2020年5月19日

各　位

会　社　名　　ナレッジスイート株式会社
代表者名　　代表取締役社長 稲葉雄一
（コード番号　3999　東証マザーズ）
問合せ先　　常務取締役 執行役員コーポレートビジネスユニット長　柳沢 貴志
（TEL　03-5405-8120）

＜マザーズ＞　投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年5月19日　10:00～
開催方法	動画によるオンライン開催
開催場所	当社ホームページ　https://ksj.co.jp/ir
説明会資料名	2020年9月期 第2四半期 決算説明資料

【添付資料】
機関投資家向け説明会に使用した資料

以　上



2020年9月期　第２四半期

決算説明資料

ナレッジスイート株式会社
証券コード：３９９９

2020年5月

下記URLにて当社決算説明動画をご視聴いただけます。
https://www.cmstream.com/pir/?conts=ksj_202005_nbFFk

Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

INDEX

1 新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

2 2020年9月期　第2四半期　決算概要

3 2020年9月期　通期業績見通し

4 参考資料

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

1 新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

営業活動のDX・テレワークニーズへ

長期化、ポストコロナに向けて、
企業の収益を生み出す営業活動のDX・テレワーク化を推進し、
中堅・中小企業の営業活動インフラ構築を支援

- ✓ ナレッジスイートグループ内のテレワークノウハウ、営業オンライン活動＋テクノロジーといった社内リソースを事例としてお客様に展開
- ✓ 長期化、ポストコロナに向けての営業活動インフラ構築の提案強化
- ✓ 新ニーズの掘り起こし
- ✓ オンライン商談等新しいサービスの提供開始
- ✓ 中堅・中小企業への事業継続緊急対策（テレワーク）助成金、IT導入補助金等の情報提供による提案強化

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

当社グループの対策と取組み

長期化、ポストコロナに向けて対策実施中

当社グループの事業継続を堅持するため、従業員及びその家族の安全確保はもとより、自社ツール等のICTを積極活用することで、業務を通常通り継続することを基本方針としています。
今後も社内外への感染被害抑止と従業員の安全確保を最優先に、政府及び自治体の行動計画とグループ対応方針に基づき、必要な対応を実施してまいります。

社員・お客様・お取引様の安全確保

- ✓ 全社テレワーク（在宅勤務）/時差出勤の推奨
- ✓ 特別休暇の拡大・休暇取得の推奨
- ✓ 社外展示会/セミナー/研修へのリモート参加推奨
- ✓ 当社主催の展示会／セミナーの中止または延期
- ✓ 不要不急の国内外出張の制限
- ✓ サポートセンター電話受付窓口時間の短縮
- ✓ 採用説明会/面接のオンライン化

働き方の見直し/財務基盤強化

- ✓ 導入コンサル等対面取引の制限またはリモート商談への移行
- ✓ すべての会議・商談をオンライン化
- ✓ 営業研修、開発研修等オンライン教育へ完全移行
- ✓ ニーズに即した販売体制へ人員配置の最適化
- ✓ プロモーション予算の一時停止（コロナ終息後に向けて）
- ✓ 長期化リスクに備えるための銀行融資の拡大

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

中堅・中小企業へのテレワーク推進

「IT導入支援事業者」としてIT補助金活用支援

クラウドサービス

SFA／CRMにグループウェアがついた統合ビジネスアプリケーション Knowledge Suite

ノンプログラミングで業務アプリケーション開発プラットフォーム Shelter NEW

補助金対象のITツールとして採択
導入する企業は
補助金を受け取ることが可能

<Knowledge Suite SFAスタンダードの場合>

ITツール		サービス		合計金額
SFAスタンダード(5万円)×12ヶ月 60万円	＋	各種設定・研修等の導入支援*1 140万円	＝	200万円

IT補助金を使うと…

初年度100万円*2

中小企業のIT推進へ

＜IT導入補助金について＞
サービス等生産性向上 IT 導入支援事業（IT 導入補助金）は、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、生産性の向上に資する要素として「IT の利活用」を設定した上で、こうした ITツール（ソフトウエア、サービス等）のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費等の経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的としています。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

ターゲット市場

潤沢な市場

日本企業約420万社
99.7%が中小企業

約400万社の潜在顧客

事業環境

テレワーク拡大の追い風

- ✓ **感染症対策によるテレワークの拡大**
- ✓ 働き方改革、生産性・効率性重視
- ✓ サブスクリプションビジネスモデル
- ✓ 社会変化「所有から利用へ」
- ✓ 技術の進化：AI、IoT、クラウド
- ✓ デジタルトランスフォーメーション加速

**営業の自動化に特化した当社サブスクリプションサービスの
ニーズは引き続き高い水準で推移**

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2

２０２０年９月期
第２四半期決算概要

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

■ 新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

顧客の在宅勤務移行に伴い訪問数が減少しつつもオンライン商談で営業活動強化。

■ 営業増員、販売体制強化は計画通り進捗

求人倍率の低下による採用機会の増加。オンライン説明会、面接等による対策を実施。

■ テレワーク推進を強化する営業向けオンライン商談ツール正式リリース

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　決算概要

- クラウドサービス（サブスク）契約数が順調に積み上がり増収
- 導入コンサル等のソリューションサービスは、新型コロナの影響による作業遅延等により減収
- 第１四半期会計期間における助成金収入、及び投資有価証券の売却益計上

IFRS	19/9期 2Q（実績）	20/9期 2Q（実績）	対前年同四半期増減率
売上収益	1,101 百万円	**1,097 百万円**	0.4 %減
クラウドサービス（サブスク）	296 百万円	**319 百万円**	7.9 %増
ソリューションサービス	149 百万円	**109 百万円**	27.0 %減
システムエンジニアリング	655 百万円	**667 百万円**	1.9 %増
営業利益	78 百万円	**102 百万円**	30.6 %増
利益率	7.1 %	9.3 %	-
税引前利益	73 百万円	**98 百万円**	35.3 %増
利益率	6.6 %	9.0 %	-
親会社の所有者に帰属する **四半期利益**	51 百万円	**107 百万円**	109.8 %増
利益率	4.7 %	9.8 %	-

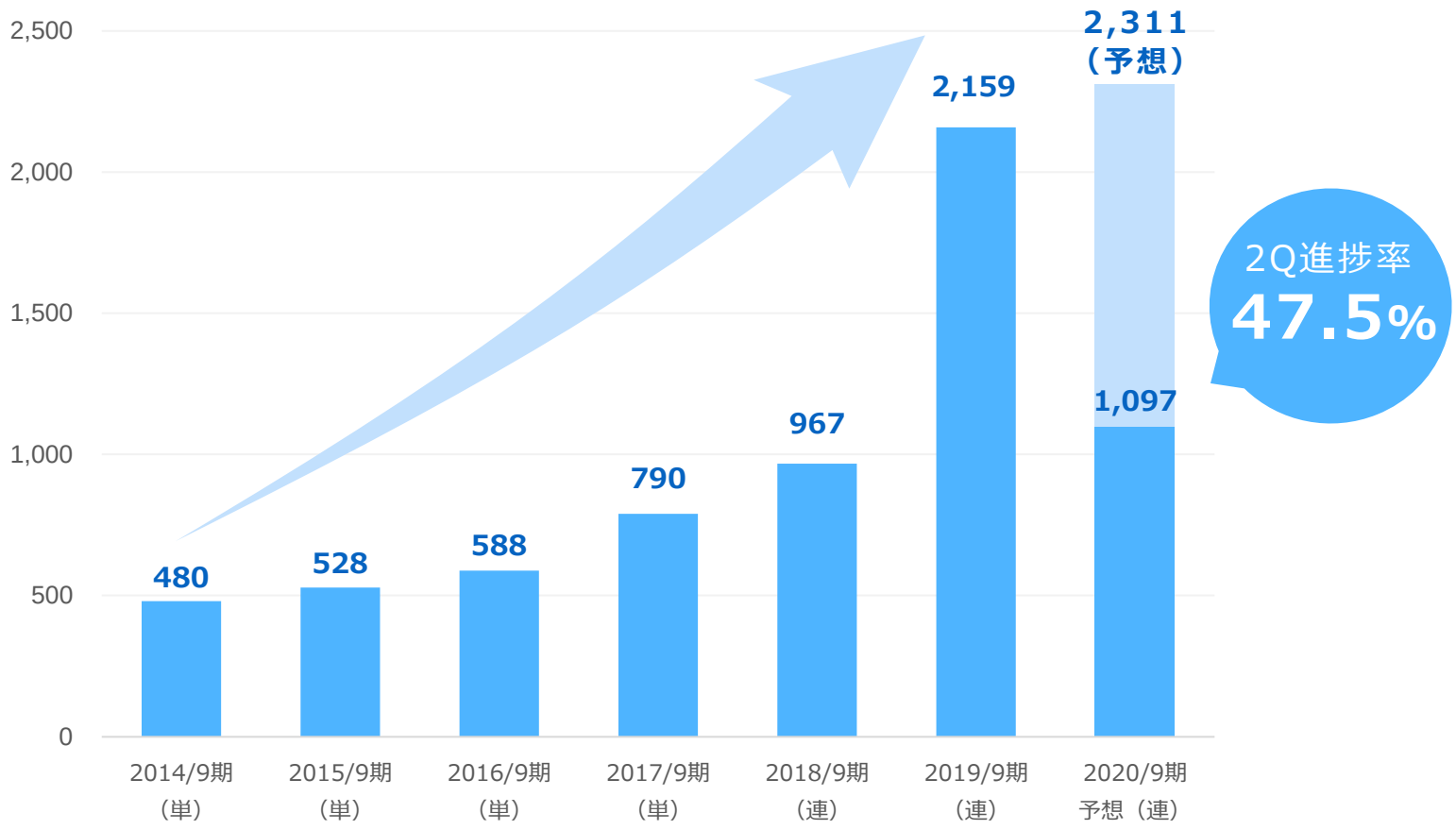
※前第２四半期連結累計期間の数値はIFRSに組み替えて比較分析を行っております。

Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　連結売上収益推移

通期計画に対して順調に進捗

サブスクリプション（継続課金）により積み上がりが拡大



（単位：百万円）

＊2018年9月期より連結決算を開始しております。
＊2020年9月期よりIFRSへ移行しております。

Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　営業利益増減分析

将来成長のための投資継続

主な要因

- クラウド（サブスク）売上増
- ソリューション（スポット）売上減

売上収益同

- エンジニア増員に伴う
  ソフトウェア資産振替額の増加

売上総利益増

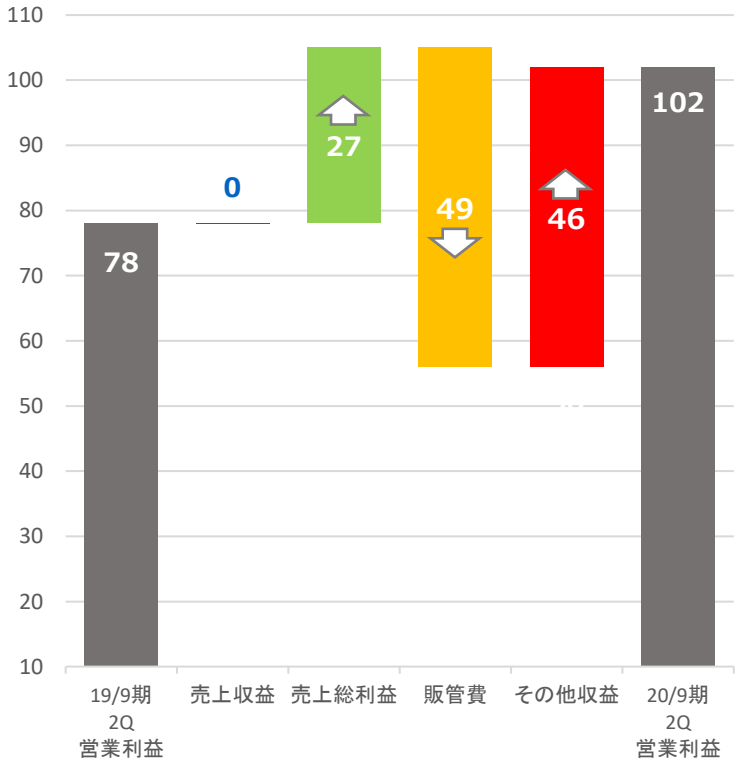
- 営業等増員に伴う
  人件費／採用費の増加

販管費増

- 有価証券売却益

その他収益増

（単位：百万円）



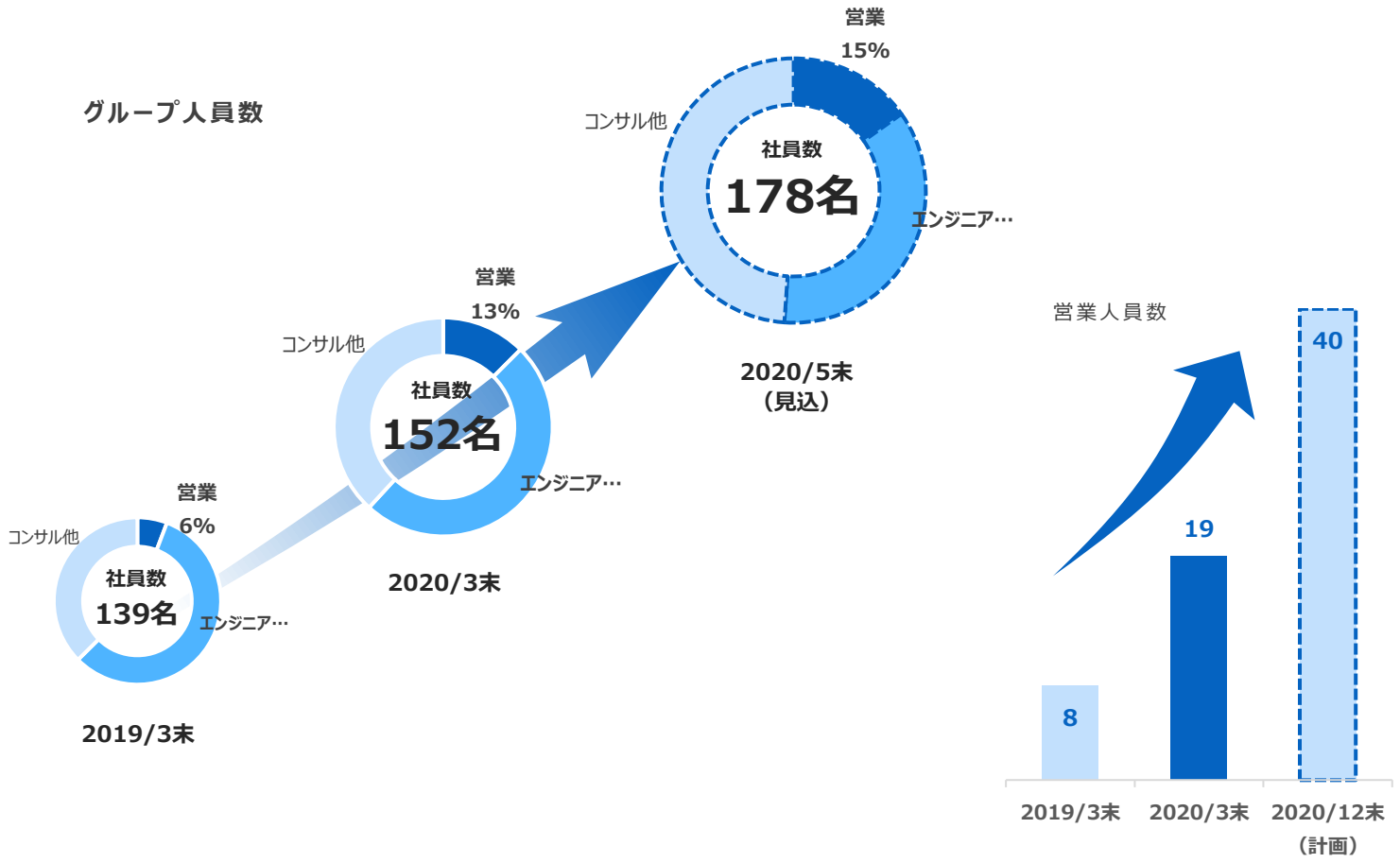
※2020年9月期より会計基準をIFRSに移行しております。

Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　従業員の推移

営業100名体制に向け計画どおり進捗

5月時点で新卒/中途社員　計26名増員



Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　連結貸借対照表

- 当第１四半期連結会計期間から会計基準をIFRSを適用
- 親会社所有者帰属持分比率は、前期末より4.3ポイント増加
- 財務基盤は安定して推移

（単位：百万円）

IFRS	2019/9	2020/9 2Q	増減額
流動資産	1,317	1,284	-33
現金･預金	993	1,004	+10
営業債権及びその他の債権	292	246	-45
その他	31	33	+1
非流動資産	1021	1,102	+80
使用権資産	219	191	-28
のれん	328	328	+0
無形資産	231	311	+79
その他の金融資産	184	212	+28
その他	57	58	+1
資産合計	2,338	2,386	+47

IFRS	2019/9	2020/9 2Q	増減額
流動負債	527	573	+46
営業債務及びその他の債務	162	105	-57
有利子負債	186	286	+100
その他	177	181	+4
非流動負債	831	710	-120
有利子負債	637	544	-93
その他	193	166	-27
資本	980	1,101	+121
資本金	664	680	+16
資本剰余金	652	644	-7
利益剰余金	-335	-228	+107
負債及び資本合計	2,338	2,386	+47
親会社所有者帰属持分比率	41.9%	46.2%	

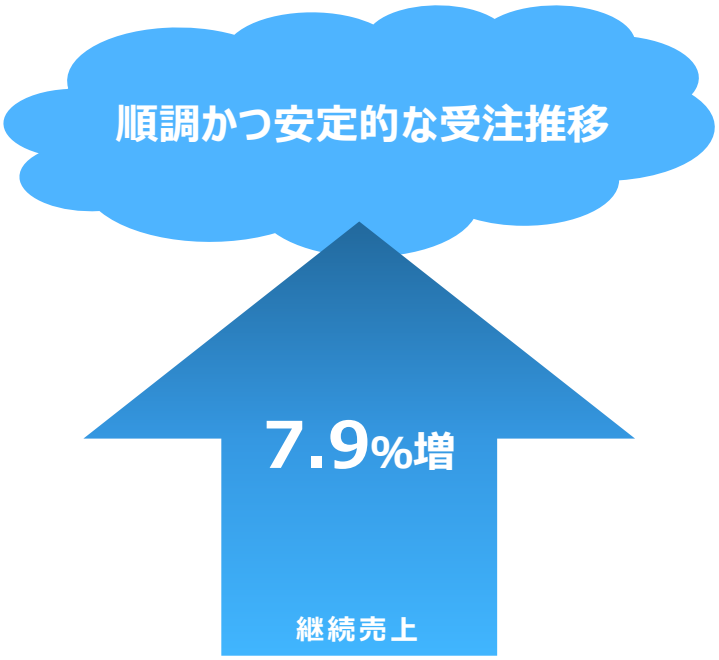
KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

セグメント別業績

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業



クラウドサービス
（サブスクリプション）



ソリューションサービス
（WEBマーケ/クラウドインテ等）

サブスクリプション受注の拡大に伴い、営業人員の採用強化を急速に進めております。

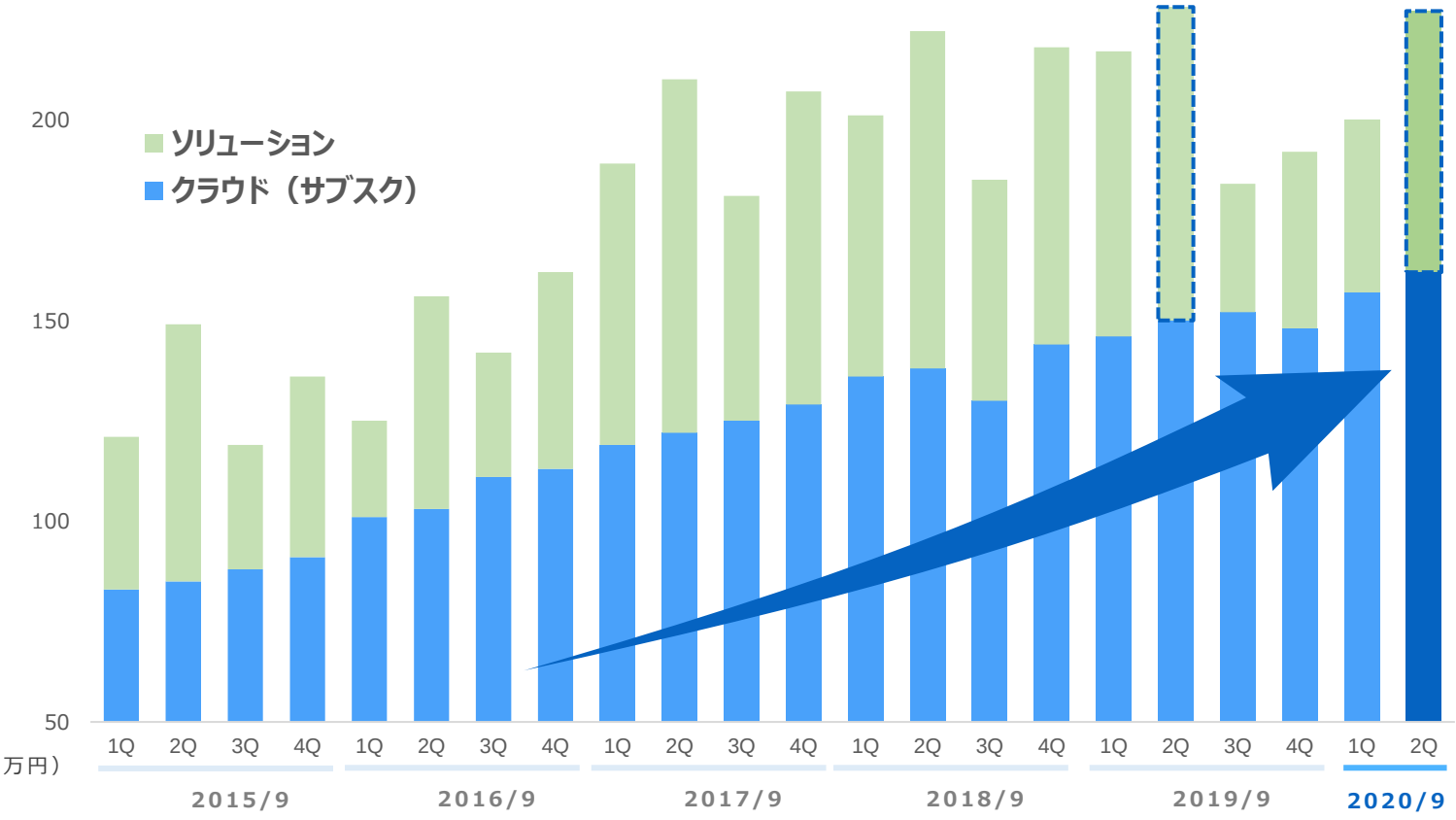
Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

売上高累計	429	百万円	対前期増減率	3.8 %減
セグメント利益累計	135	百万円	対前期増減率	18.0 %減

クラウドソリューション売上収益（四半期別）推移



（単位：百万円）

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

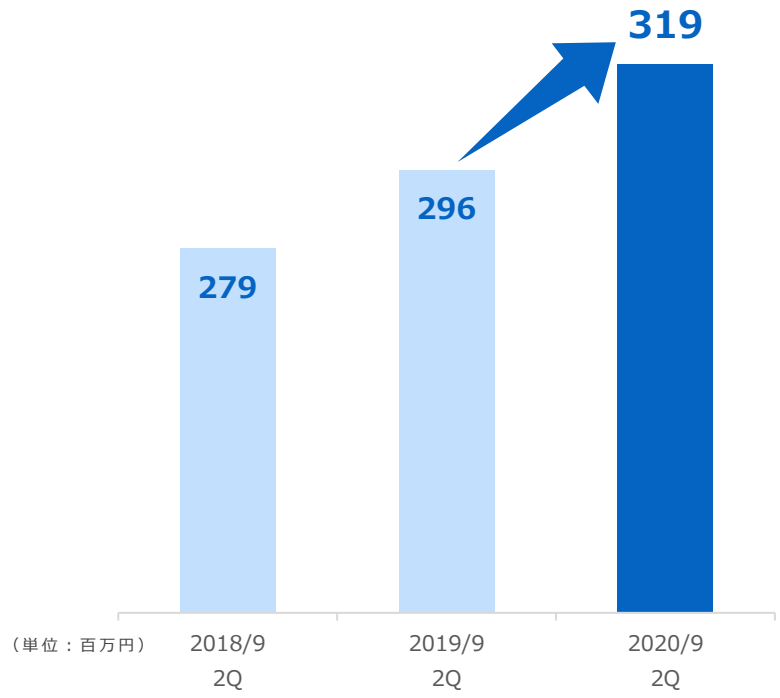
2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）／ 導入コンサル売上収益
-サブスク収益増、導入コンサル等ソリューションサービス先送りにより減収

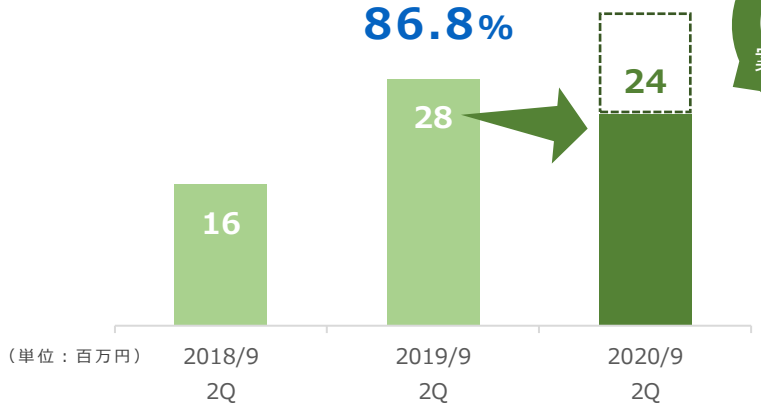
クラウドサービス（サブスク）売上収益累計

前年同期比
107.9%



導入コンサルティング売上収益累計

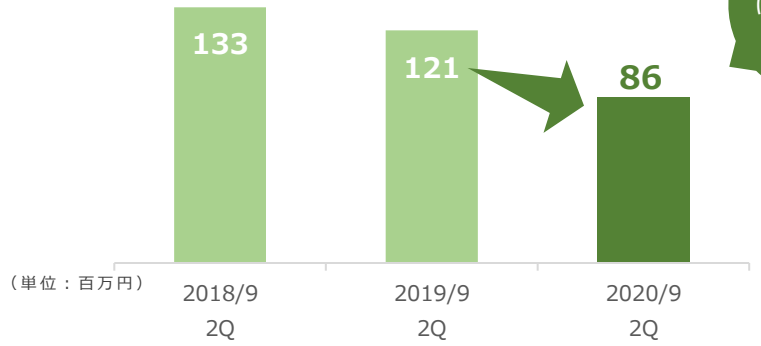
前年同期比
86.8%



作業の遅れによる一部案件先送り

ソリューション他売上収益累計

前年同期比
78.1%



新型コロナによる案件延期

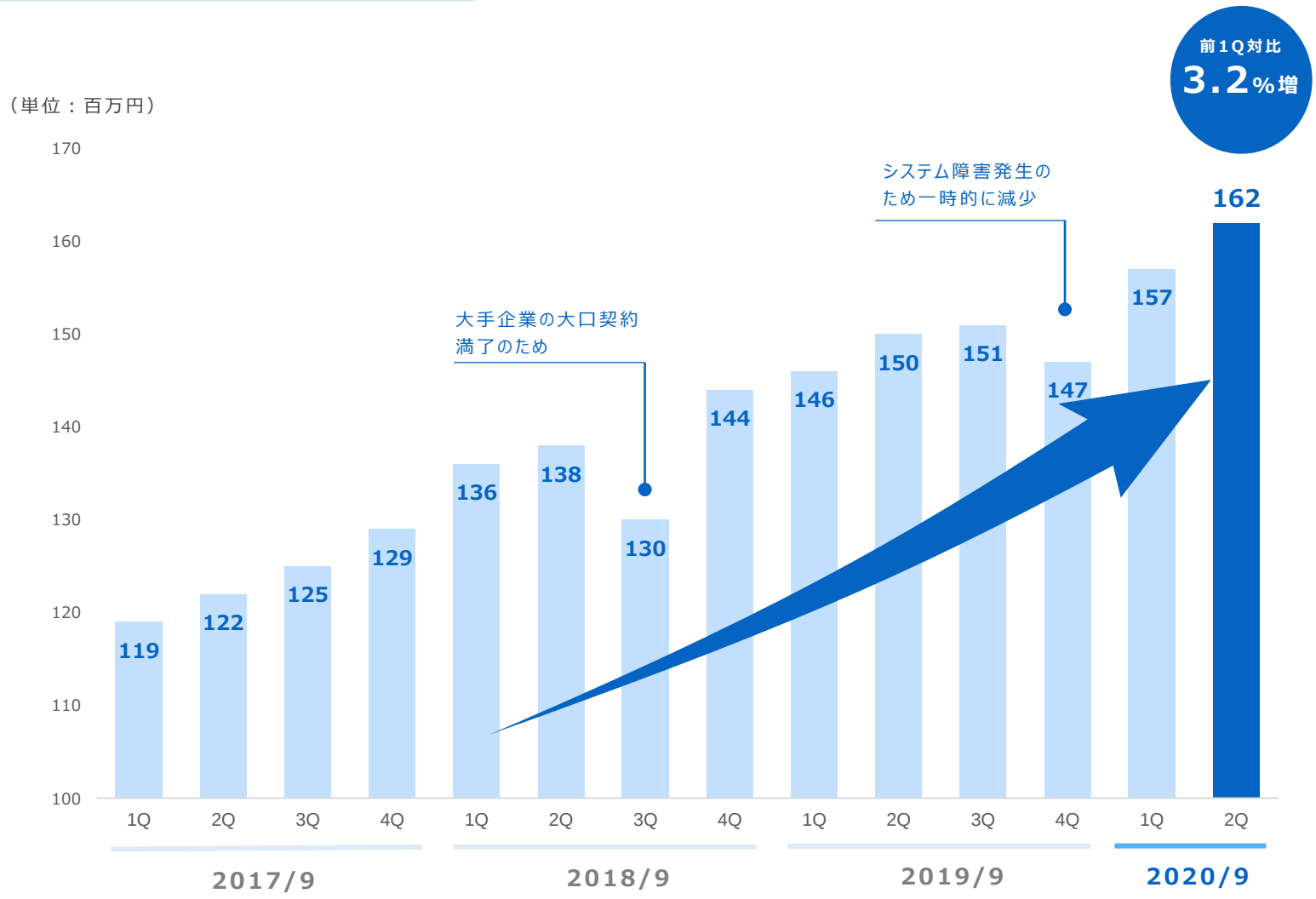
Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）売上収益（四半期別）推移

-サブスク収益は順調に増加基調

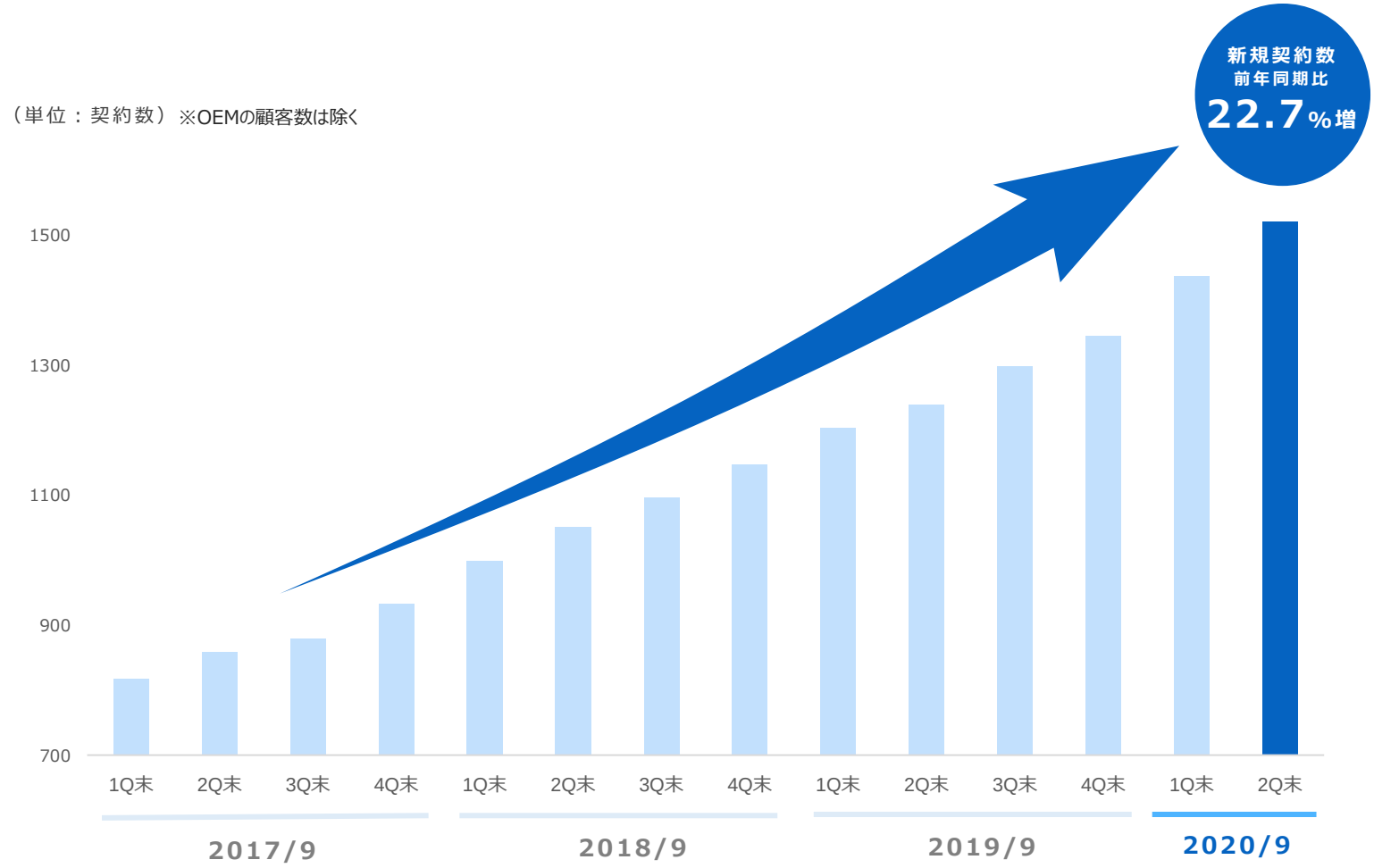


Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）契約数推移（四半期別）
-サブスク新規契約は順調に増加基調　（契約数1,521件）

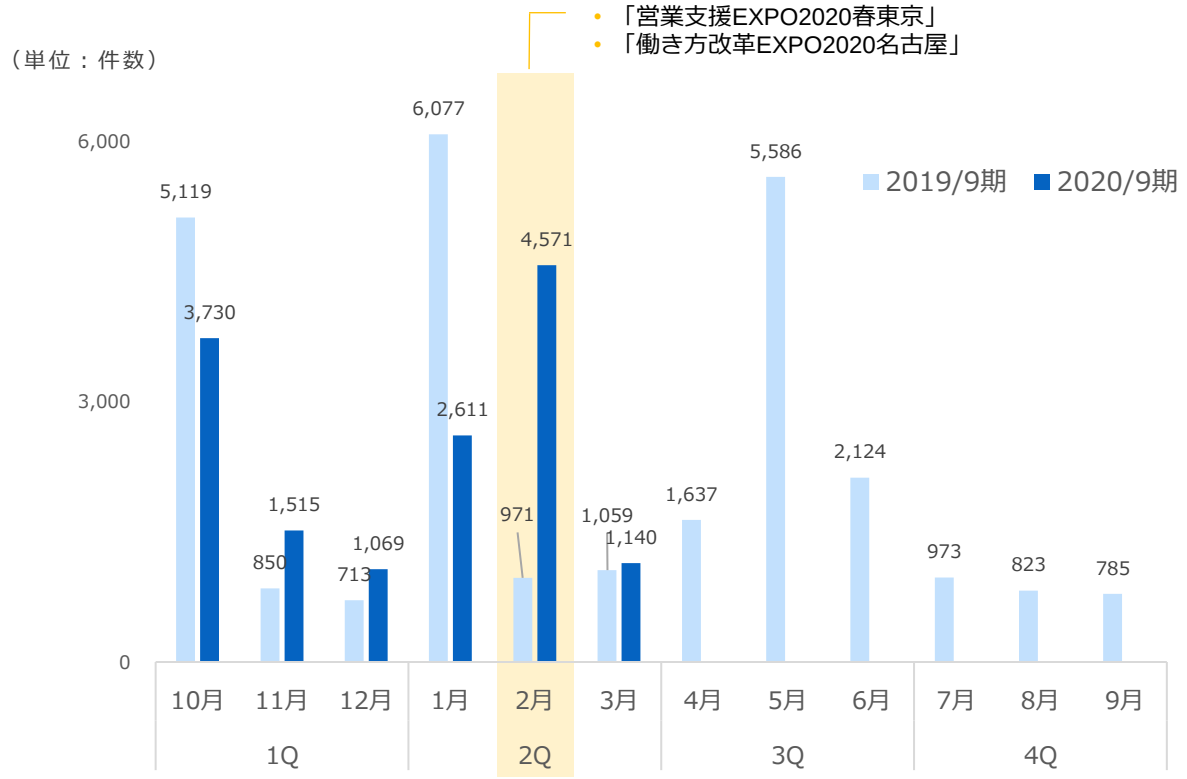


Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

クラウドサービス リード獲得数（月別）



2020/9期　2Q累計 14,636 リード

2020年1-3月
月平均
2,774リード
獲得

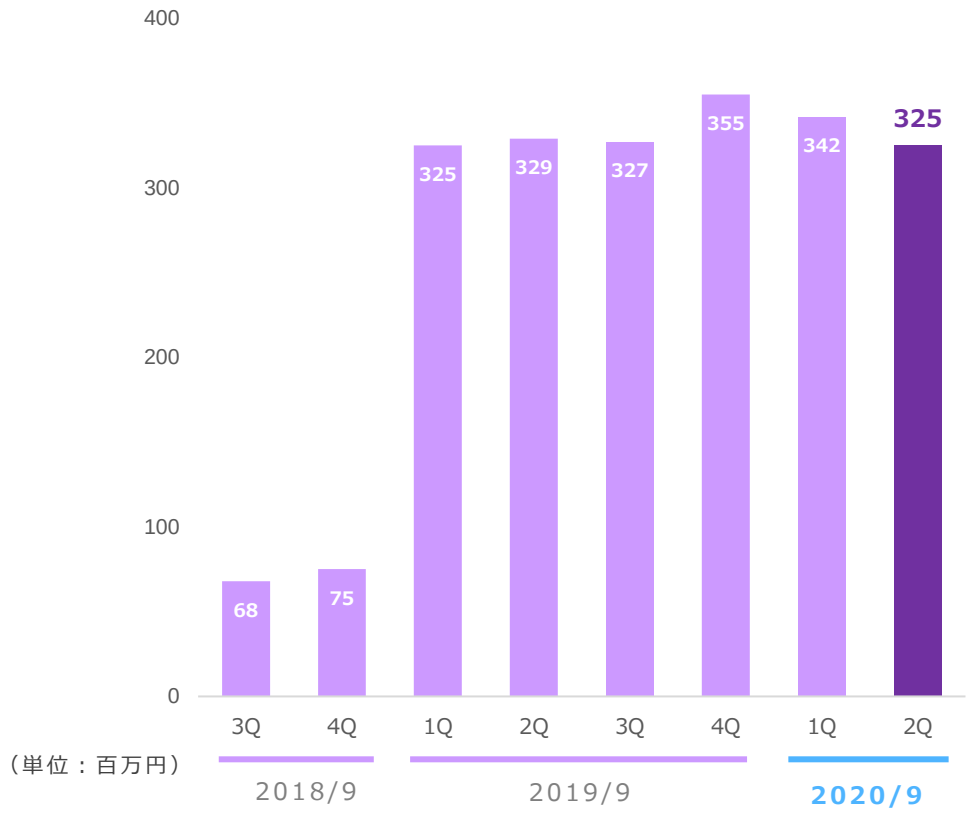
Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

2020年9月期第2四半期　セグメント別の状況

システムエンジニアリング事業

売上高累計	667	百万円	対前期増減率	1.9 %増
セグメント利益累計	143	百万円	対前期増減率	24.3 %増

システムエンジニアリング売上収益（四半期別）推移



- 既存取引先との継続し安定的な稼働人員を確保

株式会社アーキテクトコア

Architect CORE Knowledge Suite

Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

3 ２０２０年９月期 通期業績見通し

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

通期業績予想は現時点変更はなし

✓長期化、ポストコロナに向けて当社サービス需要は拡大すると想定し、採用・人材投資、増床投資、サービス開発投資は続行

✓展示会、セミナー等のイベント中止、自粛によるリード獲得ペースの鈍化、対面営業自粛によるリードタイムの長期化が想定されるものの、 オンライン商談ツールの本格展開により、クラウドサービス売上収益への影響は軽微に留まる見込み

（単位：百万円）

IFRS	20/9期 2Q実績	20/9期 通期予想	2Q 進捗率
売上収益	1,097 百万円	2,311 百万円	47.5 %
クラウドソリューション	429 百万円	940 百万円	45.6 %
システムエンジニアリング	667 百万円	1,371 百万円	48.7 %
営業利益	102 百万円	19 百万円	526.4 %
利益率	9.3 %	0.8 %	—
税引前利益	98 百万円	12 百万円	802.9 %
利益率	9.0 %	0.5 %	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	107 百万円	27 百万円	394.6 %
利益率	9.8 %	1.2 %	—

- 日本基準からＩＦＲＳ基準への移行に伴い、Ｍ＆Ａによるのれんが償却対象外

Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

新型コロナウィルス感染拡大の影響に関するリスクと業績への影響

～オンラインを中心とした業務転換を推進～

当社グループでは、顧客や取引先、社員の安全を第一に考え、イベント・セミナーの中止又は延期、不要不急な外出やミーティングの禁止、在宅勤務（テレワーク）の原則化とそれを可能とする当社製品サービスであるWeb会議やオンライン商談ツール、SFA/CRM/グループウェア「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」等の活用促進に努めております。

✓クラウドソリューション事業について

新型コロナウィルス感染症対策として広がるテレワークの利用拡大を契機に国内中堅・中小企業への**クラウドサービス（サブスク）の販売は順調に推移**するものと見込んでおります。
しかしながら、政府及び自治体からの外出自粛要請の長期化により、**対面業務が中心となっている導入コンサル等のソリューションサービスは、今後の見通しが不透明**な状況であり、今後の影響について正確な予想を行うことが困難であります。

✓システムエンジニアリング事業について

政府及び自治体からの外出自粛要請の長期化による影響、または派遣先において新型コロナウィルスの感染者が発覚した場合、**派遣先プロジェクトの一時停止または縮小による取引額の一時的減少の可能性**があります。

Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

リモート営業ニーズに応える新サービス

2020年9月末まで無償提供開始

60社
テストマーケティング
を終え
正式リリース











※2020年5月13日から2020年9月30日までの間、『VCRM（ブイシーアールエム）』基本サービス（初期費用および月額費用4ID分）を無償提供いたします。なお基本サービスを超えるご利用企業様は、本無償提供の対象外とさせていただきます。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

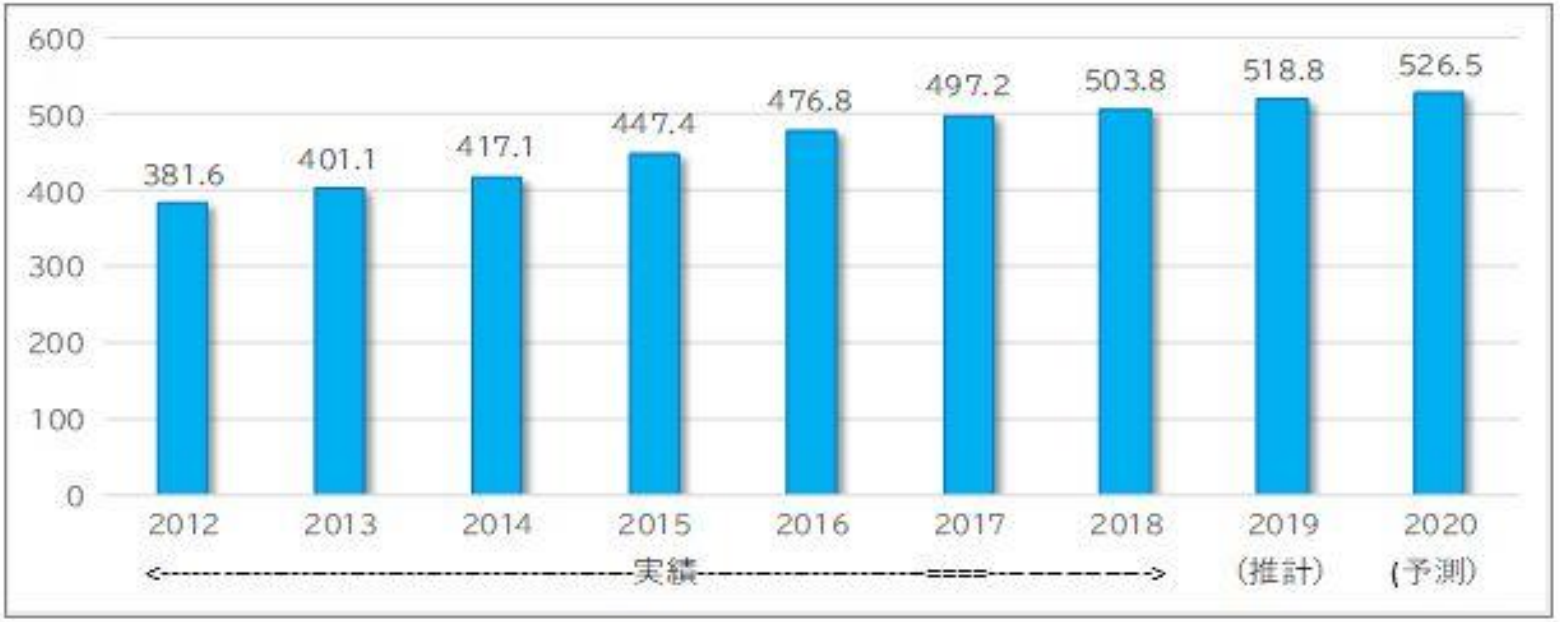
オンライン会議マーケットの背景

国内のビデオ会議・Web会議・音声会議等のビデオコミュニケーション市場は、2020年に527億円の市場と予測、2019年比101.5%

働き方改革の機運の高まりから、営業活動においてもデジタルトランスフォーメーションが加速していくと予測

物理的に離れた場所を容易につなぐ

国内のビデオコミュニケーション市場規模予測　（単位:億円）



出展：2020年3月 ビデオコミュニケ-ション市場の市場予測

（シード・プランニング作成）

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

テレワーク環境の整備

ひと、くらし、みらいのために
厚生労働省
Ministry of Health, Labour and Welfare

働き方改革推進支援助成金（新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワークコース）

対象は新型コロナを受けて、**テレワークを新規で導入する中小事業主（試行的に導入している事業主も対象）**に交付されます。

1企業あたり100万円限度額に、テレワーク導入にかかった経費の1/2が補助されます。対象には、「**web会議用機器**」や「**社内のパソコンを遠隔操作するための機器、ソフトウェア**」、「**クラウドサービスの導入**」が含まれております。

テレワーク推進における新たな営業方法が追い風

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

テレワークにおける新たな営業活動の方法

オンライン商談ツールによる
ビジュアルコミュニケーション

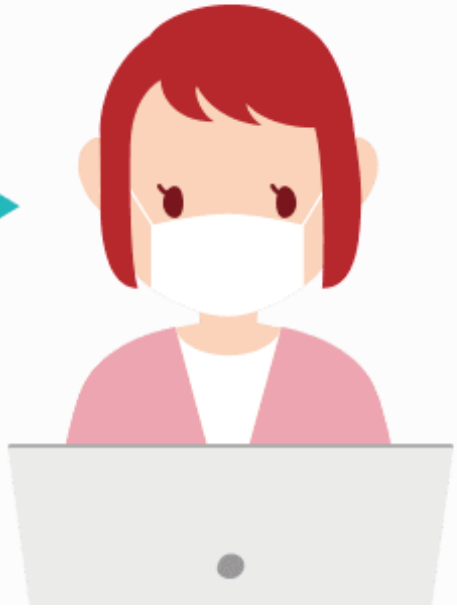
PCでの音声通話　画面共有機能　資料共有＆ファイル送信機能　ビデオ録画機能

飛沫感染“0”

ソーシャルディスタンス
30cm!



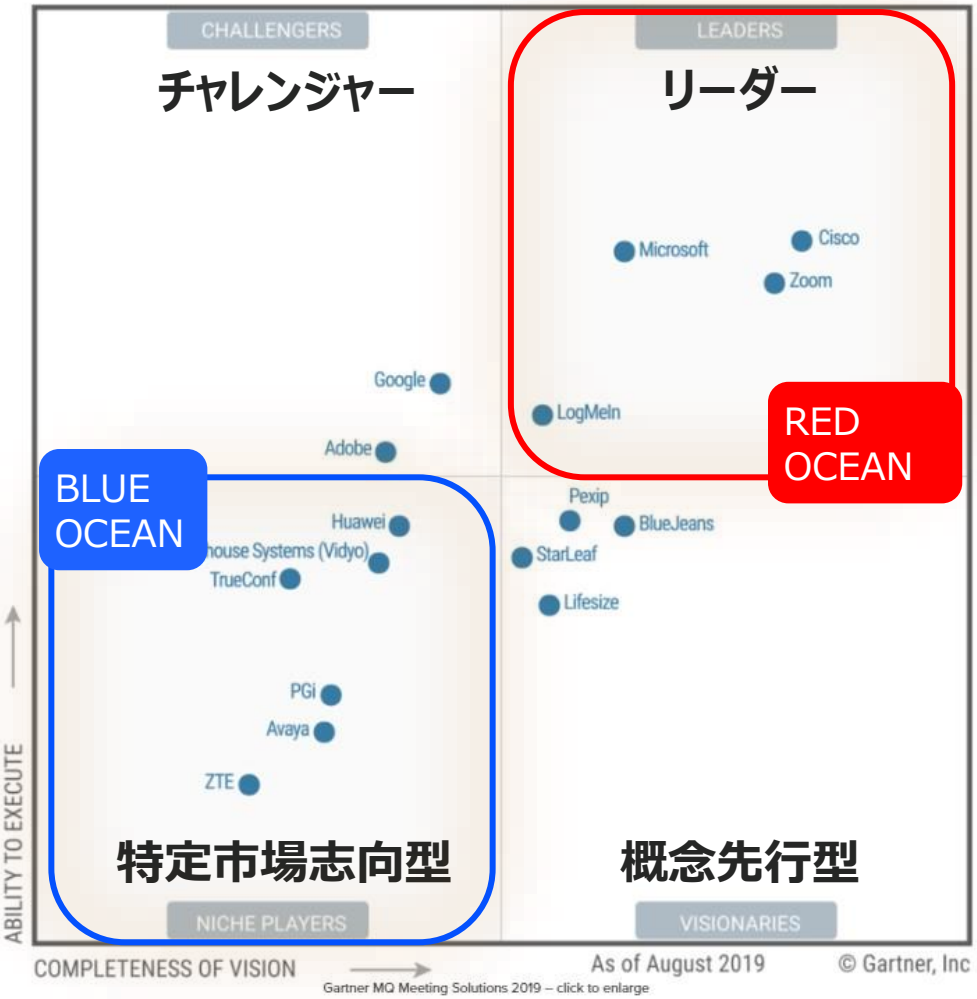




Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

業界内におけるポジション

営業ツールに特化



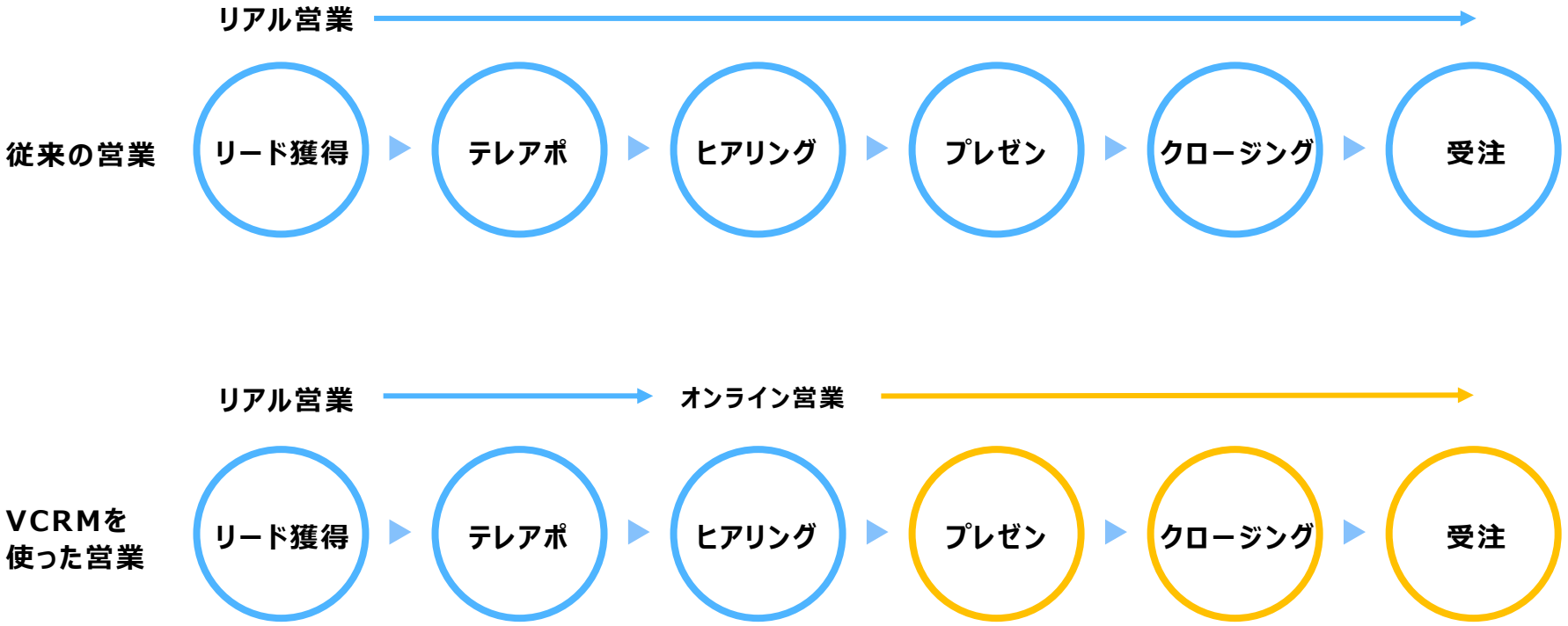
Gartner
Meeting Solutions 2019

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

物理的に離れた場所から新たな営業手法

オンライン商談ツールの利用が移動時間の短縮を実現する他、
次回持ち帰り提案の最小化、商談数の最大化、
営業原価削減など様々な利用を生み出します。



**商談オンライン化のメリットは相手の顔が見えること以外にも、お客様のニーズに沿う資料や映像を使ったプレゼンテーションがすぐに行なえる点があります。
双方向＆リアルタイム、そして伝わりやすい新時代の商談が始まります。**

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

３ステップで簡単に接続できる

01

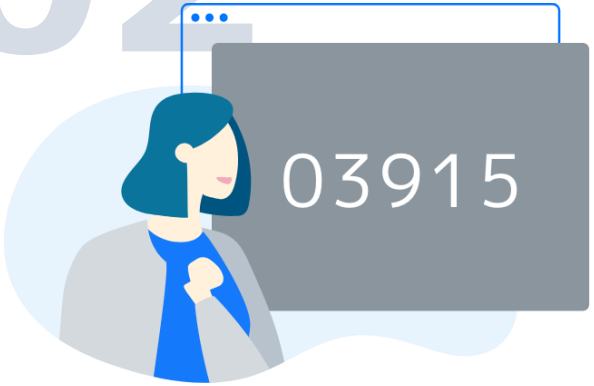


お客様をルームへ誘導

A「VCRM」と検索してもらう

B 自社サイトバナーから誘導する

02



接続ナンバー発行・接続

「商談を始める」ボタンをクリックすると
５桁の接続ナンバーが発行されます

03



接続ナンバーを管理画面で入力する

瞬時にライブ配信が可能です。

Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

オンライン商談ツール　VCRM（ブイシーアールエム）

業績への影響

2020年9月30日まで無料提供



- 営業体制の強化・採用
- カスタマーサクセス部門の強化
- アフターコロナにおける新たな営業方法の確立

2021年9月期から収益化

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Appendix 4 参 考 資 料

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

会社概要





脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite



会社名	**ナレッジスイート株式会社**
設立	2006年10月
資本金	680,716,800円（2020年3月末時点）
代表者	代表取締役社長　稲葉 雄一
所在地	東京都港区虎ノ門3-18-19 虎ノ門マリンビル7階
従業員数	連結：159名（2020年3月末時点）
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2006　認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014　認証登録番号：JUSE-IR-154
事業内容	**クラウドソリューション事業** **システムエンジニアリング事業**
グループ	株式会社アーキテクトコア

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Change The Business

中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献

日本の総企業数の99.7%は中小企業。

つまり、中小企業の稼ぐ力がもっと向上すれば、
日本経済は大きく成長します。

ナレッジスイートは、
中小企業のそれぞれの市場環境、経営環境に柔軟に対応し、
ユーザーファーストの姿勢で稼ぐ力につなげるサービスを提供。
日本経済の活性化に貢献します。

KnowledgeSuite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

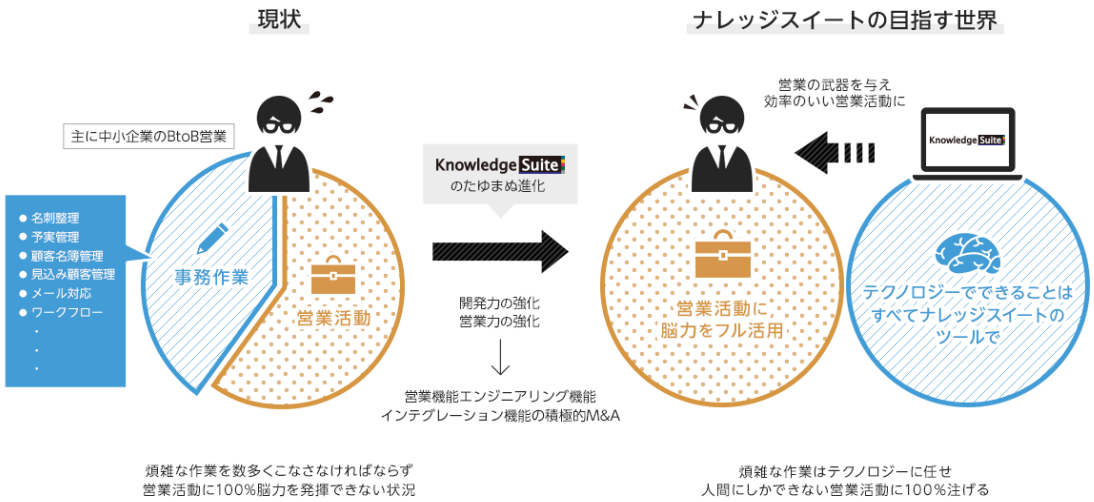
脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite

人が足りないと言われる時代、
社員の貴重な脳をフル活用できていますか。
たとえば、処理能力の高い営業社員の脳。
見込み顧客管理や予実管理に割いている時間を、
顧客開拓、既存顧客との関係構築、新規事業開発に使うことができたら、
どれだけビジネスを拡大することができるでしょうか。
人間の脳にしかできないこと「脳力」を、
本当にしたいこと、すべきことに100%活用していく。
そのための武器を、ナレッジスイートは提供していきます。

テクノロジーに任せられることは日ごとに増えています。
様々なツールが営業効率を上げてくれるようにもなっています。
人手の足りない中小企業。個性豊かな社員の脳力を、
テクノロジーで解決できることに使っていてはもったいない。
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベーティブな仕事と、
効率的に営業をサポートするテクノロジーが掛け合わさるとき、
企業も社員も成長軌道に乗るはずです。
テクノロジーによる自動化で、人間の脳力をフル活用できる世界へ。
ナレッジスイートの「脳力」が実現していく未来です。

人間の持つ生きた知識の集約と変化を可視化させる



Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

ナレッジスイートのSDGs達成のための取り組み

ナレッジスイートの取り組み方針

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGs（Sustainable Development Goals）とは、持続可能な世界を実現するため、17のゴール・169のターゲットから構成され、2030年までに地球上の誰一人として取り残さないことを誓った国際目標。

ナレッジスイートグループでは、持続可能な世界の実現に向けて『環境』『社会貢献』『ガバナンス』の3つのテーマに積極的に取り組み行動していきます。

E

環境への取り組み（環境はの負荷低減を支援し持続可能なソリューション実現を目指す）

●ペーパーレスの推進
会議や商談ではタブレット等を活用し、会議・営業資料を紙で印刷することを極力禁止しています。資源削減すること、温室ガスの削減に貢献しています。

●クールビズ、ウォームビズ
空調エネルギー使用を削減するために、社内事務所の室温設定を夏期・冬期それぞれで設定し、クールビズおよびウォームビズを実施しています。

S

より良い社会づくりのために

●中小企業の働き方改革の推進
当社は、日本の社会問題である人手不足、生産性の向上やテレワーク推進等といった課題を解決し、働き方改革を支援するサービスを提供しています。
常にユーザーファーストの姿勢で、お客様が必要とする製品の開発・改良、提供を行い、運用サポート等のサービスを通じて日本経済を支える中小企業の働き方改革の実現を支援してまいります。

●働きやすい環境づくり
社員1人ひとりが最大限に「脳力」を発揮できるように各種教育・研修制度、フレックスタイム制の導入やテレワークの推進、また女性の出産・育児等のライフステージに合わせた柔軟なワークスタイルの実現等、働きやすい環境づくりに努めています。

G

ガバナンスの強化

●コーポレートガバナンス
コーポレートガバナンスコードを指標とし、将来的に持続可能な社会を構築できる企業を目指します。また、コンプライアンス規程の制定・徹底を行い、社員教育の実施やグループ会社との連携も強化していきます。

●コンプライアンスの強化
ナレッジスイートグループは、あらゆる活動の局面において関連する法令・条例・契約・社内規定等の社会ルールを遵守し、コンプライアンスの徹底を図っています。また、従業員全員に社会良識に基づき行動するよう「就業規則」、「コンプライアンス規程」を定め、コンプライアンスマニュアルで具体的に説明をするとともに、研修や意識啓発を通じて周知徹底しております。

●情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
情報セキュリティ活動の方針として、年一回の社内研修を実施し社員へ徹底して周知しています。

Knowledge Suite
Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

Knowledge Suite Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.