

**株式会社ASJ 2025年3月期通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)**

2025年6月27日 株式会社ASJ

【目次】

- 01** Mission & Vision
- 02** ASJグループ概要/ビジネスモデル
- 03** ASJグループが属する市場環境について
- 04** 2025年3月期通期 ハイライト
- 05** 2025年3月期の事業計画の振り返り
- 06** 2026年3月期業績予想・事業計画
- 07** リスク情報

Mission & Vision

Mission

日本のために
日本の企業のために
日本で働くすべての人のために
海外で働く日本人のために

Vision

「お客様の課題を発見し、解決へと導き、
さらなる発展と働きやすい環境づくりを支援する。」

ASJグループ概要/ビジネスモデル

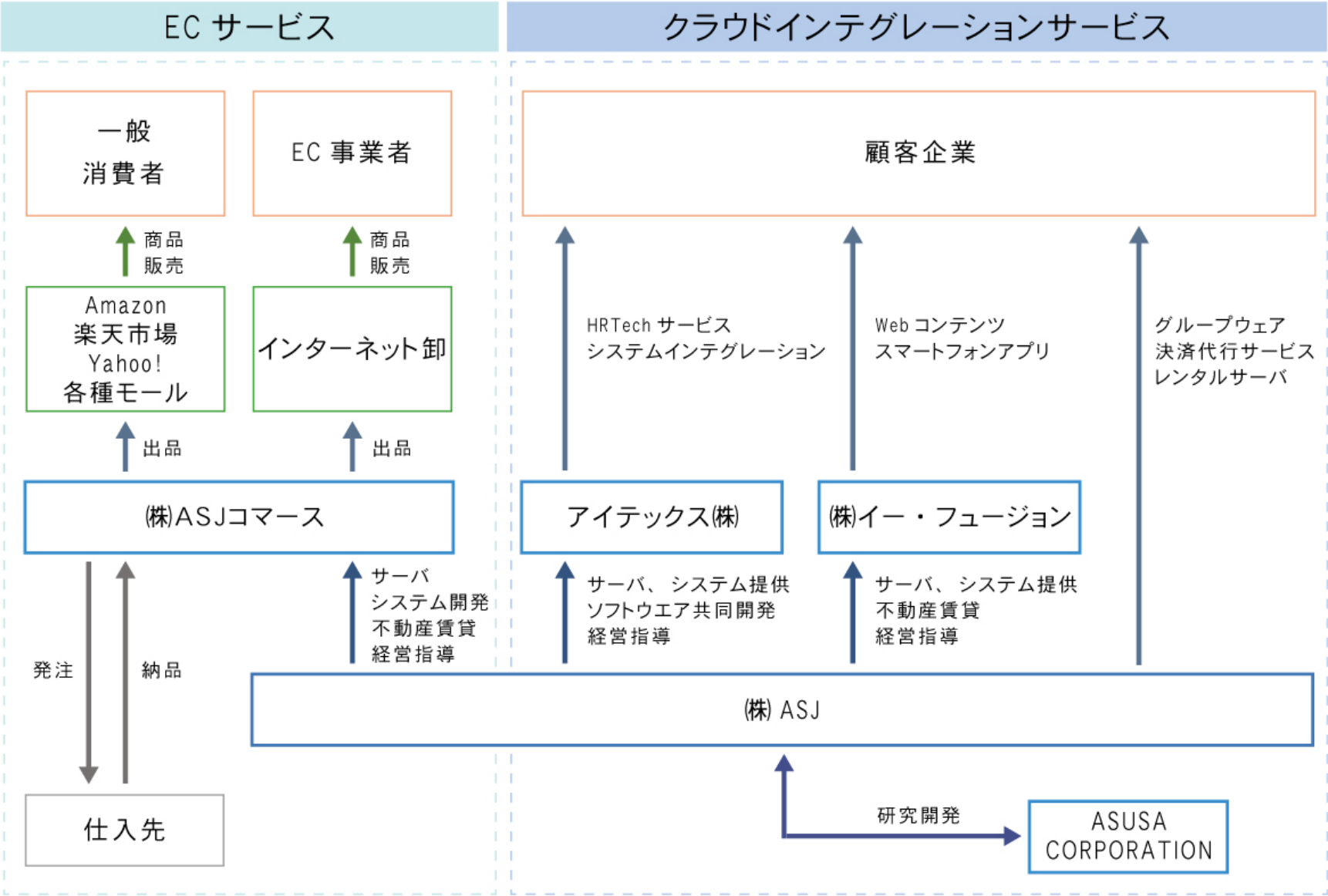
ASJグループ紹介

会社名	株式会社ASJ	
設立	1984年2月15日	
所在地	埼玉県川口市栄町三丁目2-16	
電話番号	048-259-5111（代表）	
代表者	代表取締役会長	丸山治昭
	代表取締役社長	青木邦哲
資本金	1,375百万円	
上場市場	東京証券取引所グロース市場	
役員数	15名（社外取締役3名含む）	
従業員数	147名	

ASJ



当社グループ事業系統図



クラウドソリューションサービス① サーバサービス

自社データセンターを活用し、様々なアプリケーションをクラウドサービスとして提供。
基本のビジネスモデルはサブスクリプションモデルであり、顧客はPC/スマホデバイスを介して利用。

サービス
ラインナップ

ASJserver

共用サーバ
ホスティングサービス

HotBiz8

クラウド型
グループウェア

TimeBiz

クラウド型
勤怠管理システム

セキメル

フリーアドレス
座席管理システム

ez-goV

オンライン申請システム
クラウド型
電子申請システム

商工会議所
の検定受付
インターネット
決済機能付
クラウド型
検定管理システム
検定試験
for CCI

検定試験
受付管理システム

ASJ ペイメント

クレジットカード等
決済代行サービス

ターゲット

中堅・中小企業

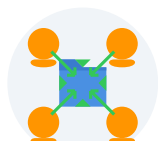
全国
商工会議所

ECサイト
運営企業

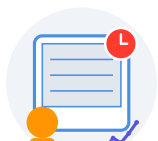
解決できる
顧客の課題



セキュアな環境に
よるWebサーバ
メールサーバ運用



企業における
スケジュール管理
情報共有/稟議承認等



働き方改革で
複雑化する勤怠管理



フリーアドレスに
おける席の予約・
管理



複雑な電子申請の
一本化



検定試験の手続き
一本化



ECサイトの店舗向けに
セキュアかつ安価で
クレジットカード
決済を導入

クラウドソリューションサービス② HRTechサービス

長年、人事・給与・就業パッケージを展開してきたノウハウと
きめ細かなカスタマイズをクラウドサービスとして展開。
開発による売上と保守・サーバ利用料のサブスクリプションモデルで収益化

サービス
ラインナップ

PRO_STAFF-α

人事・給与・就業管理
パッケージソフト

ePro_St@ff

ブラウザベースの
人事・給与・就業管理
パッケージソフト

ProSTAFF Cloud

クラウド型
人事・給与・就業
アプリケーション

ez-JobTools

クラウド型
給与明細・年末調整
電子化ツール

ターゲット

中堅～大企業（上場企業含む）及び医療機関

解決できる
顧客の課題



複雑化する人事・給与・就業ルールを
企業ごとにカスタマイズして提供

各種ショッピングモールにおけるインターネット通信販売といった取引高に応じた売上高で構成。

サービス
ラインナップ



インターネット卸
サービス



ヘルスケア商品、ペットケア商品、化粧品、日用品等
の通信販売サイト



ターゲット

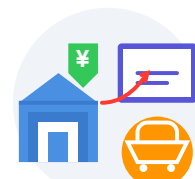
ECサービス
提供企業

個人顧客

解決できる
顧客の課題



ECサイトで
販売をする店舗に
安価で商品を卸す



良質で安価な商品を
顧客に配送



当社グループの競争優位性

サーバ構築技術

当社は、1996年に「ASJホスティングサービス」を開始して以来、国内に複数のサーバセンターを保有し、サーバ環境においても自社で構築を行っております。
長年にわたるサーバ構築技術のノウハウを蓄積し、他社よりもハイスペックなサーバ環境を安価かつアプリケーションに合わせたサーバ環境によるセキュアなサービスを提供できるという優位性をもって、多くの事業者様にご利用頂いております。

アプリケーション開発技術

当社は、創業以来、自社開発によるアプリケーションを多数提供しており、現在提供する各種サービスの大半を自社内において開発を行っております。
自社内でのアプリケーション開発を行うことで、技術的なノウハウが蓄積されることにより、新規技術の研究に活用することができ、さらに、市場動向や時代に合わせたアプリケーションの開発をフレキシブルに行うことが可能となっております。
また、自社開発のクラウドサービスである強みを活かし、クラウドサービスでありながら、顧客ごとに柔軟なカスタマイズ対応が可能となっており、顧客のニーズに応えたサービスを安価かつ良質なサービスの提供を可能としております。

高度なセキュリティ水準

当社は、国際ペイメントブランド5社が共同で策定したクレジット業界におけるセキュリティ基準の中で最も厳格となる「PCI DSS Level 1」完全準拠認証を受けております。
同基準は非常に厳格であり、その中でもLevel 1の認証においてはPCI国際協議会によって認定された調査機関の審査を経ることにより、完全準拠の証明がなされるものであります。
当該認証によって、高レベルのセキュリティ水準であることが証明できるものと考えております。また、情報セキュリティマネジメントシステムに関する認証であるISMS認証及び個人情報保護マネジメントシステムの構築・運用に関する認証であるプライバシーマーク等といった、各種セキュリティ基準を遵守することによって、競合他社と比較してセキュアなサービスの提供を実現しております。

サステナビリティ経営の取組

社会の公器として、これからの世界で、自らが何を出来るか、一人ひとり考えていこう



地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

当社グループのSDGs取り組みの一部

04 多様性を尊重した 公平な能力の評価

性別等にかかわらず、個人の適性や能力を判断材料として採用活動を行っております。社内の評価においても、平等かつ公平に行い、管理職に登用します。社員の男女比は6:4、管理職に占める女性の割合は27%です。



05 快適な環境の維持 と地域貢献活動

環境保全活動および地域貢献活動の一環として事業所周辺の清掃活動を行っております。清掃活動を通じて、「ごみの散乱のない快適な街づくりへの貢献と地域の方々との共生」を実現します。



東京本社周辺の清掃活動の様子



仙台事業所周辺の清掃活動の様子



大阪事業所周辺の清掃活動の様子

奨学生採用実績

課程	学士	修士	博士	合計
2024年度	11	4	2	17
2023年度	7	5		12
2022年度	19	7	4	30

奨学生採用実績校一覧（五十音順）

麻布大学	茨城大学	お茶の水女子大学	岐阜協立大学	九州大学
京都大学	慶應義塾大学	工学院大学	上智大学	成蹊大学
高崎経済大学	中央大学	千葉商科大学	帝塚山学院大学	東京大学
東京成徳大学	東京都立大学	東京農業大学	東京理科大学	同志社大学
東北大学	長崎大学	名古屋大学	日本大学	日本女子大学
一橋大学	法政大学	名桜大学	明治大学	横浜国立大学
横浜市立大学	立教大学	早稲田大学		

2024年度申込実績：700名



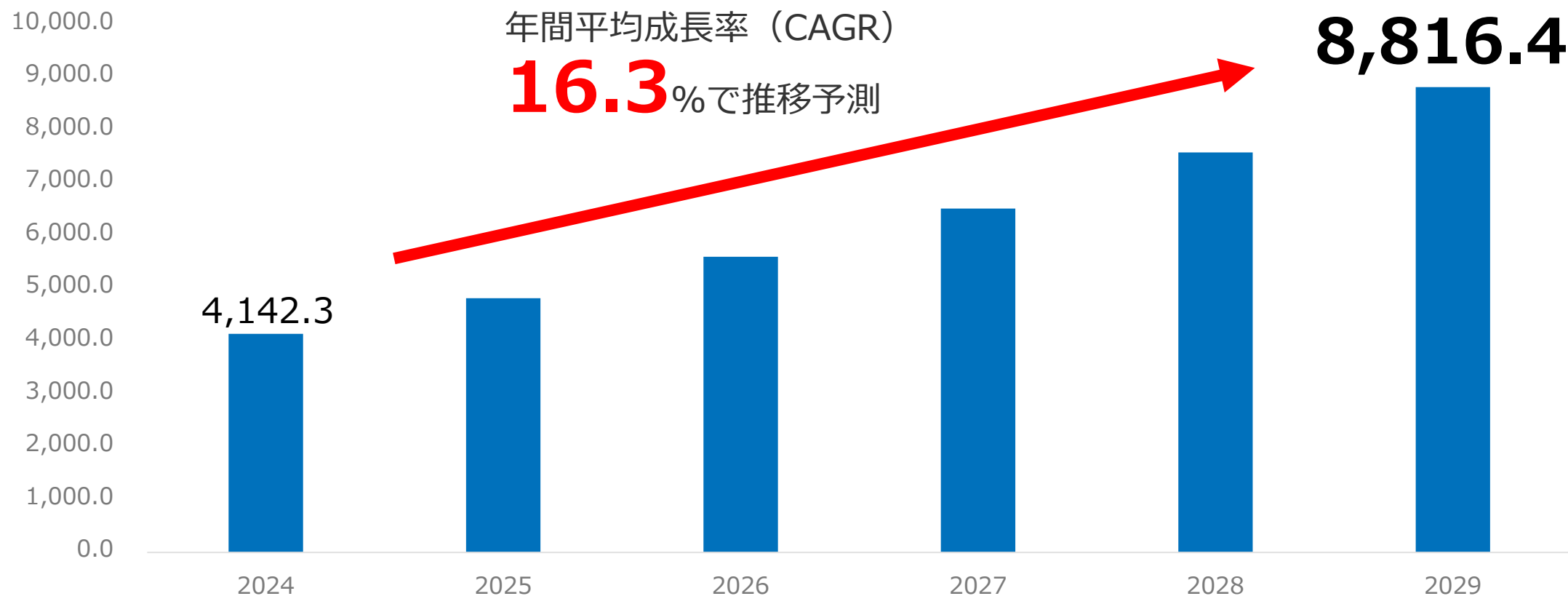
当社グループでは、地域貢献活動、情報セキュリティへの取組み、出張講座への講師派遣、返済不要の給付型奨学金を支給している公益財団法人ASJ財団への継続的寄附を行うことで、日本のために学習する学生の支援を行っております。

ASJグループが属する市場環境について

市場環境 国内パブリッククラウド市場

国内パブリッククラウド市場は、生成AIの活用、デジタルビジネスに対する投資の拡大を受け、高成長が期待できる環境にある

(単位：十億円)

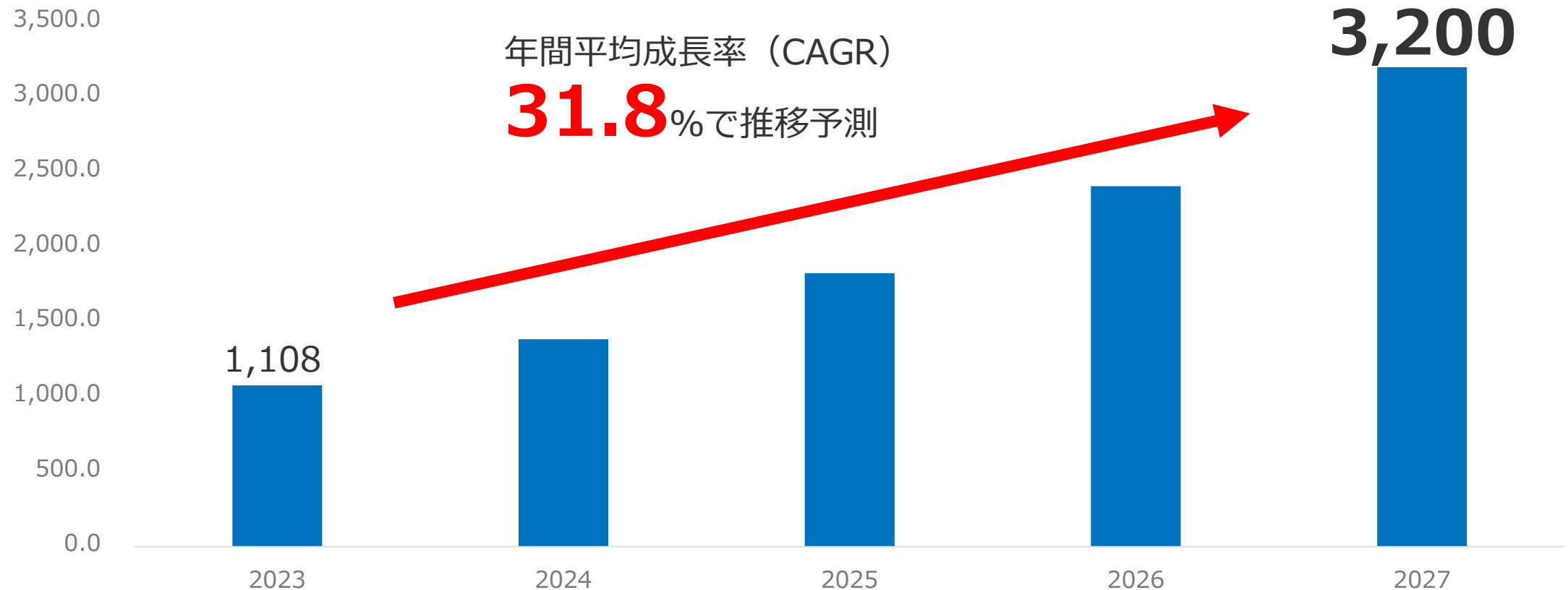


※パブリッククラウド：クラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービス

出典：IDCJapan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」（2025年2月20日公表）

HRTechクラウド市場は、人的資本開示の義務化を含む、人的資本経営の浸透や、医師、建設業、自動車運転業等の2024年4月1日施行時間外労働規制に伴い、活況となっている

(単位：億円)



出典：デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望2024年度版」（2025年5月14日公表）

EC市場は、市場は拡大しているものの、新規ユーザーの減少に伴い緩やかな拡大となっている

(単位：億円)

175,000.0

170,000.0

165,000.0

160,000.0

155,000.0

150,000.0

145,000.0

140,000.0

135,000.0

14兆6,801億円

2024

16兆9,480億円

2035

出典：株式会社富士経済「通販・e-コマースビジネスの実態と今後 2025」（2025年3月公表）

2025年3月期通期 ハイライト

2025年3月期 通期業績

- ・売上収益 2,741百万円
- ・営業利益 161百万円
- ・当期利益 246百万円

2025年3月期 業績ハイライト

- ・サブスクリプション型売上が好調、収益拡大
- ・大手医療機関向け「ProstaffCloud」堅調に推移
- ・ECサービスは顧客単価が低下し、苦戦

過去最高の親会社の所有者に帰属する当期利益を達成

- 利益率を重視した案件獲得及びECサービス不調により、売上収益は3.7%減
- サブスクリプション売上収益の増加に伴い、営業利益率改善により、営業利益は**56.9%**増
- 将来の安定した収益が見込めることにより、法人税等調整額（益）計上により、当期利益**119.8%**増

(単位：百万円)	2024/3通期 金額	2025/3通期 金額	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	2,846	2,741	△105	△3.7%
営業利益	102	161	+59	+56.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	112	246	+134	+119.8%

2025年3月期通期予実差異分析

- クラウドソリューションサービスの仕入売上、ECサービスが当初予想を下回り、売上収益は9.5%下回る
- 開発効率化による原価率低下、サブスクリプション型売上が好調に推移し、営業利益は**18.4%**上回る
- 法人税等調整額（益）計上により、親会社の所有者に帰属する当期利益は**113.9%**上回る

(単位：百万円)	当初計画	2025年3月期 実績数値	予実差	
			増減額	増減率
クラウドソリューション サービス売上収益	1,830	1,787	△33	△2.3%
ECサービス売上収益	1,200	954	△256	△20.5%
売上収益	3,030	2,741	△289	△9.5%
営業利益	136	161	+25	+18.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	115	246	+131	+113.9%

2025年3月期末連結財政状態計算書

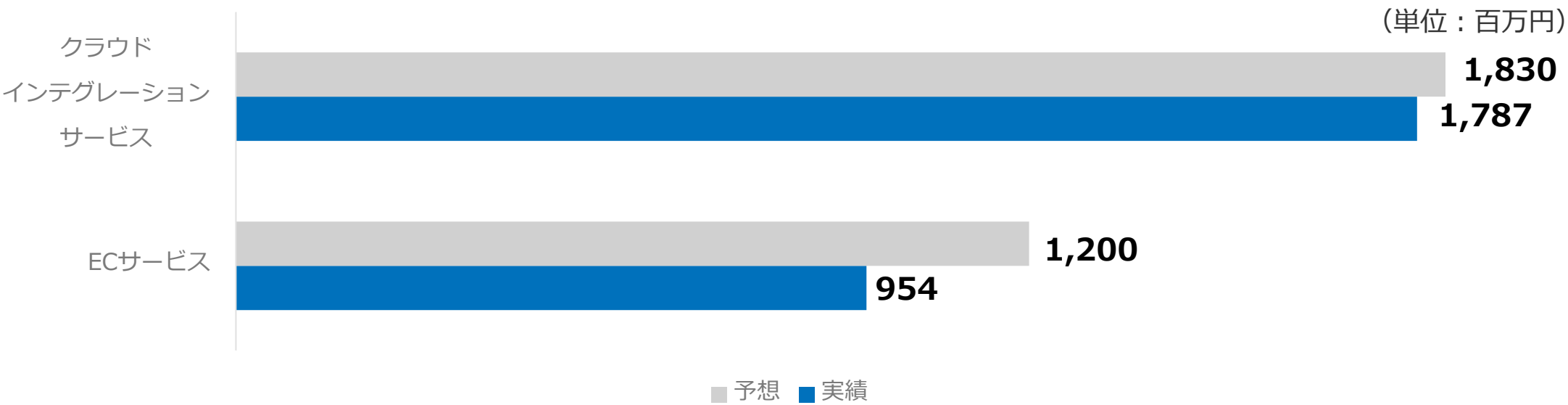
- 当期利益の計上等による営業活動によるキャッシュ・フローがプラスになったことにより、現金等が**126**百万円増
- 姫路ラボ&サーバセンターの竣工に伴い、有形固定資産が**441**百万円増
- 建設費の支払資金を長期借入金で調達したことにより、有利子負債が**480**百万円増

科目名	2024/3末	2025/3末	増減額
流動資産	1,848	1,883	+34
（現金等）	862	989	+126
非流動資産	2,389	2,990	+601
（有形固定資産）	1,490	1,932	+441
（無形固定資産）	643	715	+71
（その他資産）	256	343	+87
資産計	4,237	4,874	+636

科目名	2024/3末	2025/3末	増減額
流動負債	1,265	1266	+1
非流動負債	316	715	+399
負債計	1,582	1,981	+399
（有利子負債）	213	693	+480
純資産	2,655	2,892	+237
（株主資本）	2,655	2,892	+237
負債純資産計	4,237	4,874	+636

サービス別売上収益の予実差

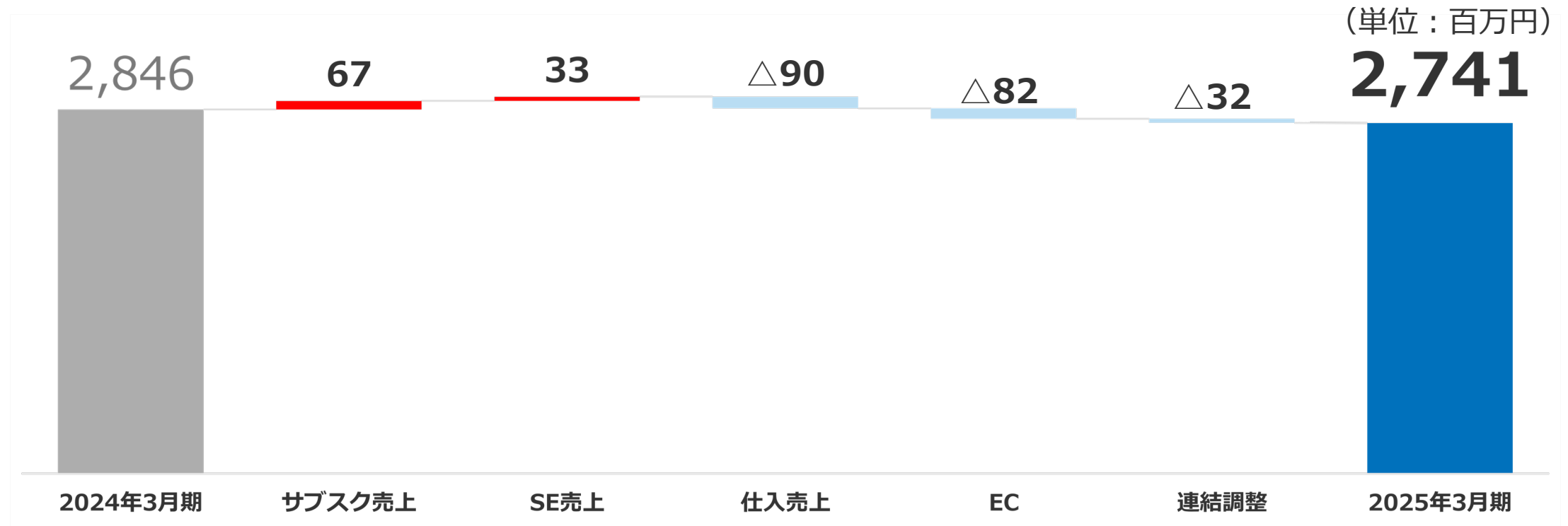
- クラウドインテグレーションサービスは、仕入売上以外は堅調に推移
- ECサービスは、消費者マインド低下に伴い、顧客単価低下で苦戦



	予想	実績	進捗率
クラウドインテグレーションサービス	1,830	1,787	97.6%
ECサービス	1,200	954	79.5%
合計	3,030	2,741	90.5%

売上収益の状況

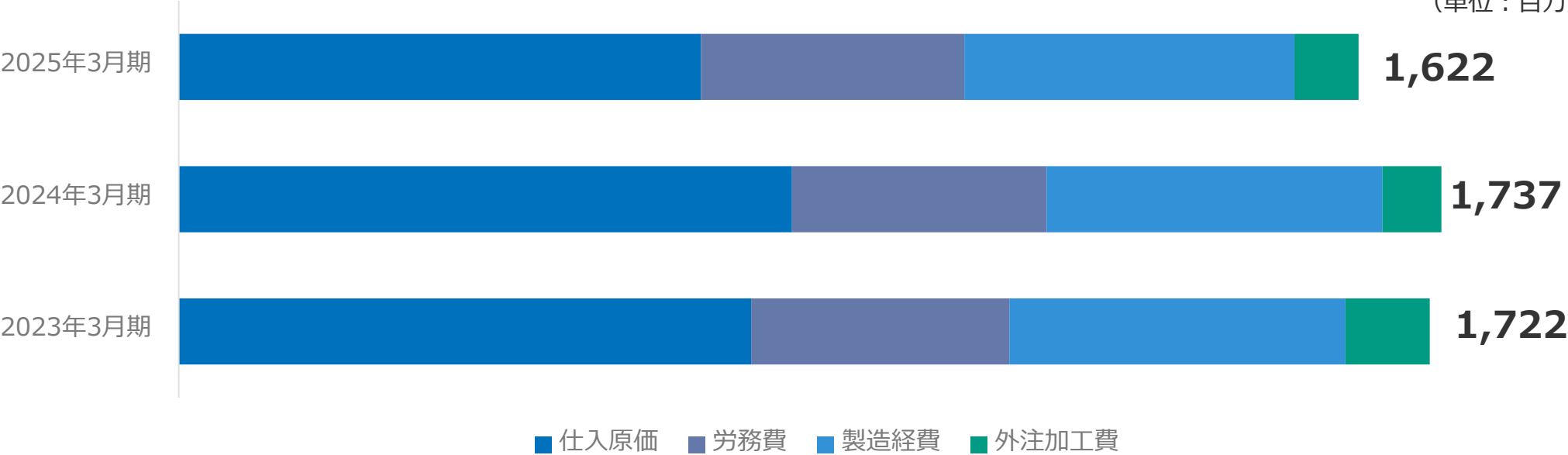
- 価格改定の結果、サブスクリプション型売上が前期比67百万円増
- HRTechサービスが堅調に推移し、SE売上が前期比33百万円増
- 利益率の低い仕入売上が前期比90百万円減
- 顧客単価低下により、ECサービス売上が82百万円減



売上原価の状況

仕入売上、ECサービス売上減の影響により、仕入原価が124百万円減少

(単位：百万円)



	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
仕入原価	787	842	718
労務費	355	350	362
製造経費	462	463	454
外注加工費	116	81	88
売上原価合計	1,722	1,737	1,622

販売費及び一般管理費の状況

退職者に伴う人件費減少、研究開発拠点の姫路移行に伴う研究開発費減少
ECサービス売上減に伴い、支払手数料減少

(単位：百万円)



■ 人件費 ■ 支払手数料 ■ 減価償却費 ■ 研究開発費 ■ 荷造発送費 ■ その他

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
人件費	464	494	474
支払手数料	174	179	172
減価償却費	42	44	44
研究開発費	58	59	43
荷造発送費	110	119	121
その他	159	116	106
販管費合計	957	1,011	960

2025年3月期の事業計画の振り返り

① 「姫路ラボ&サーバセンター」 竣工に向けた取組

期初の予定通り、2024年10月に「姫路ラボ&サーバセンター」竣工

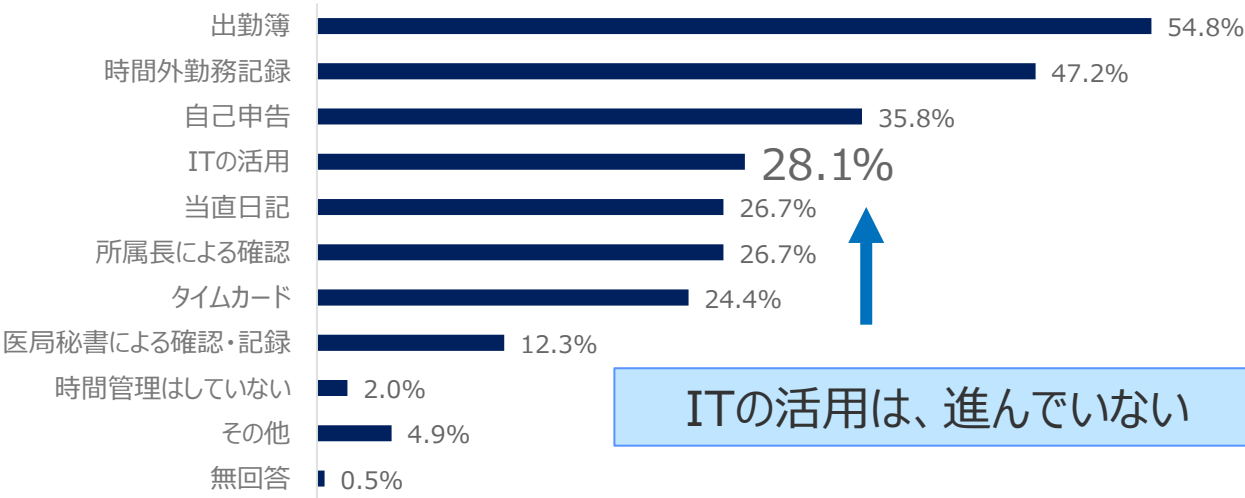


2026年3月期中に新規サービス等開始予定

②「医師の働き方改革」に向けたHR Techの推進

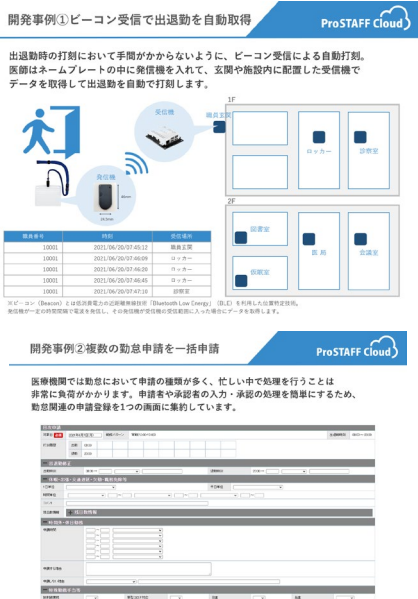
2025年3月期も引き続き、大規模医療機関向けHRTechサービス推進

医師の労働時間の管理方法 現状



(出処) 勤務医不足と医師の働き方に関するアンケート調査 一般社団法人日本病院会

医療機関特化型ProSTAFF Cloud

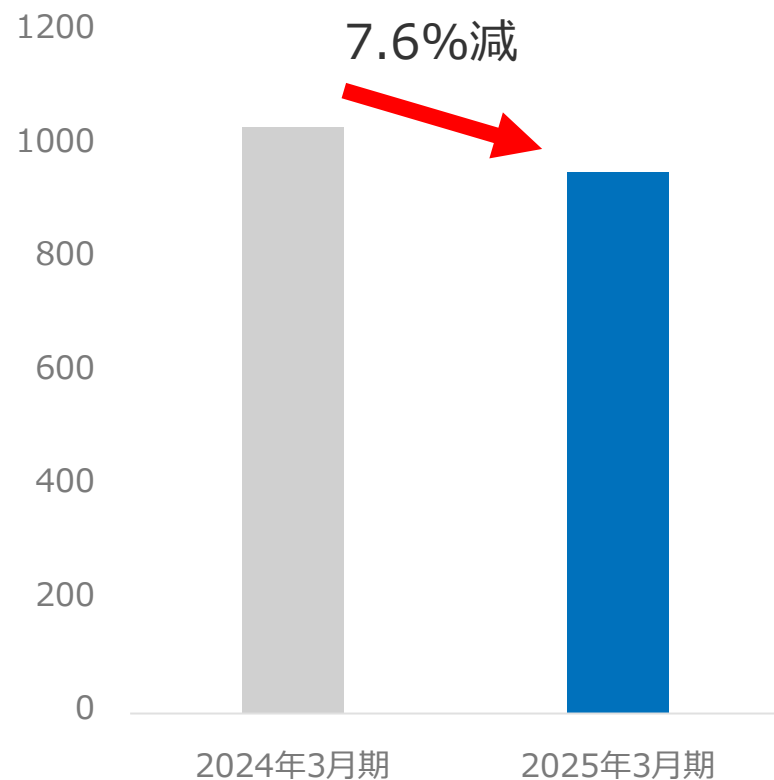


2025年3月期におきましては、当初予定として2医療機関の新規案件獲得を目指しており、当初の予定通り2医療機関に導入。

2025年3月期も、複数の医療機関に導入が進む

③ ECサービスは苦戦

販路拡大及び取扱商品増加による、注文件数の増加と顧客単価の増加を目指していた



	2024年3月期	2025年3月期	増減
販売件数	181千件	181千件	±0
平均単価	5,712円	5,270円	△442円
売上高	1,033百万円	954百万円	△79百万円

消費者態度指数が2024年12月から5か月連続で低下する等（内閣府）、消費者マインドが低下し、ペットケア商品や化粧品等の低価格化により、顧客単価が低迷

販売件数は前年とほぼ変わらず、顧客単価が低下する結果に

2026年3月期の業績予想・事業計画

2026年3月期業績予想

- クラウドインテグレーションサービスを中心に、売上収益は2.2%増加見込
- 人員採用強化、新規サービスの開発を含む先行投資費用発生につき、営業利益は一時的に減益
- 前期の法人税等調整額（益）の反動で、親会社に帰属する当期利益は減少

	2025年3月期（実績）	2026年3月期（予想）	増減
クラウドインテグレーション サービス売上収益	1,787百万円	1,840百万円	+ 53百万円（ 3.0%増）
ECサービス売上収益	954百万円	960百万円	+6百万円（ 0.6%増）
売上収益合計	2,741 百万円	2,800 百万円	+ 59 百万円（ 2.2%増）
営業利益	161百万円	110百万円	△51百万円（31.7%減）
親会社の所有者に帰属する 当期利益	246百万円	70百万円	△176百万円（71.5%減）

当社の現状分析

- PBRは下降傾向にあり、2025年3月期末において1倍を割る水準となる
- ROE及びROICは当社が認識する株主資本コスト（7～8%）を下回っている状況
- 財務レバレッジ、DEレシオは1倍を割っており、高い財務健全性を有している

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)
PBR （株価純資産倍率）	1.42倍	1.25倍	0.94倍	—
ROE （自己資本利益率）	2.5%	4.3%	8.9%	2.4%
ROIC （投下資本利益率）	1.9%	2.8%	4.3%	2.5%
売上収益当期純利益率	2.3%	3.9%	9.0%	2.5%
総資産回転率	0.7回	0.7回	0.6回	—
財務レバレッジ	0.63倍	0.63倍	0.59倍	—
DEレシオ	0.09倍	0.08倍	0.24倍	—
営業活動C/F	+453百万円	+282百万円	+415百万円	—
PER（株価収益率）	57.34倍	29.67倍	10.99倍	—
EPS（1株当たり利益）	7.90円	14.12円	31.04円	8.80円
BPS（1株当たり純資産）	320.00円	333.94円	363.79円	—

成長戦略の基本方針

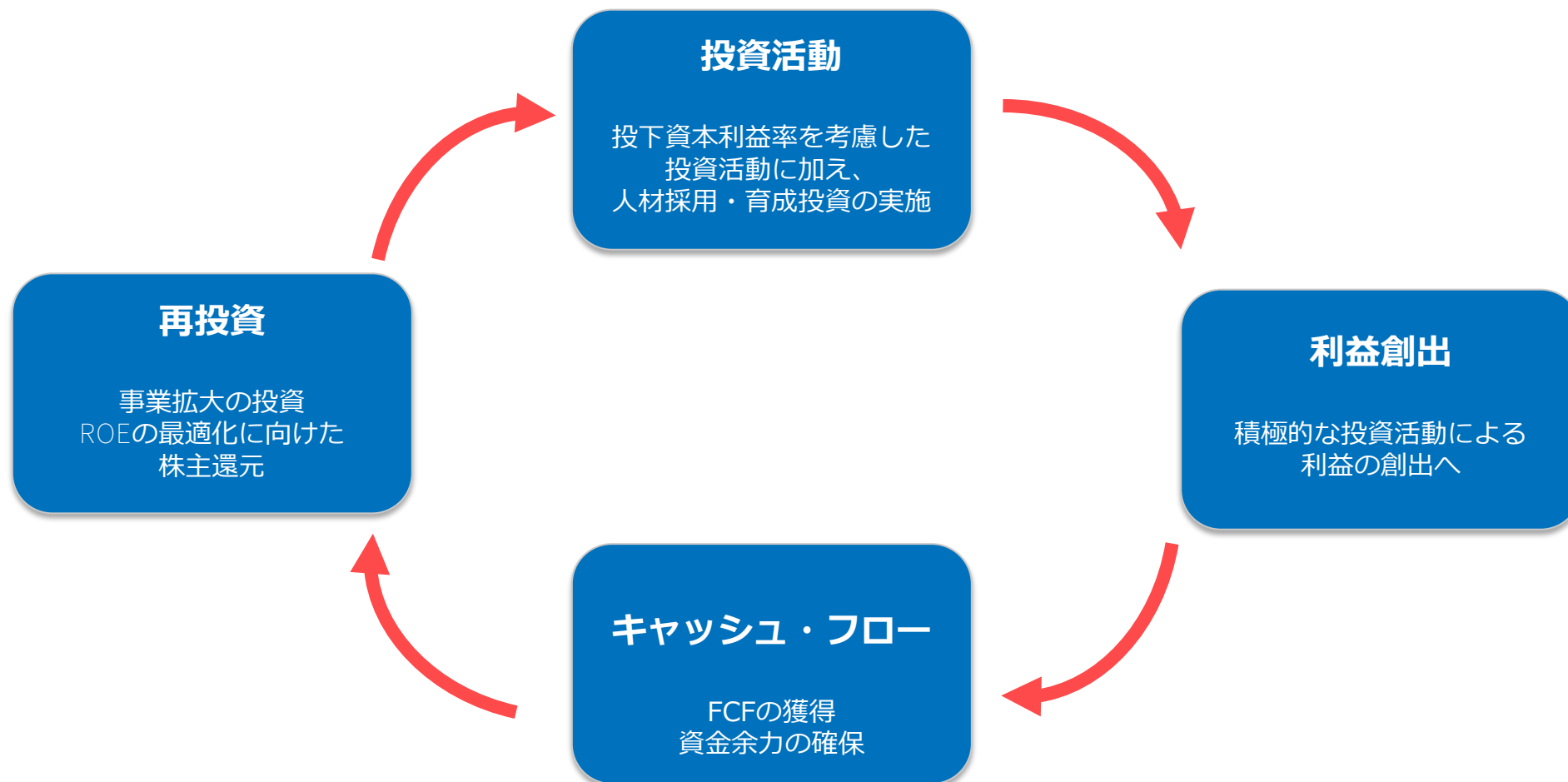
- 企業価値向上（PBR向上）に向け、ROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）を重視
- 経営陣一同、「ROIC（投下資本利益率）経営」の推進に向け、取り組んでいく
- 期待成長率向上に向け、姫路ラボ&サーバセンターの稼働率の向上、新規事業・新規サービスを推進
- 人員採用を積極的に実施し、生成AI人材、サイバーセキュリティ人材、営業人材を中心に確保・育成を行う

企業価値の向上（PBR向上）

ROE向上		PER向上	
ROICを重視した経営	財務戦略	期待成長率向上	資本コスト低減
● 投下資本利益率を考慮した投資の実行	● DEレシオ、財務レバレッジを考慮 ● 自己株式の取得を含む株主還元の強化	● 姫路ラボ&サーバセンター稼働率向上 ● 既存事業の成長 ● 新規事業の成長	● 投資家との対話強化 ● ガバナンス強化 ● 上場維持計画

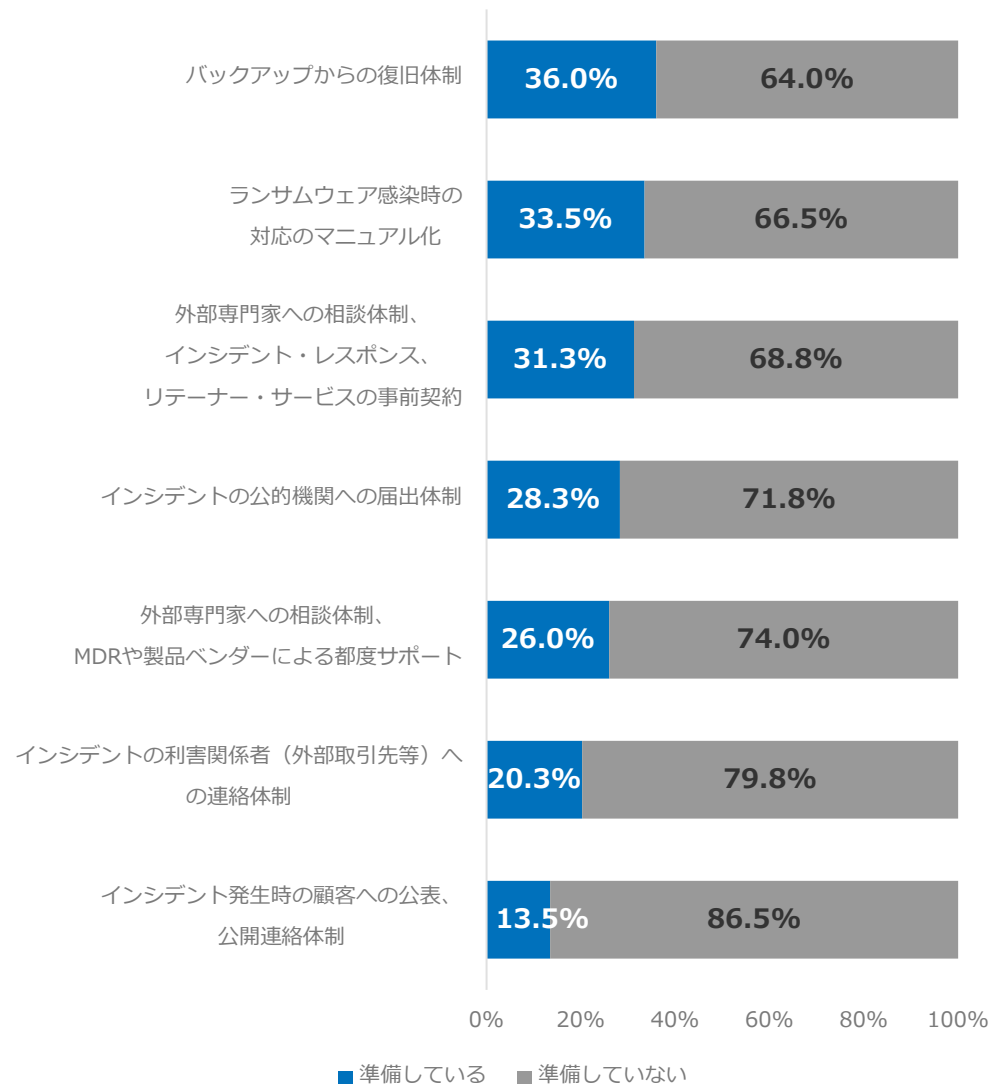
利益成長とキャッシュ・フロー創出の好循環へ

ROICを考慮した投資により事業成長を図り、創出されたキャッシュ・フローは、次の成長機会へ再投資orROEの最適化に向けた株主還元を行うことにより持続的な企業価値向上サイクルを確立へ



「姫路ラボ&サーバセンター」稼働率上昇に向けた取組

ランサムウェア感染に備えた準備



(出典：ガートナー・ジャパン株式会社「国内のランサムウェア感染対策状況に関する調査結果」(2024年7月1日付プレスリリース))

ランサムウェア対策が進んでいない企業が多い状況にある中で、バックアップサービスを中心に、ランサムウェア対策の需要は非常に大きい。

2026年3月期中に既存サービスのBCP対策、バックアップサービスを含む複数の新規サービスの提供予定



リスク情報

認識するリスク及びその対応策①

本書面提出日時点で、当社事業における特に重要なリスクとして、以下を認識し、その対応を行う

主な事業上のリスク	リスクの内容と当社の対応策
株式会社東京証券取引所グロース市場の上場維持基準について	当社は、東京証券取引所グロース市場に上場しております。本書面提出日現在、同市場における上場維持基準のうち、上場10年経過後から適用される時価総額40億円以上に適合していない状況にあり、1年間の改善期間（2025年4月1日から2026年3月31日）に入っております。 2026年3月31日までに時価総額基準について、2026年3月31日までの改善期間内に適合なかった場合、当社が潜在株を保有する場合は東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後審査の結果、時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定（当社が潜在株を保有していない場合は基準日時点で整理銘柄に指定）され、当社株式は2026年10月1日に上場廃止となります。 当社では、姫路ラボ&サーバセンターを活用した新規サービスの提供による業容の拡大、IR活動の強化等を含めた各種取組を進めることにより、グロース市場の上場維持基準への適合を目指すとともに、東京証券取引所スタンダード市場への市場区分の変更申請及び名古屋証券取引所メイン市場への新規上場申請を行い、本書面提出日現在において審査を受けている状況にあります。 企業価値の向上及び他市場への上場を行うことにより、上場維持を目指してまいります。
情報セキュリティ対策について	当社グループでは、個人情報以外にも、多数の情報資産を保有するとともに、決済代行サービスを含む、カード情報取扱業務を行っております。その中で、関係者の故意による情報の持ち出しや当社ネットワークへの悪意あるハッキング、ランサムウェア等を含む数々のマルウェア感染による情報漏えい等が発生する可能性があり、万が一情報漏えい等が発生した場合は、事後処理に係る多額のコスト負担や損害賠償責任に加え、当社グループの社会的信用の喪失、企業イメージ悪化等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える場合があります。 当社グループでは、情報資産の管理並びに保管等に関する規程の策定を含め、情報セキュリティマネジメントシステムを構築・運用し、ISMS（ISO/IEC 27001）認証取得を行っております。また、クレジットカード取扱業務におきましては、クレジットカード業界におけるグローバルスタンダード基準であるPCIDSSの完全準拠を継続し、毎年第三者機関からのオンサイト審査を受審している等、情報セキュリティの確保について可能な限りの取組みを行っております。

認識するリスク及びその対応策②

主な事業上のリスク	リスクの内容と当社の対応策
設備投資及び投融資に関するリスク	当社グループは、事業の維持・成長のために、姫路ラボ&サーバセンターの建設や新規サービス提供に寄与するアプリケーションを主に自己創設無形資産（ソフトウェア）として制作を例として、様々な設備投資を行っております。これら固有資産においては、経営環境の著しい悪化により事業の収益性が低下し、投資額の回収が見込まれなくなった場合等においては、固定資産の減損会計の適用による減損損失が発生し、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。その中で、当社は、「ROIC（投下資本利益率）経営」を推進し、投下資本に対する目標設定・管理を実施いたします。
人材の確保について	当社グループは、サーバ及びアプリケーションにつきまして、基本的に当社グループ内で構築し、様々なサービスを提供しております。その中で、顧客が満足できるサービスを提供するためには、開発要員、サポート要員及び新規技術の研究を行う人員を含め、人材の確保及び教育体制を構築・維持していくことは必須であると考えております。しかしながら、事業拡大等に伴って優秀な人材を安定的に確保できる保証は無く、計画通りの人材育成がされなかった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。その中で、当社グループでは、人員採用の強化に加え、生成AI人材育成を含む、人材育成に関する先行投資等を実施する方針であります。

※投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅するものではありません。当社は、上記のリスクを含め、考え得るリスクを検討し、発生回避及び発生した場合においては迅速な対応に努める方針であります。当社株式に対する投資判断は、本書面並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照頂いたうえで、慎重に検討頂き、ご判断頂きますようお願いいたします。なお、文中の将来に関する事項及び内容は、本書面提出日現在において当社経営陣が判断したものであります。

当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2025年3月31日（基準日時点）における東京証券取引所グロース市場への適合状況は下記の表のとおりです。上場維持基準7項目のうち6項目は基準を充たしているものの「時価総額」が29.01億円と基準（40億以上）を充たしておりません。

当社は、時価総額の基準に関し、2026年3月31日までに上場維持基準を充たすことを目指すとともに、東京証券取引所スタンダード市場への市場区分の変更申請及び名古屋証券取引所メイン市場への新規上場申請を行い、本日現在、審査を受けている状況にあります。

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の状況 (2025年3月31日時点)	36,554単位	13.33億円	45.97%	29.01億円
グロース市場 上場維持基準	1,000単位	5億円	25%	40億円
適合状況	適合	適合	適合	不適合

本資料は、株式会社ASJ（以下、「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに現在利用可能な情報に基づくものとなっております。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況等が含まれます。これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。従って、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することの無いようご注意ください。また、数値につきましては、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれており、当該管理数値の集計方法によって過去・未来において異なる数値となる場合があることをご承知おきください。当社は適用ある法令や証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき、更新又は改訂する義務を負うものではありません。

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含め、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されております。これらの情報は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することは出来兼ねます。

なお、本資料の次回アップデートは、2026年3月末日後3ヶ月以内のタイミング（2026年6月）で開示していく方針であります。