

SpiderPlus & Co.

# FY2025.Q4 決算説明資料

スパイダープラス株式会社  
2026年2月12日

**SPIDER** 

# 建設現場をDXする

Construction

Technology

# 建設業界の課題

## 建設投資の拡大\*1

2025年度

68兆円



2035年度

84兆円

国土強靱化

都市部再開発

インフラ整備

需要拡大に対応する「**施工力の確保**」が必要

## 不足する担い手\*2

2035年必要人数

393万人



2035年人員数予想

264万人

129万人の不足

少子高齢化

労働時間規制

技術承継

人手不足の深刻化に備え「**生産性向上**」は急務

\*1、2：（一社）日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0 第Ⅱ部第1章 2035年における建設市場及び担い手の見通し」より抜粋。建設投資は、出典元資料の名目値を記載。不足する担い手の人数は、建設技能労働者の人員数を記載（出展元資料において「2035年における派遣技術者の過不足の状況の把握が困難」とのことで技能労働者に関する情報のみを記載）。

# 業界課題に対するアプローチ

「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、現場の業務プロセスを変革する

ノンコア業務の

## 外部化

BPO

業務プロセスの

## 標準化

Software

デジタル活用の

## 高度化

Customize & Consulting



## 自動化

AI

### S+BPO

専門性が高い現場業務に対応する、  
アウトソーシングサービス

### SPIDER+ Workspace

業界知見を集約した、  
現場の統合管理ソフトウェア群

### Professional Service

企業ごとのニーズに対応する、  
カスタマイズ&コンサルティング

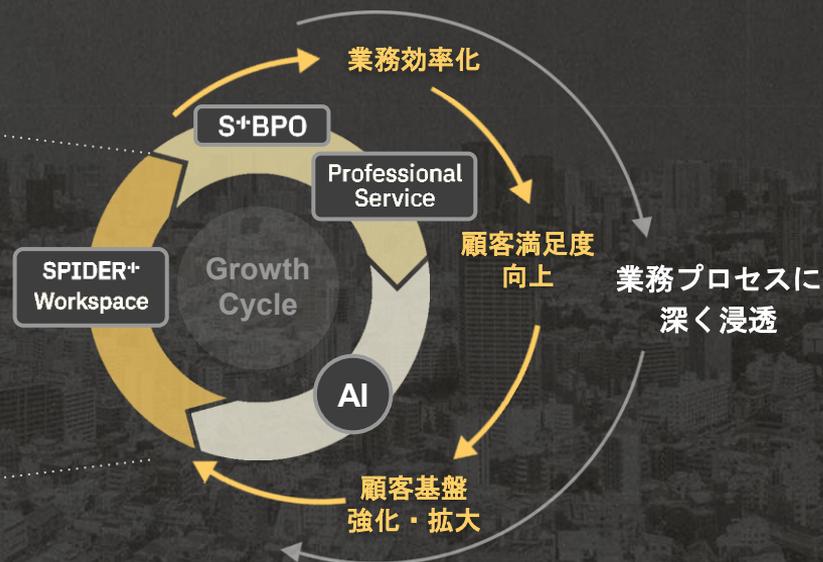
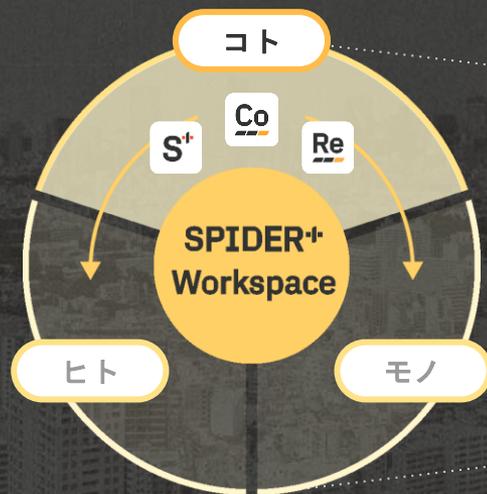
# スパイダープラスの戦略

「現場インフラ」となり、業務プロセスに深く浸透し続ける

業界知見を集約した、  
現場の統合管理ソフトウェア群を構築



「ヒト」と「テクノロジー」を掛け合わせ、  
循環型の成長を創出



# FY2025.Q4 業績ハイライト



# FY2025.Q4決算ハイライト

## 売上高

### YoY Growth +20%、4,895百万円で着地

- FY2025.Q3に実施した戦略アップデートによる営業リソース配分変更の影響（ARR成長の一時的な鈍化）は想定の範囲内で進捗
- FY2025.Q4はプロフェッショナルサービス等の非ストック収入も増加

## 営業利益

### FY2025.Q4会計期間の営業利益が黒字化

- 修正後業績予想を上回り収益性が改善
- 営業利益に先行してEBITDAの通期黒字化を達成

## 事業

### SPIDER+ Workspace構想とDX先進企業との共創が進展

- 2つの新サービス（「S+Report」「S+Collabo」）を2025年11月にリリース
- 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

# 決算概況

売上高成長率YoY+20%、営業利益及びEBITDAが前期比約5億円改善  
EBITDAは営業利益に先行して通期黒字化を達成

## 連結P/L（累計期間）

単位：百万円	FY2024	FY2025	YoY	YoY Growth
売上高	4,072	4,895	+823	+20.2%
ストック収入	3,990	4,799	+809	+20.3%
売上総利益	2,768	3,619	+850	+30.7%
売上総利益率	68.0%	73.9%	—	+5.9pt
販管費	3,287	3,630	+342	+10.4%
営業利益	-519	-10	+508	—
EBITDA *1	-350	158	+508	—

## 連結B/S（累計期間）

単位：百万円	FY2024末	FY2025末	前期末比
流動資産	3,395	3,257	-138
現金及び預金	2,740	2,477	-263
固定資産	815	905	+89
資産合計	4,211	4,162	-49
負債合計	1,565	1,500	-65
純資産合計	2,645	2,662	+16
自己資本比率	62.8%	64.0%	+1.2pt

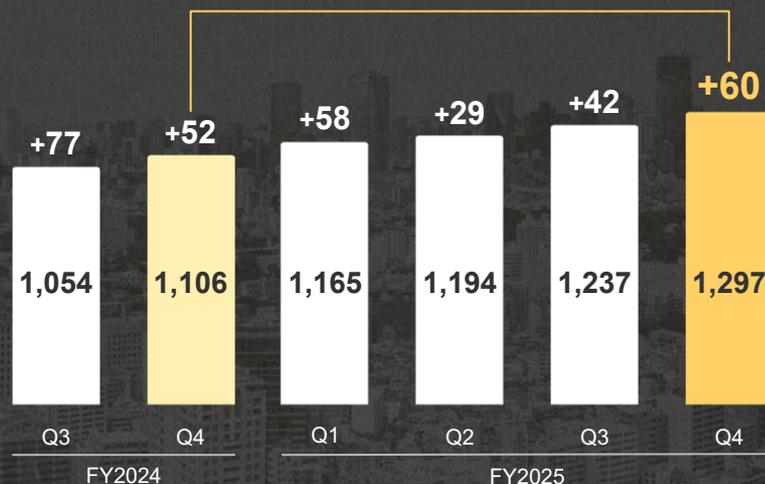
# 四半期業績進捗

プロフェッショナルサービスが成果に繋がり、売上高成長に貢献  
FY2025.Q4会計期間の営業利益は黒字化を達成

## 売上高

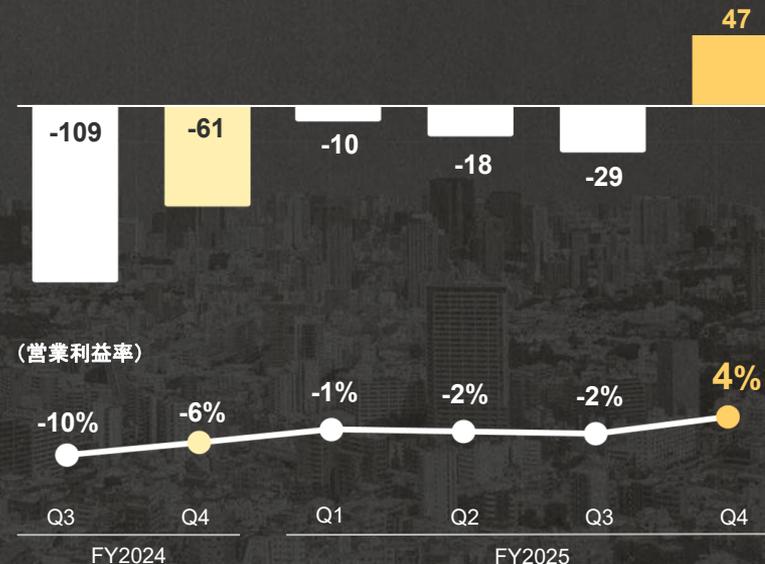
単位：百万円

YoY Growth  
**+17%**



## 営業利益

単位：百万円



# FY2025業績予想と実績の比較

売上高は業績予想と概ね同水準で着地

効率的な投資とコストコントロールにより営業損失が想定よりも改善

単位：百万円	FY2025 業績予想	FY2025 実績	差異	達成率
売上高	4,900	4,895	-4	99.9%
営業利益	-58	-10	+47	—
経常利益	—	-40	—	—
当期純利益	—	-17	—	—

ARRは約50億円、YoY Growth+10%

前四半期に実施した戦略アップデートに伴う一時的なARR成長の鈍化は想定範囲内

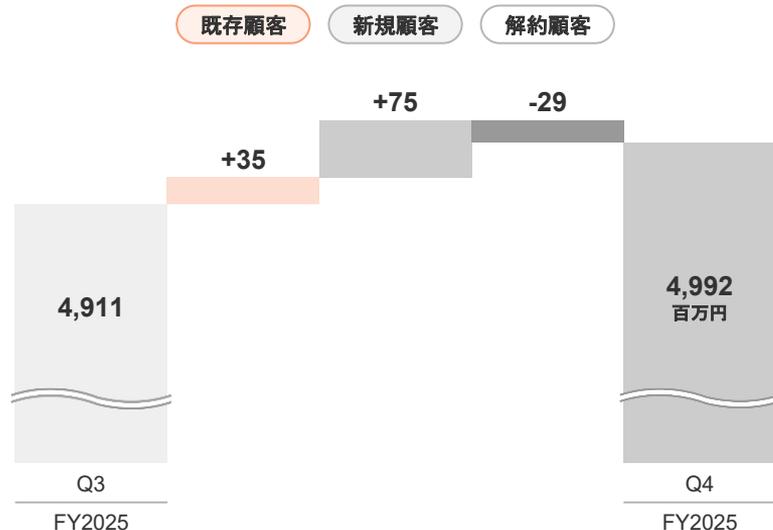
KPI

## ARRの推移\*1



分析

## ARRの増減\*2



\*1: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

\*2: 新規顧客は本開示四半期中にSPIDER+を新規導入した顧客、既存顧客は前四半期末から本開示四半期まで継続している顧客、解約顧客は本開示四半期中に完全解約となった顧客を指す。

戦略アップデートに伴い、SPIDER+ Workspaceの提案活動に注力  
当該活動によるARPAの再成長はFY2026.Q2からを想定

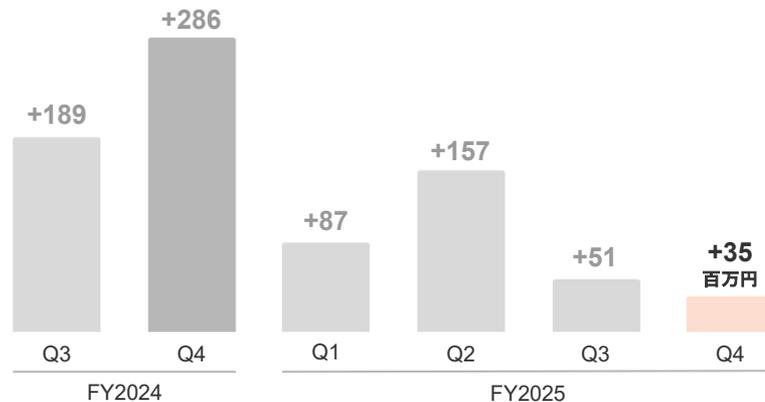
KPI

ARPA\*1



分析

既存顧客の純増ARR推移



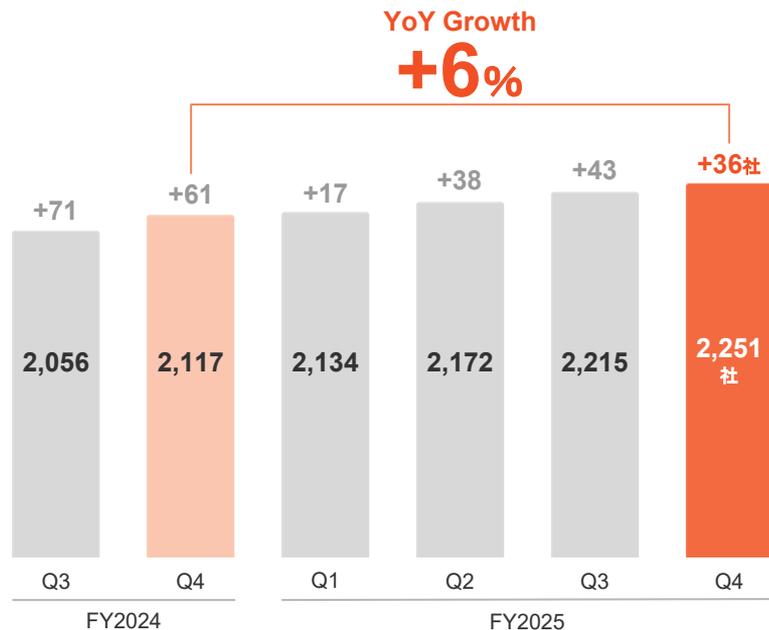
\*1 : ARPAは、各四半期末のARRを同四半期末の契約企業数で除して算出。

# ■ 契約企業数

FY2025期末の契約企業数は計画と概ね同水準で進捗

KPI

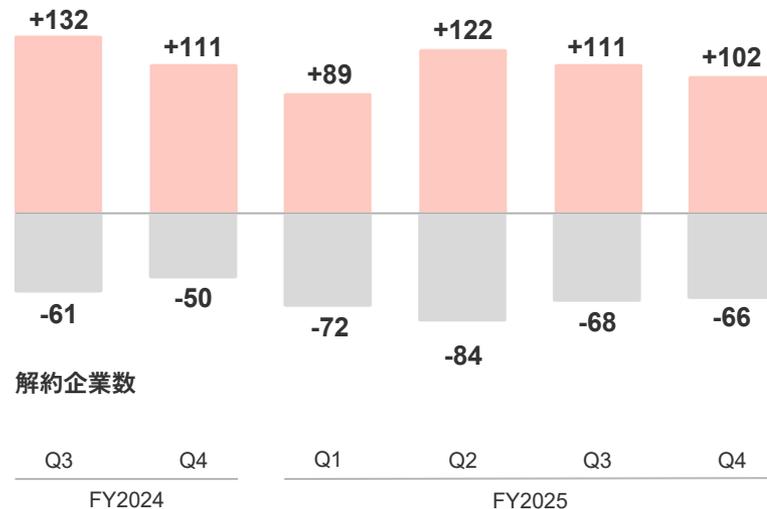
## 契約企業数



分析

## 新規・解約企業の推移

### 新規契約企業数



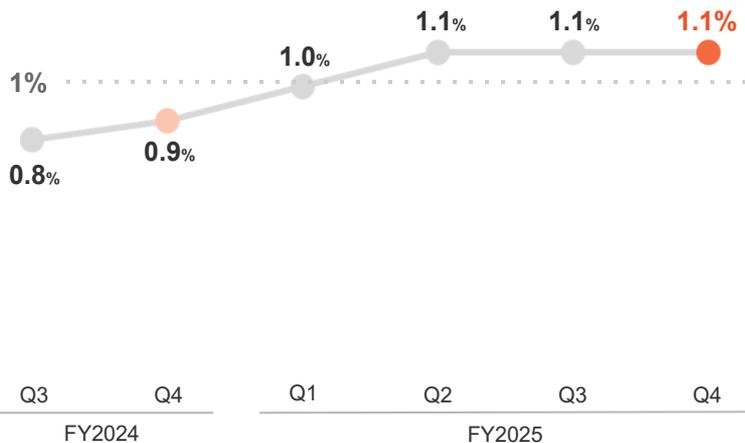
# ■ 解約率

解約率はFY2025上半期から同水準で推移  
FY2026の解約率は基準値（1%）を下回る想定

KPI

## 企業単位の解約率推移\*1

解約企業は中小規模かつ導入年数の短い企業が中心

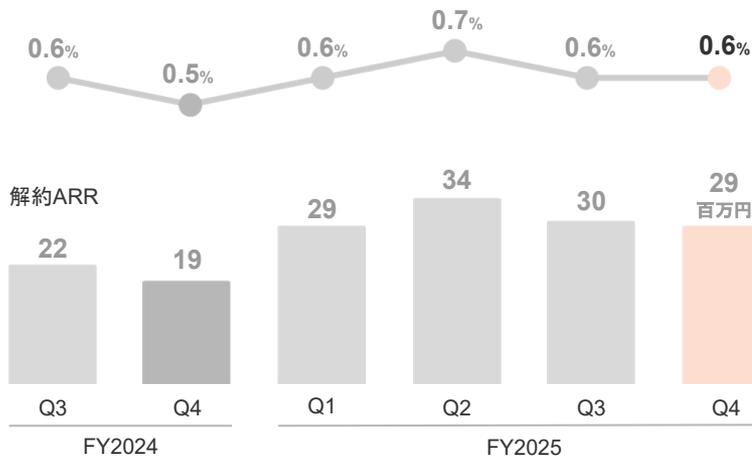


分析

## レベニュー単位の解約率推移\*2

解約企業ARRの影響が限定的であることに変化なし

レベニューチャーン



\*1：企業単位の解約率は月次解約率の直近12ヶ月平均。

\*2：解約ARRは各四半期に解約した企業の解約時点のARR合計、レベニューチャーンは「各四半期の解約企業のARR合計+前四半期末のARR」により算出。

## 清水建設株式会社との共創案件を2件発表

### S+Reportによる指定帳票への対応\*1

- 清水建設書式の帳票に対応し、報告業務のリアルタイム共有など、協力会社も含めた残業時間削減に貢献
- 本連携をきっかけとして、清水建設の協力会社ネットワークへの導入・活用拡大を見込む



### S+BIM新機能の共同開発\*2

- 設備CAD大手NYKシステムズの「Rebro」と連携した、3社共同開発案件
- 現場の運用知見を反映した新機能実装により、建設業界全体でのS+BIM拡販へ繋げる



\*1：スパイダープラスの「S+Report」が清水建設株式会社の設備試運転帳票に対応（2025年12月9日）

\*2：スパイダープラス、「S+BIM」の新機能を清水建設株式会社、株式会社NYKシステムズと共同開発（2025年12月18日）

# ■ 本日の適時開示補足<sup>\*1</sup>

将来の自己株式取得や配当等の資本政策の機動性及び柔軟性を確保するため  
2026年3月の定時株主総会で「資本金及び資本準備金の減少とその他資本剰余金の処分」を付議

## 概要

- 2025年12月31日現在の資本金及び資本準備金を10百万円まで減少し、その他資本剰余金に振り替える
- その他資本剰余金のうち、2,645百万円を繰越利益剰余金に振り替え、繰越利益剰余金の欠損を解消する

単位：百万円 (単位未満切捨)	本件 実行前	本件 実行後	増減
資本金	2,513	10	-2,503
資本準備金	2,597	10	-2,587
その他資本剰余金	194	2,639	+2,445
繰越利益剰余金	-2,645	-	+2,645

## 目的と日程（予定）

- 財務体質の健全化を測るとともに、将来の資本政策の機動性及び柔軟性を確保を目的とする
- 貸借対照表の純資産の部における勘定科目の振替処理であり、純資産の額に変動はなし
- 定時株主総会で承認可決されることを条件とする  
(下記日程はいずれも予定)

株主総会決議日	2026年3月25日
債権者異議申述公告日	2026年3月26日
債権者異議申述最終期日	2026年4月27日
効力発生日	2026年5月1日

<sup>\*1</sup>：資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ（2026年2月12日）。  
© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

# FY2025.Q4 財務ハイライト



# ■ 連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024.Q4 （連結）	FY2025.Q4 （連結）
現金及び預金	2,740	2,477
その他流動資産	654	779
<b>流動資産</b>	<b>3,395</b>	<b>3,257</b>
ソフトウェア	335	373
ソフトウェア仮勘定	21	52
その他固定資産	459	480
<b>固定資産</b>	<b>815</b>	<b>905</b>
<b>資産合計</b>	<b>4,211</b>	<b>4,162</b>
借入金	1,029	836
その他負債	536	663
<b>負債合計</b>	<b>1,565</b>	<b>1,500</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,645</b>	<b>2,662</b>
自己資本比率	62.8%	64.0%

## 現金及び預金

- 長期借入金の返済を主な要因として現預金が減少するも、EBITDAの通期黒字化によりネットキャッシュは安定的に推移

## ソフトウェア／ソフトウェア仮勘定

- SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発により、ソフトウェア残高が増加

## 借入金

- 当座貸越等の融資枠残高950百万円あり（2025年12月31日現在）

## 純資産

- 自己資本比率64.0%と、安定した財務基盤を構築

# ■ 連結損益計算書

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q3 会計期間 (連結)	FY2025.Q4 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2024.Q4 累計期間 (連結)	FY2025.Q4 累計期間 (連結)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>1,237</b>	<b>1,297</b>	<b>+4.9%</b>	<b>4,072</b>	<b>4,895</b>	<b>+20.2%</b>
うち、ストック収入	1,222	1,243	+1.7%	3,990	4,799	+20.3%
ストック収入比率	98.8%	95.8%	-3.0pt	98.0%	98.0%	—
<b>売上総利益</b>	<b>917</b>	<b>977</b>	<b>+6.6%</b>	<b>2,768</b>	<b>3,619</b>	<b>+30.7%</b>
売上総利益率	74.2%	75.3%	+1.1pt	68.0%	73.9%	+5.9pt
<b>販管費</b>	<b>946</b>	<b>930</b>	<b>-1.7%</b>	<b>3,287</b>	<b>3,630</b>	<b>+10.4%</b>
販管費率	76.5%	71.7%	-4.8pt	80.7%	74.2%	-6.5pt
<b>営業利益</b>	<b>-29</b>	<b>47</b>	<b>—</b>	<b>-519</b>	<b>-10</b>	<b>—</b>
営業利益率	-2.4%	3.7%	+6.1pt	-12.7%	0.2%	+12.0pt
<b>経常利益</b>	<b>-52</b>	<b>45</b>	<b>—</b>	<b>-525</b>	<b>-40</b>	<b>—</b>
<b>税引前当期純利益</b>	<b>-51</b>	<b>44</b>	<b>—</b>	<b>-760</b>	<b>-40</b>	<b>—</b>
<b>当期純利益</b>	<b>-54</b>	<b>75</b>	<b>—</b>	<b>-771</b>	<b>-17</b>	<b>—</b>

## 売上高

- スtock収入の増加が売上高成長を引き続き牽引、ストック収入は前年同期比+20.3%で成長
- プロフェッショナルサービスやBPOの売上高増加に伴い、FY2025.Q4会計期間のストック収入比率は前四半期比-3.0pt減少

## 売上総利益率

- SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発や開発体制の見直し等により、FY2025累計期間の売上総利益率が前期比+5.9pt改善

## 販管費

- 効率的な投資とコストコントロールを実施した結果、FY2025累計期間の販管費率が前期比-6.5pt減少

# ■ 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2024 （連結）	FY2025 （連結）
営業キャッシュ・フロー	-369	78
投資キャッシュ・フロー	-52	-181
フリー・キャッシュ・フロー	<b>-421</b>	<b>-103</b>
財務キャッシュ・フロー	322	-158
現金及び現金同等物に係る換算差額	<b>-6</b>	<b>-1</b>
現金及び現金同等物の増減額	<b>-105</b>	<b>-263</b>
現金及び現金同等物の期首残高	2,846	2,740
現金及び現金同等物の期末残高	<b>2,740</b>	<b>2,477</b>

## 営業キャッシュ・フロー

- 営業損失の縮小に伴い、営業キャッシュ・フローが黒字化

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

- SPIDER+Workspaceに関連した新サービス開発等を主な要因として減少

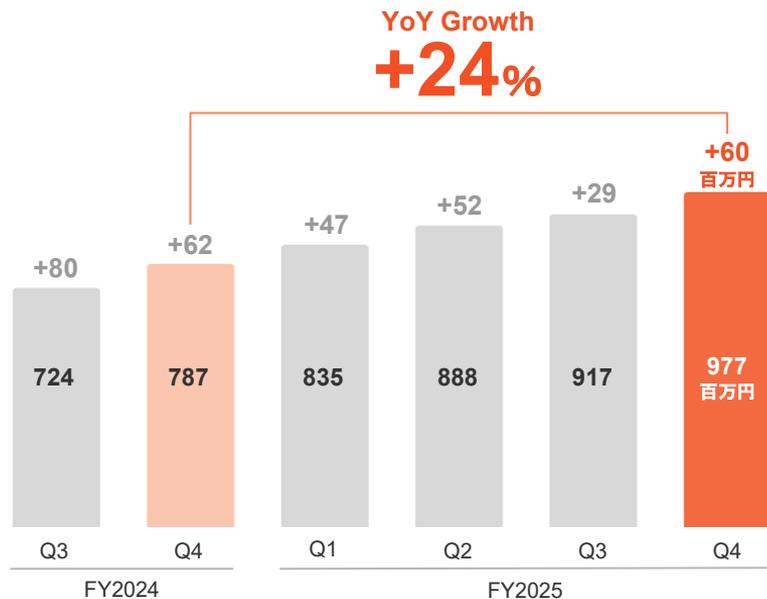
## 財務活動によるキャッシュ・フロー

- FY2025は新規の借入なく、借入金の約定弁済にもとづく支出を主な要因として減少。

# ■ 売上総利益

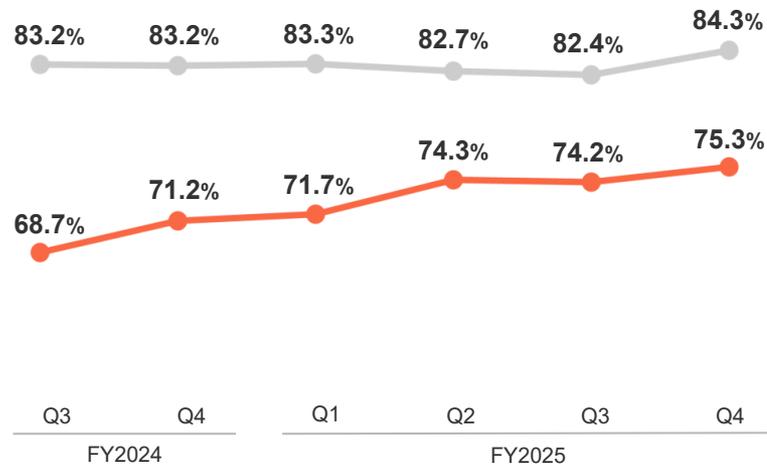
SPIDER+ Workspaceの推進に伴い、開発体制を見直し  
新サービス開発のリソース配分も増加したことに、売上総利益率が上昇

## 売上総利益



## 限界利益率及び売上総利益率\*1

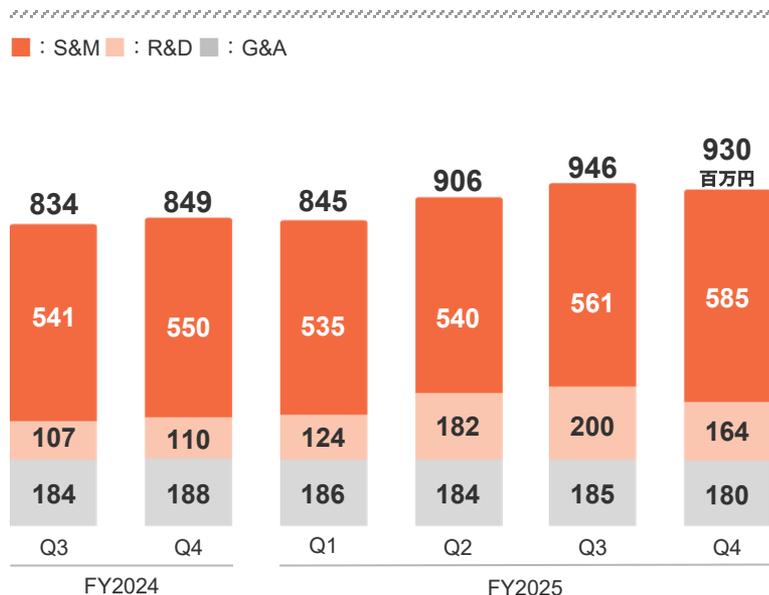
● : 売上総利益率 ● : 限界利益率



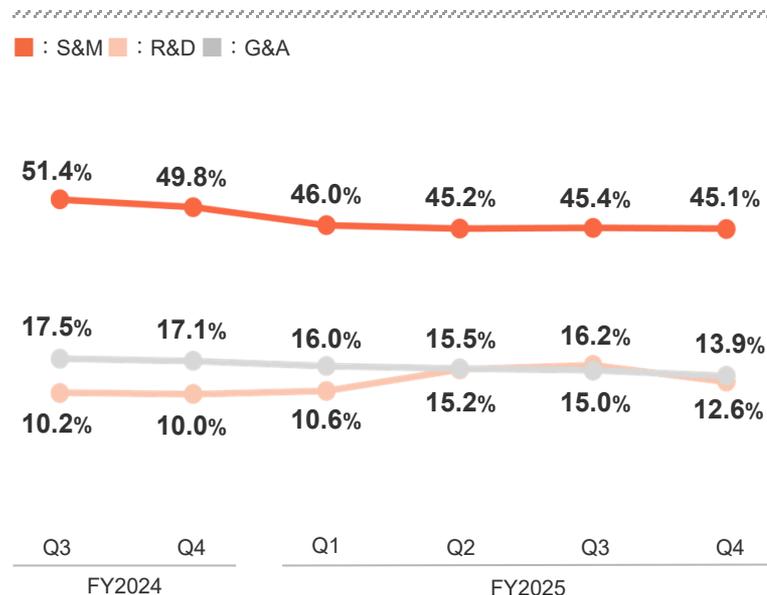
\*1 : 限界利益は、「売上高-通信費(売上原価)-支払手数料(売上原価)」により、限界利益率は「限界利益÷売上高」により算定。

## 効率的な投資とコストコントロールを実施

### 販管費推移\*1



### 売上高販管費比率\*1

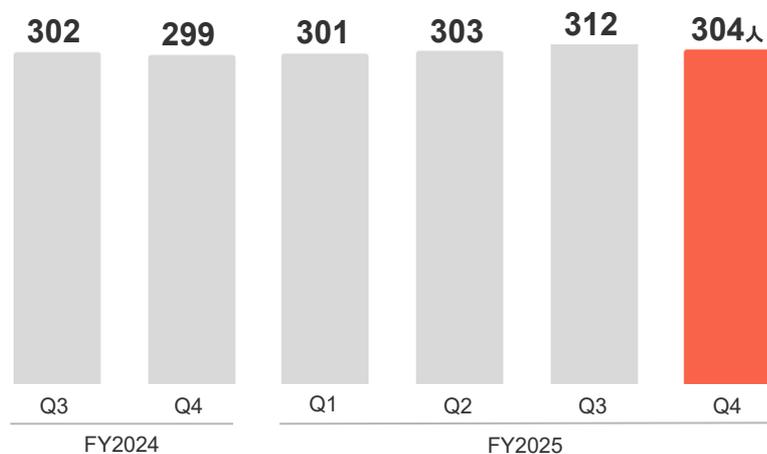


\*1 : S&M : Sales and Marketingの略。各四半期会計期間における「マーケティング含むセールス部門に係る人件費、広告宣伝費、販売手数料等及び関連する共通経費の合計額」。R&D : Research and Developmentの略。各四半期会計期間における「開発部門に係る人件費等及び関連する共通経費の合計額」。G&A : General and Administrativeの略。各四半期会計期間における「コーポレート部門に係る経費及び関連する共通経費の合計額」。

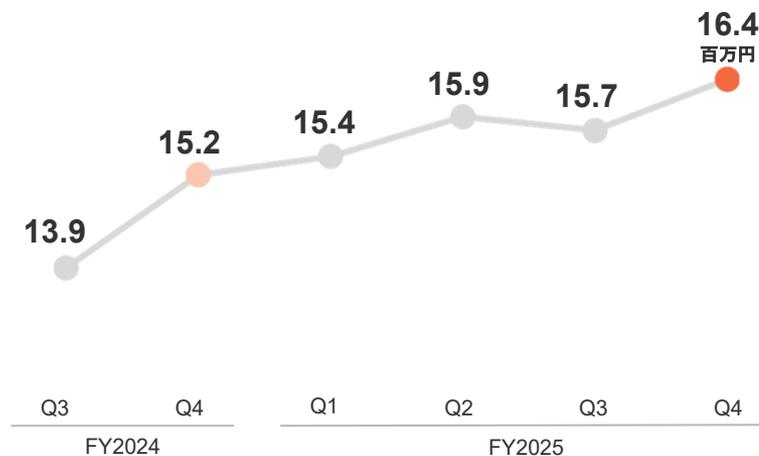
# ■ 投資（人的投資）の状況

事業進捗に伴う採用等の人的投資コントロールを実施  
組織開発や人材育成、社内業務のAI活用により組織生産性が向上

## 従業員数\*1



## 従業員一人当たりARR



\* 1 : 非正規雇用及びSES人員数を含む。

# 損益計算書（単体）

国内事業の成長に伴い、単体業績の営業利益が通期黒字化を達成  
海外展開について、ベトナム子会社の実績進捗を鑑みて、関係会社株式評価損（特別損失）を計上

単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2024 累計期間 (単体)	FY2025 累計期間 (単体)	前期比
売上高	4,073	4,895	+20.2%
営業利益	-509	7	+516
営業利益率	-12.5%	0.2%	+12.6pt
経常損失	-513	-19	—
当期純損失	-759	-40	—

## 特別損失の計上について

- 2024年3月に設立したベトナム子会社について、約43百万円の関係会社株式評価損（特別損失）を計上
- 現地企業の開拓やアライアンス等の事業進捗はある一方、業績を踏まえ会計基準に基づき評価損を計上

# 業績予想



# 業績予想の概要

## 中期方針

### SaaS企業から現場課題を広く解決する「インフラ企業」へ

- ソフトウェアについてSPIDER+ Workspaceに関連した新規開発を進め、FY2028までにCAGR+20%以上の成長を構築、BPOやプロフェッショナルサービス等によるソリューション事業は売上高20億円を見込む
- サービス拡充による継続的な価値提供により効率的な規模拡大を進め、連結営業利益率は10%以上を狙う

## FY2026 重点施策

### SPIDER+Workspaceの浸透とソリューション事業の強化

- FY2025に戦略変更したSPIDER+ Workspaceの浸透を進め、ARRはFY2026末でYoY Growth+20%に再成長
- BPOとプロフェッショナルサービスの体制を拡充し、ソリューション事業の成長を加速
- 海外展開において、ベトナムに次ぐ重点領域の開拓を強化

## FY2026 業績予想

### 売上高成長20%、営業利益通期黒字化

- SaaS事業のARR成長加速を主な成長ドライバーに、売上高59億円（YoY Growth +20%）を達成する
- SPIDER+ Workspaceやソリューション事業への投資を行いながら、営業利益通期黒字化を達成する

# FY2026業績予想

	FY2025実績	FY2026予想	前期比	業績予想の前提
売上高	4,895百万円	5,900百万円	+20.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SPIDER+ Workspaceの浸透によるARRの成長加速が、主な成長ドライバー（期末ARR目標6,000百万円、前期比+20%）               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ FY2025.Q3に戦略アップデートし、SPIDER+ Workspace拡販にリソースを集中し、プラン切替えや一括導入などを進めている</li> <li>○ 上記に伴うARRの成長加速は、FY2026.Q2以降と想定する（FY2026.Q1がARR成長率停滞の底打ちと見込む）</li> </ul> </li> <li>● プロフェッショナルサービスやBPOサービスへの投資も強化し、非ストック収入の成長も加速する（ストック収入比率：95%未満）</li> </ul>
営業利益	-10百万円	50百万円～	黒字化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高総利益率は、FY2025通期平均の73%以上を見込む</li> <li>● 販管費は、各四半期10～11億円を想定し、上半期にSPIDER+ Workspaceの推進や、ソリューションサービスの強化を目的とした人的投資・開発投資を積極的に行う方針であるため、営業利益は下半期から通期黒字化に向けて改善していくと想定</li> <li>● ソフトウェアの技術基盤に対する投資を特に強化するため、フリー・キャッシュ・フローは前期並のマイナスとなる見込み（FY2025：連結フリー・キャッシュ・フロー△103百万円）</li> </ul>

S<sup>+</sup>

## Vision

つくる人の“働く”を夢中にする、現場インフラ

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>

S<sup>+</sup>

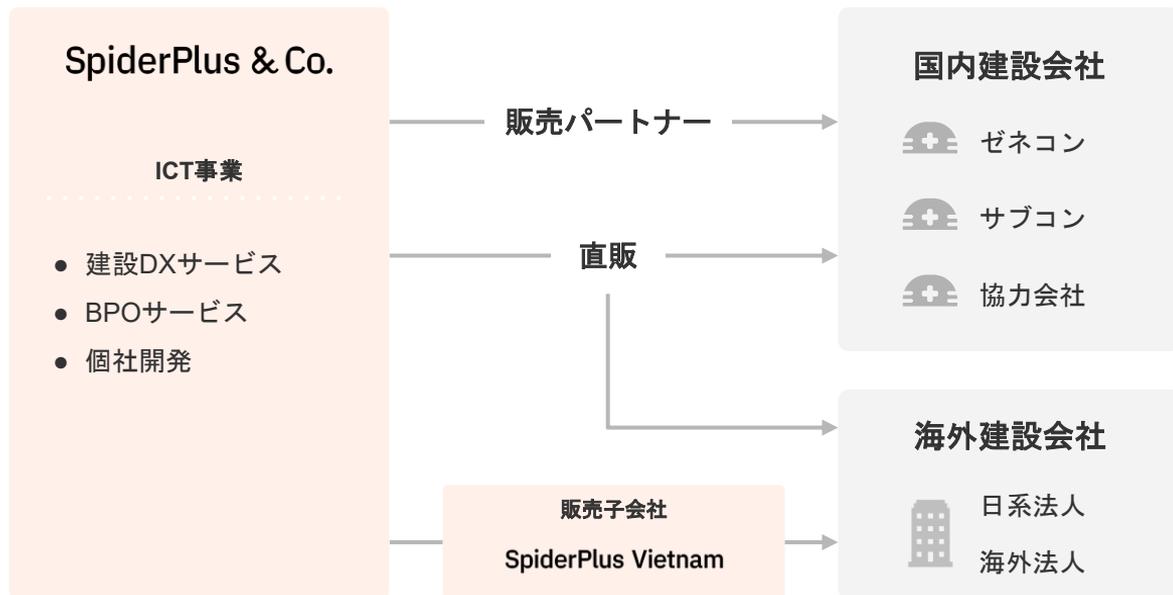
# 參考資料



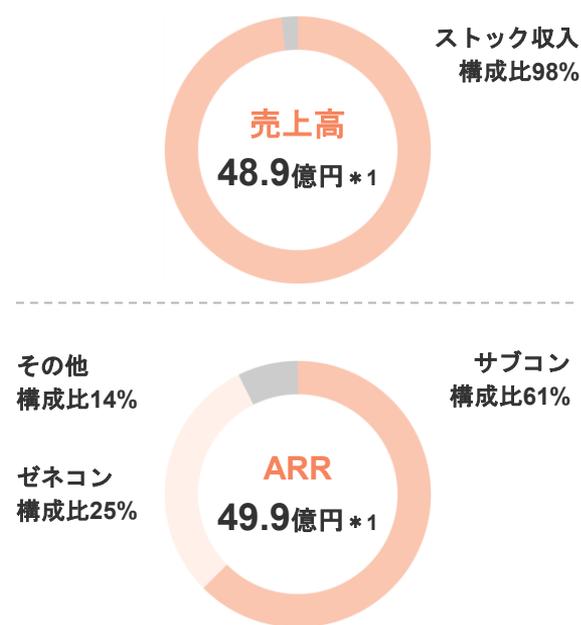
# SPIDER+のビジネスモデル

サブスクリプション型のビジネスモデルを展開  
ビルやマンションなど、大規模現場に従事するゼネコン・サブコンが主なターゲット

## 事業系統図



## 売上高・ARR構成



\*1：FY2025期末実績。ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

業種別に機能群をまとめたプランと追加機能をソフトウェアとして提供  
 その他、BPOや個社開発サービスも展開

### 標準プラン



#### 基本機能

図面管理

写真管理

資料閲覧

帳票作成

#### 指摘管理

エスプラス レポート  
**S+Report**

帳票をそのままの見た目でデジタル化！帳票作成を現場でパパッと完了。

エスプラス コラボ  
**S+Collabo**

毎日の報告・連絡・共有をアプリで完結。現場全員の連携をもっとスムーズに。

### 建築工事向けプラン



標準プラン



建築工事向け検査機能

### 電気工事向けプラン



標準プラン



電気工事向け検査機能

### 空調・衛生工事向けプラン



標準プラン



空調・衛生工事向け検査機能

### 追加機能

**S+BIM**



新たなBIMソフトをインストールすることなく、SPIDER+上で3Dモデルの閲覧が可能です。

### 追加サービス

**S+BPO**

検査前準備など「段取り」仕事のアウトソーシングが可能。コスト削減と効率化を図り、本来の業務に集中できる環境を実現。

**個社開発**

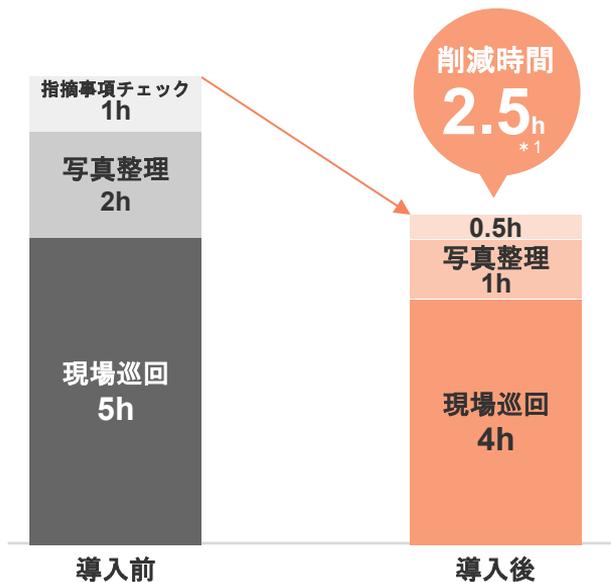
独自機能の開発や、SPIDER+とのシステム連携など、個社のDXニーズに対応。

\*1：提供形態は2025年11月現在の内容。

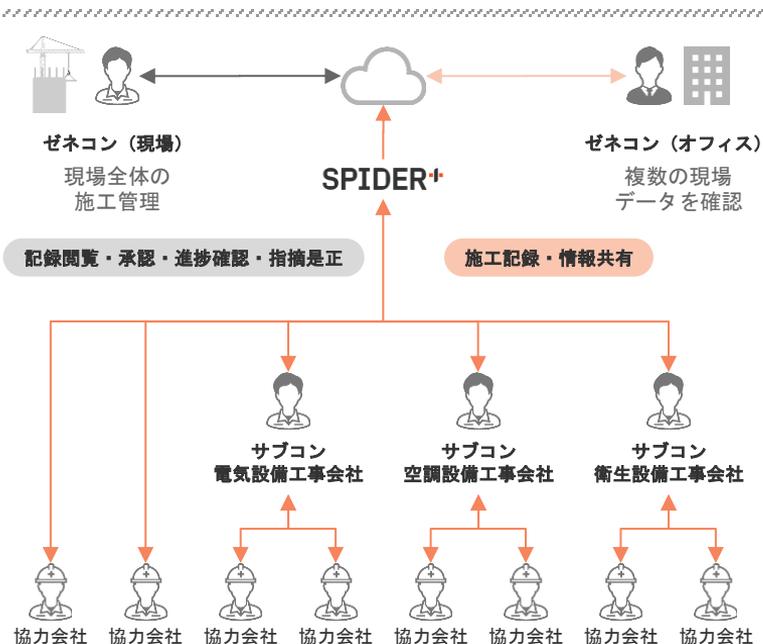
# SPIDER+の導入効果

施工管理の業務効率化に留まらず、  
ゼネコン・サブコンの連携による「現場全体のDX」ができることも特徴

## 日々の業務を効率化



## 現場全体を効率化



\* 1 : 削減できる作業時間はSPIDER+を導入する企業の社内調査資料に基づくもの。

# SPIDER+が選ばれる理由

確かな導入効果に加えて、  
建設業界大手の導入実績と充実したサポート体制も選ばれる決め手に

## 業界大手の導入実績

総合建設工事・デベロッパー



電気設備工事・空調衛生工事



## 充実したサポート体制

自らが建設業出身だからこそ理解する  
徹底的なサポートの重要性

セミナー／動画

HELPページ

サポートセンター

使い方から  
他社事例まで

キーワード検索で  
必要な情報を確認！

困りごとは  
即座に解決



専門性の高い機能群と事業者間連携による現場全体のDX

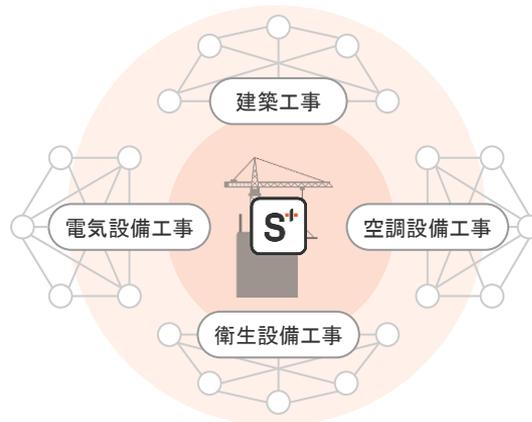
### 専門性の高い機能群\*1

施工管理サービスは機能特化型が多い一方で、  
SPIDER+は多機能型で対応業種の幅が広く、  
専門性の高い業務にも対応可能

現場監督 (施工管理)	施工管理の5大業務				
	品質 管理	工程 管理	安全 管理	環境 管理	原価 管理
建築工事	◎				
設備工事 電気・空調・管工事	◎				

### 事業者間連携

事業者間での情報共有・指示報告がSPIDER+で可能  
現場コミュニケーションがデジタル化することにより、  
新たな業務効率化が生まれる



\*1: 「◎」はSPIDER+が特に優位性の高い業務を表す。

# 獲得可能な市場規模

建設DXの市場規模は約9,000億円\*1、  
 その中でも余白が大きなSPIDER+のターゲット市場

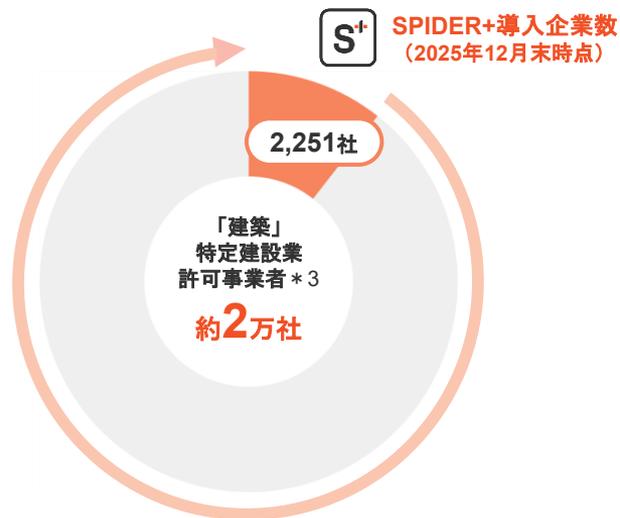
## 既存顧客の浸透余白\*2

2025年12月末における  
 既存顧客2,251社現場監督者数

約17万人



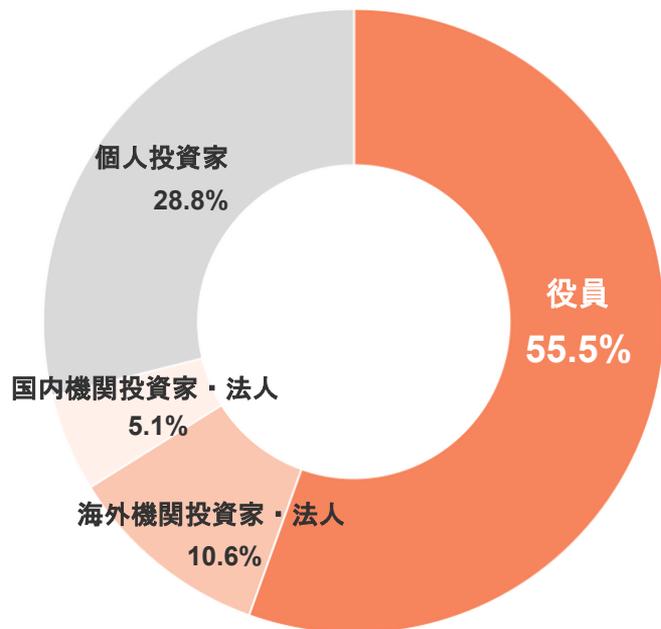
## SPIDER+のコアターゲット企業数\*3



\*1~3：本資料の「統計資料出典等」に出典を記載。  
 © 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

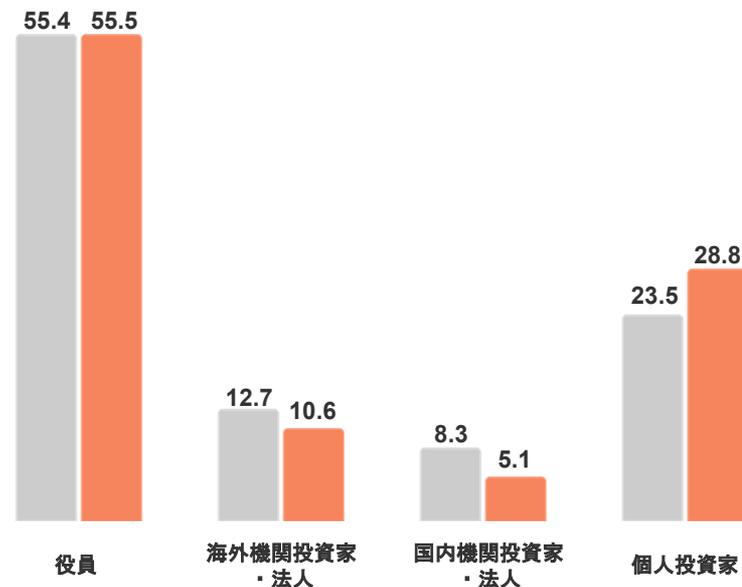
## 株主構成について

株主構成\_2025年12月31日時点\*1



株主構成の変化\*1

■ : 2025年6月30日時点 ■ : 2025年12月31日時点 単位 : %



\*1 : 潜在株式を含まず算出。

© 2026 SpiderPlus & Co. Securities Code : 4192

## KPI推移\*1

	FY2023.Q4	FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4
<b>ARR (単位：百万円)</b>	3,520	3,691	3,963	4,202	4,530	4,634	4,824	4,911	<b>4,992</b>
大手企業	2,496	2,570	2,740	2,858	3,006	3,034	3,155	3,176	<b>3,198</b>
中小企業	1,024	1,120	1,222	1,343	1,524	1,599	1,669	1,735	<b>1,793</b>
<b>契約企業数 (単位：社)</b>	1,841	1,901	1,985	2,056	2,117	2,134	2,172	2,215	<b>2,251</b>
大手企業	365	373	383	381	386	387	386	385	<b>391</b>
中小企業	1,476	1,528	1,602	1,675	1,731	1,747	1,786	1,830	<b>1,860</b>
<b>ARPA (単位：千円)</b>	159	161	166	170	178	180	185	184	<b>184</b>
大手企業	569	574	596	625	649	653	681	687	<b>681</b>
中小企業	57	61	63	68	73	76	77	79	<b>80</b>
<b>ARPU (単位：円)</b>	4,282	4,437	4,600	4,740	4,997	5,109	5,242	5,252	<b>5,305</b>
大手企業	4,019	4,124	4,258	4,342	4,469	4,519	4,628	4,606	<b>4,629</b>
中小企業	5,092	5,371	5,605	5,887	6,515	6,790	6,996	7,065	<b>7,170</b>
<b>ID数 (単位：ID)</b>	68,508	69,321	71,809	73,885	75,555	75,591	76,694	77,923	<b>78,412</b>
大手企業	51,748	51,931	53,630	54,865	56,059	55,957	56,811	57,459	<b>57,565</b>
中小企業	16,760	17,390	18,179	19,020	19,496	19,634	19,883	20,464	<b>20,847</b>

\*1：大手企業／中小企業の区分は、従業員300名以上等の当社顧客管理基準に基づく区分。なお、FY2025.Q1に大手企業/中小企業の区分を整理し、FY2024以前の数値も当該区分に基づき再集計している。

# ディスクレームー

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、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、保証していません。

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。