



MIXI



FY2026 Q1

決算説明資料

[2025.4.1 - 2025.6.30]

2025.7.31 Thu.

本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、
誠にありがとうございます。
CFOの島村です。

1 財務状況

2 事業状況

- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 AI活用の状況

4 Appendix

本日は2ページに記載のアジェンダに沿って、ご説明します。

スポーツ

- ・ TIPSTARの車券販売伸長及び、千葉ジェッツのチケット販売やスポンサー収入が伸長し、YoY29.8%増収
- ・ EBITDAは、千葉ジェッツの増収等により黒字化

ライフスタイル

- ・ 売上は「家族アルバム みてね」のプレミアムプランとGPSがけん引し、YoY28.1%増収
- ・ EBITDAは、海外ユーザー獲得への投資を継続するも、売上伸長によりYoY赤字幅縮小

デジタルエンターテインメント

- ・ 売上はモンスターストライクのMAU減少によりYoY11.4%減収も、社内計画通りに推移
- ・ EBITDAは、コスト効率化が進んだ結果、YoY1.1%減益に留まる

AI活用

- ・ 先進的なAIサービスを導入し、業務効率化とサービス品質向上の両軸で競争優位を目指す。
全社員におけるAI使用率は99%
- ・ 現在、全社で250件以上のAI施策を提案・実装し、今期億円単位での利益改善を見込む

3ページをご覧ください。
エグゼクティブサマリーとなります。

詳細はこれよりご説明します。

1 財務状況

2 事業状況

- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 AI活用の状況

4 Appendix

4ページをご覧ください。
まずは財務状況についてご説明します。

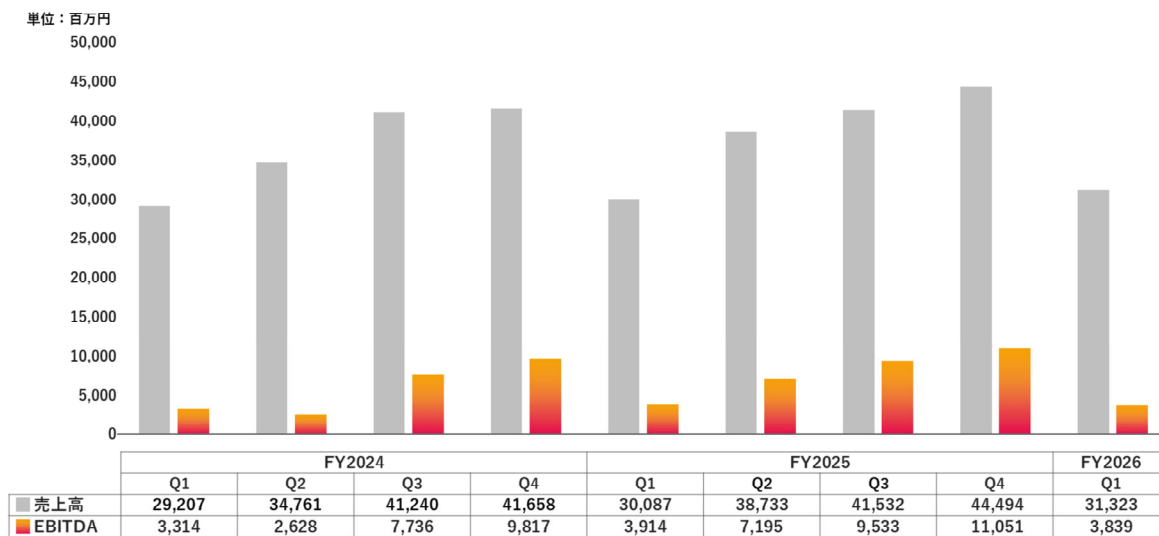
単位：百万円

	FY2025 / Q1 (2024年4月-6月)	FY2026 / Q1 (2025年4月-6月)	増減率 (YoY)
売上高	30,087	31,323	+4.1%
EBITDA	3,914	3,839	▲1.9%
営業利益	2,787	2,677	▲4.0%
経常利益	3,263	2,023	▲38.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,235	1,414	▲36.7%

5ページをご覧ください。
Q1の四半期連結損益計算書です。

売上高 313億円、
EBITDA 38億円、
営業利益 26億円、
当期純利益 14億円
と増収減益となりました。

前年同期比で経常利益が低下しているのは、
持分法適用会社の業績が前年同期に比べて低下したためです。



6ページをご覧ください。
連結業績の四半期推移です。

1 財務状況

2 事業状況

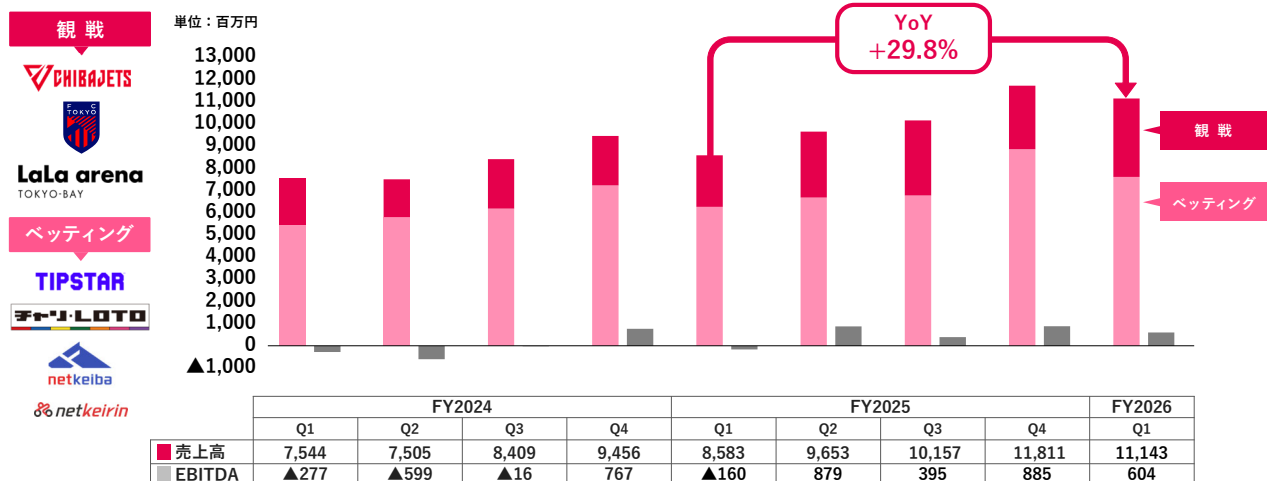
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 AI活用の状況

4 Appendix

7ページをご覧ください。
これより各セグメント別の事業状況をご説明します。

- ・ TIPSTARの車券販売伸長及び、千葉ジェッツのチケット販売やスポンサー収入が伸長し、YoY29.8%増収
- ・ EBITDAは、千葉ジェッツの増収等により黒字化



8ページをご覧ください。
スポーツセグメントの振り返りとなります。

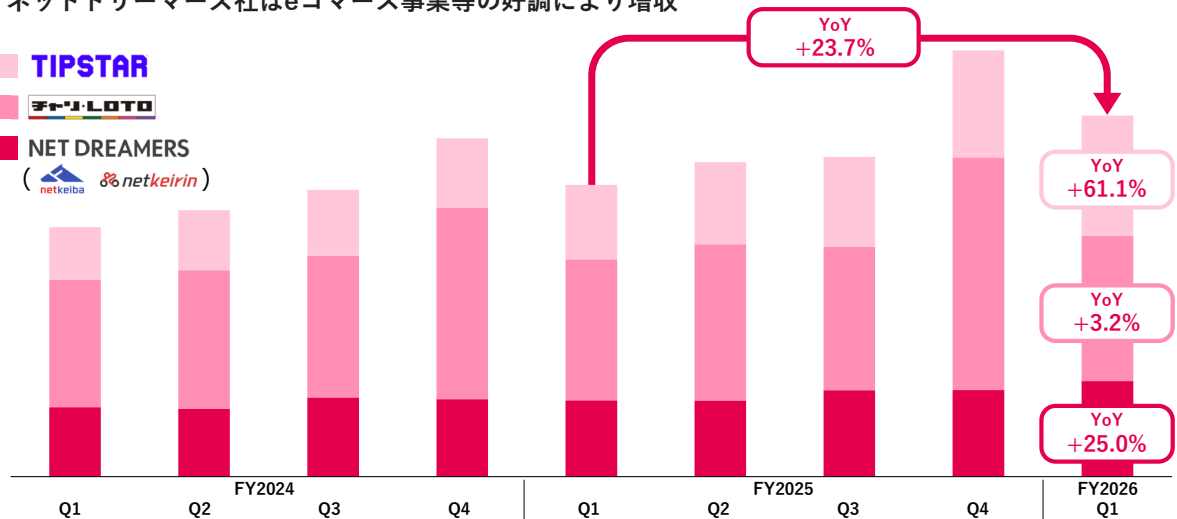
売上高は、前年同期比で29.8%増の111億円となりました。
TIPSTARはユーザー獲得への投資を強化しており、MAUが大きく増加しました。
千葉ジェッツは、アリーナ開業によるチケット販売の伸長に加え、
スポンサー収入が拡大しています。

なお、前期Q2に開業したアリーナの売上影響を除くと、
前年同期比25.7%の増収となっています。

EBITDAは、千葉ジェッツの増収等により観戦事業の収益が改善し、
セグメント全体で黒字となりました。

- ・ TIPSTAR、チャリ・ロト社、ネットドリーマーズ社の売上高合計はYoY23.7%増収
- ・ TIPSTARは積極的なマーケティングによりMAUが6割増。売上高はYoY61.1%増収
- ・ ネットドリーマーズ社はeコマース事業等の好調により増収

 **TIPSTAR**
 **チャリ・ロト**
 **NET DREAMERS**
 ( )



9ページをご覧ください。

ベッティング事業の主要サービス売上高推移となります。

全体では前年同期比で23.7%の増収となりました。

なかでもTIPSTARは、積極的なマーケティング施策が奏功しMAUが6割増加したことで、売上高は61.1%の大幅増収となりました。

またネットドリーマーズ社は、eコマース事業の伸長等により、25.0%の増収となっています。

1 財務状況

2 事業状況

| スポーツ

| ライフスタイル

| デジタルエンターテインメント

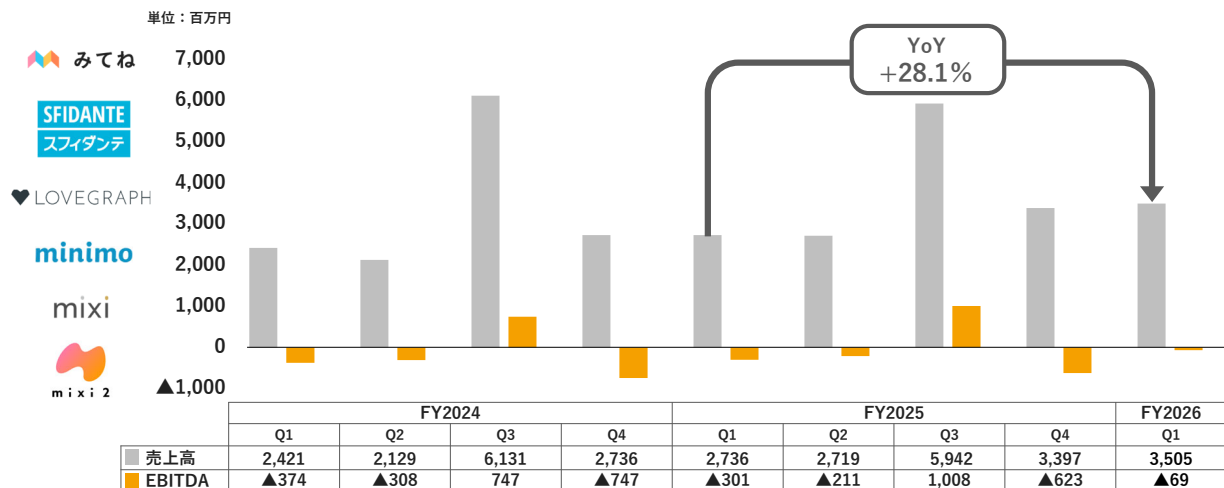
| 投資

3 AI活用の状況

4 Appendix

10ページをご覧ください。
ライフスタイルセグメントについてご説明します。

- ・売上は「家族アルバム みてね」のプレミアムプランとGPSがけん引し、YoY28.1%増収
- ・EBITDAは、海外ユーザー獲得への投資を継続するも、売上伸長によりYoY赤字幅縮小



11ページをご覧ください。

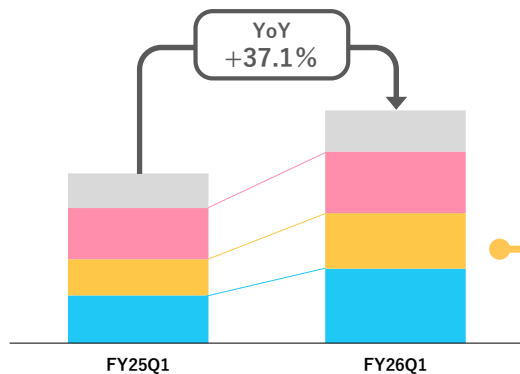
売上高は、前年同期比で28.1%増の35億円となりました。
「家族アルバム みてね」のプレミアムプランやGPSなど、
注力商材が引き続き好調に推移し、
セグメント全体の成長をけん引しています。

EBITDAは、海外ユーザー獲得に向けた投資を継続しているため
引き続き赤字ですが、売上の伸長により、
前年同期と比べて赤字幅は縮小しています。

みてねの商材別売上構成推移

- 売上高は注力商材がけん引しYoY37.1%増
- 注力商材のうちプレミアムプランとGPSが前年同期比1.5倍成長

■ GPS ■ プレミアム ■ 写真プリント ■ その他



プレミアムプランで「フォロワー課金」開始

- 6月新規会員数のうち4.3%がフォロワー*が課金。プレミアム会員拡大に期待



*フォロワーとは、プレミアムプランの契約者と同じ対象のアルバムに参加している、契約者以外のご家族のこと。プレミアムプラン及びProプランは、1人の申込で家族全員が同じアルバム内でプレミアムプランの利用が可能

12ページをご覧ください。
家族アルバムみてねの状況となります。

みてねの売上高は、前年同期比37.1%の増収となりました。
注力商材のうち、サブスクリプションサービスであるプレミアムプランとGPSは、
前年同期比1.5倍以上の成長を遂げています。

プレミアムプランは、4月から「フォロワー課金」を導入し、
決済に関するユーザビリティが向上しました。
こうした利便性の向上を通じて、
プレミアム会員数のさらなる拡大を図ります。

1 財務状況

2 事業状況

| スポーツ

| ライフスタイル

| デジタルエンターテインメント

| 投資

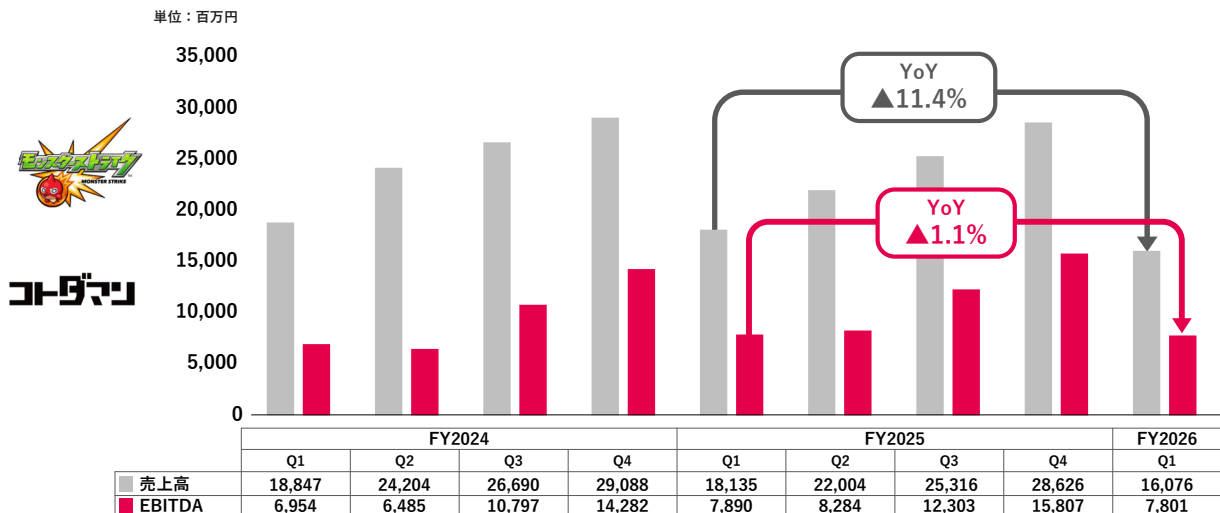
3 AI活用の状況

4 Appendix

13ページをご覧ください。

デジタルエンターテインメントセグメントについてご説明します。

- ・売上はモンスターストライクのMAU減少によりYoY11.4%減収も、社内計画通りに推移
- ・EBITDAは、コスト効率化が進んだ結果、YoY1.1%減益に留まる



14ページをご覧ください。

売上高は、160億円と前年同期比11.4%の減収となりました。
モンスターストライクは、MAUが前年同期を下回ったものの、
社内計画通りに推移しています。

EBITDAは78億円と、前年同期比1.1%の減益に留まりました。
コスト効率化の取り組みにより、収益性は改善しています。

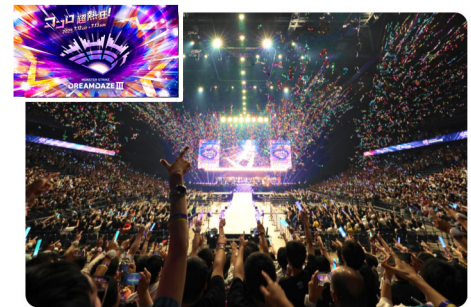
- ・ Q1はYoYでMAUが減少するもARPUは微増となり、社内計画通りに推移
- ・ 7月は「DREAMDAZE III」やコラボ施策も盛況

4月

5月

6月

7月



人気IPとのコラボ



15ページをご覧ください。
モンスターストライクの状況です。

Q1のMAUは前年同期比で減少したものの、ARPUは微増となり、社内計画通りに推移しました。

また、7月にはららアリーナにて「DREAMDAZE III」を開催し、オンライン配信の同時接続数は33万人を記録するなど、大きな盛り上がりを実現しました。

また、イベント内で発表した『機動戦士Gundam GQuuuuuuX』とのコラボ施策も、ご好評をいただいています。

1 財務状況

2 事業状況

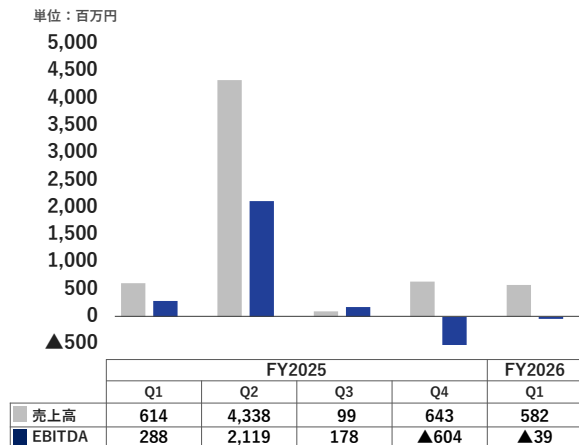
- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 AI活用の状況

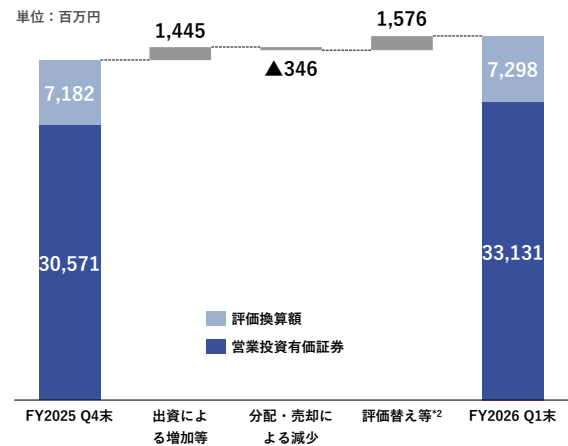
4 Appendix

16ページをご覧ください。
投資セグメントについてご説明します。

売上・EBITDA推移



運用総額*1



*1:運用総額の計算においては、営業投資有価証券のBS計上額に加え、直近のファイナンス価格を時価(投資の減損を認識した場合には、次回ファイナンスまでは当該減損後の簿価を時価とみなす)として運用総額を試算しています

*2:評価替え等には、未上場株式の時価変動(減損後評価額)、上場株式持分の時価変動(期末の終値)、VCファンドの評価損益及び為替換算差額等が含まれています

17ページをご覧ください。

売上高は5億円、EBITDAは0.3億円の損失となりました。

1 財務状況

2 事業状況

- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

3 AI活用の状況

4 Appendix

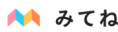
18ページをご覧ください。
当社のAI活用についてご説明します。

- 先進的なAIサービスを導入し、業務効率化とサービス品質向上の両軸で競争優位を目指す。
従業員のAI活用意識も非常に高く、全社員におけるAI使用率は99%
- 現在、全社で250件以上のAI施策を実装し、今期億円単位での利益改善を見込む

Q1の施策例

サービス
品質向上

その他複数
施策が実装
を控える



自然言語画像検索検証中
他社サービスとの差別化技術



AIによるユーザーセグメント
を細かく分類する機能を実装。
個々のニーズにあった施策が
打てるように

業務効率化

- 重複問い合わせ自動クローズ機能実装
- DREAMDAZE III等、
イベントにおける映像制作等でのAI活用
- 会計処理関連で月数十時間単位の工数削減

250件超の
AI施策が
稼働済

■導入済のAI技術・ツール

AIエージェント：自律的に業務を実行するAI
(Google Agentspace)

カスタムGPTs：業務特化型AIアシスタント
(法務関連業務ルールアシスタント等)

エージェント型開発ツール：

AI主導でコード自動生成 (GitHub Copilot等)

■活用中の技術方式

RAG (検索拡張生成)：

社内データを活用した高精度な回答生成

マルチモーダルAI：

画像・動画・音声・テキストを統合処理

MCP (Model Context Protocol)：

複数AI間の文脈連携技術

■組織体制・活用文化

AI-Native組織：AIを前提とした業務・組織設計

19ページをご覧ください。

当社ではAI活用を積極的に推進しております。
先進的なAI技術を誰もが使える環境が整っており、
全社員の99%が業務にAIを取り入れています。

また、現場からもAI活用に関する提案が積極的に挙がっており、
毎月60～70件の新規施策案が寄せられています。
これまでに実装されたものも含め、すでに250件以上のAI施策が稼働中です。
現在、AI前提のワークフローの再設計も進んでおり、
AI企業としてのMIXIの成長を支える、新たなドライバーと位置づけています。

これらの取り組みにより、今期は億円単位での利益改善を見込んでいます。

PointsBet社の株式取得(子会社化)に向けた進捗状況



- 当初のSOA*方式からTOB方式へと変更
- TOBは7月22日より開始。8月下旬の終了を予定



* SOA（スキーム・オブ・アレンジメント）：オーストラリア会社法に基づき、裁判所および株主総会の承認を経て全株式を一括取得する方式

20

20ページをご覧ください。

最後に、PointsBet社のM&Aの状況についてご説明します。

当初は、豪州会社法に基づくスキーム・オブ・アレンジメントにより、100%の株式取得を目指していましたが、成立には至らず、現在はTOBに切り替えて対応しています。

TOBは8月下旬に終了予定であり、引き続き子会社化に向けて株式取得を進めていきます。なお、本件に伴う業績予想への影響については、確定次第速やかに開示します。

Q1はすべての事業が順調に進捗し、AI活用でもすでに億円単位の成果が見込まれるなど、期初に掲げた施策を着実に推進できています。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

1 財務状況

2 事業状況

- | スポーツ
- | ライフスタイル
- | デジタルエンターテインメント
- | 投資

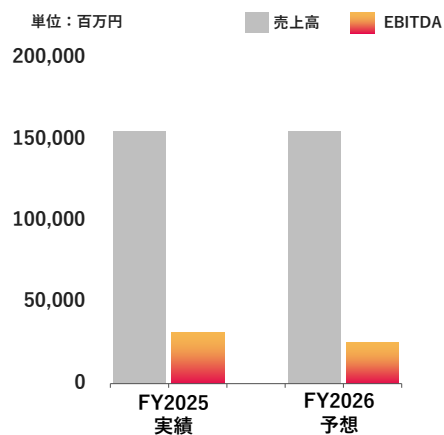
3 AI活用の状況

4 Appendix

- 売上高は、スポーツ、ライフスタイルの売上成長を見込む一方、モンスターストライクの微減により昨年同水準
- タイミー社株式売却による一過性の利益の剥落や積極的な投資により、EBITDAは減益を見込む
- 連結子会社化を予定するPointsBet社業績は含まない予想。子会社化が決定次第速やかに修正開示

単位：百万円

	FY2025 実績	FY2026 予想	増減率
売上高	154,847	155,000	+0.1%
EBITDA	31,694	25,000	▲21.1%
営業利益	26,600	20,000	▲24.8%
経常利益	26,511	19,000	▲28.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	17,601	13,000	▲26.1%



単位：百万円

	売上高			セグメント利益（EBITDA）			業績予想における 主要ポイント （売上高・EBITDA）
	FY2025 （実績）	FY2026 （予想）	増減率	FY2025 （実績）	FY2026 （予想）	増減率	
スポーツ （セグメント 全体）	40,206	45,000	+11.9%	1,999	500	▲75.0%	<ul style="list-style-type: none"> ■ ベットティング <ul style="list-style-type: none"> ・ TIPSTARの成長を見込み大きく増収も、成長投資によりEBITDAはほぼ横ばい ■ 観戦 <ul style="list-style-type: none"> ・ 移籍金収入等の一時収入は折り込まず、減収減益
-ベットティ ング*	28,674	34,000	+18.6%				
-観戦*	11,532	11,000	▲4.6%				

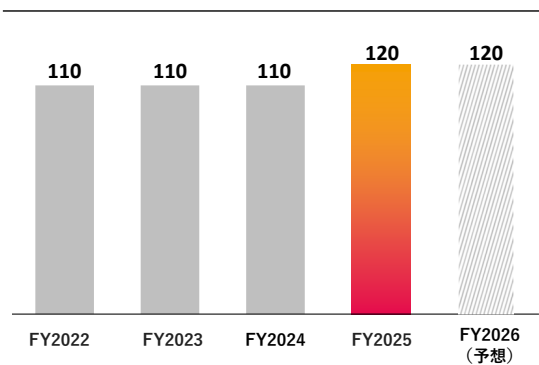
*社内の管理数値であり監査を受けて開示しているものではありません

単位：百万円

	売上高			セグメント利益（EBITDA）			業績予想における 主要ポイント （売上高・EBITDA）
	FY2025 （実績）	FY2026 （予想）	増減率	FY2025 （実績）	FY2026 （予想）	増減率	
ライフ スタイル	14,795	18,000	+21.7%	▲128	0	—	・みてね経済圏成長による 大幅増収を見込むが、引き続き みてねの海外ユーザー獲得および mixi2への先行投資により EBITDAは微増
デジタル エンターテ インメント	94,082	90,000	▲4.3%	44,287	43,000	▲2.9%	・モンスターストライクは直近の実績 を勘案し若干の減収も、さらなる コスト効率化を見込む ・グローバルモンスターへの投資による 利益影響は限定的
投資	5,696	2,000	▲64.9%	1,981	▲500	—	・過去実績等を踏まえ、保守的に見込む
調整額	107	0	—	▲16,285	▲18,000	—	・AI活用への積極投資及び Pointsbet社のPMIコストを見込む

- FY2025の一株当たり年間配当金は120円と、10円の増配を決定
- FY2026の一株当たり年間配当金予想は120円
- 95億円（上限）の自己株式取得を決議
- 配当総額は81.8億円、自社株買いは95億円と、総還元性向は100.9%

一株当たり配当金（円）



自己株式の取得

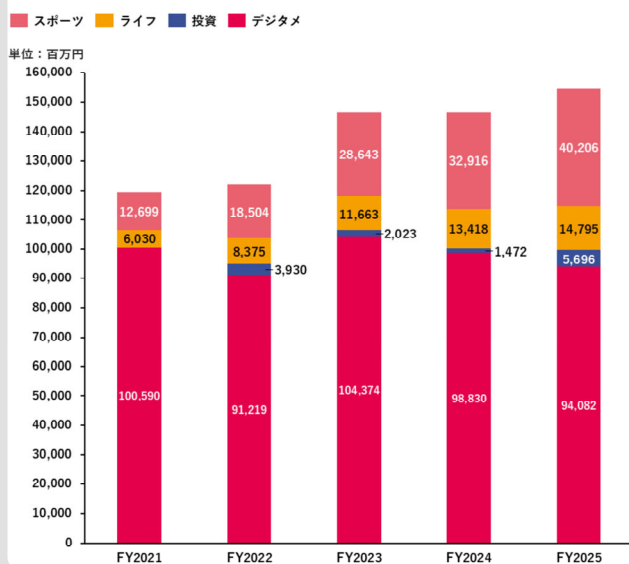
取得株式種類	当社普通株式
取得価額総額	95億円（上限）
取得株式総数	475万株（上限）
取得期間	2025年5月15日～ 2026年3月末
取得方法	取引一任契約に基づく市 場買い付け

4

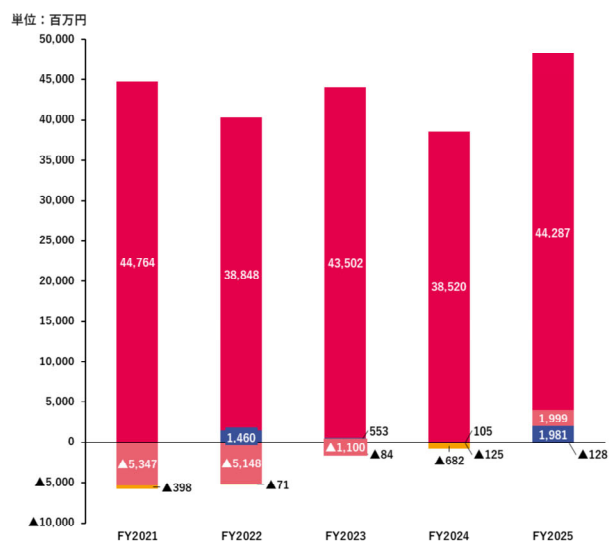
セグメント別売上高・EBITDA推移

MIXI

売上高推移

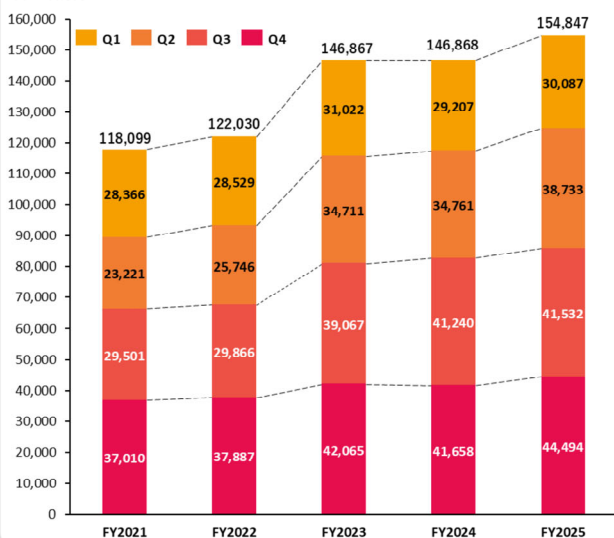


EBITDA推移



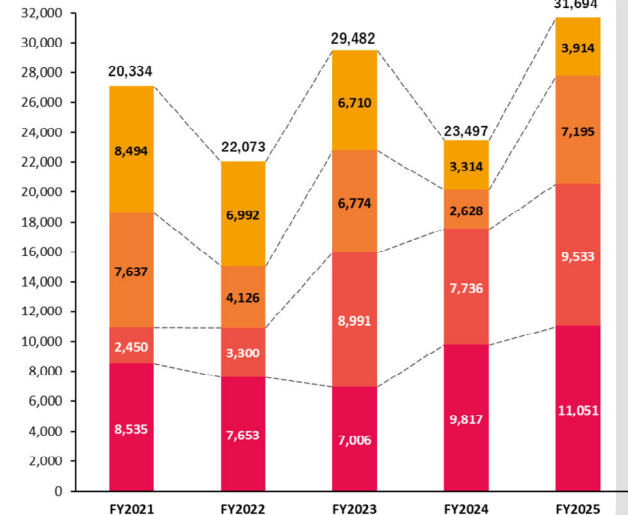
売上高推移

単位：百万円

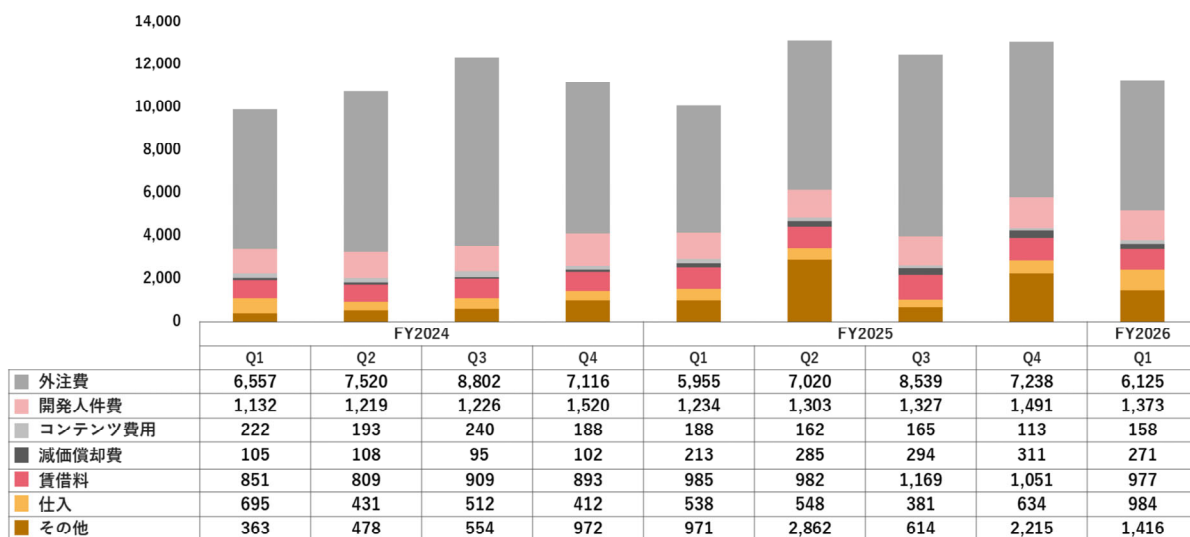


EBITDA推移

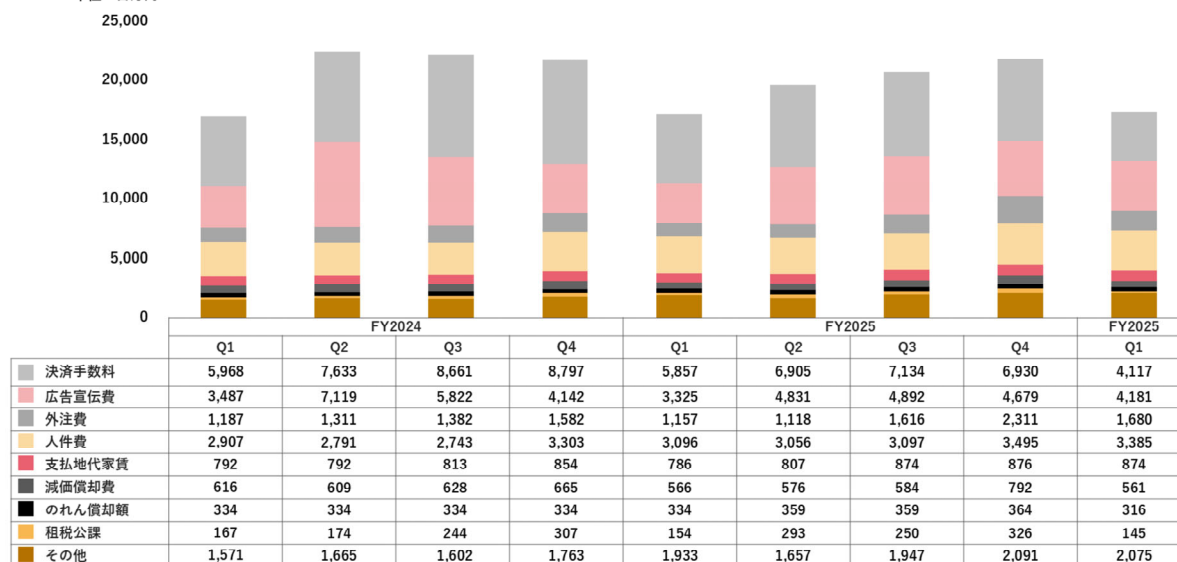
単位：百万円



単位：百万円



単位：百万円



単位：百万円	FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
外注費（原価）	6,557	7,520	8,802	7,116	5,955	7,020	8,539	7,238	6,125
スポーツ	3,188	3,493	3,257	3,394	3,370	3,545	3,877	3,639	3,830
ライフスタイル	598	595	2,674	1,051	538	633	2,113	958	569
デジタルエンターテインメント	2,750	3,360	2,827	2,624	2,031	2,822	2,535	2,620	1,711
全社	20	70	43	45	15	19	12	19	14

単位：百万円	FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
広告宣伝費（販管費）	3,487	7,119	5,822	4,142	3,325	4,831	4,892	4,679	4,181
スポーツ（観戦）	152	170	257	161	146	59	158	244	147
スポーツ（ベッティング）	960	1,073	1,346	1,106	1,047	1,079	1,361	1,544	1,722
ライフスタイル	358	279	940	462	445	378	533	582	485
デジタルエンターテインメント	2,000	5,578	3,271	2,337	1,649	3,287	2,819	2,285	1,802
全社	15	17	6	74	36	27	20	22	24

* 投資セグメントでは当該費用が発生していないため、掲載していません

4

セグメント別売上高・調整後 EBITDA



■ 減価償却費及びのれん償却額を考慮しないセグメント利益（EBITDA）

単位：百万円

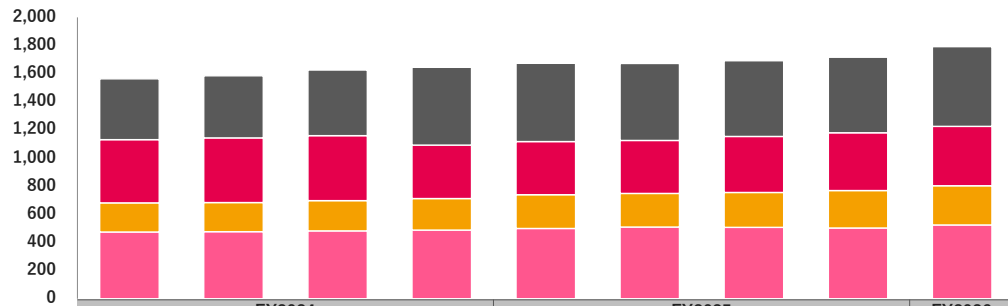
	FY2025 (2024年4月-2024年6月)	FY2026 (2025年4月-2025年6月)	増減率 (YoY)
スポーツ事業			
売上高	8,583	11,143	+29.8%
セグメント利益（EBITDA）	▲160	604	-
ライフスタイル事業			
売上高	2,736	3,505	+28.1%
セグメント利益（EBITDA）	▲301	▲69	-
デジタルエンターテインメント事業			
売上高	18,135	16,076	▲11.4%
セグメント利益（EBITDA）	7,890	7,801	▲1.1%
投資事業			
売上高	614	582	▲5.3%
セグメント利益（EBITDA）	288	▲39	-

単位：百万円

	FY2025 (2025年3月末)	FY2026 (2025年6月末)	差異の主な要因
流動資産	169,931	158,886	法人税等の支払による現預金の減少
固定資産	55,612	56,140	-
総資産	225,544	215,027	-
流動負債	31,380	21,991	未払法人税等の減少
固定負債	12,829	15,089	-
純資産	181,333	177,947	-
	FY2025 (2024年4月-2024年6月)	FY2026 (2025年4月-2025年6月)	差異の主な要因
営業活動によるCF	▲3,589	▲13,892	法人税等の支払額の増加
投資活動によるCF	▲7,324	▲3,640	貸付けによる支出等の減少
財務活動によるCF	▲3,829	▲4,077	-
現金及び現金同等物の期末残高	91,192	86,444	-

単位：人

■ スポーツ ■ ライフスタイル ■ デジタルエンターテインメント ■ 全社・投資その他

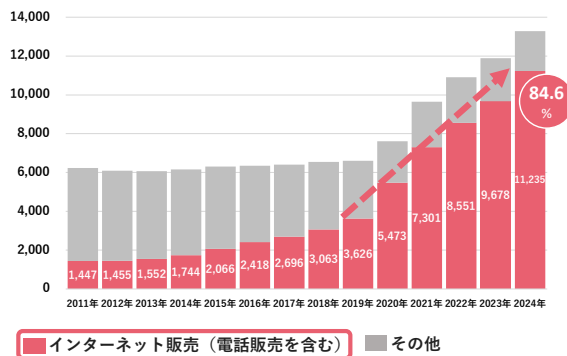


	FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
スポーツ	474	477	483	488	500	510	507	503	524
ライフスタイル	207	207	214	224	239	239	248	266	279
デジタルエンターテインメント	450	459	462	380	378	376	399	411	422
全社・投資その他	432	442	466	553	556	547	537	537	566

チャリロト：市場のオンライン化による伸長

- ・ オンライン化により競輪市場全体が拡大
- ・ 新型コロナウイルスの影響で無観客試合が増加し、オンライン化が加速

単位：億円

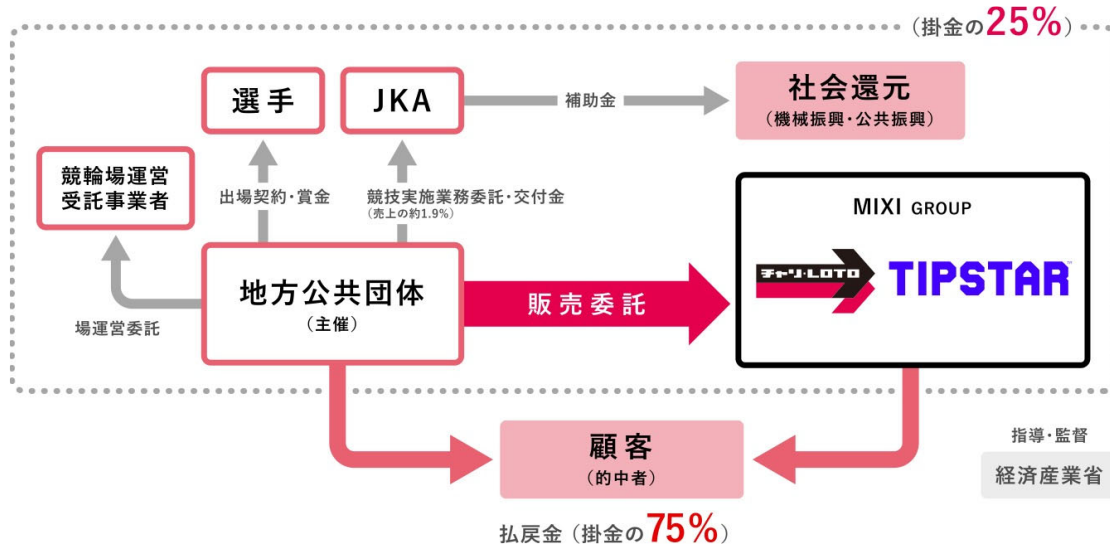


出所：経済産業省製造産業局車両室、公益財団方針JKAの広報KEIRIN等

TIPSTAR：新規マーケットの創出

- ・ スマホゲームのノウハウを使った新サービス
友人と一緒に楽しむことでもっと楽しく、お得に！





形態	競輪場
施設所有	富山競輪場
施設所有・再整備・包括運営	伊東温泉競輪場
包括運営・再整備 (一部施設所有)	玉野競輪場
包括運営	高松競輪場
包括運営	小松島競輪場
包括運営・再整備	広島競輪場



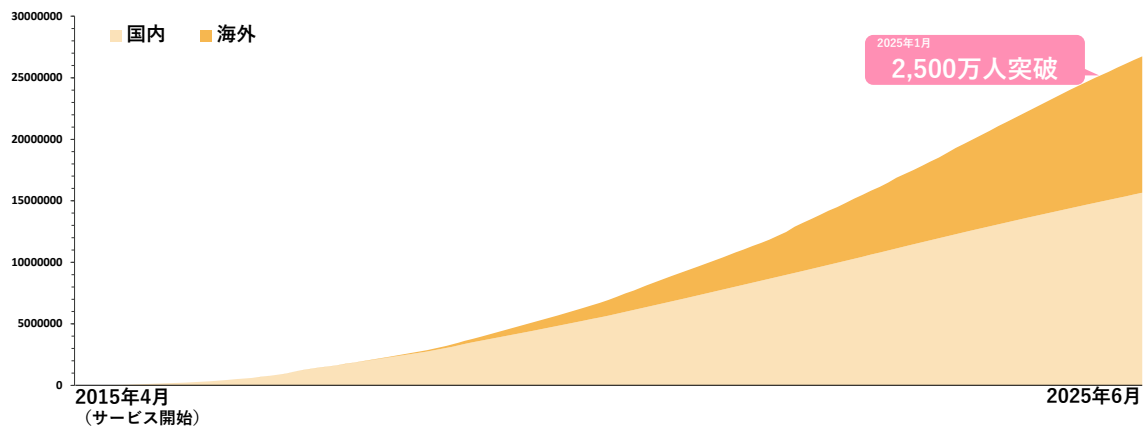
新玉野競輪場



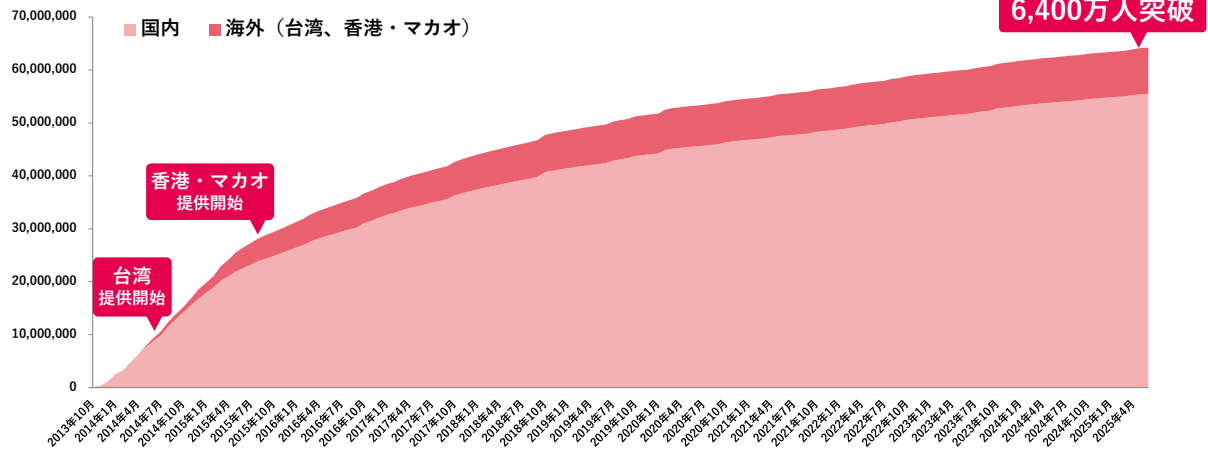
新広島競輪場イメージ：再整備後

- 一定水準のアクティブ比率を維持しながら、海外ユーザーは引き続き伸長
- 2025年6月末時点で、海外は41.5%、また全体の2割程度が北米

単位：人

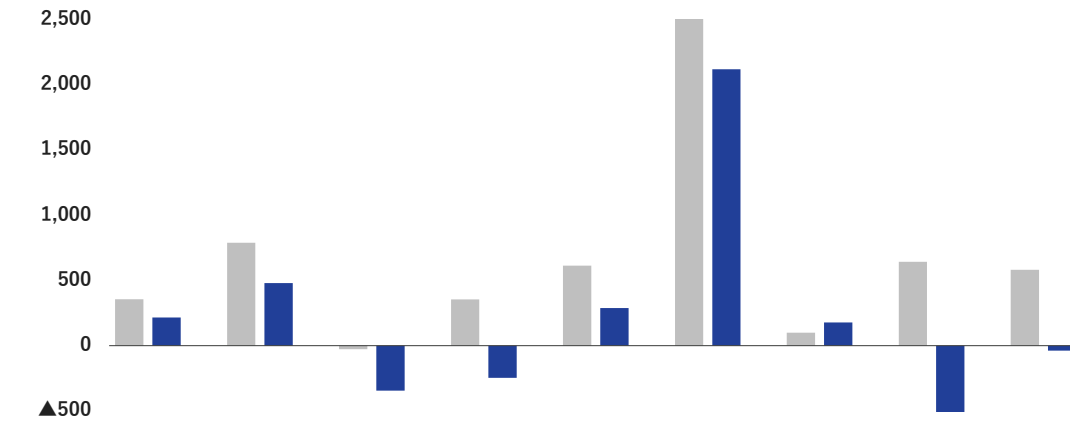


単位：人



* 利用者数には、同一端末で重複ダウンロードされた数は含んでおりません。
* 2020年2月の中国版終了に伴い、2017年8月以降の中国版のダウンロード数を削除しております。
* 2025年5月に世界累計利用者数が 6,400万人を突破

単位：百万円



	FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	355	790	▲28	354	614	4,338	99	643	582
EBITDA	216	481	▲345	▲247	288	2,119	178	▲604	▲39

当社は企業活動・ステークホルダーへのインパクトという視点から企業活動を通して実践するテーマとして、8つのマテリアリティを設定しました。コミュニケーションサービスを生み出す企業として、人・地域・社会のつながりの創出とイノベーションの促進を価値創造の源泉とするともに、健全なサービス運営に真摯に取り組んでまいります。また、情報セキュリティとプライバシー・多様な人材の活躍・ガバナンスという経営基盤の強化・改善を推進してまいります。



- MIXIでは、サステナビリティに積極的に取り組んでおります
- コーポレートサイトにサステナビリティに関する情報を掲載しております



<https://mixi.co.jp/sustainability/>

健康経営の取り組み

MIXIではサステナビリティの一環として、健康経営に取り組んでおります。

より魅力的なサービスを提供し、従業員のエンゲージメントや企業価値を高めるために、一人一人が心身ともに健康な状態で、高いパフォーマンスを発揮できる環境を整備することが重要であると考えます。

今後も世の中の変化や会社の成長とともに、従業員やそのご家族の幸せをもたらす健康経営施策を推進してまいります。

<https://mixi.co.jp/sustainability/social/employee/>

- ROEが3年平均で株主資本コストを上回るまで、
n期の配当総額とn+1期の自己株式取得を合算し、n期の総還元性向100%とする還元を行う

FY25分の還元

中間配当37億円

期末配当44億円

中間配当

期末配当

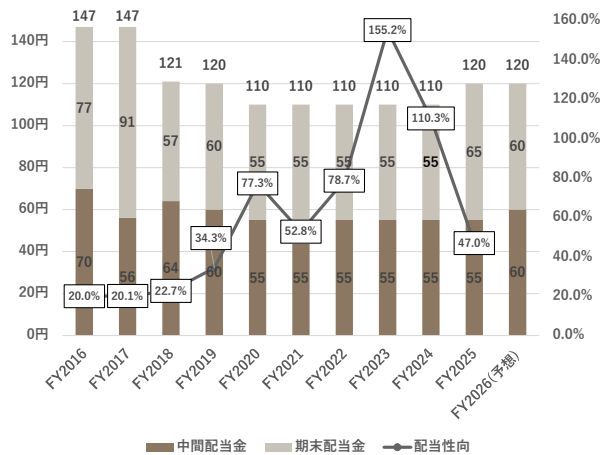
自己株式取得 95億円

FY2025

FY2026

- ・連結配当性向20%または株主資本配当率（DOE）5%を目安に配当を行う

配当金推移



自己株式の取得推移

取得期間	取得株式総数 (株)	取得総額 (円)
2024年5月13日～ 2025年3月31日	2,639,300	7,458,018,300
2023年5月15日～ 2023年8月16日	2,810,600	7,499,844,800
2021年5月10日～ 2021年9月16日	2,839,600	7,499,784,900
2018年5月15日～ 2018年6月7日	4,133,800	14,997,361,000
2016年11月10日～ 2017年7月7日	3,744,100	19,999,729,000
2016年5月13日～ 2016年7月19日	2,526,300	9,999,856,500

取得に係る事項の内容

- (1) 取得する株式の種類 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数 4,750,000株 (上限)
- (3) 株式の取得対価 金銭
- (4) 株式の取得価額の総額 9,500百万円 (上限)
- (5) 取得期間 2025年5月15日から2026年3月末日
- (6) 買付方法 東京証券取引所における市場買付け
(取引一任契約に基づく市場買付け)

取得状況一覧

取得期間	取得株式総数 (株)	取得総額 (円)
2025年5月15日～ 2025年5月30日	183,100	604,382,500
2025年6月2日～ 2025年6月30日	267,700	887,533,500
2025年5月15日～ 2025年6月30日 累計	450,800	1,491,916,000
進捗状況	9.5%	15.7%

会社名	株式会社MIXI (MIXI, Inc.)			
設立	1999年6月3日			
資本金	9,698百万円			
所在地	〒150-6136 渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア 36階			
役員構成	代表取締役社長		社外取締役	藤田 明久
	上級執行役員 CEO	木村 弘毅	社外取締役	渡瀬 ひろみ
	取締役 上級執行役員	島村 恒平	社外取締役	河合 俊明
	取締役 上級執行役員	村瀬 龍馬	常勤監査役 (社外)	西村 裕一郎
	取締役 上級執行役員	笠原 健治	社外監査役	上田 望美
			社外監査役	高山 清子 (2025年6月末日現在)
従業員数	1,791名 (連結・正社員のみ)			(2025年6月末日現在)
発行株数	71,330,850株			(2025年6月末日現在)
大株主	笠原 健治		47.99%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		9.30%	
	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		2.63%	
	木村 弘毅		2.00%	
	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001		1.86%	(2025年3月末日現在)



本説明会及び資料に記載された業績見通し等に関する内容は、発表日時点での当社の判断に基づくもので、
その情報の正確性を保証するものではありません
様々な要因の変化により、実際の業績と異なる可能性があることをご了承ください