



会社説明資料

オープンワーク株式会社

2025.6.24

INDEX

イントロダクション

サービス概要

業績の状況

カンパニー・ハイライト

事業計画と成長戦略

株主優待制度

イントロダクション



企業概要

会 社 名	オープンワーク株式会社
所 在 地	〒150-6139 東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア39F
事 業 内 容	転職・就職のための情報プラットフォーム「OpenWork」の開発・運用業務を含む ワーキングデータプラットフォーム事業
設 立	2007年6月
資 本 金	1,649百万円（2025年3月末時点）
親 会 社	株式会社リンクアンドモチベーション
代 表 者	代表取締役社長 大澤陽樹
従 業 員 数	134名（2025年3月末時点）

CORPORATE SLOGAN

私たちの目指す世界

さあ、自由に生きよう。働きがいすべての人へ

MISSION

そのために、私たちが果たすべき使命

ひとりひとりが輝く、ジョブマーケットを創る。

オープンワークが目指す世界

状況

社会の変化に伴い、「働く」の主役は会社から個人へと変化しています。



課題

個人が働くに関する意思決定をするための仕組みが充分ではありません。

実態と乖離した
イメージ広告

入社後の実状は
ブラックボックス



これからのジョブマーケットには情報の透明性が重要だと感じ、
私たちはOpenWorkをはじめました。

サービス概要



OpenWorkとOpenWorkリクルーティングの関係

openwork



日本最大級の
社員クチコミ情報サービス



ユーザー数
734万人

Web履歴書
登録者数
147万人

求職者情報

企業情報

求人数
8.4万件

openwork
リクルーティング



多様な優秀人材に出会える
採用サービス



契約社数
3,990社

※数値は2025年5月末時点

日本最大級の社員クチコミサイト「OpenWork」

実際に働いたユーザーの経験に基づく「社員クチコミ」を中心に会社のデータを閲覧可能。



評価スコア



社員クチコミ

オープンワークの組織・転職リサーチ
組織体制・企業文化

代表取締役、在籍10〜15年、現職（回答時）、中途入社、男性、オープンワーク

良いサービス、良いプロダクトを作ろうとする想いが共有され、一人一人が責任感を持ち、主体的に仕事に取り組んでいる。

まだ正社員で30名程度の規模のため、ほとんど階層がなくフラット、自分のやり方で仕事が任せられる環境。逆に言うと、きっちり仕事が管理され、フィードバックが綿密に行われるようなこともあまりない。現状は、全員が中途入社で、大手人材会社、コンサル、ネット大手、Sierなどからメンバーが集まり、それぞれが特性を持ち合いながら仕事を進めている。

ジョブマーケットで新しい価値を生み出そうとしているベンチャー企業としては、マイペースで温厚なメンバーも多く、じっくり落ち着いて働ける社風。今後はもっとアグレッシブなメンバーが入るとを期待。

月間残業時間・有給休暇消化率



社員クチコミ閲覧手順

下記手順にて一定期間社員クチコミを閲覧することができます。

Web履歴書を登録	OpenWork上で求職活動が可能に
クチコミを投稿	500文字以上で投稿
提携サービスに登録	OpenWorkが紹介する人材サービス等に登録
有料会員登録	1,800円/月（税別）

openwork
リクルーティング

OpenWorkの収益源

紹介料収入

月額課金収入

累計 社員クチコミ・評価スコア数

1,930万件

累計 登録ユーザー数

734万人

※2025年5月末時点

企業向けダイレクトリクルーティングサービス「OpenWorkリクルーティング」

多様な優秀人材に出会える採用サービス。「働きがい」を採用力に変える人的資本経営時代の採用媒体。

求人掲載

自社の企業ページに求人を掲載



スカウト送信

ユーザーに直接アプローチ



今までのモデル



openwork リクルーティング



サービス利用費用 (税別)

基本利用料

120万円／年 ※1 ※2

採用成功報酬

中途採用：70万円／人
新卒採用：30万円／人 ※3

※1 人材紹介エージェント経由の場合は別プランあり

※2 契約期間や活用頻度により複数プランあり。

※3 中途・新卒採用双方利用の場合。どちらか一方の場合は中途80万円／人、新卒35万円／人。

※2025年5月末時点

掲載求人数

8.4 万件

Web履歴書登録者数

147 万人

契約社数

3,990 社

クチコミデータを新たな社会課題解決に活用する「オルタナティブデータサービス」

当社のクチコミデータを、資本市場の予測や組織課題の可視化といったサステナビリティ課題の解決に活用する新たなサービスを提供中。

オルタナティブデータ※サービス

サービス名

FIS
(Financial Indicator Service)

DAP
(Data Analytics Platform)

サービス内容

OpenWorkのクチコミデータを加工して提供し、**企業の株価予測などに活用**

各企業のクチコミをAIで分析し、
企業風土・働きがい等の**組織課題をレポート化**

対象顧客

国内外の資産運用会社

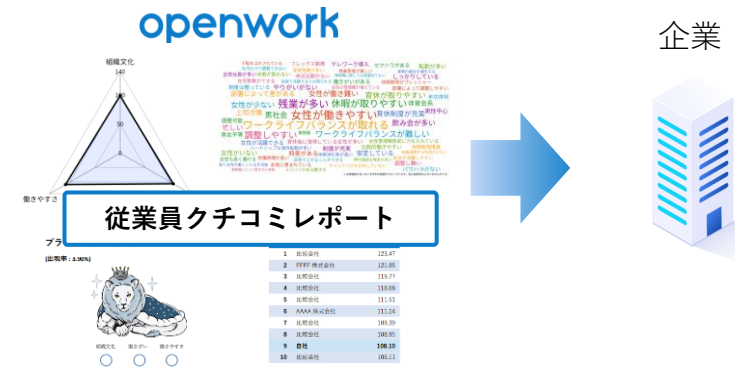
※海外・国内の大手ヘッジファンド、資産運用会社等に提供中

法人

サービスイメージ

従業員からの評価を分析し、ESG投資に活用

組織課題を可視化したレポートを提供し、
人的資本開示や人事制度の改善などに活用



※これまで利活用が進んでいなかった、新たなデータ

キャリア情報の交換・収集のためのコミュニティサービス「OpenWorkキャリア」

ユーザー間でキャリアの情報交換ができる「OpenWorkキャリア」を2025年3月に正式リリース。

今後はOpenWork・OpenWorkリクルーティングとの連携も強化。

「OpenWorkキャリア」サイト



サービス

- ✓ 年代・年収・キャリアサマリー等の情報を登録
- ✓ フォローや相互質問等によりキャリア情報を収集・交換
- ✓ 年収だけでなく、職種毎のやりがいを軸にしたキャリア検討が可能

主要指標・今後の予定

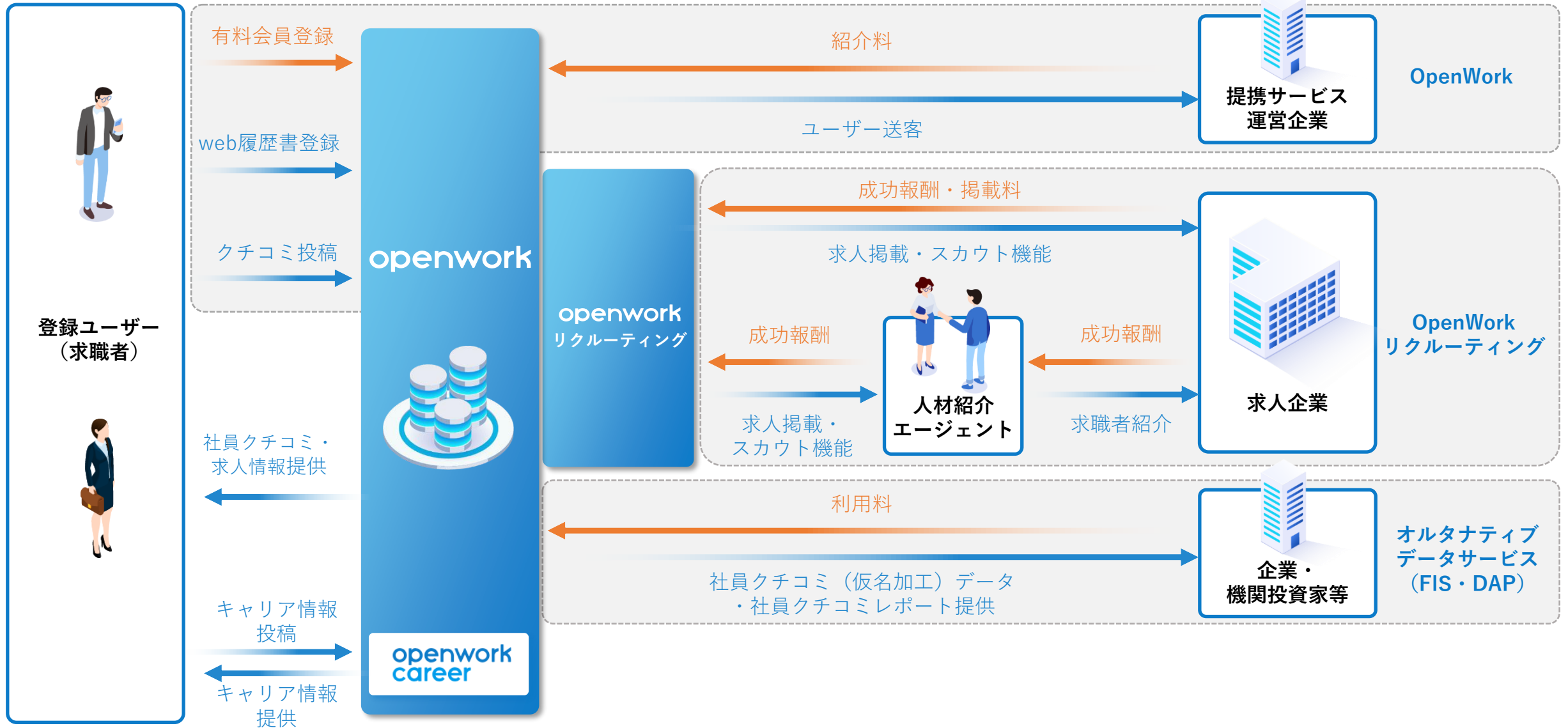
- ✓ ユーザー数1.6万人、月間PV数20万件（2025年4月時点）
- ✓ OpenWorkサイトからの導線強化
- ✓ キャリアパス分析等の機能追加



事業系統図

「OpenWork」のデータとユーザーを基盤としてサービスを展開。

→ サービス・行動
→ 金銭報酬



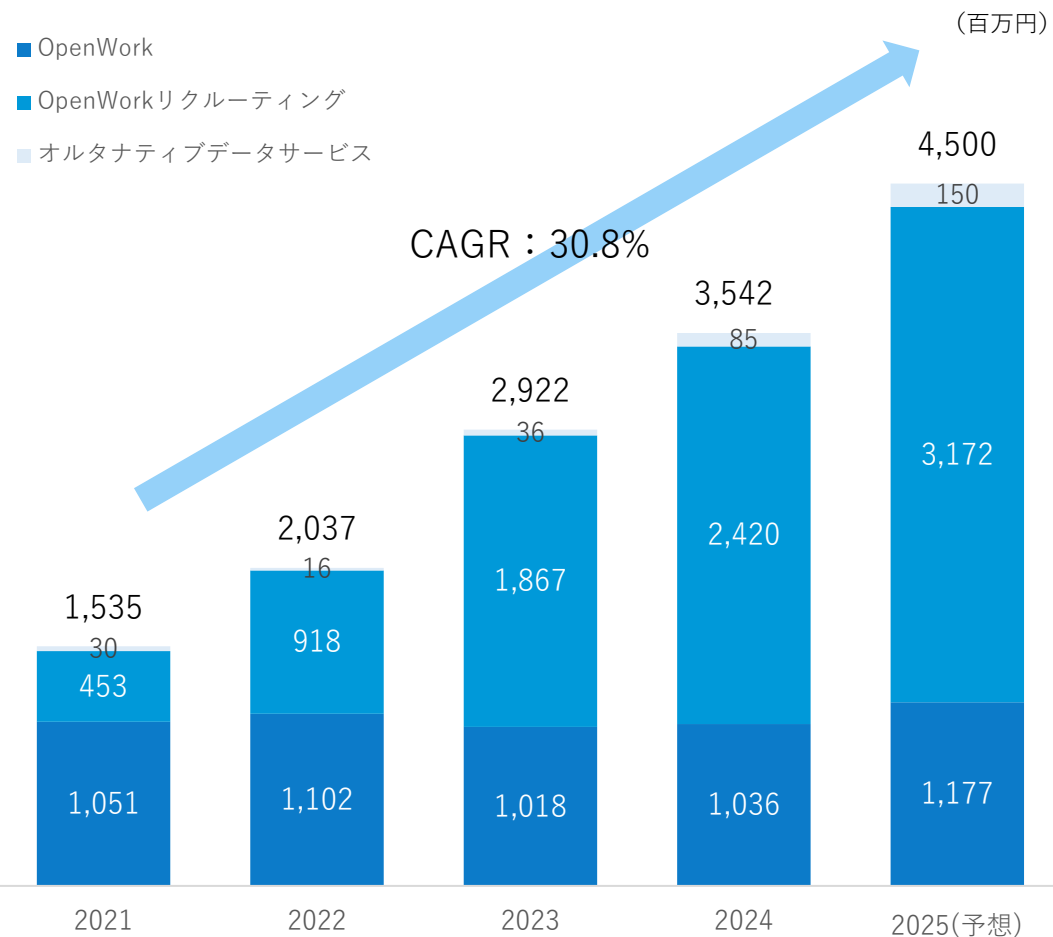
業績の状況



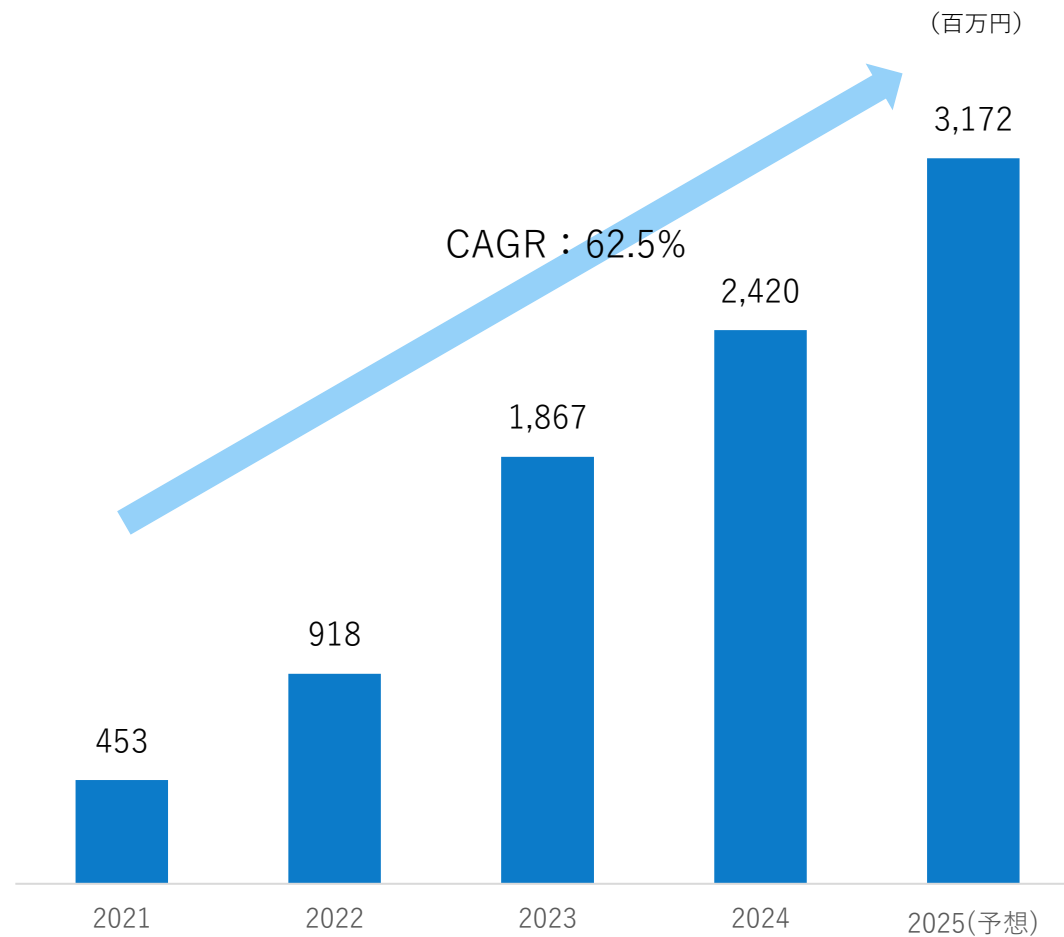
営業収益の推移

OpenWorkによる安定的な営業収益を確保しながら、OpenWorkリクルーティングの高成長を達成。
2023年12期からはOpenWorkリクルーティングが収益の柱に。

営業収益（サービス別）



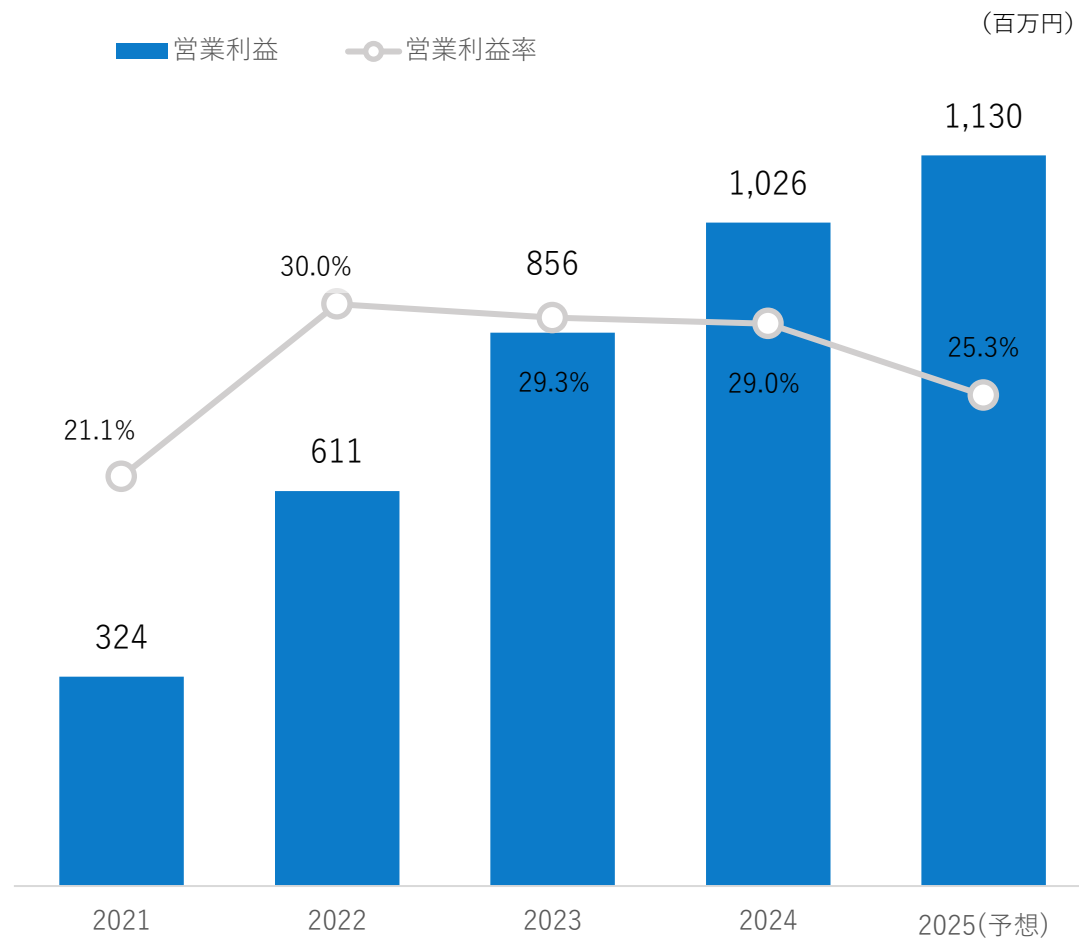
OpenWorkリクルーティング 売上



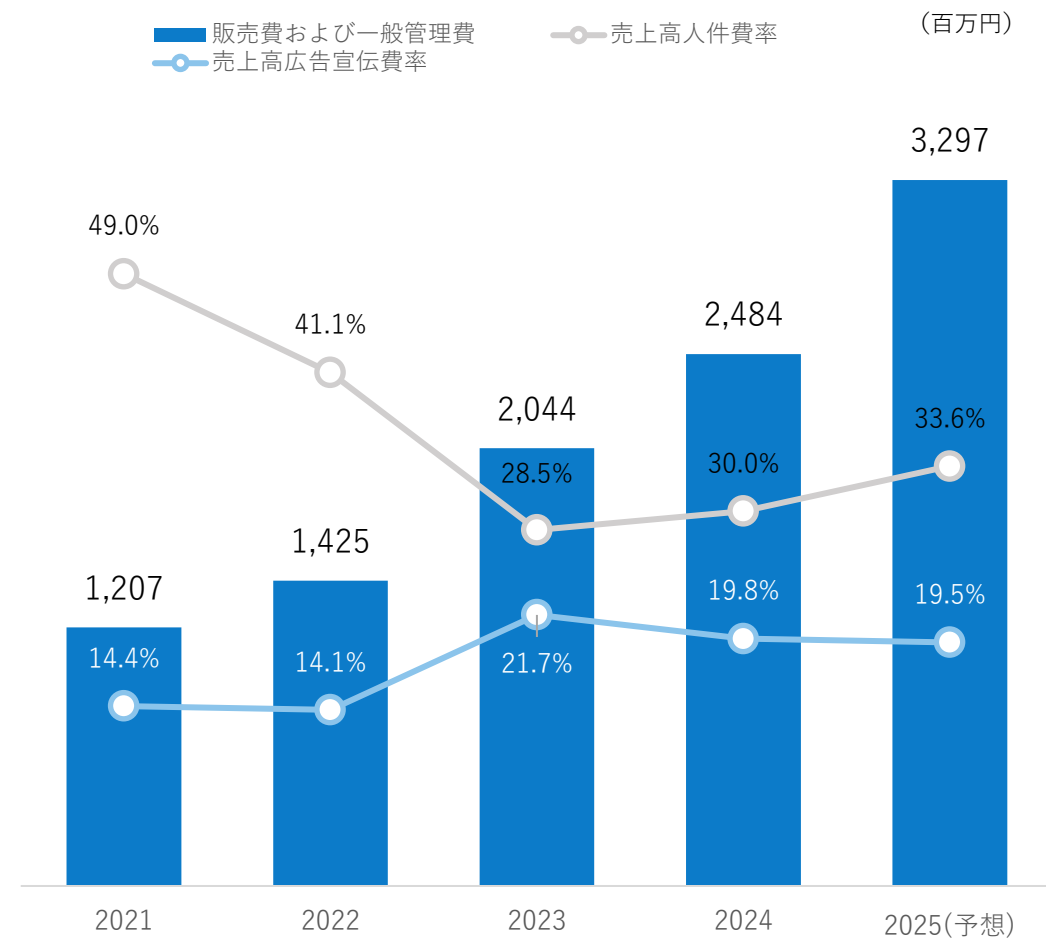
営業利益・販管費の推移

2025年12月期は今後の成長のための人件費投資を積極化するが、営業利益率は25%以上を維持。

営業利益／営業利益率



販売費および一般管理費
売上高に対する人件費率・広告宣伝費率



直近の四半期（2025年12月期 第1四半期）決算

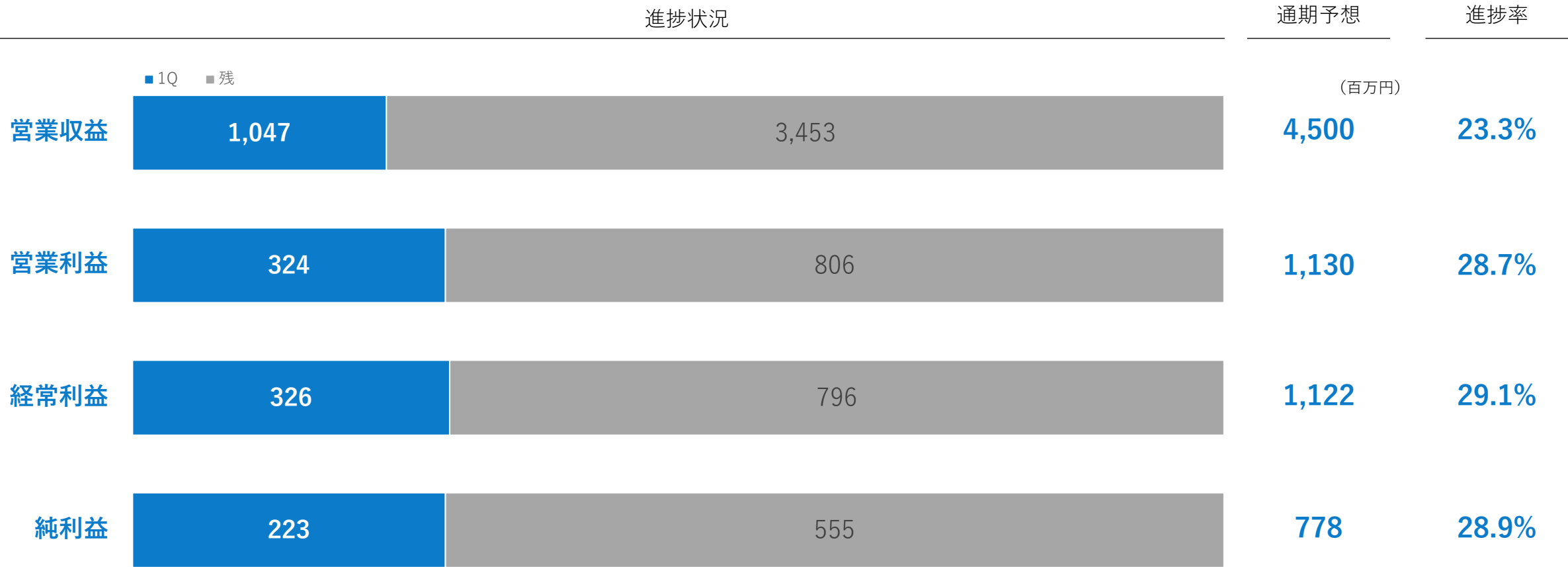
各サービスとも営業収益は順調に成長。オルタナティブデータサービスは企業向けレポート(DAP)の販売集中で大幅増。集中的な広告投資を行った前1Qに比しては各利益とも大きく上昇。

(百万円)

	2024年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	前期比
営業収益	778	1,047	+34.5%
OpenWork	256	309	+20.9%
OpenWorkリクルーティング	511	693	+35.5%
オルタナティブデータサービス	10	43	+300.7%
営業費用	708	722	+1.9%
営業利益	69	324	+364.4%
営業利益率	9.0%	31.0%	+22.0pt
経常利益	70	326	+365.7%
当期純利益	45	223	+394.9%

今期業績の進捗と見通し

1Q時点の進捗は期初予想通り。営業収益は例年通り2Qから一段切り上がり達成に向かう想定。
積極採用、広告投資により下期に費用が増加することで、各利益も期初予測の通り着地する見込み。



カンパニー・ハイライト



1 日本最大級のワーキングデータプラットフォーム

2 成長を加速させるユニークなビジネスモデル

3 市場機会と成長ポテンシャル

1

日本最大級のワーキングデータプラットフォーム

高いクチコミクオリティによりネットワーク効果を発揮

良質な社員クチコミが、ユーザーの訪問を促すエコシステムを確立。広告宣伝費に依存しすぎることなく継続的にユーザーを増加できている。

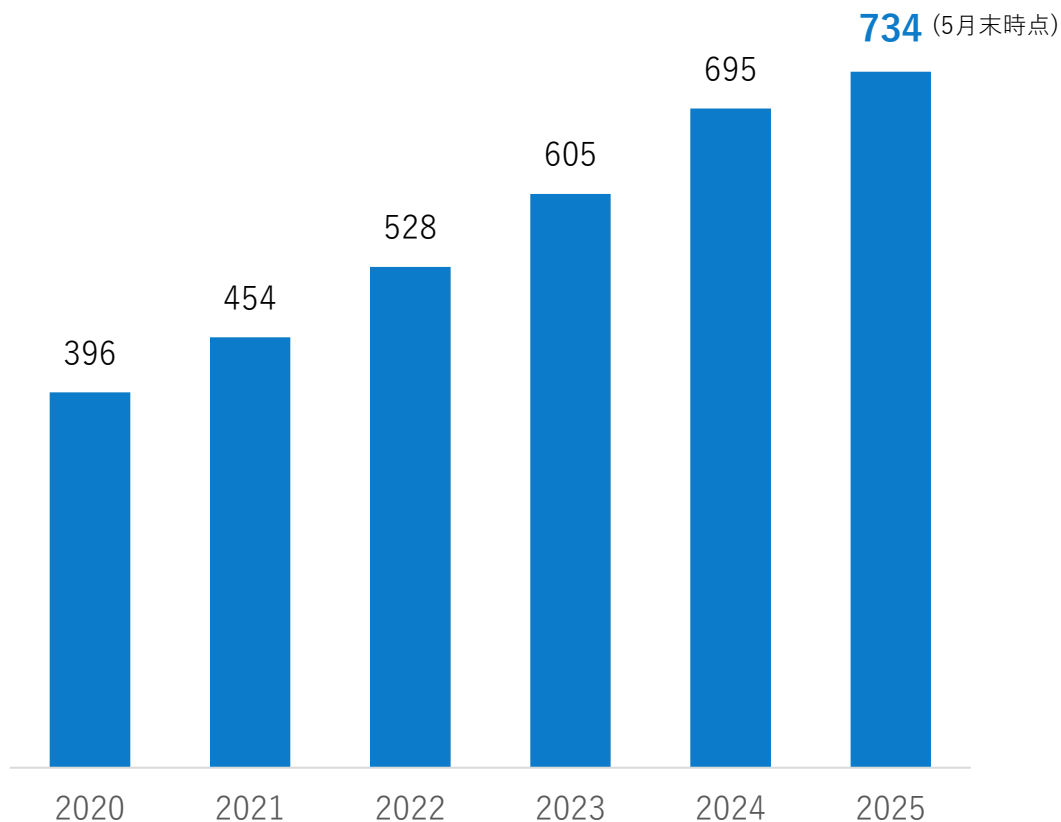


登録ユーザー数734万人を誇る日本最大級の社員クチコミサイトを構築

「OpenWork」「OpenWorkリクルーティング」の収益基盤となる「OpenWork」の登録ユーザー数、ワーキングデータの中心である社員クチコミ・評価スコア数は着実に増加。

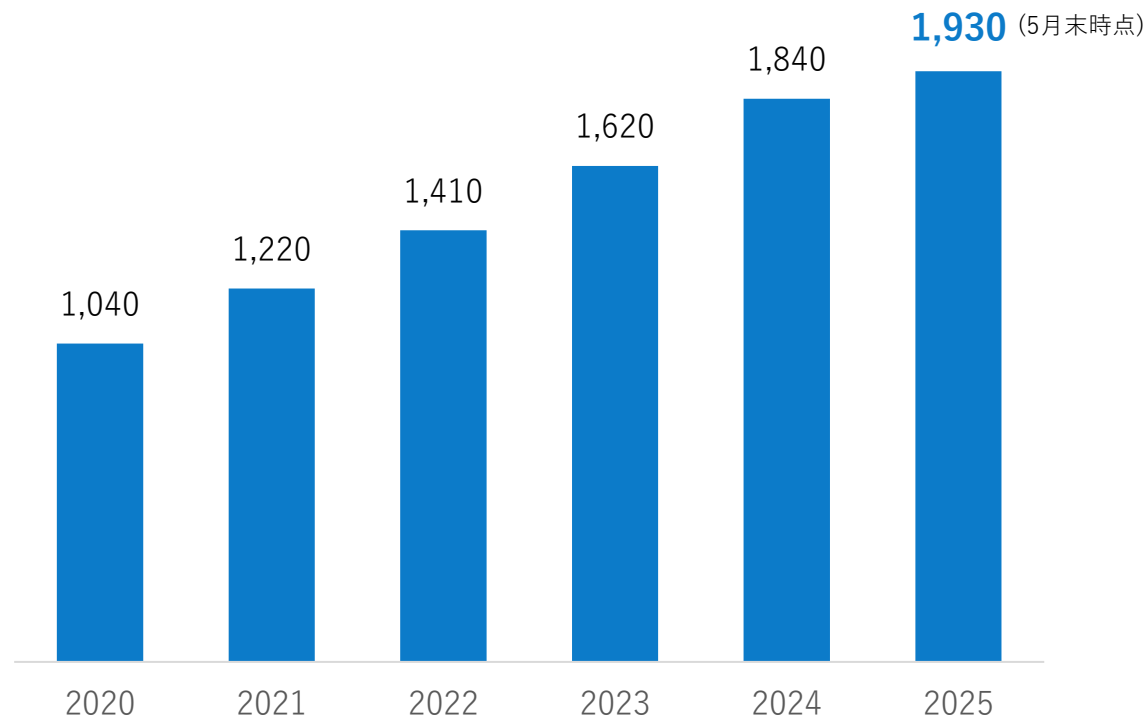
OpenWork 累計登録ユーザー数

(万人)



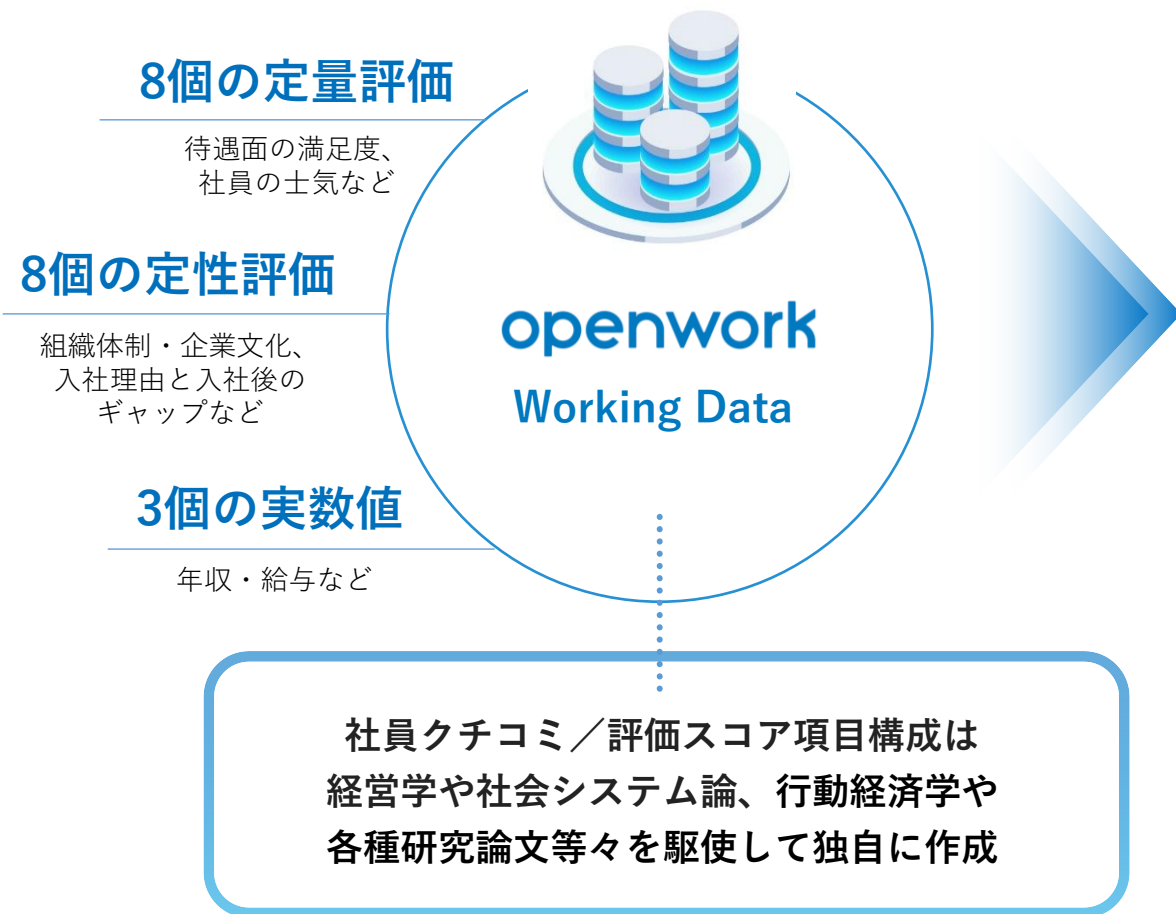
OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(万件)



保有するワーキングデータは外部機関からも認められるクオリティ

独自の定性クチコミ／評価項目を設定。研究機関や投資ファンドに認められる高い品質。



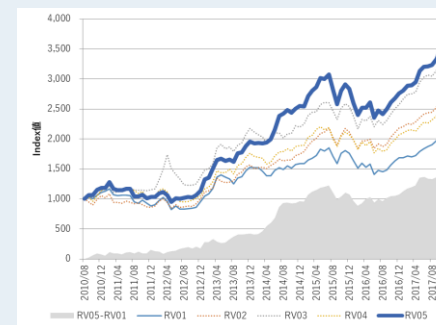
無形資産を多く含む 企業の非財務データ

従業員満足度の
明確な指標

企業実態の
透明性

国内の大学・専門機関が研究に
海外のヘッジファンド等が投資に活用

オープンワークの
社員クチコミを
分析した論文が
2018年度
証券アナリスト
ジャーナル賞を受賞※



組織文化スコアの年間変化率による5分位のポートフォリオからインデックスを構築した。年間変化率が高い (RV05) と低い (RV01) のロング・ショート・ポートフォリオでは、有意なアルファとなるポジティブな超過リターンが観測された。

※「従業員口コミを用いた企業の組織文化と業績パフォーマンスとの関係」（西家宏典氏と津田博史氏の共同論文）

(参考) 当社ワーキングデータの論文採択・共同研究事例

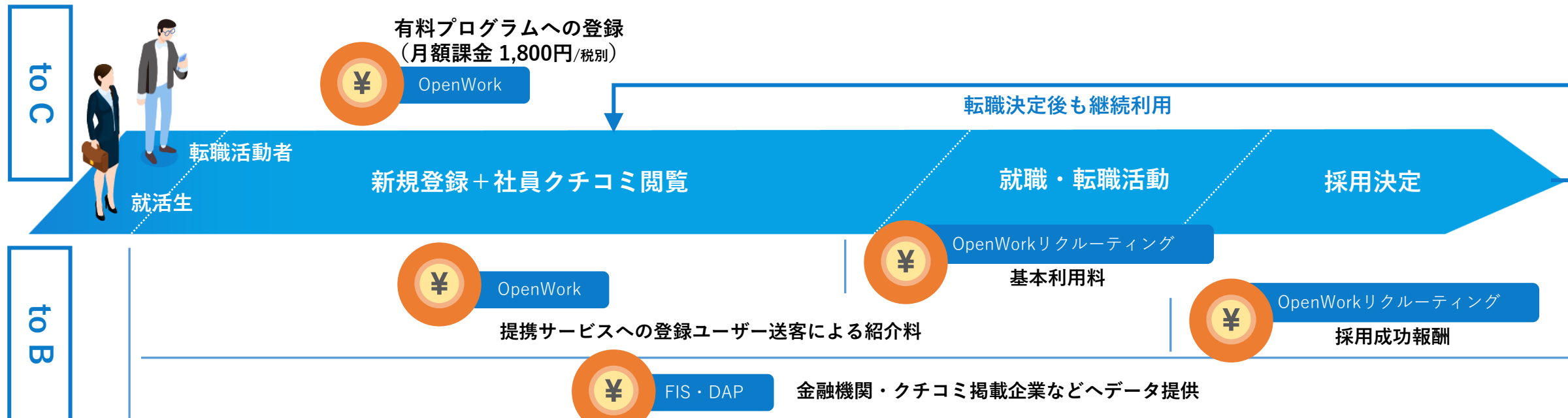
No	共同研究機関	タイトル	発表	筆者	掲載箇所	ポイント
1	(株)クレジット・プライシング・コーポレーション	従業員口コミを用いた企業の組織文化と業績パフォーマンスとの関係	2018年	西家宏典 津田博史	公益社団法人日本証券アナリスト協会「証券アナリストジャーナル」 2018年度証券アナリストジャーナル賞受賞	上場企業の社員クチコミを機械学習によりスコア化し企業株価との関係を調査。組織文化が改善している企業のポートフォリオには統計的に有意な正の超過リターンが観測された。
2	(株)クレジット・プライシング・コーポレーション	従業員口コミを用いた働きがいと働きやすさの企業業績との関係	2021年	西家 宏典 長尾 智晴	日本金融・証券計量・工学学会「ジャーナル・ジャーナル」で掲載	「働きがい」「働きやすさ」の時系列スコアと企業業績及び株価との関係を調査。両スコアの改善は統計的に有意な正の超過リターンが観測された。
3	国際決済銀行 成蹊大学	How much do firms need to satisfy employees? - Evidence from credit spreads and online employee reviews	2023年	Koji Takahashi Sumiko Takaoka	Bank for International Settlements (国際決済) WebサイトのBIS Working Papers内	従業員の満足度 (NPS) やESGスコアが企業のクレジットスプレッドに及ぼす影響を調査。製造業などの人的資本の集約度が高い業界では福利厚生が手厚いほど、信用リスクは低下することが確認された。
4	早稲田大学	Do Online Employee Reviews Predict Firm Performance (or Vice Versa)?	2024年	梁取 美夫 Yue Zhong	Academy of Management (アメリカ経営学会) で発表	企業評価スコアと企業業績の関係性を調査。企業評価スコアと企業業績が相互に影響を与えていることが示された。
5	筑波大学 ニッセイ基礎研究所 三幸エステート	Headquarters Relocation and Employee Satisfaction: Evidence from the Crowdsourced Data	2024年	佐久 間誠 松尾 和史 堤 盛人 今関 豊和 大澤 陽樹	台湾で開催される「The 2024 AsRES-GCREC & AREUEA International Real Estate Joint Conference」で発表	オフィス移転やオフィス環境が従業員のエンゲージメントに与える影響をOpenWorkのデータを用いて調査。移転動機により影響を受ける従業員満足度カテゴリの違いが検出された。
6	名古屋市立大学	国家公務員の働き方・労働環境、PSM に関する一考察：中央省庁のクチコミデータの分析から	2025年	松村 智史	名古屋市立大学都市政策研究センターのワーキングペーパー「CUPRE」に掲載	複数の中央省庁を対象とし、国家公務員の公務へのモチベーションをOpenWorkのデータを用いて調査。働き方や労働環境の現状や課題は、省庁ごとに相当の差があることが判明した。

2

成長を加速させるユニークなビジネスモデル

広範な収益機会とユーザーのスティッキネスがもたらす高いLTV

多様な収益ポイントがあり、さらに長期にわたるアクティブユーザーを多く抱えるため、高いLTVを実現。



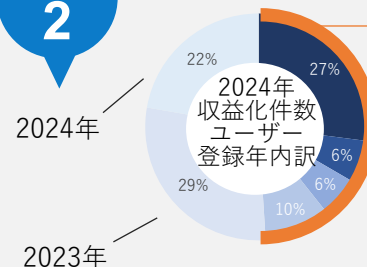
特徴 1

新卒学生の就職決定後
サービス利用継続率※1

約**20%**

就職後も情報収集目的で継続利用するユーザーが多い

特徴 2



2007年～2022年

50%が1年以上前の登録者、
30%が3年以上前の
登録者から収益化※2

長く利用するアクティブユーザーが多い

※1：24卒学生が卒業後2024年9月末までに登録キャリアステータスを学生から社会人に更新し、サービス利用を継続した割合。

※2：有料会員課金、提携サービス登録、OpenWorkリクルーティングでの就業決定のうち何れかの手段での収益化。

早期のアタッチメントによるユーザーの囲い込みの実現

既存転職サービスと一線を画す転職潜在層・顕在層の双方にアクセスできるユニークなサービス。

転職・求人サービスよりも長い時間軸でユーザーと接点を持てる

無自覚期

- キャリアを考える
- 現状に対する納得感

悶々期

- 環境を客観的に把握する
- 転職すべきかの判断材料

転職期

- ミスマッチを防ぐ
- 求人情報などの提供

転職



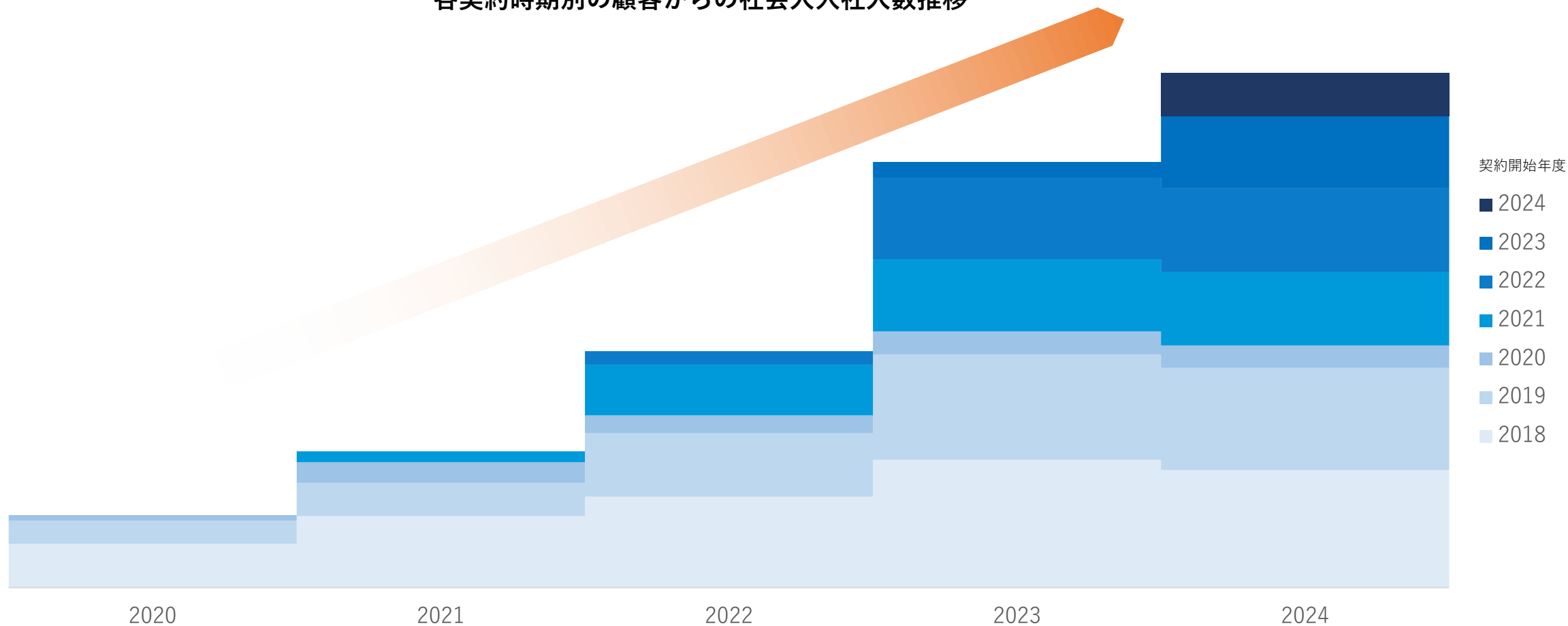
OpenWork

既存の転職サービス

ストック性の高い積み上げビジネスモデル

企業は継続的に採用決定する傾向にあるため、ストック性の高い収益構造となり、安定的な収益拡大を実現。

各契約時期別の顧客からの社会人入社人数推移



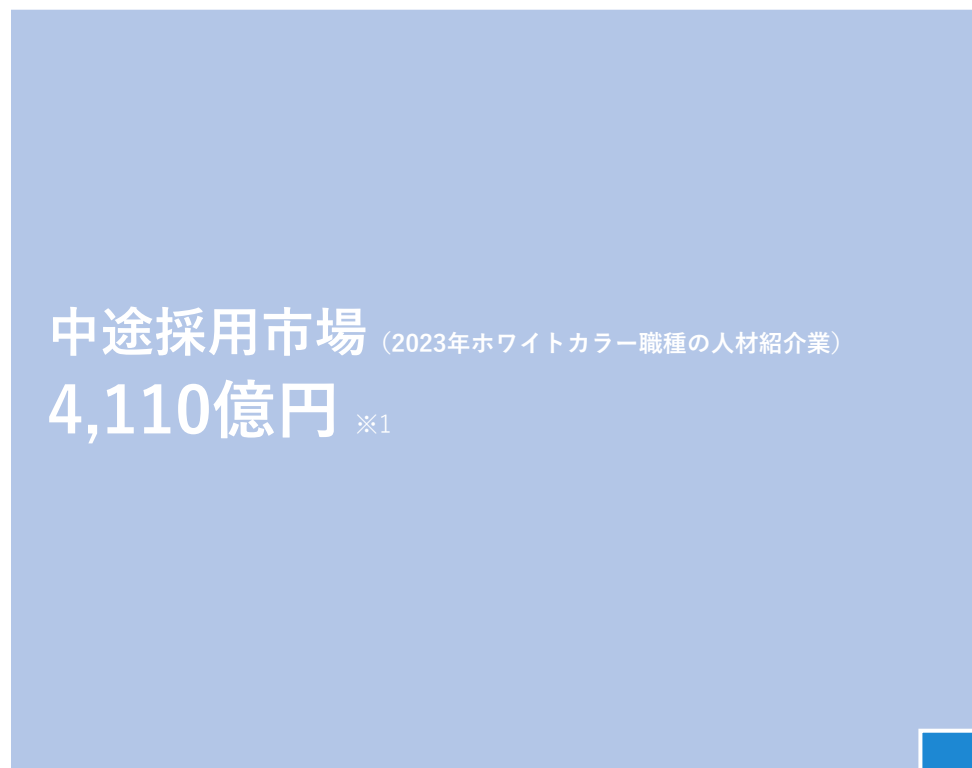
3

市場機会と成長ポテンシャル

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～立脚市場と当社のポテンシャル

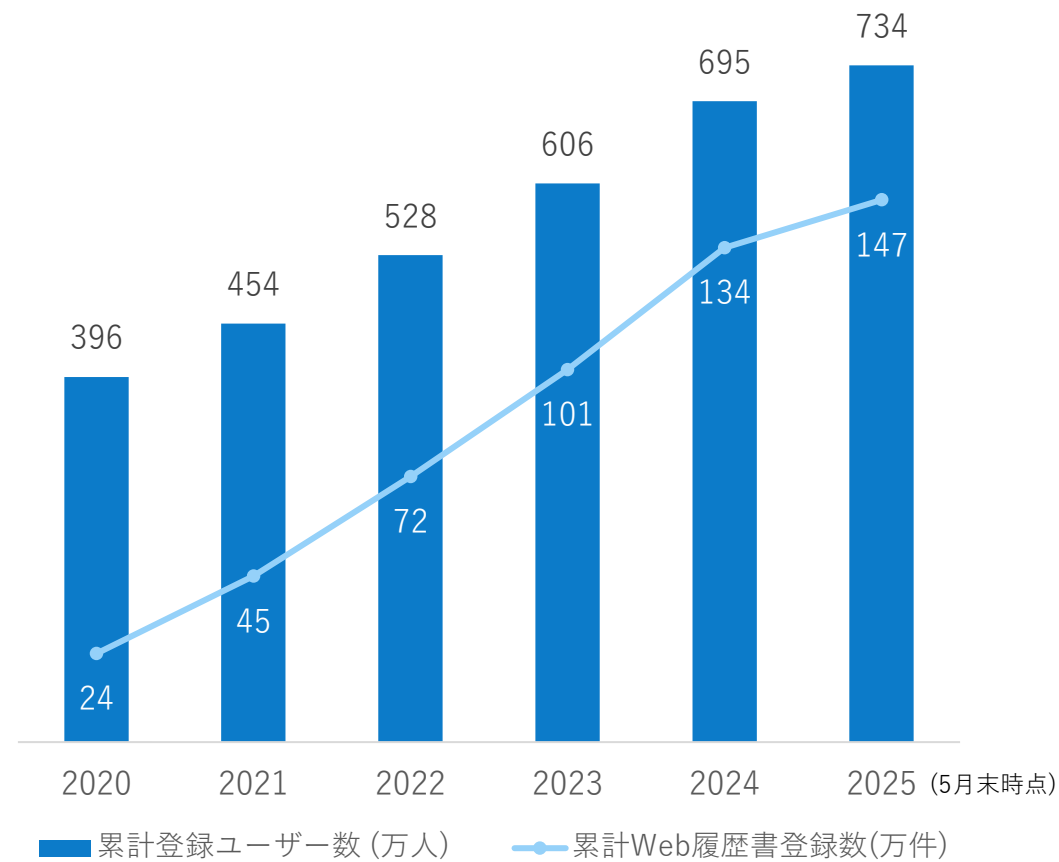
転職市場全体における当社該当領域の実績はまだ小さいが、OpenWorkのユーザー数は国内でも有数規模を誇っており、今後、大きく事業を拡大するポテンシャルは高い。

中途採用市場の規模と当社の現状



OpenWorkリクルーティング(中途):
営業収益 23億円

OpenWorkのユーザー数・Web履歴書登録数の成長

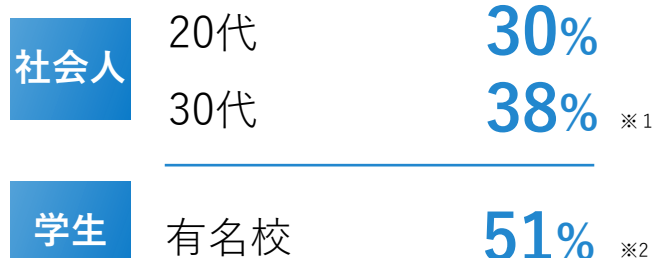


※1：出典：株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査（2024年）」（2024年10月17日発表）
注：ホワイトカラー職種（事務系、営業系、管理系、IT系などの職種）の人材紹介業市場を事業者売上高ベースで算出した。

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ 選ばれる4つの理由

優秀人材の獲得

優秀な求職潜在層・
顕在層に接触することができる



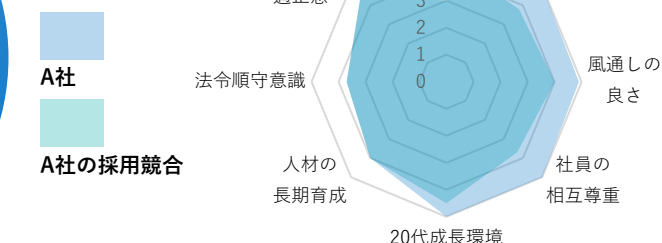
※1：2025年2月末時点のユーザー属性を集計

※2：25年卒大学生ユーザーのうち旧帝大/一橋/東工大/その他国立/早稲田/慶應/上智/ICU/G-MARCH/東京理科/関西/関西学院/同志社/立命館

採用力の強化

評価スコアの分析を通し
組織改善に活かすことで
採用力を強化できる

レーダーチャート で比較



ミスマッチ防止

社員クチコミ情報などで会社の
ことを把握しているため、
入社後のミスマッチが少ない

「入社後にギャップを感じたか？」

OpenWorkでの転職者



調査主体：オープンワーク株式会社

調査時期：2020年9月、2021年3月、2021年8月

有効回答者数：71名

入社後6か月経過したユーザーへのアンケート調査

採用の効率化

新卒採用・中途採用双方を
単一のプラットフォームで
効率良く運用可能

採用計画の変動に柔軟に対応



新卒・中途採用をシームレスに活用することで採用計画の変動に柔軟に対応

運用コストの削減



新卒

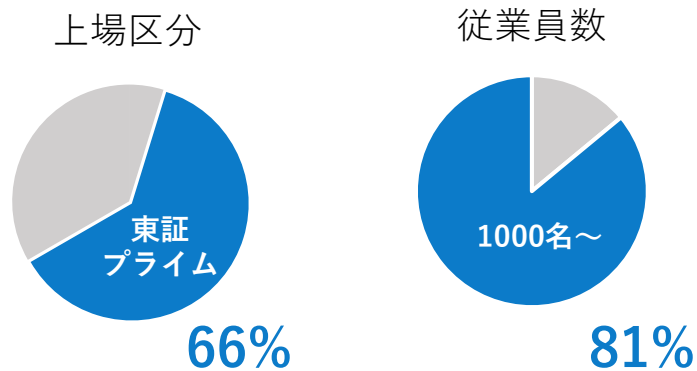
中途

新卒・中途それぞれでツールを切り替える必要がなく効率的な採用が可能

オルタナティブデータサービスの成長性

人的資本経営への注目を背景に、従業員クチコミレポート（DAP）の引合いが急増中。
組織変革・改善や採用ブランディングの材料として、今後の成長が見込まれる。

顧客プロフィール



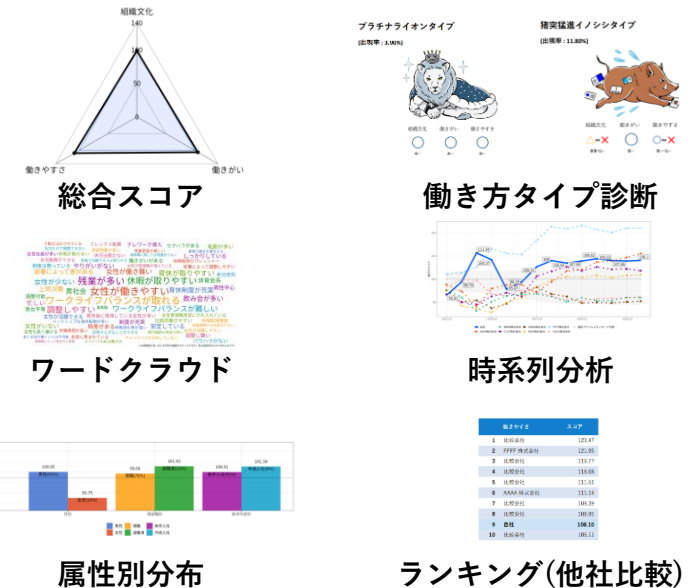
導入企業の60%が東証プライム上場、
80%超が従業員数1,000名以上と
大企業中心に高い評価

受賞歴



従業員クチコミレポートは
提供初年度に「HRチャレンジ大賞」
「HRアワード」をダブル受賞

レポートイメージ



クチコミデータを活用し
様々な角度から客観的に組織課題の
可視化を支援

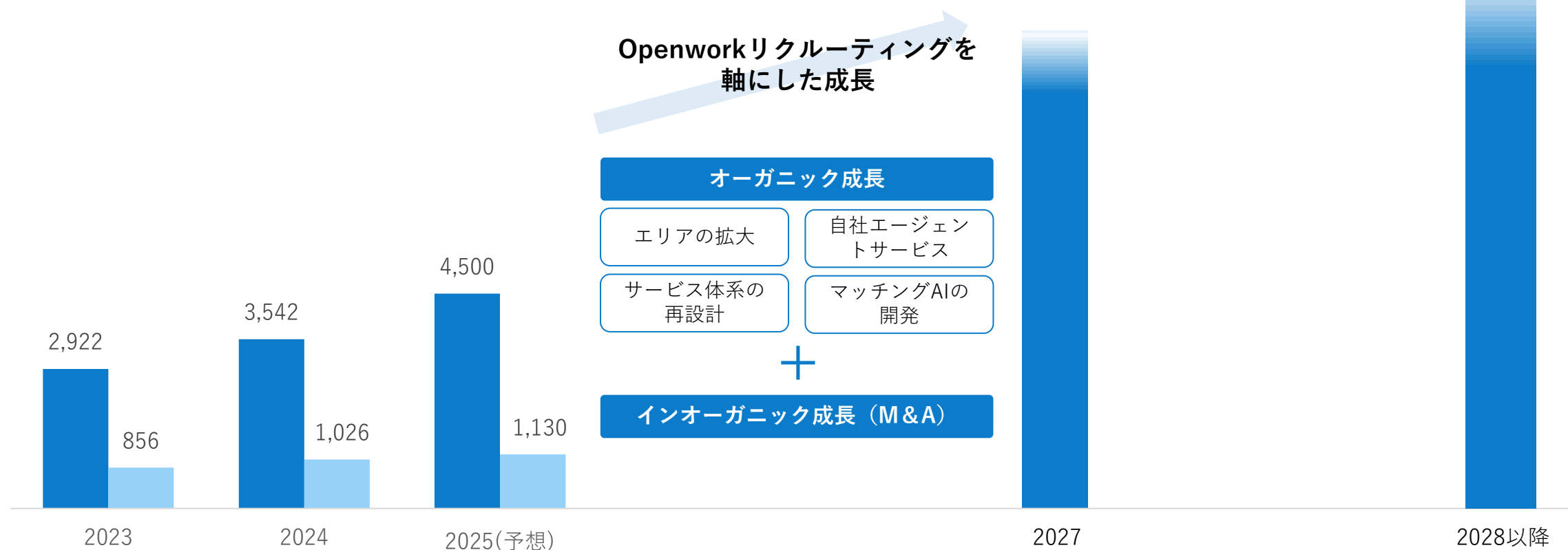
事業計画と成長戦略



成長方針

短～中期的にはOpenWorkリクルーティングの収益最大化・非連続的な成長を、
長期的にはクチコミをはじめとする蓄積したワーキングデータ活用による成長を目指す。

■ 営業収益 ■ 営業利益 (百万円)



OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ 今後の成長戦略

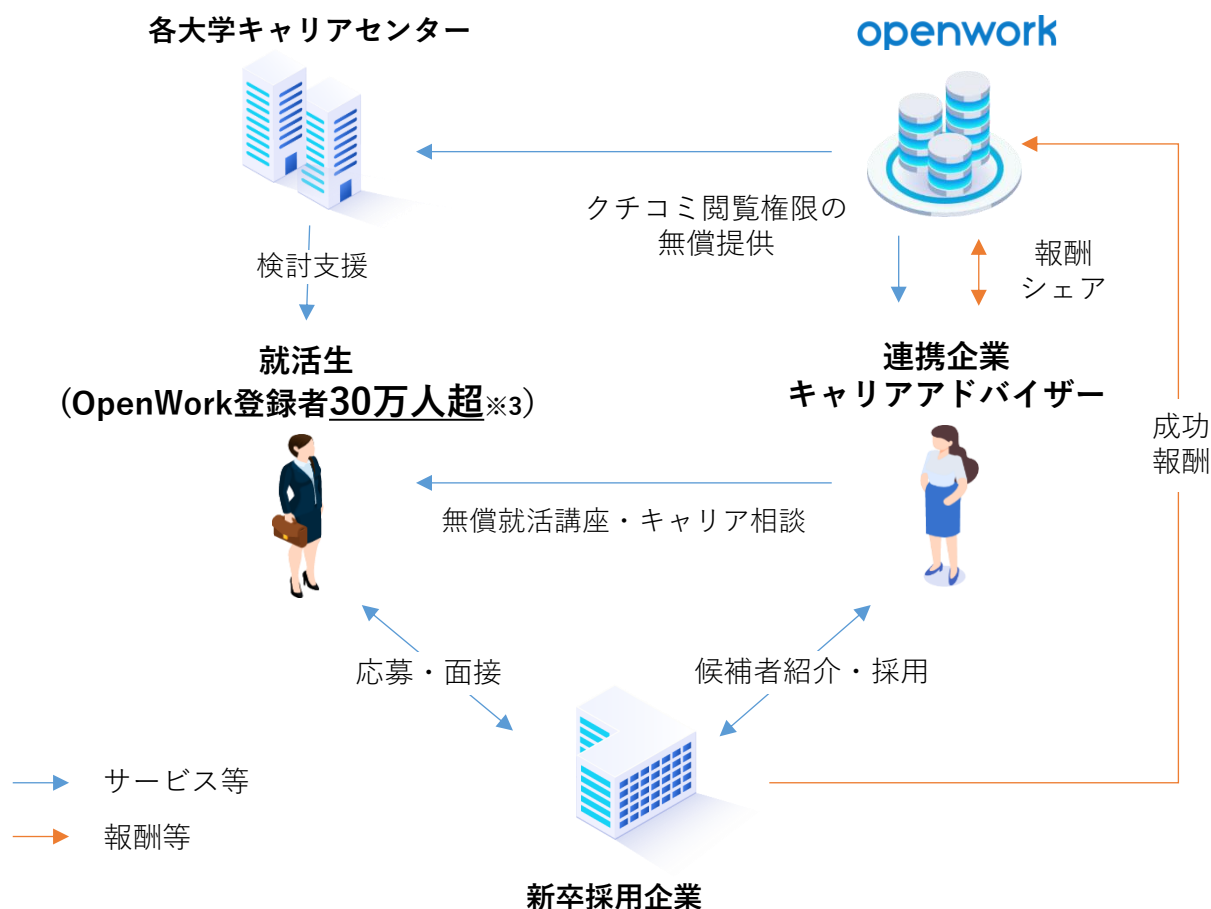
①OpenWorkリクルーティングの収益効率の最大化、②クチコミをはじめとするワーキングデータを活用した競合差別化の2点を中心テーマとして、中期的な成長速度を最大限まで高める。

	概要	期待する効果
展開エリアの拡大	在京企業への営業収益が90%を占める現状から、 広告コストが低く参入市場余地の大きいエリアへ事業を拡大 する	今後本格成長が予測される、関東以外でのダイレクトリクルーティング市場においてプレゼンスを発揮することによる収益の底上げ
プライシングモデルの見直し	OpenWorkリクルーティングをより活用できる形へ、 現行のプライシングを見直し、収益効率・顧客LTVの向上を図る	ストック収益の創出や、新卒・中途双方での活用推奨による顧客LTV向上、未収益化顧客のマネタイズ推進
エージェント機能の拡充	新卒向けエージェントサービス「OpenWorkエージェント」立上げ。 大学ともデータを共有した「クチコミ就活」を推進	新領域となる新卒向けエージェントサービス開始による成長中の新卒向け事業の成長、及びクチコミデータの有用性の認知度向上
クチコミ×AI活用の本格展開	1800万件超のクチコミや企業スコア等の データとAIを活用した機能開発や分析を強化 、当社独自のマッチング体験やデータサービスを提供	OpenWorkリクルーティングのマッチングの効率・精度向上による収益効率の向上、企業クチコミレポートの更なる高付加価値化・収益増加

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ エージェント機能の拡充

人材紹介企業・大学のキャリアセンターとの連携により学生が「働きがい」を持てる就活を支援し
30万人超のOpenWork就活生ユーザーの収益化を本格的に開始。

「クチコミ就活プロジェクト」概要



事業の成長性

新卒採用支援サービス市場規模
約1,460億円 (2024年度予測) ※1

A社 新卒採用セグメント
(当社と就活生ユーザー数が同規模程度、且つ新卒紹介事業が中心)
売上50億円強 ※2

当社(現状の新卒領域)

2024年度の新卒採用支援サービス市場は1,460億円と予測、
CAGR(2019年度～2024年度)は2.6%※1で安定成長の見通し。
ユーザー数に照らせば当社の成長ポテンシャルは高く、
本プロジェクトを契機に本格成長を目指す。

※1：出典：株式会社矢野経済研究所「「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」」（2024年4月26日発表）注：就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、ダイレクトリクルーティングサービス市場の7分野を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで算出した。
CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出CAGRは同プレスリリースに基づき当社算出。

※2：会社開示情報より

※3：2025年卒業予定の学生ユーザー数が過去最多の310,421人（2025年1月20日時点）

OpenWorkリクルーティングの成長性 ～ クチコミ × AI活用の本格展開

AIを本格的に活用したプロダクトの開発を開始しており、今期中に複数の機能を順次リリース予定。
クチコミ（自然言語データ）とAIの相性の良さを生かし、独自の価値創出・差別化を進めていく。

求人・応募者に関するデータ



社員クチコミデータ



キャリア検討支援

スキルや価値観、キャリア志向性を含めAIが最適なキャリアパスを提案し転職活動の一步目を後押し

独自性の高いAIレコメンド

スキルと年収だけでなく、カルチャーやキャリア志向性も含めたミスマッチの少ない転職活動をAIの力で支援

AIを活用した採用プロセスの生産性向上

候補者の選定や履歴書のスクリーニングなど属人性の高い業務をAIの力で効率化

求職者

集める

動かす

つなぐ
(マッチング)

動かす

集める

採用企業

マッチングのプロセスのうち、求職者と企業双方を「動かす」「つなぐ」部分を、AIを活用し重点的に強化

成長戦略における財務ポリシー

足元に数多くの成長機会が見えていることから、M&Aや事業成長のための投資を優先。
株主還元についてはキャッシュフローや成長投資の進捗状況に応じて内容を随時検討する。

成長投資

許容範囲での一定の財務リスクを取り、オーガニック成長に加えた更なる成長を目指す

✓ M&A投資

- ・ワーキングデータプラットフォームの増強・サービス提供に資する案件を中心に最大数十億円を投資予定
※オープンワークのコアな提供価値＝「働く」にまつわるデータの蓄積とそれに基づく情報の提供（サービス）

✓ 事業資産等への投資

- ・OpenWorkリクルーティングの成長施策実行のための人材投資
- ・クチコミ×AIのプロダクト開発投資
- ・OpenWorkリクルーティングを中心としたブランディング・マーケティング投資

株主還元

成長投資を優先しつつ、影響のない範囲で株主還元も実施

- ・当面は現行の優待制度を維持。企業価値や継続的なキャッシュフローの創出力に応じてアップデート。

M&Aの考え方

企業価値向上の速度を上げるため、M&Aの推進を本格化。

M&Aのテーマ

- ✓ OpenWorkリクルーティングと親和性の高い事業・領域のM&Aによる、既存事業の競争力強化
- ✓ 当社とのシナジーによる、対象企業への業績貢献、及びその財務の連結によるグループとしての企業価値向上
- ✓ 上記2点による、既存事業（オーガニック）の成長力強化、及びインオーガニック成長の実現

主要なターゲット領域と狙い

人材紹介・マッチング関連

- ✓ 当社がリーチできていない、OpenWorkリクルーティング顧客企業の獲得
- ✓ クチコミを活用した転職支援の実績創出とOpenWorkリクルーティングのプレゼンス向上

AI開発・データサイエンス

- ✓ 膨大な自然言語データの解析と活用による、既存サービスの価値向上（OpenWorkリクルーティングにおけるマッチング精度の向上、新サービスの創出等）

データプラットフォーム

- ✓ 社員クチコミに限らず当社が未収集のワーキングデータの獲得
- ✓ 既存のワーキングデータと掛け合わせた新たな価値の創出

株主優待制度



株主優待制度

- 権利確定日：毎年6月末日及び12月末日
- 対象：権利確定日時点の株主名簿に記載または記録された当社株式1単位（100株）以上を保有している株主
- 優待品：デジタルギフト（保有株数等による条件は以下）

保有株式数	継続保有期間（※1）		
	6ヶ月以上2年未満	2年以上4年未満	4年以上
100株以上 1000株未満	500円分/回 （年間1,000円分）	1,000円分/回 （年間2,000円分）	2,000円分/回 （年間4,000円分）
1000株以上 5000株未満	5,000円分/回 （年間10,000円分）	10,000円分/回 （年間20,000円分）	20,000円分/回 （年間40,000円分）
5000株以上	25,000円分/回 （年間50,000円分）	50,000円分/回 （年間100,000円分）	100,000円分/回 （年間200,000円分）

（※1）継続保有期間：毎年6月末日及び12月末日現在の株主名簿に、同一株主番号で、連続して記録されている回数に基づく（保有期間6か月の場合は連続して2回）

デジタルギフトの交換可能商品（2025年5月時点）

QUO カード Pay	オープンワーク有料プログラム(※2)	Amazon ギフトカード	d ポイント
Uber Eats ギフトカード	JAL マイル	au PAY	Visa e ギフト vanilla
図書カード NEXT	Google Play ギフトコード	PlayStation Store チケット	DMM プリペイドカード
PayPay マネーライト	Uber Taxi ギフトカード	すかいらーくグループ優待券	

（※2）「OpenWork」に投稿されたクチコミの閲覧権限

「働く」のすべてを、オープンに。



本資料の取り扱いについて

本資料は、オープンワーク株式会社が独自に作成したものです。本資料には、当社の事業に関する業績見通し、将来の計画・方針等に関する記述が含まれています。これらの記述は、現時点で入手できる情報に基づき作成しており、既知または未知のリスク・不確実な要因等を含んでおります。このため、将来の実際の業績や財務状況は、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。将来の業績や結果の予測と大きく異なる要因には、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ますが、正確性や適切性を検証しておらず、保証するものではないことをご留意ください。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後3月頃を目途として開示を行う予定です。

