



# 2025年11月期(FYE2025) 通期決算説明資料

ウリドキ株式会社（証券コード：418A） | 2026年1月14日



# Index

<b>01</b>	<b>エグゼクティブ・サマリー</b>	.....	<b>p.3</b>
<b>02</b>	<b>FYE2025 通期決算概要</b>	.....	<b>p.9</b>
<b>03</b>	<b>FYE2026 業績見通し</b>	.....	<b>p.18</b>
	<b>Appendix</b>	.....	<b>p.21</b>
	・ 事業概要		
	・ 事業展開		
	・ サステナビリティへの取り組み		
	・ リスク情報		

# 01 エグゼクティブ・サマリー

FYE2025

4Q単体の  
振り返り

FYE2025 4Q単体は、夏場の猛暑による季節要因の影響が収束し、モノを売りたい個人の売却行動が活発したことから、過去最高の営業収益（452百万円：前年同四半期比2.3倍）を達成

FYE2025

通期の  
振り返り

FYE2025通期は、クロスセル戦略が奏功し、大手クライアントとの取引高が大幅に増加した結果、過去最高の営業収益（1,519百万円：前年度比2.5倍）及び営業利益（175百万円：前年度比3.6倍）を更新

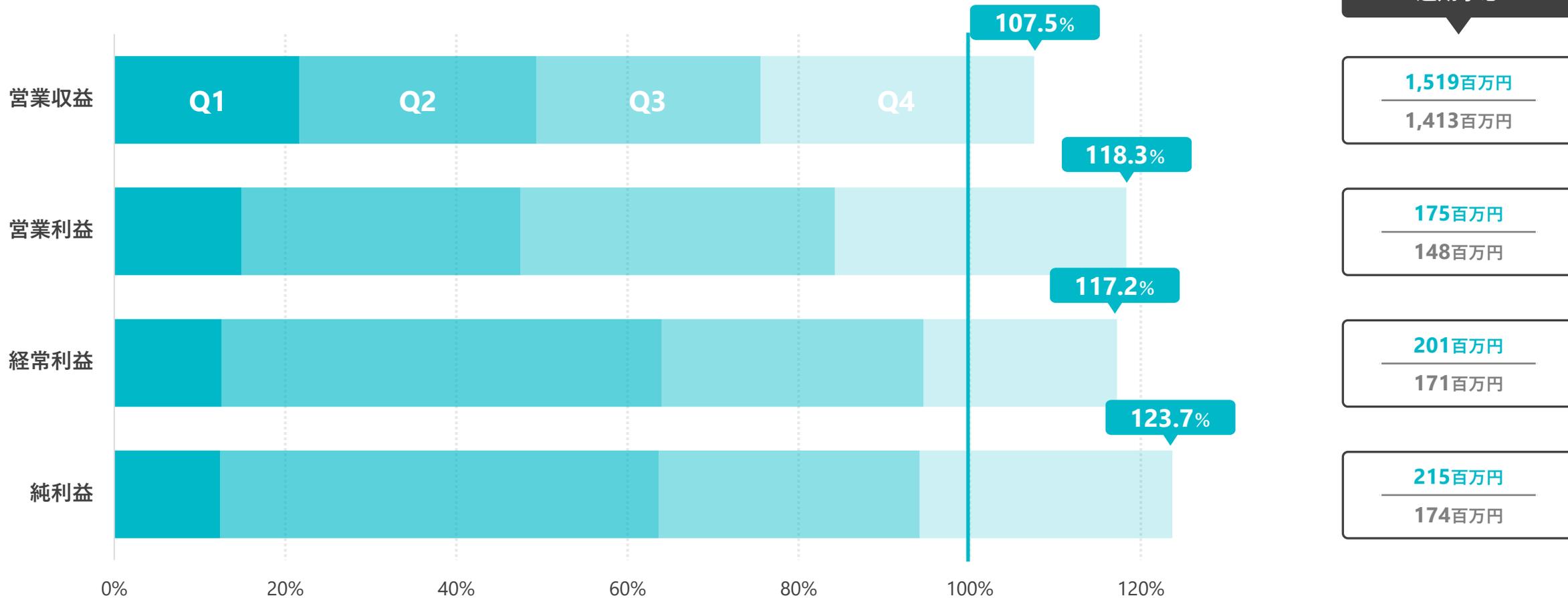
FYE2026

業績見通し

注力商材を拡張しつつ、クロスセル戦略を推進することによって、各サービスの収益力の向上を図り、営業収益は2,157百万円（前年度比1.4倍）、営業利益は339百万円（前年度比1.9倍）を目指す

業績	全体		
	<p>営業収益</p> <p><b>1,519</b>百万円</p> <p>YoY+153.8%</p> <p>(2.5倍)</p>	<p>営業利益</p> <p><b>175</b>百万円</p> <p>YoY+262.6%</p> <p>(3.6倍)</p>	<p>純利益</p> <p><b>215</b>百万円</p> <p>YoY+233.4%</p> <p>(3.3倍)</p>
サービス別 ハイライト	CtoBマッチング	メディア	
	<p>営業収益</p> <p><b>722</b>百万円</p> <p>YoY+191.1%</p> <p>(2.9倍)</p>	掲載型	問合せ獲得型
		<p>営業収益</p> <p><b>402</b>百万円</p> <p>YoY+91.9%</p> <p>(1.9倍)</p>	<p>営業収益</p> <p><b>394</b>百万円</p> <p>YoY+195.6%</p> <p>(3.0倍)</p>

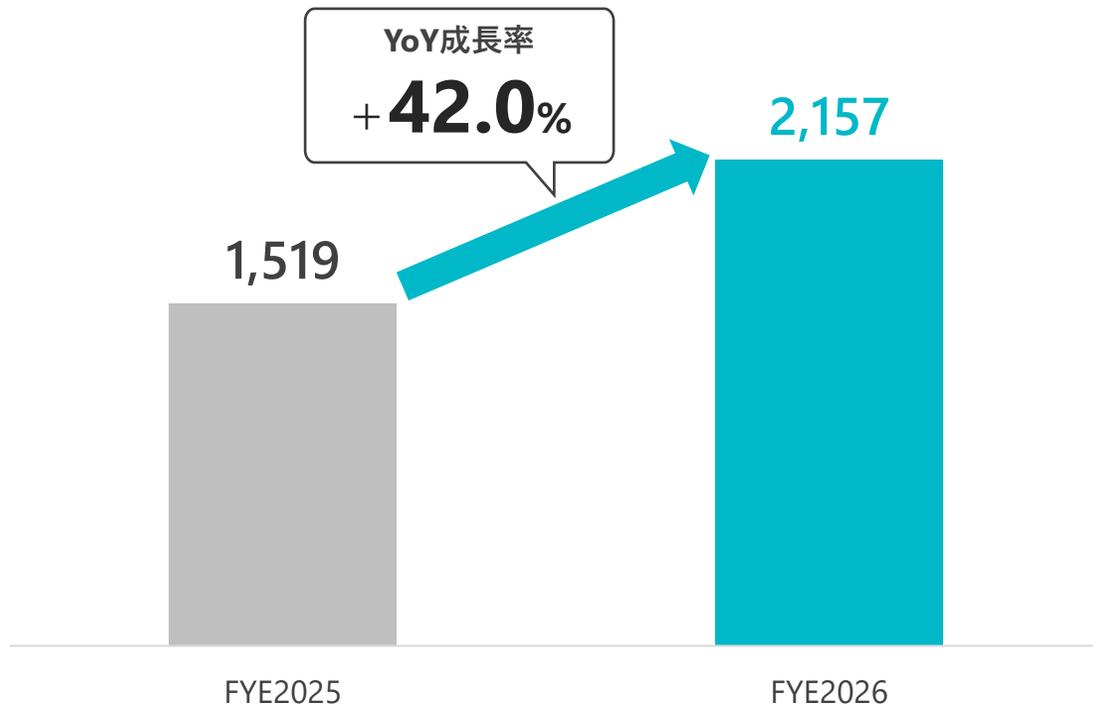
4Q単体では、営業収益及び利益が大きく伸長し過去最高の業績となった。  
その結果、通期では営業収益及び各段階利益において通期予想を上回る着地となった。



FYE2026の業績見通しは、引き続き増収増益を計画。  
営業収益は1.4倍、営業利益は1.9倍という高い利益成長を見込む。

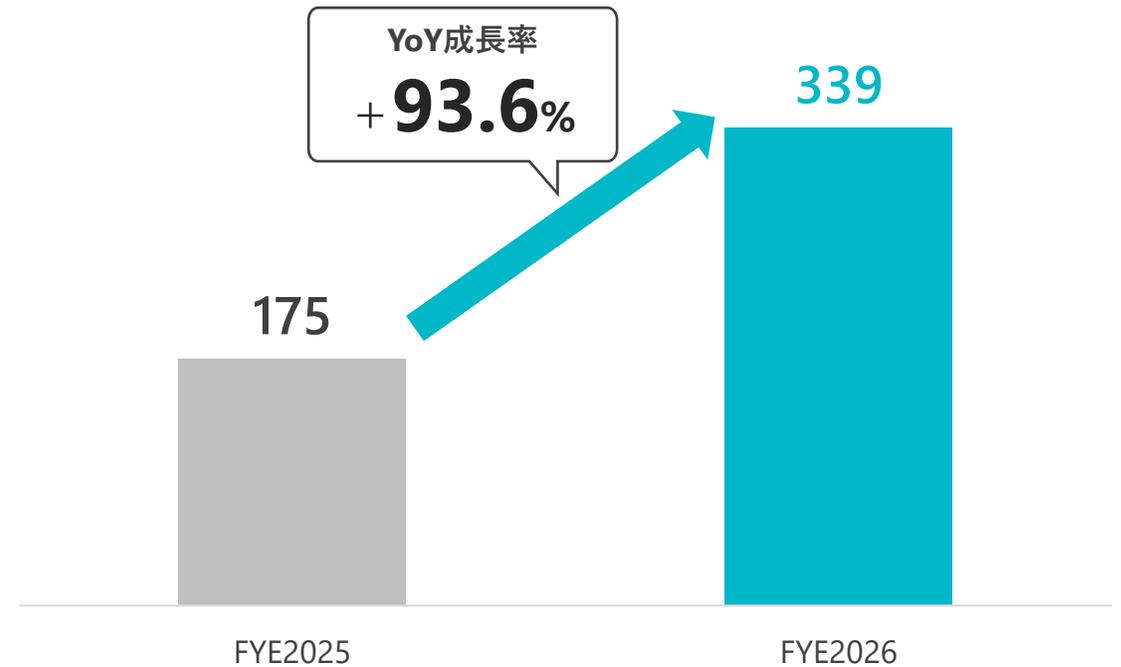
## 営業収益

単位：百万円

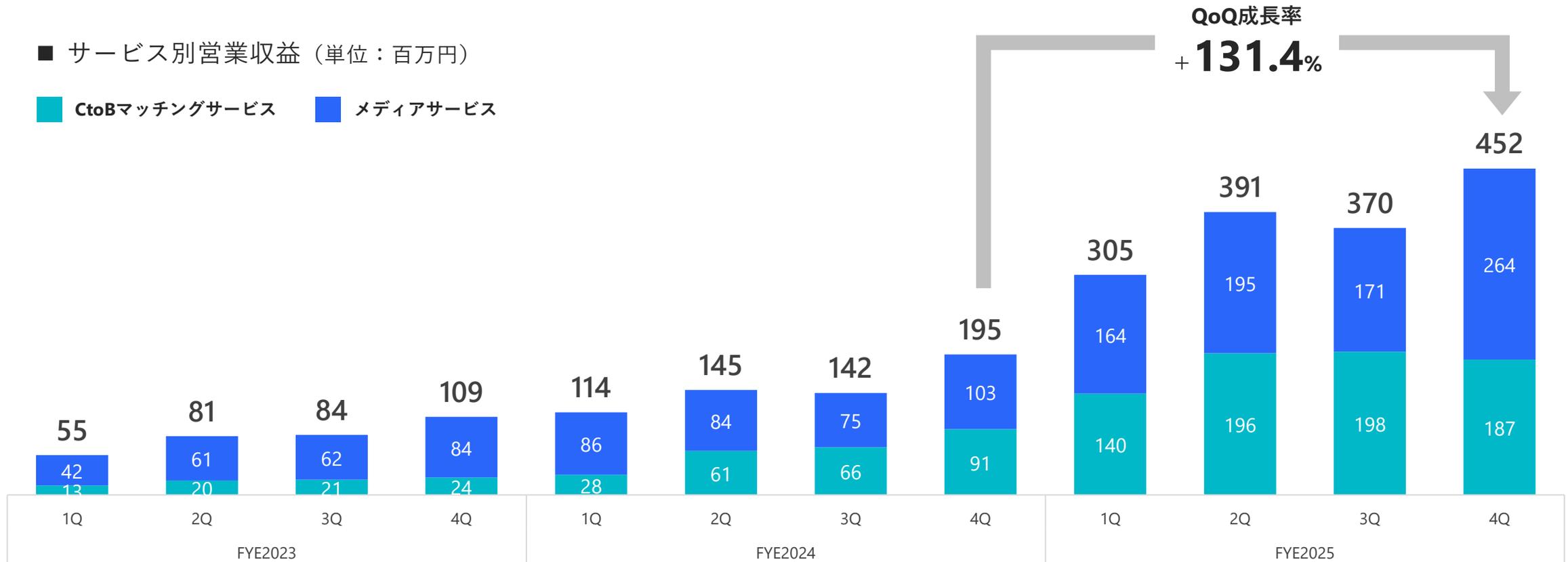


## 営業利益

単位：百万円



サービス別営業収益は、クロスセル戦略によって**CtoBマッチングサービスの営業収益が大きく拡大**。  
 モノを売りたい個人の売却行動は主として季節要因の影響を受けており、  
 気候的に過ごしやすい**2Q（3月～5月）及び4Q（9月～11月）の業績が伸長しやすい**。  
 一方で、寒暖差や寒さ暑さの厳しい**1Q（12月～2月）及び3Q（6月～8月）の業績が伸びづらい傾向にある**。



## 02 FYE2025 通期決算概要

営業収益は**1,519百万円（2.5倍）**、営業利益は**175百万円（3.6倍）**、  
純利益は**215百万円（3.3倍）**となり、いずれも前年度比で大幅な成長を達成。

営業利益を上回る経常利益及び純利益が計上されているのは、助成金収入及び税効果会計の影響によるもの。

単位：百万円

	FYE2024	FYE2025	増減	YoY成長率
<b>営業収益</b>	<b>598</b>	<b>1,519</b>	<b>920</b>	<b>153.8%</b>
CtoBコマース	248	722	474	191.1%
メディア	350	797	446	127.4%
<b>営業費用</b>	550	1,344	793	144.3%
<b>営業利益</b>	<b>48</b>	<b>175</b>	<b>127</b>	<b>262.6%</b>
営業利益率	8.1%	11.6%	3.5pt	—
<b>経常利益</b>	50	201	151	302.5%
経常利益率	8.4%	13.3%	4.9pt	—
<b>純利益</b>	<b>64</b>	<b>215</b>	<b>151</b>	<b>233.4%</b>
純利益率	10.8%	14.2%	3.4pt	—

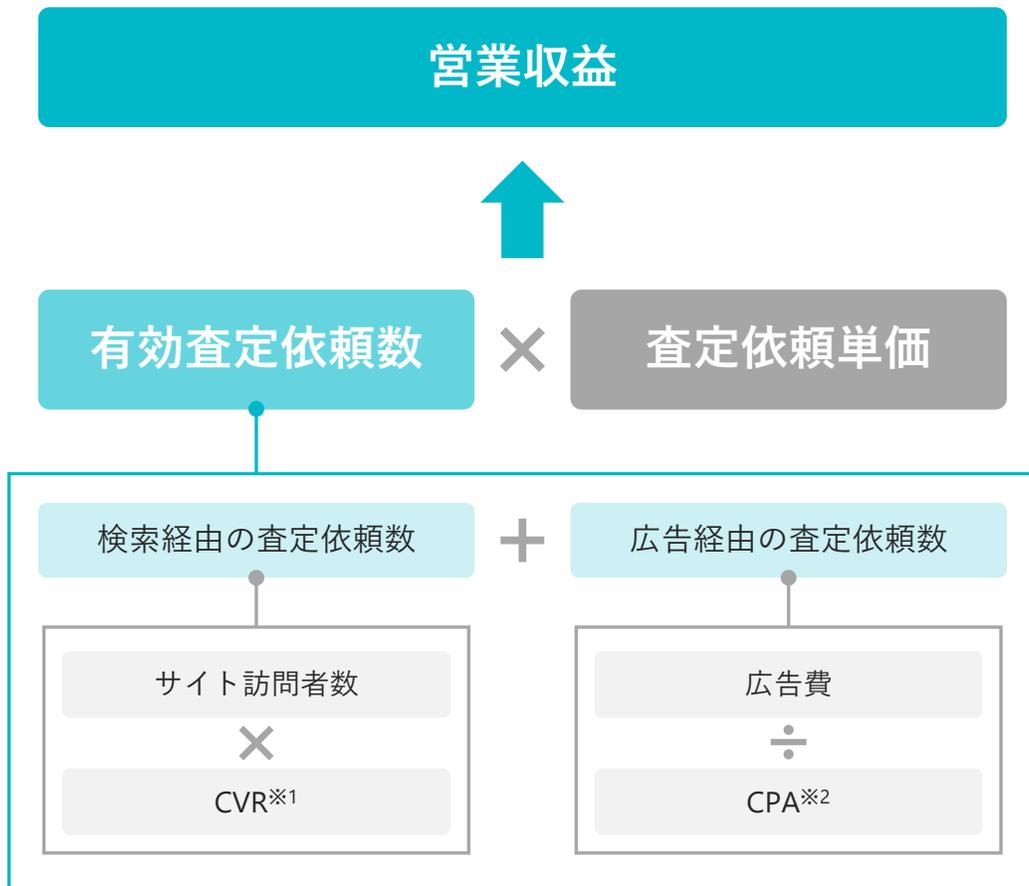
現預金残高は、営業活動で208百万円増加し、IPOによる資金調達で84百万円増加。

一方、借入金を46百万円返済。その結果、FYE2025の現預金残高は**279百万円の増加**となった。

単位：百万円	FYE2024 (2024/11)	FYE2025 (2025/11)	増減
流動資産	265	627	362
現預金	152	431	279
売掛金	77	164	86
その他	35	31	△3
固定資産	24	67	43
資産合計	289	695	405
負債	185	287	101
借入金	74	27	△46
その他	111	259	148
純資産合計	103	407	304
負債及び純資産合計	289	695	405

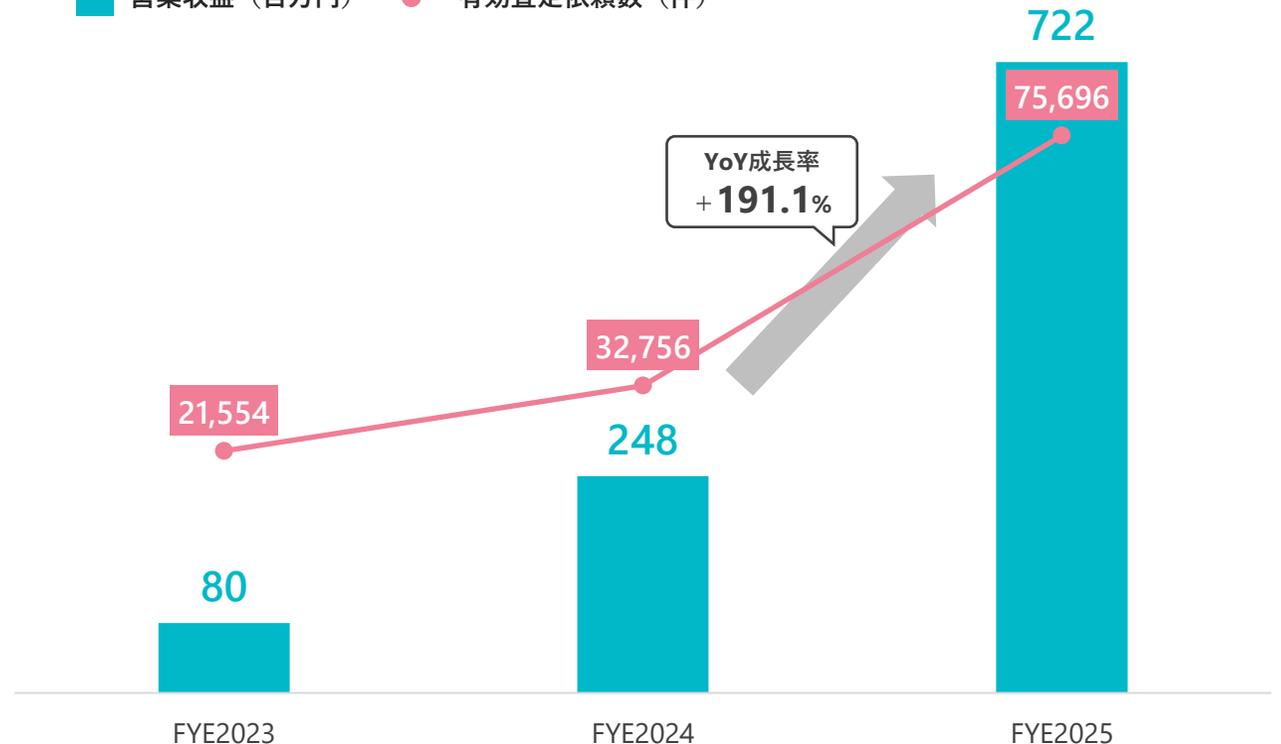
単位：百万円	FYE2024	FYE2025	増減
営業キャッシュフロー	43	252	208
税引前利益	50	201	151
減価償却費	0	1	0
その他	△6	49	56
投資キャッシュフロー	△0	△0	△0
財務キャッシュフロー	△6	27	34
株式の発行による収入	—	84	84
借入金の返済による支出	△6	△46	△40
その他	0	△9	△9
現預金の増減額	37	279	242
期末現預金残高	152	431	279

FYE2025は、リユース市場の活況に合わせて営業活動が奏功し、**有効査定依頼数は75,696件（2.3倍）**に伸長。単価の増加も相まって、**営業収益は722百万円（2.9倍）**となった。



■ 営業収益 / 有効査定依頼数※3推移

■ 営業収益（百万円） ● 有効査定依頼数（件）



※1：CVRはConversion Rateの略であり、査定依頼数をサイト訪問者数で除した数値です。

※2：CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を査定依頼数で除した数値です。

※3：有効査定依頼数は、当社に営業収益があった査定依頼の数です。

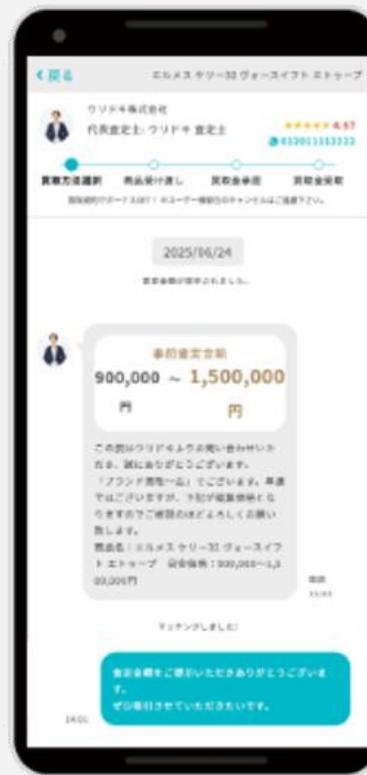
売りたいモノの  
情報を入力



複数のプロから  
査定が届く



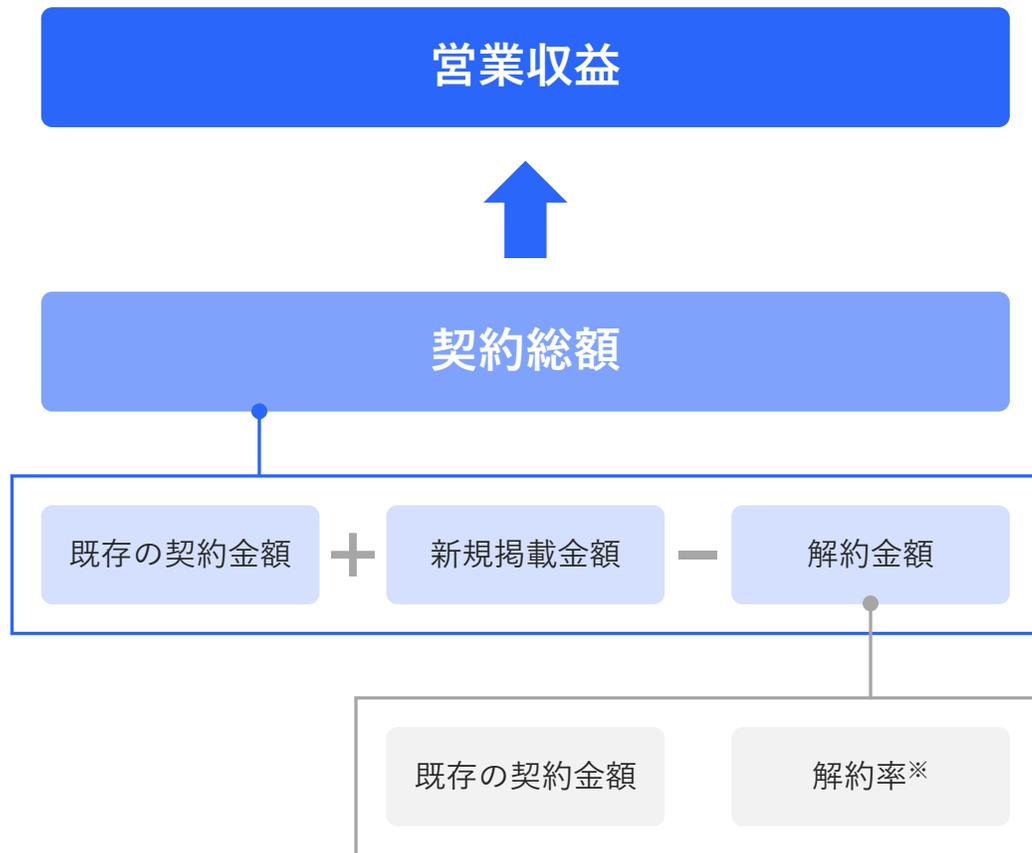
気に入った買取店を  
選んで売る



取引が完了したら  
相互評価

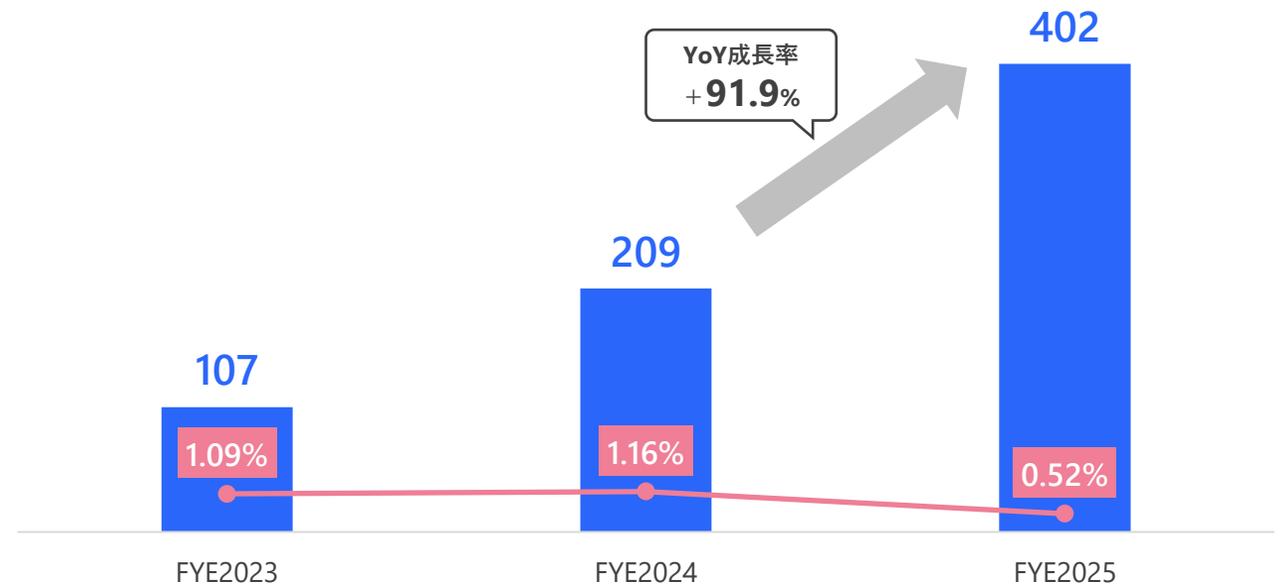


FYE2025は、契約拡大による営業収益の増加に対してチャーン金額を抑制できたため、**レベニューチャーンレートは0.52%まで減少。営業収益は402百万円（1.9倍）**となった。



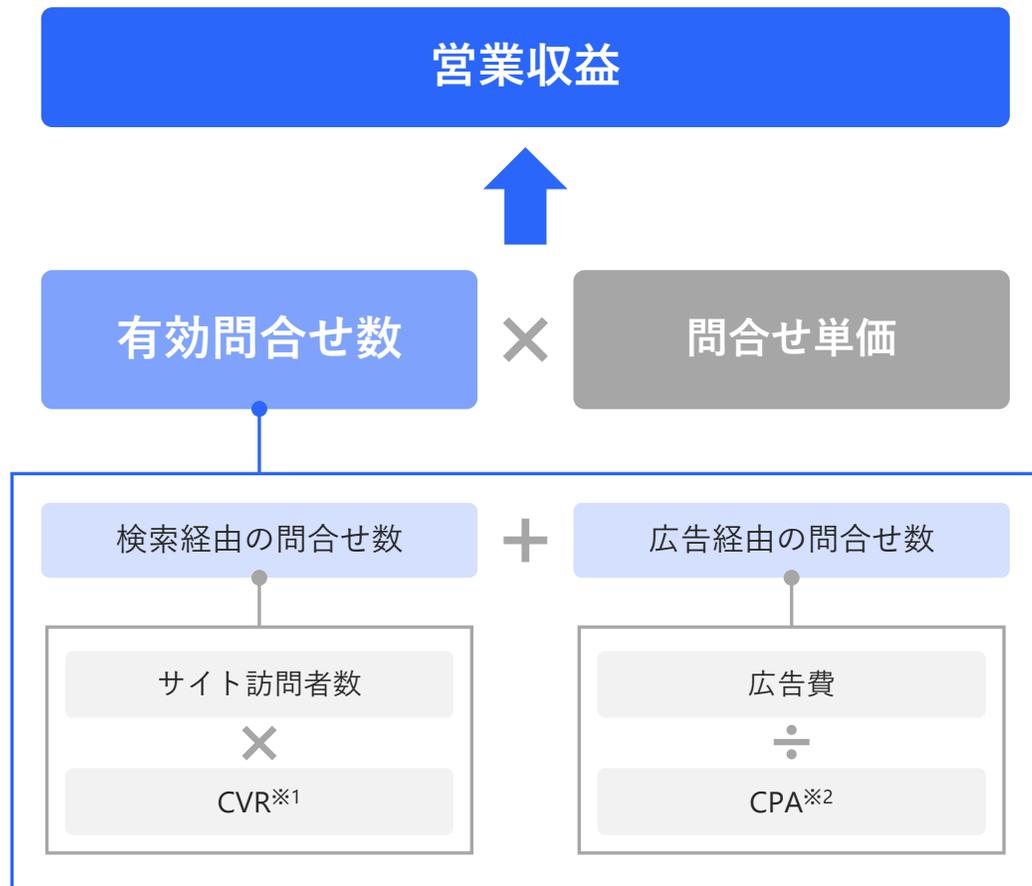
■ 営業収益 / 解約率推移

■ 営業収益（百万円） ● レベニューチャーンレート（%）



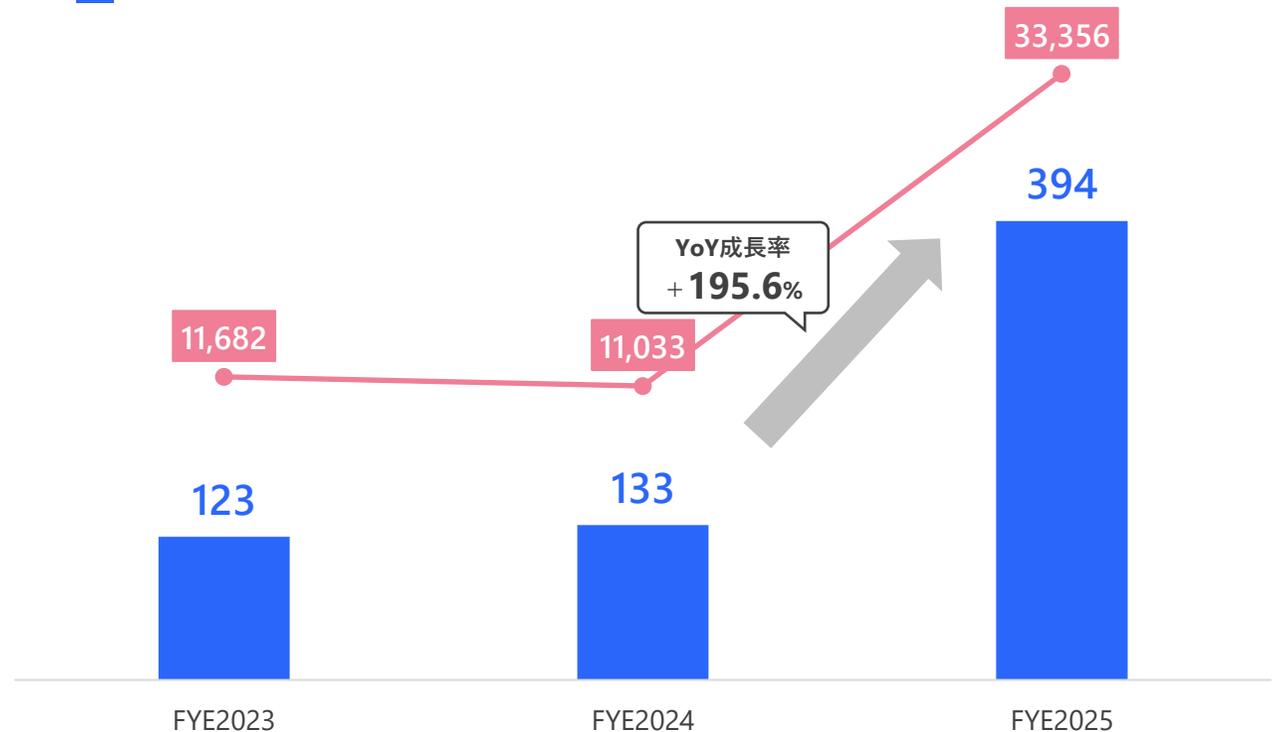
※解約率はレベニューチャーンレートを採用しており、当月の解約金額を前月の契約総額で除した数値です。グラフ上の解約率は通期の月次の数値を単純平均した数値です。

FYE2025は、前述のマッチングサービス同様、リユース市場の活況に合わせて営業活動が奏功し、有効問合せ件数は**33,356件（3.0倍）**に伸長。営業収益は**394百万円（3.0倍）**となった。



■ 営業収益 / 有効問合せ数※3推移

■ 営業収益（百万円） ● 有効問合せ数（件）



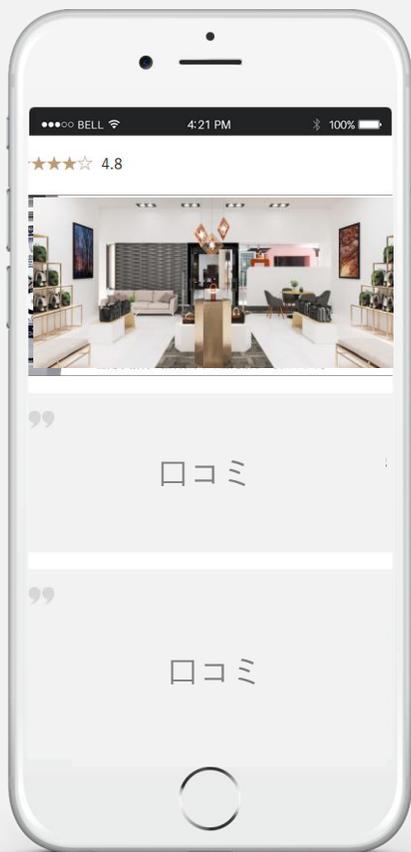
※1：CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。

※2：CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です。

※3：有効問合せ数は、当社に営業収益があった問合せの数です。

### 店舗掲載

各地域にある  
リユース店舗をご紹介します



### 問合せ獲得

メディア閲覧者が  
直接リユース店舗へご連絡



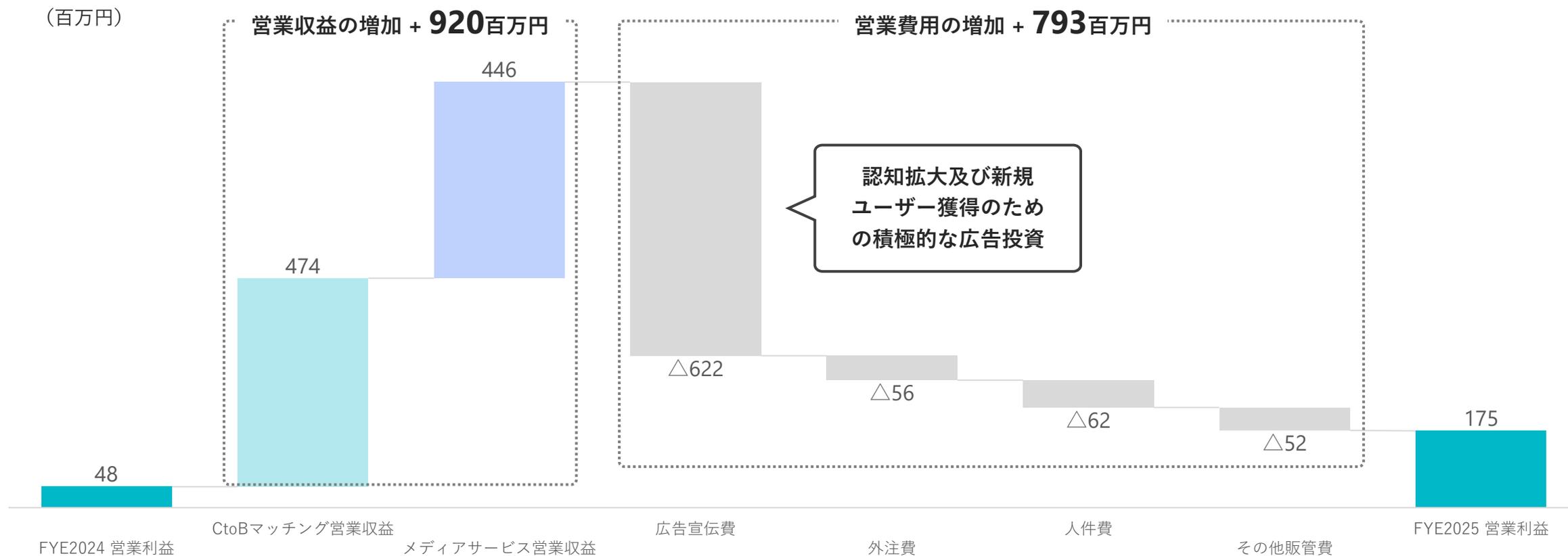
### ウリドキへの査定依頼

メディア閲覧者が  
マッチングサービスへ査定依頼



# FYE2025 通期の営業利益の増減分析

FYE2025は、認知拡大及び新規ユーザー獲得のため積極的な広告出稿を行い、**広告宣伝費は830百万円（622百万円増）**となった。一方で、**営業利益は175百万円（3.6倍）**となり増益に大きく貢献した。



## 03 FYE2026 業績見通し

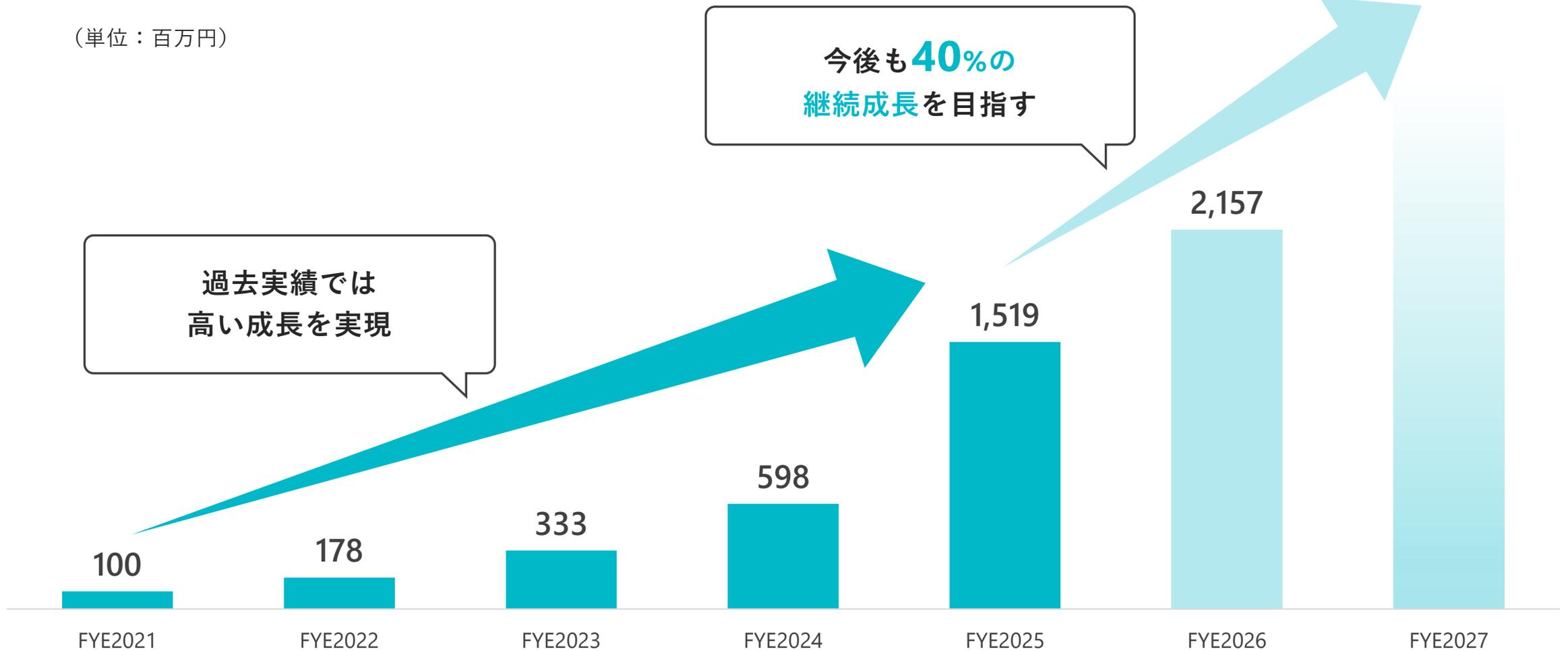
営業収益は継続的に40%成長を目指し、FYE2026の**営業利益は1.9倍**、**営業利益率は15.8%（4.2pt増）**を予定する。FYE2025は助成金収入※が41百万円計上されており、助成金収入を単純に除いた**純利益は174百万円**となる。その場合、FYE2026の**純利益は前年度比で1.4倍**となる。

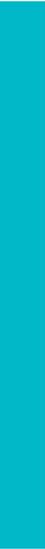
FYE2026の純利益率が**3.0pt減少**しているが、これはFYE2025において、上述の助成金収入が計上されているのと、法人税等が**益方向**に出ている一方で、FYE2026は助成金収入を予定しておらず、法人税等を**費用方向**で予定していることによる。

単位：百万円	FYE2025 実績	FYE2026 業績見通し	YoY成長率
営業収益	1,519	2,157	42.0%
営業利益	175	339	93.6%
営業利益率	11.6%	15.8%	4.2pt
経常利益	201	339	68.6%
経常利益率	13.3%	15.7%	2.5pt
純利益	215	242	12.3%
純利益率	14.2%	11.2%	△3.0pt
助成金収入を除いた純利益	174	242	38.9%

※：助成金収入には補助金収入が含まれております。

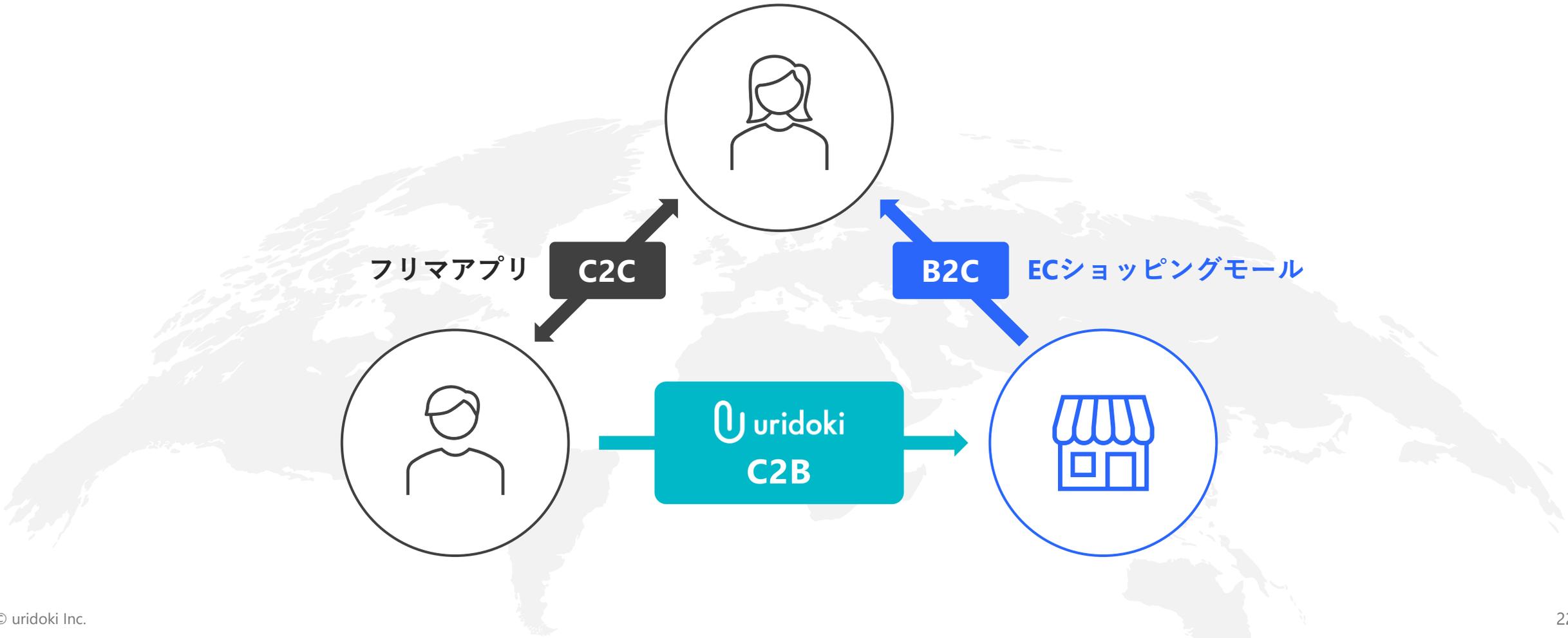
(単位：百万円)





# Appendix

# 世界を変えるC2Bプラットフォームをつくる。





社名	ウリドキ株式会社 (uridoki Inc.)
設立	2014年12月1日
代表取締役	木暮 康雄
所在地	東京都新宿区新宿1丁目6番3号 新宿御苑フロント9階
従業員数	16名 (2025年11月末現在)
業種別分類	情報・通信業
古物商許可番号	東京公安委員会 第302171706809号
酒類販売免許	洋酒卸売業免許・輸出酒類卸売免許 (四法第614号)
プライバシーマーク	(一財) 日本情報経済社会推進協会 (JIPDEC) 第10825318(01)号
電話番号	050-3181-6247 (受付時間: 9:00~18:00)



## 代表取締役 木暮 康雄

慶応義塾大学大学院修了。2005年に学生起業し、漫画の全巻大人買いサービスを展開。その後、自身がリユース会社を運営していたことから、買取プラットフォームの将来性を感じ、2014年にウリドキ株式会社を設立。



## 取締役COO 田中 祥太郎

早稲田大学卒。2015年に東京海上日動火災保険株式会社に入社。デロイトトーマツコンサルティング合同会社、SMBC日興証券株式会社、その後、不動産ベンチャー企業の財務兼経営企画を経て、2022年当社取締役役に就任。



## 取締役CMO 鈴木 祐太

東京大学大学院修了。金融系ベンチャーを経て、2015年にラクスル株式会社に入社。Webマーケティング全般を担当し同社でIPOを経験したのち、2019年に当社CMOに就任。その後2社で経験を積んだ上で2024年に復職し当社取締役に就任。



## 取締役CFO 三輪 衛

慶應義塾大学卒。公認会計士。2007年に有限責任監査法人トーマツ入所。その後、2021年にピクシーダストテクノロジーズ株式会社に入社し、2023年に同社のCFO就任。2024年当社取締役に就任。



## 取締役CTO 渡會 拓馬

慶應義塾大学卒。日本マイクロソフト株式会社で法人向け技術サポート業務に従事した後、株式会社デジタルハーツにて技術本部長に就任。その後、独立し複数の事業会社にて社外CTO/CIOとしてDX戦略の立案推進に関与。2025年当社取締役に就任。



## 社外取締役 富永 重寛

慶應義塾大学卒。株式会社ボードルア（東証プライム）の創業者兼代表取締役社長。2023年に当社取締役就任。

## 社外監査役（常勤） 福田 純

法政大学卒。公認会計士。1999年に有限責任あずさ監査法人に入所。その後、大手食品メーカーの内部監査部門を経て、2024年当社監査役に就任。

## 社外監査役 本橋 広行

上智大学卒。公認会計士。1997年に有限責任あずさ監査法人に入所。2012年に独立後は、ベンチャー企業を中心にIPO、ファイナンス、M&A等の支援業務を行う。2023年当社監査役に就任。

## 社外監査役 義経 百合子

早稲田大学卒。弁護士（2003年登録）。2003年に石寄信憲法律事務所に入所。その後、2011年に片岡総合法律事務所に入所。労働法務（使用者側）が専門。2024年当社監査役に就任。

- 2013年** 12月 木暮がリユース品買取比較サイトの運営を開始
- 
- 2014年** 12月 東京都品川区上大崎において、(株)ウリドキネットを設立
- 
- 2015年** 9月 リユースに特化したコンテンツを配信するWEBメディア「ウリドキプラス」の運営を開始
- 
- 2016年** 8月 「ウリドキ」が買取比較サイトからモール型買取プラットフォームとしてリニューアル
- 
- 2019年** 3月 「ウリドキ」がモール型買取プラットフォームから買取マッチングサービスに再リニューアル
- 12月 社名を「(株)ウリドキネット」から「ウリドキ(株)」に変更
- 
- 2022年** 3月 岩手県紫波町及び(株)エルテスと包括連携協定を締結
- 5月 石川県小松市と循環型社会に向けたリユース推進に関する協定を締結
- 6月 岩手県矢巾町と(株)エルテスが交わす包括連携協定のもと、リユース事業実施にあたり双方と連携
- 
- 8月 買取マッチングサービス「ウリドキ」の買取一括査定がLINE公式アカウントからも利用可能に
- 11月 東急不動産「BRANZ WEB（オーナーサイト）」、東急コミュニティー「Life Time Portal」と入居者のリユース支援の取り組みを開始
- 
- 2023年** 10月 東急住宅リース「かなえていくLIBR（入居者専用サイト）」と入居者のリユース支援の取り組みを開始
- 12月 「日本中小企業大賞2023」にて「SDGs賞 最優秀賞」を受賞
- 
- 2024年** 12月 プライバシーマーク（Pマーク）を取得
- 
- 2025年** 4月 神奈川県座間市と循環型社会に向けたリユース推進に関する協定を締結
- 5月 AIで異常査定価格を自動検出する新システムを開発
- 6月 AIで査定依頼画像を解析する新システムを開発
- 7月 東京都あきる野市とリユース推進に向けた連携協定を締結
- 10月 名古屋証券取引所ネクスト市場に新規上場
- AIで店舗レビューや取引レビューを自動解析・判定するシステムの本格運用を開始

リユース商品を売りたい個人とリユース業者をマッチングするCtoBマッチングサービスの「ウリドキ」とメディアサービスの「ウリドキプラス」を軸にプラットフォーム事業を展開している。

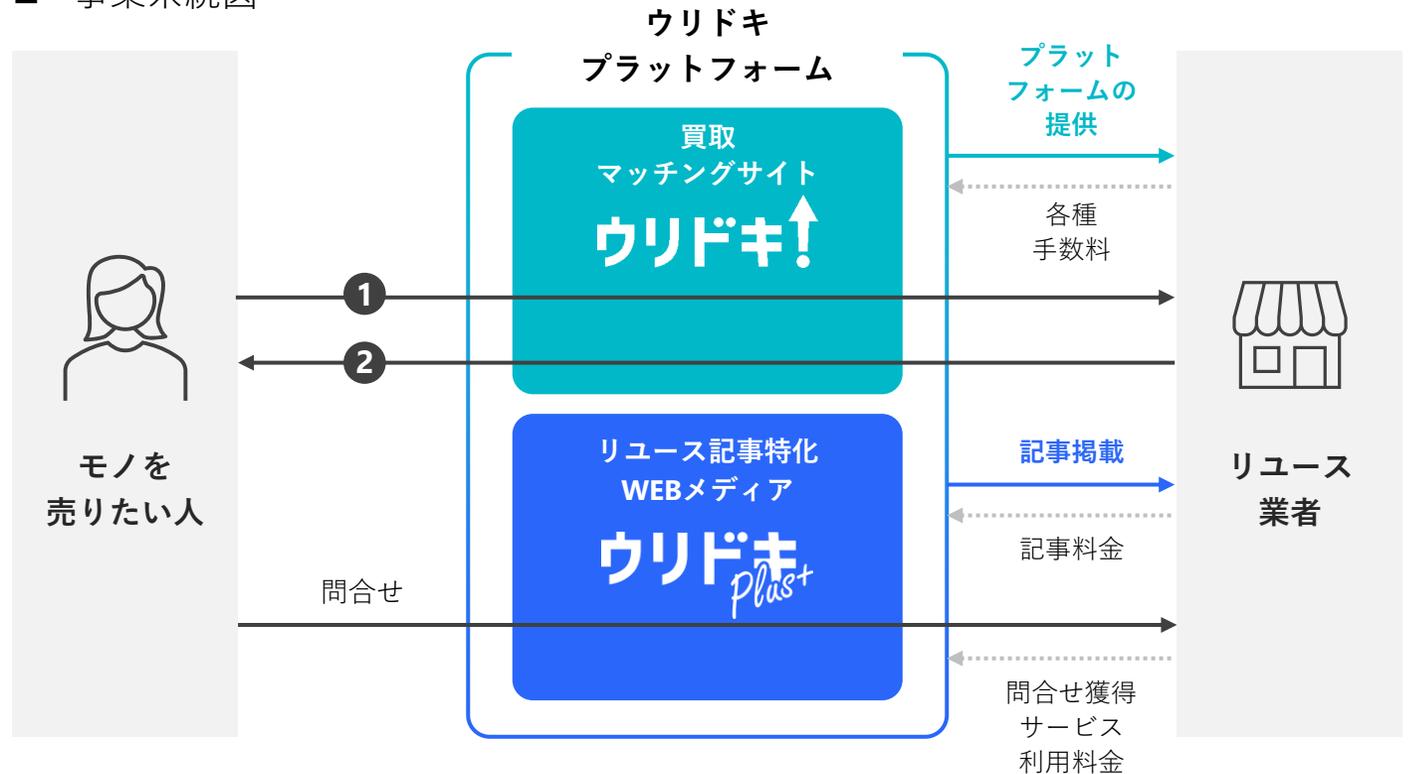
## ウリドキ!

モノを売りたい人が自由にサイト上で査定依頼を行うことができ、リユース業者は買取希望商品を選択しサイト上で査定及びモノを売りたい人とのコミュニケーションを行うことができるマッチングサービス

## ウリドキ plus+

買取のコツや話題の商品の買取価格、各リユース業者のキャンペーン等、お得な買取情報を配信するリユース記事特化WEBメディア

### ■ 事業系統図

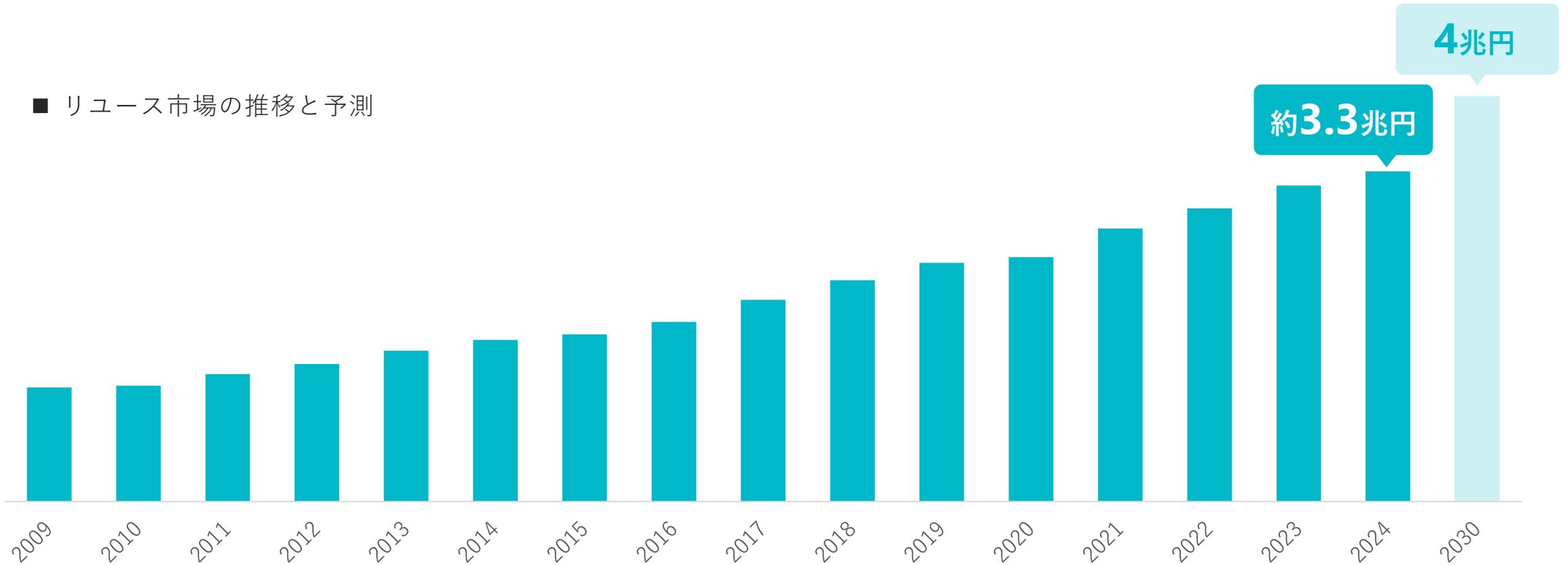


- 1 モノを売りたい人が当社システムを介して各業者にリユース品の査定依頼を行う。
- 2 モノを買いたいリユース業者が当社システムを介して査定を通じてコミュニケーションを行う。

※ 実際のモノの売買は当社システムを介さずに行われます。

リユース市場は調査開始以降15年連続で拡大しており、2024年の市場規模は約3.3兆円となった。社会にリユースが浸透してきており、今後も市場の成長が見込まれるため、2030年には4兆円規模に拡大すると予測される。

■ リユース市場の推移と予測



2025年の調査では「かくれ資産（1年以上使用しておらず、理由なく家庭内に保管しているモノの推定価値）」は約90.5兆円と推計されており、これらの資産がリユース市場にて顕在化することで市場規模が大きく成長する可能性があると考えられている。



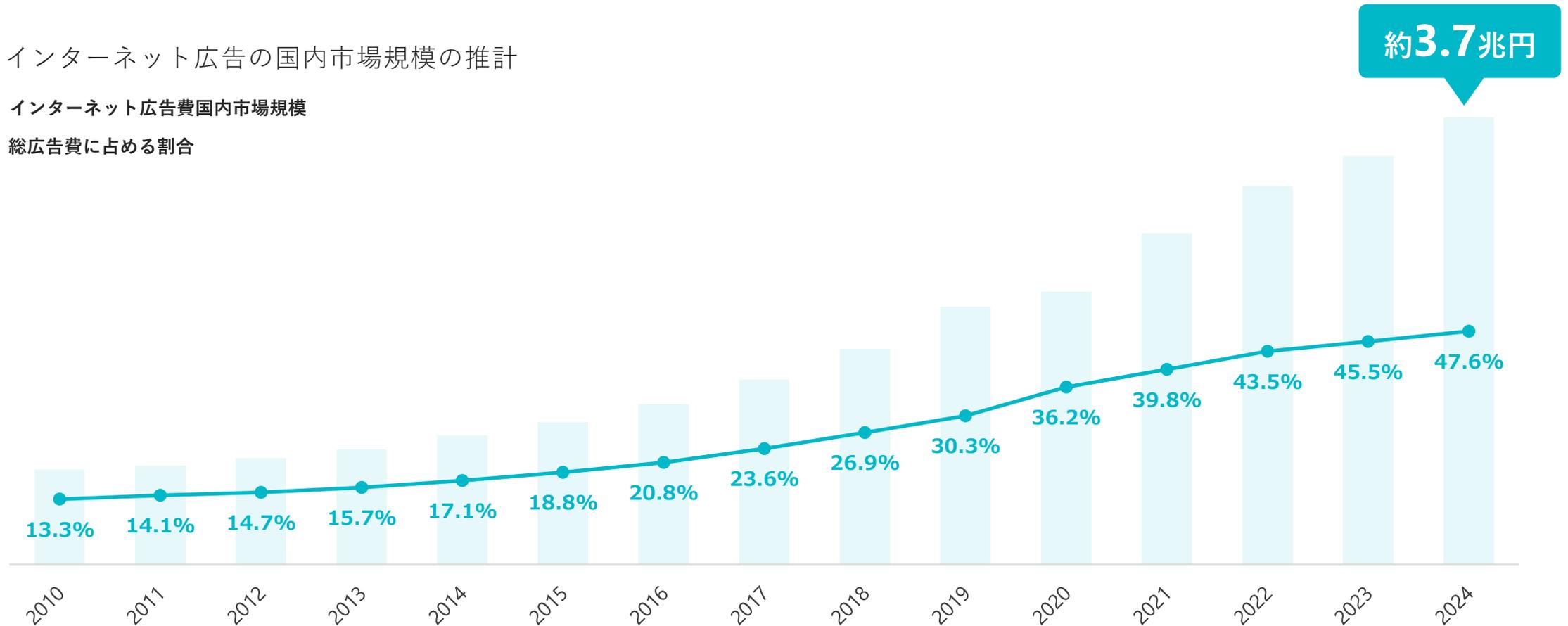
(注) かくれ資産：1年以上使用しておらず、理由なく家庭内に保管しているモノの推定価値

広告費全体として増加傾向であることに加え、内訳としてインターネット広告の割合が年々増加しており、インターネット広告市場は拡大し続けている。

■ インターネット広告の国内市場規模の推計

■ インターネット広告費国内市場規模

● 総広告費に占める割合



リユース品の需要は旺盛であり、リユース販売業者は仕入れの確保に注力しているため、各メディアに対する広告による買取希望者（査定希望先）の集客を図っている状況。

2024年の日本のリユース業界の広告市場全体の規模は約1,447億円であったと推定（当社算定）。

当社のFYE2025の営業収益は15.2億円。

リユース業界の広告市場全体に対するシェアはわずか1.1%となり、今後の開拓余地は十分に残っている。

推定のロジック

当社がアドレスできるリユース市場規模（2024年）

約**1兆9,159**億円  
(リユース総市場-CtoC販売※1)



売上高広告費率※2

約**7.55**%



2024年リユース業界 推定広告市場規模

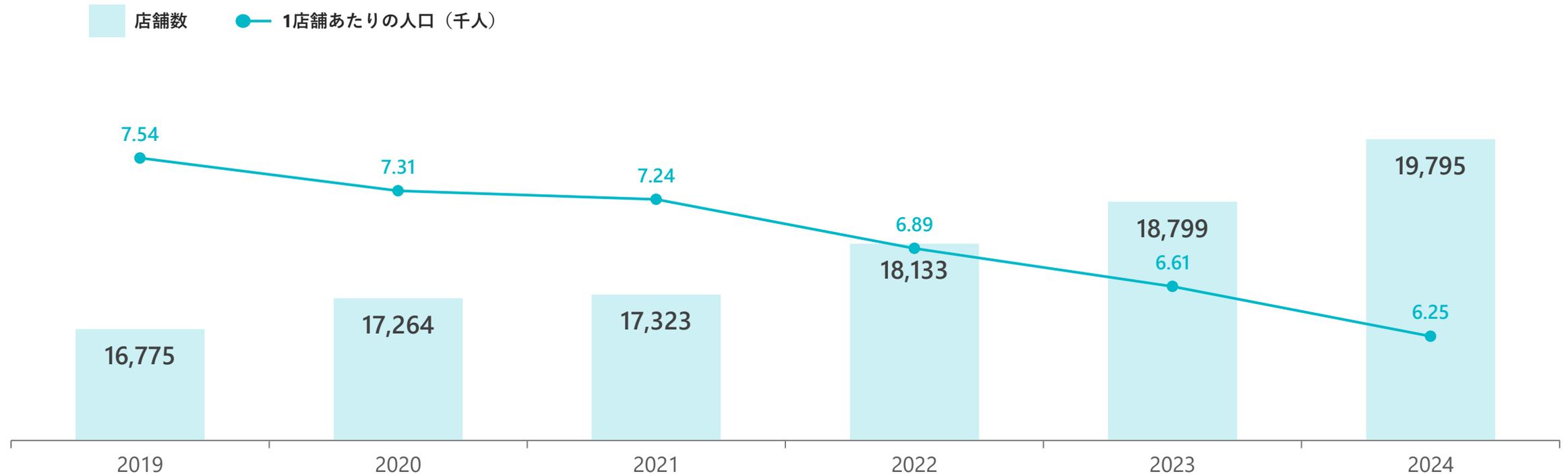
約**1,447**億円

※1：リユース総市場は3兆2,628億円。CtoC販売市場は1兆3,469億円。数値の出典は株式会社リユース経済新聞社「リユース業界の市場規模推計2025（2024年版）」

※2：上場リユース企業4社の売上高広告費率より当社で算定

1. リユースの国内市場は拡大しているが、店舗数も増えているので、1店舗あたりの人口は減少傾向。
2. 結果として、店舗数を増やしても買取件数獲得に対する競争が激化している。
3. 買取件数を増やすための集客手段として、今後更に広告出稿需要の拡大が見込まれる。

■ リユース店舗数の推移と1店舗あたりの人口

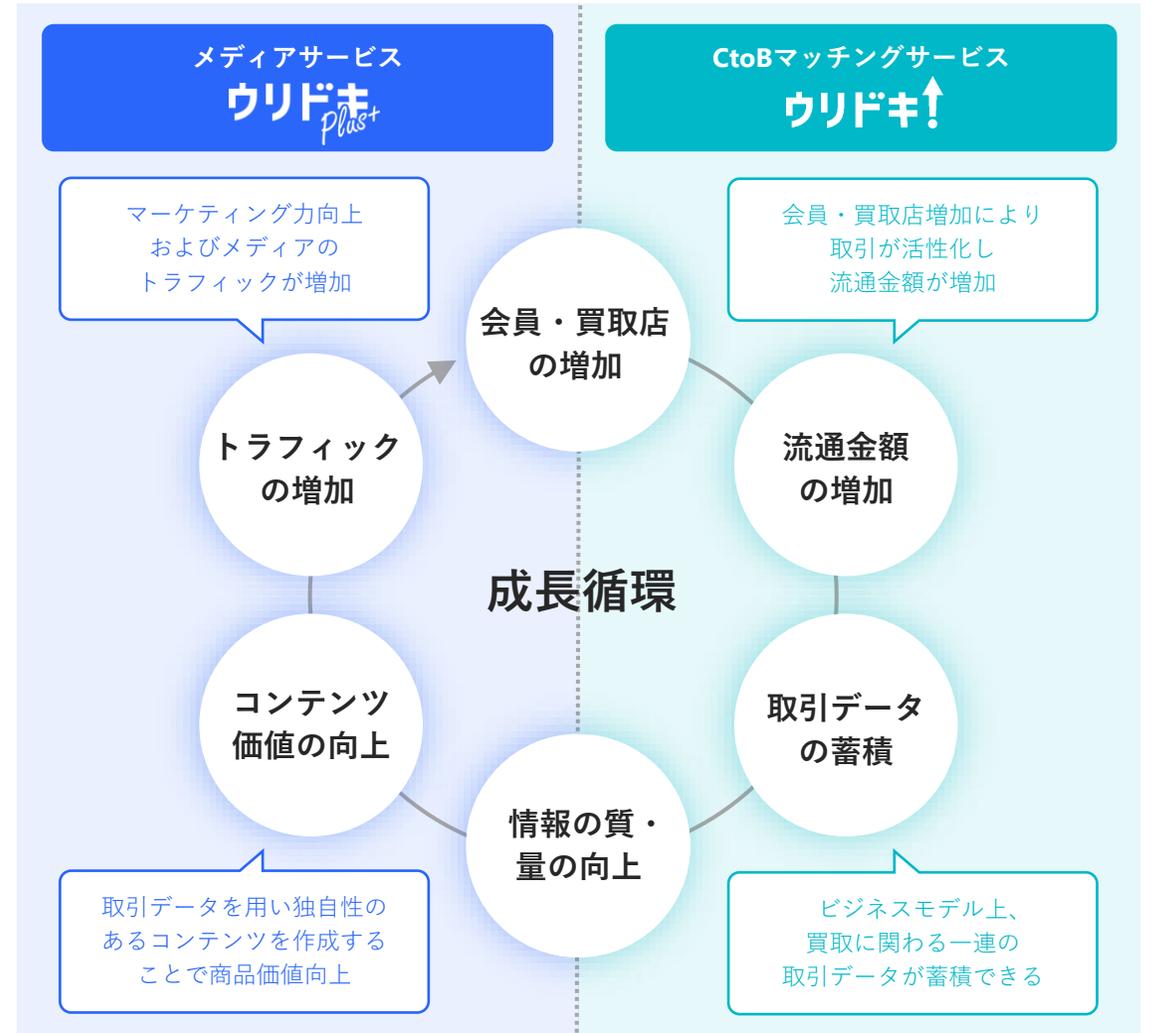


買取マッチングサイト「ウリドキ」の取引データや口コミがあることで、「ウリドキプラス」は他社優位で独自性が高いコンテンツを作成することが可能。

市場のニーズに沿ったコンテンツを提供することにより、ウリドキプラスへの流入量（トラフィック）の成長を加速させることができ、

「ウリドキ」への流通金額も比例して成長するという相乗的な事業成長が可能となっている。

## プラットフォーム循環シナジー



1



ウリドキのサービスを利用することによって、手軽に店舗についての広告を行うことができ、**CAC\***も相対的に安価に抑えることができる。

リユース業者が自社でWEB経由の買取を実行するには非常に多くのコスト（運用含めた各種費用）が必要になる。

サイトを作るコスト

専門人材の稼働コスト

買取集客に関わる広告コスト

▶ **CACが高額に**

2



実際の買取に直結する集客であるため、リユース業者にとって**費用対効果が計測しやすい**。

3



リユースに関するバーティカルサービスをオンラインで提供しているため、リユース業者に**寄り添ったサービスを提供できる**。

1



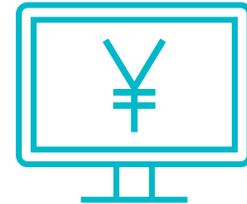
複数の買取業者から査定が行われるので高い価格での買取が実現しやすい。  
さらにウリドキ独自のボーナスポイントも付与される。

2



口コミを確認できるため、安心感をもって取引を行うことができる。

3



買取価格をオンライン上で比較することができるため、複数店舗に訪問する必要がない。

- ① モノを売りたい個人は無料で利用できるビジネスモデル。
- ② CtoCサービスでは買い手も個人のため単価を抑えた商材の取引が活況。  
当社サービスでは、買い手がプロのリユース業者であるため、高単価商材であっても取引が成立しやすい。
- ③ CtoCリユース市場は成熟しつつあるが、CtoBリユースのWEB市場は未開拓領域が大きく成長余地がある。

	CtoCサービス A社※2	ウリドキ	
売り手	個人	個人	
売却手数料	取引額の10%	無料	①
買い手	個人	リユース業者	②
平均単価	約1万円	55万円※3	
GMV成長率※1	3年平均 7.9% 25年度 4%	3年平均 185.8% FYE2025 233.4%	③

※1：当社の場合は、査定依頼総額の成長率です。 ※2：当社調べ。

※3：2025年11月期（2024/12/1-2025/11/30）の当社プラットフォームでの平均値です。

ウリドキでは個人間では取引されづらい高単価商材の取引が活況。

## バッグ



バーキン25 ノワール

360万円



コンスタンス

350万円

## 時計



パテックフィリップ  
アクアノート

1,300万円



ロレックス デイトナ

520万円

## お酒



響40年

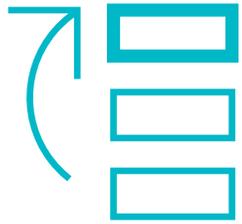
440万円



ロマネコンティ 2005

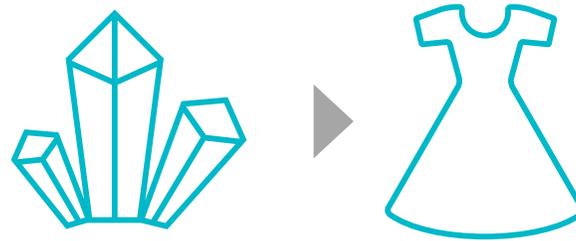
240万円

### ①既存顧客との取引拡大



- プラットフォーム上で買取の成功体験を積んでもらい、契約プランのアップセルを目指す。
- メディアサービスとCtoBサービスでのクロスセルを加速する。

### ②獲得対象カテゴリの拡充



主要カテゴリをバッグや時計などのブランド類の高単価商材から、アパレルなどの中高単価商材へ拡充する。

### ③ユーザーリピート率の向上

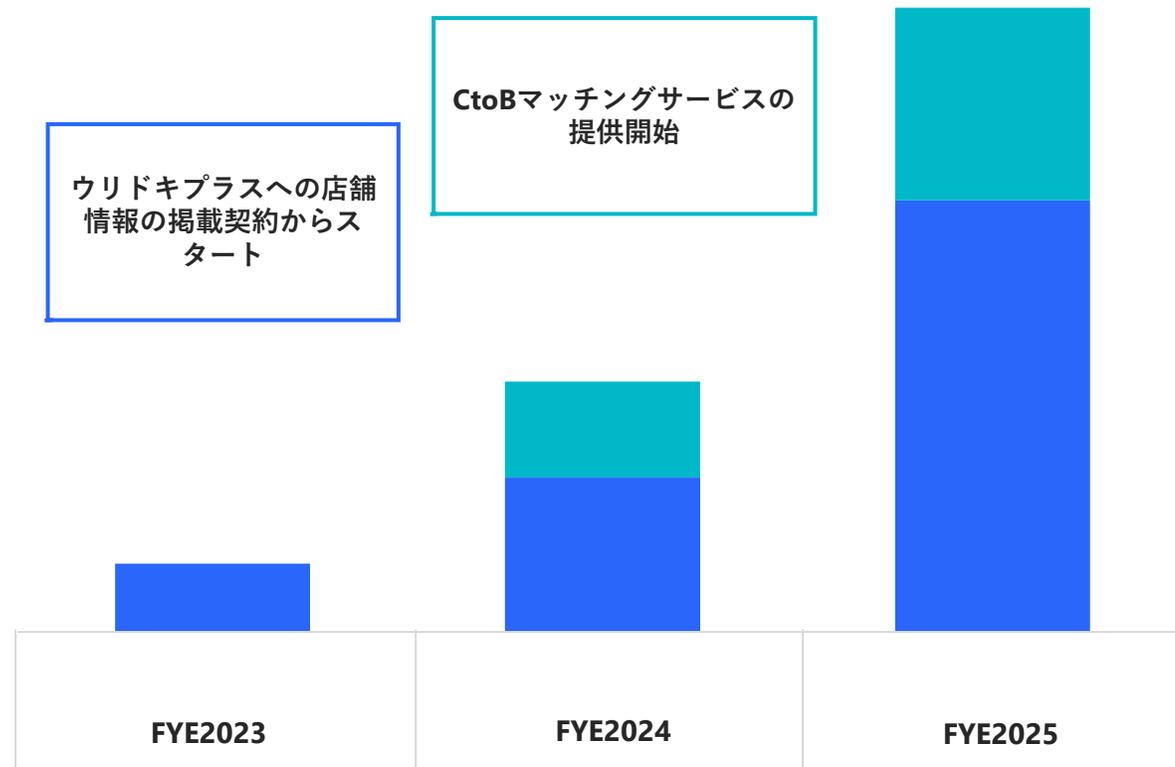


プロダクト開発を通じてユーザービリティを向上させ、オーガニック件数の獲得及びユーザーリピート率を向上させる。

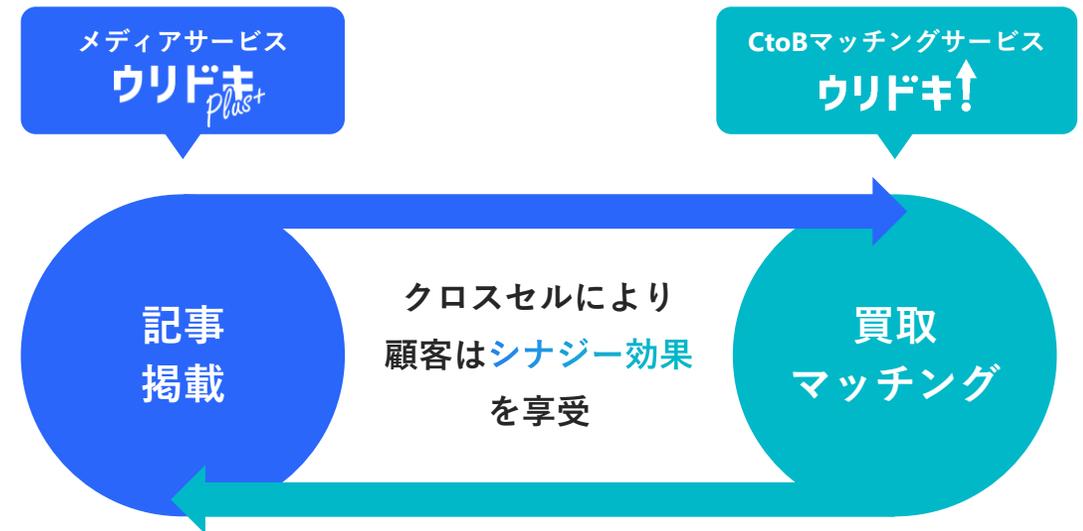
# ① 既存顧客との取引拡大

1. プラットフォーム上で顧客が買取の成功体験を重ねていくことによって契約のアップセルを目指す。
2. メディアサービスを利用者がCtoBマッチングサービスを、逆にCtoBマッチングサービス利用者がメディアサービスを利用するクロスセル戦略を加速する。

## ■ 取引拡大事例 (A社)

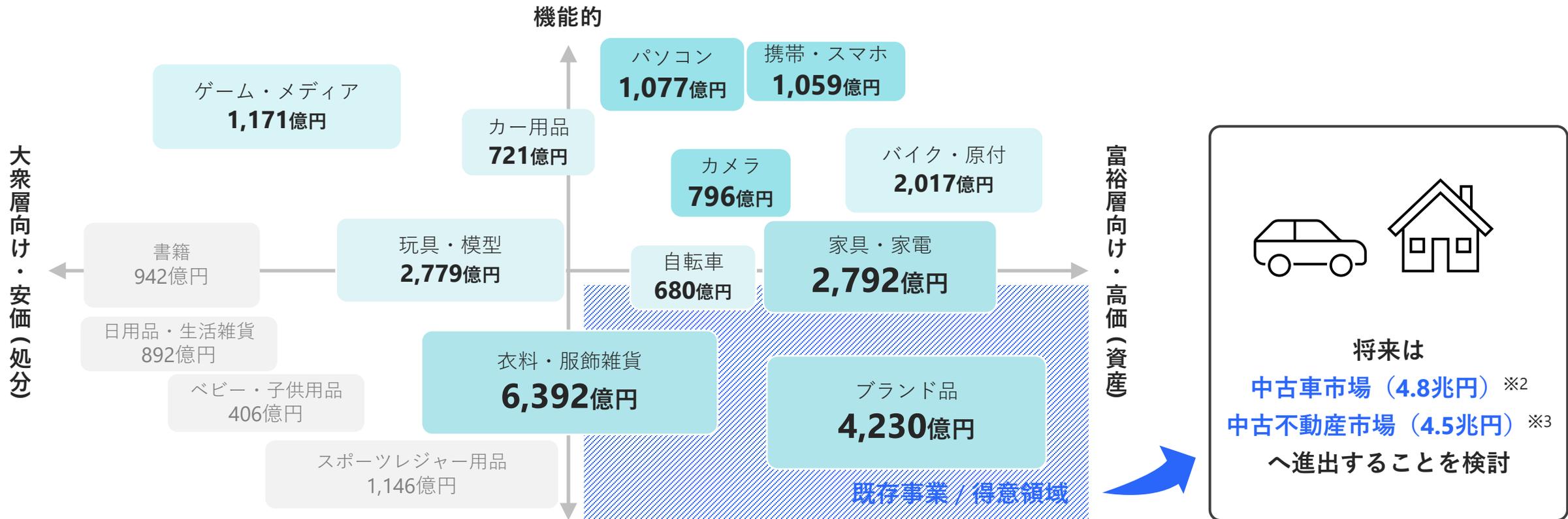


## ■ クロスセル戦略



## ②獲得対象カテゴリの拡充

主要カテゴリをバッグや時計などのブランド類の高単価商材から、  
アパレルなどの中高単価商材へ拡充する。



### 高価格帯への領域拡大要因

- 手数料形態の変更により、損失リスク低減（損益分岐点の改善）
- 身分証確認・査定システムのシステム化などにより取引リスクが低減（セキュリティ向上）

※1：株式会社リユース経済新聞社「リユース業界の市場規模推計2025（2024年版）」より

※2：リクルート（2025年）「中古車購入実態調査2024」より

※3：国土交通省（2021年）「住生活基本計画」（2018年の既存住宅流通の市場規模の実績データ）より

### ③ ユーザーリピート率の向上

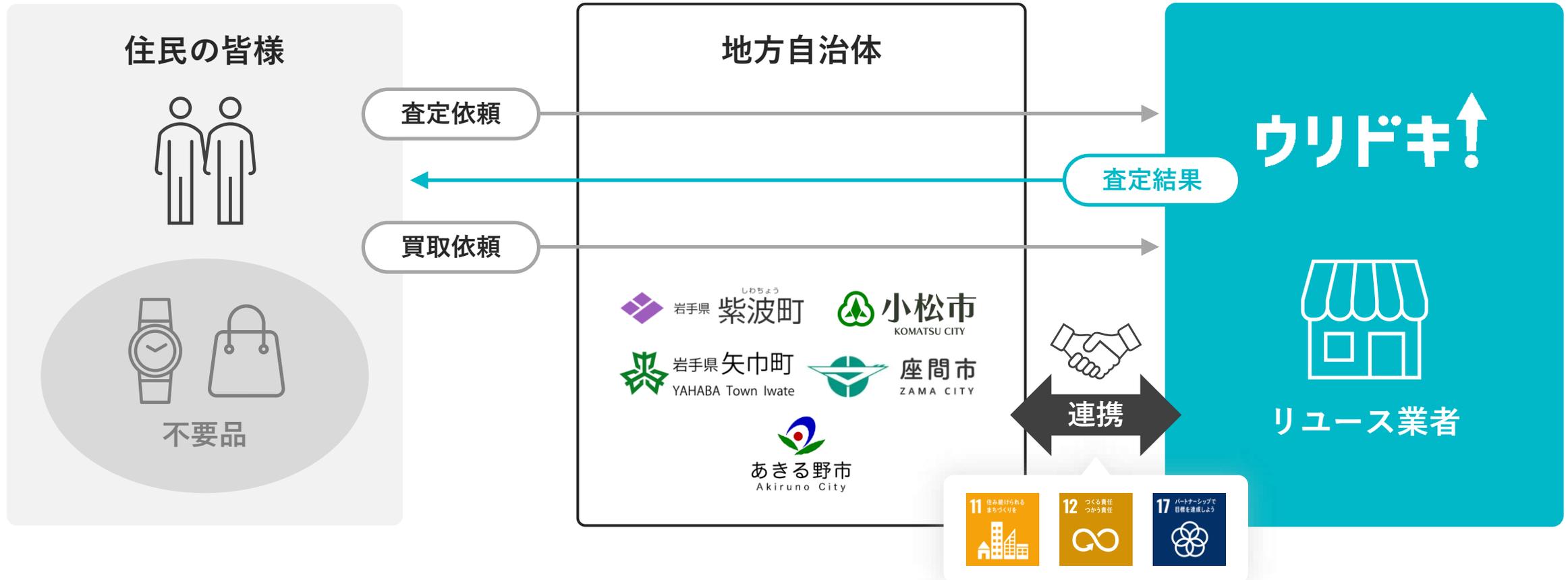
プロダクト開発を通じてユーザビリティを向上させ、  
オーガニック件数の獲得及びユーザーリピート率を向上させる。

- 2015年9月 ● **ウリドキプラス**開始
- 2019年10月 ● **バッチ機能**実装
- 2021年8月 ● **ボーナス機能**実装
- 2022年8月 ● **LINE連携機能**実装
- 2023年2月 ● **一部カテゴリの査定士の価格一括入力機能**実装
- 2024年4月 ● **査定価格のサーチ機能**実装

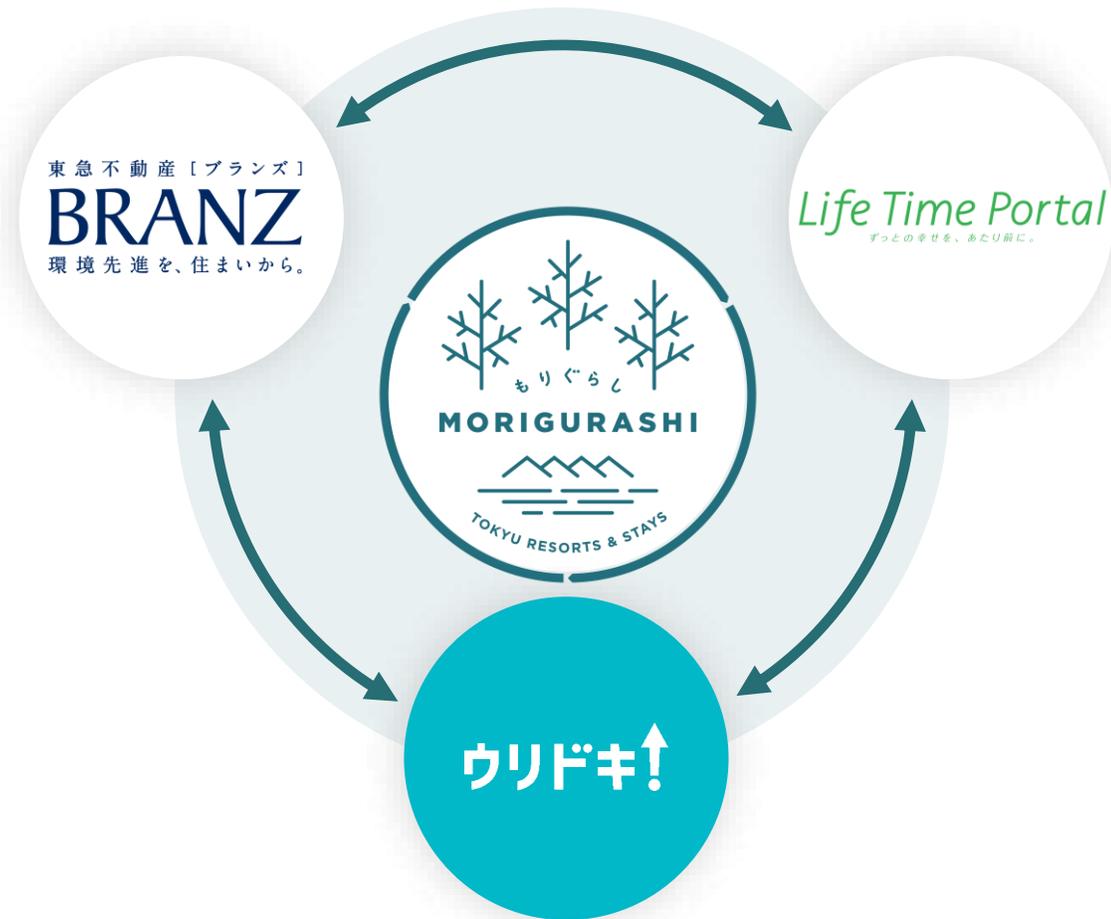
#### ✔ 順次AIを活用した機能を実装予定



不要品を再度社会へ循環させる取り組みを実施。持続可能な地域を創出するため、ウリドキを活用した不要品の買取を促すことで、経済循環とごみの排出削減を目指す。



東急不動産ホールディングスグループのマンション入居者に向けて専用プラットフォーム内でウリドキを紹介・利用促進することで、リユースによるごみ削減の推進及び売上の寄付による森林保全を推進。



## 連携プラットフォーム



以下に、事業の展開や成長の実現に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載する。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照されたい。

主要なリスク	顕在化の可能性・時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p><b>大手取引先への依存に関するリスク</b></p> <p>当社は、少数の大手取引先への依存度が比較的高い状態にあり、2024年11月期においては大手2社の売上合計が、営業収益全体の約58%を占めております。何らかの理由により大手取引先との関係に変化が生じた場合や大手取引先の業績が悪化した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>小 特定時期なし</p>	<p>大</p>	<p>新規得意先の開拓等により、特定の取引先に依存しない収益体制を構築するよう努めております。</p>
<p><b>システムの安定的な稼働に関するリスク</b></p> <p>当社は、主にインターネットを通してサービスを提供しており、当社の事業継続上自社開発のITシステム「ウリドキ！」の安定稼働が重要となっております。自然災害、火災、コンピュータウイルス、通信トラブル、第三者による不正行為、サーバーへの過剰負荷、人為的ミス等あらゆる原因により当該システムが正常に稼働できなくなった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>小 特定時期なし</p>	<p>大</p>	<p>システムの可用性を堅牢に担保すべく、万が一の際のバックアップ体制を整えており、また安定的な稼働を妨げる可能性のある事象について、委員会で継続的に審議し、必要な対策を講じております。</p>
<p><b>人材の確保及び育成に関するリスク</b></p> <p>当社は、従業員数が少なく、優秀な人材の確保が不可欠であります。十分な人材の確保ができない場合や事業計画に見合った人材育成が計画どおりに進まない場合、優秀な人材が流出した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中 特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>事業規模の拡大等に伴い、人材確保及び育成に努めており、また過重労働の発生を防止するために労務体制の改善に努めるなど、労務環境の改善に努めております。</p>

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。