

株式会社アイズ

証券コード：5242

# 2026年12月期 第1四半期決算説明資料

2026年5月15日

© EYEZ, INC. All Rights Reserved.

# 目次

Content

1. 2026年12月期 第1四半期決算概要
2. 業績推移
3. 事業概要・成長戦略
4. APPENDIX

# 2026年12月期 第1四半期決算概要

# ハイライト (FY2026 1Q)

ファクログが第3の柱に成長

前期M&Aにより取得したファクログにおいて、成長施策を迅速に投入し、第3の柱として全社収益へ貢献。

売上高

**257**百万円

前年同期比 +9 百万円 (+3.8%)

営業利益

**2**百万円

前年同期比 +5 百万円

経常利益

**2**百万円

前年同期比 +5 百万円

メディアレーダー 売上高

**94**百万円

売上構成比 36.6%

トラミー 売上高

**75**百万円

売上構成比 29.4%

ファクログ 売上高

**63**百万円

売上構成比 24.5%

# FY2026 1Q 増減額・増減率・進捗率

成果報酬型モデルのノウハウを横展開し、売上回収率の高いファクログへの広告投資を強化させることで全社の収益性を改善。

(金額単位：百万円)

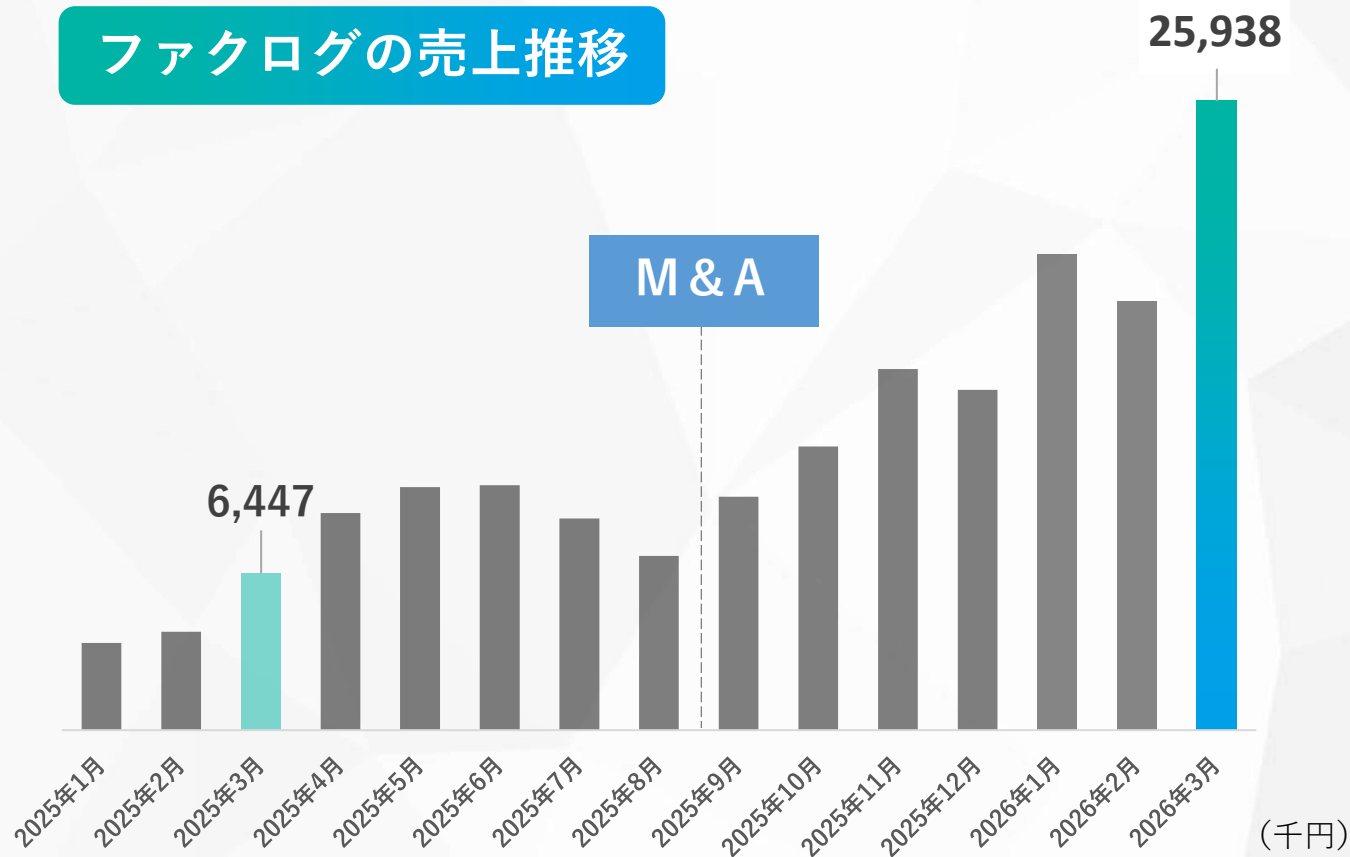
	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	増減額	増減率	進捗率
売上高	248	257	9	3.8 %	25.5 %
メディアレーダー	137	94	▲42	▲31.3 %	21.8 %
トラミー	85	75	▲10	▲11.7 %	21.0 %
ファクログ	※ -	63	※ -	※ -	50.5 %
売上総利益	227	240	13	5.8 %	26.1 %
営業利益	▲3	2	5	-	28.0 %
経常利益	▲2	2	5	-	38.6 %
当期純利益	▲2	1	4	-	43.8 %

※ファクログ事業は2025年9月1日にM&Aにより取得した事業であり、前年1Qの実績値は当社連結対象外であったため前年同期比および実績の記載は行っておりません。

# 金融業界向けプラットフォーム (FY2026 1Q)

## 「ファクログ」前年同四半期比で売上が約4倍に成長 ※

### ファクログの売上推移



#### < 営業を強化 >

2025年9月の買収後、既存事業で培った営業ノウハウを活かし、営業活動を強化。

#### < 集客ノウハウの活用で成長促進 >

成果報酬型プラットフォームとしての集客ノウハウを活かし、リード獲得の最適化を迅速に実行。

#### < 中期的な成長ドライバーへ >

金融領域は単価が高く、収益性の高い新規事業柱として確立。今後も業績をけん引する事業として拡大方針。

※2025年1月～2025年11月のファクログの業績は、当社連結対象外であったことから、監査法人の監査証明を受けておりません。

# 広告企画の専門メディア「MediaPicks」をリリース（FY2026 1Q）

業界ニュース、ノウハウ、事例、特集記事を継続発信

**広告媒体の活用ノウハウ と 企画のヒントが詰まった**

専門メディア



**Media Picks**  
 by **メディアレーダー**  
 M E D I A R A D A R

## < 専門性の高いコンテンツ >

ニュース、広告ノウハウ、インタビュー、特集記事など多角的なコンテンツを通じて、広告企画に活かせる知見を提供します。媒体社への取材も交え、数値情報だけでは把握しづらい媒体の強みや活用方法を解説します。

## < 実務に直結した情報設計 >

実際の広告事例やイベントレポートを通じて、現場で再現性のある施策情報を発信します。「メディアレーダー」と連携し、記事内で紹介した媒体やサービスの詳細情報・資料へスムーズにアクセスできる導線を設けています。

## < 情報収集の効率化 >

媒体情報や活用事例を集約することで、調査から企画立案までのスピードと精度を高めます。

# AI活用領域を拡大し、効率化とユーザー価値向上に貢献

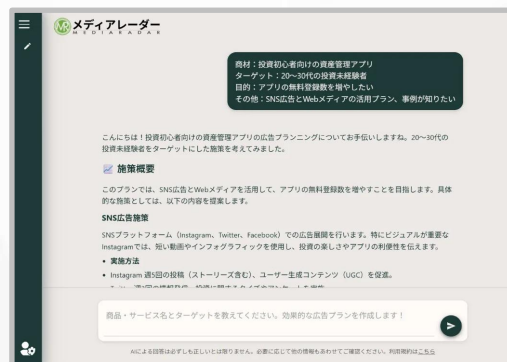
AI技術を業務プロセスとユーザー体験に組み込み、効率化・品質向上・提供価値の拡大を継続的に推進

## ユーザー価値向上

2025

### AI広告プランニング

AIとの対話を通じて初期検討の思考整理とプラン立案に貢献



2025

### SNS投稿の法令チェック

ユーザーによる投稿前の法令自動チェックにより、確認工数を削減しつつコンプライアンスを向上

特許出願中

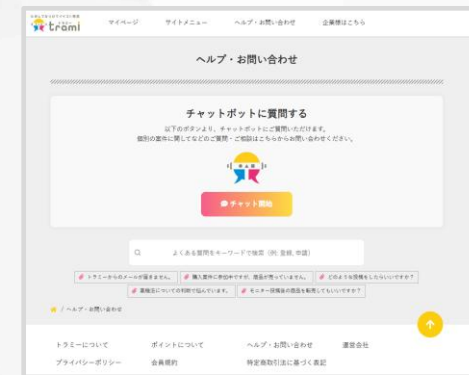


## 内部効率化

2025

### 問い合わせチャットボット

24h対応の自動応答により、会員からの問い合わせ対応の社内工数を大幅に削減



2026

### レポート作成

SNS投稿によるデータを自動集計し広告主へのレポート作成にAIを活用することで運営工数を大幅短縮

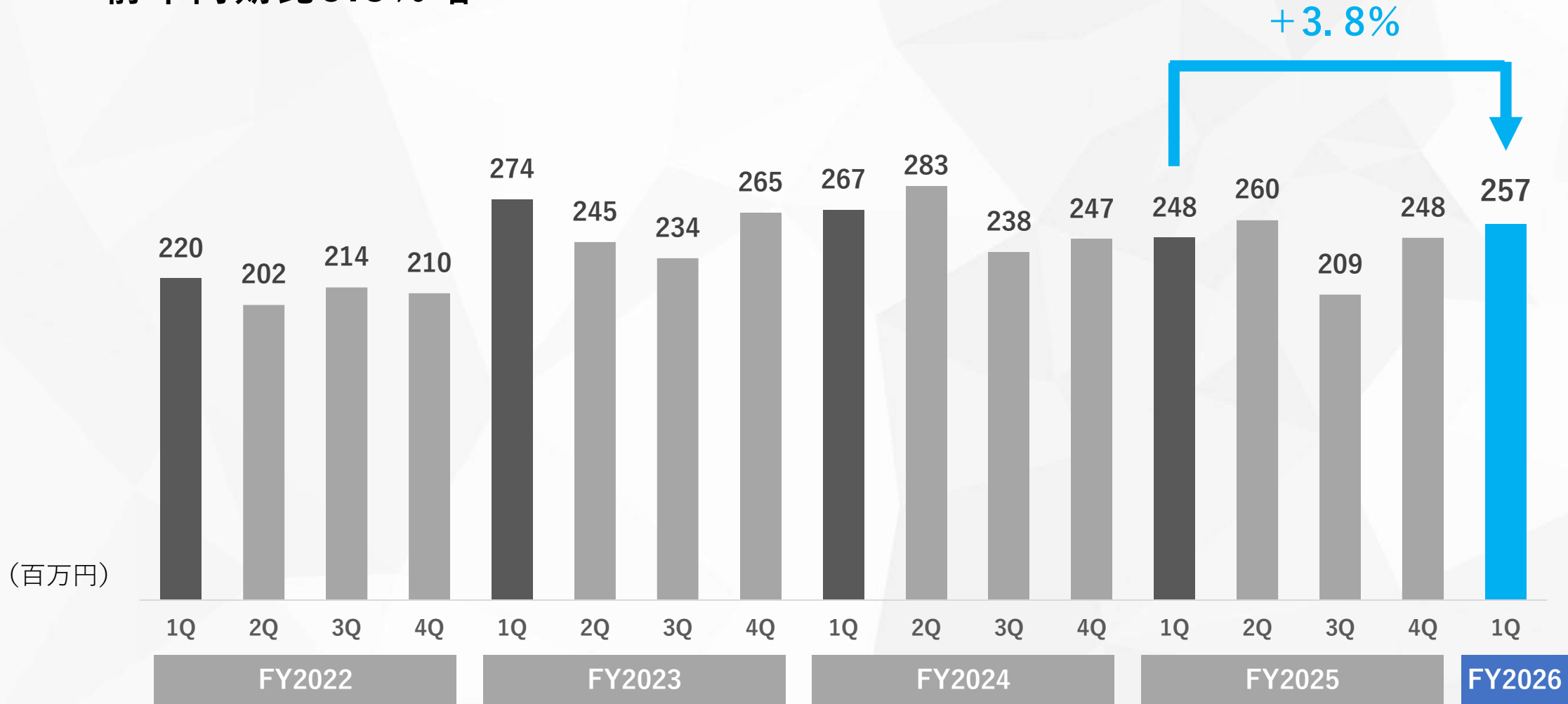


2025年～2026年で継続的にAI活用領域を拡大し、業務効率化とユーザー価値向上の両立を実現。

# 業績推移

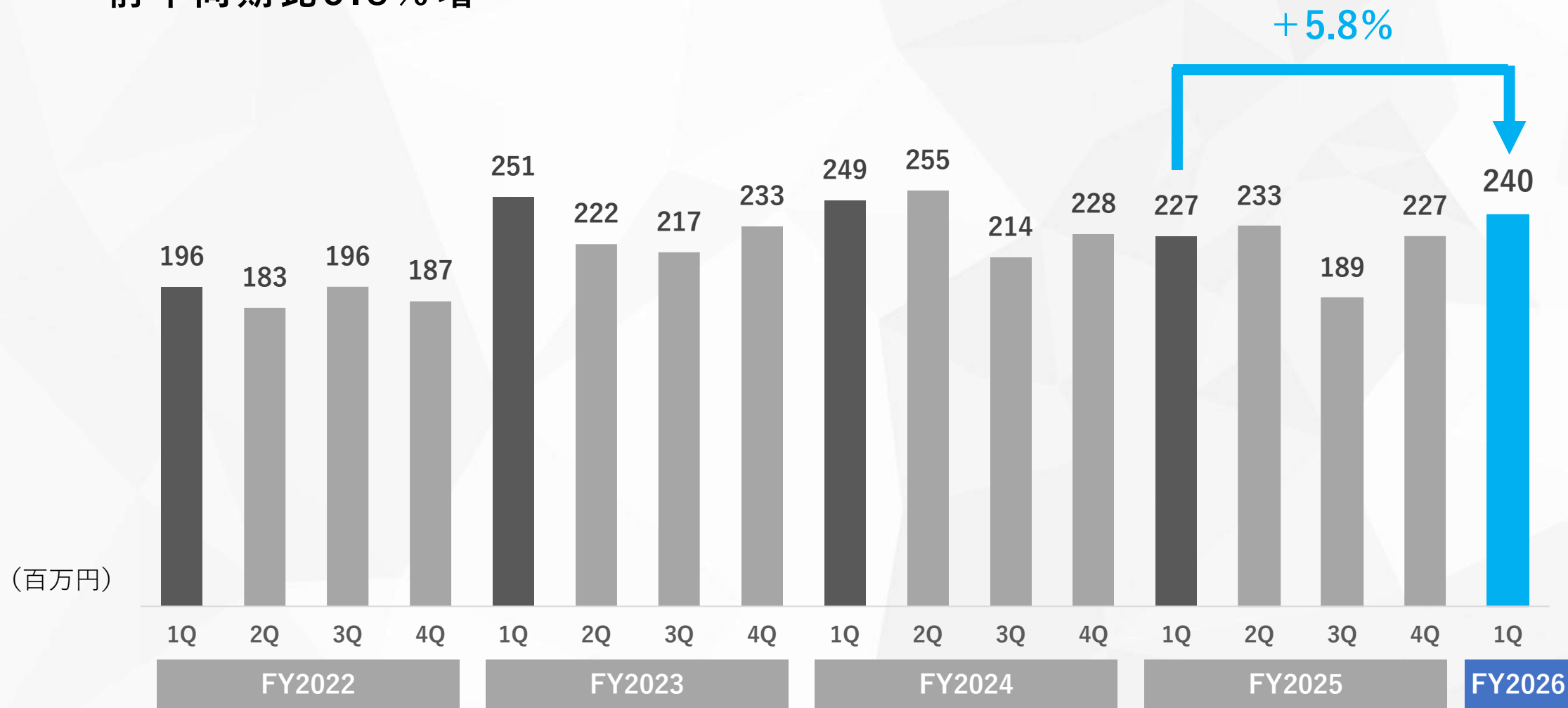
# 売上推移 (FY2026 1Q)

前年同期比3.8%増



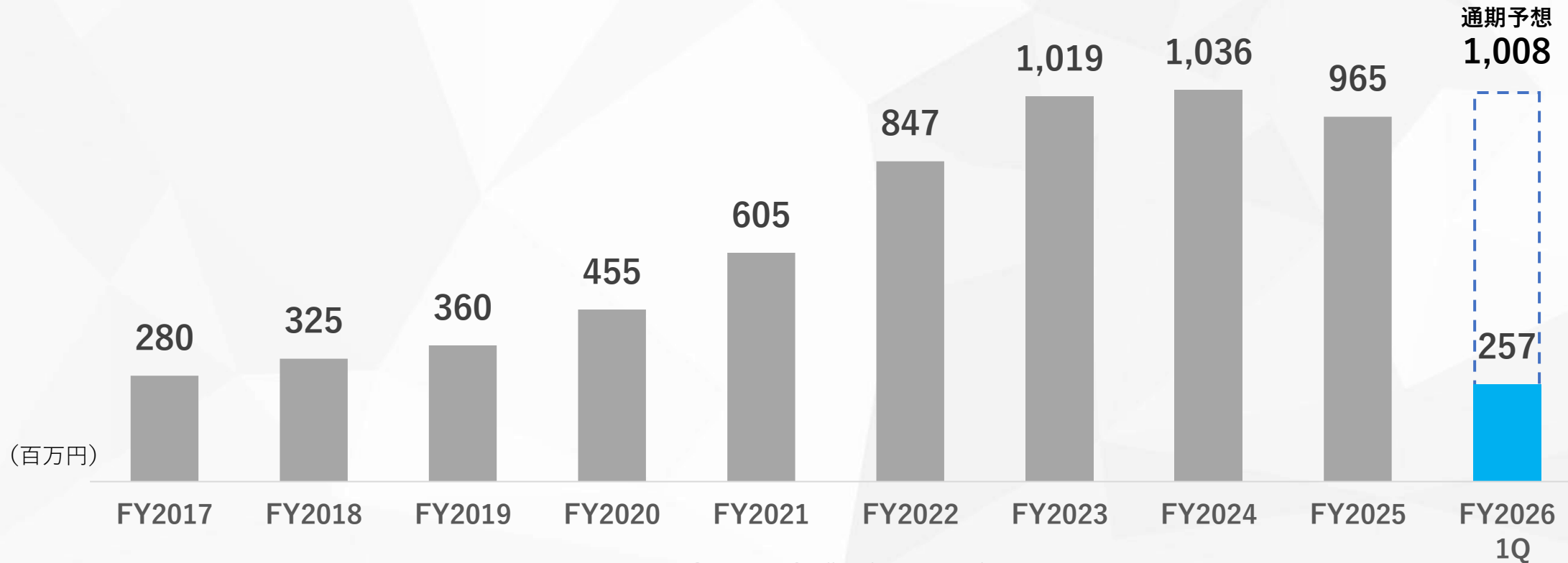
# 売上総利益推移 (FY2026 1Q)

前年同期比5.8%増



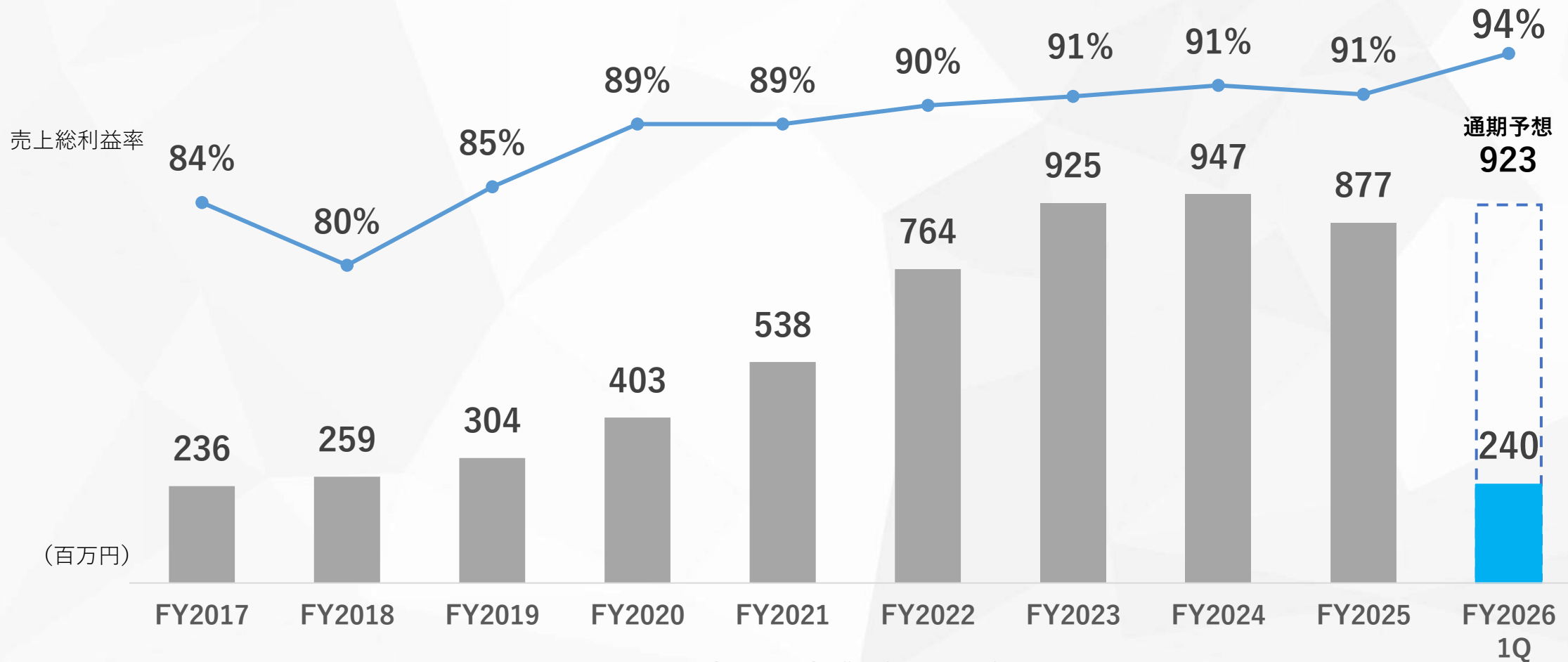
# 売上進捗（FY2026 1Q）

進捗率は25.5%と堅調に推移



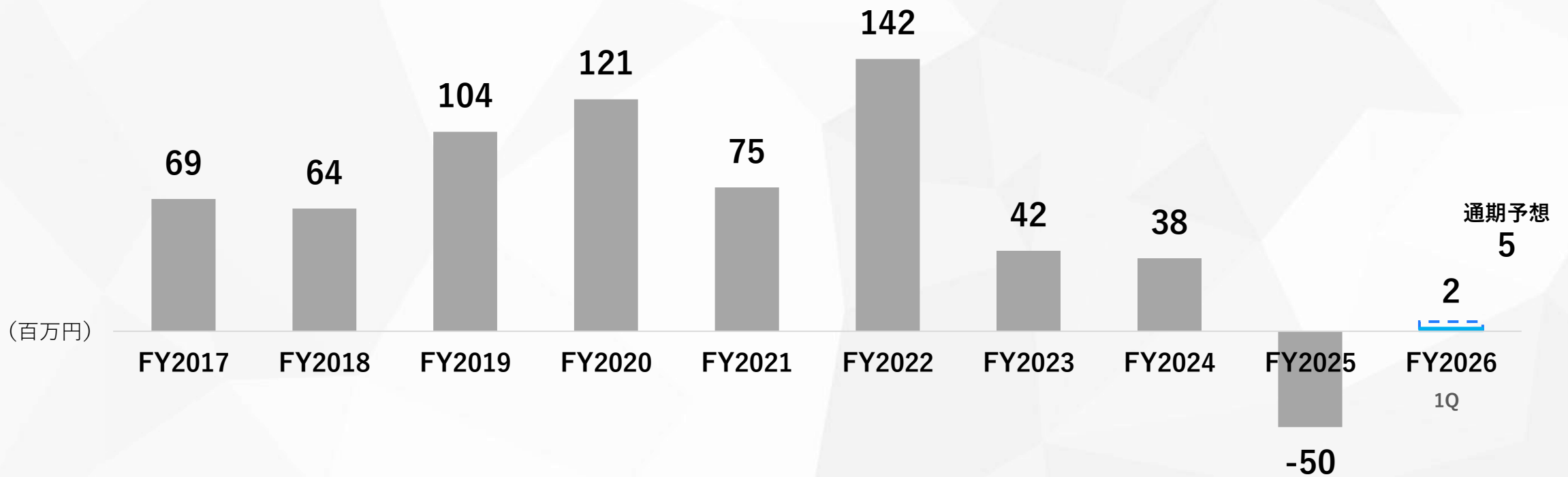
# 売上総利益進捗 (FY2026 1Q)

進捗率は26.1%と堅調に推移  
売上総利益率94%と前期比で2.6pt向上



# 經常利益進捗 (FY2026 1Q)

進捗率は38.6%と回復基調



# 貸借対照表

自己資本比率を 2.5pt 改善

(金額単位：百万円)

	2025年12月期	2026年12月期1Q	増減額	増減率
流動資産	778	742	▲36	▲5%
（現預金）	547	490	▲56	▲10%
固定資産	310	302	▲8	▲3%
資産合計	1,089	1,044	▲45	▲4%
流動負債	302	277	▲25	▲8%
固定負債	186	165	▲21	▲11%
負債合計	489	442	▲46	▲10%
純資産合計	600	601	1	0%
自己資本比率	55%	58%	—	2.5pt

# 事業概要・成長戦略



# ビジョン

Vision and mission of the company

## 世の中を変革する **台風の目** になる

既存の業界を変革するwin-winなプラットフォームを次々に展開する事で、  
経営理念の「みんなの感動と幸せを追求する」を目指します。



# 会社基礎情報

会社名	株式会社アイズ
設立	2007年2月14日
従業員数	61名（2026年3月31日現在）
役員	代表取締役社長 福島範幸 取締役副社長 三谷翔一 社外取締役 中村慶郎 常勤監査役 八代博隆 監査役 姫野省吾 監査役 浅見靖則
本社所在地	東京都渋谷区渋谷3-12-22 渋谷プレステージ7F
事業内容	プラットフォーム事業

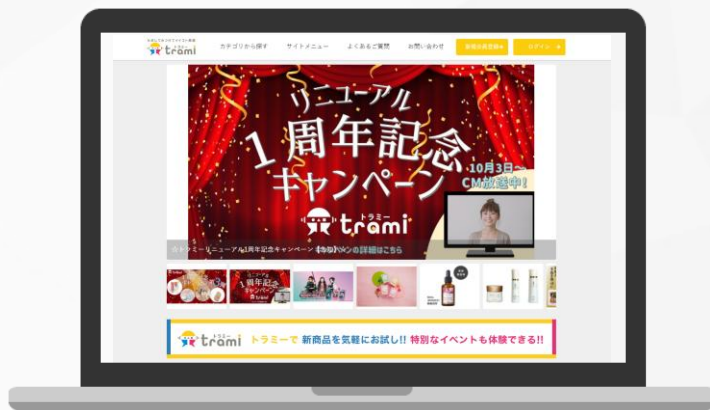
# 既存の業界を変革するwin-winな マッチングプラットフォーム事業 を展開

広告業界のプラットフォーム



2013年M&A

クチコミマーケティングのプラットフォーム



2007年サービス開始

ファクタリングのプラットフォーム



2025年M&A

# 主な沿革

2007年

2月

株式会社アイズ 創業

4月



自社開発

クチコミマーケティングのプラットフォーム

2013年

8月



M&A

広告業界のプラットフォーム

2021年

5月



M&A

ママ向け情報メディア

2022年

12月

東証グロース市場に株式上場

2023年

2月

プライバシーマーク認証取得

2024年

5月



M&A

コスメの検索や比較ができるクチコミサイト

2025年

2月



M&A

インフルエンサーマッチングプラットフォーム

9月



M&A

ファクタリング会社の口コミ・比較サイト



# メディアレーダーのビジネスモデル

広告・マーケティングに関するサービスの売り手（掲載社）と買い手（会員）の  
BtoBマッチングプラットフォーム

主な収益構造は資料ダウンロードによる「課金ダウンロード数」×「リード単価」の掛け算で、  
売上原価が発生しない売上総利益率100%のビジネスモデル

広告を出す先を探すため、  
資料やセミナーで情報収集したい

営業のために  
見込み客（リード）を獲得したい



資料掲載・動画掲載  
セミナー掲載

リード情報  
(会員情報) 獲得

成果報酬支払い

掲載社



媒体社/マーケティング会社

- ①掲載社が自社の媒体やサービスの営業資料、動画、セミナー情報を掲載
- ②会員は一定の情報を登録する事で、資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申込みが可能
- ③資料ダウンロード、動画視聴、セミナー申込みが行われると、会員が登録した情報を掲載社に提供
- ④掲載社はリード情報を獲得すると、その対価として当社に成果報酬を支払う

# メディアリーダーへの掲載例

## 資料掲載例

資料ダウンロードでリード獲得

### 【サンプリング】一般人～インフルエンサー活用したSNSクチコミプロモーション

Presented by [株式会社アイズ](#)

女性全般 社会人・OL 主婦（ママ） サンプリング Instagramマーケティング インスタグラマー  
販売促進 サイトへの集客 認知向上 掲載課金 月額課金 広告代理店 飲食品・食品 化粧品



資料更新日：2024/09/06

資料のダウンロードはこちら（無料）

・【株式会社アイズ】トラミー媒体資料\_2024年9月期.pdf

資料ダウンロード（無料）

お問い合わせ（無料）

株式会社アイズ

### トラミー(trami)とは

Instagram・X（旧Twitter）をはじめとしたSNSやブログで、商品やサービスをご紹介することができます。

## 動画掲載例

動画視聴でリード獲得



### 【トラミー】一般人を活用して大量投稿！ SNSを活用したクチコミプロモーション

[株式会社アイズ](#)

動画の紹介

☆2023年トラミー最新資料☆

★トラミー概要

会員数 133,921名（2022年12月）

メイン属性：20代、30代、40代 女性(主婦・ママ・OL・社会人)

## セミナー掲載例

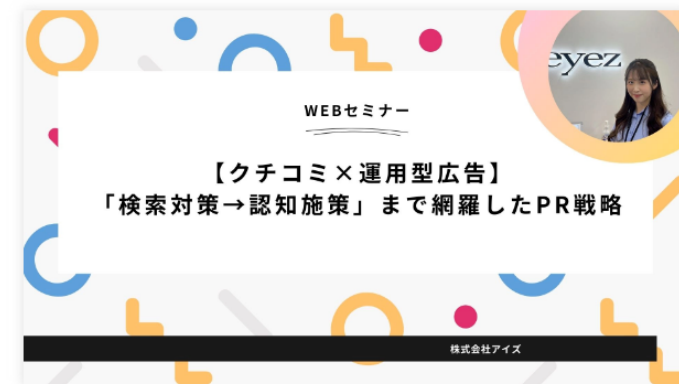
セミナー申込みでリード獲得

【クチコミ×運用型広告】「検索対策→認知対策」まで網羅した戦略をご紹介します！！

オンラインセミナー

主催：株式会社アイズ

参加申込み締め切り：2024年10月11日 11時00分



本セミナーでは、近年の消費者行動モデルの移り変わり、それに伴う認知施策と検索対策方法をお伝えします！

まず「認知を広めたい」・「PR活動はしたいけど何が適切かわからない」といったお悩みをお持ちのご担当者様必見です！

デジタル媒体が普及するにつれ、消費者行動モデルにもここ数十年でかなり変化が見られます。「検索対策」という言葉をよく耳にすることが増えたのではないのでしょうか…？

# メディアレーダーの料金プラン

無料プランは掲載による認知向上は可能だが、リード獲得が出来ない  
通常プランは成果報酬でリード獲得が可能

情報を掲載してお問い合わせを増やす！ 無料プラン			
掲載機能	資料	動画	セミナー
予算管理	—	—	有料オプション
リード単価	0円	0円	オンライン 5,000円 or オフライン 10,000円
取得できるリード情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> </ul> 非開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> </ul> 非開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分/役職</li> <li>業種/年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>
個別開示	有料オプション 12,000円	有料オプション 12,000円	×

リード情報を取得して営業活動に利用！ 通常プラン			
掲載機能	資料	動画	セミナー
予算管理	資料リード予算 月 50,000円～	動画リード予算 月 50,000円～	セミナーごと 5,000円～
リード単価	個別リード 4,000円～   一括リード <small>※オプション機能</small> 2,000円～	3,000円～	オンライン 5,000円 or オフライン 10,000円
取得できるリード情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分/役職</li> <li>業種/年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> <li>実施確度</li> <li>想定予算</li> <li>想定時期</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分/役職</li> <li>業種/年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業名</li> <li>部署名</li> <li>担当者名</li> <li>電話番号</li> <li>メールアドレス</li> <li>URL</li> <li>担当区分/役職</li> <li>業種/年商</li> <li>従業員数</li> <li>都道府県</li> </ul>

※表示ロジックのスコアはリード単価と人気度で決定されるため、リード単価を上げるか、人気の資料などを掲載する事で露出を増やすことができます。

# メディアレーダーの特徴

## 従来の広告業界

広告主

広告代理店

二次代理店

媒体社

- ・二次代理店が間に入るため、マージンが多くなる。
- ・広告主や代理店が広告を探しにくい。媒体資料を3ヶ月に一度、取り寄せる手間がかかる。
- ・媒体社の効率的な営業手法が少ない。例えば展示会は成果報酬ではなく、開催時期のみのリード獲得になる。

## メディアレーダー

- ・メディアレーダーは**間に入らず**、媒体社と、広告主・広告代理店を直接マッチング。
- ・広告主や広告代理店が**効率的に広告を探せる**。媒体資料を**いつでもダウンロード**。
- ・媒体社は**成果報酬で定常的にリード獲得**出来る。

会員

広告主

広告代理店

掲載社

媒体社

# メディアレーダーの強み

1

## 見込み顧客獲得サービス利用率No.1

東京商工リサーチ「媒体資料のポータルサイトに関する調査」（2025年9月）※1

2

## 独自アルゴリズムによる成長モデル

課金ダウンロード数×リード単価で成長。リード単価は掲載社が設定し、人気度×リード単価で表示順位が決まる独自アルゴリズムを実装（特許取得済み）

3

## 成果報酬×リカーリングによる高い成長率

成果報酬のため、掲載社が導入しやすくやめにくい。リカーリング売上が97%※2

※1 株式会社東京商工リサーチに委託し、オンライン調査で721名による調査結果。

※2 2025年1月～2025年12月の既存取引（継続およびリピート取引）の割合をリカーリング売上として算出。

# メディアレーダーAIによるサポート機能

メディアレーダー  
MEDIA R A D A R

素材: 投資初心者向けの資産管理アプリ  
ターゲット: 20~30代の投資未経験者  
目的: アプリの無料登録数を増やしたい  
その他: SNS広告とWebメディアの活用プラン、事例が知りたい

こんにちは! 投資初心者向けの資産管理アプリの広告プランニングについてお手伝いしますね。20~30代の投資未経験者をターゲットにした施策を考えてみました。

**施策概要**

このプランでは、SNS広告とWebメディアを活用して、アプリの無料登録数を増やすことを目指します。具体的な施策としては、以下の内容を提案します。

**SNS広告施策**

SNSプラットフォーム (Instagram, Twitter, Facebook) での広告展開を行います。特にビジュアルが重要なInstagramでは、短い動画やインフォグラフィックを使用し、投資の楽しさやアプリの利便性を伝えます。

- 実施方法
- Instagram 週5回の投稿 (ストーリー含む)、ユーザー生成コンテンツ (UGC) を促進。

商品・サービス名とターゲットを教えてください。効果的な広告プランを作成します!

AIによる回答は必ずしも正しいとは限りません。必要に応じて他の情報もあわせてご確認ください。利用規約はこちら

## AIとの対話を通じて広告プランニングや媒体・資料選定に特化したサポート機能

商材・ターゲット・目的入力で、AIが広告プランの方向性および想定施策を自動生成し、併せてメディアレーダー掲載資料の中から関連性の高い資料を提示します。

プラン検討初期における思考整理と資料探索を一体的に効率化し、最適な施策立案を迅速に進められる機能です。

# 案件マッチング機能

- ・ 情報収集の時間がない会員や、新たな視点からの提案を受けたい会員におすすめの機能
- ・ 掲載社側は案件を確認し、リード情報を開示した時点で課金が発生



## 会員

### アクション

- ・ 案件情報（商品やターゲット、予算、目的等）を、無料で登録するのみ

### メリット

- ・ 案件登録後、待つだけでOK
- ・ 新しい視点でのソリューションが提案される
- ・ 複数社からの提案をスピード感を持って受けられる



## 掲載社

### アクション

- ・ 案件情報を確認して、提案したい場合はリード情報を開示し、提案へ

### メリット

- ・ 案件情報ベースのため、確度の高いリード情報が獲得可能
- ・ 案件予算や実施時期、施策目的などの情報が一目でわかる
- ・ 商談に繋がりがやすく、効率の良いアクションが可能



# メディアレーダーの掲載社実績



# トラミーのビジネスモデル

広告主の商品やサービスのクチコミを各種SNSに投稿してもらうプラットフォーム  
対象者の選定・商品発送、投稿の審査・評価、レポートニングなどをワンストップで提供  
主な収益構造は「案件数」×「案件単価」の掛け算で、  
売上総利益率は約80%のビジネスモデル



- ①会員は興味のある案件に応募し、当選した商品やサービスを体験出来ます。
  - ②会員はSNS上にクチコミを投稿し、投稿URLの申請およびアンケートの回答を行います。
  - ③クチコミプロモーションに必要な一連の業務と二次利用可能なクチコミを提供します。
- ※売上総利益率は2025年12月期の実績から算出。主な原価は商品の配送費と謝礼ポイントです。  
※主要なプランは、商品のサンプリングや購入によって、会員に商品を体験いただくプランです。

# トラミーの会員属性



一般の情報発信者 (1)

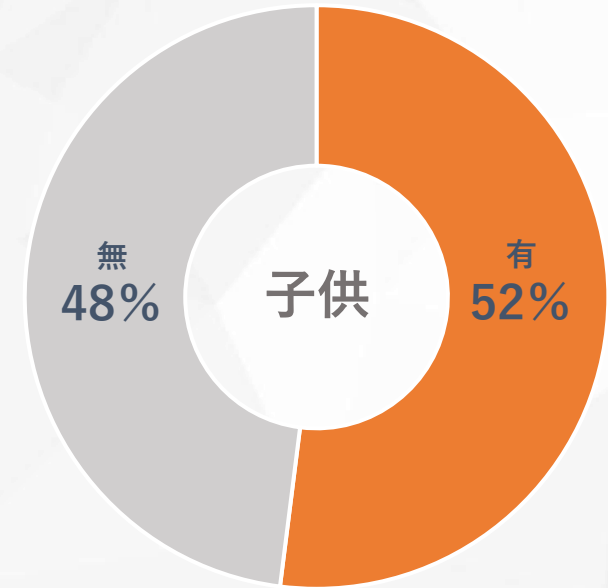
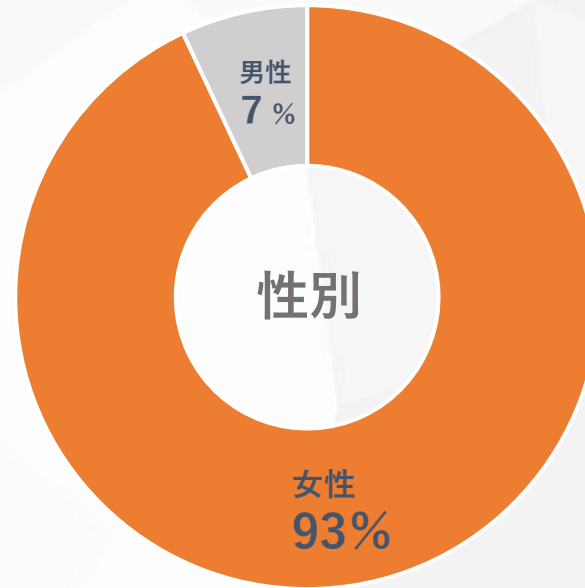
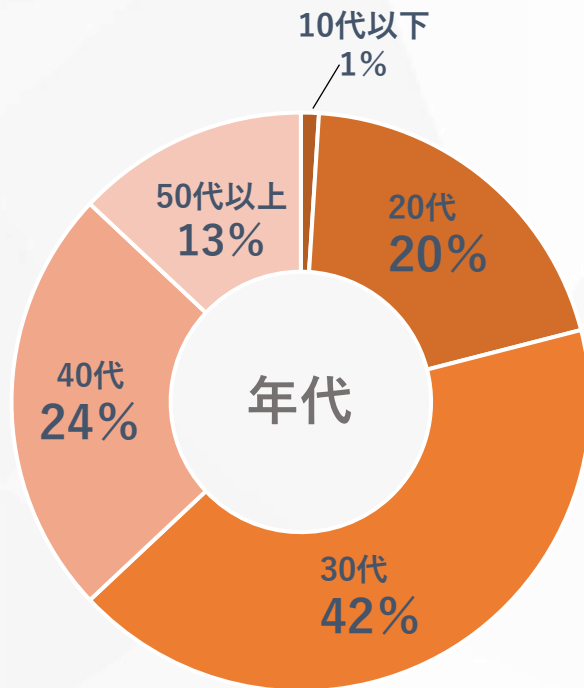
マイクロインフルエンサー (2) を中心に会員化

- (1) 一般の情報発信者：フォロワーが少ないがSNSで情報発信しているユーザー
- (2) マイクロインフルエンサー：フォロワー数、千人～
- (3) インフルエンサー：フォロワー数、1万人～

一般の情報発信者～マイクロインフルエンサーが中心のため、特定のインフルエンサーに依存するのではなく、広告主が安価に大量にクチコミを依頼でき、サイトやパンフなどで自由に二次利用できる

# トラミーの会員属性

会員数15万人以上、20代～40代の女性が多い



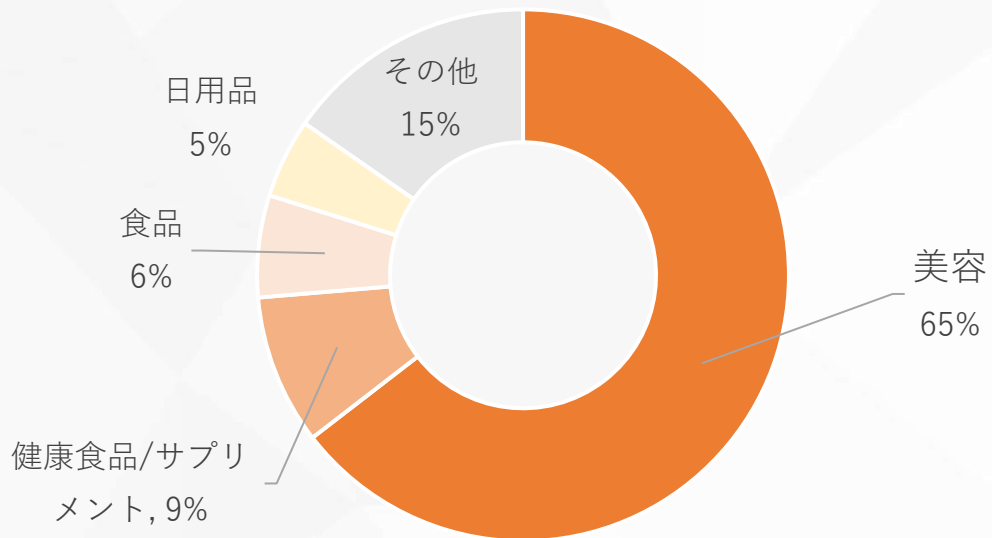
# 大人数×ディレクション型のユニークなポジション



※プラットフォーム側で対象者選定や商品発送などをディレクションするサービス

## 案件の業種

20～40代の女性（トラミー会員）による  
クチコミが商材購入の際の参考になる、  
スキンケア、健康食品、日用品、食品などの  
女性向けの商材が多い



## 顧客例

ALBION

FANCL  
正直品質。

BCL  
Beauty Creative Life

proactiv.

KOKUYO

株式会社  
サンギ  
SANGI

ギンビス

SEGA<sup>®</sup>  
Toys

ROHTO

LIXIL

JA熊本経済連

C'BON  
美を創造し、演出する

# 事例紹介



## 商品

- ・株式会社ファンケルが販売している、年代別のマルチビタミンサプリ「私のビタミン」

## 目的

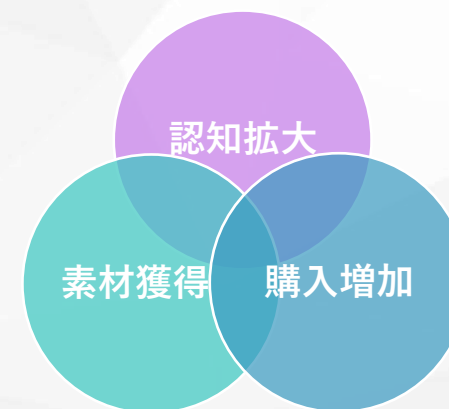
- ・販売場所の認知向上
- ・広告配信の為の素材回収
- ・クチコミサイト対策
- ・店舗の購入実数増加

## 実施内容

- ・購入レビュー150名
- ・Instagram & X(旧Twitter)投稿

## 実施結果

- ・クチコミ数の急増  
(任意投稿 300件超)
- ・クチコミサイトの複数部門で上位獲得
- ・広告配信用の質の高い記事素材の獲得



# サービス間の連携

トラミーの見込み顧客獲得にメディアレーターを活用

メディアレーターは広告業界の見込み客獲得サービスのため、  
メディアレーターの会員規模が拡大するとトラミーの「見込み客獲得」に有利に働く





 ファクログ

# ファクトログのビジネスモデル

ファクタリング検討者（法人企業や個人事業主）とファクタリング会社（広告主）をつなぐ  
成果報酬型のマッチングプラットフォーム  
「ファクタリング会社の開拓」と「広告およびSEO対策による集客」で成長

利用検討者  
法人企業/個人事業主



サイトへアクセス



1



ファクタリング会社を比較検討

2

問い合わせ

3



代理店

成果報酬支払い

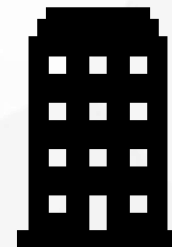
2

一括査定

3

成果報酬支払い

広告主  
ファクタリング会社



# ファクトログでは「一括査定機能」や「口コミ情報」を通じて、資金調達を検討している高確度のリード情報を提供

## 一括査定機能

一度にまとめて複数社へ査定を依頼

審査通過率 90%・最短2時間入金!

優良ファクタリング会社に一括見積で  
手数料が安い・買取額が高い  
会社ができる!

A社 600万  
B社 700万  
C社 650万

差額 100万円

かんたん30秒入力  
一括査定・見積もり依頼をする ▶

※2025年4月時点のファクタリング口コミサイト ahref5より

## 口コミ情報

ファクタリング利用者の口コミや評価を比較

会社情報 口コミ 利用実績

評価で絞り込む

- ★★★★★ 29件
- ★★★★☆ 24件
- ★★★★☆ 9件
- ★★★★☆ 0件
- ★★★★☆ 0件

詳細条件で絞り込む

- 業界
- 資金調達金額
- 従業員規模
- 入金スピード
- 手数料

気になるワードで検索

この条件で絞り込む

利用者情報

手数料

調達金額

掛け目

入金時間

口コミを引用

投稿日: 2026.03.06

★★★★★  
審査も優しく入金も早いです!

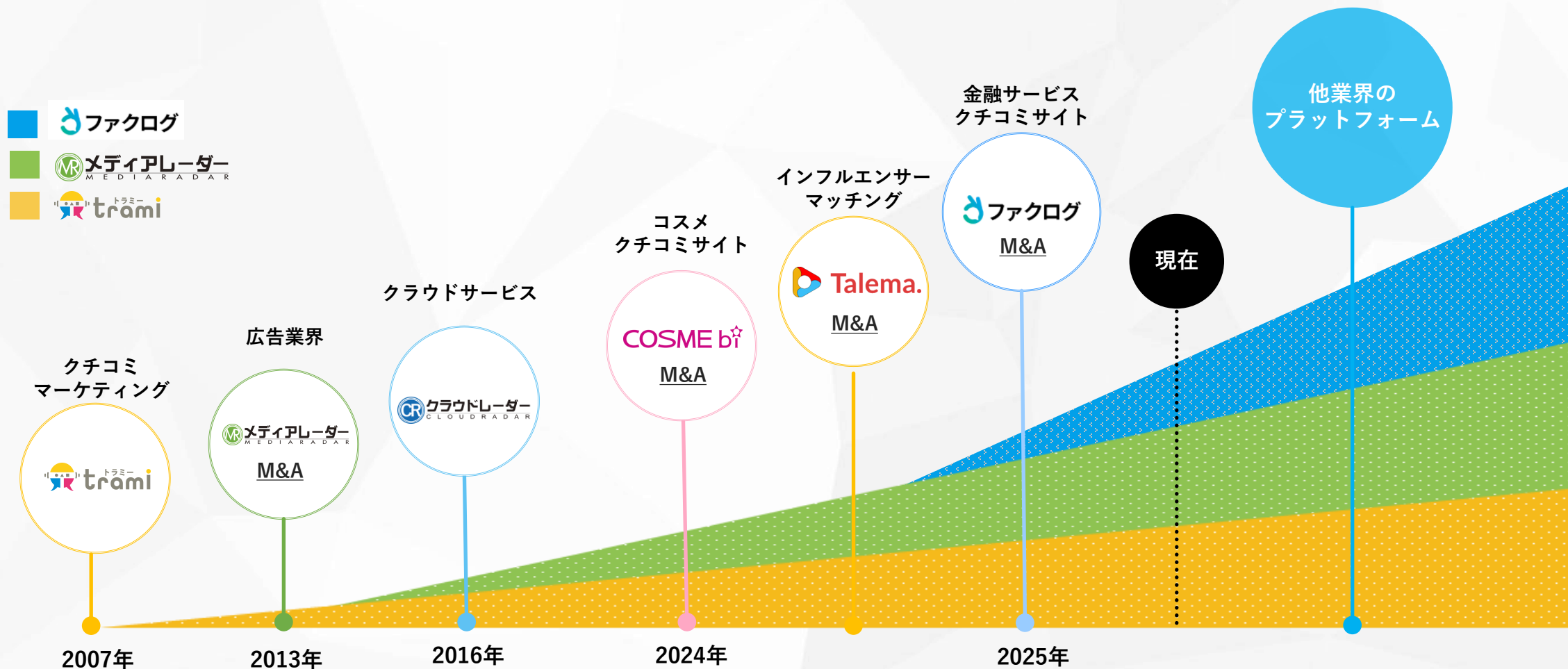
活用した場面

ファクタリングを利用した理由・急な資金に気づが発生したため。どのような点で役立ったか・急な資金が必要となり、早くお金が欲しかったので大変助かりました。

不動産業界の利用者  
資金調達金額 51~100万円  
利用状況 新規利用  
手数料 10%  
掛け目 85%  
審査時間 3~5時間  
入金スピード 3~5時間  
従業員人数 2~10名  
業界 不動産

# 成長戦略

既存プラットフォームを成長させながら、  
M&Aも活用して様々な業界のプラットフォームを展開し成長を加速させていく



# 成長戦略

## M&Aの推進

既存事業とのシナジー・ノウハウを活かせるM&Aを推進

## 既存事業のさらなる成長

市場変化に合わせたサービス拡充で、収益を拡大

## 新規事業・新サービスのリリース

既存の資産を活かした新規事業やサービス開発で、他の業界のプラットフォームを展開



集客



知見・ノウハウ



コンテンツ作成



# M&A

## ファクトログ



2025年 M&A

## MR メディアレーダー

MEDIA R A D A R



2013年 M&A

# 成長戦略

## 各サービスの「見込み顧客獲得」に **メディアレーダー**を活用

メディアレーダーは広告業界の見込み客獲得サービスのため、  
販売するサービスが増えた分、資料掲載数も増やせることから、「見込み客獲得」が有利に働く



集客

# APPENDIX

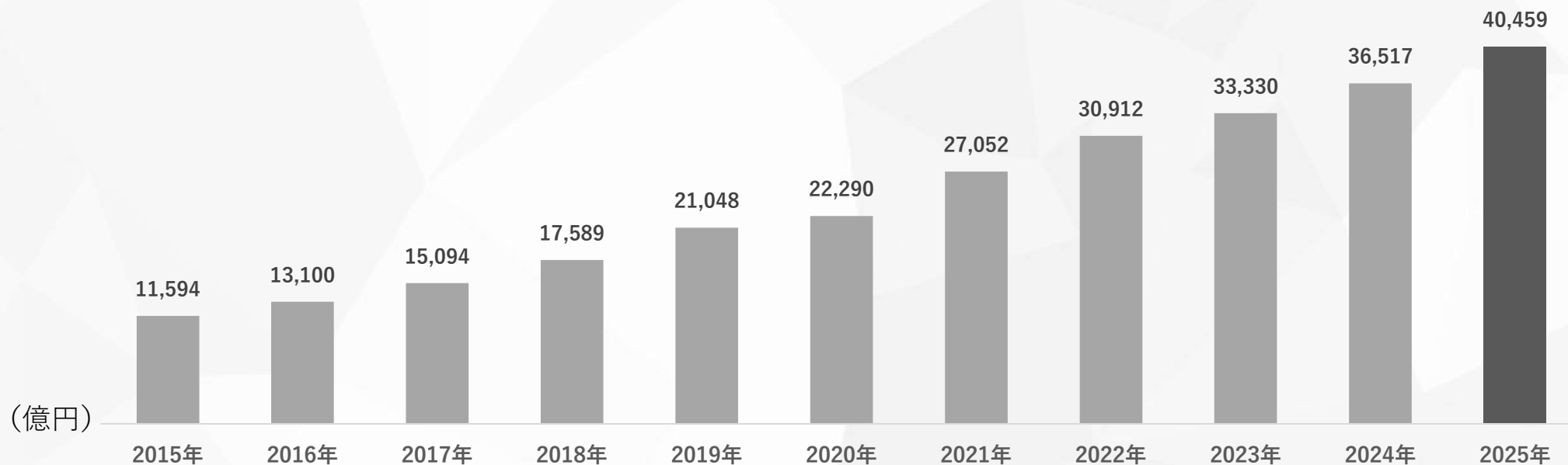


# 当社の事業環境



メディアレーダーやトラミーが属する  
インターネット広告費は成長市場で、2025年は**4兆459億円**

株式会社電通「2025年 日本の広告費」より

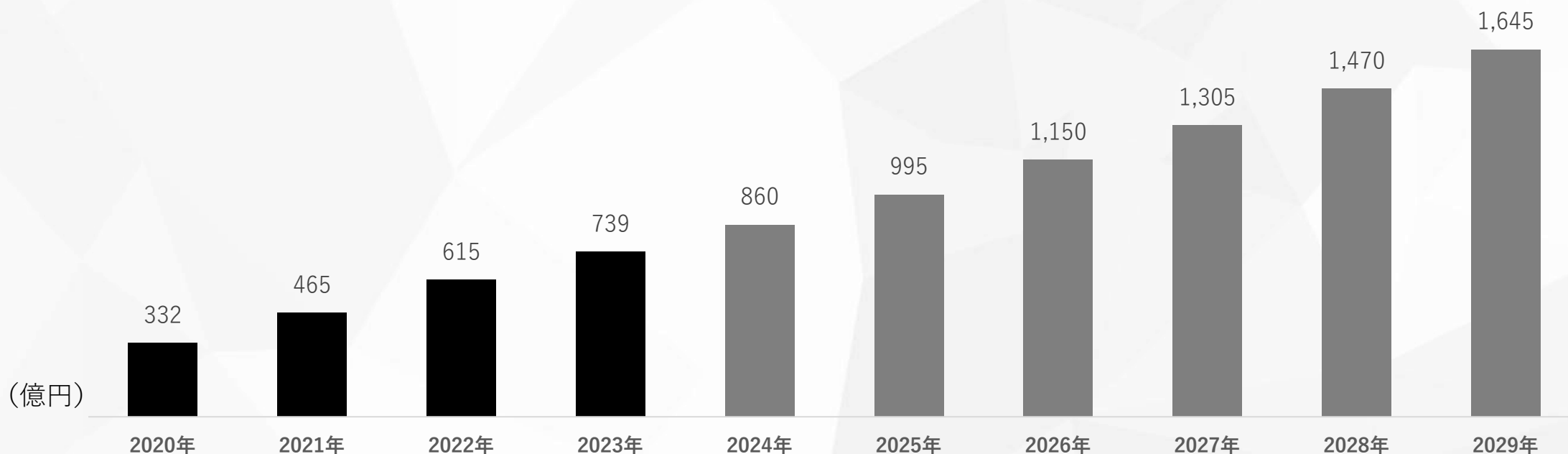


※インターネット広告費は媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、制作費の3つあり、メディアレーダーやトラミーは媒体費に属します。

# 当社の事業環境

トラミー、タレマが属する  
インフルエンサーマーケティングは成長市場で、  
2029年には**1,645億円**の市場へ

2024年11月 株式会社サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ「2024年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」より

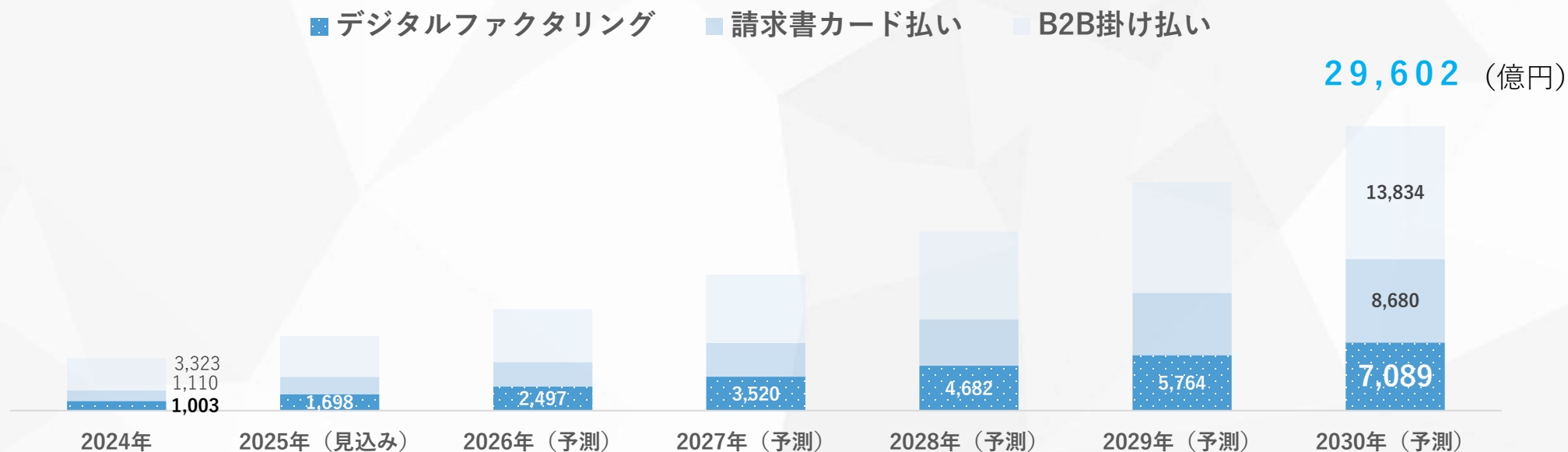


※グラフは発表された年より前の数字を黒、発表された年以降はグレーで表示。  
※YouTube、Instagram、X（旧Twitter）、TikTok、その他の5つのセグメントがあり、その他以外全てに属します。

# 当社の事業環境

ファクログが属する  
補完金融・資金調達支援ソリューション市場は2030年には**29,602億円**の市場へ  
デジタルファクタリングのみは**7,089億円**の市場へと成長予測

2026年1月 株式会社矢野経済研究所調べ「補完金融・資金調達支援ソリューション市場に関する調査」より



※ 2025年度は見込値、2026年度以降は予測値。

※ デジタルファクタリング市場は請求書および将来債権の買取金額ベース、請求書カード払い市場およびB2B掛け払い市場はサービス提供事業者取扱高ベースで、市場規模を算出。

# 本資料の取り扱いについて

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画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想定に基づくものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、および国内や国際的な経済状況が含まれます。

