



FY25/7 通期

決算説明資料

INTLOOP株式会社

証券コード:9556 東証グロース

2025年 9月12日

1. エグゼクティブサマリー
2. 業績ハイライト
3. 「INTLOOP “VISION2030”」の進捗
4. 事業の進捗
5. 通期業績予想
6. APPENDIX

※ 英語版は、別途公表している「Results Presentation for FY25/7」をご参照ください



9月8日より、ロゴマークをリニューアルしました。

新しいロゴマークは、今後の海外展開を見据え、従来の英語表記「INTLOOP」に加えてカタカナの「イントループ」を併記することで、日本国内の皆様にご社のブランドをより正確に認識していただき、親しみを感じていただくことを目的としています。

また、グローバル展開では、引き続き英語ロゴを使用し、各市場に合わせたブランドコミュニケーションを継続してまいります。

1. エグゼクティブサマリー

1 FY25/7 通期業績

- 売上高33,551百万円(前期比+23.9%)、営業利益2,186百万円(前期比+45.1%)となり、過去最高を更新。売上高は計画をわずかに下回るが、営業利益は計画を上回って着地
- この成長は、中長期経営計画「INTLOOP“VISION2030”」のもと、高収益案件の獲得を優先した結果となる。具体的には、事業会社(エンタープライズ)向けの戦略コンサルティングや、一部のSIer・コンサルティングファーム向け案件を強化した。これにより、売上総利益率は前期比2.8pt改善した
- Q3に実施した営業組織の変革も奏功し、伊藤忠商事グループや大手SIerなど、主要顧客向けセールスが伸長した
- 連結子会社であるディクスグループも、通期業績に大きく貢献
- 今期のINTLOOP“VISION2030”は中計に示した計画の通り進捗(15～17頁参照)

2 人的資本の拡充

- 事業の中核を担うハイレイヤー人材の確保に成功。マネージングディレクターやディレクター職のコンサルタントに加え、事業拡大を加速させる営業・マーケティング、バックオフィスの幹部クラス人材を獲得(19頁参照)
- 4月に入社した新卒社員は、下期以降の本格的な稼働に向けてOJTを実施中

3 M&A／組織再編

- 7月に、ベトナムにてオフショア開発拠点をもちDX支援を手掛けるKOZOCOM(コゾウコム)株式会社の株式100%を取得。競争力のあるグローバルバリューチェーンの構築、海外展開の橋頭保となる(20～22頁参照)

4 グループ経営・ガバナンスの強化

- 7月に、INTLOOPのPMO事業本部を独立し、子会社「INTLOOP Project Management株式会社」として設立。PMO事業を新会社に移管・集約することで、当該事業の責任と権限を明確化。高度化・複雑化するプロジェクトへの対応力を強化する(23頁参照)
- INTLOOP、ディクスグループ、7月に連結子会社となったKOZOCOM他、グループ経営を強化し、中計達成に向けた事業推進を加速
- ディクスHDの代表取締役社長兼CEOである戸邊光男氏を、10月の定時株主総会にて当社取締役候補者として上程予定。選任後は主にアプリケーション・インフラ領域の事業開発を管掌予定

5 資本政策

- 2025年9月1日付で、1株につき2株の割合で株式分割を実施。本株式分割は、将来的なプライム市場への市場変更を見据え、株式の流動性向上と投資単位の引き下げによる投資家層の拡大を目的とする

6 FY26/7 の見通し

- FY26/7の業績予想は、売上高438億円、営業利益31億円(25頁参照)
- FY25/7に引き続き、高収益案件の獲得を優先して推進し、売上総利益率のさらなる改善と営業利益の計画達成を目指す。この戦略的選択により、高収益な事業基盤への転換を着実に推進

2. 業績ハイライト

売上高・営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は
前期比で大幅に増加

	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
FY25 通期	33,551 百万円	2,186 百万円	1,367 百万円
YoY	+6,474百万円 (FY24通期:27,077百万円) +23.9%	+679百万円 (FY24通期:1,506百万円) +45.1%	+465百万円 (FY24通期:902 百万円) +51.6%

中長期経営計画「INTLOOP “VISION2030”」の施策である「フリーランス事業強化/コンサル
領域拡充」で掲げた、高収益案件の拡大が進捗

売上総利益率、営業利益率は前期比で改善

(単位:百万円)

	FY25 通期	前年同期 (FY24 通期)		業績予想 (FY25通期)	達成率 (FY25通期)
		実績	増減率		
売上高	33,551	27,077	23.9%	34,550	97.1%
売上総利益	9,184	6,660	37.9%	8,742	105.1%
売上総利益率	27.4%	24.6%	+2.8pt	-	-
営業利益	2,186	1,506	45.1%	1,969	111.0%
営業利益率	6.5%	5.6%	+0.9pt	-	-
経常利益	2,217	1,535	44.4%	2,000	110.9%
税金等調整前 当期純利益	2,186	1,433	52.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,367	902	51.6%	1,211	112.9%

売上総利益率、営業利益率は前年同期比・前四半期比で改善

(単位:百万円)

	FY25 Q4	前年同期 (FY24 Q4)		前四半期 (FY25 Q3)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	8,764	7,475	17.2%	8,754	0.1%
売上総利益	2,459	1,954	25.8%	2,391	2.9%
売上総利益率	28.1%	26.2%	+1.9pt	27.3%	+0.8pt
営業利益	671	540	24.2%	449	49.5%
営業利益率	7.7%	7.2%	+0.5pt	5.1%	+2.6pt
経常利益	665	544	22.2%	479	38.7%
税金等調整前 四半期純利益	689	534	29.0%	479	43.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	514	366	40.6%	280	83.3%

単体も売上総利益率は前年同期比・前四半期比で改善

(単位:百万円)

	FY25 Q4	前年同期 (FY24 Q4)		前四半期 (FY25 Q3)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	6,840	5,741	19.1%	6,497	5.3%
売上総利益	2,046	1,588	28.9%	1,884	8.6%
売上総利益率	29.9%	27.7%	+2.2pt	29.0%	+0.9pt
営業利益	543	465	16.7%	357	51.8%
営業利益率	7.9%	8.1%	△0.2pt	5.5%	+2.4pt
経常利益	539	465	15.9%	387	39.1%
税引前四半期純利益	563	455	23.8%	387	45.5%
四半期純利益	457	370	23.4%	253	80.6%

① 売上高

- ・主要顧客を中心とする高収益案件の獲得に重点を置く活動を継続的に実施

② 売上総利益率

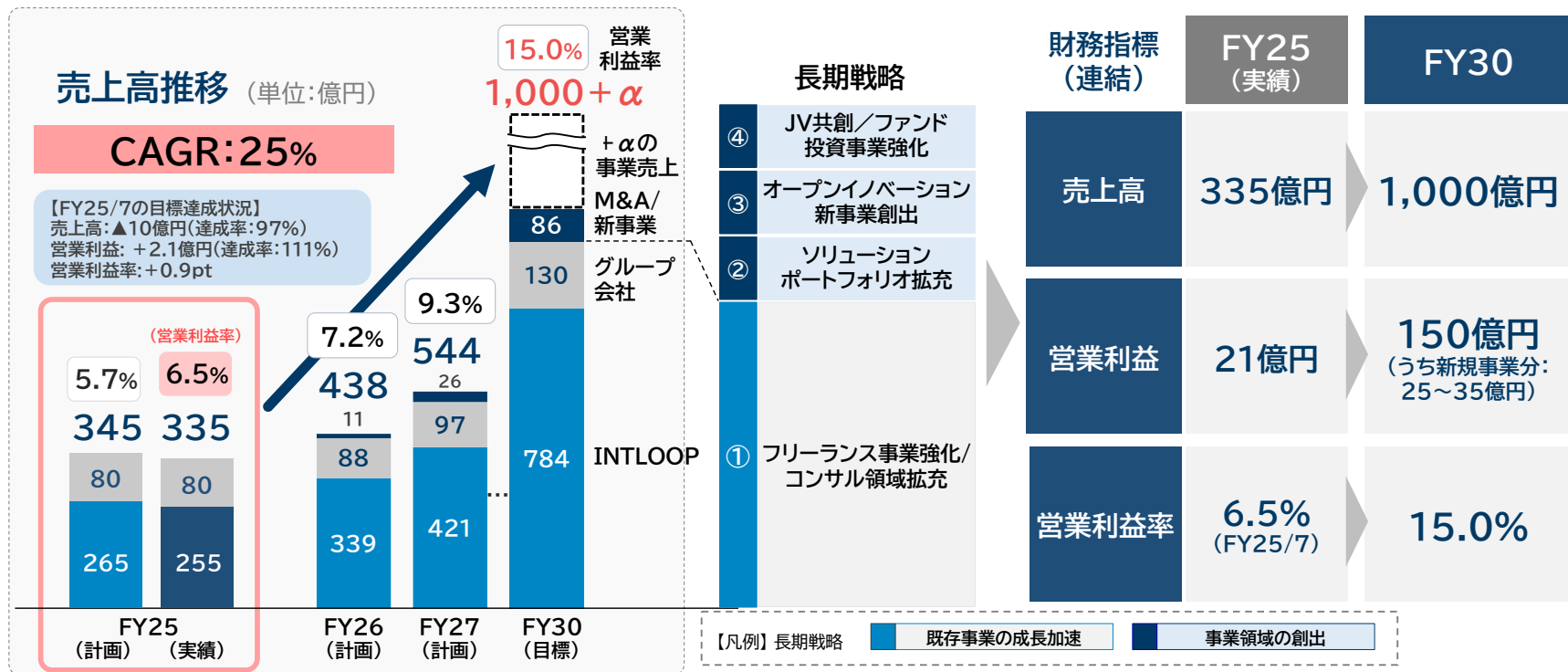
- ・高収益案件の獲得により、売上総利益率はQ3に引き続き改善

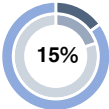
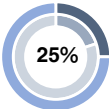
③ 営業利益

- ・ハイレイヤー人材を中心とする中途採用をQ4も実施、費用を計上
- ・上記費用は当期予算に織り込み済み
- ・広告宣伝費の効率化は、前期Q4から引き続き継続、費用対効果を重視

3. INTLOOP“VISION2030” の進捗

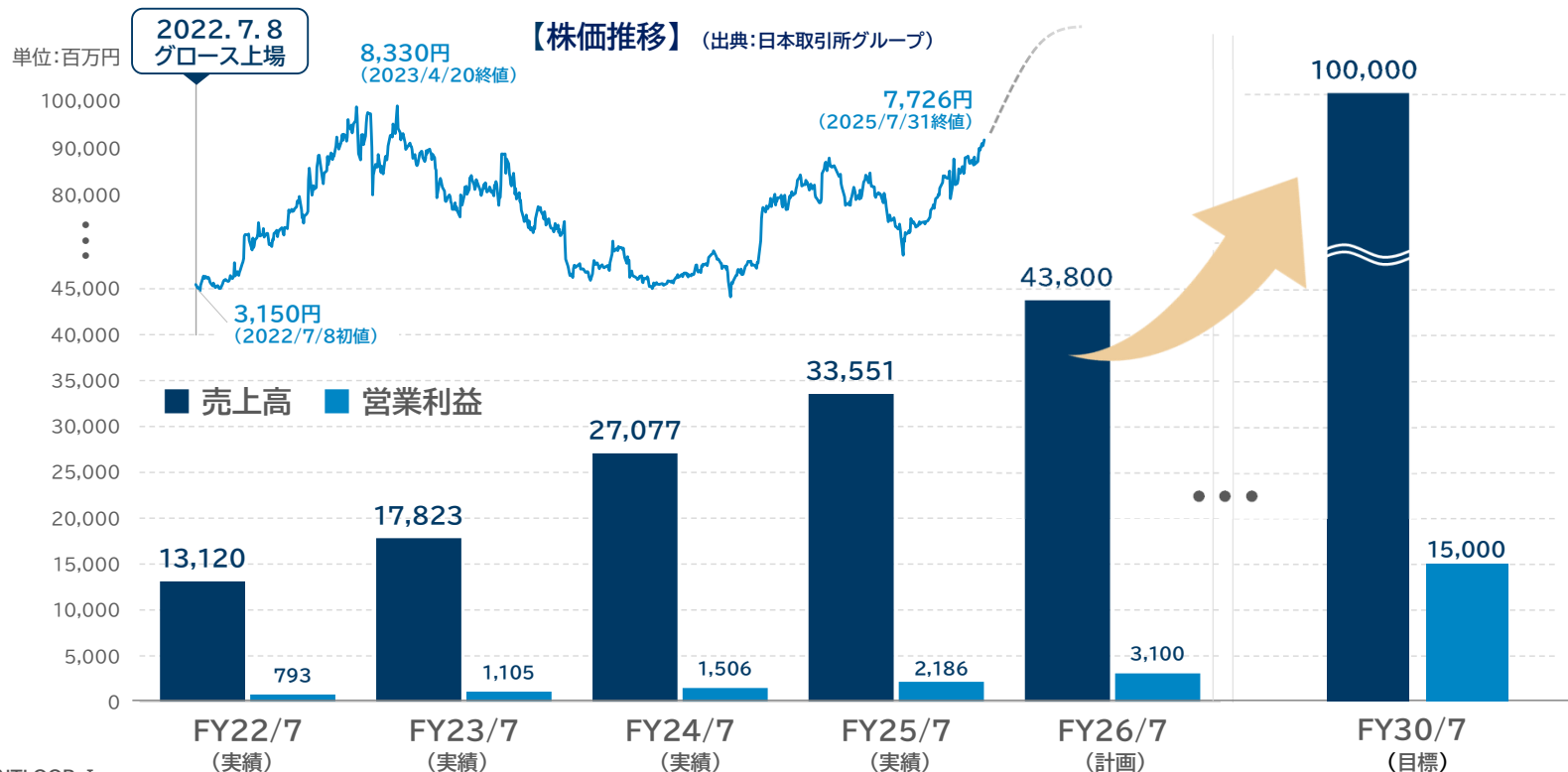
高収益案件の獲得及び一部の案件での価格改定が奏功 FY25/7は概ね計画通り着地、FY26/7以降も本施策は継続実施



FY25/7(実績)		中計目標に対する進捗率 *	中計目標(FY30/7)
1 フリーランス事業強化 ／コンサル領域拡充	- 伊藤忠商事と資本・業務提携、同社グループとの取引拡大(取引額:前年比約140%増) - 営業体制の変革を実施。価格改定の実施・高収益案件を獲得する体制を構築	 25%	タレント提供に加え、プロジェクト/ソリューション提供で事業を拡張
2 ソリューションポート フォリオ拡充	- AIソリューションの強化(Idein社と資本・業務提携、物流DXシステムの開発等) - ベトナムのオフショアを手掛けるKOZOCOM(コゾコム)を連結子会社化	 20%	ソリューションポートフォリオの拡充とコンサル連携で高収益化を実現/インフラ・クラウド等の事業拡大
3 オープンイノベーション 新事業創出	「INTLOOP Ventures Accelerator」「INTLOOP Ventures Innovation Community」を開始 - 既存出資先のQXLV、FUNDINNO等と連携し、テック・スタートアップ企業を支援	 25%	仕組みで新事業を継続創出できるイノベーション推進体制を構築
4 JV共創/ファンド 投資事業強化	食品卸大手の旭食品と合併会社、食共創パートナーズ株式会社を設立	 15%	JV共創投資とバイアウト・ベンチャーファンドの運用で新事業創出
5 筋肉質なグループ 経営基盤構築	- 基幹システムのリプレイス計画を進行 - ハイレイヤー人材を当初計画通りに採用 - PMO事業本部を独立し、INTLOOP Project Management株式会社を設立	 25%	戦略~テクノロジーをカバーする企業グループを構築

*各ドーナツグラフについて… 外側:FY25/7実績 内側: FY25/7計画

上場来、売上高は年平均36.8%、営業利益は年平均40.2%成長。株価2.4倍を達成



4. 事業の進捗

今期のハイレイヤー人材採用は予定通り進捗



Q1～Q4: 計**13名**採用

	デリバリー	その他	合計
Q1	1名	2名	3名
Q2	0名	3名	3名
Q3	3名	1名	4名
Q4	2名	1名	3名
合計	6名	7名	13名



Q1～Q4: 計**8名**採用

	マネージング ディレクター	ディレクター	合計
Q1	1名	0名	1名
Q2	0名	1名	1名
Q3	2名	1名	3名
Q4	1名	2名	3名
合計	4名	4名	8名

本年7月、INTLOOPは、ベトナム・ダナンにオフショア開発拠点をもち、DX支援やアプリ開発などを手掛けるKOZOCOM株式会社の株式100%を取得

【会社概要】

会社名	KOZOCOM株式会社
所在地	東京都港区赤坂7-2-21草月会館10階
ベトナム・ダナン オフィス	14F, SHB Da Nang Building, 06 Nguyen Van Linh St, Nam Duong Ward, Hai Chau District, Danang City, Viet Nam
代表者	代表取締役社長 平松 圭
設立年月	2006年2月 ※2019年にKOZOCOM Vietnam設立
事業内容	オフショアによるシステム開発、DX支援
従業員数	日本国内エンジニア12名(正社員・アルバイト含む) ベトナムエンジニア64名

【特徴／強み】

1. ベトナム・ダナンのオフショア開発拠点

- ・ダナン工科大学出身者を中心に優秀な人材を採用・育成、平均年齢28才、64名のエンジニア組織

2. クライアントは全て事業会社からの直接受託

- ・日本法人が営業、顧客との折衝を担当
- ・日本法人に所属するCTO、PM、ブリッジエンジニアを中心にダナン・オフィスと連携して開発に取り組む

3. 幅広い領域のアプリ開発に対応、 ラボ契約による柔軟な開発体制

- ・徹底的な業務分析に基づくビジネス設計が可能
- ・フロントエンドからバックエンド、インフラ、テスターまで一気通貫での対応

機動性とコストパフォーマンスが高いエンジニアリングチームがグループに参画し、
競争力のあるグローバルバリューチェーンを構築する足掛かりに

【株式取得の目的】

1

ソリューションの拡大、幅広い
クライアントニーズへの対応

- ・ アプリ領域、エンジニアリングの強化
- ・ 機動力が高く柔軟な支援体制

2

競争力のあるグローバル
バリューチェーンの構築

- ・ オフショア開発による
コスト競争力の強化
- ・ 顧客提案～開発の迅速化

3

海外展開の強化

- ・ グローバル人材の獲得
- ・ 海外企業への支援拡大



KOZOCOM株式会社 代表取締役社長
平松 圭 氏 からのコメント

このたび、INTLOOPグループに参画できたことを心より嬉しく思っております。

KOZOCOMは、「社会や企業の課題をビジネスを通じて解決する」をミッションとし、ベトナム・ダナンにあるエンジニアリングチームを強みとして、様々な業種のお客様のDX化やアプリ開発などを支援してきました。

今後、INTLOOPグループとのシナジーを活かすことで、これまで単独では難しかった開発案件を含めて、より幅広く、より高品質なサービスをお客様にご提供できると確信しております。当社が培ってきた技術力、提案力を存分に発揮し、INTLOOPグループ全体の成長を牽引できるよう、全力を尽くしてまいります。

KOZOCOM

3 M&A / 事業投資の方針

今後も積極的なM&Aや事業投資により、当社プラットフォームを補完・拡大し、
当社コア・コンピタンスを横展開することで成長を更に加速



本年7月、INTLOOPのPMO事業本部を独立し、 INTLOOP Project Management株式会社(INTPM)を設立

【会社概要】

会社名	INTLOOP Project Management株式会社 (略称:INTPM(イントピーエム))
所在地	東京都港区赤坂2丁目4-6 赤坂グリーンクロス27階
代表者	代表取締役社長 田口 正剛
設立年月	2025年7月18日
事業内容	プロジェクトマネジメント支援、PM支援、PMO支援に 特化したコンサルティングおよび実行支援

【設立の目的と背景】

- ・ 主力事業のPMO事業を子会社化することにより、意思決定を迅速化し、事業を強化・拡大
- ・ 市場の課題解決: DX推進やグローバル化によるプロジェクトの複雑化、および人材不足による工期遅延や品質不満といった市場課題に対応
- ・ INTLOOPグループの成長に貢献するだけでなく、国内PMOサービス市場のフラッグシップカンパニーを目指す



田口 正剛 (たぐち まさたか) 略歴

CIS株式会社(現ソニーグローバルソリューションズ株式会社)にて製造業向けコンサルタントとしてキャリアを始め、自動車メーカーやソニーグループの大規模プロジェクトでPMO経験を積む。2005年、日本初のPMO専門会社である株式会社マネジメントソリューションズに創業メンバーとして参画。取締役、代表取締役副社長COOを歴任し、PMOコンサル市場の創造と事業拡大に貢献した。

2016年には、日本のワークスタイル変革を目指し、INTLOOP株式会社にシニアバイスプレジデントとして参画。フリーランスコンサル市場の浸透と拡大に尽力している。



5. 通期業績予想

引き続き高収益案件の獲得に重点を置く施策を推進し、通期計画の達成を目指す

(単位:百万円)

	25/7月期(実績)	26/7月期(予想)	増減比
売上高	33,551	43,800	+30.5%
売上総利益	9,184	11,700	+27.4%
営業利益	2,186	3,100	+41.8%
経常利益	2,217	3,200	+44.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,367	2,100	+53.5%

6. APPENDIX

1 会社概要

社名	INTLOOP株式会社
代表取締役	林 博文
本社所在地	東京都港区赤坂2丁目4-6 赤坂グリーンクロス27階
設立日	2005年2月25日
資本金	2,012百万円(資本剰余金を含む)
事業年度	毎年8月1日から7月31日まで
連結売上高	33,551百万円(25年7月期)
連結社員数	1,374人(2025年7月31日現在)

事業内容	・ 事業戦略・業務改革コンサルティング ・ ITコンサルティング ・ プロジェクトマネジメント支援 ・ プロコンサル派遣・人材紹介 ・ 新規事業開発・営業推進支援
グループ会社	ディクスホールディングス株式会社* 日本ディクス株式会社* 株式会社iTパートナーズ* 株式会社エヌステージ* 株式会社ヴィータ* KOZOCOM株式会社 KOZOCOM Vietnam Company Limited INTLOOP Strategy株式会社(非連結) INTLOOP Project Management株式会社(非連結) * ディクスホールディングス㈱は、日本ディクス、iTパートナーズ、エヌステージ、ヴィータの純粋持株会社 主に「SI」「IT インフラ」「BPO」「ファシリティ」をコア事業とする ITサービス企業群

2 マネジメント体制



代表取締役

林 博文

Hirofumi Hayashi

1996年 4月 アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社
2000年 3月 カタログシティジャパン(株)入社
2001年 2月 アクセンチュア(株)入社
2005年 2月 当社設立、代表取締役(現任)
2005年 7月 IT BPO(株)(現(株)モンスターラボ)設立、取締役
2018年11月 KSM(株)設立、代表取締役(現任)



取締役

内 野 権

Chikara Uchino

1996年 4月 アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社
2004年 7月 ㈱アミューズキャピタル入社
2005年 3月 ㈱フィールプラス(現(株)マーベラス)、取締役
2005年 6月 ㈱キャビア(現(株)マーベラス)、取締役
2006年 4月 ㈱キャビア(現(株)マーベラス)、代表取締役
2006年 4月 ㈱AQインタラクティブ(現(株)マーベラス)、執行役員
2011年 8月 アクセンチュア(株)入社、パートナー
2017年 3月 当社入社、管理本部長
2019年 1月 当社取締役管理本部長(現任)



取締役(監査等委員)

川端 章夫

Akio Kawabata

1967年 4月 東京芝浦電気(株)(現(株)東芝)入社
1999年 9月 ㈱ドットインターナショナル設立、代表取締役社長(現任)
2002年 3月 SMICジャパン(株)顧問
2009年 4月 ザインエレクトロニクス(株)常勤監査役
2016年 5月 一般社団法人日本電子デバイス産業協会監事(現任)
2016年 9月 当社監査役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役(監査等委員)

小山 史夫

Fumio Koyama

1979年 4月 アーサーアンダーセン公認会計士事務所
(現アクセンチュア(株))入所
2004年 7月 ㈱トード・エス・ポッシブレ・ジャパン設立、代表取締役
2006年 3月 慶應義塾大学大学院商学研究科大学特別招聘教授
2017年 4月 ㈱トード・エス・ポッシブレ・ジャパン相談役(現任)
2019年 1月 当社取締役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役(監査等委員)

下稲葉 耕治

Koji Shimoinaba

1977年 4月 ㈱住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行
2007年 6月 ㈱日本総合研究所執行役員
2015年 6月 同社専務執行役員(企画・管理担当)
2018年11月 ㈱CFBジャパン取締役(現任)
2020年10月 当社監査役
2021年10月 当社取締役(監査等委員)(現任)
2021年10月 学校法人高野山学園理事(現任)
2022年 4月 宗教法人高野山真言宗財務委員(現任)
2023年 3月 ㈱ウィルズ社外監査役(現任)

- ・ 監査等委員会設置会社
- ・ Accenture出身の業務執行取締役2名、
監査等委員(社外)3名の計5名
- ・ 過半数以上の社外取締役により
ガバナンスを確保

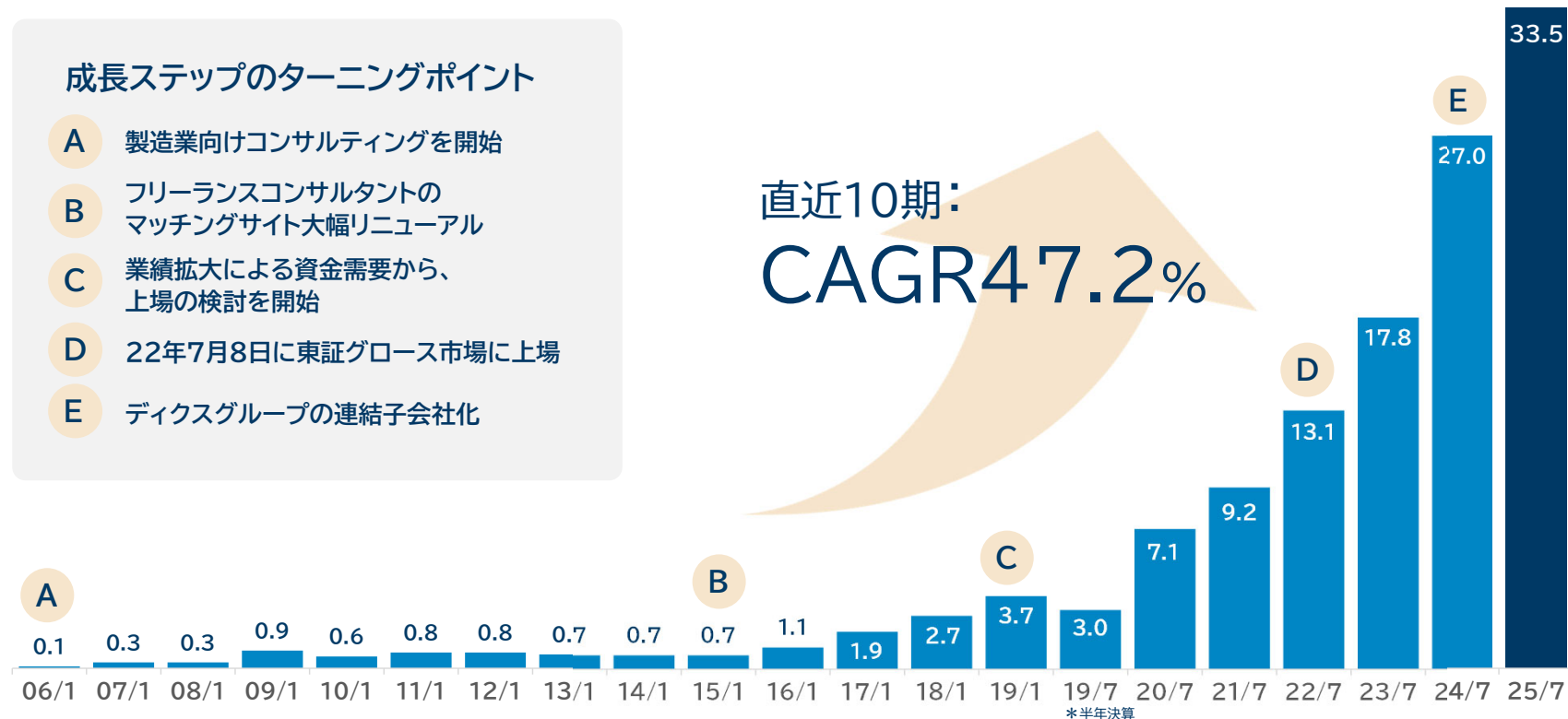
3 創業からの売上推移

直近10期の年平均成長率(CAGR)は47.2%

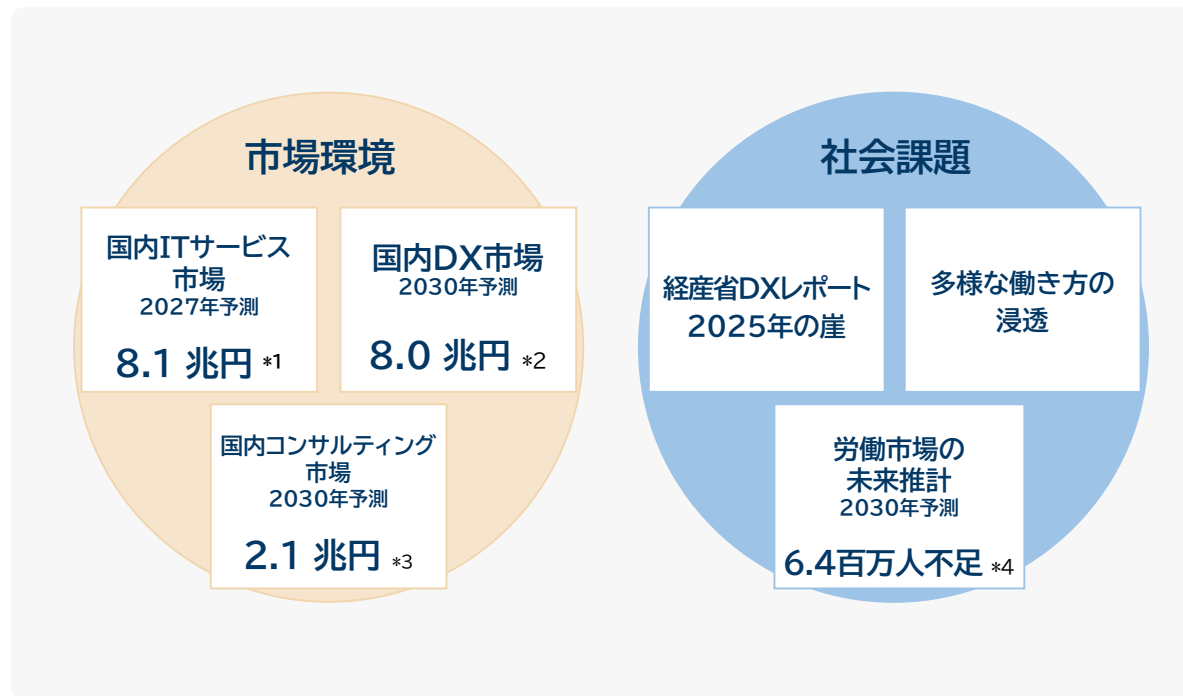
成長ステップのターニングポイント

- A 製造業向けコンサルティングを開始
- B フリーランスコンサルタントの
マッチングサイト大幅リニューアル
- C 業績拡大による資金需要から、
上場の検討を開始
- D 22年7月8日に東証グロース市場に上場
- E ディクスグループの連結子会社化

直近10期:
CAGR47.2%



ITサービス市場、DX市場は拡大傾向は継続



市場環境

当社が属する国内コンサルティング、DX、ITサービスの各市場は、今後も継続的な成長を見込む

社会課題

IT分野を中心とし、特にハイスکیل労働力の不足と多様な働き方の浸透により、雇用形態を問わない人材供給が急務

*1 IDC Japan 2024

*2 富士キメラ総研 2024

*3 コダワリ・ビジネス・コンサルティング 2024

*4 パーソル総合研究所・中央大学 2018

高度なプロフェッショナル人材提供と社員によるコンサルティングが強み



当社のビジネスモデルの特徴

- Webマーケティングで獲得したフリーランスへの案件紹介、マッチングサービスを展開
- クライアントとフリーランスの間に立ち、1名からチーム提案まで様々な規模の案件に対応
- 約5.2万人の人材DBを擁し、多種多様な課題解決を支援
- フリーランス向けの転職支援、福利厚生サービスを提供

当社が顧客企業から選ばれる理由

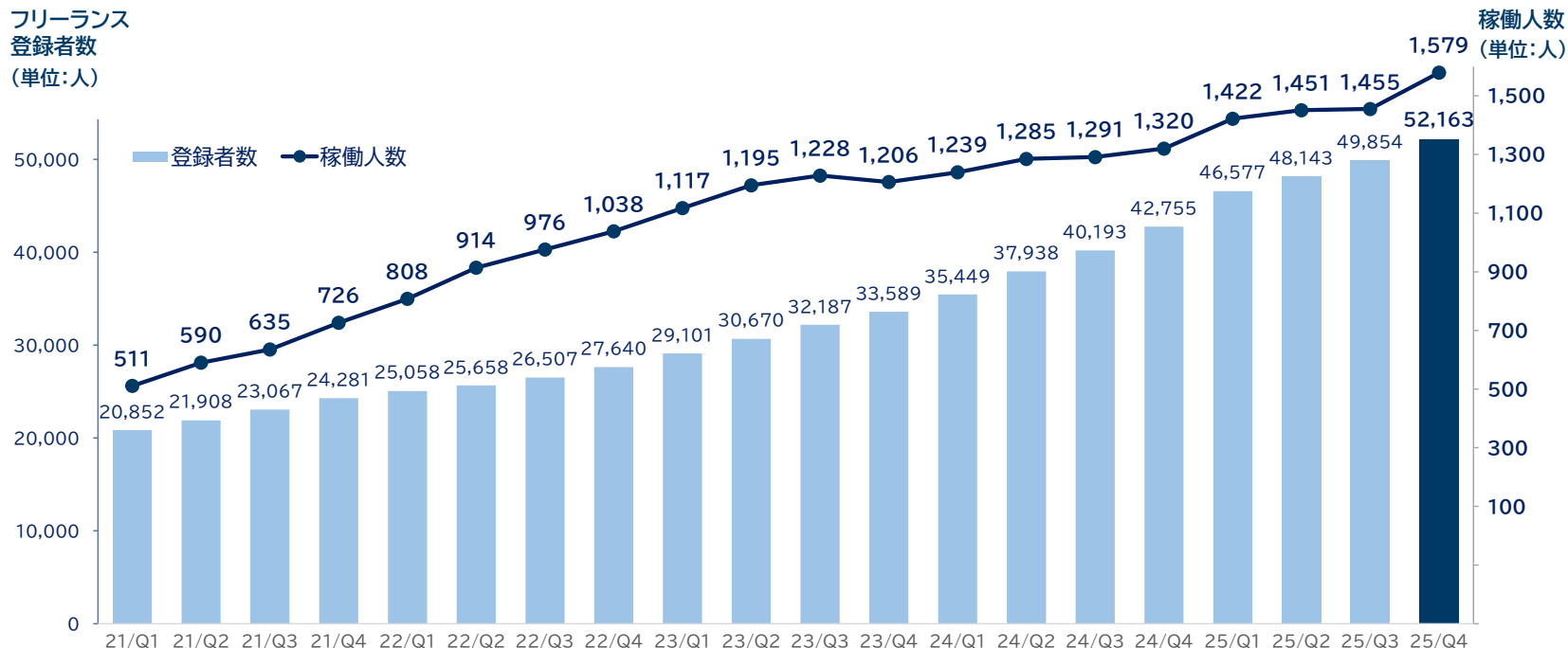
- 働き方の多様化と労働人口の減少により、優秀な社員採用が困難となった企業の人材確保・業務パフォーマンス向上と固定費削減に貢献
- フリーランス人材の獲得力、獲得後の営業・福利管理面での支援による高スキル人材の安定確保・提供
- 社員とフリーランスのハイブリッドチームの提供による高サービス品質

* 2025年7月末日現在

6 フリーランス登録者数、稼働人数(INTLOOP単体)

広告宣伝費は効率化しつつも、登録者の伸長は増加
稼働人数も増加し、売上高・営業利益に貢献

フリーランス
登録者数
(単位:人)



7 サービス内容(INTLOOP単体)

デリバリー 従業員数 **398**名 25/Q4



コンサルティングサービス

- ・ 戦略コンサルティング(新規事業開発/M&A/PMI)
- ・ ITコンサルティング (システム導入/プリセール支援)
- ・ 業務コンサルティング(SCM/CRM/ERP/BPR/BPM/RPA)



テクノロジーソリューション

- ・ システム開発/導入支援(SE/PG)
- ・ SES支援
- ・ 先端技術導入支援(AI/IoT/ビッグデータ)
- ・ ニアショア/ラボ開発



PMOソリューション

- ・ 個別PMO/部門PMO/全社PMO/ユーザーPMO支援
- ・ PMO×出身企業指定(大手コンサル等)
- ・ PMO×開発方法論知見(Agile等)
- ・ PMO×業界知見(金融、製造、化学等)
- ・ PMO×パッケージ知見(SAP,SFDC等)
- ・ PMO×テック知見(DX,クラウド等)

その他 従業員数 **318**名 25/Q4



Webサービス

- ・ デジタル戦略
- ・ デジタルマーケティング
- ・ データ活用
- ・ デジタルを活用した新規事業/サービス等



プロ人材活用サービス

- ・ プロフェッショナルコンサルタント(フリーランス)
- ・ プロフェッショナルエンジニア(フリーランス)
- ・ プロフェッショナル marketer(フリーランス)



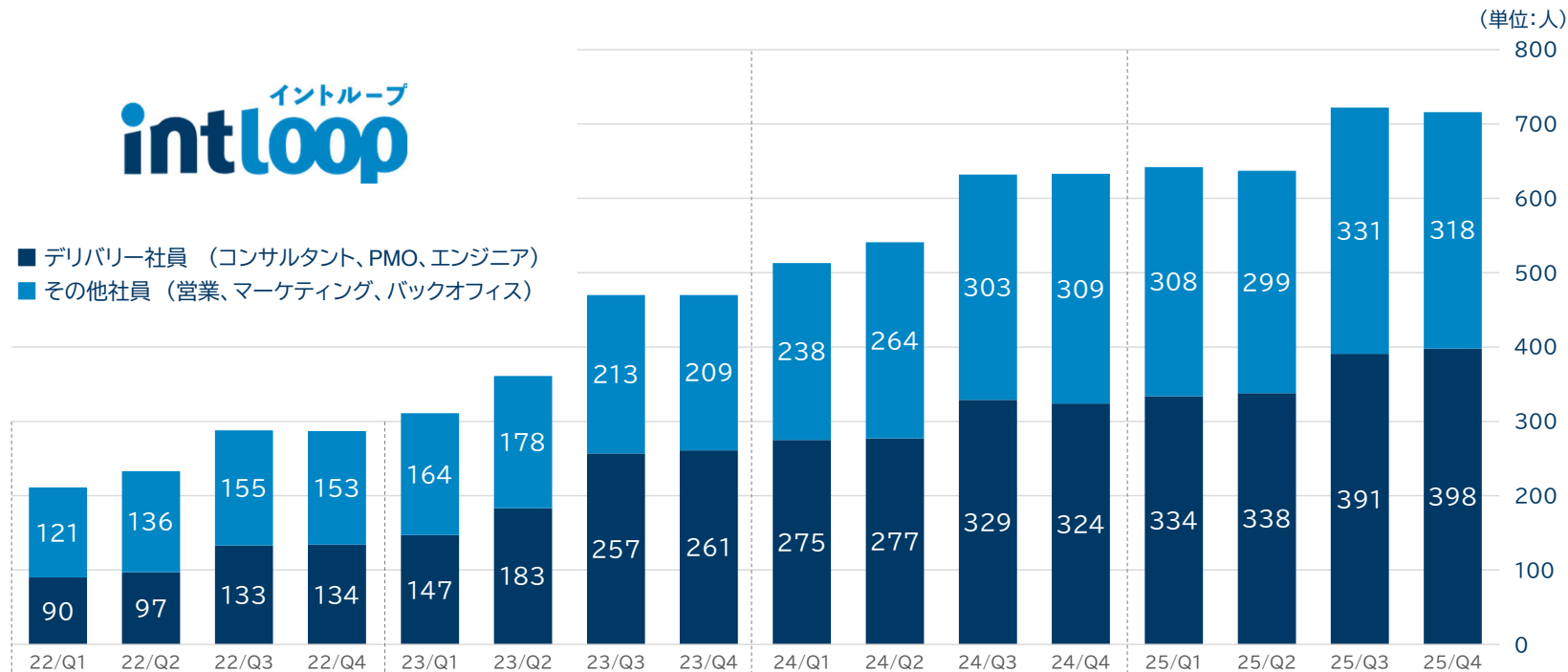
プロ人材転職支援サービス

- ・ 人材エージェント
- ・ ヘッドハンティング

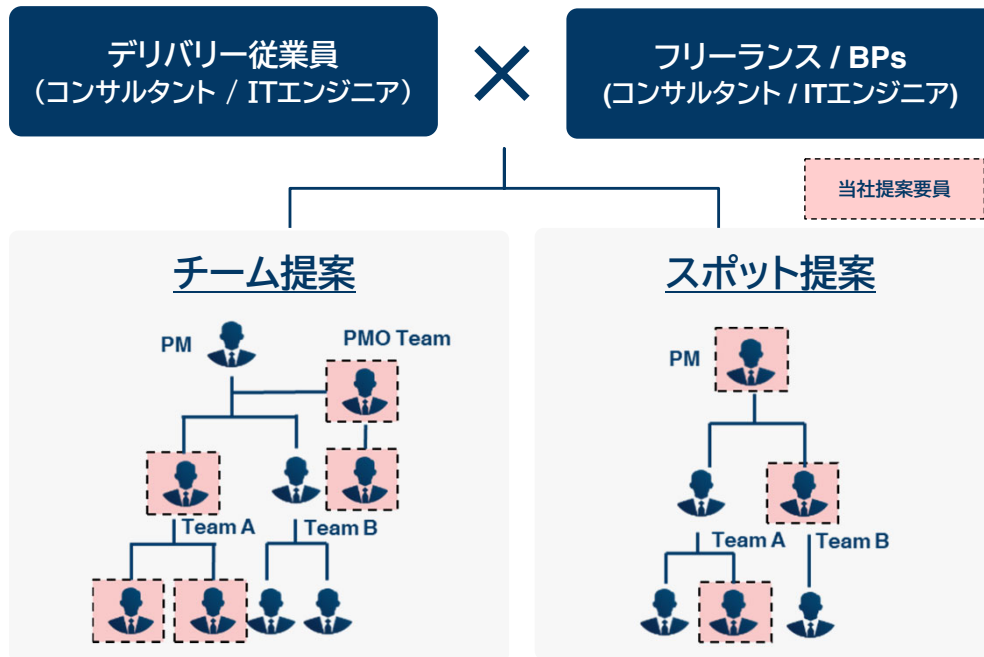


8 INTLOOP単体の社員数推移

FY25/Q4は社員数716人。期末の社員数は計画通り増加



ハイブリッドチーム



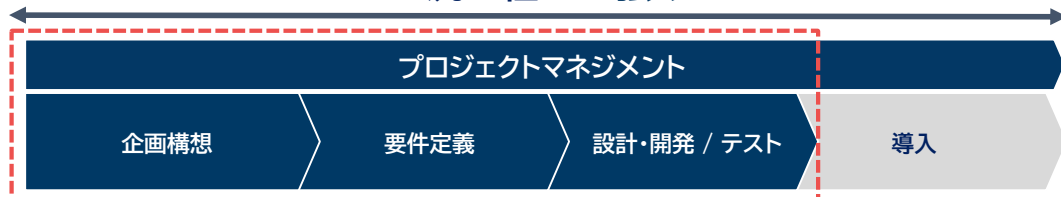
当社の特徴

当社社員が中心となり、フリーランスとのハイブリッドチームを組成
リソースマネジメント支援により、
内側からリスクを認識し、異なる
ポジションのリソースも支援可能

チーム提案

大規模プロジェクトのサブプロジェクト
専門性が高い横断的な領域

上流工程への強み



➡ コンサルティングノウハウを活用した上流工程へ参画するだけでなく、下流工程もカバー

特徴

- ・上流工程からの参画、特に基幹システムの導入等、DX案件が強み
- ・事業会社の顧客層は特定のセクターに偏らず、幅広く対応
- ・現在は営業体制の変革を実施、特に高収益案件の獲得に注力

案件単価／売上総利益率

■ 事業会社(エンタープライズ)：

案件単価
人月(平均) **140～200 万円**

売上総利益率 **40%～70%**

■ SIer／コンサルティングファーム：

案件単価
人月(平均) **120～140 万円**

売上総利益率 **20%～30%**

取引顧客社数／顧客別売上割合

取引顧客社数

500社超

顧客別売上割合

事業会社 SIer コンサルティング
ファーム

2 : 5 : 3

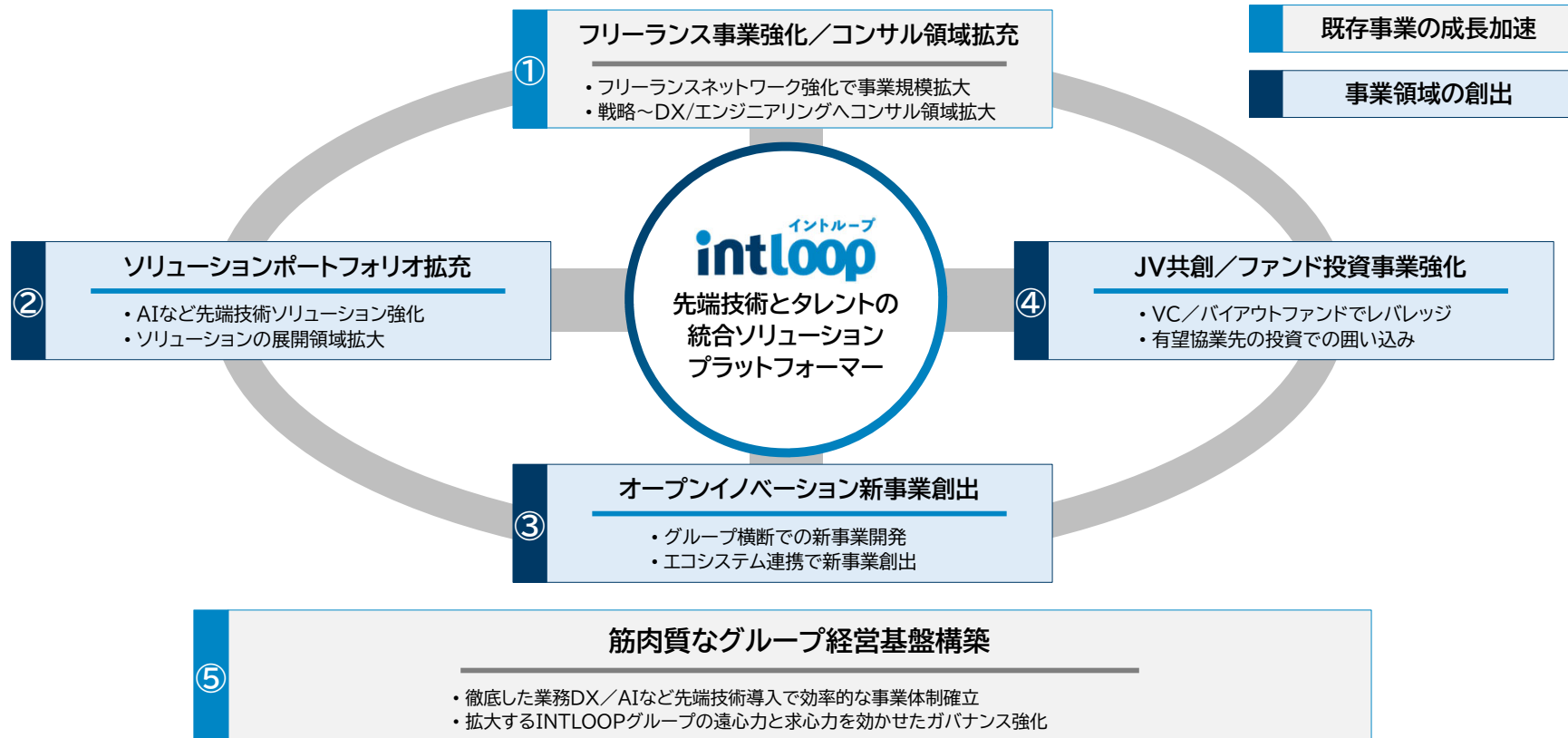
2030年7月期の目標として 売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目指す

2025/7から2030/7までに、売上高1,000億円・営業利益150億円の達成を目標としたINTLOOP “VISION2030”を策定

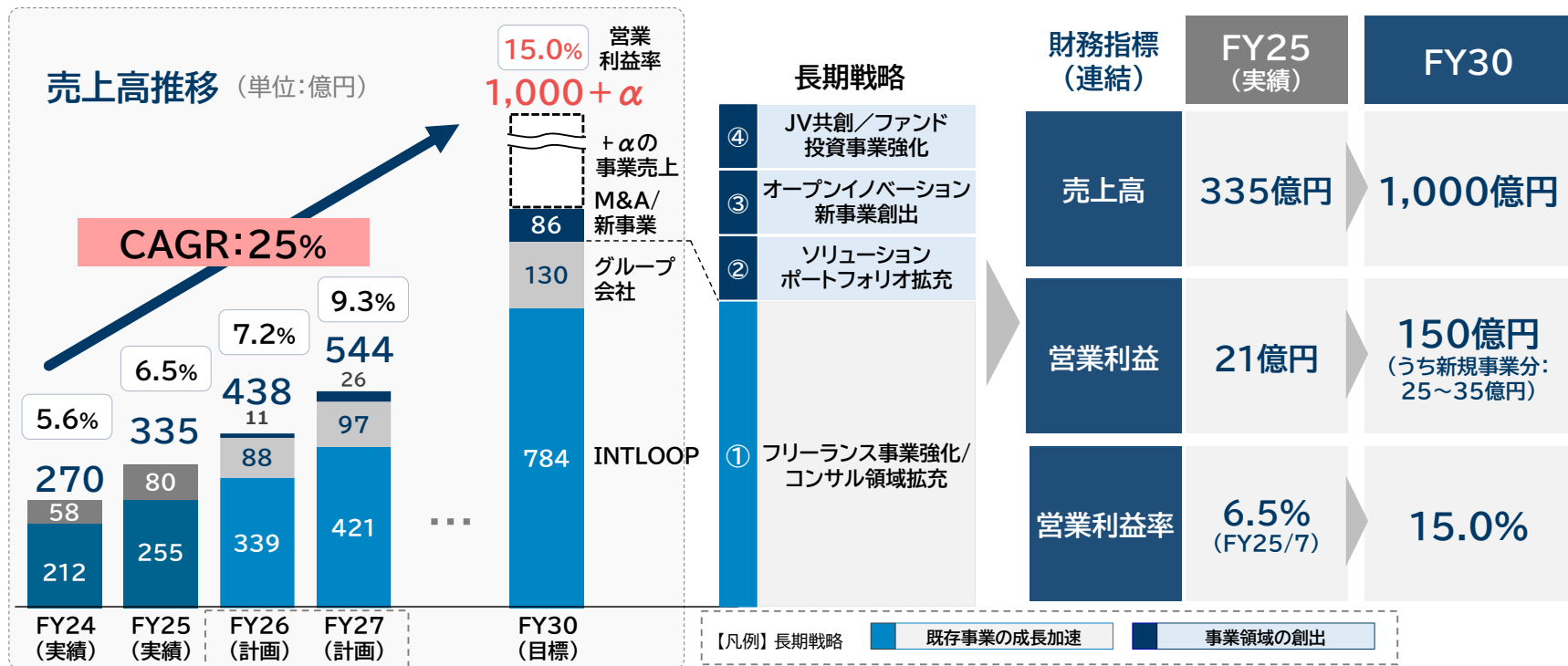
目標達成に向けた取り組みとして、「既存事業の成長加速」「事業領域の創出」のために、下記の重点戦略を定める

【重点戦略】

1. 既存のフリーランス事業の強化、及びコンサルティング事業領域の拡充
2. AIなどのDX領域を中心とする、ソリューションポートフォリオの拡充
3. スタートアップ協業/投資等による、新たなオープンイノベーション推進
4. M&AやVCへの投資やJV共創のファンド投資事業強化
5. 上記1～4を実現させるための、筋肉質なグループ経営基盤の構築



FY25～27は既存事業の強化により収益性を徐々に改善 FY30に向けて新規事業により高収益化



今後の予定

FY26/7 Q1 決算発表及び決算説明会 2025年12月12日(金)

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。