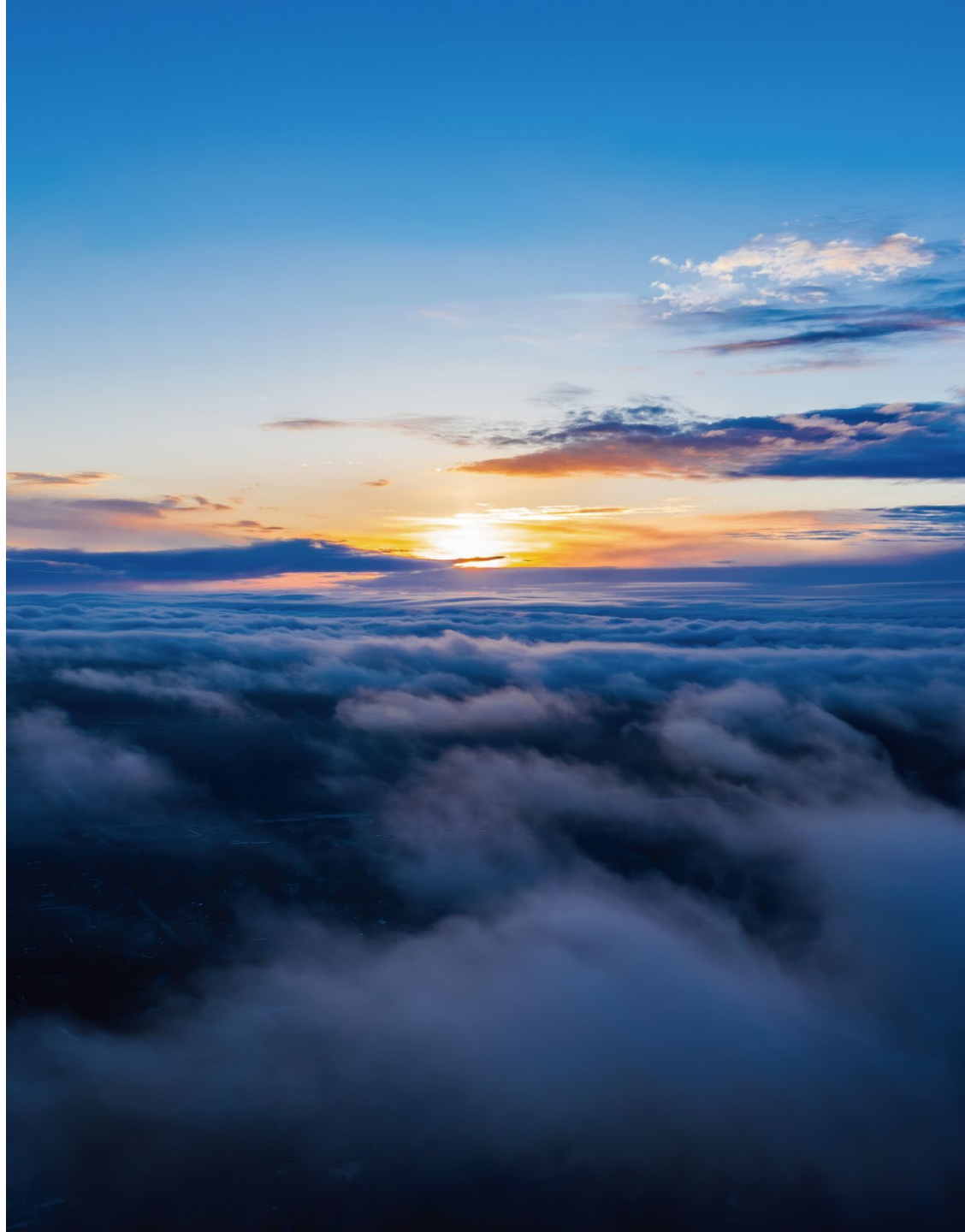


株式会社FIXER
2023年8月期決算説明資料

2023年10月12日
(証券コード 5129)



- ▶ 2023年8月期業績 P. 2~P.14
- ▶ 2024年8月期第2四半期計画 P.15~P.23
- ▶ Appendix P.23~P.31

GaiXer
Enterprise AGI Platform



2023年8月期業績



- ▶ 大きく成長した前期比で減収減益となったものの、期初計画比で大幅な増収増益で着地
- ▶ 大型AWS移行案件等の影響もあり、厚生労働省向けの売上構成比は2022年8月期の77.1%から56.2%に大幅に低下
- ▶ 原価低減に努め、売上総利益率が改善
- ▶ 将来の成長に向けた投資を強化したため営業利益率が低下

	2023年8月期	増減額	前期比
売上高	11,049百万円	△311百万円	△2.7%
売上総利益	4,047百万円	△21百万円	△0.5%
営業利益	2,110百万円	△283百万円	△11.9%
経常利益	2,089百万円	△302百万円	△12.7%
当期純利益	1,382百万円	△112百万円	△7.6%

業績概要の推移

- ▶ 原価低減に努め、売上総利益率が改善
- ▶ 将来の成長に向けた投資を強化し、2022年8月期比で営業利益率は低下

(単位：百万円)

	2018年8月期 (実績)	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)
売上高	2,012	2,551	2,960	3,606	11,360	11,049
売上高増減率	74.6%	26.8%	16.0%	21.8%	215.0%	△2.7%
売上原価	884	1,432	1,681	2,299	7,292	7,002
売上総利益	1,127	1,118	1,279	1,307	4,068	4,047
売上総利益率	56.0%	43.8%	43.2%	36.3%	35.8%	36.6%
販売費及び一般管理費	1,031	1,044	941	989	1,673	1,936
販管费率	51.3%	41.0%	31.8%	27.4%	14.7%	17.5%
営業利益	96	73	337	317	2,394	2,110
営業利益率	4.8%	2.9%	11.4%	8.8%	21.1%	19.1%
営業利益増減率	22.3%	△23.4%	358.6%	△6.1%	654.3%	△11.9%
経常利益	90	58	328	314	2,391	2,089
経常利益率	4.5%	2.3%	11.1%	8.8%	21.1%	18.9%
法人税等合計額	24	27	90	118	889	706
当期純利益	24	31	142	196	1,495	1,382

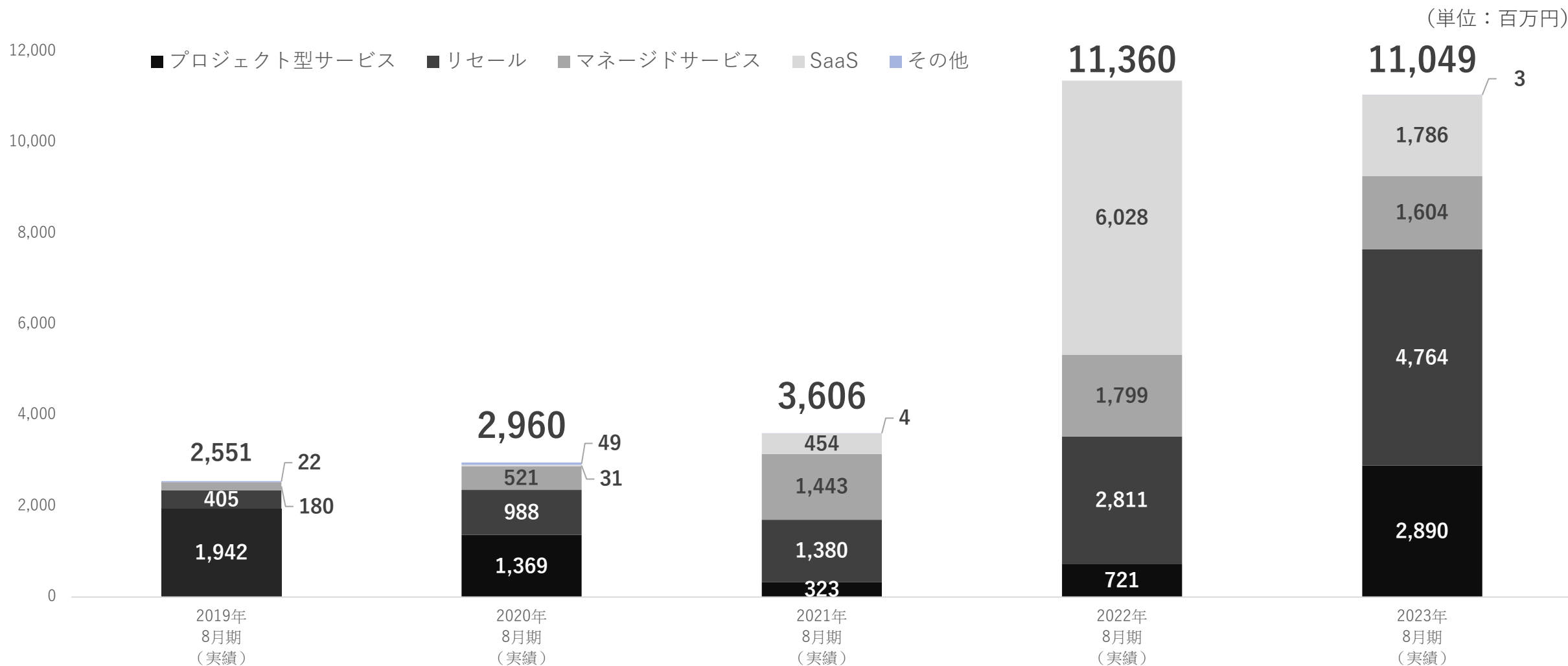
業績計画対比

- ▶ 期初計画比で大幅な増収増益を達成
- ▶ 修正計画比で減収となるも費用を抑制し増益
- ▶ 再修正計画比で僅かながらも増収増益を達成

	期初計画	修正計画	再修正計画	実績	期初計画対比 増減率	修正計画対比 増減率	再修正計画対比 増減率
売上高	7,718	12,132	11,032	11,049	43.2%	△8.9%	0.2%
プロジェクト型サービス	2,517	3,165	2,887	2,890	14.8%	△8.7%	0.1%
リセール	3,058	4,761	4,743	4,764	55.8%	0.1%	0.4%
マネージドサービス	1,500	1,912	1,611	1,604	6.9%	△16.1%	△0.4%
SaaS	643	2,290	1,788	1,786	177.8%	△22.0%	△0.1%
その他	0	2	2	3		50.0%	50.0%
売上原価	4,605	8,383		7,002	52.1%	△16.5%	—
売上総利益	3,113	3,749		4,047	30.0%	7.9%	—
販管費	1,698	1,885		1,936	14.0%	2.7%	—
営業利益	1,415	1,863	2,078	2,110	49.1%	13.3%	1.5%
経常利益	1,414	1,861	2,056	2,089	47.7%	12.3%	1.6%
当期純利益	932	1,178	1,293	1,382	48.3%	17.3%	6.9%

事業別売上高推移

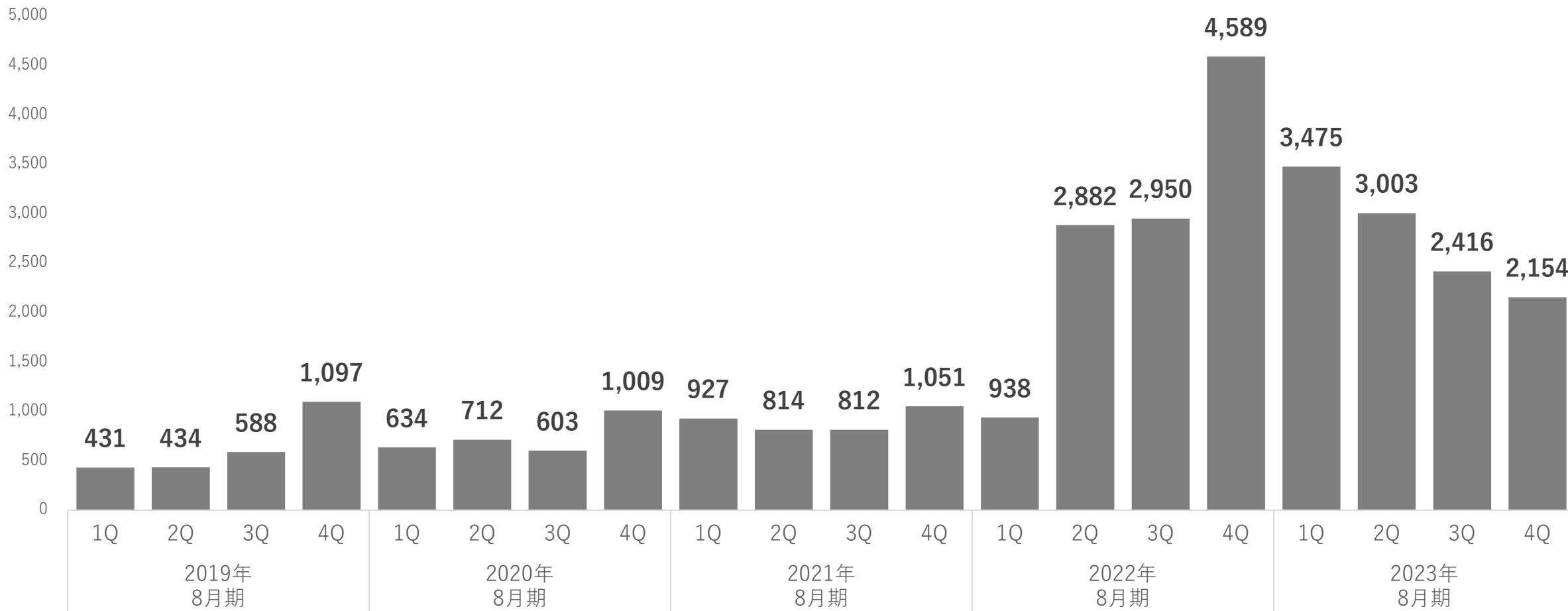
- ▶ 売上構成が大きく変化し、売上の質が向上
- ▶ 自動架電の利用が大幅に減少しSaaSの売上が大幅減収となったものの、プロジェクト型サービスとリセールは大幅増収



四半期売上高推移

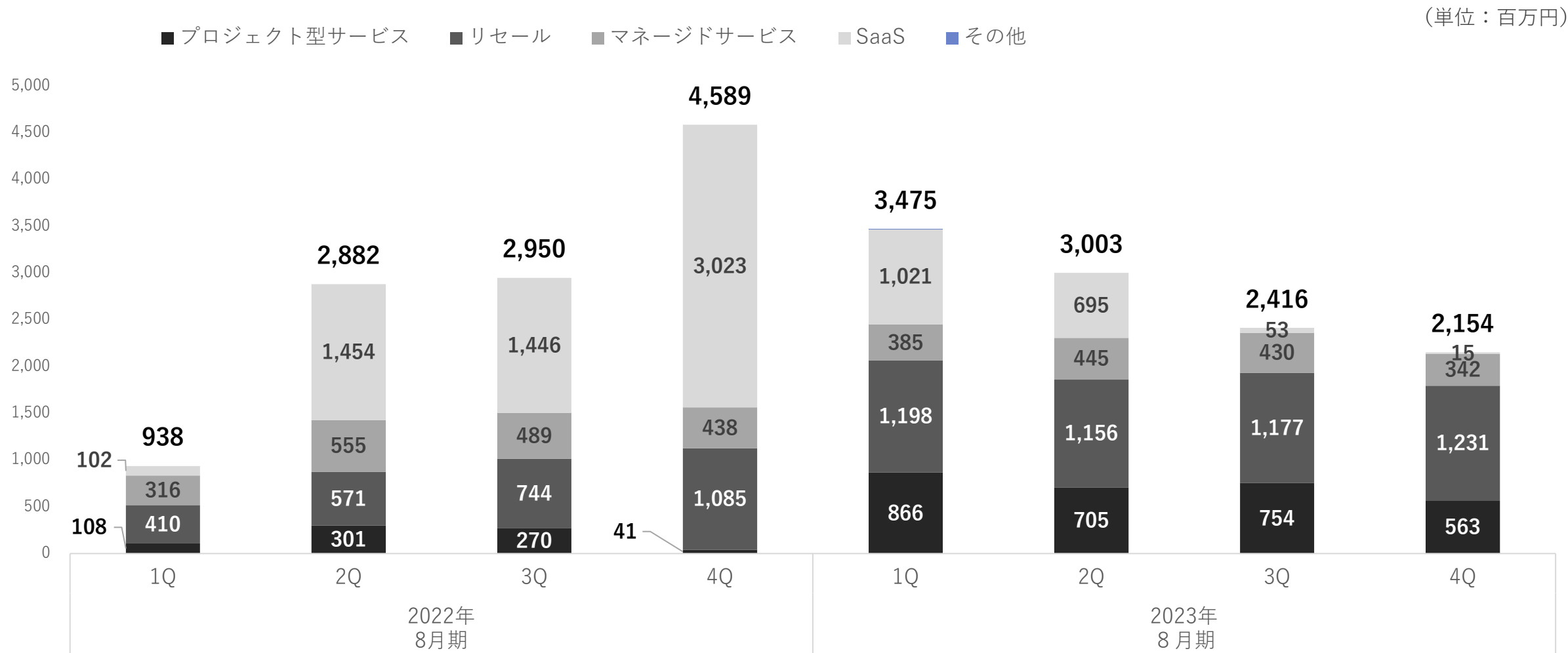
▶ 自動架電の利用減少が影響し、前四半期比減収が継続しているものの、過去比較では高水準の売上を達成

(単位：百万円)



事業別四半期売上高推移

- ▶ 大型AWS移行案件の開発フェーズが後半に入りプロジェクト型サービスが前四半期比減収
- ▶ マネージドサービスはエンハンス開発が少なかったため、前四半期期比減収



事業別売上高四半期比較

- ▶ 前年同四半期においてプロジェクトの端境期であったことから、プロジェクト型サービスは大幅な増収
- ▶ 前年同四半期は自動架電の利用が爆発的に増加したものの、足元では利用が大幅に減少しているため大幅な減収
- ▶ リセールは前年同四半期比、前四半期比とも順調に推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)

前年同四半期比較	2022年8月期 第4四半期 (実績)	2023年8月期 第4四半期 (実績)	前年同 四半期比 増減額	前年同 四半期比 増減率	前四半期 比較	2023年8月期 第3四半期 (実績)	2023年8月期 第4四半期 (実績)	前四半期比 増減額	前四半期比 増減率
プロジェクト型サービス	41	563	522	1,255.1%	プロジェクト型サービス	754	563	△190	△25.3%
リセール	1,085	1,231	145	13.4%	リセール	1,177	1,231	53	4.6%
マネージドサービス	438	342	△95	△21.8%	マネージドサービス	430	342	△87	△20.3%
SaaS	3,023	15	△3,007	△99.5%	SaaS	53	15	△37	△70.8%
その他	—	0	0	—	その他	0	0	0	30.7%
合計	4,589	2,154	△2,435	△53.1%	合計	2,416	2,154	△261	△10.8%

従業員数の四半期推移

▶ 新卒エンジニアが83名入社し、前期末比で大幅な増員

(単位：人)

300

250

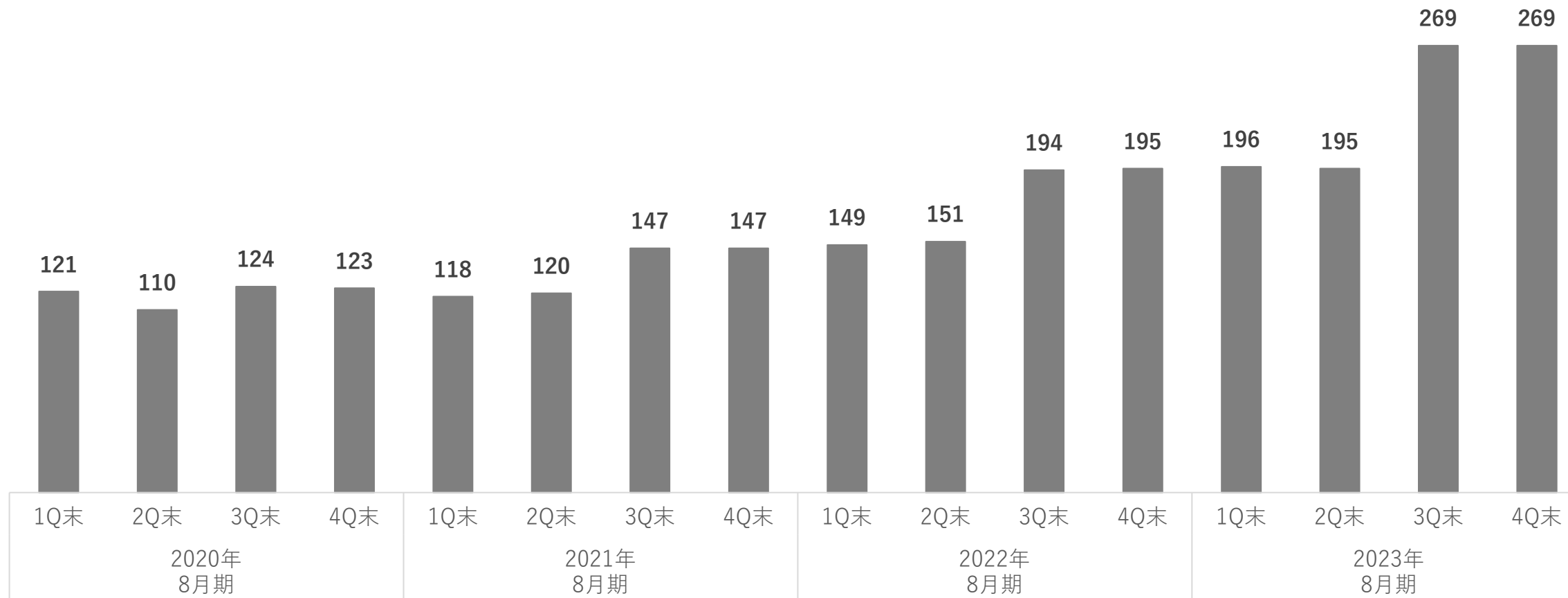
200

150

100

50

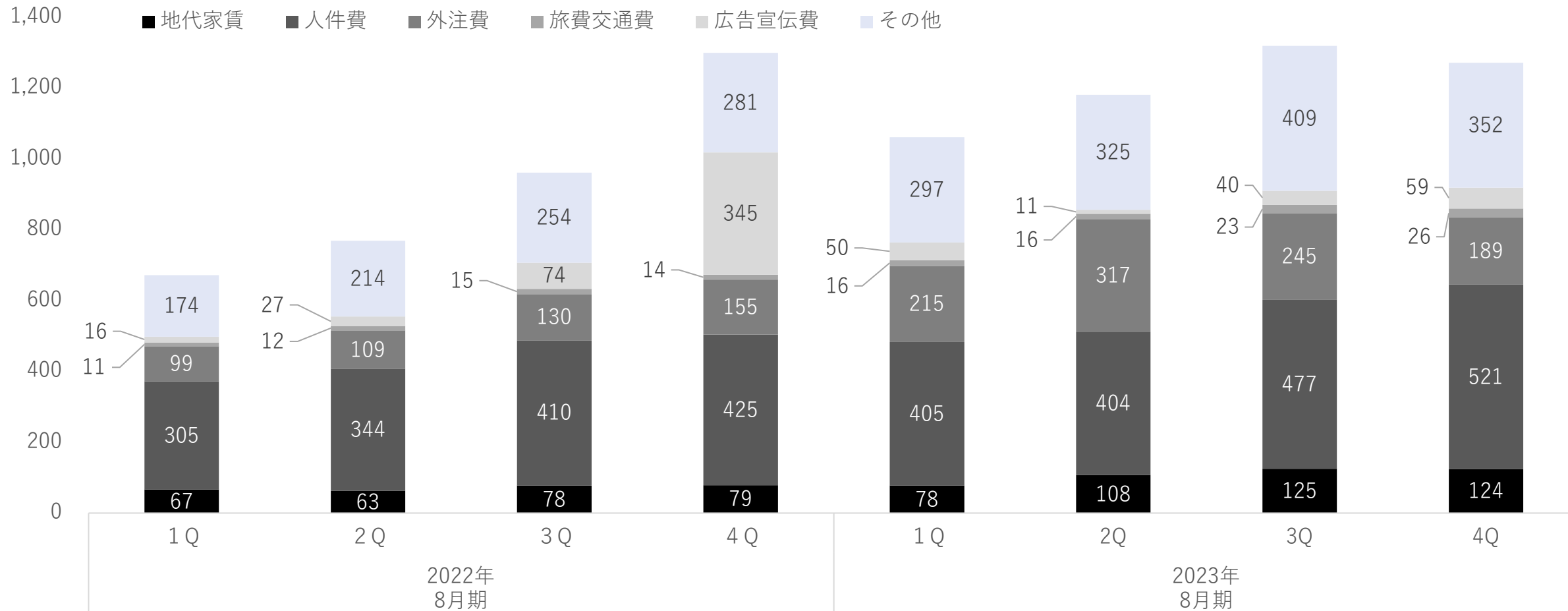
0



費用推移

- ▶ 新卒エンジニアが大幅に増加した影響等により人件費は前四半期比増加
- ▶ 大型プロジェクトがピークを超えたため外注費の減少傾向が継続

(単位：百万円)



主要な経営指標

- ▶ 期初計画を超過し、1人あたり売上高は目標を大きく超過
- ▶ 新卒エンジニアが83名入社し、平均年齢は若干低下
- ▶ 計画していたマネージドサービスcloud.configの拡販にリソースを投下できず、契約社数は大幅に未達

	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (目標)	2023年8月期 (実績)
1人あたり 売上高	2,471万円 自動架電を除くと 2,471万円	2,741万円 自動架電を除くと 2,669万円	6,739万円 自動架電を除くと 3,242万円	3,200万円	4,865万円 自動架電を除くと 4,087万円
平均年齢	30.2歳	29.1歳	28.6歳	30歳未満 を維持	28.4歳
契約社数	67社	78社	94社	200社	86社

1人あたり売上高：12ヶ月累計売上高を同期間の平均人員数(正社員・出向社員)で除して算出

平均年齢：各期末時点の正社員・出向社員の平均年齢

離職率：期中退職者を期首正社員人員数で除して算定

契約社数：各期に売上のあった法人顧客数

貸借対照表

- ▶ 自動架電の売上減少に伴い仕入れ債務が減少し、流動負債が大幅に減少
- ▶ 上場に伴う資金調達に加え、利益創出により純資産が大幅に増加

(単位：百万円)

	2022年8月末	2023年8月末	増減額
流動資産	6,705	6,325	△380
固定資産	482	815	332
資産合計	7,188	7,140	△47
流動負債	3,938	1,404	△2,534
固定負債	38	17	△20
負債合計	3,976	1,421	△2,554
株主資本	3,210	5,717	2,507
新株予約権	1	1	—
純資産合計	3,211	5,718	2,507
負債純資産合計	7,188	7,140	△47
自己資本比率	44.7%	80.1%	

キャッシュ・フロー計算書

- ▶ 法人税の支払いにより、営業活動によるキャッシュ・フローが大幅減少
- ▶ 固定資産の取得及び敷金の差し入れにより、投資活動によるキャッシュ・フローが減少
- ▶ 上場に伴い、資金調達を実施したため財務活動によるキャッシュ・フローが増加
- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローが減少しフリー・キャッシュ・フローが大幅に減少

(単位：百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	増減額
減価償却費	30	46	15
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,478	539	△1,938
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101	△415	△314
財務活動によるキャッシュ・フロー	△155	1,024	1,180
フリー・キャッシュ・フロー	2,377	124	△2,252
現金及び現金同等物の期末残高	3,685	4,833	1,148

2024年8月期 第2四半期計画

2024年8月期第2四半期業績計画

- ▶ 変動が大きいプロジェクト型サービスと従量課金型SaaS（自動架電）が影響し、減収の見込
- ▶ コストの見直しを行うとともに、1Qを底に売上高を反転させ、2Q以降の再成長を実現すべく成長投資は引き続き継続する

(単位：百万円)

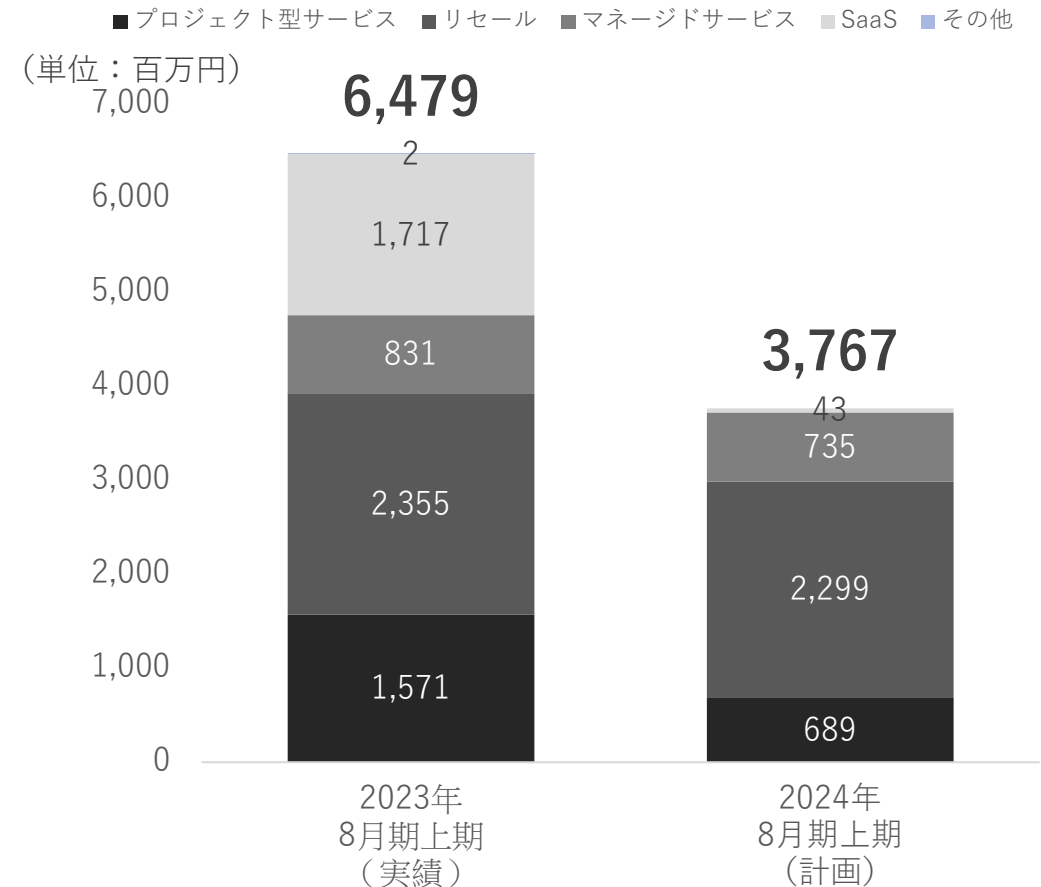
	2023年8月期 第2四半期 (実績)	2024年8月期 第2四半期 (計画)	増減額	増減率
売上高	6,479	3,767	△2,711	△41.8%
売上原価	4,155	2,581	△1,574	△37.9%
売上総利益	2,323	1,185	△1,137	△49.0%
売上総利益率	35.9%	31.5%		
販売費及び一般管理費	777	1,014	237	30.5%
営業利益	1,545	171	△1,374	△88.9%
営業利益率	23.9%	4.5%		
経常利益	1,524	173	△1,350	△88.6%
経常利益率	23.5%	4.6%		
法人税等合計額	567	62	△505	△89.0%
四半期期純利益	956	110	△845	△88.4%

2024年8月期第2四半期事業別計画 前期上期比較

- ▶ フロー売上である、プロジェクト型サービスと従量課金型SaaS（自動架電）が前年同期比で減収の見込
- ▶ スtock売上であるリセールとマネージドサービスは安定的に推移

(単位：百万円)

	2023年 8月期上期 (実績)	2024年 8月期上期 (計画)	前期上期比 増減額	前期上期比 増減率
プロジェクト	1,571	689	△882	△56.1%
リセール	2,355	2,299	△56	△2.4%
マネージド	831	735	△96	△11.6%
SaaS	1,717	43	△1,674	△97.5%
その他	2	—	△2	△100.0%
合計	6,479	3,767	△2,711	△41.8%



2024年8月期第2四半期業績計画 前期下期比較

- ▶ 従量課金SaaS（自動架電）の影響が低下した前期下期との比較では減収率が低下
- ▶ 販管費を抑制する一方で、GaiXerへの投資を実行するため減益の見込

(単位：百万円)

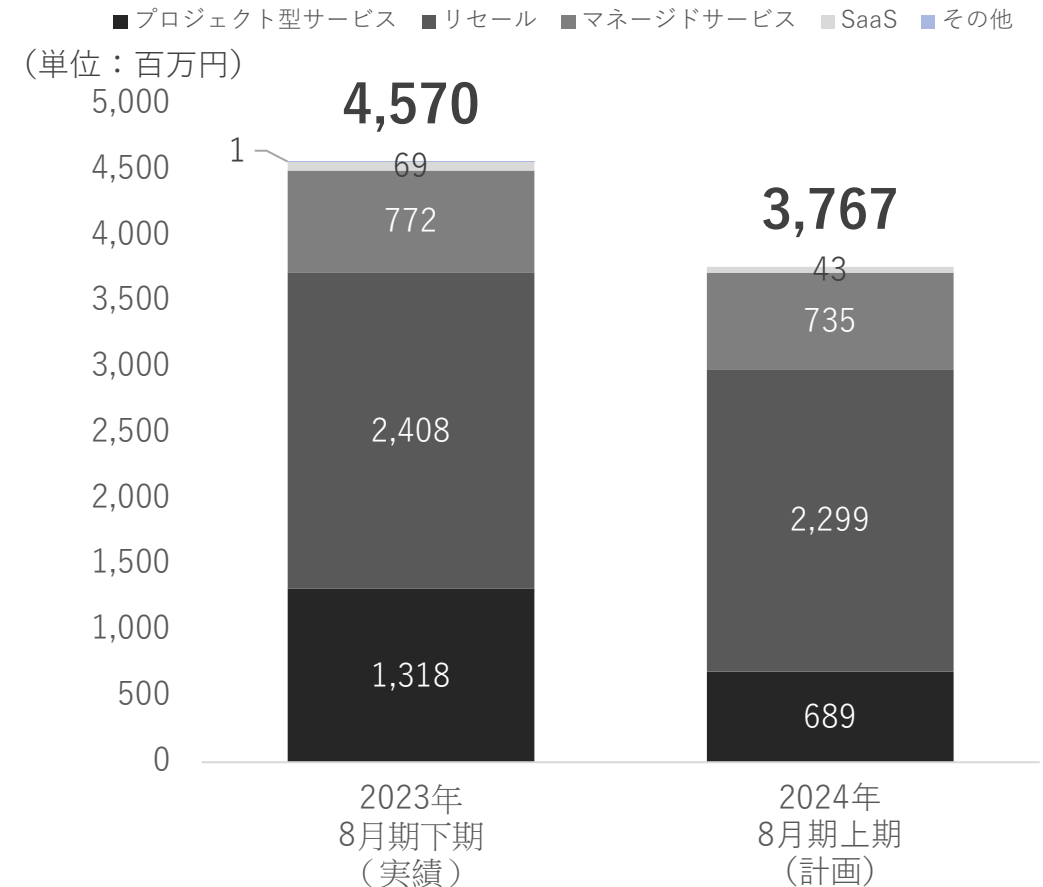
	2023年 8月期下期 (実績)	2024年 8月期上期 (計画)	前年下期比 増減額	前年下期比 増減率
売上高	4,570	3,767	△802	△17.6%
売上原価	2,846	2,581	△264	△9.3%
売上総利益	1,723	1,185	△537	△31.2%
売上総利益率	37.7%	31.5%		
販売費及び一般管理費	1,158	1,014	△144	△12.4%
営業利益	564	171	△393	△69.7%
営業利益率	12.4%	4.5%		
経常利益	564	173	△391	△69.3%
経常利益率	12.4%	4.6%		
法人税等合計額	138	62	△76	△55.1%
四半期期純利益	426	110	△315	△74.0%

2024年8月期第2四半期事業別計画 前期下期比較

- ▶ 自動架電の利用減少の影響は出尽くし、今後はGaiXerの成長でSaaS売上高は底打ちする見込
- ▶ 上期はプロジェクトの端境期となる見込、下期以降のプロジェクト獲得活動に注力

(単位：百万円)

	2023年 8月期下期 (実績)	2024年 8月期上期 (計画)	前年下期比 増減額	前年下期比 増減率
プロジェクト	1,318	689	△628	△47.7%
リセール	2,408	2,299	△109	△4.6%
マネージド	772	735	△37	△4.9%
SaaS	69	43	△25	△37.2%
その他	1	—	△1	△100.0%
合計	4,570	3,767	△802	△17.6%



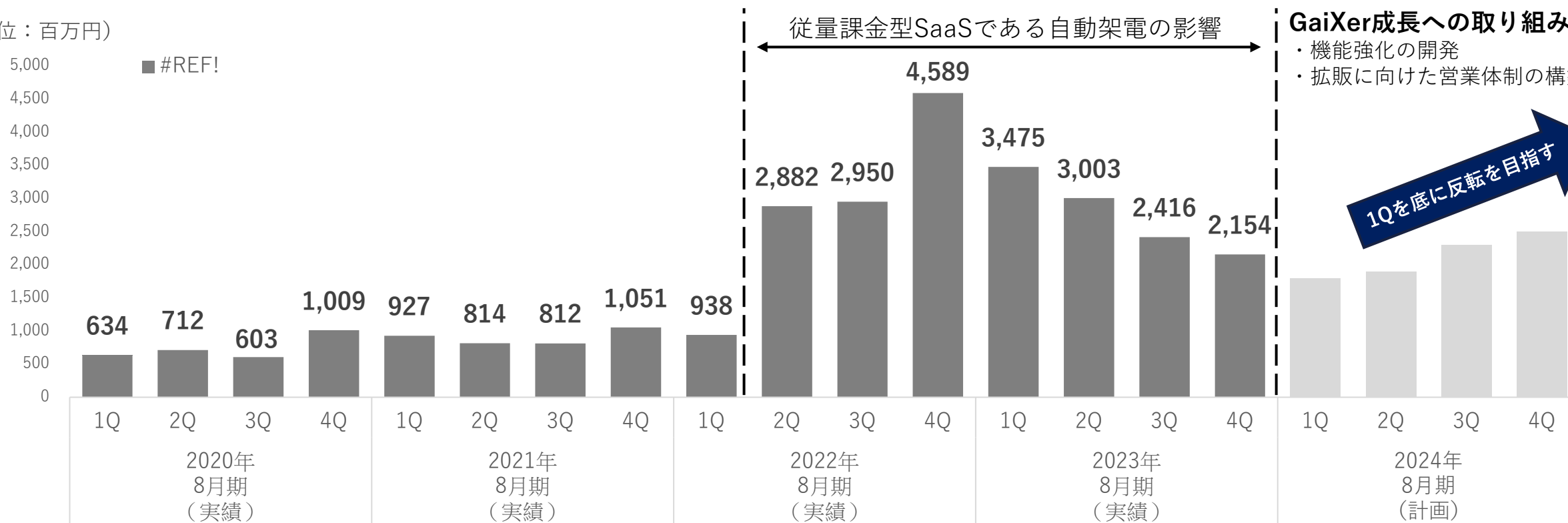
2024年8月期成長戦略

- ▶ 事業構造の変革を行い、非連続な成長を再び実現する
- ▶ 開発リソースの拡大によりプロジェクト型サービスの獲得を推進し、ストック売上であるリセール・マネージドサービスに積み上げを目指す
- ▶ ストック型SaaSとして販売しているGaiXerへの投資を強化し、2024年8月期下期以降の高成長を目指す

プロジェクト型サービス（フロー）を獲得 ➡ リセール・マネージドサービス（ストック）の積み上げ **+** GaiXer（ストック）の積み上げ

(単位：百万円)

■ #REF!



GaiXer成長への取り組み

- ・機能強化の開発
- ・拡販に向けた営業体制の構築

1Qを底に反転を目指す

HER-SYSへ開発リソースの集中投下

徐々に他のプロジェクトに開発リソースを展開

GaiXerへの投資を強化

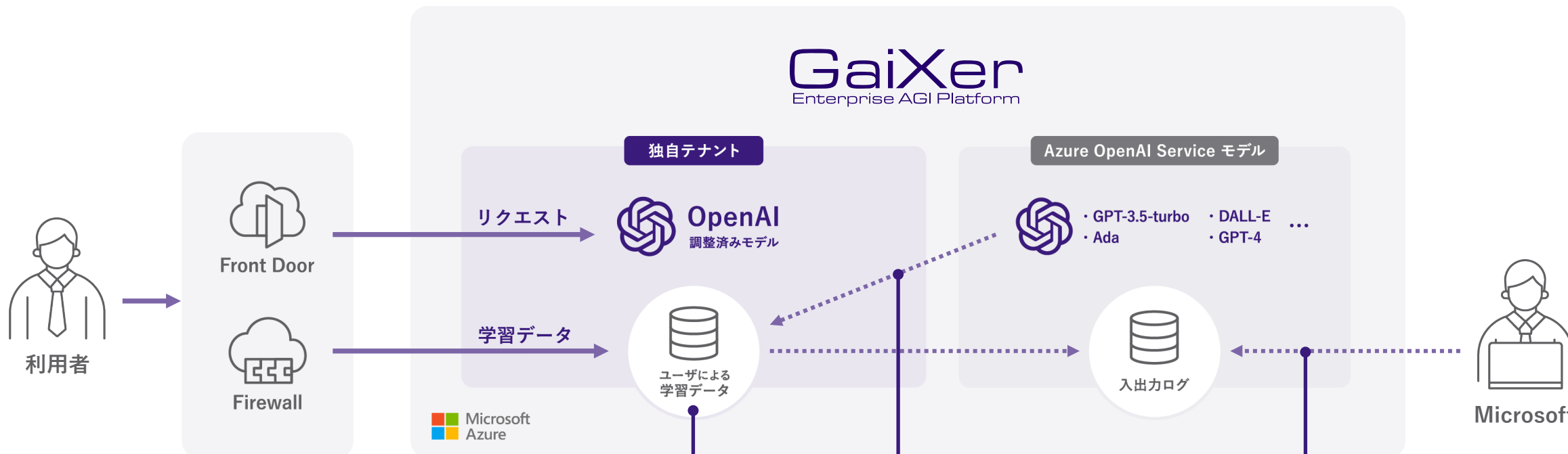
ChatGPT等に代表される生成AI技術を活用したエンタープライズ向けサービス

Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に



GaiXerが安全な理由



- 企業が学習させたいデータは独自テナント内でのみ利用
- 一般の学習データにマージされないため漏洩リスクがない

モデルを調整して独自テナント上
に実装するのですぐに実用可能

Microsoftによる不正利用の監視

ChatGPT

情報漏洩リスクへの対応

学習の再利用をオプトアウトすることは可能だが、組織全員を管理する必要がある

プロンプト作成支援

プロンプトをいちから作成するか、メモ帳などからコピー&ペーストする必要がある

最新情報への対応

2021年9月以前の情報に基づく回答しかできない

導入・活用支援サービス

独力でドキュメントに適用し、業務効率化を実現するのは簡単ではない

社内システムとの連携

仕様を理解し、外部のシステム会社に委託し、設計・構築するには、多額の費用が必要になる

GaiXer

Enterprise AGI Platform

Microsoft Azure上の独自環境に言語モデルを構築することで、**入力内容が学習に利用されない**

誰でも高品位な文章を生成できる**業種別のテンプレート**を登録し、**組織内に共有が可能**

2021年9月以降の最新情報にも対応

高品位な生成を得られる**プロンプト構築**を支援

既存の社内システムとの接続について、**コンサルティング・インテグレーション**を実施
(別途見積)

Appendix



競争力の源泉（全体像）

アジャイル+フロントローディング型の開発ノウハウ、日本におけるMicrosoft Azureのトップパートナー、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績に裏打ちされたブランド力により、高い収益性を確保できる共同責任型のビジネスモデルを構築。

A ノウハウ

B ブランド

C ビジネスモデル

独自性

アジャイル+
フロントローディング型
開発手法

日本における
Microsoft Azureの
トップパートナー

準委任¹⁾のプライム契約²⁾で
仕様調整に臨機応変に
対応する共同責任モデル

優位性

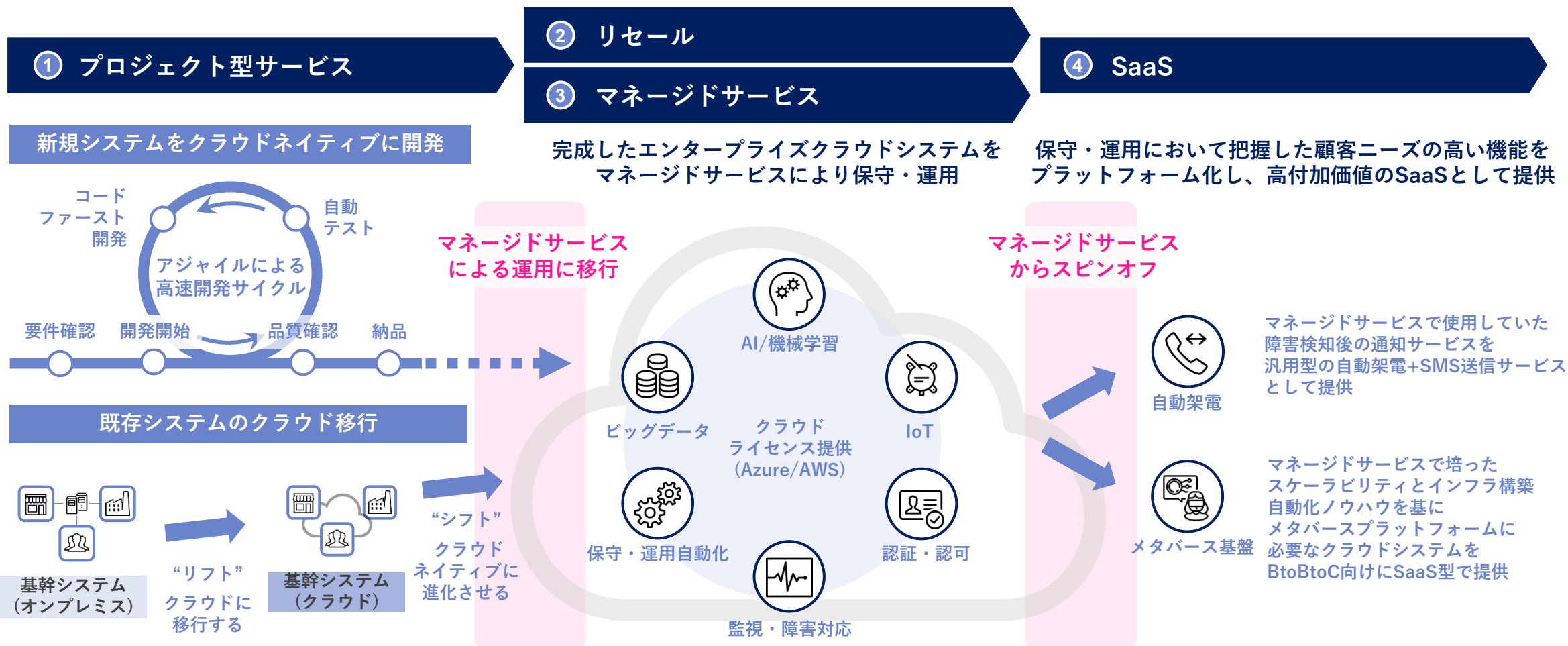
- プロトタイプで機能やUI/UXを確認、仕様調整を序盤から行い、後工程での手戻りを回避し、効率性を向上
- 開発当初から継続的な保守・運用を前提に開発し、保守・運用フェーズ移行後の高い顧客満足度を達成

- 2021年、Microsoft米国本社からクラウドネイティブなアプリ開発分野で受賞するなど、開発力に高い評価
- 従前は大手システムインテグレータが手掛けてきた、金融・公共セクターにおける大規模案件での実績

- ノウハウとブランド力を武器に、顧客とプライムで準委任契約を締結し、高い収益性を確保
- 顧客と一体になり、開発過程における仕様調整に柔軟に対応することでビジネス価値の高いソフトウェアを開発

1. 特定の業務が遂行されたことに対して報酬が支払われる契約形態のこと。請負契約とは異なり、依頼された成果物の完成に対しては責任を負わない; 2. 顧客と直接契約する開発契約

① プロジェクト型サービス (新規システム開発や既存システムのクラウド移行)によってクラウドネイティブなシステムを構築し、クラウドやソフトウェアのライセンスを② リセール、③ マネージドサービス (保守・運用)を提供。さらに、④ SaaS での事業も展開。

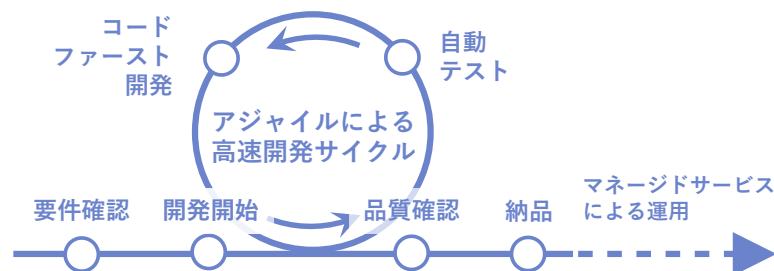


注: 用語解説は各事業の事業概要ページに記載

プロジェクト型で**新規システム開発**、または**クラウド移行(マイグレーション)**を実施するサービス。システム移行は、システム基盤をクラウド化する「リフト」、移行と同時に保守・運用が容易なクラウドネイティブなシステムに作り変える「シフト」の双方に対応。

サービス内容

新規システム開発

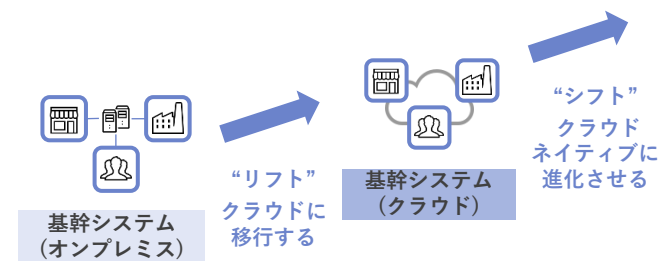


クラウドの「スマート利用¹⁾」に対応できるクラウドネイティブな基幹システムをアジャイルに開発

新規システム開発の短期化と
スマート利用による継続的な運用品質の改善

提供価値

クラウド移行(マイグレーション)



オンプレミス²⁾の基幹システムをクラウドに移行(リフト)し、クラウドネイティブに進化(シフト)

既存システムをクラウドネイティブ化し
保守・運用工数の軽減(スマート利用)を実現

スマート利用には「アジャイルによる高速な新規システム開発・クラウド移行」と「自動化による監視・保守サービス」が重要。双方を一気通貫で実現するため、当社は**開発・移行の初期段階から本番相当のインフラ環境とシステム監視サービスを提供**している。

Microsoft Azure 等のパブリッククラウドや、Microsoft 365 および Power Platform 等のソフトウェアライセンスを販売。
仕入れたライセンスにマネージドサービスや教育サービス等の付加価値をあわせて提供することで他社と差別化。

販売する製品・サービス



パブリッククラウド
一般のユーザや企業向けに提供される
クラウドコンピューティング環境



WordやExcel等のOffice製品に加え、
SharePointやTeams、セキュリティ製品を
クラウドで提供しているサービス



初心者でも利用可能(ノーコード/ローコード)²⁾な
クラウドアプリ開発プラットフォーム

FIXERならではの付加価値

マネージドサービスの一部である
監視サービスを無償提供

ライセンス購入後に発生する
利用上の課題に対して技術サポート

セキュリティ要件の厳しい
官公庁・銀行での導入実績

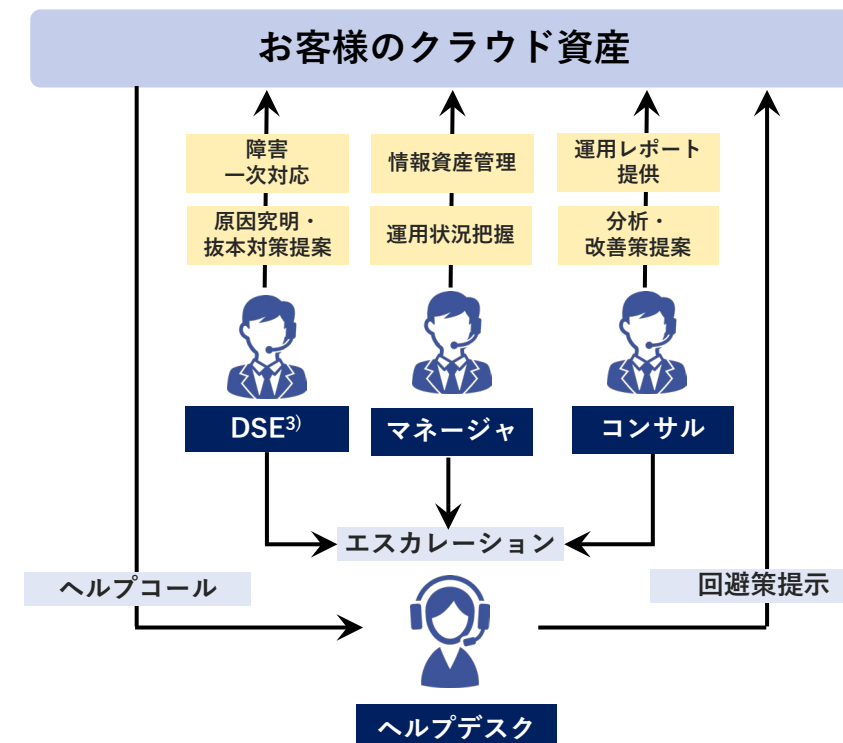
テレワーク推進賞受賞¹⁾の
リモートワーク/ペーパーレス化ノウハウ

DX内製化教育プログラム

業種別・業務別に用意された
テンプレートの提供

技術サポート体制

ヘルプデスクが専門家チームと連携して課題を解決



1. 2019年に一般社団法人日本テレワーク協会が主催するテレワークの普及促進を目的とした「テレワーク推進賞」を受賞;
2. 複雑なプログラミングを習得しなくてもアプリケーションを開発できる手法

3. Dedicated Support Engineer; 専任のサポートエンジニア

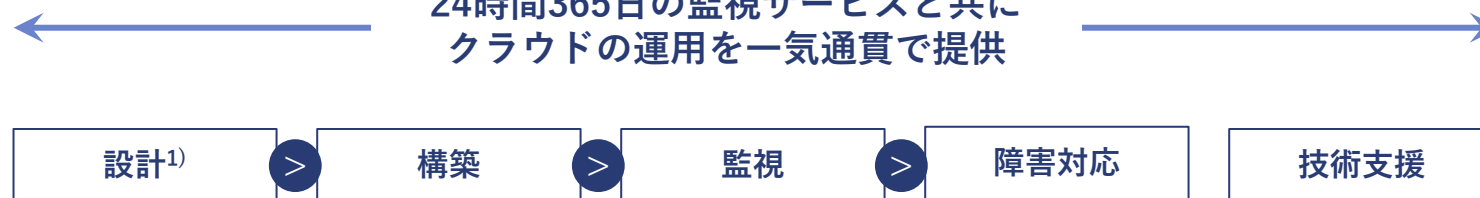
24時間365日の監視を中心に、クラウドの保守・運用を一気通貫で提供。自動化技術で工数削減と運用品質向上を両立
顧客ニーズ対応したエンハンス開発（改修・追加開発）も対応

パブリッククラウドだけでは実現できない
アプリケーションレイヤーを含めた監視運用

24時間365日の監視サービスと共に
クラウドの運用を一気通貫で提供

パブリッククラウド		cloud.config
IaaS	PaaS	
データ	データ	データ
アプリケーション	アプリケーション	アプリケーション
ランタイム	ランタイム	ランタイム
ミドルウェア	ミドルウェア	ミドルウェア
OS	OS	OS
仮想化	仮想化	仮想化
サーバー	サーバー	サーバー
ストレージ	ストレージ	ストレージ

- : パブリッククラウドの提供者が管理
- : クラウドを利用するユーザー企業が管理
- : FIXERのマネージドサービスが管理



FIXERのマネージドサービス cloud.config¹⁾ は
第三者機関による監査により、クラウド導入のベストプラクティス
Cloud Adoption Framework²⁾ に準拠したサービスと認定

<p>クラウドデザイン パターンに従った インフラ設計</p> <p>既存サービス・ SaaS³⁾・OSS⁴⁾等 の活用を提案</p>	<p>自動化技術(IaC⁵⁾) を活用した 構築・設定</p> <p>典型的な構成を 短時間で構築し 正常性確認を完了</p>	<p>マルチクラウド⁶⁾で 24時間365日 システムを監視</p> <p>エラー発生時は その深刻度を 自動判定して通知</p>	<p>影響度・緊急度 に基づく 優先度判断</p> <p>一次対応として 障害要因の 切り分けを実施</p>	<p>技術課題に対し エンジニアを アサインして支援</p> <p>日々進化する クラウドの 最新情報を提供</p>
---	--	--	--	--

当社が提供するクラウドの保守・運用サービス; 2. 組織のクラウド導入による影響を示し、導入をサポートするフレームワーク; 3. Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバ)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況; 4. Open Source Softwareの略。利用者の目的を問わず、ソースコードを使用、調査、再利用、修正、拡張、再配布が可能であるソフトウェアの総称; 5. 当社が開発案件を通じてストックしてきた、設計における定石・ノウハウや、構築・設定を自動化するコード等; 6. 複数のクラウドを併用すること。ここではAzureをAWSから監視したり、逆にAWSをAzureから監視することを指す

マネージドサービスで培ったツール/ソフトウェアを汎用化した、自動架電/SMS送信およびメタバースをSaaSで提供。
生成AI技術を活用したエンタープライズ向けサービスGaiXerの提供も開始。

自動架電/SMS送信

クラウドで構築したIVR(自動応答音声)で架電したり、SMSを送信できる機能を提供。

(自動音声)
予約の最終確認のお電話です。〇〇様、9月1日19時より2名様、予約確定でよろしければ①を、変更希望であれば②を押して下さい。

操作にご不明な点があれば、オペレーターにおつなぎしますので③を押して下さい

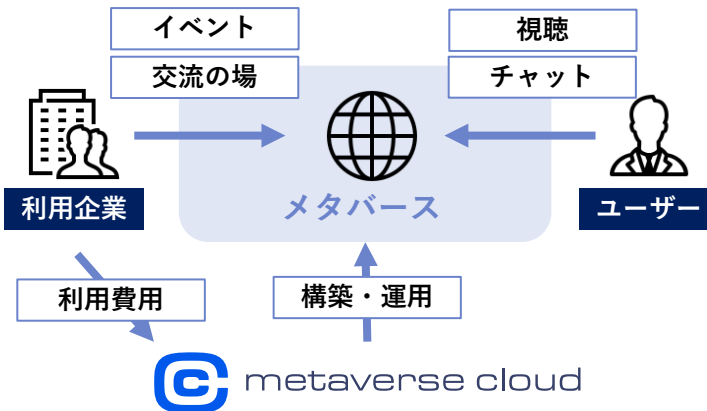


- 過去の利用実績に基づき外部サービス/携帯キャリアの架電・送信利用枠を確保

オペレーター

メタバース

メタバース空間・機能をサービスとして提供。

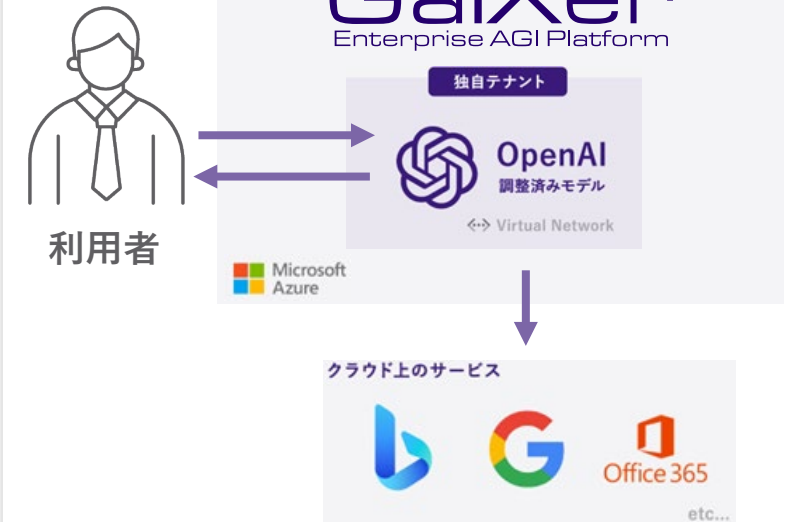


当社サービスの特徴

- クラウドネイティブ** 来場者数増加やアクセス集中に対して、可用性・安定性を確保
- ブラウザベース** 企業PCの利用時などもインストールの障害がなく、閲覧環境に広く対応
- セルフサービス** 主催者用の管理画面から、アクセスの制御やコンテンツの差し替えが可能

GaiXer

GaiXer
Enterprise AGI Platform



Microsoft Azure 上のセキュアなネットワーク環境で駆動し、「テナント」と呼ばれる御社専用環境で学習・生成を行うので、情報漏洩のリスクに配慮。

加えてクラウド上の様々なサービスと結合することで、ユーザー向け、カスタマーサポート、組織の業務改善など、複数用途への活用を可能に。

事業	課金体系	主要原価
1 プロジェクト型 サービス	個別見積 ・類似システムの市場価格・付加価値を踏まえて価格を想定 ・案件規模に近い過去案件の実績工数を元に、採算性を確認	・開発人件費 ・業務委託費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用
2 リセール	利用状況による従量課金 ・仕入元の提供価格に一定の手数料率を乗じて請求 ・クラウド利用量・ライセンス数により提供価格が変動	・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用
3 マネージド サービス	利用状況による従量課金 ・障害一次対応サービスはクラウド利用量による従量制 ・技術支援サービスは利用時間による従量制	・クラウド管理ソフトウェアライセンス費用 ・保守・運用人件費 ・業務委託費
4 SaaS	利用状況による従量課金 ・自動架電サービスは利用量や情報量による従量制 ・メタバース基盤はユーザ数や同時接続数による従量制 ・GaiXerは月額ユーザー数による従量課制（一部プランでは定額+従量）	・サービス開発人件費 ・サービス運用人件費 ・クラウド/ソフトウェアライセンス仕入費用

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

従って、当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

FIXER
the Cloud native Company