



ブロードエンタープライズ


ひとくふうで笑みを。

成長可能性に関する説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2024年3月29日

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

会社情報

商号 株式会社ブロードエンタープライズ

設立 2000年12月15日

代表取締役社長 中西 良祐

本社所在地 大阪府大阪市北区太融寺町5-15
梅田イーストビル9F

拠点 東京・横浜・名古屋
大阪・神戸・広島・福岡

上場市場 東証グロース市場

証券コード 4415



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

Philosophy 経営理念

CS = Customer Satisfaction (顧客満足)

私たちは、お客様の笑顔をとこトン追求します

ES = Employee Satisfaction (社員満足)

私たちは、社員の笑顔をとこトン追求します

SC = Social Contribution (社会貢献)

私たちは、優しさと思いやりを持ち、地域・社会に貢献します

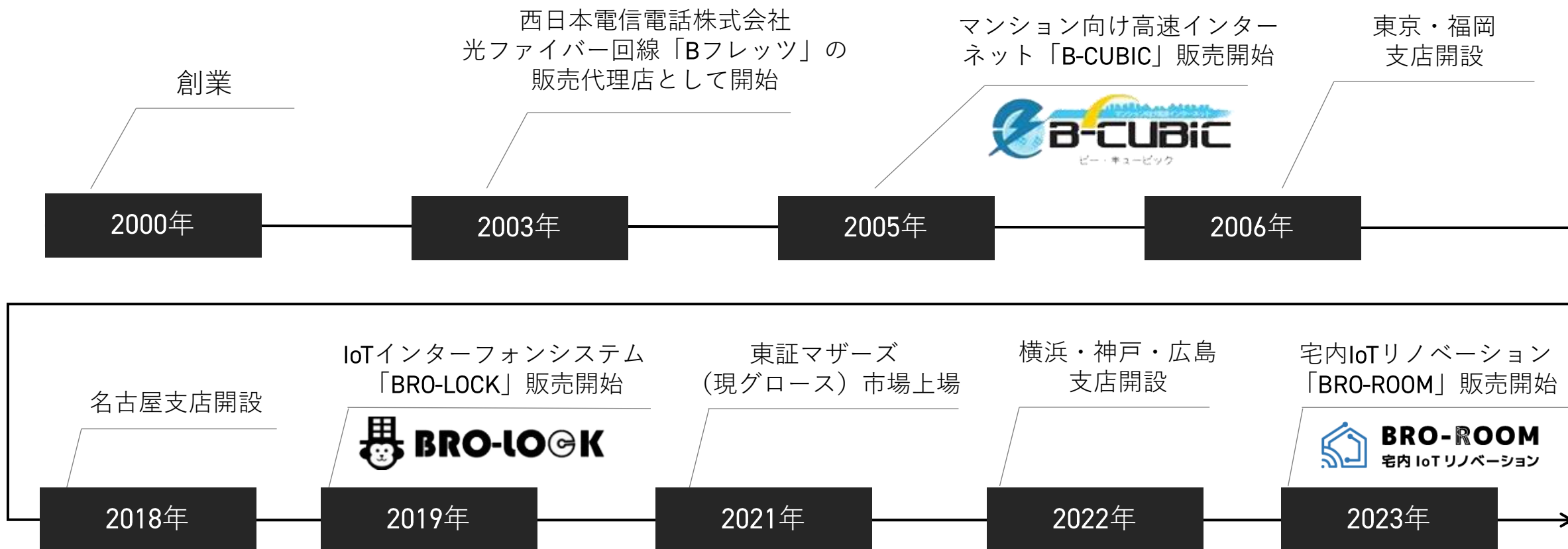
Mission ミッション

マンションオーナー様のキャッシュフローを最大化します

License 事業許可・認定

電気通信事業者認定 (届出番号：E17-2644)
電気通信工事業：大阪府知事許可 (般-2) 第154910号
大阪市女性活躍リーディングカンパニー
『二つ星認証』 (認証番号：332) (2018年認証)
事業継続力強化計画認定 (2021年認定)
健康経営優良法人認定 (2022年・2023年認定)
男女いきいき・元気宣言認定 (2023年認定)

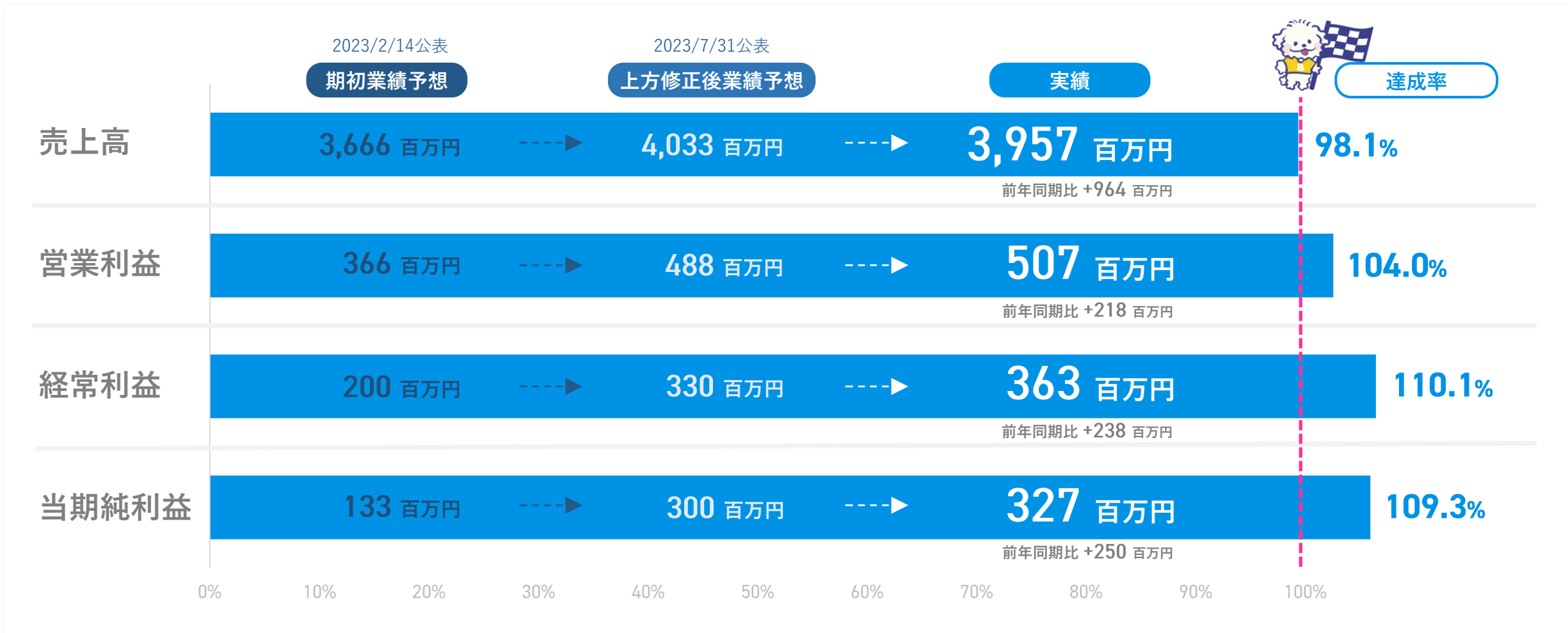




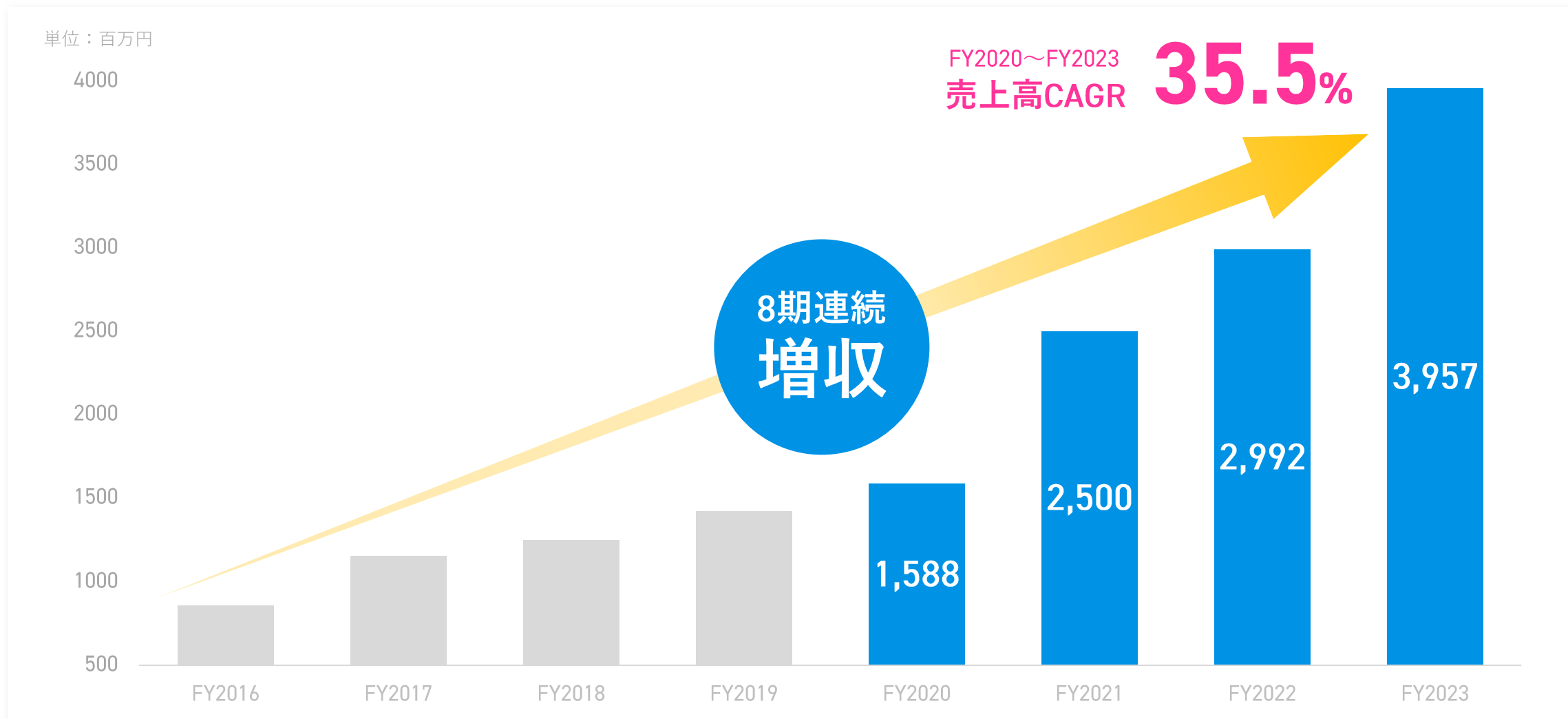
- 創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました。
- 2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在18万世帯以上に提供しております。
- 2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました。
- 2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました。
- 2023年より新サービスとして、宅内IoTリノベーション「BRO-ROOM」の販売を開始しました。

売上高は過去最高を更新し、8期連続増収。各段階利益はすべて達成


BRO-ROOMの期ズレにより売上高は1.9%の未達。



上場直前期 (N-1) であるFY2020からFY2023までの売上高CAGRは35.5%で高成長を維持



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

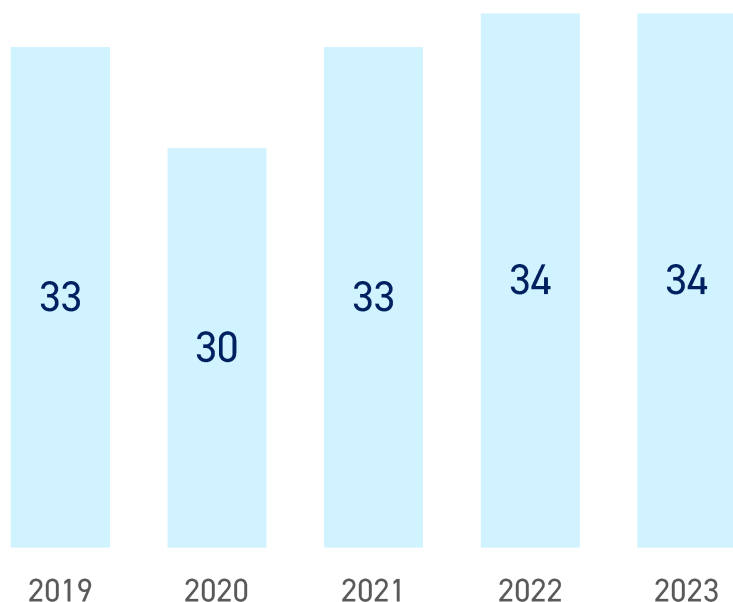
当社がターゲットとする既築・賃貸市場では空室の増加が大きな課題

供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇。物件は老朽化が進み周辺物件との差別化が難しくなる。結果、マンションオーナーのキャッシュフローが悪化し、リフォーム等のテコ入れをしたくても現金が無かったり、ローンを組むための与信枠が無く、改善できないという悪循環に。

貸家の新築着工戸数推移¹

5年で164万戸の増加

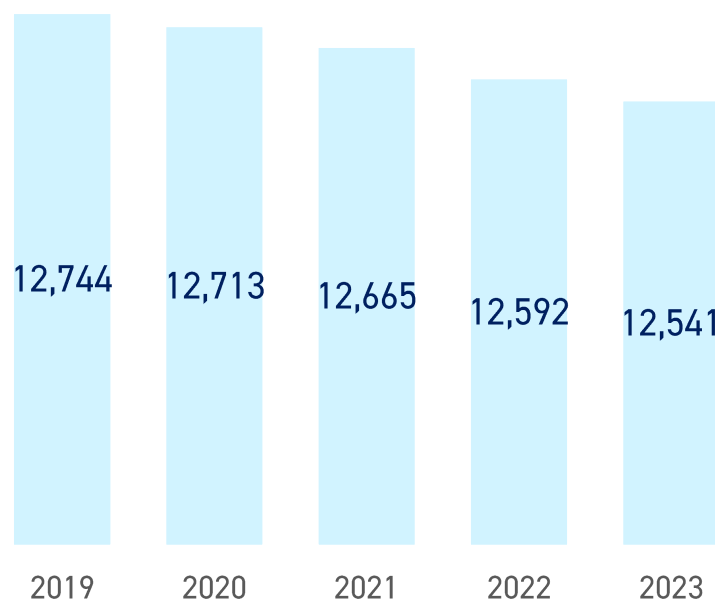
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で203万人の減少

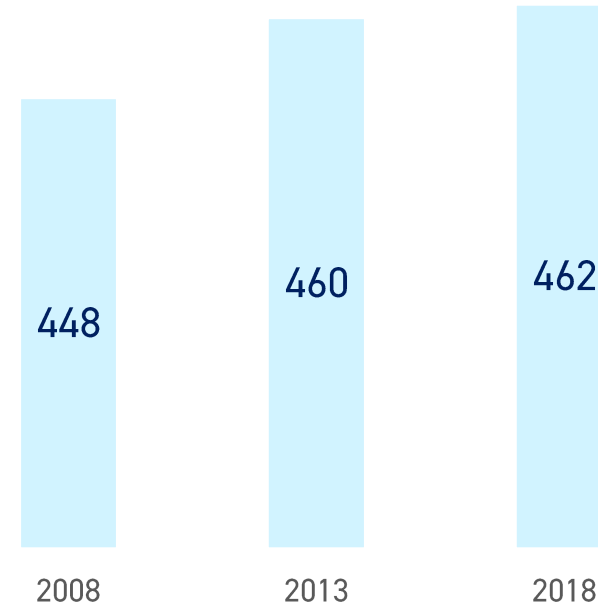
(単位：万人)



賃貸既築市場における空室状況³

10年で14万戸の増加

(単位：万戸)



1. 国土交通省 令和5年新設住宅着工戸数の推移(利用関係別)より当社作成。

2. 総務省 人口推計 - 2024年(令和6年)1月報 - より当社作成。

3. 国土交通省平成30年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。

空室対策として他物件との差別化を図ることが重要に

物件の魅力を高めることで、入居率・家賃アップに繋げ、マンションオーナーのキャッシュフローを改善。

2023年入居者が求める設備ランキング¹



新たに導入することで入居率・家賃アップ

2023年敬遠される設備ランキング²



改善 (リノベーション) することで入居率・家賃アップ

1. 週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号「入居者に人気の設備ランキング2023」より当社作成。

2. 週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号「入居者に人気の設備ランキング2023番外編」より当社作成。

空室問題の解決を図るため、物件やお部屋のバリューアップに貢献するサービスを取り揃える



マンション向け無料インターネット
「B-CUBIC」

入居したその日から24時間・無料で
利用できるインターネットWi-Fi。
全国18万世帯以上にサービスを提供。

BRO-LOCK

IoTインターフォンシステム
「BRO-LOCK」

スマートフォンで応答が可能な
IoTインターフォンシステム。
全国400棟以上の導入実績。



宅内IoTリノベーション
「BRO-ROOM」

スマートホームデバイスを軸に、
同時にリノベーションを実施する
ことで、お部屋の価値を高めます。

上記以外にもスマートカメラ、宅配ボックスなど付加価値アップサービスを展開

FY2023より新たなプラン「B-CUBIC Next」をリリース



面倒な手続きなしで、入居したその日からインターネットが24時間・完全無料で利用可能に。物件の付加価値を高め、入居者に求められる物件を実現。



リース・ローン契約不要の月額料金のみで導入可能¹



契約期間内交換・保守費用無料²



設置～アフターフォローまで一括対応



高スペックなIPv6回線に対応



埋め込み型Wi-Fiでお部屋もスッキリ



のぼり・看板で物件をアピール

1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。
2. 天災および故意・過失を除く。



契約期間の縛りを撤廃しお客様の導入ハードルを下げ、さらなるシェア獲得を目指す

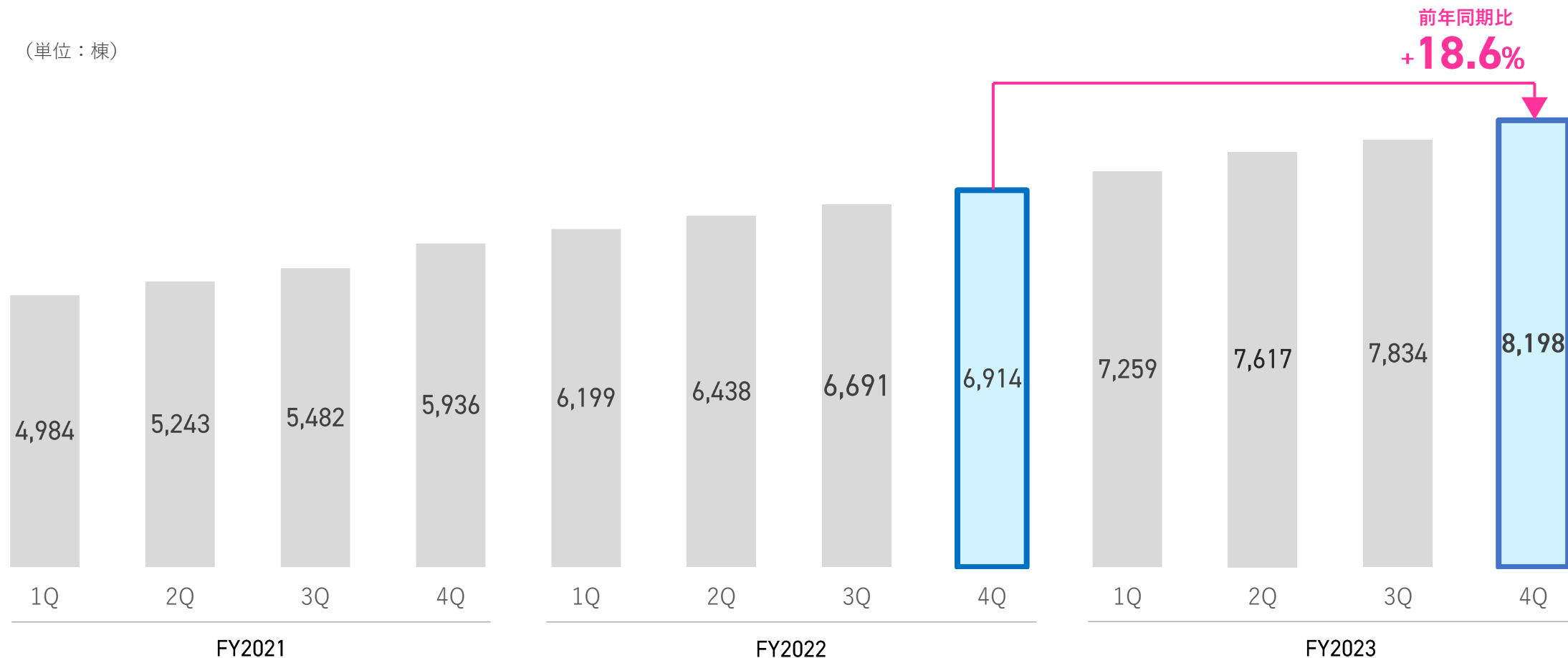
例：6年契約、機器・工事代金 72万円、回線・保守サービス代金 1万円 / 月の場合

	 通常のビー・キュービック	 ビー・キュービック ネクスト
サービス開始時期	2005年～	2023年3月～
サービス内容	同じ	
契約期間（役務提供期間）	6年	無し
入金	初期導入費用0円プラン適用 2万円 / 月額	
売上計上	機器・工事代金 1万円 / 月 ※72万円 ÷ 72回 (6年) 回線・保守サービス代金 1万円 / 月	機器・工事代金 72万円 回線・保守サービス代金 1万円 / 月
収益構造	機器・工事代金は6年の契約期間で按分され、すべて ストック売上 となる。	契約期間（役務提供期間）が無いいため、機器・工事代金は一括計上され、 フロー売上 に、回線・保守サービス代金は ストック売上 となる。

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数の前年同期比は**18.6%増**

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数¹

(単位：棟)



1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。

BRO-LOCK

マンションのエントランスをオートロック化するための、IoTインターフォンシステム。
スタイリッシュなデザインと安心のセキュリティ対策で物件の付加価値を高め、管理コストを削減。



リース・ローン契約不要の
月額料金のみで導入可能¹



後付け可能!
施工が簡単で導入しやすい



設置～アフターフォローまで
一括対応



スマートロックと
連携可能



便利な機能と操作性で
使いやすい



管理業務を軽減できる
クラウドサービスの導入

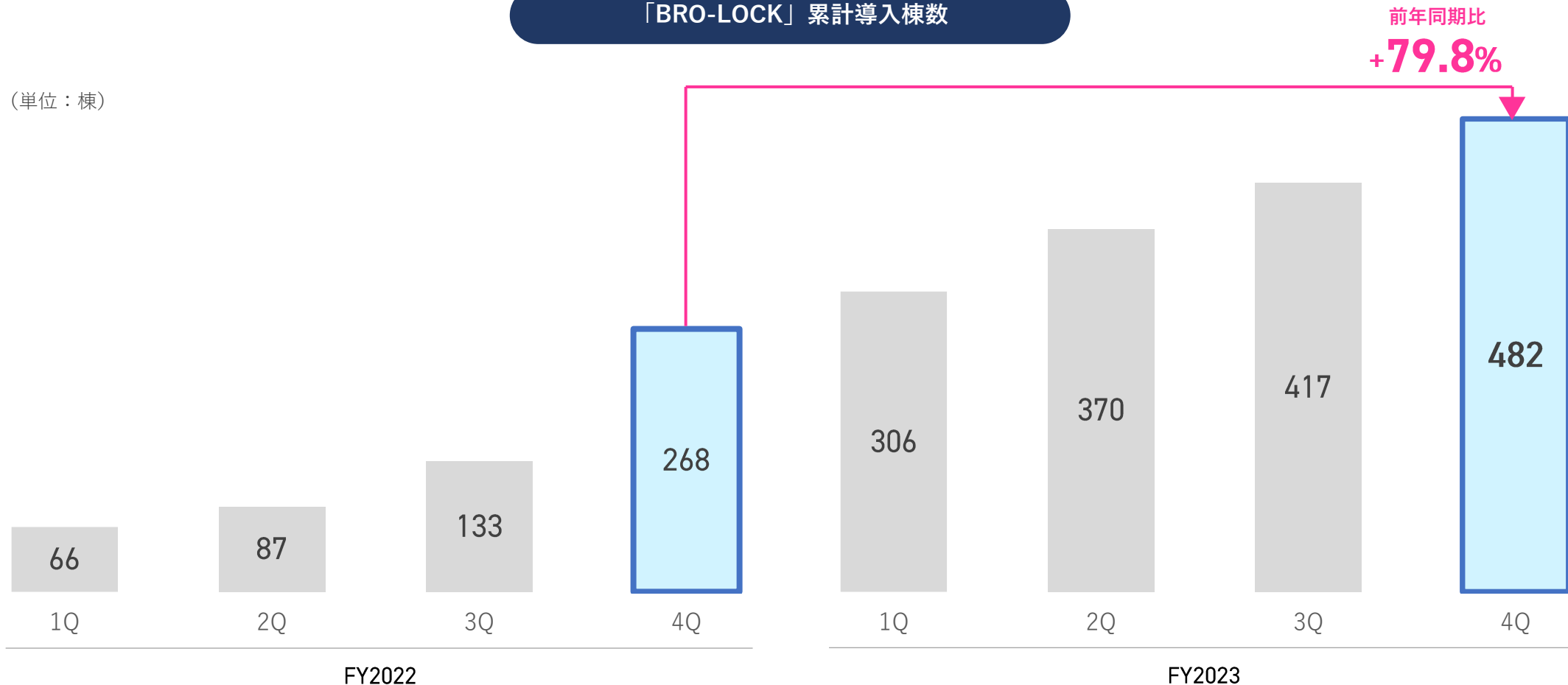


1.初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。

「BRO-LOCK」 累計導入棟数の前年同期比は**79.8%**増

「BRO-LOCK」 累計導入棟数

(単位：棟)



FY2023下期より新たな空室対策のサービスとしてリリースし、売上高に貢献

BRO-ROOM

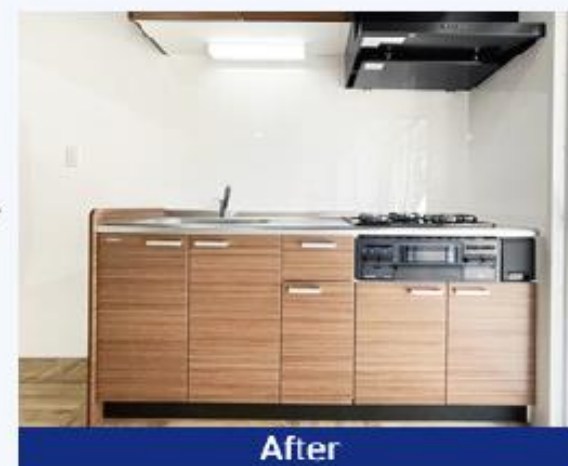
初期投資不要、借入不要。

リノベーション費用を当社が立て替え。
収益アップと物件のバリューアップを両立。

最新のIoTデバイスを設置し、利便性の高い
スマートルームに！

古くなったお部屋も時代に合わせたオシャレ
なお部屋に大変身！

設置・施工にかかる費用は月額費用のみのお
支払いでOK！

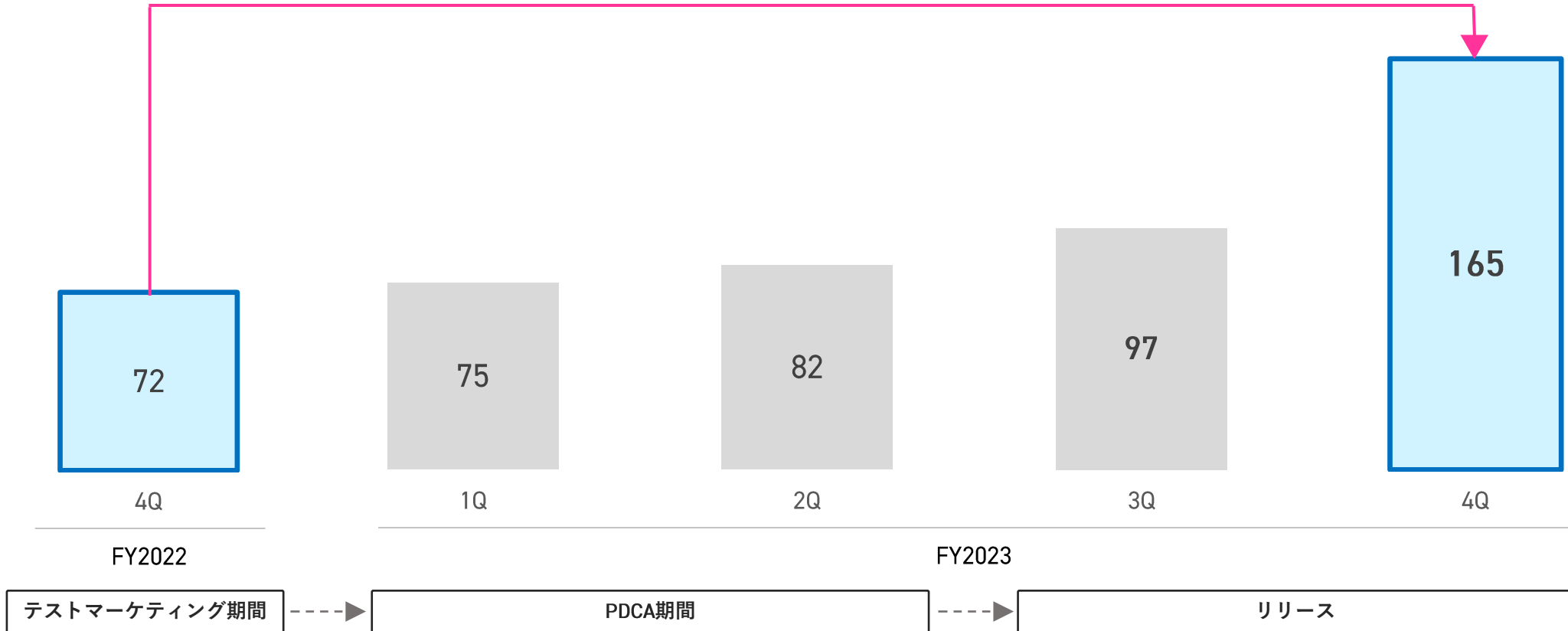


「BRO-ROOM」 累計導入室数の前年同期比は**129.1%**増

「BRO-ROOM」 累計導入室数

(単位：室)

前年同期比
+129.1%



フロー収益事業による高い売上成長とストック収益事業による安定した収益基盤を実現

機器・IoTデバイスの販売、施工

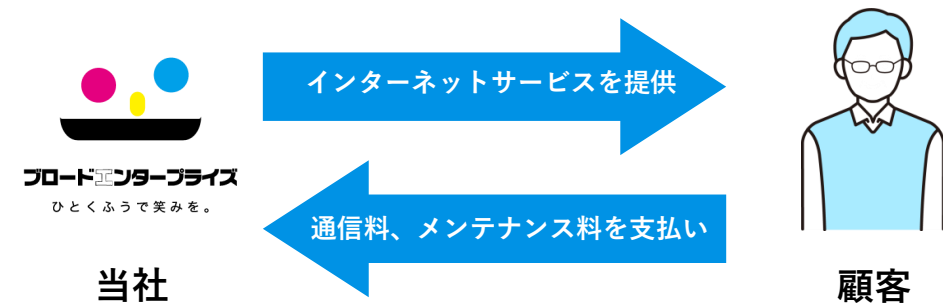
インターネットサービスの提供

BRO-LOCK | IoTデバイス | B-CUBIC Next | BRO-ROOM

B-CUBIC | B-CUBIC Next



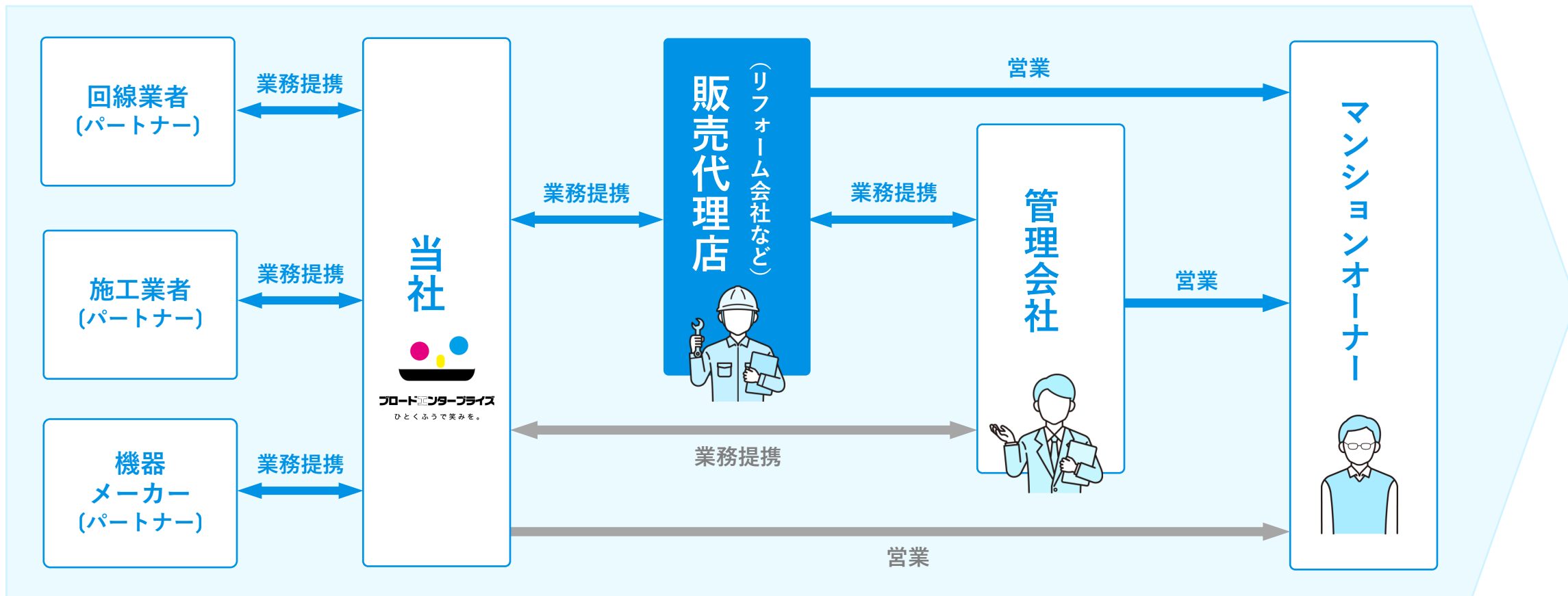
一括で売上を計上する
フロー収益モデル




継続で売上を計上する
ストック収益モデル¹

1. 機器設置に関する収益計上方法は、2021年12月末まではイニシャル売上を計上（導入時一括計上）する方法となります。
2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なストック売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。

売上増加には販売代理店・管理会社との取引拡大がカギ



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

業界年数

24年の実績

対応エリア

全国対応可能

サービス提供戸数

18万戸以上

取引管理会社数

870社以上

販売代理店取引数

50社以上

独自のファイナンス

初期導入費用0円プラン

債権流動化の仕組みを利用して初期導入費用0円プランを実現

現金でのお支払いや銀行借入やリースなどのファイナンス審査が不要で、月額のみ導入が可能。

ローンやリースなどの借入必要無し

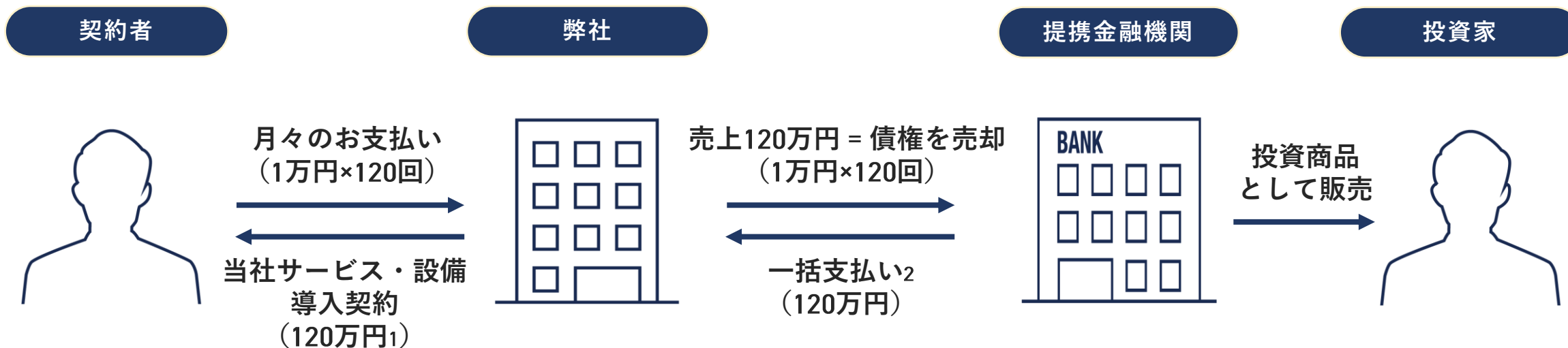
初期費用0円

	他社	当社
支払方法	リース・ローン・借入を行い、多額のキャッシュを準備	初期導入費用0円 月額費用のみお支払い
支払方法比較	△ファイナンス契約の審査有り △借入となるため与信枠を圧迫	○ファイナンス契約の審査無し ○借入では無いため与信枠を使用せず

顧客の70%以上が利用する当社独自のファイナンスプランで、当社サービス全てに適用可能

1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。 2. 債権流動化とは保有する債権を分離し、その債権が生み出すキャッシュフローを裏付けにして資金調達を行なう手段。

債権流動化とは、売上の債権を金融機関に売却し現金化する仕組み



※債権流動化のイメージ

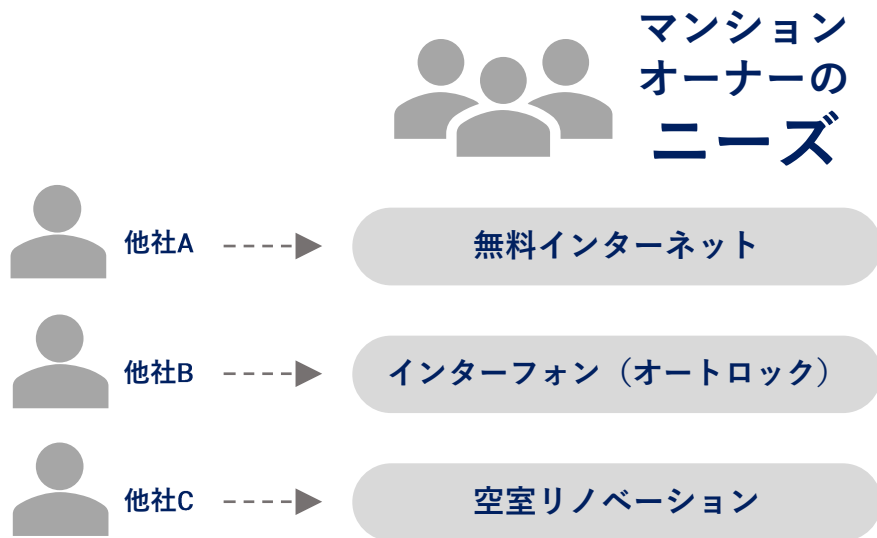
債権流動化を使った事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

1. 契約金額は一例です。 2. 実際は債権売却手数料が差し引かれます。

当社はインターネットからお部屋のリノベーションまで、付加価値を高めるサービスをワンストップで提案・導入可能なため、マンションオーナーの手間・費用負担を軽減

他社

ニーズを満たす商材を
各事業者がそれぞれでご提案



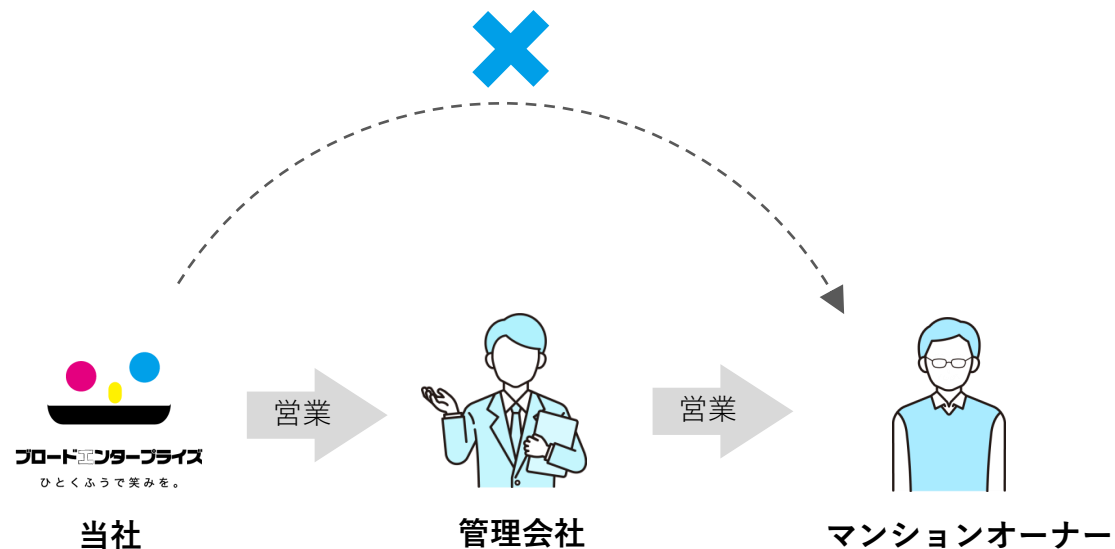
当社

ニーズを満たす商材を
ワンストップでご提案



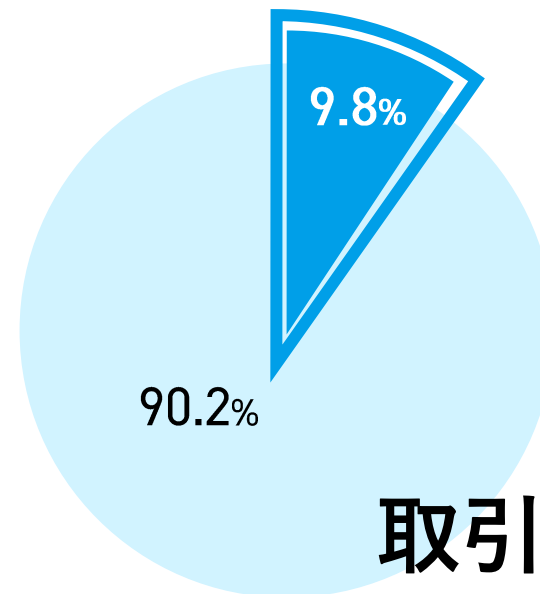
管理会社に間接営業を行ってもらう高効率な営業を実施

当社の営業フロー



管理会社とマンションオーナーは入居率向上の利害が一致。
そのため、オーナーの紹介には協力的。

取引管理会社



取引管理会社数


約876社¹/8,898社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出 (2023年12月時点)

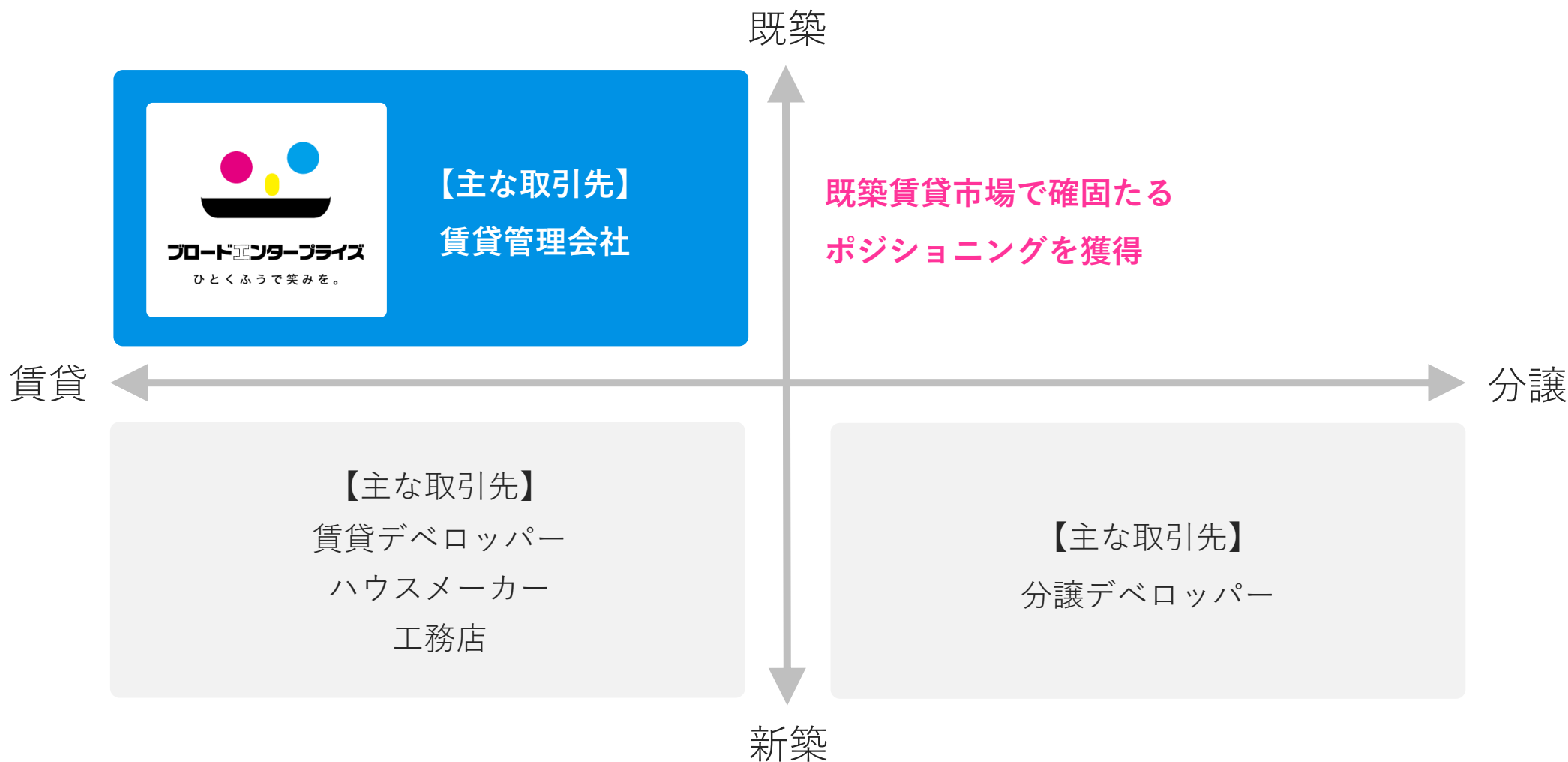
2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数 (2023年9月末時点)

※令和3年6月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理業者の登録が義務付けられたことにより総数が大幅に増加。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 
- The background features several large, semi-transparent, light gray abstract shapes. There are two large circles, one in the upper middle and one in the upper right. A smaller rounded rectangle is positioned in the middle right. At the bottom, there is a large, wide, rounded shape that spans across the width of the page, resembling a thick brushstroke or a stylized base.

賃貸・既築市場をターゲットとしたポジショニング



賃貸・既築市場で約20年培ってきたノウハウで確固たるポジションを獲得

契約プラン・商品・サービス・ポジショニングそれぞれの分野で強みを活かし、高い参入障壁を実現。

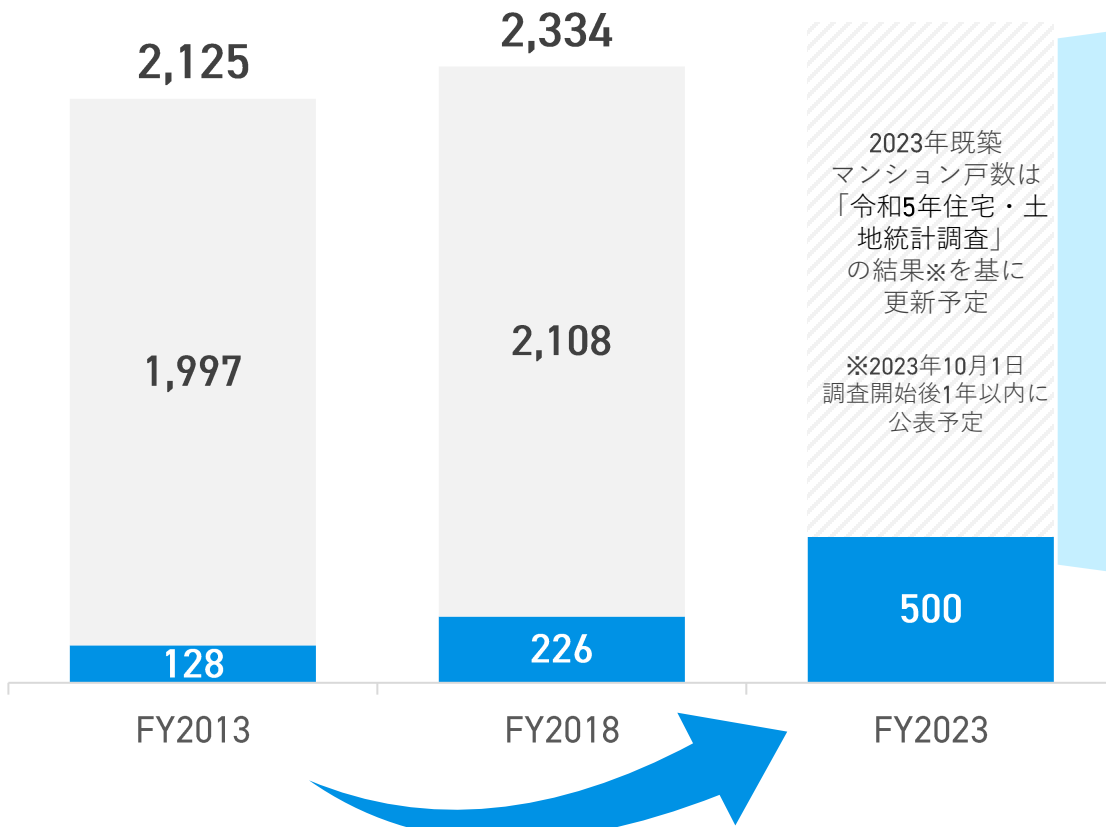


1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。 2. 当社契約・解約棟数（2015年～2023年）より算出。

既築マンション戸数と無料インターネット導入状況¹（単位:万戸）

■ 未導入戸数

■ 導入済戸数



既築マンションの無料インターネット導入戸数は成長しているものの、

導入率は未だ約**20%**²

既築市場には、まだまだ大きな開拓余地

導入戸数は約3.9倍に成長



マンションISP市場

約 **1.0兆円**¹



空室リノベーション市場

約 **17.5兆円**³


BRO-LOCK

オートロック市場

約 **1.0兆円**²

1. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算し、2022年時点の総マンション戸数に、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た全戸一括型マンションISPの導入割合と当社「B-CUBIC」の当期戸当たり平均売上単価を乗じ、算出。2023年3月31日開示の「成長可能性に関する説明資料」の「新築・既築Wi-Fiネットワーク市場」は「B-CUBIC」の12ヶ月間での売上を基に算出しておりますが、本資料では総契約年数（約72ヶ月間）を基に市場規模を算出しております。
2. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算し、2022年時点の総マンション戸数に、オートロック設備の導入割合と当社「BRO-LOCK」の当期戸当たり売上単価を乗じ、算出。
3. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算した2022年時点の総マンション戸数に、賃貸用住宅の空き家率と当社「BRO-ROOM」の2022年度戸当たり売上単価を乗じ、算出。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

既存事業の成長、新規事業創出、新規領域への挑戦を行い

時価総額

約 **8** 倍へ

2023年6月末時点
時価総額

約**35**億円



目標
時価総額

約**280**億円


企業価値を高め、プライム市場への移行を目指す

FY2024-26で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指す

	FY2024	~	FY2026	FY2027~
売上高 CAGR 25.0% 経常利益 CAGR 40.0%				
売上高	48.0億円		74.8億円	
営業利益	7.8億円		14.8億円	
営業利益率	16.3%	➤➤	19.8%	
経常利益	5.0億円		10.0億円	

時価総額
約280億円

想定PER※
25~30倍
※2024/2/9時点
不動産Tech上位20社
の平均値



中期経営計画達成に向けた 経営陣によるコミットメントを表明


ストックオプションを付与し、より一層株主の
皆様の利益を重視した経営を推進する

対象者	取締役・執行役員
行使条件	FY2027までに2期合計経常利益 25億円を達成 <small>※プライム上場基準の一つとも合致</small>



未達成でストックオプションは無効に

AIシステムの活用と販売代理店の増加による受注数の加速と売上高の拡大 粗利目標が主軸のため、商材によって販売数に偏りが出る可能性を考慮

		FY2023 (実績)	FY2024 (予想)	~	FY2026 (予想)
売上高		39.5 億円	48 億円		74.8 億円
ストック (累計棟数)	B-CUBIC B-CUBIC Next	8,198 棟	9,500 棟 ~ 9,800 棟	AIシステム、販売代理店による案件獲得を強化 	11,500 棟 ~ 12,000 棟
フロー (年間棟数・室数)	B-CUBIC Next	747 棟 <small>2Qリリース</small>	800 棟 ~ 1,100 棟		1,100 棟 ~ 1,500 棟
	BRO-LOCK	214 棟	200 棟 ~ 300 棟		300 棟 ~ 400 棟
	BRO-ROOM	93 室 <small>3Qリリース</small>	250 室 ~ 500 室		800 室 ~ 1,000 室
	計画済みの新規事業	-	-		+ α
販売代理店割合		10 %・約 4 億円	20 %・約 10 億円		40 %・約 30 億円

各商材の棟数・室数の目安に関しては、2023年の平均売上単価を基準に算出

既存事業のさらなる拡販と新規領域へのチャレンジに向けたAIシステムを導入

当社のミッション マンションオーナー様のキャッシュフロー最大化

開発の背景

人気設備の導入で収支が賃貸経営にどのような変化をもたらすか、根拠が曖昧なまま設備投資をしている状況

AIシステムの活用で、物件全体の収益がどのくらい上がるか等、投資対効果を導入前から予測可能に

開発の目的

AIシステム自体が収益をもたらすものではなく、AIシステムを活用することで投資対効果が予測できるため、当社のサービスのさらなる拡販に繋がる



物件ごとの対策や収益予測が数十年先までシミュレーション可能なAIシステムを開発

アナログ・属人性の高い世界から

物件の価値に影響を及ぼすデータ

物件構造	築年数	建物面積
周辺物件情報	駅からの距離	土地面積
市場動向	専有部設備	坪単価
人口分布	共用部設備	etc . . .
間取り	専有面積	

賃貸物件に関わるさまざまなデータを基に入居率・家賃アップの施策を検討するが、属人的で根拠も曖昧
結果、マンションオーナーにとって投資判断に困る状態



デジタル・AIを活用した世界へ



AIシステムが
ビッグデータを取り込み
適正な家賃・**対策**を提示



シミュレーション結果に基づいた付加価値アップサービスを当社が取り揃え、初期導入費用0円で提供

リノベーション

ネット無料

宅配ボックス

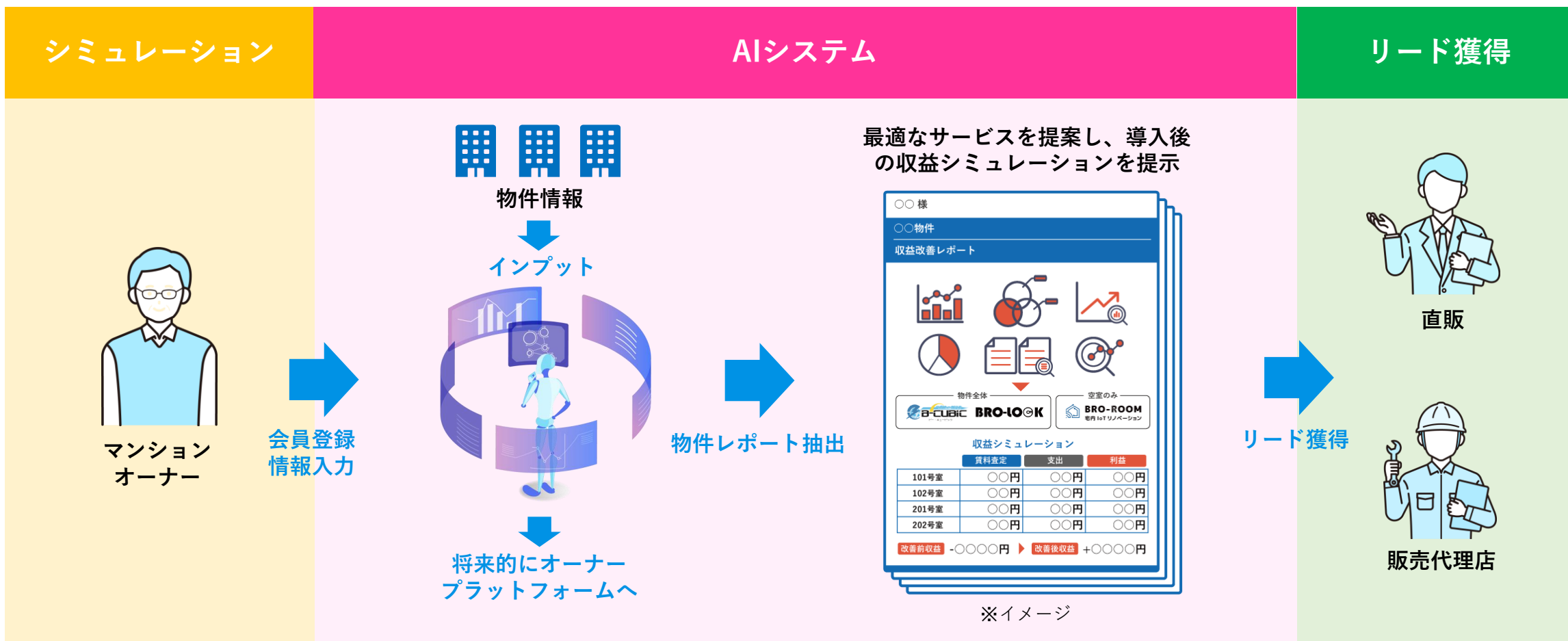
オートロック化

セキュリティ
カメラ

その他IoT
デバイス

AIシステムが受注数を加速させるスターターに

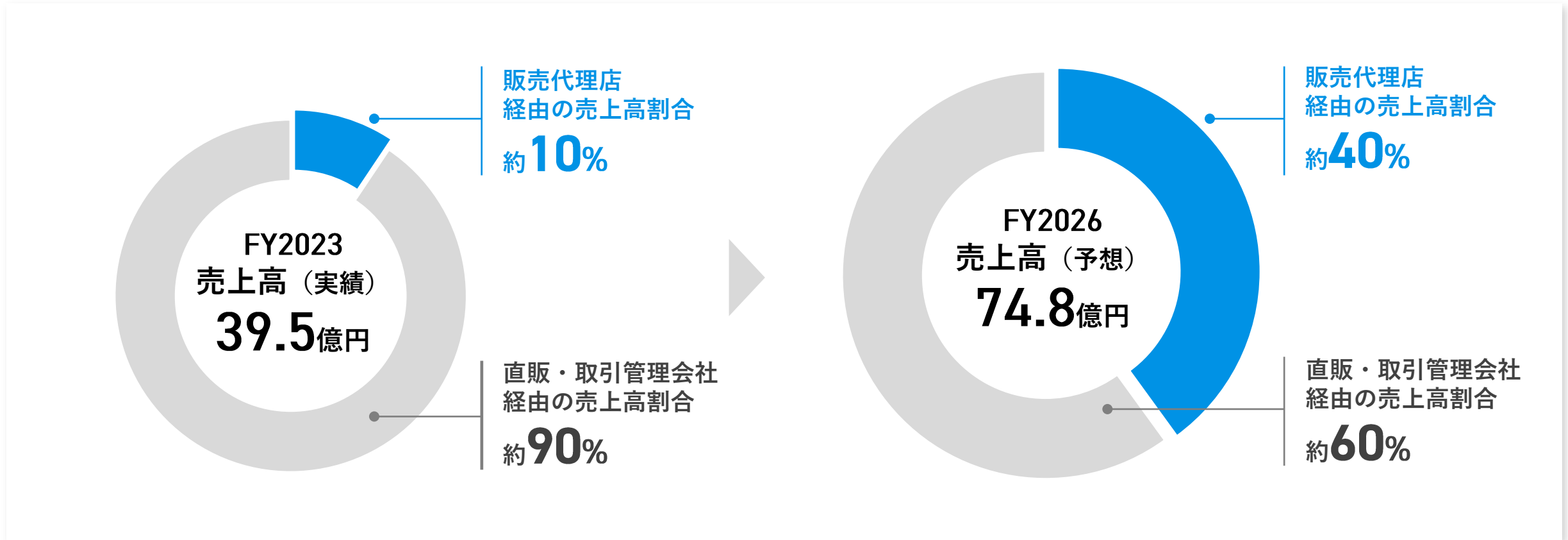
AIシステムで既存事業のリード獲得が加速＝売上高増大



AIシステムに蓄積された情報を基に、将来的に日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築し富裕層向けビジネスへチャレンジ



販売代理店の獲得強化を進め、売上高の構成割合40%以上を目指すことで販管費を抑え、利益を確保



既存事業の基盤強化からテクノロジーの取り込みに至るまで、 複数の事業領域のM&Aについて具体的検討をスタート¹

不動産Tech企業

AIシステムの基盤、
拡張が可能

不動産Tech領域

Fin Tech領域

Fin Tech企業

多様な調達手法
を活用し、事業
拡大が可能

同業他社

事業基盤にクロ
スセルし、事業
拡大が可能

ISP領域

リノベーション領域

リノベーション企業

内製化することで更なる
利益確保が可能

1. 現時点で具体的に決定した案件はありません。

財務健全性を確保しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を目指す

FY2026に向けて自己資本比率は25%以上の水準に戻っていく

財務健全性の確保

流動比率	150%以上
2023年12月期	114.5%
2022年12月期	101.6%
自己資本比率	25%以上
2023年12月期	11.8%
2022年12月期	9.1%

成長投資の推進

M&A等に関する投資

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための不動産Tech

流動化想定額

2026年12月期 約45億円

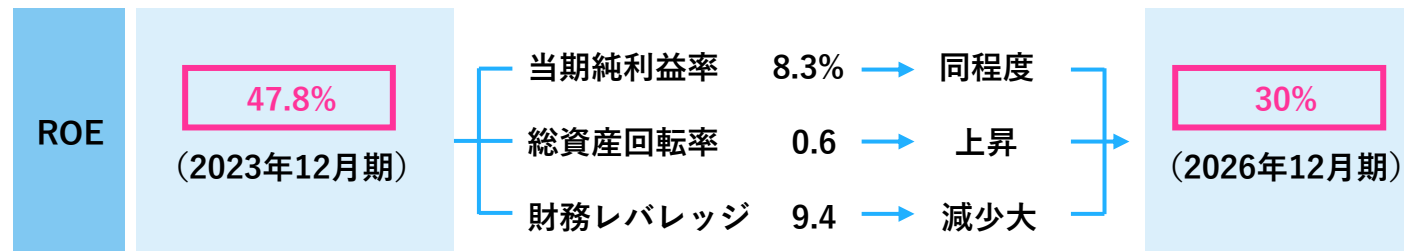


2023年12月期 約14億円

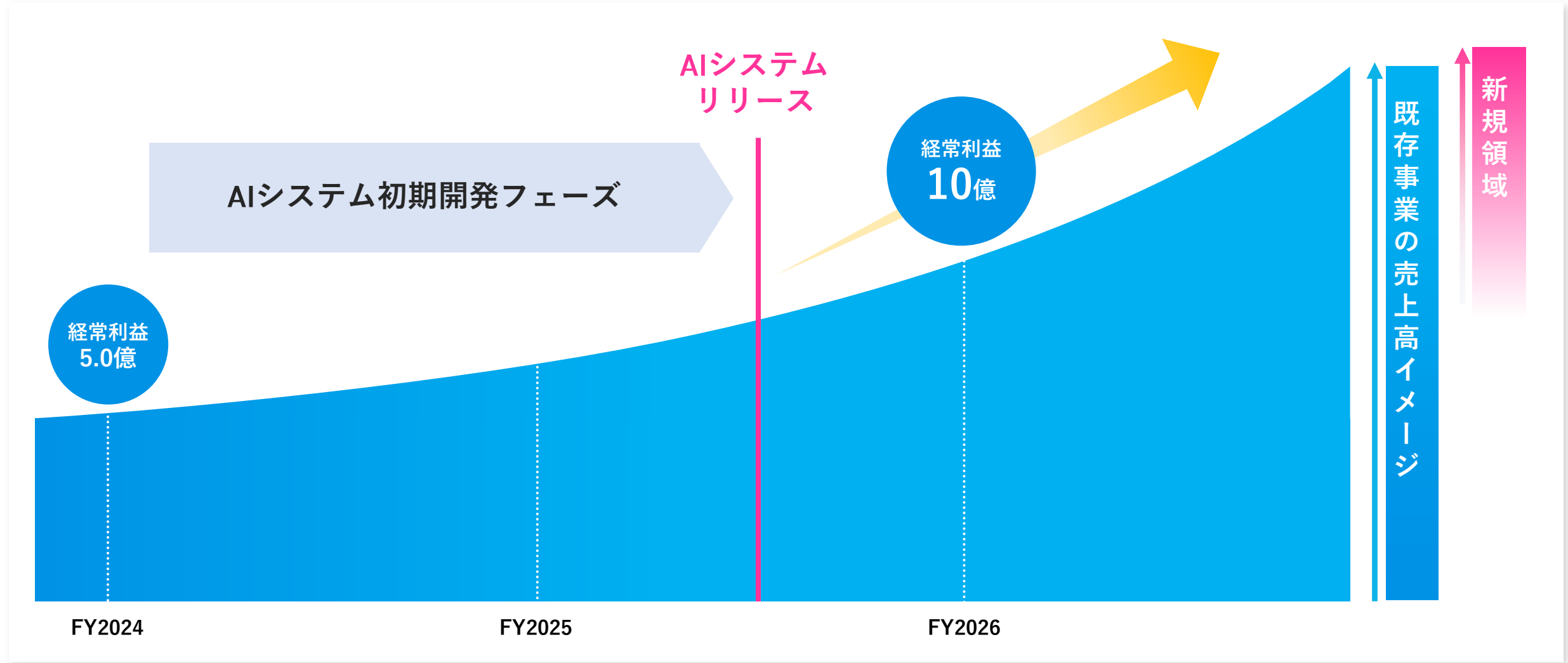
持続的な企業価値向上

EPS	100円
2023年12月期	56.02円
2022年12月期	13.37円
ROE	30%
2023年12月期	47.8%
2022年12月期	5.9%


ROE構造



FY2024～FY2025は開発フェーズ、FY2025～FY2026は既存事業の売上高増加に寄与していくフェーズと想定



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

リスクの種類	リスク内容と事業に与える影響	当社の対策	顕在化の可能性	時期
他社との競合等の影響について	新規参入者の増加や競合他社の動向によっては競争が更に激化し、収益力が低下した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	他社の動向を常に把握し、現場からお客様のニーズ・サービスの需要・市場変化を常にキャッチしサービスの向上・新規事業の開発に取り組んでおります。	小	中長期
外注先の確保について	営業地域の拡大や受注件数の増加により外注先を適時に確保できなかった場合、又は外部業者の事業の継続が困難な状況が発生した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	地域ごとに複数の外注業者との提携を進め、受注増加への対応及び外注業者のリスク分散を図っております。	中	中長期
通信機器の仕入について	特定の会社への依存度が高い機器の購入について、購入先からの納入時期の遅延や購入先の長期休業等により、サービスの提供に必要な機器を適時に購入できない場合には、新規受注の獲得や既存顧客への継続的なサービス提供に支障をきたし、契約の解約等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	特定の購入先に依存しないよう新規の取引先の開拓を進めております。	中	中長期
有利子負債の依存度について	財政状態の健全性を維持するため売上債権の流動化により早期に回収して自己資金による投資を行っておりますが、売上債権の流動化に失敗した場合・金利が上昇した場合には、支払利息が増加し、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	銀行借入・新株発行のバランスを常に管理し、債権の流動化に偏ることなく資金調達を計画しております。	中	中長期
提携・協力について	現時点においてビジネスパートナーとの関係は良好であります。期待する効果が得られない場合や何らかの事情により提携・協力関係が解消された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	既存のビジネスパートナーとの関係性を維持しながら、新規のビジネスパートナーの開拓を常に行っております。	小	中長期

1. 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報
7. Appendix

Mission 01：住環境をIoTでスマート化し、安心して住みやすい街づくりを【CS（顧客満足）】



主な取り組み
一覧

- ・集合住宅におけるWi-Fi環境の整備（ゴール1、12、17）
- ・高齢者などの見守りサービス（ゴール3）
- ・セキュリティの向上（ゴール9、11）

Mission 02：社員の健康第一と働きやすい環境づくりを【ES（社員満足）】



主な取り組み
一覧

【健康経営の推進】（ゴール3）

- ・家族を含めた健康診断の実施
- ・ガンの早期発見の為、腫瘍マーカー検査の実施
- ・家族を含めた医療費負担の実施
- ・感染症予防接種の費用負担

【働き方改革】（ゴール8）

- ・大型連休の取得
- ・アニバーサリー、プレゼント休暇
- ・ハッピーバースデー休暇
- ・残業時間の削減
- ・有給休暇取得奨励
- ・防災グッズの支給

【ダイバーシティの推進】（ゴール5、10）

- ・ダイバーシティへの取り組みを行い、多様な人材の採用
- ・女性が働きやすい環境の整備（女性管理職を増やす）

Mission 03：身近な1歩から、地域・社会の暮らしに貢献できる活動を【SC（社会貢献）】



主な取り組み 一覧

- ・環境に配慮した移動手段の推進（ゴール13）
- ・ペーパーレスの推進（ゴール12、15）
- ・ハイブリッド車の利用（ゴール12、13）
- ・地域清掃の実施（ゴール11、17）
- ・リサイクル可能な機器部材の積極利用（ゴール12）
- ・消費電力の少ない機器部材の利用（ゴール7、12）

Mission 04：信頼される企業としての品格づくりを【GOVERNANCE】

ブロードエンタープライズでは、株主様をはじめとするステークホルダーに対して、経営の透明性ならびに効率性を確保することをコーポレートガバナンスの基本と考え、企業価値の向上を実現するために、コーポレートガバナンスのさらなる強化を目指します。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料の更新は、毎事業年度末後3ヵ月以内（3月）に最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。