



2022年12月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社スペースマーケット
(東証グロース:4487)

2022年5月13日

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。

決算の報告

トピックス

サステナビリティへの貢献

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

- 1月中旬のコロナウイルス感染者数急増の影響は小さくなかったものの、前年同期比で着実にトップラインが成長
- 主要KPIである利用スペース数は「ワークボックス」の掲載・利用が伸長し、増加を継続
- 前回開示の通り、新規事業であるホスト向けプロダクト開発のための戦略投資を実行

全社総取扱高

886百万円

YoY +26.5%

(1Q会計期間)

GMV

796百万円

YoY +27.1%

(1Q会計期間)

月間利用スペース数合計[※]**17,493**SP

YoY +45.7%

[※]1月に1回以上利用されたスペースの3ヶ月合計
(1Q会計期間)

掲載スペース数

19,790SP

(2022年4月末)

テイクレート

30.6%総取扱高に対する
売上総利益率**23.1%**

(1Q会計期間)

従業員数

74名

(2022年3月末 連結)

2021年度はコロナ禍の影響を受けながらも、増収を実現しました。

コロナ禍から社会活動が戻ることが予想される2022年度も、引き続き取扱高の成長を目指してまいります。

■ + ■ + ■ 全社総取扱高

■ GMV※1

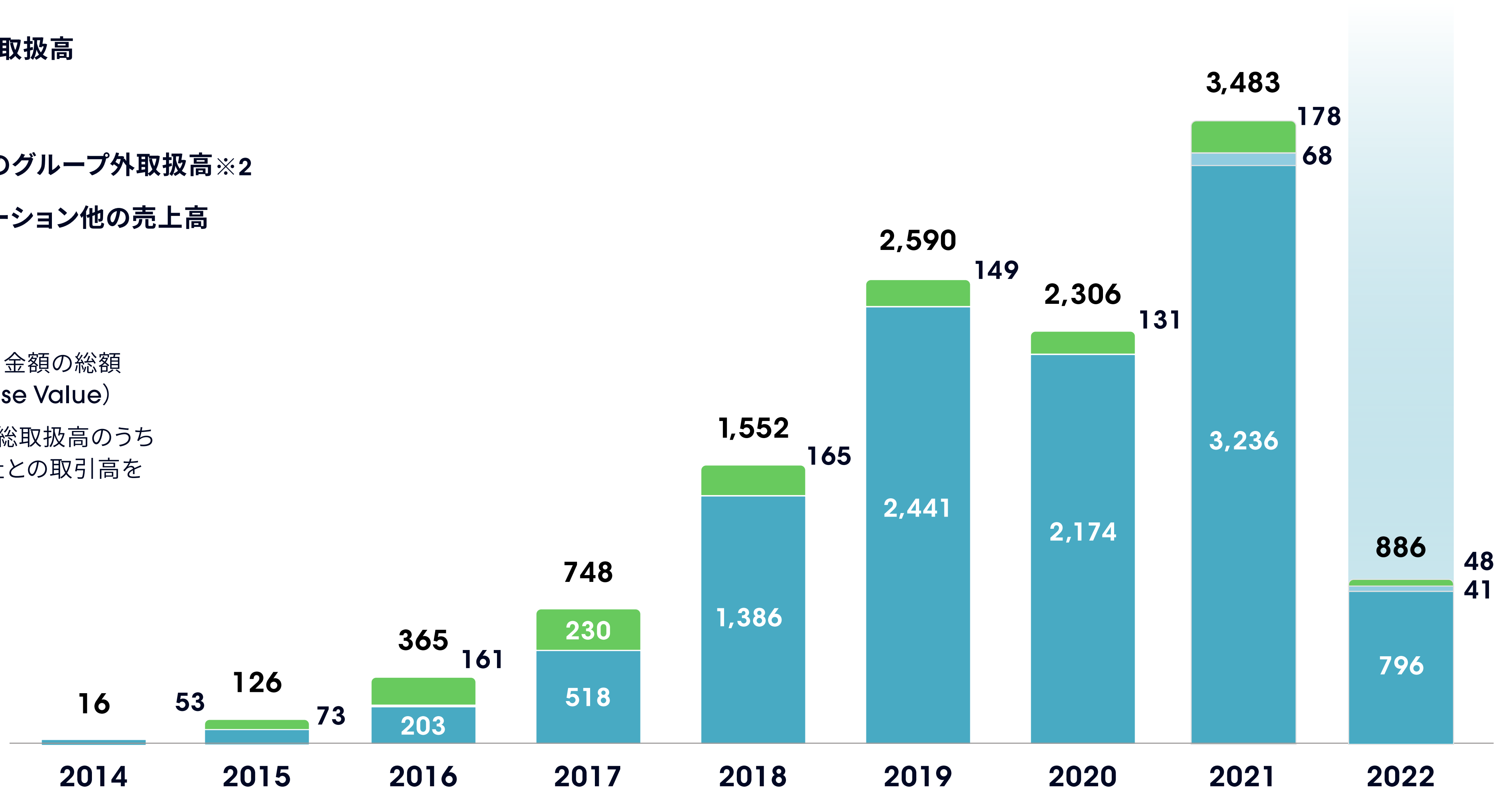
■ スペースモールのグループ外取扱高※2

■ 法人向けソリューション他の売上高

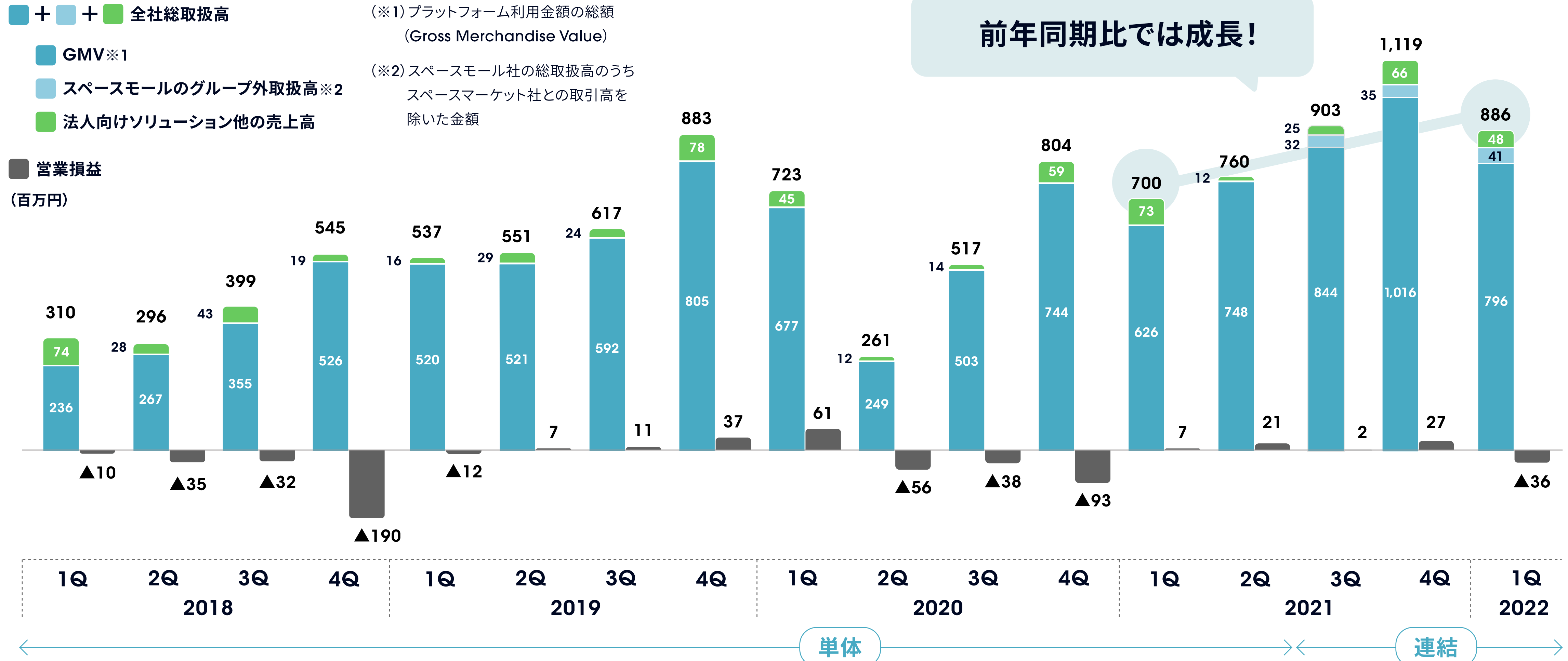
(百万円)

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

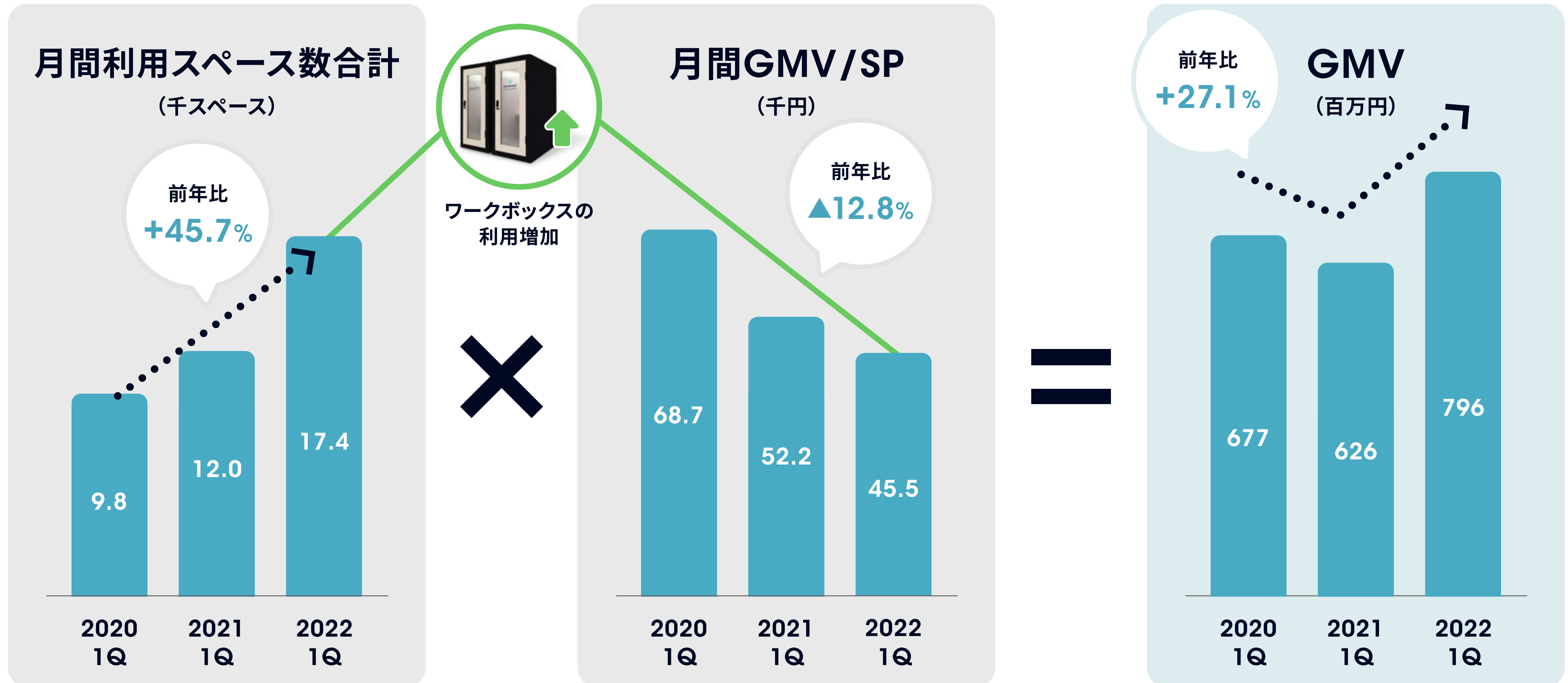
(※2) スペースモール社の総取扱高のうち
スペースマーケット社との取引高を
除いた金額



全社総取扱高は繁忙期である前四半期比では減少したものの、前年同期比では継続して成長しています。
 新規サービス開発のための戦略投資により、営業損益は▲36百万円の着地となりました。



利用されるスペース数は継続して増加していますが、特にワークボックスの利用が増加を牽引しています。
GMV/SPは、相対的に単価の低いワークボックスが増加したことで、前年同期比で減少しています。



GMVは1月中旬からのコロナウイルス感染者数の急拡大の影響を受け、若干弱含んで推移したものの前年同期比で成長しています。
ワークボックスの増加を要因として、GMV/SPは昨年度の水準より低下して推移しています。

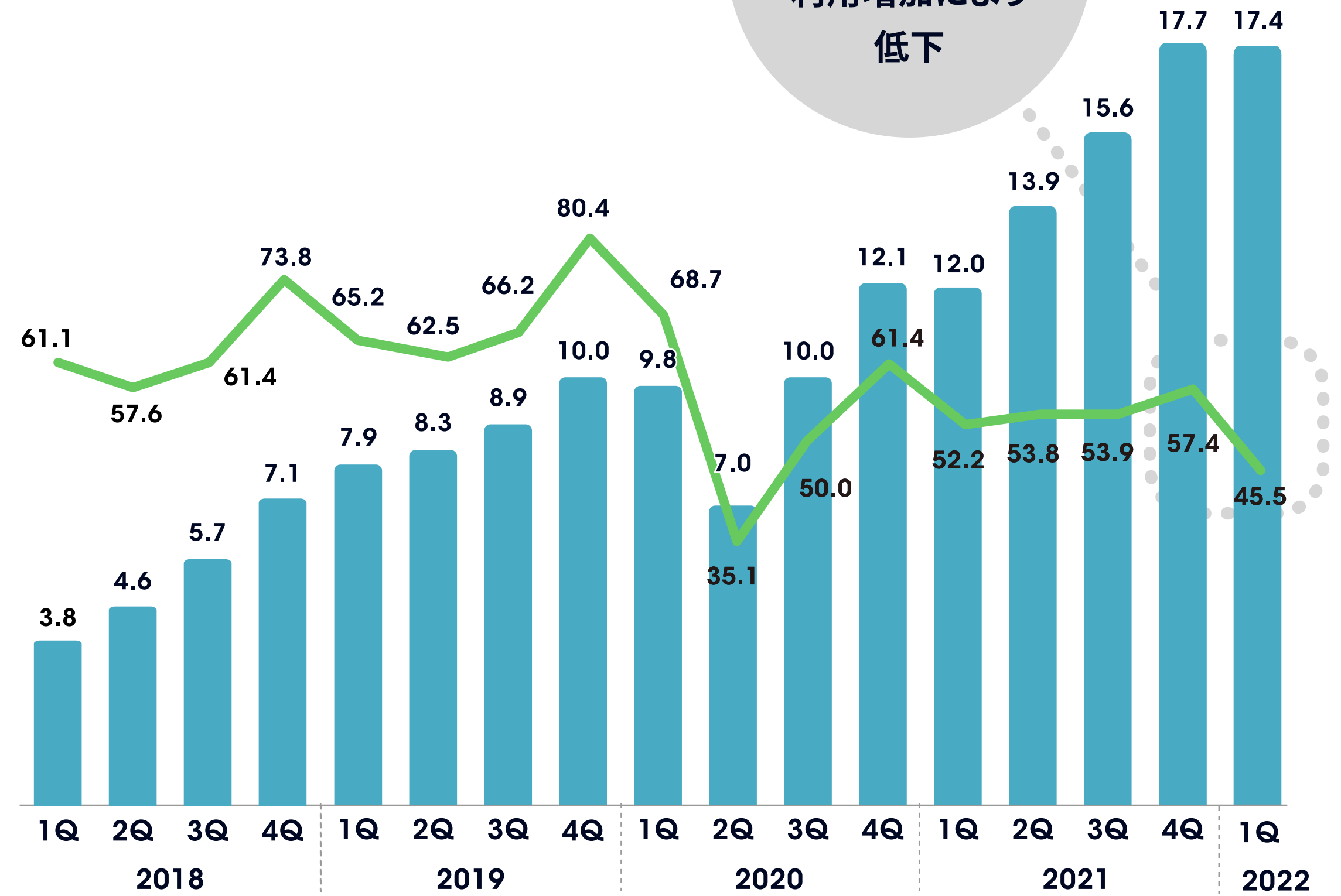
■ GMV(百万円)

前年同期比では成長!



■ 月間利用スペース数合計(千スペース)
■ 月間GMV/SP(千円)

単価の安い
ワークボックスの
利用増加により
低下

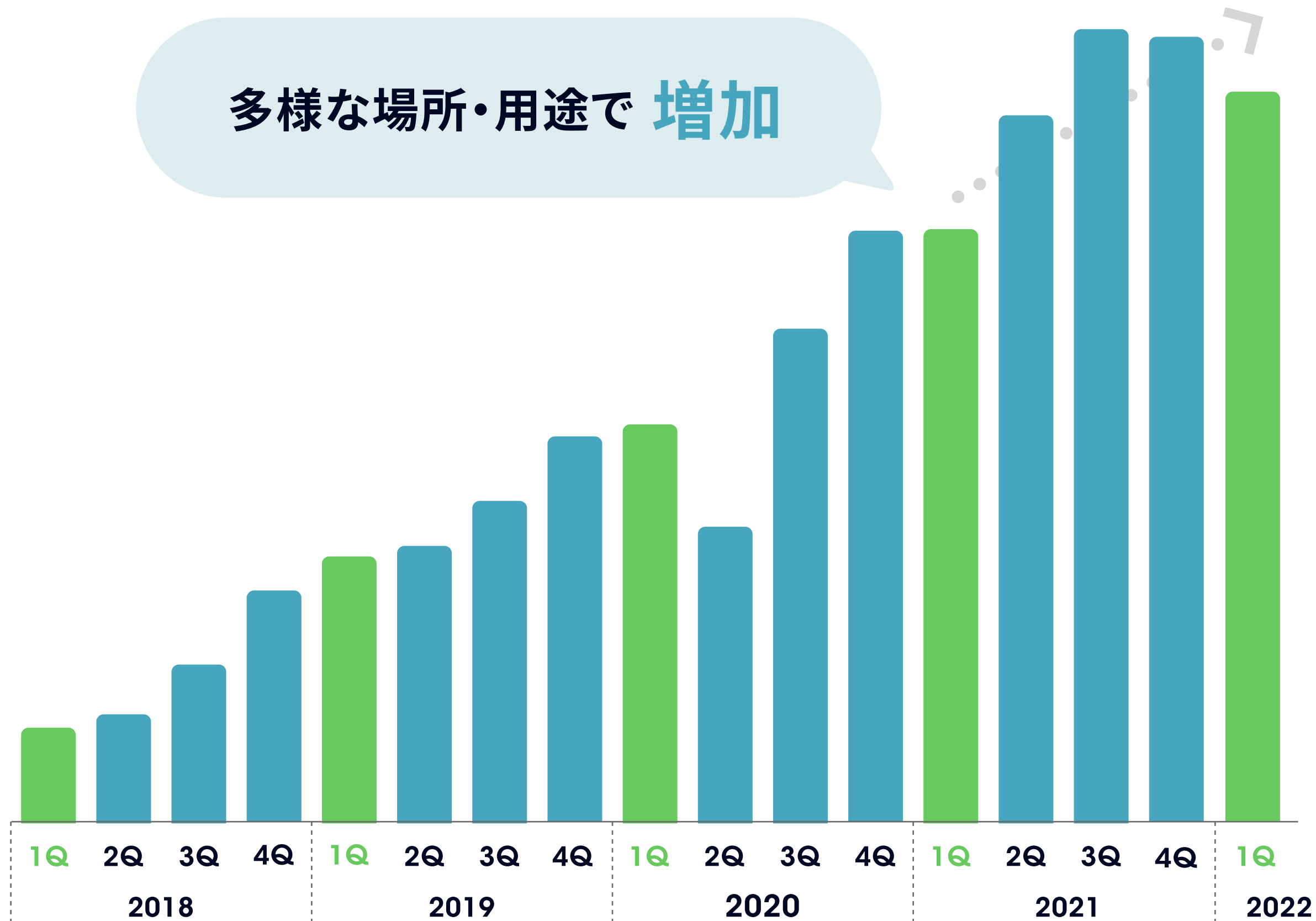


少人数利用は前四半期比では減少したものの、前年同期比では継続して増加しています。当四半期もさまざまな場所で多様な体験が生まれています。

■ 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

多様な場所・用途で **増加**



予約時のゲストのメッセージ例

新人研修 古民家 人数:4名



新入社員のための研修会場に古民家を使用させていただきたいです。

資格勉強 ワークボックス 人数:1名



資格試験の会場近くで直前まで勉強できるような場所を探していました。

オンライン会議 ホテル 人数:2名



ワーケーション中のWebミーティングのために利用させてください。

前四半期が繁忙期であったこと・1月中旬からのコロナウイルス感染者数の拡大に影響を受けたことにより、前四半期比では減少しましたが、前年同期比では継続して成長しています。

■ GMV
 ※2018年度第1四半期を
 1とした指数グラフ

前年同期比で継続して **成長!**

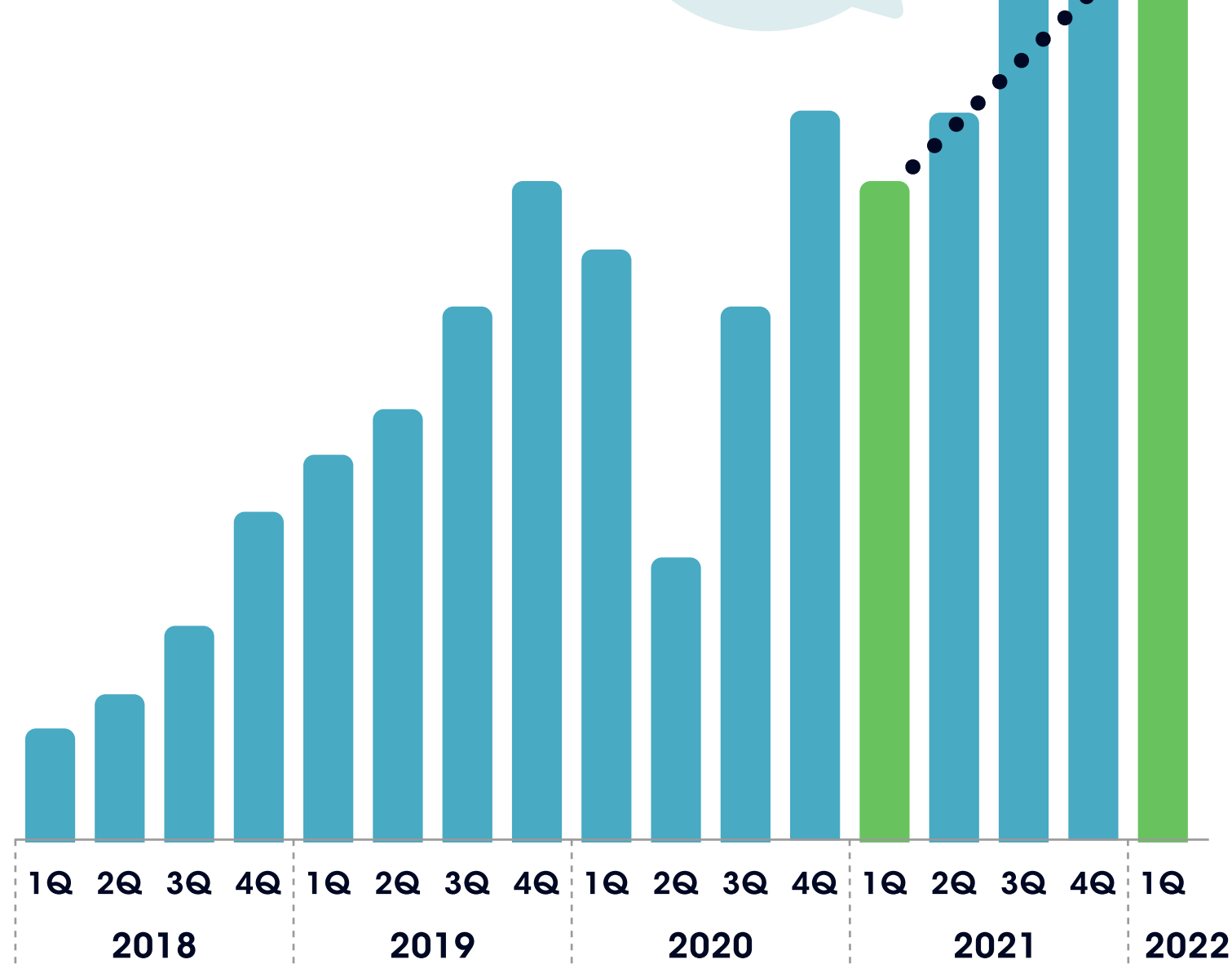
東京都以外の首都圏3県
 (神奈川県・千葉県・埼玉県)



関西3府県
 (大阪府・京都府・兵庫県)

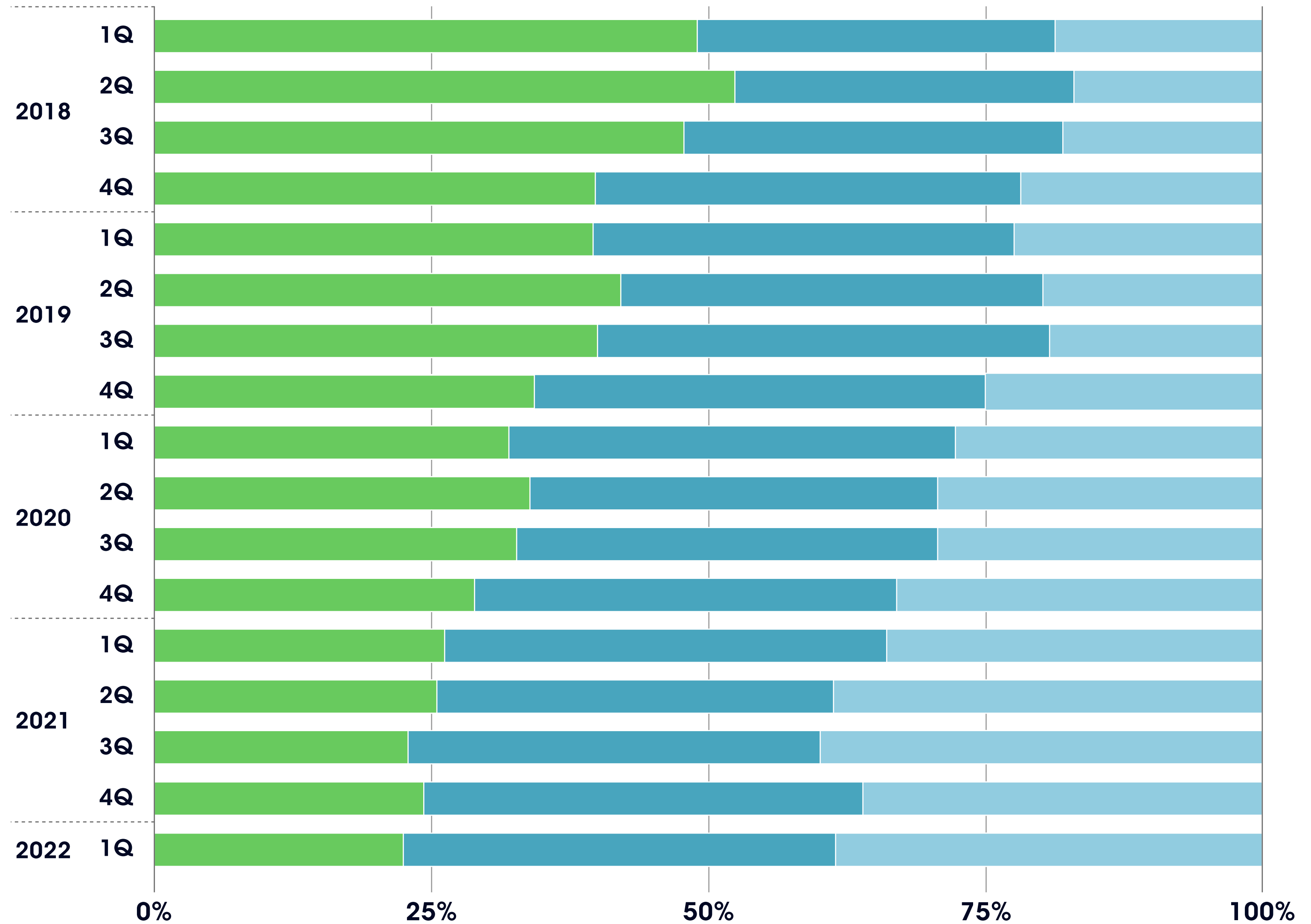


それ以外の道県
 (左記を除く1道39県)



アプリ経由のGMVについても増加傾向が継続しています。

- デスクトップ(ブラウザ)
- モバイル(ブラウザ)※
- モバイル(アプリ)



(※) タブレットを含む

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売上高構成と代表例

2022 1Q 48百万円

イベントプロデュース
92.0%

プロモーション支援
1.7%

その他
6.3%



株式会社デジタルホールディングス New Value Forum 2022

ハイブリッド形式でのプレゼンテーションイベント。ハイブリット環境下でありつつも、投票もコメントも全社員参加型で実施することでグループ内で共有し讃えあう風土醸成を演出。



スマートキャンプ株式会社 デジマフェス 2022

スマートキャンプ社主催の実践企業が語る新時代のデジタルマーケティング革命と題し、実践企業がナレッジを語るオンラインイベント。登壇者はフルリモートでセッションを行い、当社は運営・進行を担当。780名超のエントリーとなった。



ヤマハ株式会社 スピーチプライバシーシステム 「VSP-2」設置検証

ワークスペースに製品を設置し、効果検証を実施。利用者にアンケートを行い、その結果はワークスペースの音問題対策としてプレスリリースで配信した。



1月中旬からのコロナウイルス感染者数の急増の影響を受けたことにより、業績予想に対しては下限程度での進捗となりました。前回開示の通り、新規事業向けのプロダクト開発等へ約17百万円の投資を実行しています。

(百万円)

	(単体) 2021.1Q	(連結) 2022.1Q	(参考) 前年同期比	業績予想に対する進捗
全社総取扱高	700	886	+26.5%	18.2%~19.6%
売上高	263	303	+15.3%	19.2%~20.3%
売上総利益	163	204	+25.5%	-
全社総取扱高に対する 売上総利益率	23.3%	23.1%	▲0.2pt	-
販管費	155	241	+54.9%	-
営業損益	7	▲36	-	-
営業損益(戦略投資除く)	7	▲18	-	-
純損益	9	▲35	-	-

GMVは前年同期比で増加、テイクレートは同程度で推移しています。

(百万円)

	(単体) 2021.1Q	(単体) 2022.1Q	前年同期比	業績予想に対する進捗
GMV	626	796	+27.1%	17.5%~19.0%
売上高(純額) 旧基準ベース	189	243	+28.2%	-
売上高(純額) 新基準ベース	178	221	+24.3%	-
テイクレート※	30.3%	30.6%	+0.3pt	-

※ テイクレートについては、GMVに対する当社のプラットフォーム収益部分を表す旧基準ベースで表示しています。

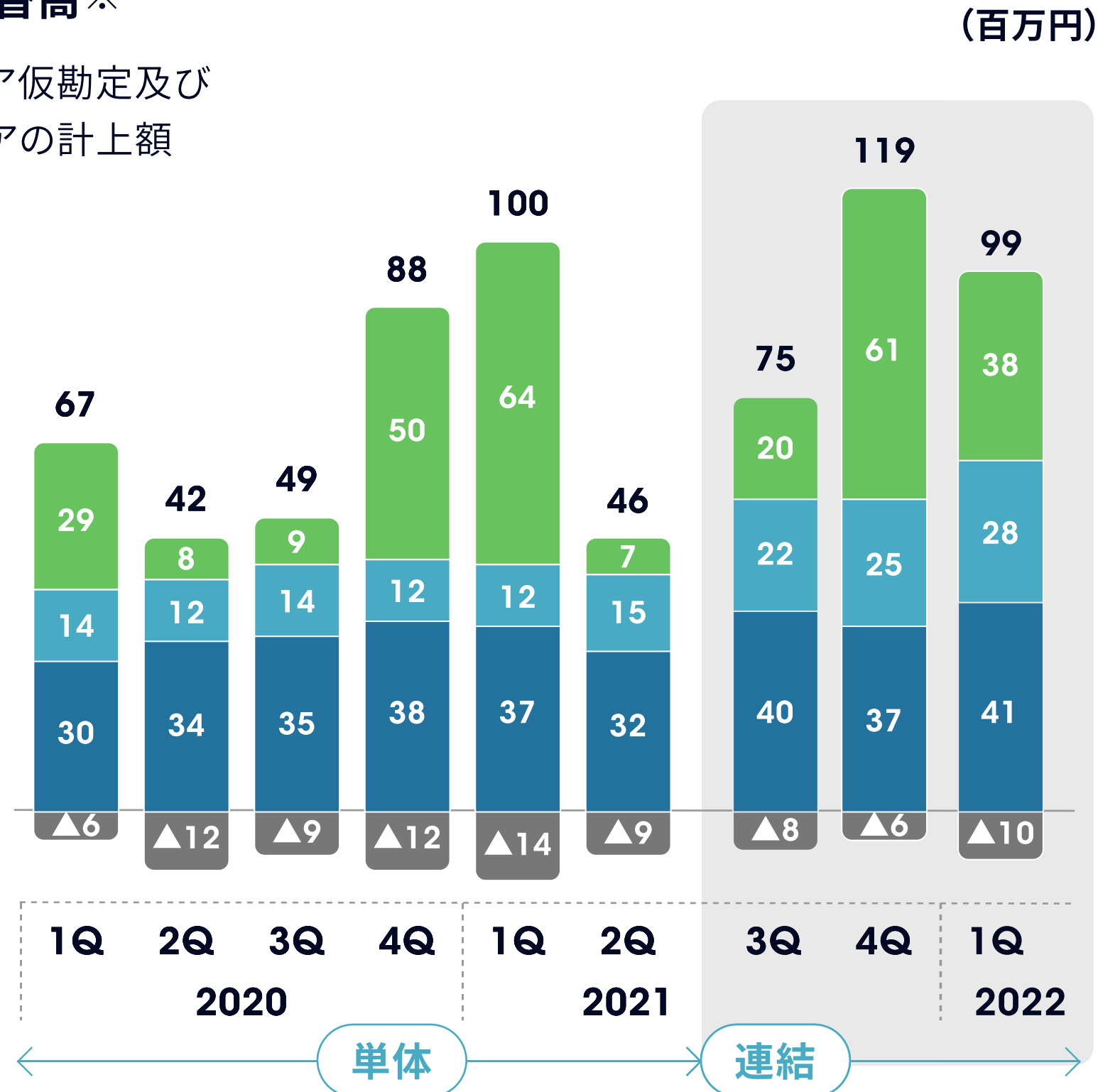
財務会計上は2021年度は旧基準、
2022年度は新基準により売上高が算出されています。

コスト全体としては、前四半期から概ね同程度で推移しています。

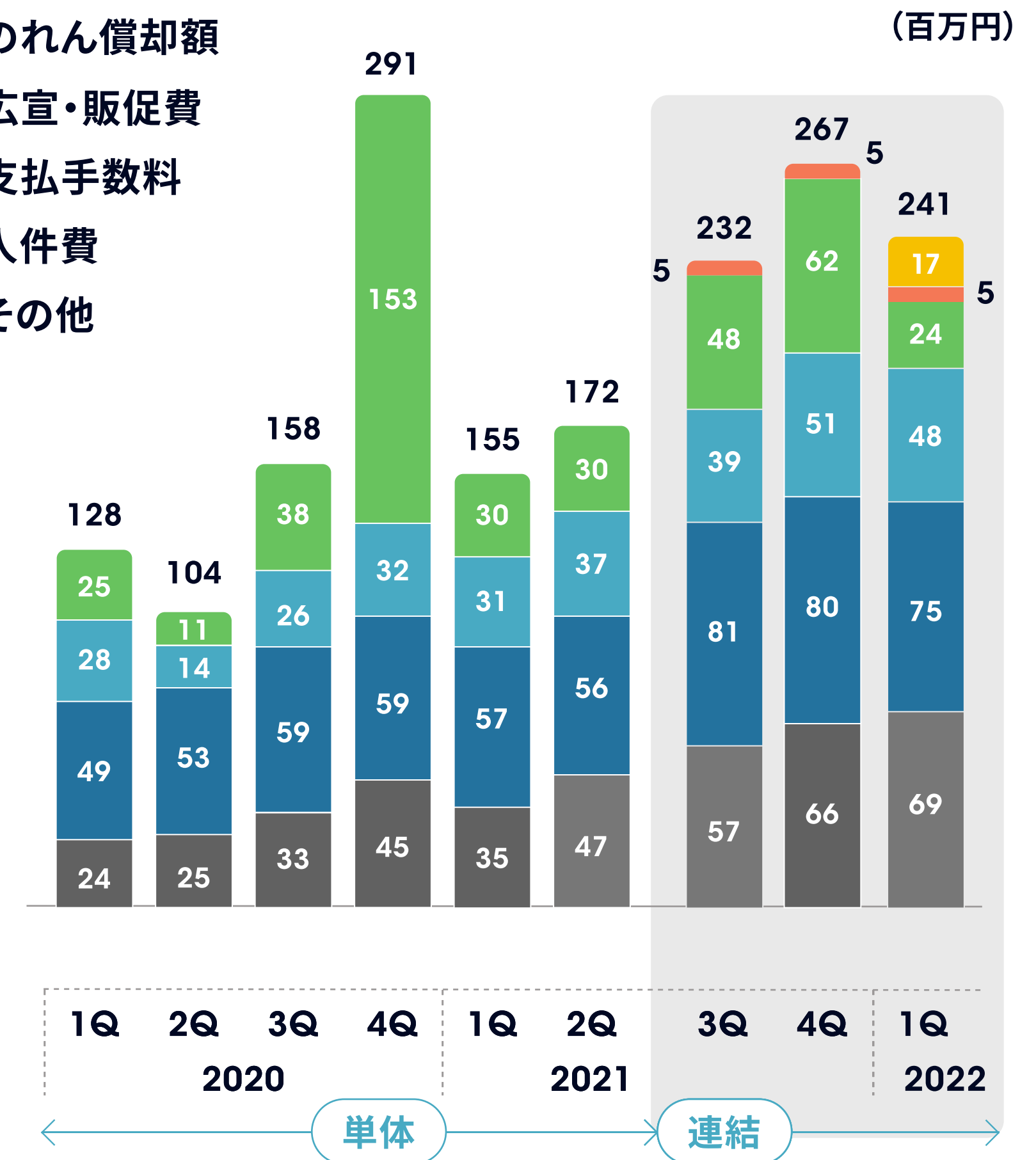
新規事業のためのプロダクト開発投資を中心に、当四半期より研究開発費が計上されております。

- 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



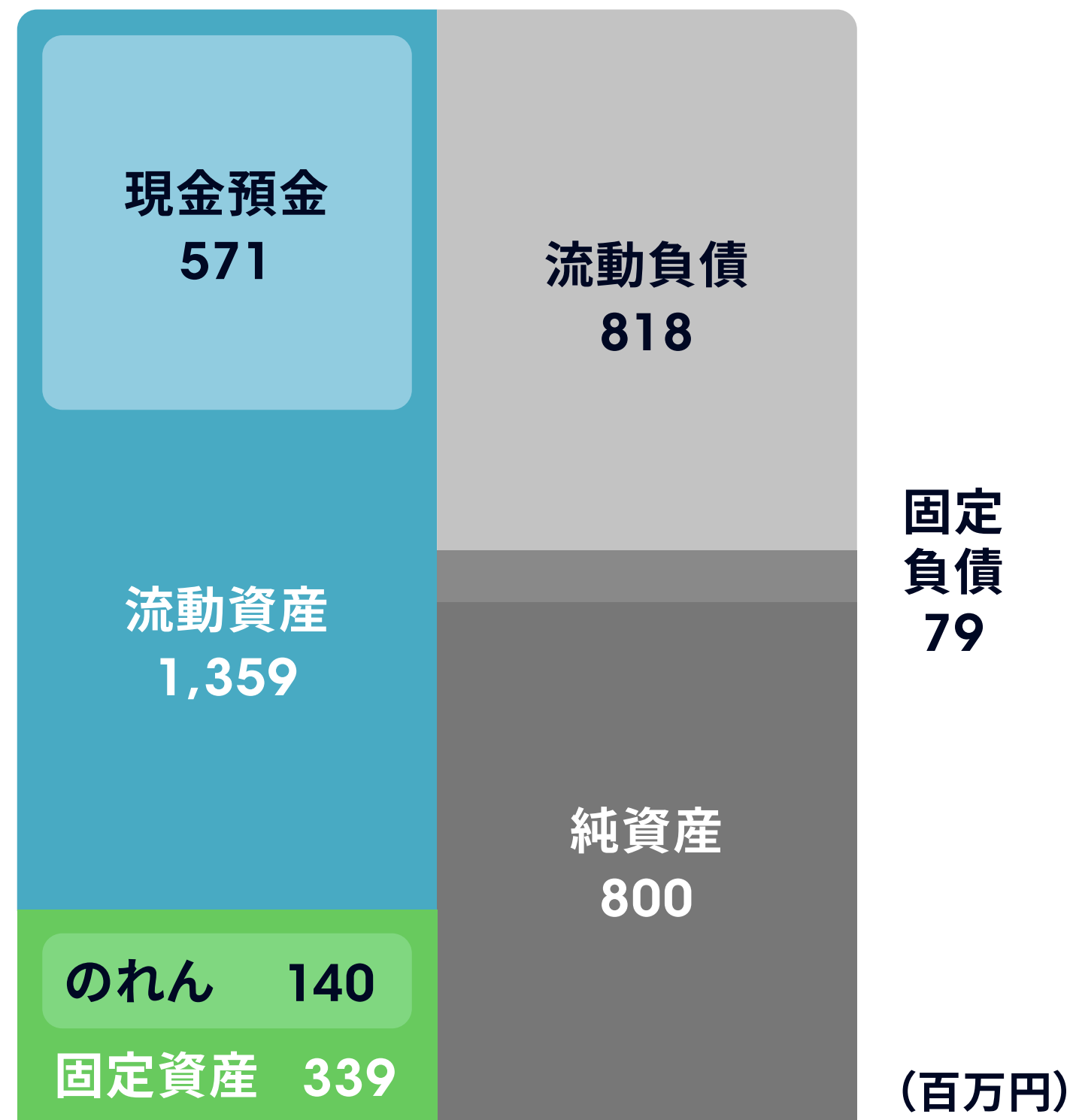
- 研究開発費
- のれん償却額
- 広宣・販促費
- 支払手数料
- 人件費
- その他



営業損失の計上、法人税・消費税の納付、賞与支給等により前年度末より現預金が減少しています。

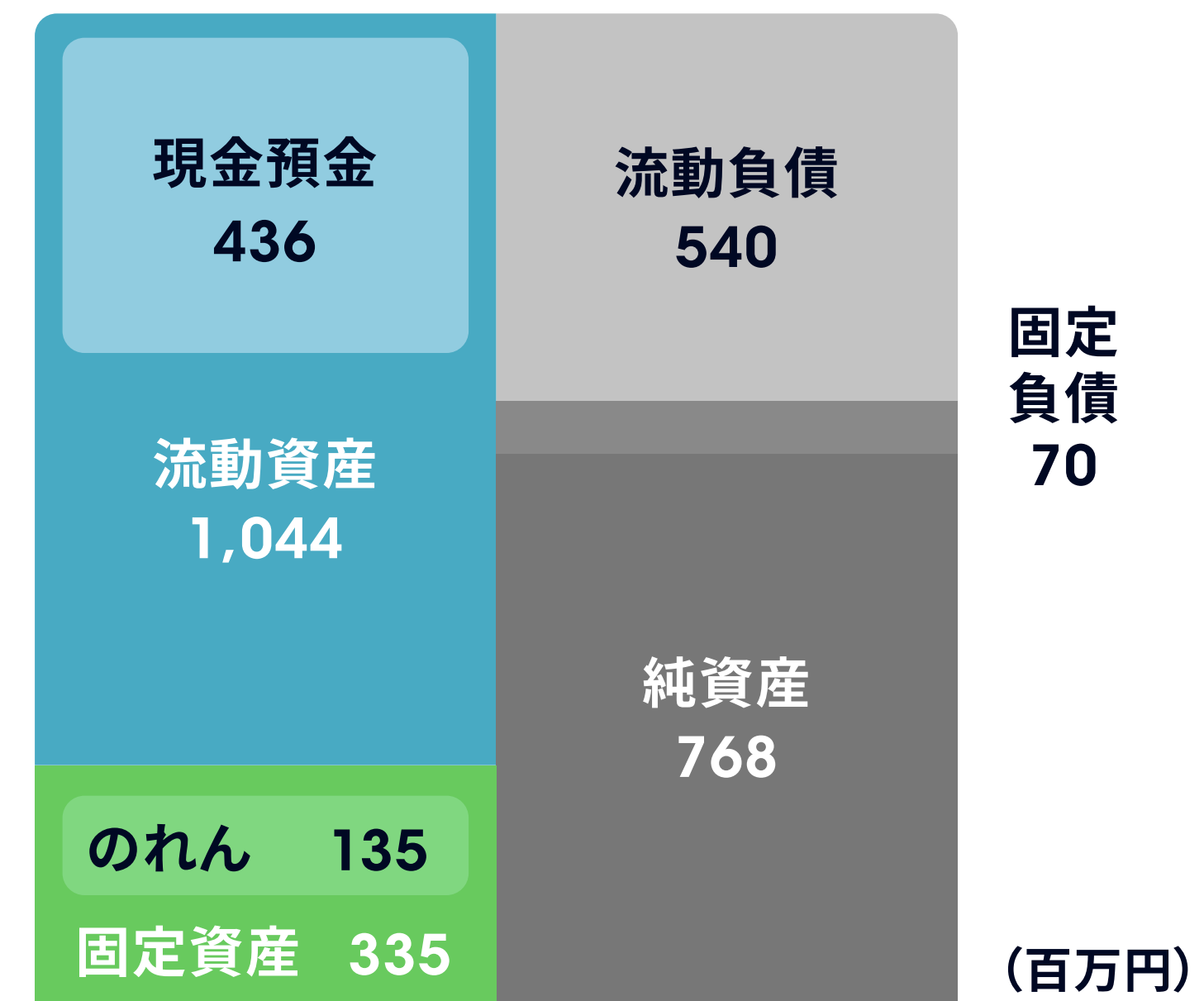
2021年度末 連結

自己資本比率 46.9%



2022年 1Q末 連結

自己資本比率 55.3%





決算の報告

トピックス

サステナビリティへの貢献

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

この度、よりコーポレートメッセージを広く伝えていくことを目的に、VISION・MISSION、会社としての想いを一言にまとめたコーポレートタグラインを新設しました。

場所のチカラで あなたにエール



SPACEMARKET



また、このメッセージを体現する取り組みの一つとして、多様なチャレンジを応援する新プロジェクトをスタートしています。

平日の日中帯を中心に仕事のために1人で場所を借りる「ソロワーク」の利用の増加に合わせて、1人で行うPC作業、WEB会議などの仕事に適したスペース「ワークボックス」の掲載数と利用数が増加しています。

現状はWEB会議、面接などビジネス利用が多いですが、今後は撮影・レッスン・各種相談窓口など、活用の幅が広がっていくことが見込まれます。

掲載数

前年同期比

18.5倍

利用数

前年同期比

14.9倍

2022年5月

スペースマーケットワークボックス
提供開始

多様な用途で今後も利用増加の見込み



WEB会議



面接・面談



勉強場所



撮影



レッスン・講座

6拠点41筐体

・利用料金:500円(税込)/1時間

・電源・WiFi完備

決算の報告

トピックス

サステナビリティへの貢献

Appendix

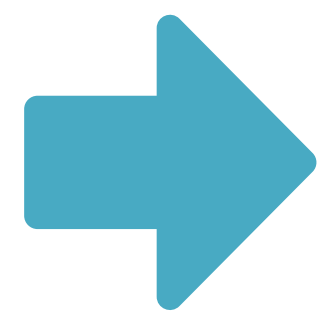
- 会社概要
- 事業の概要

当社にとって、事業の成長を通じてビジョン・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。

未来



事業成長



**ビジョン・ミッションの実現
サステナビリティへの貢献**

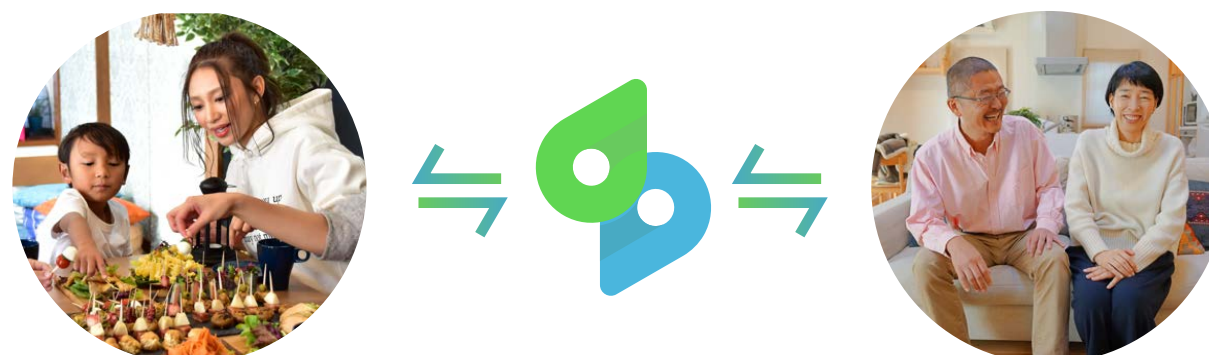
社会背景

- ・循環型経済の潮流
- ・ライフスタイルの多様化
- ・テクノロジーの進展



「場所」×「人」のマッチング

- ・時間単位で場所を貸せる
- ・必要なときに必要な場所を借りられる



提供している価値

- ・空き家・空きビル問題の解決
- ・リモートワーク環境の提供
- ・副業、新しいビジネス機会の提供 etc...

資産の活用

多様性ある
社会の実現

創業の想い

「魅力あるスペースをもっと有効活用したい」「チャレンジする人を増やしたい」

創業

事業の成長・サステナビリティへの貢献は、さまざまなステークホルダーと一緒に進め、これらのステークホルダーにとっての価値を意識した取り組みとしたいと考えています。



新築の集合住宅の共用スペースの空き時間や、約10年空き家の状態だった築370年の古民家するなど、遊休資産の新たな活用が生まれています。

東京建物の分譲マンション 「Brillia上野Garden」



入居者向け共用施設をスペースマーケットで貸出開始
(外部の人へ貸し出し)

築370年の古民家「仁連宿」



茨城県古河市の約10年空き家になった古民家を収益化

スペースシェアが多様性の受け皿になることを目指して、さまざまな活動を応援しています。

レインボーフラッグを掲げ渋谷オフィスから プライドパレードを応援



スペースを活用し一歩を踏み出すゲストへ インタビューを行い、取り組みを応援



挑戦こそ人生の贅沢である。平凡なサラリーマンがカレー屋の1日店長を...

1日でもいいから自分のお店を持ってみたいと思ったことはありませんか？ チャレンジする人を応援する、スベ...



コスプレイヤーから写真家に。海外での個展も成功させたmitの"理想"...

チャレンジを応援するスペースマーケットのGuestStory。本日のゲストは、キャラクターの世界観を1枚の写...

**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。**

決算の報告

トピックス

サステナビリティへの貢献

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

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 74名 ※2022年3月31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 取締役兼上級執行役員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。

スペースマーケット事業

場所のチカラで あなたにエール
 SPACEMARKET

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

SPACEMARKET

SPACE MOLE

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

場所のチカラで あなたにエール
 SPACEMARKET

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

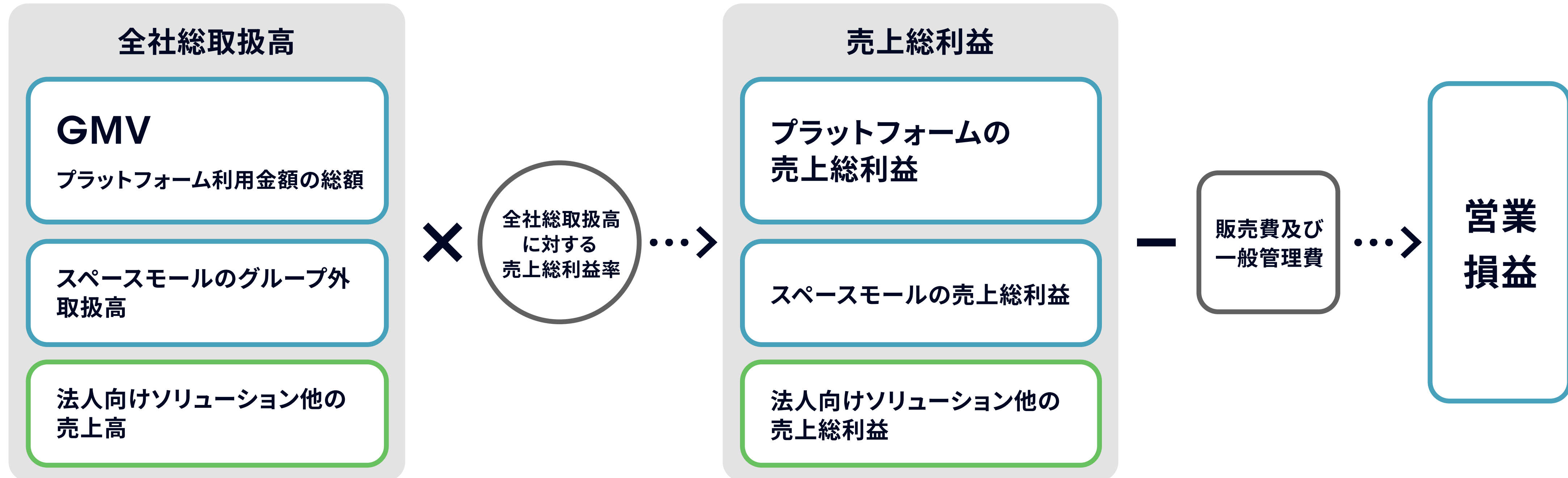
プラットフォームの豊富な
スペースを広告媒体として活用

プロモーション支援

主要
KPI



財務



決算の報告

トピックス

サステナビリティへの貢献

Appendix

- 会社概要
- **事業の概要**

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
19,790件※

(※) 2022年4月現在

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



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。

 SPACEMARKET

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



ワークボックス



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

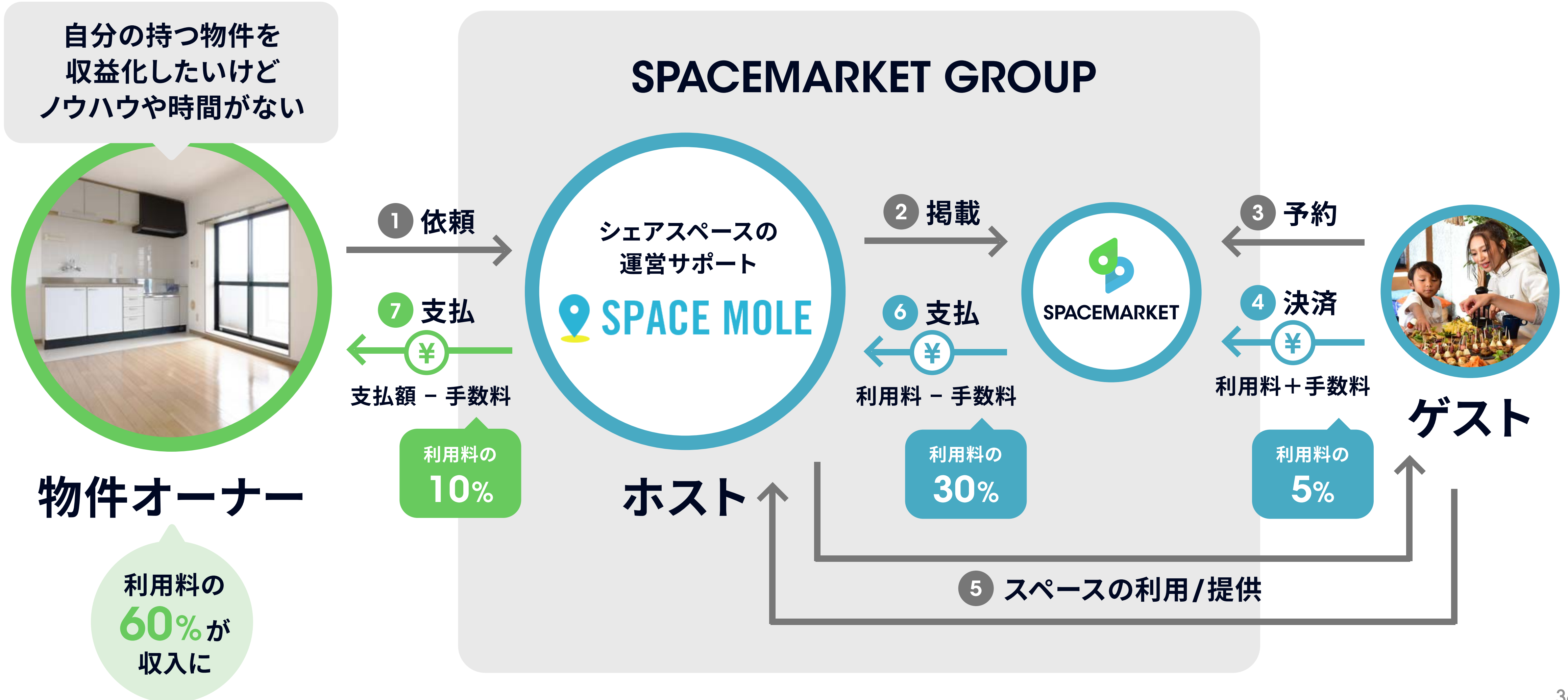
予約時・貸出時の対応、清掃、
備品補充、お問い合わせ対応、
掲載内容のブラッシュアップ など

運営代行
スペース数
185件*



(※) 2022年5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。



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



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

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。

年単位から
月・週・時間単位へ

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。

リアルな場所の
重要性を改めて認識

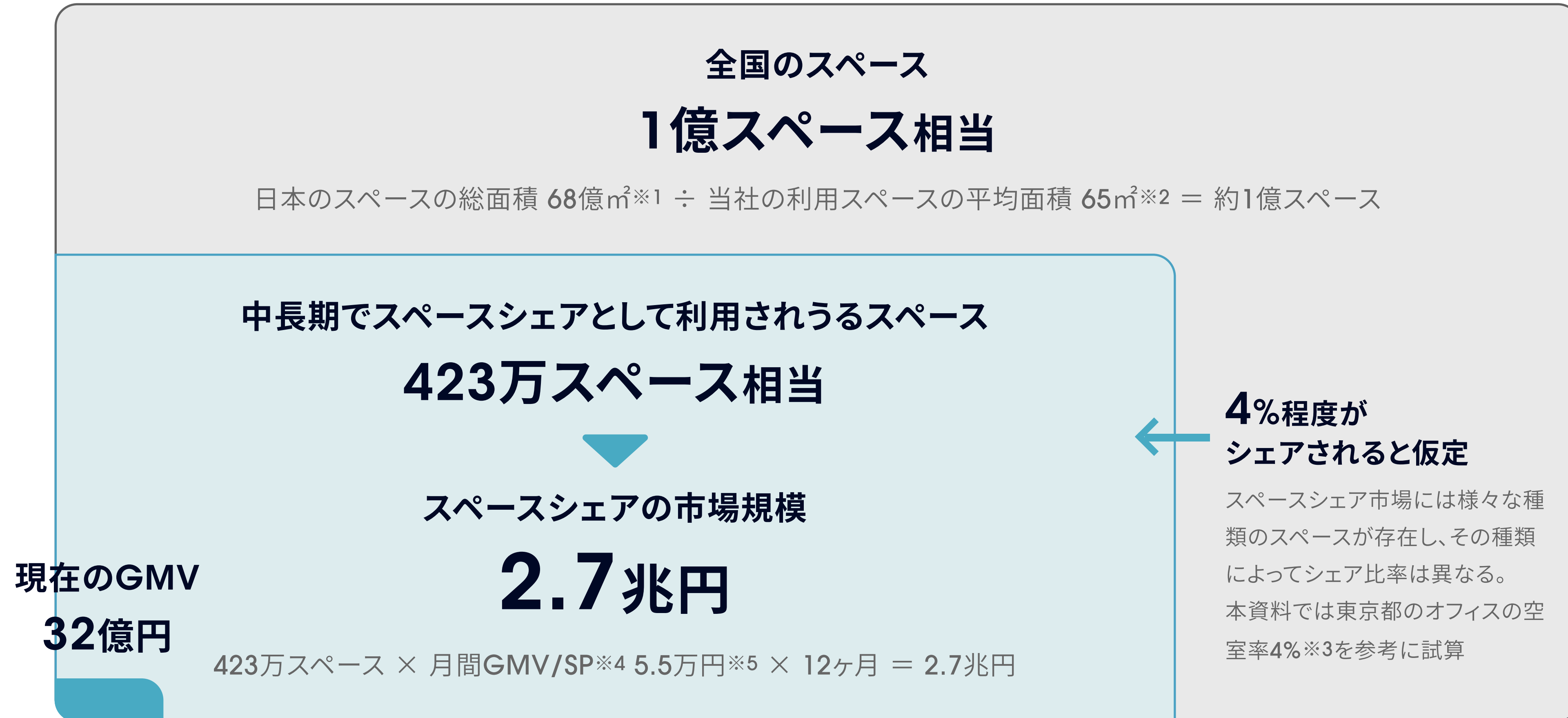
3 どんな時代においても 「場所」の必要性は不変

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

スペースマーケット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。

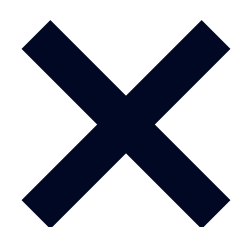
スペースシェアの
リーディングカンパニーだからこそ

スペースシェアノウハウの蓄積が業界トップ

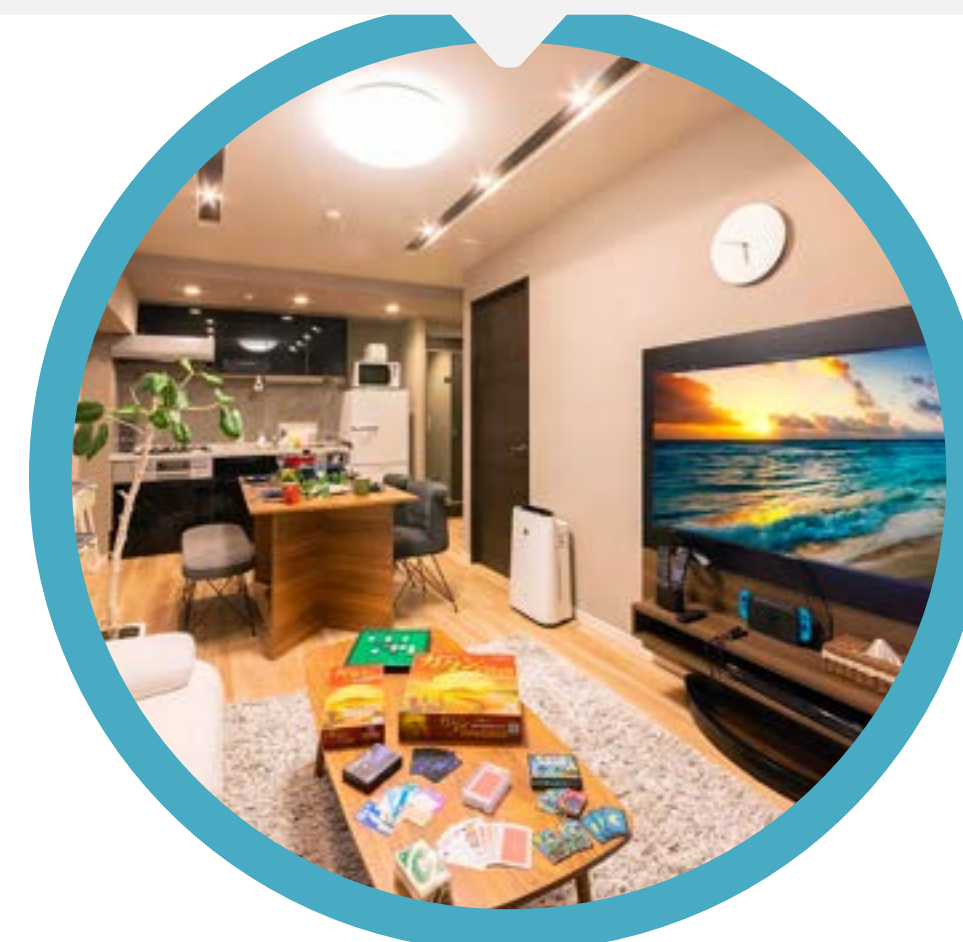
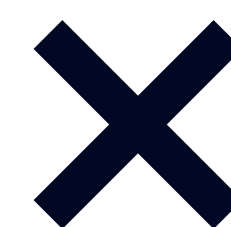
プロダクトだけでなく「場所」に関するノウハウが非常に重要だが
新しい消費活動のため **ノウハウ所有者がいない**



プロダクトに
対するノウハウ



スペースでの体験に
対するノウハウ



スペースの立ち上げ・
運営に対するノウハウ

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、仲間たちを起点とした価値創出によっても成長が期待できます。

ホスト・ゲスト
自治体・企業など

同じ課題を持つ仲間との連携・共創が可能



「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。

業界有数の掲載数×多様な利用用途

幅広い角度からの成長が可能

業界有数の掲載数

ゲストの獲得 / 再利用の促進 / 新しい体験の創出



住宅



飲食店



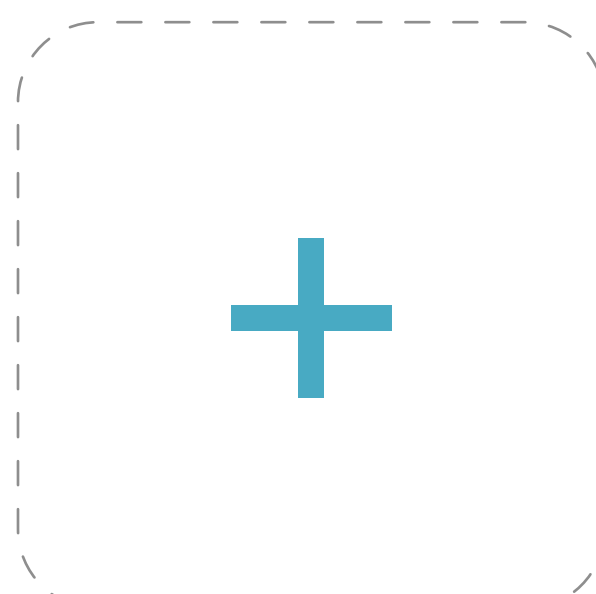
スポーツ施設



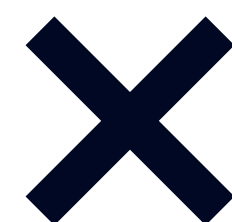
映画館



会議室



新ジャンルのスペース



多様な利用用途

稼働率向上 / リスク分散 / 新しい成長可能性分野の創出



パーティー・飲み会



撮影・収録



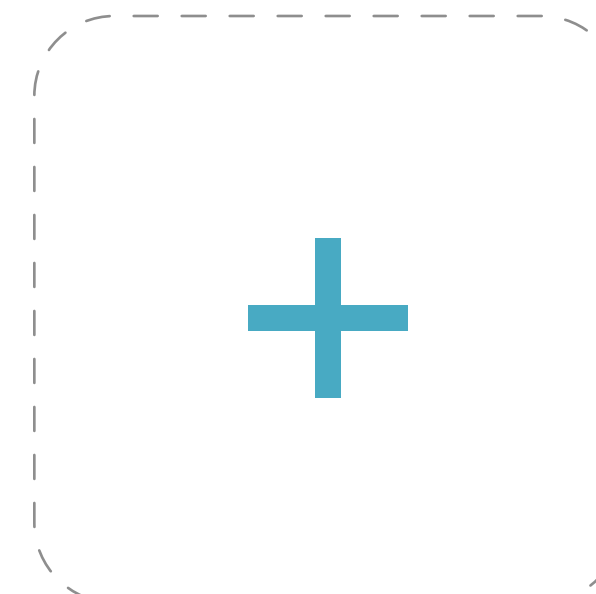
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事



新しい用途

当社事業に関するおもなリスクは下記のとおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

市場に 関するリスク

シェアリングエコノミーサービス市場におけるスペースシェア市場は今後も堅調な成長を見込んでおりますが、予測通りに市場が拡大しないリスクを認識しています。このリスクに対しては、シェアリングエコノミーサービス市場の動向を注視し、柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。

競合他社に 関するリスク

同様のサービスを提供する競合他社が現れた場合等には、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、今後もサービスをより充実させていくと同時に、競合優位性を高めてまいります。

サービスの健全性に 関するリスク

公序良俗に違反するようなサービスの利用がされた場合や、第三者の知的財産権を侵害する行為、詐欺等が行われた場合には、提供するサービスに対する信頼性が低下し、ユーザーの利用が減少する可能性があります。このリスクに対しては、健全性確保のため、サービス内における禁止事項を利用規約に明記し、法令や公序良俗に反する行為の排除に努めております。また、問題発見および対処の一層の迅速化を進めるため、担当部門の拡充やシステム開発を進めてまいります。

外部検索エンジン への依存に 関するリスク

外部検索エンジンの運営者が検索結果を表示するロジックを変更するなどして、それまで有効であったSEO対策が機能しなくなった場合には、集客力が低下し、財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、外部検索エンジンにおける検索結果及びユーザー流入数を継続的にモニタリングし、外部検索エンジンの表示方針の変更に適時に対応できるよう努めてまいります。

当社事業に関するおもなリスクは下記のとおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

人材確保に関するリスク

採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材育成が計画通りに進まなかった場合には、事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続して採用できる施策を実施するとともに、既存の人材のさらなる育成・維持に積極的に努めてまいります。

個人情報保護に関するリスク

個人情報外部に流出し、悪用されるといった事態が発生した場合には、財政状態及び経営成績並びに企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、「プライバシーポリシー」および「個人情報保護規程」を定めており、社内教育の徹底と管理体制の構築を行ってまいります。

システムトラブルに関するリスク

アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、災害や事故等により大規模なシステム障害が起こった場合には、財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備等の強化や社内体制の構築を行ってまいります。

技術革新への対応に関するリスク

技術革新知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社の対応が遅れた場合には、競争力が低下する可能性があります。このリスクに対しては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、技術・知見・ノウハウの取得に注力するとともに、開発環境の整備等を進めてまいります。

伝染病や災害に関するリスク

新型コロナウイルス感染症のような伝染病の発生や地震等の災害によって社会的に人々の行動が大幅に制限される場合には、サービスの利用が大幅に減少し、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、掲載スペースのエリア分散や適切なコストコントロールによって適時に対応できるよう努めてまいります。

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。

