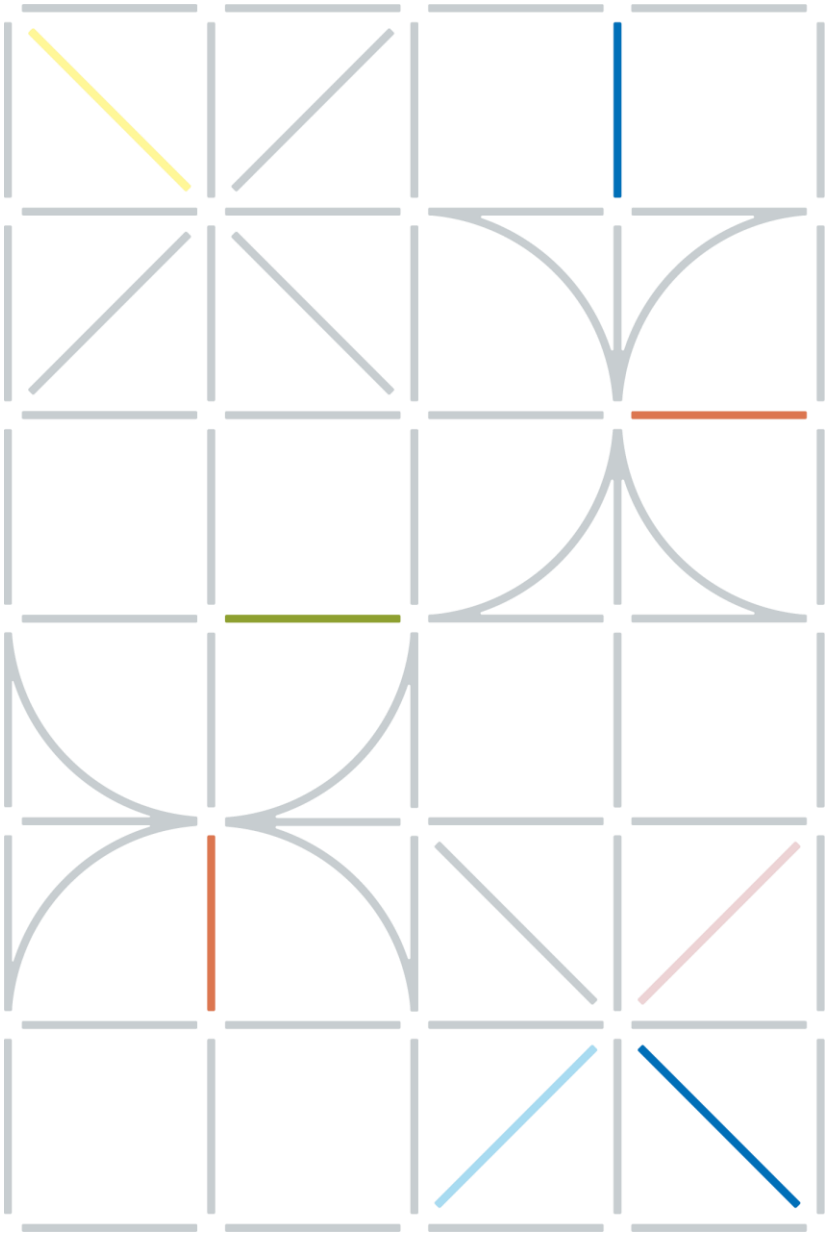
gooddays

2027年３月期第2四半期

決算説明資料

gooddays ホールディングス株式会社｜4437

2026年11月13日



目次

01　2027年３月期 第２四半期ハイライト　P.03

02　2027年３月期 第２四半期連結業績実績　P.09

03　2027年３月期 事業方針　P.15

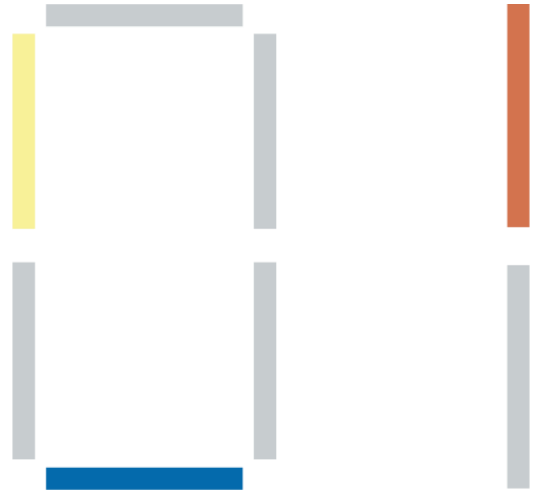
04　2027年３月期 連結業績予想　P.23

05　Appendix（ミッション・企業概要）　P.26

© 2026 gooddays holdings all right reserved

2027年第２四半期ハイライト

- **gooddaysグループ全体**
- **ITセグメント**
  - ・RedxクラウドPOSの導入成果と拡がり
- **暮らしセグメント**
  - ・goodroom residence既存拠点の運営改善と進化
  - ・goodroomメディア・集客基盤
- **グループALL**
  - ・青山新オフィス移転の成果・期待



© 2026 gooddays holdings all right reserved

２Q gooddaysグループ全体

既存案件の成果創出と利用拡大、既存拠点の稼働・運営改善によりストック収益の質が向上

【ITセグメント】クラウドPOS『Redx』の導入成果実証と利用範囲の拡張

・百貨店「リウボウ」等の『Redx』導入現場でMobile型POS（『Redx Mobile』）との併用による店頭の即時会計が完結し、顧客体験と従業員体験が向上
・現場の利便性向上を維持しつつ、「標準選択型」を完成させ、他百貨店への展開を推進・強化

【暮らしセグメント】メディア経由の安定集客と「標準運営スキーム」による一部レジデンス拠点の収益化・定着化

・戸塚・和光等の大型拠点において、収益化・高稼働
・長期プランの整備と入居初月時オンボーディング施策やコミュニティ形成により、長期プラン契約比率が向上

【グループALL】青山新オフィスへの拠点集約によるグループシナジー創発と生産性向上

・グループ拠点の一約によりコミュニケーションコストを削ぎ落とし、組織横断の連携を推進
・グッドルームの現場課題をIT（オープンリソース）へ即座に還元し施策改善を行うほか、『Redx』の拠点展開するなど共創基盤を構築

© 2026 gooddays holdings all right reserved

【ITセグメント詳細】RedxクラウドPOSの導入成果と拡がり

接点を分断しない売場完結会計により「CX向上」と「EX（従業員体験）向上」を両立

※導入後約11ヶ月時点における百貨店コスメ売場への定性アンケートヒアリング分析結果より構成

実証された２つの提供価値

顧客体験（CX）

・集合レジへの移動や行列待ちを解消し、売場で即時会計を完結
・レジ待ち時間を無くすことで、ブランド体験を分断しない上質な接客を提供

従業員体験（EX）

・スタッフ一人体制時でも売場を離れずに決済・照会が完結。盗難や機会ロスなど、スタッフの不安を解消
・直感的なUI設計により、新人スタッフの教育コストを大幅削減

今後の対応・展開

1．混雑対策として、既存導入店舗における端末追加導入へ対応
2．体感速度・UIショートカットの即時アップデート
3．「売場完結型DXパッケージ」としての横展開

デパートリウボウ 従業員アンケートより

・移動時間が削減され大幅な時間短縮
・会計の6〜7割をモバイルPOSでカバー
・集合レジ「行かなくていいのね」と幅広い年代のお客さまから評判が良い
・新人教育が容易
・他店応援スタッフから「自店の端末より使いやすい」と高評価



© 2026 gooddays holdings all right reserved

【暮らしセグメント詳細】goodroom residence 既存拠点の運営改善と進化

自社プラットフォームによる集客と「標準運営スキーム」により既存拠点の収益化が加速

累計約1,300室を運営する中で、大型拠点の立ち上げ・運営のノウハウを「標準運営スキーム」として確立。新規拠点の運営に反映することで、高い稼働率と収益化を再現性をもって推進。

収益面

既存大型拠点の高稼働化

・goodroom residence 戸塚　2025年5月開業
自社集客と認知拡大により、稼働率改善
・goodroom residence 和光　2026年3月開業
戸塚の立ち上げノウハウでほぼ満室化
・goodroom residence 調布国領　2024年６月開業
レジデンス×サウナ×テナントで収益化

長期契約比率向上

長期プラン（6ヶ月～2年）への誘導と適正な料金体系が定着し、長期契約へとシフト



goodroom residence戸塚の共有スペース

運営面

快適性の向上

・入居初期のデジタルコミュニケーションとフィードバック回収により、生活の不安解消
・早期の住み心地・快適性向上による、更新率向上・解約率低減を確立

コミュニティの設計・活性化

・オンラインコミュニティや交流イベントの定期開催
・一般的な賃貸とは異なる「緩やかな人の気配がある安心感」を仕組み化し、独自の住まい価値を提供。

© 2026 gooddays holdings all right reserved

【暮らしセグメント詳細】goodroom メディア・集客基盤

高稼働を根本で支える自社メディア集客力と、プラットフォーム基盤の成長

アプリ累計200万DLを誇る自社メディアにより、外部ポータル依存を脱却しダイレクト集客を実現。インバウンド需要の取り込みや、長期プランへのスムーズな誘導により稼働を支える。



賃貸くらし・サブスくらしのナビ「goodroom」（アプリ/ポータル）



ライフ・ワークスタイルの提案 オウンドメディア「goodroom journal」

①外部ポータルに依存しない自社ダイレクト集客
アプリ累計200万DLの基盤により、自社直接で入居申込を獲得

②お試し入居から「長期契約」へのスムーズな誘導
選択肢を提示し、初期費用を抑えたお試し利用から、長期プラン（6ヶ月以上）への乗り換え導線が定着

③コンテンツマーケティングによる認知・ファン化
・豊富な記事コンテンツにより、日常的なサイト訪問（PV）とブランド接点を維持。
・再入居やオフィス・サウナ・カフェ等への相互送客（LTV最大化）に寄与。

© 2026 gooddays holdings all right reserved

【グループ全体詳細】青山新オフィス移転の成果・期待：拠点集約がもたらすグループシナジー

場所や部署の垣根を超え、社員が「自在に挑戦・共創できる」組織環境へ

拠点集約と対面ワークにより非効率業務を削ぎ落とし、「時間」と「対話」の余剰を創出。グループ一体感の醸成と社員のポテンシャルを解放し、自律的・自在にイノベーションを生む環境を整備。

拠点の集約と業務効率化（「余剰」の創出）

・拠点を青山へ全社集約し、社内コミュニケーションコストを削減
・非効率業務を改善し、余剰時間を「顧客価値の創造」へ投入

「暮らし」×「IT」の現場フィードバック

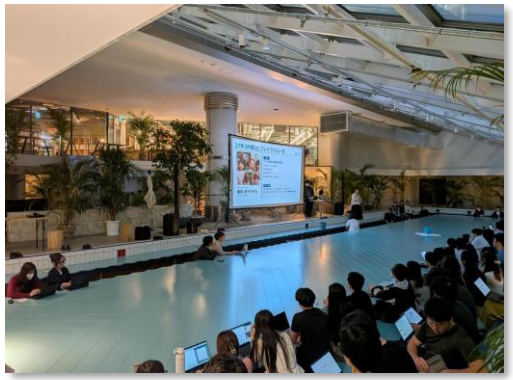
・店舗・施設運営のリアルな課題を、システム開発へ即座に還元
・組織間の壁をなくし、ユーザー視点のプロダクト開発を加速。

・各チームに観葉植物を割り当て、自分たちの手でオフィス環境やサービスを育てるスタンスを体現。
・部署横断コミュニケーションの活性化とサステナビリティ意識の醸成。



▲オフィスグリーンプロジェクト発足

▼グループ一体感とMVV浸透



・全社員が一堂に会する場を設定し、ビジョン・ミッション理解・浸透強化
・自律的に挑戦しイノベーションを生み出すカルチャーを醸成

© 2026 gooddays holdings all right reserved

2027年３月期第２四半期
連結業績実績

- 【グループ連結】段階別利益前年比較
- 【グループ連結】売上高／営業利益推移（予想比）
- 【グループ事業】事業セグメント毎の売上高
- 【IT】売上高／営業利益推移
- 【暮らし】売上高／営業利益推移



© 2026 gooddays holdings all right reserved

【グループ連結】段階別利益前年比較

売上総利益は前年同期比＋8.8%と伸長。高付加価値化により収益の質的転換が進展

売上高は前期比マイナスとなったものの、ITの標準化や拠点運営の進展により売上総利益は1,169百万円（＋8.8%）と拡大し、売上総利益率は向上。営業利益は成長に向けた先行投資に伴う販管費増（＋14.9%）により222百万円（△11.3%）となったが、通期達成に向けた収益基盤の質的変革は着実に進展。

（単位：百万円）	2026年３月期実績 2Q累計実績	**2027年３月期実績 2Q累計実績**	増減率
売上高	4,965	**4,666**	▲6.0%
売上総利益	1,074	**1,169**	＋8.8%
販売管理費	824	**947**	＋14.9%
営業利益	250	**222**	▲11.3%
経常利益	242	**206**	▲14.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	179	**136**	▲23.7%

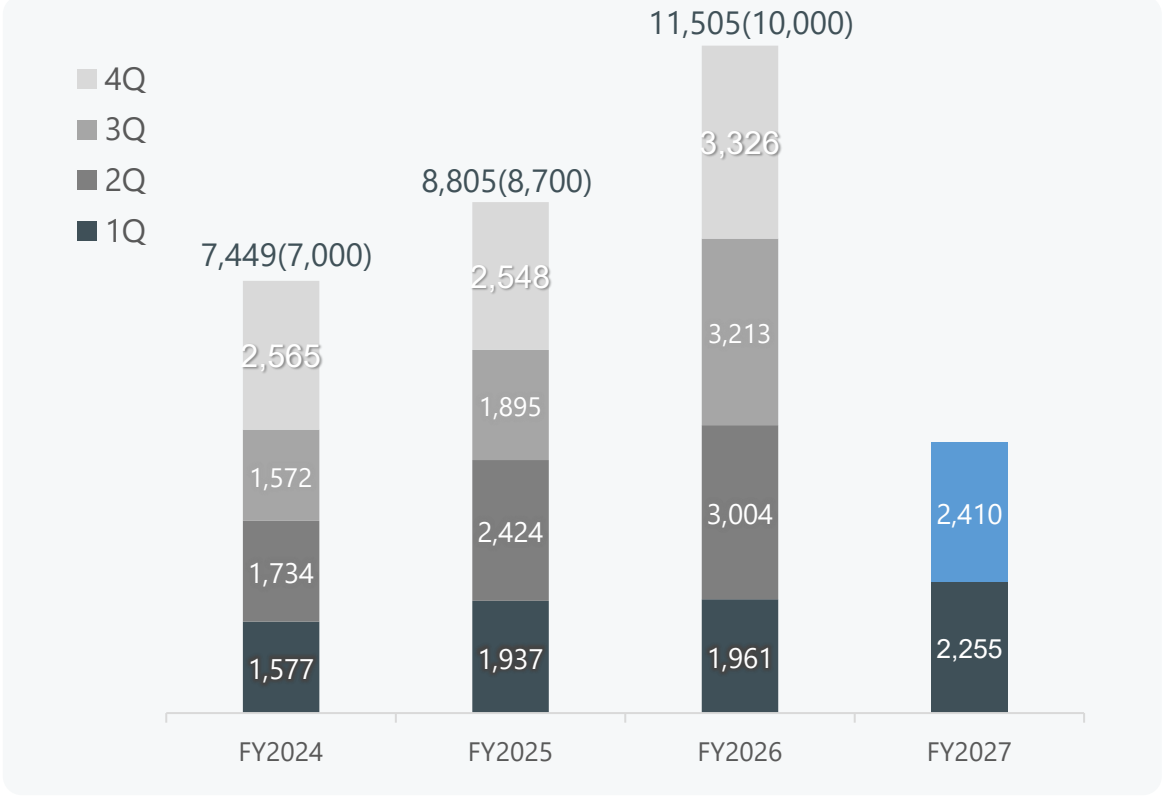
© 2026 gooddays holdings all right reserved

【グループ連結】売上高／営業利益推移（予想比）

下期の本格稼働を見据え、期初計画通りの推移を維持

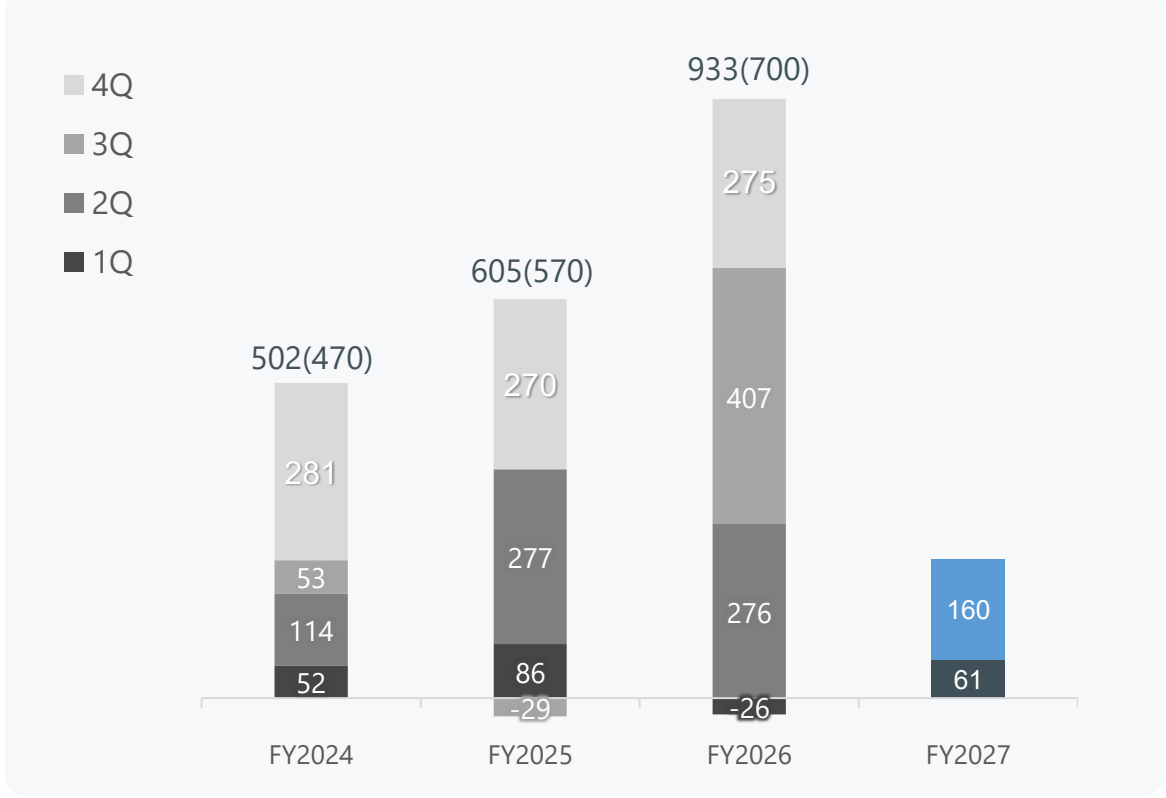
当第２四半期累計売上高は期初計画に沿った進捗を維持。下期における『Redx』の本格稼働・端末追加導入の進展、およびgoodroom運営拠点の高稼働の通期寄与を軸に、通期業績予想（売上高13,000百万円、営業利益1,100百万円）の達成を見込む。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

（　）内、期首予想



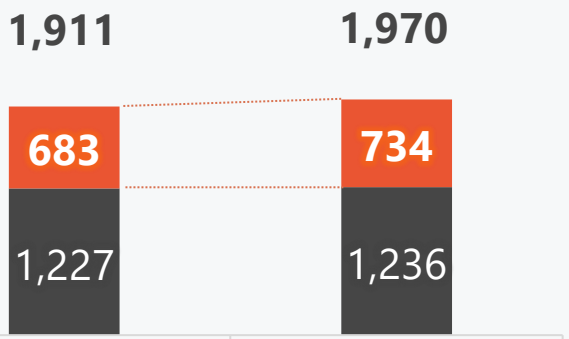
© 2026 gooddays holdings all right reserved

【グループ事業】事業セグメント毎の売上高

「継続型サービスビジネス（ストック収益）」が安定的に成長中

継続型サービスであるRedxが734百万円（前年同期比＋7.5%）、拠点運営が1,269百万円（同＋60.6%）と堅調に拡大。グループ全体の売上に占めるストック比率が着実に向上し、市況変動に左右されにくい安定した高収益体質へのシフトが進む。

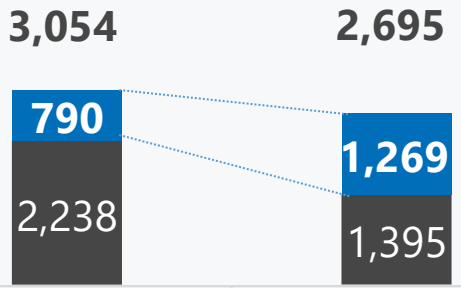
ITセグメント売上高（単位：百万円）



	FY2026 2Q累計	FY2027 2Q累計
Redx	683	734
CX	1,227	1,236

※ビジネスの進展状況を明確にするため、ビジネスセグメントの名称変更を行いました。

暮らしセグメント売上高（単位：百万円）



	FY2026 2Q累計	FY2027 2Q累計
拠点運営	790	1,269
リノベーション・プラットフォーム	2,238	1,395
その他(IMAoS)	26	30

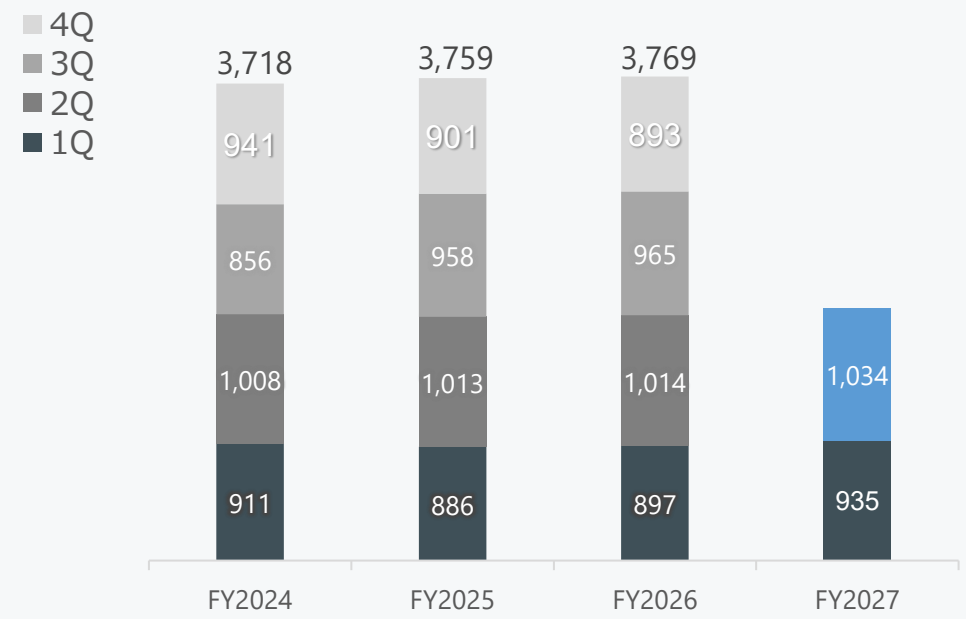
※注力するビジネスを明確にするため、ビジネスセグメントの構成変更を行いました。

【IT】売上高／営業利益推移

標準選択型モデルの展開と開発効率化により、セグメント利益は大幅増益

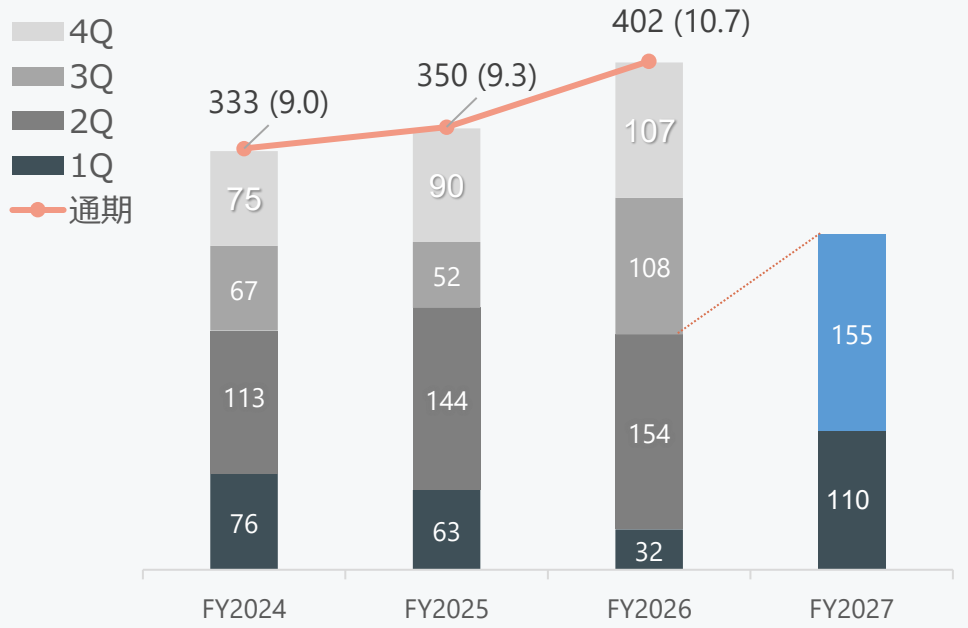
売上高は1,970百万円（前年同期比+3.1%増）、セグメント利益は266百万円（同+42.5%増）と高収益化を達成。『Redx』における標準選択モデルの実証進展と、CXビジネスにおける業務プロセスの変化が寄与し、上期時点で前期通期利益の約66%を達成するなど収益性が大きく伸長。

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

（　）内、営業利益率



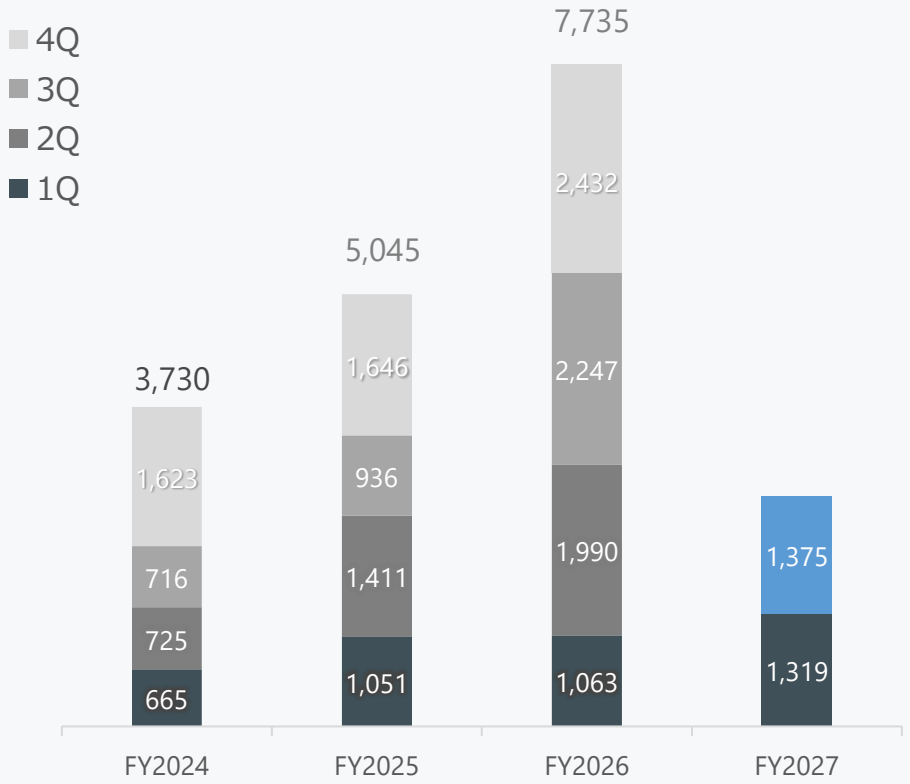
© 2026 gooddays holdings all right reserved

【暮らし】売上高／営業利益推移

「拠点運営ビジネス」が牽引し、売上高は回復。

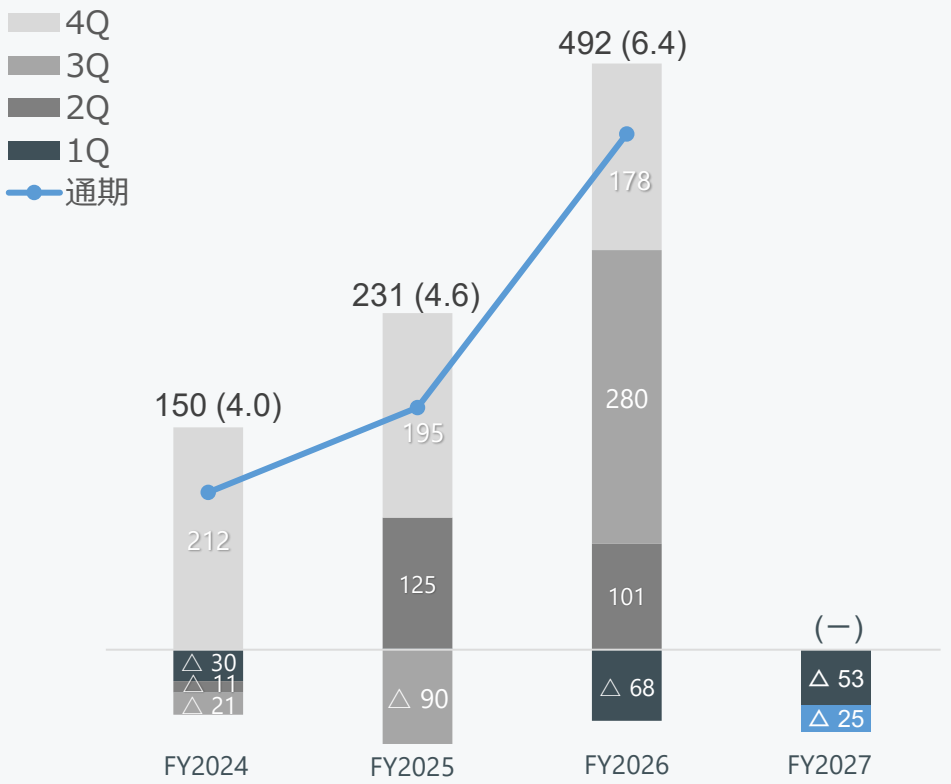
拠点運営ビジネスの稼働進展に伴い四半期売上は1Q比で増収。セグメント全体の減収および一時的な損失は、将来のストック収益源となる自社運営拠点の立ち上げへや社内リソースを優先集中させたことによる結果となっている。

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）

（　）内、営業利益率



2027年３月期事業方針

-グループ事業の全体像

- セグメント別政策

・ITセグメント

・暮らしセグメント



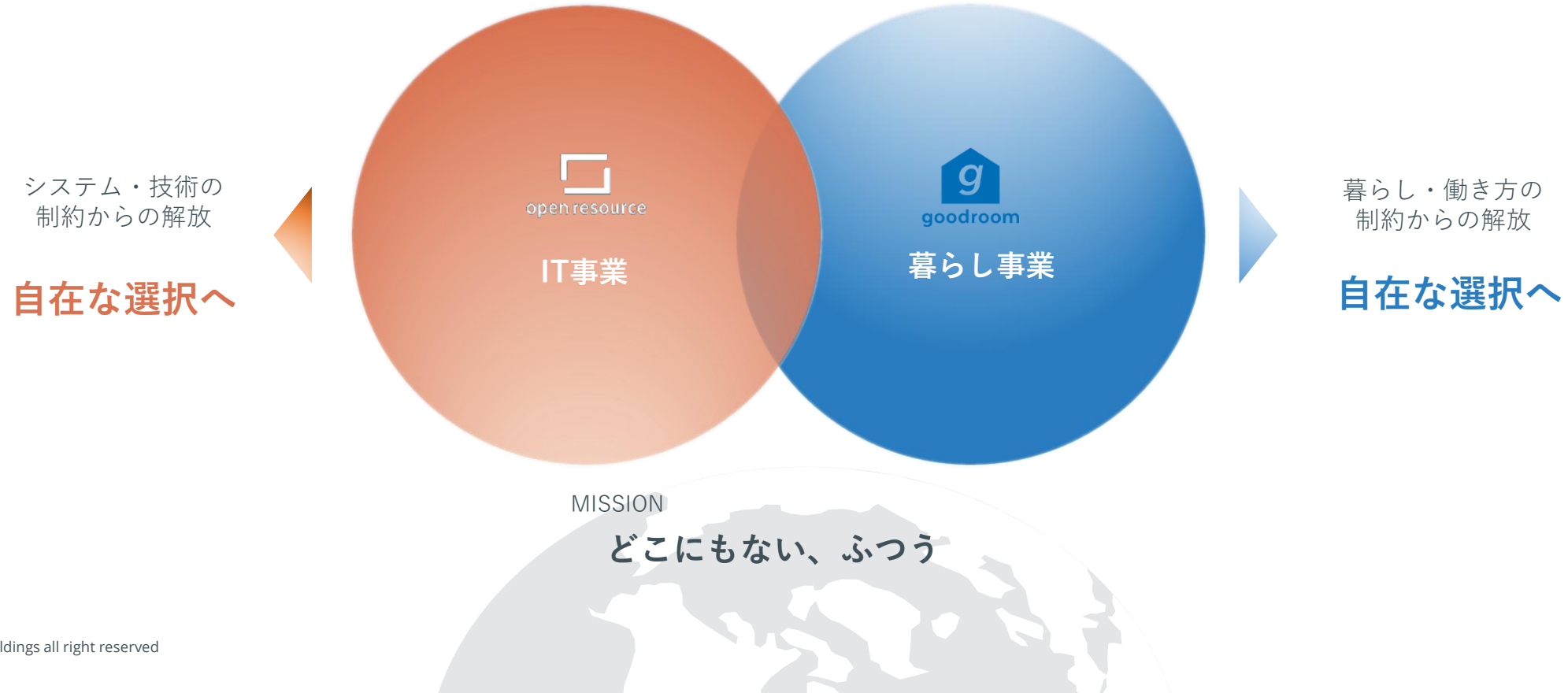
© 2026 gooddays holdings all right reserved

ミッション「どこにもない、ふつう」とグループ事業のシナジー構造

gooddays

暮らし・ITに存在する「固定」を解き、次の時代のスタンダードを社会実装する

社会に存在する様々な「固定概念や構造的制約（システムの固定・住まいの固定）」を解きほぐし、**toB・toCの双方に「自在な選択肢」を提供すること**が、gooddaysグループのミッション「どこにもない、ふつう」。暮らし・IT事業の知見を相互補完することで、独自のプラットフォームビジネスを展開。



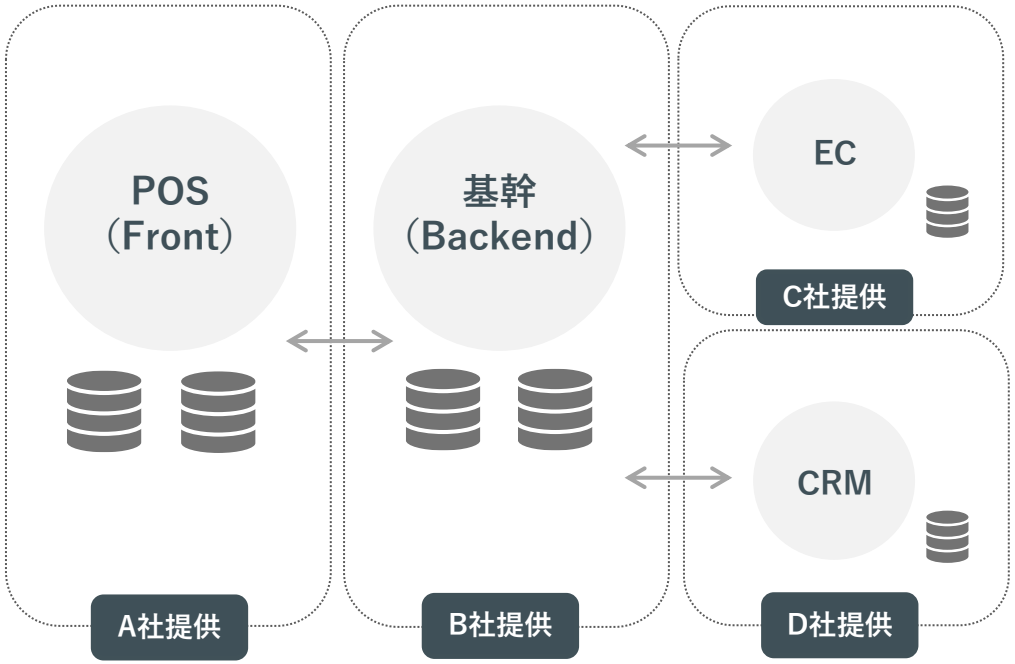
© 2026 gooddays holdings all right reserved

セグメント別政策_IT①小売業界が直面する構造課題

ベンダー都合のシステム環境が生む「構造的な制約」と業務の硬直化

ハードウェア依存やデータの分断といった「システムの構造課題」が、現場業務の硬直化と改修コストの高騰を招いている。システムの個別維持にリソースを奪われることで、AIが進展する時代に独自の顧客体験や先端技術といった、小売業者にとっての「真の競争領域」へ投資できない構造的な課題を抱えている。

従来のシステム分断環境



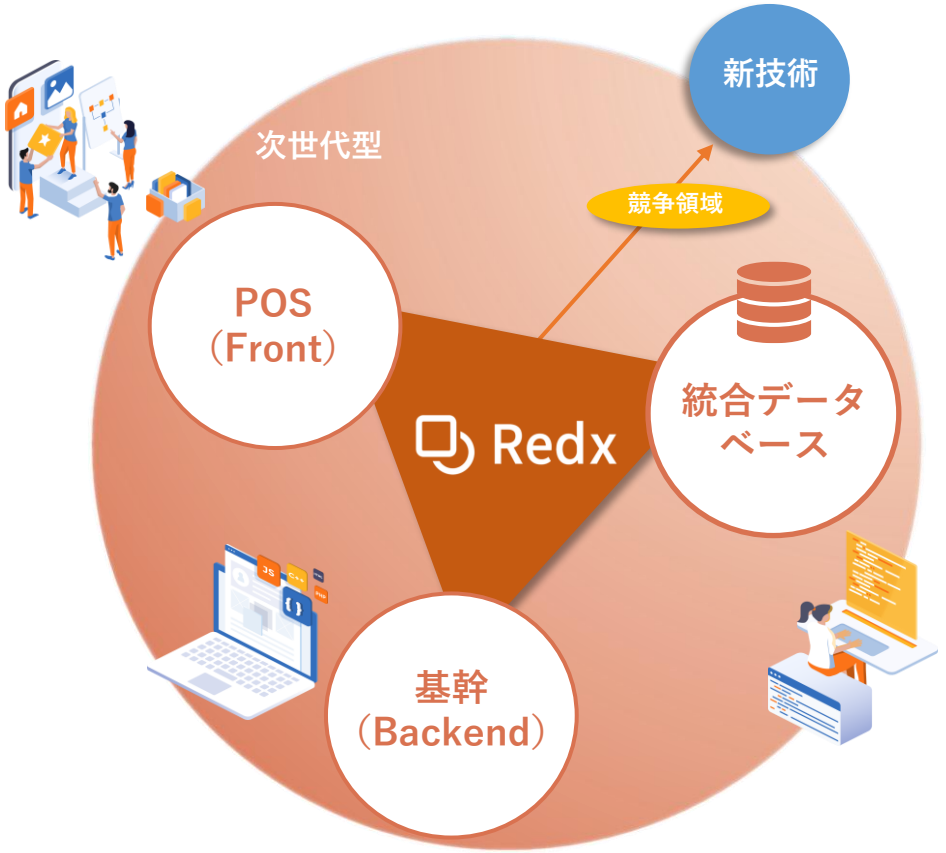
3つの構造課題

①ハードウェア・ベンダーへの依存	制度変更のたびに**莫大な改修費用と期間**がかかる
②データの分散	**データを共有できず、AI活用や迅速な経営判断**を阻害
③拡張性欠如	最新AI・ECサービス等を**自由に組み合わせ**られない

© 2026 gooddays holdings all right reserved

ユーザーが主導権を握る「共通データ基盤」と、攻めの投資を生み出す解決スキーム

『Redx』は小売のフロント領域から基幹領域までの共通業務を選択できるよう標準搭載。基盤維持の消耗からユーザーを解放し、戦略に合わせた段階導入を実現することで、各社が独自の顧客体験（CRM・先端AI等）などの「真の競争領域」へ自在に投資できる環境を提供する。



Redxが提供する解決スキーム

共通業務の選択

➢小売領域の業務を共通化し、標準搭載
➢業務の即応性を高め、改修コストを抑制

データ統合

➢各システムのデータを統合
➢リアルタイム連携で現場と経営判断をスピーディーに支援

システム分離

➢店舗POSと基幹システムを分離。既存システムを利用した段階的な導入を可能に
➢先端技術と自在に連携できる構造を担保

変化に合わせて自在にアップデートできる
次世代の共通インフラへ

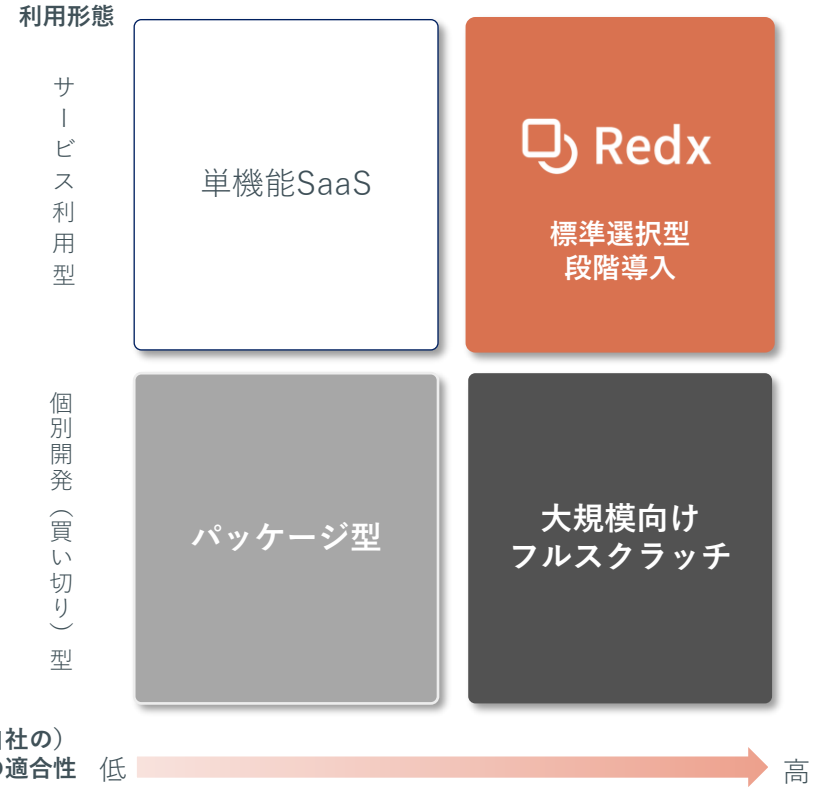
© 2026 gooddays holdings all right reserved

セグメント別政策_IT③独自のポジショニング

「大規模対応クラウド×標準選択型」の独自ポジショニング

小売事業者におけるシステムの選択は、機能が固定された「SaaS」か、莫大な資産投資を行う「個別開発」かの二者択一だが、『Redx』はサービス利用型の手軽さを備えながら、高度で複雑な業務にも適合する「標準選択型モデル」を確立。自社の戦略に合わせて自在に導入できる新しい選択肢を提供する。

ユーザーの選択肢とRedxのポジショニング



長年培われた
高度なシステム開発技術



大手百貨店・小売との
共同開発と展開実績

三越伊勢丹ホールディングス　TOBU

深いドメイン知識に
基づく業務定義・設計力

loft　Brooks Brothers
TOKYU PLAZA HARAJUKU　HARA
Shibuya Sakura Stage

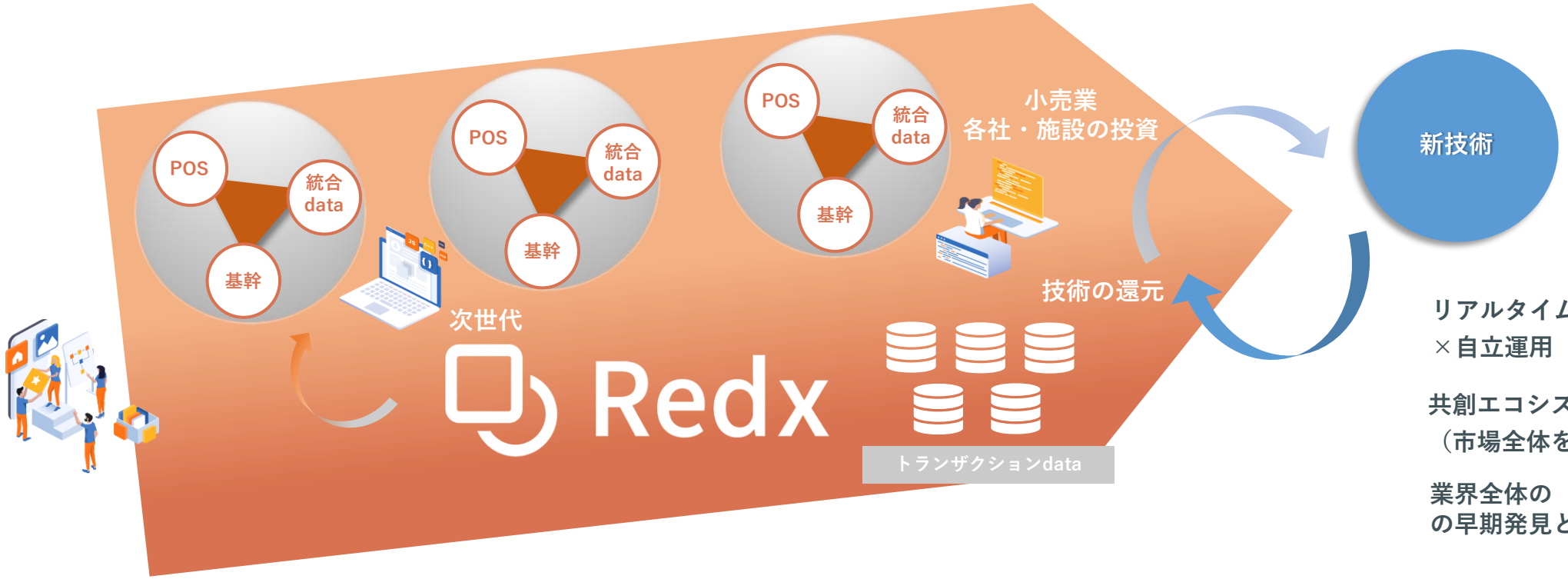
導入施設 他多数

© 2026 gooddays holdings all right reserved

セグメント別政策_IT④将来の見通し・創出価値

業界共通の基盤を提供し、データプラットフォーマーとして新たな価値創出へ

個別企業への導入（エコシステム）を通じて形成される「リアルタイム共通データ基盤」を軸に、業界の新たな課題を迅速に標準機能化。個社の枠を超えたデータ利活用とAI高度化により、流通・小売市場全体の生産性を押し上げる「データプラットフォーマー」へ進化。



リアルタイムデータ基盤
×自立運用

共創エコシステムの構築
（市場全体を活性化）

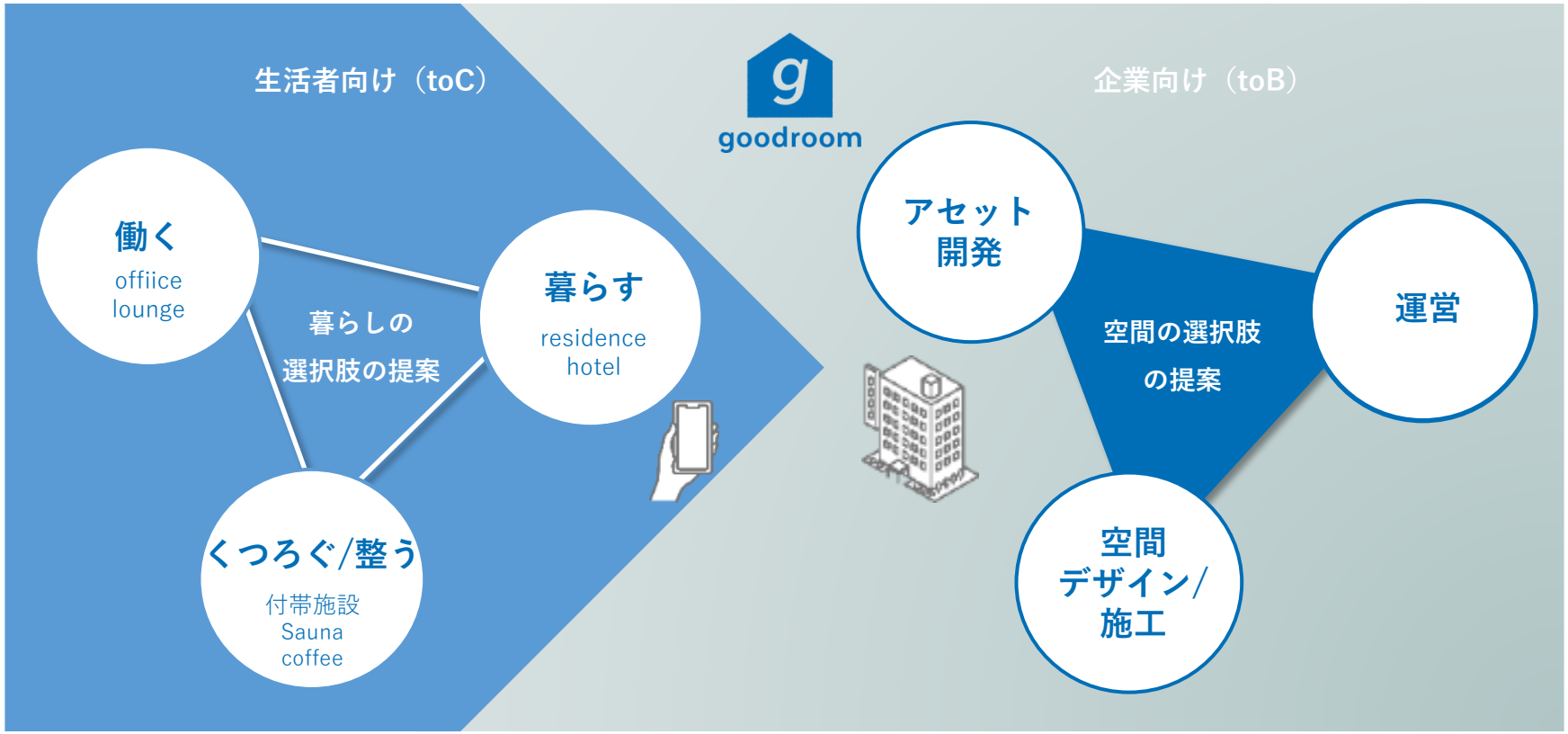
業界全体の「新たな負」
の早期発見と共通実装

© 2026 gooddays holdings all right reserved

セグメント別政策_暮らし①goodroomライフスタイル・プラットフォーム構想　全体像

goodroomブランドが構築するライフスタイル・プラットフォーム

「暮らす」「働く」「くつろぐ/整う」の日常接点を通じて蓄積されるライフスタイルで培った実績を強みに、**アセット開発・空間デザイン/施工・運営を一気通貫。**
生活者（toC）と不動産オーナー（toB）双方の「固定」を解き、自在な選択肢を提供するライフスタイル・プラットフォームを構築。



© 2026 gooddays holdings all right reserved

セグメント別政策_暮らし②市場課題とサービス提供の価値

不動産オーナーの課題を解決する「一気通貫モデル」と用途拡張の価値循環

施工・集客・管理の分断による中間コストや、築古アセットの収益性低下という業界課題に対し、祖業のリノベーションブランド「TOMOS」のノウハウを生かした空間設計/施工からメディア集客・自社管理までを一括内製化。ライフスタイル提案を通じて空間の利用・用途を広げ、アセット価値の最大化を実現する。

一気通貫型のスキームによる創出価値

設計・施工内製化

➢安価かつ短期間での施工が可能
➢運営を見据えた施工が可能

メディア運営・集客

➢高額な大手ポータル広告に依存せず、自社メディアの集客力で安定した稼働率を維持

空間用途の拡張

➢サウナ、カフェなどの付帯施設の運営
➢高品質な共用部を設け、物件価値向上を狙う







低投資でのアセット再生
収益最大化

不動産・暮らしを取り巻く課題

①構造的なコスト上昇
設計・施工・運営・管理が別々
利用者にとって責任の所在が不明確

②築古アセットの劣化
築年数による一律の下落で流動性・収益性が低下

© 2026 gooddays holdings all right reserved

2027年3月期
連結業績予想



© 2026 gooddays holdings all right reserved

連結業績予想

投資強化・販管費増を想定する中で、過去最大の売上高及び段階利益を予想

（単位：百万円）	2026年３月期 実績	**2027年３月期 業績予想**	増減率
売上高	11,505	**13,000**	＋13.0%
営業利益	933	**1,100**	＋17.9%
経常利益	920	**1,060**	＋15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	607	**680**	＋12.0%

© 2026 gooddays holdings all right reserved

連結業績予想

連結業績予想の背景

■ gooddaysグループ2027年３月期は、ビジネス強化を図る事業モデル変革の年

① ITセグメントにおける「継続型サービスビジネス」

・『Redx』の「標準選択型モデル」の完成に基づくRedx次期構想（リアルタイム共創基盤）へ

・全ての小売業界（商業施設含む）に向けて展開開始

② 暮らしセグメントにおける「継続型サービスビジネス」

・2024年３月期開始、Co-Living「goodroom residence主体」部屋数累計1,300室達成

・リノベーション ⇔ goodroomメディア（ブランド＆客付）⇔ 施設運営の一気通貫でビジネス差別化

③ ITセグメント・暮らしセグメントでサービスプラットフォーム実現、グローバル展開と合わせて新たなビジネスの実現を目指す

■ 人材強化（ビジネス強化目的のために）＝人的資本政策

① 2026年３月期に新しい評価・育成・研修の「仕組み化」を準備

② 2026年７月、青山に新本社オフィス設置

・新しい働き方改革を実現する場

・グループの集約（gooddaysグループがひとつになる）

© 2026 gooddays holdings all right reserved

Appendix

- 企業ミッション
- オフィス戦略
- コーポレートガバナンス
- 会社概要



© 2026 gooddays holdings all right reserved

経営理念

- MISSION

どこにもないふつう

- VISION

あってよかった毎日を

- STATEMENT

「あったらうれしい」を「あってよかった」に変えること
日々の中で、あっと驚きはしないまでも、どこにもないふつうを
作り続けることが、今日もよかったなと思える毎日をそっと支えていく
だから、私たちは、世界をがらりと変えるのではなく、
毎日を少しずつ変えていく
変化に気づかないくらいの心地よさを生み出し、
今日よりちょっといい明日を、ふつうにするために



© 2026 gooddays holdings all right reserved

オフィス戦略 – 新しい働き方改革に向けた新オフィス

1．次世代に向けたビジネス展開

当社は、先進型不動産、スタートアップを始めとする多様な事業会社が集積する青山エリアに本社機能を構えることで、顧客接点およびスタートアップパートナー接点を広げることで次世代型・継続型サービスビジネスに向けて事業モデルの変革を目指します

2．新しい働き方改革

新しいオフィスの設計で、

- コミュニケーションの場（井戸端情報共有、未来志向共有、ライブラリー、webミーティング、goodroomラウンジ）
- 思索の場　（プール周辺・ライブラリー）
- イベント／全社会議の場（プールおよび周辺）
- 研修の場　（多目的室）
- リラックスの場　（goodcoffee、サウナ、etc）

を準備し、対面ワークを中心とした多様な働き方を展開します

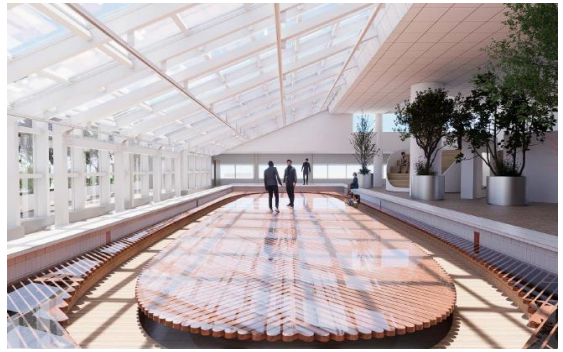
3．gooddaysグループがひとつに

事業拡大に伴い分散していた事業拠点を一箇所に集約することで、意思決定の迅速化、組織横断的な連携強化、社内コミュニケーションの活性化による部門間の連携を促進し、事業拡大を支える経営基盤強化を図ってまいります

【移転先】東京都渋谷区神宮前５丁目52番２号　　【本社移転日】2026年７月１日







© 2026 gooddays holdings all right reserved

配当予想

当社は、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題と位置付け、安定した配当の維持を基本方針とし、経営環境並びに中長期的な事業展開および財務体質の強化等を総合的に勘案した上で、業績に合わせて配当を維持または増配する累進配当を考慮することで、安定した配当を継続して実施することを基本方針としております

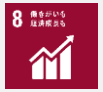
6	年間配当金（円）				
	第１四半期末	第２四半期末	第３四半期末	期末	合計
2026年３月期	ー	0円00銭	ー	5円00銭	5円00銭
2027年３月期	ー	0円00銭			
2027年３月期（予想）			ー	5円00銭	5円00銭

© 2026 gooddays holdings all right reserved

コーポレートガバナンス

サステナブルな企業グループとして確実に成長

gooddaysグループは、ミッションを「どこにもないふつう」として掲げ、従来の業界の常識に囚われない新しいサービスを生み出し、構造改革の一助となることで、社会貢献する企業を目指しています。お客様の課題だけでなく、その根底にある社会課題の解決に取り組みます。

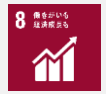
取組項目		主な活動	SDGs関連
「人」と消費者を含む 全てのステークホルダーとつなぐ	・豊かな将来を創造するための全てのコミュニティ支援	・働き方改革 ・次世代支援 ・消費者を含むコミュニティ支援	 
持続可能な社会・時代をつなぐ	・既存不動産の「リノベーション」活用（脱新築）及び「ロングライフデザイン」により脱炭素社会に向けて貢献 ・Redxサービスによる抜本的コスト削減（導入／維持費用）による「ロングライフシステム」実現で構造改革の一助 上記競争領域における投資の後押しをする	・脱炭素社会にむけての対応 ・標準化の推進で効率化及びコスト削減	    

© 2026 gooddays holdings all right reserved

コーポレートガバナンス

サステナブルな企業グループとして確実に成長

gooddaysグループはこれからも、ESGに配慮した経営と事業戦略を通して、サステナブルな成長と企業価値向上を目指します

取組項目		主な活動	SDGs関連
人材強化でビジネス強化につなぐ	人的資本経営については次のとおりです。 ・人材育成については、グループ全体の評価体系をブラッシュアップし、オープンリソース㈱ではITSTANDARD職（専門職）の運用を開始し、グッドルーム㈱ではコース別の人事制度を行うなど、段階的にキャリア選択の幅を広げる取り組みを実施し、社員が自律的・主体的に、軸とする専門性の向上に取り組むとともに、それらを積極的にサポートすることを基本に取り組んでいます。 ・研修体系としては、企業倫理、人権啓発、情報セキュリティ、サイバーセキュリティ、個人情報管理、AIの活用等の全社員共通的に必要な基礎知識・日常のリスク・法令・スキルを取得する研修等を実施するとともに、社員の専門性向上に向けた社内研修及び各階層において求められる役割意識の醸成に向けた各種研修を実施しています。 ・社内環境については、働き方改革の側面からもリモートワーク環境の整備を推進し、リモートで業務遂行を可能とする対応を実施し、柔軟な働き方ができる仕組みを整備しております。また、1on1面談による上司部下間のコミュニケーション強化に力を入れ、定期的にアンケート等実施し、社員同士ものがいいやすい環境作りを心掛けております。	・多様な働き方を実現する柔軟な人事制度の構築 ・評価／研修プログラムの充実 ・心理的安全性環境実現	 

© 2026 gooddays holdings all right reserved

会社概要

社名	gooddaysホールディングス株式会社	
設立	2016年３月	
従業員数	391（2026年9月末現在、連結）	
資本金	7,635万円（2026年9月末現在）	
本社所在地	東京都渋谷区神宮前五丁目５２番２号	
役員（取締役）	小倉 博	代表取締役社長
	小倉 弘之	代表取締役副社長
	横田 真清	取締役
	菅原 貴弘	社外取締役
	中村 岳	社外取締役



青山本社ビル

© 2026 gooddays holdings all right reserved

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並びに情報は、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、予測及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
それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます
今後、新しい情報や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

© 2026 gooddays holdings all right reserved


gooddays