

事業計画及び成長可能性に関する事項

Business Strategy Explanatory Material

株式会社スマサポ





01 スマサポの概要



不動産管理業界にソリューションを

人々の暮らしの拠点となる住まい。スマサポはその住まいを提供する不動産管理業界に新しいイノベーションを起こし、暮らしを豊かにすることをミッションとしています。不動産管理会社や入居者が直面する様々な問題を解決するため、斬新なアイデアをテクノロジーと融合し、不動産管理業界に新しい価値を生み出し、業界の活性化に寄与します。

当社基本情報

会社名	株式会社スマサポ Sumasapo.inc.
代表者	代表取締役CEO 小田慎三
創業	2012年
資本金	197,699千円 (2022年12月29日現在)
所在地	(本社)東京都中央区日本橋3-6-2
従業員数	70名 (契約社員・アルバイト含む 2022年12月29日現在)
事業内容	不動産管理会社向けソリューション提供事業



TOKYO Office



OSAKA Office

経営陣のご紹介

「くらし」に関する分野で長年活躍するメンバーを基盤とし事業を経営。



小田 慎三 代表取締役CEO

1969年生まれ。宅都ホールディングスにて経営企画室長、常務取締役を歴任。不動産業界を通じて入居者により良いくらしを届けるためにスマサポを立ち上げ、ビジネスコンテストで準優勝を獲得する等スタートアップとして注目を浴びる。2016年当社代表取締役に就任。



藤井 裕介 常務取締役CFO

1982年生まれ。銀行勤務を経て宅都グループへ入社。ホールディングス本社管理部門の組織ビルディングを行い、取締役CFOとして資金調達等に携わる。2016年当社取締役に就任。



森田 団 取締役COO

1978年生まれ。宅都グループへ入社しIT戦略の立案やブランディング、プロモーション等を担当。2011年に宅都ホールディングスに転籍し取締役としてシステム導入全般を担当。2016年当社取締役に就任。



室之園 和也 取締役

1979年生まれ。公認会計士。大手監査法人にて監査業務に従事し、その後宅都ホールディングスにて監査役を務めた後、当社監査役に就任。2020年当社取締役に就任。



角田 千佳 社外取締役

1985年生まれ。野村証券株式会社に入社し株式・債券等の営業を経験後、株式会社サイバーエージェントでのPRプランニング業務を経て、株式会社エニタイムズを創業。地域の人のくらしをサポートし、多様な働き方を創出するプラットフォーム「ANYTIMES」をリリース。2022年当社社外取締役に就任。

不動産管理会社の日々の業務はクレーム対応

不動産管理会社は日々入居者の様々なトラブルの対応に追われている。

(実はこれらの対応は不動産管理会社の収益にならない対応)



電気がつかない



隣が犬を飼っている



エアコンが壊れた



ゴミ捨て場が汚い



エレベーターが暑い



不動産管理会社が抱える課題

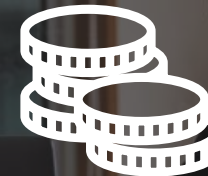
不動産管理会社と入居者の抱える課題にソリューションを提供して解決している。

抱える課題の例①



入居者への連絡は全て電話・紙媒体とアナログ

抱える課題の例②



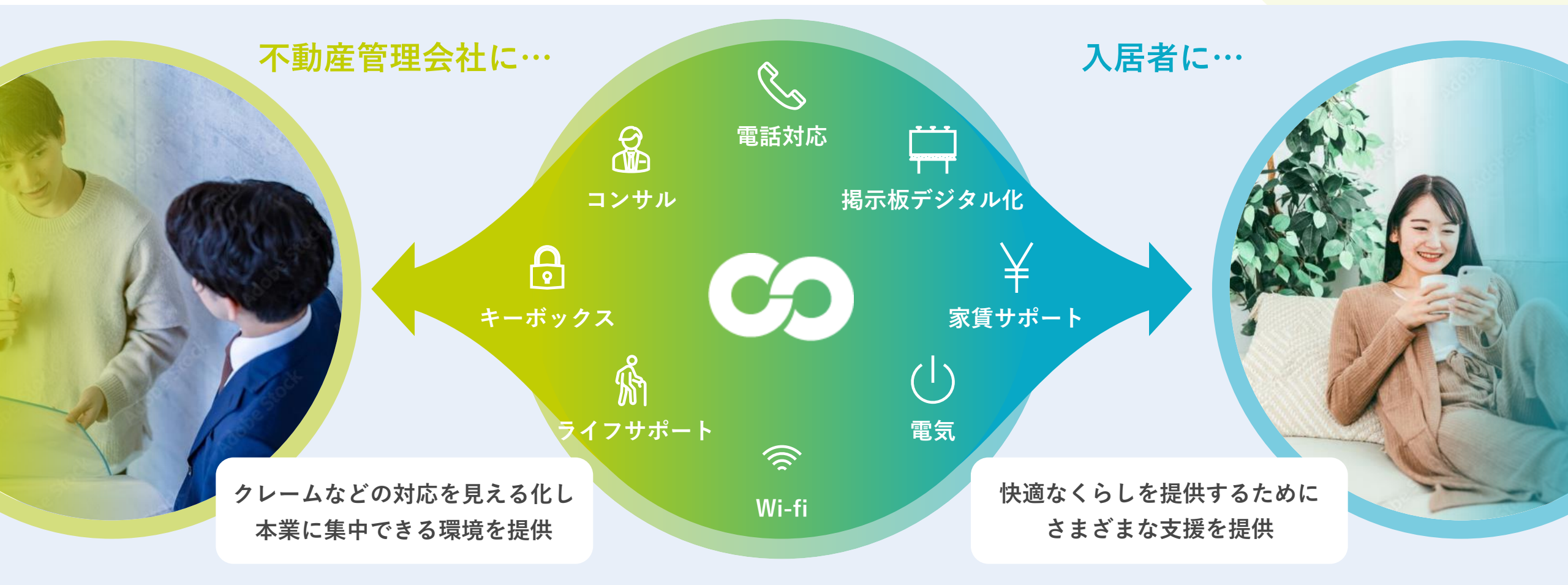
家賃の3-5%程度の報酬のため薄利多売構造



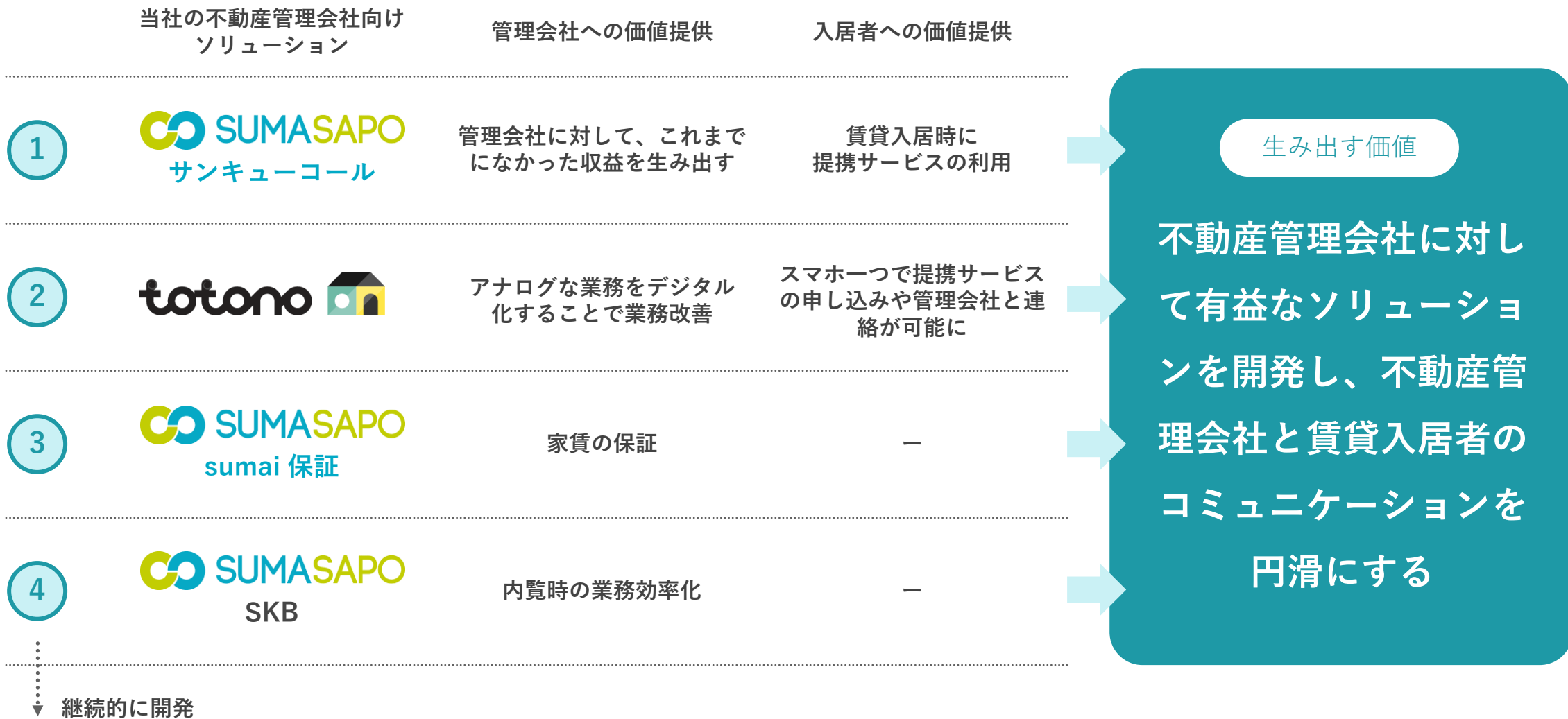
テクノロジー活用して不動産管理会社の収益改善・業務改善を図っていく

管理会社と入居者のコミュニケーションをソリューションで解決

不動産管理会社と入居者が抱える課題を様々なサービスを通して課題解決するビジネスモデル



当社が提供するソリューションの提供価値



サービス別売上比率

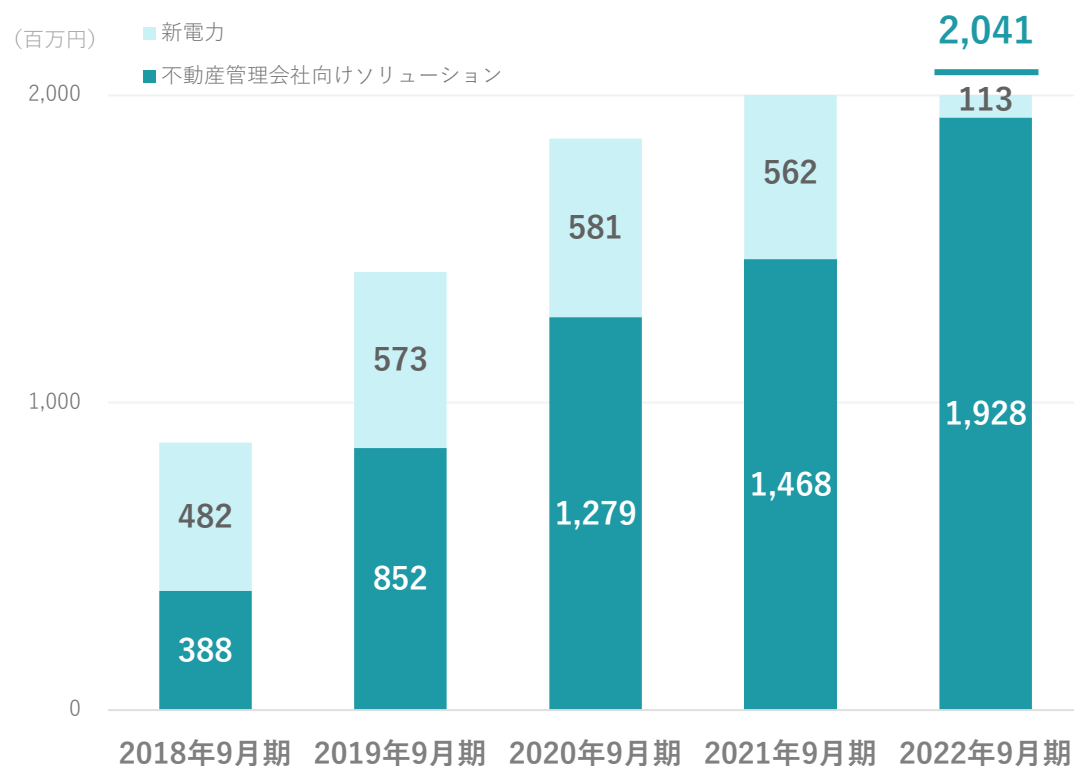
当社は不動産管理会社向けソリューション提供事業の単一セグメントであり、売上の大半を不動産管理会社向けソリューションサービスが占めている。



売上高の推移

前期売上高は20.4億と堅実に成長中

(不動産管理会社向けソリューション提供事業の割合が増加する良い傾向)

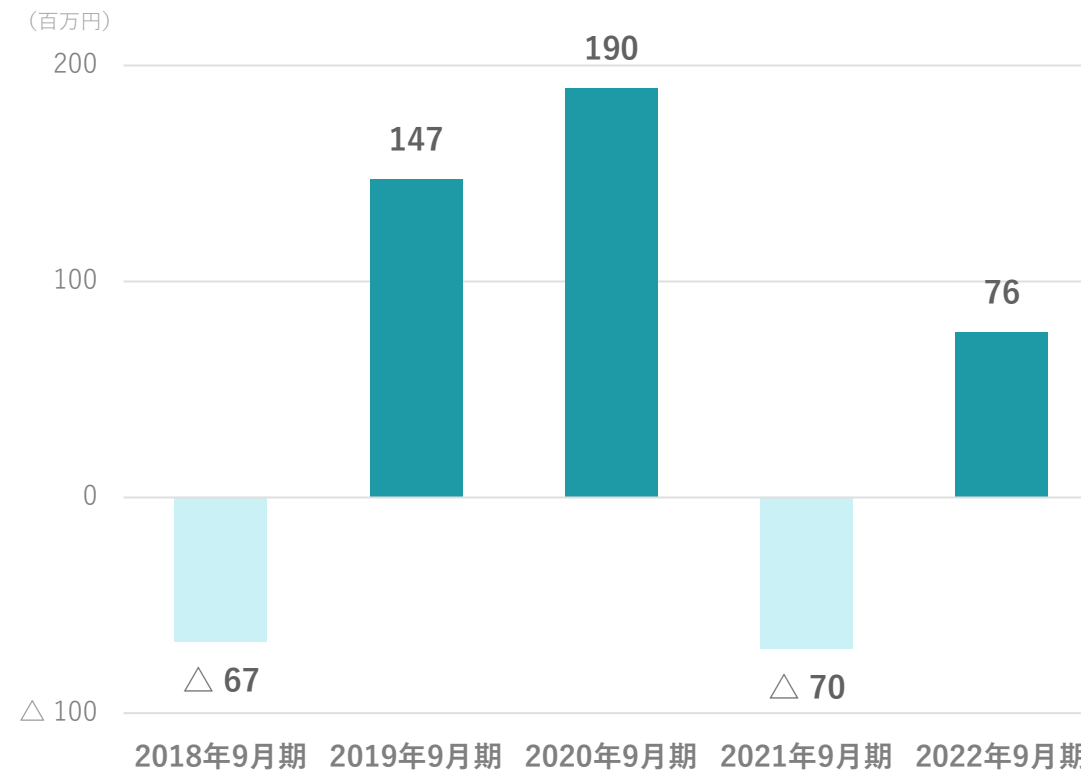


営業利益の推移

サンキューコール・totonnoの成長により黒字化

2021年期の赤字の主な要因は(1)仕入電力の料金が上昇した一方で販売価格は固定(2)totonnoへの初期投資(一通り完了)。

2022年期は新電力から撤退に加え、サンキューコール・totonnoの成長により黒字化





02

不動産管理会社向け ソリューション支援サービスのご紹介





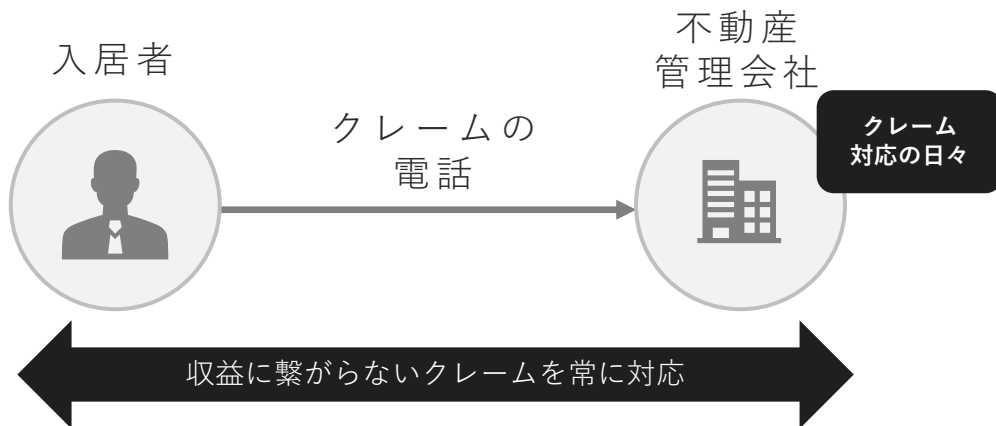
スマサポサンキューコール

スマサポサンキューコールは、入居者に対して生活サポートを提供するサービスです。

具体的には、入居者に対して入居の御礼・住み心地やお部屋の不具合などのアンケート調査・インターネット回線、ウォーターサーバー等のご案内をします。

Before

- ✓ クレーム対応で日々の業務が忙殺されている
- ✓ 入居者へのサポートは手薄な状態

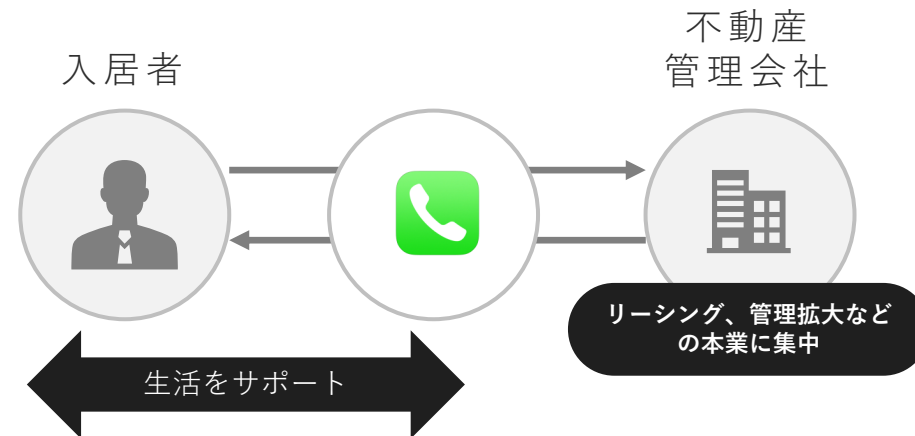


入居者満足度：低

収益機会：なし

After

- ✓ スマサポが入居者対応を実施
- ✓ 提携会社からの販売手数料により収益が生まれる



入居者満足度：高

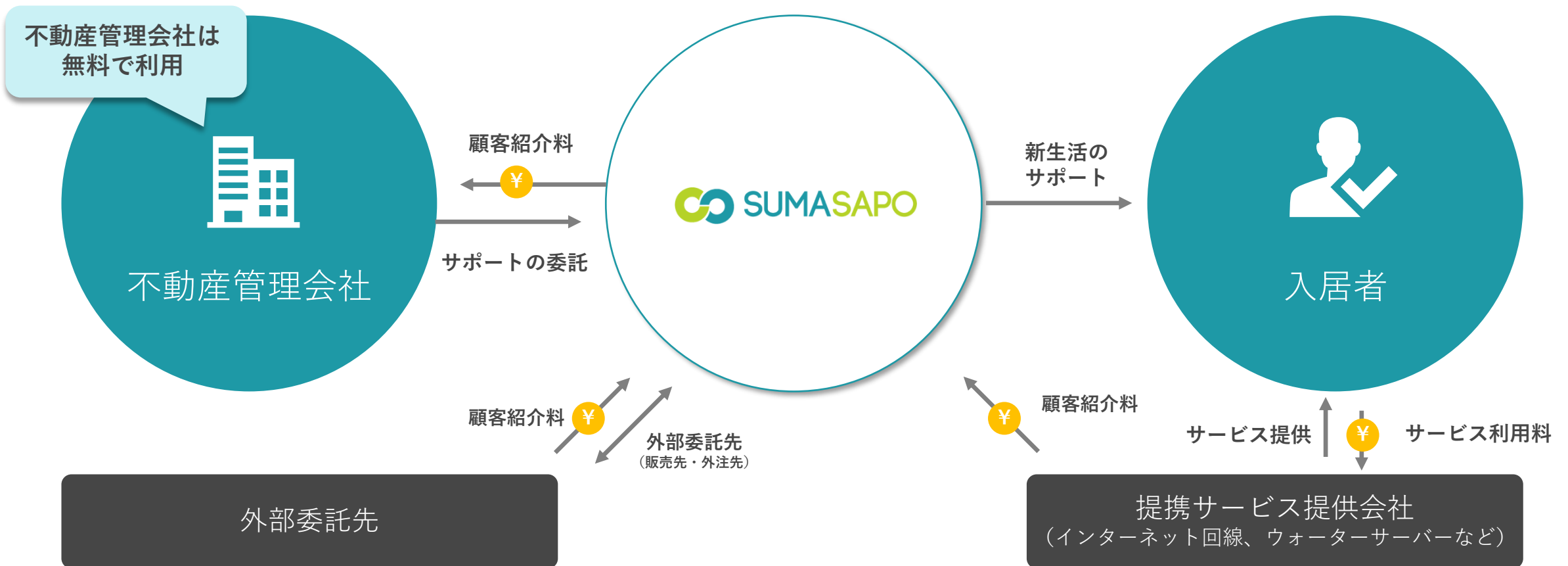
収益機会：あり

スマサポサンキューコール：ビジネスモデル

※1



入居者がインターネット回線、ウォーターサーバー等の申し込みをした際には顧客紹介手数料が発生するため、当社と不動産管理会社の両社に収益が生まれるビジネスモデル。



※1 外部委託先については、当社より入居者への架電業務を委託しております。架電の際に、入居者に対して新生活サポートを行い、入居者がインターネット回線、ウォーターサーバー、新電力などの商材を申し込んだ際に、各商材提供会社から紹介手数料を得る仕組みとなっております。この場合、外部委託先において成約しているため、紹介手数料は当社ではなく、外部委託先に入り、そこから当社へ支払われる流れになるため、外部委託先は基本的に、販売先となっております。



賃貸不動産にお住いの入居者と管理会社の
コミュニケーションを円滑にし、
さらに入居中の快適を届けるプラットフォーム

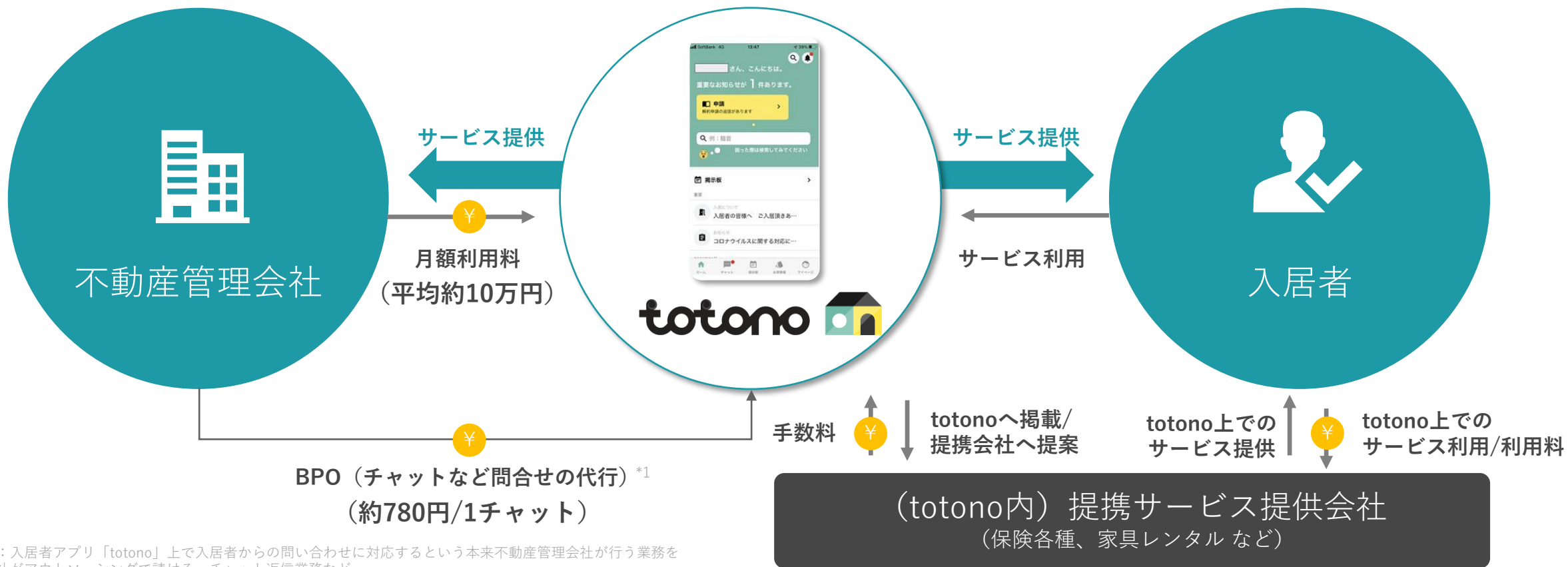




totono

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションツールのtotonoを管理会社に月額サブスクモデル（約10万円/月）で提供。管理会社は入居者に対して、掲示板、チャット、クレーム対応、契約更新などが利用可能。また、totonoの利用企業からチャット代行などのBPOとしてのアップセルも強化中。

*1



*1: 入居者アプリ「totono」上で入居者からの問い合わせに対応するという本来不動産管理会社が行う業務を当社がアウトソーシングで請ける、チャット返信業務など

不動産管理会社向けソリューションサービスのKPI

スマサポサンキューコール

A 契約不動産管理会社数

… スマサポサンキューコールを利用している管理会社数

B 入居者とのコンタクト数 ^{*1}

… 取引をしている不動産管理会社が管理している世帯数から算出される新規入居者数（架電件数）

totono

A 契約不動産管理会社数

… totonoの利用を前提に契約している不動産管理会社

B アプリダウンロード数

… totonoをダウンロードしている入居者の数

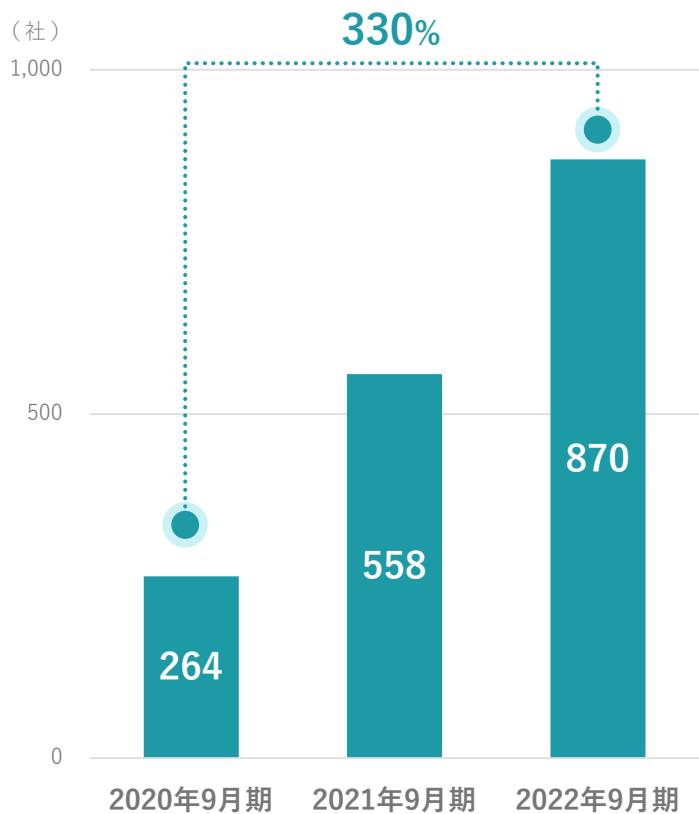
安定収益

投資領域

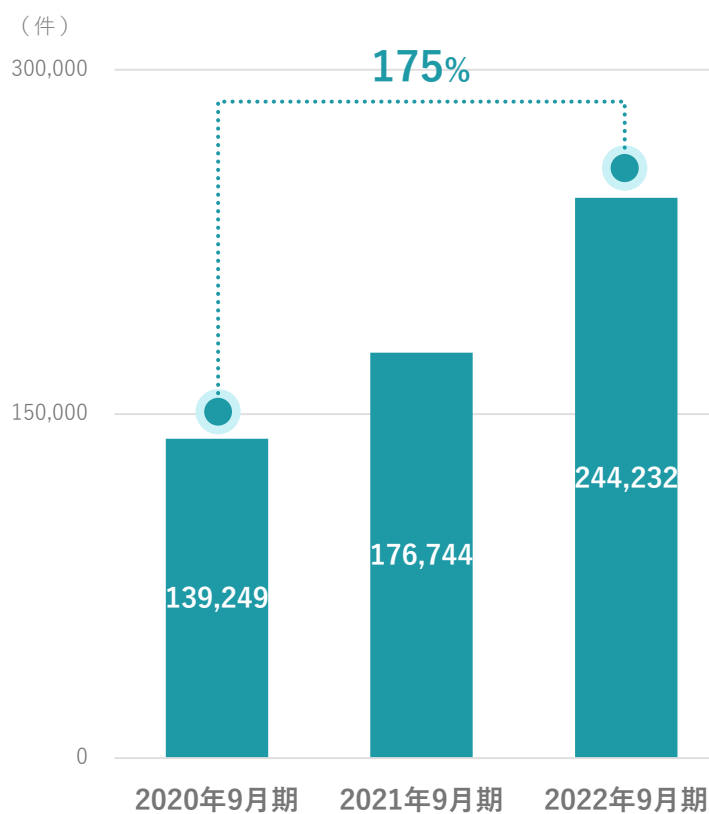
*1：コンタクト数（不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数）

「サンキューコール」の主要KPIである「契約不動産管理会社数」と「入居者とのコンタクト数」は堅実に成長中。

A 契約不動産管理会社数

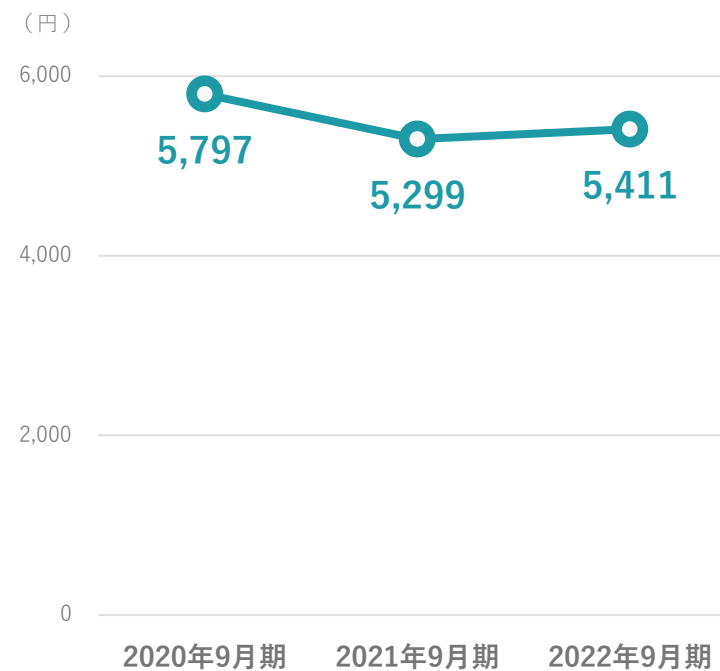


B 入居者とのコンタクト数^{*1}



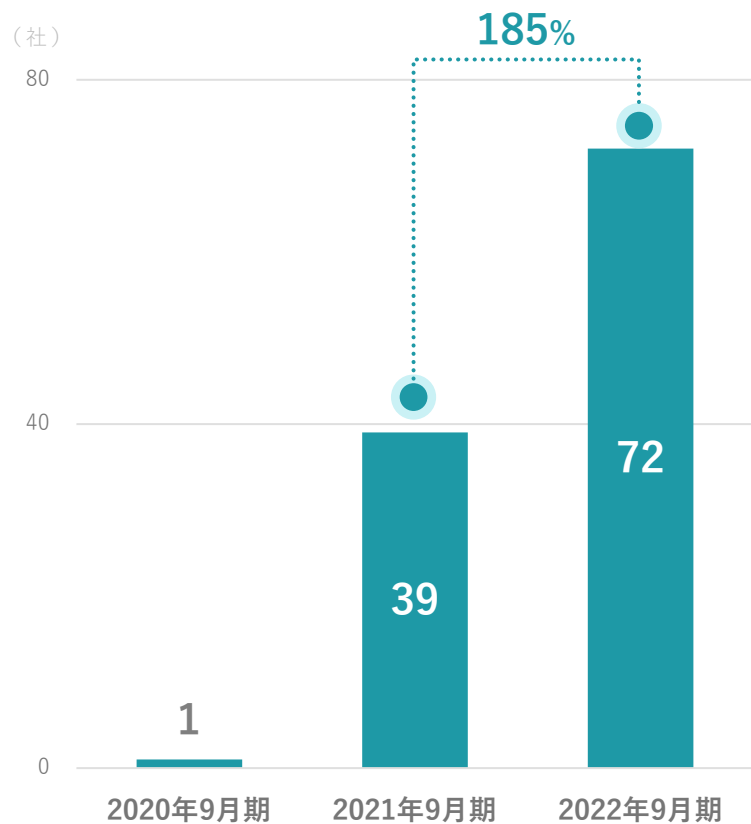
*1: コンタクト数 (不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数)

年平均単価

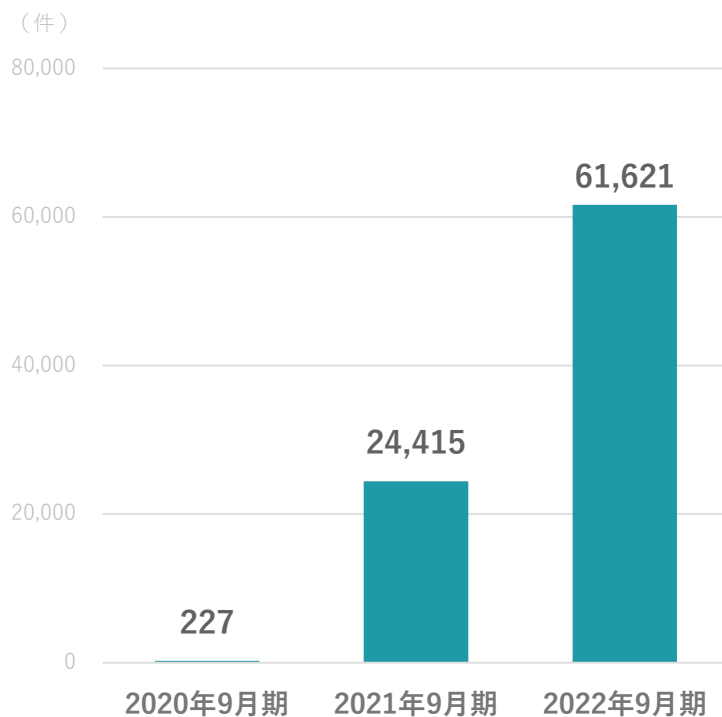


「totono」の売上を構成する要素は主に「月額課金」と「アップセル」の二つが存在。
 入居者のダウンロード数はノンプロモーションで6.1万となり堅実に成長中。

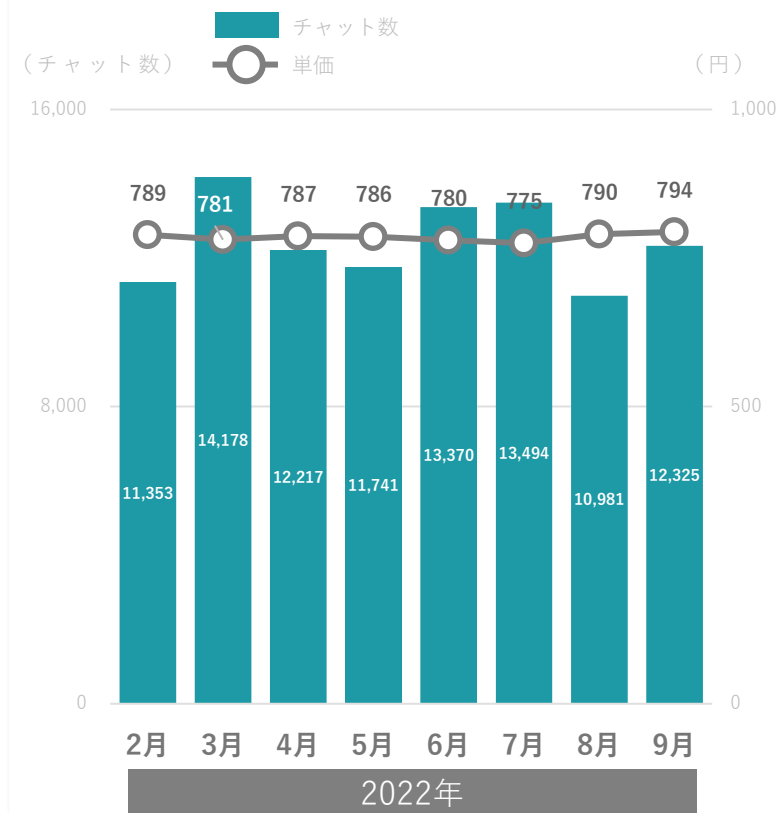
A (サブスク) 契約不動産管理会社数



B アプリダウンロード数



(アップセル) チャット数×単価

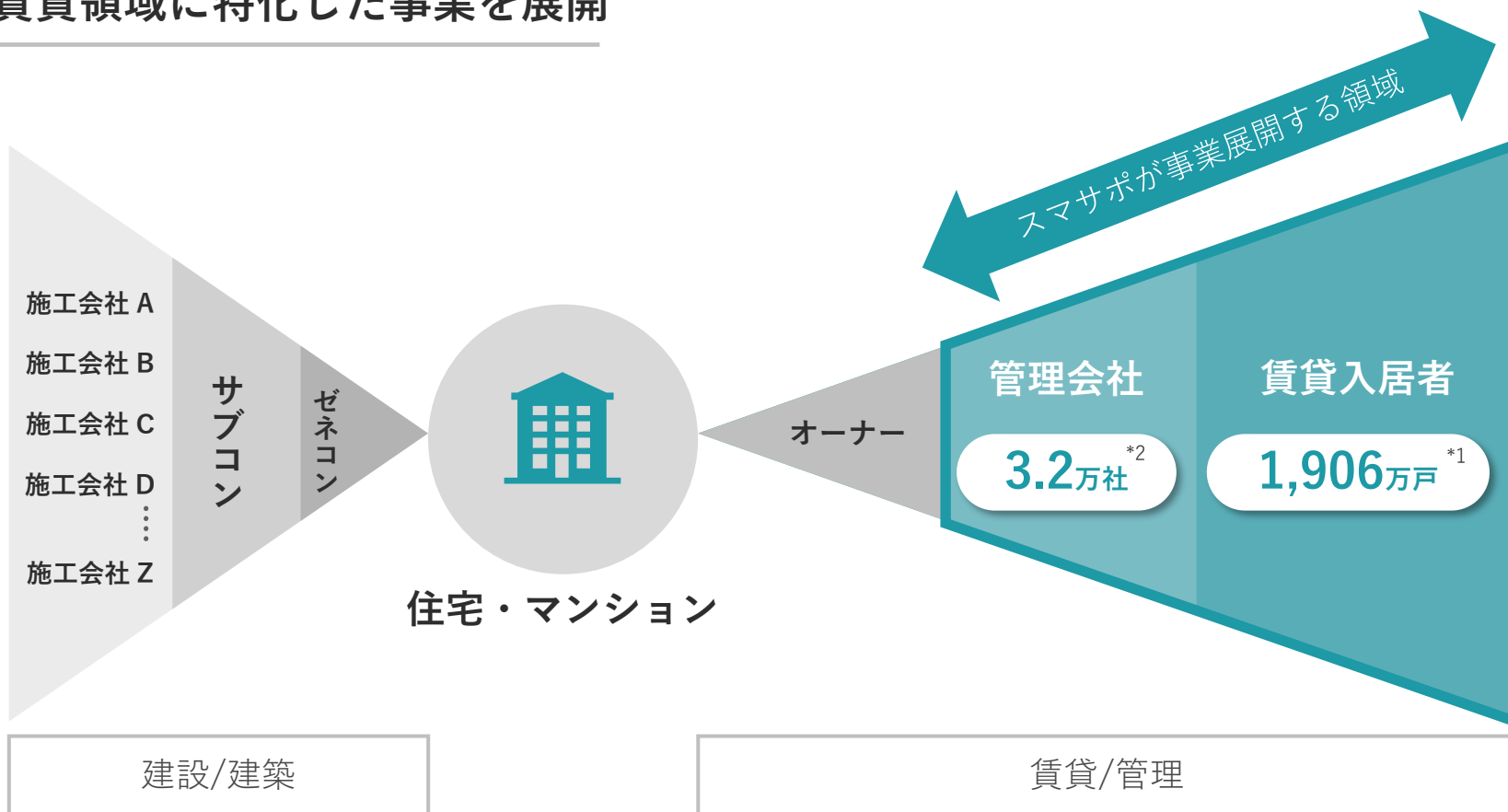




03 市場環境

「建設・建築」の領域においてデジタル化を推進する企業は多く存在するが、
「管理・賃貸」の領域で当社は複数のソリューションを有しており、独自のポジショニング。

賃貸領域に特化した事業を展開



*1：総務省：平成 30 年住宅・土地統計調査 住宅の構造等に関する集計

*2：国土交通省：「資料：賃貸管理住宅業について」のP6より参照

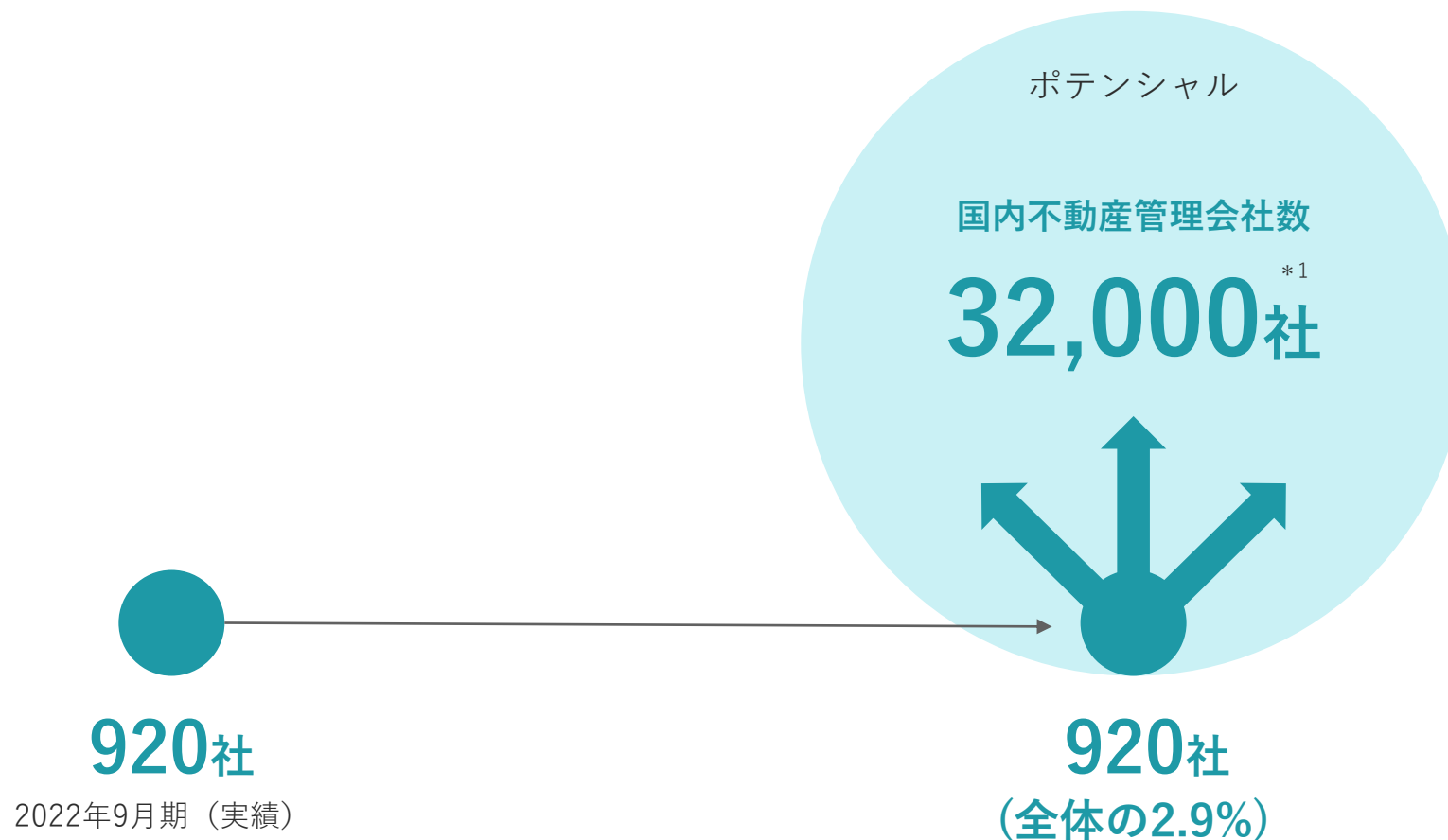
対峙する市場の特徴

全居住世帯の約1/3の
1,906万戸^{*1}が賃貸住宅と
巨大なマーケット

IT投資が遅く
非効率な業務が多い業界

まだまだ開拓の余地がある市場

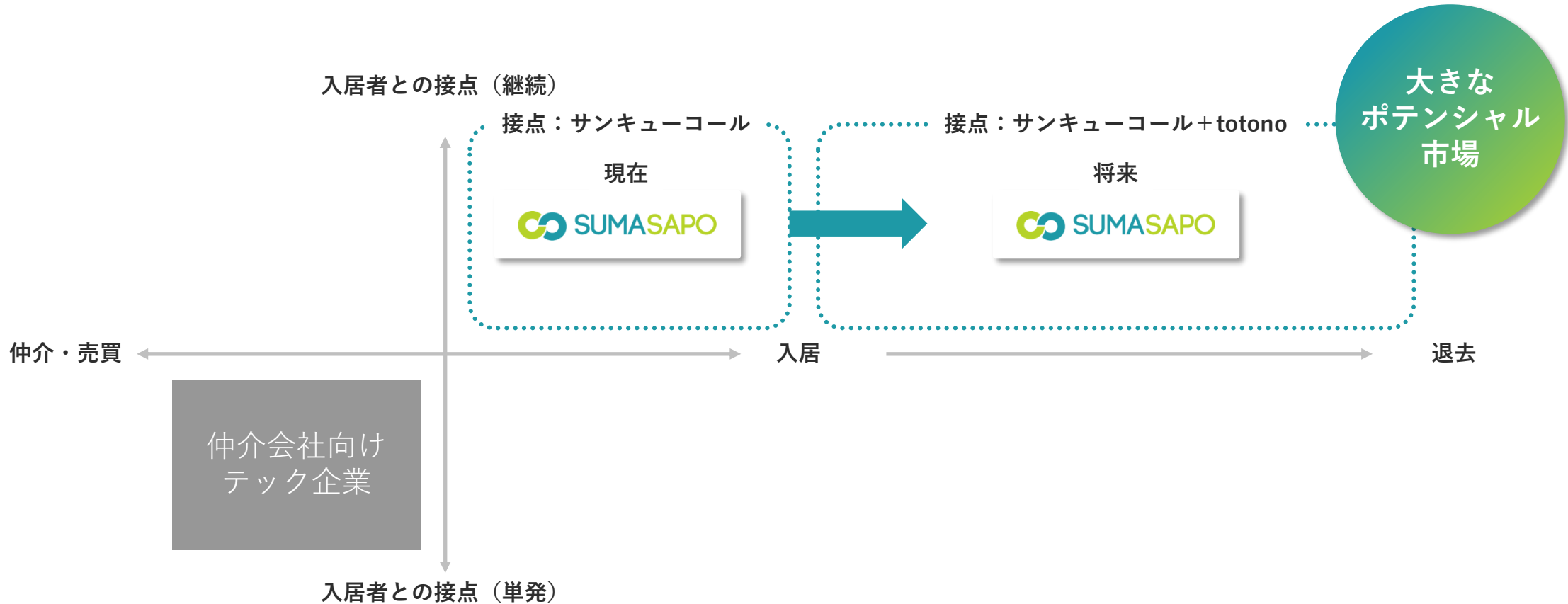
国内不動産管理会社の数は約32,000社存在しており、まだまだ開拓の余地が大きい市場。



*1：国土交通省：「資料：賃貸管理住宅業について」のP6-7より参照。2015年管理戸数ランキングからの試算から推計。

他の不動産テック企業と異なる独自のポジショニング

「仲介・売買」の領域で事業を展開する事業者が多くいる中で、当社は「管理」の領域で事業を展開。現在展開しているプラットフォームアプリ（totono）の拡大が進むにつれて市場のTAMはさらに拡大。



「仲介・売買」の領域で事業を展開する事業者が多くいる中で、当社は「管理」の領域で事業を展開。現在展開しているプラットフォームアプリ（totono）の拡大が進むにつれて市場のTAMはさらに拡大。

「入居中」賃貸入居者のライフスタイルに関わる領域



自動車



引っ越し



不動産



保険

「入居時」のライフライン
等の市場

537億円

3.2万社（国内不動産管理会社）
×1.6百万円（当社2022年ARP実績）=537億円

当社年間売上高

20億円

現在



04 事業の強み・特徴

1

コンサルティングとデジタル
ツールの両軸による
サービス提供で生み出す

高い顧客満足度

2

膨大な入居者の暮らしの
データを活用した

**不動産管理特化の
データサイエンス**

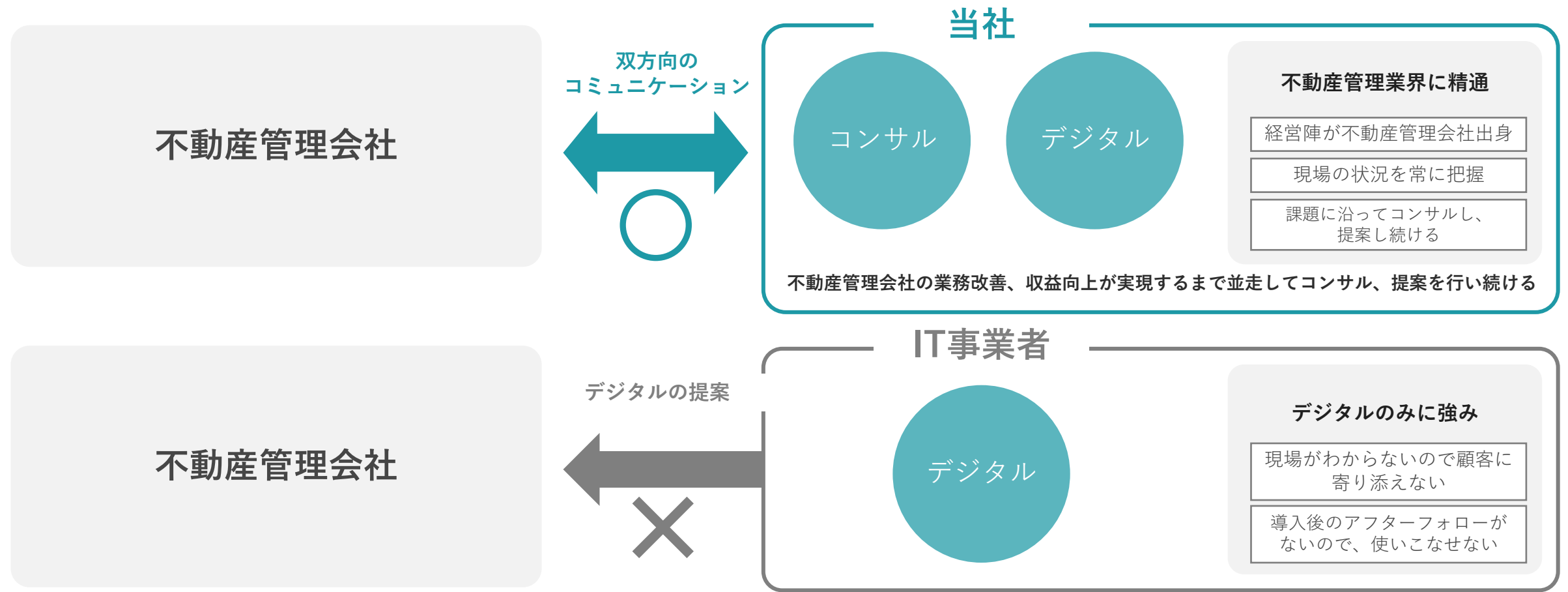
3

入居後も能動的な
コミュニケーションを実現する

totonoの成長性

1 デジタルのみの提案だと上手くいかないケースがほとんど

不動産管理会社は、北海道から沖縄まで、規模もリテラシーも千差万別。
DXツールをただ導入するだけでは、効果は出ない。



1 アナログでの接点を強みとするサンキューコール

管理会社からすると収益に繋がらない「入居時のお礼」や「定期的なアンケート」などのアナログな施策を入居者に対し実施することで、入居者の課題を抽出し、課題解決の提案が可能に。

① 入居時のお礼電話



効果

賃貸入居者が賃貸物件に入居した際に、管理会社からのお礼の電話を実施し、入居者との円滑な接点を作り上げる

② 定期的なアンケートによる入居者の課題抽出



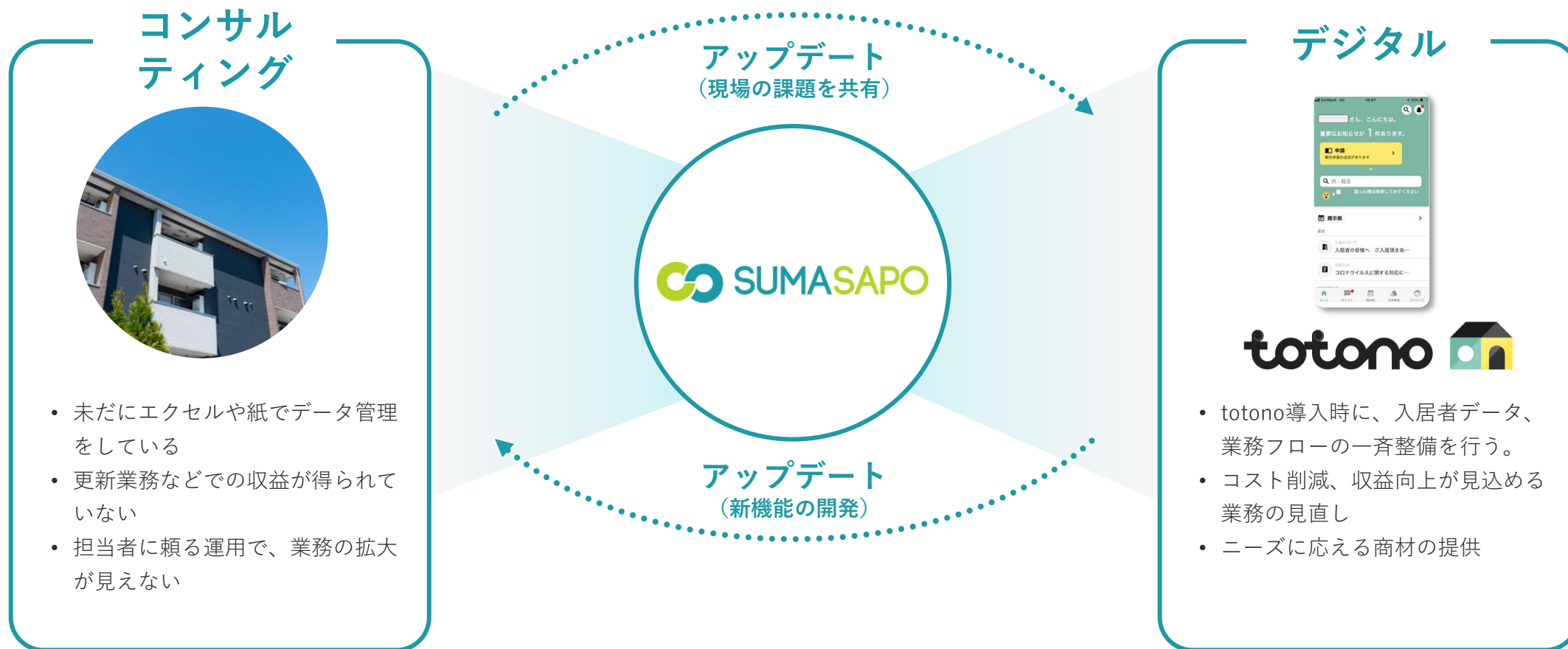
効果

入居者に対して定期的なアンケートを実施し、生活における不満や課題を抽出し、解決策を提案する

これまで管理会社が実施していなかった「入居時のお礼の連絡」や「定期的なアンケート」を実施することで、入居者の課題を抽出し、課題解決の提案をすることができる

1 totono導入時にデータ整備、収益改善の体制を作る

全国に点在する不動産管理会社における情報リテラシーの格差はバラバラ。スマサポはエリアの特性を理解し、最善の業務改善、収益向上プランをtotono導入時にコンサルティングします。



1

アナログとデジタルの両軸で
サービス提供で生み出す

高い顧客満足度

2

膨大な入居者の暮らしの
データを活用した

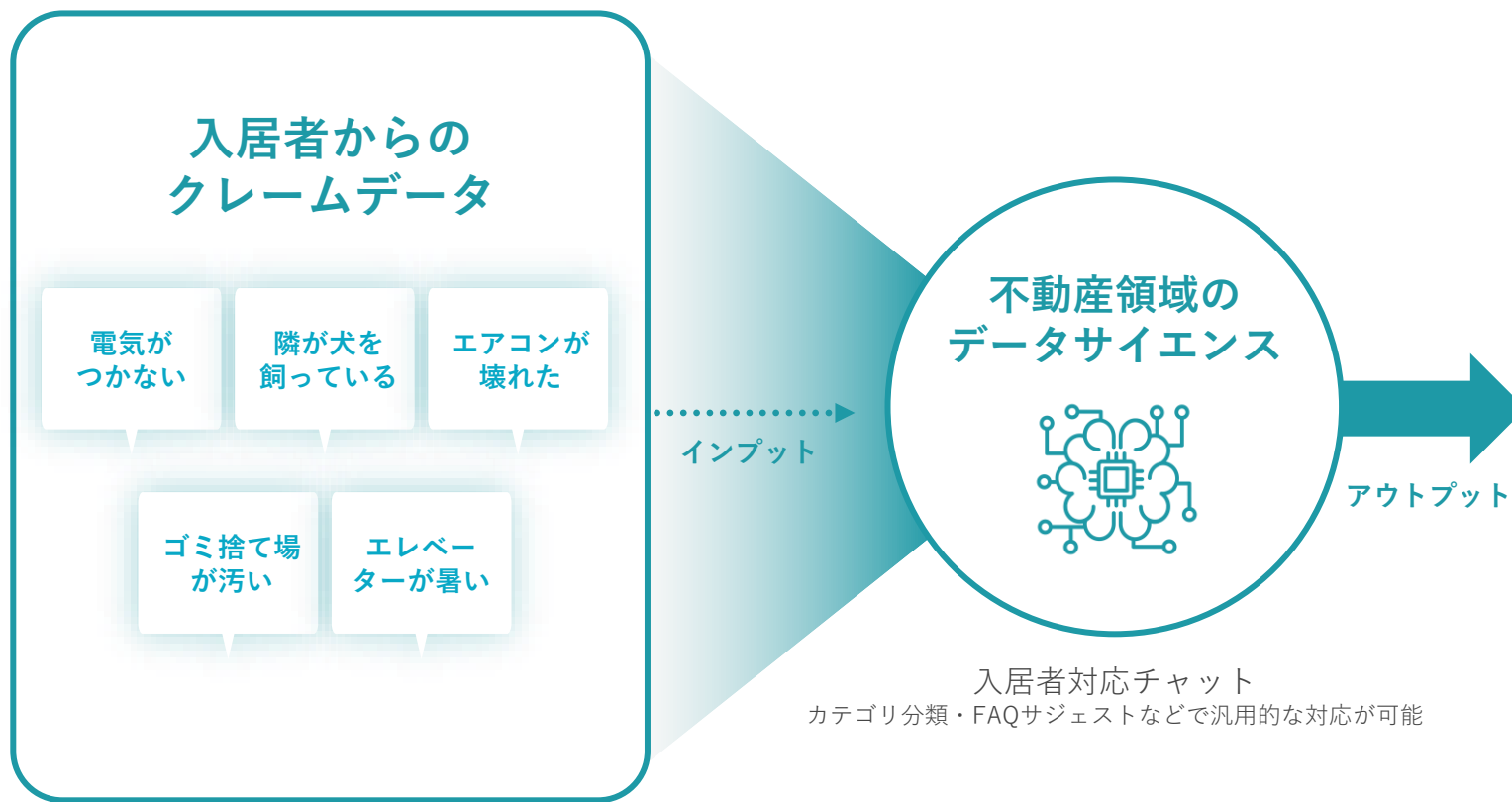
**不動産管理特化の
データサイエンス**

3

入居後も能動的な
コミュニケーションを実現する

totonoの成長性

収益源は不動産オーナーだが、日々のやり取りは入居者という特殊な業界構造のため、単なるデジタルサービスの導入では勝ちきれない領域



入居者問い合わせデータの活用事例

1 入居者対応チャット

totonoでのチャット対応の際に活用。汎用的な応待が可能となり、人員削減が可能に。

主な目的
コスト削減

2 更新・解約等の申請スクリプト

必要な情報を取得する申請スクリプトを作成し、様々な受付業務を一元化、効率化

主な目的
工数削減

3 不動産管理会社向け業務改善シート

totonoでの問い合わせデータを分析し、業務改善の提案を実施する

主な目的
コンサル業務改善

1

アナログとデジタルの両軸で
サービス提供で生み出す

高い顧客満足度

2

膨大な入居者の暮らしの
データを活用した

**不動産管理特化の
データサイエンス**

3

入居後も能動的な
コミュニケーションを実現する

totonoの成長性

新生活サポート事業者などが能動的な接点を持てるのは入居のタイミングのみだが、 スマサポはtotonoを有すことで入居中常に能動的なコミュニケーションが取れる

不動産管理会社は、入居者データが蓄積されてるのですが、それは、勤務先、勤務地、年収、家族構成、家族の年齢、車や自転車、バイク所有の有無、ペットの種別など、普段入手出来ない住まいのデータを取得可能。だが、これを活用する術を持っていなかった

就職・転職したとき

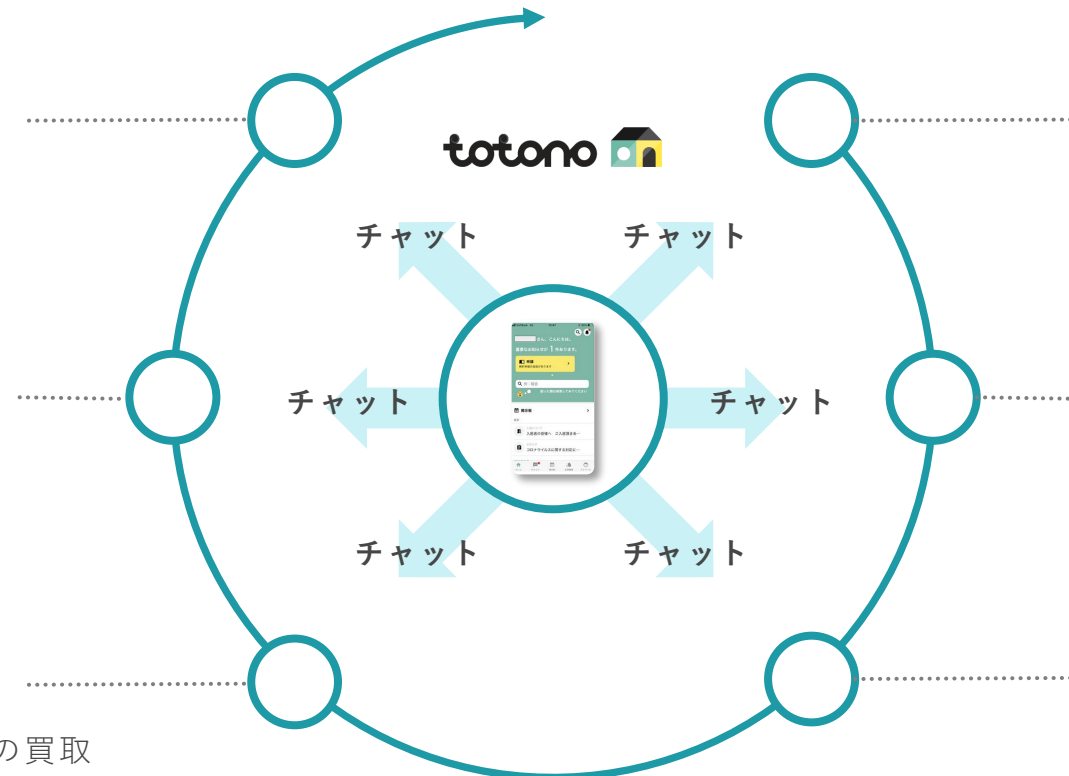
- 新居の提案
- 家具の提案

車の購入

- 自動車保険の提案
- 車検の提案

解約時

- 新居の提案
- 不用品の買取
- 引っ越しの提案



入居時

- 電気/水道/ガス
- Wi-fi
- ウォーターサーバー

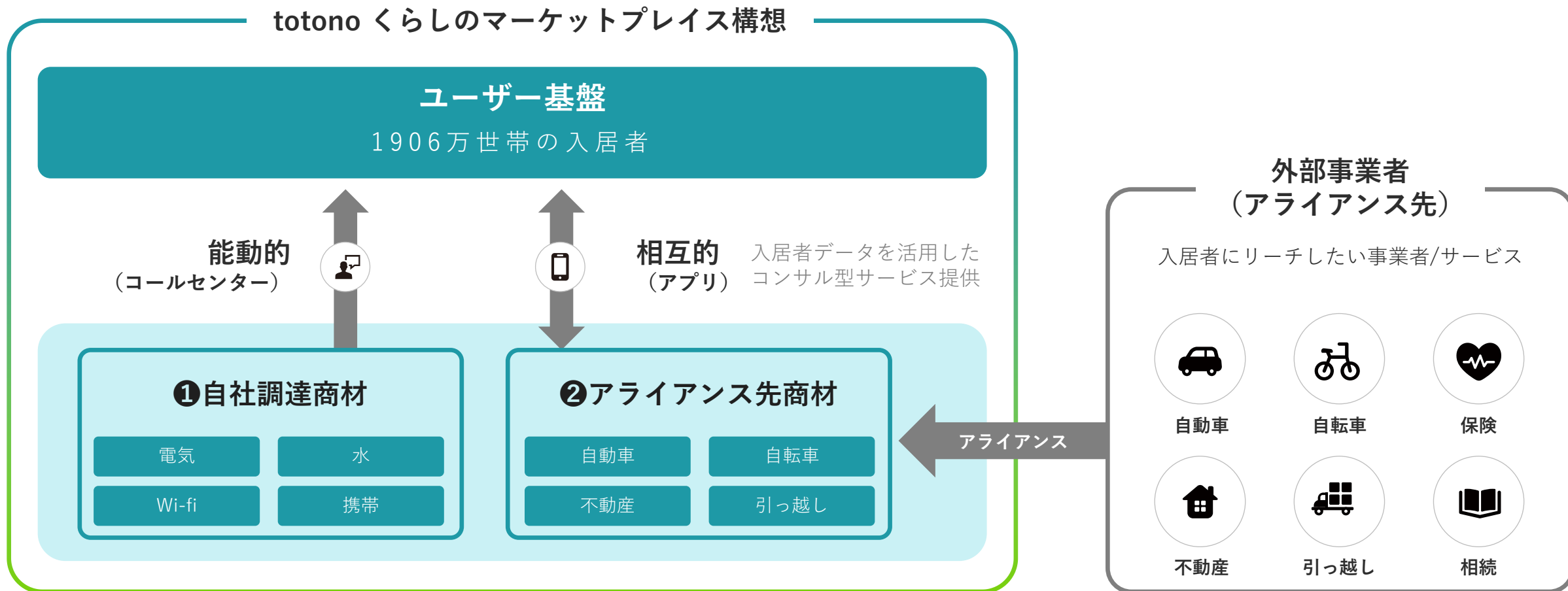
更新時

- 更新業務の代行

結婚した時・子供が生まれたとき

- 新居の提案
- 保険の案内

入居者ではなく消費者として捉えることで提携サービスを提供することが可能に。



ENECHANGE
CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

入居者へのライフラインの商材拡充や賃貸住宅へのEV充電器の導入を目的にENECHANGE社と提携を実施

ENECHANGEのプラットフォーム事業において家庭向けの電力・ガス切り替えプラットフォーム「エネチェンジ」および法人向け電力会社切り替え支援として「エネチェンジBiz」の2サービスを展開しています。家庭向けには、ユーザーにとって最適な電力・ガス会社をオンライン上で簡単に比較診断し、切り替え申し込みまでをワンストップで完結できるサービスが強みです。

大東建託パートナーズ

くらしに役立つプラットフォーム「ruum」とtotonoとの連携を中心としたデジタル化構想の強化を目的に大東建託パートナーズ社と提携を実施

くらしに役立つプラットフォーム「ruum」の連携により、住居に関する手続きの効率化だけではなく、物販、家事代行、緊急対応サービスなど多岐にわたるサービスや地域情報、生活に役立つコンテンツを提供

不動産管理業界のDXの促進を目的に大東建託パートナーズ(株)と資本業務提携

不動産管理業界におけるDX推進し、
不動産管理会社にとっても入居者にとっても利便性を高めていくこと



取り組み (1)

ruumとtotonoの連携

大東建託パートナーズ(株)の商材である「ruum」と当社の入居者アプリ「totono」を接続

取り組み (2)

両社の商材の販売

両社の持つ商材をそれぞれの既存の販路にて
拡販を実施

取り組み (3)

スマサポサンキューコール導入

当社の2023年9月期には「スマサポサンキュー
コール」の導入も開始される予定

3 競争優位性の構築

不動産関連企業

テック企業



不動産管理の市場における競争優位性となる

1

アナログとデジタルの両軸で
サービス提供で生み出す

高い顧客満足度

2

膨大な入居者の暮らしの
データを活用した

**不動産管理特化の
データサイエンス**

3

入居後も能動的な
コミュニケーションを実現する

totonoの成長性

3 (参考) 競合企業比較

不動産管理会社に対して複合的にサービス提供を行うことが可能なのはスマサポだけであり、各サービスについては、業界の知見を活かし業務効率に寄与する商品設計が可能となり又、データサイエンスで業務改善も実現。

		コール	アプリ	内覧	保証	業務改善	特徴
サンキュー コールの競合	A社	○ 社宅代行のみ	-	-	-	△	電気プランを軸に各種手続きのみを代行するサービスを提供
	B社	○ 社宅代行のみ	-	-	-	△	社宅代行のみ連携、法人社宅顧客紹介をメインに引越業務を含め代行
totono の競合	C社	-	○	-	-	△	入居者アプリとオーナーアプリのみを提供
	D社	-	○	-	△	△	不動産管理会社向けの基幹システムと併せて周辺サービスとして入居者アプリを提供
	スマサポ	○	○	○	○	◎	サンキューコール、入居者アプリ、内覧サービス、sumai保証等、複合的にサービスを提供し不動産管理会社の業務改善に寄与

各サービスのデータを分析・解析し横断的に商品設計



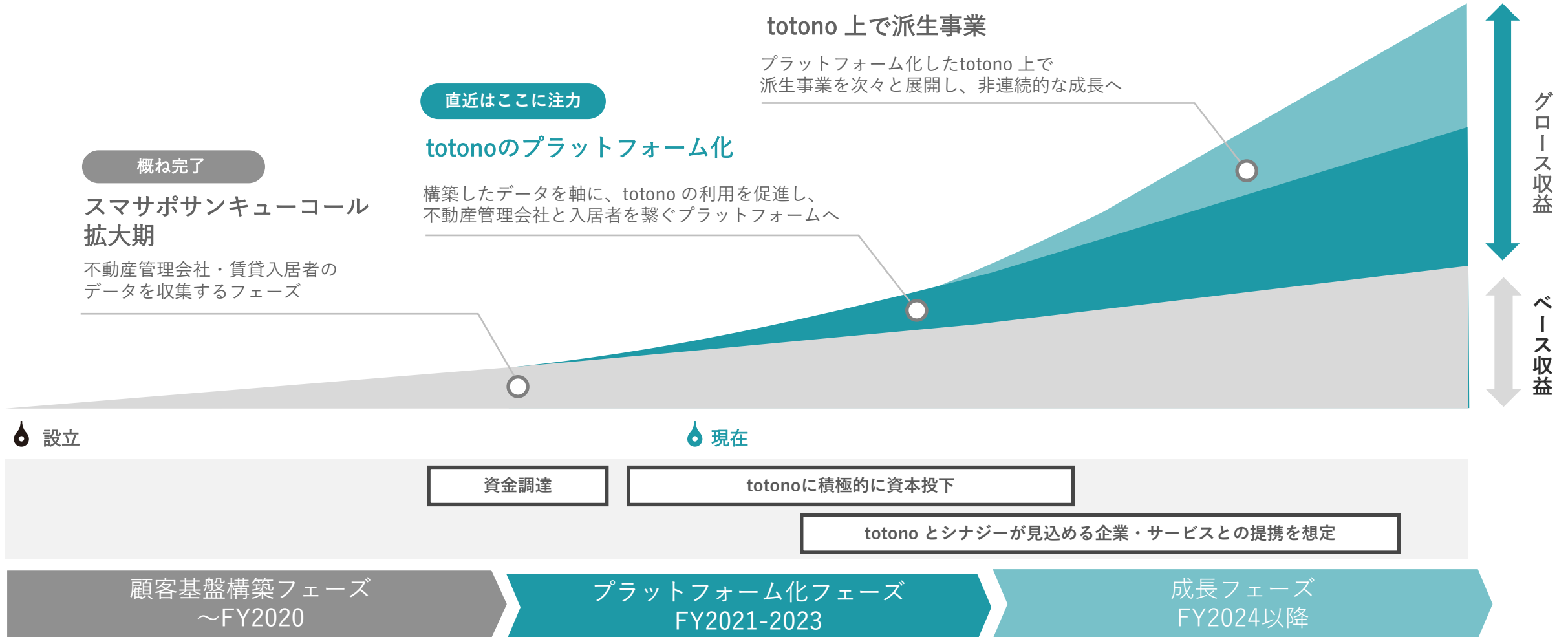
05 成長戦略

基本方針

上場後も非連続的成長を図るために、
FY2022以降を新規事業のtotonoに先行投資の期間と位置付け、
 サンキューコールとバランスをみながら経営していく。

項目	FY2021	FY2022	FY2023
アクションプラン			
アクションプラン	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業である totono の基盤構築 エクイティファイナンスの実施 	<ol style="list-style-type: none"> 1 アライアンス企業との協業の取り組み 2 totonoの拡販の実施 	

「スマサポサンキューコール」をベースに培った顧客基盤をもとに、
これからは「**totono**」の拡大に注力し、更なる成長を見込む。



主な事業リスクと対応策(1)

リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
景気の動向（景況感）等について	当社の「スマサポサンキューコール」は、入居者に対し、入居時のお礼や満足度アンケート調査の実施を代行するとともに、生活に必要な各種ライフラインサポート等の案内を手掛けるサービスであり、経済情勢の悪化、消費意識の低下による個人消費の低迷や取扱い商材に関する市況の動向等によって、事業や経営成績に影響を与える可能性があります。また、当社の「sumai保証」は、入居者の連帯保証人を代行するサービスであり、人口の減少に伴う世帯数の減少、賃貸不動産の賃料相場、賃金水準の動向等によって、事業や経営成績に影響を与える可能性があります。	中	大	それらの顕在化リスクに備え収益性や健全性を確保するとともに、景気の動向（景況感）等の把握に努め、必要な対応を適時に取れる体制を構築しております。
入居者アプリ「totono」について	不動産管理会社と入居者との連絡を円滑にし、断水やエレベーターの点検等の必要な情報の提供や入居者からの相談事等を双方向で情報交換できる入居者アプリ「totono」の利用促進を図り、不動産管理会社の事業効率化を図っておりますが、入居者アプリ「totono」の普及が想定を下回る、或いは不動産管理会社や入居者のニーズを入居者アプリ「totono」の機能に十分に織り込めなかった場合には、当社の事業に影響を与える可能性があります。	低	大	顧客ニーズの把握を徹底的に行うことで、当社の特徴でもある不動産管理会社が利用しやすい機能の拡充を行うことに努めております。
システム障害等について	当社の運営するアプリ・サイトへのアクセスの急増等の一時的な過負荷や電力供給の停止、当社ソフトウェアの不具合、コンピューターウイルスや外部からの不正な手段によるコンピューターへの侵入、自然災害、事故等、当社の予測不可能な様々な要因によってコンピューターシステムがダウンした場合、当社の事業活動に支障をきたす可能性があります。また、サーバーの作動不能や欠陥に起因して、当社の信頼が失墜し取引停止等に至る場合や、当社に対する損害賠償請求が発生する場合も想定され、このような場合には当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	低	大	事業を安定的に継続させるために、障害発生時の社内体制の構築等を行うことでリスク顕在化の際の影響度低減に努めております。
新規事業展開に伴うリスクについて	入居者アプリ「totono」によるサービスを中心として、新規事業を展開する可能性があり、新規事業の展開にあたってはその性質上、計画どおりに事業が展開できず投資を回収できなくなる可能性や、当社の業績に影響を与える可能性があります。	低	大	新たなサービス等については、取締役会、経営会議での十分な議論のうえで取り組むことによりリスクの低減に努めております。
業務委託先・外注先との契約の持続性について	入居者に対して新生活サポートを行う「スマサポサンキューコール」においては、年間約30万コールの架電を行っております。大量の架電を要することから当社自社コールセンターだけでなく、複数の業務委託先に架電業務を委託しております。その業務委託先との契約関係が何らかの事情により持続されない場合には、業務フローの引き継ぎやフリーダイヤルの再設定等を他の業務委託先に対して行う必要があるため、業務継続に負荷がかかることから、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	大	複数の業務委託先コールセンターとの関係を良好に保つようにするほか、自社のコールセンターの拡充を図ることでリスクの低減に努めております。

主な事業リスクと対応策(2)

リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
個人情報保護法について	不動産管理会社が所有する入居者の氏名、住所、年齢、連絡先等の情報を、入居者の同意を得たうえで不動産管理会社から直接、若しくは代理店等を通じて取得しております。取得した情報は、当社のコールセンター若しくは委託により外部のコールセンターを通じて、入居者へのアンケート並びに生活向けのサービスのご案内に活用しております。取得した個人情報の漏えいや不正利用、消失、改ざん等の事象が生じた場合には、個人情報保護法に基づく罰則の適用や信用失墜により、当社事業、経営成績及び財政状態に深刻な影響を与える可能性があります。	低	大	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、国際規格である「ISO27001」に適合した情報の安全管理体制を構築し、また個人情報保護法第27条の規定に則り、個人情報の取得から委託、並びに委託先への管理を厳正に行うほか、特定個人情報等取扱規程の制定・運用並びに内部監査での確認、社内教育の徹底を行っております。また、当社は、2018年6月に「個人情報保護マネジメントシステム・要求事項（JISQ15001：2006）」を満たす企業として、一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より「プライバシーマーク」の認定を受け、その後2020年6月より2年毎に登録を更新しております。このプロセスの中で、全役職員の研修、教育を徹底することでリスクを低減させることに努めております。
特定商取引法について	入居者に対して新生活サポートを行う「スマサポサシキョーコール」サービスを提供しており、電話にて入居者の新生活に対する満足度調査（物件を決めた経緯等）を行うとともに、インターネットやライフライン、ウォーターサーバー等のご案内を行っております。電話における勧誘行為について定めた特定商取引法の規制に該当する勧誘が発生した場合、当社事業の継続、経営成績、財政状態に深刻な影響を与える可能性があります。	中	大	定期的な研修を実施しコンプライアンス意識を向上させることにより、法令に沿った販売活動を行っていくことでリスクの低減に努めております。
各種規制について	「個人情報保護法」、「特定商取引法」の規制に関しては極めて重要であり、これら以外にも、「電子消費者契約法」、「不正アクセス行為の禁止等に関する法律」、「消費者契約法」、「不当景品類及び不当表示防止法」等といった法的規制の対象となっております。また、外部委託先を中心に事業を展開しているため、これら法的規制は外部委託先にも及び、今後インターネット関連事業者やコールセンター事業者を対象として法的規制の制定又は改正がなされることで、当社の業務の一部が制約を受ける場合、又は新たな対応を余儀なくされる場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	大	各種法的規制に関して、法令遵守体制の整備・強化、社員教育を行うことにより、コンプライアンス体制の強化に努めるとともに、外部委託先に対する、個人情報管理体制等のチェックを強化し、業務監査を定期的実施することで、品質管理・品質確保を図ることに努めております。
自然災害等について	当社拠点や従業員の居住地に甚大な被害をもたらす災害の発生時には、当社事業も大きな影響を受け、円滑な事業活動に支障を来す可能性があります。	低	大	地震、台風等の自然災害等の事象が発生する場合に備えて、事業継続計画（BCP）を策定し、定期的に社内研修等を実施しております。また、平常時からリモートワーク等を含めた柔軟な働き方を行うことでリスクの低減に努めております。
新型コロナウイルス感染症について	「スマサポサシキョーコール」においては、新生活を開始する入居者に対するサポートを電話にて行うことにより収益が発生するものであり、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて移動が制約された場合はサービスに対する需要が低下する可能性があります。	低	大	新型コロナウイルス感染症の流行による影響を受けないサービスである入居者アプリ「totono」等の売上シェアを拡充させていくことでリスクの低減に努めております。

目的	年度別割合		合計
	2023年9月期	2024年9月期	
totonoの開発及び機能拡充	87,750 千円	48,666 千円	136,416 千円

Smart Life Support

smartなくらしをサポートする

これまでアナログであった「不動産管理会社」と「賃貸入居者」のコミュニケーション領域を
データ・テクノロジーを活用（DX）する事で新たな価値を提供

【本開示の取り扱いについて】

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、今回は2023年11月頃とし、その後は年度決算の発表予定時期である毎年11月頃を目途に開示する予定です。