



2025年6月期 第2四半期 決算説明資料

グリーンモンスター株式会社

証券コード：157A （東証グロース市場）

2025年2月14日



AGENDA

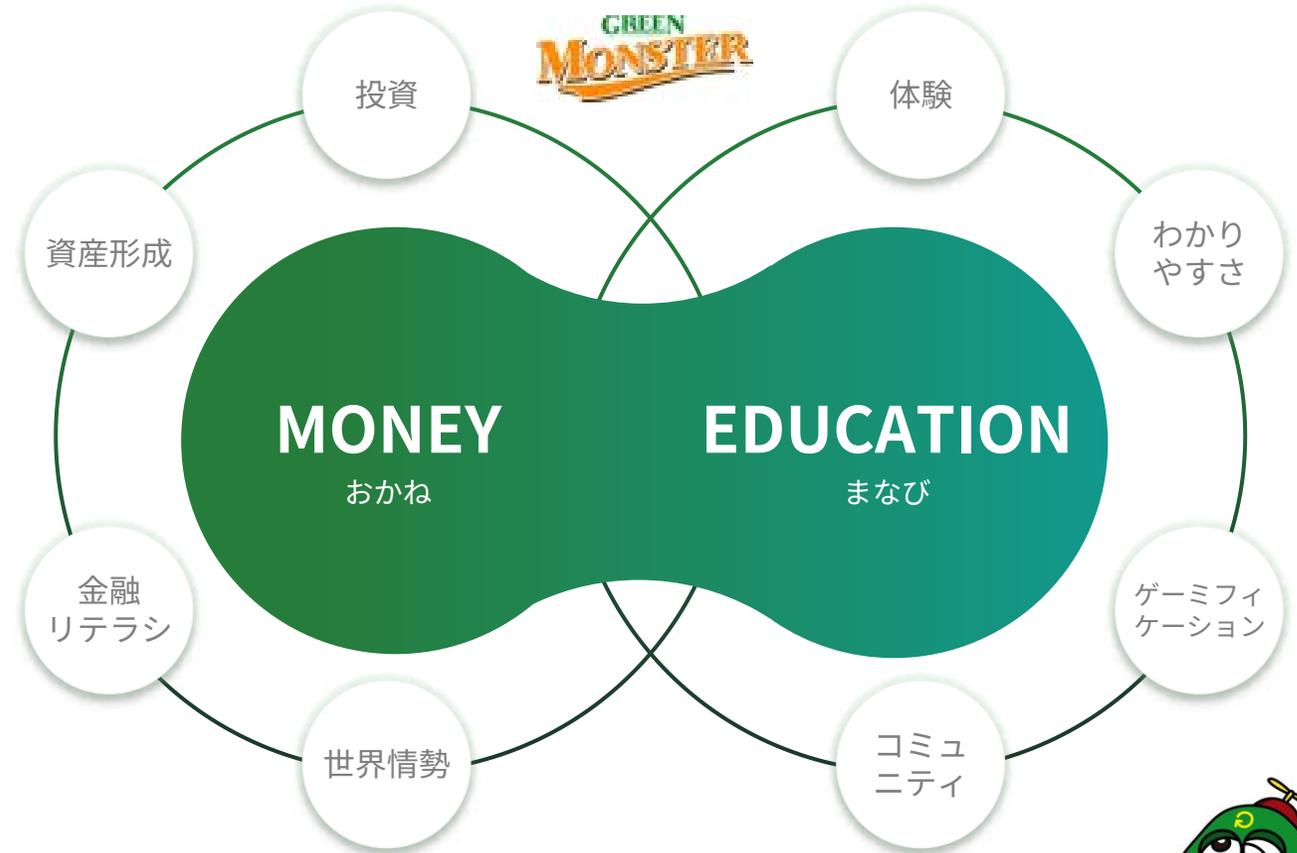
- 01 | エグゼクティブ・サマリー P.3
- 02 | 25/6期 第2四半期の決算概要 P.10
- 03 | グループ企業の紹介 P.19
- 04 | 通期業績予想 P.23
- 05 | 業績推移および主要KPIの推移 P.26
- 06 | 参考資料
グリーンモンスターに関して P.29

01

エグゼクティブサマリー



おかねに対する 意識と行動を変える



2025年6月期
上期サマリー
(累計)

売上高 **793** 百万円

営業利益 \triangle **23** 百万円

通期進捗率：34%

赤字縮小

営業利益は累積では赤字幅が縮小し、**2Q単体では黒字転換**

体験型
投資学習アプリ

1Qの途中から利益重視の方向性に転換。
広告効率の高いアプリへの投資を実施したことで単価が大幅に向上
方針転換後は、堅調な推移が続く。

グループ会社

M&A実施

ファイナンシャルインテリジェンス社に続き、今期2件目となる
カベナビ J A P A N の事業譲受を実施、事業ポートフォリオ拡張を図る。

その他トピックス

ABCash Technologies社との業務提携を開始。
おかねの教育における領域で事業機会創出を図る。

トピックス（1/3）：利益重視に方針転換後の月次業績推移

1Q（24年7-9月）の期間は全アプリへの成長投資を優先していたが、想定通りに伸びず粗利率が悪化したため、1Qの終わりから利益重視に方針転換。2Qにおいて粗利率が改善。堅調な推移が続く。



改善施策

広告効率が悪化状況にあるアプリ「トウシカ」「株たす」について思い切った投資抑制を実施しオーガニックDL戦略に
投資は「FXなび」に集中

トピックス（2/3）：カベナビJAPANを事業譲受により取得



スマホ1台で見積もりから施工管理、アフターサービスまで完了するカベナビJAPAN事業を取得。
2024年8月30日にグループインしたファイナンシャルインテリジェンス社に続き今期2つ目の事業取得。

新規設立子会社



シナジー領域

マーケティング能力

事業の承継

ブラックモンスター
(グリーンモンスターの100%子会社)

事業内容	外壁塗装のマッチングプラットフォーム
設立年月日	2013年10月11日
売上高	4百万円/月
ホームページ	URL：https://kabenavi.com/

社名	ブラックモンスター株式会社
資本金	10,000千円
代表取締役	岩尾 達大
事業内容	BPO及びDX支援事業
設立年月日	2024年11月18日
決算月	6月

トピックス（3/3）：ABCash Technologies社との業務提携の実施

お金のトレーニングスタジオABCash と事業提携。

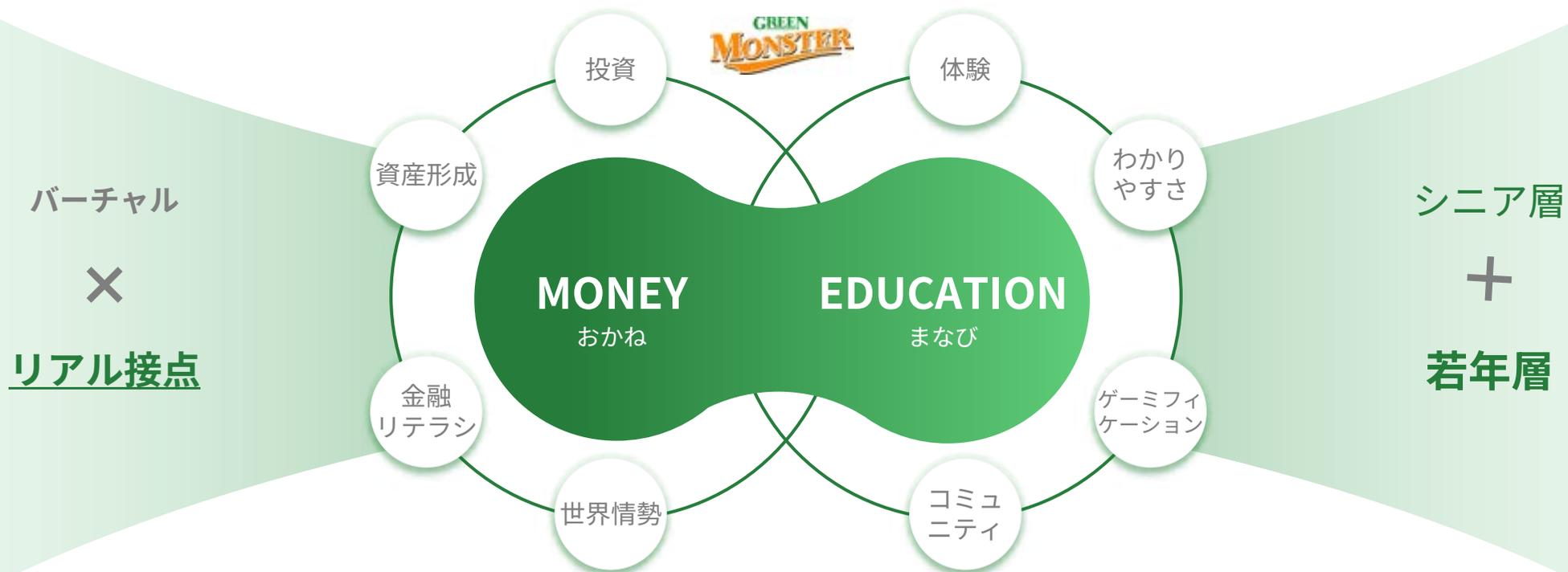
両社の強みを融合することで多様化する金融教育ニーズに柔軟に対応する新たな体制を構築。



ABCash Technologies

業務提携の実施

あらゆる形で、あらゆる人の、おかねに対する意識と行動を変える



02

2025年6月期 第2四半期の決算概要



2025年6月期 第2四半期業績サマリー（連結）



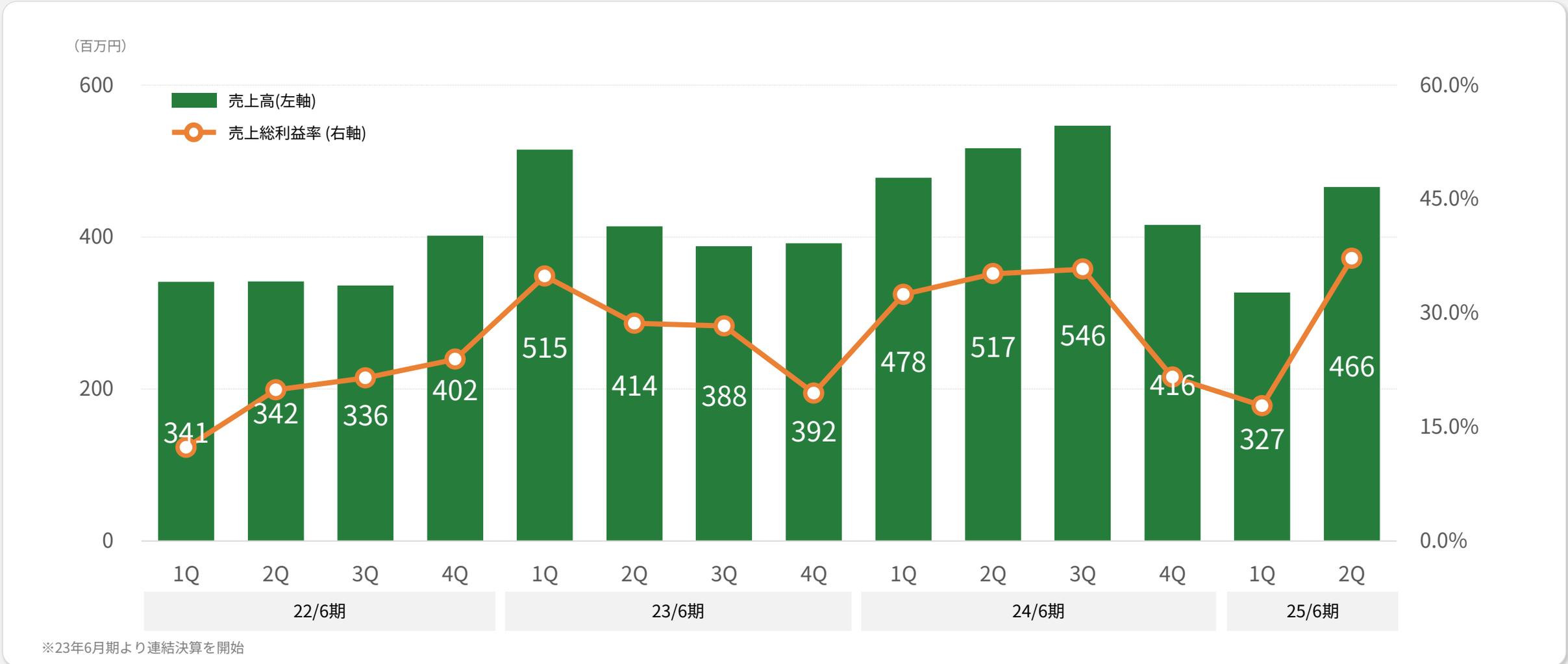
M&Aによる**子会社業績の連結開始**し、売上高は前四半期比で42.4%増。

主力の投資学習アプリ事業の**利益重視方針**に伴い営業利益も四半期で**黒字転換を実現**した。

(百万円)	25/6期 2Q (24年10月－24年12月) 実績	QoQ (前四半期比)	YoY (前年同期比)	過去実績	
		増減比	増減比	24/6期 1Q (前四半期)	23/6期 2Q (前年同期)
売上高	466	42.4%	△9.8%	327	515
売上総利益	173	196.1%	△12.6%	58	179
EBITDA	42	-	-	△47	-
営業利益	28	-	△67.8%	△51	119
営業利益率	6.1%	-	△16.9%	-	23.0%
経常利益	27	-	△68.7%	△49	118
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	-	△44.3%	△49	77

売上高・粗利率の四半期推移

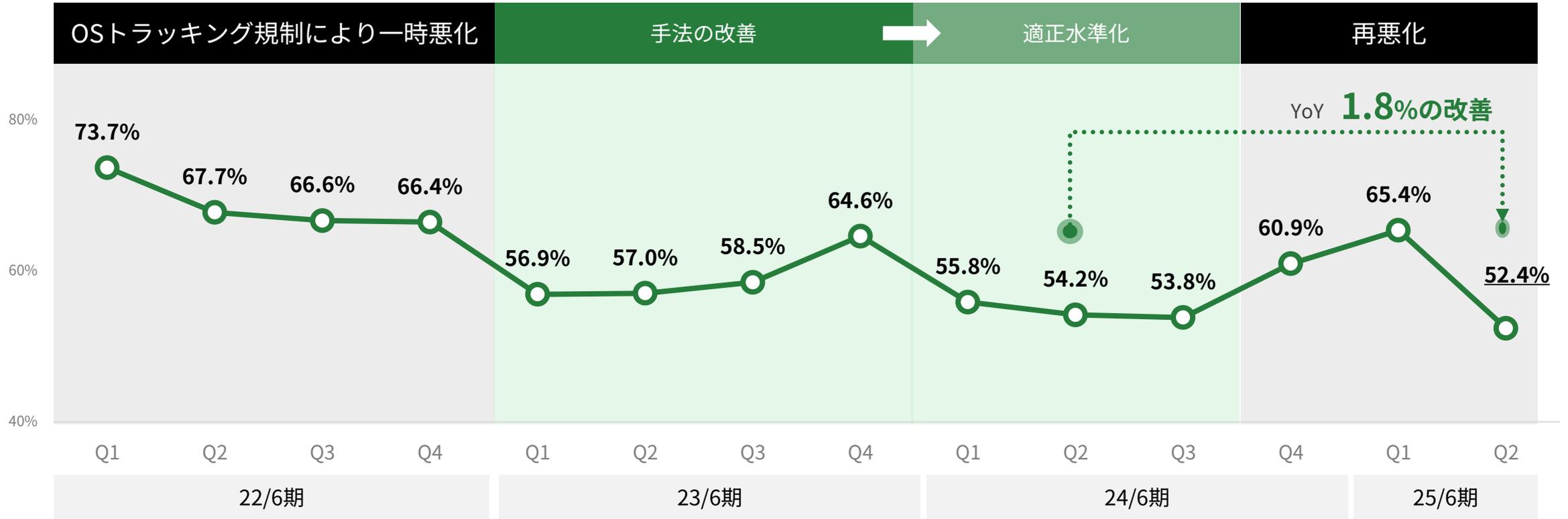
売上高は前年同期比9.9%減少した。M&AによるFI社の連結開始に伴い**QoQでは42.5%成長**となり業績を回復。
粗利率については37.2%に回復。利益重視の方針転換に伴う、採算を考慮した広告抑制が主な要因。



※23年6月期より連結決算を開始

体験型投資学習アプリ事業の売上高広告費率の推移* (四半期)

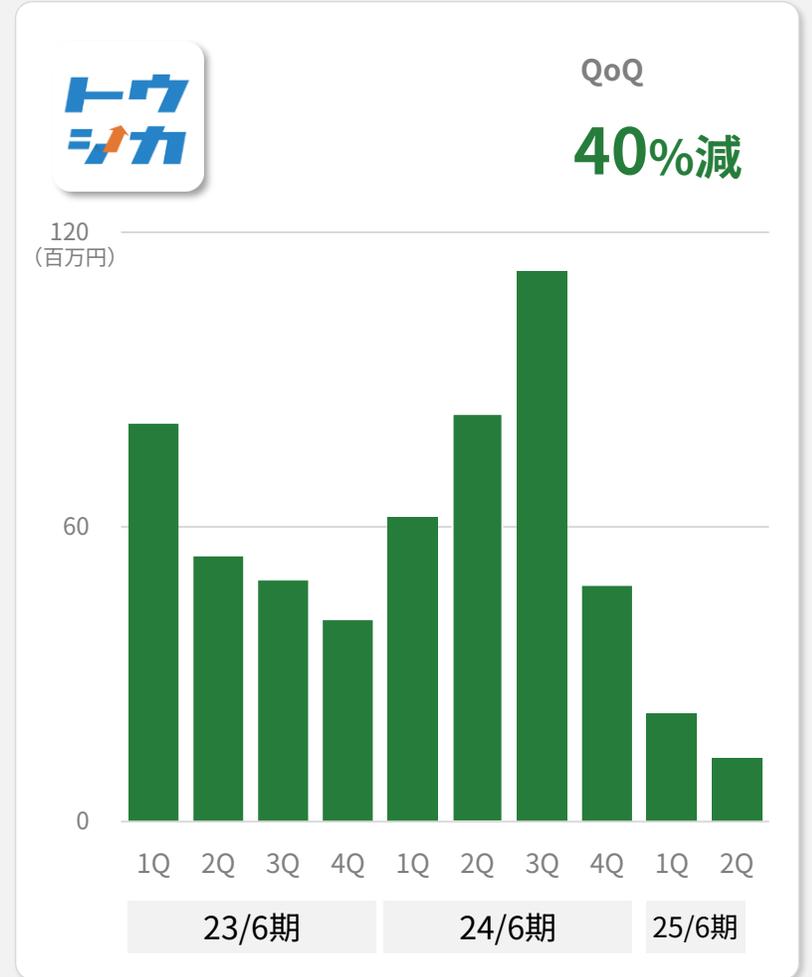
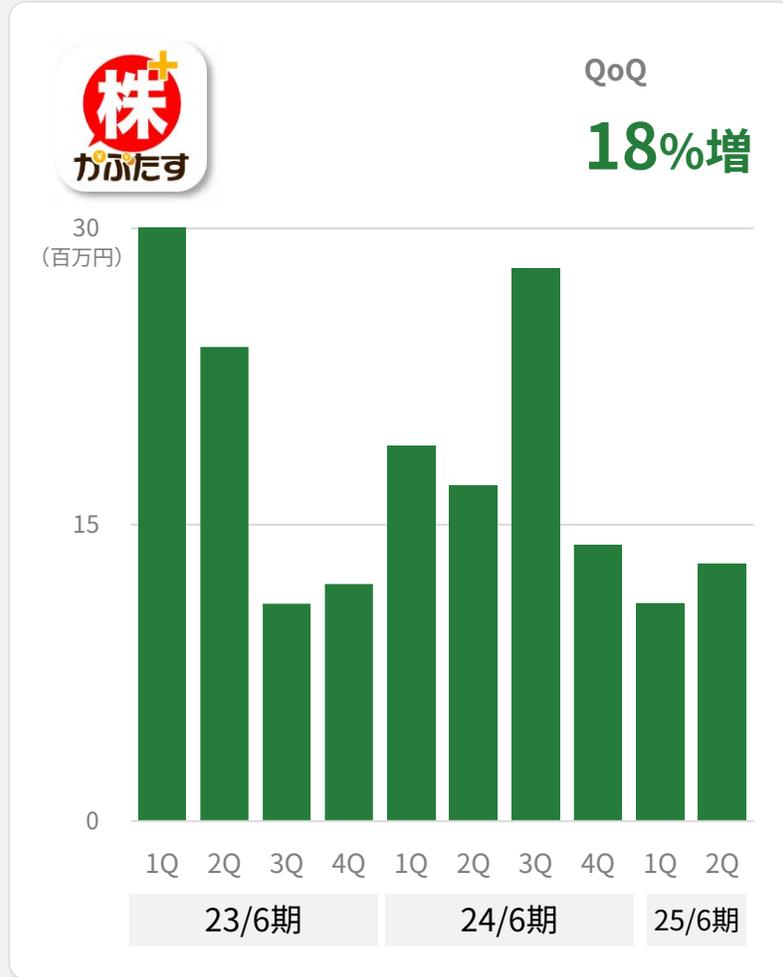
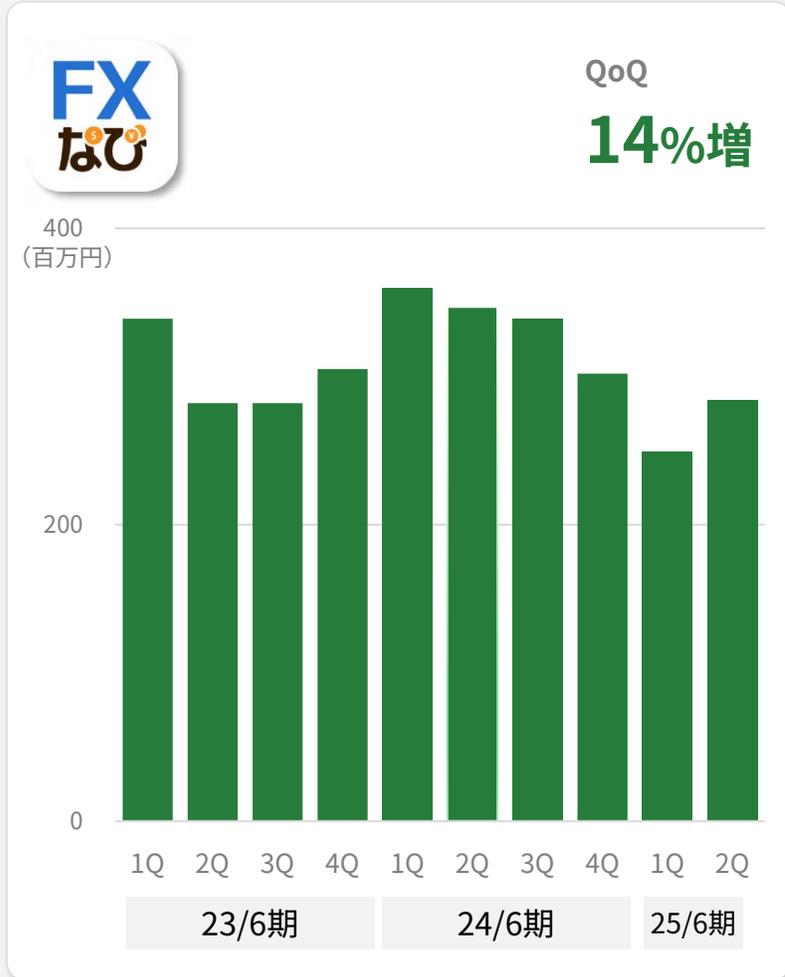
前四半期の後半から広告効率の悪いアプリへの広告を抑制したことから、売上高広告費率は**52.4%へと改善**。
適正水準の範囲まで回復し、今後も同程度の水準を目安に、**利益重視**の方針を継続する。



※ 売上高広告費率は、グリーンモンスター単体の広告運用費用を単体売上高で除して算出している。

事業ハイライト：主要3アプリの売上高の四半期推移

主力の「FXなび」は、四半期で回復。「株たす」「トウシカ」は広告抑制していることから低推移が続く。



主要KPI (1/2)

広告効率が悪い「株たす」「トウシカ」への広告出稿を抑制する方針から、投資デビュー支援数は減少。相対的に平均報酬単価の高いアプリの構成比が拡大したことから平均報酬単価は上昇した。

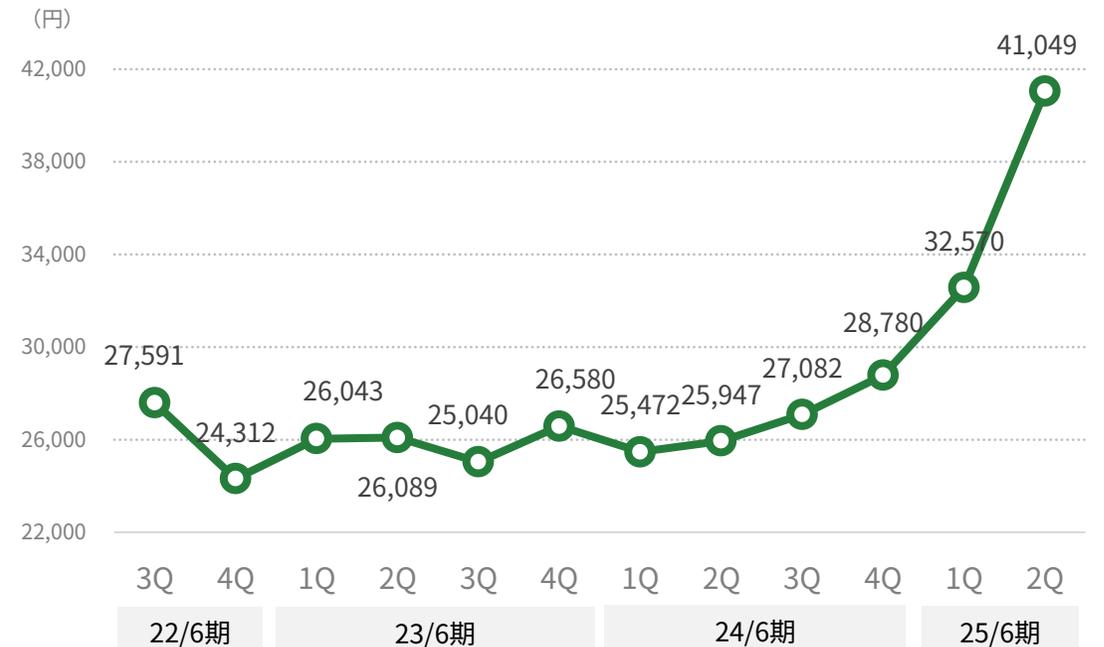
投資デビュー支援数 (四半期)

株式学習アプリ関連への広告抑制の影響から投資デビュー支援数は減少。



平均報酬単価 (四半期)

相対的に報酬単価の大きいアプリの構成比が上昇したことで報酬単価は上昇※



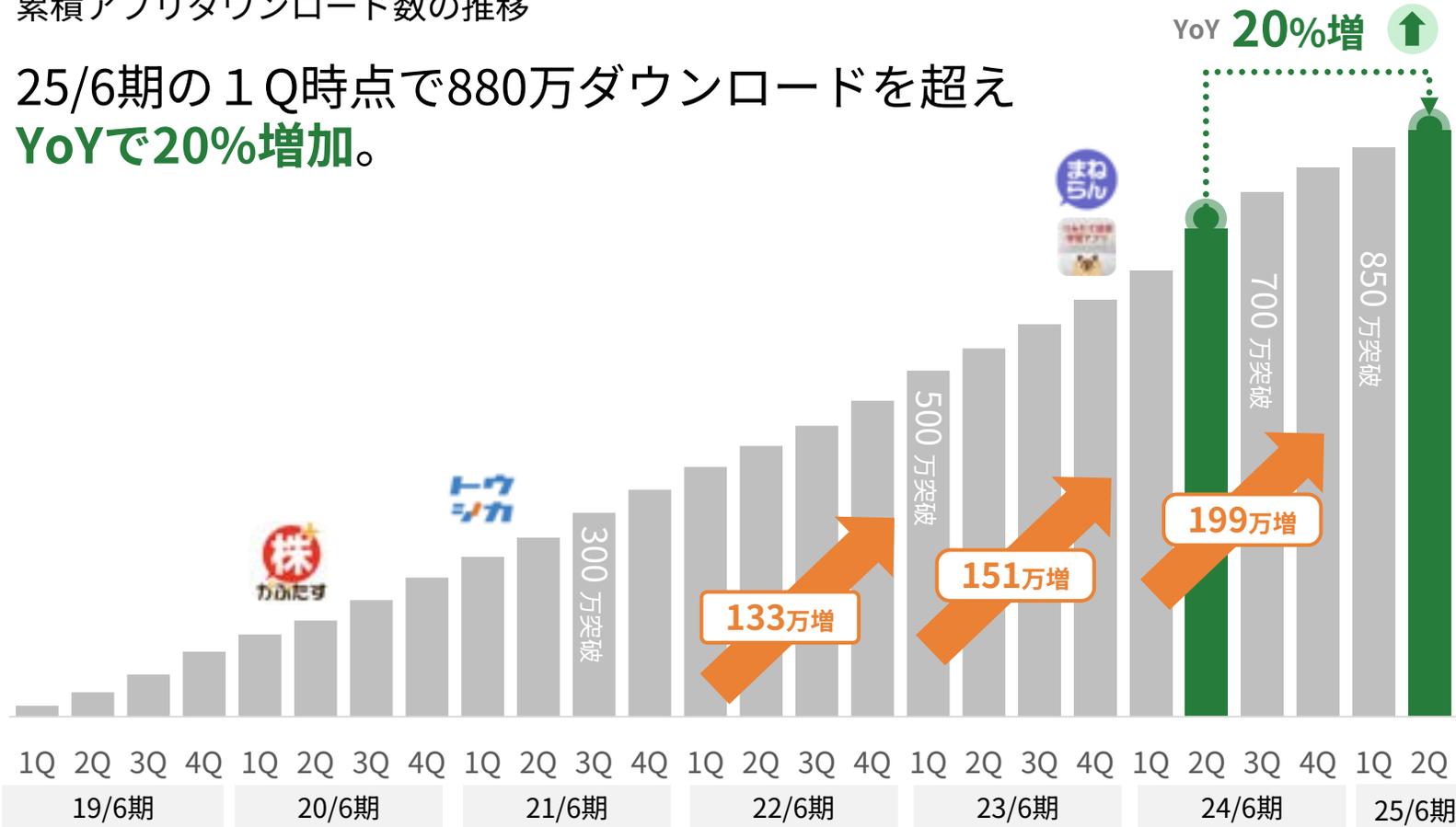
※ 平均報酬単価は、複数の体験型投資学習アプリを合わせた平均となっております。各アプリごとに報酬単価は異なることから、アプリごとの投資デビュー支援数の比率にも影響を受けます。

主要KPI (2/2)

”投資デビュー支援数”の先行指標として”アプリダウンロード数”の増加に取り組んでいる。
 累計ダウンロード数では、880万を突破した。

累積アプリダウンロード数の推移

25/6期の1Q時点で880万ダウンロードを超え
YoYで20%増加。



シリーズ累計

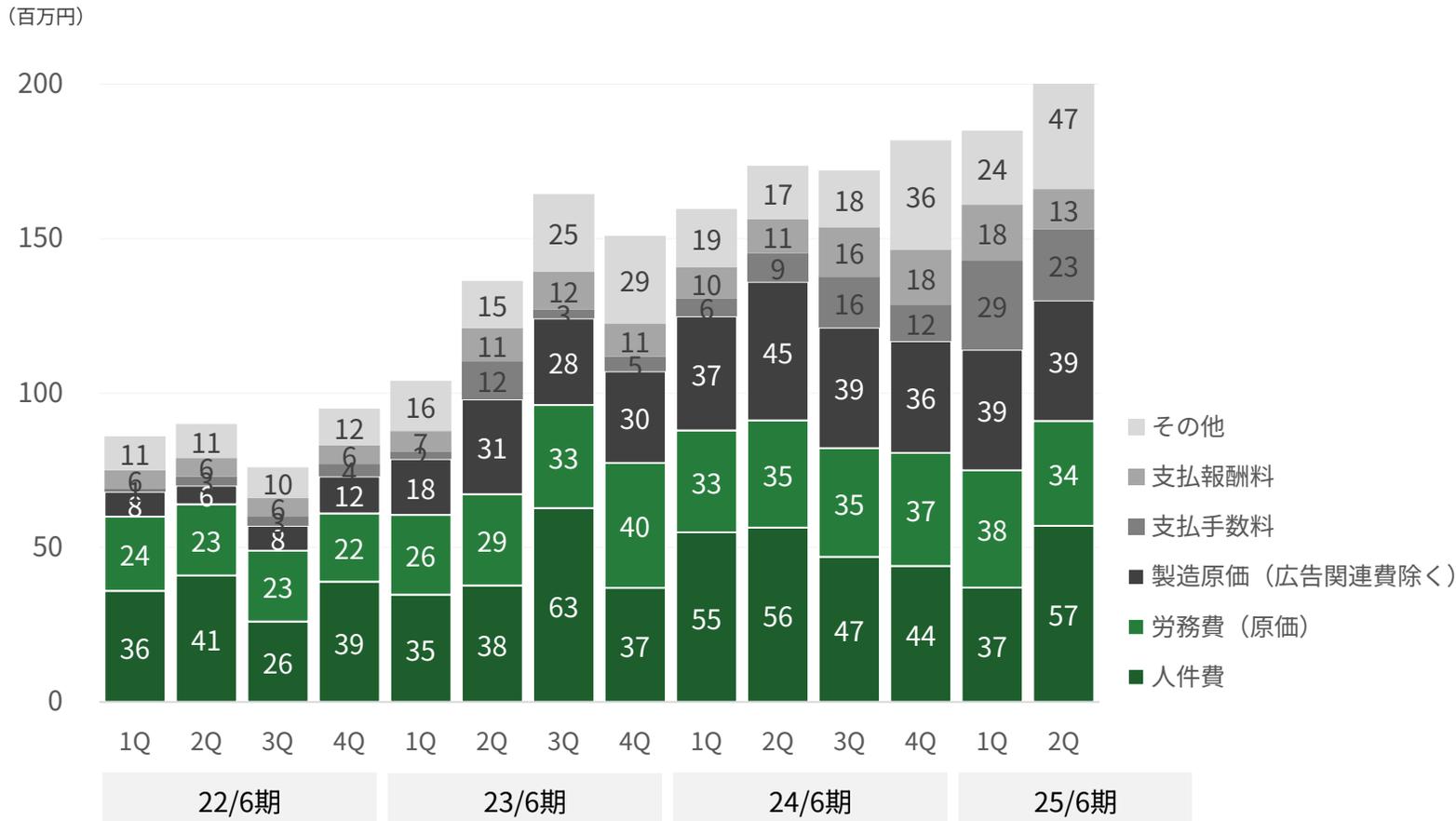
880万

ダウンロード突破
 当四半期：+26.4万



固定費（広告関連費を除く原価および販管費）の四半期推移

M&Aにより、グループ全体の人員増加に伴い人件費が増加した。
また、のれん償却費についても増加するなど固定費全体では上昇した。



M&Aや事業取得に伴い人件費増加

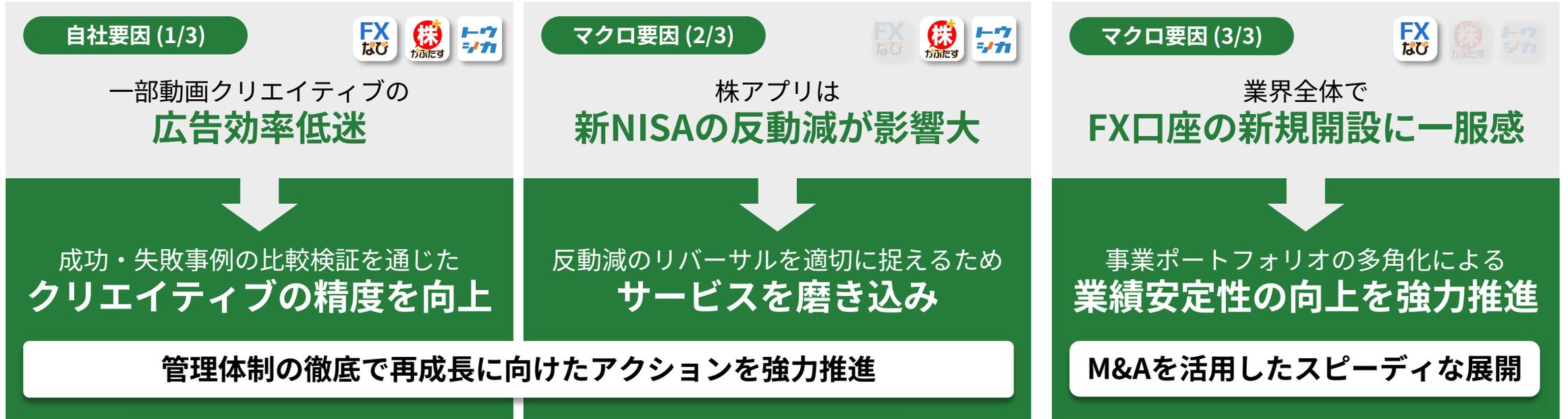
グループ全体で人員数増加。人件費、労務費で約20百万円の固定費増となった。

M&Aや事業取得に伴いのれん償却費の増加

M&Aおよび事業取得に伴い、四半期のれん償却費は10百万円となった。

再成長加速に向けた施策方向性

広告効率低迷への施策効果により、利益率の改善および足元での業績回復に繋がっており、一定の成果が現れつつある状況。引き続き、企業価値向上に向けて施策の実行を強力に推進する。



課題に向き合い、分析し、持続的な企業価値向上に向けたアクションを打ち続ける

03

グループ企業の紹介

GREEN
MONSTER

法人の従業員向け福利厚生として、“おかねのリテラシー”をサポートするサービスを提供。
住宅ローンや保険見直し、相続など、ライフイベントにおけるお金の悩みの相談対応からセミナーや研修まで。



身近なお金の
プロとして
生涯の安心を紡ぐ



サービス一覧

FP顧問契約(法人契約)

ファイナンシャル
アドバイザー

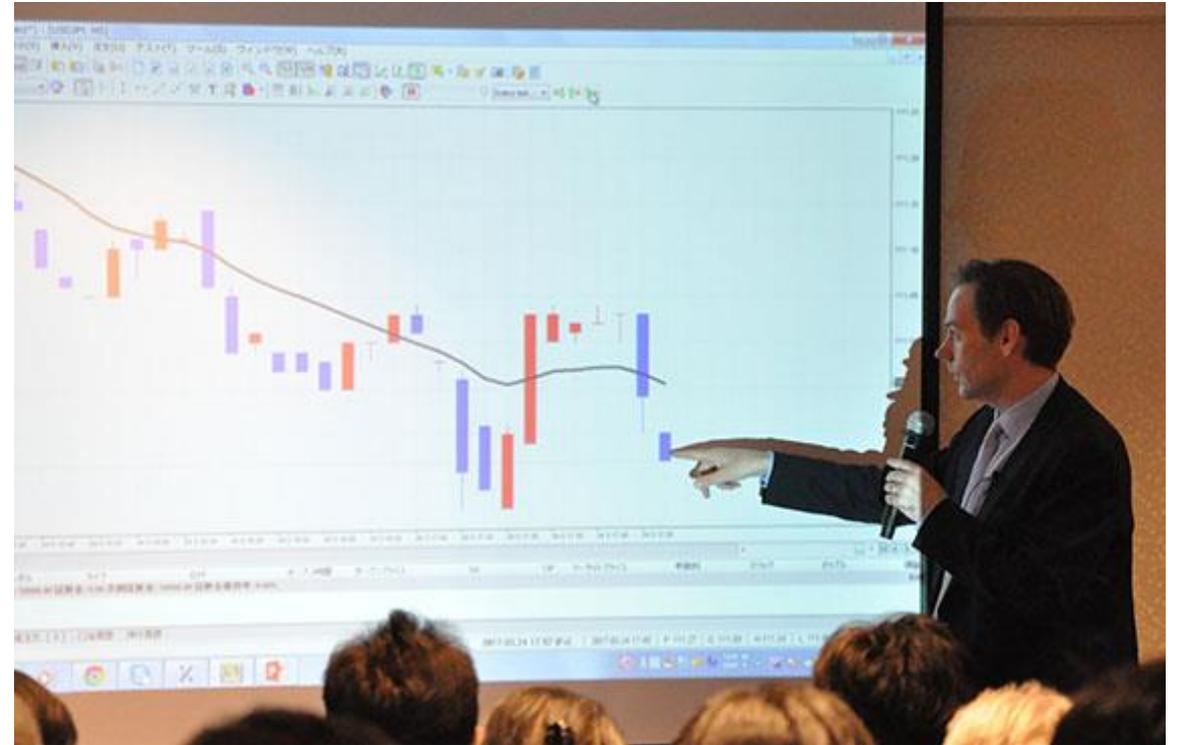
オーダーメイドセミナー

オンライン研修システム

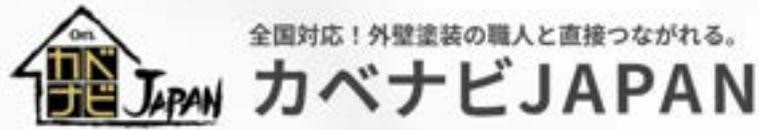
投資初心者向けの投資スクールを運営。おかねの学びを「講習サービス」として提供。
世界3大市場で経験のあるディーラー・為替ストラテジストなど実績のある講師陣が特徴。



累計**15**万人以上が
学んだ投資の学校



スマホ1台で見積もりから施工管理、アフターサービスまで完了する、外壁塗装提案システム。
住まいの“おかね”に関する情報非対称性を解消。厳しい基準をクリアした質の高い塗装職人のみを紹介。



何社も見積もり不要！
最高の職人と直接つながれる



外壁塗装の全てをさげだし、
本物の施工をお届け



見積りからアフターまで
サイト上の簡単操作で完結



04

通期業績予想

GREEN
MONSTER



通期業績予想



2Q単独では黒字化を実現し業績回復基調にあるものの、上期実績としては売上高、及び、各段階利益において通期業績予想に対して進捗率ではビハインド。下期の業績回復に努める。

(百万円)	上期実績	通期業績予想	進捗率
売上高	793	2,350	34.0%
売上総利益	173	-	-
EBITDA	△5	320	-
営業利益	△23	300	-
経常利益	△22	307	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△18	203	-

株主還元方針

配当原資確保のため収益力を強化し、**継続的かつ安定的な配当を行うことを方針**。
 期末配当金は10円を予定。



※1 当期純利益は現時点における業績予想の額を記載しております。

※2 今期の配当性向は15%を目安に実施します。計算上、端数が出る場合には配当額としてキリの良い数字になるよう調整するため正確に15%の額にならない可能性があります。

※3 当社は成長過程にあり、中長期の企業価値向上のため内部留保と成長投資を総合的に判断し、配当性向を判断します。

05



業績および主要KPIの推移

損益計算書および主要KPIの推移



(百万円)	23/6期 通期 (単体)	24/6期 通期 (連結)	24/6期 四半期推移 (連結)				25/6期 通期予想 (連結)	25/6期	
			1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q
売上高	1,711	1,957	478	516	546	416	2,350	327	466
YoY	20.4%	14.3%	-7.8%	24.2%	40.1%	7.6%	20.1%	-31.6%	-9.8%
売上総利益	485	622	155	181	195	90	—	58	173
売上総利益率	28.3%	31.8%	32.5%	35.2%	35.8%	21.6%		17.9%	37.2%
EBITDA	—	243	—	—	—	—	320	-47	42
営業利益	164	231	65	87	97	-19	300	-51	28
営業利益率	9.6%	11.8%	13.6%	16.9%	17.8%	—	12.7%	—	6.1%
経常利益	169	231	68	88	95	-21	307	-49	27
当期純利益	121	156	45	56	61	-7	203	-49	31
投資デビュー支援数 (単位：千)	58	65	17	17	17	12	—	8	7
平均報酬単価	25,943	26,831	25,472	25,709	27,050	28,780	—	32,570	41,049
アプリダウンロード数 (単位：千)	1,514	1,994	440	627	552	375	—	294	264
売上高広告比率	57.9%	56.2%	55.8%	54.2%	53.8%	60.9%	—	65.4%	52.4%

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書の推移



(百万円)	23/6 通期 (単体)	24/6 通期 (連結)	25/6期 (連結)	25/6期 (連結)
			1Q	2Q
資産合計	1,065	1,850	2,289	2,237
流動資産	955	1,685	1,851	1,806
現預金	737	1,490	1,654	1,556
売掛金	160	150	131	169
その他	58	45	65	80
固定資産	129	164	438	431
有形固定資産	2	40	40	38
無形固定資産	35	38	303	276
投資その他の資産	72	86	93	116
負債合計	425	377	899	861
流動負債	324	289	813	778
買掛金	90	68	65	69
短期有利子負債	17	10	510	510
その他	216	216	237	199
固定負債	101	88	86	83
長期有利子負債	60	50	48	45
その他	40	37	38	37
純資産計	639	1,472	1,390	1,375
自己資本	639	1,472	1,390	1,375

(百万円)	23/6 通期 (連結)	24/6 通期 (連結)
営業CF	255	168
投資CF	3	△74
財務CF	△27	658
現金同等物の増減額	231	753
現金同等物の期末残高	737	1,490

06

参考資料 グリーンモンスターに関して



GREEN
MONSTER



基本情報



リスペクトしあう仲間、プロダクトへの想い、それを形にしようとする実験に溢れた環境で、日々挑戦している。

会社名	グリーンモンスター株式会社 英文名 Green Monster Inc.
所在地	東京都渋谷区神南一丁目4番9号
設立年月	2013年7月
資本金	3,190万円 (2024年6月30日時点)
従業員数	37名 (2024年6月30日時点)
関連会社	株式会社FPコンサルティング(100%子会社)
加盟団体	一般社団法人日本経済団体連合会(経団連)
事業内容	体験型投資学習スマートフォンアプリの配信
決算期	6月



平均年齢 34.9 歳	有給取得率 100 %	育休制度の利用率 100 %
-----------------------	-----------------------	--------------------------

*2024年6月時点



代表取締役
小川 亮
Akira Ogawa

一橋大学社会学部卒業。同大学院社会学研究科修士課程中退後、ホビーショップでのアルバイトを経て、モバイル総合商社に入社。
通信キャリア向けCRMシステムの開発やネットマーケティング事業に従事。
2014年3月グリーンモンスターに参画。代表取締役に就任。



取締役
藤沢 亜理沙
Arisa Fujisawa

國學院大学法学部卒業。リクルート入社後、比較メディア事業会社で証券やFXなどの金融クライアントを担当。
モバイル総合商社を経て、2013年7月グリーンモンスターの最初の社員として参画。
2014年3月取締役に就任。事業部管掌。



取締役CFO
開原 信一
Shinichi Kaibara

有限責任あずさ監査法人にて監査、IPO支援、コンサルティング業務に従事。その後、ポケラボ、ウェルスナビ等の事業会社を経て、2019年11月に独立。
2020年7月グリーンモンスターに参画。同年9月取締役CFOに就任。公認会計士。



社外取締役
中島 真志
Masashi Nakajima

一橋大学法学部卒業。日本銀行、国際決済銀行(BIS)などを経て、2006年より麗澤大学経済学部教授。早稲田大学非常勤講師。博士(経済学)。
2021年2月グリーンモンスターに参画。主著に”アフター・ビットコイン”、”仮想通貨 vs. 中央銀行”など。



常勤監査役
島田 一
Hajime Shimada

明治大学商学部卒業。株式会社精工舎(現セイコーグループ株式会社)、日本移動通信株式会社(現KDDI株式会社)を経て、Syn. HD株式会社(現Supership HD株式会社)常勤監査役、キャリアリンク株式会社取締役常勤監査等委員を歴任。
2020年6月グリーンモンスターに参画。公認内部監査人。



監査役
末廣 貴司
Takashi Suehiro

東京大学文学部卒業。有限責任監査法人トーマツでの監査業務を経て、事業会社で監査役や監査等委員を経験し、現在は生活協同組合バルシステム東京有識理事、株式会社Aiming監査役。
2020年9月グリーンモンスターに参画。公認会計士。税理士。



監査役
河村 敦志
Atsushi Kawamura

東京大学大学院法政学政治学研究科修了。株式会社東海銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)にて国内融資、海外現法、本部勤務を経験。現在は東京あおい法律事務所において稼働。
2020年12月グリーンモンスターに参画。弁護士。

「おかね」に対する学びと心のハードルをさげる

おかねに対して
一歩を踏み出せない

投資を始めたいが、
知識不足と心理的不安がハードルに



「体験」を通して学び
実際に投資を始める

座学ではなく、ゲーム感覚で学び、
身近&リアルに



一歩を
踏み出す

マクロ環境

貯蓄から投資へ

資産運用立国

税制改正

イノベーション創出

グリーンモンスターの事業構成

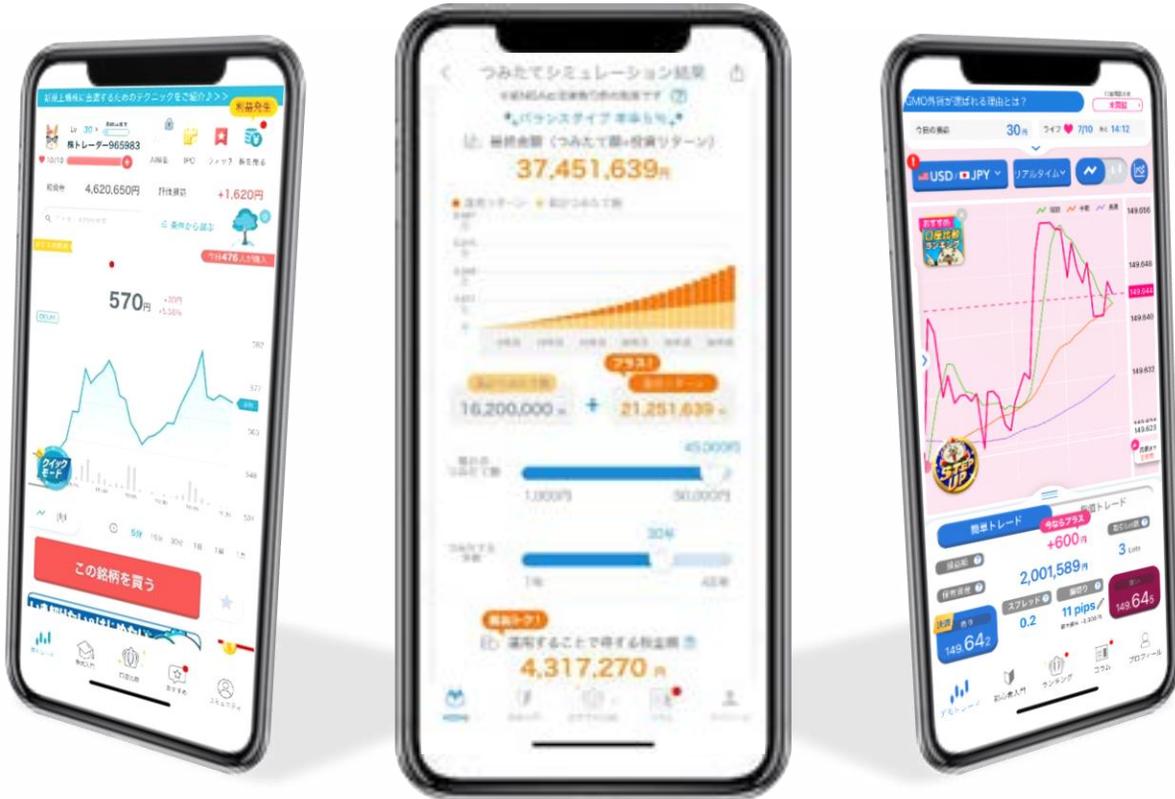
当社は”投資学習支援事業”セグメントが主力事業であり、2つのサービスで構成されている。
提供しているアプリは2024年6月末時点で累計820万ダウンロードを突破した。



※報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

主力サービスのラインナップ

老後2,000万円不足問題解消からFIRE支援※まで、**FXや株式投資を体験型で学習できるアプリを運営**している。リアルタイムな為替データや株価を元に、実践的な取引体験ができることが特徴である。



アプリ一覧



本格FXチャートの投資シミュレーション体験

初心者でも簡単にFXゲームで練習できるアプリ。リアルタイムな為替データを元にバーチャルで投資スタイルを検証できるアプリ。



リアル株価の株式投資シミュレーション体験

日米7,000銘柄以上に対応したリアルな株価で個別株投資体験ができるアプリ。



NISA & iDeCoの投資シミュレーション体験

毎月〇円ずつ、〇年つみたてるといくら貯まる？がすぐわかる資産運用のシミュレーション体験ができるアプリ。



ビットコイン投資ゲーム



株式投資の学習と家計管理スキルの獲得



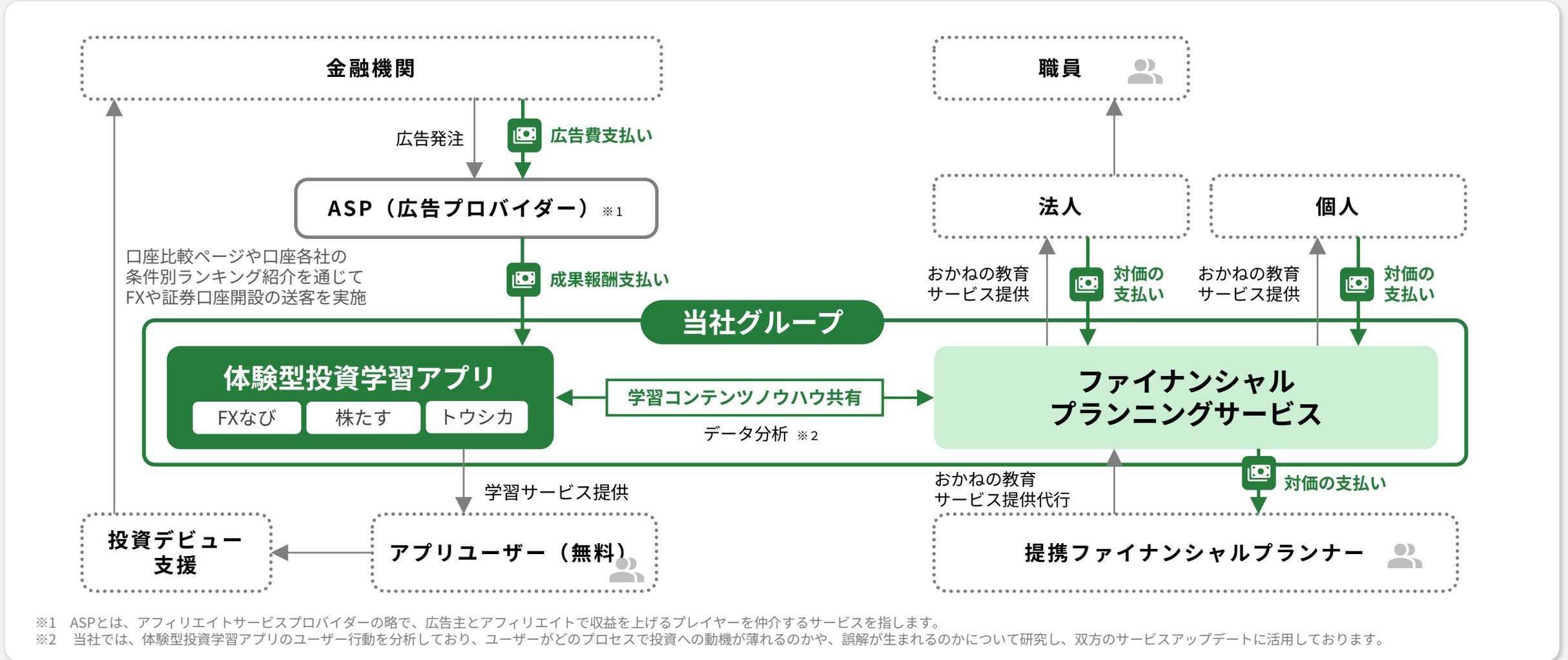
若年層をターゲットに野村HD株式会社と共同開発

一般社団法人全国銀行協会と共同開発

※ FIREとは、「Financial Independence, Retire Early」の頭文字をとったもので、「経済的自立」と「早期リタイア」を意味する

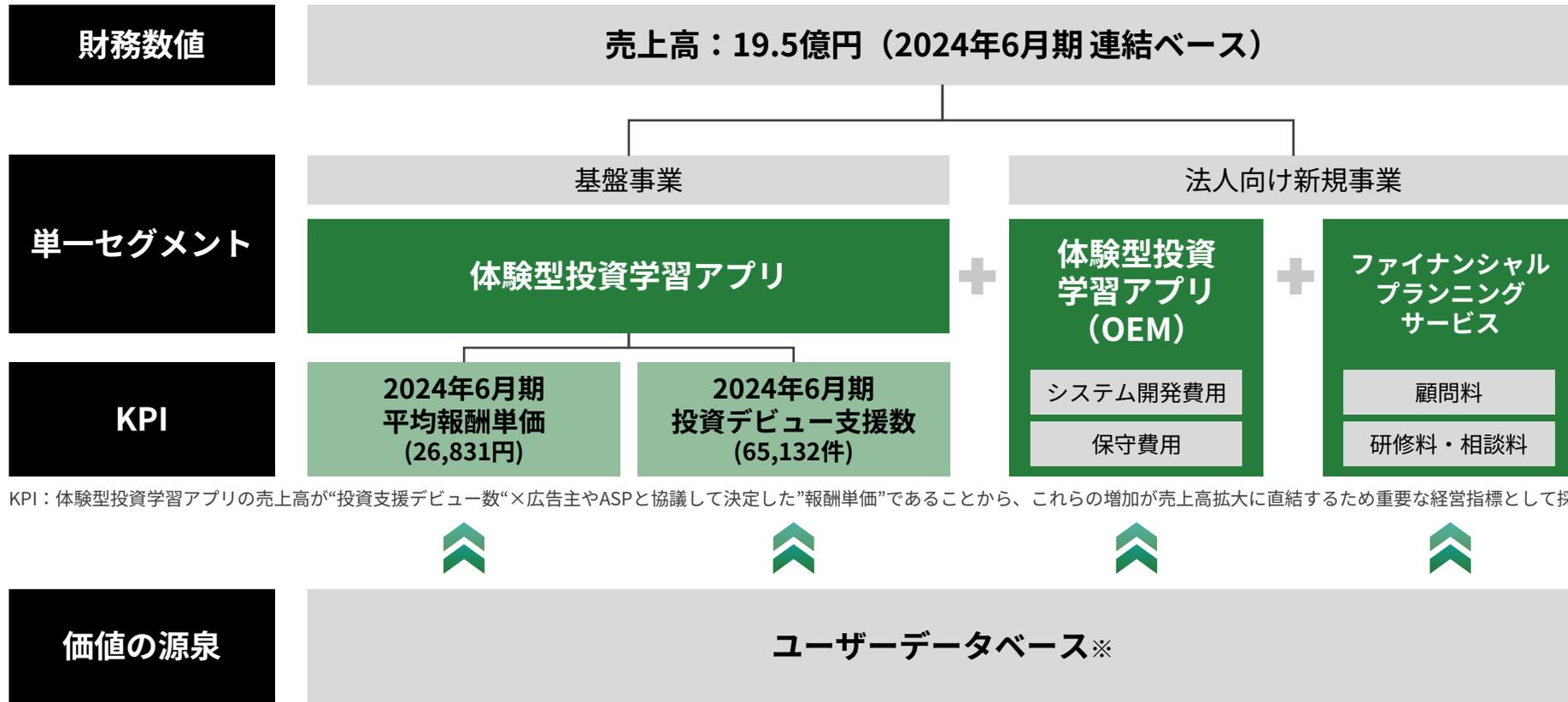
ビジネスモデル

体験を通じて学んだアプリユーザーが、口座開設をする等金融機関への送客による成功報酬モデル。
 法人からの依頼により、その見込ユーザーや所属員に金融教育サービスを提供する報酬モデル。



収益構造、及び事業KPI

2024年6月期の売上高19.5億円の内、約92%が基盤事業である”体験型投資学習アプリ”が占める一方、法人向けに展開している「OEM」「ファイナンシャルプランニングサービス」も堅実に成長。



補足

- 体験型投資アプリアプリを通じて体験し、学んだユーザーがFXや証券口座を開設する事で収益があがる構造となっている。また、(OEM)は導入時のシステム開発費（フロー）に加え、その後の利用料（ストック）の収益構造となっている。
- ファイナンシャルプランニングサービスは年間の顧問料（ストック）をベースに、導入前の研修料や導入後の追加相談料（フロー）の収益構造となっている。

KPI：体験型投資学習アプリの売上高が“投資支援デビュー数×広告主やASPと協議して決定した”報酬単価”であることから、これらの増加が売上高拡大に直結するため重要な経営指標として採用

※ 当社では、体験型投資学習アプリのユーザーの流入経路や、ユーザー属性、アプリ内の取引活動や学習行動等について分析しデータベース化しております。このユーザーデータベースを活用してアプリやサービスのアップデートやマーケティング活動に活用しており、価値の源泉につながっております。
 ※ 報告セグメントに含まれない「その他」は広告代理業を行っており、売上も僅少であるため説明対象から除外しています。

関連子会社FPコンサルティングのサービス

M&Aで金融教育サービス領域（法人・個人向け）へ参入。

個人及び法人従業員のファイナンシャルウェルビーイングのための「おかね」の教育支援。



法人向けの2つの事業の売上高はYoYで8.9%増加しており、
当社の新たな収益の柱として、事業の成長と収益の安定化において寄与する見込み。

OEM事業

金融関連企業への
教育コンテンツとして展開

想定施策

- ・ 営業人員の拡大
- ・ 事例を元に大手証券会社への横展開

ビジネス
モデル

システム
開発費

+

保守費用

FP事業

退職金・年金・資産運用などの
相談窓口を法人企業へ

想定施策

- ・ 窓口の設置箇所が増加
- ・ 相続などのカテゴリーの増加

ビジネス
モデル

法人数

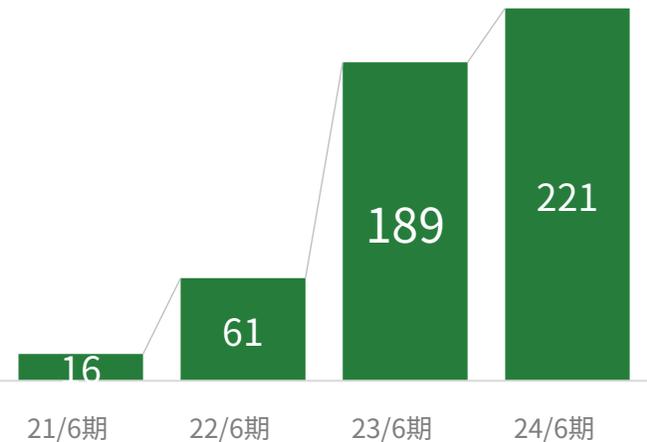
×

年間顧問料

ストック型の収益の柱を構築

(百万円)

収益安定



当社が開拓していく市場の全体像

新NISAや、つみたてNISAなどの制度改革から、**新たに投資を始める人の割合は増加。**
 成功体験からさらなる増加が期待される。



投資デビュー支援市場 ※1

約2兆8,000億円

※1 証券口座数36,409,389口（全国証券会社主要勘定及び顧客口座数等 2024年3月時点）を基に、投資をしている人の割合25%（株式会社野村総合研究所「生活者1万人アンケート（金融編）」2022年版）を除し、投資をしていない人の割合75%を乗じた数に、直近2年間の投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。

当社がターゲットとする
 ライト層の投資デビュー支援市場

約4,500億円※2

約 5

← 当社の現在のマーケットシェア※4

おかねに関する教育市場(toB・toC)



金融リテラシー



相続



不動産

新dN#

若年層の成功体験※3

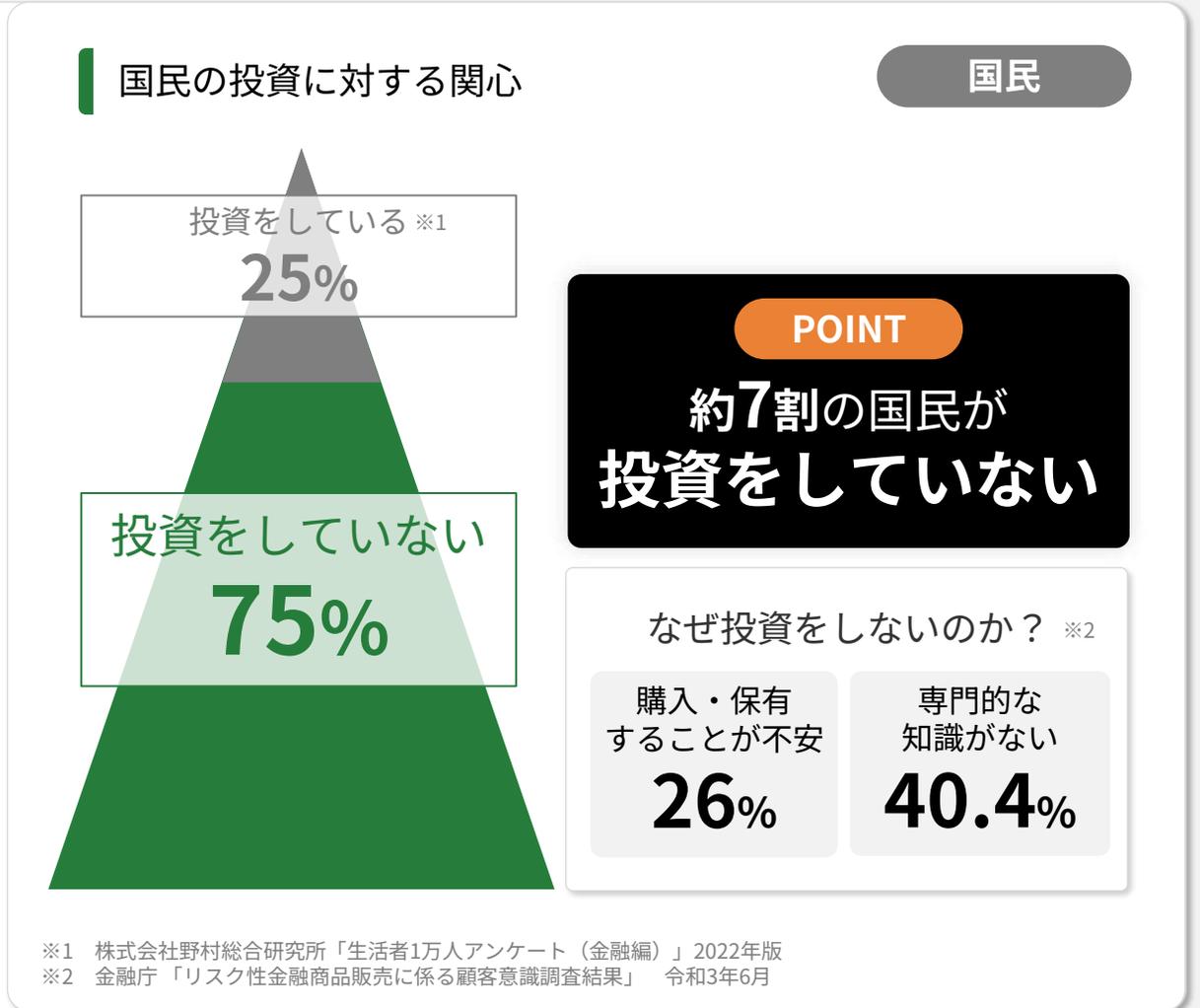
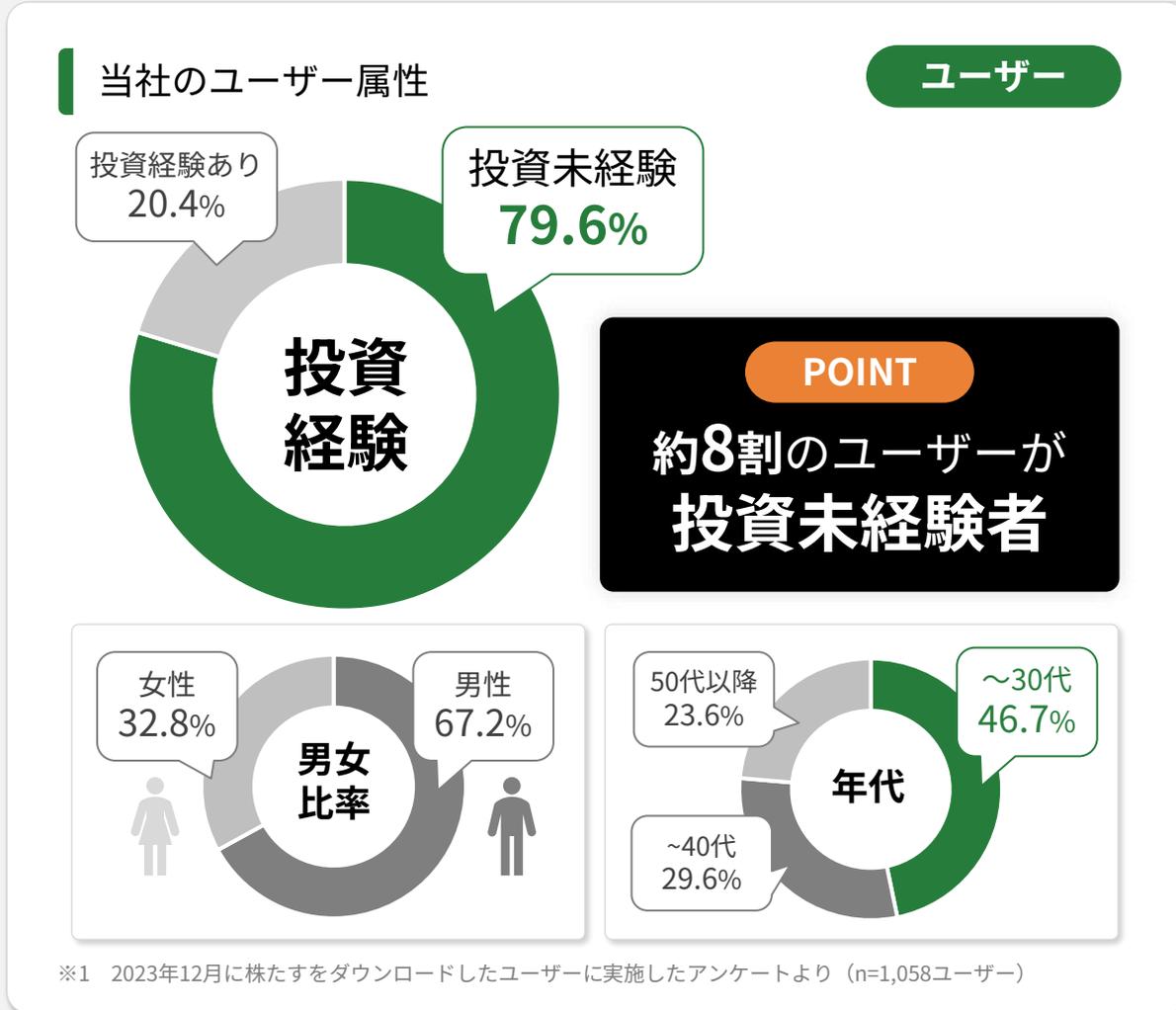
※2 政府方針（資産所得倍増プラン）により、2027年までに増える新NISA口座約1700万口座に直近2年間の投資デビュー時の口座開設平均単価26,388円を乗じて算出。

※3 株式会社トレジャープロモートの調べ（2023年春）によれば、20代・30代で含み益を抱えている割合は74%と高い。 <https://presswalker.jp/press/11443>

※4 SOMの約4,500億円の市場規模に対して、2024年6月期の売上高19.5億円の割合として算出。

投資初心者、投資未経験者が我々がリーチしているユーザー

既に投資を始めている中・上級者ではなく、“投資初心者・投資未経験者”が当社のサービス提供対象のボリュームゾーンとなっており、それらの潜在層に対するポテンシャルは非常に大きいと思料。



独自のポジショニング

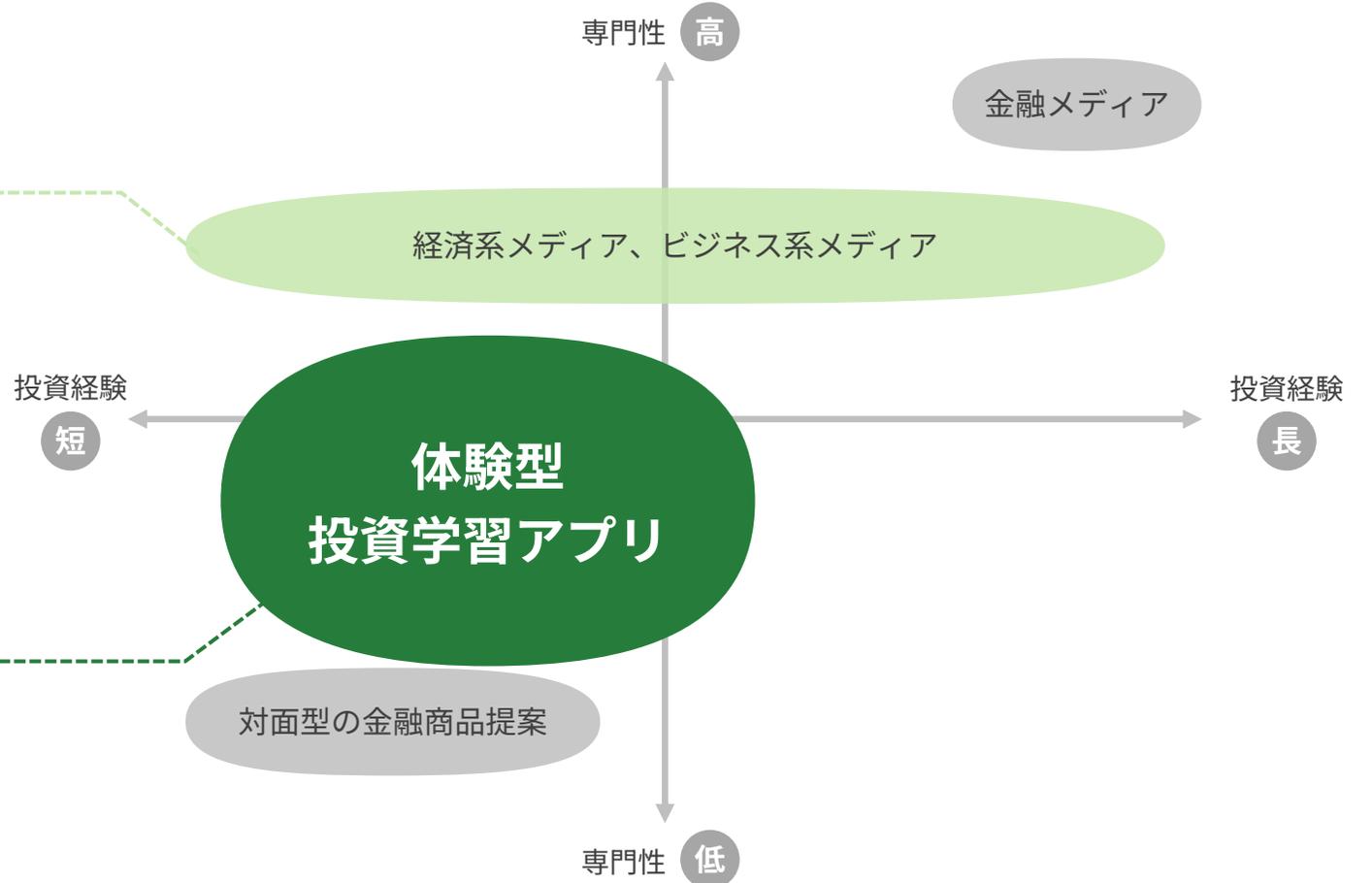
金融教育において、従来の座学型に対して”体験型”投資学習アプリというユニークなポジショニングを構築し投資に興味・関心はあるが、実際には投資経験がないユーザーを広く捉えている。

これまでの金融教育のターゲット

テキストやスライド主体で専門用語が多く
非双方向の情報のため
一部のユーザーに特化した内容

当社のターゲット

“体験型”というユニークなポジショニングを構築
広範囲のユーザーを捉える

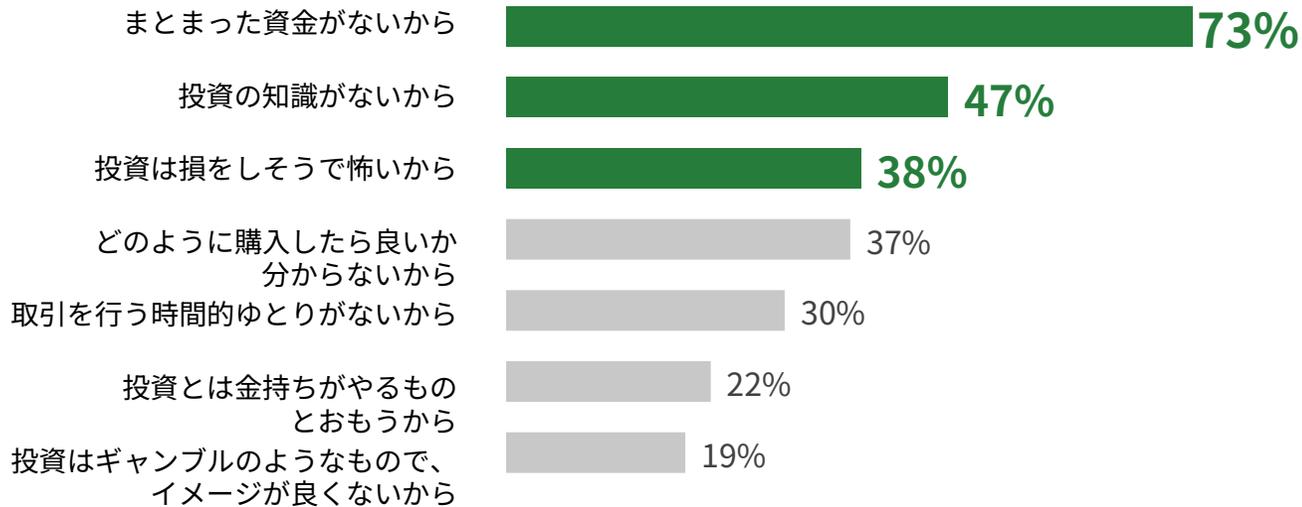


バーチャルな「体験」により、資金や知識がなくても損せずに始められる

投資に興味はあるが投資を始めない人の特徴は、「資金不足」「知識不足」「損失回避傾向が強い」。

投資をやらない理由

「資金不足」「知識不足」「怖い」など
知識や不安により 実行できていないユーザーが多い

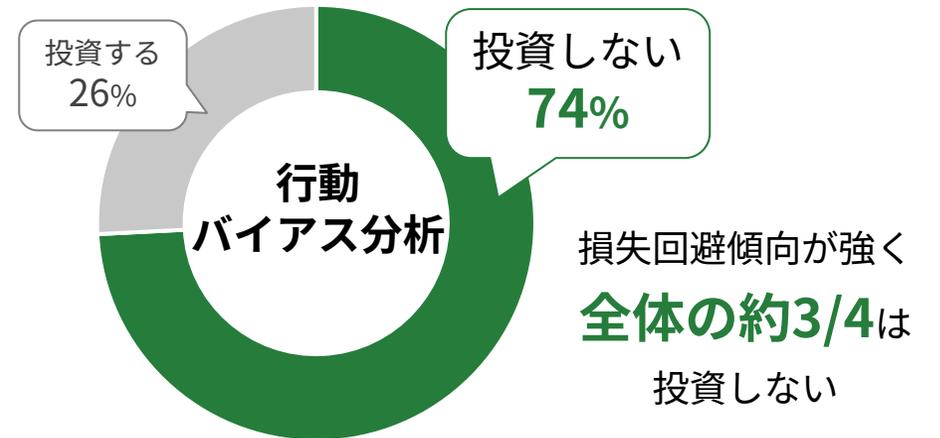


出所：金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査」
 (投資未経験者1,135人を対象)

行動経済学的分析

利益を得た時の喜びの感情よりも、
同額の損失を被ったときの悲しみの方がより強く感じる傾向にある。

10万円投資すると半分の確率で10%か20%
 値下がりが発生する場合投資しますか？



出所：金融広報中央委員会 金融リテラシー調査2022
 (人口構成とほぼ同一の割合で収集した18~79歳の3万人を対象)

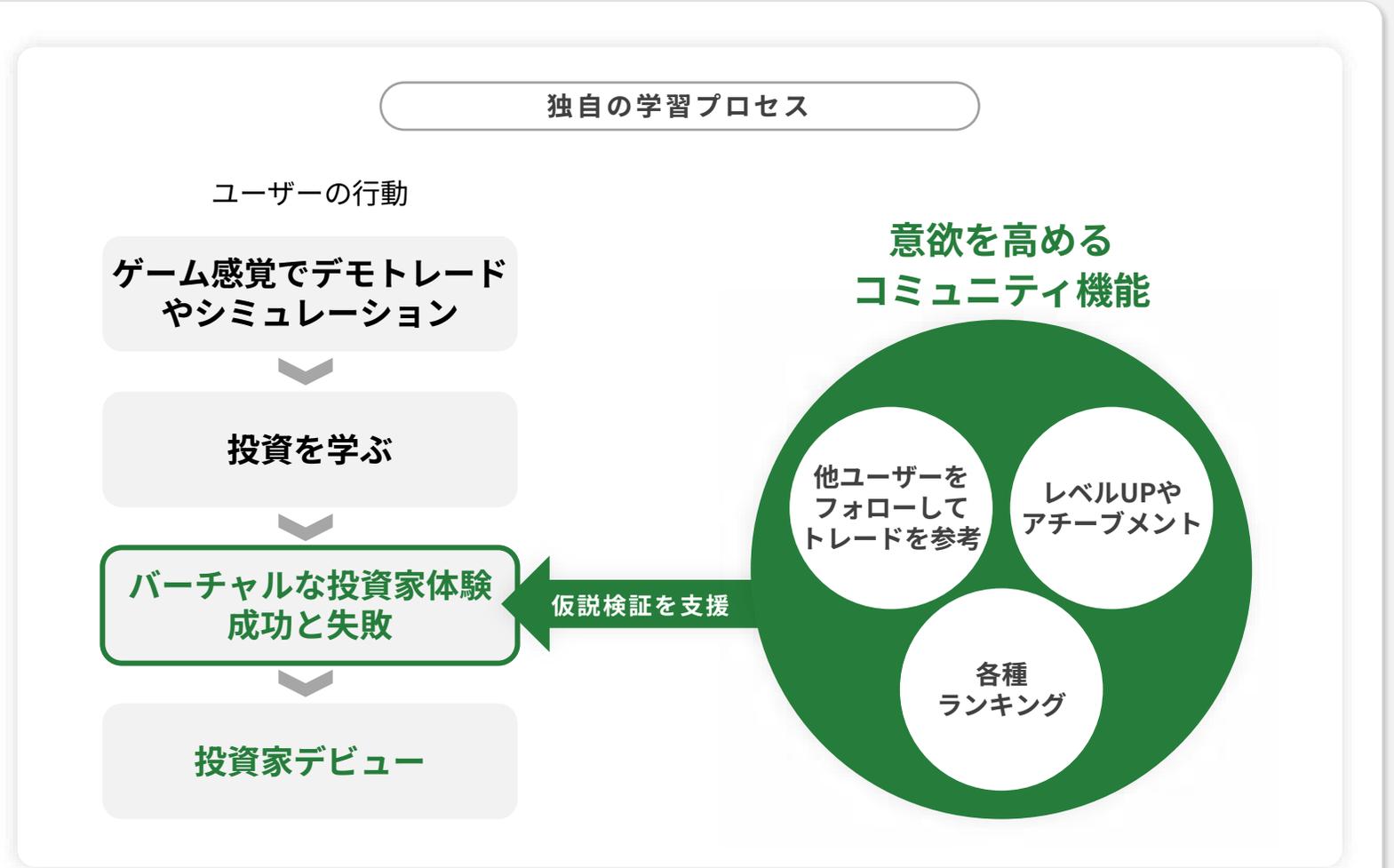
増加する投資家デビュー人数

当社体験型アプリを通じて投資家デビューを果たすユーザー数は、毎月約5,400人増加している。

月間 投資デビュー支援数

約**5,400**人/月

※2024年6月期における1年間の月平均



事業環境に関するリスクとその対応策

主要なリスク	発生可能性	影響度	当該リスクへの対応策
市場動向について	低	大	市場動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合他社の動向について	低	中	ユーザー目線に立ってサービスをより充実させていくと共に、スピーディーかつ質の高いサービスを提供するための開発リソースの確保を継続的に行い、競争優位性の向上に努めてまいります。また、競合他社の動向を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
法的規制について	低	中	法規制の改正等の動向を注視するとともに、法規制の遵守のために今後も社内教育や体制の構築等を行ってまいります。なお、コラム等の投資学習コンテンツの内容については、社内のNGワードリストに基づくチェックを行っております。社内で判断がつかない場合は、適宜顧問弁護士によるリーガルチェックも実施しております。
アフィリエイト・サービス・プロバイダー（ASP）とのパートナーシップの継続について	低	中	今後もASP各社と良好な関係を構築していくとともに、必要に応じて代替となるASPを開拓するなど、適時の対応を行ってまいります。
広告主のプロモーション縮小・停止について	中	中	ASPを通して情報収集を行い、モニタリングするとともに、代替となる広告主への切替ができるよう、提案は継続的に行ってまいります。
プラットフォームの動向について	中	大	各プラットフォーム事業者やインターネット検索サービス提供事業者の方針を日々注視しながら、適宜当社グループの経営戦略に織り込んでいくとともに、代替手段等の対策を適時に実行してまいります。加えて、プラットフォームの動向に影響を受けないファイナンシャルプランニングサービスによる売上高を伸長させ、収益源の分散化を図ってまいります。

有価証券届出書の「事業等のリスク」のうち、主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクと対策については、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。