



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

2025年 3 月期

決算説明会・ 個人投資家事業説明会

証券コード 8275

2025.5.28

part 01 決算概要

part 02 成長戦略

part 01

決算概要

2025年3月期 連結決算概要

2026年3月期 連結業績見通し

過去最高更新

- ・売上高(3期連続)
- ・営業利益/経常利益（2期連続）
- ・親会社株主に帰属する当期純利益

堅調に推移

- ・企業ドクターによる
可視化伴走型経営支援事業

二桁増収増益

- ・フォーバルビジネスグループ
- ・フォーバルテレコムビジネスグループ

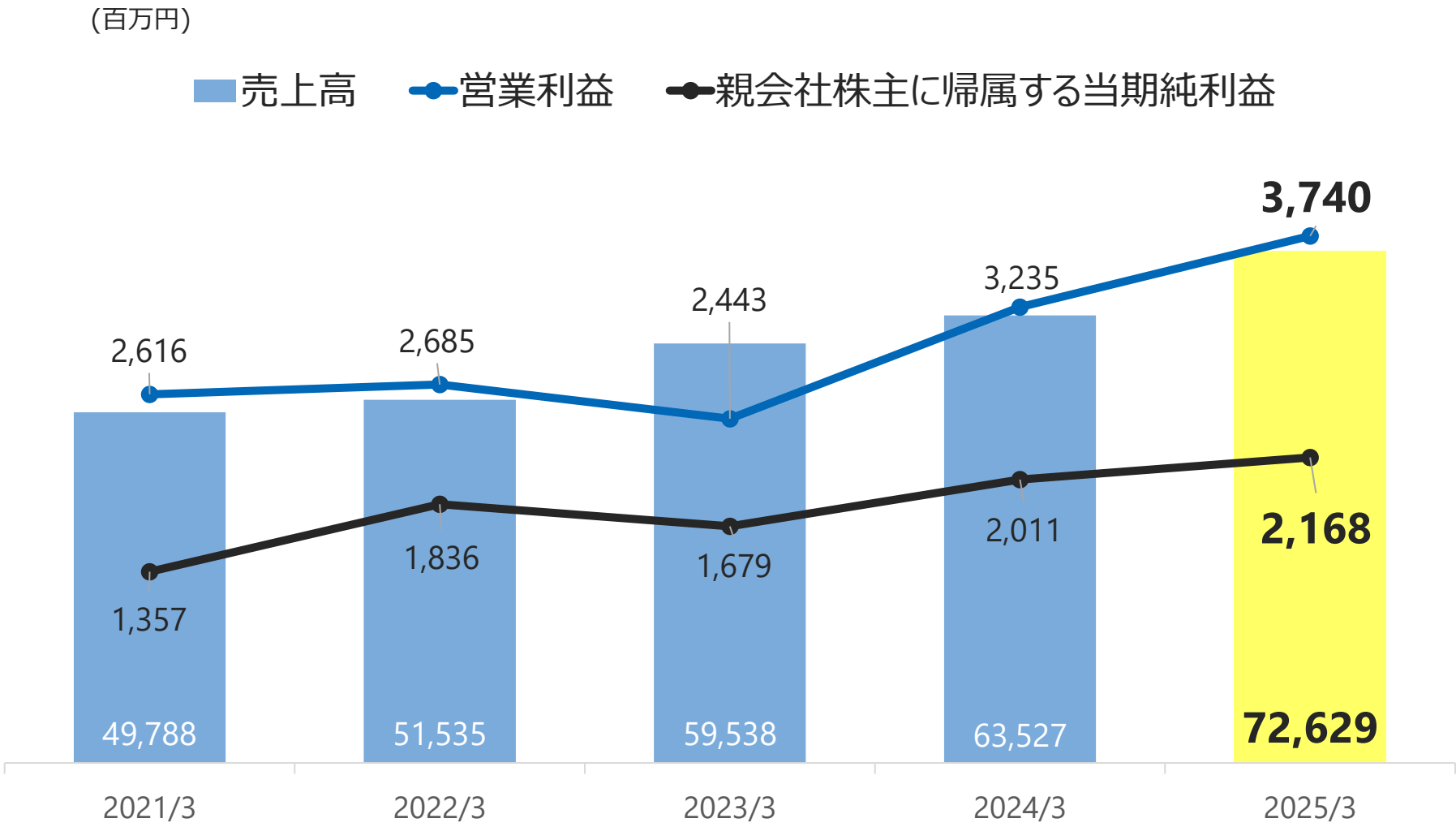
グループイン

- ・新たに3社

売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益
すべて過去最高を更新

(百万円)	2025年3月				2024年3月		2025年3月	
	実績	売上比	前期比	期初予想比	実績	売上比	期初予想	売上比
売上高	72,629	100.0%	9,101 (14.3%)	5,629 (8.4%)	63,527	100.0%	67,000	100.0%
売上総利益	25,250	34.8%	2,787 (12.4%)	—	22,462	35.4%	—	—
販管費	21,510	29.6%	2,282 (11.9%)	—	19,227	30.3%	—	—
営業利益	3,740	5.1%	505 (15.6%)	140 (3.9%)	3,235	5.1%	3,600	5.4%
経常利益	3,975	5.5%	516 (14.9%)	275 (7.4%)	3,459	5.4%	3,700	5.5%
特別損益	80	0.1%	△195 (△70.9%)	—	275	0.4%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,168	3.0%	157 (7.8%)	68 (3.3%)	2,011	3.2%	2,100	3.1%

売上高は3期連続、営業利益は2期連続で最高を更新



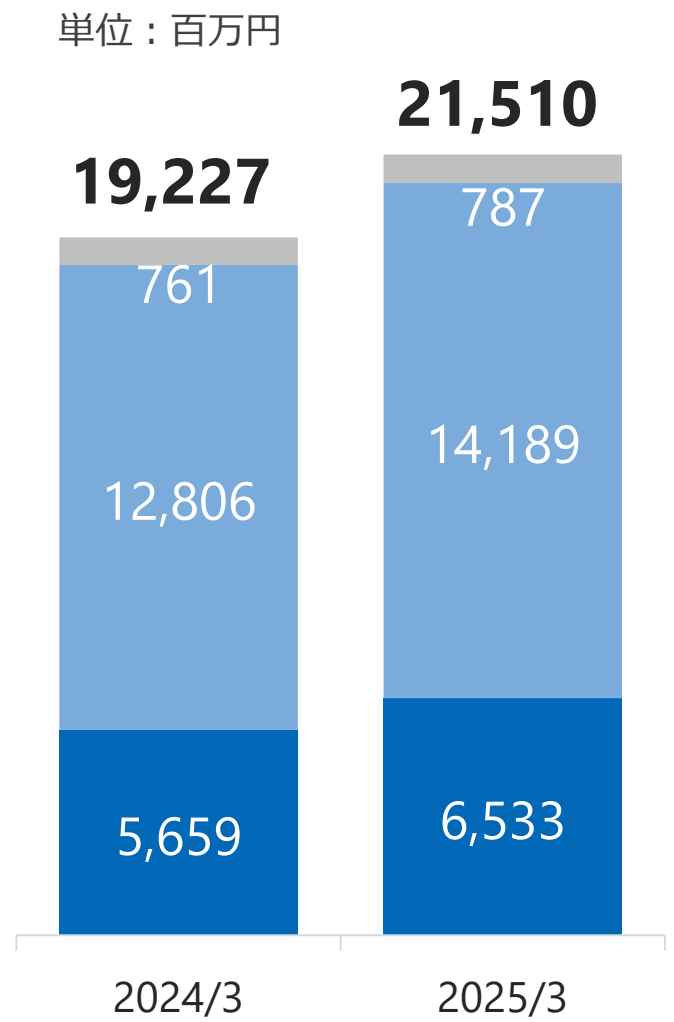
販管費 前期比11.9%増

- 販売費

前期比：+25<+3.3%>
- 人件費

前期比：+1,383<+10.8%>
・従業員増、新連結子会社等の影響
- 経費

前期比：+873<+15.4%>
・旅費交通費、情報処理費、地代家賃等の増加
(新連結子会社の影響を含む)

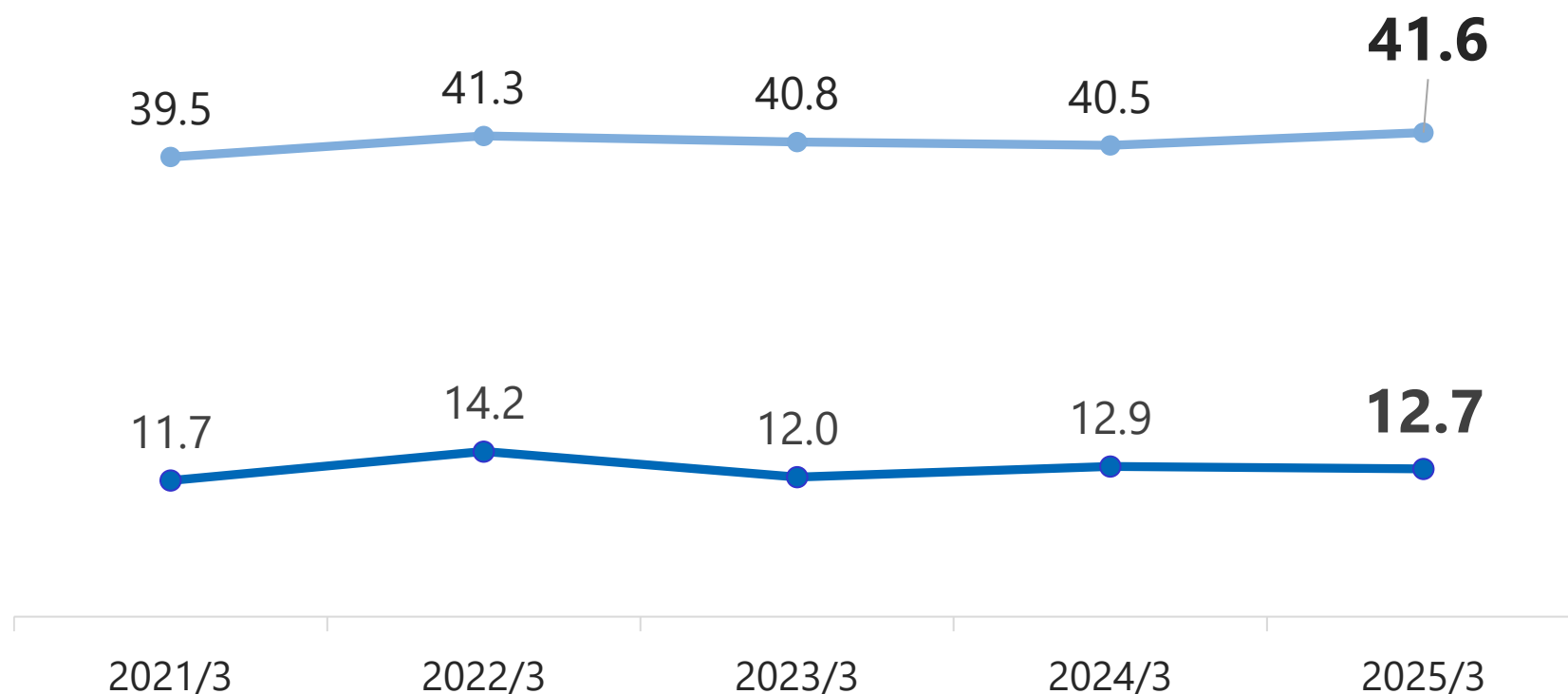


自己資本比率は1.1ポイント上昇

ROEは前期比0.2ポイント低下

(単位：%)

自己資本比率 ROE



新たに連結された子会社



株式会社Meisin

通信機器販売事業/セキュリティ機器製造、販売事業/不動産事業
電気エネルギー事業 など

本社(千葉市)/関西支店(神戸市)/福岡支店/仙台営業所/高崎営業所/名古屋営業所/新規事業部(札幌市)

2024年2月16日付 51%取得
2024年3月27日付 100%取得



株式会社 タニタヘルスリンク

ウェブサービスを活用したタニタ健康プログラムの提供/企業の健康経営の支援 など

東京都渋谷区

2024年5月1日付 51.6%取得



エフピーステージ 株式会社

中小企業の企業価値向上支援事業/中小企業支援者育成事業
など

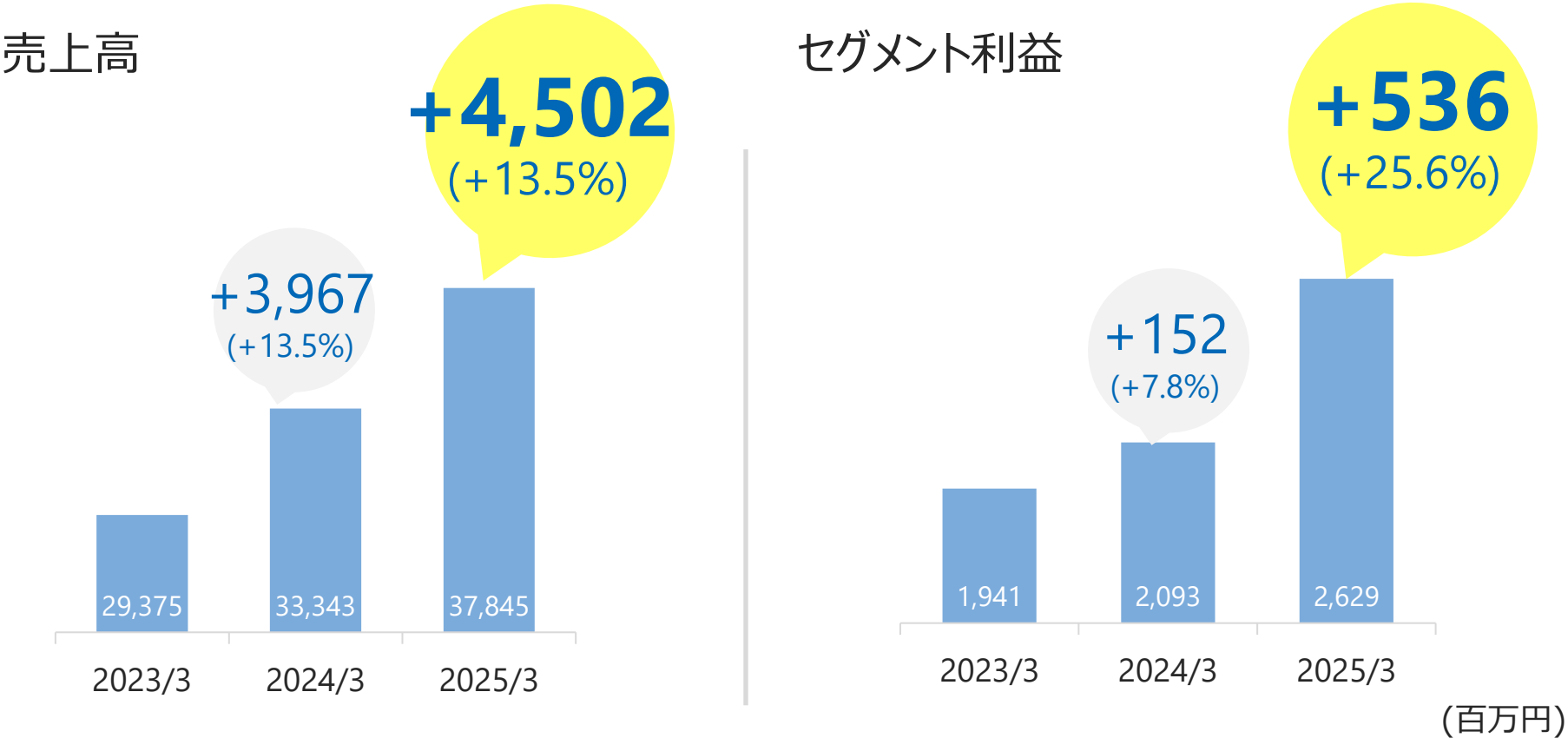
東京都(本社:広島市)

2024年5月24日付 100%取得

	社数	会社名
フーバルビジネスグループ 可視化伴走型経営支援事業 ・アドバイスによる契約フィー ・解決ツールの提供によるフィー 等	18社	株式会社フーバル/ビー・ビー・コミュニケーションズ株式会社/株式会社ヴァンクール/株式会社フーバルテクノロジー/株式会社プロセス・マネジメント/株式会社フーバル・リアルストレート/株式会社フーキャスト/株式会社第一工芸社/株式会社三好商会/株式会社えすみ/株式会社コーディネート/株式会社エルコム/株式会社ネットリソースマネジメント/株式会社アベヤス/株式会社進駈堂販売/株式会社奈良事務機/株式会社三知/ 株式会社Meisin
フーバルテレコムビジネスグループ 可視化伴走型経営支援事業 ・情報通信分野のサービス、ツール等の開発、提供	5社	株式会社フーバルテレコム/株式会社トライ・エックス/タクトシステム株式会社/株式会社保険ステーション/株式会社FISソリューションズ
総合環境コンサルティングビジネスグループ 可視化伴走型経営支援事業 ・環境分野のサービス、ツール等の開発、提供	1社	株式会社アップルツリー
人的資本経営 可視化伴走型経営支援事業 ・人材/教育分野のサービス、ツール等の開発、提供	4社	株式会社アイテック/株式会社フーバルカエルワーク/ 株式会社タニタヘルスリンク/エフピースステージ株式会社

フォーバルビジネスグループ

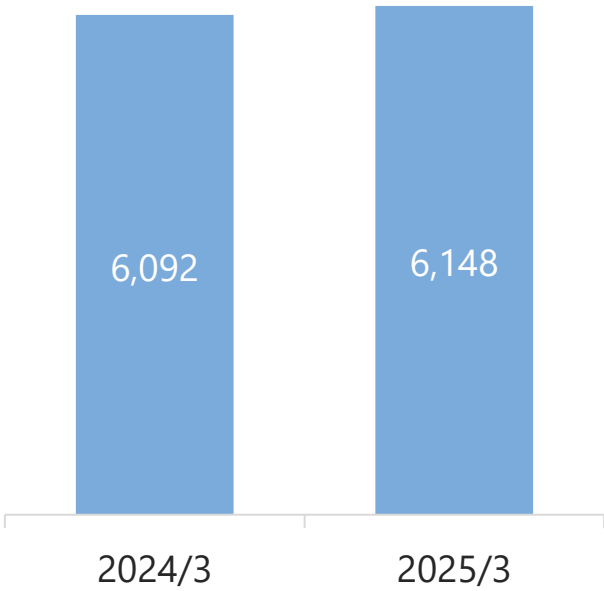
企業ドクターによる可視化伴走型経営支援事業は堅調に推移。
エルコムなどのグループ会社や新たに連結に加わったMeisinが寄与。



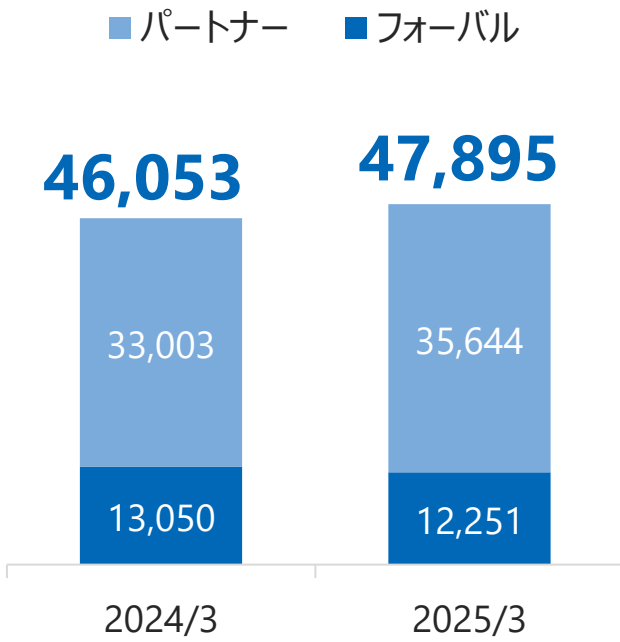
(百万円)

売上高は微増／件数はパートナーが増加

売上高
前期比0.9%増



件数
前期比4.0%増

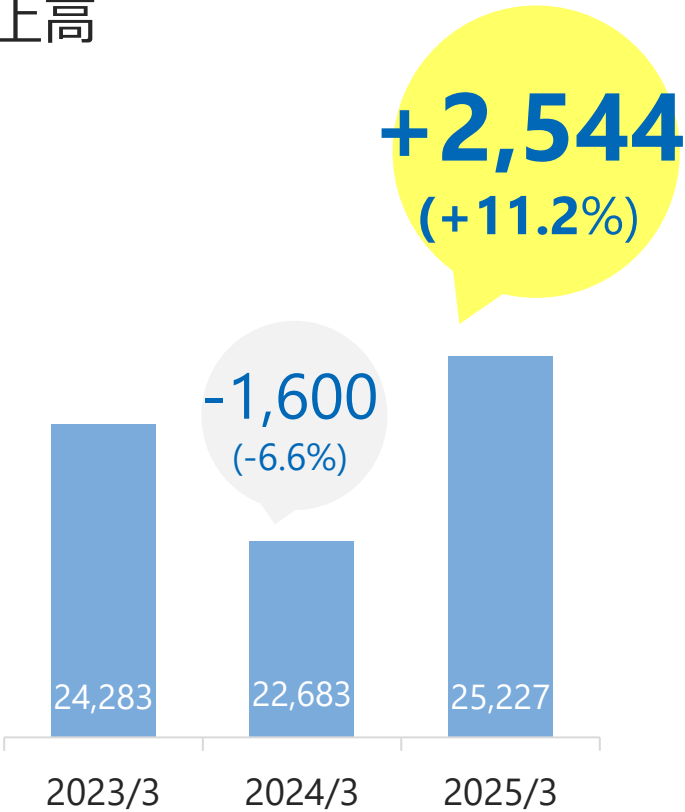


(百万円)

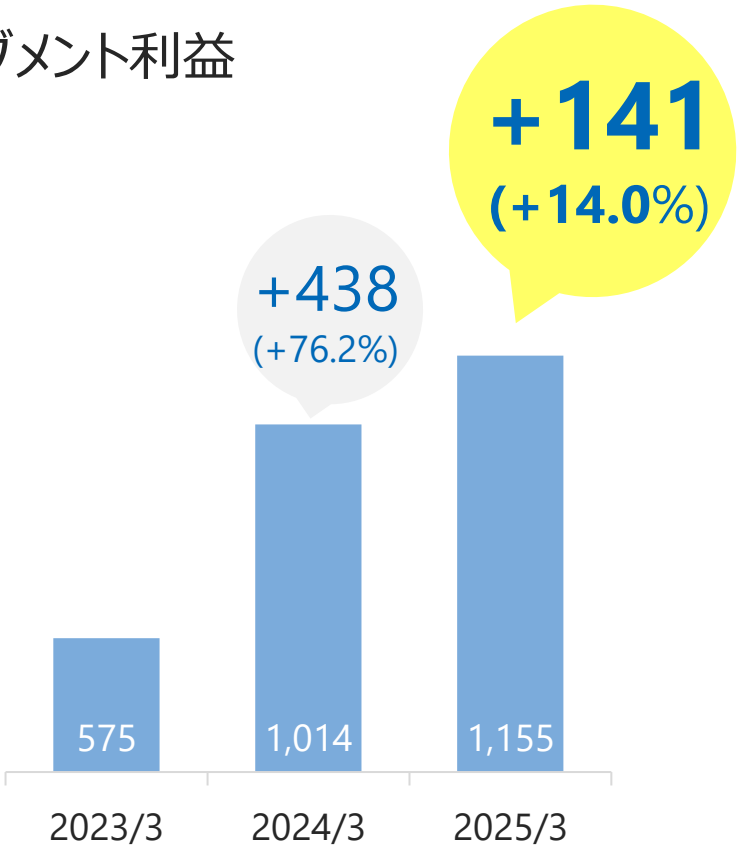
フォーバルテレコムビジネスグループ

電力サービスが順調に増加

売上高



セグメント利益

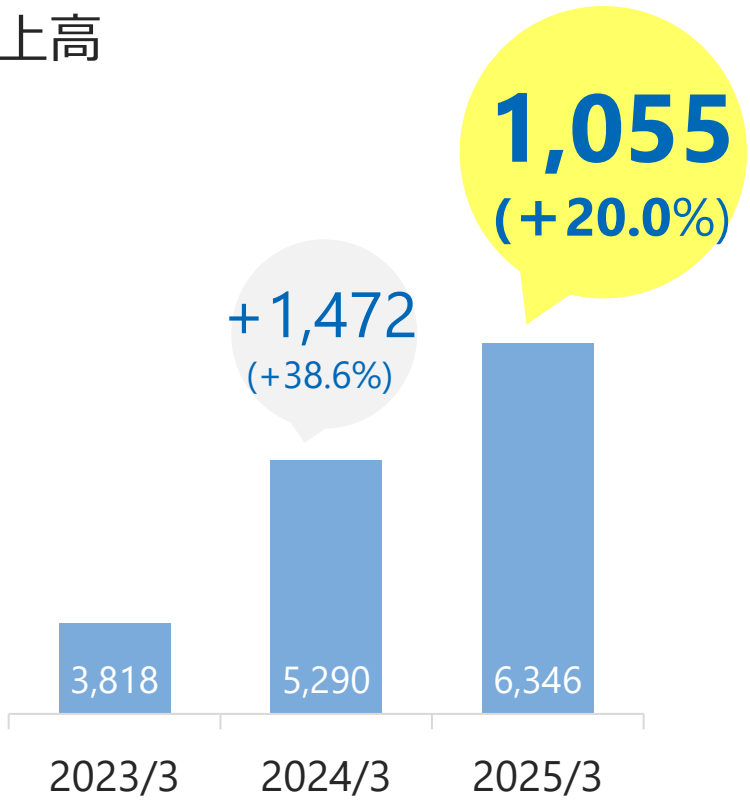


(百万円)

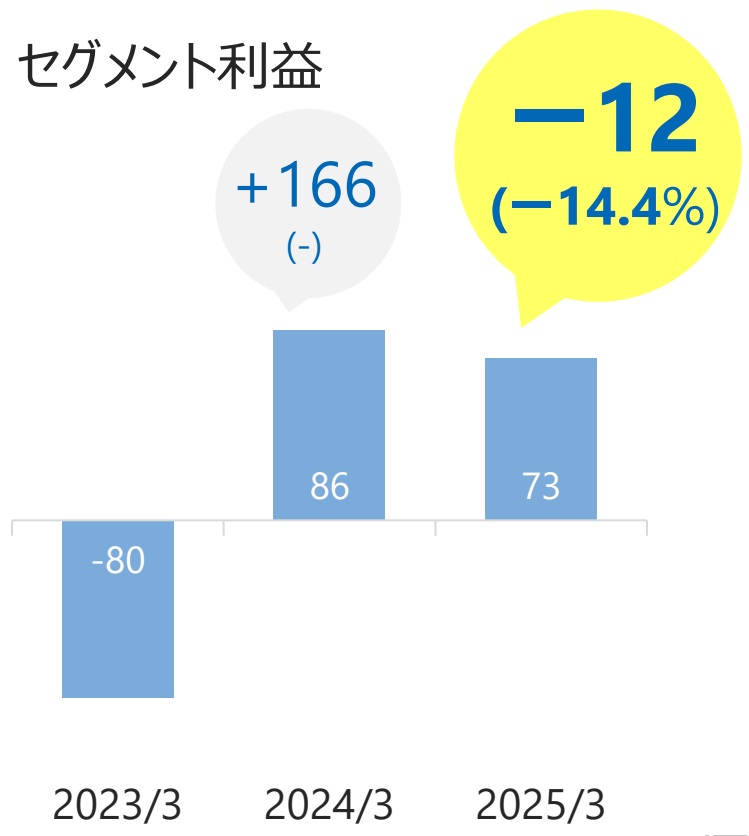
総合環境コンサルティングビジネスグループ

自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加
一方で販管費の増加により減益

売上高



セグメント利益

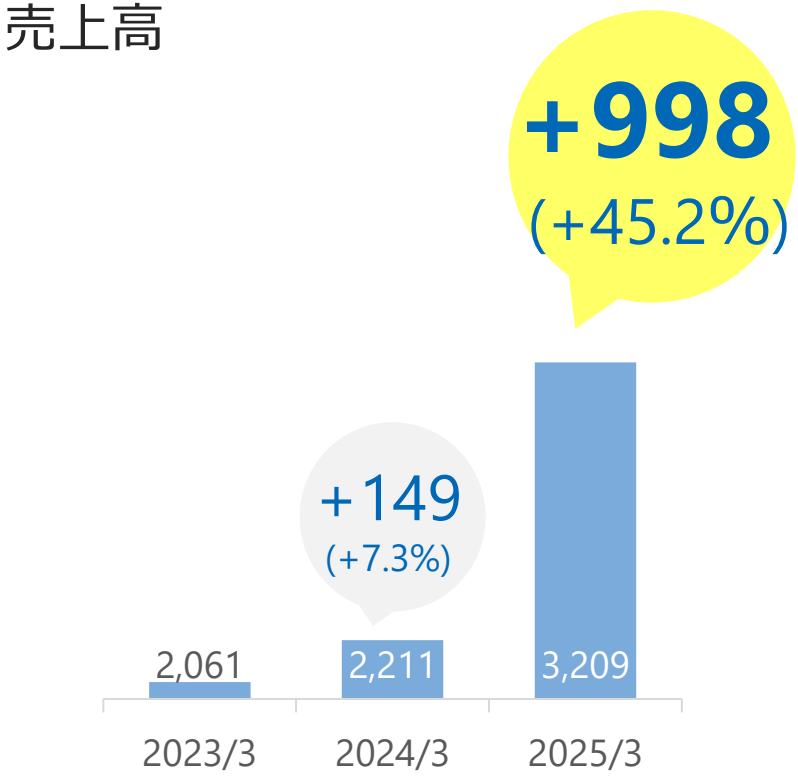


(百万円)

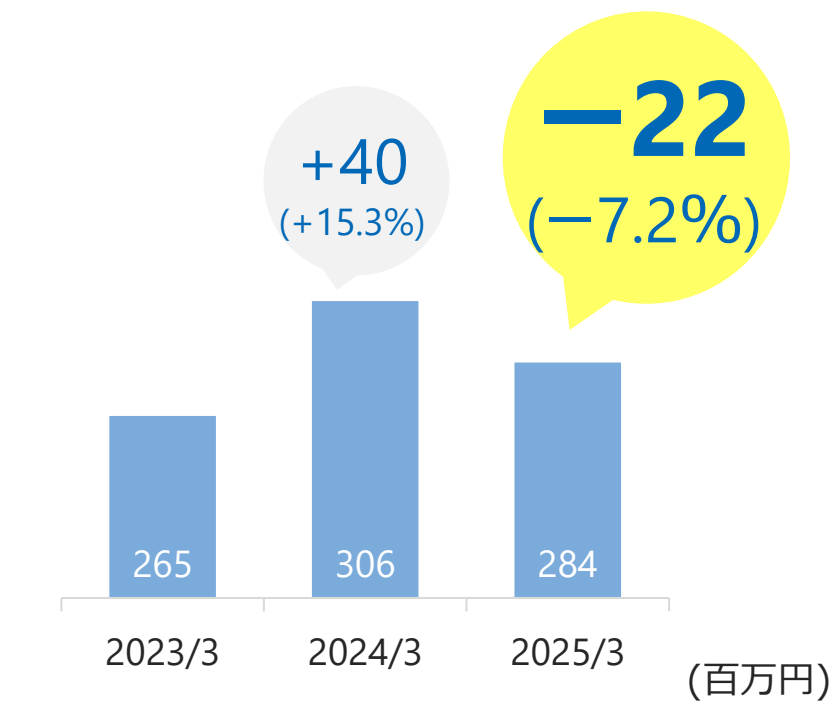
人的資本経営

新たに連結に加わったタニタヘルスリンク、エフピースステージの寄与で増収。大型案件の失注による教育事業減少で減益。

売上高

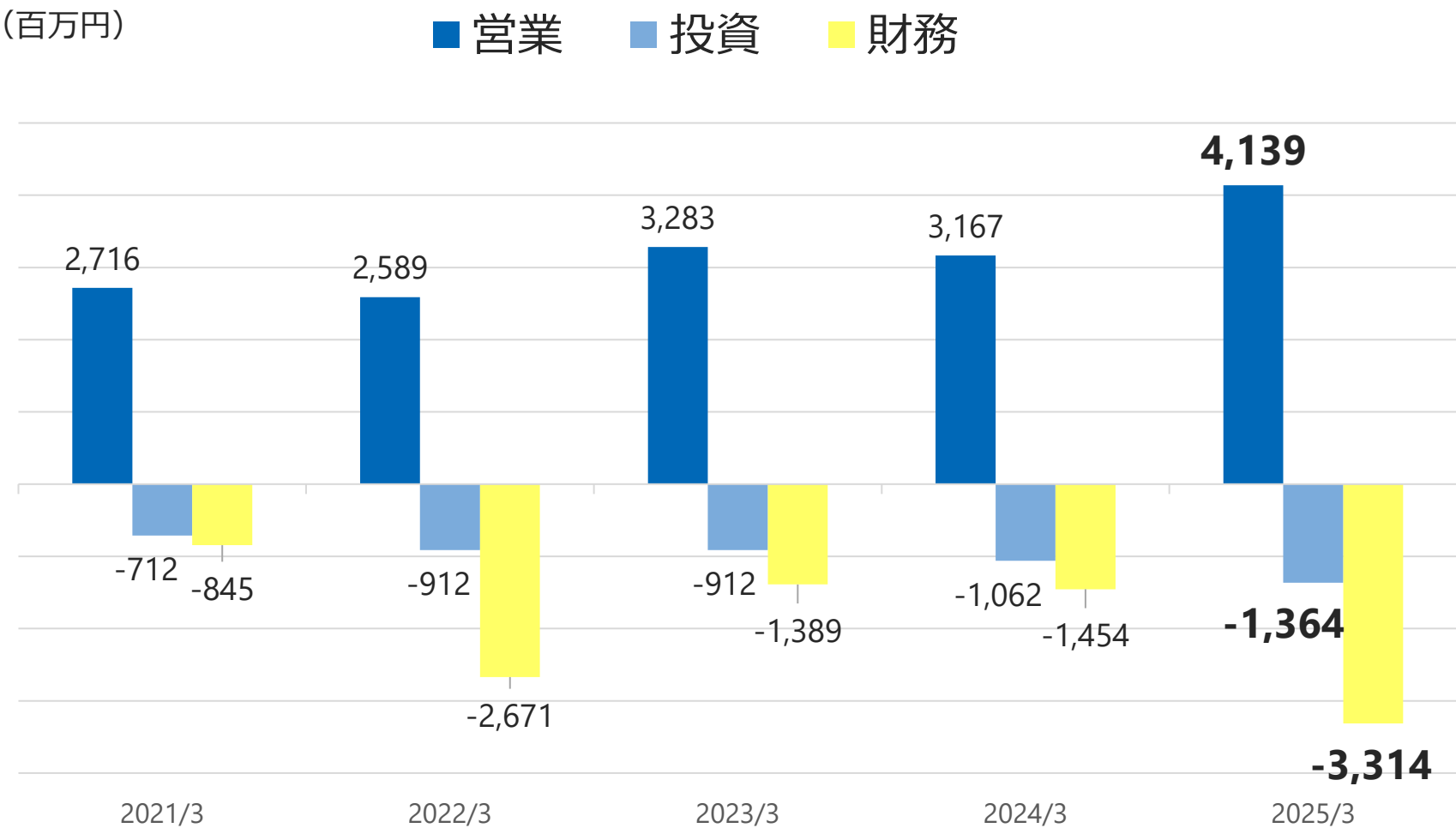


セグメント利益



(百万円)

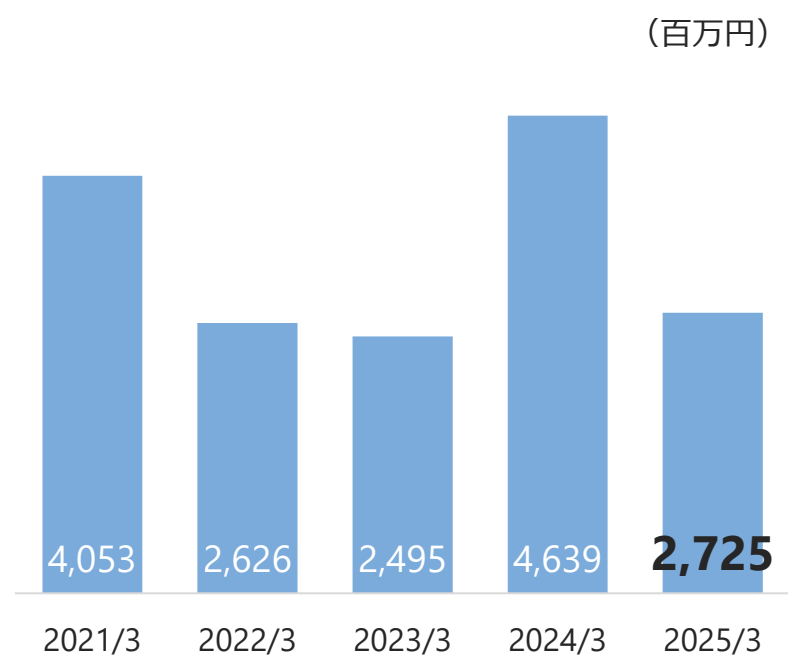
営業キャッシュ・フローは着実に増加



財務体質を強化

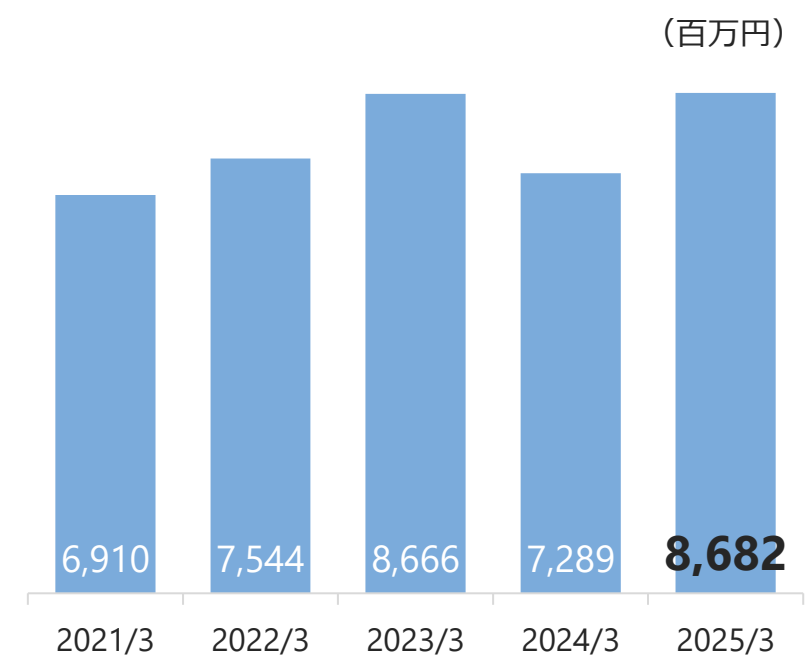
有利子負債

前期比41.2%減



ネットキャッシュ

前期比19.1 %増



part 01

決算概要

2025年3月期 連結決算概要

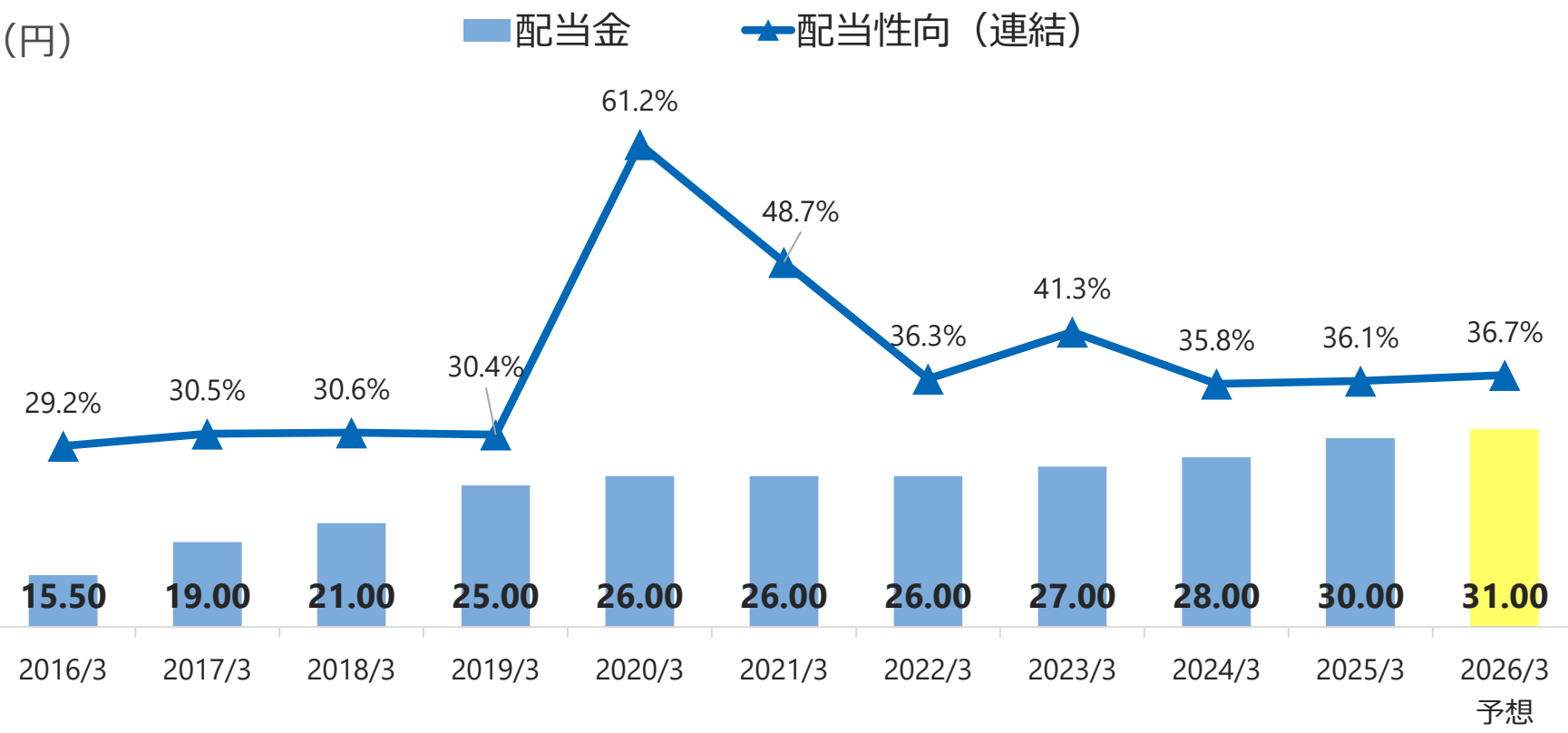
2026年3月期 連結業績見通し

2026年3月期 前期比4.6%増収、9.6%営業増益見通し

(百万円)	2026/3			2025/3	
	予想	売上比	前期比	実績	売上比
売上高	76,000	100.0%	+3,370 (+4.6%)	72,629	100.0%
営業利益	4,100	5.4%	+359 (+9.6%)	3,740	5.1%
経常利益	4,200	5.5%	+224 (+5.6%)	3,975	5.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,200	2.9%	+31 (+1.5%)	2,168	3.0%

(円)	2026/3	2025/3
1株当たり 当期純利益	84.47	83.06
配当金	31.00	30.00

17年連続減配なし／3年連続増配



	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3 (予想)
1株当たり 当期純利益 (円)	62.32	68.67	82.30	42.48	53.34	71.71	65.41	78.20	83.06	84.47

株主優待制度：電子マネーギフト



電子マネーギフト
EJOICA セレクトギフトカード1枚
2,000ポイント = 2,000円相当

※2025年9月末の1単元(100株)以上保有の株主に対して1枚を贈呈予定
※4期連続して実施する予定

part 02

成長戦略

企業ドクターによる可視化伴走型経営支援

- ・可視化とは
- ・企業ドクターとは
- ・伴走型経営支援とは
- ・きづなPARKで見た中小企業の実態

ESG経営が必要な背景

F-Japan戦略とは

ビジネスモデル



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

ESG経営を可視化伴走型で支援する 企業ドクター集団

フォーバルの経営支援サービスの特色

「きづなPARK」※による経営状態の 可視化

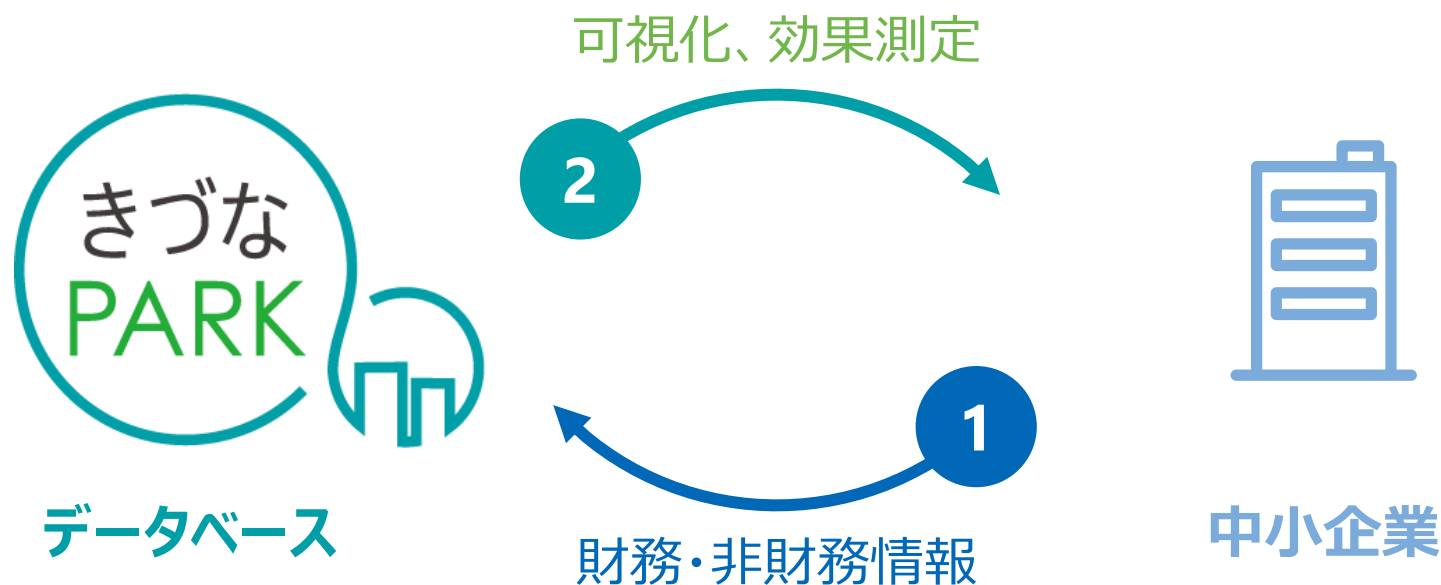
企業ドクターが行う
伴走型経営支援



※中小企業経営のための情報分析プラットフォーム

可視化の仕組み = きづなPARKとは

経営データの可視化・効果測定



財務状況を可視化

1 自社の財務を把握

2 財務データを取り込む

貸借対照表

貸借対照表			
(〇〇年3月31日現在)			
(単位: 百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
(資産の部)		(負債の部)	
流 動 資 産	120,000	流 動 負 債	80,000
現金及び預金	28,000	支払手形	12,000
受取手形	18,000	買掛金	19,000
売掛金	24,000	短期借入金	22,000
商 品	35,000	未払法人税等	17,000
そ の 他	15,300	賞与引当金	8,000
貸倒引当金	△300	そ の 他	2,000
固 定 資 産	149,000	固 定 負 債	79,000
有形固定資産	121,000	長期借入金	57,000
建 物	41,000	退職給付引当金	18,000
機 械 装 置	31,000	そ の 他	4,000
工具器具備品	14,000	負 債 合 計	159,000
土 地	28,000		
建設仮勘定	7,000	(資本の部)*	
無形固定資産	10,000	資 本 金	40,000
電話加入権	1,600	資 本 剰 余 金	20,000
ソフトウェア	8,400	資 本 準 備 金	20,000
投資その他の資産	18,000	利 益 剰 余 金	50,500
投資有価証券	1,200	利 益 準 備 金	2,000
関係会社株式	4,500	別 途 積 立 金	18,000
長期貸付金	5,900	繰越利益剰余金	30,500
繰越現金資産	6,500	自 己 株 式	△500
貸倒引当金	△100	資 本 合 計	110,000
資 産 合 計	269,000	負 債・資 本 合 計	269,000

損益計算書

損益計算書			
(自 平成16年4月1日至 平成17年3月31日)			
区分	金額 (千円)	百分比 (%)	
I 売上高	8,739,310	100	
II 売上原価			
1 商品・製品期首たな卸高	107,794		
2 当期製品製造原価	6,973,898		
合計	7,081,692		
3 商品・製品期末たな卸高	149,336	6,932,956	79.3
売上総利益	1,806,954	20.7	
III 販売費及び一般管理費			
1 運賃送料費	380,366		
2 広告宣伝費	113,522		
3 給料賞金、諸手当	137,797		
4 退職給付費用	8,413		
5 減価償却費	24,826		
6 貸倒引当金繰入	3,659		
7 その他の費用	276,745	945,628	10.8
営業利益	861,326	9.9	
IV 営業外収益			
1 受取利息	10,810		
2 有価証券売却益	87,994		
3 為替差益	32,665		
4 雑収益	36,340	167,809	1.9
V 営業外費用			
1 支払利息	500		
2 有価証券評価損	122,489		
3 雑損失	13,468	136,457	1.6
経常利益	892,678	10.2	
VI 特別利益			
固定資産売却益	162,457	162,457	1.9
税引前当期純利益	1,055,135	12.1	
法人税、住民税、及び事業税	432,000		
法人税等調整額	△10,925	421,075	4.8
当期純利益	624,060	7.3	
前期繰越利益	306,006		
中間配当額		199,793	
当期末繰分利益	740,273		



財務状況を可視化

3

現在の財務状況を可視化



きづなPARKの保有データ数（2025年3月末時点）①

オープンデータ

企業の基本情報 gBizINFO ※1

5,595,966 法人

中小企業実態基本調査 ※2

1,678,224 件

財務情報 gBizINFO ※3

4,783 件

財務情報 CRD ※4

262,746 社

※1 経済産業省が運営する「gBizINFO」とデータ連携をしており、法人番号が付与されている法人企業の他、行政機関や管理組合等の団体・組織の基本情報データと連携

※2 中小企業庁が中小企業全般に共通する財務情報、経営情報等を把握するために実施している一般統計調査のデータと連携

※3 経済産業省が運営する「gBizINFO」とデータ連携をしており、法人番号が付与されている法人企業等の売上や利益等の財務情報データと連携

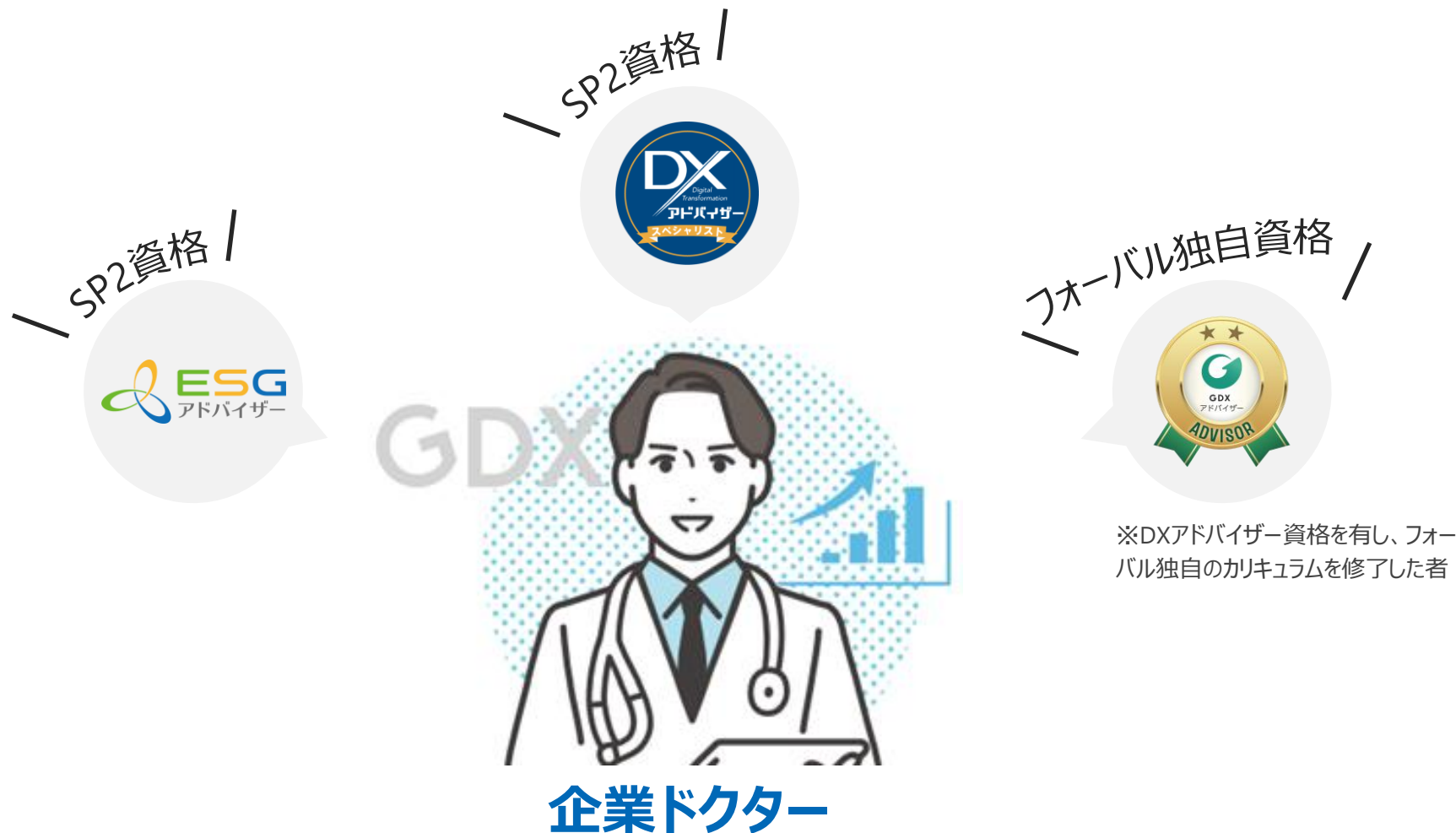
※4 中小企業信用リスク情報データベース（略称CRD）に蓄積された中小企業の財務データから抽出したデータと連携

きづなPARKの保有データ数（2025年3月末時点） ②

クローズデータ

広場数  34広場	企業のIT環境情報  25,186件
ユーザー企業登録者数  41,563者	従業員の労働時間情報  1,177者
支援企業アカウント発行数  1,736件	非財務データ登録者数  ESG6,121件 DX12,760件 Focus2,283件 人的資本1,858件 知財294件
財務データ登録者数  3,789者	

企業ドクターはフォーバルが認定した資格保有者



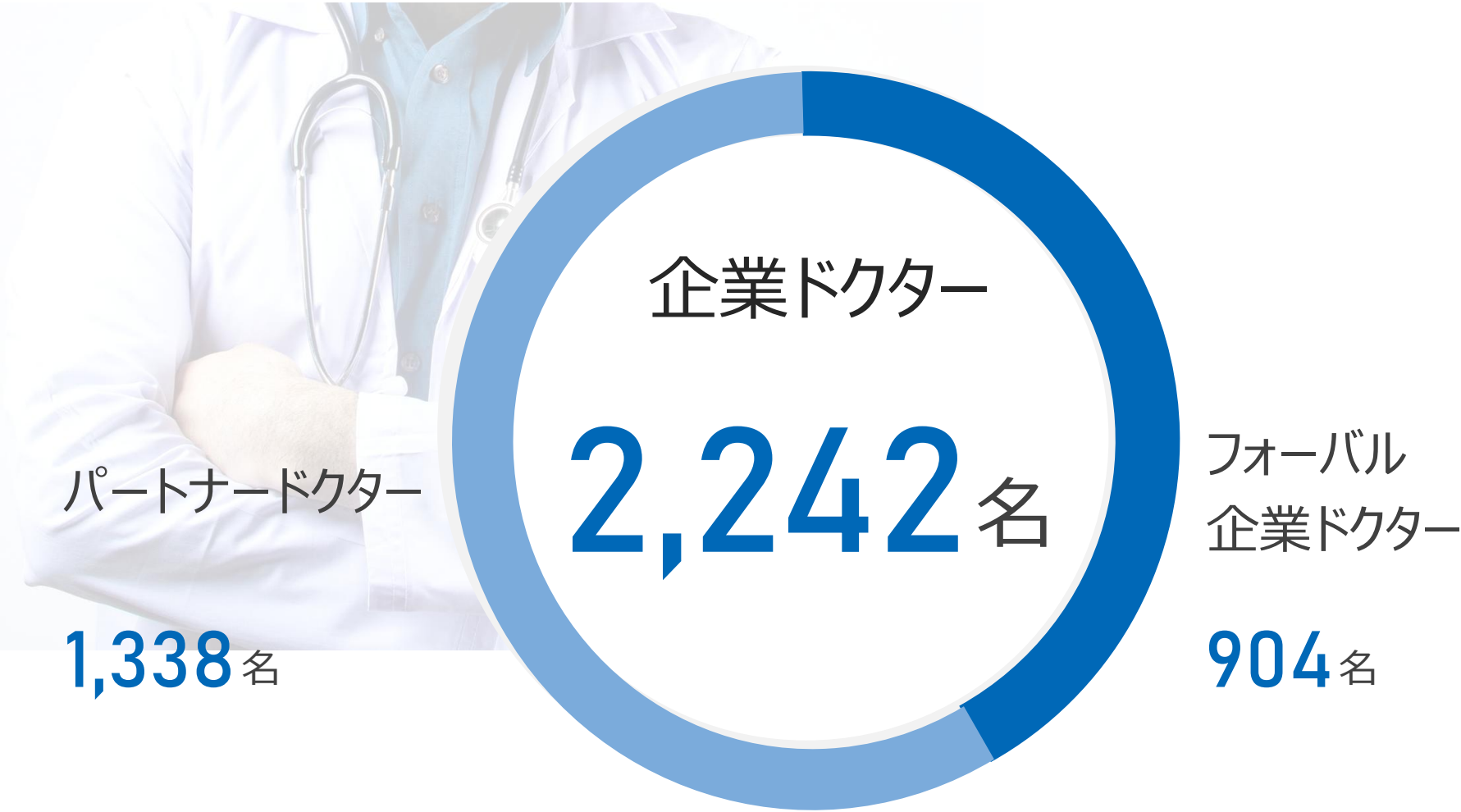
※DXアドバイザー資格を有し、フォーバル独自のカリキュラムを修了した者



一般社団法人
中小企業個人情報セキュリティ推進協会（SP2）

- ・個人情報保護委員会の認定個人情報保護団体、第三者認証機関
- ・DXマーク、DXアドバイザー、DXアドバイザー検定
- ・ESGマーク、ESG推進宣言、ESGアドバイザー検定

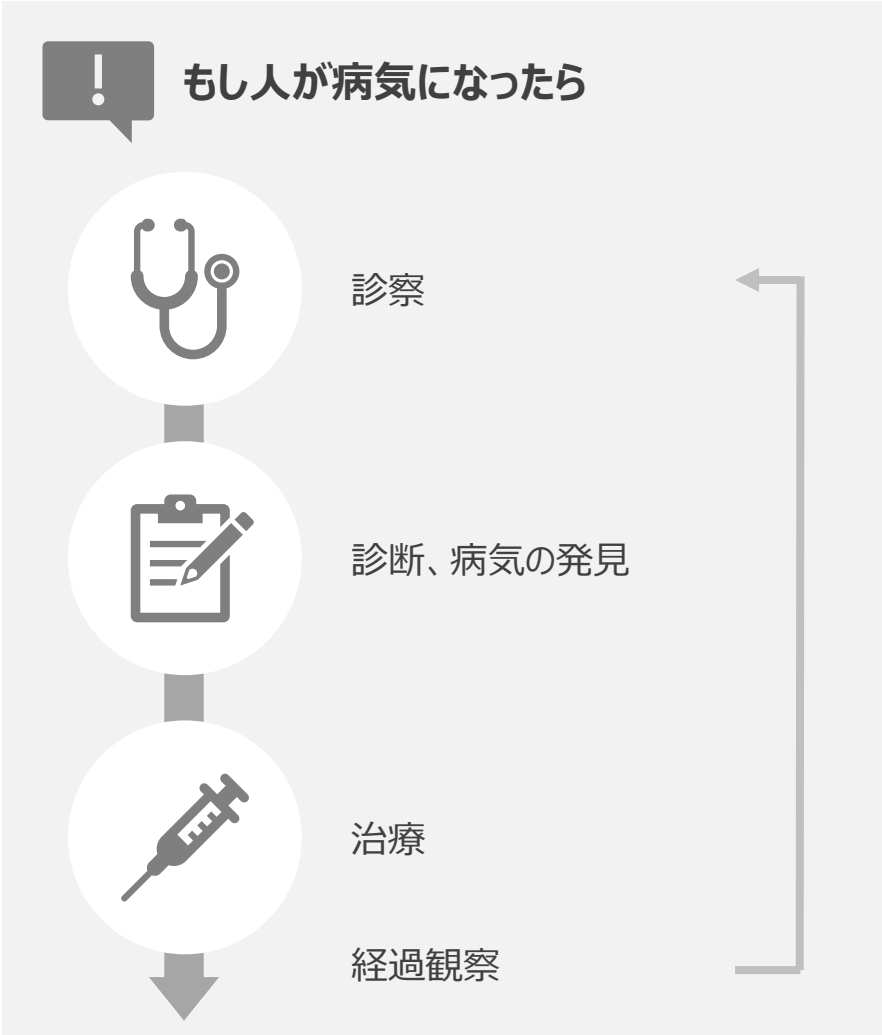
企業ドクターの数



(2025年3月末現在)

伴走型支援とは

企業に伴走しながら利益につながる課題解決を支援



きづなPARKで見た中小企業の実態

レベル	診断結果	画像	経営状態	割合
レベル 6	健全		自己資本のみで経営が成り立っている財務状態	9%
レベル 5	定期健診		黒字企業であり、借入金返済の資金も保有できている状態	13%
レベル 4	再検査		黒字経営だが、全部が借入金の返済に充てられている財務状態	4%
レベル 3	通院		黒字経営だが、銀行からの借入に依存した資金調達をしている状態	3%
レベル 2	入院		収支がトントンのため、本業による利益が出ていない状態	17%
レベル 1	隔離		営業利益がマイナスのため、本業による利益が出ていない状態	21%
レベル 0	ゾンビ		企業として存続が危ぶまれている状態	34%

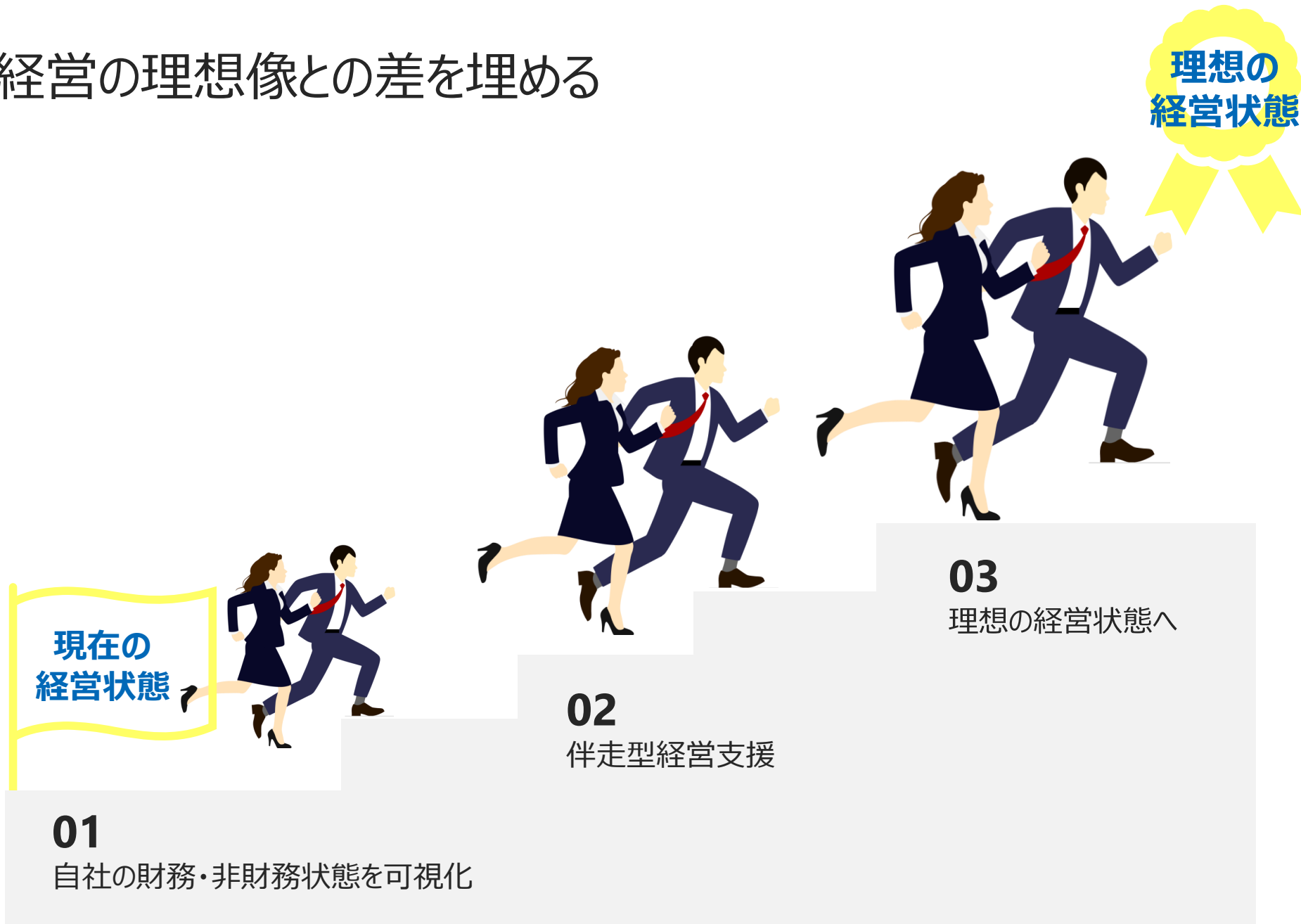


重症患者

72%

(2025年3月末日時点)

経営の理想像との差を埋める



part 02 成長戦略

フォーバルの可視化伴走型支援

- ・可視化とは
- ・伴走型支援とは
- ・きづなPARKで見た中小企業の実態

ESG経営が必要な背景

F-Japan戦略とは

ビジネスモデル

ESG経営観念の欠如事例

企業統治の欠如



某中古車販売大手

事故車の修理に伴う保険金を組織的に水増し請求。



某テレビ局

性加害被害に端を発し、企業風土が全社的にハラスメントに寛容で閉鎖的、硬直的であることが判明。

組織崩壊、社会的信用の喪失

- ・弁済総額数十億円に
- ・3カ月で従業員6,000人のうち1,000人が退社
- ・スポンサー企業の大半がCM放映を差し止め
- ・某局の取締役相談役、会長、社長が辞任
- ・某局前副会長、民放連会長を辞任
- ・同業他社にも調査が行われた
- ・放送業界全体に波紋を広げた

先進企業のESG事例①

CO₂排出量目標を設定



トヨタ自動車

2050年工場の生産におけるCO₂排出量をゼロに。※1



日立製作所

バリューチェーンを通じて2050年度カーボンニュートラルを達成することを目標に。※2



取引先にも要請

主要一次取引先に対し、2021年のCO₂排出量の削減目標として20年よりも1ポイント厳しい前年比3%減を要請。
※3

※1 出所 <https://global.toyota.jp/sustainability/esg/climate-change/#plant>

※3 出所 <https://newswitch.jp/p/27500>



国内外で約3万社ある調達先に、温室効果ガス削減の協力を求める。サプライチェーンで脱炭素、約800社に「削減計画」要請。※4

※2 出所 <https://www.hitachi.co.jp/sustainability/environment-vision/low-carbon.html>

※4 出所 <https://project.nikkeibp.co.jp/ESG/atcl/column/00005/100700124/>

先進企業のESG事例②（人的資本経営）

働き方改革



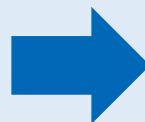
積水ハウス

- ・ 2005年から女性社員の定着に向けた取り組みや女性管理職の育成の流れを推進



高岡信用金庫

- ・ 職場アンケートにより就業時間の短縮や賃上げを実行
- ・ 若手職員のニーズに対応して「地域支援部」を設置。20代でも経営の中核に触れる機会を設け金庫全体の理解につなげる。



女性・若手の定着

女性管理職の人数

2007年1月期
15人



2024年1月期
342人

売上高

2005年1月期
1兆3,722億円



2025年1月期
4兆585億円

出所 日経ビジネス電子版2025年3月10日、同社有価証券報告書・決算短信

中途採用者の離職者数

22年度
21人



23年度
1人

25年度新卒内定者

21人（前年度比約3倍）

出所 日本経済新聞2025年2月10日

中小企業がガバナンスに取り組む必然性



中小企業

株主など外部からの
規律が働きづらい

情報開示や法令遵守に
対する意識が薄い

「自己監査」により、粉飾決算等の
不正が行われる危険がある



粉飾倒産

過去最多

101 件

2024年度

前年度比 **23.1%** 増

(出所) コンプライアンス違反企業の倒産動向調査 (2024年度)

中小企業（フォーバルのお客様）の取り組み事例

労働環境を整備



設立：21～30年
人数：11～20人
資本金：1,000万円以下

水道管工事業の企業が、これまで**月数十万円**かけて採用活動を行っていたものの**応募者の獲得に苦戦**

人材採用に必須のホームページを制作。
給与や休みの見直し、求める人材像を明確化。

- ・年間休日数：105日⇒120日以上
- ・週休2日制⇒完全週休2日制

応募者数が増加



24ヶ月で応募者数30名
（うち20代：6名）

採用人数2名

ESG経営リーダーとしてのフォーバル

Environment 環境

2030年までのカーボンニュートラル達成

政府より20年前倒し

CDPスコアリング2024 「B」評価獲得 8段階評価で上から3番目

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

TCFD提言に沿った情報開示⇒2022年以降、毎年開示

2030年温室効果ガス排出量削減目標、SBT認定を取得

Social 社会

人的資本経営

ISO 30414取得、ISO 30414リードコンサルタント/アセッサー

働き方改革

健康経営（健康経営優良法人2025認証取得、くるみん認定取得）

ダイバーシティ・女性活躍推進

仕事と育児・介護の両立支援

キャリア開発・社員支援制度

教育・研修制度

社会貢献・慈善活動

Governance 企業統治

株主・投資家への情報開示

企業統治の強化

コンプライアンス

リスクマネジメント

情報セキュリティポリシー・プライバシーポリシー

ステークホルダーに向けての情報開示

個人情報保護士(703名)、ESGアドバイザー資格の保有者(872名) * 2025.3月末

part 02 成長戦略

フォーバルの可視化伴走型支援

- ・可視化とは
- ・伴走型支援とは
- ・きづなPARKで見た中小企業の実態

ESG経営が必要な背景

F-Japan戦略とは

ビジネスモデル

フォーバルの成長戦略

産官学金による企業ドクターと企業版地域医療機関の創出

産

- ・経営難
- ・ゼロゼロ融資への返済、働き手不足
- ・DXの知識、DX人材の不足



- ・既存企業の活性化
- ・起業の促進
- ・採用枠の増加

学

- ・企業ドクターの育成
- ・卒業生の就業率向上

官

- ・持続的な地方創生の仕組みづくり
- ・地域経済の再生
- ・域内産業の振興

金

- ・企業の紹介
- ・資金繰り支援

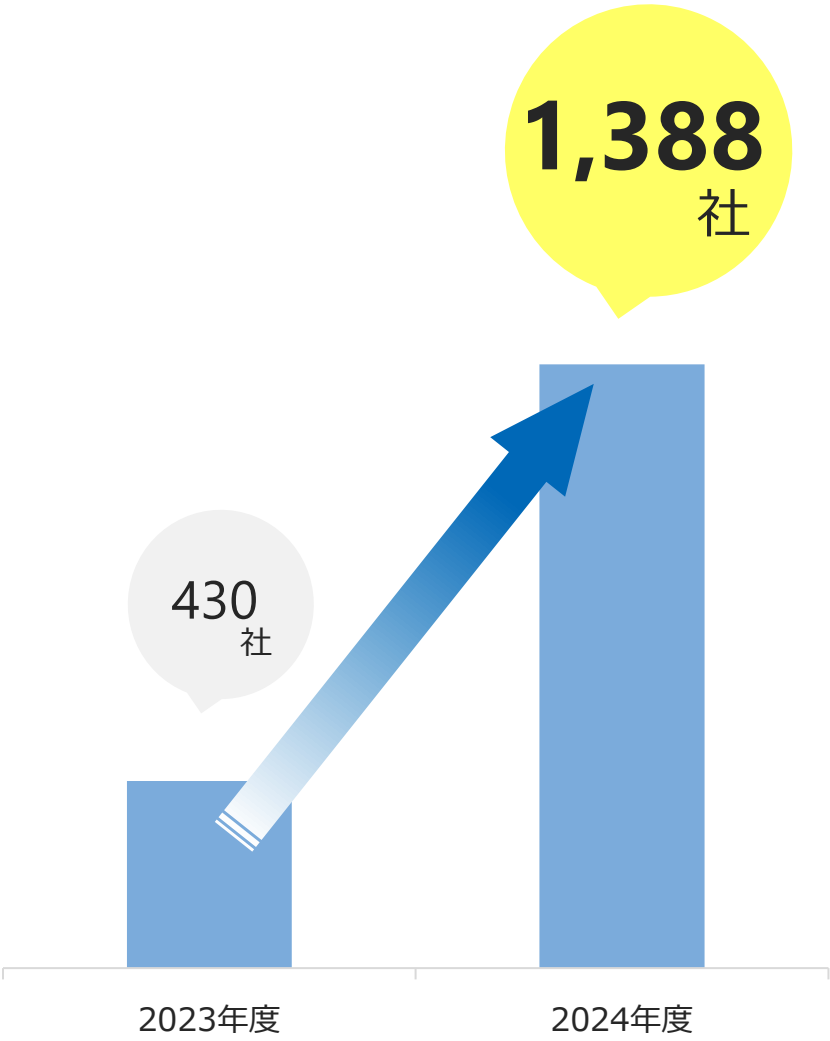


全国に広がるF-Japan支部



産との連携

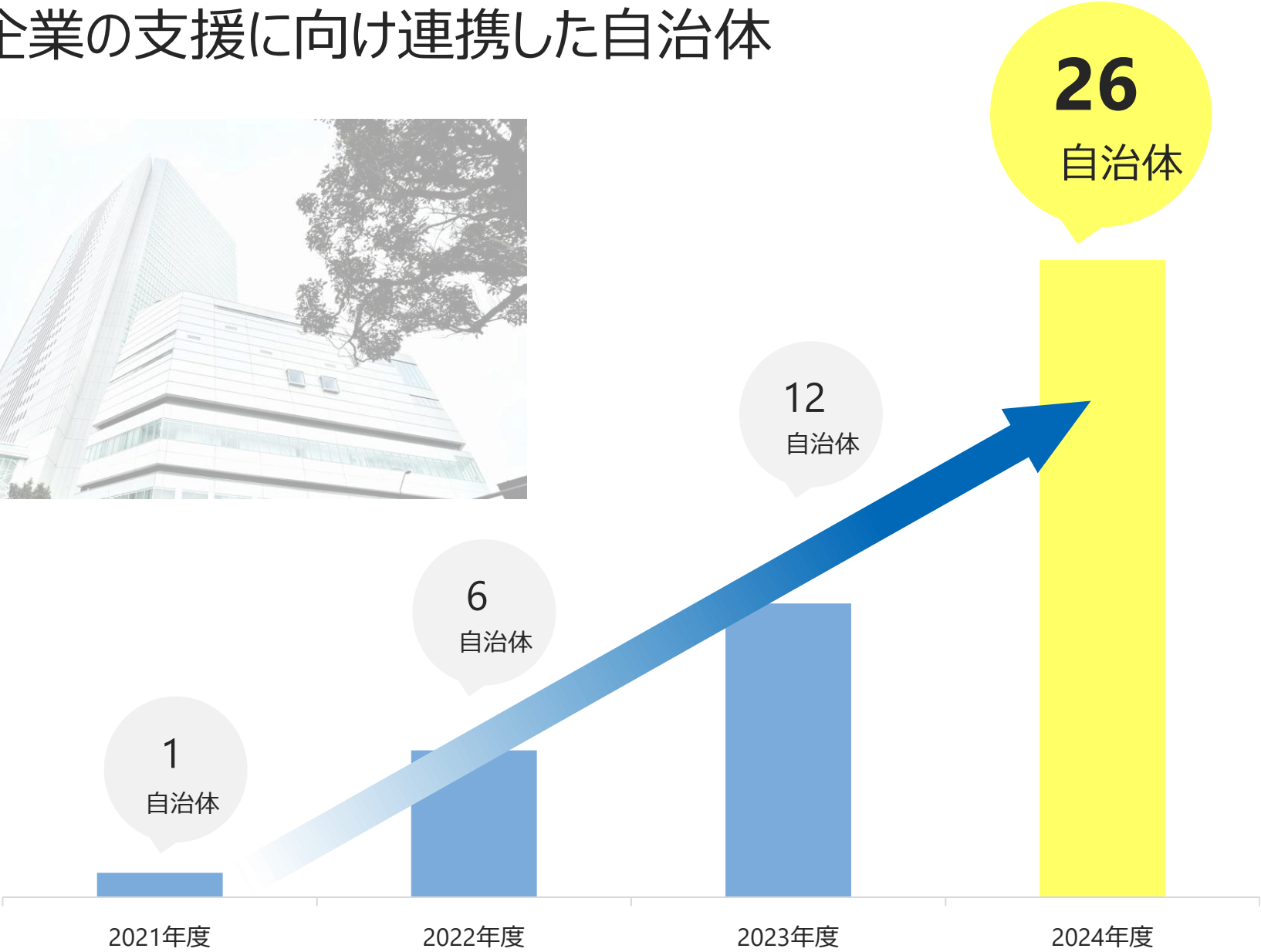
支援企業数





官との連携

地域企業の支援に向け連携した自治体



自治体との連携実績

年度	自治体	事業名
2021	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
2022	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	山口県	DX専門家派遣業務委託
	福岡市	オンライン活用型事業再構築サポート事業
	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援事業
	盛岡市	中小企業デジタル化促進モデル事業
2023	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	佐賀県	DXコミュニケーター事業
	山口県	DX専門家派遣業務委託
	福島県	中小企業等DX伴走支援事業
	札幌市	中小企業ハンズオン相談支援
	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	郡山市	産業DX推進支援体制構築事業
	東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業
	福岡市	オンライン活用型事業再構築サポート事業
	熊本市	中小企業等DXアクセラレーション事業
	信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト

累計支援実績

45件

年度	自治体	事業名
2024	仙台市	仙台市生産性向上ロールモデル創出支援事業
	佐賀県	佐賀県コミュニケーター事業
	佐賀県	佐賀県アクセラレーター事業
	山形県	山形県DXコミュニケーター事業
	熊本市	中小企業向けDX促進モデル事業
	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援
	しまね産業振興財団	しまね地域DX拠点運営事業_伴走型支援
	志摩市	ITキャリアアップ業務・市内企業DX化事業
	奈良県	奈良県中小企業デジタル化等支援事業
	三重県	中小企業向けDX促進モデル事業
	福島県	ふくしま中小企業者等DX伴走支援事業
	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	岩手県県南広域振興局	中小製造業等DX伴走支援業務
	やまぐち産業振興財団	DX専門家派遣事業
	富山県滑川市	中小企業等DX支援・DXアドバイザー育成支援事業
	山口県光市	DXファーストステップ支援事業
	奈良県	デジならキャンペーン SaaS サービス導入支援業務
	千葉県産業振興センター	令和6年度中小企業デジタル技術活用支援事業
	袋井市	中小企業等デジタル化推進業務
	網走商工会議所	中小企業伴走型DX推進支援事業
	東京都東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業
	山口県	やまぐちデジタル実装マッチングプレゼン事業
	長野県信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト
	長野県松川村	DX推進支援業務委託
	南房総市および館山市	市内事業者デジタル化支援事業業務委託
	鹿児島県薩摩川内市	中小企業DX支援事業

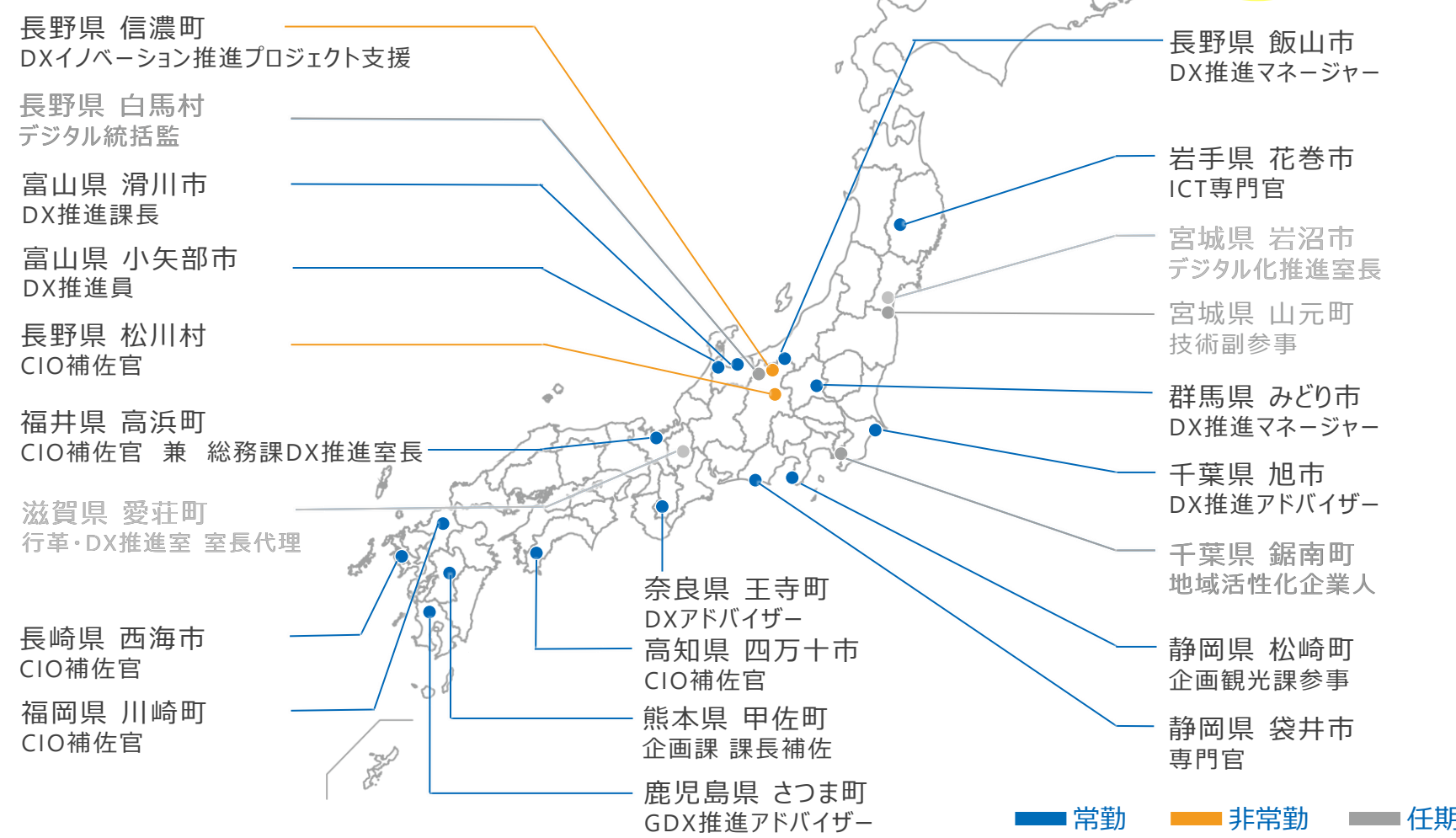
デジタル専門人材の派遣先実績

2025年4月30日現在

累計

22

自治体





学との連携

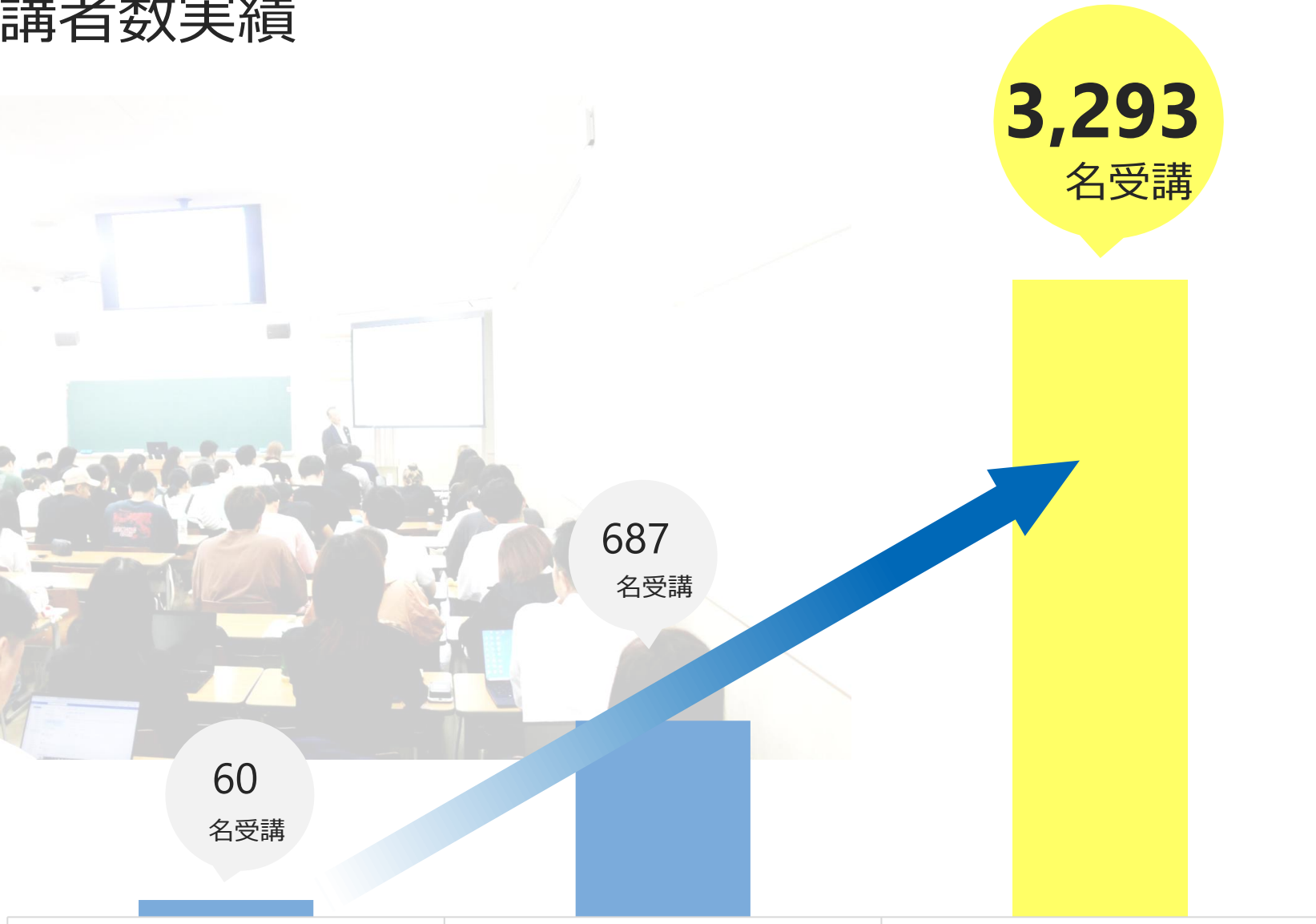
包括連携協定大学



学校名
学校法人電子学園 ※
札幌大谷大学社会学部
皇學館大学現代日本社会学部
大正大学
九州共立大学
仙台青葉学院短期大学
國學院大學
学校法人メイ・ウシヤマ学園
岐阜大学社会システム経営学環
学校法人文京学院
香川大学大学院地域マネジメント研究科
明星大学経営学部
長崎国際大学

※ 情報経営イノベーション専門職大学（IU）
日本電子専門学校を運営

受講者数実績



金との連携

15の金融機関と連携

関東甲信越	
東日本銀行	東京都中央区
第一勧業信用組合	東京都新宿区
西武信用金庫	東京都中野区
西京信用金庫	東京都新宿区
川崎信用金庫	神奈川県川崎市
柏崎信用金庫	新潟県柏崎市
しののめ信用金庫	群馬県富岡市

東北	
北上信用金庫	岩手県北上市
一関信用金庫	岩手県一関市

中部	
島田掛川信用金庫	静岡県掛川市

四国	
幡多信用金庫	高知県四万十市

九州	
十八親和銀行	長崎県長崎市
熊本銀行	熊本県熊本市
筑邦銀行	福岡県久留米市
福岡銀行	福岡県福岡市

企業ドクターを全国に展開

1万人の企業ドクター育成を目指す



part 02 成長戦略

フォーバルの可視化伴走型支援

- ・可視化とは
- ・伴走型支援とは
- ・きづなPARKで見た中小企業の実態

ESG経営が必要な背景

F-Japan戦略とは

ビジネスモデル

企業版地域医療ビジネス

質 患者1人对企業ドクター1人

企業ドクターの進化

フォーバルの収益拡大



企業版地域医療機関の創設による地方創生

消滅自治体からの脱却

- ・若者が地方に定着する
- ・域内企業が活性化する
- ・自立した地方自治の実現



次世代型雇用創出

- ・若者の活躍の場の創出
- ・企業ドクターになりたい若者の増加



教育機関

- ・企業ドクターの輩出



企業版医療機関による再生

- ・経営改善
- ・成長余力のある次世代型企業の増加



金融機関

- ・融資



**47都道府県に
企業版地域医療機関を創設**

**2031年までに全国で医療行為が
実行されている状態を目指す**



中小企業にとってなくてはならない存在へ



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

将来の見通しに関する記述についてのご注意

本プレゼンテーション資料に掲載されている弊社の計画、目標、方針、戦略、判断、財務的予測、将来の数値・金額などのうち、歴史的事実でないものは弊社に関わる将来の見通しに関する記述であり、弊社の経営陣が現在入手可能な情報に基づく予測、想定、認識、評価、判断、前提（仮定）等を基礎としています。これらの実現については、様々な要素の潜在的リスクや不確実性を含んでいます。

なお、本プレゼンテーション資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われますようお願い申し上げます。