2026年12月期 第3四半期
決算説明資料

2026年11月16日

株式会社マネジメントソリューションズ
証券コード: 7033

アジェンダ

1. 2026年12月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー
2. 2026年12月期 第3四半期 業績ハイライト
3. 2026年12月期 通期業績予想および株主還元策
4. データブック
5. Appendix

※当決算説明資料においては、金額はすべて切り捨てで表記しております

© Management Solutions Co., Ltd.

1

2026年12月期 第3四半期
エグゼクティブサマリー

2026年12月期 第3四半期累計 エグゼクティブサマリー

- **第3四半期累計は増収増益(売上高 YoY+11.5%、営業利益 YoY+24.3%)**
- **第3四半期の営業利益はYoY+2.7%。通期業績予想は据え置き**

売上高(3Q累計)

189億円

YoY+11.5%

3Qは四半期で過去最高
(YoY+9.5%)

営業利益(3Q累計)

22億円

YoY+24.3%

利益率11.9% (前年10.7%)

MSOL＝PMOの中期成長戦略 ※1

1. **21年のオーガニック成長**
   PMO事業はM&Aに頼らず成長
2. **PMOへの集中**
   勝てる分野に資源を集中
3. **採用力×営業力**
   両輪で成長を持続

営業利益：通期予想(30億円)に対する進捗(第3四半期累計)



75.1%

※1： 詳細は2027年2月の通期決算説明会にて説明予定

© Management Solutions Co., Ltd.

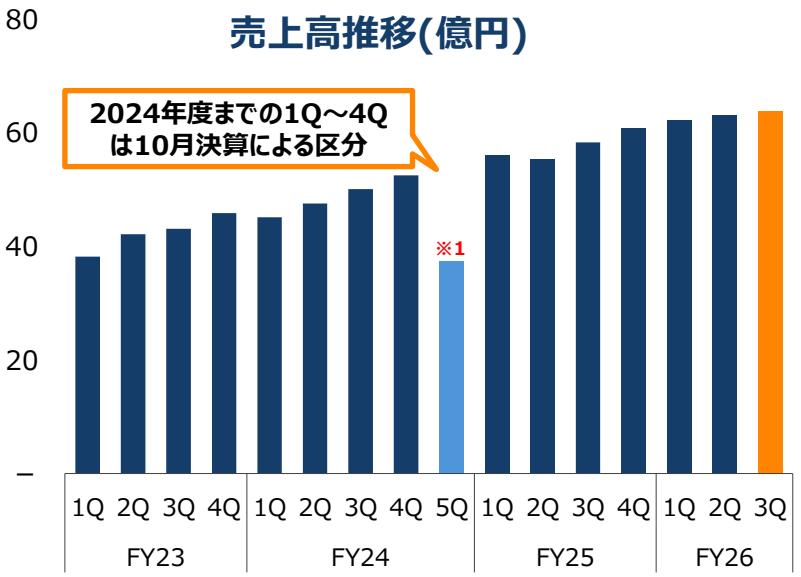
2026年12月期 第3四半期 業績のポイント

- 四半期売上高は過去最高を更新(YoY+9.5%)
- 販管費の抑制により、第3四半期の営業利益はYoY+2.7%

売上高

63億円
(YoY +9.5%)
累計進捗率　72.8%

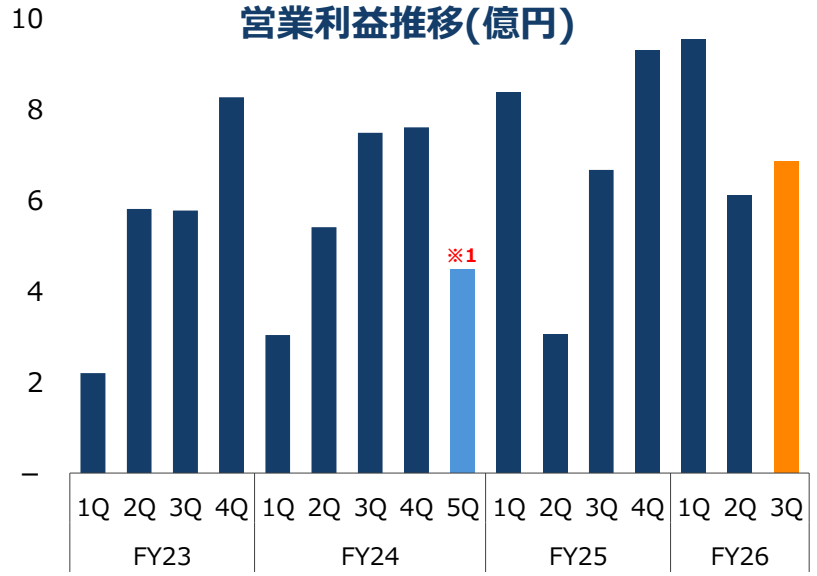
売上高推移(億円)



営業利益

6億円
(YoY +2.7%)
累計進捗率　75.1%

営業利益推移(億円)



採用状況

採用費
3.5億円
(YoY +7.3%)

中途採用コンサルタント数[※2]
84人
(YoY +20.0%)

連結従業員数
1,853人
(YoY +14.1%)

※1：2024年12月期第5四半期は変則決算のため11月、12月の2か月間のみ　※2：当社以外に、MSOL Digital、MSOL Chinaが含まれるが、テトラコミュニケーションズは含まれない

© Management Solutions Co., Ltd.

創業から21年、PMO事業をオーガニックに成長

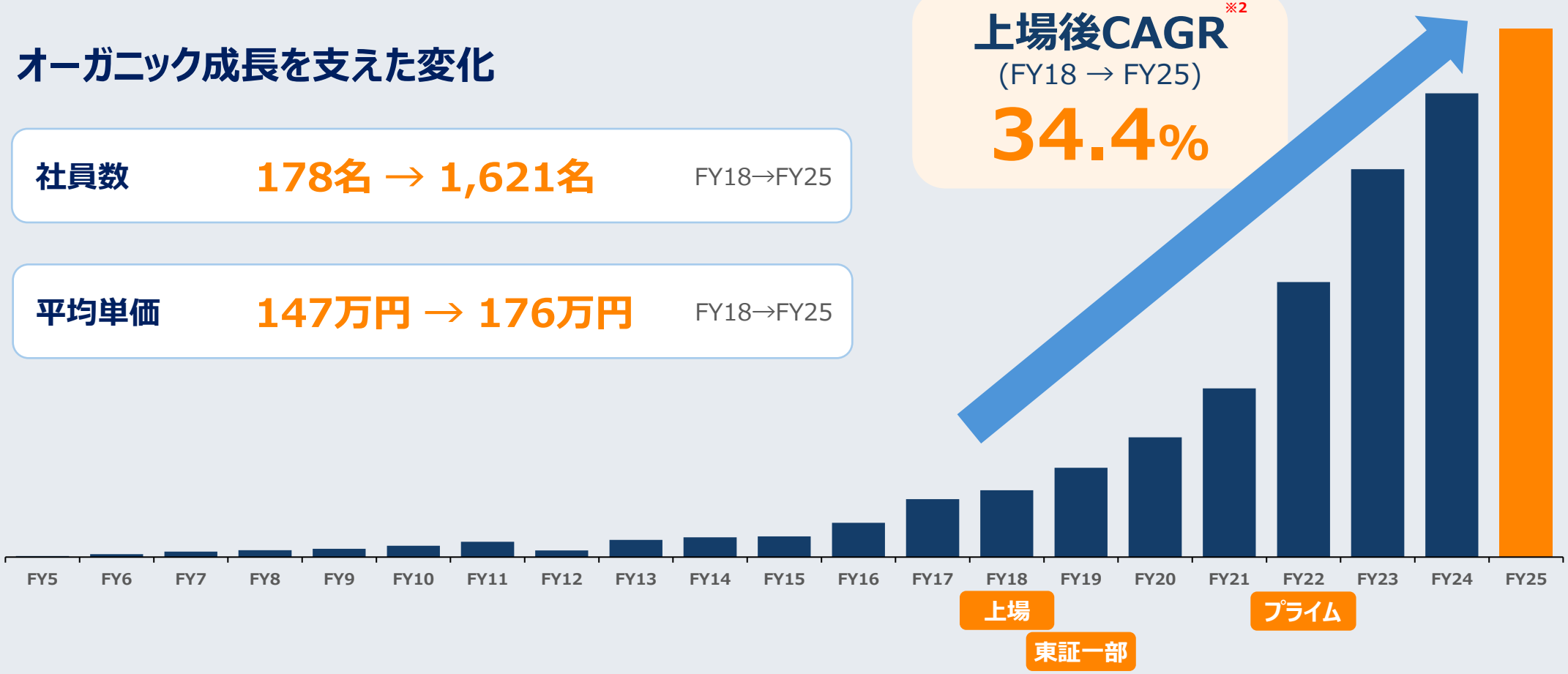
■ 祖業のPMO事業は、M&Aに頼らず成長してきた

連結売上高の推移※1

オーガニック成長を支えた変化

社員数	178名 → 1,621名	FY18→FY25
平均単価	147万円 → 176万円	FY18→FY25

上場後CAGR※2
(FY18 → FY25)
34.4%

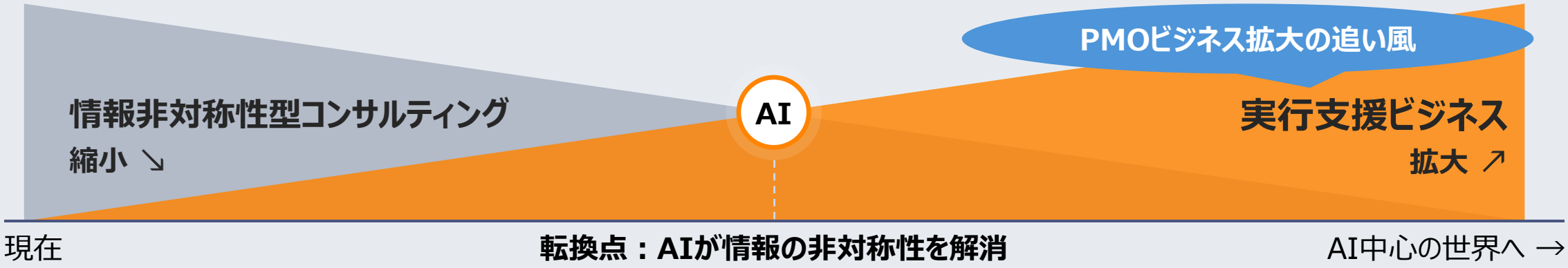


※1：FY15以前は単体、FY16以降は連結(FY22以降はテトラ・コミュニケーションズを含む)。FY23まで10月期、FY24は14カ月決算のため1～12月の参考値
※2：FY18(2018年10月期)→FY25(2025年12月期)の連結売上高の年平均成長率(7期)

© Management Solutions Co., Ltd.

AIの普及で、変革を「やり切る」PMOの需要は拡大

ー「知っている」価値は消え、「やり切る」価値が残る



MSOLのPMO：個別プロジェクトから全社の変革まで一貫して提供



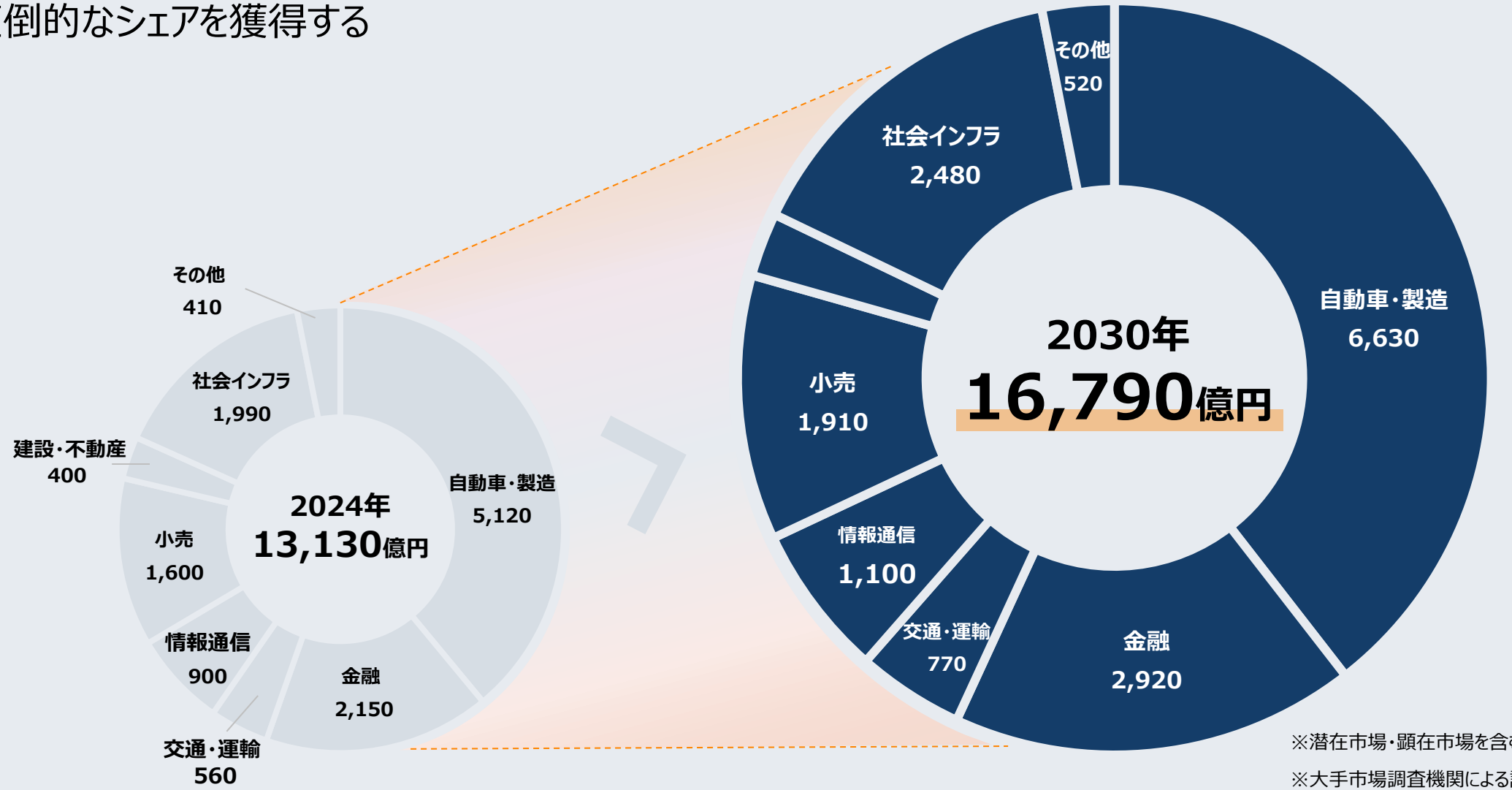
出典：当社「PMO導入フレームワーク」、中期経営計画Beyond1000(2026年2月16日)

※1：プロジェクト横断型マネジメント実行支援サービス　※2：業務改革やDX推進等の変革プロジェクトを進めるうえでの、組織課題を解決に導くソリューションをご提案、支援するサービス

© Management Solutions Co., Ltd.

『Beyond1000』の裏付けとなる、1.6兆円の巨大なPMO市場

2030年、国内PMO市場は1.6兆円の巨大市場へ各産業のリーディングカンパニーに深く入り込み、
圧倒的なシェアを獲得する



※潜在市場・顕在市場を含む

※大手市場調査機関による調査(2025年9月)

© Management Solutions Co., Ltd.

PMOに集中し、採用力×営業力の両輪で成長

■ 勝てる分野に集中し、利益を確保しながら成長する

集中・加速

PMO

祖業・中核事業　　IT・技術系のPMO

見直し

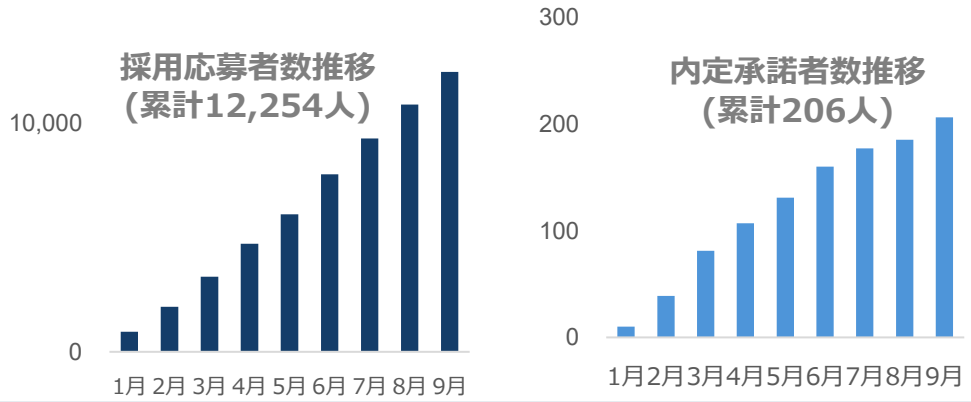
テトラ社	売却完了(2026年11月2日)
SI買収による構造改革	見送り
海外展開	時期を見極め
新規プロダクト	慎重に投資

成長モデル：採用力×営業力の両輪

採用力（供給）― 持続的な成長 ― 営業力（需要）

中途採用PMO 3Q累計201人　　**支援顧客数 200社以上**

採用力：順調な採用活動が継続 ※1



売上高1,000億円へのロードマップは、2027年2月に改めてご説明します

※1：採用関連の人数はFY2026のPMO事業に関するもの。中途採用PMOの通期計画は220～240人。採用応募者数・内定承諾者数は2026年1～9月の累計

© Management Solutions Co., Ltd.

2

2026年12月期 第3四半期
業績ハイライト

連結損益計算書

- 売上高、営業利益ともに順調、四半期売上高は過去最高
- 粗利率はPJの入れ替えタイミングの影響で低下、販管費率は改善

(百万円)	FY25				FY26				YoY	
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	1Q	2Q	3Q	3Q 累計	増減額	増減率
売上高	5,604	5,545	5,832	**16,982**	6,224	6,316	6,387	**18,928**	+1,945	11.5%
売上総利益	2,374	2,263	2,412	**7,051**	2,534	2,600	2,434	**7,569**	+518	7.3%
(売上総利益率)	42.4%	40.8%	41.4%	**41.5%**	40.7%	41.2%	38.1%	**40.0%**	▲1.5P	-
販管費	1,535	1,958	1,745	**5,239**	1,578	1,989	1,749	**5,317**	+77	1.5%
(販管費率)	27.4%	35.3%	29.9%	**30.9%**	25.4%	31.5%	27.4%	**28.1%**	▲2.8P	-
営業利益	838	305	667	**1,811**	955	611	685	**2,252**	+440	24.3%
(営業利益率)	15.0%	5.5%	11.5%	**10.7%**	15.4%	9.7%	10.7%	**11.9%**	+1.2P	-
四半期純利益	570	176	441	**1,188**	603	485	457	**1,546**	+357	30.1%

© Management Solutions Co., Ltd.

累計販管費明細

- PMOコンサルタントの積極採用継続
- PROEVERは事業フェーズ移行に伴い、一部を原価または資産化のため減少

(百万円)	FY25 3Q	FY26 3Q	YoY 増減額	YoY 増減率
定常費用	3,660	**3,743**	+82	2.3%
	21.6%	**19.8%**		
人件費	1,906	**1,869**	▲36	▲1.9%
地代家賃	399	**419**	+19	5.0%
その他	1,355	**1,454**	+99	7.3%
戦略的投資費用	1,270	**1,274**	+4	0.4%
	7.5%	**6.7%**		
採用教育費	966	**1,179**	+212	21.9%
PROEVER関連(システム・開発関連費用)	234	**48**	▲186	▲79.5%
広告宣伝費	68	**47**	▲21	▲30.9%
株主還元費用	51	**67**	+15	30.6%
	0.3%	**0.4%**		
非現金支出費用	256	**231**	▲25	▲9.9%
	1.5%	**1.2%**		
販管費合計	5,239	**5,317**	+77	1.5%

© Management Solutions Co., Ltd.

連結貸借対照表

- **現状の自己資本比率は70.9%**
- **今後は、最適資本構成(35～50%程度)を念頭に投資や株主還元を実施**

(百万円)	FY25 2025.12.31	FY26 2026.9.30	YoY
総資産	8,742	**9,877**	**+1,134**
流動資産	6,946	**7,660**	+714
(うち、現金及び預金)	3,109	**3,678**	+569 (うち配当支払▲503)
固定資産	1,796	**2,216**	+420
負債計	2,695	**2,726**	**+31**
流動負債	2,509	**2,561**	+51
固定負債	185	**165**	▲20
純資産	6,047	**7,151**	**+1,103**
自己資本比率	67.7%	**70.9%**	+3.2P

© Management Solutions Co., Ltd.

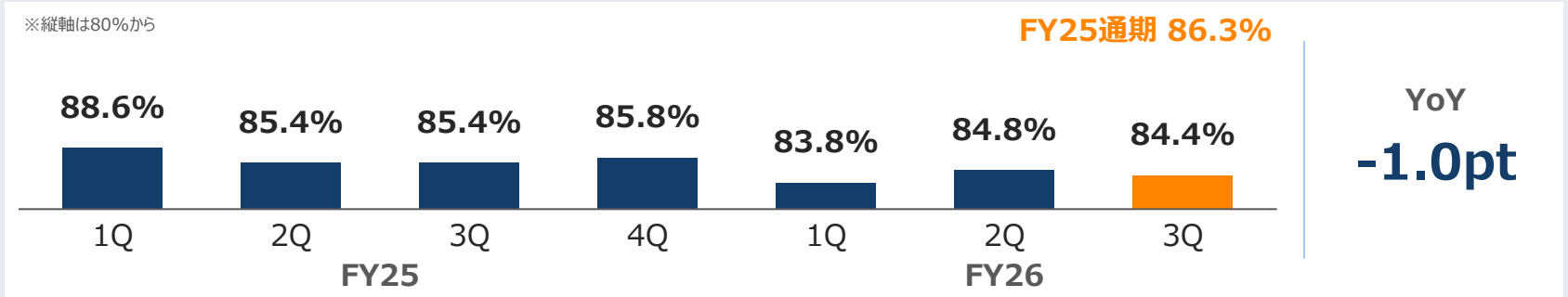
2026年12月期 四半期別主要KPI推移

■ PJの入れ替えタイミングの影響で稼働率は低下、人員増と単価上昇で増収を維持

稼働率(%)

PMOコンサルタント1人当たりの
契約工数

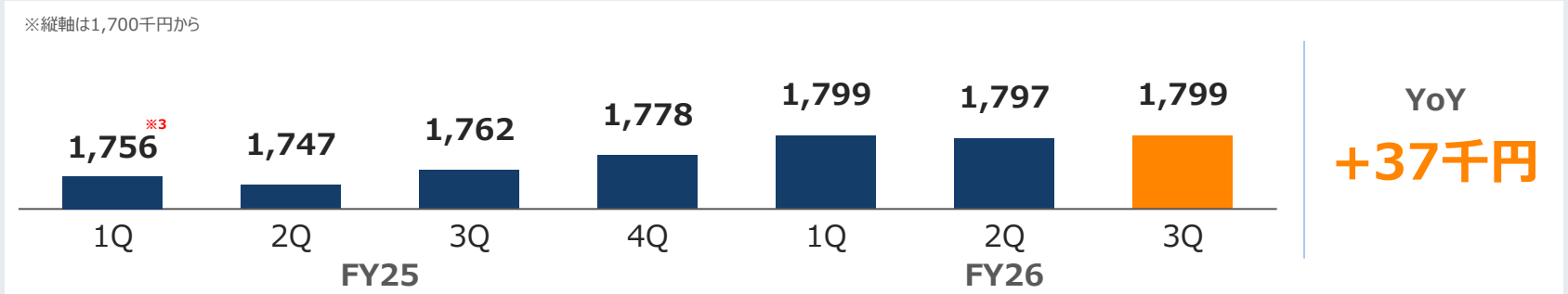
契約稼働工数の合計(人月)
PMOコンサルタント総工数＝人数※1



平均単価(千円)

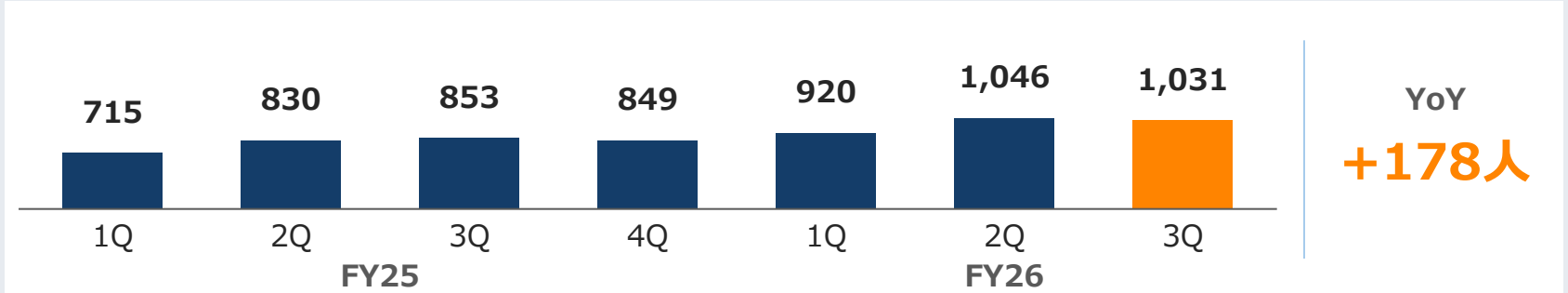
PMOコンサルタント1人当たりの
平均月額チャージ単価

PMOコンサルタント売上高(月額)
契約稼働工数の合計(人月)※2



PMOコンサルタント数(人)

PMO事業におけるMSOL単体の
期末在籍コンサルタント数※1



※1：月末時点の在籍人数。休職者、新卒、管理職は除く(新卒は入社年6月～翌年4月まで)　※2：新卒、管理職は除く(新卒は入社年6月～翌年4月まで)
※3：2025年12月期 第1四半期の数値に誤りがあったため、修正(1,741千円→1,756千円)

© Management Solutions Co., Ltd.

3

2026年12月期
通期業績予想および株主還元策

2026年12月期 業績予想

- 通期業績予想(2026年2月16日公表)は据え置き
- 来期の見通しと中長期のロードマップは、2027年2月の通期決算でご説明します

売上高

260億円
(YoY +12.7%)

	上期	下期
FY26予想	124～126億円	133～137億円
FY26上期実績	125億円（3Q累計：189億円）	

営業利益

30億円
(YoY +9.4%)

	上期	下期
FY26予想	12～14億円※1	15～18億円※1
FY26上期実績	15億円（3Q累計：22億円）	

中途採用PMOコンサルタント数※2

220～240人

	上期	下期
FY26予想	120～130人	100～110人
FY26上期実績	127人（3Q累計：201人）	

※1：2026年8月14日時点　※2：PMO事業における中途採用コンサルタント数(MSOL Digital、MSOL Chinaは含まない)

© Management Solutions Co., Ltd.

資本政策と株主還元：配当性向50%を目指し、還元を強化

■ 自己株式取得

流動性、株価等を勘案し機動的に実施する方針　(参考)FY25実績　947百万円(600千株)

■ 株主優待

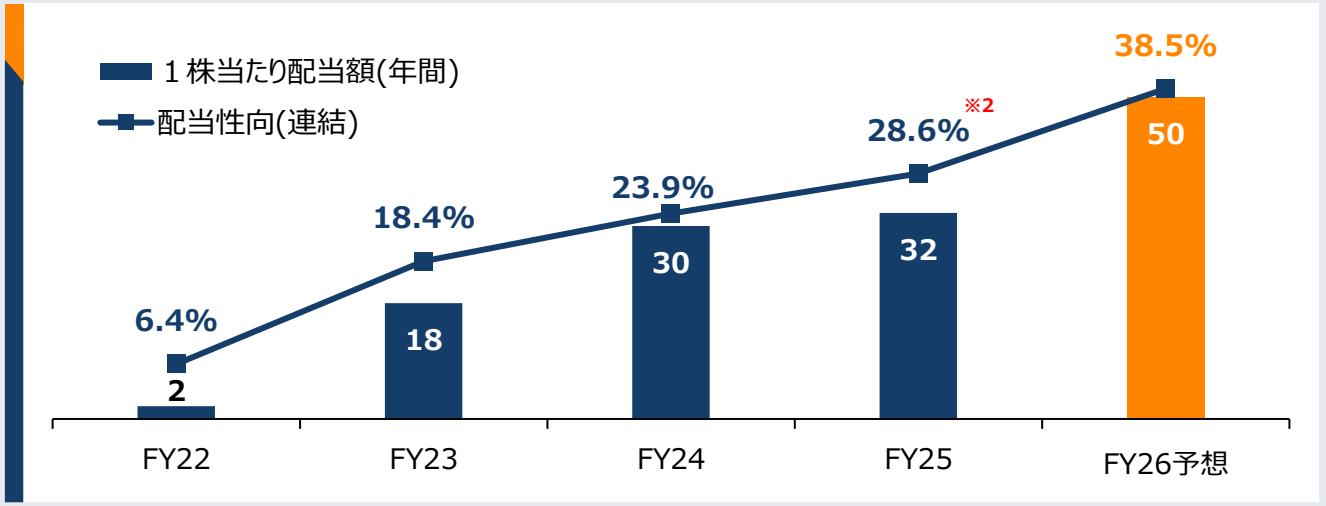
FY25に再開、FY26も継続(6月末日基準日)

株主利回りは　最大で1.8%[※1]

■ 配当

FY26の1株当たり配当額は32円から50円へ増配予定

→中期的に配当性向50%を目指す



※1：1point＝1円で換算し、2026年11月13日終値で算定　※2：FY25の特別損失を除外して比較した場合、FY25の配当性向は27.7%

© Management Solutions Co., Ltd.

4

データブック

非財務KPI

（単位：人）	FY23				FY24					FY25				FY26		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
連結従業員数（※1）	944	1,063	1,070	1,084	1,171	1,341	1,338	1,390	1,402	1,428	1,596	1,624	1,621	1,642	1,831	**1,853**
コンサルタント数（※1・※2・※3）	791	897	894	901	936	980	1,062	1,105	1,116	1,132	1,276	1,302	1,298	1,327	※5 1,496	**1,529**
中途採用コンサルタント数（※4）	85	157	189	214	108	197	239	315	344	72	155	225	268	73	164	**248**

※1：各四半期末の人員数(臨時雇用者数を含まない)
※2：コンサルタント数には、当社以外に、MSOL Digital、MSOL Chinaが含まれるが、テトラコミュニケーションズは含まれない。なお、新卒は毎期6月からコンサルタント数に含まれる。(2024年12月期以前は3Qから、2025年12月期以降は2Qから含まれる。)
※3：2024年1月に当社の営業部門(新設)および分社化により、当社およびMSOL Digitalの販管部門等に合計で40名異動している
※4：2の定義のコンサルタントで、当年度に中途採用した累計数値を記載
※5：2026年12月期 第2四半期の数値に誤りがあったため、遡及して修正(コンサルタント数：1,505名 → 1,496名) 。

© Management Solutions Co., Ltd.

損益計算書

（百万円）	FY23			FY24							FY25					FY26		
	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1－12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高	8,033	8,897	16,931	4,513	4,753	5,008	5,251	3,745	23,273	20,240	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066	**6,224**	**6,316**	**6,387**
売上総利益	2,938	3,398	6,337	1,791	1,934	2,140	2,226	1,489	9,582	8,375	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581	**2,534**	**2,600**	**2,434**
(売上総利益率)	36.6%	38.2%	37.4%	39.7%	40.7%	42.8%	42.4%	39.8%	41.2%	41.4%	42.4%	40.8%	41.4%	41.6%	41.5%	**40.7%**	**41.2%**	**38.1%**
販管費	2,136	1,993	4,130	1,486	1,393	1,391	1,464	1,041	6,776	5,814	1,535	1,958	1,745	1,599	6,839	**1,578**	**1,989**	**1,749**
人件費	539	593	1,132	462	539	570	530	387	2,489	2,194	571	709	624	626	2,532	**539**	**728**	**601**
採用教育費	533	231	764	426	233	182	306	139	1,287	1,011	247	374	345	236	1,203	**364**	**444**	**370**
広告宣伝費	47	63	110	16	29	40	31	38	155	146	30	25	12	4	73	**4**	**9**	**33**
非現金支出費用	99	148	248	65	67	68	76	46	323	292	86	81	89	79	336	**70**	**76**	**84**
営業利益	801	1,405	2,207	304	541	749	761	449	2,805	2,561	838	305	667	930	2,742	**955**	**611**	**685**
(営業利益率)	10.0%	15.8%	13.0%	6.7%	11.4%	15.0%	14.5%	12.0%	12.1%	12.7%	15.0%	5.5%	11.5%	15.3%	11.9%	**15.4%**	**9.7%**	**10.7%**
四半期純利益	565	1,070	1,635	193	369	515	636	368	2,083	1,854	570	176	441	629	1,817	**603**	**485**	**457**

※上表の2024年12月期以前の1Q～4Qは10月決算による区分で表示しているため、2025年12月期以降とは四半期に含まれる月が異なる(例：2024年12月期の1Q：11月～1月、2025年12月期1Q：1～3月)
※2024年12月期第5四半期は変則決算のため11月、12月の2か月間のみ

© Management Solutions Co., Ltd.

ビジネス領域別 損益

（百万円）	FY23			FY24							FY25					FY26		
	上期	下期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期	参考 1−12月	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高	8,033	8,897	16,931	4,513	4,753	5,008	5,251	3,745	23,273	20,240	5,604	5,545	5,832	6,084	23,066	**6,224**	**6,316**	**6,387**
PMO領域	6,949	7,628	14,578	3,903	4,165	4,390	4,536	3,079	20,074	17,399	4,791	4,692	4,939	5,163	19,586	**5,293**	**5,379**	**5,346**
Digital領域	1,106	1,344	2,451	641	625	649	715	678	3,311	2,861	842	862	911	968	3,584	**1,021**	**1,016**	**1,080**
その他の領域	21	25	46	12	20	27	36	24	122	154	32	40	47	36	157	**22**	**23**	**27**
連結消去	▲43	▲100	▲144	▲43	▲58	▲59	▲37	▲36	▲235	▲174	▲61	▲50	▲65	▲84	▲261	**▲112**	**▲103**	**▲66**
売上総利益	2,938	3,398	6,337	1,791	1,934	2,140	2,226	1,489	9,582	8,375	2,374	2,263	2,412	2,530	9,581	**2,534**	**2,600**	**2,434**
PMO領域	2,747	3,115	5,862	1,680	1,822	1,984	2,019	1,326	8,833	7,774	2,179	2,057	2,151	2,262	8,651	**2,296**	**2,387**	**2,198**
Digital領域	204	302	507	118	139	152	178	155	743	644	187	203	242	247	880	**276**	**265**	**269**
その他の領域	▲9	7	▲2	0	2	7	11	13	35	▲19	18	14	27	25	85	**▲23**	**▲21**	**▲26**
連結消去	▲3	▲26	▲30	▲7	▲29	▲3	16	▲5	▲29	▲23	▲10	▲11	▲8	▲4	▲35	**▲14**	**▲30**	**▲6**

※上表の2024年12月期以前の1Q～4Qは10月決算による区分で表示しているため、2025年12月期以降とは四半期に含まれる月が異なる(例：2024年12月期の1Q：11月～1月、2025年12月期1Q：1～3月)
※2024年12月期第5四半期は変則決算のため11月、12月の2か月間のみ

© Management Solutions Co., Ltd.

主要KPIの定義・算定方法

■主要KPIに関して、以下の定義で算定

定義・算定方法



稼働率

**PMOコンサルタント
1人当たりの契約工数**

契約稼働工数の合計(人月)
PMOコンサルタント総工数＝人数

※休職者を含まない
※新卒、管理職、一般管理部門は除く
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)



平均単価

**PMOコンサルタント
1人当たりの平均月額チャージ単価**

PMOコンサルタント売上高(月額)
契約稼働工数の合計(人月)

※新卒、管理職、一般管理部門は除く
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)



PMOコンサルタント数

**PMO事業におけるMSOL単体の
期末在籍コンサルタント数**

※休職者を含まない
※新卒、管理職、一般管理部門は除く
(新卒は入社年6月～翌年4月まで)

© Management Solutions Co., Ltd.

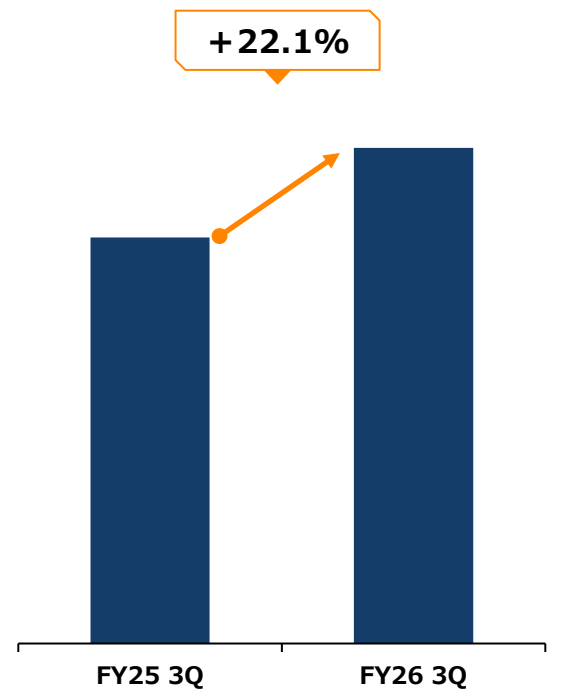
5

Appendix

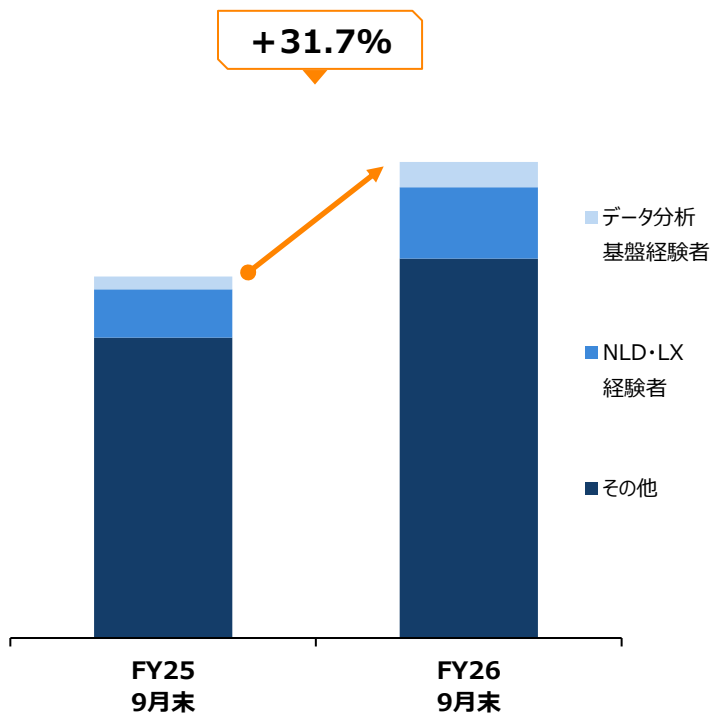
MSOL Digital　データ統合などのニーズは強く、順調に成長

- 売上高は四半期ベースで過去最高を更新
- AIを活かすデータ分析基盤構築を武器に、売上拡大を継続

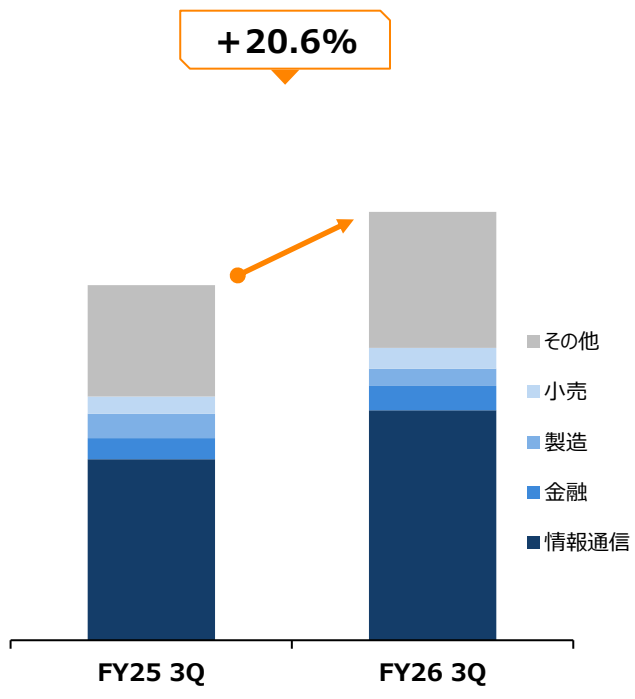
売上高



従業員数の推移



受注案件数



© Management Solutions Co., Ltd.

株式会社テトラ・コミュニケーションズ株式譲渡の背景と今後の展開

- **成長分野であるPMO事業へ経営資源を集中し、中長期的な企業価値向上を目指す**
- **テトラ社は当社よりも事業領域の親和性が高い事業会社傘下で新たな成長へ**

現状

当社 × テトラ社

事業・顧客基盤の活用
シナジー創出への取り組み

市場/事業環境の変化

一定のシナジーはあるものの限定的

今後

当社(MSOL)
経営資源を成長分野であるPMO事業へ集中
中長期的な企業価値向上を目指す

譲受会社(アジアクエスト社) × テトラ社
事業領域の高い親和性
顧客/ノウハウ/人的資源など複数のシナジー期待
テトラ社の更なる成長を加速

【本株式譲渡の概要】 詳細URL

株式譲渡契約日：2026/10/1　　クロージング日：2026/11/2
譲渡株式：当社の対象会社の保有株式すべて　　譲受会社：アジアクエスト株式会社
当社連結業績への概算影響額：当期連結PLへの影響は精査中

© Management Solutions Co., Ltd.

PROEVER事業の分社化の延期を決議

■ AIツール「PROEVER」事業の分社化の延期を以下の通り決議

【延期の理由】

- 急速なAI普及による、事業の外部環境の著しい変化

【今後について】

- 延期スケジュール：具体的な時期は現時点で未定→決定次第速やかに開示
- 延期による当社業績への影響：軽微

(詳細は本日公表の適時開示資料参照)

© Management Solutions Co., Ltd.

顧客基盤は盤石、売上高1千億円以上の顧客売上割合は約94%

※掲載許可企業のみ掲載

自動車関連

TOYOTA　DENSO　TOYOTA connected　SUBARU　MITSUBISHI MOTORS　大手自動車メーカー 複数社

インフラ関連

TOKYO GAS　TOKYO GAS NETWORK　TOKYO GAS GROUP 東京ガスiネット　JR西日本　TEPSYS

情報通信関連

Spark Your Journey KDDI　BIGLOBE　TISI TIS INTEC Group　さくら情報システム　SAKURA internet

製造業関連

TOPCON　DM三井製糖　ツムラ　HOCHIKI　大手重工業企業A　大手総合電機企業B

金融関連

大手金融機関 複数社

その他

TOYOTA TSUSHO　RECRUIT　H2O RETAILING

キャッシュフロー分析

再掲

MSOLは、過去3年間で10～18億円超のフリーキャッシュフローを創出、稼ぐ力は着実に向上

- 本業をベースとする営業キャッシュフローは、PMOを主力に健全かつ安定的に成長
- ここで稼いだ資金は、財務規律をもってプロジェクト管理ソフトウエア(PROEVER)、社内システム、営業拠点拡大へ投資
- 財務キャッシュフロー(赤枠)は、主に、「自社株買い」や「配当政策」などの積極的な株主還元策へ充当

(百万円) 決算期	営業CF	投資CF	財務CF	フリーCF	期末現金残
FY22(22/10期)	+150	▲612	+807	▲461	+2,185
FY23(23/10期)	+2,334	▲444	▲1,435	+1,890	+2,640
FY24(24/12期)	+1,329	▲285	▲964	+1,043	+2,729
FY25(25/12期)	+2,257	▲395	▲1,613	+1,862	+2,983

FY24営業CFの前期比▲10億円は、急激な業績伸長による法人税等11億円発生によるもの(積極要因)

© Management Solutions Co., Ltd.

会社概要

会社名	株式会社マネジメントソリューションズ(東証プライム：7033)
略称	MSOL(エムソル)
設立	2005年7月
事業内容	マネジメントコンサルティング、プロジェクトマネジメント実行支援、 プロジェクトマネジメントトレーニング
本社所在地	東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー29F
支社	中部支社：愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋15階 関西支社：大阪府大阪市北区梅田3-2-2 JPタワー大阪18階
グループ会社	株式会社MSOL Digital MSOL Inc. (米国) 麦嵩隆管理咨询有限公司(上海)
グループ社員数	1,853名(2026年9月末時点)
所属団体	日本経済団体連合会、PMI日本支部、日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)
会社URL	https://www.msols.com

Company Profile



再掲

Brand Purpose

ブランドパーパス

マネジメントを、世界を動かすエンジンに。

Mission

ミッション

Managementの力で、
社会のHappinessに貢献する

Vision

ビジョン

人とTechnologyを融合した、Managementにおける社会のPlatformとなり、組織の変革・価値創造、および自律的な個人の成長を促す

新規投資家向け資料のご案内

ビジネスモデル、成長戦略等を含む基本的な情報をまとめた新規投資家向けの資料をIRサイトにて公開中

新規投資家向け資料　コンテンツ一覧

01	会社概要
02	MSOLが提供するPMOの価値
03	MSOLが提供するPMOサービスの体系と領域
04	MSOLの人財育成
05	PMO市場の拡大
06	AIツール「PROEVER」について
07	中期経営計画 Beyond1000
08	株主状況および株主還元方針
09	Appendix
10	事例紹介

新規投資家向け資料

© Management Solutions Co., Ltd.

安心して出産・育児できる仕組み

- 当社従業員と家族が「安心して出産・育児ができる仕組み」を各種制度で支援
- 育児休暇の取得率、育休復帰率など各種指標はいずれも全国平均を上回る

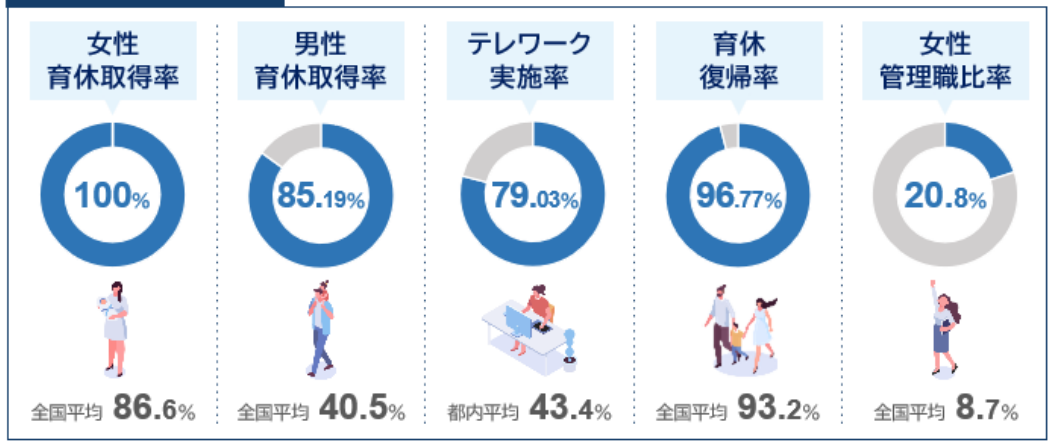
出産前からのサポート、及び職場復帰への支援を育児休業制度に加えることで従業員の働き方を強力にバックアップしていきます。

出産から育児を支えるサポート制度

公的制度に加えて、MSOLでは出産前後に以下のサポート制度でご家族を支えます。

産休前調整期間	妊娠中は勤務時間・場所、休憩時間等を会社と相談、調整可能。
産前休暇期間	安心して出産に臨んでいただくために、法定よりも2週間多い 産前8週間から休暇の取得が可能(MSOL産休)。
出産祝金	復職時に受け取り可能。
短時間勤務制度	労働時間に制約を設けた働き方ができる。(小学校就学までの子供を養育する男女の社員が対象)なお、同制度は親族の介護にも適用可能。
子ども手当	中学校を卒業するまで支給。
ベビーシッター制度	シッターサポートである全国保育サービス協会(ACSA)が実施している助成制度を適用可能。

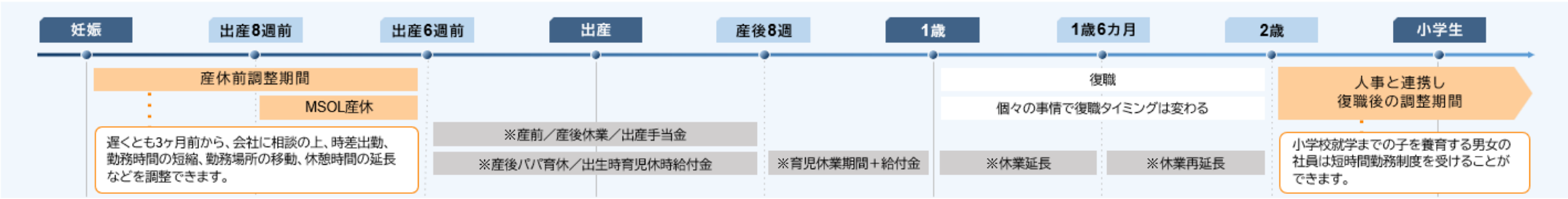
数字で見るMSOL



出典:厚生労働省「令和6年度雇用均等基本調査」、育休復帰率のみ記載がないため令和5年度、東京都産業労働局 2024年4月10日発表資料「テレワーク実施率調査結果 3月」、MSOL 2025年12月時点実績

働き方の一例

凡例: MSOL 公的制度



※厚生労働省及び健康保険組合の制度における休業、育休、給付金、手当金、休業延長等については、詳細な適用条件がありますのでご注意ください。

マネジメントを、世界を動かすエンジンに。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それら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、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。