

2022年12月

不動産投資クラウドファンディングNo.1 ～クリアルの魅力と成長戦略～

creal

クリアル株式会社

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 **各事業の特徴**
- 03 **直近の業績 2023年3月期第2四半期**
- 04 **通期業績予想**
- 05 **成長戦略**
- 06 **Appendix**

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 各事業の特徴
- 03 直近の業績 2023年3月期第2四半期
- 04 通期業績予想
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

カンパニーハイライト

資産運用 DX カンパニー



資産運用プラットフォーム事業
不動産投資における資産運用プロセスのDX^{※1}を推進

AIを活用した
物件ソーシング

顧客管理システム
による販売推進

管理業務
DX

不動産 クラウド ファンディング No.1

不動産ファンドオンラインマーケット
成長市場でのリーディングカンパニー

市場成長率 (CAGR)

68%^{※2}

累計GMV^{※3}

201億
円^{※4}

投資家数成長率

36%^{※5}

GMV成長率

80%^{※5}

※1 Digital Transformationの略で、進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活を変革していくこと

※2 Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors 2016年から2026年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測

※3 Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありCREALにおいてファンド組成のため投資家から調達した資金額

※4 サービスローンチから2022年9月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2021年9月末～2022年9月末の成長率

不動産投資が持つ資産運用としての重要な位置づけ

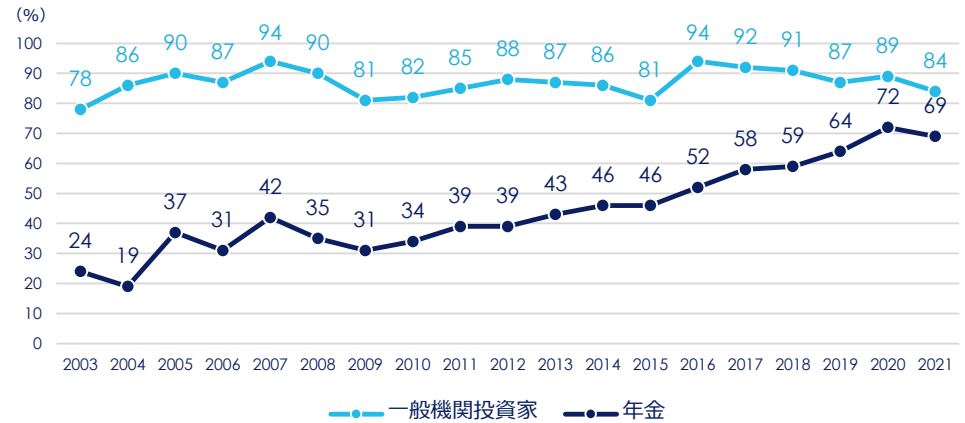
特徴

- 株式等の上場金融商品と比べ価値が相対的に安定
- 金融市場の影響を受けにくい
- 安定性の高いリターン
- プロの投資家の需要が多い

▶ 個人投資家への拡大余地がある

※1 不動産証券化協会「機関投資家の不動産投資に関するアンケート調査」をもとに当社作成。年金基金（原則、総資産額 140 億円以上）54社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家57社、計111社を分母とする比率

実物不動産あるいは不動産証券化商品への投資を行っている比率 ※1



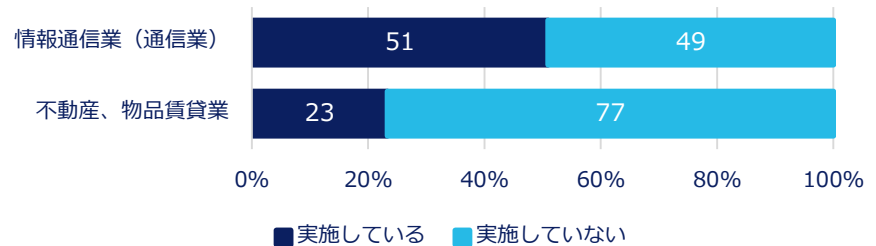
課題

- 参加者が一部の富裕層や機関投資家に限定
- アナログな管理手法
- マンパワーに頼らざるを得ない

▶ 経営効率化の余地が大きい

※2 総務省（2021）「令和3年版 情報通信白書 第1部」をもとに当社作成

デジタル・トランスフォーメーションの取組状況（日本：業種別） ※2



ミッション

不動産投資を変え、

社会を変える。

クリアルが不動産投資にもたらすイノベーション

不動産投資を変え

デジタル化が進んでいない不動産投資の
資産運用プロセスにDXを推進

資産運用プロセスのDX化

ソーシング
(不動産の仕入れ)

運営・賃貸管理
レポートニング

エグジット
(不動産の売却)

典型的な
不動産投資
プロセス

担当者の個人的
ネットワーク

マニュアルな運用

担当者の個人的
ネットワーク

プラットフォーム
当社の

AIの活用



AIを活用した24時間
体制のソーシングと
適正評価

オンライン



スピーディーで低コスト
なオンラインの収支報告
及び管理報告

N対Nのマッチング



Web/アプリを活用した
N対Nのマッチング

社会を変える

誰もが手軽に安定的な不動産投資に
よる資産運用を始められる社会の実現

不動産投資の民主化

投資家

機関投資家と
個人富裕層

個人投資家を含む
すべての投資家



クラウドファンディングを利用した
少額オンライン投資

経営陣紹介



代表取締役社長 横田大造

宅地建物取引士 / 不動産証券化協会認定マスター / 医療経営士

2000年、アクセンチュア株式会社入社。2005年、オリックス株式会社にて不動産ファイナンス業務に従事した後、2007年、ラサールインベストメントマネージメント株式会社にて、オフィス、レジデンシャル、商業施設等への投資業務に携わる。2011年、株式会社新生銀行にてヘルスケアREITの企画・設立を担当。2014年、上場ヘルスケアREITの運用会社ジャパン・シニアリビング・パートナーズ株式会社を創業、投資運用部長として物件取得業務を統括。

2017年4月よりクリアル株式会社の経営に参画し、代表取締役社長に就任。不動産投資プロセスのDXを大胆に推進する資産運用会社をコンセプトに、一〇一〇万円から投資できる不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL（クリアル）」を含めた各不動産テック事業をローンチ。2020年、国土交通省主宰「不動産特定共同事業（FTK）の多様な活用手法検討会」委員就任。2022年、一般社団法人不動産テック協会の理事就任。早稲田大学政治経済学部卒。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、金融機関を中心とした監査業務、内部統制構築業務に従事。2005年、PwCアドバイザリー合同会社に異動後、10年に渡りM&A、事業再生関連業務を中心とした各種コンサルティング業務に携わる。

2016年、クリアル株式会社に参画し、取締役に就任。コーポレート部門全般を管掌。慶應義塾大学商学部卒。



取締役 CTO 太田智彬

2011年、株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア株式会社）に入社し、リードエンジニアとして大規模サイトの構築や、Webアプリケーションの開発を牽引。

2015年、株式会社リクルートテクノロジーズ（現株式会社リクルート）に入社後、数々のサービスでフロントエンドのチームリードを担当。BPRの推進およびオフショア開発にも携わる。2018年よりクリアル株式会社に参画。

著書：Ruby on Rails 5の上手な使い方 / エンジニアのためのGitの教科書 / ブレイクスルーJavaScript / 現場で役立つCSS3デザインパーツライブラリ ほか。



取締役 山中雄介

宅地建物取引士 / 不動産証券化協会認定マスター / 公認不動産コンサルティングマスター / ビル経営管理士
2008年 パシフィックマネジメント株式会社（後にパシフィックホールディングス株式会社に社名変更）入社。オフィス・商業施設の複合型REITにおいてアセットマネジメント事業を担当。2010年 ジャパン・リート・アドバイザーズ入社。大手総合型REITにおいてオフィス、レジデンシャル、商業施設、ホテル、物流施設等1,000億円超の物件取得に携わる。2018年 クリアル株式会社入社、投資運用部長として、ファンド事業・アセットマネジメント事業を統括。2020年6月、クリアル株式会社取締役就任。青山学院大学法学部卒。



取締役会長 徳山明成

2001年、ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）に入社。2005年、カーライル・ジャパン・エルエルシー（バイアウトチーム）を経て、2011年、クリアルグループを創業。現在インドにて不動産開発を行う Developer Group Pte. Ltd.の投資責任者を務める。慶應義塾大学総合政策学部卒。

経営陣紹介 – 社外取締役



社外取締役 村上未来

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、監査実務に従事した後、UBS証券投資銀行本部においてM&A及び財務戦略アドバイザー業務に従事。その後、KPMGヘルスケアジャパン株式会社において、病院や介護セクターのプレイヤーを対象としたM&Aアドバイザー、戦略コンサルティング業務に従事。2012年、株式会社ユーザベースに参画しCFOとしてコーポレート部門の創設・基盤づくり、IPOや資金調達、Quartz買収に尽力。2019年スタートアップ企業を中心にアドバイザーを手掛ける株式会社somebuddyを設立。共同代表として複数の会社の成長支援を行う。慶應義塾大学商学部卒。



社外取締役 定形哲

1974年、三菱銀行入行。1980年ペンシルバニア大学（ウォートン）にて経営学修士取得。三菱銀行市場営業次長、市場企画次長を歴任し、1996年市ヶ谷支店長。1999年東京三菱証券出向、取締役企画部長に就任。2002年東京三菱銀行復職、シンガポール支店長に就任。2005年電通国際情報サービス入社、執行役員に就任。2020年2月クリアル株式会社の社外取締役に就任。一橋大学経済学部卒。



社外取締役 永見世央

2004年、みずほ証券株式会社入社、M&Aアドバイザーグループ配属。2006年カーライル・ジャパン・エルエルシー入社。2013年株式会社ディー・エヌ・エー入社。2014年ラクスル株式会社入社、経営企画部長就任。同年、同社取締役CFO就任。2019年株式会社リンクアンドモチベーション社外取締役就任。2020年3月クリアル株式会社社外取締役就任。慶應義塾大学総合政策学部卒、ペンシルバニア大学ウォートンスクールにてMBA取得。

不動産投資の民主化を実現、手軽に資産形成を行える社会へ

資産運用にDXを推進、誰もが不動産投資による安定的な資産形成を進められるサービスを提供

個人投資家向け / 当社の主力成長事業

不動産投資プロセスにDXを推進、不動産投資の機会を広く開放

不動産ファンドオンラインマーケット

creal
1万円から



短期的な運用商品としての不動産クラウドファンディング

個人向け不動産投資運用サービス

creal partners
1千万円から



DXを活用した長期の資産運用のための実物不動産投資を通じた資産運用

機関投資家
超富裕層向け

creal pro
1億円から

プロ向け不動産ファンド事業

大型不動産への投資を通じた資産運用サービス事業

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 **各事業の特徴**
- 03 直近の業績 2023年3月期第2四半期
- 04 通期業績予想
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

CREAL事業

個人投資家にとっての不動産投資の課題

不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンの性質をもった魅力的な資産運用手段であるはずだが、個人にとっては遠い存在

面倒臭い

借金
複雑

不動産投資の イメージ

わからない

危ない
怪しい

「CREAL（クリアル）」は不動産投資の課題を解消

1万円からネットで手軽に不動産に投資ができる不動産投資の民主化を実現するサービス

① 手軽に

WEBで完結
ローン不要
運営はお任せ

② わかりやすく

動画で紹介
月次レポート
豊富な情報

③ 安心・共感

実績No.1 ※
当社も一緒に出資
ESG不動産

※ (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」
2019年7月期、2020年7月期、2021年7月期、2022年7月期

① 手軽に 全てネットで投資が完結

クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

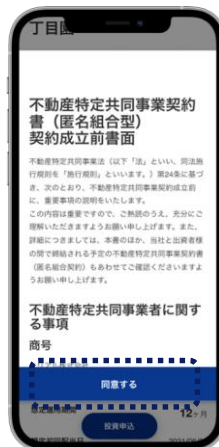
① ファンドを選ぶ



② 投資申込をクリック



③ 契約成立書面に同意



④ 金額を入力して完了



※当該ファンドは過去の募集案件であり、現在募集は完了しています。

1棟レジデンス、ホテル、保育園といった様々な不動産へ投資可能

投資金額

1万円～

利回り

3%～8%※1

運用期間

4か月～2年※2

※1 サービスローンチから2022年3月末までの各ファンド想定配当利回り

※2 サービスローンチから2022年3月末までの各ファンド想定運用期間

① 手軽に

1万円からネットで完結。運用・売却までプロにお任せ

投資後の物件の管理から運用、最適のExit（売却）まで不動産投資運用の全プロセスをプロにお任せ

通常の不動産投資の流れ

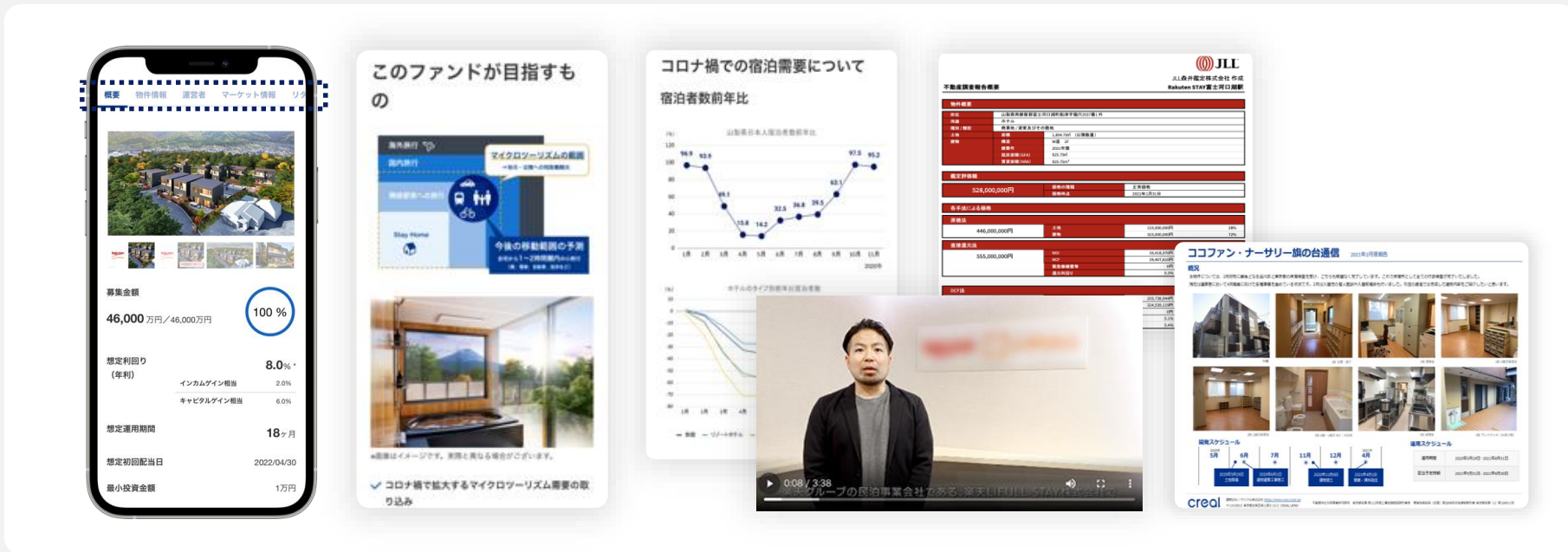


creal



わかりやすく CREAL投資商品案内ページ

ITの活用により動画インタビューから不動産鑑定会社による第三者評価に至るまで、多岐にわたる情報開示を実現。不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性」(※)を解消



開示項目
(例)

動画による物件紹介/
運営事業者のインタビュー

賃料事例・売却事例

投資に対する
リスクの考え方

リターン
シミュレーション

物件情報
(地図・土地・建物・図面)

運営事業者の概要/
賃貸借契約概要

不動産調査報告書
建物診断書

調達資金とその使途

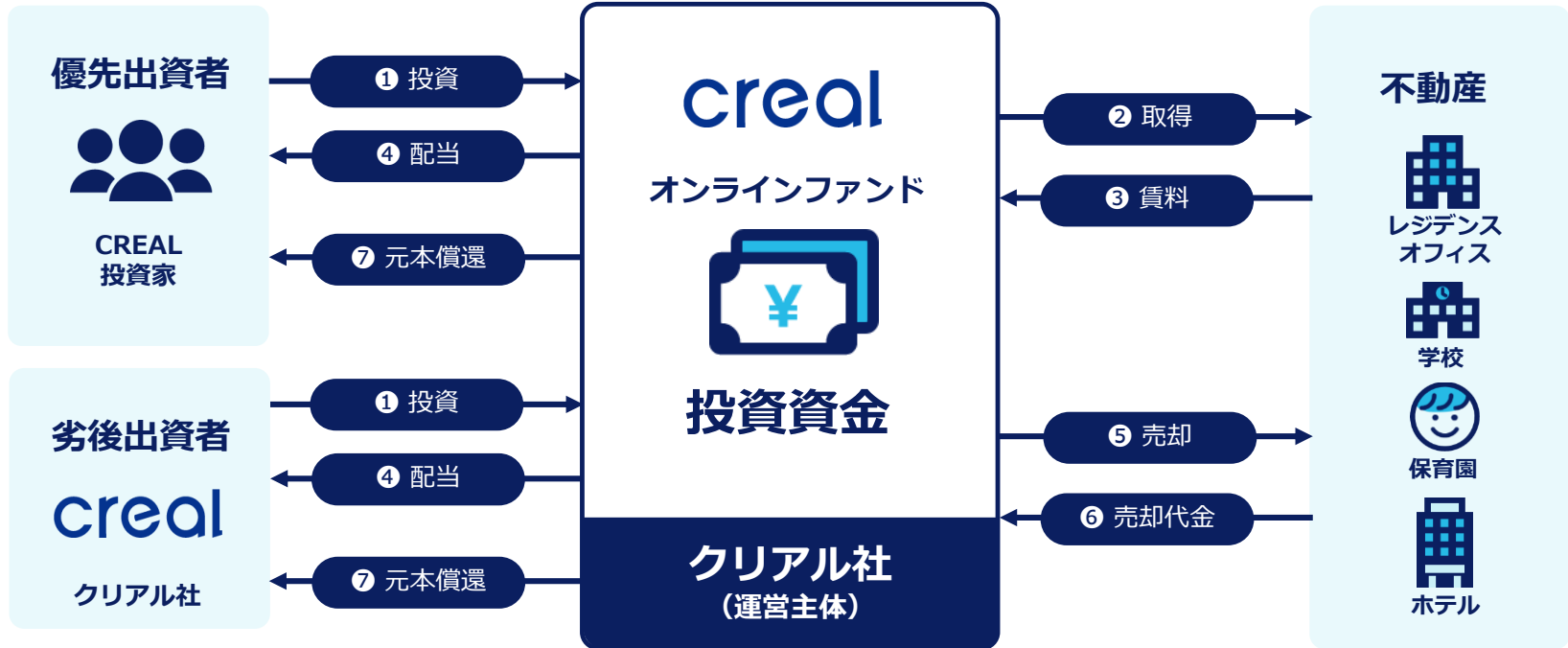
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざるを得ない状況のことを指します

③ 安心・共感

当社も一緒に投資

投資家を保護するため、出資持分を優先部分と劣後部分に分け、優先部分を保有するCREAL投資家に優先的に配当等を受け取る仕組みを構築。

想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを劣後部分を有する当社が負担(劣後出資額を上限とする)することにより、優先部分への配当等の確実性を高める仕組み



③ 安心・共感

ESG不動産への投資の機会を創出

機関投資家では規模の問題や投資対象としてトラックレコードが少ないという問題から投資が進んでいなかったESG不動産への投資の促進を図り、経済的リターンと社会的リターンの両立を目指す

ESG不動産への 投資実績

34%[※]

教育分野



SOLA沖縄学園



さくらさくみらい駒込

地域創生分野



ちくらつなぐホテル

既存建築物の有効活用



Q Stay and lounge上野

※ サービスローンチから2022年3月末におけるCREALにて投資した全不動産の投資金額のうちESG不動産が占める金額の割合

他金融商品との比較

CREALは投資の手軽さや安定性、そして情報開示の分かりやすさにおいてこれまでの投資商品にはない工夫がされた商品

	creal	株式投資 / REIT
投資の手軽さ	1万円から投資可能	最低投資単位は銘柄により異なり、最低でも数十万円かかることが多い
安定性	<ul style="list-style-type: none"> 日々の価格変動なし 当社の劣後出資で元本割れに対するクッションを提供 	日々の価格変動があり、さらにマクロ環境や、不祥事に代表される特定の報道等により大きく変動する
情報のわかりやすさ	個別物件毎に詳細にわかりやすく開示	各種開示書類が詳細に整備されているが、投資初心者にとっては理解が困難

当社の競争優位性の構成要素

不動産特定共同事業法(不特法)の電子取引業務の免許取得のみならず、システム開発、投資運用、マーケティングの深いノウハウと連携が必要

① システム開発
エンジニアチーム



② 商品開発
投資運用チーム

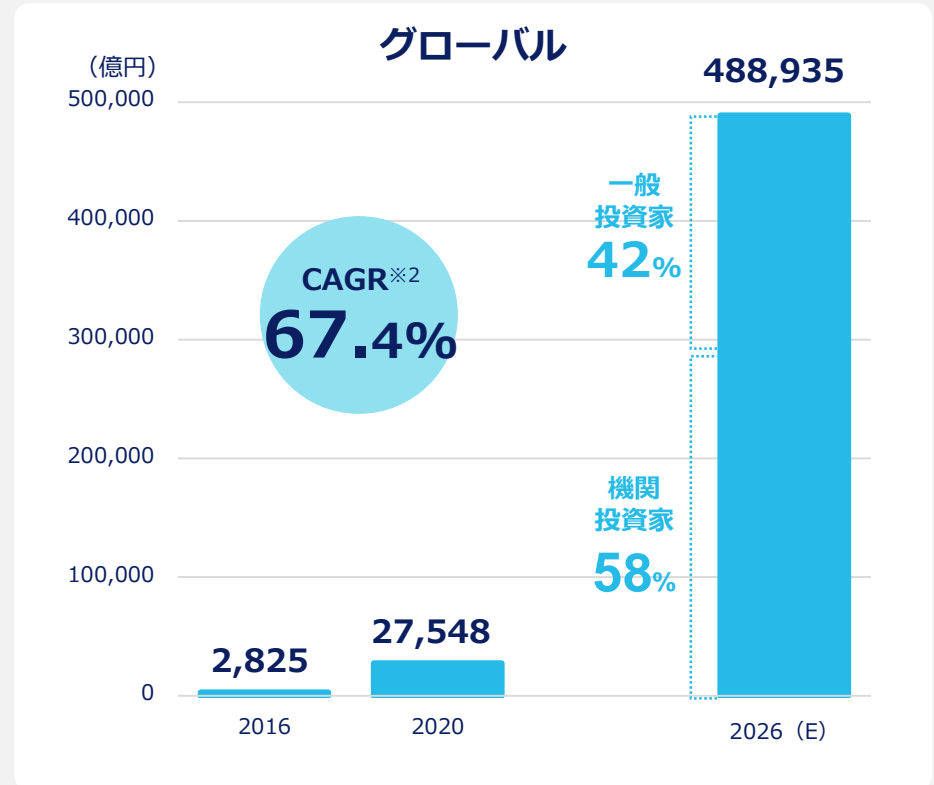
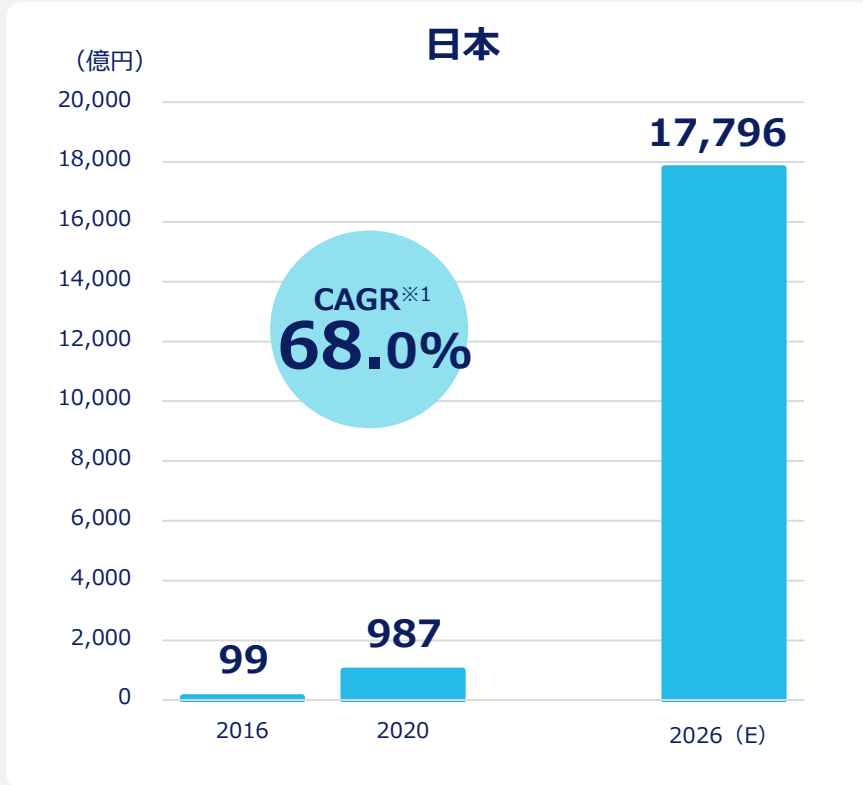
creal



③ マーケティング
マーケティングチーム

オンライン不動産投資の進展 不動産クラウドファンディング市場の成長

クラウドファンディング技術を活用することにより多くの個人がインターネットで小額から不動産に投資が可能となり、世界的にオンライン不動産投資マーケットの拡大が予想されている



※1 2016年から2026年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測
 ※2 2016年から2026年までのグローバルのオンライン不動産投資残高の年率成長予測

出典：Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors USD/JPY129.9 (日本銀行金融市場局発表 2022年4月28日中心相場) で換算

CREAL Partners 事業

CREAL Partnersが推進するDXと競争優位性

全てのバリューチェーンにおいてDX化を推進し、高い効率性を実現。①物件仕入れ、②販売/顧客管理、③賃貸管理、それぞれのフェーズでシステムを自社開発し競争優位性を発揮している

物件仕入れ

オフラインの
情報収集・仕入れ

① creal buyer



AIによる
・案件自動ソーシング
・賃料/価格査定
(従来型のオフラインによる仕入れと併用)

販売/顧客管理

オフラインの
収支報告・顧客管理方法

② creal concierge



オンラインレポートシステム

自社開発SFA/CRM※1

賃貸管理

オフラインの
情報管理・分散管理

③ creal manager



効率的な管理を実現する
オンライン管理システム

※1 SFA: Sales Force Automation (営業支援システム) CRM: Customer Relationship Management (顧客管理システム)

首都圏の中古マンション流通市場

自社開発DXにより、仕入れ・販売・顧客管理・賃貸管理の全てを効率化
TAM (※1)は巨大であり、大きな成長余地が存在



※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模のこと、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと

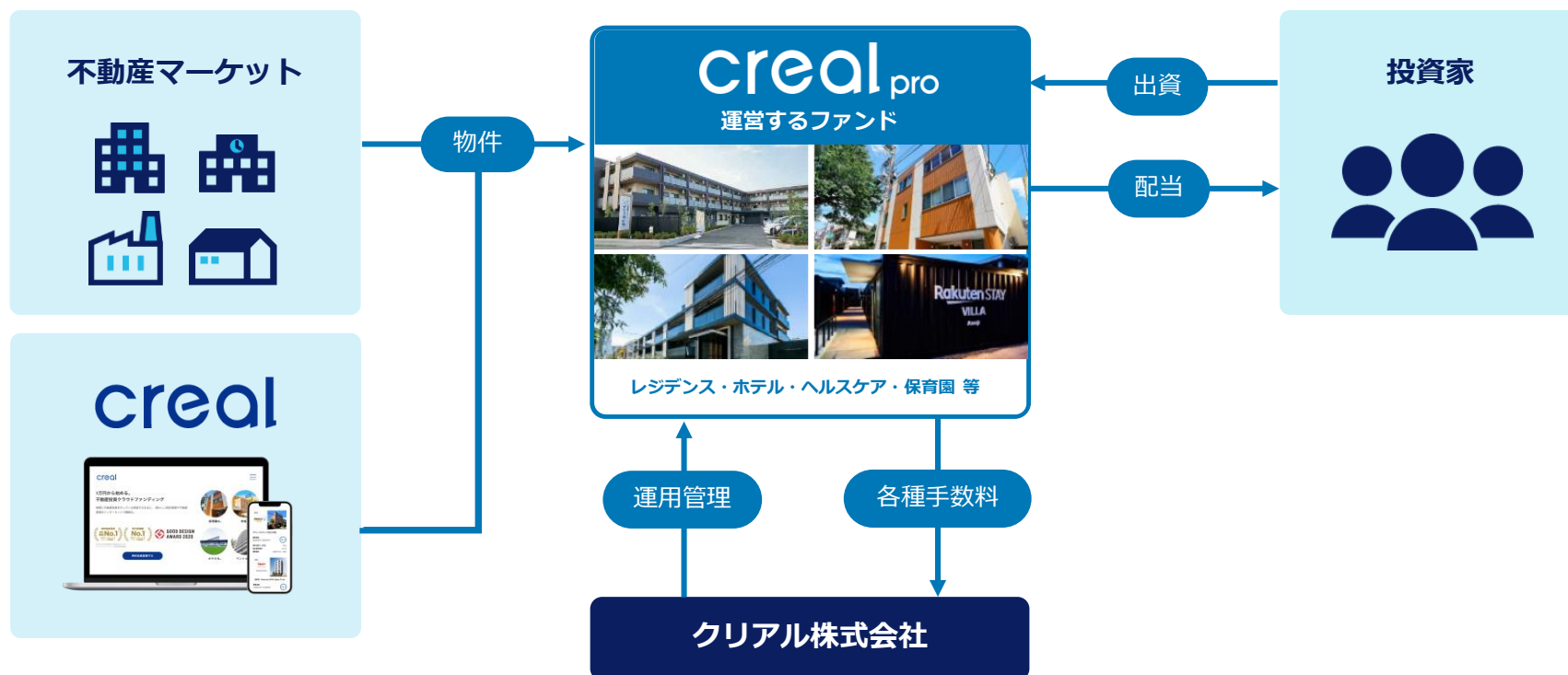
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2022 不動産業統計集 (2022年5月9日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出

※3 2022年3月期におけるCREAL Partnersの売上高(約46億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.5兆円)に占める割合

CREAL Pro 事業

機関投資家・富裕層向けサービス CREAL Pro

CREAL Proは、機関投資家や超富裕層向けの不動産投資運用サービス。大規模物件を対象にプロのネットワークによるソーシング・エグジットの機会をとらえ、不動産ファンド組成・運営による安定したフィージビネス事業を展開



INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 各事業の特徴
- 03 **直近の業績 2023年3月期第2四半期**
- 04 通期業績予想
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

2023年3月期第2四半期の業績概要

連結売上高は前年同期比+74.4%、連結売上総利益も同比+83.4%と大幅に増加。

当社の主要財務KPIである連結売上総利益が大幅増加。広告費や人件費の先行投資を継続しながらも各利益も大幅に成長

(単位：百万円)	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	前年同期比
連結売上高	5,357	9,340	+74.4%
連結売上総利益	668	1,226	+83.4%
連結営業利益	116	503	+330.8%
連結経常利益	80	475	+489.0%
連結当期純利益	97	327	+237.9%

連結売上高

レジデンスを中心としたファンド償還・売却が順調に完了したCREAL事業は前年同期比大幅増収、CREAL Partners事業も拡大により増収

連結売上総利益

CREAL事業及びCREAL Partners事業ともに大幅増益、CREAL Pro事業についても案件を着実に積み上げ、売上総利益は増益

連結営業・経常・当期純利益

成長投資として広告宣伝費や人件費に対して積極的に資金投下。効果的なマーケティングや上場による知名度向上等もあり、想定より効率的な投資家獲得が進む。結果、広告宣伝費を中心に販管費を低く抑えられ、各利益は前年同期比大幅増益

2023年3月期第2四半期の各事業の業績

いずれの事業も事業計画に沿って進捗。とくにCREAL事業においては、前期までに積み上げた案件の売却が進み力強い成長となった

(単位：百万円)	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	前年同期比
CREAL			
売上高	3,030	6,541	+115.9%
売上総利益	283	581	+104.9%
CREAL Partners			
売上高	1,701	2,359	+38.7%
売上総利益	219	285	+29.7%
CREAL Pro			
売上高	625	439	-29.7%
売上総利益	164	359	+117.9%

CREAL事業

事業計画に沿って力強く成長
2022年3月期および当期1Qまでに積み上げたCREAL案件が順次償還し、特に2Qに集中したため大幅増収
適切なTake Rateを確保し売上総利益も増益

CREAL Partners事業

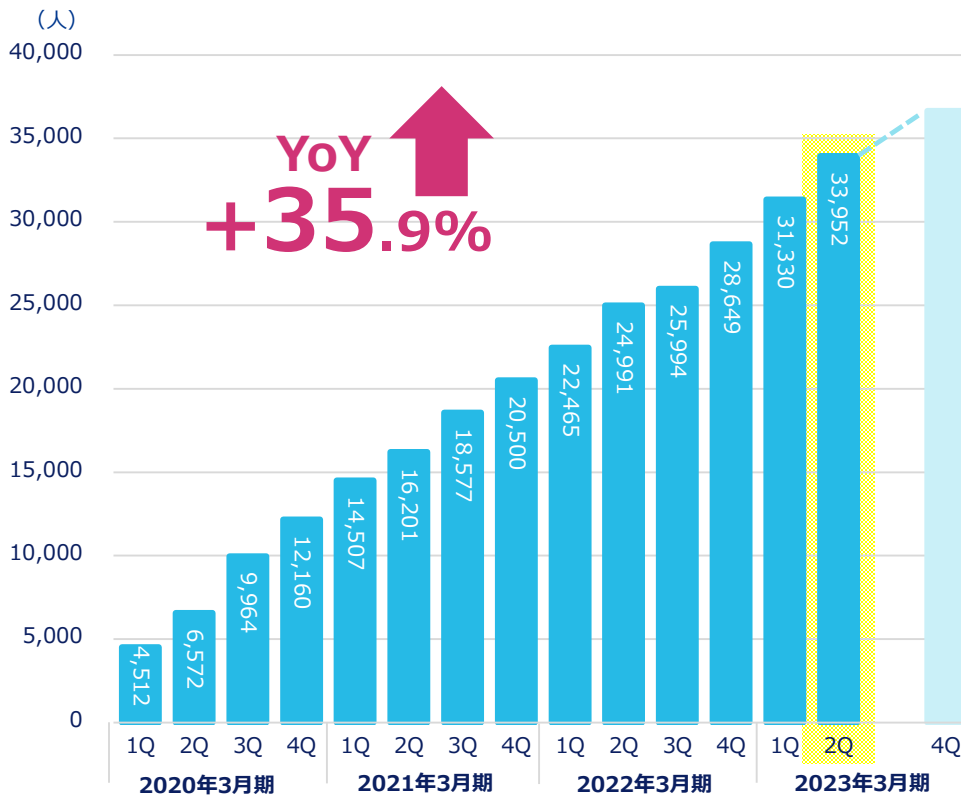
事業計画に沿って増収、利益率を維持し、増益
当社主力事業の1つであり、事業成長のために営業人員も増員

CREAL Pro事業

当事業のメインはフィー収入であるが、前期はスポットの棚卸資産の売却があったため売上高は減収
一方で、当期はAM事業を積み上げることができており、フィー収入の比率が高くなり増益

【CREAL】主要KPIの推移

投資家数は順調に推移。2Q累計の獲得投資家数は計画の8,000人に対して66.3%の進捗率



成長局面の当社において重要視するKPI

累計

- 投資家数

33,952人
(前年同期比 + 35.9%)

当期

- 当期計画

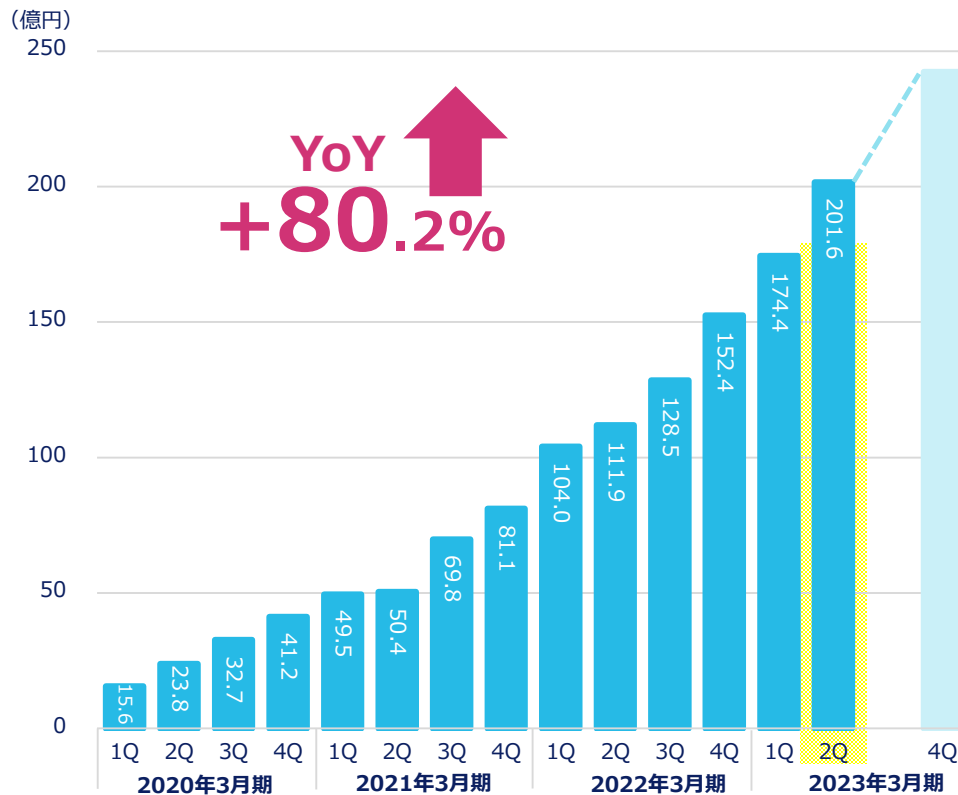
8,000人

- 2Q累計獲得投資家数

5,303人
(計画進捗率 66.3%)

【CREAL】主要KPIの推移

GMVも順調に推移。2Q累計の獲得GMVは計画の90億円に対して54.7%の進捗率。急速に成長するオンライン不動産投資市場でのマーケットリーダーとして順調に成長、市場の健全な拡大を牽引



成長局面の当社において重要視するKPI

累計

- GMV (累計) **201.6**億円
(前年同期比+80.2%)

当期

- 当期計画 **90.0**億円
- 2Q累計獲得GMV **49.2**億円
(計画進捗率 54.7%)

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 各事業の特徴
- 03 直近の業績 2023年3月期第2四半期
- 04 **通期業績予想**
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

通期業績予想について

(単位：百万円)	2023年3月期 通期予想 (A)	2023年3月期 2Q実績 (B)	2023年3月期 2Q進捗率 (B) / (A)
連結売上高	16,000	9,340	58.4%
CREAL	8,900	6,541	73.5%
CREAL Partners	5,500	2,359	42.9%
CREAL Pro	1,600	439	27.5%
連結売上総利益	1,880	1,226	65.2%
CREAL	770	581	75.5%
CREAL Partners	500	285	57.1%
CREAL Pro	610	359	58.9%
連結営業利益	330	503	152.6%
連結経常利益	310	475	153.3%
連結当期純利益	200	327	164.0%

上期実績

- CREAL事業、CREAL Partners事業、CREAL Pro事業いずれも順調に推移し、上期の進捗率は連結売上高58.4%、連結売上総利益65.2%という水準で着地
- CREAL事業を中心とした各事業の成長と販管費が想定以下に抑えられたことを主要因として、連結営業利益以下の各利益では、既に年度計画利益を超過

下期見通し

- 上記の通り、営業利益以下の各利益で年度計画を超過している状況ではあるが、下期は上期と比較してCREAL事業の償還案件が少ないことが想定され、また成長のための先行投資の継続や人員拡大に伴うオフィス増床等が控えていることから、現状では業績予想を据え置きとする
- 今後の業績動向を踏まえ、業績予想数値の修正が必要となった場合には速やかに開示予定

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 各事業の特徴
- 03 直近の業績 2023年3月期第2四半期
- 04 通期業績予想
- 05 **成長戦略**
- 06 Appendix

1. 投資家のフルカバレッジとシナジー創出

当社の顧客基盤の中心である投資経験層・資産形成層を起点として、あらゆる顧客層へ訴求する「資産運用のNo.1プラットフォーム」へ成長を目指す



- ① ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ② 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ③ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、CREAL Pro事業の売上を増加
- ④ より長期的な資産形成のための商品提案を通じたCREAL Partners事業の売上増加

クリアルの目指す姿

資産運用ならクリアル

投資家のあらゆるニーズに応える投資運用商品を
DXを通じて効率的に提供・運営を行い、
資産運用の代表的なサービスとしての位置付けを目指す

個人投資家から機関投資家まで

1万円から数千万円、数十億円まで

短期から長期まで

多様なアセットタイプ

DXシステムの継続開発・拡張による効率的な運営



あらゆるオルタナティブアセットを
資産運用の対象に加えていくプラットフォームへ

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 各事業の特徴
- 03 直近の業績 2023年3月期第2四半期
- 04 通期業績予想
- 05 成長戦略
- 06 **Appendix**



上場市場：
東京証券取引所
グロース市場
(証券コード：2998)

社名	クリアル株式会社		クリアルパートナーズ株式会社 (クリアル(株)の100%子会社)
設立	2011年5月		2013年10月
従業員人数 ※1	74名 (グループ合計)		
資本金 (準備金も含む)	1,293,710,800円		14,000,000円
サービス内容	 プロ向け 不動産ファンド事業	 不動産ファンドオンライン マーケット (クラウドファンディング)	 個人向け不動産投資 運用サービス
サービス別 売上高・割合 ※2	1,275百万円 (12.0%)	4,661百万円 (44.1%)	4,644百万円 (43.9%)
主な投資家 (顧客)	機関投資家 超富裕層投資家 ※3	個人投資家	個人投資家
投資金額	1億円～	1万円～	1,000万円～
投資対象不動産	レジデンス、ホテル、 ESG不動産 ※4	レジデンス、ホテル、 ESG不動産、オフィス	区分レジデンス、太陽光
許認可	宅地建物取引業免許 金融商品取引業登録(第二種金融商品取引業、投資助言・代理業) 不動産特定共同事業者許可		宅地建物取引業免許

※1 2022年9月末時点 ※2 2022年3月期実績 ※3 純金融資産を5億円以上保有する世帯 ※4 「ESG不動産」は、環境 (Environment) ・社会 (Social) ・ガバナンス (Governance) 要素も考慮した投資対象となる不動産を指します

本資料の取り扱いについて

- 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。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいて、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。