



2026年5月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 GameWith
証券コード: 6552 (東証スタンダード)

2026年1月14日

- ① 2026年5月期第2四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

- ① 2026年5月期第2四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

2026年5月期上期業績サマリ

- 第2四半期累計では、売上高1,962百万円、営業利益54百万円で着地
- 前年同期比で売上高+292百万円、営業利益+229百万円と大きく伸長

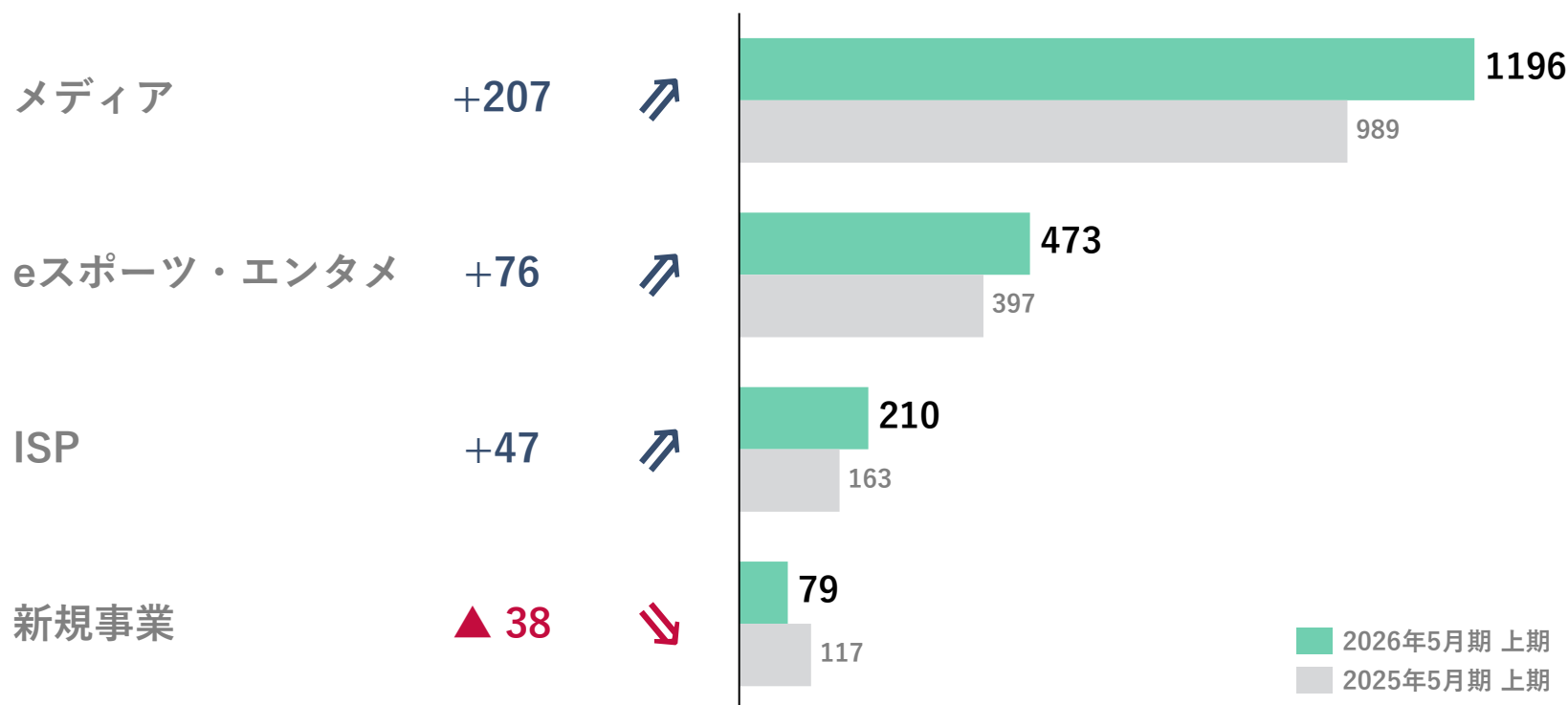
(単位：百万円)

	2025年5月期 第2四半期累計期間	2026年5月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,670	1,962	+292
営業利益	▲174	54	+229
営業利益率	▲10.5%	2.8%	+13.3pts
経常利益	▲174	67	+242
当期純利益	▲186	33	+219

セグメント別売上高

- 主力であるメディアセグメントを中心に前年同期比で成長
- eスポーツ・エンタメにおいては大会賞金が成長を大きく牽引
- 今期から単独セグメントで開示しているISPにおいて、契約件数が着実に増え売上増加
- 新規事業においてはEGGRYPTOの収益化フェーズへの移行に伴い計画通りの推移

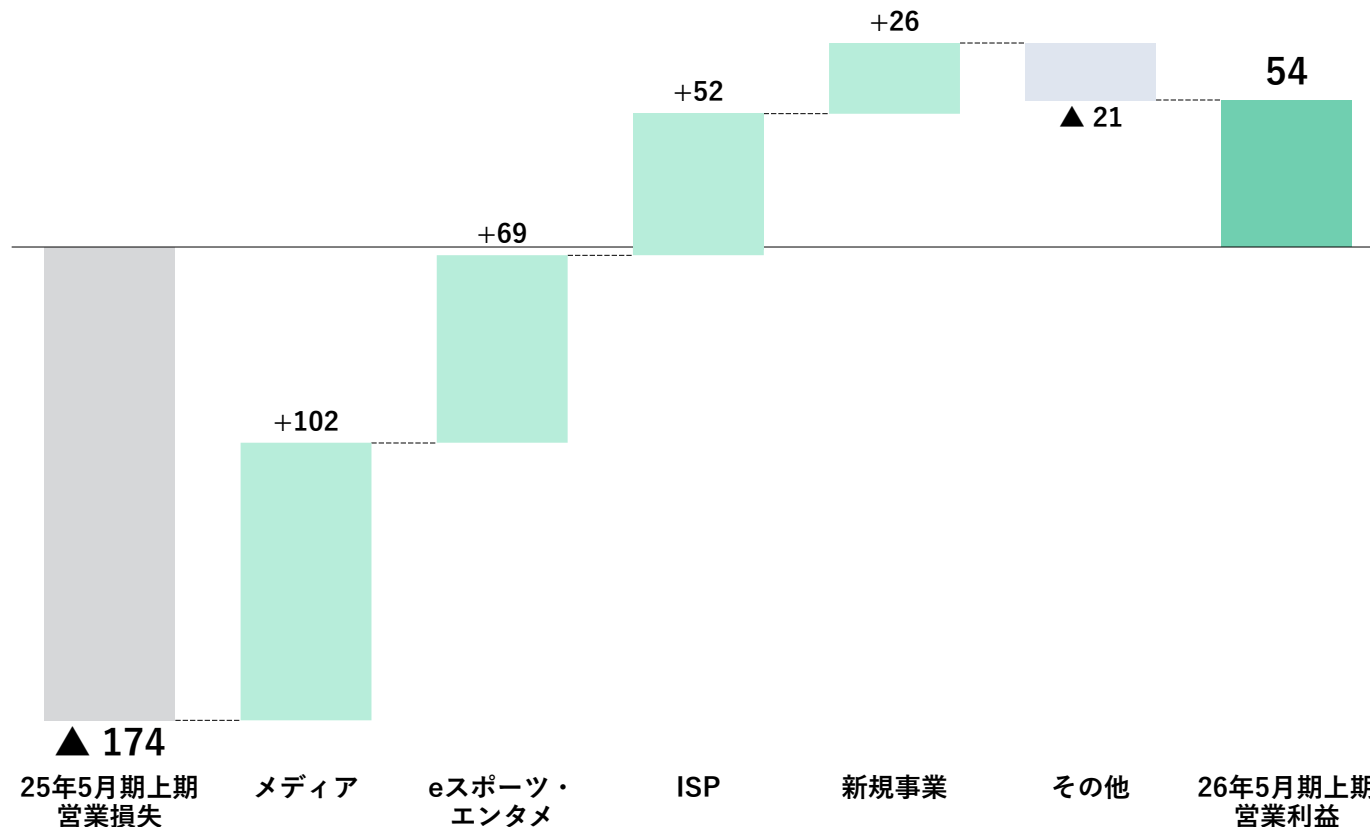
■ 2026年5月期上期セグメント別売上高および前年比較（単位：百万円）



営業利益前年同期比較詳細

- 全社的にコストコントロールを徹底することで全てのセグメントで収益改善を実現
- 特にメディアセグメントで大きな投資なく増収に成功し前年同期比で102百万円の改善

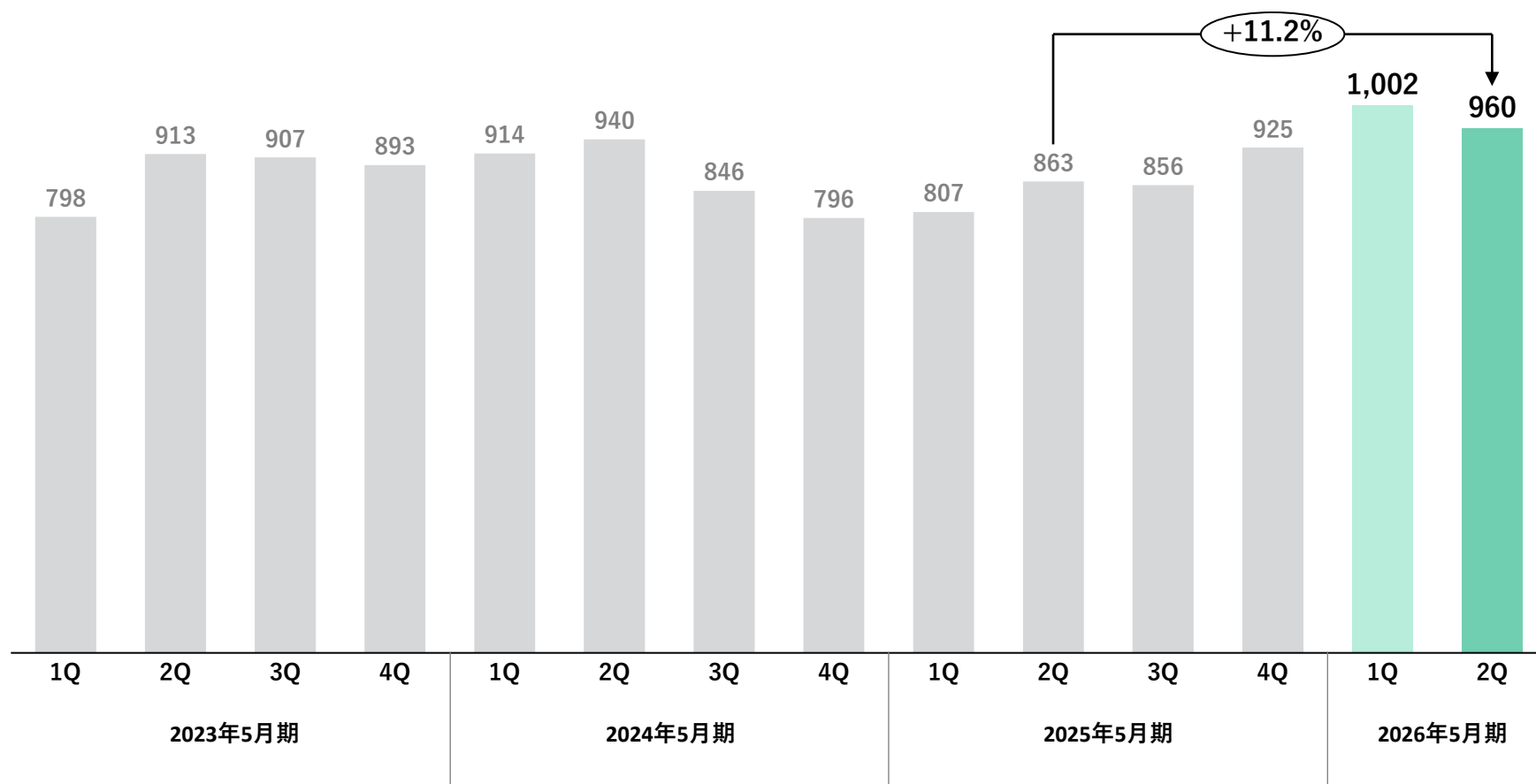
■ 営業利益前年同期比における改善要因（単位：百万円）



売上高四半期推移

- 2026年5月期第2四半期の売上高は960百万円の着地、前年同期比で11.2%増加
- 第1四半期に続き、前年からの成長を維持

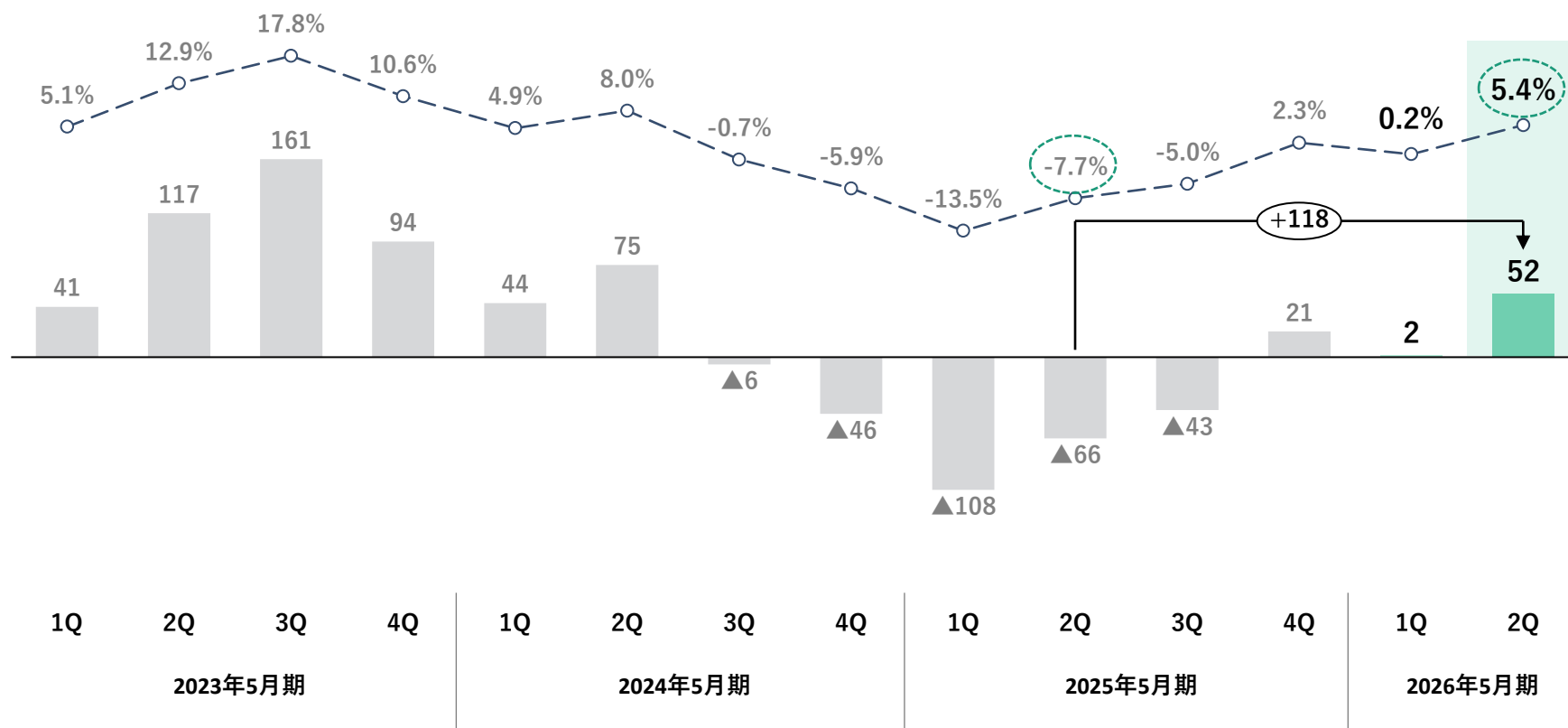
■ 売上高四半期推移（単位：百万円）



営業利益および営業利益率四半期推移

- 2026年5月期第2四半期の営業利益は52百万円の着地、前年同期比で118百万円増加
- 積極的な投資期間と設定していた前年から一転して収益化を実現

■ 営業利益および営業利益率四半期推移（単位：百万円）



2026年5月期上期事業戦略進捗サマリ

- ・ 当初計画通り、メディアの再成長と全社的な収益化が着実に進展
- ・ 既存ビジネスの収益を土台に、AIを活用した次世代ビジネスモデルへの転換を加速

	期初計画	26年5月期 上期進捗	中期経営計画達成に向けて
全社	主力事業の再成長と新規領域への投資継続により黒字転換を目指す	売上高・営業利益ともに前年同期比で大幅に成長	AI活用による生産性向上とビジネスモデル転換
メディア	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内メディアの再成長 ・ グローバルへの積極投資 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内メディアの増収増益 ・ グローバル市場の再選定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI活用による制作効率化 ・ 攻略ジャンルの拡大 ・ グローバルへの継続投資
eスポーツ エンタメ	<ul style="list-style-type: none"> ・ チーム価値向上への投資 ・ 収益性の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国際大会で好成績を収め、大会賞金が収益成長を牽引 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内トップクラスチームとしての地位確立に向けた継続投資
ISP	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益創出フェーズへの転換 ・ 成長と利益創出の両輪 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 着実な契約件数増加とコスト効率化により増収増益 	<ul style="list-style-type: none"> ・ さらなる効率化を進め、安定収益事業として確立
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ EGGCRYPTOにおける継続的な売上利益の創出 ・ 新作NFTゲームのリリース 	<ul style="list-style-type: none"> ・ EGGCRYPTOで収益化を実現 ・ 新作ゲームの開発進行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新作リリースによる成長機会の創出

中長期でのさらなる飛躍に向けて

- 刻々と変化する外部環境にあわせて「ゲーム攻略メディア」というビジネスモデルの在り方そのものを進化させていく

外部環境の変化

「Webメディア」と「広告モデル」の変化

AIの進化により、ユーザーの情報探索行動は多様化していく

ビジネスモデルの 転換

パーソナライズされたコンテンツ提供

AIを通じて、ユーザーの状況・目的に応じて
最適な情報を最適な形式で動的に提供

GameWith のコアバリュー

「高密度な独自データ」×「AI」の接続点

汎用的なAIが持たない「GameWithだけが持つ一次情報」を
いかに正しくAIにインプットして学習させるか

ビジネスモデルの転換

- 従来と同様、GameWith独自の一次情報を価値の源泉としつつ、AIに正しくゲーム攻略を理解させることで、ユーザーごとにパーソナライズされた攻略情報を提供

いままでのビジネスモデル

これからのビジネスモデル

ビジネスモデル

「攻略メディア」

「AIによる攻略コンテンツ提供」

アウトプット

攻略記事

パーソナライズされた攻略情報
(例：プレイ状況に合わせたパーティ編成)

競合優位性

SEO

ゲーム攻略をAIに理解させる
設計・運用ノウハウ

コアバリュー

攻略情報の即時性・網羅性・品質

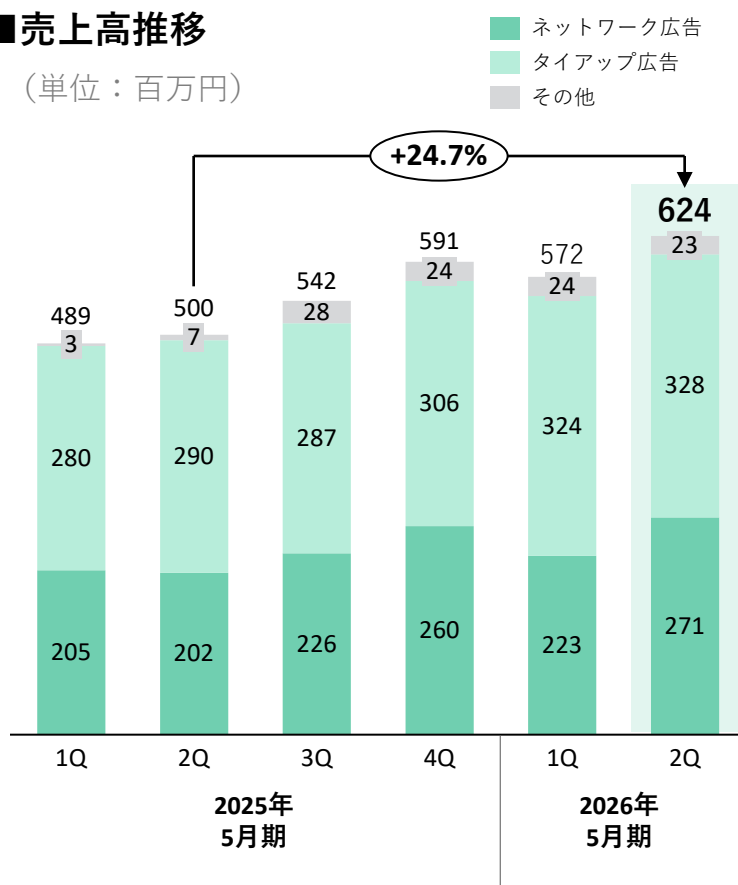
- ① 2026年5月期第2四半期決算ハイライト
- ② **各セグメントの概況**
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

メディア：業績推移

- 2026年5月期第2四半期は前年同期比で成長、売上高624百万円・営業利益202百万円で着地
- ネットワーク広告・タイアップ広告ともに堅調な売上増加を実現

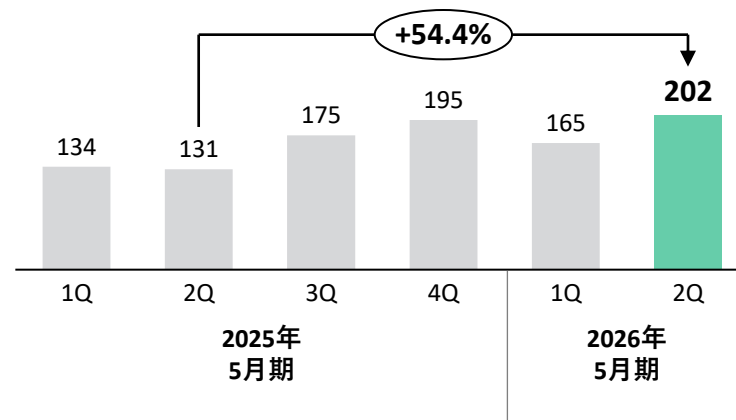
■売上高推移

(単位：百万円)



■営業利益推移

(単位：百万円)

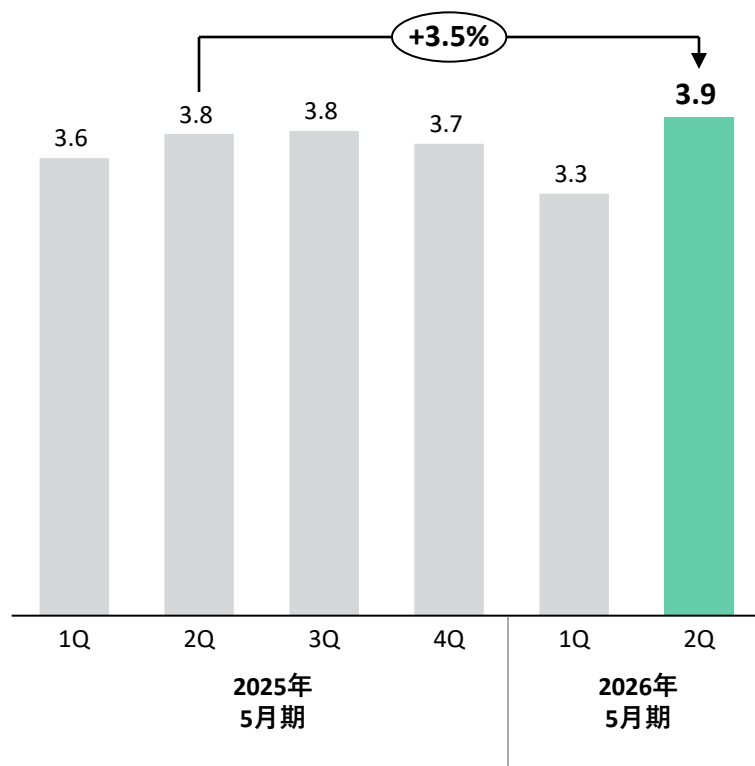


メディア：主要KPI推移

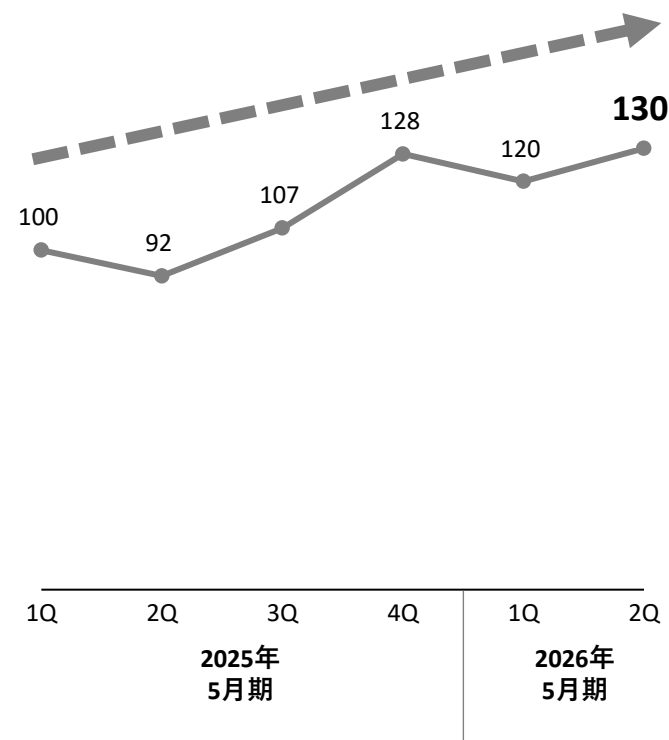
- PV数について、新規立ち上げタイトルが好調に推移し、前年同期比で+3.5%の伸長
- PV単価も継続して改善することに成功し、売上・営業利益増加に大きく寄与

■PV数推移

(単位：億PV)



■PV単価指標推移

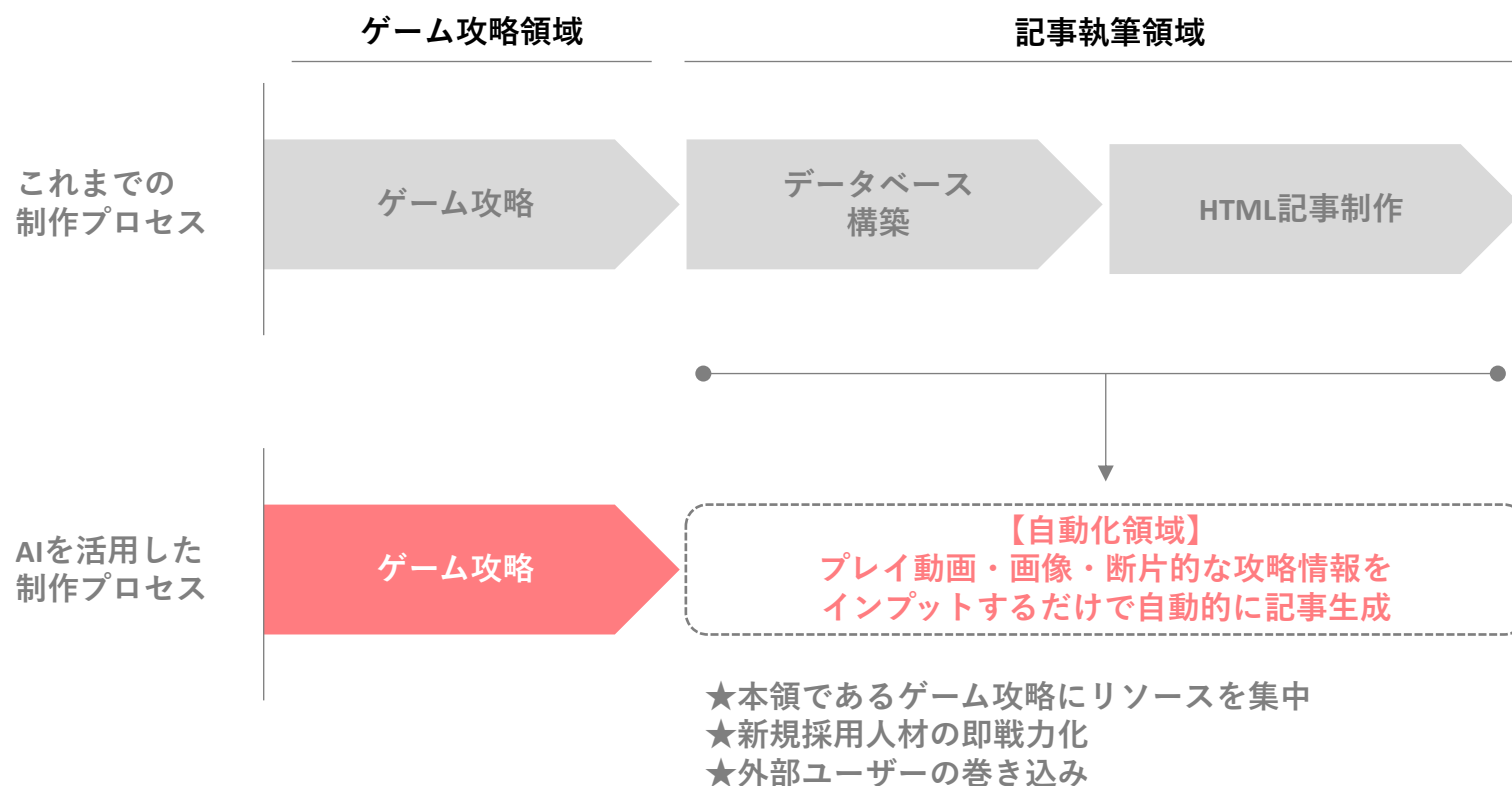


※PV数 各四半期の月間平均PV数を算出して掲載

※PV単価指標 2025年5月期第1四半期の月間平均PV単価を基準値100として相対値を算出

メディア：「ゲーム攻略」と「記事執筆」の分離

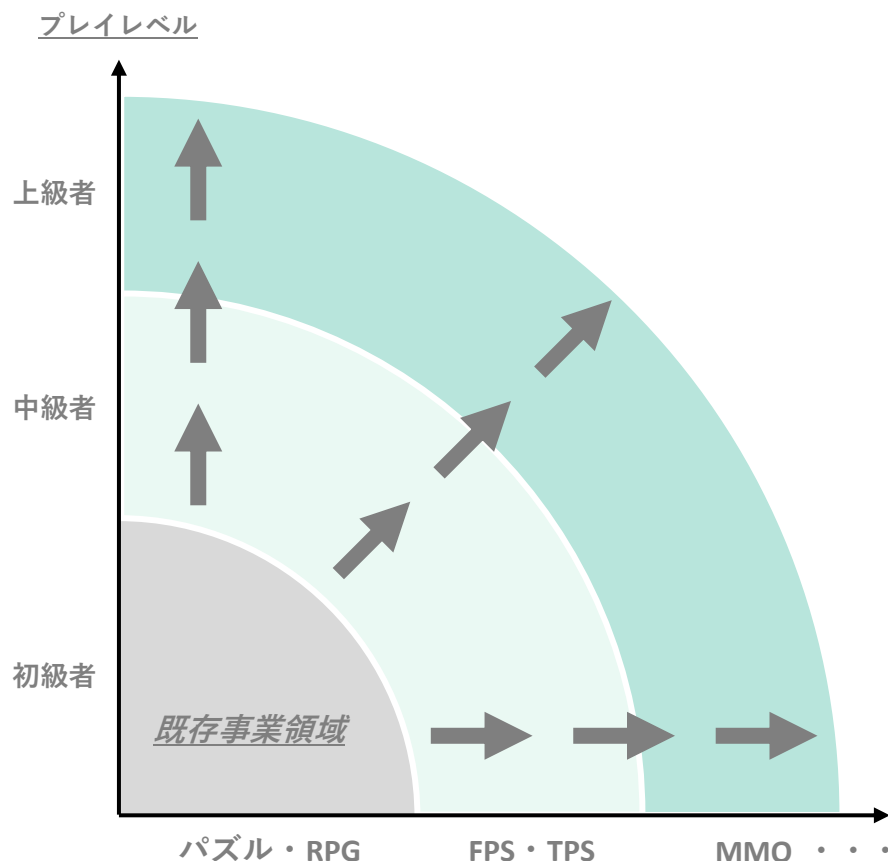
- ・ 今期中に「記事執筆」領域をAIにより自動化することで「ゲーム攻略」にリソースを集中
- ・ 将来的な攻略プラットフォーム・コミュニティ構築の基盤構築



メディア：国内メディア成長戦略

- 「ジャンルの幅を広げ、攻略の深度を深める」ことにより低迷傾向にあるPV数の再成長を目指す

■ コンテンツ展開イメージ



1. ゲームジャンル拡大

ASIS

- キャラクターやアイテムのデータベースに対する攻略需要が大きなジャンル中心

TOBE

- FPS・TPSや格闘ゲームをはじめとするeスポーツタイトル等、
新規ジャンルに対する攻略フォーマットを開発
- ゲーム人口が大きく攻略需要が顕在化していないマーケットの開拓

2. 中・上級者向けコンテンツ開発

ASIS

- プレイ開始の初期段階における攻略要素をメインテーマとしてきた
- リリースから1ヶ月程度で初期の攻略需要はピークアウトし、
立ち上げ初期のトラフィックしか獲得できていない

TOBE

- 中級者・上級者が求める攻略コンテンツを開発
- 立ち上げから長期にわたりトラフィックを維持し、
1タイトルあたり収益の増加

メディア：グローバルメディア成長戦略

- 競合とのシェア獲得競争に苦戦している現状を見つめ直し、将来の飛躍に向けたサイト評価の向上を着実に実行していく
- 並行して、AI活用による翻訳業務の効率化により英語圏以外の多言語展開にチャレンジ

これまでの歩み

戦略的投資期間

中長期での事業拡大

英語版GameWithをスタートし、大型タイトルから優先的に参入してきた。初期においては一定のPVを獲得できたが、競合メディアが多く存在し、徐々にシェアを喪失。

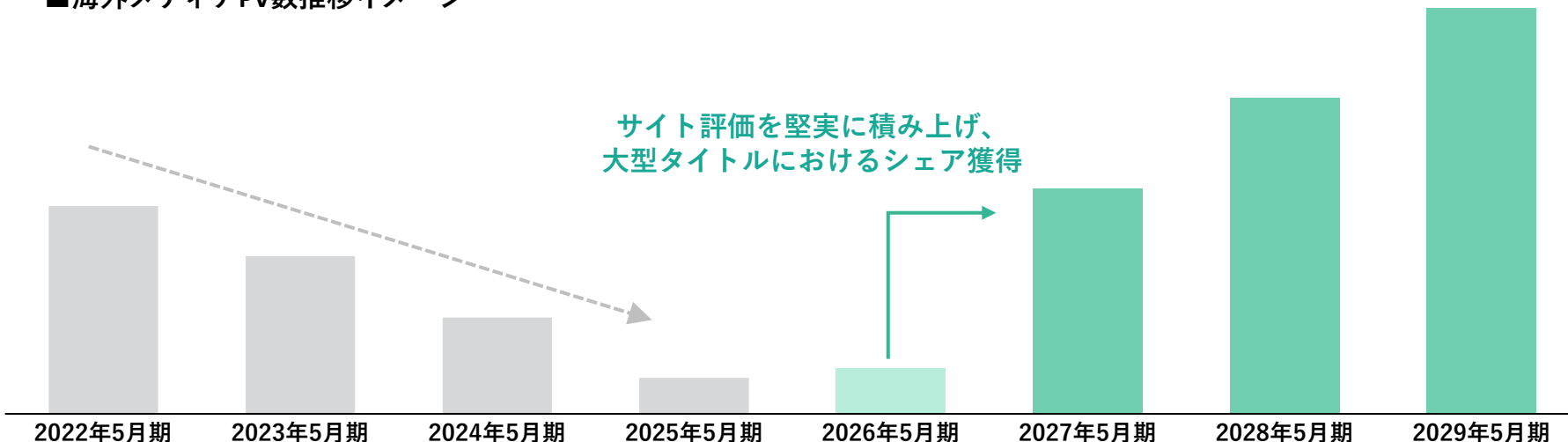
今期以降、参入タイトル選定基準の見直しを行う。
競合メディアが少なく・GameWithが得意とするジャンルから優先的に参入し、サイト評価を着実に高めていくことで未来の大きな発展の地盤固め。

大型タイトルへの再参入

×

AI活用による多言語展開

■海外メディアPV数推移イメージ



メディア：アプリ外課金事業

このたび、デジタルガレージが提供するアプリ外課金サービス「アプリペイ」にて、人気スマートフォンゲーム「モンスターストライク」の取り扱いが開始されました。

これにあわせて、当社が運営する国内最大級のゲームメディアGameWithにおいても、モンストのアプリ外課金サービスの取り扱いを開始いたします。これにより、モンストのユーザーは攻略情報（キャラクター評価・ランキングなど）を閲覧した直後に、スムーズかつ最適なタイミングでオーブやパックを購入することが可能になります。



eスポーツ・エンタメ：業績推移

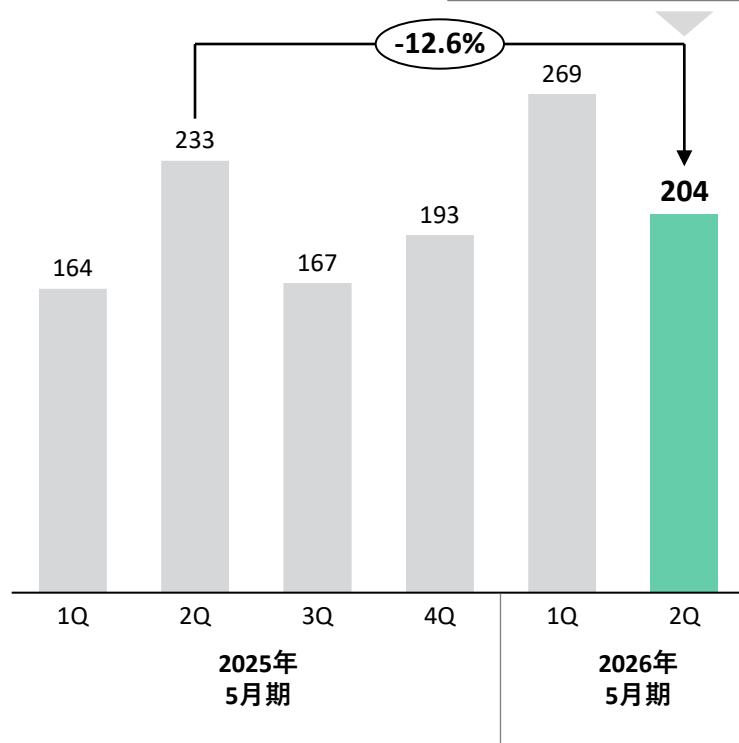
- 2026年5月期第2四半期は売上高204百万円・営業利益▲32百万円で着地
- デジタルグッズ収益分配の計上時期が第3四半期へ後ろ倒しになったことにより前年同期比較では減収
- 一方で、スポンサー・タイアップ案件は着実に積み上がっており収益基盤は強化

■売上高推移

(単位：百万円)

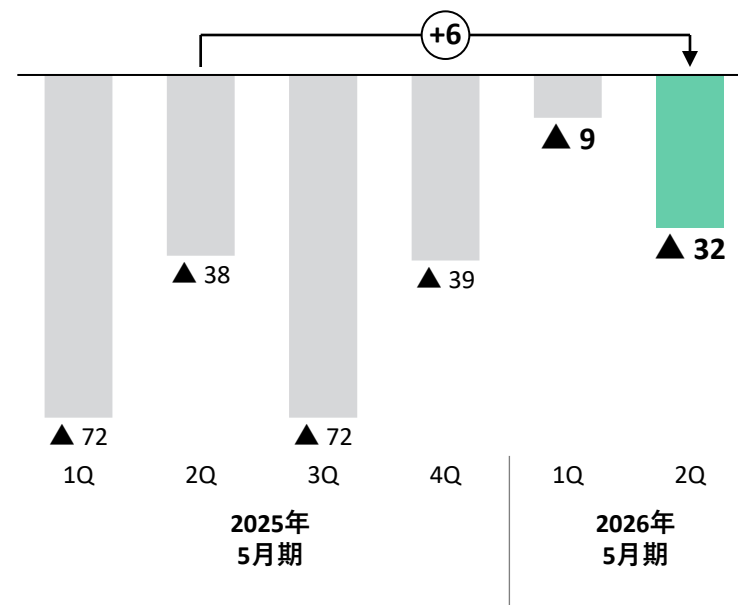
【前年同期比詳細】

スポンサー	： +93.5%
タイアップ	： +115.8%
デジタルグッズ	： (3Q計上)



■営業利益推移

(単位：百万円)



eスポーツ・エンタメ：日本eスポーツアワード2025

**Detonation FocusMe 格闘ゲーム部門 GO1選手
「年間最優秀eスポーツプレイヤー賞」を受賞**

GO1選手は、「餓狼伝説 City of the Wolves」や「ストリートファイター6」など、複数タイトルにおいて素晴らしい成績を収め、タイトルをまたぐ圧倒的な存在感と実力が評価され、今回の受賞に至りました。

本賞は、**その年に最も輝かしい活躍したeスポーツプレイヤー唯一人に贈られる栄誉ある賞**です。

2025年を代表するeスポーツプレイヤーとしてさらなる高みを目指すGO1選手の
2026年の活躍にもぜひご期待ください。



eスポーツ・エンタメ：競技成績

- 格闘ゲーム部門、シャドウバース部門にて国際大会で好成績を収める
- 日本eスポーツアワードにも選出されるなど名実ともに日本を代表するeスポーツチームへ

■主な競技成績（9月～12月）

格闘ゲーム部門

SNK World Championship 2025（餓狼伝説 CotW）

- GO1選手 **準優勝**

CAPCOM CUP 12（STREET FIGHTER 6）

- 板橋ザンギエフ選手 **出場権獲得**



シャドウバース部門

Shadowverse World Grand Prix 2025

- ユーリ選手 **優勝**
- ミル選手 **出場**



■競技トピック：日本eスポーツアワード2025 eスポーツプレイヤー部門

GO1選手

**年間最優秀eスポーツプレイヤー賞
&
格闘ゲームプレイヤー賞**

Meiy選手

**シューティングゲームプレイヤー賞
(2年連続受賞)**



eスポーツ・エンタメ：スポンサー支援の増加

- ・ 歴史あるチームとしてのブランド力と知見を活かし、スポンサー様との新たな共創価値を創出
- ・ 選手のパフォーマンスを最大化する環境整備に加え、共同開発やコラボモデル販売などの展開を実現

株式会社ブレインスリープとのスポンサー協賛契約締結

eスポーツ選手が日々の練習や本番で最高のパフォーマンスを発揮するためには、質の高い睡眠が欠かせません。
同社が持つ睡眠医学の知見と、その知見を基盤に開発された多様な製品を活用し、選手の競技面だけでなく生活面も含めたコンディションを整え選手のパフォーマンスに繋がります。

BRAIN SLEEP

「Detonation FocusMe × G TUNE」コラボモデルPC販売スタート

DFMのメンバーが主戦場とする、MOBA、FPS、格闘ゲームなど様々なゲームを快適に楽しめる構成を3機種用意。（2025年12月時点）



株式会社JAPANNEXTとのスポンサー協賛契約締結

モニターの視認性はゲームの勝敗を左右する重要な要素で、選手たちが最も重要視するPC周辺機器の一つです。
JAPANNEXT様の製品開発に全面的に協力し、現役の選手たちが求める高い水準を満たす「最高のゲーミングモニター」を共に創り上げてまいります。

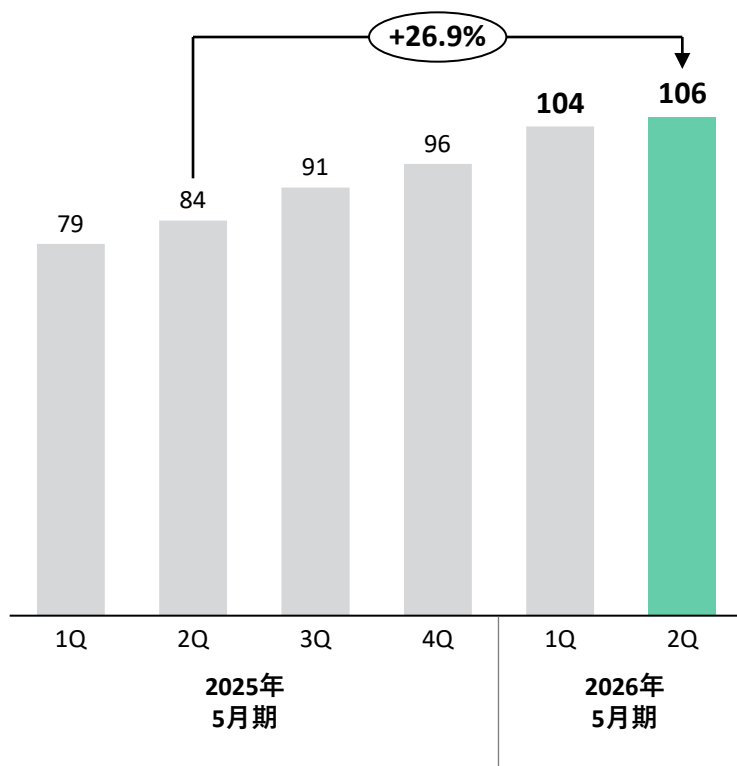
JAPANNEXT

ISP：業績推移

- 2026年5月期第2四半期は売上高106百万円・営業利益▲3百万円で着地
- 継続的な売上成長とともに、コスト効率化による営業利益の改善も実現

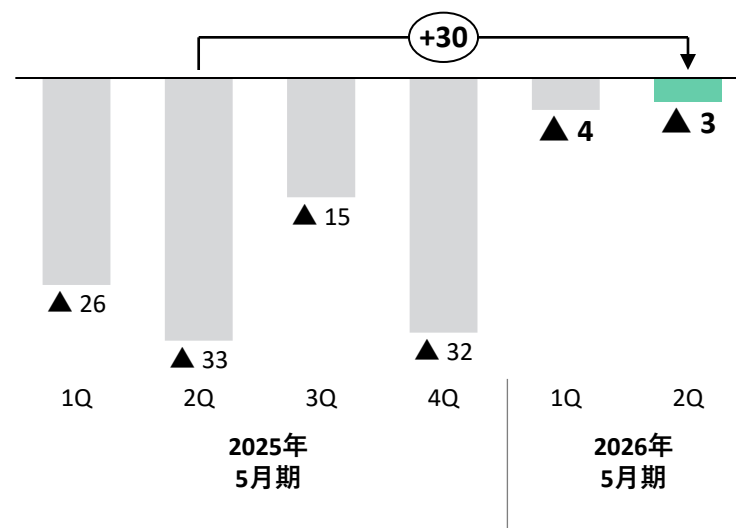
■売上高推移

(単位：百万円)



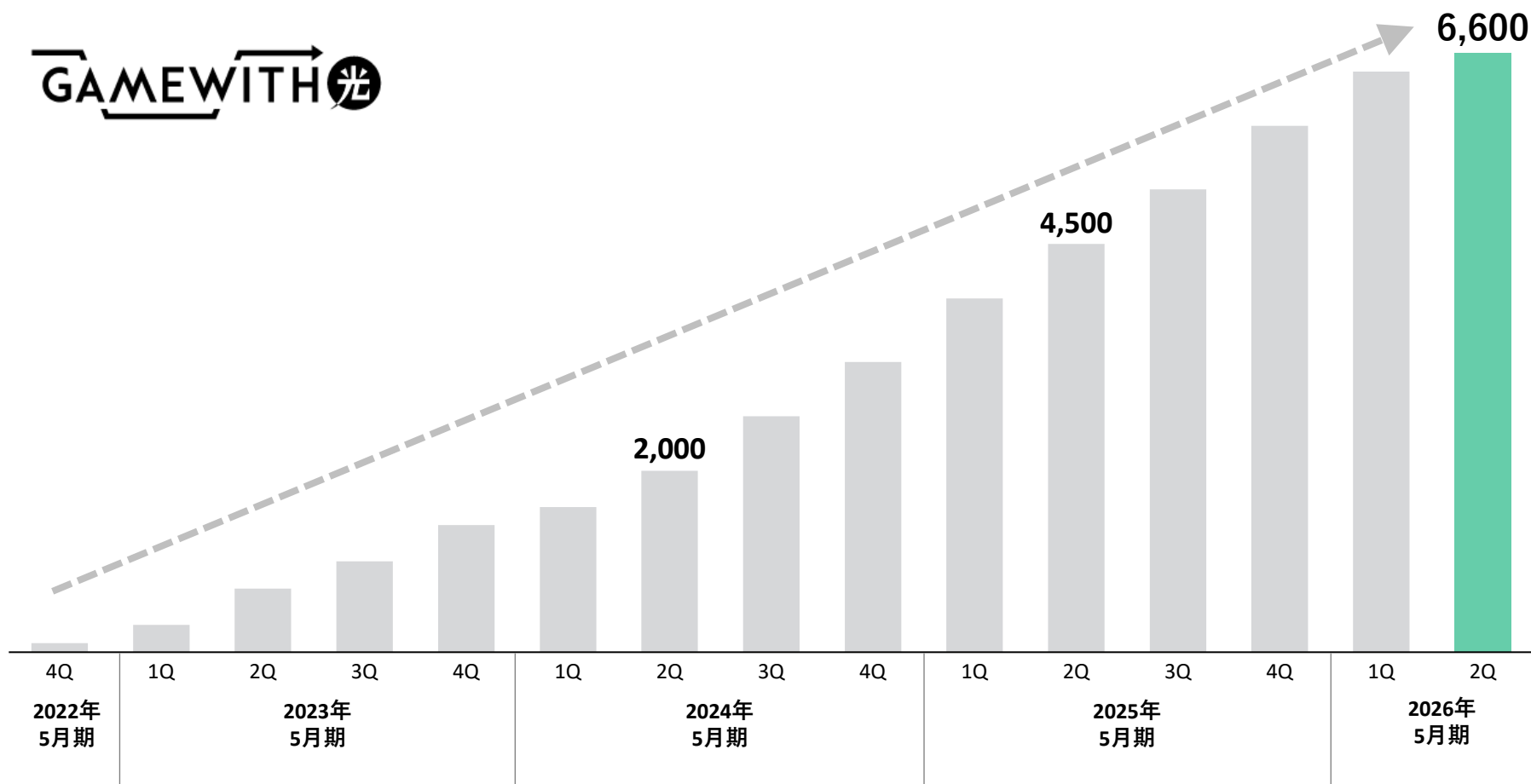
■営業利益推移

(単位：百万円)



ISP：累計契約数推移

- 継続して契約件数を増加させることに成功し、第2四半期時点で6,600回線を突破



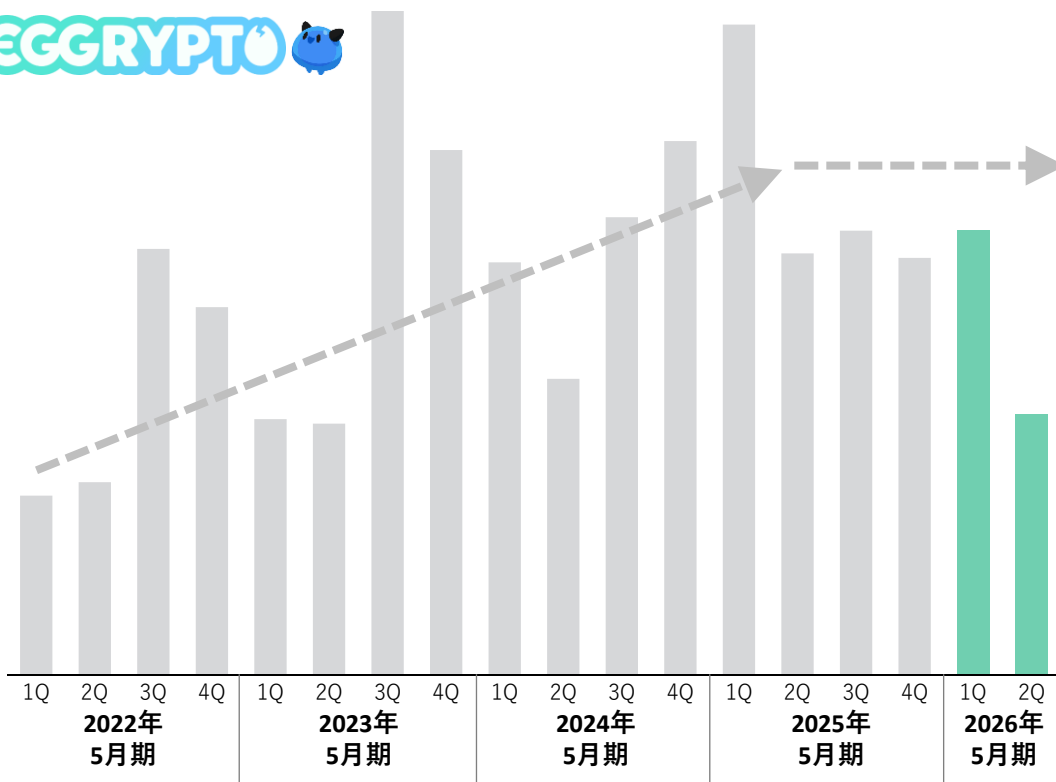
新規事業：EGGRYPTO

- 積極的な投資による成長フェーズを経て、コスト効率化により収益化
- 第2四半期累計期間について、前年同期の赤字から転じて黒字化を実現

■EGGRYPTOアプリ売上高推移

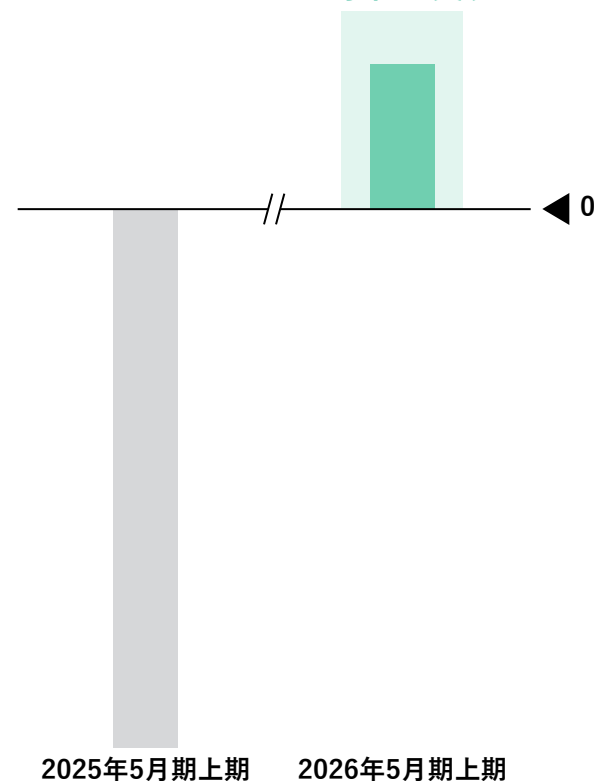
積極投資による成長フェーズ

収益化
フェーズ



■EGGRYPTOアプリ営業利益前年比較

黒字化の実現



新規事業：EGGCRYPTO・EGGCRYPTO X

- EGGCRYPTO：5.5周年記念キャンペーンを開催
- EGGCRYPTO X：サービスリリースに向け開発進行

NFTゲーム「EGGCRYPTO」

- 2025年10月でサービス開始から5.5周年経過
- アプリ内で周年記念キャンペーンを開催



新作NFTゲーム「EGGCRYPTO X」

- 「EGGCRYPTO」で培ったノウハウを活用し、初期開発コストは抑えることができる想定
- 「EGGCRYPTO」におけるARPU実績、ユーザー流入を考慮すると初期コストについては数ヶ月で回収できる見込み
- その後もEGGCRYPTOの5年超の長期運用ノウハウを活用し、継続した収益を見込む



※開発中のゲームイメージ

- ① 2026年5月期第2四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

2026年5月期上期総括および中期経営計画達成に向けて



- 2026年5月期については、メディア事業の再成長へ注力すると同時に新規領域への必要な投資は継続し、会社全体の利益創出及び黒字転換を実現しながら中期経営計画の達成に向けた基盤となる1年とする方針を示した。
- 上期は前年同期比で増収増益・黒字転換に成功し好調なスタートを切ることができた。
 - 主力事業であるメディア事業では第2四半期に入りPV数も復調し、加えて前年度から着手しているPV単価改善施策が寄与し前年同期比で増収増益に成功。
 - eスポーツ・エンタメ事業では、DFMが国際大会で好成績を収めたことで大会賞金による大幅成長を遂げた。引き続きチーム価値向上に向けた経営資源の投資を継続していく。
 - ISP事業においては、リリース以降着実に契約件数は増加傾向にあり安定した事業基盤を構築しつつある。今期からは売上成長に加えて事業効率化を推し進め事業単体での黒字化を目指す。
 - 新規事業領域においては第二弾のNFTゲームのリリースに向けて開発を進行中であり、非連続での成長を目指す。
- 今後はAIの進化という外部環境の変化に伴い、既存業務への積極的なAI活用により従来のビジネスは効率化を図りつつ、中長期での成長に向けて新しいビジネスモデルへの転換を推進していく

2026年5月期通期業績予想

- メディアの市場環境や新規領域の立ち上がり等、ボラティリティを考慮しレンジでの開示
- 第1四半期、第2四半期は当該業績予想に対して順調な滑り出しであり、業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2025年5月期	2026年5月期	前年同期比
売上高	3,452	3,700 ～3,900	+248 ～+448
営業利益	▲197	0 ～100	+196 ～+296
営業利益率	-	-	-
経常利益	▲208	0 ～100	+207 ～+307
当期純利益	▲236	0 ～100	+235 ～+335

- ① 2026年5月期第2四半期決算ハイライト
- ② 各セグメントの概況
- ③ 通期業績予想に関して
- ④ 補足説明資料

業績サマリ：四半期業績推移

(単位：百万円)

	2025年5月期				2026年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	807	863	856	925	1,002	960
(前年比)	▲11.7%	▲8.2%	+1.2%	+16.1%	+24.2%	+11.2%
コスト	903	916	891	896	993	901
人件費	415	412	415	411	415	411
外注費	293	324	280	282	347	312
広告宣伝費	26	33	26	26	10	9
地代家賃	25	25	26	27	28	27
サーバー利用料	26	24	25	25	26	25
その他費用	115	94	117	123	165	115
EBITDA	▲96	▲53	▲35	28	8	58
(EBITDAマージン)	▲11.9%	▲6.2%	▲4.1%	3.1%	0.9%	6.1%
(前年比)	-	-	-	-	-	-
減価償却費	5	6	6	7	6	6
のれん償却費	6	6	1	0	0	0
営業利益	▲108	▲66	▲43	21	2	52
(営業利益率)	▲13.5%	▲7.7%	▲5.0%	2.3%	0.2%	5.4%
(前年比)	-	-	-	-	-	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

業績サマリ：セグメント別売上高・構成比推移

(単位：百万円)

	2025年5月期				2026年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ALL	807	863	856	925	1,002	960
(前年比)	▲11.7%	▲8.2%	+1.2%	+16.1%	+24.2%	+11.2%
メディア	489	500	542	591	572	624
(前年比)	▲19.8%	▲16.1%	+0.5%	+12.0%	+16.9%	+24.7%
(構成比)	60.7%	58.0%	63.4%	63.9%	57.1%	65.0%
ネットワーク広告	205	202	226	260	223	271
タイアップ広告	280	290	287	306	324	328
eスポーツ・エンタメ	164	233	167	193	269	204
(前年比)	▲24.1%	▲11.1%	▲18.3%	+34.4%	+64.2%	▲12.6%
(構成比)	20.4%	27.1%	19.6%	20.9%	26.9%	21.3%
eスポーツ	136	211	147	175	268	203
クリエイターマネジメント	27	22	20	18	1	1
ISP	79	84	91	96	104	106
(前年比)	64.3%	+69.2%	+50.4%	+20.0%	+30.9%	+26.9%
(構成比)	9.9%	9.7%	10.7%	10.5%	10.4%	11.1%
新規事業 (NFT・回線等)	73	44	54	43	55	24
(前年比)	+87.4%	+46.2%	+34.5%	▲1.5%	▲24.2%	▲44.6%
(構成比)	9.1%	5.2%	6.3%	4.7%	5.5%	2.6%
NFTゲーム	71	41	51	40	54	24
その他	1	3	2	2	0	0

業績サマリ：セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	2025年5月期				2026年5月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
メディア						
売上高	489	500	542	591	572	624
EBITDA	144	142	180	200	169	206
営業利益	134	132	175	195	165	202
(EBITDAマージン)	29.5%	28.4%	33.2%	33.8%	29.6%	32.5%
(営業利益率)	27.5%	26.4%	32.3%	33.1%	28.9%	33.1%
eスポーツ・エンタメ						
売上高	164	233	167	193	269	204
EBITDA	▲69	▲36	▲70	▲37	▲7	▲31
営業利益	▲72	▲38	▲72	▲39	▲9	▲32
ISP						
売上高	79	84	91	96	104	106
EBITDA	▲26	▲33	▲15	▲31	▲4	▲3
営業利益	▲26	▲33	▲15	▲32	▲4	▲3
新規事業（NFT・回線等）						
売上高	73	44	54	43	55	24
EBITDA	▲42	▲41	▲37	▲17	▲37	▲20
営業利益	▲42	▲42	▲37	▲17	▲37	▲20
その他調整額						
EBITDA	▲101	▲84	▲92	▲85	▲111	▲93
営業利益	▲102	▲84	▲92	▲85	▲111	▲94

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

BS推移

(単位：百万円)

	2025年5月期/期末	2026年5月期/2Q	増減額
資産合計	3,347	3,468	121
流動資産	2,778	2,839	61
（現金及び預金）	2,142	2,098	▲44
固定資産	568	629	60
有形固定資産	52	40	▲12
無形固定資産	48	99	51
投資その他の資産	468	489	21
負債合計	671	751	80
流動負債	640	720	80
固定負債	30	30	0
純資産合計	2,675	2,717	41
負債純資産合計	3,347	3,468	121
（自己資本比率）	75.2%	78.3%	—

会社概要

会社名	株式会社 GameWith（証券コード：6552）		
所在地	東京都港区三田一丁目4番1号 住友不動産麻布十番ビル4階		
事業内容	ゲーム情報等の提供を行うメディア事業およびeスポーツ・エンタメ事業、ISP事業 ならびにゲームに関連する新規事業		
設立	2013年6月		
経営体制	代表取締役社長	今泉	卓也
	取締役	日吉	秀行
	取締役	黒太	薫
	取締役（社外）	武市	智行
	取締役（社外）	濱村	弘一
	取締役（社外）	大橋	一登
	常勤監査役（社外）	半谷	智之
	監査役（社外）	後藤	勝也
	監査役（社外）	森田	徹
	執行役員	矢崎	高広
	執行役員	奥田	大介
	執行役員	重藤	優太
	執行役員	冬野	和政
	執行役員	熊倉	陵平
資本金	553百万円（2025年11月末時点）		

グループ会社一覧

グループ会社	事業内容
	ゲーム攻略情報に特化したウィキレンタルサービス「アットウィキ」の運営
	ゲームに関する様々なNFT関連事業
	インターネットウェブサイト・ウェブコンテンツ等各種メディアの企画及び運営 インターネットを利用したコンテンツの企画、提案、制作及び運用 WEBサイトの企画、構築、デザイン、制作、運営及びメンテナンス
	プロeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」の運営
	回線事業等、eスポーツ/ゲームインフラ領域の新ビジネスを展開

投資先一覧

投資先	事業内容/トピック
	ブロックチェーンゲーム「EGGRYPTO」とデジタルアセットトークンの企画開発・運営、ブロックチェーンと暗号通貨技術を用いたサービスの開発
	ブロックチェーンゲーム「クリプトスペルズ」の開発・運営
 Game Server Services <small>Game Server Services</small>	モバイルゲーム開発に特化したバックエンドサーバサービスの提供
 Knowhere	スポーツのテクノロジー活用を推進するソフトウェア・アプリケーションの企画・開発・運用

サステナビリティへの取り組み

- サステナビリティへの取り組みを開始。GameWithとしては、ゲームを通じて社会課題の解決に貢献することを目的に、「With Consumer（生活者）」「With Society（社会）」「With Work（働き方）」を“3つのWith”として、重点的に取り組んでいくテーマに定める

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

サステナビリティへの取り組み

GameWithはゲームを通じてSDGsの達成および社会課題の解決に貢献し、すべての生活者が輝く、より良い世界の実現を目指します。

私たちはサステナブルな事業成長のため重点的に取り組むテーマを“3つのWith”として決めました。

3つのWith

With Consumer

生活者

変化する生活様式に対応し、ゲームを通じてあらゆる人々につながりや豊かな運動体験を提供することで、新たな価値創造を目指します。



MORE >

With Society

社会

未来を担う子どもたちのため、次世代の人材や持続可能な産業を育み、最も取り残すことのない豊満な社会の構築を目指します。



MORE >

With Work

働き方

持続可能な経済成長とディーセント・ワークの実現のため、個人の能力を最大限発揮して社会に貢献できる環境づくりを目指します。



MORE >

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性および実現を保証するものではありません。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来情報の業績に関する見通しや戦略等について、更新や修正を行う義務を負うものではありません。本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の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ご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

