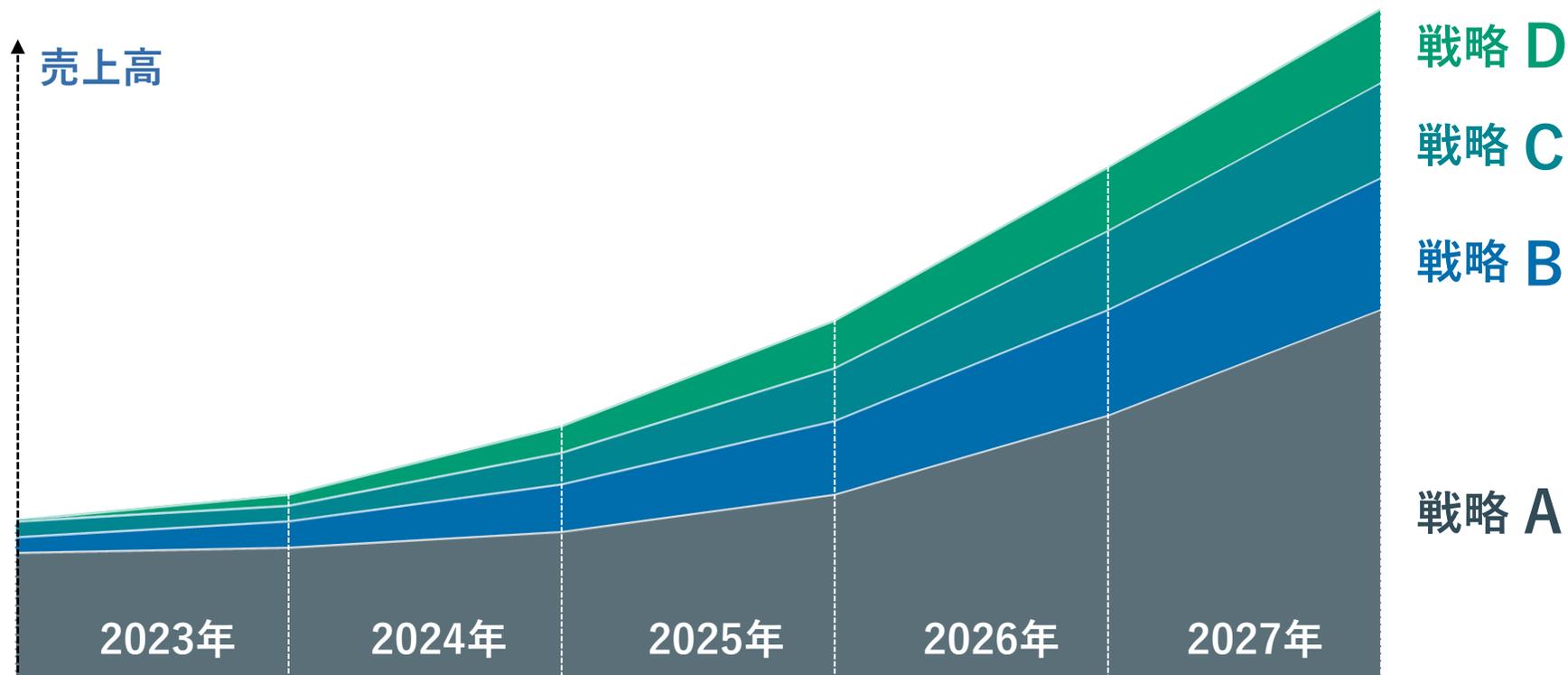
< 成長戦略 > 戦略骨子

■ 戦略AからDの4つの構成で成長

| | |
|-----|---|
| 戦略A | BtoB メイン事業：「働き方改革&健康経営」の新規顧客獲得 |
| 戦略B | BtoB メイン事業：自社オンプレユーザーをクラウド化 |
| 戦略C | BtoB 新規事業：クラウドフロント／プライベートクラウド |
| 戦略D | BtoE 新規事業：ユーザーアカウントのマネタイズとAI、電子カルテ3rdパーティ等のプラットフォームビジネス |

2023年12月期進捗

- 新規クラウド獲得ライセンス数：48,201
新規オンプレ獲得社数：17社（24,100ライセンス）
- 2024年12月からEnterprise版オンプレのEOSを順次実施することを決定 今年度より加速する見込み
- 製品開発を実施。2024年度リリース予定
- 勤次郎〈健康経営〉をリニューアル
2024年度以降のマネタイズを計画中



<成長戦略> A・B 強化のポイント

■ 成長戦略 A・B における3つの強化ポイント

1

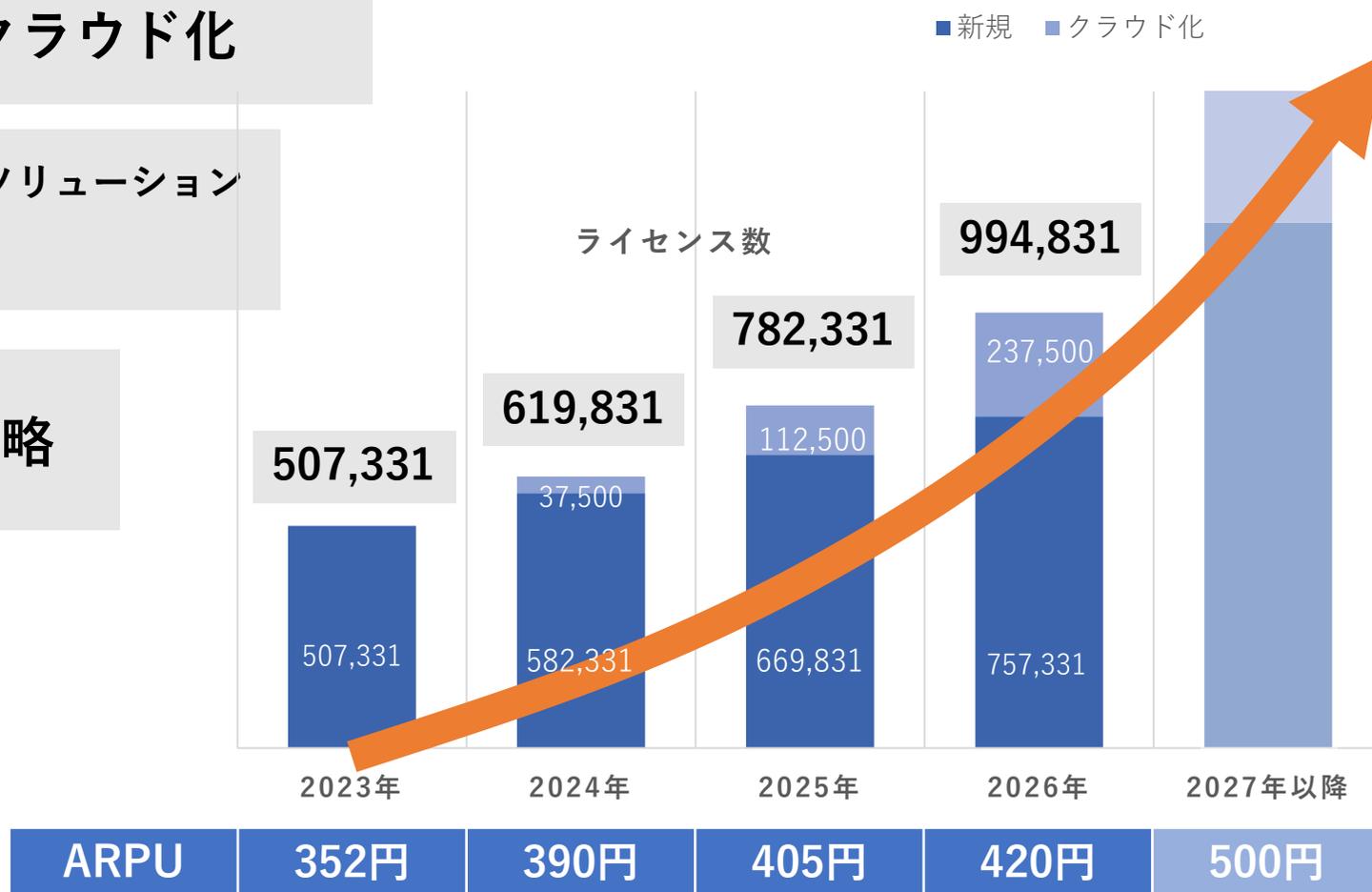
勤次郎Enterprise
オンプレユーザーのクラウド化

2

HRMオールインワンソリューション
開発加速

3

プライシング戦略



グラフ：ライセンス数とARPUの目標イメージ

<成長戦略> A・B システム強化計画

■ Universal勤次郎 システム構成の強化計画

勤次郎 FrontDesk

ポータルサイト

編集機能

コンポーネント

- ・ウィジェット配置
- ・ WYSIWYGテキストエディタ
- ・ グラフ編集
- ・ アンケート作成/集計
- ・ ロール・グループ設定
- ・ お知らせ
- ・ 記事一覧
- ・ アプリケーションリンク
- ・ グラフ編集
- ・ カレンダー
- ・ iframe

勤次郎 就業・勤怠管理

スケジュール管理

労働実績管理

休暇管理

在席管理

申請/承認

業種対応

アラーム/チェック

勤次郎 給与計算

給与業務

福利厚生

汎用明細

シミュレーション

連携

勤次郎 ワークロー

オフィスヘルパー

勤次郎 人事管理

人的資本経営

人材育成

人事評価

人事管理 (コア)

採用・発令

届出/承認

タレントマネジメント

勤次郎 健康経営

ストレスチェック

生活習慣情報

健康診断

ワクチン管理

面談

健康ポイント

アラーム

アルコール検査

スマホアプリ

データ分析

勤次郎 経営管理

労務コスト分析

労務コストシミュレーション

経営指標テンプレート

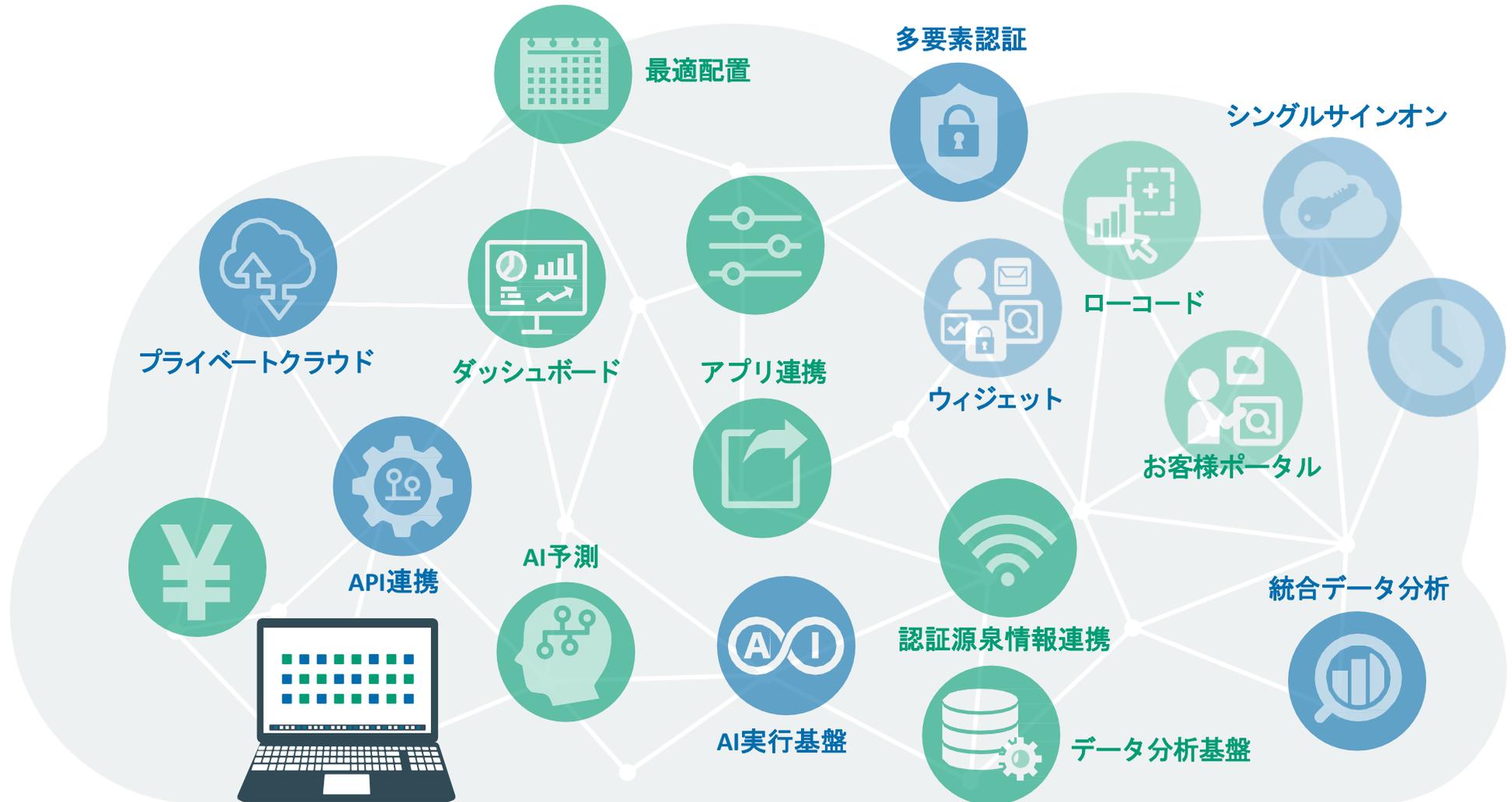
外部データ (API)

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO

今後開発を強化していくシステム

<成長戦略> C クラウドフロント戦略

■ クラウド基盤事業の進化によるサービスの強化

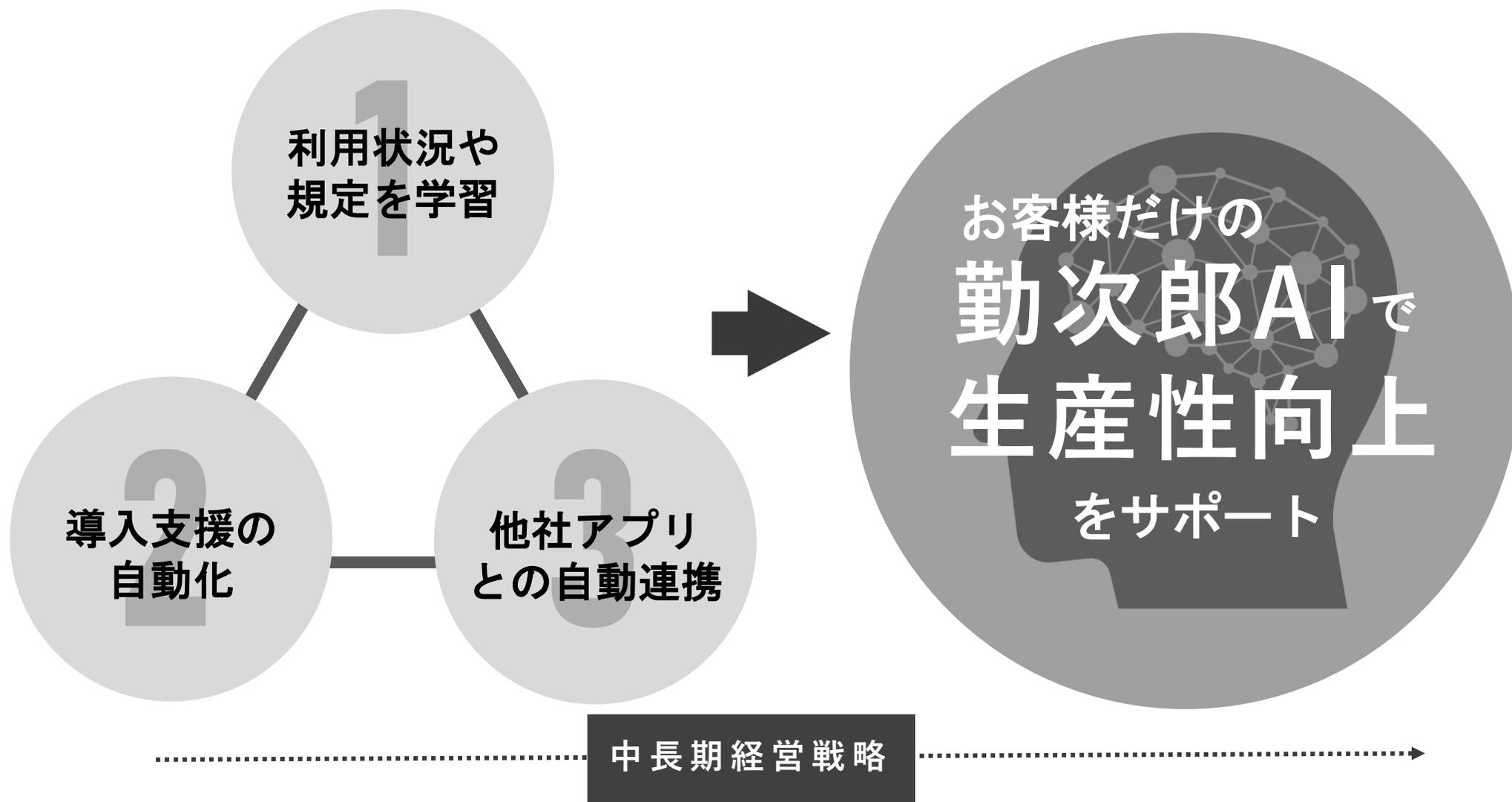


勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO

コアアプリに集まるデータを基にクラウドならではのサービスメニューを追加することで利用者様との接点を拡大し、データ分析やAI予測を通して新しいサービスを提供するとともに、クラウド環境での連携機能の充実により、ビジネスプレーヤーにとっても、魅力的なプラットフォームへと進化させます。

<成長戦略> C クラウドフロント戦略

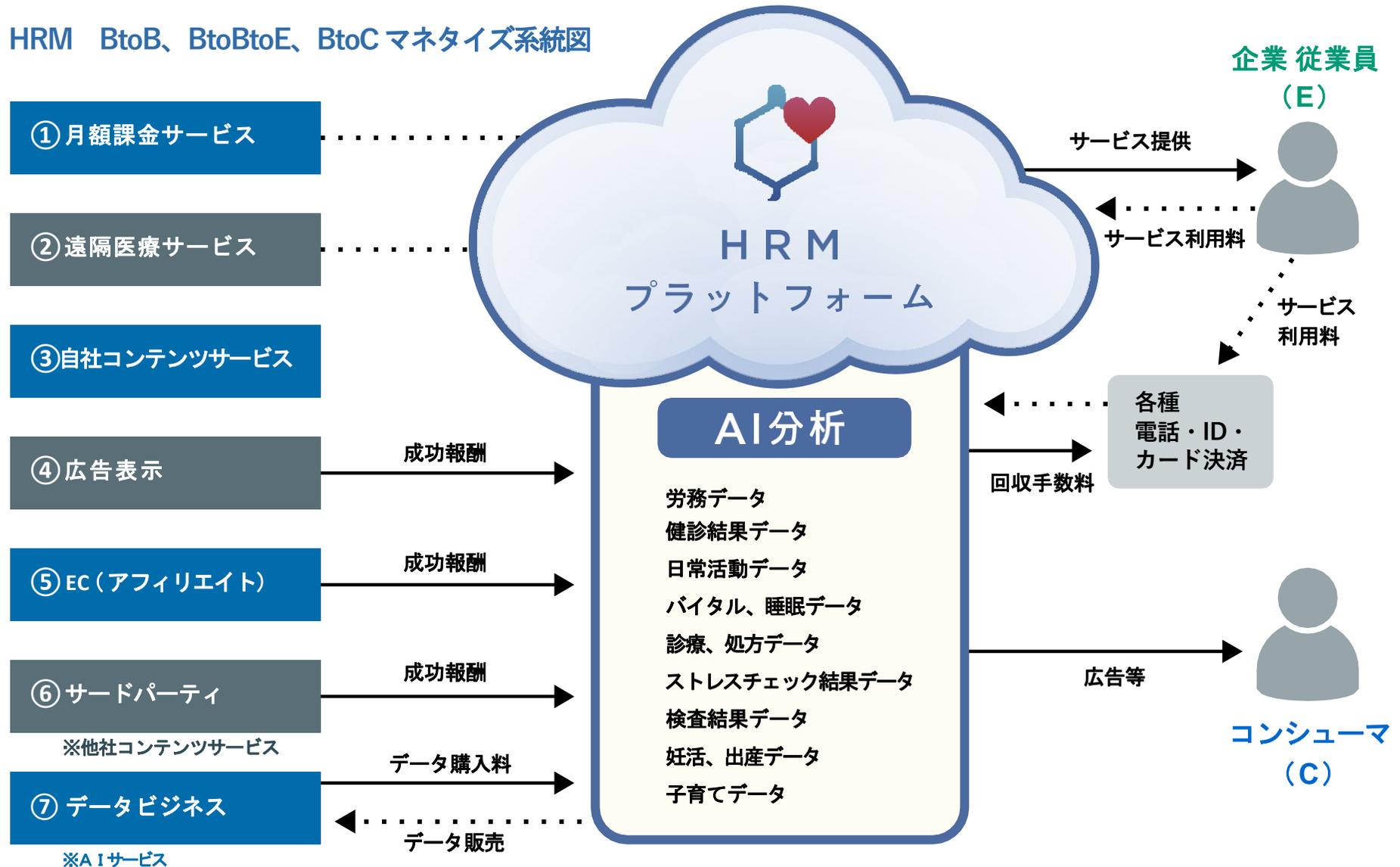
■ 「勤次郎AI」生成のステップ



<成長戦略> D プラットフォーム活用のコンシューマビジネス

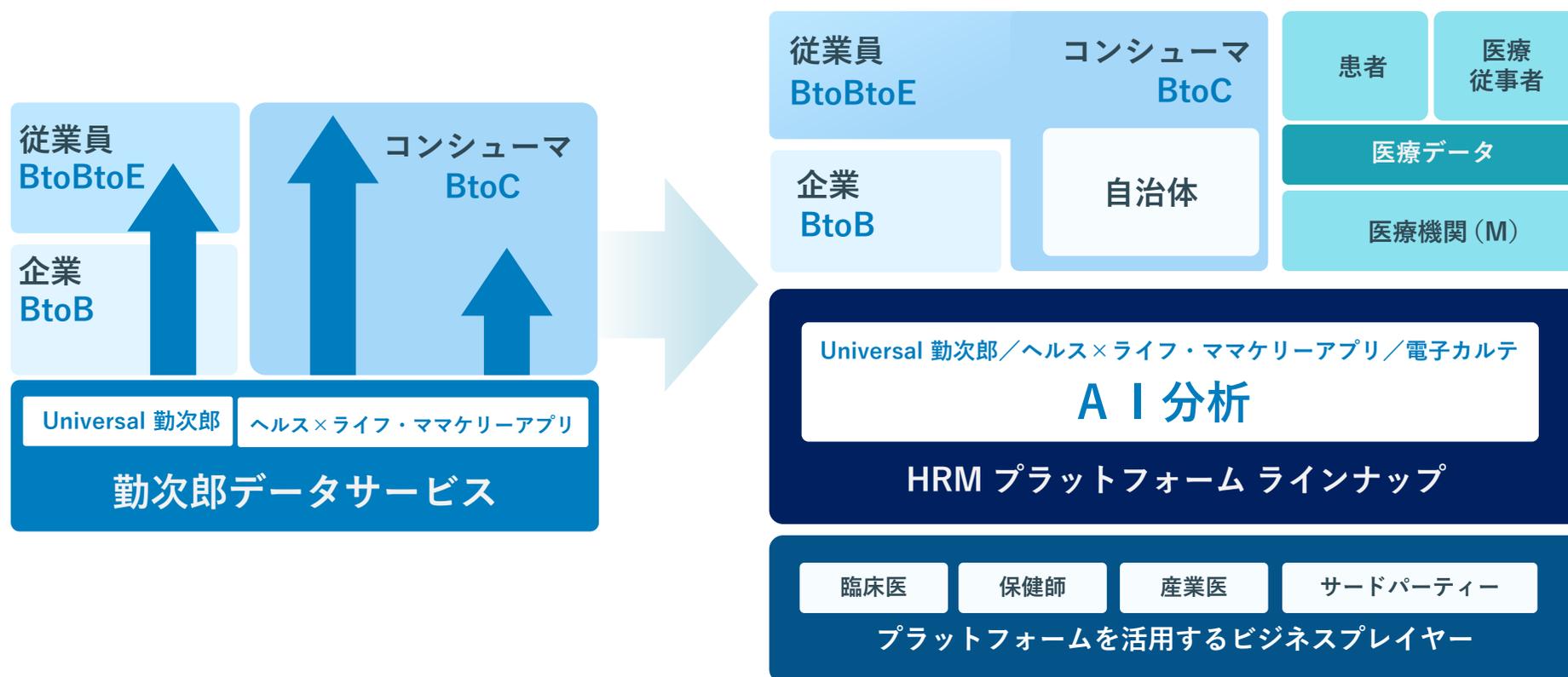
■ コンシューマユーザー活用によるマネタイズ

HRM BtoB、BtoBtoE、BtoC マネタイズ系統図



<成長戦略> D プラットフォームビジネスの進化

- HRMプラットフォームによる従業員向サービス（BtoBtoE）拡充と
コンシューマ向サービス（BtoC）拡大
- 電子カルテ・遠隔診療サービス追加により臨床医・産業医・保健師活用の
健康経営プラットフォーム機能を強化
- 労務・健診・ストレス・生活情報を駆使開発したAIサービスの継続拡大



<サステナビリティ> 健康経営への取り組み

■ 7年連続で「健康経営優良法人」に認定

経済産業省と日本健康会議の「健康経営優良法人 ホワイト500」に3,520社中100位以内として認定。

■ 健康経営への取り組み

- ・社員のパフォーマンス指標をプレゼンティーイズムとして、毎回のストレスチェックと同時に定量的に計測。
- ・ワーク・エンゲイジメント、パルスサーベイなどを用いて定期的にPDCAを回しています。

■ 「HRMプラットフォーム」を自社で活用

- ・「Universal 勤次郎〈健康経営〉」により健康データの悪化を早期に発見。
- ・「オンラインサービス&サポート」で産業医と社内保健師が連携、面談や措置には遠隔面談ツールを使用。

■ 「なごや健康宣言優良事業所」も受賞

「名古屋市×協会けんぽ」に「健康経営を推進する優れた取り組みを実践している企業」として表彰されました。また、協会けんぽ愛知支部より、2年連続で「健康宣言優良事業所」を受賞しました。



2024
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

健康経営度調査フィードバックシート

確定版
CODE: 004013

令和5年度 健康経営度調査フィードバックシート

法人名：勤次郎株式会社

英文名：Kinjiro Co.,Ltd

- 加入保険者：全国健康保険協会愛知支部
- 所属業種：情報・通信業

上場

① 健康経営度評価結果

■ 総合順位： **51~100位** / 3520 社中

■ 総合評価： **64.2** ↓0.6 (前回偏差値 64.8)

※「ホワイト500」に該当するかについては、回答法人全体ではなく申請法人に絞った順位で判定するため、フィードバックシートの順位から繰り上がり認定される場合があります。

② 評価の内訳

| 側面 | 重み | 貴社 | 回答法人 全体トップ | 業種 トップ | 業種 平均 |
|---------|----|------|---------------|-----------|----------|
| | | 64.2 | 66.9 | 66.0 | 50.7 |
| 経営理念・方針 | 3 | 66.6 | 69.6 | 68.3 | 50.2 |
| 組織体制 | 2 | 66.3 | 68.8 | 68.6 | 50.3 |
| 制度・施策実行 | 2 | 67.0 | 70.3 | 68.9 | 51.4 |
| 評価・改善 | 3 | 58.6 | 66.9 | 63.9 | 51.0 |

※各側面の数値は、回答法人全体の平均に基づく偏差値です。各側面の数値に重みを掛けた値を合算して、得点・順位を算出しています。

※トップの数値は項目毎の最高値です。なお、所属業種の有効回答が5社未満の場合、業種トップには「-」を表示しています。

<サステナビリティ> 勤次郎元気プロジェクト活動状況

■ 若手社員による「勤次郎元気プロジェクト」で、健康経営への取組みをさらに強化
 様々なイベントを実施



| 分類 | 2022 下期 | | | | 2023 上期 | | | | 2023 下期 | | | | | | |
|-----------------------|-------------|-----|-------------|----|---------|----|----|----|---------|----|----|----|-----|-----|-----|
| | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
| 伊勢対抗イベント | 10/11-10/31 | | 10/29-10/31 | | | | | | | | | | | | |
| オフィスで特力測定 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 運動セミナー | | | | | | | | | | | | | | | |
| レレムごとの参観 グループランニング | | | | | | | | | | | | | | | |
| プラスー参加こう | | | | | | | | | | | | | | | |
| 階段使おう | | | | | | | | | | | | | | | |
| 本気ラジオ体操 | | | | | | | | | | | | | | | |
| おうちでトレーニング | | | | | | | | | | | | | | | |

14
施策

40回
開催

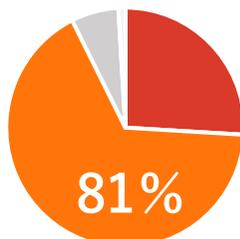
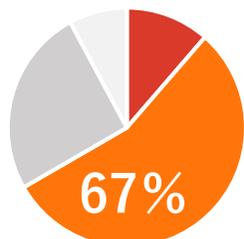
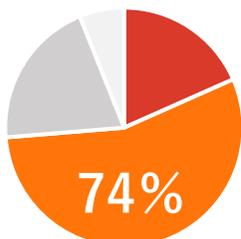


意識調査

運動する機会は
増えましたか？

日常生活に変化は
ありましたか？

施策により運動を
意識することは
ありましたか？



● 大変そう思う ● そう思う ● そう思わない ● まったくそう思わない

結果

50%の方が20%増しで歩く



2021年7月～2022年9月の記録と2022年10月～2023年12月の記録
 15カ月間の個人別記録を比較

<サステナビリティ> 勤次郎チャレンジ制度／特許取得実績

■ 社員参加型の提案制度を「特許取得・事業提案・職場改善」の3カテゴリーで実施

- ◇狙い：社員の経営参画意識、問題解決力の向上、社内コミュニケーションの活性化、社内サービス品質の強化
- ◇募集内容：①特許申請チャレンジ ②事業提案チャレンジ ③職場改善チャレンジ
- ◇運営：個人、チーム単位で応募 チャレンジ制度審査会にて、金賞・銀賞・銅賞・特別賞などを選定し賞金を授与



■ 2023年度 特許取得実績 健康を支える4つの特許を取得

特許1

「母子手帳」と「電子カルテ」のネットワーク化による地域包括「周産期医療」を支援するシステムで特許を取得

特徴

「周産期ネットワーク」は、高次医療機関と地域医療機関が協力して周産期医療を行う医療情報の地域連携ネットワークです。基幹病院を中心に連携クリニックや妊婦さんが参加し、共通診療ノートや母子手帳を通じて情報を共有します。

特許2

「健康ポイント」を、健診・労務・ストレス・生活習慣の複合集計によって運用できるシステムで特許を取得

特徴

社員が自発的に健康増進活動に取り組むためには、健康ポイントが有効です。健診やストレスチェック、生活習慣などのデータを元に改善すべき項目を設定し、健康ポイントを割増処理することができます。社員のモチベーション向上と社会保障費の抑制を実現します。

特許3

プレゼンティーズム・アブセンティーズムなどによる労働生産性損失コストを算出する機能で特許を取得

特徴

労働時間だけでなく、体調不良及びメンタル不調が要因となっている生産性の低下も含めた、精度の高い労働生産性損失コストを把握することで、より明確な健康投資への判断が可能となります。

特許4

社員の労務・健康状況に応じて産業医面接指導の優先度を算出し、予約できるシステムで特許を取得

< リスク情報 >

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、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。その他のリスクに関しては、当社有価証券報告書の【事業等のリスク】をご参照ください。

| 主要なリスク | リスクの内容 | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | 対応策 |
|---------------|--|------------|-------------|---|
| 経済状況について | 日本政府の掲げる「働き方改革」や「健康経営」は、当社グループを含む業界にとって追い風となっていますが、国内外の景気の悪化・低迷等の外部環境要因によっては、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。 | 低／中長期 | 中 | クラウド比率を高めることにより、景気が悪化したとしても、安定的な収益を確保 |
| 技術革新・競争環境について | 就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。 | 中／中長期 | 中 | 「HRMプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化 |
| システム障害について | システム障害によりクラウドサービスの停止が長時間にわたると、顧客企業からの信頼を失い、取引の解消による売上の減少や損害賠償請求等が発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低／中長期 | 大 | セキュリティ専門会社による脆弱性診断とその対策の実施、ネットワーク回線・機器及びサーバーの冗長化並びにシステムの稼働監視システムの導入 |
| 人材の確保について | 新卒採用や一定水準以上の専門技術・知識を有する技術者の中途採用による業容拡大を計画しておりますが、人材の確保が進まなかった場合や多くの技術者が当社グループ外に流出した場合には、当社グループの新規事業の展開が遅れる可能性があります。 | 中／中長期 | 中 | 当社グループでは人材確保の体制強化だけでなく教育・研修を重視しており、現従業員のレベルアップを図るための充実した教育・研修の実施 |
| 特定製品への依存について | 当社の売上は、「勤次郎Enterprise」シリーズに依存するものとなっており、その中でも特に就業管理システムに関連する売上依存の割合が高いことから、就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。 | 中／中長期 | 中 | 「HRMプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化 |
| 新製品等の研究開発について | 新製品等の開発に、先行投資的な研究開発を拡大させる場合やリリース後に想定どおりの販売収益が得られない場合、開発が予定どおり進捗せず遅延する場合、又は不測の事態によりリリースに至らない場合には、追加の費用計上や減損処理などが生じる可能性があります。 | 中／中長期 | 中 | 複数の新製品等を同時に開発したり、一つの製品に研究開発費用を集中させないことによるリスクの分散化 |

免責事項およびご注意

本資料の掲載内容のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当し、これらの記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。

実際の業績は、経済情勢、業界における競争状況、新サービスの成否などさまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なることがあり得ます。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、定時株主総会前（3月）に遅滞なく開示いたします。