

各 位

会 社 名 株式会社ネットプロテクションズホールディングス  
 代表者名 代表取締役社長 柴田 紳  
 (コード番号：7383 東証第一部)  
 問合せ先 取締役 C F O 渡邊 一治  
 TEL. 03-4530-9235

### 2022年3月期の業績予想について

2022年3月期(2021年4月1日から2022年3月31日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりです。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
		対営業収益比率	対前期増減率		対営業収益比率		対営業収益比率
営業収益	19,317	100.0	6.7	9,213	100.0	18,106	100.0
営業利益	738	3.8	△46.3	894	9.7	1,374	7.6
(参考)EBITDA	2,087	10.8	△18.6	1,564	17.0	2,563	14.2
(参考)調整後EBITDA	2,964	15.3	7.1	1,700	18.5	2,769	15.3
税引前利益	557	2.9	△36.2	754	8.2	873	4.8
親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益	268	1.4	△53.2	499	5.4	574	3.2
(参考)調整後親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益	475	2.5	△33.7	549	6.0	716	4.0
基本的1株当たり当期(四半期)利益	2円99銭			5円81銭		7円26銭	
(参考)調整後基本的1株当たり当期(四半期)利益	5円28銭			6円40銭		9円04銭	
1株当たり配当金	-			-		-	

(注) 1. 当社グループは国際会計基準(以下「IFRS」という。)により連結財務諸表を作成しております。

2. 2021年9月30日付で普通株式1株につき、1,000株の割合で株式分割を行っておりますが、2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、基本的1株当たり当期(四半期)利益及び調整後基本的1株当たり当期(四半期)利益を算出しています。

3. 2022年3月期(予想)につきましては、その重要性に鑑み、連結の業績見通しのみを開示し、個別の業績見通しにつきましては開示いたしません。

4. 2022年3月期(予想)の1株あたり当期利益及び調整後基本的1株当たり当期利益は、公募株式数(4,000,000株)を含めた期中平均発行済(予定)株式数により算出しております。

5. EBITDA、調整後EBITDA、調整後親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益及び調整後基本的1株当たり当期(四半期)利益は、IFRSにより規定された指標ではなく、当社グループが、投資家にとって当社グループの業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。当該財務指標は、上場後には発生しないと見込まれる費用や非経常的損益項目(通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目、あるいは競合他社に対する当社グループの業績を適切に示さない項目)の影響を除外しております。詳細については「EBITDA及び調整後EBITDA」「調整後親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益の

調整表」をご参照ください。

6. EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益は、当期利益に影響を及ぼす項目の一部を除外しており、分析手段としては重要な制限があることから、IFRS に準拠して表示された他の指標の代替的指標として考慮されるべきではありません。当社グループにおける EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益は、同業他社の同指標あるいは類似の指標とは算定方法が異なるために、他社における指標とは比較可能でない場合があり、その結果、有用性が減少する可能性があります。

(1) 【EBITDA 及び調整後 EBITDA】

(単位：百万円、%)

	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	2021年3月期 (実績)
営業収益	19,317	9,213	18,106
営業利益	738	894	1,374
+減価償却費・償却費	1,334	655	1,242
+株式報酬費用	9	4	13
+固定資産除却損	4	10	26
-減損損失戻入益	-	-	△93
EBITDA	2,087	1,564	2,563
(調整額)			
+上場関連費用(注6)	249	16	15
+マーケティング費用(注7)	627	118	190
調整額小計(税金等調整前)	877	135	205
調整後EBITDA	2,964	1,700	2,769
対営業収益比率	15.3	18.5	15.3

(2) 【親会社株主に帰属する当期（四半期）利益及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益】

(単位：百万円、%)

決算期	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 第2四半期 連結累計期間 (実績)	2021年3月期 (実績)
親会社の所有者に帰属する 当期（四半期）利益	268	499	574
(調整額)			
+固定資産除却損	4	10	26
-減損損失戻入益	-	-	△93
+上場関連費用(注6)	249	16	15
+ファイナンス関連費用 (注8)	-	-	138
+A種優先株式関連費用 (注9)	43	44	129
調整額小計(税金等調整前)	297	72	216
調整項目の税金等調整額	△91	△22	△75
調整額小計(税金等調整後)	206	50	141
調整後親会社の所有者に帰属する 当期（四半期）利益	475	549	716
対営業収益比率	2.5	6.0	4.0
調整後基本的1株当たり当期 (四半期)利益	5円28銭	6円40銭	9円04銭

- (注) 1. EBITDA＝営業利益＋減価償却費・償却費＋株式報酬費用＋固定資産除却損－減損損失戻入益  
 2. 調整後EBITDA＝EBITDA＋上場関連費用（注6）＋マーケティング費用（注7）  
 3. 調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益＝親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益＋固定資産除却損－減損損失戻入益＋上場関連費用（注6）＋ファイナンス関連費用（注8）＋A種優先株式関連費用（注9）－調整項目に係る税金等調整額  
 4. EBITDA、調整後EBITDA及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益はIFRSにより規定された指標ではなく、当社グループが、投資家にとって当社グループの業績を評価するために有用であると考えられる財務指標です。当該財務指標は、上場後には発生しないと見込まれる費用や非経常的損益項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目、あるいは競合他社に対する当社グループの業績を適切に示さない項目）の影響を除外しています。  
 5. EBITDA、調整後EBITDA及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益は、当期利益に影響を及ぼす項目の一部を除外しており、分析手段としては重要な制限があることから、IFRSに準拠して表示された他の指標の代替的指標として考慮されるべきではありません。当社グループにおけるEBITDA、調整後EBITDA及び調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益は、同業他社の同指標あるいは類似の指標とは算定方法が異なるために、他社における指標とは比較可能でない場合があり、その結果、有用性が減少する可能性があります。  
 6. 上場準備アドバイザー費用、上場のためのIFRS導入・適時開示体制構築に関する費用、上場準備に関する弁護士報酬等の上場関連の一時的な費用です。  
 7. マーケティング費用＝販売促進費（代理店手数料を除く）＋広告宣伝費  
 当社グループでは、2022年3月期以降、新規加盟店の獲得を主な目的とした大規模なマーケティング施策を段階的に実施していく計画を有しております。当該マーケティング施策については、2022年3月期に見込む費用規模が2021年3月期以前の実績値と比較しても大きく、また当該施策が営業収益の獲得に結びつくまでに一定の期間を要する先行投資の要素を持つ施策であると当社グループでは認識しております。そのため、当該施策の影響を除外した評価指標を提供することを目的に、調整後EBITDAの調整項目にマーケティング費用を含めております。  
 8. 当社が実施したリファイナンス及び借入契約のアmendアレンジメントに関連して一時的に発生した費用です。IFRS連結損益計算書上、当該費用は金融費用に区分されていることから、調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益に加算調整しています。  
 9. 当社が2020年8月24日付で発行したA種優先株式発行要項に規定されている、償還請求権若しくは償還条項行使時に当社からA種優先株主に支払う償還価額に含まれる優先株式繰延金相当額について、IFRS連結損益計算書上、想定償還時期までの期間にわたり金融費用として計上しております。当該費用は償還完了以後は発生しない費用であるため、調整後親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益に加算調整しています。なお、2021年8月2日付でA種優先株式の全てについてA種優先株主からの早期償還を完了しております。  
 10. 2021年9月30日付で普通株式1株につき、1,000株の割合で株式分割を行っており、調整後基本的1株当たり当期（四半期）利益については、当該株式分割を考慮して記載しています。

#### 【2022年3月期業績予想（連結）の前提条件】

（当社グループ全体の見通し）

当社グループは、当社及び連結子会社2社（ネットプロテクションズホールディングス、ネットプロテクションズ、恩沛科技股份有限公司（NP Taiwan, Inc.））の計3社により構成されており、「つぎのアタリマエをつくる」をミッションのもと、事業及び経営組織の両面で、水のように滞りなくすべての商流・意思決定が流れる円滑な経営を実現することを目指しております。具体的には、事業面ではBtoC取引及びBtoB取引に向けてのBNPL（Buy Now Pay Later：後払い）決済サービスを提供することで、関わる全てのステークホルダーが「手間」なく「信用リスク」なく商取引を実現できるように貢献しており、組織面では当社グループ従業員の成長、モチベーションの維持及びパフォーマンスの向上を目的として、従業員個人が自律的に役割を考え業務遂行する「ティール組織」を採用し、現場担当者の意見を尊重した意思決定の実現を図っております。

当社グループが属するECの国内市場規模につきましては、経済産業省「令和2年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）（2021年7月公表）」によりますと、BtoC市場が2020年で19.3兆円（前年比0.43%減）、BtoB市場が334.9兆円（前年比5.1%減）、CtoC市場が1.9兆円（前年比12.5%増）となっております。

このような状況の下、当社グループはプラットフォーム型ビジネスの展開を事業コンセプトに据え、決済ソリューション事業として、BtoC 取引向けサービスの「NP 後払い」、「atone」及び「AFTEE」、ならびに BtoB 取引向けサービスの「NP 掛け払い」のサービス構築及び普及に力を注いでまいりました。

営業活動におきましては、前期から引き続き、収益基盤の拡大に集中して取り組んでおります。BNPL 以外の決済・他金融、リテール等の分野で国内トップクラスのネットワークを有するパートナーとのアライアンス戦略を主軸に据え、大手 EC 事業者及び他決済プラットフォームとサービス連携を行うことに加え、ディープラーニングを活用した即時に与信判断が可能な即時与信システムを開発することで新規案件獲得増加に寄与し、順調に加盟店を獲得しています。

当社の加盟店数は数万社にわたるため、当社業績は特定加盟店への依存度が低い一方で、マクロ環境の変化を通じた EC・決済市場への影響を受けやすい事業構造となっております。当社が提供する BtoC 取引向けサービスの加盟店群が主に属する美容・衣料関連業界においては、2020 年に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受け EC 消費が大幅に増加したことの反動により、2021 年においては当該業界における EC 消費には一時的な落ち着きが生じていると認識しております。また、2022 年 3 月期においては、上述のマーケティング費用について、2023 年 3 月期以降の成長加速を目的に前期比で大幅に増加させる計画を策定しております。

以上より、2022 年 3 月期の業績は、営業収益 19,317 百万円（前期比 6.7%増）、営業利益 738 百万円（前期比 46.3%減）、EBITDA が 2,087 百万円（前期比 18.6%減）、親会社の所有者に帰属する当期利益 268 百万円（前期比 53.2%減）となる見込みです。上述したマーケティング費用及び上場関連費用等を除外した調整後 EBITDA は 2022 年 3 月期において 2,964 百万円（前期比 7.1%増）と増益を見込みます。また、上場関連費用及び A 種優先株式関連費用等を除外した調整後親会社株主に帰属する当期利益は 475 百万円（前期比 33.7%減）となる見込みです。

なお、当該業績予想数値は、2021 年 7 月までを実績として、8 月以降の月次見通しを以下の策定方法にて 8 月から 9 月にかけて策定のうえ、10 月 18 日の取締役会での決議を経たものであります。

#### （営業収益）

当社グループは決済ソリューション事業を単一の報告セグメントとしております。

営業収益は、取扱高に所定の手数料率を乗じて算出される取引手数料額と、取引請求件数に応じて所定の金額を徴収する請求書発行手数料から主に構成されております。そのため、営業収益に関連する重要指標としては取扱高を重視しております。当社グループ全体及びサービス別の取扱高の見通しは以下の通りです。

（単位：百万円、%）

項目	2022 年 3 月期 (予想)		2022 年 3 月期 第 2 四半期累計期間 (実績)	2021 年 3 月期 (実績)
	取扱高	対前期増減率	取扱高	取扱高
BtoC 取引向け サービス	386,277	6.5	183,030	362,871
BtoB 取引向け サービス	99,094	31.6	46,027	75,281
当社グループ全体	485,372	10.8	229,057	438,152

（注）「取扱高」とは、当社グループが提供する「NP 後払い」「atone」及び「AFTEE」ならびに「NP 掛け払い」等の各種サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額。BtoC 取引向けサービスは、「NP 後払い」「atone」「AFTEE」「NP カード」をまとめた総称。BtoB 取引向けサービスは、「NP 掛け払い」を表す。

#### <BtoC 取引向けサービス>

取扱高については、既存加盟店の取扱高に新規獲得加盟店の取扱高を加味して予算を策定しております。既存加盟店のうち、取扱高の約 4 割を占める一定規模以上の上位加盟店群については個社別に取扱高予算を策定しております。その他の既存加盟店については、個社ではなく一括りとして策定しております。新規獲得加盟店については、前年までに獲得した見込案件及び継続フォロー案件に加えて、期中の新規獲得案件目標を加味して取扱高予算を策定しております。

当社の加盟店数は数万社にわたるため、当社業績は特定加盟店への依存度が低い一方で、マクロ環境の変化を通じた EC・決済市場への影響を受けやすい事業構造となっております。当社の加盟店群が主に

属する美容・衣料関連業界においては、2020年に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受けEC消費が大幅に増加したことの反動により、2021年においては当該業界におけるEC消費には一時的な落ち着きが生じていると認識しております。業績予想の策定においては、上記の事業環境が2022年3月期通期にわたり続くことを前提として、既存加盟店については個社別に、その他の既存加盟店については一括りで予想取扱高成長率を設定し、それぞれ前年度の取扱高に乗じることで取扱高を算出しております。また、主要な新規加盟店については8月までの取引状況に基づき個社別の通期見通しを織り込んだうえで取扱高を設定し、業績予想を策定しております。

これらの結果、2022年3月期においては取扱高386,277百万円（前期比6.5%増）を見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における取扱高の実績値は183,030百万円（前年同期比3.0%増）となっております。下半期においては、主に第2四半期連結会計期間より稼働した新規加盟店の取扱高が寄与することによる取扱高の増加を見込んでおります。

営業収益のうち請求書発行手数料については、想定請求件数に対し過去実績に基づく単価を乗じて算出しております。想定請求件数の算出にあたり平均請求単価については前期から大幅な増減を見込んでおりません。また、取引手数料については、貸倒リスクが比較的低いと考えられる購入者層を擁する大手加盟店に対しては適切な料率で提案する機会の増加を加味し、前期比で保守的な水準を見込んでおります。これらの結果、取扱高に対する営業収益の比率については前期比で保守的な水準を見込んでおります。

#### <BtoB取引向けサービス>

取扱高については、BtoC取引向けサービス同様に既存加盟店の取扱高に新規獲得加盟店の取扱高を加味して予算を策定しております。既存加盟店については、業績影響度の高い取扱高の約8割を占める上位加盟店群及び前年度に獲得した加盟店については個社毎に月次取扱高計画を策定しております。2020年に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受けたと考えられる加盟店群については、直近までの取扱高推移の傾向を予算策定において織り込んでおります。その他の既存加盟店については、個社ではなく一括りとして、2020年に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受けEC消費が大幅に増加したため当該影響を織り込まない前提において、足許の7月までの実績を踏まえて8月以降の取扱高を算出し、予算を策定しております。新規獲得加盟店については、前年度の新規獲得加盟店の実績及び月次比率、前年までに獲得した見込案件及び継続フォロー案件の積上状況を基に、既存加盟店に対するアップセル施策等による取扱高増加分を加味して取扱高予算を策定しております。

これらの結果、2022年3月期においては取扱高99,094百万円（前期比31.6%増）を見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における取扱高の実績値は46,027百万円（前年同期比35.0%増）となっております。

営業収益のうち、請求書発行手数料については想定請求件数に過去実績に基づく単価を乗じて算出しております。想定請求件数の算出にあたり平均請求単価については前期から大幅な増減を見込んでおりません。また、取引手数料については、貸倒リスクが比較的低いと考えられる購入者層を擁する大手加盟店に対しては適切な料率で提案する機会の増加を加味し、前期比で保守的な水準を見込んでおります。これらの結果、取扱高に対する営業収益の比率については前期比で保守的な水準を見込んでおります。

以上の各サービス状況をふまえ、2022年3月期における当社グループの取扱高を485,372百万円（前期比10.8%増）、営業収益を19,317百万円（前期比6.7%増）と見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における取扱高は229,057百万円（前年同期比8.1%増）、営業収益は9,213百万円（前年同期比4.7%増）となっております。

#### （営業費用・営業利益）

2022年3月期における営業費用は18,579百万円（前期比11.0%増）と見込んでおります。具体的には、売上原価11,429百万円（前期比5.6%増）、販売管理費6,888百万円（前期比18.5%増）、その他営業費用262百万円（前期比184.8%増）と見込んでおります。主要な項目ごとの前提は以下の通りです。

売上原価の主な内訳は、回収手数料、請求書発行費用及び貸倒関連費用であります。

回収手数料のうち収納代行費用とは、購入者によるコンビニエンスストア等での支払に関する収納代行サービス業者への支払費用であり、想定請求件数に基づき算出しております。また、回収手数料のうち債権回収業務に関する委託先への支払報酬については、継続的な与信改善および自社での督促機能の強化を通じ、当期においては前期比で抑制を見込んでおります。この結果、2022年3月期における回収

手数料の総額として5,466百万円（前期比2.3%増）を見込んでおります。

請求書発行費用とは、当社が購入者に送付する請求書及び督促はがきに関する印刷費・郵送費用等があります。当期においては、BtoC取引向けサービスにおける一部の請求・督促において、電子端末決済やEメールなどの手段を導入することによる効率化を織り込んでおります。この結果、2022年3月期における請求書発行費用として2,241百万円（前期比0.8%減）を見込んでおります。

貸倒関連費用とは、決済ソリューション事業での顧客取引に係る貸倒損失、債権売却損及び貸倒引当金繰入の合計額であります。貸倒損失及び債権売却損については、貸倒対象となる過去の一定期間の取扱高に対し、過去実績に基づき低減を見込む想定貸倒率を乗じることで算出しております。貸倒引当金については、取扱高予算に基づく未収入金の想定に対し取引からの経過月毎の想定未払率を乗じることで算出しており、対象期間における貸倒引当金の増減額を費用（繰入額もしくは戻入額）として認識しております。貸倒率は継続的に低減傾向にありますが、取扱高全体が継続的な増加傾向にあることから、2022年3月期における貸倒関連費用は3,253百万円（前期比11.1%増）と見込んでおります。

以上により、2022年3月期における売上原価は11,429百万円（前期比5.6%増）と見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における売上原価は5,177百万円（前年同期比3.3%減）となっております。これは主に、与信・督促業務の改善・効率化により、各種費用および貸倒関連費用を抑制できたことによるものです。

販売管理費の主な内訳は、人件費、業務委託費及び雑給、各種償却費、販売促進費及び広告宣伝費であります。

人件費については、事業拡大に応じ新卒採用を中心に正社員を毎年増加させる人員計画に基づき、給料手当については998百万円（前期比16.3%増）と見込んでおります。

業務委託費及び雑給については、主にコールセンター及び与信審査部分等の業務に関しては取扱高の増加及び継続的な業務効率化を加味しつつ、事業成長加速に向けた業務体制の拡充を目的に、それぞれ958百万円（前期比13.2%増）、383百万円（前期比17.7%増）と見込んでおります。

各種償却費は、主に各事業における与信精度の改善や顧客獲得に必要となるソフトウェア開発への投資に伴う償却費の増加を見込んでおり、本社オフィス等の使用権資産の償却費、顧客関連資産償却費及び株式報酬費用とあわせ合計1,344百万円（前期比7.1%増）と見込んでおります。

販売促進費は726百万円（前期比11.9%増）と見込んでおります。内訳としては、主に当社の決済サービスが連携するECカートシステムや顧客取次先に支払う代理店手数料579百万円（前期比2.7%増）及びその他の販売促進費147百万円（前期比72.9%増）を見込んでおります。

広告宣伝費は、事業別及び内容別に広告宣伝活動計画を策定し算出しております。具体的には、2022年3月期は下半期にかけて「NP掛け払い」における積極的な広告宣伝費の投下（タクシー広告等の媒体を用いたマス広告、加盟店とのキャンペーン、PR等）により、知名度の向上を通じた新規加盟店の獲得を推進することとしております。これらの施策により2022年3月期において広告宣伝費として480百万円（前期比355.8%増）を見込んでおります。なお、当該マーケティング施策からの加盟店の獲得を通じた取扱高・売上高の増加効果については主に2023年3月期以降に寄与すると見込んでおり、2022年3月期にはその増加効果を織り込んでおりません。

上記の代理店手数料を除く販売促進費及び広告宣伝費を合算した合計627百万円（前期比229.4%増）を、当社が戦略的にコントロール可能なマーケティング費用として集約管理しております。

その他の各種経費につきましては、7月までの実績値をふまえて通期の見通しを策定しております。

以上により、2022年3月期における販売管理費は6,888百万円（前期比18.5%増）と見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における販売管理費は3,108百万円（前年同期比5.4%増）となっております。このうち、通期で合計627百万円（前年同期比229.4%増）を見込む上述のマーケティング費用について、第2四半期連結累計期間における実績値は118百万円（前年同期比44%増）となっております。

その他営業費用の主な内訳は、上場関連費用及び固定資産除却損等であります。上場関連費用としては、主に弁護士報酬費用等により下半期を中心に249百万円を見込んでおります。以上により、2022年3月期におけるその他の営業費用は262百万円（前期比184.8%増）と見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間におけるその他の営業費用は33百万円（前年同期比28.3%減）となっております。

以上により、2022年3月期における営業利益は738百万円（前期比46.3%減）、EBITDAは2,087百万円（前期比18.6%減）、調整後EBITDAは2,964百万円（前期比7.1%増）を見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における営業利益は894百万円（前年同期比99.3%増）、EBITDAは1,564百万円（前年同期比43.5%増）、調整後EBITDAは1,700百万円（前年同期比43.9%増）となっております。

ます。

なお、上述したマーケティング費用及び上場関連費用の通期見通し額のうち第2四半期連結累計期間における未使用額については、下半期における費用計上を見込んでいるため利益の減少を見込んでおります。

(金融費用、法人税等、親会社株主に帰属する当期利益)

タームローンの返済計画及びコミットメントラインの借入計画等に応じた支払利息として101百万円を計画しております。また、前期末に実施したリファイナンスに関するアレンジメントフィーの期間償却費及び当期に発生する金融関連の手数料として37百万円を計画しております。なお、前期末において期限前一括返済を実施した過去の借入金に係るアレンジメントフィーの未償却残高については、前期末において一括償却による費用計上を完了しております。

また、当社は2020年8月24日付で発行したA種優先株式の全てについて、2021年8月2日付でA種優先株主からの早期償還を完了しておりますが、償還価額と元本の差額のうち2022年3月期の発生相当分として43百万円(前期比66.9%減)の金融費用としての計上を想定しております。

以上により、2022年3月期における金融費用は181百万円(前期比63.9%減)を見込んでおります。なお、第2四半期連結累計期間における金融費用は139百万円(前年同期比41.5%減)となっております。

また、法人税等につきましては、実効税率から算出しております。

以上により、2022年3月期における親会社の所有者に帰属する当期利益は268百万円(前期比53.2%減)を見込んでおります。なお、上場後には発生しないと見込まれる上場関連費用及びA種優先株式関連費用等を除外した調整後親会社の所有者に帰属する当期利益は475百万円(前期比33.7%減)となる見込みです。なお、第2四半期連結累計期間における親会社の所有者に帰属する四半期利益は499百万円(前年同期比282.6%増)、調整後親会社の所有者に帰属する四半期利益は549百万円(前年同期比135.7%増)となっております。

以上

ご注意： この文書は当社グループの業績予想について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11月11日開催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。なお、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グループの計画、見通し、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、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済状況の変化、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。

本記者発表文は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。当社普通株式は1933年米国証券法に従って登録がなされたものでも、また今後登録がなされるものでもなく、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、1933年米国証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。その場合には、英文目論見書は、当社又は売出人より入手することができます。同文書には当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表が記載されます。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。