



2025年12月期 第 2 四半期

決算説明資料

2025年 8 月 8 日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

1. 2025年12月期 2 Q 概況	02
2. サービス別主要KPI	13
3. 2 Qトピックス	19
4. 事業説明	21
5. Appendix	26

1. 2025年12月期 2Q 概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

連結業績ハイライト

1 Q同様に 2 Q過去最高を更新

売上高

12.2 億円

前年同期比

+20.2%

営業利益

2.7 億円

前年同期比

+2.0%

取扱高

77.1 億円

前年同期比

+19.9%

主要KPI

転貸戸数は5万戸を突破 サポート件数も順調に増加

転貸戸数

50,829戸

前年同期比

+41.3%

法人企業数

3,867社

前年同期比

+11.8%

主要サポート数

483万件

前年同期比

+14.0%

転貸戸数詳細

昨年大手クライアントの契約があった影響で獲得戸数が前年を下回った

新規獲得戸数

2,738戸

前年同期比

▲ 38.8%

実管理戸数

21,594戸

前年同期比

+ 38.7%

潜在戸数

28,006戸

前年同期比

+ 46.6%

2Qサービス別ハイライト

	前年同期比	概況
売上	+ 20.2 %	法人で一部企業の繁忙期の依頼件数が予算を下回った。 大手クライアントとの連携など4月からの今期影響度の高い施策は計画どおり進捗。
営業利益	+ 2.0 %	予算通りの依頼数を基準に繁忙期の準備をしていたため、利益率が低下した。 それでも増益は確保し2Q過去最高益を更新。

	売上高 前年同期比	概況
不動産	+ 24.7 %	計画通り大手クライアントとの取引がスタート、7月より本格稼働。 新規クライアントの契約も順調に進んでいる。
法人	+ 11.6 %	新規契約は順調だが、運用開始まで時間がかかるなど想定した件数はまだきていない。 昨年大手クライアントの契約があった影響で獲得戸数が前年を下回った。
引越し	+ 57.3 %	サービス利用数が順調に増加。 1Qに続いて、HAKO-Tecの契約が好調。

連結サマリー

(単位：百万円)

	2Q			累計		
	FY25 実績	FY24 実績	増減率	FY25 実績	FY24 実績	増減率
売上高	1,224	1,019	+20.2%	2,471	2,130	+16.0%
不動産会社向けサービス	588	471	+24.7%	1,154	977	+18.1%
法人企業向けサービス	548	491	+11.6%	1,129	1,026	+10.0%
引越会社向けサービス	87	55	+57.3%	188	126	+48.7%
売上総利益	873	828	+5.4%	1,828	1,737	+5.3%
不動産会社向けサービス	288	316	▲8.9%	631	679	▲7.2%
法人企業向けサービス	508	464	+9.4%	1,038	948	+9.6%
引越会社向けサービス	77	47	+62.0%	159	109	+45.8%
販売管理費	602	563	+7.0%	1,276	1,159	+10.1%
営業利益	271	265	+2.0%	552	578	▲4.4%
経常利益	271	265	+2.1%	553	581	▲4.8%
当期純利益	180	188	▲4.1%	364	394	▲7.7%

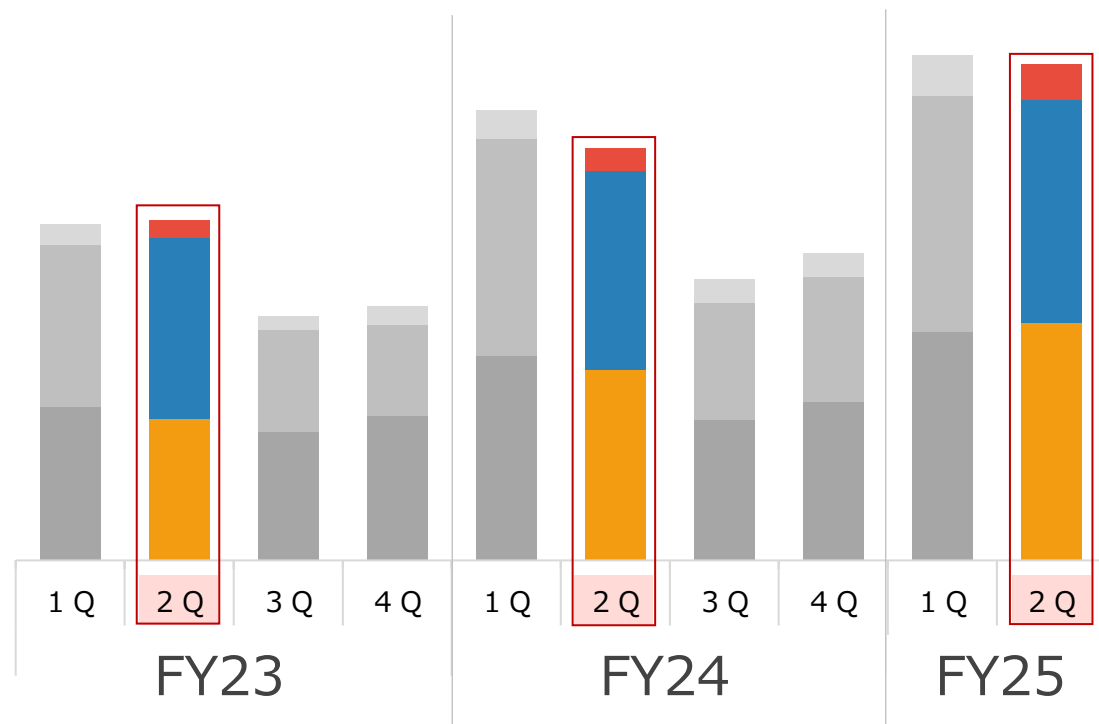
連結売上高の四半期推移（サービス別）

前年同期比 + 20.2% の成長

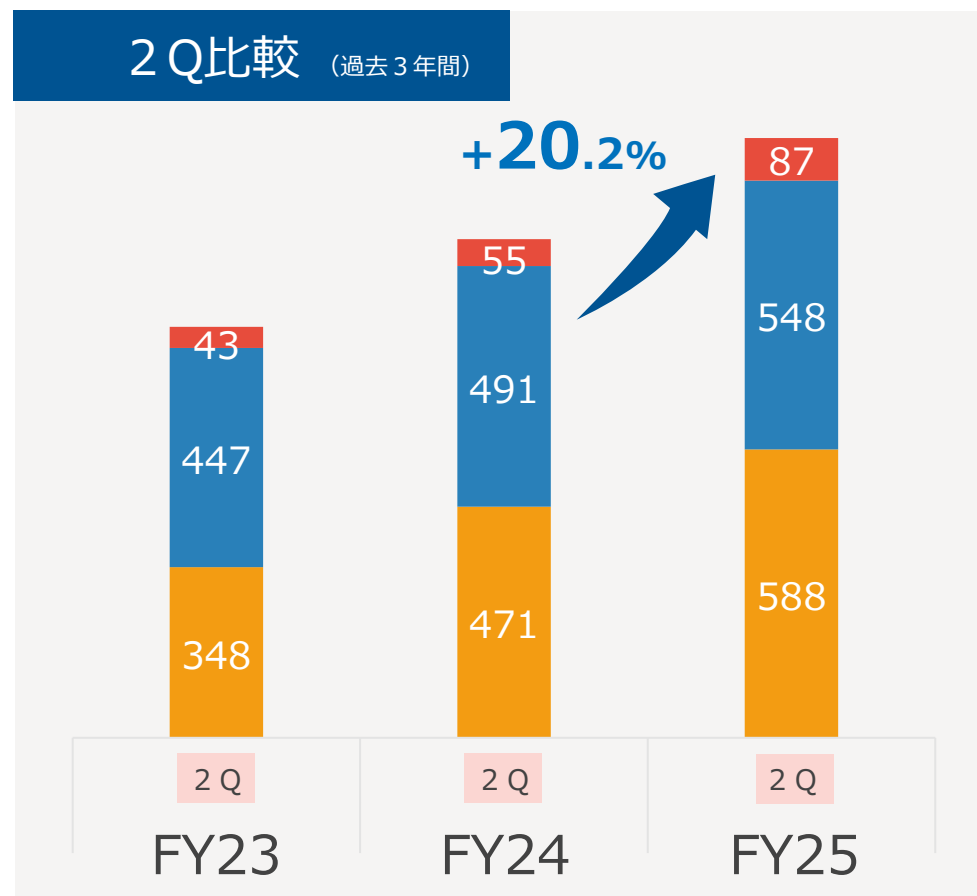
過去3年の四半期推移

（単位：百万円）

■ 不動産会社向けサービス ■ 法人企業向けサービス ■ 引越会社向けサービス



2Q比較（過去3年間）



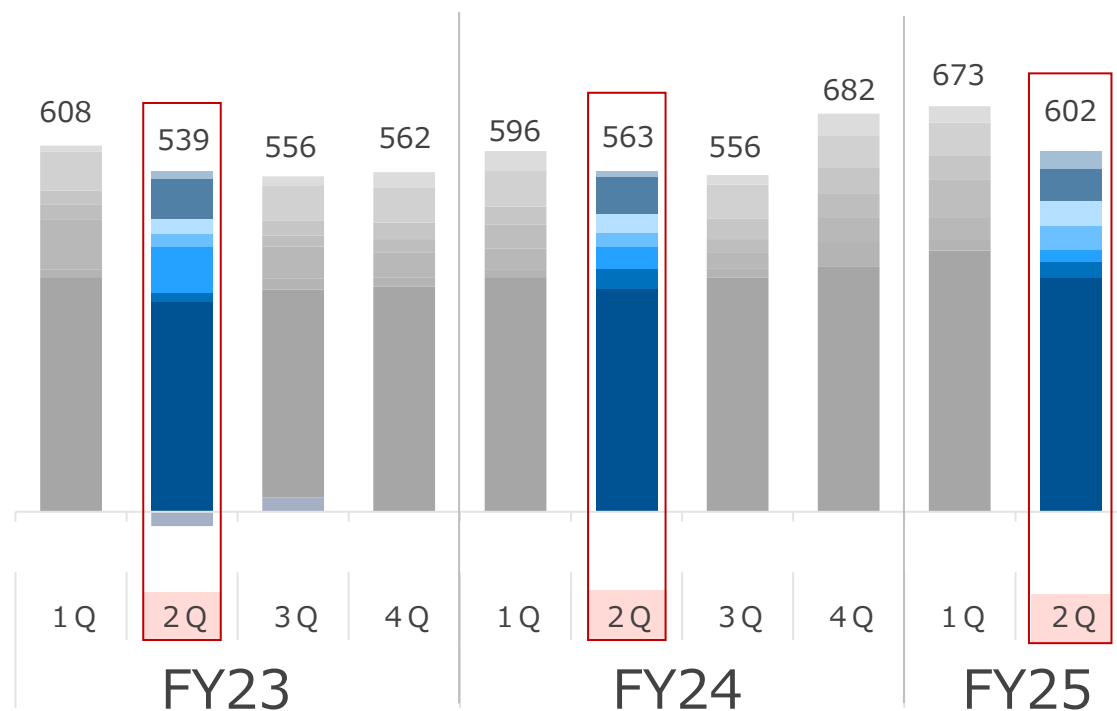
販管費の四半期推移

前年同期比+7.0% 昇給による人件費増加と繁忙期での外注費増加

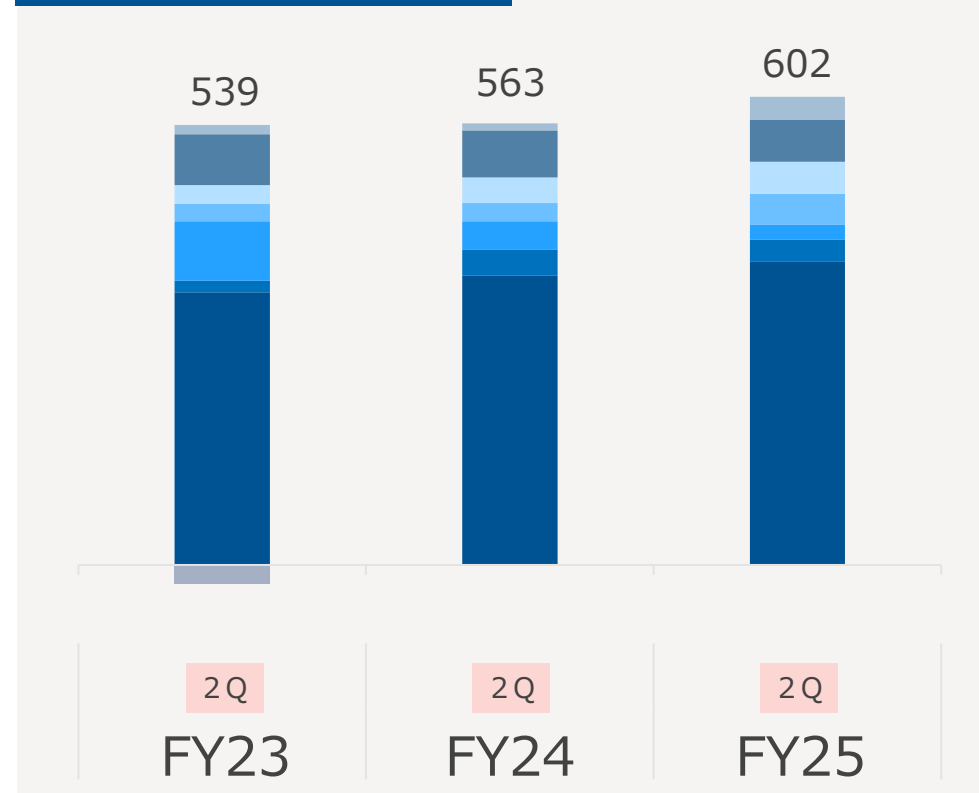
過去3年の四半期推移

(単位: 百万円)

■人件費 ■営業費 ■販促・広告 ■業務委託費 ■システム関連 ■地代家賃 ■給与手当戻入（販促協賛金） ■その他



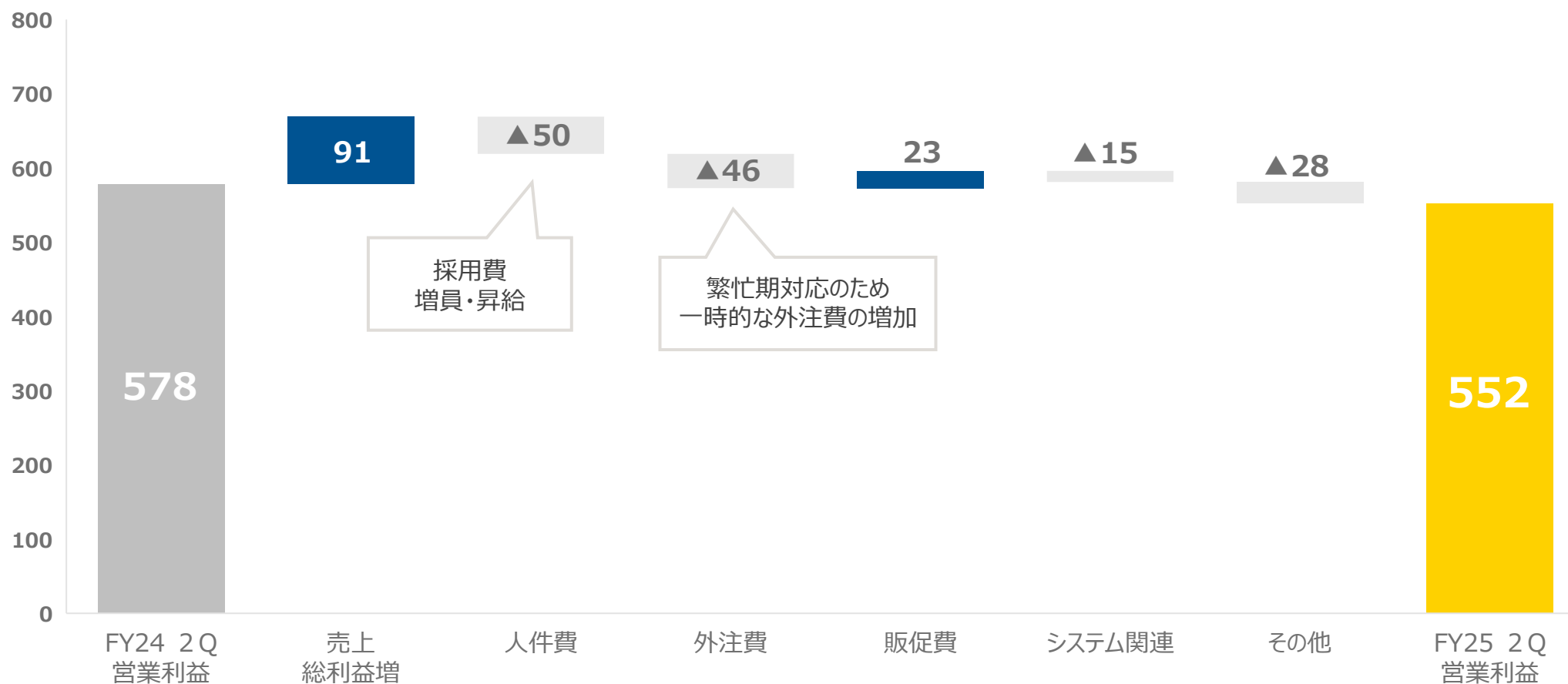
2Q比較 (過去3年間)



営業利益

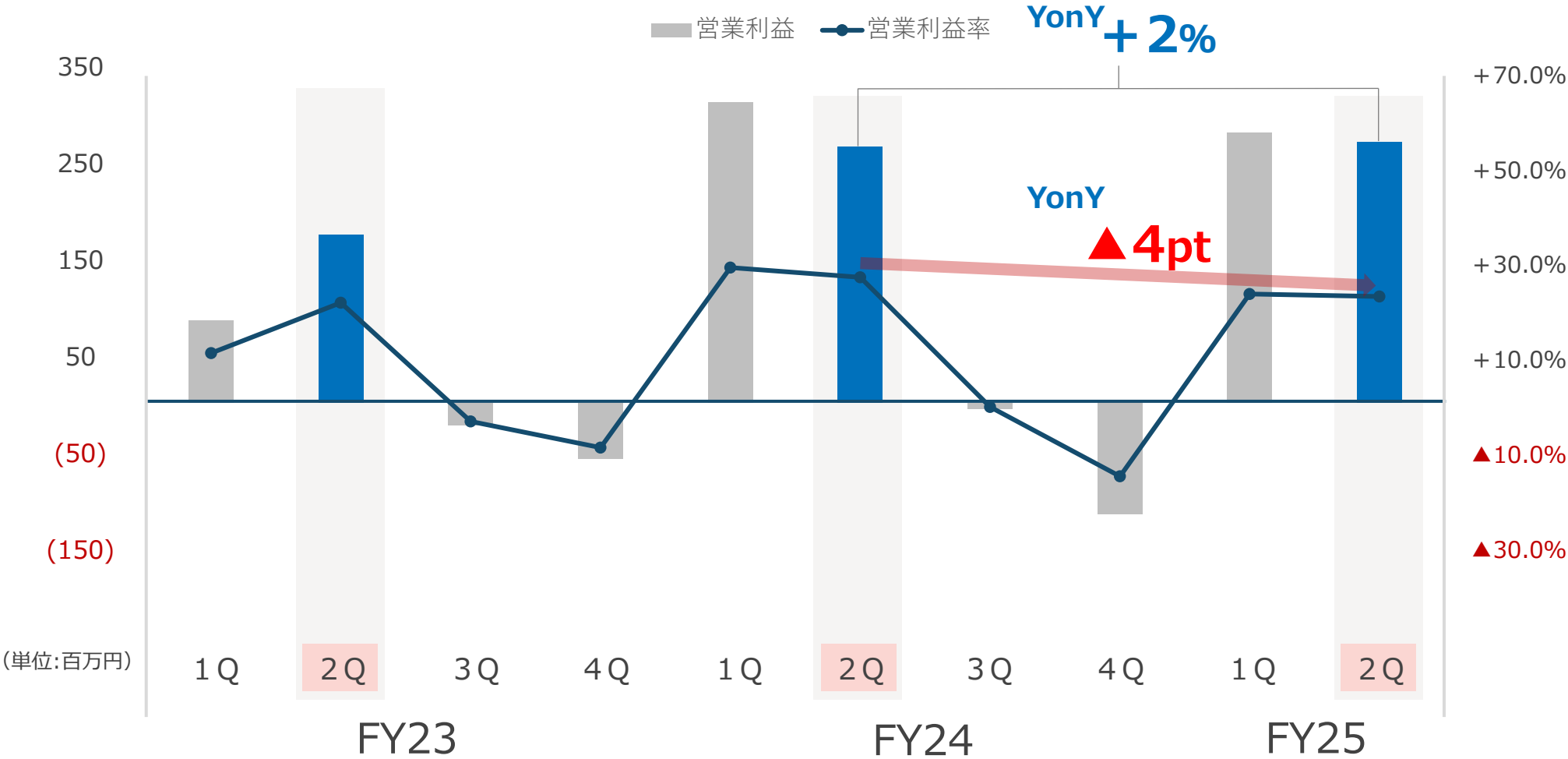
繁忙期の依頼数が計画を下回り減益 3Q以降全社でカバー予定

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率の四半期推移と前年差

前年同期比でプラス2%の増益 3Q以降さらに増益となる計画



連結BSと連結CF

転貸事業に係る敷金などの影響で固定資産・負債は膨らむ傾向にある

(単位:百万円)

連結BS			
	FY25 実績	FY24 実績	増減率
流動資産	4,957	4,645	+6.7%
うち現金及び預金	2,060	2,244	▲8.2%
固定資産	2,030	1,478	+37.4%
総資産	6,988	6,124	+14.1%
流動負債	2,825	2,587	+9.2%
固定負債	1,711	1,242	+37.7%
株主資本	2,443	2,293	+6.5%
新株予約権	7	1	+708.2%
純資産合計	2,450	2,294	+6.8%
負債純資産合計	6,988	6,124	+14.1%

(単位:百万円)

連結CF	
	当連結会計期間 (2025年1月～2025年6月)
税金等調整前当期純利益	553
営業活動によるキャッシュ・フロー	526
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 266
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 152
現金及び現金同等物の増減額	106
現金及び現金同等物の期首残高	1,914
現金及び現金同等物の期末残高	2,060

1. 2025年12月期 2 Q 概況

2. サービス別主要KPI

3. 2 Qトピックス

4. 事業説明

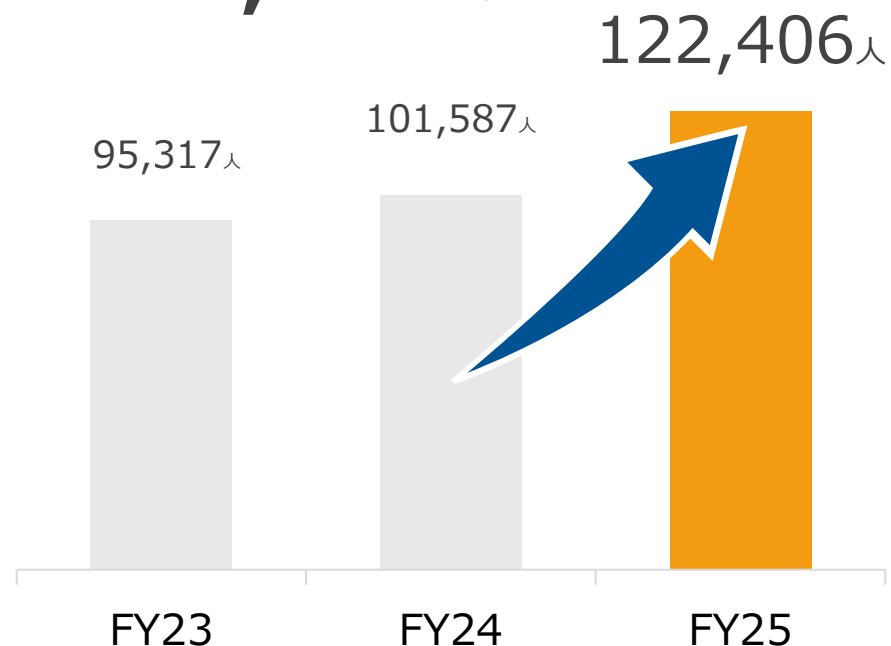
5. Appendix

不動産会社向けサービス

ユーザー数は順調に増加 単価については1Qに比べて回復傾向

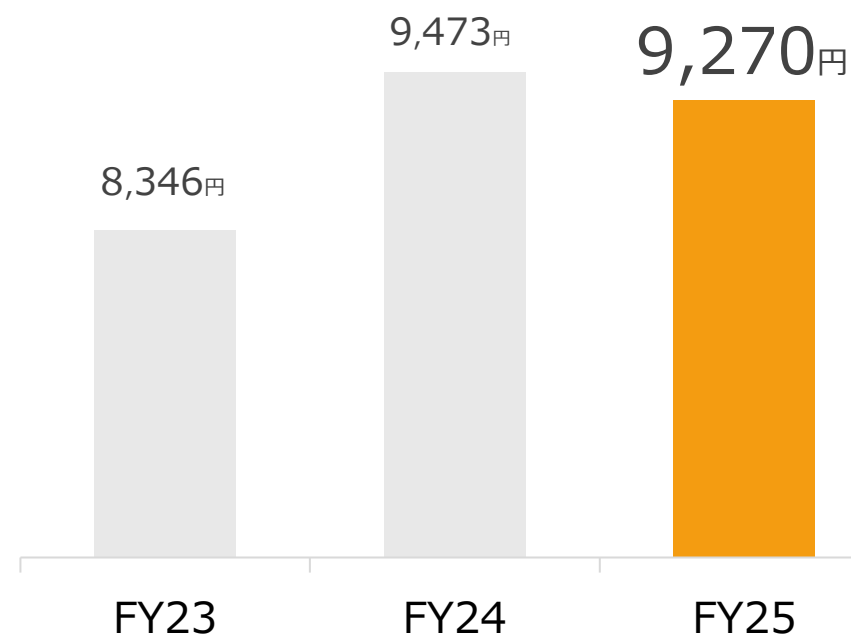
ユーザー数

+20,819人



単価/ユーザー

▲203円

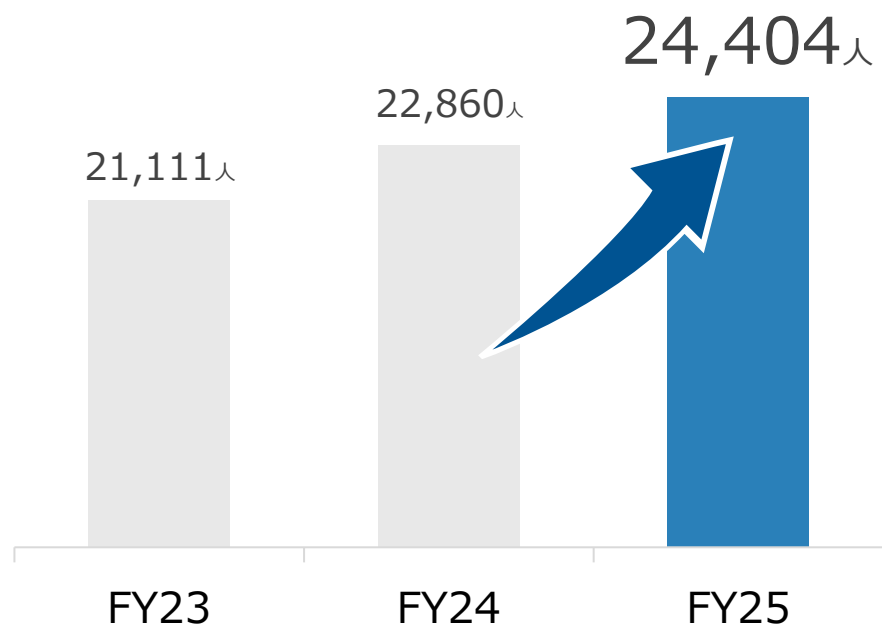


法人企業向けサービス

ユーザー数・単価ともに順調に増加

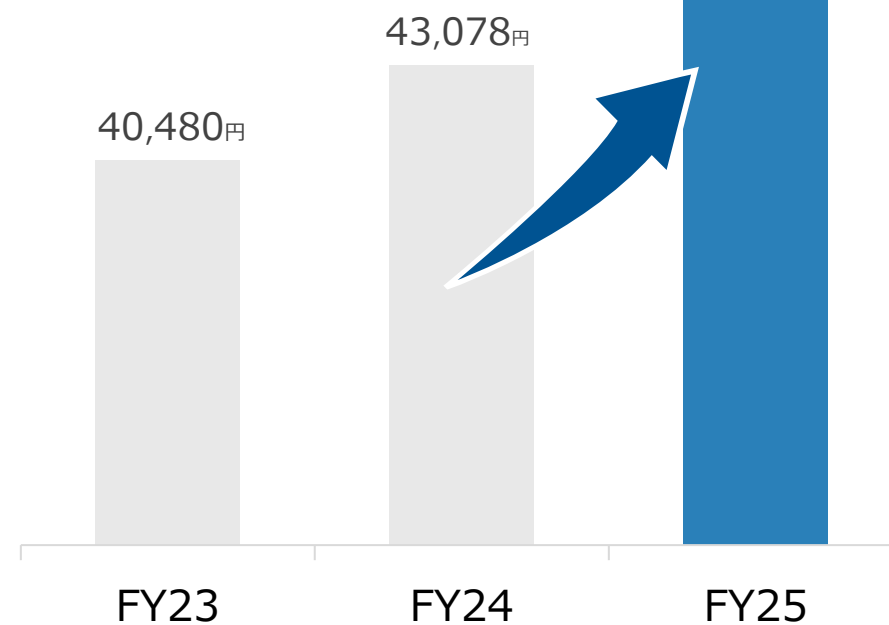
ユーザー数

+ 1,544人



単価/ユーザー

+ 2,229円

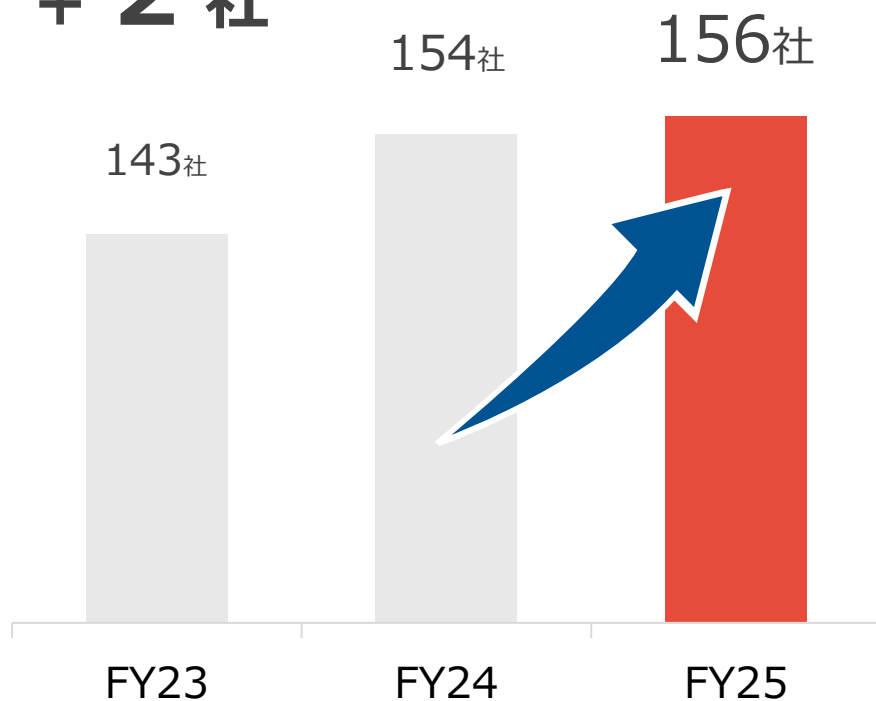


引越会社向けサービス

引越会社数・利用サービス数ともに順調に増加

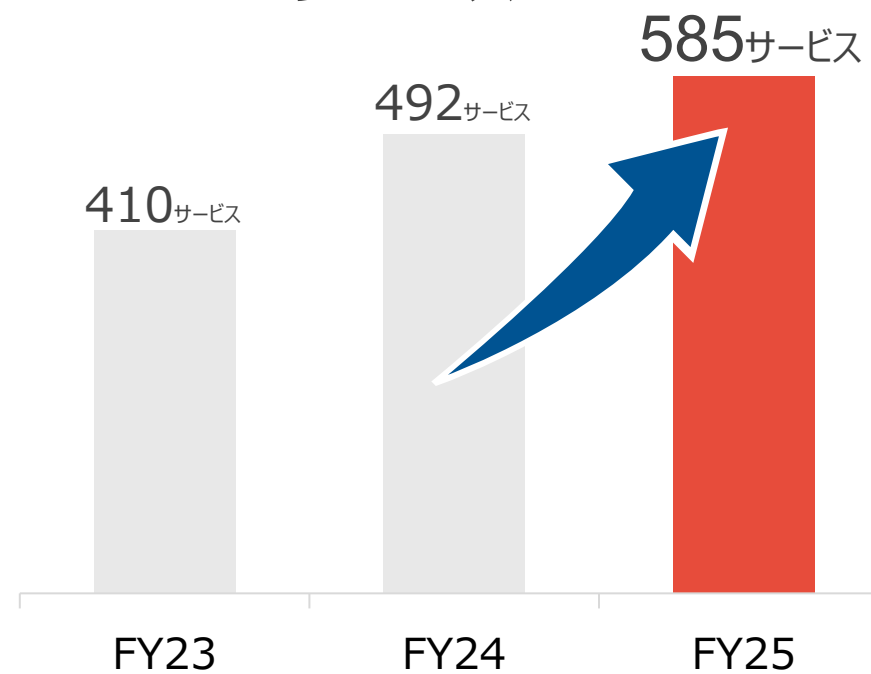
引越会社数

+ 2 社



利用サービス数

+ 93 サービス

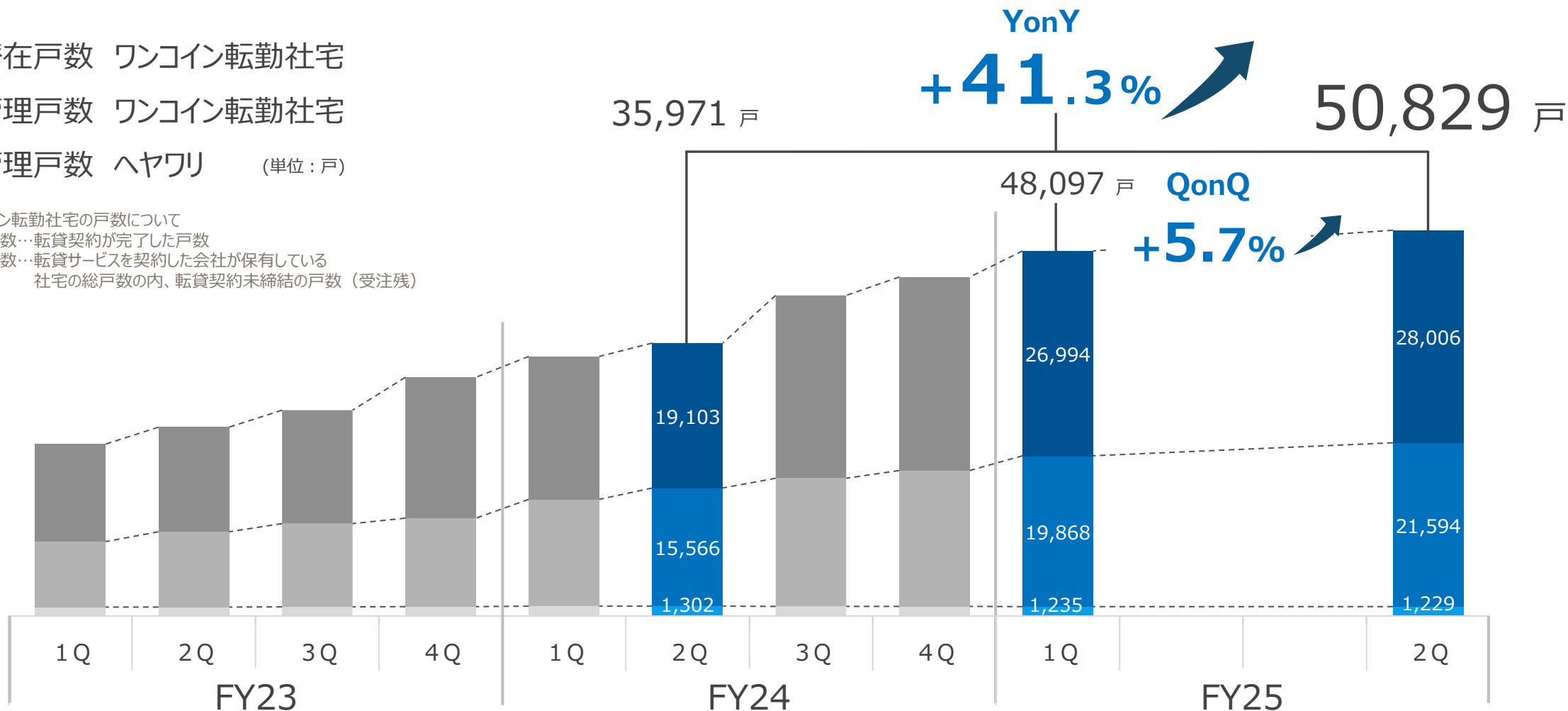


法人企業向けサービス 転貸戸数

前年同期比+41.3% 5万戸を突破

- 潜在戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ヘヤワリ (単位: 戸)

ワンコイン転勤社宅の戸数について
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数
 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している
 社宅の総戸数の内、転貸契約未締結の戸数(受注残)



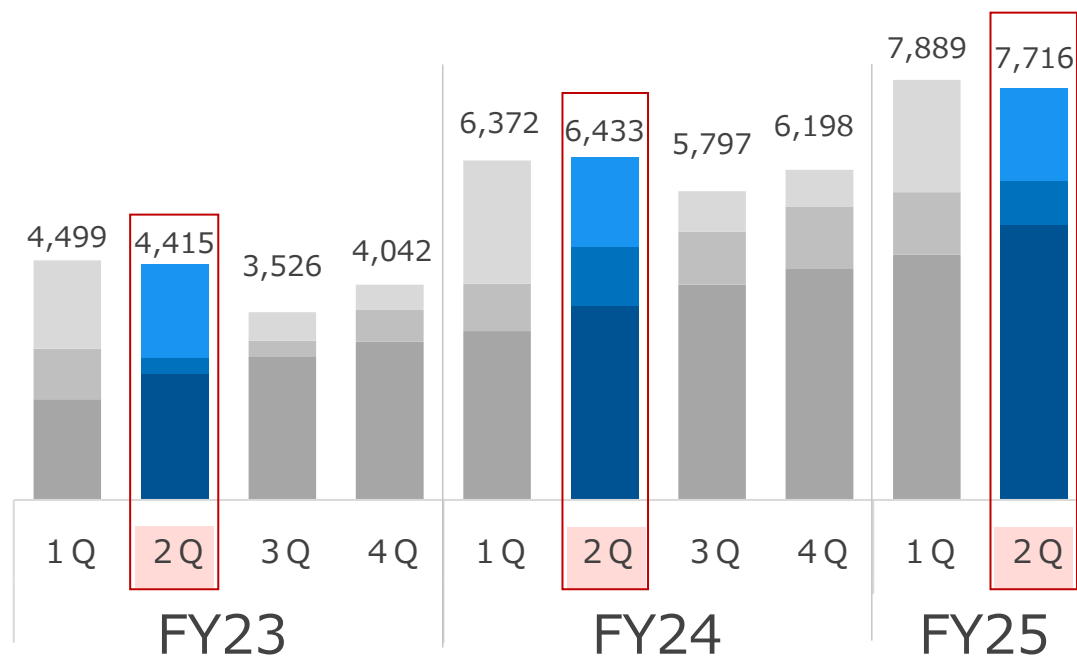
取扱高（法人企業向けサービス）

2 Qとしては最高の77億円 前年同期比+19.9%

過去3年の四半期推移

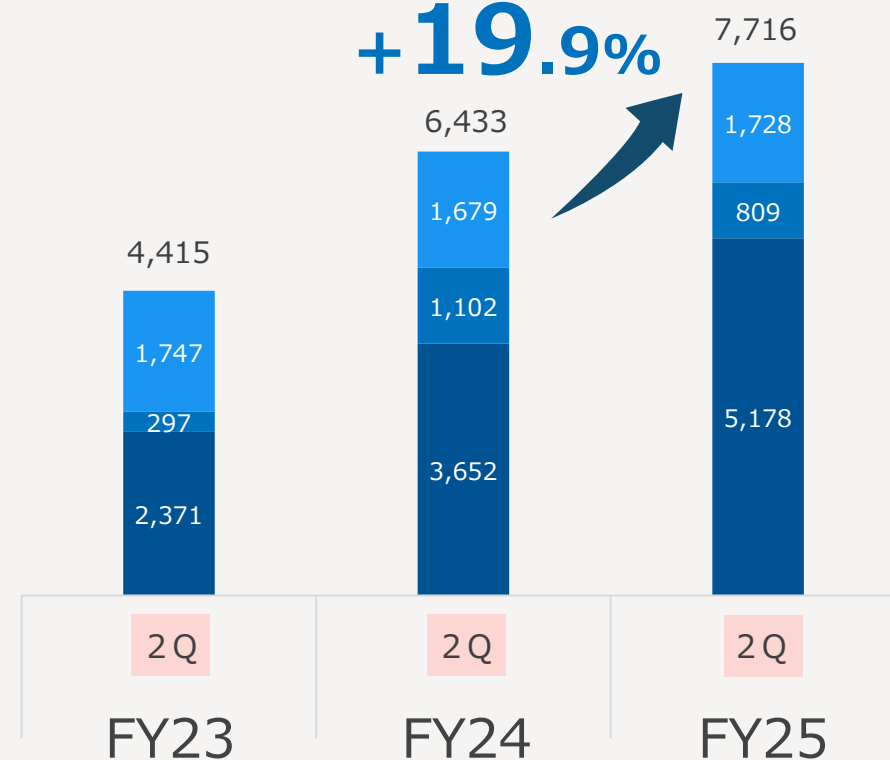
(単位：百万円)

■ 転貸サービス月額 ■ 転貸サービス月額以外 ■ 引越しサービス



2 Q比較 (過去3年間)

+19.9%



1. 2025年12月期 2 Q 概況

2. サービス別主要KPI

3. 2 Qトピックス

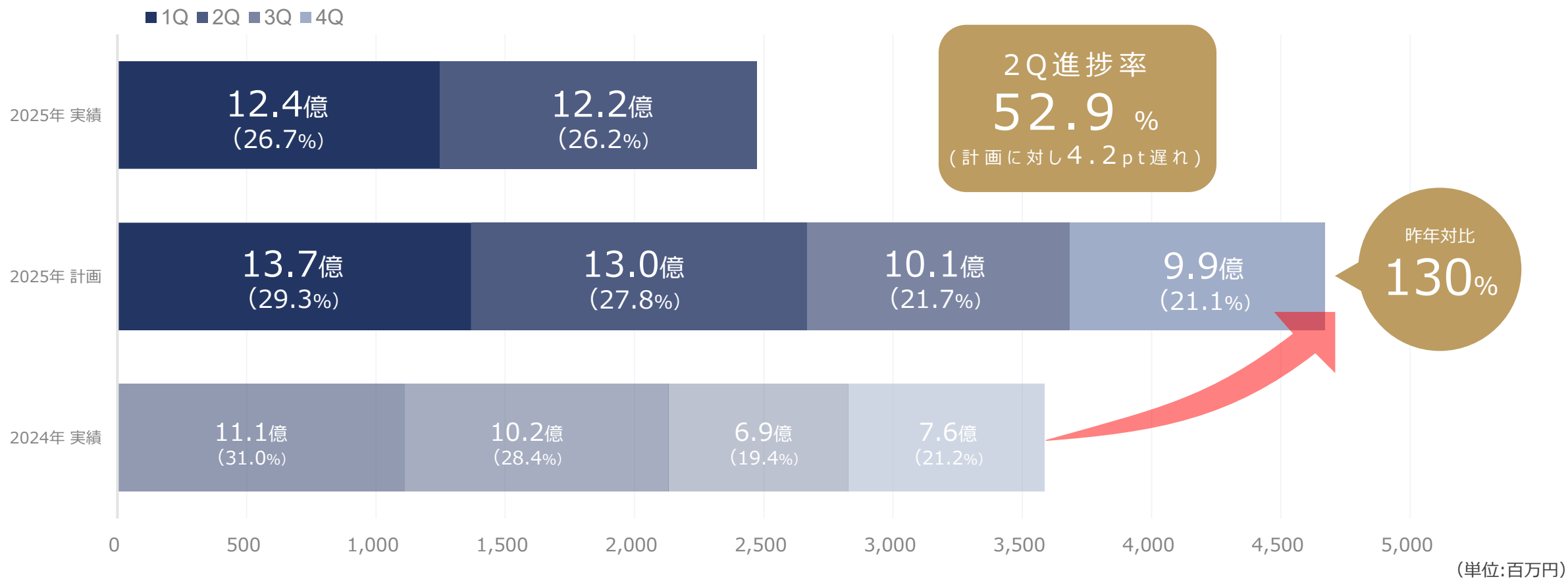
4. 事業説明

5. Appendix

通期計画に関して（売上）

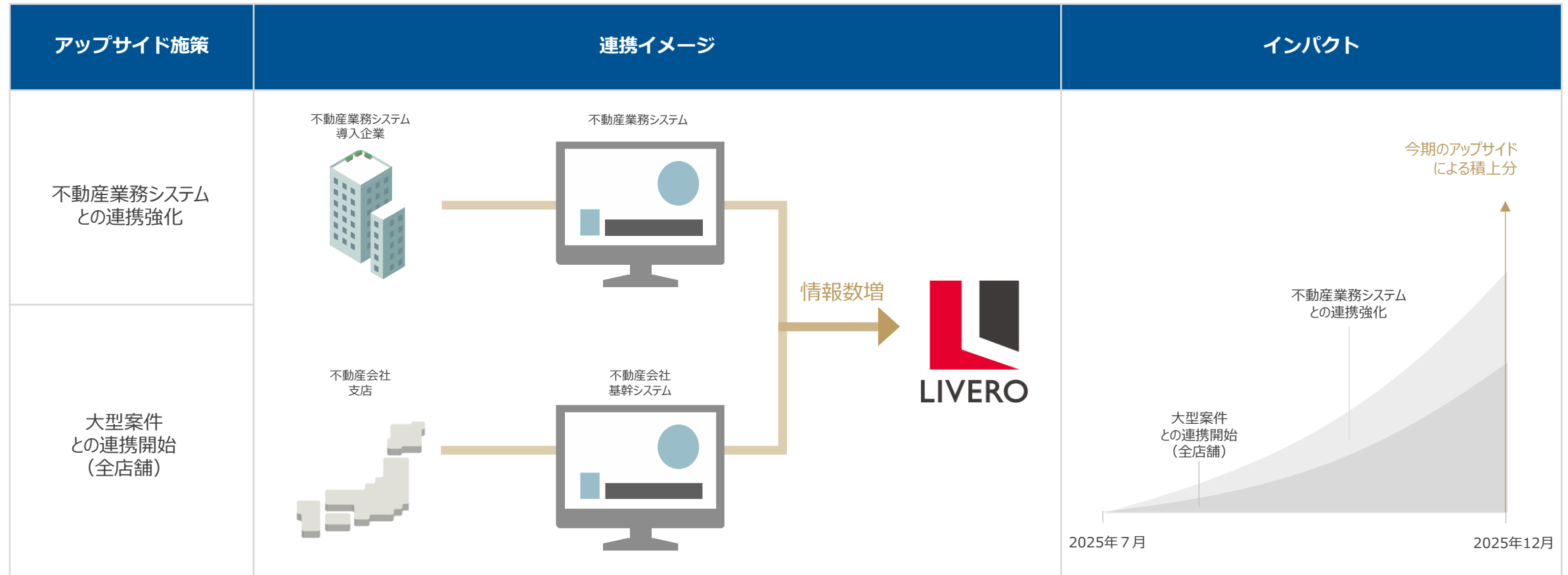
前年比130%の成長目標に対し2Qまでの進捗率52.9%

▼ Qごとの売上推移と進捗率



増収見込要因

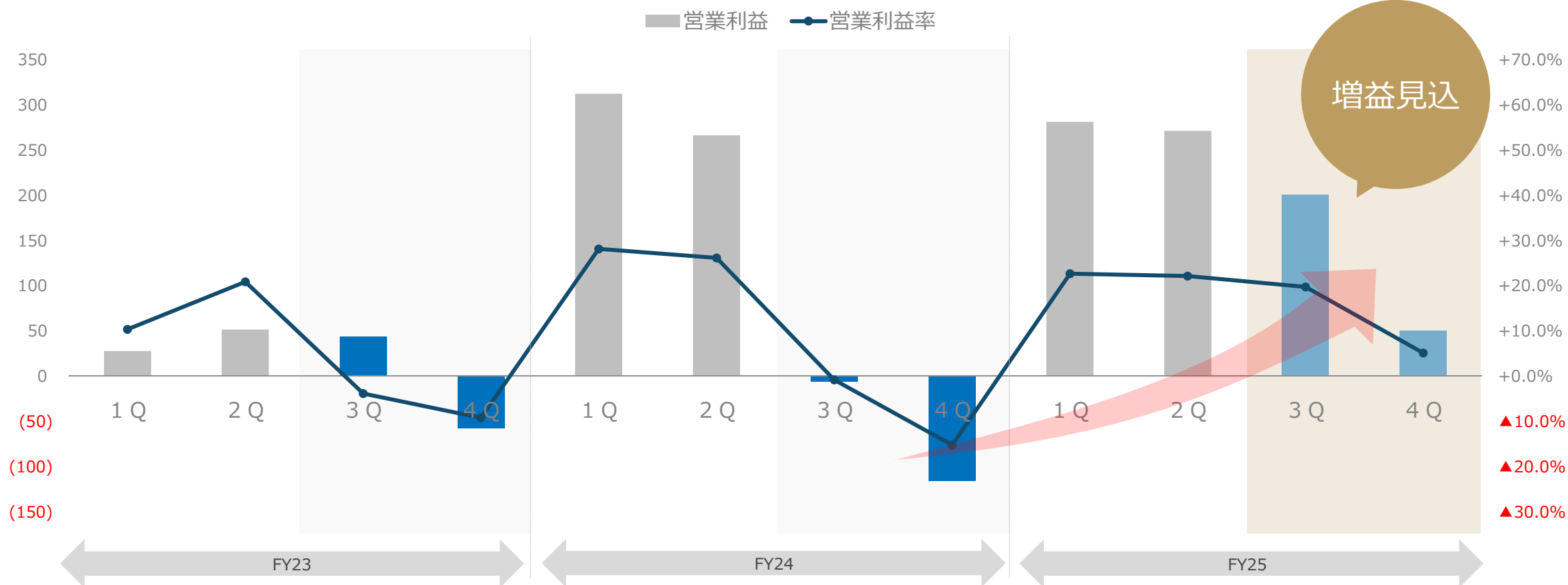
連携強化で情報数UP 大きく増収を計画



通期計画に関して（営業利益）

営業利益 昨年特有のコスト減 大型案件の開始による増益計画

▼ Qごとの営業利益と営業利益率



1. 2025年12月期 2Q 概況

2. サービス別主要KPI

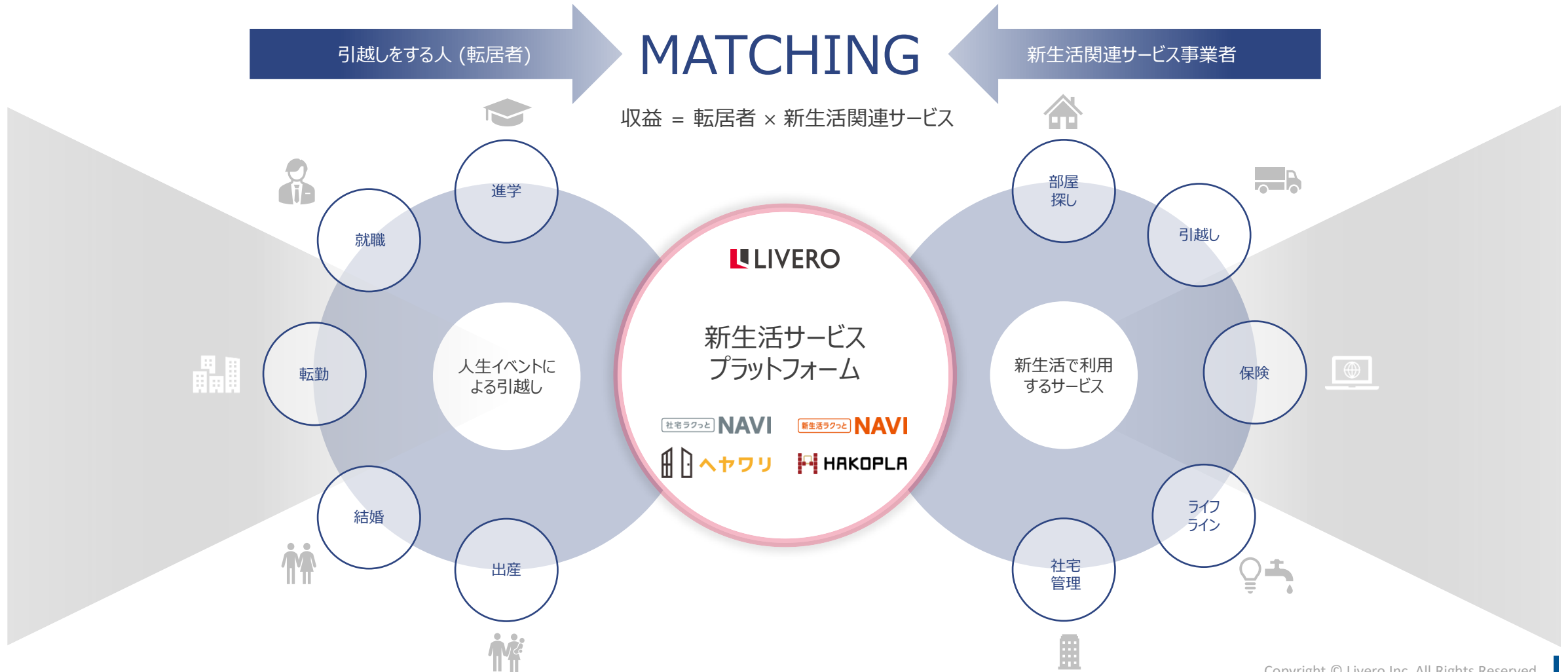
3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

リベロの提供する新生活サービスプラットフォーム

転居者と新生活関連事業者をマッチング



サービスクオリティ

新生活関連会社のコストを削減し高品質なサービスの提供を実現

売上向上

営業代行



当社から法人（従業員）をご紹介

システム提供



システム提供により業務効率化と案件拡大に貢献

新生活関連会社が
実現できること

当社が
提供できること

コスト削減

共同購買



共同購買で、ダンボールや軽油などのコスト削減

CS業務代行

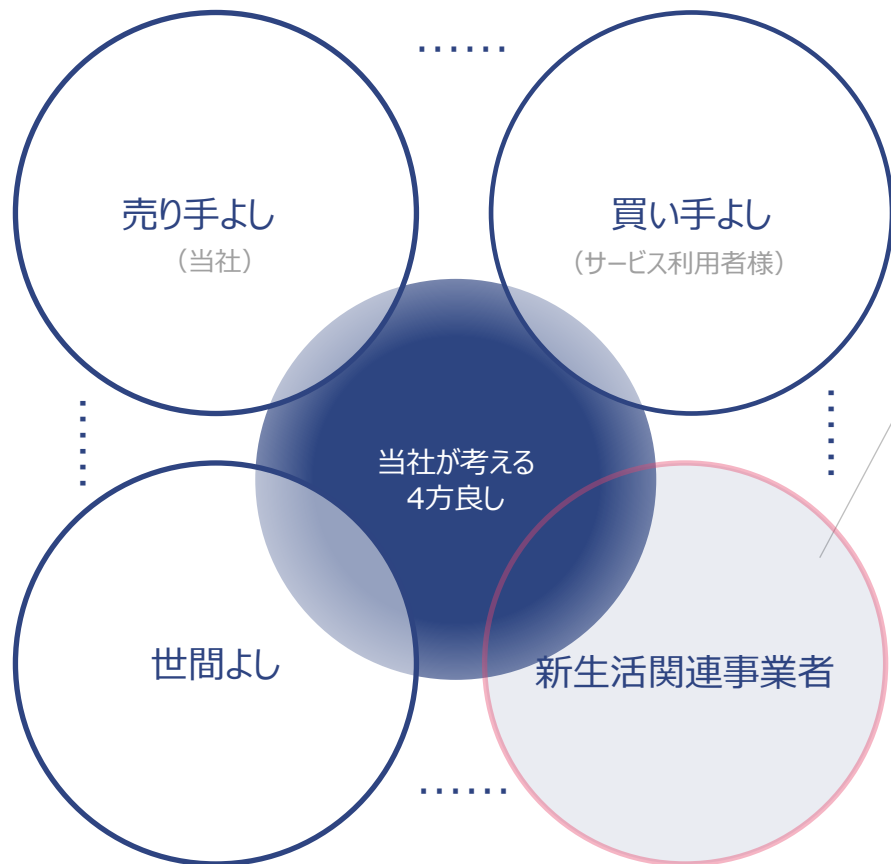


カスタマーサポート業務を当社が代行

人材採用 / 育成等に再投資することで
高品質なサービスの実現を目指す

当社が可能にする未来

不動産会社、引越会社でないからこそお客様に偏りのない最適なサービスを提供



「三方よし」(売り手よし／買い手よし/世間よし)
の精神に加え、

POINT

- 新生活関連事業者 (サービス提供者)
不動産会社/引越会社/ライフライン会社

を加えて「**四方向よし**」として、
持続可能な社会の実現に取り組んでおります。

クライアント及びパートナー基盤

より多くのサービス提供会社と提携し
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2025年6月末時点)	パートナー (サービス提供)
不動産会社 向け サービス	新生活ラックと NAVI	不動産事業者等 1,446 社	累計サポート数 367 万件	不動産事業者 731 社
	社宅ラックと NAVI	法人企業等 3,867 社	累計サポート数 29.7 万件	引越事業者 224 社
法人企業 向け サービス	ヘヤワリ	法人企業等 821 社	—	ライフライン提供事業者 98 社
	ハコプラ	参加事業者 156 社	案件マッチング 5.8 万件	参加事業者 156 社

1. 2025年12月期 2Q 概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

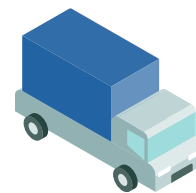
業界全体をチーム化した2大プロジェクト



不動産業界



社宅推進 プロジェクト



引越業界

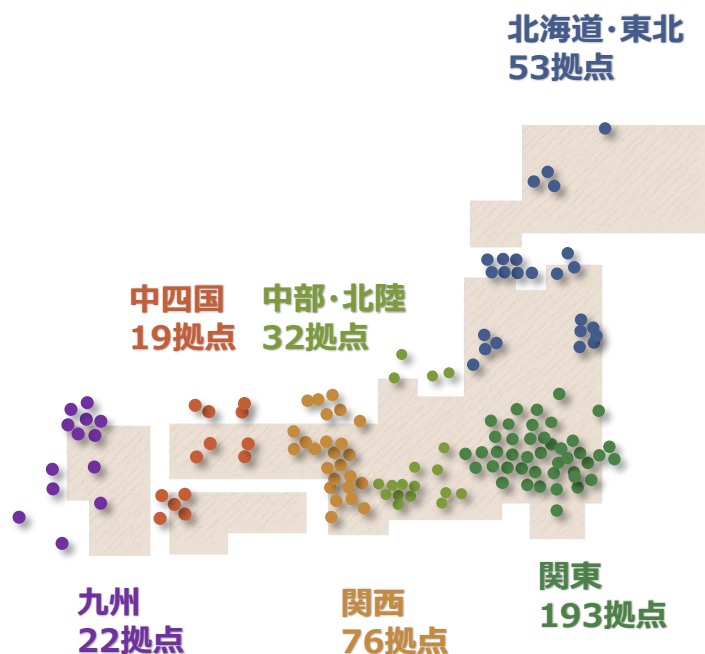
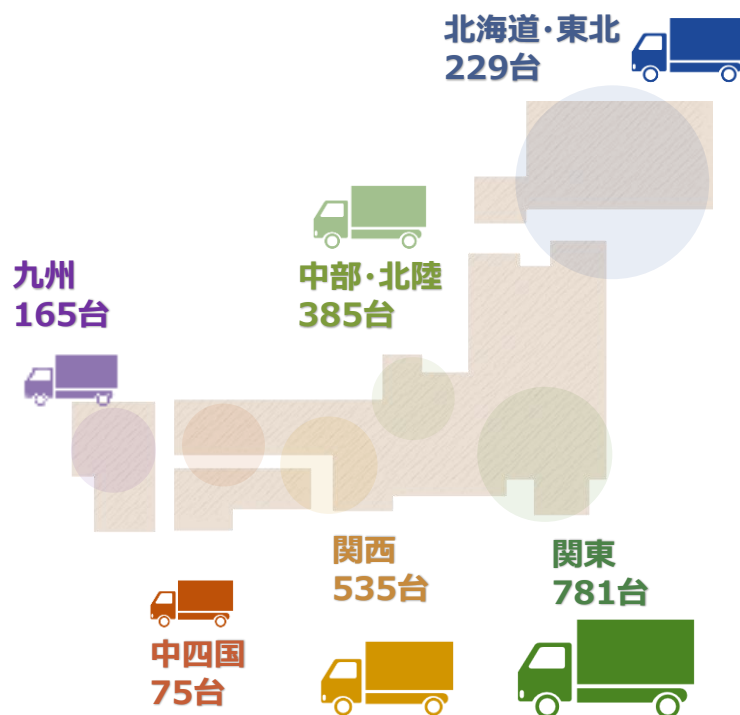
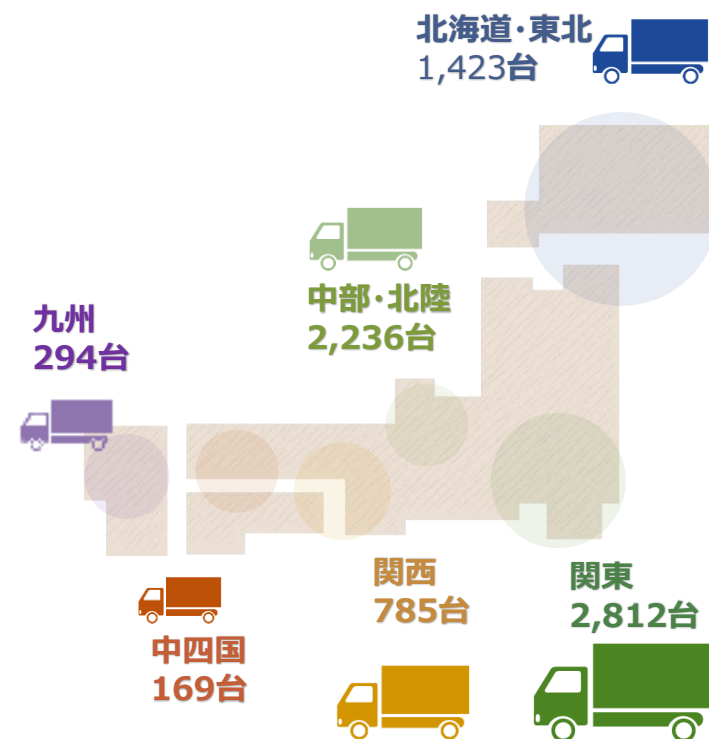


引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

引越会社向けサービス

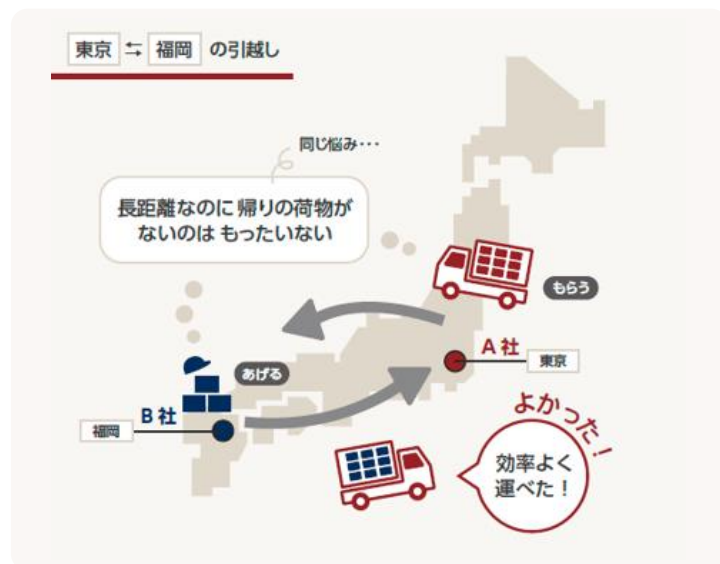
HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

全国 **395** 拠点全国 **2,170** 台
(引越専用車両のみ)全国 **7,719** 台

※2025年6月末時点

引越会社向けサービス

マッチングサービス



従来

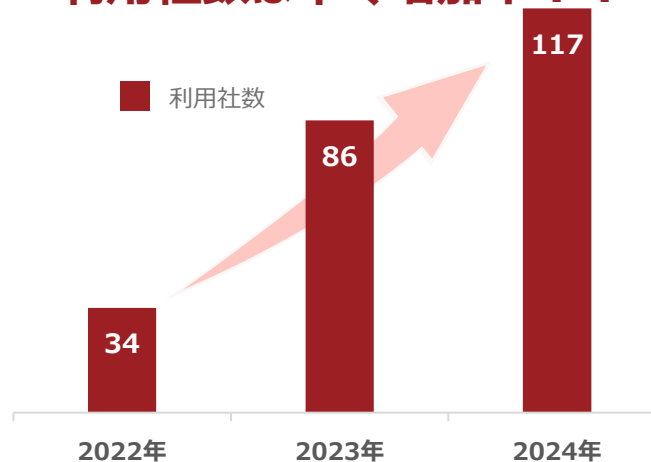
A社東京→福岡 1件
B社福岡→東京 1件
合計 2件

HAKOPLA

A社東京⇄福岡 2件
B社福岡等地元で6件(2日)
合計 8件

共同購買（燃料・資材）

利用社数は年々増加中！！



2023年より資材の共同購買をスタート！！

- Point 1** 共同購買によるスケールメリットで引越会社のコストダウンを図る！！
- Point 2** 燃料会社との価格交渉をSBSグループにアウトソーシング！！

幹線輸送

大型車両（カーゴ便）

株式会社ハートロジスティクス様の幹線便を利用した幹線輸送。



鉄道利用（JRコンテナ便）

SBSロジコム様の全国JR鉄道輸送の配送網の利用した幹線輸送。



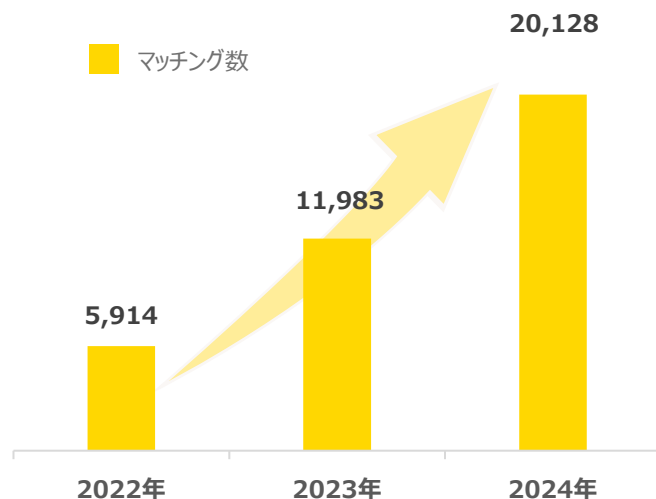
※2024年12月末時点

引越会社向けサービス

人材マッチング

2024年は
「20,128人」
がマッチング！

利用社数も
年々増加中！

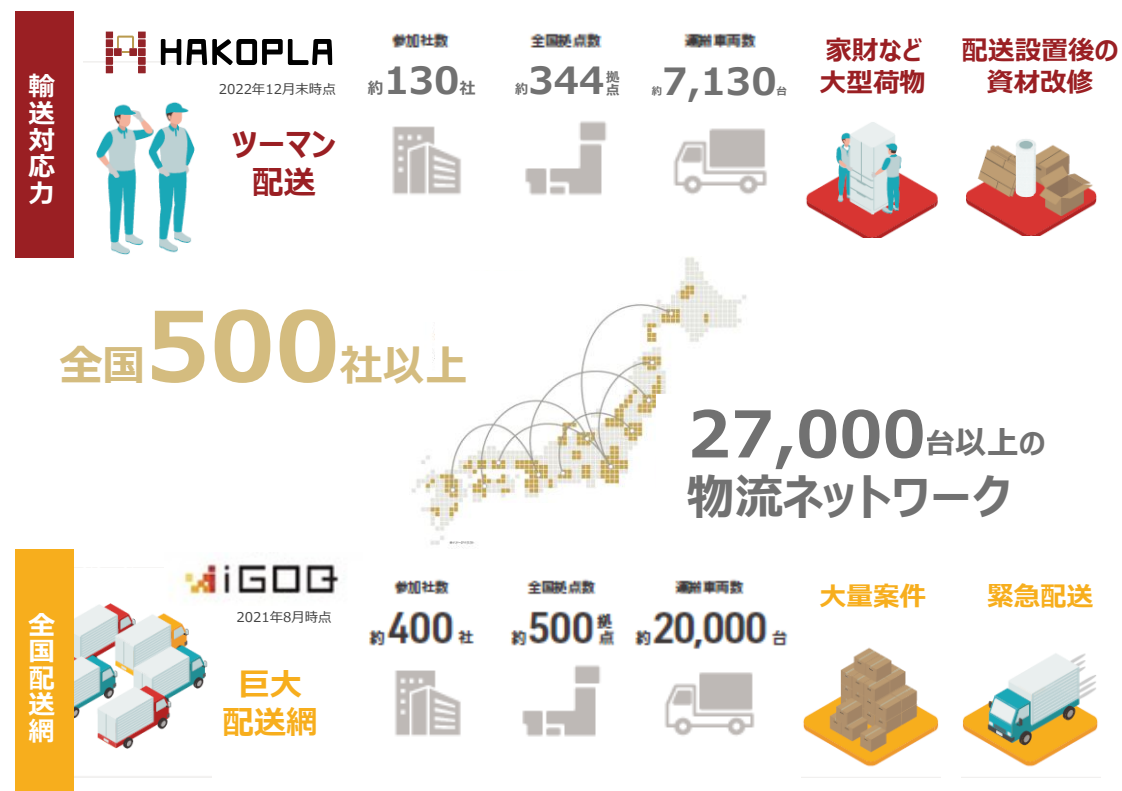


外国人向け
人材マッチングも
スタート

突発的な
人手不足の解消

エリア外の
人材確保

物流プラットフォーム



※2024年12月末時点

弊社のサービスについて

不動産会社向けサービス

※旧：新生活ラクッとNAVI

新生活ラクッと **NAVI**



お部屋が決まった入居者からの
転居に関する（電気・ガス・インターネット
などのライフラインについて）ご相談を、不
動産会社に代わりご対応するサポート
サービスです。

法人企業向けサービス

※旧：転勤ラクッとNAVI・ヘヤワリ

社宅ラクッと **NAVI** ワンコイン転勤社宅



法人企業の従業員の転勤に伴う、
お部屋探しや、引越しなどのご相談を、
法人企業の担当者に代わりサポートす
るサービスです。

社宅ラクッと **NAVI** ベネフィット社宅



従業員が個人で借りているお部屋を、
法人契約にすることで、企業にも従業員
にもメリットがある社宅制度です。

引越会社向けサービス

※旧：ハコブラ・WEB・引越しラクッとNAVI

HAKOPLA



引越会社同士のマッチングで
引越業界の課題解決を目指した業界初
の『引越しプラットフォーム』です。

TANT! TANT!
GLOBAL



総フォロワー数 2,000 万を超える
TikToker ネットワークで
国内外の法人企業のPR活動支援

ヘヤワリ



入居者の家賃が「毎月 2,000円」
最大2年間割引になるサービスです。
煩雑な契約手続きも電子契約にて
簡単に行うことが可能です。

引越しラクッと **NAVI**



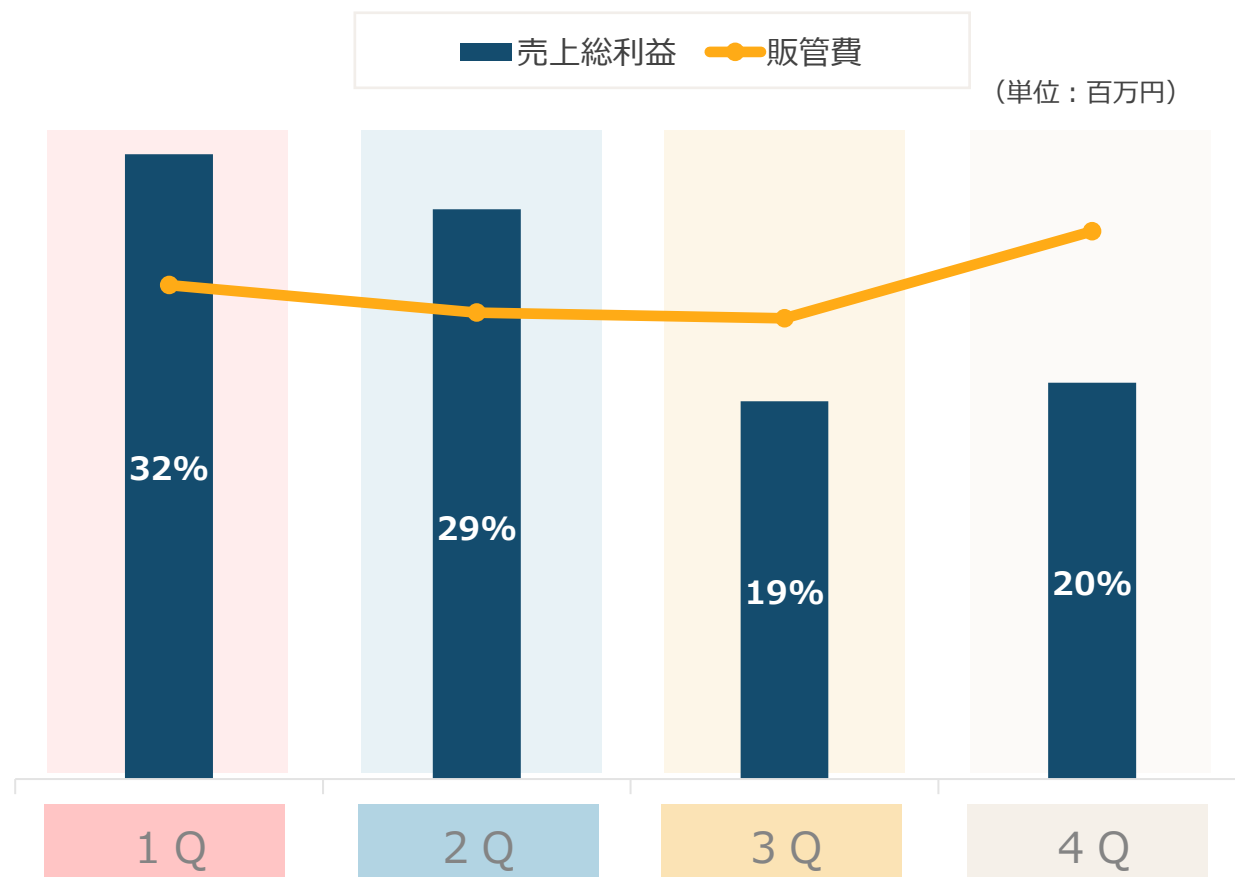
当社のコンシェルジュが、
複数の引越会社から見積り取得、料金
交渉などを転居者に代わって行うサービ
スです。

連結業績の四半期推移

(単位:百万円)

	FY23				FY24				FY25			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	830	838	604	627	1,111	1,019	696	759	1,246	1,224	-	-
売上総利益	705	717	532	504	908	828	549	566	955	873	-	-
販管費	620	542	556	562	596	563	556	682	673	602	-	-
営業利益	85	174	△23	△58	312	265	△6	△116	281	271	-	-
経常利益	85	174	△23	△55	315	265	△6	△100	282	271	-	-
当期純利益	52	107	△13	△40	206	188	△3	△52	183	180	-	-

業績と季節性について



※2024年12月期実績データ

季節性について

引越し最繁忙期である、3月4月の期間を含む1 Q 2 Qで、通期の60%以上の収益を獲得する。

3 Q 4 Qは閑散期となり、収益は落ち着く。

さらに4 Qでは、繁忙期に備えて人員・設備などの先行投資が膨らみ、販売管理費が増加する。

結果、4 Qでは収支がマイナスになる傾向にある。

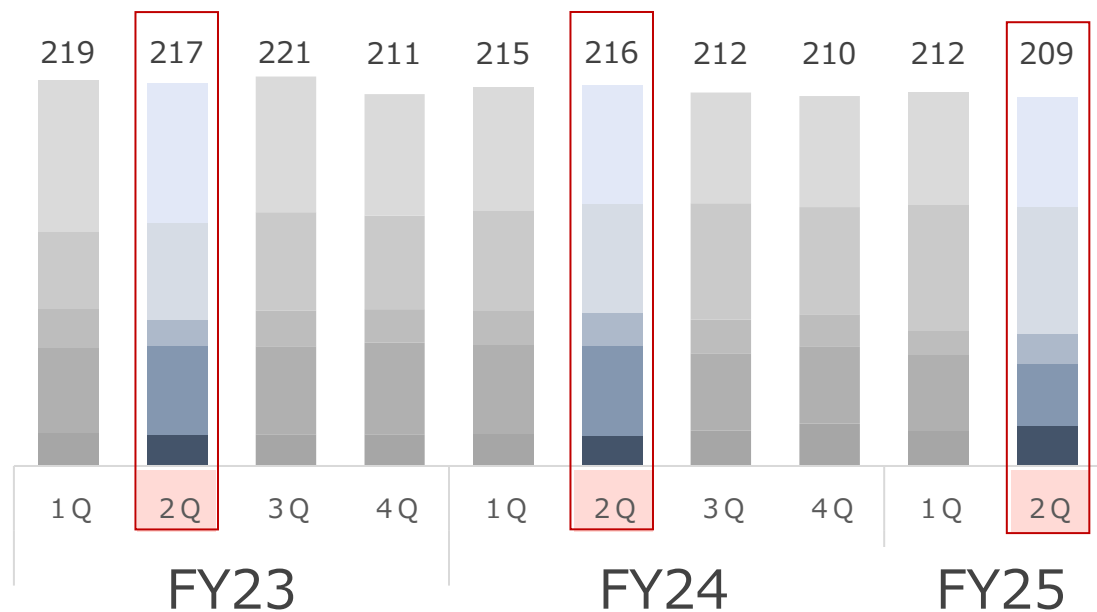
人員体制

従業員の区分別推移（正社員＋臨時雇用）

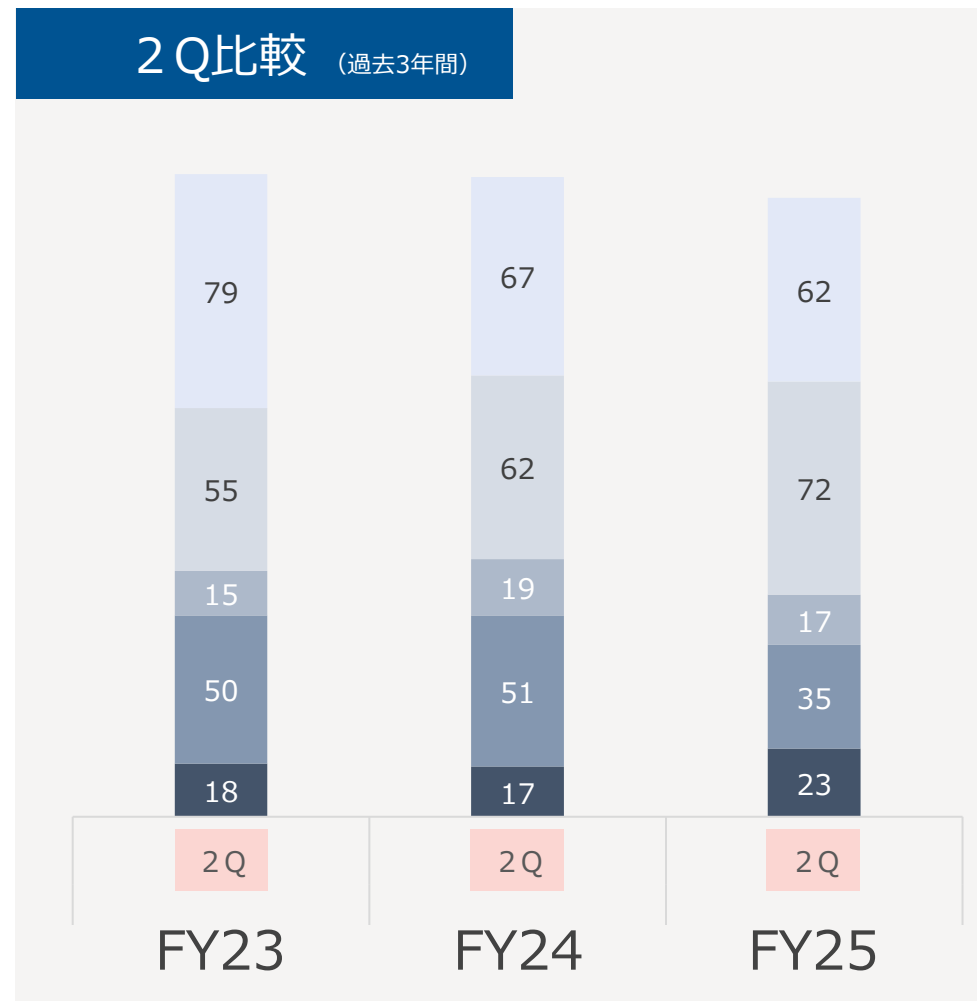
過去3年の四半期推移

（単位：人）

■ コーポレート ■ オペレーション ■ カスタマー ■ セールス ■ 臨時雇用



2Q比較（過去3年間）



認識するリスク情報

リスク区分	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
事業・戦略リスク	引越業界の動向（引越件数の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	- 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 - サービスメニューの拡大及び提携企業の新規開拓・連携強化により対応（例：社宅ラクっとNAVI、HAKOPLA）
事業・戦略リスク	競合環境の激化（新規参入等により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	中	高	- 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 - 新規事業開発及び既存事業のサービスレベル向上により対応
事業・戦略リスク	経済情勢や法人企業等の人事異動傾向（法人企業等における転勤の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	高	高	- 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 - ベネフィット社宅やヘヤワリ、インバウンド事業など転勤の影響がないサービスメニューの拡充により対応
事業・戦略リスク	技術革新により新たなサービスが普及し、既存のサービスの需要が低下（衛星コンステレーション等のサービス普及の可能性）	中	中	- 市場において新たなサービスの需要調査 - 新たなサービスの提供事業者へのコンタクト
事業・戦略リスク	新規事業への取り組み（新規事業開発及び新規サービスの提供が計画通りに進まず、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	中	- 大手賃貸管理会社の専務取締役や業界団体の会長・副会長を歴任した実績豊富な経営者の役員就任 - エンジニア採用を強化し、DXを推進することにより対応
業務リスク ハザードリスク	個人情報漏洩（サイバー攻撃、関係者の故意又は過失等による顧客情報の漏洩、消失、改ざん又は不正利用が行われた場合に、信用の失墜又は損害賠償による損失が生じ、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	個人情報マネジメントシステムの運用により対応
業務リスク ハザードリスク	システム障害（サイバー攻撃、自然災害等を受けて、システム障害が発生することによりサービスの提供が困難となり、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	システムの安全性を確保するため、ウイルス対策、バックアップ、監視等を実施することにより対応
ハザードリスク	自然災害や感染症（感染症の流行拡大等の影響を受けて、人の移動が減少し、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	中	感染症が流行した場合でも極端に業績悪化が生じないよう複数の事業展開を行うことにより対応

上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

サービスメニュー一覧

表示名	売上区分	サービス名称	サービス依頼者	サービス利用者	主要サービス及びサービス提供者					転貸サービス及びサービス提供者		広告サービス及びサービス提供者	
					部屋探し	引越し	でんき	ガス	インターネット	家賃保証	火災保険	ダンボール広告	Web広告
					不動産事業者	引越事業者	新電力事業者	ガス小売事業者	インターネット回線事業者	家賃債務保証事業者	損害保険事業者	HAKOPLA	TANT
不動産会社向けサービス	新生活ラクッとNAVI	新生活ラクッとNAVI	不動産事業者	転居をする個人	－	○	○	○	○	－	－	－	－
法人企業向けサービス	社宅ラクッとNAVI	ワンコイン転勤社宅	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	－	－	－	－
		ベネフィット社宅		法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	－	○	－	－
		ヘヤワリ	法人企業等個人	法人企業等の従業員 転居をする個人	○	○	○	○	○	○	○	－	－
		TANT	法人企業等	法人企業等	－	－	－	－	－	－	－	△	○
引越会社向けサービス	ハコプラ・WEB	HAKOPLA HAKO-Tec	引越事業者	引越事業者	－	○	－	－	－	－	－	－	－
		HAKO-Ad	法人企業等	法人企業等	－	－	－	－	－	－	－	○	△
		引越しラクッとNAVI	個人	転居をする個人	○	○	○	○	○	－	－	－	－

ESGマテリアリティ

当社は、環境・社会ガバナンス(ESG)の視点からマテリアリティを特定し、これらに対し本業を通じて持続可能な社会の実現に取り組みます。



働きやすい職場環境の整備

従業員一人ひとりが仕事にやりがいを持ち、個々の能力を最大限発揮できるよう職場環境の整備をします。

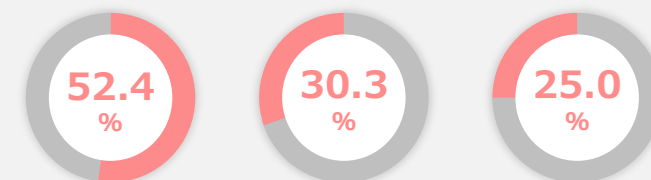


地域社会への貢献

「HAKOPLA 災害支援ネットワーク」を通じて、引越会社ならではの社会貢献として「運搬協力」「保管スペースの提供」「物資収集・提供」などを行い、全国の復興活動をサポートしてまいります。



女性活躍を推進します



女性社員比率 女性管理職比率 女性役員比率

※2024年12月末日時点



気候変動に関する取り組み

ハコプラのマッチングによる効率的な引越しを実現することによって、CO2の削減に貢献します。契約の電子化や社内文書の電子化を推進し、印刷物の削減に貢献します。



ガバナンス体制の堅持

取締役会は、適正かつ効率的な業務執行を確保するため、独立し客観的な立場から実効性の高い経営に対する監督を行うと共に、意思決定の透明性を高めます。

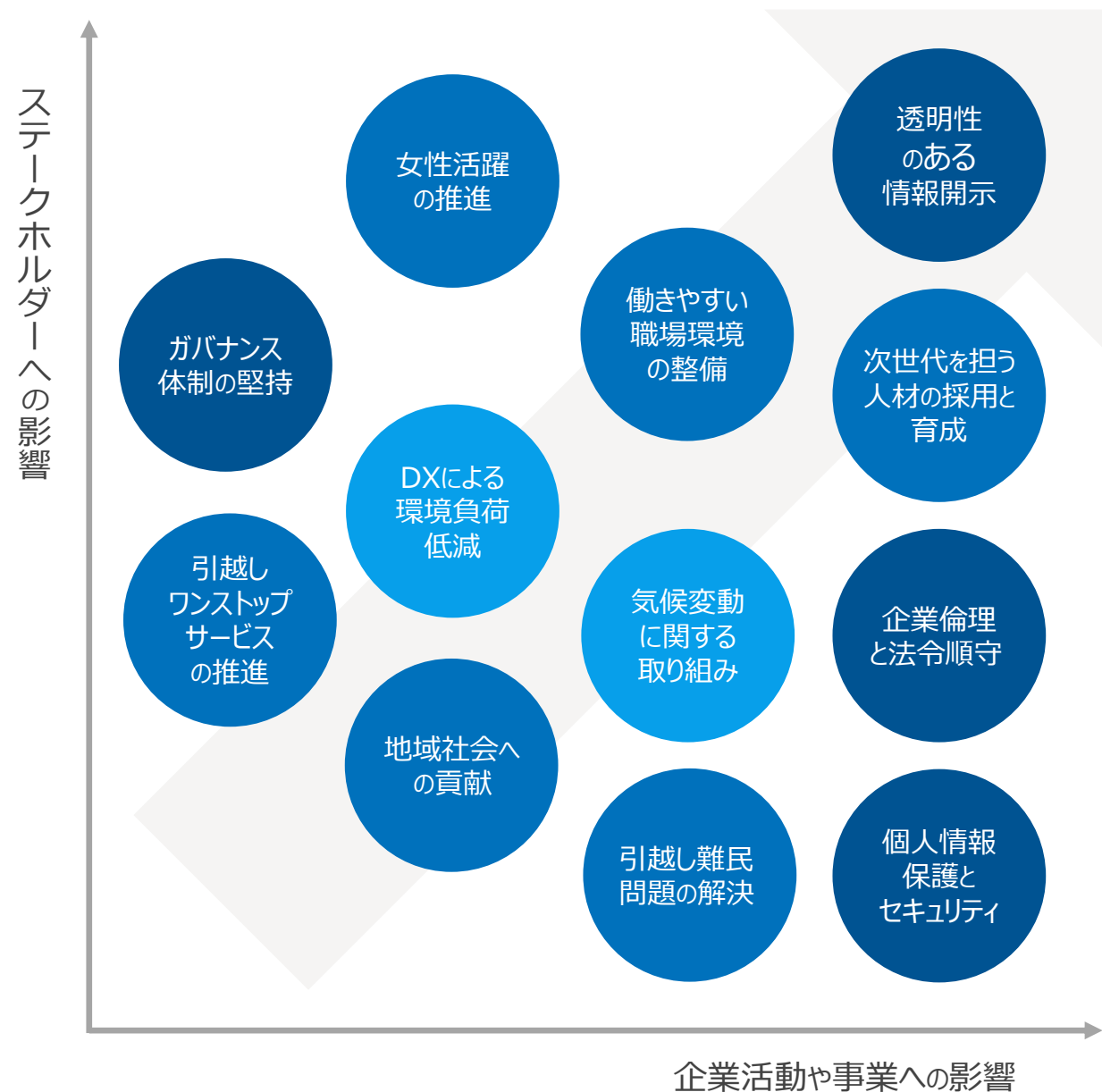


引越し困難者の解決 および引越しワンストップサービスの推進

引越しマッチングにより引越し困難者ゼロを目指します。また、政府や民間事業者と連携し、引越しワンストップサービスを推進します。



マテリアリティ

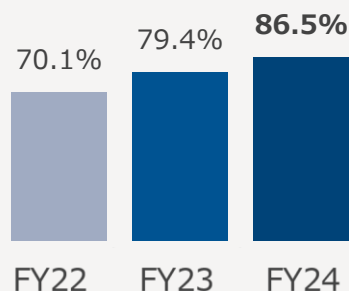


人的資本に関する定量的項目

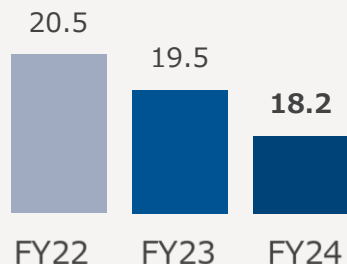
当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。
また、2027年3月31日までの目標として下記を掲げております。

(1) 男性の育児休業と育児特別休暇の合計取得率を**50%以上**にする (2) 女性の管理職比率を**40%**にする

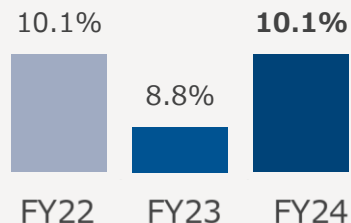
有給休暇取得率



平均残業時間

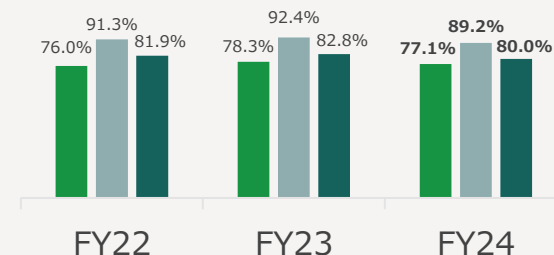


離職率

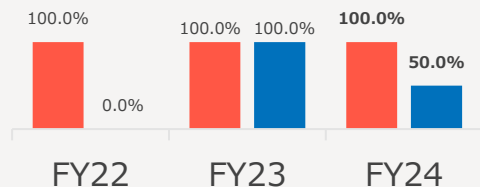


■ 正規 ■ 非正規 ■ 全労働者

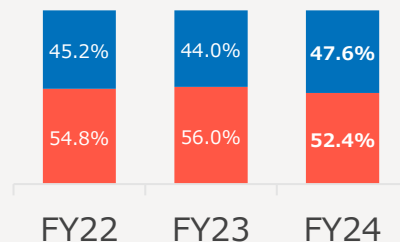
男女の賃金差異



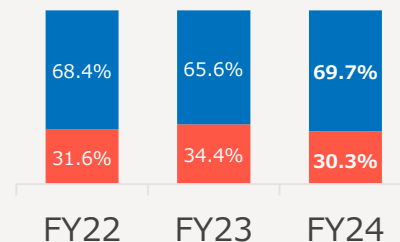
育児休業取得率



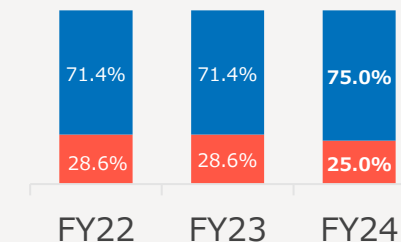
女性社員比率



女性管理職比率



女性役員比率

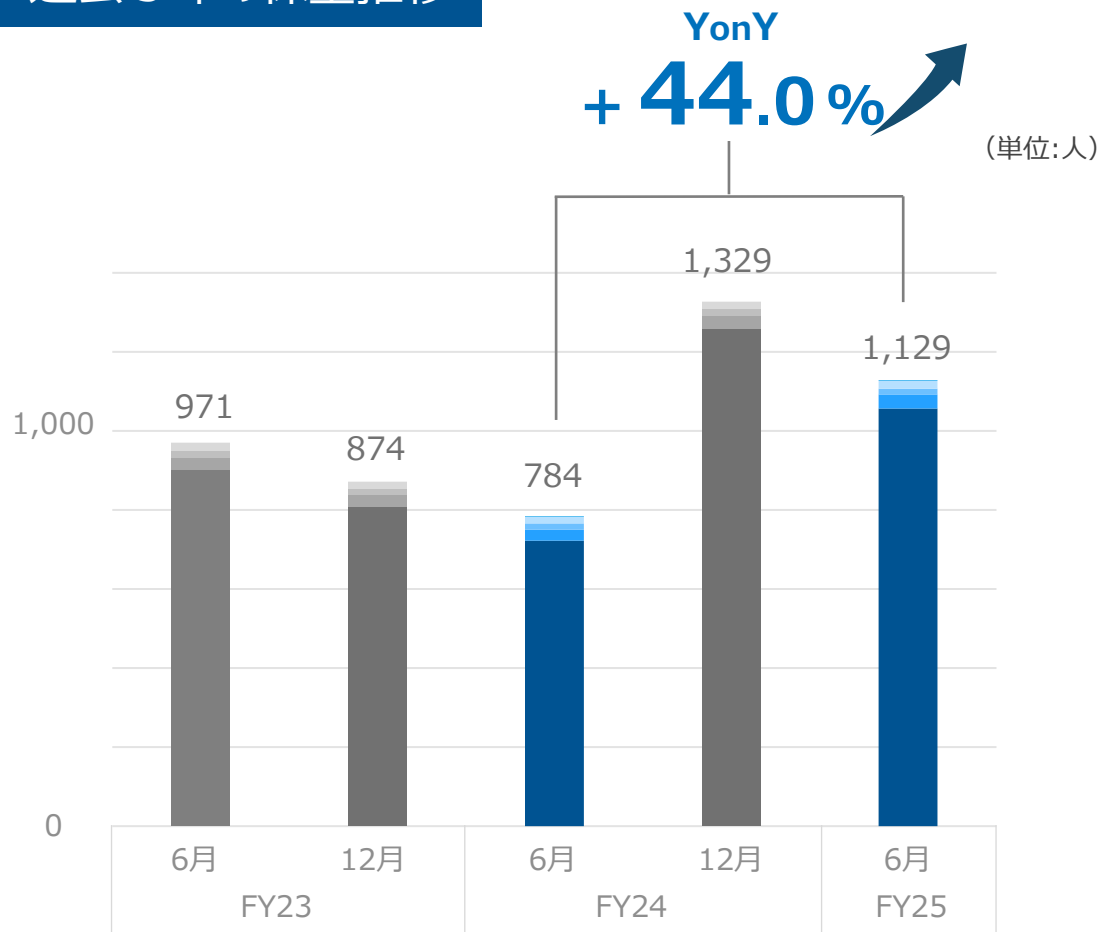


※2024年12月末時点

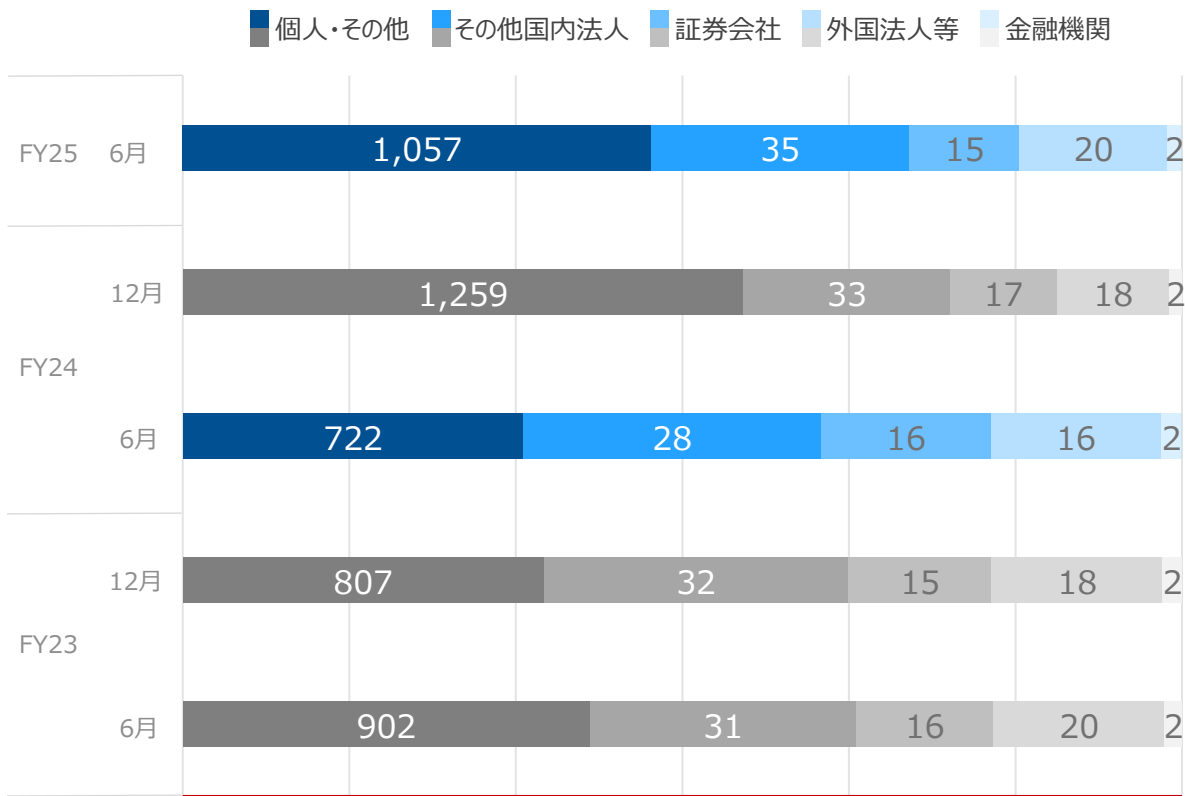
株主構成～所有者別区分～

前年同期比で + 44.0% の増加

過去 3 年の株主推移



FY25 株主内訳



※2025年6月末時点

役員紹介



鹿島 秀俊 代表取締役社長

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディジュニアユース（現：東京ヴェルディジュニアユース）に所属。その後、スノーボード・ウェイクボードの選手兼インストラクターを経て、2009年リベロを設立。新生活ラクッとNAVIや社宅ラクッとNAVIなど生み出すサービスは常に「ユーザーファースト」。



中村 和彦 専務取締役

1979年に殖産住宅株式会社に入社し、住友林業レジデンシャル株式会社の専務取締役を経て当社へ。賃貸住宅管理業界での豊富な経験を持ち、サブリース事業者協議会の会長や公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の副会長を務める。



横川 尚佳 常務取締役 管理本部長

土木系コンサルタント、建築資材メーカー等で、調査設計、情報システム、購買、生産管理、営業を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。各種サービスの立ち上げ責任者。その後、上場準備責任者を経て経営管理部門を管掌。AIなどの新技術と、業務効率化で転貸戸数100万戸を目指す。



楠 武史 取締役 事業本部長

デザイン会社の取締役を経て、2010年リベロ入社。これまで法人企業3,000社以上へサービス導入を牽引してきた営業力を活かし、現在は、取締役事業本部長として不動産事業部門、法人事業部門、引越事業部門を管掌。有力企業との連携をはかり、質の良いサービスを提供し、更なる拡大を担う。



岡本 泰彦 社外取締役

銀行、旅行会社勤務を経て、パッケージ旅行の企画会社として株式会社パワーズインターナショナル（現ライク株式会社）を創業。旅行業から携帯電話販売店向け人材派遣事業にシフトし、現在は総合人材サービス事業を展開。ライク株式会社代表取締役会長兼社長グループCEOのほか、保育関連サービス事業のライクキッズ株式会社の代表取締役社長、介護関連サービスのライクケア株式会社の代表取締役社長などを歴任。



岩垂 武登 社内監査役

1995年に小林会計事務所へ入所し、長年にわたり会計・税務の実務に携わる。その後、2001年に日本ゲームカード株式会社へ入社し、企業経理の実務経験を積む。2022年に当社へ入社後は経理部長として財務・会計業務全般を統括。これまでの豊富な専門知識と実務経験を活かし、リベロの経営体制の強化に貢献していく。



土谷 環 社外監査役

モルガン・スタンレー証券、楽天、新生銀行など、主に金融ビジネス従事を経て、2010年からリエゾン・マネジメント株式会社代表取締役に就任。リベロには2016年から経営顧問として参画し、2018年に監査役就任。リベロは、やる気があって、仲間とのチームワークを大事にする性格の良い社員がとて多いので、そんな頑張る社員達が更に居心地のいい企業にするために貢献したいな、と常に思っています。



山本 有未 社外取締役

1983年生。2010年弁護士登録、2012年GMOペイメントゲートウェイ企業内弁護士、2015年中村好伸法律事務所、2023年中村山本法律事務所（パートナー）。2022年リベロ監査役就任。企業内外の両方の立場から組織を見た時、社会に貢献できる企業に必要なのは、株主様、お取引先様、従業員、そして広く世間に対し、誠実であることだと痛感。リベロが考えるこの「四方よし」の実現の一助となれるよう、大局的な目で監査に従事していく。

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず
当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し前提としていますが、
その正確性あるいは完全性について当社は何ら表明及び保証するものではありません。
また、発表日現在の将来に関する前提や見通し・計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、
これらの将来に関する記述は当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に
基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、
経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、
今後のさまざまな要因によって大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料発表以降新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる
将来に関するいかなる情報についても更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。
また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成した
データ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、
これを保証するものではありません。

