



# 2023年12月期第3四半期 決算説明資料

---

2023年11月  
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





1. 連結業績
2. 各事業の状況
3. APPENDIX



# 1. 連結業績



## 売上高は前年同期比11.2%増の6,072百万円

- モバイルサービスはポイントが減収も、D2C・DXが四半期過去最高売上を計上し、前年同期比11.5%増の5,974百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリー・ラボルのKPIが好調に推移するも、暗号資産価格下落による評価損で前年同期比6.7%減の99百万円

## 営業利益は前年同期比26.9%減の270百万円

- モバイルサービスはD2Cでピットソール販売好調、DXで稼働率回復も、ポイントの減収による減益により、前年同期比7.4%減の812百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリー・ラボルで事業拡大に向け積極投資を継続  
暗号資産価格下落もあり、営業損失を263百万円計上

## 経常利益は前年同期比39.5%減の203百万円

- 暗号資産価格下落によりビットバンクの持分法投資損失99百万円を計上

## 親会社株主に帰属する当期純損失は242百万円

- マーキュリーのソフトウェアの減損損失368百万円を計上

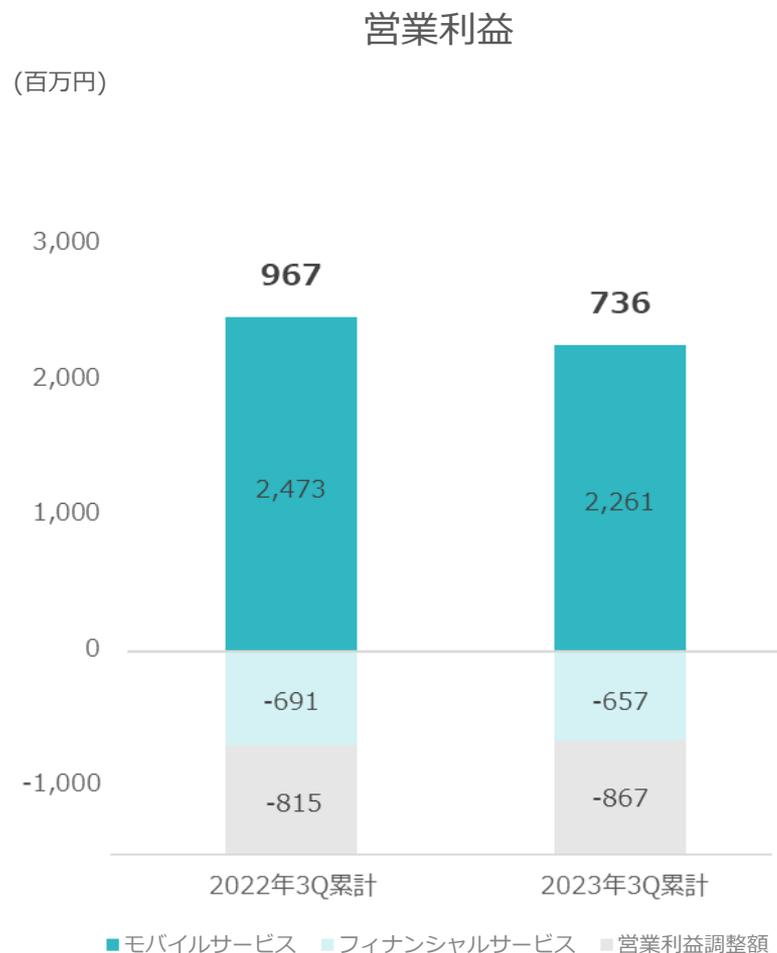
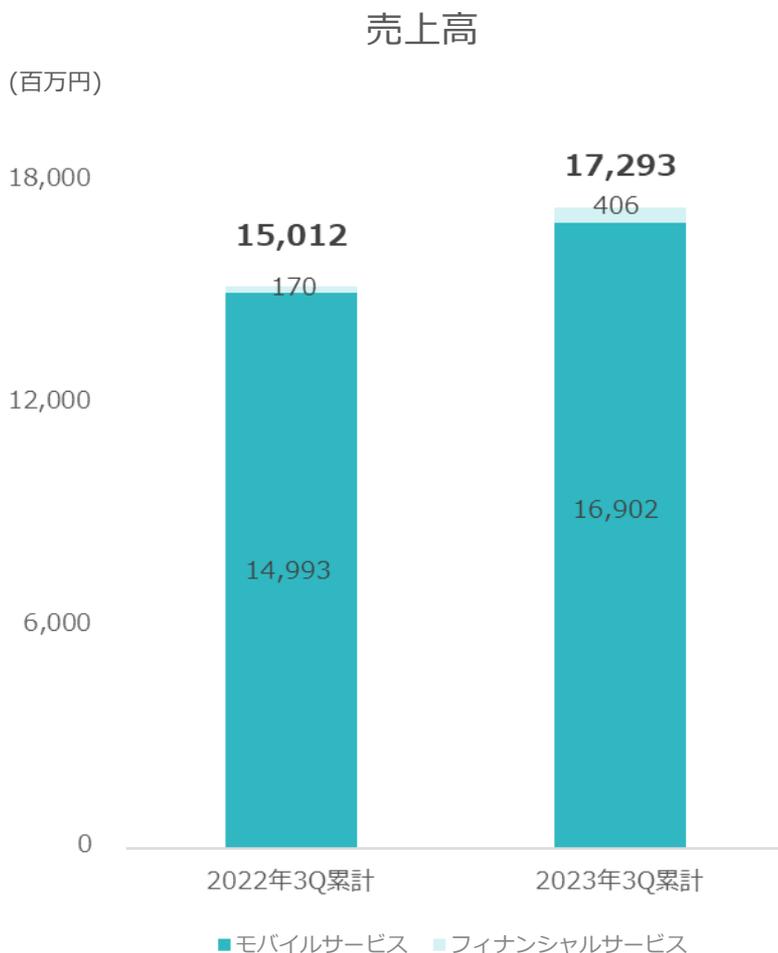
# 損益計算書の概要（第3四半期累計）

（単位：百万円）	2023年12月期 第3四半期累計	2022年12月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	<b>17,293</b> (100.0%)	15,012 (100.0%)	+15.2%
売上総利益	<b>7,419</b> (42.9%)	5,999 (40.0%)	+23.7%
販売費及び一般管理費	<b>6,683</b> (38.6%)	5,032 (33.5%)	+32.8%
営業利益	<b>736</b> (4.3%)	967 (6.4%)	-23.9%
経常利益	<b>734</b> (4.2%)	580 (3.9%)	+26.6%
四半期純利益※1	<b>111</b> (0.6%)	18 (0.1%)	+495.3%
EBITDA※2	<b>1,141</b> (6.6%)	914 (6.1%)	+24.9%

※1 四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示します。

※2 EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

モバイルはD2Cが2倍・DXが二桁増収もポイントが減収となり営業減益に  
 フィナンシャルはマーキュリー増収とCVC株式売却により増収・営業損失縮小



※ セグメント間の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

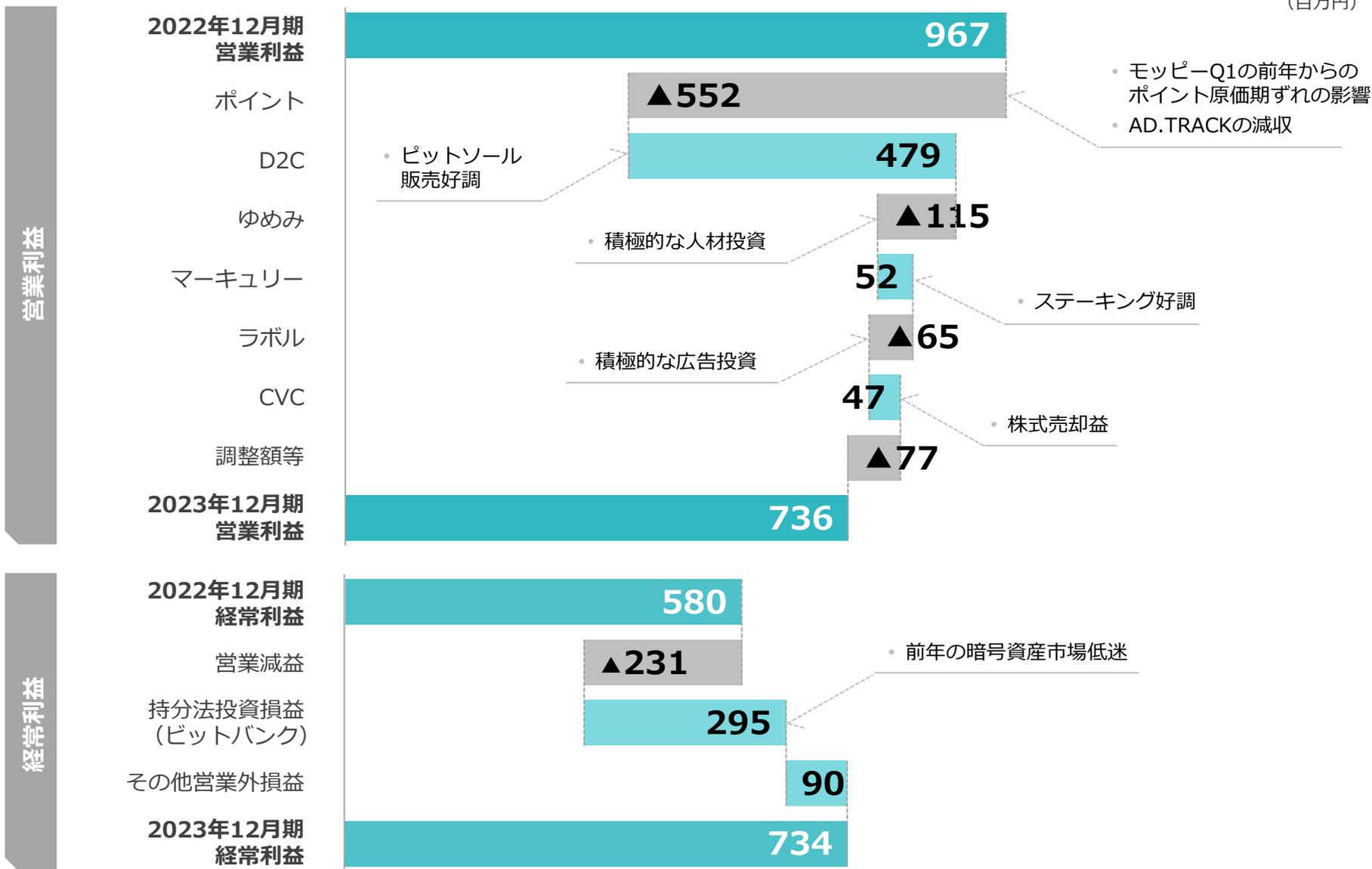
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

# セグメント別業績（第3四半期累計）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2023年12月期 第3四半期累計	2022年12月期 第3四半期累計	2023年12月期 第3四半期累計	2022年12月期 第3四半期累計
全社	<b>17,293</b> YOY +15.2%	15,012	<b>736</b> YOY -23.9%	967
モバイルサービス事業	<b>16,902</b> YOY +12.7%	14,993	<b>2,261</b> YOY -8.6%	2,473
ポイント	<b>10,209</b> YOY -1.1%	10,322	<b>1,727</b> YOY -24.3%	2,280
D2C	<b>3,252</b> YOY +104.3%	1,592	<b>561</b> YOY +585.0%	81
DX	<b>3,565</b> YOY +11.1%	3,209	<b>70</b> YOY -62.3%	185
セグメント内取引高	<b>-124</b> YOY -	-131	<b>-97</b> YOY -	-74
フィナンシャルサービス事業	<b>406</b> YOY +138.5%	170	<b>-657</b> YOY -	-691
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-15</b> YOY -	-150	<b>-867</b> YOY -	-815

# 営業利益・経常利益の増減要因（第3四半期累計）

(百万円)



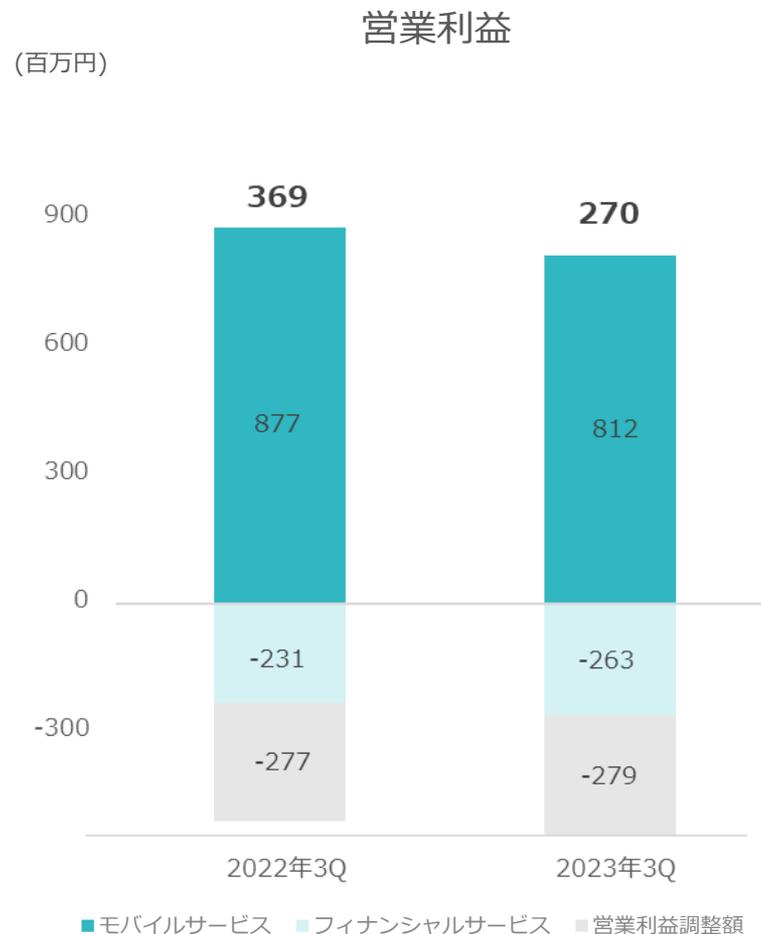
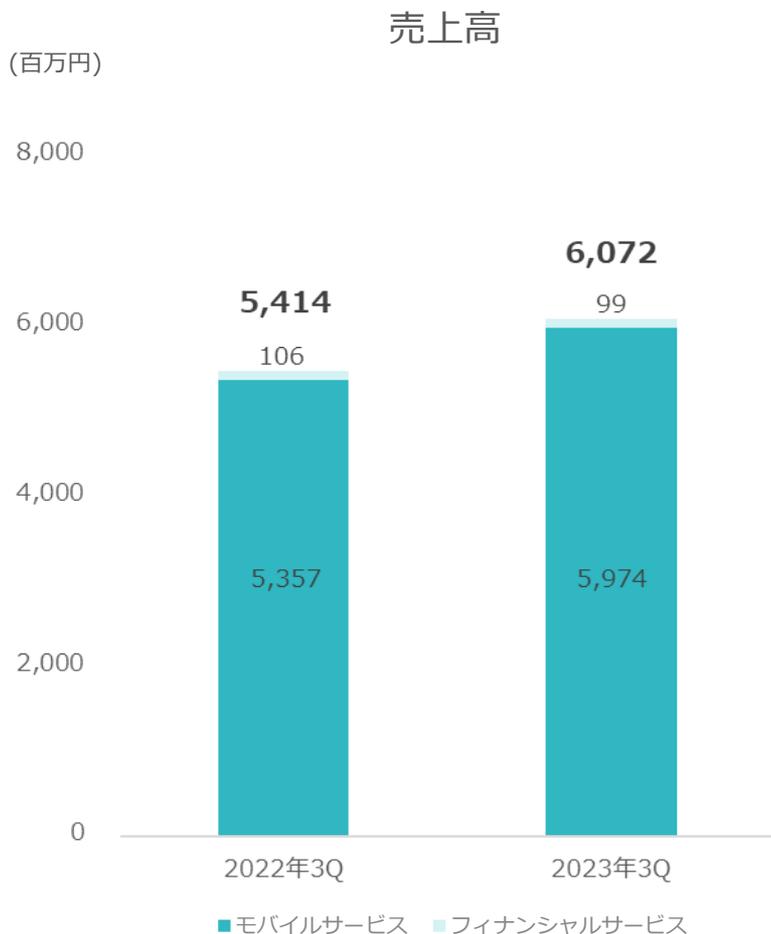
# 損益計算書の概要（第3四半期）

(単位：百万円)	第3四半期 (2023年7-9月)	前年同期 (2022年7-9月)	前年同期比	前四半期 (2023年4-6月)	前四半期比
売上高	<b>6,072</b> (100.0%)	5,414 (100.0%)	+12.2%	5,695 (100.0%)	+6.6%
売上総利益	<b>2,842</b> (46.8%)	2,252 (41.6%)	+26.2%	2,398 (42.1%)	+18.5%
販売費及び 一般管理費	<b>2,572</b> (42.4%)	1,882 (34.8%)	+36.6%	2,185 (38.4%)	+17.7%
営業利益	<b>270</b> (4.4%)	369 (6.8%)	-26.9%	212 (3.7%)	+27.1%
経常利益	<b>203</b> (3.3%)	335 (6.2%)	-39.5%	179 (3.2%)	+13.1%
四半期純利益※1	<b>-242</b> (-)	159 (2.9%)	-	153 (2.7%)	-
EBITDA※2	<b>345</b> (5.7%)	454 (8.4%)	-24.0%	312 (5.5%)	+10.7%

※1 四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示します。

※2 EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

モバイルはD2C・DXで過去最高売上高で増収もモッピーが前年比減収となり減益  
 フィナンシャルはラボル好調も暗号資産価格下落で減収、投資継続し営業損失計上



※ セグメント間の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

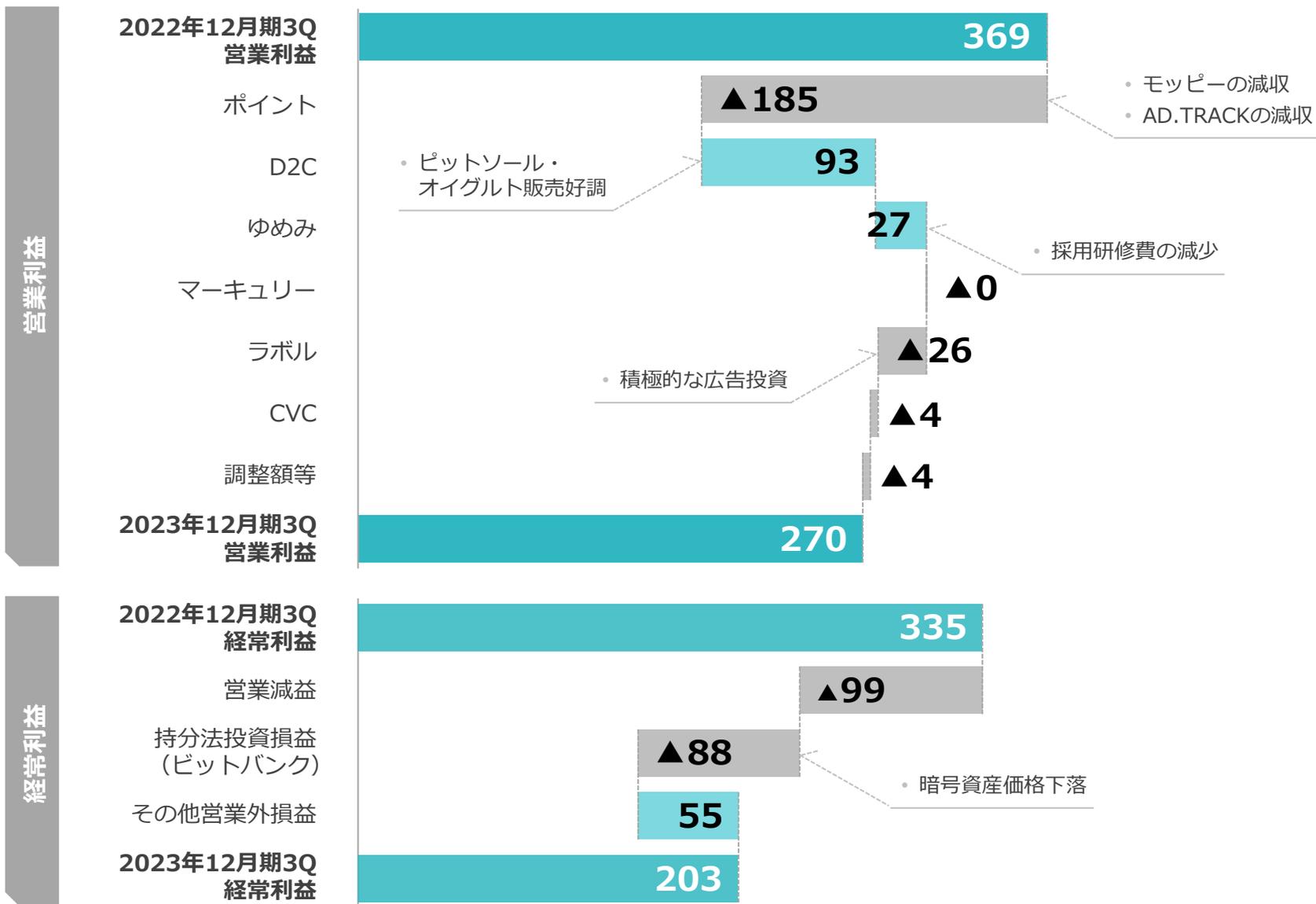
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

# セグメント別業績（第3四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第3四半期 (2023年7-9月)	前年同期 (2022年7-9月)	第3四半期 (2023年7-9月)	前年同期 (2022年7-9月)
全社	<b>6,072</b> YOY +12.2%	5,414	<b>270</b> YOY -26.9%	369
モバイルサービス事業	<b>5,974</b> YOY +11.5%	5,357	<b>812</b> YOY -7.4%	877
ポイント	<b>3,324</b> YOY -7.0%	3,575	<b>612</b> YOY -23.3%	798
D2C	<b>1,433</b> YOY +130.4%	621	<b>152</b> YOY +158.4%	58
DX	<b>1,250</b> YOY +7.1%	1,167	<b>80</b> YOY +52.1%	52
セグメント内取引高	<b>-32</b> YOY -	-7	<b>-32</b> YOY -	-32
フィナンシャルサービス事業	<b>99</b> YOY -6.7%	106	<b>-263</b> YOY -	-231
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-1</b> YOY -	-49	<b>-279</b> YOY -	-277

# 営業利益・経常利益の増減要因（第3四半期）

(百万円)



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2023年12月期 第3四半期末	2022年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	流動資産	<b>17,066</b> (68.2%)	14,413 (63.8%)	+2,653	現金及び預金 +1,881 営業投資有価証券 +223 商品在庫 +91
	固定資産	<b>7,960</b> (31.8%)	8,183 (36.2%)	-223	のれん -154 ソフトウェア -278 投資有価証券 +80
資産合計		<b>25,027</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	+2,430	
流動負債	流動負債	<b>12,459</b> (49.8%)	10,558 (46.7%)	+1,901	ポイント引当金 +461 短期借入金 +881 未払法人税等 -243
	固定負債	<b>2,890</b> (11.5%)	2,342 (10.4%)	+547	長期借入金 +598
負債合計		<b>15,350</b> (61.3%)	12,900 (57.1%)	+2,449	
純資産合計		<b>9,677</b> (38.7%)	9,696 (42.9%)	-18	四半期純利益 +111 配当金 -227
負債・純資産合計		<b>25,027</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	+2,430	

# 修正後業績予想

(単位：百万円)	2023年12月期 修正予想	2023年12月期 期初予想	期初予想 増減額	期初予想 増減率
売上高	<b>24,000</b>	23,000	1,000	+4.3%
EBITDA※1	<b>1,500</b>	2,100	-600	-28.6%
営業利益	<b>1,000</b>	1,600	-600	-37.5%
経常利益	<b>1,000</b>	1,600	-600	-37.5%
当期純利益※2	<b>250</b>	800	-550	-68.8%

## 業績予想修正の理由

- 売上高は広告需要の低迷によりポイントでAD.TRACKと記事広告型メディアが想定を下回ったものの、D2Cが想定を大幅に上回ったことにより上方修正
- 営業利益はモッピーで前年からの原価の期ずれの影響が残ったことに加え、DXの積極的な人材投資によるコスト増と、不採算案件による損失計上の影響があり下方修正
- 当期純利益はマーキュリーでソフトウェアの減損損失368百万円を特別損失として計上した影響で下方修正

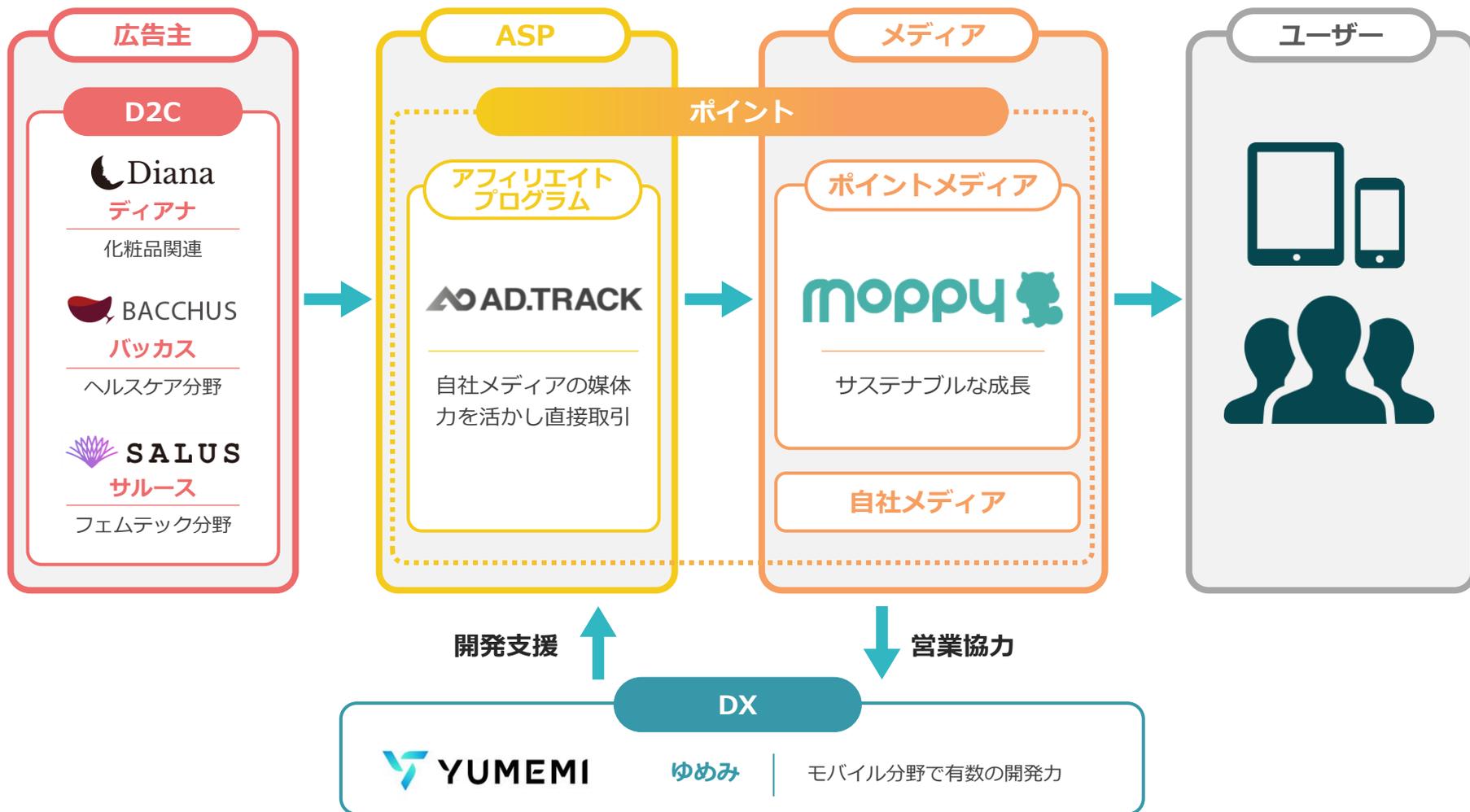
※1 EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

※2 当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

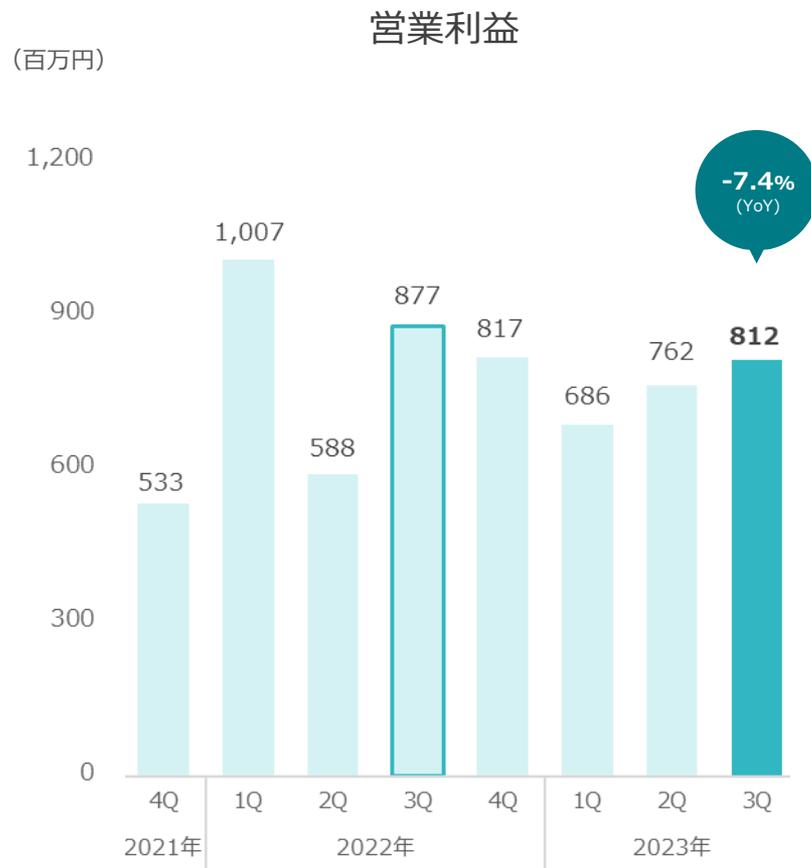
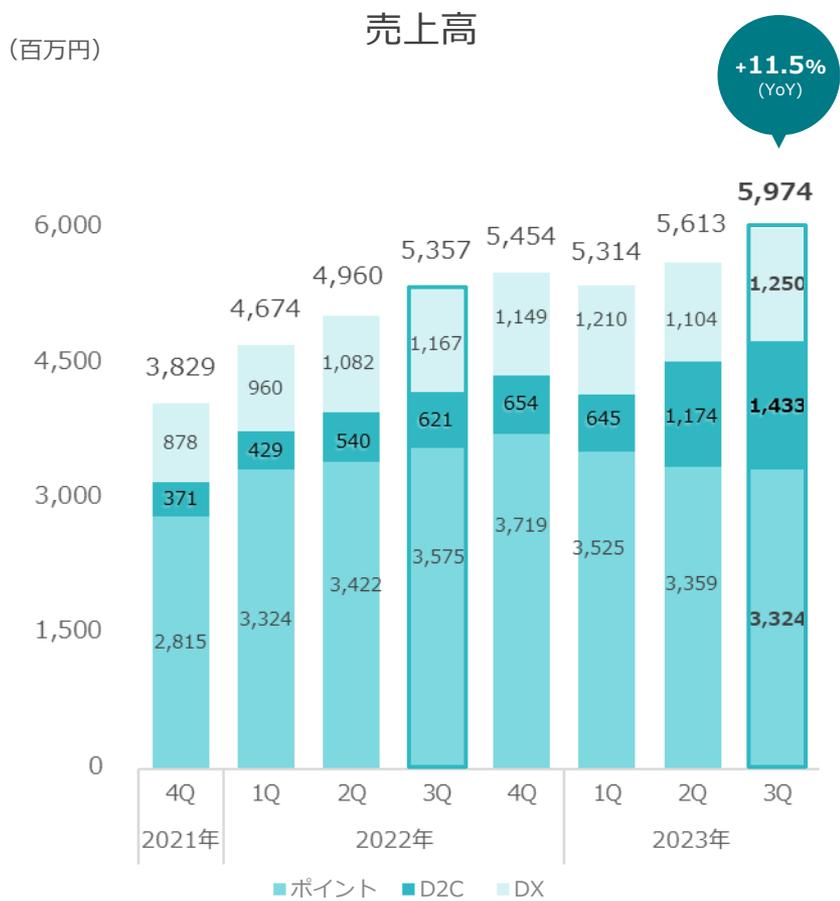


## 2. 各事業の状況

## モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

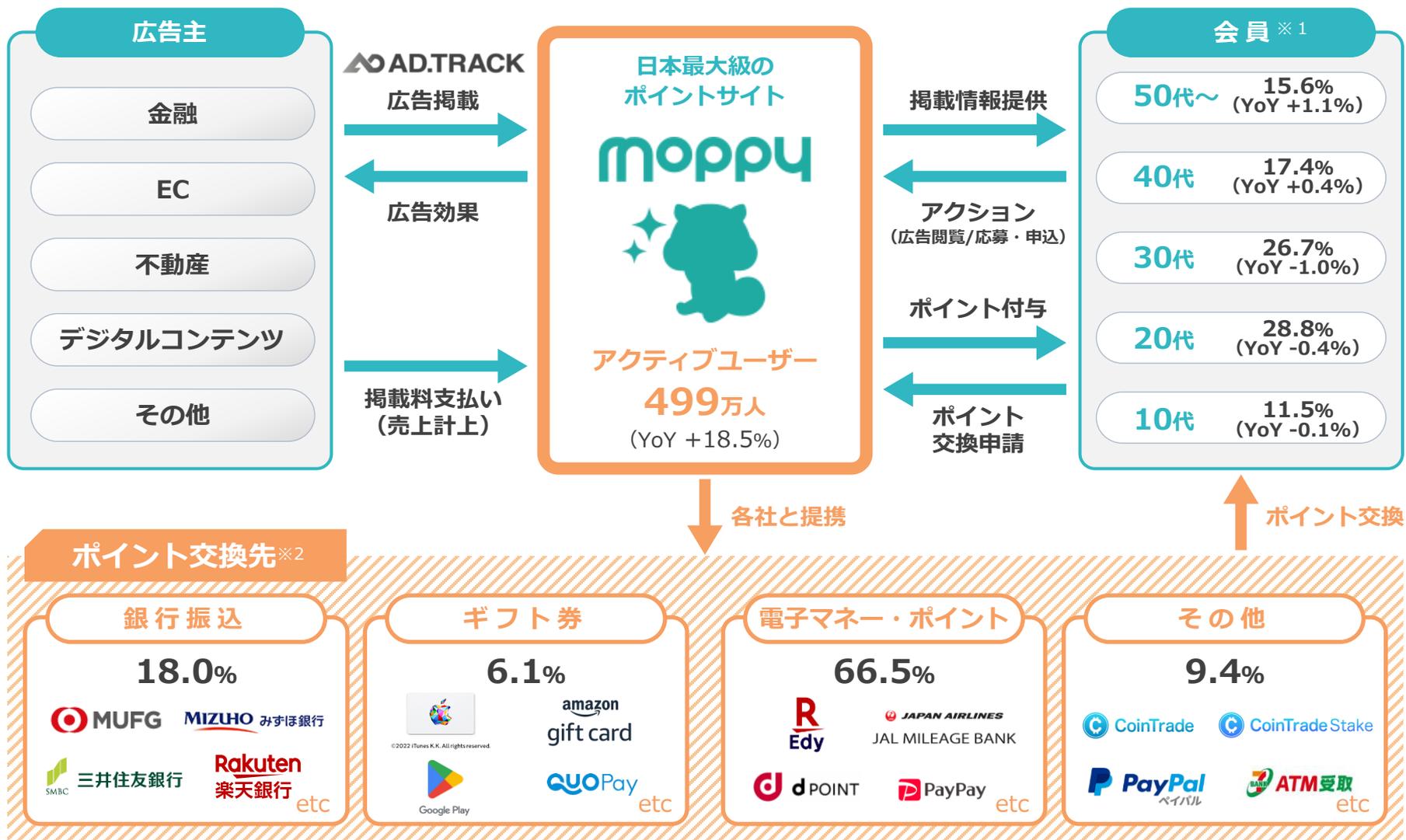


売上高はモッピーで一部金融系広告主出稿減もD2C好調で前年比11.5%の増収  
 営業利益はD2C・DX好調もポイントが減収により前年比7.4%の減益



※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

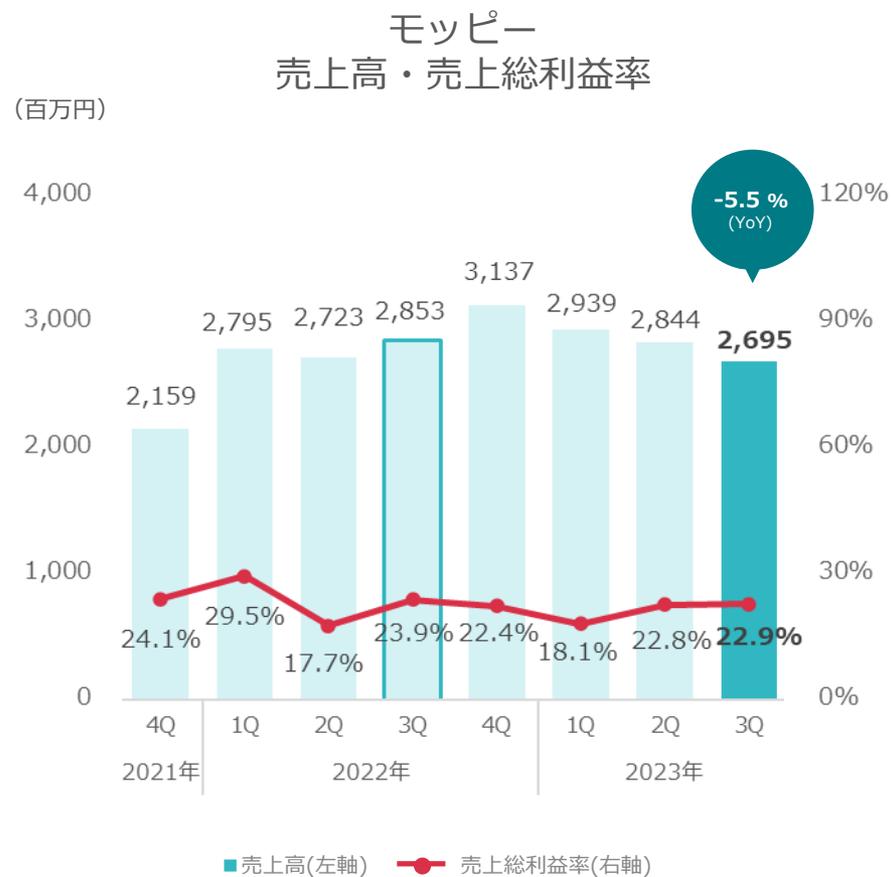
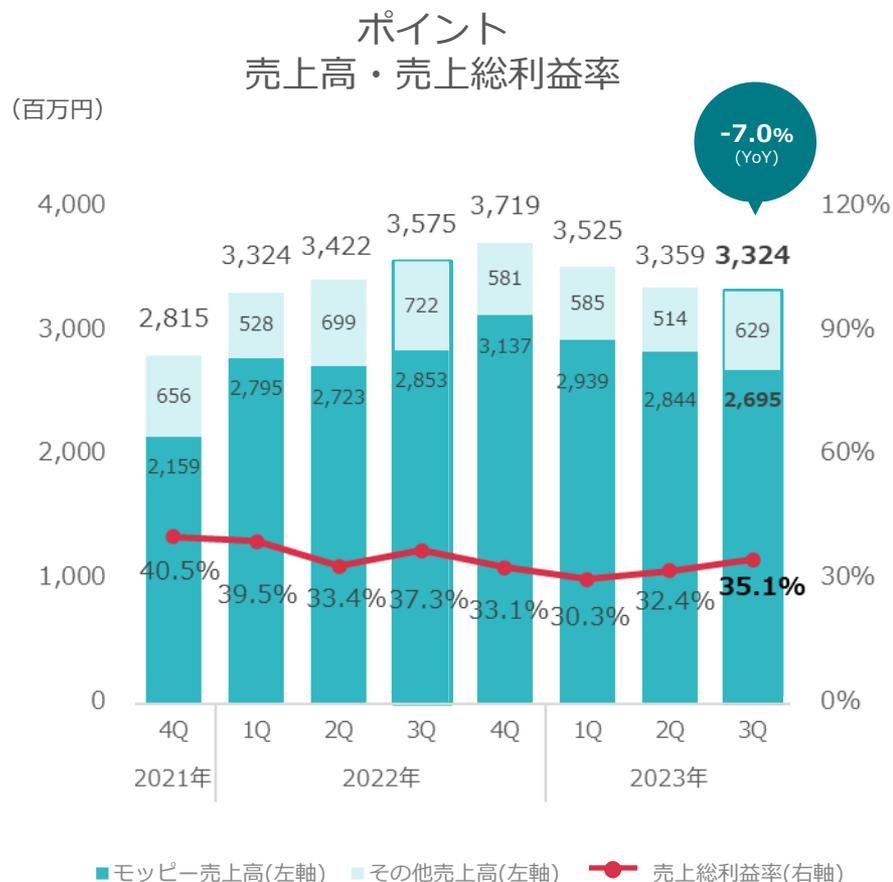
# モッピーのビジネスモデル



※1 2023年9月末日時点の割合

※2 2023年7～9月に発生したポイント交換割合

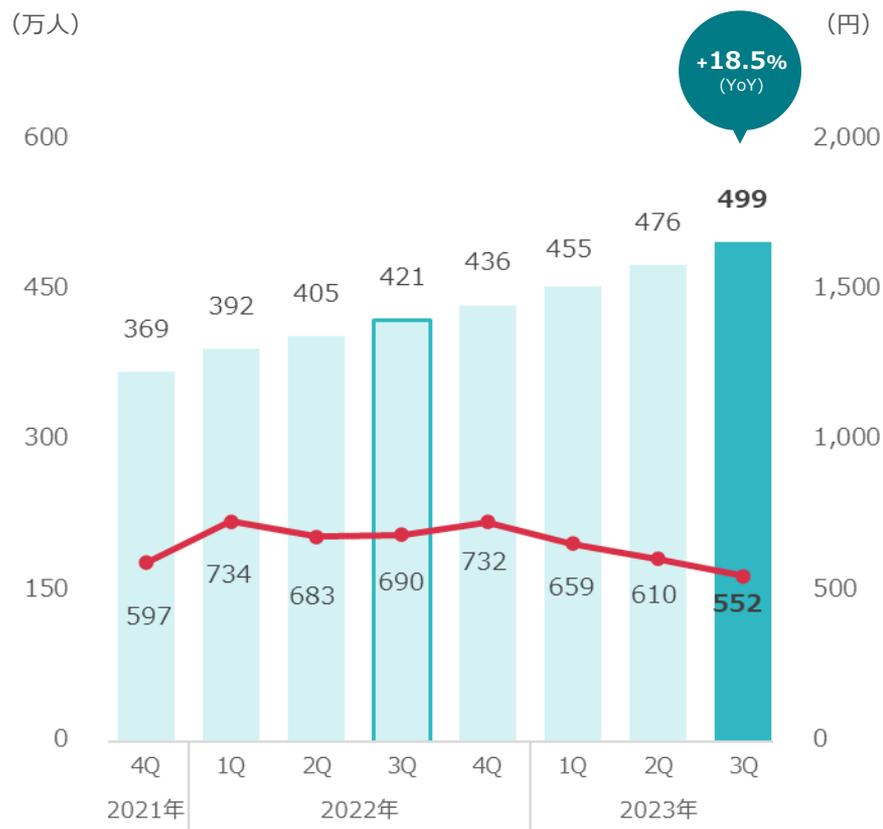
モッピーにおいてEC案件好調も一部金融系広告主の出稿減の影響があり、ASP・記事広告型メディアで消費者保護の規制強化の影響が続き、前年比減収



※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

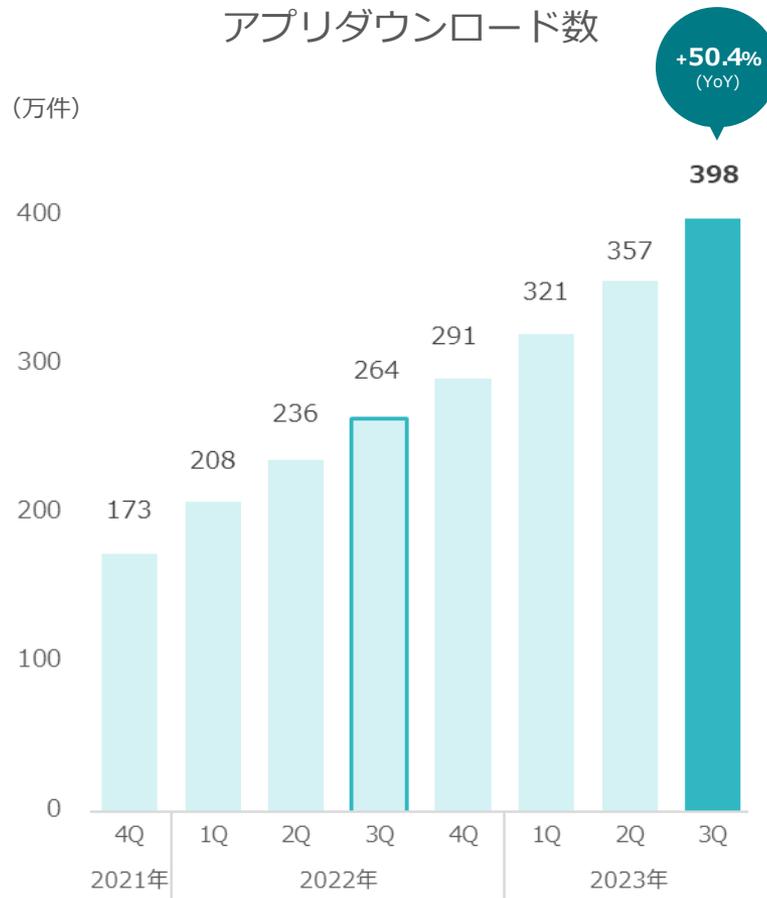
会員数は引き続き順調に増加、アクティブ会員数は500万人目前に  
 広告利用UUは増加も低単価のEC案件のみの利用UUが増加したためARPUは低下

アクティブ会員数・ARPU



■ アクティブ会員数(左軸)    ● ARPU(右軸)

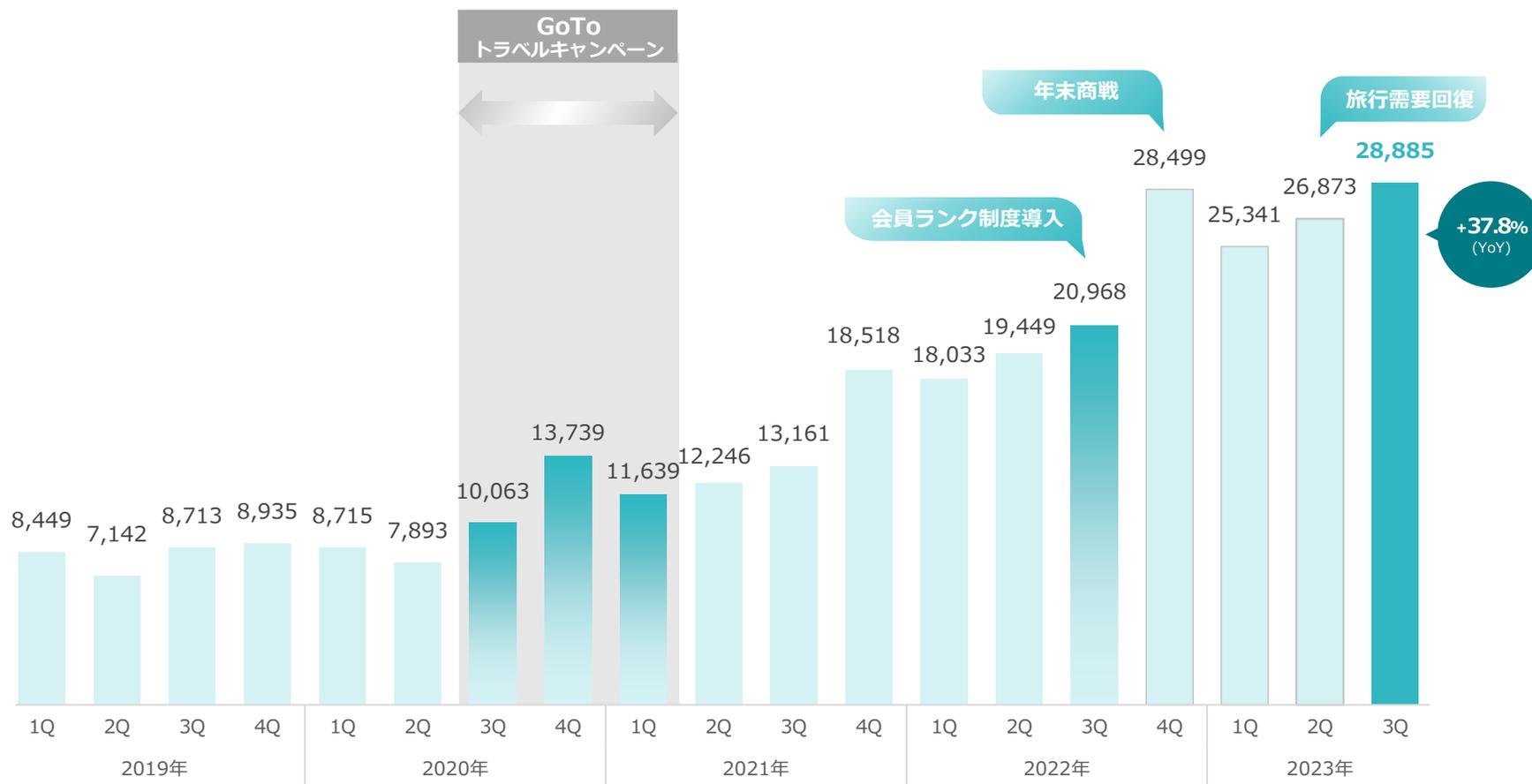
アプリダウンロード数



ECを活用したアフィリエイトの認知向上によりGMVは増加傾向が続く  
 コロナの5類移行以降、旅行予約による物流額増もありGMVは288億円に

EC関連物流額（GMV）の推移

(百万円)



今月中にモッピーのフィンテック機能「モッピーPay」をリリース予定  
アクティブ会員数500万人を背景としたモッピーの送客力をリアル店舗へ

moppu



ユーザー会員



使う

- QUICPay
- Visaのタッチ決済

オンライン決済でリアル店舗で利用可能



リアル店舗で

- モッピーポイントでそのまま決済
- 決済利用でもモッピーポイントが貯まる

ポイント還元

- ユーザーエンゲージメントが高まることによる利用頻度向上
- 利便性向上によるユーザー数の増加

フィンテック機能



リアル店舗でのスマホ決済  
(非接触のNFC決済機能)



オンライン決済  
(ブランドプリペイド決済機能)

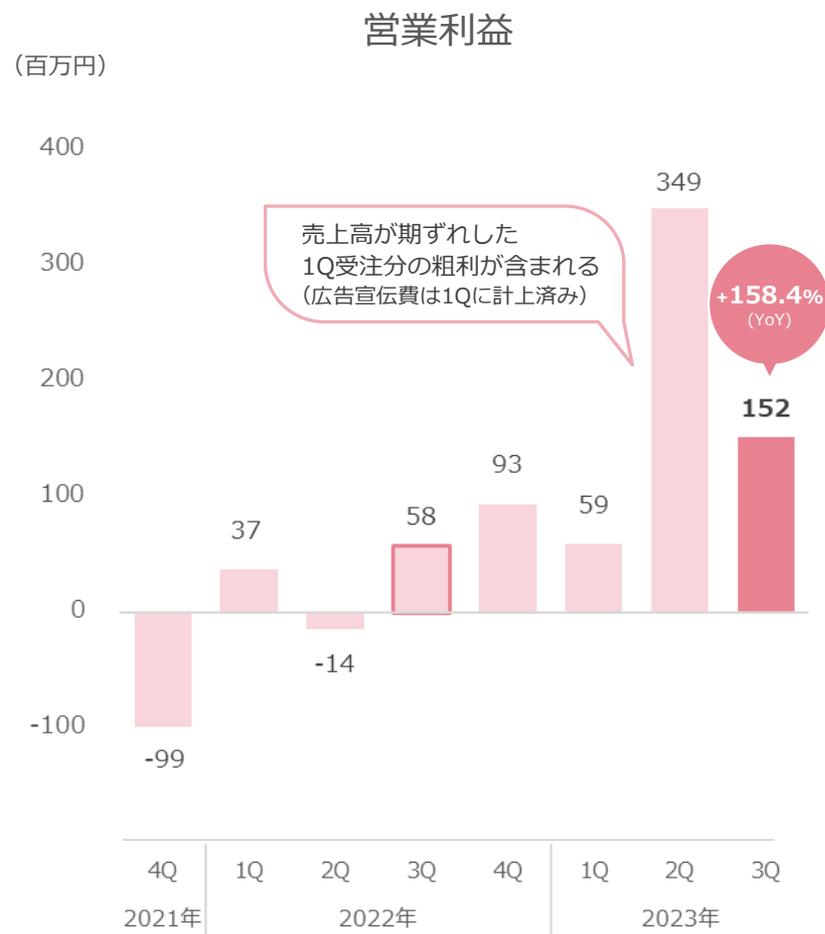
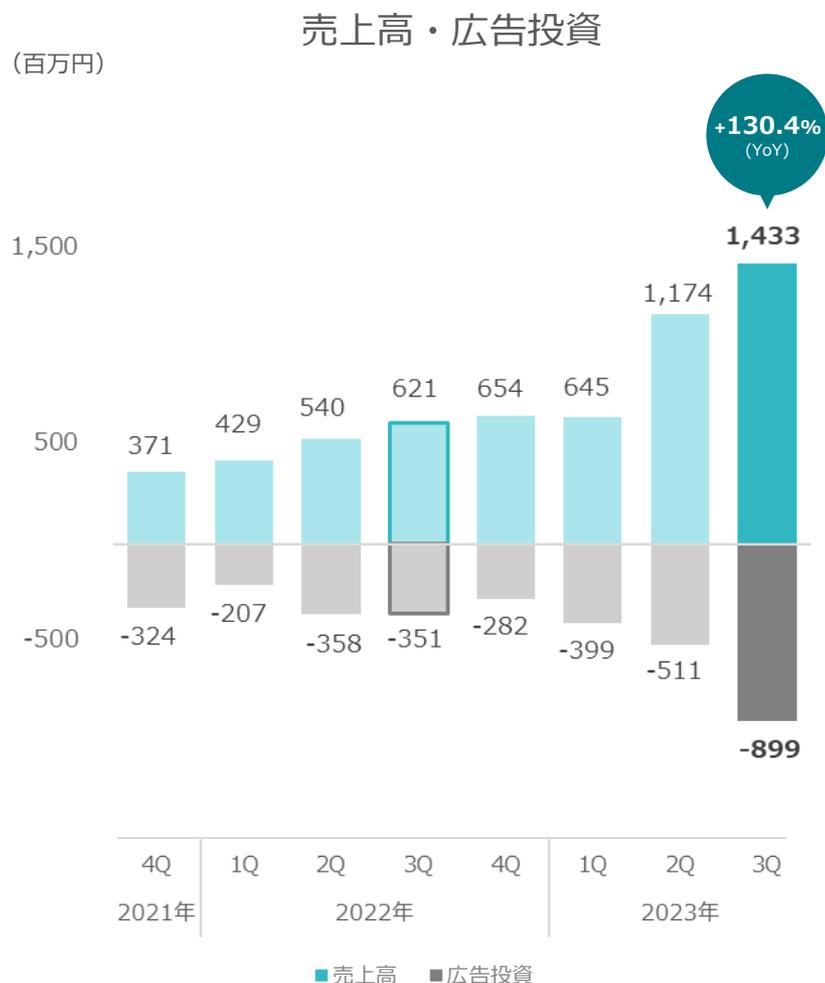


ポイントの  
ユーザー間送金



後払い  
チャージ機能

## 「ピットソール」につづき腸内環境改善サプリ「オイグルト」が好調な立ち上がり 売上高は前年比2.3倍に大幅増収、営業利益は広告費先行も前年比2.6倍の増益



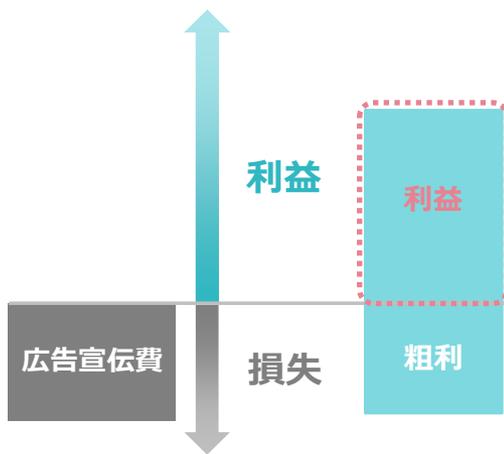
# D2C単品販売と定期販売モデルの収益構造

## 単品販売モデル

- ✓ 当社サイトで単品販売
- ✓ モール・小売店で販売



1回の販売で黒字



モールで試し買いすることで定期購入につながる

## 定期販売モデル

- ✓ サブスクリプション型商品を当社サイトで販売



腸内環境改善サプリ「オイグルト」



置き換えダイエットミルクティー「オイティ」



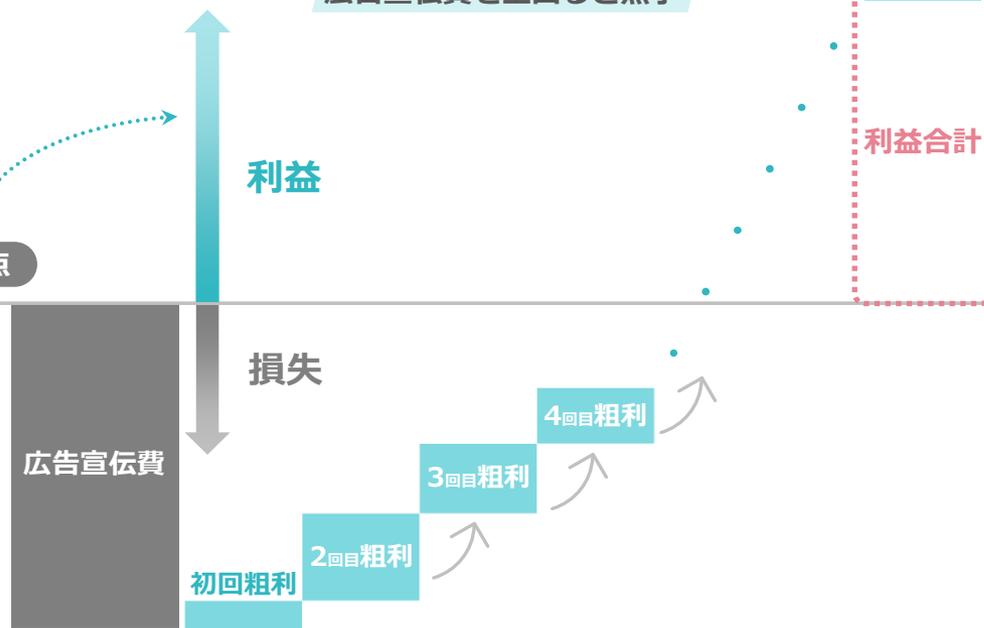
anypill

ピルのオンライン診療「エニピル」



自社オリジナル化粧品「エトワールボーテ」シリーズ

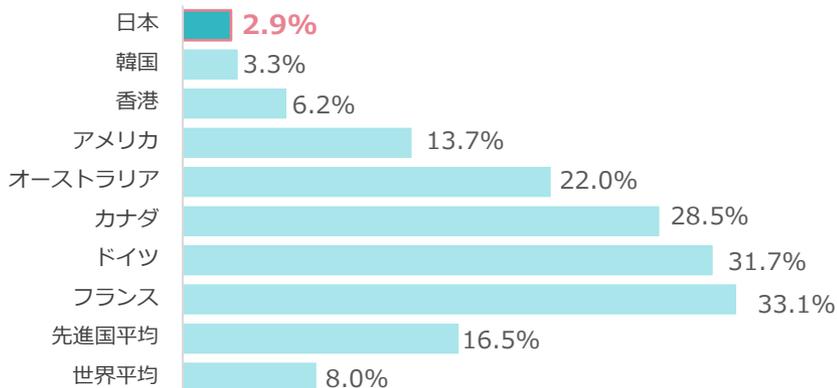
継続購入で累積の粗利が  
広告宣伝費を上回ると黒字



# 低用量ピルのオンライン診療サービス「エニピル」

子会社サルスでは低用量ピルのオンライン診療サービスを提供  
スマホひとつで診療から処方まで完了、自宅でピルを受け取り可能

## 各国のピル利用率※1



## 課題 | ピル使用の障壁

- 病院に行くのは人目が気になる
- 忙しくて病院に行く時間がない
- 診療時間に間に合わない
- 診療から処方までの手続きがわずらわしい

## 解決 | オンライン診療なら

- 自分の都合の良い時間に申し込み
- スマホだけで手軽に手続き

国内の低用量ピル市場はオンライン診療により今後さらなる成長が見込まれる



ピルでいつでも  
ぶれないわたしに



エニピル  
の戦略

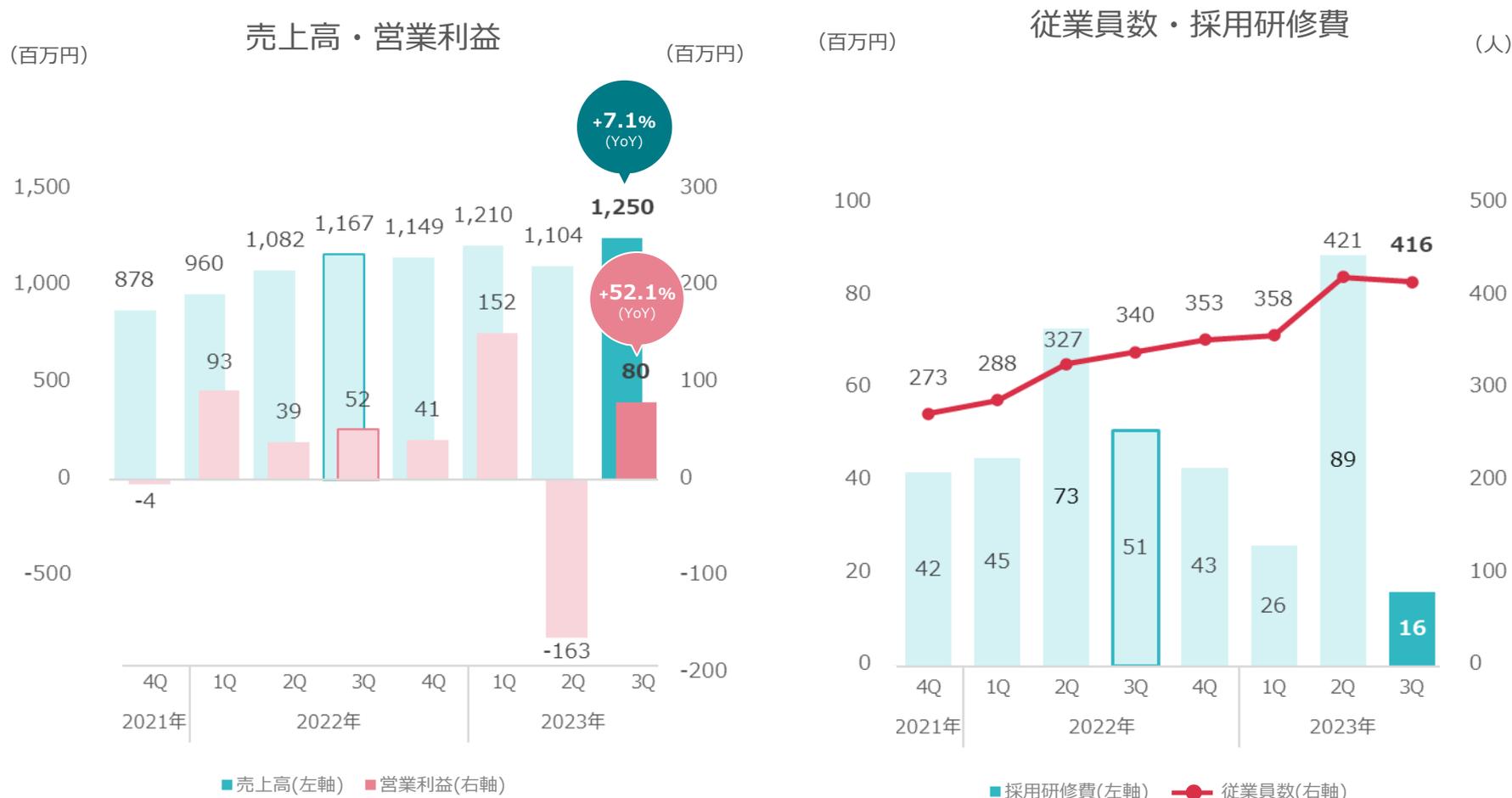
モッピーなど自社メディア  
AD.TRACKで培ったセレスの  
マーケティング力を活用

チャーンレートが  
非常に低い商品

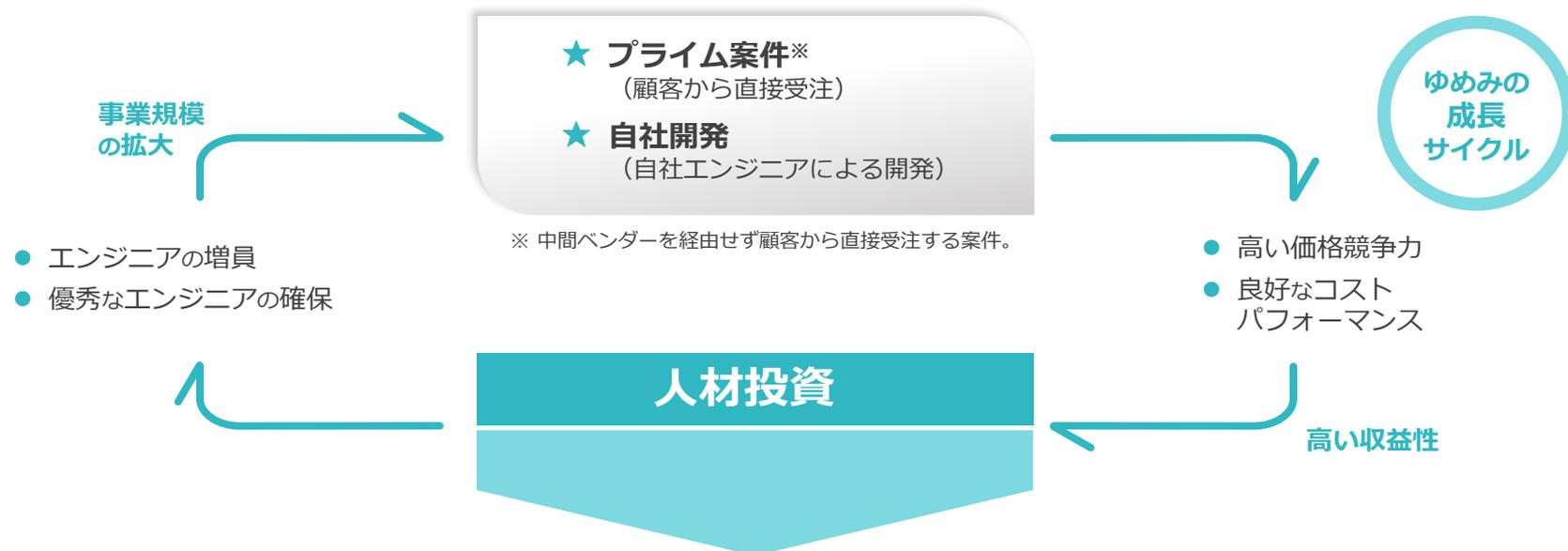
※1 出所：United Nations, 「Contraceptive Use by Method 2019」 p.15-22

[https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/un\\_2019\\_contraceptiveusebymethod\\_databooklet.pdf](https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/un_2019_contraceptiveusebymethod_databooklet.pdf)

引き続き受注が好調に推移し、四半期の売上高は過去最高の1,250百万円に  
営業利益は不採算案件があったものの稼働率回復し前年比52.1%増の80百万円



## ゆめみは中長期の成長に向けた積極的な人材投資フェーズ 3Qは新卒エンジニアの戦力化が徐々に進捗し、2Qの赤字から反転黒字化



人材投資によるコスト変動要因	23/3Q	23/2Q
● 新卒エンジニア採用により発生する紹介フィーの減少	6百万円	77百万円
● 新卒エンジニア採用後の稼働率向上	76%	69%
● SES（外注）費／労務費比率低下	19.7%	21.9%

## Web3関連の自社開発プロダクト「Enta NFT」が、グッドデザイン賞を受賞 このほかゆめみによる大手企業のアプリデザインも評価され、2023年受賞3件

### Enta NFT (web3)

簡単にNFTを受け取ることができるサービス



#### 評価ポイント

デジタルウォレット不要で、NFTを受け取ることができる、  
新しいコミュニケーションを実現するサービスデザイン

### au PAY アプリ

ネットショッピング、  
モバイルオーダー、  
フードデリバリー、  
投資信託、保険など、  
スマホひとつで決済が完了

#### 評価ポイント

ひとつのアプリで利用できる  
情報設計・構成、UIデザイン

### 大阪ガス公式 スマホアプリ [taknal]

ユーザー同士が「すれ違う」ことで、  
互いにオススメする本と出会えるアプリ

“人とのすれ違い”を  
“本との出会い”に  
変えるアプリ

taknal



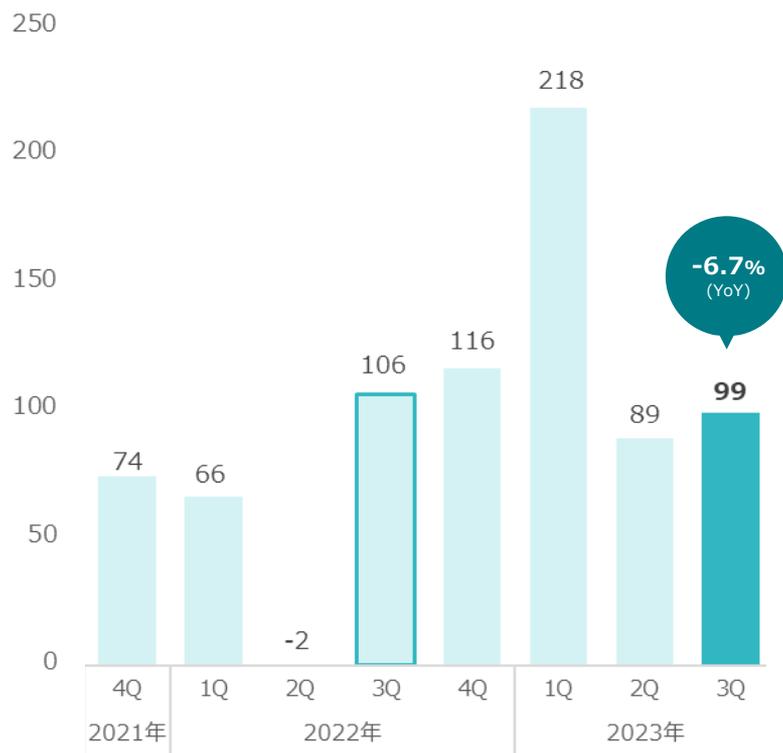
#### 評価ポイント

偶然性が高く新鮮な情報入手できる方法で、  
セレンディピティを感じられるサービス

## マーキュリーのステーキング預かり残高、ラボルの請求書買取額は順調に成長も 暗号資産価格の下落と積極投資継続により、営業損失・経常損失を計上

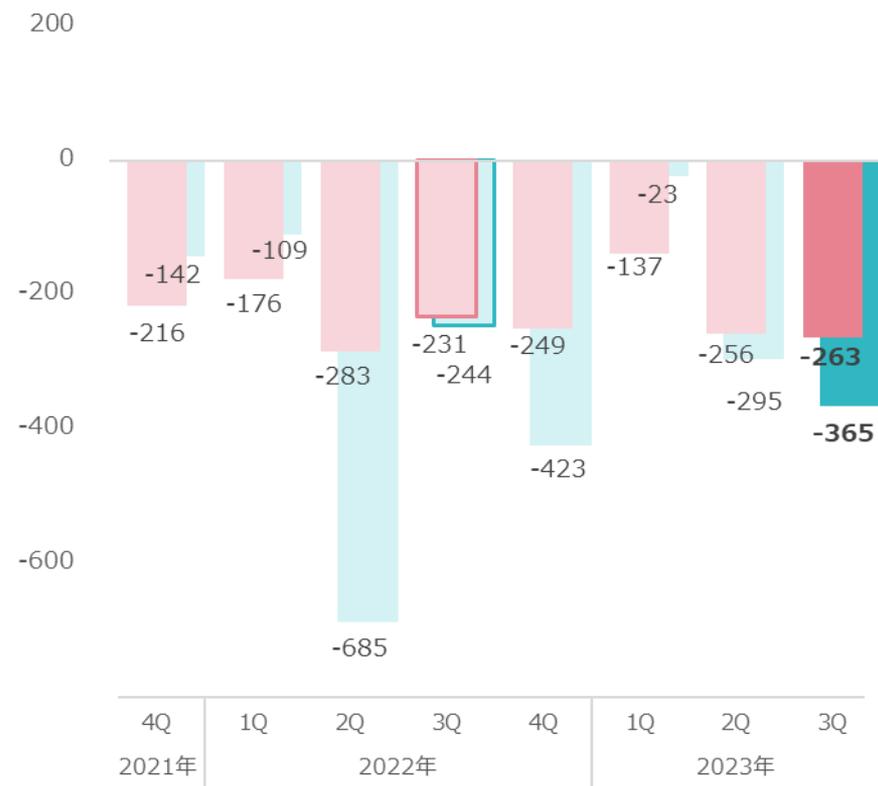
(百万円)

売上高



(百万円)

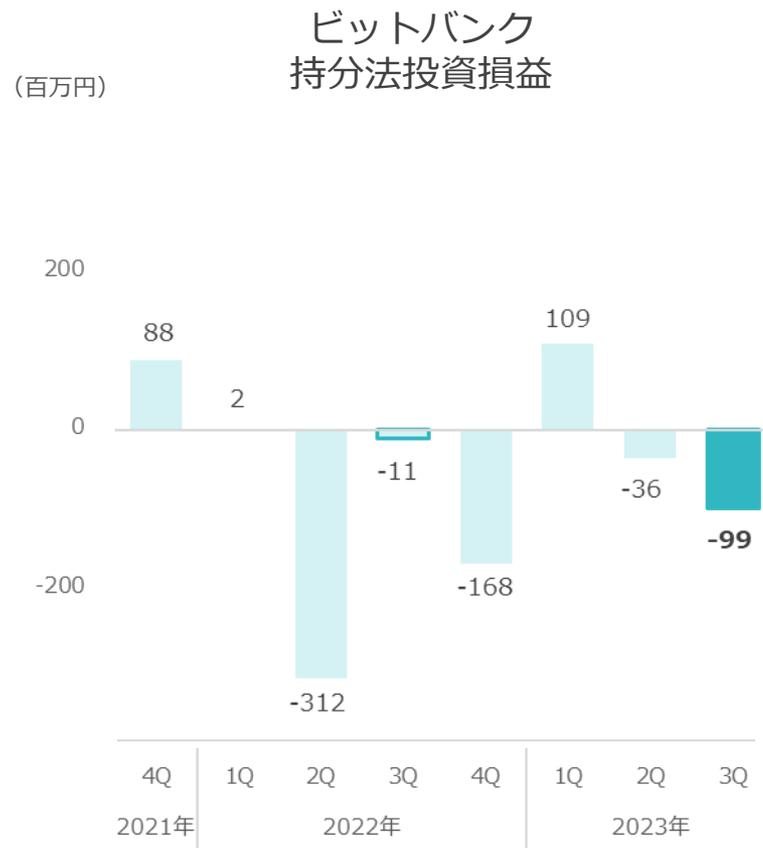
営業損益・経常損益



■ 営業損益 ■ 経常損益



マーキュリーはステーキング取扱い銘柄が9銘柄になり預かり残高も伸長  
 ビットバンクは国内取引所トップクラスの32銘柄を取扱い



## 2023年はイーサリアム（ETH）など4通貨のステーキング取扱いを開始 ヘデラ（HBAR）とニアプロトコル（NEAR）は国内初上場

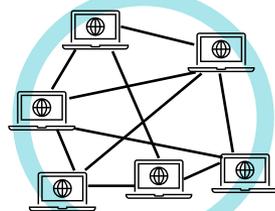
9通貨での現在のステーキング総額 ¥407,320,967 (10月31日時点)

### ステーキングとは

ステーキングとは、暗号資産を預けて、ブロックチェーンのネットワークに参加することで、対価として報酬が貰える仕組み。



### ブロックチェーン



ブロックチェーンネットワークでステーキング運用

1%~22%



### CoinTrade 取扱銘柄 (14通貨)



**BTC**  
ビットコイン



**XRP**  
リップル



**BCH**  
ビットコイン  
キャッシュ



**LTC**  
ライトコイン



**AVAX**  
アバランチ

### CoinTradeStake 取扱銘柄 (9通貨)



**PLT**  
パレットトークン  
APR10%~22%



**IOST**  
アイオーエスティー  
APR5%~11%



**ADA**  
カルダノ  
APR1%~2.8%



**DOT**  
ポルカドット  
APR5%~15%



**XTZ**  
テゾス  
APR2%~4.5%



**HBAR**  
ヘデラ  
APR1.5%~2%

2023年リリース



**MATIC**  
ポリゴン  
APR1%~4.2%



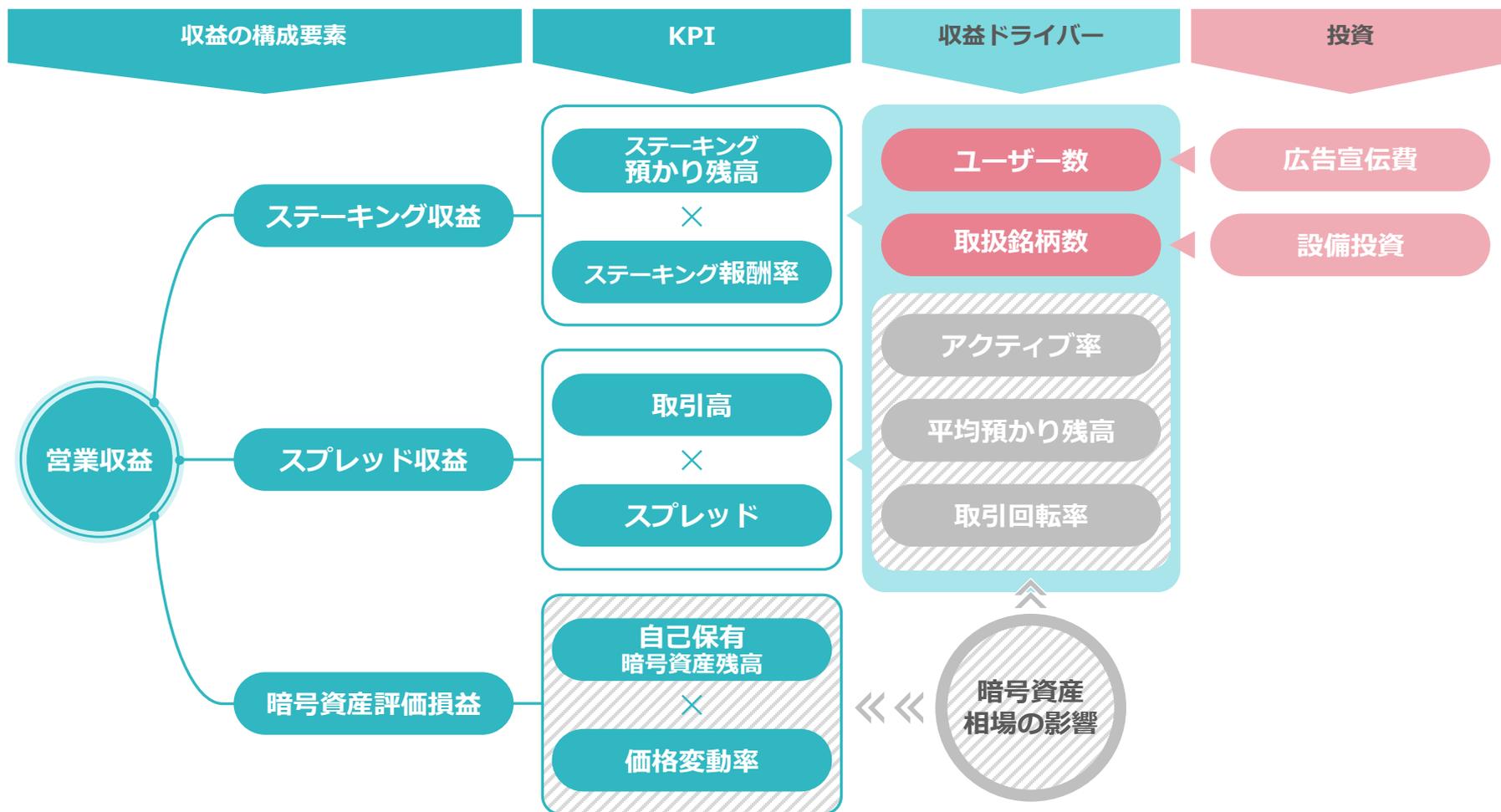
**NEAR**  
ニアプロトコル  
APR1%~6%



**ETH**  
イーサリアム  
APR3.2%

※ 記載されている年間想定利回り(APR)は目安となります

営業収益はステーキング収益・スプレッド収益・暗号資産評価損益で構成  
収益ドライバーであるユーザー数増加、取扱銘柄数拡充のため積極投資を継続



# マーキュリーの暗号資産保有状況とPLへの影響について

取扱い銘柄は一定量を自己保有

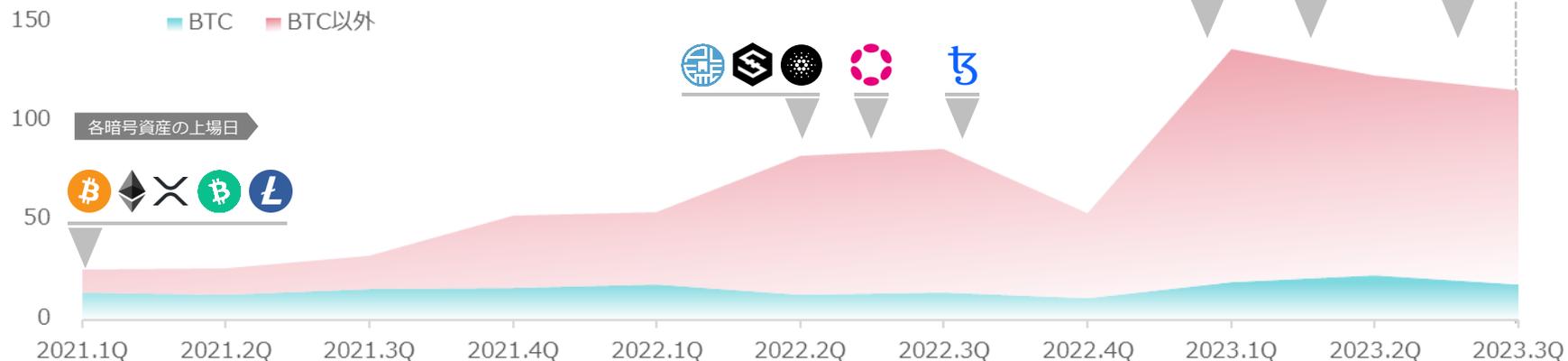
- 取引の流動性を確保するため
- 最低ステーキング額を確保するため
- 収益を暗号資産建てで受け取るため

自己保有の暗号資産については  
会計ルール上、評価/売却損益を  
**営業収益（売上高）に計上**

※評価損益についてはキャッシュの出入りは無し

## 自己保有分については価格変動リスクあり

(百万円) マーキュリー自己保有暗号資産の残高推移



### 取扱銘柄



## メディア・ブロックチェーン関連などセレスの事業と親和性のある事業に投資 第3四半期は3社122百万円の投資を実行

(2023年9月末)



### モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連



### フィナンシャルサービスと連携

フィンテック・ブロックチェーン関連



valuedesign



IPO実績 8社



# 3. APPENDIX



# 会社概要

## インターネットマーケティングを通じて 豊かな世界を実現する

セレスは、社会インフラとなったインターネットを通して、  
様々なマーケティングサービスを提供することにより、  
豊かな社会生活の実現をはかります。

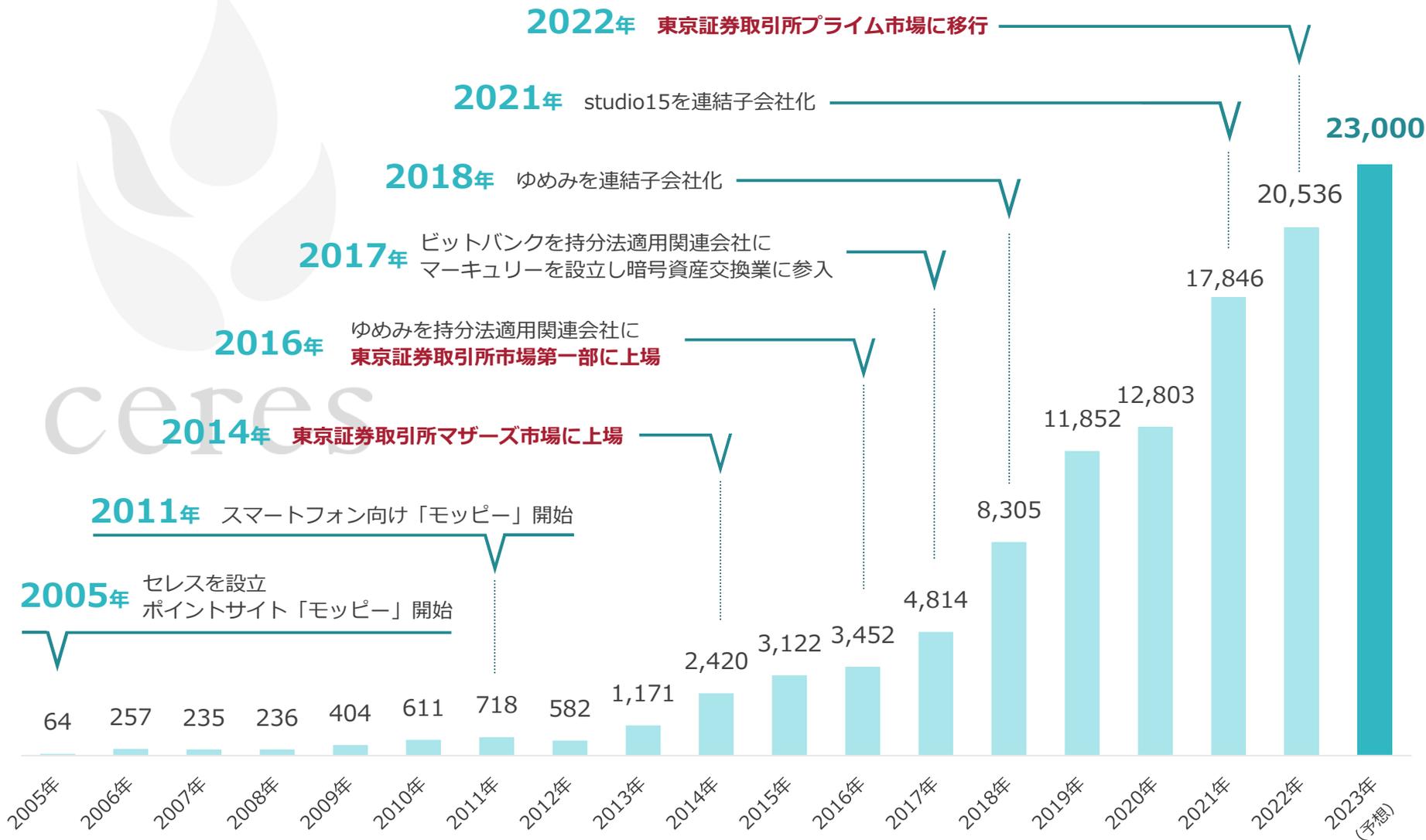
# 「トークンエコノミーを創造」



CERESとはギリシャ神話の「大地の女神」、「五穀豊穡の神」。  
CERESはローマ名で、ギリシャ名はDemeter（デメテル）。



会社名	株式会社セレス
設立年月日	2005年1月28日
所在地	東京都世田谷区用賀四丁目10番1号 世田谷ビジネススクエア タワー24F
決算期	12月
資本金	20億4,639万円（2023年9月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	614名（2023年9月末／臨時雇用者除く）
事業内容	モバイルサービス事業 フィナンシャルサービス事業
連結子会社	株式会社マーキュリー、株式会社ディアナ、株式会社バックス、 studio15株式会社、株式会社ラボル、株式会社サルス、株式会社ゆめみ
持分法適用関連会社	ビットバンク株式会社



※ 売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定して記載しております。

売上高 (単位：百万円)

2026年12月期に売上高400億円・経常利益100億円をコミット  
中期経営計画2026達成のために5年間で300億円の積極投資を計画

→ FY2026

売上高

**400**億円

経常利益

**100**億円

投資金額

**300**億円

主力のモッピーで安定的にキャッシュを創出し成長分野に積極投資  
成長モデルの異なる事業を組み合わせ持続可能な事業ポートフォリオを構築

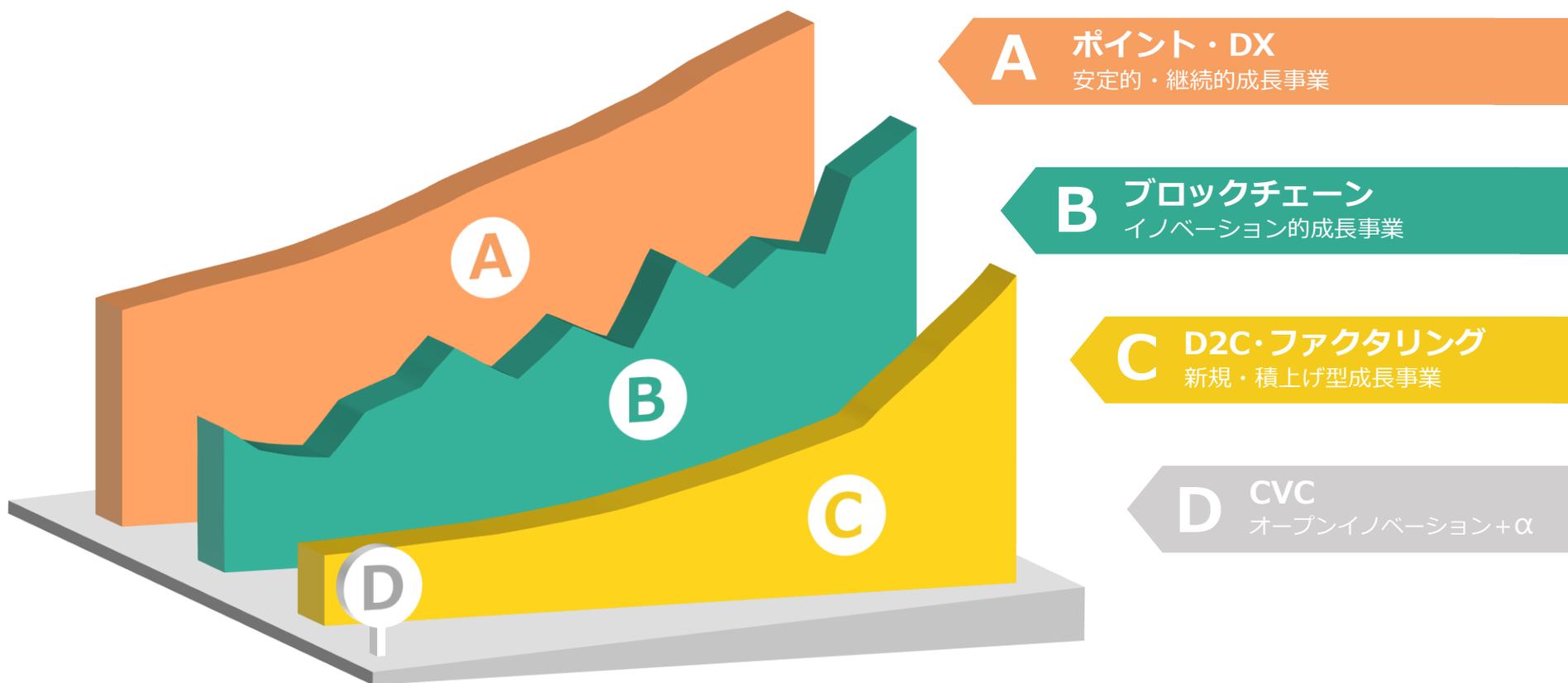
## モバイルサービス事業

ポイント		
D2C		 
DX		

## フィナンシャルサービス事業

ブロックチェーン		
オンラインファクタリング		
CVC (ベンチャーキャピタル)	投資育成事業	

成長モデルの異なる3つの事業ポートフォリオで中期成長をはかる  
ポイント・DXで安定成長しブロックチェーン・D2Cで非連続な急成長を



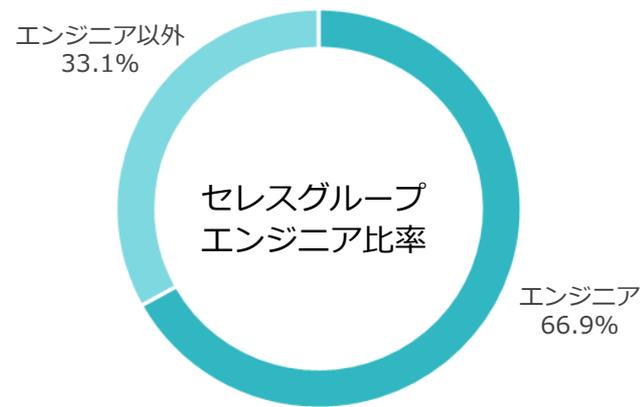
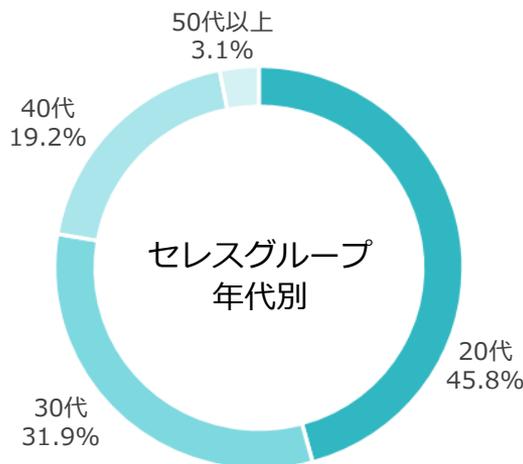
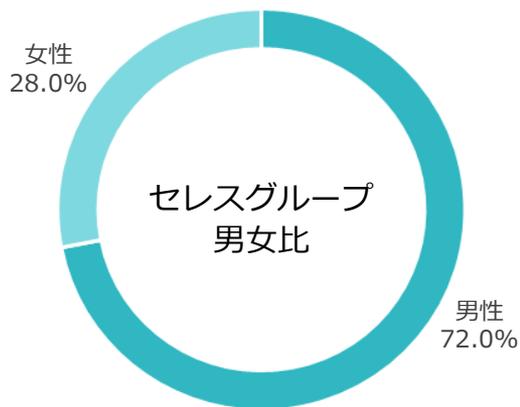
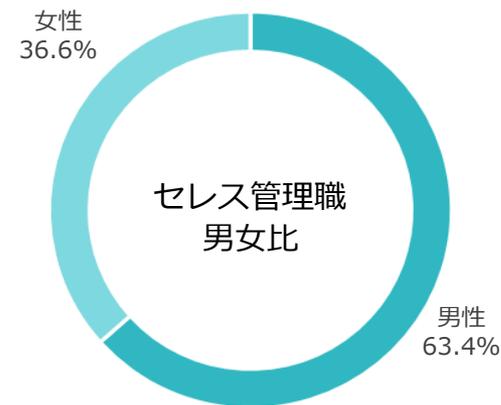
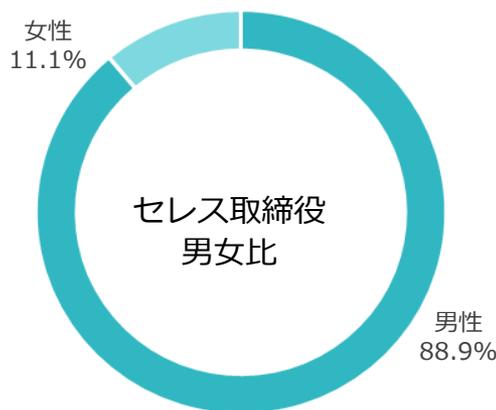
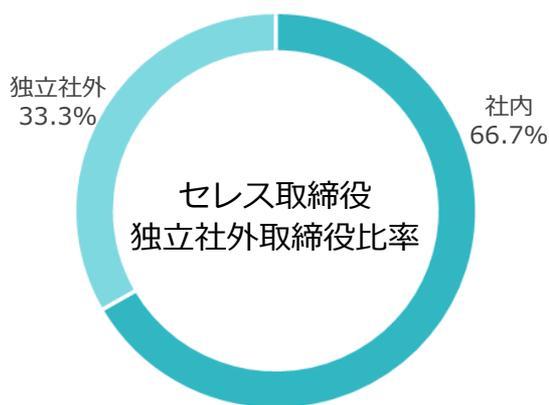
# サステナビリティ経営における7つのマテリアリティ

## 特に注力して取り組むテーマである「7つのマテリアリティ」 サステナビリティ経営においてこれまでのESG戦略を一層強化

マテリアリティ		関連するSDGs					
1	自社サービスを通じた豊かな社会の実現への貢献						
2	オープンイノベーションによる社会課題解決・経済発展への貢献						
3	デジタル広告の公正な運用と業界の健全な発展への貢献						
4	環境に配慮した製品・サービスの提供						
5	多様な人材の活躍						
6	情報セキュリティとプライバシー						
7	コーポレートガバナンスの強化						

※サステナビリティサイトURL : <https://ceres-inc.jp/CSF/>

## コーポレートガバナンスの取組強化により中長期的な企業価値向上へ持続的成長のためにジェンダー平等などダイバーシティの充実を推進

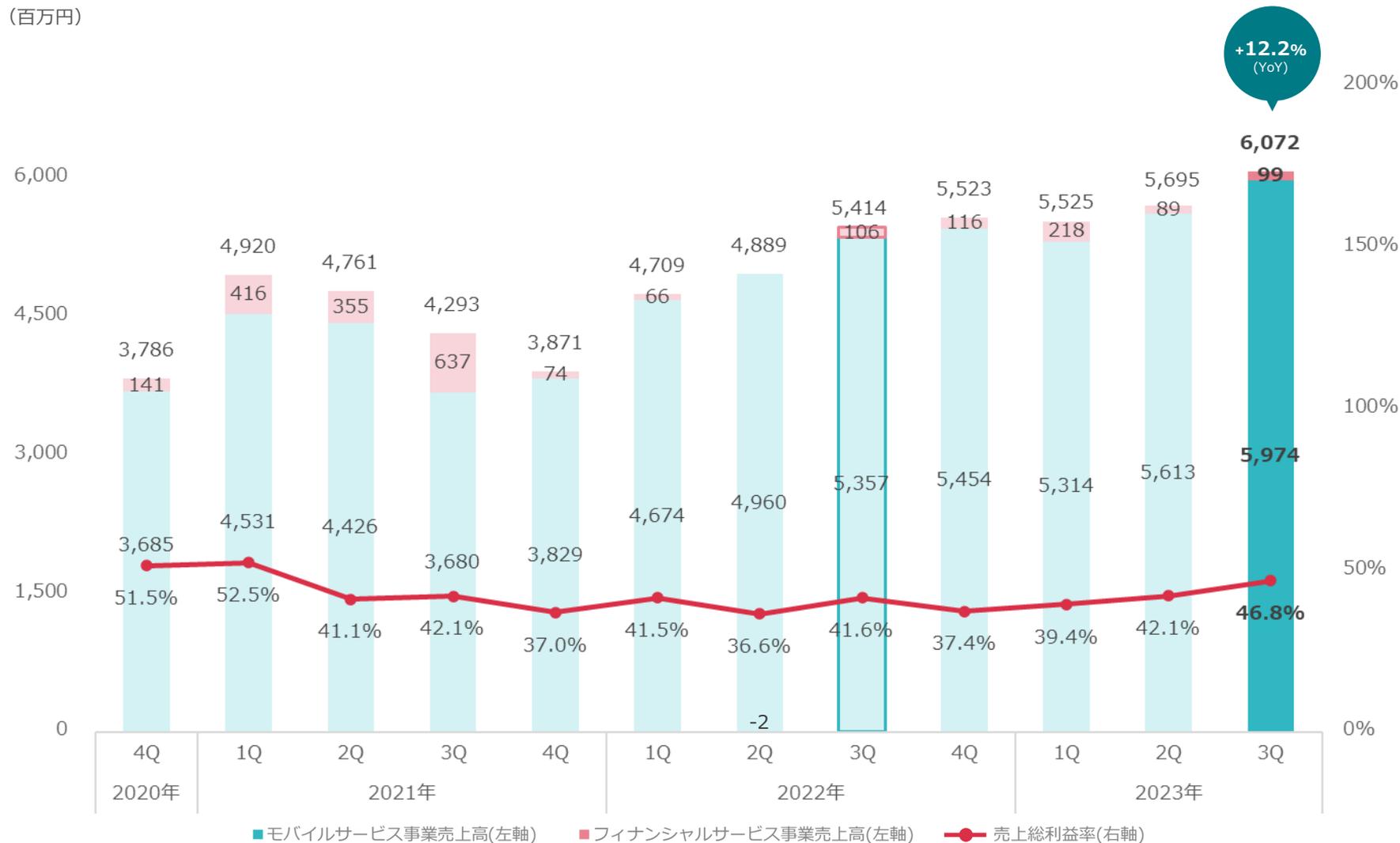


※ データは2023年9月末時点



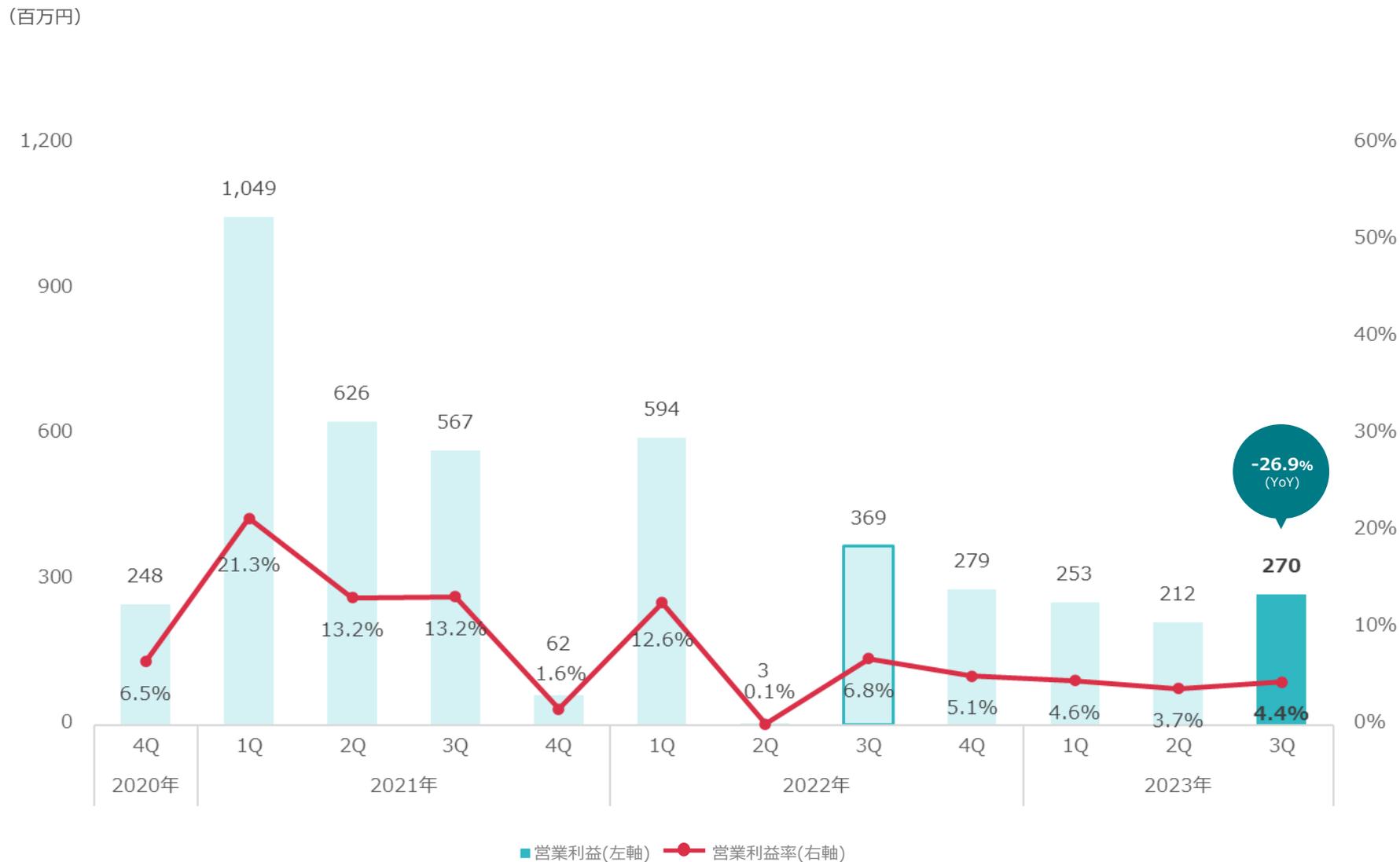
# 業績推移

# 四半期売上高推移

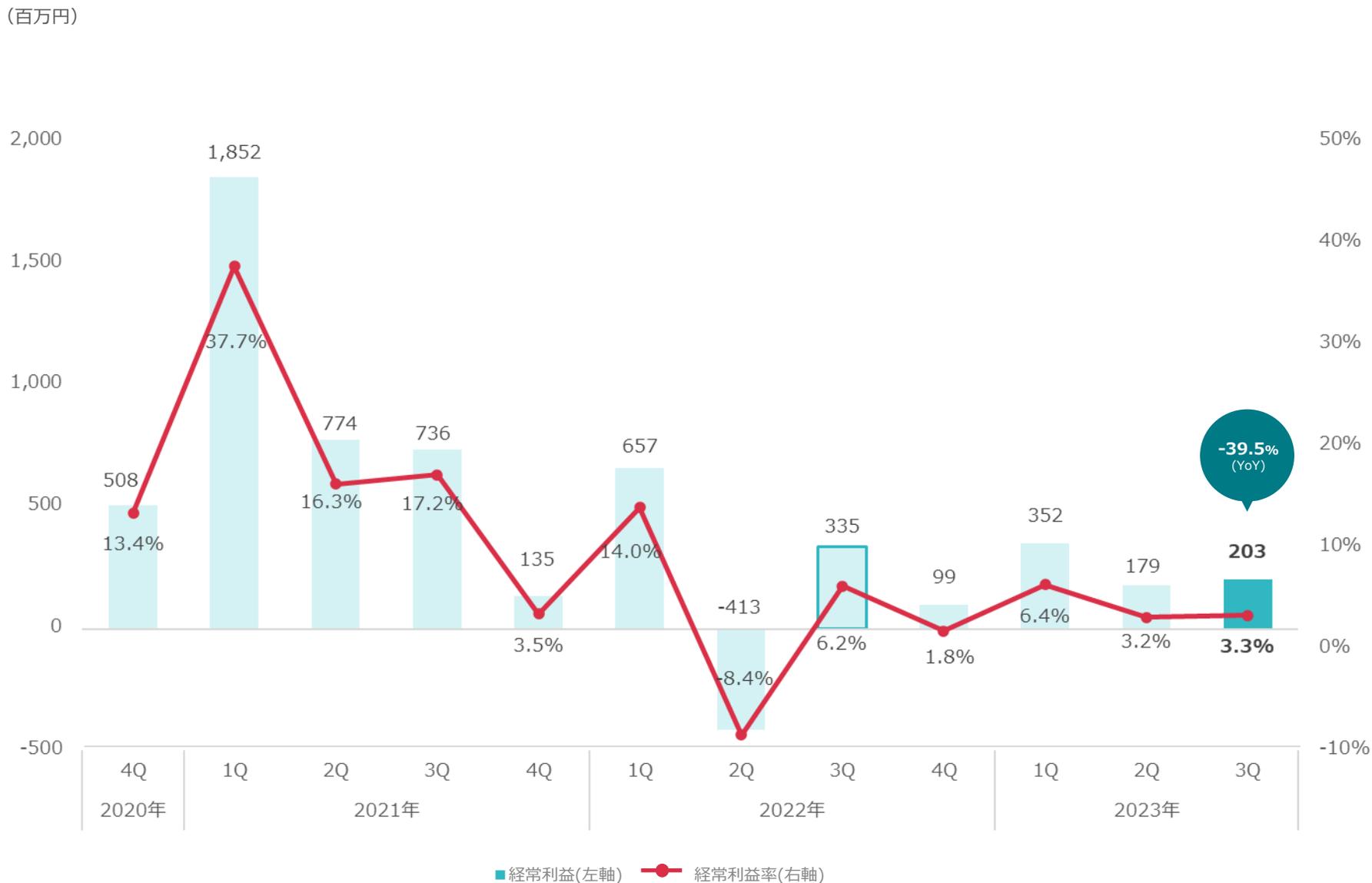


※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

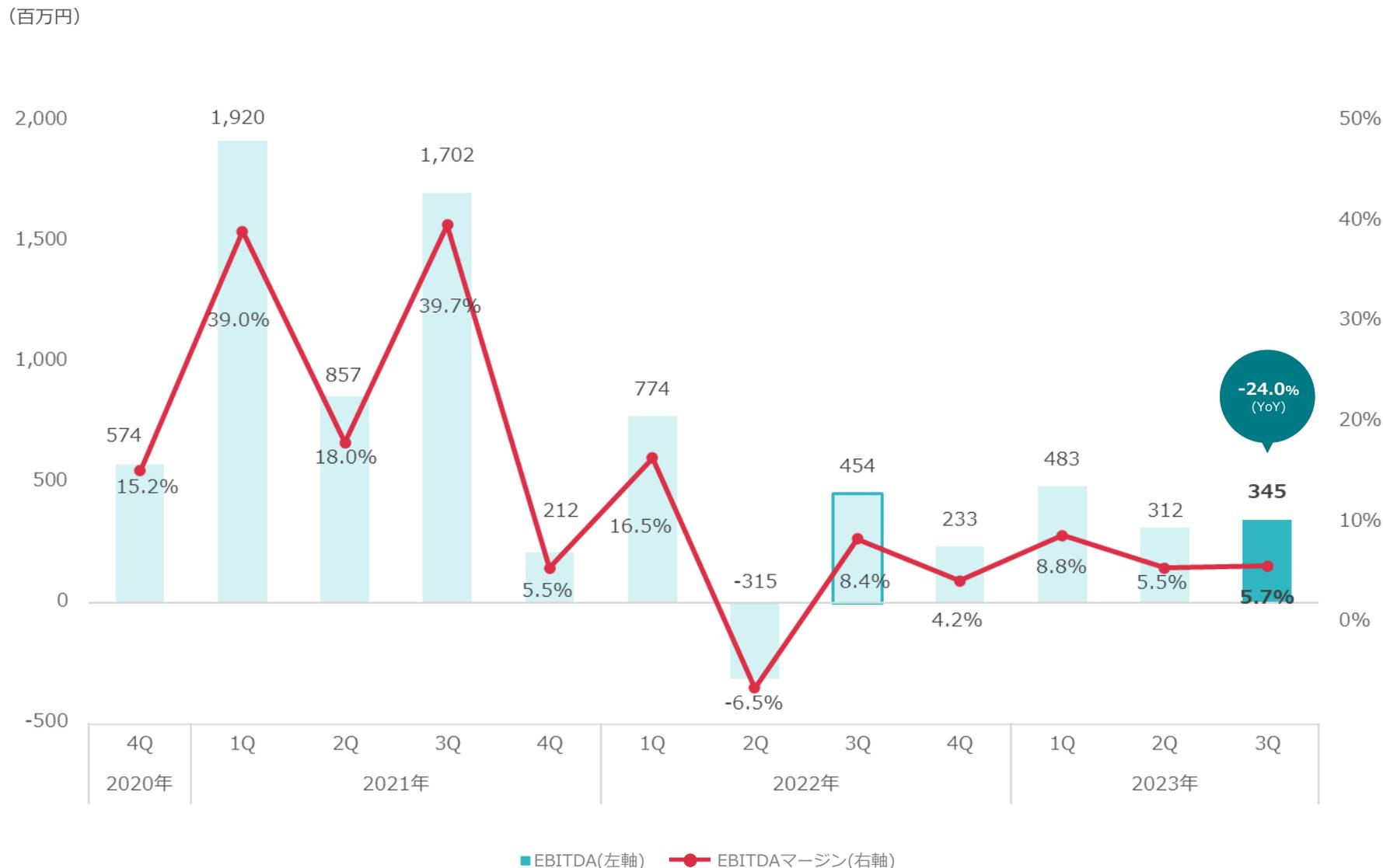
# 四半期営業利益推移



# 四半期經常利益推移

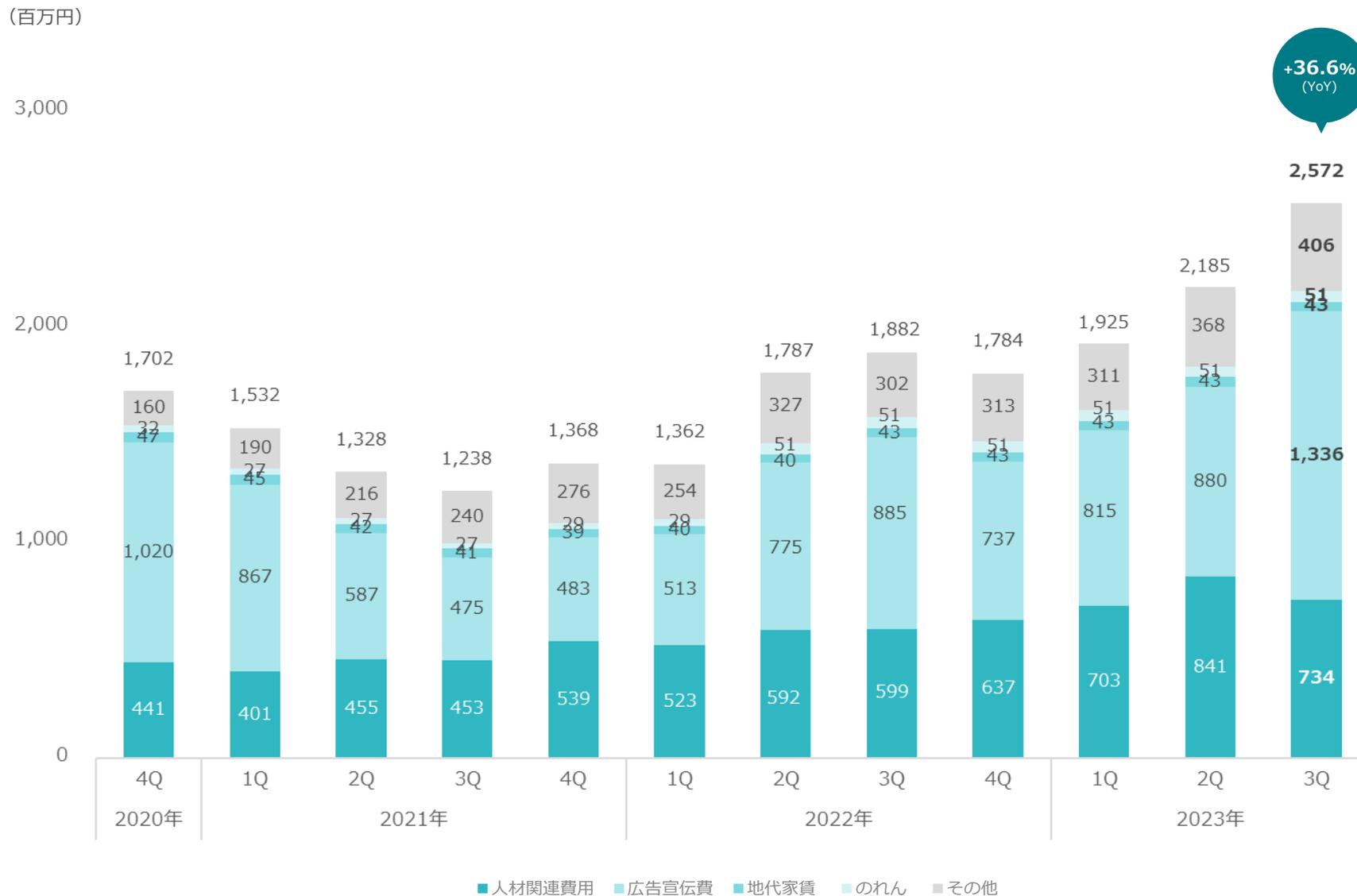


# 四半期EBITDA推移



※ EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

# 四半期販売費及び一般管理費推移



# 従業員数推移



※ 契約社員、派遣社員、アルバイト は含まず

■ エンジニア ■ マーケティング ■ コーポレート

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2021年	2022年				2023年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	3,871	4,709	4,889	5,414	5,523	5,525	5,695	<b>6,072</b>
モバイルサービス事業	3,829	4,674	4,960	5,357	5,454	5,314	5,613	<b>5,974</b>
ポイント	2,815	3,324	3,422	3,575	3,719	3,525	3,359	<b>3,324</b>
D2C	371	429	540	621	654	645	1,174	<b>1,433</b>
DX	878	960	1,082	1,167	1,149	1,210	1,104	<b>1,250</b>
セグメント内取引高	-236	-39	-84	-7	-68	-66	-25	<b>-32</b>
フィナンシャルサービス事業	74	66	-2	106	116	218	89	<b>99</b>
セグメント間取引高 / 調整額	-32	-32	-68	-49	-47	-7	-6	<b>-1</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2021年	2022年				2023年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	62	594	3	369	279	253	212	<b>270</b>
モバイルサービス事業	533	1,007	588	877	817	686	762	<b>812</b>
フィナンシャルサービス事業	-216	-176	-283	-231	-249	-137	-256	<b>-263</b>
調整額	-254	-236	-301	-277	-288	-294	-293	<b>-279</b>



#### 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・修正をおこなう義務を負うものではありません。