

2021年11月22日

各 位

会社名	株 式 会 社 ス ペ ー ス マ ー ケ ッ ト (コード 4487：マザーズ)
住 所	東京都渋谷区神宮前六丁目 25 番 14 号
代表者	代表取締役社長 重 松 大 輔
問合先	取締役 徳 光 悠 太 (050-1744-9969)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2021 年 11 月 12 日 15：00～16:00
開催方法	オンライン開催
開催場所	オンライン開催
説明会資料名	2021 年 12 月期第 3 四半期決算説明資料

【添付資料】

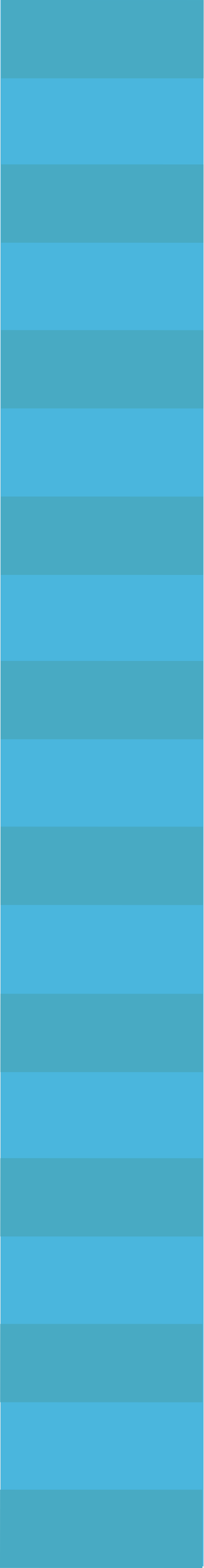
1. 投資説明会において使用した資料



**2021年12月期第3四半期
決算説明資料**

**株式会社スペースマーケット
(東証マザーズ:4487)**

2021年11月12日



会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

会社名 株式会社スペースマーケット **設立年月日** 2014年1月 **グループ会社** 株式会社スペースモール
所在地 東京都渋谷区 **従業員数** 63名 ※2021年9月30日現在、連結



重松 大輔 代表取締役社長

早稲田大学法学部卒。2000年NTT東日本に入社。主に法人営業企画、プロモーション等を担当。2006年フォトクリエイイトに入社。一貫して新規事業、広報、採用に従事。国内外企業とのアライアンス実績多数。2014年1月にスペースマーケットを創業。2016年1月に一般社団法人シェアリングエコノミー協会を設立、代表理事に就任。



徳光 悠太 取締役兼執行役員CFO

立命館大学卒。公認会計士・税理士・USCPA合格者。EY新日本有限責任監査法人にて監査業務に従事後、東南アジアのコンサルティングファームに入社。2014年よりディー・エヌ・エーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等に従事。2016年に独立開業。同年スペースマーケットに参画、社外監査役を経て2021年3月より取締役に就任。



須田 将啓 社外取締役

慶應義塾大学大学院修了。2004年エニグモを創業。2005年にソーシャル・ショッピング・サイトBUYMAを開始。2012年に東証マザーズ上場。その後英語版BUYMAを開始、グローバル事業展開を行い、2018年に旅行事業に参入。2019年に東証一部上場。



寺田 修輔 社外取締役

東京大学経済学部卒。CFA協会認定証券アナリスト。2009年シティグループ証券に入社。不動産業界の株式調査業務、財務アドバイザリー業務等に従事。2016年じげんに入社、取締役執行役員CFOとして投資戦略、財務戦略、経営企画の統括や東証一部への市場変更等を牽引。2020年よりミダスキャピタルに取締役パートナーとして参画。



石原 遥平 取締役(監査等委員長)

慶應義塾大学大学院法務研究科修了。弁護士法人淀屋橋・山上合同にて幅広く法務に従事。2016年から2020年までスペースマーケットに出向、法務に限らずビジネススキームの策定、資金調達、内部監査、上場業務等を担当。同社General Counselを経て2021年3月より取締役(監査等委員)就任。



田中 優子 社外取締役(監査等委員)

東京大学法学部卒。トヨタ自動車にてマーケティング、ジュピターショップチャンネルで経営企画、事業開発などを担当。A.T.カーニーの消費財・サービスプラクティスマネージャーとして、大企業向けコンサルティングに従事。2014年、クラウドワークスに参画。執行役員として東証マザーズ上場を経験。2019年より同社取締役に就任。



松本 一範 社外取締役(監査等委員)

東京大学大学院法学政治学研究科修士課程修了。NEC、外資系半導体メーカーにて企業再建等に従事。2011年よりディー・エヌ・エーにてM&A、ガバナンス強化等に従事。2018年より横浜DeNAベイスターズに出向、2021年4月より同社常務取締役コーポレート本部長に就任。横浜スタジアム専務取締役総務部長を兼任。

ビジョン **チャレンジを生み出し、世の中を面白くする**

ミッション **スペースシェアをあたりまえに**

「何かやりたい」と踏み出すその一歩は、どんなに小さなことでもチャレンジです。

私たちは、スペースシェアをあたりまえの選択肢にすることで人々の発想を広げ、

多様なチャレンジを生み出し、世の中を面白くしたいと考えています。

会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

スペースマーケット事業



スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために

シェアリングエコノミープラットフォームの運営

あらゆるスペースを15分単位で貸し借り



働くシーンに特化したスペースを貸し借り



選ばれるスペースを増やすために

シェアスペース運営サポート

内装や備品の
選定・発注・設置から
サイトへの掲載までを実施

スペース企画開発

売上を最大化するオペレーションで
物件オーナーに代わって
スペースを運営

スペース運営代行



豊富なスペースの知識で
クライアントを支援

法人向けソリューション

社内外イベントのプロデュース
実行支援サービス

イベントプロデュース

プラットフォームの豊富な
スペースを広告媒体として活用

プロモーション支援

2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、創業来成長を継続しています。

■ + ■ + ■ 全社総取扱高

■ GMV※1

■ スペースモールのグループ外取扱高※2

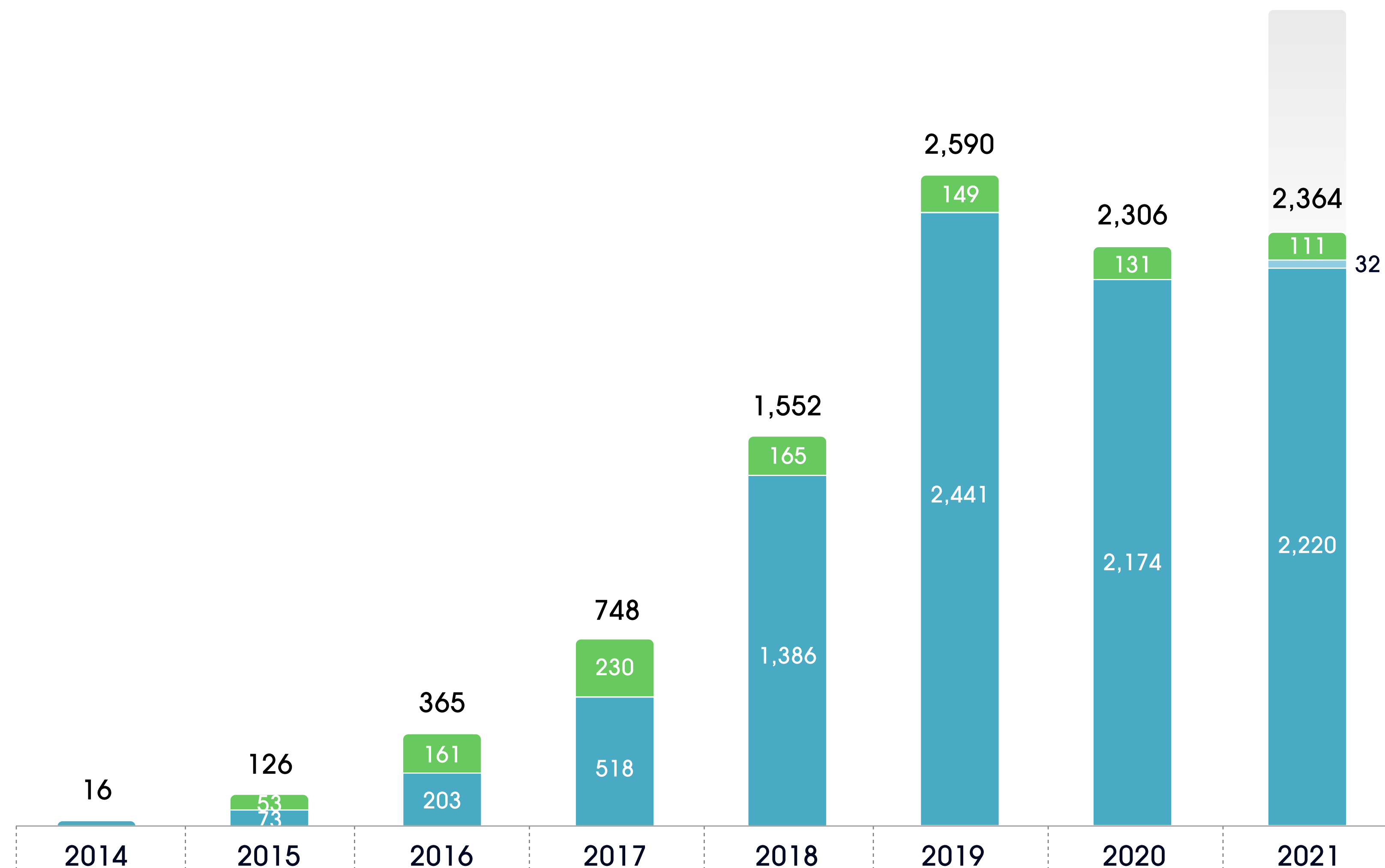
■ 法人向けソリューション他の売上高

(百万円)

(※1) プラットフォーム利用金額の総額
(Gross Merchandise Value)

(※2) スペースモール社の総取扱高のうち
スペースマーケット社との取引高を
除いた金額

(注) 2014年度から2016年度の数値は
公認会計士又は監査法人の監査の対象外



スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために、シェアリングエコノミープラットフォームの運営を行っています。

あらゆるスペースを15分単位で貸し借りできる



掲載
スペース数
16,400件※

(※) 2021年10月現在

働くシーンに特化したスペースを
貸し借りできる



スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。双方から手数料をいただきます。

パーティーや会議、
撮影に使う
場所を借りたい！



ゲスト

(※) 予約時にクレジットカードの利用枠が確保され、予約承認後に決済が行われます。後払いなど、その他決済手段もあります。

2 検索

3 予約

4 決済※

¥

利用料＋手数料

利用料の
5%

SPACEMARKET
SPACEMARKET WORK



1 掲載

5 予約承認

7 支払

¥

利用料－手数料

利用料の
30%

自分の持つ
空きスペースを
有効活用したい！



ホスト

6 スペースの利用/提供

スペースマーケットに掲載されているスペースは全国47都道府県にわたり、住宅や会議室からユニークなスペースまで種類も豊富です。



住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館



会議室



スタジオ



結婚式場



ユニークなスペース



ホテル



オフィス

業界有数の種類と掲載数でゲストのさまざまな用途に対応。スペースマーケットを利用した新しい「場所での体験」が生まれています。



パーティー 飲み会

女子会・ママ会
誕生日会
料理
バーベキュー



撮影・収録

写真撮影
動画撮影
テレビ収録
YouTube収録



趣味・遊び

ボードゲーム
スポーツ観戦
オフ会・交流会
映画鑑賞



スポーツ フィットネス

トレーニング
ピラティス
ヨガ、ダンス
個別レッスン



仕事

会議
オフサイトミーティング
テレワーク
サテライトオフィス

自分の持つ不動産の収益化を行いたい物件オーナーに向けて、シェアスペースの運営サポートを行っています。

シェアスペースの運営サポート



選ばれるスペースづくりをご提案

スペース企画開発

物件をシェアスペースとして貸し出せる状態に

内装の整備

シェアスペースに適した
家具や備品の選定・発注・設置 など



プラットフォームへの掲載

宣材写真の撮影、掲載文作成、
価格設定、利用時のルール作成 など



オペレーションで売上を最大化

スペース運営代行

物件オーナーに代わってスペースを運営

予約時・貸出時の対応、清掃、
備品補充、お問い合わせ対応、
掲載内容のブラッシュアップ など



運営代行
スペース数
140件*

(※)2021年10月現在

物件オーナーに代わってシェアスペースを運営。スペースの利用料から手数料をいただきます。

自分の持つ物件を
収益化したいけど
ノウハウや時間がない

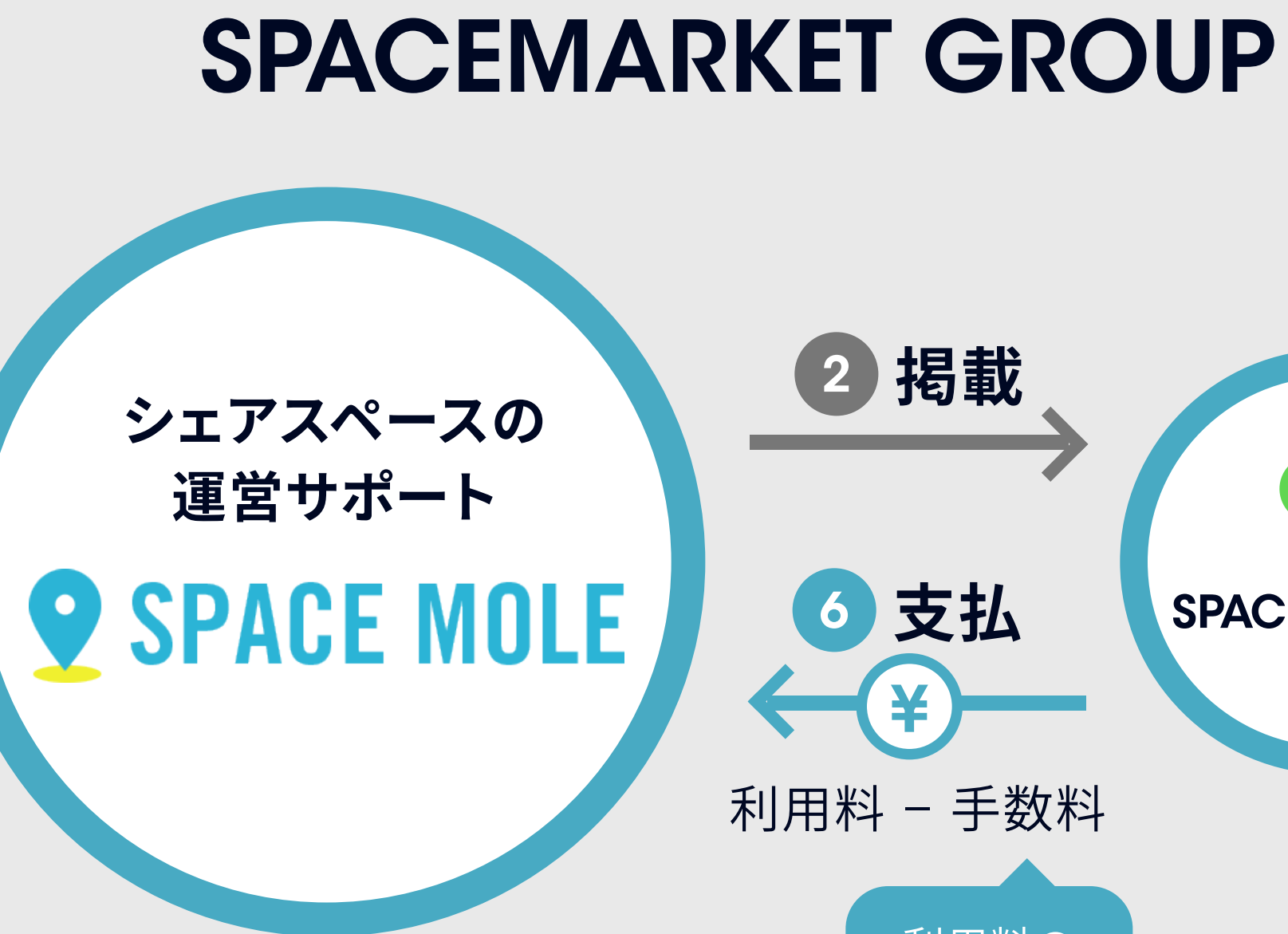


物件オーナー

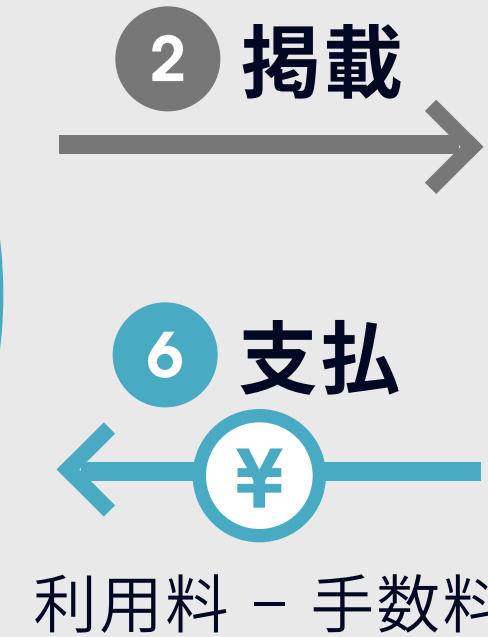
利用料の
60%が
収入に



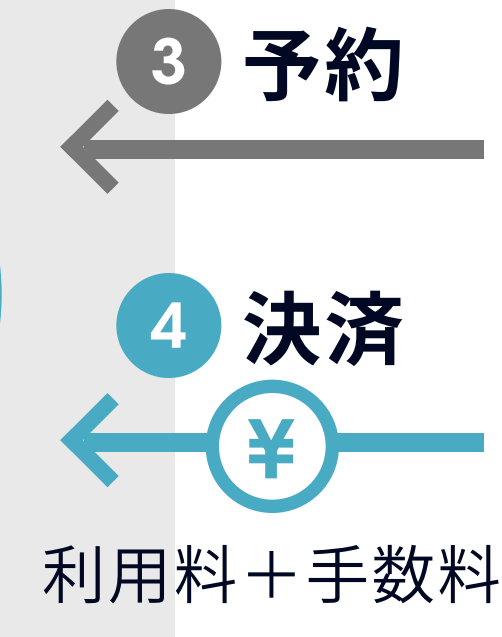
利用料の
10%



ホスト



利用料の
30%



利用料の
5%



ゲスト

⑤ スペースの利用 / 提供

豊富なスペースの知識でクライアントを支援する以下のサービスを提供しています。

イベントプロデュース

スペースマーケットに掲載されているスペース等を利用して、法人向けイベントの企画・プロデュース、当日の運営等を支援



オンライン
イベントの
開催も支援

Panasonic Oisix ra daichi opt  fastly  KINDAI
UNIVERSITY

 salesforce  elastic  NTT docomo Accenture Interactive

プロモーション支援

スペースマーケットに掲載されているスペースを広告媒体として活用することで企業のプロモーションを支援



KIRIN

パーティー開催者に
新商品のドリンクを提供



Panasonic

システムキッチンを実際に
体験できるスペースを制作

下記の世の中の流れにより、スペースシェアの市場環境は追い風にあると考えています。

サステナビリティの
考えが世の中に浸透

年単位から
月・週・時間単位へ

リアルな場所の
重要性を改めて認識

1 遊休スペースの活用が 求められる社会に

サステナビリティの考えが世の中に浸透。空き家・空きビルなどの遊休スペースを活用し、持続可能な社会を実現することが求められるようになりました。

2 短期間の所有・利用が 求められる時代に

多様性が認められる社会への変化により、場所の所有・利用シーンも多様化。今までより短い期間での場所の所有・利用が求められる時代になりました。

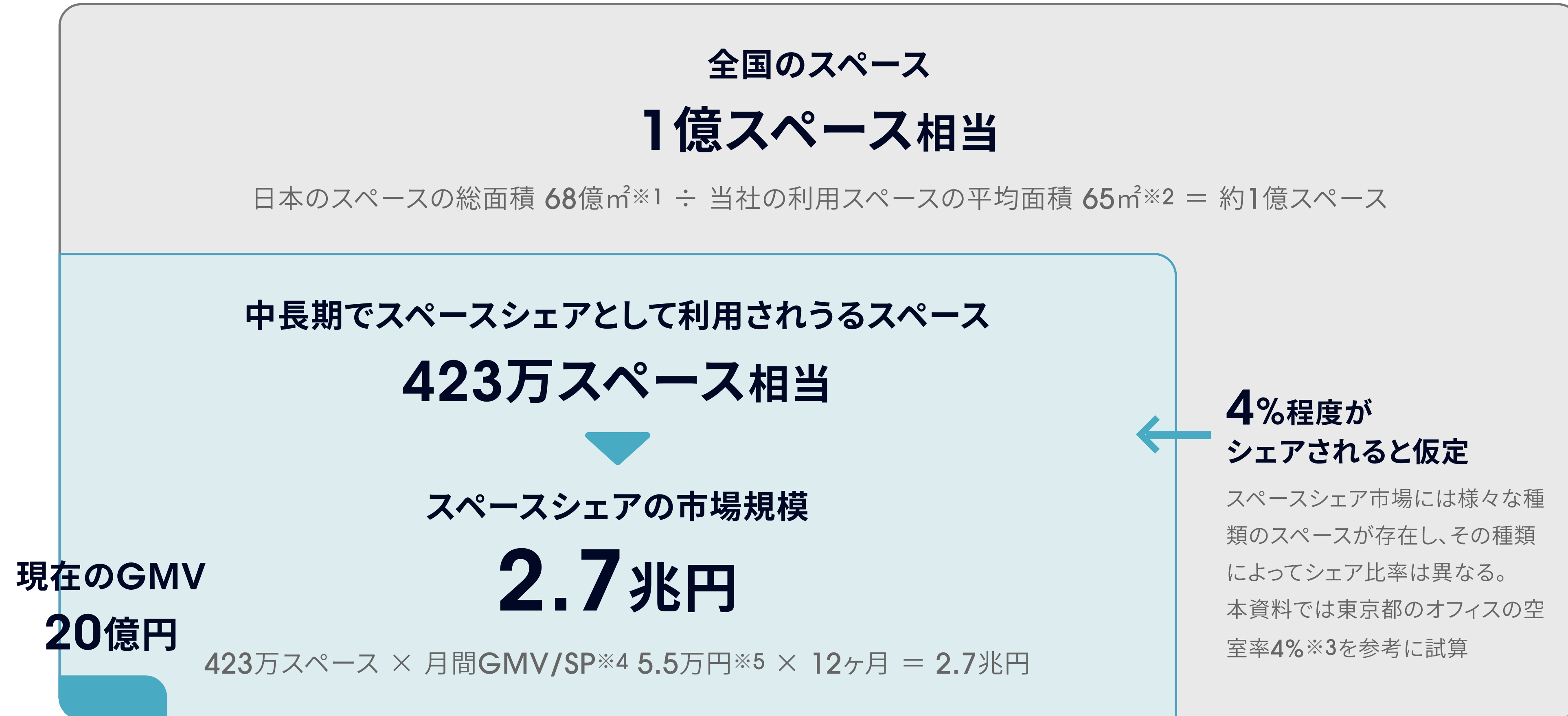
3 どんな時代においても 「場所」の必要性は不変

時代がどのように変化しても、「はたらく」「あそぶ」「くらす」のあらゆるシーンにおいて場所の必要性は不変であり、重要であることが改めて認識されました。

スペースシェアの市場環境は追い風

スペースシェアの市場は、中長期で約2.7兆円規模と試算しています。

当社は、スペースシェアのリーディングカンパニーとして、この市場でトップシェアを獲得していきたいと考えています。



(※1) 出所：国土交通省建築物ストック統計より当社試算 (68億㎡＝住宅総面積 57億㎡＋工場・倉庫除く非住宅総面積 11億㎡) (※2) 2020年第4四半期の当社の利用スペースより試算
(※3) 出所：MIKI OFFICE REPORT TOKYO 2021 (※4) 1スペースあたりの平均月間利用金額 (※5) 2020年度の当社の月間GMV/SP

1 スペースシェアのリーディングカンパニーだからこそその 業界トップのスペースシェアノウハウ

当社は日本国内のスペースシェアのリーディングカンパニーとして、スペースシェアという新しい文化を一から創造してきました。そのため、創業来蓄積してきたスペースシェア事業に関するノウハウの量は業界トップです。

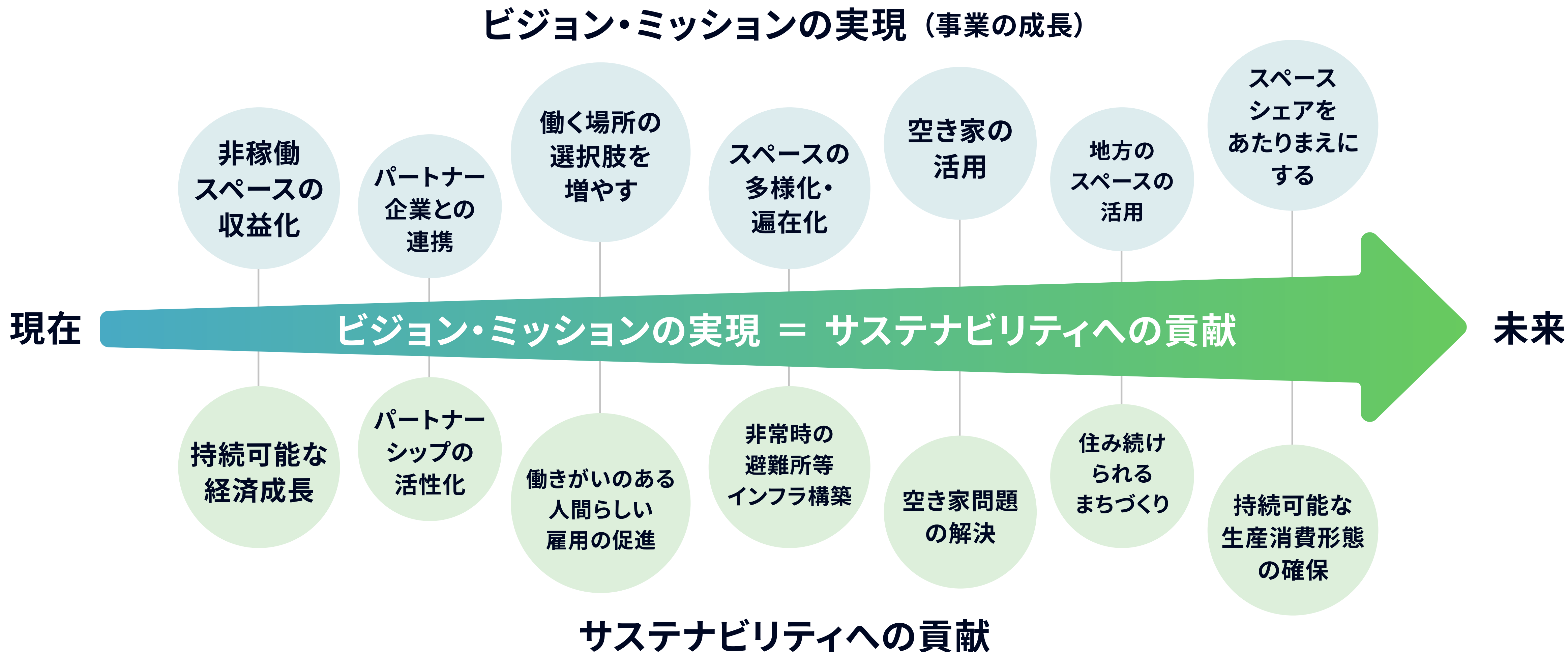
2 ホスト・ゲスト・自治体・大手企業など 同じ課題を持つ仲間との連携・共創

スペースシェアの文化を広げるため、創業時からホスト・ゲスト・自治体・大手企業等とともに、同じ課題を持つ仲間として連携・共創を行ってきました。当社の力だけでなく、仲間たちの自律的なはたらきによっても成長が期待できます。

3 「業界有数の掲載数」×「多様な利用用途」から生まれる 幅広い角度からの成長可能性

「業界有数の掲載数」×「多様な利用用途」により生まれる新しい体験やニーズは無限大で、ジャンルを問いません。その体験やニーズの中から成長可能性のある分野を見つけることで、幅広い角度から成長を加速させることができます。

当社の事業を成長させ、ビジョン・ミッションを実現することは、同時にサステナビリティへの貢献にもつながると考えています。



主要
KPI

月間利用スペース数合計

ある月に1件以上
利用されたスペース数の合計

×

月間GMV/SP

1スペースあたりの平均月間利用金額

=

GMV

プラットフォーム利用金額の総額

財務

全社総取扱高

GMV

プラットフォーム利用金額の総額

スペースモールのグループ外
取扱高

法人向けソリューション他の
売上高

×

全社総取扱高
に対する
売上総利益率

...

売上総利益

プラットフォームの
売上総利益

スペースモールの売上総利益

法人向けソリューション他の
売上総利益

-

販売費及び
一般管理費

...

営業
損益

会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

コロナ前
2019年比
+35.8%

コロナ禍
2020年比
+55.2%

(注) GMV 3Q累計の比較

緊急事態宣言等が発出され、大人数での集まりが強く制限される
厳しい環境が続いたにもかかわらず、

GMVは繁忙期(第4四半期)を前に過去最高を記録！
コロナ禍を乗り越え、成長軌道へ！

主要KPI

月間利用スペース数、少人数利用のGMV、東京都以外のエリアのGMVは
前四半期に引き続き**過去最高**を記録！

財務

第3四半期より、スペースモール社のM&Aによる連結決算がスタート。
M&Aにともなう のれん 145百万円を計上。のれん償却額を含めて**営業黒字！**
通期業績予想に対する進捗は例年と同水準で推移、**想定通りの進捗状況。**

新型コロナウイルス感染症の影響を受けながらも、トップラインは大きく成長しました。

連結業績

	単体 2020 3Q 累計	連結 2021 3Q 累計	前年同期比	連結 2021 3Q 会計	前年同期比
全社総取扱高	1,502	2,364	+57.4%	903	+74.4%
売上高	518	813	+57.0%	309	+82.3%
売上総利益	358	591	+65.2%	234	+95.3%
全社総取扱高に対する 売上総利益率	23.8%	25.0%	+1.2pt	26.0%	+2.8pt
販管費	391	560	+43.1%	232	+46.1%
営業損益	▲33	31	-	2	-
純損益	▲53	19	-	▲7	-

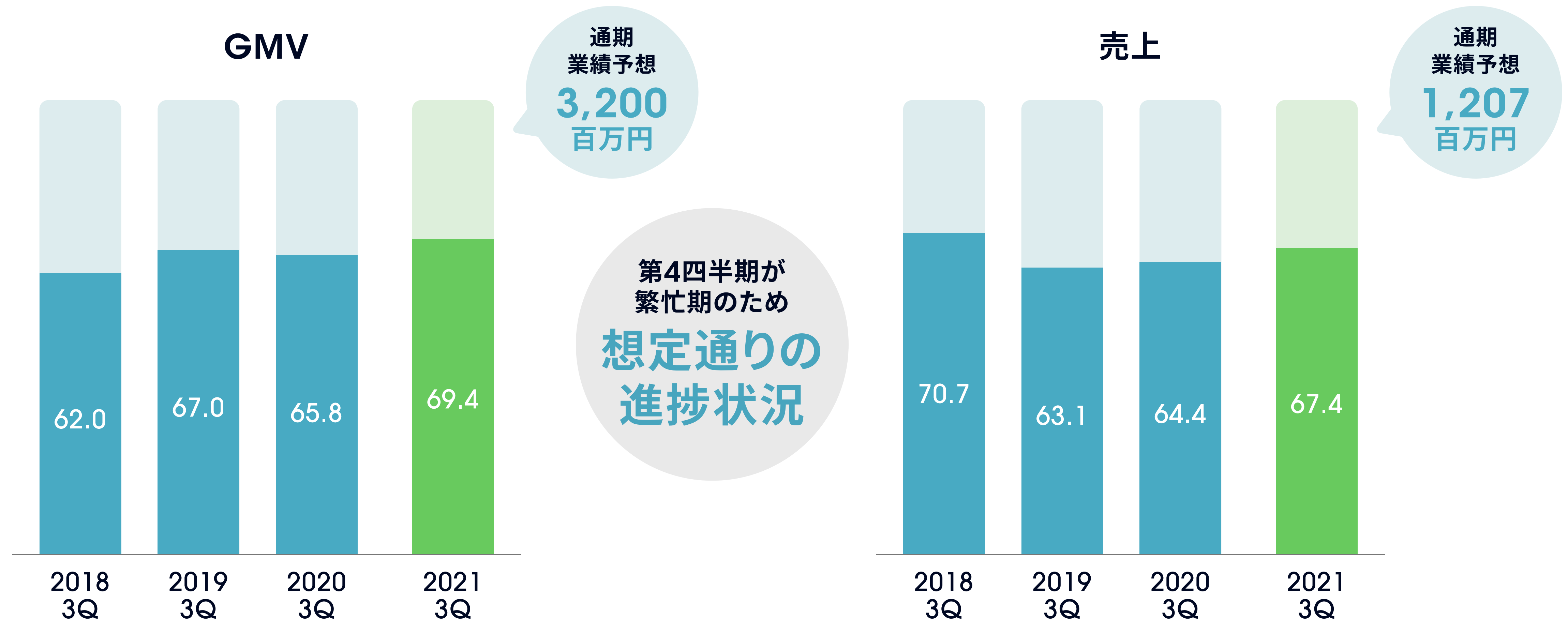
(百万円)

プラットフォーム

	単体 2020 3Q 累計	単体 2021 3Q 累計	前年同期比	単体 2021 3Q 会計	前年同期比
GMV	1,430	2,220	+55.2%	844	+67.8%
売上高(純額)	446	674	+51.2%	257	+65.2%
テイクレート	31.2%	30.4%	▲0.8pt	30.5%	▲0.5pt

通期業績予想に対する進捗は例年と同水準で推移しています。繁忙期である第4四半期に業績が大きく伸びるため、想定通りの進捗状況と捉えています。

通期業績予想に対する第3四半期時点での進捗率 (%)



期初方針通り、四半期単位でのGMVの成長を継続しており、全社総取扱高は過去最高となりました。
当四半期より、子会社であるスペースモール社のグループ外取扱高を合算しています。

■ + ■ + ■ 全社総取扱高

■ GMV※1

■ スペースモールのグループ外取扱高※2

■ 法人向けソリューション他の売上高

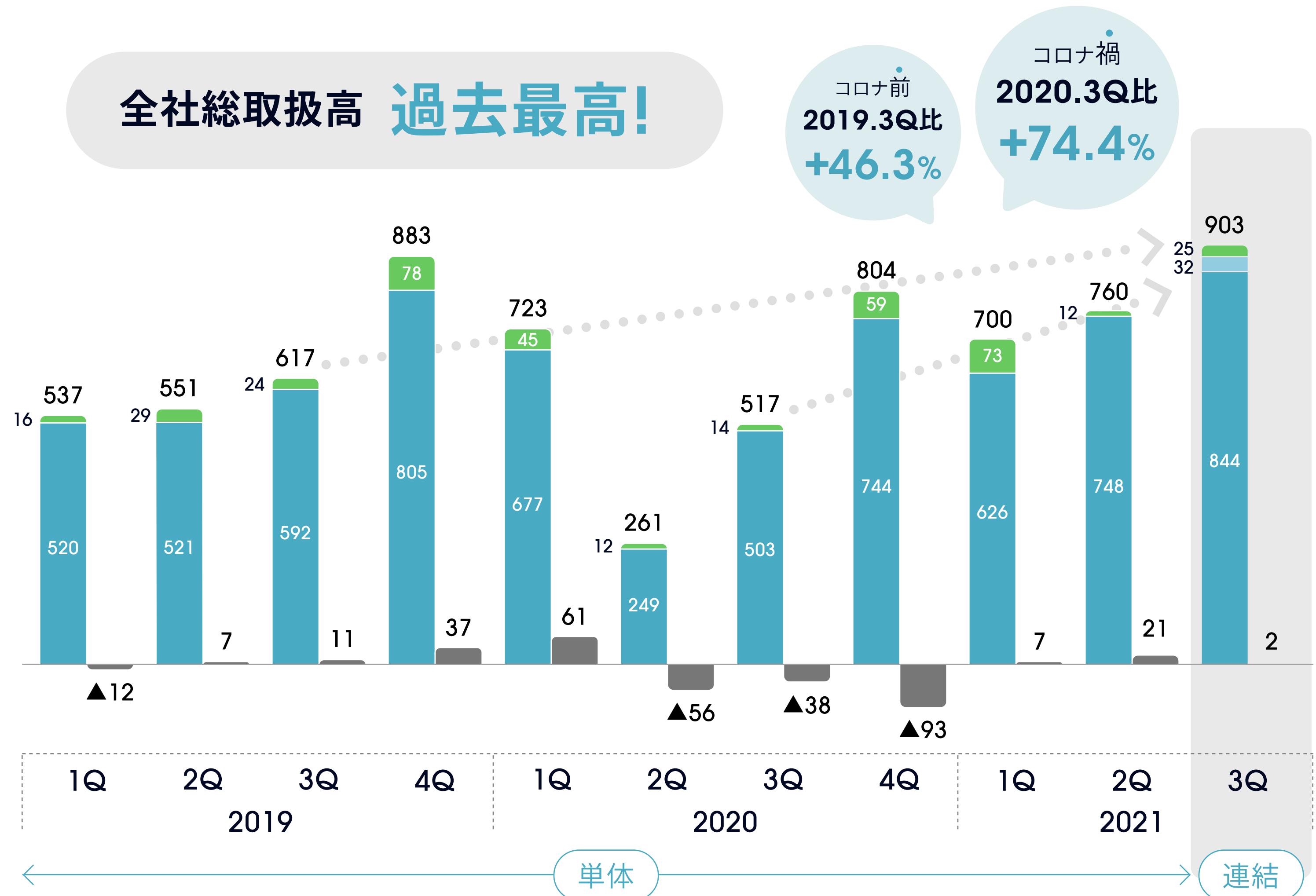
■ 営業損益

(百万円)

(※1) プラットフォーム利用金額の総額
(Gross Merchandise Value)

(※2) スペースモール社の総取扱高のうち
スペースマーケット社との取引高を
除いた金額

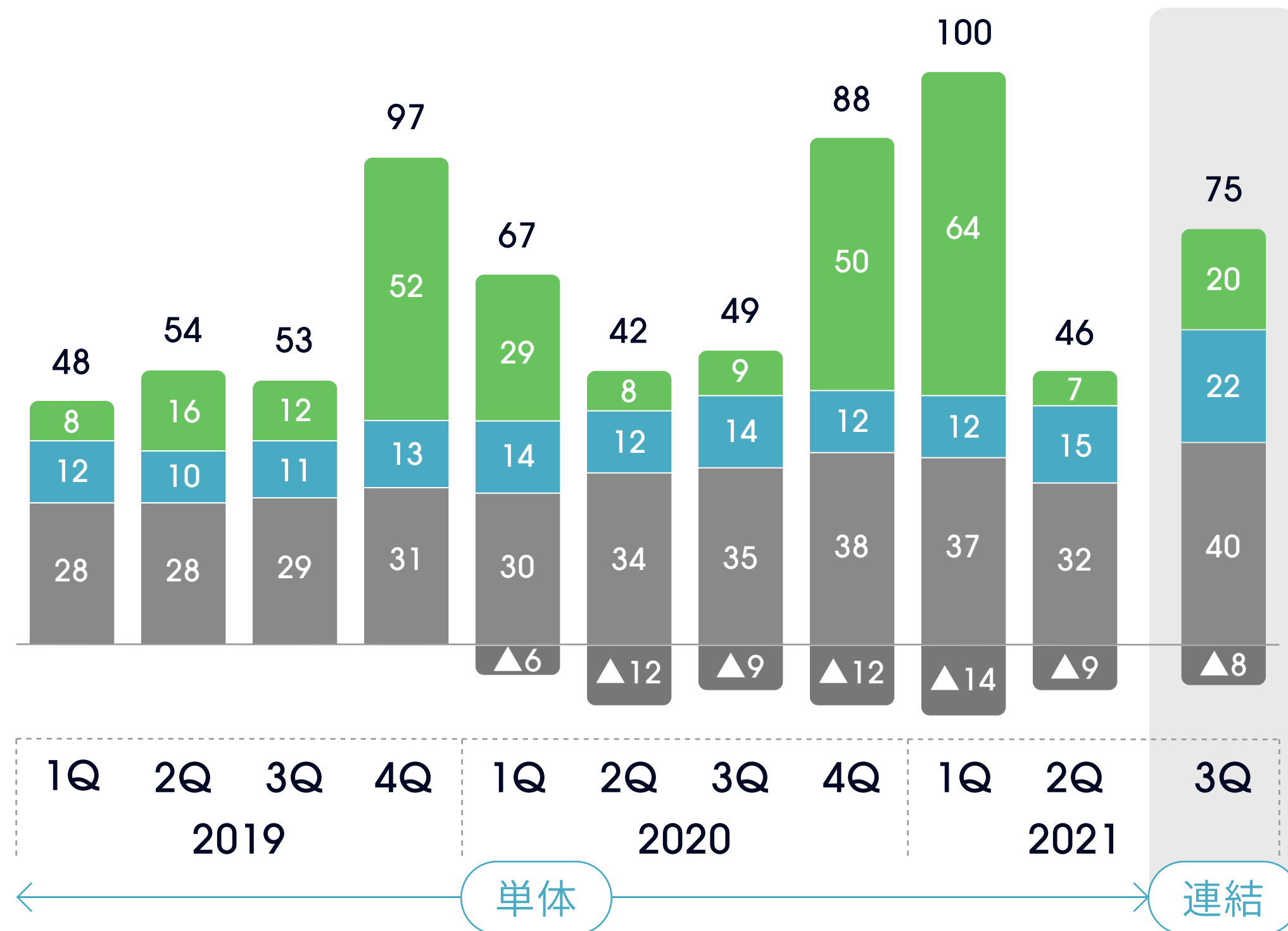
全社総取扱高 過去最高!



需要に合わせたマーケティング活動強化の結果、広宣・販管費が増加しました。スペースモール社の連結にともない、その他の売上原価、販管費の人件費、その他の販管費が増加しました。のれん償却は連結を開始した7月より計上し、1年あたり約21百万円の定額償却を予定しています。

売上原価の推移 (百万円)

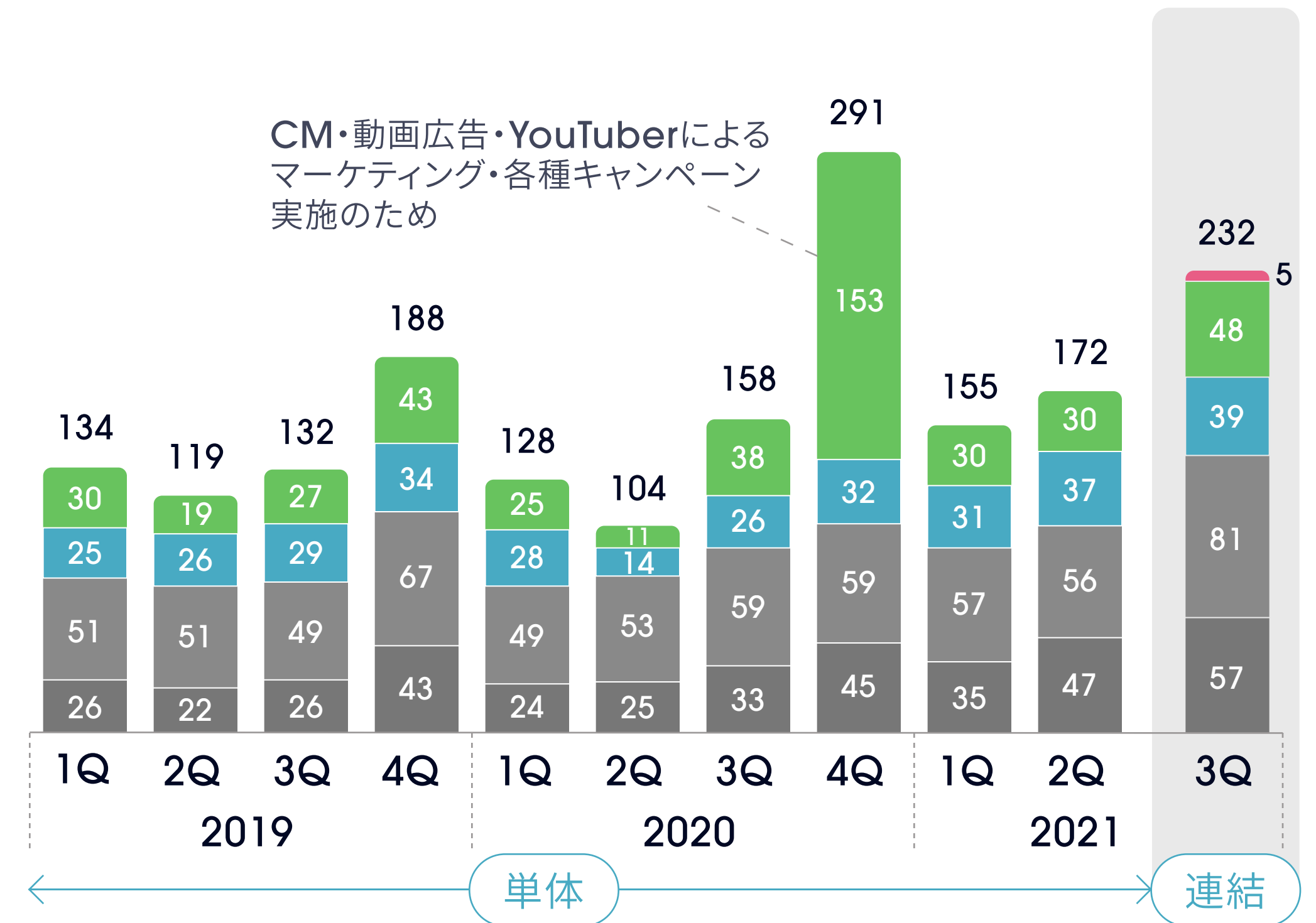
- 法人向けソリューション原価
- その他の売上原価
- 人件費
- 他勘定振替高※



(※) ソフトウェア仮勘定及びソフトウェアの計上額

販売費及び一般管理費の推移 (百万円)

- 広宣・販促費
- 支払手数料
- 人件費
- その他の販管費
- のれん償却額



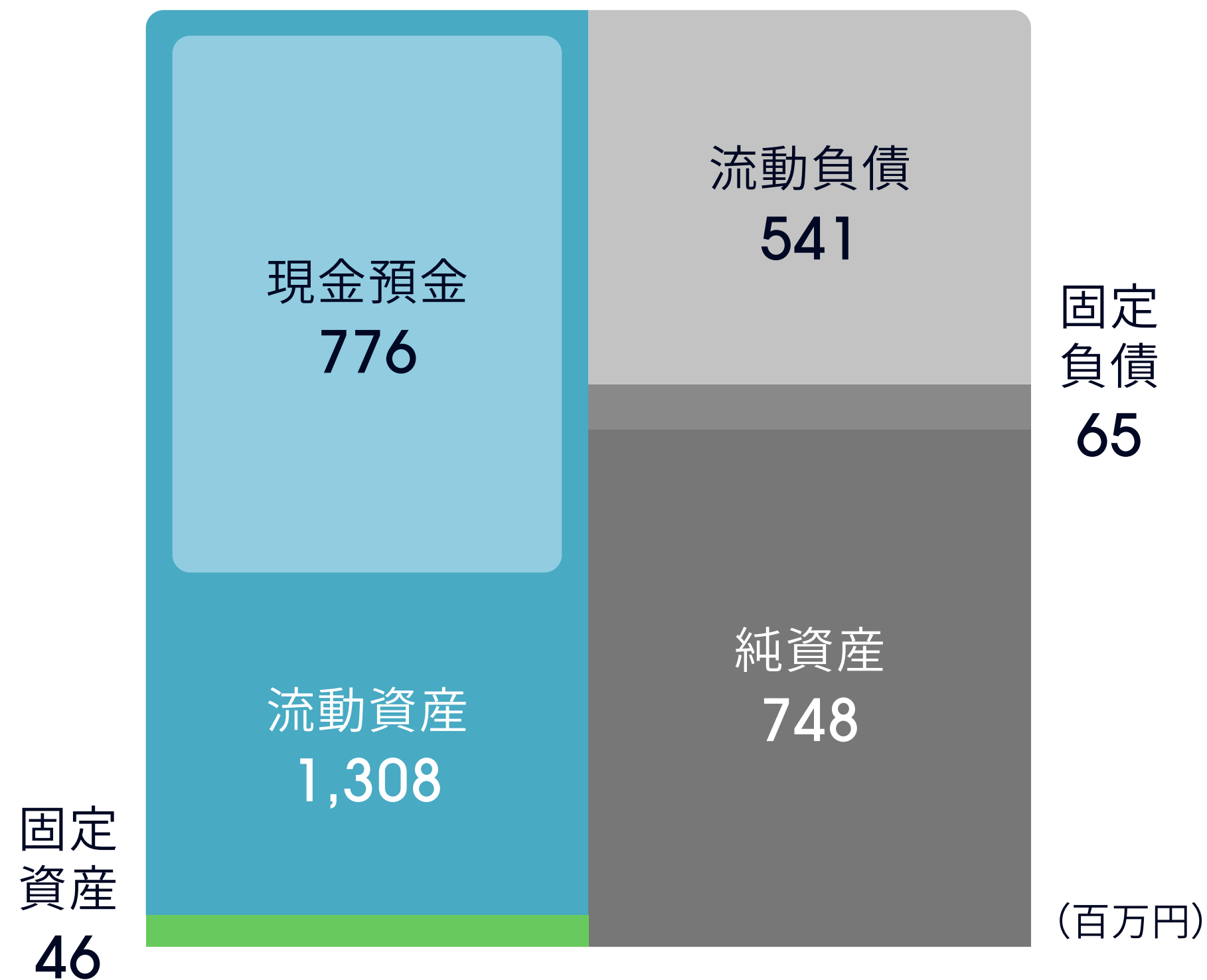
現金預金は前年度末から約228百万円減少しました。

当期末よりスペースモール社の連結にともなう のれん が発生していますが、財務健全性は高い水準を維持しています。

2020年度末

単体

自己資本比率 55.2%



+ おもな増加要因

- 営業利益計上による収入
- スペースモール社の現金預金の連結取込

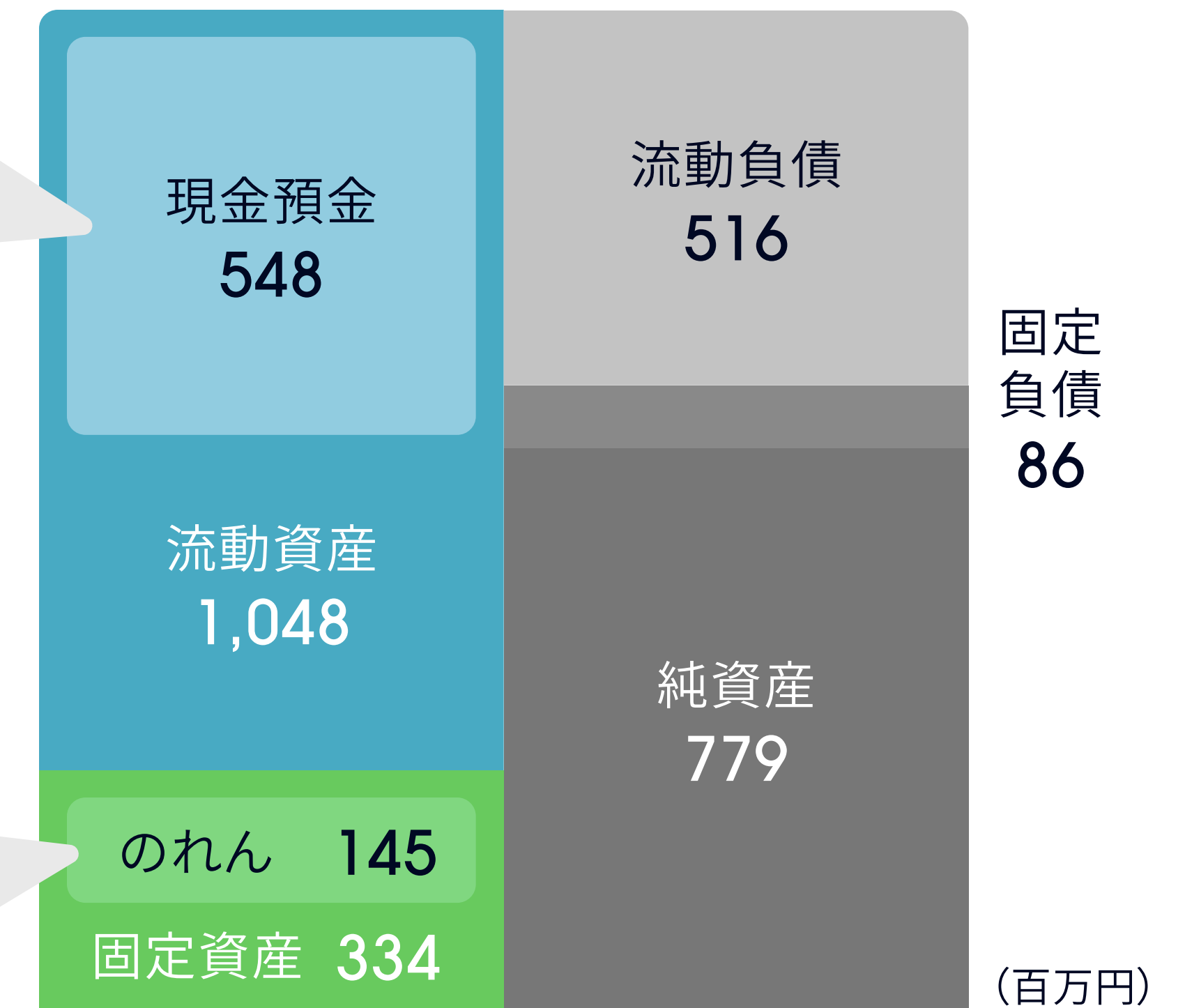
— おもな減少要因

- 借入金返済(約66)
- オフィス移転(約122)
- スペースモール社株式の一部対価支払い(約108)等に関する支出

スペースモール社の
連結にともない発生

2021年度第3四半期末

連結

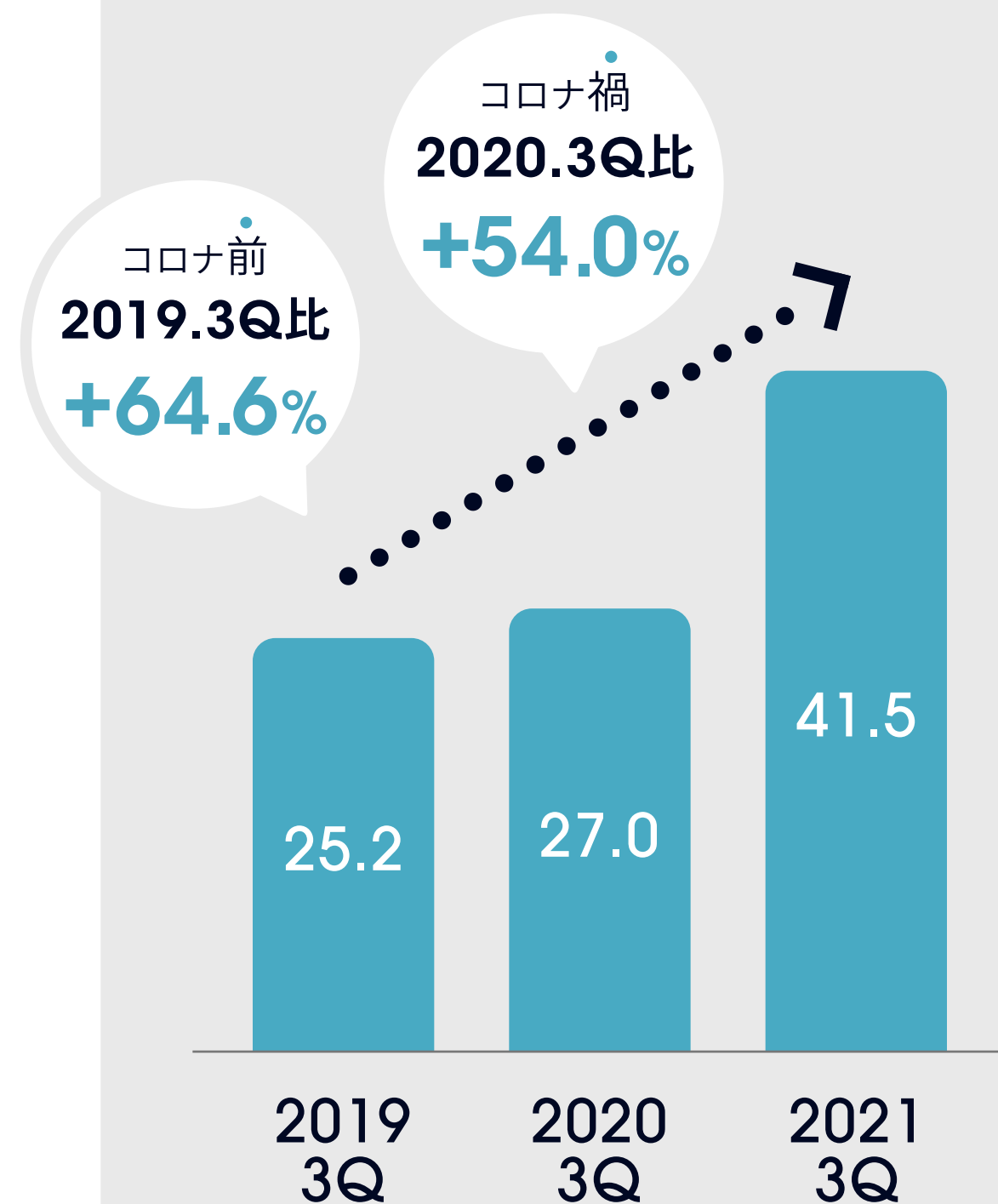
自己資本比率 56.3%
のれん対純資産倍率 0.2倍

月間利用スペース数合計は、コロナ禍でも必要とされる利用用途の成長や認知拡大により、コロナ前である2019年同期比でも大幅増となりました。

月間GMV/SPは、コロナ禍によって少人数での利用が標準化したことにより、コロナ前である2019年同期の8割程度の水準の着地となりました。

月間利用スペース数合計

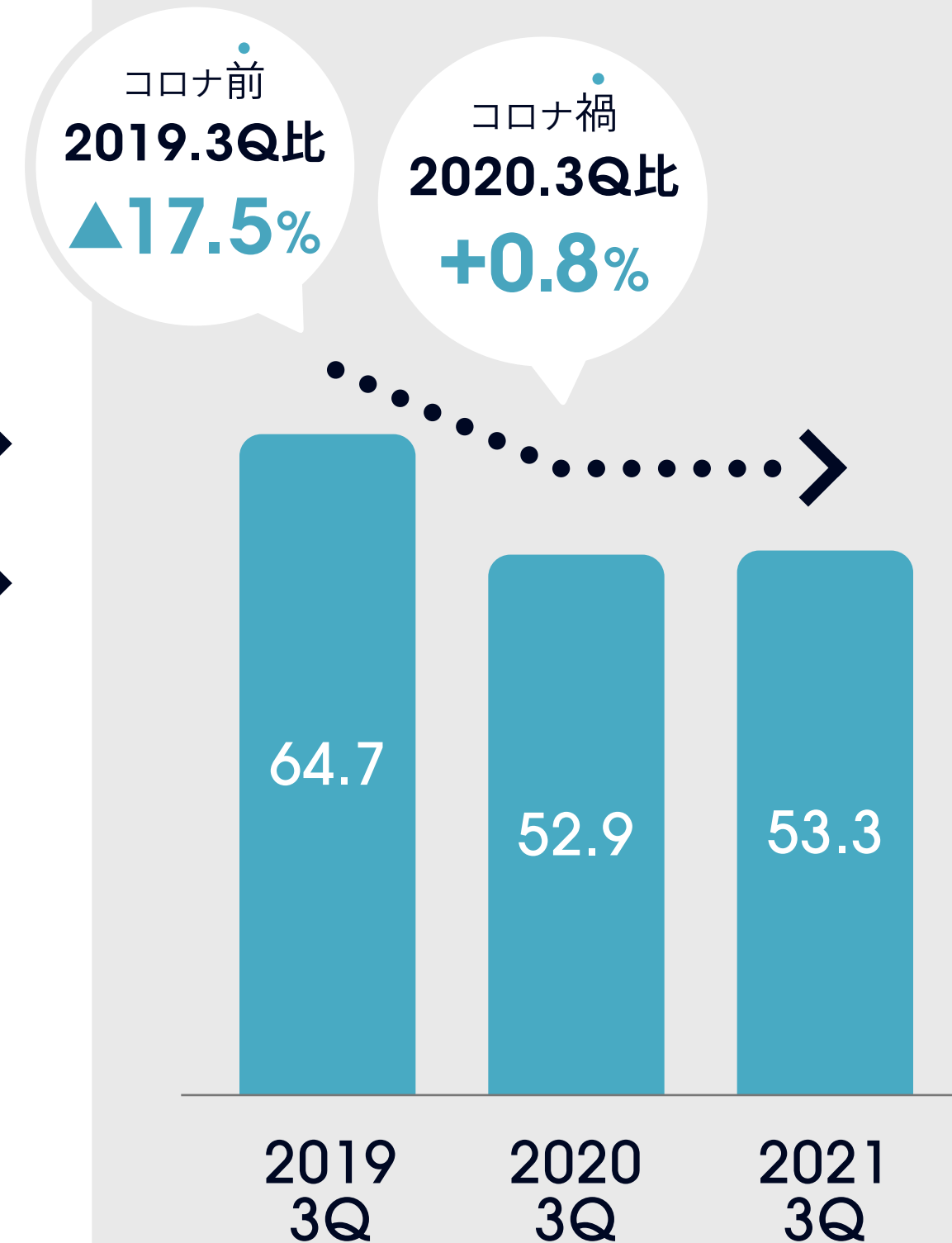
(千スペース)



×

月間GMV/SP

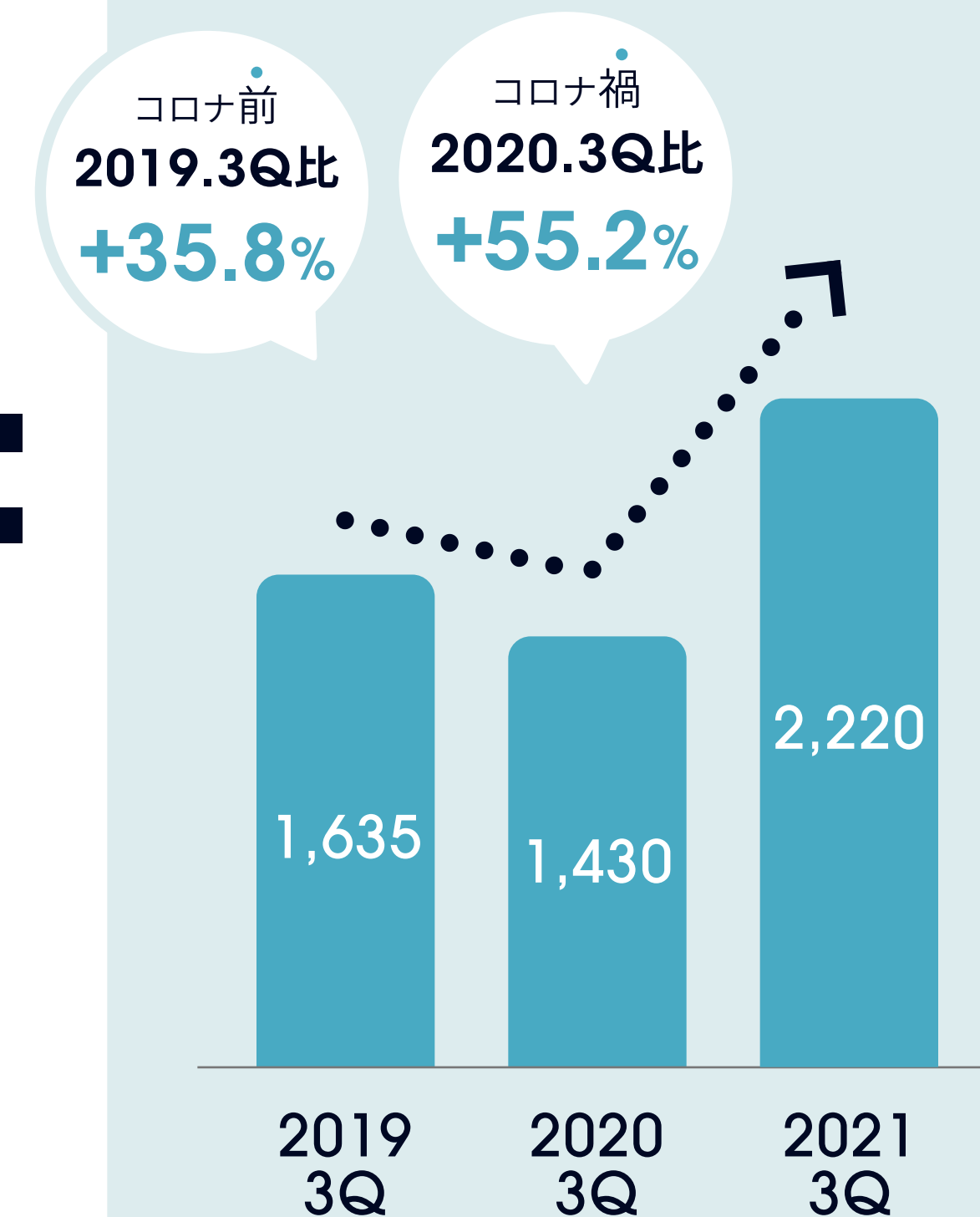
(千円)



=

GMV

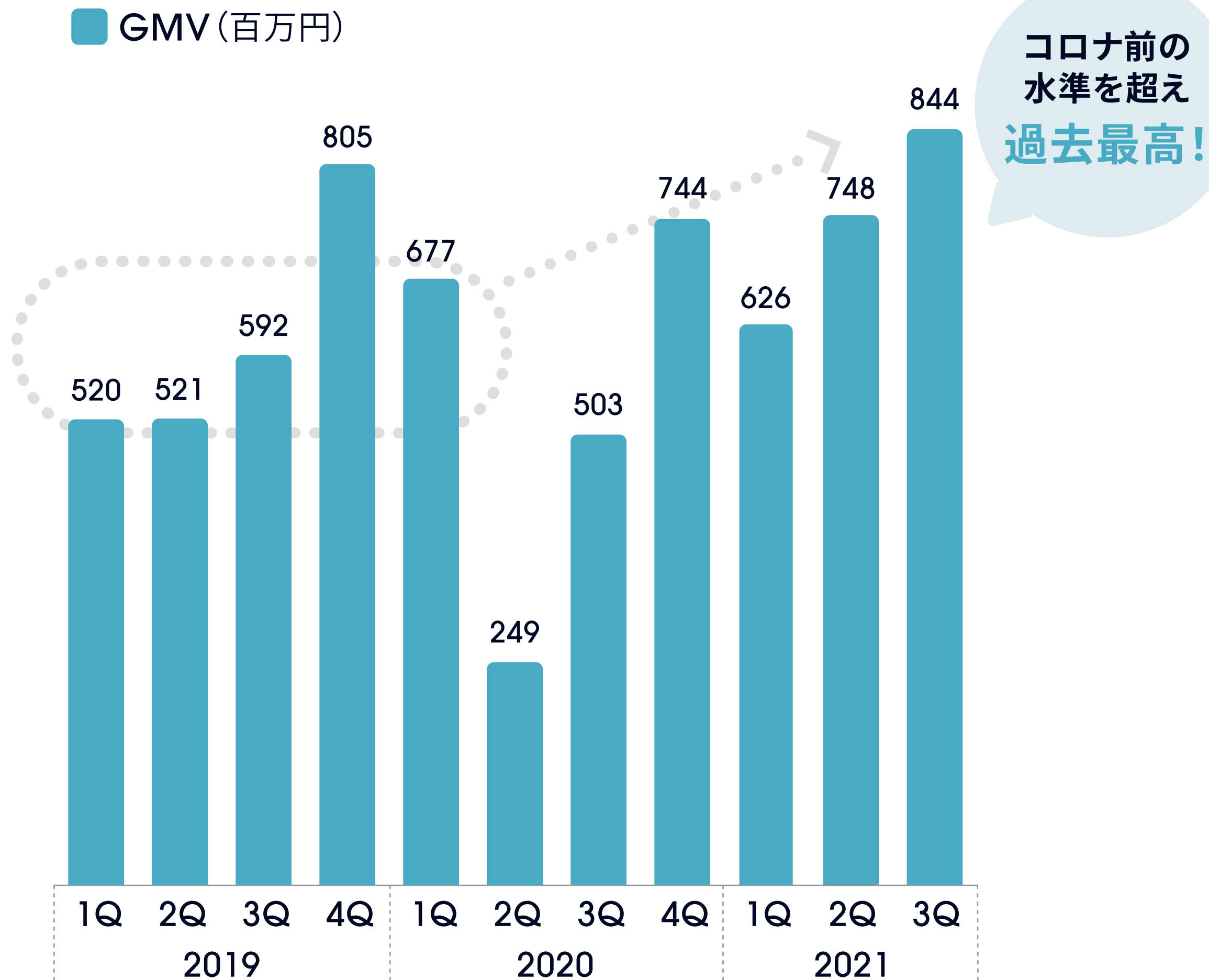
(百万円)



月間利用スペース数合計は、スペースシェアの認知拡大により引き続き増加し、過去最高となりました。

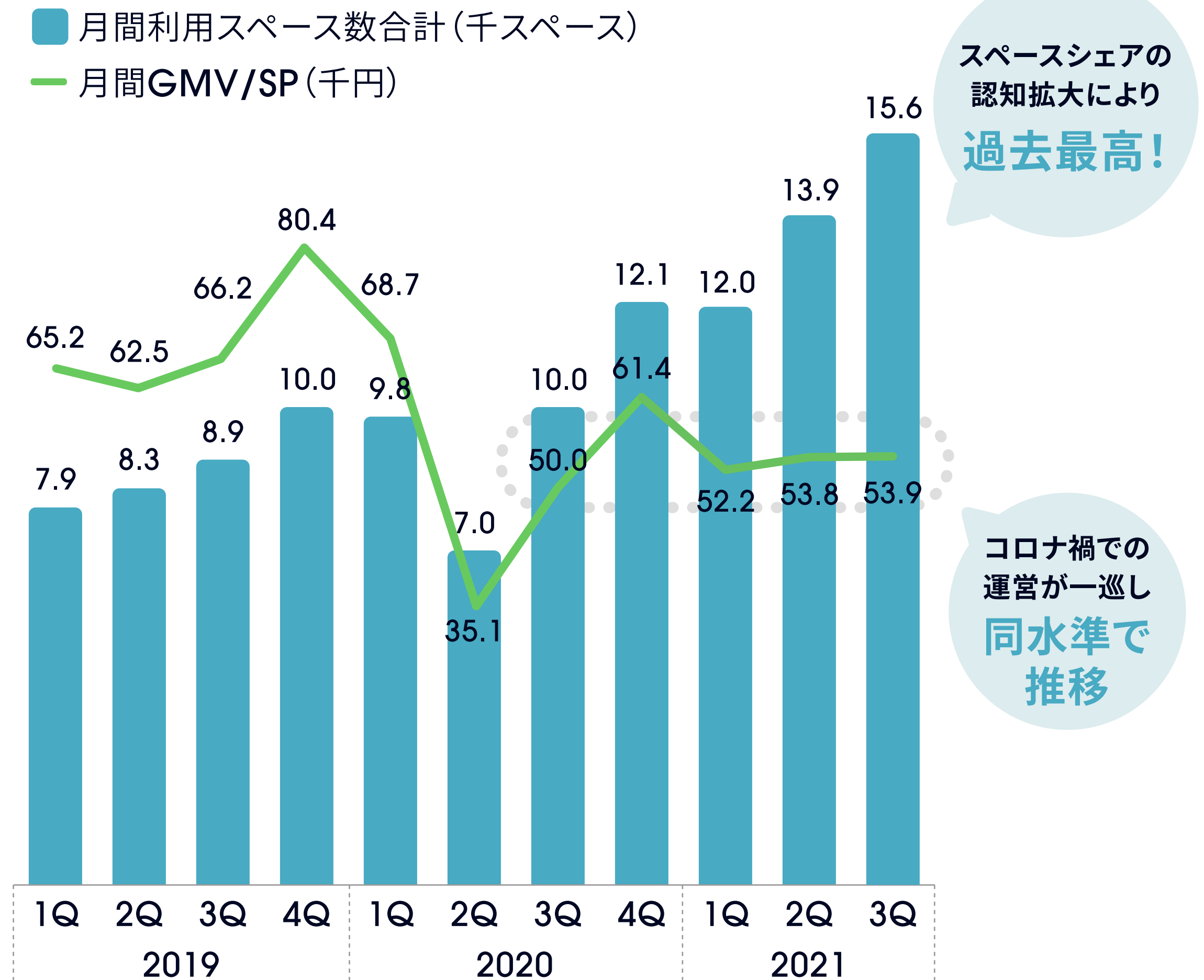
月間GMV/SPは、大人数利用が減少した前年同期以降、同水準の推移が続いています。その結果、GMVはコロナ前の水準を超え過去最高となりました。

■ GMV(百万円)



■ 月間利用スペース数合計(千スペース)

■ 月間GMV/SP(千円)



コロナ前の2019年と比較して、利用されたスペースの広さは少人数利用の需要へ対応したサイズへと変化しています。
そのため、スペースの単価である月間GMV/SPは低下していますが、 m^2 あたりの単価はほぼ変化していないことが分かります。

利用されたスペースの 広さの推移

— 平均 — 中央値

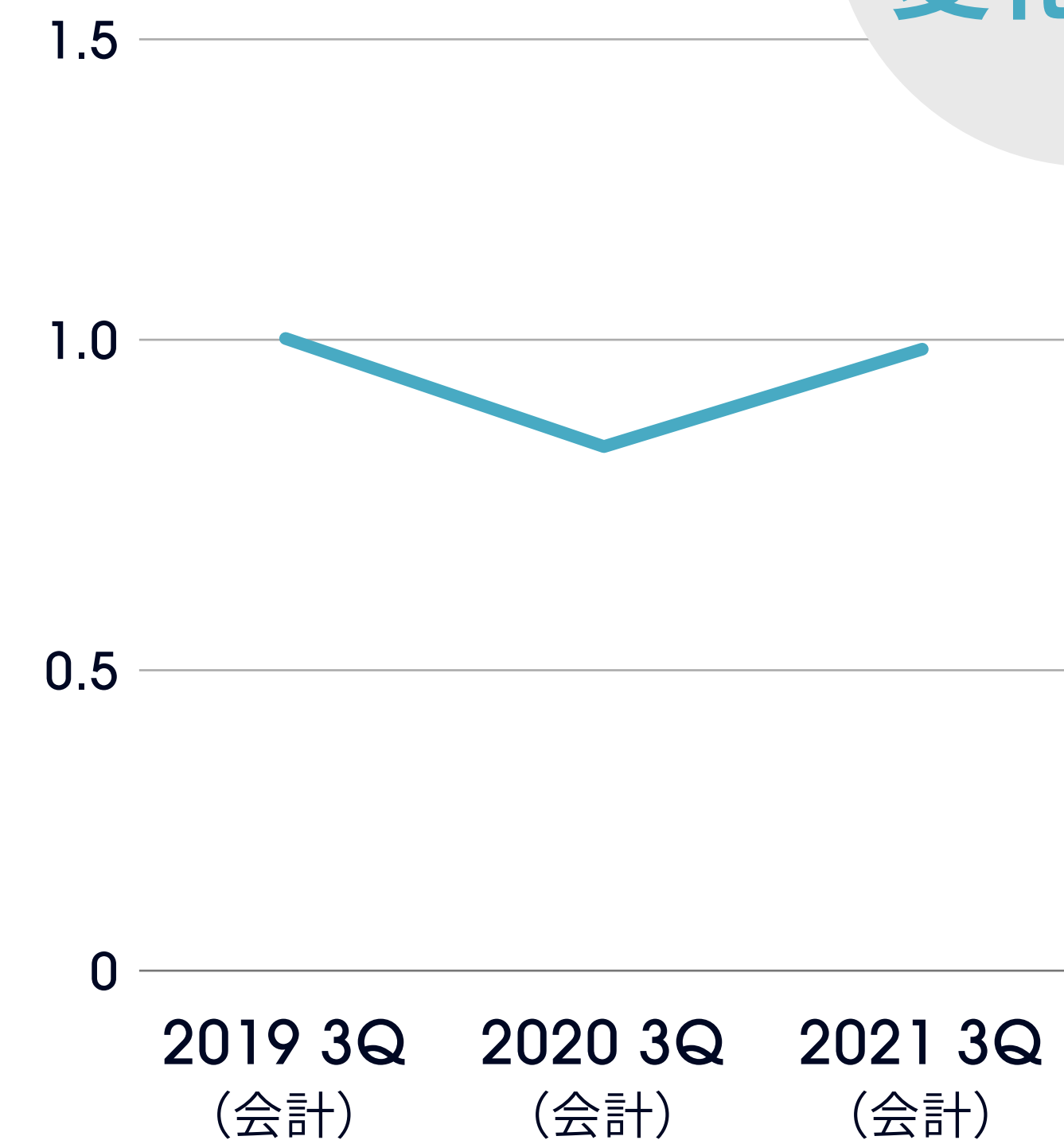


需要に合わせて
少人数利用に
対応した
サイズへ



m^2 あたりの GMVの推移

※2019年度を1とした指数グラフ



m^2 あたりの
単価はほぼ
変化なし

4名以下の少人数利用のGMVは継続して成長しています。当四半期は、女子会・誕生日会での利用、映画鑑賞やスポーツ観戦での利用、会議・セミナーでの利用、テレビ収録・YouTube収録での利用、トレーニング・個別レッスンでの利用など、幅広い利用用途で増加しました。

■ 4名以下利用のGMV

※2018年度第1四半期を1とした指数グラフ



予約時のゲストのメッセージ例

需要増 スポーツ観戦 人数:4名



高校時代の友人と、たこ焼きなどを調理しながらゆっくりスポーツ観戦をしたいと思っています。

すっかり定着 テレビ局の収録 人数:2名



朝の情報番組内の1コーナーにて、和室のある一軒家で撮影を行いたく、予約させていただきました。

急上昇中 推しの誕生日会 人数:2名



推しのアイドルが誕生日を迎えるので、友だちと一緒にケーキを作ってお祝いをする予定です。

東京都以外のエリアのGMVは前四半期比・前年同期比ともに増加しており、当四半期も過去最高となりました。

■ GMV

※2018年度第1四半期を
1とした指数グラフ

東京都以外のエリアのGMV合計 過去最高!

東京都以外の首都圏3県

(神奈川県・千葉県・埼玉県)



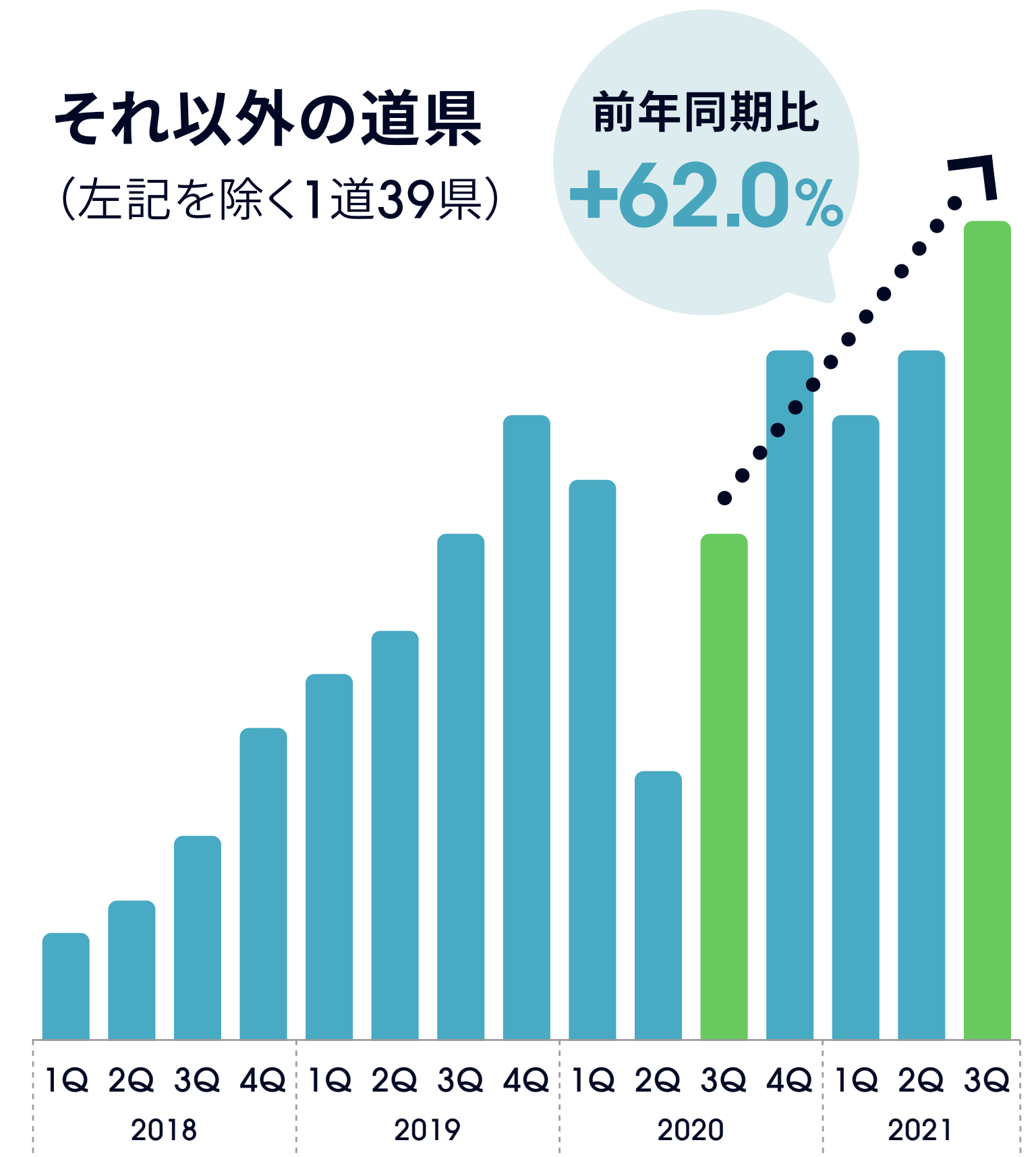
関西3府県

(大阪府・京都府・兵庫県)

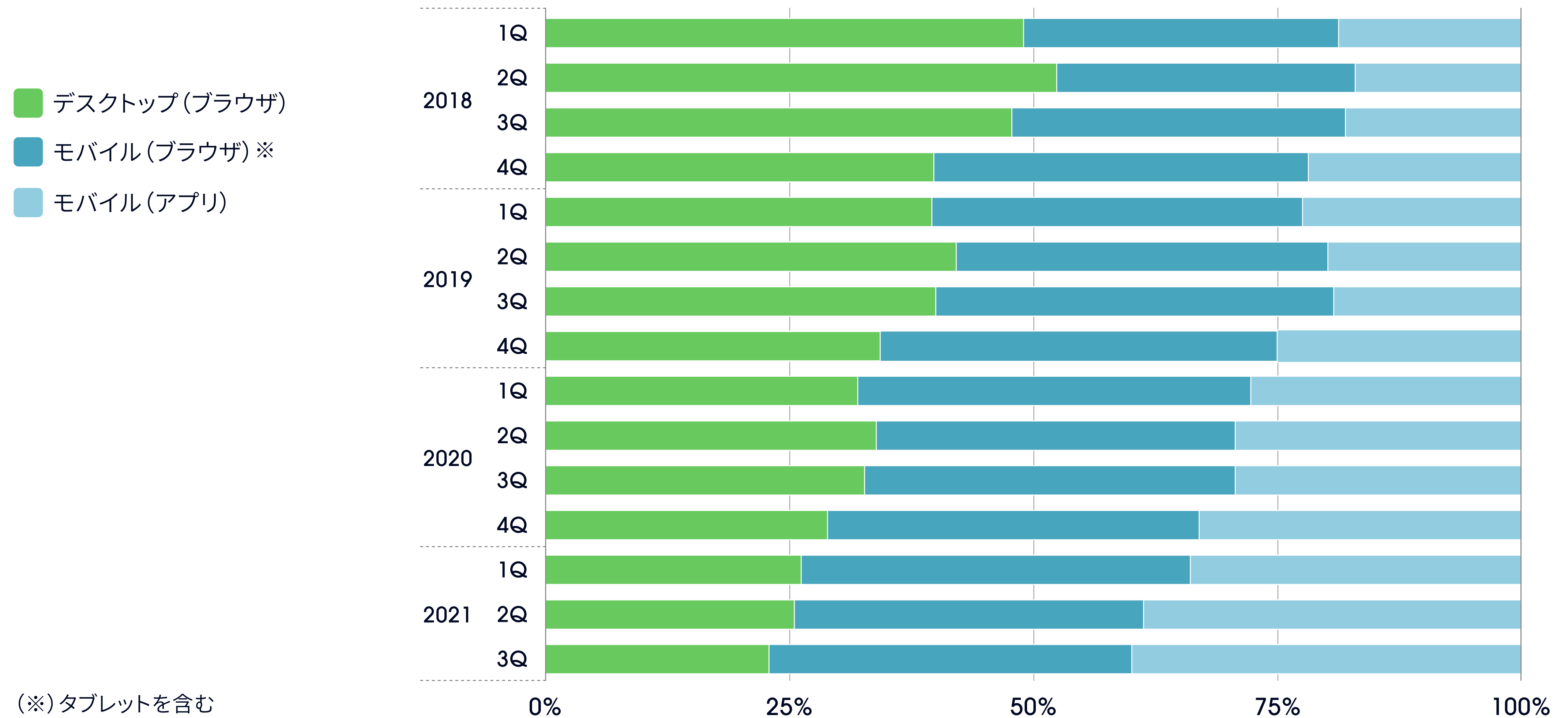


それ以外の道県

(左記を除く1道39県)



ホスト・ゲストにとってより身近なサービスとなるために、モバイル(アプリ)の使い勝手向上に取り組んでいます。
そのため、モバイル(アプリ)での利用比率は継続して増加しています。



スペースを、月に利用された回数によって3つに分類し、それぞれのGMVの構成割合を算出しました。

2021
3Q
(会計)

月21回以上
利用されたスペースによるGMV
29.3%

月11回～20回
利用されたスペースによるGMV
28.2%

月10回以下
利用されたスペースによるGMV
42.5%

月21回以上
利用されたスペース

平均面積
28.4㎡

㎡あたりGMV/月
8,211円

月11回～20回
利用されたスペース

平均面積
28.5㎡

㎡あたりGMV/月
3,704円

月10回以下
利用されたスペース

平均面積
50.3㎡

㎡あたりGMV/月
562円

オンラインイベントの支援は引き続き好調で、同一法人より継続的なご依頼をいただくケースが非常に増えています。

オンライン
イベント支援
**継続的な
ご依頼
多数!**

法人向けソリューション他の上高構成と代表例

2021 3Q 111百万円

イベントプロデュース
81.2%

その他
17.1%

プロモーション支援
1.7%



オイシックス・ラ・大地株式会社 2021年度上期社員総会

オンライン開催の社員総会。社員ファーストで連帯感の生まれるコンテンツを制作。



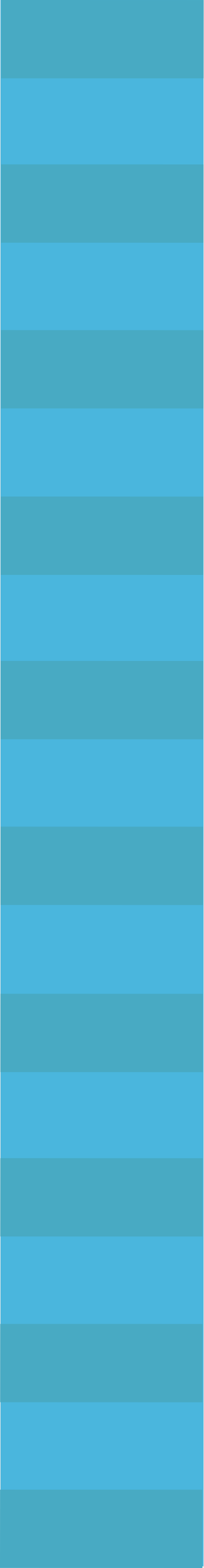
株式会社オプト 2021年上期納会

オンライン開催の納会。双方向性のあるコンテンツを制作、高い社員満足度を得る。



アサヒビール株式会社 「ビアリー」プロモーション

新商品「ビアリー」の体験施策として、全国のスペースに冷やしたビアリーを用意、ゲストにその場で楽しんでいただくサンプリングを実施。



会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

シェアスペース利用時に生じたトラブルについて、チャットシステムを用いて弁護士が和解あっせんするサービスを、損害保険ジャパン株式会社、第一東京弁護士会と共同で開始しました。本サービスは、以前より取り組みを進めているODR※の社会実装の一環となります。

より安心・安全なプラットフォームへ

当事者でのトラブルの解決が困難な際は

チャットで 弁護士が紛争解決！※

(※) ゲスト・ホストの双方が弁護士による紛争解決を希望した場合

ゲスト・ホストの
費用負担
なし

チャットだから
場所・時間
問わず
紛争解決

(※) Online Dispute Resolution: オンライン紛争解決



ゲスト

トラブル発生！
話し合いを続けているけれど
なかなか解決しない・・・



ホスト

いままで

チャットで弁護士が和解あっせん

これから



ゲスト

弁護士が中立の立場で
紛争解決してくれるので、
迅速で納得感のある
解決ができた！



ホスト

動画撮影場所としてのさらなる認知拡大と当社ビジョンの実現に近づくための取り組みとして、クリエイタープロダクションであるBitStar社と提携し、所属クリエイターに対してシェアスペースの特別価格での提供や撮影機材提供などの支援を行っています。

自身で撮影・出演・編集などを行う
クリエイターにとって
撮影スペースの確保は**超重要!**
だけど**許可取りが必要**だったり
費用がかさんだりと
場所探しには悩みがつきもの...



BitStar所属クリエイター
(約200組)

動画撮影の
スペースなら
おまかせ!

スペースマーケットによる支援



- 動画のコンセプトに適するスペース探し、特別価格での提供
- 獲得したい想定視聴者層を狙った企画立案
- 撮影・編集などの技術・知識の提供、相談窓口の設定
- 法人と連携したコラボスペース制作や企業案件獲得支援
- スタジオの定期利用、所有スペースのマネタイズ支援

動画撮影場所としての
さらなる**認知拡大**と
当社**ビジョンの実現**へ!

実際のスペース利用事例:JJコンビ (BitStar所属)



会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

すでに開示している業績予想のうち、「黒字」としていた営業利益の数値を開示しました。

大規模なパーティー・イベント等大人数利用の需要の見通しは不透明ですが、
**コロナ禍でも変わらないニーズ、コロナ禍ならではのニーズに対応した
 少人数利用のGMV**を伸ばすことで、下記の業績を達成していきます。

GMV (プラットフォーム)

3,200百万円

YonY +47.2%

変更なし

売上高 (連結)

1,207百万円

(参考) YonY +50.0%

変更なし

営業利益 (連結)

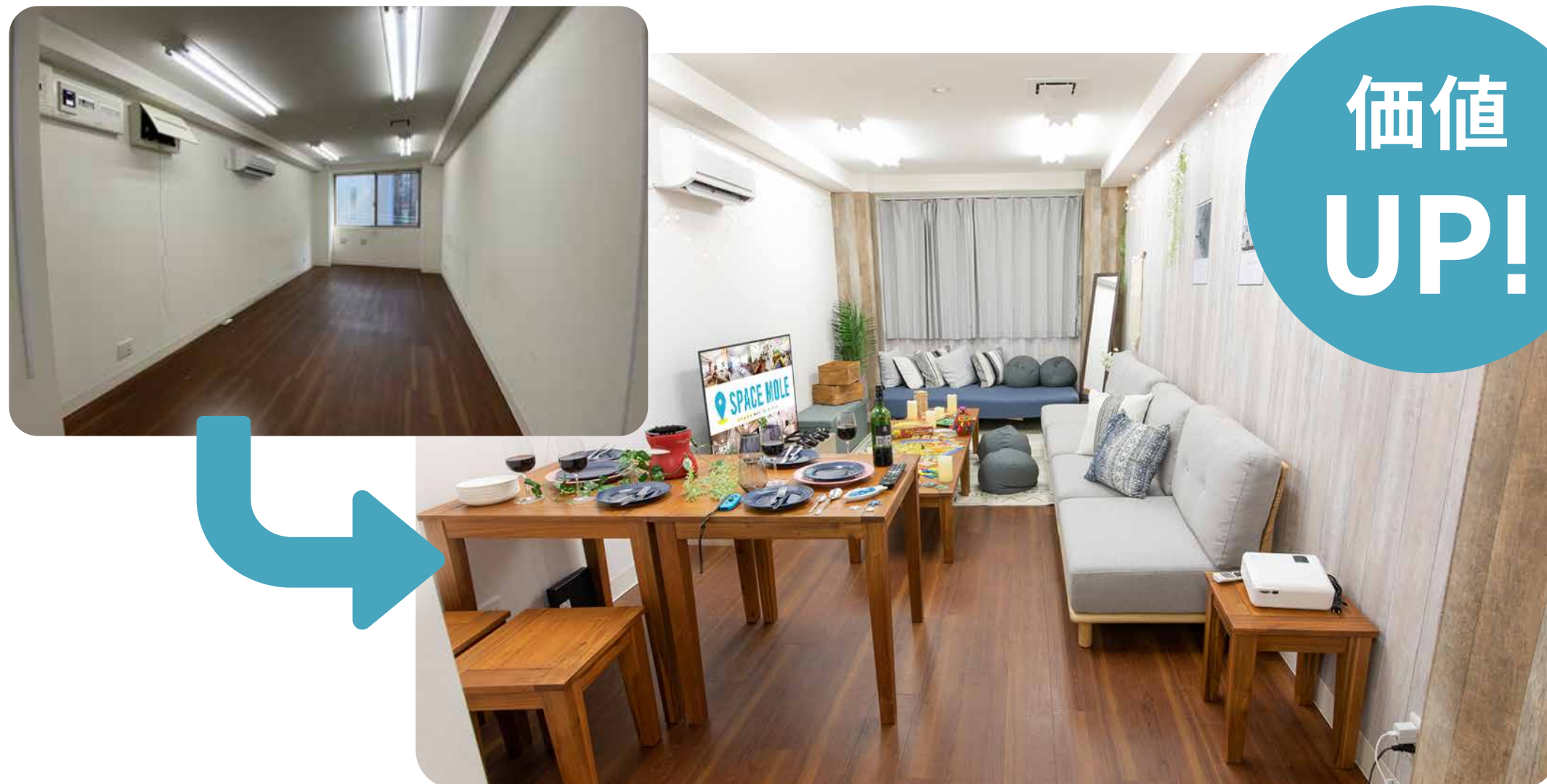
36百万円

前年 ▲127百万円

新規開示

スペースマーケットグループは、スペースシェアによって不動産に新しい価値を生み出し、持続可能な都市・人間居住・消費生産形態への貢献を推進します。

スペースシェアで不動産に新しい価値を創出



11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



居住の用途のみであった場所をシェアスペースとすることで、多くの人にさまざまな用途で活用されるようになりました。シェアスペースを数多く提供することで、住み続けられるまちづくりに貢献し、すでにある不動産を活用することで、つくる責任つかう責任に貢献します。

**スペースマーケットはこれからも
新たなスペース利用の可能性を創造、
スペースシェアのモデルを確立していきます。**

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。

