



2024年3月期第3四半期 決算説明資料

gooddaysホールディングス株式会社 | 4437
2024年2月14日



目次

- 01 2024年3月期第3四半期実績
- 02 2024年3月期業績予想
- 03 中期の方針
- 04 Appendix

目次

01 2024年3月期第3四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

売上高前期比増、先行投資踏まえ営業利益以下各利益前期比減

ストック型ビジネス（「Redxサービスビジネス」、「運営サービスビジネス」）の展開により売上高増加+5.4pt。先行投資及び人材補強（新規学卒者及び新規ビジネス推進に向けたキャリア採用）により営業利益△47.5pt。

	(単位：百万円)	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	増減額	増減率
売上高		4,635	4,884	+249	+5.4%
売上総利益		1,400	1,327	△72	△5.2%
売上総利益率		30.2%	27.2%	△3.0pt	-
販売管理費		980	1,107	+126	+12.9%
販売管理費率		21.2%	22.7%	+1.5pt	-
営業利益		419	220	△199	△47.5%
営業利益率		9.0%	4.5%	△4.5pt	-
経常利益		421	217	△203	△48.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益		279	134	△144	△51.9%

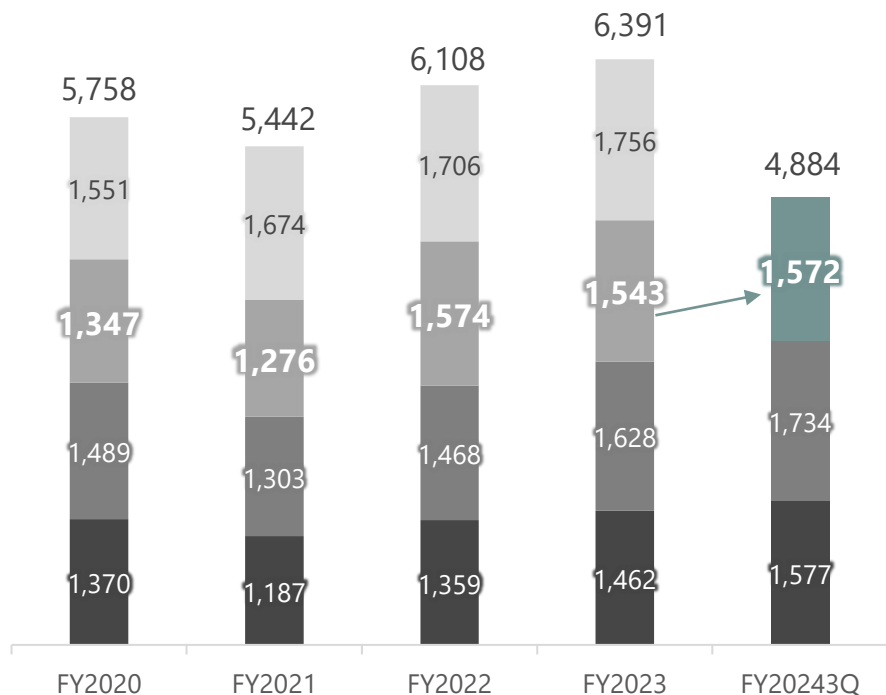
フロー型ビジネス主体からストック型ビジネス主体への転換の初年度

ITセグメントでは「Redxサービスビジネス」、暮らしセグメントでは「運営サービスビジネス」がストック型ビジネスに該当。

ストック型ビジネスはモデルプロセスの標準化がポイントとなり、コストの低減化をもたらします。売上が進捗すると共に利益率が上がるモデルであり今期より2年程度は、投資が売上を上回る投資先行型。

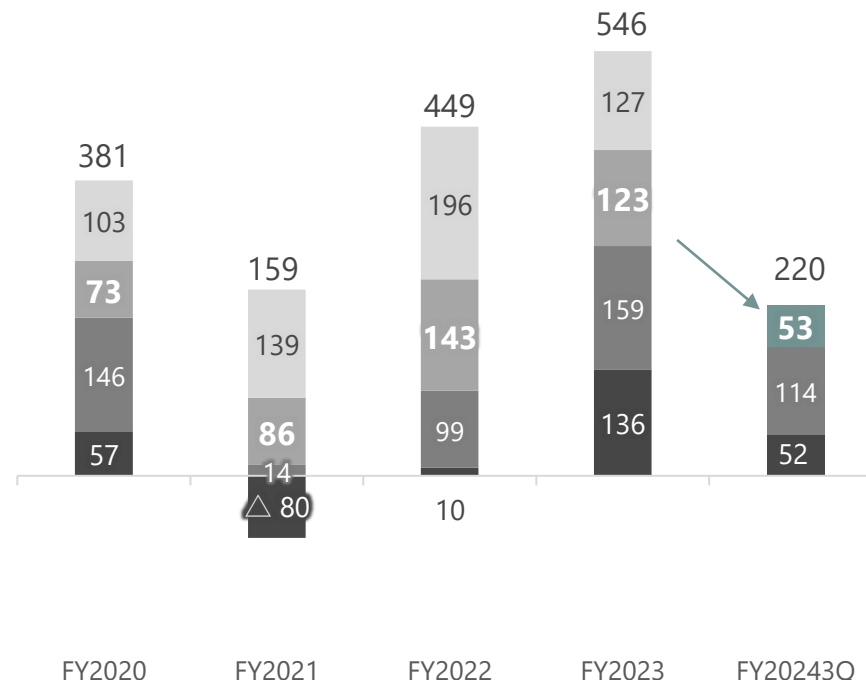
● 売上高 (単位: 百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



● 営業利益 (単位: 百万円)

- 4Q
- 3Q
- 2Q
- 1Q



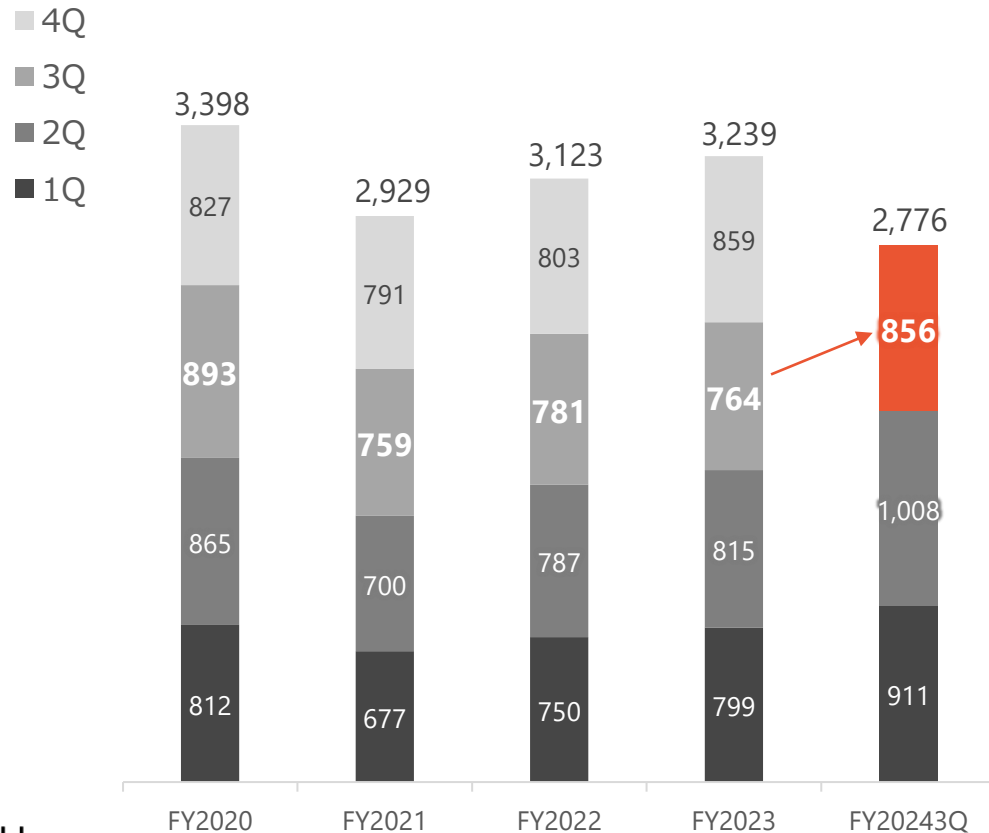
受注・計上の4Qへの偏りにより対通期予想進捗率、売上高：69.8%、営業利益：46.8%

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2021年3月期	売上高	1,187	1,303	1,276	1,674	5,442
	構成比（対通期）	21.8%	24.0%	23.5%	30.8%	-
	営業利益又は営業損失（△）	△80	14	86	139	159
	構成比（対通期）	-	-	-	-	-
	営業利益率	△6.8%	1.1%	6.8%	8.3%	2.9%
2022年3月期	売上高	1,359	1,468	1,574	1,706	6,108
	構成比（対通期）	22.3%	24.0%	25.8%	27.9%	-
	営業利益	10	99	143	196	449
	構成比（対通期）	2.3%	22.0%	32.0%	43.7%	-
	営業利益率	0.8%	6.7%	9.1%	11.5%	7.4%
2023年3月期	売上高	1,462	1,628	1,543	1,756	6,391
	構成比（対通期）	22.9%	25.5%	24.2%	27.5%	-
	営業利益	136	159	123	127	546
	構成比（対通期）	25.0%	29.1%	22.6%	23.3%	-
	営業利益率	9.3%	9.8%	8.0%	7.3%	8.6%
2024年3月期	売上高	1,577	1,734	1,572		
	構成比（対通期予想）	22.5%	24.8%	22.5%		
	営業利益	52	114	53		
	構成比（対通期予想）	11.1%	24.4%	11.3%		
	営業利益率	3.3%	6.6%	3.4%		

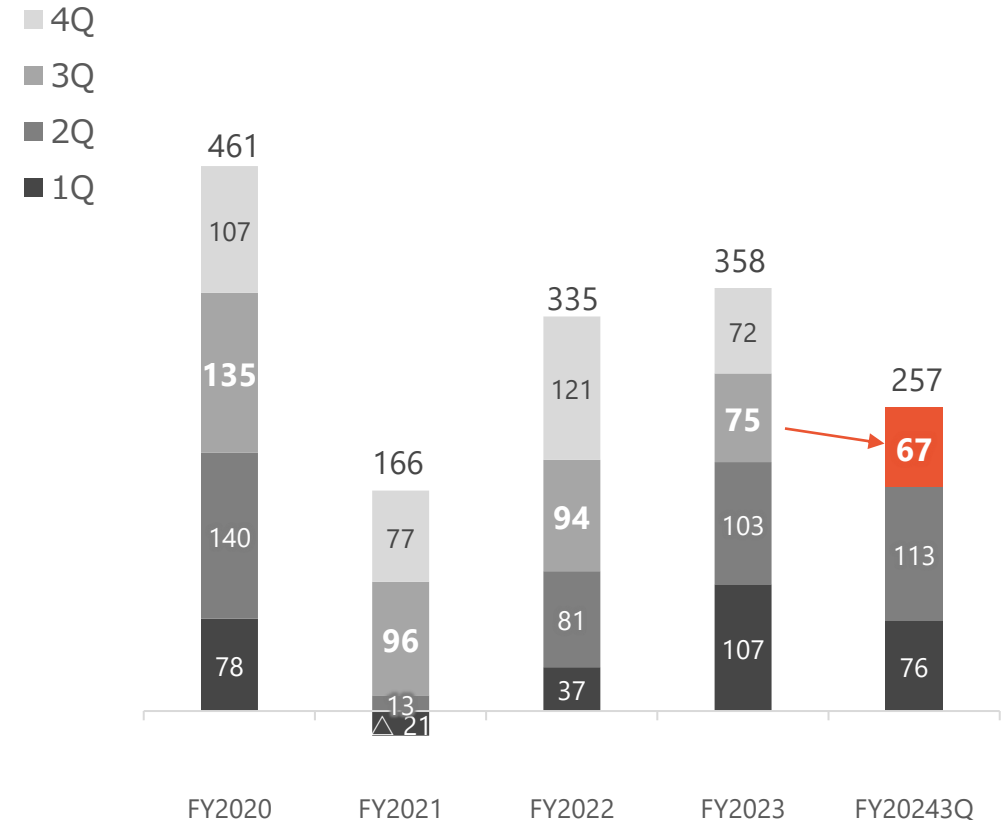
Redxエリアの先行投資により増収減益

「金融ビジネス」金融機関におけるインターネットを中心とした決済システム（EC決済、カード決済等）の開発支援及び運用保守を継続。大規模なシステム改修の周期（3年～4年程度）のピーク超えにより売上高前期比減。「流通小売ビジネス」既存顧客向けシステム保守に関連したシステム改修等を実施、新しいシステム開発の受注へつなげたが、Redxサービスビジネス強化に振り向けた為、売上高前期比減。「Redxサービスビジネス」RedxクラウドPOSの株式会社ロフトへの本格導入継続、受注した複数顧客へRedxの開発及び業務標準化（Redxの標準化適用）により売上高前期比増。Redxエリアの先行投資によりセグメント利益減少。

●売上高（単位：百万円）



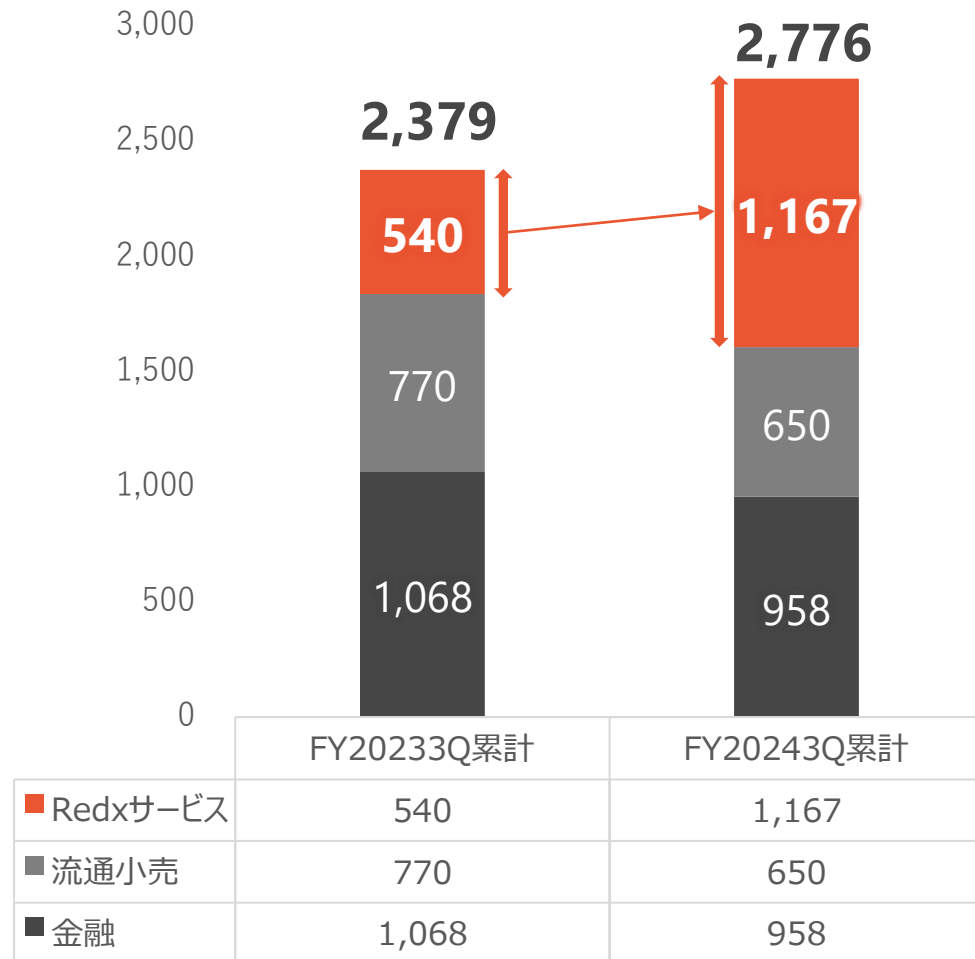
●セグメント利益（単位：百万円）



ビジネスセグメント変更、前期比較

強化するビジネスを明確にするため、2024年3月期よりビジネスセグメントを変更。

● 売上高 (単位: 百万円)



ITセグメント

従来の、「金融ビジネス」、「流通小売ビジネス」、「サービスビジネス」から、

新たに、「金融ビジネス」、「流通小売ビジネス」、「Redxサービスビジネス」の構成に変更。



フロー型ビジネスからストック型ビジネスへ

Be the knot

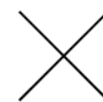
Design the standard

あらゆるデータと人々の暮らしを結びつけ、
今までにない体験をデザインする

Redxサービスサイト (<https://redx.jp/>)



Cloud POS



Cloud 店舗DX



多様な業務に対して、共通で利用できる
ソフトウェアが揃っている



ソフトウェアのライフサイクルに
期限を設けないことで、
従来比50%のコスト削減が可能



Redx準拠の高品質な
ハードウェアグループから自由に選択できる

大手・大規模店でのクラウドPOS/店舗DXの導入・運用を開始



大手・大規模店でのクラウドPOS/店舗DXの導入・運用を開始

ロフトのような大手・大規模店で、導入できなかったクラウドPOSの導入を実現した初めての取組み。

ロフト（2023年12月末現在23店舗、約15%）へ導入。年末商戦に合わせ一時的に導入を停止したものの現在全国各店舗への導入を再開。

Redxクラウド店舗DXの販売開始。（特徴等P.21参照）

受注した複数顧客へのRedxの標準化適用を進行中。

業務標準化の質的向上、拡大に合わせてプラグインモジュールの組合せで可能となる業態の拡大に向けた開発に着手。



UI/UXを追求した誰でも操作可能なセルフレジ



POS台数×自動釣銭機、レシートプリンターではない共有モデル
（2台のPOSに対し、1台の自動釣銭機とレシートプリンター）

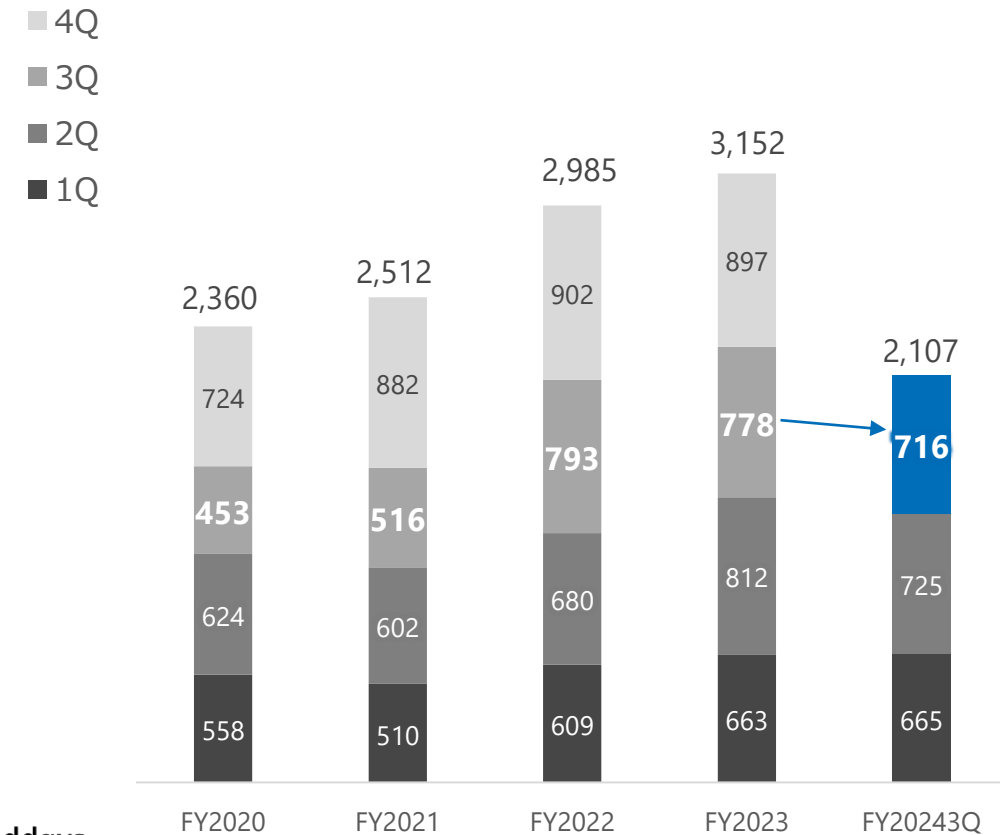


更なる事業拡大に向けた先行投資等により減収減益

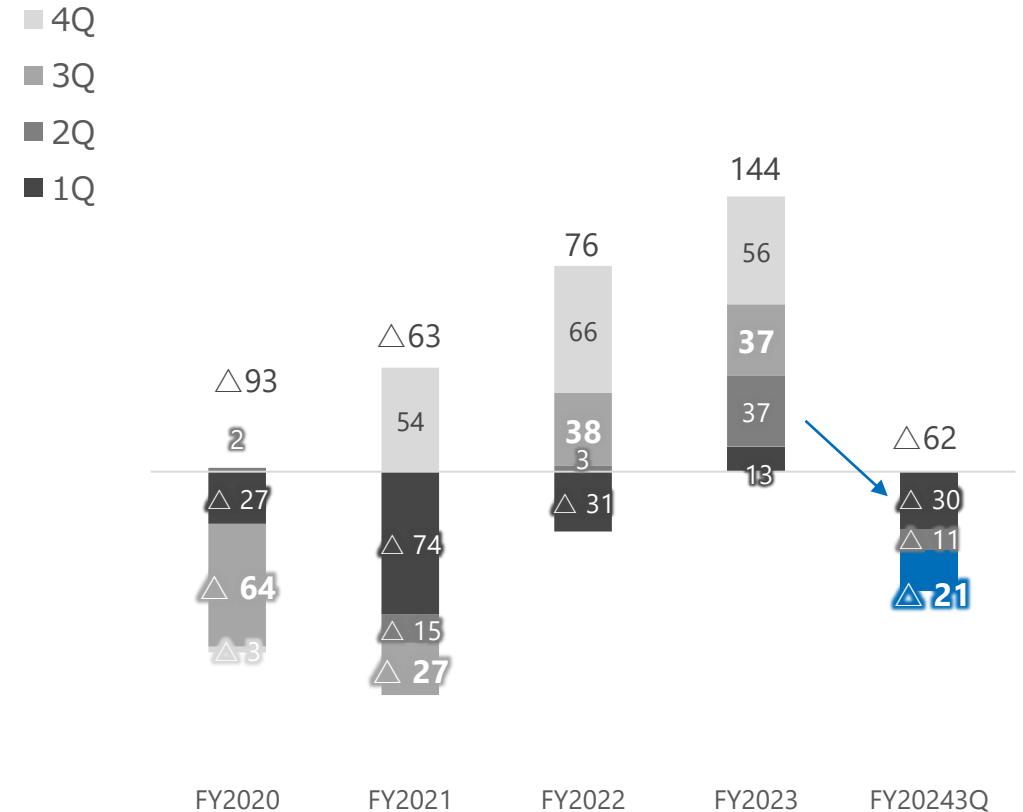
「リノベーションビジネス」受注先がファンド等の法人顧客、運営につながる遊休不動産の活用を求める事業会社等へ拡大。従来の通常案件（法人顧客以外の案件）について順調に推移したが、大型案件の受注・計上が繁忙期である4Qに偏ったことで売上高前期比減。「運営サービスビジネス」新しい暮らし方の実現に向けた自社運営施設の増設を積極的に展開（新拠点の開業情報等P.14、15参照）。運営施設の増加及び好調な稼働率により売上高前期比増。

大型案件の受注・計上の4Qへの偏り、モデルプロセスの標準化のための先行投資によりセグメント利益減少。

●売上高（単位：百万円）



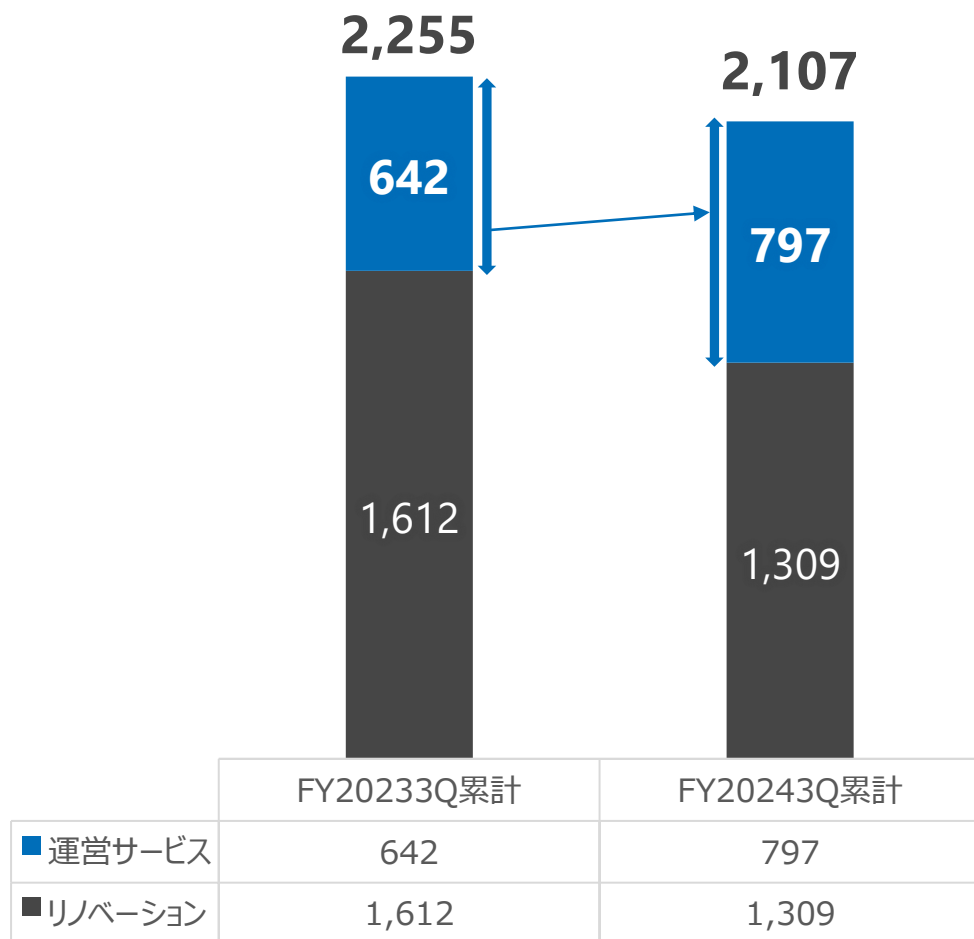
●セグメント利益（単位：百万円）



ビジネスセグメント変更、前期比較

強化するビジネスを明確にするため、2024年3月期よりビジネスセグメントを変更。

● 売上高（単位：百万円）



暮らしセグメント

従来の
「リノベーションビジネス」、「賃貸（仲介、メディア）ビジネス」、
「運営ビジネス」から、

新たに、
「リノベーションビジネス」、「運営サービスビジネス」の構成に変更。



フロー型ビジネスからストック型ビジネスへ

新拠点の開設を進め、ストックビジネスの収益比率を高める

好調な稼働率を背景に、成長を加速させるため新拠点を積極的に開設。新しい暮らし方や働き方を提案する生活提案企業としてレジデンス、オフィス、ワークラウンジ以外にもカフェやサウナといった新業態への取組みも実施。無印良品監修の居室やワークラウンジなど充実した共用部を実装するライフスタイルレジデンスシリーズ第2弾「保土ヶ谷」（55室）8月1日開業、第3弾となる「調布国領」（70室、当社運営レジデンス最大規模）を2024年春開業予定。

竹中工務店とともに既存建物（竹中工務店の旧技術研究所）の設計・施工に携わり、「goodoffice東陽町（複合施設Toyochō green+（東陽町ぐりんたす）内）」（オフィス・ワークラウンジ・カフェ）10月1日開業、運営開始。

● 運営拠点一覧



新拠点の開業情報

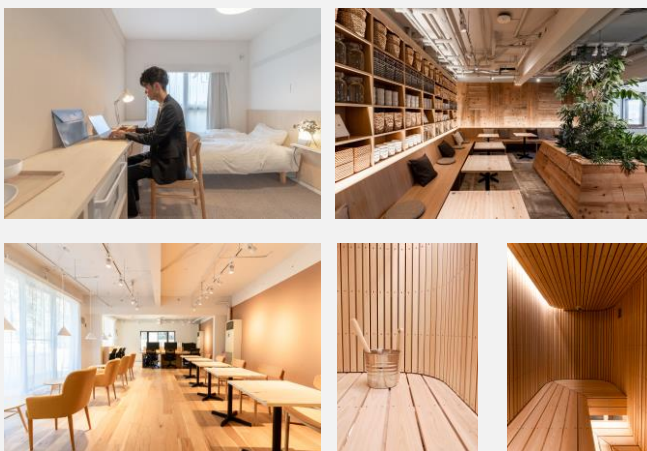
学芸大学（4月開業/レジデンス（全29戸・11~18㎡）・オフィス・ワークラウンジ・サウナ・カフェ）

保土ケ谷（8月開業/レジデンス（全55戸・10~18㎡）・ワークラウンジ・サウナ）

東陽町（10月開業/オフィス・ワークラウンジ・カフェ）※当社グループ運営拠点最大規模（オフィス）

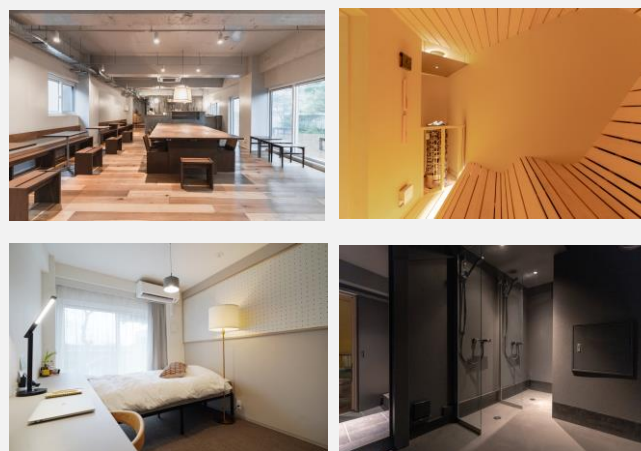
●学芸大学（旧：城南信用金庫碑文谷寮）

1970年竣工。城南信用金庫の職員寮として利用、近年施設の老朽化・寮ニーズの低下等により、18年間非稼働状態。資産の有効活用のためデザインやイメージを一新。多様化する暮らし方・働き方のニーズを背景にあたり暮らし方を提案する施設として共用部はワークスペース、キッチンスペース・サウナ・カフェ・貸し会議室）を配置し地域に開かれた施設。



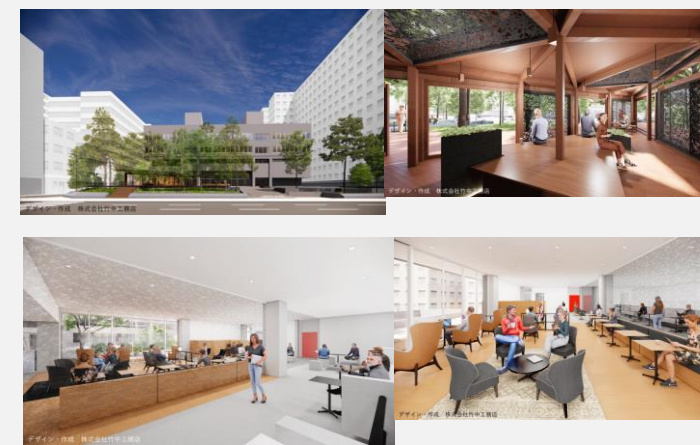
●保土ケ谷（旧：古河電工保土ケ谷寮）

無印良品監修の居室やワークラウンジなど充実した共用部を実装する「ライフスタイルレジデンス」シリーズ第2弾。内装はグッドルムのオリジナルリノベーションブランド「TOMOS」らしいあたたかい木の素材と無印良品の家具を組み合わせ、快適な居住空間。共用部は、ワークラウンジやシェアキッチン、サウナを設け、パーソナルスペースを保ちながらも、ゆるやかに仕切られた共用空間。



●東陽町（Toyocho green+（東陽町ぐりんとす））

1969年竹中工務店の技術研究所として誕生。竹中工務店は、新たな交流の場を生み出すべく敷地全体のリノベーションを行い、グッドルームはその内、竹中工務店とともに既存建物の設計・施工に携わる。建物前面に広がる緑地空間を最大限に活かし、カフェ・オフィス・イベント空間を付加。地域に開かれた空間にて当社グループ運営拠点で最大規模となるオフィス・ワークラウンジ・カフェを運営。



目次

01 2024年3月期第3四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

大型案件の受注・計上の4Qへの偏り、投資案件の受託等踏まえ、通期予想の変更なし

暮らしセグメントのリノベーションビジネスにおける「大型案件」の受注と計上が繁忙期にあたる第4四半期連結会計期間への偏り及び運営ビジネスの投資等案件による計上を2024年第4四半期連結会計期間で目指していることにより、連結業績予想の変更なし。

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減額	増減率
売上高	6,391	7,000	+608	+9.5%
売上総利益	1,924	2,115	+190	+9.9%
売上総利益率	30.1%	30.2%	+0.1pt	-
販売管理費	1,377	1,644	+266	+19.4%
販売管理费率	21.6%	23.5%	+1.9pt	-
営業利益	546	470	△76	△13.9%
営業利益率	8.6%	6.7%	△1.8pt	-
経常利益	549	471	△77	△14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	359	304	△54	△15.2%

目次

01 2024年3月期第3四半期実績

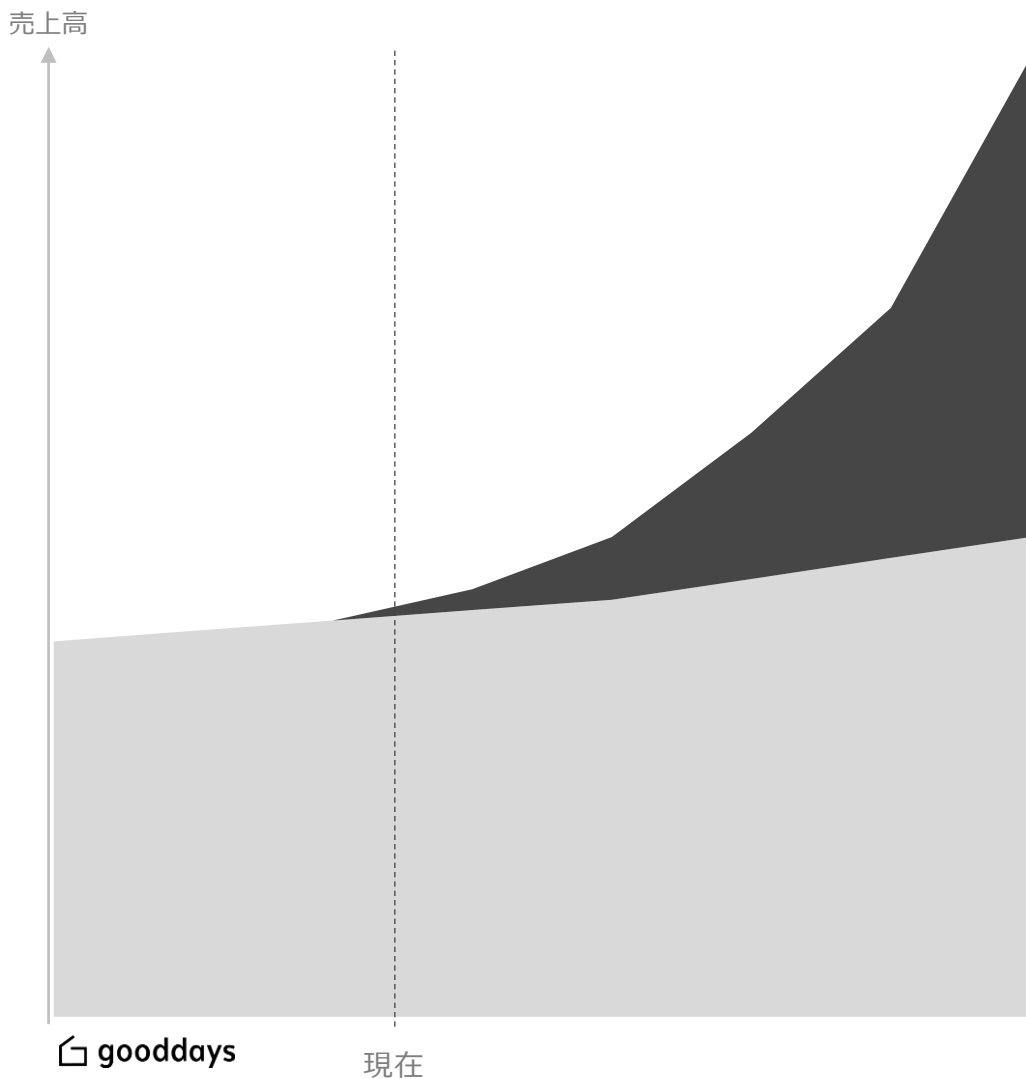
02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

フロー型ビジネス主体からストック型ビジネス主体へ転換を図る

既存ビジネスの収益を原資に、新規ビジネスで中長期的な成長を実現。



	ITセグメント	暮らしセグメント
新規 ビジネス (ストック型)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Redxサービスビジネス □ お客様の非競争領域で（オペレーションエリア）で共通化（標準化） <ul style="list-style-type: none"> ・業務SW標準化継続推進 ・認定標準HWの提供 ・標準維持・保守サービスの提供 <p>でお客様への導入・維持コストの従来比大幅低減と売上原価の低減（標準化で）利益率upを実現するモデル</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運営サービスビジネス □ リノベーションによる不動産再活用＋メディアによる消費者集客力＋運営サービスによる連携サイクルに基づく非競争エリア（レジデンス）で <ul style="list-style-type: none"> ・デザインの先進性と標準化（均一デザイン）推進 ・運営サービスの標準化 ・goodroomメディア（従来）とレジデンス（Hotel pass）メディアの共通化 <p>で生活者の新しい暮らし方実現と売上原価の低減及び稼働・継続性向上で利益率upを実現するモデル</p>
既存 ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融ビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・決済システム ・リース業界向けシステム ■ 流通小売ビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・量販店/百貨店/専門店向けシステム 開発/維持 ・同、館内物流システム（サービスビジネスへ） <p>当エリアでも共通化推進による標準化実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーションビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・1戸/TOMOSリノベーション ・1棟/TOMOSリノベーション

セグメント別中期強化領域

2024年3月期を第二創業期と位置づけグループミッション「どこにもないふつう」の実現を加速させる新規ビジネスをストック型ビジネスとして強化。

ビジネスモデル、オペレーションを標準化・共通化することで顧客に受け入れられるソリューション＆サービスを創造することにより、顧客への提供コスト（売上原価）を「一定」以下に抑えることで得られる利益率アップ。

ITセグメント

基盤領域

流通小売及び金融での請負開発を継続的に取組み、蓄積されたノウハウをRedx等の自社プロダクトを開発。

強化領域

標準化・共通化を追求

+

Knot*としての必要dataの
取りまとめと
openな利用促進

*P.9参照

オペレーションの容易性、導入コスト/維持コストの半減を目指し、
ストック収益（クラウドサービスビジネス）の比率を高める

Redxサービスビジネスで流通小売業へ変革を

暮らしセグメント

基盤領域

施工から客付まで一気通貫のリノベーション事業に継続して取り組んだノウハウを
運営自社プロダクトへ展開。

強化領域

標準を追求
(レジデンス自社モデル)

+

継続して利用してもらえる
サービスへの磨きこみと
会員管理・メディアの強化

新しい暮らし方・働き方を提供する拠点を増やし、
ストック収益（運営サービスビジネス）の比率を高める

新しい暮らし方・働き方を確立し、どこにもないふつうの実現へ

流通小売及び金融で蓄積したノウハウで自社プロダクト（Redx）を開発

お客様の非競争領域において、標準化・共通化に基づく提供価格の低減、サービスの均一化を提供するサービスビジネスの強化。

従来の縦割りの業務に合わせたシステムから、スタッフの業務（顧客対応、スタッフ業務対応）に合わせたシステムを実現。

リアル（店舗）とインターネット（ECサイト）におけるanytime, anywhereの顧客体験の向上。

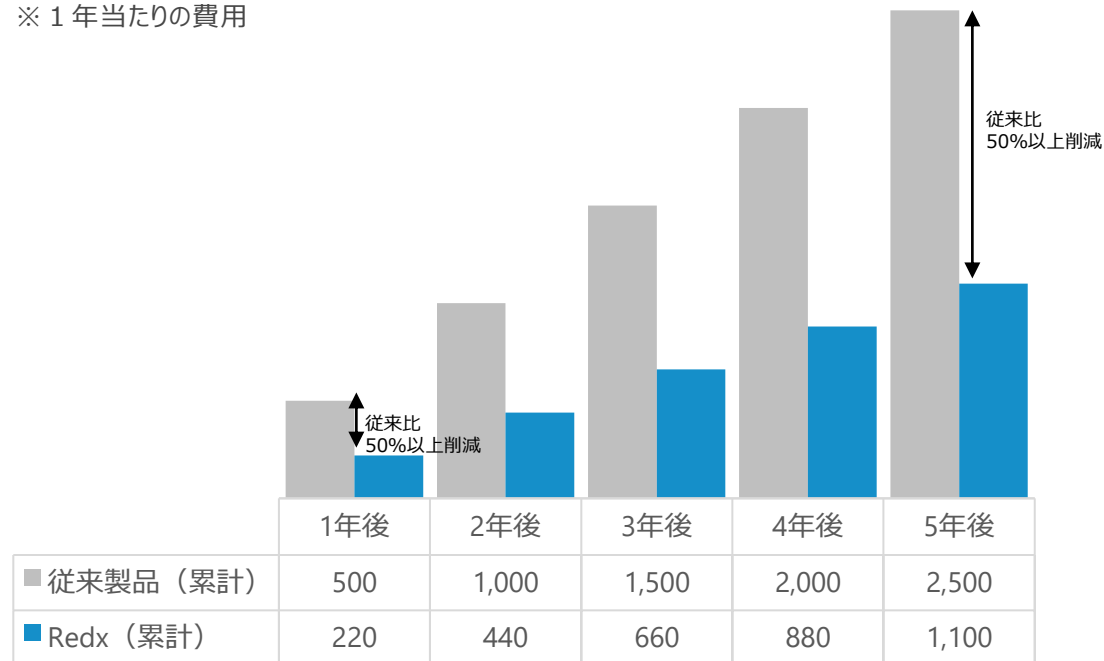
Redxの特徴

- ① 誰もが迷わずに操作可能なわかりやすいUI
～業務を徹底的にシンプル化、わかりやすいUIにより無駄のない操作性を実現～
～研修レス・マニュアルレス、即日から誰でも操作可能～
- ② 全てのロジックがクラウドで稼働 新しいマーケティング、消費者対応が自在
～小売業視点：現場のベストパフォーマンスを実現する機能を提供～
～消費者視点：“Anytime, Anywhere”なお買い物体験を提供～
- ③ 従来比コスト半減化の実現
～市場環境・規制に柔軟に対応、新機能順次追加
（期限を設けないソフトウェアライフサイクル）～
～店舗共通インフラ採用の顧客には業務共通SW（追加）の継続利用可能～
- ④ 新しいサービス体系の導入
～HW調達から導入、ヘルプデスク、HW保守、SEまでトータルサポート～
～サードパーティー保守会社とのコラボレーションによる高水準の保守環境～
～新しい品質・データ管理による「ヘルプデスクレス」でトータルサービスコスト削減を目指す～

従来製品との費用比較イメージ

比較前提条件（従来 対 Redx）	従来システム	Redx	備考
導入費用（5年間合計）	※ 1,000 (200)	※ 500 (100)	Redx50%
保守費用（ " ）	1,000 (200)	500 (100)	Redx50%
改修費用（ " ）	500 (100)	100 (20)	Redx20%

※ 1年当たりの費用



新拠点の開設と会員数の拡大を進め、安定的な収益基盤を確立

リノベーションビジネスの拡大とそれに連動した運営ビジネスの拡大を通じて新しい暮らし方・働き方の拡大を図ってまいります。また事業間の連携をしていながら、「どこにもないふつう」の暮らしを実現するベースを提供してまいります。

重点領域

1 リノベーション事業の拡大

1 部屋ごとのリノベーションでの実績を基に1棟リノベーションを自社プロダクトに展開と拡大。

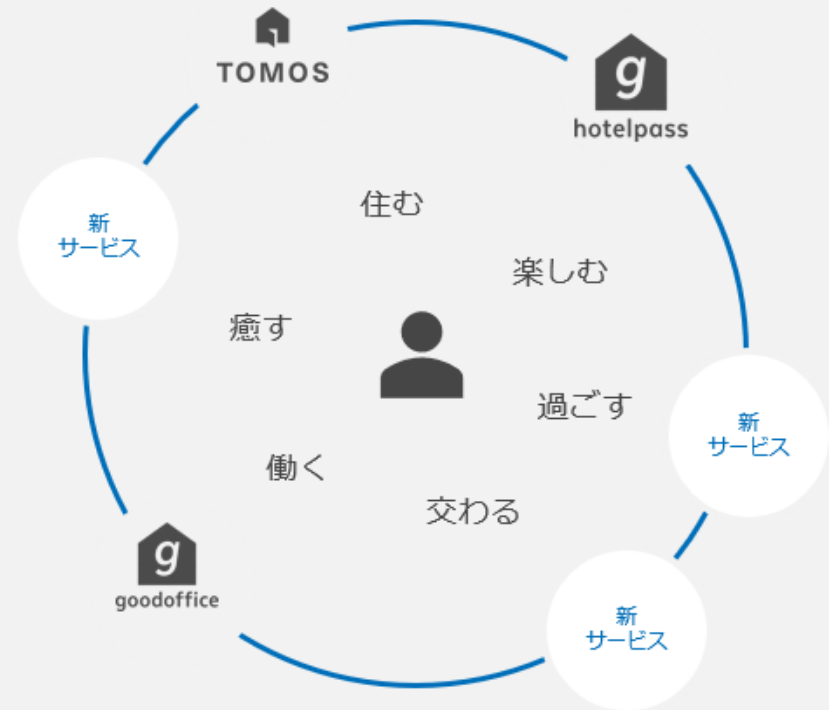
2 拠点数の拡大と会員サービスの拡充

goodofficeやTOMOSマンスリー、あるいは混合した拠点の受託を推進し、拠点間を気軽に移り住める会員制のサービスの提供を通じて新しい暮らし方と働き方を実現できるベースを作ってまいります。

3 新規事業の推進

ホテルパスをはじめとした新規事業・新規サービスの推進を通じて、住む・働く以外の暮らしに関わる領域にも拡張していくことで新しい領域でストック型ビジネスを実現します。

「どこにもないふつう」の暮らしの実現



目次

01 2024年3月期第3四半期実績

02 2024年3月期業績予想

03 中期の方針

04 Appendix

配当予想

内部留保の充実を図り事業拡大のための投資を優先しつつも株主の皆さまへの利益還元が可能との判断に至り、2023年3月期より配当を開始。経営基盤の強化と事業拡大のための投資を勘案し、安定的な配当を継続する方針。

	年間配当金（円）				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
前期実績 (2023年3月期)	—	0円00銭	—	2円50銭	2円50銭
当期予想 (2024年3月期)	—	0円00銭	—	2円50銭	2円50銭

2023年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、前期実績は株式分割後の配当金額を記載しております。

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

グロース市場の上場維持基準において【流通株式比率】について2023年3月31日時点において基準に適合していません。

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（2021年12月16日開示）」記載の計画期間「2026年6月末まで」を足元の当社株式の状況及び改善施策を踏まえ経過措置の期間終了日である「2025年3月31日まで」に変更しました。

計画期間内の可能な限り早期に上場維持基準(流通株式比率25%以上)を満たすため、引き続き各種取組みを進めてまいります。流通株式比率向上の具体的な施策については、大株主による売却、事業法人株式の流動化等含めて検討しております。具体的な時期、手法については株価等への影響を勘案したうえで決定次第速やかに公表いたします。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	(参考) 3ヶ月平均株価
2022年3月31日	6,403単位	6億円	19.0%	1,021.0円
2023年3月31日	6,403単位	7億円	19.0%	1,152.1円
上場維持基準 (グロース市場)	1,000単位以上	5億円以上	25%以上	-
計画期間	-	-	2025年3月31日まで	-

2023年7月1日を効力発生として普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っておりますが、上表の「流通株式数」及び「3ヶ月平均株価」は株式分割前（2023年3月末時点）の株数にて記載しております。



- **Mission**

どこにもないふつう

- **Vision**

THE NEXT STANDARD.

- **Statement**

暮らしとITをかけ合わせて、この時代にまだなかった「ふつう」を生み出す。

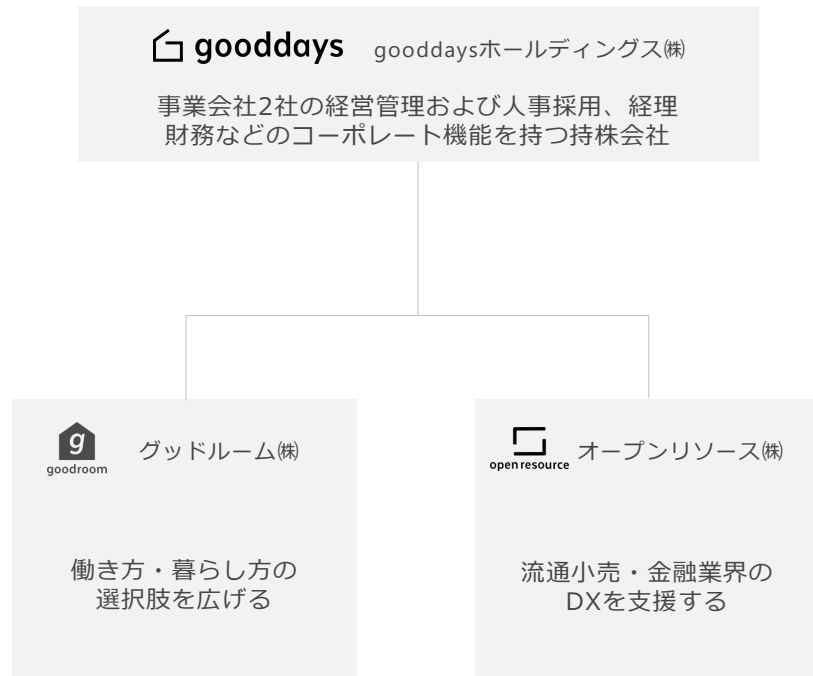
業界の常識を疑い、固定観念にとらわれない発想。

安心感と驚きの共存。そして、次のスタンダードを生み出していく。

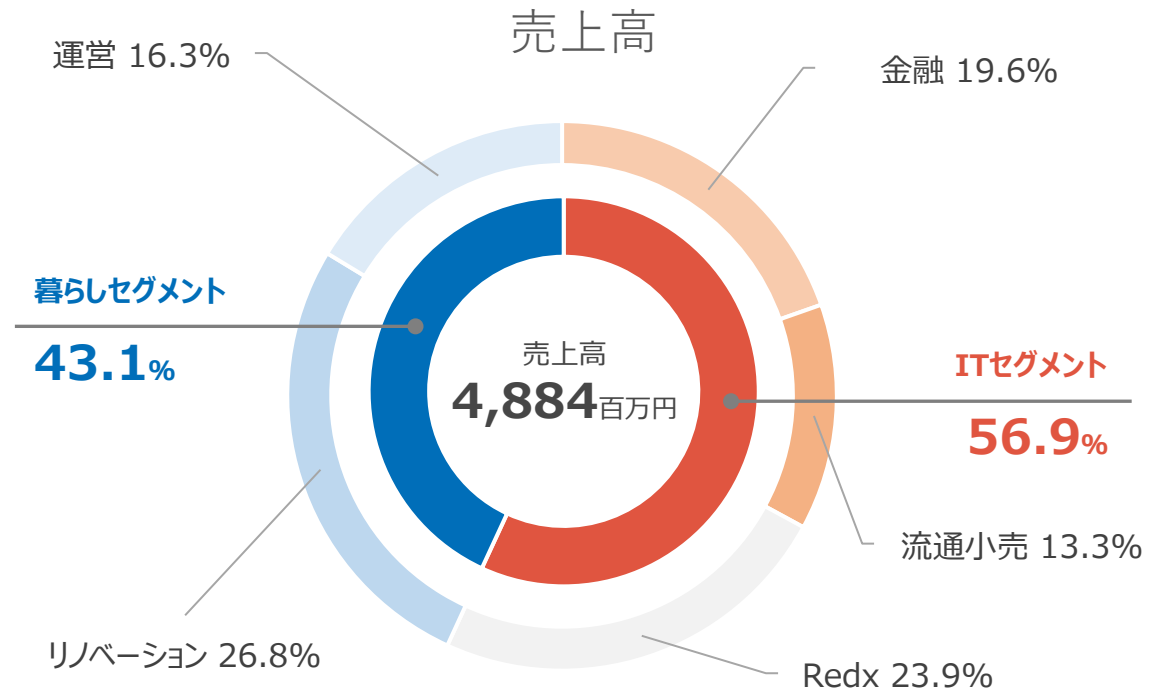
今よりちょっといい毎日を、未来のふつうにするために。

ITと暮らしの2つのセグメントで構成

● グループ構成



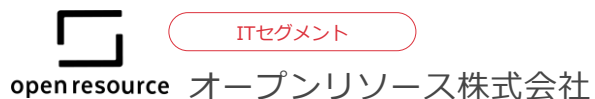
● 売上構成比（2024年3月期第3四半期累計実績）



※小数点以下第2位を四捨五入して算出しております。

2つのセグメントの拡大を通じて、どこにもないふつうの実現を目指す

流通小売業界および金融機関向けのITサービスを中心とした「ITセグメント」と、住宅およびオフィスのリノベーションの設計・施工と運営を行う「暮らしセグメント」をそれぞれの事業会社で運営。



金融ビジネス

金融機関における非対面（ネット）を中心とした決済システム（コンビニ決済やペイジー決済、EasyPayなど）の受託開発やリース会社における社内基幹システムの導入支援を行っています。



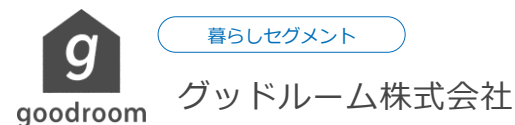
流通小売ビジネス

量販店や百貨店、専門店に向けて、POSシステムや店舗システムといった業務系システムから基幹システムまでをソリューション型のシステム開発で提供しています。



Redxサービスビジネス

百貨店、専門店に対するPOS、店舗業務システムの導入、維持を担当してきた経験を活かし、完全クラウド型でオペレーションの容易性、導入維持コスト半減、ネットとリアルの容易な融合を実現する、「Redx」サービスを展開しております。



リノベーションビジネス

1部屋単位の賃貸住宅リノベーションのデザイン・設計・施工をパッケージ化した「TOMOS」を賃貸住宅のオーナーに提供。ファンド等の法人顧客、運営につながる遊休不動産の活用を求める事業会社等の共用部含めた1棟のリノベーション、オフィスにも拡大中。

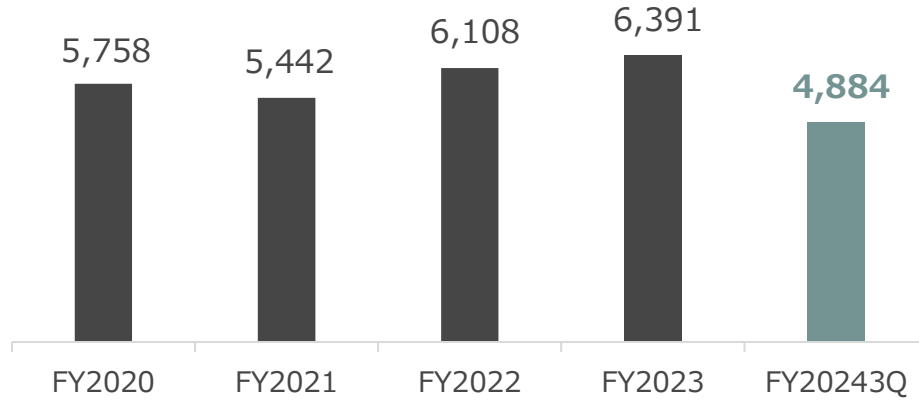
運営サービスビジネス

住宅及びオフィスを借り上げて転借、「goodroom residence」および「goodoffice」として運営。入居者および入居企業へのサービス提供とコミュニティ形成を行っております。

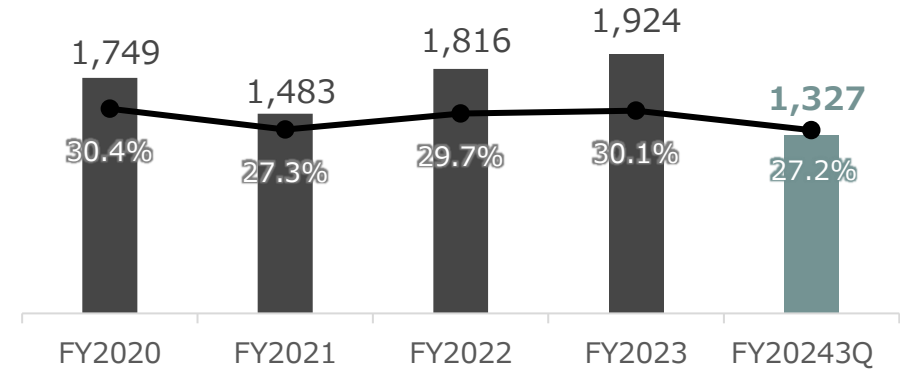
業績データ

(単位：百万円)

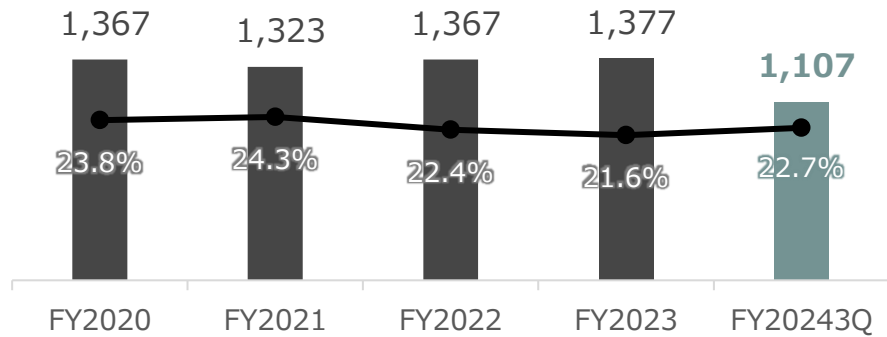
売上高



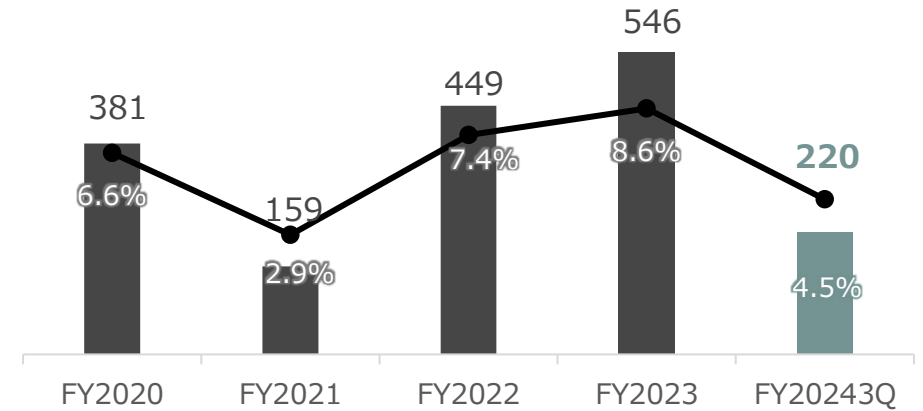
売上総利益



販売管理費



営業利益



サステナビリティの実現に向けた取り組み

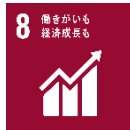







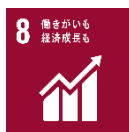
当社グループはミッションに「どこにもないふつう」を掲げ、
情報通信技術を提供する「ITセグメント」、
新しい暮らし方や働き方を提供する「暮らしセグメント」を通じて
社会・地球の持続可能な発展へ貢献いたします。
ESGに配慮した経営と事業戦略を通して、
サステナブルな成長と企業価値向上を目指しております。
また、国連が定めるSDGsに代表される社会課題の解決等を通じて、
社会・地球の調和のとれた 持続可能な発展に率先して貢献します。



サステナビリティの実現に向けた取り組み

サステナビリティに関する課題について、当社グループの経営基盤を支える重要課題と捉え、取り組みを進めて参ります。

- ・サステナビリティは社会に対する企業の責任と捉える。
- ・企業活動を通じて解決に向けて貢献する。
- ・全てのステークホルダーと共に実現可能な社会の実現に向け役割を果たす。

取組項目		主な活動	SDGs関連
「人」と消費者を含む 全てのステークホルダーとつなぐ	<ul style="list-style-type: none"> ・豊かな将来を創造するための全てのコミュニティ支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革 ・次世代支援 ・消費者を含むコミュニティ支援 	 
持続可能な社会・時代をつなぐ	<ul style="list-style-type: none"> ・既存不動産の「リノベーション」活用（脱新築）及び「ロングライフデザイン」により脱炭素社会に向けて貢献 ・流通、小売業界向け「リアル」と「ネット」のクラウドシステム提供で「ロングライフシステム」実現で構造改革の一助 	<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動にむけての対応 ・保守、維持コスト抜本的削減「システム負債」脱却実現 	    
ビジネスリード&リソースリード 人材強化	<ul style="list-style-type: none"> ・全体底上げ人的資本経営 	<ul style="list-style-type: none"> ・心理的安全性環境実現 ・グローバル展開人材の育成 	 

会社概要

社名 gooddaysホールディングス株式会社

設立 2016年3月

従業員数 343名（2023年12月末現在）

資本金 1億9,111万円

本社所在地 東京都品川区北品川1-23-19
goodoffice品川

役員	小倉 博	代表取締役社長
	小倉 弘之	代表取締役副社長
	横田 真清	取締役 グループ企画本部長
	田所 亮	取締役 グループ人事採用管掌
	菅原 貴弘	社外取締役
	茂田井 純一	社外取締役



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や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。

 **gooddays**