



**NEO**  
MARKETING

株式会社ネオマーケティング 東証スタンダード・名証メイン(4196)

2025年9月期 決算説明資料

2025年11月13日

01

会社概要・事業概要

02

2025年9月期 決算概要

03

2026年9月期 通期業績予想

04

株主還元について

05

Appendix



Contents

## 1 2025年9月期決算概要について

売上高2,306百万円(前期比+9.9%)、営業利益10百万円(前期比▲30.0%)

前期から引き続き、先行投資として今後の売上増大を見込んでマーケティングコンサルタントの採用の強化、育成を積極的に行った結果、売上高は過去最高を更新。

## 2 主要KPIの進捗状況について

マーケティングコンサルタント採用:58人、前期比で+6人。

顧客数:792社、前期比で+72社。過去最高を更新。

顧客単価:2,806千円、前期比で+24千円。

## 3 2026年9月期通期業績予想について

売上高2,800百万円(前期比+21.4%)、営業利益100百万円(前期比+821.7%)

引き続き先行投資期間と位置づけ、中長期的な成長基盤の強化を優先。

デジタルマーケティング・PR領域を新たな成長ドライバーと位置づけ、更なる事業拡大を目指す。

さらに、人材採用や組織体制の整備に加え、M&Aを含めた戦略的な投資を積極的に行い、将来の収益拡大に向けたポジションの確立を図る。

01

会社概要・事業概要

02

2025年9月期 決算概要

03

2026年9月期 通期業績予想

04

株主還元について

05

Appendix



Contents

# 会社概要



会社名	株式会社ネオマーケティング NEO MARKETING INC.
代表者	橋本光伸
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 名古屋証券取引所 メイン市場
設立日	2000年10月
資本金	8,582万円(2025年9月末時点)
従業員数	174名(2025年9月末時点・連結)
所在地	東京都渋谷区南平台町16-25

変化していくことと変えてはいけないもの。  
私たちはこれからも“本質”を追求し続けます。

VISION

私たちは人の心を満たす商品・サービスが  
あふれる社会を目指している

Make everyone Wonderful

私たちは、あらゆる人々が喜びに満ちて笑顔で快適に生活している世界を夢見ています。生活者起点のマーケティングには、夢を実現するチカラがあると信じています。私たちの仕事により、たくさんの方が豊かで幸せになれる持続可能な世界が、日々近づいていることに、最高の充実感と喜びを感じています。

代表取締役 橋本 光伸  
Mitsunobu Hashimoto

Customer Driven Marketing

# 生活者起点のマーケティング支援会社

「生活者起点のマーケティング」とは、生活者の深い理解のためにリサーチからスタートし「生活者との対話」を通じて、「買ってもらい続ける仕組み」をつくる一連の活動です。



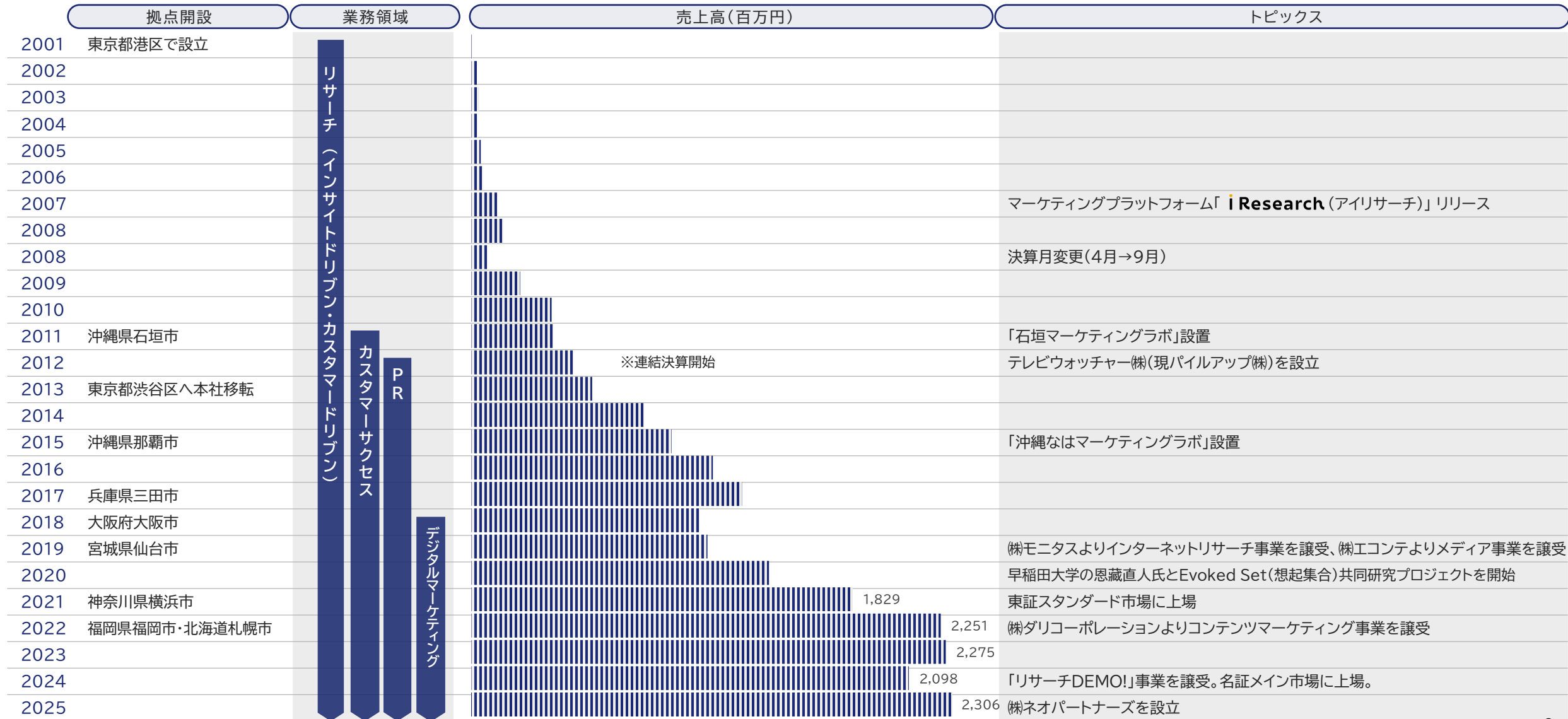
総合マーケティング支援企業として、生活者起点(=消費者目線)のマーケティング支援を展開しています。





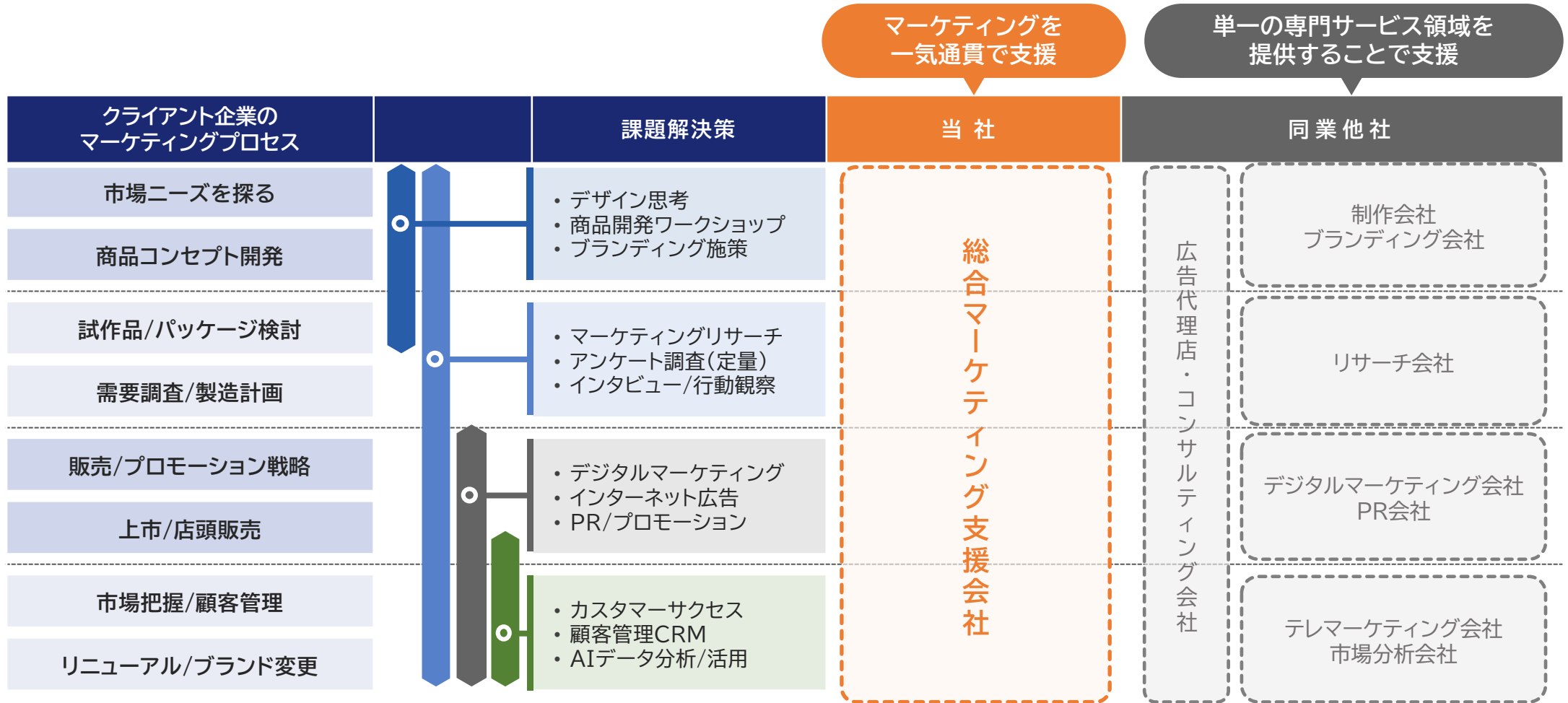
設立から一貫してリサーチ業務を行ってきました。

現在は、顧客のマーケティングに関する本質的なニーズに対応できるサービスラインナップを揃えています。



# 競争力の源泉① マーケティングを一気通貫で支援

顧客のマーケティングプロセスにおける課題に応じた、コンサルティング(課題解決)を一気通貫で実施しています。



マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業

# 競争力の源泉②インバウンドによる案件流入経路の確立

マーケティング会社としての優位性・経験則を活用して、自社オウンドメディアの運用により顧客獲得を実現しています。独自の調査レポートは、優良な見込み顧客獲得ツールとして重要な役割を果たしています。

## 市場調査レポート・データ

累計レポート本数

**261本**

(2015年3月～2025年9月末現在)

市場調査

SDGs調査

共同調査

マーケティング  
情報

(ご参考)

テーマパークに関する調査結果をリリース・2025年7月公表

2025年7月25日、沖縄に自然体験型テーマパーク「ジャングリア」の開業も決まり、日本の観光産業も盛り上がりを見せている中で、日本におけるテーマパーク・遊園地の現在地と、生活者の選定実態を把握し考察しています。



[https://corp.neo-m.jp/report/investigation/leisure\\_012\\_themepark](https://corp.neo-m.jp/report/investigation/leisure_012_themepark)

## リード件数

**14,745件**

(2025年9月期)



セミナー・ウェビナー



ダイレクトレスポンス



調査・リリース



広告



カンファレンス

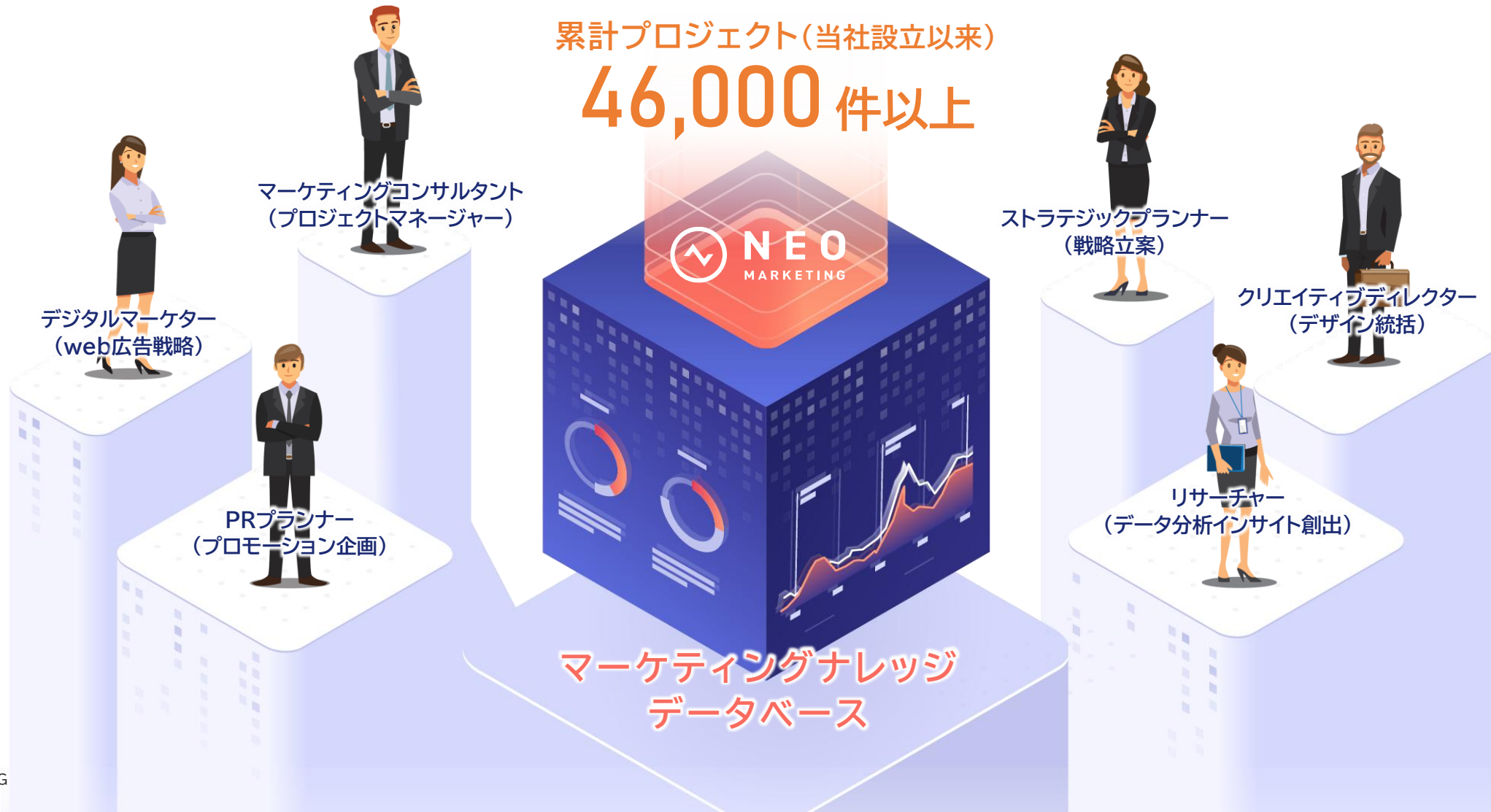
etc.

その他

多くのリード獲得をインバウンドにより実現  
前期比120%(前期実績12,290件)と大きく伸長

## 競争力の源泉③ナレッジの蓄積

プロジェクトの実績はマーケティングナレッジデータベースとして蓄積。  
社内の専門家たちがプロジェクトチームを組んで顧客のマーケティング課題を解決し、品質の高いナレッジを提供します。



01

会社概要・事業概要

02

2025年9月期 決算概要

03

2026年9月期 通期業績予想

04

株主還元について

05

Appendix



Contents

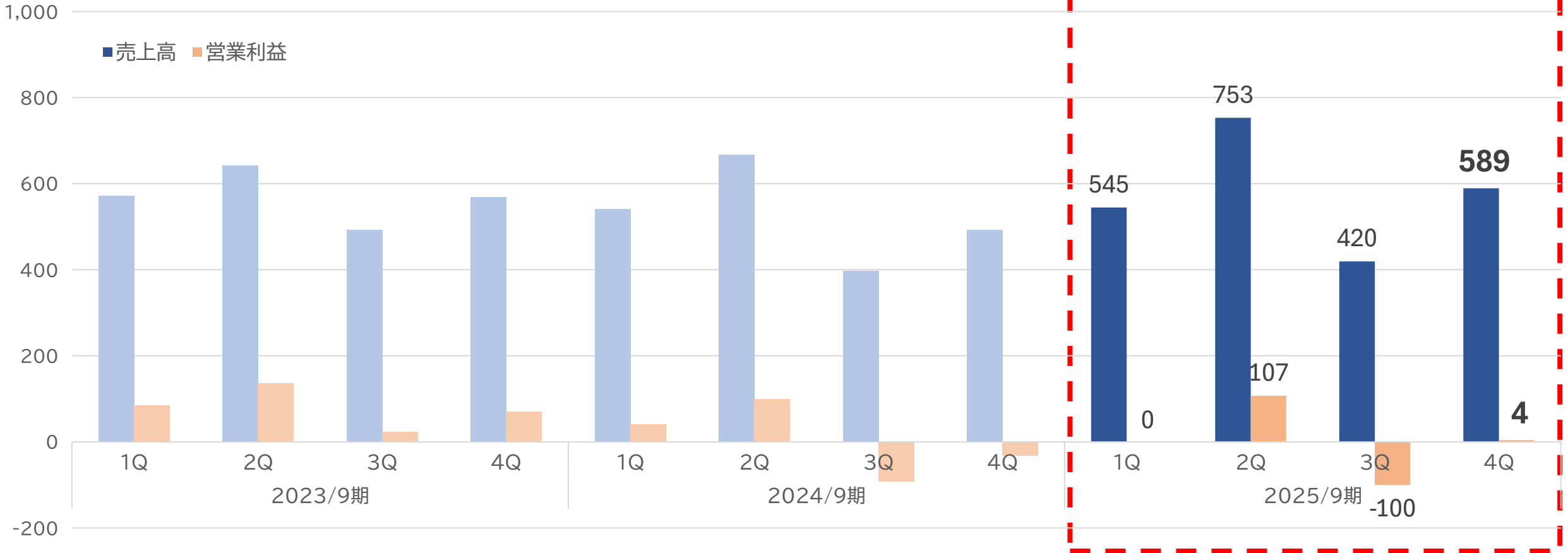
売上高は前期比+9.9%の増収、営業利益は▲30.0%の減益となり、**売上高**については**過去最高を更新**いたしました。  
修正計画(2025/8/13開示)に対して、売上高は100.3%の達成率、営業利益は+10百万円となりました。

(百万円)	2024/9期 実績	2025/9期 実績	増減額	増減率[%]	修正計画 (2025/8/13)	達成率[%]
売上高	2,098	2,306	+208	+9.9	2,300	100.3
売上原価	1,144	1,227	+83	+7.3	1,220	100.6
売上総利益	953	1,078	+125	+13.1	1,080	99.9
販売費及び一般管理費	938	1,068	+129	+13.8	1,080	98.9
営業利益	15	10	▲4	▲30.0	0	—
経常利益	14	7	▲6	▲45.6	0	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	26	▲120	▲81.9	70	38.0

# 売上高営業利益 四半期推移

第4四半期会計期間の売上高についても、3期比較で**過去最高を更新**しました。

(単位:百万円)



商談・自社マーケティングによって認知が広がり、インサイトドリブン・カスタマードリブンともに伸長いたしました。営業人員の教育も積極的に行い、提案力を引き続き強化していきます。

デジタルマーケティング・PRについては、サービス体制・品質改善に取り組んだ結果、来期以降の成長に向け営業活動に注力できる体制が整いました。

		(百万円)	2024/9期 実績	2025/9期 実績	増減額 (増減率)	概要
サービス別 売上高	インサイトドリブン		495	551	+55 (+11.2%)	インサイト起点でのマーケティング戦略立案の需要に対して提案・受注・リピート率が高く、堅調に推移。
	カスタマードリブン		846	998	+151 (+18.0%)	顧客企業への営業活動の強化と積極的な自社マーケティングによって、堅調に推移。
	デジタルマーケティング PR		403	417	+13 (+3.3%)	コンテンツマーケティングやPRの引き合いが増加し増収。デジタルマーケティングサービスの品質を高め、将来の成長ドライバーとして体制を今後さらに強化。
	カスタマーサクセス その他		352	340	▲12 (▲3.6%)	2024年5月に連結対象外となった子会社の売上高の減少により減収。マーケティングサービスに関わるカスタマーサポートを強化し売上拡大を図るとともに体制を見直し、収益性の改善を図る。



# 貸借対照表サマリー

主な増減は、新規借入の実行および差入保証金の返還による流動資産の増加によるものであります。M&Aを含めた戦略的な投資を見据え、手元資金を増加しております。

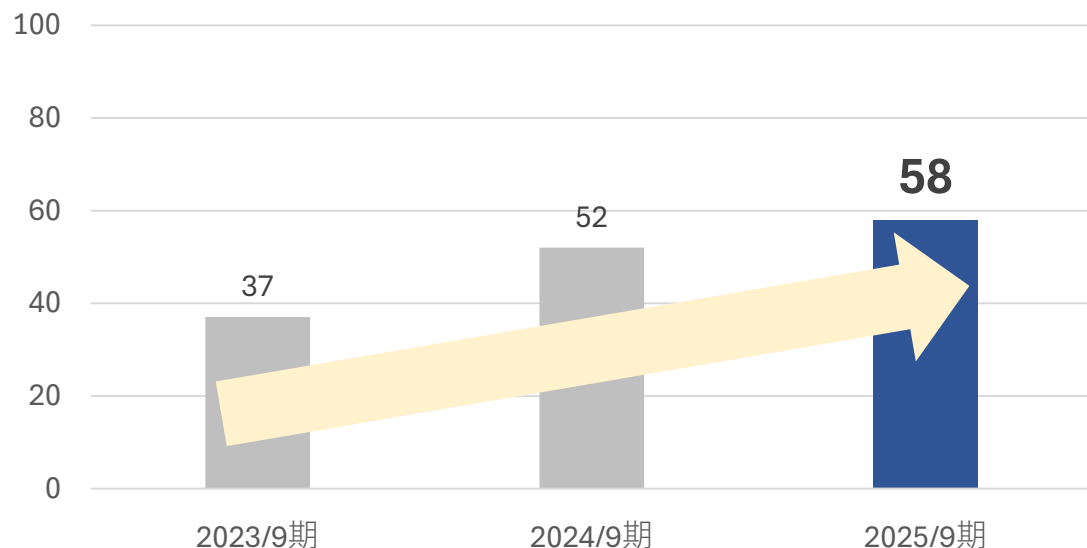
(百万円)	2024/9期	2025/9期	増減額	増減率(%)
流動資産	1,111	1,432	+320	+28.9
現預金	714	1,018	+304	+42.7
売掛金	266	318	+52	+19.7
固定資産	575	366	▲208	▲36.3
資産合計	1,686	1,798	+112	+6.6
流動負債	477	558	+80	+16.9
固定負債	398	449	+51	+12.8
負債合計	876	1,008	+131	+15.0
純資産	810	790	▲19	▲2.4
負債・純資産合計	1,686	1,798	+112	+6.6

中期経営計画達成のため、マーケティングコンサルタントの採用を強化しております。中途採用は苦戦したものの、新卒採用活動は順調に進んでおり、来期以降のマーケティングコンサルタントの人員確保は進んでおります。

## マーケティングコンサルタント人員推移

### ●マーケティングコンサルタントの中途採用は苦戦

(人)



## 採用計画と早期の戦力化

### 採用計画

- 中途と新卒をバランスよく採用予定も、中途採用は苦戦
- 上半期は営業リソースを営業活動に専念させ、採用活動は下半期に集中した

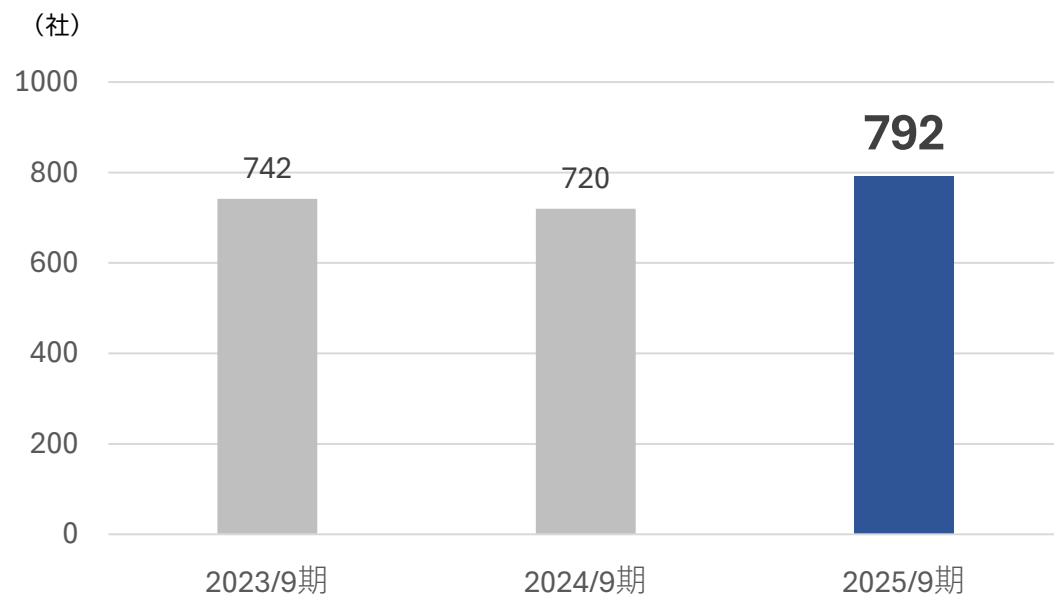
### 教育体制

- 教育委員会を設置し、採用人員を早期戦力化できる体制の構築
- 新卒向けの戦力化プログラム、各種研修の充実
- リテンション施策として、エンゲージメント維持管理、表彰制度等を活用
- フレックス制や選択的テレワーク、副業許可制度等の魅力的な職場環境

# KPI進捗(顧客数および顧客単価)

顧客数は過去最高を更新、顧客単価については前期比で増加いたしました。

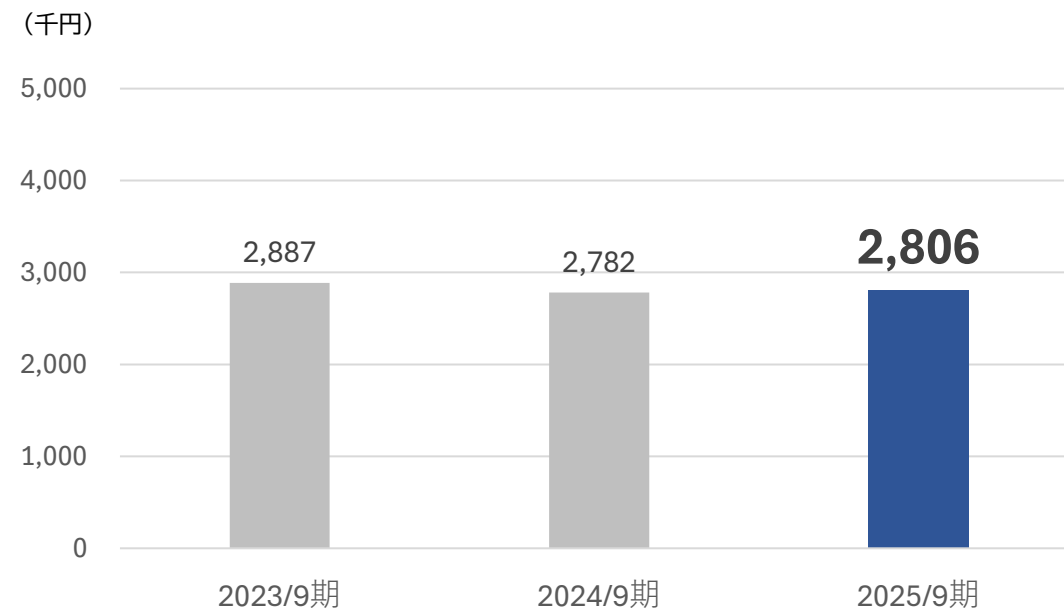
## 顧客数推移



※社数は単体数値

顧客数は過去最高を更新

## 顧客単価推移



※単価は単体数値

前期比で+24千円増加

リリース日	該当四半期	タイトル	詳細
2025年11月13日	—	セルフ型オンラインインタビュー『リサーチDEMO!』利用しやすい「新料金プラン」を提供開始	P22
2025年10月30日	—	上場維持基準への適合に関するお知らせ	P23
2025年 7月17日	4Q	インフルエンサーマーケティング支援サービス「Looply(ループリー)」を提供開始	P21
2025年 7月14日	4Q	株主優待制度の変更に関するお知らせ	別途資料
2025年 7月 1日	4Q	ネオマーケティング発！インサイトドリブンから生まれたimk ピーリングヘアマスク発売決定	別途資料
2025年 5月20日	3Q	自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ	別途資料
2025年 4月25日	3Q	日本に住む外国人の「不」を解明し、より暮らしやすい日本へ『学校法人 長沼スクール 東京日本語学校の協力の下、研究プロジェクト発足』のお知らせ	別途資料
2025年 3月27日	2Q	『商品開発の最終的な意思決定を支援するための「コンセプト評価360』』リリースのお知らせ	別途資料
2025年 3月14日	2Q	子会社設立および新たな事業の開始に関するお知らせ	別途資料
2025年 2月 7日	2Q	『セルフインタビューツール「リサーチDEMO!」サービス強化』のお知らせ	別途資料
2025年 2月 3日	2Q	『チャットアンケートリリース』のお知らせ	別途資料
2025年 1月27日	2Q	『海外調査体制強化』のお知らせ	別途資料
2024年12月11日	1Q	名古屋証券取引所メイン市場への重複上場承認に関するお知らせ	別途資料
2024年11月20日	1Q	『MAKE OPINION社との協業による海外リサーチサービス強化』のお知らせ	別途資料
2024年11月18日	1Q	『在日外国人リサーチ』提供開始のお知らせ	別途資料
2024年11月11日	1Q	『海外リサーチサービス』強化のお知らせ	別途資料
2024年11月 8日	1Q	『海外オフラインリサーチのサービスメニュー拡充』のお知らせ	別途資料

一般生活者による SNS 投稿を活用し、信頼性の高いクチコミを継続的に創出する新しいインフルエンサーマーケティング支援サービス「Looply(ループリー)」の提供を開始しました。

### 背景:購買を左右するのは「共感できる口コミ」

# Looply

自社調査によると、SNSで商品を知ったユーザーの94%がその後検索行動を行ない、比較検討を経て購買に至っていることがわかっています。また、商品購入の後押しになる投稿者としては、有名インフルエンサーよりも「一般生活者による体験ベースの投稿」を支持する傾向が高く、口コミ件数が100件を超えることで購買意欲が顕著に高まるという結果も得られました。

このような背景を受け、Looplyは単なる「発信力」ではなく、「共感性」「親近感」「鮮度」を重視した口コミ生成支援サービスとして開発されました。

### サービスの特長:「身近な体験」がブランド信頼を育てる

「Looply」は、主にInstagramやTikTokで高品質な投稿実績を持つ一般のクリエイターを活用し、企業の商品に関するリアルな使用感・体験談を多数発信するサービスです。特長は以下の通りです。

- ・クリエイターの選定はすべて手動リストアップ:フォロワー数1,000~5,000程度の投稿の質が高いユーザーを選定
- ・エンゲージメント重視:エンゲージメント率5~10%、アクティブフォロワー率70%以上を基準に起用
- ・Instagram・TikTokでの動画投稿がメイン
- ・投稿内容の二次利用も可能:広告素材や自社SNS投稿に活用可能
- ・薬機法/景表法に対応:オプションで法務チェックにも対応し、リスク管理を強化

セルフ型オンラインインタビュー『リサーチDEMO！』において、利用しやすい「新料金プラン」の提供を開始いたします。

## 背景・目的

# リサーチDEMO!

お客様の多様なご利用ニーズにより柔軟にお応えするため、従来の定額プランに替えて、月々のインタビュー件数に応じてお得にご利用いただける「新定額プラン」を導入いたしました。なお、必要な時に必要な回数だけご利用いただける「スポットプラン」はこれまで通りご選択いただけます。これにより、インタビューの実施頻度やご予算に応じた最適なプラン選択が可能になります。

## 料金プランの概要

### 1. 新定額プラン

月額費用に応じて、決まった件数のインタビューが割安な単価で実施できるプランです。

インタビューの実施時間は「30分」「60分」どちらも可能です。また、**料金にはインタビュー謝礼が含まれます**。さらに当月に利用可能な実施件数上限に満たなかった場合、その差分を**翌月に繰り越しが可能**です。

### 2. スポットプラン

必要な回数分だけご購入いただけるプランです。

新定額プラン				スポットプラン	
コース	月額費用	実施件数	1件単価	30分 × 1回	40,000円
ベーシック	50,000円	2件	25,000円	30分 × 5回	150,000円
スタンダード	100,000円	5件	20,000円	60分 × 1回	60,000円
プレミアム	250,000円	15件	16,667円	60分 × 5回	225,000円
スーパープレミアム	400,000円	40件	10,000円		

※オプション費用：インタビュー録画は1件につき10,000円  
※上記料金は税抜きです

※インタビュー謝礼込み

# 上場維持基準への適合について

上場維持基準への適合に向けた計画に基づき取組みを進めた結果、2025年9月30日時点において、スタンダード市場の上場維持基準の全ての項目に適合いたしました。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の 適合状況	2024年9月30日時点	3,841人	8,464単位	9.6億円	33.4%
	2025年9月30日時点	1,985人	7,894単位	11.0億円	31.1%
上場維持基準		400人	2,000単位	10.0億円	25.0%
2025年9月30日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

01

会社概要・事業概要

02

2025年9月期 決算概要

**03**

**2026年9月期 通期業績予想**

04

株主還元について

05

Appendix



Contents



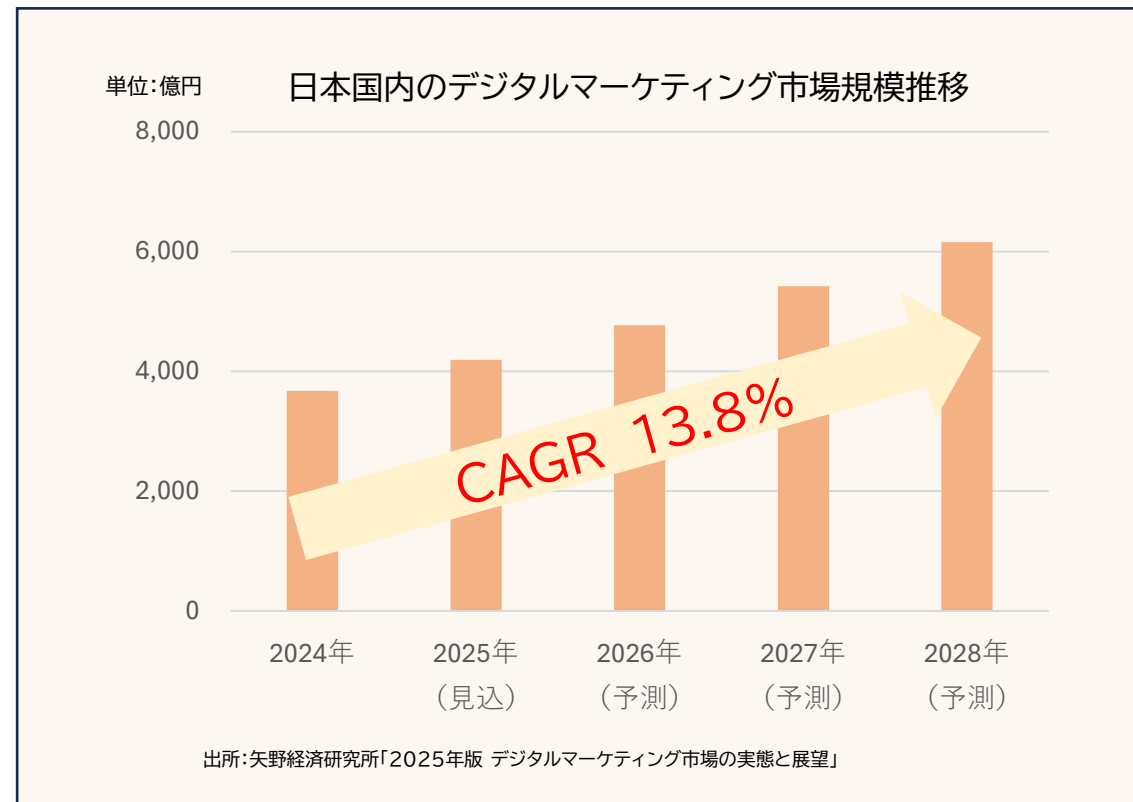
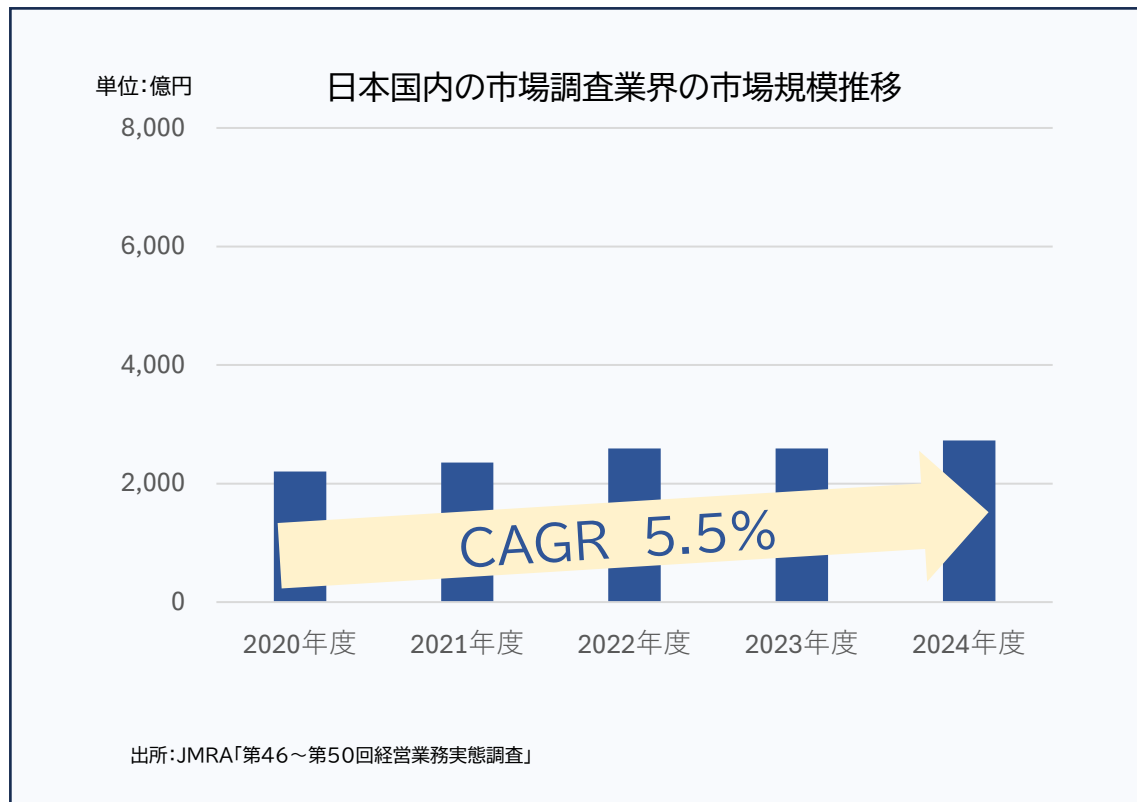
前期までに増員したマーケティングコンサルタントの活動により、顧客数を増加させるとともに、デジタルマーケティング・PR領域においても専門チームを組成し営業活動に注力することで、顧客単価の増大をはかります。その結果、売上高は過去最高の**2,800百万円**を見込んでおります。

	(百万円)	2025/9期 実績	2026/9期 計画	増減額	増減率[%]
売上高		2,306	2,800	+493	+21.4
営業利益		10	100	+89	+821.7
経常利益		7	120	+112	+1467.7
親会社株主に帰属する 当期純利益		26	100	+73	+275.5

デジタルマーケティング・PR領域を新たな成長ドライバーと見据え、前期から販売体制の構築を行っておりますが、2026年9月期においてはデジタルマーケティング・PRを筆頭に前期比+21.4%と大幅な増収を計画しております。

		(百万円)	2025/9期 実績	2026/9期 計画	増減額 (増減率)	概要
サービス別 売上高	インサイトドリブン		551	592	+41 (+7.5%)	成熟市場においても、インサイト起点でのマーケティング戦略立案は安定的な需要があり、長年にわたる調査設計力と分析ノウハウを活かし、ブランド戦略や新商品開発など上流工程への提案価値を高めることで、高付加価値・高収益を目指す。
	カスタマードリブン		998	1,063	+65 (+6.6%)	効率的な調査運用と自動化の推進により、利益率の高いビジネスモデルを確立。安定的なりリピート案件と幅広い業種での実績を背景に、継続的なキャッシュフローを創出する。
	デジタルマーケティング PR		417	804	+387 (+93.0%)	デジタル広告やSNS運用、PR支援など、企業のブランド発信・顧客獲得を支援する領域で高い需要が続く。マーケティングリサーチで蓄積したデータ・インサイトを活かし、戦略設計から実行支援までを一気通貫で提供することで、当社グループ全体の成長ドライバーとしての位置付けに強化。
	カスタマーサクセス その他		340	338	▲1 (▲0.4%)	当社が提供するマーケティング支援を一気通貫で実現するための重要な機能として位置付け。顧客支援体制の高度化とサービス品質の向上を進めることで、収益面でも堅実な成長を目指し、マーケティング支援事業全体の価値提供の強化に繋げる。

成熟市場であるマーケティングリサーチ市場において、インサイトドリブンおよびカスタマードリブンで安定的な収益基盤を維持しながら、デジタルマーケティング・PR領域への成長投資を通じて、持続的かつバランスの取れた企業価値向上を目指します。



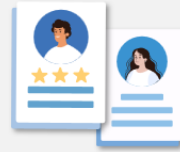
成熟市場において、効率化と顧客深耕で利益を最大化へ

市場成長率が高く、当社のシェア拡大が進む将来の中核事業  
投資強化で将来の収益基盤へ育成

既存事業の着実な成長に加え、さらなる飛躍を実現するため、今後は戦略的なM&Aを通じて成長スピードの最大化を図ります。これにより、当社グループ全体の中長期的な企業価値向上を目指します。

M&Aについては、中期経営計画の成長戦略に基づきながら、既存事業とのシナジーを生み出せる企業を中心に計画いたします。

## マーケティングコンサルタント数 増員



### コンサルタントの採用と戦力化

今回の中期経営計画期間では、過去と比較して、多くのマーケティングコンサルタントの採用を計画しています。リファラル採用を継続しつつ、新卒採用にも積極的に取り組み、早期戦力化のための施策を用意しています。

マーケティング支援事業領域における優れた人材・知見を有する企業とのアクハイヤリング型M&A

## 顧客数 拡大



### 対応エリアの拡大

首都圏以外のクライアント発掘のため、全国への拠点開設を計画しています。地方の優良企業にはマーケティング支援を行うべき企業が存在しています。

成長ポテンシャルの高いASEAN地域および、首都圏以外で独自の強みを有する優良国内企業を対象としたM&A

## 中期経営計画 成長戦略

## 顧客単価 増大



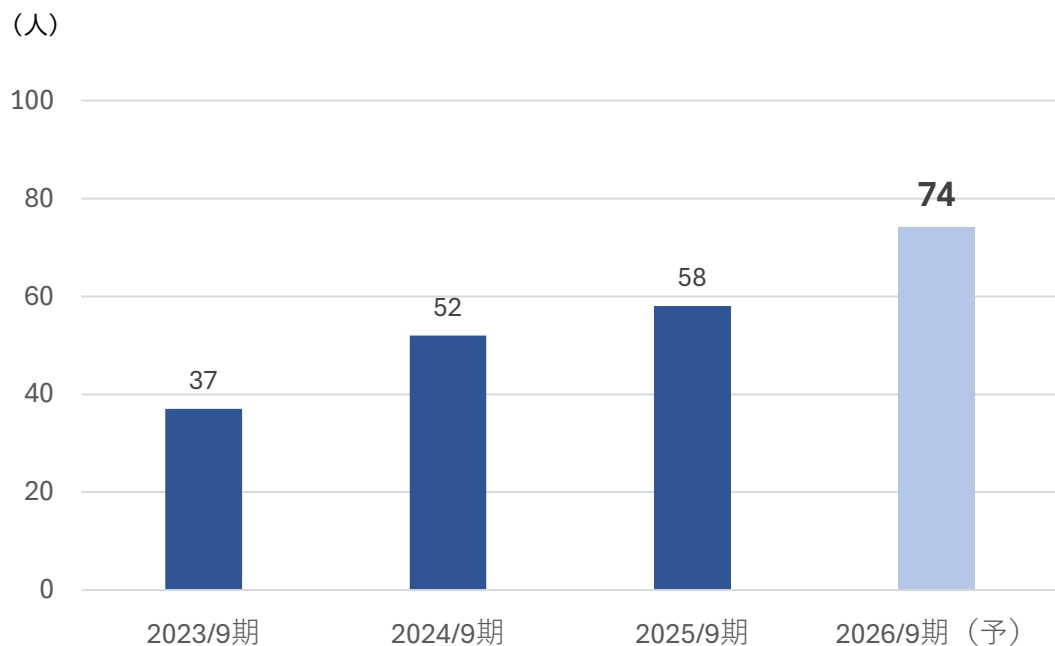
### サービスメニューの拡充

既存サービスのアップセルクロスセルを積極的に行います。従来のマーケティング支援に隣接する新メニューを構築することで、クライアントとより密接な関係性を築いていきます。

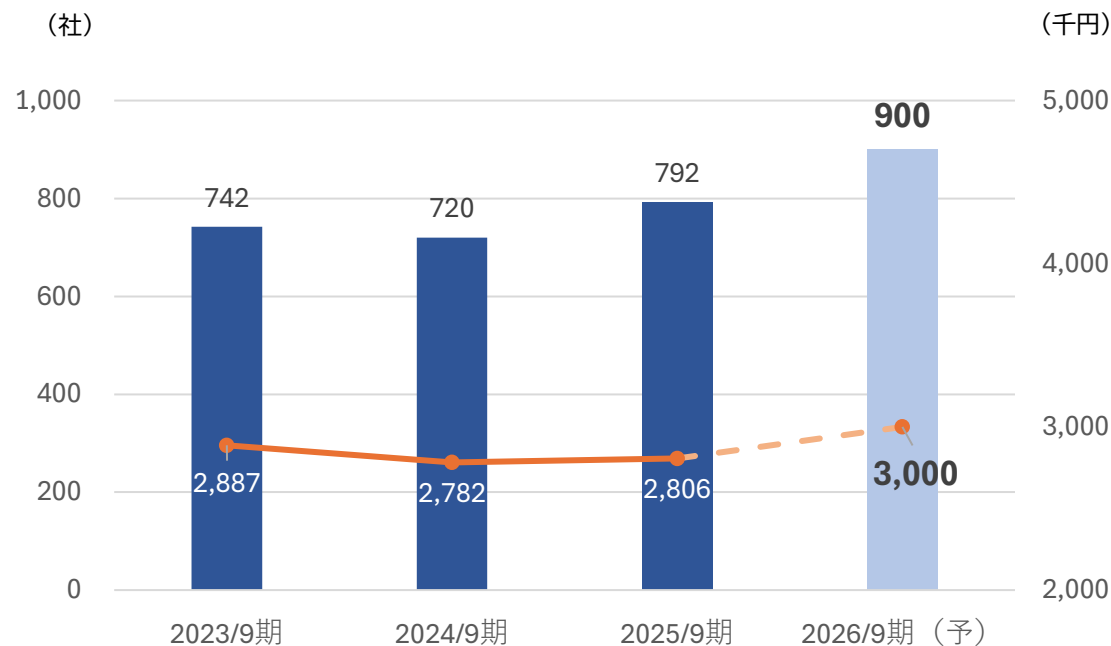
デジタルマーケティング、PR、SNS(インフルエンサー)領域を中心に、当社の強化領域および成長市場を対象とした戦略的M&A

引き続き中期的な企業成長のために人材に関する積極的な投資を行い、取引社数を増加させ、サービスメニューの拡充により顧客単価を引き上げます。

## マーケティングコンサルタント人員推移



## 顧客数および顧客単価推移



※主要KPIは単体の数値

01

会社概要・事業概要

02

2025年9月期 決算概要

03

2026年9月期 通期業績予想

**04**

**株主還元について**

05

Appendix



Contents

# 株主優待制度について

当社株主優待実施における株主の皆様の利便性向上を目的に、QUOカード Pay や、Amazon ギフトカードなど希望に応じて選択できるデジタルギフト®に優待品目を変更し、あわせて対象となる保有株式数を変更することといたしました。

(変更前)

保有株式数 (基準日時点)	基準日	継続保有期間	優待内容
100株以上	9月末	—	QUOカード 3,000円分



(変更後)

保有株式数 (基準日時点)	基準日	継続保有期間	優待内容
500株以上	9月末	—	デジタルギフト® (QUO カード Pay 含む) 20,000円分

01

会社概要

02

2024年9月期 決算概要

03

2025年9月期 通期業績予想

04

中期経営計画の業績目標見直し

05

株主還元について

06

**Appendix**



Contents



# 運営サービス紹介(アイリサーチ・ソルパネ)

当社独自で運営する生活者パネル「アイリサーチ®」は3,071万人超(提携含む)の独自のマーケティングプラットフォームです。ソルパネは、人を活用したプロモーションやマーケティングソリューションを提供するために構築した会員組織です。



## アイリサーチの研究メニュー 一例

項目	詳細
スマホ・WEBアンケート	・ 選択肢に対してアンケート回答
グループ・オンラインインタビュー	・ 商品やサービスについて自由なディスカッション
会場・訪問・電話郵送・調査	・ 試作品や試飲等の調査
ホームユーステスト	・ 自宅で商品を使用した調査

## ソルパネのサービス 一例

項目	詳細
アウトソーシング	・ データ入力 ・ 月末の定型業務依頼 ・ 自社看板撮影 ・ 交通広告写真撮影
フィールドリサーチ	・ 覆面調査 ・ 店頭調査
リサーチ	・ TV番組等のアンケート企画～集計
プロモーション	・ 商品サービスの満足度、改善要望

セルフ型のオンラインリサーチプラットフォーム「リサーチDEMO!」を活用して、クライアント企業によるインタビューの内製化支援を強化していきます。



## 426万人規模のモニターパネルから 質の高い対象者をスクリーニング

オンライン定性調査サービス最大規模、426万人のモニターパネル\*へのスクリーニングが可能。年代、性別、子供の有無、職種といった基本属性に加え自由質問による質の高いスクリーニングが可能です。  
\*提携パネル含む



## オンライン対面形式

テキスト等では見えてこない消費者の本当の声・インサイトが聞き出せます。

## システム上ですべて完結

対象者の絞り込みや日程調整、実際のインタビューまですべて一気通貫。煩わしい作業は一切発生しません。

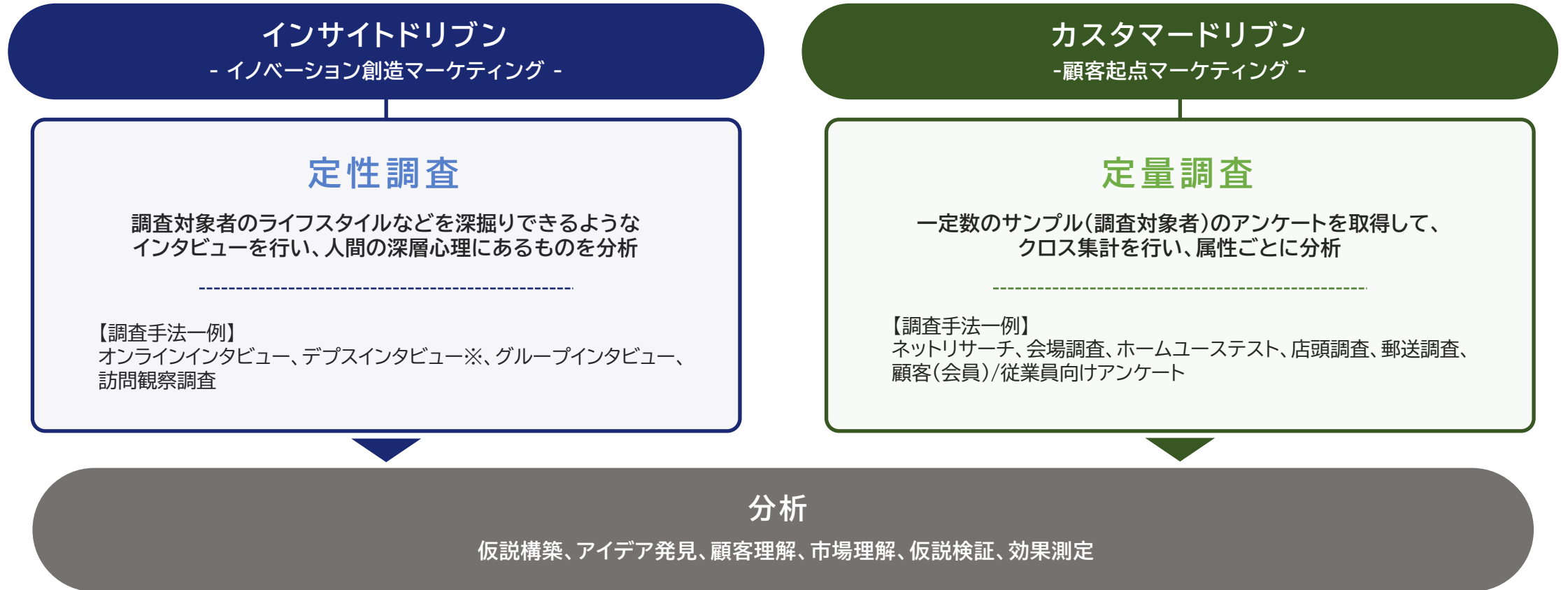


新定額プラン				スポットプラン	
コース	月額費用	実施件数	1件単価		
ベーシック	50,000円	2件	25,000円	30分 × 1回	40,000円
スタンダード	100,000円	5件	20,000円	30分 × 5回	150,000円
プレミアム	250,000円	15件	16,667円	60分 × 1回	60,000円
スーパープレミアム	400,000円	40件	10,000円	60分 × 5回	225,000円

※インタビュー謝礼込み

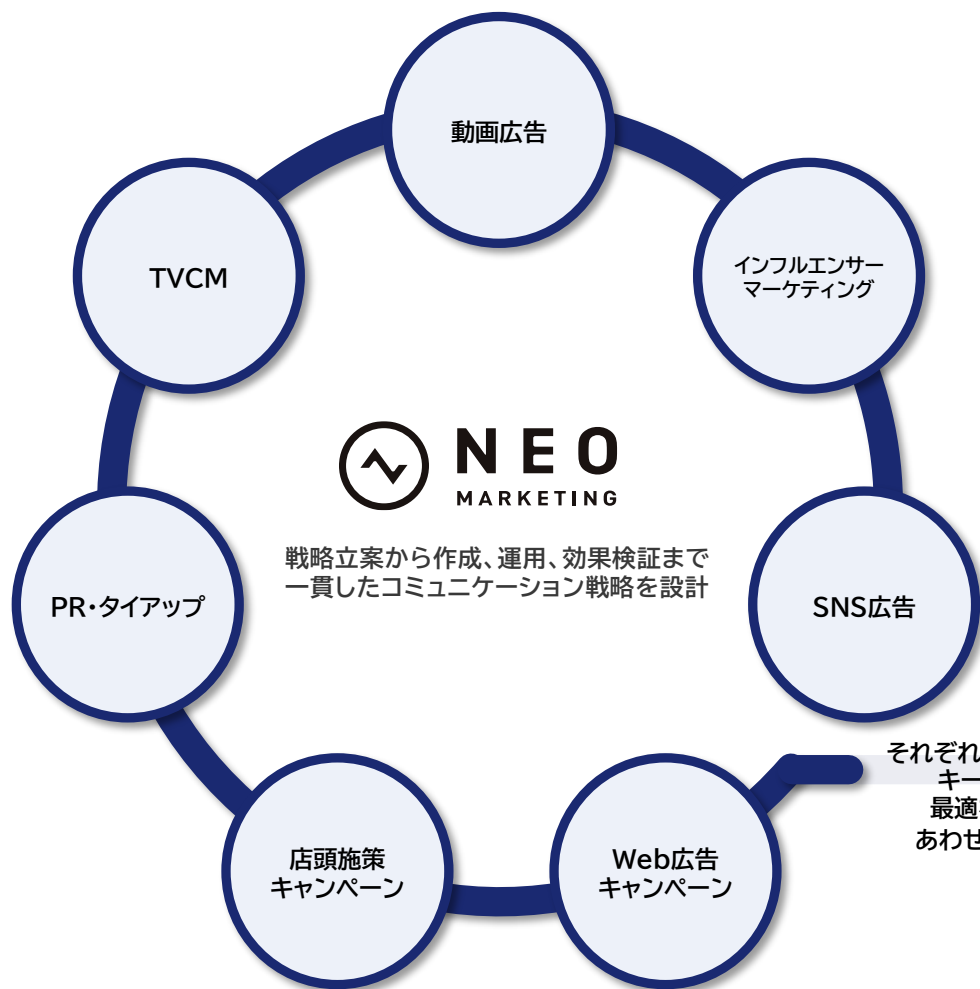
※オプション費用：インタビュー録画は1件につき10,000円  
※上記料金は税抜きです

インサイトドリブン®で行う定性調査とは、インタビュー形式で1人の意見を深掘りし、「ことば」から情報を得る調査です。  
カスタマードリブンで行う定量調査とは、結果を明確な数値(人数や割合%)で分析するための調査です。



※ デプスインタビュー：対象者とモデレーターが1対1で実施する調査方法で、「パーソナルインタビュー」ともいわれる。ターゲットの商品やサービスの選択方法やその購買理由など、生活に深く関わる部分を知ることができるため、商品開発やそのPR方法の方向性などを定める際に適している。

ターゲットのタッチポイントに沿ったデジタルコミュニケーションの戦略策定から施策実行・効果検証までをトータルにカバーすることで、あらゆるコミュニケーションの課題を解決します。



## ブランディング観点での クリエイティブ開発 + 認知拡大のためのPR支援

それぞれのターゲットに対して、  
キービジュアルを基に  
最適なタッチポイントに  
あわせた表現・施策を開発

クライアント企業

消費者

カスタマーサクセスとは、当社のコンサルタントがLTVの最大化を目的として戦略を練り、能動的に問題や課題の解決を働きかけ顧客がサービスを通して目的を達成するために支援する新しい顧客管理スタイルです。

優良顧客、一般顧客、離反顧客などに分類し施策立案  
顧客の目的、ニーズ、利用状況、感情などを可視化



## LTV向上のための施策一例

### クライアント企業向け

高品質な対応を維持し、ブランドイメージを浸透

#### ミステリーコール

調査員が利用者を装い企業のコールセンターに電話をかけ、オペレーターの対応品質をチェックする調査。

### サービス利用者向け

積極的にお客様へコンタクトをとることで、潜在的な不満の早期解消を目指す

#### サンクスコール

利用開始時に顧客のサービス利用を軌道にのせ、本来のサービスや商品価値を実感していただくための支援。

#### BtoB顧客満足度調査

クライアント企業への定量的なアンケートの実施・分析、コールによる定性的なヒアリング実施。

#### その他サービス

ロイヤルコール: サービスを継続利用されている優良顧客に対して、定期的にフォローコールを実施。

## 免責事項

### ■本資料の取り扱いについて

本資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本資料において記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、判断や仮定に内在する不確実性およびその他の様々な要因によって、実際に生じる結果と異なる可能性があります。

上記の不確実性および変動の要因には、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国内およ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、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。