

2024年7月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ランドネット
(証券コード：2991)
2023年12月

会社概要

1999年に不動産データを中心に活動する不動産流通・不動産DXの会社を設立。

現在は、中古区分マンションの売買事業・賃貸事業・リフォーム・リノベーション事業を展開。

また、戸建て及びアパートへの取扱物件の拡大と新規クラウドファンディングの開発にも注力しています。

会社概要	
会社名	株式会社ランドネット
代表者	代表取締役社長 榮 章博
設立	1999年9月
本社所在地	東京都豊島区南池袋
事業拠点	本社（東京）、横浜支店、大阪支店、福岡支店
資本金	700百万円（2023年4月30日時点）
従業員数	599名（2023年10月末時点）※正社員のみ
事業セグメント	不動産売買事業 不動産賃貸管理事業
グループ会社	株式会社ランドインシュア 日昇房屋有限公司（台湾） 日商朗透房屋股份有限公司（香港）

代表者略歴



1987年9月
株式会社大京入社
1988年12月
株式会社大京住宅流通 入社
（現株式会社大京穴吹不動産）
1999年9月
当社設立 代表取締役社長就任（現任）

事業構成（2023/7期末）



1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 2024年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

2024年7月期第1四半期業績①

連結損益計算書 概要 (P/L)

①売上高は173億で前年同期比**124.6%**、営業利益は前年同期比**118.4%**と順調な伸び率です。

②経常利益は**85.1%**、税引前利益は**91.0%**となりましたが、これは主に在庫仕入を目的とした資金調達力強化を行い、当座貸越枠の拡大や支払利息による営業外費用が増加したことによるものです。第2四半期以降において販売が進むことにより、好転していく予定です。

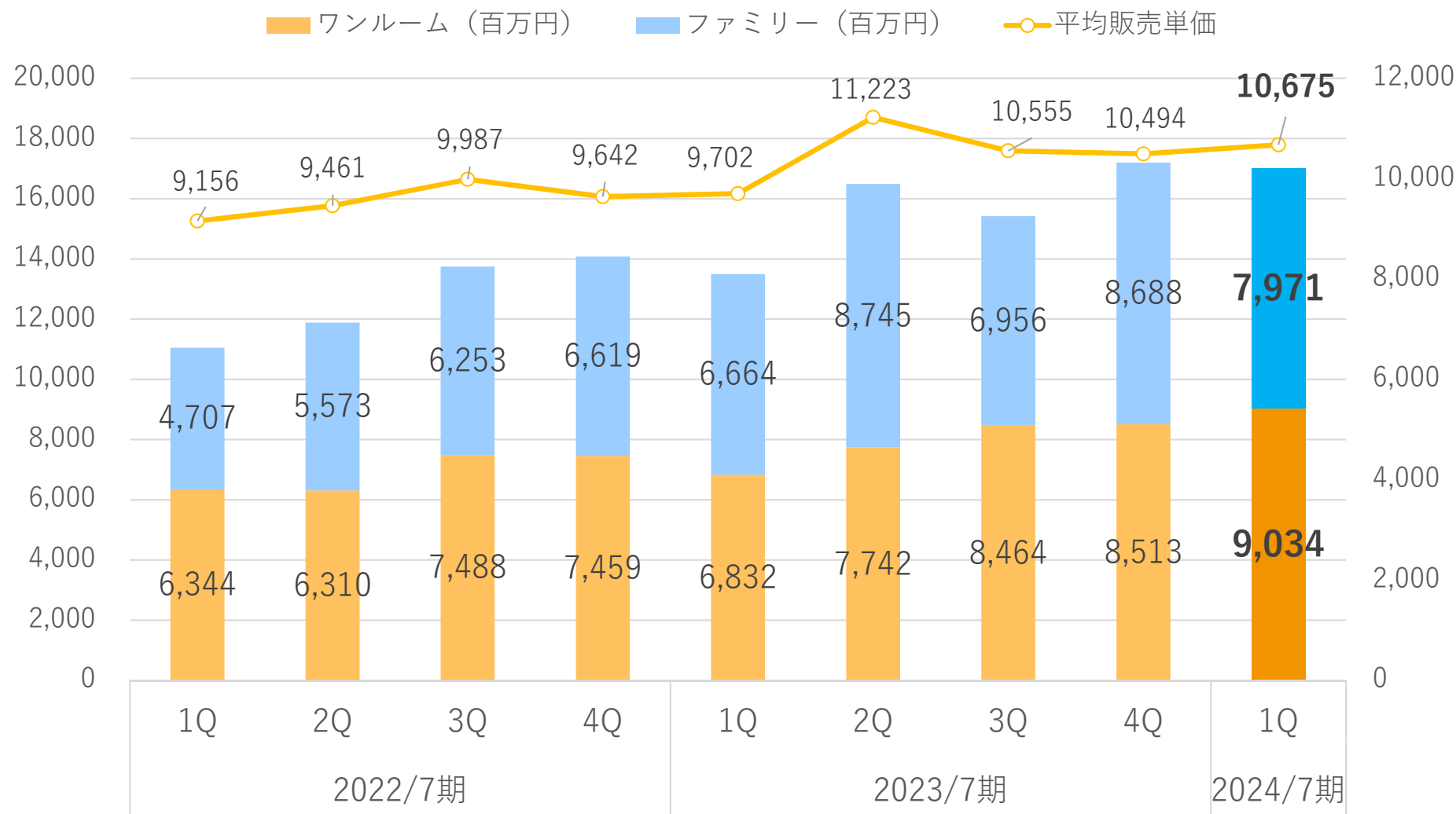
(単位：百万円)

	2023年7月期					2024年7月期								
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	対前年同期比	対前年同期比(%)	通年予算	進捗率%
売上高	13,906	16,877	15,568	17,294	63,647	17,326				17,326	3,419	124.6%	73,857	23.5%
売上原価	11,938	14,360	13,494	14,892	54,686	14,945				14,945	3,006	125.2%	63,051	23.7%
売上総利益	1,968	2,517	2,074	2,401	8,961	2,381				2,381	413	121.0%	10,806	22.0%
粗利率(%)	14.15%	14.92%	13.32%	13.89%	14.08%	13.74%				13.74%	-0.41pt	-0.41pt	14.63%	-
販管費	1,744	1,775	1,913	2,006	7,440	2,116				2,116	372	121.3%	9,011	23.5%
販管费率(%)	12.55%	10.52%	12.29%	11.60%	11.69%	12.22%				12.22%	-0.33pt	-0.33pt	12.20%	-
営業利益	223	741	160	394	1,520	264				264	41	118.4%	1,794	14.7%
営業利益率(%)	1.60%	4.40%	1.03%	2.28%	2.39%	1.52%				1.52%	-0.08pt	-0.08pt	2.43%	-
経常利益	214	690	120	337	1,362	182				182	-33	85.1%	1,565	11.7%
経常利益率(%)	1.54%	4.09%	0.77%	1.95%	2.14%	1.05%				1.05%	-0.49pt	-0.49pt	2.12%	-
特別損益	0	-12	66	62	116	12				12	12	-	-	-
税引前当期利益	214	677	186	399	1,478	195				195	-20	91.0%	1,565	12.5%
当期純利益	138	423	125	300	988	122				122	-17	88.3%	1,044	11.7%

2024年7月期第1四半期業績②

売上高割合と平均販売単価

- ✓ 第1四半期ではワンルームの取扱件数が好調で、売上高割合が**53%**となりました。
- ✓ 平均販売単価は緩やかに上昇傾向となっています。



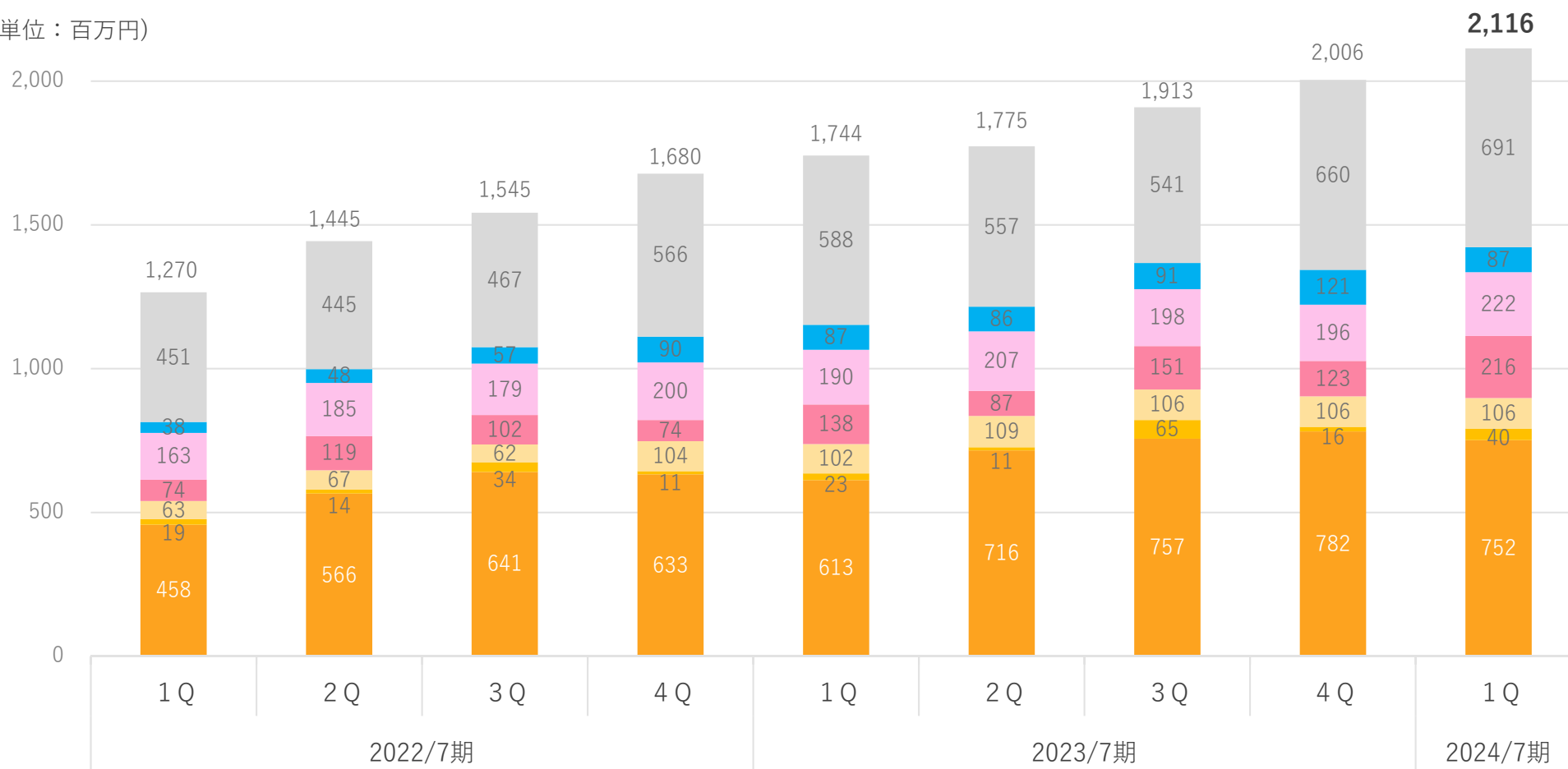
2024年7月期第1四半期業績③

販管費推移

- ✓ 人件費、採用費と地代家賃といった規模の拡大に伴う先行投資、業務委託料やシステム関連費といったシステム費用に積極的に投資しております。
- ✓ 販管費率は対売上高比**12.2%**と、常に業績に応じてメリハリをもった支出をしています。

■ 人件費
 ■ 採用費
 ■ 地代家賃
 ■ 租税公課
 ■ 仕入広告宣伝費
 ■ 業務委託料・システム関連費
 ■ その他

(単位：百万円)



連結貸借対照表 概要 (B/S)

①仕入が順調に推移。販売用不動産が**約135億円**と、2023年7月期末時点と比較して大幅に増加。

②有形固定資産（賃貸用不動産）も**約30億円**まで順調に増加。

中長期で保有する物件を増やし、安定した収益構造の寄与を図ってまいります。

将来のクラウドファンディングの対象物件を想定しています。

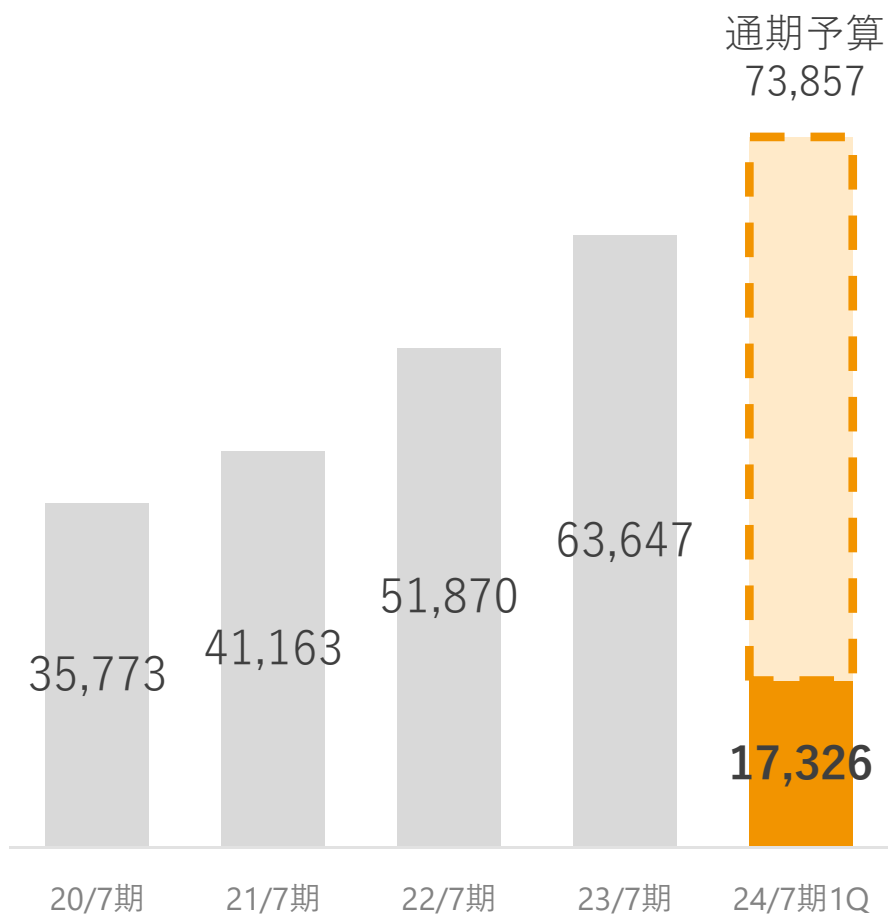
(単位：百万円)

	2023/7 期末	2024/7 期 1 Q		2023/7 期末	2024/7 期 1 Q
流動資産合計	15,805	17,874	流動負債合計	9,283	11,245
（現金及び預金）	3,272	2,108	（短期借入金）	5,688	7,948
（販売用不動産）	11,496	13,505	固定負債合計	3,543	3,948
固定資産合計	4,154	4,466	（長期借入金）	2,982	3,430
（有形固定資産）	2,729	2,929	負債合計	12,827	15,193
（無形固定資産）	646	694	純資産合計	7,132	7,147
（投資その他合計）	778	842	株主資本合計	7,111	7,123
資産合計	19,959	22,341	負債・純資産合計	19,959	22,341

売上高と経常利益 5期分推移

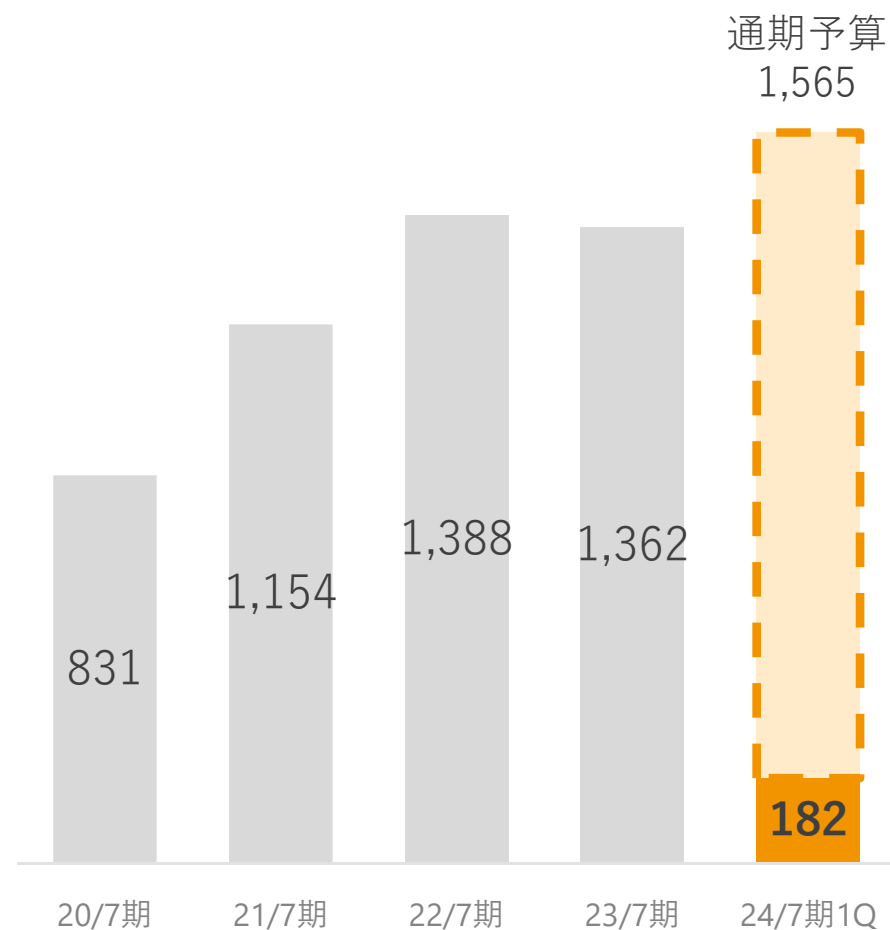
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



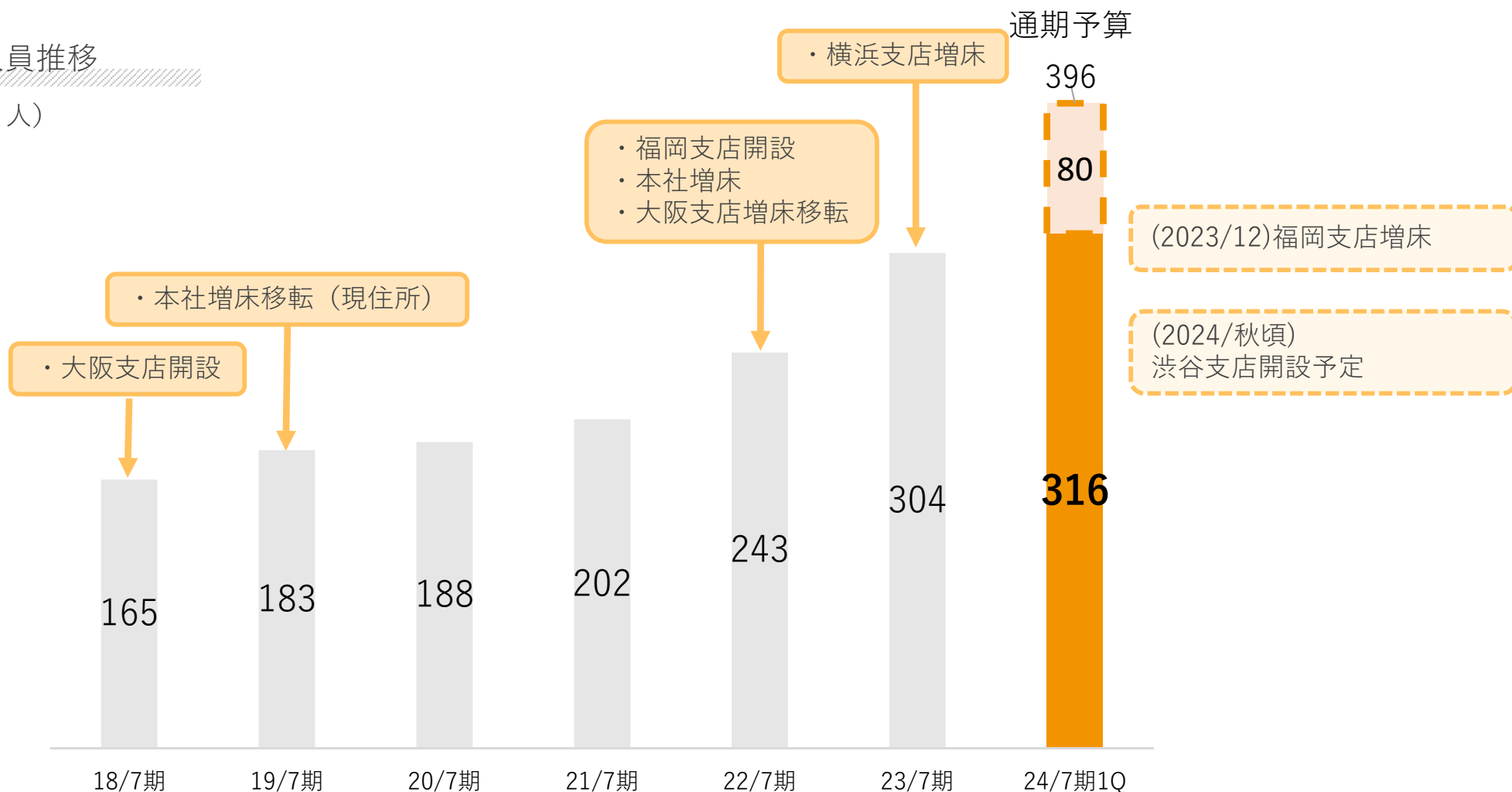
1. 2024年7月期第1四半期業績
- 2. KPI/各種指標**
3. 2024年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

営業人員推移

- ✓ 第1四半期の段階で前期末比12名の増員。採用の進捗は順調です。
 - ✓ 2023年12月7日に福岡支店を増床し、従前の約2.5倍の規模になりました。
- 事務所の増床・開設も積極的に進めていきます。

営業人員推移

(単位：人)



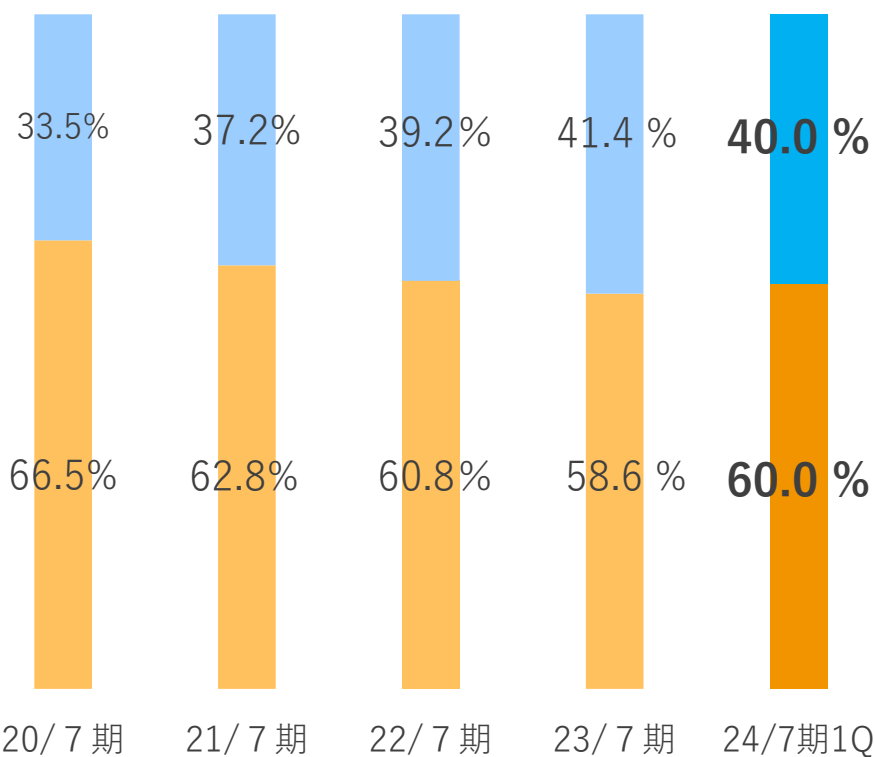
※期末時点の人員数となります。

取扱不動産種別/取引件数

- ✓ 第1四半期では、前期末比でワンルームの割合が増加しました。ファミリーについても、売上げベースの割合では増加傾向にあり、堅調に推移しています。
- ✓ 取扱種別が年々多様化し、取引件数も順調に増加しています。

取扱不動産種別/件数割合

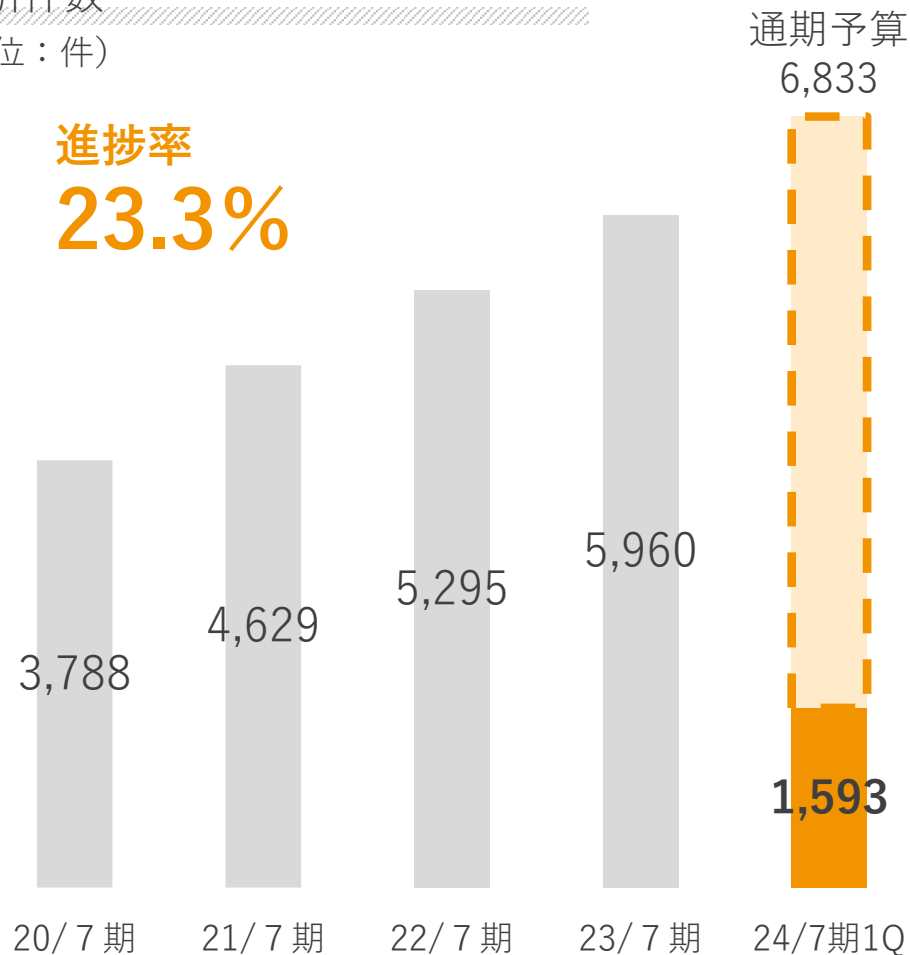
■ ファミリー = 30㎡以上 ■ ワンルーム = 30㎡未満



取引件数

(単位：件)

進捗率
23.3%

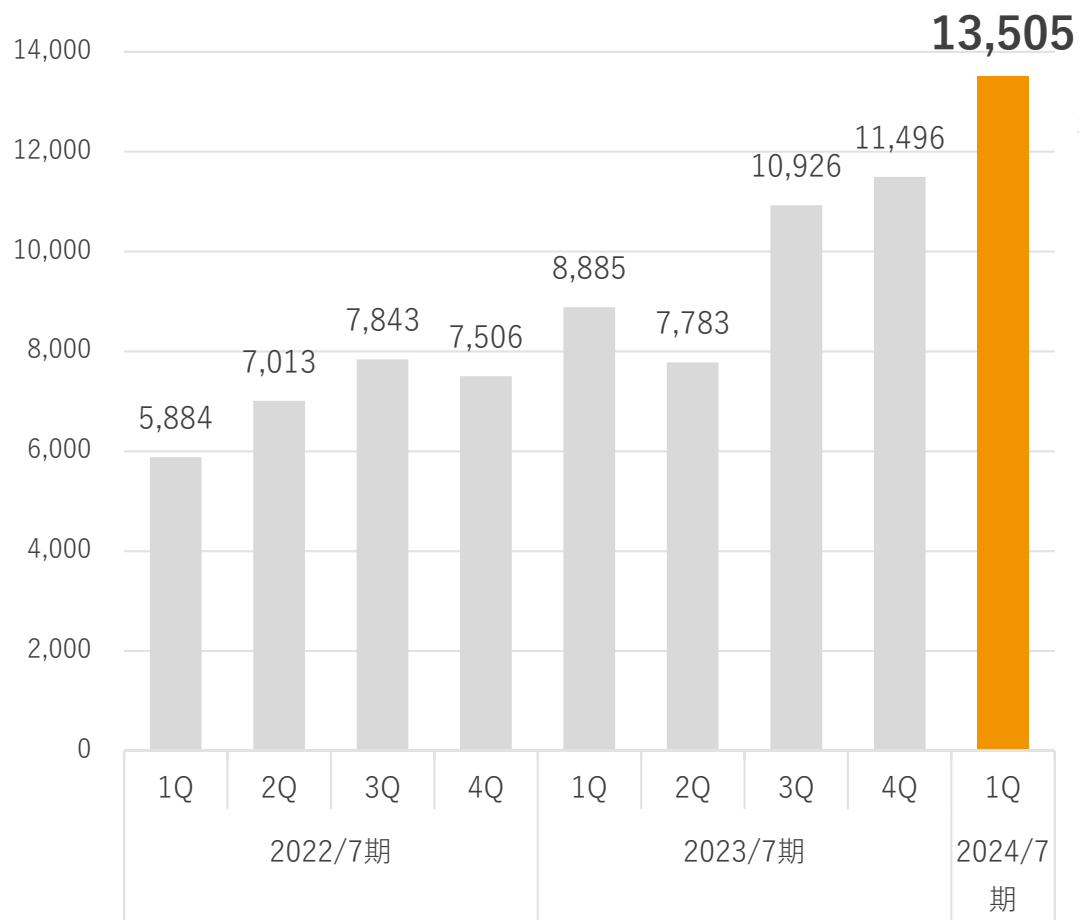


棚卸資産推移・在庫回転日数

- ✓ 取引拡大に伴い、販売用不動産は順調に増加しました。
- ✓ 同業他社との比較でも、極めて短い在庫回転日数を実現しています。

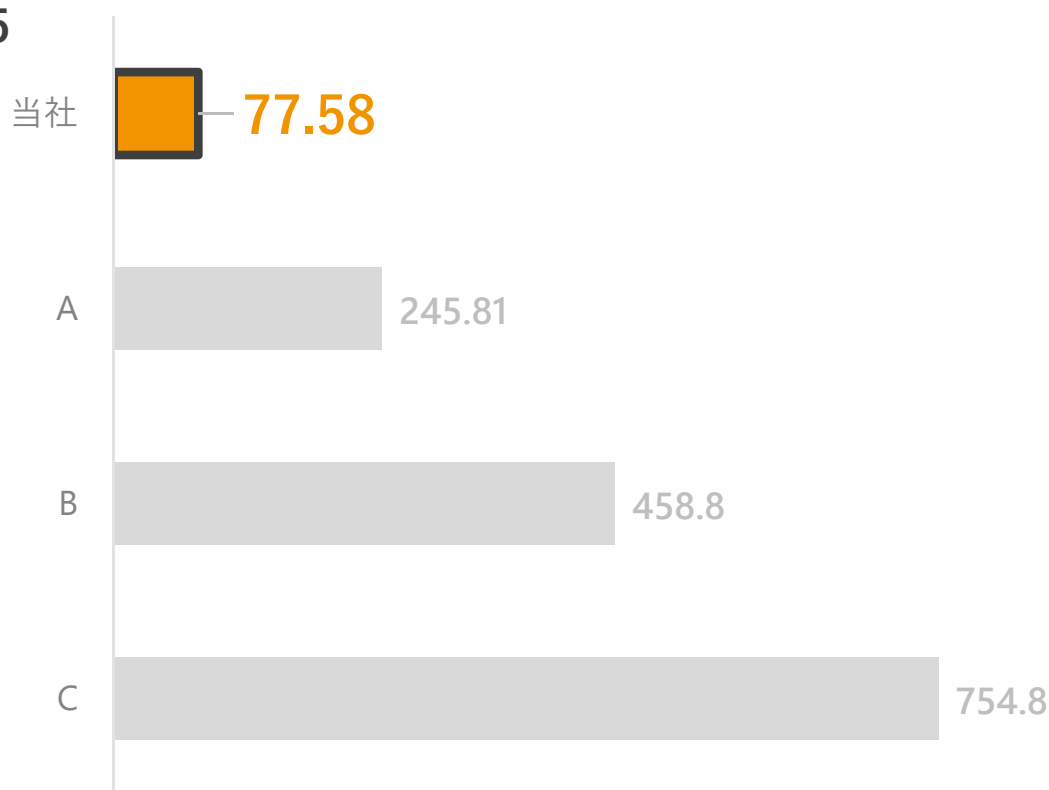
販売用不動産の推移

(単位：百万円)



在庫回転日数の比較

(単位：日)



※当社期間：24/7期1Q現在 在庫回転日数=期中平均棚卸資産÷1日当たりの売上原価

注釈(1)：中古マンションの買取販売を中心に行う上場会社の前期決算実績を対象

注釈(2)：在庫回転日数=期中平均棚卸資産/(売上原価/365)

注釈(3)：在庫回転日数に「買取りフォーム販売」も含む

出所：各社有価証券報告書及び決算短信

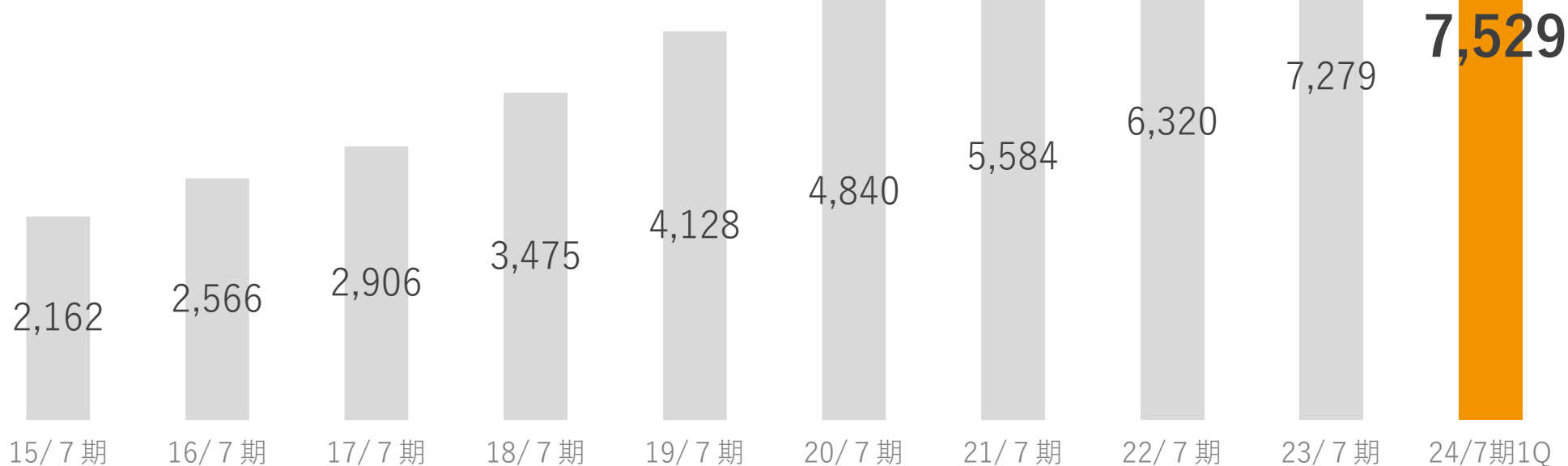
管理戸数推移

- ✓ 賃貸管理戸数は順調に増加しており、前期末比で+250戸（24/7期1Q現在）となりました。

管理戸数推移

(単位：戸)

前期末比
+250戸
(24/7期1Q現在)

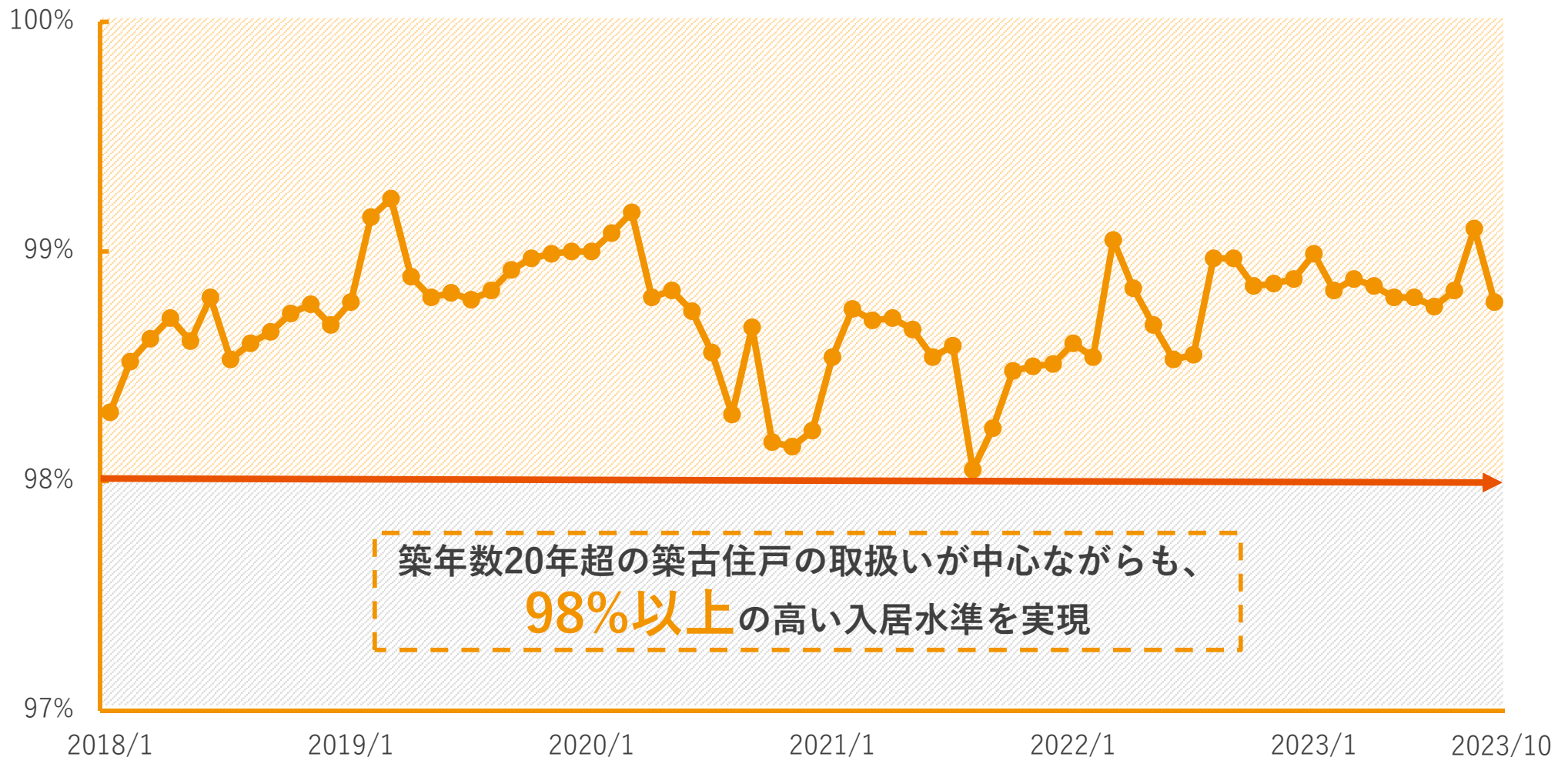


通期予算
8,515

入居率推移

- ✓ 築古住戸の取扱いが中心ながらも、賃貸管理住戸の入居率は98%以上の水準を維持。
- ✓ 直近では99%付近を推移しています。

入居率推移



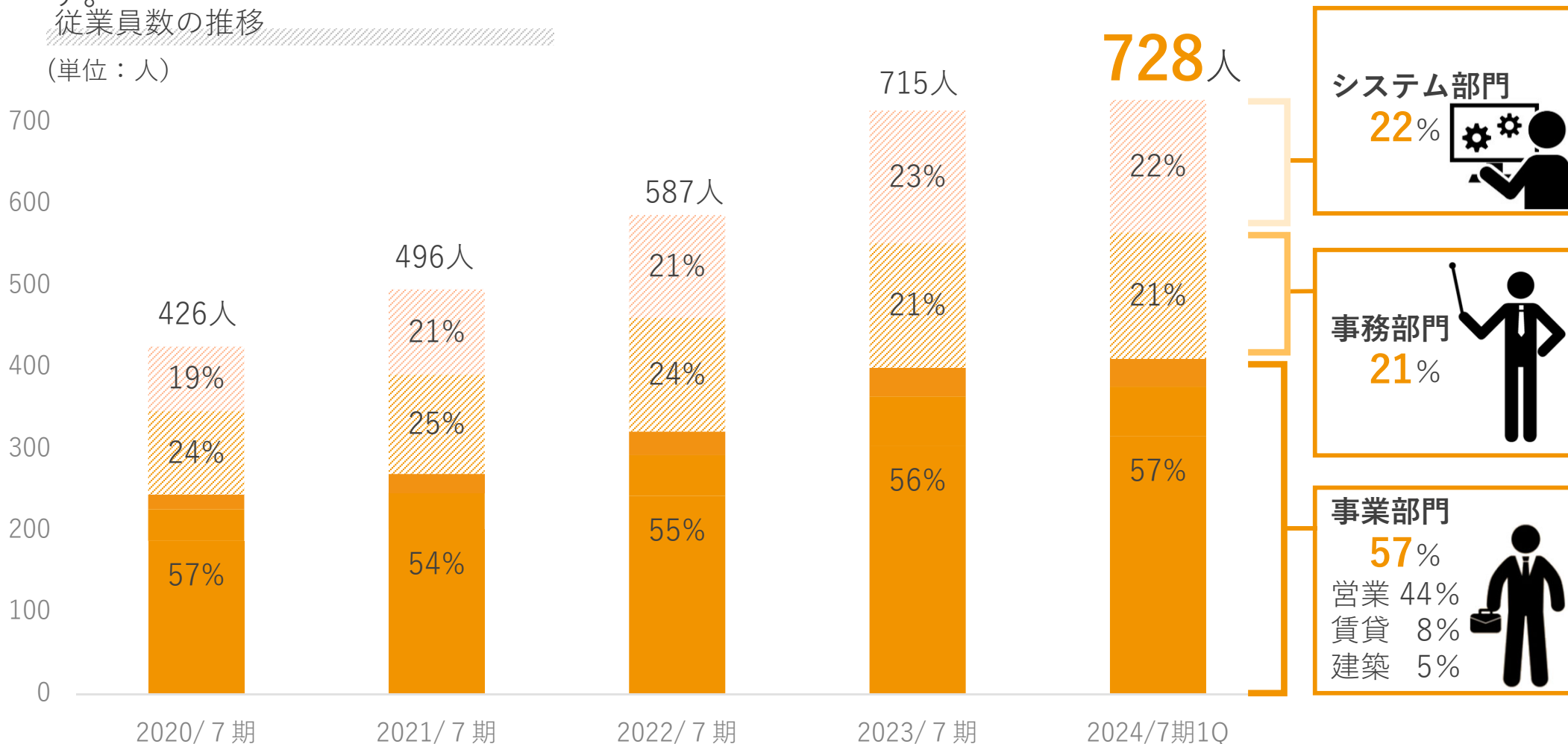
築年数20年超の築古住戸の取扱いが中心ながらも、
98%以上の高い入居水準を実現

従業員数推移

- ✓ 2024/7期1Q時点で、従業員の20%超がシステムエンジニア&データ開発に従事。
- ✓ 事業部門、事務部門、システム部門それぞれ新卒と中途でバランスを取りながら採用をしています。

従業員数の推移

(単位：人)

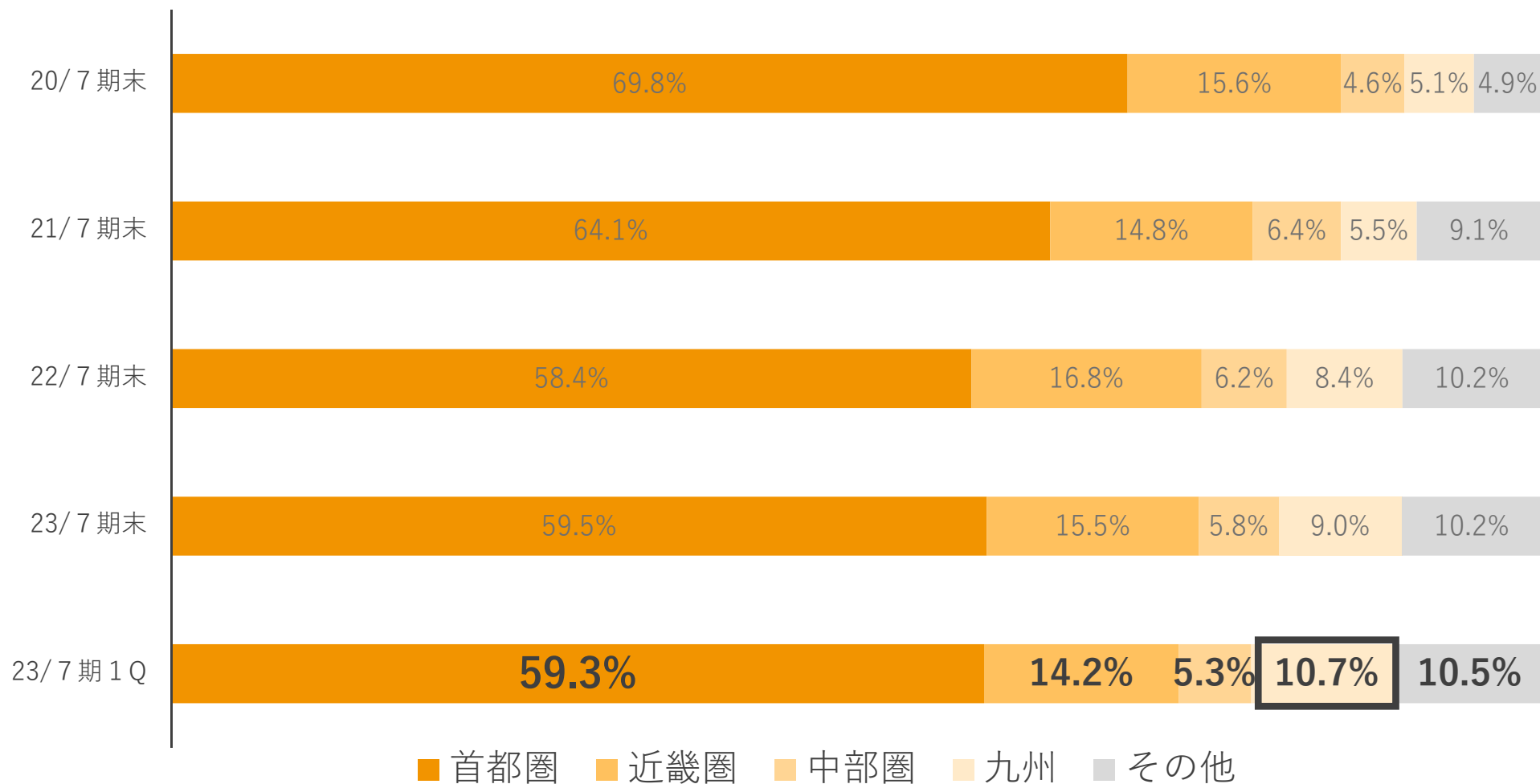


※従業員数には、正社員、契約社員の他、アルバイト等を含みますが、社外役員は除いております。
 ※期末時点の在籍人員数となります。

地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏でのノウハウと圧倒的な情報量で取引シェアを伸ばしつつ、その他地域も拡大。
- ✓ 九州では、支店の効果もあり取扱件数の割合が年々増加傾向。今1Qでは10%超に。

地域別取引件数



【首都圏】東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県

【中部圏】愛知県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、三重県

【近畿圏】大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県

【九州】福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
- 3. 2024年7月期業績予想**
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

業績予想①

連結業績 概要 (P/L)

- ✓ 2024/7月期通期見通しは前回から変更なし。
- ✓ 売上高、営業利益、経常利益いずれも2桁以上の伸びを計画しています。
- ✓ 引き続き積極的に人員の強化を進めながら、規模の拡大を図ります。そのため人件費、採用費、地代家賃、租税公課といった販管費が伸びる予想ですが、先行投資を行う拡大期と位置付けています。

(単位：百万円)

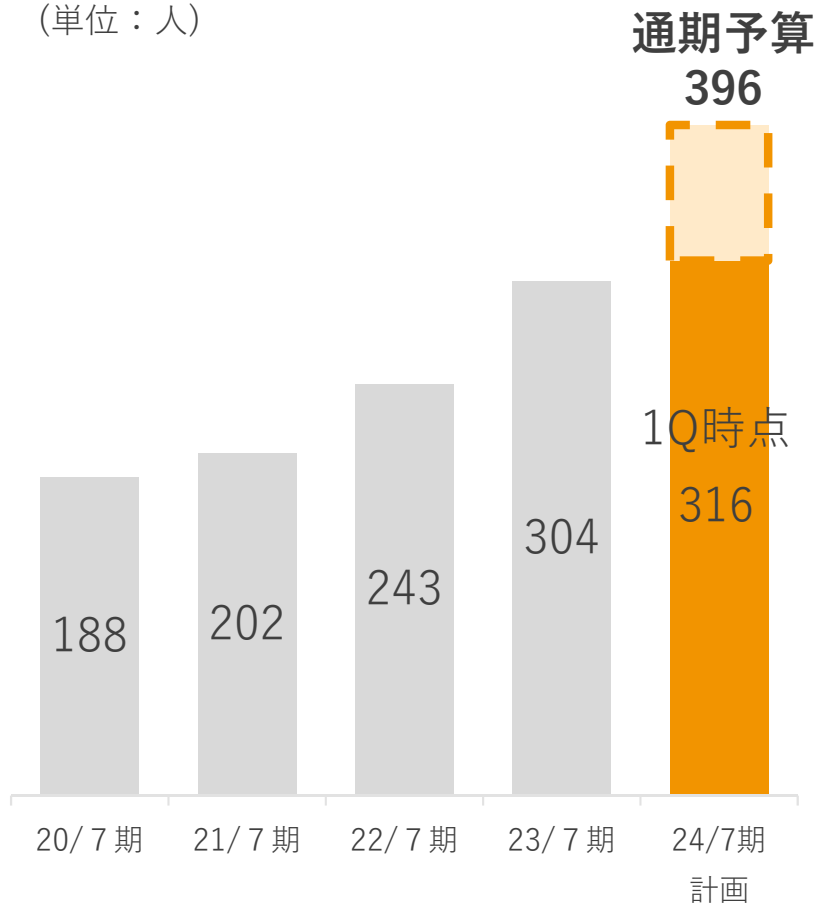
	2023/7月期		2024/7月期	
	実績	対前年比 (%)	通期予想	対前年比 (%)
売上高	63,647	122.7%	73,857	116.0%
売上総利益	8,961	120.3%	10,806	120.6%
粗利率 (%)	14.08	-	14.63	-
販管費	7,440	125.2%	9,011	121.1%
販管费率 (%)	11.69	-	12.20	-
営業利益	1,520	101.0%	1,794	118.0%
営業利益率 (%)	2.39	-	2.43	-
経常利益	1,362	98.1%	1,565	114.9%
経常利益率 (%)	2.14	-	2.12	-
当期純利益	988	103.4%	1,044	105.7%
当期純利益率 (%)	1.55	-	1.41	-

重要な指標 (KPI)

- ✓ 積極的に新卒・中途採用を進め、約400名の営業人員体制を目指します。
- ✓ 取扱種別の拡大を図りながら、取引件数も増大いたします。

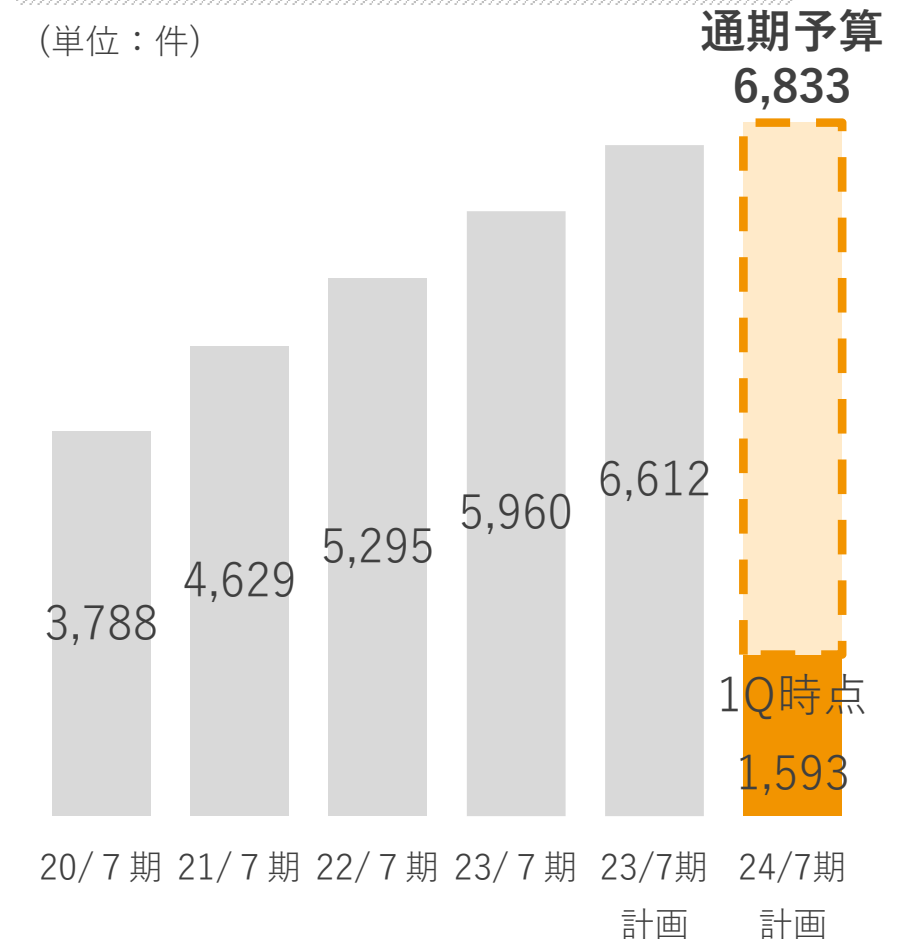
営業人員

(単位：人)



取引件数

(単位：件)



業績予想③

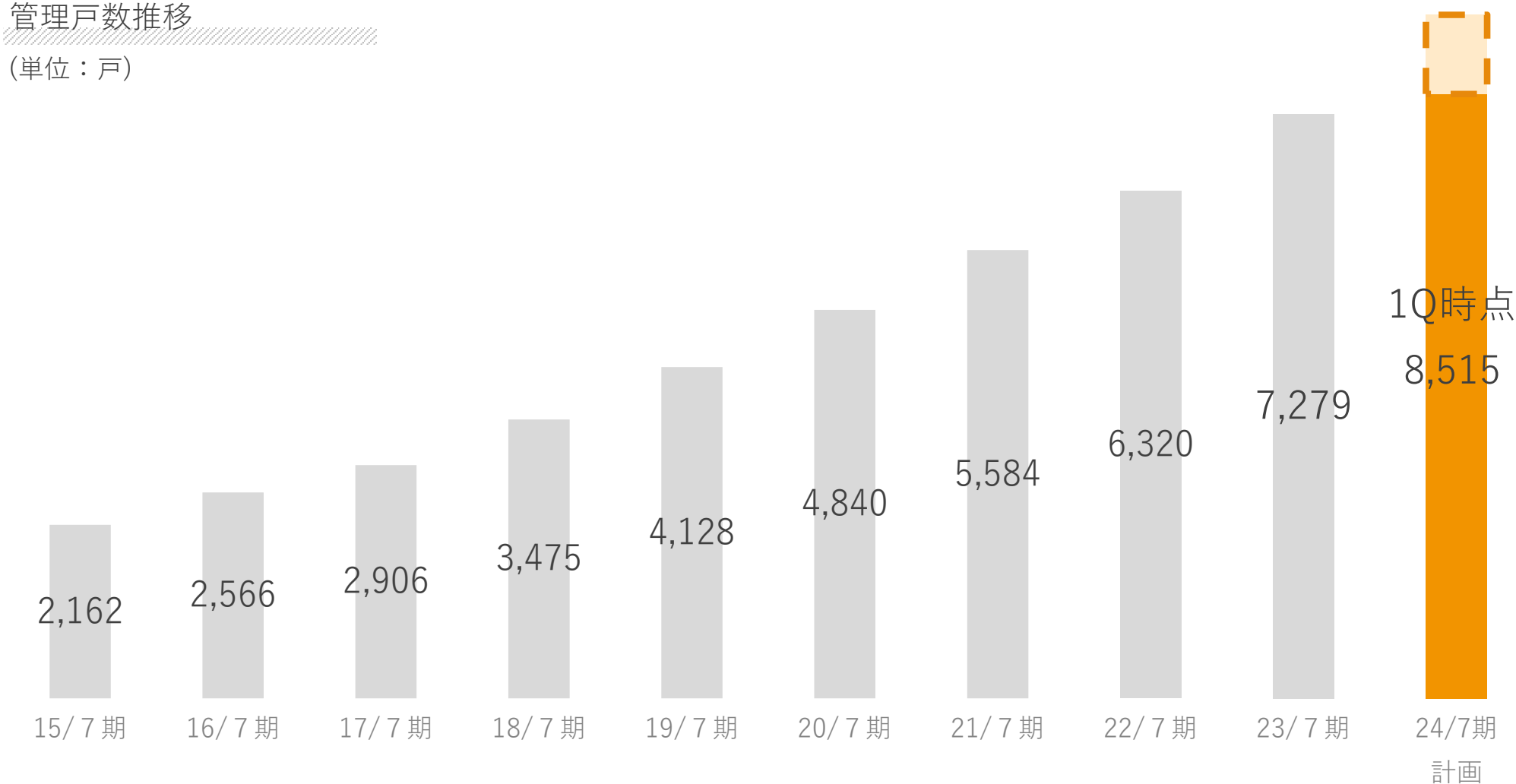
重要な指標 (KPI)

- ✓ 年間で1,000戸を上回る管理戸数の増加を予想しています。
- ✓ 管理戸数を増加しながら、一層の安定収益の拡大を図ってまいります。

前期末比
+1,236戸
(24/7期末)

管理戸数推移

(単位：戸)

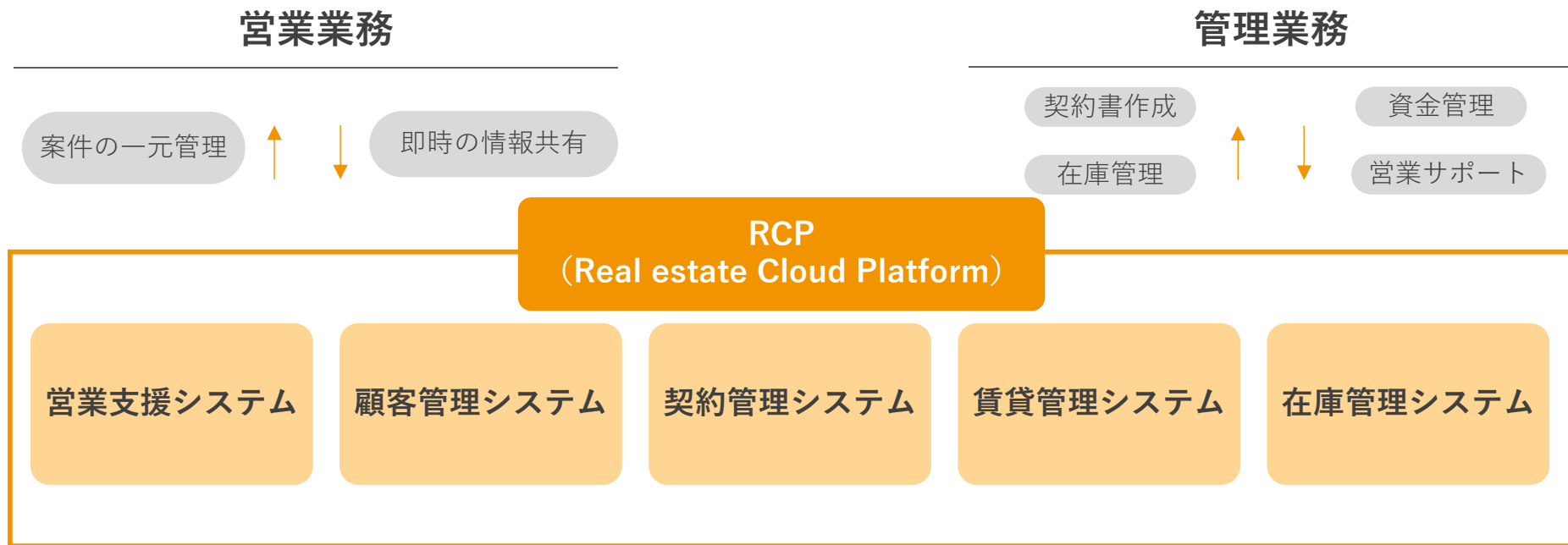


1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 2024年7月期業績予想
- 4. 事業内容/特徴**
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

事業内容/特徴①

基幹システム「RCP」による業務の効率化

- ✓ 豊富な不動産情報をデータベース化し、圧倒的な物件仕入れ力を実現。
- ✓ 基幹システムの内製化により独自のソフトをスピーディに開発。



不動産データベース

- ①インターネット上で登記簿の謄本取得
- ②すべての物件情報（沿線駅何分・面積等々）
- ③取引事例 売出事例 貸出事例 成約事例
- ④ストリートビューによる街並み・環境
- ⑤交渉履歴の共有
- ⑥電子契約によるサービス力と管理の効率化

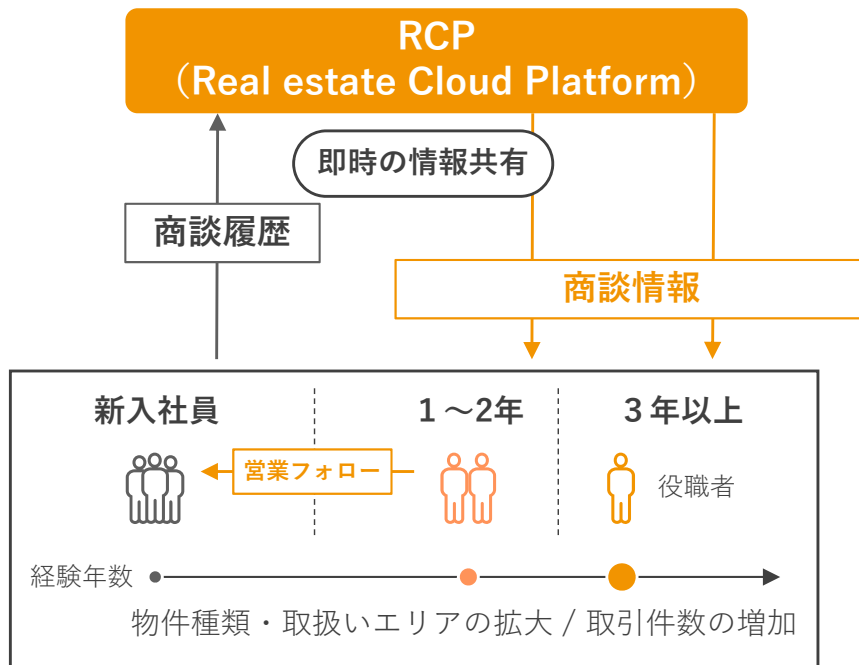
即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ RCPを通じた即時の情報共有とチーム制による営業フォローで新入社員の早期戦力化を実現。
- ✓ 急速な人員拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は2億円の体制を維持。

チーム制・データベースの活用による早期戦力化

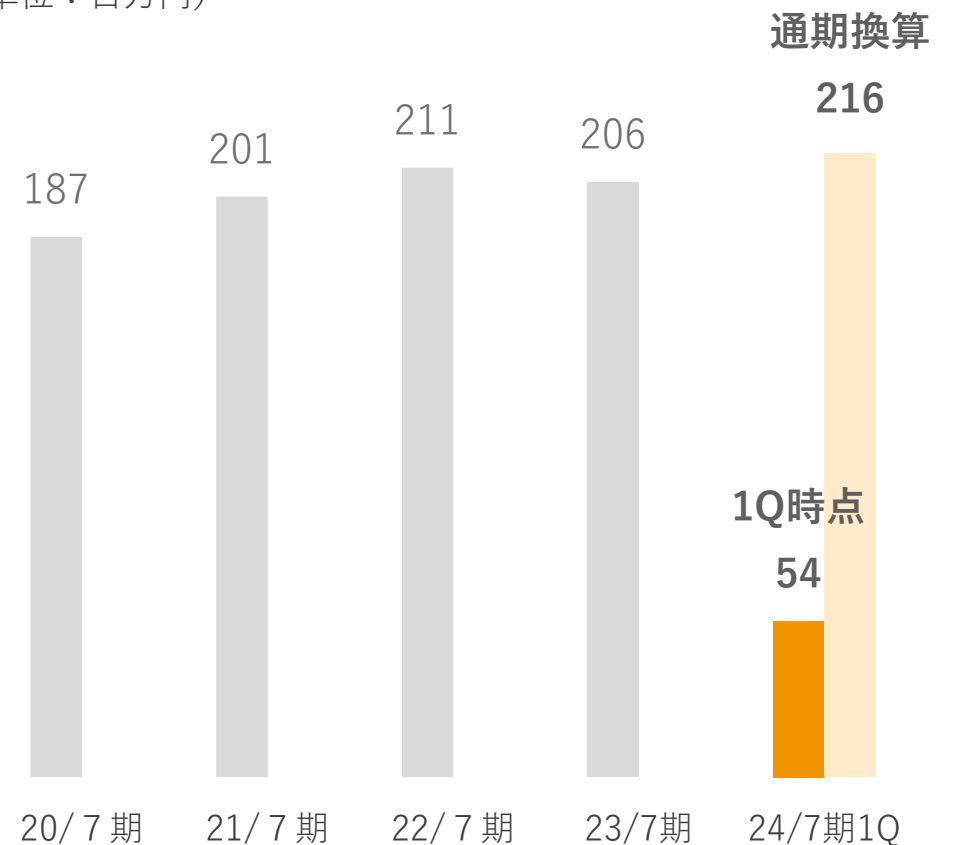


不動産データベース



営業部社員一人当たり売上高の推移

(単位：百万円)

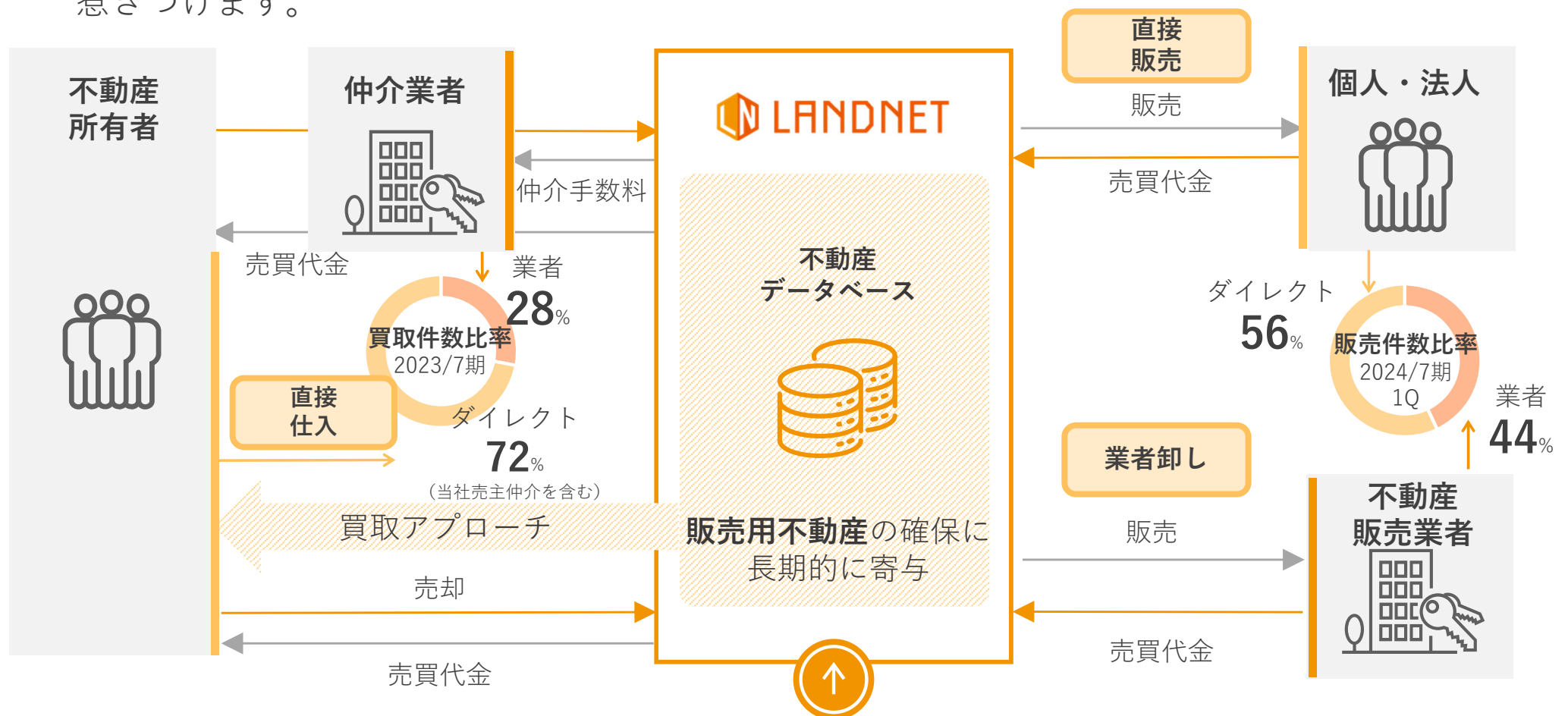


※営業部社員一人あたり売上高は、営業部のセグメント売上高から期末時点営業部社員数を除して算出
 ※24/7期に関しては、1Q実績を割り戻して算出しております。

事業内容/特徴③

ダイレクト不動産

- ✓ 創業以来蓄積してきた不動産データベースで、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」を実現。
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえ、圧倒的で良質な物件情報が多くの買主、不動産業者をも惹きつけます。

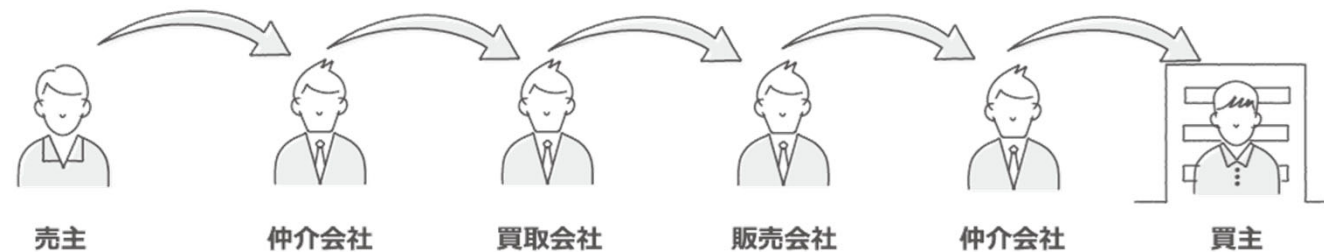


当社の特徴・ダイレクト不動産

- ✓ 売主様には、適正な価格で迅速な取引を実現。
- ✓ 買主様には、流通コストを省いた購入機会を提供しています。
- ✓ 権利関係が複雑な案件（相続等）にも、当社が直接丁寧にコンサルティングいたします。

ダイレクト不動産により、売主様にも買主様にも寄り沿いながら、お客様のライフプランを実現する不動産運用顧問（Private Realtor）を目指しています。

他社の場合



ランドネットの場合



競争優位性

1. 独自の不動産データベースに基づいた営業システム

- ✓ 創業以来あらゆる不動産情報を収集した、他社の追随を許さないデータベースを構築
- ✓ 特に区分所有マンションは全国全ての物件情報を網羅できている
- ✓ データベースは内製化されたデータ開発部隊が日々更新 データベースと連携した自社営業システム=RCPをアジャイルで開発し効率的な営業活動を支援

2. 業界トップクラスの直接仕入れ比率

- ✓ RCPにより、不動産所有者にダイレクトメッセージを送付することが可能に（現在45万通以上/月）
- ✓ 反響があった不動産所有者へは直接ご連絡し、
速やかに商談が進み業界トップクラスの直接仕入れ率（2023年7期末時点で72%）
- ✓ マンション直接仕入れ件数3年連続No.1（2023年12月時点 東京商工リサーチ調べ）



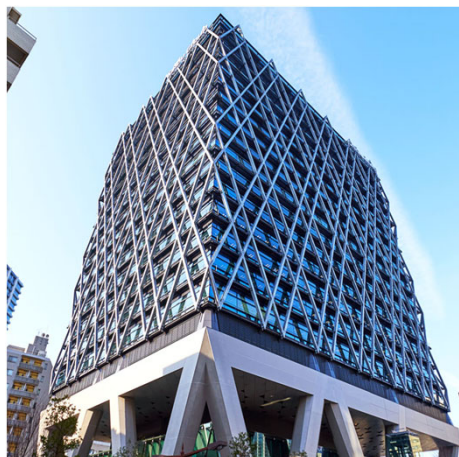
3. 革新的な仕入れソリューションによる短い在庫回転日数

- ✓ スピーディーな査定と迅速な仕入契約により競争優位性を発揮 在庫回転サイクルは極めて短い
- ✓ 市況下落時においても不良在庫リスクが低く、四半期ごとの売上も着実な成長をし続けられる
- ✓ 常に相場に応じた仕入が可能となり景気のサイクルへの耐性が強いビジネスモデル

1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 2024年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
- 5. 成長戦略**
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

拠点の拡大

- ✓ 人員拡大に伴い、各拠点を積極的に増床、移転しています。
- ✓ 2023年12月には福岡支店を増床いたしました。



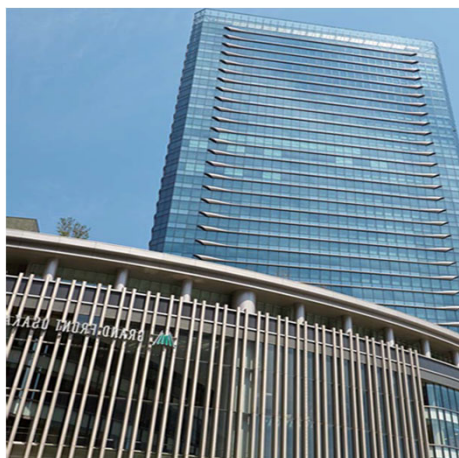
【東京本社】

- **増床**
(2022年4月)
東京都豊島区
南池袋1-16-15
ダイヤゲート池袋 7階



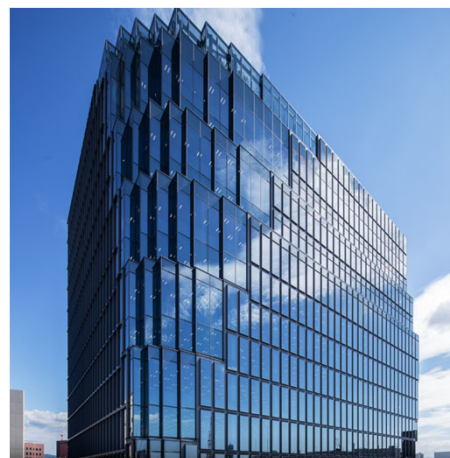
【横浜支店】

- **増床**
(2023年1月)
神奈川県横浜市西区
北幸1-4-1
横浜天理ビル14階



【大阪支店】

- **増床移転**
(2022年5月)
大阪府大阪市北区
大深町4-20
グランフロント大阪
タワーA 34F

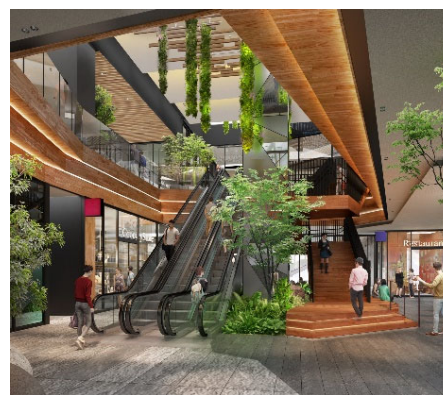


【福岡支店】

- **増床**
(2023年12月)
福岡県福岡市中央区
天神1-10-20
天神ビジネスセンター
5階

渋谷支店の新規開設

✓ 2024年秋頃には新たに渋谷支店の開設を予定しています。



【渋谷支店】

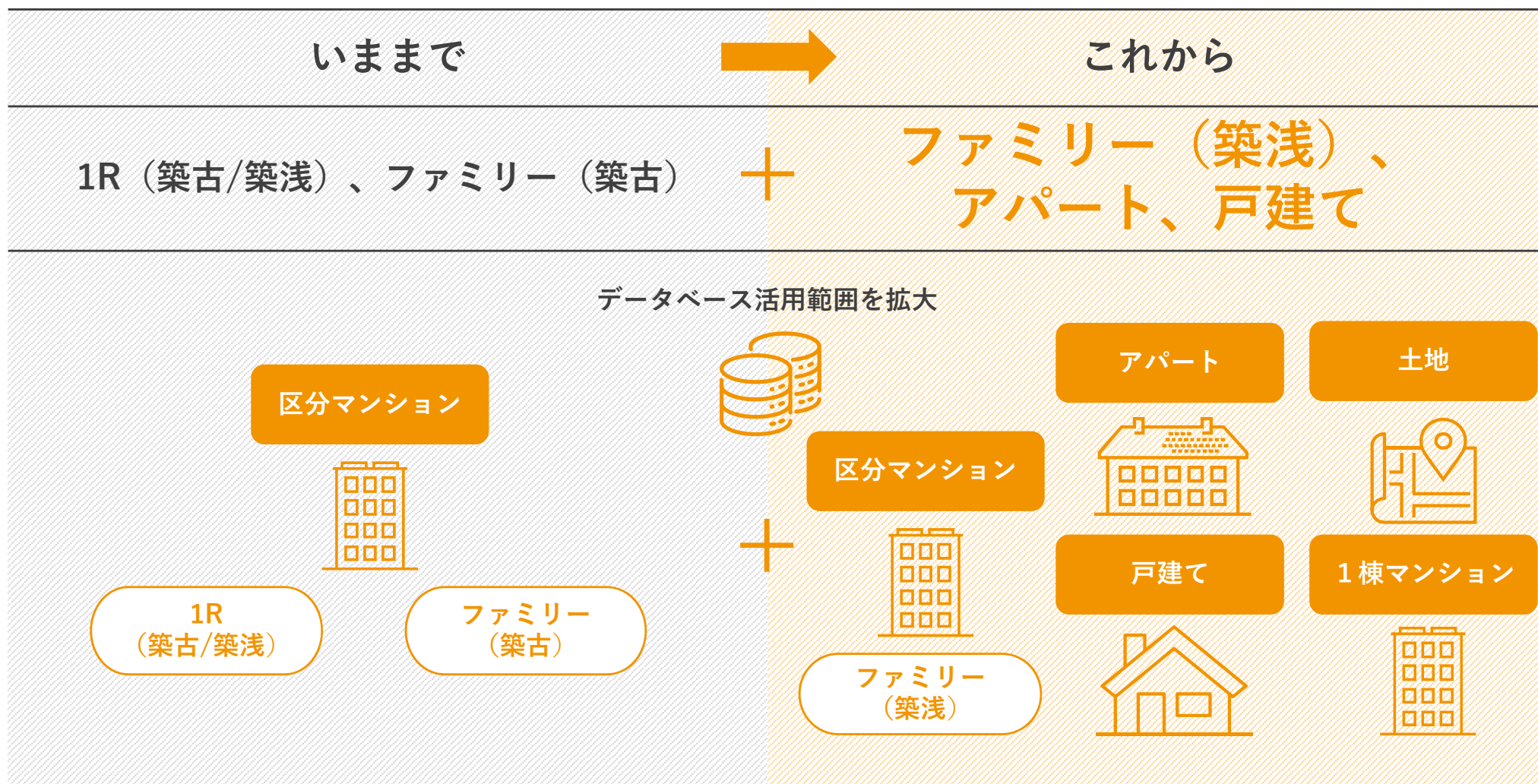
○ **開設予定**
(2024年秋頃)

東京都渋谷区
渋谷二丁目地内

※渋谷二丁目 17 地区市街地再開発組合 提供 渋谷アクシュ ビル完成イメージ

取扱種別の拡大

- ✓ 区分マンションでは築浅ファミリータイプを拡大し、区分マンション全てを取扱っていきます。
- ✓ 戸建て・土地・アパートの取扱、将来的には一棟のビル・マンションへと拡大していきます。



個人投資家向け販売を強化

- ✓ オウンドメディアによる個人投資家へのデジタルマーケティングを通じ、個人投資家への直接販売を拡大していきます。

オウンドメディアによる集客方法

個人投資家向け販売への施策

人生100年時代の
豊かな将来を築くための
不動産メディア



Redia (リディア)

「人生100年時代」を迎え、豊かな将来のための資産形成を「不動産」を通じて学ぶメディアサイト。

将来に備えて不動産を通じて資産形成を始めたい方、不動産投資を始めたい方、よりよい不動産投資情報をお求めの方に、資産形成に役立つ物件情報や、不動産投資に役立つ投資ノウハウ・知識などを、お届けします。

①提携金融機関との関係強化

- ・取扱実績を拡大することで、一層有利な借入条件を提案

②SPC(特別目的会社)の組成を検討

- ・将来の事業拡大を見据えて、SPCを活用した販売用不動産の確保について検討

③賃貸中のファミリー物件を強化

- ・物件の種別を拡大し、多様な資産運用を提案

④ワンルームマンションの販売を強化

- ・北は北海道から南は沖縄まで、日本全国のワンルームマンションをラインナップし、多様な選択肢を提案

ファミリータイプの販売を強化

- ✓ 社内モデルルームの設置や施工人員の増加を進め、リフォーム事業のブランド化を推進します。
- ✓ ファミリータイプの取扱い件数を拡大し、販売強化を一層推進します。

一棟物件のリフォームも取扱い

リノベーション物件の取扱い強化

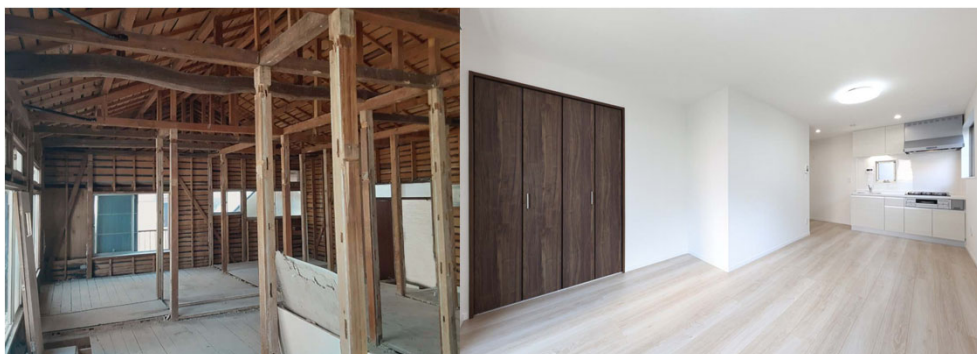
外観



Before

After

内装



下北沢 世田谷区 築41年1階 60㎡ 3DK

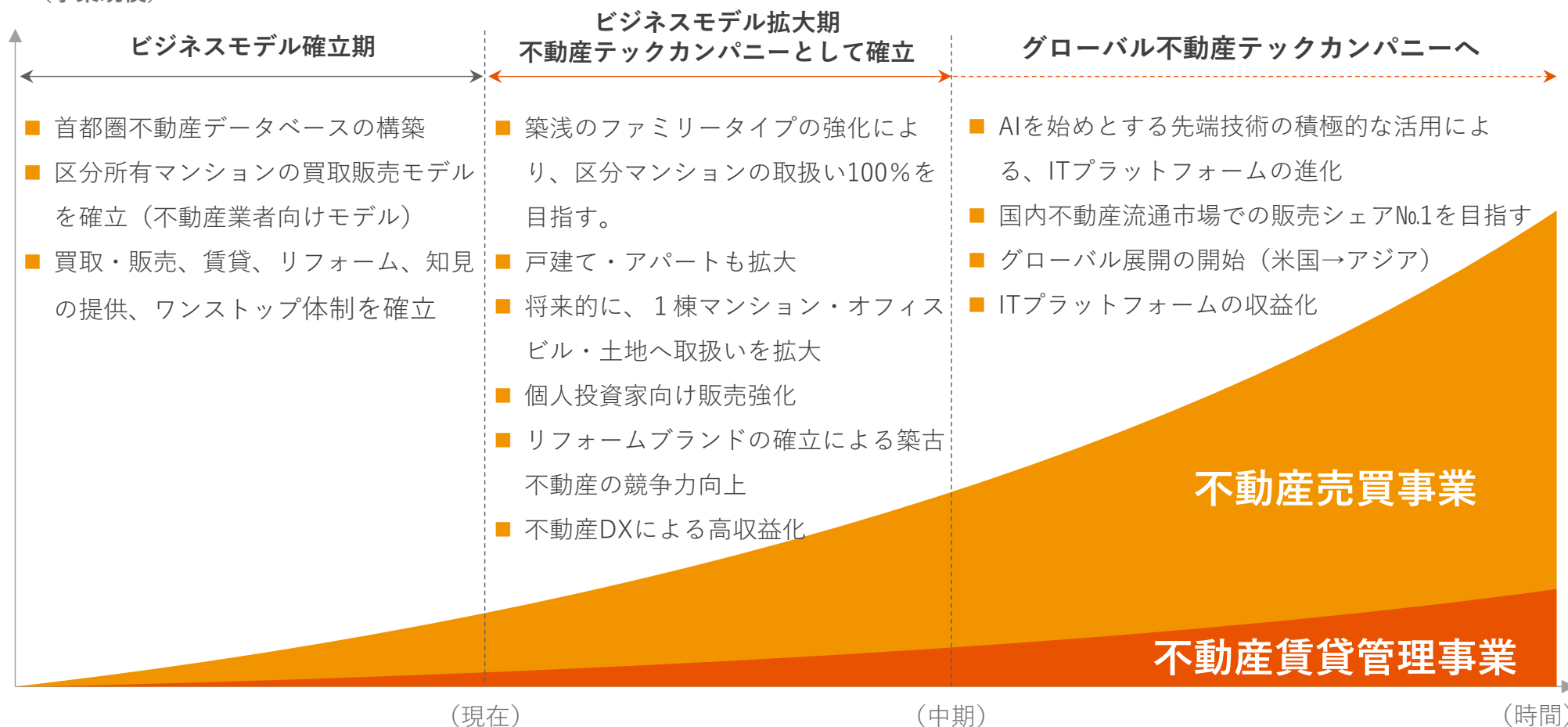


白山 文京区 築36年11階 43㎡ 2DK

中長期成長イメージ

- ✓ 不動産データベースの構築により、現在のビジネスモデルを確立。
- ✓ ITプラットフォームの構築（不動産DX）による成長加速を図り、中期的には国内不動産流通ビジネスでのNo.1企業を目指します。
- ✓ 3年後の2026年7月期に**1,000億円**突破を目指してまいります。

(事業規模)



1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 2024年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
- 6. 不動産流通市場とDX**
7. サービス/保証

不動産流通市場とDX①

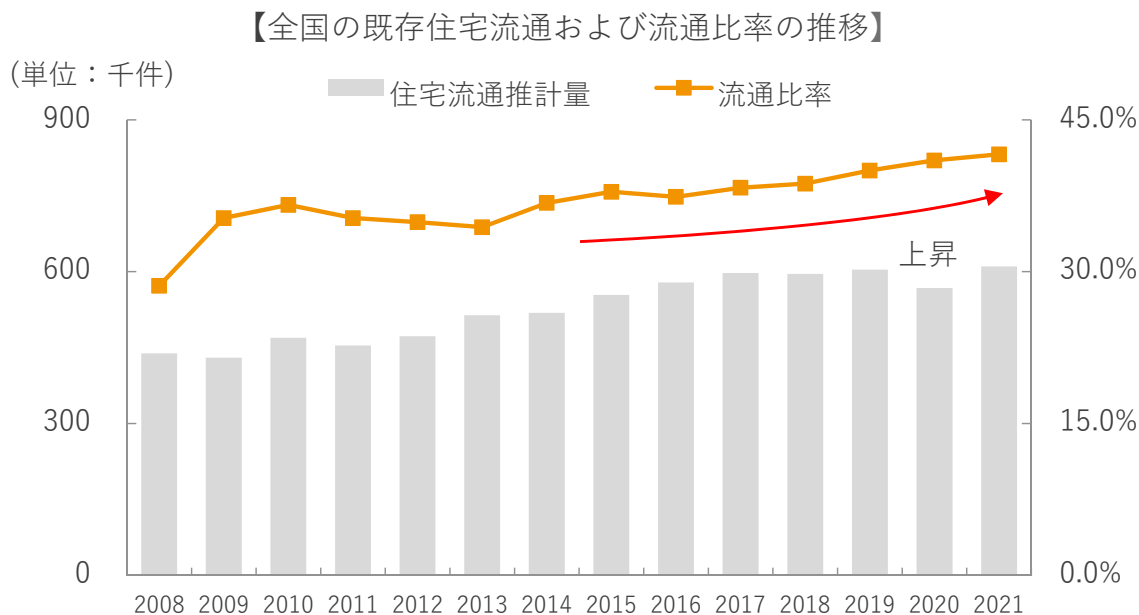
拡大する不動産流通市場

政府目標は2030年までに既存住宅流通及びリフォーム市場14兆円を計画。

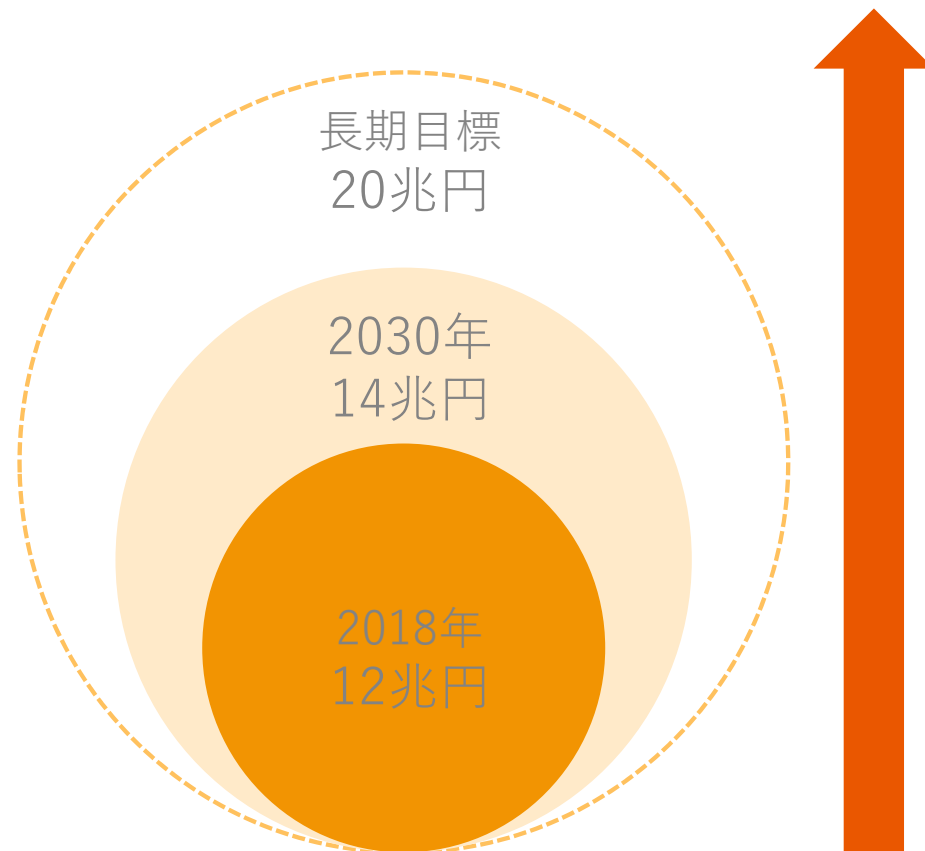
全国の既存住宅流通比率は2009年以降増加傾向となっており、拡大し続けています。

政府は2021年3月新たな住生活基本計画を改定。
脱炭素社会に向けた住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成を目標に老朽化マンションの再生の円滑化を推進するため成果指標を策定。

【既存住宅流通及びリフォームの市場規模の指標】



出所：(社)不動産流通経営協会



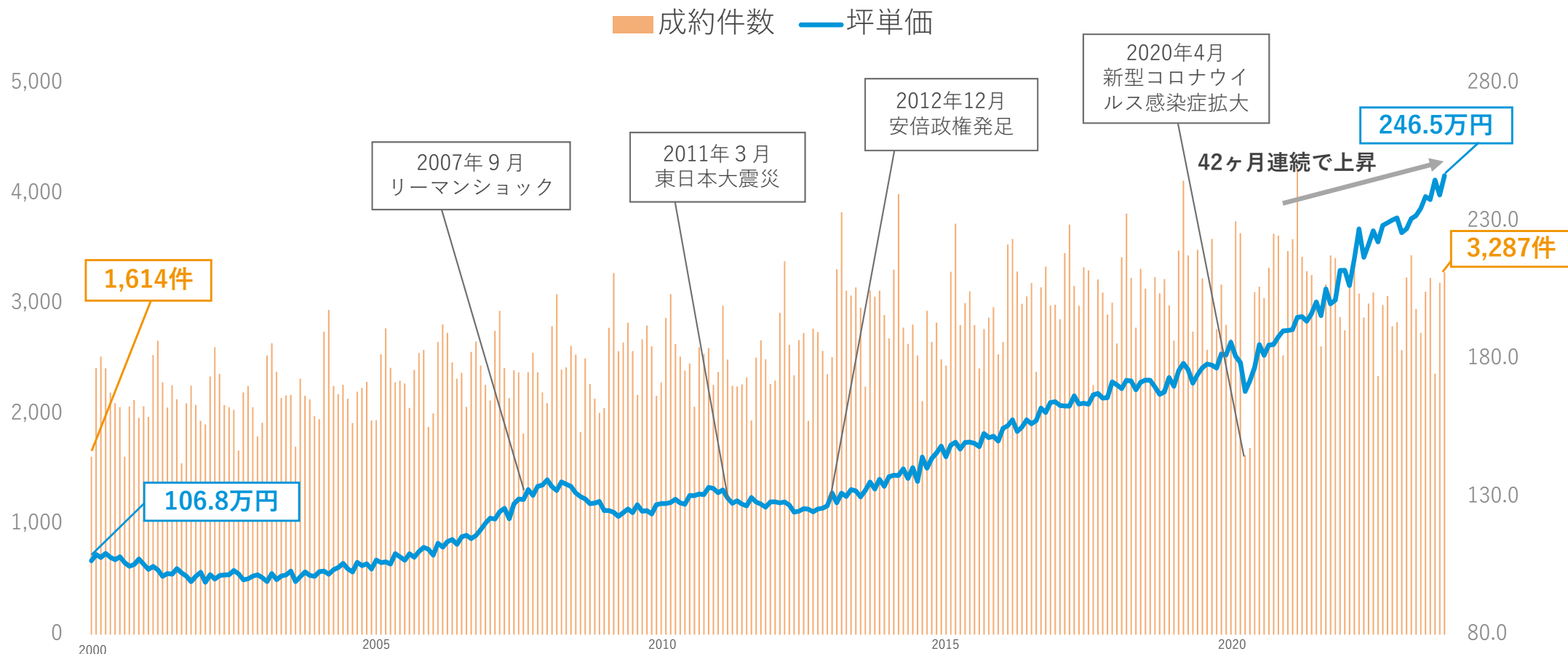
出所：国土交通省「住生活基本計画」 住生活基本計画における成果指標

首都圏の中古マンション成約坪単価と成約件数の推移

- ・ 2023年10月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,287件となりました。
- ・ 首都圏中古マンションの成約坪単価は、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が発令された2020年5月から42ヶ月連続で前年同月を上回っており、非常に高い需要が伺えます。

(成約件数：件)

(坪単価：万円)



出所：東日本不動産流通機構（2023年11月10日時点）

DX→システム開発のスピードと拡がり

ITをフル活用した自己実現できる組織を作る

- ①ITの活用により稼げる組織を作れる
- ②新しい仕事を創造することは自己実現に資する

初期のIT開発

- ①Windows95のOfficeのAccessにより業務システムを自ら作る
- ②ノートPCをサーバ代わりにすると2～3台で動かない
- ③Dellの10万円のserverを購入。Windows 2000 serverとSQL serverのソフトも購入
マニュアルも何十冊も購入し、悪戦苦闘
- ④動かなくなるとserverの初期化。振出に戻る
- ⑤Accessをフロントにして、SQLserverをデータベースにして動き出す

現在のDX

- ①新規クラウドファンディングの開発
- ②区分マンションから、戸建てやアパートへと物件種別の拡大
- ③マイページと電子契約システムの開発に着手。より良いサービスの提供と管理の効率化を目指す

DXにより人・物・金・情報の経営の4要素 全てを再構築

①モノの革命 -ダイレクト不動産-

不動産流通業界は、従来の仲介業からリノベを前提にした買取販売が主流になることでこれまでになく変革期を迎えている。

DXの力により全国の不動産をダイレクトに仕入れし、さらなる規模拡大を図る。

②お金の革命 -クラウドファンディング-

国民の現預金等は約1兆5,000億円にのぼるものの、政府が提唱する「貯蓄から投資へ」を合言葉に、クラウドファンディングの開発に注力。DX・AIの力によって、より効率的な資金調達の実現を目指す。

③情報の革命 -リアルエステイトメディア- Redia

国・自治体が出す公的な統計データを源にして、投資家に対して有益かつ確度の高い情報を発信する。

④人の採用の革命 -ダイレクトリクルーティング-

オウンドメディア『ブクロ』をはじめとして、採用マーケティングを強化。

求職者に直接アプローチし、人員増強を図る。

1. 2024年7月期第1四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 2024年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
- 7. サービス/保証**

クラウドファンディング

【概要】

年予想配当利回り3%を確保しながら、ファンドとしての総出資額が1,000万円以上、最大1億円の規模のクラウドファンディングを検討しています。

これから正式発表していきます。当社のホームページでご確認ください。

Q1. どのような物件を運用予定ですか？

対象不動産はファミリータイプの賃貸中の物件を想定しており、空室にならず安定して家賃収入を得て運用できる仕組みを考えています。

また、配当利回りは4%程度のファンドを想定しております。

Q2. 出資金の回収はできますか？

運用期間中に事業者が優先出資者の地位を買い取る形式で実現します。

Q3. 出資額は？出資期間は？

1万円から出資でき、最大で10年間運用できるようなファンドを想定しております。

大きな金額を長く投資することも可能ですので、複利で資金を増やすのに適しております。

※上記は想定段階であり、今後変更となる場合があります。

お客様満足度向上への取り組み

- ✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に。保証期間は3年に拡充。
- ✓ 家賃滞納は、引渡日から最大6ヶ月を保証します。

「あんしん保証」サービス概要

01. 契約不適合責任



民法上の契約不適合責任に該当する事象が発生した場合、**最長3年間**、当社が責任を負います。

02. 設備保証



保証対象の設備に故障が発生したことを知った場合、一定の金額を上限に**最長3年間**、修理費用を当社で負担します。

03. 家賃滞納保証



「引渡日から1年間以内」に家賃の滞納が発生した場合、**最大6ヶ月分**を当社が立て替えいたします。

※保証対象はお客様の収益となるもの。
マンション管理組合に対して支払う水道料や町内会費などは除く

設備保証内容（一部抜粋）

【3年間保証】	設備保証	保証上限額
冷暖房設備	エアコン機器等 (室外機含む)	40,000円
給湯設備	ガス給湯器	60,000円
	電気温水器	150,000円
浴室設備	ユニットバス (本体)	300,000円
	浴室暖房乾燥機	50,000円

お問い合わせ先

経営企画室 IR担当

Tel : 03-3986-3981

IRお問い合わせフォーム : <https://landnet.co.jp/ir/contact/>

HP : <https://landnet.co.jp/>

本資料についての注意事項

本資料は、業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2023年12月8日現在において利用可能な情報に基づいてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

投資判断にあたりましては、必ずご自身の判断にて行われますようお願い申し上げます。