

2025年3月期1Q

# 決算補足説明

-中期経営計画「NEXT'S 2025」最終年度-

スターティアホールディングス株式会社

東証プライム 3393

The logo for Startia Holdings, featuring a white curved line above the company name "startiaholdings" in a lowercase, sans-serif font.

section

# 01

## 01 2025年3月期1Q グループ連結業績概要

- (1) グループ連結
- (2) ITインフラ事業
- (3) デジタルマーケティング事業

## 02 Appendix

- (1) Topics
- (2) 会社概要

# 1. 2025年3月期1Q グループ連結業績概要

***startia***holdings

最先端を、人間らしく。

# 1. 2025年3月期1Q グループ連結業績概要

## (1) グループ連結

## 2025年3月期1Q 連結PLサマリー(前年同期比較)

1Q売上高は過去最高更新。営業利益・経常利益は計画以上の進捗！  
中期経営計画最終年度の達成に向け、好調なスタート。

(単位：百万円)	2024年3月期1Q	2025年3月期1Q	増減	前年同期比
売上高	4,934	<b>5,258</b>	<b>+324</b>	<b>+6.6%</b>
売上総利益	2,305	<b>2,320</b>	<b>+14</b>	<b>+0.7%</b>
営業利益	634	<b>533</b>	<b>△101</b>	<b>△16.0%</b>
経常利益	649	<b>589</b>	<b>△60</b>	<b>△9.3%</b>
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	436	<b>489</b>	<b>+53</b>	<b>+12.2%</b>
EBITDA	733	<b>654</b>	<b>△79</b>	<b>△10.8%</b>

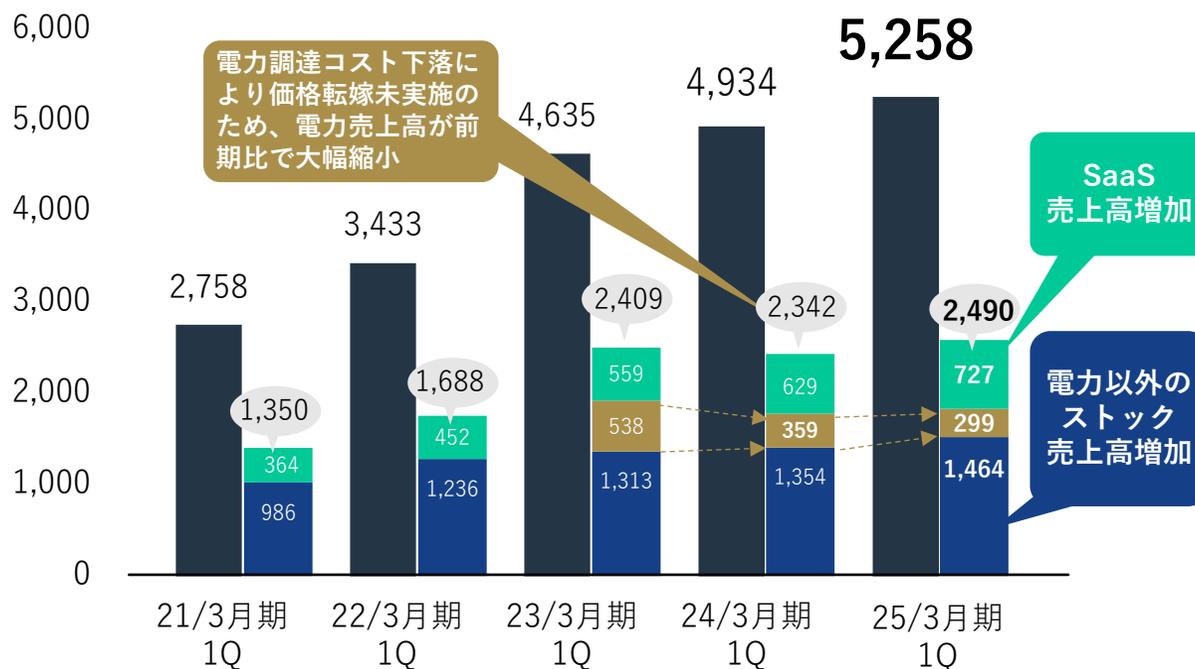
# 売上高推移・営業利益推移

1Q売上は過去最高更新し、ストック売上が順調に積み上げ。  
 営業利益は1Q計画以上の進捗！ ※前年1QはMFP代理店特需で利益増。

## 1Q売上高推移

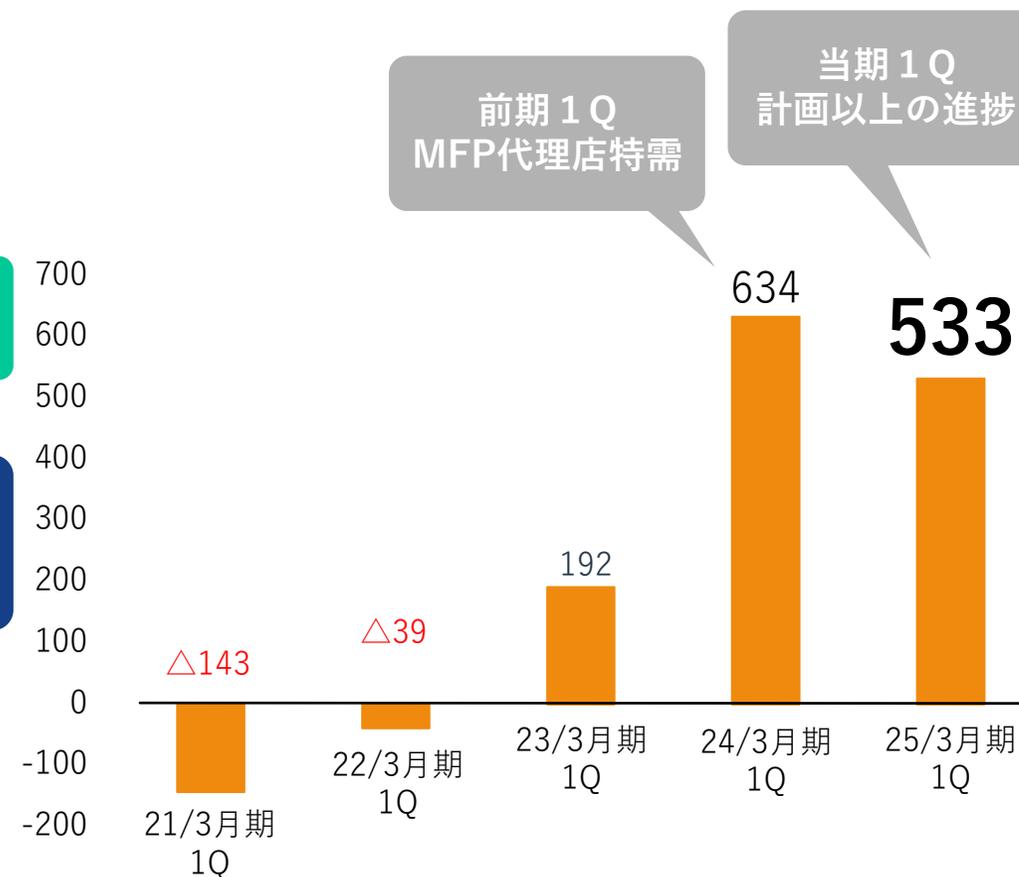
(単位：百万円)

- 連結売上高
- デジタルM事業ストック売上
- ITインフラ事業電力ストック売上
- ITインフラ事業ストック売上(電力除く)



## 1Q営業利益推移

(単位：百万円)

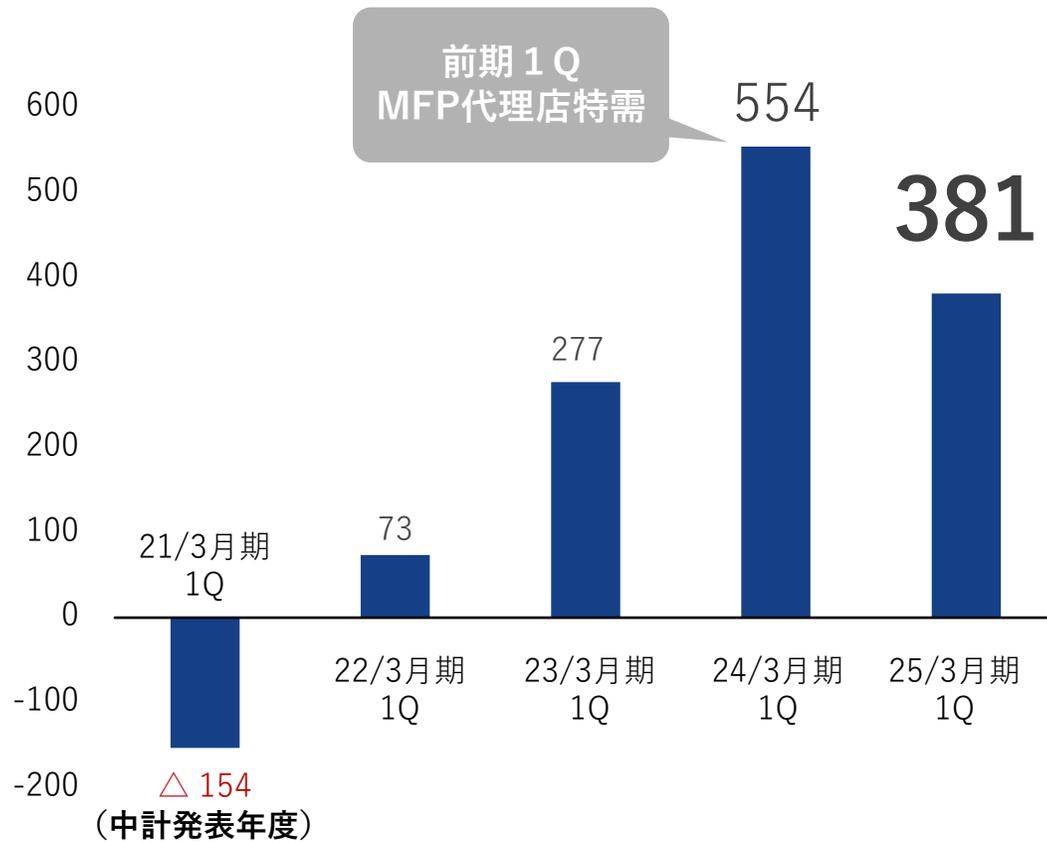


# セグメント別 セグメント利益推移

ITインフラは特需のあった前年比較で減益も、計画以上の進捗。デジタルMは利益積み上げへ進展中

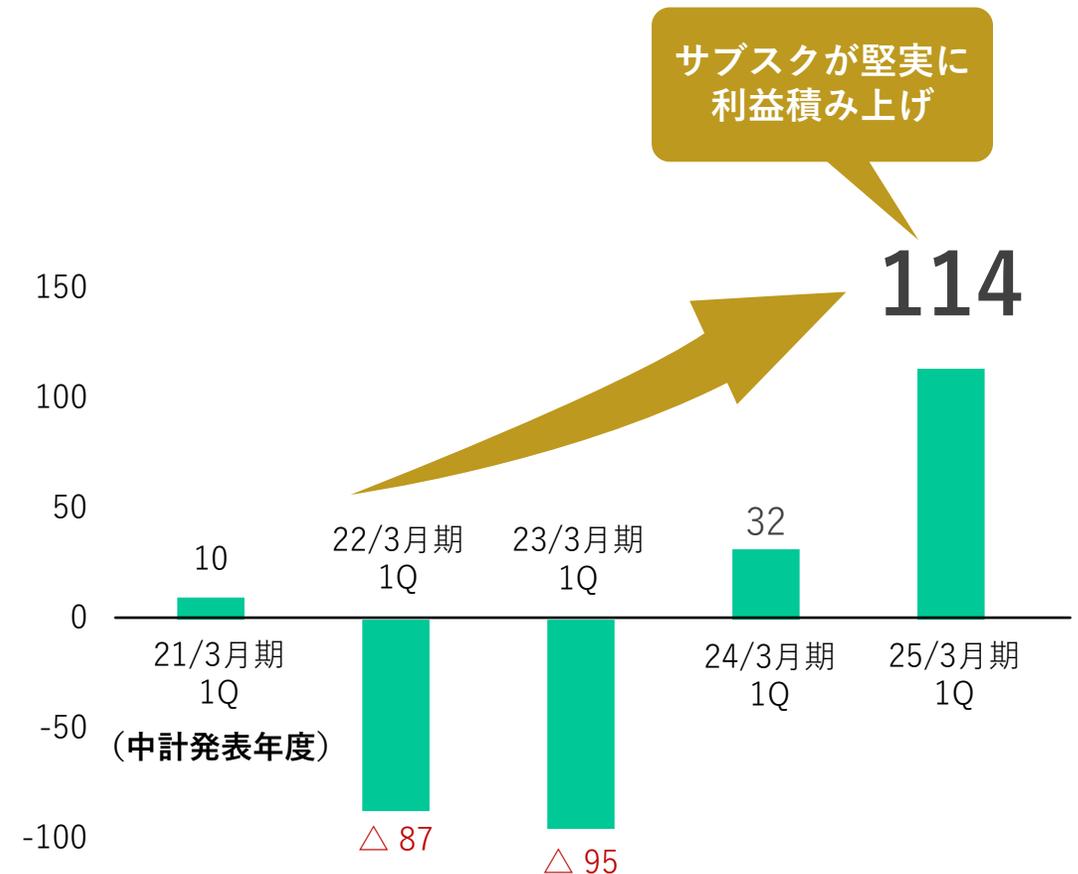
## 1QITインフラ事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



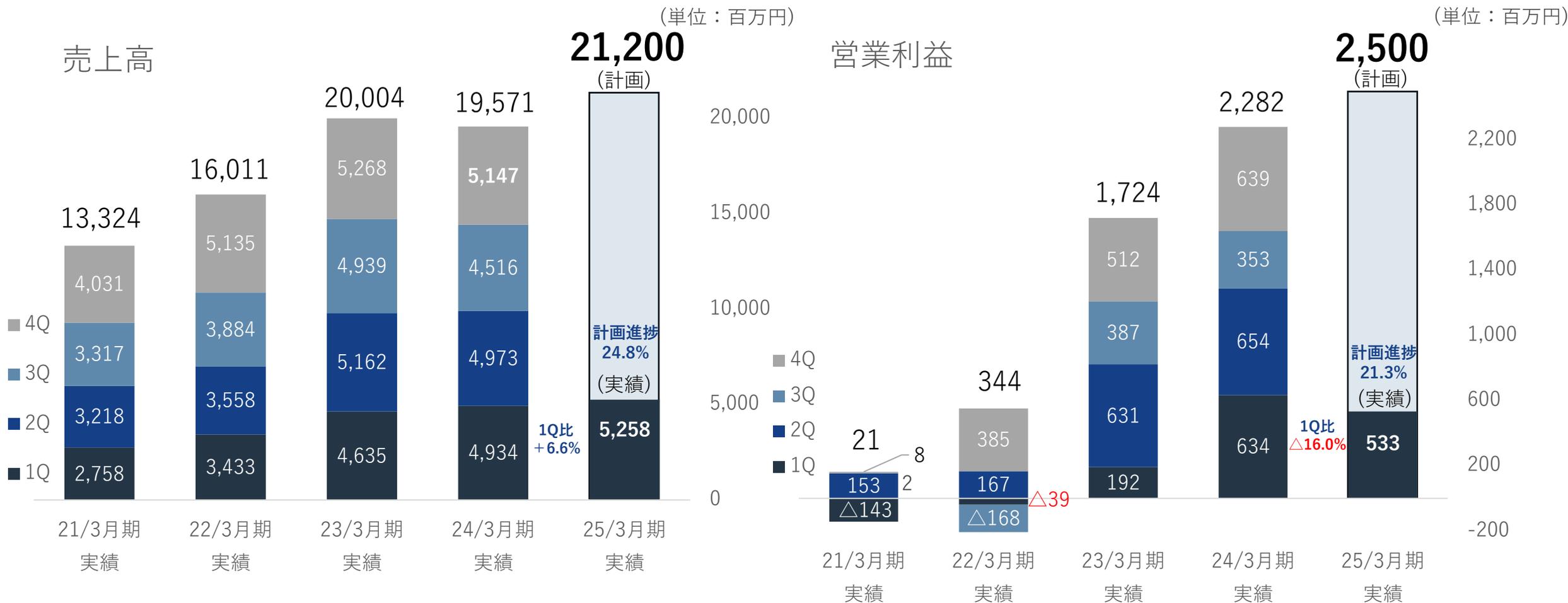
## 1QデジタルM事業 セグメント利益推移

(単位：百万円)



# 四半期業績推移

売上は計画通りの進捗で推移。  
営業利益は新入社員採用のコスト増があるものの収益化後は毎期黒字で着地。



# 2025年3月期1Q 連結PLサマリー(計画比較)

季節性として例年2Q、4Q偏重の傾向  
 中期経営計画最終年度達成に向けて順調に推移

(単位：百万円)	2025年3月期 1Q 実績	2Q計画	2Q計画進捗率	通期計画	通期計画進捗率
売上高	5,258	10,520	50.0%	21,200	24.8%
営業利益	533	1,200	44.4%	2,500	21.3%
経常利益	589	1,200	49.1%	2,500	23.6%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	489	792	61.7%	1,650	29.6%

# 2025年3月期1Q BSサマリー

(百万円)	2024年3月末	2024年6月末	増減
流動資産	11,560	10,848	△711
現預金	7,366	7,023	△343
有形固定資産	232	255	22
無形固定資産	1,470	1,434	△35
ソフトウェア	1,001	983	△17
投資その他の資産	1,426	1,329	△97
<b>資産合計</b>	<b>14,689</b>	<b>13,867</b>	<b>△821</b>
流動負債	6,135	5,343	△791
借入金	2,436	2,382	△54
固定負債	1,735	1,449	△286
長期借入金	1,715	1,435	△280
<b>負債合計</b>	<b>7,871</b>	<b>6,792</b>	<b>△1,078</b>
<b>純資産合計</b>	<b>6,818</b>	<b>7,075</b>	<b>256</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>14,689</b>	<b>13,867</b>	<b>△821</b>

受取手形・売掛金 : △121  
 棚卸資産 : △157  
 未収金 : △395  
 その他流動資産 : △198

のれん : △18  
 ソフトウェア : △17

買掛金 : △189  
 1年内返済予定長期借入金 : △54  
 未払金 : +44  
 未払法人税 : △313  
 株式給付引当金 : △140



最先端を、人間らしく。

# 1. 2025年3月期1Q グループ連結業績概要

## (2) ITインフラ事業

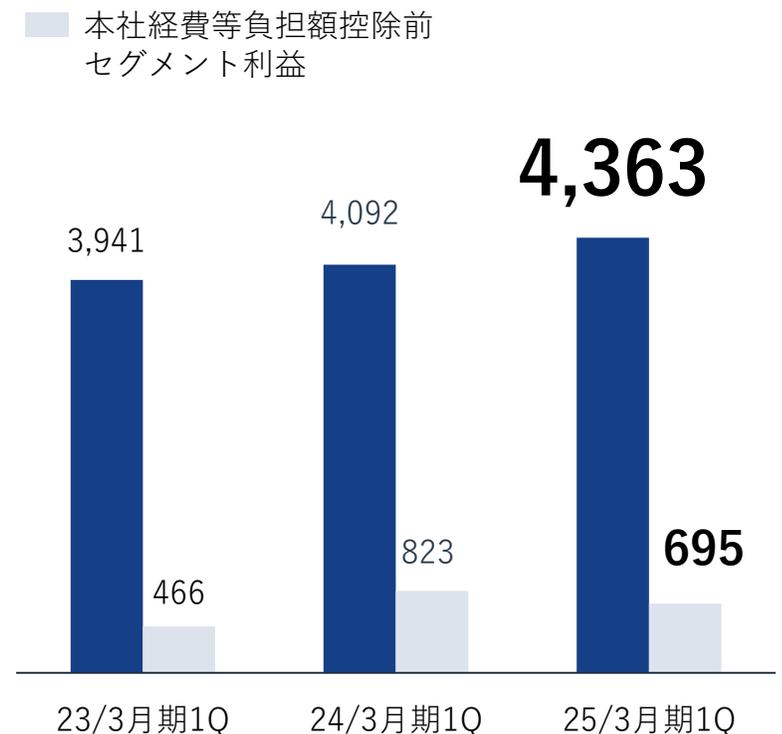
# ITインフラ事業 セグメント状況

- 売上** : フロー売上は特にNW関連商材が好調に拡販。ビジネスフォン、MFPも堅調な伸び。  
 ストック売上は前期電力解約余波により電力売上減少も、他の商材が堅実に売上が積み上げ。
- セグメント利益** : MFP代理店による特需のあった前年と比べると減少も、計画及び例年比較で順調に伸び。  
 ※MFPのボリュームディスカウント効果で原価圧縮

(単位：百万円)	24/3月期1Q	25/3月期1Q	増減	前年同期比
売上高	4,092	<b>4,363</b>	<b>+270</b>	<b>+6.6%</b>
フロー売上	2,379	<b>2,600</b>	<b>+220</b>	<b>+9.3%</b>
ストック売上 (電力を除くストック売上)	1,713 1,354	<b>1,763</b> <b>1,464</b>	<b>+50</b> <b>+110</b>	<b>+2.9%</b> <b>+8.1%</b>
セグメント利益	554	<b>381</b>	<b>△172</b>	<b>△31.2%</b>
本社経費等負担額	269	<b>313</b>	<b>+44</b>	<b>+16.4%</b>
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	823	<b>695</b>	<b>△128</b>	<b>△15.6%</b>
EBITDA	587	<b>417</b>	<b>△170</b>	<b>△29.0%</b>

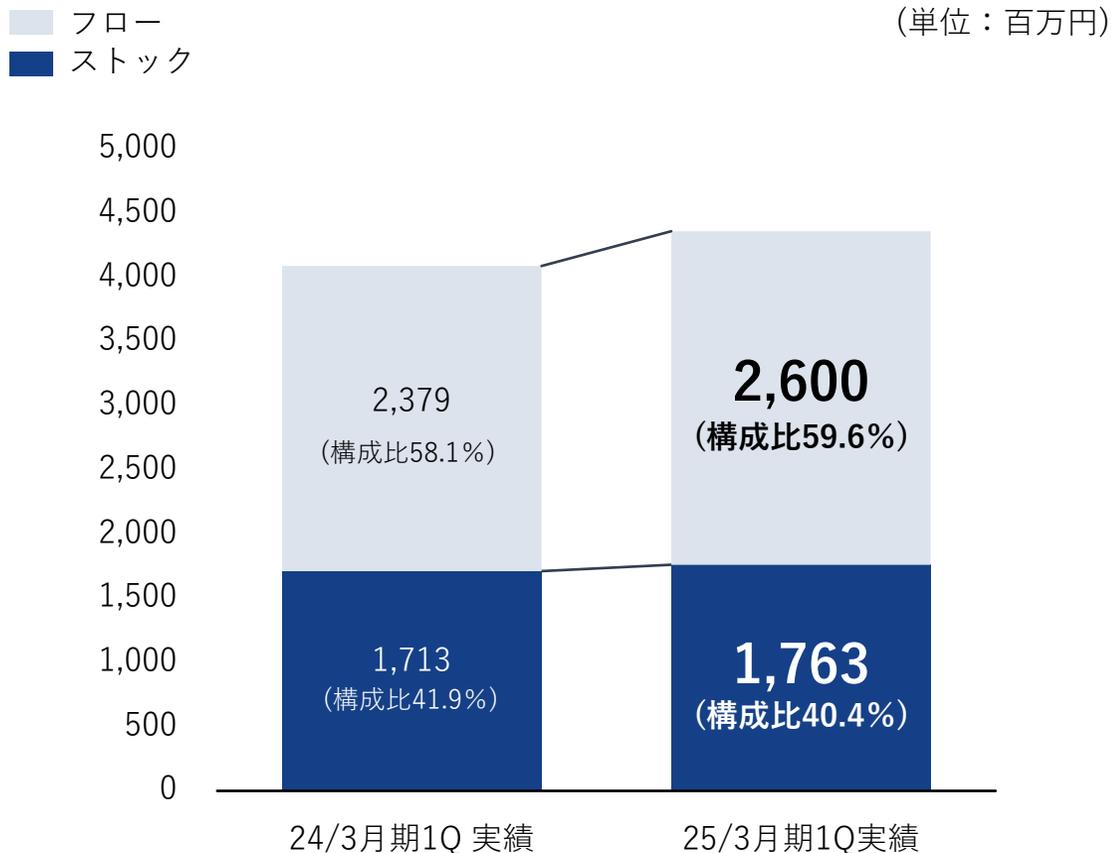
## 業績比較

(単位：百万円)

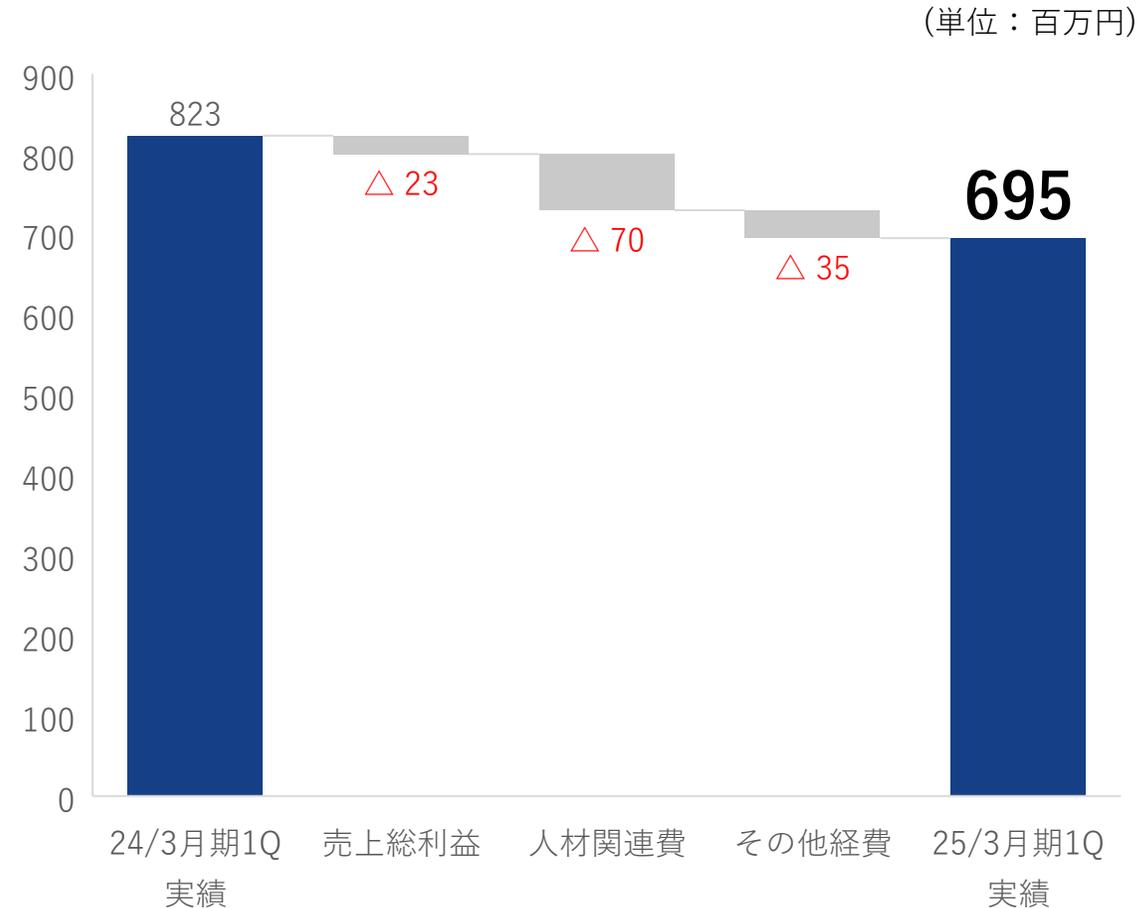


# ITインフラ事業 前年同期との差異分析

## 1Q売上高構成



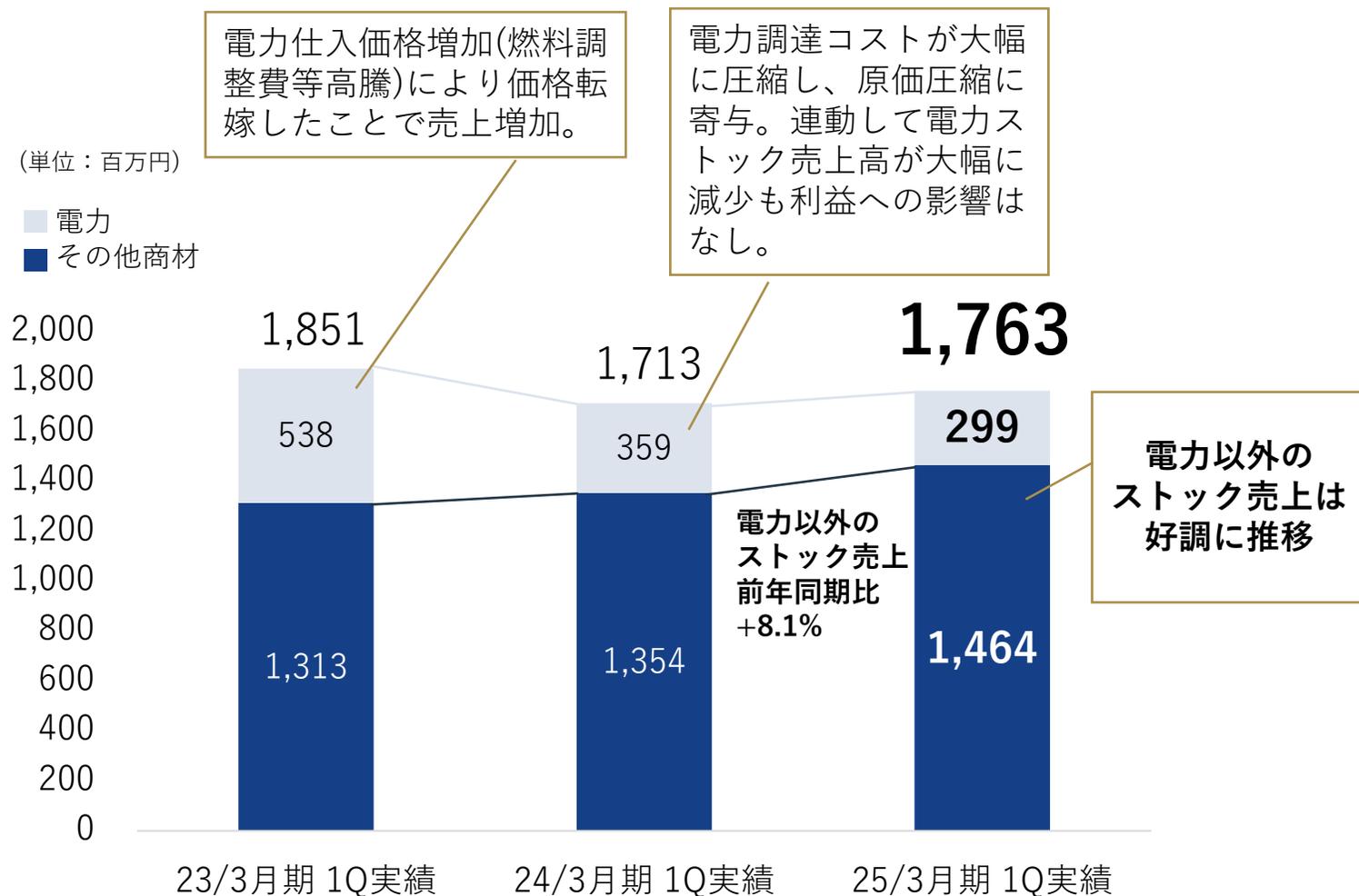
## 1Qセグメント利益増減



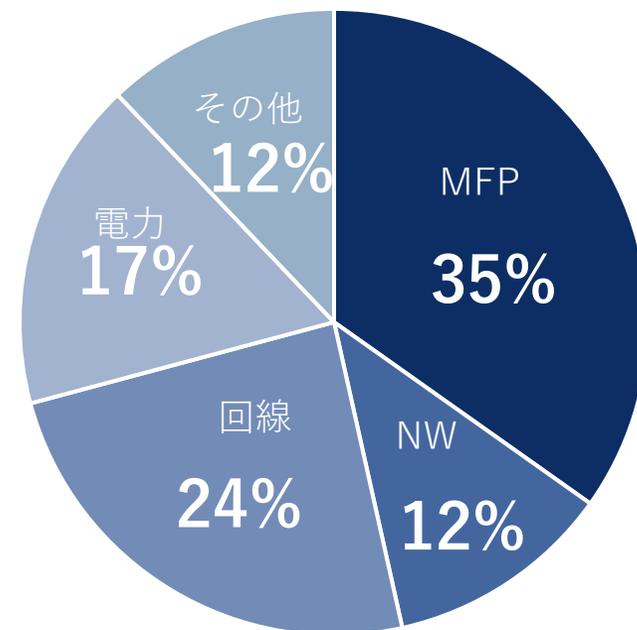
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

主商材であるNW、回線などストック売上高が増加、電力は前期解約影響により売上減少。



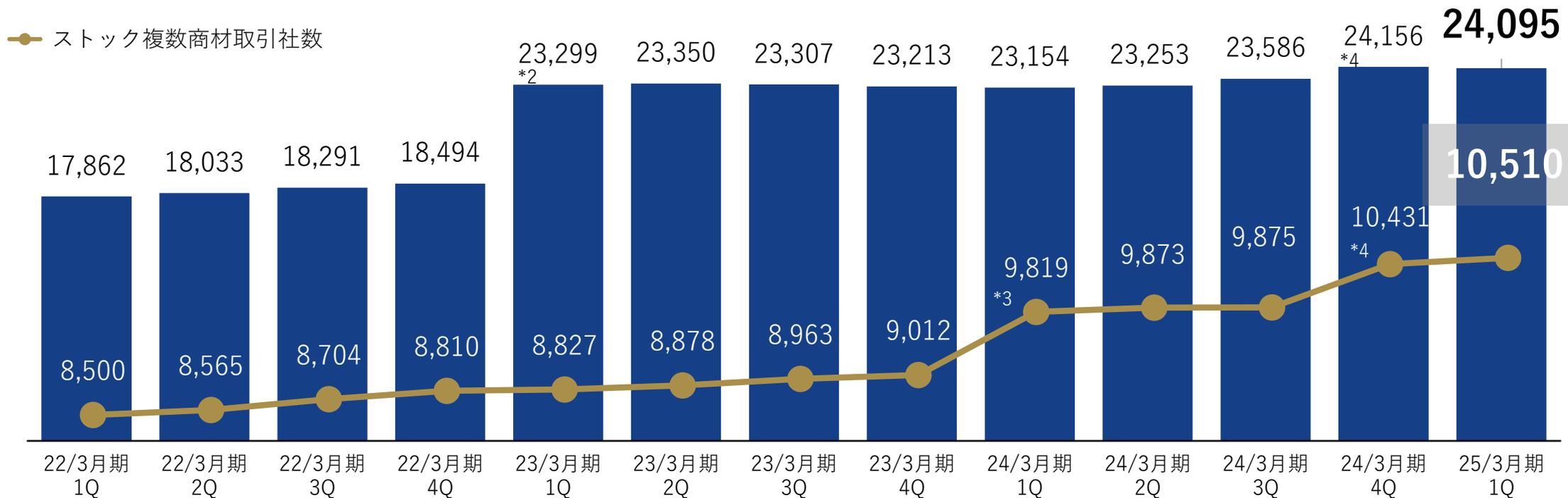
## インフラ事業ストック売上高構成比



※2025年3月期1Q実績

ストック商材取引社数\*1

前期からの電力顧客の解約で単一商材の顧客数減。  
 既存顧客へのアップセル、クロスセル促進で複数商材顧客は増。



\*1 : 四半期末の請求社数と2商材以上を請求している社数を算出

\*2 : 23/3月期1Qから22/11月の事業譲受分加算(取引社数)

\*3 : 24/3月期1Qから22/11月の事業譲受分の複数取引社数を加算(複数商材取引社数)

\*4 : 24/3月期4Qから23/10月のM&A分の複数取引社数を加算(取引社数及び複数商材取引社数)



最先端を、人間らしく。

# 1. 2025年3月期1Q グループ連結業績

## (3) デジタルマーケティング事業

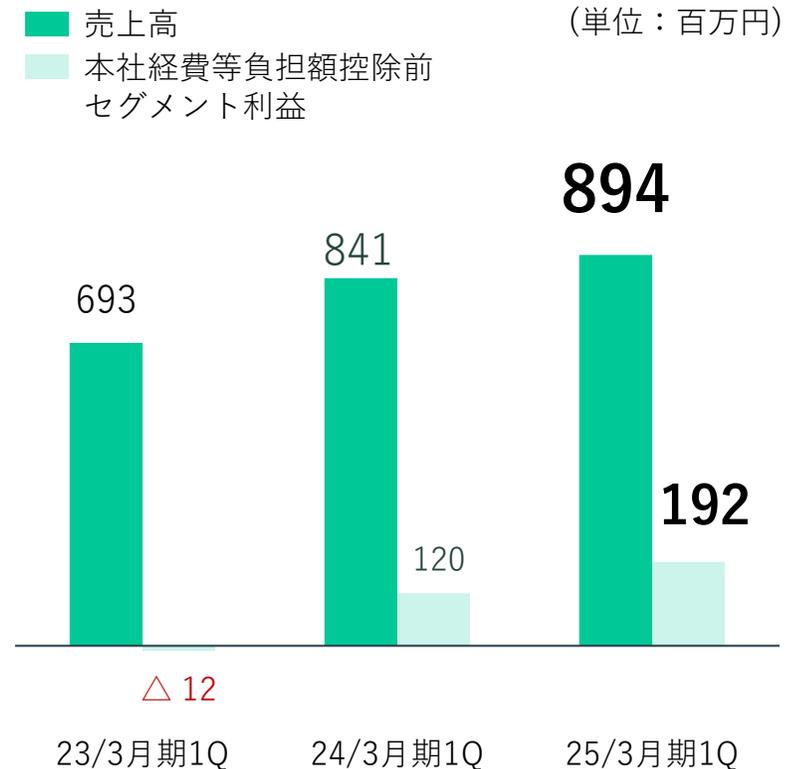
# デジタルマーケティング事業 セグメント状況

売上 : WEB制作受注軟調によりフロー売上は苦戦。  
SaaSツールは順調に積み上がりストック売上は増加。

セグメント利益 : EBITDAもセグメント利益も1Qから黒字拡大

(単位：百万円)	24/3月期1Q	25/3月期1Q	増減	前年同期比
売上高	841	894	+52	+6.3%
フロー売上	212	167	△44	△21.2%
ストック売上	629	727	+97	+15.5%
セグメント利益	32	114	+81	+251.9%
本社経費等負担額	87	78	△8	△10.3%
本社経費等負担額控除前 セグメント利益	120	192	+72	+60.6%
EBITDA	89	181	+92	+103.4%

## 業績比較

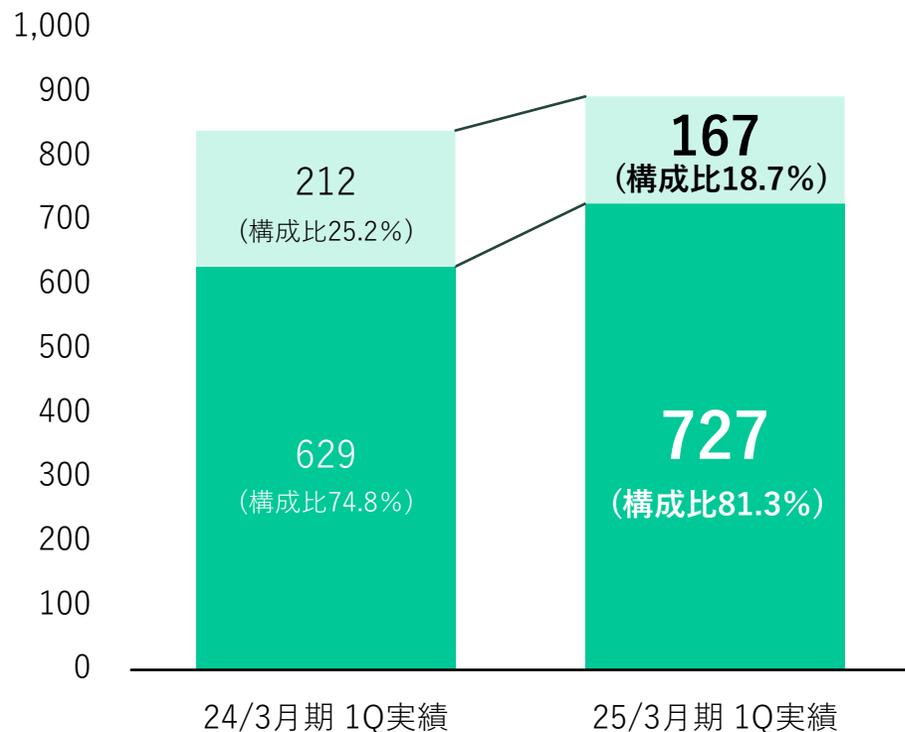


# デジタルマーケティング事業 前年同期との差異分析

## 1Q売上高構成

フロー  
ストック

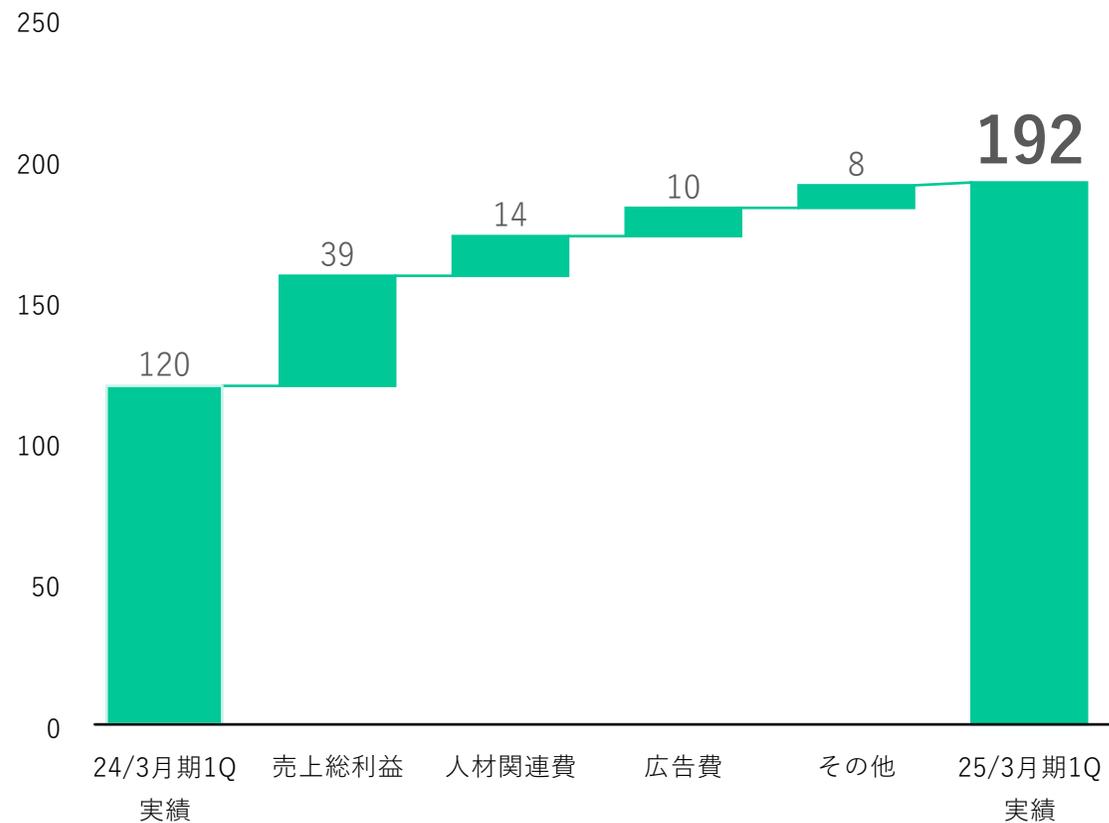
(単位：百万円)



\*ストック売上は、SaaSツール売上、SaaSツール運用支援売上、その他ストック売上(インターネット広告関連ビジネス等)で構成。

## 1Qセグメント利益

(単位：百万円)



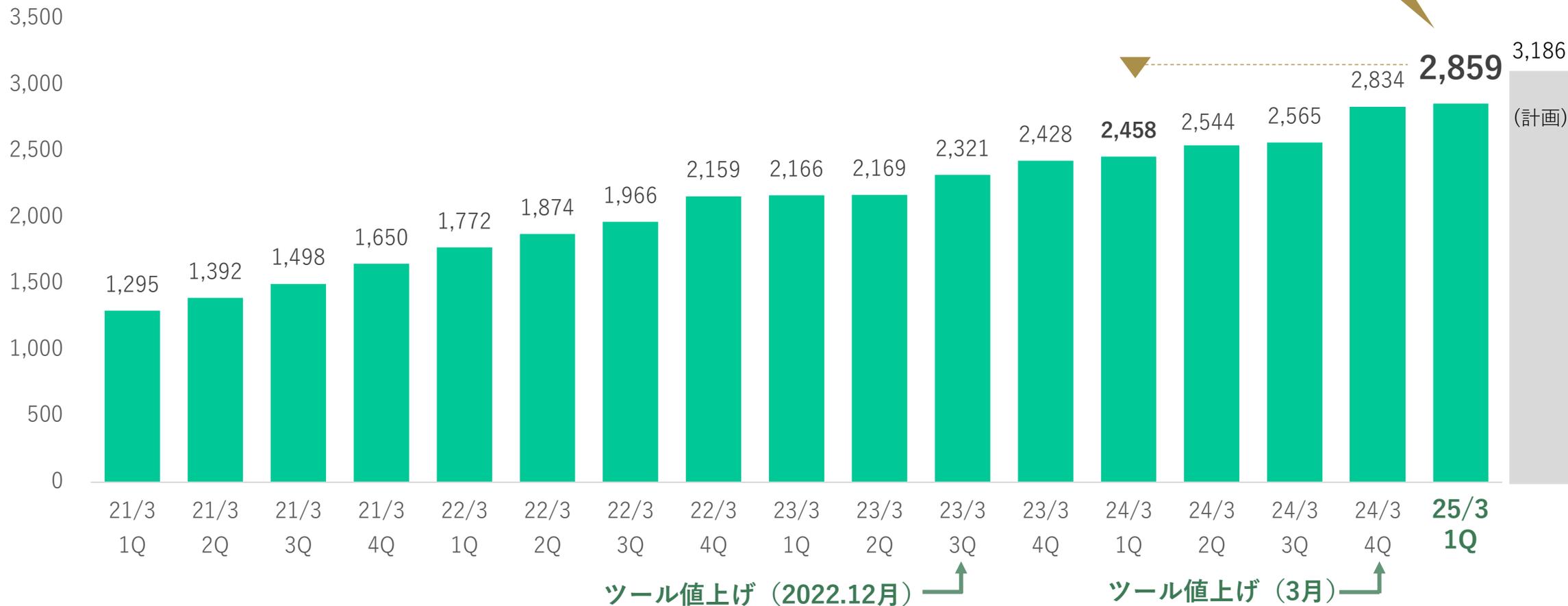
\*グラフのセグメント利益は本社経費等負担額控除前

\*販管費の(△)マイナスは費用増加・利益圧縮、プラスは費用減少・利益増加

# デジタルマーケティング事業 ARR実績

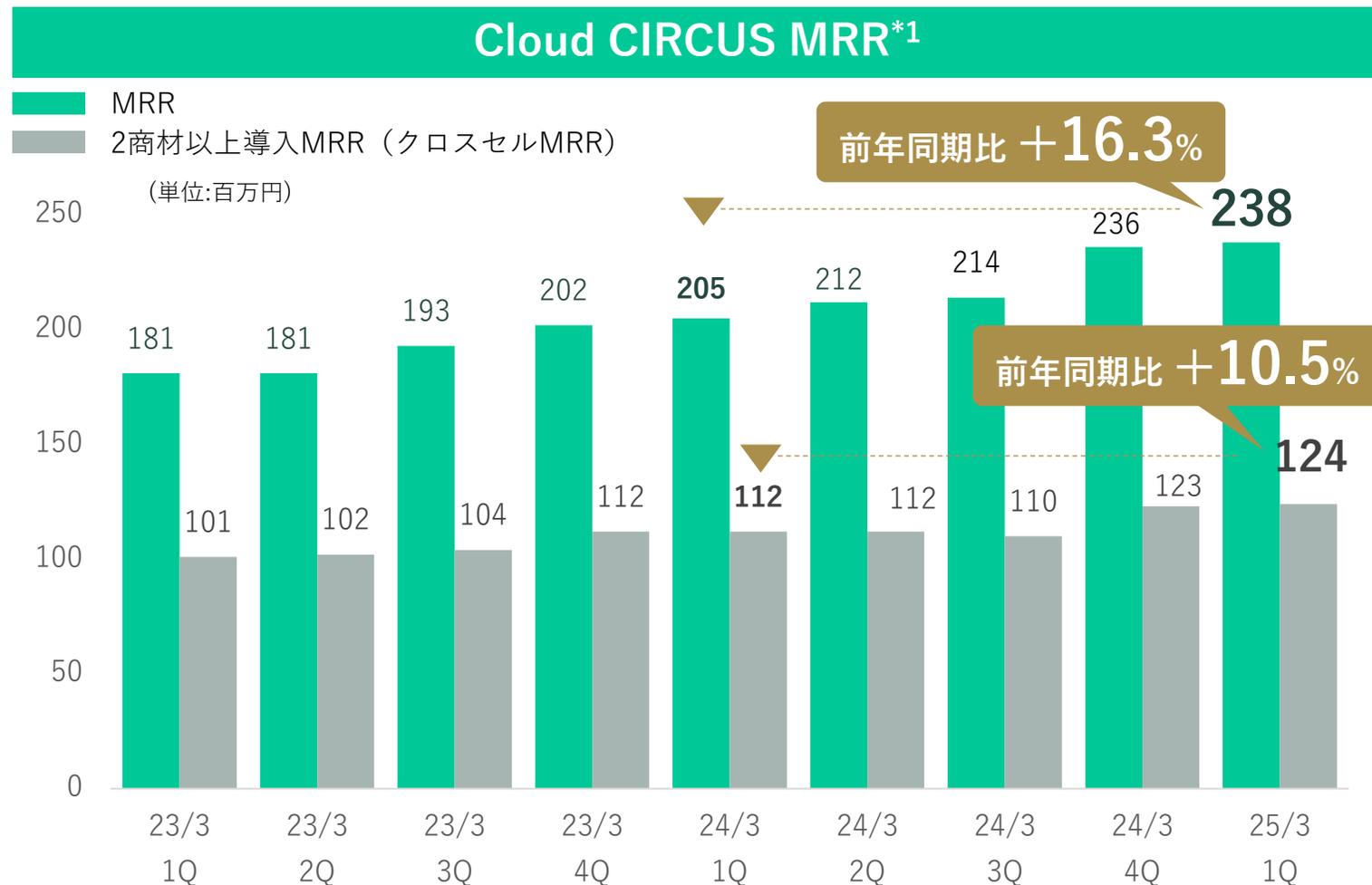
前4Qの値上げ効果も加わり、前年同期比16.3%増

(単位：百万円)



# デジタルマーケティング事業 主要KPI(1)

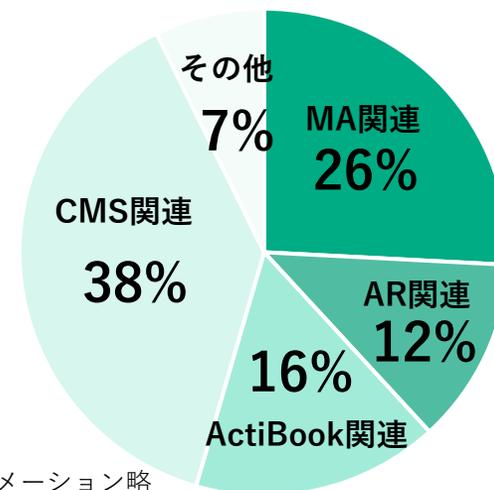
MA<sup>\*3</sup>ツールが引き続き業績を牽引し、MRR<sup>\*1</sup>は238百万円にまで増加！



### 過去12ヶ月平均顧客解約率<sup>\*2</sup>

1Q末時点  
**1.6%**  
(前年同期末時点: 1.8%)

### MRR<sup>\*1</sup>構成比



\*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

\*2 直近12ヶ月間における各月の「月中に解約となったライセンス数÷前月末時点でのライセンス数」の平均値

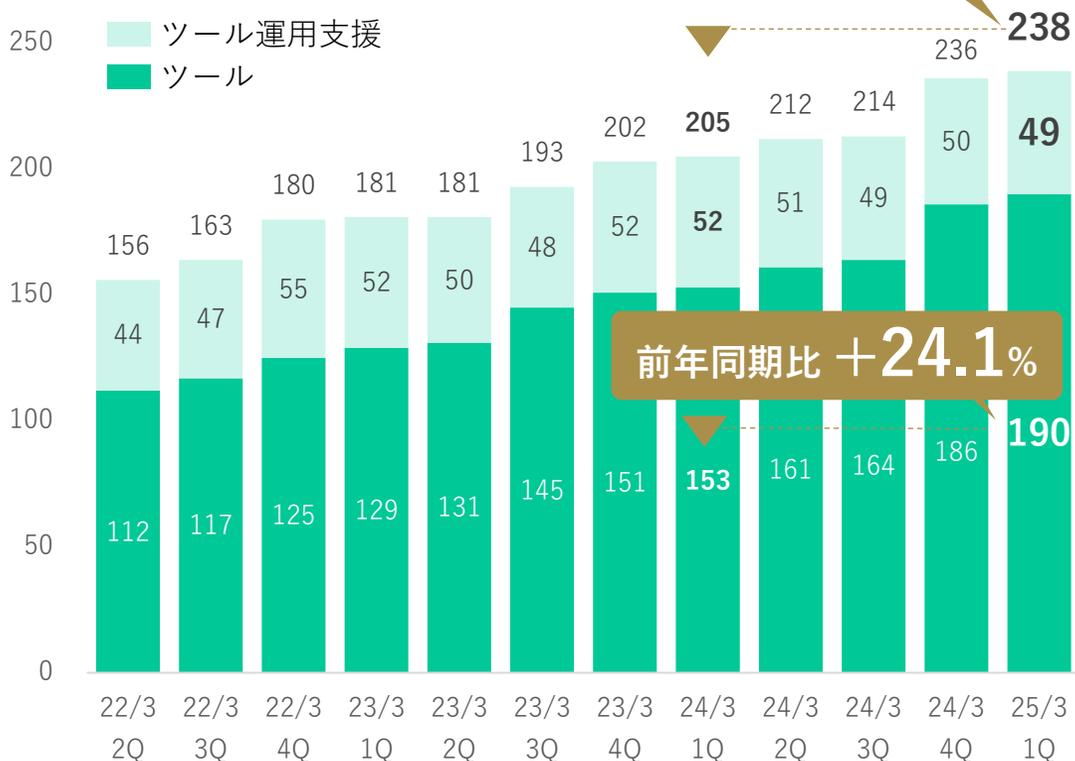
\*3 マーケティングオートメーション略

# デジタルマーケティング事業 主要KPI(2)

SaaSツール本体（オプションのツール運用支援を除く）のMRR\*1 190百万円まで増加！

## Cloud CIRCUS MRR\*1内訳（ツール/運用支援）\*1

(単位:百万円)



## ライセンス数\*2



\*1 MRRは各四半期末時点のサブスクリプション売上の月額

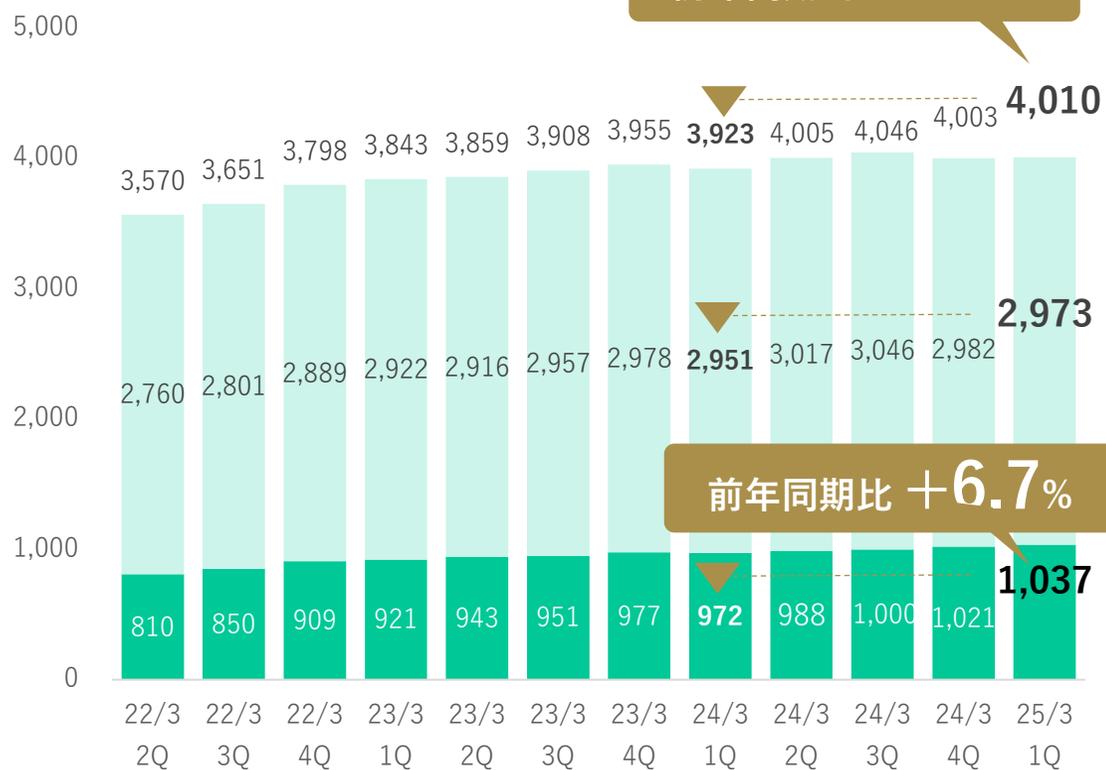
\*2 ライセンス数は各四半期末時点の有料契約ライセンス数

# デジタルマーケティング事業 主要KPI(3)

注力している2商材以上導入社数は引き続き増加。一部ツール値上げにより単一商材導入社数は減少も想定通り。

## 顧客数（有料アクティブユーザー）

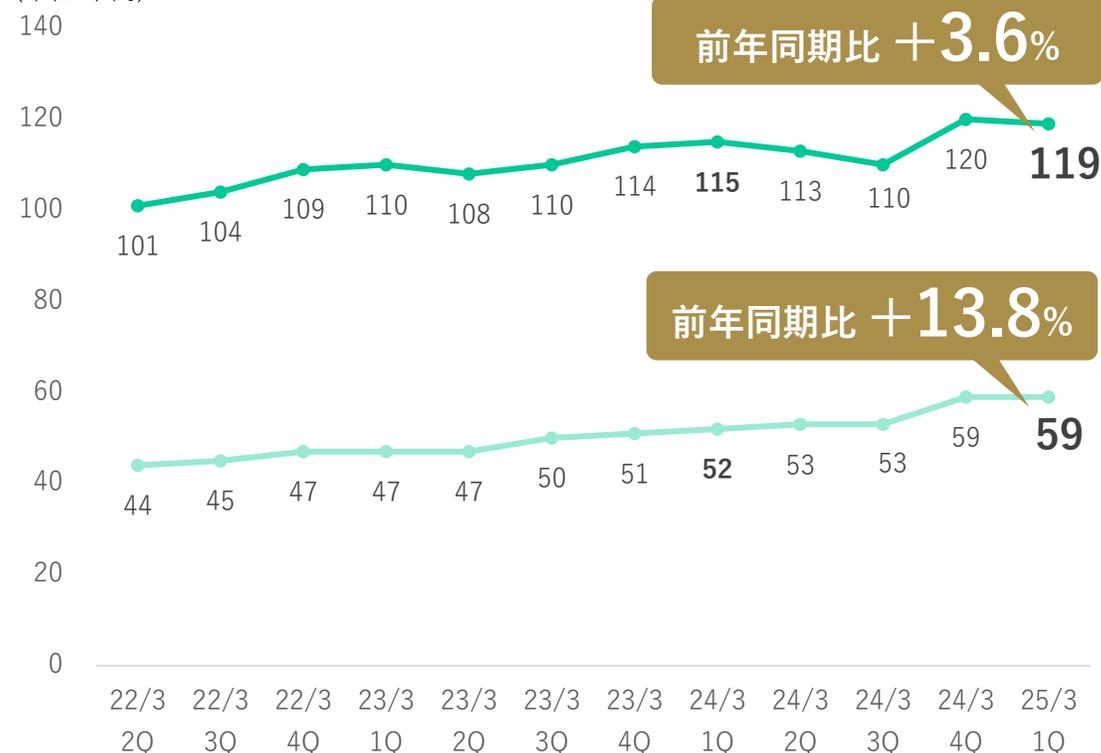
- 単一商材導入社数
- 2商材以上導入社数



## 顧客単価(ARPU)\*1

- 2商材以上導入顧客ARPU
- 単一商材導入顧客ARPU

(単位:千円)



\*1 ARPU=各四半期末時点のMRR/契約社数

section

# 02

## 01 2025年3月期1Q グループ連結業績概要

- (1)グループ連結
- (2)ITインフラ事業
- (3)デジタルマーケティング事業

## 02 Appendix

- (1)Topics
- (2)会社概要

# 2. Appendix

東証プライム 3393

**startia**holdings

最先端を、人間らしく。

## 2. Appendix (1) Topics

# Topics : 2025年3月期 第1四半期 トピックス

4月	ITインフラ	スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』、OpenAI社の「GPT-4 Turbo」と連携開始！
	デジタルM	CSMツール『Fullstar』が、「ITreview Grid Award 2024 Spring」の「カスタマーサクセスツール部門（中小企業部門）」で最高位の「Leader」を初受賞！
	デジタルM	クラウドサーカスのMAツール『BowNow』、「ITreview Grid Award 2024 Spring」の MA部門でHigh performerを受賞！
	デジタルM	【クラウドサーカス社】カスタマーサクセスツール『Fullstar』において、アディッシュ社と代理店契約を締結
5月	ITインフラ	スターティアレイズのRPA『RoboTANGO』、「ITreview Grid Award 2024 Spring」にて Leaderを3部門で受賞
	デジタルM	【5/29開催】クラウドサーカス主催、無料オンラインカンファレンス
6月	デジタルM	【クラウドサーカス×やおきん】うまい棒のファンマーケについて対談！ 6/13開催、PLAN-B主催のカンファレンス「com/PASS」にて
	デジタルM	【新サービス】AIチャットボット『IZANAI-OpenAI』、低価格で提供開始！クラウドサーカス社
	デジタルM	【クラウドサーカス×カケコム 共催セミナー7/2開催】WEBスキミングの具体的対策を解説！
	その他	【新サービス】生成AIで海外IR動画を革新！
	デジタルM	【クラウドサーカスのCSMツール『Fullstar』、「ITreview Best Software in Japan2024」にて10,000を超えるサービス群から16位に選出！
	その他	【7/3開催】くまもと障害者雇用企業支援セミナーにて スターティアウィルの飯田和一が登壇！
	ITインフラ	【イベントレポート】ポーカーで挑む新卒採用、スターティアの新たな一手

## スターティアレイズのデータ連携ツール『JENKA』、OpenAI社の「GPT-4 Turbo」と連携開始！

2024年4月、スターティアレイズが提供するデータ連携ツール『JENKA』がOpenAI社の「GPT-4 Turbo」と連携開始しました。「GPT-4 Turbo」と各種クラウドサービスを連携するコネクタの実装により、バックオフィス業務の効率化が可能になります。受信したメール本文の翻訳や要約、その後のデータ整理などを自動化することで、業務をスムーズに進行します。



## 【新サービス】AIチャットボット『IZANAI-OpenAI』、低価格で提供開始！クラウドサーカス社

2024年6月、クラウドサーカスはAI型チャットボット『IZANAI-OpenAI』を開発し提供開始しました。

『IZANAI-OpenAI』はPDFやURLを登録するだけで学習データに基づいた回答を自動生成するAI型のチャットボットです。コストの負担や人材不足からチャットボットや生成AIを活用することを断念してきた中堅・中小企業へ提案し、生産性の向上と業務効率化を実現して参ります。



1 作成はPDFやWebをアップロードするだけ



面倒な初期設定は不要。  
お手持ちのデータをアップロードするだけで、チャットボットとして運用可能です。

2 シナリオやQAなど直接的な情報更新は不要



シナリオやQA設定など、ツールに直接的な編集を行う必要ナシ。  
手元のデータを編集してアップロードするだけで情報更新が可能

3 シンプルな機能で情報セキュアに運用



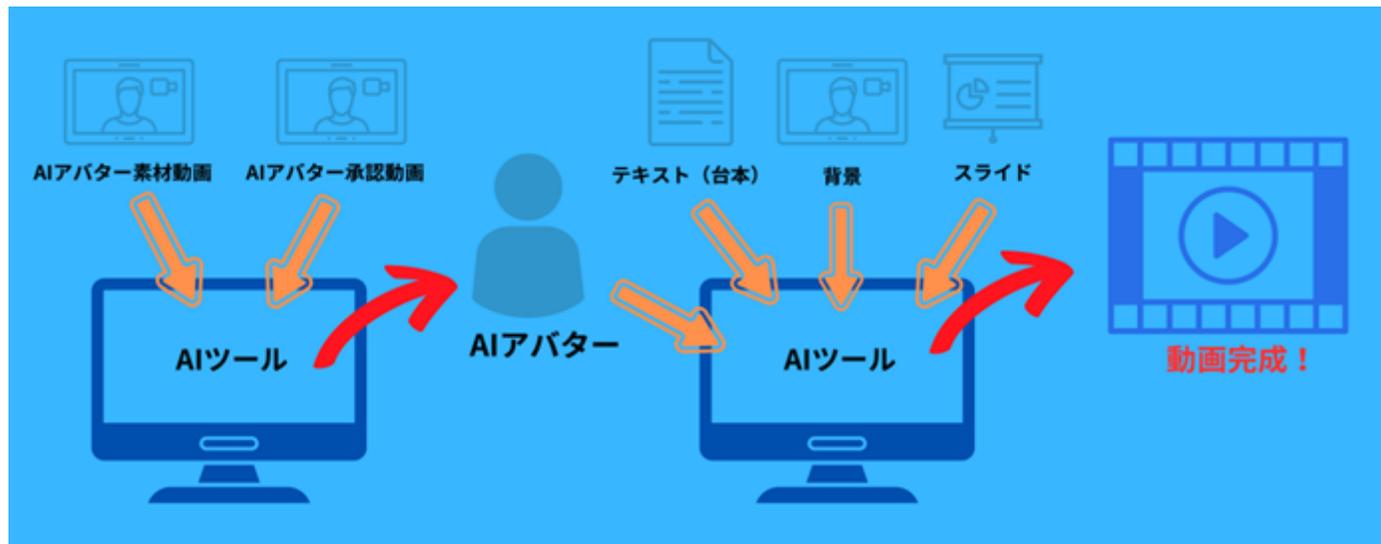
誰もが使えるシンプル機能。  
社内情報もプライベートDBに格納されるので、情報セキュアに運用できます。

## 【新サービス】生成AIで海外IR動画を革新！

2024年6月、当社は生成AIを活用した海外IR動画の制作サービスを開始しました。経営者の姿や声を忠実に再現したAIアバターがネイティブ英語でプレゼンテーションを行うIR動画を、短期間・低価格で制作します。経営者の英語スキルは不要で、一度AIアバターを制作すれば、撮影なしでテキスト等の素材だけで動画を制作することが可能です。

### 〈特長〉

- ・ AIアバターによる自然で表情豊かな、ネイティブ英語でのプレゼンテーション
- ・ サブクリプション型で低コスト、かつ正確でスピーディーな制作
- ・ 多様なニーズに対応する柔軟な制作体制



### 当社代表の本郷秀之のAIアバターによる海外IRプレゼンテーション動画▼



動画URL <https://www.youtube.com/watch?v=iu6prgMJOqQ>

東証プライム 3393

**startia**holdings

最先端を、人間らしく。

## 2. Appendix (2)会社概要

# startiaholdings

最先端を、人間らしく。

## 経営理念

社会のニーズとマーケットを見極め、人と企業の未来を創造し、  
優れた事業と人材を輩出するリーディングカンパニーを目指す

## ビジョン

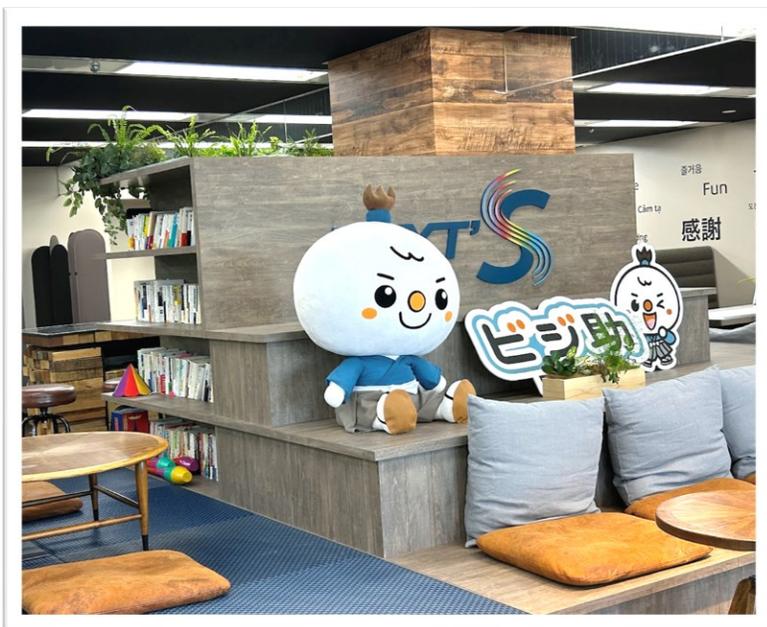
「誰もが挑戦し永続進化できる世界」

自らを変革しながら、多くの人と企業が、  
当たり前に変化することを支える  
グループ

## ミッション

「未来機会の創造」

私達は多くの人と企業に前向きな未来を  
実現するチャンスを提供しつづけること  
で挑戦に溢れた世の中を実現します



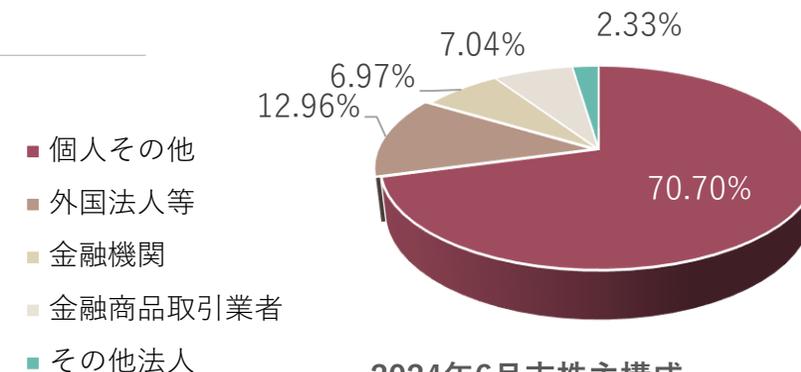
# 会社概要

社名	スターティアホールディングス株式会社
住所	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
設立	1996年2月
上場	東証プライム(2022年4月4日) 東証一部(2014年2月28日) 東証マザーズ(2005年12月20日)
代表取締役	本郷 秀之
グループ会社	連結子会社：11社、持分法適用関連会社：2社
従業員	連結966名(2024年6月30日現在) ※取締役、監査役、派遣社員、アルバイト除く
決算	3月31日
資本金	8億2,431万円(2024年6月30日現在)
発行済株式数	10,240,400株(2024年6月30日現在)
株主数	4,117名(2024年6月30日現在)



代表取締役社長 兼 最高経営責任者  
**本郷 秀之**

1966年5月生  
1996年当社設立し現在に至る  
(当社株式保有25.88%)



# 主要メンバー



## スターティアHD 代表取締役社長/本郷秀之

- ・1996年当社創業、代表取締役社長就任(現任)
- ・2018年には返済不要の奨学金給付を行う団体として公益財団法人ほしのお設立、代表理事就任(現任)
- ・2018年に一般社団法人熊本イノベーションベース(旧:熊本創生企業家ネットワーク)設立、代表理事就任(現任)し、故郷熊本の2016年発生の震災復興に取り組み、地方創生にも尽力



## スターティアHD 取締役 スターティア 代表取締役社長/笠井充

- ・2002年当社入社
- ・2007年に複合機事業を立ち上げその後、代理店の拡大及びM&Aを中心とした当社グループの顧客基盤拡大を継続遂行
- ・2018年ITインフラ事業の軸であるスターティア代表取締役社長就任(現任)
- ・2021年スターティアリード代表取締役社長就任



## スターティアHD 取締役/植松崇夫

- ・2004年当社入社  
入社以来、主に財務・会計業務に従事し、財務経理部門を筆頭に各種コーポレート部門の責任者を歴任。
- ・2018年に取締役就任(現任)、  
当社グループCFOとして広報/IRにも従事



## スターティアHD 取締役 クラウドサーカス 代表取締役CEO/北村健一

- ・2001年当社入社  
2004年にWEB及び電子ブック事業を立ち上げ
- ・2009年社内ベンチャーとしてスターティアラボ(現クラウドサーカス)設立、代表取締役就任(現任)
- ・2020年から各種ツール販売を統合型デジタルマーケティングSaaSツール「CloudCIRCUS」としてリブランディングを遂行



## スターティアレイズ 代表取締役社長/古川征且

- ・1996年当社創業メンバーとして参画し取締役就任
- ・1998年にネットワーク・クラウド事業を立ち上げ
- ・2018年バックオフィスDX事業を展開するスターティアレイズ代表取締役社長就任(現任)
- ・2021年には(株)kubell(旧:Chatwork(株))との合併会社である(株)kubellストレージ(旧:Chatworkストレージテクノロジーズ(株))の取締役就任(現任)

# グループ会社

当社グループについて(連結子会社11社、持分法適用関連会社2社) ※1：連結子会社

## ITインフラ関連事業 ※1

**startia**  
スターティア(株)

**NOS Ltd.**  
株式会社エヌオーエス  
(株)エヌオーエス

**startialead**  
スターティアリード(株)

**BCM** Business Communication Media Corporation  
**ビーシーメディア株式会社**  
ビーシーメディア(株)



株式会社ビジネスサービス  
(株)ビジネスサービス

富士フィルムBI奈良(株)  
(当社G出資比率66.6%)  
※富士フィルムビジネスイノベーション  
ジョンジャパン(株)との合弁企業

システムインテグレーション、セキュリティ対策、  
通信システム、OA機器販売

## バックオフィスDX事業※1

**startiaraise**  
スターティアレイズ(株)

業務効率化ソリューション  
RPA、AI-OCRの提供

**C-design**  
C-desgin(株)

電子署名サービス、業務支援  
プラットフォームサービス  
「cocrea」の運営

## デジタルマーケティング事業 ※1

**CloudCIRCUS**  
クラウドサーカス(株)

マーケティング・営業支援  
ツール「Cloud CIRCUS」の  
提供

## その他 ※1

**startiasia**

**Startia Asia Pte.Ltd.**  
シンガポール アジア地域の  
事業統括及び投資事業

**startiawill**

スターティアウィル(株)  
スターティアグループの業務請  
負・障がい者雇用のコンサル  
ティングなど

## 持分法適用関連会社

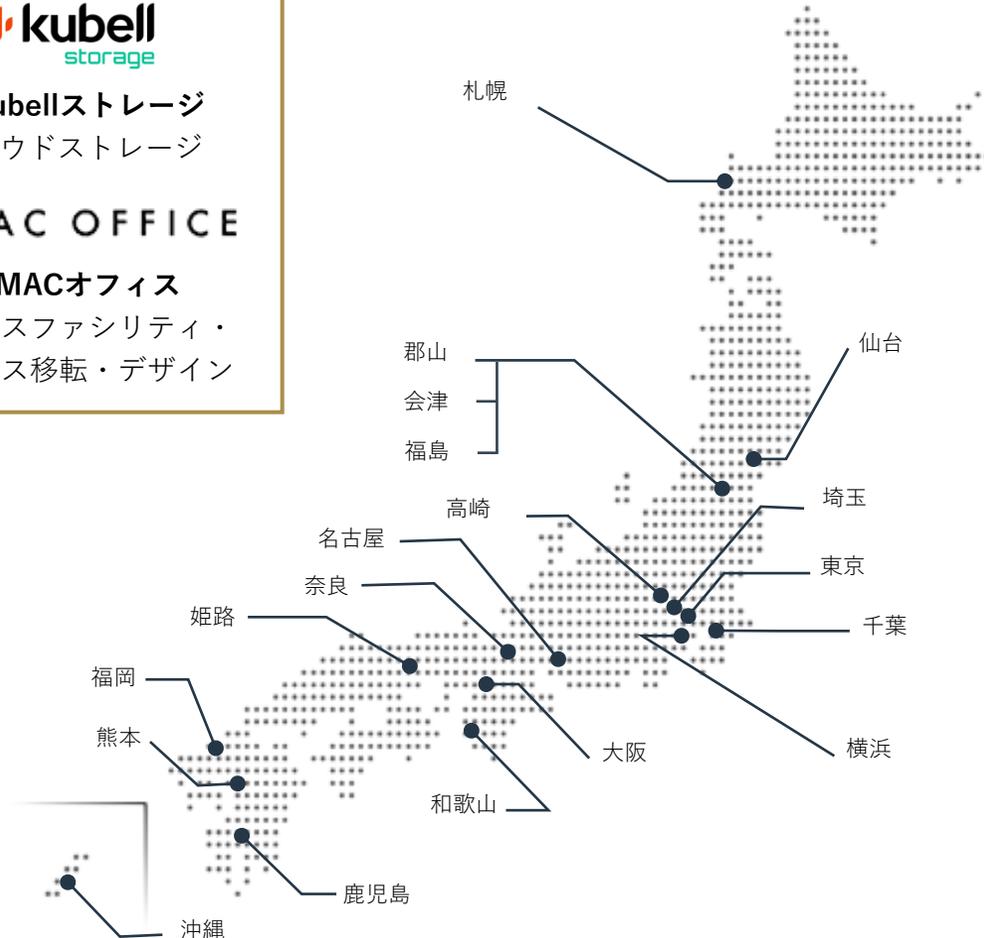
**kubell**  
storage

(株)Kubellストレージ  
クラウドストレージ

**MAC OFFICE**

(株)MACオフィス  
オフィスファシリティ・  
オフィス移転・デザイン

## グループ拠点



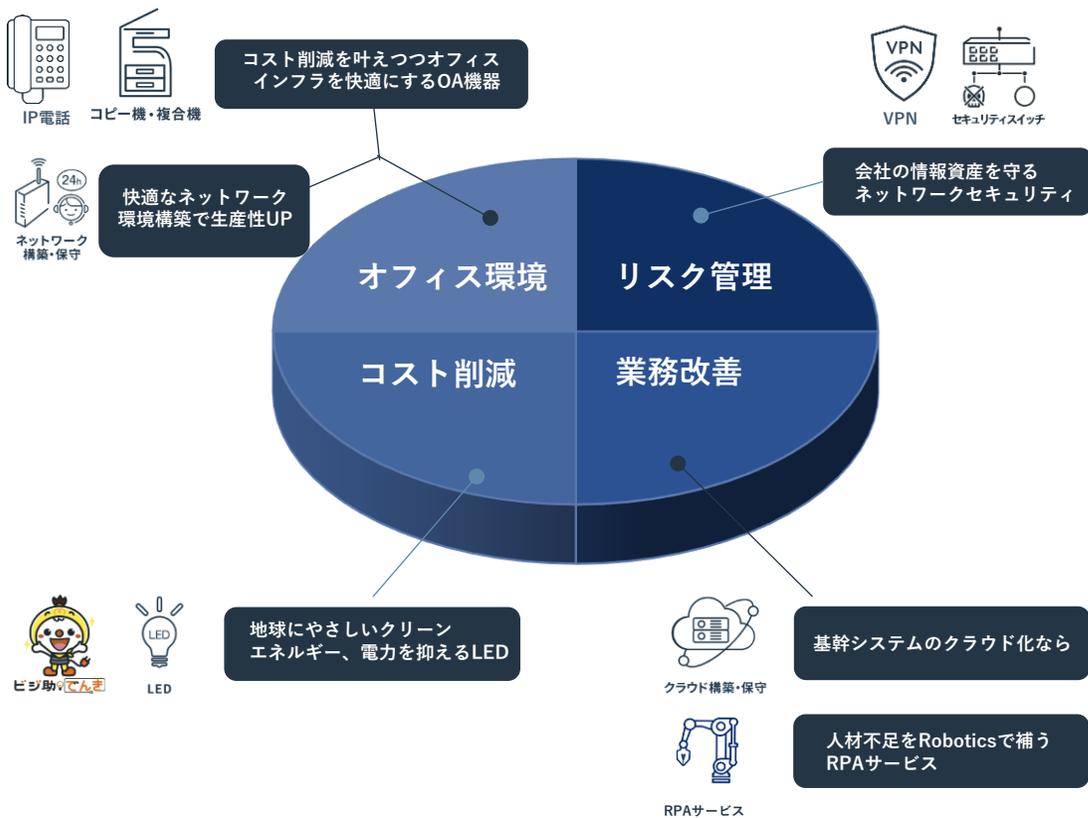
# 主要な商品サービス

## 守りのDX

## ITインフラ事業

中小企業を中心に、ITに関する課題解決・DXをワンストップで対応

コスト削減・業務効率化・生産性向上

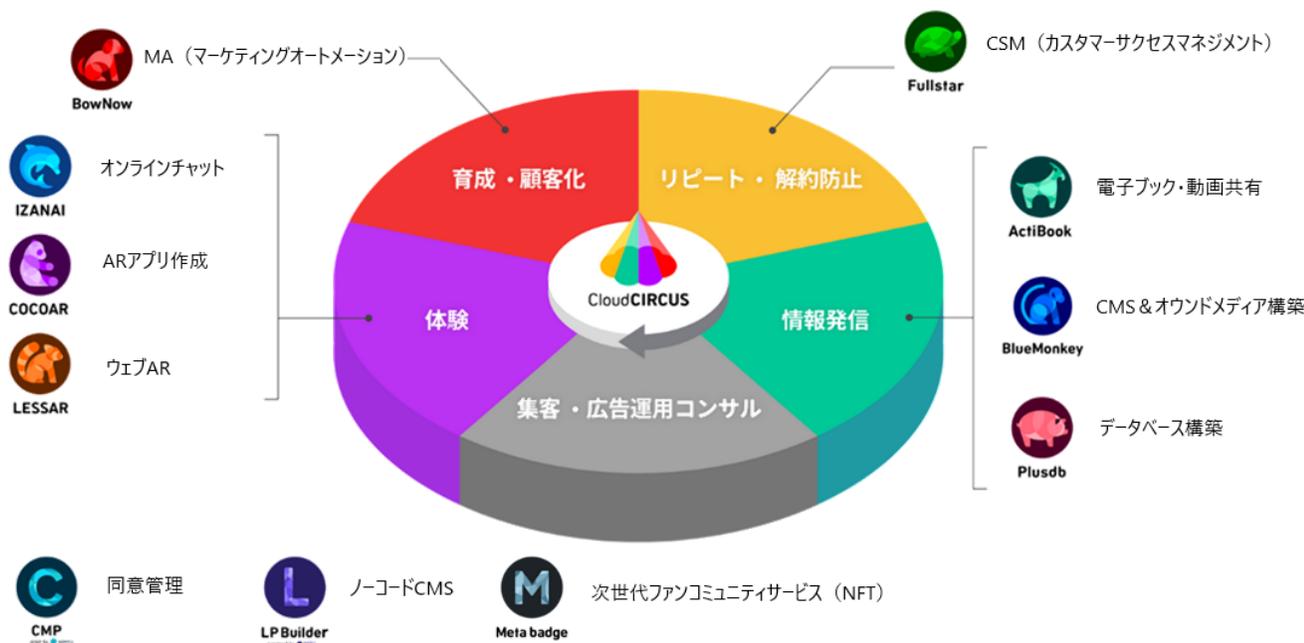


## 攻めのDX

## デジタルマーケティング事業

マーケティングと営業の成果を変える「Cloud CIRCUS」ツール

顧客獲得・売上拡大



# デジタルマーケティング事業 主要サービスの実績



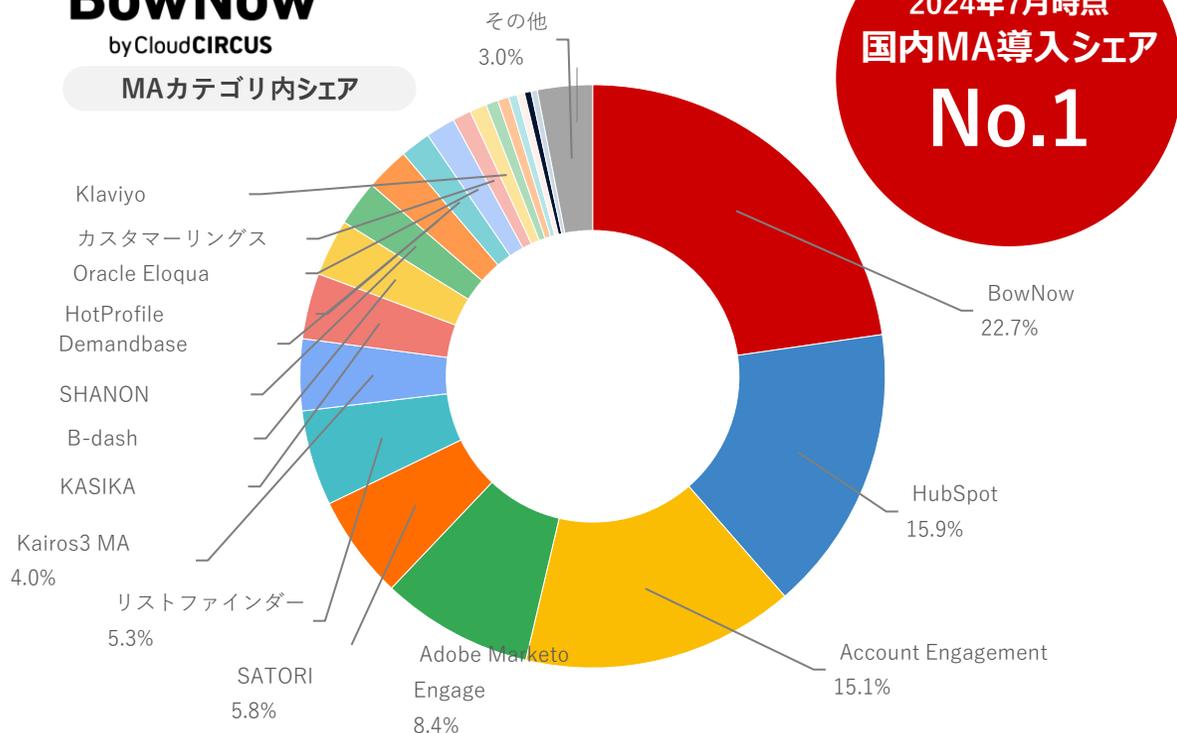
**導入数 14,000 件以上**

**手軽に使えるマーケティングオートメーション**

BowNow は初めてのMA導入に必要な機能を備えたシンプル設計のMAツールです。

**BowNow**  
by CloudCIRCUS

MAカテゴリ内シェア



※ Data Source: DataSign社実施調査  
(出典)教えてURL 2024.7 [https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024\\_7/#marketing\\_automation](https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2024_7/#marketing_automation)



**COCOAR**  
by CloudCIRCUS

**導入実績  
7,500件**

**ARアプリ**のダウンロード数**470万**突破。VPSやリッチな3D等で高い顧客体験を生み、商品やサービスの魅力・ストーリーを伝え、ファンを育てるプロモーションを実現。



**LESSAR**  
by CloudCIRCUS

**導入実績  
8,500件**

**アプリなし**でスマホのカメラから手軽で直感的なAR体験が可能。施策後はログ分析・改善活動ができ、顧客を惹きつけるプロモーションを実現。



**ActiBook**  
by CloudCIRCUS

**導入実績：19,000 件以上**

**3ステップで作成から配信までできる  
電子ブック作成ツール**

電子ブックから動画まで、簡単に電子コンテンツ化するツール。



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS

**導入実績：2,300 件以上**

**ホームページからの商談獲得を実現するCMS**

使いやすい”だけ”じゃない、BtoB企業がホームページから商談を作るための戦略・構築・ツール支援を一気通貫で提供する国産CMS。

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

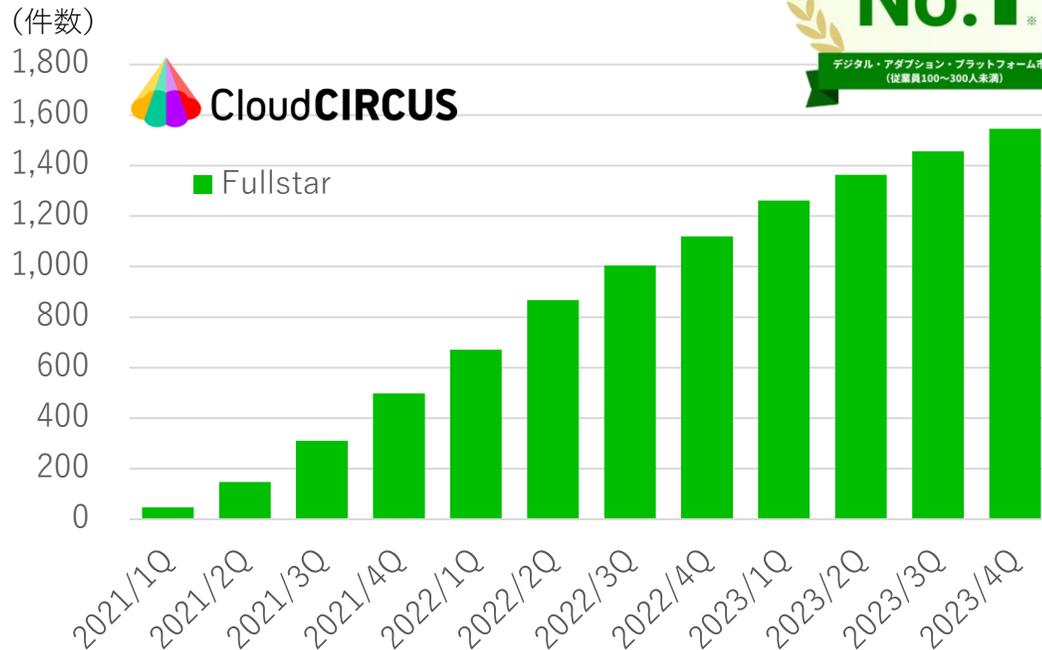


## Fullstar

導入数 **1,500 件以上**

**2023年度売上高予測において、市場シェア1位※**

デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額推移およびシェア」において、2023年度売上高予測で市場シェア1位。



CloudCIRCUS

■ Fullstar

※引用元：ITR「ITR Market View：コミュニケーション／コラボレーション市場2023」デジタル・アダプション・プラットフォーム市場－従業員100～300人未満：ベンダー別売上金額シェア（2023年度予測）

## Fullstarってなに？

Fullstar はクラウドサービスを利用するユーザーがより快適に使うための「操作ガイド」を表示したり「サービスでつまづく箇所を可視化」して解消へ導くカスタマーサクセスツールです。



のココがスゴイ①

生産性向上!!

開発負担なし!!

ノーコードであらゆるWebサイトに操作ガイドを設定  
作成時間も従来の1/10に軽減！



のココがスゴイ②

解約防止!!

ユーザーの利用状況を可視化でき、サービス解約の  
可能性が高い顧客をピックアップできる。

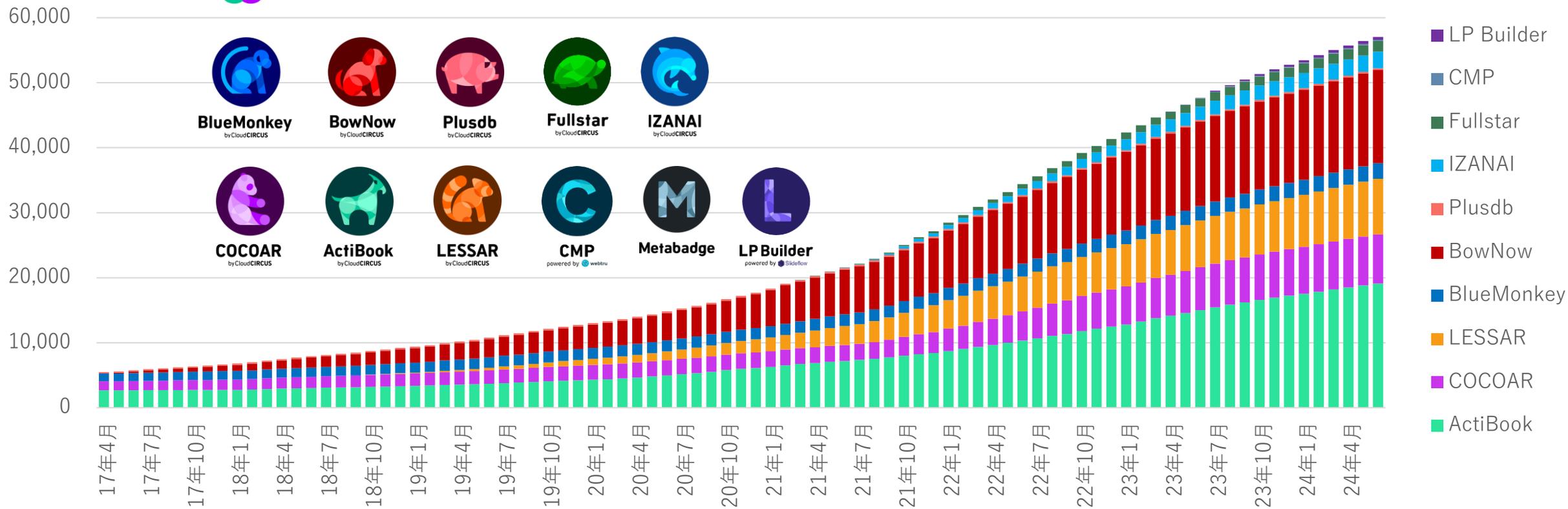


のココがスゴイ③

UX改善

ユーザーのつまづきポイントや離脱原因を分析し、  
WebサービスのUX改善が可能

“ 24年6月段階で累計57,000件※導入を突破。



※フリーミアム含む

# 売上高推移・営業利益推移

■ 売上(左軸:棒)  
— 営業利益(右軸:折線)

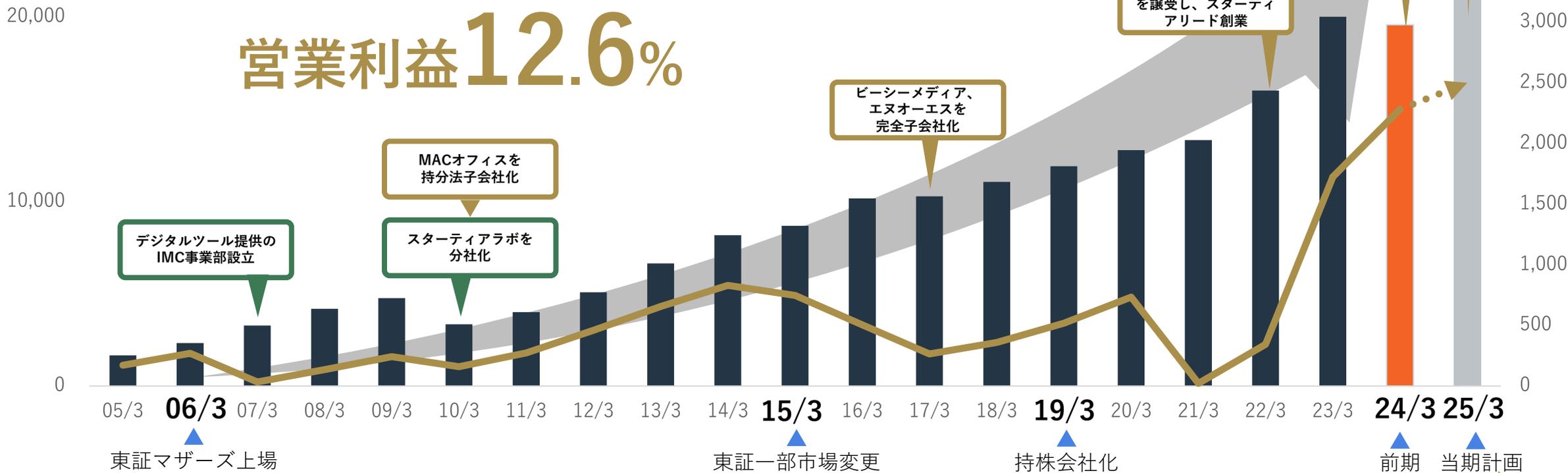
デジタルマーケティング事業  
ITインフラ事業(新規・新設)  
ITインフラ事業(M&A)

上場来の成長(CAGR): 年平均成長率

売上 **12.6%**

営業利益 **12.6%**

(単位:百万円)





最先端を、人間らしく。

## スターティアホールディングス株式会社 広報IR窓口

住所：〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階

TEL：03-5339-2109(平日9時～18時)

MAIL：ir@startiaholdings.com

IR情報ホームページ：<https://www.startiaholdings.com/ir.html>

※IRメール配信登録QRコード  
ご登録いただいた皆様にニュースリリース、決算情報など、  
IRに関する新着情報をメールにてお届けいたします。



当資料は、当社の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。