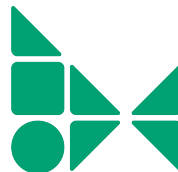


2026年9月期第2四半期

決算説明資料

株式会社スペースマーケット
(東証グロース：4487)



● 業績 (2026年1月～6月)

トップラインが
順調に拡大

売上高 YonY
1,385 百万円 **+25.0%**

通期業績予想 (2026年1月～9月) に対し

売上高: 通期業績予想22億円に対して
当期利益: 通期業績予想1.1億円に対して

進捗率 **62%** 進捗率 **50%**

● KPI

需要拡大と共に

グループによる成長拡大

取扱高 YonY
38.3 億円 **+18.5%**

利用スペース数前年同期比

+12.3%

● トピックス | 安心安全な取り組み

- ・ 基本方針
- ・ 新規リリース
- ・ ブランドシリーズの展開 - 定番体験の創出

01 | 会社概要

02 | 決算の報告

03 | トピックス

04 | 財務の詳細

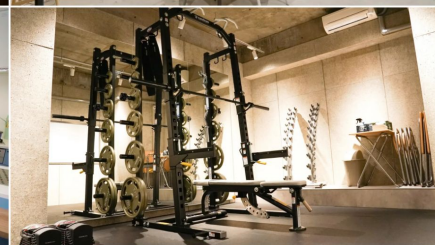
05 | 成長戦略

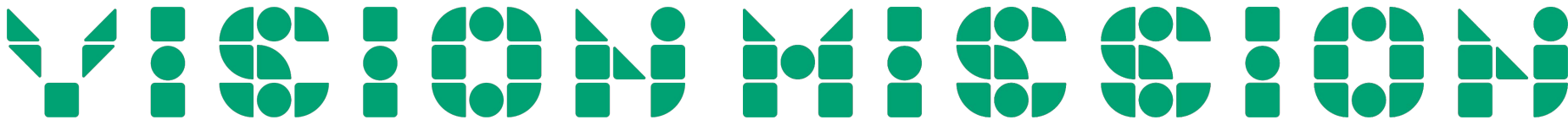
06 | Appendix

01

会社概要

会社名 株式会社スペースマーケット
所在地 東京都渋谷区神宮前六丁目25番14号
設立年月日 2014年1月8日
証券コード 4487（東京証券取引所 グロース）
決算期 9月30日
事業内容 「SPACEMARKET」の運営
施設予約管理システム「Spacepad」の運営
関連団体 スペースシェア総研
グループ会社 株式会社スペースモール
株式会社クルトン
株式会社エミーナ
株式会社システリア





VISION

チャレンジを生み出し、
世の中を面白くする。

MISSION

スペースシェアをあたりまえに

「何かをやりたい」と踏み出すその一歩は、どんなに小さなことでもチャレンジです。
私たちはスペースシェアをあたりまえの選択肢にすることで人々の発想を広げ
多様なチャレンジを生み出し世の中を面白くしたいと考えています

新しい定番体験を、 ぞくぞくと。



ブランドリニューアルを起点に場所から体験へ事業定義を進化

3つのサービスを中心に事業を運営しております。



スペースの時間貸し
マーケットプレイスの運営

スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために



施設予約管理
サービス

施設管理を丸ごとDX

子会社



レンタルスペーストータルプロデュース
企画開発・運営代行

選ばれるスペースを運営するために

2026年度より決算期を12月決算から9月決算に変更しております。今期は9か月の変則決算となります。

会社概要

旧決算期: **12月決算**

2025年12月末まで

移行期 (今期): **9ヶ月決算**

2026年1月～9月末

新決算期: **9月決算**

2026年10月以降

業績予想への影響

詳細は2026年2月26日開示の「決算期(事業年度の末日)の変更に伴う通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

	全社総取扱高	売上高	営業利益	当期利益
2026年12月期予想 ^{※1} (2026年1月～12月)	9,032	3,244	290	234
2026年9月期予想 ^{※2} (2026年1月～9月)	6,245	2,221	134	113

(百万円)

(※1)2026年12月期の業績予想数値は2026年2月13日開示「2025年12月期決算説明資料」P.23にて記載しております。

(※2)変則決算期間（2026年1月～2026年9月）においては、当社の繁忙期である10月～12月を含まない9か月となっておりますので2026年12月期予想との比較にはご注意ください。

02

決算の報告

トップラインは引き続き高成長を継続しております。
増収は継続しつつ、成長投資を行った結果、昨年度に比べて営業利益は減少しました。

2026.4-6 会計期間

売上高 重要指標	666 百万円	YonY +16.2%	全社総取扱高	1,872 百万円	YonY +14.2%
営業利益	▲16 百万円	前年 ▲4百万円	マーケットプレイス GMV	1,562 百万円	YonY +11.7%
当期利益	▲1 百万円	前年 +2百万円	マーケットプレイス 利用スペース数	35 千SP	YonY +11.1%
EBITDA ※1	19 百万円	YonY ▲40.5%	GP運営スペース数	1,456 件	前年 1,238件
			従業員数	75 名	前年 76名
			1人当たり取扱高	26 百万円	YonY +13.4%

(※1)EBITDA=営業利益+固定資産償却費+株式報酬費用

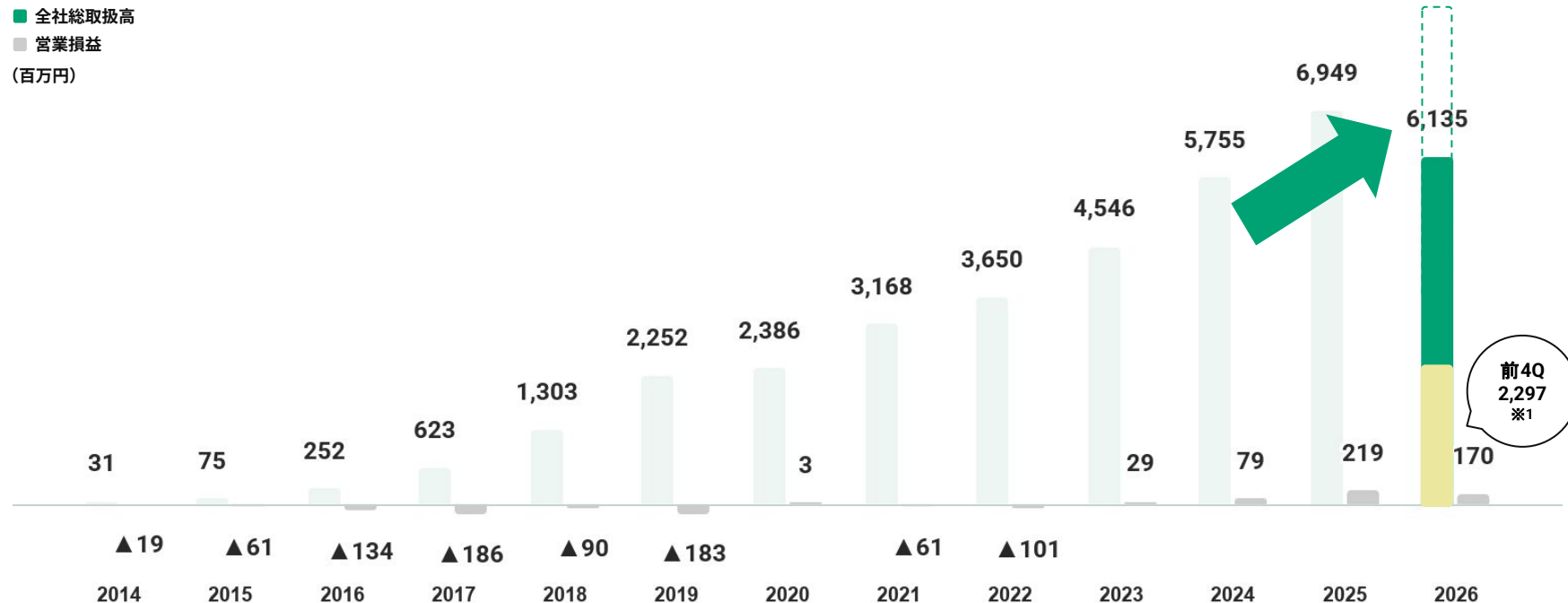
トップラインは引き続き高成長を継続しておりG P運営スペース数も順調に増加しており、マーケットプレイスGMVよりも高い売上高成長率を達成しております。

2026.1-6 累計期間

売上高 重要指標	1,385 百万円	YonY +25.0%	全社総取扱高	3,838 百万円	YonY +18.5%
営業利益	45 百万円	YonY ▲39.5%	マーケットプレイス GMV	3,191 百万円	YonY +10.7%
当期利益	56 百万円	YonY ▲31.5%	マーケットプレイス 利用スペース数	70 千SP	YonY +12.3%
EBITDA ※1	115 百万円	YonY ▲18.1%	GP運営スペース数	1,456 件	前年 1,238件
			従業員数	75 名	前年 76名
			1人当たり取扱高	51 百万円	YonY +12.1%

(※1)EBITDA=営業利益+固定資産償却費+株式報酬費用

引き続き外部環境は堅調に推移する中、全社総取扱高は順調に拡大しており、固定費の適切なコントロールにより営業利益は継続的に増加しております。



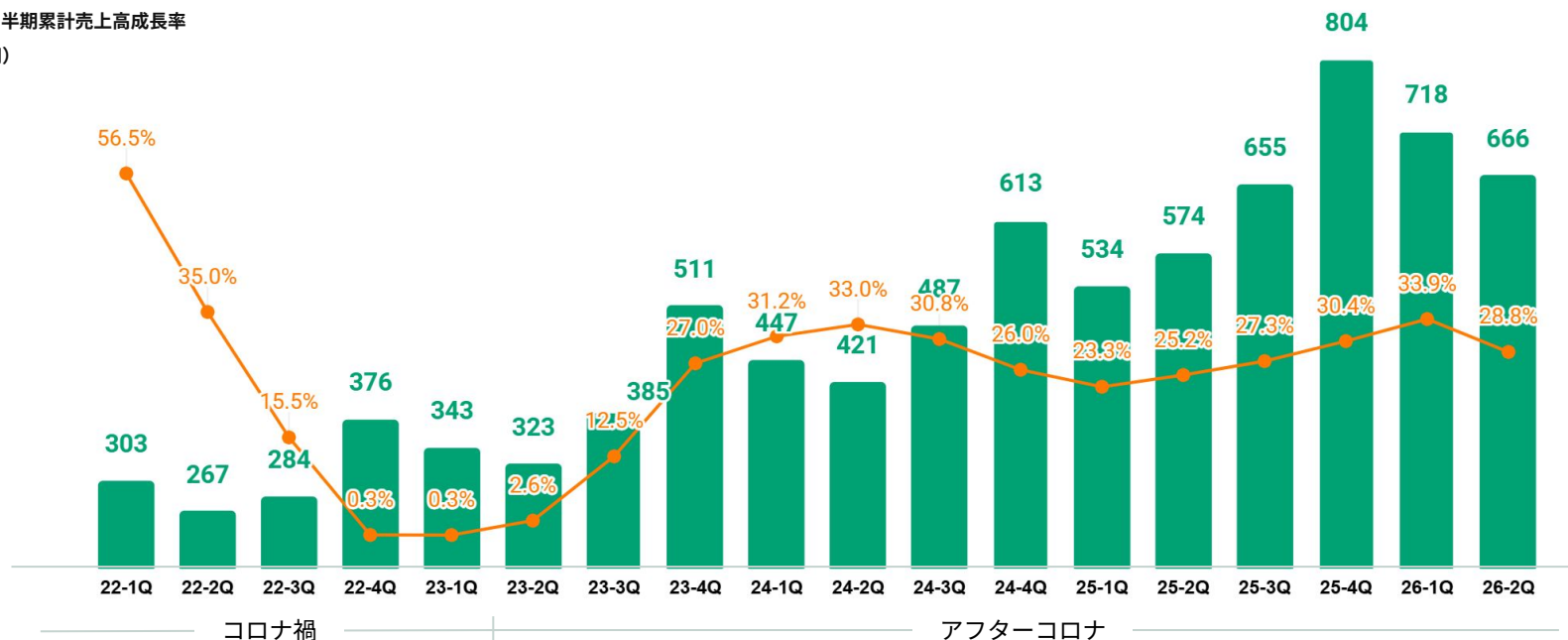
(※1)12月決算数値を9月決算数値に組替しております。2025年10月～2025年12月を前4Qとして表示しております。

売上高はコロナ禍以降の継続的に高い成長率を維持しており、M&A及びマーケットプレイス外の事業による成長が加速しております。

■ 四半期売上高

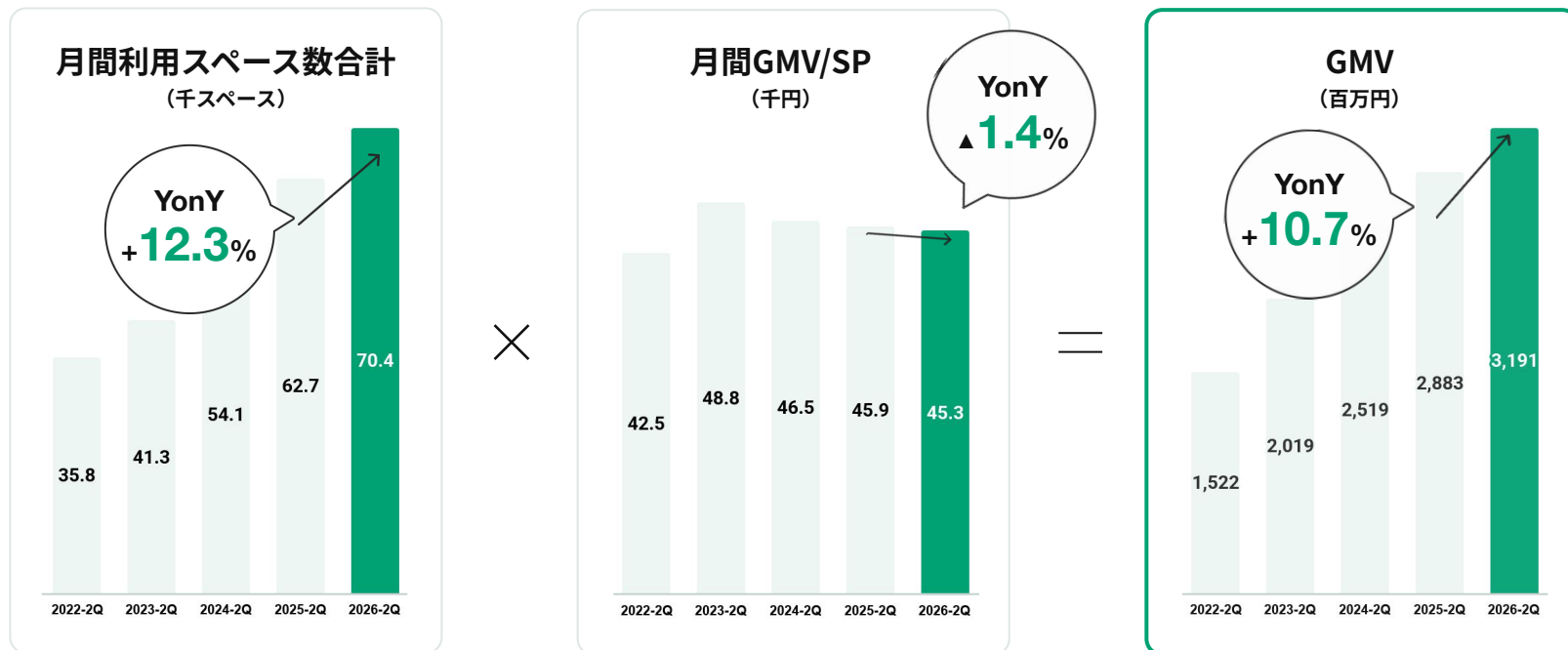
— 前四半期累計売上高成長率

(百万円)



(※1)25-2Qから、株式会社クルトン・株式会社エミーナ・株式会社システリアの3社を連結しております。

利用スペース数は利用用途の広がり背景に引き続き拡大しております。その中でも特にビジネス利用・スポーツ利用等のカテゴリが堅調に増加しました。



03

トピックス

レンタルスペース市場が抱える課題の解決に取り組むことで、持続的な成長を目指します。

レンタルスペースの特性

- 無人運営という特性：品質担保に固有の難しさがあり、マーケットプレイスとして関与する責務がある

私たちの基本姿勢

- 事業者としての責務：安心・安全な利用環境の実現に正面から向き合う
- 基本姿勢：ホスト・ゲスト双方にとって公平で安心できる取引環境を守る
- トラブル発生時の対応：当事者間に委ねず、マーケットプレイスとして必要な関与を行う

01 運営・利用実態の把握

- 運営・利用実態を可視化する仕組みを整備
- 体験品質の向上とホストの管理負担軽減へ

02 トラブルの未然防止

- 2026年5月よりマイナンバーカードで本人確認(JPKI)を導入
- なりすまし等の不正利用を抑止

03 悪質・不正利用への対応強化

- 規約違反への利用制限・アカウント停止等を強化
- 誠実な利用者が不利益を被らない環境を維持

具体的な施策を短期間で連続実行しております。

第1弾 | 本人確認機能

2026年5月にリリース

● 課題

オンライン取引は相手の顔が見えにくく、なりすまし等の不正利用対策が重要

● 対応

ゲストがマイナンバーカードによる公的個人認証で本人確認を実施(※1)

● 仕組み

デジタル庁の認証アプリと連携し、本人確認必須設定のスペース予約に適用

● 効果

なりすまし等の不正利用を抑止し、ホスト・ゲスト双方の安心感を向上



第2弾 | 入退室時の状態報告機能

2026年7月リリース

● 課題

清掃不備や利用トラブルが可視化されず、安心感を損なう一因に

● 対応

入退室時のスペース状態をサービス内で即時報告できる環境を整備

● 仕組み

入室時・退室時にスペースの状態を記録し、ホストに報告できる仕組みを構築

● 効果

清掃状況等が可視化され、トラブルの早期発見・対応が可能に

ゲストから入室時状態の報告がありました

種類 清掃不備・汚れ
詳細 プロジェクター周辺の物が片付けられてなく、散らかっていた



ゲストが退室時の状態を記録しました

状態 気になる点があります
種類 清掃不備・汚れ
詳細 椅子の上にゴミが残っていた



課題を特定次第、即座に手を打てる実行力が、安心・安全という経営の重要課題を継続的に推進

(※1)本機能の対象は、ホストが本人確認必須の設定をしたスペースを予約する場合です。ゲストはマイナンバーカードを用いて本人確認を完了することで、当該スペースへの予約リクエストが可能になります。

安心・安全を担保しながら「新しい定番体験」を届ける、コラボシリーズの第1弾を展開しました。

ホスト・ゲスト双方が安心・安全に使える、快適で一貫した「新しい定番体験」の提供に向け、
独自の品質基準をクリアしたスペースを3つのブランドシリーズとして展開

スペマシリーズ 運営主体として品質保証



コラボシリーズ 運営パートナーと共同構築



認定シリーズ 実績・評価に基づき 運営品質を認定

コラボシリーズ | チェリッシュスタジオ byスペマ

2026年7月リリース

運営品質にばらつきがある市場課題に対し、品質基準を満たす運営パートナーと共同でブランドを構築する
「コラボシリーズ」を展開。渋谷・表参道エリア15拠点でローンチし、撮影・パーティー等幅広く対応

- **安心・安全**：明確な品質基準により、利用者が安心して選べる環境を実現
- **成長戦略**：ブランド化・差別化を通じ、高品質カテゴリでの需要獲得とパートナー拡大を推進



07号館



08号館



12号館

04

財務の詳細

売上高は増収を継続し、順調に進捗しております。利益については、計画に沿って中長期の成長に向け投資を実施しております。通期業績予想達成に向け、着実に事業運営を進めてまいります。

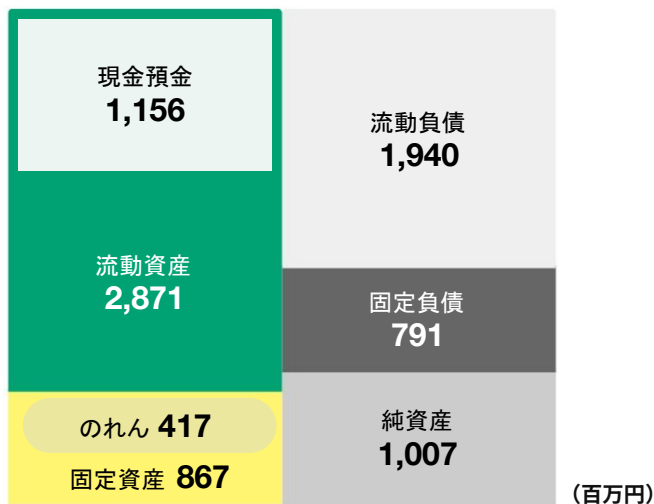
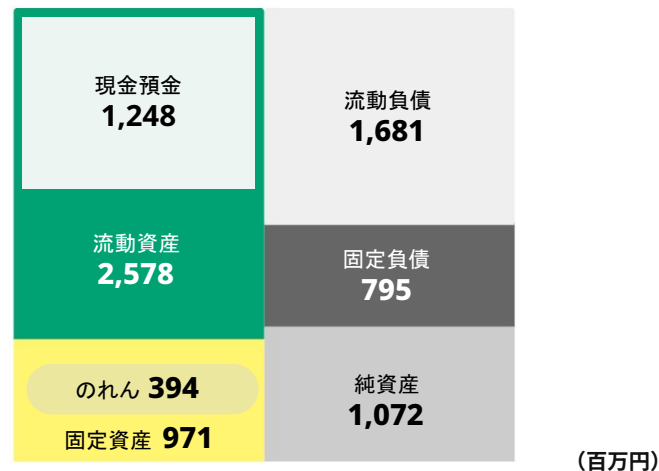
財務の詳細

	2026年度 通期業績予想 ※1月～9月	2026年2Q実績	2026年度 通期業績予想に 対する進捗率	YoY
売上高	2,221	1,385	62.4%	+25.0%
営業利益	134	45	34.1%	-39.5%
純利益	113	56	50.2%	-31.5%
(参考値)				
EBITDA	249	115	46.2%	-18.1%
全社総取扱高	6,245	3,838	61.5%	+18.5%
内、GMV	5,281	3,191	60.4%	+10.7%

(百万円)

(※1) EBITDA=営業利益+固定資産償却費+株式報酬費用

繁忙期である12月に発生した債権債務が決済された事により総資産は減少し現預金が増加しております。また、自社運営のレンタルスペースへの継続投資により、固定資産が増加しております。

財務
の
詳
細**2025年 期末** **連結**自己資本比率 **24.6%**総資産 **3,739**百万円**2026年 6月末** **連結**自己資本比率 **27.5%**総資産 **3,549**百万円

05

成長戦略

長期的な企業価値向上に向けて、マーケットプレイス「SPACEMARKET」の継続的な成長を維持させながら、既存事業及び周辺領域の事業展開へ向けて成長投資を実施してまいります。

企業価値の積み上げイメージ



需要の多様化

場所貸し
(会議・宴会)



体験消費
(目的特化)

体験カテゴリ

撮影・配信

推し活

フィットネス

ポップアップ

ビジネス

パーティー

ボードゲーム

インバウンド

利用シーンが多様化・細分化し、
「目的に特化した体験空間」へのニーズが急拡大

インフラの進化

テクノロジーによる
「無人運営」と「信頼担保」の確立

主要テクノロジー

スマートロック

遠隔解錠・無人入退室管理

本人確認 (eKYC)

不正利用防止・信頼担保

自治体DX

公共施設のDX化

テクノロジーが「信頼」を担保し、無人での安全な
運営を実現。ホストの参入障壁を大幅に低下。

当社の方向性

OS型プラットフォームへ

多様化・複雑化するニーズ

職域・推し活・ビジネス・体験

OS型基盤

体験価値を横断管理

多様なアセット

空家・店舗施設・公共施設等

複雑な「体験」と「資産」を
テクノロジーで統合管理する
OS型プラットフォームへ

ゲストのニーズが深化 「体験価値」重視へ拡大

「場所」から「体験」へ

利用者は空間だけではなく、その場で得られる体験価値を重視。

ニーズの多様化・高度化

パーティー・撮影・ワーク・合宿など用途が多岐にわたり、単純なマッチング以上の期待感の高まり。

「予約」から「体験設計」へ

スペース選びの基準が、立地・価格から雰囲気・演出へとシフトし、体験の質が選択の決め手になるつつある。



「OS（基盤）」への進化 フィジカルなスペースシェア・インフラへ^{※1}

垂直統合モデル

予約・集客だけでなく、運営・管理・IoTまでを一気通貫で提供し、他社が模倣できない深いロックインを形成。

データによる参入障壁

リアルタイムの需給データと利用行動データを独占的に蓄積し、最適なスペース開発へ還流。

次のフェーズへの転換

(※1)フィジカルとは、「physical（フィジカル）」と「Digital（デジタル）」を掛け合わせた造語で、リアルとデジタルの融合を示す。

OS確立×アプリケーション量産^{※1}

テクノロジー基盤を活用し、多様な利用シーンに対応する「ブランドガイドライン」を垂直立ち上げ、需要予測に基づき、高収益が見込めるコンテンツを市場へ大量供給。

用途別ブランド確立

無人運営パッケージ化

高単価商材の開発

バーティカル戦略

特定領域（バーティカル）のブランドの立ち上げ。「OS」への接続により、即座に収益性と稼働率を改善させるモデルを展開。

在庫・機能の獲得

PMIによる効率化

シェア拡大

統合マーケティング・PR^{※2}

CXを起点とした統合的なフィジタルマーケティング戦略によって、ブランドラインを中心に「新しい定番体験を、ぞくぞくと。」市場にデリバリー。

市場拡大

認知獲得

ブランド・エクイティ構築

(※1)OS確立×アプリケーションの全体像についてはAppendixをご覧ください。

(※2)フィジタルとは、「physical（フィジカル）」と「Digital（デジタル）」を掛け合わせた造語で、リアルとデジタルの融合を示す。

財務目標



重点施策

- 🔍 検索品質改善・アプリUX強化
- 📢 トリプルメディア運用等による集客力向上
- ☆ CX徹底強化
- 💡 ブランド構築による認知拡大
- 👥 ホストとの共創としてのM&A
- 🔄 新たな周辺領域への拡大

05

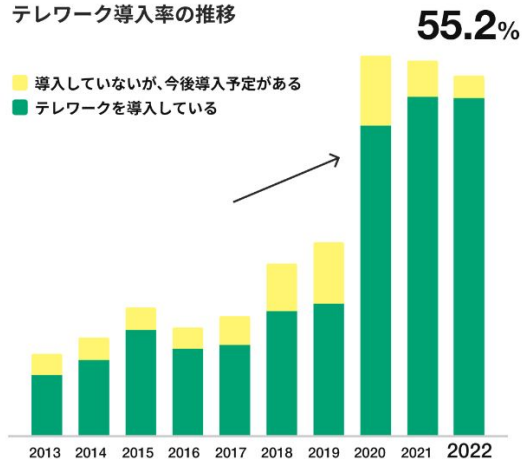
Appendix

テレワークの普及など働き方・ライフスタイルの変化が進む一方、人口減少に伴う空き家の増加を背景に、場所の有効活用ニーズは一層高まっています。

テレワークの導入率が5割を超える状況に

テレワーク導入率の推移

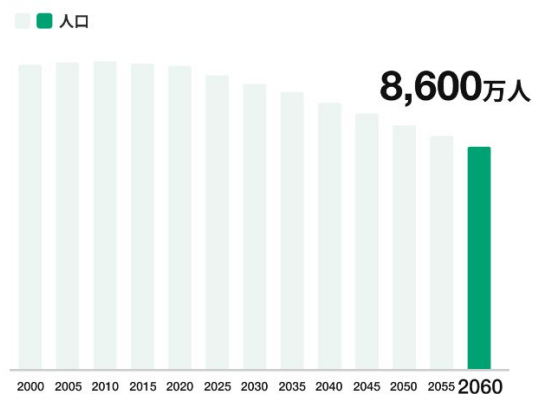
- 導入していないが、今後導入予定がある
- テレワークを導入している



出典:総務省「情報通信白書令和5年版」

継続的な人口減少により2060年には国内人口は8,600万人に

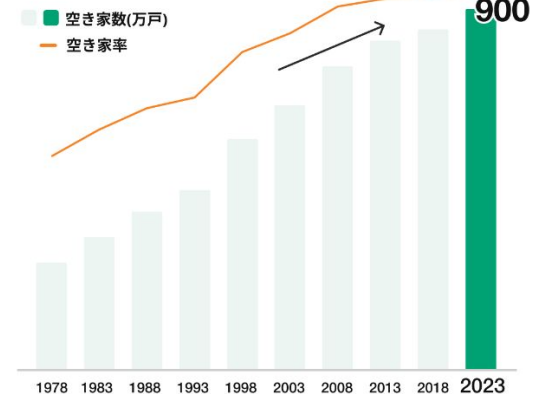
我が国の人口推移



出典:総務省「情報通信白書」平成29年版

空き家数が増加し2023年には空き家率が13.8%に

空き家数及び空き家率の推移-全国 (1978年~2023年)



出典:総務省統計局「令和5年住宅・土地時計調査」

スペースマーケットは場所における社会課題に取り組んでいます。

解決する社会課題

空き家の増加

多様な働き方や
ライフスタイルの変化

人口減少、
就業人口の減少

既存の場所を時間単位で貸し借りをを行い用途
に応じ場所の有効活用できる手段の提供

ビジネス

- ・テレワーク、出社混在の場所に囚われない多様な働き方を実現出来る場所の提供
- ・副業、独立が当たり前の時代におけるワークスタイルの変化に応じた場所の提供

プライベート

- ・多様な趣味遊びがより細分化されたことで場所のニーズにも変化
- ・新しい体験が出来る場所の提供

人口減少に伴って、場所運営の省人化、
効率化を可能にするサービスの提供

ex: 公共施設、SMB運営施設

ソリューション

マーケットプレイスの運営



SPACEMARKET

レンタルスペース
トータルプロデュース



SPACE MOLE



Crewtone Inc.

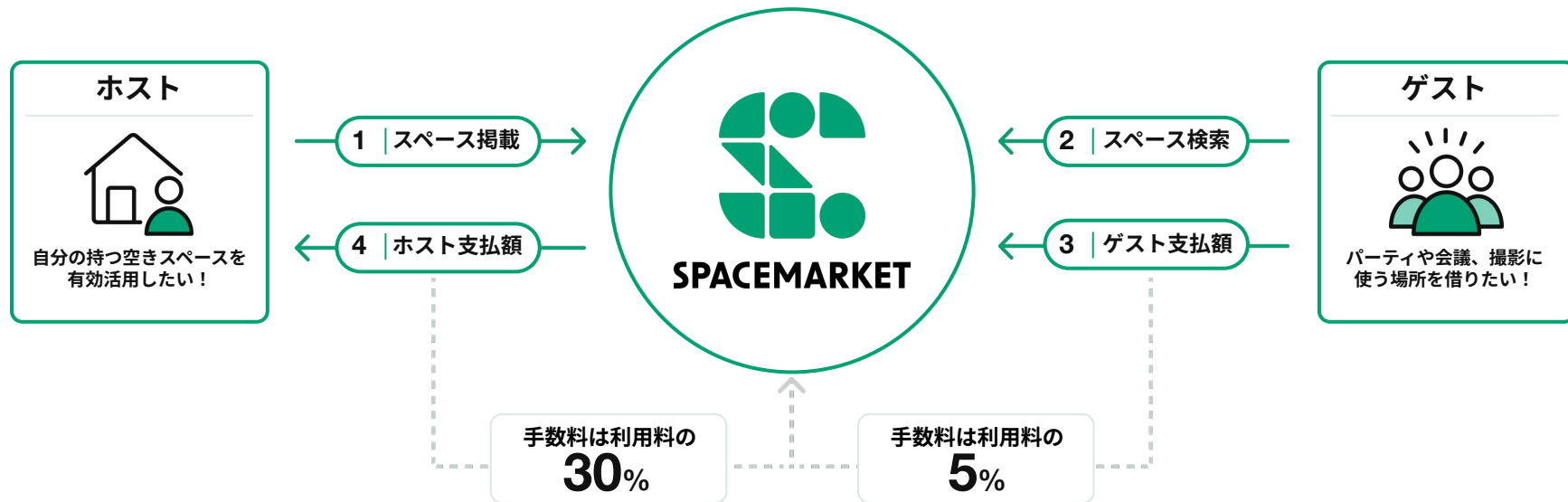


施設予約管理サービス



Spacepad

スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。
双方から手数料をいただきます。



具体例:スペース利用料が10,000円の場合、ゲスト支払額10,500円、ホスト支払額7,000円、スペースマーケットの収益は3,500円になります。

公共施設管理の課題をデジタルで解決するクラウド型予約管理システムにより、自治体 DXと地域活性化を推進し、スペースシェア文化の拡大に貢献しています。



(※1)決済機能を利用される場合は、発生した決済に対する決済代行手数料相当を別途ご請求。

これまでに下記の自治体、指定管理者に導入いただいております、今後も拡大予定です。



秋田県湯沢市



兵庫県神戸市



北海道釧路市



SCOP TOYAMA



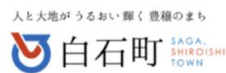
三重県紀北町



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



鹿児島県南九州市



熊本県人吉市



宮城県柴田町



山形県西川町



山梨県蕨崎市



福岡県吉富町



佐賀県唐津市



熊本県長洲町

公民館や地区センターの会議室・体育館などのスポーツ施設・研修室・野球場・バーベキュー場など多くの施設でご利用いただくことができます。



体育館



会議室



イベントホール



公民館



コワーキングエリア



研修室



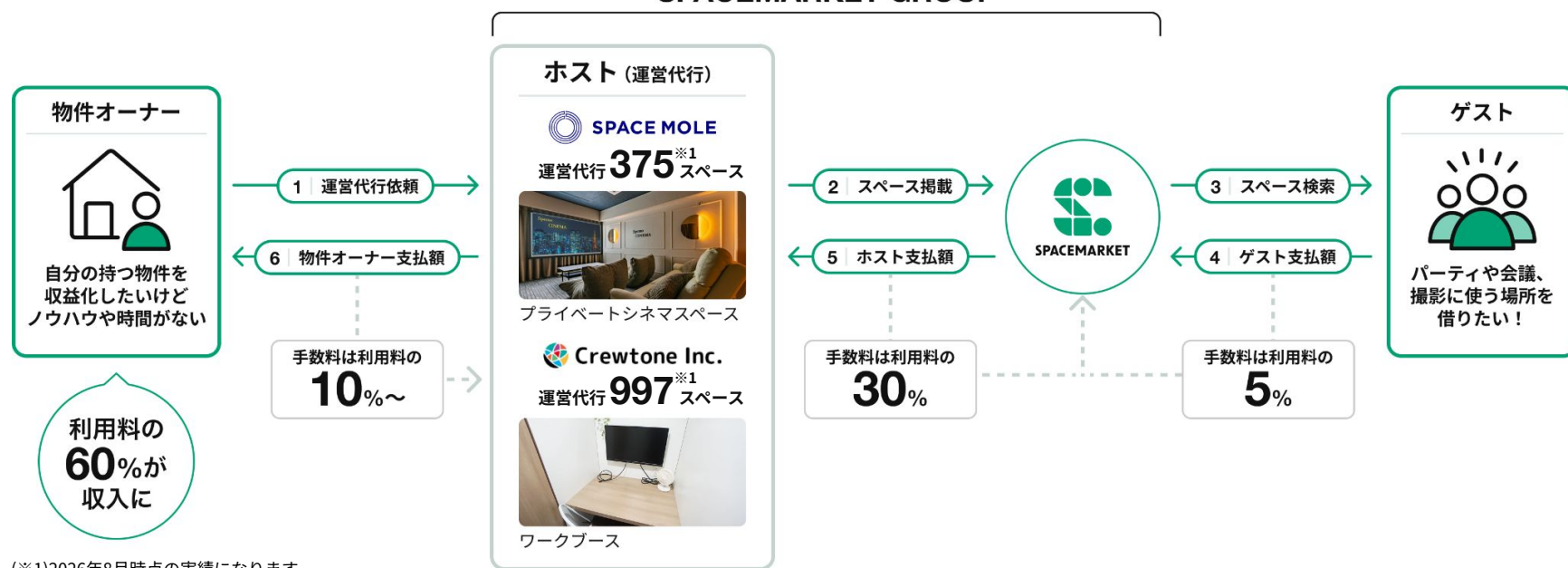
野球場



バーベキュー場

自分の持つ不動産の収益化を行いたい物件オーナーに向けて、シェアスペースの運営サポートを行っています。

SPACEMARKET GROUP



(※1)2026年8月時点の実績になります。

スペースシェア市場全体

約**9,700**億円^{※5}

遊休不動産の活用、
民泊への転用

2,168~4,346億円/年^{※3 ※4}

店舗の
遊休時間の活用

493~986億円/年^{※2}

スペースシェアリング
プラットフォーム市場

約**200**億円^{※1}

(※1) 2025年12月期当社適時開示・他社適時開示 (※2) 出所:「経済センサス」より自社試算 (※3) 民泊市場規模(出所:観光庁「訪日外国人消費動向調査」)より自社試算

(※4) 民泊においてはレンタルスペースとは別物件での運営にて試算。住宅宿泊事業法の年間180日間制限を考慮。

(※5) 出所:シェアリングエコノミー協会×ICR「シェアリングエコノミー市場調査2022年版」

スペースマーケットは国内スペースシェアのリーディングカンパニーとして、創業以来培ってきた業界トップクラスの運営ノウハウを強みに事業を展開しています。



プロダクトに
対するノウハウ



スペースでの体験に
対するノウハウ



スペースの立ち上げ
運営に対するノウハウ

レンタルスペースによる消費活動は新しい文化のため
ノウハウ所有者は貴重な存在

創業以来、ホスト・ゲスト・自治体・企業と連携・共創を重ねてきたパートナー基盤を生かし、仲間とともに価値創出による成長を実現します。



業界有数の掲載数と多様な利用用途を基盤に、新たな体験・ニーズを創出し、成長分野の発掘を通じて多角的な成長を加速します。

業界有数の掲載数

ゲストの獲得 / 再利用の促進 / 新しい体験の創出



住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館



会議室



新しい用途



多様な利用用途

稼働率向上 / リスク分散 / 新しい成長可能性分野の創出



パーティ・飲み会



撮影・収録



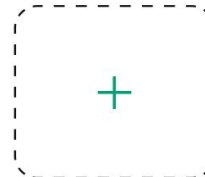
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事

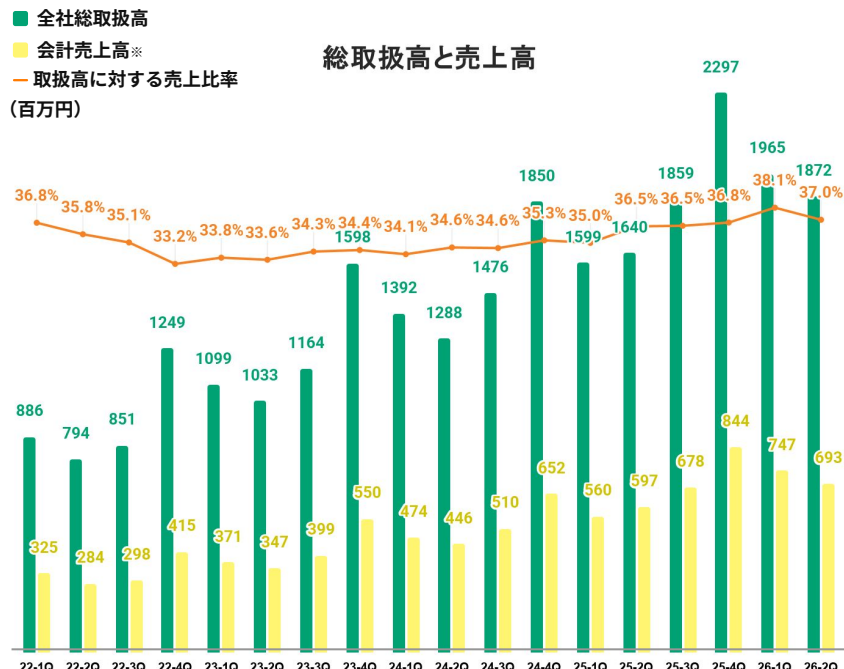


新しい用途

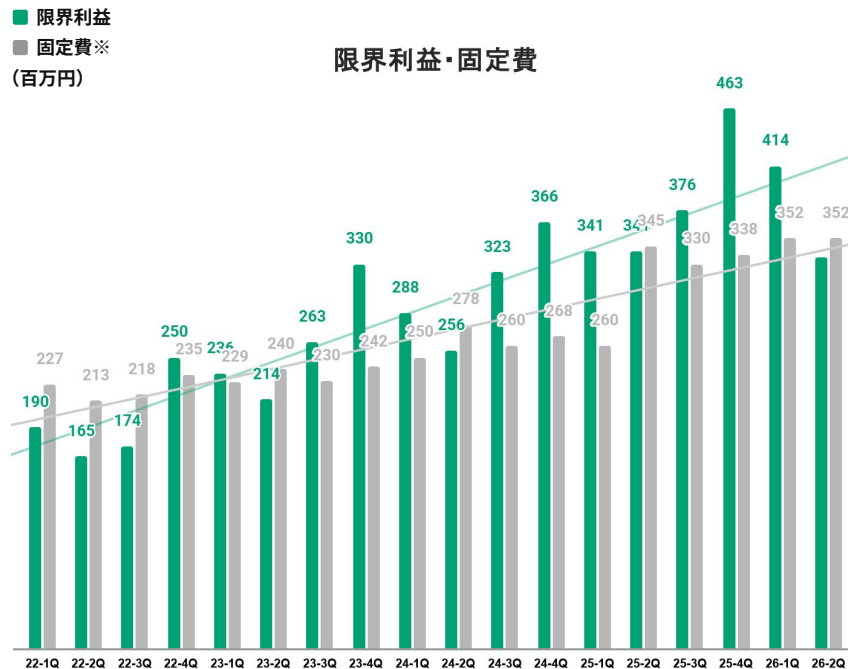
引き続き、全社総取扱高が増加することで限界利益も増加する事業運営を行っております。2025年2Q以降M & Aにより固定費が増加したことから固定費の増加率は前四半期より増加しております。

固定分解PL	2025.1-6	2026.1-6	
全社総取扱高	3,239	3,838	売上高比率 取扱高に対して 37.5% YonY+22.9%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,158	1,441	
変動費	476	690	変動費率 取扱高に対して 17.9% YonYで45.0%増加となっているが、 想定範囲内での成長投資を行っている
限界利益	682	750	
固定費	606	704	限界利益率 取扱高に対して 19.5% 売上高に対して 52.0% 想定通りの水準で進捗
人件費	310	335	
外注費・消耗品費・家賃等のコスト	231	299	
償却費・株式報酬費用等の非資金項目	64	69	M & Aによるのれん償却費、物件減価償却費の増加
営業利益	75	45	(百万円)

取扱高に対する売上高比率は安定的に推移しており、健全な収益基盤を継続しております。
限界利益に対する固定費については限界利益を意識してコントロールしております。



※ポイント・クーポン控除前 ※売上高（ポイント・クーポン控除前）は当社の管理会計数値





当社事業に関するおもなリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

リスク	発見可能性	影響度	詳細
市場に関するリスク	小	大	シェアリングエコノミーサービス市場におけるスペースシェア市場は今後も堅調な成長を見込んでおりますが、予測通りに市場が拡大しないリスクを認識しています。このリスクに対しては、シェアリングエコノミーサービス市場の動向を注視し、柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合他社に関するリスク	中	中	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。
法的規制に関するリスク	中	中	当社グループは、各種法規制遵守のため、法規制の改正動向等を踏まえ、適切に対応しておりますが、かかる動向を全て事前に正確に予測することは不可能又は著しく困難な場合もあり、当社グループがこれに適切かつ適切に対応できない場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、法規制の改正を注視し、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。
技術革新への対応に関するリスク	中	大	先進の技術・ノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合には、競争力が低下する可能性があります。このリスクに対しては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、技術・知見・ノウハウの取得に注力するとともに、開発環境の整備等を進めております。
サービスの健全性に関するリスク	小	大	公序良俗に違反するようなサービスの利用がされた場合や、第三者の知的財産権を侵害する行為、詐欺等が行われた場合には、提供するサービスに対する信頼性が低下し、ユーザーの利用が減少する可能性があります。このリスクに対しては、健全性確保のため、サービス内における禁止事項を利用規約に明記し、法令や公序良俗に反する行為の排除に努めております。また、問題発見および対処の一層の迅速化を進めるため、担当部門の拡充やシステム開発を進めてまいります。

当社事業に関するおもなリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

リスク	発見可能性	影響度	詳細
人材確保に関するリスク	小	大	当社グループの採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材育成が計画通りに進まなかった場合には、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、質の高いサービスの安定稼働や競争力の向上に当たっては、開発部門を中心に極めて高度な技術力・企画力を有する人材が要求されていることから、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続して採用できる施策を実施するとともに、既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めてまいります。
個人情報保護に関するリスク	小	中	個人情報外部に流出し、悪用されるといった事態が発生した場合には、財政状態及び経営成績並びに企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、「プライバシーポリシー」および「個人情報保護規程」を定めており、社内教育の徹底と管理体制の構築を行ってまいります。
システムトラブルに関するリスク	小	中	アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、災害や事故等により大規模なシステム障害が起こった場合には、財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備等の強化や社内体制の構築を行ってまいります。
外部検索エンジンへの依存に関するリスク	大	大	検索エンジンの運営者が検索結果を表示するロジックを変更するなどして、それまで有効であったSEO対策が機能しなくなった場合には、当社グループにおける集客力が低下し、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、外部検索エンジンにおける検索結果及びユーザー流入数を継続的にモニタリングし、検索エンジンの表示方針の変更に適時に対応できるよう努めてまいります。

将来見通しに関する注意事項

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、実質的にこれらの記述とは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。

