

Appendix

参考資料

- ・ 会社情報補足資料
- ・ 財務補足資料

株式会社ブロードエンタープライズ

東証グロース（証券コード：4415）

2026.8.12更新

INDEX

1.	会社情報補足資料	P.3
2.	財務補足資料	P.20
2-1.	資金調達方針	P.21
2-2.	コミットメントライン契約について	P.25
2-3.	2023年度の減資による税率の変更について	P.27
2-4.	営業キャッシュフローについて	P.28
2-5.	2022年度の新収益認識基準の影響	P.31
2-6.	財務その他補足説明	P.33

Appendix

1. 会社情報補足資料

Company

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	東京都中央区晴海一丁目8番8号 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーW棟12階
拠 点	東京・大阪・福岡
グループ会社	株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ 日本中央管理株式会社
上場市場	東証グロース市場 (2021年12月16日上場)
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

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。

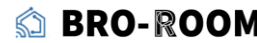
Mission

不動産オーナー様の

キャッシュフロー最大化

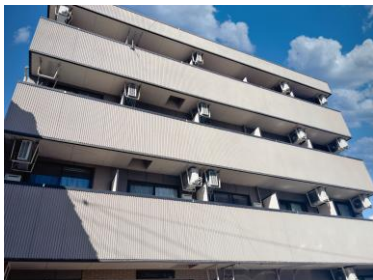
に貢献します。



- 2000 ○ 創業
- 2003 ○ 光ファイバー回線「Bフレッツ」の販売代理店を受託
- 2005 ○ マンション向け高速インターネット「B-CUBIC」販売開始 
- 2006 ○ 東京・福岡支店開設
- 2019 ○ 債権流動化を開始
- 2019 ○ IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」販売開始 
- 2021 ○ 東証マザーズ（現グロース）市場に上場
- 2023 ○ 内装リノベーション「BRO-ROOM」販売開始 
- 2024 ○ 大規模修繕「BRO-WALL」販売開始 
- 2024 ○ 100%出資子会社「株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ」設立
- 2026 ○ 本社を東京に移転
- 2026 ○ 「日本中央管理株式会社」の株式を100%取得し、完全子会社化



◆賃貸マーケットの課題



総人口の減少



今後20年で約1,446万人の減少予想¹

賃貸用の空室数の増加



今後20年で約60万戸の増加予想²

◆宿泊マーケットの課題



訪日外国人旅行者数の増加



2025年の訪日外国人旅行者数は過去最多
2030年の目標は6,000万人³

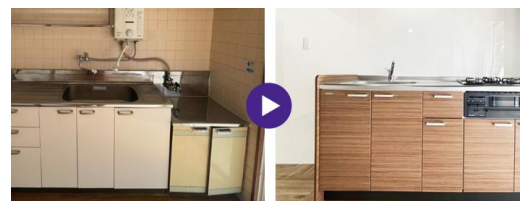
宿泊施設の供給不足



宿泊施設が足りず、民泊物件の需要が増加
ただし、民泊物件に対する融資が下りにくい

1. 内閣府「令和6年版高齢社会白書」より当社作成。2. 国土交通省 住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。3. 日本政府観光局資料「訪日外国人旅行者数」より当社作成。

収益物件のバリューアップに貢献する4つのプロダクト

マンション向け
無料インターネット
「B-CUBIC」入居者が24時間無料で利用できる
インターネットWi-Fi
全国1万棟以上の導入実績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1,000棟以上の導入実績内装
リノベーション
「BRO-ROOM」内装に関わるリフォーム・リノベ
ーション工事を当社が立て替え
全国1,600室以上の導入実績大規模修繕
「BRO-WALL」外壁塗装・屋上防水等の修繕に関
わる建築工事を当社が立て替え
全国300棟以上の導入実績

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

BRO-ZERO

マーケット・プロダクト・強みを掛け合わせたブルーオーシャン市場

Market

私たちのマーケットは2つ



- ・賃貸マーケット
(マンション・アパート・戸建て)
オーナー様と契約



- ・宿泊マーケット
オーナー様と契約
事業者様と契約

Product

私たちのプロダクトは4つ



(ビーキュービック)

- ・入居者無料Wi-Fi



BRO-LOCK (ブロロック)

- ・IoTインターフォンシステム



BRO-ROOM (ブルーム)

- ・内装リノベーションのファイナンス



BRO-WALL (ブロウォール)

- ・大規模修繕のファイナンス

Strength

私たちの強み

BRO-ZERO

全てのプロダクト
導入に係る初期導
入費用を全額立て
替えます。

BRO-ROOM・BRO-WALLのフロー収益の拡大が成長ドライバー

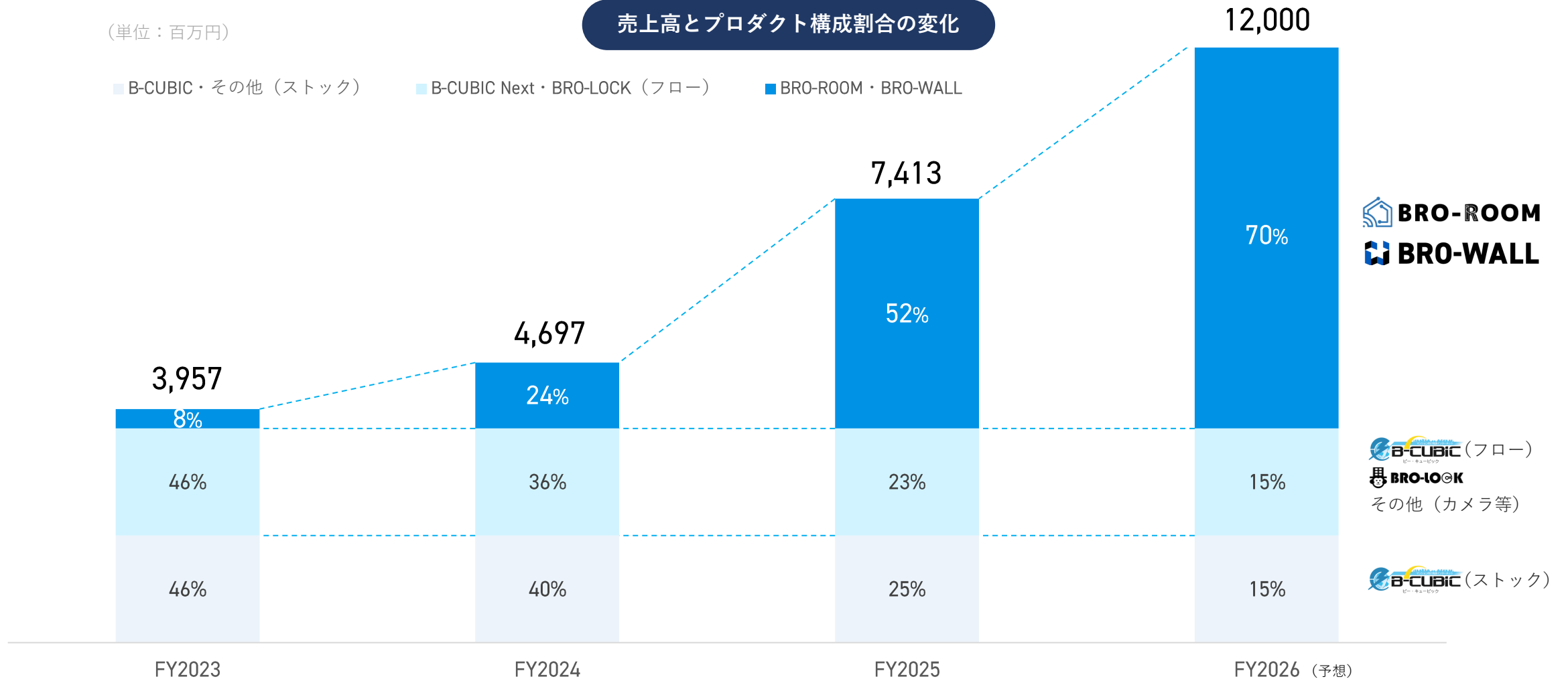
(単位：百万円)

売上高とプロダクト構成割合の変化

■ B-CUBIC・その他（ストック）

■ B-CUBIC Next・BRO-LOCK（フロー）

■ BRO-ROOM・BRO-WALL



「キャッシュを手元に残して投資を回したい」という 不動産投資家のニーズに、BRO-ZEROが新しい選択肢を提供

当社の顧客属性

主な顧客

不動産投資家
(賃貸オーナー・法人・個人)

顧客の声

“キャッシュを手元に残して
投資を回したい”

主なニーズ

- 手元流動性を維持したい
- 与信枠・融資枠を新規物件取得に温存
- 初期投資を抑えて賃料改善・空室対策
- 物件価値を維持しCFを最大化

当社の提供価値

ファイナンス機能の組み込み

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

BRO-ZERO

価値 01

手元キャッシュを温存

自己資金を設備・工事費
に投下せず、次の投資機会
に備える

価値 02

与信枠を新規取得に温存

融資枠を消費せず、新規物
件取得の原資に温存

価値 03

投資回転率が向上

分割払いを実現することで
、投資サイクルを止めずに
物件価値向上を実現

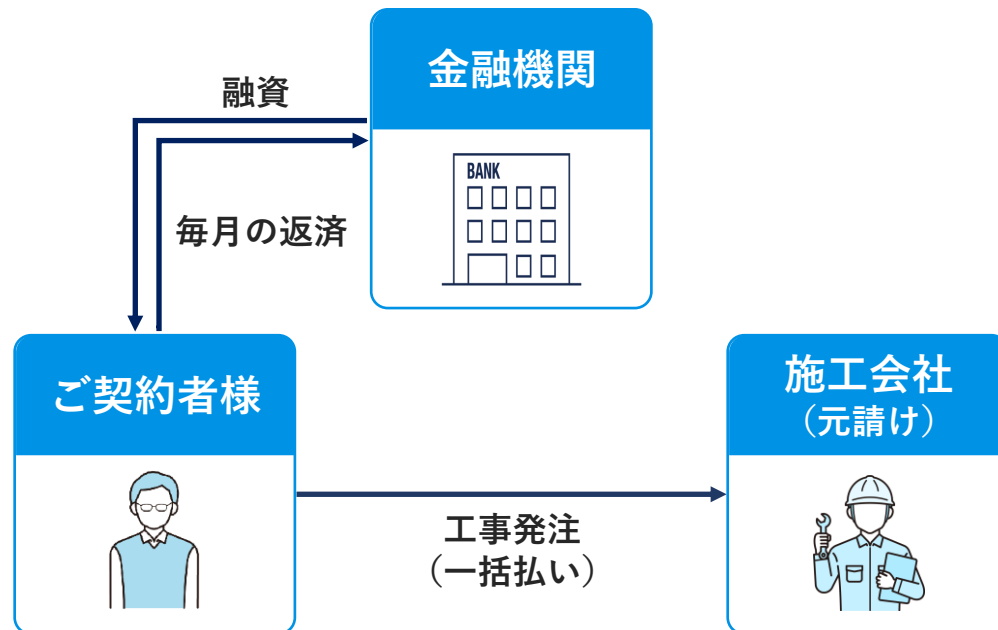
銀行融資では代替しにくい独自の資金調達選択肢として選ばれています。



リフォームや修繕にかかる費用を当社が立て替え、分割払いにする 初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

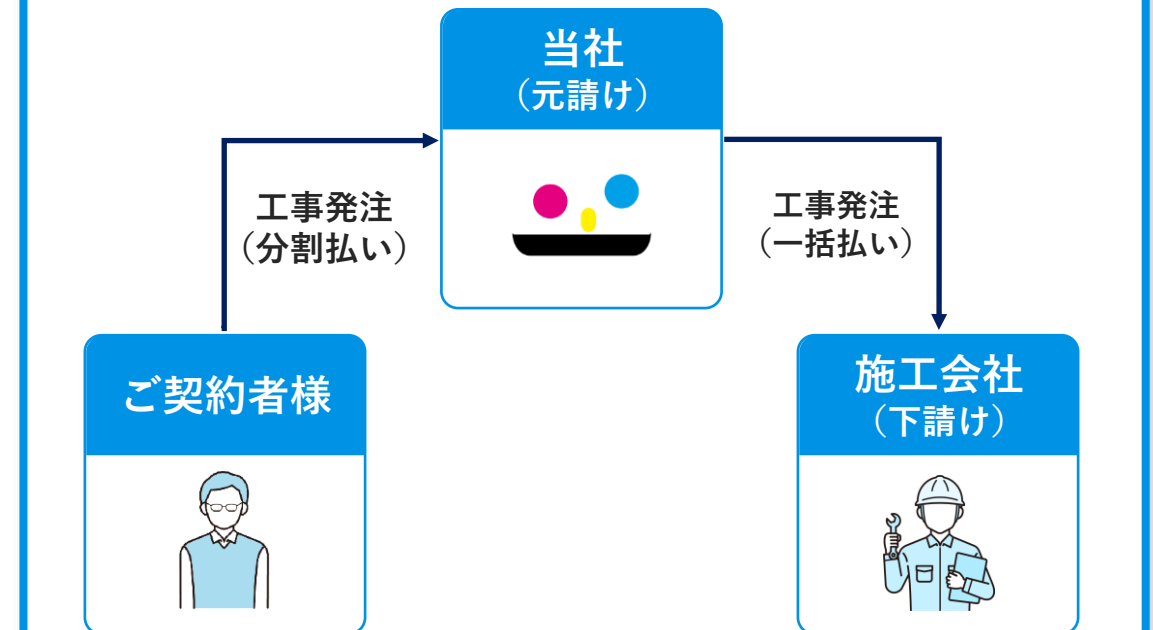
従来の資金調達方法

(銀行融資)



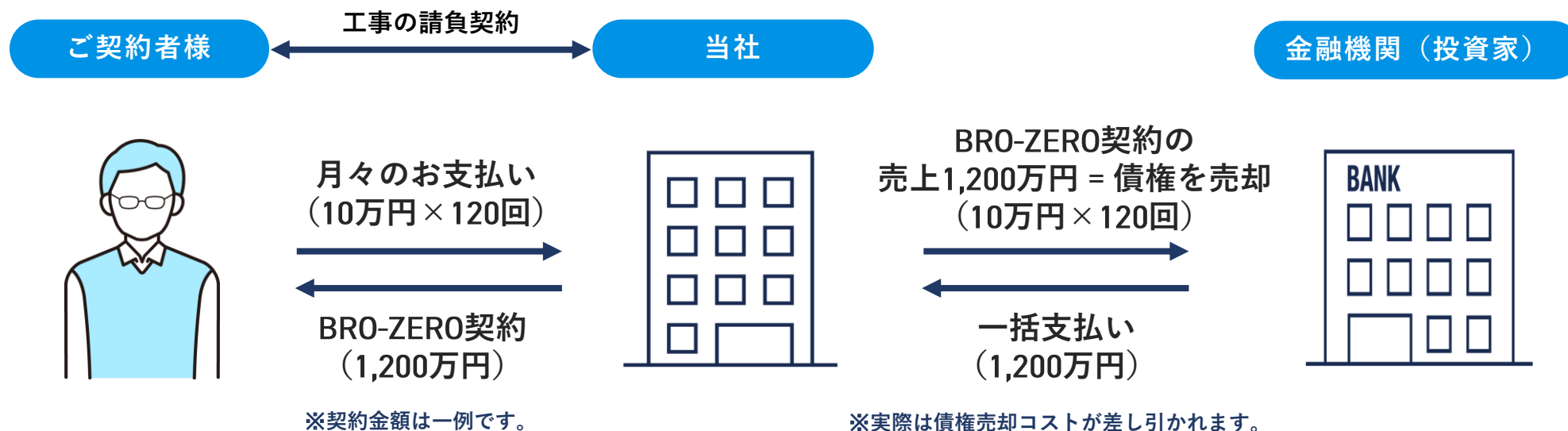
新たな資金調達方法

(**BRO-ZERO**)



なぜ初期導入費用ゼロ円を実現できるのか？

当社は売上の債権を金融機関に売却し、現金化しています（債権流動化）。
上場企業の信用力と大手金融機関との連携により実現しております。



売掛債権を流動化して資金を回収し、次の工事へ再投資。この資金循環が継続的な売上高拡大を支える



売上拡大に伴うBSの変化

売上高の増加に伴い、流動化までの売掛金と、先行資金を賄う負債が増加。

会計上の見え方

流動化コストは営業外費用として計上。営業利益には影響せず、経常利益以下に反映。

事業運営・与信管理・債権管理・金融機関との連携を一体化した、模倣困難な仕組み

債権流動化は一時的なコストを伴う一方、資金の再投資を通じて中長期的な売上成長を支える



BRO-ZEROファイナンススキームの参入障壁

不動産業界で債権流動化を利用した初期ゼロファイナンスの他社参入が難しい理由

競合他社

新規参入

高い参入障壁

100億円の債権流動化を行う場合、
利益率30%とすると、流動化前に施工会社へ
**70億円の支払いが発生するため、
銀行融資での資金調達が必要**

債権流動化を実施するためには
債権の格付が必要で、そのためには
3年以上の回収実績が必要

一級施工管理技士等の
有資格者が在籍し、
(特定・一般) 建設業許可を保有

BRO-ZERO

初期導入費用ゼロ円の
ファイナンススキーム

20年以上にわたる不動産
管理会社（約1,000社）の
販売網を既に保有

金融の専門知識を
持った人財の確保

未上場では信用力不足で
参入困難

健全で安定した資金繰りが
できていることが前提

ESG方針

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現



Environment

事業活動を通じて環境貢献

- 環境に配慮した移動手段の推進
- ペーパーレスの推進
- ハイブリッド車の利用
- リサイクル可能な機器部材の積極利用
- 消費電力の少ない機器部材の利用



Social

ステークホルダーにとって
満足度の高い企業へ

- 付加価値の高い商品企画・開発
- 公正なマーケティングと広告
- 個人情報の保護
- 公正な取引の遵守と社内浸透
- 人事・福利厚生
- 従業員の健康増進
- ワークライフバランスの推進
- IAI・RPA等を活用した業務改善
- ダイバーシティ女性活躍推進
- 人財の育成と採用・定着



Governance

公正かつ健全な組織体制を構築

- コーポレート・ガバナンスの強化
- リスクマネジメント体制の構築
- コンプライアンスの徹底
- 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- IR活動（投資家との建設的対話）
- ガバナンス体制の機動的刷新

高単価な商材（BRO-ROOM・BRO-WALL）が中心となるため、リスクヘッジ施策を徹底

審査内容

- ・ 弊社独自の審査（反社チェック、収支計画、エリア査定、賃貸ニーズなど）
- ・ 契約金額や物件の状況によって第二抵当権を設定
- ・ サブリース契約（子会社が実施）
- ・ 案件によっては債権（債務⇒確認する）保証会社に参加
- ・ ご契約者様の年齢によっては、連帯保証人を立てる

未収時の対応

- ・ 督促のご連絡（口座引落のお客様へは請求書の発行とご連絡）
- ・ 2か月分滞留した場合は、インターネット回線をはじめ弊社提供サービスを停止（未収が解消すれば停止解除）
- ・ サービス停止後も未収解消しなければ、訴訟へ発展



当社を取り巻く状況から想定される今期に与えるリスクおよび影響

リスクの種類 ¹	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。



リフォーム会社をM&Aすることで、フロー利益が向上

フロー利益の変化

現在の利益構造

売上種別	商材	利益構造
フロー	BRO-ROOM BRO-WALL	BRO-ZERO利益
		リフォーム外注原価

フロー売上・利益例

BRO-ZERO売上	1,560万円
リフォーム外注原価	1,000万円
BRO-ZERO利益	560万円
利益合計	560万円
利益率	35%

将来の利益構造

売上種別	商材	利益構造
フロー	BRO-ROOM BRO-WALL	BRO-ZERO利益
		リフォーム利益
		リフォーム原価

フロー売上・利益例

BRO-ZERO売上	1,560万円
リフォーム原価	700万円
リフォーム利益	300万円
BRO-ZERO利益	560万円
利益合計	860万円
利益率	55%

現在の利益構造としてはファイナンススキームによる利益のみ

M&Aすることでリフォーム利益が加算される



宿泊運営代行会社をM&Aすることで、ストック売上が向上

ストック売上の変化

現在

売上種別	事業
ストック	B-CUBIC事業

現在はほぼB-CUBIC事業のみ

将来

売上種別	事業
ストック	B-CUBIC事業
	サブリース事業
	宿泊運営事業

子会社のサブリース事業に加え、M&Aすることで
宿泊運営事業の売上がストック売上に加算される



Appendix

2. 財務補足資料

当社の強みは初期導入費用ゼロ円プランであり、プランを支える安定的な資金調達手段が必要

	長期借入	債権流動化	短期借入（当座貸越等）
期間	5年	-	1年
金額	約10億	無制限	53億円の枠
メリット	利息費用のみ発生	資金調達の上限枠なし 営業CFの改善に働く	審査なしで借入可能 利息費用のみ発生
デメリット	- 資金調達の上限枠がある - 銀行の審査が通るか不明 - 財務CFの増加	1回あたりの債権流動化コストが多額 - 債権売却損(6～10年分の利息費用相当)が発生	期限の利益がない
用途	コストが安いと優先的に実施	できる限り債権をプールしてから実施	債権をプールする期間の預金 残高調整として利用。債権流 動化のタイミングで返済

※2026年3月時点



【見えてきた課題】

- ・単価の高い商材（BRO-ROOM等）の割合が増えてきている。
- ・集中率（※）の関係で流動化するまで時間がかかる。

【解決方法】

流動化できるまでのつなぎの資金として借入枠の増額が必要。

	定期的に流動化（年度末付近）	債権がたまった段階で流動化
メリット	・債権をオフバランスすることで自己資本比率が高まる。 ・借入枠を空けておくことができる。	・債権をためるまでは借入枠を利用することになり、利用実績に応じて借入枠増額の可能性がでてくる。 ・債権をためる間は借入金利が適用されるためコストが低く抑えることができる。 ・流動化する際のイニシャルコストの割合を低くすることができる。 ・多額の債権購入を考えている投資家に売却しやすい。
デメリット	・借入枠をあまり利用しないため枠増額交渉ができない。 ・売却債権の金額が少ないため流動化する際のイニシャルコストの割合が高い。 ・多額の債権購入を考えている投資家に売却できない。	・自己資本比率が改善されない。

※集中率1% 例えば**10億**の流動化をした場合、売却できる1債務者あたりの債権の上限は**10**百万円までになる。



BSの現在のイメージ

2025年12月期 BS科目一部抜粋 【単位 百万円】

現金	969	短期借入金 (1年内長借含む)	4,755
売掛金	7,235	前受金	1,794
前払費用	652		
		長期借入金	1,350
繰延税金資産	242		
合計	9,098		7,899

新収益認識基準により多額に発生した科目だが、
3-4年かけて減少していく

払済み工事代、機器代金で
あり、将来費用になるもの

前払費用 652

前受金 1,794

繰延税金資産 242

入金済み売上代金であり、
将来売上になるもの

払済税金であり将来
税金費用になるもの

債権見合いを借入

当座貸越等
53億円の枠がある

売掛金 7,235

短期借入金
(1年内長借り含む) 4,755

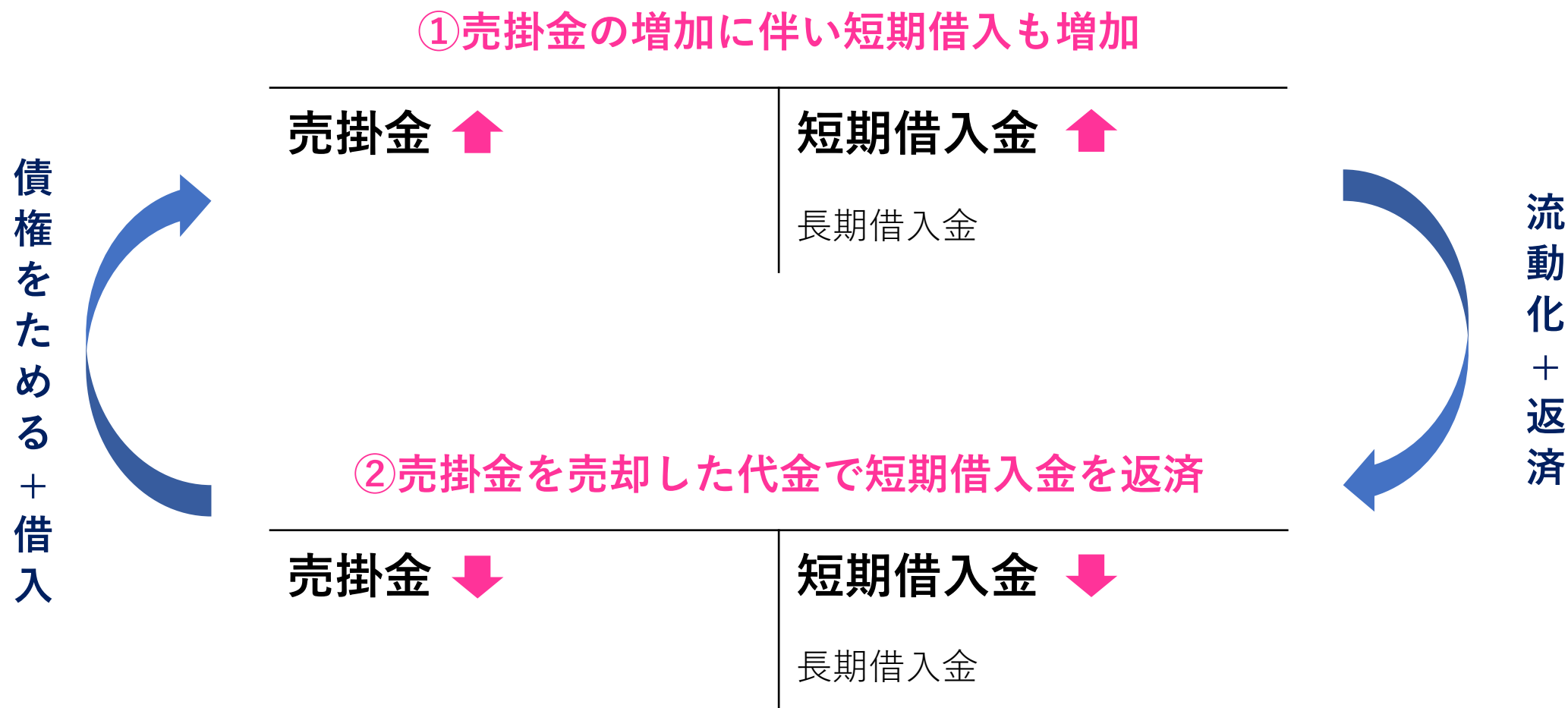
6年～10年の長期の債権

長期借入金 1,350

コストが安いのでできる
だけ長期借入をしたい



売掛金と短期借入金の動き



コミットメントライン契約の締結に関するお知らせ

当社は、2024年12月26日開催の取締役会において、タームアウトオプション付コミットメントライン契約を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. コミットメントライン契約締結の目的

本契約の締結は、機動的かつ安定的な資金調達を可能とすることで、今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保し、財務基盤の一層の強化を図るとともに事業拡大の機会を確保することを目的としております。

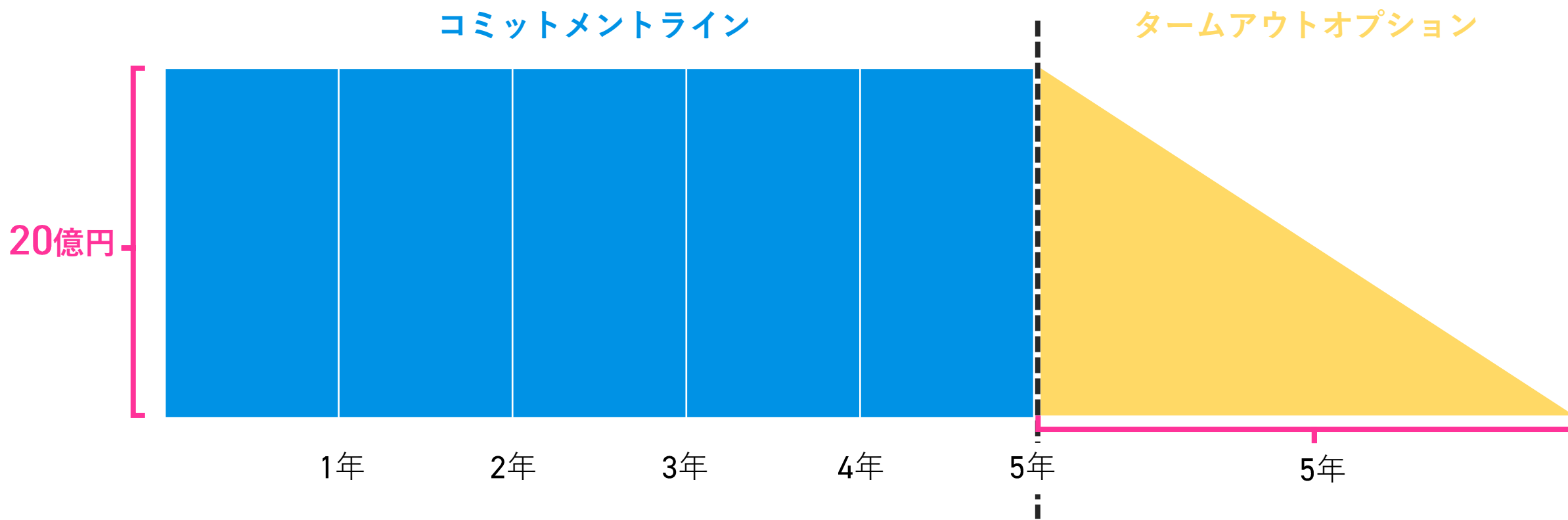
2. 契約の概要

(1) 契約先	株式会社三菱 UFJ 銀行
(2) 借入極度額	20 億円
(3) 契約締結日	2024 年 12 月 26 日
(4) コミットメント期間	2024 年 12 月 27 日～2025 年 12 月 26 日 (1 年ごとの延長オプション最大 4 回) ※ 延長毎に審査有り
(5) 担保	無担保・無保証 ※ 他行からの新規借入に際し債権譲渡担保を設定した場合は債権譲渡担保有り
(6) 用途	運転資金
(7) 財務制限条項	純資産維持、利益維持に関する財務制限条項が付されております。

(ご参考) タームアウトオプション付コミットメントライン契約とは、コミットメント期間終了時に借入している金額を長期借入へ乗換え可能なコミットメントラインです。



コミットメントライン契約期間終了時までには借入した金額を、
長期借入（分割返済）に乗り換え可能なタームアウトオプション付きの契約



税率と純利益の変遷

～2021年12月期

2022年12月期 期首

2023年12月期～

法人税率

34.5%

30.6%

34.5%

法人税

税金納付

資本金が1億円を超えたこと
により税率が変更資本金を70百万円に減資したこと
により税率が変更

繰延税金資産

税率の5%減少分が
繰延税金資産の減少に税率の5%増加分が
繰延税金資産の増加に

純資産・純利益

税率の5%減少分が
純資産の減少に税率の5%増加分が
純利益の増加に

営業CFの推移イメージ

① 売上一括入金かつ売上0%成長としたケース

→ 営業利益と営業CFが同額になる。

■ PL

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000
粗利	360,000	360,000	360,000
販管費	288,000	288,000	288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000

売上の50%と仮定

売上の10%と仮定

■ CF

	1年目	2年目	3年目
売上入金	720,000	720,000	720,000
債権流動化入金	—	—	—
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業CF	72,000	72,000	72,000

一致



営業CFの推移イメージ

② すべて初期導入費用ゼロ円プランかつ売上0%成長としたケース

→初年度は売上入金がなく営業CFはマイナスだが、2年目以降は営業利益と営業CFが一致。

■PL

10,000×72回分と仮定

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000
粗利	360,000	360,000	360,000
販管費	288,000	288,000	288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000

■CF

1年目の期末に販売すると仮定した場合、売上入金はなし

1年目販売の10,000×12回分が入金

1年目販売の残債権10,000×60回分を流動化

	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	120,000
債権流動化入金	—	600,000	600,000
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業CF	-648,000	72,000	72,000

2年目以降は一致



営業CFの推移イメージ

③ すべて初期導入費用ゼロ円プランかつ売上30%成長としたケース

→工事代と販管費の支払がPLの費用の分だけ発生するが、売上入金は一前年度分が入金され、結果として支払額のほうが大きくなり、営業利益がプラスでも営業CFがマイナスとなる。

■PL

10,000×72回分と仮定

13,000×72回分

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	936,000	1,216,800
原価	360,000	468,000	608,400
粗利	360,000	468,000	608,400
販管費	288,000	374,400	486,720
営業利益	72,000	93,600	121,680

30%成長と仮定

■CF

2年目販売の
13,000×12回分が入金

	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	156,000
債権流動化	—	600,000	780,000
工事代支払	-360,000	-468,000	-608,400
販管費	-288,000	-374,400	-486,720
営業CF	-648,000	-122,400	-159,120

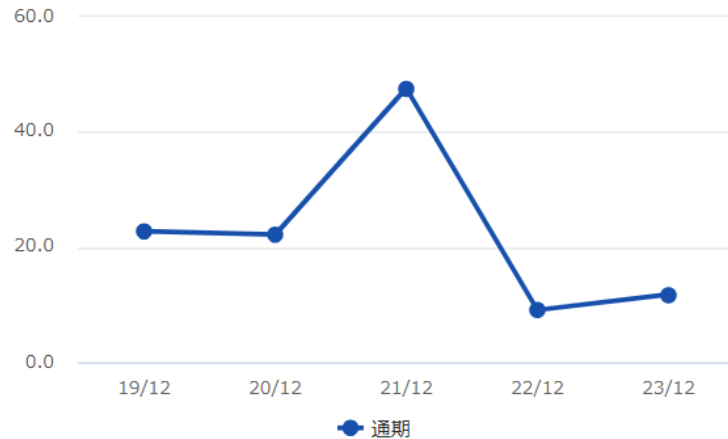
営業CFはマイナスが続く



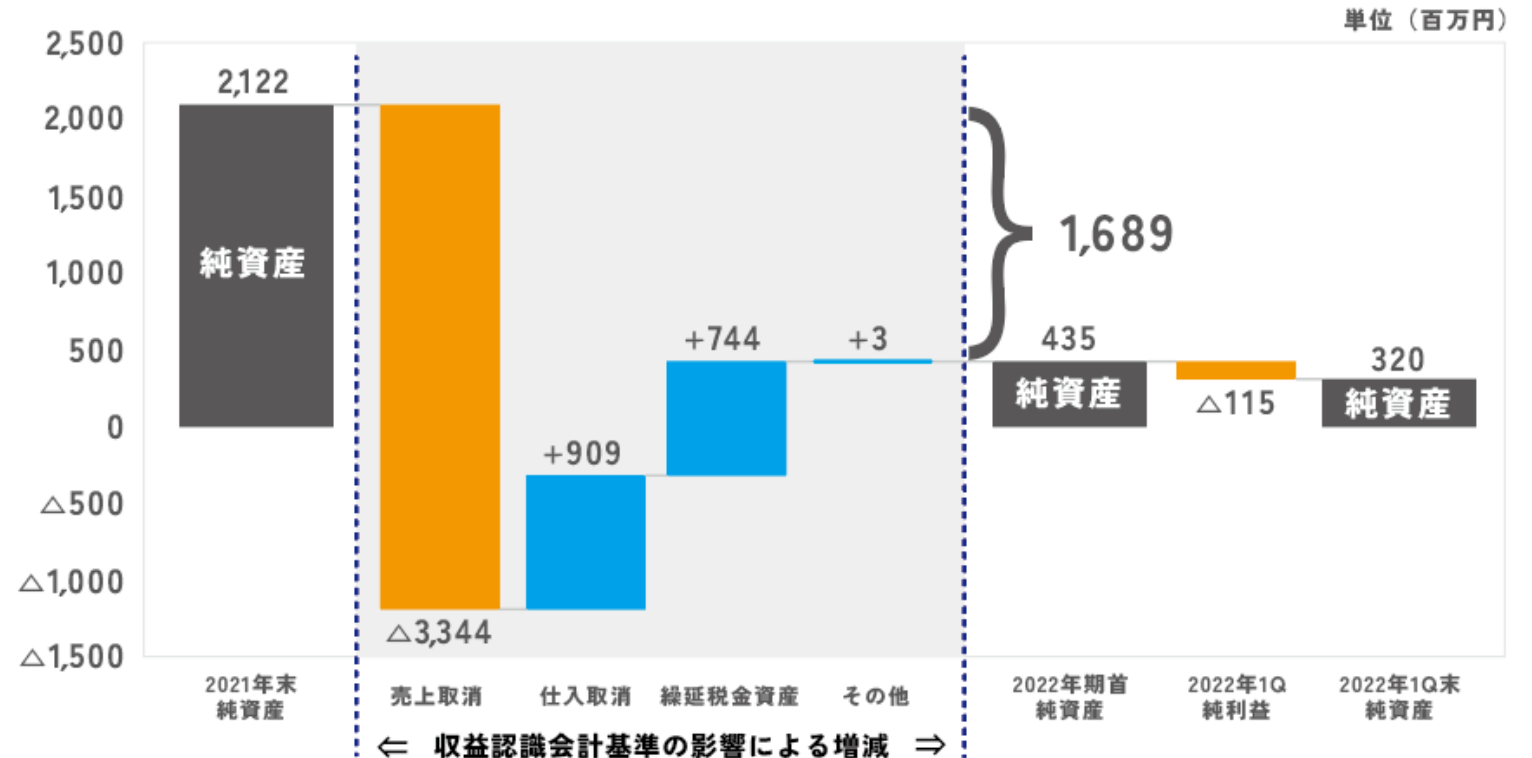
2022年、収益認識会計基準の変更に伴い、2021年以前に既に計上済みの利益について、契約期間に渡って繰り延べるよう変更となりました。その際、2022年期首の純資産（利益剰余金）約17億円を減らすことで、将来に繰り延べるための処理を行っております。繰り延べられた利益は、計上していく都度、純資産（利益剰余金）に戻されていくことになります。よって、**自己資本比率は時の経過に伴い元に戻ります。**

自己資本比率

(%)



	19/12	20/12	21/12	22/12	23/12
通期	22.8	22.2	47.6	9.1	11.8



例：毎年1棟のみ受注・フロー売上6年分割時の月額料金を1万円とした場合

収益認識基準適用前のフロー売上（工事代金）

	2017	2018	2019	2020	2021
2017	72				
2018		72			
2019			72		
2020				72	
2021					72
合計	72	72	72	72	72

(単位：万円)

新収益認識基準適用

収益認識基準の影響により、2021年以前のフロー売上が6年間（役務提供期間）にわたるストック売上に修正となった。

2022年度の修正ストック売上から契約期間満了に伴い順次変更分が終わるため、修正ストック売上は毎年減少していき、大部分は2026年で終了する。

収益認識基準適用後の修正ストック売上（工事代金）

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
2017	12	12	12	12	12	12				
2018		12	12	12	12	12	12			
2019			12	12	12	12	12	12		
2020				12	12	12	12	12	12	
2021					12	12	12	12	12	12
合計	12	24	36	48	60	60	48	36	24	12

(単位：万円)

契約期間満了による計上完了分から減少していく



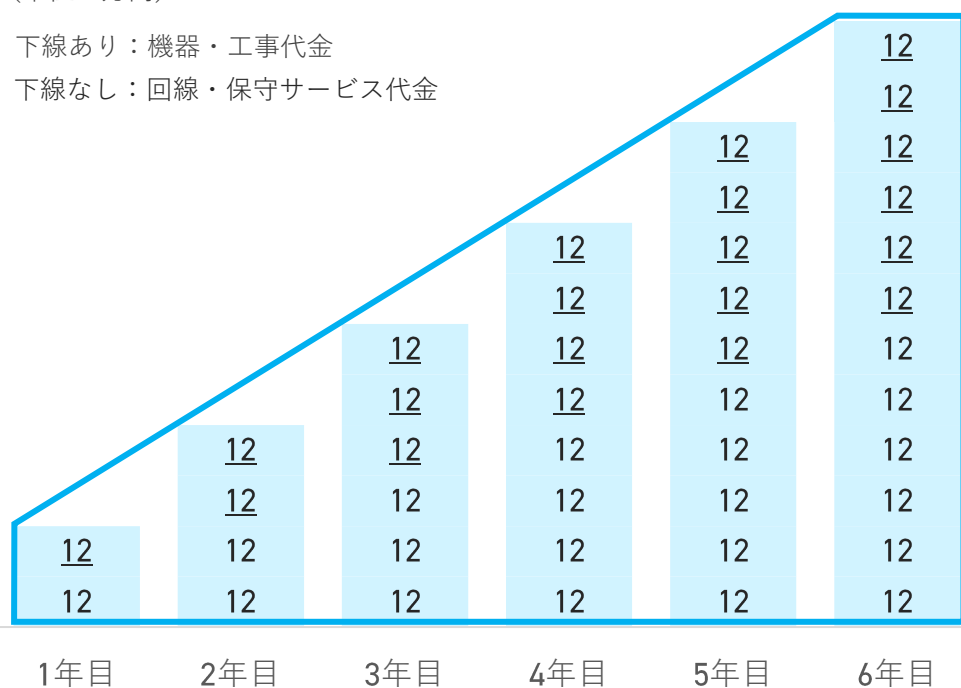
例：6年契約、機器・工事代金72万円、回線・保守サービス代金1万円 / 月 毎年1棟導入した場合

B-CUBICの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金



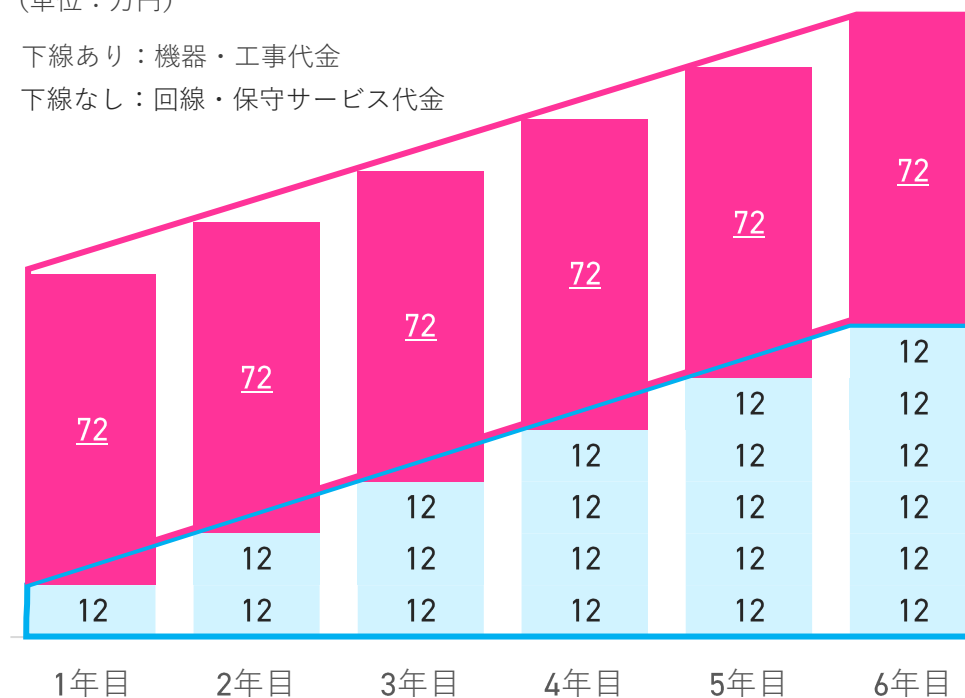
機器・工事代金は6年間で按分され、
すべてストック売上となる。

B-CUBIC Nextの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金



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。

金利の上昇リスクの対策

基本的にその時点の金利水準を販売価格に転嫁して上昇リスクを回避。長期借入は固定金利のため金利上昇リスクを回避
 債権流動化は実施時の金利相当の割引現在価値で売却するので、売却時以降の金利上昇リスクを回避
 当社のリスクは債権の発生から債権流動化までの期間（約1年間）の金利上昇リスクのみ

	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
金利上昇イメージ	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%

2023年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映	1.0%				
長期借入	固定金利	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
債権流動化	割引率が固定		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

債権の格付けにより変動

2024年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映		1.5%			
長期借入	固定金利		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
債権流動化	割引率が固定			2.0%	2.0%	2.0%



貸し倒れが少なく、リスクが分散されていることから、債権の格付として現在**AAA**を獲得
(AAAとは時価総額1,000億円の会社の債権に匹敵する信頼度)

貸し倒れが少ない

マンションオーナー様がサービス料金の支払い
を滞納した場合、契約物件の
インターネットを強制的に停止



入居者様からマンションオーナー様へクレーム



入金が確実

リスクが分散されている

全国のマンションオーナー様と契約するため、
顧客当たりの単価が低く、
特定の顧客に債権が偏らない



貸倒リスクが分散



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。

