



2026年8月期第2四半期（中間期）
決算説明資料

ペイクラウドホールディングス株式会社
東証グロース：4015
2026年4月14日

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. PRについて
5. Appendix

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. PRについて
5. Appendix

2026年8月期 第2四半期（中間期）連結業績概況

売上高／前年同期比／対通期進捗率

4,723百万円 / $\begin{matrix} \blacktriangle 2.4\% \\ \blacktriangle 115\text{百万円} \end{matrix}$ / **41.0%**

調整後EBITDA／前年同期比／対通期進捗率

593百万円 / $\begin{matrix} \blacktriangle 12.7\% \\ \blacktriangle 86\text{百万円} \end{matrix}$ / **45.6%**

営業利益／前年同期比／対通期進捗率

327百万円 / $\begin{matrix} \blacktriangle 19.1\% \\ \blacktriangle 77\text{百万円} \end{matrix}$ / **40.8%**

通期に向けて：
期初連結業績予想通りの着地見込み。

中間期の実績について：
「デジタルサイネージ関連事業」における第1四半期からの顧客事由（需要旺盛による過密な導入計画や外的要因）による納品の期ズレは、第3四半期にて解消の勢い。

中間期における同セグメントの売上高および利益の進捗は、期初想定より遅延。

「キャッシュレスサービス事業」は、期初想定を上回る業績で推移。

概況については、次ページに記載。

※調整後EBITDAは営業利益、減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）株式報酬費用の合計

2026年8月期第2四半期 (中間期) 連結業績概況 及び最新情報

1. キャッシュレスサービス事業は、堅調に推移しており、期初利益想定を上回る。追加要因としては、①計画比でコストを抑制、②期初に予想していた顧客の自社システムへの移行遅延^(注1)により、今期業績へのマイナス影響は当初想定より限定的。
2. デジタルサイネージ関連事業は、案件数・受注は継続して旺盛。第1四半期からの納品の期ズレは、第3四半期にて解消の勢い。3月～4月で、売上高・利益の進捗が期初想定に追いつく見込み。
3. 4/1に開始した「おまいりPay」を通じ、「独自Pay」における包括代理業務による新たな手数料ビジネスを開始。PR内容を一段掘り下げてP20にて説明。

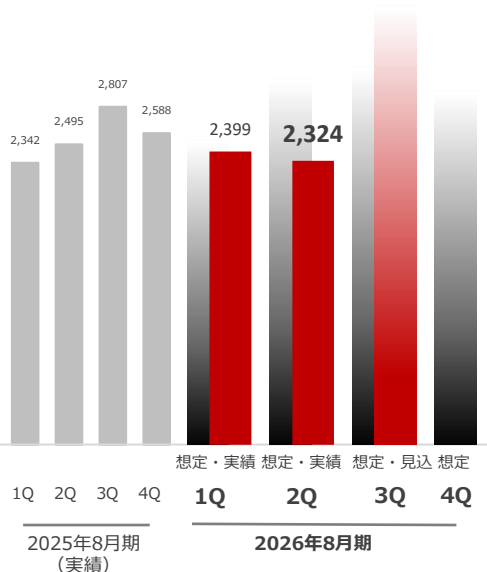
2026年8月期 期初想定に対する実績について

当中間連結会計期間までの実績は以下の通り。

第3四半期は、デジタルサイネージ関連事業における第1四半期からの納品の期ズレが解消の勢い。

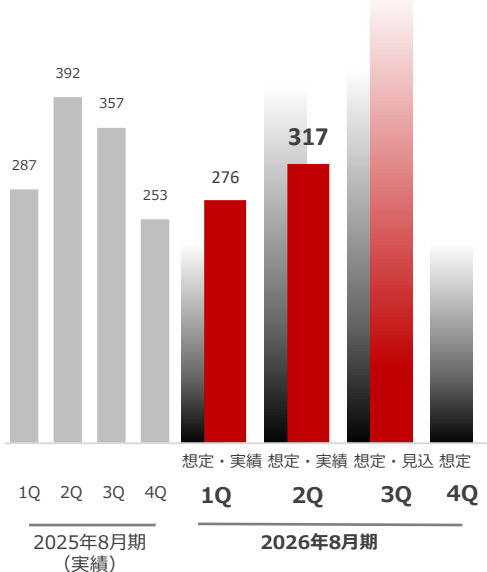
売上高

(単位：百万円)



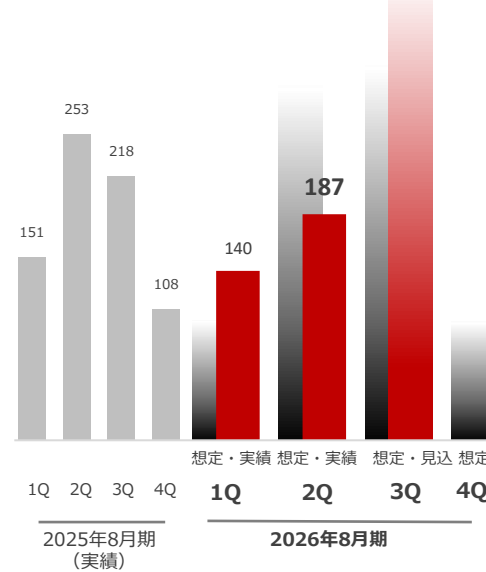
調整後EBITDA

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



(注) 2024年8月期よりEBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む） + 株式報酬費用

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. PRについて
5. Appendix

2026年8月期 第2四半期（中間期）業績概要（連結損益計算書）

前年同期比および通期業績の進捗は下記のとおり。

（単位：百万円）

	2025年8月期 2Q	2026年8月期 2Q	増減	通期業績		主な要因
				予想	進捗率	
売上高	4,838	4,723	▲115 ▲2.4%	11,500	41.0%	キャッシュレスサービス事業は、 堅調に推移しており、中間期に おける期初利益想定を上回る。 デジタルサイネージ関連事業は、 案件数・受注は継続して旺盛。 第1四半期からの顧客事由によ る納品の期ズレは、第3四半期 にて解消の勢い。 3月～4月で、売上高・利益の 進捗が期初想定に追いつく見込 み。
調整後EBITDA	679	593	▲86 ▲12.7%	1,300	45.6%	
営業利益	404	327	▲77 ▲19.1%	800	40.8%	
経常利益	397	326	▲71 ▲17.9%	770	42.3%	
税金等調整前 中間純利益	405	329	▲76 ▲18.7%	—	—	
中間純利益	213	137	▲76 ▲35.5%	360	38.0%	

2026年8月期 第2四半期（中間期）業績概要（連結貸借対照表）

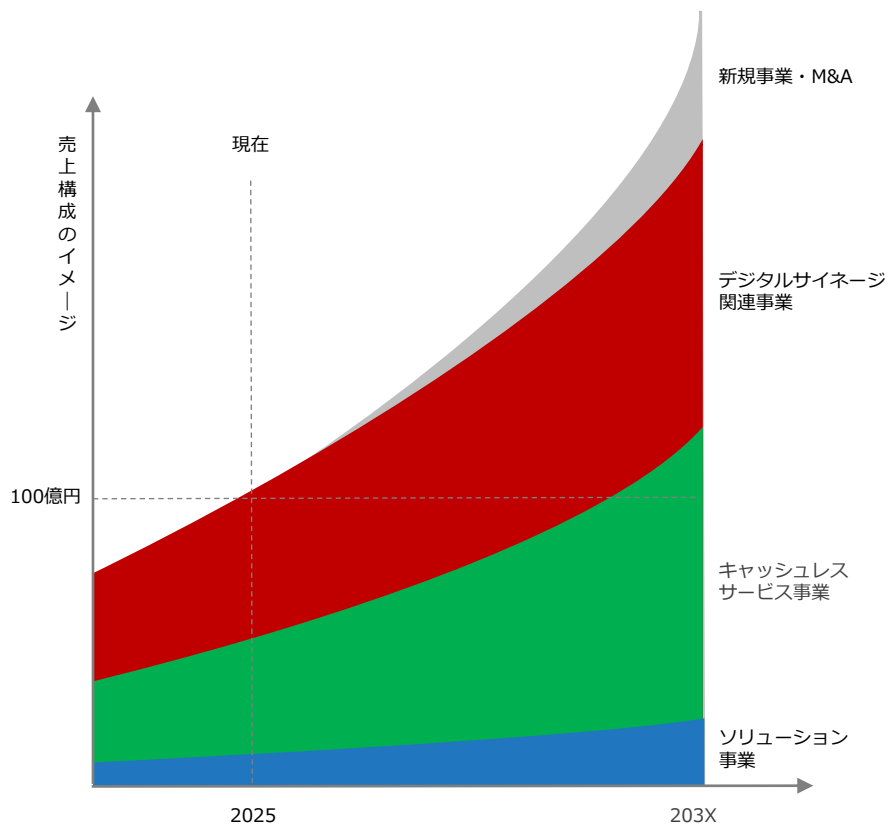
当中間連結会計期間末における純資産合計は4,711百万円となり、前連結会計年度末から181百万円増加。自己資本比率は50.9%となった。預り金については、2025年8月期末は土日と重なり、顧客への支払いが翌月となったため一時的に増加。今回の預り金額が平常的な水準。

2025年8月期末 (単位：百万円)		2026年8月期 2Q末 (単位：百万円)			
流動資産 6,143 現預金 4,373 受取手形、売掛金・契約資産 1,127 棚卸資産 426 固定資産 3,266 のれん 2,000 投資その他 250	流動負債 3,873 買掛金 630 借入金 1,006 預り金 1,142 固定負債 1,005 長期借入金 765 純資産 4,530 (自己資本比率46.5%)	総資産 9,409	流動資産 5,771 現預金 3,783 受取手形、売掛金・契約資産 1,142 棚卸資産 585 固定資産 3,126 のれん 1,871	流動負債 3,142 買掛金 671 借入金 957 預り金 550 固定負債 1,043 長期借入金 841 純資産 4,711 (自己資本比率50.9%)	総資産 8,898
資産の部	負債及び純資産の部		資産の部	負債及び純資産の部	

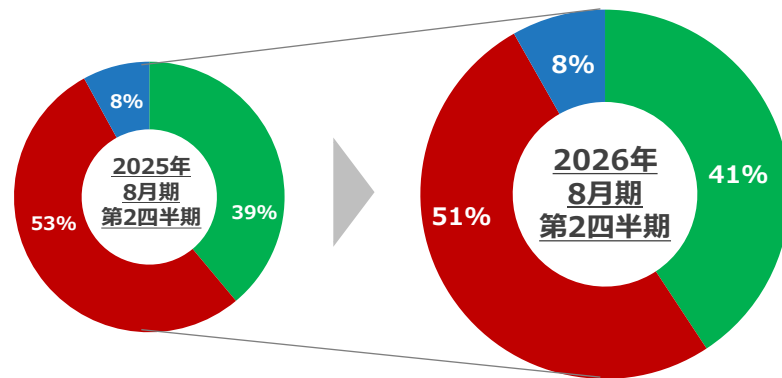
1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. **事業別業績・指標**
4. PRについて
5. Appendix

各事業の位置づけ及びセグメント別売上構成比

各事業の位置づけとセグメント別売上構成比は、以下の通りです。



セグメント 売上高構成比推移



■ キャッシュレスサービス事業 ■ デジタルサイネージ関連事業 ■ ソリューション事業 ■ 新規事業

成長投資事業

キャッシュレスサービス事業

決済手数料収入を中心としたリカーリングビジネス

デジタルサイネージ関連事業

新規設置と定期的にリプレイスオーダーがあるスポットビジネスと保守・システム 利用料のリカーリングビジネス

安定収益事業

ソリューション事業

低い解約率で、安定的な収益を確保するリカーリングビジネス

ビジネスモデル

		キャッシュレスサービス事業	デジタルサイネージ関連事業	ソリューション事業		
売上分類 (注1)	リカーリング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決済手数料 (決済取扱高×手数料率) ・ サービス利用料 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス利用料 ・ 保守手数料 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス利用料 (顧客社数×顧客単価) ・ 年間ライセンス料 		
	スポット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 物品販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 物品販売 (保守期間終了後に機器を再販) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期費用 ・ 受託開発費用 		
原価率および原価に占める変動費の割合 (注2)	セグメント原価率 約 47%	セグメント限界利益率 約 90%	セグメント原価率 約 74%	セグメント限界利益率 約 35%	セグメント原価率 約 28%	セグメント限界利益率 約 95%
商流	直販/代理店 顧客 エンドユーザー	直販/代理店 顧客 エンドユーザー	直販/代理店 顧客 エンドユーザー	直販/代理店 サービス連携 パートナー(注2) 顧客 エンドユーザー		
業績季節トレンド	1Q 9-11月 2Q 12-2月 3Q 3-5月 4Q 6-8月 — — —	1Q 9-11月 2Q 12-2月 3Q 3-5月 4Q 6-8月 — — —	1Q 9-11月 2Q 12-2月 3Q 3-5月 4Q 6-8月 — — — —			

(注) 1. 各事業における主要な売上を色付き太字で表示

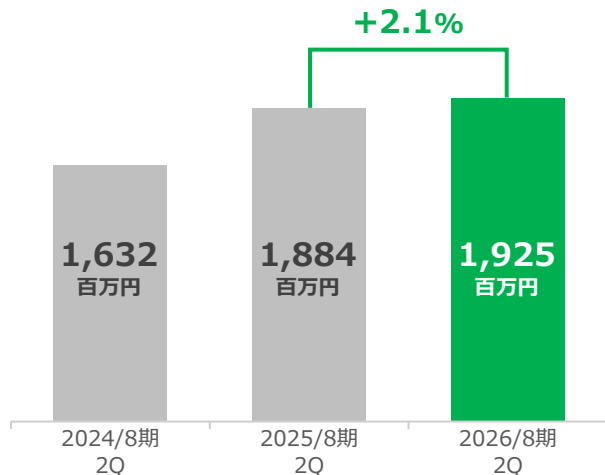
(注) 2. キャッシュレスサービス関連事業、ソリューション事業は、2023年8月期～2025年8月期までの四半期ごとの中央値で算出。デジタルサイネージ関連事業は、2024年8月期3Q～2025年8月期までの四半期ごとの中央値で算出。

2026年8月期 第2四半期（中間期） キャッシュレスサービス事業の業績

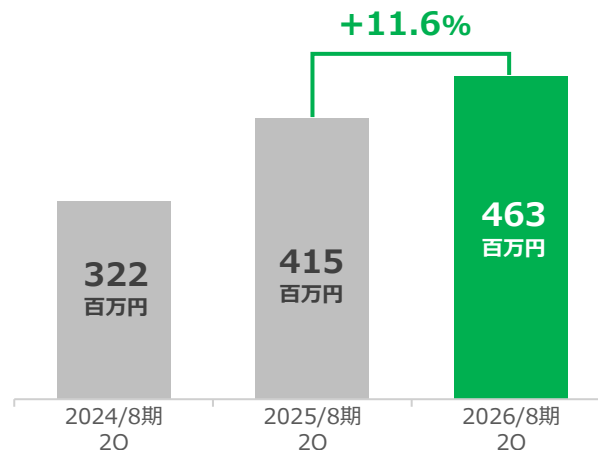
当中間連結会計期間における売上高は前年同期比で41百万円増の1,925百万円。

主に独自Payサービスでの月額売上によるもの。事業撤退する競合から引き受けた顧客（スーパーマーケット数社）からの手数料収益は想定通り順調に進捗。前年第2四半期は利益率の低いスポット売上が多かったため、前年同期比で利益率が改善。

セグメント売上高



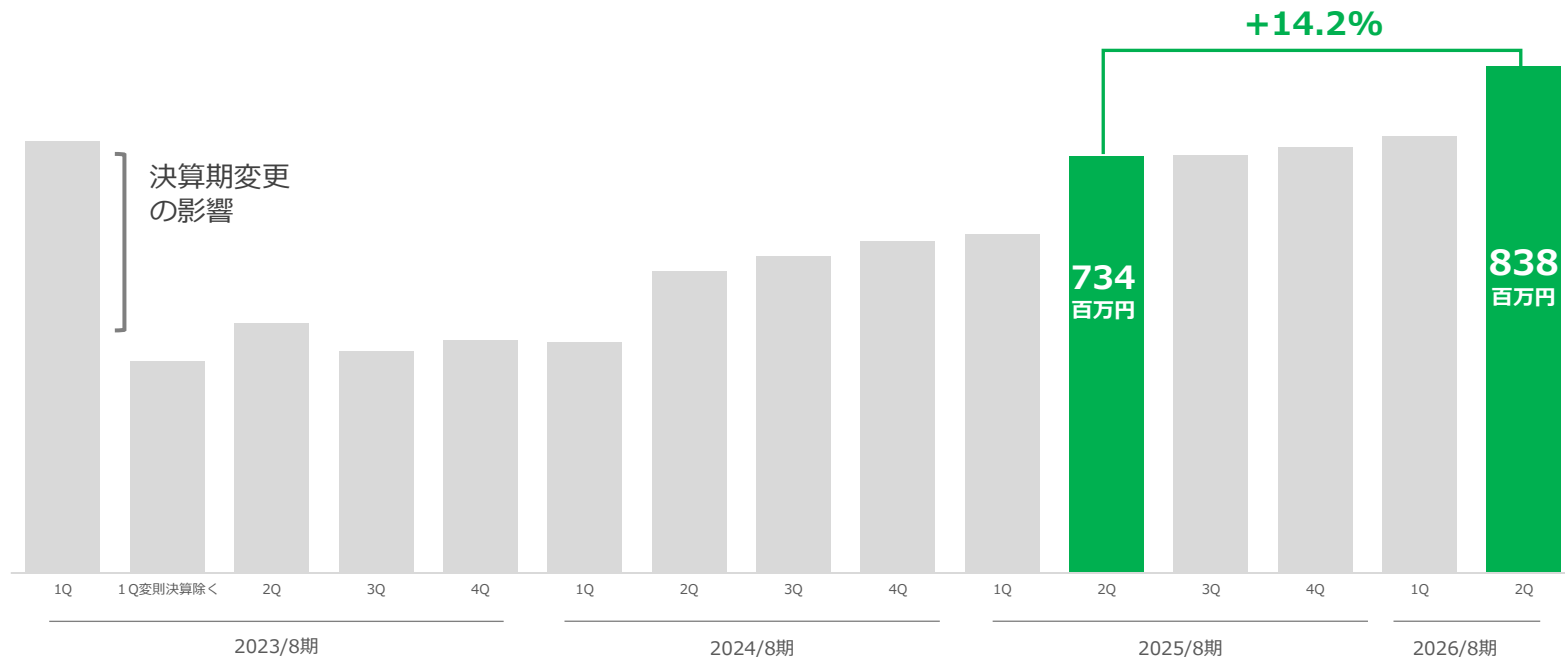
セグメント利益または損失



キャッシュレスサービス事業のリカーリング売上について

当中間連結会計期間におけるリカーリング売上は、838百万円と堅調に推移。
引き続き、既存顧客に対する新規サービス（オンラインチャージ等）のクロスセルが好調であり、前年同期比+14.2%。

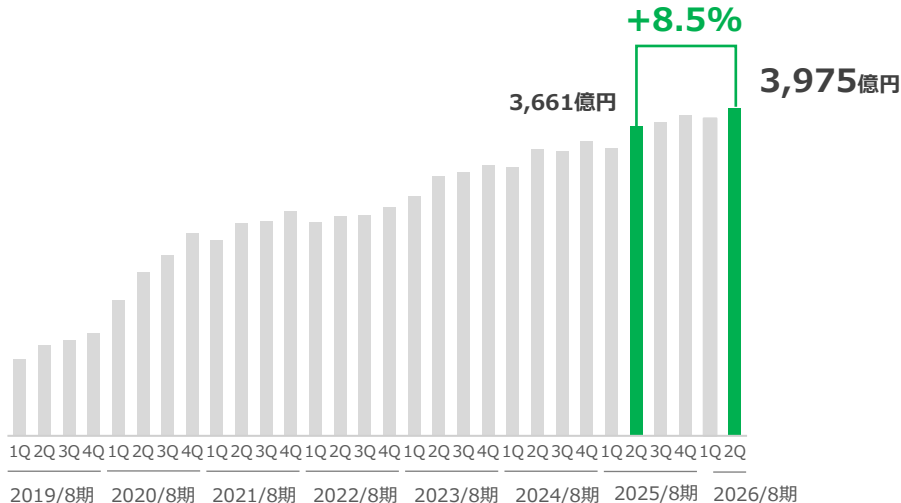
リカーリング売上の推移



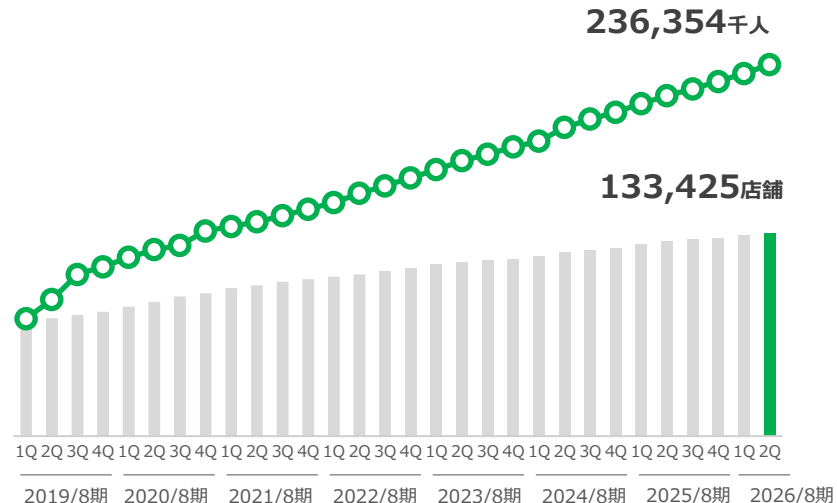
2026年8月期 第2四半期（中間期） キャッシュレスサービス事業の主要KPI

当中間連結会計期間における累計決済取扱高は7,728億円、オンラインチャージの利用増により決済額は着実に伸長。新規顧客獲得により、累計店舗数・累計エンドユーザー数ともに堅調に拡大している。

決済取扱高推移



累計店舗数・累計エンドユーザー数推移



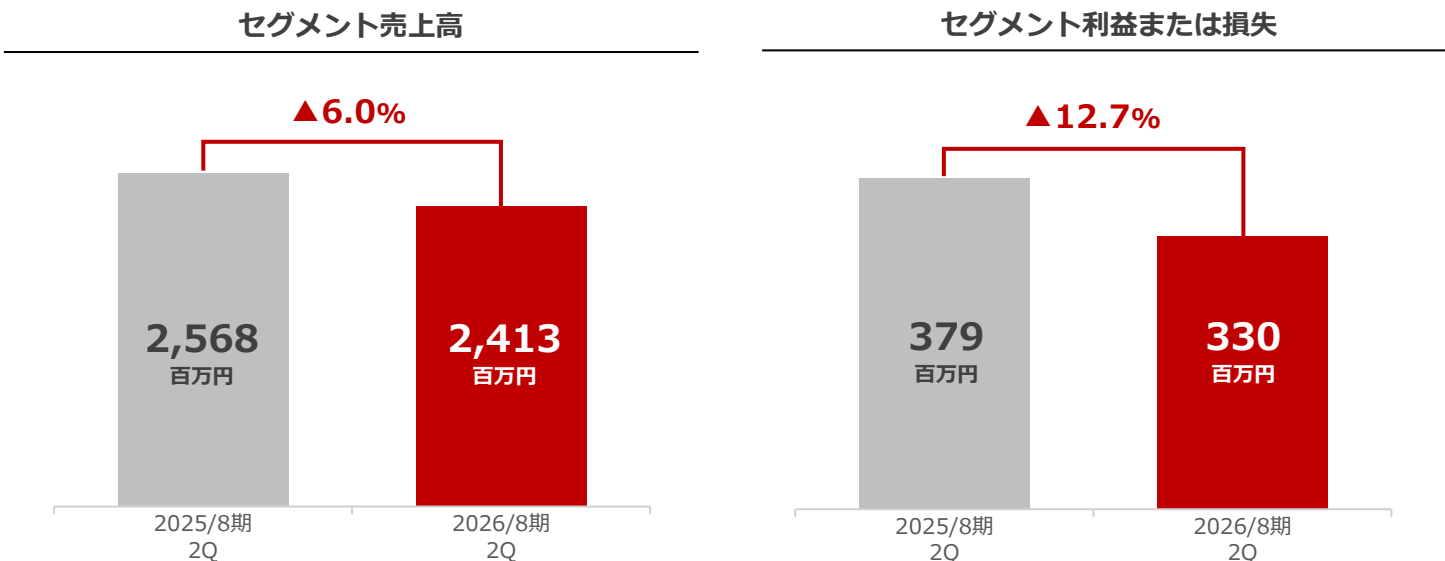
(注) 2022年8月期までは、旧アララとバリューデザインのKPIの合算値を記載

(注) リカーリング売上高に直結する取扱高を下記の通りとし、決済取扱高と定義

1. 独自Payの決済額（従前の“決済額”）
2. クレジットカード会社との包括契約を介した独自Payへの入金額（2023年9月から指標に追加）

2026年8月期 第2四半期（中間期） デジタルサイネージ関連事業の売上高推移

当中間連結会計期間における売上高は2,413百万円を計上。前年同期比売上高およびセグメント利益がマイナスとなっている要因は、顧客事由（需要旺盛による過密な導入計画や外的要因）による納品の期ズレによるものであり、第3四半期に解消の勢い。多店舗企業や商業施設等でのサイネージの需要は第1四半期から変わらず旺盛。



(注) 2024年8月期3Qより業績を連結したため、前年度との比較のみ。

2026年8月期 第2四半期（中間期） デジタルサイネージ関連事業の主要KPI

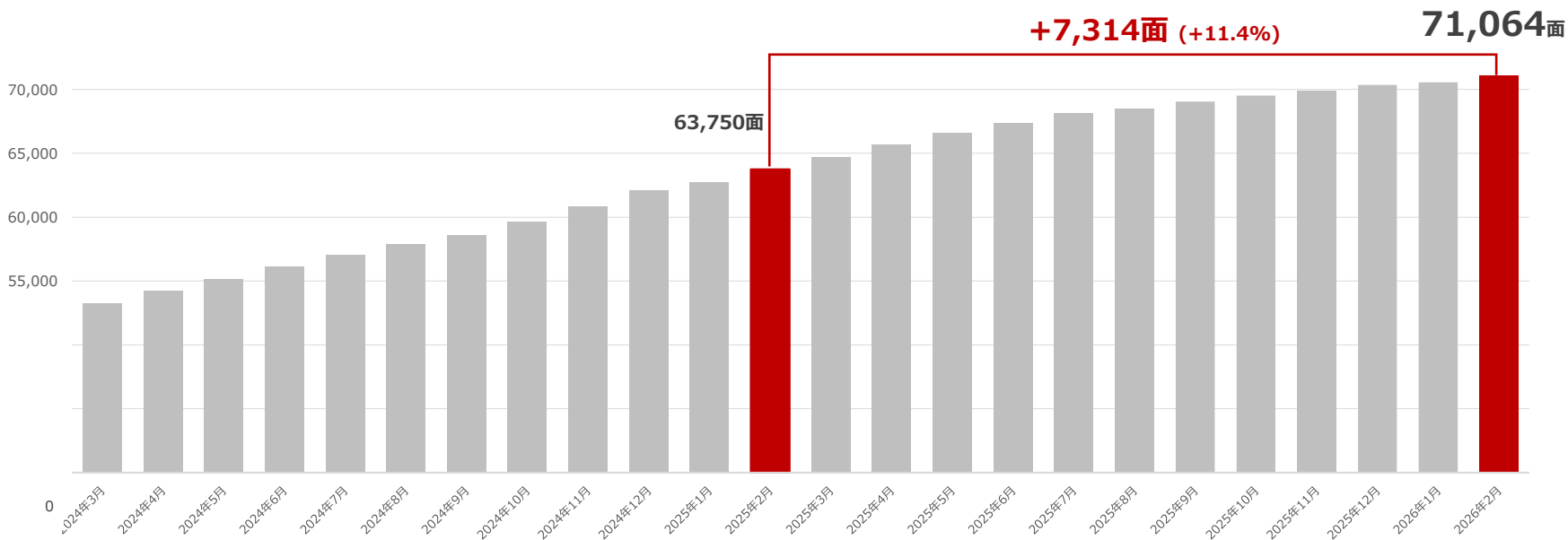
デジタルサイネージの新規設置面数は各月で着実に推移し、累計デジタルサイネージ設置面数は71,064面。年度末・新年度を迎える3月～4月は納品・設置が集中。中長期的には成長トレンドに変化はなく持続的な拡大を見込む。

クラウドポイント
最新事例紹介ページ

<https://www.cloudpoint.co.jp/case/>



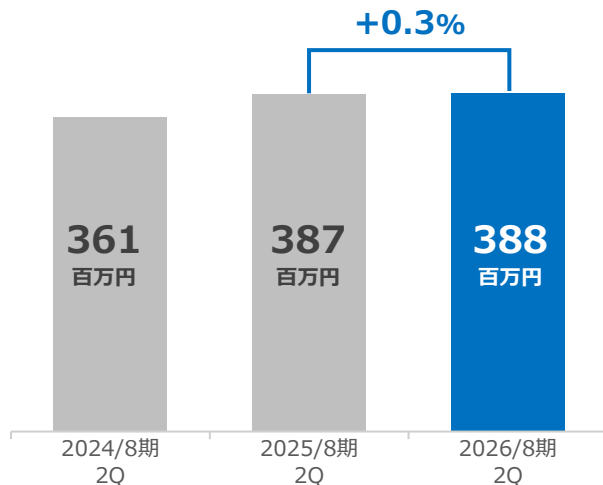
累計デジタルサイネージ設置面数



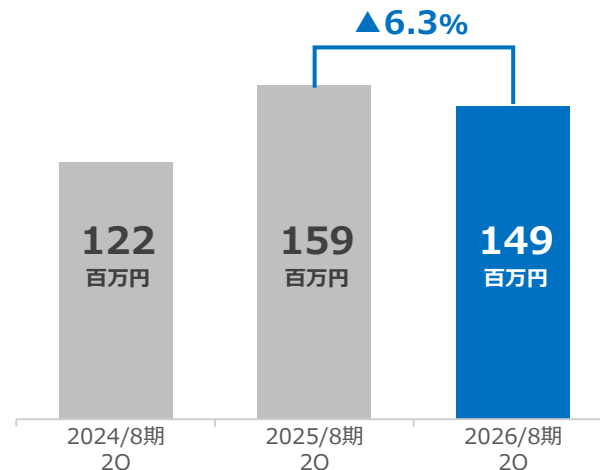
2026年8月期 第2四半期（中間期） ソリューション事業の業績

当中間連結会計期間におけるソリューション事業全体での売上高は388百万円、セグメント利益は149百万円。データセンター費用の上昇が短期的な利益成長を抑制しているものの、利用拡大とデータセンターの移行などによるコスト最適化により中長期的に収益性の改善を見込む。

セグメント売上高



セグメント利益または損失



1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. PRについて
5. Appendix

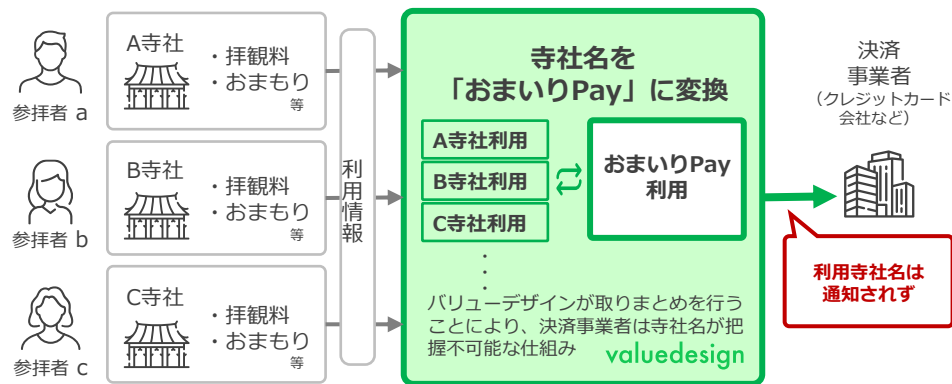
京都仏教会監修の寺院・神社専用キャッシュレス決済「おまいりPay®」を開発、提供を開始

- バリューデザインは、オンラインチャージに次ぐ決済サービスとして「おまいりPay®」を提供。
- 独自Payと汎用決済のノウハウを融合し、寺院・神社の課題であった「信教の自由の確保」と「寺務・社務の効率化」を実現。
- 寺院ごとの決済を一括で担い、情報（寺社名）の非開示と手数料収入を両立。
- 京都仏教会加盟寺院（注1）だけでなく、全国の寺院・神社（注1）への拡大も視野に入れ展開。

バリューデザインにおける「おまいりPay®」の位置づけ



決済事業者は利用寺社名を把握できない



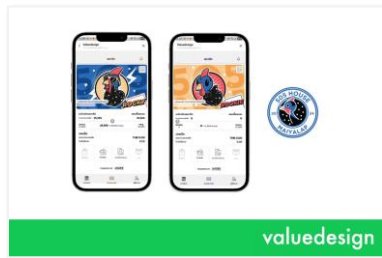
拝観料、授与品（おまもり等）の窓口決済から開始し、ネット決済の対応、賽銭への対応を検討中。

* 2026/4/2発表：プレスリリース「バリューデザイン、京都仏教会と共同開発した寺院・神社専用のキャッシュレス決済「おまいりPay®」の提供を開始」 <https://cs.valuedesign.jp/news/press-release/20260402>

* 2026/4/1時点では、永観堂禅林寺、相国寺承天閣美術館、慈照寺（銀閣寺）が加盟し、順次導入の予定

注1：京都仏教会加盟寺院数は約1,100寺院（京都仏教会WEBサイト）、全国の寺院・神社の宗教法人数は155,651法人（文化庁 宗教年鑑 令和7年版）

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



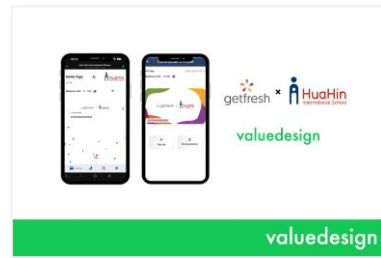
2025/09/01
バリューデザイン・タイ、タイの日本料理店「505 House」へモバイルCRMサービスを提供



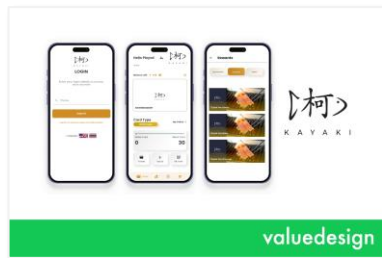
2025/09/02
沖縄県伊平屋村が、バリューデザインの現地決済型ふるさと納税サービス「ふるまちPay」を導入



2025/09/10
バリューデザイン・インド、ゲーム・エンタメ作品の流通事業を手掛けるDEVCOと連携し、インドでのゲーミングデジタルギフトの取扱いを拡大



2025/09/11
バリューデザイン・タイ、Hua Hinインターナショナルスクールのカフェテリアへ独自PayとモバイルCRMサービスを提供



2025/09/16
バリューデザイン・タイ、タイのシーフードグリルレストラン「Kayaki」へモバイルCRMサービスを提供



2025/09/17
北海道由仁町が、バリューデザインの現地決済型ふるさと納税サービス「ふるまちPay」を導入



2025/09/18
Webセミナー「内部監査に備えるセキュリティ3点セット！ファイルの可視化・制御・ログの整備術」を10月9日（木）に実施



2025/09/19
バリューデザイン、岡山県を中心に15店舗のホームセンターを展開するナンバにクラウド型独自Payサービス「Value Card」を提供

各プレスリリースは、当社サイト（<https://www.paycloud.inc/news/>）にて、ご確認いただけます。

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



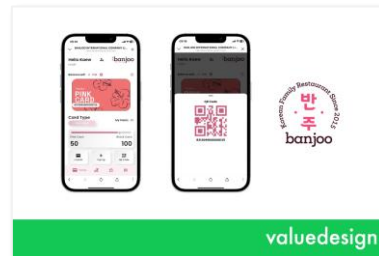
2025/09/25
アララ、ニコンミュージアムに来館者アンケート回答特典用Web AR フォトフレームを制作



2025/09/25
バリューデザイン、タイのCRMロイヤリティサービス最大手Buzzebeesとパートナーシップを締結



2025/09/30
奈良県下市町が、バリューデザインの現地決済型ふるさと納税サービス「ふるまちPay」を導入



2025/09/30
バリューデザイン・タイ、韓国料理レストラン「Banjo Korean BBQ」へ独自PayとモバイルCRMサービス提供



2025/10/06
2025年10月26日開催「湘南投資勉強会」IRセミナー登壇のお知らせ



2025/10/15
メール配信サービス「アララ メッセージ」、2026年版の年賀の年賀メールテンプレートをリリース



2025/10/17
バリューデザイン、「第5回 デジタル化・DX推進展」に出展



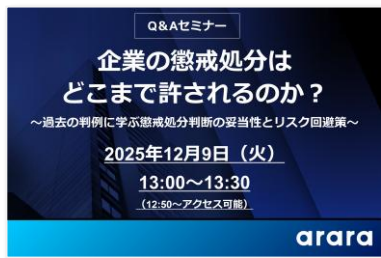
2025/10/23
バリューデザイン、JCBと共同でタイの店舗送客キャンペーン第2弾を実施

各プレスリリースは、当社サイト (<https://www.paycloud.inc/news/>) にて、ご確認ください。

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



2025/10/24
アララ メッセージ、「ITreview Grid Award 2025 Fall」のメールマーケティングツール部門で「High Performer」を受賞



2025/10/30
Webセミナー「【Q&Aセミナー】企業の懲戒処分はどこまで許されるのか?」を12月9日(火)に開催



2025/10/31
バリューデザイン、インドの新興ECプラットフォームBuyWithEmi.comと提携し、ギフトカードの提供を開始



2025/10/31
アララ、「ピンクリボン」公式キャラクター「PostPet」のモモを起用したARフォトフレームを制作



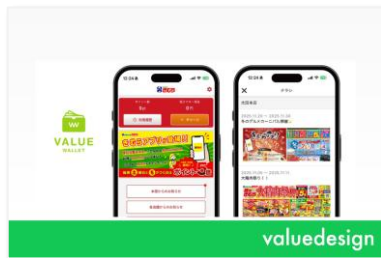
2025/11/06
アララ、ラネクシー、データクレシスと共同で、11/27・28開催「第1回IT・情シスDXPO東京2025秋」に出展



2025/11/21
バリューデザイン、デジタルギフトを活用したHR領域の新サービス「りぴすけ」の提供を開始



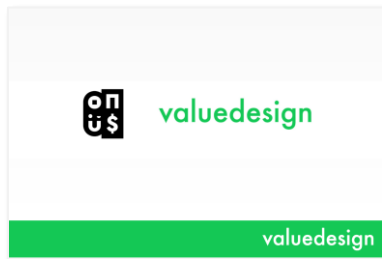
2025/11/25
バリューデザイン、12/3から開催の「第2回 レストランマネジメント EXPO」に出展



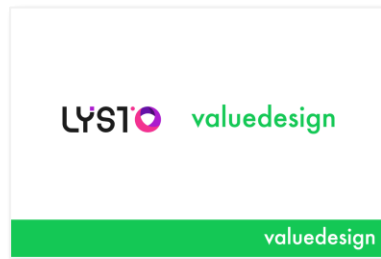
2025/12/02
バリューデザインとネオス、スーパーマーケットを展開する「きむら」に独自Pay搭載のスマートフォン向けアプリを開発・提供

各プレスリリースは、当社サイト (<https://www.paycloud.inc/news/>) にて、ご確認いただけます。

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



2025/12/02
バリューデザイン、On-us 社と戦略的
パートナーシップを締結



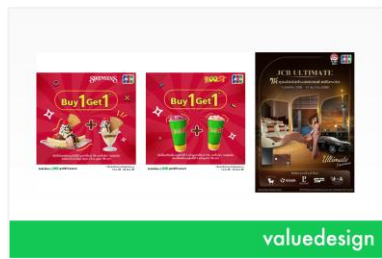
2025/12/17
バリューデザイン・インド、ゲームテ
スト専門プラットフォームのLystoと
連携



2025/12/24
バリューデザイン、タイ・アユタヤ銀
行クレジットカードと共同でキャン
ペーンを2026年1月1日から期間限定
で実施



2025/12/25
岡山県美作市が、バリューデザインの
現地決済型ふるさと納税サービス
「ふるまちPay」を導入



2025/12/26
デジタルクーポンで加盟店の集客・送
客を強化！バリューデザイン、JCBと
協業し、2026年1月にタイで店舗送客
キャンペーン第3弾を実施



2026/01/14
「現代型労務問題」を専門家が解説！
就業規則から学ぶ実務に直結する
全3回完結・無料セミナーを開催



2026/01/20
ペイクラウドホールディングス、健康
優良企業「銀の認定」を取得



2026/01/20
アララ、健康優良企業「銀の認定」を
取得

各プレスリリースは、当社サイト（<https://www.paycloud.inc/news/>）にて、ご確認ください。

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



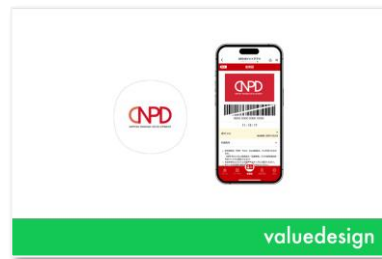
2026/01/20
バリューデザイン、健康優良企業「銀の認定」を取得



2026/01/22
バリューデザイン・インド、生理用ナプキンブランドBoditiveと連携



2026/01/26
鹿児島県を中心に27店のスーパーセンター等を展開するニシムタに独自Payサービス「Value Card」を提供



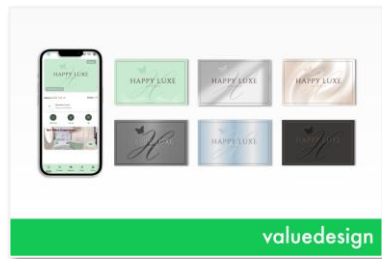
2026/01/28
バリューデザインとビートレンド、日本駐車場開発にLINEミニアプリを活用したポイントシステムを開発・提供



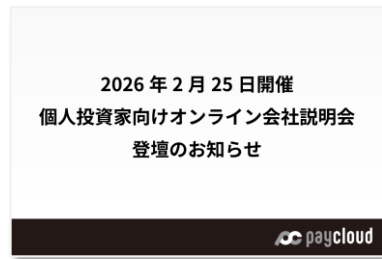
2026/02/03
メール配信サービス「アララ メッセージ」、2/26・27開催の「第4回 営業・マーケDXPO大阪'26」に出展



2026/02/10
アララ、低コストでリッチな演出が可能なWeb ARサービス「アラプリウエブ」を2/10に提供



2026/02/10
バリューデザイン・タイ、プレミアムヘアサロン「Happy Luxe」へ独自Pay・ポイントシステムとモバイルCRMサービスを提供



2026/02/13
ペイクラウドホールディングス、2026年2月25日開催「個人投資家向けオンライン会社説明会」登壇のお知らせ (マネックス証券運営)

各プレスリリースは、当社サイト (<https://www.paycloud.inc/news/>) にて、ご確認いただけます。

プレスリリース | 2026年8月期上期 (2025年9月~2026年2月)



2026/02/16
兵庫県宍粟市が、バリューデザインの現地決済型ふるさと納税サービス「ふるまちPay」を導入



2026/02/18
バリューデザイン、3/3開催の「リテールテックJAPAN2026」に出展

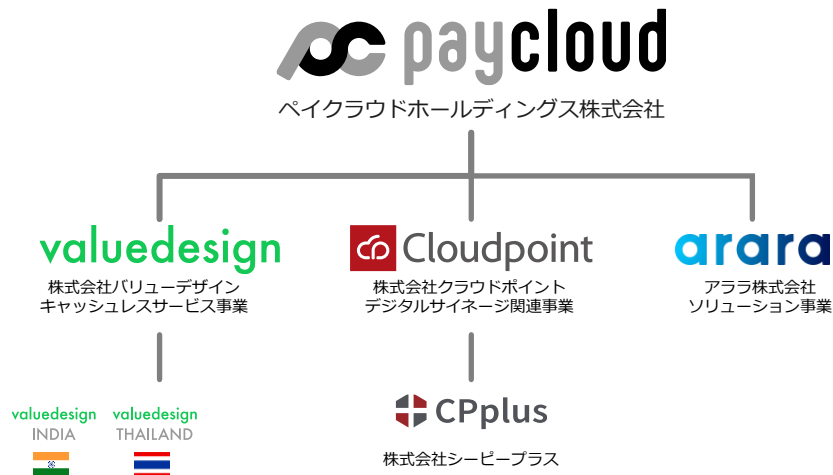


2026/02/25
アララ、新さっぽろサンピアザ水族館の公式キャラクター「ペンギンレンジャー」を活用したARフォトフレームを制作

1. 連結業績及びビジネス概況
2. 決算ハイライト
3. 事業別業績・指標
4. PRについて
5. **Appendix**

企業概要

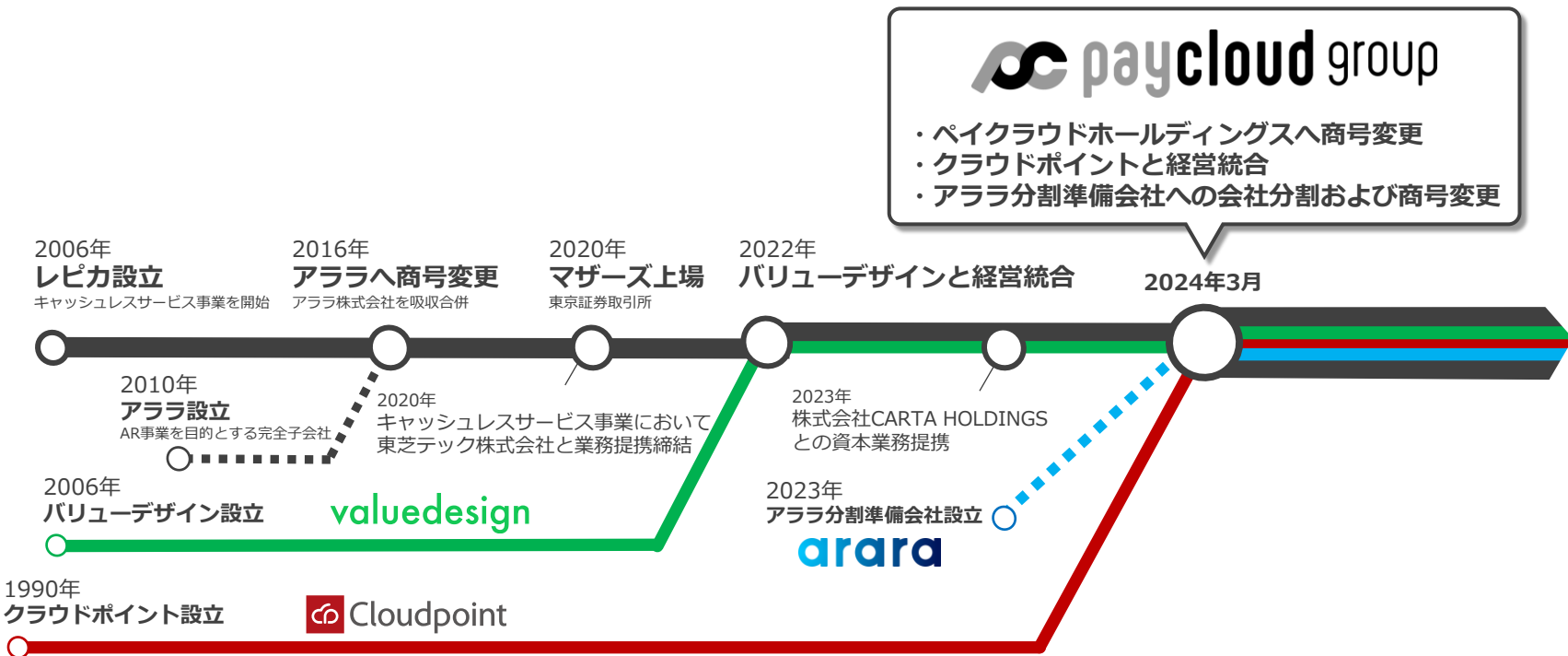
・ペイクラウドホールディングスは、バリューデザイン、クラウドポイント、アララを傘下におく。



会社名	ペイクラウドホールディングス株式会社	
設立	2006年8月	
所在地	東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル	
従業員数 (連結)	301名 (2025年8月末時点)	
取締役	取締役会長	三浦 巖嗣
	代表取締役社長	岩井 陽介
	取締役	尾上 徹
	社外取締役	鈴木孝二
	社外取締役 (監査等委員)	井上 昌治
	社外取締役 (監査等委員)	米田 恵美
取締役	社外取締役 (監査等委員)	一木 裕佳
	事業内容	ペイクラウドグループ各社の経営管理事業等
	資本金	1,054百万円 (2025年8月末時点)
子会社	株式会社バリューデザイン (キャッシュレスサービス事業) 株式会社クラウドポイント (デジタルサイネージ関連事業) アララ株式会社 (ソリューション事業)	

沿革

- キャッシュレスサービス事業からスタートし、政府が掲げるキャッシュレス化推進を背景に事業成長。
- 2022年にバリューデザインとの経営統合でキャッシュレスサービス事業をさらに拡大。
- デジタルサイネージを手掛けるクラウドポイントとの経営統合を経て、リテールマーケティング分野へ事業拡大。



重要指標等の定義

カテゴリ	用語	定義
重要指標	決済取扱高	独自Payにおいて、バリューデザインの独自Pay決済額及びクレジットカード決済額の合計
	顧客社数・導入企業数	当社グループ各社のサービスを活用している顧客の数
	調整後EBITDA	営業利益+減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む）+株式報酬費用
	顧客	当社グループ各社のサービスを活用する企業
	エンドユーザー	当社グループ各社のサービスを利用する最終消費者
	リカーリング売上	継続的なサービス提供等により、長期的に収益を得られる売上
	SaaS（Software as a Service）	クラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネットを経由して利用できるサービス
キャッシュレスサービス	独自Pay	キャッシュレスサービスを利用し、顧客が店舗の常連客向けに提供する特典や優遇サービス
	チャージバック	メーカーの販促費を、エンドユーザーと顧客に独自Payで還元する販促サービス
	Value Card	キャンペーン提案からオペレーションまでサポートする独自ブランドのクラウド型電子マネー発行サービス
	Value Gift	メールやSNS等を通じてデジタル化された残高情報を送付できるデジタルコード発行サービス
	Value Wallet	独自Pay機能を搭載した店舗オリジナルアプリ
	Value Gateway	独自Payと同時に、各種QR等コード決済サービスの導入をサポートするサービス
	ディストリビューション機能	直接顧客には販売せず、販売チャネルへサービスを卸す機能
ソリューション	アララ メッセージ	到達率向上・自動化・効果測定により円滑なメールマーケティングを実現するメール配信システム
デジタルサイネージ関連サービス	CloudExa	専用の配信管理アプリケーションを介して、インターネット上に設けられたCloudExaサーバにアクセスし、映像素材のアップロードや放映スケジュールの編成、放映端末への遠隔配信・監視操作が行えるデジタルサイネージシステム
	LED WORLD	クラウドポイント社が販売を行うフルカラーLEDビジョンのオリジナルブランド

月次報告・メディアでの発信

2023年8月期以降、ホームページ上で月次業績報告の開示。

四半期ごとの決算説明をIRTVにて公開。X（旧Twitter）にて公式チャンネルや代表の岩井による情報発信中。

2026年2月よりnoteも開始。

月次業績報告



note



<https://note.com/paycloud>



ペイクラウドHD【公式】
@paycloud inc



www.youtube.com/@paycloudholdings



<https://www.facebook.com/paycloudHD>

自己株式の取得について

2026年4月15日開催の取締役会において、自己株式の取得に係る事項について決議しました。

■ 自己株式の取得を行う理由

資本効率の向上と株主還元の充実を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため。

■ 取得の内容

(1) 取得する株式の種類	当社普通株式
(2) 取得する株式の総数	600,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合 3.7%）
(3) 株式の取得価額の総額	300,000,000円（上限）
(4) 取得期間	2026年4月16日～2026年8月31日
(5) 取得方法	東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付

※2026/4/15開示「自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ」

※本ページは、2026/4/14発表「2026年8月期第2四半期（中間期）決算説明資料」には含まれておりません。

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。

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ております。

既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。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、当記述を作成した時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものです。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等に基づいております。