

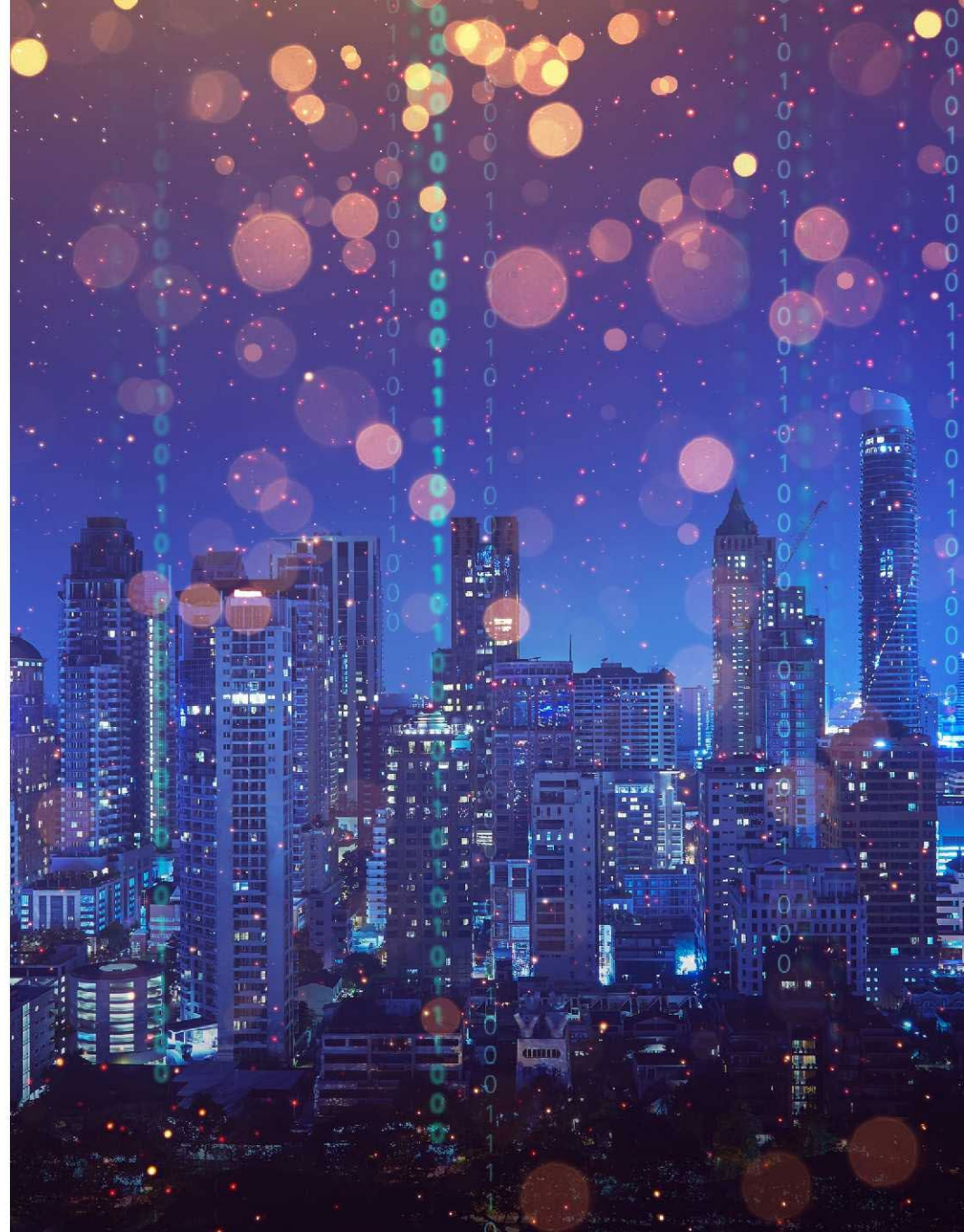


SREホールディングス

2023年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright 2022 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2023年3月期 第2四半期業績

P.03

2

ストック収入の拡大状況

P.16

参考

当社の事業概要

P.26

SECTION



2023年3月期 第2四半期業績

売上高 **6,517**百万円
- 前年同期比 **+91%**

営業利益 **761**百万円
- 前年同期比 **+135%**

① 売上高は、前年同期比+91%成長の6,517百万円

- AIクラウド&コンサルティング(以下 AI C&C)セグメントは利益水準をを意識、セールスを集中的に強化したことで、クラウドソリューション(以下CS)アナリティクス&トランスフォーム(以下 A&T)ともに顧客獲得が伸長、同セグメントは前年同期比+72%と増収

② 営業利益は、持続的成長に向けた先行投資を継続しながらも前年同期比+135%成長の761百万円

- AI C&Cセグメントの大幅増収に伴う利益増により、セールス・マーケティング体制の強化及び商品ラインナップの拡充に向けた先行投資を継続しながらも前年同期比+62%の増益
- 不動産テックセグメントも、市況の高止まりが続く中でスマートプロパティの案件大型化や、アセットマネジメント&コンサルティング事業の順調な進捗、継続的なコスト抑制活動により、増益を達成

AI C&Cセグメントにおいて、CSおよび
A&Tともに顧客獲得が順調に伸長

不動産テックセグメントもスマート
プロパティ案件大型化等、順調な事業進捗

結果として、前年同期比で大幅増収。
セールス・マーケティング体制の強化、
商品ラインナップの拡充に向けた先行投資
を継続しながら営業利益は+135%、
純利益も+215%の大幅増益

単位:百万円

項目	23年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	22年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	前年同期比 増減率
売上高	6,517	3,408	+91%
営業利益	761	323	+135%
経常利益	693	305	+127%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	640	203	+215%

オフィス移転に伴う除却費用、
ギグセールス社の連結子会社化に伴う
段階取得差益[※]等の影響を除いた調整後
純利益は494百万円(前年同期比+143%)

AI C&Cセグメントは前期からの先行投資の効果が発揮され、売上が前年同期比+72%の大幅増収、先行投資しながらもセグメント利益も同+62%の大幅増益

不動産テックセグメントもスマートプロパティ事業の案件大型化や、アセットマネジメント&コンサルティング事業の順調な進捗に加え、一部利益の前倒しにより大幅増益

単位:百万円

項目	連結	前年同期比 増減率	AI C&C	前年同期比 増減率	不動産テック	前年同期比 増減率
売上高	6,517	+91%	1,394	+72%	5,463	+97%
セグメント利益	761	+135%	557	+62%	279	+928%

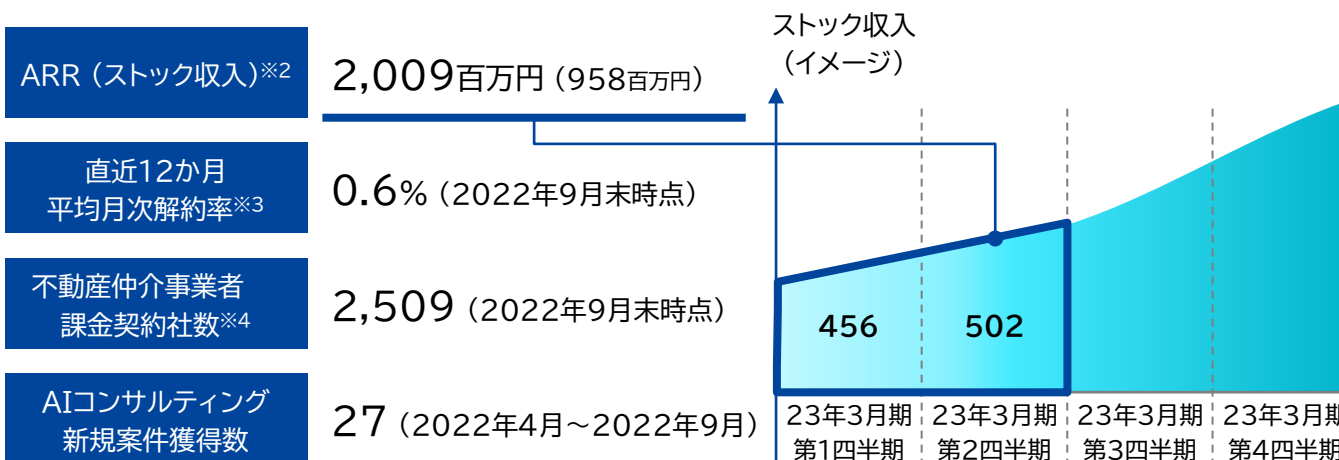
CSは利益水準を意識し、セールスを集中強化したことで契約社数が大幅に拡大し、売上が前年同期+86%、利益も同+75%の大幅増収増益。

第2四半期ベースのARRは2,009百万円と、着実に拡大

A&Tも案件獲得が順調に伸長し、売上が前年同期比+54%、採用拡大しながらも増益を維持

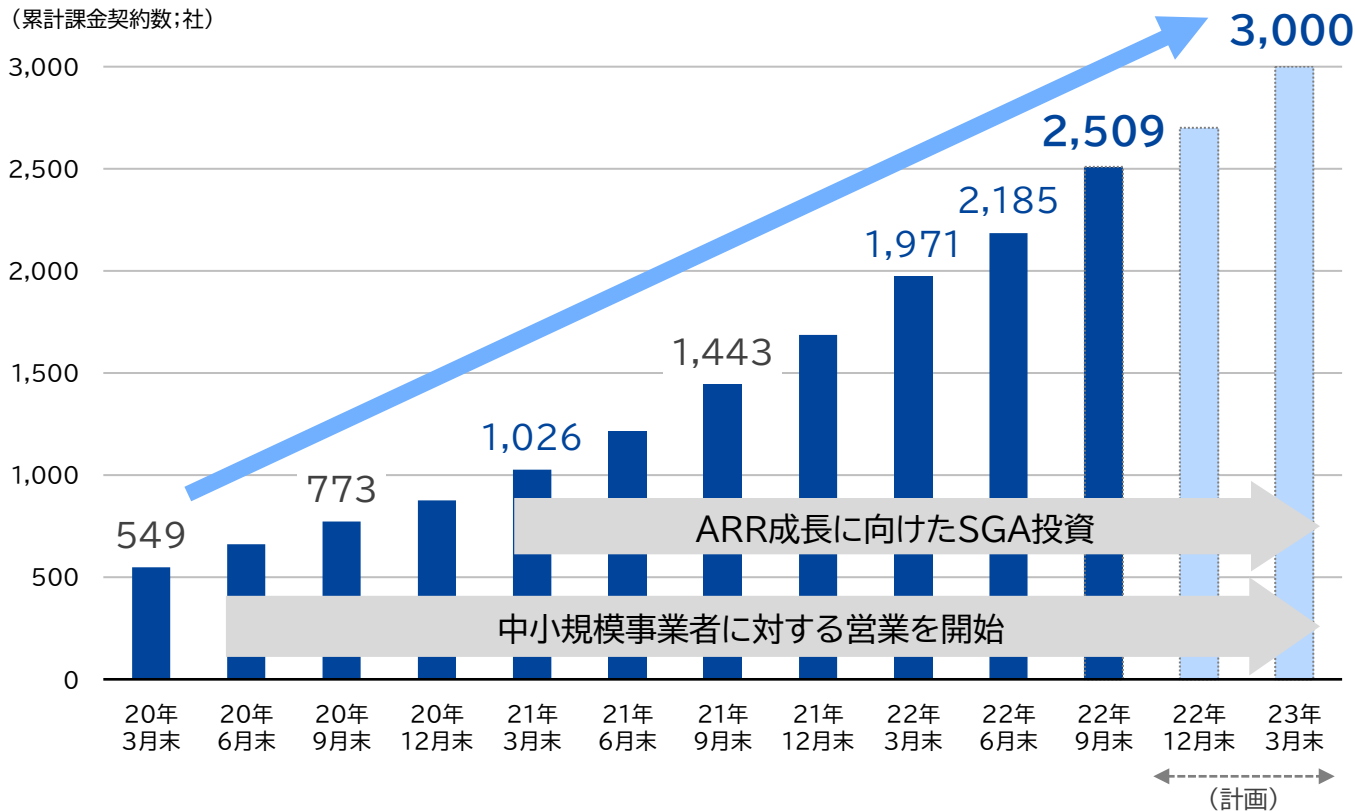
単位:百万円

項目	AI C&C事業計	前年同期比増減率	クラウドソリューション (CS)	前年同期比増減率	アナリティクス&トランスフォーム (A&T)	前年同期比増減率
売上高	1,394	+72%	825	+86%	569	+54%
セグメント利益	557	+62%	409	+75%	147	+34%



DX機運が継続する中、セールスを集中的に強化したことで課金契約数を2,509社と、四半期毎に着実な拡大を実現

ARRも第2四半期ベースで2,009百万円と着実に拡大



直近12か月平均解約率は0.6%と、
契約数が拡大する中においても
引き続き低い水準を維持

当社の競争優位性

- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーション改善に不動産メンバーとエンジニアが連携して取り組むことで、実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

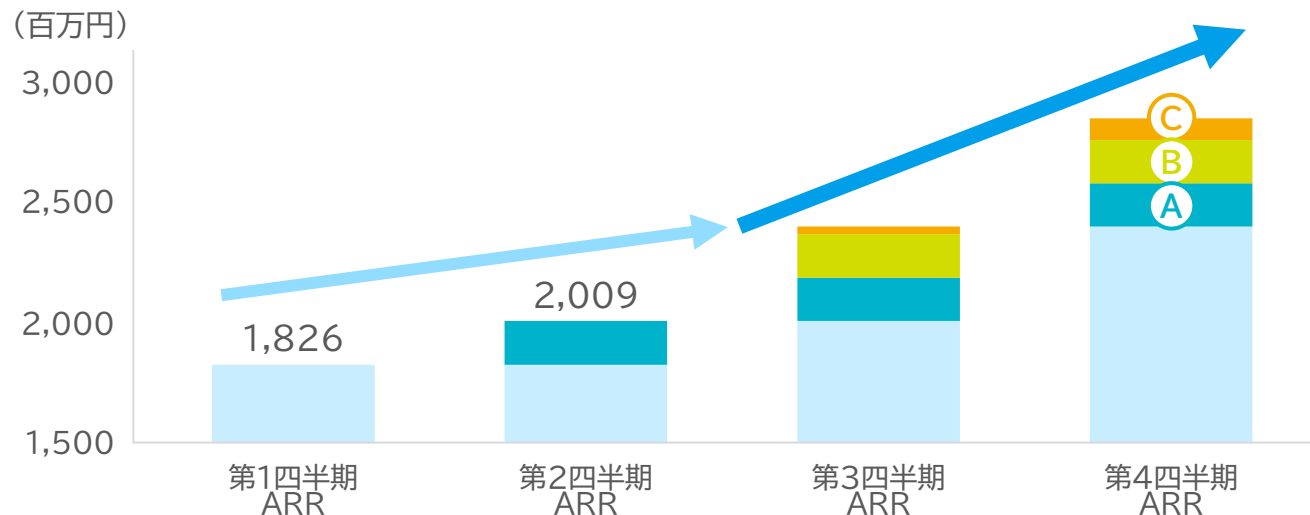


直近12か月
平均月次解約率

0.6%

コントロールラブルな顧客基盤拡大、
バンドルパック販売強化、新規プロダクト
提供開始によりARRガイダンスの達成を
目指す

各種取組み効果のイメージ

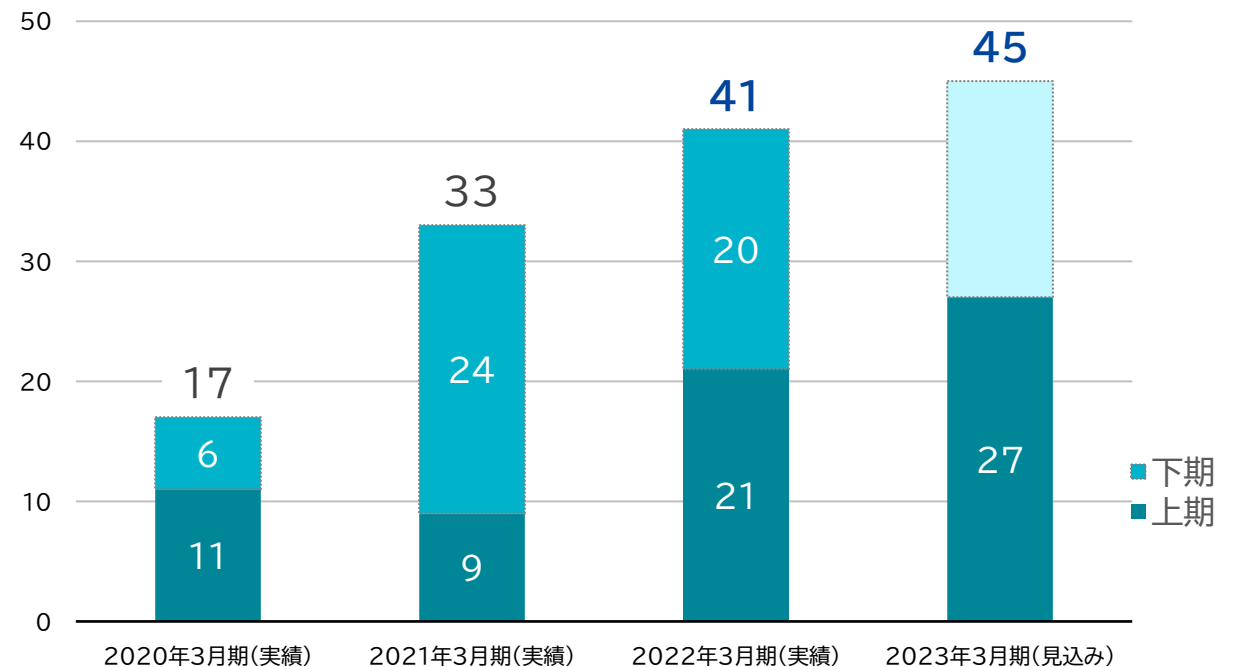


- ① セールスのグループ内製化推進により、契約数のコントロールビリティはさらに向上。LTV/CACや利益水準を意識しながら着実に顧客基盤を拡大予定
- ② 不動産仲介業界が活況になる下期に、バンドルパック販売・クロスセルを一段と強化予定
- ③ SaaSビジネスの運営知見を活かしたマーケティングテックツールを下期から本格的に提供開始。SGA投下を拡大し、新たなリカーリングレバニュー確保を企図

産業横断のDX需要に対応し、上期27件
獲得と、順調な進捗

一部ロイヤルカスタマー※のリピート案件
獲得や、共同開発による新規クラウド
ソリューションの仕込みも進む

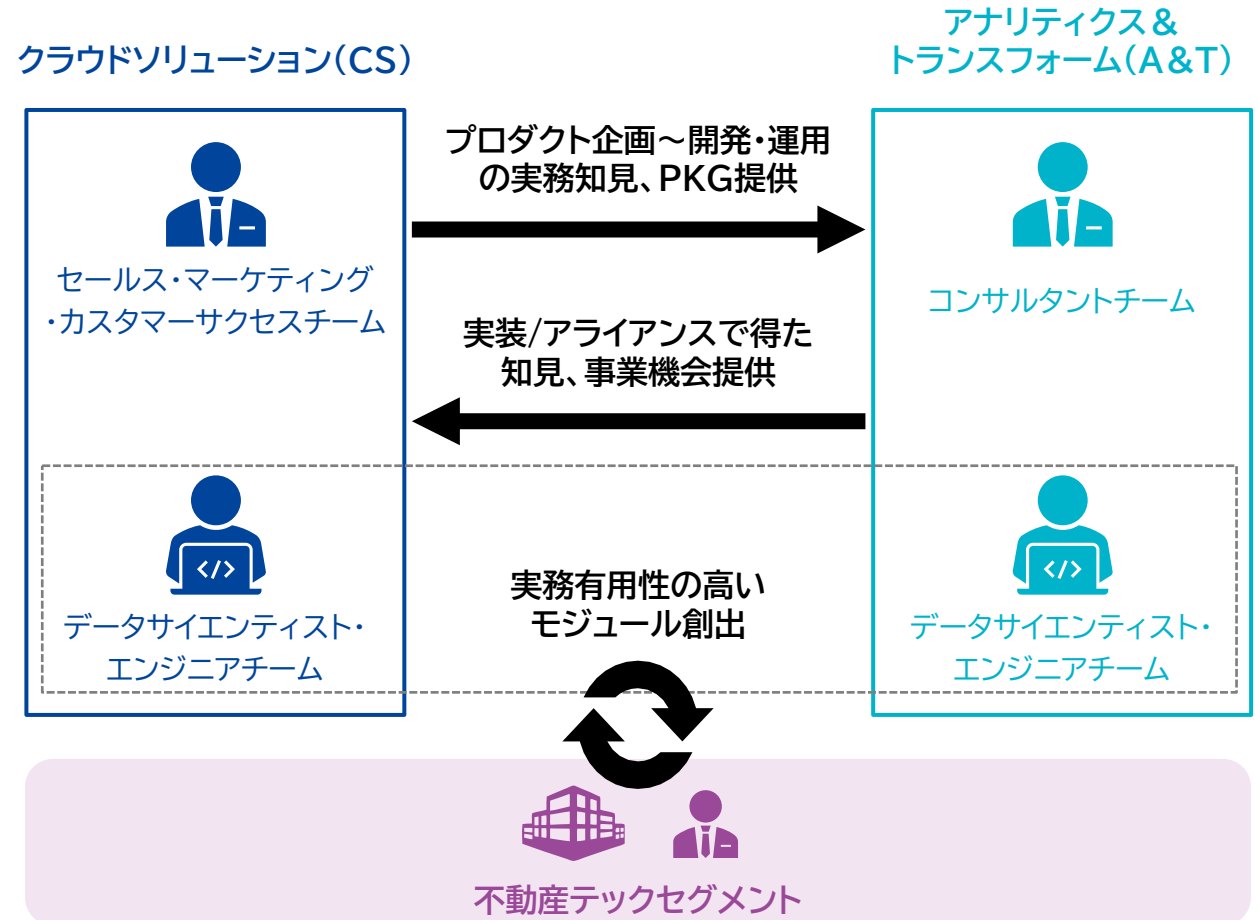
(新規案件獲得数)



CSは自社プロダクトの企画～開発・運用の内製対応で蓄積した実務知見を社外向けのDXパッケージとして提供

A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

相互連携することで顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



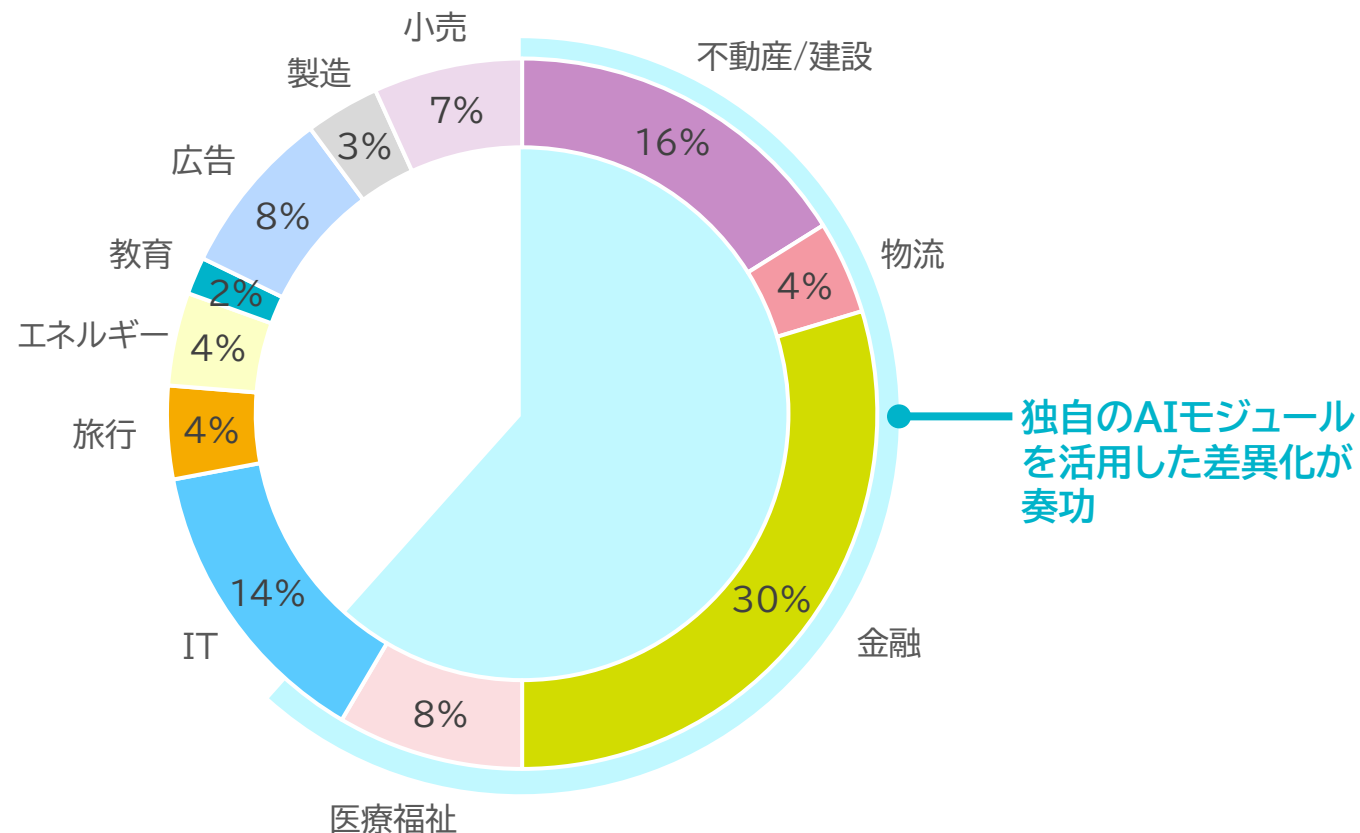
AIコンサルティング獲得案件数の業界構成割合

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

不動産/金融業界を中心に、独自のデータを活用した差異化されたAIコンサルティングを提供。

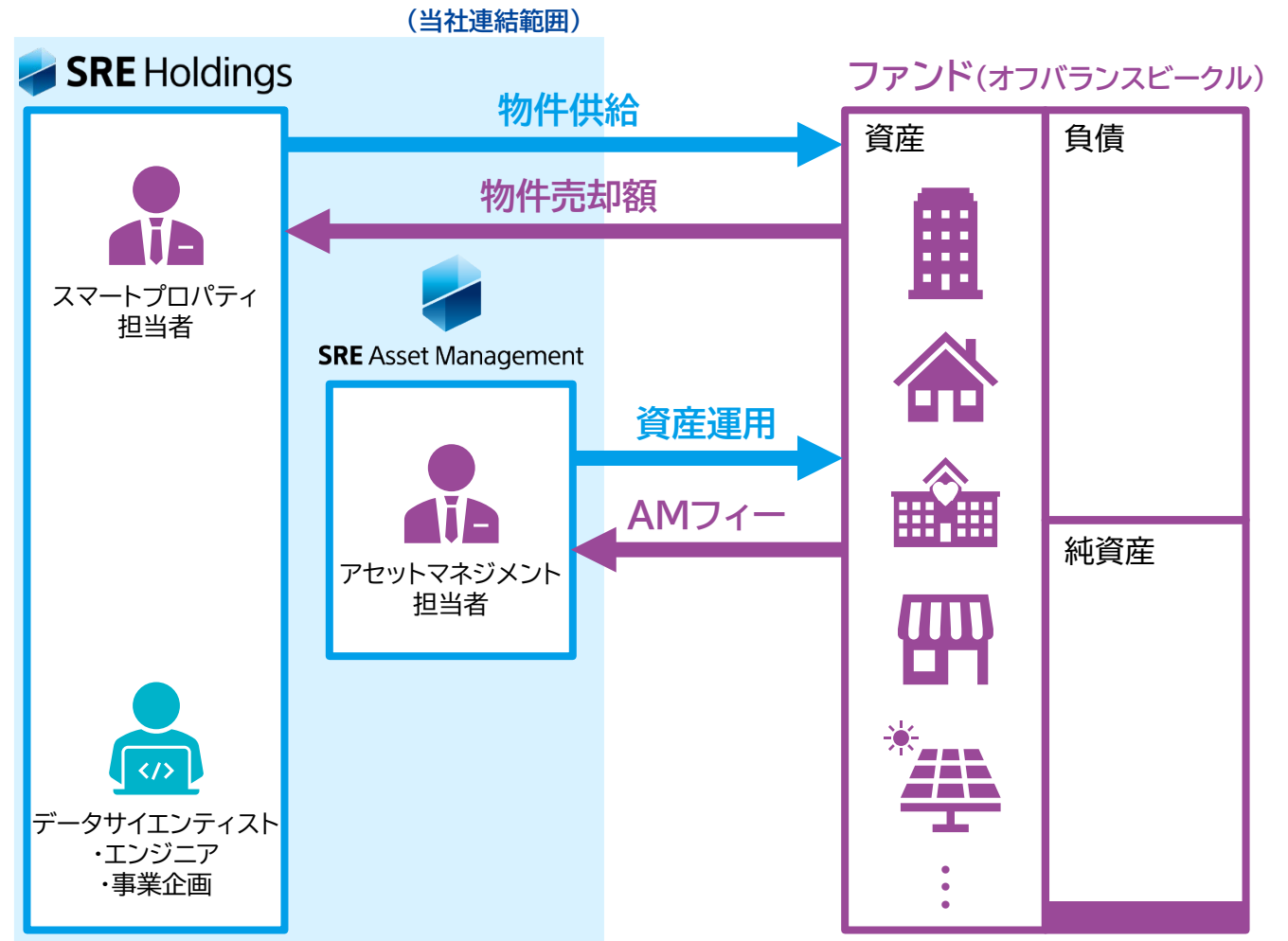
物流/IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が拡大



2022年10月より、アセットマネジメント会社の営業を開始。

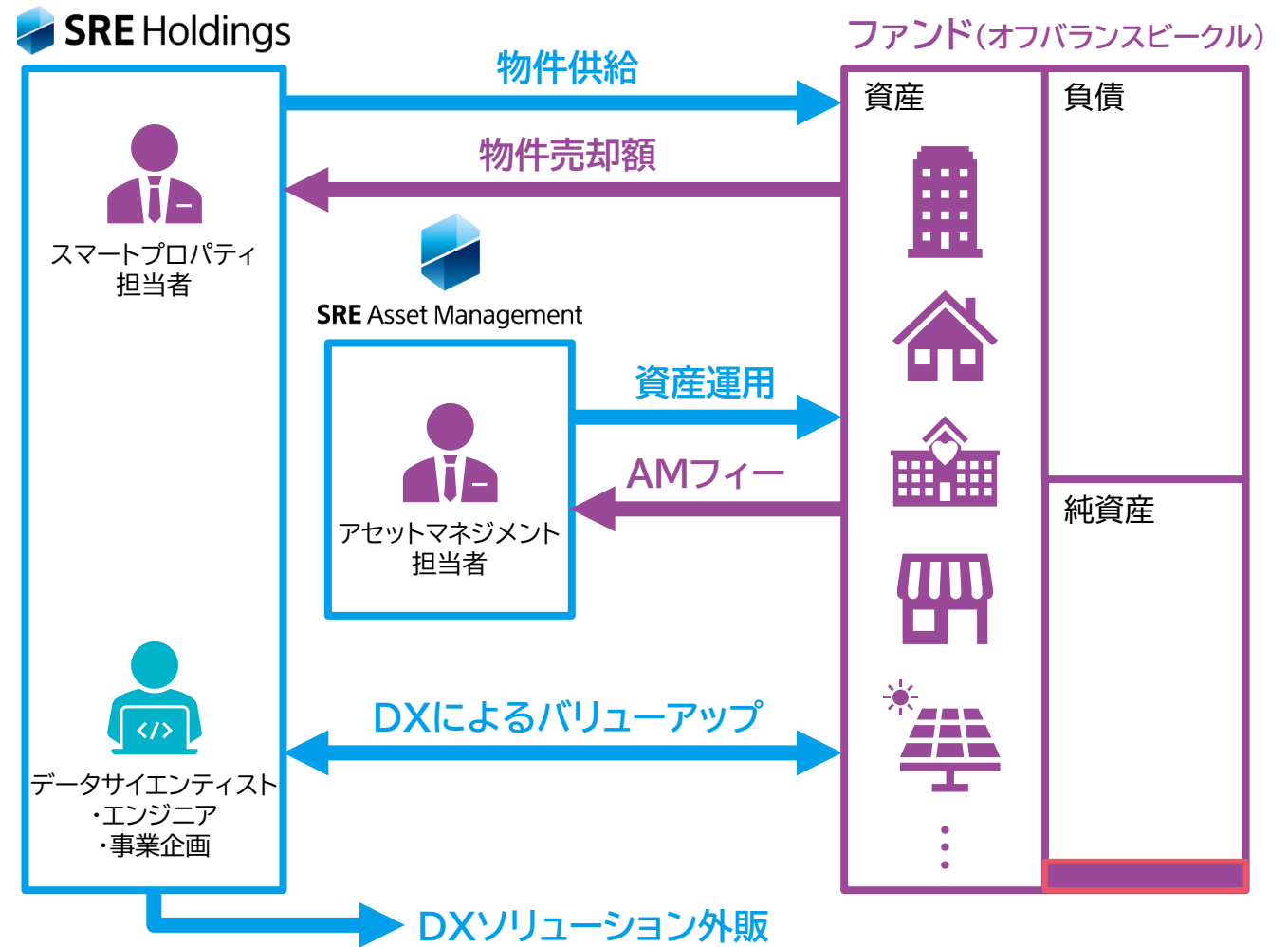
バランスシートをコントロールしながら、不動産テックセグメントにおいても安定したストック収入を新たに確保、拡大

さらに、AI C&Cセグメントとのシナジーによる付加価値創出の連鎖を狙う
(詳細次頁)



ファンド組成・運用のプロフェッショナルと
データサイエンティスト・事業企画などが
継続連動しコンセプト設計

DXによるアセットのバリューアップを
進めることで、実務有用性の高いDX
ソリューションを創出するとともに、
ファンド自体の差別化も両追

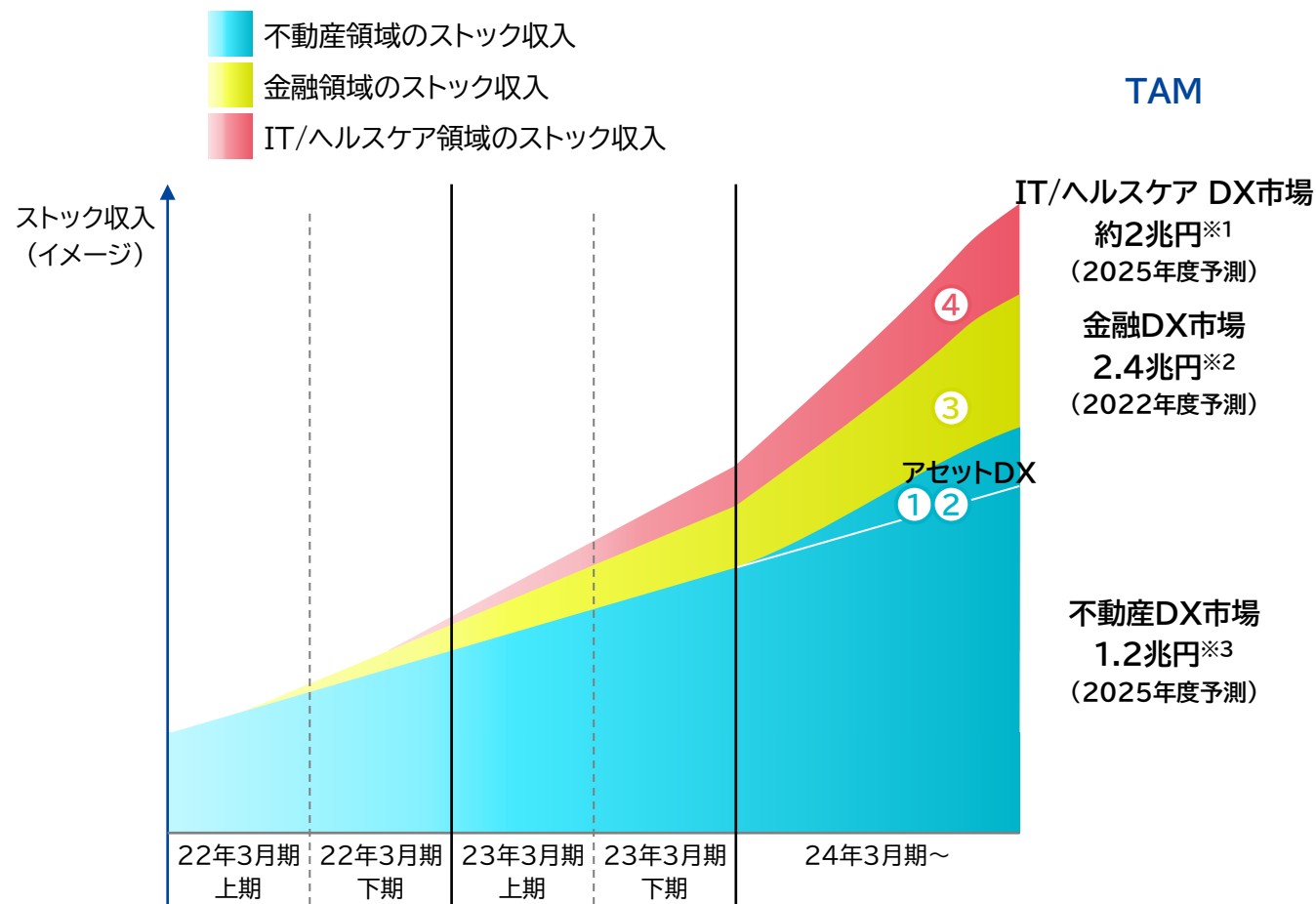


ストック収入の拡大状況

主力事業である不動産業界(売買流通、アセット)向けクラウドソリューションに加えて、金融やIT、ヘルスケア領域等でのストック収入確保が進行

TAM自体も着実に拡大

各領域における取組み事例①～④についてはP21～24にて後述



リアルビジネスを自ら手掛けることで
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に
拾い上げ、AI/IT技術による解決を模索

業界のバリューチェーン全体のDXを
促進するクラウドソリューションを展開

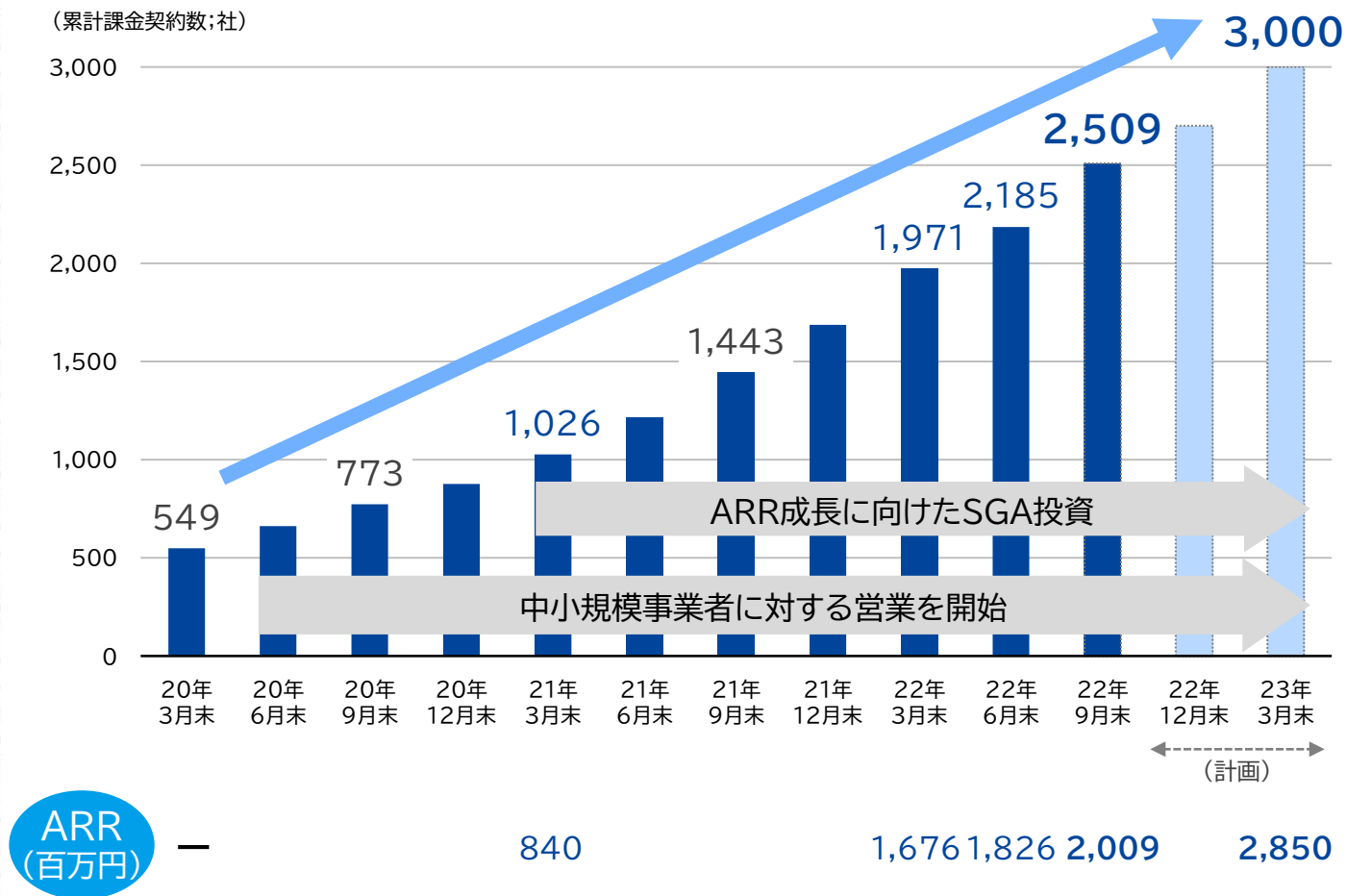
AI/IT技術を活用したバリューチェーンのスマート化



クラウド ソリューション	売手集客	売却仲介	買手集客	購入仲介	契約
 AI 査定	✓	✓			
 MK CLOUD	✓	✓	✓	✓	
 契約重説					✓
 査定 API	✓	✓			

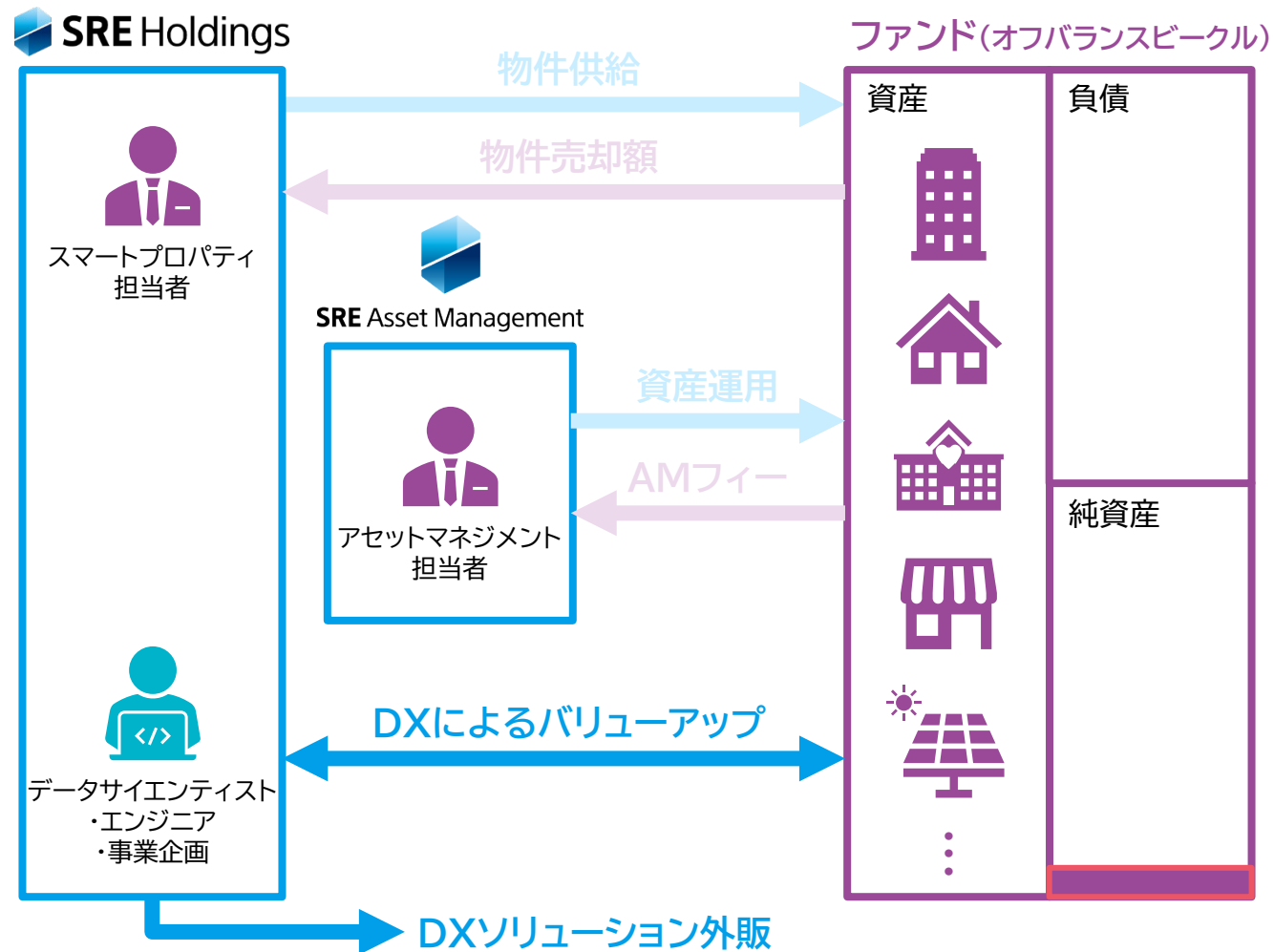
DX機運が継続する中、セールスを集中的に強化したことで課金契約数を2,509社と、四半期毎に着実な拡大を実現

ARRも第2四半期ベースで2,009百万円と着実に拡大



ファンド組成・運用のプロフェッショナルと
データサイエンティスト・事業企画などが
継続連動しコンセプト設計

DXによるアセットのバリューアップを
進めることで、実務有用性の高いDX
ソリューションを創出するとともに、
ファンド自体の差別化も両追



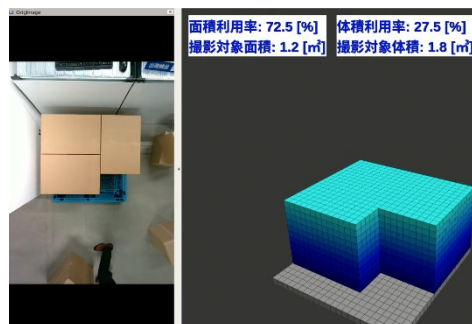
A&Tにおいて、三井不動産向けに3次元空間認識エンジンを活用した倉庫充填率可視化ソリューションを提供

その他、運送効率可視化等、複数企業への物流ソリューションを推進中

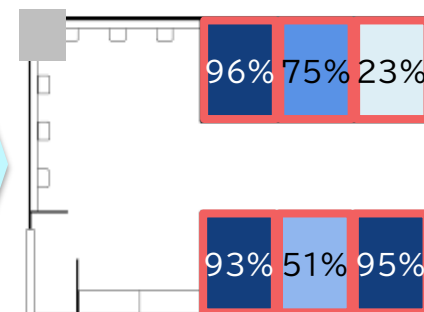
三井不動産向けの倉庫充填率可視化ソリューション概要

倉庫内の平置き、保管什器エリアをロボットに搭載したカメラで取得した画像を元に庫内状況を可視化、充填率をリアルタイムで提示することで、庫内業務の効率化やスペースの有効活用を図る

3次元空間認識エンジン



庫内の充填率可視化



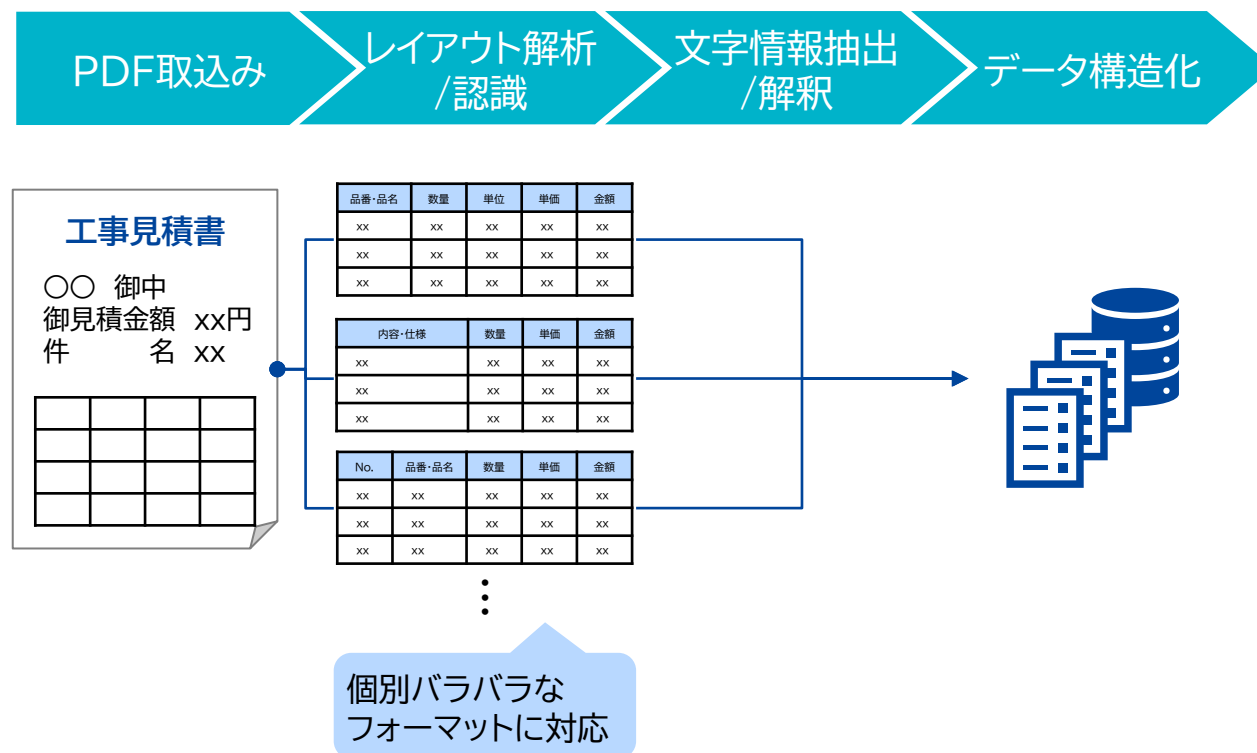
今後のポテンシャル

大手物流企業複数社と運送効率可視化(トラック充填率)等の実装を議論中



不動産業界は業務上、膨大な量の書類の授受・管理が必要。
フォーマットも各社様々なため、汎用的なOCRの活用が困難な中、不動産関連書類に特化したAI-OCRソリューションを提供

不動産関連書類特化AI-OCRの仕組み

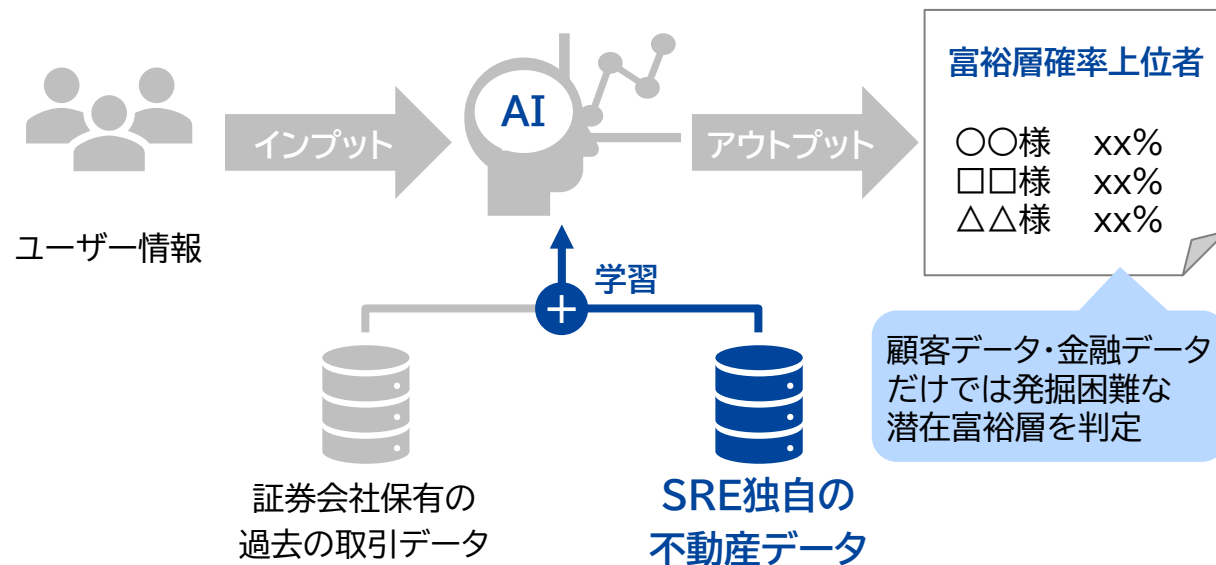


証券会社向けに顧客データ+SRE独自の
不動産データを活用した潜在富裕層判定
ソリューションを提供

独自のデータを活用することで他社と差異
化された顧客提供価値を創出

証券会社向けの分析データを活かした富裕層判定の仕組み

証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に
加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定

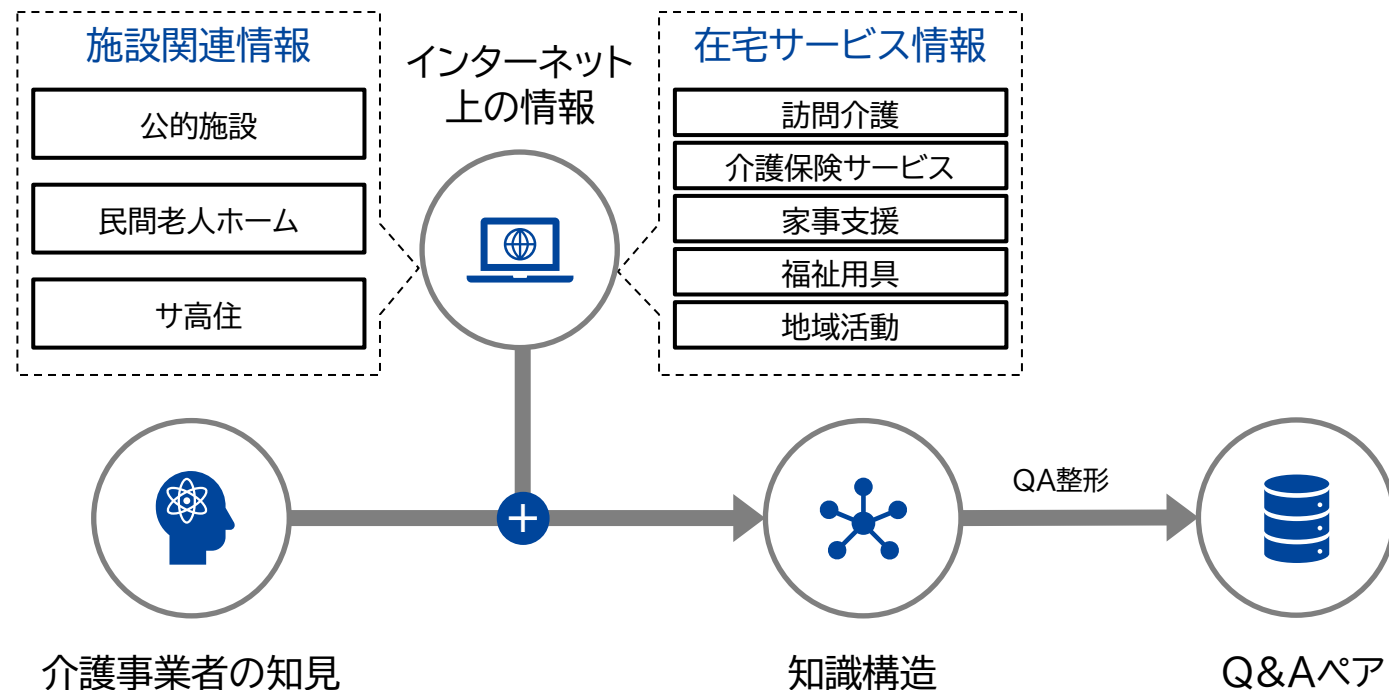


ユーザーにとって介護関連の必要な情報にたどり着けず、事業者はサービス提供機会を逸失

質問内容から適切な情報を提示し、事業者サービスへの誘導をつくるAI相談対応ソリューションを提供

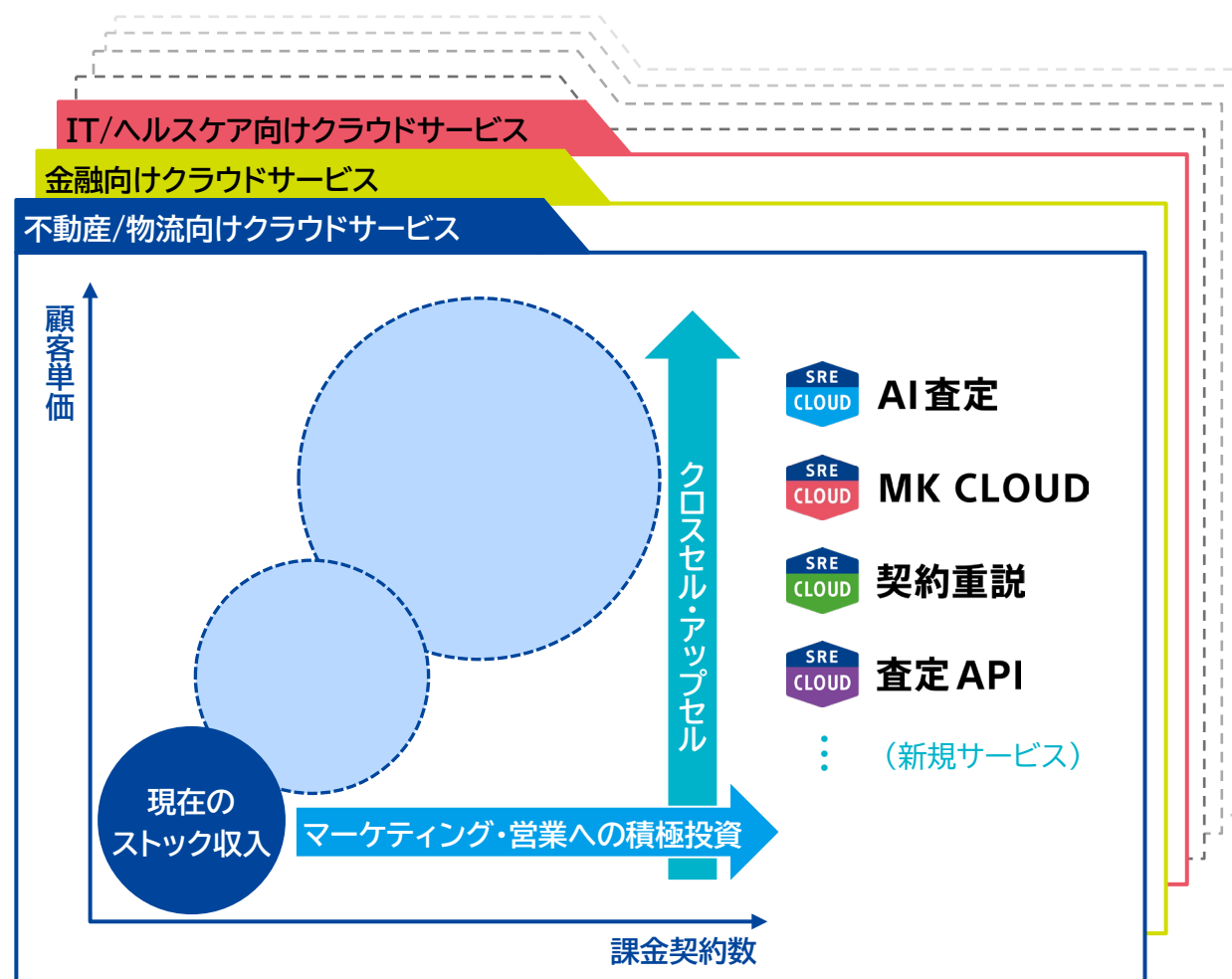
AI相談対応の仕組み

インターネット上の情報と介護事業者の知見を分析・知識構造化し、QAを生成。
チャットボット等に応用が可能



課金契約数拡大 × 顧客単価向上
 に資する投資を大胆に進め、不動産領域を
 主軸とするトップライン高成長と増益を
 両立

加えて、新規領域における新たな
 モジュール創出を進めることで中長期的な
 サステナブルグロースを目指す



SECTION

参考

当社の事業概要

A DECADE AHEAD

今の先鋭が10年後の当たり前を造る

ソニーグループ発、リアルビジネスを内包することで実務有用性の高いDX支援を不動産/金融/IT領域で展開するテックソリューションプロバイダー

【概要】

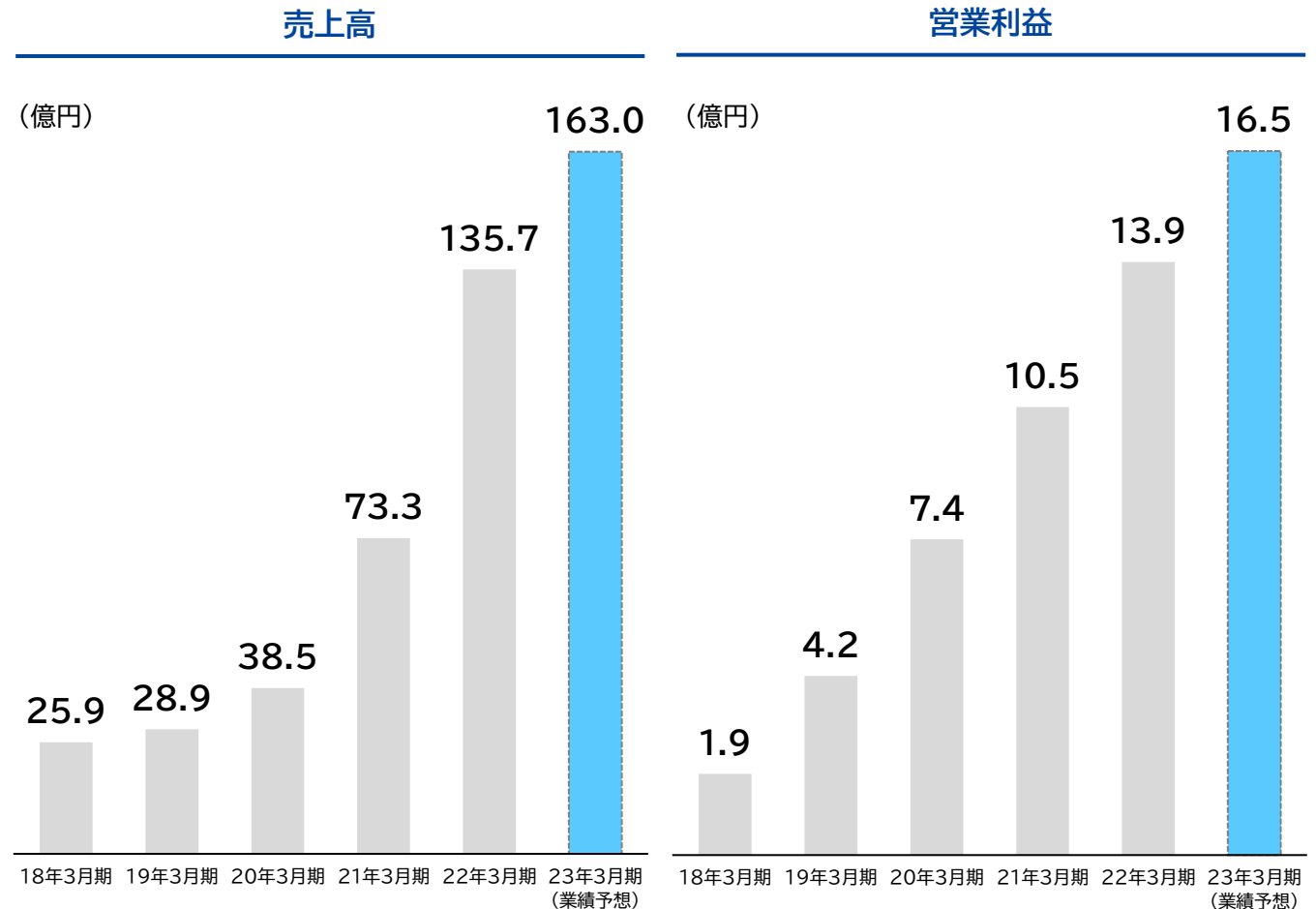
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング 不動産テック
主要株主	ソニーグループ(37%出資)
役職員数	279名※ (AI C&C事業従事者:117名※)

【沿革】

Step. 1	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社) 2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step. 2	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始 2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step. 3	実業を内包したAI SaaS事業の拡大(=テックプロバイダー) 2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年1月 社長直轄のDX推進部門設置、テック領域の経営陣増強 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東証プライムへの市場変更

2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

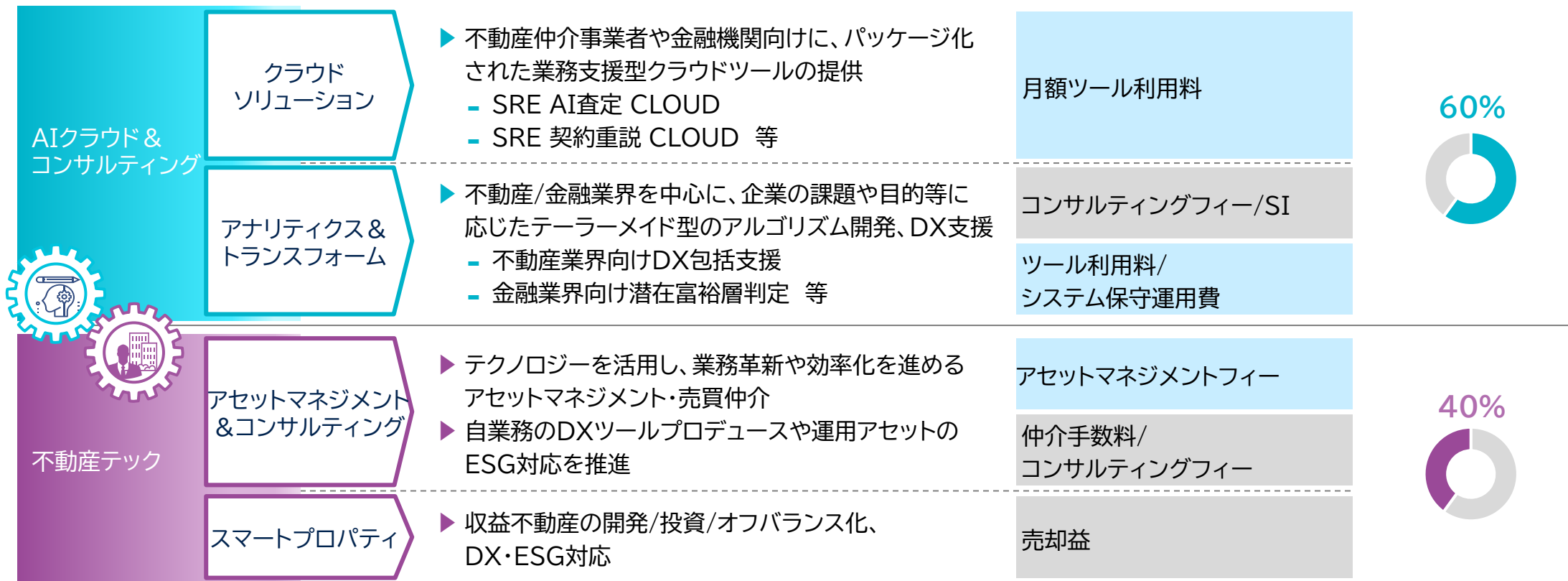
SaaS事業を中心に飛躍的成長を実現
しながらも、成長のための赤字/減益を
許容せず、着実な利益成長を両立



事業概要

収益モデル

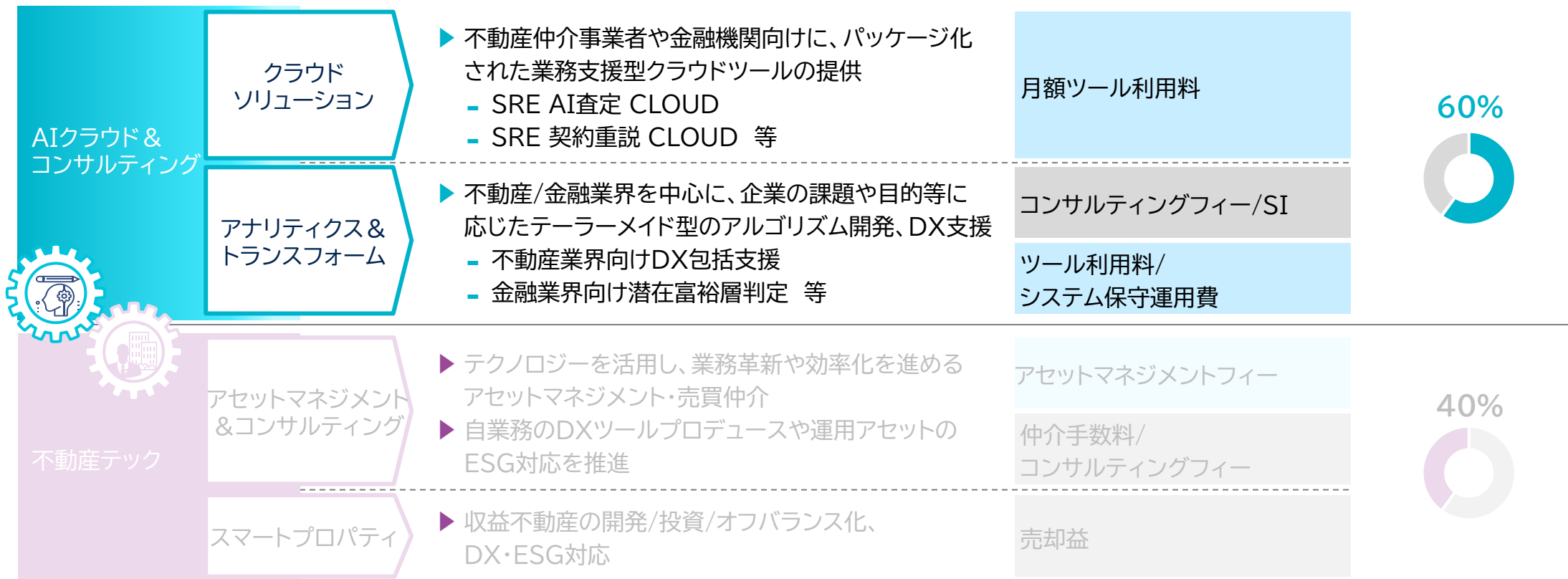
営業利益シェア※



事業概要

収益モデル

営業利益シェア※



リアルビジネスを自ら手掛けることで
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に
拾い上げ、AI/IT技術による解決を模索

業界のバリューチェーン全体のDXを
促進するクラウドソリューションを展開

AI/IT技術を活用したバリューチェーンのスマート化



クラウド ソリューション	売手集客	売却仲介	買手集客	購入仲介	契約
 AI 査定	✓	✓			
 MK CLOUD	✓	✓	✓	✓	
 契約重説					✓
 査定 API	✓	✓			

SRE CLOUD AI査定

AI査定 CLOUDでは不動産査定において、過去の膨大なランザクションデータを基にAIが短時間・高精度で査定し、査定書を自動生成

従来型の取引事例比較法の機能を追加し幅広い実務ニーズに対応、他社サービスからのスイッチングを円滑化

不動産会社の他、不動産価格の査定を行う銀行や保険会社等の金融機関にも提供

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

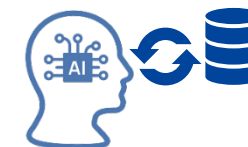
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

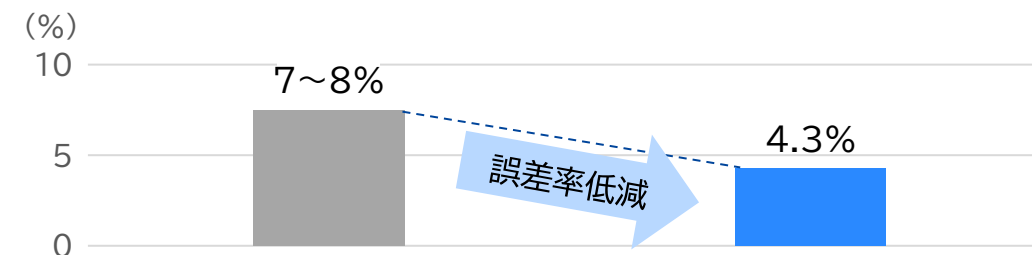
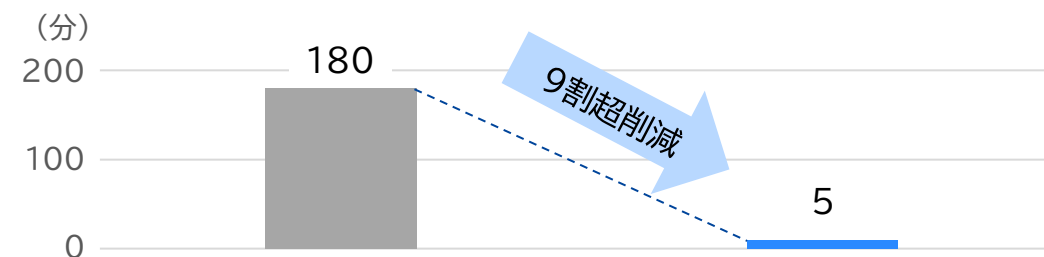
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2




MK CLOUD

マーケティング CLOUDはAI査定機能実装やナーチャリング機能付加等により、不動産売買仲介における収益確保/拡大の源泉となるサイト構築・マーケティング・ナーチャリングに対するワンストップソリューションを提供

他社にはない豊富な機能により、財閥系/FC系大手～中小の幅広い不動産会社に普及

特徴

- 集客サイトにおいてエンドユーザーが一括査定依頼と同時に**AI査定を確認可能**にすることにより、利用促進の動機付け
- サイト構築・マーケティング・ナーチャリングまでを**ワンストップソリューション**として提供

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

サイト構築

マーケティング

ナーチャリング

他社査定サービス

—



—



機能連携



機能連携



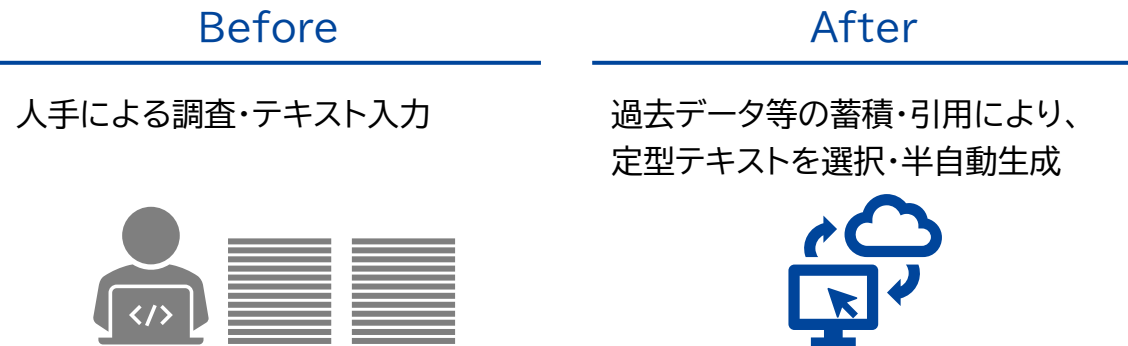
不動産仲介会社の一括査定
+ AI査定機能の実装

SRE CLOUD 契約重説

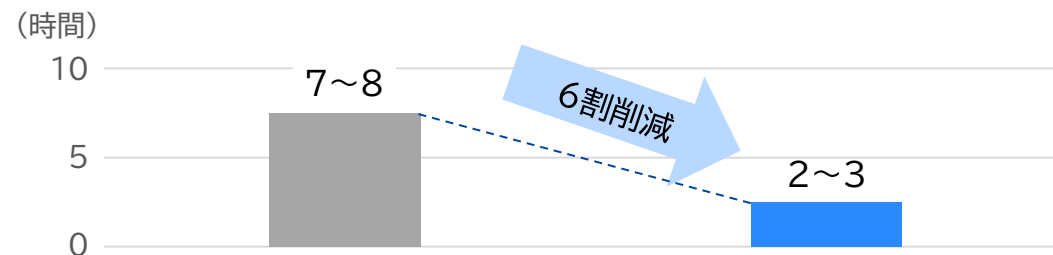
売買契約書/重要事項説明書の作成時に
必要な調査やテキスト入力を
過去データに基づいたフォーマット/定型文
の引用によって半自動化

結果、作業時間を6割削減できるとともに、
記載事項の抜け漏れリスクを低減

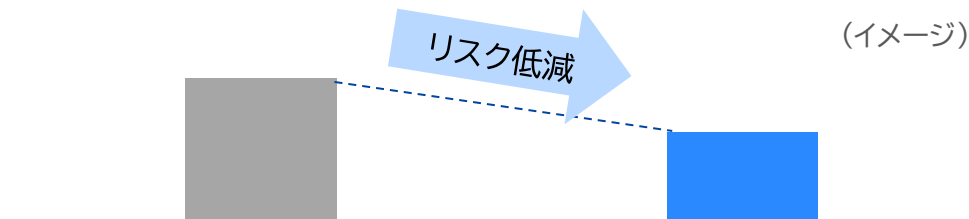
業務概要



作業時間※



記載漏れ リスク※

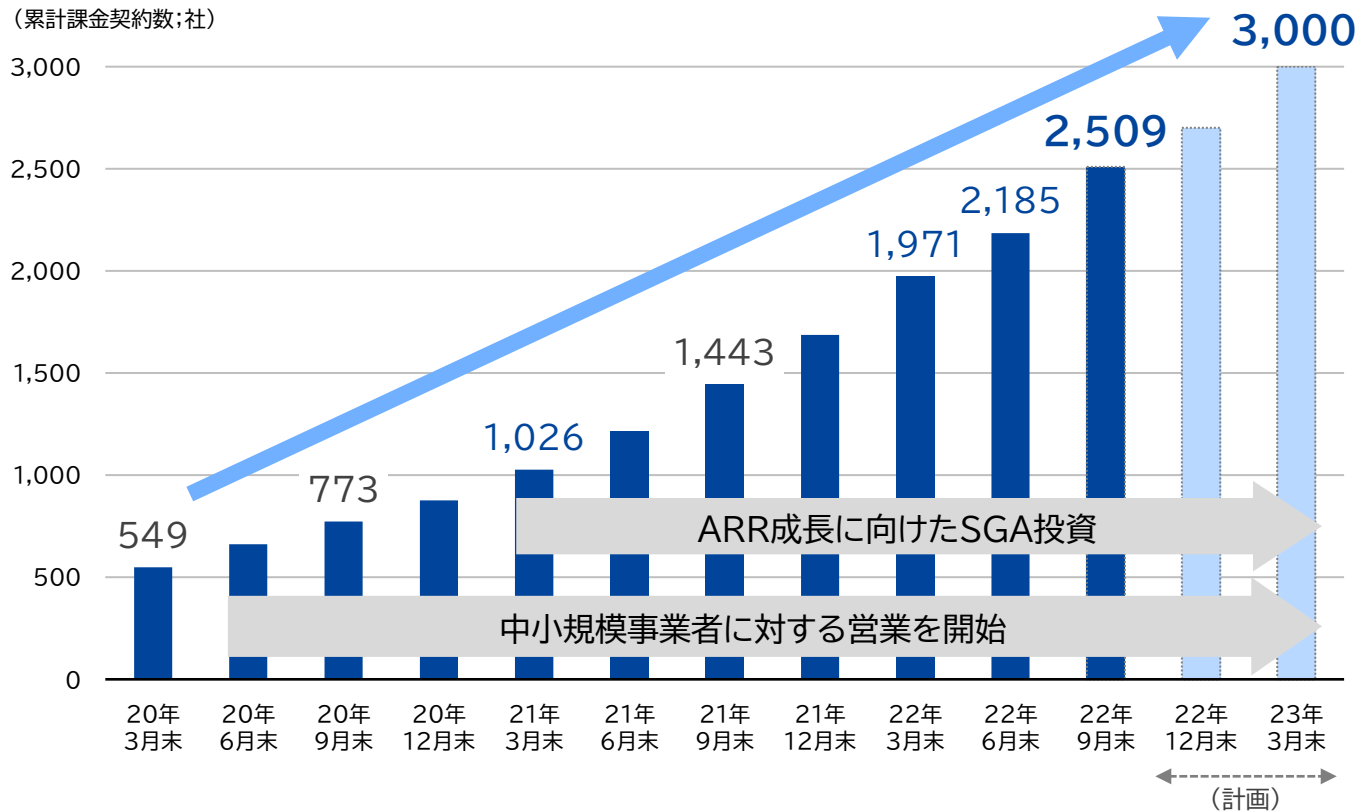


クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

DX機運が継続する中、セールスを集中的に強化したことで課金契約数を2,509社と、四半期毎に着実な拡大を実現

ARRも第2四半期ベースで2,009百万円と着実に拡大



ARR
(百万円)

— 840 1,676 1,826 2,009 2,850

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

当社の競争優位性

- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーション改善に不動産メンバーとエンジニアが連携して取り組むことで、実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

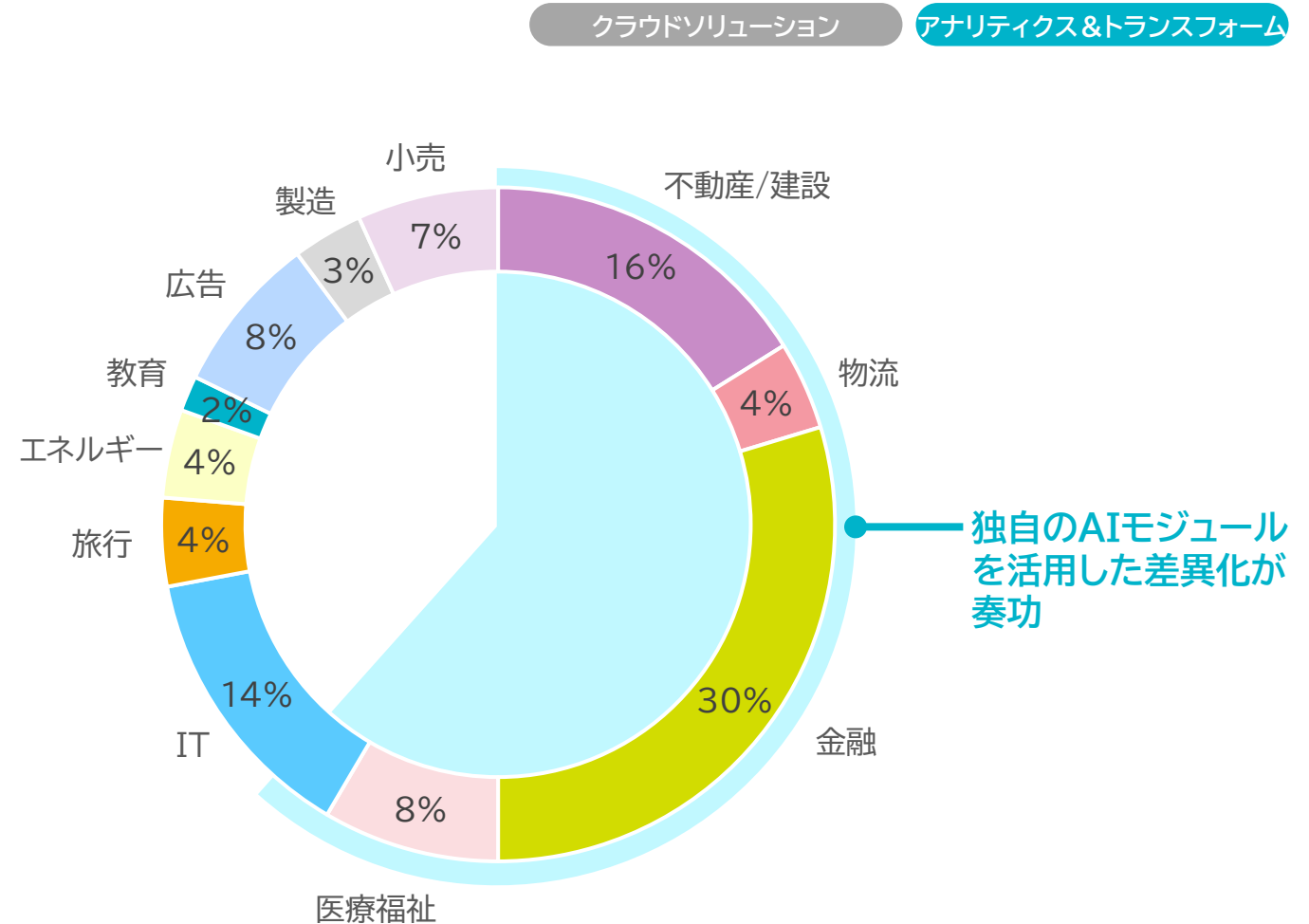
直近12か月平均解約率は0.6%と、
契約数が拡大する中においても
引き続き低い水準を維持

直近12か月
平均月次解約率

0.6%

不動産/金融業界を中心に、独自のデータを活用した差異化されたAIコンサルティングを提供。

物流/IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が拡大



クラウドソリューション

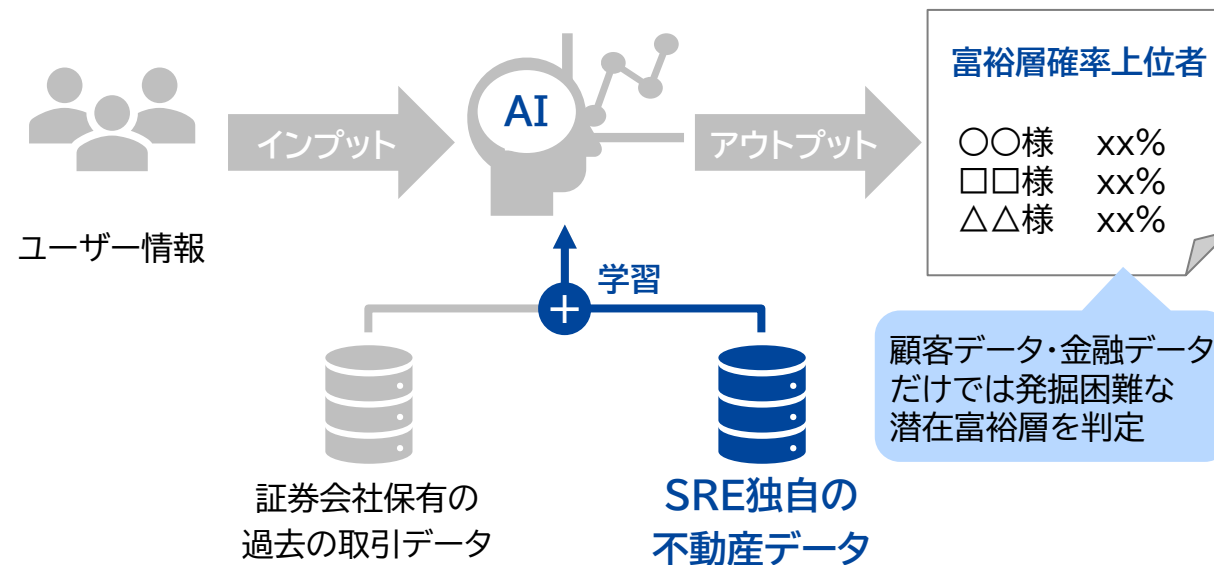
アナリティクス&トランスフォーム

A&Tにおいて、証券会社向けに顧客データ
+ SRE独自の不動産データを活用した潜在
富裕層判定ソリューションを提供

独自のAIモジュールを活用することで
他社と差異化された顧客提供価値を創出

証券会社向けのAIモジュールを活かした富裕層判定の仕組み

証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に
加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定



クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

A&Tにおいて、不動産/金融業界を中心にDX支援を数多く提供する中で、DX組織・人材づくりを支援する案件が増加



対象業界・対象者レベルに応じて内容をカスタマイズするAI・データサイエンス研修を新たに展開

DX戦略～運用保守まで一気通貫でDX支援を提供



対象業界・対象者レベルに応じて内容をカスタマイズするAI・データサイエンス研修を新たに展開

経営者向け研修

技術とデータのビジネス活用を重視

レクチャー1: AI-データサイエンス 技術理解		レクチャー2: AI-データサイエンス 技術実践 (ハンズオン)		レクチャー3: AI-データサイエンス技術 ヘルズオン応用	
第1回	第2回	第3回	第4回	第5-7回	
データサイエンスやAIの基礎知識や技術について概要を理解 + オンライン理論 演習のQA	数値・その他実数でのAI・データサイエンスの事例と技術を理解 + オンライン理論 演習のQA	AI実装に必要なデータ中心プログラミングやクラウド技術をハンズオンで実践 + オンライン理論 演習のQA	可視化やデータ分析やAI実装をハンズオンで実践 + オンライン理論 演習のQA	製造・密着のテーマに対して、データを使いAIやデータサイエンス技術を用いた事例(中堅企業/小規模中心) <ul style="list-style-type: none"> ・ RPAの導入による業務効率化 ・ 顧客満足向上による業務効率 ・ ドクターWebの活用によるデジタルマーケティング戦略 ・ 画像解析 ・ 自然言語処理 (NLP) ・ クラウド分析 (GWSAS) ...等 	
オンライン理論講習 AI・データサイエンスに関する理論 (統計/機械学習/コーディング等)をPythonや解析ツールも使いながら自己学習で取得					

実務者向け研修

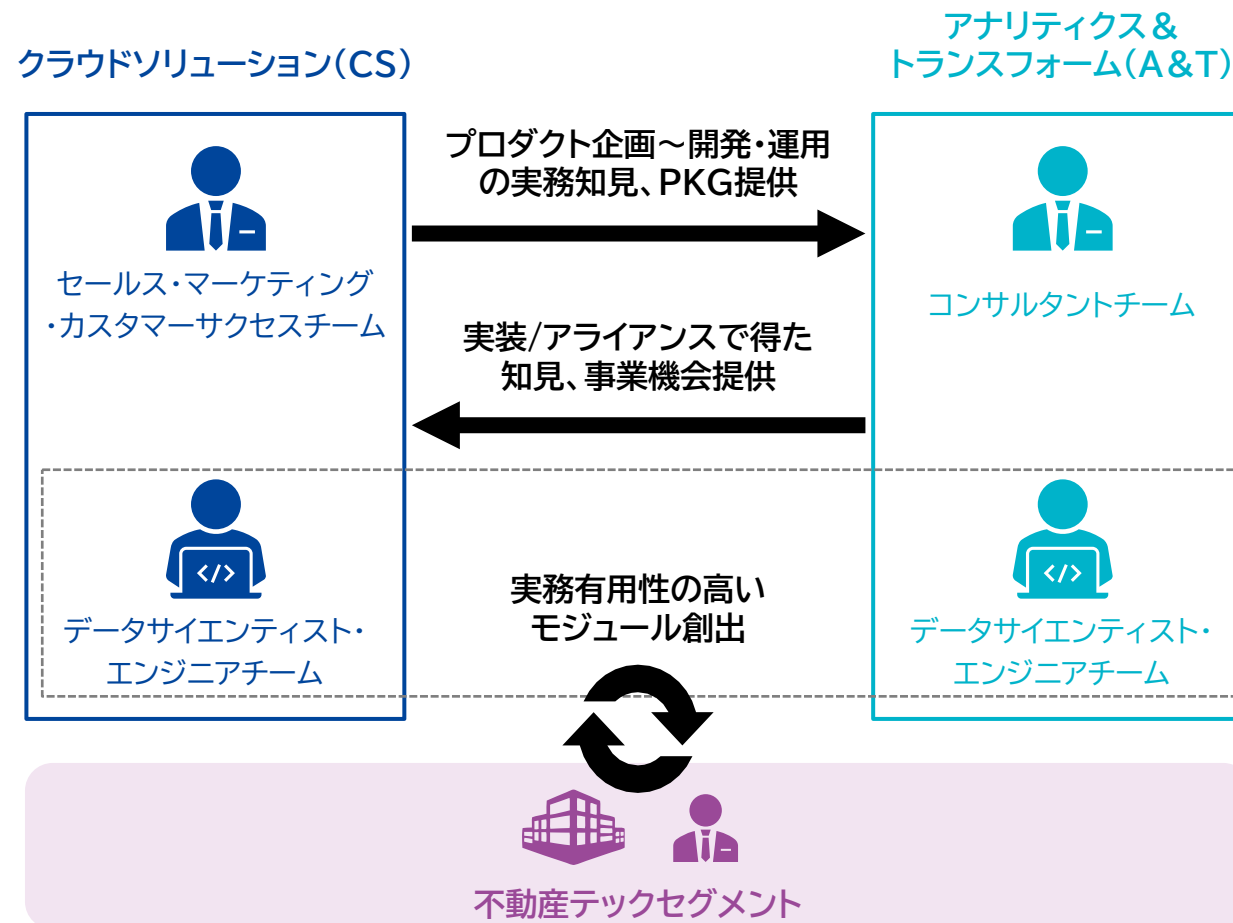
幅広い技術・技法などの業務実装を重視

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回
データ分析の基礎知識	データ可視化の基礎知識	モデル構築の基礎知識	モデル構築の応用知識	モデル構築の高度知識
業務の効率化と、データ活用 関連するAI-データサイエンス技術	データ可視化の基礎知識 Pythonでのデータ可視化	高度なAI-データサイエンス分析 Pythonでのモデル構築	データ分析の応用知識 Pythonでのモデル構築	データ分析の高度知識 Pythonでのモデル構築

CSは自社プロダクトの企画～開発・運用の内製対応で蓄積した実務知見を社外向けのDXパッケージとして提供

A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

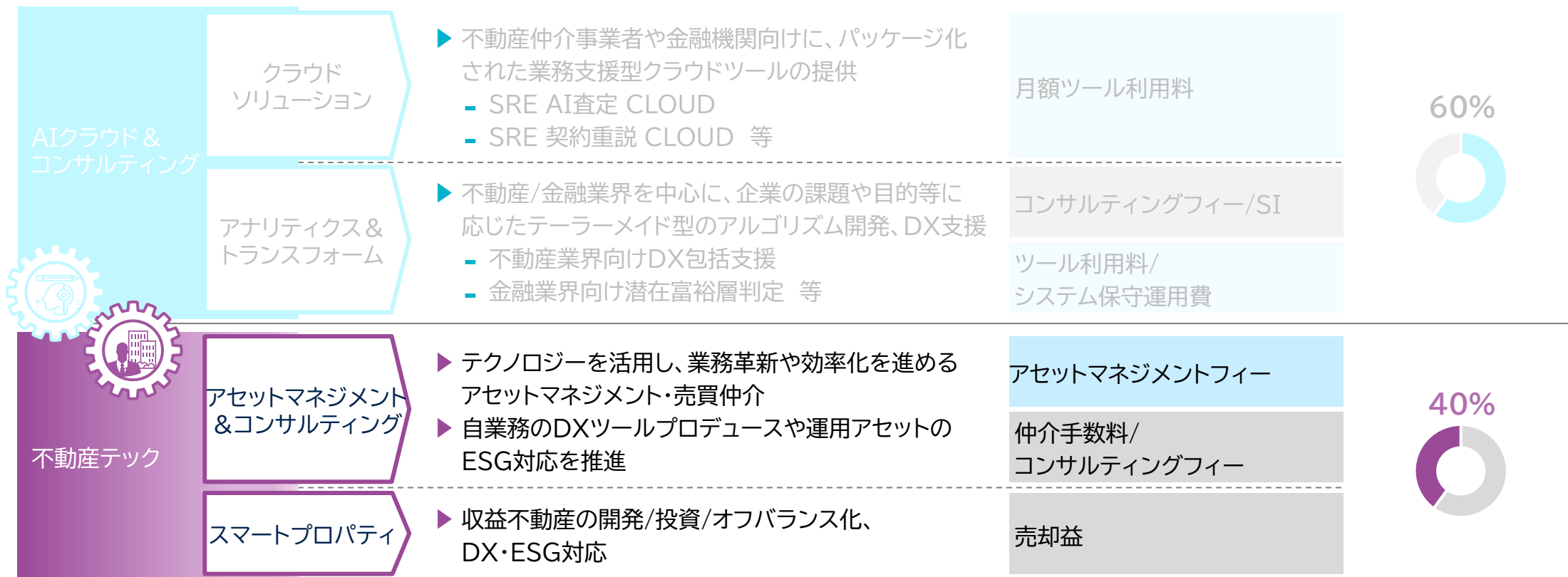
相互連携することで顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



事業概要

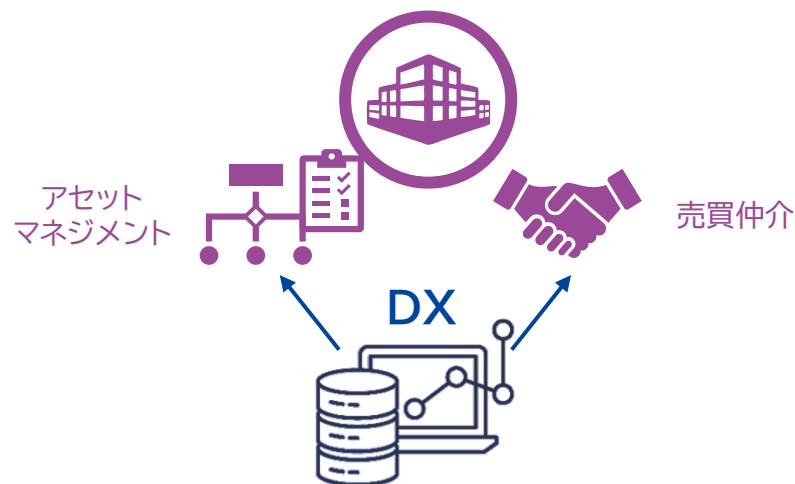
収益モデル

営業利益シェア※



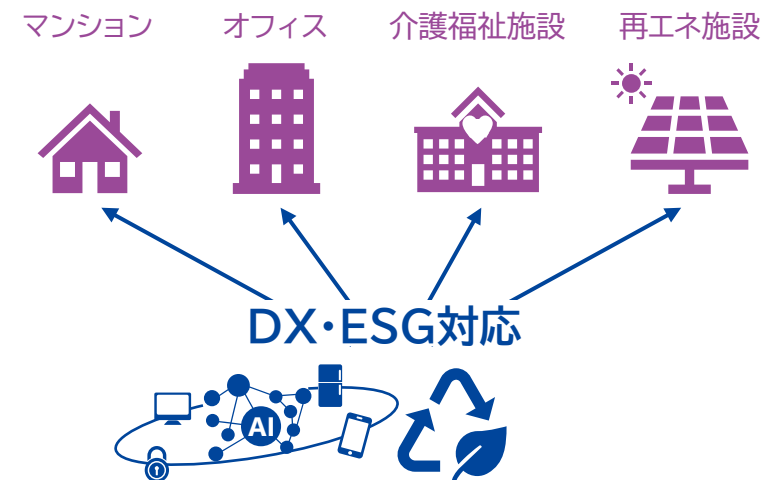
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ テクノロジーを活用し、業務革新や効率化を進めるアセットマネジメント・売買仲介を中心とする不動産サービス事業
- ▶ 並行してアセットマネジメント・仲介業務のDXユースケースを開拓
- ▶ 運用アセットのDX・ESG対応で差別化を計画



スマートプロパティ

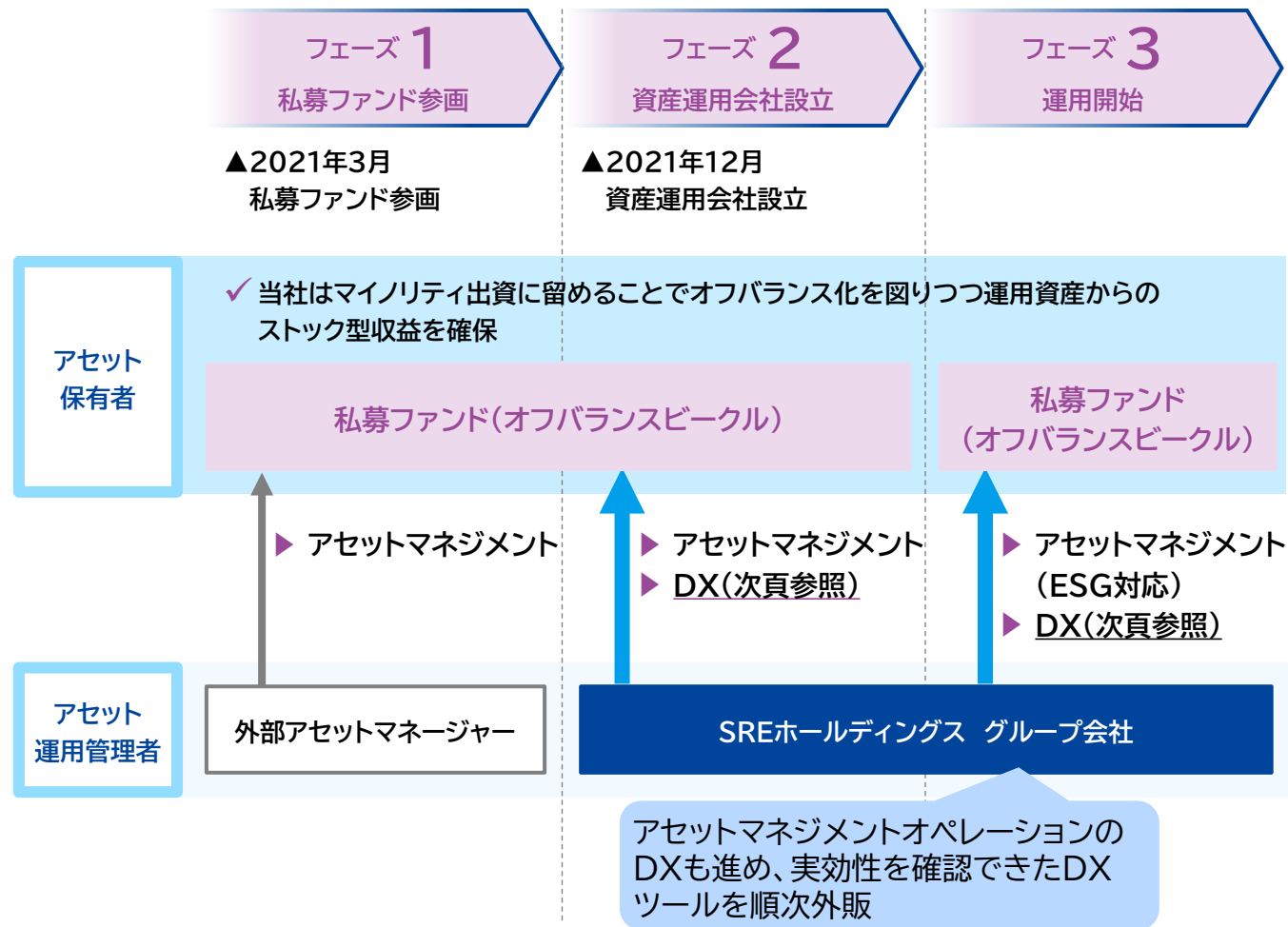
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



2021年12月に資産運用会社を設立、
2022年10月に営業開始

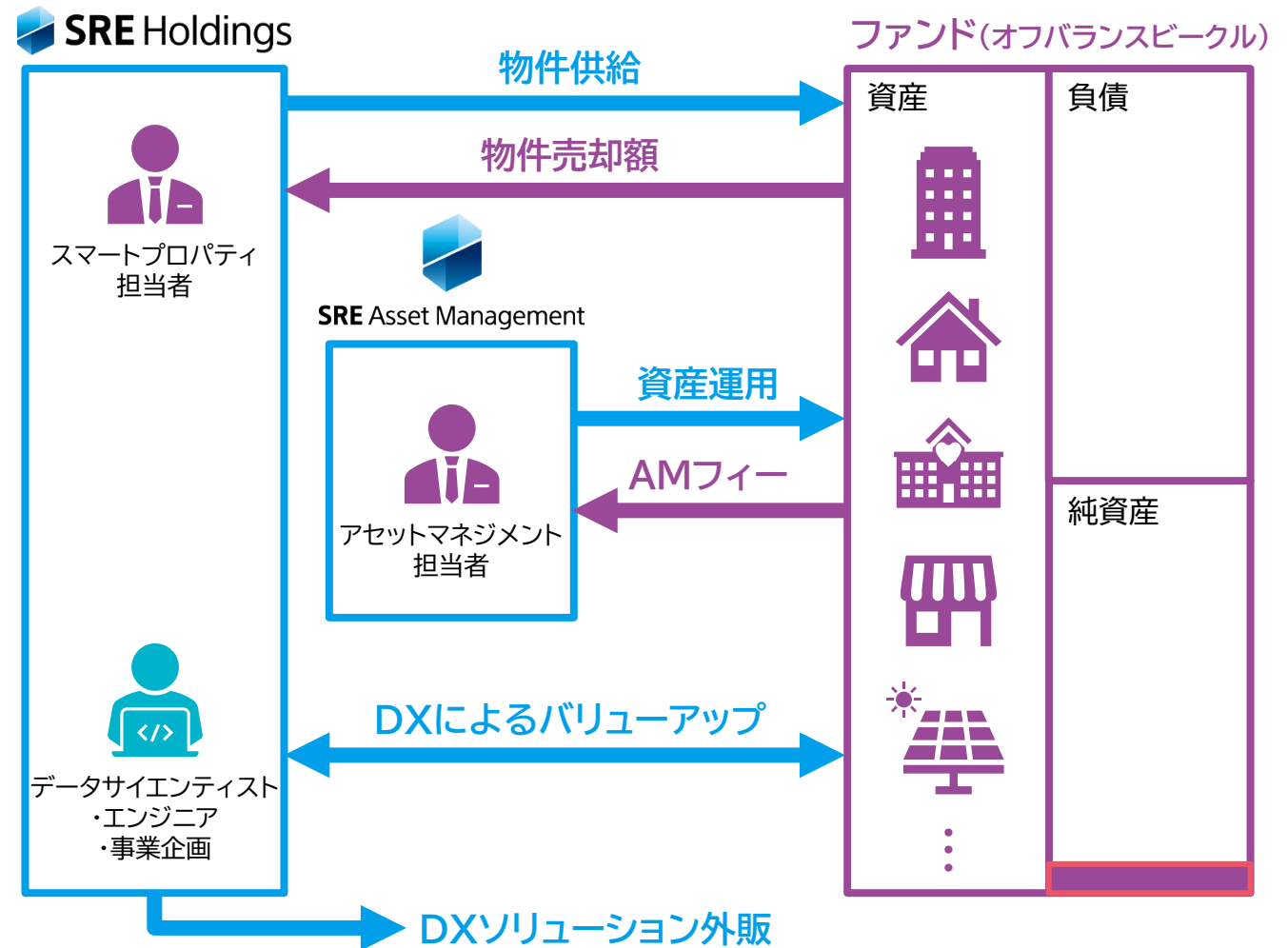
運用アセットのESG対応を進めるとともに、
新たな収益源であるアセットマネジメント
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

当社グループ開発物件のオフバランス化、
収益獲得タイミングのボラティリティリスク
低減も進める



ファンド組成・運用のプロフェッショナルと
データサイエンティスト・事業企画などが
継続連動しコンセプト設計

DXによるアセットのバリューアップを
進めることで、実務有用性の高いDX
ソリューションを創出するとともに、
ファンド自体の差別化も両追



リアルビジネスのキーパーソンが
DXプロデューサーとして、業界のニーズや
改善余地をテックチームに提供

自らプロトタイプを試用し、フィードバックを
行うことで、実務有用性の高いDXツールを
創出

テック
特化



プロダクト提供に当たり、
事前調査・プレセールスは
行うものの、付加価値に
繋がるVoC収集は困難

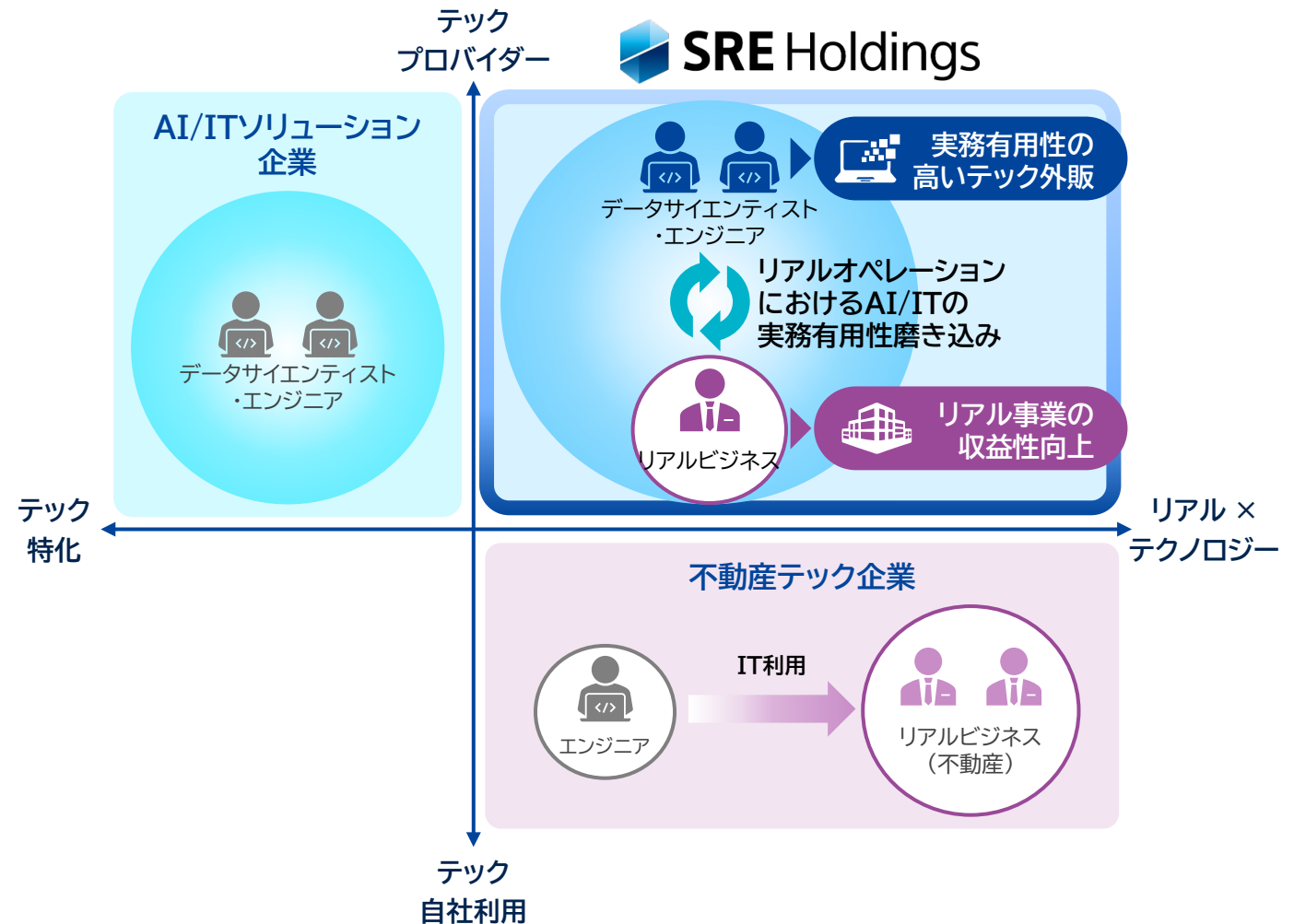
リアル ×
テクノロジー



リアルビジネスのキーパーソンがDX
プロデューサーとして、業界のニーズや改善余地
をテックチームに提供。自らプロトタイプを試用し
フィードバックを行うことで、DXツールの
実務有用性追求が可能

実業(リアルビジネス)である不動産/金融事業を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を自ら把握し、不動産/金融業界などへ実務有用性の高いAIソリューション・ツールを提供

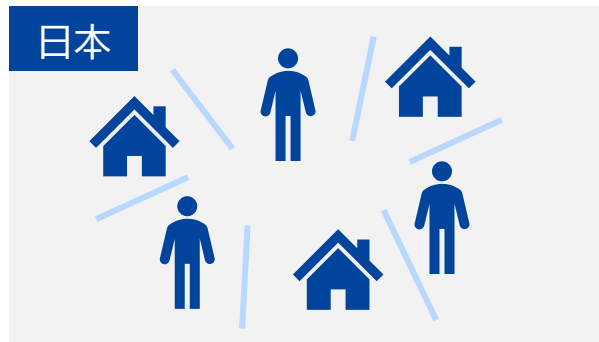
同時にリアルビジネスのDXを進めることで、収益性を向上させるユニークなビジネスモデルを構築



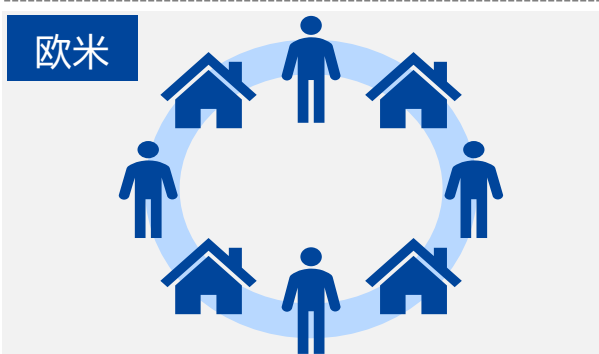
国内の不動産売買データはアクセス困難
 ため、リアルタイムにデータを蓄積する
 独自のエコシステムが、AIモジュールの
 競争優位性を創出

加えて、業務提携による関連データの取得
 等、データアライアンスも進展

国内外不動産業界の特徴(当社理解)

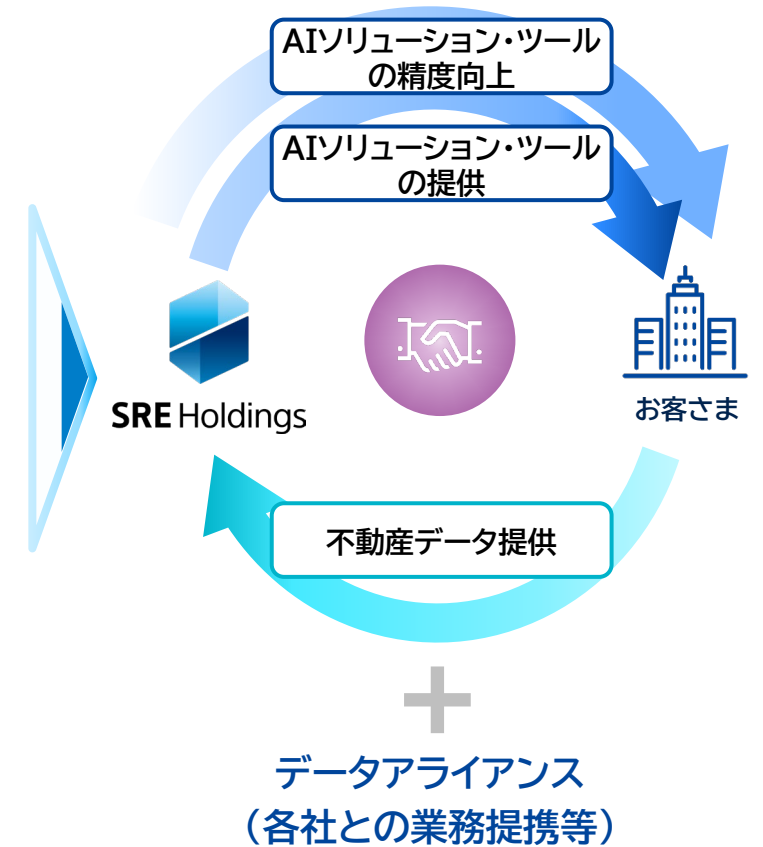


データがクローズドな状況にあり、
 精緻なデータ取得が困難



オープンデータベースが確立され、
 誰もが精緻なデータにアクセス可能

独自のデータエコシステム



(2022年5月11日公表 2023年3月期決算説明資料再掲)

連結売上高は前年度比+20%の安定成長
をベースにしながら、ARRは同+70%と
高成長を継続

営業利益は同+19%と継続増益。
事業成長に伴う人員増とエンジニアワーク
スペース拡充に対応する本社移転費用等の
特殊要因を除く調整後純利益は同+16%

利益の再投資による中長期的なARRの
継続成長とLTVの最大化を目指す

単位:百万円

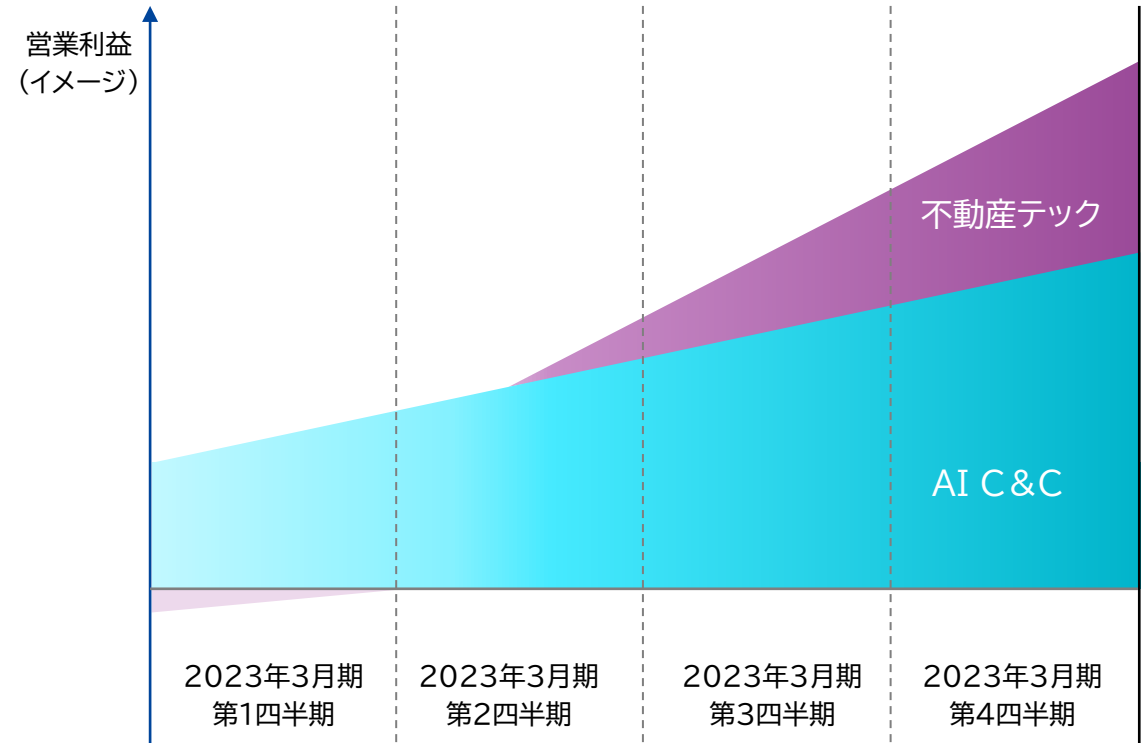
項目	22年3月期 (うちARR)	23年3月期※1	
		(うちARR)	前年度比
売上高	13,572 (1,676)	16,300 (2,850)	+20% (+70%)
営業利益	1,391	1,650	+19%
経常利益	1,300	1,500	+15%
親会社株主に帰属する 当期純利益	892	930	+4%
(参考)特殊要因※2除く 調整後純利益	889	1,030	+16%

2023年3月期 セグメント別利益の四半期推移イメージ

(2022年5月11日公表 2023年3月期決算説明資料再掲)

セグメント別の営業利益はAI C&Cが
四半期ごとに着実に増加

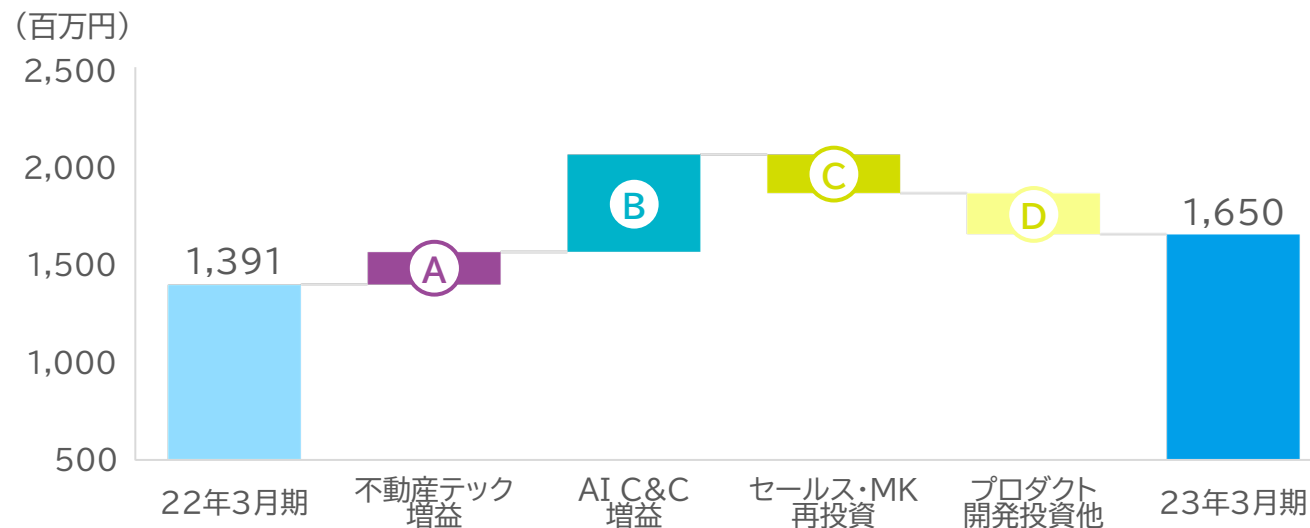
不動産テックは物件の完成、引渡タイミング
により下期偏重



前年度の体制増強・オペレーション改善により、AI C&C事業・不動産テック事業ともに業績を伸長

ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた投資を大きく拡大しながらも、着実な増益を目指す

(2022年5月11日公表 2023年3月期決算説明資料再掲)



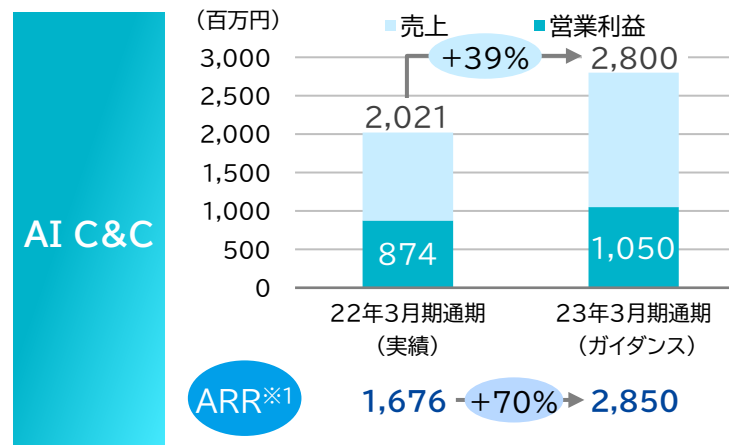
- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりスマートプロパティ事業が伸長、アセットマネジメント&コンサルティング事業も事業立ち上がり、および規模拡大
- (B) 単価向上による粗利増や、セールス・カスタマーサクセス体制増強等によるクラウドソリューションの顧客基盤拡大
- (C) ARR成長加速に向けて、クラウドソリューションを中心とするセールス・マーケティング費用への利益の再投資
- (D) サステナブルな事業成長実現に向けて、不動産隣接領域の新ツールの企画・開発体制を増強。採用強化、社員増への対応として本社移転

両セグメントとも前年度比で
増収増益の見込み

とくに、解約率が低く粗利率の高い
AI C&CセグメントのARRを前年度比
+70%と高成長させることで、
将来利益の極大化を目指す

(2022年5月11日公表 2023年3月期決算説明資料再掲)

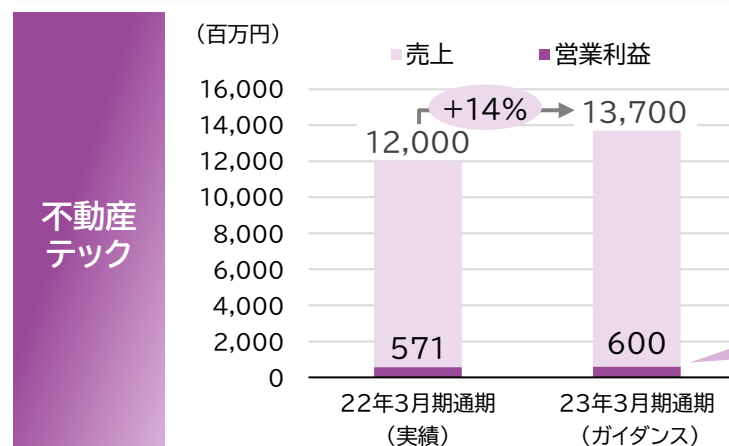
前期業績・今期業績ガイダンス



セグメント業績内訳/KPI

単位:百万円

項目	クラウドソリューション	アナリティクス&トランスフォーム
売上高	1,800	1,000
セグメント利益	670	380
クラウド課金契約数※2	3,000	
コンサル案件獲得数	45	



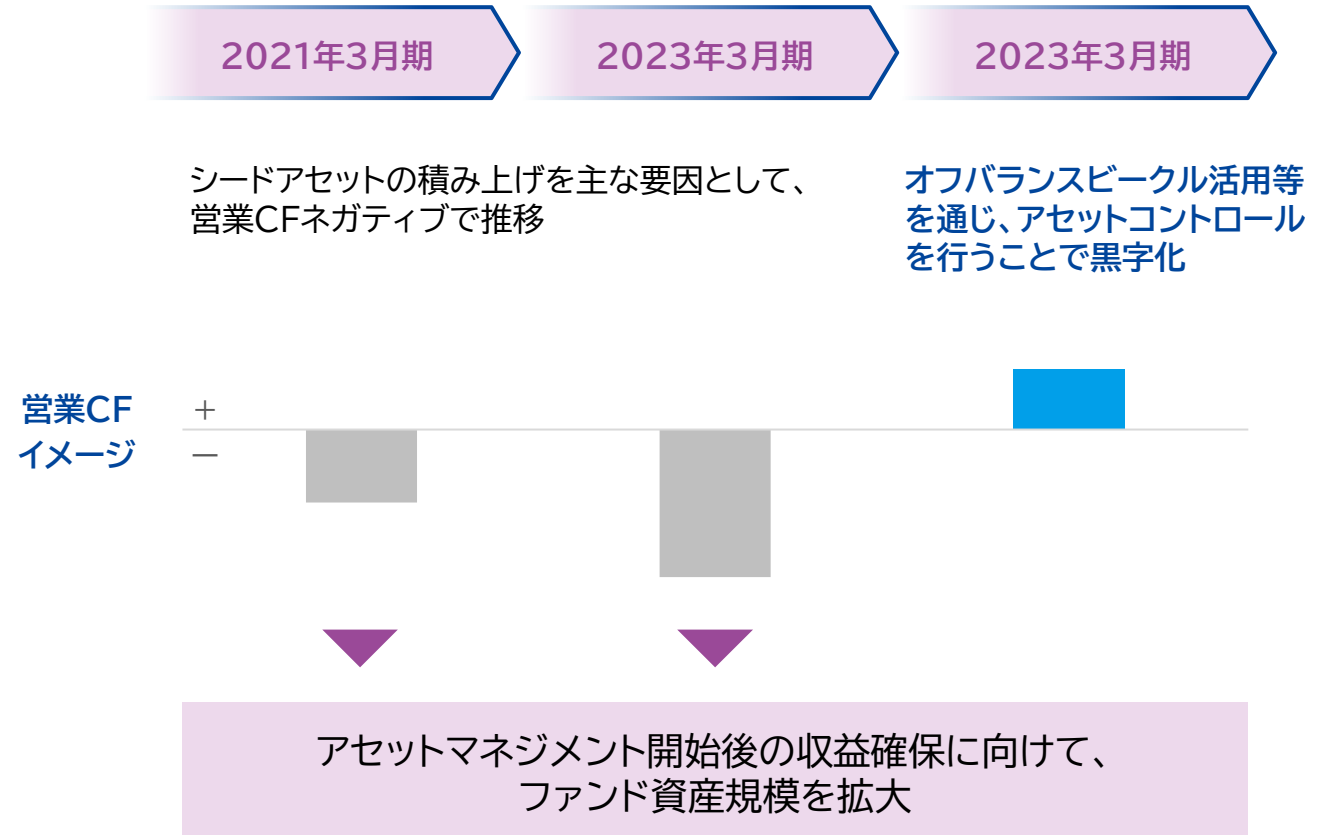
DXソリューション・ツール
創出/機能強化案件 10件

アセットマネジメント事業開始に向けた1億円弱の先行費用含む

(2022年5月11日公表 2023年3月期決算説明資料再掲)

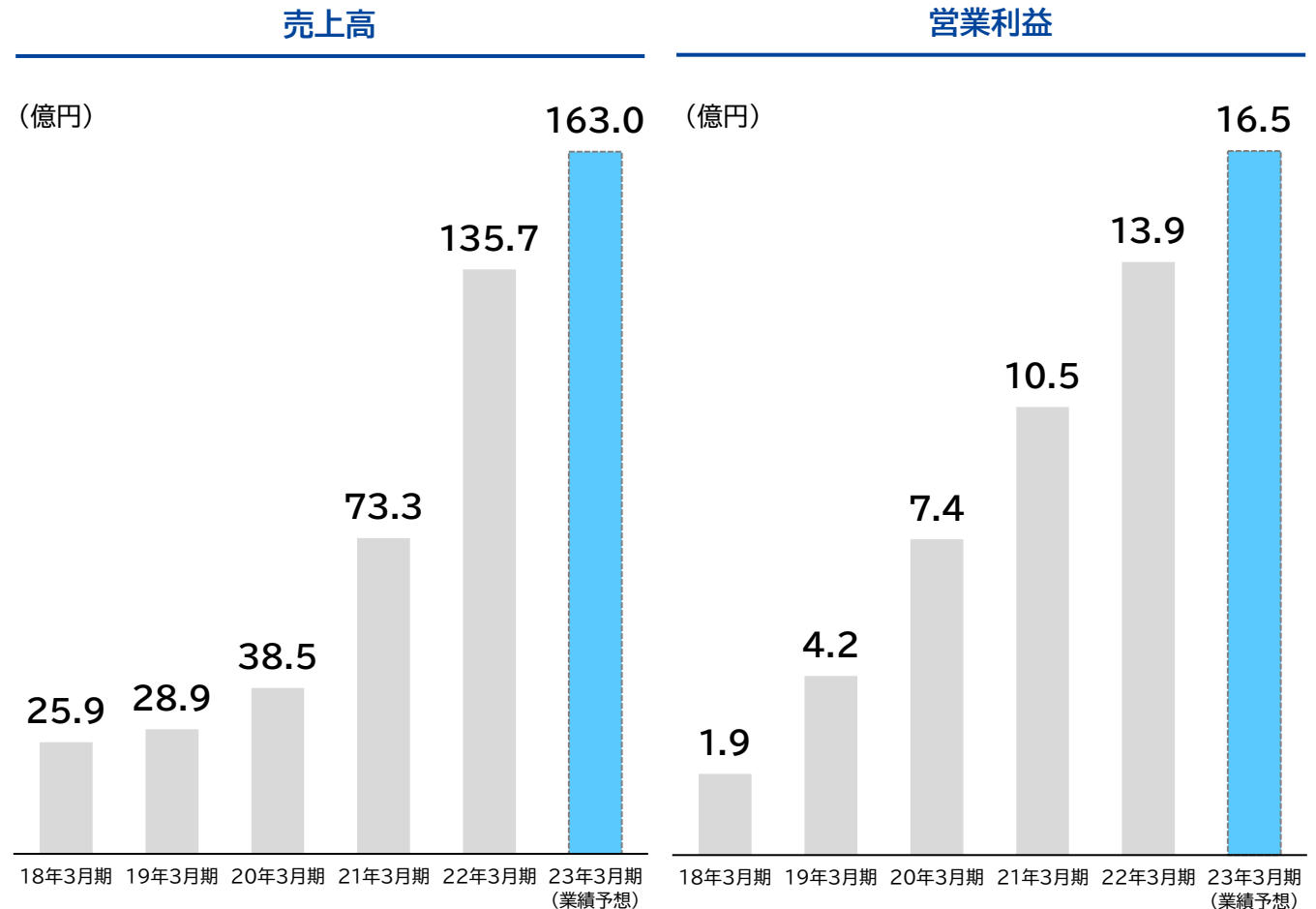
これまでアセットマネジメント事業の開始に向けてシードアセットを積み上げてきたため、営業CFを下押し

オフバランスビークルの活用等を通じて、アセットコントロールを行うことで2023年3月期は営業CFを黒字化



2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

SaaS事業を中心に飛躍的成長を実現
しながらも、成長のための赤字/減益を
許容せず、着実な利益成長を両立



- ✓ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- ✓ これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実際にはこれらの記述とは大きく異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ✓ それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ✓ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

