

LINK Smart

もたず、つながる時代へ

株式会社 サイバーリンクス
2024年12月期 決算説明資料
(2024年1月1日~12月31日)

2025年3月5日

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
 2. 2024年12月期 連結決算
 3. 今後の見通し
 4. サステナビリティへの取組
 5. 資本コストや株価を意識した経営について
 6. 株主還元
 7. サイバーリンクスについて
-

※2024年12月期より報告セグメントの区分方法を変更しております。
本資料における2023年12月期の各数値は、新たな区分方法に基づきセグメント毎の売上・利益を計算したものです。
この結果、2023年12月期決算説明資料および2024年12月期決算説明資料との間で、一部差異が生じております。

1.エグゼクティブサマリ

1

2024年12月期 実績

売上高、営業利益、経常利益 **過去最高**を達成

2

2025年12月期 業績予想

売上高、経常利益とも**中期経営計画達成**見通し
2期連続過去最高更新目指す

3

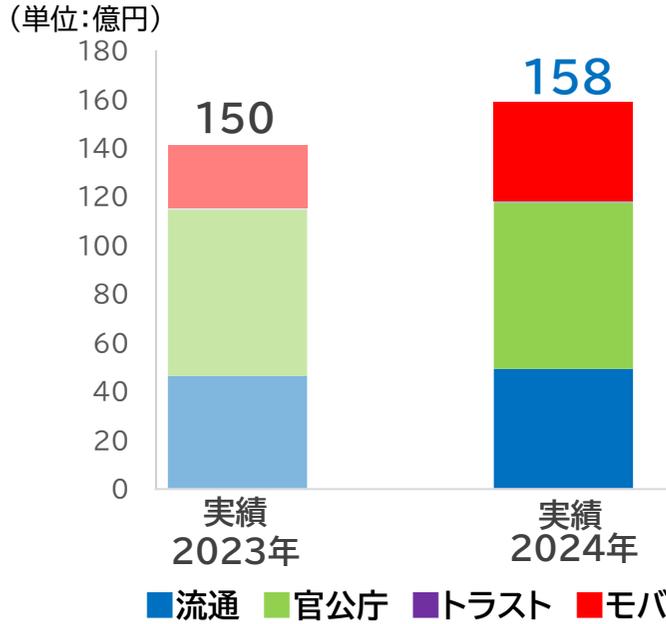
株主還元

2024年12月期 4円**増配**、1株当たり**17円**

2025年12月期 **大幅増配**、1株当たり**30円**予想

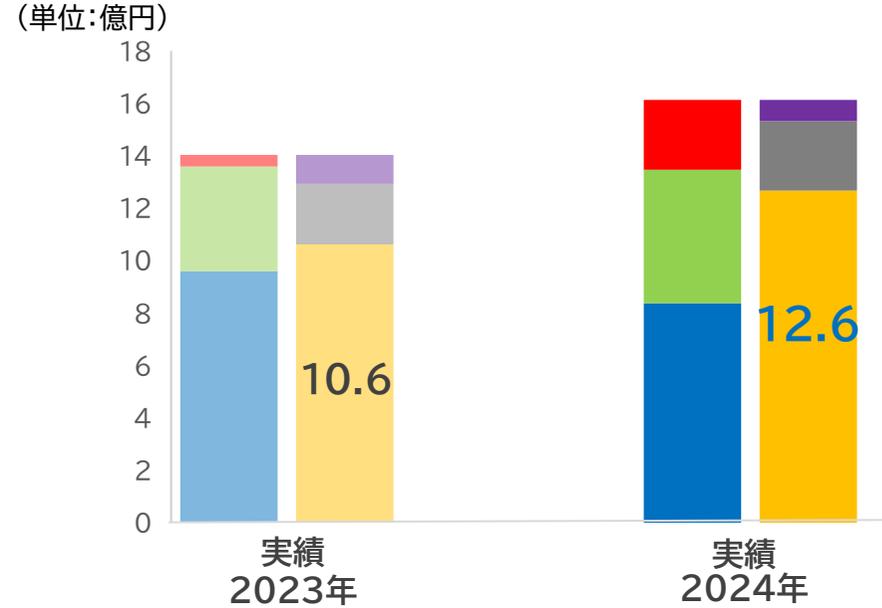
売上高

流通、官公庁の成長、モバイルの復調
過去最高売上高



経常利益

モバイルの復調、官公庁の収益性向上
計画比109%、過去最高益

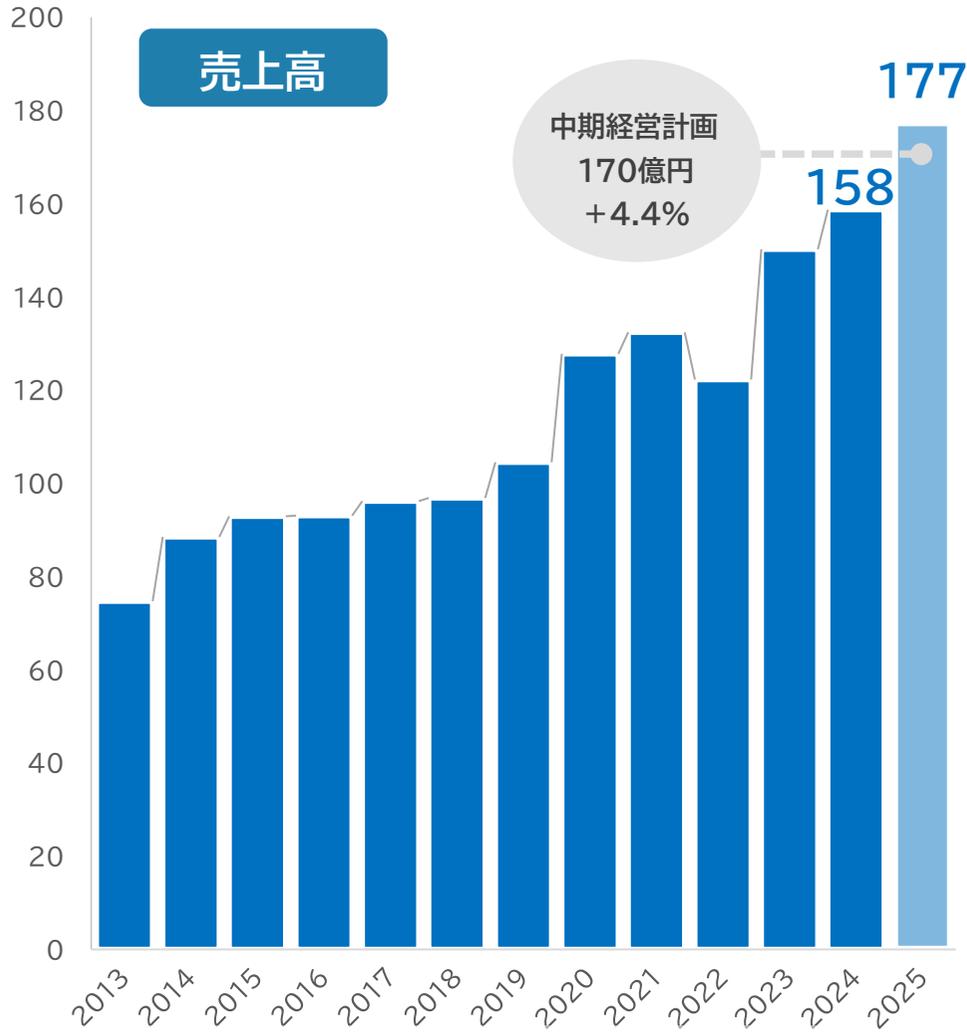


(金額単位: 億円)	2024年12月期 実績	2023年12月期 実績	対前年同期増減		2024年12月期 通期計画	達成率 %
			金額	%		
売上高	158	150	+8	5.6	160	98.7
定常収入	81	76	+4	5.6	79	101.7
経常利益	12.6	10.6	+2	19.2	11.6	109.0
売上高経常利益率	8.0%	7.1%	+0.9pt	—	7.2%	—

中期経営計画の最終年度目標達成

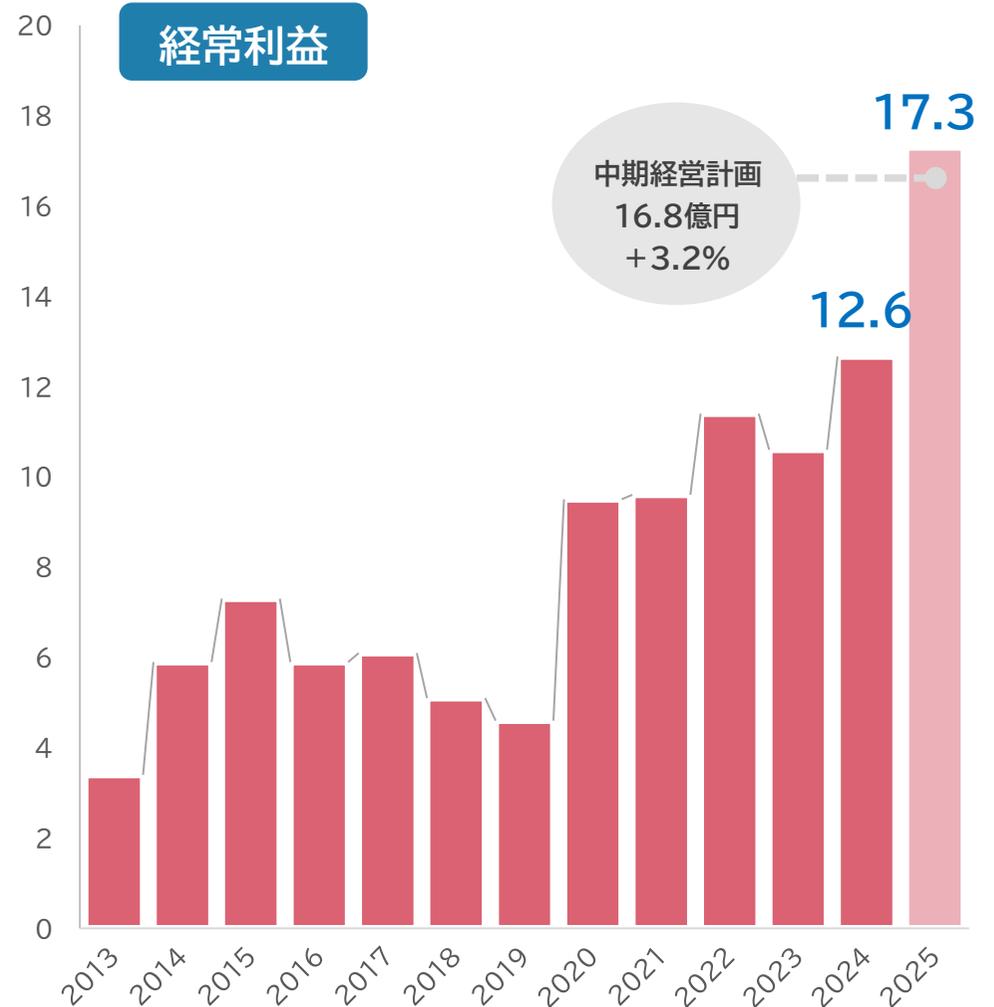
2期連続 売上・利益とも過去最高更新を目指す

(単位:億円)



※2025年は計画値

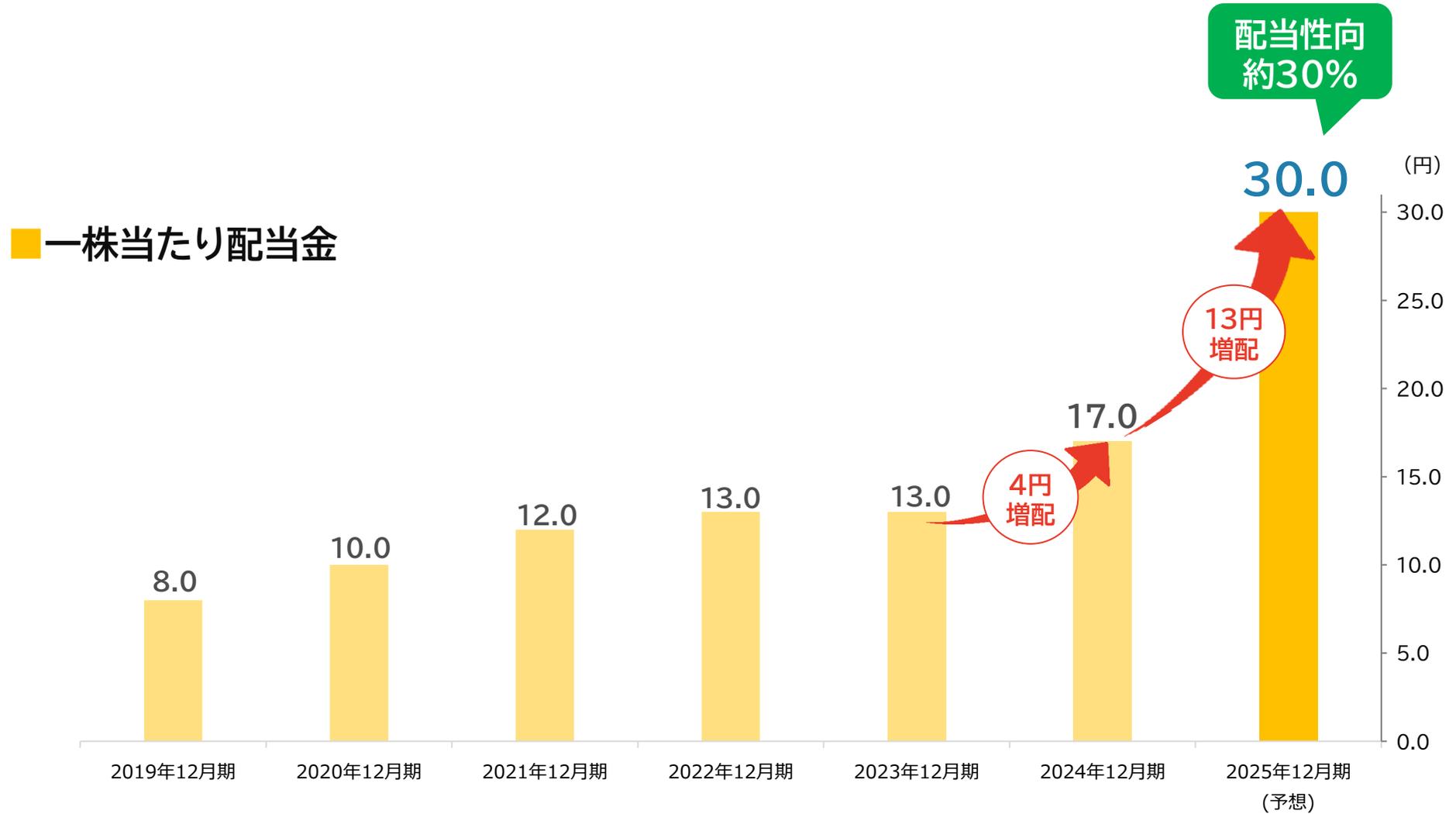
(単位:億円)



◆1株当たり配当金

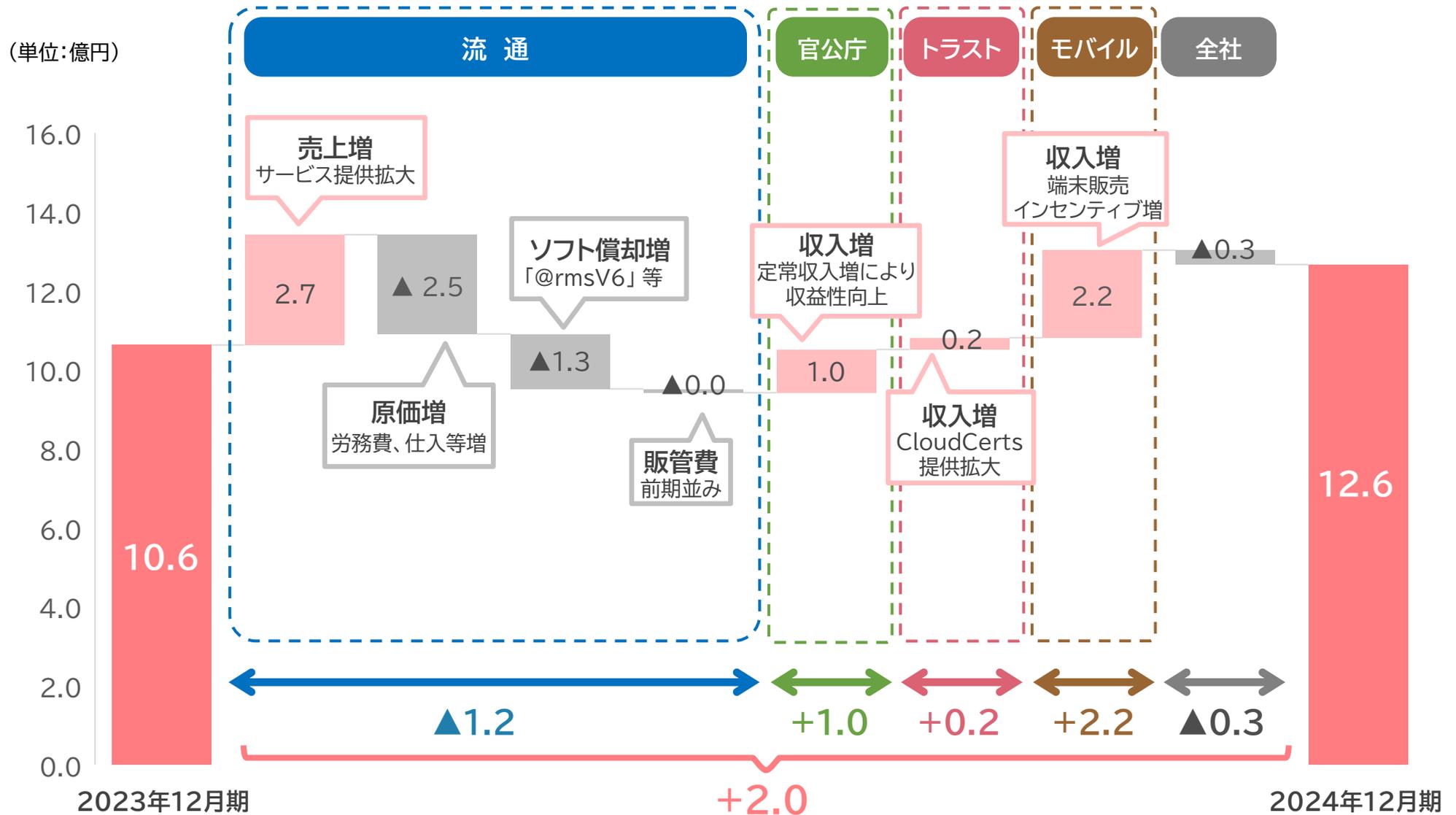
2024年12月期 **4円増配、17円00銭**

2025年12月期 **13円増配、30円00銭の予想**



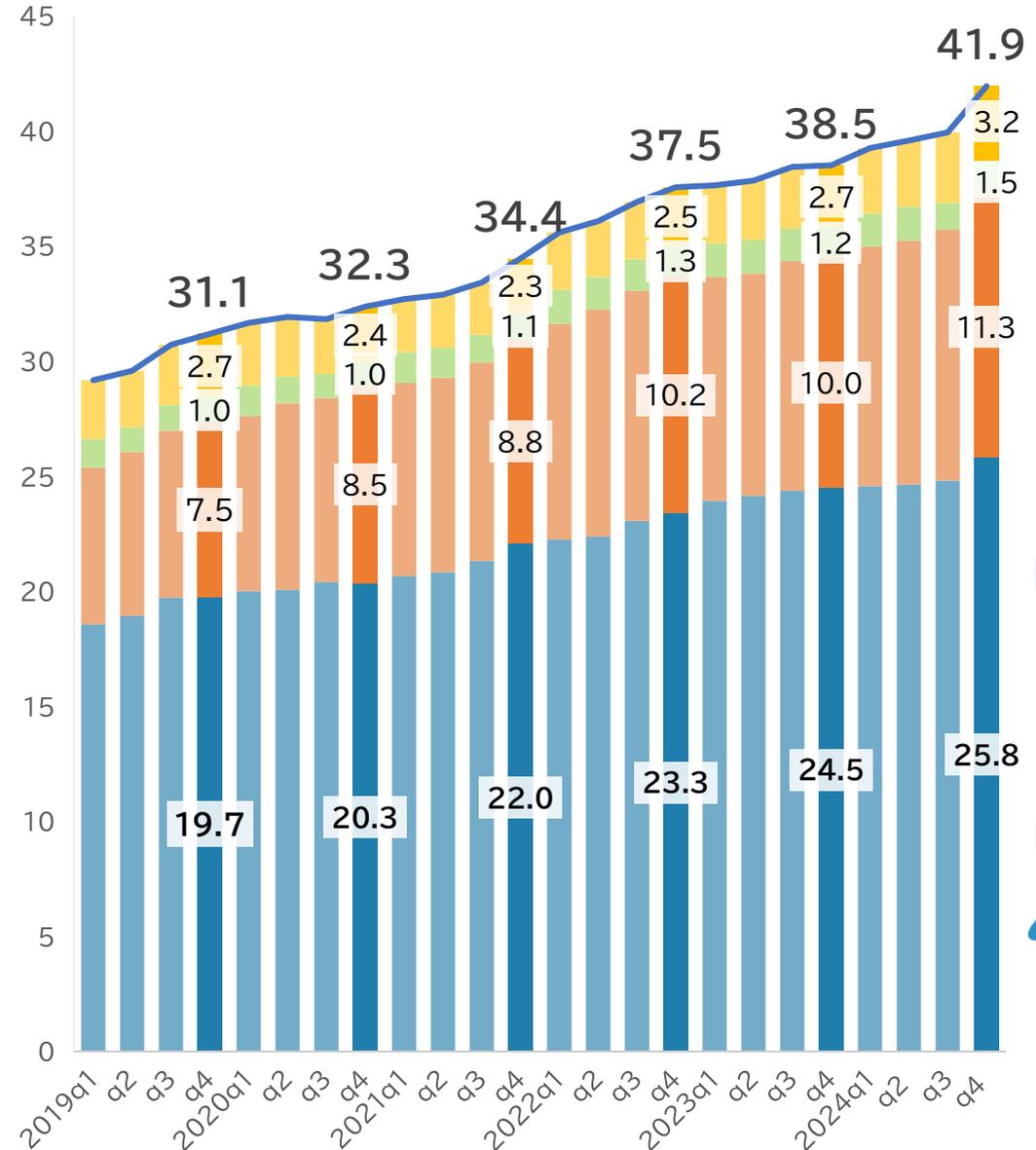
2. 2024年12月期 連結決算

官公庁、モバイル増益 流通のソフト償却増をカバーし、過去最高益



ARR(各四半期末月の単月定常収入×12カ月)

(単位:億円)

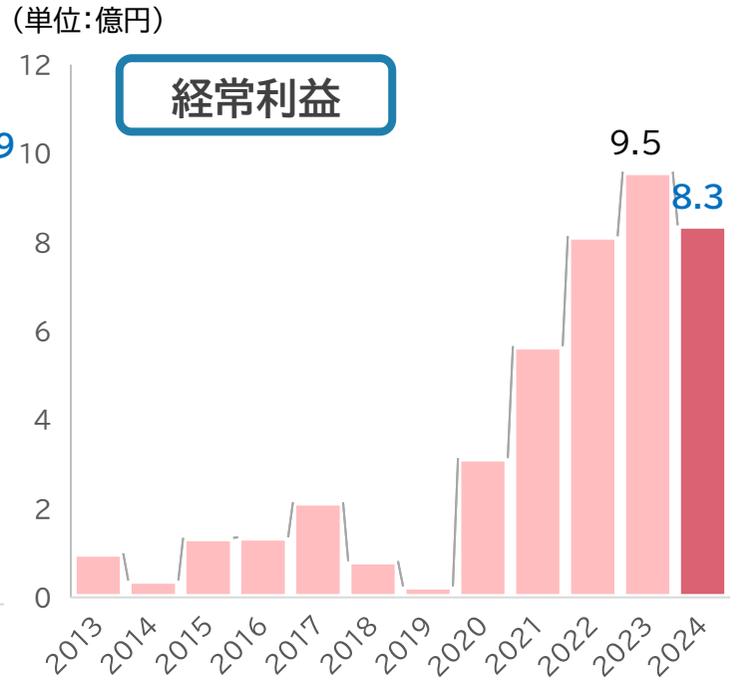
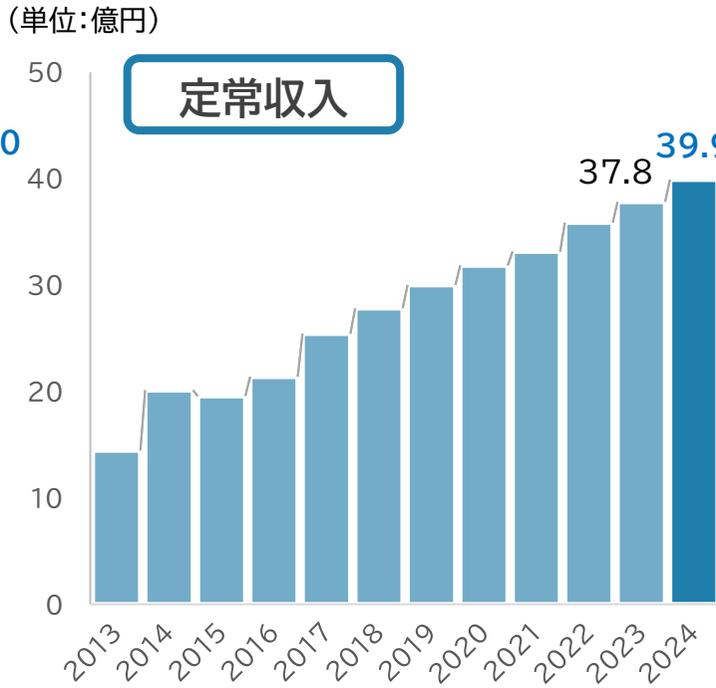
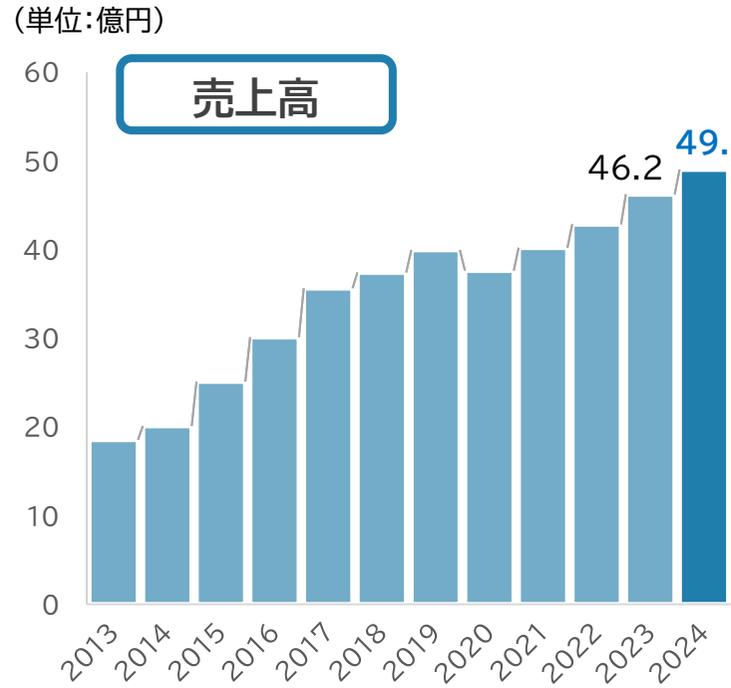


2024年10月より順次サービス料金を改定

@rms基幹をはじめとした
食品小売業向けサービスの成長を軸に
年間約2億円を堅調に積み上げ

<p>■ 食品小売業向けサービス</p>  <p>前年同期比 +1.3</p>	<p>■ 加工食品卸売業向けサービス</p>  <p>前年同期比 +1.2</p>
<p>■ 食品流通業界全体向けサービス</p>  <p>前年同期比 +0.2</p>	<p>■ 専門店向けサービス</p>  <p>前年同期比 +0.5</p>

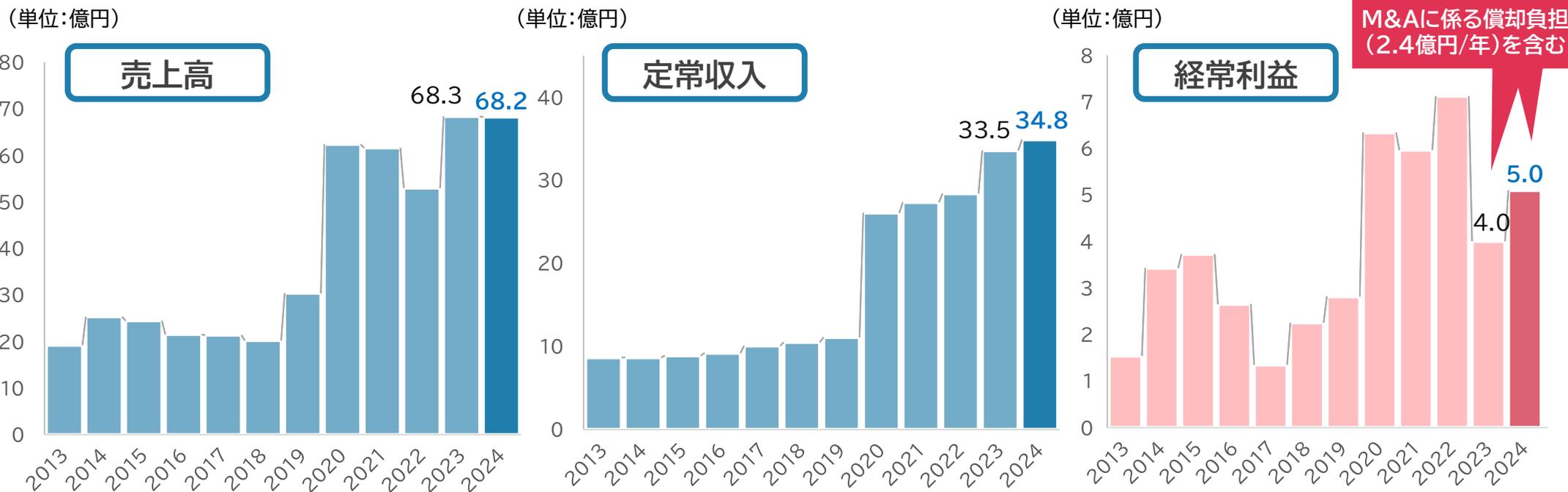
※2020q2については、一部特殊要因により発生した定常収入を調整



2024年通期実績

サービス提供拡大により増収
ソフトウェア償却等、原価増等で減益

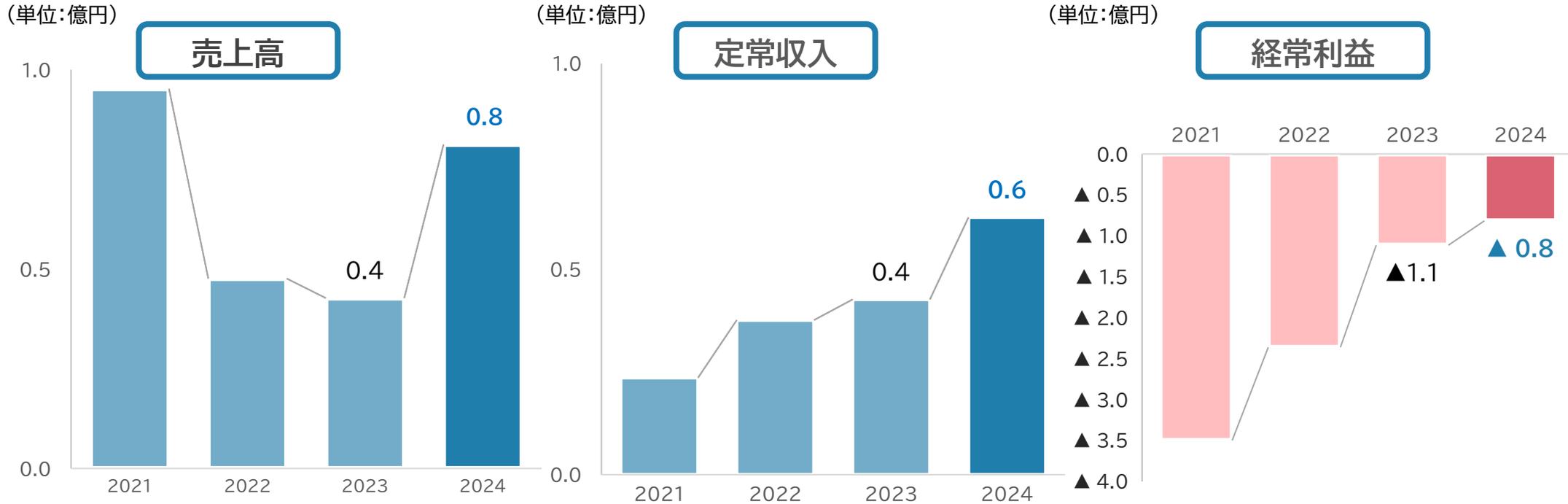
- ◆ 中大規模顧客向け基幹システム「@rmsV6」リリース(7社受注、約300店舗)
- ◆ 「C2Platform」商談支援サービス
日食協(※)「N-Sikle」のエンジンとして稼働開始(2024年12月～) ※一般社団法人日本加工食品卸協会
- ◆ SENSY社のAIエンジンを利用した「AI自動発注」をリリース(2024年7月～)
- ◆ 各種サービスの料金改定(2024年10月より順次)



2024年通期実績

自治体DX関連サービス進展し、定常収入増加 収益性向上し増益

- ◆電子認証サービス「マイナサイン」 三田市等、複数の自治体に採用
- ◆文書管理システム「ActiveCity」 過去最高の受注団体数、受注額達成
- ◆自治体DX展に出展(2024年6月)
- ◆M&Aに伴う償却約2.4億円/年は継続
 - ・ソフトウェア償却費約0.7億円/年 (2025年終了)
 - ・のれん償却約1.6億円/年 (2027年終了)



2024年通期実績

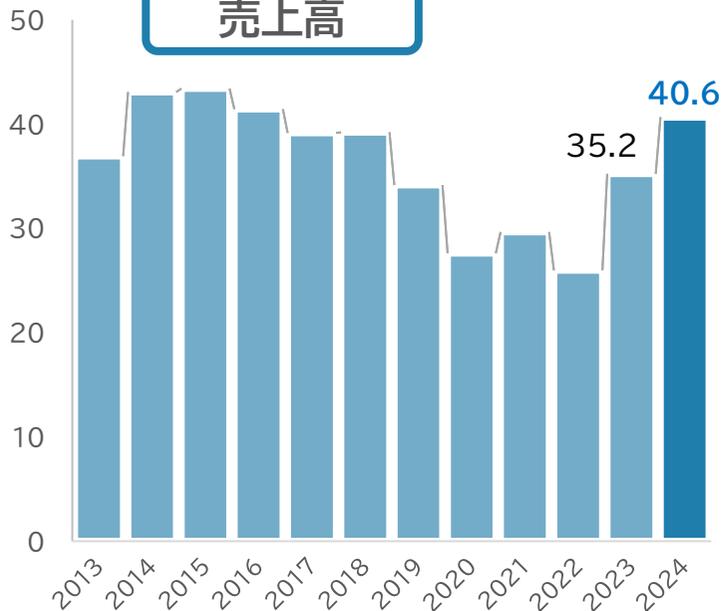
CloudCerts展開により増収

◆「CloudCerts」の拡大

- ・「デジタル薬剤師資格証」発行開始(2024年3月～)
国家資格保持証明書のデジタル化は国内初
- ・近畿大学実施の外国語課外講座の修了証発行開始 (2024年8月～)
- ・小規模利用ユーザー向けのスタンダード版 リリース(2024年7月～)、導入工数の削減
- ・営業体制の整備が遅れ、売上・利益とも計画未達

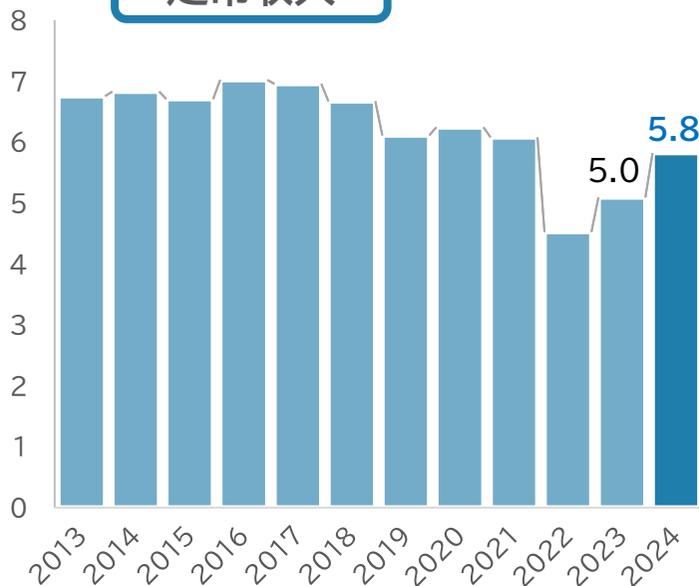
(単位:億円)

売上高



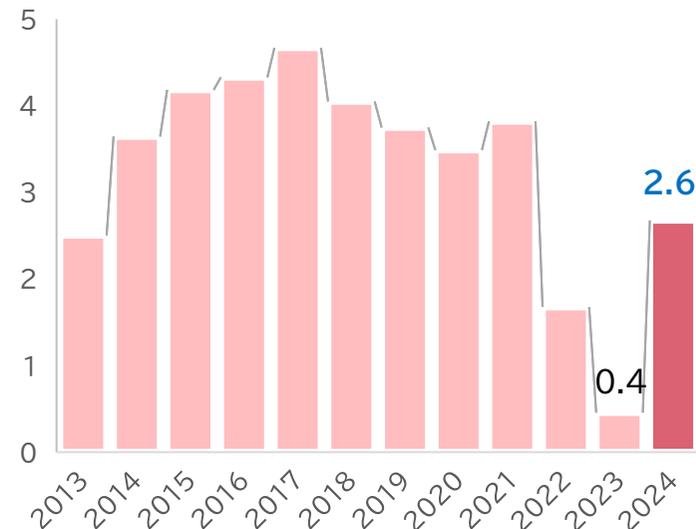
(単位:億円)

定常収入



(単位:億円)

経常利益



2024年通期実績

前期から事業環境改善し、増収、増益

- ◆ 高価格帯端末の売れ行き好調に加え、特に上期の端末販売にかかるインセンティブが好調
- ◆ 出張販売等の営業活動、店舗を有効活用したイベント等の実施



～特殊詐欺未然防止により、当社従業員が警察署より表彰～

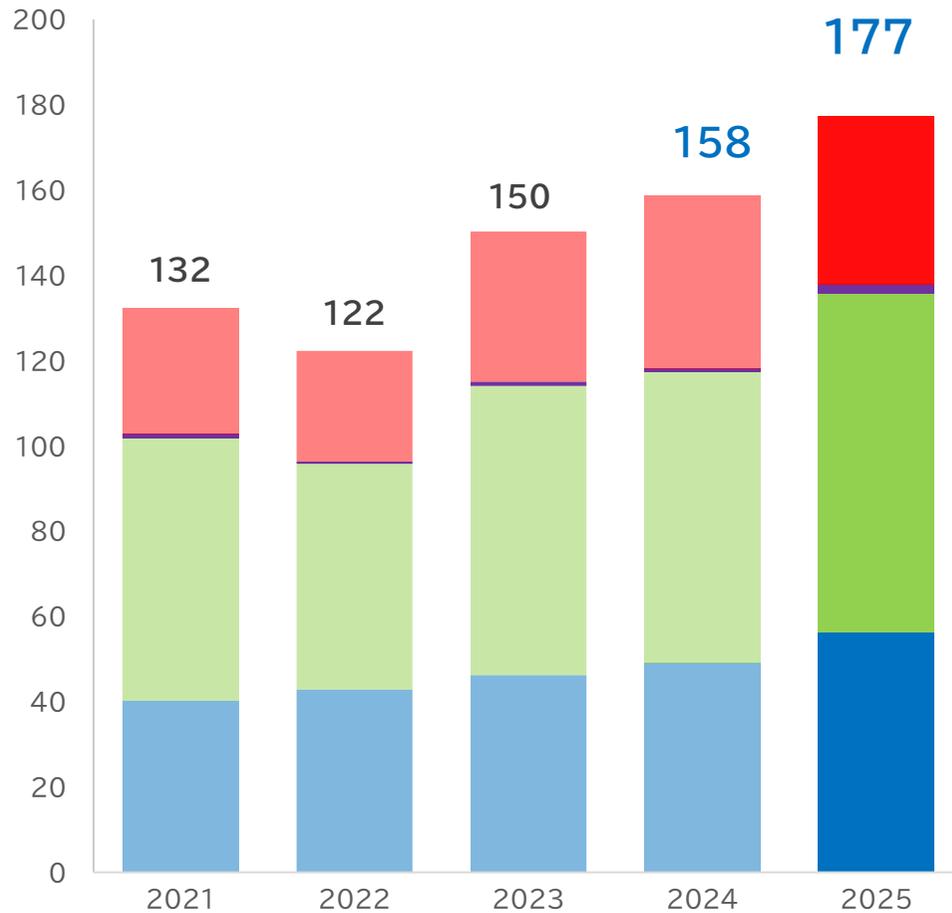
3. 今後の見通し

3. 今後の見通し 売上高・定常収入

官公庁、流通の増収がけん引し、過去最高の売上高・定常収入

売上高

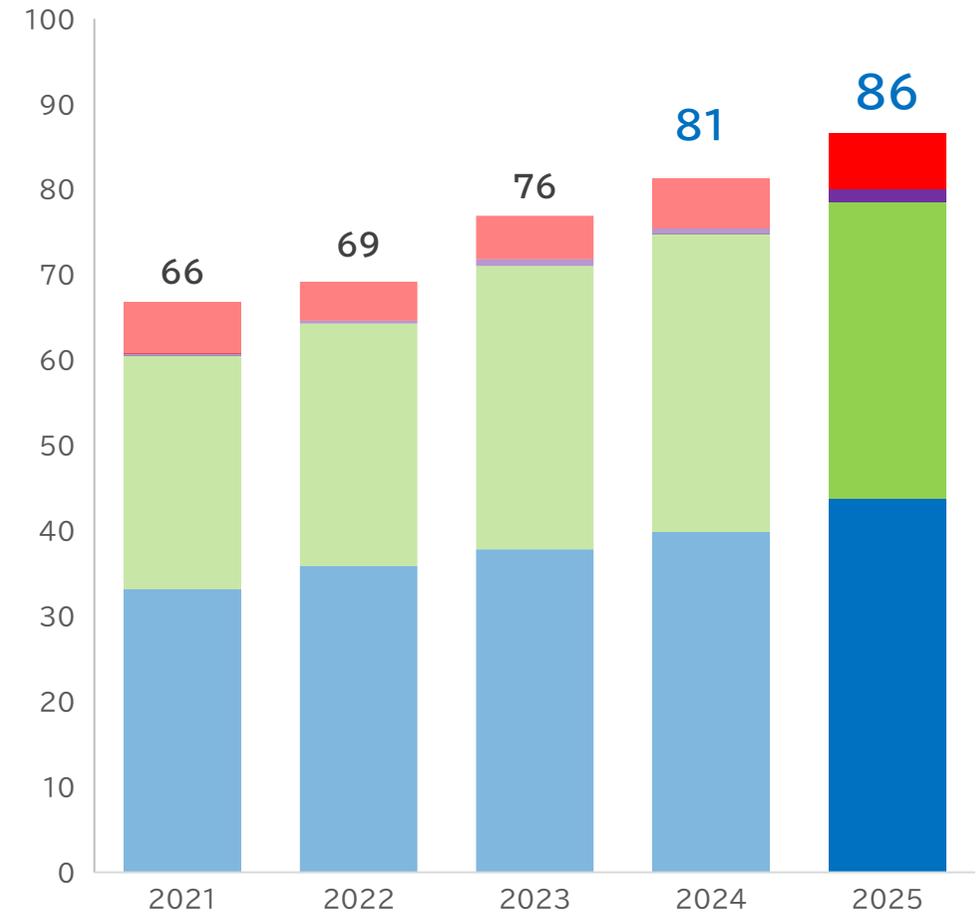
(単位:億円)



■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル
※2021～2024年は実績、2025年は計画

定常収入

(単位:億円)

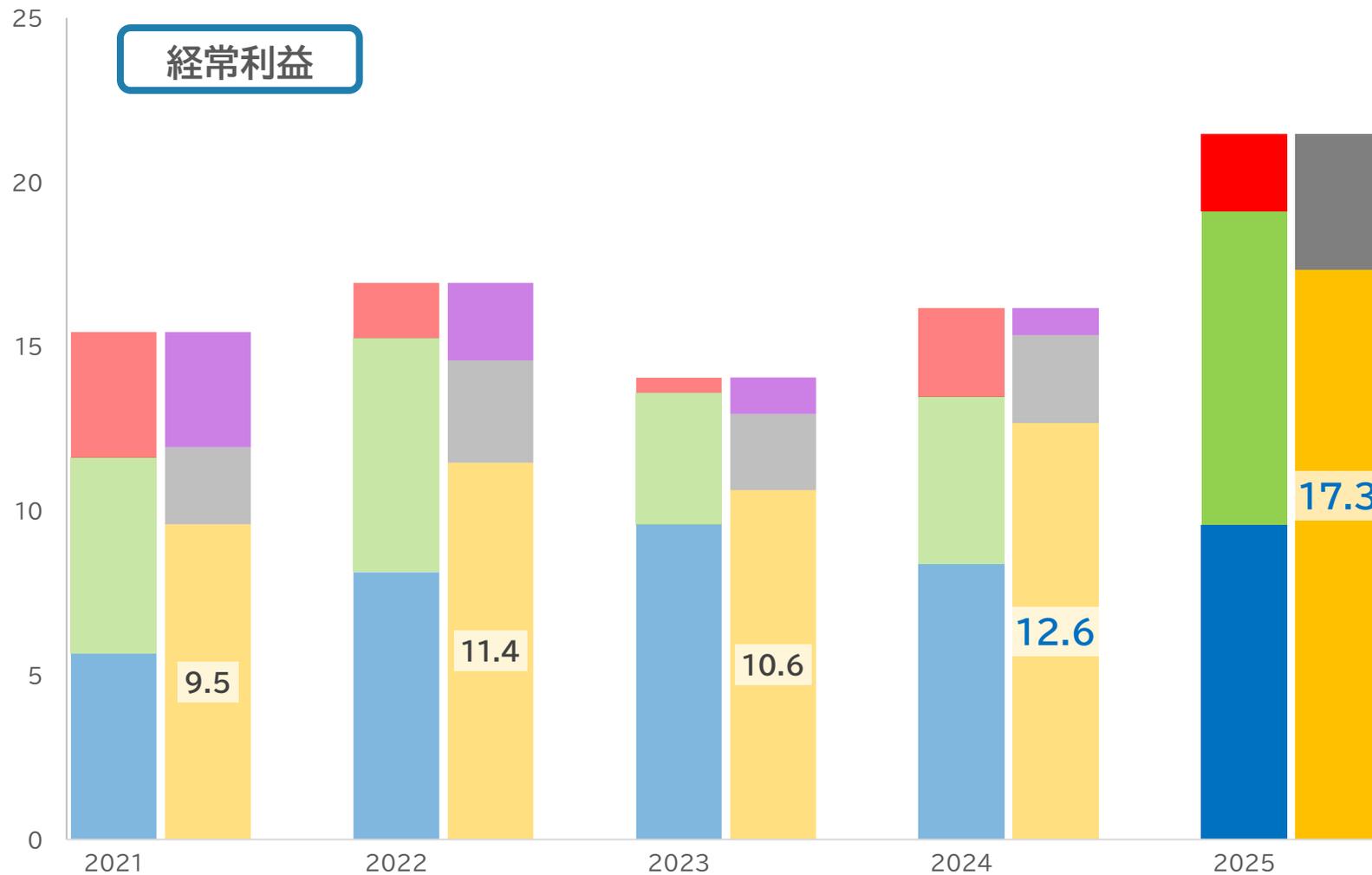


■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル
※2021～2024年は実績、2025年は計画

3. 今後の見通し 経常利益

流通は増益へ、官公庁大幅増益で過去最高益更新

(単位:億円)



■流通 ■官公庁 ■トラスト ■モバイル ■全社 ■経常利益

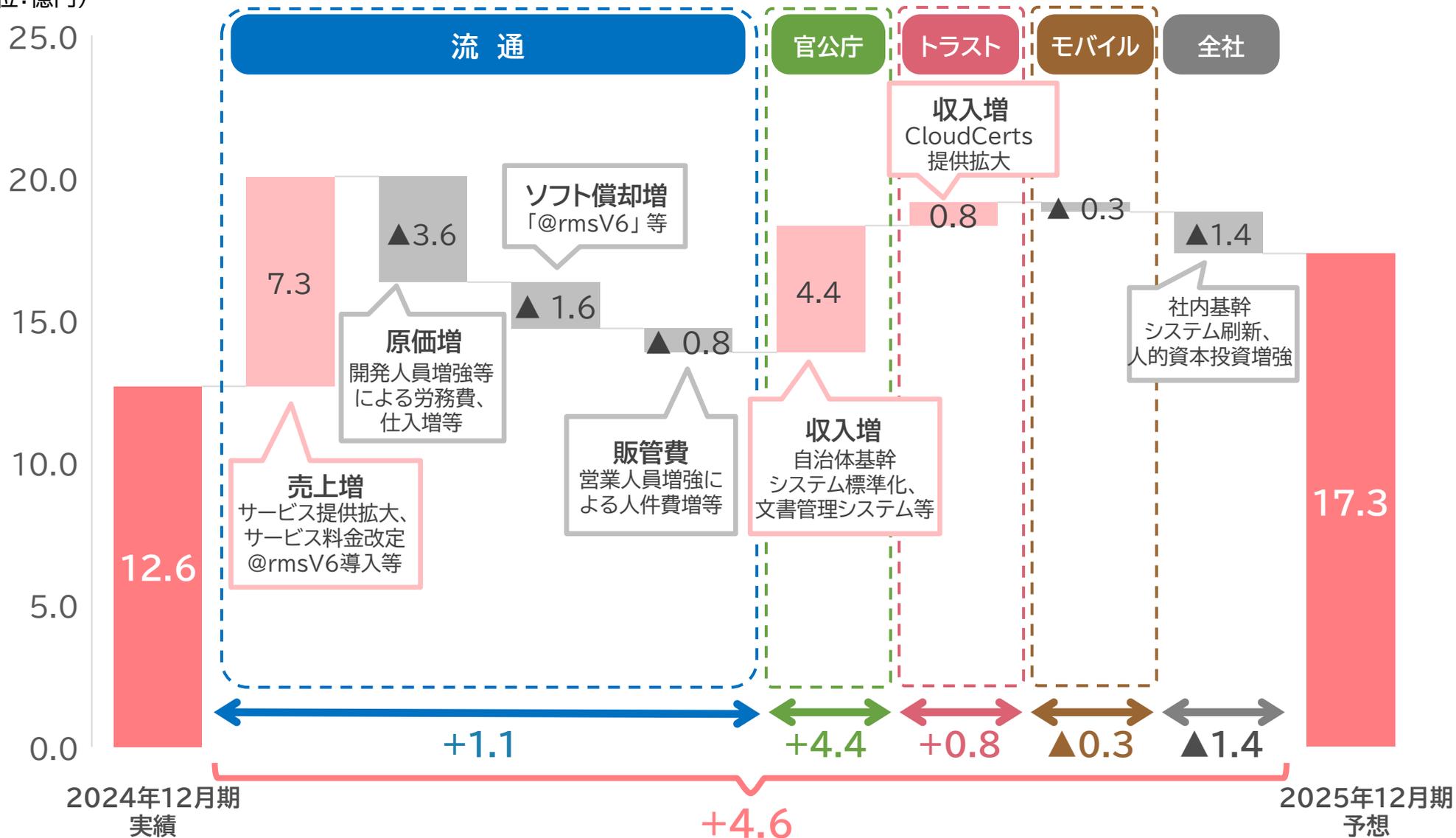
※2021~2024年は実績、2025年は計画

3. 今後の見通し 経常利益増減要因

流通「@rmsV6」導入本格化、

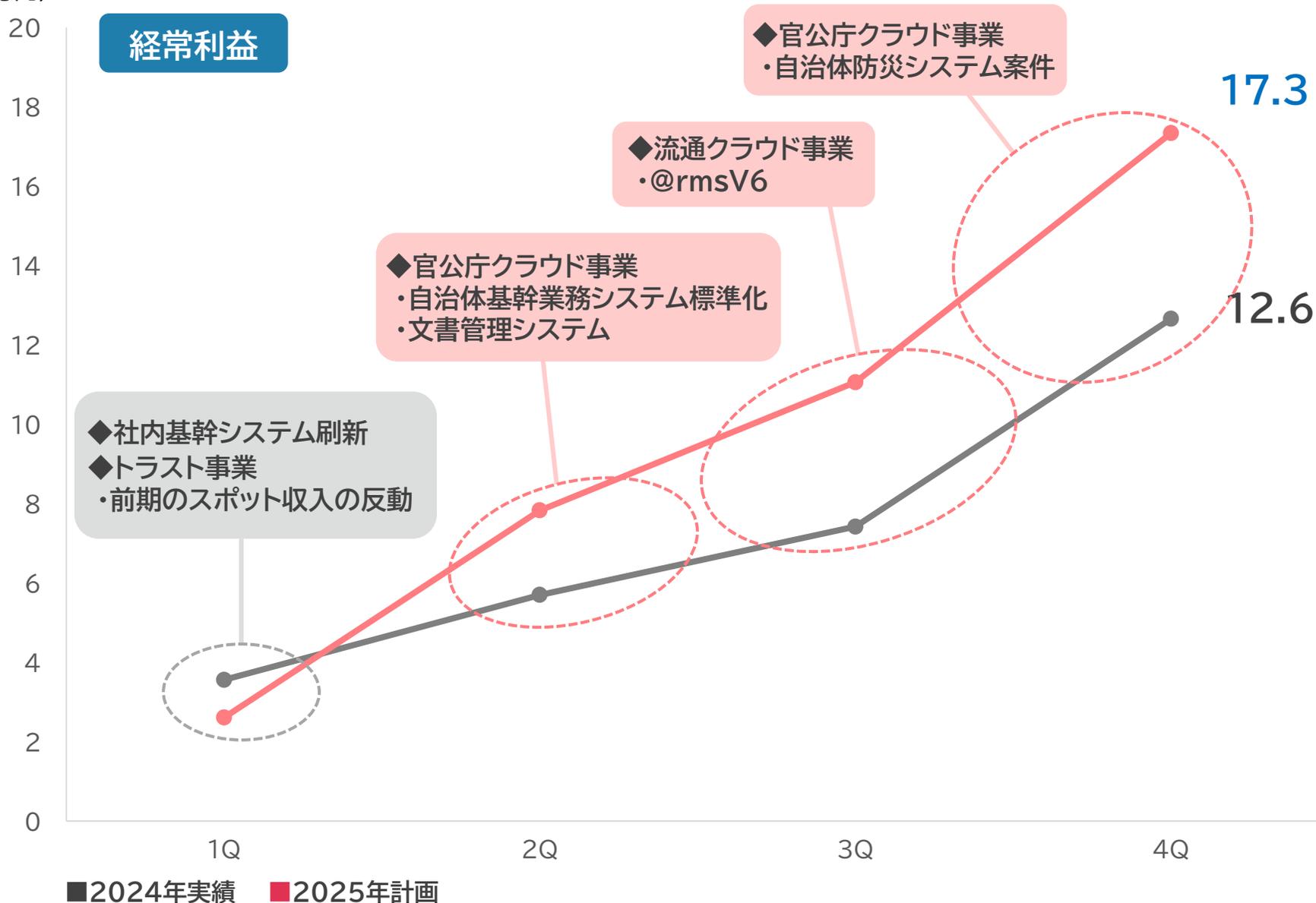
官公庁 自治体基幹システム標準化対応等、自治体DX関連案件進捗

(単位:億円)



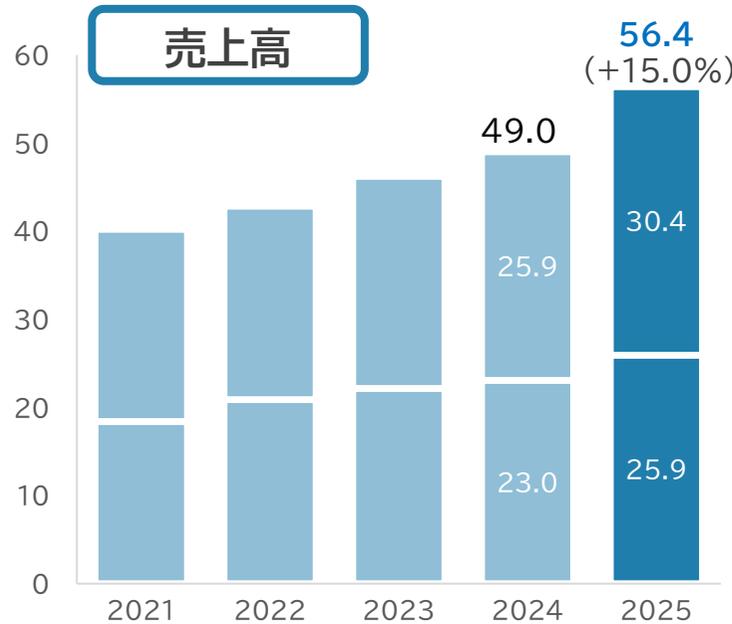
1Qは減益、2Q以降増益を見込む

(単位:億円)

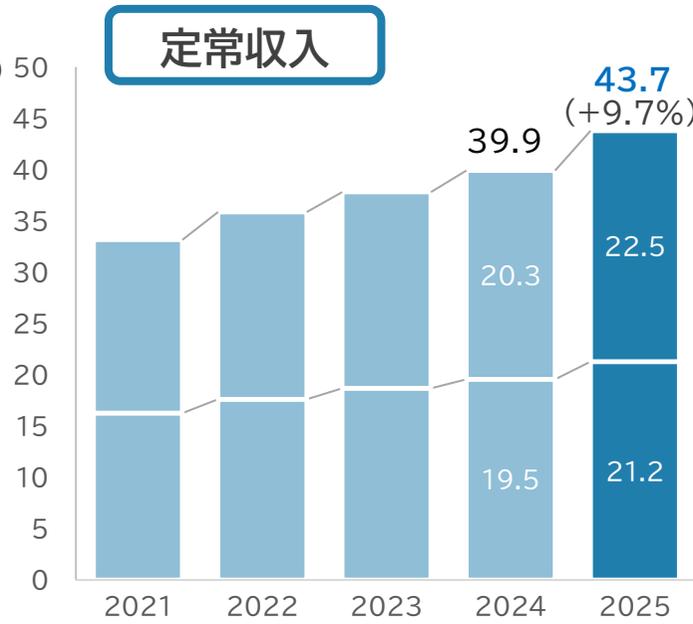


3. 今後の見通し 流通クラウド事業(2025年12月期見通し)

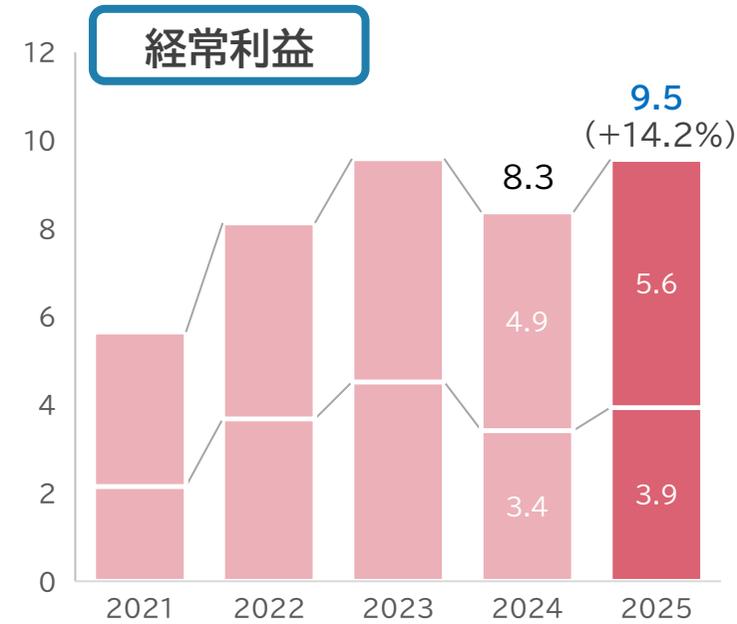
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2024年は実績、2025年は計画

2025年12月期の見通し

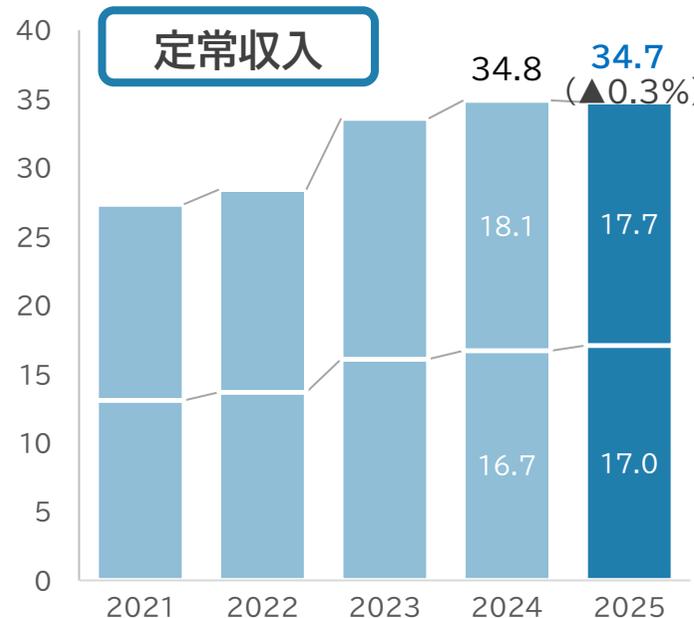
「@rmsV6」の展開を軸に増収、増益

- ◆ 「@rmsV6」受注案件の導入注力、年内に2社稼働予定
- ◆ 前期リリースの「AI自動発注」のサービス提供拡大
- ◆ 「C2Platform」商談支援サービス
日食協が展開する「N-Sikle」での採用を足掛かりに卸売業向けサービス拡大に注力
- ◆ サービス開発にソフトウェア償却費は前期比約1.6億円増加の見通し

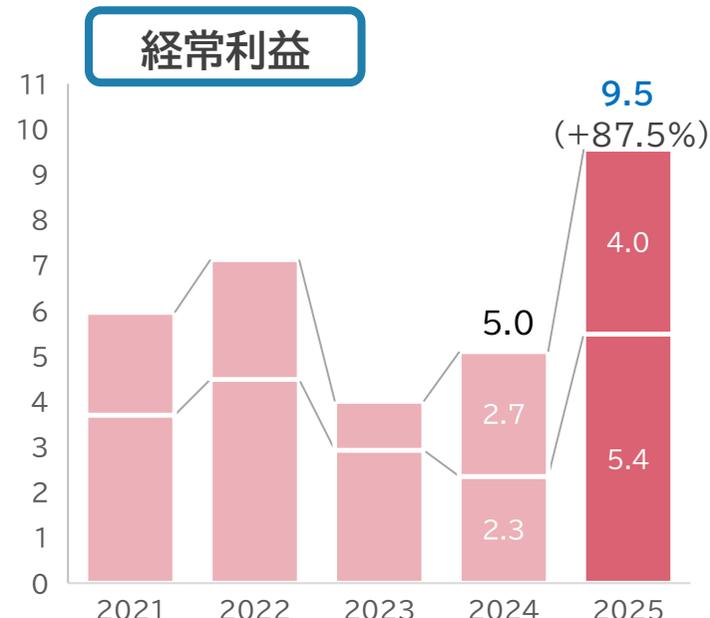
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2024年は実績、2025年は計画

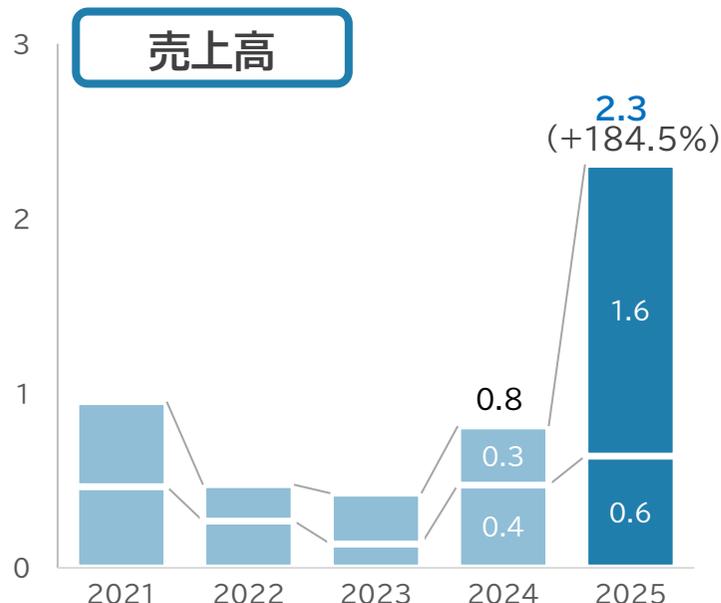
2025年12月期の見通し

自治体DX案件の推進により大幅増収、増益

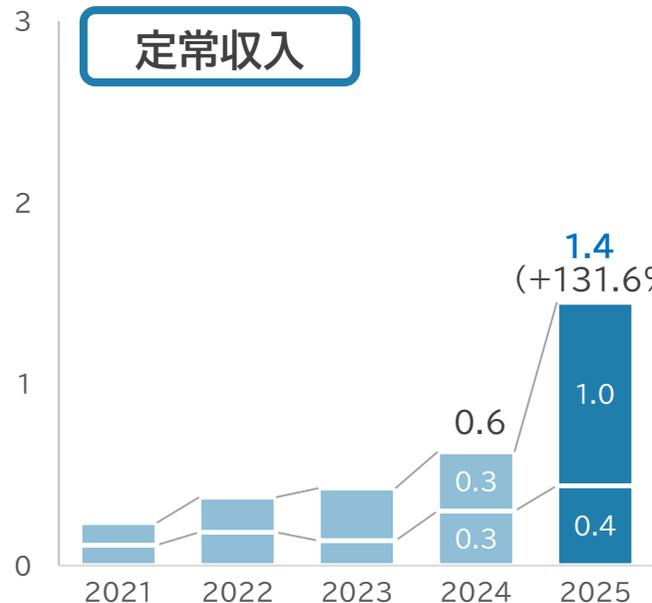
- ◆「自治体基幹業務シスムの統一・標準化」関連案件(18団体)の進行
- ◆受注好調の「ActiveCity」、導入進行、更なる普及拡大へ
前期は過去最高受注団体数・受注額、2025年度すでに大型案件獲得
- ◆防災システム関連案件の進行

M&Aに伴う償却約2.4億円/年は継続
 ・ソフトウェア償却費約0.7億円/年(2025年終了)
 ・のれん償却約1.6億円/年(2027年終了)

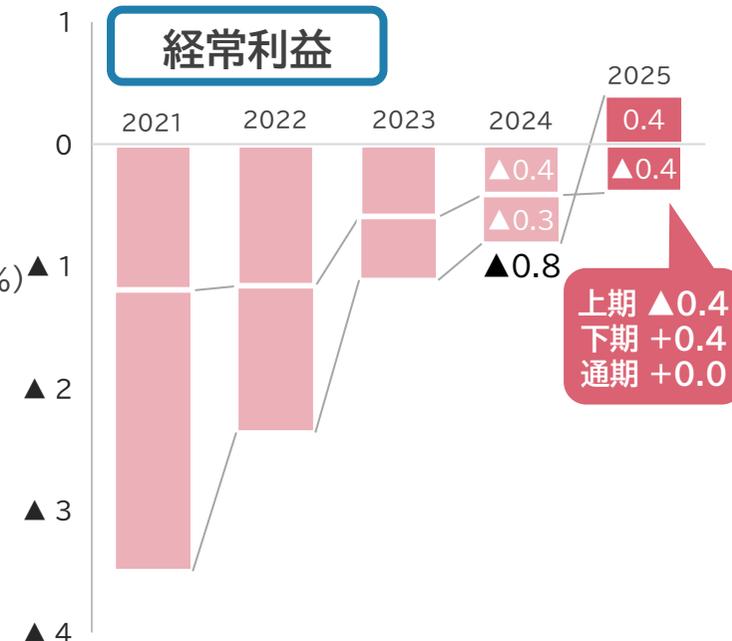
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2024年は実績、2025年は計画

2025年12月期の見通し

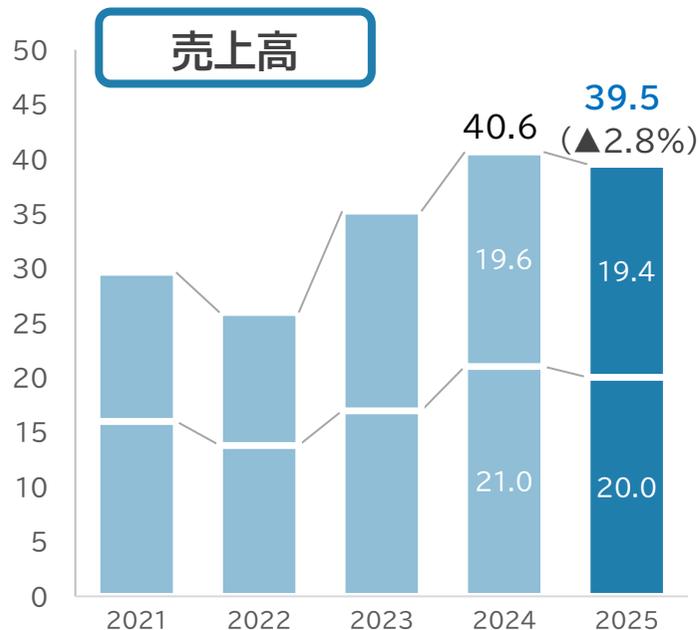
CloudCerts、営業体制を強化し拡販本格化

◆営業力強化に向けた取組

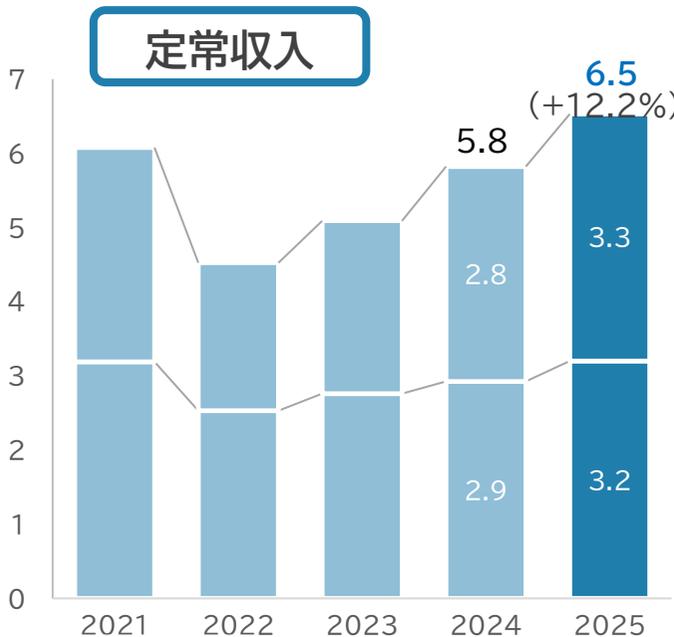
- ・人員増強、営業体制を強化、外部リソースも活用
- ・官公庁クラウド事業との連携、営業力を活用し自治体向け提案に取り組む

◆Japan DX Week 出展(2025年4月予定)

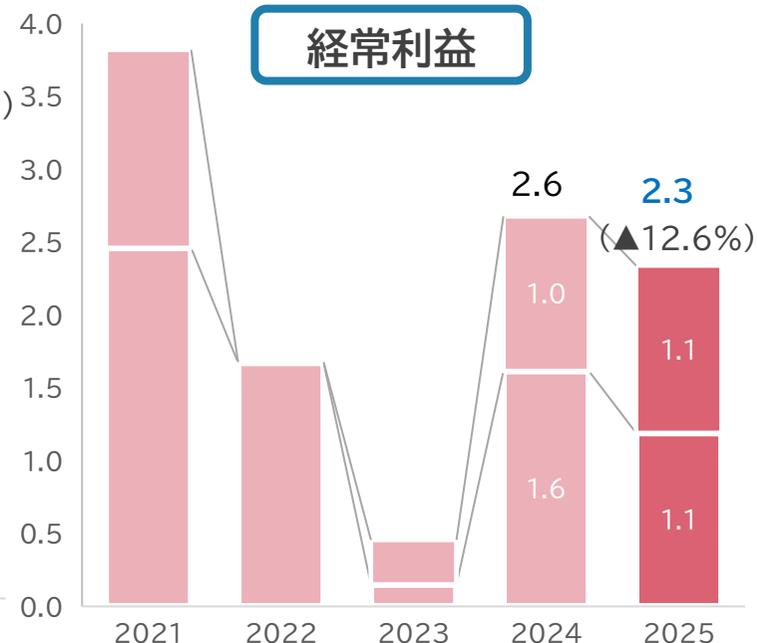
(単位:億円)



(単位:億円)



(単位:億円)



※2021~2024年は実績、2025年は計画

2025年12月期の見通し

売上・利益とも減少するが、前期の回復基調を維持

- ◆引き続き、出張販売等の積極的な営業活動、店舗を有効活用したイベント実施などに取り組む
- ◆店頭での端末販売台数は減少傾向であるものの
対応品質の維持・向上により顧客ロイヤルティ向上に努める

4. サステナビリティへの取組

改訂コーポレートガバナンス・コードに対応した取組を推進

■ は2024年12月期第2四半期からの変更箇所



- CO2排出量算定(Scope1~3)、削減目標設定(Scope1、2)開示
- オフィスの効率化(静岡オフィス、仙台オフィス、福岡営業所を閉鎖)
- マイナトラストで議事録署名、商業登記のオンライン申請を実施
- 業務用車両をガソリン車からPHVへ順次切替

Environmental



- 給与水準引き上げ(2024年は最大8.1%、全社平均3.5%)
- 企業型確定拠出年金(企業型DC)掛金の拠出率の引き上げ、選択制DC制度導入(9月)
- 女性活躍推進への取組(主任職比率 27.5%、管理職比率 7.8%)※2024年12月31日時点
※2025年度末 主任職における女性比率目標25.0%、2030年度末 管理職における女性比率目標 10.0%
- 社内基幹システム(会計・販売・購買・ワークフロー等)を刷新し、業務効率化を推進
- 経営幹部候補者への教育(チームビルディング)
- 働きやすいオフィス空間の整備(執務スペースのリニューアル)

Social



- 英文開示・英文IRサイトの充実、YouTubeチャンネル
- 個人投資家へのアプローチ強化(個人投資家向け説明会積極化、SNS活用)
- インターネットによる議決権行使の採用
- 独立社外取締役1/3以上

Governance

5. 資本コストや株価を意識した経営について

5.資本コストや株価を意識した経営について 取組方針

体系的な取組については、現在策定中の新中期経営計画にて公表予定(2026年2月)

取組方針

現時点の具体的取組

成長戦略

- ◆ 中期経営計画に基づく着実な事業の成長・収益力向上
- ◆ 事業ポートフォリオと資本分配の最適化
・「ROIC」を活用し、事業毎の投下資本効率性を把握・管理
- ◆ サイバーセル経営による全員経営戦略の推進
- ◆ 働く環境戦略「WorkSmart」に基づき生産性を向上
・豊かに、効率よく働ける環境づくり
- ◆ 企業価値向上につながる報酬制度の設計

- ◆ 現中期経営計画達成(予定)
- ◆ 新中期経営計画策定開始
- ◆ 業務効率化による生産性向上
・社内基幹システムの刷新
- ◆ 待遇向上
・給与水準引き上げ
・選択制DCの導入
- ◆ 採用強化
・面接手法の見直し
・採用サイトリニューアル
- ◆ 取締役の業績連動報酬検討

財務戦略

- ◆ 適正な自己資本を保ち資本効率を向上
- ◆ 低収益性資産の認識、縮減等による資本効率の向上

- ◆ 株主還元の見直し
・2024年12月期 1株当たり配当金17円(4円増配)
・2025年12月期 1株当たり配当金30円予想(13円増配)

IR戦略

- ◆ 情報開示・対話の機会の強化
・価値創造ストーリー等、企業価値向上へのシナリオ策定・開示
・非財務資本(人的・知的)への投資・活用とその開示

- ◆ 売買高増加に向けた個人投資家への接触強化
・個人投資家向け資料の制作
・個人投資家向け説明会の実施、活発化
・「IR note マガジン」での情報発信開始

6. 株主還元

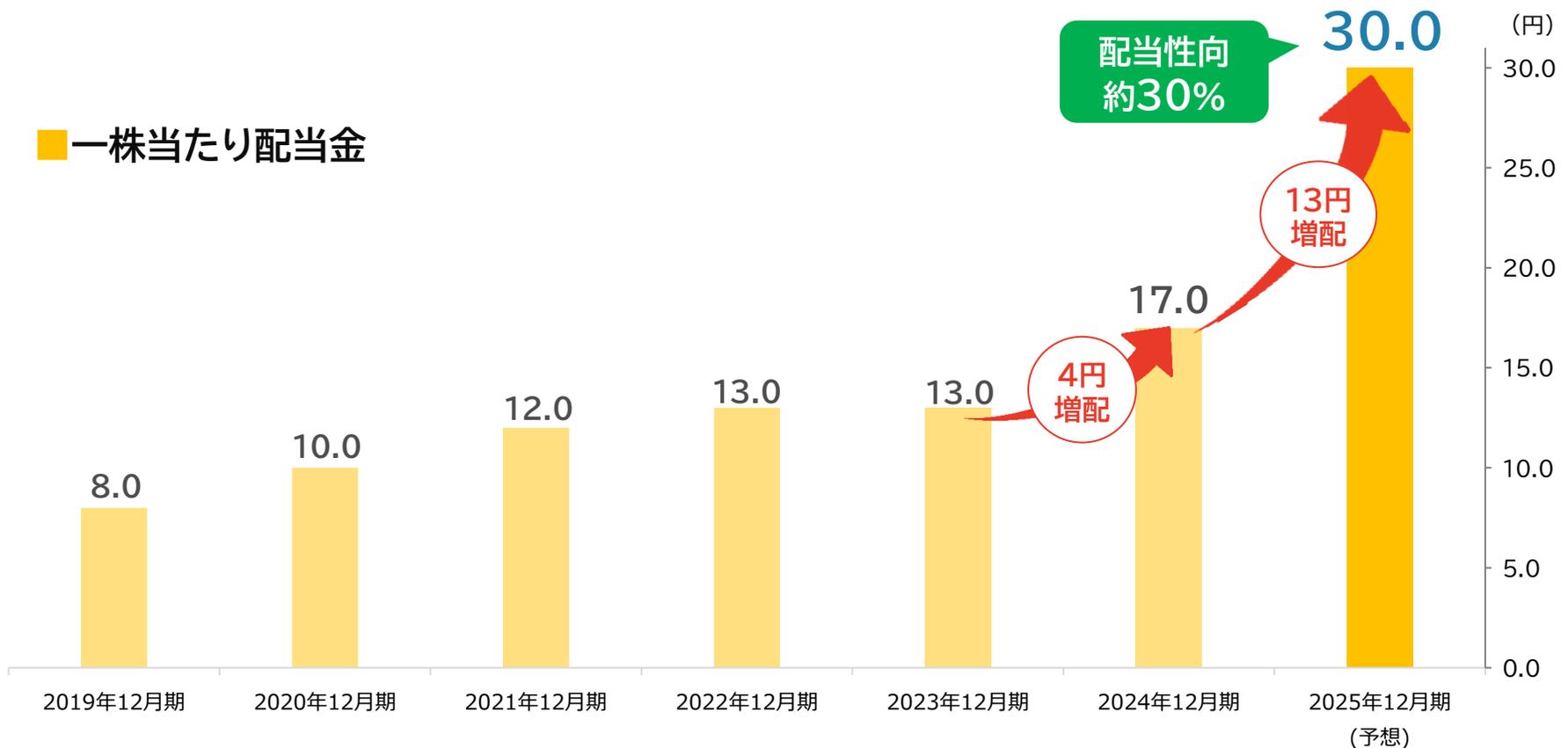
6. 株主還元 株主還元施策と配当予想

株主還元施策

事業成長に向けた投資を、積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗による業績向上、収益性の向上(キャッシュフローの改善)にあわせて、配当性向、及び一株当たり配当額の引き上げを行ってまいります。

配当予想

2025年12月期の1株当たり配当金は、業績動向、財政状態及び資本効率等に鑑みて、13円00銭増配し、30円00銭の予想です。



7.サイバーリンクスについて

ビジネスモデル

食品流通業に特化した「シェアクラウド」

- ◆ 業界に特化したシステムを皆でシェアすることで、
「業界最優良のシステム」を「安価に」提供
- ◆ 2005年にサービス開始

業界とともに改良

「ITコストの削減」と「経営の効率化」を実現

7. サイバーリンクスについて サイバーリンクスの強み

トップシェア

- ◆ 食品卸売業向けEDIサービス 事実上の**業界標準**
- ◆ 全国食品スーパーの**約30%**が当社システムを利用

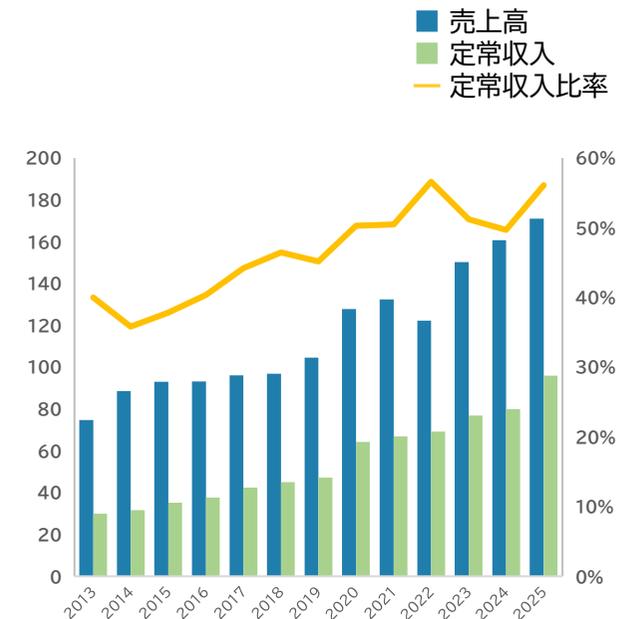


➡ 食品流通業界に不可欠な存在

安定経営

- ◆ 「定常収入」は**81億円**（対売上比率**51.2%**）
※2024年12月期実績

➡ 安定的な収入をベースに継続成長

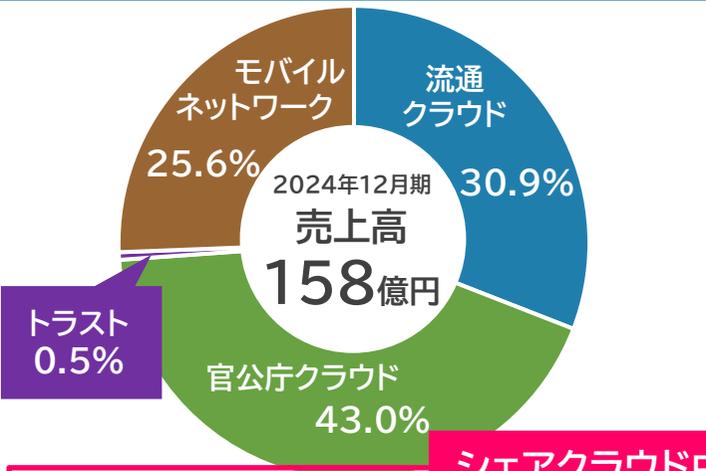


7. サイバーリンクスについて シェアクラウドとは

シェアクラウドとは、
個別企業の機能要求対応型ではなく、「**共同利用**」により、
業界最優良の機能を安価に提供するビジネスモデルです

	オンプレミス型	プライベートクラウド型	サイバーリンクスの「シェアクラウド」
			
ハード	個社専用のサーバー	個社専用のクラウド	ハードもソフトも、 共同利用!
ソフト	個社専用システム(またはパッケージ)		
初期投資	✗ ハード高額 ソフト高額	△ ハード安価 ソフト高額	◎ サービス利用型ゆえ安価
システム更新	✗ 数年に一度の高額なハード更新 ソフトアップデートも高額	△ ハード更新は不要だが、 ソフトアップデートは高額	◎ ハード・ソフトともCLが常時更新
運用保守	✗ ハード・ソフトの保守要員が必要	△ ハード保守要員は不要だが、 ソフト保守要員は必要	◎ CL運用チームがすべて対応
社内問合せ	✗ 自社内での対応が必要	✗ 自社内での対応が必要	◎ CL運用チームがすべて対応

7. サイバーリンクスについて 事業構成(2024年12月期 連結ベース)



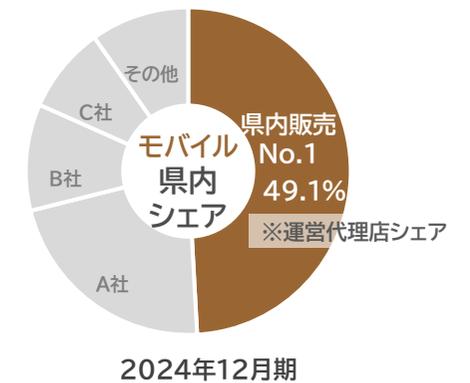
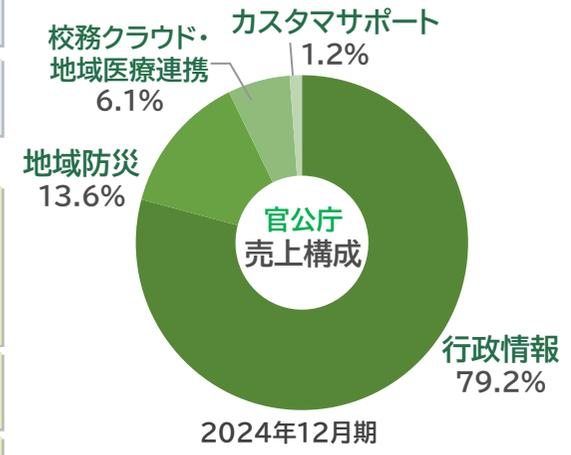
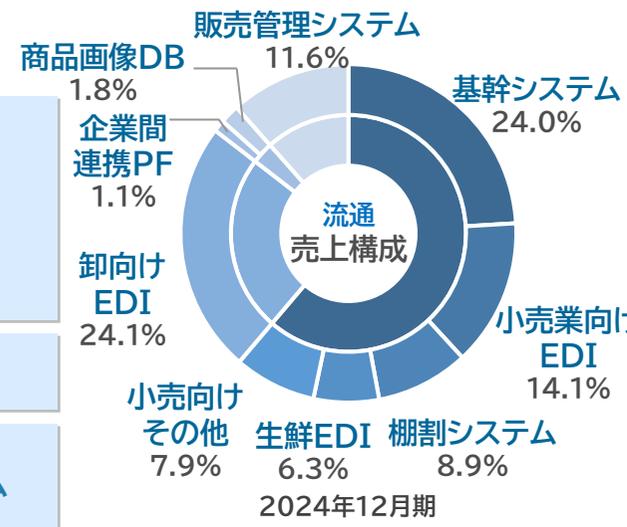
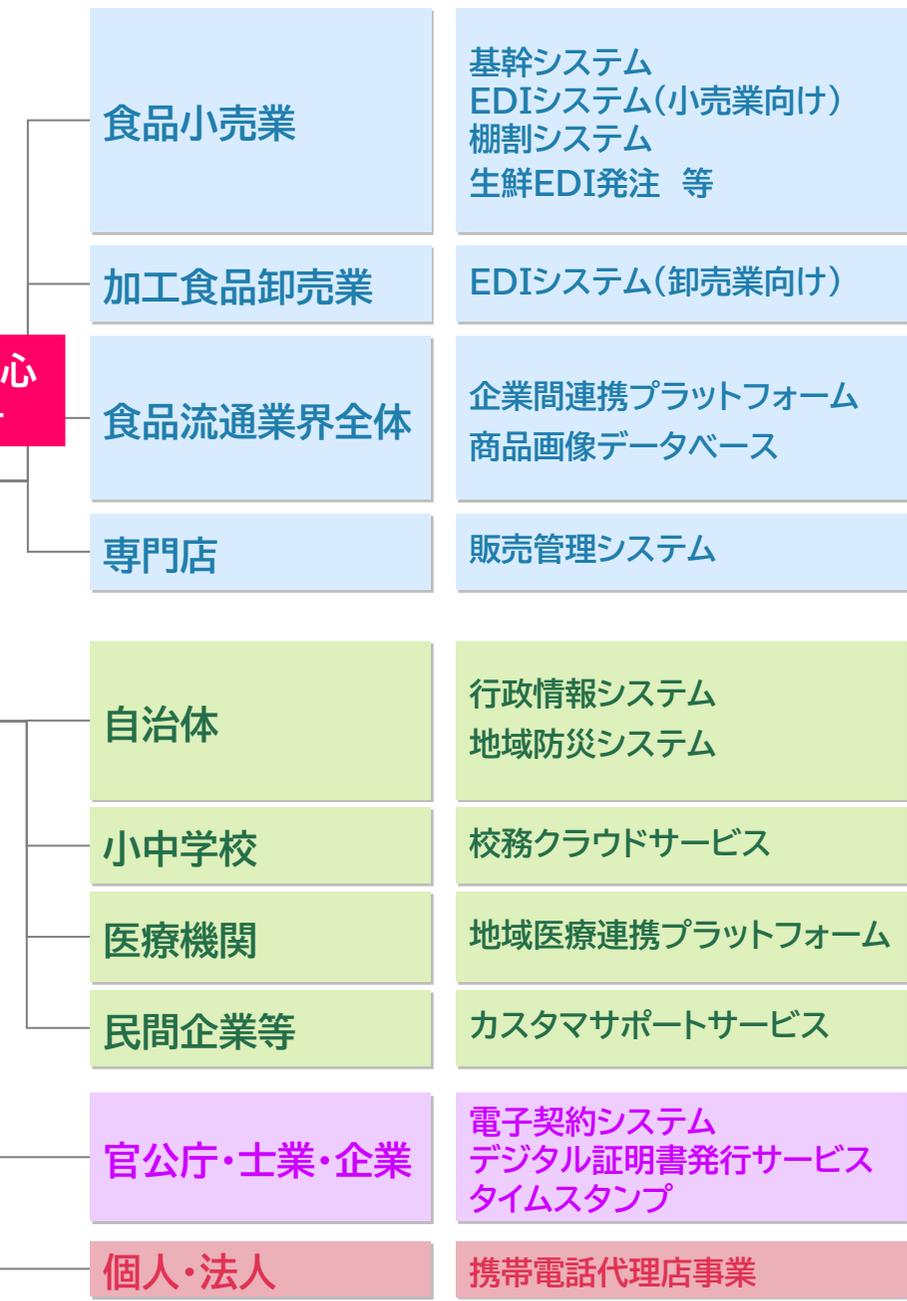
流通クラウド事業
売上 **49** 億円 経常利益 **8.3** 億円

シェアクラウド中心
成長ドライバー

官公庁クラウド事業
売上 **68** 億円 経常利益 **5.0** 億円

トラスト事業
売上 **0.8** 億円 経常利益 **▲0.8** 億円

モバイルネットワーク事業
売上 **40** 億円 経常利益 **2.6** 億円



食品小売業、加工食品卸売業向けにサービス展開



2005年、日本で初めてクラウド小売基幹サービス「@rms基幹」を投入 周辺サービスのラインナップを順次拡大

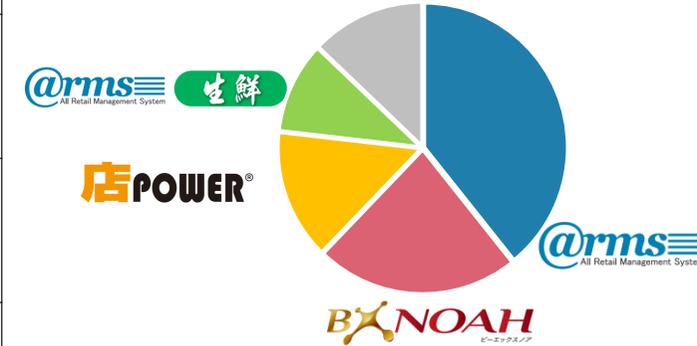
食品スーパー向けの主なサービス

サービス名	サービス内容	業界順位 (※当社調べ)
基幹システム 	発注・仕入・在庫・売上管理などの 基幹業務全体をサポート	クラウド 小売基幹系システム No.1
(小売向け)インターネットEDI 	受発注をはじめとした 電子データ交換(EDI)をサポート	小売向け インターネットEDI No.1
生鮮発注システム 	生鮮食品に特化したEDIサービス 相場変動や市場買付等の生鮮特有の商慣習に対応	生鮮発注システム No.1
棚割システム 	棚割の管理・作業指示・分析により、 マーチャンダイジングの最適化をサポート	棚割システム No.1

7. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド 食品小売業向けサービス

サービス別料金体系 (定常収入 + 初期費用)		※標準的な課金体系を記載
	基本料金 + 店舗数課金	+ 初期費用
	基本料金 + 取引先数課金	+ 初期費用
	基本料金 + 取引先数課金 + 店舗数課金	+ 初期費用
	ID数課金	+ 初期費用

食品小売業向け定常収入
サービス別構成
(2024年12月期)



店舗数の増加 = 定常収入増加



@rms基幹導入店舗*1

1,271店 / 市場全体 21,000店*2

*1「@rms基幹」導入店舗数(2024年12月期 期末時点)

*2市場全体の店舗数は当社独自に試算した数値

小売からの様々な通信手段による受発注データを卸売業に代わり一括整理(業界初)する「クラウドEDI-Platform」

卸売業向けクラウドサービス
クラウドEDI-Platform

商流額*1

9.8兆円 
/市場全体36兆円*2

2024年12月期 期末時点

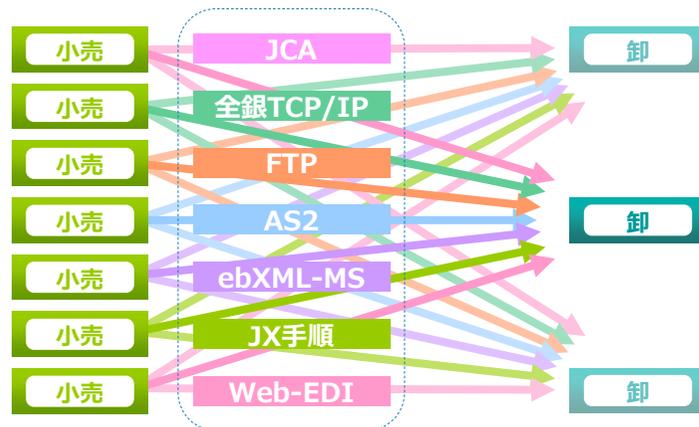
- *1クラウドEDI-Platformを利用してお客様が行う受発注金額
- *2市場全体の商流額は当社独自に試算した数値

加工食品卸売上高
上位10社中**8社**に導入
大手メーカーへも導入



流通EDI No.1クラウド(卸側EDI処理量)

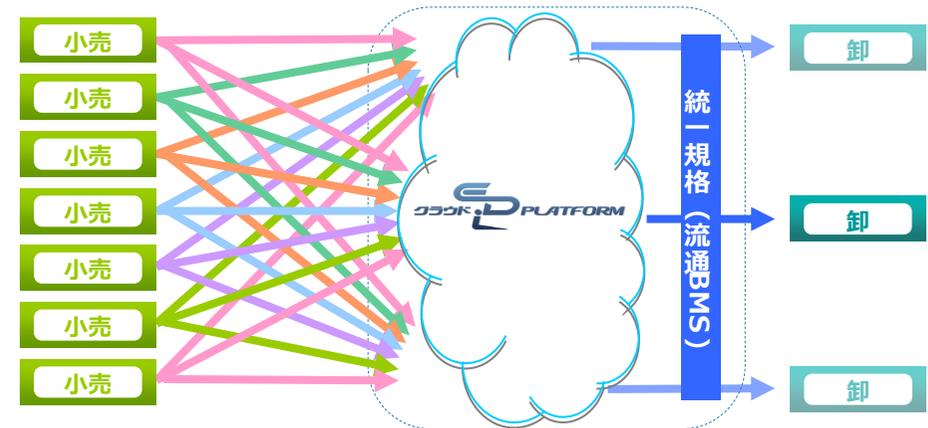
多種多様な通信手段の発注データ



回線種・
通信手段を
一本化



統一規格(流通BMS)で卸売業に送信



7. サイバーリンクスについて 主要サービス 流通クラウド KPI

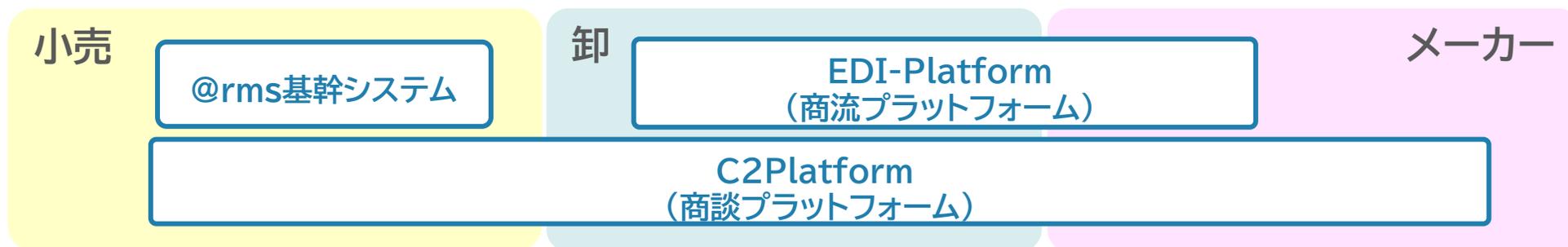
食品小売 (@rms)	市場全体	2024年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	200	25.8 (+0.7)	28	70 (35%)
KPI: 店舗数 (店)	21,000	1,271 (▲31※)	1,765	-

*店舗数:「@rms基幹」導入店舗数

※大口ユーザー企業1社の解約等

加工食品卸 (EDI-Platform)	市場全体	2024年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	40	10.6 (+0.9)	11	32 (80%)
KPI: 商流額 (兆円)	36	9.8 (+0.3)	12.3	-

*商流額:当社サービスを利用して、お客様が行う受発注金額



小売・卸・メーカー (C2Platform)	市場全体	2024年実績 (前期比)	2025年目標	目標シェア
定常収入 (億円)	60	0.4 (+0.0)	2	48 (80%)
KPI: ID数 (ID)	220,000	414 (+254)	5,000	-

食品流通市場全体	市場全体	2024年実績 (前期比)	2025年計画	目標シェア
定常収入 (億円)	300	36.9 (+1.7)	41	150

*市場全体は当社サービスの料金体系で試算
*専門店向け販売管理システムの市場は除く

官公庁クラウド

大きく進展するデジタル化を、
地方自治体の立場に立ってサポート

自治体

行政情報システム(基幹系・情報系)

- ・自治体情報セキュリティクラウドサービス
- ・情報系システム(文書管理等)
- ・基幹系システム

地域防災システム(防災無線等)

小中学校

校務クラウドサービス(Clarinet)

医療機関

医療連携プラットフォーム

電子カルテ、医療事務システム

モバイルネットワーク

和歌山県内の約半数のドコモショップを
運営する県内最大のNTTドコモ代理店



ドコモショップ岩出店 (和歌山県内最大店舗)



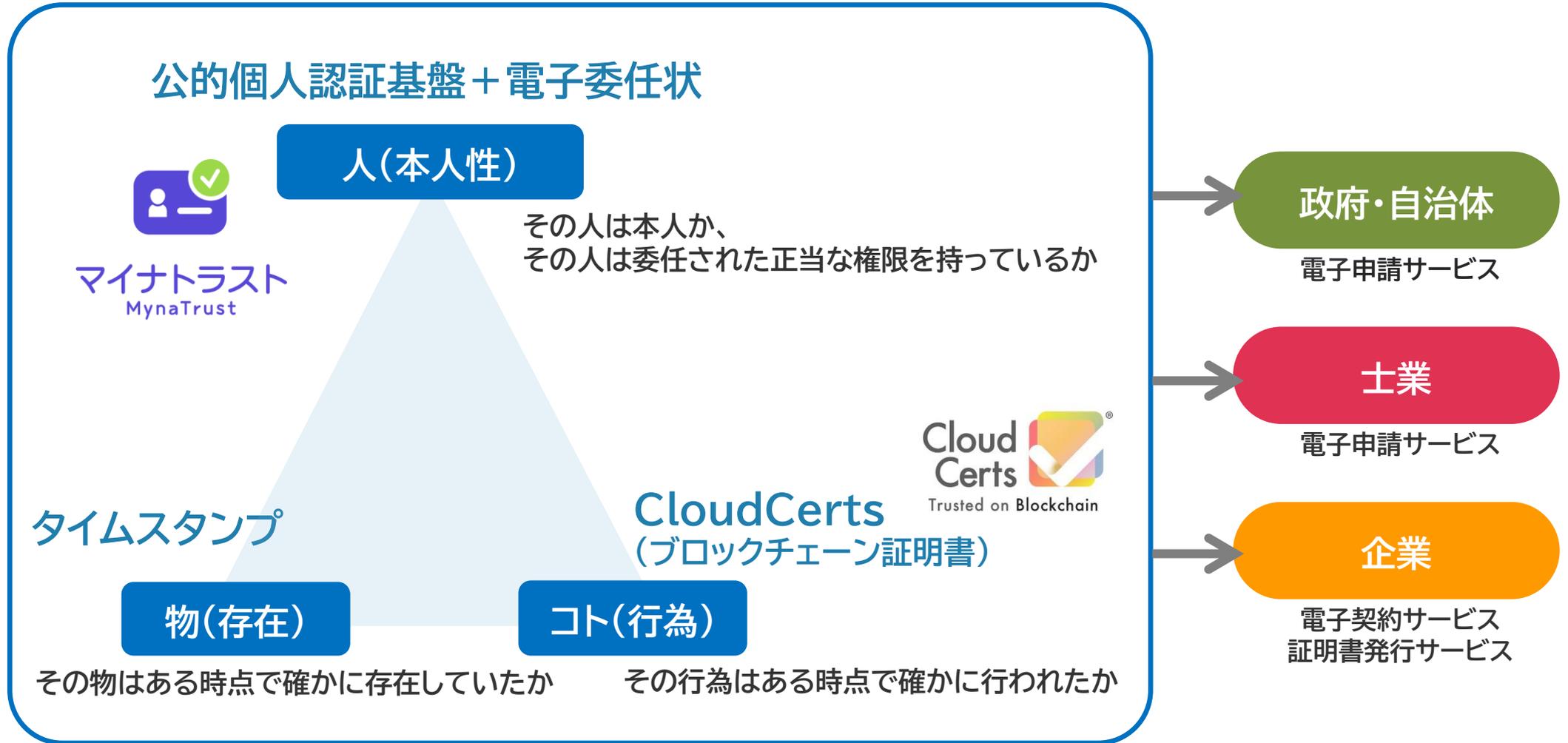
ドコモショップセントラルシティ和歌山店



ドコモショップ田辺店

7. サイバーリンクスについて 主要サービス トラスト

マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、
「人(本人性)、物(存在)、コト(行為)」全方位のトラストサービスを展開



補足資料

補足資料 2024年12月期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	前期比 増減率
売上高	15,023	15,870	5.6%
流通クラウド事業	4,622	4,902	6.1%
官公庁クラウド事業	6,835	6,822	▲0.2%
トラスト事業	42	81	90.0%
モバイルネットワーク事業	3,523	4,064	15.4%
定常売上高	7,692	8,125	5.6%
流通クラウド事業	3,781	3,990	5.5%
官公庁クラウド事業	3,358	3,489	3.9%
トラスト事業	42	62	46.8%
モバイルネットワーク事業	509	582	7.0%
営業利益	1,040	1,255	20.7%
経常利益	1,062	1,266	19.2%
流通クラウド事業	958	837	▲12.6%
官公庁クラウド事業	400	509	27.3%
トラスト事業	▲111	▲81	—
モバイルネットワーク事業	45	267	486.4%
調整額	▲230	▲267	—
親会社株主に帰属する当期純利益	445	814	83.0%
1株当たり当期純利益	39円95銭	72円95銭	—

(単位:百万円)

		2023年 12月末		2024年 12月末			増減要因
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資 産	流動資産	6,256	47.9%	6,665	49.2%	408	契約資産が増加
	固定資産	6,796	52.1%	6,886	50.8%	89	ソフトウェアが増加
	資産合計	13,053	100.0%	13,551	100.0%	497	
負 債 ・ 純 資 産	流動負債	3,295	25.2%	3,504	25.9%	208	借入により短期借入金が増加
	固定負債	2,330	17.9%	1,907	14.1%	▲422	返済により長期借入金が減少
	負債合計	5,625	43.1%	5,411	39.9%	▲214	
	純資産合計	7,427	56.9%	8,139	60.1%	711	当期純利益の積み上がりにより利益剰余金が増加
	負債純資産合計	13,053	100.0%	13,551	100.0%	497	

(単位:百万円)

	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	1,155	1,151	税金等調整前当期純利益
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,164	▲1,261	無形固定資産の取得による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲315	▲299	長期借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の 増減額	▲324	▲407	
現金及び現金同等物の 期首残高	2,258	1,934	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,934	1,526	

補足資料 2025年12月期業績見通し 連結損益計算書

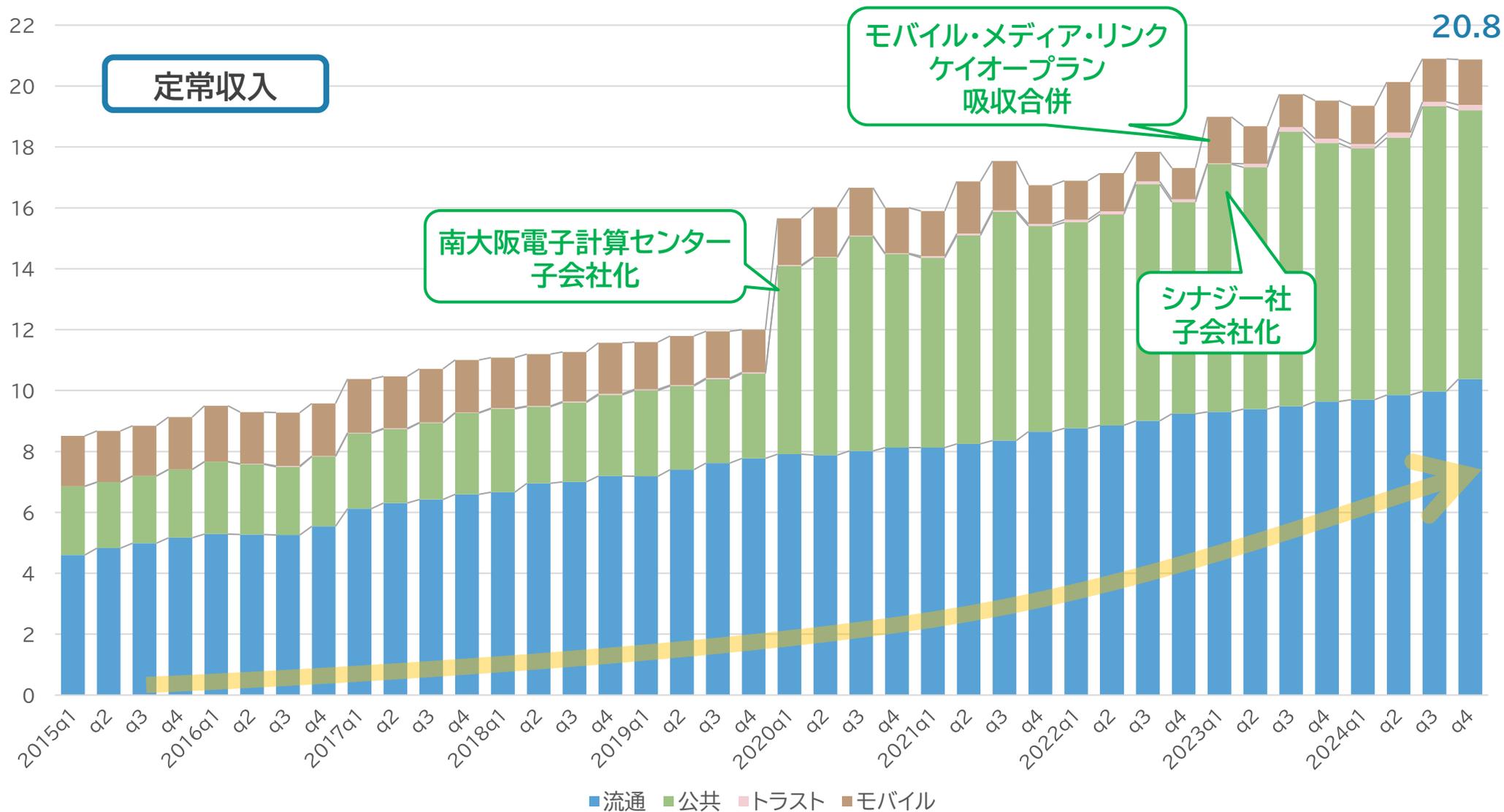
(単位:百万円)

	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (※) (見通し)	前期比 増減率
売上高	15,870	17,741	11.8%
流通クラウド事業	4,902	5,640	15.0%
官公庁クラウド事業	6,822	7,918	16.1%
トラスト事業	81	231	184.5%
モバイルネットワーク事業	4,064	3,952	▲2.8%
定常売上高	8,125	8,654	6.5%
流通クラウド事業	3,990	4,378	9.7%
官公庁クラウド事業	3,489	3,478	▲0.3%
トラスト事業	62	145	131.6%
モバイルネットワーク事業	582	653	12.2%
営業利益	1,255	1,731	37.9%
経常利益	1,266	1,734	36.9%
流通クラウド事業	837	957	14.2%
官公庁クラウド事業	509	956	87.5%
トラスト事業	▲81	0	—
モバイルネットワーク事業	267	234	▲12.6%
調整額	▲267	▲413	—
親会社株主に帰属する当期純利益	814	1,147	40.8%
1株当たり当期純利益	72円95銭	102円66銭	

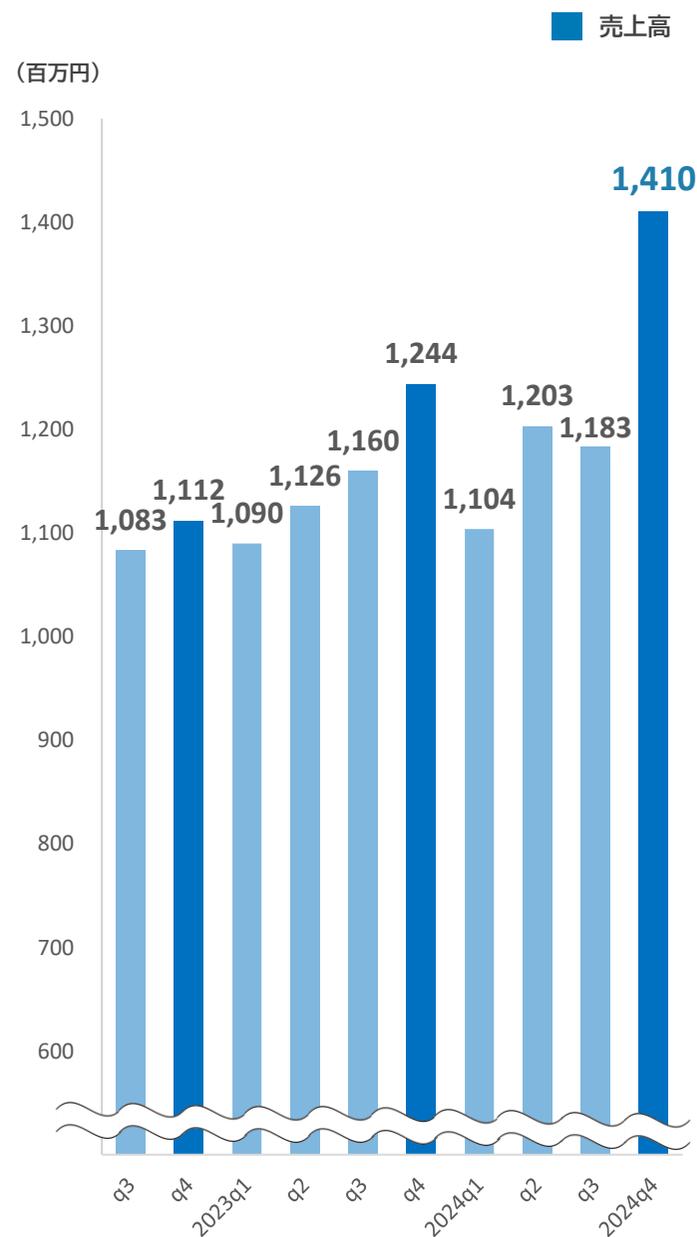
※2025年2月14日に公表した業績予想からの修正はありません

流通クラウド事業を中心に継続的に伸長

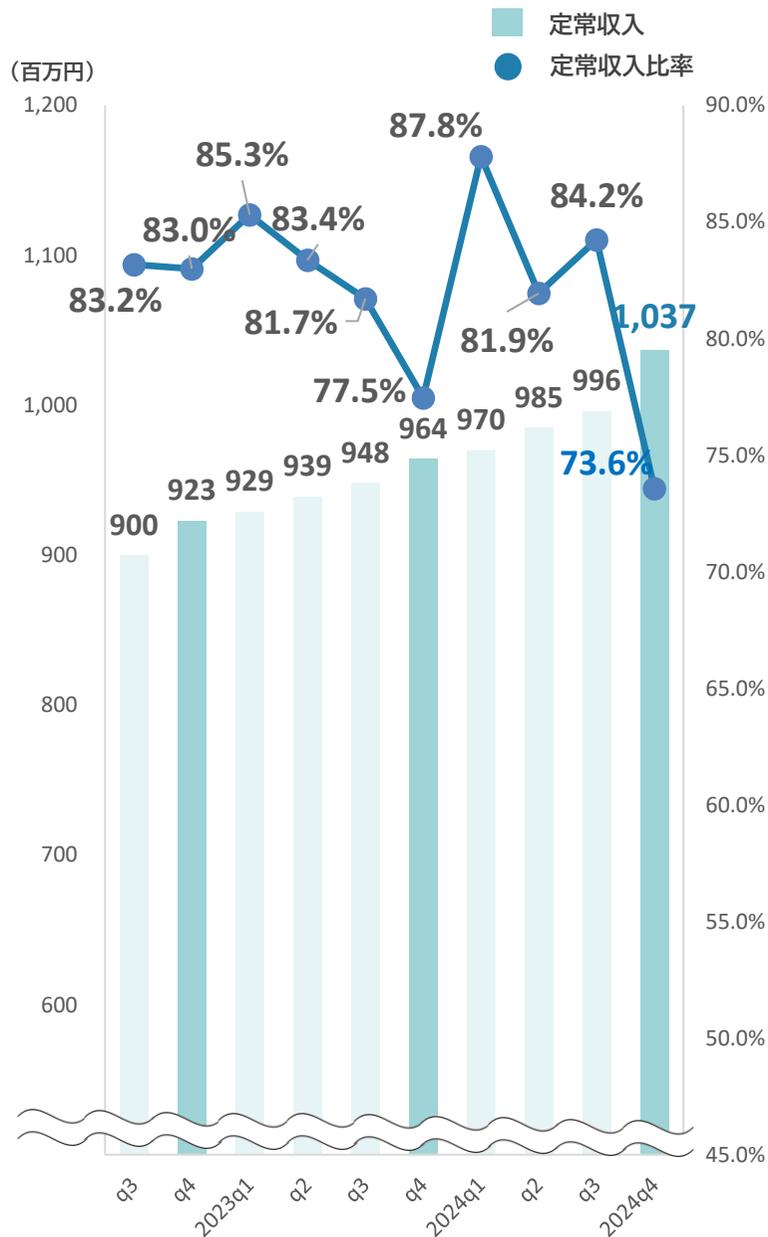
(単位:億円)



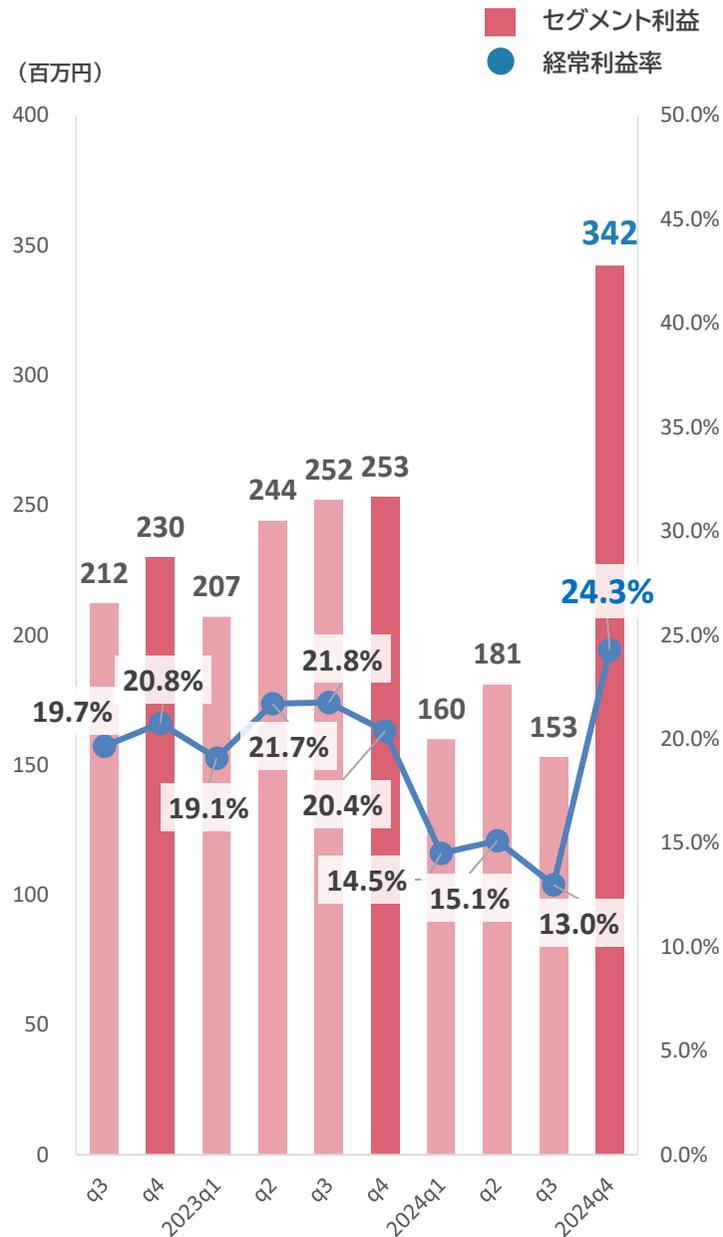
【売上高】



【定常収入・定常収入比率】

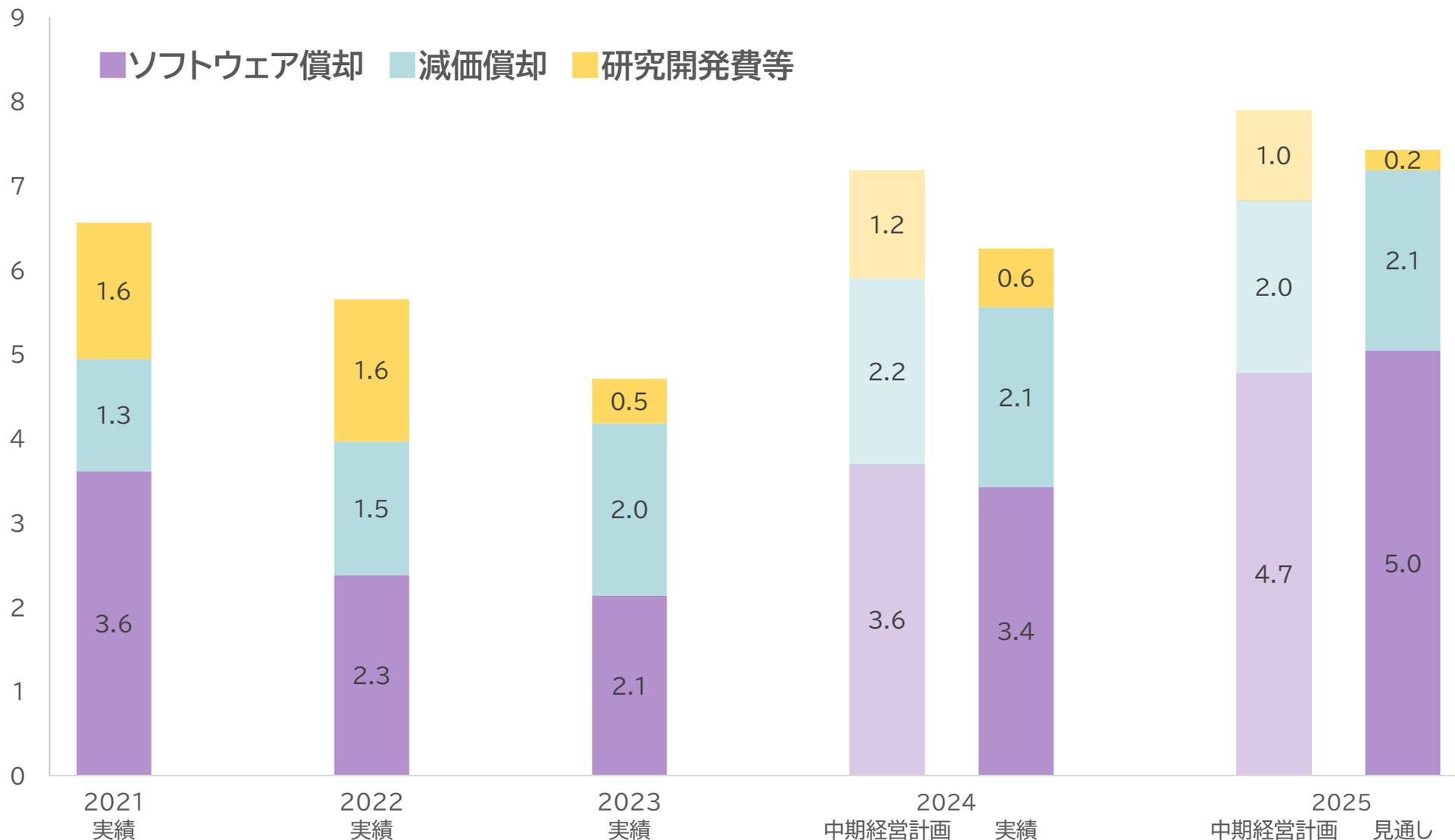


【セグメント利益・利益率】



「@rms基幹」に係る中大規模顧客展開加速に向けた 開発強化実施により、ソフトウェア償却は増加傾向

(単位:億円)



決算、適時開示情報、IRイベントなど、随時情報を発信

IR note マガジン

◆ 現在公開中の記事（記事へリンクします）

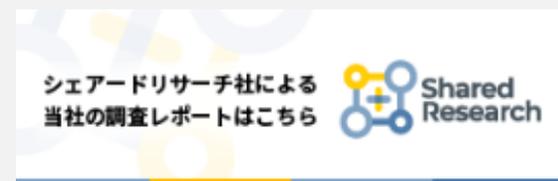
- ・[株式会社サイバーリンクス、「IR note マガジン」へ参画しました！](#)（2025/2/7公開）
- ・[サイバーリンクス、過去最高の売上・利益計上、来期は中計達成し大幅増配！](#)（2025/2/14公開）
- ・[3/15\(土\) 東京にて個人投資家向けIR説明会に参加します！](#)（2025/2/19公開）

◆ [サイバーリンクス公式アカウント](#) ぜひフォローをお願いいたします！



シェアードリサーチ

◆ [サイバーリンクスのレポート](#) ぜひフォローをお願いいたします！



WiLL makes anything すべては思うことから始まる—



本資料に関するお問合せ
株式会社サイバーリンクス 経営企画課

<https://www.cyber-l.co.jp/inquiry/>

■本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

WiLL makes anything