

2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社ドリコム
2026年5月12日



ドリコム発のWEBマンガサイト「ドリコミ+」始動（2026年4月27日）

連結業績推移、原価/販管費等の推移、ゲーム事業課金売上高推移につきましては、HP掲載のファクトシートをご覧ください。

https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026034Q.pdf

2026年3月期 実績

- **過去最高の通期売上で着地。上期の▲5.7億円の営業赤字に対し、下期は9.8億円の営業黒字**
 - 主力タイトルの貢献と不採算タイトルの赤字幅縮小により利益水準回復
 - IPプロデュース領域へ経営リソースを集中させるべく、ゲーム事業子会社2社を売却。特別利益 25.7億円計上
 - 通期：売上高 17,547百万円、営業利益 408百万円、経常利益 318百万円、純利益^{※1} 213百万円
 - 4Q実績：売上高 4,246百万円、営業利益 311百万円、経常利益 278百万円、純利益^{※1} 1,955百万円

中期的に 目指す姿 (～2031)

- **「Wizardry」で培ったIP育成の知見を活用し、新規IP創出の仕組みを構築する**
 - IPプロデュースに必要な各機能が揃い、経済規模100億円/年の自社IP「Wizardry」を保有する企業へ転換した
 - これからの5年間では、自社IPの経済規模を拡大しつつ、継続的に新規IPを産む仕組みを構築する

2027年3月期 通期予想

- **主力タイトルの利益を元に、IP育成への投資を実行しつつ、通期営業利益10億円を計画**
 - 通期業績予想：売上高 18,000百万円、営業利益 1,000百万円、経常利益 900百万円、純利益^{※3} 600百万円
 - 子会社売却の減収を、主力自社IPタイトルの成長とコンテンツ事業の成長で吸収し、増収継続を目指す
 - IP創出への投資を行う一方、運用コストの最適化及び減価償却費の減少等により、費用減を目指す

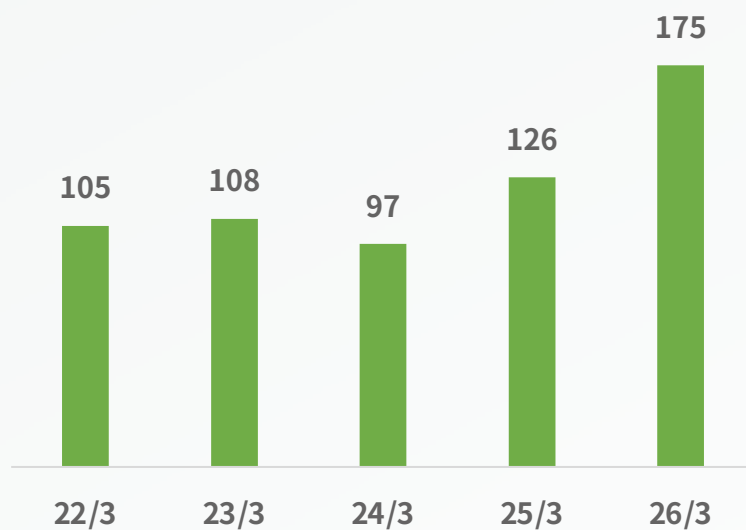
※1: 親会社株主に帰属する四半期純利益 ※2: EBITDA＝営業利益＋減価償却費 ※3: 親会社株主に帰属する当期純利益

1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
4. Appendix

過去最高の通期売上高

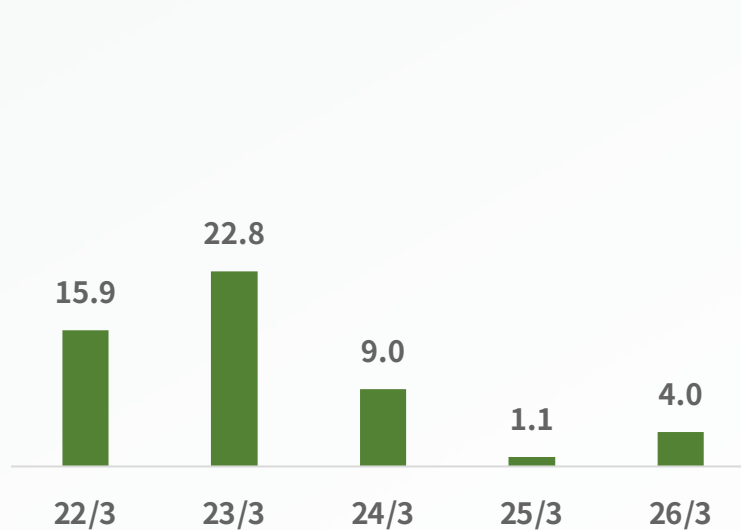
売上高

175億円



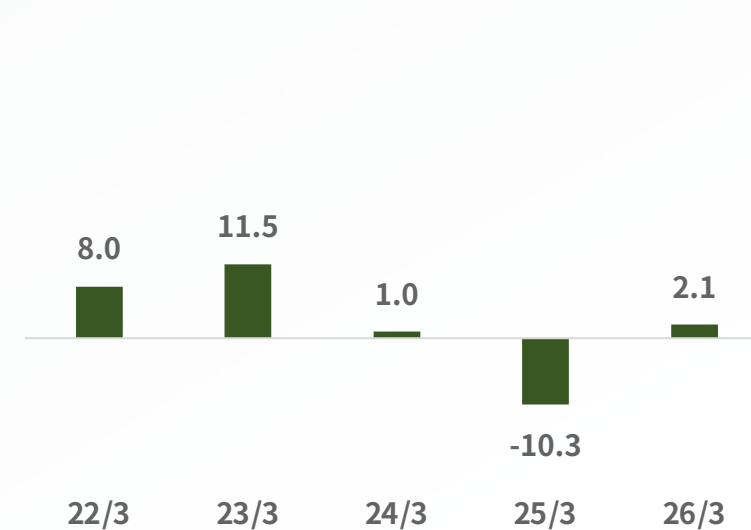
営業利益

4.0億円



当期純利益

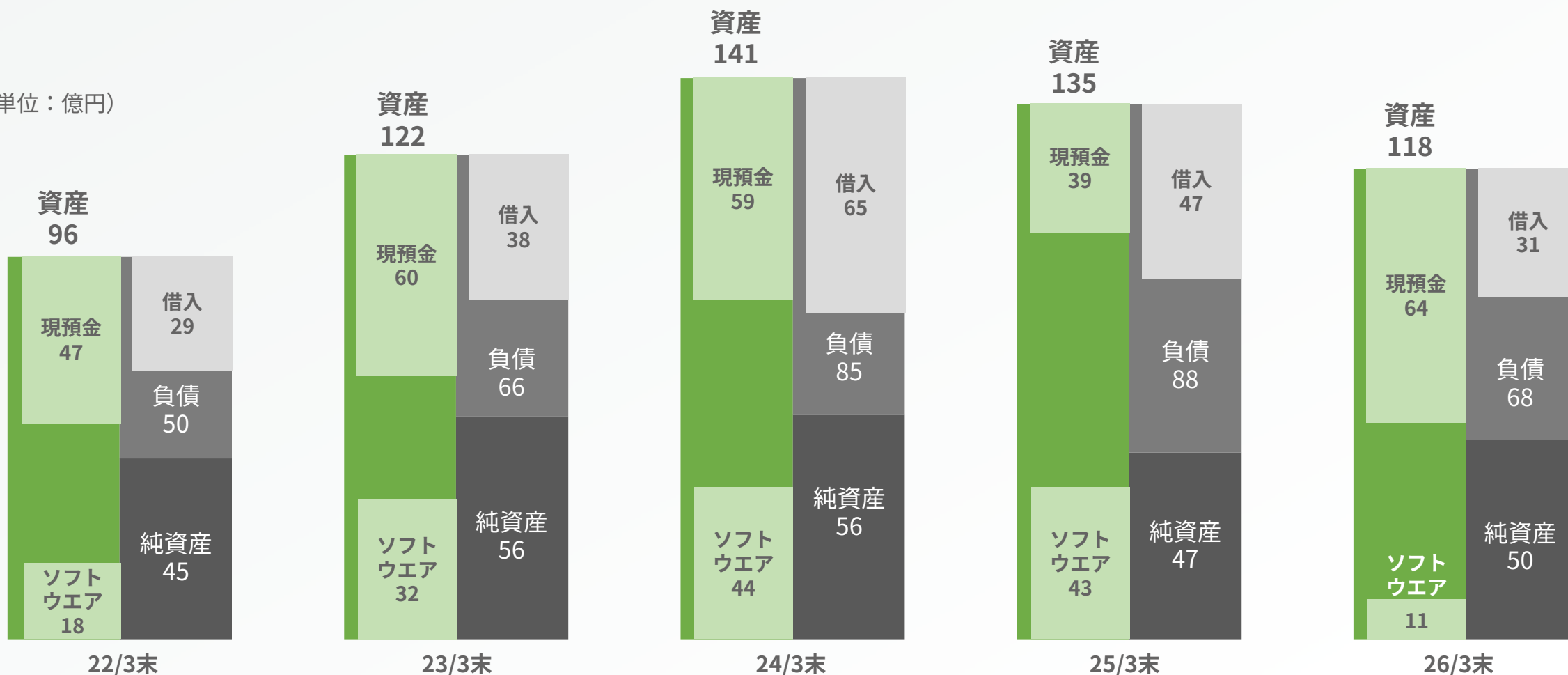
2.1億円



ソフトウェア資産が減少し財務基盤は安定化

今後は、開発投資がソフトウェア資産として積み上がる「運用型・モバイルゲーム」中心のモデルから、投資が直接費用に計上される「IP創出・育成」中心のモデルへ構造転換

(単位：億円)



『Wizardry Variants Daphne』



リリースから18ヶ月で、

累計DL数 **300万** 突破

累計売上 **145億円** 突破

※ 24年10月15日から26年3月31日までの累計値

- ・ 日本語、英語、中国語（繁・簡）、韓国語、ドイツ語に対応し、日本を中心に幅広い地域のユーザーを獲得
- ・ さらに、1.5周年を迎えた26年4月の売上(速報値)は、前年同月と比較し+32%の12億円と成長中

2026年3月期 4Q業績サマリー

主力の貢献により3.1億円の営業黒字。IPプロデュースへ経営資源集中のため、ゲーム事業子会社2社を売却

2026年3月期						
(単位：百万円)	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	QoQ	通期
売上高	4,466	3,771	5,062	4,246	▲816	17,547
営業利益	▲81	▲493	671	311	▲359	408
営業利益率	-	-	13.3%	7.3%	-	2.3%
EBITDA ※	347	▲243	894	578	▲315	1,576
EBITDAマージン	7.8%	-	17.7%	13.6%	-	9.0%
経常利益	▲107	▲509	657	278	▲378	318
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は 四半期純損失(▲)	▲1,799	▲563	621	1,955	+1,333	213

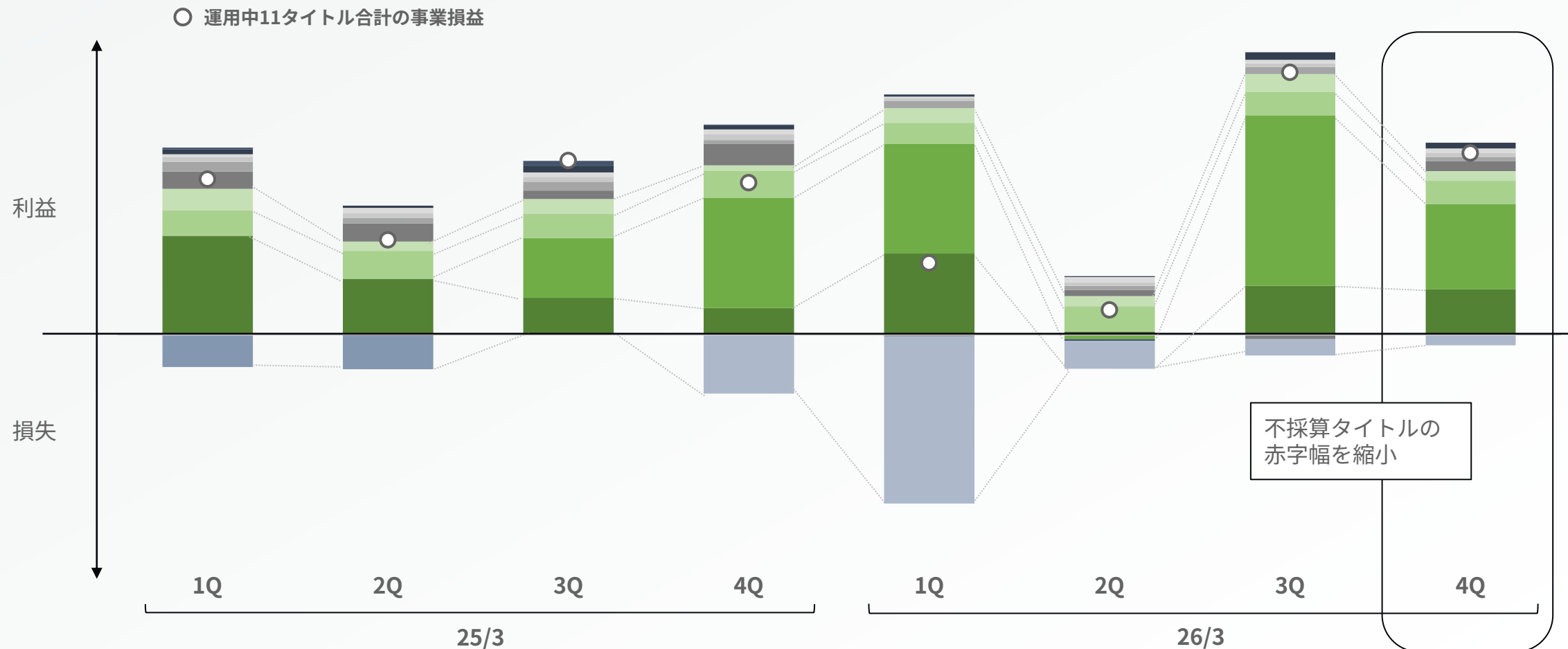
2025年3月期			
4Q (1-3月)	YoY	通期	YoY (通期)
4,454	▲207	12,655	+4,892
139	+172	112	+296
3.1%	-	0.9%	-
375	+202	638	+938
8.4%	-	5.0%	-
131	+146	53	+265
▲211	+2,166	▲1,035	+1,249

1Qにおいて減損損失 1,563百万円、4Qにおいて関係会社売却益 2,570百万円及び減損損失 488百万円を計上

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費

2026年3月期 4Q業績サマリー：運用中ゲームタイトルの損益

3Qに続き、主力2タイトルの貢献と赤字縮小により前年同期比で利益増



※2024年4月～2026年3月の運用タイトル。enzaタイトル2本と『ぼくとドラゴン』を含む。「ブロックチェーンゲーム」は含まず。

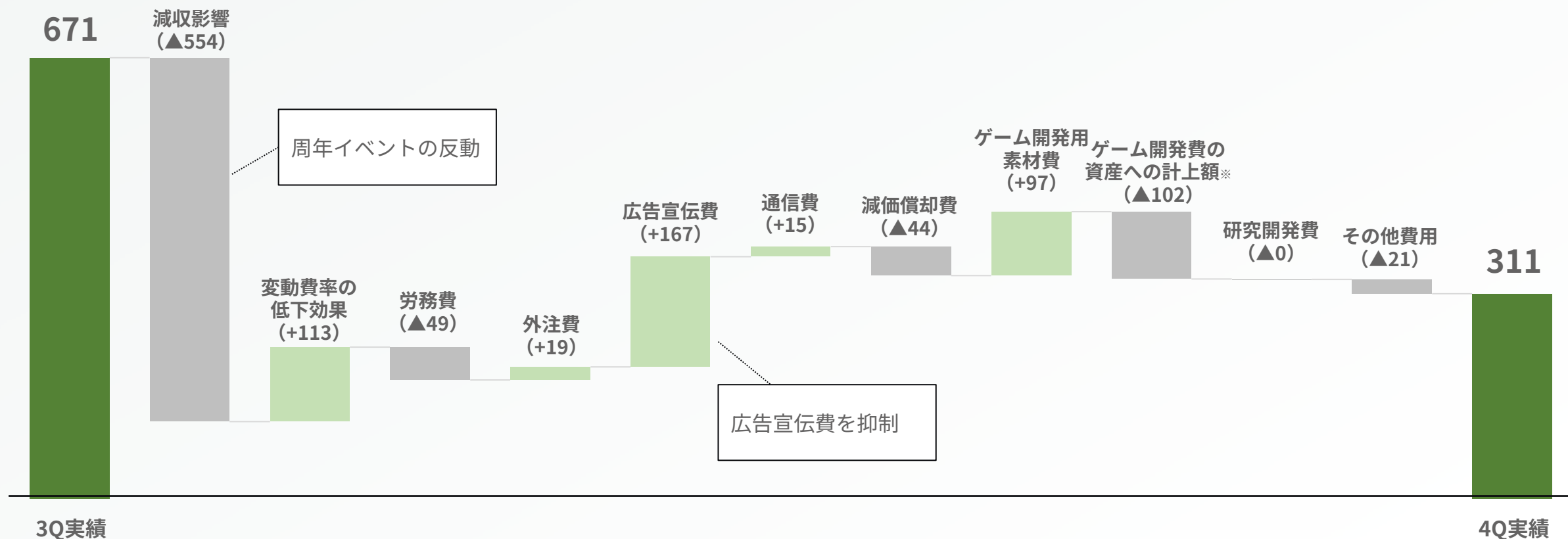
※売上高につきましてはHP掲載のファクトシートをご覧ください。 https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026034Q.pdf

2026年3月期 4Q営業利益 前四半期差異

周年イベントの反動減があったものの、広告宣伝費も周年時期より抑制したこと等により、利益を確保

(単位：百万円)

■ 収益の減少（費用の増加）
■ 収益の増加（費用の減少）



※ゲーム開発費の資産計上額：労務費・外注費等のゲーム開発費用を製造費用から控除して「ソフトウェア仮勘定」として資産に振り替える金額

ゲーム 事業

- 『Wizardry Variants Daphne』：4Qはコラボ実施。前年と同水準の売上を記録
 - 売上: 3Q 21.6億円 → 4Q 24.8億円 → 1Q 23.0億円 → 2Q 20.5億円 → 3Q 29.7億円 → 4Q 24.4億円
 - 2月中旬にはドイツ語を追加。エリア拡大とメディアミックス展開により中長期運用を目指す
- 新作開発：複数のプロジェクトを企画・プロト段階で検討中
 - 運用型：他社人気IPと当社ゲームエンジンを活用したタイトル、等
 - 売切型：IP創出を目的に社外クリエイターと連携して展開する小～中規模のPC・コンソールタイトル、等
- ゲーム事業セグメントの子会社2社を26年3月期末で売却。特別利益 25.7億円計上
 - IPプロデュース領域へ経営資源を集中し、各領域に強みを持つ企業へ転換するため

コンテンツ 事業

- 出版・アニメ：TVアニメ『エリスの聖杯』が2026年1月～3月に放送、配信中
 - アニメの製作費は、無形固定資産「コンテンツ資産」に計上され、放送から1年間で償却
 - 売上は、配信契約による収入や商品化などの権利収入等が長期（5年～）にわたって計上
- テクノロジー活用：位置情報連動型ウォーキングポイントアプリ『ちょこドリ！』をリリース
 - アプリ開発用マップサービス「AROW」を活用したゲーミフィケーションを提供

1. 2026年3月期 業績概況
- 2. 中期的に目指す姿（～2031）**
3. 2027年3月期 通期業績予想
4. Appendix

コンテンツ企業への転換準備は進んだものの、新規タイトルの当たり外れに左右されてしまった数年間

課題

- モバイルゲーム市場が成熟化、1タイトルあたりの開発投資額が増加する中、新規モバイルゲームのヒットによる成長に重点を置いた結果、リリースして1年以内にクローズしたタイトルが複数本発生し、損失を計上。

成果

- 「Wizardry」IPについて多面的なメディアミックスを展開。その後の運用型ゲームのヒットと相乗効果を生み、IPの経済規模は約100億円/年へと急成長。
- 出版事業の立ち上げから約3年で、「このライトノベルがすごい！2026」にて部門1位を獲得。さらに3作品のアニメ化が発表済み。

中期的に目指す姿（～2031）

これからの5年間で、新規タイトルのヒット依存から脱却し、継続的なIP創出・育成の仕組みを構築する

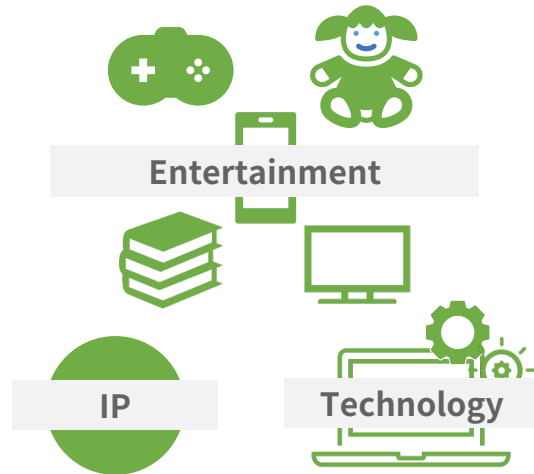
2021年3月期頃
までのドリコム

モバイルゲーム
に強みを持つ企業



2026年3月期末
のドリコム

IPプロデュースに必要な各機能
が揃い、経済規模100億円の
自社IPを保有する企業



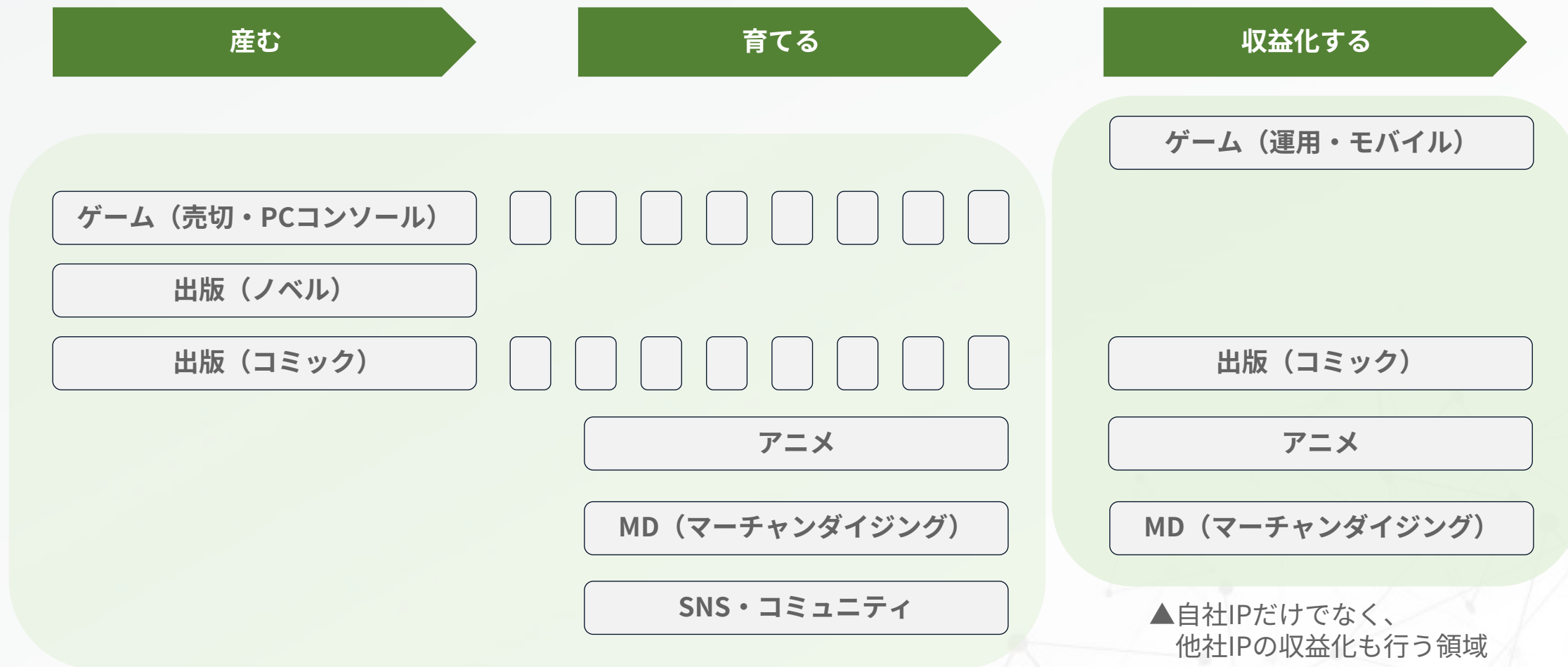
5年間で
各機能を強化
& 仕組み化

2031年3月期までに

自社IPの経済規模を拡大しつつ、
継続的にIPを創出・育成する
仕組みを構築する



エンタメ・コンテンツ各領域のIPバリューチェーン上における役割を整理し、自社に必要な領域を強化



▲自社IPを創出し、一定規模に育てる領域

▲自社IPだけでなく、
他社IPの収益化も行う領域

主にゲームと出版の領域で、社外のクリエイターを発掘・協働し、多くの小さいチャレンジでIPを産む

産む

ゲーム：売り切り型のPC・コンソールタイトルからIP創出

“はらぺこミー” (2025年6月)



- Anime Japan 2026 アニメ化してほしいインディーゲーム10位にランクイン

今後発売のタイトル



- 本領域は左記タイトル以外に社外クリエイターと連携して展開する小～中規模の取り組みも検討中

出版：コミック＆ノベルからIP創出

“汝、暗君を愛せよ” (2025年8月)



- 「このライトノベルがすごい! 2026」にて、部門1位を獲得

小説コンテスト



オリジナルコミックレーベル



- 継続した小説コンテストの実施や、オリジナルコミックからのIP創出も開始

自社で創出したIPを、一気通貫でメディアミックス&グローバル展開することで一定規模に育てる

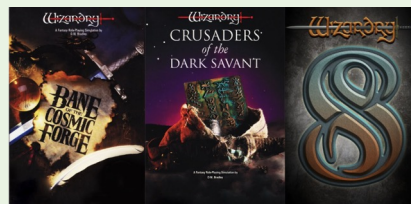
育てる

ゲーム発IP：シリーズの積み重ねと、コミック・アニメ・グッズへと展開

Wizardry

- 2020年にWizardryの商標権と一部作品の著作権を取得

“Wizardry 6,7,8” (2024年6月)
(ナンバリング移植)



ブレイド&バスタード(2022年12月～)
(ノベル・コミック・アニメ)



“Wizardry” SHOP
(マーチャндаイジング)



出版発IP：アニメ化を軸に、シリーズの積み重ねと、グッズ・ゲーム(コラボ等)への展開

ノベル
“エリスの聖杯”
(2024年11月～)



コミック
“エリスの聖杯 S”
(2025年3月～)



TVアニメ
“エリスの聖杯”
(2026年1月～)



マーチャндаイジング



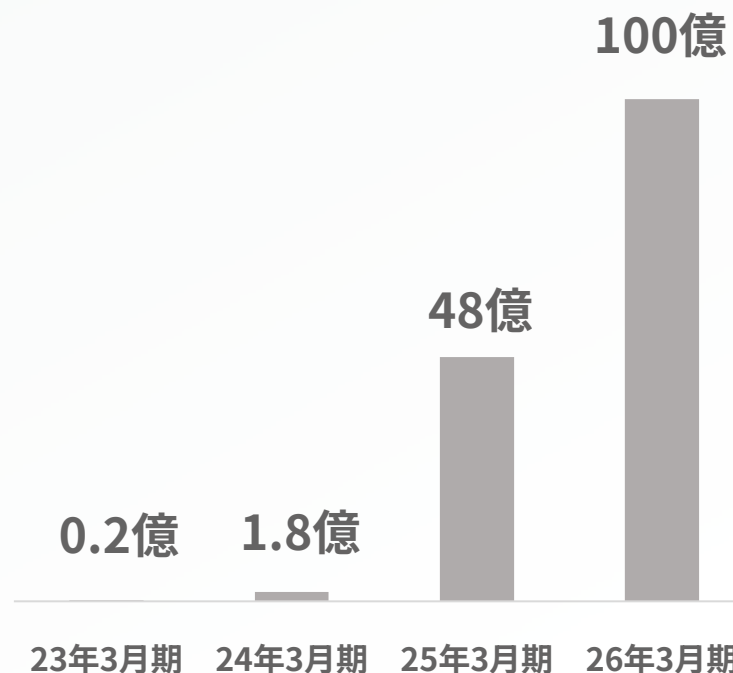
事例：「Wizardry」ブランドを中心としたIP戦略について

IPの魅力を引き出す商品展開と、事業間連携による相互送客により「Wizardry」関連売上は100億円規模に。
今後、5年間で100億円規模の広告費等を投下し、経済規模の拡大を目指す

「Wizardry」ブランド展開マップ



当社の「Wizardry」関連売上高



※当社は、「Wizardry」シリーズのうち、『Wizardry6』、『Wizardry7』、『Wizardry8』、『Wizardry Gold』の著作権及び「Wizardry」の国内外の商標権を取得しており、「Wizardry」IPのブランド管理をおこなっております。

自社で育成したIPの収益化と、他社人気IPの魅力を引き出す収益化を、主にゲームとMDの領域で実施

収益化

ゲーム：IPタイトルの開発・運用ノウハウを強みにIPをプロデュース



“Wizardry Variants Daphne”
(2024年10月～)

- DL数: 全世界300万DL突破
- セールスランキング最高9位
- 累計売上: 145億円超

“ONE PIECE トレジャークルーズ”
(2014年5月～)

株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

- DL数: 全世界1億DL突破
- セールスランキング最高1位

※そのほか、7タイトルを運用中

MD（マーチャндаイジング）：デジタルの強みと、イベント等のリアルを融合したIPプロデュース

オンラインショップ



イベント開催



ポップアップ

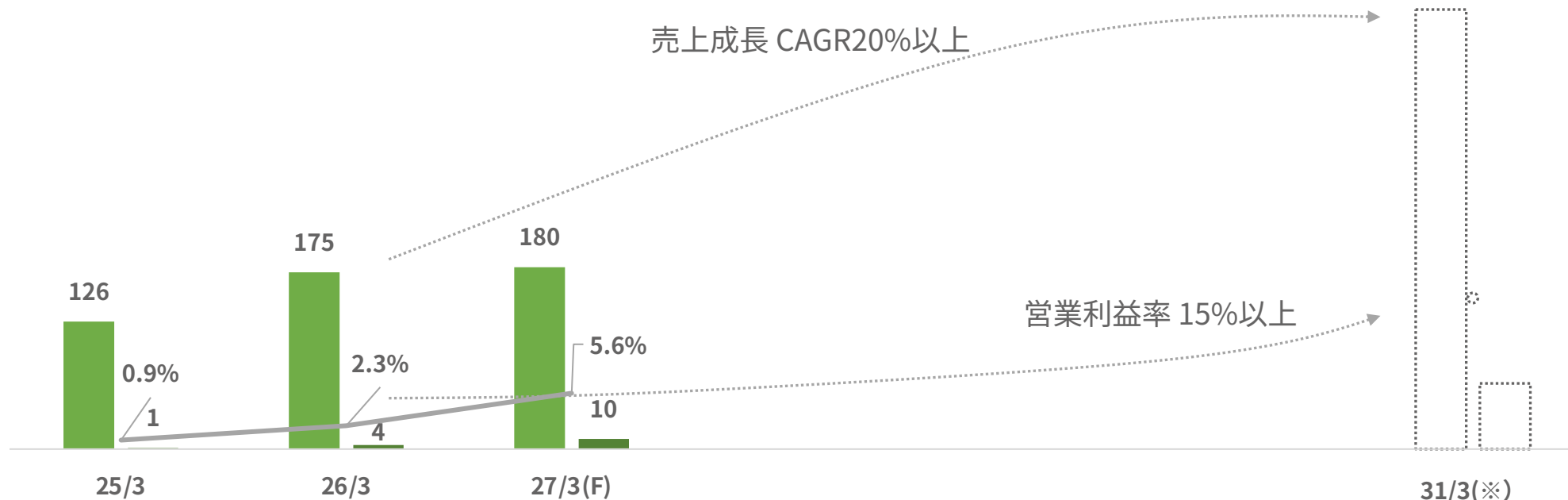


1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
- 3. 2027年3月期 通期業績予想**
4. Appendix

中期的に目指す成長と2027年3月期の進捗イメージ

持続的な売上成長による規模拡大を目指し、既存事業の効率化による収益性向上と、必要な領域への投資

(単位：億円) ■売上高 ■営業利益 —営業利益率



※中期的に目指す成長イメージ

ゲーム
(運用・モバイル)
(売切・PCコンソール)

自社IPタイトル売上+広告宣伝投資

新規タイトルによる成長

事業立ち上げで費用先行

売上成長

利益貢献

コンテンツ
(出版・アニメ・MD)

事業立ち上げで費用先行

売上成長

利益貢献

2027年3月期 通期業績予想の概要

売上成長の継続を重視し、主力タイトルの利益を元に、IP育成への投資を実行

2027年3月期 通期業績予想				(参考)26年3月期
(単位：百万円)	通期予想	前期比	備考	通期実績(連結)
売上高	18,000	+2.6%	-	17,547
変動費	5,500	+2.0%	主に自社配信タイトルの支払手数料	5,391
固定費	11,500	▲2.1%	-	11,835
広告宣伝費	2,600	+10.9%	主に運用中ゲームの広告費	2,344
研究開発費	400	+340.0%	主にテクノロジー領域の研究開発	90
減価償却費	950	▲18.7%	主にゲーム事業のソフトウェア償却費	1,167
ゲーム開発費の資産への計上額※	▲1,300	+43.7%	主に運用中タイトルのアップデート費用	▲904
営業利益	1,000	+144.7%	-	408
営業利益率	5.6%		-	2.3%
EBITDA	1,950	+23.7%	EBITDA＝営業利益＋減価償却費	1,576
EBITDAマージン	10.8%		-	9.0%
経常利益	900	+182.2%	-	318
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	+180.8%	-	213

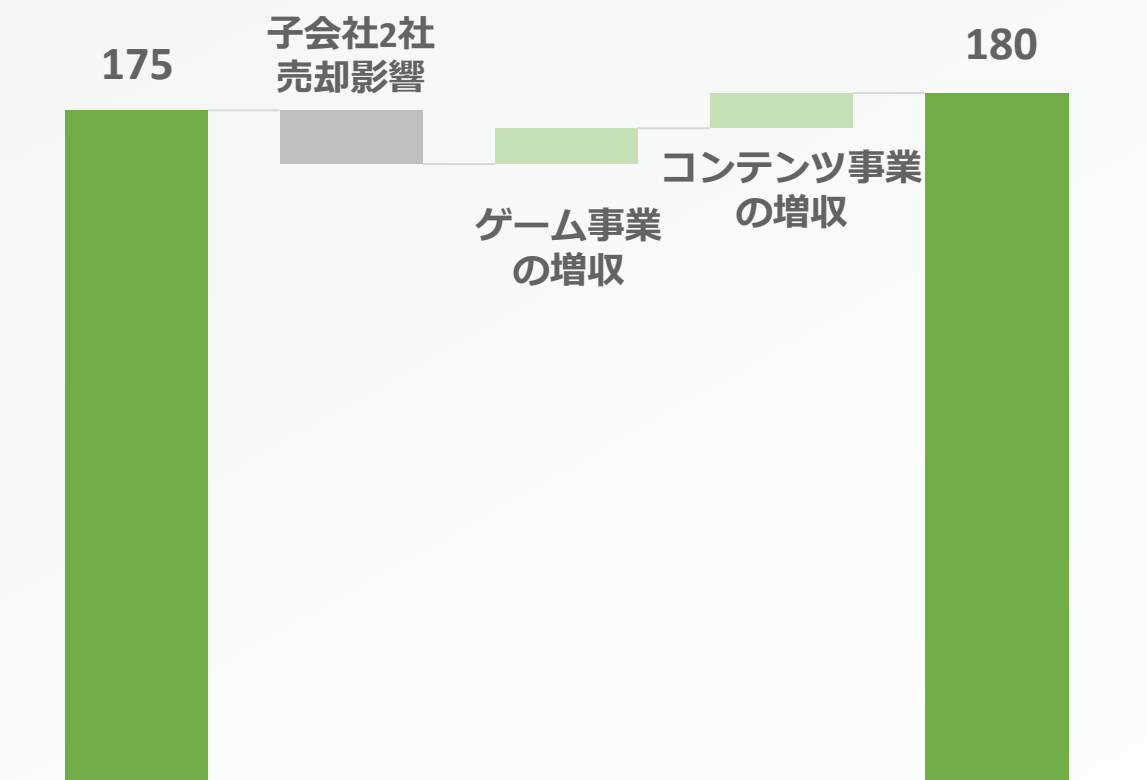
※ゲーム開発費の資産計上額：労務費・外注費等のゲーム開発費用を製造費用から控除して「ソフトウェア仮勘定」として資産に振り替える金額

2027年3月期 通期業績予想 前年度との比較

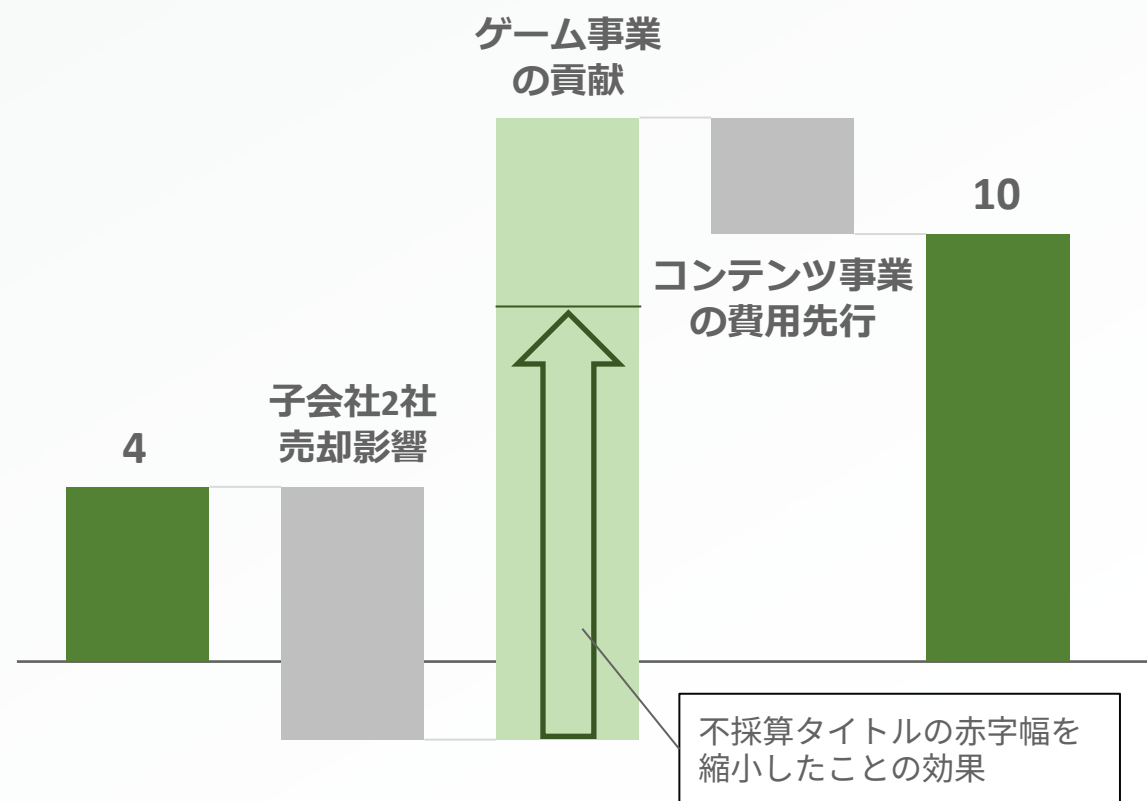
ゲーム事業は前期までの不採算タイトルの影響がなく収益性改善。コンテンツ事業は中期を見据え継続投資

売上高

(単位：億円)



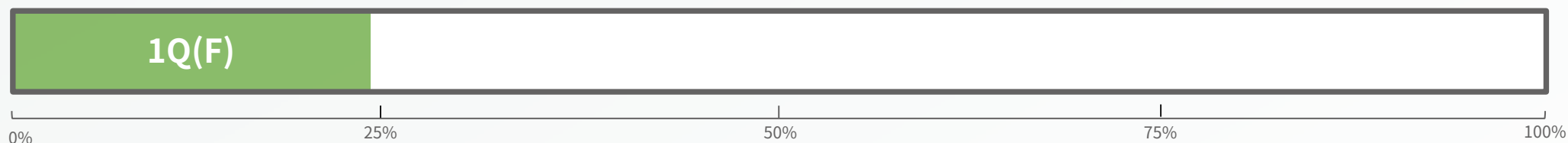
営業利益



1Qは『Wizardry Variants Daphne』の1.5周年イベントを実施。広告宣伝費等の大きな投下は2Q以降を予定

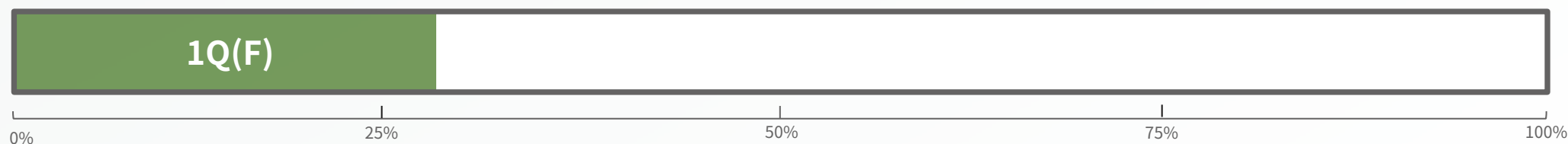
売上高

通期予想：180億円



営業利益

通期予想：10億円



中長期的な成長を支える「人材」への株式報酬に充当すべく、自己株式の取得を決定

自己株式の取得を行う理由

- ・ 事業構造の転換を通じて財務基盤の安定化が進んだこと及び現在の株価水準を総合的に勘案し、資本効率向上の推進及び人材投資の強化を目的に、自己株式の取得を決定。
- ・ 期待を超える価値を創造し続け、継続的にIPを創出しプロデュースするための重要な資産は「人材」であると捉え、取得した自己株式は、将来の成長に向けた優秀な人材の確保及び従業員のエンゲージメント向上を目的とした株式報酬に充当する。

取得に係る事項

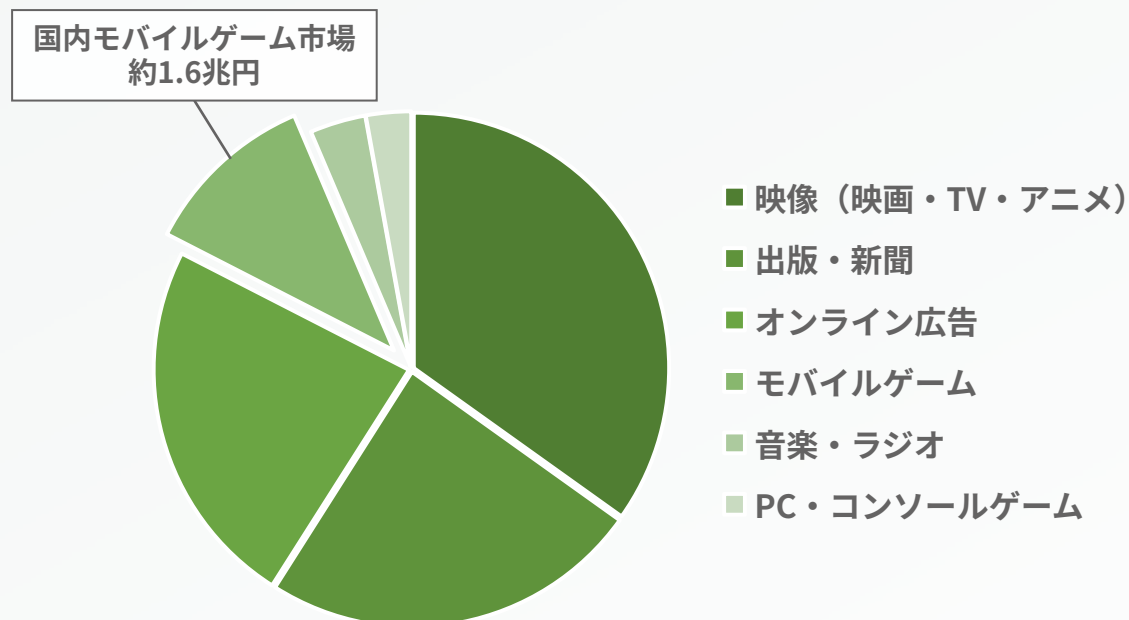
項目	内容
(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	1,524,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.3%）
(3) 株式の取得価額の総額	500百万円（上限）
(4) 取得期間	2026年5月13日～2027年5月12日（1年間）
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付け

※なお、市場動向等により、一部または全部の取得が行われない可能性もあります。

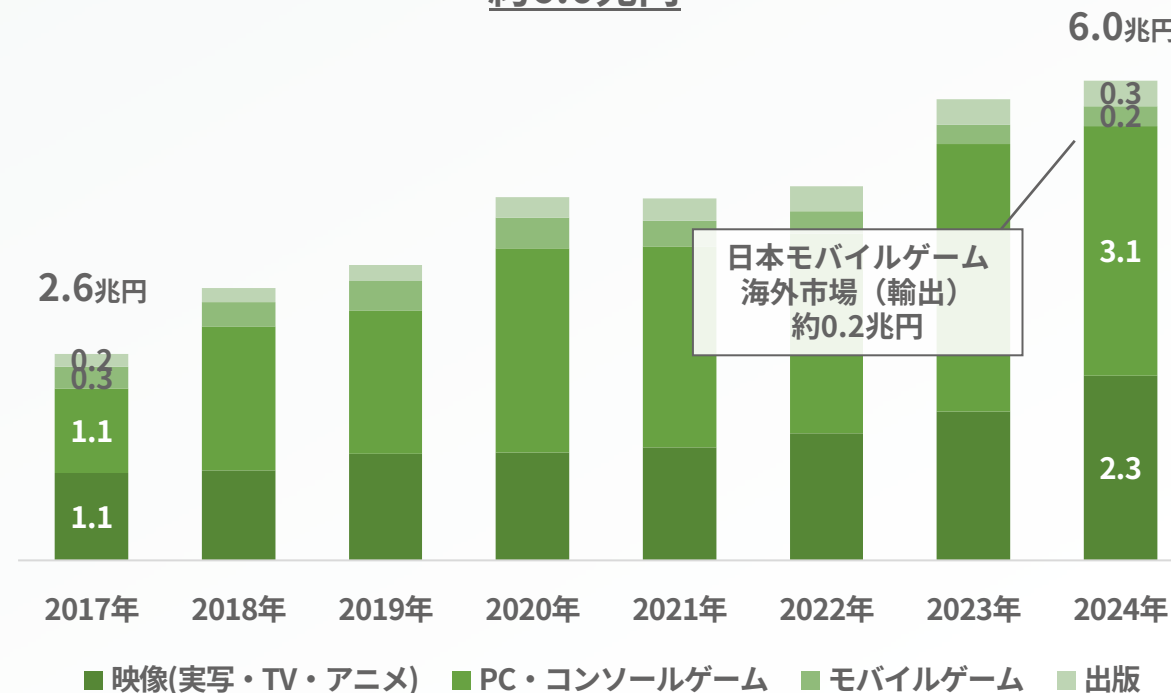
1. 2026年3月期 業績概況
2. 中期的に目指す姿（～2031）
3. 2027年3月期 通期業績予想
- 4. Appendix**

動画配信サービスやデジタル販売の普及により、
アニメやPC・コンソールゲームを中心に日本コンテンツの人気の世界中でより本格化。
日本コンテンツの市場規模は、半導体産業の規模を超え、日本の基幹産業といえる市場状況。

国内コンテンツ産業 市場規模 (2024年)
約13.7兆円



日本コンテンツの海外市場 (輸出) 規模 (2024年)
約6.0兆円



出典：(株) ヒューマンメディア刊「日本と世界のメディア×コンテンツ市場データベース」

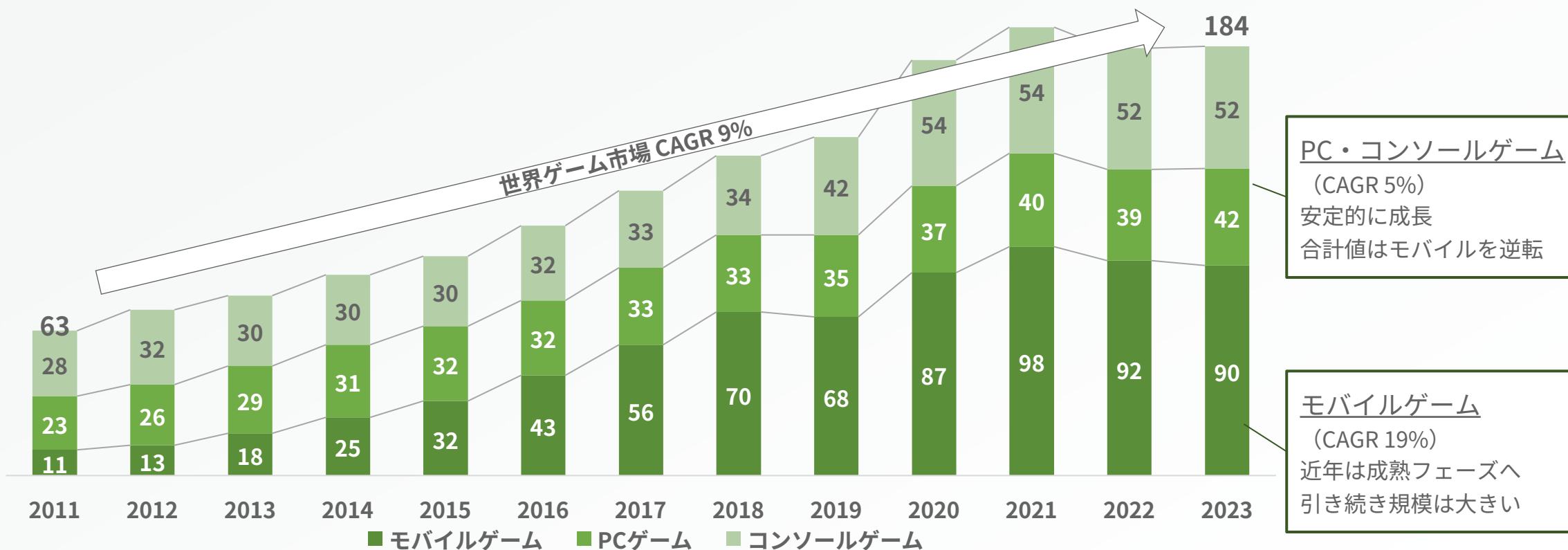
ゲーム市場概況（グローバル）

世界のゲーム市場は2011年から2023年までCAGR 9%で成長

PC・コンソールゲーム市場は安定的に成長、モバイルゲーム市場は成熟フェーズへ

当社はモバイルゲーム市場だけでなく、PC・コンソールを含めたゲーム市場全体へ展開を進める

世界のゲーム市場規模推移（2011-2023）（単位：10億ドル）



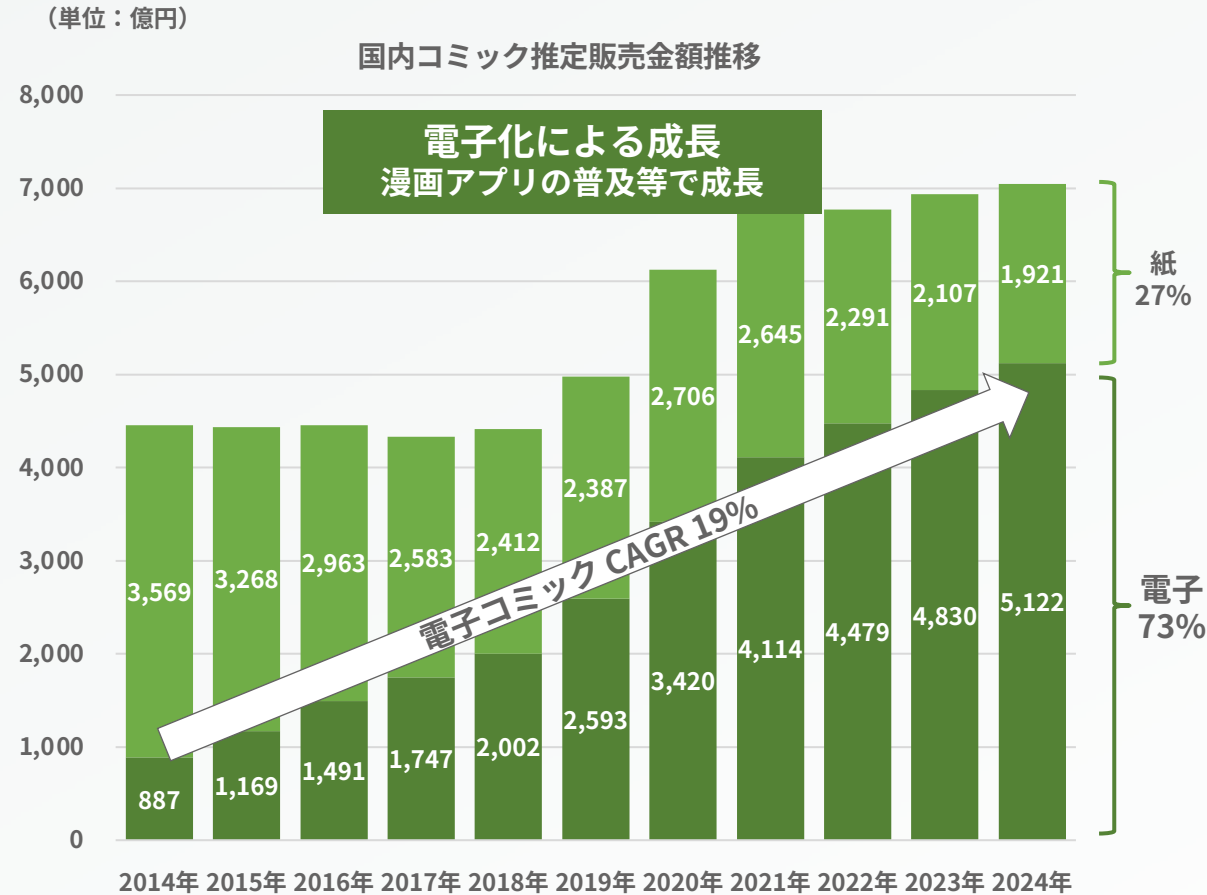
※ 出所：Newzoo「Global Games Market Report」

経済産業省「第2回 エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」

コミック市場概況と当社の特徴・優位性

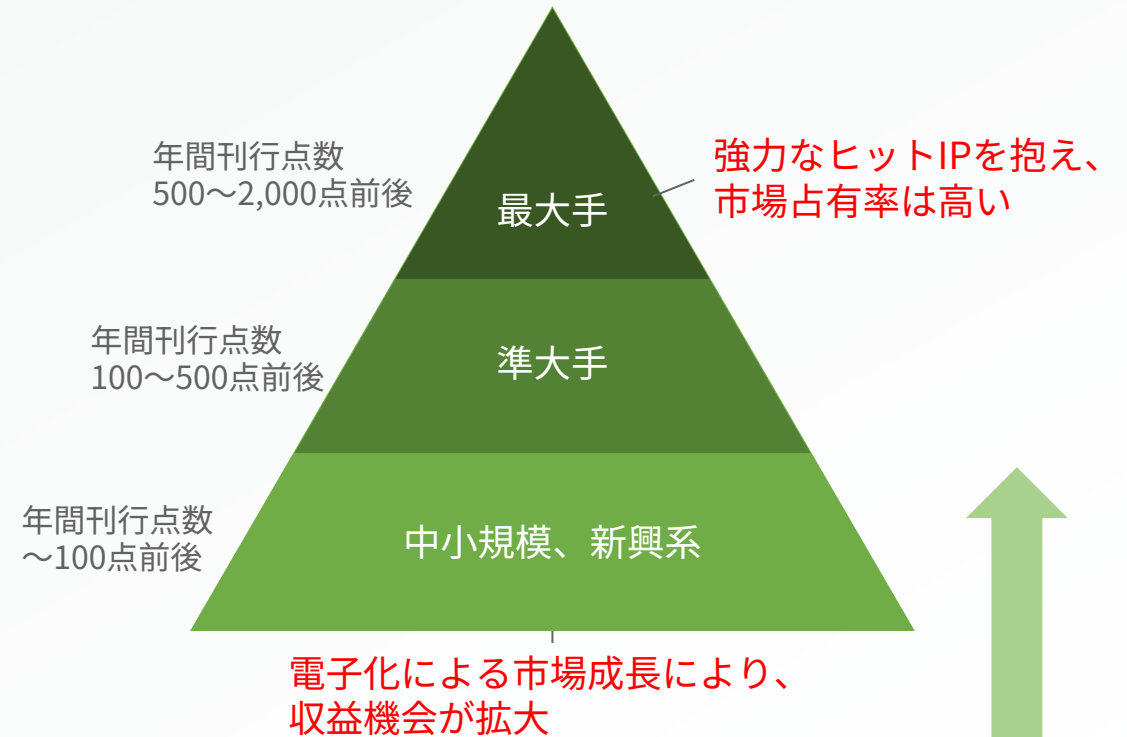
コミック市場は電子の普及により大きく成長。当社は業界出身者中心に早期の事業立ち上げを実現

コミック市場規模推移



出所：全国出版協会 出版科学研究所「出版月報」、競合環境は当社推定

コミック市場の競合環境



当社の出版事業の特徴

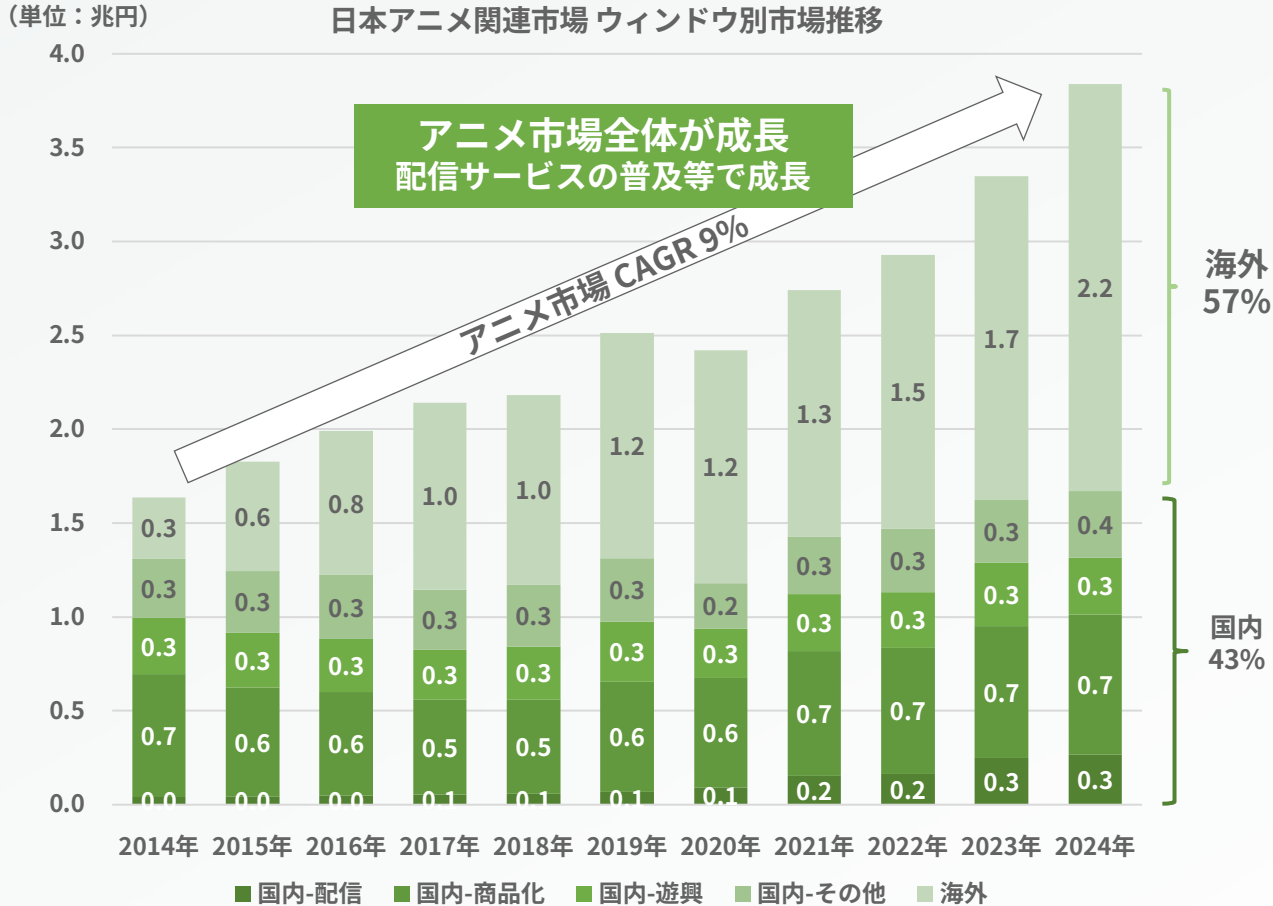
当社は新興出版社として、
出版社・取次など業界出身者を中心に立ち上げ。
積極的なメディアミックス展開が可能な体制を強みとし、
刊行点数増加とヒット創出により、事業規模拡大を目指す。

アニメ市場概況と当社の特徴・優位性

アニメ市場は配信の普及等により海外売上を中心に成長。当社はメディアミックスによる多様な収益化を強み

アニメ市場規模推移

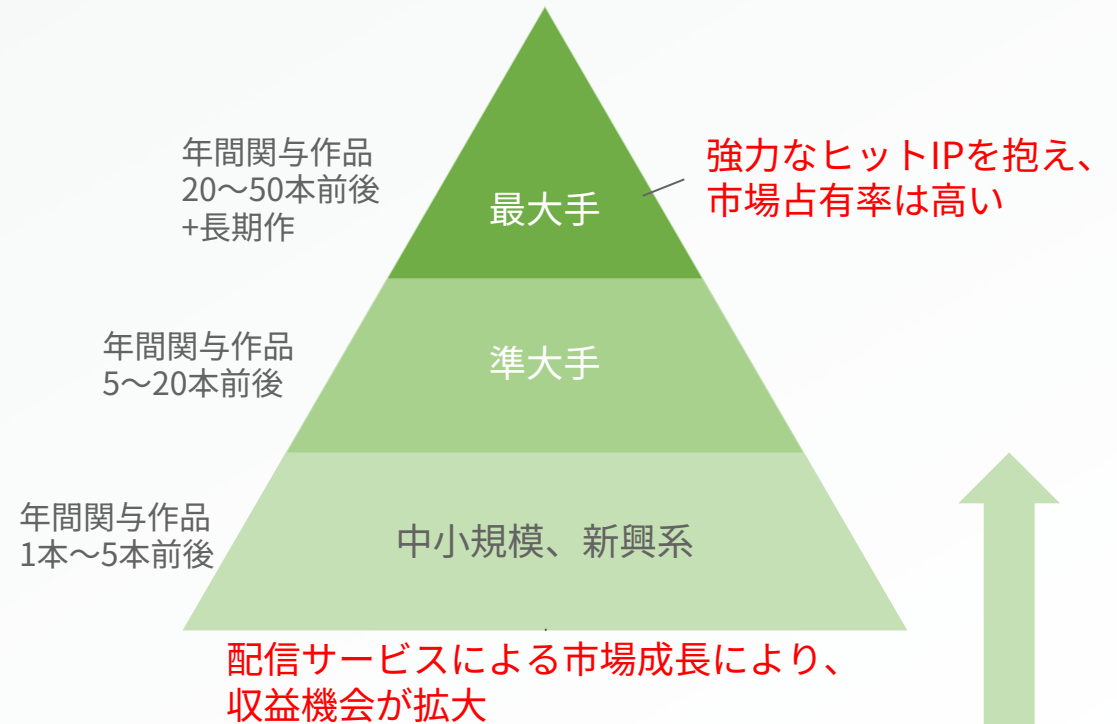
日本アニメ関連市場 ウィンドウ別市場推移



出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2025」、競合環境は当社推定

アニメ市場の競合環境

(※アニメ企画/プロデュース)



当社のアニメ事業の特徴

当社は、アニメ業界出身者を中心に事業を立ち上げ、製作委員会出資・窓口運営ノウハウを保有。
自社で出版事業を保有していることとアニメ業界ネットワークからの作品数の増加とヒット創出で、事業規模拡大を目指す。

チャンスが拡大するエンターテインメント・コンテンツ市場において、
後発ながら機会を捉え、強みを活かして参入し、持続的成長・企業価値向上を目指す

強み 1

■ 新しい体験/市場/チャンスを生み出すテクノロジーの活用

- 新しいテクノロジートレンドの素早いキャッチアップと活用
ブログ、ネット広告、ソーシャルゲーム、AR、ブロックチェーン、AI等

2

■ IPコンテンツビジネスに関する10年以上の実績

- IPの魅力を理解しIPファンに向けたコンテンツビジネス展開
人気IPや歴史あるIPのモバイルゲームを多数開発・長期運用

3

■ 挑戦の継続を重視する経営指針

- 創業来の多くの挑戦と失敗からの組織知
失敗を恐れず挑戦し、躓いた場合には素早く立ち上がることを重視

人気IPタイトルを中心に9タイトルを運用中。PC・コンソールゲーム開発も実施

運用 タイトル 9本

株式会社バンダイナムコエンターテインメント配信

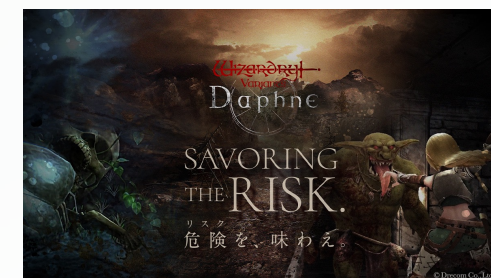
- 『ONE PIECE トレジャークルーズ』（2014年5月）
- 『アイドルマスターシャイニーカラーズ』（2018年4月）
- 『スーパーロボット大戦DD』（2019年8月）

株式会社アニプレックス配信

- 『みんなゴル』（2017年7月）

株式会社ドリコム配信

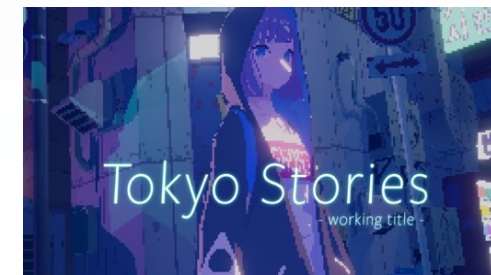
- 『ちよこっとファーム』（2011年1月）
- 『ダービースタリオンマスタース』（2016年11月）
- 『魔界戦記ディスガイアRPG』（2019年11月）
- 『Wizardry Variants Daphne』（2024年10月）
- 『Disney STEP』（2025年3月）



※『ダービースタリオンマスタース』は株式会社パリティビットの許諾の元、当社が開発・配信を行なっております。
※『魔界戦記ディスガイアRPG』は株式会社日本一ソフトウェア、株式会社アニプレックスの許諾の元、当社が開発・配信を行っております。
※『Disney STEP』はウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社協力のもと、当社が開発・配信を行っております。

PC コンソール 3本

- 『はらぺこミーム』（2025年6月）
- 『Tokyo Stories』
- 『デモンズナイトフィーバー』



ゲーム事業：運用タイトル、開発タイトルのパイプライン

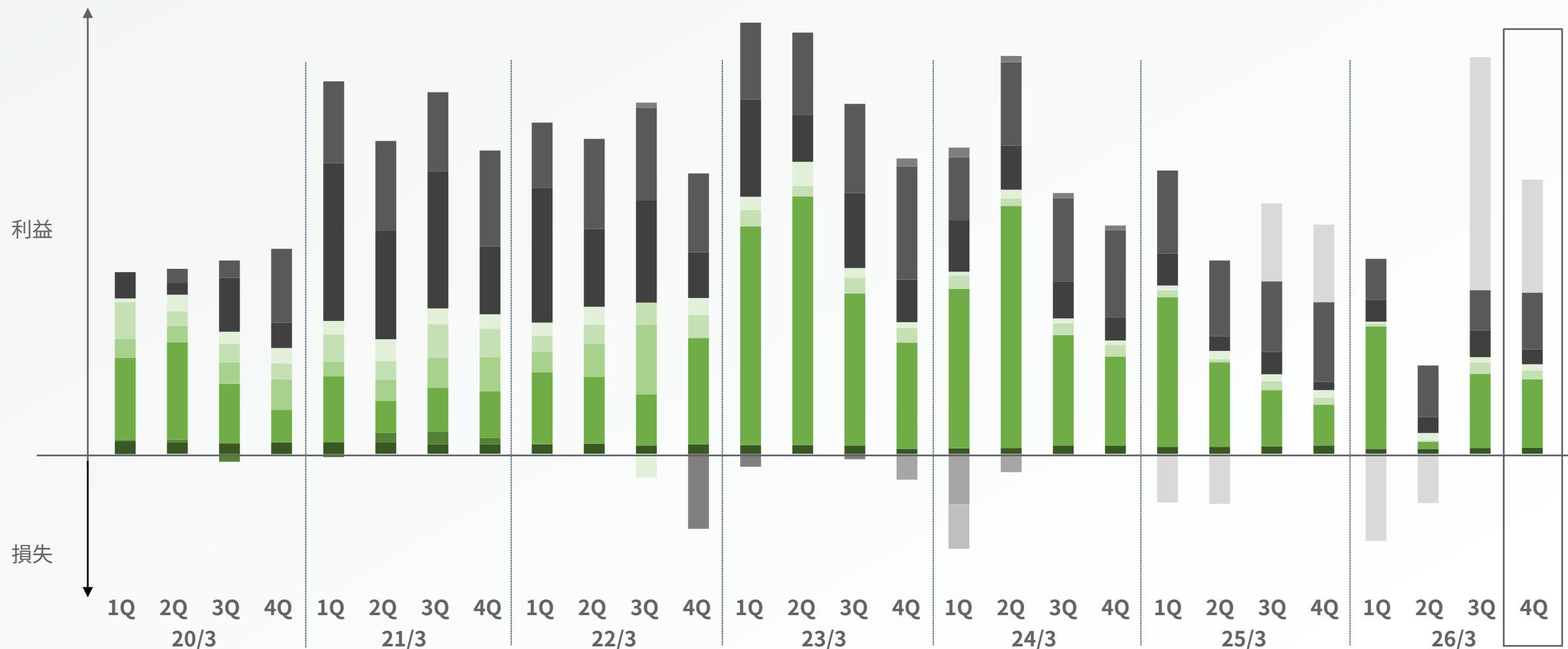
ステータスごとのプロジェクト数と推移

事業	ステータス		定義	プロジェクト数・詳細	
ゲーム事業	運用タイトル		モバイル端末向けを中心とした運用型タイトル	9	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 他社配信：4タイトル ➢ 自社配信：5タイトル
	発売タイトル		発売済みの売切型PC・コンソール向けタイトル	1	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 『はらぺこミーム』
	開発	本開発	リリースを視野に開発が進む売切型PC・コンソール向けタイトル	2	<ul style="list-style-type: none"> ・ 『Tokyo Stories』（発売元：ハピネット） ・ 『デモンズナイトフィーバー』（発売元：アークシステムワークス）
		プロトタイプ	本開発以前の段階にあるタイトル（運用型、売切型）	複数	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 複数のプロジェクトを企画・プロト段階で検討中 <ul style="list-style-type: none"> →運用型：他社IP×既存タイトルのゲームエンジンを活用したタイトル等 →売切型：IP創出を目的に社外のクリエイターと連携して展開する小～中規模のタイトル等

※ シリーズタイトル、海外展開タイトルについては1タイトルとして集計

ゲーム事業：運用中タイトルの収益状況推移（リリース時期別）

■ 2011年3月期 ■ 2014年3月期 ■ 2015年3月期 ■ 2016年3月期 ■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2022年3月期 ■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



※売上高推移につきましてはHP掲載のファクトシートをご覧ください。 https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026034Q.pdf

IPの保有・育成を目的として出版事業、アニメ事業、MD事業を立ち上げ

出版事業

コミック・ノベル



アニメ事業



MD（マーチャндаイジング）事業

グッズ化



イベント開催



テクノロジー活用

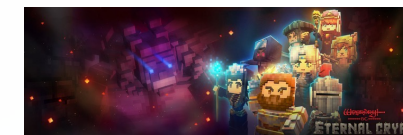
位置情報



AI活用

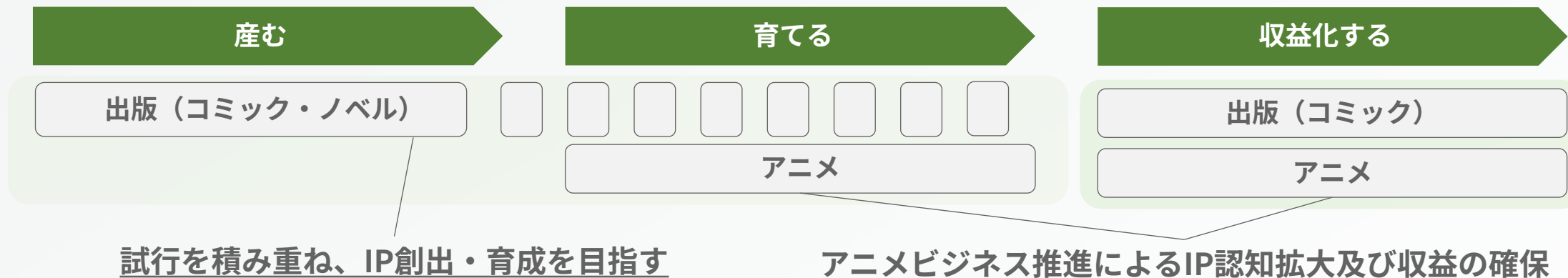


Web3



コンテンツ事業：出版・アニメ事業領域における進捗

出版領域では人気シリーズの創出が着実に進展。アニメまで一気通貫で展開する体制を構築



シリーズ作品数
(26年3月時点)

コミック：
23シリーズ

ノベル：
51シリーズ

- ・ シリーズ累計80万部突破
『婚約者が浮気相手と駆け落ち』
- ・ シリーズ累計70万部突破
『ブレイド&バスタード』
- ・ シリーズ累計40万部突破
『99回断罪されたループ令嬢』
- ・ シリーズ累計30万部突破
『ド田舎の迫害令嬢』
- ・ シリーズ累計20万部突破
『隠れ才女は全然めげない』



アニメ：

自社原作 3作品 / 他社原作 1作品

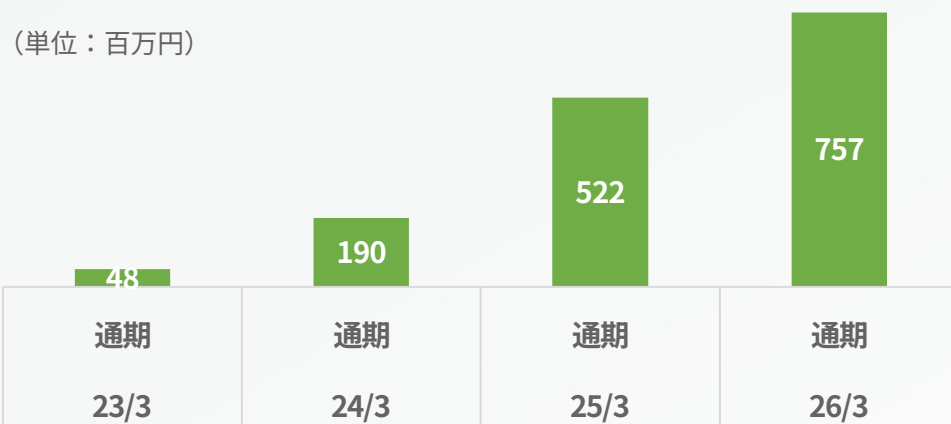
- ・ 自社原作：3作品のアニメ化が進行



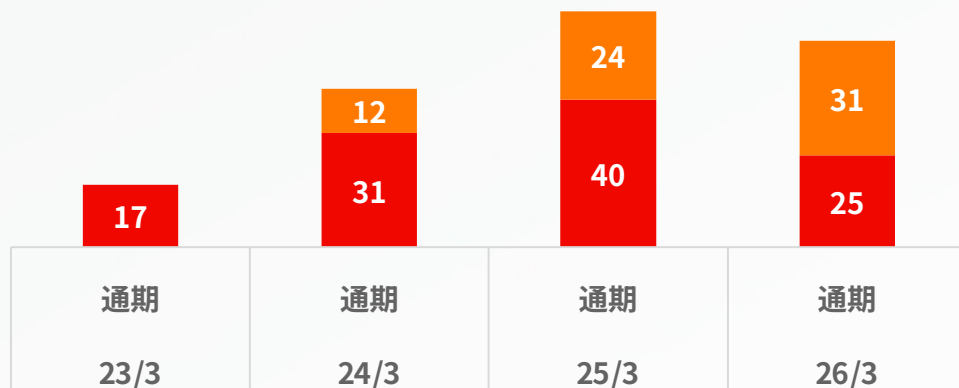
- ・ 他社原作：『片田舎のおっさん、剣聖になる』 (原作:SQEXノベル)
※ゲーム化・コラボライセンス窓口出資で製作委員会参画

4Qには自社出版作品のアニメが放送開始。27/3期からオリジナルコミック「ドリコミ」刊行開始

出版・アニメ事業領域 売上推移



年間刊行点数推移



■ ライトノベル ■ コミック

出版・アニメ事業IP 展開スケジュール

<主力IP 刊行スケジュール>

2026年4月

- ・DREノベルス『汝、暗君を愛せよ3』

2026年5月

- ・DREコミックスF『婚約者が浮気相手と駆け落ち5』

<ドリコミ 刊行スケジュール>

2026年4月

- ・『このサキュバスなんか太い。1』
- ・『臼井くんはしのびない1』

2026年5月

- ・『さよなら平成おじさん』

2026年6月

- ・『王国の鍵-Tale of the Missing Princess-』

好調な作品は
アニメ化等を検討

アニメ放送タイミングで
関連出版物の売上増を狙う

<アニメ スケジュール>

2026年1月～

- ・『エリスの聖杯』
→ TBS系28局・BS11にて全国放送/各配信プラットフォームで配信中
- 時期未発表
- ・『ブレイド&バスタード』
- ・『99回断罪されたループ令嬢』

※『エリスの聖杯』は他社からの移籍作品。DREノベルスより新装版を24年11月刊行

連結業績推移、原価/販管費等の推移、ゲーム事業課金売上高推移につきましては、
HP掲載のファクトシートをご覧ください。

https://drecom.co.jp/ir/factsheet_2026034Q.pdf

本資料に記載いたしました認識、戦略、計画などのうち、見通しは歴史的事実ではなく不確実な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。