

2017年7月期 第2四半期 決算説明資料

2017年3月10日



株式会社シーアールイー

東証一部 証券コード3458 (不動産業)

目次

● 2017年7月期第2四半期（累計） 決算概要	P.2
● 物流不動産市場	P.7
● シーアールイーについて	P.11
● 株主還元	P.24
● 業績予想および主な施策	P.27
● APPENDIX	P.32

2017年7月期第2四半期（累計） 決算概要

2017年7月期 第2四半期（累計）決算概要 連結PL（全体）

- 売上高はストックビジネスを中心に順調に推移
- 利益が第2四半期累計の計画を上回っている主要因は下期への販管費の期ズレ
- 開発物件の売却は第4四半期を予定
- 特別利益として営業所移転に伴う引当金戻入益76百万円を計上

（単位：百万円）

	2016年7月期 第2四半期累計 実績	2017年7月期 第2四半期累計 実績	増減率 (%)	2017年7月期 第2四半期累計 計画 (1月31日修正)	計画比 (%)	2017年7月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	7,662	7,937	3.6%	7,880	100.7%	45,750	17.4%
売上総利益	1,439	1,427	△0.8%	—	—	—	—
営業利益	397	269	△32.2%	190	142.0%	4,470	6.0%
経常利益	307	176	△42.7%	90	195.6%	4,140	4.3%
四半期/ 当期純利益	57	186	223.7%	120	155.7%	2,500	7.5%
1株当たり 四半期/ 当期純利益 (EPS)	5.01円	15.67円	212.8%	10.08円	155.5%	211.00円	7.4%

注）2016年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期／当期純利益を算定しております。

2017年7月期 第2四半期（累計）決算概要 連結PL（セグメント別）

- 不動産管理事業 : 資産活用の建設工事・手数料収入が好調
- 物流投資事業 : ロジスクエア久喜Ⅱ 竣工、今期竣工予定の残り3物件の建設は順調
- アセットマネジメント事業 : 前年同期にはスポット収入があったため、減収減益
CREロジスティクスファンド投資法人の運用報酬の積み上がりは順調

(単位：百万円)

	2016年7月期 第2四半期累計 実績	2017年7月期 第2四半期累計 実績	増減率 (%)	2017年7月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	7,662	7,937	3.6%	45,750	17.4%
不動産管理事業	7,502	7,821	4.3%	16,200	48.3%
物流投資事業	0	3	—	27,920	0.0%
アセットマネジメント事業	160	113	△29.2%	1,630	7.0%
営業利益	397	269	△32.2%	4,470	6.0%
不動産管理事業	701	688	△1.8%	1,610	42.8%
物流投資事業	△50	△78	—	3,520	—
アセットマネジメント事業	86	21	△74.9%	210	10.3%
その他事業	△3	—	—	—	—
調整額	△336	△362	—	△870	—

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

2017年7月期 第2四半期（累計）決算概要 連結BS

- 前期竣工、売却済みのロジスクエア久喜・羽生の工事代金支払いにより買掛金及び現預金が減少
- 今期竣工予定物件の建設が順調に進捗し、仕掛販売用不動産は増加
- 順調な四半期利益計上で純資産は増加

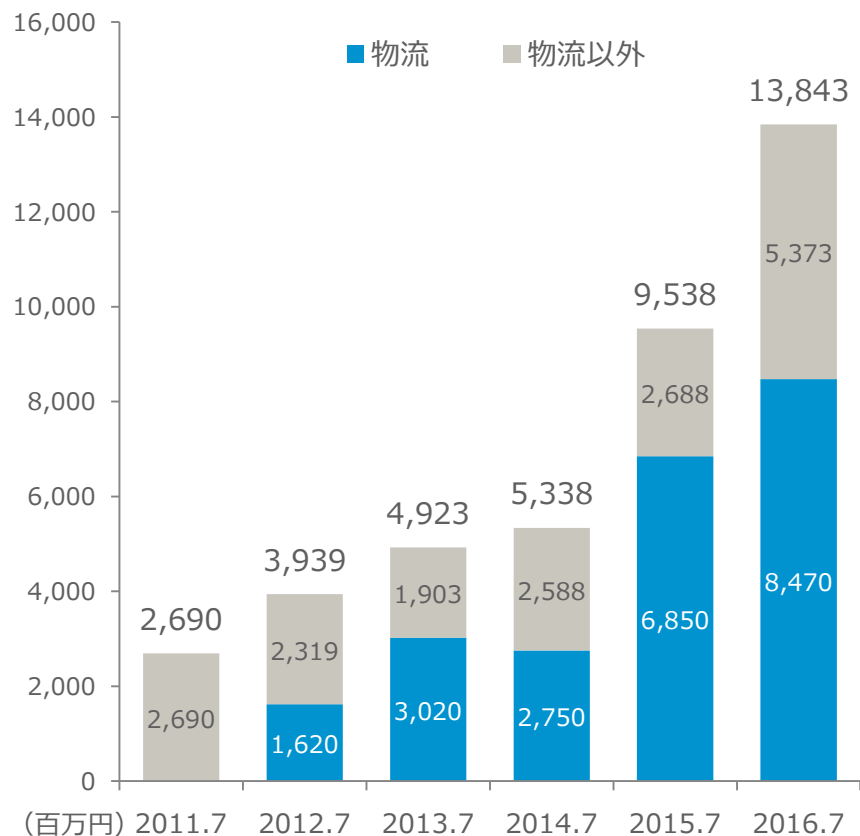
(単位：百万円)

	2016年 7月末	2017年 1月末	増減		2016年 7月末	2017年 1月末	増減
資産	37,454	33,696	△3,758	負債	26,079	22,209	△3,869
流動資産	26,930	22,690	△4,239	流動負債	7,635	6,283	△1,352
(主な内訳)				(主な内訳)			
現預金	14,211	8,272	△5,939	短期借入金等※1	798	3,646	2,848
売掛金	284	215	△68	買掛金	3,437	907	△2,529
販売用不動産	1,214	1,347	133	固定負債	18,443	15,925	△2,517
仕掛販売用不動産	10,127	11,963	1,835	(主な内訳)			
固定資産	10,524	11,005	480	長期借入金等※2	13,045	10,416	△2,629
(主な内訳)				受入敷金保証金	4,448	4,557	109
有形固定資産	3,699	3,874	174	純資産	11,375	11,486	111
無形固定資産	187	161	△25	資本金	1,586	1,613	27
投資その他の資産	6,637	6,969	331	資本剰余金	3,175	3,202	27
(内、敷金及び保証金)	(4,099)	(4,146)	47	利益剰余金	6,615	6,672	56
資産計	37,454	33,696	△3,758	負債・純資産計	37,454	33,696	△3,758

※1 短期借入金等 = 短期借入金 + 1年内返済予定の長期借入金 + 1年内償還予定の社債

※2 長期借入金等 = 社債 + 長期借入金

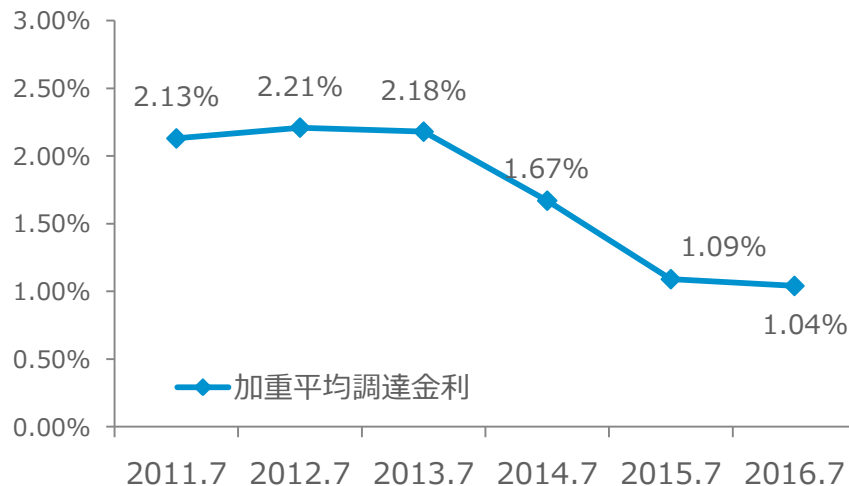
借入残高の推移 (連結)



(件)	2011.7	2012.7	2013.7	2014.7	2015.7	2016.7
調達先	3	5	6	5	9	15

注) 2015.7期より連結

加重平均調達金利の推移 (連結)



注) 2015.7期より連結

主要指標状況 (連結)

	2015年7月末	2016年7月末
D/ELシオ (倍) ※1	1.07	1.22
ネットD/ELシオ (倍) ※2	0.19	△0.03
自己資本比率	33.0%	30.4%

※1 D/ELシオ = 有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) / 自己資本

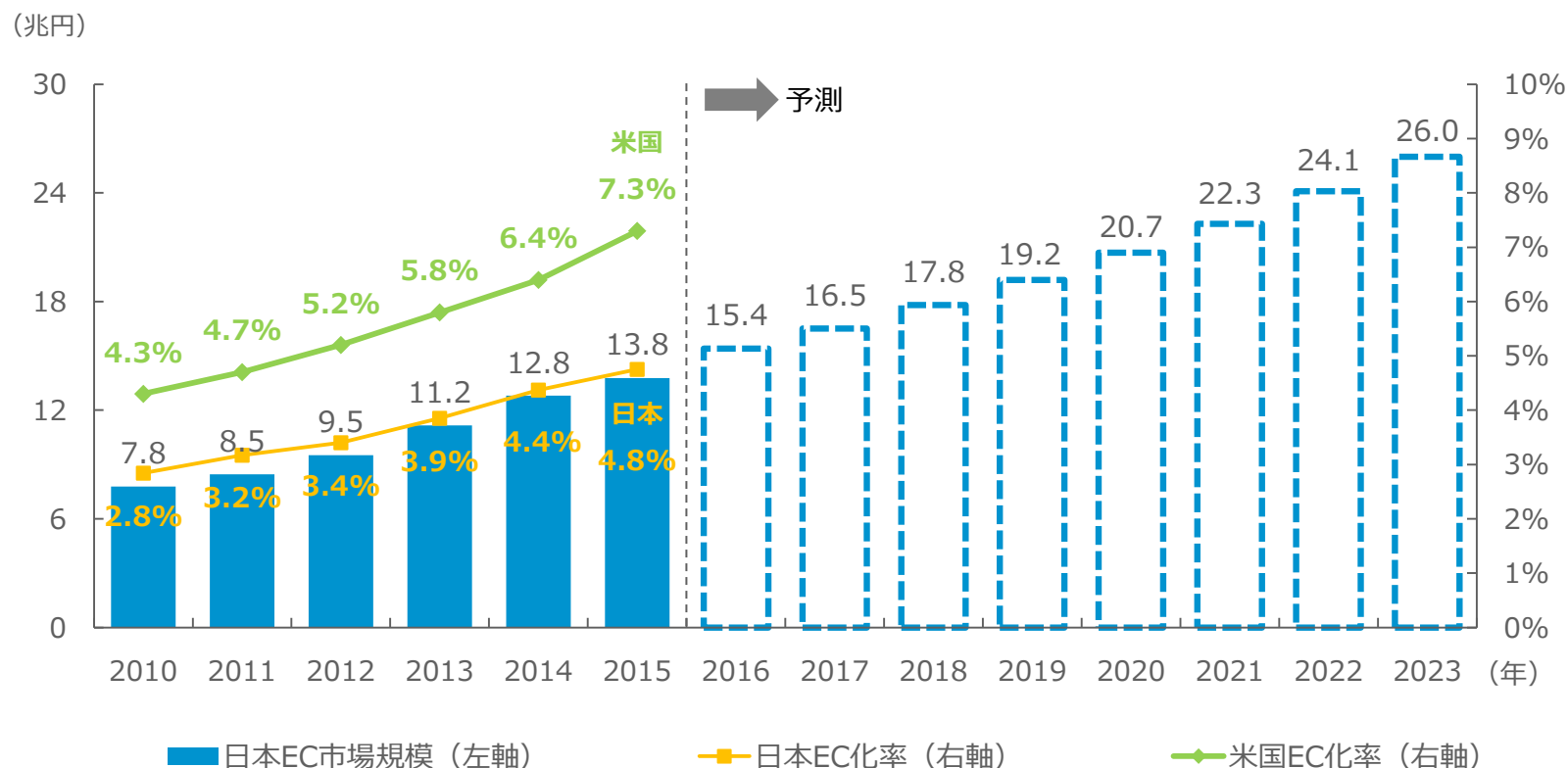
※2 ネットD/ELシオ = {有利子負債 (短期借入金等 + 長期借入金等) - 現金} / 自己資本

物流不動産市場

EC（電子商取引）市場の拡大

- スマートフォンの普及により場所・時間を問わず商品を購入することが可能となり、EC市場規模は年々拡大。
- 我が国のEC化率※1は他の先進諸国と比べて低く、上昇余地は大きい。

国内BtoC EC市場規模推移と予測

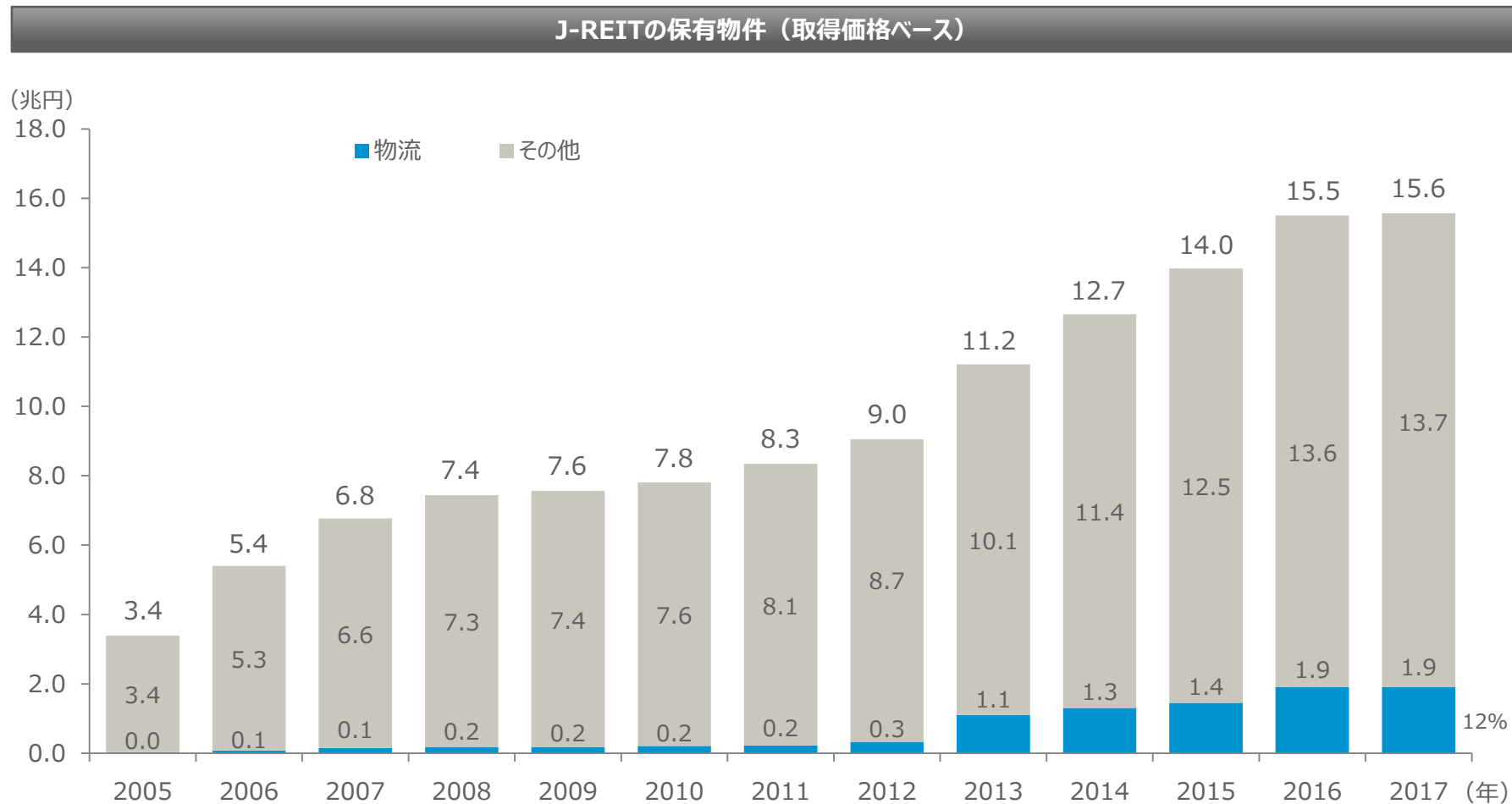


出所： BtoC-ECにおける市場規模と日本EC化率は経済産業省、2016年以降は野村総合研究所の予測値、米国EC化率はUnited States Census Bureauより当社作成

※1 全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合。BtoC-ECにおけるEC化率は、物販系分野における値を指す。

不動産金融市場からの物流不動産需要は引き続き好調

- 2013年以降、J-REITの保有物件として物流は高い成長を見せ、投資家からの需要は引き続き底堅いと思われる。



出所：ARES J-REIT Databook より当社作成

注) 2017年は1月末時点。J-REITの保有物件（不動産、不動産信託受益権等）の取得価格を記載。匿名組合出資持分および優先出資証券は、J-REITのホームページで保有物件として扱われている場合に限り、集計対象。海外不動産保有法人を通じて保有する物件を含む。

高速道路の延伸

- 環状道路の整備により、沿線に物流施設や工場が立地するなど、民間の投資を喚起。
- 運送時間の短縮や物流の効率化等により企業進出が加速、雇用促進など、地域の発展に寄与することが期待される。

物流ネットワークと企業立地



シーアールイーについて

シーアールイーの物流不動産業界における独自性

当社グループの独自性

当社

国内不動産会社系

外資系

出自

- 物流不動産の管理事業（マスターリース、プロパティ・マネジメント事業）
- オフィスや住宅など物流不動産以外のアセットの開発、運営、管理等
- 物流不動産に特化した開発、運営、管理が多い

事業領域

- 不動産管理事業（ML/PM）から開発、リーシング、ファンド事業（AM）まで広範に渡る
- 開発とファンド事業（AM）が先行
- 対象物件は、小規模から大規模物件まで幅広い規模を取り扱う
- 対象物件は、大規模物件が中心
- 開発とファンド事業（AM）が先行
- 対象物件は、大規模物件が中心

特徴・強み

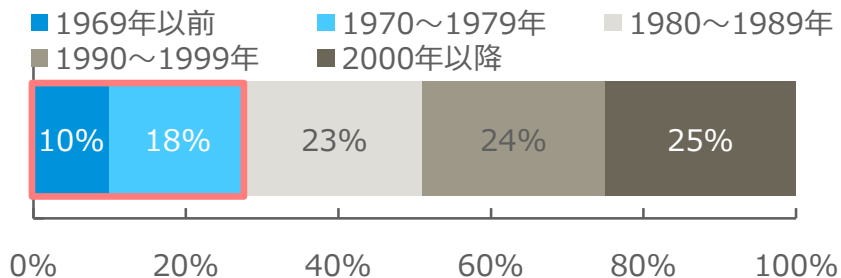
- 不動産管理事業で培った広範なネットワークを用地取得からリーシングに至るバリューチェーンに活用
- 開発用地仕入れや建設に係る豊富な資金力（総合不動産会社としての調達力）
- 開発用地仕入れや建設に係る豊富な資金力（但し、多くはファンド調達が主流であり市場動向の影響を受ける）
- 潜在的に巨大な物流不動産市場におけるストックビジネスへの需要取り込み
- 商業施設やオフィスの運営・リーシングで構築された顧客ネットワークの活用
- グローバルに事業展開する大手物流事業者とのリレーション

物流不動産市場という広大なビジネスフィールドで確固たるポジションの確立を目指す

- 潜在的に膨大なニーズを抱え、相対的に競合の少ない物流不動産市場において確固たるポジションの確立を目指します

東京都市圏全体の物流施設建設年代別の割合

- 東京都市圏でも30年以上の築年を経過したストックが膨大に存在
- 今後、建替や再活用のニーズが顕在化



出所：東京都市圏交通計画協議会

注：東京都市圏は東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県中南部、栃木県南部、群馬県南部

物流施設の主なプレイヤーの違い

	小型～中型	大型
開発		
リーシング		ラサール不動産投資顧問
PM	CBRE	GLP, プロロジス
ML	CRE	

出所：当社作成

他のアセットタイプとの比較

- 他と比べ、物流施設は管理会社が重要となるアセットタイプ

	物流施設	商業施設	オフィス	住宅
物件のタイプ	オペレーショナルアセット		ノンオペレーショナルアセット	
賃料変動率	低	高	高	低
賃料	固定	固定/売上変動	固定	固定
契約期間/形態	5~20年 定期賃貸借	10~30年 定期賃貸借	2年 普通借家	2年 普通借家
運営難易度	中～高	中～高	低	低
PM会社数	少	多	多	多
仲介会社数	極少	多	多	多

出所：三菱UFJ信託銀行「アセットタイプ別不動産について」2016年5月号/一部当社作成

物流不動産に関するバリューチェーンの全てを捕捉



物流施設の規模別機能とシーアールイーの事業領域

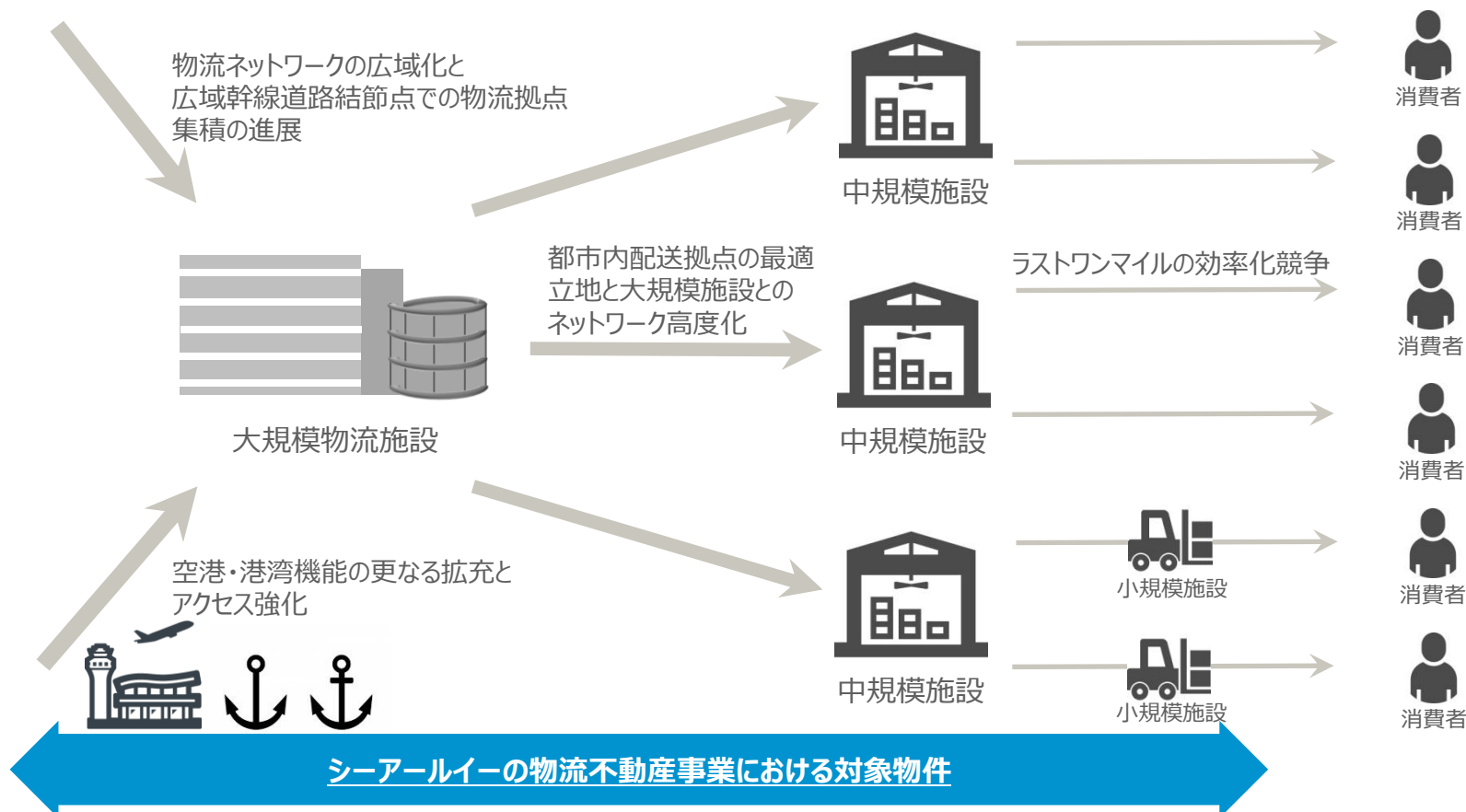
階層構造化された物流ネットワークにおける規模別物流施設の機能イメージ

大規模物流施設

- 空港・港湾等の物流ハブ機能と高速道路網の交通結節点への近接性に優れた広域配送・保管・流通加工拠点

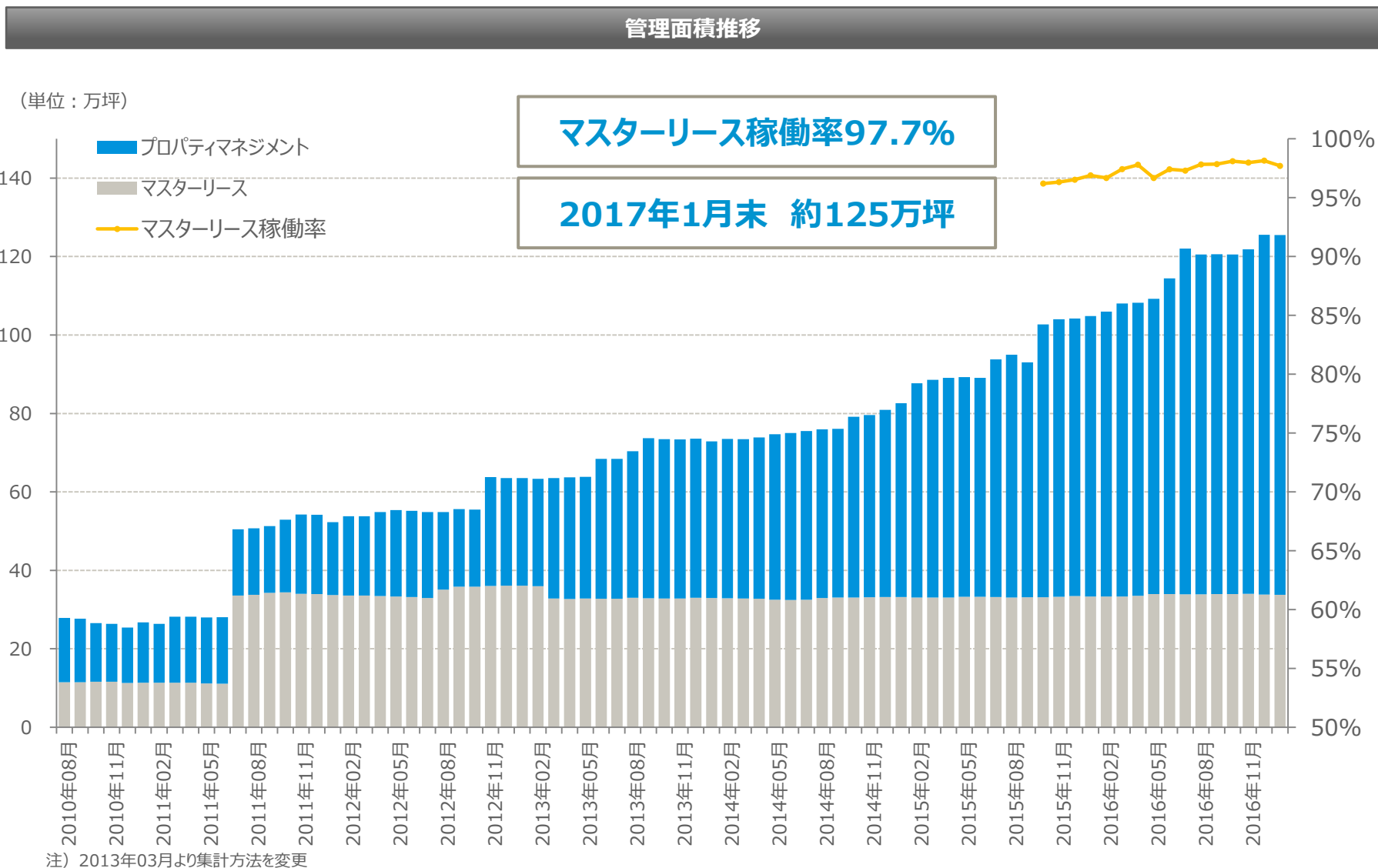
中小規模物流施設

- 消費地により近く、多頻度配送・納期短縮化に対応できる配送拠点
- 保管・荷合わせ拠点
- 事業の守秘性から自社専用施設としての利用ニーズ等



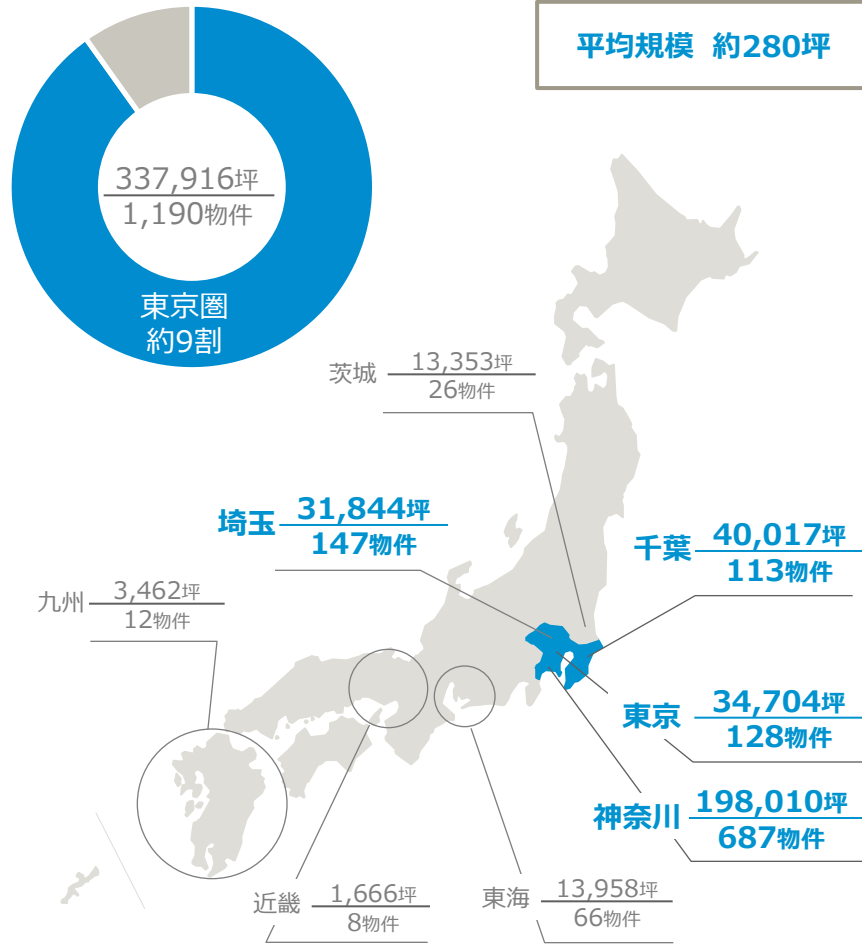
不動産管理事業 管理面積の推移

■ マスターリースは96%以上の稼働率を維持

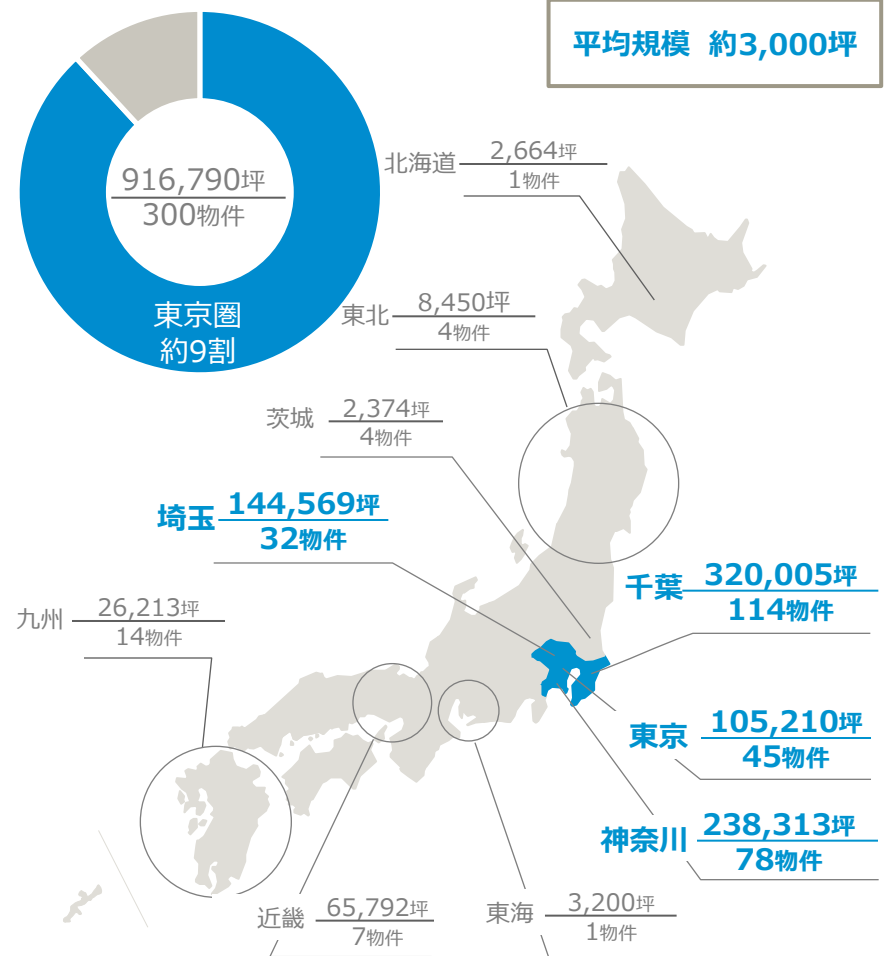


不動産管理事業 管理面積（エリア別）

マスターリース管理状況



プロパティマネジメント管理状況



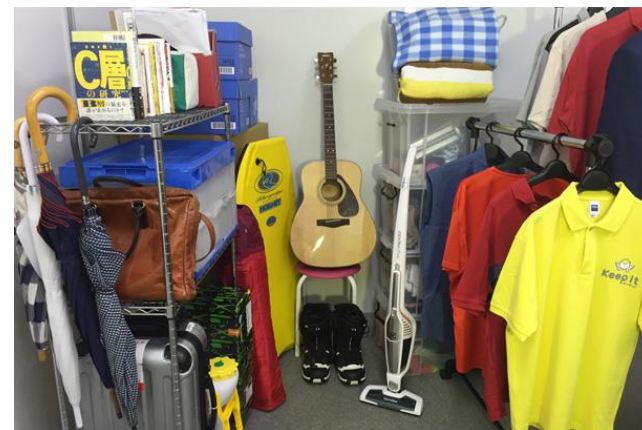
※2017年1月末現在
注) 東京圏は埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県

管理面積
管理物件数

共同出資



日本パーソナルストレージ (株) 設立

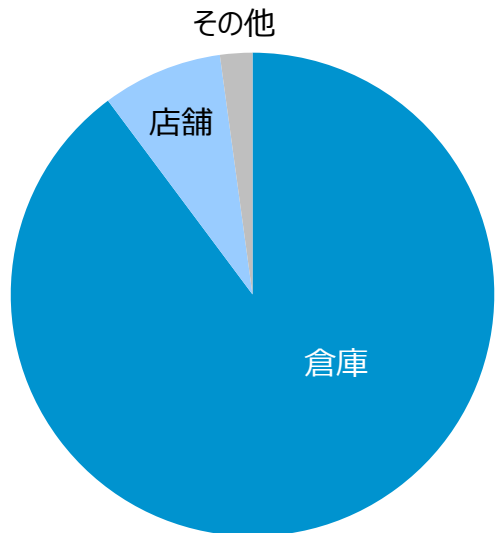


プロパティマネジメントの顧客層

- 主にJ-REIT等のファンドが所有する物件の管理を受託

主な顧客

アセット構成



※2017年1月末現在、管理面積ベース

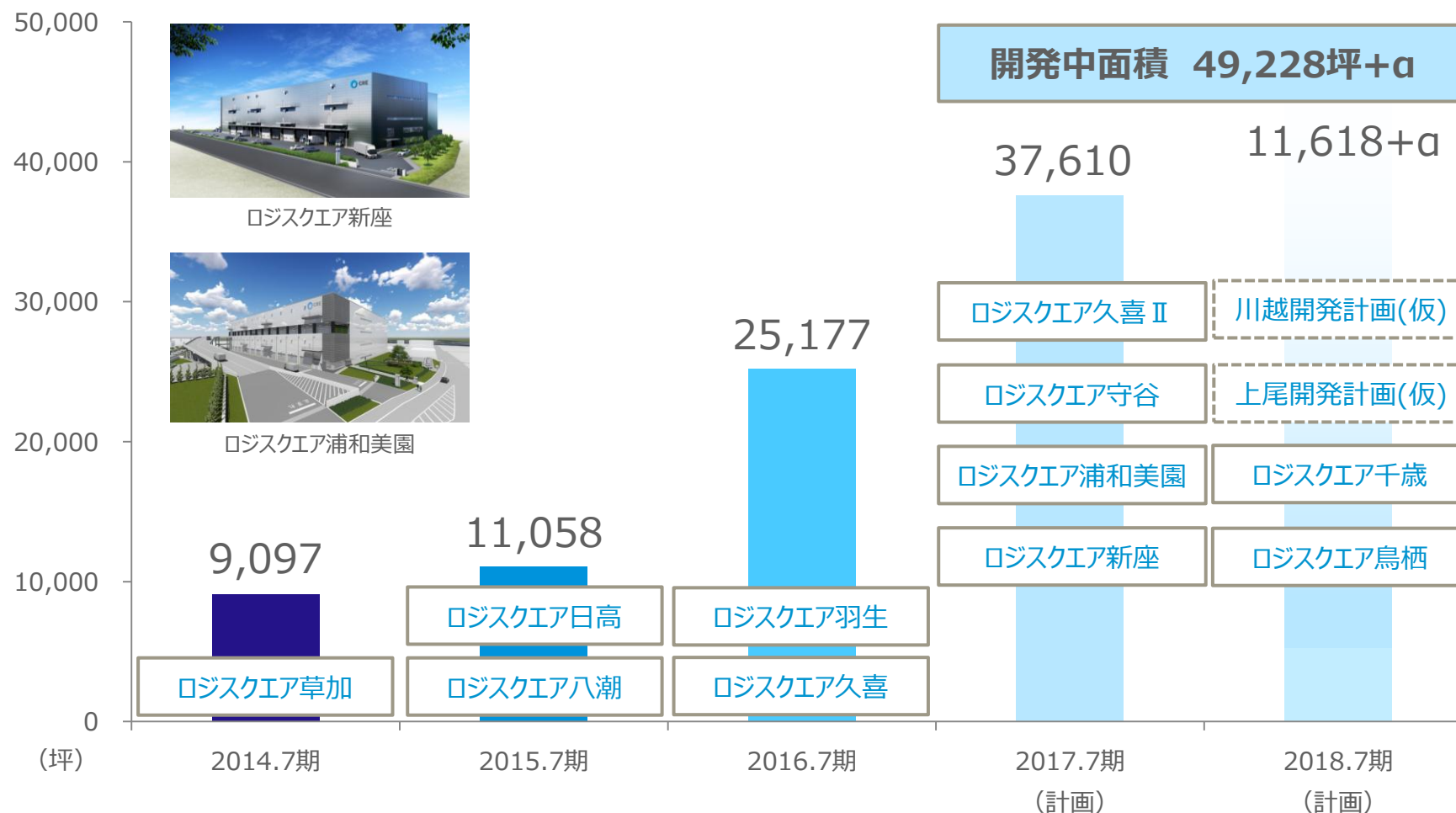
主な顧客

- ・ケネディクス不動産投資顧問(株)
- ・ジャパン・シニアリビング・パートナーズ(株)
- ・ジャパン・リート・アドバイザーズ(株)
- ・スターアジア投資顧問(株)
- ・ラサールREITアドバイザーズ(株)
- ・三井物産ロジスティクス・パートナーズ(株)
- ・東急不動産キャピタル・マネジメント(株)
- ・ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)
- ・三井物産リアルティ・マネジメント(株)
- ・e-Shang Redwood (ESR) (旧レッドウッド・グループ・ジャパン)
- ・ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント(株)
- ・UIGアセットマネジメント(株)
- ・公共投資顧問(株)
- ・住商リアルティ・マネジメント(株)
- ・三菱地所投資顧問(株)
- ・メットライフアセットマネジメント(株)
- ・(株)LCパートナーズ
- ・ケネディクス(株)
- ・ラサール不動産投資顧問(株)
- ・東西アセット・マネジメント(株)
- ・三菱地所(株)
- ・住友商事(株)
- ・PGIMリアルエステート・ジャパン(株)、等

(敬称略、順不同)

物流投資事業 開発面積の推移

開発面積推移

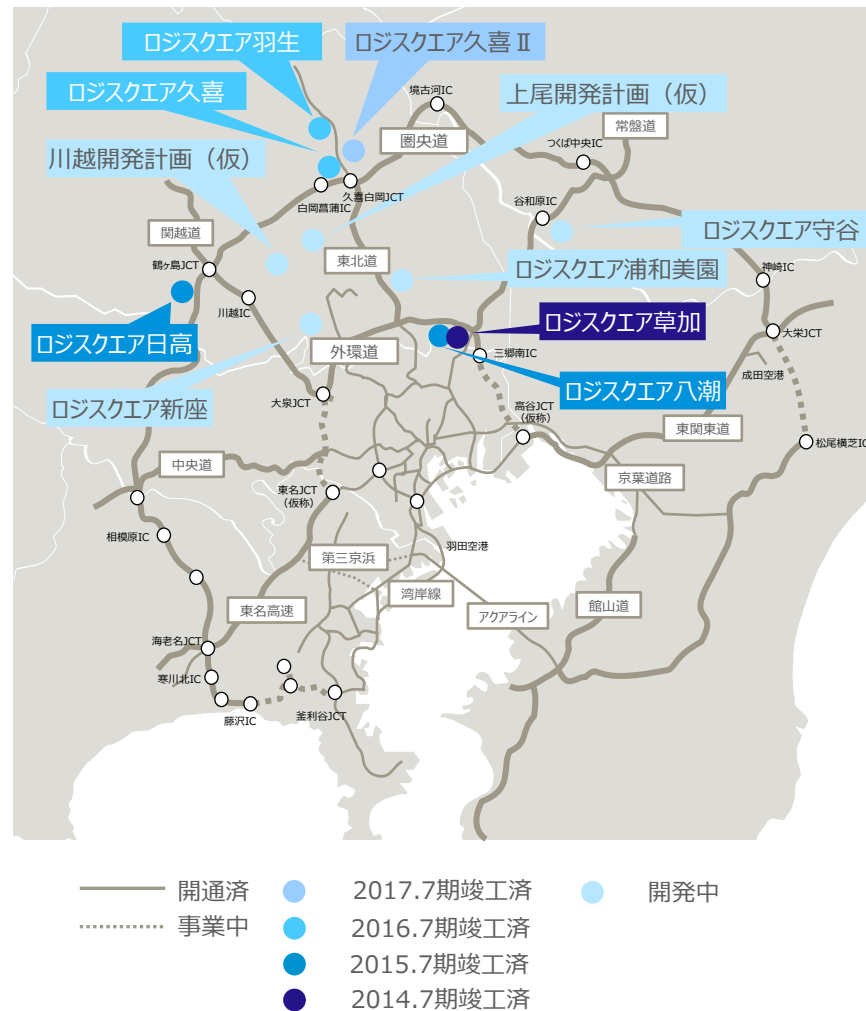


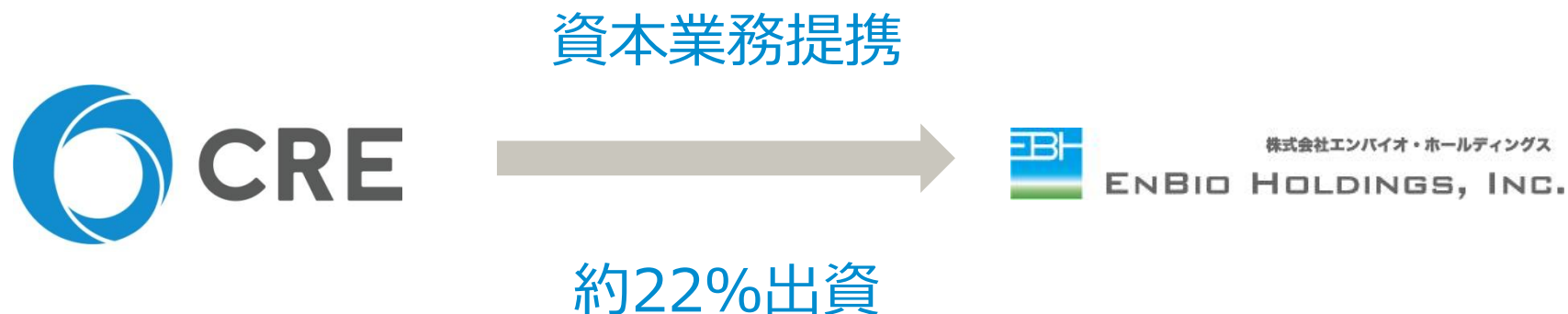
物流投資事業 開発案件の紹介

開発プロジェクト

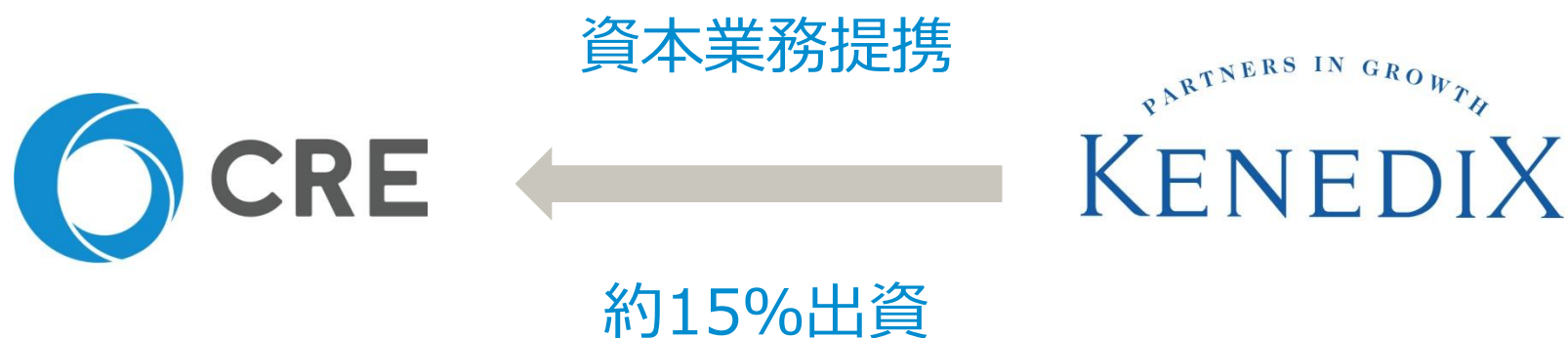
プロジェクト名	延床面積 (坪)	竣工年度				
		2014.7	2015.7	2016.7	2017.7	2018.7
ロジスクエア草加	9,097	竣工				
ロジスクエア八潮	5,776	竣工				
ロジスクエア日高	5,282		竣工			
ロジスクエア久喜	13,423			竣工		
ロジスクエア羽生	11,754			竣工		
ロジスクエア久喜Ⅱ	3,609				竣工	
ロジスクエア新座	7,824				竣工予定	
ロジスクエア浦和美園	15,825				竣工予定	
ロジスクエア守谷	10,352				竣工予定	
ロジスクエア鳥栖	5,300					
川越開発計画 (仮)	未定				竣工予定	
上尾開発計画 (仮)	未定					未定
ロジスクエア千歳	6,318					未定
合計	94,560				竣工予定	

高い利便性を有する立地





土壌浄化コストを適切に設定することにより
工場跡地等での開発を推進

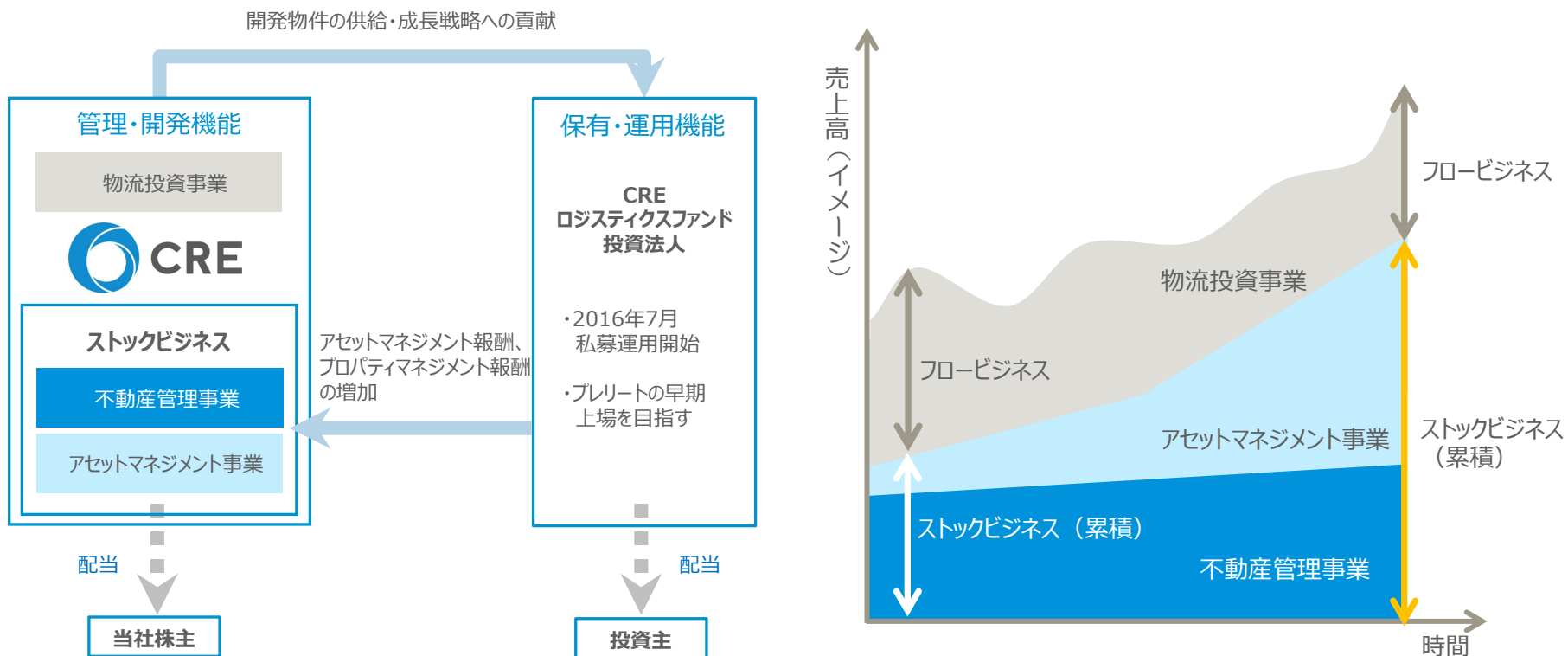


物流REITの早期上場と持続的成長を目指す

J-REIT構想

- 管理・開発機能と保有・運用機能を切り分け、物流不動産のオペレーション・開発収入は当社株主へ、賃料収入は投資主へ配当
- アセットマネジメント報酬、プロパティマネジメント報酬の増加により、ストックビジネスのオーガニックグロースの成長率を高める

CREロジスティクスファンド投資法人 J-REIT構想



株主還元

株主還元

1株当たり配当金

2017年7月期通期（連結）予想

20円 / 株

- 2016年11月1日付で実施した普通株式1株につき2株の株式分割を考慮し、2016年7月期の期初に当該株式分割が行われたと仮定すると、2016年7月期実績より実質20円の増配（前期比2倍）

株主優待制度の新設



▲デザインイメージ

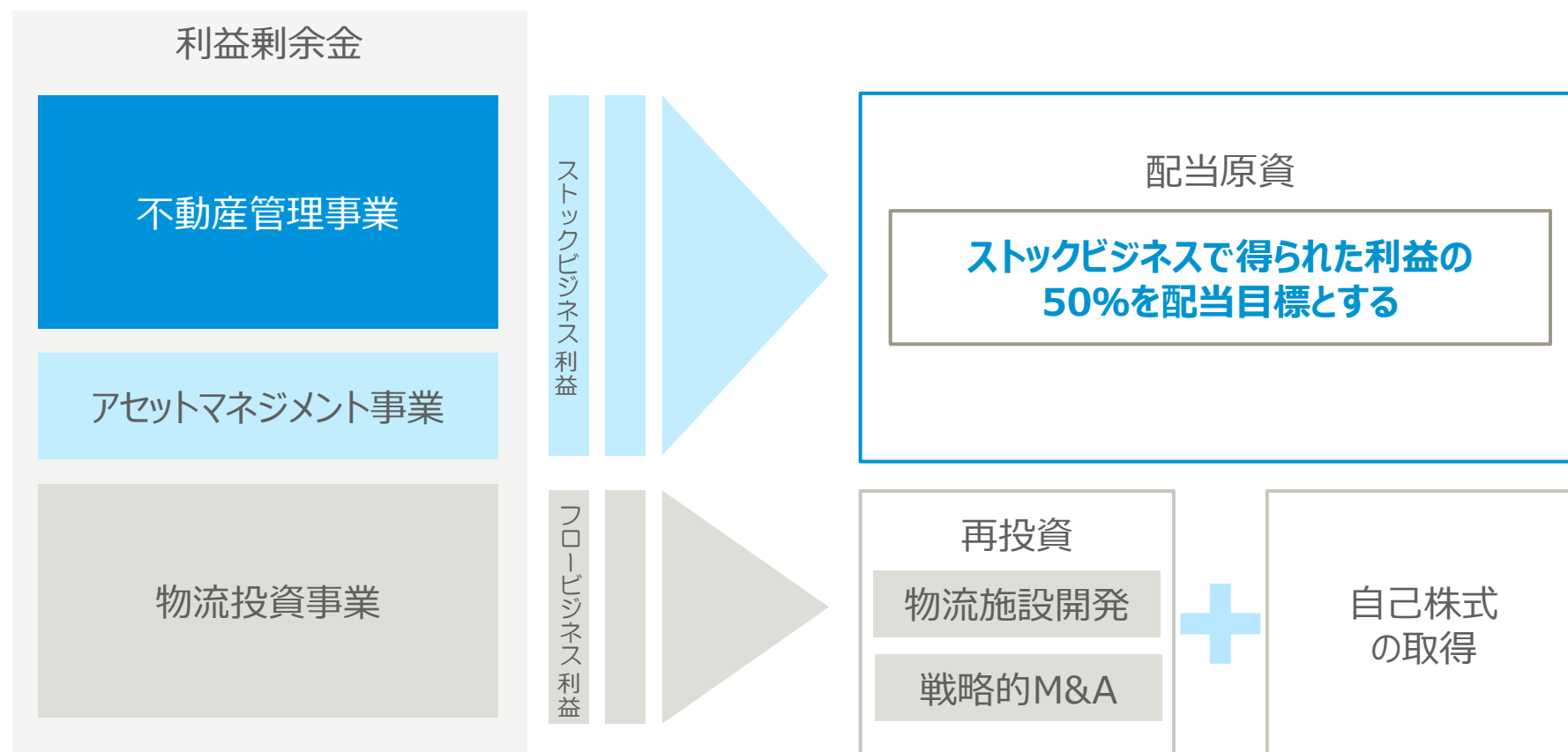
- 年2回実施
(QUOカード 500円×2回 = 1,000円)

権利確定月	7月末日、1月末日
株主優待の内容	100株（1単位）以上 QUOカード（クオカード） 500円分

ストックビジネスの成長に応じた株主還元の実施

- スtockビジネスで得られた利益剰余金を配当原資とし、継続的な成長により、継続的な増配を目指します。
- フロービジネスで得られた利益剰余金は、物流施設開発やStockビジネス強化のためのM&A等への再投資と、自己株式取得等に活用します。

資本戦略



業績予想および主な施策

2017年7月期 通期業績予想（修正なし）

（単位：百万円）

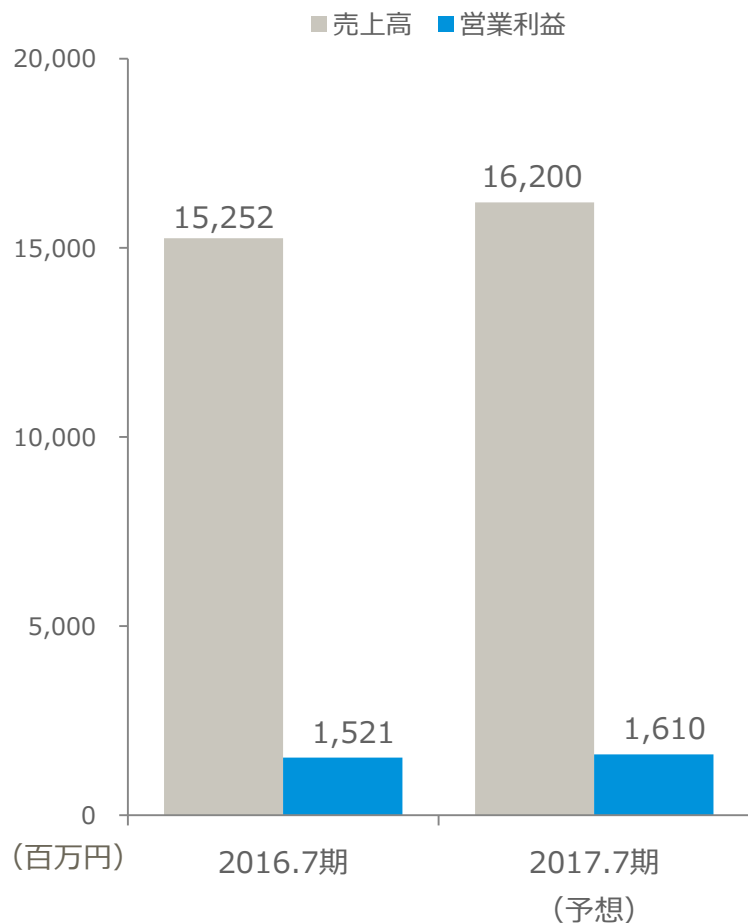
	2016年7月期 通期（連結） 実績	2017年7月期 通期（連結） 予想	増減	
			金額	%
売上高	33,842	45,750	11,907	35.2%
不動産管理事業	15,252	16,200	947	6.2%
物流投資事業	17,533	27,920	10,386	59.2%
アセットマネジメント事業	1,056	1,630	573	54.3%
営業利益	4,386	4,470	83	1.9%
不動産管理事業	1,521	1,610	88	5.8%
物流投資事業	3,514	3,520	5	0.2%
アセットマネジメント事業	216	210	△6	△3.2%
その他事業	△3	—	—	—
消去他	△863	△870	△6	—
経常利益	4,123	4,140	16	0.4%
当期純利益	2,307	2,500	192	8.4%
1株当たり当期純利益（EPS）	198.42円	211.00円	12.58円	6.3%
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	0円	0.0%
自己資本利益率（ROE）	22.7%	19.8%	—	△2.9p

注）1. セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記 2. 2016年7月期（実績）の1株当たり配当金は、株式分割前の発行済株式数（自己株式を除く）により算定

主な施策 — 不動産管理事業

不動産管理事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記



不動産管理事業施策

1 安定収益の維持・拡大

- 稼働率の維持
- 管理面積の拡大
- 大阪・福岡エリアの強化

2 不動産所有者への資産活用の推進

- 相続対策の提案
- 老朽化物件の建替え提案

3 新規顧客の開拓

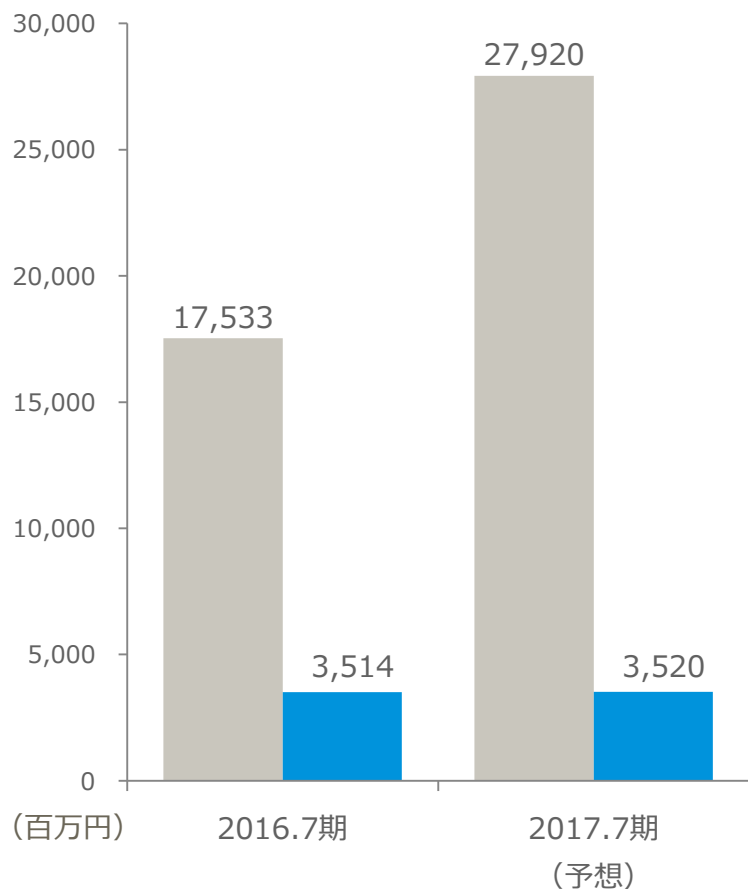
- セルフストレージ事業の展開によるBtoCへのアプローチ
⇒パルマとの共同出資で日本パーソナルストレージ(株)を設立
- CRE戦略コンサルティングの提供

主な施策 — 物流投資事業

物流投資事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

■ 売上高 ■ 営業利益



※予想数値は当社投資基準をもとに作成。今後のキャップレート、家賃、原価によって変動する可能性あり。

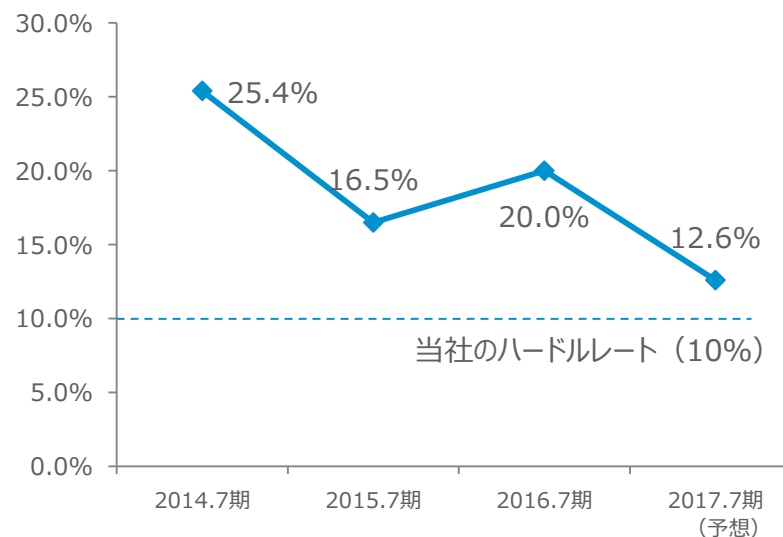
物流投資事業施策

1 開発用地仕入能力の強化

- エンバイオ・ホールディングスとの協業による土壌汚染対応力の向上
- エリア特性に合わせたソリューション力の強化
- 不動産管理事業と連携した投資エリアの拡大

2 コンストラクション・マネジメントの強化

物流投資事業営業利益率推移

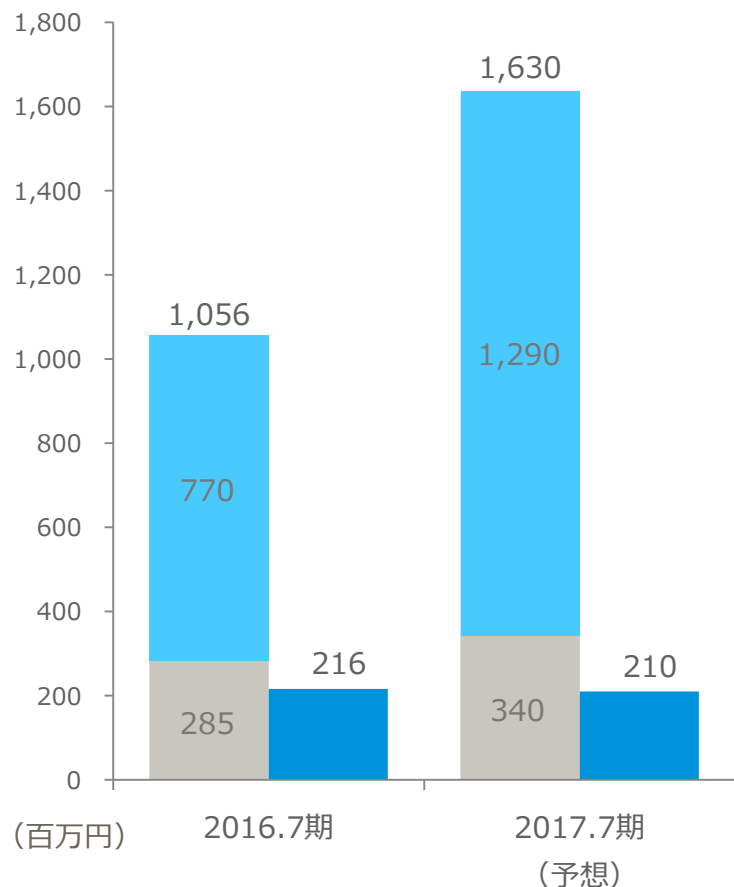


主な施策 — アセットマネジメント事業

アセットマネジメント事業売上高・営業利益推移

注) セグメント別売上高については「外部顧客に対する売上高」で表記

■ ストック ■ ブリッジ ■ 営業利益



※ストック：主に受託資産からのフィー収入、ブリッジ：主に不動産の転売による収入

アセットマネジメント事業施策

1 物流施設特化型J-REITの上場

- プレリートの早期上場を目指す
- 上場後を見据え、外部物件の情報収集、外部成長シナリオ強化
⇒ケネディクスとの資本業務提携

2 アセットマネジメント受託残高の増加

- NCF不動産投資顧問株式会社（現ストラテジック・パートナーズ）の株式取得（公募と私募の両輪体制の準備）
- 新規投資家層の開拓

3 海外展開

- シンガポール現地法人を通じ、外国人投資家とのリレーション構築

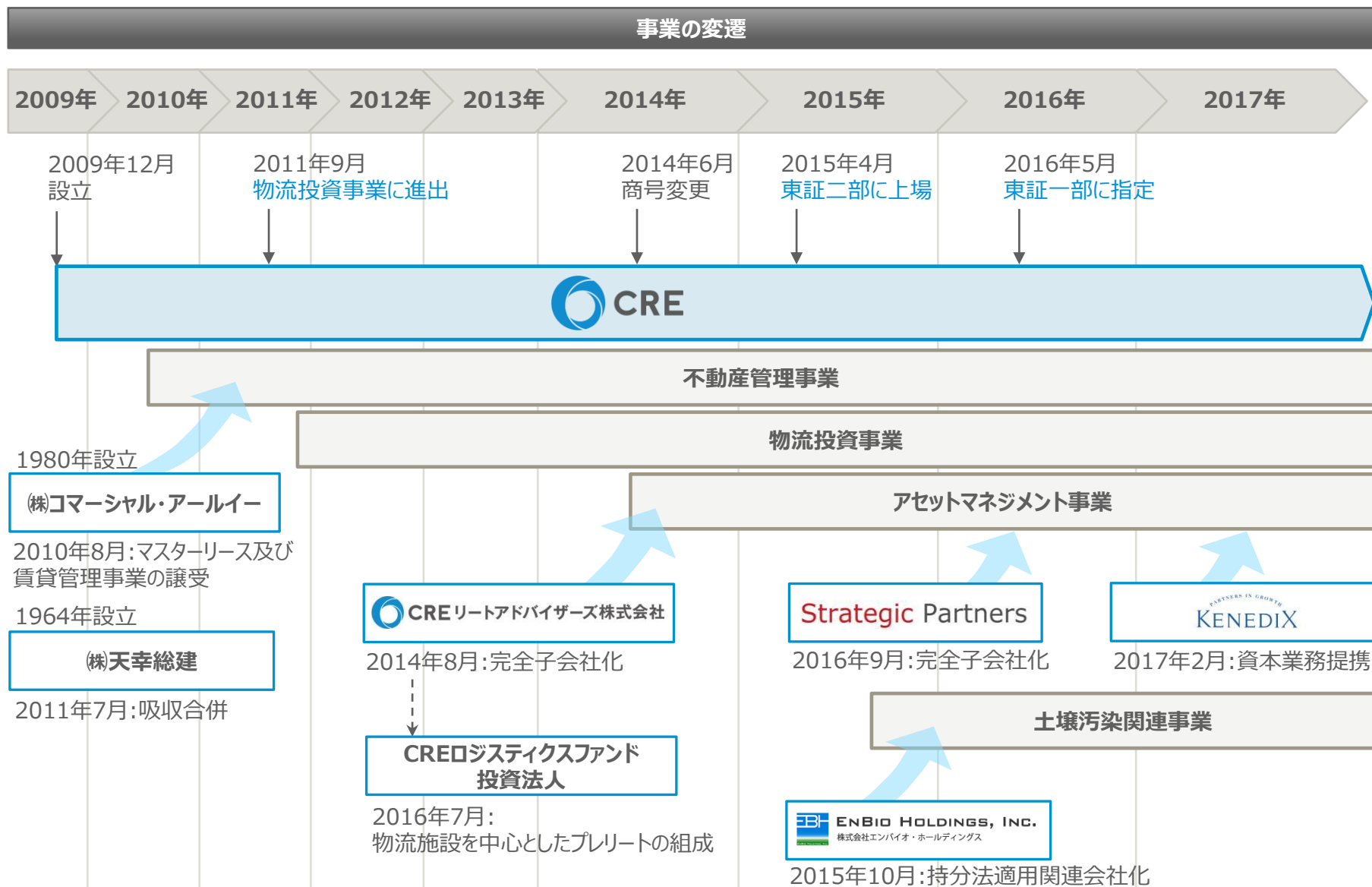
注) 2017年2月28日、NCF不動産投資顧問(株)はストラテジック・パートナーズ(株)に商号変更いたしました。

APPENDIX

会社概要

商号	株式会社シーアールイー
代表	代表取締役社長 山下修平
所在地	東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング東棟19階
事業内容	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、及び投資助言
設立	2009年12月22日
連結売上高	338億4,272万円（2016年7月期）
連結従業員数	160名（2017年1月31日現在）
上場市場	東京証券取引所市場第一部（証券コード：3458）
上場日	2015年4月21日

沿革



注) CREリートアドバイザーズ(株) (旧Strategic Partners (株)), Strategic Partners (株) (旧NCF不動産投資顧問(株)) 2017年2月商号変更

当社グループの事業領域



「つなぐ」未来を創造する

物流不動産分野を中心に、
不動産管理事業を基盤として多様な
不動産ソリューションサービスを提供する
ことで持続的な成長を目指します

物流投資事業

- 不動産管理事業を基盤に
開発事業に展開

アセットマネジメント事業

- 不動産ファンドビジネスへの
展開

不動産管理事業

- マスターリース事業とプロパティマネジメント事業が当社発展の基盤
- 不動産オーナーとテナントとの広範なリレーション

マスターリース

プロパティマネジメント

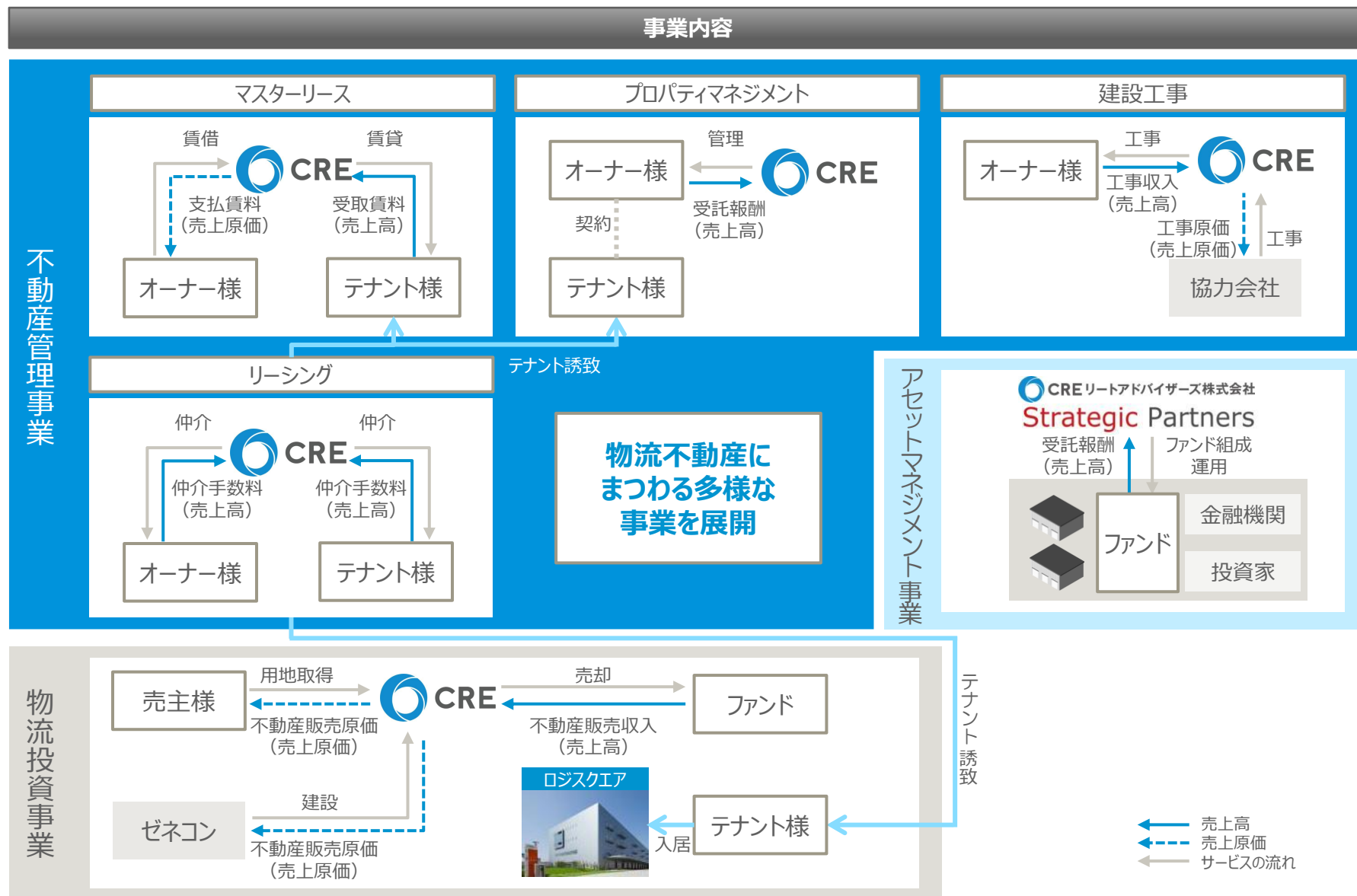
建設工事

リーシング

土壌汚染関連事業

- 開発事業の独自性を補完

シーアールイーグループの事業まとめ



マスターリースとプロパティマネジメントの違い

マスターリースとプロパティマネジメントの違い		
	マスターリース	プロパティマネジメント
取引概略図	<p>貸借 賃賃 支払賃料 (売上原価) 受取賃料 (売上高) オーナー様 テナント様</p>	<p>管理 受託報酬 (売上高) オーナー様 契約 テナント様</p>
契約形態	賃貸借契約	業務委託契約
業務内容	テナント募集・誘致、契約業務、テナント対応、予算・修繕繕計画の策定、工事管理業務、建物設備の点検、等	
売上形態	受取賃料	受託報酬
売上先	テナント様 (不動産利用者)	オーナー様 (不動産所有者)
売上原価	支払賃料	発生なし
主な物件所有者	個人、小規模事業者 等	不動産私募ファンド、J-REIT 等
物件規模	小 平均 約280 坪	大 平均 約3,000 坪
管理物件数	多 1,190物件	少 300 物件
管理面積の合計	337,916 坪	916,790 坪
契約期間	長い	やや短い

※2017年1月末現在

シーアールイーのユニークなポジショニング

当社コア事業における独自性

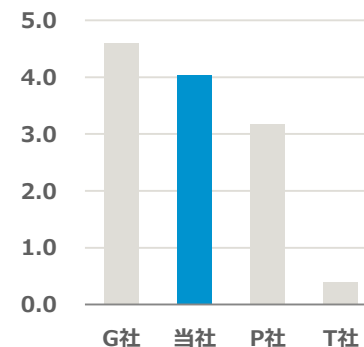
不動産管理事業

- シーアールイーの独自性
 - 物流不動産に関するマスターリース事業及び賃貸管理事業が当社沿革の起点（前身から50年に及ぶ業歴）
 - 東京圏における広範な不動産保有者及び不動産利用者とのネットワークを構築
 - マスターリース管理実績 : 1,190件 337,916坪
 - プロパティマネジメント受託実績 : 300件 916,790坪（2017年1月31日時点）
- 機会
 - 潜在的には巨大な市場である物流不動産市場における多様なストック管理サービスへの需要

物流施設中心型
PM会社の受託面積
ランキング※

#2

国内系最大の
物流系管理受託会社
（受託面積：百万㎡）

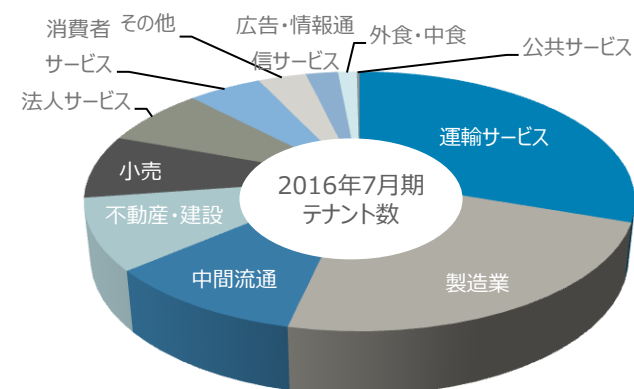


※月間プロパティマネジメント 2016年11月号より当社作成

物流投資事業

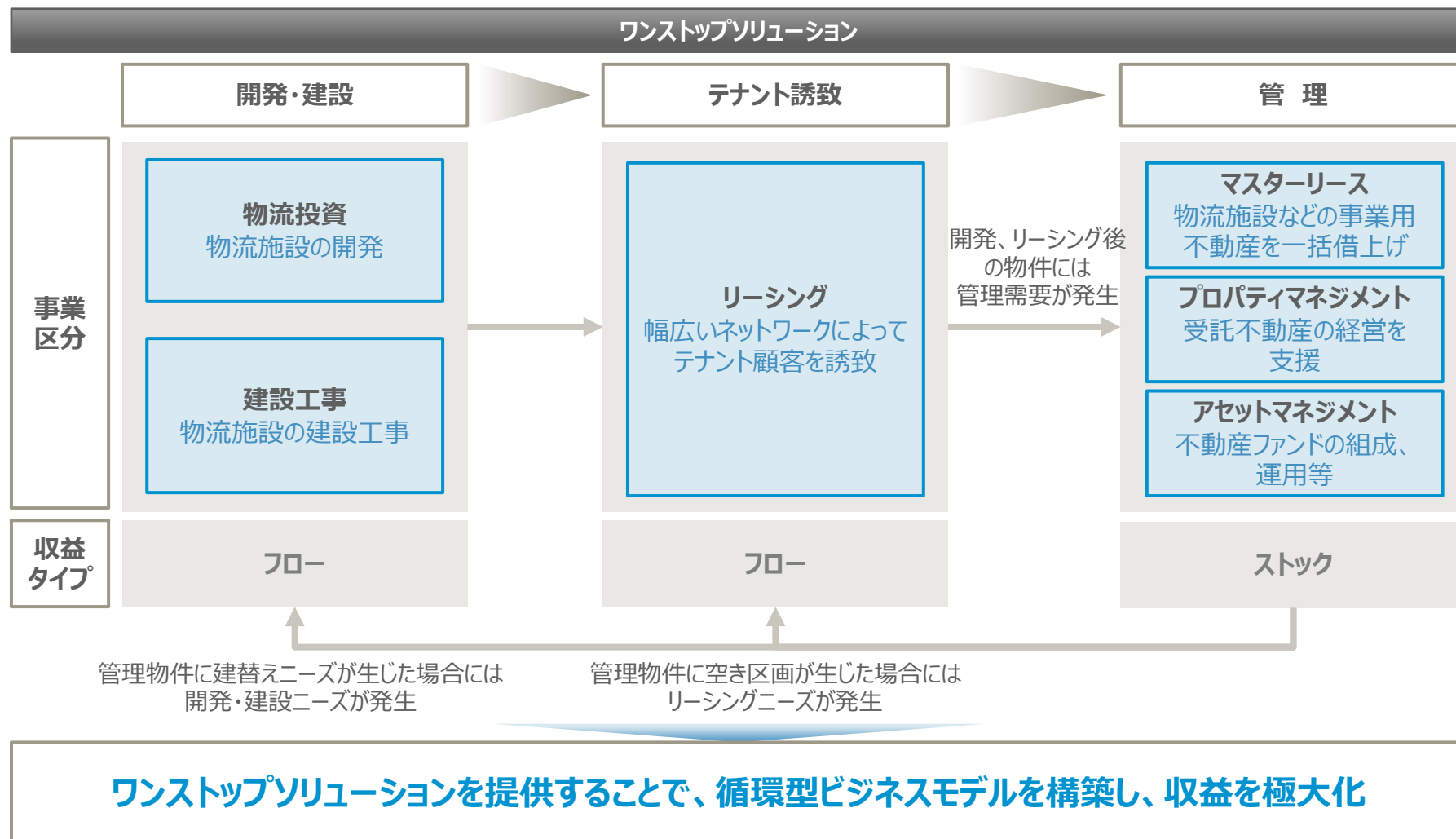
- シーアールイーの独自性
 - 不動産管理事業で培った広範なネットワークを用地取得からリーシングに至る投資事業のバリューチェーンに活用可能
 - 大規模高機能のマルチテナント型施設から不動産利用者のニーズに応じたオーダーメイド型施設まで幅広い物流施設の開発が可能
- 機会
 - 国内物流不動産の大きな建替え需要の取り込み（中小規模の不動産保有者も多く含まれる）
 - ワンストップソリューションの強みを活かした差別化

マスターリースの業種別テナント構成



当社の強み（1）物流不動産におけるワンストップソリューションの提供

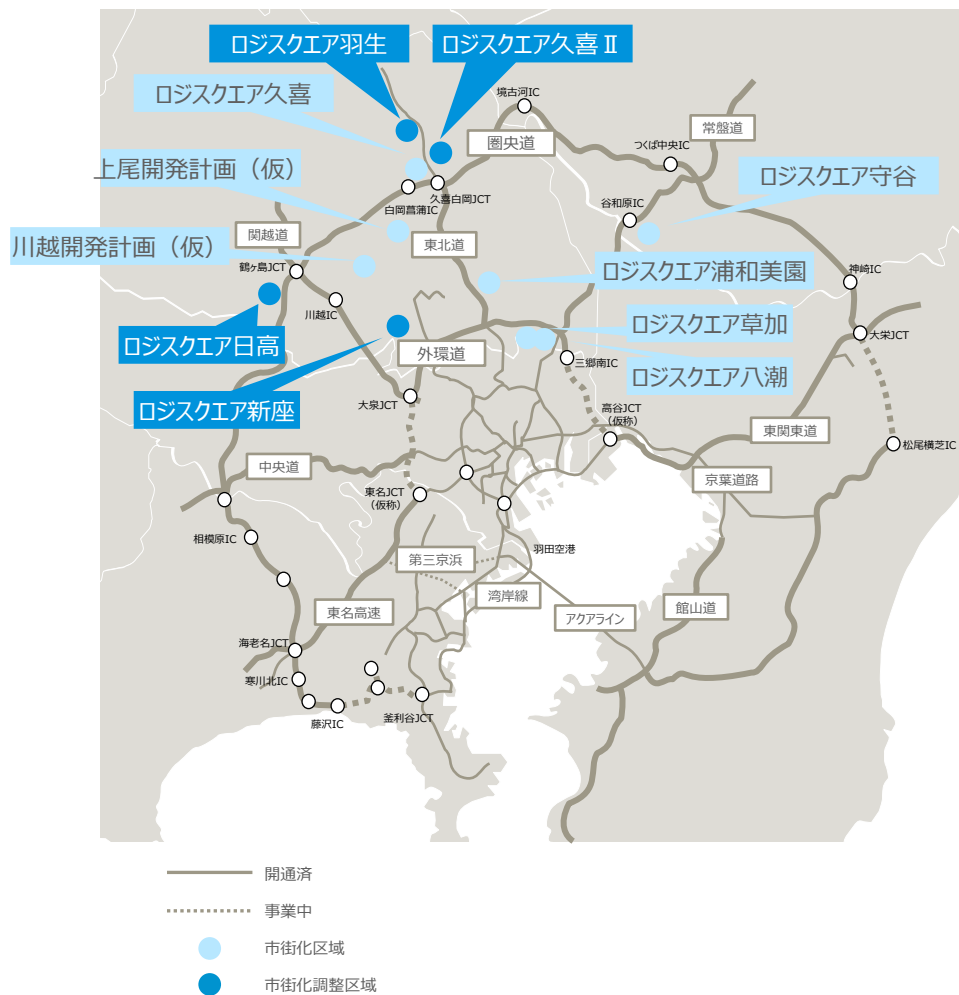
- グループ内で、開発からテナント誘致、売却、運用・管理など一連のソリューションを一気通貫で提供。
- 物流不動産に関わる様々なシーンでソリューションを提供することができ、顧客のニーズの取り込みが可能。
- 安定的に収益を確保できる体制を構築しており、フロー収益から次のストック収益を創出。



当社の強み（2）開発用地仕入能力

- 市街化調整区域や土壌汚染地での開発ノウハウを蓄積し、取得競争が激しい状況でも、用地仕入を実現。

市街化調整区域での実績



環境に配慮した開発



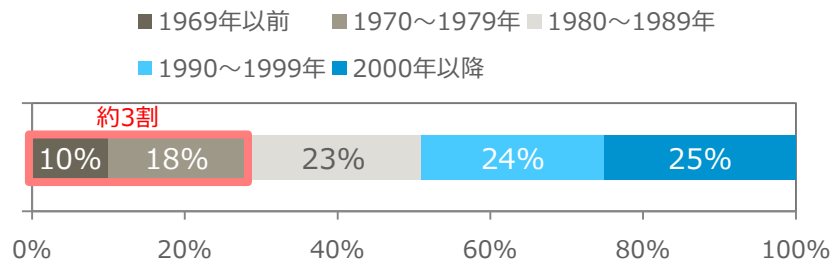
土壌浄化コストを適切に設定することにより
工場跡地等での開発を推進

社会的意義	両社の事業基盤を活用し、土壌汚染地の浄化を通じた土地取引の健全化・活性化	
事業目的	土壌汚染地活用事業の拡大	開発用地仕入能力の強化

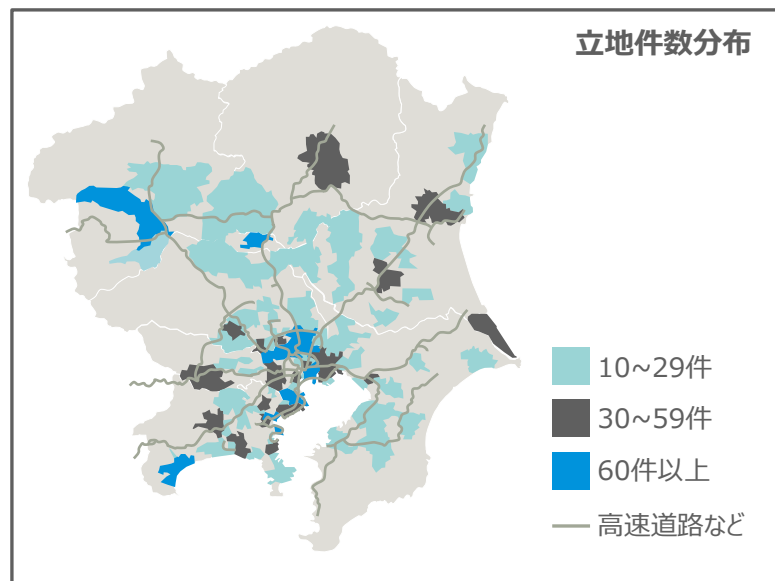
物流不動産の成長性（1）老朽化による建替え需要

- 東京都市圏の物流施設の約3割は、高度経済成長期以前に建設されており築40～50年経過。
- 物流施設の税法上の耐用年数は38年※であり、機能性を求めた建替え需要も高まっている。
- 冷蔵倉庫については、老朽化が顕著。

東京都市圏全体の物流施設建設年代別の割合

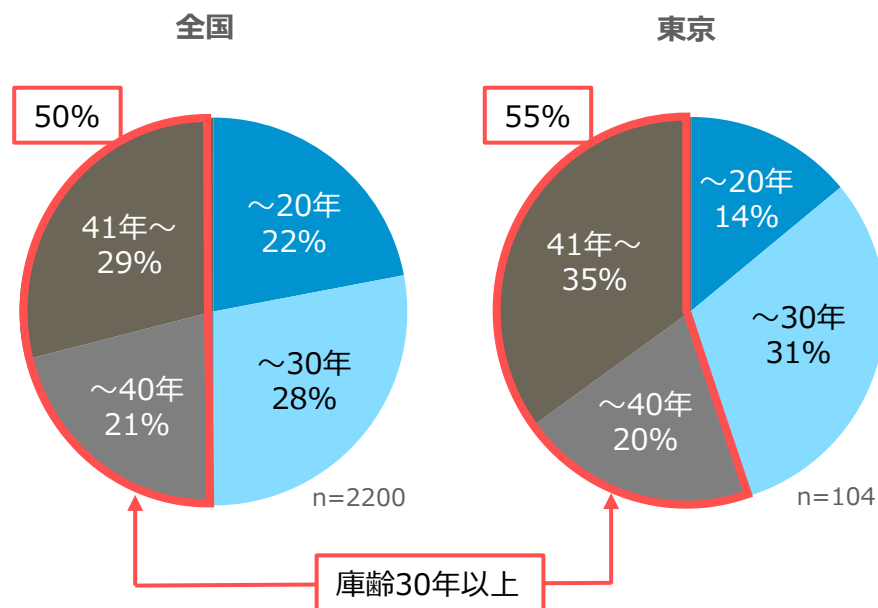


※鉄骨鉄筋コンクリート造・鉄筋コンクリート造のもの



注：東京都市圏は東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・茨城県中南部、栃木県南部、群馬県南部
出所：東京都市圏交通計画協議会

営業冷蔵倉庫の庫齢分布

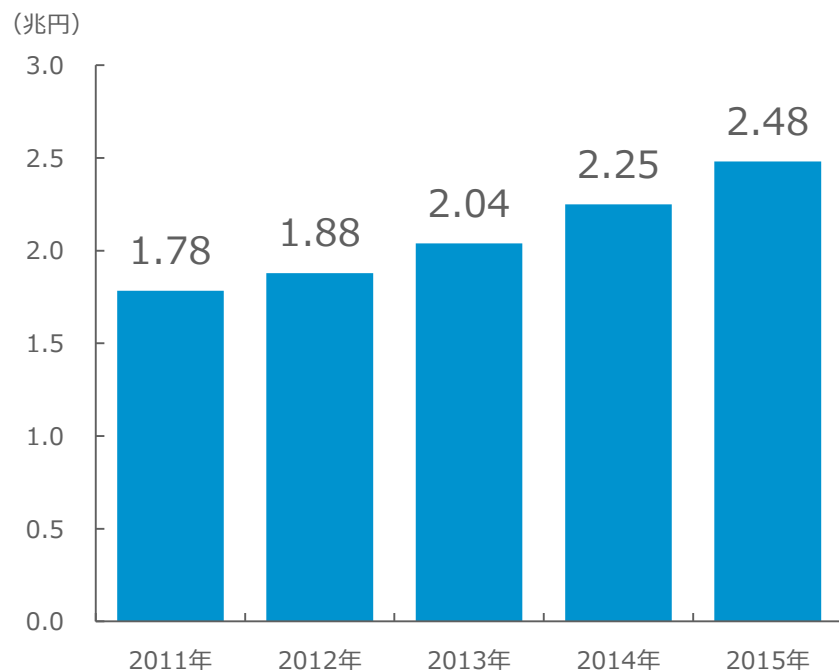


出所：国土交通省「物流をめぐる状況～物流の現状及び物流施策の取組状況等～」平成27年4月30日

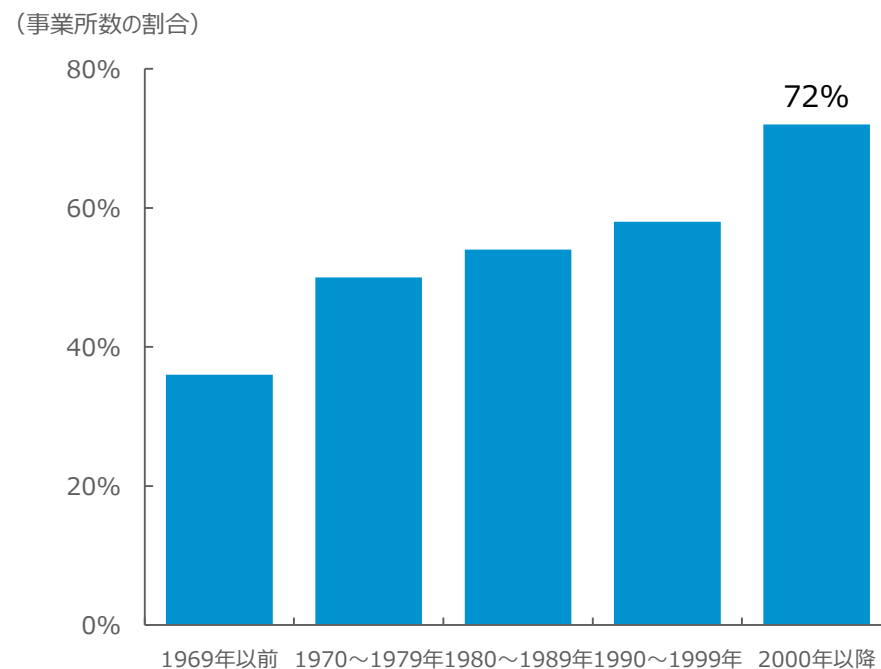
物流不動産の成長性（２） 自社保有から賃貸へ

- 経営環境がめまぐるしく変わるなか、企業各社は効率性を追求し、物流業務を包括的に外部へ委託する動きが加速。
- 物流業務を受託する3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）は、顧客ニーズに臨機応変に対応することが求められ、賃貸物流施設を利用するケースが多く、それに伴い賃貸物流施設の需要増。

3PL市場規模



東京都市圏における開設年代別に見た賃貸型の物流施設の割合



出所：月刊ロジスティクス・ビジネス 2016年9月号

出所：国土交通省「物流をめぐる状況～物流の現状及び物流施策の取組状況等～」
平成27年4月30日より当社作成

免責事項

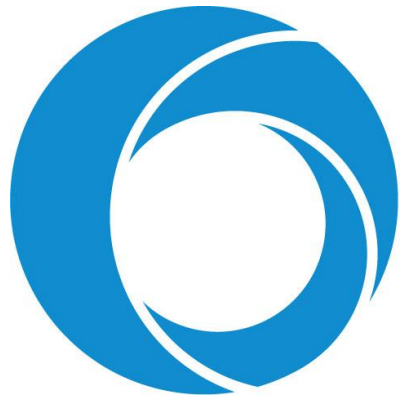
本資料には、将来の業績見通し、開発計画、計画目標等に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報、および不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。

経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、本資料に関する全ての事項について、新規性、正当性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご了承ください。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。



「つなぐ」未来を創造する

CRE