

2021年6月16日

各位

会社名 株式会社 アシロ
代表者名 代表取締役社長 中山 博登
(コード番号: 7378 東証マザーズ)
問合せ先 取締役CFO兼 川村 悟士
管理部統括責任者
(TEL. 03-5348-4363)

2021年10月期の業績予想について

2021年10月期(2020年11月1日~2021年10月31日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円・%)

項目	決算期	2021年10月期 (予想)		2021年10月期 第2四半期累計期間 (実績)		2020年10月期 (実績)	
		対売上 収益比率	対前期 増減率	対売上 収益比率	対売上 収益比率		
売上収益		1,482	100.0	736	100.0	1,479	100.0
営業利益		341	23.0	195	26.5	333	22.5
税引前(四半期)利益		336	22.7	191	25.9	323	21.9
親会社の所有者に帰属 する当期(四半期)利益		222	15.0	122	16.6	208	14.1
基本的1株当たり 当期(四半期)利益		35円54銭		20円38銭		34円66銭	
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社グループは2020年10月期より国際会計基準(IFRS)に基づいて連結財務諸表を作成しております。
2. 2020年10月期(実績)及び2021年10月期第2四半期累計期間(実績)の基本的1株当たり当期(四半期)利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2021年10月期(予想)の基本的1株当たり当期利益は公募予定株式数(829,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年6月16日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2021年10月期業績予想の前提条件】

当社グループは、国際会計基準に基づく業績予想を策定しており、以下では同基準に基づく業績予想数値（2020年10月に策定した期初予算数値）を記載しております。

（1）当社グループ全体の見通し

当社の社名は、世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前（ヨミノアシロ）を拝借しており、「アシロに関わる人を誰よりも深く幸せにすることで、よりよい社会の実現に貢献する」という企業理念の下、表層的なサービスではなく、日常生活の基盤やインフラと成り得るサービスの創出を目指しております。

上記の企業理念の下、当社グループは、社会的基盤である法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を営んでおります。具体的には、当社グループが有するデジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、インターネット上で法律情報や弁護士情報等を提供する「リーガルメディア関連事業」を主要事業としております。また、当該事業を拡大する中で蓄積した弁護士業界のネットワークや知見、インターネット上での求職者の集客ノウハウを活かし、主に弁護士有資格者の人材紹介サービスを提供する「リーガル HR 事業」を2020年より開始しております。

「リーガルメディア関連事業」は、弁護士を主な顧客とする「リーガルメディア」と、弁護士以外の広告主を顧客とする「派生メディア」に分類されますが、収益の大部分は「リーガルメディア」が占めております。「リーガルメディア」の収益は主に月額定額の掲載料収入（サイト内の有料広告の掲載枠数に、月額定額の掲載枠単価を乗じた金額）であり、掲載枠数の増加に比例して収益が伸長するストック型の収益構造であることから、安定的な成長を目指すことが出来るビジネスモデルとなっております。

「リーガルメディア関連事業」の事業領域であるインターネット広告市場については、わが国における2020年の総広告費6兆1,594億円のうち、全体の36.2%となる2兆2,290億円をインターネット広告費が占めており、一貫して成長を続けております（出所：株式会社電通「2020年 日本の広告費」（2021年2月））。また、収益の大部分を占める「リーガルメディア」の顧客層となる弁護士数は、2020年時点では42,164人（前年比2.5%増加）となり、今後も継続的な増加が見込まれております（出所：日本弁護士連合会「弁護士白書 2020年版」（2021年2月））。

このような事業環境のもと、リーガルメディアでは、営業活動や契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により、新規契約数を増加させるとともに解約率の引き下げに注力するなどした結果、2021年4月における掲載枠数（注1）は1,402枠（前年同月比11.5%増加）、掲載顧客数（注2）は543件（前年同月比26.0%増加）となり、順調に伸長しております。

（注1）掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。

（注2）掲載顧客数とは、有料広告枠の掲載を行っている顧客の実数であります。

一方、派生メディアにおいては、新型コロナウイルス感染症の流行による有効求人倍率の低下等により、転職メディア「キャリアズ」や探偵メディア「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」の間合せ数が減少するなどの影響があり、売上が減少致しました。

以上の結果、2021年10月期第2四半期累計期間の業績は、売上収益736百万円（前年同期比2.8%減少）、営

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年6月16日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

業利益 195 百万円(同 31.6%増加)、税引前四半期利益 191 百万円(同 32.9%増加)、四半期利益 122 百万円(同 39.9%増加)となりました。

また、2021 年 10 月期の通期見通しは、売上収益 1,482 百万円(前期比 0.2%増加)、営業利益 341 百万円(同 2.6%増加)、税引前利益 336 百万円(同 3.8%増加)、当期利益 222 百万円(同 6.6%増加)を見込んでおります。

(2) 売上収益

当社グループは、「リーガルメディア関連事業」「リーガル HR 事業」の 2 つを報告セグメントとしております。また、「リーガルメディア関連事業」の運営メディアは、主に弁護士へのマーケティング支援サービスを提供しているリーガルメディアと、弁護士以外の広告主へのマーケティング支援サービスを提供している派生メディアに分類されます。ユーザーはリーガルメディア、派生メディアとも無料で閲覧することができ、弁護士・企業等の顧客から掲載料を頂くビジネスモデルとなっておりますが、リーガルメディアは主に月額定額報酬、派生メディアは成果報酬と、異なる報酬体系となっております。

売上収益の予想を算出するうえで、サービス別に勘案した前提条件は以下のとおりであります。

1. リーガルメディア

リーガルメディアは、「離婚弁護士ナビ」「交通事故弁護士ナビ」等、弁護士が取り扱う個別の事件分野に特化した「弁護士ナビシリーズ」と、様々な事件分野を一つのサイト内で取り扱う総合ポータル型法律メディアサイト「あなたの弁護士」により主に構成されております。

リーガルメディアの売上収益は、そのほとんどがストック収益にあたる月額定額の掲載料収入で構成されておりますが、その他に単発収入にあたる初期手数料やアフィリエイト収入等もあり、次に述べる方法で売上収益の予測を行っております。なお、弁護士広告は弁護士法第 72 条において報酬を得る目的での弁護士に対する法律事件等の周旋が禁止されていることから、当社リーガルメディアは当該規制に則り、成果報酬ではなく月額定額の収益モデルとなっております。

掲載料収入に関しては、広告掲載の対価として、「弁護士ナビシリーズ」であれば地域ごと、「あなたの弁護士」であれば地域及び掲載プランごとに設定された掲載枠単価に、掲載枠数を乗じた金額を顧客から頂戴しております。売上収益の予測は、前月の掲載枠数に対して当月の新規掲載枠数と解約枠数を月次で加減算することで当月の掲載枠数を算出し、掲載枠単価を乗じることで行っております。新規掲載枠数については、営業人員数に営業人員 1 人当たりの月次販売枠数を乗じて全体の月次販売枠数を算出した上で、販売から平均 1.5 ヶ月後に新規掲載されるという想定のもと、前月及び前々月の月次販売枠数を合算して 2 で除した枠数を当月の新規掲載枠数として計算しております。なお、2021 年 10 月期の営業人員数は人員計画に基づいて前期比 12.8%の増加を見込んでいる一方、営業人員 1 人当たりの月次販売枠数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた 2020 年 10 月期第 3 四半期及び第 4 四半期の実績値を参考にして設定していること等から、前期比 29.6%の減少を見込んでおります。また、解約枠数については、2020 年 10 月期の解約率をもとに想定した月次解約率を前月の掲載枠数に乗じて月次の解約枠数を算出しております。以上の結果、2021 年 10 月期の掲載枠数(期中平均)は前期比 2.6%の増加を見込んでおり、掲載料収入は前期比 2.2%の増加を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 6 月 16 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

初期手数料に関しては、新規契約獲得時のシステム登録手数料として、1 枠あたり一律 5 万円を顧客から頂戴しております。初期手数料の予測は、前述の月次販売枠数に、再契約ではない新規契約の想定比率を乗じることで新規販売枠数を算出し、それに 5 万円を乗じて算出しております。上記の通り、2021 年 10 月期の営業人員数は増加を見込んでいるものの、営業人員 1 人当たりの月次販売枠数については、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた 2020 年 10 月期第 3 四半期及び第 4 四半期の実績値を参考にして設定したため減少を見込んでおり、その結果、2021 年 10 月期の初期手数料は前期比 23.4%の減少を見込んでおります。

アフィリエイト収入等に関しては、リーガルメディア内で弁護士以外の広告主に送客することでの広告収入を成果報酬型で頂戴しております。アフィリエイト収入等の予測は、予算策定時点のアフィリエイト収入等が継続すると想定し、算出しております。以上の結果、2021 年 10 月期のアフィリエイト収入等は前期比 18.3%の増加を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 10 月期のリーガルメディアの売上収益は 1,031 百万円（前期比 2.2%増加）を見込んでおります。なお、当第 2 四半期累計期間の売上収益は 553 百万円（前年同期比 9.1%増加）と堅調に推移しておりますが、これは掲載枠数が好調に推移しており、掲載料収入が増加している為となります。

2. 派生メディア

派生メディアは、「キャリアズム」という人材紹介会社を顧客としたメディアサイトと、「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」という探偵事務所を顧客としたメディアサイトにより主に構成されております。

派生メディアの売上収益は、弁護士法の適用を受けないことから、成果報酬型の収益形態となっており、問合せ数に 1 問合せ当たりの単価を乗じることで、各サイト単位で売上収益の予測を行っております。

問合せ数に関しては、アクセス経路別（広告経由、非広告経由の別）のサイト訪問者数や CVR（Conversion Rate の略であり、サイト訪問者が問合せを行う確率となります）などの想定値をもとに予測しております。具体的にはサイト訪問者数については、広告経由は広告媒体費を CPC（Cost Per Click の略であり、1 サイト訪問者あたりの広告媒体費単価となります）で除することで予測を行っております。なお、広告媒体費は予算策定時点での今後の広告投資の見込みを反映しており、CPC は過去実績をもとに設定しております。また、非広告経由は、基本的に 1 日あたりのサイト訪問者数にその月の日数を乗じることで予測を行っており、1 日あたりのサイト訪問者数は予算策定時点の数値を基準として今後のコラム記事数の増加見込みに応じた計画としております。なお、派生メディアに占める割合が大きい「キャリアズム」は、新型コロナウイルス感染症の流行による有効求人倍率の悪化等を受けて顧客である人材紹介会社が広告予算を減少させていることから、問合せ数への悪影響の見込みを業績予想に反映しております。以上の結果、派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の 2021 年 10 月期の問合せ数は前期比 14.9%の減少を見込んでおります。

また、1 問合せ当たりの単価に関しては、原則として予算策定時点の 1 問合せ当たりの単価が維持・継続される前提で計算を行っておりますが、「キャリアズム」については上記の通り、顧客である人材紹介会社が広告予算を減少させていることから、1 問合せ当たりの単価への悪影響の見込みを業績予想に反映しております。以上の結果、派生メディアの主要サイトの 2021 年 10 月期の 1 問合せ当たりの単価は前期比 6.9%の減少を見込んでおります。

以上の結果、2021 年 10 月期の売上収益は 367 百万円（前期比 19.2%減少）を見込んでおります。なお、当第 2

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021 年 6 月 16 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

四半期累計期間の売上収益は147百万円（前年同期比41.4%減少）と低調に推移しております。こちらの要因は、新型コロナウイルス感染症の流行による悪影響を織り込んでいた「キャリアズム」に加えて、緊急事態宣言等の発出が断続的になされて外出の自粛や飲食店の時短営業等が求められる環境であることから、「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」のユーザーの集客に悪影響が出ており、ユーザーを獲得する為の広告投資を抑制・停止していることに伴って問合せ数が減少している為となります。

3. リーガル HR 事業

リーガル HR 事業の売上収益は、人材紹介サービスへの登録があった求職者を企業に紹介し、内定受諾に至り入社した時点で収受する紹介手数料で主に構成されており、人材紹介の成約数に成約単価を乗じることで売上収益の予測を行っております。なお、成約数に関しては、本サービスの新規登録者数に成約率を乗じることで算出し、成約単価は成約者の想定年収に紹介料率を乗じることで算出しております。

本サービスの新規登録者数に関しては、アクセス経路別（広告経由、非広告経由の別）に予測を行っており、広告経由は広告媒体費をCPA（Cost Per Actionの略であり、1新規登録者あたりの広告媒体費単価となります）で除することで予測を行っております。なお、広告媒体費は予算策定時点での今後の広告投資の見込みを反映しており、CPAは過去実績をもとに設定しております。また、非広告経由は、サイト訪問者数にCVRを乗じることで予測を行っており、サイト訪問者数は予算策定時点の足元の数値を基準として今後の記事数の増加見込みに応じた計画としており、CVRは過去実績をもとに設定しております。なお、2020年4月に開始した事業であり、2021年10月期が初の通期であるとともに事業開始当初は立ち上げ段階であったことから、前期比では広告経由、非広告経由ともにKPIが大きく増加すると見込んでおります。具体的には、広告媒体費については前期比343.7%の増加を見込んでおり、非広告経由のサイト訪問者数は前期比216.9%の増加を見込んでいること等から、本サービスの新規登録者数は前期比206.2%の増加を見込んでおります。また、成約率に関しては、求人企業の開拓が進んで紹介可能先の数が増えることでマッチングの確率が向上するとともに人材紹介のノウハウが蓄積されることによる、緩やかな上昇を予測しております。以上の結果、2021年10月期の成約数は前期比360.0%の増加を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期の売上収益は84百万円（前期比449.6%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上収益は36百万円（前年同期の売上収益は無し）と堅調に推移しておりますが、これは成約数が予算に近い水準で推移している為となります。

（3）売上原価

売上原価は、当社グループが運営するサイトの価値の維持・向上のための費用をその範囲として定めており、具体的には以下の(1)～(3)の費用を売上原価として計上しております。

- (1) サイトの運営に係る費用
- (2) サイトのコンテンツ制作に係る費用
- (3) サイトのデザイン・コーディング等、サイトの構築に係る費用

売上原価は、主に広告媒体費、労務費、外注費で構成されております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年6月16日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

広告媒体費は、過去実績等を勘案して事業及び運営メディアごとに費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は458百万円（前期比4.1%減少）を見込んでおります。なお、前期比減少を見込んでいる主な背景は、派生メディアの減収見込みに伴って広告投資の減少を予想している為となります。

労務費は、人員計画及び想定昇給率等に基づいて費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は146百万円（前期比14.9%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、システムエンジニア等の採用による人員数の増加や昇給を見込んでいる為となります。

外注費は、過去実績等を勘案して外注先や外注業務ごとに費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は57百万円（前期比41.3%減少）を見込んでおります。なお、前期比減少を見込んでいる主な背景は、システムエンジニアの採用に伴うシステム改修・保守費用の削減を見込んでいる為となります。

以上の結果、2021年10月期の売上原価は725百万円（前期比5.8%減少）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の売上原価は352百万円（前年同期比16.0%減少）となっており、前年同期比減少となった主な背景は、上記の通り、システムエンジニアの採用等により外注費が減少していることや、派生メディアの減収に伴って広告媒体費が減少している為となります。

（4）販売費及び一般管理費、その他の収益、その他の費用、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費と支払報酬料で構成されております。

人件費については、人員計画及び想定昇給率等に基づいて費用の予測を行っており、2021年10月期における当該費用は277百万円（前期比15.0%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、営業人員等の採用による人員数の増加や昇給を見込んでいる為となります。

支払報酬料については、監査法人、主幹事証券、顧問弁護士等への報酬であり、相手先別に締結している契約等を踏まえて費用の予測を行っております。2021年10月期における当該費用は53百万円（前期比23.7%増加）を見込んでおります。なお、前期比増加を見込んでいる主な背景は、上場に伴う関連費用の発生を見込んでいる為となります。

その他の収益、その他の費用は見込んでおりません。

以上の結果、2021年10月期の販売費及び一般管理費は416百万円（前期比10.7%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の販売費及び一般管理費は190百万円（前年同期比0.1%増加）となっており、前年同期比増加となった主な背景は、人件費が増加した為となります。

また、以上の結果、営業利益は341百万円（前期比2.6%増加）を見込んでおります。セグメント別の利益としては、リーガルメディア関連事業が572百万円（前期比1.3%減少。なお、その内訳は、リーガルメディアが506百万円（前期比9.9%増加）、派生メディアが66百万円（前期比44.7%減少）となります）、リーガルHR事業が20百万円（前期比で損益が33百万円改善）、全社費用等の調整額が△250百万円（前期比で損益が12百万円悪化）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の営業利益は195百万円（前年同期比31.6%増）となっており、セグメント別の利益としては、リーガルメディア関連事業が306百万円（前年同期比9.9%増加。なお、その内訳は、リーガルメディアが266百万円（前年同期比21.1%増加）、派生メディアが41百万円（前年同期比31.6%減少）となります）、リーガルHR事業が4百万円（前年同期比で損益が12百万円改善）、全社費用

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年6月16日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

等の調整額が△115百万円（前年同期比で損益が7百万円改善）を見込んでおります。

（5）金融収益及び金融費用、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益

金融収益は見込んでおりません。

金融費用は、既存ローンの支払利息等である5百万円を見込んでおります。

以上の結果、2021年10月期の税引前利益は336百万円（前期比3.8%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の税引前四半期利益は191百万円（前年同期比32.9%増加）となっております。

また、以上の結果、2021年10月期の親会社の所有者に帰属する当期利益は222百万円（前期比6.6%増加）を見込んでおります。なお、当第2四半期累計期間の四半期利益は122百万円（前年同期比39.9%増加）となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2021年6月16日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。