

# Financial Results Briefing

2025年8月期（18期）  
第1四半期 決算説明資料

株式会社プロディライト  
(証券コード：5580)

pro.delight



pro

# 2025年8月期（18期） 第1四半期決算ハイライト

## 売上・利益

売上高	<b>607</b> 百万円	前年同期比 +82 百万円、 +15.6%
経常利益	<b>10</b> 百万円	前年同期比 ▲18百万円、 ▲62.4%
四半期純利益	<b>0.6</b> 百万円	前年同期比 ▲18百万円、 ▲96.4%

## 各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 <sup>※1</sup>	総計 <b>42,671</b> アカウント	前年同期比 +21.7%
IP-Lineチャンネル数 <sup>※2</sup>	総計 <b>73,381</b> チャンネル	前年同期比 +10.0%
リカーリング率 <sup>※3</sup>	<b>81.8</b> %	前四半期期比 +2.4ポイント

## サマリ

- 売上高は、システム、回線、端末・アプリが一体となった「電話のワンストップ・ソリューション」の好調に加え、NNコミュニケーションズ社の全株式取得による連結決算に移行した結果、前年同期比で15.6%増加。
- 経常利益は、単体においては音声ソリューション事業の好調により前年同期比で9.0%増加。一方で、M&A関連費用含め今後のシナジー発揮に向けた先行投資（▲23百万円）等を計上したため、連結では減益。
- 既存事業の好調を維持すると共に、M&Aによるシナジーを生かし、新しい事業展開を進める。

- 01 会社概要
- 02 2025年8月期第1四半期 決算
- 03 成長戦略の進捗
- 04 Appendix



## 会社概要

01

pd pro.delight

# 会社概要

2008年にコールセンター向け人材派遣事業として創業し、  
現在はクラウドPBXを基礎としたシステム開発・販売を軸に、社会のコミュニケーションインフラを担う事業を展開。



会社名	株式会社プロディライト
代表取締役社長	小南 秀光
本社	大阪府中央区高麗橋3-3-11 淀屋橋フレックスタワー2F
設立	2008年6月4日
支店	東京、名古屋、福岡、札幌（サテライトオフィス）
社員数	144名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2025年1月14日現在）
グループ会社	株式会社NNコミュニケーションズ
事業	IP電話用の自社開発クラウドPBX「INNOVERA」など、 音声コミュニケーションのDXに向けたワンストップ・ソリューションの提供



代表取締役社長  
小南 秀光

# NNコミュニケーションズ 概要



2024年11月に株式会社NNコミュニケーションズの全株式を取得。  
当社既存事業とのシナジー効果を狙う。



会社名	株式会社NNコミュニケーションズ
本社	東京都渋谷区代々木3-28-6 いちご西参道ビル7F
設立	2011年4月15日
社員数	43名 (役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2025年1月14日現在)



## 移動通信設備事業

モバイル通信やブロードバンドはじめとする電気通信設備  
インフラを一貫体制で支える



## 取次販売事業

快適なインターネットライフのための光回線サービス提案

# 当社の歩み



2008年6月の創業以来「日々挑戦」を基本理念とし、  
お客様の期待を超える満足と、より快適な社会の実現のために成長を続けてきた。

2008

株式会社プロデライト設立  
コールセンター向け  
人材紹介・派遣事業として  
開業



2015

クラウド電話システム  
「INNOVERA PBX」  
クラウド直集型電話回線  
「IP-Line」を提供開始



2020

メジャーアップデート  
「INNOVERA PBX 2.0」  
提供開始



2023

Feb.

AIオプション  
「INNOVERA Emotion」  
提供開始



2023

Oct.

自動応答サービス  
「INNOVERA SMS」  
提供開始



2024

Sep.

音声から人の感情を  
分析する技術に関する  
特許を取得



2011

クラウドコールシステム、  
ビジネス電話システム  
販売を開始

2018

Yealink社  
SIP端末（IP電話端末）の  
ディストリビューター  
契約締結



2022

AI オプション  
「Speech Posting」  
「INNOVERA Text」  
提供開始



2023

Jun.

東京証券取引所  
グロース市場 上場



2024

Mar.

出たい電話だけ出る  
「Telful」提供開始



2024

Nov.

株式会社NNコミュニケーションズの全株式を取得





## Our Mission

# これからもつながるを、もっと。

電話の登場から 150 年、日本で電話が開通して 130 年余り。

多くの人々や企業を支えてきた「文化」は簡単には廃れません。

先人が長く築き上げた電話の文化を大切に、

時にはカタチを変え、もっと花を咲かせたい。

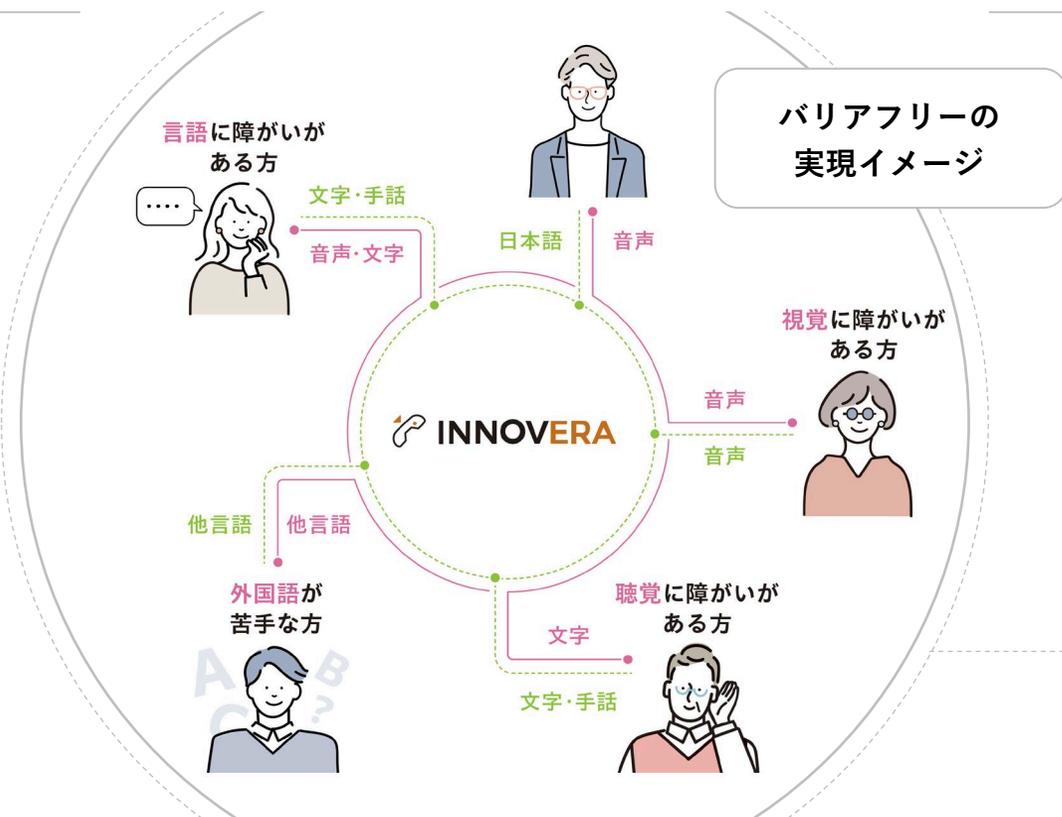
これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、

つながることができる社会の実現を目指します。

# 当社が目指す「バリアフリー・コミュニケーション」



言語や障がいの壁を越えて誰もが心を通わせられる世界を「バリアフリー・コミュニケーション」と表現。  
INNOVERAを中心としたサービスの進化により、バリアフリー・コミュニケーションの実現を目指す。



 **INNOVERA**

全ての人々が言語や障がいなどの垣根を越えて  
分け隔てなくコミュニケーションができる世界  
「バリアフリー・コミュニケーション」を創造



コトバを越える、ココロが通う  
**バリアフリー・コミュニケーション**® ※

持続的な取り組みで「これからもつながるを、もっと。」の実現へ

# PBX（ピービーエックス）とは

PBXとは、企業のビジネスフォンで広く使用されているシステム。

着信した電話を、設定された条件に基づいて適切な部署や担当者に転送したり、振り分けたりすることができる。

主に法人企業が利用する  
「電話・ビジネスフォン」のシステム

**Private** ..... 構内（屋内）、内部  
**Branch** ..... 枝、分岐  
**eXchange** ..... 交換、切り替え

構内でそれぞれ分岐してつながっている電話機に対し、  
外線からかかってきた電話を、  
条件に応じて切り替えて着信させる機能及びそのシステム。  
外線を振り分ける基本機能から、  
電話機同士の内線通話や取り次ぎなど、  
様々な機能を持つようになり、現在のビジネスフォンの形へ発展。



# 主力製品のクラウドPBX「INNOVERA」

固定電話機能をスマートフォンやPCでそのまま利用できる電話システムを提供。  
場所や端末など、固定電話における制約をなくすことで利用企業様に様々なメリットをもたらす。

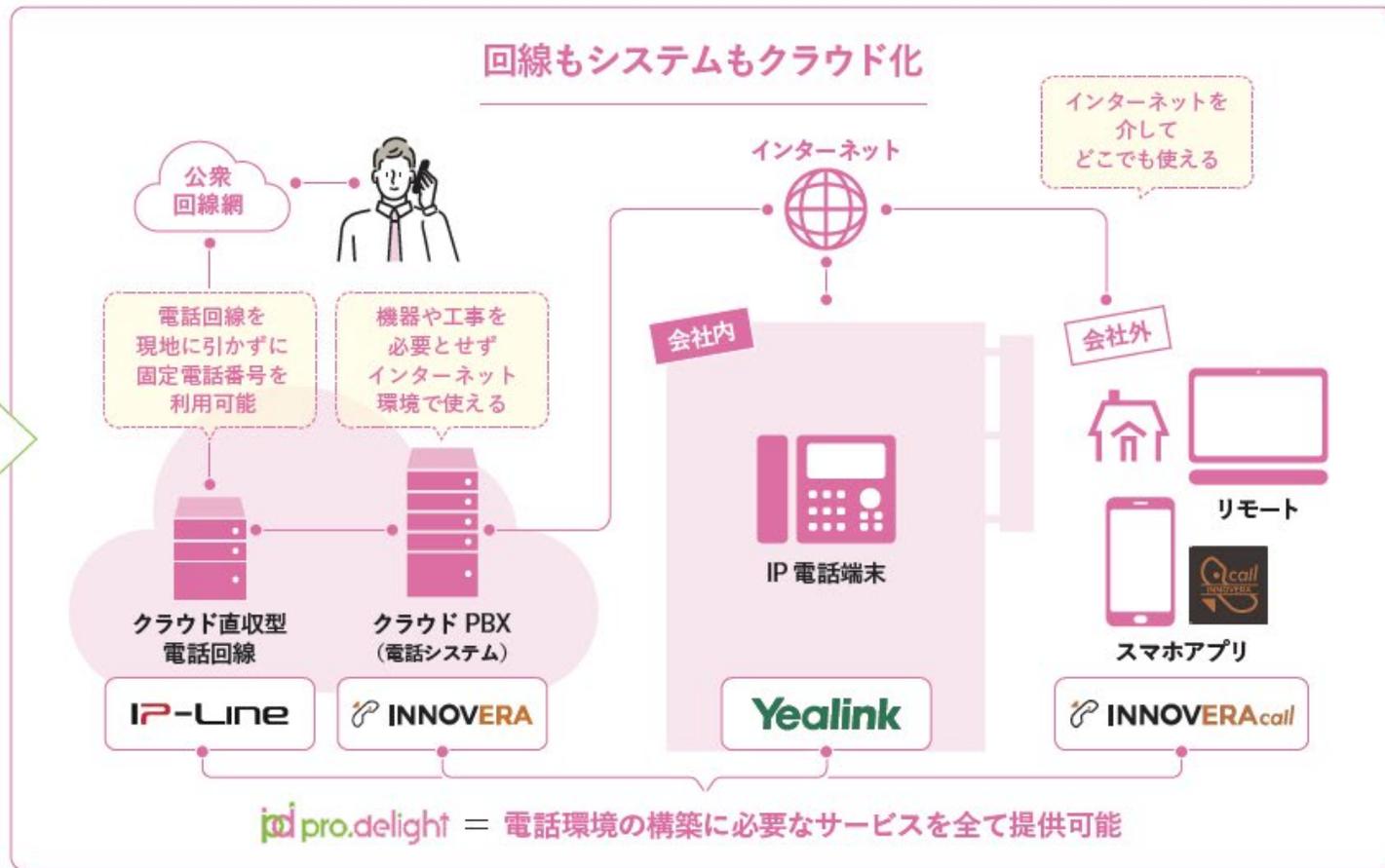
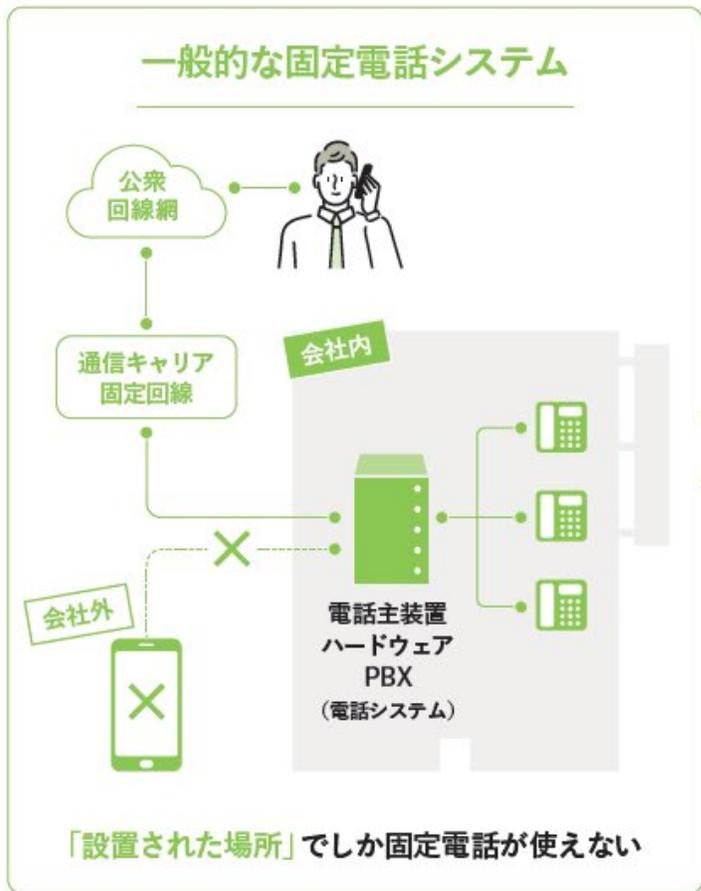


「INNOVERA」とは  
固定電話機能を  
スマートフォンやPCで  
そのまま利用できる電話システム

固定電話の制約をなくすことで、固定電話のあり方を根本から変え、様々なメリットを提供

# クラウド電話システムで進める「電話のDX」

固定電話から「電話のDX」を実現するクラウドPBX「INNOVERA」を軸に、電話回線や端末などを提供。  
クラウドPBX提供者として他社にはない、電話の「ワンストップ・ソリューション」が強み。





2025年8月期第1四半期 決算

02

# 連結損益計算書 (P/L)

既存事業の成長とNNコミュニケーションズ社のグループインにより、売上高は増収となった。

単体での利益は増益となったが、M&A関連費用や今後のシナジー発揮に向けた先行投資により連結では減益となった。

(単位：百万円)

	2024年8月期 1Q	2025年8月期 1Q※	構成比
売上高	525	607 (557)	100.0%
売上原価	281	320 (292)	52.7%
売上総利益	244	287 (264)	47.3%
販管費	215	275 (232)	45.3%
営業利益	29	11 (32)	2.0%
経常利益	28	10 (31)	1.8%
四半期純利益	19	0.6 (20)	0.1%

※2025年8月期1Qの数値はNNコミュニケーションズの業績を11月分のみ含めた連結数値であり、カッコ内は非連結（単体）数値

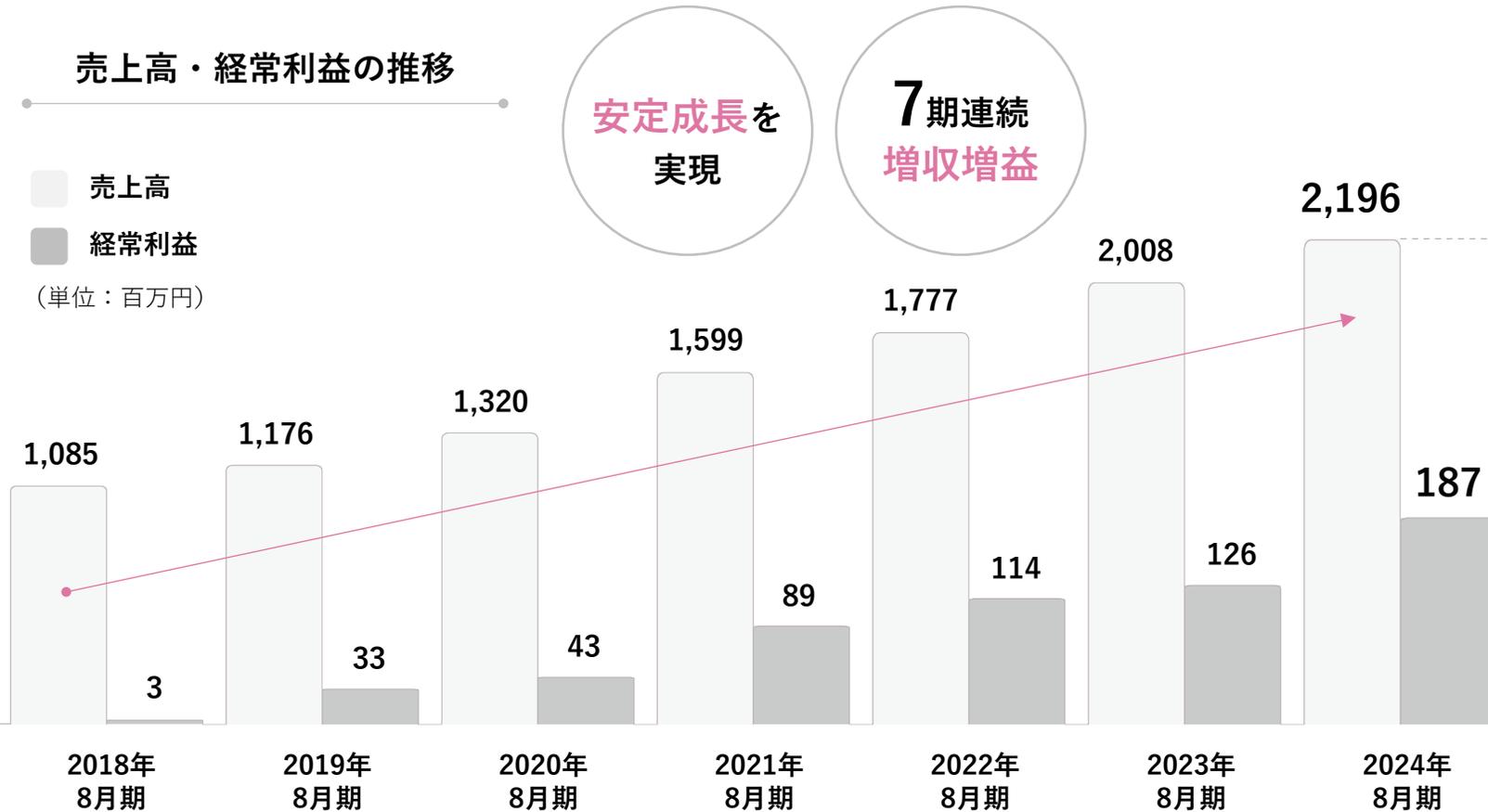
# 業績の推移と売上構成比

システムと回線によるストック収益が売上高の約8割を占めており、安定的な成長を支えている。実際に7期連続で増収増益を達成し、今後もストック収益をもとにしたさらなる成長が期待される。

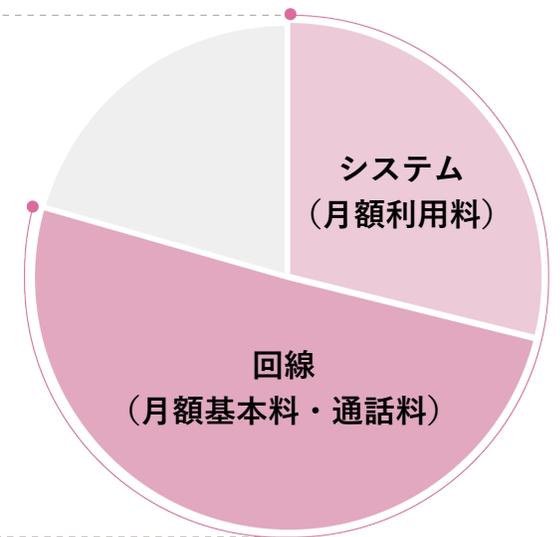
## 売上高・経常利益の推移

- 売上高
- 経常利益

(単位：百万円)



ストック収益※が約8割を占める

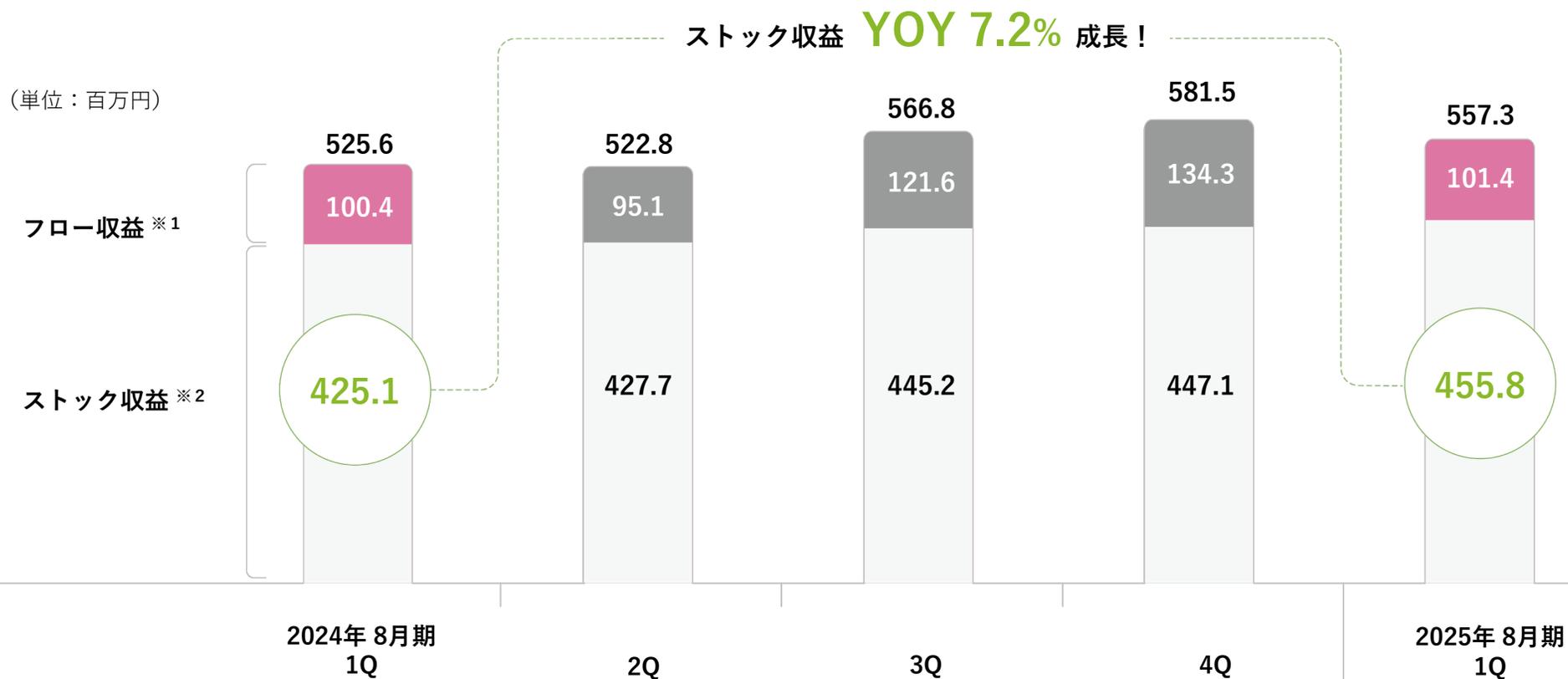


※ストック収益= (システム売上高+回線売上高) - 初期費用

# 売上高（単体）の四半期推移



システム、回線における新規契約と継続契約の正のサイクルによりストック収益が順調に成長。  
安定した収益獲得を継続。

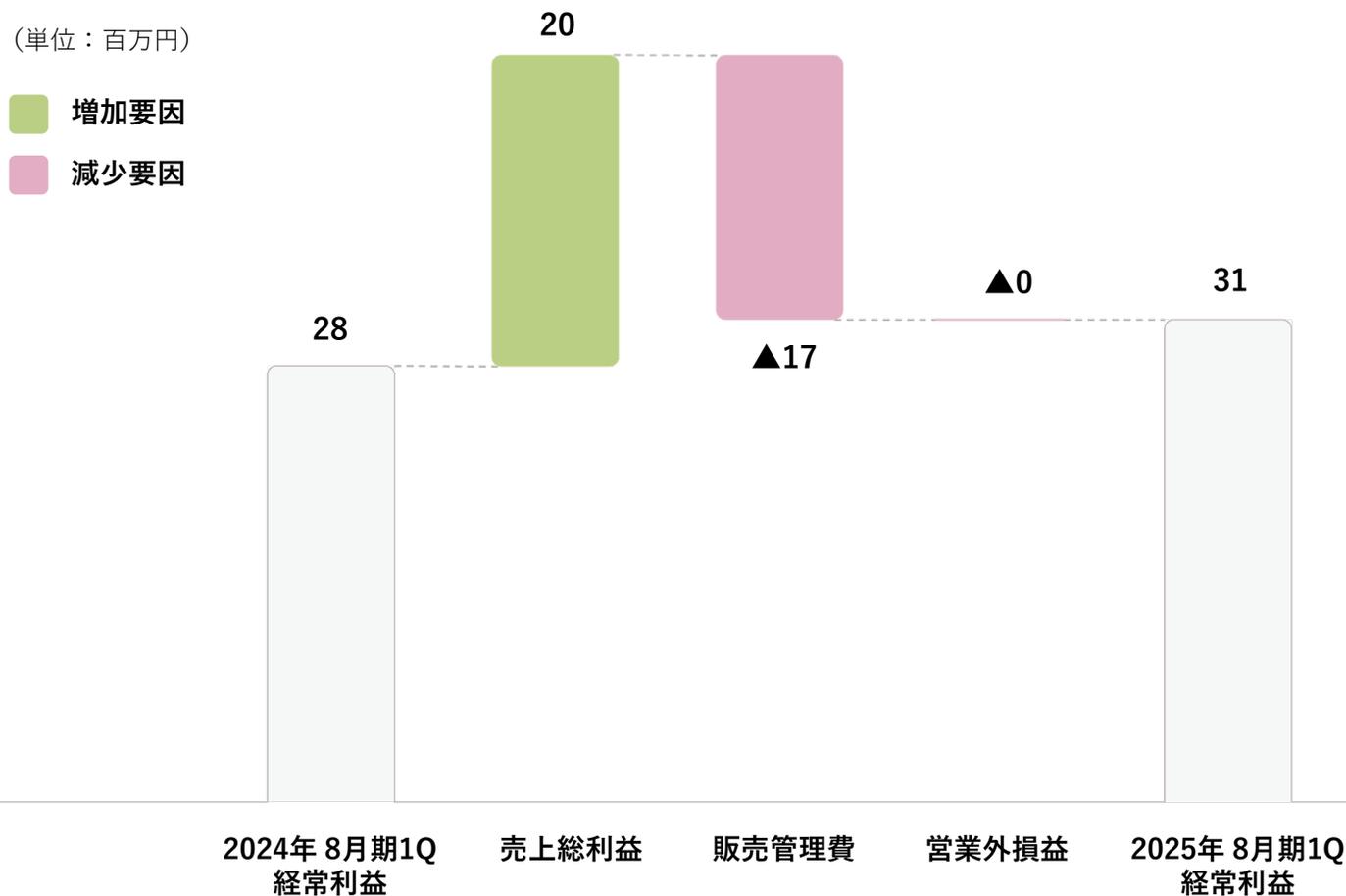


※1 システム及び回線サービスの初期費用及び端末販売、その他の売上高

※2 システム及び回線サービスの初期費用を除いた部分の売上高

# 経常利益（単体）の前年同期比差異要因

INNOVERAの販売が大きく寄与し、経常利益が改善。  
一方で、M&A関連費用や今後のシナジー発揮に向けた先行投資により連結では減益。



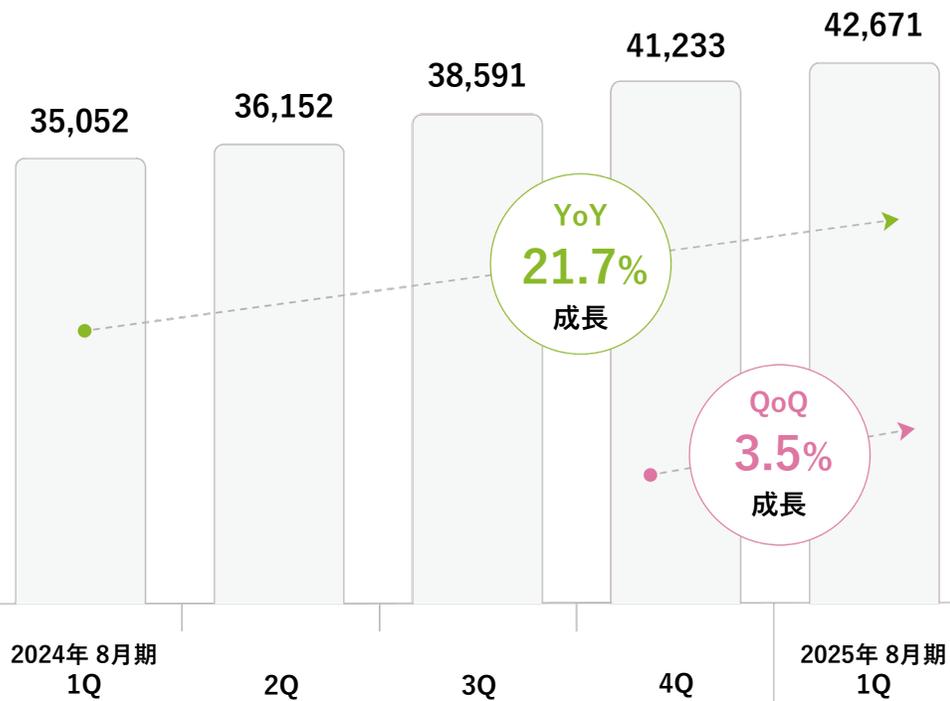
### 増減詳細

- 売上総利益 内訳
  - システム利益増加 23
  - 端末利益増加 1
  - その他利益増加 ▲5
- 販売管理費 内訳
  - 人件費の増加 10
  - 消耗品費の増加 1
  - 採用教育費の増加 2
  - 租税公課の増加 3

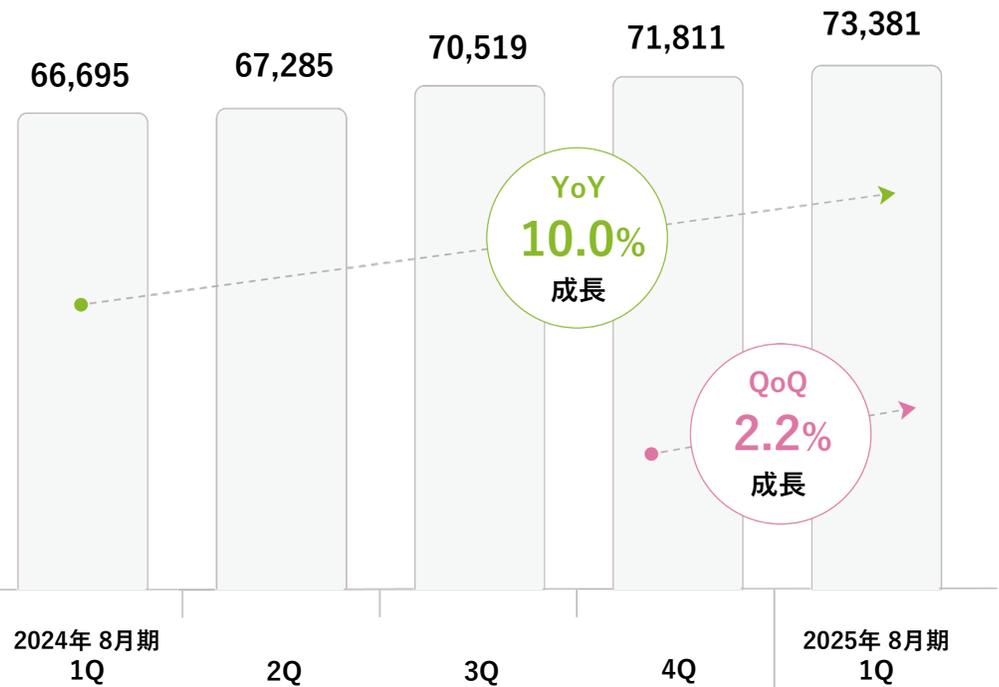
# 各種KPIの推移①

INNOVERAのユーザー数を表すアカウント数、電話回線の同時通話数を表すIP-Lineのチャンネル数は共に順調に増加。

## INNOVERAアカウント数



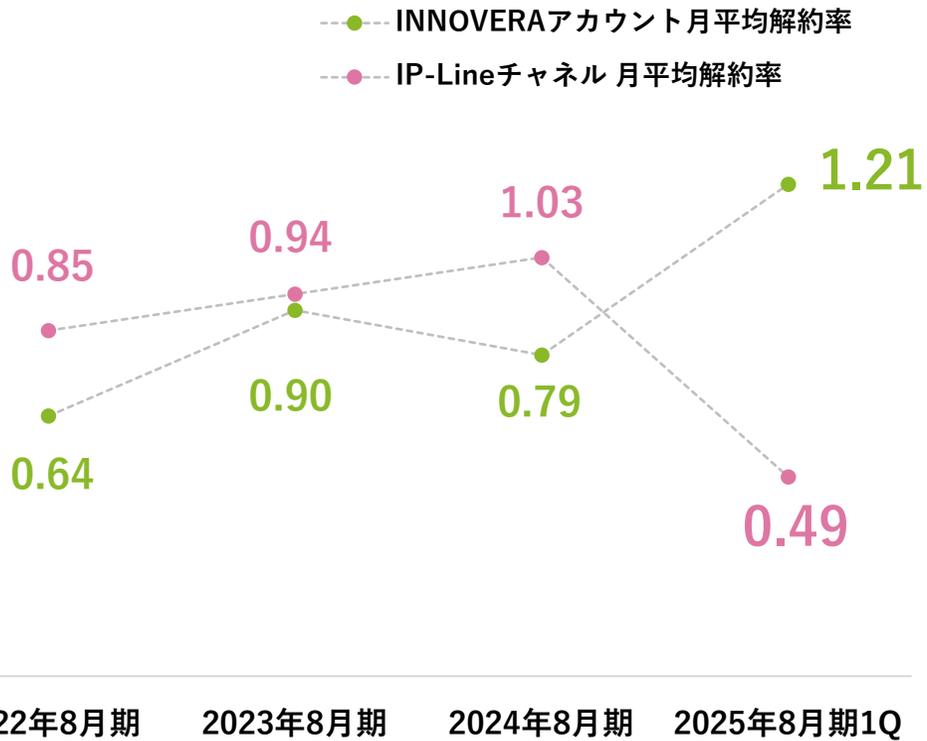
## IP-Line チャンネル数



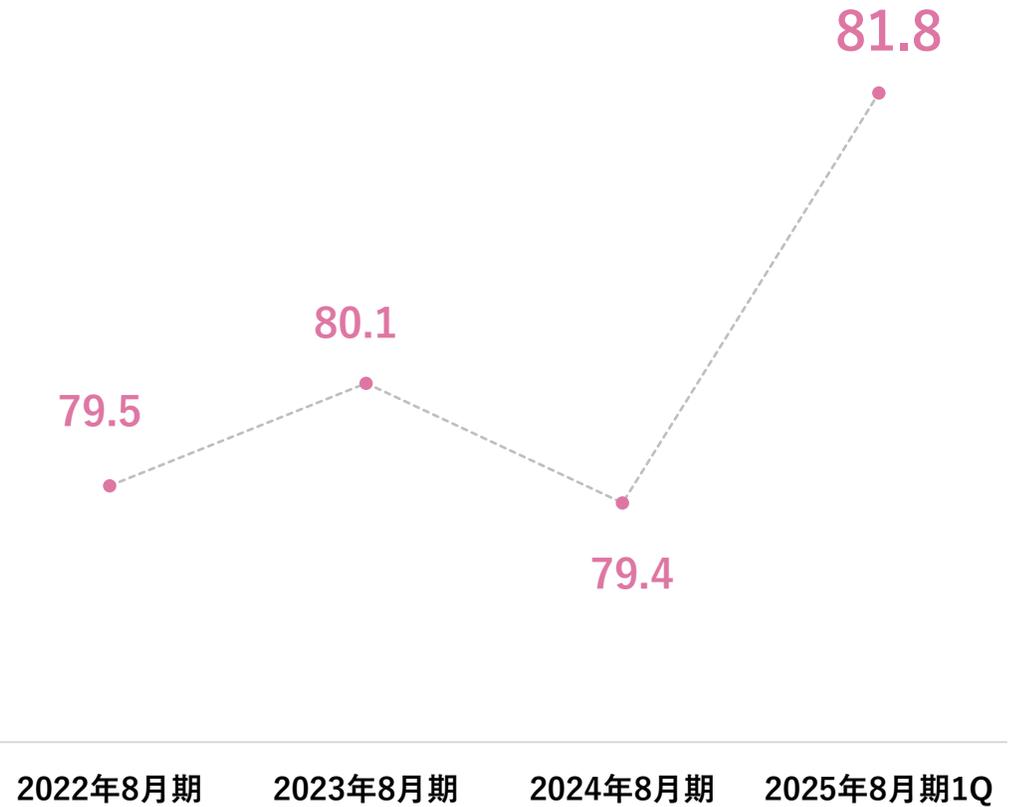
# 各種KPIの推移②

月平均解約率を1%程度で維持、ストック収入の比率を示すリカーリング率も安定傾向。  
安定した事業かつ今後の収益獲得への寄与が期待される。

### 月平均解約率の推移 (%)



### リカーリング率 (%)



# 2025年8月期 業績予想について



2025年8月期1Qより、従来の単体決算から連結決算に移行。  
通期の連結業績予想については現在精査中であり、内容が確定次第速やかに開示予定。

## 単体業績予想（2024年10月15日開示）

(単位：百万円)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 予想	構成比	前年同期比
売上高	2,196	2,374	100.0%	108.1%
営業利益	190	200	8.4%	105.3%
経常利益	187	198	8.3%	105.5%
当期純利益	148	132	5.6%	89.3%

## 連結業績予想

現在、業績予想を精査中であり、業績予想値を合理的に算定する事が困難であることから、連結業績予想は未定といたしました。  
今後、連結業績予想の算定が可能となった時点で、速やかにお知らせいたします（2025年2月中旬予定）。

# 成長戦略



03

# 成長戦略の全体像

主力製品であるINNOVERAの機能拡充や販売強化を中心とした成長戦略により中長期的な成長を続けていく。

## ■ INNOVERAの機能拡充

主力サービスであるクラウドPBX「INNOVERA」の機能を拡充。利便性向上を通じて、日本のビジネスフォン市場における技術革新をリードしていく。

1

## ■ INNOVERAの販売強化

販売効率の向上を目指し、営業関連組織体制を最適化。市場動向などに応じて、継続的に組織体制の見直しを行う計画。

2

## ■ ブランド力の向上

サービスコンテンツ及びIR視点からの事業情報発信を拡充。経営企画室の新設によるIR活動の充実とマーケティング戦略の強化も行う。

3

## ■ M&A戦略

「企業成長の加速」を主眼に、既存事業とのシナジー効果を重視したM&Aの検討を進める。

4

# トピック①：「INNOVERA」とSalesforceとの連携



11年連続世界No.1のCRMプロバイダーであるSalesforceとクラウドPBX「INNOVERA」の連携が実現。  
顧客は電話機能とCRMを一緒に使うことによって、電話業務をより効率化できる。

## リリースの背景

INNOVERAのユーザーは顧客情報を管理するためにCRMシステムを利用することが多い。電話機能とCRMを統合することで、着信時に相手を特定したり、通話中に顧客情報を確認・更新することが可能になる。これまでINNOVERAは他社CRMとの連携を提供してきたが、今回Salesforceとの連携を実現し、世界No.1シェアを持つCRMプラットフォームの活用が可能となった。

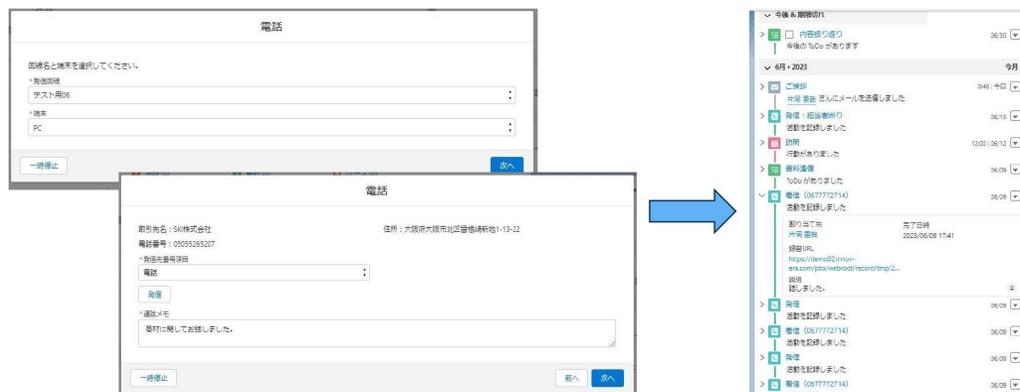
## ソリューションパックにより実現できる内容

### Salesforce画面上での発着信履歴管理

INNOVERAでの発着信履歴をSalesforceの顧客活動履歴として記録・管理できる。これにより電話業務の情報を一元化できる。

### Salesforce画面上での着信時の顧客情報ポップアップ設定

着信時に顧客情報を自動でポップアップ表示できる機能を提供する。電話に出る前に相手を確認でき、より迅速かつ的確な顧客対応が可能になる。



## 今後の展開

このソリューションパックは、Salesforceのパートナー企業であるSKI株式会社が提供する。APIを通じてINNOVERAとSalesforceの連携を実現し、構築支援やコンサルティングも可能となる。プロデライトは電話のDX推進を目指し、ユーザーの業務効率化に貢献するソリューションを今後も提供していく。

# トピック②：アスア社と販売パートナー契約



2025年8月期より営業関連組織体制を見直し、販売パートナーの開拓を強化。

アスア社との契約により、同社の通信ネットワークソリューション事業におけるサービスとして「INNOVERA」を展開。



1994年にガス漏れ警報器の取り付け業務で事業を始めて以来、通信機器の販売、物流コンサルティング、エコドライブの推進、国連でのエコドライブカンファレンスの開催、一般自動車の事故対策、AI/IoTを活用したメッセージ事業を通して、お客様にご満足いただけるサービスを追求。

## 事業領域

- コンサルティング事業
- CRMイノベーション事業
- 通信ネットワークソリューション事業



電話に関するソリューションを幅広く展開しているアスア社でINNOVERAの取り扱い開始

## パートナープログラムについて

プロディライトが提供するクラウド電話システム「INNOVERA」を販売するにあたり、販売パートナーをさまざまな側面から支援する制度。販売ベネフィットを追求し、パートナーをビジネスの成功に導く。



# トピック③：湘南投資勉強会に登壇

東京・茅場町にて開催された湘南投資勉強会（約30名の個人投資家が参加）に登壇。

引き続き投資家に向けた発信を継続していく予定であり、次回は2025年1月18日にKabu Berry主催のIRセミナーに登壇予定。

## 湘南投資勉強会

2024年10月26日（土）



YouTubeにて、  
説明会の様子をご覧ください。



## 次回予定

2025年1月18日（土）

Kabu Berry主催 個人投資家向け IRセミナー

# トピック④：NNコミュニケーションズの子会社化



2024年10月23日、事業拡大に向けNNコミュニケーションズを子会社化を発表。  
同社の各種リソースと当社プロダクトとの大きなシナジー効果を見込む。



固定電話・ビジネスフォンの新基準を目指す  
クラウドPBX「INNOVERA」



通信業界やネットワークに関する実績・知見、  
拡販ノウハウ等

シナジー効果

## さらなる事業拡大と成長の加速を実現

クラウドPBXのリーディングへ

- 拡販ノウハウを活かした新しい販売手法による新しいターゲットに向けた新サービスの展開
- 通信業界やネットワークの知見と施工技術による電話の「ワンストップ・ソリューション」の強化
- 電話業界と親和性が高い取引先とのリレーション獲得

# プロディライト IR noteのご案内



2024年12月よりIR noteを開設し、多くの上場企業が名を連ねる「IR note マガジン」に参画。  
ステークホルダーの皆様に向けて、経営戦略や事業内容をわかりやすく伝えるコンテンツを発信。



プロディライト IR note  
QRコードまたはURLより  
ご覧ください。



pro.delight  
2025年 8月期 (18期)  
第1四半期 決算情報

<https://note.prodelight.co.jp/>

株式会社プロディライト  
証券コード:5580



04

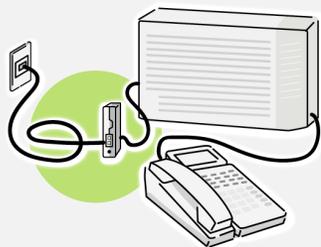
# Appendix

# IP-Lineとは

通信キャリアとの契約不要で全国の主要都市の市外局番などを使える、クラウド直接収容（接続）可能な電話回線。  
クラウドPBXであるINNOVERAと併せて使うことでメリットがある。



一般的な固定電話での  
電話回線



物理線や敷設工事が必要

大手通信キャリアとの契約や現地の回線敷設工事が不要。  
当社との契約のみで最短5営業日で  
電話回線を引ける



## IP-Line

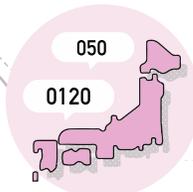


インターネット回線だけで  
電話番号を使える



現在使用している番号を  
引き継ぐことができる  
※条件あり

主要都市の市外局番や  
0120や050など、番号の種類が豊富



これまで電話番号を使うためには  
電話専用の物理線が必要だったが、IP-Lineは  
インターネット回線だけで電話番号を使える



大手通信キャリアは3分課金のところ、  
ビジネスシーンにあった90秒課金プランを用意

# 端末販売

LANケーブルを接続インターフェイスとするSIP電話機大手の中国Yealink社との間で、SIP電話機の日本における総代理店契約を締結し、販売やサポート、日本語のファームのチェックと運用を行っている。



## Yealink

クラウドPBXと組み合わせて使う  
Yealink社のSIP電話機

SIP



IP-PBXシステム対応の  
固定端末機

DECT



IP-PBXシステム対応の  
コードレスタイプ端末

MS



Microsoft Teams  
対応の固定端末機

## NIMO<sup>®</sup>

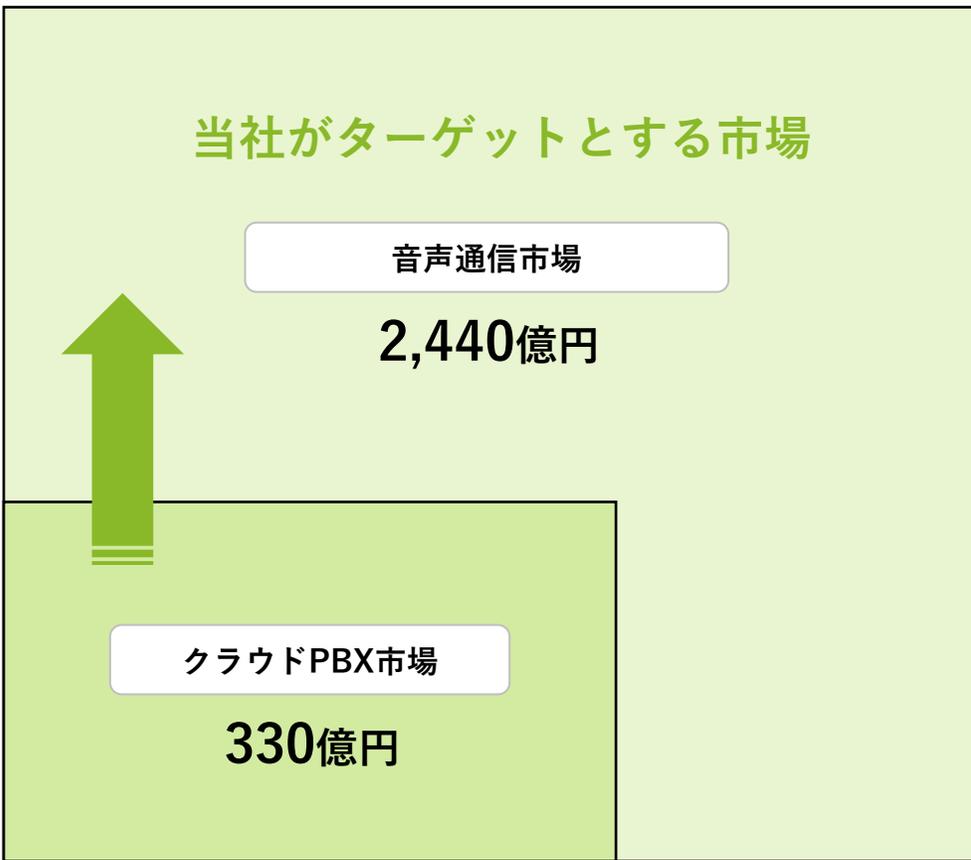
### MAXHUB



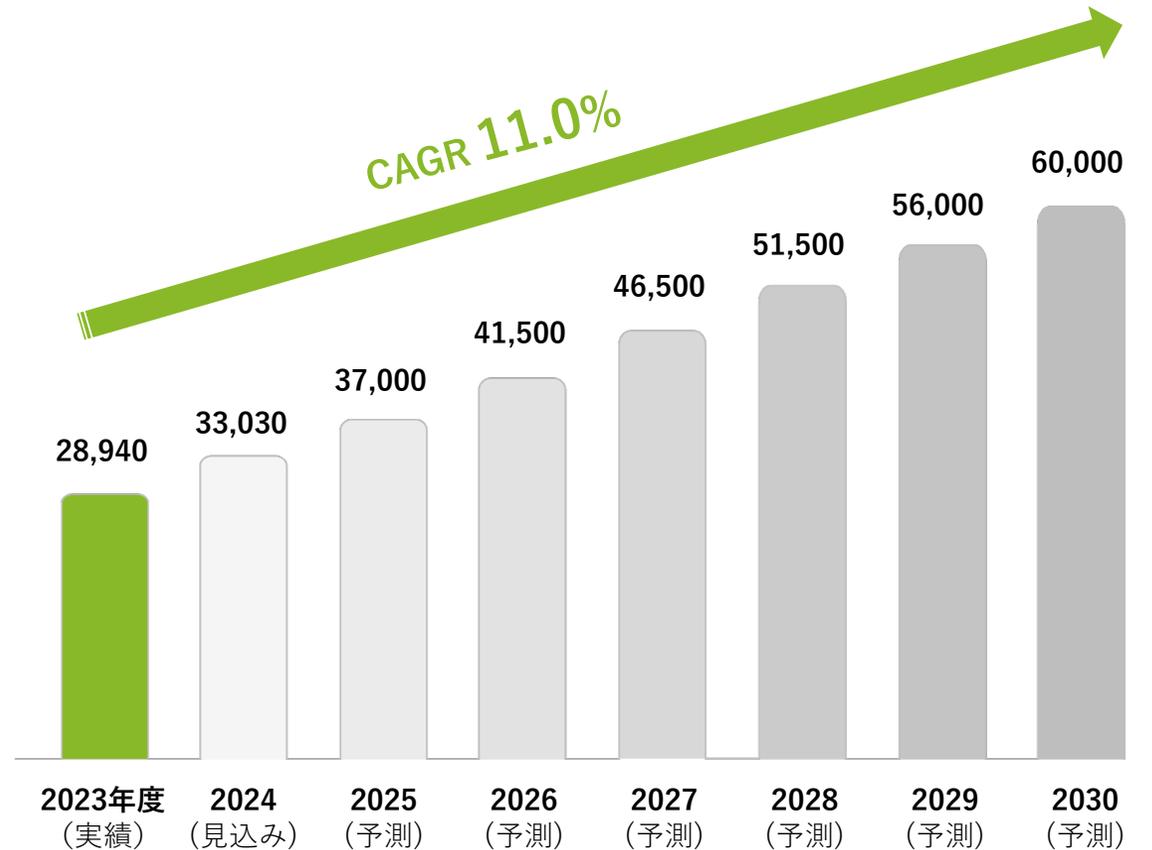
4K表示、1,200万画素カメラや  
高機能スピーカーも搭載する  
Web会議用大型ディスプレイ

# クラウドPBXの市場規模

クラウドPBX市場は今後も大きく成長すると見込まれており、それに加えてこれまでのレガシーPBX、IP-PBXなどを含む音声通信市場（市場規模2,440億円）が当社のターゲットとする市場である。

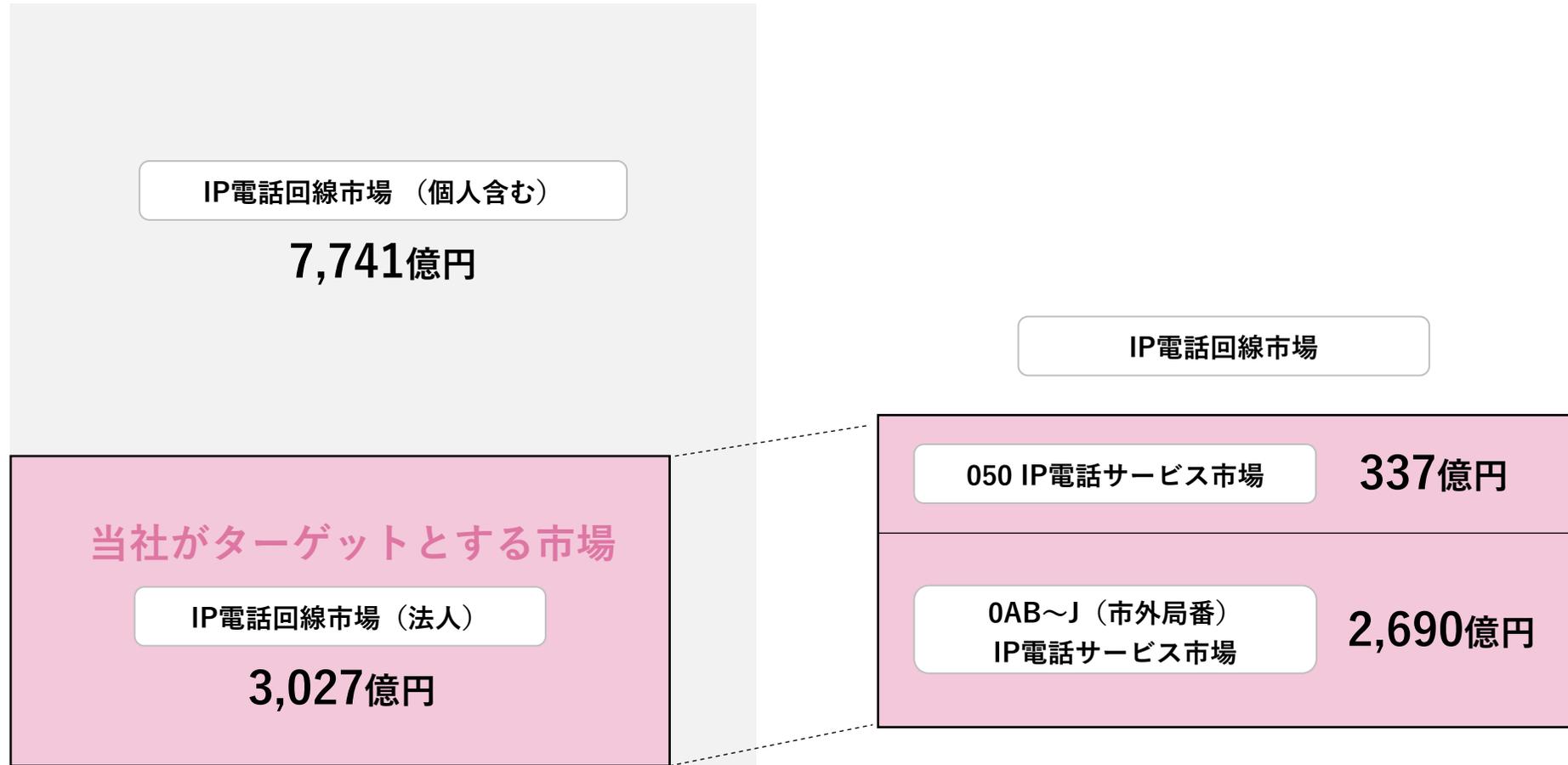


クラウドPBXの市場規模推移(百万円)



# 回線の市場規模

固定電話回線のポテンシャルは依然として高く、今後はIP電話回線が主流となる見込み。  
アナログ/ISDNからの乗り換えユーザーも対象となり、さらに成長できる市場環境である。



# 当社のポジショニング

企業の電話システムには大きく分けてクラウドとハードウェアの2種類があるが、それぞれに課題がある。  
プロディライトはこれら双方の課題を解決し、ビジネスフォンをより便利にするポジショニングをとっている。

## 企業の電話システムに関する課題

### ハードウェアPBX

- 場所や端末の制約がある
- 通話以上の機能追加（文字起こしなど）が難しい

### 企業向けクラウドPBX

- 固定端末に対応していない
- 品質やアフターサポートが不足している



## プロディライトのポジション

- 法人企業が利用できる品質を担保したクラウドPBXをビジネスフォンとして提供
- 日本のビジネスフォンにフォーカスし、使いやすさを第一に追求

ビジネスフォンを、

もっと便利に



# 戦略①：INNOVERAの機能拡充

AI技術の活用などにより、主力サービスであるクラウドPBX「INNOVERA」の機能を拡充。利便性向上を通じて、日本のビジネスフォン市場における技術革新をリードしていく。

## 01 先端技術による進化

これまでのロードマップを踏襲し、AI技術を取り入れたサービスを提供。

A↷ 音声翻訳  
↑あ 2025年8月期予定

🌐 多言語通訳  
2026年8月期以降予定

**Emotion** INNOVERA 感情分析

音声から人の感情を分析できる技術に関連する特許を取得し、実用化。

## 02 INNOVERAのアップデート

こまめなアップデートにより、基本機能をさらに使いやすく進化させる。



従来型の据え置きハードウェアPBXは、一般的に年単位でのアップデートにとどまり、機能改善の頻度が低い。

## 03 連携の強化

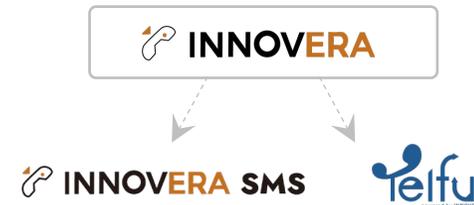
GEENIE・JAPAN AIとの連携をはじめ、今後も協業や連携を推進。

- 他社SaaSサービスを中心にINNOVERAとの連携
- 他社サービスにて音声通話機能の部分で技術提供し、協業したサービス

※INNOVERAで培った音声通話部分を技術提供し、他社サービスとして提供するビジネスモデルも模索

## 04 新サービスの展開

INNOVERAからスピンアウトした機能特化型のサービス提供・強化。



「INNOVERA SMS」や「Telful」など派生したサービスを、「INNOVERA」とは異なった方向で強化を進めていく予定

# 感情分析の技術を活用した「INNOVERA Emotion」



音声から人の感情を分析できる技術で特許を取得（特許第7541605号）。

クラウドPBX「INNOVERA」のオプション機能である「INNOVERA Emotion」にて既に実用化。



2024年9月 関連技術の特許を取得

## 「声は嘘をつかない。」をコンセプトに

普段の電話業務での音声から感情を解析し、従業員の心身状態を5段階でレベル表示し管理できる、DX時代にふさわしい画期的なワークマネジメント・ソリューション。



感情分析レポート

## 活用シーン

- お客様対応オペレーターの感情を分析し、研修などに利用
- 社内のエンゲージメント向上に活用
- 目の届かないリモート環境で働く従業員の状態管理
- 電話における顧客対応品質向上の一指標



## 今後の可能性

音声があるところならどこでも応用できる可能性を秘めている

- 電話に限らず音声ソリューションの1つとして提供できる見込み
- 厚生労働省から義務化されている企業のストレスチェック制度など、企業における職場環境改善と従業員のエンゲージメント向上が喫緊の課題とされており、それに関連したサービスを提供する企業（保険会社など）とのタイアップも検討している

# 戦略②：INNOVERAの販売戦略

販売効率の向上を目指し、営業関連組織体制を最適化。  
市場動向などに応じて、継続的に組織体制の見直しを行う計画。



## 01 地方への進出

拡大

### INNOVERA東日本事業部

INNOVERA専売、  
関東・中部圏に加え、  
未開の地方を攻略  
(例：札幌・仙台及び東海エリア)

拡大

### INNOVERA西日本事業部

INNOVERA専売、  
関西九州圏に加え、  
未開の地方を攻略  
(例：中国・四国エリア)

地方都市の番号提供や番号そのままの乗り換え支援、アフターサポートを武器に大きく差別化

## 02 電話関連サービスのセールス強化

新設

### ソリューションセールス事業部

Yealinkなど汎用端末販売ほか、  
INNOVERAから派生したサービス  
(新サービスTelfulなど)も強化

世界No.1シェア(2018)の  
**SIP端末において**  
唯一の正規日本総代理店として、  
当社が国内流通を掌握

※他社製含めたIP-PBX、クラウドPBXと組み合わせて使われているYealink端末は全てプロデュースが提供

## 03 パートナーシップの強化

新設

### 広域営業チーム

全国拠点を持つ  
大手商社(パートナー)を  
担当・支援

全国拠点を持つ  
大手商社(パートナー)を  
担当・支援するために  
専用のチームを設置  
大手商社が持つ顧客にリーチ

## 04 顧客関係の強化

強化

### カスタマーサクセスグループ

サポートのさらなる強化、  
クラウドPBX業者では  
ほとんどない解約阻止、  
アップセルなど既存顧客に密着

電話システムという長期的に  
利用されるインフラを提供し、  
維持する部門を強化

アフターサポートのほか、  
既存顧客へのアップセルも行っており、  
将来的にはインサイドセールス機能の  
強化も視野に入れている

# 戦略③：ブランド力の向上

サービスコンテンツ及びIR視点からの事業情報発信を拡充。  
経営企画室の新設によるIR活動の充実及びマーケティング戦略の強化も行う。



## 01 | オウンドメディアの構築と発信

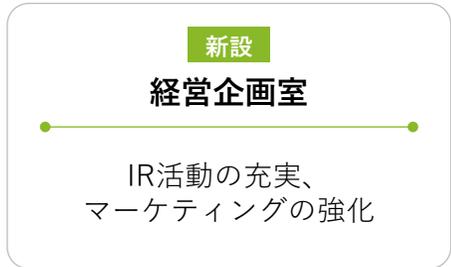
ステークホルダーが当社に興味を持つ情報を集約  
IR note マガジン参画により、情報へのアクセス性を向上



流入

- オウンドメディア  
プロデュース  
公式note  
(近日公開予定)
- 決算など適時開示情報の補足
  - 株主通信など（デジタル）
  - 当社事業に関する情報
  - IRTVやQA Stationなど、各情報プラットフォームのリンク

## 02 | 経営企画室の立ち上げ



- 当社経営戦略の立案と実行
- ステークホルダーの皆様へ当社事業のこともよく知ってもらえるようリレーションを構築するIR及び広報、マーケティングを行う

## 03 | サイトコンテンツの充実

サイトの回遊や  
コンバージョン拡大につながるような  
INNOVERAの魅力伝えるコンテンツを作成

SEO対策や問い合わせの増加を狙うだけでなく、  
IR広報にも効果がある導入事例も増やしていく

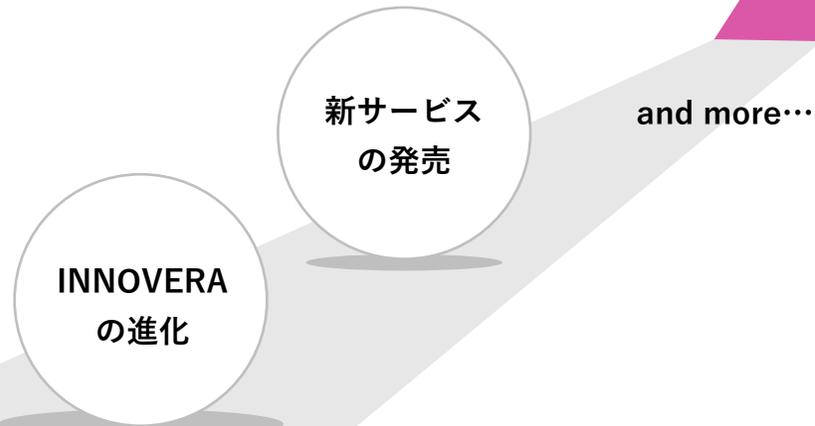


## 戦略④：M&A戦略

クラウドPBX市場には成長性があり、業界のプレゼンスも高まっている。

「企業成長の加速」を主眼に、既存事業とのシナジー効果を重視したM&Aの検討を進める。

クラウドPBXのリーディングカンパニーとして  
M&Aも活用しながら  
成長を加速させていきます。



M&Aを活用し、**非連続的な成長**をこれからも続けていく。



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。  
これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎず、  
リスクや不確実性を内包するものです。  
実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や  
当社の関連する業界動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報などから引用したものであり、  
かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、  
またこれを保証するものではありません。