

2022年3月期 第1四半期決算説明資料

2021/8/10

東証第一部 3676

<https://www.digitalhearts-hd.com/>

決算概要

攻めの営業で 増収を達成

売上高

6,098百万円
(前期比119.7%)

- DXの追い風に乗り、顧客数増加と高単価案件獲得が順調に進み、エンタープライズ事業が**高い成長を維持**
- エンターテインメント事業も、巣ごもり需要を機に好況なゲーム市場において大型案件を確実に獲得し**2桁増収を達成**

粗利率改善で 大幅な増益

営業利益

636百万円
(前期比401.3%)

- エンタープライズ事業では、成長投資を継続しつつも、単価アップや稼働率向上で利益が大幅に増加、**前期1Qの赤字から黒字転換**
- エンターテインメント事業も、増収効果と効率的な運営により、**前期比約1.8倍の利益成長**を実現

通期計画達成に向け 好調なスタート

通期計画に対する進捗率

売上高

21.5%

営業利益

30.3%

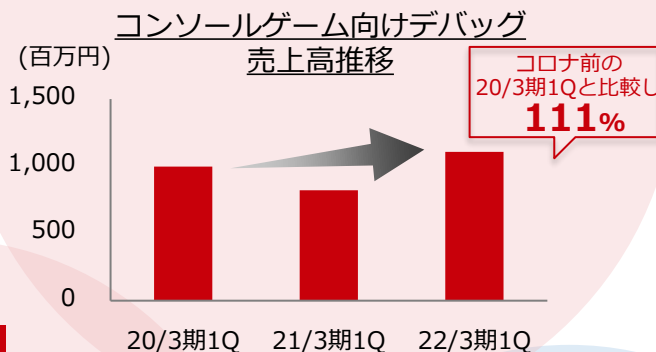
- 売上高・営業利益ともに会社計画に対して前倒しで進捗、**スタートダッシュ**に成功
- 2Q以降、M&Aにより取得した**子会社4社の連結開始で更なる増収**を見込む
- **売上高500億円**の中期目標実現に向け、成長基盤の構築と通期計画の達成を目指す

コーポレート

当社として初めて
女性役員が就任

エンターテインメント事業

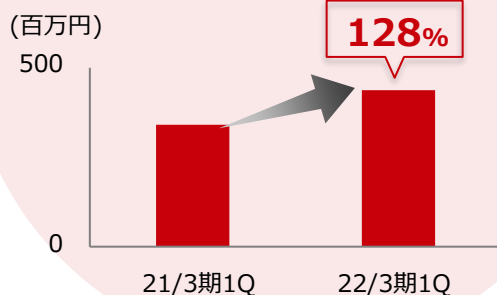
巣ごもり需要等で好況な市場を背景に
コンソールゲーム向け
デバッグが伸張



エンターテインメント事業

M&Aによるシナジーが早くも現れ
中国企業からの案件が増加

グローバルサービス 売上高推移



エンタープライズ事業

ベトナムオフショア活用
本格化に向けた取り組みを推進

フルスタック開発を
手掛けるJVの稼働開始



日本企業向けテスト自動化
案件のベトナム稼働が増加

エンタープライズ事業

(株)アイデンティティを子会社化
多様なIT人材プールを拡大

identity

高度ITエンジニア
約13,000名

※登録ベース



 DIGITAL HEARTS HLDGS.

セキュリティ人材
約100名



登録テスター
約8,000名



ベトナムオフショア人材
約400名



※当期2QからP/Lの連結開始

エンタープライズ事業

欧米の新規顧客獲得に向け
子会社化したMK Partners, Inc.と
LogiGearグループの連携開始

※当期2QからP/Lの連結開始

2022年3月期第1四半期 連結損益計算書

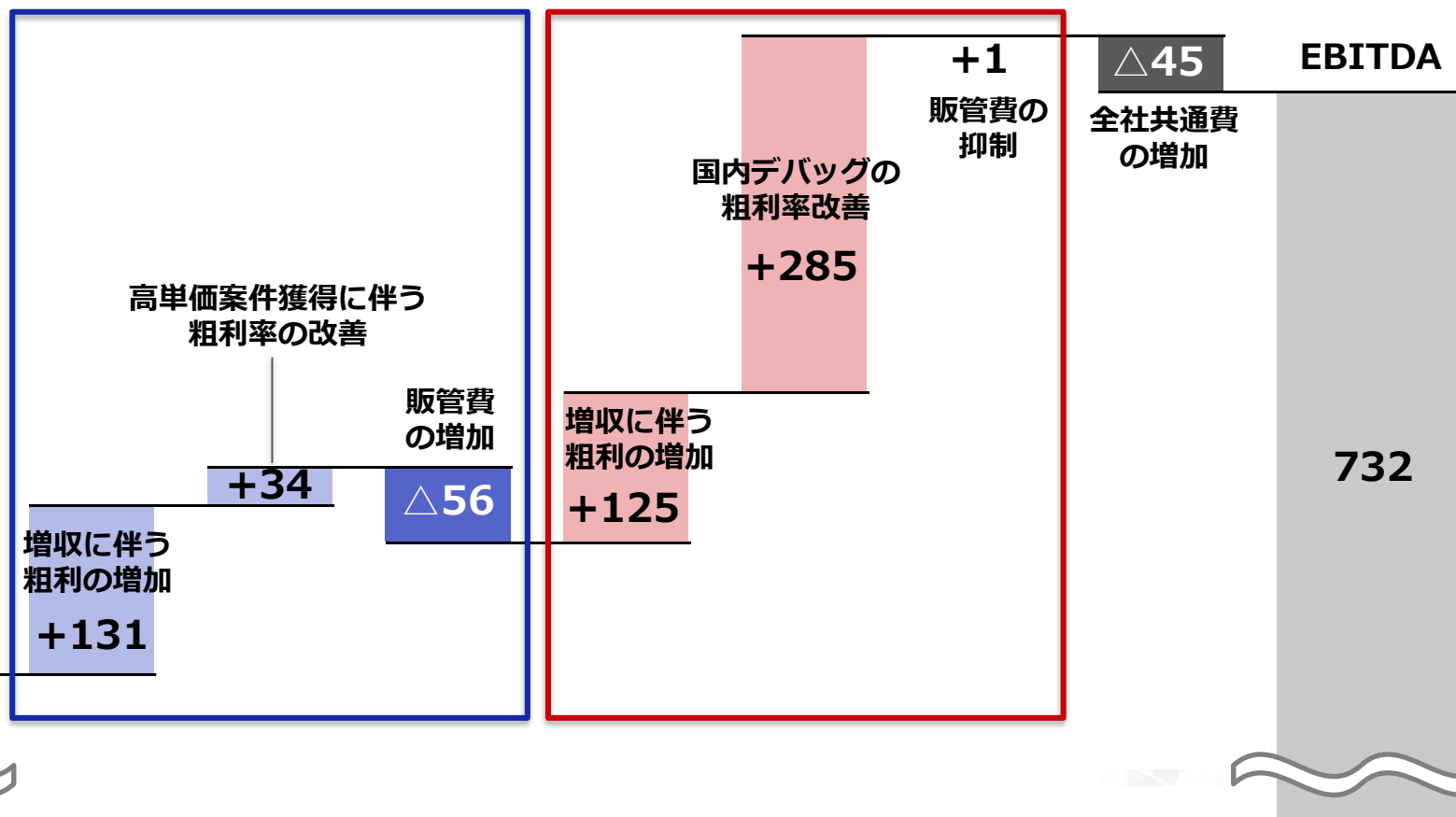
- 売上高は前年比119%と高成長を実現、営業利益は前年比約4倍に拡大
- 売上高、営業利益ともに会社計画を上回るペースで進捗

(百万円)	21/3期1Q	22/3期1Q	増減額	前期比
売上高	5,093	6,098	1,005	119.7%
売上原価	3,819	4,271	451	111.8%
原価率	75.0%	70.0%		△5.0ポイント
売上総利益	1,273	1,827	553	143.5%
販管費	1,115	1,191	76	106.8%
営業利益	158	636	477	401.3%
営業利益率	3.1%	10.4%		+7.3ポイント
経常利益	194	670	476	344.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	99	487	388	491.3%
EBITDA	255	732	477	286.8%

DXに伴うシステム投資関連の需要や好調なゲーム市場における需要を獲得
エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともにEBITDAは大幅伸張

エンタープライズ事業

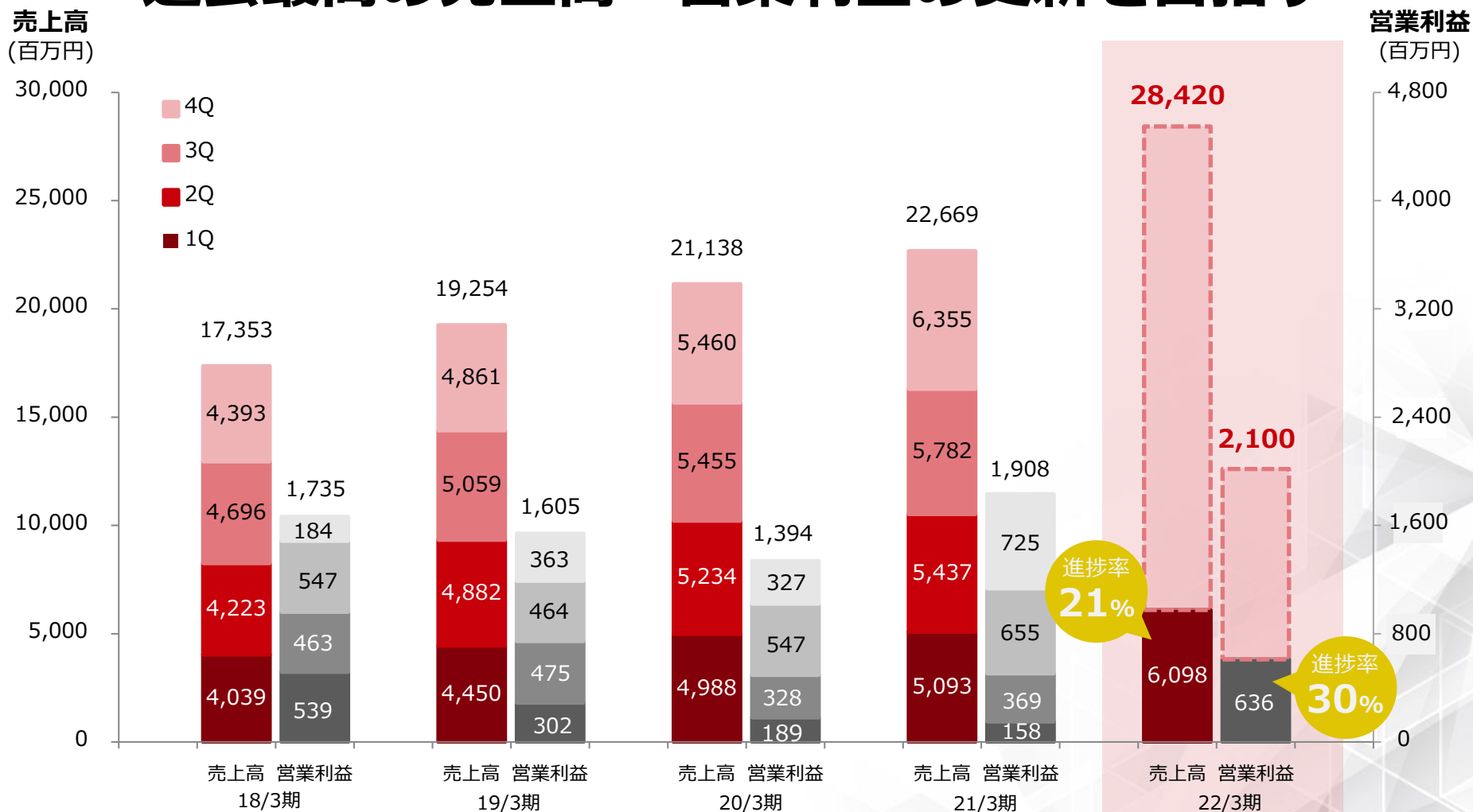
エンターテインメント事業



21/3期1Q実績

22/3期1Q実績

当期は1Qから高い利益水準でスタート 過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す



連結貸借対照表

(百万円)	21/3期(期末)	22/3期(1Q末)	増減額(対前期末)
資産合計	14,338	15,925	1,587
流動資産	9,744	9,604	△140
現金及び預金	5,076	4,911	△164
受取手形及び売掛金	4,097	—	△4,097
受取手形、売掛金及び契約資産	—	4,161	4,161
固定資産	4,593	6,321	1,728
有形固定資産	598	602	3
無形固定資産	2,670	4,389	1,718
投資その他の資産	1,324	1,330	5
負債合計	8,024	9,248	1,224
流動負債	7,904	8,954	1,049
短期借入金	4,728	5,534	805
固定負債	119	294	174
純資産合計	6,314	6,677	362
株主資本	5,642	5,983	340
その他の包括利益累計額	48	69	20
新株予約権	13	—	△13
非支配株主持分	610	624	14
負債・純資産合計	14,338	15,925	1,587

セグメント別実績及び通期連結業績予想

【セグメント別業績に関する注意事項】

- ・各セグメントの売上高については、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて記載。
セグメント利益は営業利益ベースの数値を記載。
- ・22/3期1Qよりエンターテインメント事業のサブセグメント区分を変更。
そのため、22/3期以前のエンターテインメント事業サブセグメント別業績は、変更後の数値に組み替えて記載、比較を実施。

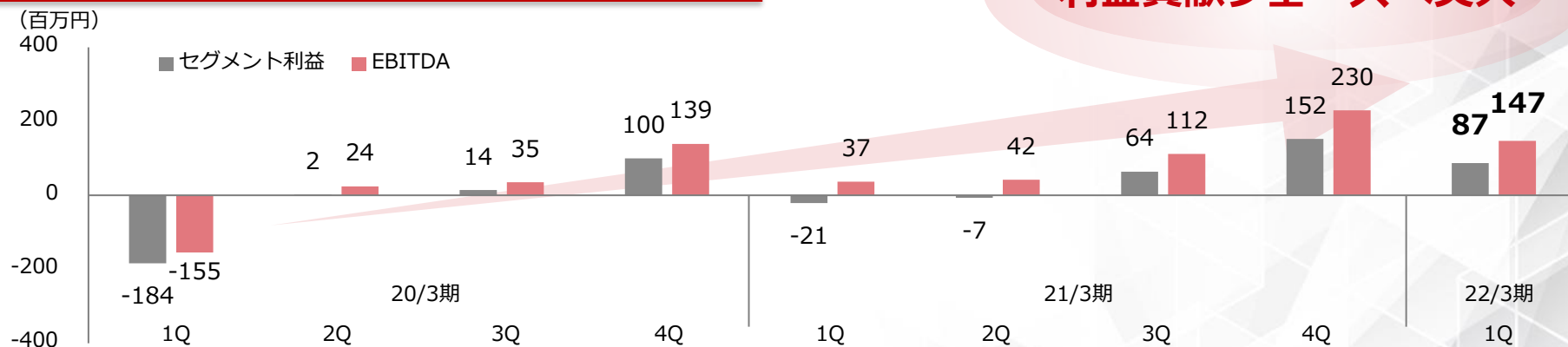
2022年3月期第1四半期 セグメント別実績

(百万円)	前期実績 21/3期1Q	当期実績 22/3期1Q	前期比
売上高	5,093	6,098	119.7%
エンタープライズ	1,523	2,029	133.2%
エンターテインメント	3,569	4,069	114.0%
調整額	—	—	—
営業利益	158	636	401.3%
エンタープライズ	△21	87	—
エンターテインメント	517	930	179.9%
調整額	△337	△381	—
EBITDA	255	732	286.8%
エンタープライズ	37	147	389.1%
エンターテインメント	547	960	175.3%

■ DX加速やサイバーセキュリティ需要拡大を受け、**売上・利益ともに高成長を継続**

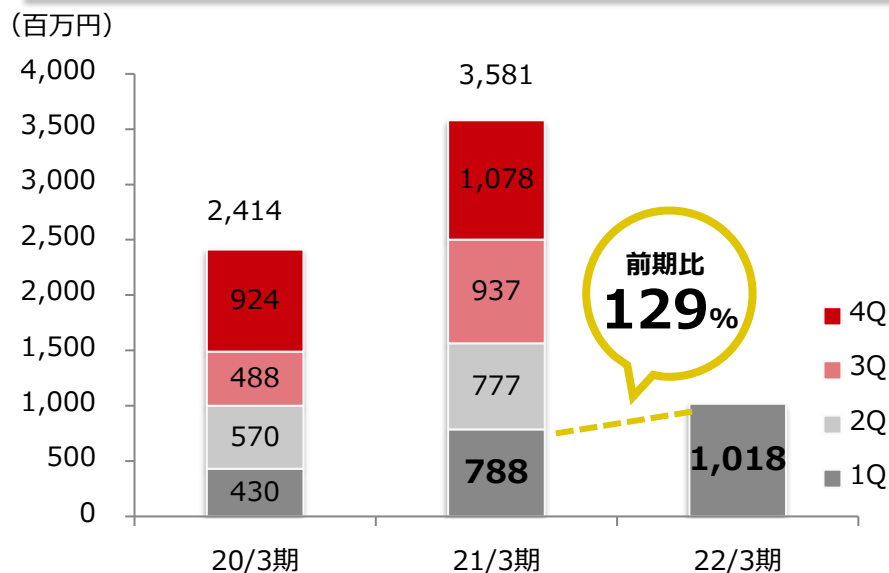
(百万円)	前期実績 21/3期1Q	当期実績 22/3期1Q	前期比
売上高	1,523	2,029	133.2%
システムテスト	788	1,018	129.2%
ITサービス・セキュリティ	735	1,011	137.5%
セグメント利益	△21	87	—
EBITDA	37	147	389.1%

エンタープライズ事業 四半期別利益推移

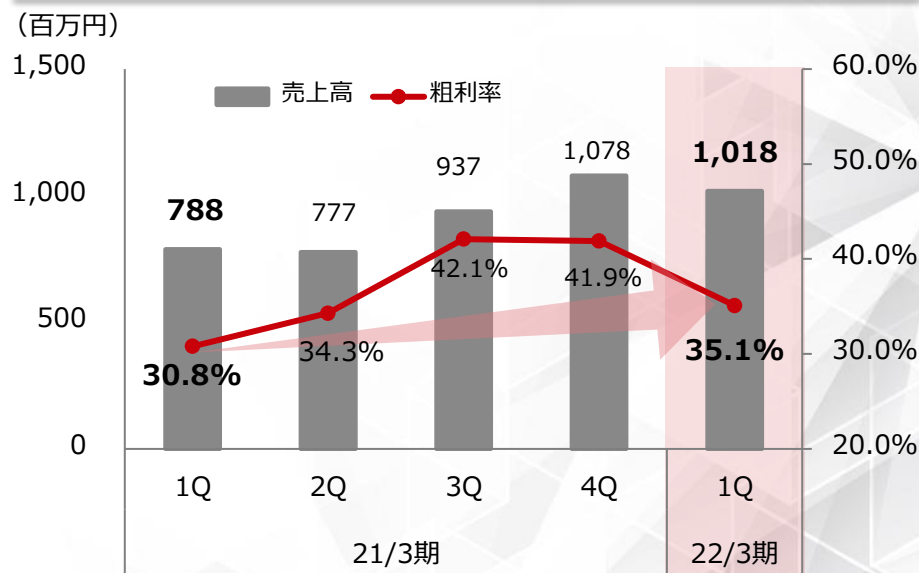


- DXの追い風の中、営業体制のさらなる強化を実施、その結果**大型案件を獲得**するなど、システムテストの売上高は順調に伸長し、**前期比129%と大幅増収**を達成
- IT人材不足を背景とするシステムテストのアウトソースニーズ拡大が見込まれる中、**人材の獲得・育成**を加速させるとともに、これまで拡充してきたサービスの**クロスセル**による顧客単価の上昇を通じた売上拡大を目指す
- 当期1Qは、エンジニア増強をはじめとする成長投資を継続しつつも、高付加価値化と高稼働により**粗利率35.1%(前期比+4.3%)**を達成、2Q以降も高水準の粗利率継続を見込む

売上高推移

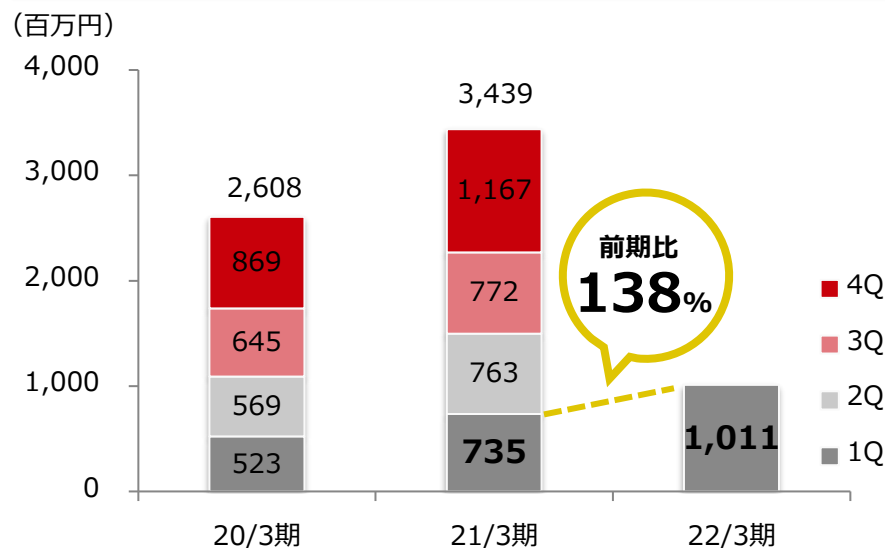


四半期別トレンド

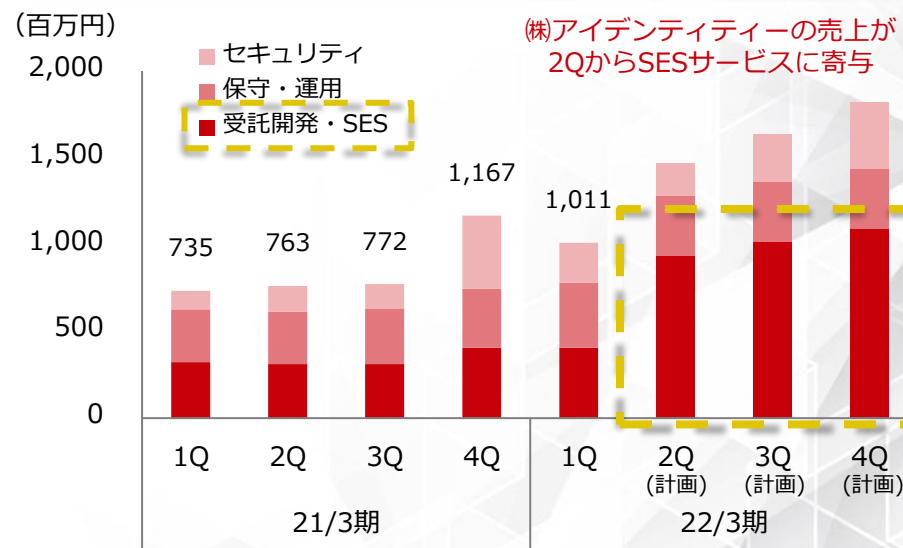


- セキュリティ、保守・運用、受託開発・SESのすべてにおいて**2桁増収**を達成。
特にセキュリティは、DXの加速やリモートワークの拡大等を背景に、前期比**2倍以上の成長**を実現
- 増加するサイバーセキュリティ需要に対し、当社独自の教育プログラムを積極的に活用し、より多くのセキュリティ人材の育成・輩出を目指す
- 当期2Qより、2021年6月に子会社化した**株式会社アイデンティティ**の連結開始によるさらなる事業拡大を見込む

売上高推移



サービス別売上高推移

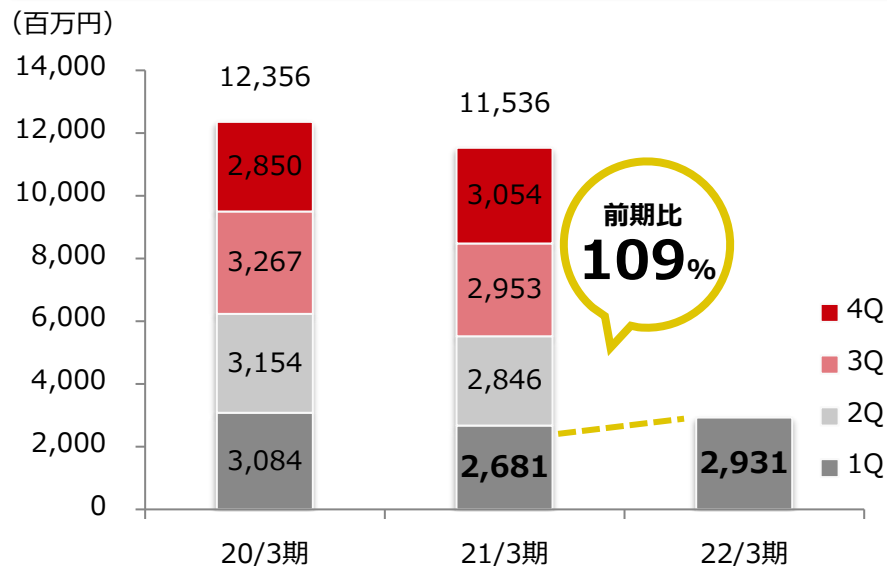


- コロナ禍を機に、世界中でゲームユーザーが増加しマーケットが拡大、国内デバッグ市場をリードする当社では、コンソールゲームを中心に新規大型案件やグローバル案件が増加し、売上高は**2桁成長を実現**
- セグメント利益は、増収の影響に加え、効率的な業務運営により国内デバッグの**粗利率が改善**したことで、**前期比約1.8倍**と大きく伸張
- 当期1Qより、今後の成長ドライバーとなる**“グローバル事業”**を可視化するためサブセグメントの区分を変更

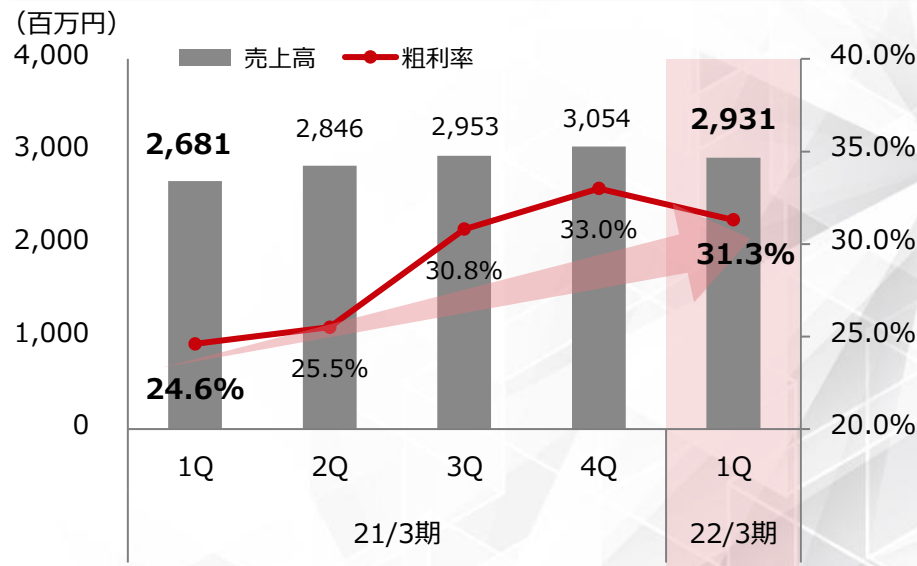
(百万円)	前期実績 21/3期1Q	当期実績 22/3期1Q	前期比
売上高	3,569	4,069	114.0%
国内デバッグ	2,681	2,931	109.3%
グローバル及びその他	887	1,137	128.2%
セグメント利益	517	930	179.9%
EBITDA	547	960	175.3%

- 好況なゲーム市場において、大型案件が増えた**コンソールゲーム向けデバッグ**が**好調**に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引
- コロナ禍が一定収束した後も、新しい生活様式の浸透によるゲーム人口増加に伴う市場拡大が見込まれる中、ゲームデバッグのリーディングカンパニーとして**さらなるシェアアップ**を狙う
- 増収効果及び業務効率改善により、当期1Qの粗利率は**31.3% (前期比+6.7%)**と前年下期以降の高い水準を継続

売上高推移



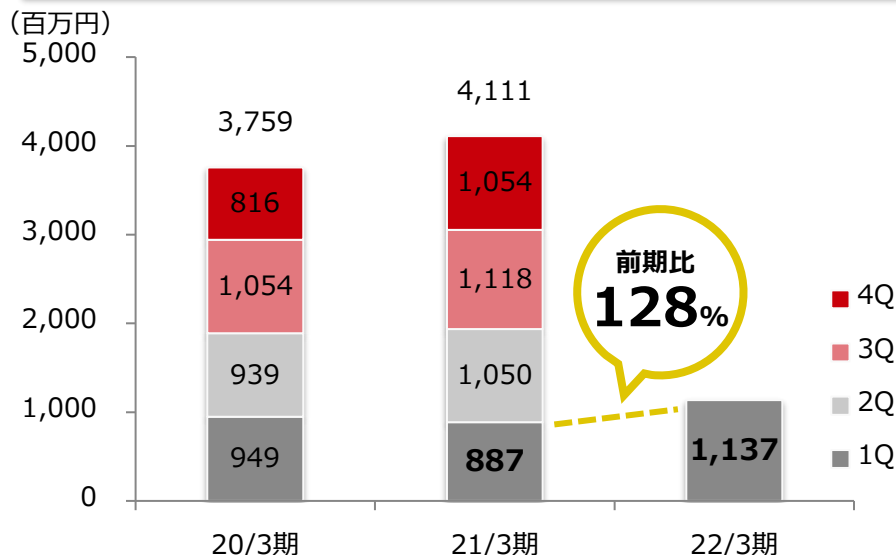
四半期別トレンド



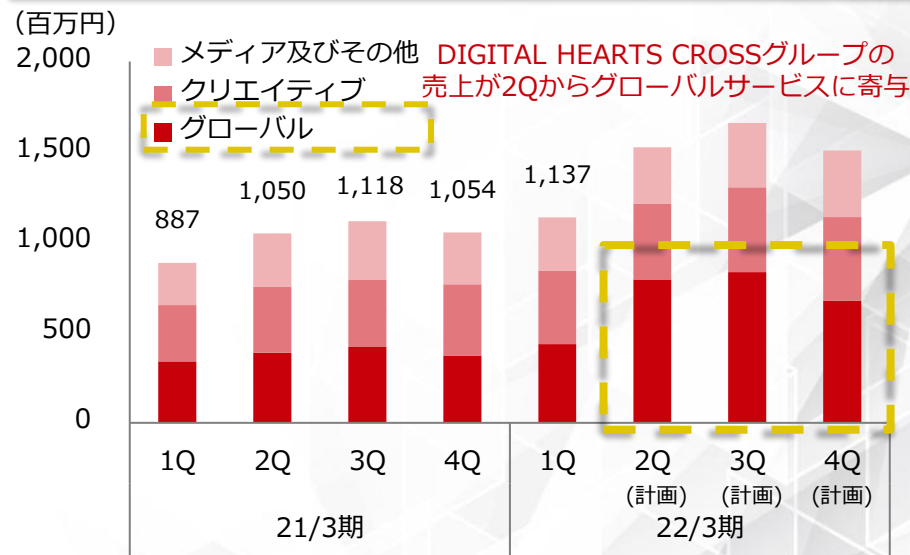
- コロナ禍において世界中でゲーム人口が拡大、ゲーム各社もタイトルのグローバル展開を進める中、当期1Qは、日・中・韓ゲーム会社のクロスボーダー/グローバル案件を積極的に獲得、グローバル・クリエイティブ・メディア及びその他すべてのサービスにおいて2桁増収を実現
- 2021年3月に子会社化したDIGITAL HEARTS CROSSグループ^(*)が持つ中国ゲーム会社とのネットワークやマーケティング支援機能を活用し、ゲーム会社のグローバル展開に対するフルサポートをワンストップで提供することが可能に

(*) 旧 Metaps Entertainmentグループ、2Qより業績寄与

売上高推移



サービス別売上高推移



- エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともに2桁成長を目指す
- エンタープライズ事業の利益貢献により、過去最高益を目指す

(百万円)	21/3期 実績	22/3期 予想	前期比
売上高	22,669	28,420	125.4%
エンタープライズ	7,021	11,000	156.7%
エンターテインメント	15,647	17,420	111.3%
営業利益	1,908	2,100	110.0%
営業利益率	8.4%	7.4%	△1.0ポイント
経常利益	1,975	2,100	106.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	974	1,400	143.7%
EBITDA	2,322	2,800	120.5%



エンタープライズ事業

目標：引き続き高い成長率の継続

重点施策

1. 高度ITエンジニアをはじめとする人材に対する投資を拡大
2. これまで拡充してきたサービスのクロスセルにより、新規顧客の開拓及び1社当たりの取引規模拡大を目指す
3. ベトナムオフショア拠点の活用本格化



エンターテインメント事業

目標：収益性の改善及び新たな成長の柱の創造

重点施策

1. 付加価値力や営業力強化で取引規模を維持・拡大
2. オペレーション体制の強化と独自のツールの導入により業務効率化を推進
3. 新たに子会社化したDIGITAL HEARTS CROSS グループ（※旧：Metaps Entertainmentグループ）とのシナジーを追求し、“総合ローカライゼーションサービス”の早期立ち上げを目指す

中期経営ビジョン

(2021/5/11発表資料より抜粋し再掲)

今後はこれまで作り上げてきた事業基盤をより強固にし 引き続きエンタープライズ事業を中心に高い成長の継続を目指す

2001-2017
第一創業期

2018-2020
第二創業期

2021-
発展期

目指す姿

国内No.1の
ゲームデバッグカンパニーへ

主な取り組み

デバッグの事業基盤構築

- テスターの人材プール拡大
- 流動的な開発スケジュールに合わせた人材アサインメントフローの確立
- ゲームメーカーとのリレーション強化
- ゲーム開発支援やプロモーション支援等、デバッグ周辺事業の拡大

目指す姿

アジアNo.1の
総合テストソリューション
カンパニーへ

主な取り組み

エンタープライズ事業の 基盤構築

- エンジニアの人材プール拡大
- テスターからエンジニア人材を育成するための教育フローの確立
- セキュリティ等、新たなサービスの拡充
- 顧客基盤の拡大
- テスト自動化等最先端技術の活用

目指す姿

DX人材プラットフォーム
カンパニーへ

主な取り組み

エンタープライズ事業を中心 とする成長戦略の継続推進

- テスター、エンジニア、フリーランスエンジニア、セキュリティエキスパートの人材プール拡大
- DX化推進モデルの構築
- 海外事業の基盤構築
- IT人材不足等、社会的課題の解決
- 新たな経営リーダーシップスタイルの確立

企業理念

SAVE the DIGITAL WORLD

私たちは、確かな技術と人の力で、ITイノベーションの安全品質を支え、高度デジタル社会に歓びと安心を生み、進歩発展に貢献いたします。

グループバリュー



人材

人の成長
||
企業の成長



技術

技術革新
||
企業革新



営業

顧客価値向上
||
自社価値向上

テックリード人材主導で ソリューションのテクノロジー化による差別化を推進

当社のテックリード人材

CTO 城倉

元合同会社 DMM.com のCTO。7年間にわたり同社のエンジニア組織拡大と育成に従事。

CTSO 高橋

元ソニー(株)のソフトウェア品質担当部長。ソフトウェアテストの博士号を有し、著書も多数。

技術顧問 藤原

(株)メルカリでアジャイルQAチームの立上げを主導。現在はアジャイルコーチ・テスト自動化コンサルタントとして活躍。



写真左から：高橋、藤原、城倉

重点的な取り組み

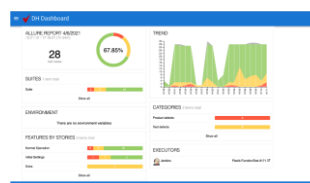
アジャイル品質

短いサイクルで継続的・持続的にソフトウェアをデリバリーするアジャイル型開発の品質を支援



DHプロダクト/ソリューション

アジャイル品質に最適化された自社開発ツールを提供



テスト自動化

競争力のあるローコード自動化ツールの活用による効率化・高精度化を推進

 Autify

 mabl

 TestArchitect

 Panaya

 WORKSOFT

営業体制を抜本的に見直し、顧客数の増加及び顧客単価上昇を目指す

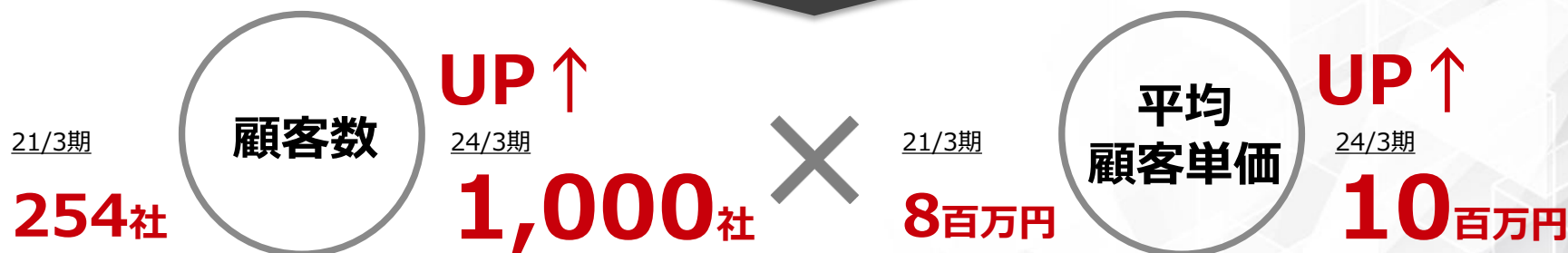
- ・従来の営業体制や業務フローを刷新、カスタマーサクセスチームを組成
- ・ブランディング、マーケティングを強化

人員強化、組織再編	業務標準化、効率化	ブランディング強化	マーケティング刷新
営業人員増員 (24/3期までに20名増員)	顧客管理データベース (標準化・効率化の促進)	サービスサイト見直し (技術ブログの開設等)	WEBマーケ手法の刷新 (リード獲得の多様化)
プリセールス強化 (営業+エンジニア)	営業活動の可視化 (数値管理の強化)	CTO,CTSOセミナー開催 (認知度向上)	CRMツール強化 (リテンション強化)

当社グループの強み

エンドユーザーとの直取引
エンターテインメント業界の顧客基盤

■国内のシステムテスト 目標





業績が好調なゲームクライアントへのサービスを強化し マーケットリーダーとしての地位の維持・拡大を目指す

ゲームクライアントの 取引の維持・拡大

- 組織強化や営業戦術の再構築による営業力アップ
- カスタマーサポートやコンテンツレビュー、運営等の周辺サービスも強化

クロスセル強化

- ゲームの企画や開発等へも人材やサービスを供給
- エンタープライズ事業で培ったDX支援サービスの提供

生産性向上

- 人材の育成と体制強化によるサービス品質の向上と収益性の改善
- 効率化のためのテクノロジーの活用



“総合ローカライゼーション”のスペシャリスト集団へ

ローカルインサイトの強化

- 徹底した現地マーケットの調査・ローカルニーズの理解
- 複数サービスでの経験値の積み上げで「現地の売上高」にコミットメント

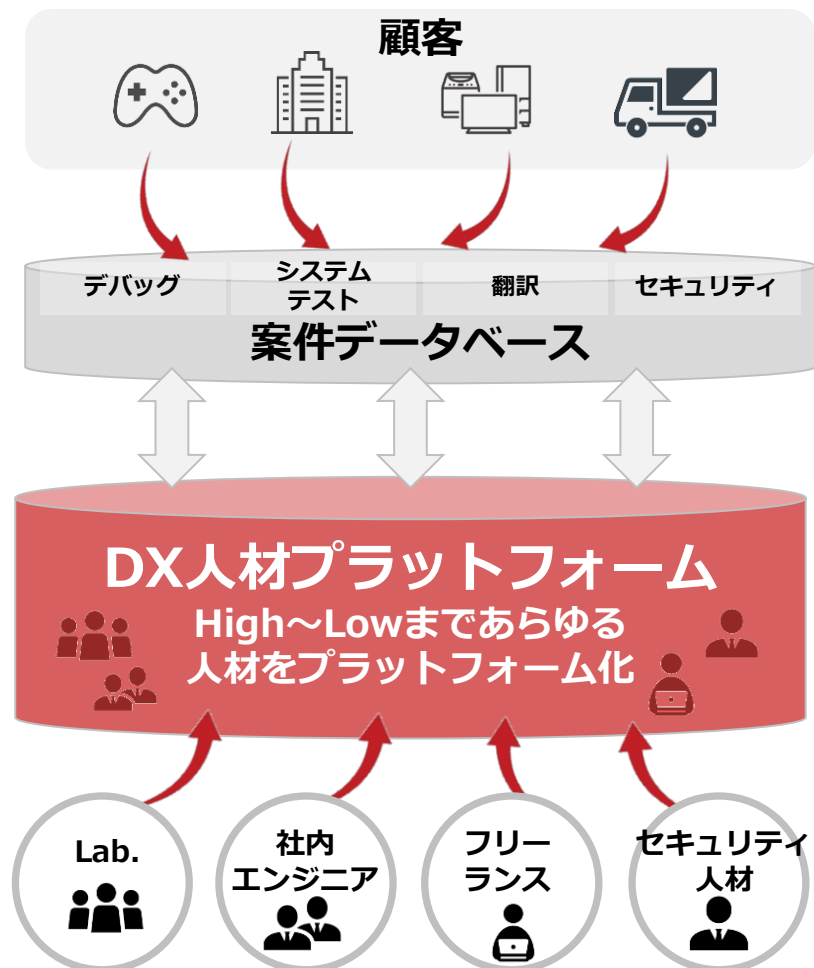
さらなるM&Aの実施

- アジア各国・地域において不足しているファンクションの強化（エンターテインメント領域全般をカバー）
- 圧倒的なマーケットシェアの獲得

欧米への展開

- 成長ポテンシャルの高いアジアでのビジネスを確立
- 米国及び欧州への展開もサポートできるネットワークを構築

顧客ニーズに対応するため、
多種多様な人材プラットフォームの構築とスキルの可視化を推進



人材ファースト企業に

- 福利厚生の充実
IT人材が活躍できる社内環境、福利厚生の充実
- 処遇・待遇の整備
スキルに応じた処遇・待遇の体系化
- 育成体制の構築
高付加価値化に向けた育成体制の構築。資格取得制度の充実等
- 働き方の多様化
フリーランスやリモート、時短等、働き方の多様化対応

2024年3月期 数値目標

	<21/3期 実績>		<24/3期 目標>
売上高	226億円	》	500億円
ROIC _(※1)	16.8%	》	15%以上
M&A	3件	》	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	》	2,000社
IT人材・クオリティスト _(※2) 人材数	4,517名	》	20,000名
女性管理職比率 _(※3)	10.7%	》	20%以上

參考資料

8,000名

を超えるテスターの雇用を創出



40%以上
が社外役員



国内有数
のテスト専門企業



**デジタル社会
の安全**

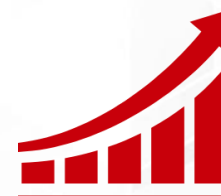
を支えるビジネス



20カ国以上
の外国籍者が在籍



CAGR 12%
の高い市場成長率(※)



※2020年-2024年のソフトウェアテストサービス市場の成長率。
(参考)「Global Software Testing Services Market 2020-2024」関連サイト

当社グループの
ミッション

SAVE the DIGITAL WORLD

マクロ環境

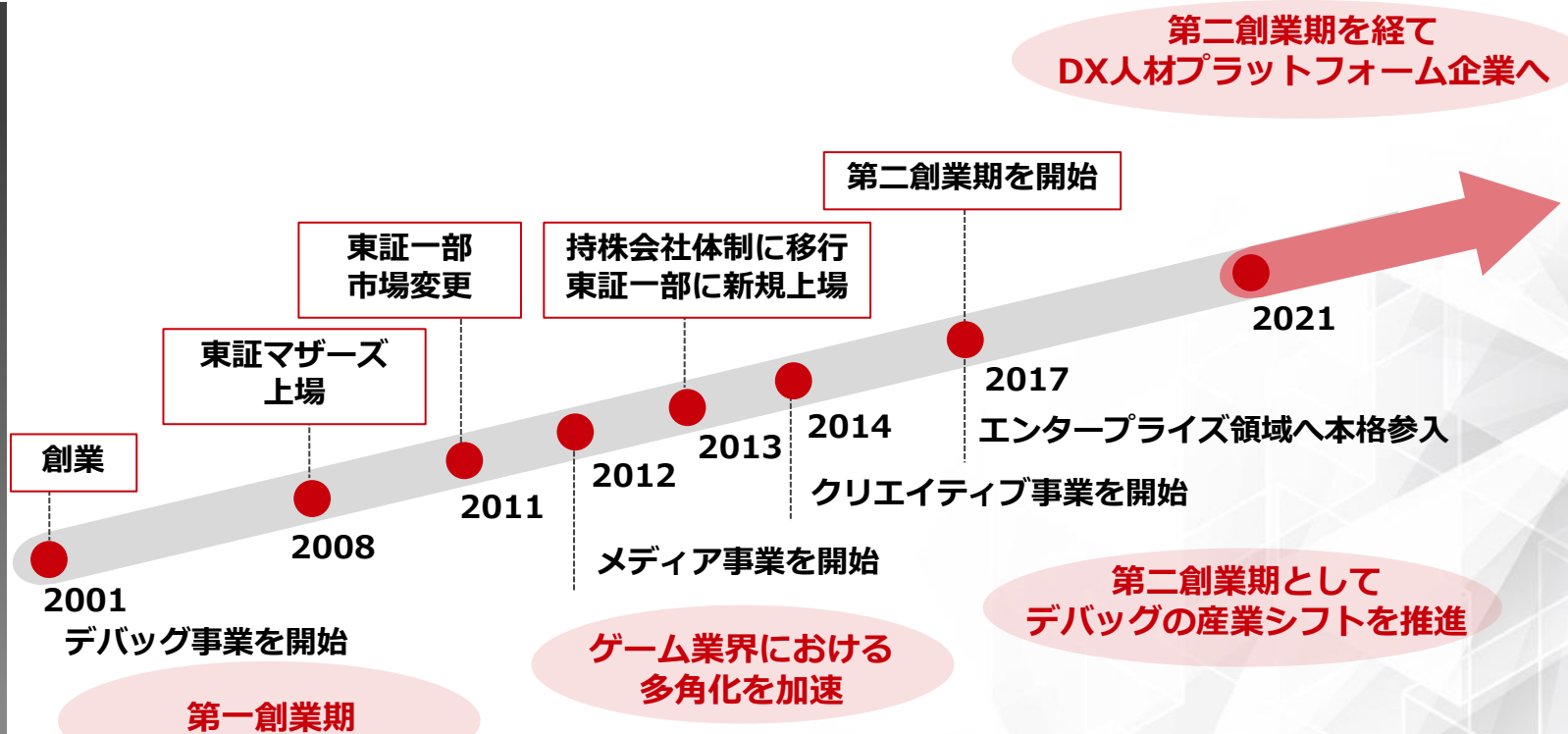
コンソールゲームの
隆盛

モバイルゲームの
隆盛

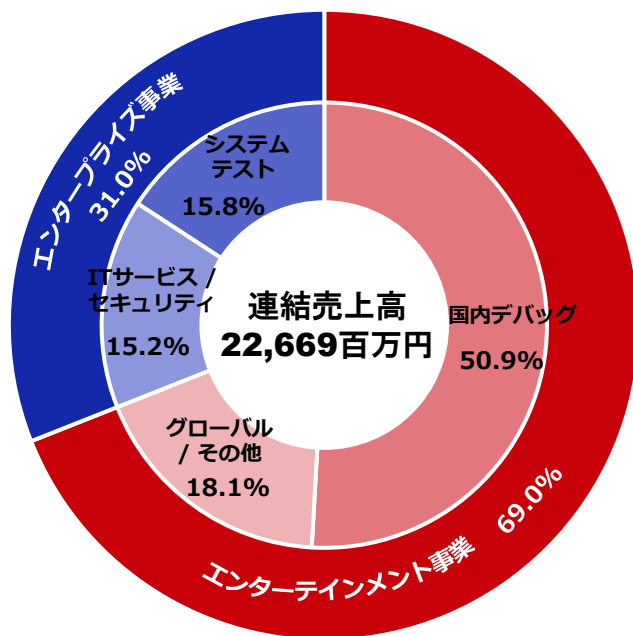
IoTの進展

DXの進展

当社グループの
沿革



ソフトウェアの不具合を検出するシステムテスト・デバッグが主力



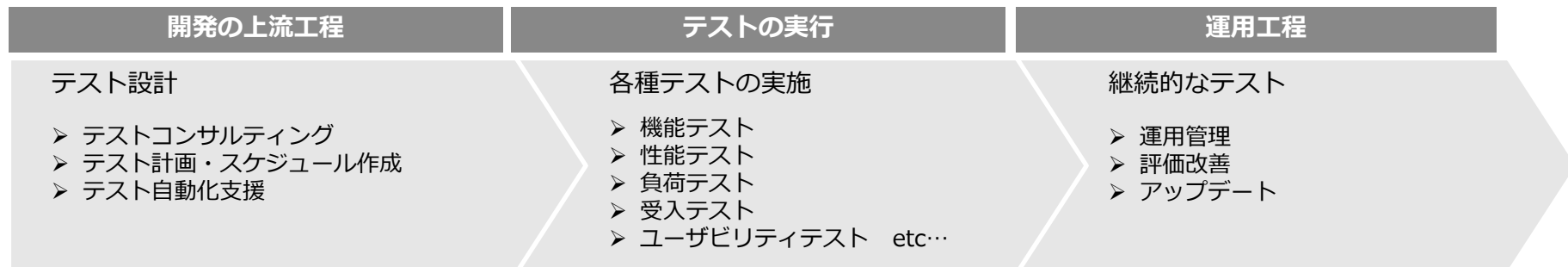
2021年3月期売上高構成比

※売上構成比は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて算出

エンタープライズ事業	システムテスト	15.8%	- Webシステムや業務システム等の検証 - テスト自動化支援 - DevOps/アジャイルテスト支援 - 自動車走行テスト
	ITサービス/セキュリティ	15.2%	- システムの受託開発 - 保守・運用支援 - セキュリティ検査・監視
エンターテインメント事業	国内デバッグ	50.9%	コンソールゲーム / モバイルゲーム / パチンコ・パチスロ等の検証
	グローバル/その他	18.1%	- ゲームソフトの翻訳・LQA(※) - ゲームソフトの海外展開時のマーケティング支援 - ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作 - 総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営

システムテスト/デバッグ サービス概要

提供サービス



サービス特徴

ジャンル	特徴	主要顧客	参入障壁	テスト市場 外注比率
システムテスト	エンジニアの知見を用いたテスト	・SIer ・開発ベンダー ・エンドユーザー (情報システム部)	中 ↑IT人材不足	低
デバッグ	ユーザー目線によるテスト	・ゲームメーカー	高 ↑デバッグ専用機材購入のライセンスが必要 ↑流動的な開発スケジュールに合わせた人材管理ノウハウが必要	高

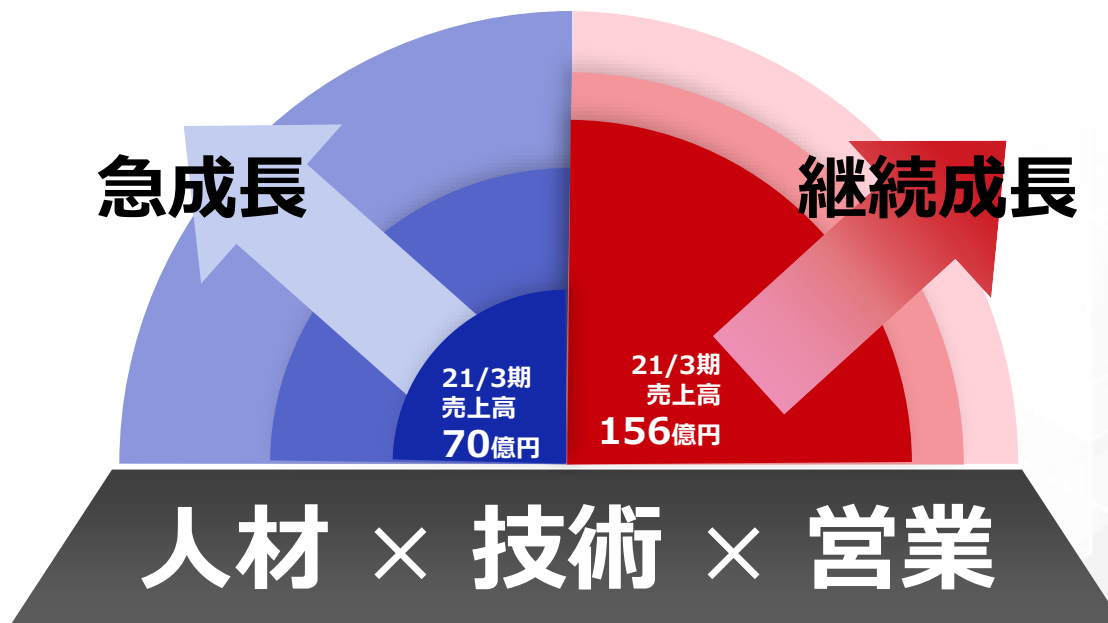
引き続きエンタープライズ事業を中心に高い成長を継続 24/3期に連結売上高500億円、ROIC15%以上の達成を目指す

エンタープライズ事業

- IT人材不足の深刻化等によりテスト工程のアウトソースが加速
- ◆ 事業領域拡大のための人材投資・技術投資を加速
- ◆ 成長牽引分野と位置付け、引き続き高い成長を目指す

エンターテインメント事業

- 国内ゲーム市場は安定的に推移
- ◆ ゲームの海外展開時に必要な翻訳やプロモーション支援等の“総合ローカライゼーション”での事業拡大に注力
- ◆ 引き続き基盤事業として、収益性の向上を目指す

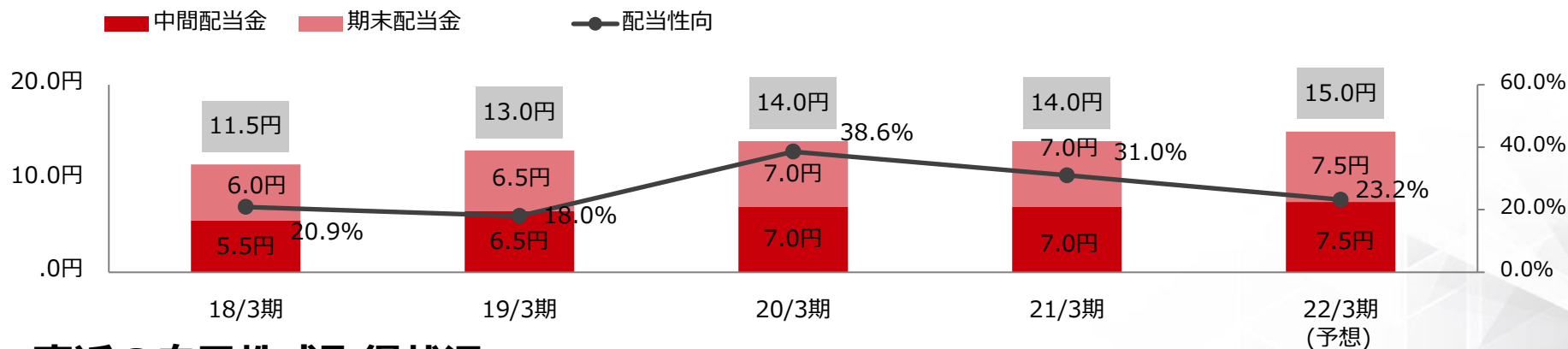


(百万円)		18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
エンタープライズ事業	売上高	1,892	3,302	5,022	7,021
	セグメント損益	△ 14	△ 226	△ 67	188
	システムテスト	1,084	1,395	2,414	3,581
	ITサービス・セキュリティ	808	1,907	2,608	3,439
エンターテインメント事業	売上高	15,568	15,951	16,115	15,647
	セグメント利益	2,966	3,086	2,964	3,077
	国内デバッグ	12,503	12,012	12,356	11,536
	グローバル及びその他	3,065	3,939	3,759	4,111
	セグメント間調整額	△ 108	△ 0	—	—
	セグメント利益	△ 1,215	△ 1,254	△ 1,503	△ 1,356
	連結合計	17,353	19,254	21,138	22,669
	営業利益	1,735	1,605	1,394	1,908

株主還元基本方針

事業成長投資と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、
配当性向20%を下限の目途として、株主の皆様へ安定的な配当を実施

配当金の推移



直近の自己株式取得状況

自己株式の取得については、成長投資を確保した上で、資本政策上の必要性、財務体質への影響等を考慮し機動的に実施

取得期間	取得株式総数	取得価額総額
2019/11/12～2020/2/6	474,700株	499百万円
2017/2/20～2017/4/28	664,500株	999百万円

主なリスク

当社の取り組み

1. 機密情報の漏洩

- ・テストルームへの私物持ち込み禁止
- ・指紋認証入室/監視カメラの設置等物理的なセキュリティ対策
- ・登録テスター全員を対象とする身元保証人制度の導入

2. AI等の技術革新による既存サービスの陳腐化

- ・テスト自動化プロジェクト等最新技術への対応を推進
- ・付加価値の向上を図るべく新サービスの開発を促進

3. 生産年齢人口の減少

- ・多様な世代/人種/バックグラウンドを持つメンバーが活躍できる社内教育体制を整備
- ・海外拠点も活用した戦略的な人材確保

4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・綿密な市場調査やデューデリジェンスの実施
- ・買収後の適切な経営管理体制の構築によるリスク低減

当社グループの取り組み事例とSDGsの各目標の関連

人材

日本におけるIT人材不足の解消

- ・全従業員を対象とするソフトウェアテスト技術者資格"JSTQB"取得支援制度の整備
- ・正社員向けエシカルハッカー養成講座やエンジニア育成プログラムの実施
- ・株式会社ワークポートと共同で無料エンジニアスクールを開校
- ・HASSYADAI.socialと共同で、高校生を対象とするエシカルハッカーの発掘・育成実証事業の実施

人材

多様な人材が活躍できる職場の実現

- ・学生やフリーター、役者・ミュージシャン等の夢を追いかけられている方、障がいをお持ちの方といった多種多様な人材が日々3,000名以上活躍できる場の提供
- ・言語デバッグ等に従事するアジアや欧米等20カ国以上の外国籍の人材の雇用

技術

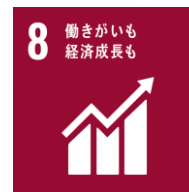
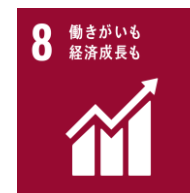
安心・安全なデジタル社会の実現

- ・デバッグやシステムテストサービスを通じた様々なソフトウェアの品質向上支援
- ・サイバーセキュリティ関連サービスの提供によるネット社会における情報資産の保全
- ・テスト自動化やAI活用に関する研究/開発を通じた技術革新への挑戦

地域社会

地域活性化及び地方におけるIT格差の解消

- ・全国に展開するテストセンター（Lab.）や在宅勤務を活用した地方における雇用創出
- ・独立行政法人情報処理推進機構から「中小企業サイバーセキュリティお助け隊 in 東北」の受託



(2021/6/30現在)

株式会社デジタルハーツ

エンターテインメント事業

エンタープライズ事業

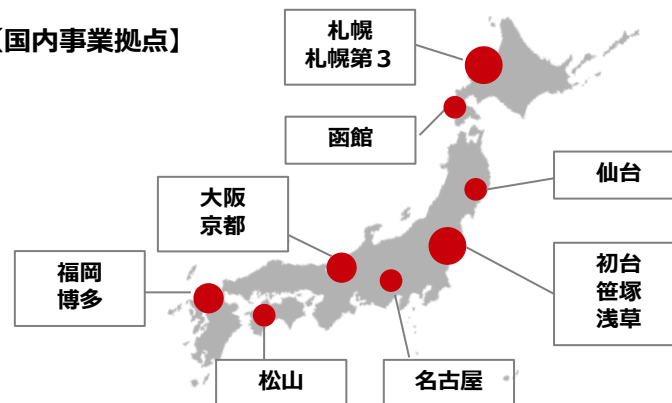


事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ
システムテスト、システムの受託開発、ITサポート、セキュリティ等

【強み】

- 約8,000名の登録テスター
- 300名以上のエンジニア
- 全国13拠点のテストセンター
- 多様な自動化ツールを活用

【国内事業拠点】



DIGITAL HEARTS (Shanghai) Co., Ltd.

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ等

Orgosoft Co., Ltd.

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ等

DIGITAL HEARTS CROSSグループ

エンターテインメント事業



事業内容：マーケティング支援等

LogiGearグループ

エンタープライズ事業



事業内容：システムテスト
テスト自動化支援等

株式会社エイネット

エンタープライズ事業



事業内容：システムテスト
システムの受託開発等

株式会社レッドチーム・テクノロジーズ

エンタープライズ事業



事業内容：ホワイトハッカーサービスの提供
及び技術支援等

Aetas株式会社

エンターテインメント事業



事業内容：日本最大級のゲーム情報サイト
「4Gamer.net」の企画・運営等

株式会社フレイムハーツ

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームの受託開発
2D/3Dグラフィック制作

株式会社ZEG

(持分法適用会社)

エンタープライズ事業



事業内容：自動車走行テスト及びデータ収集



DIGITAL HEARTS HLDGS.

＜お問い合わせ先＞

IR 広報部

電話：03-3373-0081

Email：ir_info@digitalhearts.com

HPアドレス：<https://www.digitalhearts-hd.com>

本資料はインベスター・リレーションズに関わる活動（IR活動）を実施する際の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資判断の参考となる情報の提供及び投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は弊社が信頼に足ると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、弊社はその正確性及び完全性を保証するものではありません。また、本資料の内容は、作成時における弊社の見解または評価を示したものであり、市場環境の変化等により予告なく変更される場合があります。

また、本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されております。弊社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

なお、各社の会社名、サービス・製品名は各社の商標または登録商標です。