2021年11月18日

各　位

会 社 名　株式会社ココペリ
代表者名　代表取締役 CEO 近藤　繁
（コード番号：4167　東証マザーズ）
問合せ先　執行役員コーポレート事業部
ゼネラルマネージャー　馬庭　興平
TEL. 03-6261-4091

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年11月17日 15：30～16：30
開催方法	インターネットライブ中継による開催 ライブ視聴者から文字による質問を受付、説明会内で回答を実施
開催場所	ライブ配信ページ
説明会資料名	2022年３月期第２四半期決算説明会

【添付資料】

１．投資に関する説明会において使用した資料

以　上

KOKOPELLI

2022年3月期　第２四半期

決算説明会資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2021年11月17日

Index

01. **2022年3月期 第２四半期実績** P3-12

2022年3月期第２四半期決算ハイライト／2022年3月期第２四半期損益計算書／2022年3月期 第２四半期貸借対照表
四半期売上高の推移／Big Advanceの売上高の推移／四半期営業損益の推移
Big Advanceが地域経済振興の取り組みに採用／Big Advanceの認知度向上に向けた取り組み
「BAファイナンス」リリース

02. **事業概要（Big Advance）** P13-20

「Big Advance」の概要／「Big Advance」の仕組み／会員企業数の四半期推移／導入金融機関の推移
チャーンレートの推移／Big Advance 導入の効果／持続可能な開発目標（SDGs）

03. **2022年3月期 業績見通し** P21-25

2022年3月期 経営方針／売上高及び営業利益の推移／2022年3月期 業績予想／今後の成長戦略

04. **補足資料** P26-36

会社概要／経営理念／背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の現状と課題／サービス概要
中小企業のDXを支援／ユーザー基盤の更なる拡大／データ活用による高付加価値化
AI(人工知能)モジュール「FAI」／本資料の取り扱いについて

01.

2022年3月期 第２四半期実績

2022年3月期第２四半期決算ハイライト／2022年3月期第２四半期損益計算書

2022年3月期 第２四半期貸借対照表／四半期売上高の推移

Big Advanceの売上高の推移／四半期営業損益の推移

Big Advanceが地域経済振興の取り組みに採用

Big Advanceの認知度向上に向けた取り組み／「BAファイナンス」リリース

第２四半期実績

2022年3月期 第２四半期決算 ハイライト

売上高	営業利益
805百万円	264百万円

Big Advanceの実績

導入金融機関数	会員企業数	平均チャーンレート
75社	63,788社	1.78％（※1）

（※1）チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数 2020年10月～2021年９月の12カ月平均

第２四半期実績

2022年3月期 第２四半期決算 損益計算書

売上高は、
Big Advanceの導入金融機関及び会員企業数の増加により増収

営業利益は、
売上高の増加により増益

単位：百万円

	2021年3月期２Q（前年同期）	2022年3月期２Q（当期）	増減額	増減率
売上高	388	805	416	+107.4%
営業利益	46	264	217	+469.6%
経常利益	46	262	216	+466.3%
当期純利益	40	193	153	+382.2%

第２四半期実績

2022年3月期 第２四半期決算 貸借対照表

Big Advance開発費用の一部をソフトウェア仮勘定として無形固定資産計上したこと、予定している新オフィスの保証金を計上したこと等から、固定資産が増加

自己資本比率は87%となり、財務の安全性を維持

単位：百万円

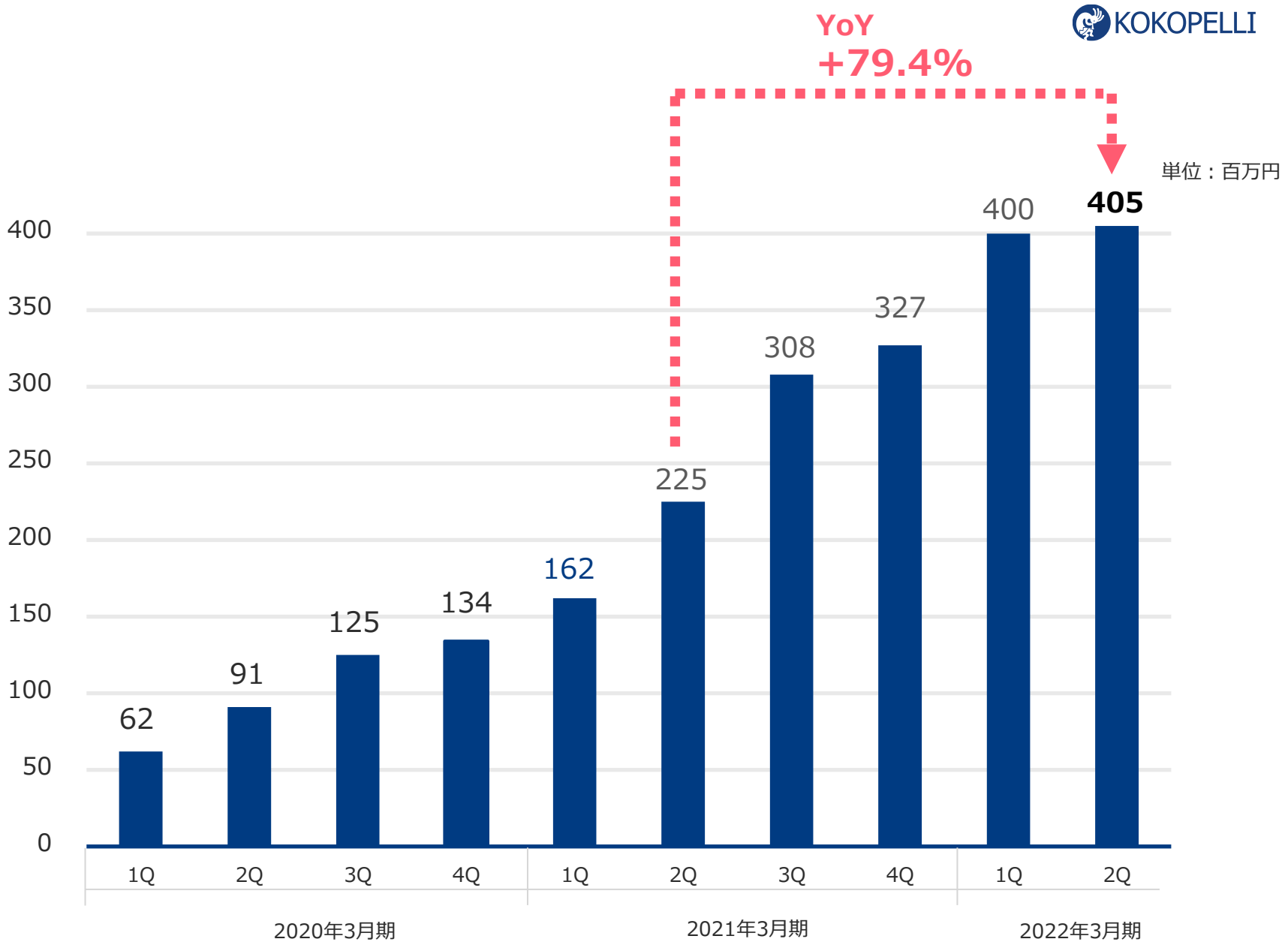
	2021年3月期末（前期末）	2022年3月期２Q末（当期末）	増減額	増減率
流動資産	1,664	**1,832**	**168**	+10.1%
固定資産	83	**193**	**109**	+130.8%
流動負債	195	**256**	**60**	+31.1%
固定負債	–	–	–	–
負債合計	195	**256**	**60**	+31.1%
株主資本	1,552	**1,762**	**210**	+13.6%
純資産合計	1,552	**1,769**	**216**	+14.0%
総資産	1,747	**2,025**	**277**	+15.9%

第２四半期実績

四半期売上高の推移

Big Advanceの導入金融機関数及び会員企業数が順調に増加

売上高は、前年同期比+180百万円の405百万円と大きく成長



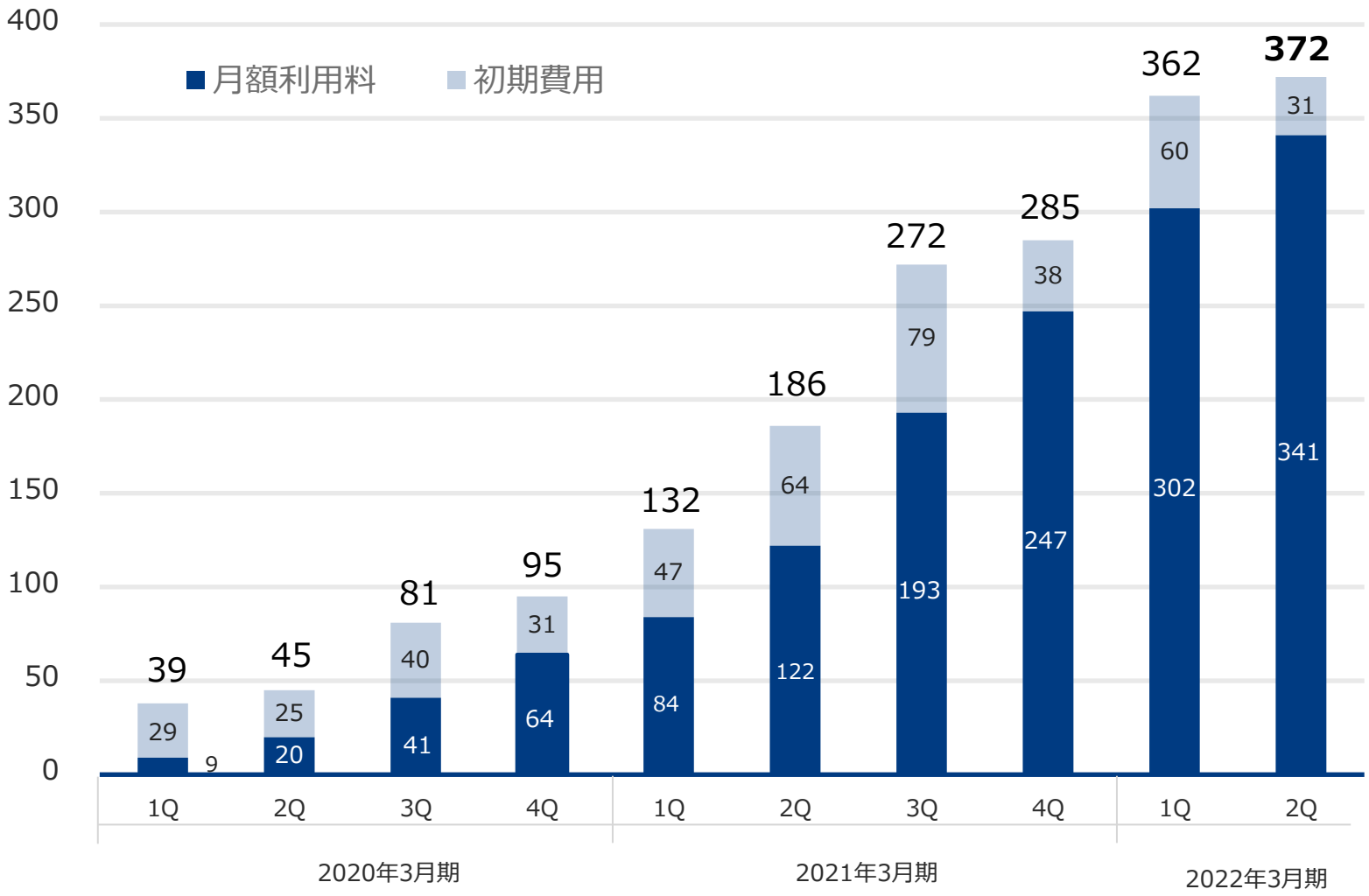
第２四半期実績

Big Advanceの売上高の推移

Big Advanceの導入金融機関数及び会員企業数の増加により、ストック売上に当たる月額利用料が増加

1Qと比較し、新規導入した金融機関数が減り、初期費用が減少したものの、月額利用料の増加し、四半期売上高は微増

単位：百万円

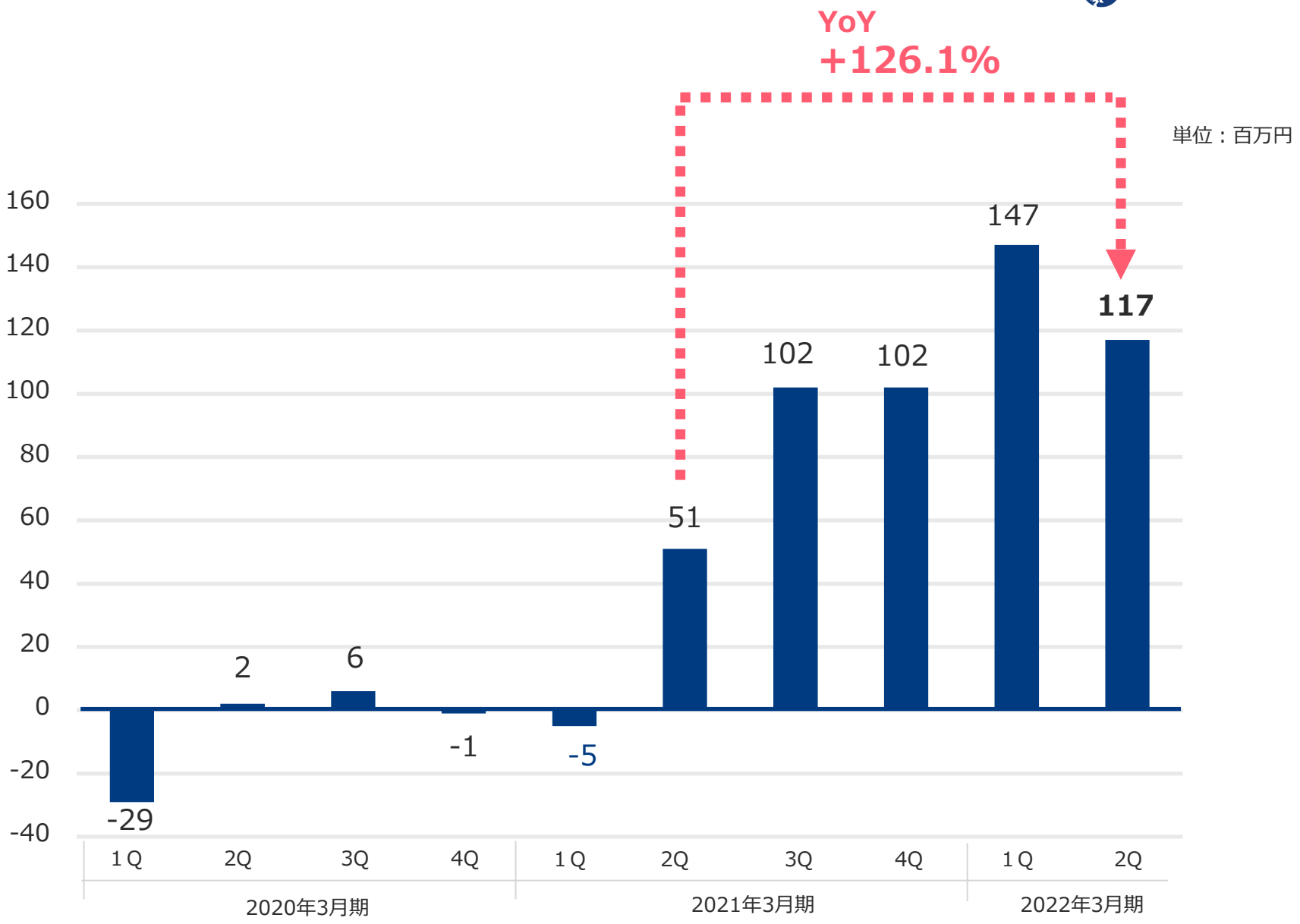


第２四半期実績

四半期営業損益の推移

営業利益は、前年同期比+65百万円の117百万円と大きく成長

1Qと比較し、人件費の増加に伴い、営業利益は減少



Big Advanceが地域経済振興の取り組みに採用

北陸銀行、射水市、射水商工会議所、射水市商工会の4者は「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結

射水市では、地域社会の活性化など地方創生の実現に向け、新しい情報通信技術を積極的に取り入れながらDXを推進

今回射水市と商工団体が目指すDX推進内容を実現するために、北陸銀行が全面サポート

地域経済の振興に関するパートナー連携協定でBig Advanceが貢献できる項目

(1) 射水市内企業のDX推進及び振興に関すること
(2) 射水市内企業のBCPに関すること
(3) 域内経済循環の促進及び消費喚起に関すること
(4) 新たな活力の創出に関すること
(5) その他、本協定の目的達成のために必要な事項に関すること

第２四半期実績

Big Advanceの認知度向上に向けた取り組み

Big Advanceをより知ってもらうための取り組みを実施

第三回NIKKEI全国社歌コンテストに協賛

- 企業から社歌動画を募集し日本一を決めるコンテストです
- 当社の企業理念として、日本の中小企業が活躍できる社会の実現を目指しています
- 1社でも多くの企業が魅力を伝え、企業の活性化を応援するため今回の協賛に至りました

Big Advance 公式サービスサイトオープン

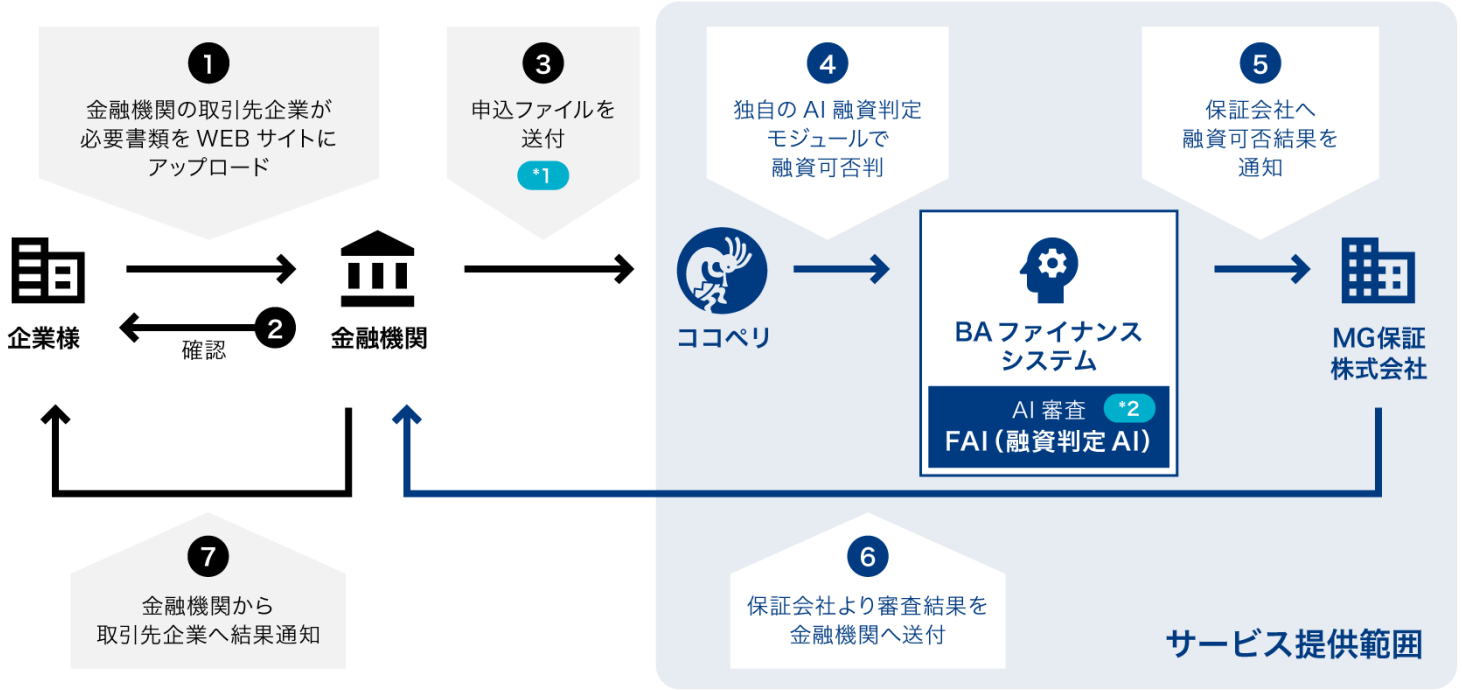
- Big Advanceの特長、お客様の声等のサービスの紹介サイトをオープン
- このサイトから、Big Advance導入金融機関へのアクセスが可能

「BAファイナンス」リリース

中小企業が必要なタイミングで必要な運転資金をスピーディに資金調達することが可能

9/1よりファーストユーザーとして肥後銀行にて提供を開始

BA ファイナンスの流れ



*1 **申込ファイルの内訳**
- 申込情報
- 財務情報（直近１期分）
- 口座情報（1 年分）
- 融資残高情報

*2 **FAI 融資判定 AI**
- 財務＋口座情報　独自 AI 審査モデル
- スピード審査で素早い融資
- 個別協議の再審査など保証会社による柔軟な対応

- １期分の財務データと口座入出金情報等のトランザクションデータを利用したココペリ独自開発の AI 融資判定モジュール「FAI（ファイ）」を活用することにより、スピード審査と高度な融資判断が可能
- MG保証株式会社の100%保証がついており、金融機関においても保有する金融データを活用することができ、融資機会の拡大や事務コストの削減などが見込める

02.

事業概要（Big Advance）

「Big Advance」の概要／「Big Advance」の仕組み／会員企業数の四半期推移

導入金融機関の推移／チャーンレートの推移／Big Advance 導入の効果

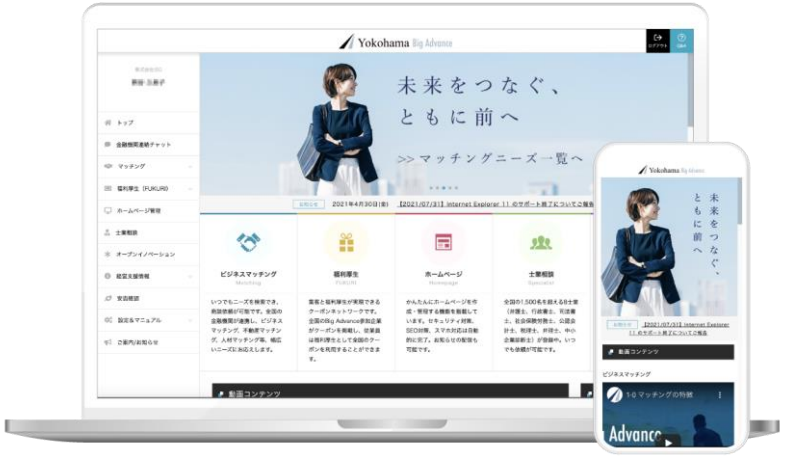
持続可能な開発目標（SDGs）

事業概要

「Big Advance」の概要

BtoB SaaSモデルの中小企業向け経営支援プラットフォームであり、金融機関の取引先企業に向けて展開するサービス

Big Advance



ビジネスマッチング
地域・金融機関の枠を超えたビジネスマッチング機能

福利厚生「FUKURI」
会員限定のクーポンサイトを会員企業の全従業員が利用可能

ホームページ自動作成
フォーマットに入力するだけで約15分でスマホ対応のHPを開設可能

補助金・助成金
全国を対象とした独自のデータベースからかんたんに検索可能

ビジネスチャット
金融機関とのやりとり、社内のやりとりを効率化

士業相談
全国2,000名以上の士業に24時間相談可能

安否確認
災害時の安否確認・社員の状況管理が可能

事業概要

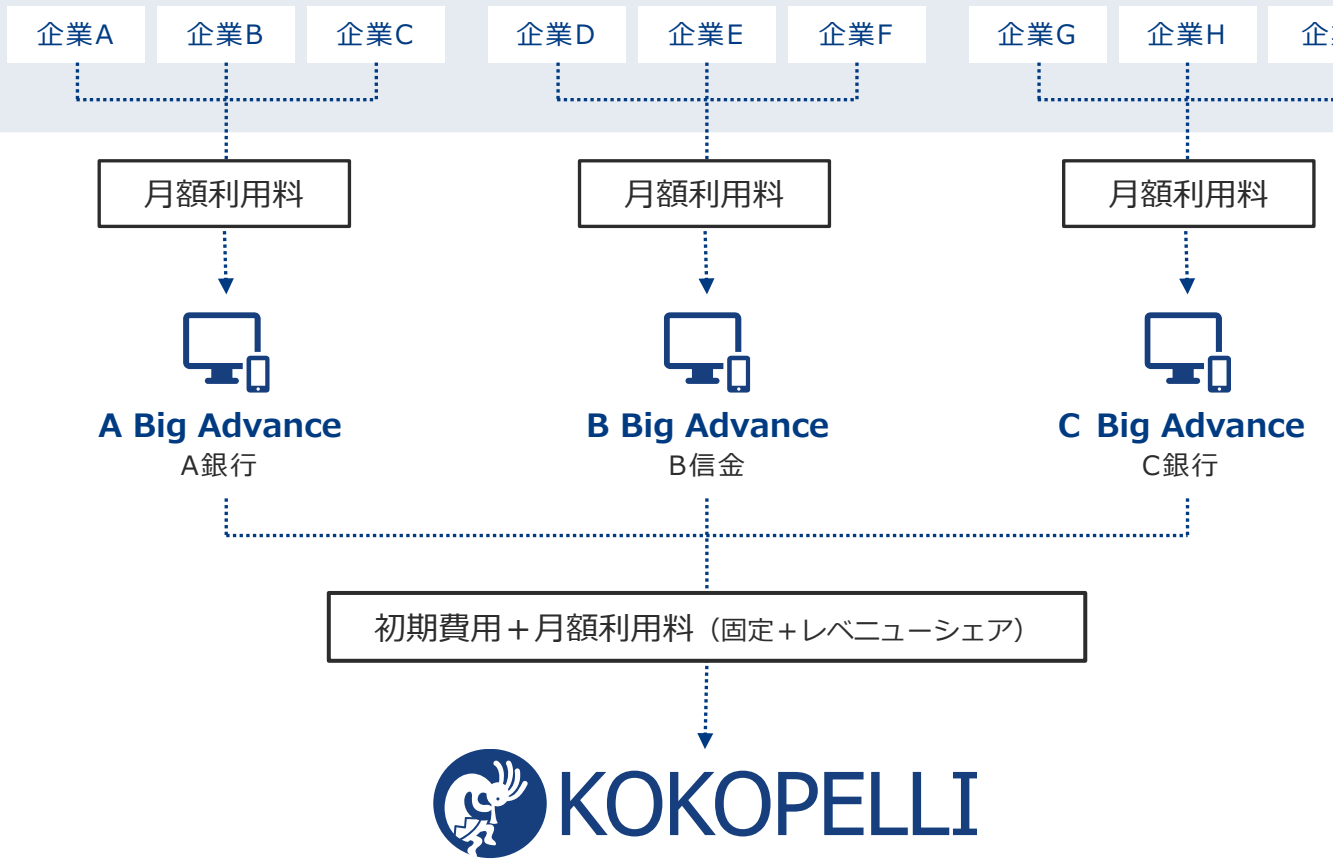
「Big Advance」の仕組み

金融機関ごとに
「○○ Big Advance」
として中小企業へ
サービス提供

地域・金融機関の枠を
超えたこれまでにない
サービス提供を実現

金融機関の枠を超えたビジネスマッチングを実現

各Big Advanceがシステム連携しており金融機関の枠を超えた
ビジネスマッチングなどこれまでにないサービス提供が可能

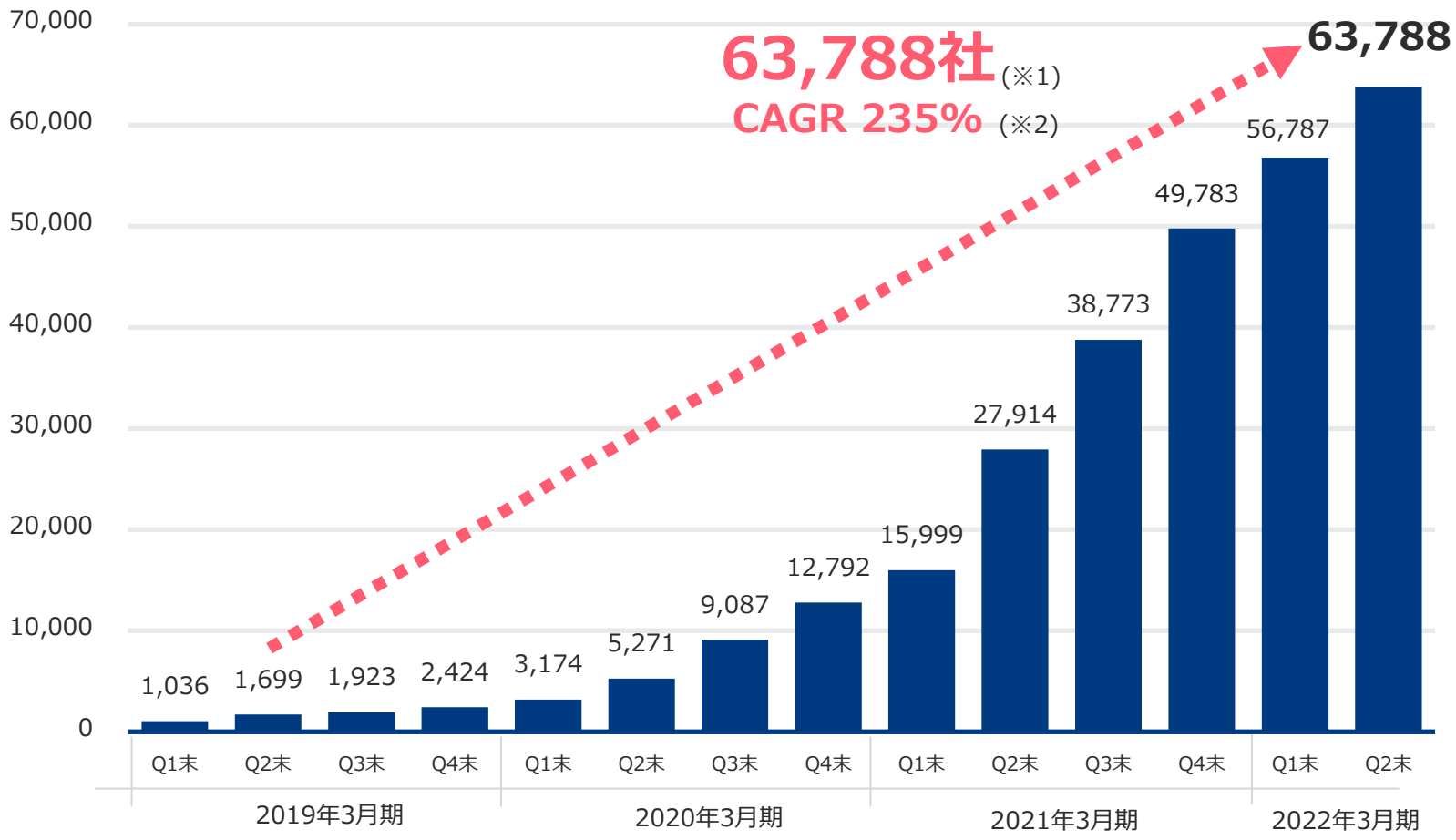


事業概要

会員企業数の四半期推移

会員企業数は、
１Q比＋7,001社の
63,788社に増加

単位：社



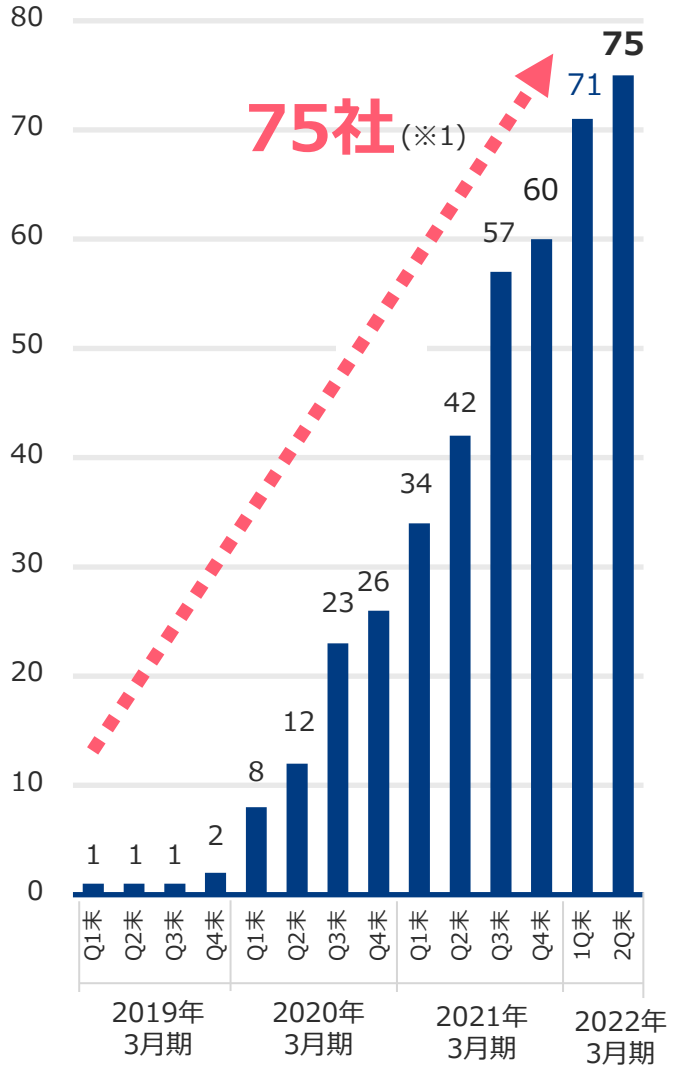
（※1）2021年9月末時点
（※2）CAGR：2018年9月から2021年9月までの年平均成長率

事業概要

導入金融機関の推移

導入金融機関数は、
１Q比＋4社の75社に
増加

単位：社



（※1）2021年9月末時点

北海道・東北
青森銀行／旭川信用金庫／岩手銀行／北日本銀行／七十七銀行／荘内銀行／仙台銀行／大地みらい信用金庫／東邦銀行／北洋銀行

北陸
金沢信用金庫／三条信用金庫／富山県信用組合／福井銀行／福井信用金庫
福邦銀行／北陸銀行

関東・甲信越
足利銀行／あすか信用組合／川崎信用金庫／甲府信用金庫／西武信用金庫
しののめ信用金庫／常陽銀行／大光銀行／千葉銀行／千葉興業銀行
千葉信用金庫／東京スター銀行／東京東信用金庫／東和銀行／栃木銀行
長野銀行／飯能信用金庫／東日本銀行／平塚信用金庫／横浜銀行
横浜信用金庫

東海
桑名三重信用金庫／静清信用金庫／高山信用金庫／中京銀行／東濃信用金庫
豊川信用金庫／名古屋銀行／碧海信用金庫／三島信用金庫

関西
池田泉州銀行／紀陽銀行／京都銀行／滋賀銀行／滋賀中央信用金庫
但馬銀行／但馬信用金庫／奈良中央信用金庫／みなと銀行

中国・四国
伊予銀行／愛媛銀行／呉信用金庫／高知銀行／山陰合同銀行／四国銀行
玉島信用金庫／トマト銀行

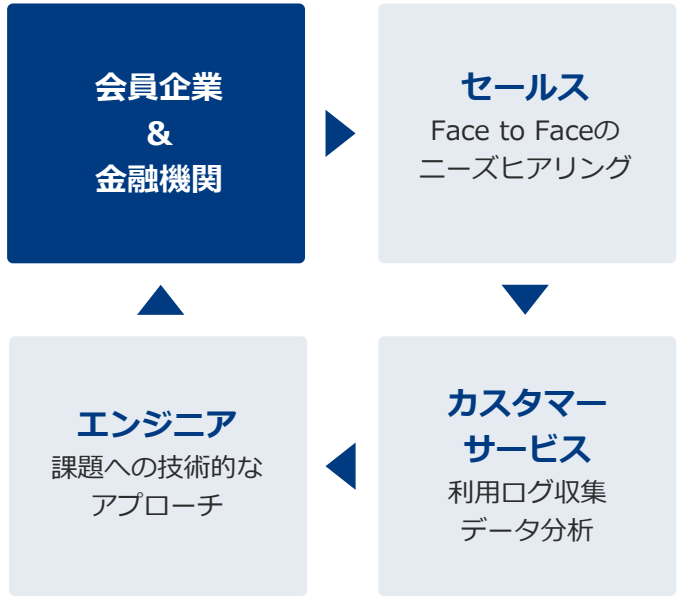
九州・沖縄地方
沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

事業概要

チャーンレートの推移

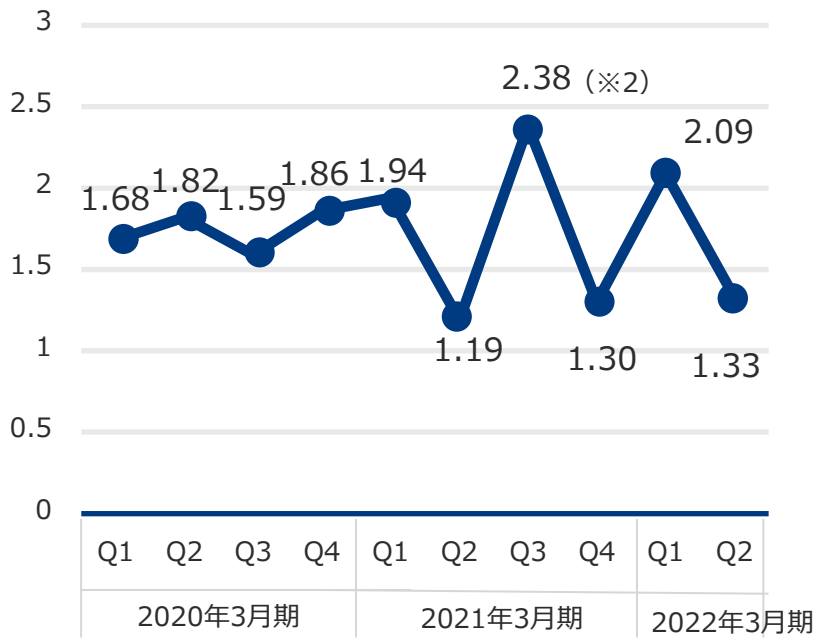
金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.78%（※1）

四半期平均チャーンレート



（※1）チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数、2020年10月～2021年9月の12カ月平均
（※2）2020年12月に、特定の金融機関における特殊要因にて一時的にチャーンレートが増加したものです。
この影響を除いた2021年3月期3Q平均のチャーンレートは1.67%です。

事業概要

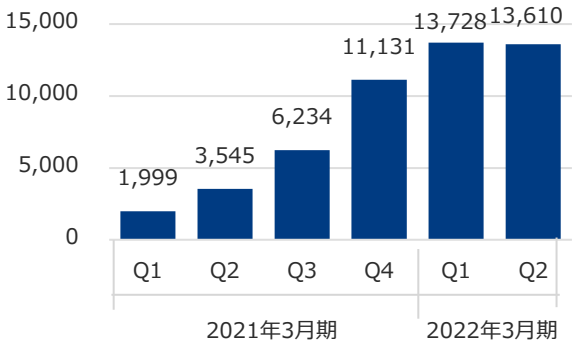
Big Advance 導入の効果

Big Advanceはサービス開始3年間で多くの中小企業のビジネスを支援し、新たな価値が生み出されています。コロナ禍においても、中小企業の経営支援及びDX推進サービスとしてご活用頂いております。

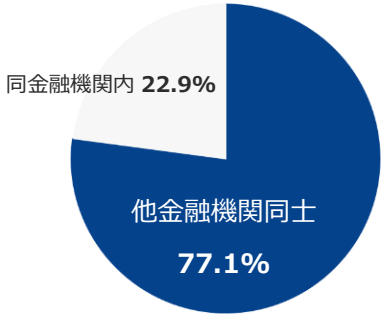
売上成長の支援

ビジネスマッチング機能のより、新しい取引先や提携先の開拓、異業種マッチングによる新商品の開発などを支援。

四半期ごとの商談依頼件数



商談依頼件数
累計 **53,123** 件。(※1)
コロナ禍で、商談件数は大きく増加。



金融機関の枠を超え広域でのマッチングが可能。

全国へ情報発信

ホームページの新規開設 10,278社。(※2)
15分で完成、スマホ対応。

金融機関とのリレーション強化

Big Advance内のチャット機能で、気軽に金融機関とコミュニケーションがとれるようになり、より経営相談などがしやすい関係性を構築。

補助金・助成金の活用

全国の補助金・助成金件数 8,846件。(※2)
コロナに関わる情報も多数掲載。
情報取得後、金融機関や、士業へ相談。

社内の情報共有

Big Advance内のチャット機能で、社内の情報共有が円滑に。リモートワーク などの新しい働き方にも対応。

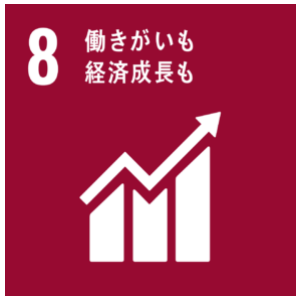
（※1） 2018年4月～2021年9月
（※2） 2021年9月末時点

持続可能な開発目標（SDGs）

当社は、「企業価値の中に 未来を見つける。」をミッションとし、「中小企業にテクノロジーを届けよう。」というビジョンを実現するため、持続的に企業価値を向上させ、本業を通じて社会課題を解決していく予定です。

ココペリが注力するSDGs

ココペリは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。



8.3
生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。

9.1
すべての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靭（レジリエント）なインフラを開発する。

17.17
さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

03.

2022年3月期 業績見通し

2022年3月期 経営方針／売上高及び営業利益の推移

2022年3月期 業績予想／今後の成長戦略

業績見通し

2022年3月期 経営方針

新型コロナウィルス感染症の脅威は未だ続いており、経済活動にも多大な影響を与えています。企業においては、事業活動を継続するためデジタルトランスフォーメーション推進が加速しています。

2022年3月期は、会員企業数と導入金融機関の拡大に注力します。また、UI/UXの改善、金融機関及び会員企業へのサポート体制の充実、ARPU拡大に向けた開発体制の強化を図る重要な1年と位置付け、採用強化と組織力向上に努めます。

2023年3月期以降は、新機能のリリースによるARPUの拡大に取り組みます。

- 売上高はBig Advanceが順調に推移し、前期比75.7%増を見込む。
- 売上原価、販管費においては、エンジニアを中心に営業やCS人材を含め35名程度の採用を計画しており、採用に伴う人件費及び採用費の増加を見込む。
- 営業利益は、上記の採用を中心に積極投資を実施するものの、売上高の増加により、43.1%増益と見込む。

業績見通し

業績予想

業績予想の変更はありません。

上期は売上高は計画通り進捗、営業利益は採用関連費用、外注費が予定を下回ったことで、計画値を上回って着地

下期は上期に未消化であった採用関連費用、外注費の増加に加え、新オフィスへの移転費用の計上等から、費用が上期より大幅に増加し、通期の利益は期初の見込みから変わらない見通し

単位：百万円

	2021年3月期（前期実績）	2022年3月期（業績予想）	増減額	増減率
売上高	1,024	1,800	776	+75.1%
営業利益	251	360	109	+43.1%
経常利益	239	360	121	+50.5%
当期純利益	253	288	35	+13.4%

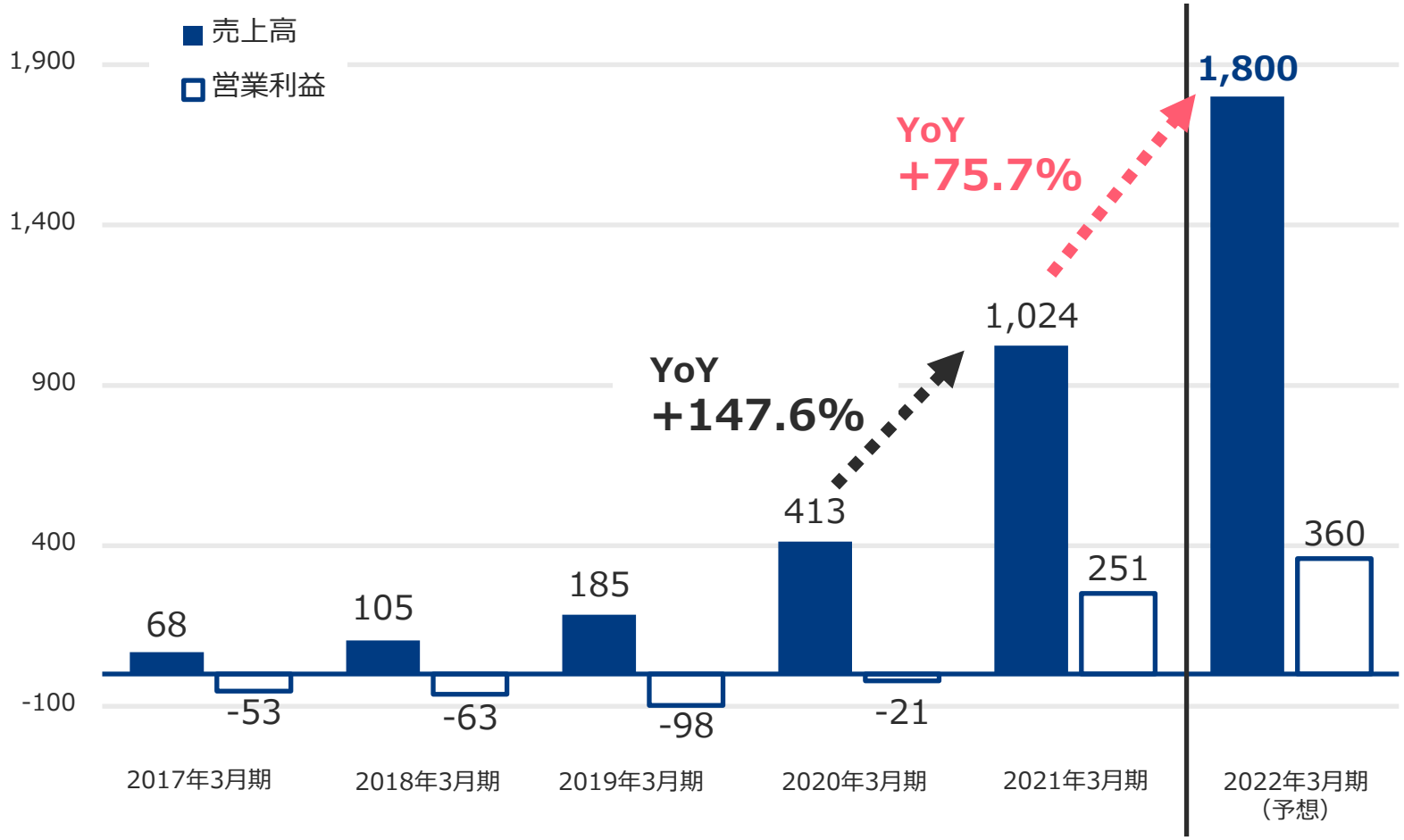
業績見通し

売上高及び営業利益の推移

2022年3月期の売上高は、
前期比+75.7%の
1,800百万円を見込む

営業利益は、
前期比+43.1%増の
360百万円を見込む

単位：百万円



業績見通し

今後の成長戦略

当面は導入金融機関及び会員企業数の拡大に注力しながら、将来的なARPU拡大成長フェーズに向けてサービス提供基盤の強化し、国内最大の経営支援プラットフォームを目指します

国内最大の中小企業向け経営支援プラットフォームへ

ARPU拡大

収益力向上とオープン戦略

- リリースしたβ版機能での収益化
- 他社サービスとAPI連携することによりプラットフォームのオープン化

ユーザー数拡大

データ活用による高付加価値化と機能拡充

- 独自のAIモジュール「FAI」を活用したオンライン融資機能β版リリース（2021/9/1）
- Big Advanceに蓄積されたビッグデータや、金融機関が保有する膨大な金融データを活用し新たなデータ分析基盤を提供

現在

2021年3月期

ユーザー基盤の更なる拡大

- 新規導入金融機関の開拓
- 導入金融機関との連携強化による会員企業数／1金融機関の増加
- 顧客ニーズを追求し、最適なUI/UXを実現
- オンラインを活用したセミナーの実施
- TV広告等の新たなプロモーション施策を実施

04.

補足資料

会社概要／経営理念／背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の現状と課題

サービス概要／中小企業のDXを支援／ユーザー基盤の更なる拡大

データ活用による高付加価値化／AI(人工知能)モジュール「FAI」／

／本資料の取り扱いについて

会社概要

会社名	**株式会社ココペリ**
所在地	**東京都千代田区二番町8-3 二番町大沼ビル4階**
設立	**2007年6月**
代表者	**近藤　繁**
資本金	**805百万円** *2021年9月30日時点
従業員数	**62名（正社員・アルバイト）** *2021年9月30日時点
事業内容	**ビジネスプラットフォーム事業** ・中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」の開発・運営 ・AIモジュール「FAI」の開発等

経営理念

MISSION

企業価値の中に、未来を見つける。

VISION

中小企業にテクノロジーを届けよう。

VALUES

Deep User In

ユーザーを知り尽くし、
ユーザーの期待を越えよう

Commit Myself

今、自分にできる
最高の仕事をしよう

Big & Speedy

大胆な方針を立て、
素早く実行しよう

Team is Great

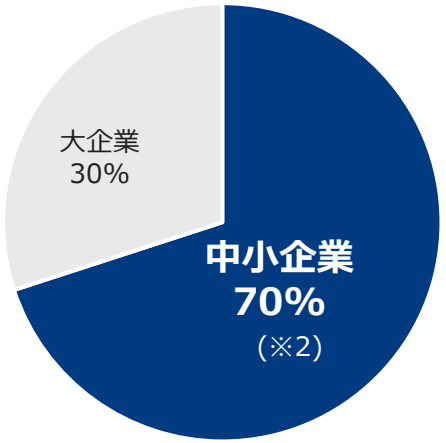
一人では出来ないことを
成し遂げよう

背景：中小企業の現状と課題

労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出 (※1)

現状：国内経済における中小企業の存在感は絶大

労働者のうち中小企業が占める割合



中小企業・小規模事業者数

358万社 (※2)

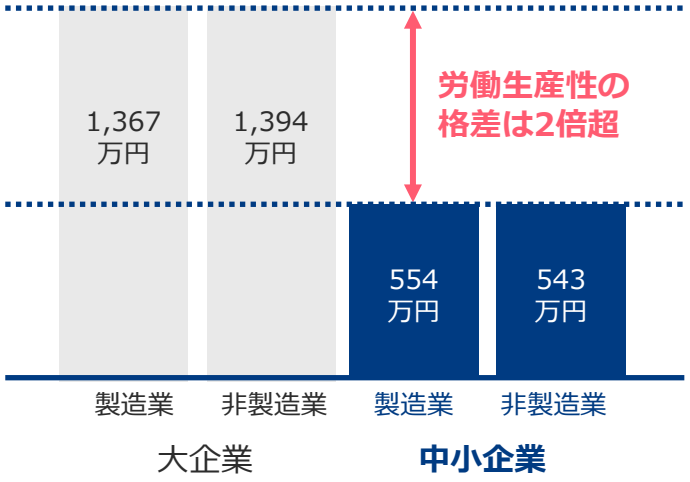
全企業数のうち中小企業が占める割合

99.7% (※2)

課題：中小企業の労働生産性は低水準

中小企業の労働生産性 **約549万円** (※3※4)

労働生産性の比較



（※1）上記*２*３より当社算出（中小企業の従業員総数約3,200万人×549万円×10%）
（※2）総務省・経済産業省「2016年経済センサス」
（※3）中小企業庁「2020 年版中小企業白書」
（※4）554万円・543万円の平均

背景：地域金融機関の現状と課題

中小企業の本業支援等による安定収益確保、DX (デジタルトランスフォーメーション)推進の必要性

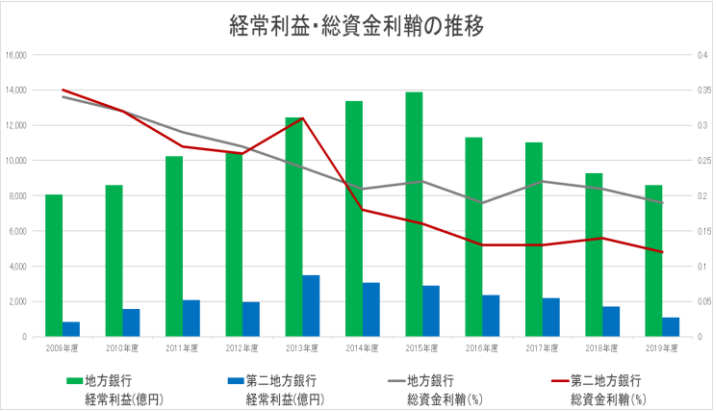
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 **270兆円**

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1,※2)
地方銀行	64	156兆円
第二地方銀行	38	40兆円
信用金庫	256	63兆円
信用組合	145	11兆円
合計	**503**	**270兆円**
メガバンク（参考）	4	119兆円

課題：中小企業の労働生産性は低水準

- 伸び悩む貸出による利益 (※3)
- 資金需要の低迷・競争の激化・超低金利の長期化等の厳しい経営課題に直面
- FinTechの進化を後押しする銀行法改正 (※4)



（※1）中小企業庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2019年3月末時点」より当社算出
（※2）メガバンク（三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行の4行）の中小企業向け貸出残高（2019年3月末時点）は、各銀行の開示資料より当社算出
（※3）一般社団法人全国銀行協会「2019年度決算の動向」より当社作成
（※4） 2016年改正「FinTech企業への出資の容易化、仮想通貨交換業の登録制の導入等」、2018年改正「電子決済等代行業者の登録制の導入、オープンAPIの活用等」

サービス概要

中小企業の成長と地方創生を支援するBtoB SaaSモデル (※1)

Big Advance

全国の地域金融機関と協業する
中小企業向け経営支援
プラットフォーム

金融機関向け
初期費用＋月額利用料（固定＋レベニューシェア）
会員企業向け
月額3,000円（税抜）（※4）

AIモジュール「FAI」

中小企業向けに特化した
AI (※2)モジュール(※3)開発

金融機関・SI向け
初期費用＋月額利用料（固定＋従量課金）

その他
ITサポートサービス

SHARESを中心として
中小企業・個人事業主（士業）向けにサービスを提供

（※1）Software as a Serviceの略称。サービス提供者がソフトウェア・アプリケーションの機能をクラウド上で提供し、ユーザー側はネットワーク経由で利用する形態のサービスを指します。
（※2） Artificial Intelligenceの略称であり、学習・推論・認識・判断などの人間の知能的な振る舞いを行うコンピューターシステムを指します。
（※3）機能ごとに再利用可能な形でひとまとまりにしたものであり、仕様が規格化・標準化された個々の構成要素をいいます。
（※4）金融機関とのレベニューシェア方式を採用しております。

中小企業のDXを支援

中小企業のDX化を実現する、豊富な機能と価格競争力

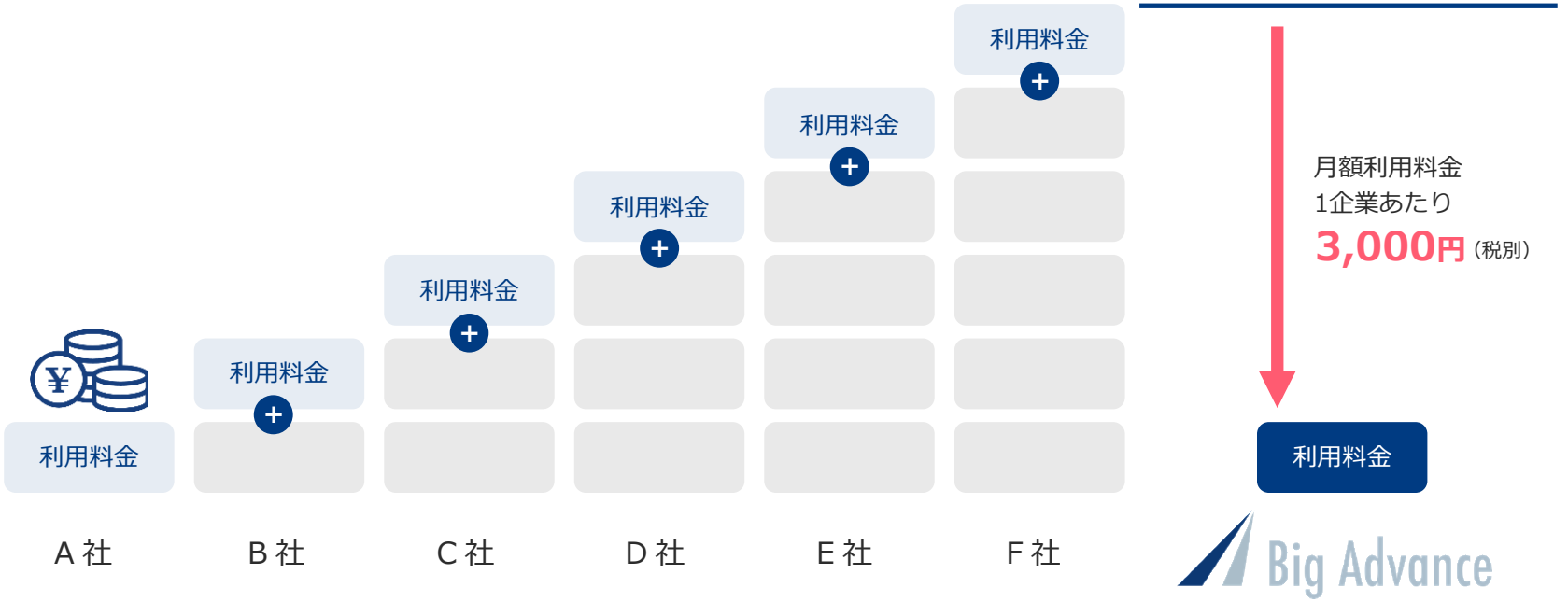
中小企業の課題

DX化を実施したいが進まない…

- ITがわからない
- 予算が足りない
- 人手が足りない

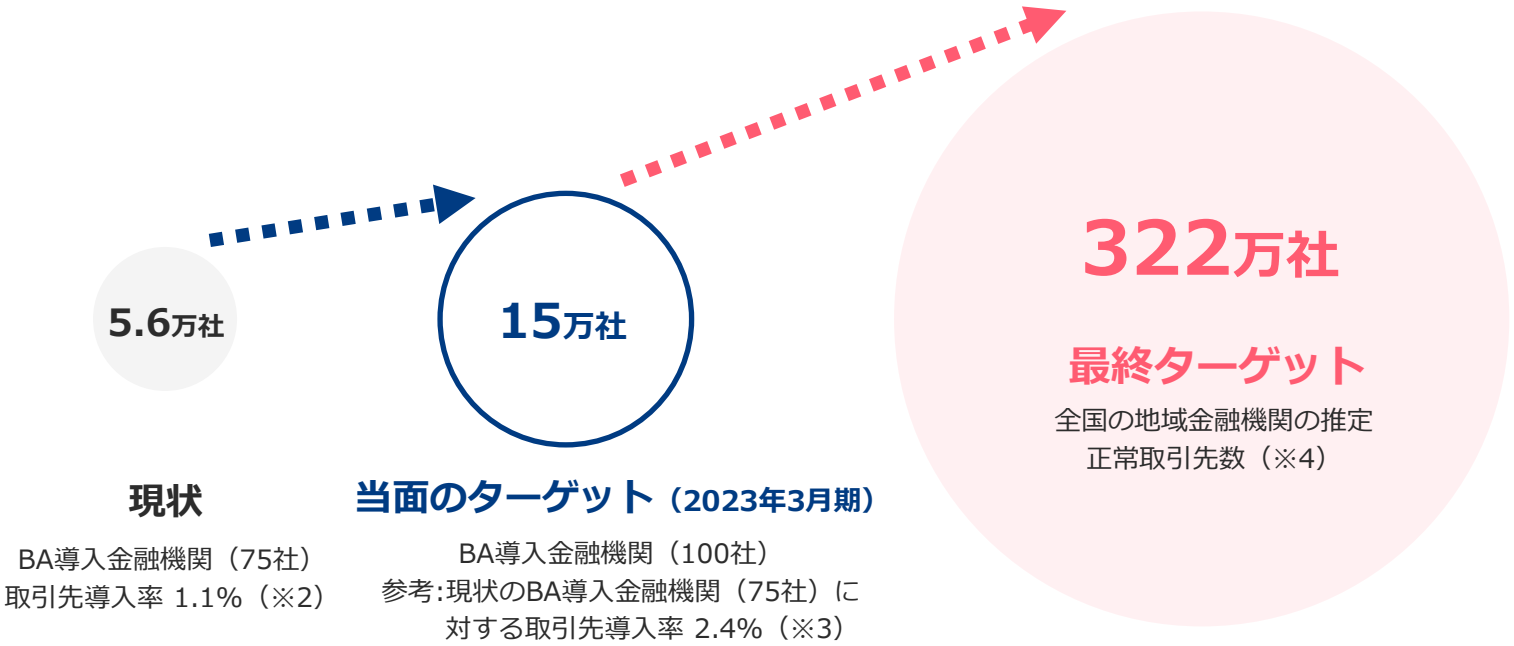
Big Advanceは、DX化に必要なこれら全ての機能を搭載

マッチングサービス ＋ チャットサービス ＋ HP制作サービス ＋ 福利厚生サービス ＋ 士業契約サービス ＋ 補助金情報サービス ＋ **金融機関の担当者が導入・活用をサポート**



ユーザー基盤の更なる拡大

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット



中小企業に関する補足情報

- 中小企業の廃業率は3%前後で推移
- リーマンショック後、2010年の4.2%が直近20年間のピーク
- 日銀によれば、2019年度地域金融機関の正常先債権比率は90%弱「2019年度の銀行・信用金庫決算」P23
- 廃業率：3.5%「中小企業白書2020」P114
- 開業率：4.4%「中小企業白書2020 」P114

出所：日本銀行「金融システムレポート別冊（2019年7月）」、総務省・経済産業省「2016年経済センサス」、金融庁ホームページより作成
（※1）BA導入金融機関（75社）の法人取引先総数＝延べ616万社（2021年3月末時点）
（※2）取引先導入率＝Big Advance会員企業÷BA導入金融機関（75社）の法人取引先数（2021年3月末時点）
（※3） 15万社÷BA導入金融機関（75社）の法人取引先数（2021年3月末時点）
（※4）中小企業358万社「2016年経済センサス」×正常先債権比率90%

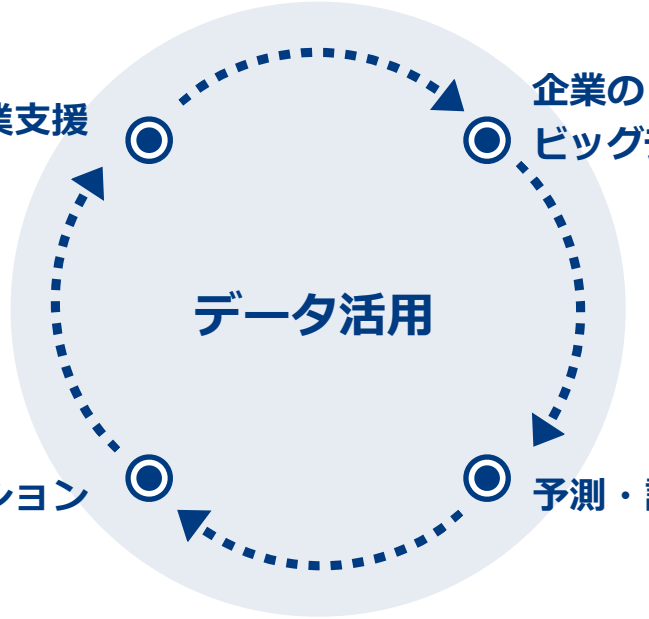
データ活用による高付加価値化

中小企業のBig Advance上で蓄積される行動データや金融機関が保有している
勘定系データなどを活用・総合的に分析し、新たなアウトプットを創出

Big Advance

- ビジネスマッチング
- 福利厚生「FUKURI」
- ホームページ自動作成
- 士業相談
- 補助金・助成金

- ビジネスチャット
- 安否確認



FAI

中小企業データをAIで
分析し、アウトプットを
Big Advance内に
フィードバック

AI(人工知能)モジュール「FAI」

中小企業データの活用に特化した当社独自のAIモジュール (※1)

AIモジュール名	連携サービス	利用ユーザー	内容
企業評価モジュール	FAIサービス	金融機関	企業のデフォルト確率や格付劣化確率を算出
レコメンドモジュール	Big Advance	中小企業	企業ごとに、最適なビジネスマッチング情報を提示
融資判定モジュール	オンライン融資申込み (Big Advanceのオプションサービス)	金融機関	企業の財務データや口座入出金データなどから、融資可能金額や融資可否を算出
経営インテリジェンスモジュール		中小企業・金融機関	企業の類似企業を抽出し、企業の経営戦略に基づいた経営課題等を提示
OCRモジュール	FAIサービス(※2)	金融機関	決算書のPDFデータを高い精度で読み取り

（※1）特許取得済：特許第6354059号「財務情報分析システム、及びプログラム」
特許第6516309号「財務分析システム及び財務分析プログラム」
特許第6581282号「人工知能を利用した倒産確率算出システム」
（※2）今後、サービス提供予定

本資料の取り扱いについて

- 本資料に記載された内容は、現時点での一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 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、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行うとは限りません。