



2025年6月期 決算説明資料

株式会社ビーブレイクシステムズ

(東証グロース：3986)

2025年8月12日

代表取締役社長 白岩 次郎

本日の内容



- 1 会社概要
- 2 2025年6月 期決算概要
- 3 2026年6月期 業績予想
- 4 成長戦略
- 5 参考資料

1

会社概要

ビークレイクとは

- ✓ 世界的に需要が多いJava言語で開発を行うソフトウェア会社
- ✓ 社長含め役員は50歳前後、社員の平均年齢は30代前半
- ✓ 2005年より「MA-EYES（エムエーアイズ）」という
自社独自開発の基幹業務パッケージ（ERP）を開発・販売している
- ✓ 2002年の創業以来、リーマンショックやコロナ禍の時期含め
23期全て黒字計上
- ✓ 2009/6期より継続的に配当実施中
- ✓ 2年連続配当方針の見直しを行い、株主価値の向上を目指すべく、
今期更に、配当性向の目標を引き上げ
- ✓ 現預金約17億円あり、財務も健全
- ✓ 余剰資金の一部を安全性の高い方法で運用し資産の効率化

会社概要



(2025年6月末時点)

会社名	株式会社ビーブレイクシステムズ	 代表取締役社長 白岩次郎
設立	2002年7月	
資本金	2億3263万円	
本店所在地	東京都品川区東五反田2-10-2	
事業内容	①パッケージ事業 サービス業向けクラウドERP「MA-EYES」等の製造・販売 ②システムインテグレーション事業 システムの受託開発およびIT技術者派遣	
拠点	関西支社（大阪市）、名古屋営業所（名古屋市）	
従業員数	150名	
社名の由来	情報システムを構築する際の障害(“B”arrier)や境界(“B”order)を破壊(Break)することを実現したいとの思いから	
企業理念	一、世界が認めるシステム及びサービスを世に広める活動を通じて、 社会の発展に貢献する 一、従業員は常に一流を目指す	

会社概要：創業の経緯



創業者であり代表取締役社長である白岩次郎は、マウスもWindowsもなかった時代に、自作のゲームプログラムをパソコン雑誌に応募するような少年であった



高校時代に周りの優秀な友人たちに負けたくないとの思いから、起業を強く意識するようになる。
大学時代には「**20代で会社を作って独立する**」と周囲に宣言

新卒時には、「将来会社を運営するときに必要となるスキルを得る」ために銀行を選択。
都内支店及び国際金融開発部にて勤務



3年後、ITで起業することを考え、ERPの世界的大手であるSAPジャパンに転職し、ERP導入コンサルに。システム開発に存在する非効率やムダの存在を知り、企業向けシステムの開発を簡単・効率的に行えるソフトウェア（現在のMA-EYESの原型となるもの）を着想

2002年に29歳で当社設立

2

2025年6月期 決算概要

決算ハイライト



- **売上高は、前期比▲1.0%の1,378百万円**
– パッケージ事業は減収、システムインテグレーション事業は増収
- **営業利益は、前期比▲27.8%の110百万円**
– 主に利益率の高いパッケージ事業の売上減少、社員数増加による人件費（研究開発費計上分を含む）の増加により営業利益は減益
- **当期純利益は、前期比▲32.7%の92百万円**
– 受取利息等の増加はあったものの前期の旧本社退去による補償金収入などによる増分もなくなり減益

売上高

1,378百万円

前期比 ▲1.0%

営業利益

110百万円

前期比 ▲27.8%

当期純利益

92百万円

前期比 ▲32.7%

2025年6月期 決算概要



- **パッケージ事業**は、既存ユーザーからの追加開発に関する受注が、前期に法改正対応による一時的な受注により大きく増加した反動から大幅な減収となり、また、SaaS版の新規受注も計画を下回った
- 一方、一括版の新規受注は計画を上回り、4月には過去最大規模案件の受注があったものの、当期中に工事進行基準で計上できる売上高はごく一部に留まるため、追加開発・SaaS版の減収分をカバーできず
- **システムインテグレーション事業**は、堅調なIT需要を背景に単価・稼働率とも安定的に推移し、また、パッケージ事業の減収を受け一部エンジニアを本事業にシフトさせたことから増収となるも、パッケージ事業の減収分をカバーするには至らず全体では減収となった
- 費用面では、成長への投資となる社員数増及び待遇改善実施による人件費（研究開発費計上分を含む）の増加の影響から前期比で大幅な減益となった

※計画は2025年5月14日公表の修正後のもの

単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	前期比		2025/6期 計画	計画比	
売上高	1,392	1,378	▲14	▲1.0%	1,373	+5	+0.3%
営業利益 [利益率]	152 [10.9%]	110 [8.0%]	▲42	▲27.8%	102	+8	+7.7%
経常利益 [利益率]	152 [10.9%]	112 [8.1%]	▲40	▲26.2%	105	+7	+6.9%
当期純利益 [利益率]	136 [9.8%]	92 [6.7%]	▲45	▲32.7%	84	+8	+9.3%

EPS（一株当たり純利益）：60.35円

ROE（自己資本利益率）：5.5%

1 パッケージ事業

・クラウドERP **MAEYES** の開発および販売

【一括導入版】

指定の環境にインストールして利用
“開発規模”によって価格を決定

初期導入費用・・・1000～3000万円*
保守費用・・・・・・初期費用に連動
追加開発費用・・・・開発規模に依存

【SaaS版】

カスタマイズ可 → SaaS+ / 無 → ノンカスタム
必要な機能のみを月額料金制で利用
“利用者数”に応じて料金変動
初期導入費用・・・0～500万円*
月額利用料・・・・利用者数に連動
追加変更費用・・・・作業量に依存

*金額は目安であり、この範囲外のものもあります

フロー型売上 = 初期導入費用

ストック型売上 = 保守費用、月額利用料、追加開発費用

2 システムインテグレーション事業

- ・顧客現場への常駐によるシステム開発支援
- ・常駐する技術者のスキル・経験年数等により月額単価が決定
- ・契約は1ヶ月単位で、稼働時間によって請求額が変動

両事業の比較・位置付け



パッケージ事業	事業セグメント	システムインテグレーション事業
クラウドERPの開発・保守	事業内容	顧客システムの構築支援
請負	契約形態	主に委任または派遣
727百万円 (53%)	売上高	651百万円 (47%)
323百万円 (68%)	利益	154百万円 (32%)
44.4%	利益率	23.7%
69名	配置人員数*	53名
景気変動の影響を受けやすい	特徴	景気変動の影響を受けにくい
「重点事業」 リソースを投入し拡大を図る	位置付け	「安定事業」 パッケージ事業へのリソース供給源 開発案件のトレンドやノウハウ吸収 パッケージ顧客化 (クロスセル)

*配置人員数は、2025年6月末時点、その他は2025/6期実績

■ 2つの事業に取り組む理由

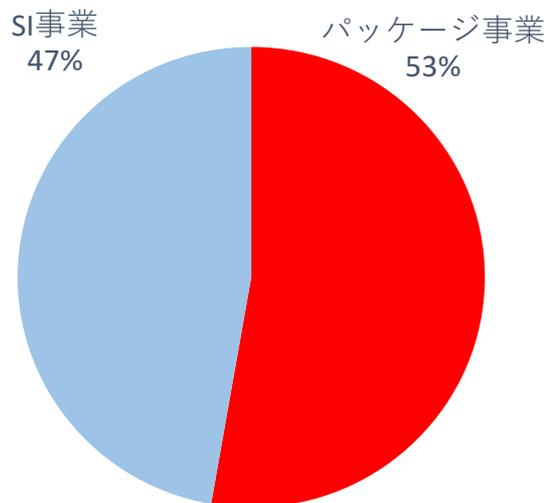
- 2つの事業を実施することで、**パッケージ開発の繁閑**による人員余剰or不足を**自社内のリソースで調整**し、また、景気変動による影響を極小化し、**安定した売上を計上**することが可能
- システムインテグレーション事業で多様な技術要素に触れることにより、技術的なノウハウを収集し、**自社の技術力アップ**に貢献している

セグメント構成比率

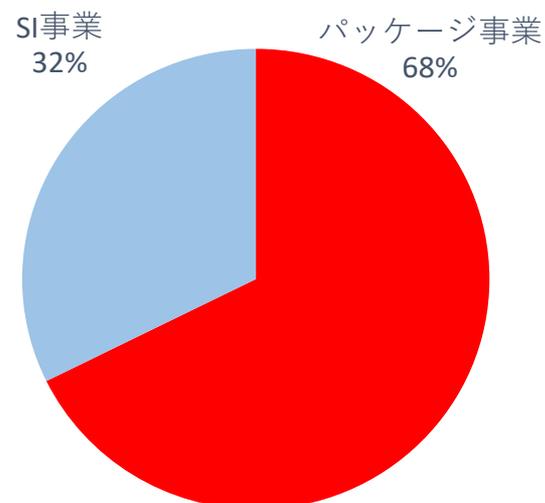


- 2025年6月期実績における売上・利益の構成比率は以下の通り

セグメント別売上高



セグメント別利益



セグメント収支：パッケージ事業



●パッケージ事業

- 既存ユーザーからの追加開発に関する受注が、前期に法改正対応による一時的な受注により大きく増加した反動から大幅な減収となり、また、SaaS版の新規受注についても計画を下回った
- 利益率の高い保守料・SaaS版利用料は順調に増加したが、追加開発・SaaS版の減少分をカバーできず減益に
- 一方で一括版の新規受注は計画を上回り、2025年4月に2026/6期までの売上見込が約1.3億円ある過去最大規模案件の受注があり、当期中に計上できる売上がごく一部に留まったが、2026/6期への大きな布石となった
- 社員数増で開発リソースに余力ができたことから、下期に大量のリソースを研究開発タスクに投入して製品・サービスカアップを実施し、複数の重要機能をリリースした



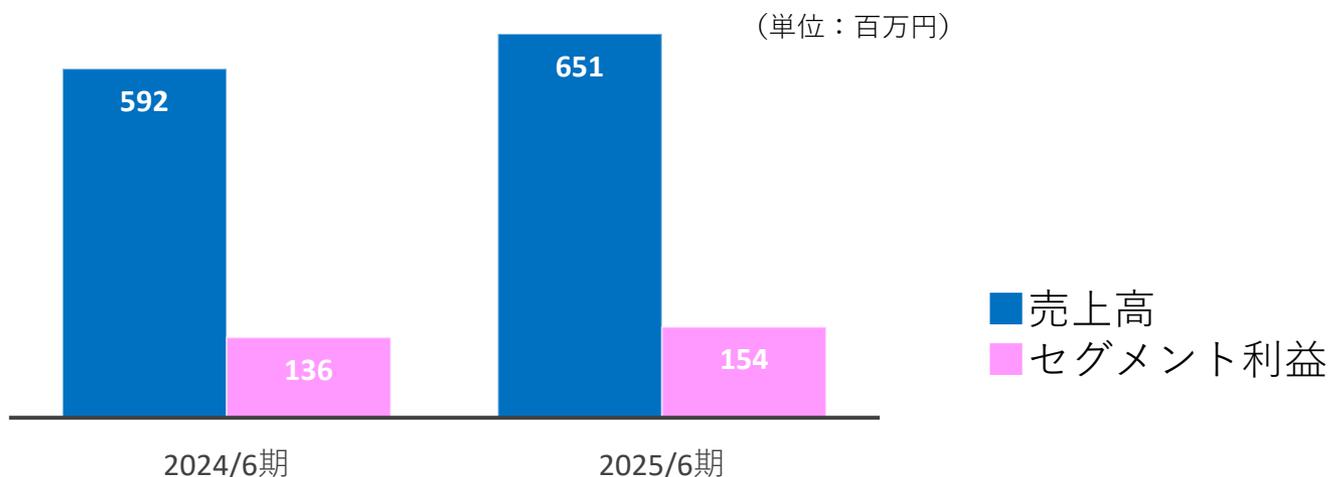
単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	増減額	増減率
売上高	800	727	▲73	▲9.1%
セグメント利益	389	323	▲66	▲17.1%

セグメント収支：システムインテグレーション事業



●システムインテグレーション事業

堅調なIT需要を背景に、一部人員をパッケージ事業から移動し受注増加、また単価・稼働率とも安定的に推移したことから増収増益に

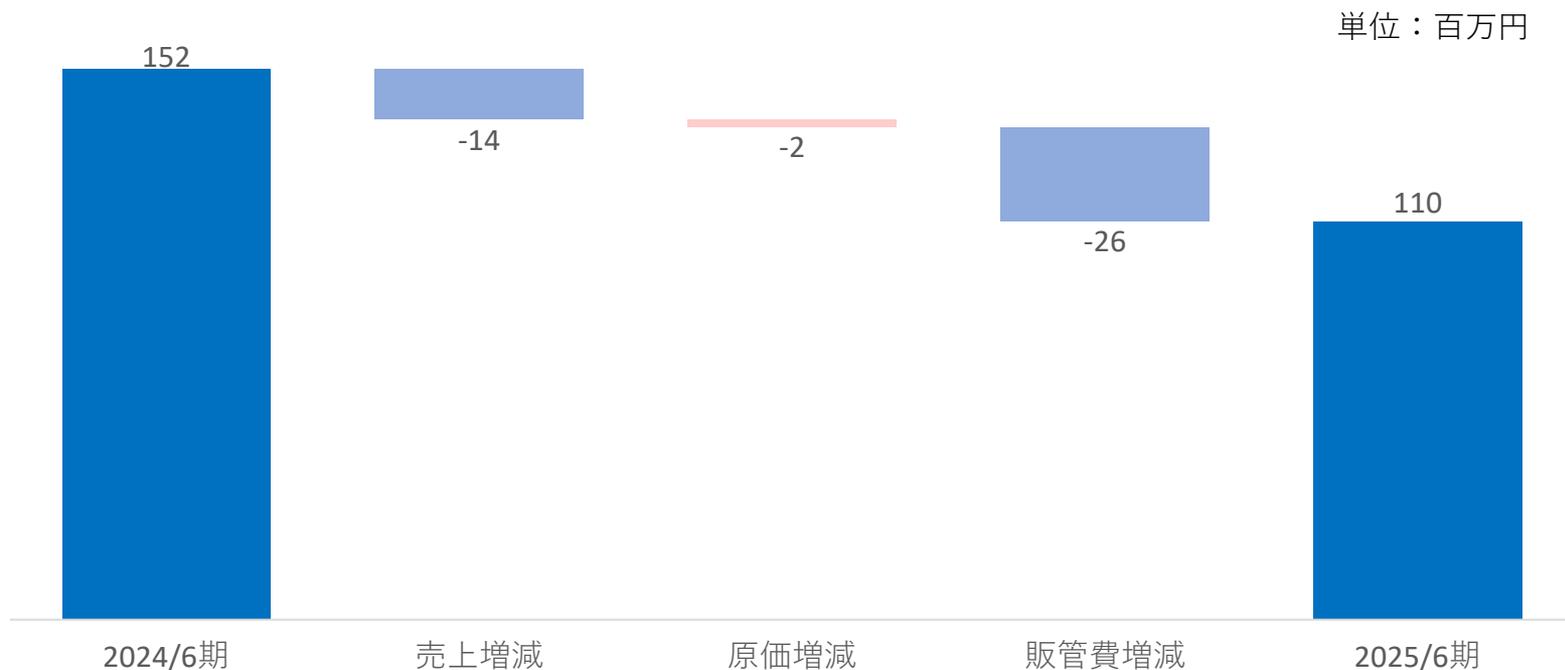


単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	増減額	増減率
売上高	592	651	+ 59	+ 10.0%
セグメント利益	136	154	+ 18	+ 13.5%

営業利益の増減要因



- 利益率の高いパッケージ事業が減収となったことから、売上は減少した一方で原価は横ばいとなった
- 販管費の増加は主に、社員数増や待遇改善実施に伴う人件費（研究開発費計上分を含む）の増加によるもの
- 以上から、人への投資が先行し、それに見合う売上を獲得できなかったことが減益の要因



当期の事業概要：開発



クラウドERP「MA-EYES」の機能拡張(アプリケーション部分)

メインターゲットである主要5業種※向けの機能拡張を継続して実施

※主要5業種=システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

2025年6月期の主な開発実績：

1. 経営ダッシュボード機能の追加
2. WebAPI連携機能の拡張
3. 下請法・フリーランス保護法等、法改正対応
4. ユーザーインターフェースの改善
5. 勤怠機能の各種アラートの追加等、各種業務要件対応
6. セキュリティ等の非機能要件への対応
7. 資産計上機能、原価予定情報取込機能の追加
8. カスタムマスタ機能の追加 ※
9. 項目・メッセージ変更機能の追加 ※



※パラメータ設定機能を大幅拡張、Fit to Standard(システムを業務に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせて導入する手法)に対応

当期の事業概要：販売①



販売強化施策

- ✓ クラウドERP「MA-EYES」等が経済産業省・中小企業庁が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金（通称「IT導入補助金2025」）」の補助金対象ITツールとして登録されました。



IT導入補助金2025

サービス等生産性向上IT導入支援事業

クラウドERP「MA-EYES」一括導入版の大型案件受注

- ✓ 当期売上の影響は微少なものの**過去最大規模案件**を受注

他社製品販売が好調

- ✓ 他社製品であるClimberCloudなどのクラウド関連製品の販売が好調

当期の事業概要：販売②

電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」との連携利用増

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ビジネスブレインズが提供する「ClimberCloud」とクラウド ERP「MA-EYES」との連携利用に関して、直近においても多くの顧客が利用



当期の事業概要：販売③



システムインテグレーション事業での企業案件増加

- ✓ エンジニアを必要とする企業案件の**新規開拓が好調**だったため、今後のシステムインテグレーション事業の**売上・利益増に貢献**



あなたに合った案件探しのお手伝いをするミィ♪

Humalance イメージキャラクター
「ヒューミィ」

当期の事業概要：認証取得



ISMS認証・ISMSクラウドセキュリティ認証を取得

- ✓ 情報セキュリティリスクに対する取り組みの一環として、ISMS認証及びISMSクラウドセキュリティ認証を取得
- ✓ 今後も、強固な情報セキュリティ体制の構築に努め、より信頼性の高いサービスを開発・提供



JMAQA-S254



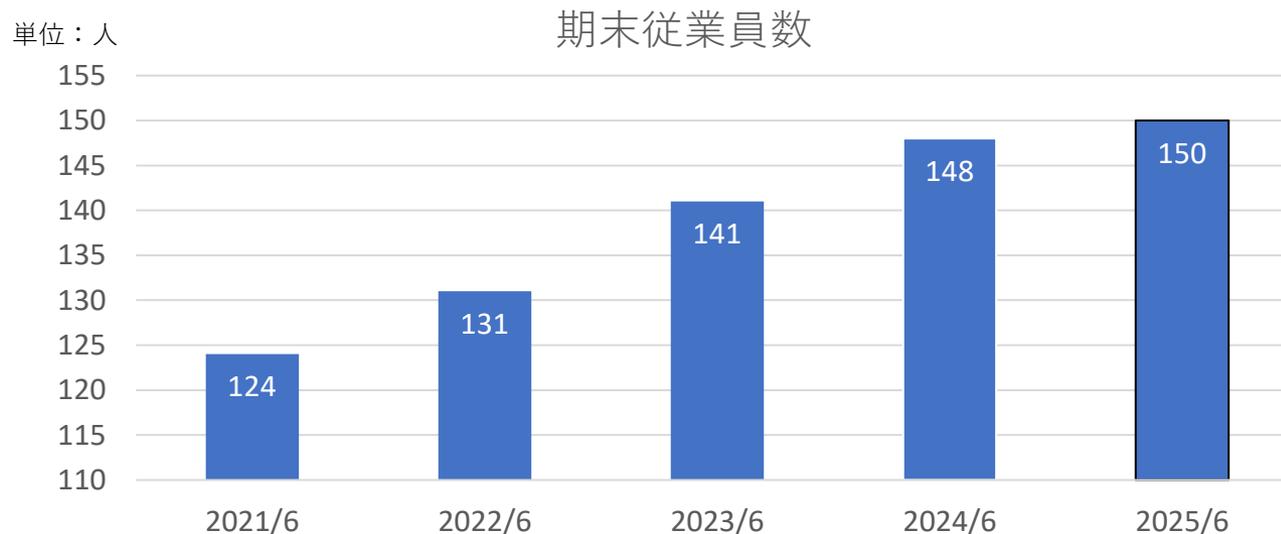
JMAQA-C039

当期の事業概要：従業員数



従業員数の継続的増加

- ✓ 全国的に人手不足の環境下にあるが、成長力の源泉である従業員数については、新卒中心の採用施策が功を奏し、**過去最高人数を連続で更新中**
- ✓ 採用が新卒中心になることで、その教育コストの負担や、技術者が一人前になるには数年かかることから、短期的には収益圧迫要因となり得るが、**長期的な目線では会社の利益に貢献する**と見ており、本方針は継続する予定



3

2026年6月期 業績予想

2026年6月期業績予想



- 重点事業である**パッケージ事業**においては、**大規模な研究開発活動を継続**し、顧客ニーズに合致した機能追加や各種改善により受注率を向上させることで持続的な成長を図る。特に、**需要の一括導入版→SaaS版への移行**を捉え、**体制を大幅に強化**した上で引き続きこの対応に注力し、短期的には減収要因となりうるが、**中長期的な売上・利益の拡大**を目指す。
- 一括導入版についても、2025/6期の大口案件のように一定の需要はあるため販売を継続する。
- システムインテグレーション事業**においては、引き続き世の中の**エンジニア需要が旺盛**であることから、安定的な売上計上を見込んでいる。
- 以上により、売上高・利益ともに増加を見込む。

単位：百万円	2025/6期 実績	2026/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,378	1,408	+ 30	+ 2.2%
営業利益	110	142	+ 32	+ 29.3%
経常利益	112	140	+ 28	+ 24.8%
当期純利益	92	110	+ 18	+19.8%

予想EPS（一株当たり純利益）：72.29円

予想ROE（自己資本利益率）：6.3%

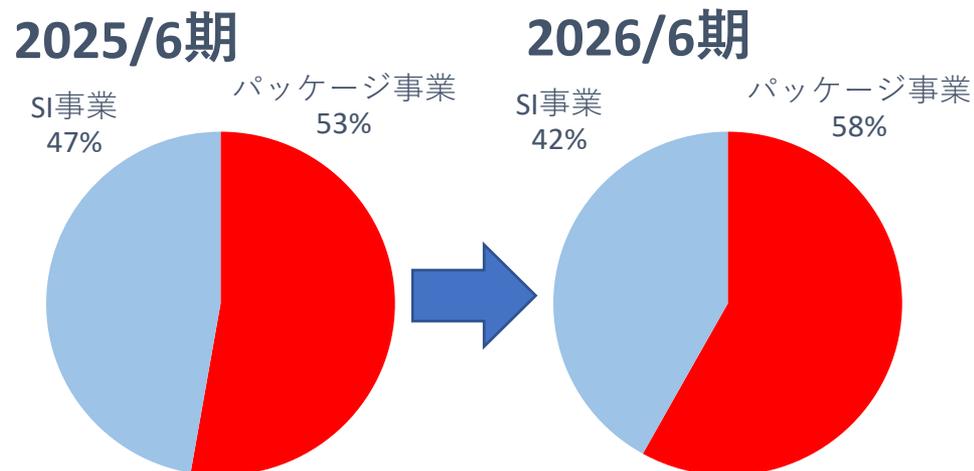
セグメント別売上予想

●パッケージ事業

2025/6期に受注した大口案件の開発本格化が大きく寄与し、増収を見込む

●システムインテグレーション事業

パッケージ事業の増収により開発リソースの一部を同事業に移すことから減収となる見込み



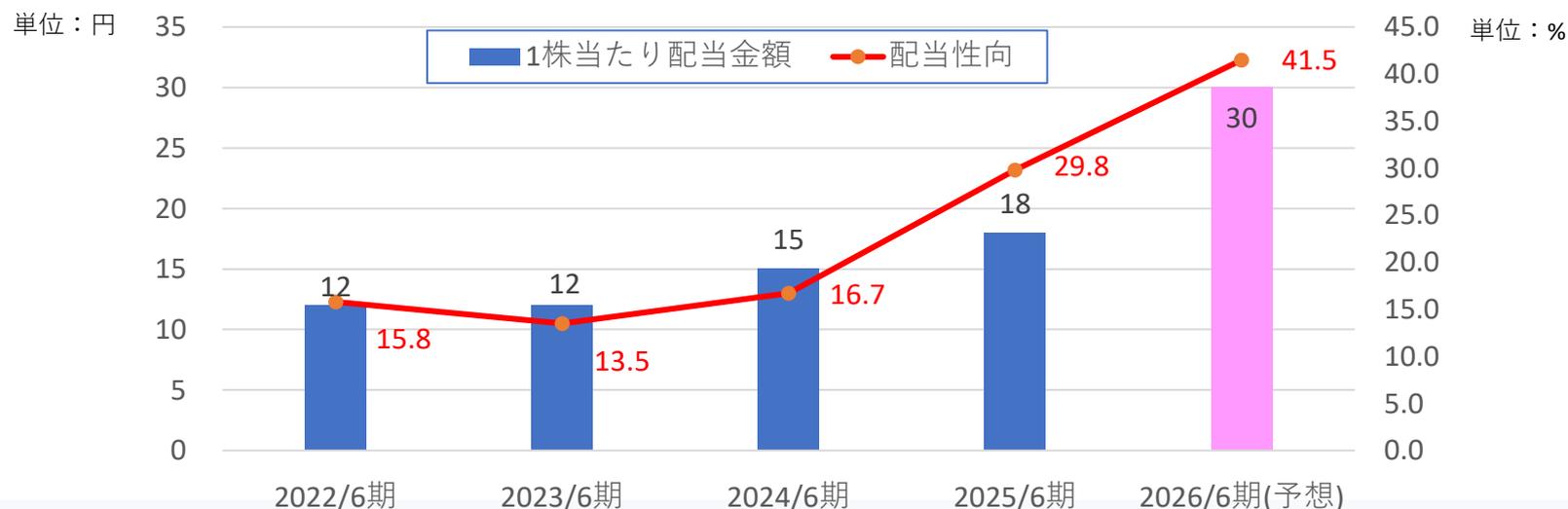
単位：百万円	2025/6期 実績	2026/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,378	1,408	+30	+2.2%
パッケージ事業	727	818	+91	+12.6%
システムインテグレーション事業	651	590	▲61	▲9.4%

株主還元（※方針変更）



配当性向に関する方針と予想配当

- 昨年、株主価値の向上を目指す上で 株主還元の一層の充実が必要と判断し、配当性向「20%～30%程度を目標」とする方針に変更することを決定したが、今回、**株主還元をさらに推し進め、配当性向「30%～45%程度を目標」とする方針に変更**することを決定。
- 2026年6月期の予想配当は、上記新方針に基づき、2025年6月期より12円増額の**1株当たり30円**（配当性向41.5%）。
- 今後も株主価値の向上に全力で取り組む。新たな施策の実施を決定した場合には、適切なタイミングで開示する。



4

成長戦略

市場動向①

DX（デジタルトランスフォーメーション）



➤ 日本企業の競争優位性確立の為に、当社事業による業務効率化・業務変革を推進

- **これまでの経緯：**

スウェーデンのウメオ大学、エリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。日本政府においても経済産業省や総務省が中心になり、DXを積極的に推進。

- **経済産業省によるDXの定義：**

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、**業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立**すること

- **ビーブレイクシステムズの対応：**

企業の業務効率化による競争優位性確立 → パッケージ事業

ITによる企業の業務変革のサポート → システムインテグレーション事業



企業のDXの推進の動きは、そのまま当社事業の目指すところと同じ

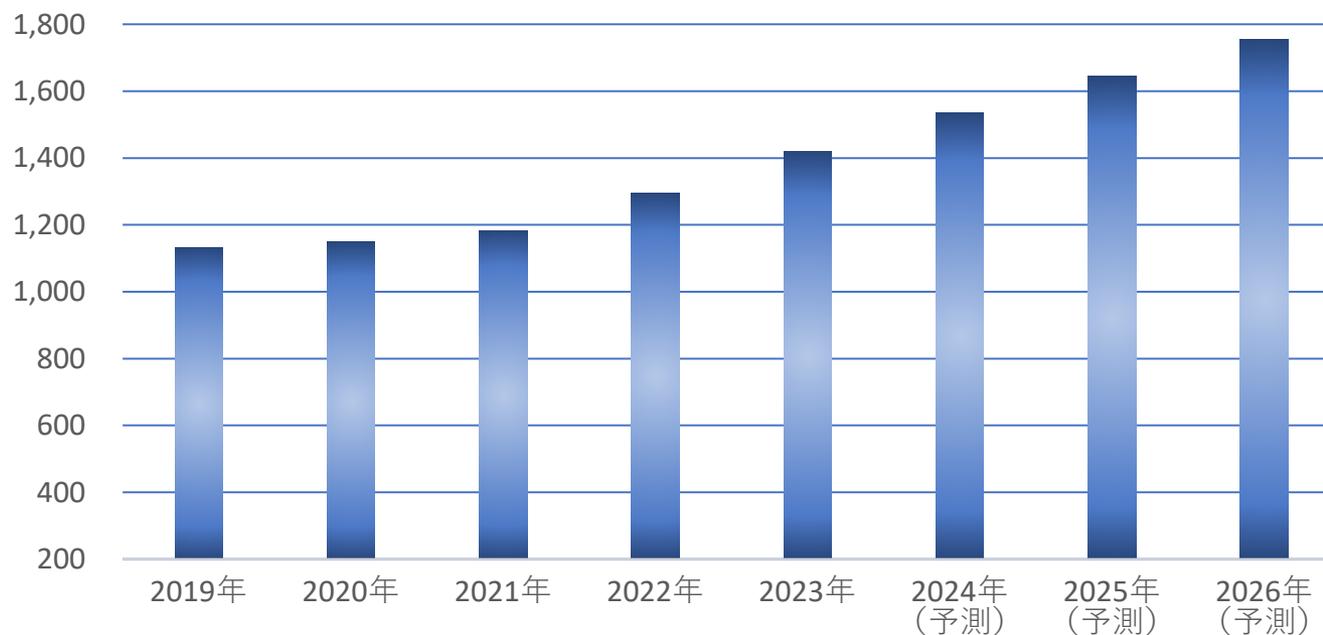
市場動向②

国内ERPライセンス売上高



レガシーシステムのリプレイス、DXを契機とする案件は増加基調にあり、また、オンラインだけでなくリアルでも販促活動を行えるようになったことなどから、市場は引き続き順当に成長すると予想されている。昨今はFit to Standardの概念（業務をシステムに合わせて導入する手法）が広まりつつある。ERPパッケージライセンスのクラウド化の進展が依然として続いている。

単位：億円



出展：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施（2024年）」（2024/10/18）

成長戦略① - 1 事業ポートフォリオ



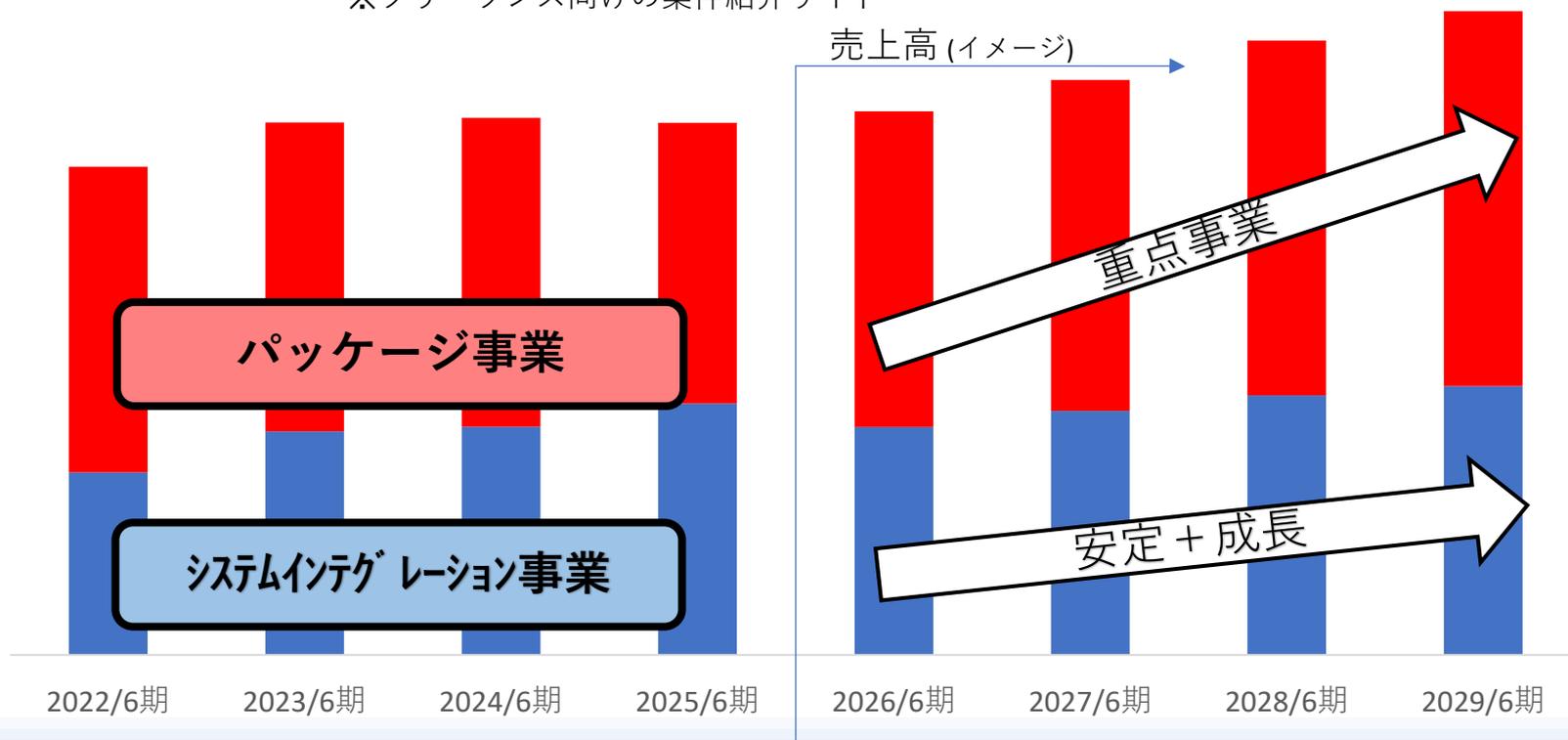
パッケージ事業

重点的にリソースを投入し、拡大成長を図る
SaaS版中心に販売することで中長期的に伸び幅拡大を見込む

システムインテグレーション事業

従来の常駐型ビジネスで安定的な利益を計上しつつ、
Humalance※、関連商材等により拡大成長を図る

※フリーランス向けの案件紹介サイト



成長戦略① - 2

事業ポートフォリオ



➤ パッケージ事業に重点を置きながら、両事業のシナジー効果を創出していく

●パッケージ事業（システムインテグレーション事業より重点を置く）

★主要5業種（システム、派遣、広告、インターネット、コンサル）のシェア拡大、特にシステム業では受注時トップシェアを目指す

★新規はSaaS版を強化することでストック型売上がより積み上がる状態にシフト
中堅案件はSaaS+ に注力、中小案件はノンカスタマイズSaaSを拡販

★利益率の高いリピート受注を拡大、受注機会を逃さぬようにリソース確保
・主要5業種以外への進出
・関連商材によるPKG新規受注機会拡大、関連商材売上・利益拡大

●システムインテグレーション事業

★ Humalanceによる上質な開発リソースの確保、社員技術者のアサイン増

★ 既存取引先との取引深耕

・ 主要5業種以外への関連商材の販促→パッケージ販売に繋げる

優先対応事項 = ★

<事業シナジー>

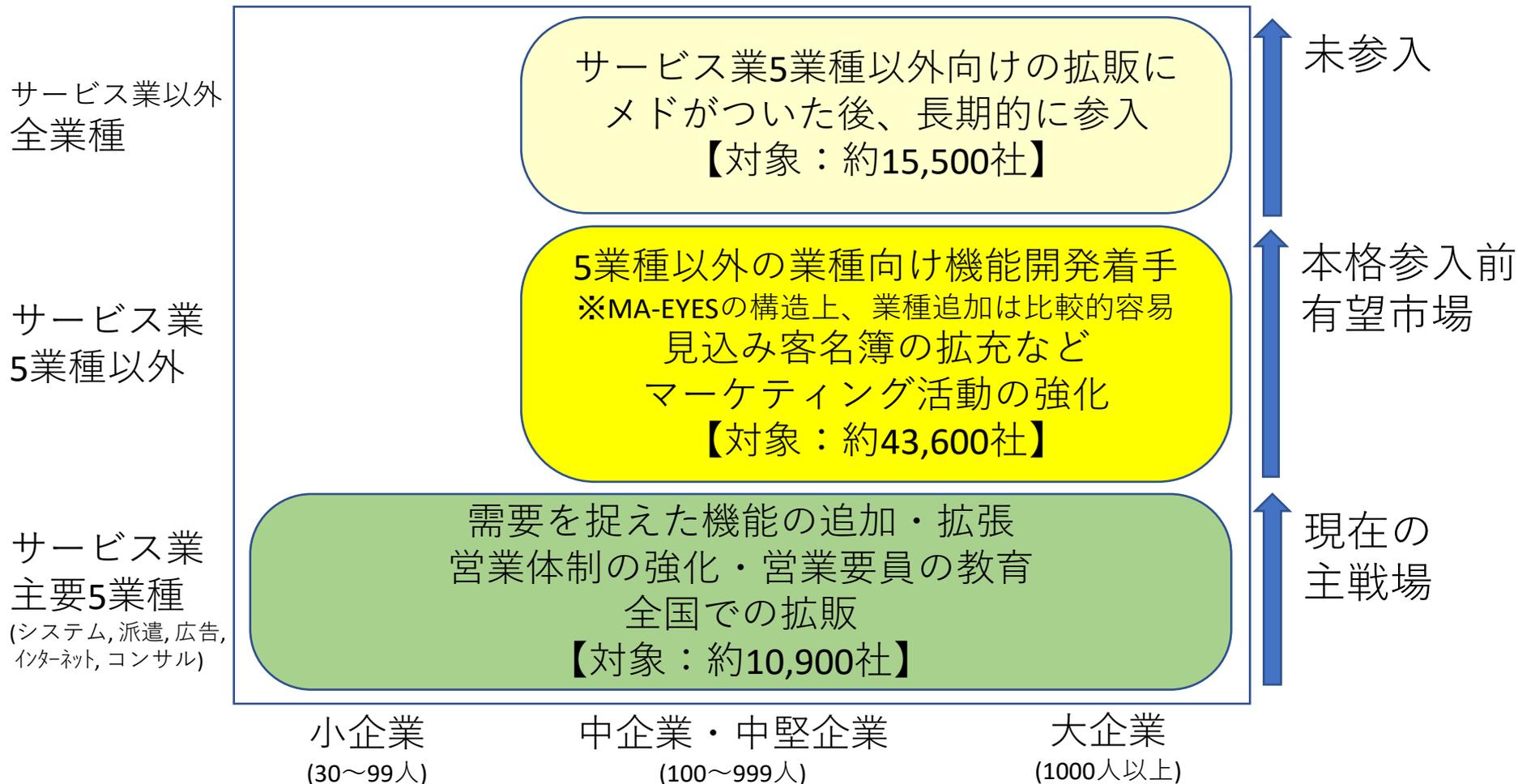
・ 開発リソースの共有 ・ クロスセルの実施 ・ 技術ノウハウの蓄積・共有

成長戦略②

パッケージ事業のアクション



業種毎のソリューションを開発して対象業種を拡大



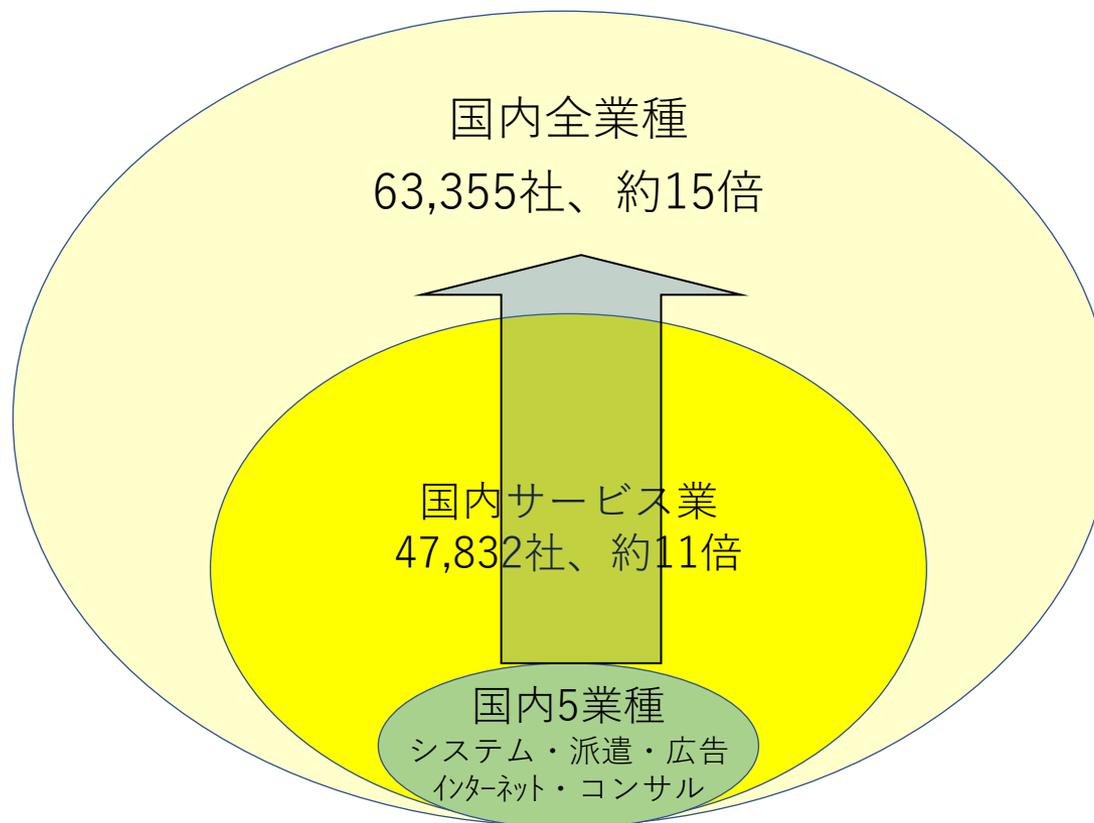
出展：「令和3年経済センサス-活動調査」(総務省統計局)

成長戦略③

クラウドERPの対象業種の拡大



▶ 業種毎のソリューションを開発して対象業種を拡大



「国内全業種」，「国内サービス業」の社数は、100名以上の企業数。倍率は4,259社である「国内5業種」の100名以上の企業数と比較した場合の市場の大きさ。

出展：「令和3年経済センサス・活動調査」（総務省統計局）

成長戦略④

パッケージのサービスレベルUP

▶ 研究開発を継続的に実施

以下、2025/6期実績含む

• 機能アップ

- 重要機能の強化、顧客ニーズが多い機能への対応実施
- パラメータ設定の対応範囲を大幅に拡張し、標準でのSaaS版の導入ニーズに対応できる範囲を広げる
→近年広がっている Fit to Standard※のニーズに対応

※システムを業務に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせて導入する手法

• 非機能要件への対応強化

- SaaS版におけるニーズが多い分野に注力
- ISMS/ISMSクラウドセキュリティの認証取得
- バージョンUP対応拡充、サーバ性能UP、高可用等への対応

• SaaS版のサービスラインナップの拡充

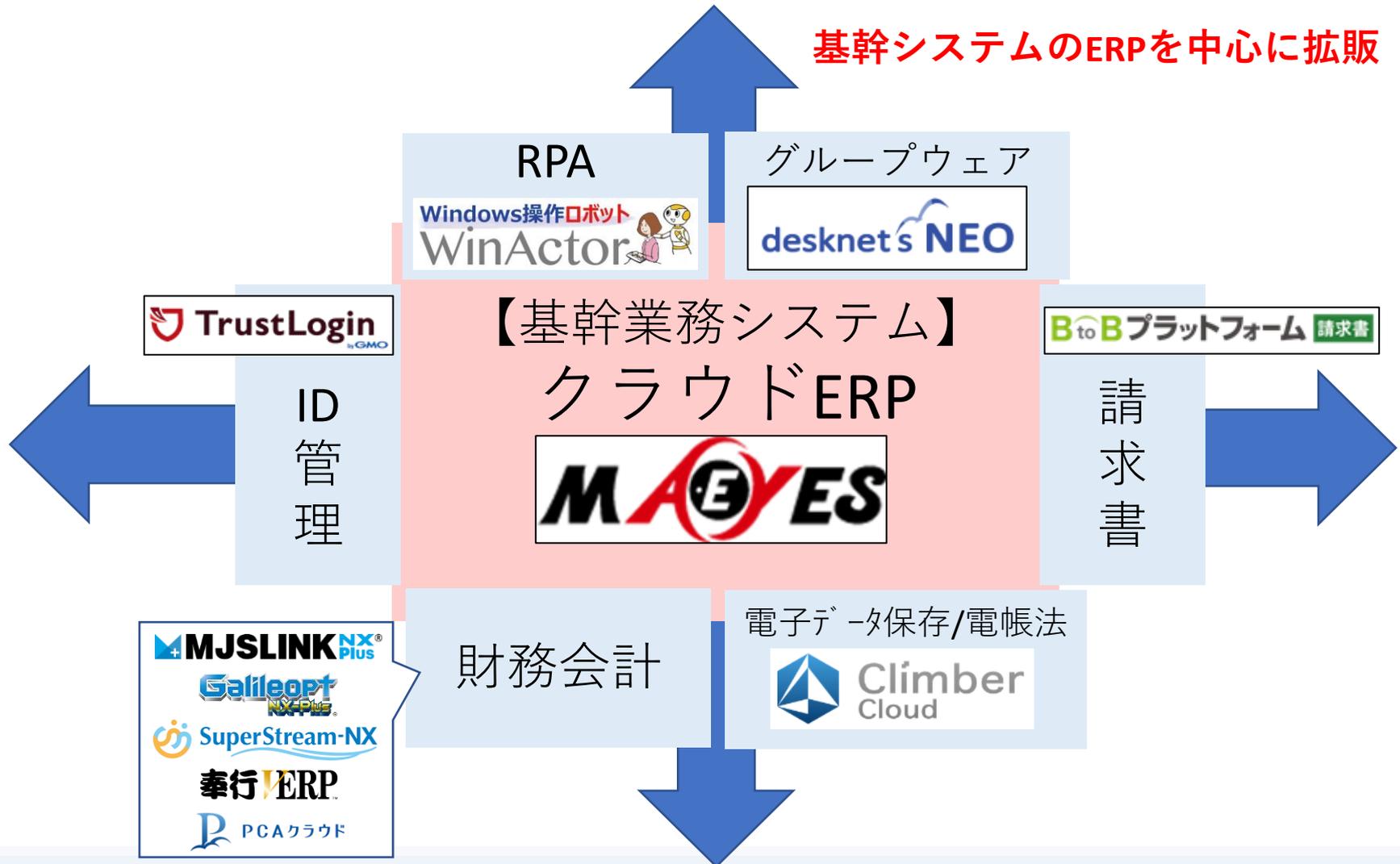
- 顧客のニーズに沿ったサービスの拡充
- 標準ベースでの導入オプションを追加
- 各種基盤系オプションも大幅拡充

成長戦略⑤

関連商材によるビジネス拡大



基幹システムのERPを中心に拡販



成長戦略⑥

システムインテグレーション事業のアクション



当社の強みを活かし売上利益拡大を目指す

強み

Java言語

- 国内外において他言語より安定した需要が見込まれるプログラミング言語
- 創業以来Java言語に特化、研修等を通じてエキスパートを育成

高い技術力

- 自社パッケージ開発やオープンソース・ソフトウェアの公開等から、当社の技術者は技術力が高いと認知されており、高単価での契約価格を維持

アクション

- Humalanceによりスキルの高いビジネスパートナーを確保
- 社員技術者のアサイン増・社員教育に注力
→高スキル技術者により既存取引先を深耕し売上利益拡大
- 営業部と開発部の営業における連携を強化

成長戦略⑦ー 1

営業組織・マーケティング体制の強化



組織・体制の強化

1. 「パッケージ営業担当部長」ポジション新設

- これまで営業担当役員が一人でパッケージ事業とシステムインテグレーション事業の営業業務の責任者を担っていたが、パッケージ事業の責任者のポジションを新設し、パッケージの販売を強化・推進する
- 直近はSaaS版の販売の拡大に注力している

2. 営業部・開発部を跨ぐ「クラウド企画チーム」の立上げ

目的：パッケージの販売力アップ

タスク：外部環境・顧客ニーズのリサーチをし、パッケージ販売の戦略や方針を決め、製品・サービスの検討・決定をする。
部門間連携のスムーズ化及び推進。

体制：代表の白岩直轄

営業部側 パッケージ営業担当部長、専任担当

開発部側 製品開発のキーパーソン

成長戦略⑦ー 2

営業組織・マーケティング体制の強化



パッケージ販売ルートの新設・強化

1. 顧客へのアプローチ体制の維持・強化

- ・ 展示会等への出展、個別訪問の実施
- ・ Zoom等を用いた個別商談やライブセミナーの実施
- ・ 当社HPにチャットボット設置

2. 従来型施策の強化・効率化

- ・ 執筆、広告、SEO、DM、商品HPの拡充など

3. 他社ソフトウェアとの連携強化

- ・ 電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」
- ・ RPAツール「WinActor」
- ・ 「BtoBプラットフォーム 請求書」「トラスト・ログインbyGMO」
「desknet's NEO」「V-ONEクラウド」「Live On」
など取扱い商材を拡大
- ・ 共催セミナーの開催

システムインテグレーション事業の強化

Humalanceによる開発リソースの拡充
関連商材の拡販

成長戦略⑧

スタンダード市場への市場区分変更申請

- 東証グロース市場における上場後10年での時価総額40億円以上の上場維持基準を、当社は現状満たしていない
- 上場後10年の2027年6月からの改善期間1年の後、2028年6月までに基準に適合する必要があると認識
- 今後も長期的に安定して成長し続けるため、スタンダード市場への市場区分変更を計画しており、その準備を本格的に推進中
- 株式市場の状況に影響されるため、取締役会での決議を含む変更時期等については未定だが、状況が整えば今期中に申請する予定

具体的アクションおよび進捗



1

MA-EYESの新規受注

主要5業種のシェア拡大、一括導入版は当社が得意な単価の高い中堅以上の案件、SaaS版はノンカスカスタマイズSaaS及びSaaS+を拡販

一括導入版は計画を上回り過去最大規模案件も受注。一方、SaaS版はNC版・SaaS+とも計画を下回った

2

MA-EYESのリピート受注

利益率の高いリピート受注を拡大するよう営業活動の活発化、受注機会を逃さないよう開発リソースを確保

一部大型のリピート受注があったものの前期に法改正対応中心に過去最高水準の受注があった反動により大幅に減少

3

システムインテグレーション事業の売上・利益アップ

Humalanceによる外部リソースの活用推進、社員技術者のアサイン増、及び、既存取引先との取引深耕

Humalanceによる外部リソース活用が定着し、エンジニア不足の環境もあり、増収増益を達成

4

MA-EYESの機能拡張

需要動向を捉えた新機能の開発及び既存機能の拡張、長期的な視点での継続的な基盤部分の開発を行う

開発リソースを確保の上で継続的な開発を実施中。顧客ニーズの多い新規機能のリリースやパラメータ設定機能の拡充を実施

5

その他

大規模失敗案件の防止

大規模失敗案件は発生していない

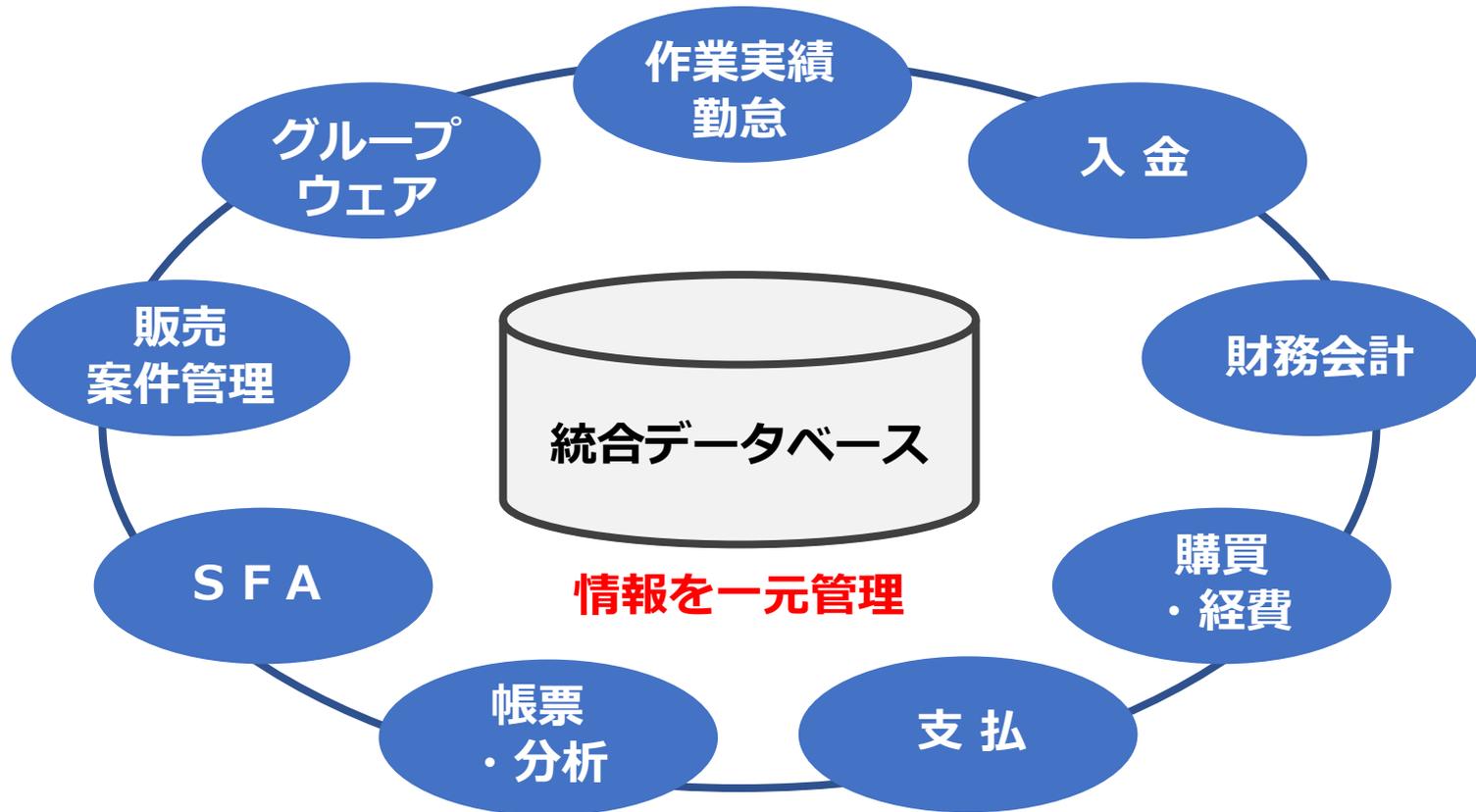
5

参考資料

当社の主力製品である「ERP」とは



ERP = Enterprise Resource Planning の略語
日本語では、**統合型基幹業務パッケージソフトウェア**



サービス業の生産性向上や**働き方改革**に貢献

クラウドERP「MA-EYES」とは



• クラウドERP **MAEYES** (エムイーアイズ)の特長

- ✓「ERPの導入が難しい」と言われてきた**サービス業向けに特化**
- ✓サービス業の業務全般をサポートする**豊富な標準機能**を用意
- ✓「労働集約型・プロジェクト型」の業種に特化した機能構成で、**汎用パッケージではカバーしきれない領域をサポート**
- ✓ユーザー固有の仕様・要望には**パラメータ設定**等による「**セミオーダー**」で対応
- ✓「**一括導入版**」と「**SaaS版**」を選択することが可能



業務とマッチした満足度の高いシステム

MAEYES 導入実績



- 事業の拡張フェーズから優位性を持っていたカテゴリー
 - 主要5業種で従業員300名～1000名程度の企業
 - 東京証券取引所の上場企業およびその子会社・関連会社
- ここ数年は、対象企業規模が大きくなる傾向

業種別導入実績（一部）

システム開発

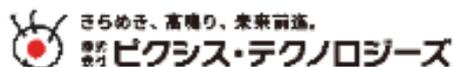
インターネット

広告

コンサルティング



楽天



免責事項



本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述につきましては、現時点における情報に基づいて判断したものです。予測や前提を含んだ内容となっておりますので、今後の市場環境や経済動向の変化によって、実際の業績が本資料と異なる可能性があります。

本資料は、投資家の皆様が如何なる目的にご利用頂いた場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用頂くことを前提にご提示させて頂くものであり、当社は如何なる場合においてもその責任は負いません。