



2026 年9月8日

各 位

会 社 名 ミ ラ イ ア ル 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 兵部 匡俊
 (コード 4238: 東 証 スタンダード)
問合せ先 取締役 執行役員 CFO
 経営企画・管理本部長 羽山 哲生
電話番号 0 3 (3 9 8 6) 3 7 8 2

中期成長戦略のアップデート

当社グループは、2024 年3月、第3創業期に向けた土台作りの5年として、2028 年度に向けた5カ年の中期成長戦略 2028 を策定し、その戦略に従い施策を推進してまいりました。

現在は折返しとなる3カ年目を迎えていますが、計画策定以降の経営環境の変化、M&A を通じた事業基盤の強化や資本効率経営の進展を踏まえ、中期成長戦略の目標達成に向けた取組みを加速するための道筋を明確化するため、①稼ぐ力の強靱化と、②資本効率経営の加速を基本方針に据え、中期成長戦略のアップデートを行いましたのでお知らせいたします。

ミライアル株式会社

中期成長戦略のアップデート

2026.9.8



はじめに

トップメッセージ

2024年3月、第3創業期に向けた土台作りの5年として、2028年度に向けた5カ年の中期成長戦略2028を策定しました。

2026年1月期より企業価値向上に向けた新たな取り組みとして、事業成長に向けて、旺盛な需要を着実に取り込むための生産能力の増強・生産自動化と高付加価値製品の開発・拡販を通じて、売上拡大と収益性向上を実現するとともに、成長市場における事業拡大が見込まれる高機能樹脂製品および成形機事業へ経営資源の積極的な配分とM&Aによる新規事業分野への展開を通じて、収益の柱を複数確立し、市場の動向に左右されにくい強靱なポートフォリオを構築しています。

財務戦略においては、有利子負債を適切に活用するとともに、積極的な配当や自己株式の取得等による株主還元の強化を進め、資本コストの低減と最適な資本構成の実現を目指しています。

現在は折返しとなる3カ年目を迎えていますが、計画策定以降の経営環境の変化、M&Aを通じた事業基盤の強化や資本効率経営の進展を踏まえ、中期成長戦略の目標達成に向けた取組みを加速するための道筋を明確化するため、①稼ぐ力の強靱化と、②資本効率経営の加速を基本方針に据え、中期成長戦略のアップデートを行いました。

稼ぐ力の強靱化に向けて、稼ぐ力の構造を可視化し目標の実効性・蓋然性を高め、PDCAの円滑化を図るとともに、M&Aの活用も視野に、リスク分散に向けた半導体異存からの事業ポートフォリオの構造転換を図ります。当社グループが培ってきたコア技術を基盤に、多様な分野での独自技術との融合を推進することで、新たな価値を創出し、持続的な成長と豊かな社会の実現に貢献し、価値創造を実現します。

資本効率経営の加速に向けて、キャピタルアロケーションではオーガニック・インオーガニック両面で成長機会への投資を進めるとともに、株主還元の充実を図ります。目指すB/S構成としては、資本効率と財務健全性を両立した最適な資本構成を実現します。また資本コストをアップデートし、市況回復を捉えた売上拡大と収益性向上により、資本コストを上回るROE目標の達成を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指します。

稼ぐ力の強靱化を通じた価値創造プロセスの実現を成長マテリアリティ、ESG視点からの取組みを基盤マテリアリティと位置付け、半導体分野で培った技術やノウハウを軸に、成長／基盤マテリアリティ両面から、新たな事業分野へ“挑戦”の精神で価値創造プロセスを展開し、企業価値向上を目指します。

ミライアルグループの持続的な成長と豊かな社会の実現への貢献に、引続き全力で邁進してまいります。

2026年9月8日 兵部 匡俊



01

当社グループの紹介

ミライアルの行動指針

経営理念

私たちは事業活動を通じて
人と自然を大切にしあらゆる人々に愛され
社会の発展に貢献します
先端技術をもって開発を推進し
世界の人々に喜ばれる価値を創造します

行動 指針

ミッション

バリュー

－ずっと、必要とされ続ける－

常に自らを革新し、独自性ある開発に挑み、
未来社会へ幸せをつなぐ企業グループとして、
世界で必要とされ続ける

誠実
挑戦
オープンマインド

事業概要

当社の事業セグメントは、プラスチック成形事業、成形機事業に加え、2026年4月より新たに社会インフラ事業への本格参入を開始している

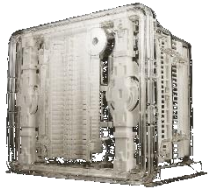
プラスチック成形事業

成形機事業

社会インフラ事業

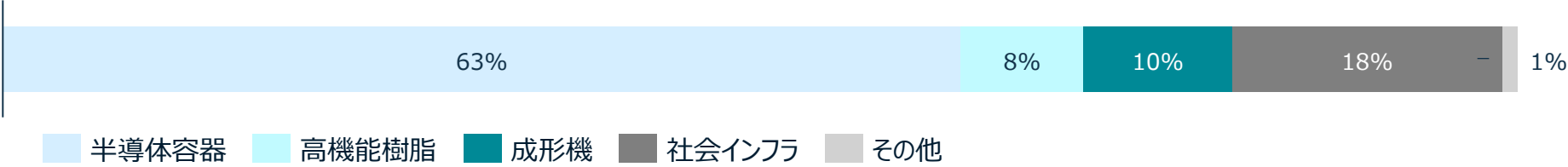
半導体容器製品

高機能樹脂製品



出荷容器 FOSB 工程内容器 FOUP フッ素樹脂大型成形品 フリッドシステム 特殊成形機 遠隔操作盤 Vigorシリーズ

[2026年度事業セグメント別売上構成比]



長期ビジョン

当社行動指針に基づき、10年後のありたい姿として“長期ビジョン2033”を策定
本中期成長戦略は、その実現に向けた重要なマイルストーンと位置付けている

長期ビジョン2033



やりがいある安全・安心な職場

全ての従業員が安心して自身の能力を発揮し
成長の喜びを感じられる仕組みと安全な職場
を提供する



イノベティブで最高品質の ソリューション

独自のモノとサービスで最先端市場における
お客様の課題を解決する



シンプルな仕組みと コミットメント

スマートな経営を実践し、各自各社が
なすべきことをやり遂げ、ステークホルダーと
共に持続的かつ安定的な企業価値向上を
実現する



笑顔あふれる地球社会への貢献

人と地球環境にやさしい経営を実践し、
持続可能な社会を目指す



02

中期成長戦略の振り返り

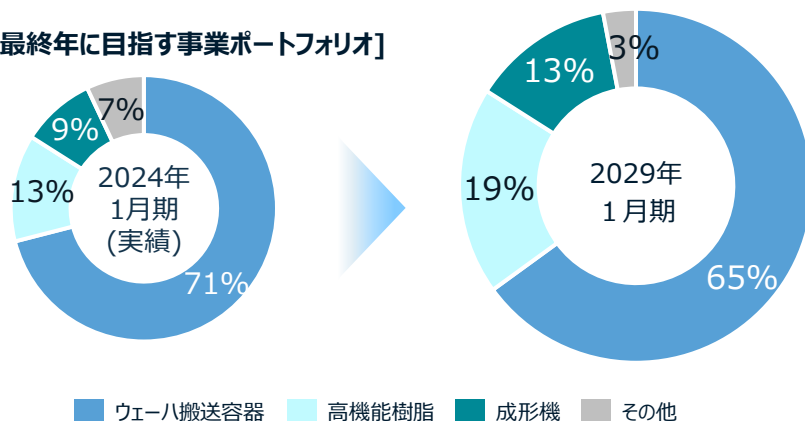
中期成長戦略 2028

2025年1月期を初年度とする5か年の中期成長戦略を策定し、現在は折り返しとなる3か年目を迎えている

事業戦略

- ✓ 半導体の微細化に伴う**クリーン化要求への対応**
- ✓ 半導体市場の急成長の中でも**安定供給**できる体制の構築
- ✓ クリーン化技術やスーパーエンブラの加工技術等の強みを活かせる**新規マーケットを開拓**
- ✓ EVの次世代モーター向けの封止用**トランスファー成形機を拡販**

[最終年に目指す事業ポートフォリオ]



数値目標/財務戦略

- ✓ 業績の伸びに加えて、**資本コストを上回るROEの実現もKPIとして設定**

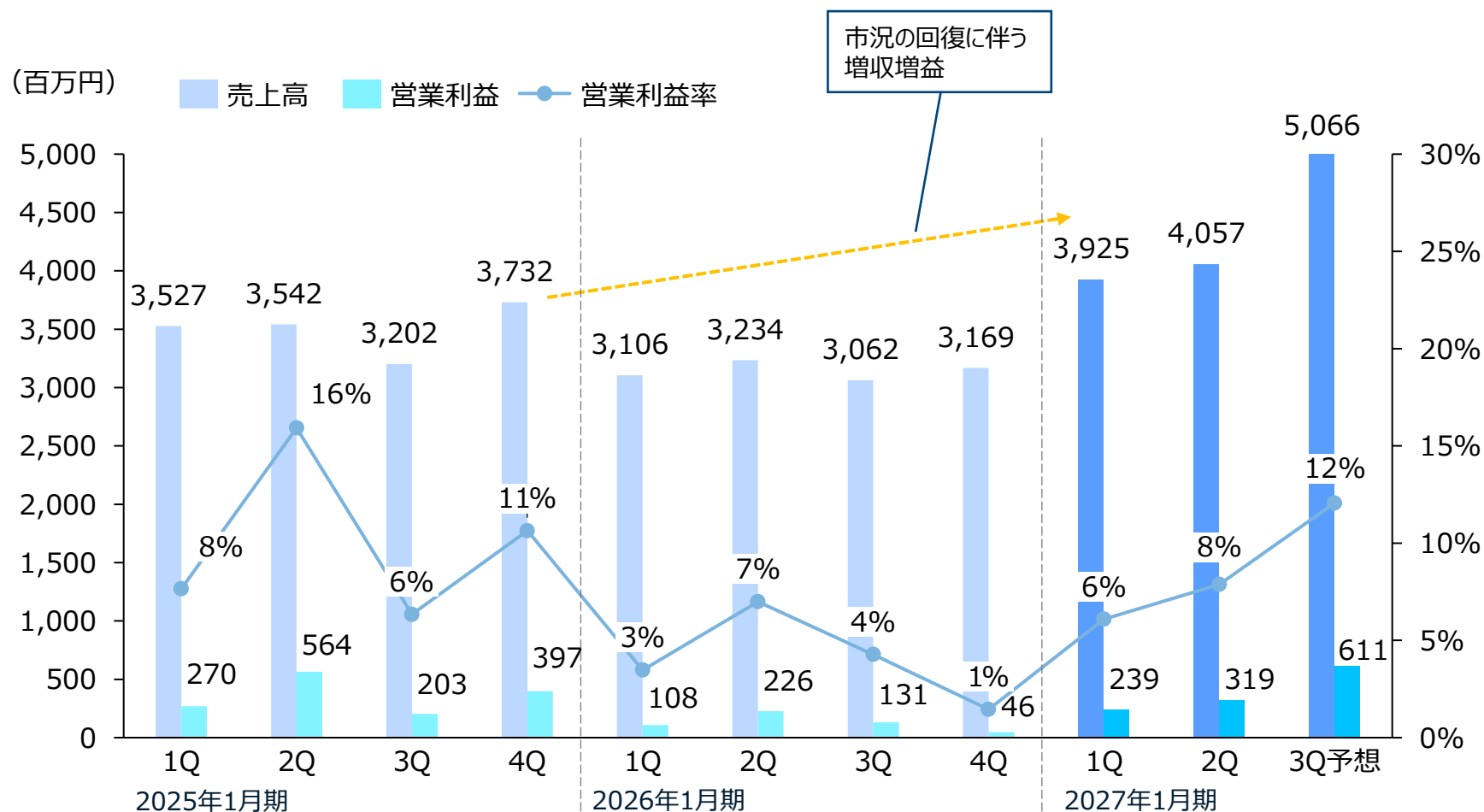
[数値目標]	2024年1月期	2029年1月期
売上高	132億円	239億円
営業利益	15億円	47億円
営業利益率	11.5%	20.0%
ROE	4.8%	11.1%

- ✓ 「**総還元性向30%またはDOE 2%**」のいずれか高い方を**下限**とした安定配当を維持

実績推移（グループ連結）

昨年度は半導体市況の低迷により売上高・営業利益ともに減少基調で推移した

一方で、2026年以降は市況環境の回復を背景に業績改善が進み、今期第1四半期は前年同期比で大幅な増収増益を実現するなど、成長軌道への回帰が鮮明になっている



主要な成果および更なる成長・収益力強化に向けた課題

			戦略基本方針	成果	課題
事業成長	既存事業の収益力強化	搬送容器事業	半導体市場の拡大に伴う成長だけでなく、強みであるクリーン化技術を活かし、半導体の微細化に伴う市場の要請に高水準で応えていくことで事業の拡大を図る	✓ 先行投資によるキャパシティアップ・自動化 ✓ 既存顧客でのシェア確保 ✓ 他社製品からの切り替え獲得によるシェア拡大	➤ 既存顧客におけるシェアの維持・拡大 ➤ 成長市場での拡販による新規顧客獲得 ➤ 高付加価値化による収益性向上 ➤ 更なる自動化による省人化の推進 ➤ 需要増に対応するための更なるキャパシティアップ
		高機能樹脂事業	クリーン化技術、フッ素樹脂大型成形技術といった強みを活かして、半導体関連分野を含む新規マーケットを開拓する	✓ 医療・医薬品分野の市場調査の完了 ✓ 新製品の立上げ	➤ 既存顧客におけるシェアの維持・拡大と新規顧客開拓 ➤ 高付加価値化を訴求できる新規市場開拓 ➤ 高付加価値化に向けたバリューチェーンの拡大 ➤ 顧客ニーズを汲み取ったソリューション提案の実現
		成形機事業	独自の大容量、自動化技術の特長とするトランスファー成形機を主軸に、成長産業であるEV市場で事業を拡大する	✓ EVモーターにつき、自動機を含めた主要メーカーとの共同試験研究の実施	➤ HEV、EVモーター分野における、高出力化による排熱性能要求の高まりへの対応 ➤ 新たな成長市場の開拓 ➤ トランスファー成形機の実産性向上 ➤ 自動化装置の高付加価値化
	新たな収益源の創出	創出した営業キャッシュフローに一部の借入を加え、積極的な成長投資を実施。適切な財務レバレッジを考慮しながら、安定的な株主還元を実現する	✓ 独自技術・製品を有する布谷舶用計器工業グループのM&A	➤ M&Aによる新たな経営資源獲得・収益基盤強化	
資本政策・財務戦略				✓ 生産能力増強および自動化へ向けた積極的な設備投資 ✓ 株主還元の強化・安定化へ向けた指標見直し ✓ 自己株式の取得および金庫株の消却	➤ 資本コスト認識のアップデート ➤ キャピタルアロケーションの内容・金額・時期の具体化 ➤ 資本効率を意識したあるべきB/Sの明確化 ➤ 安定配当を通じた株主還元



03

中期成長戦略のアップデート

市場動向

計画策定以降、市場環境は当初想定を下回る局面もあったが、足元では主力事業を中心に市場成長性が高まりつつある
これらの市場環境及び顧客ニーズの変化を踏まえ、中期成長戦略の重点施策を見直す

半導体ウェーハ市場

搬送容器

【市場動向・顧客ニーズ】

- ✓ AI需要を背景に2026年頃から市況は好転し、**強い拡大基調**
- ✓ FOSBは安定供給と品質レベル向上の要求が高まっている
- ✓ FOUPは先端プロセス向けハイエンド製品の重要度が増している

策定当初の成長性



現在の見立て



半導体製造装置市場

高機能樹脂

【市場動向・顧客ニーズ】

- ✓ AI関連デバイスの進展により需要は**継続的に拡大見通し**
- ✓ 半導体回路の微細化に伴い、高い「清浄度」が求められる

策定当初の成長性



現在の見立て



HEV・EV市場

成形機

【市場動向・顧客ニーズ】

- ✓ EV市場の本格的な拡大時期は**当初想定より後ろ倒し**
- ✓ 一方、**HEV需要は引き続き堅調**に推移
- ✓ 高出力化に伴う排熱性能向上や、全自動生産システム対応のニーズが高まっている

策定当初の成長性



現在の見立て



造船市場

社会インフラ

【市場動向・顧客ニーズ】

- ✓ 国内造船業の建造量は減少傾向が続いてきたものの、2025年、国土交通省及び内閣府の「造船業再生ロードマップ」の中で、**2035年に年間建造量倍増の目標を設定**
- ✓ 既存船のレトロフィット需要増に加え、燃費改善・ハイブリッド船、新燃料船などの技術開発へのニーズが高まっている

策定当初の成長性



現在の見立て



アップデートの背景とポイント

計画策定以降の経営環境の変化に加え、M&Aを通じた事業基盤の強化や資本効率経営の進展を踏まえ、新たな成長ステージに向けて、中期成長戦略をアップデートする

アップデートの背景

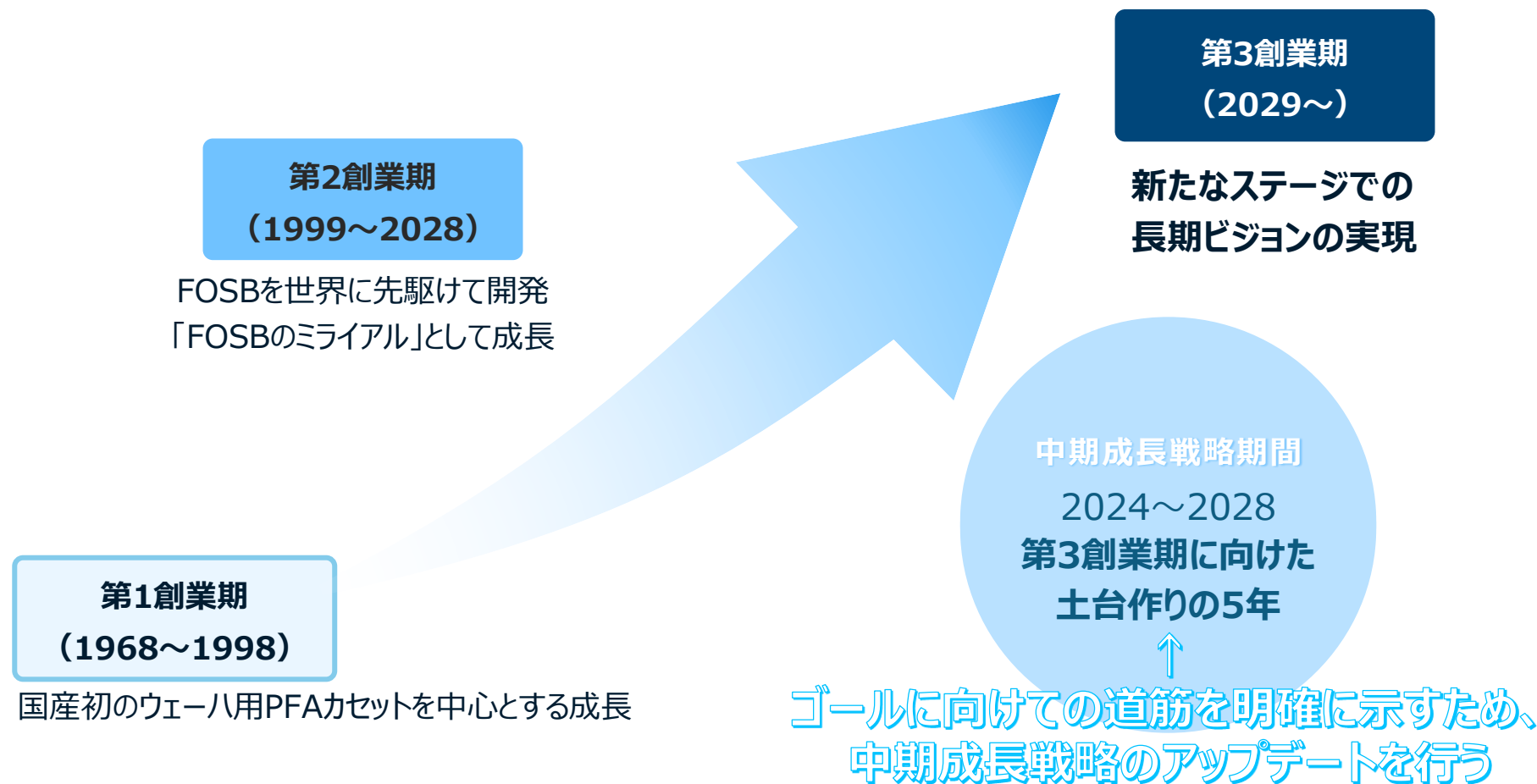
- 市況の変化に伴う計画と実績のギャップの顕在化
- M&A実施による新たな収益の柱の獲得
- 資本効率経営の要請の高まりを踏まえた、企業価値向上を重視する経営へのシフト

アップデートに向けたポイント

- 計画の蓋然性を高めるための、**成長要因分解**
- **事業環境変化を踏まえた計画への見直し**
- **事業ポートフォリオ**の変化を踏まえた計画の更新
- **資本コスト**のアップデートや、あるべき**B/S、キャピタルアロケーション、株主還元方針の明確化**を通じた、資本市場におけるコミュニケーションの更なる強化

中期成長戦略の位置づけおよびアップデートの目的

中期成長戦略は、新たなステージで長期ビジョンを実現するための土台作りの5年間と位置付け、覚悟を持って変革に取り組む
本アップデートは第3創業期を見据え、中期成長戦略の目標達成に向けた取り組みを加速するための道筋を明確化することを
目的とする



中期成長戦略の基本方針

以下を基本方針として、中期成長戦略のアップデートを行う

1 稼ぐ力の強靱化

1) 稼ぐ力の構造可視化

- 売上・利益拡大要因を分解・明示することで、目標の実効性・蓋然性を高めるとともに、PDCAの円滑化を図る

2) 稼ぐ力の多様化

- M&Aの活用も視野に、リスク分散に向けた半導体依存からの事業ポートフォリオ構造転換を図る

2 資本効率経営の加速

- 資本コストのアップデートや、あるべきB/S、キャピタルアロケーション、株主還元方針を明確化し、資本効率をより意識した戦略とする

中期成長戦略の数値目標

中期成長戦略の最終年度目標である売上高239億円、営業利益率20.0%、ROE11.1%を目指す方針に変更はない

	2024年 1 月期実績	2029年 1 月期計画
売上高	132 億円	239 億円
営業利益	15億円	47 億円
営業利益率	11.5 %	20.0 %
ROE	4.8 %	11.1 %
総還元性向 DOE	「総還元性向30%またはDOE2%」 のいずれか高い方を下限とした安定配当	

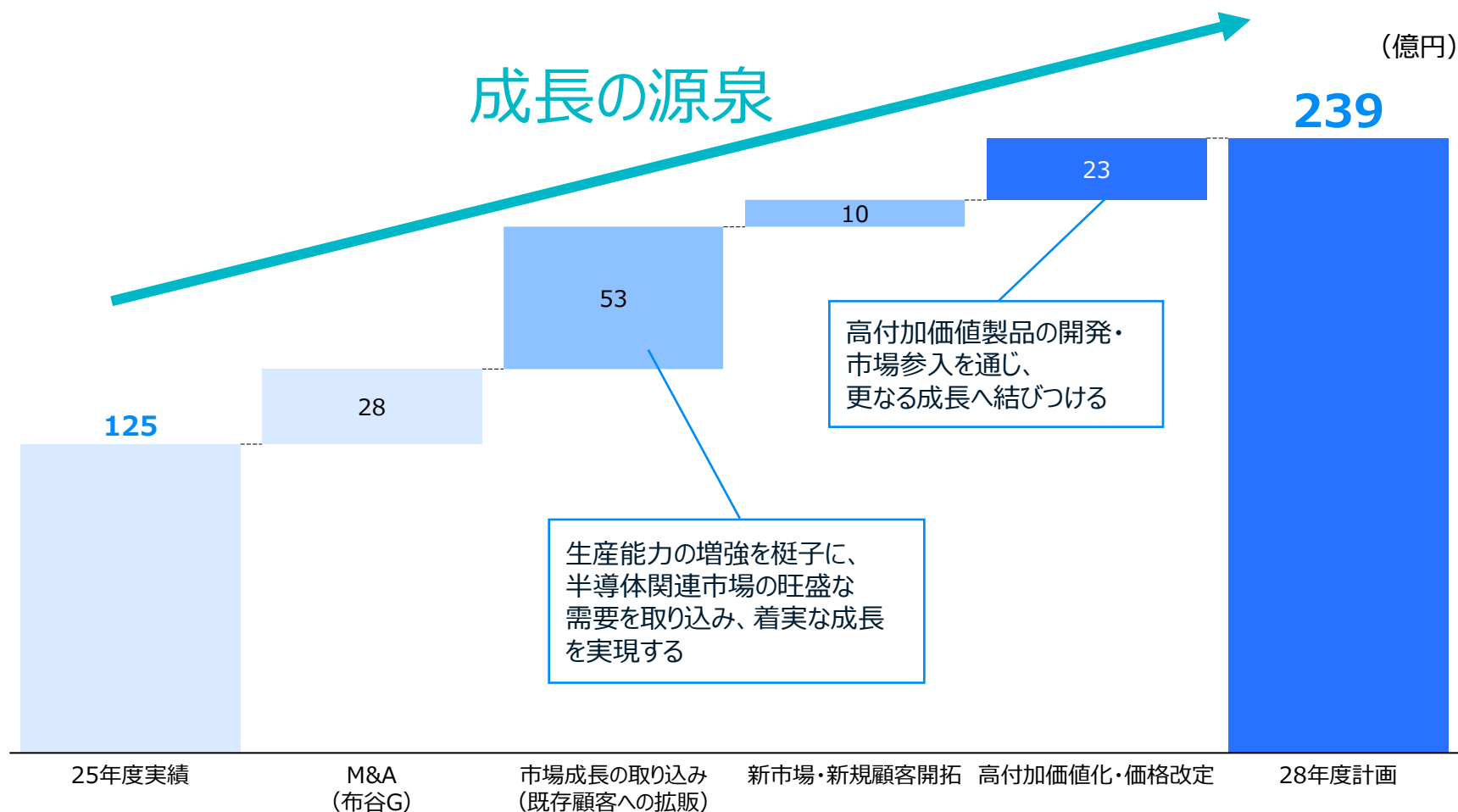


04

稼ぐ力の強靱化

28年度計画値へ向けた成長要因分解（売上高）

2025年度実績を起点に、最終年度目標までの売上成長要因を整理・可視化した
各施策の進捗を管理し、戦略・施策のPDCAを徹底することで、売上目標達成の実現性を高める

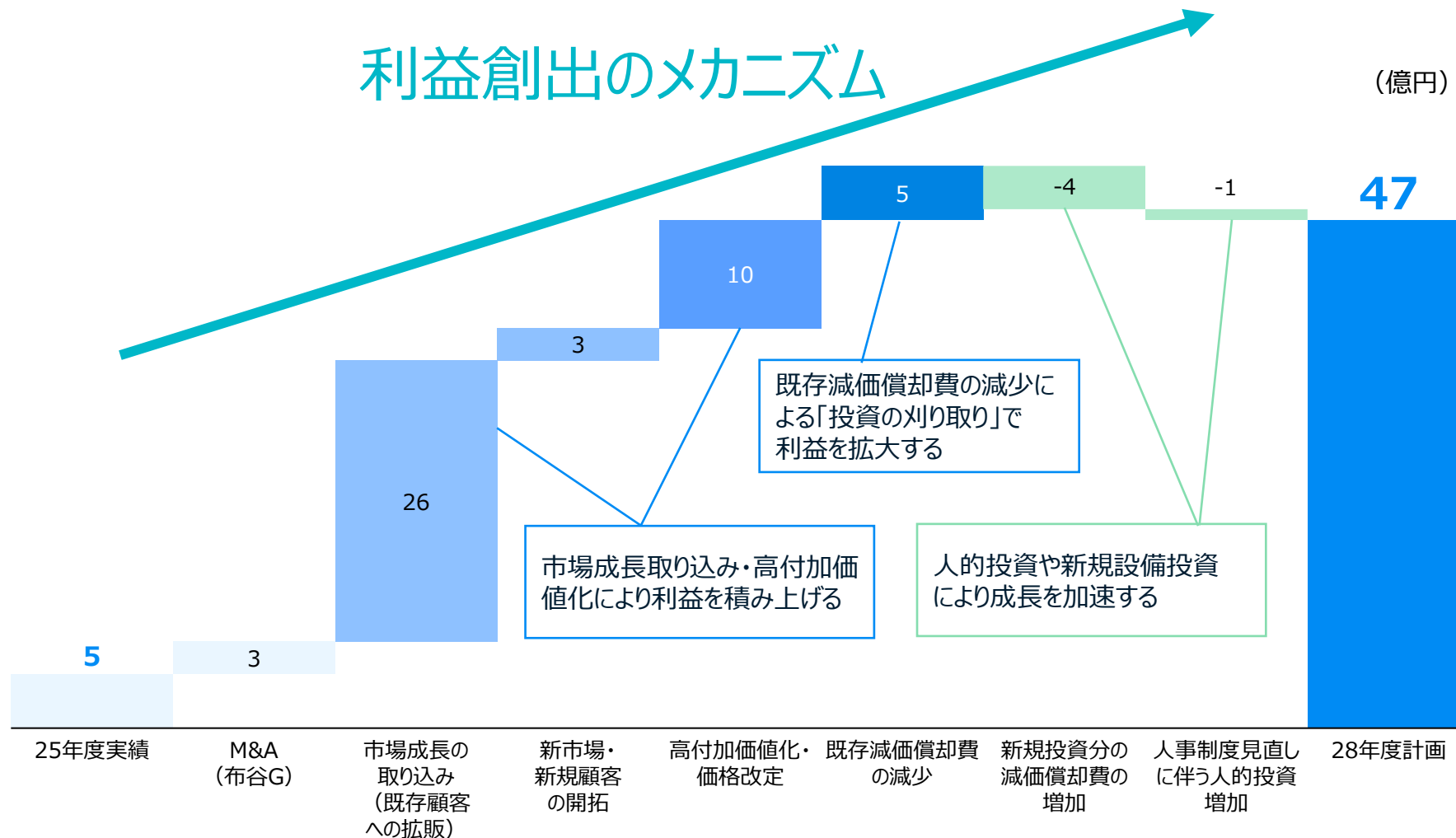


28年度計画値へ向けた成長要因分解（営業利益）

売上成長に加え、収益性向上やコスト改善など営業利益の増減要因を分解・可視化した各施策の進捗を管理し、収益改善施策のPDCAを徹底することで、利益目標の達成を目指す

利益創出のメカニズム

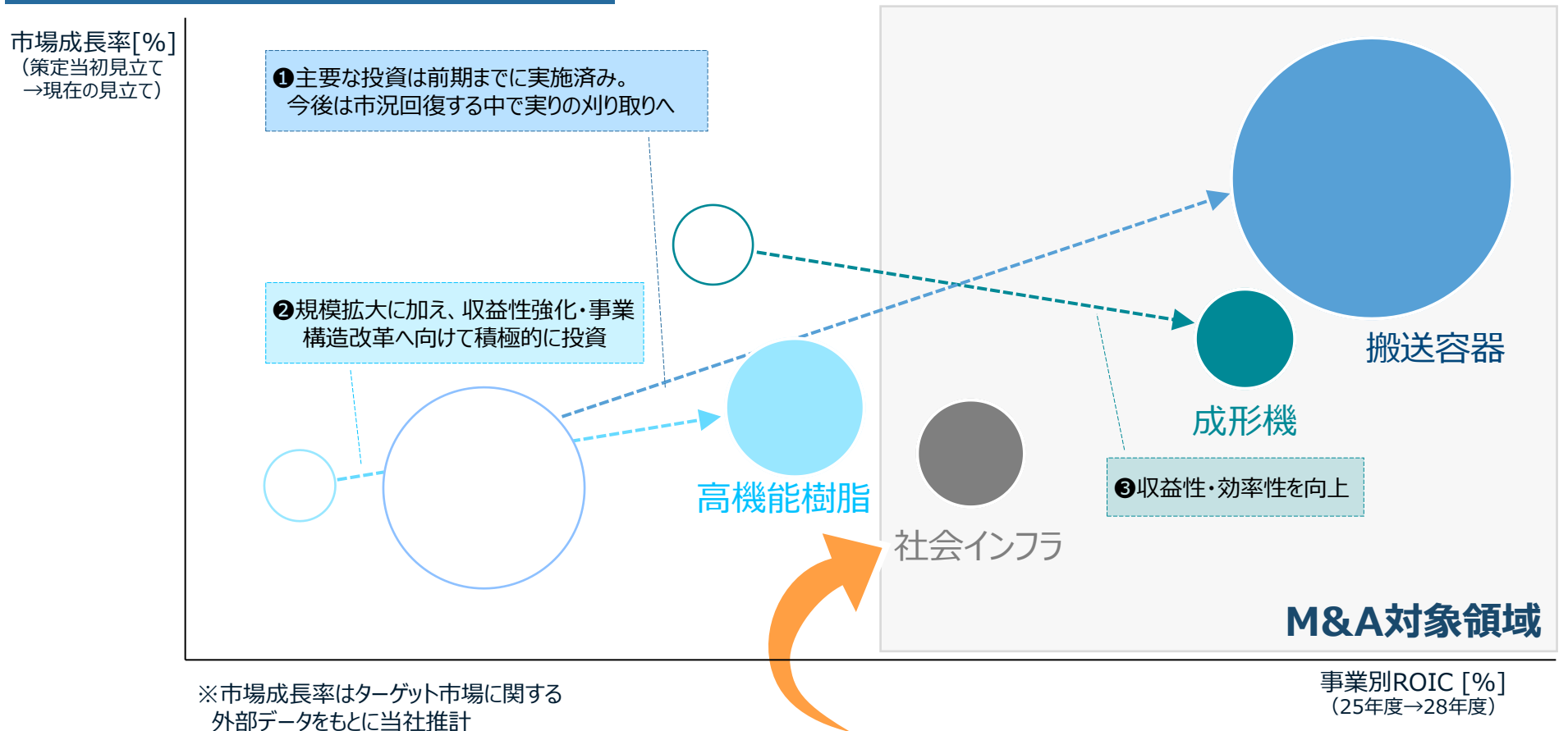
（億円）



事業ポートフォリオ

成長要因の着実な積み上げにより、既存事業の強化やM&Aによる新規事業分野への展開を通じて、収益の柱を複数確立し、市場の動向に左右されにくい強靱な事業ポートフォリオを構築する

事業セグメント別の25年度実績と28年度目標



M&Aにより当社グループに参画

事業別戦略（搬送容器）

旺盛な需要を着実に取り込むための生産能力の増強と、高付加価値製品の開発・拡販を通じて、売上拡大と収益性向上を実現する

成長に向けた重点施策

共通

【市場成長の取り込み】

- 成長が見込まれる中国市場でシェア拡大

【既存顧客への拡販】

- 顧客の変化点（＝切り替えタイミング）を逃さないよう、顧客関係維持・強化

【粗利率の向上（原価低減）】

- FA化による人件費削減・顧客承認獲得

FOSB

【市場成長の取り込みに向けた生産能力の増強】

- 需要増に対応するための生産キャパシティアップ
→ 人員補強・金型や設備の補強
- 生産効率化（FA化）

【単価・価格の向上】

- 価格改定による売上・収益性の向上



出荷容器 FOSB

FOUP

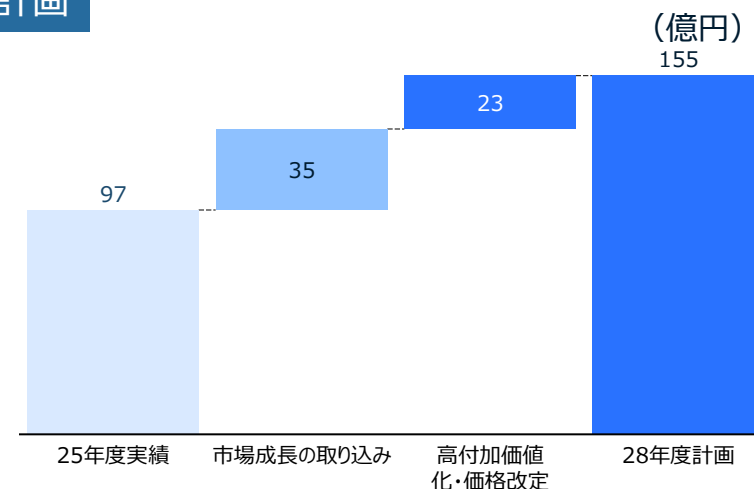
【高付加価値化】

- 先端品導入・製品化によるシェア拡大・黒字化
- 「後工程」領域に向けた付加価値製品の開発（パネルレベルパッケージング）



工程内容器 FOUP

売上計画



事業別戦略（高機能樹脂）

樹脂加工技術と品質管理技術を基盤に、独自の「Advanced Cleanness」を提供価値として、選別されるサプライヤーを目指す

成長に向けた重点施策

【既存顧客への拡販】

- 主要顧客との取引深耕によるシェア拡大を推進
- 新製品提案と安定供給により販売機会を拡大

【新市場・新規顧客の開拓】

- 医療・ライフサイエンス・新エネルギーなど成長市場への展開を加速
- 新規顧客・新用途の開拓により収益基盤を拡大

【高付加価値分野への参入】

- 高純度・高信頼性が求められる先端分野へ参入
- 独自の「Advanced Cleanness」を活かした差別化を推進

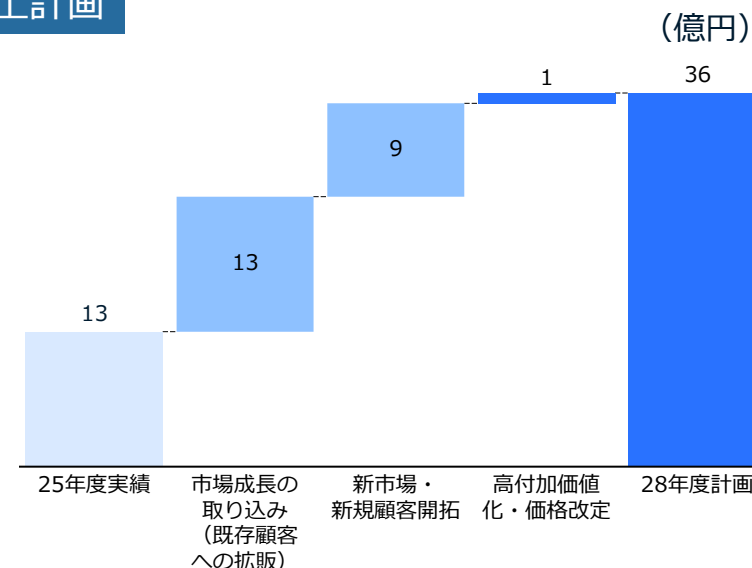
【自社ブランド品の開発による高付加価値化】

- メーカーとしてのブランド価値向上と収益力強化を実現

【事業構造改革による取引量拡大】

- ミライアル東北のビジネスモデルの変革

売上計画



フッ素樹脂大型成形品



フルイドシステム

事業別戦略（成形機）

EV市場の成長タイミングを見据えながら、EVモーター分野での競争力強化を進めるとともに、航空宇宙分野への事業展開を推進し、新たな成長機会を創出する

成長に向けた重点施策

【市場成長・顧客ニーズ変化の取り込み】

- HEV、EVモーター分野における、高出力化による排熱性能要求の高まりに応じたトランスファー成形機と自動化システムの需要増の取り込みおよび量産化

【新規顧客・新市場の獲得】

- 自動化装置・特殊材料成形機における技術開発および成長分野である航空宇宙分野における新規顧客開拓

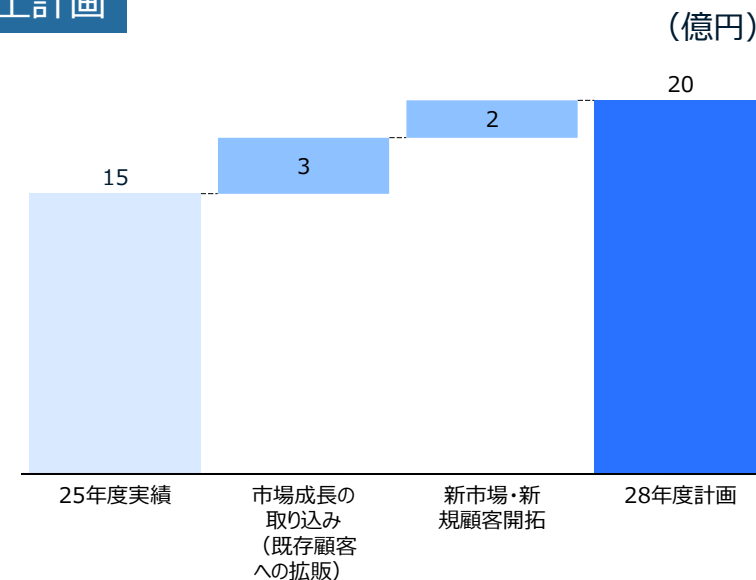
【高付加価値化】

- フィジカルAIを搭載したコントローラーの他社との共同開発によるトランスファー成形機・自動化装置の高付加価値化

【粗利率の向上（原価低減）】

- 部品共通化による生産性向上・コスト削減

売上計画



特殊成形機



モーターコイルの封止例

事業別戦略（社会インフラ）

生産能力の増強による受注機会の最大化を基軸に、新規顧客・新市場の開拓と環境変化への対応を推進し、成長基盤を強化する

成長に向けた重点施策

【市場成長の取り込みに向けた生産能力の増強】

- 既存工場における増産に向けた生産能力の強化
- 豊岡工場の立上げ・安定化
- 布谷グループ全体での生産体制・生産品目の最適化
- 人員の増強・戦力化と経営体制の強化

【新市場・新規顧客の開拓】

- 建造隻数が多い造船所への航器群製品の販促
- 鉄道車両用ワイパーの営業強化
- グループ内連携による技術強化・新製品開発

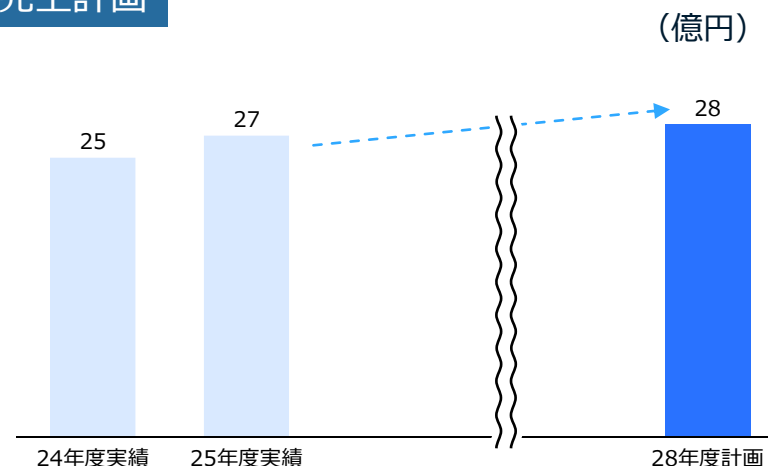
【市場成長・顧客ニーズ変化の取り込み】

- 2050年カーボンニュートラル実現に向けた、次世代燃料船需要への対応

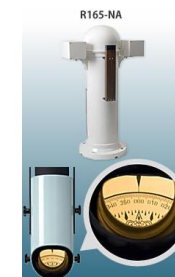
【顧客生涯価値の最大化】

- 国内外アフターサービスの拡充

売上計画



遠隔操作盤
Vigorシリーズ



船用磁気コンパス

M&A戦略

長期ビジョンの実現に向け、必要な経営資源の獲得を目的として、積極的なM&Aを推進する

既存事業とのシナジー創出に加え、事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の強化に向け、既存領域にとらわれない新たな成長領域への投資も検討する

また、投資方針に基づく規律ある投資を徹底し、成長への積極投資と資本効率経営の両立を図る

“技術のミライアル”として、愚直に磨き続けてきた技術力の深化と拡大

様々な要素技術を組み合わせたミライアルグループ独自の価値による差別化を図る

M&Aの候補イメージ

- 独自の技術を活かした自社製品、特定市場におけるブランド力を有しているニッチ企業
- 信頼性や技術力といった、当社の思想やコアコンピタンスとの親和性のある企業
- 将来的に第3・第4の柱の事業になるようなポテンシャルを有する規模の企業
- 事業分野としては以下を想定
 - ◆ 半導体事業
 - ◆ 社会インフラ事業
 - ◆ ライフサイエンス事業
 - ◆ 産業機器事業

M&Aの投資方針

- 以下の観点・基準に基づき投資先を選定する
 - ・資本コストを上回るリターンが期待されること
 - ・一定水準以上の財務健全性を有していること
- 資本コストの観点から、有利子負債を積極的に活用し、レバレッジを効かせたM&Aを推進する

3か年累計M&A投資枠
70億円

トピックス：新たな成長領域への進出を実現する戦略的M&Aの実施

2026年に社会インフラ事業への本格参入を目的としたM&Aを実施した

本件は、事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の強化とリスク分散に加え、有利子負債を活用した資本効率経営を推進する戦略的投資として位置付けている

布谷グループの概要

グループ会社	- 布谷船用計器工業株式会社 - 株式会社布谷計器製作所 - 大阪布谷精器株式会社
事業概要	船舶計器および造船用製品の製造・販売
創立	1966年 3月3日（創業 1892年 3月）



本M&Aの戦略上のインパクト

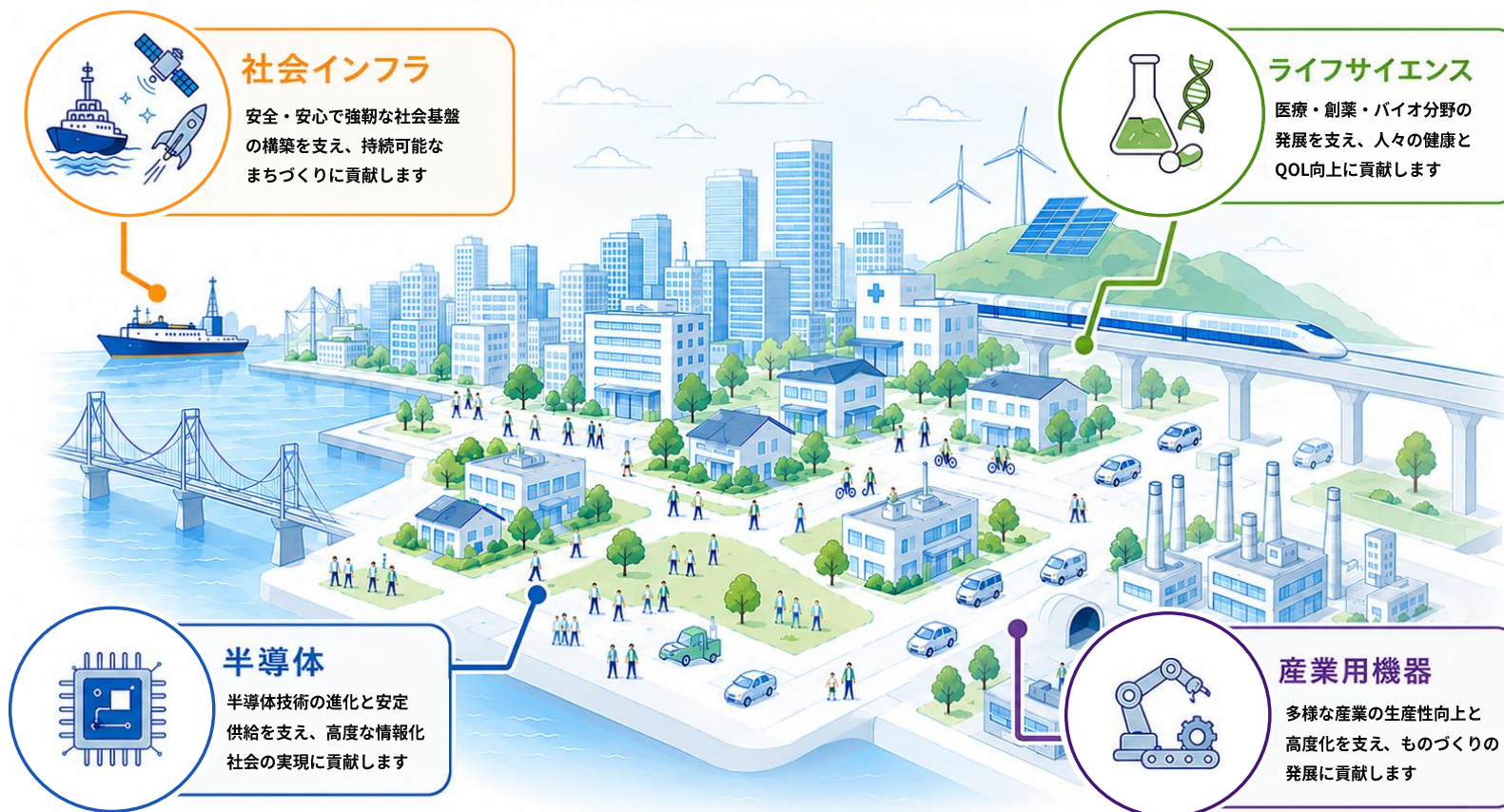
- **新たな事業領域への参入**
社会インフラ事業への本格参入に向けた起点としての位置づけ
- **成長市場への投資**
成長が期待される市場への積極投資と経営資源の配分
- **リスク分散**
事業ポートフォリオの拡大による収益基盤の安定化
- **財務レバレッジの活用**
有利子負債を100%活用したM&Aによる、資本コストの低減と投資効率の向上

M&Aを通じた更なる価値創造の実現

ミライアルグループが培ってきたコア技術を基盤に、多様な分野での独自技術との融合を推進することで、新たな価値を創出し、持続的な成長と豊かな社会の実現に貢献する

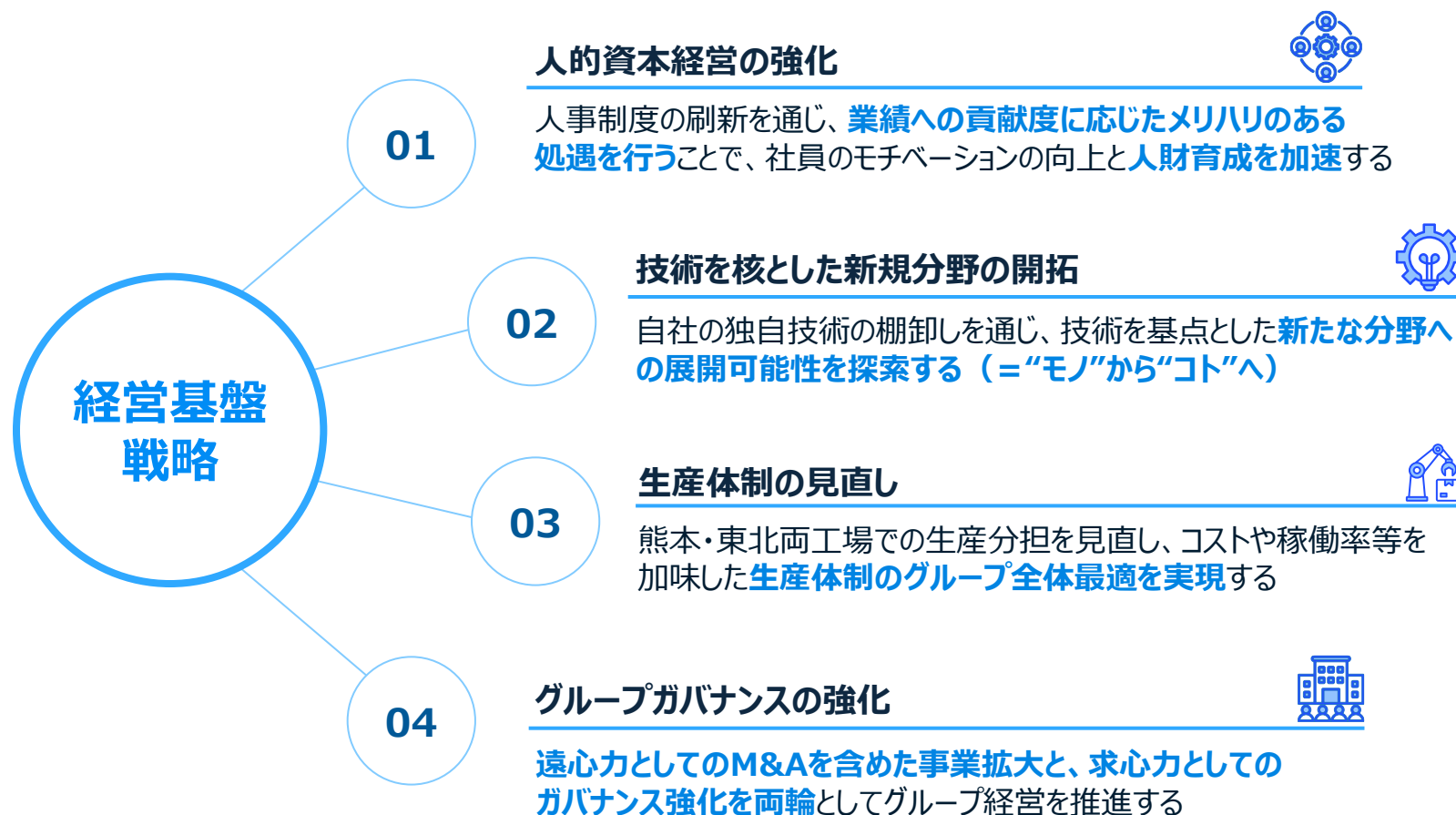
私たちは、豊かな社会と人々の快適な暮らしを支えます

独自の技術で、持続可能な未来の実現に貢献していきます



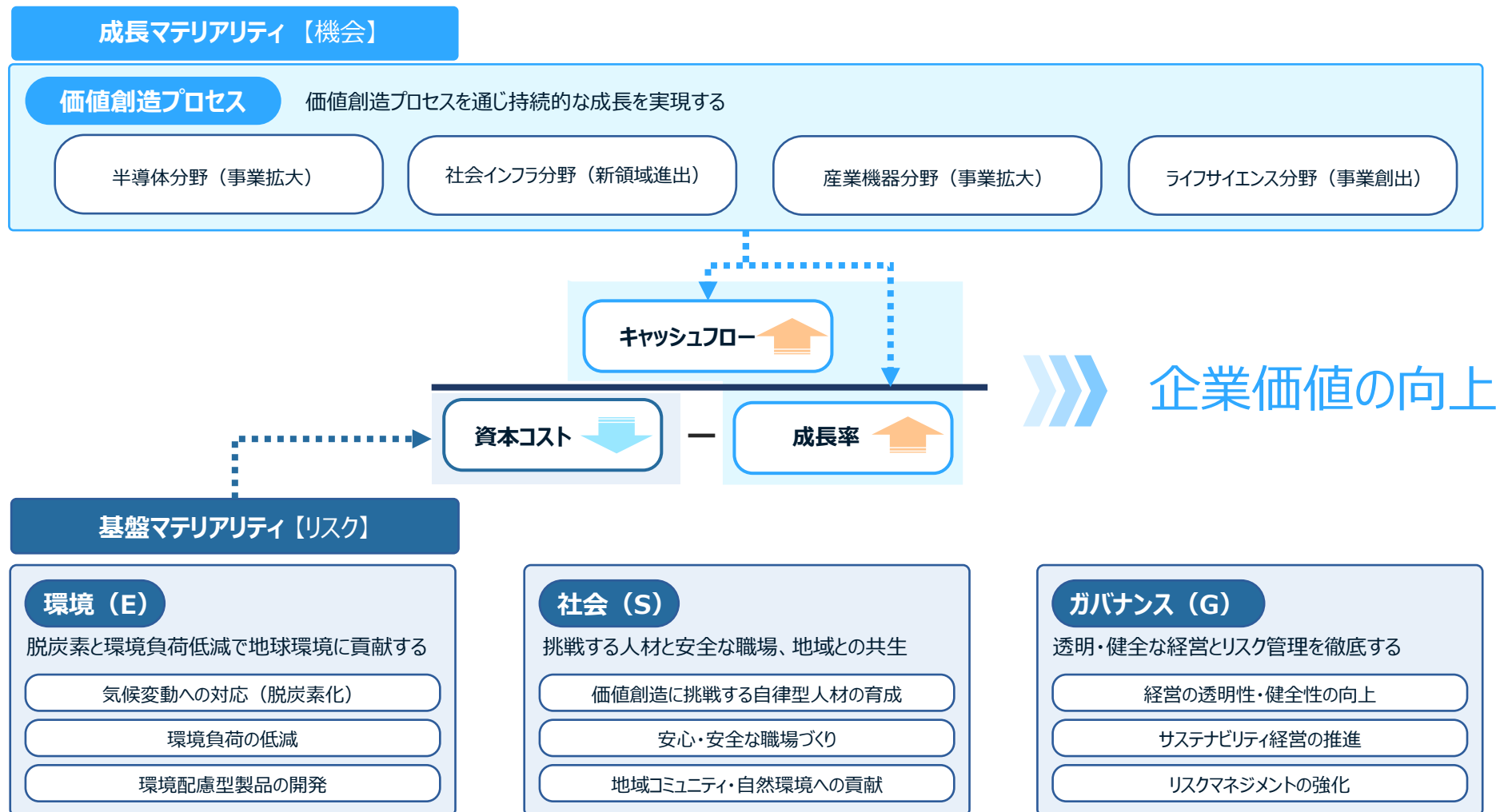
経営基盤戦略

持続的な事業成長を実現するため、以下の基盤強化施策を推進する



マテリアリティと企業価値向上のつながり

稼働力の強靱化を通じた価値創造プロセスの実現を「成長マテリアリティ」、ESG視点からの取組みを「基盤マテリアリティ」と位置付け、「成長／基盤マテリアリティ」両面から企業価値向上を目指す



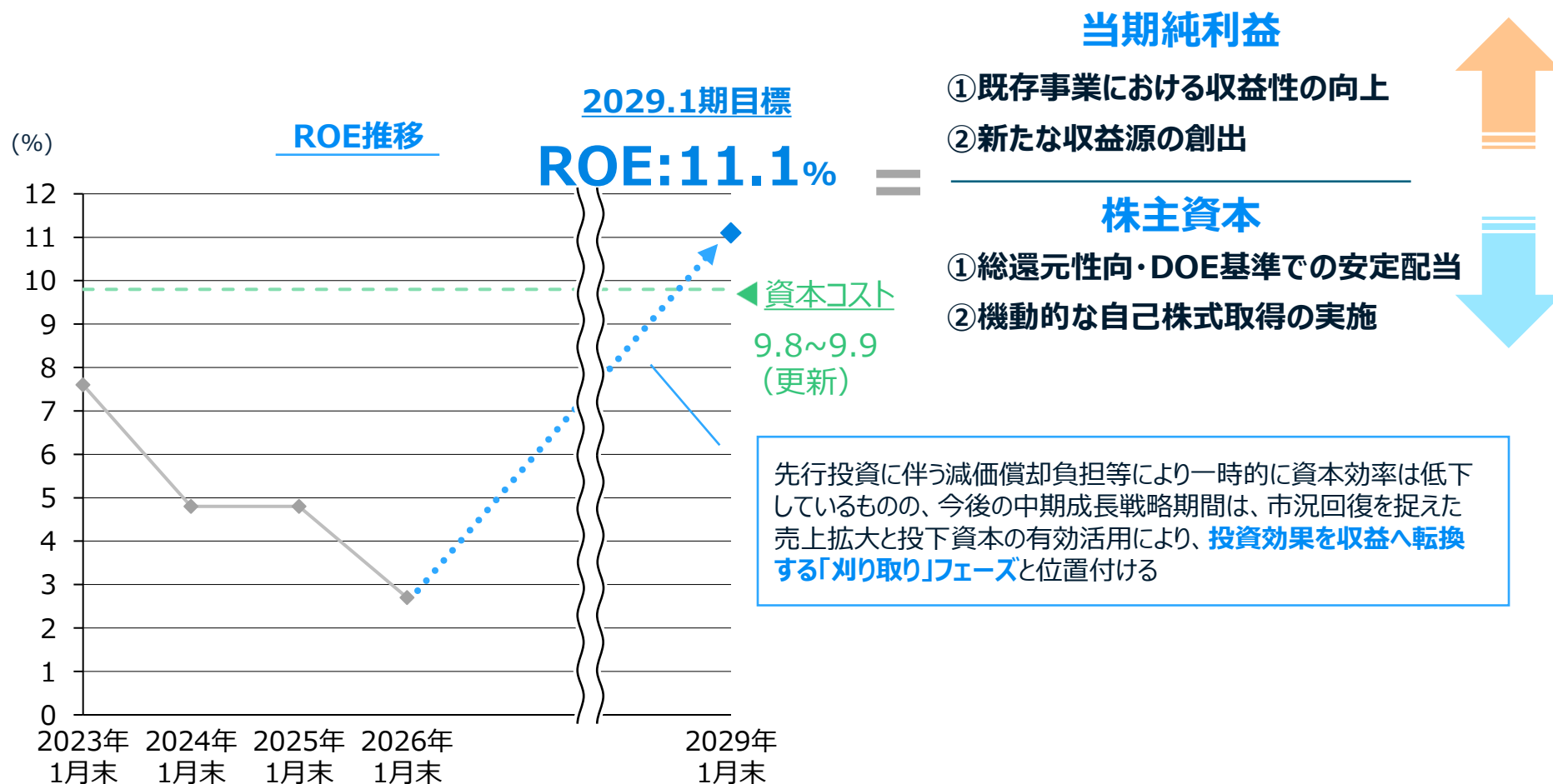


05

資本効率経営の加速

資本コストを意識した資本効率目標

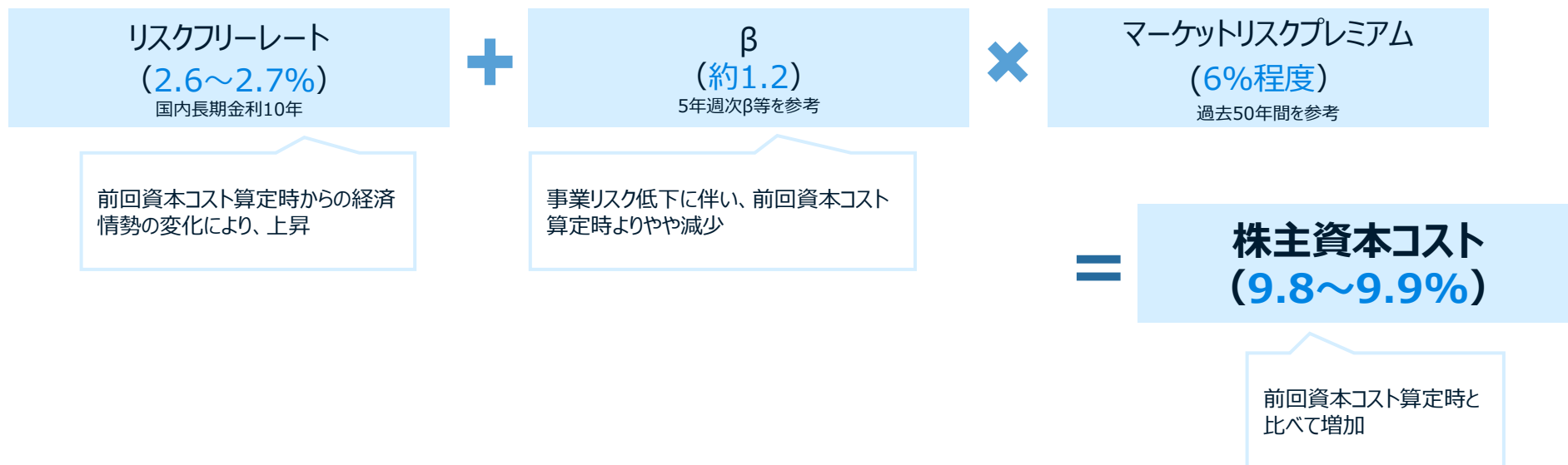
先行投資による減価償却負担等により現在のROEは資本コストを上回る水準に至っていないが、これからは市況回復を捉えた売上拡大と収益性向上により、資本コストを上回るROE11.1%の達成を目指す



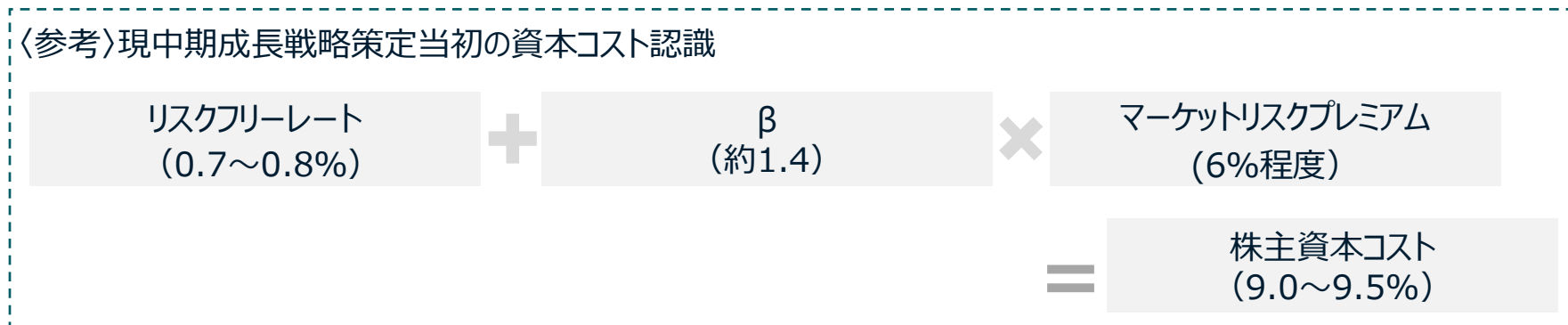
（参考）資本コストの認識

資本効率経営の更なる推進に向け、足元の環境や市場評価を踏まえて資本コストの認識をアップデートした

株主資本コスト

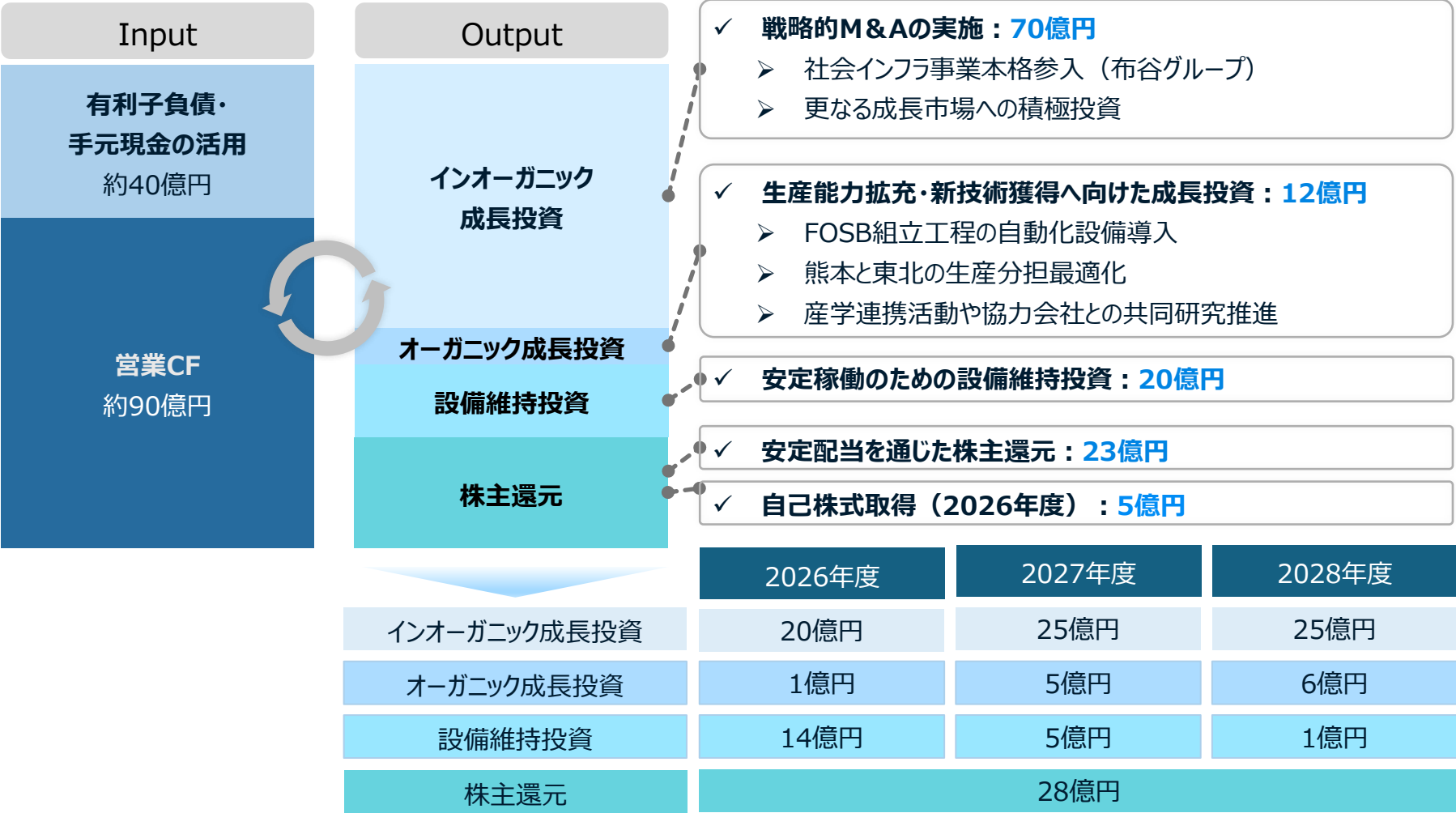


〈参考〉現中期成長戦略策定当初の資本コスト認識



キャピタルアロケーション

営業CF、手元資金および有利子負債を活用し、成長投資と株主還元への最適な資本配分を推進する
オーガニック・インオーガニック両面で成長機会への投資を進めるとともに、株主還元の充実を図り、企業価値の向上を目指す



目指すB/S構成

成長投資と株主還元の両立に向け、Debt／Equity双方を柔軟かつ機動的に活用し、資本効率と財務健全性を両立した最適資本構成を実現する

ROE目標の達成を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指す

2026年1月期連結B/S

流動資産 106億円 (うち現預金47億円)	負債38億円 (D/Eレシオ 0倍)
固定資産 162億円	純資産 230億円

業容を拡大しつつ、
現在の現預金
水準を維持

2029年1月期想定連結B/S

流動資産 210億円 (うち、M&A先を除く 現預金は47億円)	拡大 負債120億円 (D/Eレシオ 約0.2倍)
固定資産 190億円	純資産 280億円

有利子負債の活用による
財務レバレッジの強化

財務健全性(D/Eレシオ)を
踏まえながら、ROE11.1%
を実現する自己資本水準を
目指す

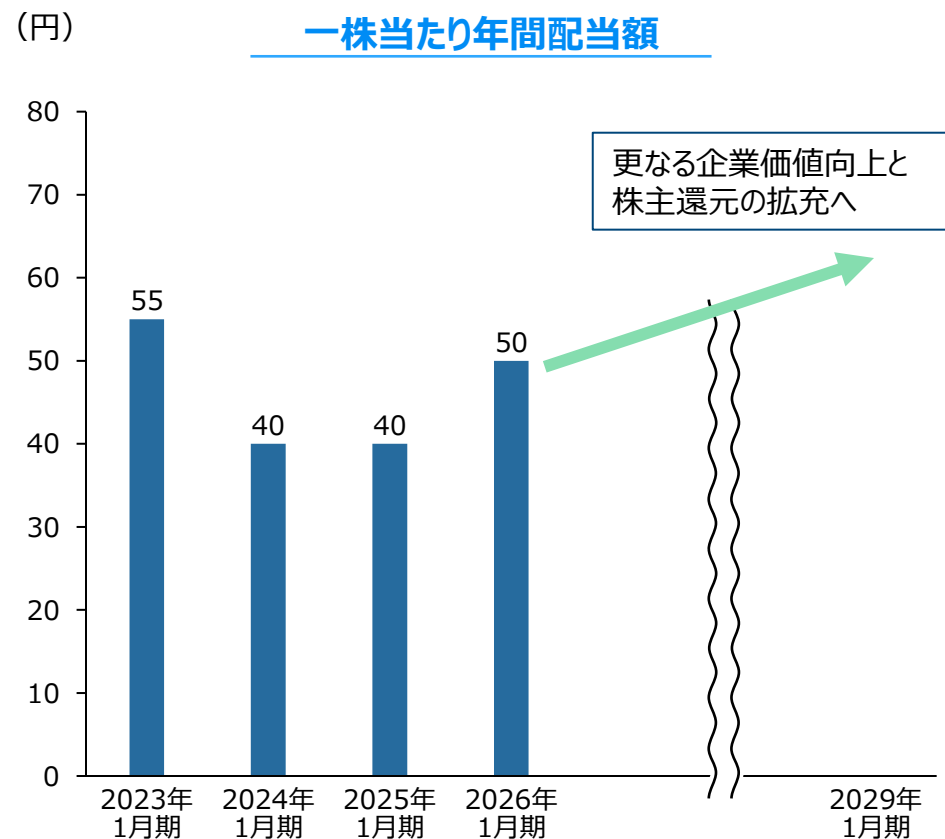
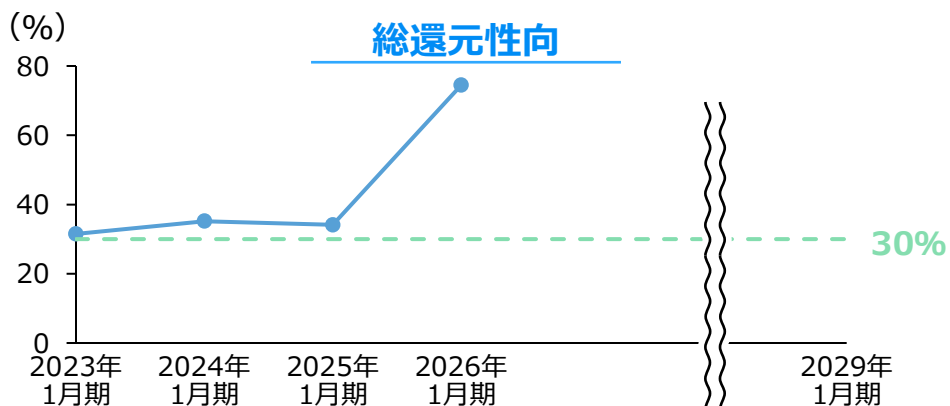
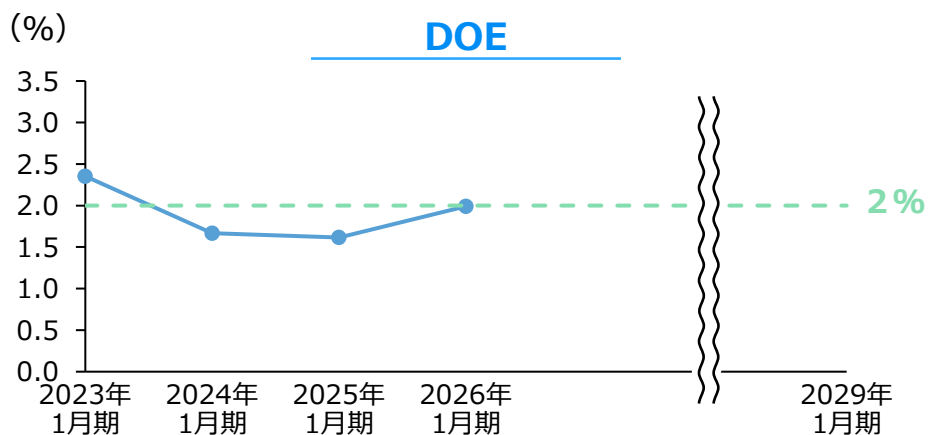
- ✓ 安定的な株主還元
- ✓ 機動的な自社株式取得

これまでの拡張投資・自動化投資の回収を着実に進め、
第3創業期への成長へ繋げていく

株主還元方針

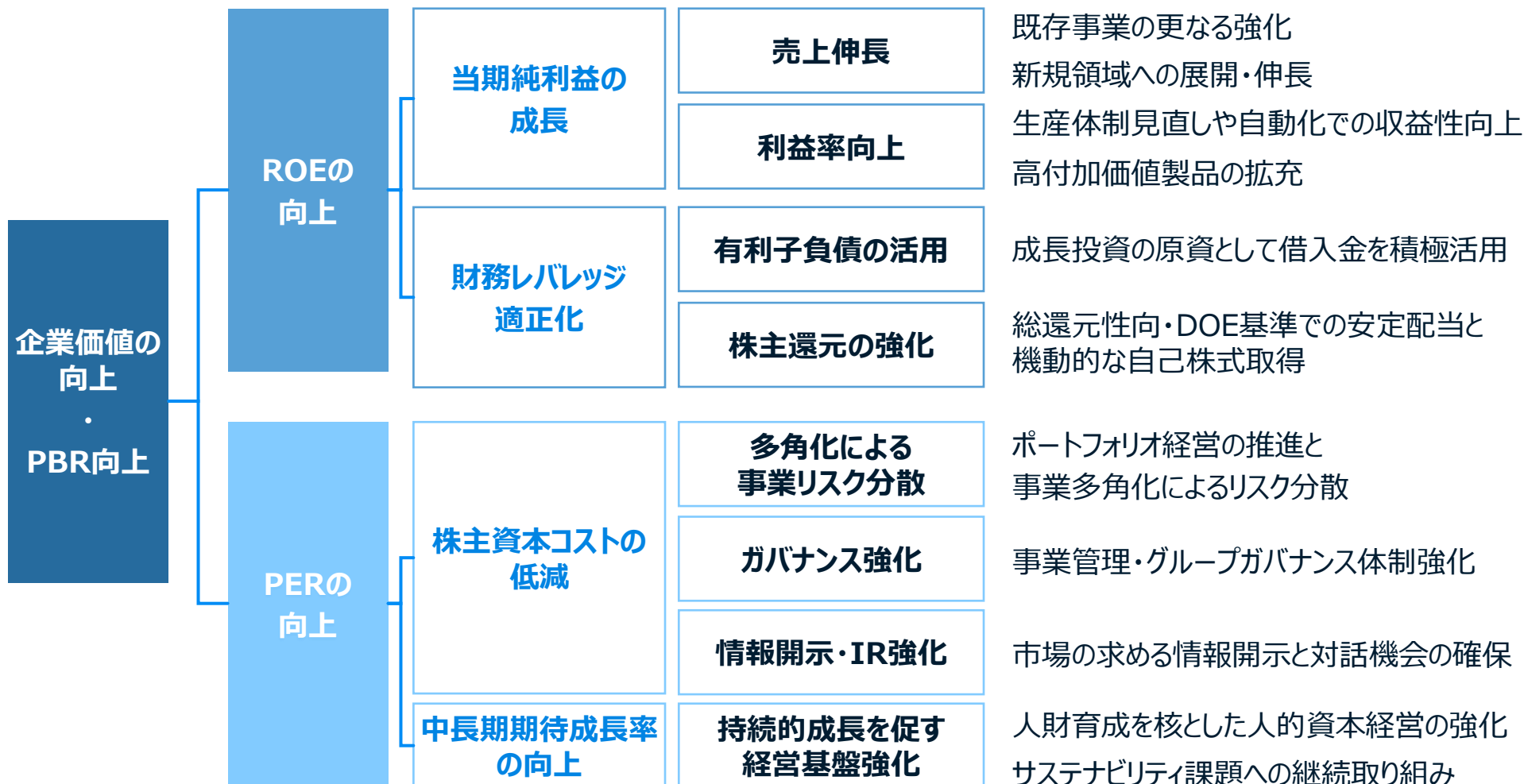
利益成長を通じて株主還元方針に基づく配当を拡充させていく

株主還元方針：「総還元性向30%またはDOE2%」のいずれか高い方を下限とした安定配当を行う



重点施策による企業価値の向上の実現

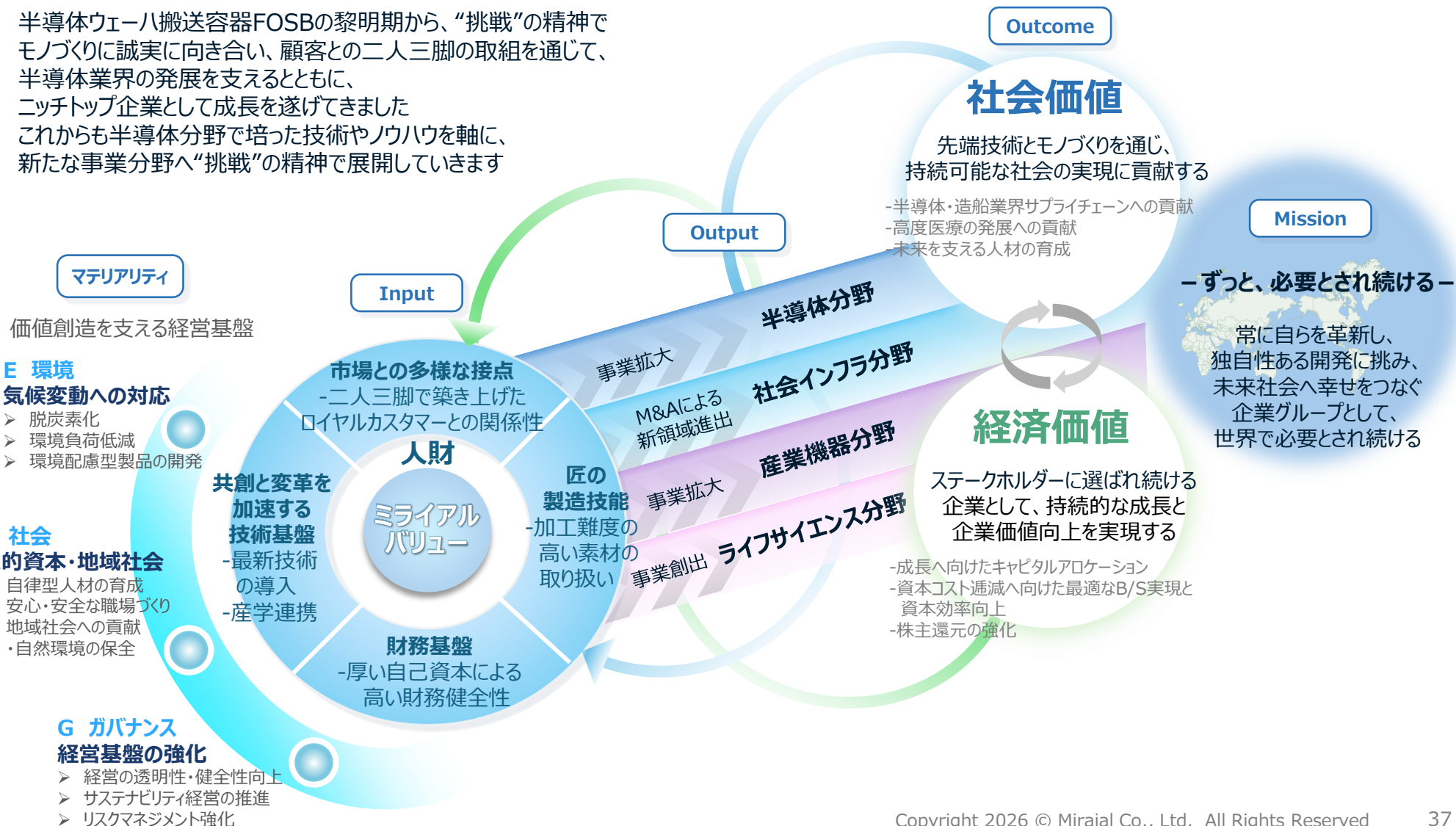
中期成長戦略の重点施策を着実に推進し、収益力・資本効率の向上によるROE改善を図るとともに、資本市場との対話を強化し、株主資本コストの低減と持続的成長への期待醸成を通じたPER向上の両面から、PBR向上および企業価値の持続的な向上を目指す



当社経営の全体像 ー価値創造プロセスー

価値創造プロセス

半導体ウェーハ搬送容器FOSBの黎明期から、“挑戦”の精神でモノづくりに誠実に向き合い、顧客との二人三脚の取組を通じて、半導体業界の発展を支えるとともに、ニッチトップ企業として成長を遂げてきました。これからも半導体分野で培った技術やノウハウを軸に、新たな事業分野へ“挑戦”の精神で展開していきます。



本資料の取り扱いについて

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

IRに関するお問い合わせ

ミライアル株式会社 経営企画部

TEL 03-3986-3782

URL <https://www.miraial.co.jp/>