



# SREホールディングス

## 2025年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980

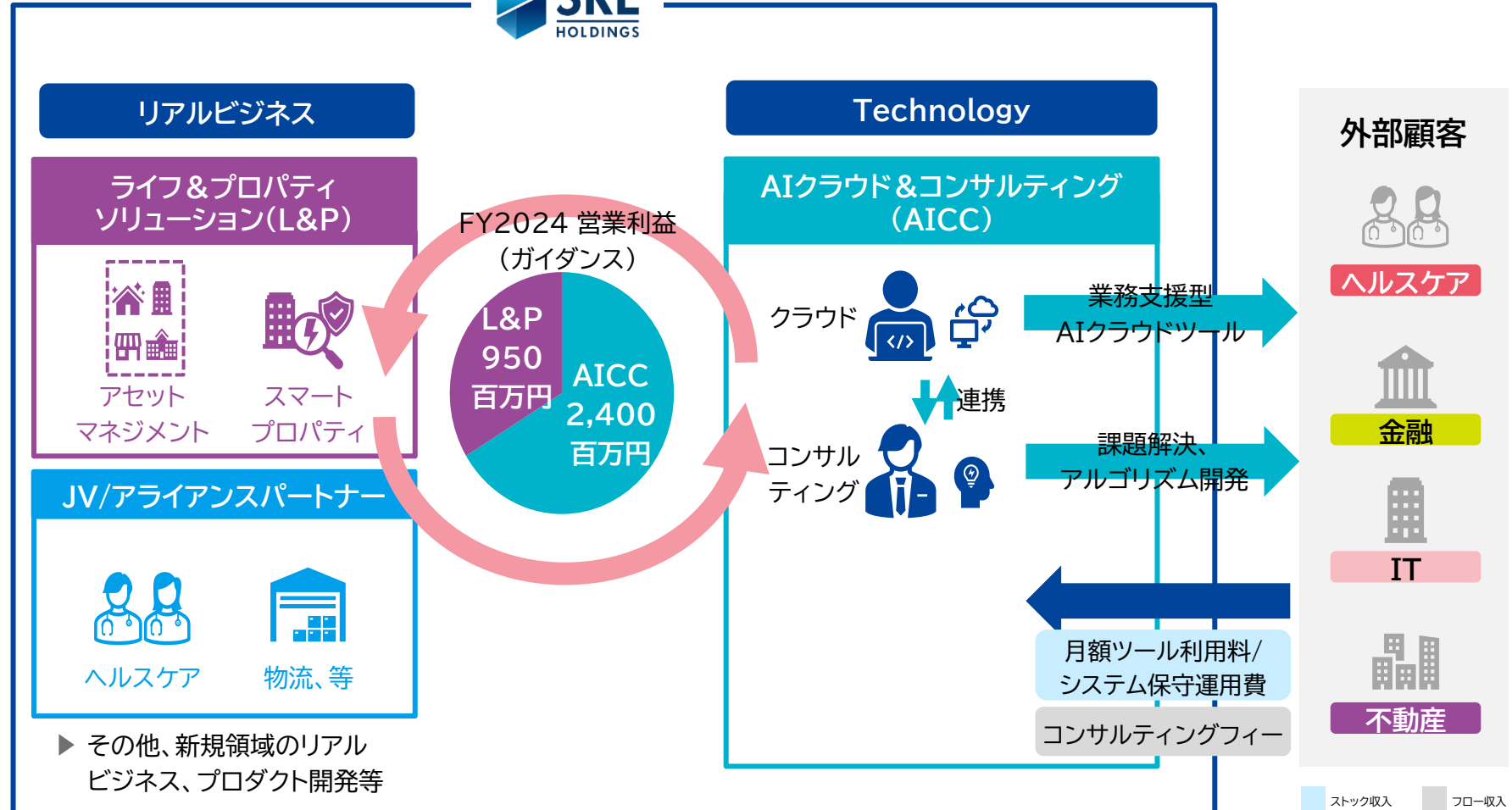




ライフテックカンパニー

グループ内に内包する  
オペレーションのテク  
ノロジー実装、システ  
ム化を通じ蓄積した知  
見・データをソリュー  
ション開発に活用

磨き上げた高品質の  
ソリューションをヘルス  
ケア・金融・IT・不動産  
その他の業界に提供



## 目次



1

2025年3月期 第3四半期累計業績

P.04

2

業績見通し

P.17

参考

当社の事業概要

P.27



SECTION



# 2025年3月期 第3四半期累計業績

売上高 14,413百万円

- 前年同期比 +13%

営業利益 1,444百万円

- 前年同期比 ▲4%

① 売上高は、前年同期比+13%成長の14,413百万円

- AIクラウド & コンサルティング(AICC)セグメントは、前年同期比+47%の増収。ライフ & ヘルスケアソリューション(LH)事業において、過去最大の契約社数の増加を記録。ARPUも上昇し、順調に成長

② 営業利益は、前年同期比▲4%となる1,444百万円

- AICCセグメントは2Qから3Qにかけて利益率が大幅に改善し、セグメント利益はQoQで39%の増益  
ポップテックソリューション(PT)も期初想定を上回るペースで順調に推移し、営業利益率が1Qから3Qにかけて段階的に向上
- ライフ & プロパティソリューション(L&P)セグメントは、前年度は3Qに大型案件の契約をした一方、今期は当社子会社であるSREアセットマネジメントが組成するファンドとの間で、4Qに大型案件の契約を行う。そのため3Q累計業績では前年同期比で減益となったが、通期では計画通り増益の見通し



AICCは順調に利益を拡大し、L&Pも4Q案件をクロージングし、通期の営業利益はガイダンスを上回る見通し

## 前年同期比+13%の増収

営業利益は、AICCセグメントで前年同期比+34%の増益(QoQ+39%増)を達成した一方、L&Pセグメントで収益最大化を企図した案件を4Qに集約した結果、四半期単位では同▲4%の減益  
EBITDAは、前年同期比+9%の増加

四半期純利益は、本社オフィスの増床や営業拠点の集約に伴う固定資産の除却損等一時的な費用により同▲32%の減益

単位:百万円

項目	25年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	24年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	前年同期比 増減率
売上高	14,413	12,797	+13%
営業利益	1,444	1,510	▲4%
EBITDA	1,942	1,786	+9%
経常利益	1,300	1,393	▲7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	636	932	▲32%

AICCセグメントでは、LHでの契約社数の大幅増加とARPUの上昇によってストック収入が着実に積み上がり、前年同期比47%の増収  
セグメント利益は34%の増益  
さらに、2Qから3Qにかけて利益率が大幅に改善し、QoQで39%の増益

L&Pセグメントでは、前年同期に収益性の高い大型契約があった一方、今期は大型案件の契約を4Qにクロージング  
通期では前年同期比10%の増益の見通し

単位:百万円

		2025年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	前年同期比 増減率
Total	売上高	14,413	+13%
	営業利益	1,444	▲4%
AICC	売上高	5,081	+47%
	セグメント利益	1,630	+34%
L&P	売上高	9,927	▲0%
	セグメント利益	117	▲79%

ヘルスケア領域において、複数施設を運営する大型医療法人との契約が3Qから寄与し、LHのストック収入が順調に成長

LHにおける契約社数の大幅な拡大とARPUの向上により、売上高はPTを上回る規模に到達

課金契約社数はLHの好調な立ち上がりに加え、PTでの着実な顧客獲得も進展し、4,747社に拡大  
チャーンレートは0.3%と低位で安定

項目	AICC事業計	前年同期比増減率	ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	プロップテックソリューション(PT)
売上高	5,081	+47%	2,591	2,490
セグメント利益	1,630	+34%	504	1,127

ARR (ストック収入)<sup>※1</sup>

5,385万円 (1,346百万円)

直近12か月  
平均月次解約率<sup>※2</sup>

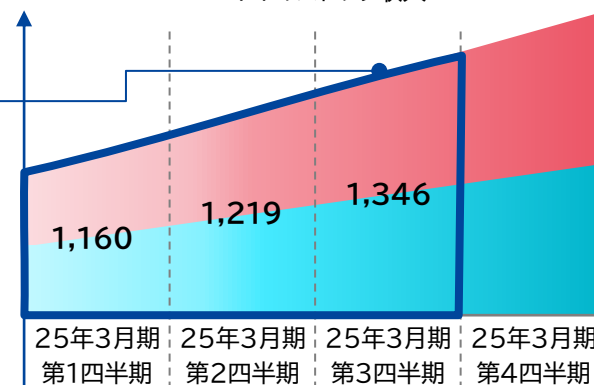
0.3% (2024年12月末時点)

クラウドソリューション  
課金契約社数<sup>※3</sup>

4,747 (2024年12月末時点)

ストック収入 (イメージ)

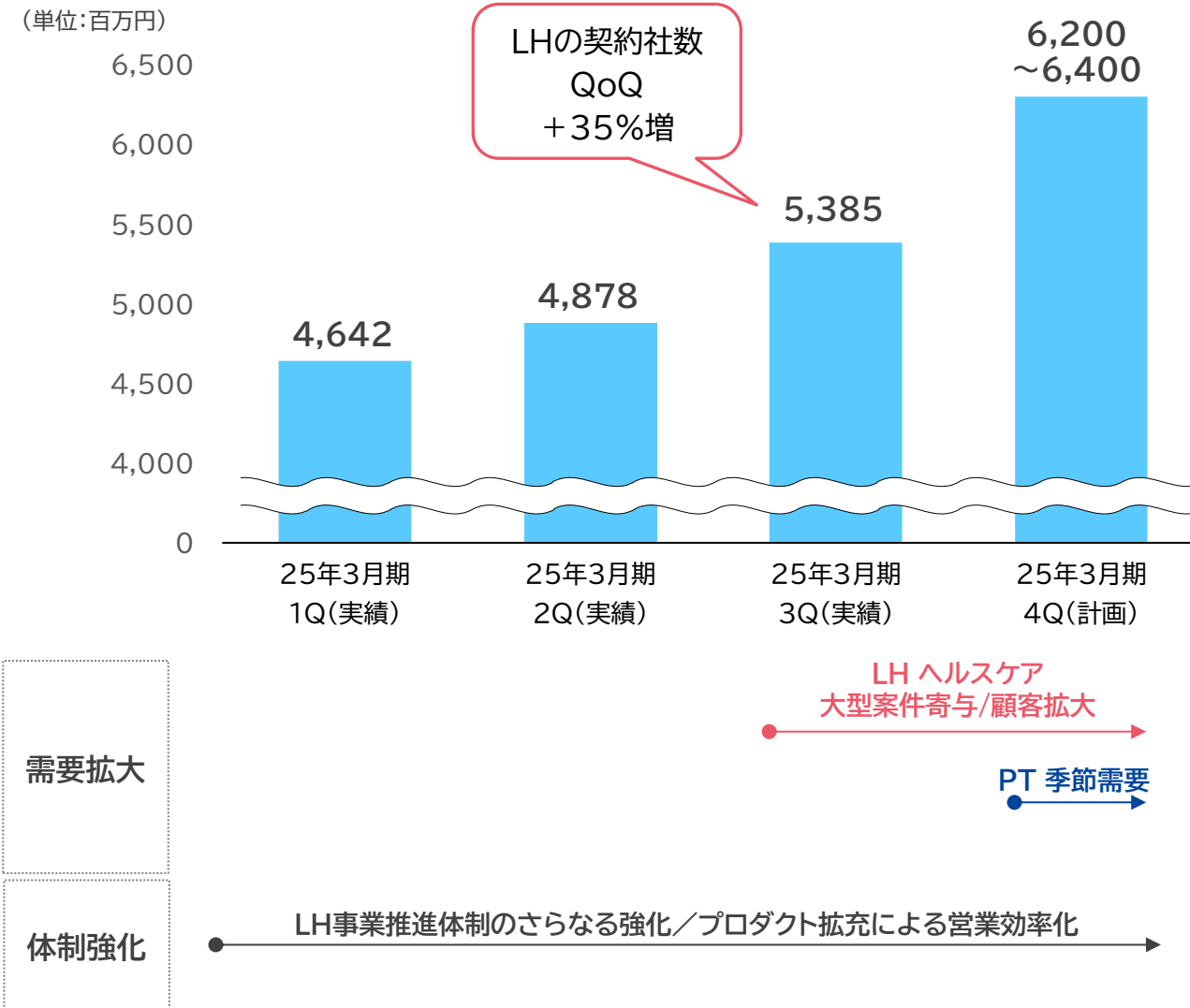
- LHのストック収入
- PTのストック収入





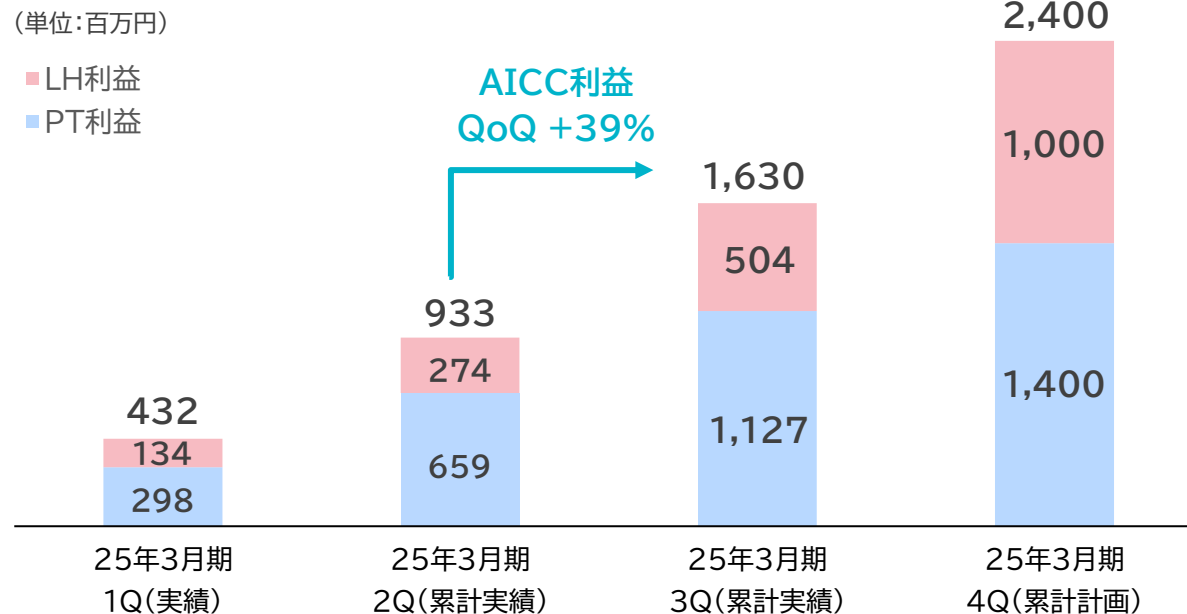
LHにおいて、ヘルスケア大型案件の  
ストック収入が3Qから寄与し、  
3QベースのARRは、5,385百万円

3Qまでの実績を基盤として、4Q以降  
および来期に向けたさらなる成長を加速



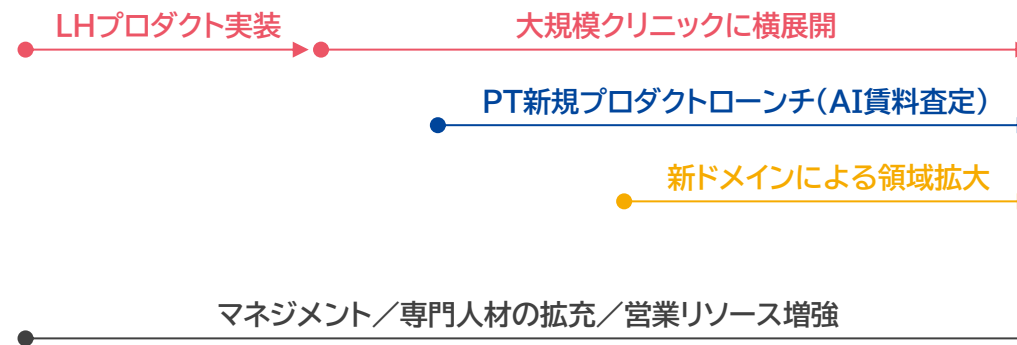
LHにおいてヘルスケア大型法人との契約が3Q以降に本格的に収益貢献  
PTにおける新規製品のローンチ等により顧客基盤が順調に拡大

AICC全体の利益率は、2Qの30.0%から3Qには38.8%へと大幅に改善  
4Qに向け、さらなる利益率の向上を見込む



プロダクツ  
拡充

組織増強

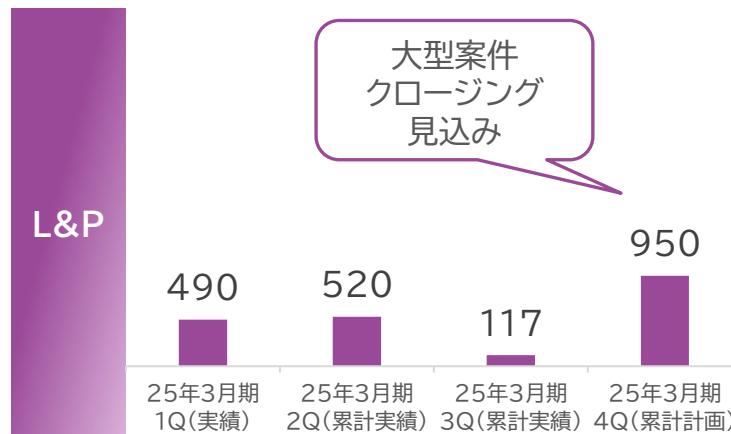
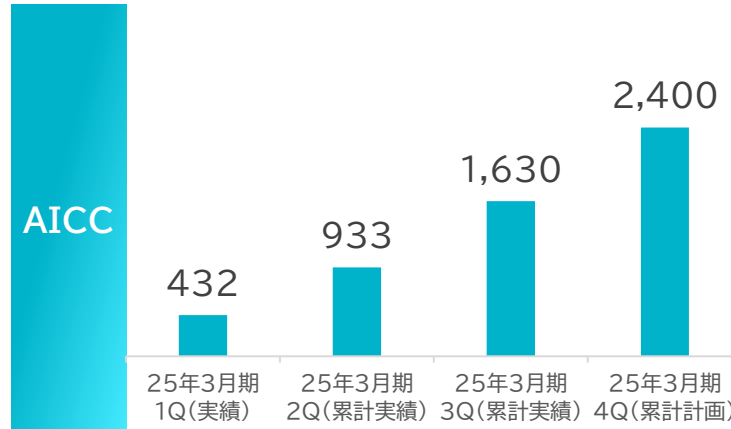


AICCセグメントは、LHにおけるヘルスケア領域の高い成長実現に加え、PTの顧客獲得が計画以上のペースで進捗

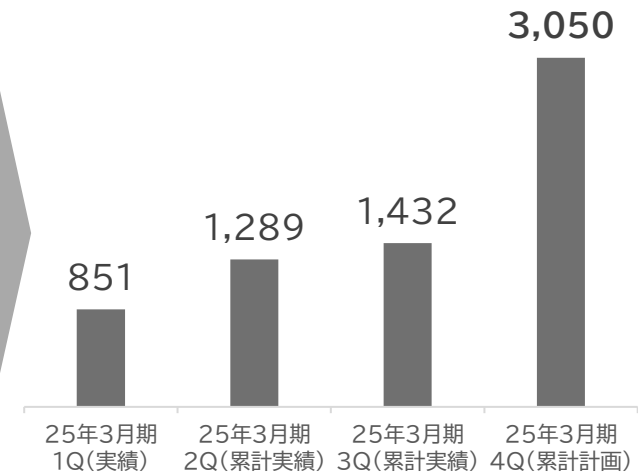
L&Pセグメントは、当社子会社のSREアセットマネジメント社が組成するファンドとの間で大型案件の契約を4Qに行う

通期の営業利益はガイダンスを上回る水準で着地の見通し

(単位:百万円)

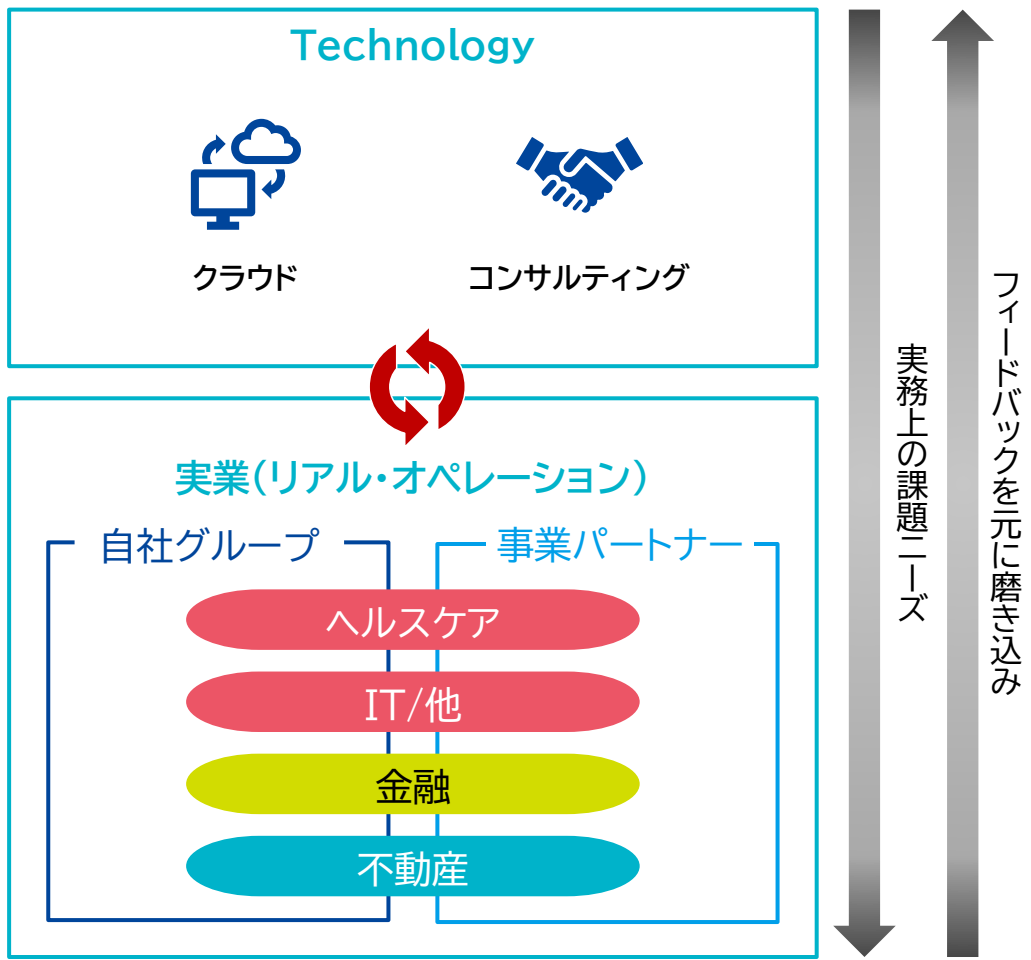


営業利益(全社)



※ セグメント利益はセグメント間取引消去前、その他セグメントの影響を除く

競争優位性(リアル×テクノロジー)



TAM

KPI※4

LH	ヘルスケア	約3兆円※1	契約社数 <b>297</b> 社 (2Q比+77社)  平均単価 <b>649</b> 千円/月 (2Q比+30千円)
	IT/他		
	金融	3.9兆円※2	
PT	不動産	1.2兆円※3	契約社数 <b>4,450</b> 社 (2Q比+268社)  平均単価 <b>51</b> 千円/月 (2Q比 ▲1千円)

※1 デスクトップリサーチを基に当社試算

※2 矢野経済研究所「2022 金融機関DX向けソリューション市場の徹底研究」(2022年7月)

※3 矢野経済研究所「2021年版不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

※4 平均単価は、第3四半期(10~12月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除して算出

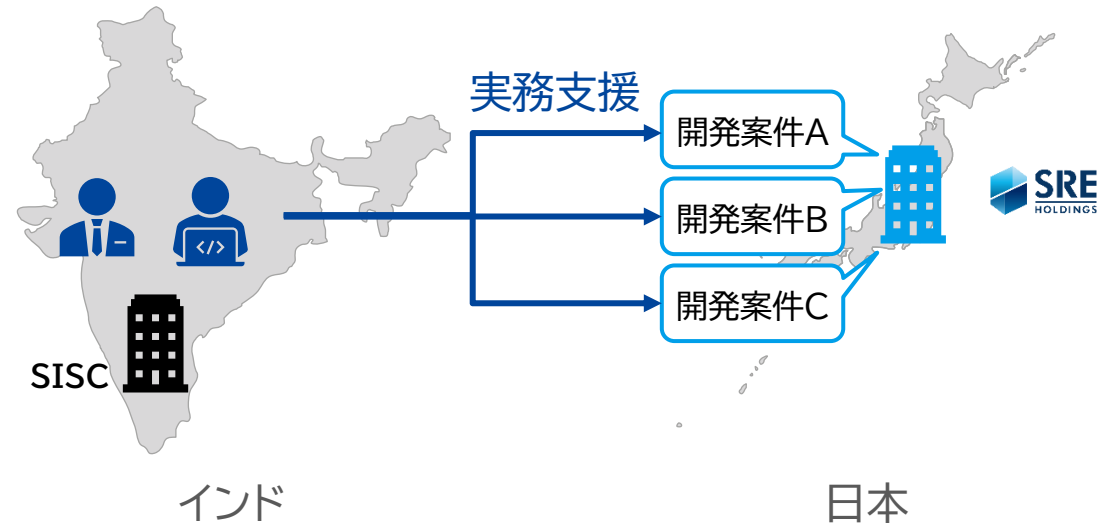


ソニーグループのソフトウェア開発拠点であるSony India Software Centre (SISC)との連携により、インドの優秀かつ低コストなエンジニア/データサイエンティストが一部開発実務を支援

今回、さらに連携を強化し、SISCのSoftware Architecture Division (SARD)内にPM専門チームを組成

上流工程からの実務支援を得て対応プロジェクト件数や規模を拡大可能となり、AICC事業の持続的成長の基盤を強化

### SISCとの連携(開発実務支援)による開発力強化



急増するセキュリティインシデント、多様化・高度化するサイバー攻撃、IoT機器の増加等による「フィジカルな危害」への対策として、Sony India Software Centre (SISC)と連携し、「セキュリティ診断サービス」の提供を開始



サイバー攻撃・システム不備・人的ミスなどからセキュリティインシデントの急増  
(2015年比で約10倍)



AIの進歩によるサイバー攻撃の多様化・高度化



IoT機器・ロボット活用増加による「フィジカルな危害」の危険性

### SREセキュリティ診断サービス



ホワイトハッカー



SISC

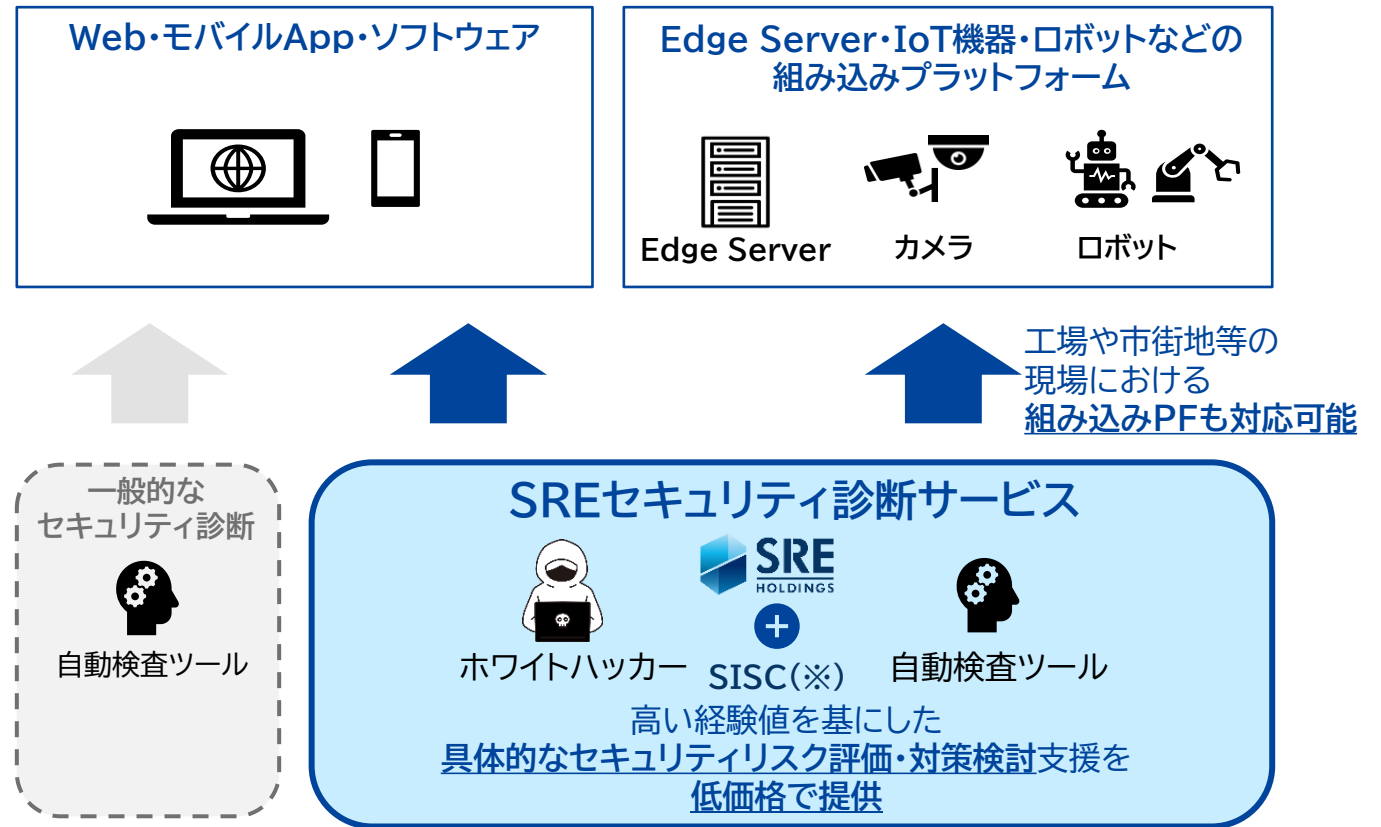


自動検査ツール

TAM:1兆1,392億円(2024年時点)※

SREセキュリティ診断サービスでは、SISCとの連携により、高い経験値を基に具体的なセキュリティリスク評価・対策検討まで支援可能

また、一般的なセキュリティ診断はWebやソフトウェアに留まるが、工場や市街地等の現場におけるIoT機器・ロボット等の組み込みプラットフォームにも対応可能であることに加えて、SISCとの連携によりインド拠点エンジニアを活用することで高品質低価格での提供を実現



※ SISCは過去15年間、インドからソニーグループの様々な事業部門向けプロジェクトを実施し、セキュリティ評価分野で強力な専門知識を構築

パートナー企業と連携し、家畜の状態管理を目的としたAIおよびシステムの開発を開始  
畜舎に設置したカメラで家畜の行動や状態をモニタリングし、AIが解析を行うことで個体の状態を把握

人が行っていた管理の一部をAIが担うことで業務効率を向上させるとともに、家畜の適切な管理による品質向上を実現し、畜産農家の収益向上に寄与





# 業績見通し

(2024年5月10日公表 2024年3月期決算説明資料再掲)

収益性の高いヘルスケア/IT領域を主要な成長ドライバーとして、ARRは前年度比+45%と高成長を継続

ヘルスケア/IT領域伸長によるAICCセグメントの収益ミックス良化により、全社の営業利益も同+38%と、前年度以上に成長加速(EBITDAでは同+39%)

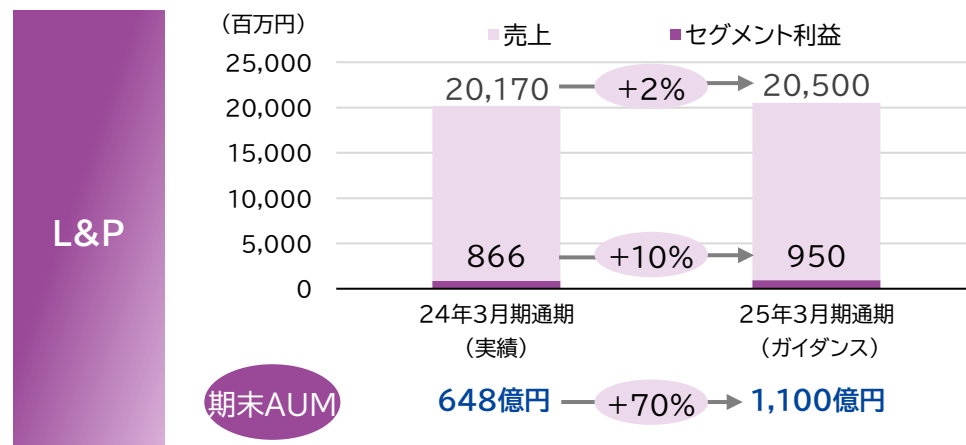
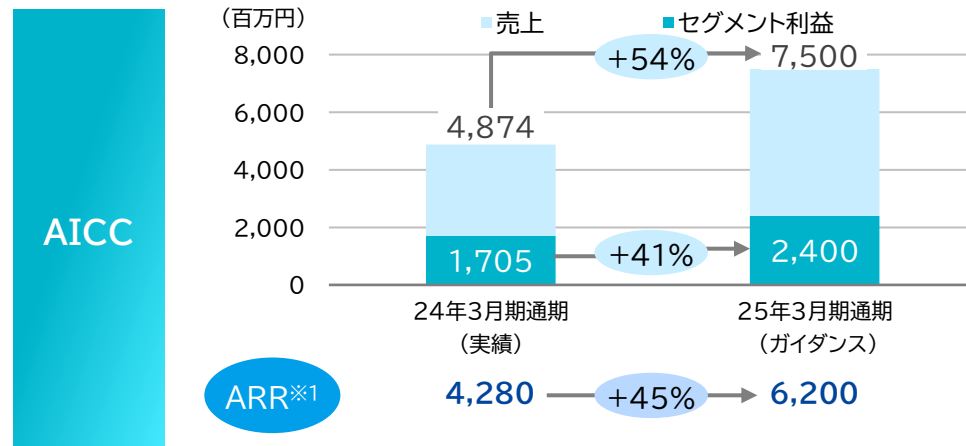
単位:百万円

項目	24年3月期	25年3月期	
		25年3月期	前年度比
売上高 (うちARR)	24,218 (4,280)	27,000 (6,200)	+11% <b>(+45%)</b>
営業利益 (売上高比率)	2,212 (9.1%)	3,050 (11.3%)	<b>+38%</b>
調整EBITDA※ (売上高比率)	2,586 (10.7%)	3,600 (13.3%)	<b>+39%</b>
経常利益 (売上高比率)	2,058 (8.5%)	2,900 (10.7%)	+41%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	1,388 (5.7%)	1,850 (6.9%)	+33%

※ EBITDAは、営業利益に減価償却額とのれん償却額を加えることにより算出

AICCセグメントは成長投資の継続により  
+54%のトップライン成長を目指しつつ、  
利益も+41%と引き続き高い水準での  
成長を維持

L&Pセグメントはアセットマネジメント事業  
によるストック収益を主軸に増益を図り、  
営業CF黒字も維持。期末時点のAUMは  
+70%の1,100億円を目指す



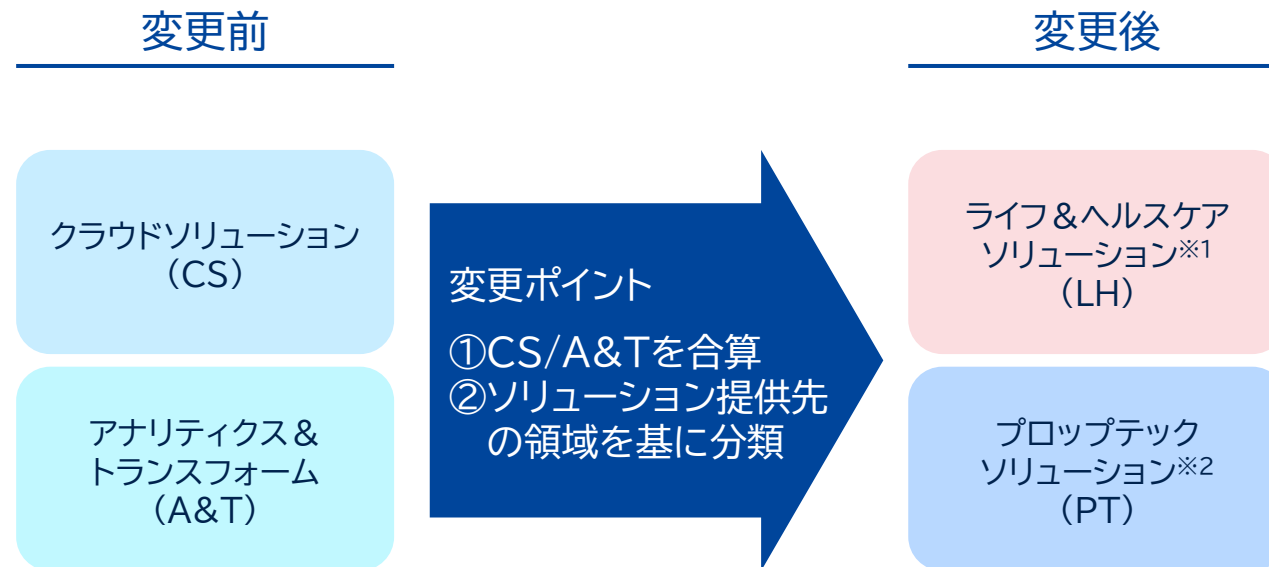
※ 売上高・利益ともにセグメント間取引消去前

※1 ARRは、各年第4四半期決算(1~3月)におけるストック収入に4を乗じるにより算出

## AICCのサブセグメント区分を変更

A&Tにおいて提携パートナーとのソリューション共同開発が進捗・拡大するとともに、CS/A&T連携による顧客対応や収益確保事例が増加したため、CS/A&Tを一体の事業として認識

一方で、領域に応じてソリューションや開発/営業組織が異なるため、価値提供先の領域を基に、サブセグメントを分類



※1 ヘルスケア/IT/金融領域を主なソリューション対象とする事業

※2 不動産領域を主なソリューション対象とする事業



顧客単価・収益性の高いライフ&ヘルスケアソリューション(LH)を主要な成長ドライバーとして、トップラインを前年度比+54%と高成長継続

LH事業伸長によるAICCセグメントの収益ミックス良化により、利益成長も高水準維持(メディックスの利益アップサイドは精査中につき、ガイダンス未反映)

単位:百万円

項目	24年3月期	25年3月期	
		25年3月期	前年度比
セグメント売上高	4,874	7,500	+54%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	1,911	3,850	+102%
(メディックス社除きLH)	(1,911)	(2,600)	+36%
プロップテックソリューション(PT)	2,964	3,650	+23%
セグメント利益	1,705	2,400	+41%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	495	1,000	+102%
(メディックス社除きLH)	(495)	(930)	+88%
プロップテックソリューション(PT)	1,210	1,400	+16%

※ セグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査

ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)、  
プロップテックソリューション(PT)ともに  
顧客単価を一定水準で維持しながら、  
LH事業の拡販を加速、契約数を倍増させる  
ことでストック収入に占める同事業の割合  
を4割まで拡大

		24年3月期		25年3月期	
LH※1	課金契約社数※2 (期末時点)	184	 +176(倍増)	360	ストック収入 構成比を 3割⇒4割 に拡大
	平均顧客単価※3 (第4四半期ベース)	615千円/月	高水準維持	550千円/月	
PT	課金契約社数※2 (期末時点)	3,861	 +739(着実伸長)	4,600	
	平均顧客単価※3 (第4四半期ベース)	67千円/月	維持	67千円/月	

※1 LHの各KPIはメディックス社除く数値(加味した場合は、契約社数2,560、顧客単価92千円/月)  
 ※2 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値  
 ※3 平均単価は、第4四半期(1~3月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除した数値

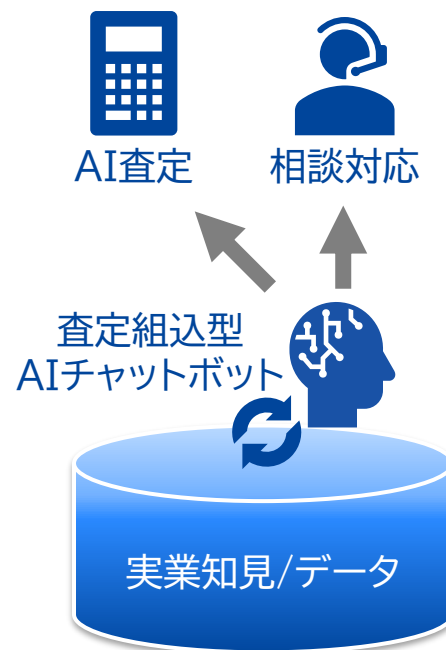
不動産領域特化型生成AIチャットボットをヘルスケア領域に横展開し、クリニック向けに患者接点を強化するAIチャットボットとして提供

質問への自動応答や予約等を行え、顧客(患者)体験改善とスタッフ負荷軽減を両立

モジュール横展開による開発効率化でクイックウィンを積み上げつつ、クリニック特化型の追加機能開発やBPO対応等によりマネタイズポイント拡充を企図

### 不動産領域特化型AIチャットボット

不動産事業を通じて蓄積した知見/データを学習させた生成AIにより、専門的内容の回答も可能。営業時間外の顧客対応やテックタッチの顧客管理を実現



### クリニック向け生成AIチャットボット



横展開



- ・クリニック特化型追加機能開発
- ・間接業務/MKのBPO対応

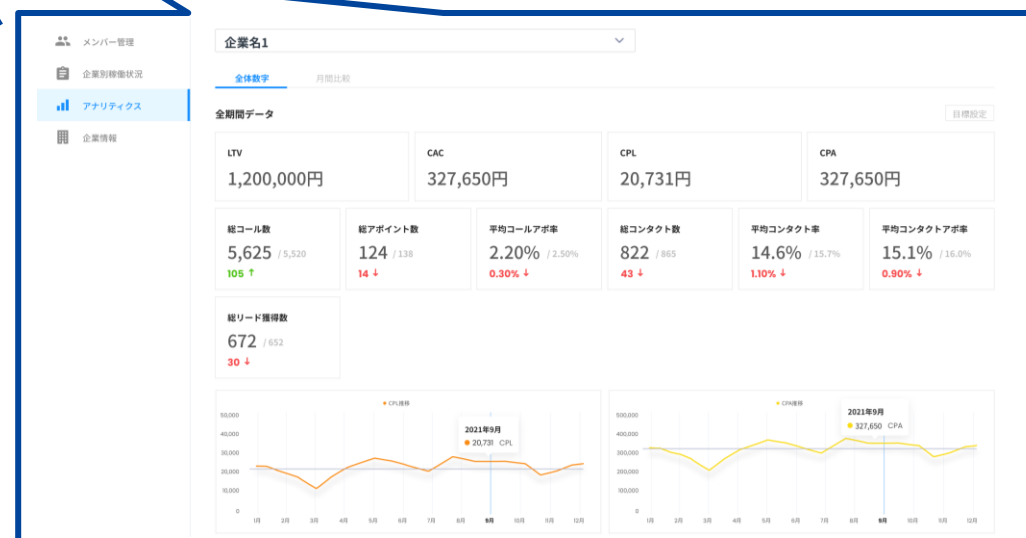
BDR(Business Development Representative)を主軸とする  
新規開拓型インサイドセールスの  
マネジメント/生産性向上ツールを提供

SaaSの各種KPIや個人別パフォーマンス  
のリアルタイムモニタリング/分析が行える  
とともに、ターゲットリスト管理が可能

IT業界主軸にインサイドセールスBPOを  
行うグループ会社が本ツール+BPOの  
セット販売を行うため、トップライン成長の  
ニーズが強い業界各社から引合い拡大



- ・KPI/個人別パフォーマンスの随時可視化/分析
- ・ターゲットリスト管理
- ・セールスマネジメント/生産性向上ツール+BPOで  
トップライン成長に直接貢献

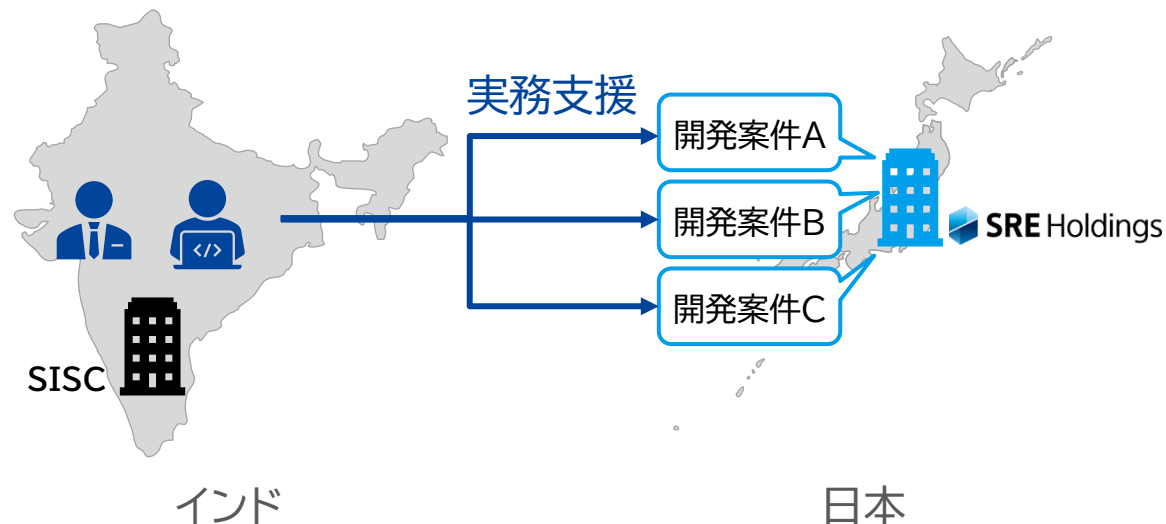


ソニーグループのソフトウェア開発拠点であるSony India Software Centre (SISC)との連携により、インドの優秀なエンジニア/データサイエンティストが一部開発実務を支援

今回、さらに連携を強化し、SISCのSoftware Architecture Division (SARD)内にPM専門チームを組成

上流工程からの実務支援を得て対応プロジェクト件数や規模を拡大可能となり、AICC事業の持続的成長の基盤を強化

## SISCとの連携(開発実務支援)による開発力強化



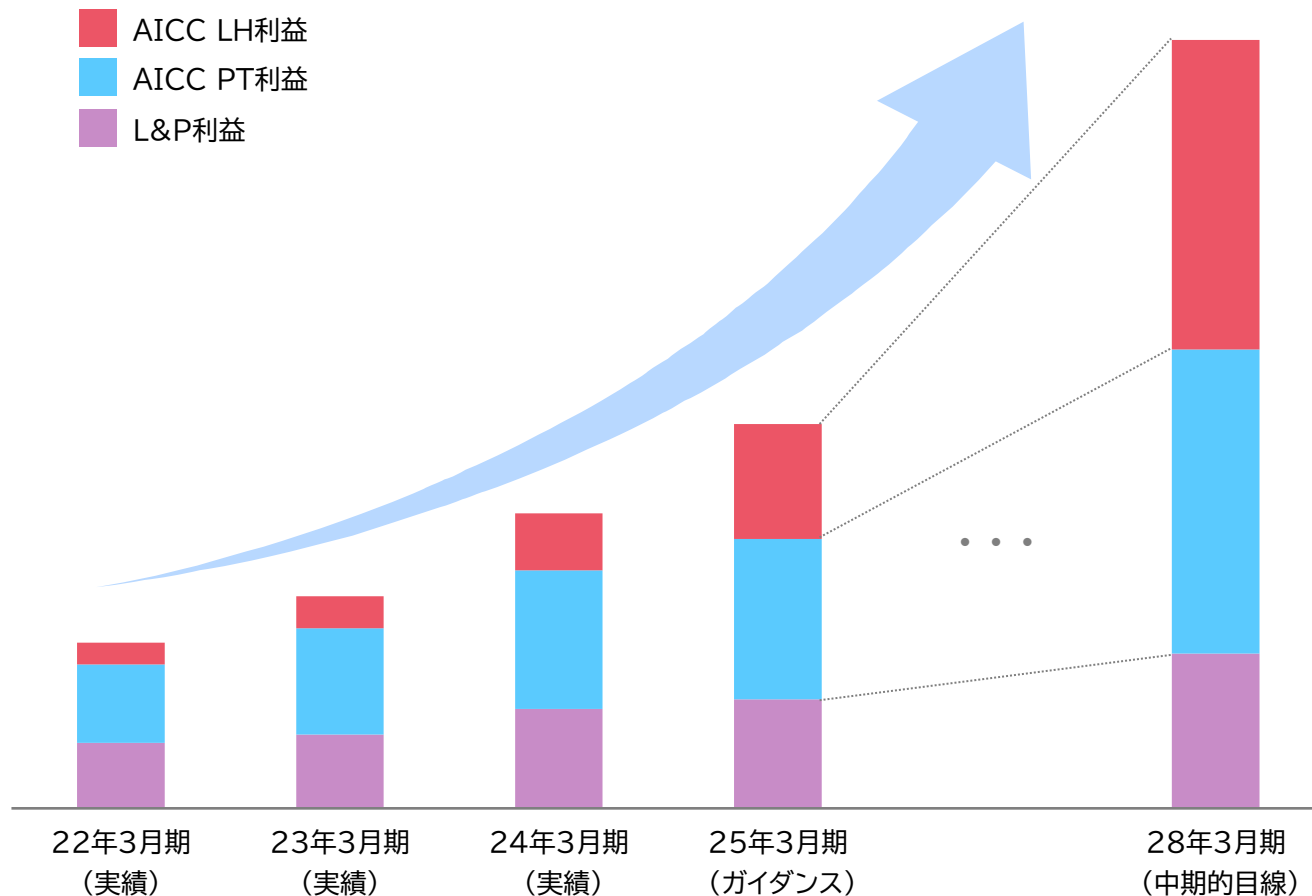
収益性の高いライフ&ヘルスケア  
ソリューション事業の飛躍的成長



AICCの収益ミックス良化・高成長



全社の収益ミックス良化・  
「ライフテックカンパニー」として持続的成長





SECTION



# 当社の事業概要

# 今の先鋭が10年後の当たり前を造る A DECADE AHEAD



リアルビジネスを内包することで実務有用性の高いテクノロジーソリューションを創出し、不動産や金融、IT/ヘルスケア領域といった幅広いライフステージにおいて展開するライフテックカンパニー

### 【概要】

設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	482名※ (AICC事業従事者:304名※)

### 【沿革】

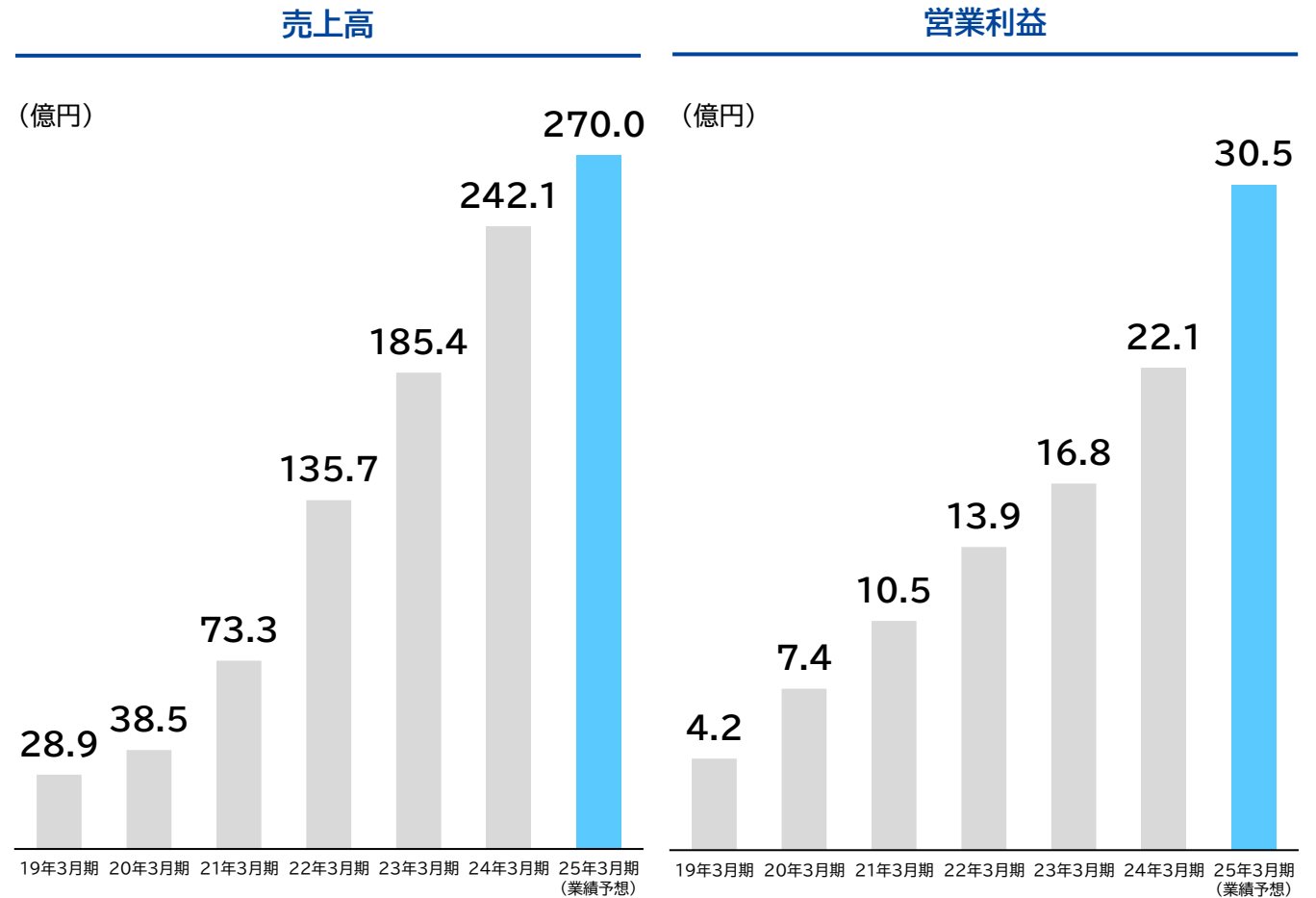
Step. 1	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社)
	2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step. 2	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始
	2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step. 3	実業を内包したAI SaaS事業の拡大
	2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年1月 社長直轄のDX推進部門設置、テック領域の経営陣増強 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東証プライムへの市場変更

※ 役職員数は受け入れ出向や契約/派遣社員を含む(2024年4月1日時点)

※ AICC事業従事者は、同事業に従事する役職員数とエンジニアリング協力会社人員の合計(2024年4月1日時点)

2014年の設立以来、順調に売上・利益を  
拡大

SaaS事業を中心に大きく事業成長  
しながらも、着実な継続利益成長を実現



少子高齢化が進む中、これまでの不動産領域を中心とする「リアル×テクノロジー」をヘルスケア/金融領域に横展開することで、「少子高齢化」という社会課題=大きな事業機会への対応幅を拡大

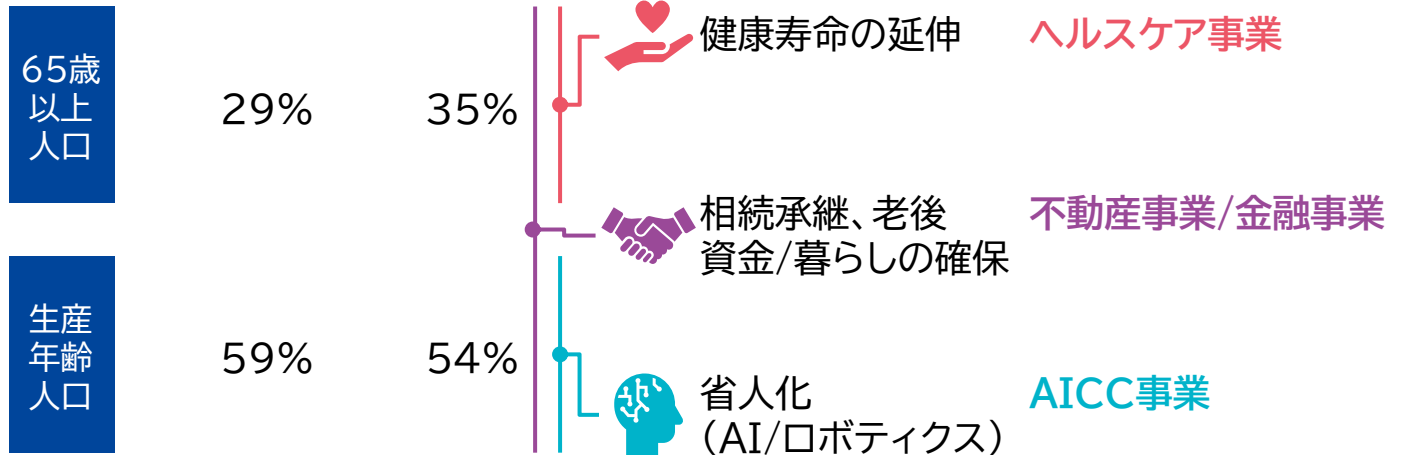
ライフテックカンパニー

人口分布推移※

解決策

当社の事業展開

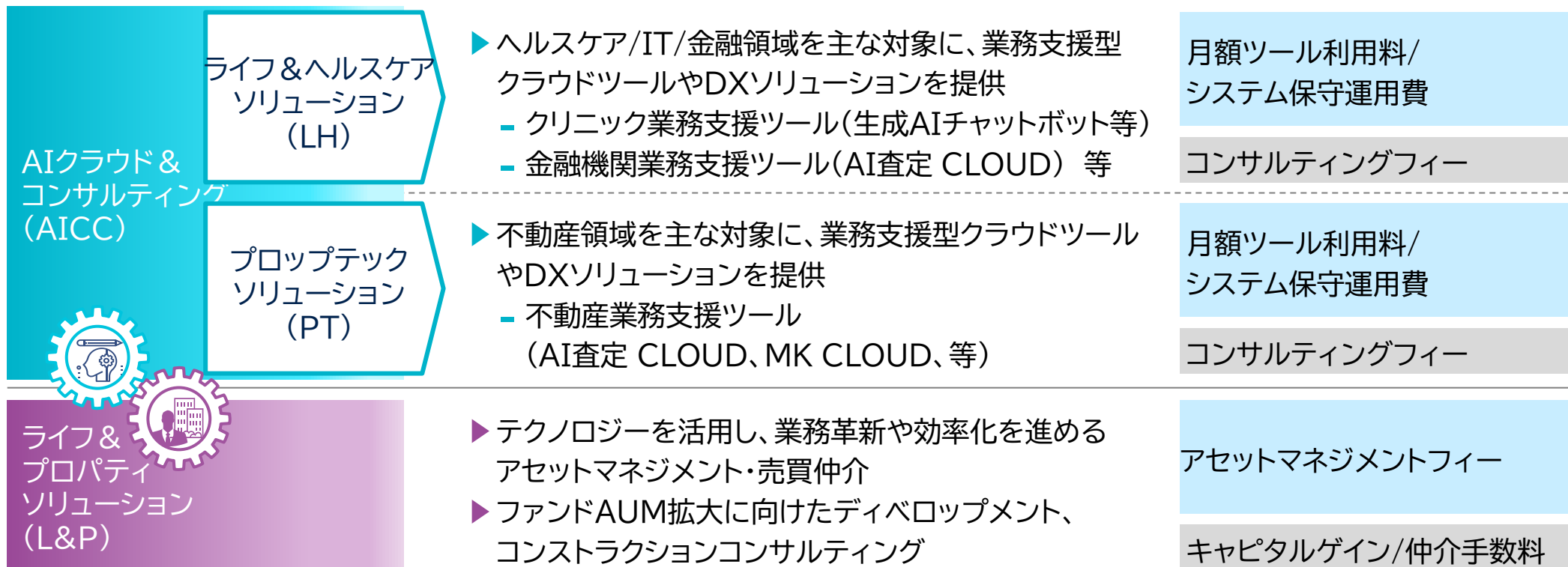
2020年 2040年



※ 国立社会保障・人口問題研究所 人口ピラミッドデータを基に当社作成

## 事業概要

## 収益モデル

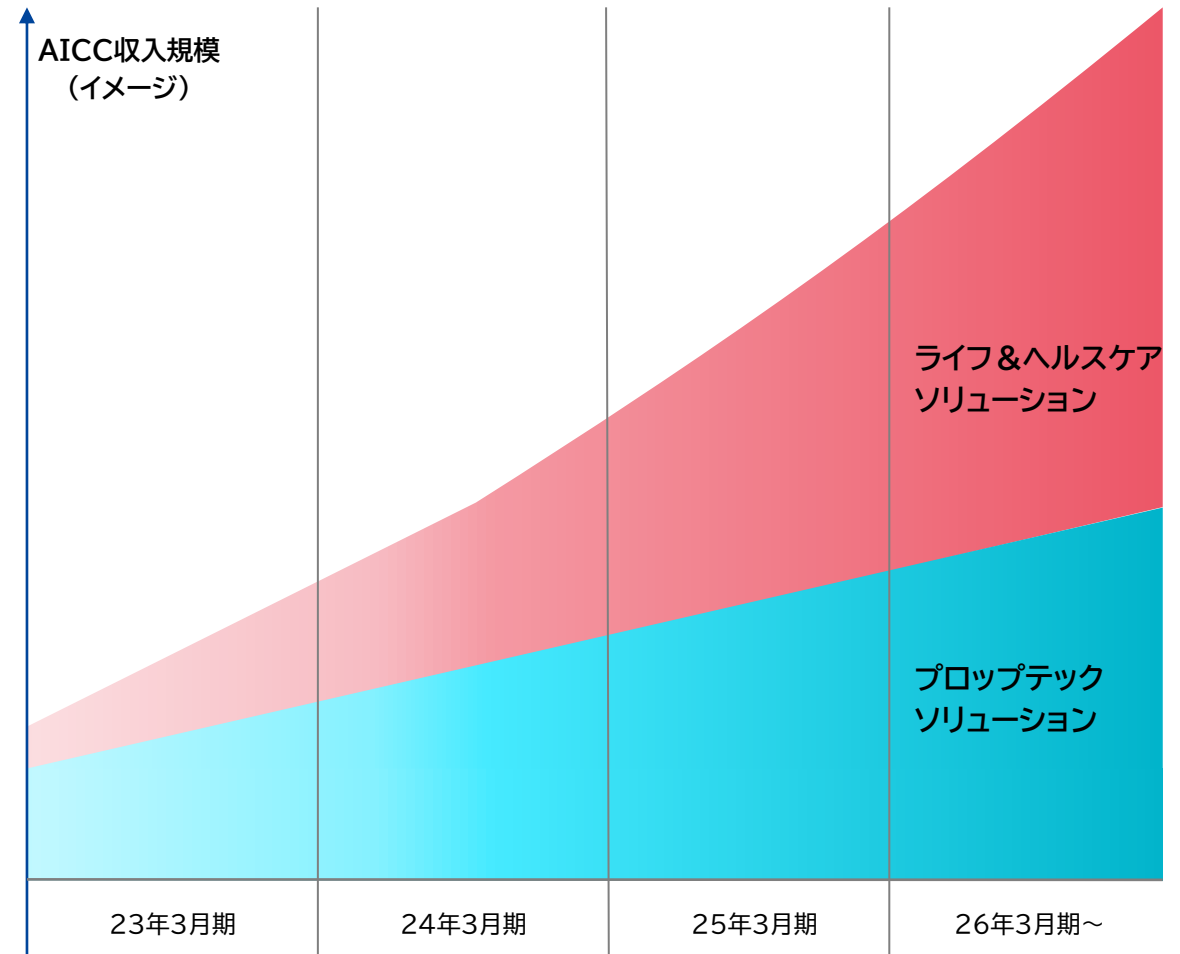




顧客単価および収益性の高いライフ&ヘルスケアソリューション(LH)を主軸に、「リアル×テクノロジー」による実務有用性の高いプロダクト拡充・拡販を進め、収益の持続的成長を推進

### 【各領域のTAM】

IT/ヘルスケア	約3兆円※ <sup>1</sup> (2025年度予測)
金融	3.9兆円※ <sup>2</sup> (2025年度予測)
不動産	1.2兆円※ <sup>3</sup> (2025年度予測)



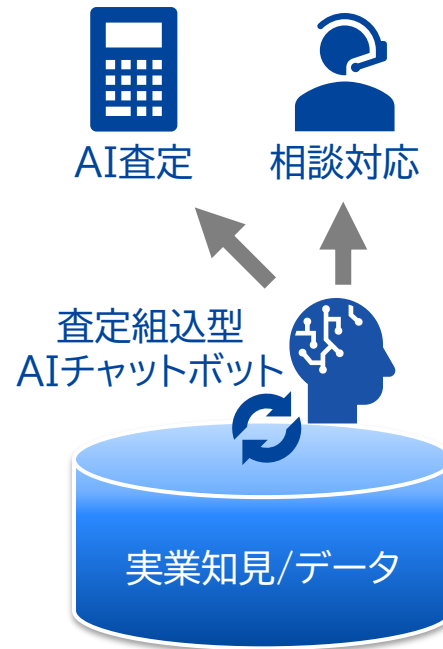
不動産領域特化型生成AIチャットボットをヘルスケア領域に横展開し、クリニック向けに患者接点を強化するAIチャットボットとして提供

質問への自動応答や予約等を行え、顧客(患者)体験改善とスタッフ負荷軽減を両立

モジュール横展開による開発効率化でクイックウィンを積み上げつつ、クリニック特化型の追加機能開発やBPO対応等によりマネタイズポイント拡充を企図

### 不動産領域特化型AIチャットボット

不動産事業を通じて蓄積した知見/データを学習させた生成AIにより、専門的内容の回答も可能。営業時間外の顧客対応やテックタッチの顧客管理を実現



### クリニック向け生成AIチャットボット



横展開



- ・クリニック特化型追加機能開発
- ・間接業務/MKのBPO対応

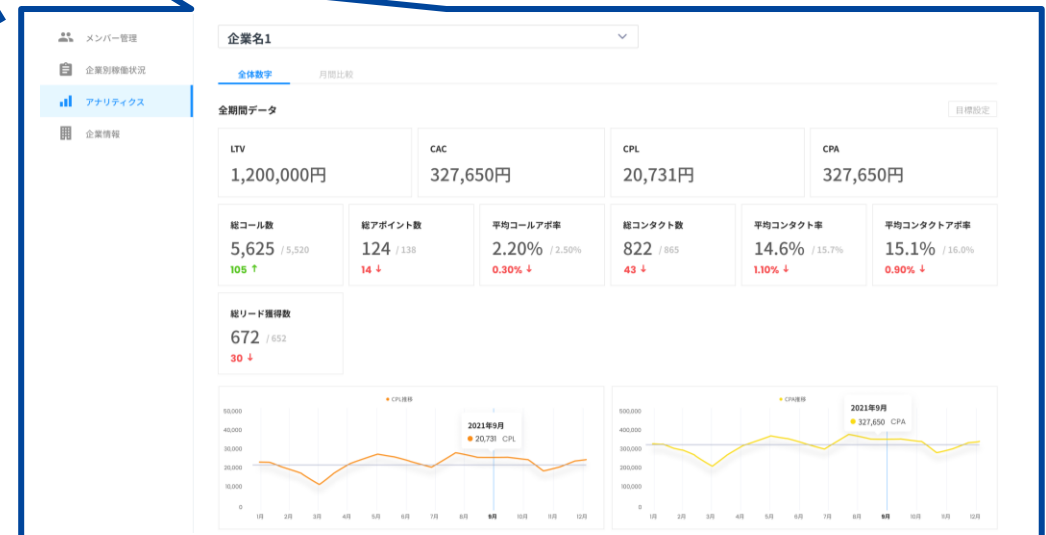
BDR(Business Development Representative)を主軸とする  
新規開拓型インサイドセールスの  
マネジメント/生産性向上ツールを提供

SaaSの各種KPIや個人別パフォーマンス  
のリアルタイムモニタリング/分析が行える  
とともに、ターゲットリスト管理が可能

IT業界主軸にインサイドセールスBPOを  
行うグループ会社が本ツール+BPOの  
セット販売を行うため、トップライン成長の  
ニーズが強い業界各社から引合い拡大



- ・KPI/個人別パフォーマンスの随時可視化/分析
- ・ターゲットリスト管理
- ・セールスマネジメント/生産性向上ツール+BPOで  
トップライン成長に直接貢献



## SRE CLOUD AI査定

AI査定 CLOUDでは不動産査定において、過去の膨大なランザクションデータを基にAIが短時間・高精度で査定し、査定書を自動生成

従来型の取引事例比較法の機能を追加し幅広い実務ニーズに対応、他社サービスからのスイッチングを円滑化

不動産会社の他、不動産価格の査定を行う銀行や保険会社等の金融機関にも提供

クラウドソリューション

アナリティクス&amp;トランスフォーム

Before

プロのエージェントによる  
類似事例選定・査定



After

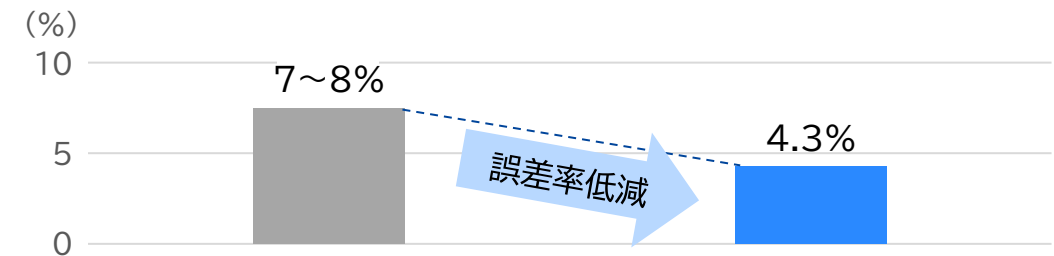
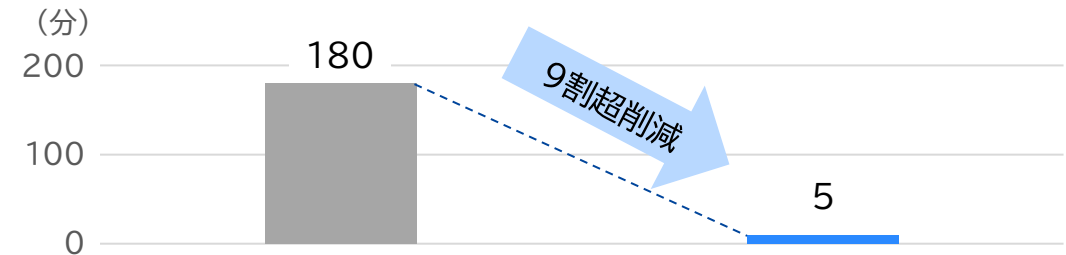
不動産ビッグデータを基に自動査定  
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2



## ライフ&amp;ヘルスケアソリューションプロダクト

クリニック向け  
生成AI  
チャットボット

常時、自然な対話での問合せ対応を実現することで、手厚い顧客対応を支援するとともに、再診/再訪の促進等ナーチャリングが可能な生成AIチャットボット

デジタル  
マーケティング  
ソリューション

AIやナーチャリング機能を具備し、クリニックにおける新規集患強化やブランディングを支援するデジタルマーケティングソリューション

クリニック  
経営支援ツール

クリニックの経営や煩雑なバックオフィス業務の効率化/整流化を支援するクラウドツール

セールステック  
ツール

インサイドセールスにおけるターゲット企業分析/リスト抽出およびKPI可視化・分析が可能なクラウドツール

金融機関向け  
AI査定 CLOUD

AI査定 CLOUDを金融機関向けに調整し、不動産担保評価等を高度化/効率化するツール

## プロップテックソリューションプロダクト

SRE AI査定  
CLOUD

豊富な実取引データを基に、AIが不動産価格を査定、類似事例等含む査定書を自動生成。プロ以上の査定精度と作業時間削減(180分⇒5分)を実現

SRE マーケティング  
CLOUD

AI査定機能やナーチャリング機能を具備したデジタルマーケティング支援サービス。サイト構築・集客・顧客管理まで一貫対応したワンストップソリューション

SRE 契約重説  
CLOUD

売買契約書/重要事項説明書の作成を過去データやテンプレート引用により半自動化。従来7~8時間要した作業時間を6割削減、記載漏れリスクも低減

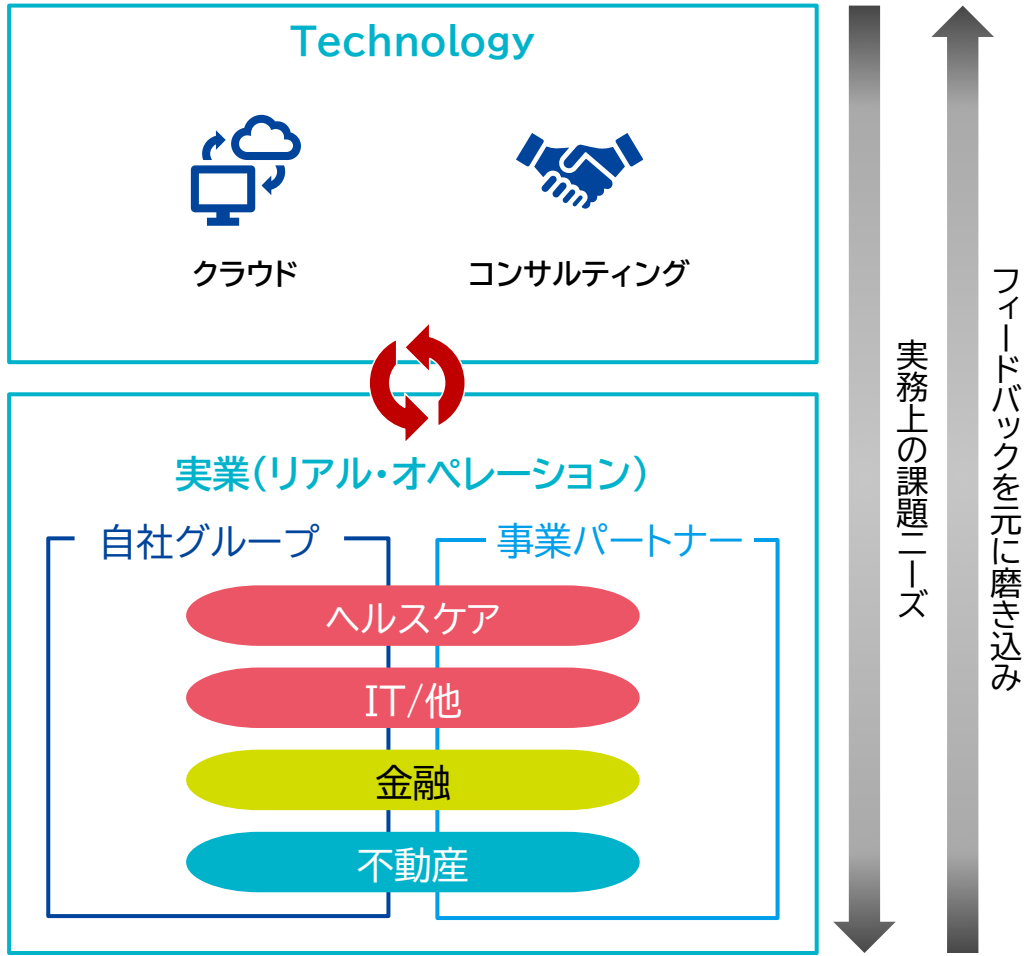
SRE 査定API  
CLOUD

企業のシステム/Webサイトと当社の不動産価格推定エンジンをAPI連携し、高精度のAI査定を希望の用途に応じて活用できるサービス

査定組込型  
AIチャットボット

不動産業界初の査定機能を組み込み、専門的内容の対応も可能な生成AIチャットボット

競争優位性(リアル×テクノロジー)



TAM

KPI※4

LH	ヘルスケア	約3兆円※1	契約社数 <b>297</b> 社 (2Q比+77社)
	IT/他		
PT	金融	3.9兆円※2	契約社数 <b>4,450</b> 社 (2Q比+268社)
	不動産		

※1 デスクトップリサーチを基に当社試算

※2 矢野経済研究所「2022 金融機関DX向けソリューション市場の徹底研究」(2022年7月)

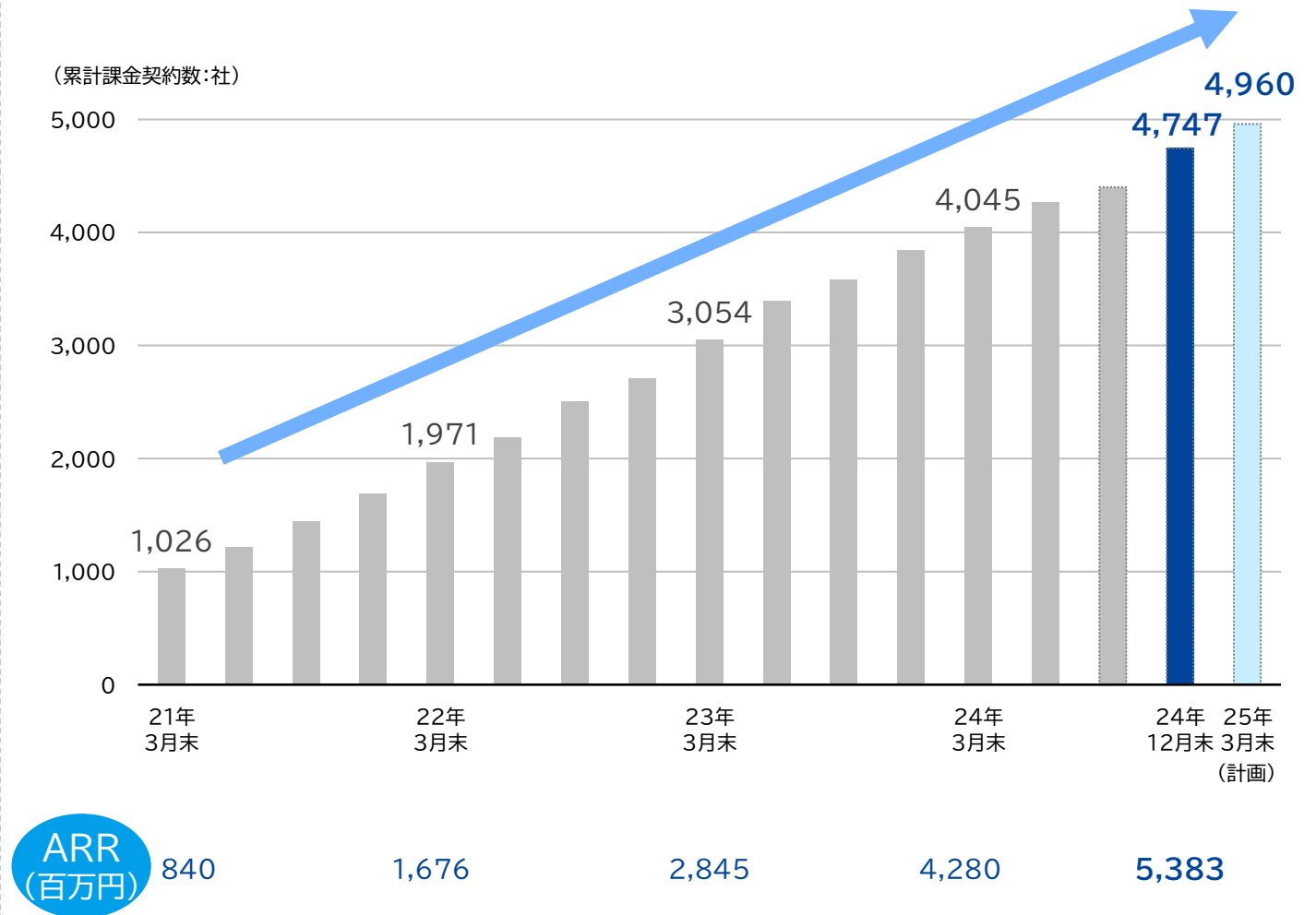
※3 矢野経済研究所「2021年版不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

※4 平均単価は、第3四半期(10~12月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除して算出



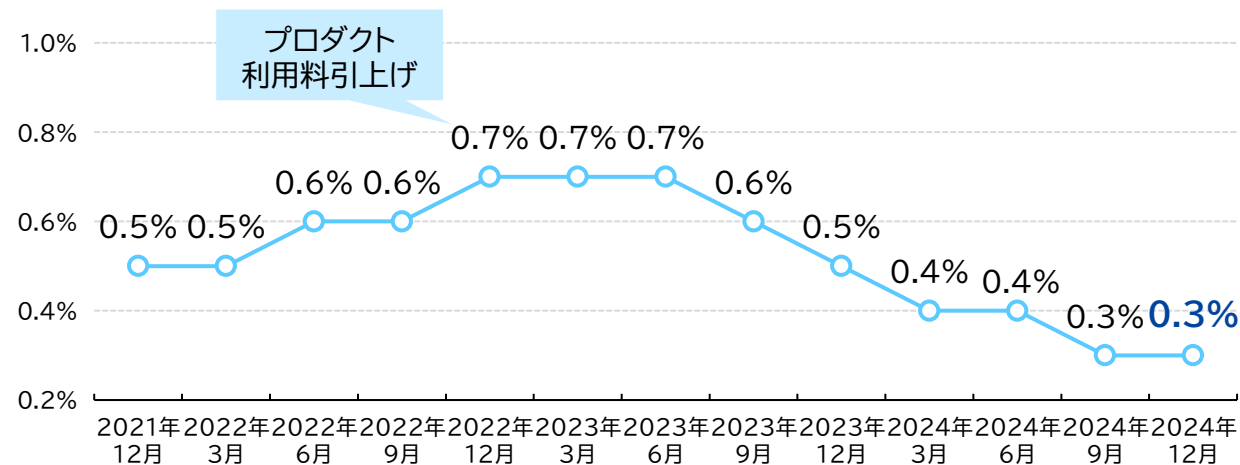
各プロダクトの契約数が順調に伸長し、  
12月末時点の課金契約数は4,747社

ARRは第3四半期ベースで5,383百万円  
と前年度比+45%の伸長



実務有用性を磨き込んだソリューション  
提供により、直近12か月平均解約率は  
0.3%と低位安定

直近12か月 平均月次解約率



当社の  
競争優位性

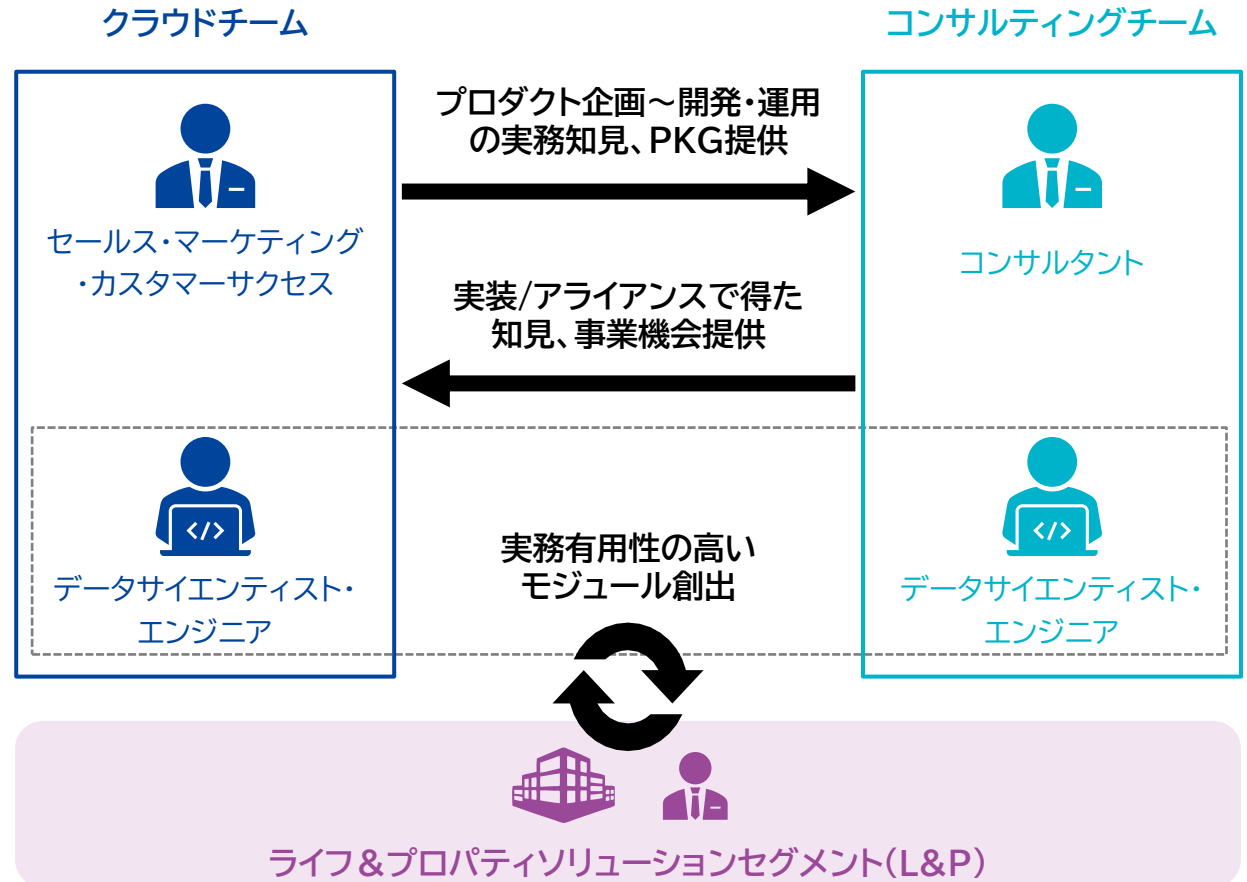
- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーションにおいて実業メンバーとエンジニアが連携して自社プロダクトの効果検証を行うことで、実務有用性を磨き込み

※ 各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値

クラウドチームは自社プロダクトの企画～開発・運用の内製対応で蓄積した実務知見を社外向けのDXパッケージとして提供

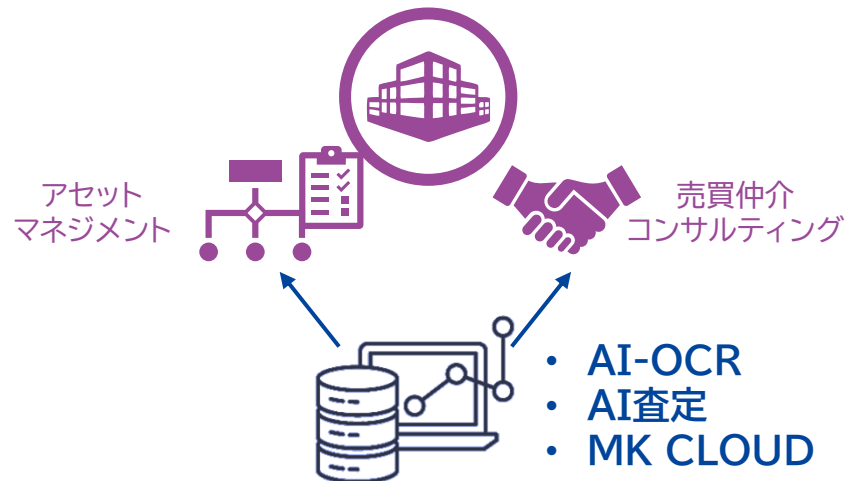
コンサルティングチームはクライアント実装/共同開発案件から新たなソリューションを創出

相互のシナジーにより顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



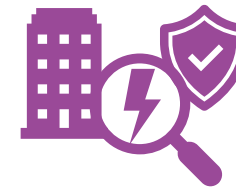
## アセットマネジメント&amp;コンサルティング

- ▶ テクノロジーを活用し業務革新や効率化を施したアセットマネジメント/売買仲介サービス
- ▶ 並行してアセットマネジメント・仲介業務のDXユースケースを開拓



## スマートプロパティ

- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化を企図



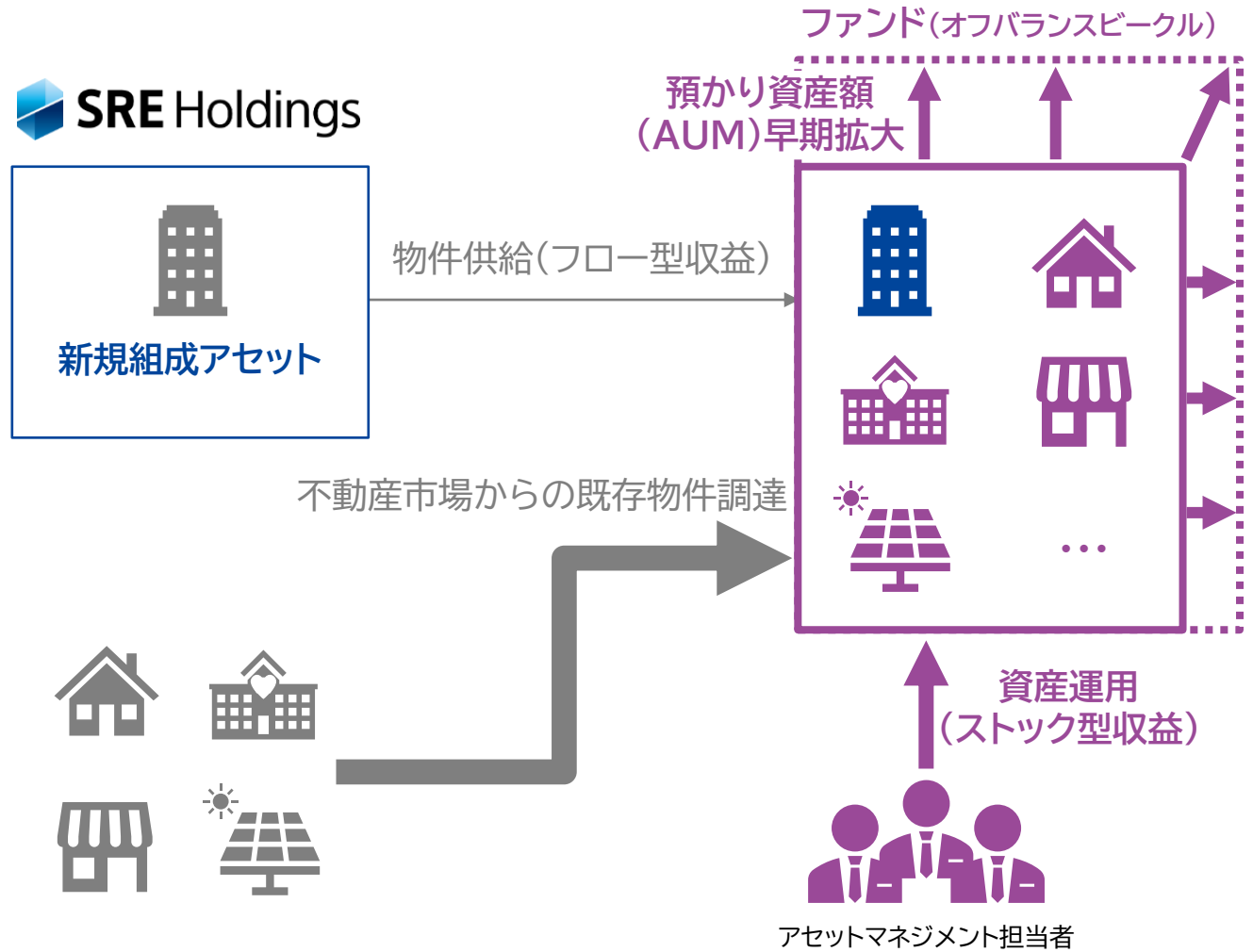
- エネルギー管理システム/防犯ソリューション等のDX導入



- 環境認証取得等のESG対応

L&Pセグメントにおいてもストック型収益を拡大させるため、アセットマネジメント子会社において外部調達を主軸とするファンドスケール化を加速。当社からも収益性を厳選したアセットをDXにより差別化させた上で、ファンドに供給

預かり資産額(AUM)拡大に比して人員数増は緩やかであるため、中長期に亘って収益性を継続的に向上



- ✓ 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、実際にはこれらの記述とは大きく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。



