

10年プラン2035 (2026年3月期-2035年3月期)

アナリスト機関投資家向けスモールミーティング

2026年3月10日



1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

トップメッセージ

グローバル展開の拡大とともに
エンジニアリング力を高め
飛躍的成長を実現していきます。



代表取締役社長 長田雅士

| 2035年のありたい姿 |

Be Engineering

for a Sustainable Society

「持続可能な社会の構築」に貢献する
グローバルエンジニアリング企業



| 戦略指針 1 |

Innovative Engineering

「さまざまな工学分野の要素技術」を複合化することで
求められる機能を発揮するシステム・仕組みを構築し
スマートでカーボンニュートラルな産業発展に貢献する企業へ



| 戦略指針 2 |

Global Inclusion

地球規模(グローバル)の環境・社会課題の解決をめざして
世界各地(ローカル)に根差したビジネスを展開し
世界各地の産業・社会・人々と共に繁栄できる企業へ

すべてのステークホルダーと共に挑む、大気社が目指す“高み”

Challenge 5,000

完成工事高
5,000億円

Target 12% ROE

ROE
12%

Dividend Commitment

DOE
5.0%

Increase Corporate Value

「企業価値」の向上

「経済的価値の倍増」 & 「社会的価値の増大」

「時価総額」など企業の経済的価値指標の向上

自然環境との共生など社会的課題の解決への貢献

1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

「10年プラン2035(2026年3月期-2035年3月期)」の財務・非財務目標・マイルストーン

10年プラン2035(2026年3月期-2035年3月期)

		中期経営計画 (2026年3月期-2028年3月期)			中期経営計画 (2029年3月期-2031年3月期)			中期経営計画 (2032年3月期-2035年3月期)					
		「変革に向けた再構築」の3年間 国内事業で得られる資金を 成長投資に振り向け「成長戦略の基礎」を構築			成長実現への「投資の本格化」を図る3年間 「海外M&A」投資の本格化を図り 市場領域・事業領域・事業展開地域を拡大			「成長戦略の実践」と「投資の継続」による飛躍の4年間 拡大した市場領域・事業領域・事業展開地域を 最適化し、サステナブルな成長を実現					
財務指標	■完成工事高目標 (2028年3月期時点)	3,365億円 コア事業:2,465億円 成長事業: 880億円 新規事業: 20億円 (参考)2025年3月期実績 非日系:570億円 (うち非日系:1,135億円)			■完成工事高目標 (2031年3月期時点)	4,000億円 コア事業:2,500億円 成長事業:1,250億円 新規事業: 250億円 (うち非日系:1,280億円)			■完成工事高目標 (2035年3月期時点)	5,000億円超 コア事業:2,700億円 成長事業:1,800億円 新規事業: 500億円 (うち非日系:1,690億円)			
	■ROE (2028年3月期時点)	10%			■ROE (2031年3月期時点)	11%			■ROE (2035年3月期時点)	12%以上			
	■自己資本比率	40%以上											
		2026/3	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3	2032/3	2033/3	2034/3	2035/3		
	■配当政策(DOE)	4.0%	4.0%	4.0%	4.5%	4.5%	4.5%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%以上		
	■自己株式取得	50億円	50億円	50億円									
	■政策保有株式	対純資産比率15%以下											
非財務指標	■CO ₂ 排出量 (2027年度末時点)	スコープ1・2:26%削減 スコープ3:15%削減 (2022年度比)			■CO ₂ 排出量 (2030年度末時点)	スコープ1・2:42%削減 スコープ3:25%削減 (2022年度比)			■CO ₂ 排出量 (2034年度末時点)	スコープ1・2:53%削減 スコープ3:35%削減 (2022年度比)			
								■従業員数(2035年3月期末時点)	7,200名				

「コア事業」で安定成長を図りつつ 「成長事業」と「新規事業」で 非連続的な飛躍的成長に挑む。

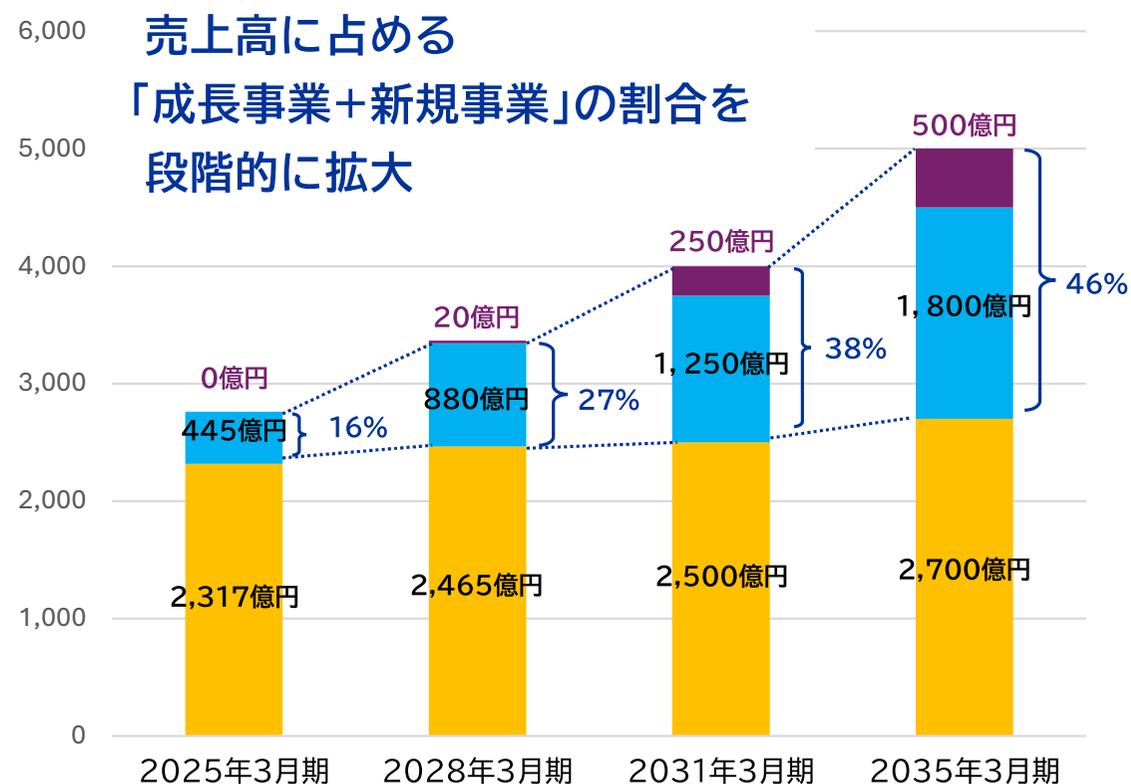
事業領域の戦略的再整理(コア・成長・新規別)



● 環境システム事業の技術・ノウハウ ● 塗装システム事業の技術・ノウハウ ● 新事業・新技術・ノウハウ

将来の成長イメージ(完成工事高)

■ コア事業 ■ 成長事業 ■ 新規事業



「持続可能な社会の構築」を支えるグローバルエンジニアリング企業へ 大気社にとっての「8つの戦略的焦点」

事業戦略

「成長産業」への積極展開

産業構造の改革が進展する
「先端産業領域」を攻める。

グローバルな「地域戦略」

グローバルネットワークの活用と増強。
成長性の高い海外市場を攻める

「非日系企業」の開拓

日系企業中心の顧客ポートフォリオを変える。
グローバル成長を遂げる非日系企業を攻める。

「知的資本」の増強

「GX&DX技術」の高度化

カーボンニュートラルやデジタルシフトに伴い高度化するニーズに
応えるために、GX/DXエンジニアリング技術の研究開発を強化

「人的資本」の増強

質的・量的拡充とビジネスプロセス変革

リソース不足に起因する「ビジネス機会の喪失」の撲滅へ。
「人的資本の拡充(質的・量的)」と「ビジネスプロセスの合理・効率化」

「経営基盤」の強化

「事業推進・モニタリング体制」の強化

「グループグローバル経営基盤」の強化

DX戦略

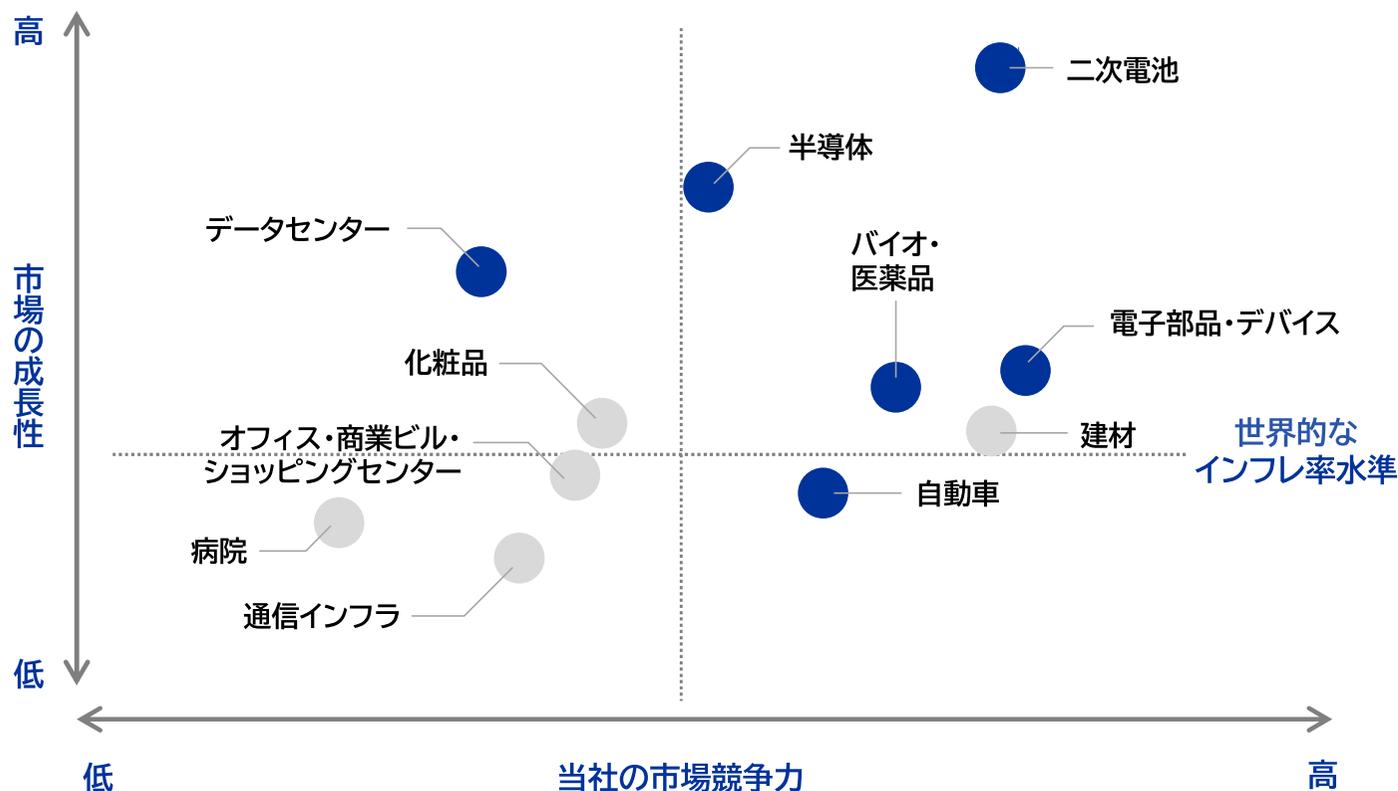
データ分析とシミュレーションを活かした
新しい価値の提供

海外拠点間の国・地域を超えた連携・共創の促進

デジタル基盤を核とした業務プロセス改革による
業務効率化と高収益体制の構築

「グローバルに成長する産業」に経営資源を集中。

ターゲットは、「半導体・電子部品」「モビリティ」「バッテリー」「バイオ・医薬品」「データセンター」などの成長産業



大気社の「重点注力市場」

1	半導体・電子部品
2	モビリティ (四輪車・二輪車・鉄道・航空機)
3	バッテリー
4	バイオ・医薬品
5	データセンター

1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

1 半導体・電子部品

■基本戦略指針

[顧客軸] IoT化や生成AI普及を背景に拡大する日系・非日系グローバル企業の投資獲得

[地域軸] 台湾を中心とした東アジア圏と米国・インド
日本はシリコンアイランドを中心に展開

[技術軸] ミニエンバイロメント化(精密温調)、高度なエネルギーソリューション提供
水再利用技術の提供

10年後市場成長性/成長イメージ

市場規模	完工高
2倍	2倍
年平均成長率8%	

4 バイオ・医薬品

■基本戦略指針

[顧客軸] 欧米系・ASEAN現地含む
非日系グローバル企業を中心にアプローチ

[地域軸] 日本国内および、ASEAN、インド、北米へ

[技術軸] 室圧制御、除染技術、測定支援、
GMP・生産設備の知見

10年後市場成長性/成長イメージ

市場規模	完工高
1.8倍	1.8倍
年平均成長率6%	

3 バッテリー

■基本戦略指針

[顧客軸] 自動車のEVシフトに伴い車載バッテリー需要は増加

[地域軸] まずは、日本国内および北米「日系メーカー」との共創

[技術軸] 生産ライン設備から熱動力源供給、さらには設備・熱動力源供給・工場建物まですべてを「モジュール化」した新しいコンセプトによる建設現場のスマート化

10年後市場成長性/成長イメージ

市場規模	完工高
10倍	18倍
年平均成長率26%	

5 データセンター

■基本戦略指針

[顧客軸] グローバルに展開する顧客へ追随
メガクラウド企業へのアプローチ

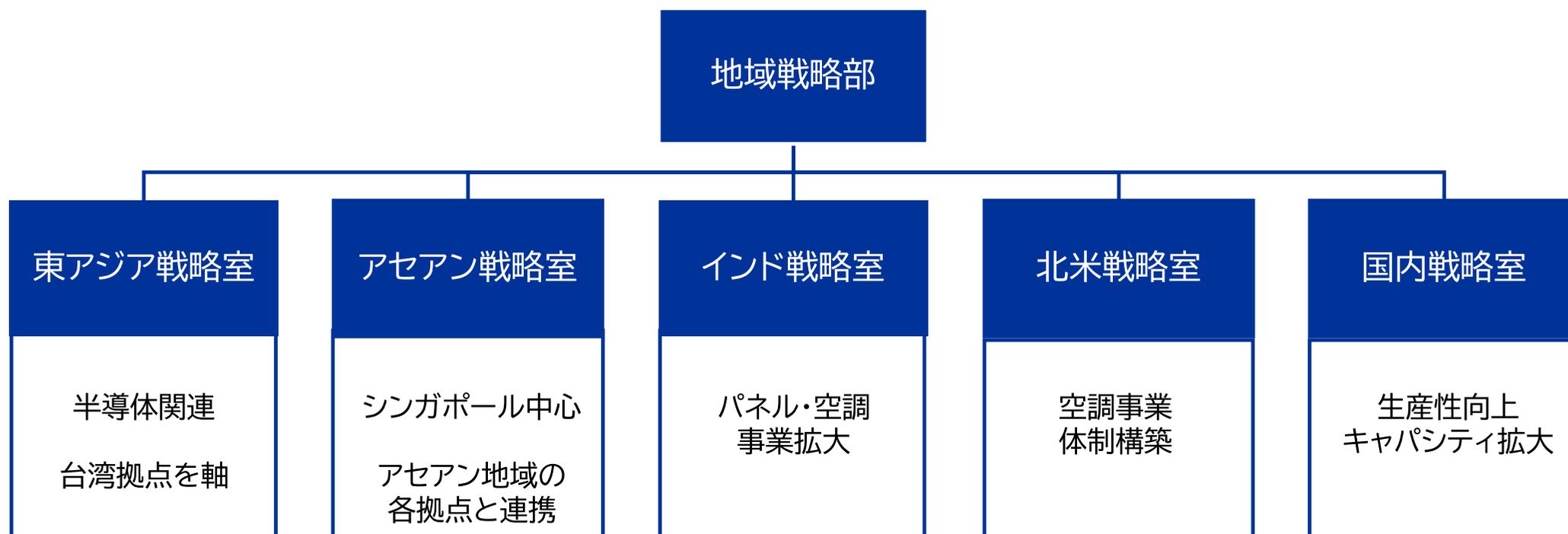
[地域軸] 日本国内からASEAN、インドへ展開

[技術軸] 建築設備のユニット化/モジュール化による
設備スマート化、新たな冷却方式の開発

10年後市場成長性/成長イメージ

市場規模	完工高
2.5倍	9.5倍
年平均成長率10%	

重点注力市場での戦略の具体化と推進をするため地域毎に戦略室を設置



東アジア戦略

- 日本国内の半導体関連企業へのアプローチ
- 台湾拠点を軸とした、台湾半導体関連企業への追随



アセアン戦略

- シンガポール多国籍企業への訪問活動を加速
- 複数拠点横断での受注拡大や施工体制を構築
- グローバル企業へのアプローチ



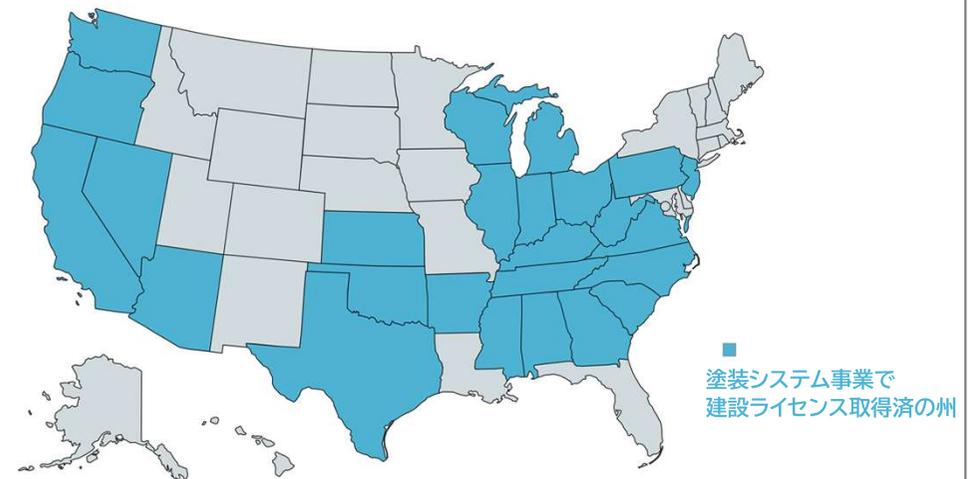
インド戦略

- 高成長が見込まれる市場を重点ターゲットに空調事業を拡大
- 多様な受注形態に対応可能な事業体制へ拡張を目指す
- 塗装システム事業との連携による事業拡大



北米戦略

- 塗装システム事業の拠点を活用し事業展開
- 電池産業を中心に、環境システム事業の施工ノウハウを技術移転
- 米国に進出している日系企業中心に実績を積み上げる



成長への布石

設計・施工段階でのさらなる生産性向上

「日本」における事業基盤の強化

1 プロダクトマネジメント組織の強化

- 設計段階から専門部署による施工計画策定支援 (フロントローディング)の全社展開
- BIM活用による設計・工程管理の効率化

2 ロジスティクスの高度化

- 物流拠点の集約と資機材管理のシステム化
- 資機材の搬出入・ロケーション管理の可視化により、搬出入と在庫管理の最適化



3 建築設備のユニット化/モジュール化による施工プロセス変革

- 建築設備をユニット化・モジュール化することで、現場作業のリードタイムの削減と施工品質の標準化を図る
- TPGの協力会社との共同事業 (TPG-Fab)として実施

4 BIMデータ活用による工程進捗・出来高管理・メンテナンス

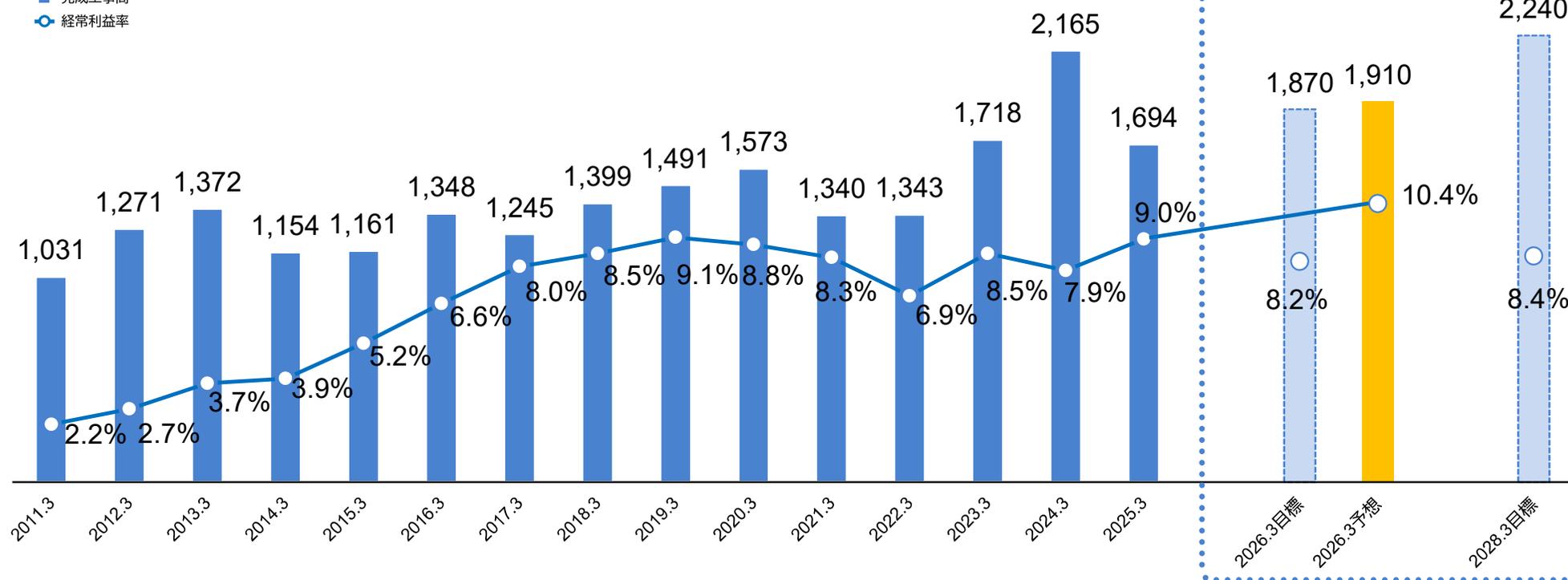
- デジタルツインを活用した遠隔管理
- ロボット/ドローンによる現場進捗管理
- 遠隔での予兆保全
- 静的BIMから動的BIMへ

足元では受注時採算の改善が続き、
今期の目標を上回る見込み

■ 完成工事高・経常利益率 推移

(億円)

- 完成工事高
- 経常利益率



1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

2 モビリティ(四輪車・二輪車・鉄道・航空機)

10年後市場成長性/成長イメージ
市場規模 完工高
1.3倍 **1.3倍**
年平均
成長率3%

■基本戦略指針

[顧客軸] ICE(内燃機関)から、EV、SDVシフトに伴う生産革新への対応

[地域軸] 「欧州市場への挑戦」と「北米」、「インド」

[技術軸] 問われるGX技術。注目は「ドライ加飾」技術のインパクト

3 バッテリー

10年後市場成長性/成長イメージ
市場規模 完工高
10倍 **18倍**
年平均
成長率26%

■基本戦略指針

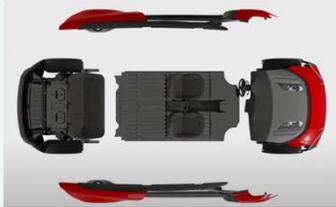
[顧客軸] 自動車のEVシフトに伴い車載バッテリー需要は増加

[地域軸] まずは、日本国内および北米「日系メーカー」との共創

[技術軸] 生産ライン設備から熱動力源供給、さらには設備・熱動力源供給・工場建物まですべてを「モジュール化」した新しいコンセプトによる建設現場のスマート化

	市場性	方向感や取り組み
北 米	2025～2027年度 平均市場規模 985億円	<ul style="list-style-type: none"> ・北米グループ会社のEncore Automation LLCでM&Aを実施 ・工場閉鎖による原価低減と多様な調達方法の確保で価格競争力を上げる ・環境システム事業も参入しバッテリー分野で事業拡大
イ ン ド	2025～2027年度 平均市場規模 208億円	<ul style="list-style-type: none"> ・日系中心に自動車の販売台数増加の流れを取り込む ・非日系顧客を開拓 ・欧州拠点と連携し欧州系メーカー案件を獲得
欧 州	2025～2027年度 平均市場規模 1,175億円	<ul style="list-style-type: none"> ・大型物件の受注により、欧州市場でのプレゼンス拡大 ・サプライチェーン全体での最適な受注体制を構築、当社の内製化対応領域拡充 ・欧州環境規制に適合した技術提案 ・環境規制で先行する欧州での事業展開を通じて最先端の環境ニーズの把握と対応技術の習得を目指す

塗装システム事業:モビリティ四輪における技術戦略 (ドライ加飾)

過去～現在					今後	
年次	～2023	2024	2025	2026～2028	2029～	
フィルム加飾のタイムライン	<ul style="list-style-type: none"> ・内装・外装小物部品のフィルム成型 ・大量生産のライン導入に向けた装置の構想開始 ・アウトモールドデコレーションのドライ加飾システムのライン設計を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社R&Dにてデモライン稼働開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社デモラインで顧客のテストを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・樹脂パーツなどへの部分導入開始 ・国内小規模テストライン導入開始 ・北米特定顧客と量産ラインへの導入を目的に共同開発開始 	<p>自動車の生産方式に変更がない場合</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・フィルムの意匠性・機能性などを期待し、樹脂パーツなどの国内・北米量産ラインへの導入
	<p>大型・複雑形状対応</p>  				<p>自動車の生産方式に変更がある場合</p> 	<p>自動車領域以外への展開</p>
技術的なポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・形状が最も複雑なバンパーのフィルム加飾に成功 ・あらゆる外販パーツのフィルム加飾の目途が立つ 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品化に向けた装置の精度向上、顧客テストを実施し、顧客工場に合わせたシステムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客のニーズに合わせ調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・メーカー側で既存工場の設備を総入れ替えするのは非現実的 ・部分導入からスタート 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズに対する最適ソリューションを提供  	

成長への布石

「非四輪」市場における事業機会の創出(鉄道、航空機、他の製造業)

塗装技術の他産業への展開

- **多品種少量生産のスマートファクトリー**
オートティーチング技術(i-ART)を活用し、小ロットの生産現場のスマートファクトリー化に大きく貢献
- **ドライ加飾適応市場の探索**
四輪塗装に限らず、塗装・加飾が適応する市場マーケティングを実施

産業空調領域のスマート化

- **デジタルツイン技術によるコンサルティングからアフターメンテナンスまでの一貫したサービスの提供**
 - ・四輪塗装で培った技術・ノウハウをベースに、塗装・加飾を必要とするあらゆる産業でスマートファクトリー実現に貢献
 - ・空調事業で培った環境提供技術(特殊空調含む)を含め、最適なモノ造り環境をワンストップソリューションで提供
- **GHG削減提案による工場運営コンサルティングの実現**
お客さまのGHG削減目標を実現する技術提案と、採用技術による削減効果の可視化

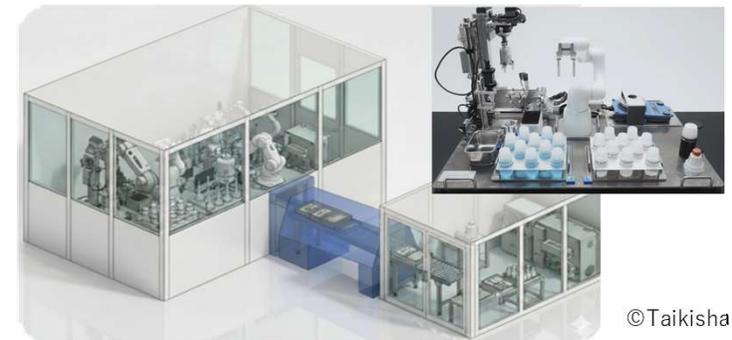
航空機塗装



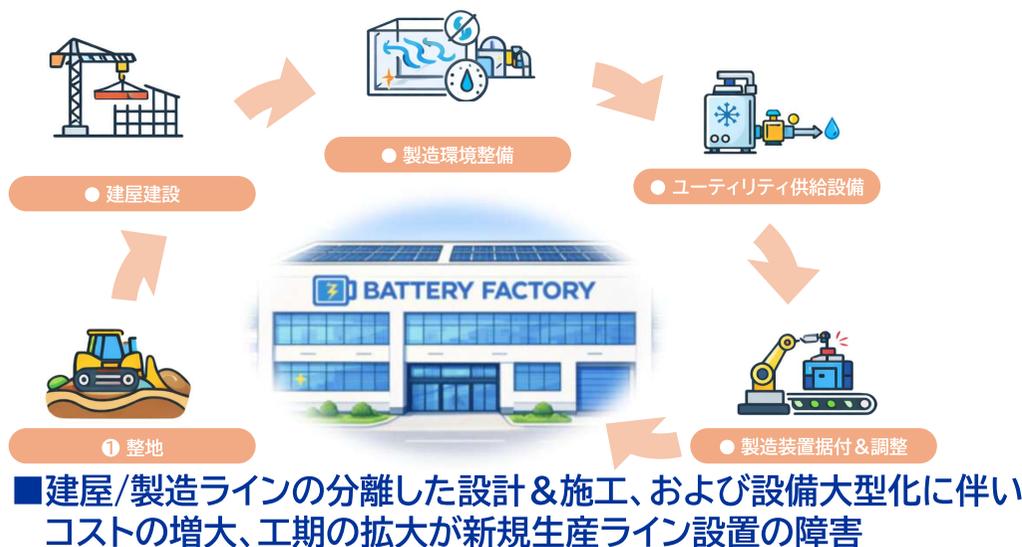
住宅建材業界へのドライ加飾の展開



新薬開発ラボ(オートメーション活用)



従来工法での工場建設



News Release

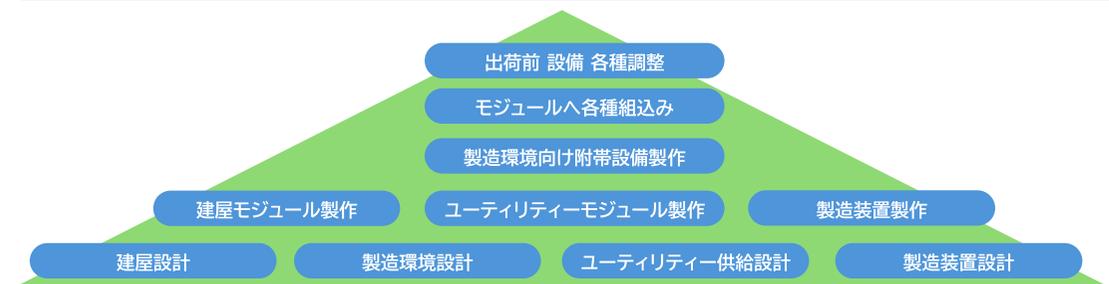
2025年12月18日
株式会社大気社

大気社、蓄電池製造設備産業の強化を目指す共同事業「Swiftfab」へ参画

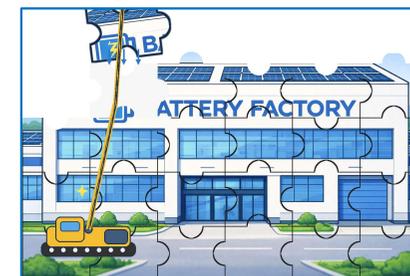
株式会社大気社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:長田 雅士、以下、当社)は、一般社団法人電池サプライチェーン協議会(Battery Association for Supply Chain、略称:BASC、以下、BASC)に加盟する設備関連企業8社とともに、蓄電池製造設備産業の強化に向け、共同事業体「Swiftfab Energy Systems 株式会社(仮称、以下、当共同事業体)」の設立に合意しました。当共同事業体は、BASC のタスクフォース活動を起点として生まれた、産業横断型の共同プロジェクト「Swiftfab」を推進するために設立されるものです。

2025年12月18日 ニュースリリース @当社HPIにて

新工法での工場建設(今後の展開)



製造設備含めたモジュールを現地輸送



現地でのモジュール据付と設備最終調整

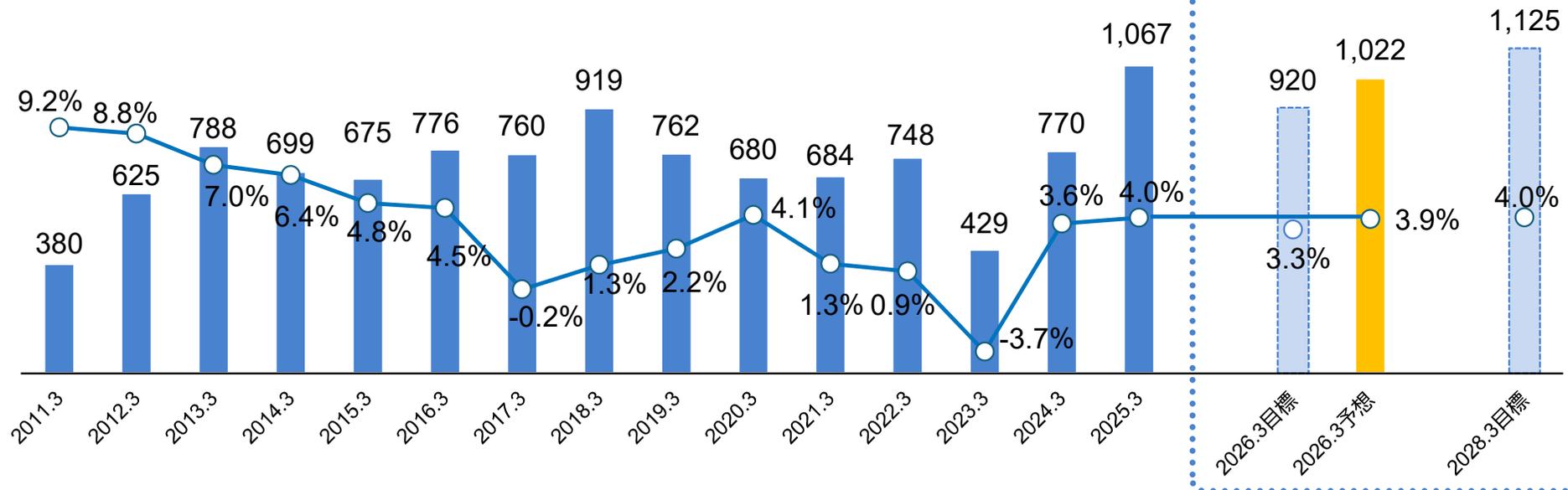
■ 建屋/製造ラインおよびシステム含めた工場全体を一体設計&製作(モジュール化)し、
短期間・低コスト、高品質を高次元で両立できる電池製造拠点の提供を目指す

自動車メーカーの設備投資増とカーボンニュートラル需要により
足元では利益率は回復傾向

■ 完成工事高・経常利益率 推移

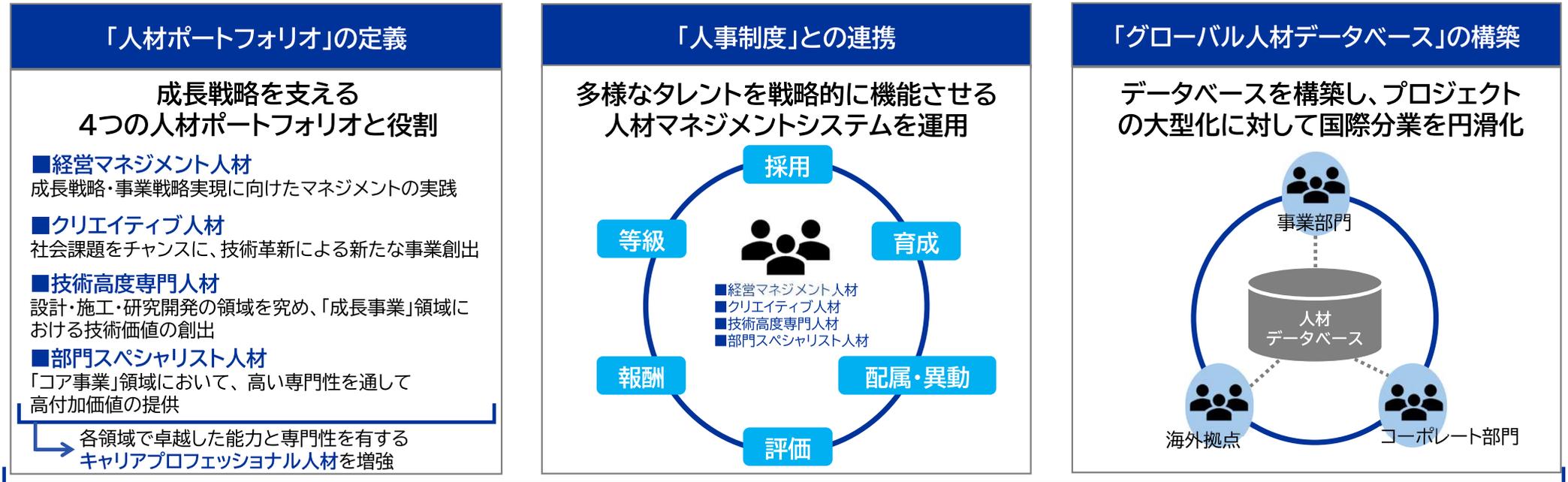
(億円)

- 完成工事高
- 経常利益率



1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

グローバルな人的資本を「競争力の源泉」の中核と位置づけ 人材ポートフォリオ・マネジメントを基軸に成長戦略を支える人材の充足を目指す



ボーダレスな人材の採用、育成を通じて、「エンジニアリング力」と「グローバル化対応力」を強化する

「エンジニアリング力」の強化

■「高度専門人材認定制度」の運用と強化

分野ごとに技術高度専門人材のTOP(卓越したスキルと実績を持つ人材)を定め差別化

■「Design・Build&Care人材」の育成と増強

「Design(設計)」「Build(施工)」「Care(アフターケア)」をすべて担える技術人材を育成

■新たな「専門教育機関」の設立

半導体・製薬など特定の分野に特化した技術人材を育成

KPI

高度専門人材を含む、キャリアプロフェッショナル人材の人員数
2035年 1,780人
(2025年 1,200人)

「グローバル化対応力」の強化

■「邦人社員」のボーダレスな活躍



- ① 早期に海外勤務を経験(海外トレーニー制度)
- ② 海外拠点長を経験
- ③ 上級管理職・CEO候補へ

■「ナショナルスタッフ経営幹部」の育成



- ① 早期選抜
- ② 経営参画
- ③ 日本・国際拠点でのグローバル経験

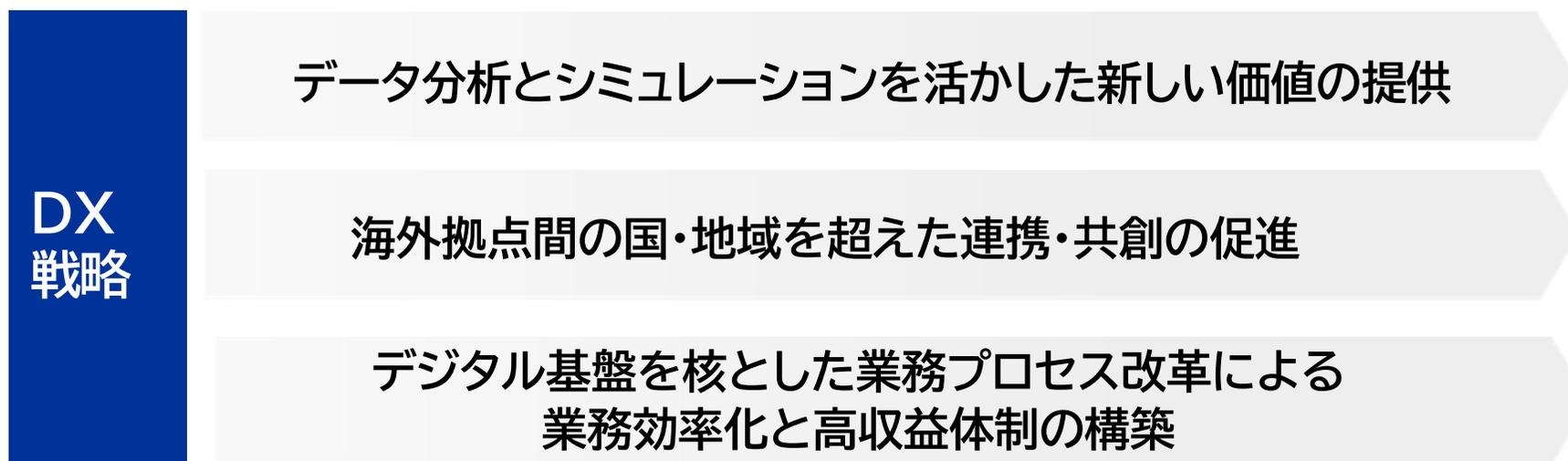
※将来的にはグループ執行役員としてグループ経営に参画

KPI

海外拠点の経営管理に関わるグローバル人材の人員数
2035年 350人
(2025年 100人)

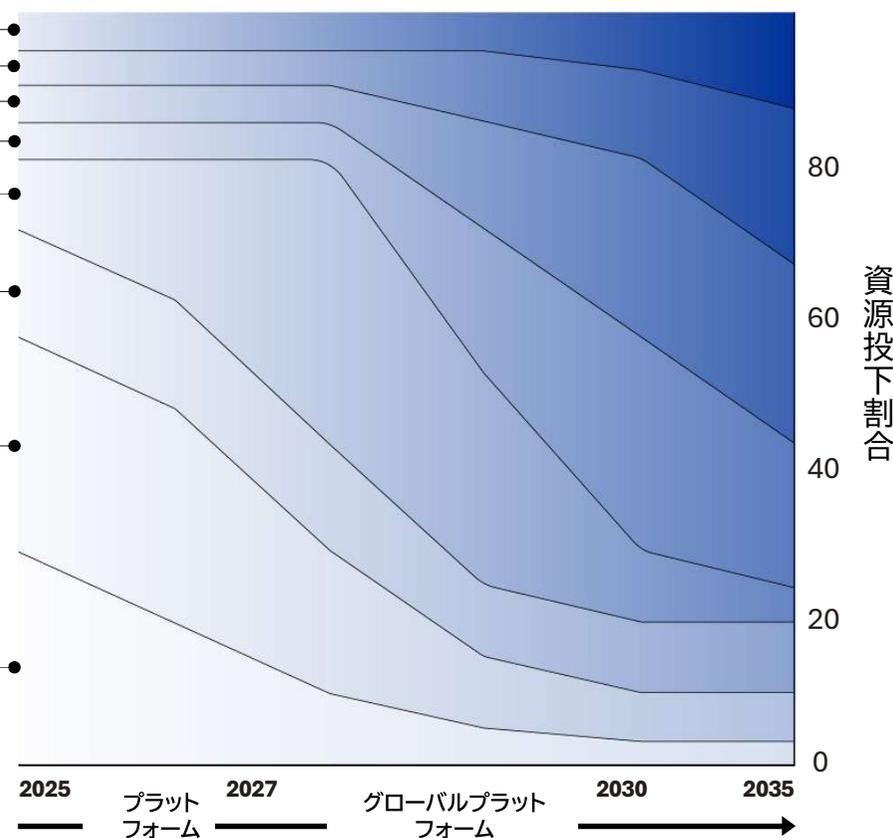
「労働集約型ビジネス」から、「資本集約型ビジネス」へ

BIMを中核とするDX基盤を構築し、より高付加価値でクリエイティブな業務へ



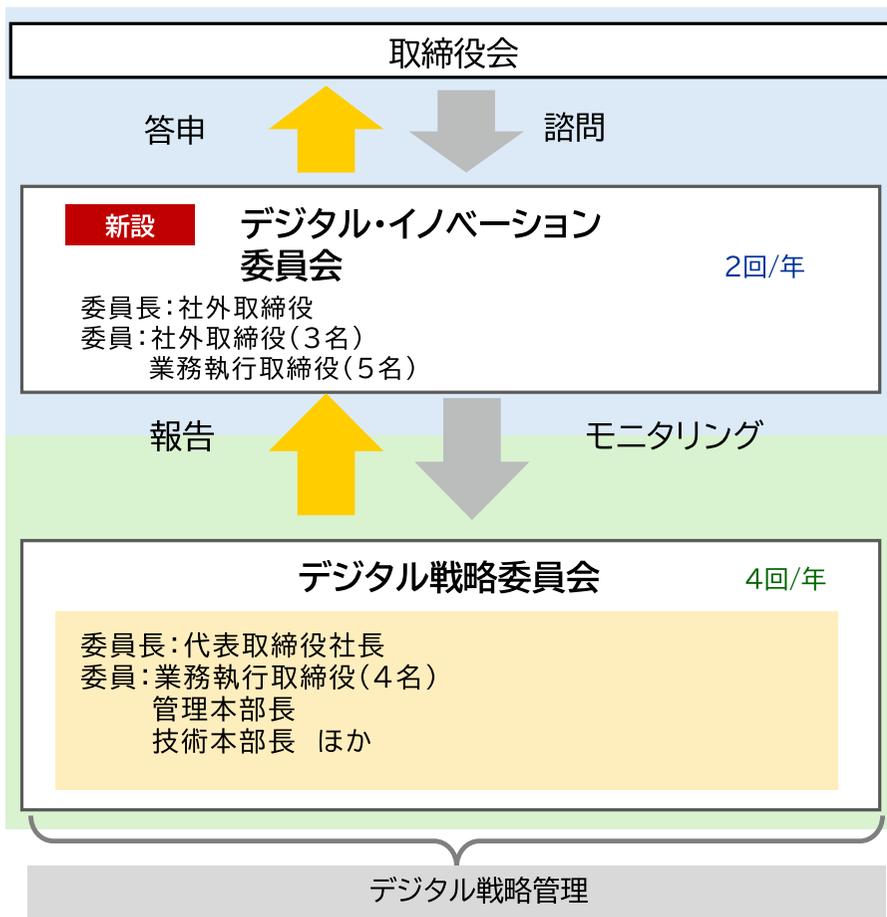
BIM/DXステージにおける資源投下の割合

BIM/ステージの軸(D)	
9D	自律、ロボット 2Dから8Dまでの蓄積された情報とAI、ロボットなどの次世代技術を連携し、新技術を創出し、世の中になかった差別化された価値の提供を実現。
8D	安全、維持管理 無人化の推進による建設現場の安全性向上、および設備稼働状況に関する顧客データの蓄積・分析による新たな価値の提供。
7D	共創 デジタルツイン活用による施工・ライン構築の支援・自動化およびデータ共有により、顧客と共に新しい価値を創出。
6D	Sustainability エネルギー分析、GXの実現、GHG排出量見える化、リサイクル技術により低炭素社会を実現。
5D	コスト BIMと各国拠点のコストデータベースと連携し最適なコスト管理を実現。
4D	時間 工程計画、人員配置計画、機器・資材等の流れの可視化、分析、自動化を推進。
3D	BIM 基盤となるBIM、共通データ環境、プラットフォームの整備、展開を開始。
2D	改革 アナログ作業からデジタル統括管理への移行を加速。



「デジタル戦略」の監督・執行(ガバナンス)を強化

監督側



執行側

デジタル戦略委員会(4回/年)

委員長を代表取締役社長が務め、委員は業務執行取締役(4名)、管理本部長、技術本部長などで構成される。

「5つの専門部会」がデジタル戦略を執行

- ① 全社BIM戦略分科会
- ② グローバルコミュニケーション分科会
- ③ ITガバナンス・情報セキュリティ分科会
- ④ AI活用分科会
- ⑤ 電子購買システム

DX人材育成の考え方

3つのステップでDX人材の育成を進行



DX人材の拠点間の交流促進

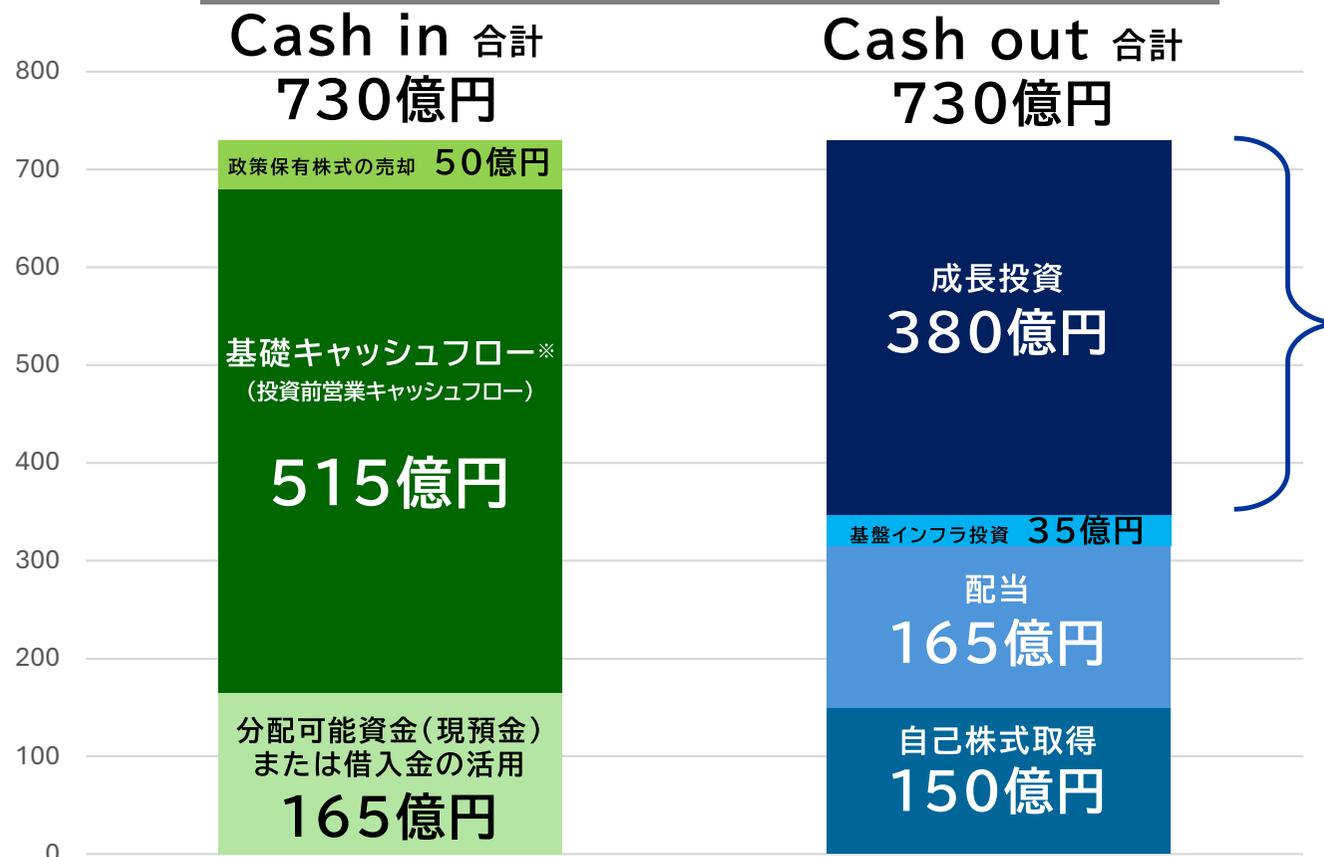
グローバルネットワークを活用した
連携強化・生産性向上



1	トップメッセージ	社長:長田 雅士	3
2	10年プラン2035の概要	経営企画本部長:中川 正徳	7
3	環境システム事業の戦略	環境システム事業部長: 祖父江 正	12
4	塗装システム事業の戦略	塗装システム事業部長: 浜中 幸憲	19
5	人的資本 & DX戦略	副社長:中島 靖	26
6	資本政策 & 財務・非財務目標	経営企画本部長:中川 正徳	33

最初の3年で「攻めの成長投資」と「確かな株主還元」を実施、
飛躍的成長へ布石を打つ

2026年3月期-2028年3月期



成長投資の内訳

- 1. 事業成長投資 65億円**
 【主な投資】
 - > ドライ加飾デモライン投資
 - > R&D、新規事業関連投資
- 2. キャピタルアロケーション 220億円**
 【主な投資】
 - > 日本 :70億円 国内施工体制の強化
 - > 北米 :70億円 北米事業拠点の獲得
 - > インド :50億円 インド事業の拡大
 - > 欧州 :20億円 欧州サプライチェーンの拡大
 - > ASEAN :10億円 ASEAN事業体制
- 3. デジタル成長投資 70億円**
 【主な投資】
 - > BIM&DX投資、AI活用推進
 - > グローバルコミュニケーション
 - > 調達電子化投資
- 4. 成長のための人的投資 25億円**
 【主な投資】
 - > 国内外の専門人材の獲得
 - > デジタル人材・グローバル人材の教育

※ 基礎キャッシュフロー=当期純利益+投資費用+減価償却費・のれん償却費-政策保有株式の売却益

財務・非財務目標: 中期経営計画

中計初年度は売上・利益において上振れて推移
中計最終年度の利益目標達成の確度は高まる



(億円)		2026年3月期	2026年3月期	2028年3月期	2031年3月期	2035年3月期	
		予想	目標	目標	目標	目標	
財務目標	受注工事高	3,365	3,620	2,960	-	-	
	完成工事高	2,867	2,790	3,365	4,000億円	5,000億円超	
	経常利益	230	182	227	-	-	
	親会社株主に帰属 する当期純利益	144	120	158	-	-	
	ROE	9.5%	8.1%	10.3%	11.0%	12%以上	
	DOE	3.9%	4.0%	4.0%	4.5%	5.0%以上	
	自己株式取得	50	50	50	-	-	
	政策保有株式の保 有額対純資産比	15%-20%	15%-20%	15%以下	-	-	
非財務目標	CO ₂ 排出量 (2022年度比)	スコープ1・2	-	-	26%削減 (2027年度末時点)	42%削減 (2030年度末時点)	53%削減 (2034年度末時点)
		スコープ3	-	-	15%削減 (2027年度末時点)	25%削減 (2030年度末時点)	35%削減 (2034年度末時点)

※「目標」は2025年5月15日開示の中期経営計画の数値目標

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。またこれらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。

従いまして、本情報および資料のご利用は、他の方法により入手された情報とも照合・確認し、ご利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。

本資料ご利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料に関するお問合せ先

株式会社大気社 経営企画本部 経営企画部 IR課

TEL:03-5338-5052 FAX:03-5338-5195