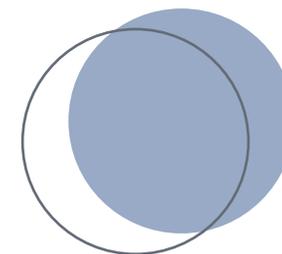


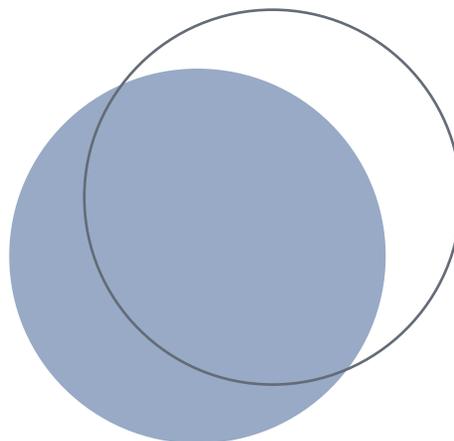


2024年12月期
決算説明資料



SEYFORT

株式会社セイファート
東証スタンダード
(証券コード：9213)



2025年2月14日

1. 当社グループ概要	-----	3
2. 2024年12月期 決算概要	-----	7
3. 2025年12月期 通期業績予想	-----	14
4. 成長戦略	-----	21
5. 株主還元	-----	24
6. Appendix	-----	26

1

当社グループ概要

当社グループ概要



会社名 株式会社セイファート
(英語表記) SEYFERT LTD.

設立 1991年7月

所在地 東京都渋谷区渋谷3-27-11

従業員数 130名 (2024年12月末現在 当社グループ)

代表 代表取締役社長 長谷川 高志

拠点 本社：東京都渋谷区
東海ブランチ：愛知県名古屋市中区
関西ブランチ：大阪府大阪市西区

関係会社 SEYFERT International USA, Inc.
米国カリフォルニア州ロサンゼルス郡トーランス市

私たちのミッションは、

「美容に携わるひとたちと共に、
世の中にあたらしい価値を創造すること」

美容にはもっともっと大きな可能性がある

その秘められた可能性を開拓し、具現化することで、
世の中はきっと変えられる

私たちは美容を通して、よりよい未来創造のための原動力となります

当社グループ事業とサービス

当社グループは「**サロンサポート事業**」の単一セグメントであり
各商品は提供するサービス内容から**3サービス**に分類して開示いたしております

広告求人サービス

美容師・美容学生向け求人情報サイト

re-request/QJnavi

新卒 re-request/QJnavi



美容学生向け
合同会社説明会

re-request/QJ
就職フェア



美容室プロモーションメディア
タブレット・レンタル

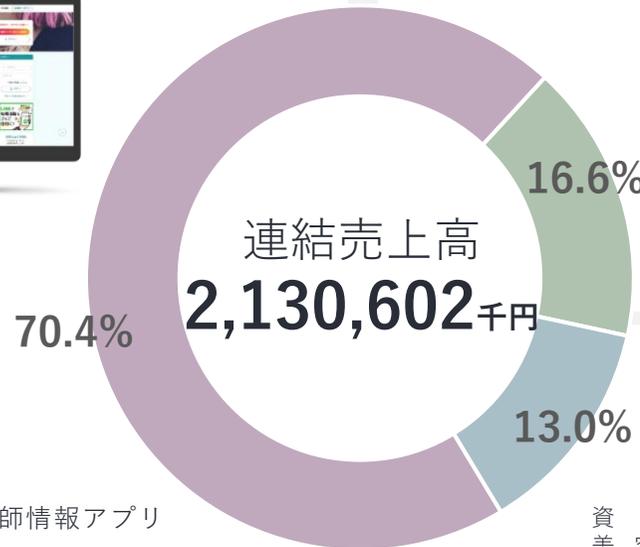
beauquet



美容師情報アプリ



2024年12月期
年度累計



紹介・派遣サービス

美容師
人材紹介

re-request/QJ
agent



美容師
人材派遣

re-request/QJ
casting



ヘアメイク
手配

SEYFERT
Hair Make



教育(その他)サービス

資格証明
美容師教育

City
Guides
ASSURED
SEYFERT
LEARNING ACADEMY



海外美容室運営



2

2024年12月期 決算概要

2024年12月期 業績ハイライト

売上総利益率が高い「re-request/QJ navi」等の売上減により売上総利益が減少
各区分損益で2024年11月14日に公表した修正後通期業績予想を上回るも、
前年同期比では、売上総利益以下は大きく下回る

	23/12期		24/12期		増減		通期業績予想※	
	(売上高比)		(売上高比)		(前年同期比)		(予想比)	
売上高	2,166,905	100.0%	2,130,602	100.0%	△36,303	98.3%	2,117,671	100.6%
売上総利益	1,381,883	63.8%	1,238,056	58.1%	△143,826	89.6%	1,225,341	101.0%
販売費及び 一般管理費	1,207,346	55.7%	1,216,395	57.1%	9,048	100.7%	1,204,335	101.0%
営業利益	174,537	8.1%	21,661	1.0%	△152,875	12.4%	21,007	103.1%
経常利益	174,451	8.1%	28,328	1.3%	△146,122	16.2%	23,104	122.6%
当期純利益	123,189	5.7%	20,851	1.0%	△102,337	16.9%	15,655	133.2%

(単位：千円)

広告求人サービス サマリー

「beauquet×タブレット・レンタル」は前年同期を大幅に上回り好調に推移したものの、売上総利益率が高い「re-quest/QJ navi」が低調に推移したことにより、売上高及び売上総利益は前年同期を下回り、グループ業績へ大きく影響

(単位：千円)

	23/12期	24/12期	増減	(前年同期比)
売上高	1,563,045	1,500,689	△62,356	96.0%
売上総利益	1,138,417	988,677	△149,739	86.8%



タブレット・
レンタル



※
新卒採用関連商品

re-quest/QJ navi

美容師向け求人情報サイト

消費財メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件の継続獲得により案件単価が大幅に向上、クライアントからのリピート率も向上し、案件数も増加。タブレットの配荷が順調に進み、それに伴うクロスセルも好調に推移

「re-quest/QJ navi 新卒」の掲載件数が伸び悩んだものの、過去最大規模のリアルフェアを開催、及びそれに伴う「会社案内」の販売が好調だったこと等により、堅調に推移

公式アプリのリリース等、ユーザーのサイト利便性向上を図ったものの、主に高単価プランの掲載件数の大幅な減少、及び掲載単価の低下等により、低調に推移

紹介・派遣サービス サマリー

「re-request/QJヘアメイク」は好調に推移。「re-request/QJ casting」は売上総利益率が向上し堅調に推移したものの、「re-request/QJ agent」の低調により、売上高及び売上総利益は前年同期を下回る

(単位：千円)

	23/12期	24/12期	増減	(前年同期比)
売上高	390,834	353,154	△37,679	90.4%
売上総利益	140,623	125,423	△15,200	89.2%

SEYFERT

Hair Make

ヘアメイク手配

家電メーカーや着物レンタル企業等からの案件数の増加に伴い、稼働エリアが拡大し、ヘアメイクアーティストの稼働数が増加したこと等により、好調に推移

re-request/QJ

casting

美容師人材派遣

稼働美容師数は減少したものの、売上総利益率向上に努めたことで収益性を高め、堅調に推移

re-request/QJ

agent

美容師人材紹介

Webからの登録者数の増加、及びツール導入による面談数も増加しているものの、クライアントの求人件数、及びクライアント・バリエーションが追いついておらず、成約数が想定を下回ったこと等により、低調に推移

教育(その他)サービス サマリー

「資格証明」及び「海外研修」は好調に推移。米国カリフォルニア州の美容室「PIA HAIR SALON」も好調に推移したことにより、売上高及び売上総利益は前年同期を上回る

(単位：千円)

	23/12期	24/12期	増減	(前年同期比)
売上高	213,024	276,757	+63,732	129.9%
売上総利益	102,842	123,955	+21,113	120.5%



海外研修



米国美容室運営



City & Guildsプログラムの導入美容学校数増加に伴い、プログラムにエントリーする美容学生数、賛同美容室経営企業数、及び認定試験官（エグザミネー）数も増加したこと等により、好調に推移

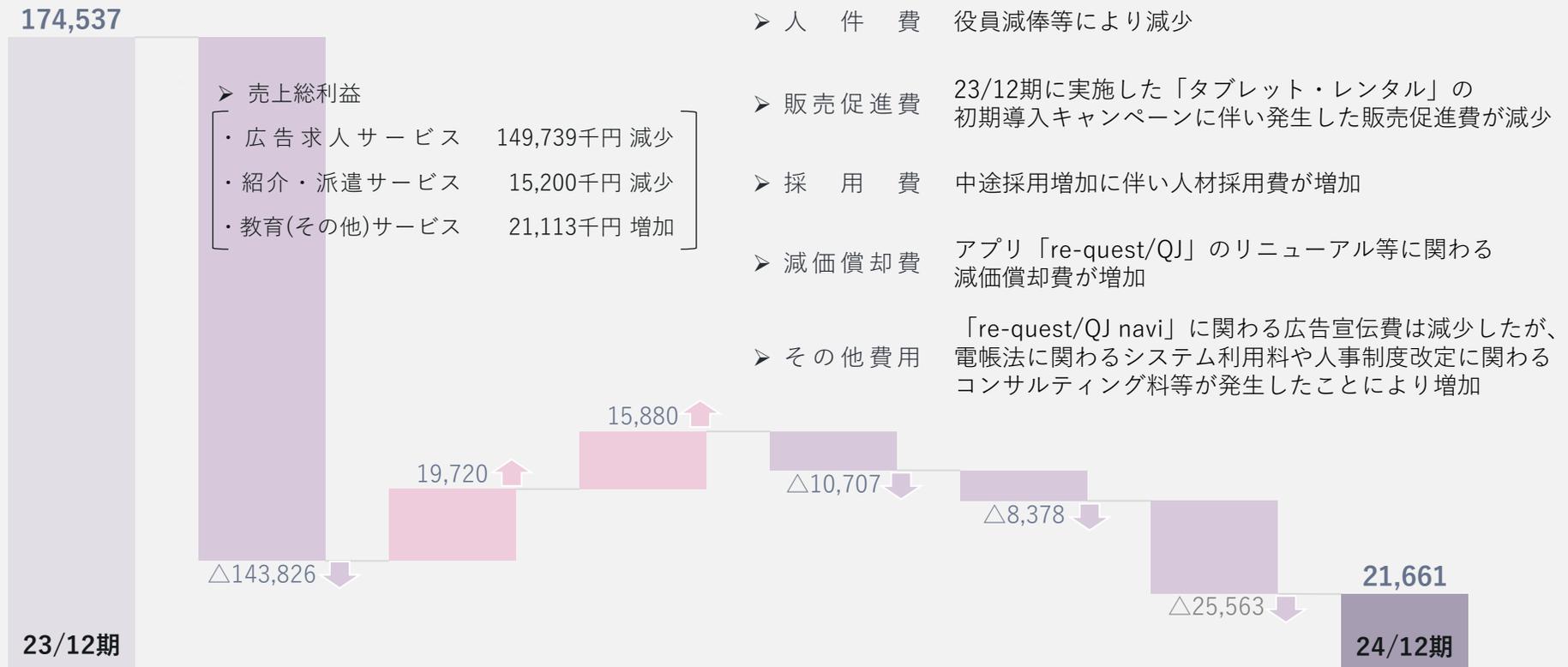
新型コロナウイルス感染症の影響により実施していなかった海外研修ニーズの回復を受け、英国、及び韓国への美容学校渡航研修、並びに当期より開始した英国City & Guilds認定の現地美容学校の来日研修を実施したこと等により、好調に推移

稼働美容師数の増加に伴い顧客数が増加、及び顧客単価が向上したことにより、好調に推移

営業利益の増減

営業利益は、売上総利益が大きく減少したことにより、前年同期を大きく下回る

(単位：千円)



営業利益

売上総利益
減少

人件費
減少

販売促進費
減少

採用費
増加

減価償却費
増加

その他費用
増加

営業利益

連結貸借対照表

区分	科目	23/12期 期末時点	24/12期 期末時点	増減	主な増減要因 (単位：千円)
	流動資産	1,396,609	1,315,716	△80,893	
	うち 現金及び預金	1,191,379	1,073,318	△118,060	税金等調整前当期純利益の減少、 ソフトウェア投資等により減少
	うち 売掛金	85,792	101,472	15,679	「beauquet」大型プロモーション案件等により増加
	固定資産	420,854	429,582	8,728	
	うち 有形固定資産	43,885	43,681	△204	
	うち 無形固定資産	190,857	206,316	15,459	「re-request/QJ navi」の開発・改修等により増加
	うち 投資その他の資産	186,111	179,584	△6,527	
	資産合計	1,817,464	1,745,298	△72,165	
	流動負債	535,186	490,363	△44,822	
	うち 短期借入金※	35,292	14,185	△21,107	1年内返済予定の長期借入金約定返済により減少
	うち 契約負債	250,703	260,563	9,859	「新卒採用商品」前受金等により増加
	固定負債	173,031	172,765	△266	
	うち 長期借入金	14,185	-	△14,185	約定返済により減少
	負債合計	708,218	663,128	△45,089	
	純資産合計	1,109,245	1,082,170	△27,075	
	負債純資産合計	1,817,464	1,745,298	△72,165	

※ 短期借入金には、1年内返済予定の長期借入金を含む

3

2025年12月期 通期業績予想

2025年12月期 通期業績予想

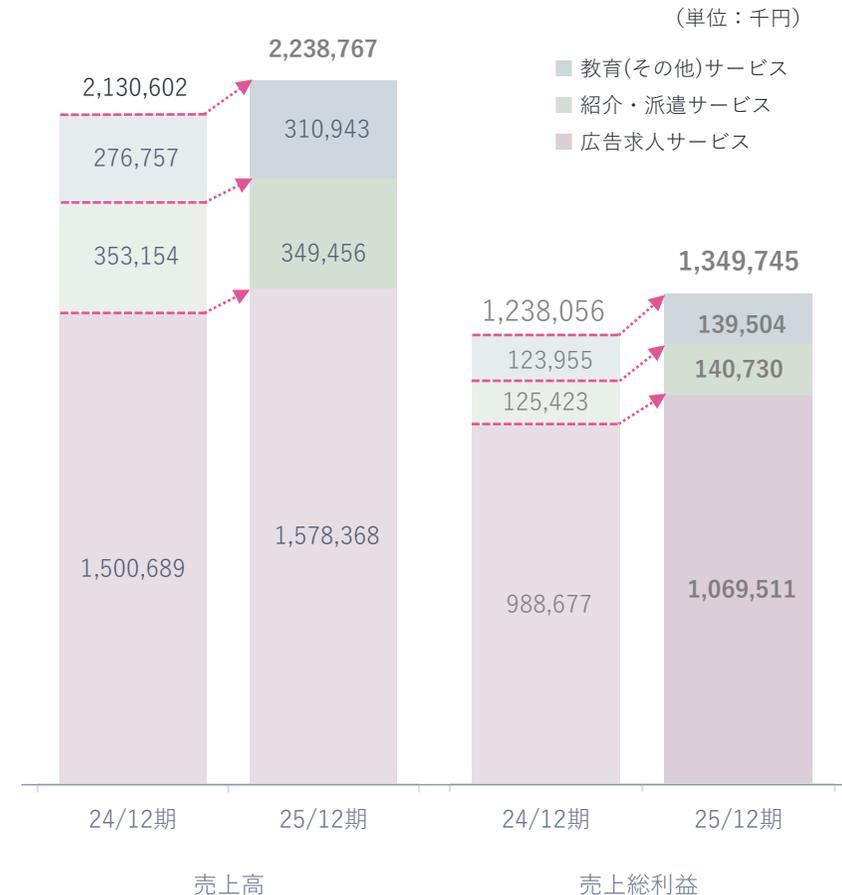
24/12期の大幅な減益に鑑み、25/12期は基幹商品「re-request/QJ navi」の応募件数、掲載件数の増加に注力し、売上高及び売上総利益を回復させる当該商品の伸長により、利益体質の改善に取り組む

	24/12期 実績		25/12期 予想		増減	
	(売上高比)		(売上高比)		(前年同期比)	
売上高	2,130,602	100.0%	2,238,767	100.0%	108,164	105.1%
売上総利益	1,238,056	58.1%	1,349,745	60.3%	111,688	109.0%
販売費及び 一般管理費	1,216,395	57.1%	1,279,049	57.1%	62,653	105.2%
営業利益	21,661	1.0%	70,695	3.2%	49,033	326.4%
経常利益	28,328	1.3%	67,711	3.0%	39,382	239.0%
当期純利益	20,851	1.0%	46,052	2.1%	25,200	220.9%

2025年12月期 通期業績予想

広告求人サービスの「re-request/QJ navi」、「新卒採用商品」等の売上総利益
 が高い商品を中心に収益を積上げ
 Web求人広告市場における市場競争に打ち勝ち、事業拡大を図る

	25/12期 予想	前年同期比
売上高	2,238,767	105.1%
広告求人サービス	1,578,368	105.2%
紹介・派遣サービス	349,456	99.0%
教育(その他)サービス	310,943	112.4%
売上総利益	1,349,745	109.0%
広告求人サービス	1,069,511	108.2%
紹介・派遣サービス	140,730	112.2%
教育(その他)サービス	139,504	112.5%



2025年12月期 通期業績予想 – 広告求人サービス「re-request/QJ navi」

24/12期は基幹商品である「re-request/QJ navi」の低調推移がグループ業績に影響したが、25/12期は業績回復に向けて**応募件数の増加**、及び**営業力強化**に注力

24/12期は掲載件数、及び掲載単価が大きく減少し、売上高及び売上総利益が低調に推移

販売に注力したサブスクリプションプランは前年同期比303.4%と当初の目標を超過したが、高単価プランの減少分を補填できず

24/12期 掲載件数は 24/12期 掲載単価は
前年同期比 89.1% 前年同期比 82.9%

24/12期の原因

- ✓ 掲載件数の減少、及び競合他社との競争激化に伴い、ユーザーの応募件数が減少
- ✓ 応募件数減少が掲載企業の満足度低下に繋がり、契約更新が減少
- ✓ 営業人員のコンサルティング力低下等による営業力の低下

25/12期の対策

応募件数増加施策

- ✓ クライアントの満足度向上、及び掲載件数積上げのため、ユーザーの応募件数増加を目指す
- ✓ 応募件数増加のため、24/12期下期から強化したSEO対策等を継続、更なる追加改修を予定

25/12期 応募件数目標は
前年同期比 **110.0%**

- ✓ 費用対効果向上を目指し、**インハウスマーケティング**を更に促進

営業力強化施策

- ✓ **部門間連携を強化**し、当社が提供する多様な商品を販売できる営業人員の育成に注力
- ✓ クライアントが抱える採用、販促、教育等の課題へ**ソリューション提案が可能なコンサルティング型営業を強化**

25/12期 掲載件数目標は
前年同期比 **141.3%**

2025年12月期 通期業績予想 – 広告求人サービス「新卒採用商品」

「re-request/QJ 就職フェア」の**継続成長基調**は維持しつつ、
 「re-request/QJ navi 新卒」の掲載件数増加に向けて、**投資を実施**

24/12期の「re-request/QJ 就職フェア」は**通期参加者数が過去最大に増加**したことや**出展単価の向上**等により、当商品単体では売上高は継続的に成長

「re-request/QJ navi 新卒」の**掲載件数が減少**したことに伴い、「新卒採用商品」としては**前年同期比で微減**

24/12期 フェア通期参加者数は

13,000名突破 ➡

24/12期の原因

- ✓ 「re-request/QJ 就職フェア」は、参加者数増加を狙い会場変更等を行った影響で売上総利益率が若干低下
- ✓ 「re-request/QJ navi 新卒」は、売上総利益率が高い商品であるため、売上高の減少が売上総利益減少に直結する結果に

25/12期の対策

re-request/QJ 就職フェア 売上増加施策

- ✓ 4月には当社最大規模の合同会社説明会「re-request/QJ フェス」を皮切りに、大阪、名古屋、福岡等で大規模な「re-request/QJ 就職フェア」を実施予定

通期で**13,000名超**の参加者数を維持

新卒 re-request/QJ navi 売上増加施策

- ✓ これまでユーザーが応募する際、「資料請求」「見学」「応募」のいずれか一つだけ選択する形式だったものを、「資料請求」と「見学・応募」に明確に区分し、それぞれの選択肢をより直感的に選べるUIへ変更。また「資料請求」後に「見学・応募」を改めて選択できるようにすることで、応募件数の増加及び応募の質の向上を図る。
- ✓ 「re-request/QJ navi 新卒」と「re-request/QJ 就職フェア」とのセットプランを拡販し、掲載件数の積上げを図る

25/12期 応募件数目標は

前年同期比 **110.0%**

25/12期 掲載件数目標は

前年同期比 **139.7%**

2025年12月期 通期業績予想 – 紹介・派遣サービス

「re-request/QJ ヘアメイク」は案件数を順調に積上げ、**更なる伸長**を計画
 「re-request/QJ agent」は**成約数を伸ばし**、23/12期水準まで売上を回復させる

ヘアメイク手配

SEYFERT

Hair Make

24/12期は、企業からの依頼を取りこぼすことなく受注するため、ヘアメイクアーティスト数、及び稼働エリアを拡大したことで獲得案件数が増加

24/12期 ヘアメイク案件数は

前年同期比 **134.5%** ↗

美容師人材紹介

re-request/QJ

agent

24/12期は、Web登録者数が増加したものの、本登録、面談と遷移する際に離脱してしまい、最終的な成約数は前年同期比で**57.0%**と大きく落ち込む

25/12期の対策

SEYFERT

Hair Make 売上増加施策

- ✓ **営業体制を強化**し、成人式や七五三等のシーズンイベント案件だけでなく、**企業案件を開拓**
- ✓ 24/12期に新規開拓した関西、九州等の首都圏以外の案件を更に拡大させ、**稼働エリアの拡大を図る**

25/12期 ヘアメイク案件数目標は 前年同期比 **105.8%**

re-request/QJ

agent 売上増加施策

- ✓ 24/12期に導入した業務改善ツールの効果により、成約見込み数は徐々に増加
- ✓ 人材紹介「re-request/QJ agent」と求人情報サイト「re-request/QJ navi」を組み合わせたハイブリッド商品を販売し、両商品のクライアントを増加させる

25/12期 成約数目標は 前年同期比 **141.9%**

2025年12月期 通期業績予想 –教育(その他)サービス

24/12期に大きく伸長した「資格証明」は新規導入校を積上げ、更に事業を拡大
「海外研修」は英国からの来日研修を中心に実施回数を増加させる

資格証明



24/12期は、プログラム導入美容学校数が増加したことでエントリー数・賛同美容室経営企業数・認定試験官（エグザミネーター）数も増加し、プログラム全体が拡大する好循環となった

24/12期 プログラム導入美容学校数は

前年同期比 **110.8%** ↗

海外研修



24/12期は、海外研修ニーズの回復を受け、英国、及び韓国への渡航研修、及び英国City & Guilds認定の現地美容学校の来日研修を実施1回当たりの実施単価が大きく向上したことで売上高は伸長

25/12期の対策



売上増加施策

- ✓ プログラム導入美容学校数を更に増加させる
- ✓ 賛同美容室経営企業数、及びエグザミネーター数も増加させ、全国各地の美容学校にてプログラムを提供

25/12期 プログラム導入美容学校数目標は

前年同期比 **122.0%**

SEYFERT LEARNING PROGRAMME

by City & Guilds

売上増加施策

- ✓ 英国City & Guilds認定の現地美容学校による来日研修は、現時点で25/12期に13校実施予定（うち1校は2025年1月実施済）
- ✓ 日本から韓国・英国への海外研修の件数も積上げ

25/12期 実施回数目標は 前年同期比 **140.0%**

4

成長戦略

成長戦略 – 美容室DX

プロモーションメディア「beauquet」×「タブレット・レンタル」×「EC」の
クロスセルは大きく伸長し、グループ業績の柱に成長
24/12期は売上高は前年同期比291.9%、売上総利益は同484.2%と大きく躍進

24/12期

beauquet 案件単価は

前年同期比 **233.6%** ↗

24/12期は、営業力、及び案件獲得後のオペレーション力の向上により、メーカー・広告代理店からの大型プロモーション案件を多数獲得！

「beauquet」と「タブレット・レンタル」のクロスセルが奏功したことで、今後の収益拡大の足掛かりに



24/12期

beauquet 案件数は

前年同期比 **127.6%** ↗

24/12期

タブレット納品台数は

前年同期比 **125.4%**

25/12期は、

- ✓ クライアント受注のリピート率、及びリピート単価を維持し、収益基盤を作る
- ✓ 24/12期に大型受注した大手消費財メーカーの発注は、メーカー側の販促計画未確定のため保守的に予想に織り込まず
- ✓ 新規クライアント開拓のため、外部イベント出展等を活用し「beauquet」の認知度拡大を目指す
- ✓ タブレット納品台数を更に積上げ、クロスセルならではの付加価値が高いプロモーション提供に努める

成長戦略 – Z世代向け 美容師情報アプリ「re-request/QJ」

24/12期下期から取組んだコンテンツ強化によりダウンロード数は25,000[※]を超えたものの、リピート数については課題を残す
25/12期は「re-request/QJブランド」の認知度向上に努める



人気連載漫画の再開

動画コンテンツの
新規配信年間ランキング等
年末年始コンテンツ配信

通期目標進捗率

リピート数 **38.0%**

前年同期比

マガジンページPV数 **270.7%**

前年同期比

アプリ限定配信記事UU数 **323.3%**

24/12期は、新規ユーザーは増加するもリピート数が改善しない状況が続く

24/12期 DL数 **25,000DL超**[※]

- 25/12期は、
- ✓ 漫画等のカジュアルコンテンツ、新たに配信開始した特集記事や動画等のコンテンツの内容、配信回数等を充実させ、リピート数増加を図る
 - ✓ 「re-request/QJブランド」を強化するツールとしてSNS等を活用して存在価値を高め、「re-request/QJ navi」等、他の商品価値の向上に寄与する

5

株主還元

株主還元

当社は、株主還元について、重要な経営課題のひとつとして認識し、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、及び財務状況等を考慮しながら、配当性向20～30%超を指標とし、安定的且つ継続的な配当を実施していくことを基本方針としております。2024年12月期の配当金につきましては、期末配当は1株当たり32円とし、既に実施済みの中間配当1株当たり10円と合わせ、年間配当合計は42円の予定としております。また、2025年12月期の1株当たり配当金の予想につきましては、誠に申し訳ございませんが、まだ収益が従前の水準に戻っておらず、資本政策等を含めた検討を進めているため、上記方針に基づき、中間配当は1株当たり5円、期末配当は1株当たり7円とし、年間配当合計は12円(配当性向34.4%)の予定としております。成長のための事業投資を行いながら、株主還元の充実に努めてまいります。



※ 22/12期中間配当は上場記念配当として実施いたしました。

当社は、2021年10月6日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。19/12期、20/12期、21/12期の一株当り配当額については、19/12期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出したしております。

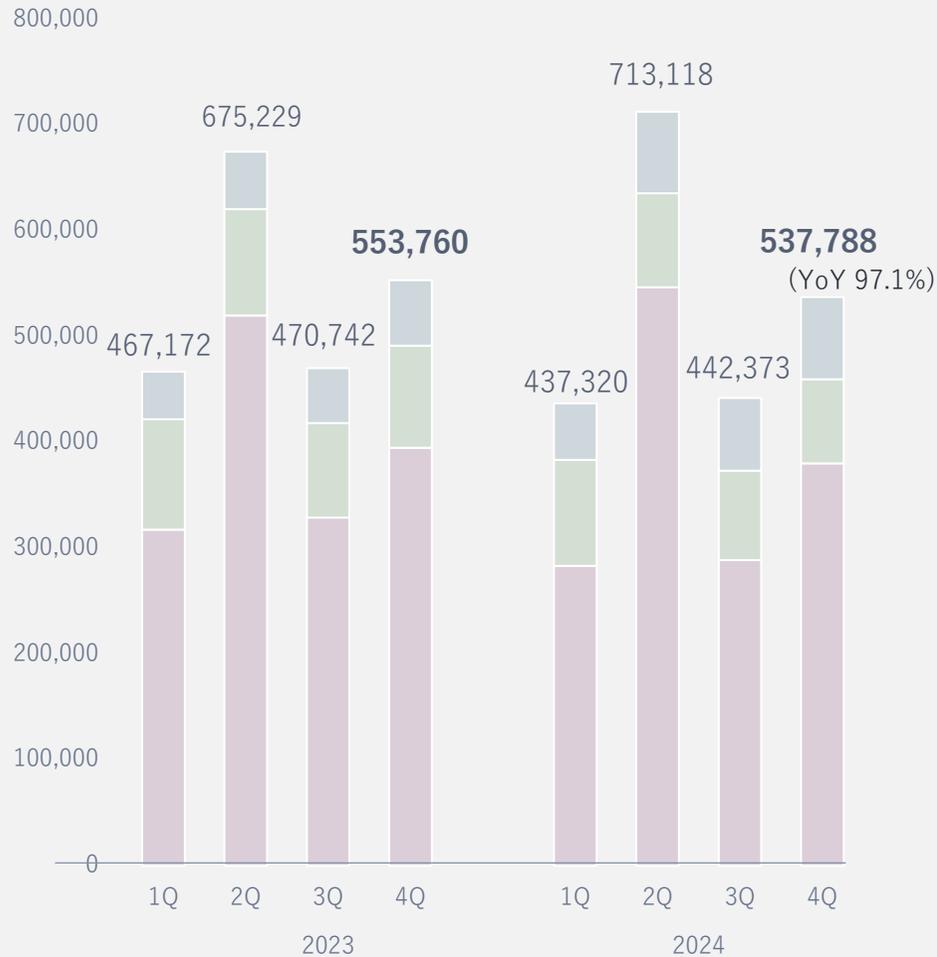
6

Appendix

四半期売上高・売上総利益の推移

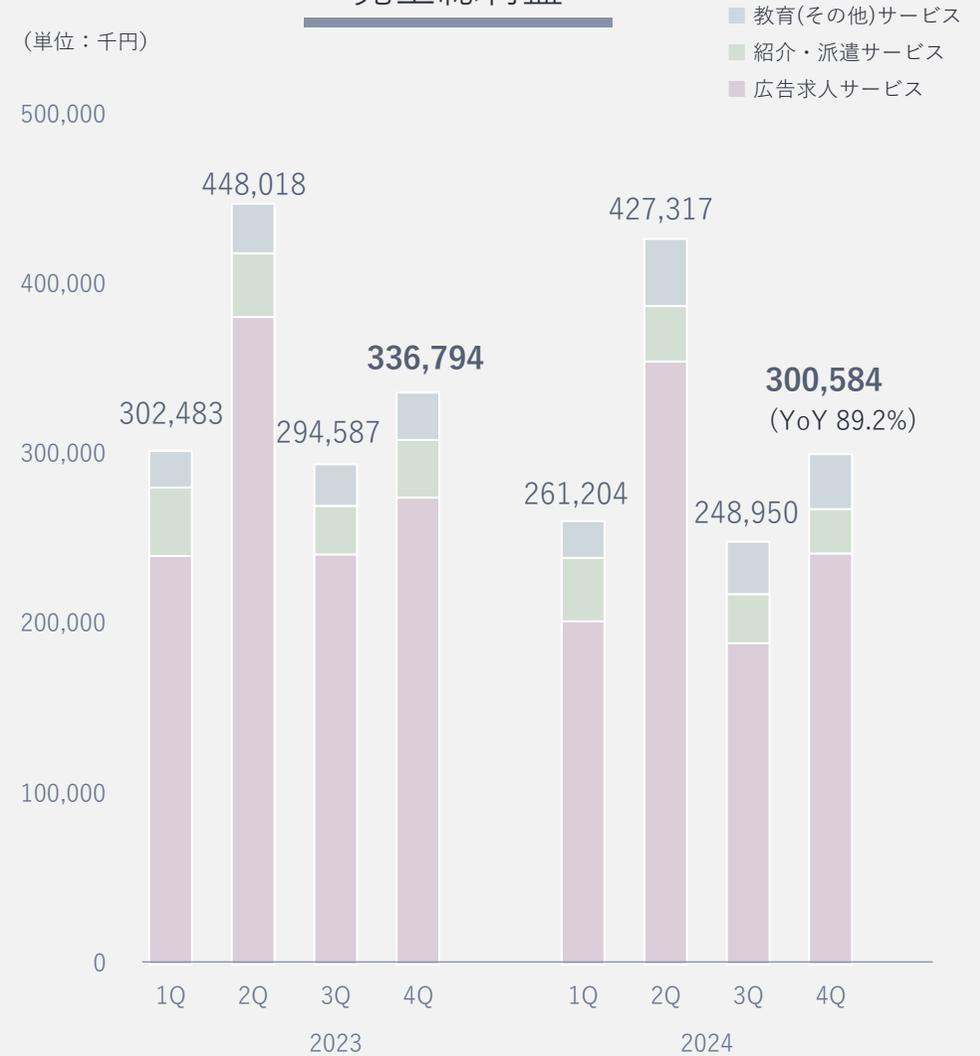
売上高

(単位：千円)



売上総利益

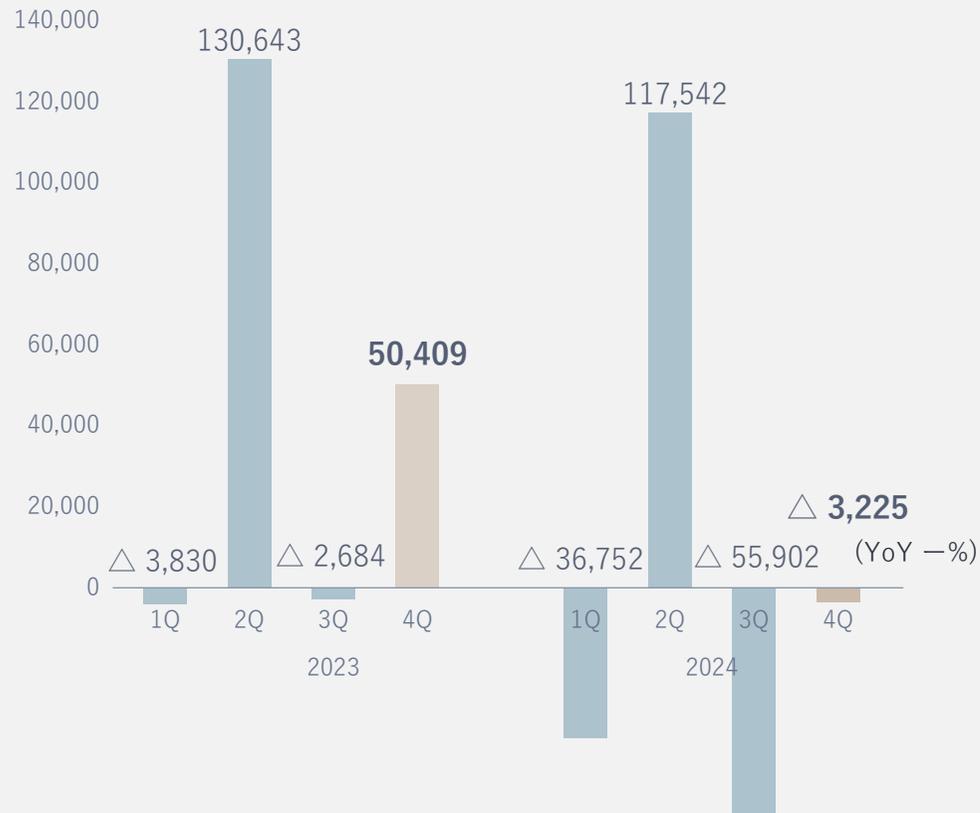
(単位：千円)



四半期営業利益・純利益の推移

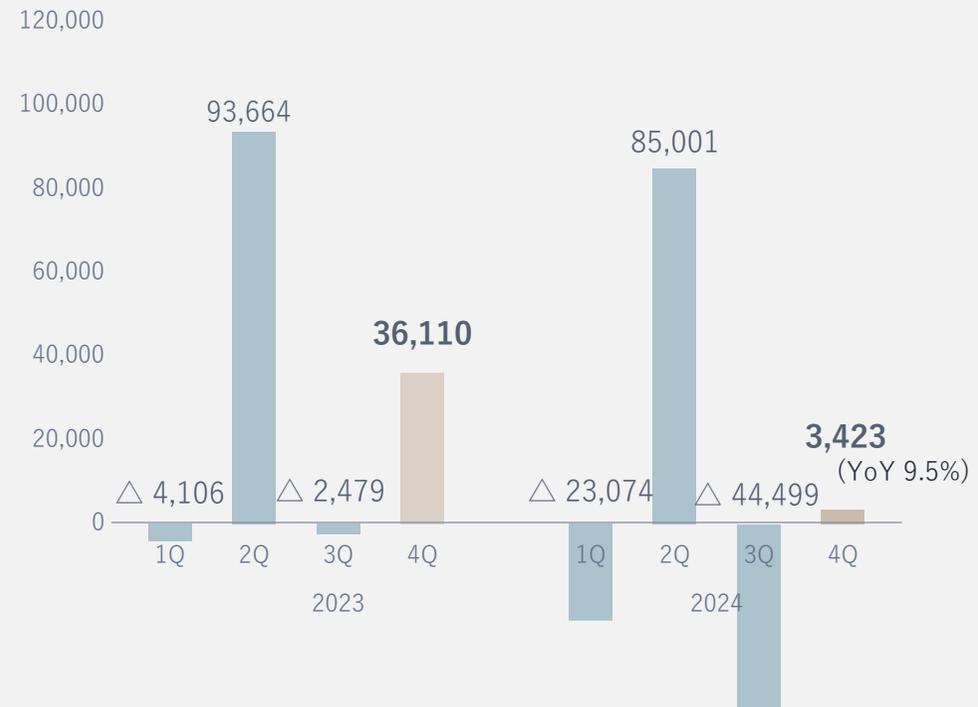
四半期営業利益

(単位：千円)



四半期純利益

(単位：千円)



SDGsの取り組み

当社グループは、国連が提唱した「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、美容業界へのサポート事業を通して持続可能な社会の実現に貢献して参ります

15 陸の豊かさも
守ろう



不織布バッグをよりエコに

23/12期から「re-request/Q」就職フェア」開催時に来場者へ配布するショッパーをエコマーク認証付き再生不織布製※へ変更し、使い捨てではなく、リユース可能な素材とすることで、リサイクルに努める



4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいの
経済成長も



美容師の就労、美容
学生の就学サポート

出産や育児、介護等でブランクのある美容師を当社の派遣美容師として雇い入れ、希望に沿った就労環境を提供できるよう、美容師人材派遣「re-request/Q casting」を通じてサポート

美容学校に通う際に一定数の学生が利用する、独立行政法人日本学生支援機構の奨学金の財源となるソーシャルボンドへ投資を行う



5 ジェンダー平等を
実現しよう



女性が活躍する社会

当社グループは女性比率が高く、職場復帰プログラムや育児短時間勤務制度等、女性が働きやすい環境整備に努める女性役員比率も一定以上の水準を保っている

女性比率

全従業員	62.3%
役員 (執行役員含む)	27.3%

※ 2024年12月末時点

サービス別 事業系統図

クライアント

株式会社セイファート

ユーザー



1991年	3月	美容業界専門の就職情報誌「re-request/QJ」創刊
	7月	株式会社セイファートを設立
	7月	美容学生対象の就職活動イベント「re-request/QJ 就職フェア」開始
1999年	11月	株式会社ビーキャリアを設立(株式会社セイファート100%出資、美容師専門の人材紹介・派遣業の運営)
2003年	5月	大阪府大阪市に西日本支社(現：関西ブランチ)設立
	10月	愛知県名古屋市に東海支社(現：東海ブランチ)設立
2004年	3月	米国カリフォルニア州にSEYFERT International USA, Inc.設立(株式会社セイファート100%出資)
2006年	3月	SEYFERT International USA, Inc.が米国カリフォルニア州の美容室PIA HAIR SALONを買収
2007年	3月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」を開始
	11月	株式会社セイファートを株式会社セイファートホールディングスに社名変更 事業会社として株式会社セイファートを新会社として設立(新設分割)
2013年	1月	株式会社セイファートホールディングスと株式会社セイファート、株式会社ビーキャリア、株式会社HABIA JAPANの 4社を合併(存続会社：株式会社セイファートホールディングス)し、株式会社セイファートに社名変更
	4月	美容師紹介「re-request/QJ agent」美容師派遣「re-request/QJ casting」へブランドリニューアル
2015年	9月	英国教育機関「City & Guilds」と、日本・香港における独占的業務提携契約を締結 「Accreditation Programme(アクリディテーション(認証)プログラム)」を開始
2016年	2月	新卒美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi 新卒」を開始
2017年	2月	英国教育機関「City & Guilds」と戦略的パートナーシップ契約を締結
	10月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」をフルリニューアル
2018年	9月	日々紹介サービス「re-request/QJ agent mini」をスタート
2019年	3月	新卒美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi 新卒」をフルリニューアル
	9月	英国教育機関「City & Guilds」と「Assured Programme(アシュアードプログラム)契約」を締結
2020年	5月	美容学生向け合同会社説明会「re-request/QJ 就職フェア」のオンラインフェアをスタート
2021年	6月	美容師向け求人情報誌「re-request/QJ」を、雑誌からタブロイド誌へと刷新し、美容師向け総合情報誌にリニューアル
2022年	2月	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)に株式を上場(証券コード：9213)
	3月	美容師向け情報アプリ「QJ LIKE」をリリース
	4月	東京証券取引所市場再編により、スタンダード市場へ移行 / タブレット・レンタルサービス開始
2023年	2月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」のUI/UXを全面リニューアル
	8月	美容師向け求人サイト「re-request/QJ navi」の会員限定機能リリース
	12月	美容師向け情報アプリを「re-request/QJ」にリブランディング
2024年	3月	美容師向け情報アプリ「re-request/QJ」のマガジンページをリニューアル 美容師・美容学生向け求人サイトの公式アプリ「re-request/QJ navi」をリリース
	4月	美容師向け情報アプリ「re-request/QJ」の特集コンテンツ新規追加

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画等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、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。

本資料は、公認会計士又は監査法人の監査・期中レビューの対象外であります。別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示いたしております。また、金額は千円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示いたしております。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

本開示は、当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する判断は、投資家の皆様ご自身の判断で行って頂きますようお願いいたします。