



2026 年 1 月 期 第 3 四 半 期 決 算 説 明 会 資 料

株式会社アピリッツ | 証券コード： 4174

2025 年 12 月 12 日

はじめに



株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は12月12日に2026年1月期第3四半期決算を発表しております。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載致しますのでご視聴頂ければと思います。

機関投資家の皆様におかれましては面談の設定はIRまでお問合せください。

また、個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。

今後の予定は弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

1. コーポレートサマリ

2. Topics

3. 2026年1月期 第3四半期業績ハイライト

- 全社(連結)
- Webソリューションセグメント
- デジタル人材育成派遣セグメント
- 推しカルチャー&ゲームセグメント

4. Appendix

— 1 —

コーポレートサマリ

Vision

ザ・インターネットカンパニー

Mission

**セカイに愛される
インターネットサービスをつくり続ける**

アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。

最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するためにセグメントを拡大しています。



設立	2000年7月	
従業員数(単体)	410人	
(連結)	884人（2025年10月末時点 ※臨時雇用者数含む）	
経営陣	代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児
	取締役 執行役員 CSO	中館 博貴
	社外取締役	川又 啓子
	社外取締役	北上 真一
	社外取締役	正能 茉優
	常勤監査役	三原 順
	社外監査役	石上 尚弘
	社外監査役	伊藤 英佑
財務指標(連結)	売上高	90.0億（2025年1月期）
	純利益	0.4億（2025年1月期）
グループ会社	株式会社ムービングクルー NEW 6月吸収合併	
	株式会社Y's（ワイズ）	
	Bee2B株式会社（ビーツービー）	
	株式会社クエイル	
	株式会社JUT JOY（ジャットジョイ）	NEW 4月ジョイン
	株式会社アピリッツ・ファンカルチャーパートナー	NEW 8月分社化
	Bunbu Joint Stock Company（ブンブ ジョイント スtock カンパニー）	NEW 11月ジョイン

3つのセグメントを軸に事業展開

Webソリューション セグメント

アピリッツは、
**企業のWebビジネスを
共創して変革するための
最適なパートナーです**

クラウド環境を最大限に活用した大規模システム開発や、
アジリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。
300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って
企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革を実現します。

関連会社



デジタル人材育成派遣 セグメント

アピリッツは、
**多様なデジタル人材で
ビジネス成功に貢献するための
最適なパートナーです**

Webソリューションセグメントで培ったノウハウを活用して、
デジタル人材を育成し、顧客の開発現場へと派遣しています。
メンバーの強みを理解し最大限に引き出すことで、顧客のビジネスへの
貢献と、メンバーのさらなる成長を実現しています。

関連会社



推しカルチャー&ゲーム セグメント

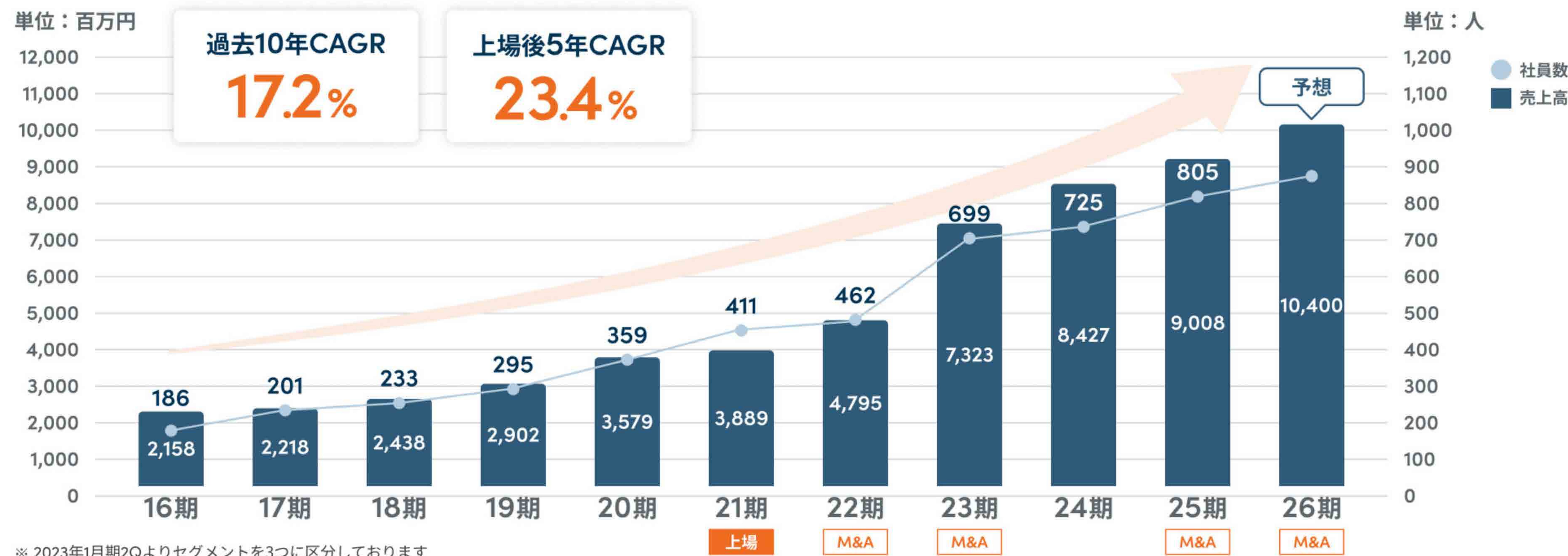
アピリッツは、
**「推し」の価値を
ITでファンに届けるための
最適なパートナーです**

アイドルグループとファンをつなぐ、UNI'S ON AIRなどのゲームサー
ビスの運営ノウハウを活かして、その価値をより多く届けます。
ファンの熱量を表現できるデジタルの場を提供し続けます。

関連会社

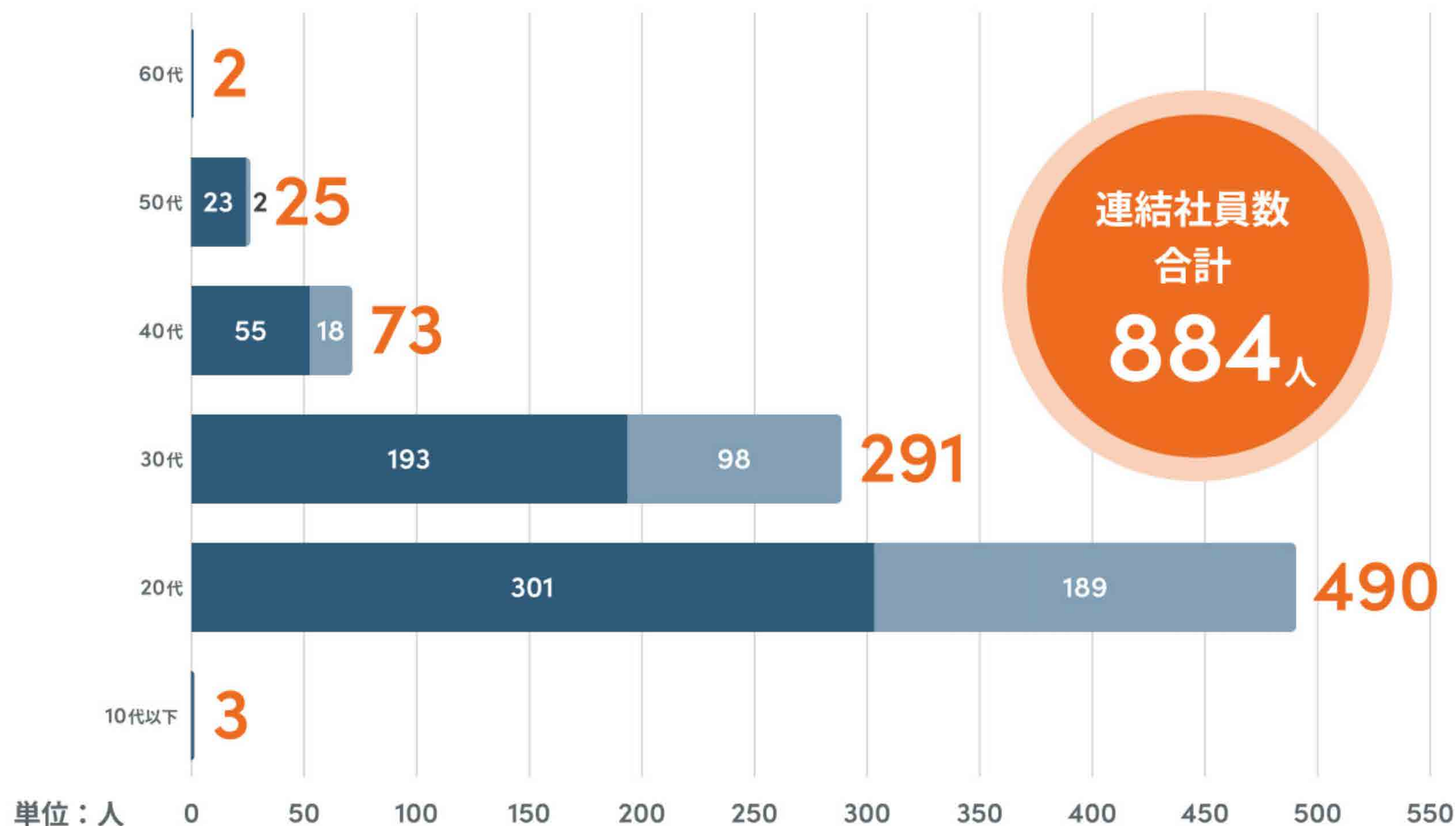


過去10年以上安定的に成長
上場を機に成長が加速



事業推進力と経営力の両立のため人材ポートフォリオ経営を推進

50、60歳代のシニアの採用に力を入れ シニアと若手の相互作用で組織力を強化する構造改革を図る



■ 女性
■ 男性

2024年～2025年の
平均年間給与昇給額 ※1

約30万円

退職率 ※2

約13.8%

平均勤続年数

4.4年

女性比率

約30%

平均年齢

31.6歳

※ 上記の数値は2025年1月期末の数値です

※ 上記の数値はアピリッツ社単独の数値です

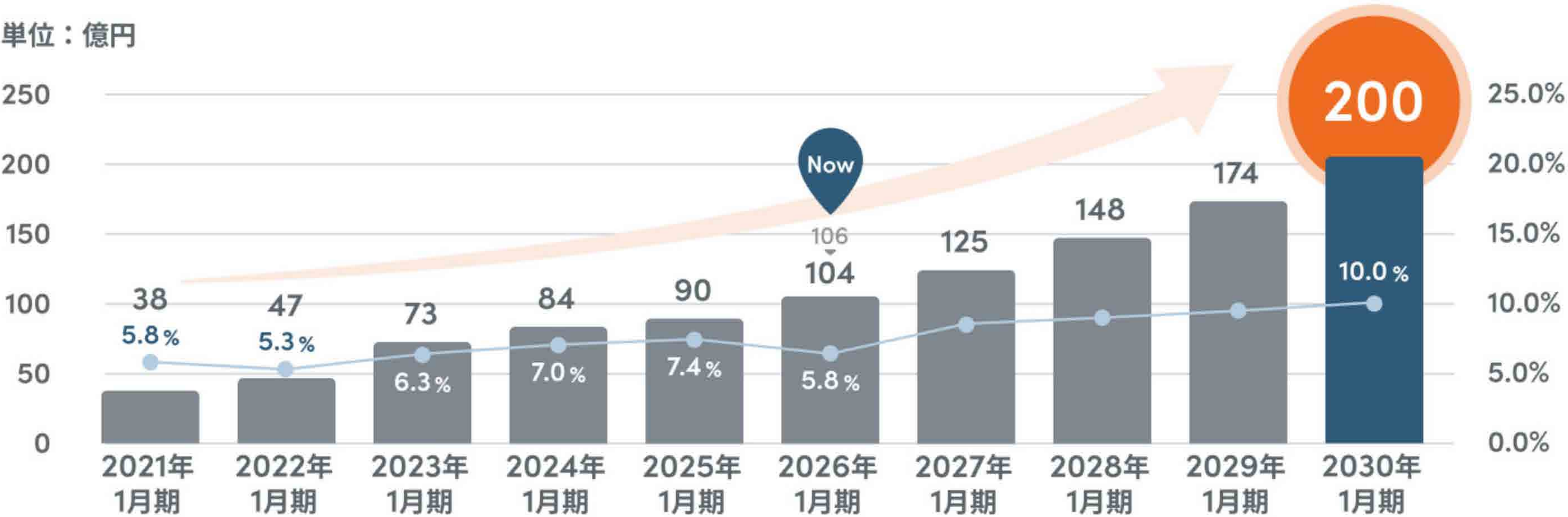
※1 2023年2月～2024年1月支給給与と2024年2月～2025年1月支給給与とともに対象期間フル在籍した給与額の差分です

※2 退職率は1年前の従業員数を母数として、その後1年間に退職した人数で計算しています

VISION2030の達成へ向けた今期の最重要テーマ

規模の拡大・トップラインの成長

単位：億円



2030年に向けての目標

業績

売上
200億

営業利益
20億
営業利益率10%

社員数関連

社員数
1,700名規模

退職率
約8%台

継続成長戦略

中小規模のM&Aを年間1、2件以上
プログラマティックに実施

単位：億円

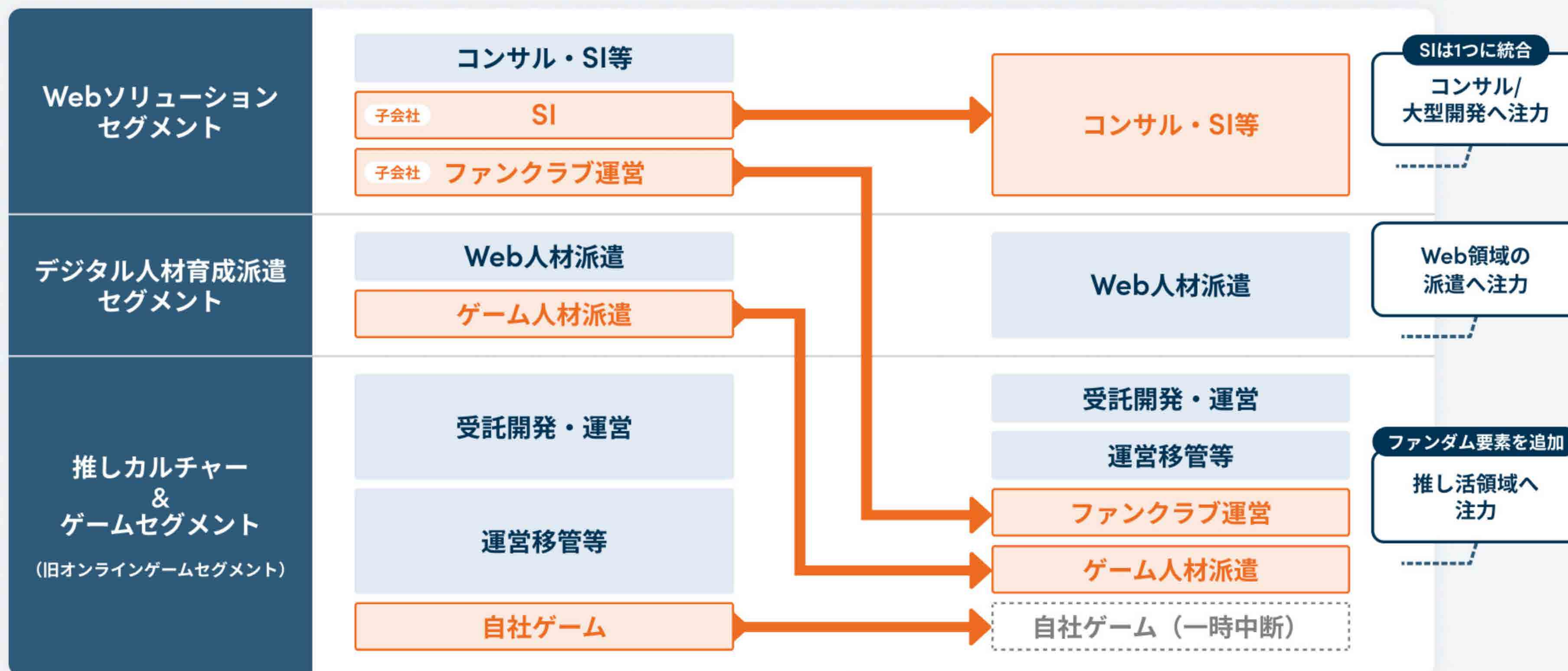
	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期	2030年1月期
学園化・人的資本投資額	0.5	0.86	1.12	1.42	1.77	2.02

— 2 —

Topics

「オンラインゲームセグメント」の名称を 「押しカルチャー&ゲームセグメント」に変更

サービスをより**深化・推進**するため、サービス管掌ポートフォリオを**セグメント間で組み替え**



累計売上高は前年比118%で堅調に成長 営業利益は赤字着地

Webソリューションセグメントで発生した2件の不採算案件の影響により利益が圧迫
1件は納品済のため、段階的に利益は回復見込み

単位：百万円

	2024年1月期 3Q累計	2025年1月期 3Q累計	2026年1月期 3Q累計	前年同期比
売上高	6,317	6,454	7,619	118.1%
売上原価	4,802	5,180	6,356	122.7%
売上総利益	1,515	1,274	1,263	99.1%
販管費	1,066	1,250	1,387	111.0%
営業利益	449	23	▲124	-
経常利益	447	19	▲127	-
当期純利益	271	▲57	▲123	-
EBITDA	580	156	0	-

2026年1月期3Q実績

【前年同期比】

売上高 118.1% 売上原価 122.7% 営業利益 -

【売上高】

- ・Webソリューション：前年同期比減収で着地
- ・デジタル人材育成派遣：堅実に右肩上がりに成長
- ・推しカルチャー＆ゲーム：前年同期比137%で堅実に成長

【原価・販管費】

- ・Webソリューション：不採算案件対応で原価高止まり
- ・デジタル人材育成派遣：ビジネスモデルの転換により中途採用強化から費用上昇
- ・推しカルチャー＆ゲーム：直前四半期比では外注費が減少傾向

【営業利益】

- ・Webソリューション：2件の大型不採算案件の影響により利益が圧迫（1件納品済み）
- ・デジタル人材育成派遣：費用が増加したことにより、利益が減少
- ・推しカルチャー＆ゲーム：分社化に伴う全社費用配賦により、利益が低減

株主還元の充実を図るため配当性向30%の方針としているが 安定配当を重視し、期初配当予想通り下期14円、通期28円を据え置き



株主還元

株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題と捉え、これまで自社株買いを含めて、総還元性向30%を目安に株主還元を行う方針としておりました。

今般、株主還元の一層の充実を念頭に、2026年1月期より利益還元の目安を総還元性向30%から**配当性向30%**へ変更することといたしました。

資本政策

上記株主還元を実施する一方で、経営基盤の強化、及び中長期的な企業価値向上のための成長投資、特に人的資本への投資のために内部留保資金の確保も行う。

安定的な経営基盤の維持及び成長投資のために必要な内部留保資金を超える余剰資金があると判断した場合には、株価水準も勘案しつつ、機動的な自社株買いの実施も検討する。

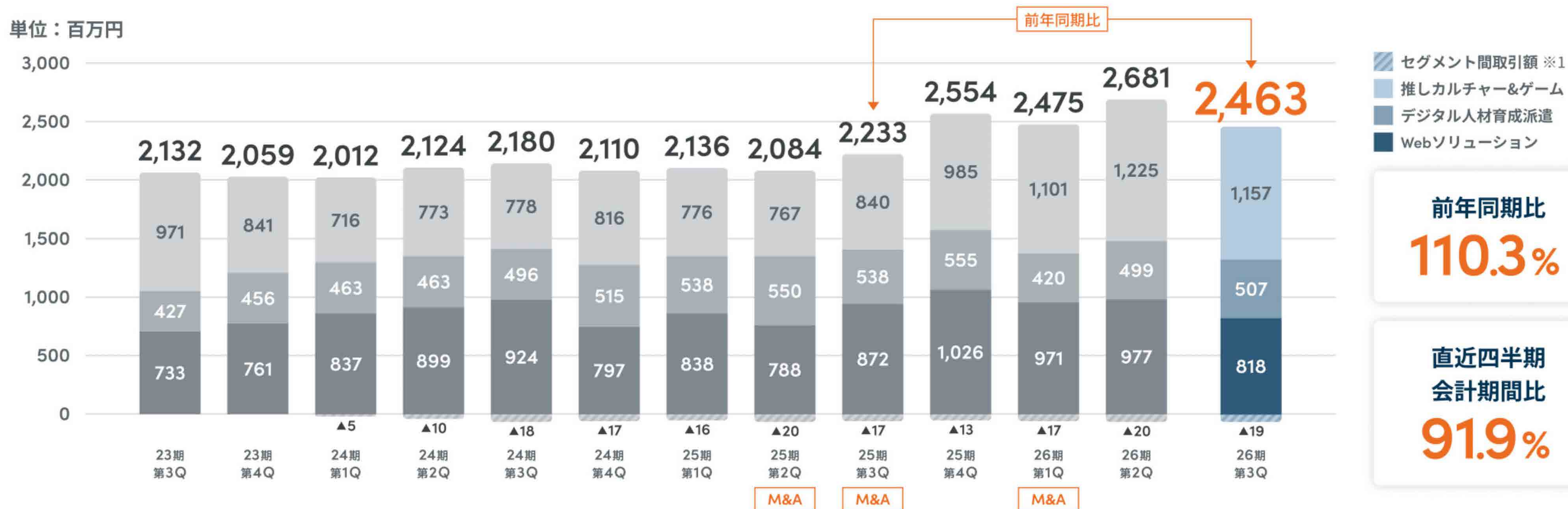
— 3 —

2026年1月期 第3四半期

業績ハイライト

全社

売上高は修正予算に対して想定通りに進捗 前年同期比でも110%で堅調に成長



※ グループ会社：ムービングクルー、デジタル人材育成派遣セグメントの一部が推しカルチャー&ゲームセグメントに移管

※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

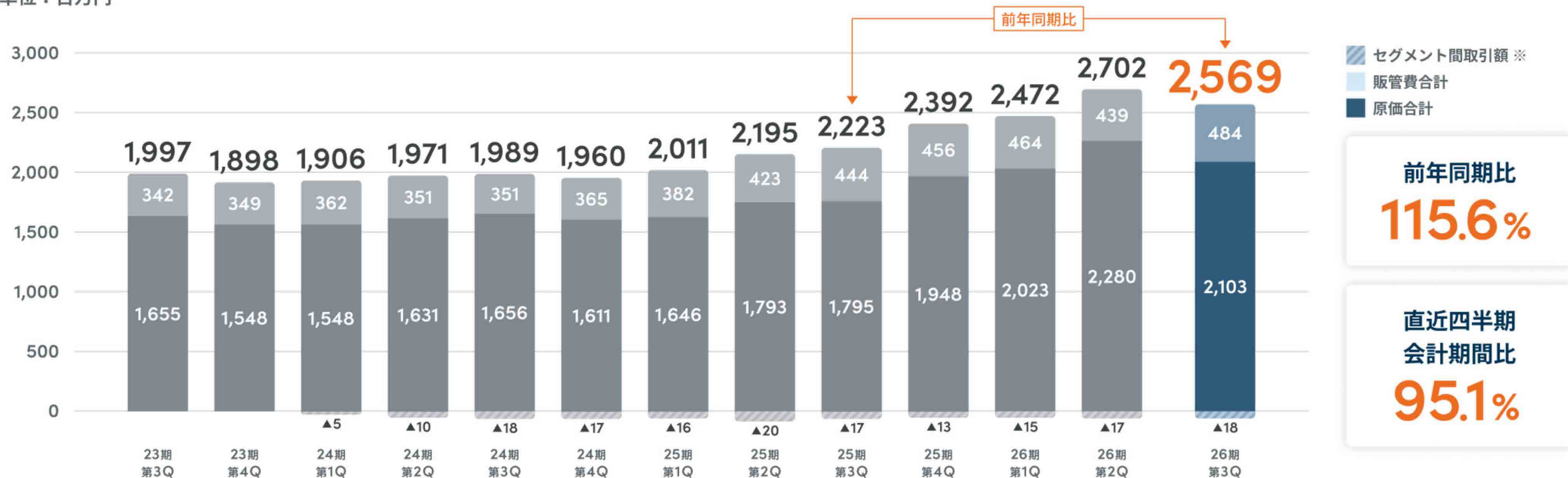
原価・販売管理費は直前四半期比で減少するも、依然として高止まり

Webソリューションセグメント … 不採算案件が2件発生し原価が高止まり（内1件は3Qに納品）

デジタル人材育成セグメント … ビジネス転換による費用が発生

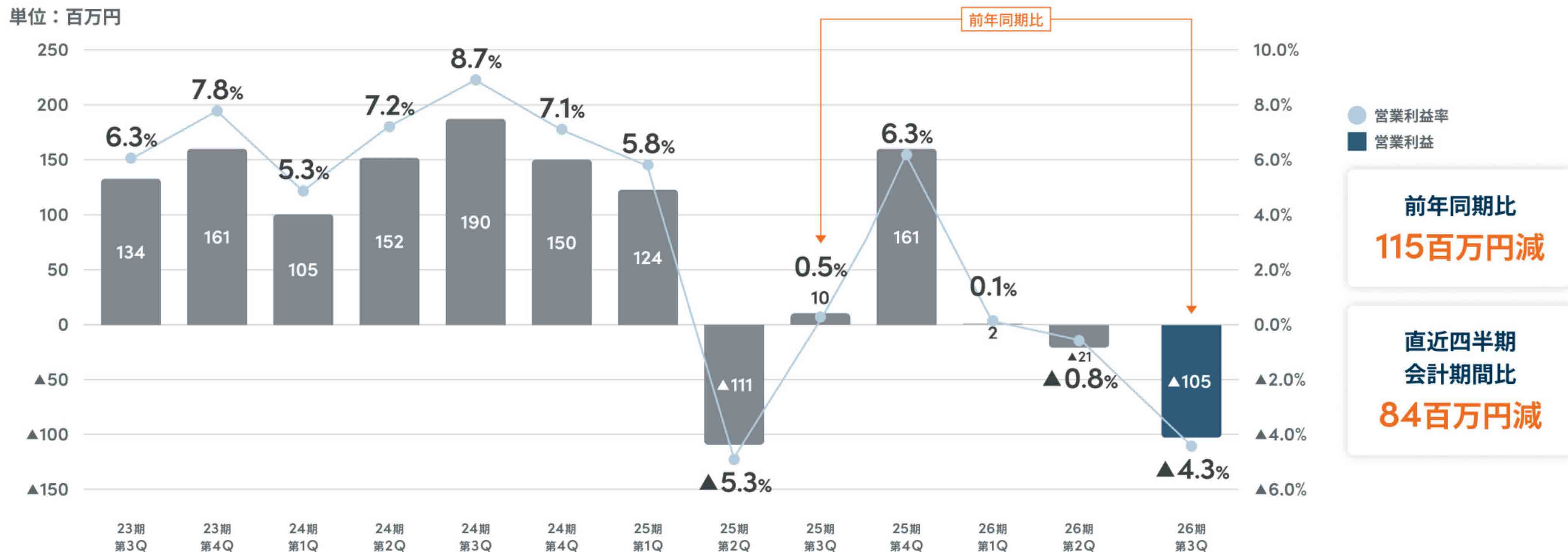
推しカルチャー&ゲームセグメント … 撮影などの仕入れの先行により、一時的な費用が発生

単位：百万円

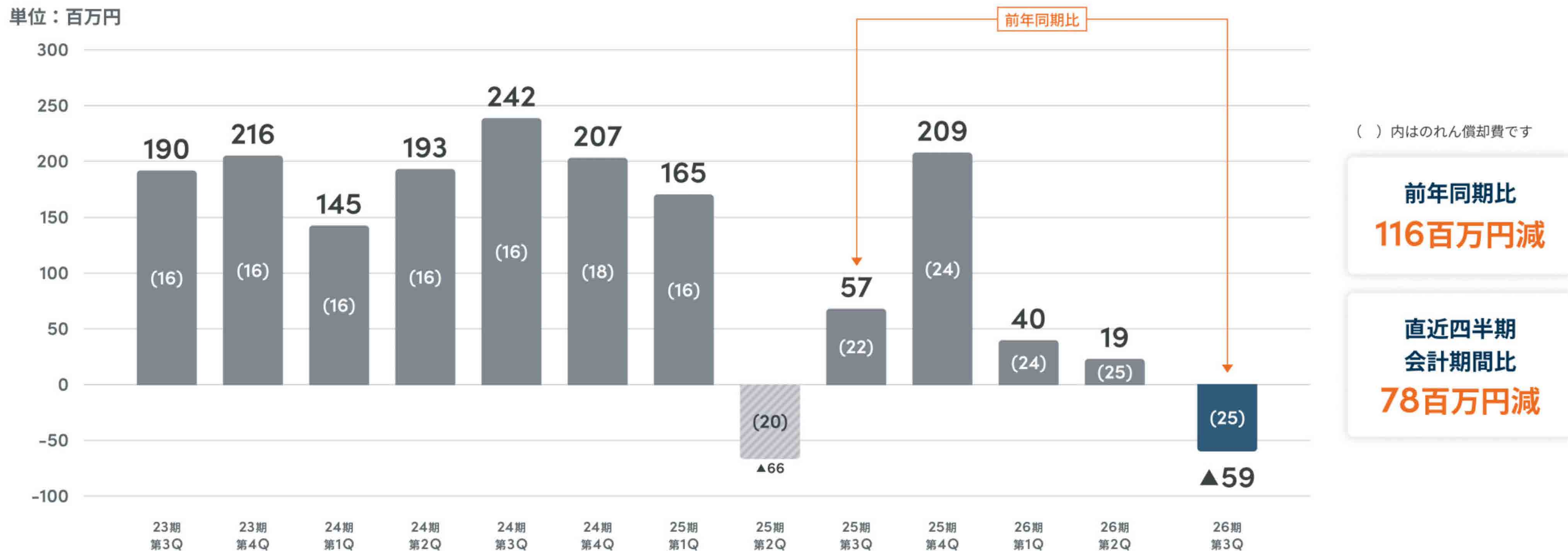


※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

Webソリューションセグメントの 不採算案件対応による影響が大きく、赤字着地 今後、Webソリューションセグメントの利益は段階的に回復見込み



営業利益減少に伴って、EBITDAが低減



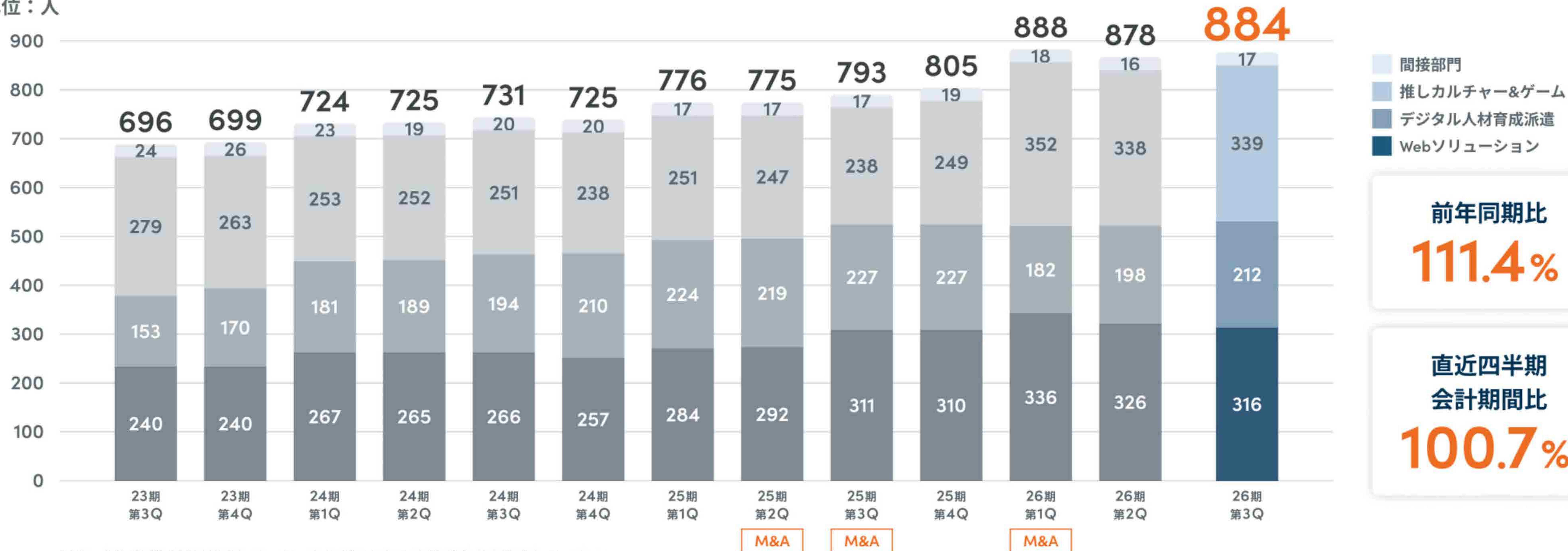
一時的な損失と成長投資が要因で、自己資本比率は低下したものの
36%台と健全な水準を維持

単位：百万円	2026年1月期 2Q	2026年1月期 3Q	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	4,393	4,480	87	新規借入等による現預金の増加 +98
うち現預金残高	1,871	1,969	98	新規借入による増加 +500、借入金の返済 ▲41、敷金の支払 ▲17、スポーツテック社への出資 ▲21、Bunbu社取得アドバイザー費用 ▲17、買掛金・未払金の支払増 ▲282、売掛金の入金減 ▲97
固定資産	1,324	1,378	53	グループ会社のれん償却による減少 ▲25、新オフィス契約による敷金の計上 +17、スポーツテック社への出資 +21、当期の欠損見込み部分に係る長期繰延税金資産の増加 +34
資産合計	5,717	5,858	141	
流動負債	2,232	2,569	336	借入金の増加 +412、賞与/消費税の支払による減少 ▲31
固定負債	1,142	1,084	▲58	借入金の返済 ▲41、長期未払金の減少 ▲16
負債合計	3,375	3,654	278	
純資産	2,341	2,204	▲137	四半期純損失による減少 ▲123、26期中間配当金の支払による減少 ▲29
負債・純資産合計	5,717	5,858	141	
自己資本比率	39.8%	36.3%	-	

グループ全体の社員数は884名

4Qはベトナム子会社の社員が増加する見込み

単位：人



— 3-2 —

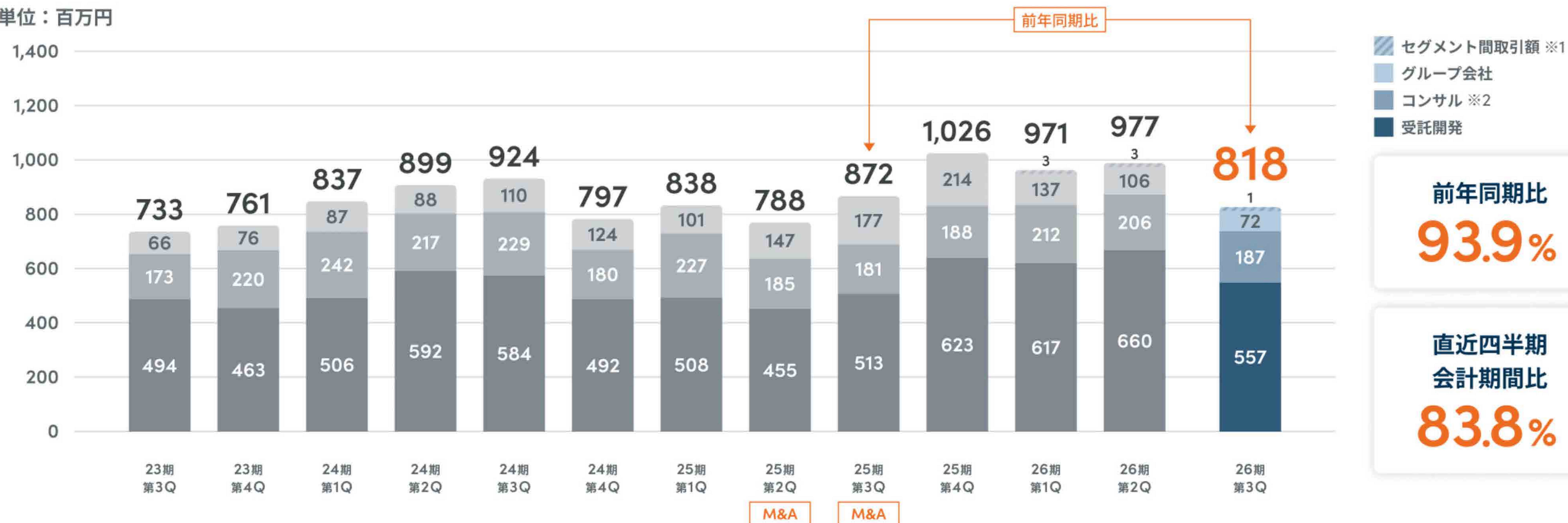
2026年1月期 第3四半期

業績ハイライト

Webソリューションセグメント

不採算案件でマイナス売上が発生 前年同期比でも93.9%と低水準

単位：百万円

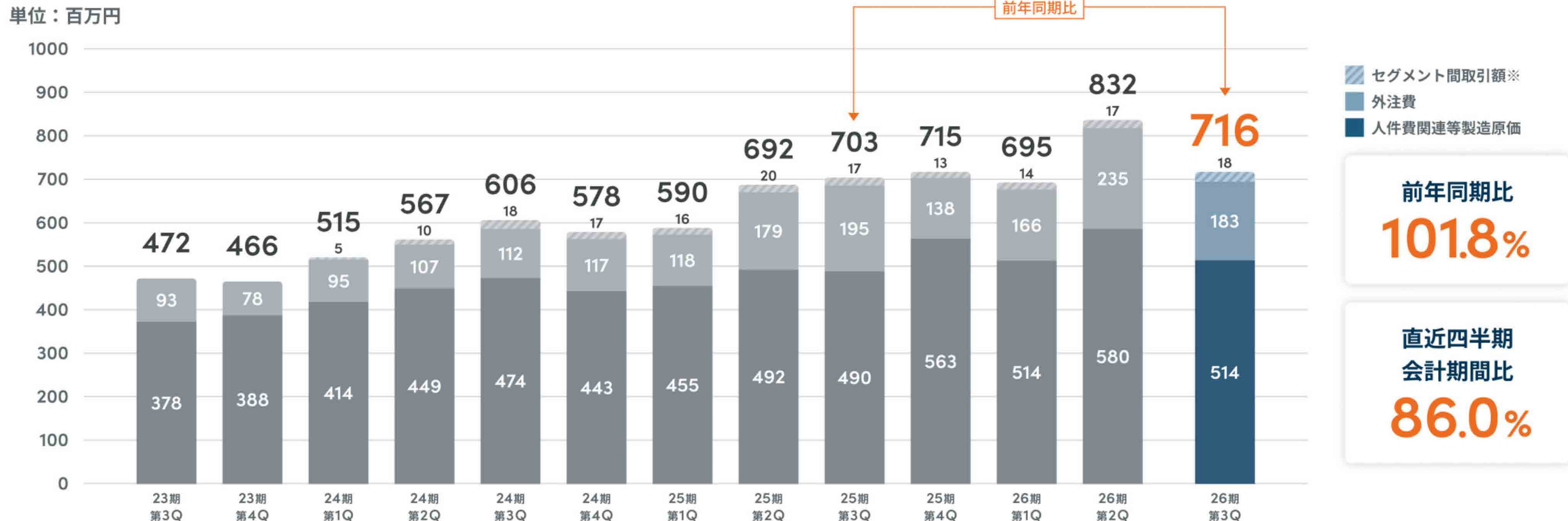


※1 Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

※2 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

直前四半期比で減少するも、売上高に対しては高止まり

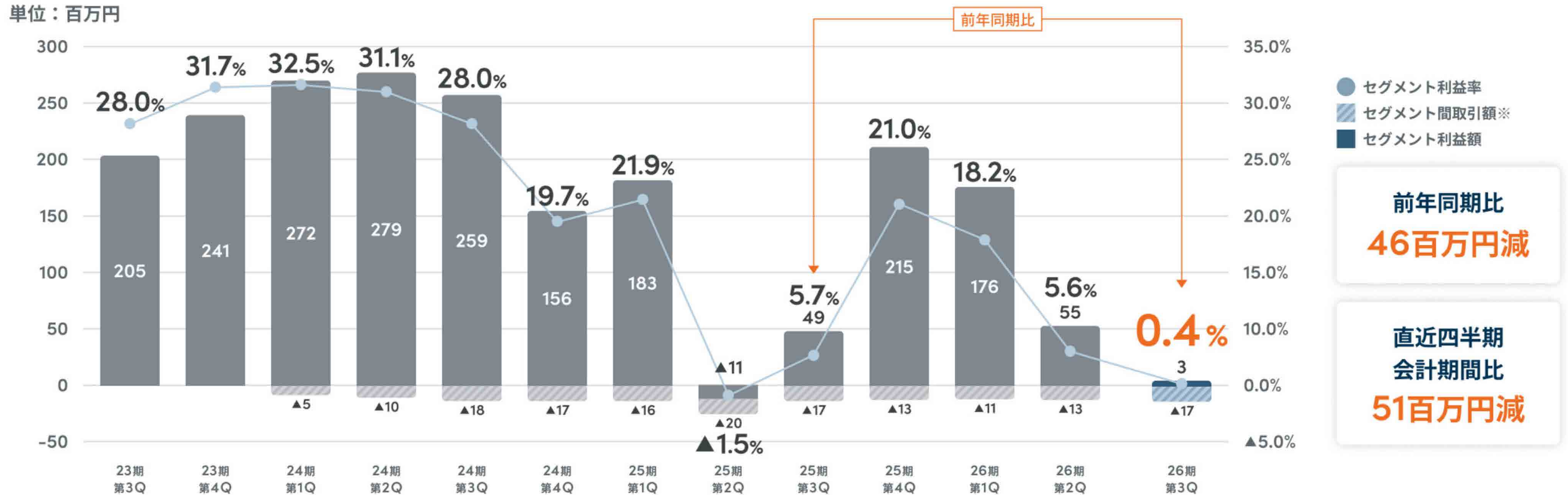
不採算案件の2件の内1件を3Qに納品し外注費が減少



※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております。

2件の大型不採算案件の影響により 利益が圧迫されているが、**段階的に回復予定**

不採算案件について1件は3Qで納品済み、残りの1件は来年1Qに納品見込み



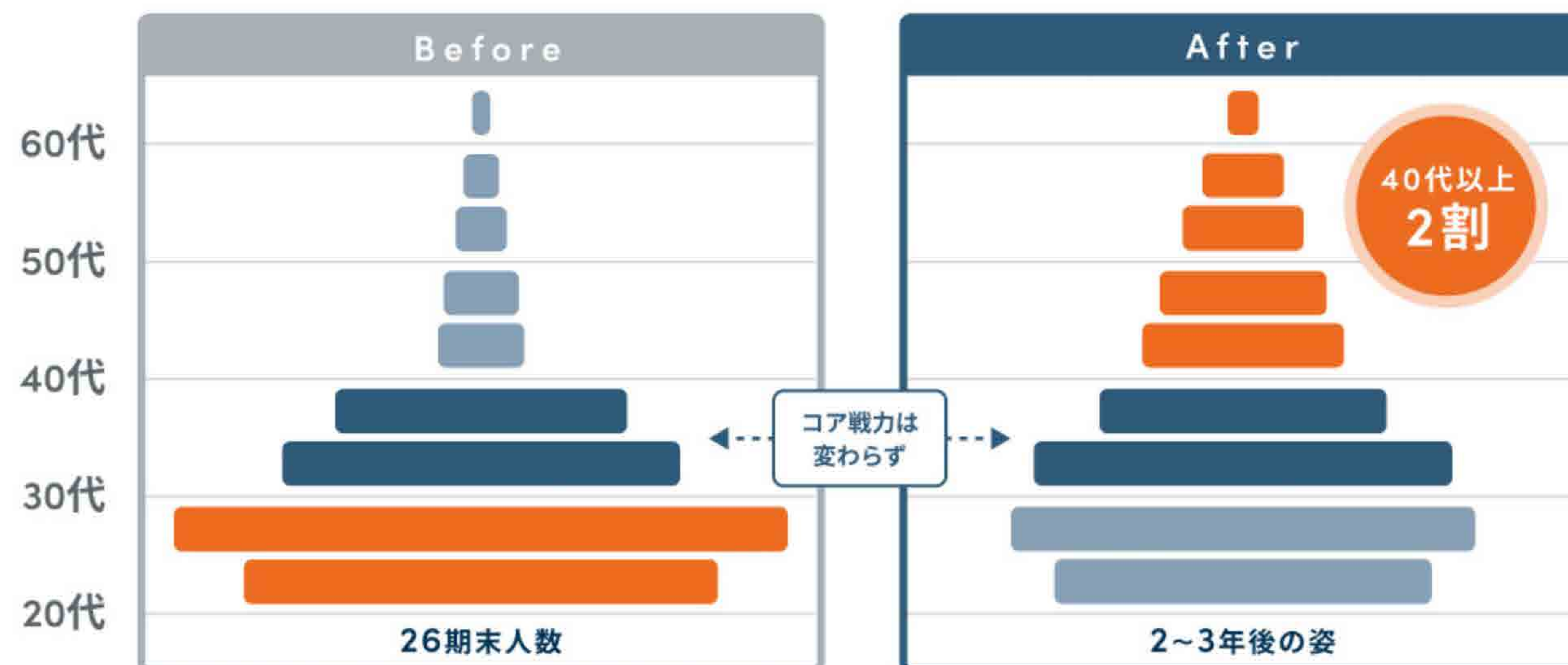
※Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

—— 昨年から続く不採算案件や炎上案件の対策 ——

若手中心からプロフェッショナル集団への構造改革に着手

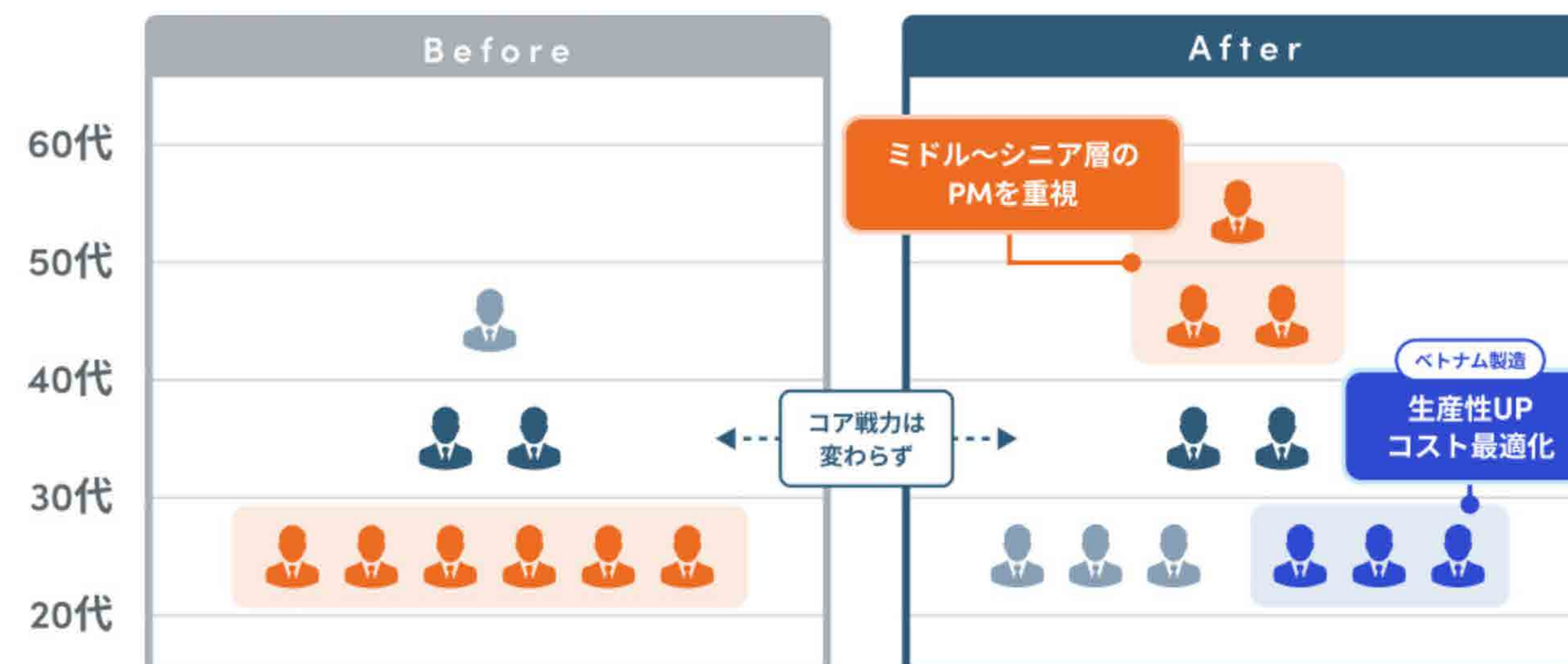
直近は1億円超の大型案件が主軸となり
より高度な遂行能力が求められるフェーズへ移行

人材採用の構造見直し



- 20代6割の若手中心構造 → 専門性の高い40代以上を2割に
- 新卒採用の停止 → 不足する製造要員はオフショアで確保

チーム編成の構造見直し



- 若手～ミドル中心のPM → ミドル～シニアのPM層を厚く
- 若手中心の製造 → ベトナム製造比率を上げ生産性UP・コスト最適化

シニアと若手の相互作用で組織力を強化 チーム活性化×高スキル化×高報酬の成長サイクルを確立

お互いが補完し合うことで組織が強くなり、全員の報酬が上がる

学習性向の高いチーム

高速実装 最新技術
プロトタイピング 新しいUX視点
チーム活性化



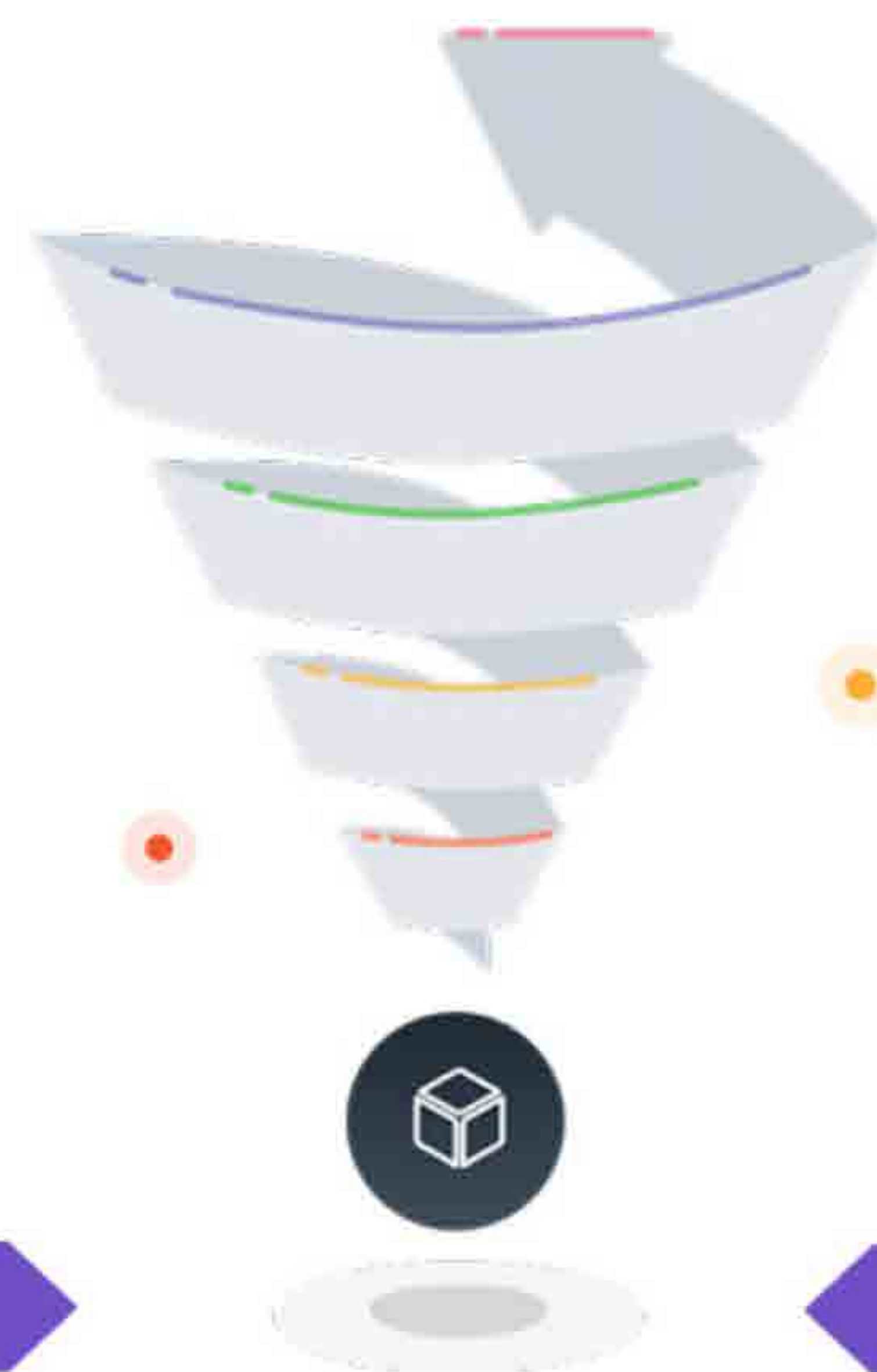
若手メンバー

大型案件の経験・牽引

折衝力 要件定義
PM安定性 リスク管理
顧客コミュニケーション



シニアメンバー



経験の継承と成長の加速

シニアと若手の交流による相互作用により、若手の短期間での実力向上が見込まれ、シニアは経験を活かせる環境で働くことで全体のモチベーションが向上。

大型案件の成功確度を向上

経験豊富なシニア層の参画によるプロジェクト安定化体制が確立。受注率の増加と高難易度案件のリスクが減少が見込まれる。

高付加価値・高利益率・高報酬へ

優秀人材が集まり定着することで組織力を強化。生産性向上により報酬向上の原資が生まれる。

短期的な収益リスクを織り込んだ上で
最終的な高付加価値、高利益率を目標に
1億円以上の大型SIの受託を推進

1億円以上の受託開発案件は増加傾向
組織構造を見直し、戦略的に案件数を拡大



高利益率を生むための成長領域
BtoBtoCプラットフォーム × 高度なUX設計 × 膨大なデータ処理

	規模・複雑性 低	規模・複雑性 高
toC向け 事業売上直結 市場変化 高	高速UX/CX制作・開発 ブランディング CMS導入 マーケ連動 短サイクル開発 スタートアップ開発	大規模Webサービス成長 大規模会員サイト 高度なUX設計 高負荷なデータ処理 決済連携 継続的な改善・リリース
toB向け 管理 / 基幹系 市場変化 低	オペレーションSI 業務効率化 単機能開発 製品導入 内製化 人月型・SES提供	基幹・巨大SI 巨大組織 レガシー脱却 厳格な品質 大量ドキュメント 重厚長大案件

参入障壁の高い複合領域で競合と差別化

大規模開発と内製化支援の実績を基盤に

BtoBtoCプラットフォーム × 高度なUX設計 × 膨大なデータ処理の領域に特化

業界 / 業種	サービス領域	規模感	複雑性	リアルタイム性
エンタメ / チケットिंग	チケット販売・座席管理	数百万～千万規模の会員 / 年間数百万枚の取扱	決済 / 座席 / 多機能 / 高密度API連携	ピーク時：秒間1万アクセス、待合室（キューイング方式）による制御
IDプラットフォーム / 認証基盤	認証・在庫・ID統合	数千万ID規模	認証連携 / 事業者連携 / 在庫連動	ピーク時：秒間1万アクセスに耐える中～高負荷処理
HR / 医療 / 土業マッチング	求人 / 応募 / 面談管理	月間数十万～数百万の処理量	CRM / DB連携 / 予約・面談	イベント応募・通知ピーク対応
ゲーム / コンテンツ会員	会員課金 / 動画 / 配信	数百万規模の会員	課金 / 動画 / 外部API / UX	配信時の高頻度アクセス
行政 / 寄付プラットフォーム	寄付 / 在庫 / 配送管理	全国規模の自治体・事業者連携	在庫 / 配送 / 課税処理	季節変動による高トラフィック対応

DX事例

既存事業 / 業務の高度化

次世代CMSサービス「LENSAhub」 要件定義・設計・開発・保守を一気通貫で担当

株式会社インフォネット様

<https://www.e-infonet.jp/>

ノーコード編集とAWSサーバレス基盤を活用し、複数企業が安心して使える次世代CMSプラットフォームを構築

デジタルマーケティングのスピードが重視される中で、より迅速に人手をかけず、かつセキュアなCMS運用のニーズが年々増加しています。そこで開発されたのが、直感的な操作性と高いセキュリティを両立する新CMSサービス「LENSAhub」です。弊社は本プロジェクトにおいて、要件整理からクラウド基盤設計、ノーコード編集機能の実装、その後の保守運用までを一気通貫で担当。「誰でも使える」「安心して使える」「成果につながる」基盤を実現することで、企業の情報発信業務を大幅に効率化。中小から大企業まで幅広く導入可能な次世代CMSとして、クライアント企業のDX推進に貢献しました。



LENSAhub サービスサイト：<https://www.lensa-hub.jp/>

DX事例

新規事業 / 顧客接点創出

デジタルIDウォレット連携ポイ活サービス「PointQuest」 要件整理・開発・保守を一気通貫で担当

株式会社TRUSTDOCK様

安心・安全な本人確認基盤と、多様な顧客接点を統合

TRUSTDOCK社が提供する「PointQuest」は、日々の暮らしの中で“賢くポイントをためて使う”新しい選択肢を実現するサービス。弊社は、eKYC（オンライン本人確認）技術とデジタルIDウォレット「TRUSTDOCKアプリ」との連携基盤を含む要件整理・設計・開発を担当。これにより、個人情報と安全に守りながら会員登録やログインを行える仕組みを構築し、従来の「ポイ活サービス」とは一線を画す信頼性を実現。さらに、本人確認と連動した基盤設計、多様なポイント獲得体験を統合する仕組み、将来の拡張を見据えたアーキテクチャを開発。リリース準備から初期運用までを包括的に支援し、安心して持続可能なサービス基盤を提供。



DX事例

既存事業 / 業務の高度化

電子チケット販売プラットフォーム

「LivePocket」のリニューアルについて

要件定義・設計・開発・保守を一気通貫で担当

LivePocket 株式会社 様

会員1,200万人・年間800万枚発券の電子チケット基盤を次世代化
全面リニューアルで安定性と拡張性を強化

電子チケット販売プラットフォーム「LivePocket」は、2013年のサービス開始以来、多くのお客様にご利用いただき、現在では会員数1,200万人超・年間800万枚以上を発券する大規模サービスへと成長。お客様により安心・安全・便利な環境を提供し続けるため、アピリッツは新プラットフォーム（以下「新システム」）への全面リニューアル開発を担当。新システムでは、チケットの先着販売・抽選販売、シリアルナンバー対応、整理券番号、座席指定などの主要機能に加え、クレジットカード・コンビニ支払い・後払いといった多様な決済手段にも対応。アピリッツでは本プロジェクトにおいて、要件定義・設計(UX/UI含む)・開発・保守までを一気通貫で担当し、大規模サービスの安定運用と継続的な改善を可能にする基盤を構築。

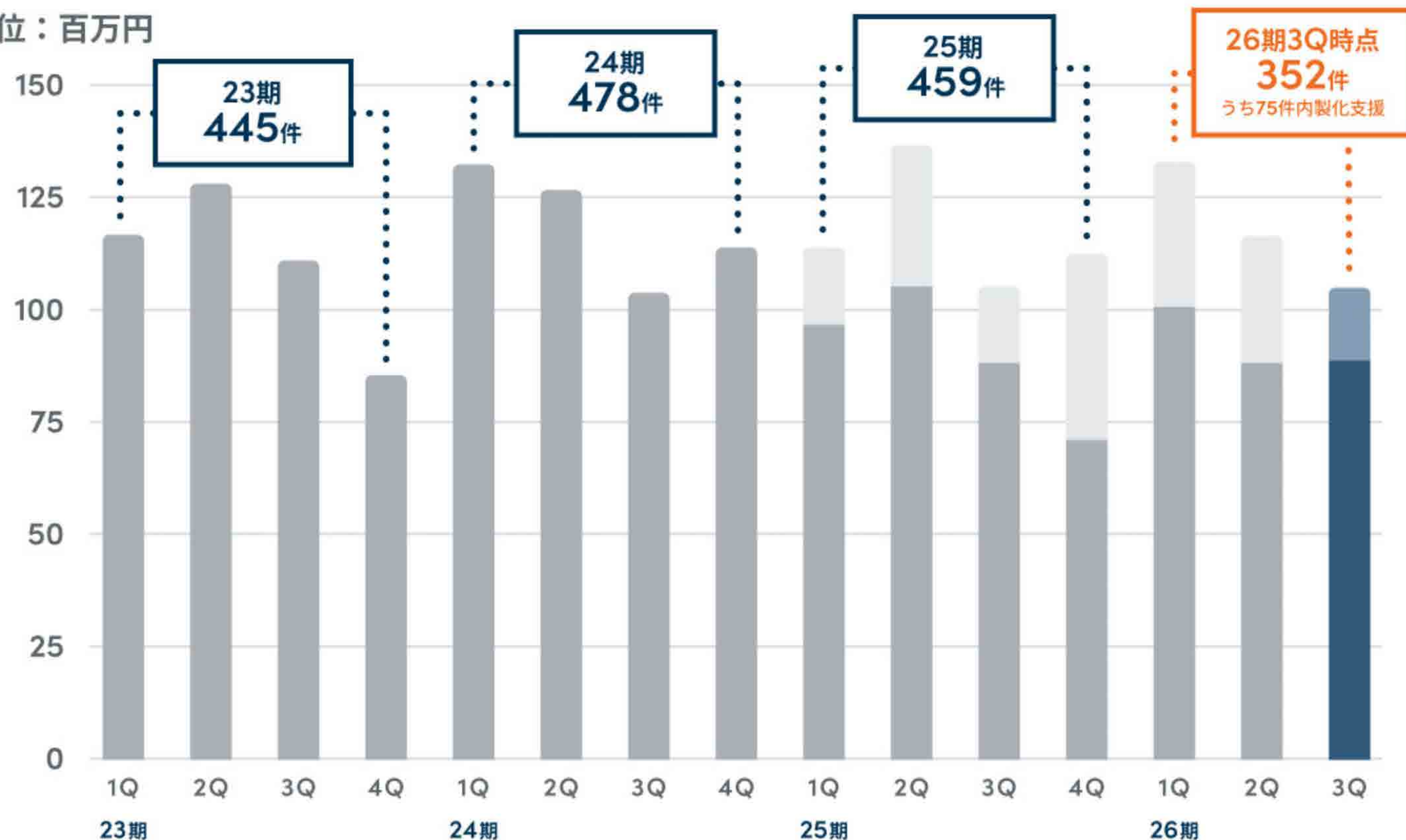


大型不採算案件の対応に注力するため、広告展開を一時的に制御

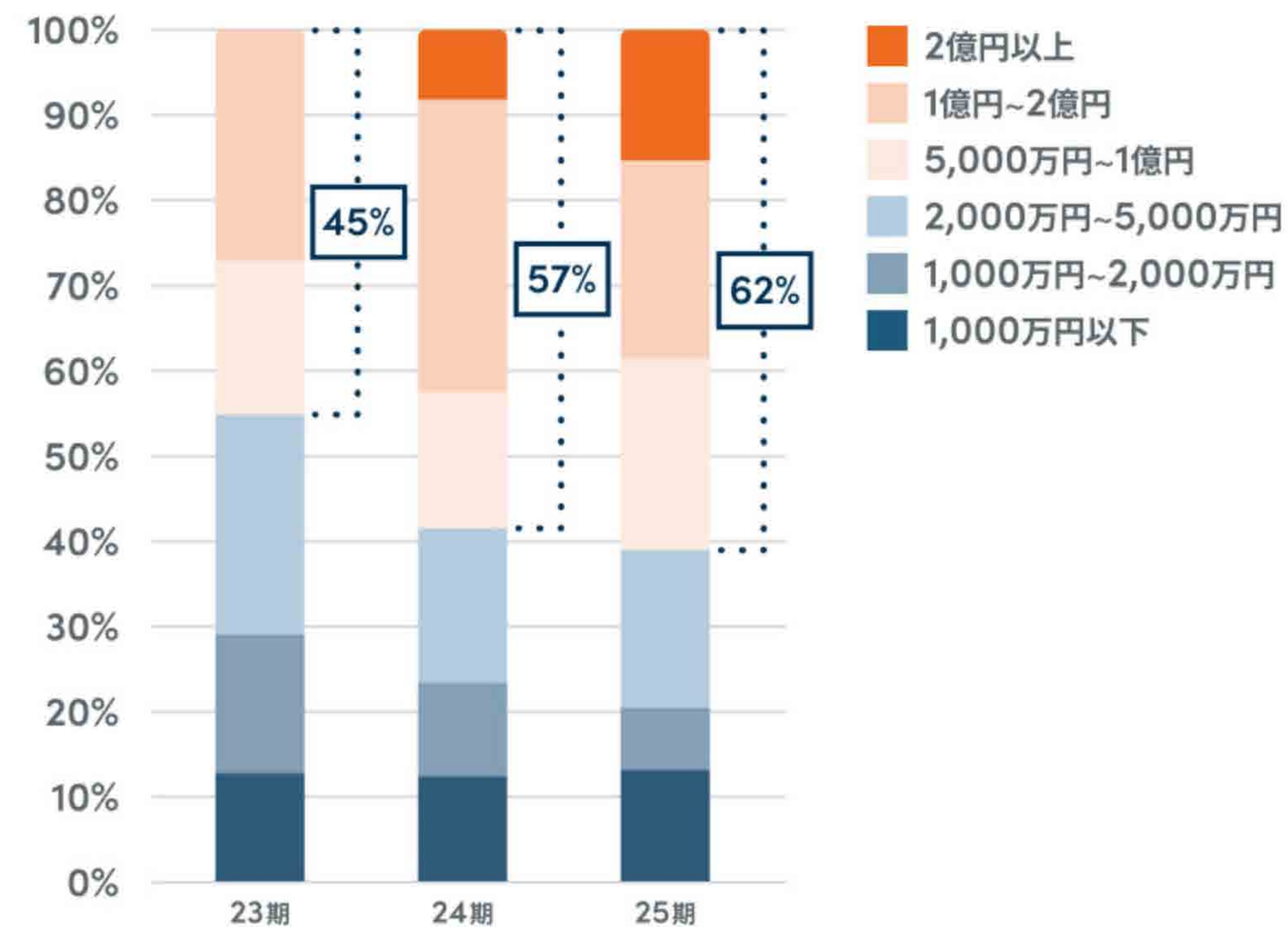
来期1Qに合わせてシステム開発の問い合わせを増やす見込み

年間取引金額5,000万円以上の顧客取引が増加傾向

単位：百万円



単位：取引金額（構成比）



—— 全社教育でHCD知見の強化 ——

プロフェッショナル人材の育成基盤を確立

HCD基礎検定の**資格保持者が100名超に到達**
Webソリューションセグメント原価要員の**約3割が資格保持**

HCD（人間中心設計）とは

製品やサービス・Webサイト・アプリなどを開発する際に、プロダクトを使用する**ユーザーの使いやすさを中心において設計する考え方**です。HCDの知識をユーザー視点での本質的な課題発見と要件定義に活用することが期待できます。



上位資格認定者



HCD専門家
1名



HCDスペシャリスト
1名

上位資格である専門家とスペシャリストの認定者により、更なる専門的な知識拡大の後押しを目指す

当社の課題

- ・上流工程（ビジネス定義・要件定義）を担うプロフェッショナル人材が不足
- ・顧客の適切な要求理解や要件定義が難しく製造・テスト工程で手戻りが発生

資格取得で期待できること

- ・上流工程（ビジネス定義・要件定義）の質を担保する知識を持つ人材が増加
- ・**上流工程のプロフェッショナル人材の強化**
- ・**全社浸透により一気通貫の品質向上**

— 3 - 3 —

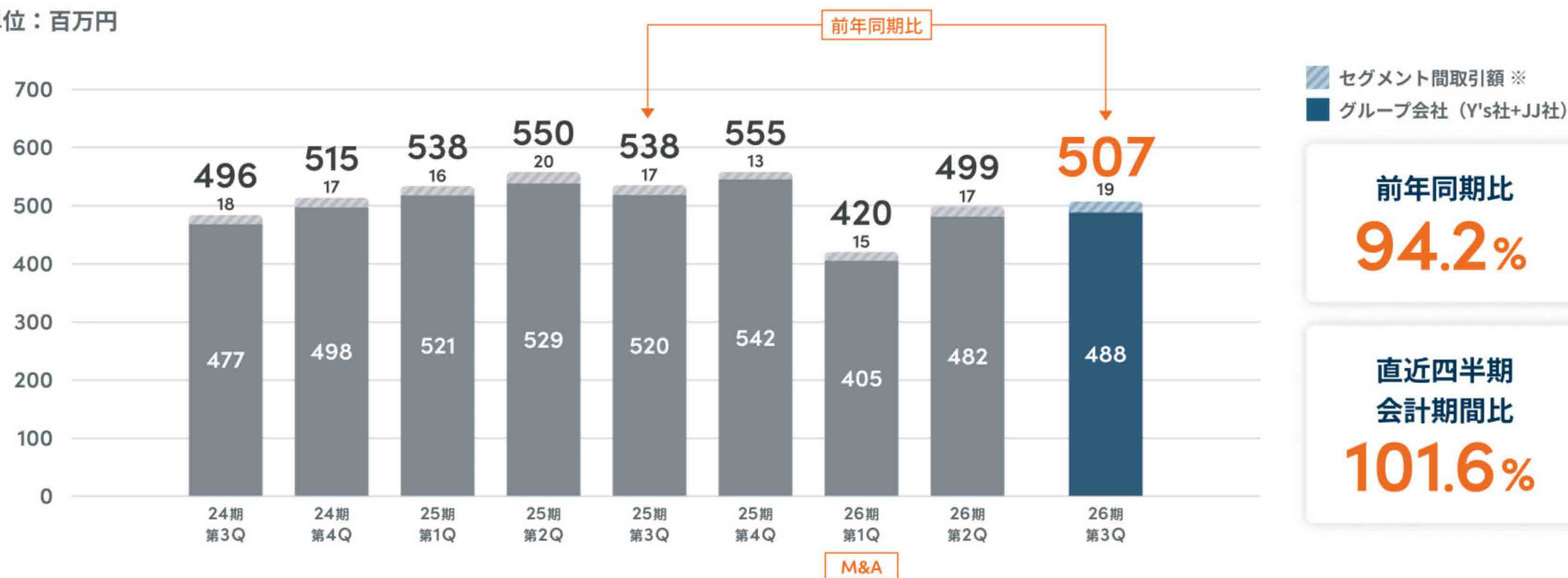
2026年1月期 第3四半期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣セグメント

デジタル人材育成派遣セグメントは右肩あがりで推移 堅実に二桁成長

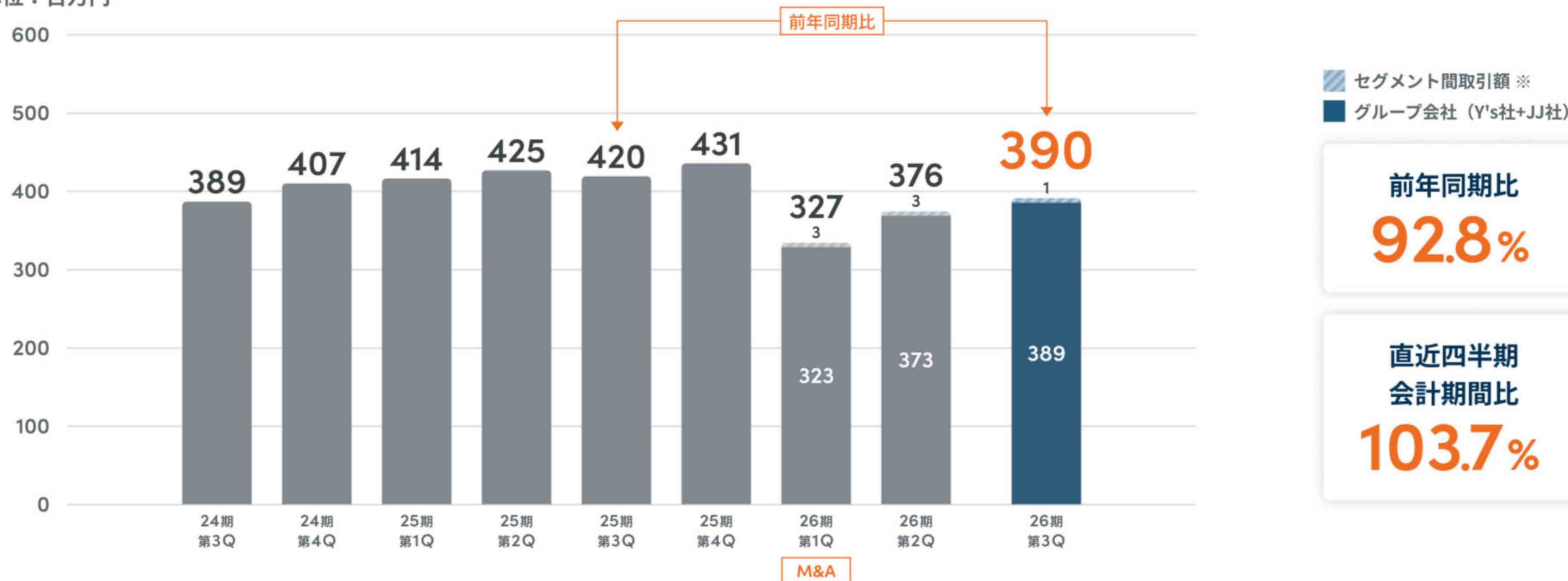
単位：百万円



※ Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

従来のジュニア層エンジニア派遣から高付加価値な受託開発モデルへ部分的にシフト
ミドル～シニア層のエンジニア採用で一時的に原価が増加傾向

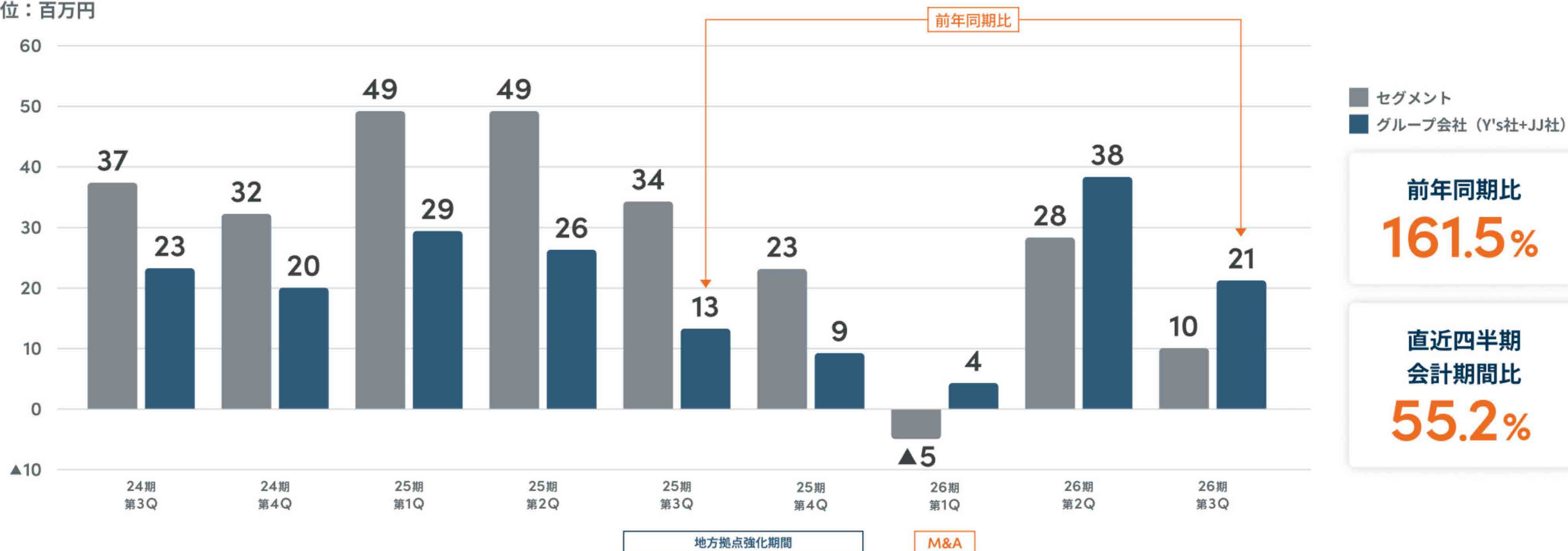
単位：百万円



※Webソリューションセグメントとデジタル人材育成派遣セグメント（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

ミドル～シニア層のエンジニア採用への先行投資により、一時的な減益 稼働本格化に伴い、順次回復の見込み

単位：百万円

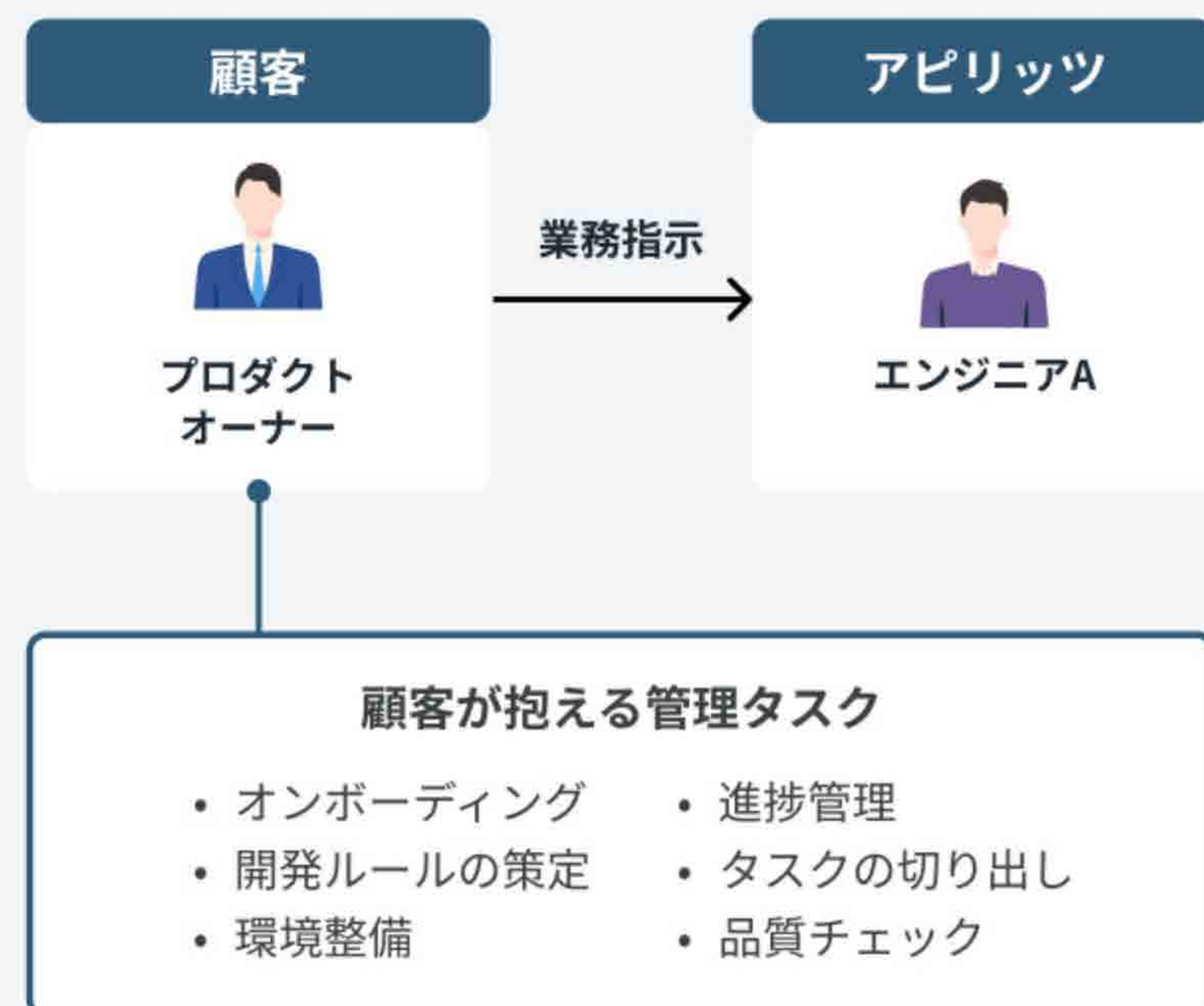


付加価値の高い受託開発サービス提供に向け、ラボ型開発を開始

経験者エンジニアをチームの中核に据え、プロジェクトの牽引役として登用

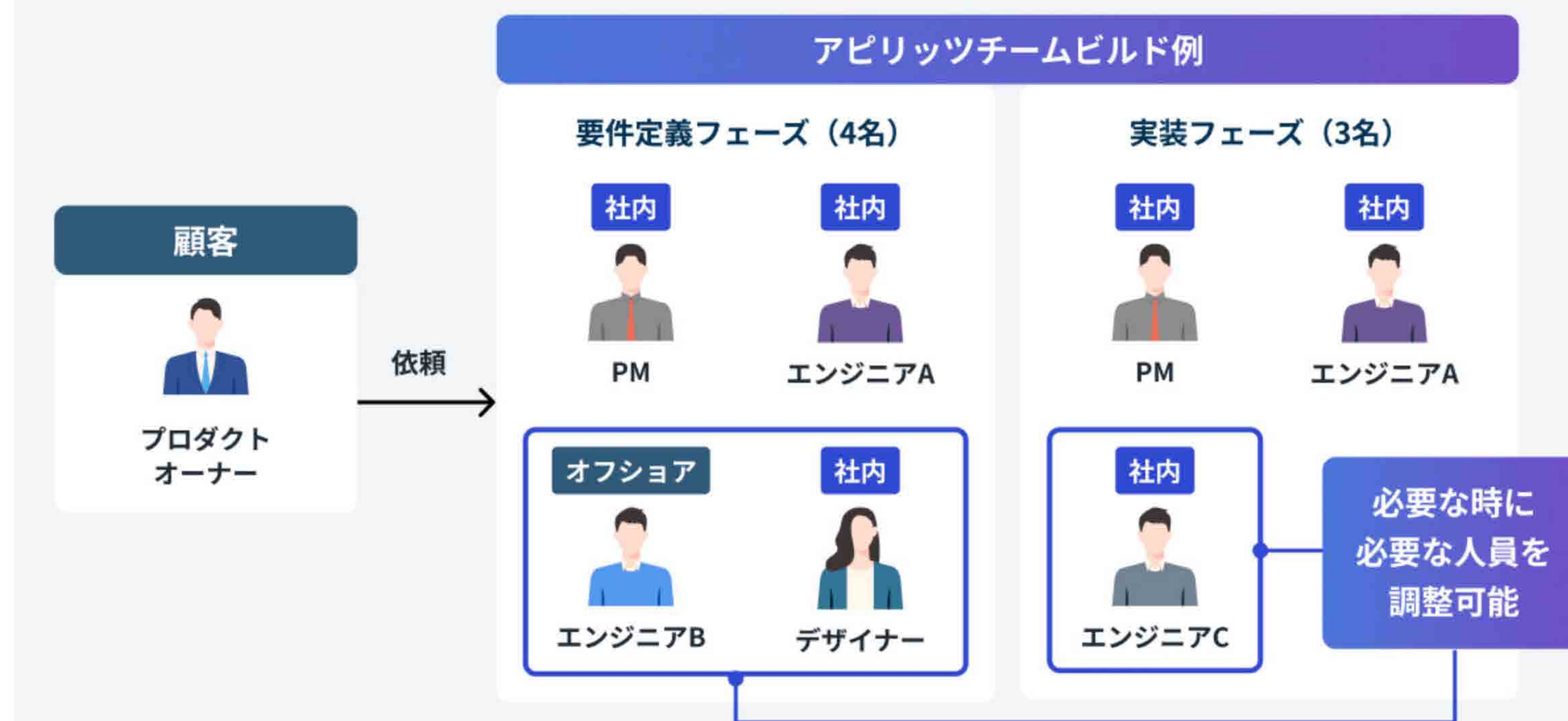
派遣業務

要員不足を補うリソース提供



ラボ型開発

課題解決型の柔軟なチーム体制構築



受託開発モデルの拡充に向け、LINEミニアプリ開発を開始

従来の派遣型と並行し、成果型ビジネスの比率向上を図る

LINE上で予約・会員証などの機能を提供
ゼロからのアプリ開発が不要で低コストでの構築が実現

LINEミニアプリでできること



デジタル会員証



モバイルクーポン



予約システム



モバイルオーダー



順番待ち

導入企業のメリット

収益・効率



エンドユーザーのメリット

利便性・満足度



顧客への提供価値

- ・リピーター獲得数の増加に貢献
- ・店舗オペレーションの最適化
- ・開発コストの最適化

当社事業への貢献

- ・toC事業を展開する顧客獲得を促進
- ・成長性の高い収益源の確立
- ・テクノロジーとナレッジの蓄積

※ LINEミニアプリ開発「LINEで管理」は、グループ会社である株式会社Y'sの提供サービスです。

— 3 - 4 —

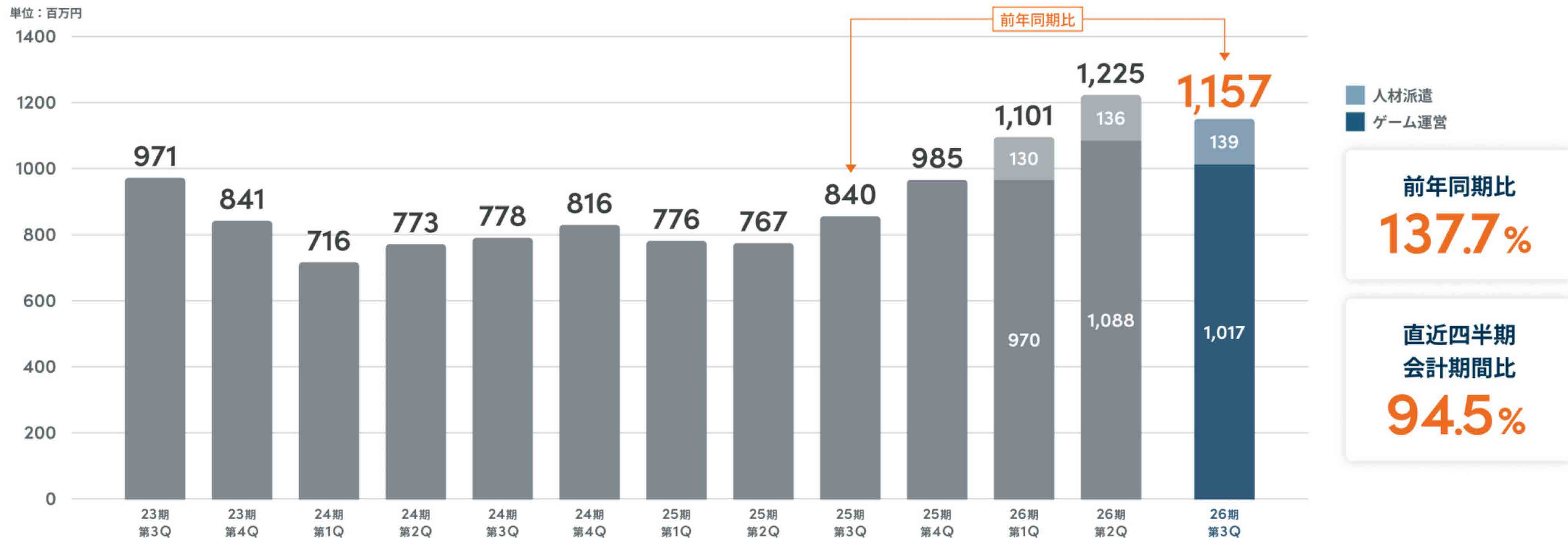
2026年1月期 第3四半期

業績ハイライト

押しカルチャー & ゲーム
セグメント

今期は四半期売上で10億円超えと昨年より一段上の売上水準を維持

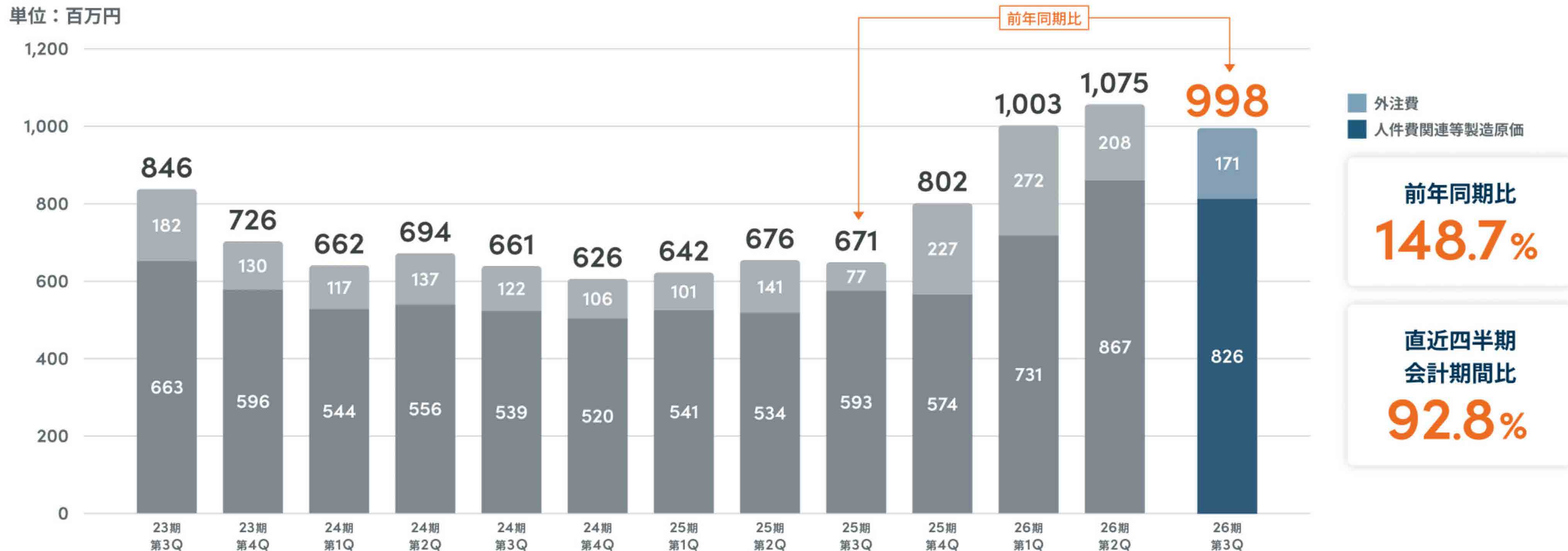
今期2Qは特需売上。一部のタイトル終了に伴う収益認識基準によるプラス計上



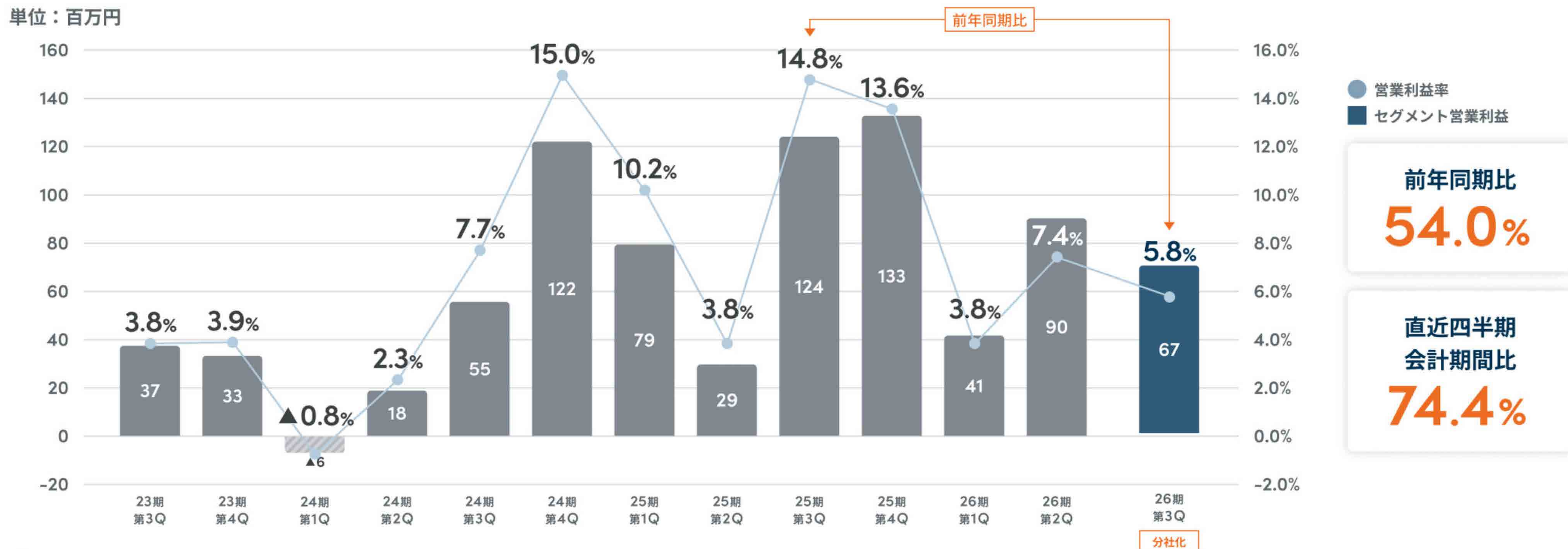
※ 当社のタイトルは3Qと4Qに周年イベント等で売上が増加する傾向がございます

原価は売上高に連動して推移 直前四半期比では外注費が減少傾向

一部のタイトルでアプリ外課金を導入するも、業績への影響は軽微



分社化に伴い、資産や費用を全社コストからセグメント内費用として移動 セグメント利益は低減



投資負担の大きい新規協業開発から
受託開発プロジェクトへ転換
新規ゲーム開発は業績回復後に再開検討

運営パイプライン：合計8タイトル

運営形態	概要	ゲームタイトル		
受託開発運営	他社タイトルの開発・運営協力 他社名義で運営	D×2 真・女神転生 リベレーション 株式会社セガ様	一騎当千 エクストラバースト 株式会社マーベラス様	新テニスの王子様 RisingBeat 株式会社ブシロード様
		非公開タイトル 他社パブリッシュのため開示不可	非公開タイトル 他社パブリッシュのため開示不可	受託開発プロジェクト
パブリッシュ 切替運営	他社タイトルを運営移管し、 パブリッシュを切り替え、 アピリッツ名義で運営	乃木坂的フラクタル アピリッツ	UNI'S ON AIR (ユニゾンエアー) アピリッツ	けものフレンズ3 アピリッツ
自社ゲーム 開発運営	アピリッツが単独、または他社と 協業して企画・開発・運営を実施	ゴエティアクロス アピリッツ	他社との 新作協業プロジェクト	

— 4 —

Appendix

情報のコンテンツと発信力の充実 個人投資家向けIRの強化継続

当社 IR ライブラリで コンテンツを充実

- ・ 質疑応答集
- ・ ファクトブック
- ・ レポート
- ・ 英文開示

<https://appirits.com/ir/library.html>

事業に関する情報や補足を
note にて
「IR note マガジン」
に参画して発信中

note

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

事業に関する情報や補足を
X (旧Twitter) にて
IR情報として発信中



@app_nakadate
#アピリッツ



当資料に記載された内容は、現時点において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。

当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。

それらの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、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Appirits