



2026年12月期 第2四半期

決算説明資料

オープンワーク株式会社

2026.8.10

INDEX

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 会社概要
- 03 2026年12月期 第2四半期決算概要・事業トピック
- 04 財務ポリシーと株主還元
- 05 想定される質問と回答
- Appendix

01 エグゼクティブサマリー



- ✓ **2Qより連結決算へ移行。** 連結営業収益は30億円達成(YoY+32.7%)、連結営業利益は10.9億(同+30.4%)。単体営業収益はYoY+28.6%、営業利益は+36.0%と好調維持。
- ✓ OpenWorkリクルーティングはYoY+39.3%、Q1に引き続き約40%の成長を維持し好調。**四半期では過去最高となる11.6億円の営業収益を記録し、**全体業績を牽引。
- ✓ 上期の広告投資を下期に後ろ倒したことで、営業利益の対通期予想は75%と大幅に進捗しているが、**通期では計画通り投資を行うため、利益予想に変更はなし。**
- ✓ 予想に影響を及ぼす大きな状況変化はなく、**中間配当は予想通り1株当たり4.5円で実施。**

*連結営業収益・営業利益の前年比はオープンワーク単体の前期数値との比較。通期進捗率は2026年3月公表の、連結業績予想に対する進捗率（以降同じ）

2026年12月期 第2四半期 連結業績サマリー

2026年12月期
第2四半期業績

営業収益

3,000 百万円

前期比 +32.7% 通期進捗率 +48.4%

営業利益

1,091 百万円

前期比 +30.4% 通期進捗率 +75.3%

営業収益

652 百万円

前期比 +4.1%

KPI

ユーザー数

820 万人

前期比 +10.6%

クチコミ数

2,190 万件

前期比 +12.2%

OpenWork

OpenWork
リクルーティング

2,164 百万円

前期比 +39.3%

Web履歴書登録者数

183 万人

前期比 +21.0%

累計導入社数

6,510 社

前期比 +9.5%

求人数

13.4 万件

前期比 +35.9%

02

会社概要



会社概要

会社名	オープンワーク株式会社
所在地	〒150-6139 東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア39F
事業内容	転職・就職のための情報プラットフォーム「OpenWork」の開発・運用業務を含む ワーキングデータプラットフォーム事業
設立	2007年6月
資本金	1,649百万円 ※2026年6月末時点
親会社	株式会社リンクアンドモチベーション
子会社	株式会社BNGパートナーズ
代表者	代表取締役社長 大澤陽樹
従業員数	196名（連結）169名（単体） ※2026年6月末時点

CORPORATE
SLOGAN

私たちの目指す世界

さあ、自由に生きよう。働きがいすべての人へ

MISSION

そのために、私たちが果たすべき使命

ひとりひとりが輝く、ジョブマーケットを創る。

オープンワークが目指す世界

状況

社会の変化に伴い、「働く」の主役は会社から個人へと変化しています。



課題

個人が働くに関する意思決定をするための仕組みが充分ではありません。



これからのジョブマーケットには情報の透明性が重要だと感じ、
私たちはOpenWorkをはじめました。

「OpenWork」と「OpenWorkリクルーティング」の関係

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
820万人

Web履歴書
登録者数

183万人

求職者情報

企業情報

求人数

13.4万件

openwork
リクルーティング



多様な優秀人材に出会える
採用サービス



累計導入社数
6,510社

*数値は2026年6月末時点

日本最大級の社員クチコミサイト「OpenWork」

実際に働いたユーザーの経験に基づく「社員クチコミ」を中心に会社のデータを閲覧可能。



評価スコア



社員クチコミ

オープンワークの転職・転職リサーチ
組織体制・企業文化

代表取締役、在籍10～15年、現職（回答時）、中途入社、男性、オープンワーク

良いサービス、良いプロダクトを作ろうとする想いが共有され、一人一人が責任感を持ち、主体的に仕事に取り組んでいる。

まだ正社員で30名程度の規模のため、ほとんど階層がなくフラット、自分のやり方で仕事が任される環境。逆に言うと、きっちり仕事が管理され、フィードバックが綿密に行われるようなこともありません。現状は、全員が中途入社で、大手人材会社、コンサル、ネット大手、Sierなどからメンバーが集まり、それぞれが特性を持ち合いながら仕事を進めている。

ジョブマーケットで新しい価値を生み出そうとしているベンチャー企業としては、マイペースで温厚なメンバーも多く、じっくり落ち着いて働ける社風。今後はもっとアグレッシブなメンバーが入るとを期待。

月間残業時間・有給休暇消化率



社員クチコミ閲覧手順

下記手順にて一定期間社員クチコミを閲覧することができます。

Web履歴書を登録	OpenWork上で求職活動が可能に
クチコミを投稿	500文字以上で投稿
提携サービスに登録	OpenWorkが紹介する人材サービス等に登録
有料会員登録	1,800円/月（税別）

openwork
リクルーティング

OpenWorkの収益源

紹介料収入

月額課金収入

累計 社員クチコミ・評価スコア数

2,190 万件

累計 登録ユーザー数

820 万人

*2026年6月末時点

企業向けダイレクトリクルーティングサービス「OpenWorkリクルーティング」

多様な優秀人材に出会える採用サービス。「働きがい」を採用力に変える人的資本経営時代の採用媒体。

求人掲載

自社の企業ページに求人を掲載



スカウト送信

ユーザーに直接アプローチ



今までのモデル

広告主の情報で企業選び



openwork リクルーティング

社員クチコミで企業選び



サービス利用費用 (税別)

基本利用料 *1 *3

120万円／年～

採用成功報酬 *2 *3

中途採用：70万円／人
新卒採用：30万円／人

*1 利用期間とスカウト送信可能数等により複数プランあり。

*2 中途・新卒採用双方利用の場合。どちらか一方の場合は中途80万円／人、新卒35万円／人。

*3 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

掲載求人数

13.4 万件

Web履歴書登録者数

183 万人

累計導入社数

6,510 社

*2026年6月末時点

クチコミデータを新たな社会課題解決に活用する「オルタナティブデータサービス」

当社のクチコミデータを、資本市場の予測や組織課題の可視化といったサステナビリティ課題の解決に活用する新たなサービスを提供中。

オルタナティブデータ*サービス

サービス名

FIS
(Financial Indicator Service)

DAP
(Data Analytics Platform)

サービス内容

OpenWorkのクチコミデータを加工して提供し、**企業の株価予測などに活用**

各企業のクチコミをAIで分析し、**企業風土・働きがい等の組織課題をレポート化**

対象顧客

国内外の資産運用会社

*海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中

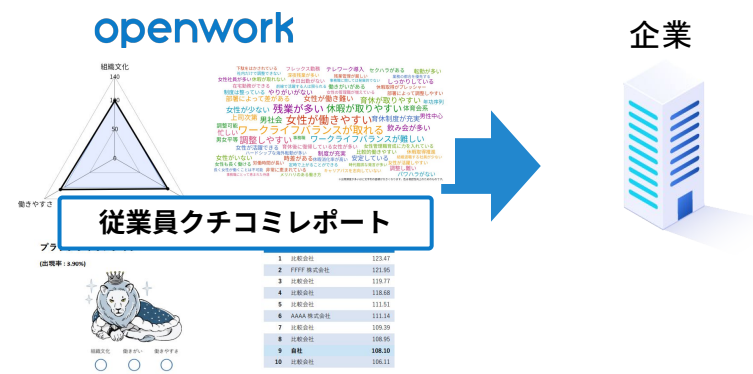
法人

サービスイメージ

従業員からの評価を分析し、ESG投資に活用



組織課題を可視化したレポートを提供し、**人的資本開示や人事制度の改善などに活用**

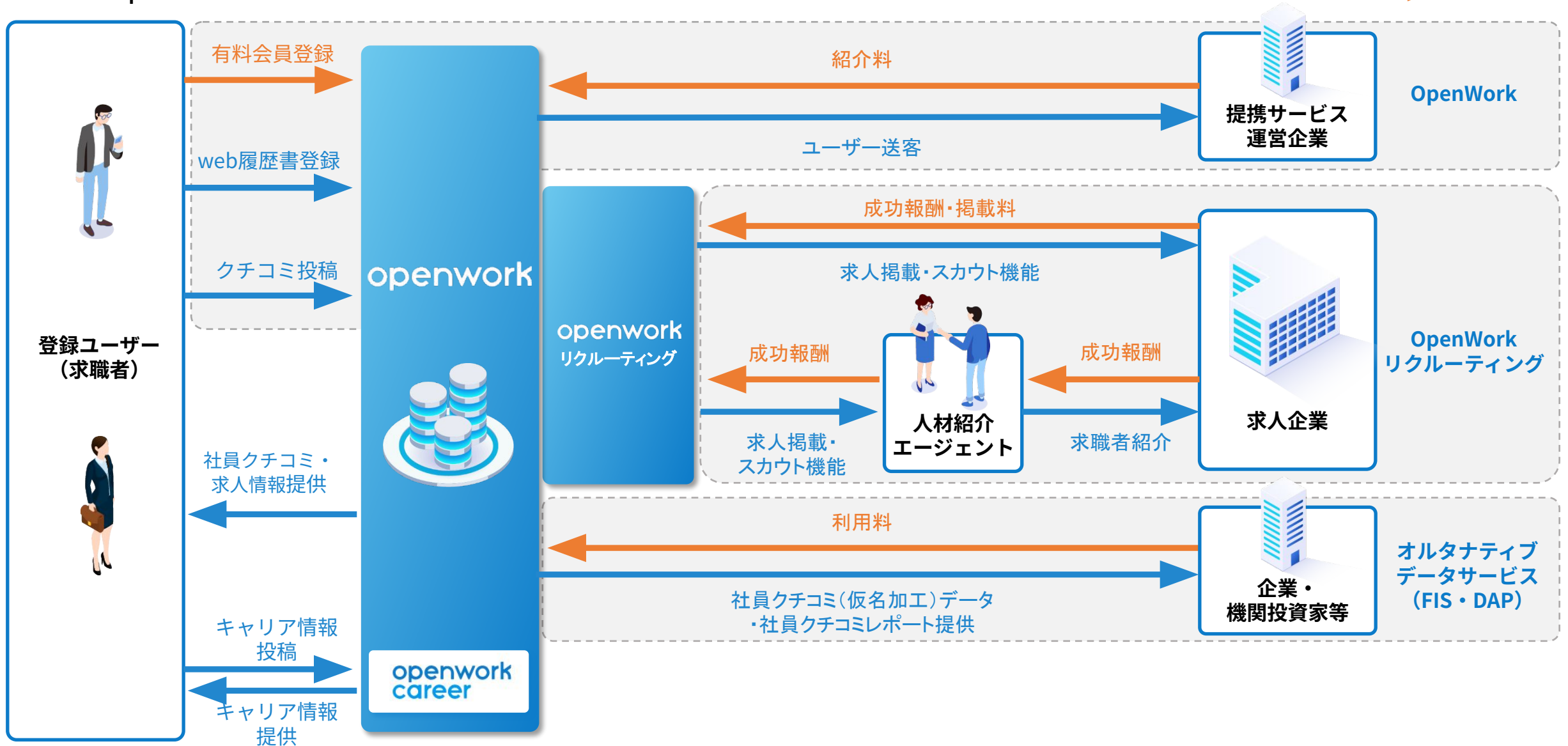


*これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

事業系統図

「OpenWork」のデータとユーザーを基盤としてサービスを展開。

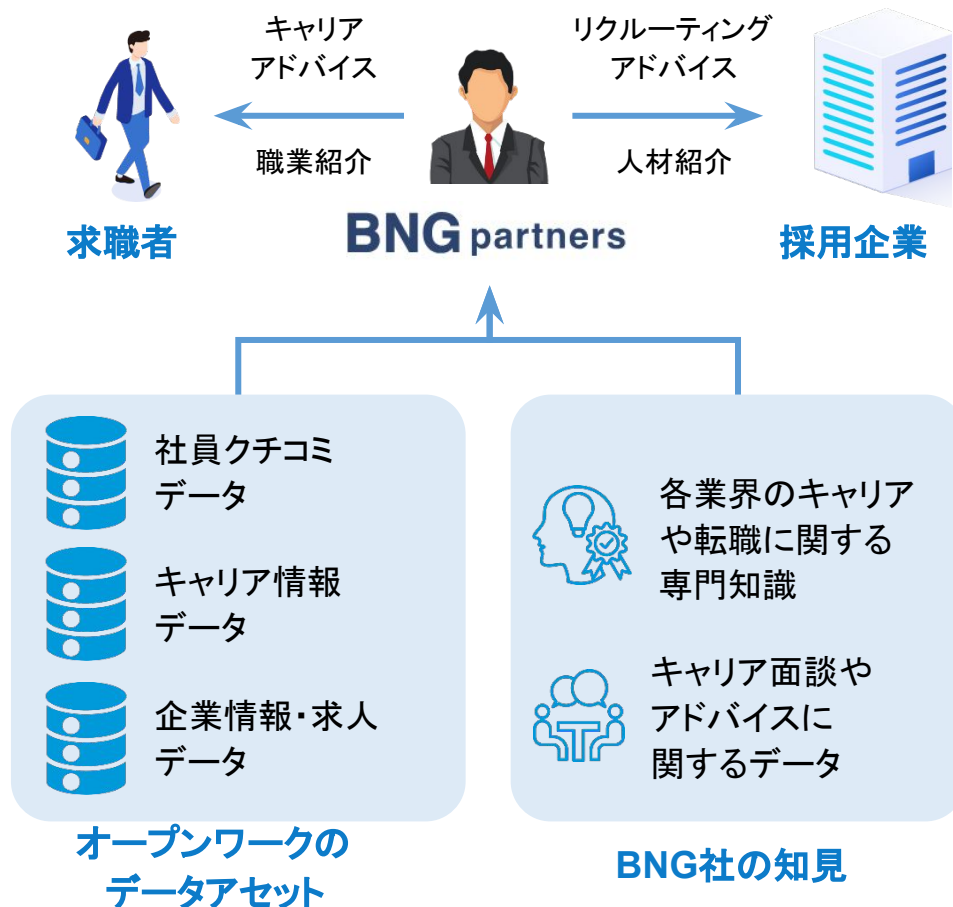
→ サービス・行動
→ 金銭報酬



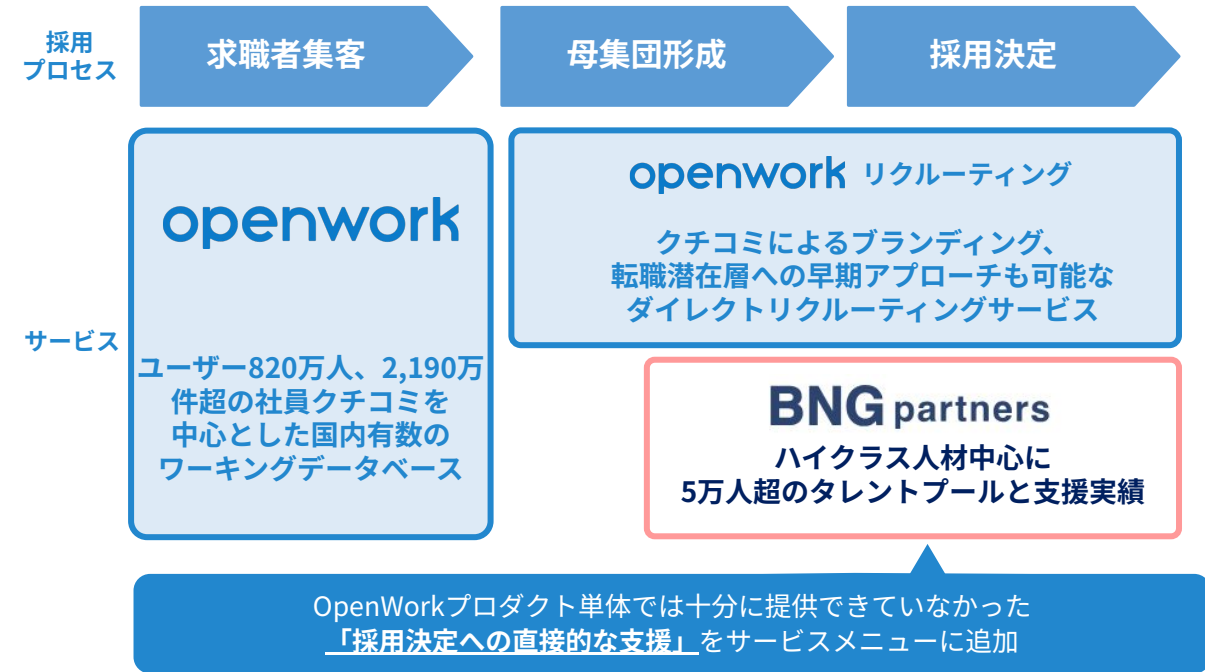
人材紹介事業（株式会社BNGパートナーズ、2026/4～）

2026年4月よりM&Aにより人材紹介事業に進出。BNG社の知見と当社の持つワーキングデータ・技術を組み合わせ、人材紹介をデータドリブンかつ効率的なものにアップデートする。

目指す姿



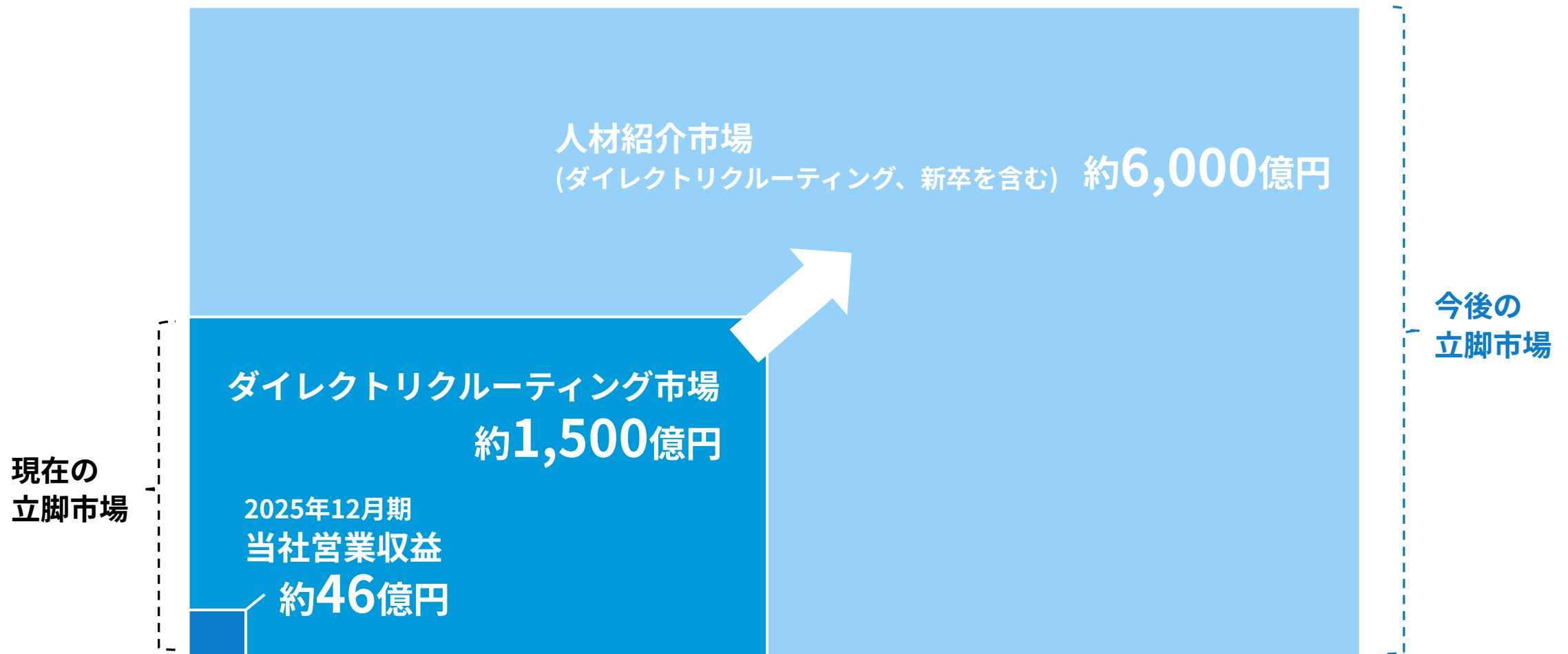
期待するシナジー



- ✓ 採用決定数の増加による決定報酬での収益貢献に加え、顧客(採用企業)グリップ力の強化によるLTV拡大の土台を作る
- ✓ キャリア相談の導線設置によるユーザー体験向上、面談や選考に関するデータのフィードバックを通じた、AIマッチング機能の精度向上に寄与する

(補足) TAMの拡大

ロールアップ型のM&Aを通じて自社AGT機能を確立、TAMは従来のダイレクトリクルーティング市場から人材紹介市場全体（市場規模6,000億円）に拡張される。



03

2026年12月期 第2四半期 決算概要・事業トピック



連結P/Lハイライト

営業収益は前期比+32.7%、OpenWorkリクルーティングが牽引。各利益はQ1から引き続き広告投資時期の調整により計画より上振れたが、通期では計画通り着地の見通し。

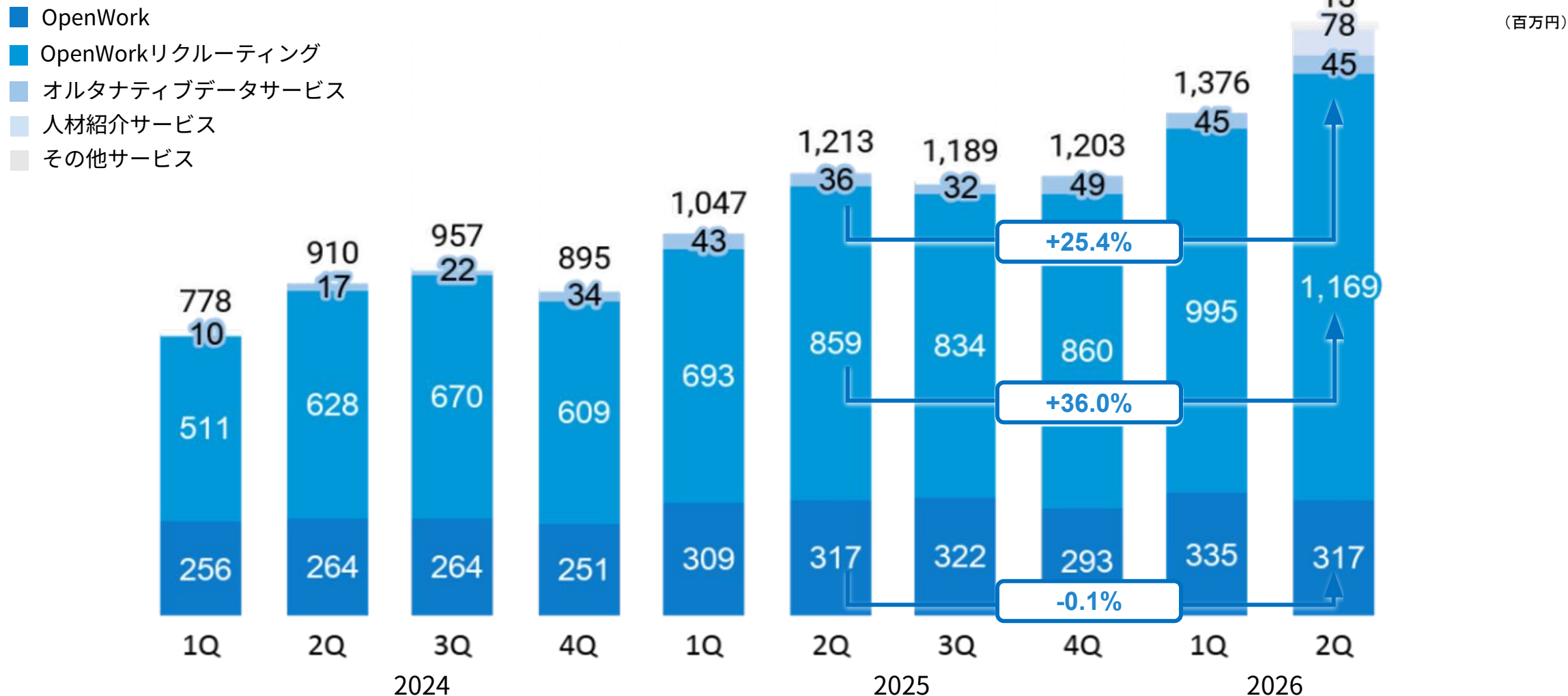
	2025年12月期 第2四半期	2026年12月期 第2四半期	前期比	期初予想 達成率	(百万円)
営業収益	2,260	3,000	+32.7%	48.4%	
OpenWork	627	652	+4.1%	52.6%	
OpenWork リクルーティング	1,553	2,164	+39.3%	51.1%	
オルタナティブデータサービス	80	91	+13.7%	41.4%	
人材紹介・その他サービス	-	92	-	18.4%	
営業費用	1,423	1,908	+34.1%	40.2%	
のれん償却前営業利益	836	1,105	+32.1%	74.1%	
営業利益	836	1,091	+30.4%	75.3%	
営業利益率	37.0%	36.4%	-0.6pt	-	
経常利益	832	1,104	+32.7%	76.2%	
当期純利益	570	728	+27.8%	75.5%	

*1 2025年12月期第2四半期の数値はオープンワーク単体。

*2 「人材紹介サービス」「その他サービス」はBNGパートナーズ社に該当する分。以後同様。

業績推移（四半期ごとのサービス別営業収益の推移）

OpenWorkは微減も計画の範囲内、OpenWorkリクルーティングはQ2に大きく伸長するトレンドを継続しており順調。BNG社の進捗はやや遅れがあるが連結予想に影響はない見込み。

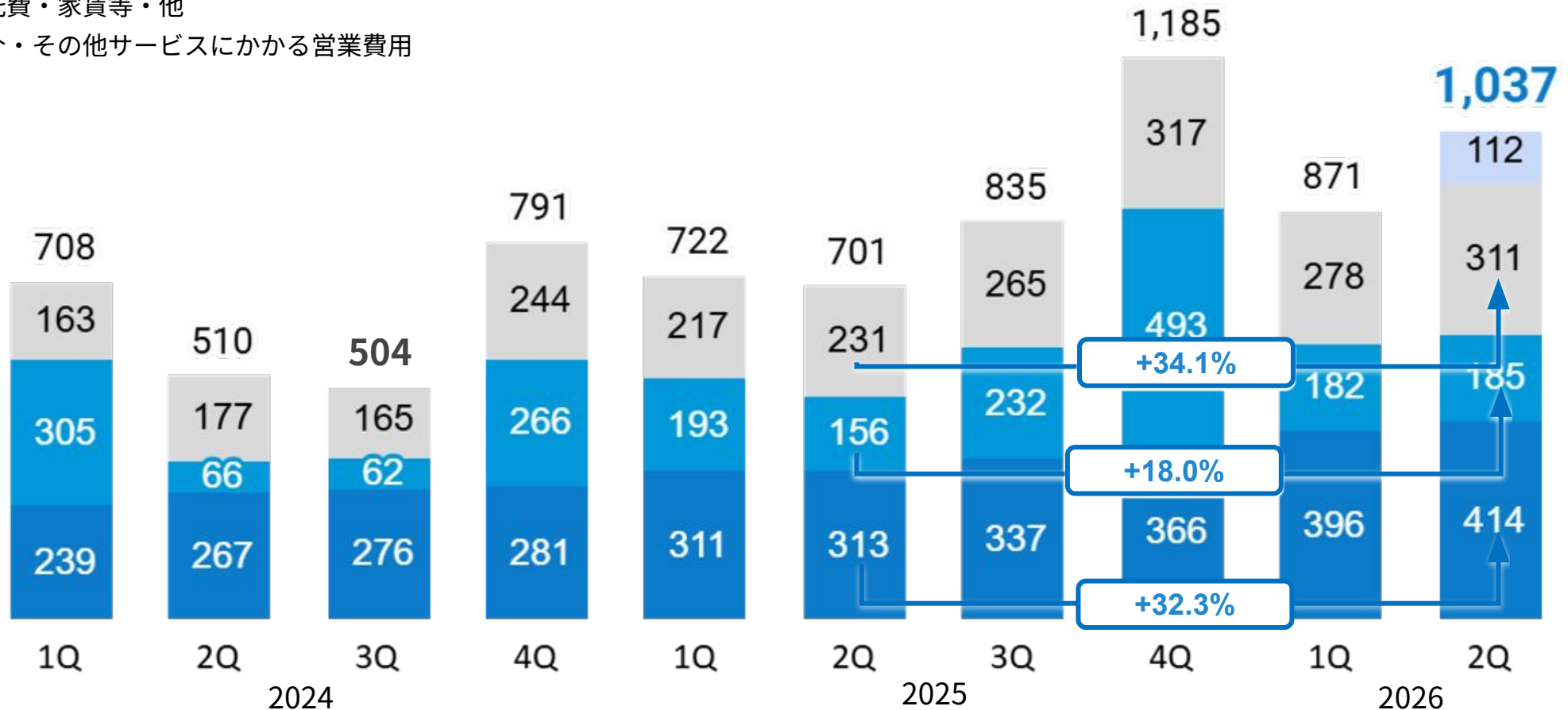


営業費用の推移

広告投資を一部下期に先送りし、広告費は今Q1並み。人件費は採用が順調で計画通り約30%増。
業務委託費・他費用にはのれん償却費14百万円を含む。BNG社の費用は原価と人件費で全体の7割程度。

- 人件費
- 広告宣伝費
- 業務委託費・家賃等・他
- 人材紹介・その他サービスにかかる営業費用

(百万円)

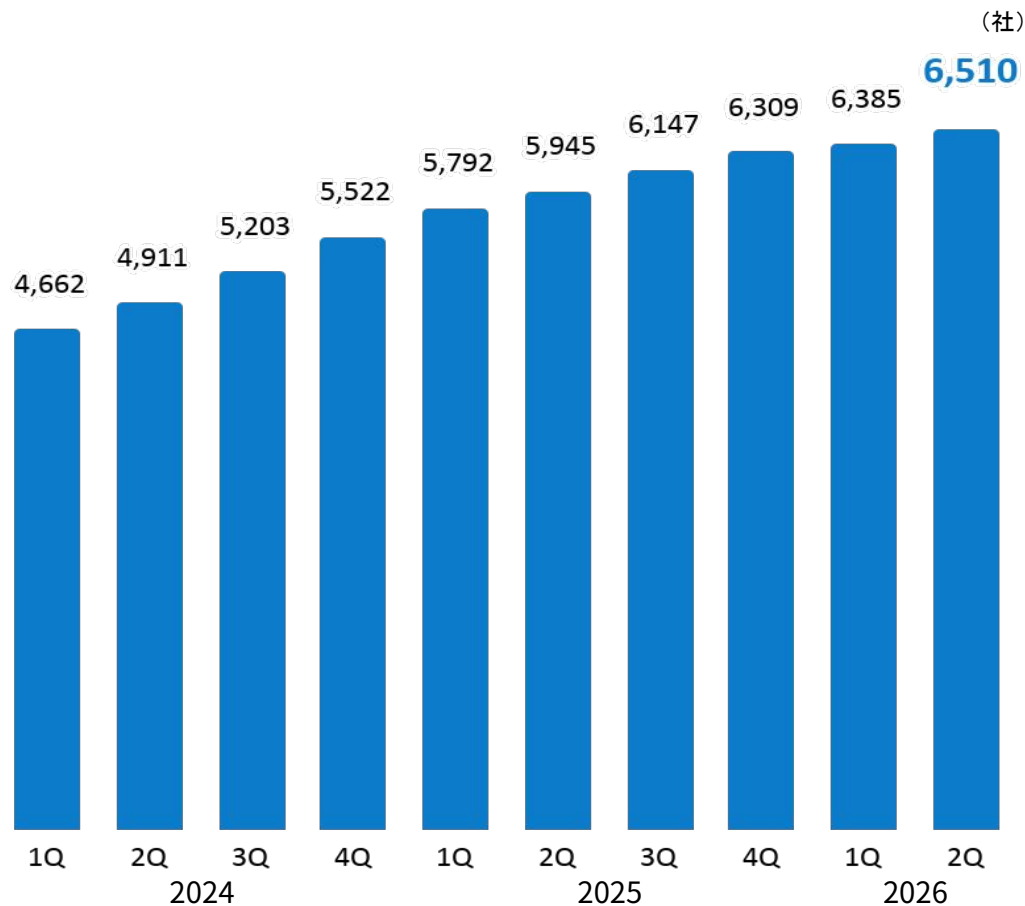


(※)「人件費・広告宣伝費・業務委託・家賃等・他」の合計がオープンワーク単体の営業費用+連結にかかわる費用

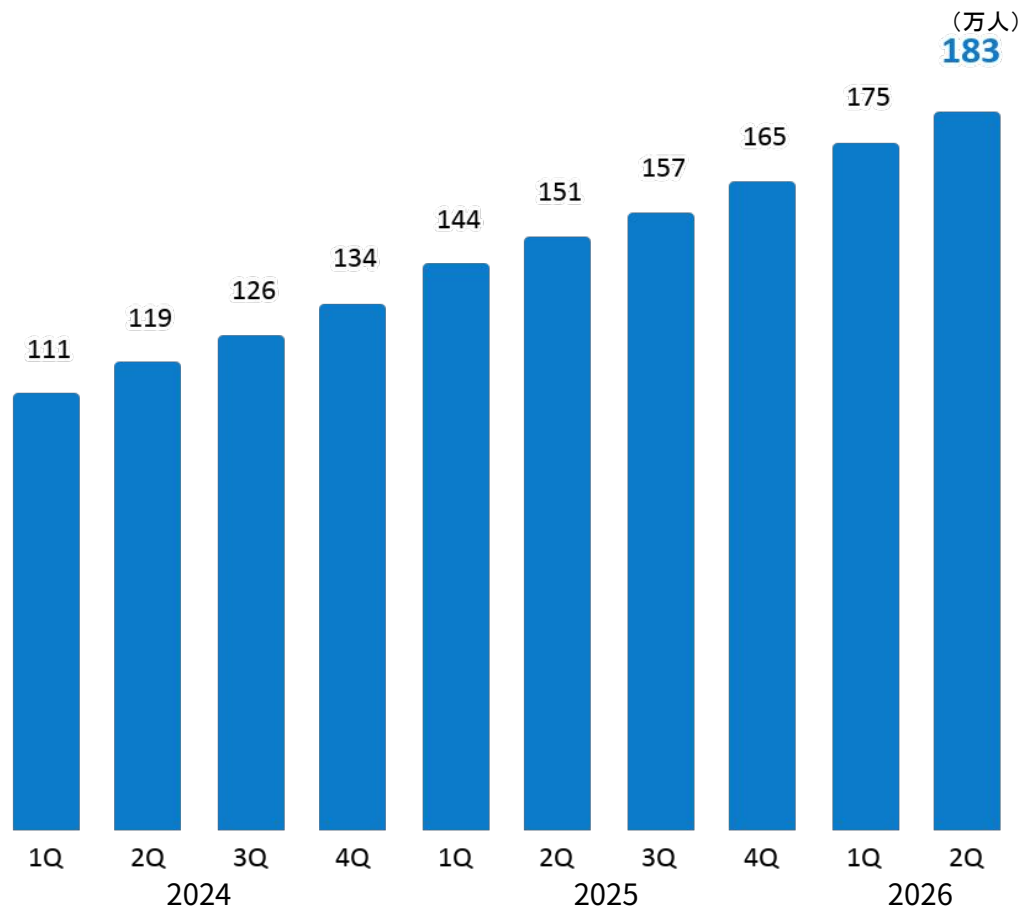
各種KPI / OpenWorkリクルーティング

社数は今期より累計に変更し、6,500社超。基本利用料の有償化に伴い社数の増加ペースは減も、増分はすべて有料分のため収益性は向上。Web履歴書の増加は引き続き堅調。

累計導入社数



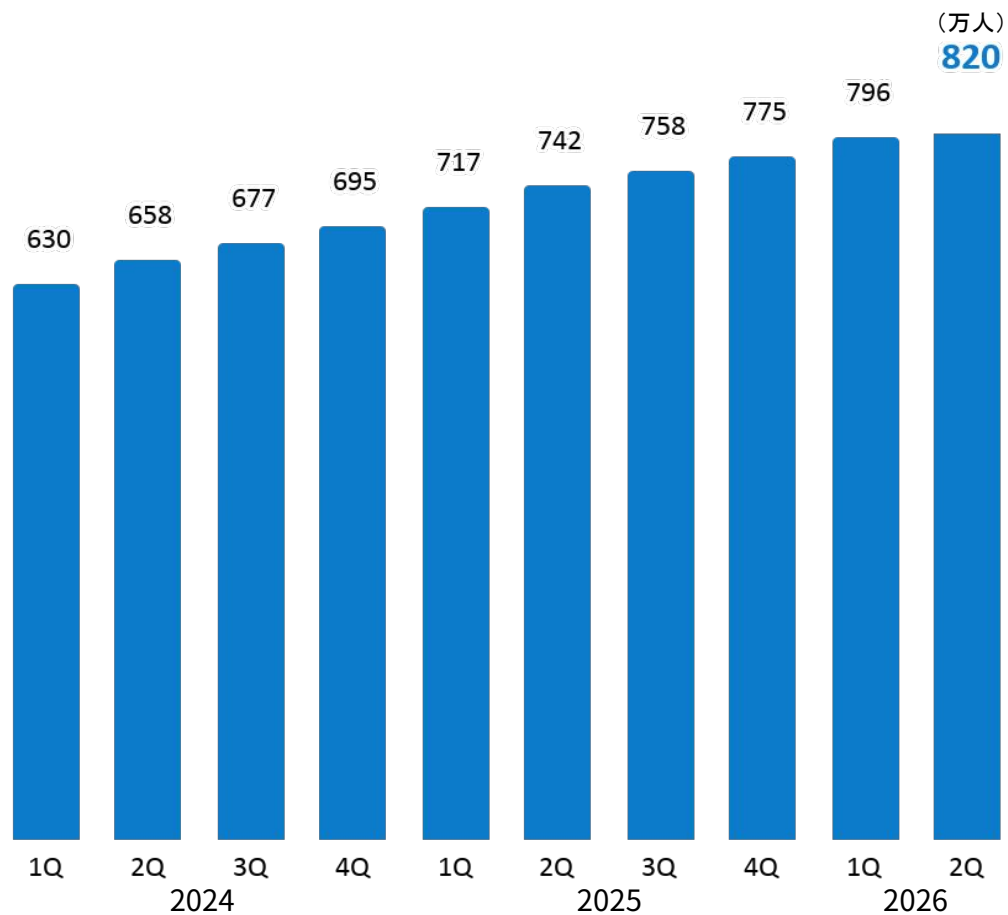
累計 Web履歴書登録者数



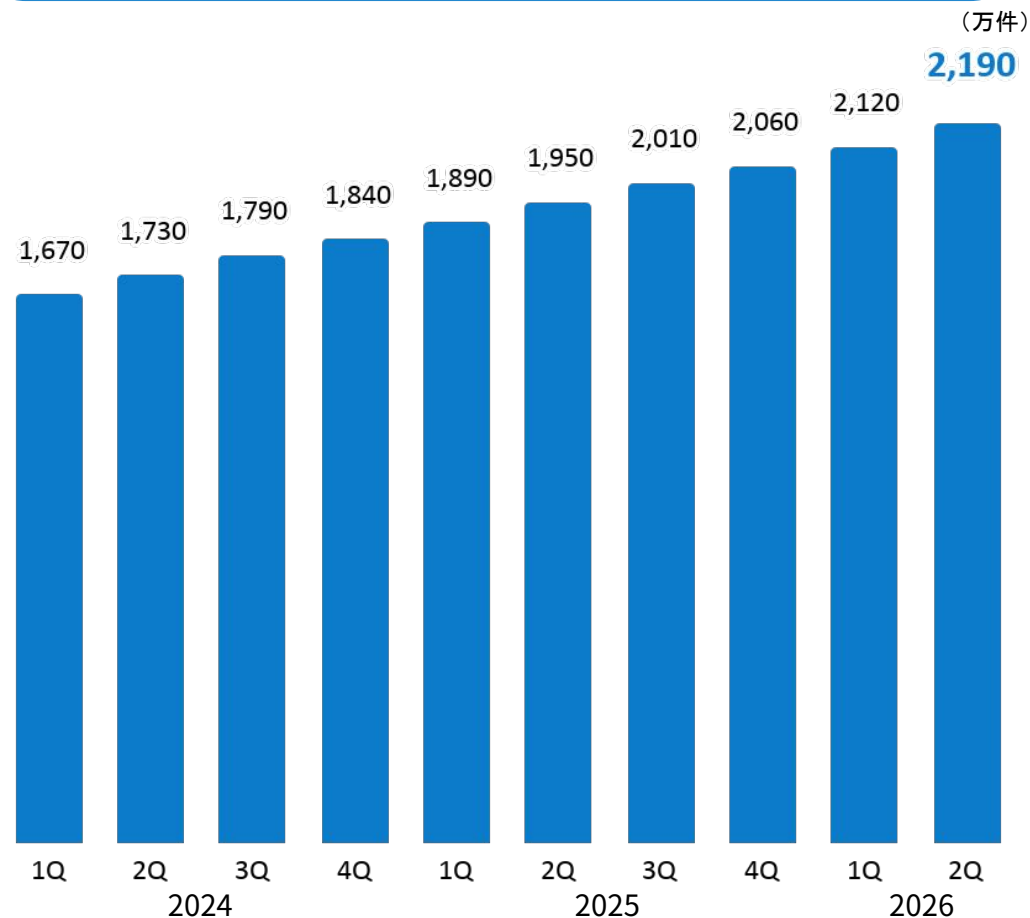
各種KPI / OpenWork

累計登録ユーザー数は800万人を突破、累計社員クチコミ数も2,200万件付近に到達。
プラットフォーム価値向上は順調に進んでいる。

OpenWork 累計登録ユーザー数



OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数



連結貸借対照表

自己資本比率は80%超、財務基盤は強固。キャッシュも潤沢に保有。
契約負債はリクルーティング新プランとオプションサービスの販売増により増加。

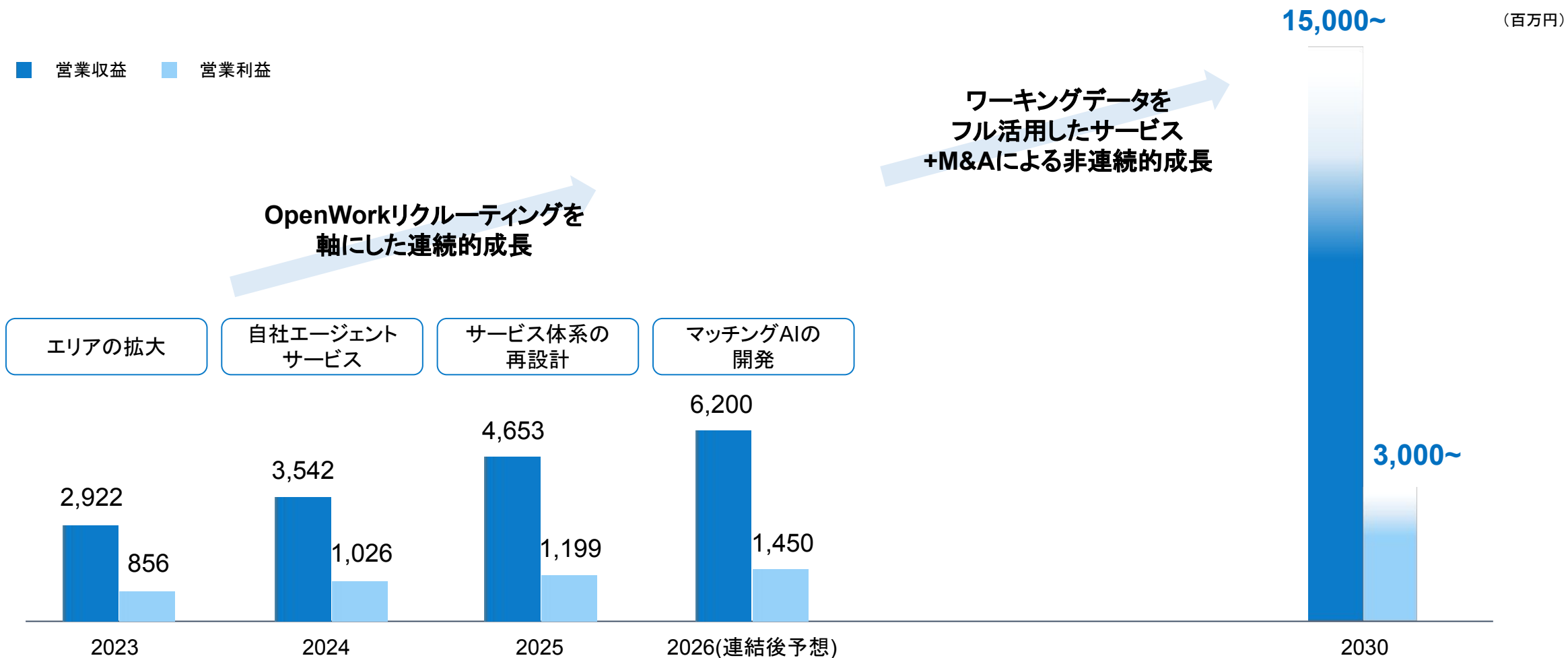
資産		
(百万円)	2025年12月期	2026年12月期 第2四半期
流動資産	8,183	8,832
現金及び預金	7,633	8,055
売掛金	437	608
その他 *1	112	168
固定資産	223	669
有形固定資産	26	54
のれん *2	-	263
ソフトウェア	-	89
投資その他の資産	196	262
資産合計	8,406	9,502

負債及び純資産		
(百万円)	2025年12月期	2026年12月期 第2四半期
流動負債	1,538	1,706
未払金	427	188
未払法人税等	295	400
契約負債	610	822
賞与引当金	68	78
その他 *3	137	216
固定負債	-	154
負債合計	1,538	1,861
純資産合計	6,868	7,640
負債純資産合計	8,406	9,502

*1 前払費用＋その他 *2 BNGパートナーズ社・PM Club社分 *3 未払費用＋役員賞与引当金＋その他

2030年までの成長計画

OpenWorkリクルーティングを基盤に、ワーキングデータを活用した事業拡大とM&Aによる非連続的成長を目指し、2030年に営業収益150億円以上、営業利益30億円以上を計画。



04 財務ポリシーと株主還元



キャッシュアロケーションの基本方針

資金は成長投資を最優先として割り当てつつ、配当及び株主優待を中心とした株主還元にも振り向ける。

成長投資

2030年成長目標の中で、以下2領域を中核とした最大100億円規模の投資を行い、成長の角度を上げる

✓ M&A投資

- ・ワーキングデータプラットフォームの増強、それに基づく意思決定サービス提供に資するリソースの補強
※オープンワークのコアな提供価値＝「働く」にまつわるデータの蓄積とそれに基づく情報の提供（サービス）
→ 26年1月にPM Club、26年4月にBNGパートナーズのM&Aを実行

✓ 事業資産（ワーキングデータの拡充・AIによる提供価値の転換）への投資

- ・模倣困難な競争優位の構築を目的とする、クチコミ等「働く」に関する一次体験データの拡充と蓄積
- ・蓄積したデータ資産をAIで束ね「条件」だけでなく「価値観」のマッチングへと転職体験を転換するサービスの実現
→ ユーザー向けには「AI求人検索」や機械学習を活用したレコメンド精度向上、企業向けにはスカウト送信業務をAIで支援する機能等を順次リリース

株主還元

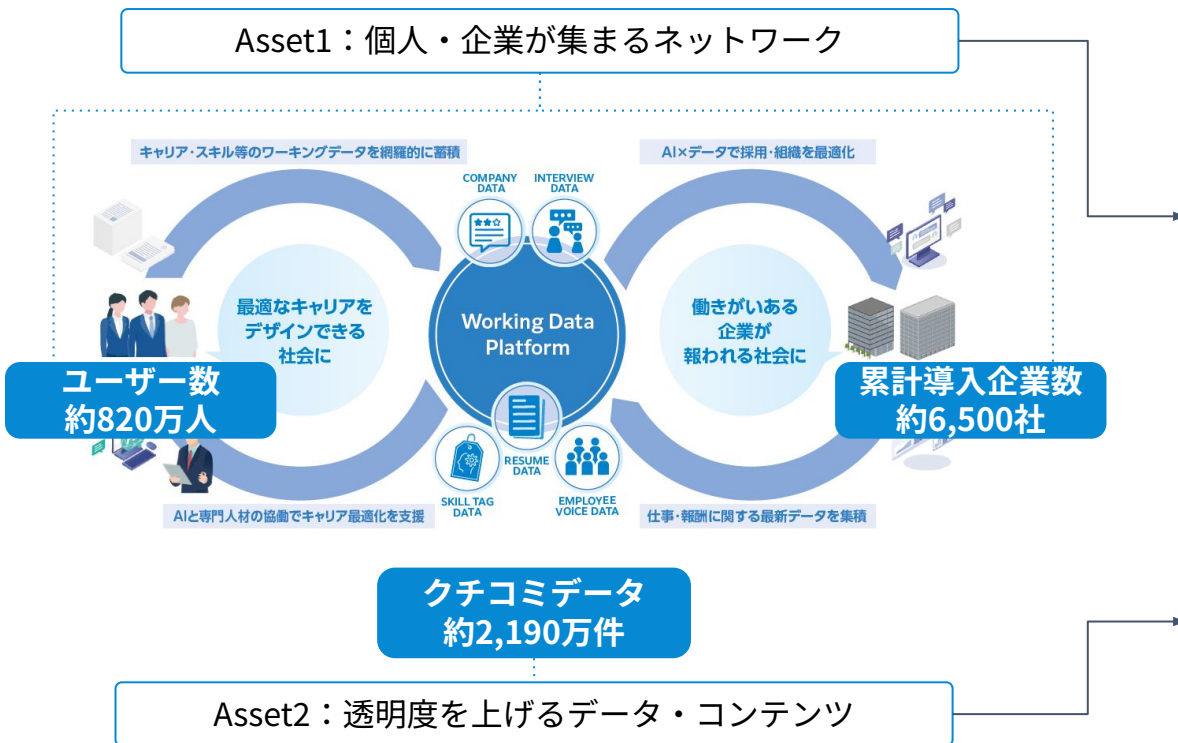
中期成長目標に基づきキャッシュアロケーションを再検討した結果、継続的な配当・優待にも一定の資金を割り当てる

- ・年2回の配当(配当性向20%目標)と株主優待の進呈を実施
- ・自己株取得に関しては適宜判断、但し流通株比率の観点から慎重に検討する必要がある

M&A投資

大規模なユーザー・顧客基盤とデータの活用において、今後キーとなるポイントを早期に補強し成長を急加速させるため、潤沢なキャッシュを有効活用したM&A・アライアンスを積極推進。

当社の2大アセットと提供価値



今後の成長のキー

人材紹介 & 周辺領域

構築したユーザー・企業のネットワークに対するマッチング機会の拡充
中小規模顧客基盤の開拓

データ資産 / AI開発

マッチング体験の進化に向けた個人の価値観・評価・能力データの収集
中小企業の評価データの拡充

グループイン企業例

BNG partners (26.4)

他ターゲット例
RPO(採用代行)・マッチングプラットフォーム・人事コンサル等

PM Club (26.1)

他ターゲット例：
AI開発・データ分析・タレントマネジメント等HR系データの保有企業

大規模なユーザー・企業基盤と模倣困難なデータ・コンテンツ
2つのアセットを掛け合わせ唯一無二のキャリア意思決定体験を提供

事業資産(AI)投資 - AI求人検索

生成AIを活用したチャット型の求人提案サービスをリリース。
当社が蓄積したワーキングデータを活用した、独自のキャリア探索・求職体験を提供。

サービスイメージ

対話による
キャリア・志向の深堀

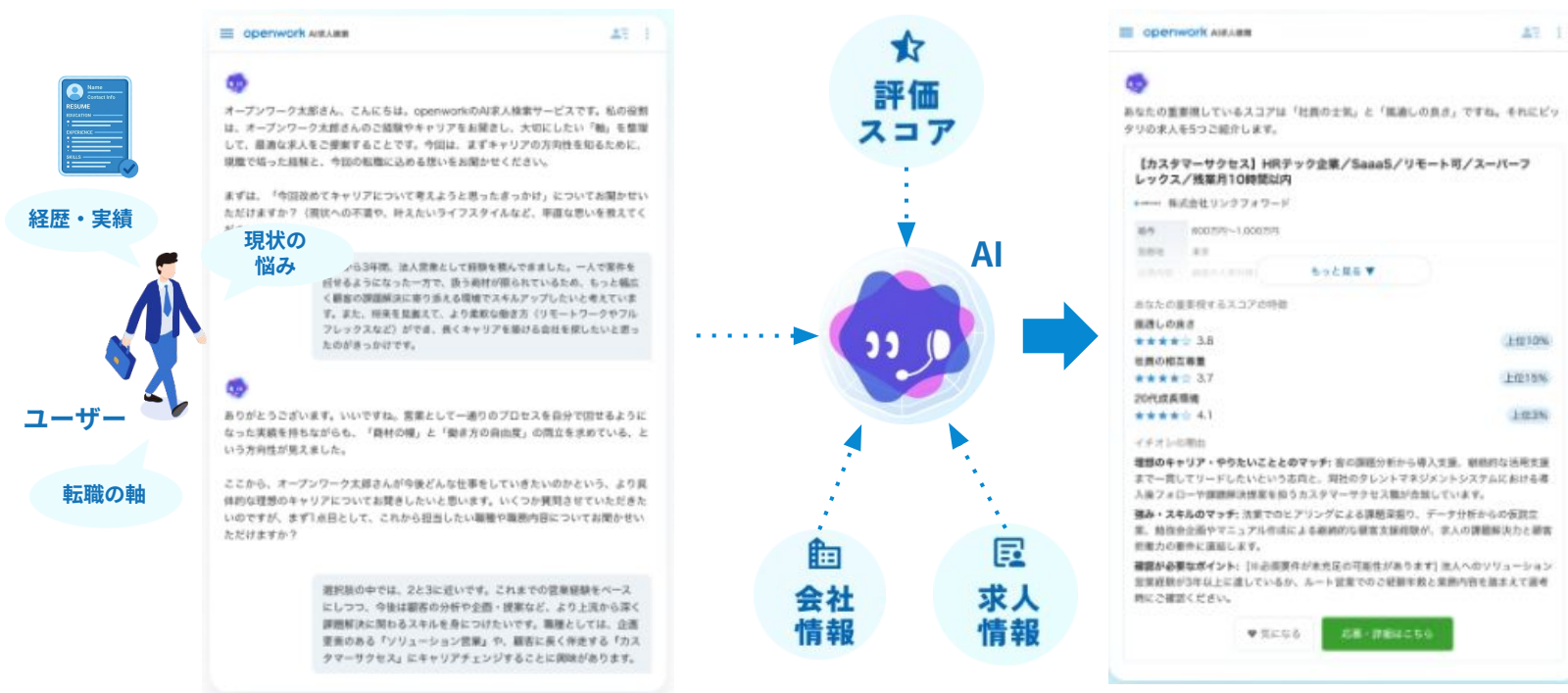
志向とワーキングデータ
を突合・分析

具体的な求人を提案

提供価値・効果

- ✓ 対話から得た強みと志向に基づく、相談だけでない具体的な求人の提示
- ✓ 評価スコア等、ワーキングデータを活用した、条件だけでなく価値観まで踏まえた提案
- ✓ 客観的なデータを活用した、良い点も懸念点も正直に伝える「両面提示」

オープンワーク「ならでは」のユーザー体験の提供による、エンゲージメントの向上、ユーザー数・利用率などの底上げ



事業資産(AI)投資 - その他事例紹介

データ資産（クチコミ・企業スコア・職務経歴・行動ログ）を基盤に、マッチングの各ファネルをAIで順次最適化。個別機能の積み上げではなく、プラットフォーム全体で精度が向上し続ける構造を構築。

マッチング精度向上



機械学習により、求職者ごとに最適な求人の表示順を最適化する
ランキングエンジン

レコメンド最適化



クチコミ・スコア・行動データを活用し
ユーザーへ「おすすめ企業リスト」を提
示するレコメンドモデル

スカウト業務生産性向上

スペシャルスカウトを送信する

※送信可能スペシャルスカウト数：社会人1073通

求人種別 ☒ 公開求人 ☐ 非公開求人

添付する求人 Webエンジニア

求人内容を見る

アピールポイント (任意) 選択してください

スカウト理由 テンプレートから選択できます

AIで生成 ?

オープンワークでの基幹システム・H/W提案において、達成率120%という実績を残されている点に惹かれました。単なるシステム提案にとどまらず、顧客の課題解決に向けた具体的な提案を重視されてきたご経験は、自社のソリューション営業においても大きな力を発揮いただけると感じご連絡いたしました。ご返信お待ちしております。

求人データと履歴書データから、
担当者が伝える「スカウト理由」の
作成をAIが支援

株主還元 - 配当の予定

2026年6月末を権利確定日とする配当は、最新予想の通り1株当たり4.5円。

	年間配当金		
	第 2 四半期末	期末	合計
最新予想 (2026年3月17日発表)	4円50銭	4円50銭	9円00銭
前期実績 (2025年12月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

株主還元 - 株主優待

保有株式数と継続保有期間による優待の進呈条件

保有株式数	継続保有期間（*）		
	6ヶ月以上2年未満	2年以上4年未満	4年以上
100株以上 1000株未満	500円分/回 (年間1,000円分)	1,000円分/回 (年間2,000円分)	2,000円分/回 (年間4,000円分)
1000株以上 5000株未満	5,000円分/回 (年間10,000円分)	10,000円分/回 (年間20,000円分)	20,000円分/回 (年間40,000円分)
5000株以上	25,000円分/回 (年間50,000円分)	50,000円分/回 (年間100,000円分)	100,000円分/回 (年間200,000円分)

（*）継続保有期間：毎年6月末日及び12月末日現在の株主名簿に、同一株主番号で、連続して記録されている回数に基づく
（保有期間6か月の場合は連続して2回）

株主優待の概要

項目	内容
優待品	デジタルギフト (交換可能商品は以下)
権利確定日	毎年6月末日及び12月末日
対象	権利確定日時点の株主名簿に記載または記録された 当社株式1単位(100株)以上を保有している株主
保有株式数及び 継続期間による条件	前頁の通り

主なデジタルギフトの交換可能商品

QUO カード Pay	OpenWork 社員クチコミ閲覧権限*	Amazon ギフトカード	d ポイント
Uber Eats ギフトカード	JAL マイル	au PAY	Visa e ギフト vanilla
図書カード NEXT	Google Play ギフトコード	PlayStation Store チケット	DMM プリペイドカード
PayPay マネーライト	Uber Taxi ギフトカード	すかいらーくグループ優待券	

*「OpenWork」に投稿されたクチコミの閲覧権限。

05

想定される質問と回答



想定される質問と回答

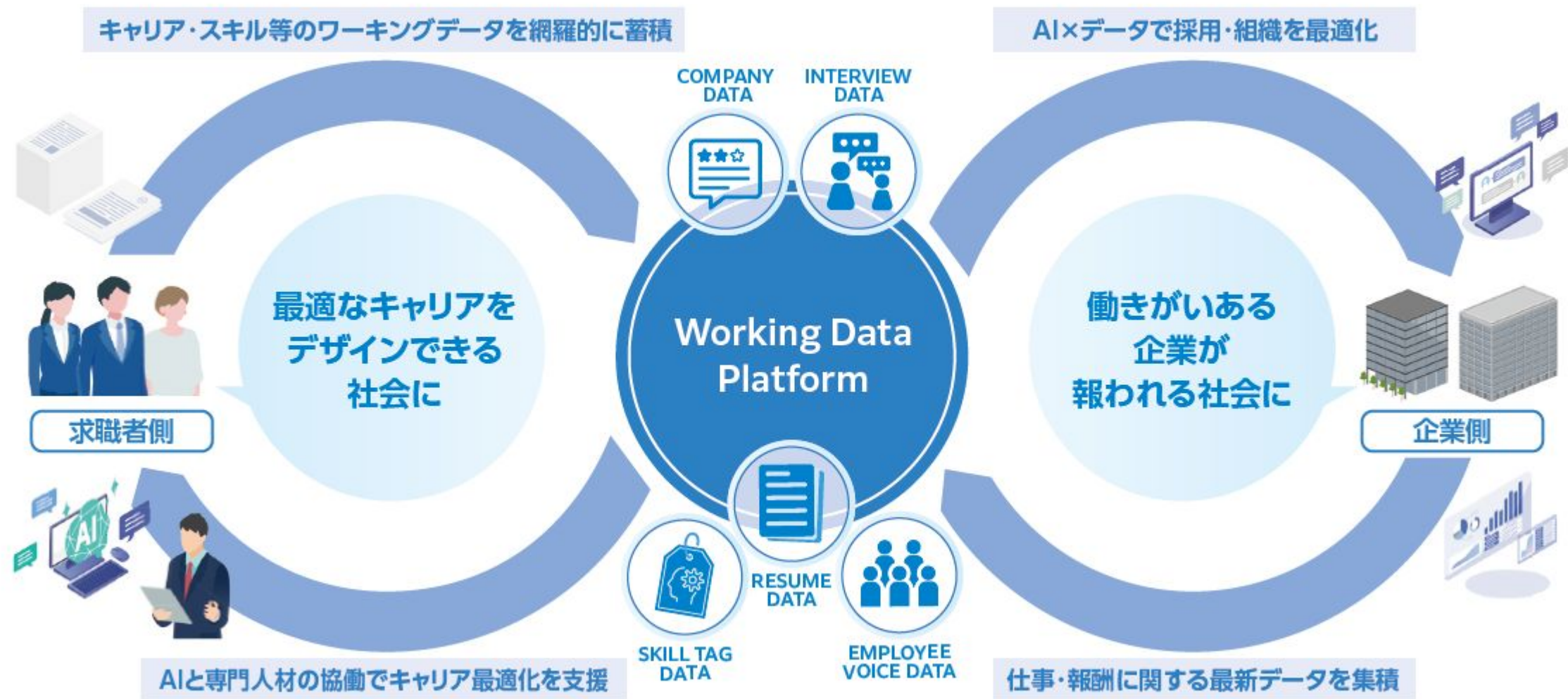
#	質問	回答
1	中東情勢により考えられる当社業績への影響はあるか。	現時点では明確に今期及び中期業績目標を変更すべき影響は見られません。但し、OpenWorkリクルーティングの取引先企業における採用の減少や停止などが起こった場合は当社業績も影響を受ける可能性があります。セールス部門を中心に引き続き各取引先とコミュニケーションを取りつつ、状況を注視してまいります。
2	広告費が減少して営業利益が大幅増となっている。営業利益の上方修正や増配はあるのか。	広告の投資時期を調整し、下期に延期したものがあため営業利益が一時的に計画を超過していますが、通期では計画通り投資予定のため、現時点では営業利益は計画通り着地する見通しです。それに伴い、配当予想も現時点では変更はございません。
3	前期2Qは4億円程度だった契約負債が今期は8億円と大幅に増加している理由は？	2025年3月から導入した、OpenWorkリクルーティングの新プランによる基本料、及びオプションサービスの販売拡大によるものです。いずれも収益を期間案分して計上する性質のものであるため、増加した契約負債はその未計上分となっています。
4	AIを活用した競争優位性確保に向けた具体的な戦略を教えてほしい。	当社のクチコミデータの殆どはペイウォールで保護しており、当社だけがその独自データを解析し、職務経歴や報酬等の条件だけではわからない各企業の就労環境や風土などの可視化や、独自の高精度なマッチングをAIで実現できることが競争優位性となります。具体的なサービスについては然るべき時期に開示いたします。
5	社内でのAI活用の方針及び進捗状況を教えてほしい。	社内では既存業務へのAI導入による効率化、業務フローの再設計を進めています。具体的には営業関連業務、及びクチコミ審査関連業務などを中心として活用を進め、全社的にAIを活用した業務の効率化・人件費の最適化に努めます。
6	株主還元に関連して発生する費用のはどの程度を見込んでいるか。	現時点の業績予測及び株主分布を前提とする場合、配当で2億円弱、株主優待については1,200万円程度の見通しです。

Appendix



2030年プロダクト全体戦略：WDP（Working Data Platform）

社員クチコミをはじめとした「働く」に関する様々なデータを核に求職者・企業へ価値を提供する、ワーキングデータプラットフォームという独自のポジションの確立を目指す。



求職者サイドへの新たな価値提供方針

大規模なユーザー基盤を起点に、データ・AI・ヒトの価値共創で提案品質を高度化し、ユーザーの活性化と収益機会の拡大を狙う。

将来の成長機会

大規模なユーザー基盤を有しており、**ユーザーの活性化**が収益機会の拡大につながる。

総会員数

820 万人

Web履歴書登録者数

183 万人

注力テーマ



1. データ拡充によるレコメンド精度の向上

年収・職歴等のデータに加え、スキル／カルチャー適合／志向性などの独自の“ワーキングデータ”を拡充し、**マッチング精度と提案品質の向上**につなげる。



2. AIを活用したキャリア支援

ユーザーの状況(経験・価値観・不安)をAIで構造化し、優先事項と有力な選択肢を言語化することで、**意思決定の質・スピードの向上**に寄与する。



3. 人材エージェント事業の強化

AIで整理しきれない個別事情をヒトが汲み取り、最終意思決定までの伴走を通じて、**納得感・成果創出の最大化**を図る。

企業サイドへの新たな価値提供方針

採用マッチング支援を核に、OpenWorkの強みであるユーザー母数やクチコミデータを活かした採用ブランディング・組織改善を担う機能を追加。加熱する採用市場で生き残るための包括的支援を行う。

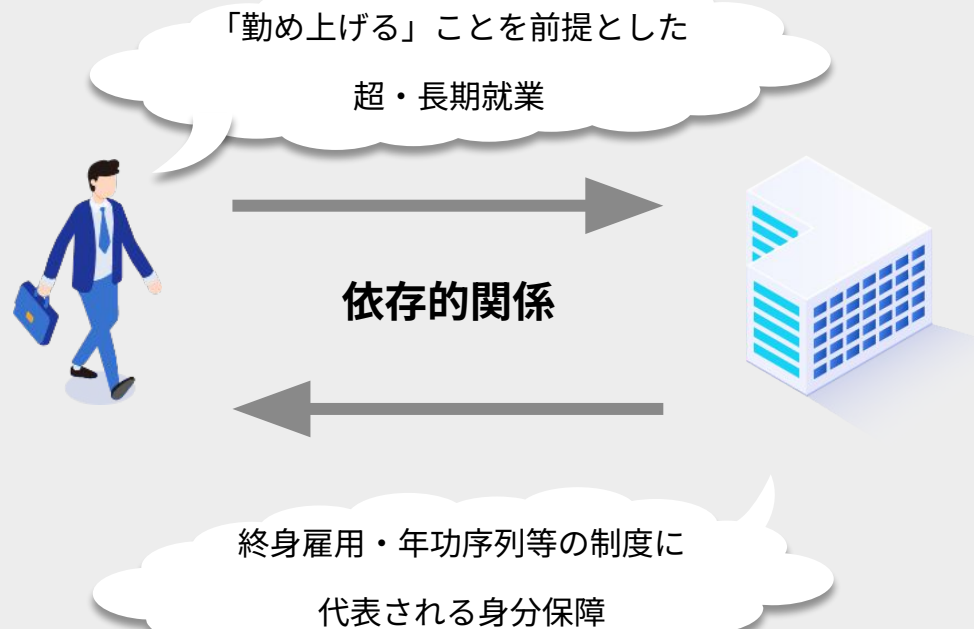
ワンストップでブランド形成・採用・組織改善までできる人手不足時代の総合採用サービスへ



労働移動の円滑化に向けて：相互選択型社会への移行

転職＝リスクとなりやすい、従来型の個人・企業がお互いを「縛りあう」時代から、お互いをオープンな姿勢で「選びあう」時代への変化が進むことが予想される。

相互拘束型社会



相互選択型社会

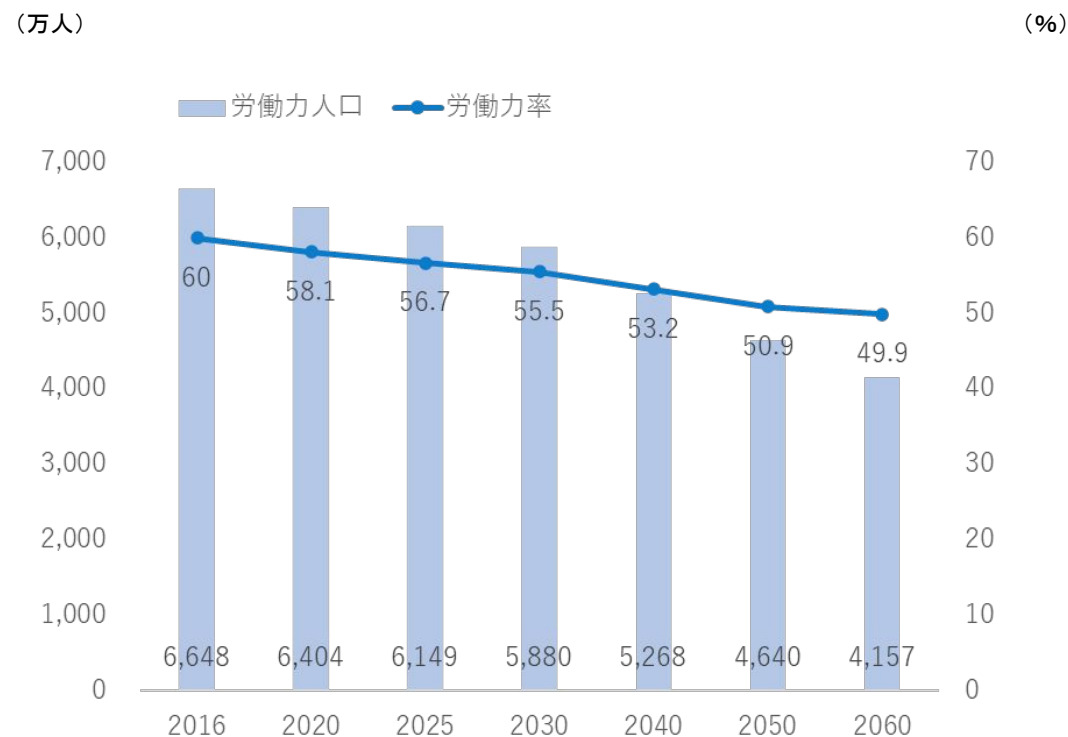


(補足) 相互選択型社会を促進させるマクロ環境

国内労働力人口の減少、伸び悩む賃金上昇率などのマクロ環境も、相互選択型社会の移行を促す要因に。

減少が進む労働力人口

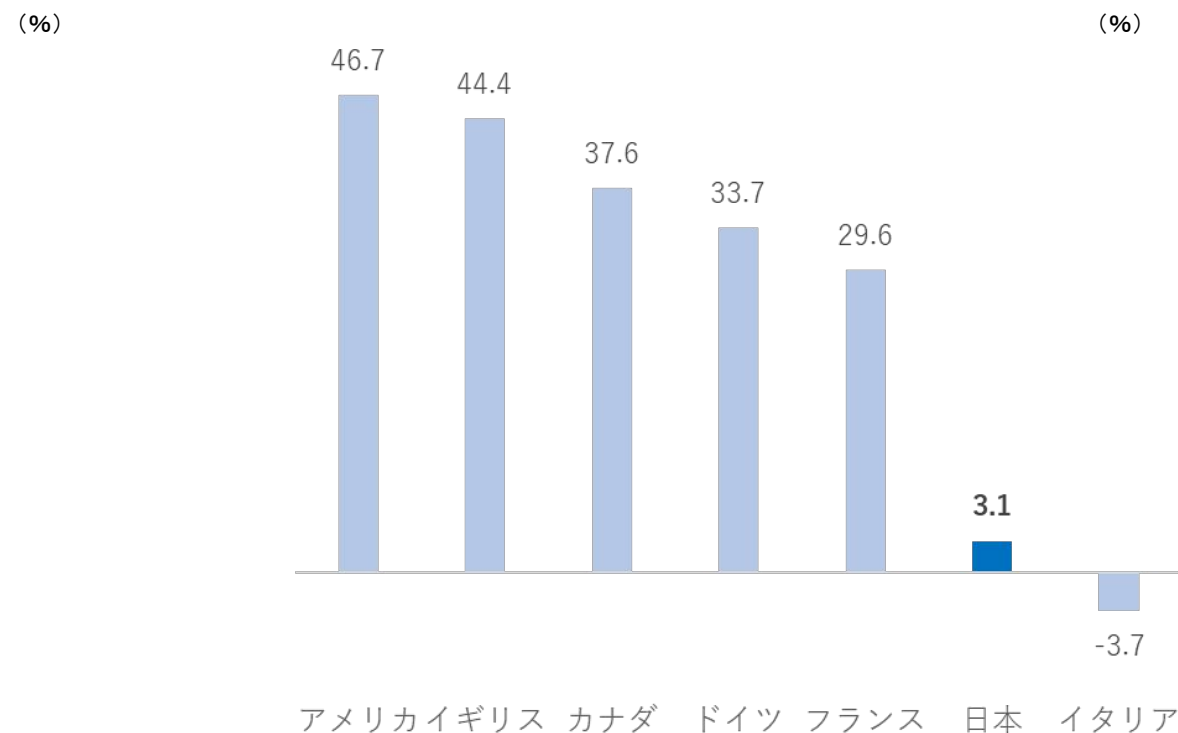
国内の労働力推移



出典:総務省「労働力調査年報」(2016年)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(2017年)を基に当社作成。

伸び悩む賃金上昇率

G7各国における1991年～2020年の賃金上昇率



出典:厚生労働省「令和4年版 労働経済の分析」を基に当社作成。1991年～2020年、'91年を0とした場合

日本の労働市場のゲームチェンジを「OpenWork」で加速させたい



大澤 陽樹
代表取締役社長

日本の最大の社会課題は、変革が進まないジョブマーケットだと感じています。他国と比較しても、ひとりひとりの労働生産性や従業員エンゲージメントは低いと報告されています。その原因の一つが、年功序列・新卒一括採用・終身雇用などに代表される、企業と個人の相互拘束型の関係性です。

私たちは、日々進化し続けるテクノロジーの力によって、個人が安心して挑戦ができる透明性の高いジョブマーケットを創りたい。そして、この日本独特の問題の解決に貢献したい。

日本のジョブマーケットのゲームチェンジは、「OpenWork」が加速させます。

東京大学大学院卒業後、リンクアンドモチベーション入社。
中小ベンチャー企業向けの組織人事コンサルティング事業のマネジャーを経て、企画室室長に就任。新規事業の立ち上げや経営管理、人事を担当。
2019年11月に当社取締役副社長に就任。2020年4月、当社代表取締役社長に就任。
著書：1300万件のクチコミでわかった超優良企業（東洋経済新報社）

「働く」のすべてを、オープンに。



本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の状況、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。

本資料における将来情報に関する記載は、上記のとおり本資料の作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。

