

# 2026年3月期（25年度）及び 2027年3月期（26年度）の業績説明



2026年4月23日



**石塚硝子株式会社**

ISHIZUKA GLASS Co., Ltd.

## 1. 2026年3月期（25年度）決算内容

- 連結業績ハイライト
- セグメント別売上高、セグメント別営業利益
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー

## 2. 2027年3月期（26年度）業績予想について

- 通期業績予想
- 連結業績推移
- セグメント別売上高

## 3. トピックス

## 4. 中期経営計画の進捗状況

- 中長期の目指す姿
- 経営指標の推移
- 株主還元
- 事業戦略

# 連結業績ハイライト

- ✓ 売上高は、プラスチック容器関連事業の新工場の出荷が寄与していること及びその他事業のパウチ飲料充填事業が新たに加わり増収（PP.4-5）。
- ✓ 利益については、増収効果に加えて、ガラスびん生産設備更新での生産性向上等のコスト低減施策や販売価格の見直しなどにより、**営業利益及び経常利益は増益**。なお、当期純利益は税金費用が増加したことなどにより減益。
- ✓ 配当については、配当方針と財務状況等を総合的に勘案して、**前期より5円増配の1株当たり70円**とさせていただくことを本日開催の取締役会で決定。

(単位：百万円)

項目	2024/3月期 (23年度) 実績	2025/3月期 (24年度) 実績	2026/3月期 (25年度) 実績	対前期比		対前々期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	57,882	55,994	59,510	3,515	6.3%	1,627	2.8%
営業利益	5,456	3,849	4,160	310	8.1%	△1,296	△23.8%
経常利益	5,362	3,713	3,882	168	4.5%	△1,480	△27.6%
当期純利益 ※	4,707	3,088	2,618	△469	△15.2%	△2,089	△44.4%
配当金	60円	65円	70円	5円	—	10円	—

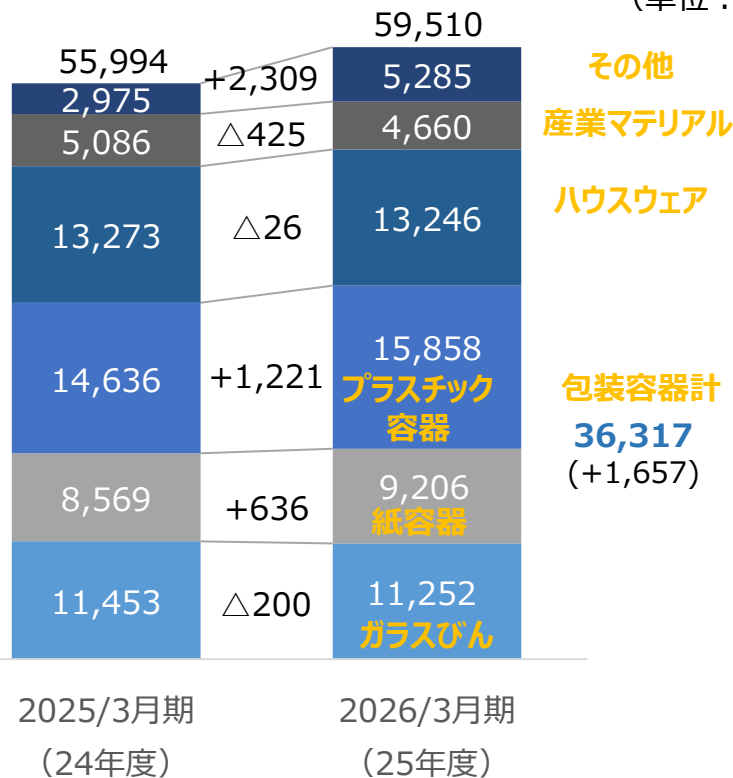
※ 親会社株主に帰属する当期純利益

# セグメント別売上高

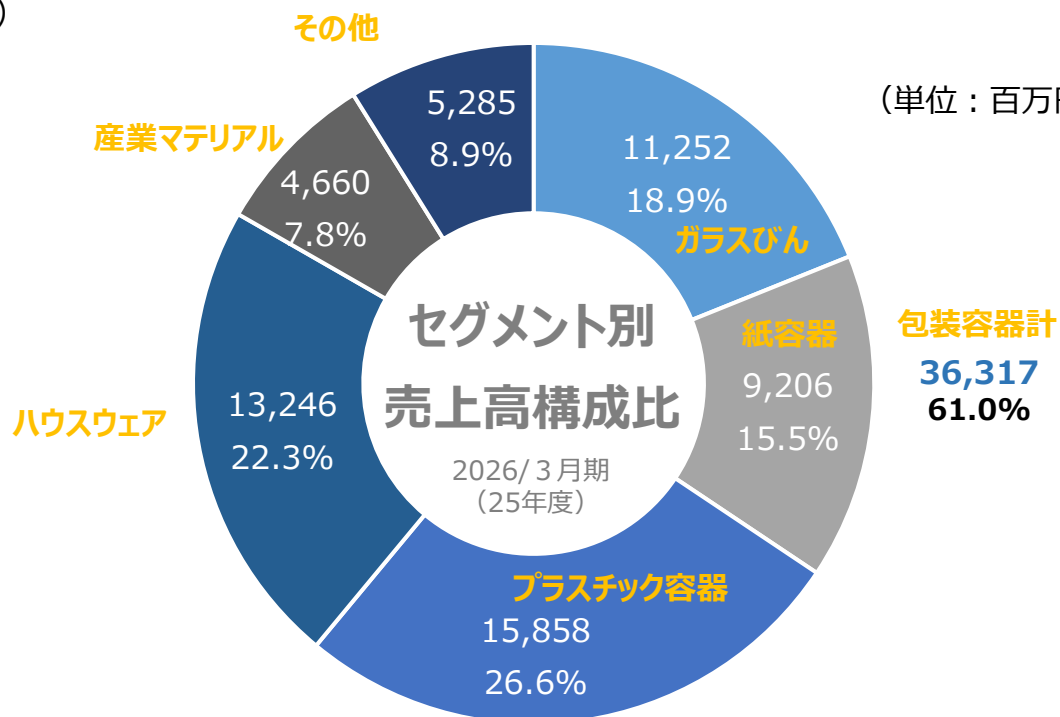
- ガラスびん関連
- プラスチック容器関連
- 産業マテリアル関連
- 紙容器関連
- ハウスウェア関連
- その他

- ガラスびん関連
- プラスチック容器関連
- 産業マテリアル関連
- 紙容器関連
- ハウスウェア関連
- その他

(単位：百万円)



(単位：百万円)



※ 2026年1月30日開示の2027年度中期経営計画「新たな領域への挑戦」アップデートに関するお知らせにおいて、中期経営計画期間における経営目標の見直しと事業グループの特性に合わせた事業ポートフォリオ戦略の方向性を整理しました。これに伴い、当連結会計年度より報告セグメントの見直しを行っております。

# セグメント別売上高

## 包装容器関連事業

### ■ ガラスびん関連事業 売上高11,252百万円（前期比1.8%減）

- ✓ 諸資材価格及び物流費用等の上昇に対する販売価格改定の取り組みを進めましたが、物価高による買い控えなどの影響により出荷量が減少し減収。



### ■ 紙容器関連事業 売上高9,206百万円（前期比7.4%増）

- ✓ 国内外原紙の調達コスト、諸資材及び物流費の上昇に対する販売価格改定の取り組みとともに、拡販活動に加えて新規販路の開拓もあり増収。



### ■ プラスチック容器関連事業 売上高15,858百万円（前期比8.3%増）

- ✓ P E T ボトル用プリフォームは、一部ユーザーからの受注が大きく落ち込みましたが、前期から新たに稼働を開始した新工場からの出荷が寄与したことにより増収。



# セグメント別売上高

## ハウスウェア関連事業

売上高13,246百万円（前期比0.2%減）

- ✓ ガラス食器は、一般市場向けの販売が落ち込みましたが、企業向けの景品受注とアルコールメーカー向け業務用品の販売が伸長し増収。
- ✓ 陶磁器は、海外のエアライン向けの受注は堅調に推移しましたが、国内及び海外のホテル向けの受注が減少し減収。



## 産業マテリアル関連事業

売上高4,660百万円（前期比8.4%減）

- ✓ 抗菌剤は、原材料価格の上昇に対する販売価格是正を進めましたが、出荷量等の減少により減収。
- ✓ 調理器具向けガラストッププレートは、販売製品の品種構成の変化により減収。



## その他事業

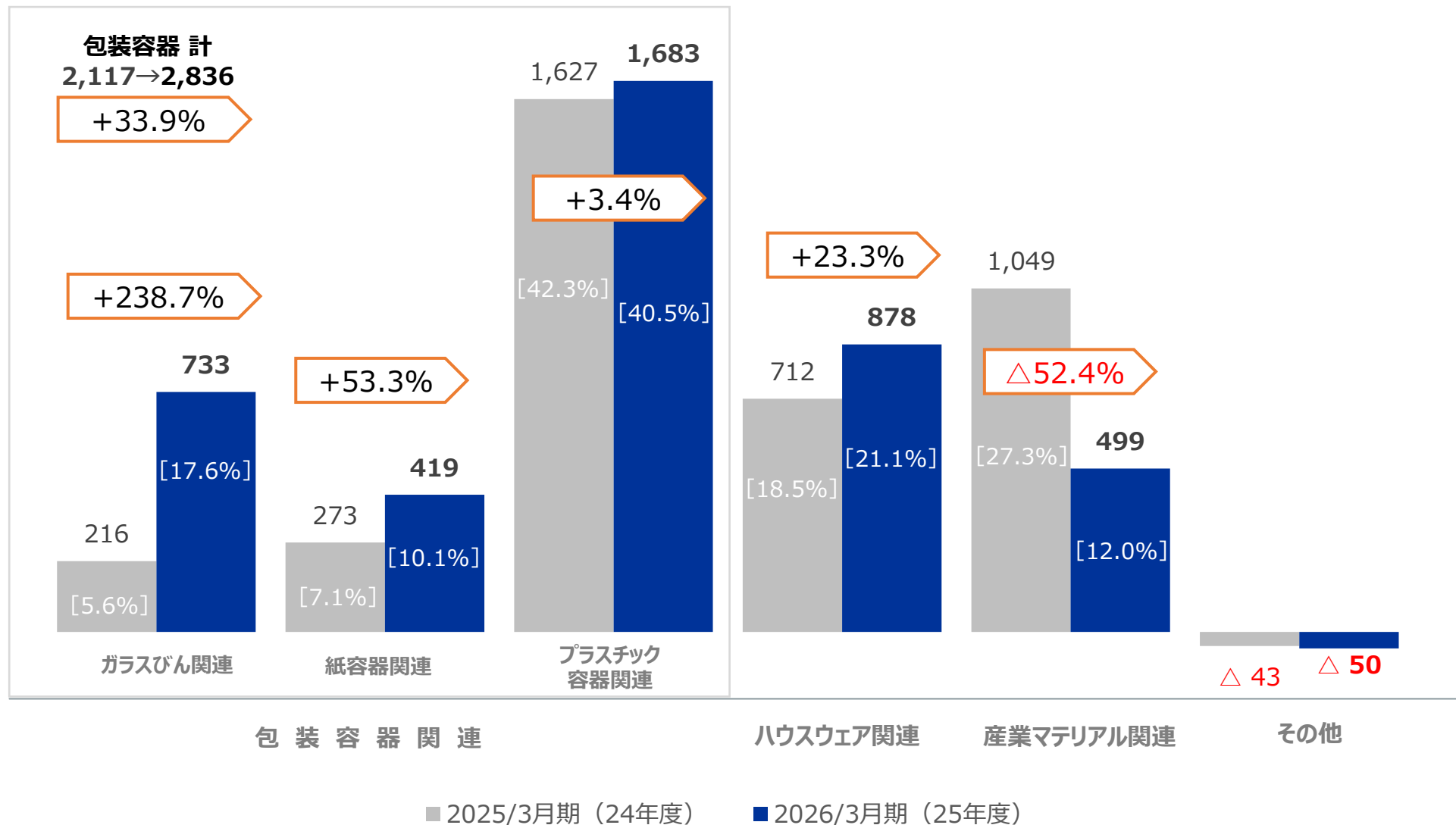
売上高5,285百万円（前期比77.6%増）

- ✓ パウチ飲料充填事業の売上高が新たに加わり大幅に増収。



# セグメント別営業利益

■ 営業利益（百万円） [連結営業利益に占める割合]



# 連結貸借対照表

連結貸借対照表の主な変動要因

(単位：百万円)

	2025/3月期 (24年度)	2026/3月期 (25年度)	増減額	増減率 (%)	主な増減要因
現金及び預金	4,905	2,973	△1,932	△39.4	
売上債権 ※	20,319	21,037	717	3.5	
商品及び製品	9,808	10,250	442	4.5	
その他	12,973	11,821	△1,152	△8.9	未収金△824
流動資産合計	48,008	46,083	△1,925	△4.0	
有形固定資産合計	44,495	44,285	△209	△0.5	
その他資産合計	7,913	9,625	1,712	21.6	投資有価証券+1,405
固定資産等合計	52,409	53,911	1,502	2.9	
資産合計	100,417	99,995	△422	△0.4	※ 受取手形、売掛金及び電子記録債権の合計
支払手形及び買掛金	11,523	10,954	△569	△4.9	
借入金、社債、リース債務	29,472	26,934	△2,537	△8.6	
未払金	10,641	8,439	△2,201	△20.7	設備投資に係る未払金減少
その他	13,448	14,374	925	6.9	
負債合計	65,085	60,702	△4,382	△6.7	
株主資本合計	25,063	27,392	2,329	9.3	利益剰余金+2,413
その他の包括利益累計額合計	8,849	10,383	1,533	17.3	その他有価証券評価差額金+1,011
非支配株主持分	1,419	1,516	97	6.8	
純資産合計	35,332	39,292	3,960	11.2	
負債及び純資産合計	100,417	99,995	△422	△0.4	

# 連結キャッシュ・フロー

## 連結キャッシュ・フローの主な変動要因

(単位：百万円)

	2025/3月期 (24年度)	2026/3月期 (25年度)	増減額	主な増減要因
税金等調整前当期純利益	3,713	3,798	84	
減価償却費	3,961	4,903	942	プラスチック容器事業+615
運転資本の増減額 (△は増加) ※	242	△1,436	△1,678	
法人税等の支払額	△762	△853	△90	
その他	14	1,894	1,880	未収入金の減少1,354
<b>営業活動によるCF</b>	<b>7,169</b>	<b>8,306</b>	<b>1,137</b>	※ 売上債権の増減額、棚卸資産の増減及び仕入債務の増減額の合計
有形固定資産の取得による支出	△8,490	△4,756	3,734	
解体撤去費用の支出	△40	△278	△232	
その他	△26	621	647	連結子会社の不動産売却による収入
<b>投資活動によるCF</b>	<b>△8,561</b>	<b>△4,413</b>	<b>4,148</b>	
短期借入の増減額 (△は減少)	△100	586	686	
長期借入・社債の発行による収入	2,180	780	△1,400	
長期借入の返済・社債の償還による支出	△3,220	△5,202	△1,981	
セール・アンド・割賦バック等による収入	5,918	1,108	△4,810	
リース債務の返済による支出	△833	△866	△32	
長期未払金の返済による支出	△1,289	△1,745	△456	
その他	△277	△412	△135	
<b>財務活動によるCF</b>	<b>2,377</b>	<b>△5,752</b>	<b>△8,130</b>	
<b>現金及び現金同等物</b>	<b>4,871</b>	<b>2,943</b>	<b>△1,927</b>	

# 説明内容

## 1. 2026年3月期（25年度）決算内容

- 連結業績ハイライト
- セグメント別売上高、セグメント別営業利益
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー

## 2. 2027年3月期（26年度）業績予想について

- 通期業績予想
- 連結業績推移
- セグメント別売上高

## 3. トピックス

## 4. 中期経営計画の進捗状況

- 中長期の目指す姿
- 経営指標の推移
- 株主還元
- 事業戦略

# 通期業績予想

- ✓ **売上高62,000百万円、営業利益3,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,150百万円を予想。**
  - 人件費及び物流コストの上昇に加えて、中東情勢の地政学リスクの高まりにより様々なコストの上昇や生産資材の調達への影響など、サプライチェーン全体におけるリスクが顕在化しつつあります。
  - 業績予想に必要な合理的な条件の設定は困難な状況にありますが、次の前提条件に基づき算定。
    - 原油価格の上昇に伴うエネルギーコスト影響については、一定の仮定に基づき業績予想に織り込む
    - 地政学リスクに伴う生産資材の調達や顧客動向変化の影響は、業績予想に織り込んでいない
- ✓ **配当については、収益水準を安定的に確保出来る前提において段階的な増配を行う配当方針と財務状況等を総合的に勘案して、前期より2円増配の1株当たり72円を予想。**

(単位：百万円)

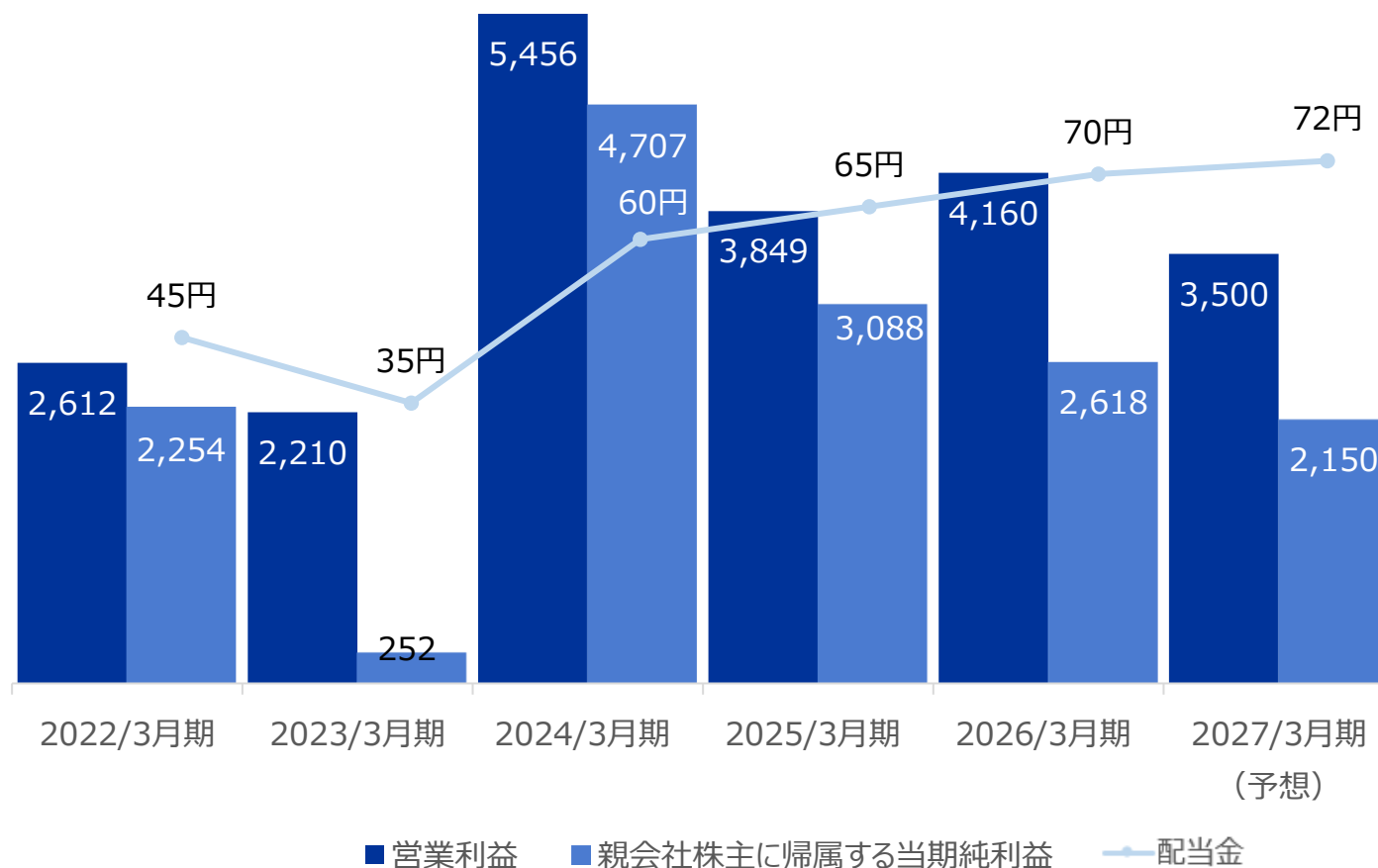
項目	2025/3月期 (24年度) 実績	2026/3月期 (25年度) 実績	2027/3月期 (26年度) 予想	対前期比		対前々期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	55,994	59,510	62,000	2,489	4.2%	6,005	10.7%
営業利益	3,849	4,160	3,500	△660	△15.9%	△349	△9.1%
経常利益	3,713	3,882	3,200	△682	△17.6%	△513	△13.8%
当期純利益 ※	3,088	2,618	2,150	△468	△17.9%	△938	△30.4%
配当金	65円	70円	72円	2円	—	7円	—

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

# 連結業績推移

## 営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益 並びに1株当たり配当金推移

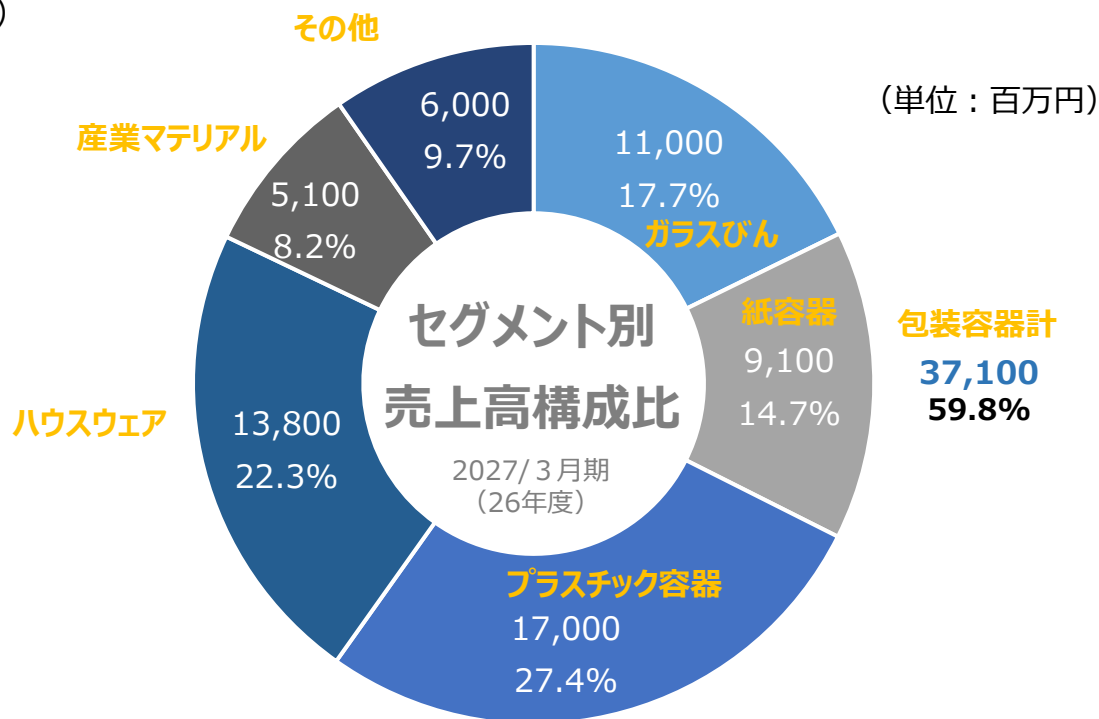
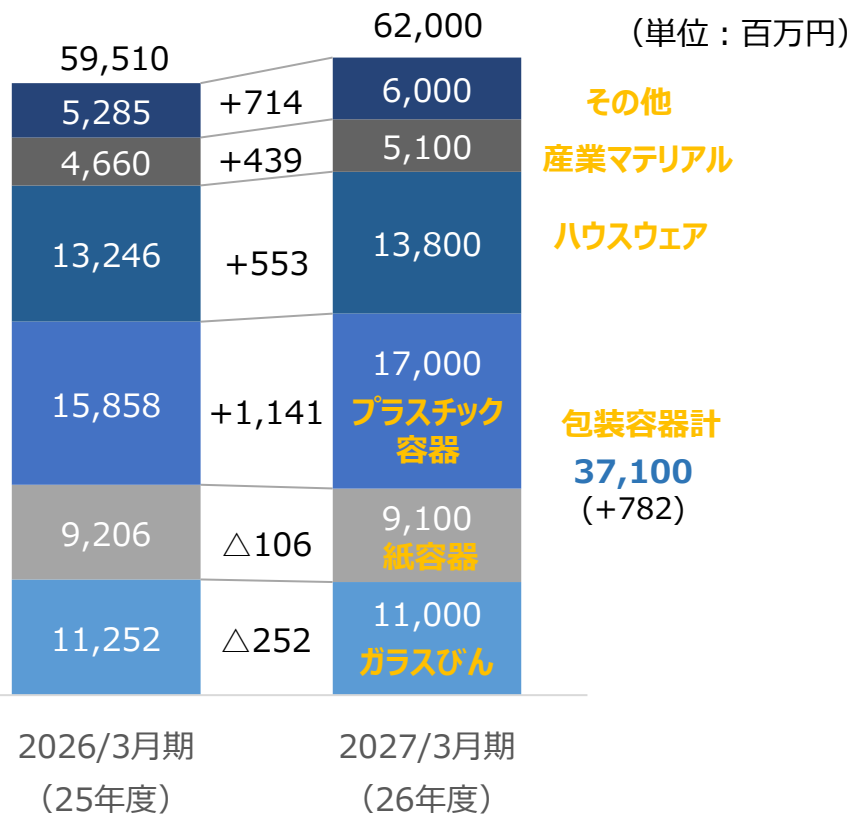
(単位：百万円)



# セグメント別売上高

- ガラスびん関連
- プラスチック容器関連
- 産業マテリアル関連
- 紙容器関連
- ハウスウェア関連
- その他

- ガラスびん関連
- プラスチック容器関連
- 産業マテリアル関連
- 紙容器関連
- ハウスウェア関連
- その他



# 説明内容

## 1. 2026年3月期（25年度）決算内容

- 連結業績ハイライト
- セグメント別売上高、セグメント別営業利益
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー

## 2. 2027年3月期（26年度）業績予想について

- 通期業績予想
- 連結業績推移
- セグメント別売上高

## 3. トピックス

## 4. 中期経営計画の進捗状況

- 中長期の目指す姿
- 経営指標の推移
- 株主還元
- 事業戦略

## 紙で未来を包む、新発想の紙カプセル容器「パックポン®」拡大中

2025年10月20日にリリースした、紙カプセル容器「パックポン」は、様々なシーンと用途で使用されています。北陸先端科学技術大学院大学（JAIST）と共同開発し、ミルク原紙とカプセル形状が特徴である「パックポン」は、トイカプセルとパッケージを併せ持つ他に類を見ない容器を実現しました。コロッとした球体形状、パリパリッと開ける機構、折って組み立てる、自由に印刷デザインできることから、ギフトやサプライズの包装容器、折り紙や工作体験、ノベルティなど様々な用途で採用されています。



ブランドサイト：<https://packpon-official.studio.site/>



写真提供：雪印メグミルク株式会社



## 工場排熱を活用したコーヒー栽培への挑戦

～実証試験開始から1年間の進捗と今後の展開～

### 【テスト栽培の継続とノウハウの蓄積】

- 排熱を利用した省エネでの越冬を実証。夏季の高温対策や病害対応など、実際の運用を通じて栽培ノウハウを蓄積しています。
- 冬季は排熱の効果により、ごく少量のボイラー稼働で乗り越えることが出来ました。
- 夏季は酷暑対策が必要となり、ミストシャワーを追加設置しました。
- ハウス内をIoT技術で常時監視し、より良い生育条件を探っています。



↑今年開花したコーヒーの花



↑パイナップルも少量試験開始

### 【メディア露出を通じた企業価値の向上】

- テレビ・新聞など多数のメディアに取り上げられ、当社の環境活動への認知が広がりました。（取材対応：20件程度）
- 排熱を活用した営農に関心のある企業や団体様から、多くのお問い合わせを頂きました。当社の挑戦が企業価値の向上にも大きく寄与しています。（お問合せ件数：20件程度）

### 【今後の事業性見極めと展開】

- 初収穫は2027年を予定しております。まずは試飲会を行うことができるよう、本年もテスト栽培を続けて参ります。

⇒ 将来的には地域社会との連携も視野に入れ、新たな価値の創造を目指します。

# 説明内容

## 1. 2026年3月期（25年度）決算内容

- 連結業績ハイライト
- セグメント別売上高、セグメント別営業利益
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー

## 2. 2027年3月期（26年度）業績予想について

- 通期業績予想
- 連結業績推移
- セグメント別売上高

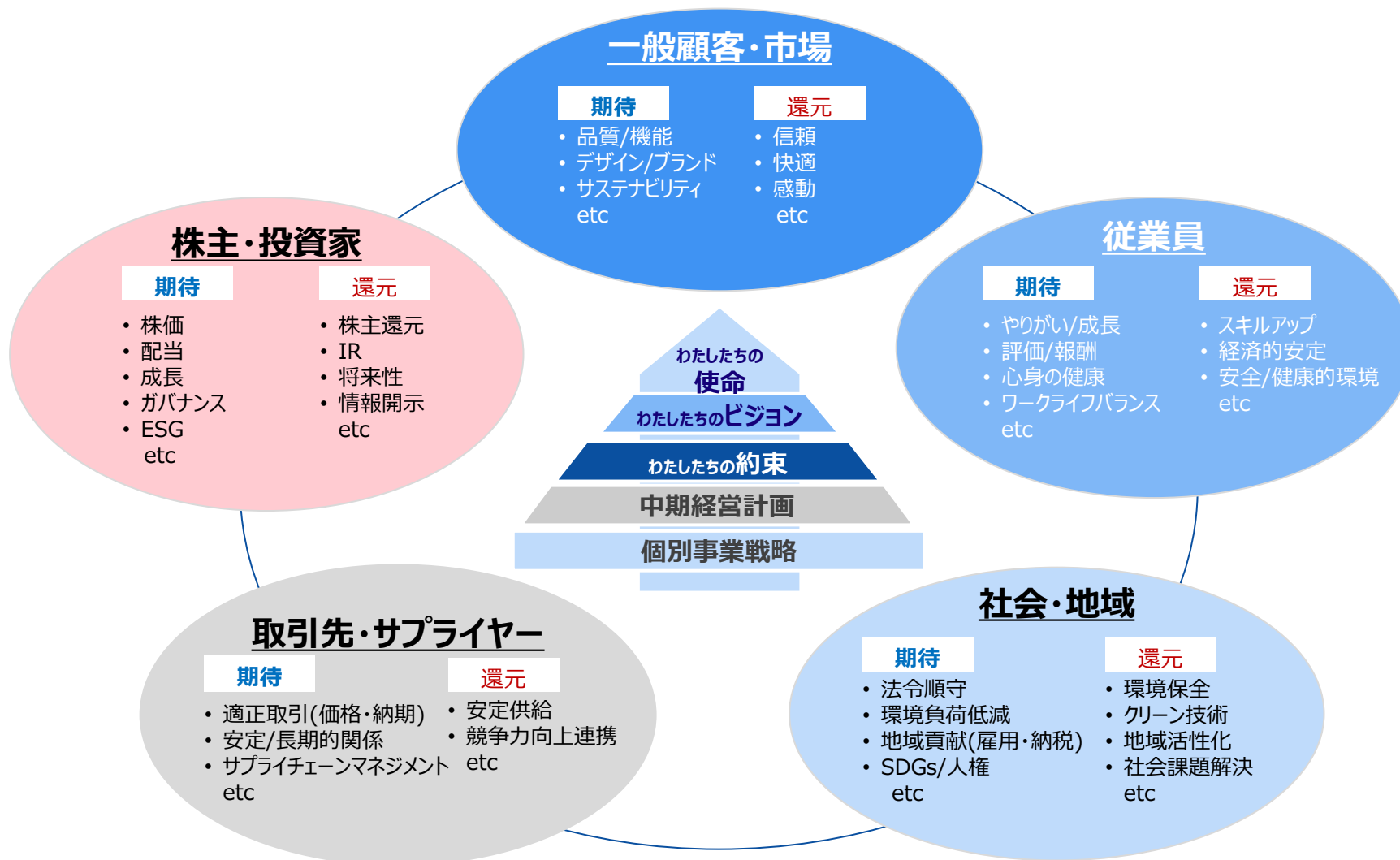
## 3. トピックス

## 4. 中期経営計画の進捗状況

- 中長期の目指す姿
- 経営指標の推移
- 株主還元
- 事業戦略

# 企業理念の実現へ向けて - 皆様とともに歩む

ステークホルダーの皆様からの期待に応え、企業価値を高めることにより、企業理念を実現します。



# 中長期の目指す姿

2027年度中期経営計画では「収益の安定化」と「財務健全性の確保」を優先的に取り組みます。  
また、上記達成後の優先項目として、ROE向上に取り組んでいきます。

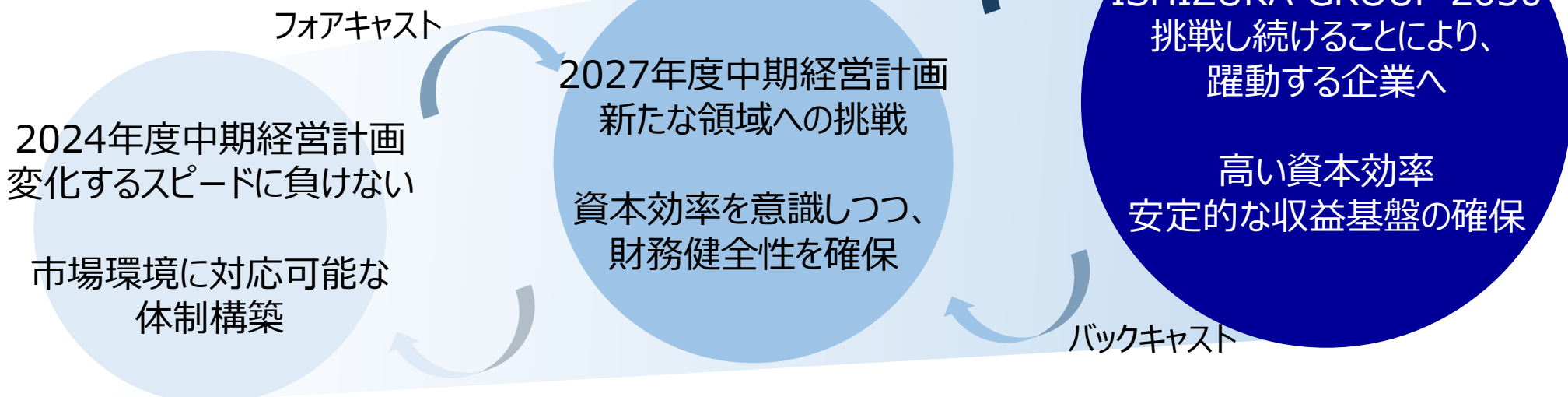
## 事業基盤の整備

- 事業ポートフォリオ組換
  - 岩倉1工場体制への移行（ガラスびん）
  - 姫路工場の立ち上げ（プラスチック容器）

## 収益安定化と財務健全性の確保

- 収益性を高い水準で安定化
- 財務健全性を踏まえたB/Sコントロール
- 段階的な株主還元強化

## 高い資本効率と収益基盤の確保

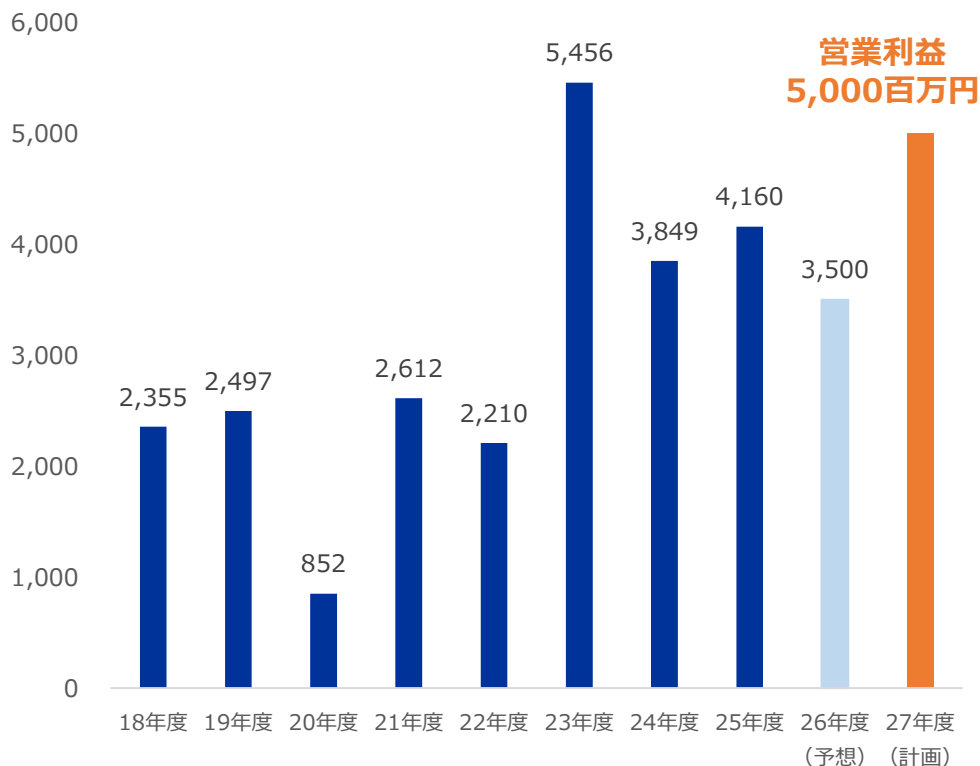


# 経営指標の推移① 連結営業利益

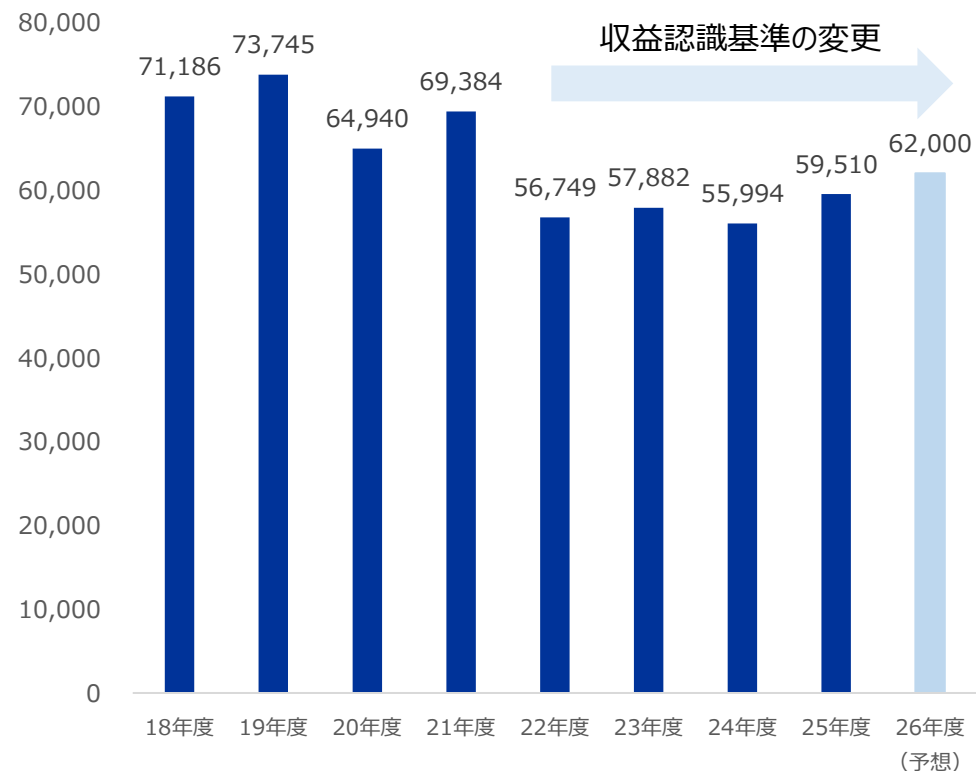
収益の安定化を目指し、継続的に連結営業利益50億円以上の達成を掲げております。

厳しい経営環境の中、事業ポートフォリオ組換や生産性向上に取り組み、収益性は改善傾向にあります。

## 連結営業利益



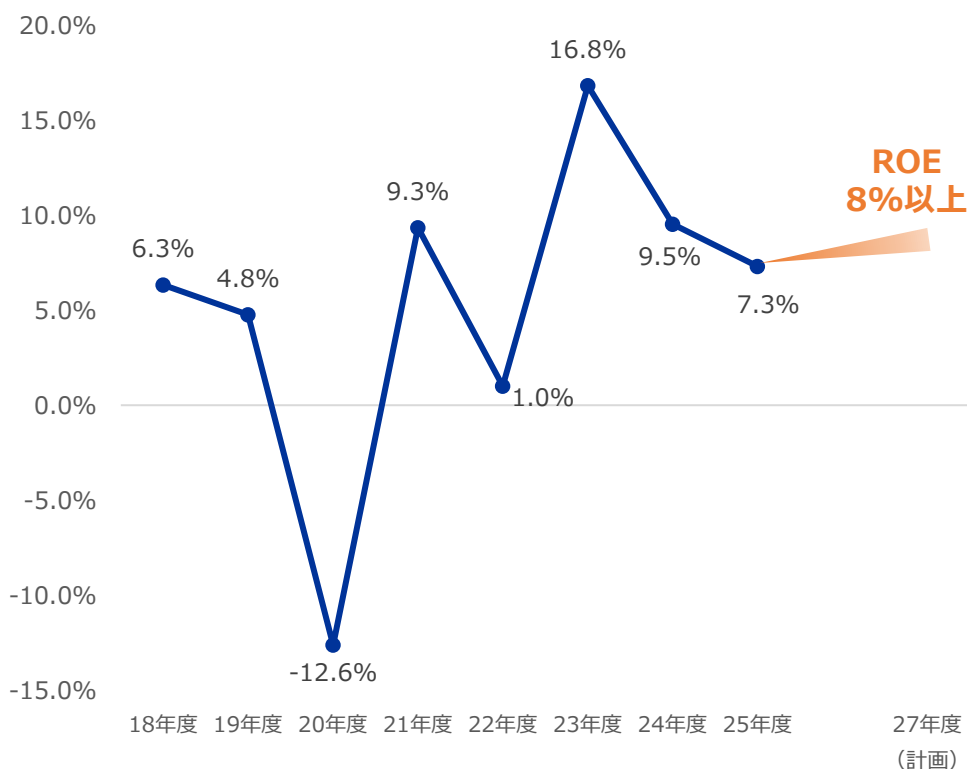
## 売上高



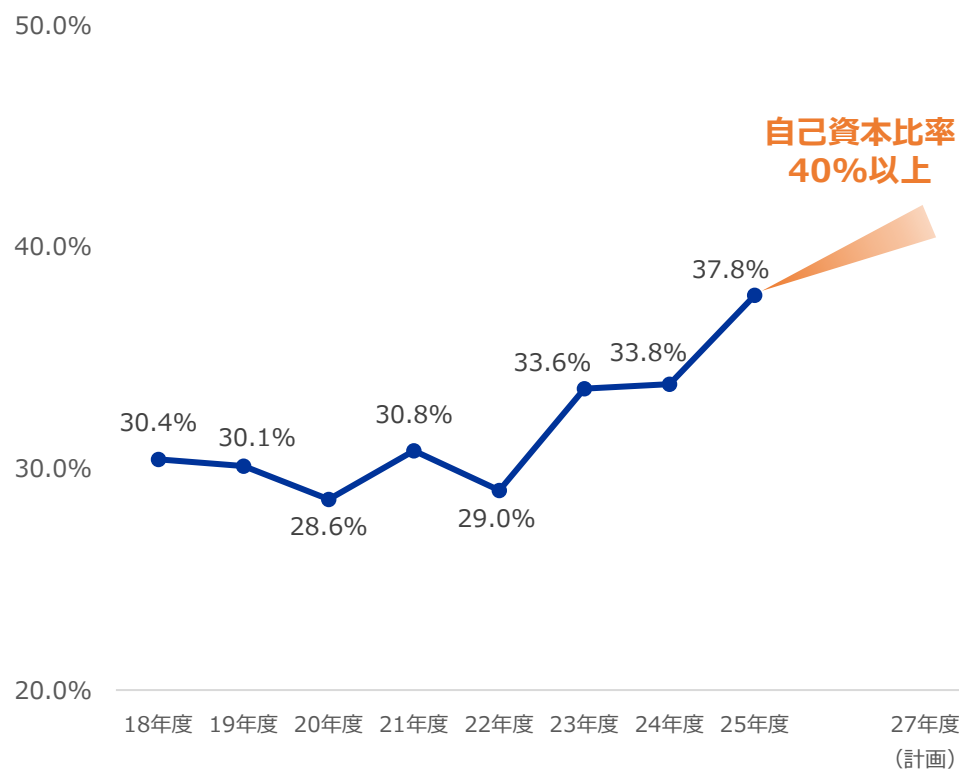
# 経営指標の推移② ROE、財務健全性

27年度中期経営計画では資本効率を意識しつつ、財務健全性の向上にも取り組みます。  
収益安定化により、ROE8%以上を目指しつつ、自己資本比率は40%以上を目安に改善を図ります。

## ROE



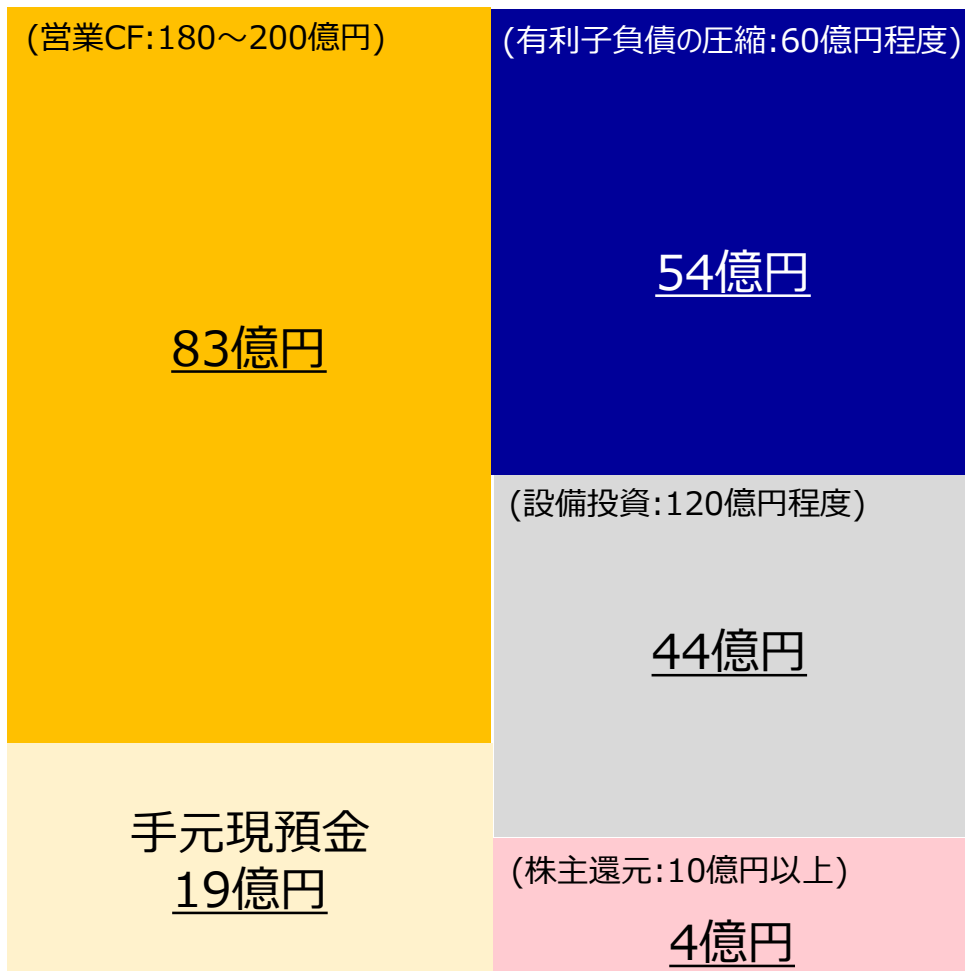
## 財務健全性



# 経営指標の推移③ キャッシュアロケーション

大規模な投資案件が24年度で一旦落ち着いたことから、有利子負債の圧縮を進めました。  
設備投資や株主還元についても概ね予定どおりの進捗。財務健全性を確保しつつ、生産性向上に向けた設備投資にもキャッシュを投下していきます。

※図表内のカッコ書きは中期経営計画指標。下線額は2025年度実績。



## 自己資本比率の向上

- ✓ 自己資本比率40%を目途に有利子負債を圧縮
- ✓ 金利のある時代に対応したB/Sの改善

⇒ 2025年度は、営業CF並びに手元現預金の活用により、約54億円の有利子負債を圧縮

## 事業活動の維持に必要な投資

- 生産職場への空調機導入・更新（ガラスびん、プラスチック容器）
- コンプレッサー設備の更新（岩倉工場）、等

## 生産性向上・成長に向けた設備投資

- ガラスびん溶解炉更新による省力化、生産性の向上
- プラスチック容器事業における生産ラインの更新、等

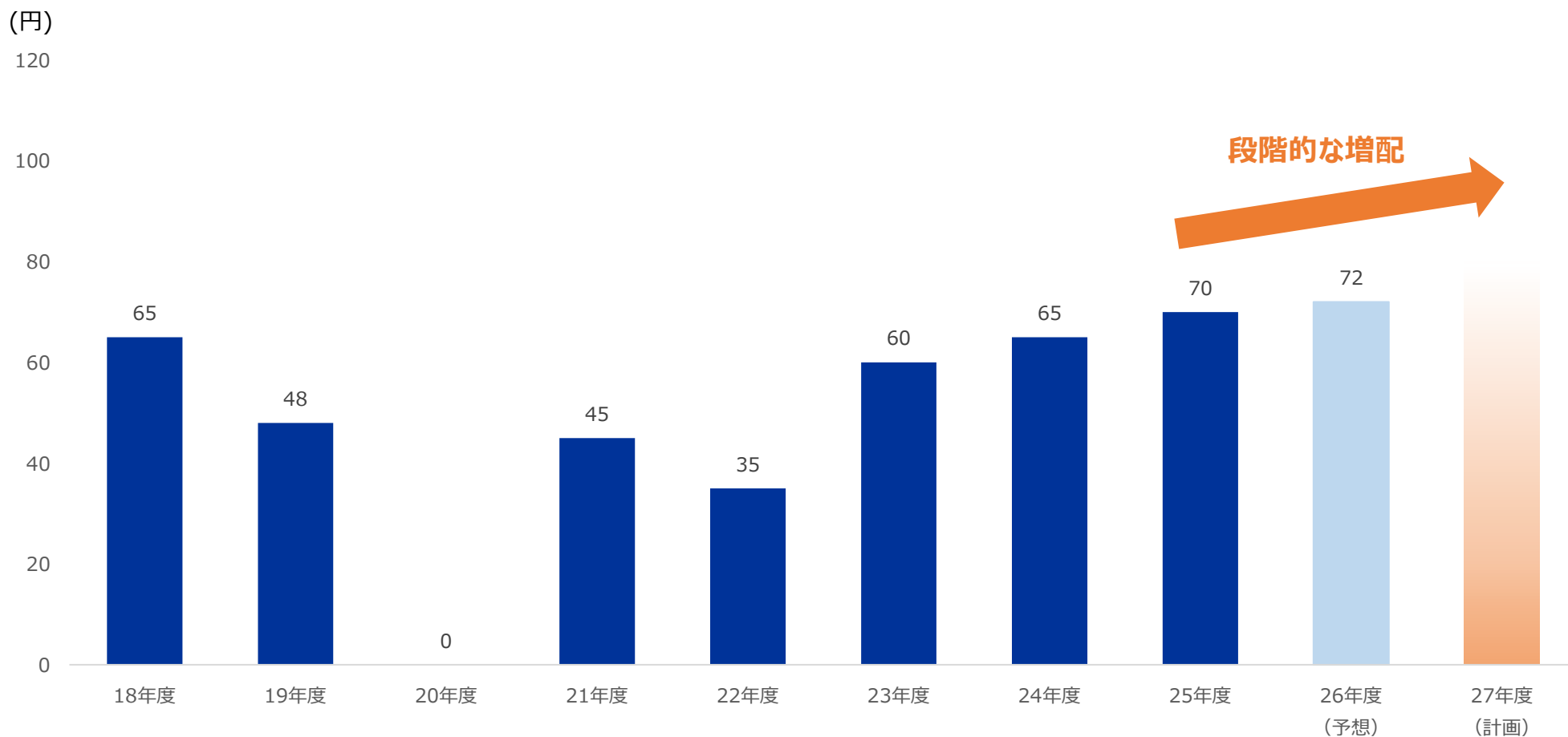
## 株主還元の拡充

- ✓ 段階的な増配の実施、自己株取得の実施

# 株主還元

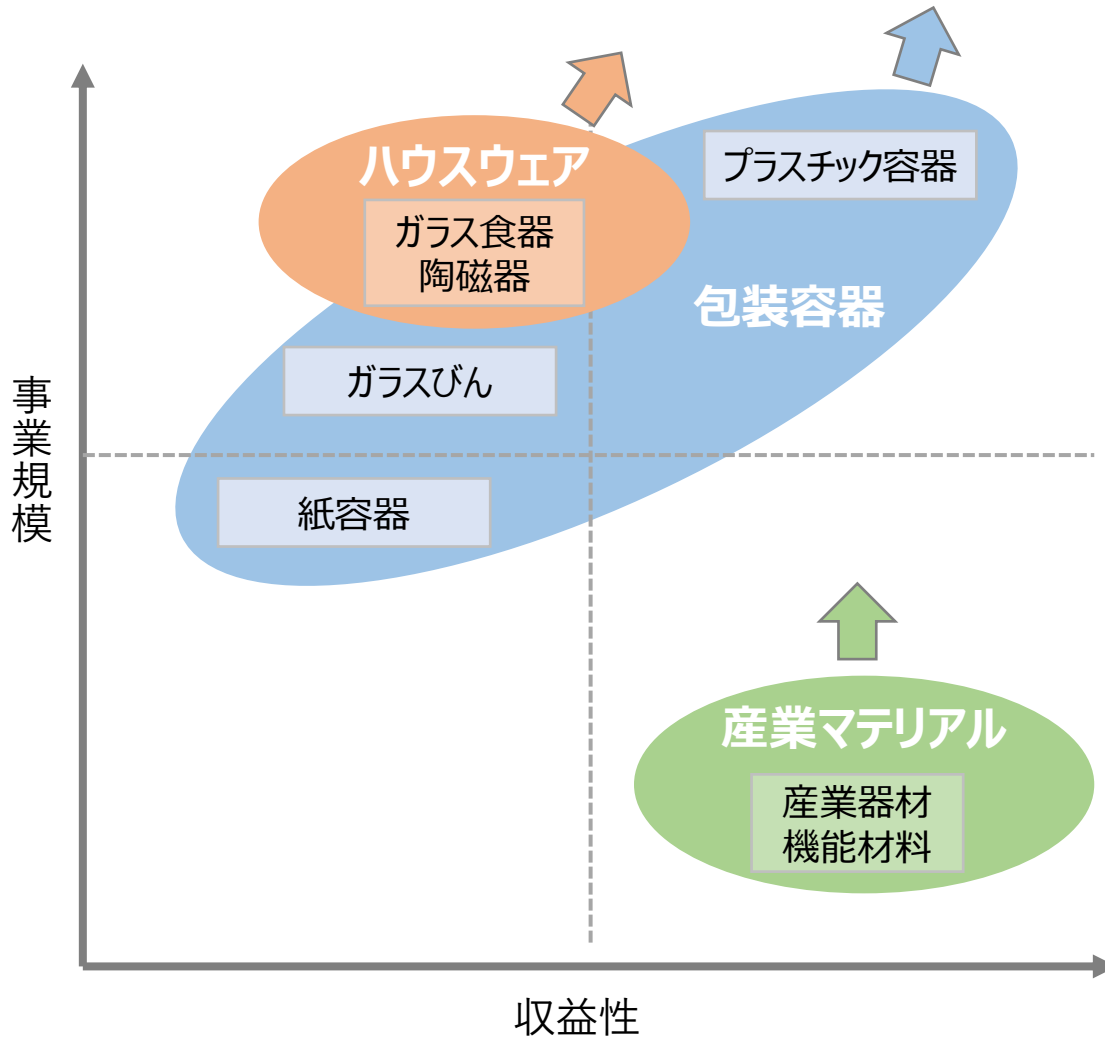
収益水準を安定的に確保出来る前提において段階的な増配を重要な方針としております。

25年度につきましては、1株当たり5円増配の70円の配当を実施します。



# 事業ポートフォリオ戦略の全体像

前中期経営計画期間で姫路工場の再構築が完了したことから、各事業の方向性を改めて整理し、それぞれの事業グループの特性に合わせた成長戦略を描いていきます。



## 〈包装容器関連事業〉

多様なお客様へのニーズに的確に対応し、総合容器メーカーとしての期待に応える

### ガラスびん

・酒類を中心とした市場へ付加価値の高い製品を提供

### 紙容器

・国内一貫生産(原紙～加工)のパイオニアとして国内外へ展開

### プラスチック容器

・PETボトルリサイクル会社との協業強化による事業の拡大

## 〈ハウスイエア関連事業〉

くらしを彩る幅広い商品群を国内外に提供する

### ガラス食器

・業務用、家庭用など様々な市場に幅広く展開

### 陶磁器

・国内外ホテル・レストラン市場への拡大を追求

## 〈産業マテリアル関連事業〉

ガラスの可能性を追究し産業分野への拡大展開を図る

### 産業器材

・差別化技術の開発による市場拡大

### 機能材料

・独自技術(耐熱・耐光性)を強めとし世界へ展開

# 事業戦略 - 包装容器事業

ガラスびん、プラスチック容器（PETボトル用プリフォーム等）、紙容器を取扱い、日常生活に無くてはならない容器を安心・安全にお客様にお届けしています。

## 主要製品

ガラスびん



紙容器



プラスチック容器  
(PETボトル用プリフォーム)



プラスチック容器  
(サプリメントボトル等)



## 強み

- 清涼飲料、乳製品、果汁製品、アルコール製品には、様々な容器が使用されており、当社は容器ジャンルを横断したお客様との強固な繋がりを活かして、グループとして共同提案を行えることが営業面の強み。
- 各容器ともにリサイクル率は高く、ガラスびんは出荷されたびんの60～70%を新たなびんとして再生産しており、PETボトル用プリフォームはグループ会社の遠東石塚グリーンペット社との連携により、リサイクル材使用比率は50%を越え、業界トップクラス。紙容器は自治体・スーパー等での回収を通じて、ティッシュペーパー等の新たな商品に生まれ変わっており、地球資源の有効活用を意識した事業活動を実施。
- 24年度には、パウチ飲料の充填事業にも進出し、高度な品質管理や充填ノウハウを蓄積して当社グループの価値提供カテゴリーを拡大。

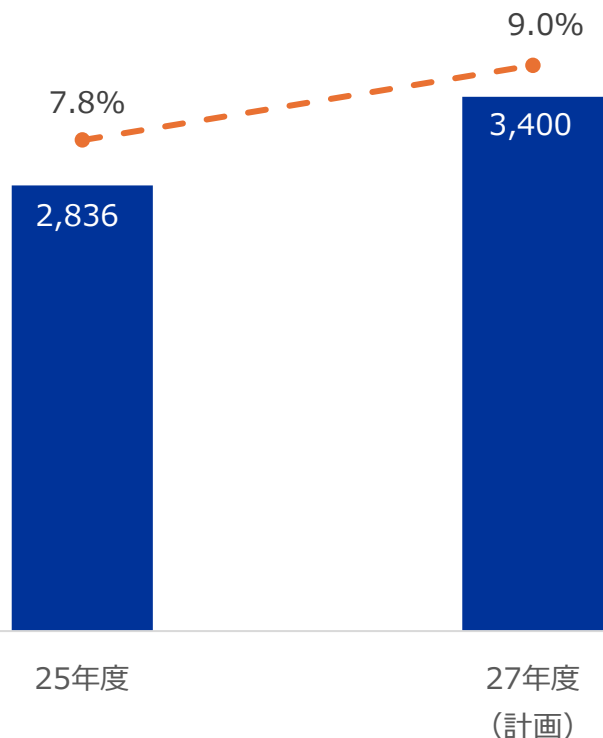
# 事業戦略 - 包装容器事業

PETボトル用プリフォームを中心に規模拡大・利益成長を図り、ガラスびん・紙容器の収益改善も実行します。  
新領域であるパウチ飲料は環境負荷低減素材の開発、生産性向上により、収益力向上を目指します。

## セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益    -●- 営業利益率



## 重点施策

- ガラスびんは、市場が減少傾向であるものの、高い密封性と透明感、高級感を備える容器としてアルコール類を中心に根強いニーズあり。**販売面では、意匠性の高い商品の開発、提案型営業による需要の拡大を図り、生産面ではロボット活用や工程合理化を進め、生産性の向上を推進。**
- PETボトル用プリフォームは、24年度に稼働を開始した姫路工場により3工場体制を整え、安定供給とBCPに万全の体制を整備。**販売面では、Co2排出量を60~70%低減するリサイクル原料を強みとして、市場シェアの拡大と新用途ジャンルの開拓を推進。**
- 紙容器は、王子ホールディングス社との協業により、パルプ原紙~容器製造迄の国内一貫生産体制を持ち、**為替影響を受けにくいコスト構造を強みとして主力顧客への深耕を推進。**また、**東南アジアを中心に牛乳需要の多い地域への参入も実行。**
- パウチ飲料は、サプライヤーと協働して**リサイクルし易い素材(単一素材)の開発を推進するとともに、製造工程の省力化・生産性向上を推進。**

25

# 事業戦略 - ハウスウェア事業

ガラス食器・陶磁器といったテーブルウェアを中心に、業務用（ホテル・レストラン等）から家庭用まで幅広い商品を取扱い、市場ニーズに応える魅力的な商品開発により、お客様のご期待に応えています。

## 主要製品

ガラス食器  
(ADERIA GLASS)



ガラス食器  
(津軽びいどろ)



陶磁器  
(NARUMI)



インテリア商品  
(NARUMI)



## 強み

- 陶磁器は、「NARUMIボーンチャイナ」ブランドとして、白く透明感のある上質な高級洋食器を製造しており、多くの国際的なホテルチェーン本部と直接商談ができる国内外の営業ネットワーク及び顧客の要望にあわせたカスタマイズ商品を提案出来ることが強み。

日本市場向けの国内工場、主に海外市場向けの海外工場の2工場を持ち、同品質のボーンチャイナを生産し、大ロット～小ロット、短納期の案件にも柔軟に対応。

- ガラス食器は、「ガラスの器で楽しさあふれる食卓に」をコンセプトに、「アデアガラス」「津軽びいどろ」のブランドで国内外のBtoCルートに広く販売。

BtoBルートとして、アルコールメーカー向けの業務用グラス（ジョッキ類）、や販促用グラスも多く取り扱っており、製品品質や納期対応力、企画提案力もお客様から高く評価。

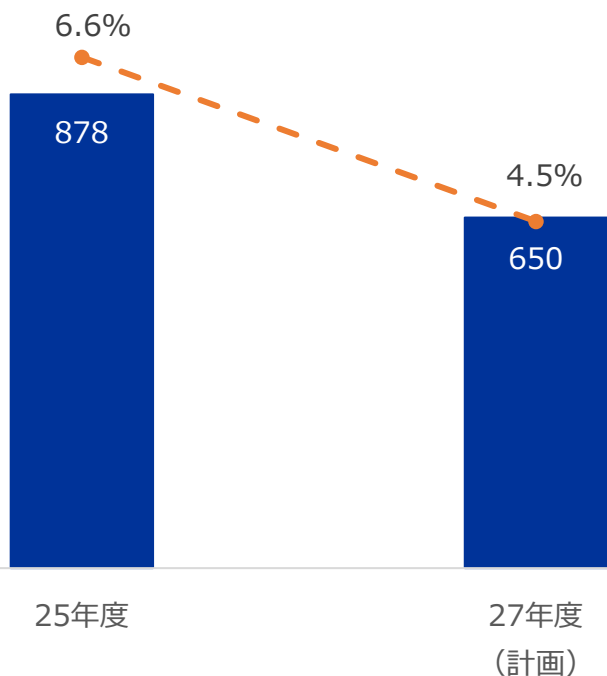
# 事業戦略 - ハウスウェア事業

ハウスウェア事業は27年度の営業利益、利益率計画を前倒して達成  
引き続きブランド価値の向上やお客様ニーズに沿った提案により収益力向上を目指します。

## セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益    -o- 営業利益率



## 重点施策

- 陶磁器は、「NARUMI」のブランド価値を更に高めて販路を開拓するため、海外展示会の出展や国際的なデザインコンテストへの応募を積極化。

ポーセライト原料として卵殻をアップサイクル利用したことで、持続可能性を意識した商品開発が評価され、2026年2月には「Tableware International Awards of Excellence 2026」において、サステナブル部門の最優秀賞を受賞。

- ガラス食器は、BtoCルートでは当社ブランドコンセプトを軸とした魅力ある商品の開発、各種メディアや販促活動を通じた提案を推進。

BtoBルートではお客様からのニーズを元に、予算と納期にマッチしたガラス製品の提案～製造を行い、ご満足いただける製品を提供。

# 事業戦略 - 産業マテリアル事業

産業マテリアル事業は、ガラスの特性を活かした産業用途向けの部材・ソリューション領域です。耐熱・耐光・防錆性などの独自機能を活かし、用途拡大とグローバル展開を目指す付加価値材料領域です。

## 主要製品

産業器材  
(トッププレート)



産業器材  
(特殊印刷技術)



機能材料  
(抗菌剤イオンピュア)



機能材料  
(特殊ガラス)



## 強み

- 抗菌剤は長年のガラス研究により誕生。独自の技術により「抗菌力」はもとより、付带的に必要な「耐熱性」、「屋外耐久性」、「長寿命」等の機能を有することが強み。樹脂等に練り込む添加剤の一種であり、用途は生活雑貨、水回り製品、繊維、塗料等と幅広い。海外でも高い評価を得ているNo.1ブランドであり、グローバルに展開。
- 産業器材の主要製品はキッチンコンロ向けトップガラスであり、陶磁器製造で培ったデザイン力と加工技術、付加技術とともに、国内一貫生産による少量多品種、短納期の対応力が強み。
- 特殊ガラスは有機材料と無機材料の長所を併せ持つハイブリッド素材。従来の樹脂では実現できない「耐熱性」、「耐光性」、「屋外耐久性」において非常に高い性能を発揮。これらの特性を活かし、これまで対応困難であった課題解決に挑戦。

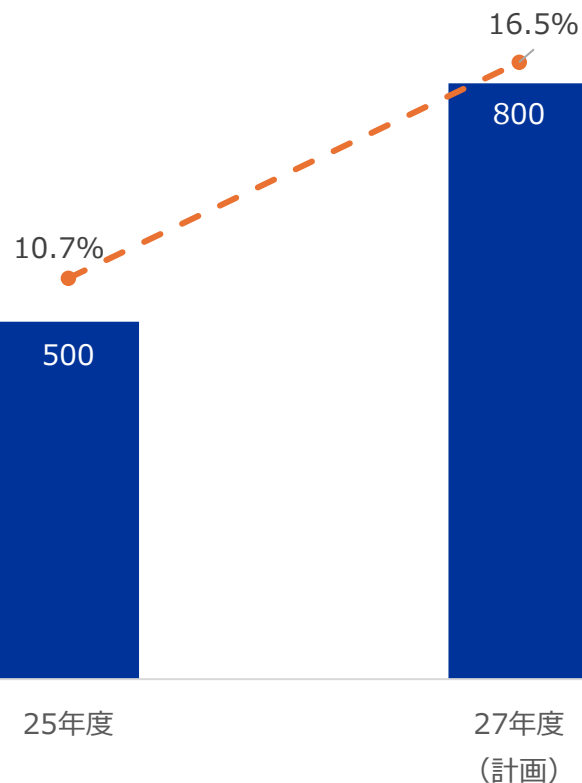
# 事業戦略 - 産業マテリアル事業

主力製品であるキッチンコンロ向けトップガラスや抗菌剤・防錆剤に加えて、機能性特殊ガラスやヒーターパネルなど新規製品のニーズ発掘および販路開拓により、事業規模の拡大を目指します。

## セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益    -●- 営業利益率



## 重点施策

- 抗菌剤・防錆剤のほか、新たなニーズに応える機能材料の製品開発を推進。自動車関連、医療関連等の新たな用途、グローバルでの新たな地域への展開により需要の開拓に注力。
- 特殊ガラスは、樹脂の限界を超える性能が求められる半導体や次世代通信などの先端分野において、新たな価値を提供するとともに、当社にとって新たな事業の柱となることを目指す。
- 産業器材は、お客様からのニーズに対応し、当社ならではの付加価値(装飾、機能、納期、コスト)を提供。
- 派生素材であるヒーターパネルでの新規販路開拓を実施。

# 本資料についての留意事項

- 本資料は金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載されている将来の予測等は現時点で入手された情報に基づくものであり、市況、競業状況等、多くの不確実な要因による影響を受けます。
- 本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願いいたします。
- 本資料利用の結果生じた、いかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。