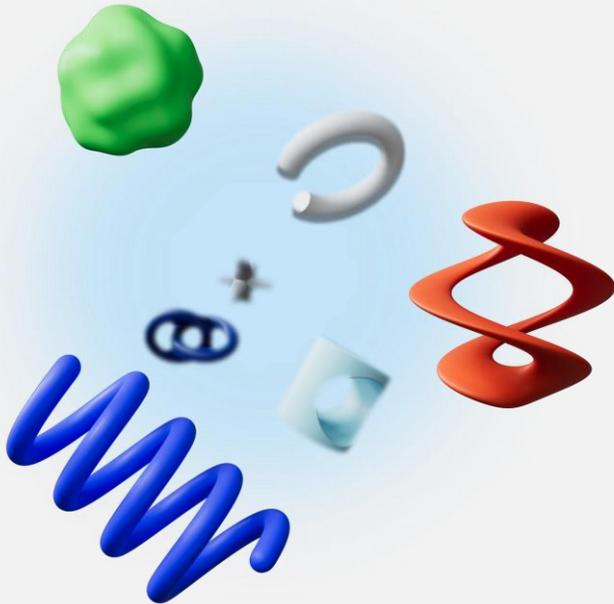


2026年1月期 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース・名証メイン 7073)

2026年3月13日





1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

通期の売上高は前年同期比107%で過去最高、営業利益は前年同期比85%で着地。就職活動の早期化、採用関連費と販売促進費の先行投資により、通期予想と差異が発生

<累計>

(単位：百万円)	25/1期 累計	26/1期 累計	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	4,190	4,475	107%	4,705	95%
営業利益	238	203	85%	299	68%

<4Q>

(単位：百万円)	25/1期 4Q	26/1期 4Q	前年 同期比
売上高	1,048	1,023	98%
営業利益	79	△22	-

業績

- ・売上高4,475百万円（前年同期比107%） / 営業利益203百万円（前年同期比85%）

事業

- ・フリーター支援事業：採用単価上昇と入社後カスタマーサクセスにより、**過去最高**売上高を記録
- ・新卒支援事業：キャンパスサポートの広告事業好調により、**過去最高**売上高を記録
- ・教育研修事業：デール・カーネギー研修やKakedas好調により、**過去最高**売上高を記録

株主還元

- ・期末配当は1株あたり55円00銭を予定（10円の増配）
- ・株主優待を中間と期末で年2回実施

決算ハイライト（累計）

26/1期通期の売上高は4,475百万円(前年同期比107%)
 営業利益は203百万円(前年同期比85%)。

(単位：百万円)	25/1期 累計	26/1期 累計	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	4,190	4,475	107%	4,705	95%
営業利益	238	203	85%	299	68%
経常利益	235	193	82%	289	67%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	130	94%	140	92%
EBITDA (※)	389	357	92%	447	79%

※減価償却費 : 82百万円
 のれん償却費 : 64百万円

決算ハイライト (4Q)



新卒採用の早期化により、2Qが最も収益性の高い構造に変化
4Qは27/1期に向けた採用関連費と販売促進費に先行投資

(単位: 百万円)	1Q(2-4月)			2Q(5-7月)			3Q(8-10月)			4Q(11-1月)		
	25/1期	26/1期	前年同期比	25/1期	26/1期	前年同期比	25/1期	26/1期	前年同期比	25/1期	26/1期	前年同期比
売上高	924	976	105%	1,146	1,329	115%	1,070	1,147	107%	1,048	1,023	98%
営業利益	△43	△84	-	109	200	182%	91	110	120%	79	△22	-
経常利益	△41	△90	-	105	200	189%	90	109	120%	80	△25	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△52	△86	-	76	149	195%	48	64	133%	65	2	5%
EBITDA	△4	△50	-	144	241	167%	129	150	116%	119	16	14%

2027年1月期の業績予想



27/1期の売上高は前期比112%の5,024百万円、営業利益は前期比125%の254百万円を計画

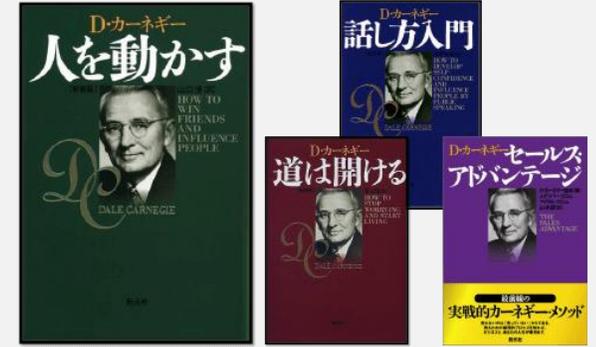
(単位：百万円)	25/1期	26/1期	27/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	4,190	4,475	5,024	548	112%
営業利益	238	203	254	51	125%
経常利益	235	193	240	47	124%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	130	125	△4	96%
EBITDA	389	357	404	47	113%

事業トピック①

(教育研修事業)

- ・ **デール・カーネギー研修の受注額が162%増加し、1.8億円突破** (※通期・前年同期比)

人的資本経営の浸透を背景に大手企業の受注を獲得し、今期のデール・カーネギー研修の受注を大きく伸ばしました。また、日本市場での「デール・カーネギー・トレーニング」の普及に当社が大きく貢献していることが高く評価され、世界で12名しか選出されないフランチャイズリーダーに選出されました。



(新卒支援事業)

- ・ **東京大学・京都大学等が加わり、就職支援実績校が195校に伸長**

大学生協事業連合を通じて主に4年生の就職支援を行う「大学生協 新卒カレッジ」事業において、新たに東京大学や京都大学などの学生を対象としたプログラムが加わりました。これにより、就職支援実績校は195校に伸長、大学生協ルートでの支援対象大学数も、約3年でゼロから50校以上に増加しています。



- ・ **4Qの採用単価上昇率が115%増で、四半期ベースで過去最高を更新**

新卒支援事業の採用単価は前年同期比で1Qは98%、2Qは108%、3Qは113%、4Qは115%と順調に上昇し、売り手市場を背景に値上げを実施しています。



事業トピック②

(株式会社Kakedas)

- ・売上高**312%**に成長。登録キャリアコンサルタント**4,000名突破**(※通期・前年同期比)

キャリア自律やリスキリング需要の高まりを背景に、大手企業におけるキャリア相談窓口の導入拡大や、行政のリスキリング関連事業の受託拡大により、売上成長を加速させました。キャリア面談プラットフォームに登録する、国家資格キャリアコンサルタントは4,105名(※)となりました。(2026年1月31日時点)

- ・「Kakedas **AIキャリアコン**」β版を提供開始

国内最大級のキャリア面談プラットフォームで蓄積された面談ノウハウを活用し、法人向けに「Kakedas AI キャリコン」β版の提供を開始しました。人に相談する前の心理的ハードルが低い相談の入口として利用機会を拡大し、企業の人的資本経営を支援するとともに、対人面談への接続強化によるLTV向上を図ります。



(株式会社エフィシエント)

- ・「就活AI」の総利用回数**64万回突破**。3つの新機能実装

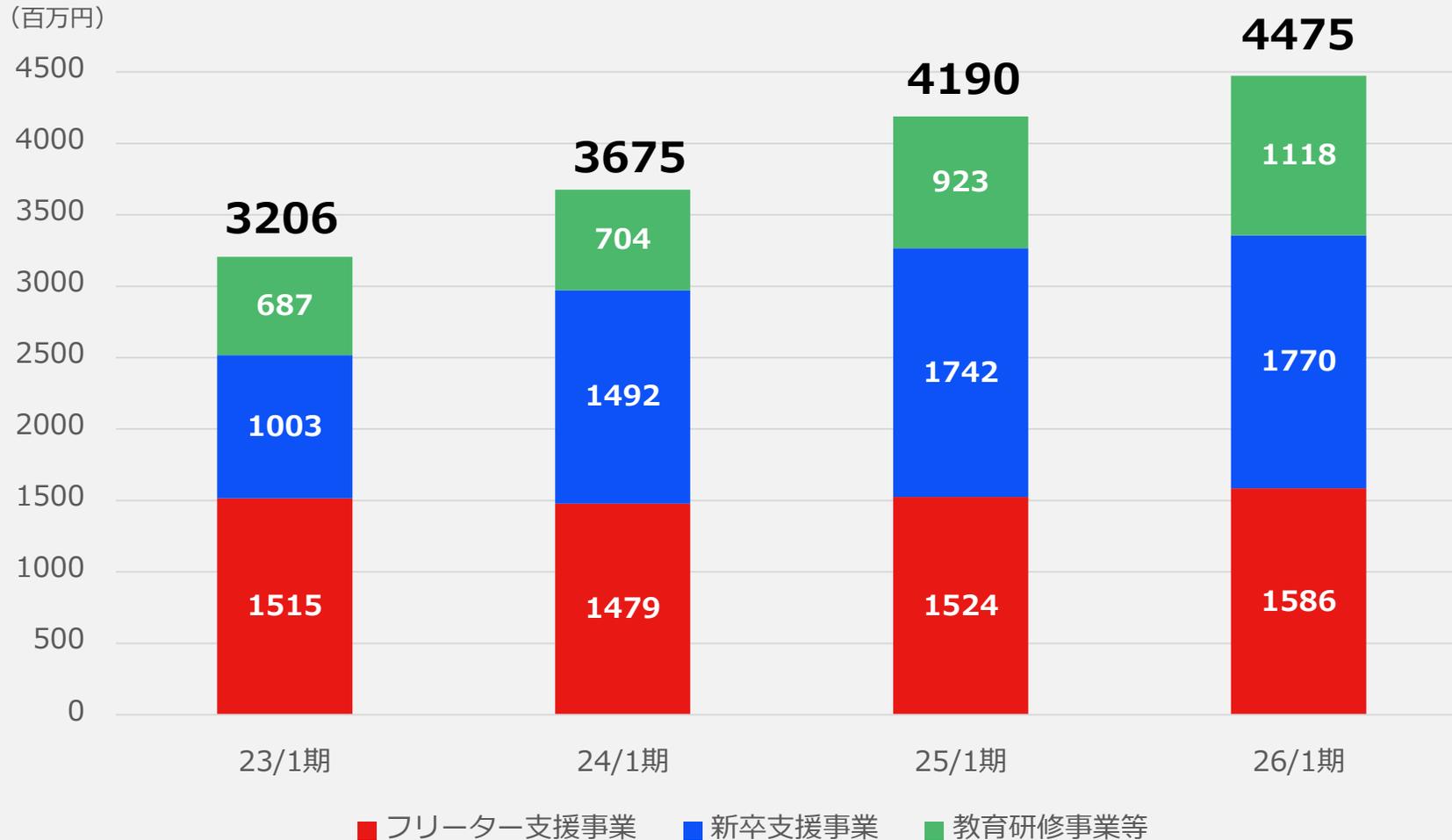
ジェイックと共同開発した、自己PR&志望動機の作成・添削サービス「就活AI」の総利用回数が64万回(※)を突破しました。機能強化の一環として、新たに「URL読み取り機能」「ノート機能」「文字数調整機能」の3機能を実装。利便性向上により、学生のみならず社会人層にも利用が広がり、認知拡大が進んでいます。

※就活AI総利用回数：645,399回(2023年5月16日～2026年1月20日)



事業ごとの連結売上高推移（通期）

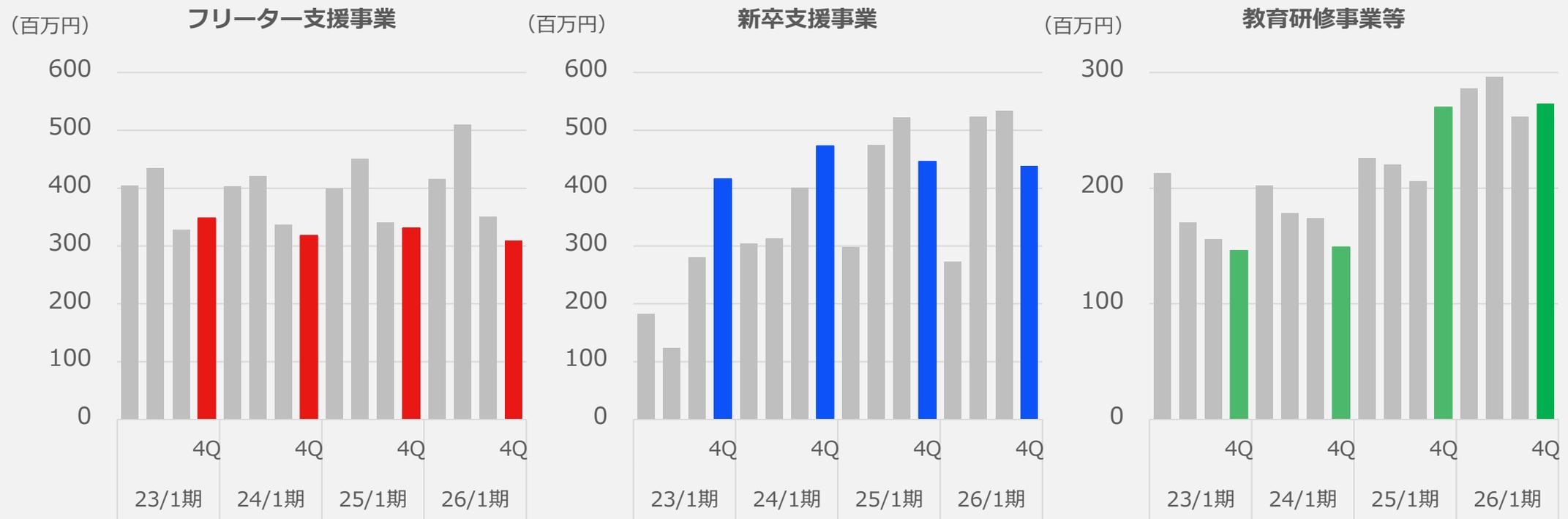
売上高は順調に成長し、過去最高売上。とくに新卒支援事業が主力の事業に変化
教育研修事業等も高成長を継続



■ フリーター支援事業 ■ 新卒支援事業 ■ 教育研修事業等

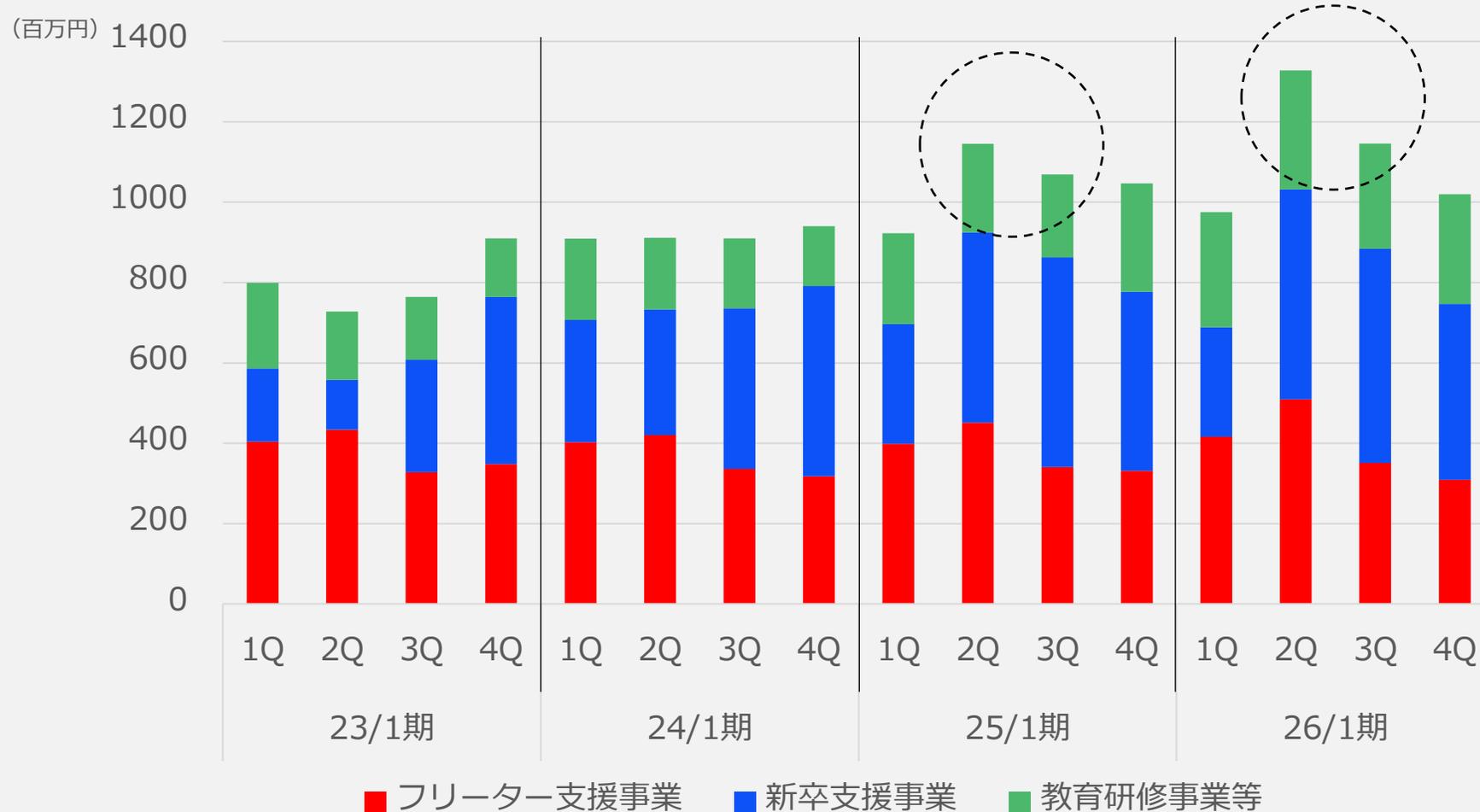
事業ごとの連結売上高推移（四半期別）

四半期ごとの売上高は、デール・カーネギー研修が好調な教育研修事業が年間を通じて高い水準で安定



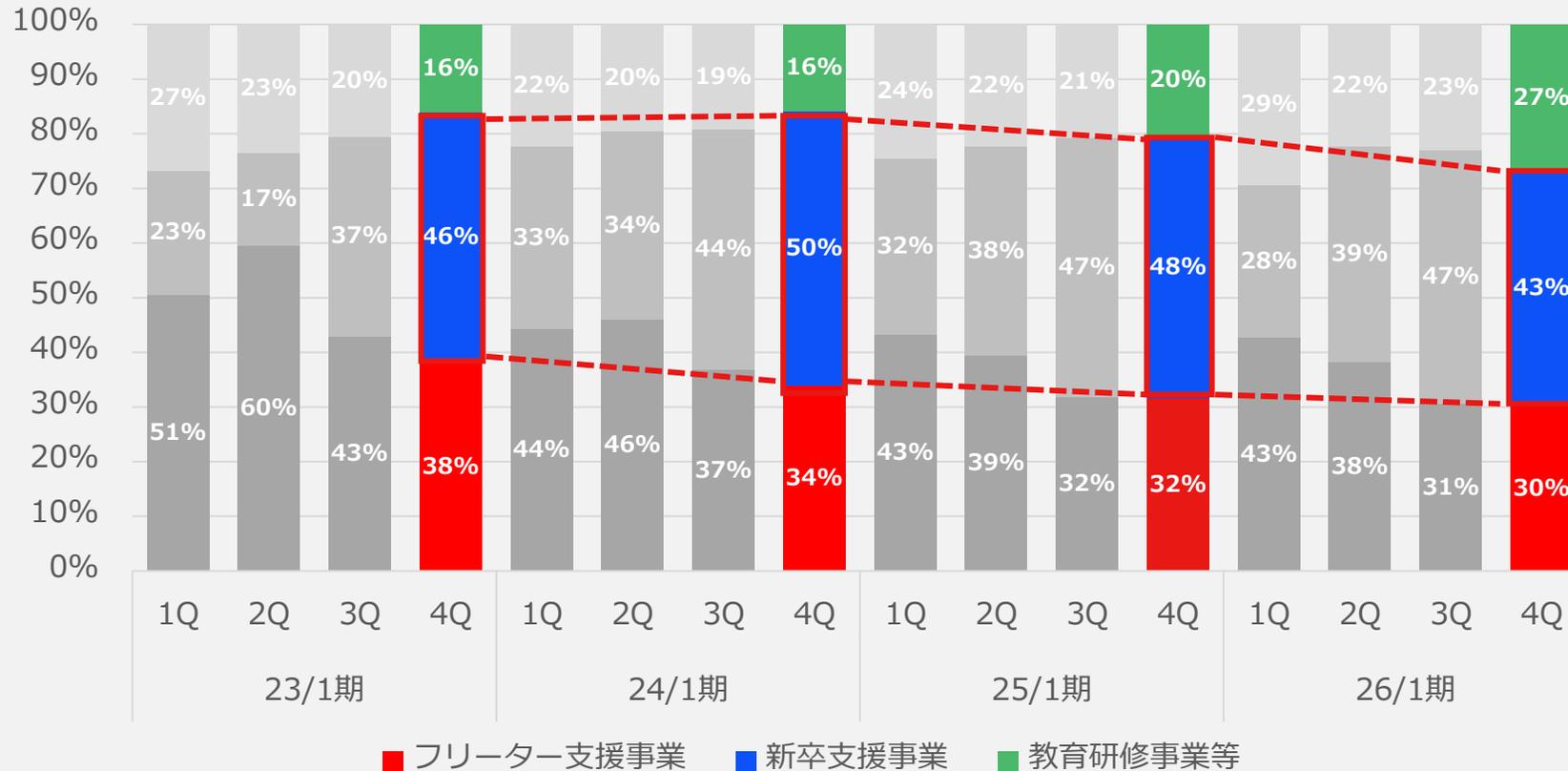
事業ごとの連結売上高推移（四半期別）

就職活動の早期化という外部環境の変化に伴い、
25/1期以降は2Qと3Qが売上の山という構造に変化

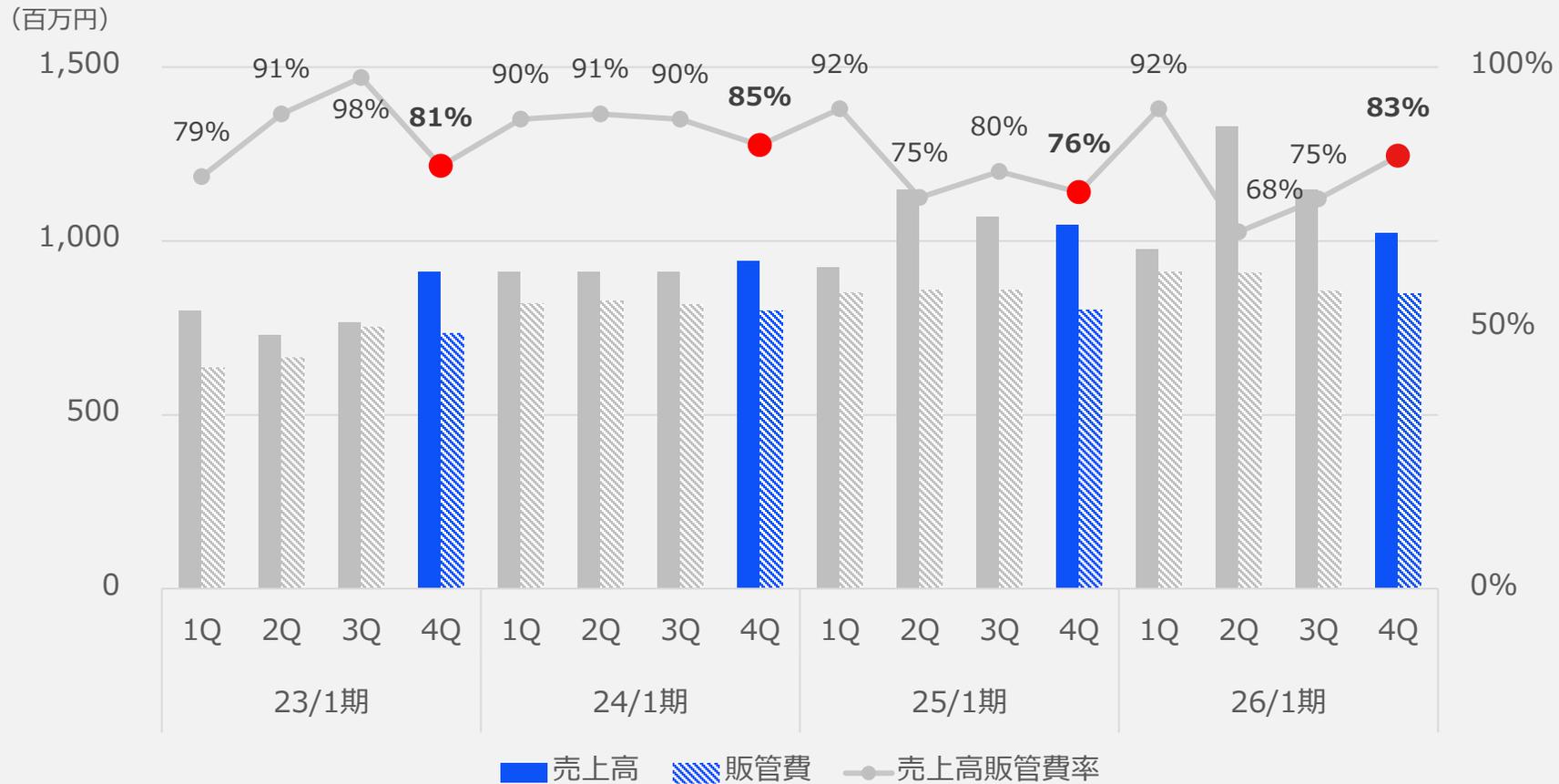


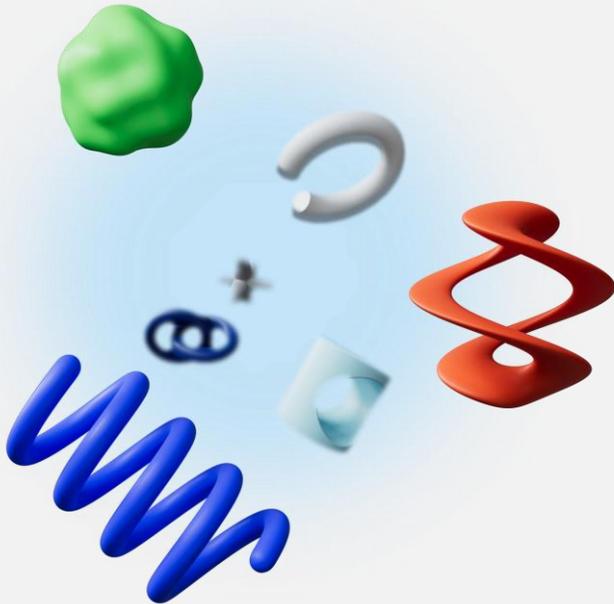
連結売上高構成比推移（四半期別）

4Qの売上高構成比は、新卒支援事業が業績をけん引しつつ、売上高成長率の高い教育研修事業等も台頭



4Qは27/1期に向けた採用関連費と販売促進費に先行投資





1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

①フリーター
支援事業

②新卒
支援事業

③企業向け
教育研修事業

②大学内広告事業・就活生の就職支援事業／株式会社キャンパスサポート

④キャリア相談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」／株式会社Kakedas

⑤AI就活サポートツール「steach®」「就活AI」／株式会社エフィシエント

シナジーを創出するサービス構造

一度接触した学生を、いずれかのサービスで就職に導き、入社後も教育研修提供。
キャリア相談プラットフォームとAI就活サポートツールが各ステージでの基盤

キャンパスサポートの強みを生かし大学生協ルート開拓の支援対象大学数は、約3年でゼロから50校に増加（※2026年1月末現在）



①フリーター支援事業 一事業の特長

フリーターや中退者向けの就職支援
数日間の研修を行ってから企業に紹介するのが大きな特徴

就職支援の流れ

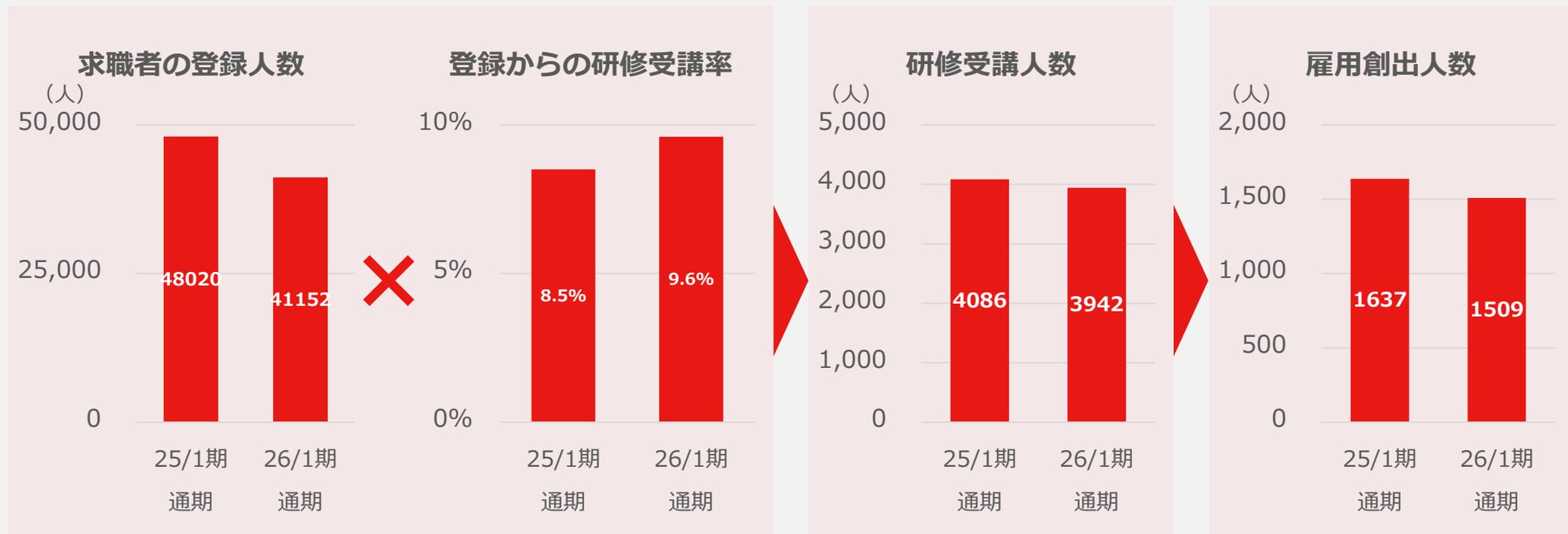


求職者



①フリーター支援事業 —KPIの進捗

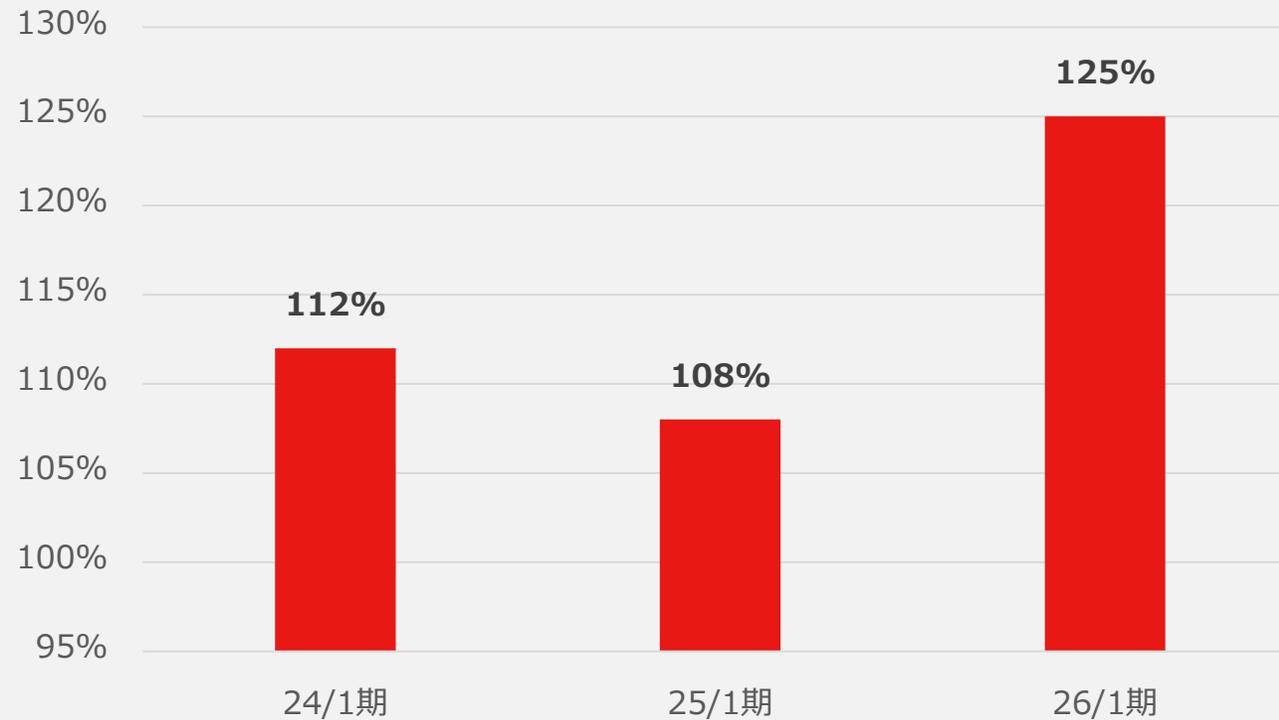
登録人数は前年同期比で減少したものの、ビジネスプロセスマネジメント（BPM）を徹底し、研修受講率を高め、研修受講人数と雇用創出人数を微減にとどめる



①フリーター支援事業 —採用単価の推移

雇用創出数の減少を採用単価の上昇によりカバーし、業績に貢献

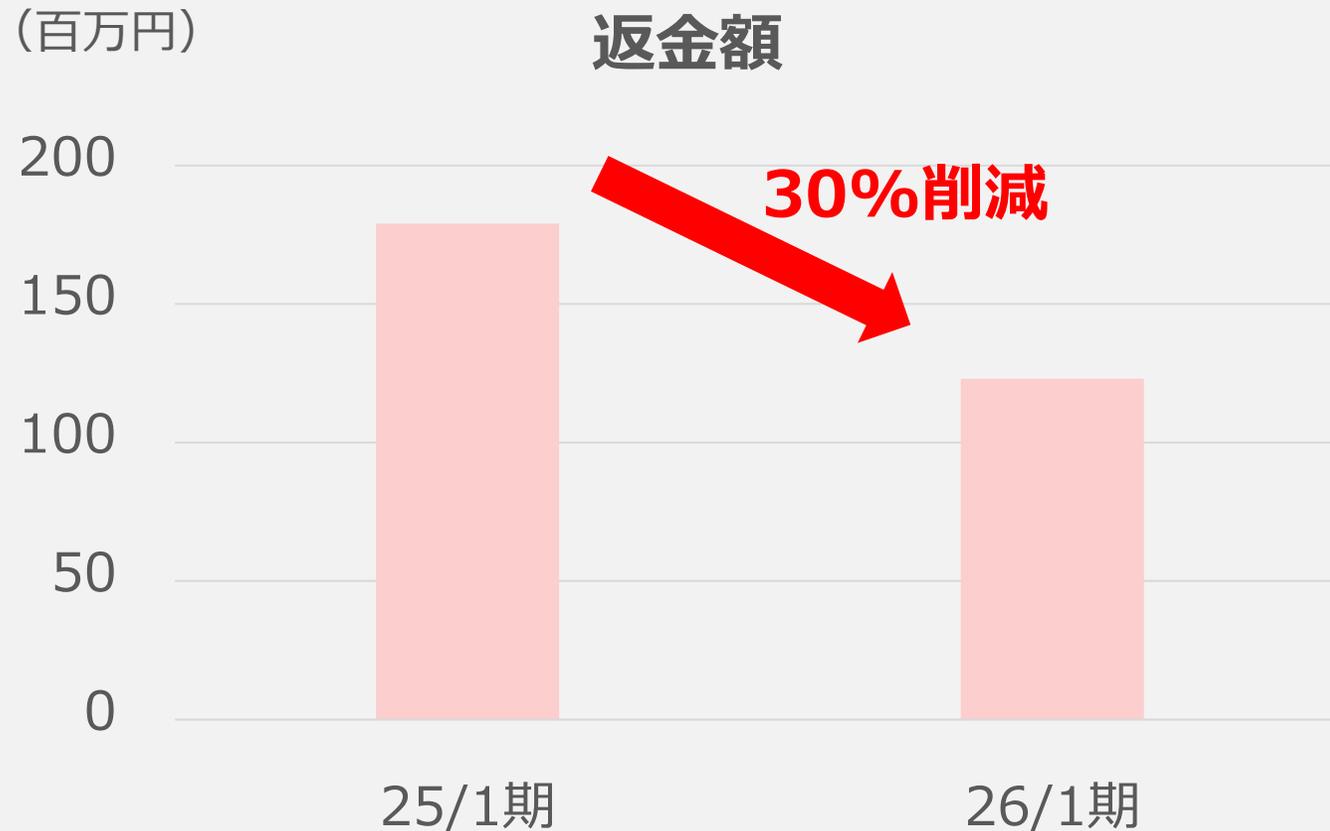
採用単価（23/1期を基準にした伸び率）



①フリーター支援事業 ーカスタマーサクセスへの注力



雇用創出後のアフターフォローである「カスタマーサクセス」に注力し、入社前の内定辞退や早期退職による返金は前年同期比30%減



②新卒支援事業 一事業の特長

大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じて4年生を支援することが大きな特徴

（東京大学、京都大学、日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学、慶應義塾大学、東京理科大学など全国195校）

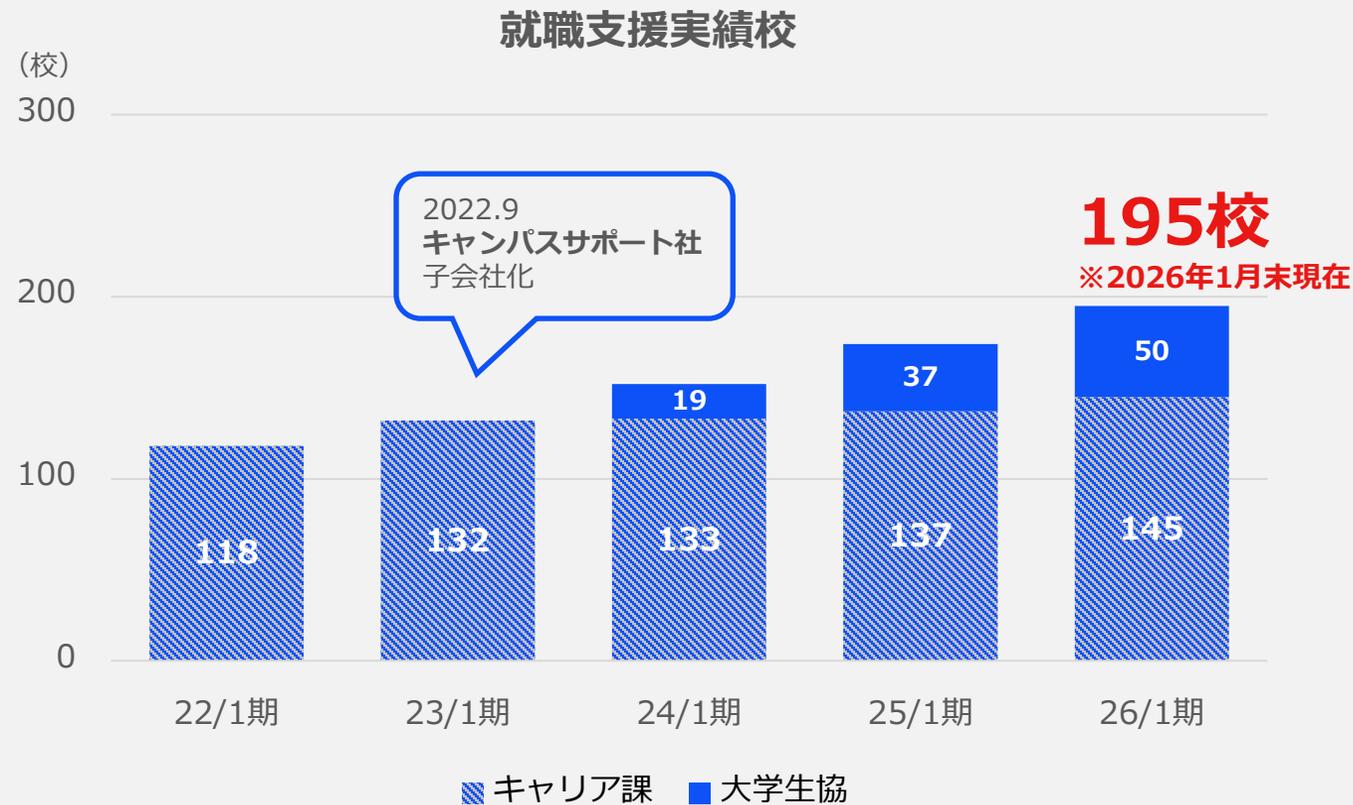
研修を実施してから企業に紹介（ビジネスモデルは人材紹介）

就職支援の流れ



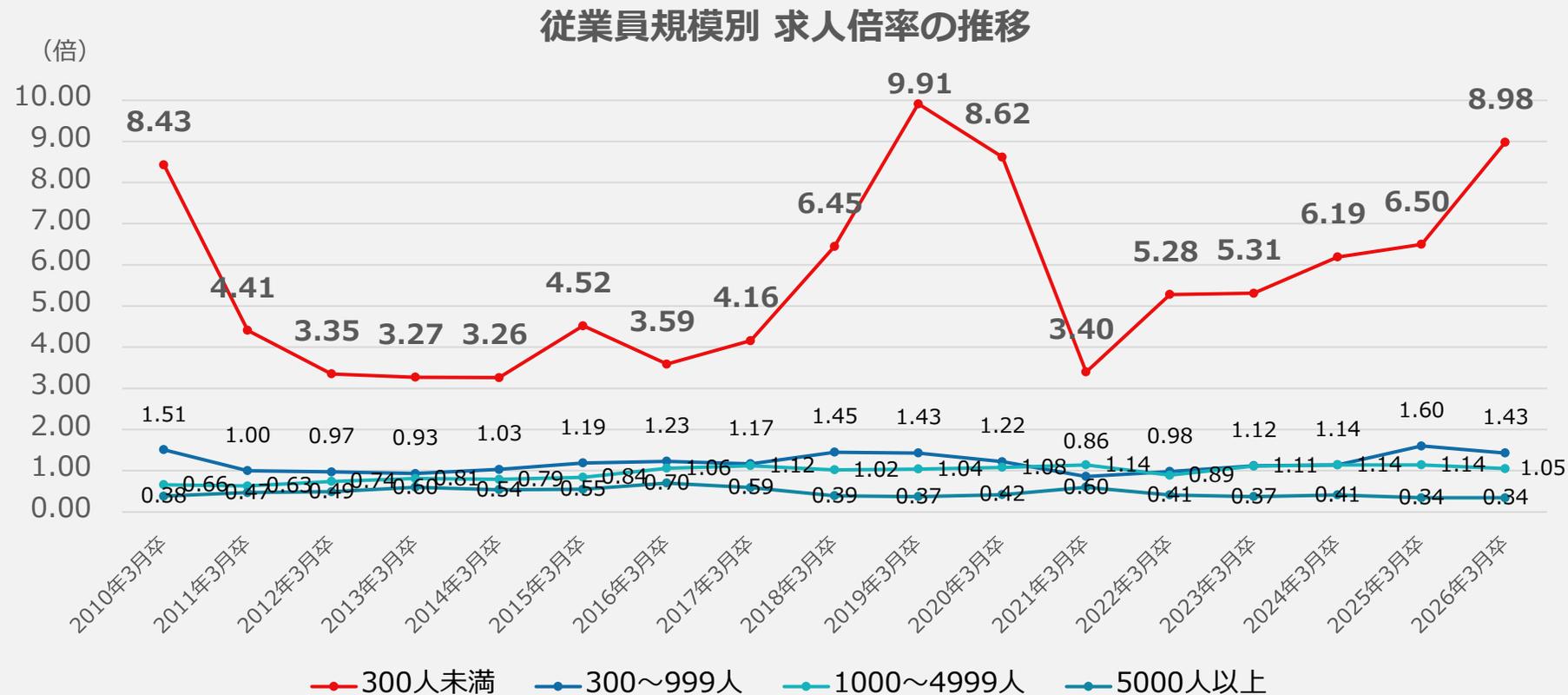
②新卒支援事業 一事業の特長

キャンパスサポート社の子会社化以降、当社が持つ新卒支援ノウハウとのシナジー創出が実を結び、国公立大学などを中心に、支援実績が拡大



②新卒支援事業 一事業の特長

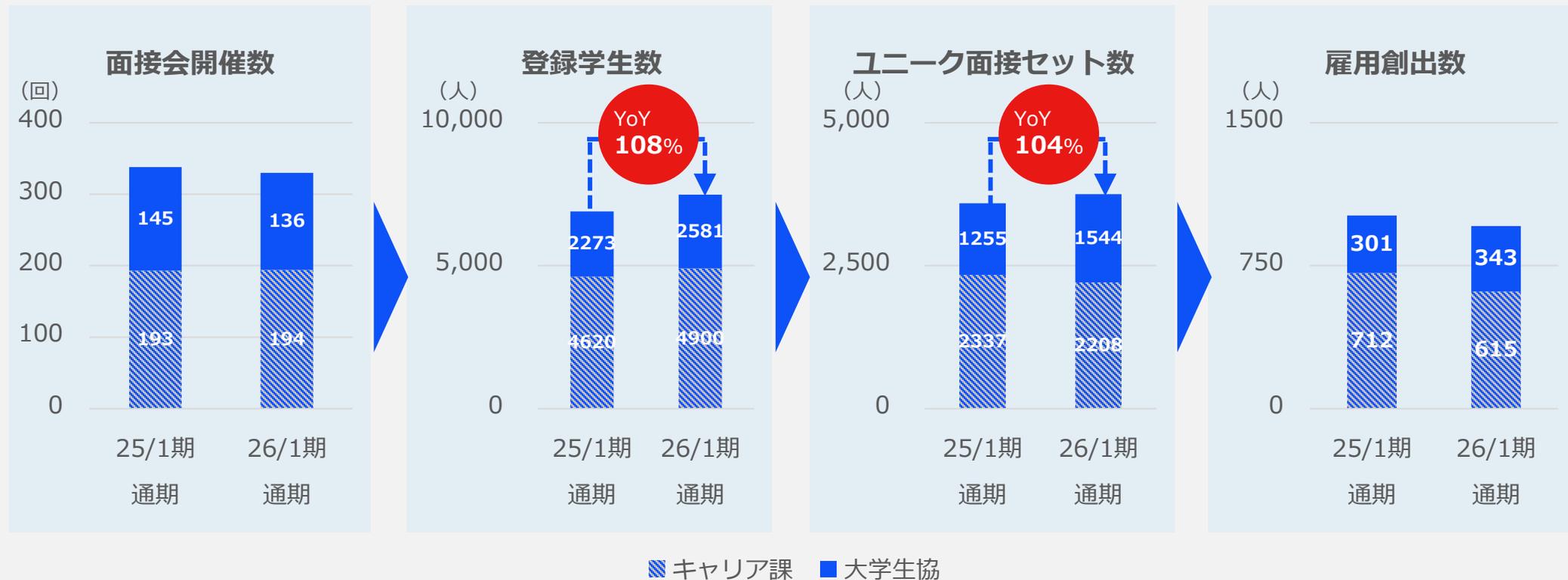
主要顧客層である300人未満の企業では、2026年3月卒の採用需要が急増し、コロナ禍前の大卒求人倍率を上回る。採用単価上昇の追い風



(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査(2026年卒)」をもとに当社作成

②新卒支援事業 —KPIの進捗

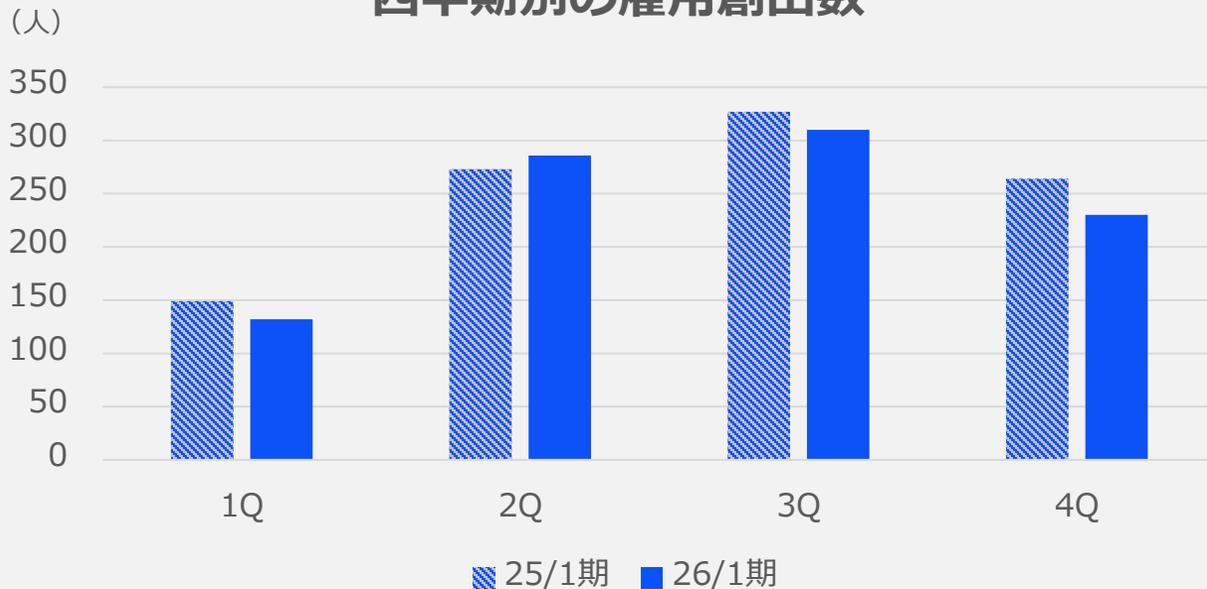
登録学生数とユニーク面接セット数は前年同期比で増加したものの、就職活動早期化と売り手市場の影響により、雇用創出数は微減



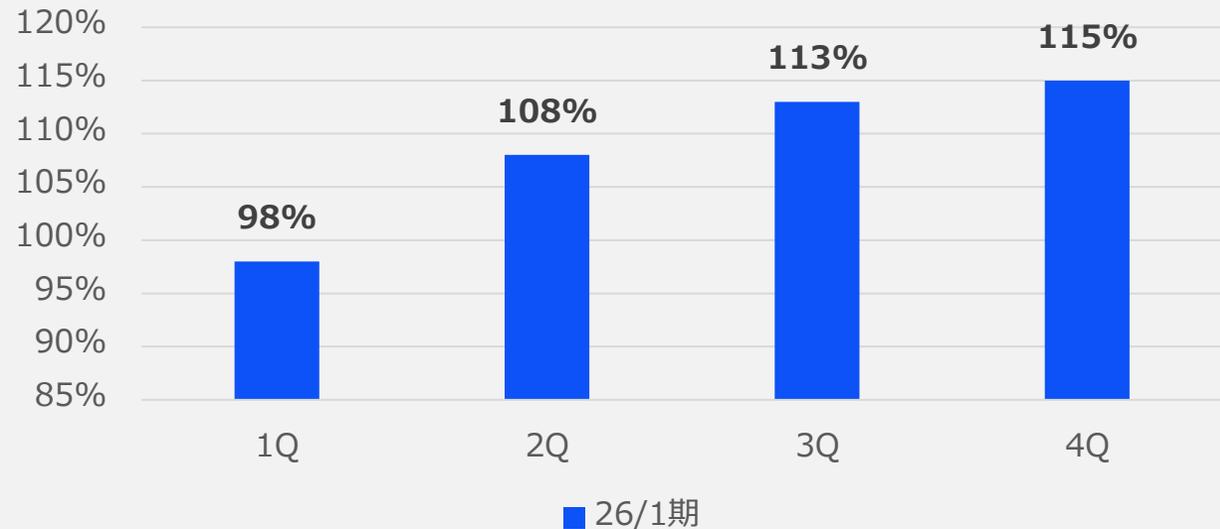
②新卒支援事業 一四半期別の雇用創出数と採用単価

四半期別に見ると4Qの採用単価上昇率が115%増で、
四半期ベースで過去最高を更新

四半期別の雇用創出数



四半期別の採用単価変化率（前年同期比）



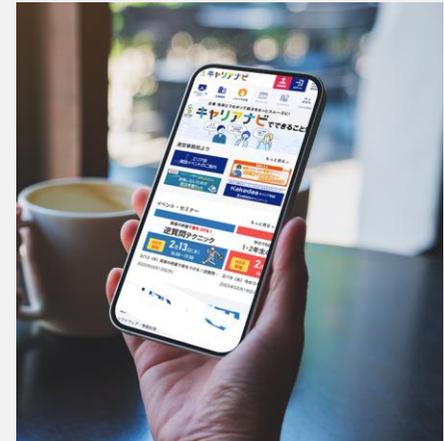
②株式会社キャンパスサポート 一事業の特長

大学生協事業連合の業務受託会社。就職支援事業や、採用支援ツール制作事業などの領域で当社と協業し、クロスセルによる単価向上を目指した取り組みを展開。

大学生の就職支援事業

Pick up!

当社の「新卒カレッジ事業」と協業し、主に4年生の就職支援を行う「大学生協 新卒カレッジ」事業に加え、大学生協が主に1～3年生向けに開催するインターンシップセミナーをはじめとした各種セミナー運営を担っています。また、キャリア形成・就活支援サイトである「UNIVCOOPキャリアナビ」も運営しています。



採用支援ツールの制作事業

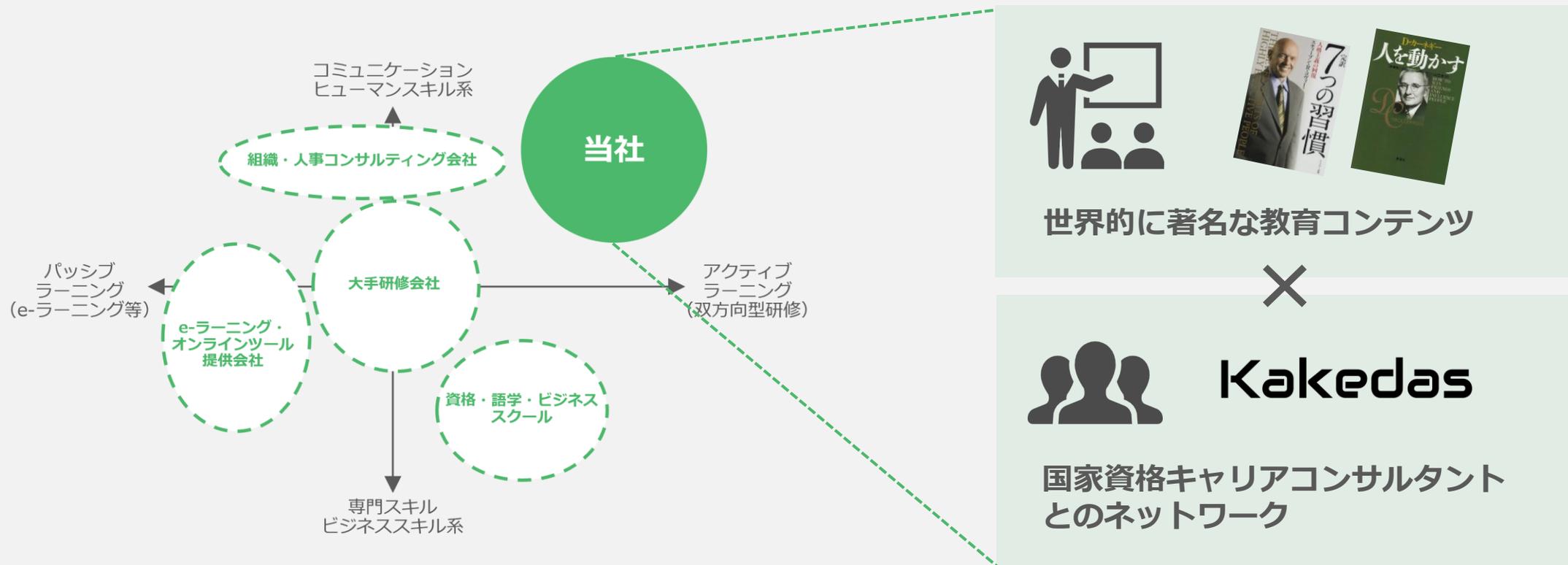
Pick up!

就職支援事業で培ったノウハウを活かし、採用パンフレットや採用サイトなど、企業向けの採用支援ツールの制作を展開しています。これらの制作支援を当社の顧客にも提案することで、クロスセルや単価向上を目指せるだけでなく、企業の採用力強化にも貢献し、継続的かつ安定した取引関係の構築が実現できます。



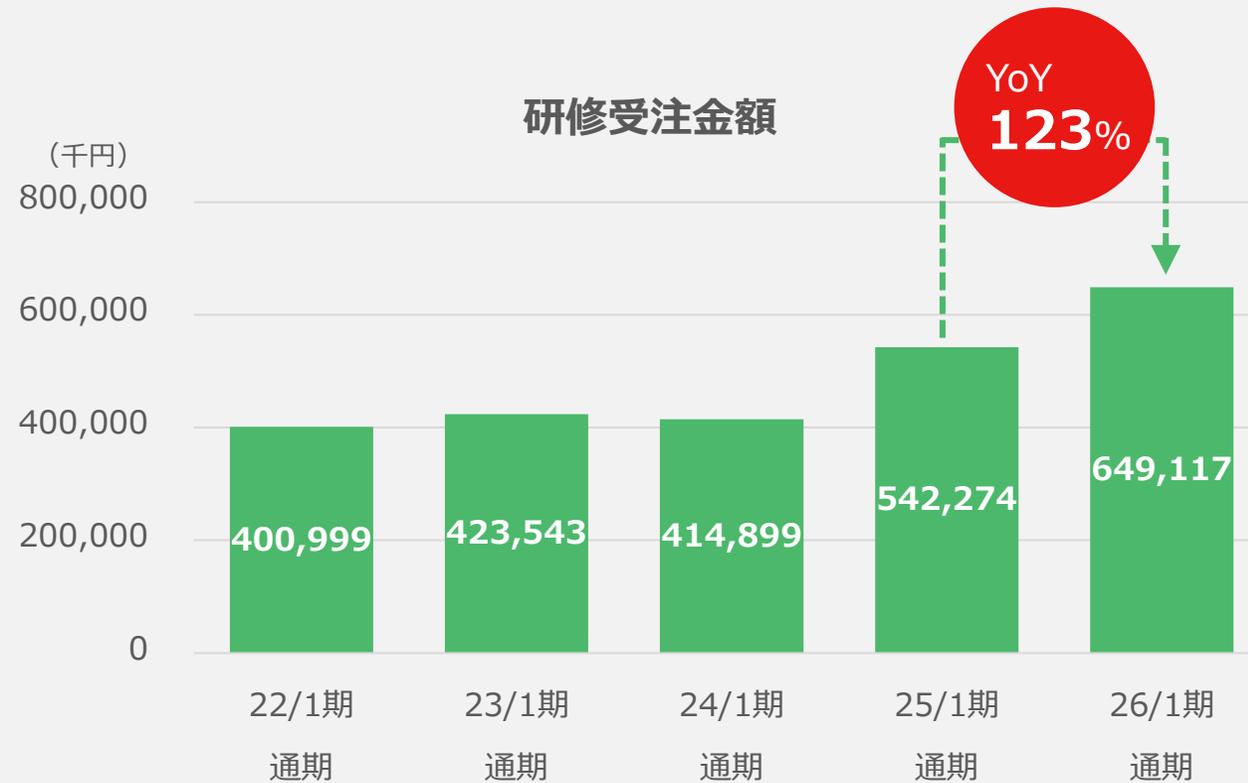
③ 企業向け教育研修事業 一事業の特長

著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムが強み



③ 企業向け教育研修事業 —KPIの進捗

カーネギー研修のエンタープライズ企業からの受注好調等により、
26/1期通期の研修受注金額は前年同期比で123%となり、過去最高を更新



③企業向け教育研修事業 —カーネギー研修の受注拡大

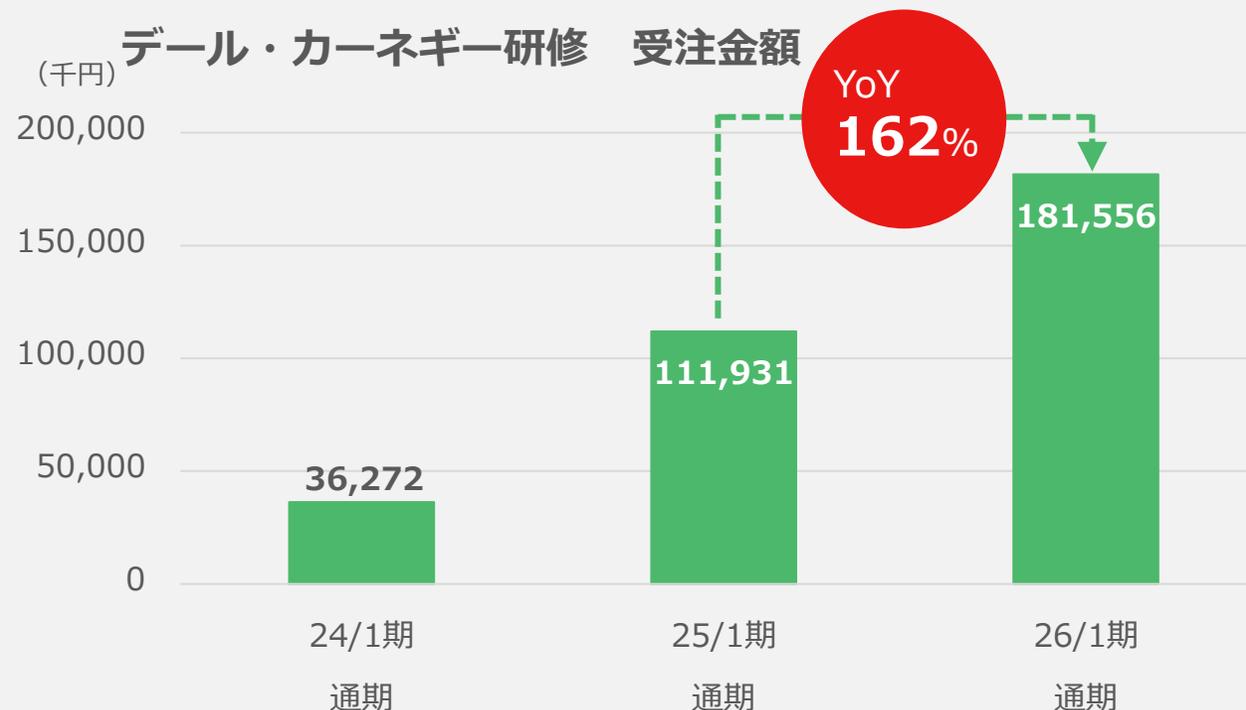
“リーダーシップのリスキリング”にフォーカスしたデール・カーネギー研修の受注が好調で、研修受注金額全体の成長を牽引

日本全国で
デール・カーネギー・トレーニング
提供開始

「人を動かす」
を用いた研修プログラム!!

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE
D・カーネギー
人を動かす
山口博 著

日本で500万部突破の歴史的ベストセラー
人が生きていく上で身につけるべき「人間関係の原則」を
実例豊かに読み起こした不朽の名著。
創元社



③企業向け教育研修事業 —カーネギー研修の受注拡大の背景 JAIC

24/1期より強化してきた、リーダーシップのリスキリングを重点訴求するリード獲得施策、ナーチャリング施策が顧客接点の創出につながり受注金額の成長を牽引

企業ニーズの高まり



24/1期からの重点訴求

リーダーシップのリスキリング

- ▶他社合同の大型カンファレンス開催
- ▶「HRドクター」メディア情報発信 など



- ▶管理職研修セミナー、人事交流会開催
- ▶カーネギー1Day有料セミナー



リード獲得

ナーチャリング

商談

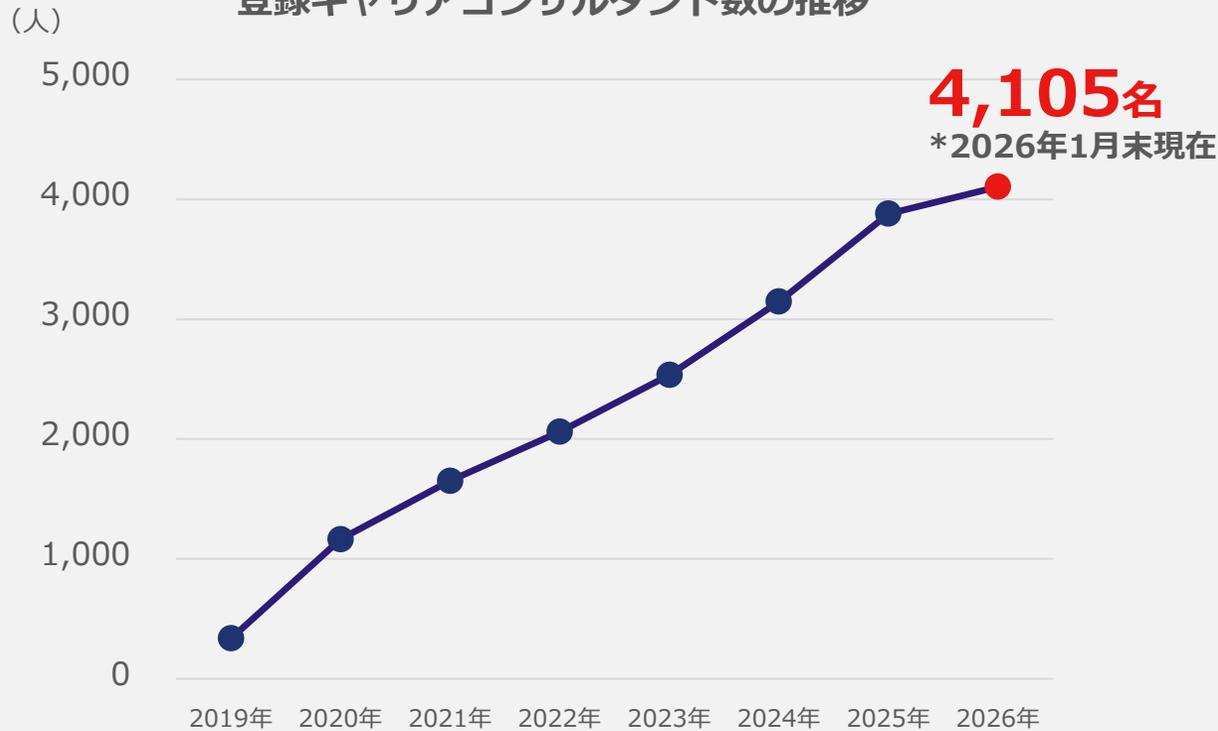
受注

リピート

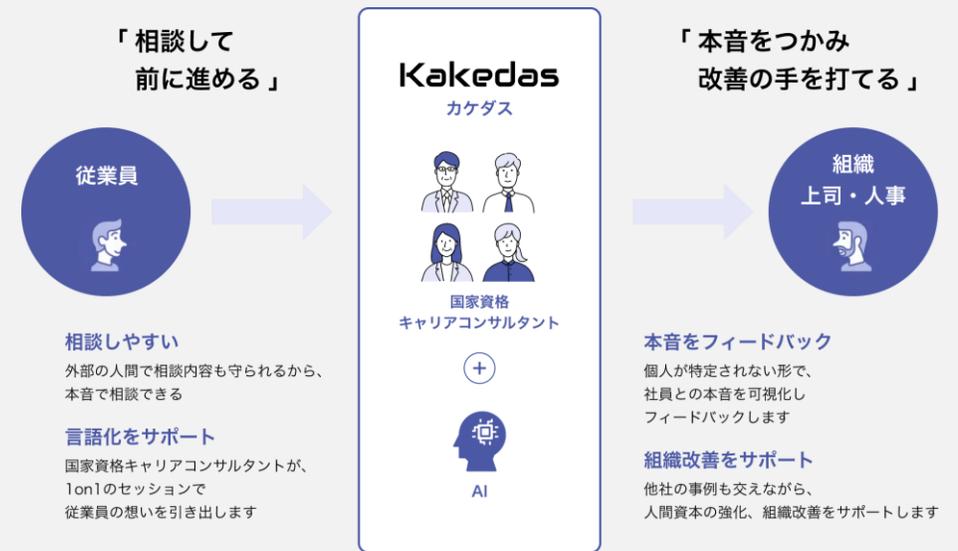
④株式会社Kakedas 一事業の特長

4,105名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム。
2022年8月に子会社化 *2026年1月末現在・延べ人数

登録キャリアコンサルタント数の推移



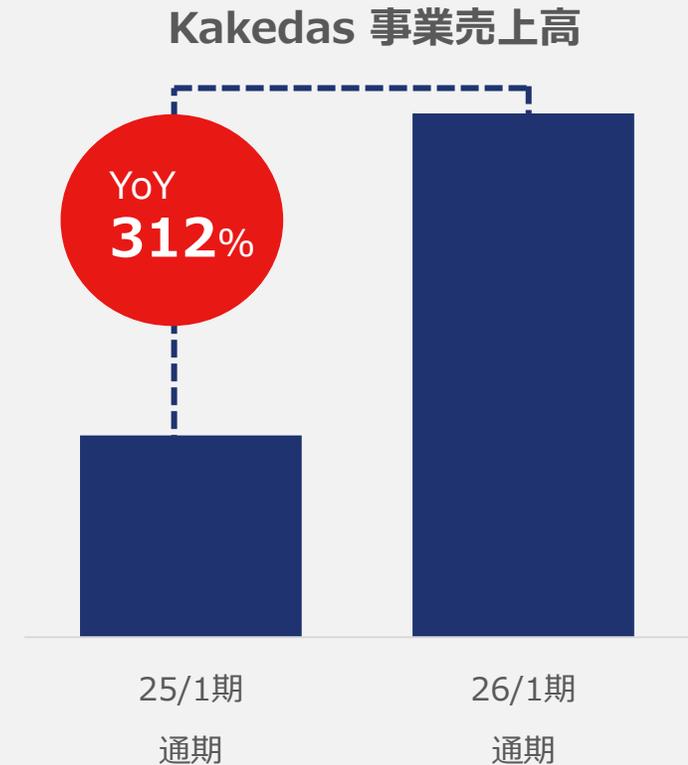
キャリア面談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」



キャリア面談により、企業の従業員・学生等のキャリア自律やエンゲージメントの強化、離職防止、組織課題の抽出を実現

④株式会社Kakedas 一事業の特長

「Kakedas Works」にて、リスキリング等の需要を受け、キャリアコンサルタントの面談業務の稼働増加により売上成長を加速。4Qには「Kakedas AIキャリアコン」β版の提供を開始。通期の売上高は312%成長



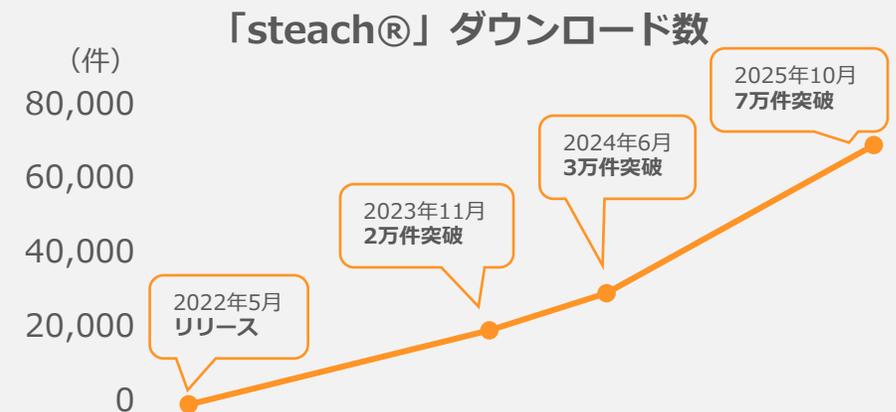
⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長

IoTやAIの技術を使ったシステム開発会社。2021年より「steach®」、2022年より「就活AI」をジェイックと共同プロダクト開発、2024年2月に子会社化

AI面接練習アプリ「steach®」(スティーチ)

ユーザーが回答した音声と動画を、AIを活用して6つの指標で評価ができる面接練習アプリとして2022年5月にリリース。
アプリダウンロード数は7万件を突破。 ※2026年1月末時点

株式会社ユーキャンが提供する「話し方講座」アプリ教材にも開発協力を行う。2024年8月からsteachの解析技術を活用した「法人向け人材育成サービス」を開始し、日本経済新聞にも紹介掲載。



⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長

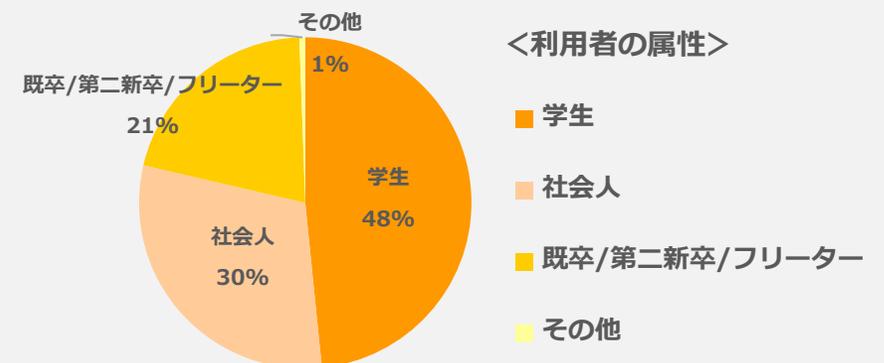
生成AIを活用した「就活AI」は、2026年1月に総利用回数64万回を突破。
精度の高い志望動機などの作成が可能になる「URL読み取り機能」も実装

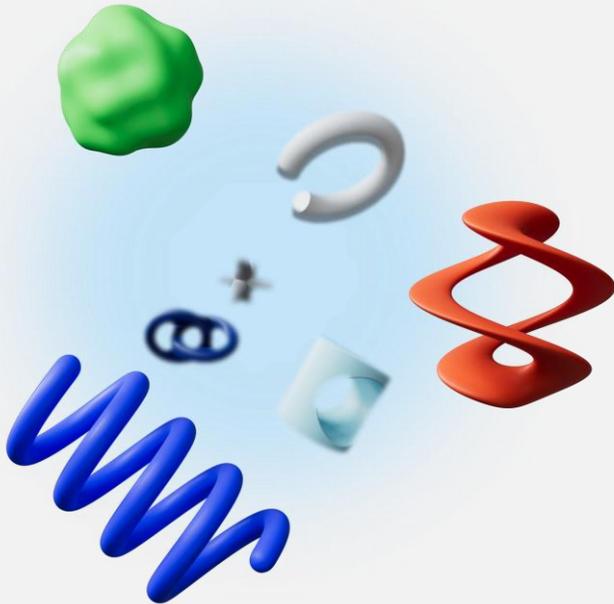
「就活AI」-自己PR&志望動機作成・添削サービス-

生成AIを活用し、就職活動で必須となる自己PR・志望動機
作成・添削、逆質問の作成等が無料で行えるツール。

「URL読み取り機能」により、企業の採用情報や求める人物像
などに即した、より精度の高い志望動機や逆質問の作成が可能に。

「就活AI」の利用をきっかけに、「Future Finder®」や
「ジェイック 就職カレッジ®」などに登録する利用者も増加。





1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

連結貸借対照表



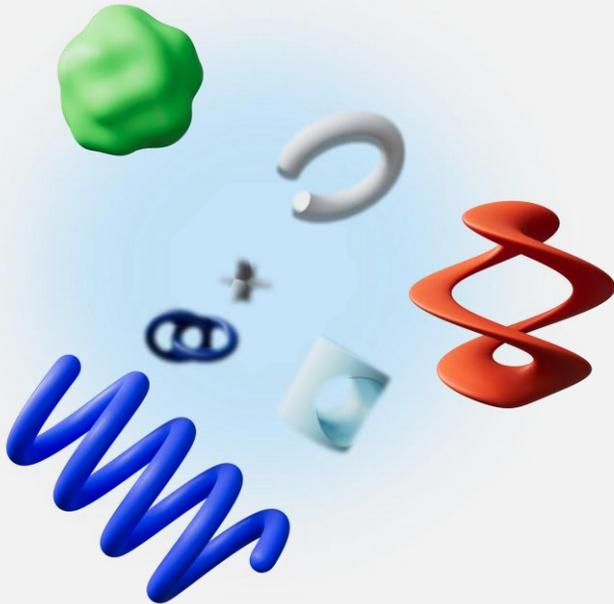
(単位：千円)

資産	25/1期	26/1期	増減額	負債及び純資産	25/1期	26/1期	増減額
現金及び預金	1,401,166	1,761,856	360,689	未払金	228,152	272,862	44,710
売掛金及び契約資産	390,058	366,598	△23,459	契約負債	106,554	82,635	△23,919
その他	112,993	97,335	△15,659	1年内返済予定の 長期借入金	250,308	302,693	52,385
流動資産合計	1,904,218	2,225,790	321,571	返金負債	24,723	57,490	32,766
有形固定資産	95,469	87,253	△8,216	その他	438,839	384,425	△54,414
無形固定資産	565,960	485,757	△80,202	流動負債合計	1,048,577	1,100,105	51,528
投資その他の資産	265,201	332,131	66,929	固定負債合計	819,003	970,296	151,292
固定資産合計	926,631	905,143	△21,488	負債合計	1,867,580	2,070,402	202,821
資産合計	2,830,850	3,130,933	300,083	純資産合計	963,269	1,060,531	97,261
				負債純資産合計	2,830,850	3,130,933	300,083

連結キャッシュ・フロー計算書



(単位：千円)	25/1期	26/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	417,332	369,361
税引前調整前当期純利益	230,620	206,770
減価償却費	82,415	86,237
のれん償却額	64,373	64,373
売上債権の増減額 (△は増加)	△34,001	23,459
その他	73,925	△11,478
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲226,422	▲110,470
連結子会社の取得による支出	△55,271	-
有形固定資産の取得による支出	△26,477	△5,908
無形固定資産の取得による支出	△60,377	△71,376
その他	△84,295	△33,186
財務活動によるキャッシュ・フロー	119,901	101,879
長期借入れによる収入	317,206	516,048
長期借入金の返済による支出	△257,130	△310,050
配当金の支払額	△4,597	△41,584
その他	64,422	△62,535
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲3,435	▲80
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	307,375	360,689
現金及び現金同等物の期首残高	1,093,790	1,401,166
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,401,166	1,761,856



1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

当社は、成長投資による業績拡大を目指すとともに、株主の皆様への利益還元の充実を経営の重要課題のひとつとして位置づけております。株主の皆様に対する配当につきましては、安定的な配当を重視しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益を基準とした年間配当性向25～35%程度とすることを基本方針としております。

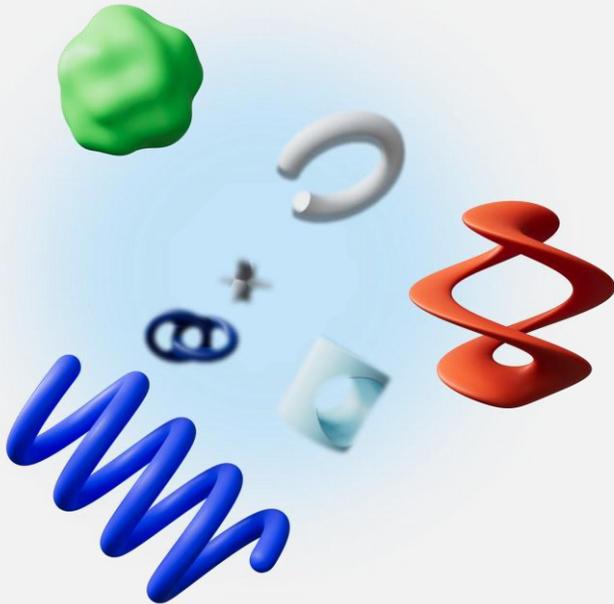
今後につきましては、内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業拡充や、組織体制、システム環境整備への投資等の財源として有効活用を図りながら、市場の動向、財務状況等を総合的に勘案し慎重に検討のうえ、株主への利益還元に努めてまいります。

2027年1月期の配当については、上記基本方針に基づき、**1株あたり55円00銭の配当を予定**しています。

	26/1期	27/1期予定
配当性向	39.1%	40.5%
1株あたり配当金	55円00銭	55円00銭

株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力・認知度向上を目的として、今期（26/1期）より株主優待制度を新設いたしました。

対象となる株主様	毎年7月31日現在または1月31日現在の株主名簿に記載又は記録された、1単元（100株）以上の株主を保有している株主様
保有株式数（基準日時点）	100株以上
株主優待の内容	各基準日それぞれでQUOカード2,000円分（年間4,000円分）



1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
3. 経営数値
4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

Nurture Your Potential

一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を

雇用の流動化が加速している現在、人生のチャンスは広がっています。
学びの機会を数多く提供し、一人ひとりが成長できる社会をつくりたい。
この想いを胸に、この度、全社員とともにミッション、ビジョン、バリューを刷新いたしました。

ジェイックの新しいミッションである、「可能性を羽ばたかせる」には、
顧客の“まだ見ぬ可能性”を見だし、学びと成長の機会を提供することで、
一人ひとりがその可能性を育ていけるように支援したいという想いを込めています。
誰もが夢と希望にあふれ、強みを発揮できるキャリアを築くことができれば、
組織はより強くなり、社会はもっと豊かになります。

「Nurture Your Potential：一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を」は、
私たちが目指す未来と、ミッション・ビジョン・バリューに込めた想いを
一言で表現したコーポレートメッセージです。

私たちはこれからも、人や組織の強みや個性を伸ばし、
さらなる成長を支援をするために、M&Aや新規事業展開なども積極的に行い、
未だ開拓されていない領域を切り拓くパイオニアとして挑戦を続けてまいります。

ミッション・ビジョン・バリュー

ミッション 「可能性を羽ばたかせる」

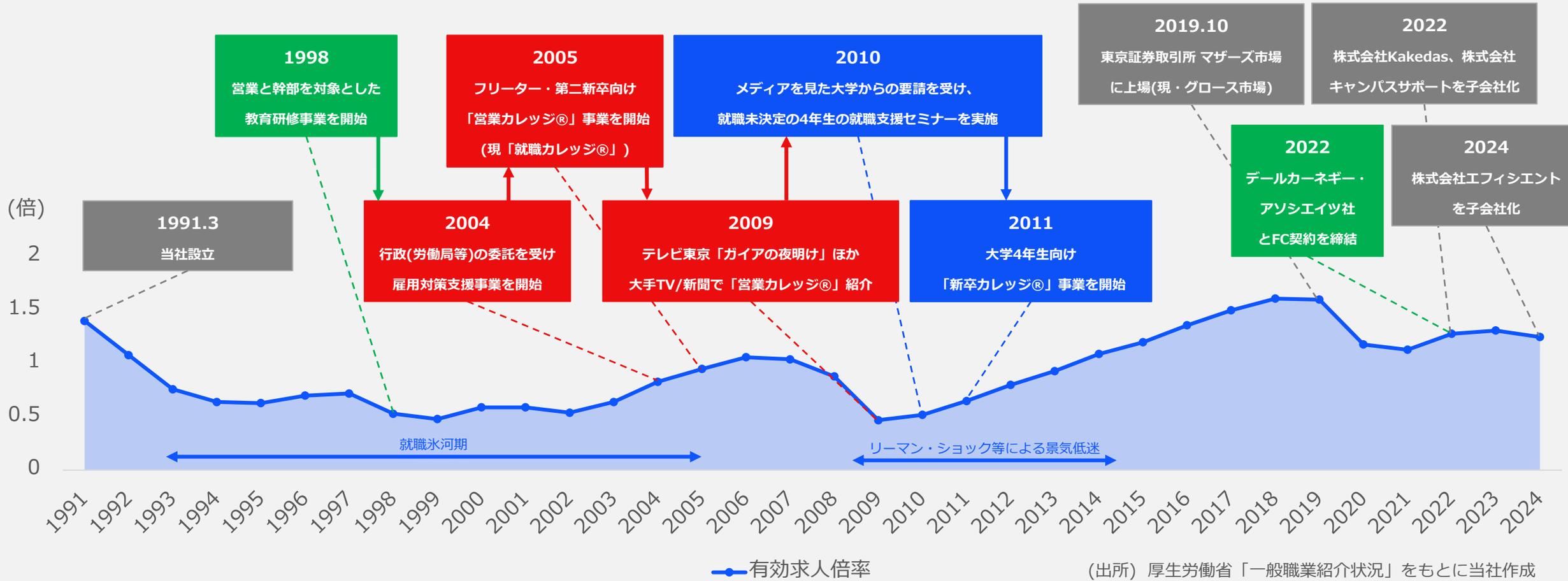
私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。そのために、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

ビジョン 「強みが輝く世界をつくる」

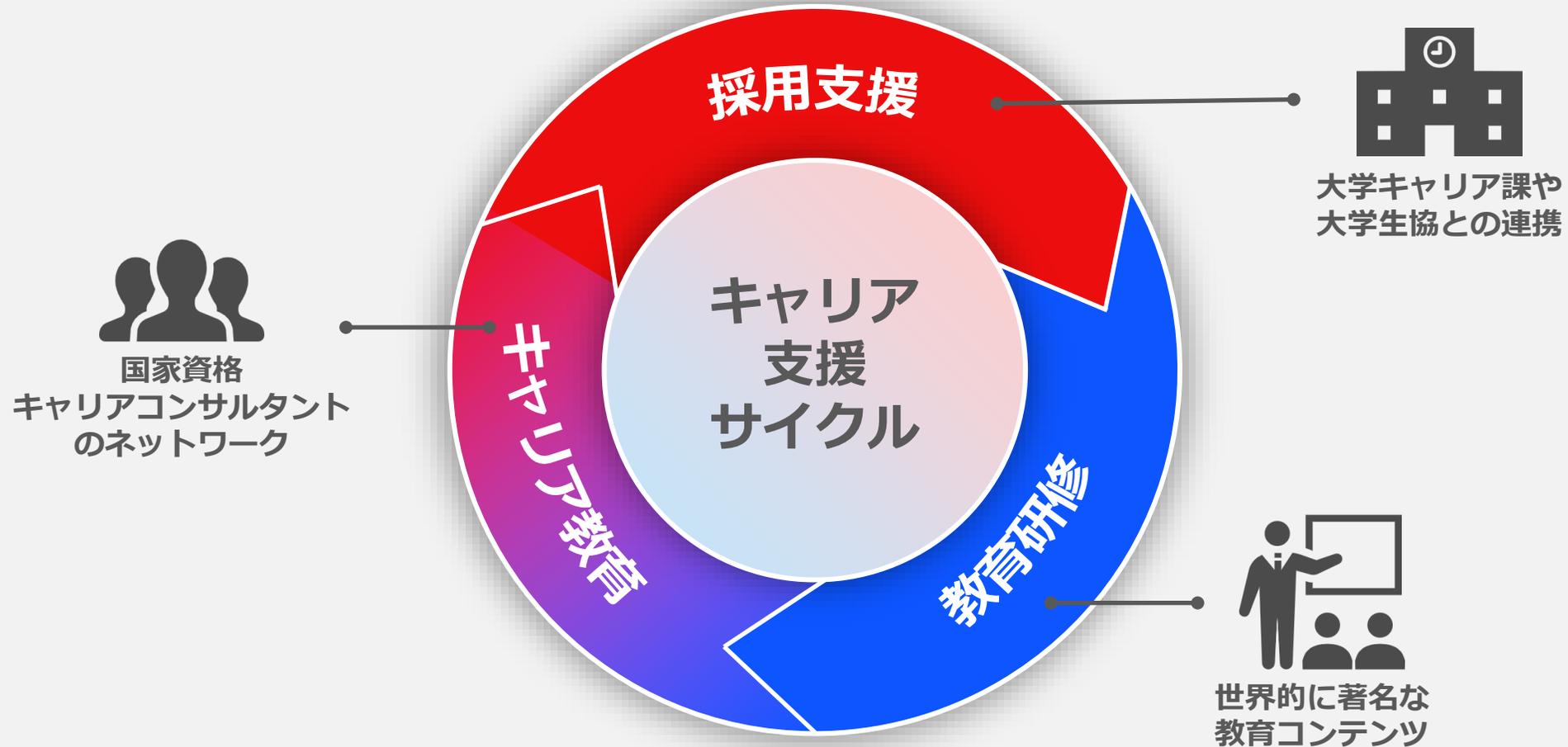
すべての人や組織が自らの強みに気づき、その強みを輝かせることができれば、世界はもっと、喜びと幸せに満ちあふれたものになります。私たちは事業を通じて強みの発見と成長をサポートし、「強みが輝く」世界の実現を目指します。

バリュー 「ミッションに生きる」

01. すべては自分から始まる
02. コンフォートゾーンを超え続ける
03. One For All, All For One
04. 顧客を理解し、顧客と共に進化する
05. 強みを掛け合わせて、社会に違いを生み出す

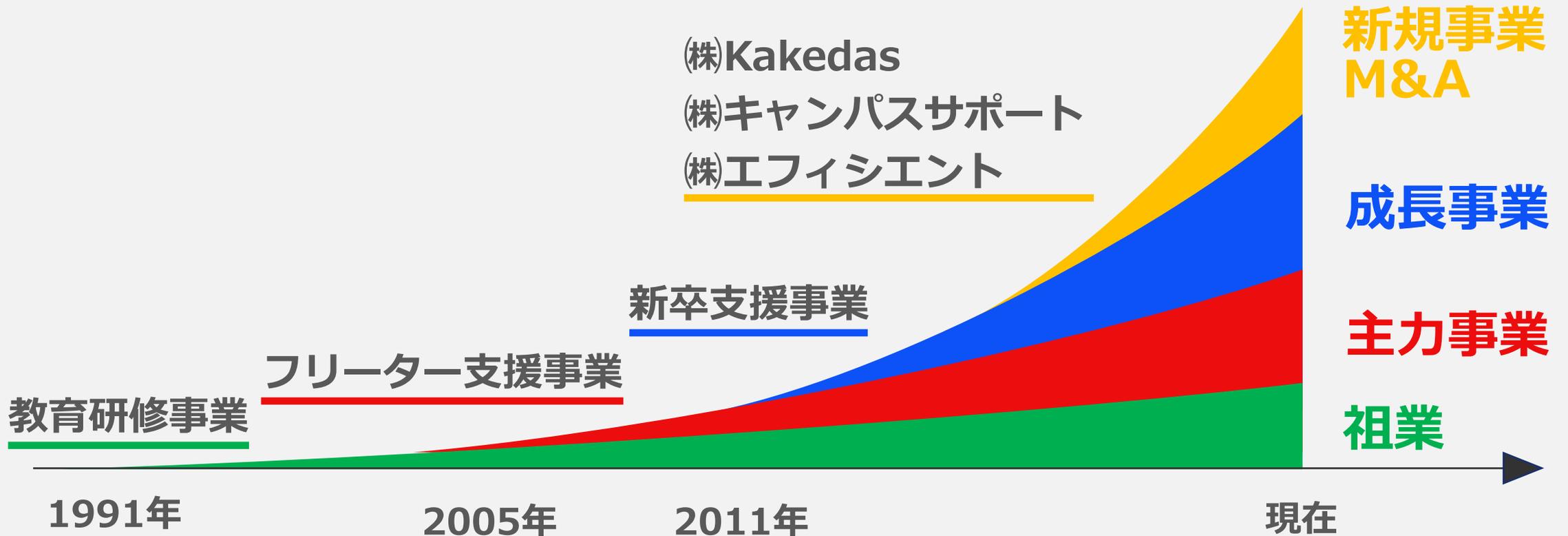


“採用支援×教育研修×キャリア教育”の相乗効果により、人と組織の成長に伴走する“キャリア支援サイクル”を実現



M&Aした企業とのシナジーが開花

Kakedas（キャリア相談プラットフォーム）から教育研修事業へのアップセル
エフィシエント（AI就活ツール開発）から採用支援事業への求職者登録が加速



新卒 支援事業

新卒カレッジ®

大学生協 新卒カレッジ

Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。

フリーター 支援事業

就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。

教育研修 事業

階層別研修

著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

ビジネスモデル 一新卒支援事業



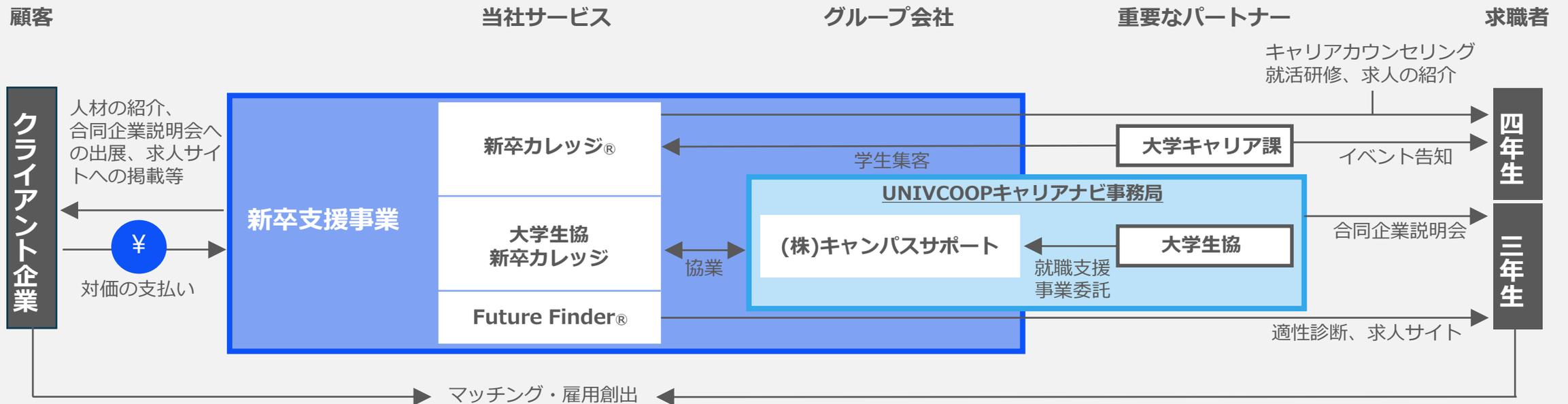
新卒カレッジ®

大学生協 新卒カレッジ

Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。



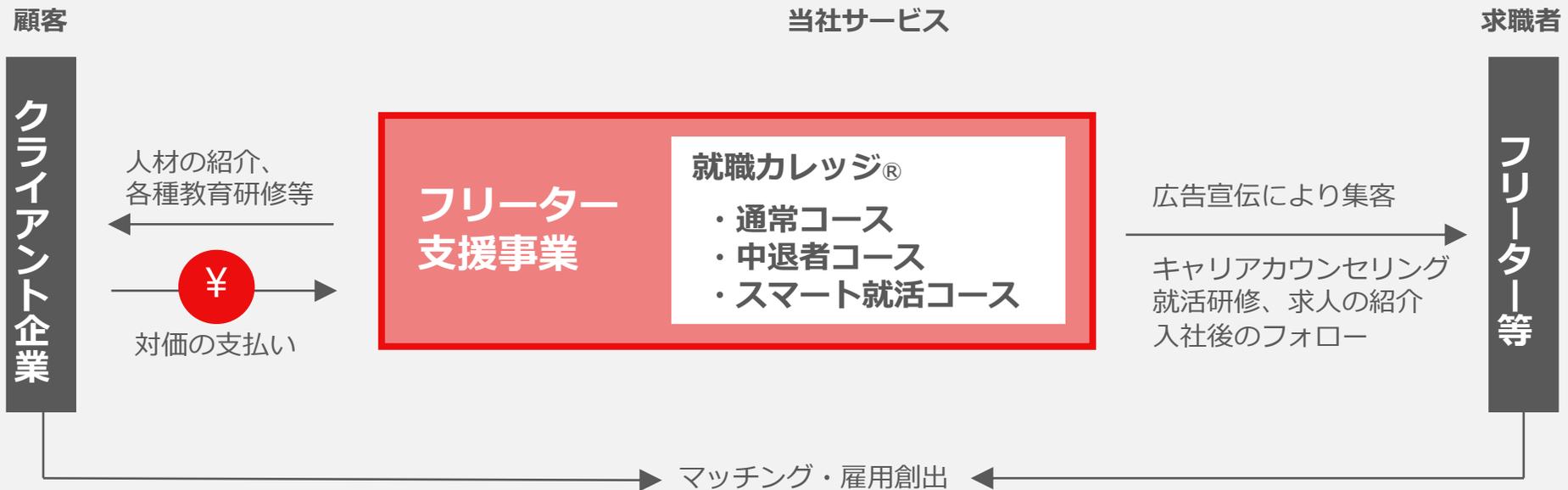


就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。



ビジネスモデル — 教育研修事業



階層別研修

著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

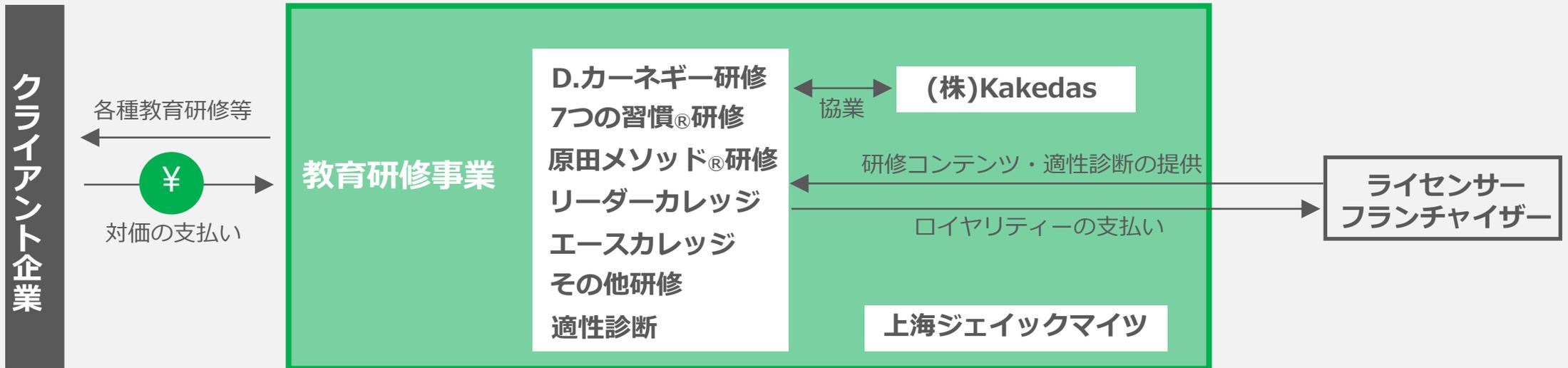
企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

顧客

当社サービス

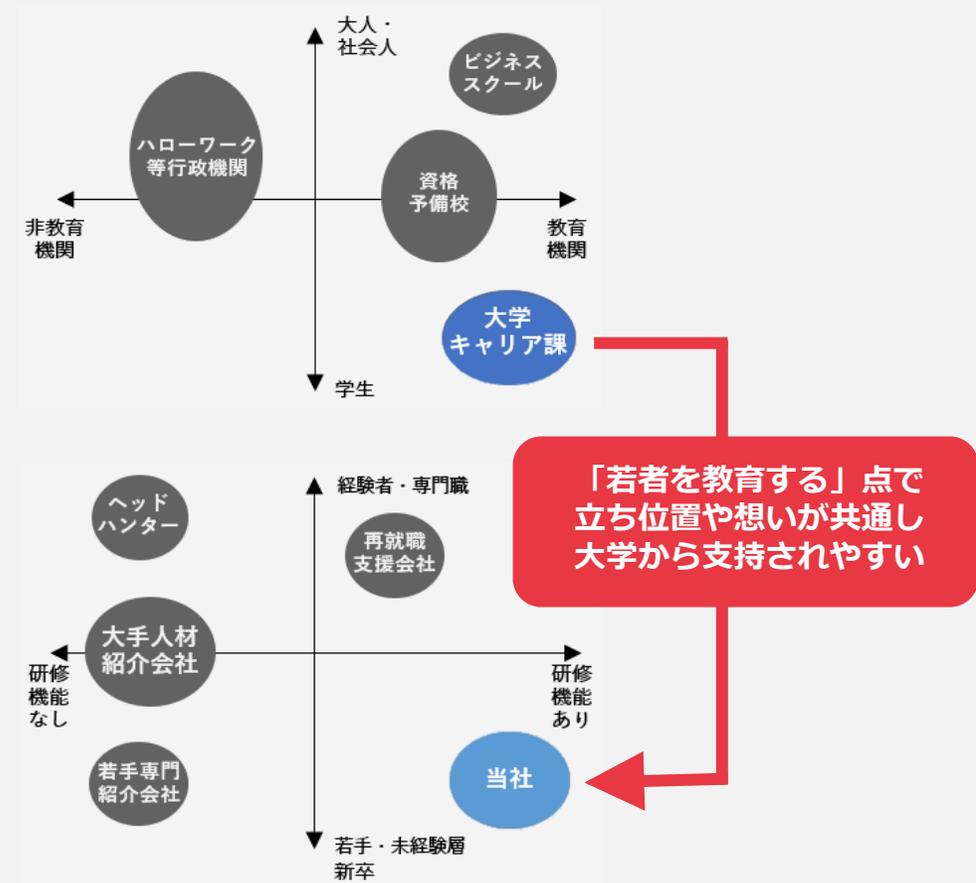
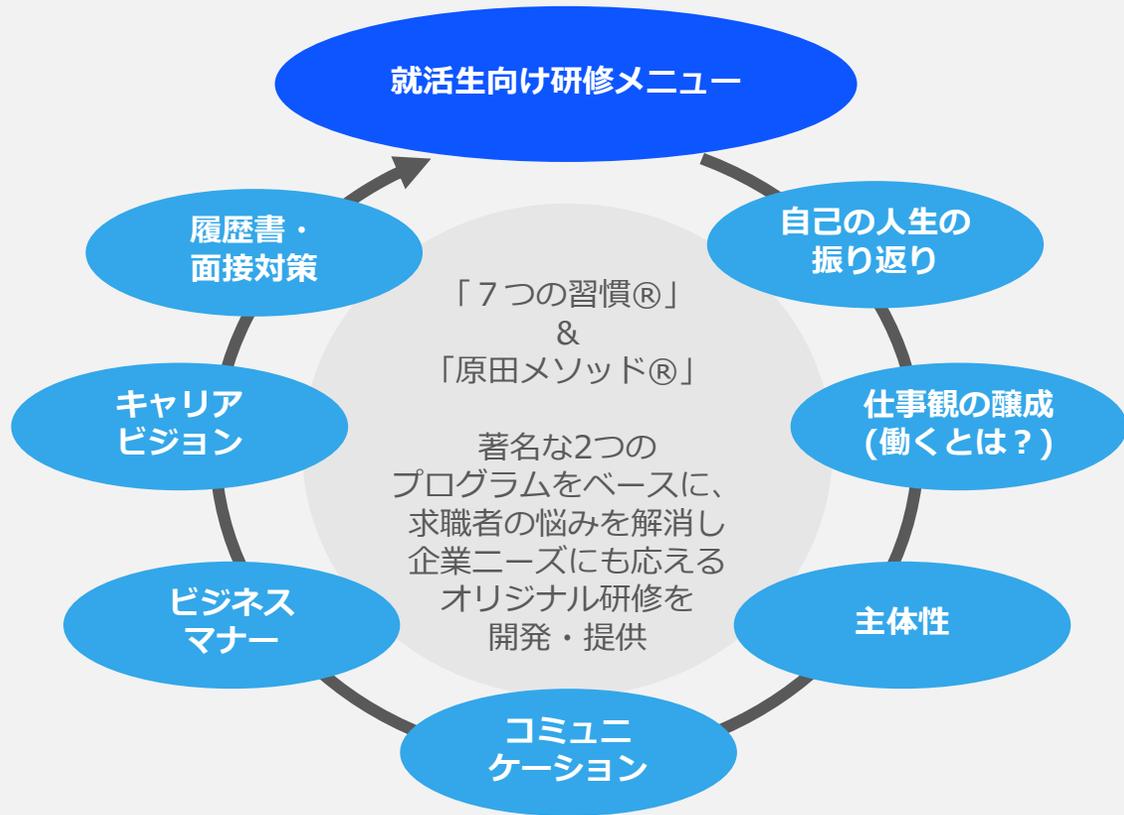
グループ会社

重要なパートナー



「教育融合型」就活支援プログラム

就活生に基礎ビジネス研修を無料で提供。教育研修機能を有する当社は、大学キャリア課や大学生協から支持されやすく、大きな差別化要素となっている



本資料の取り扱いについて



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、予測およ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・修正を行う義務を負うものではありません。