



2025 年 10 月 29 日

各 位

会 社 名 株式会社ユアテック
代表者名 取締役社長 社長執行役員 小林 郁見
(コード：1934 東証プライム市場)
問合せ先 常務執行役員経営企画部長 千馬 英俊
(TEL：022-296-2111)

**中期経営計画（2024－2028）の数値目標見直しおよび
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてのアップデートに関するお知らせ**

当社は、本日開催の取締役会において、2024 年 3 月 27 日に公表しました当社グループの「中期経営計画（2024－2028）（以下、中期経営計画）」の数値目標を修正するとともに、2024 年 10 月 31 日に公表しました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」の内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

記

1. 「中期経営計画」数値目標の見直し

創立 80 周年の節目となった 2024 年度の業績は、大型工事が順調に進捗したことなどによる売上高の増加および工事採算性の向上により、中期経営計画にて掲げる数値目標のうち、営業利益および ROE を先んじて達成いたしました。

今後の事業環境につきましては、米国の通商政策の影響や、物価上昇継続に伴う消費者マインドの下振れ等、景気下振れへのリスクが懸念される状況にありますが、特に関東圏を中心としたデータセンターの建設や、大規模再開発等、建設業界における民間設備投資は堅調に推移すると見込んでおります。

このような状況を踏まえ、当社は中期経営計画に掲げる数値目標を以下のとおり上方修正することといたしました。

新たな数値目標の達成に向けて、これまで以上に原価低減と生産性向上による収益力の強化を意識し、既存事業のさらなる深化と、成長分野への取り組みを加速してまいります。

今後も、ステークホルダーのみなさまとともに成長し続ける企業を目指し、社員のエンゲージメント向上に資する積極的な人財投資の実施、施工力強化に向けた諸施策の推進、充実した株主還元を前提に、グループ一丸となって取り組んでまいります。

[中期経営計画 数値目標]

	前回公表(2024 年 3 月 27 日) 2028 年度	今回公表 2028 年度
連結売上高	2,700 億円	2,800 億円
連結営業利益	135 億円	200 億円
ROE	6.0%以上	9.0%

2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は、中期経営計画の数値目標の見直しとともに、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、一部アップデートを行いました。今般のアップデートでは、投資家のみなさまからのご意見等を踏まえ、2024 年 10 月公表のキャピタル・アロケーション等を見直しております。

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

3. 添付資料

- ・ 中期経営計画（2024－2028）〔2025 年 10 月 29 日 数値目標改訂版〕
- ・ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

以 上



中期経営計画(2024－2028)

2025 年 10 月 29 日 数値目標改訂版

Yurtec

より、そう、こちら。
東北電力グループ

Contents

「中期経営計画(2024ー2028)」サマリー	3※
数値目標	4※
基本戦略	5※
主要施策	6-10
サステナビリティへの取り組み	11
事業ポートフォリオ	12※
今後の投資の方向性	13
ユアテック企業グループ	14

※ 本資料は、2025年10月29日に数値目標を含む一部内容(P3、P4、P5、P12)を見直した改訂版です。

「中期経営計画(2024ー2028)」サマリー

2030ビジョンを実現するため、外部環境を踏まえた将来分析を行い、課題を抽出し、中期経営計画(2024ー2028)を策定。持続的な成長と企業価値向上を目指す

(2022年度).....(2024年度)..(2025年度).....(2028年度).....(2030年代前半)

◎ 2030ビジョン

◎ 2030ビジョン | 基本方針：既存事業の深化と成長分野の拡大、サステナビリティ経営の推進、次代を創る人財への投資

◎ 中期経営計画 (2024ー2028)

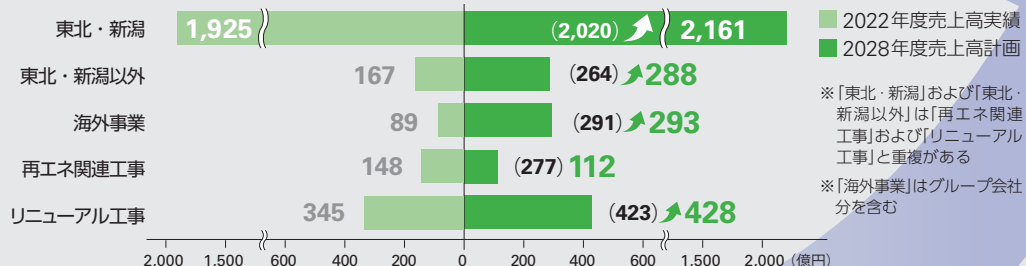
● 基本戦略

- グループ大での「安全・品質・信頼」の追求
- 東北・新潟のお客さまとの信頼関係維持・強化をベースとした事業環境変化への対応
- 成長分野への展開加速によるさらなる事業規模の拡大
- 魅力ある職場環境の構築と人財育成の強化
- サステナビリティ経営の実践による経営基盤の強化

● 投資の方向性

- 既存事業の深化
- 成長分野への取り組み加速
- 経営基盤の強化

● 事業ポートフォリオ



現状 (2022年度実績)
数値実績(連結)

売上高 2,273億円
営業利益 95億円

中期経営方針 (2021~2025)
数値目標(連結)

売上高 2,400億円
営業利益 120億円

中期経営計画 (2024ー2028)
数値目標(連結)

売上高 (2,700億円) **2,800**億円
営業利益 (135億円) **200**億円
ROE (6.0%以上) **9.0%**

✓ 2024年度に数値目標の一部を達成したことにより見直し

数値目標(連結)

売上高 **3,000**億円
営業利益 **200**億円*1
ROE **8.0%***2

✓ 2030ビジョンの数値目標は、今後の経営環境の動向や適切な時機を見極め、必要に応じて見直し

※1 2028年度数値目標として目標達成時期を前倒し
※2 2024年度実績にて達成。引き続き高水準の維持を目指す

ビジョン (目指すべき会社像)

- 「安全・品質・信頼」のユアテックブランドのさらなる高みを目指し、お客さまに価値を提供します
- 社会的課題の解決に貢献し、社会の持続的発展とともに成長し続けます
- 誰もが安心して働きがいを感じることができる職場環境を実現します

外部環境の変化 (2030年代の外部環境)

【国内市場】

- 人口減少と高齢化の進展、関東圏への人口集中
- 各種インフラの老朽化の進展と全国大での広域連携システムの整備および更新

【海外市場】

- 海外ODA案件の本邦予算の拡大

【技術・イノベーション】

- デジタル化
- DXなど技術の進展

【サステナビリティ】

- カーボンニュートラル社会実現への取り組み加速およびSDGs経営推進の流れ

(括弧内：2024年3月時点の目標値)

数値目標

「2030ビジョン」からバックキャストすることにより中期経営計画(2024ー2028)を策定、
そのターゲット年度である2028年度の数値目標を決定

- ✓ 2024年度に数値目標の一部(営業利益、ROE)を達成したことから、一層の収益拡大に向けて数値目標の見直しを実施
引き続き、既存事業のさらなる深化と成長分野への取り組みを加速

数値目標

(指 標)

2028年度(連結)

売上高

2,800億円
(2,700億円)

営業利益

200億円
(135億円)

ROE

9.0%
(6.0%以上)

(括弧内：2024年3月時点の目標値)

外部環境変化やビジョンからバックキャストすることにより定量面、定性面での課題を抽出し、基本戦略を策定

ビジョン(目指すべき会社像)

- 1.「安全・品質・信頼」のユアテックブランドのさらなる高みを目指し、お客さまに価値を提供します
- 2.社会的課題の解決に貢献し、社会の持続的発展とともに成長し続けます
- 3.誰もが安心して働きがいを感じることができる職場環境を実現します

外部環境

- ・EV向け充電器、FCV向け水素ステーションなどの充電インフラ設備やZEB等の省エネルギー関連工事の増加
- ・再生可能エネルギー関連工事の増加
- ・海外工事の拡大(ODA、ベトナム再エネ関連工事、日本企業による投資拡大)
- ・老朽化する各種インフラ設備の強靱化に伴うメンテナンス、リニューアル工事の増加
- ・自然災害激甚化による電力の安定供給への影響
- ・基幹送電網工事の増加
- ・DXおよびモバイル関連工事の増加
- ・人口減少に伴う施工力不足
- ・女性や外国人の積極的な活用の流れ
- ・建設現場におけるデジタル技術(AI、IoT、BIM)などの活用加速
- ・工事原価(人件費・材料費)の高騰

2028年度数値目標

連結売上高2,800億円(2,700億円)、連結営業利益200億円(135億円)

主な課題

定量面		・連結売上高527億円(427億円)、 連結営業利益105億円(40億円)の向上 ② ③
定性面	事業面	・外部環境の変化に応じた積極的な営業展開の促進 ③ ・さらなる収益向上に向けた取り組みの強化 ②
	技術・ ノウハウ面	・技術・技能継承の促進 ④ ・設計・VE・CDへの対応力強化 ②
	対外面・ ブランド面	・労働災害、施工ミスゼロの達成 ①
	組織面	・グループ会社・部門間連携の強化 ② ・現場代理人への業務支援の強化 ②
	人財面	・工事量増加等に対する人員確保 ④ ・社員エンゲージメントの向上 ④
	業務面	・デジタル化への対応促進 ② ・ガバナンス強化の促進 ⑤ ・カーボンニュートラルに向けた取り組みの推進 ⑤

現状(2022年度実績)

連結売上高2,273億円、連結営業利益95億円

—(基本戦略)—

1
グループ大での
「安全・品質・信頼」の追求

2
東北・新潟のお客さまとの
信頼関係維持・強化を
ベースとした
事業環境変化への対応

3
成長分野への
展開加速による
さらなる事業規模の拡大

4
魅力ある職場環境の
構築と人財育成の強化

5
サステナビリティ
経営の実践による
経営基盤の強化

(括弧内：2024年3月時点の目標値)

ユアテックブランドである「安全・品質・信頼」を不変の価値として掲げ、
お客さまと地域から信頼され、選ばれる企業であり続ける

—(基本戦略)—

—(主要施策)—

1
グループ大での
「安全・品質・信頼」
の追求

- 協力会社を含めグループ一体となった安全文化のさらなる向上と現場安全・施工管理の充実・強化による、死亡・重篤・重大災害の撲滅
- 基本ルールの遵守、作業前・中・後の確認の徹底による施工ミスの撲滅
- 新技術の導入と品質管理手法の高度化等による施工品質の向上

創業以来の事業エリアである東北・新潟地域との絆をより強固なものとし、
事業環境変化に応じた強靱な企業体質を追求する

—(基本戦略)—

東北・新潟の
お客さまとの
信頼関係維持・強化を
ベースとした
事業環境変化
への対応

—(主要施策)—

- 本部・部門およびグループ会社間のさらなる連携強化による総合力の発揮
- 屋内配線・空調管工事と合わせた情報通信工事の受注拡大
- リニューアル営業の深掘りおよびアプローチ方法の拡張による受注拡大
- ZEB化や再生可能エネルギー設備等、CO₂削減に向けた技術提案による受注拡大
- 高経年化設備対策工事の確実な受注と基幹系統整備工事の着実な施工推進
- 調査・設計・施工・保守のワンストップサービスの強化
- 一般・官公庁向け営業の強化と徹底した原価低減の推進
- 資材調達部門の関与領域拡大による原価低減の推進
- アウトソーシング等の活用による業務効率化、原価低減の拡大
- 事業環境の変化に適応する機動力ある組織体制の追求
- 他社との協業による施工体制強化
- 抜本的な業務見直し、DXの取り組み加速および新技術を活用した効率化、生産性向上
- 情報システム環境の高度化によるグループ大の業務効率化

成長が見込まれる分野への経営資源の配分や新たな事業領域への挑戦により、
事業規模のさらなる拡大を目指す

—(基本戦略)—

成長分野への
展開加速による
さらなる
事業規模の拡大

—(主要施策)—

- 東北・新潟以外のエリア展開の強化による受注および収益拡大
- 再エネ関連工事の体制強化による受注および収益拡大
- ベトナム事業を起点としたODA案件を含めた海外事業の受注および収益拡大
- データセンター(DC)、地域熱供給(DHC)等、成長分野の受注拡大
- Beyond 5G等モバイル関連工事の受注拡大
- 東北電力との連携による「スマート社会実現事業」等関連工事の獲得
- 不動産事業やPFI事業等、建設業とのシナジーが見込まれる新規事業分野への挑戦
- 時代に適合した専門性を活かせる新たな工事領域への挑戦

「ユアテックの財産は人財である」との考えに基づき、
社員が夢と誇りを持って働くことができる職場環境の実現を目指す

—(基本戦略)—

魅力ある
職場環境の
構築と人財育成の
強化

—(主要施策)—

- 社員エンゲージメント向上のための人事諸制度改革
- 多様な働き方の推進と働きがいのある職場環境の構築
- 心身の健康づくりと組織活性化を目指した健康経営の推進
- 成長分野への展開加速も見据えた人財確保策の推進
- 若手社員の早期戦力化、各年代のスキルアップに向けた取り組みおよびベテラン社員による知識・技術・技能継承の推進
- 資格取得への支援による技術力の確保
- グループ会社・協力会社の人財確保および施工体制強化への支援

中長期的な企業価値向上とサステナビリティへの積極的な取り組みにより
社会の持続的发展に貢献する

—(基本戦略)—

—(主要施策)—

5
サステナビリティ
経営の実践による
経営基盤の強化

- 事業所ZEB化、社有車EV化等、カーボンニュートラルに向けた取り組みの推進
- 大規模自然災害等への危機管理対応力の強化
- 適時・適切なコミュニケーション等によるステークホルダーとの信頼確保
- リスク管理の徹底によるコーポレートガバナンスの強化
- 風通しの良い職場風土の醸成による企業倫理・法令遵守の徹底

サステナビリティへの取り組み

ユアテックグループは、中長期的な企業価値向上と社会全体の持続的発展に貢献するため、積極的にサステナビリティへの取り組みを推進している。サステナビリティの推進にあたっては、ステークホルダーとの双方向のコミュニケーションを通じ、多様な活動の継続とステップアップにより、企業としての社会的責任を果たしていく

ユアテックグループの主な取り組み			 関連するSDGs
E 環境	カーボンニュートラルへの挑戦	■再生可能エネルギー関連工事 ■事業所新築時におけるZEB化の推進 ■EV充電関連設備の提案 ■環境配慮型設備(ZEB等)の提案 ■社有車の順次EV化の推進	  
	循環型社会の形成	■環境方針に基づいた環境負荷低減に向けた事業活動の展開 ■伐採木のチップ加工による再生利用 ■清涼飲料水の製造・販売・宅配事業におけるウォーターボトル・ボトルキャップおよびウォーターサーバーのリサイクル	    
S 社会	快適・安全・安心な暮らしと地域社会の実現	■地域に根ざした社会貢献活動の実施 ■海外インフラODA案件の積極的な取り組み	         
	レジリエントな社会インフラの構築	■設備工事を通じた電力の安定供給、災害対応力の強化への寄与	    
	多様な人財がイキイキと働く職場作り	■ダイバーシティの推進(女性活躍、障害者雇用、男性の出生時育児休暇等、育児に関する休暇取得) ■生活習慣病予防対策を始めとした健康経営の推進 ■効率化・生産性向上に向けた働き方改革の推進 ■デジタル技術の活用や教育を通じたITリテラシーの向上	   
	様々なステークホルダーの人権尊重	■差別・ハラスメントの防止 ■グループ一体となった労働安全確保に向けた安全文化のさらなる向上	   
G ガバナンス	健全で透明性のある企業経営	■企業倫理・法令遵守の徹底 ■「コーポレートガバナンス基本方針」に基づくガバナンス体制の充実強化	

創業以来の事業エリアである東北・新潟での事業のさらなる深化を前提として、
 主要な事業分野・エリアにおける事業規模・成長性等を勘案し
 『東北・新潟以外』、『海外事業』、『再エネ関連工事』、『リニューアル工事』の4事業を重点事業とする

市場（エリア）	海外	海外インフラ工事の受注拡大 (ODA案件等)	ベトナム国を起点とした 海外事業の拡大 (ミャンマー・バングラデシュ+1、 東南・南アジア中心)	海外工事の受注拡大 (洋上風力等)	今後、新たに取り組んでいく事業分野	
	新潟・東北・ 海外以外	隣接エリアへの段階的な進出	関東圏を中心とした 体制強化・収益拡大	北海道へのエリア拡大	移動体・機器据付、 ネットワーク構築工事等の 受注拡大	新規事業への挑戦 ・不動産事業 ・PFI事業 ・蓄電池関連事業等
	東北・新潟	施工体制の拡充・強化による 収益確保	施工体制の拡充・強化による 収益確保 リニューアル工事受注拡大	施工体制の拡充・強化による 収益確保 (大型風力、太陽光等)	移動体・機器据付、 ネットワーク構築工事等の 受注拡大	
		配電・送変電工事	屋内配線・空調管工事	再エネ関連工事	情報通信工事	新規事業領域
事業分野						

事業分野・エリア	事業分析結果		概 要
	2022年度実績 (売上高)	2028年度計画 成長性(売上高)	
東北・新潟	1,925億円	2,161億円 (2,020億円)	・創業以来の事業エリアである東北・新潟での競争力をさらに高めて事業基盤を強化する
① 東北・新潟以外	167億円	288億円 (264億円)	・これまで注力してきた関東圏を中心に東北・新潟以外のエリアへの事業拡大をはかる
② 海外事業	89億円	293億円 (291億円)	・ベトナム国を起点とした事業拡大および社会インフラ整備事業を通じたODA案件等の受注拡大をはかる
③ 再エネ関連工事	148億円	112億円 (277億円)	・コスト高騰や規制強化に伴う許認可の遅れ等により、洋上・陸上風力発電事業による成長は時間を要すると見込むが、再エネ関連工事の将来性は依然高く、蓄積したノウハウと地理的競争優位性を活かした事業拡大を目指す
④ リニューアル工事	345億円	428億円 (423億円)	・従来のリニューアル営業に加え、(自社事業所へのZEB導入で得た知見をもとに)お客さまへの省エネ・ZEB化推進の提案によりさらなる受注拡大をはかる

※「東北・新潟」および「①東北・新潟以外」は「③再エネ関連工事」および「④リニューアル工事」と重複がある。「②海外事業」はグループ会社分を含む。

(括弧内：2024年3月時点の目標値)

今後の投資の方向性

「既存事業の深化」や「成長分野への取り組み加速」に向けた経営資源の積極配分と人的資本の価値向上やDXの推進などへの投資により、経営基盤の強化をはかる

(今後の投資の方向性)

① 既存事業の深化

- リニューアル工事の深掘りによる受注拡大
- グループ一体となった施工体制の拡充・強化

② 成長分野への取り組み加速

- カーボンニュートラルへの取り組みの加速（ZEB化、蓄電池関連事業等）
- 海外事業の拡大
- 東北・新潟以外（関東圏他）の体制強化や将来を見据えた戦略的なエリア展開
- 本業とのシナジーが見込まれる新規事業分野への参画の検討・実施（不動産事業やPFI事業への参画等）

③ 経営基盤の強化

- 人的資本の価値向上を目指した人財への投資
- DXの推進やデジタル技術を活用した業務変革

株式会社 トークス	路上・施設警備業、施設管理業務、不動産仲介・賃貸業務、保険代理業務、商品販売
株式会社 ニューリース	自動車、建設用機械および事務用機器等のリース業
株式会社 ユートス	送電工事の施工・保守点検および緑化工事の施工、プレハブ・備品のレンタル業
株式会社 ユアテックサービス	屋内配線・空調管工事の施工および保守点検、労働者派遣業務
株式会社 ユアテック宮城サービス	屋内配線・空調管・配電・発電工事の施工および保守点検、労働者派遣業務
株式会社 テクス福島	屋内配線・空調管工事の施工および保守点検、労働者派遣業務
グリーンリサイクル 株式会社	伐採木のリサイクル業およびリサイクル製品の製造・販売
株式会社 アクアクララ東北	ミネラルウォーターの製造・販売
株式会社 ユアソーラー富谷	太陽光発電所による発電事業
株式会社 ユアソーラー保原	太陽光発電所による発電事業
株式会社 ユアテック配電テクノ	配電工事の施工
株式会社 ユアテック関東サービス	屋内配線・空調管工事の施工および保守点検
株式会社 ユアソーラー蔵王	太陽光発電所による発電事業
空調企業 株式会社	空調管工事の施工および保守点検
YURTEC VIETNAM CO.,LTD.	屋内配線・空調管工事の施工および保守点検
SIGMA ENGINEERING JSC	屋内配線・空調管工事の施工および保守点検



ご 注 意 事 項

本資料における将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2025年10月29日

1. 中期経営計画の数値目標の見直しについて

- 中期経営計画（2024-2028）の数値目標の一部（営業利益、ROE）を達成したことから、一層の収益拡大に向けて、以下のとおり**数値目標の見直しを実施**
- 当社は、資本コストを5%程度（CAPMベース）と認識
- 投資家が算出した当社資本コスト（6%台）等も踏まえ、ROE目標を9.0%に修正

	2024年度（実績）	2028年度 数値目標 （策定時）	2028年度 数値目標 （修正後）	修正前後 比較
売上高	2,572 億円	2,700 億円	2,800 億円	+100 億円
営業利益	161 億円	135 億円	200 億円	+65 億円
（営業利益率） ※	6.3 %	5.0 %	7.1 %	—
ROE	8.3 %	6.0 % 以上	9.0 %	+3.0 ポイント

※ 営業利益率は数値目標ではありません。

2. 中期経営計画の数値目標のイメージ

- さりなる収益拡大と資本効率の向上を目指し、各数値目標を引き上げた
- 2030ビジョンの数値目標は、今後の経営環境の動向や適切な時機を見極め、必要に応じて見直し



1. 企業価値の向上に向けて

- 現状分析を踏まえ、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として以下の施策に取り組む
- 企業価値向上への具体的な道筋は、次ページに記載

1. 収益性の向上

- 2030ビジョンおよび中期経営計画（2024-2028）の遂行
- 事業ポートフォリオに基づく、既存事業のさらなる深化を前提とした、重点事業への取り組み加速

2. 経営資源の適切な配分

- キャピタル・アロケーションに基づく、キャッシュの活用
- 積極的な成長投資と充実した株主還元の実行

3. IR・SR活動のさらなる充実

- 株主・投資家との対話の促進
- 情報開示のさらなる充実



資本効率
ROEの向上

UP ↗



市場評価
PERの向上

UP ↗

1. 企業価値の向上に向けて

- PBRの向上に向けては、ROEの向上およびPERの向上が必要と認識
- 収益性の向上と資本コントロールの両面からROEを向上させ、ガバナンスの強化、継続したIR活動や情報開示によりPER向上をはかる

企業価値向上
(PBR向上)

ROE向上

収益性向上

自己資本の適正化

PER向上

成長戦略の開示
資本コストの低減

- 成長分野（東北・新潟以外へのエリア展開、再エネ、海外事業強化）への取り組み加速
- 業務フローの見直しおよびアウトソーシングによる業務効率化
- 原価管理の徹底
- 総額 約800億円の成長投資により、施工体制強化や生産性向上により「稼ぐ力」を強化

- 財務健全性の維持と資本効率向上を両立
- 充実した株主還元によって、過剰な自己資本の積み上げを抑制
- 必要に応じて、財務レバレッジを活用
- 最適資本構成を検討し、適正な水準の資本構成を実現

- コーポレートガバナンスの強化
- 資本市場に対し、当社の成長戦略を分かりやすく示し、市場評価の向上をはかる
- 継続的にIR活動を行うなど資本市場との建設的な対話を実施
- 市場との対話を基に、事業戦略や財務戦略を検討

2. 経営資源の適切な配分

● キャピタル・アロケーション（2024～2028年 中期経営計画期間内）

- 総額**800億円**規模の成長分野への投資によって収益拡大をはかる
- 中期経営計画期間内における総還元性向は、**50～60%**を想定
- 営業CFをベースに資金調達も活用し成長投資を加速

キャッシュイン	キャッシュアウト
資金調達 約550億円 営業CF 約650億円	事業投資 約280億円 ● 既存事業の深化 ● 成長分野への取り組み加速
	設備投資 約270億円 ● 事業所や工事用設備 ● ZEB仕様の事業所、EV導入など、環境投資へ130億円超を投入
	人財投資 約150億円 ● 人財確保および人財育成 ● 労働環境の改善、エンゲージメント向上
	IT・DX投資 約100億円 ● 企業競争力の強化に資するIT・DX化の推進
	株主還元 総額 約400億円 (300億円)^{※2} 配当 ^{※1} (200億円) 約270億円 ● 「配当性向40%以上」の基本方針を継続予定 ● 安定的な配当を実施
	自己株式取得 ^{※1} (100億円) 約130億円 ● 中期経営計画期間内の利益のうち、10～20%程度の金額で自己株式を取得予定

※1. 記載している金額は、2025年9月末現在での当社試算値であり、今後の業績によって増減する可能性があります。

※2. 上記表における括弧内には、2024年10月公表時の金額を記載しております。



ご 注 意 事 項

本資料における将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。