Sharing Innovations

Sharing Innovations
（証券コード：4178）
2026年12月期第3四半期
決算補足説明資料

2026/11

当社の普通株式は、2026年11月26日に上場廃止となります

2021年の上場以来、株主の皆様をはじめ、関係者の皆様には、長年にわたり当社の経営にご理解と温かいご支援を賜りましたことを心より感謝申し上げます

2026年11月30日に株式会社Orchestra Holdingsとの株式交換の効力発生日を迎え、2026年12月1日には、Orchestra Holdingsのグループ会社との経営統合を行い、より多面的にサービスを提供できる体制を構築し、お客様一社一社の課題に真摯に向き合い、信頼されるDXパートナーを目指してまいります

今後もOrchestra Holdingsの一員として、より一層の企業価値の向上に努めてまいる所存でございますので、変わらぬご愛顧とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2026年12月期 第3四半期 概況
2) 2026年12月期の見通し
3) 会社/事業概要
4) 当社事業が属する市場の概況
5) 当社の特色

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2026年12月期 第3四半期 業績（全社）前年比

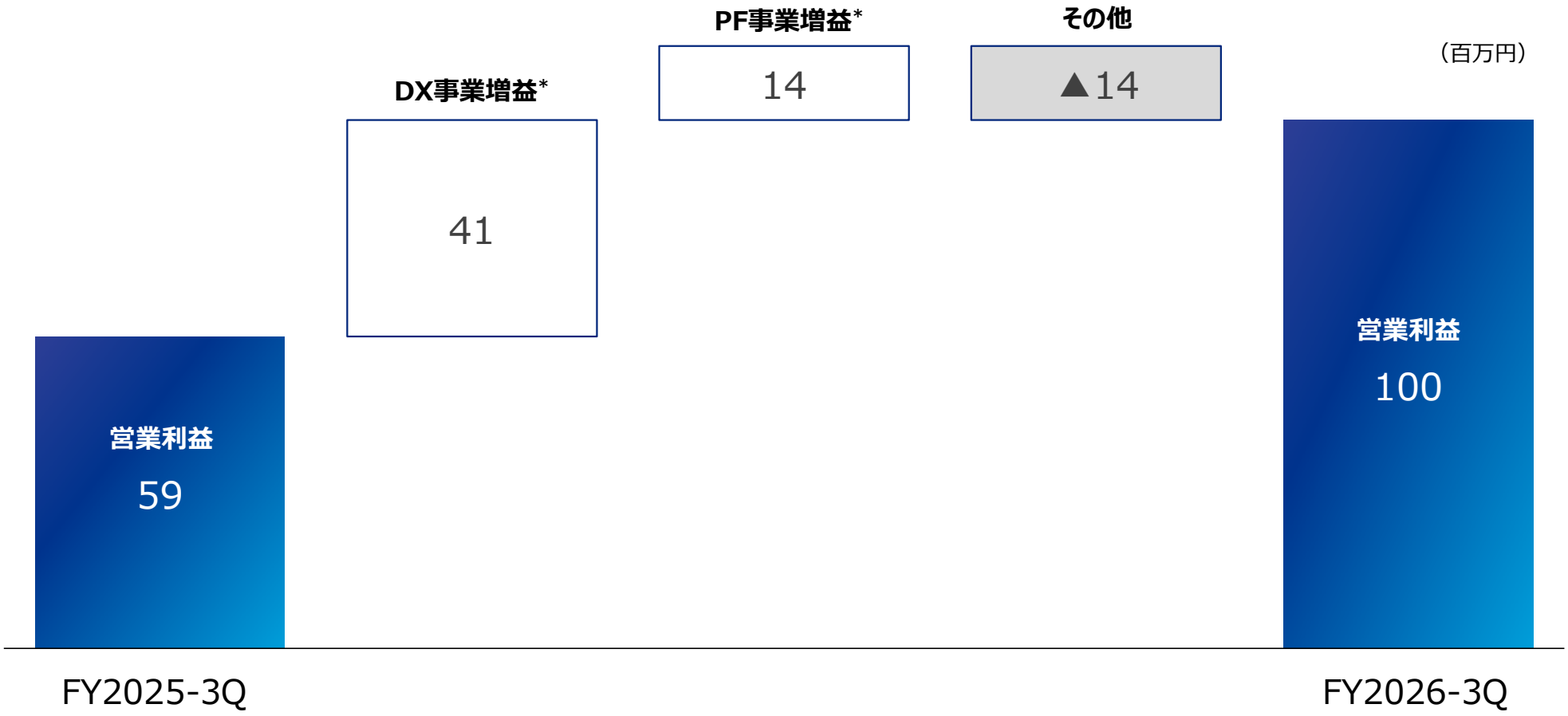
2025年下期からのSES領域における外部環境の変化を受け、売上は減収となるが、
利益面では前年比で大幅な増益となる

(単位:百万円)	（前年同期）FY2025-3Q	FY2026-3Q	増減率
売上高	3,383	2,824	▲17%
売上総利益	655	711	+9%
販売管理費	596	611	+3%
営業利益	59	100	+70%
経常利益	48	101	+111%
親会社株主に帰属する当期純利益	8	36	+354%

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

前年比　営業利益増減分析

DX事業が前年比で大幅な増益となり、全社でも増益となる



*:各セグメントの売上総利益増減額

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2026年12月期 第3四半期 業績（事業別）前年比

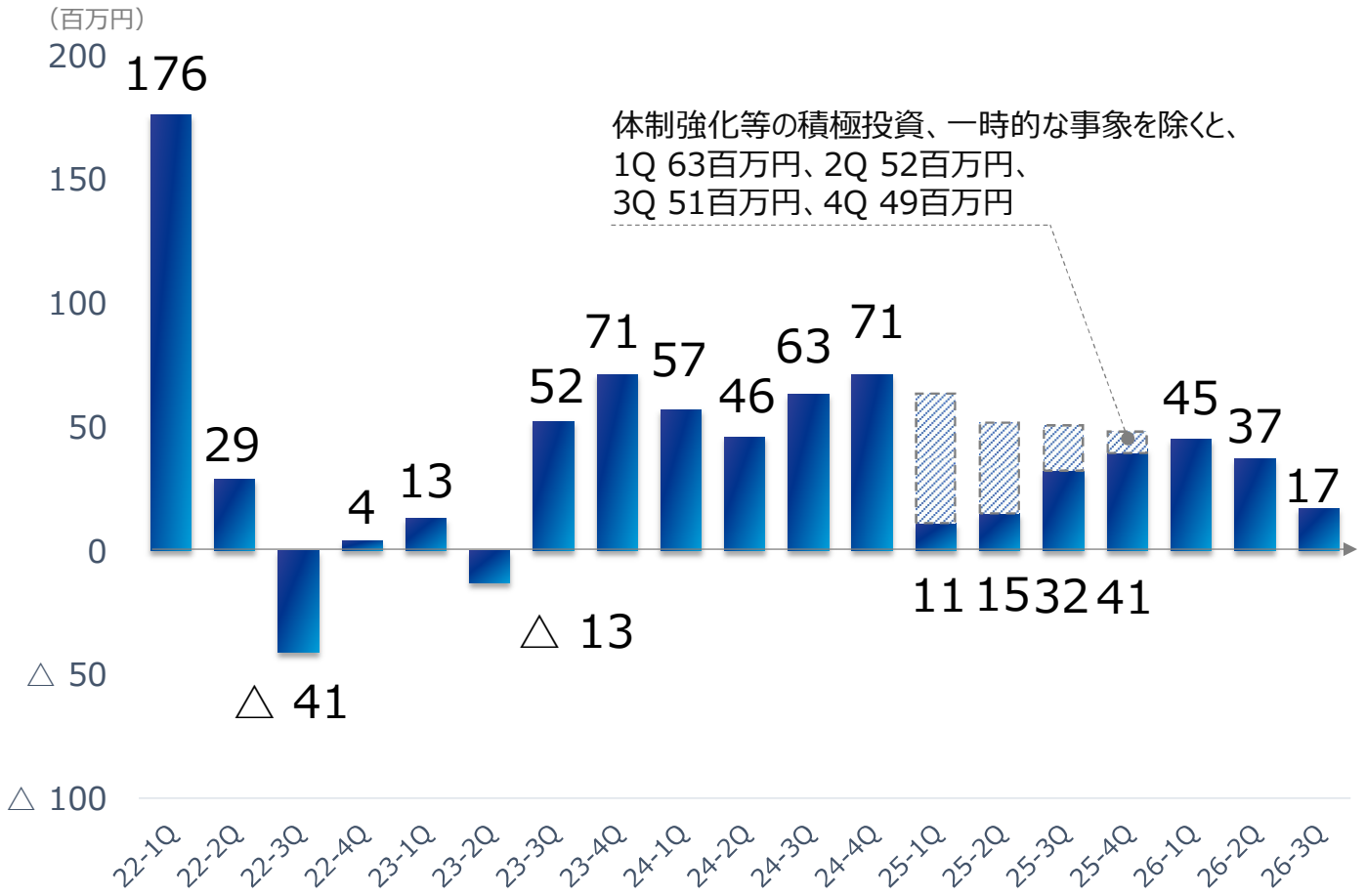
	(単位:百万円)	(前年同期) FY2025-3Q	FY2026-3Q	増減率
DX事業	売上高	3,108	2,536	▲18% ※
	セグメント利益	263	296	+13%
PF事業	売上高	296	310	+5%
	セグメント利益	37	49	+30%

※ SES領域の外部環境の変化による。SES業界では内製化が進展し、専門性の高い市場へニーズがシフト。レガシー、ロースキル領域は市場ニーズが減少。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

四半期別 営業損益推移

2026年上期は、
2025年下期を
超える利益水準を確保



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

連結B/S

FY2025から大きな変動はなく、財務面は引き続き盤石

(単位:百万円)	(前期末) FY2025	FY2026-3Q	増減額
資産合計	2,330	2,274	▲55
流動資産	1,778	1,816	+37
固定資産	551	458	▲93
負債合計	720	628	▲92
流動負債	517	467	▲50
固定負債	202	160	▲41
純資産合計	1,609	1,646	+36
負債・純資産合計	2,330	2,274	▲55

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2026年12月期 第3四半期 概況

2) 2026年12月期の見通し

3) 会社/事業概要

4) 当社事業が属する市場の概況

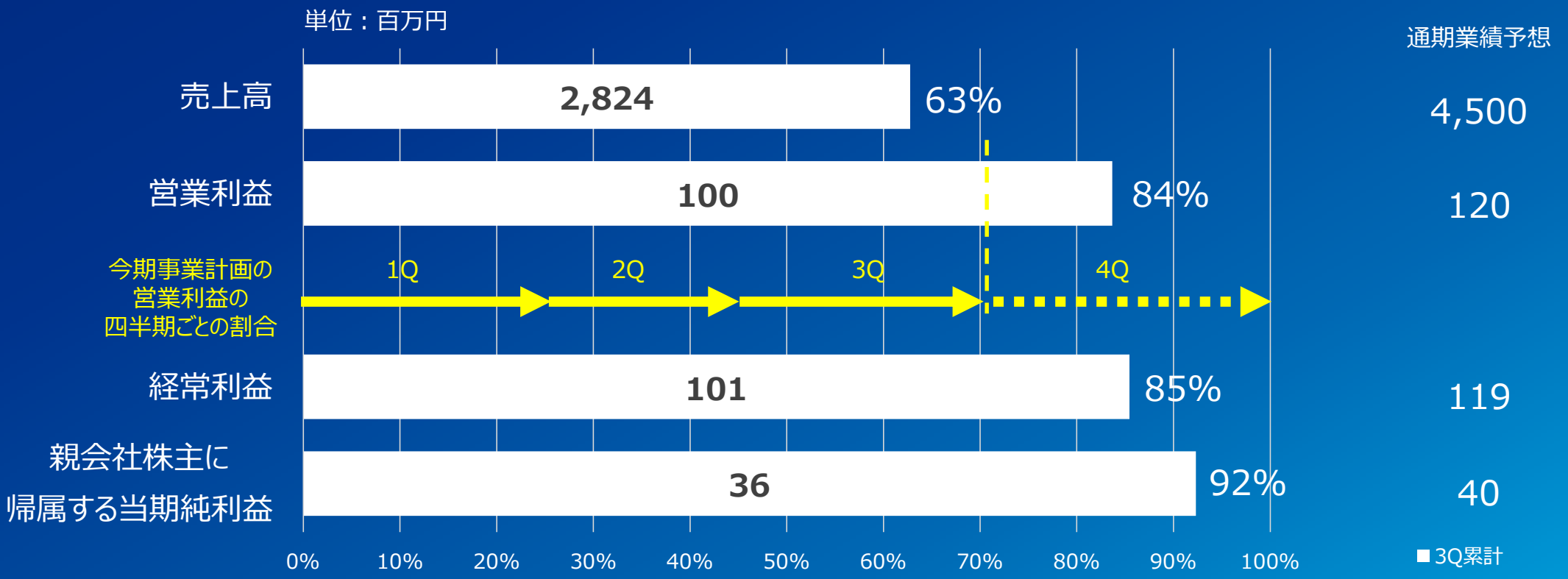
5) 当社の特色

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2026年12月期　事業進捗

営業利益は、計画を上回るペースで進捗している

＜ 通期業績予想に対する3Q進捗率 ＞



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2026年12月期　業績の見通し（全社）

(単位:百万円)	(前年同期) FY2025	FY2026	増減率
売上高	4,458	4,500	+1%
売上総利益	890	1,070	+20%
販売管理費	789	950	+20%
営業利益	100	120	+20%
経常利益	93	119	+28%
親会社株主に帰属する当期純利益	23	40	+67%

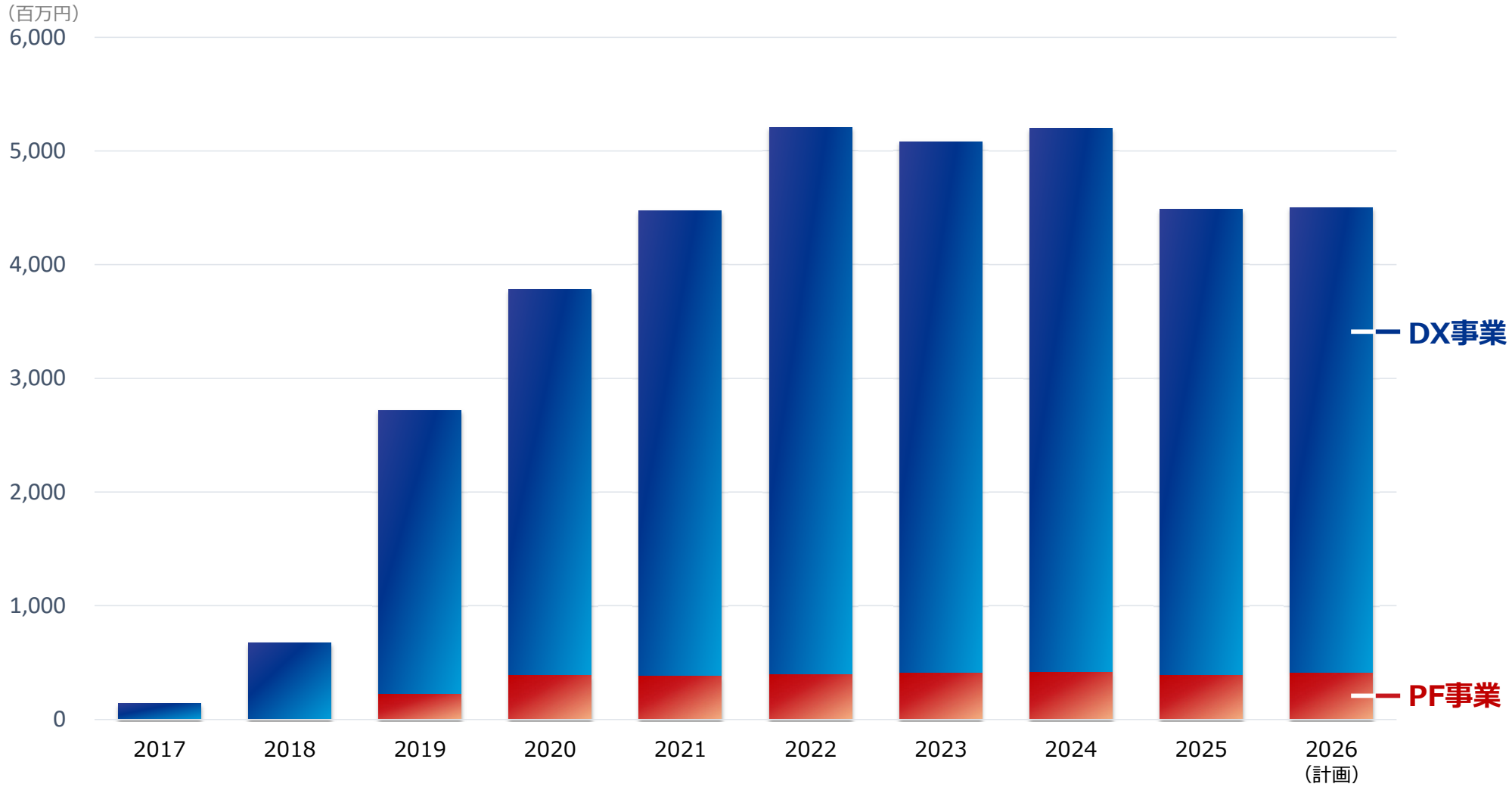
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2026年12月期　業績の見通し（事業別）

	(単位:百万円)	(前年同期) FY2025	FY2026	増減率
DX事業	売上高	4,088	4,090	0%
	セグメント利益	368	650	+76%
PF事業	売上高	396	415	+5%
	セグメント利益	52	63	+20%

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

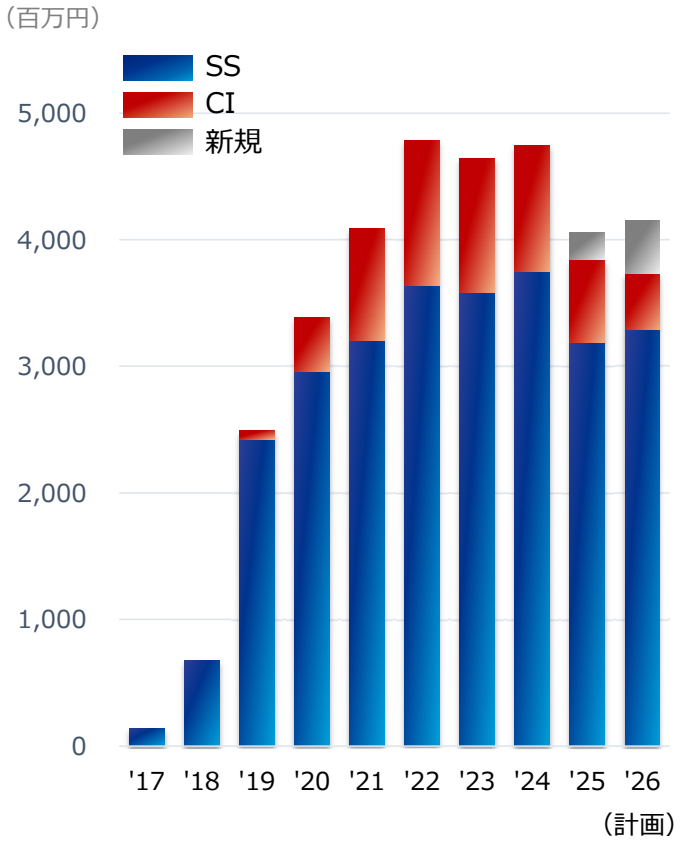
売上高推移+FY2026計画



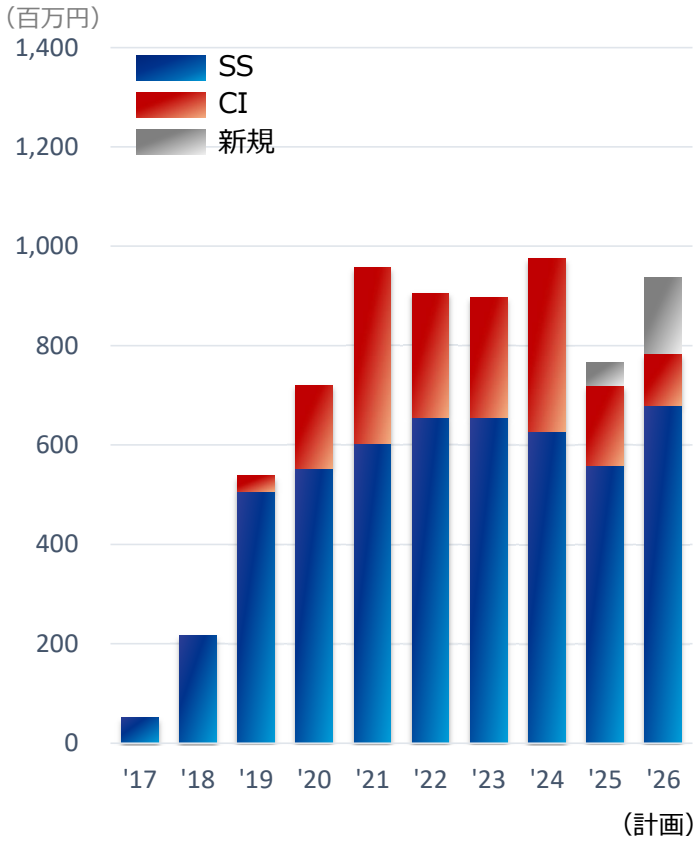
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

DX事業 業績推移+FY2026計画

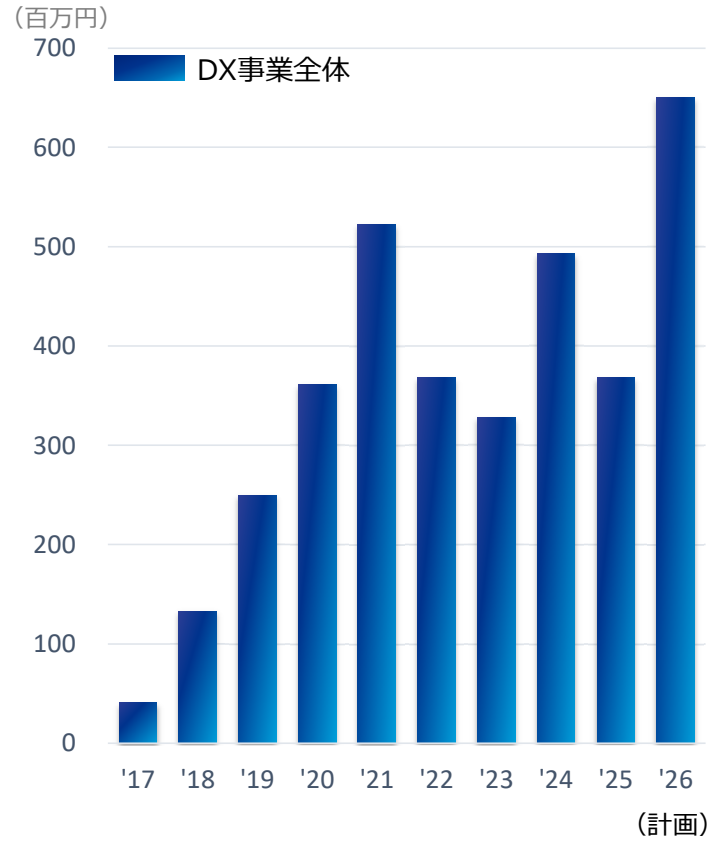
SS・CI 売上推移



SS・CI 売上総粗利



セグメント利益



※新規領域には、①データ事業、②マーケティング・テクノロジー事業、③ITコンサルティング事業が含まれ、①・②はFY2024までCI事業の中に含まれている

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2026年12月期 第3四半期 概況
2) 2026年12月期の見通し
3) 会社/事業概要
4) 当社事業が属する市場の概況
5) 当社の特色

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

会社概要

企業名：	株式会社 Sharing Innovations
所在地：	東京都 渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
社員数：	212名（2025年12月31日現在）
資本金：	436百万円
代表者：	堤貴寛（代表取締役社長）・柳径太（代表取締役会長）
事業内容：	デジタルトランスフォーメーション（DX）事業 プラットフォーム（PF）事業
主な関連会社：	株式会社 Orchestra Holdings （東証プライム：証券コード6533、親会社） Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd. (ベトナム・ホーチミン、100%子会社) 株式会社インタームーブ（東京都渋谷区、100%子会社） Coznet合同会社（東京都渋谷区、100%子会社）
事業拠点：	東京本社　：東京都渋谷区恵比寿4-20-3　恵比寿ガーデンプレイスタワー8F エンジニアセンター：東京都渋谷区恵比寿南1-15-1　A-PLACE恵比寿南5F 大阪オフィス　：大阪府大阪市淀川区宮原4丁目5-36　ONEST新大阪スクエア3F 福岡オフィス　：福岡県福岡市博多区御供所町1-1 西鉄祇園ビル3F 大分オフィス　：大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4F ベトナムオフィス　：404 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧





ベトナムオフィス
(Sharing Innovations Vietnam)

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

役員紹介

代表取締役社長	堤 貴寛	NECにてシステムエンジニアに従事した後、ソフトバンク・LINEヤフーにて複数の新規事業開発を経験。その後、東京海上グループにて新規事業開発子会社を設立し、取締役としてBtoB SaaSプロダクト開発組織をリード。2025年11月に当社参画し、デリバリー組織マネジメント、およびソリューション企画を推進。2026年3月に代表取締役社長就任。
代表取締役会長	柳 径太	アクセンチュアにて戦略コンサルティングならびにシステムコンサルティングに従事後、数々の新規事業開発や経営企画業務を担当。2014年6月、当社グループ会社デジタルアイデンティティに参画し、マザーズ上場に尽力。2017年に同社取締役を経て、2019年1月に当社代表就任。
取締役CFO	西田 祐	富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役CFO就任。京都大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	上村 紀夫	大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	水谷 健彦	リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

企業ビジョン：SIが社会に対し実現する未来像・状態はどのようなものか？

Do the best choice,
Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること 等、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

企業ミッション：ビジョン実現のために企業が遂行する使命は何か？（どうやってビジョンを実現するのか？）

テクノロジーと人の力を通じて、イノベーションを起こし続ける

－ SIが大事するコアケイパビリティ －

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。
SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

ー SIが大事にするコアケイパビリティ ー

新しいモノ・コトをいち早く キャッチアップしていく

1. *Be the Adapter*

- 先見的である
- 探求に貪欲である
- 先進的である

自分たちが社会にShareできる形に 昇華し、提供し続けていく

2. *Be the Producer*

- 常に一つ上の視座である
- 価値を創造する
- マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、 成長を追い求めていく

3. *Be the Professional*

- 失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- コミットし、超えていく
- チームで成し遂げる

4. *Be the Right*

- 理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- 常に自責から始め、誠実である
- 正しいことを正しく行う

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

事業概要

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

クラウドインテグレーション(CI)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援
（データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等）

システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援

WEB　スマホ　基幹系

セグメント売上40.9億円/利益3.7億円
※2025年実績

PF事業

ウラーラ

1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,400名以上の鑑定師による鑑定実績は220万件を突破

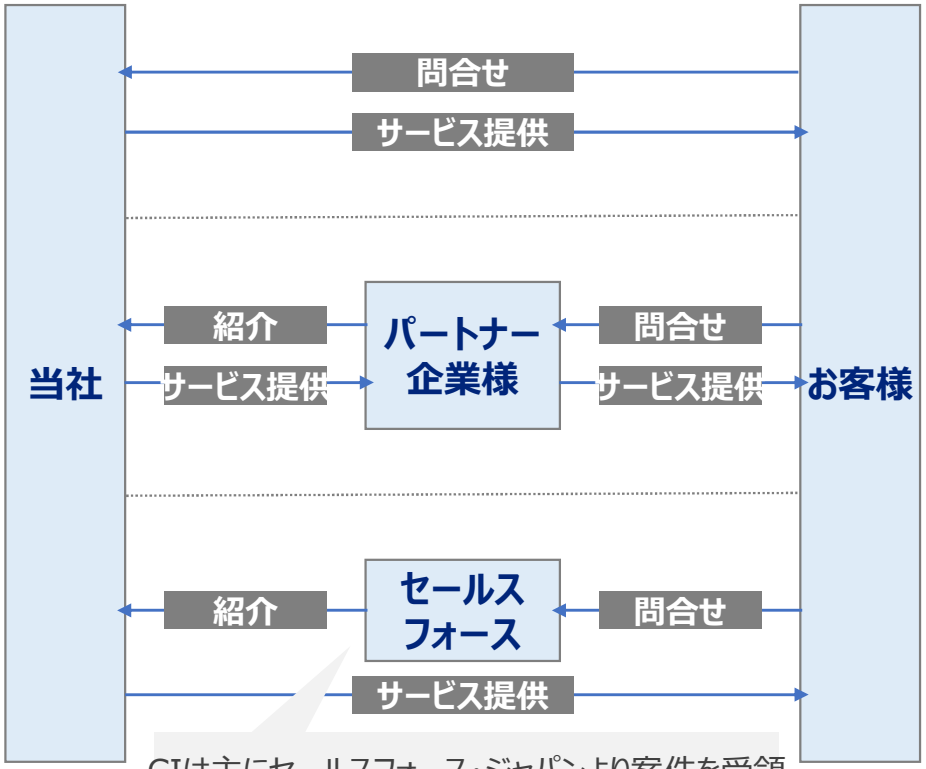


セグメント売上4.0億円/利益0.5億円
※2025年実績

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

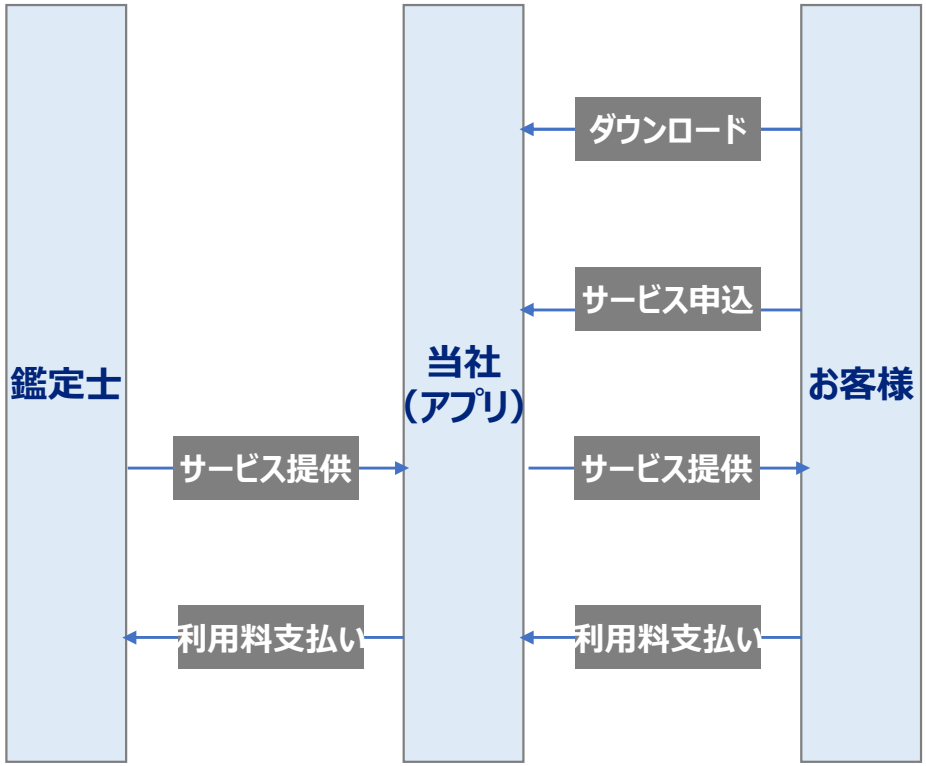
事業概要：ビジネスモデル

DX事業 (B to B)



CIは主にセールスフォース・ジャパンより案件を受領

PF事業 (B to C)



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

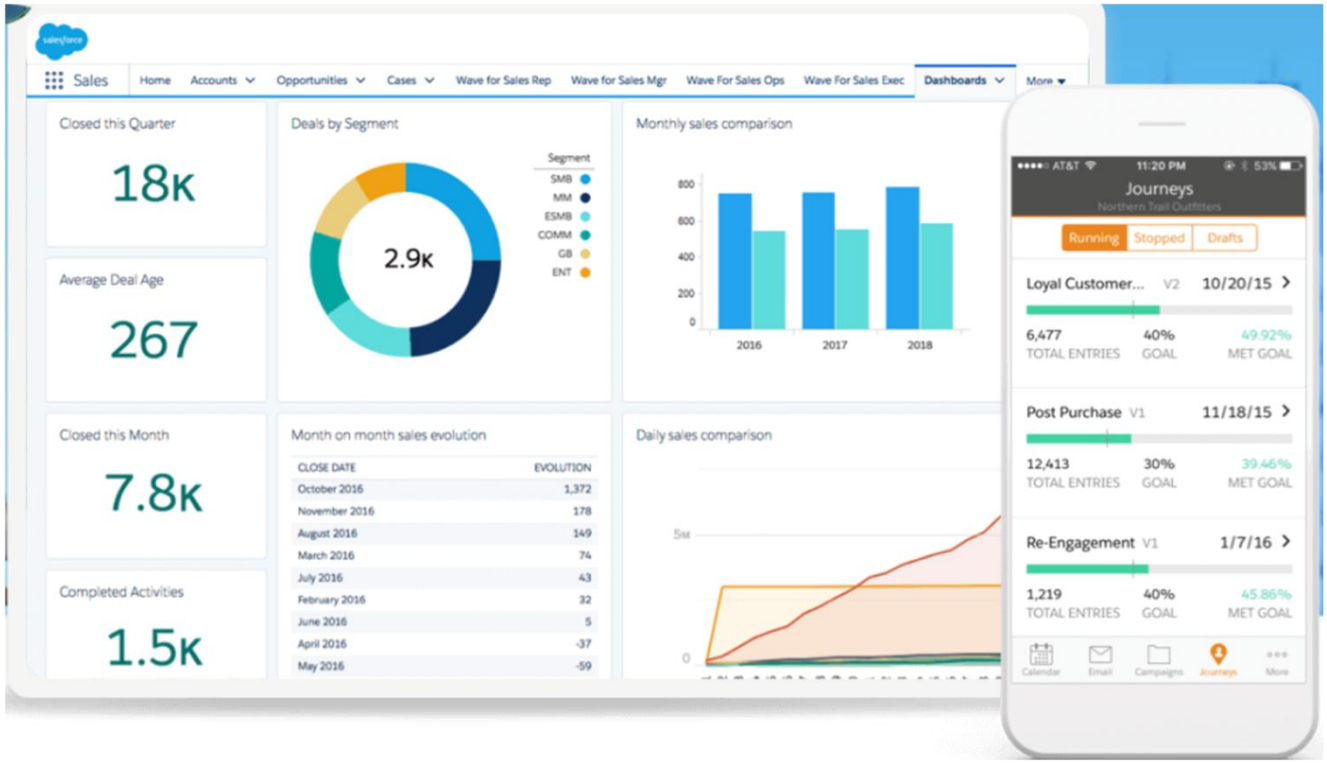
Salesforceとは・・・

✓ クラウド型CRM*1・SFA・MAを
世界15万社
以上に提供

✓ 国内でも数多くの実績を誇り、日本特有の製造業や中小企業における経営課題を中心に、包括的なソリューションを展開

✓ 時価総額は、
2,565億ドル
*2

✓ 年平均売上成長率は、
25%
*3



*1:CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション
*2,:2026年1月30日時点（バフェットコードより）
*3: Salesforce社のIR資料より当社作成
*4:上画像はSalesforce 公開資料より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2026年12月期 第3四半期 概況
2) 2026年12月期の見通し
3) 会社/事業概要
4) 当社事業が属する市場の概況
5) 当社の特色

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

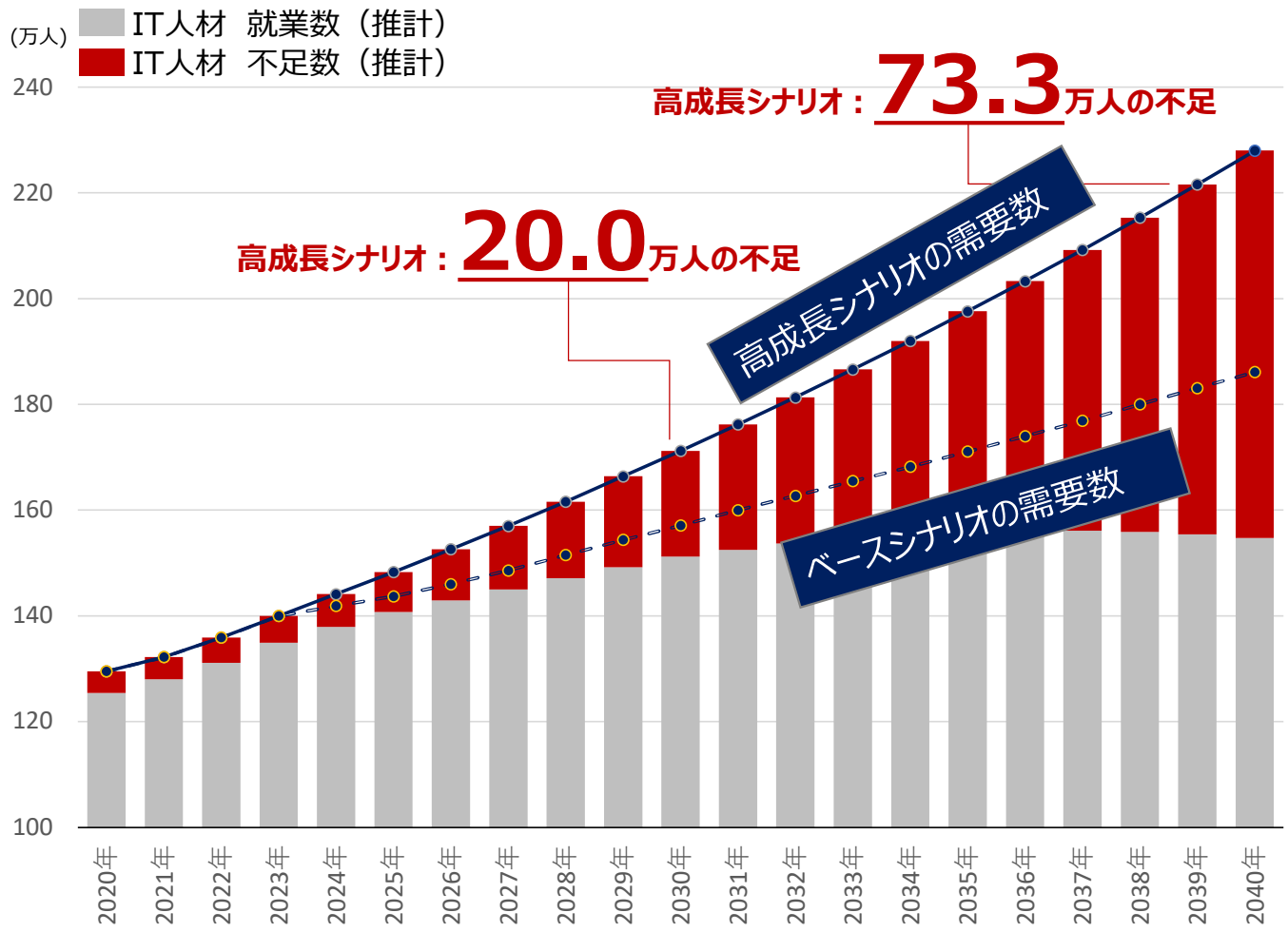
市況概況:DX事業

2040年に、IT人材は最大

73.3万人不足

需要過多は続くと想定

IT人材の将来需給ギャップ



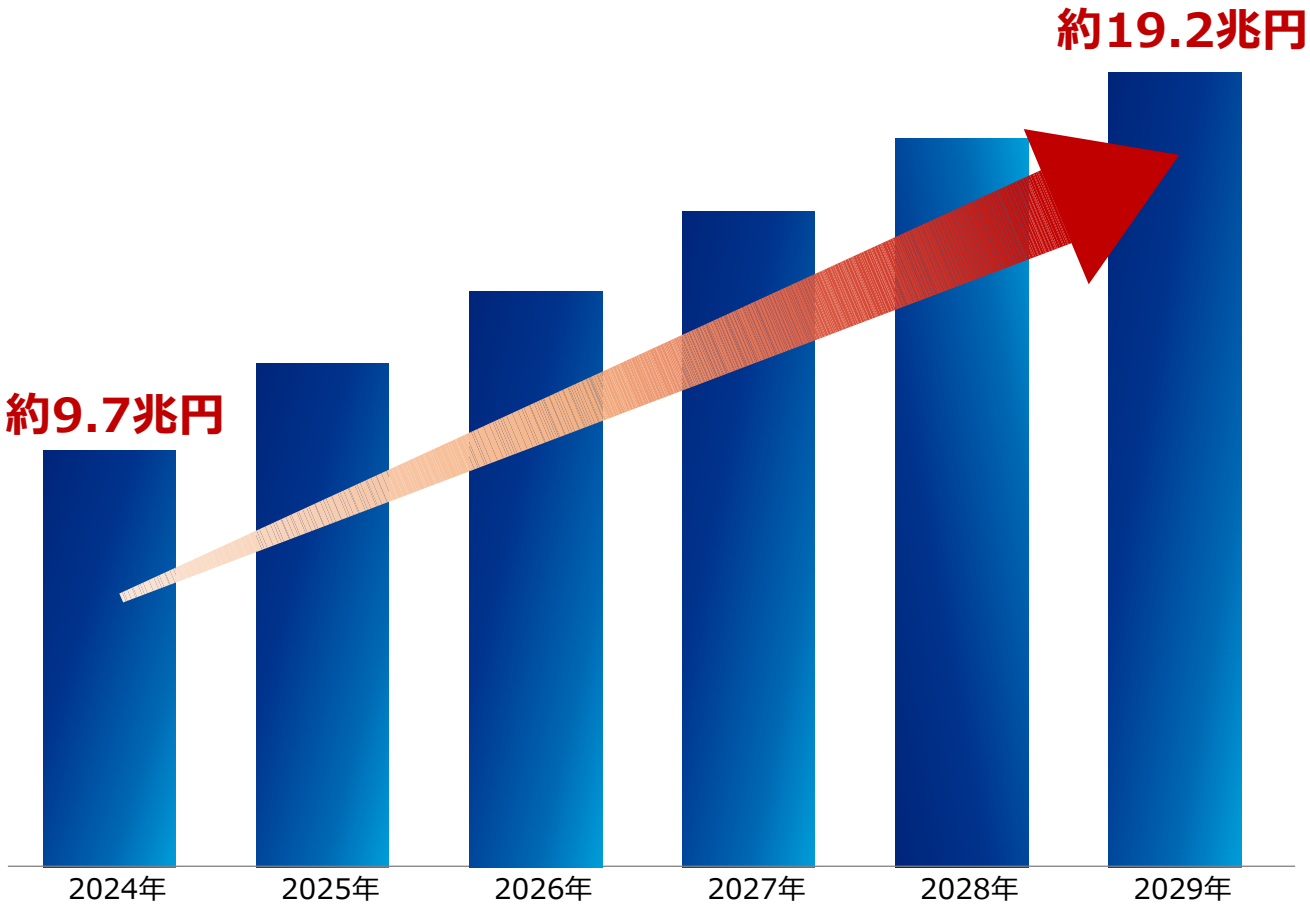
*「～IT人材の2040年の人材需給ギャップを独自試算～　IT人材は2040年に最大73.3万人不足と推計」（ヒューマンリソシア株式会社,2024）より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

市況概況:DX事業

- ✓ 国内クラウド市場は、2029年まで年平均成長率約**15%**で推移
- ✓ 2029年の市場規模は、**19.2兆**円

【国内クラウド市場の成長性*】



*:「国内クラウド市場予測、2024年～2029年」（IDC Japan,2025）より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

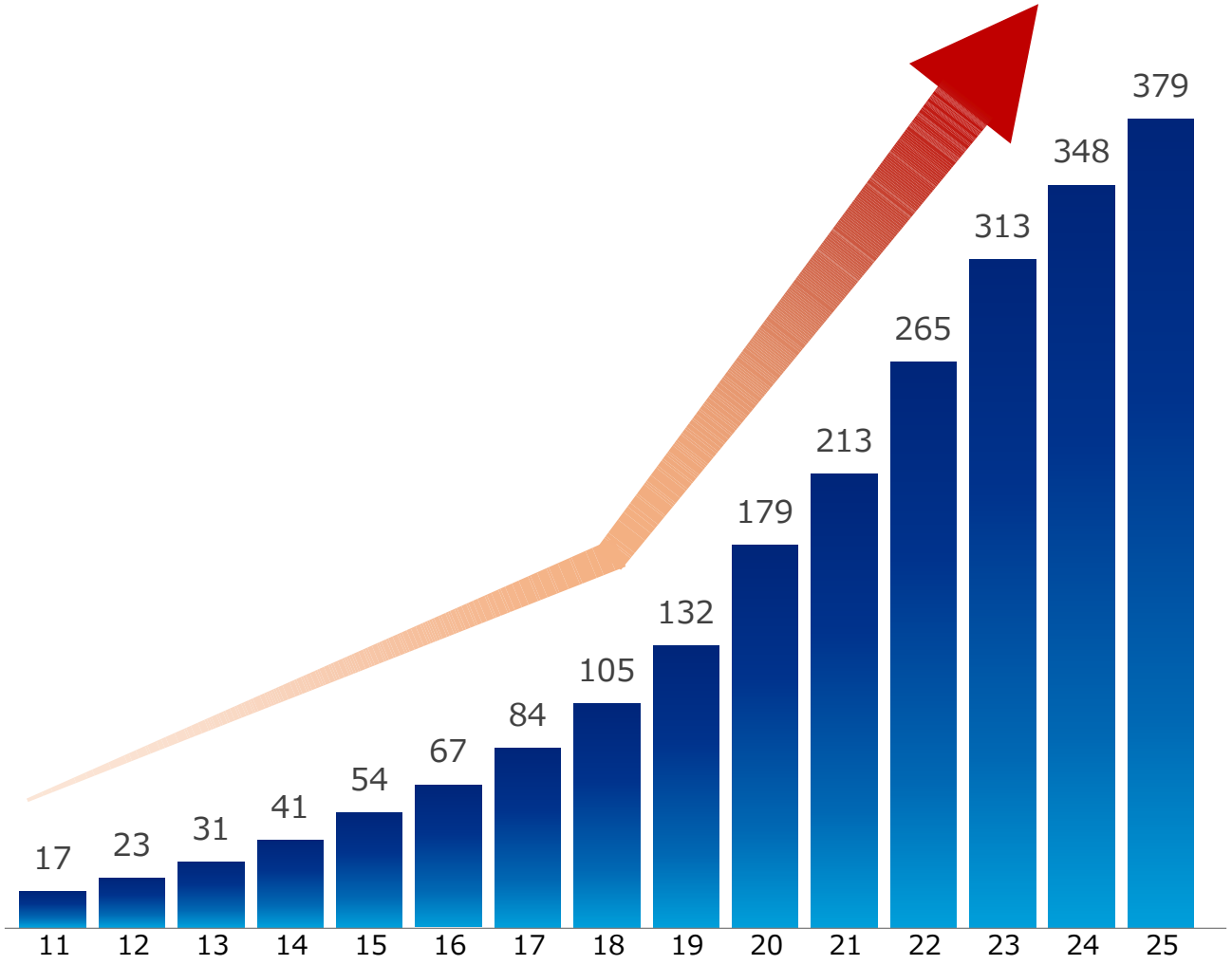
市況概況:DX事業

当社が主に手掛ける
Salesforce社の年平均成長率

+25%

【Salesforce社の成長性*】

（売上：十億ドル）



*:Salesforce社のIR資料より当社作成

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

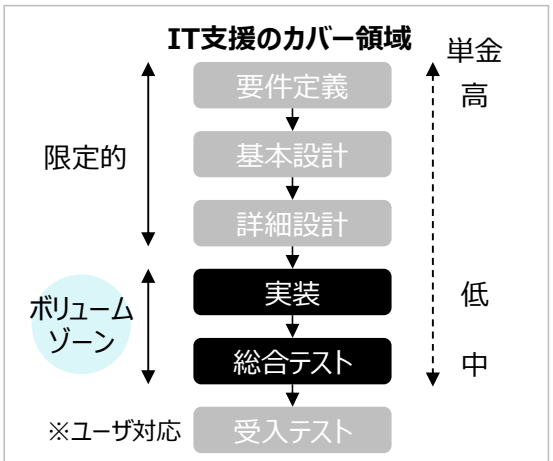
1) 2026年12月期 第3四半期 概況
2) 2026年12月期の見通し
3) 会社/事業概要
4) 当社事業が属する市場の概況
5) 当社の特色

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の特色①

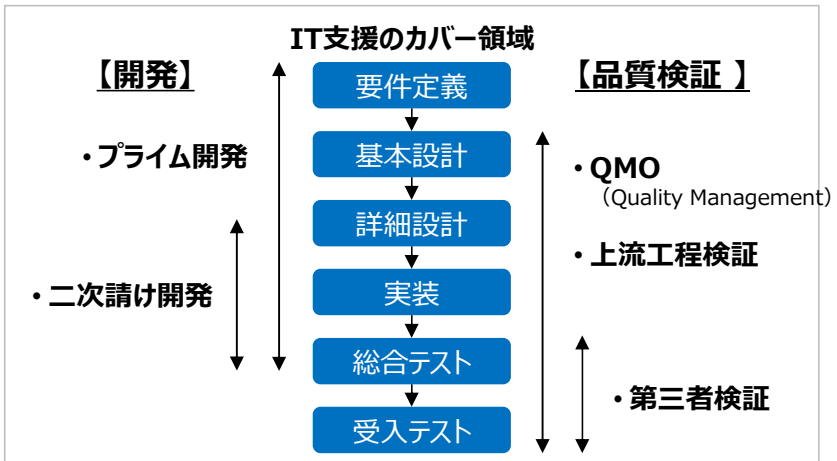
大手ベンダーとは価格的な優位性、中小ベンダーとはサーポート範囲の優位性を有し、顧客からは選ばれやすく、同業他社からは協業しやすいポジショニングが特徴です。

一般的な中小SIベンダー



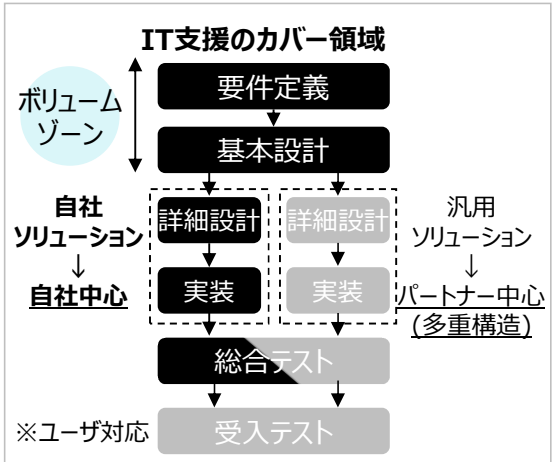
△	支援領域は大衆化されたIT領域、商流の深い受け皿になりやすい
△	人手不足が慢性化、ハイスキル者が少なく、単価は上がりにくい

Sharing Innovations



○	プライム顧客も一定数おり、グループ内および3,000社超のパートナーとの連携によりソリューションに縛られない支援が強み
○	採用応募は年間約1000名おり、専門性の高い分野へのプライム案件によって、比較的高い水準で単価が推移

一般的な大手SIベンダー



◎	大手企業のプライム顧客、自社ソリューションを保有していることが強み
△	委託、再委託によりベンダー多重構造により高単価化しやすい

サポート範囲の優位性

価格的優位性

製品・ソリューションフリー

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の特色②

Sharing Innovations

単なるシステム開発にとどまらず、企業活動におけるデータ活用の上下領域への対応が強みとなっています。

	求められる効果	環境イメージ	主なプロダクト	主な提供サービス/ソリューション
SoI （情報収集）	**ビジネスインサイト創出** ビジネスアクションに直結するビジネスインサイトを提供 	データ利用：BI（Descriptive：ダッシュボード／Predictive：予測・分類）AI	Tableau Data Cloud	• データ活用コンサルティング • AIエージェント導入支援 • ビジネスダッシュボード導入支援 • ダッシュボードアセスメント • Tableauパフォーマンスコンサル
SoR （データ管理・整備）	**信頼性の高いデータ提供** 質の高いアクション創出に向けた信頼性、安定性、継続性を担保したデータ提供 	データ基盤：データマート／データマート／データマート → データウェアハウス データ連携：ディレード処理／リアルタイム処理 システム群：基幹系／営業系／生産管理系／…／会計系	amazon REDSHIFT Snowflake Google Big Query DataSpider Cloud Asteria warp salesforce	• DWH導入に向けたPoC支援 • DWH導入支援 • データ基盤パフォーマンスマネジメント支援 • データプレパレーションサービス • データ品質アセスメント・監視サービス • アナログデータの移行支援サービス
SoE （ユーザーとの接点）	**顧客体験価値の向上** 	データ提供：EC／CRM／モバイル／コンタクトセンタ／チャットボット／SNS／…／店舗	クライアントシステム クラウドサービス	• Web/モバイルアプリ開発支援 • 基幹/業務システム開発支援 • クラウド各種プロダクトの導入支援 • Salesforce導入コンサル

広い範囲をソリューションでカバー

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Appendix：FY2026事業計画

（百万円）

	FY2025			FY2026
	業績予想	実績	増減率	計画
売上高	5,485	**4,458**	-19%	**4,500**
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	5,050	**4,088**	-19%	**4,090**
システムソリューション（SS）	3,827	**3,191**	-17%	**3,288**
クラウドインテグレーション（CI）	855	**652**	-24%	**442**
プラットフォーム（PF）事業	436	**396**	-9%	**415**
売上総利益	1,270	**890**	-30%	**1,070**
営業利益	310	**100**	-68%	**120**
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	725	**368**	-49%	**650**
プラットフォーム（PF）事業	57	**52**	-10%	**63**
調整額	-472	**-320**	-	**-593**
経常利益	299	**93**	-69%	**119**
当期純利益	185	**23**	-87%	**40**

- **FY2025業績予想と実績との差異**
  FY2025実績は、外部環境の変化を受け、Salesforce、SESの収益が減少し、新規事業が伸長するも、DX事業全体では減収減益となった
  業績予想比では、売上高▲19%、営業利益▲68%となる

- **経営上重視している指標**
  当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指し、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としている

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Appendix :主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
1	DX事業に係る人材確保 DX事業は、技術的専門性を有した技術者により支えられており、優秀な人材の確保と育成、また定着率が最も重要な課題となる。人材の確保については、少子高齢化による労働人口の減少、理系離れ等による専門教育を受けた新規学卒者の減少により、中長期的には人材の確保が困難になることが予想され、採用に影響を及ぼす懸念がある。採用において計画通り必要とする人材を確保できない場合や離職により技術者が大幅に減少した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 積極的に優秀な人材の採用を推進し、社内各種制度及び教育制度の充実等の施策を実施 • 離職防止のために、従業員の状況・コンディション等を見える化し、必要に応じてケアを実施
2	DX事業に係る法規制への対応 DX事業においては、①労働者派遣法、②製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（以下「取適法」という。）の法的規制を受けている。 ①について：DX事業においては、労働者派遣法に基づいた運営を行っている。当社グループは関係法令を遵守して運営しているが、労働者派遣法に定める派遣事業主としての欠格事由に該当もしくは当局による是正指導に従わない等、法令に違反する事項が発生した場合には、事業の停止や派遣事業者の許可の取り消しをされる可能性があり、その場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。 また、将来これらの法令ならびにその他の関係法令が、労働市場を取り巻く社会情勢の変化などに伴って、改正もしくは解釈の変更などがあった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• 各種法的規制に抵触しないように、コンプライアンス規程を制定し、順守すべき法的規制の周知徹底を推進 • 内部通報制度の導入等によって、速やかに法令違反等の情報を収集する体制を構築

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Appendix :主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
2	②について：当社グループが委託先に対して業務の一部を外注する場合は、取適法の適用を受け、４条明示の交付、７条記録の作成等、中小受託事業者に対する代金の支払遅延の防止が求められる。取適法に違反した場合、公正取引委員会による勧告・指導に加え、罰金刑が科される虞がある。 各種法的規制についての違反が生じた場合、刑事罰を含めた罰則の適用、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• 各種法的規制に抵触しないように、コンプライアンス規程を制定し、順守すべき法的規制の周知徹底を推進 • 内部通報制度の導入等によって、速やかに法令違反等の情報を収集する体制を構築
3	PF事業に係る法規制の対応 PF事業においては、①消費者保護法、不当景品類及び不当表示防止法、②個人情報保護法の法的規制を受けている。 ①について：PF事業で行われる課金を伴う占いサービスについて「絶対当たる」等、優良表示が行われるような場合は、優良誤認や不実告知に該当し、同法違反に問われるリスクがある。 消費者保護法に違反した場合、契約条項の無効、契約の取り消しが利用者から請求される虞があり、当社が利用者に対し、返金義務を負う可能性がある。また、不当景品類及び不当表示防止法に違反した場合には、行政からの指導、措置命令(不当表示により一般消費者に与えた誤認の排除、再発防止策の実施、今後同様の違反行為を行わない等)が課され、課徴金の納付が命じられる虞がある。 ②について：同法に違反した場合、懲役刑を含む刑事罰に加え、民事の損害賠償、信用低下、システムの改善・復旧コスト等、多大な損害が生じる可能性がある。 各種法的規制に抵触する事態が生じた場合、刑事罰を含めた罰則の適用、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• No.2の対応策 • 必要に応じ利用規約等の見直しを実施

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Appendix :主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
4	経営管理体制に係る人材確保・定着及び育成 当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えている。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 積極的に優秀な人材の採用を推進し、社内各種制度及び教育制度の充実等の施策を実施 • 離職防止のために、従業員の状況・コンディション等を見える化し、必要に応じてケアを実施
5	個人情報等の情報管理の対応 当社グループは、当社グループが運営するアプリ利用者の個人情報の取得や、顧客企業の製品開発やシステム開発業務への従事により、顧客企業の機密情報に接する場合がある。当社グループでは、「個人情報の保護に関する法律」に従い、個人情報の管理や、機密情報の取扱いに関する社内研修を行うなど啓発活動を行っているが、このような対策にも関わらず、個人情報や顧客企業の機密情報の漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 情報セキュリティマネジメントの国際規格であるJIS Q 27001:2023（ISO/IEC27001:2022）の認証を取得 • 情報管理体制の強化とともに、リスクベースアプローチに基づくリスク評価を実施
6	システム障害の可能性 当社グループは、主にインターネット通信を利用してサービスを提供しているが、人為的ミス、通信ネットワーク機器の故障、アクセス数の急激な増大、ソフトウエアの不具合、コンピュータウィルス、停電、自然災害、事故等により、システム障害が発生する可能性がある。 仮にシステム障害が発生し、サービス提供に障害が生じた場合、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 定期的なバックアップや稼働状況の監視により、事前防止又は回避の対応を実施 • システム障害を想定したBCPに関する規程を策定

発生可能性もしくは影響度が「大」と判断したリスクを記載しております（前年に記載していた「今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存」「親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有すること」につきましては、この基準に当てはまらないため記載を省略しております）
記載を省略したその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Appendix：将来の見通しに関する注意事項

1. 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それら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及び国際的な経済状況が含まれます。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.