SUMASAPO

2026年9月期
通期　決算説明資料

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

株式会社スマサポ　東証グロース9342

2026年11月13日

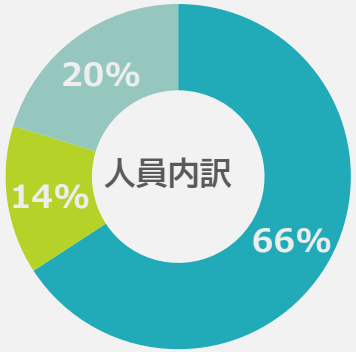
会社概要

会社名	株式会社スマサポ
代表者	代表取締役社長CEO 小田 慎三
本社所在地	東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント1階
拠点	大阪市、札幌市、白浜町（和歌山）、福岡市、那覇市
設立	2012年
資本金	213,707,822円
事業内容	不動産管理業界に向けた複数ソリューション提供と 入居者アプリ「totono」を活用したDX推進事業





従業員数　79名（2026年9月末）



- **ビジネス**
  セールス、カスタマーサポート人員
- **テクノロジー**
  エンジニア、企画開発にかかる人員
- **コーポレート**
  管理部門にかかる人員

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

経営陣の紹介



代表取締役社長CEO

小田 慎三 Shinzo Oda

2001年10月 株式会社パソナ入社
2003年6月 株式会社宅都入社
2016年9月 当社代表取締役社長CEO就任(現任)



代表取締役副社長COO

藤井 裕介 Yusuke Fujii

2005年4月	株式会社京都銀行入行
2011年10月	株式会社宅都入社
2016年9月	当社取締役就任
2021年12月	当社常務取締役就任
2023年1月	当社専務取締役就任
2023年5月	株式会社プラスサムジャパン取締役就任(現任)
2023年12月	当社代表取締役副社長就任(現任)
2026年9月	株式会社トレードワン取締役就任
2026年9月	株式会社ワカマツ取締役就任



取締役CTO

森田 団 Matoru Morita

2001年4月 エフビクス関西(現株式会社テイク-ワン)入社
2002年7月 株式会社宅都入社
2016年9月 当社取締役就任(現任)



取締役CFO

室之園 和也 Kazuya Muronosono

2003年10月	朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所
2011年9月	株式会社宅都入社
2017年2月	当社常勤監査役就任
2020年6月	当社取締役就任(現任)
2026年9月	株式会社トレードワン取締役就任
2026年9月	株式会社ワカマツ取締役就任



社外取締役

角田 千佳 Chika Tsunoda

2008年4月	野村證券株式会社入社
2010年10月	株式会社サイバーエージェント入社
2013年5月	株式会社エニタイムズ代表取締役就任(現任)
2016年9月	株式会社アドベンチャー監査役就任(現任)
2019年9月	株式会社Qnoir取締役就任
2019年12月	一般社団法人Startup Lady協会理事就任
2021年12月	当社取締役就任(現任)



常勤監査役

岡田 良哉 Yoshiya Okada

2005年12月	中央青山監査法人入所
2007年8月	監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所
2011年10月	蝶理株式会社入社
2015年5月	岡田良哉会計事務所設立(現任)
2020年6月	当社常勤監査役就任(現任)



社外監査役

永井 文隆 Fumitaka Nagai

2005年12月	監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所
2011年8月	永井文隆公認会計士事務所設立(現任)
2015年6月	クルーズ株式会社社外取締役就任(現任)
2018年6月	株式会社AURUM 代表取締役社長就任(現任)
2019年12月	当社監査役就任(現任)
2021年2月	株式会社POPER 社外監査役就任(現任)



社外監査役

大森 彩香 Sayaka Omori

2006年10月	三宅・今井・池田法律事務所入所
2008年10月	ウィザーズ総合法律事務所入所
2009年6月	クルーズ株式会社社外監査役就任
2011年9月	濱田法律事務所入所
2012年1月	公益財団法人日本数学検定協会監事就任(現任)
2019年12月	当社監査役就任(現任)
2021年4月	株式会社INGS社外取締役就任(現任)
2024年4月	大森法律事務所設立(現任)

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2026年9月期 通期個別業績ハイライト

2026年9月期 通期個別の累計業績（2025年10月1日～2026年9月30日）

売上高

達成率 88.6%

2,789百万円

YoY▲26百万円(-1.0%)

営業利益

達成率 53.6%

123百万円

YoY▲67百万円(-35.2%)

トピックス

- 【totono】緊急駆付けサービスの㈱シード・コーポレーションとサービス連携開始
- 【totono】㈱プレサンスにて導入開始（2026年10月）
- 岩谷産業より分譲戸建て向け修繕ビジネスを譲受
- トレードワンのグループインに伴い、連結決算へ移行

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

NEWS

1 売上高

スマサポサンキューコールの取引条件最適化、およびtotono1.0から2.0への戦略的移行を継続した結果、売上高はYoY▲26百万円(-1.0%)となる2,789百万円で着地。

2 営業利益

売上高減少に加え、M&Aに伴う費用やAI分野への研究開発など、中長期的な企業価値向上に向けた先行投資を継続。この結果、営業利益はYoY▲67百万円(-35.2%)となる123百万円となった。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

INDEX

01｜ 業績報告・KPIの進捗 P.7

02｜ スマサポについて P.16

03｜ 成長戦略及び事業計画 P.30

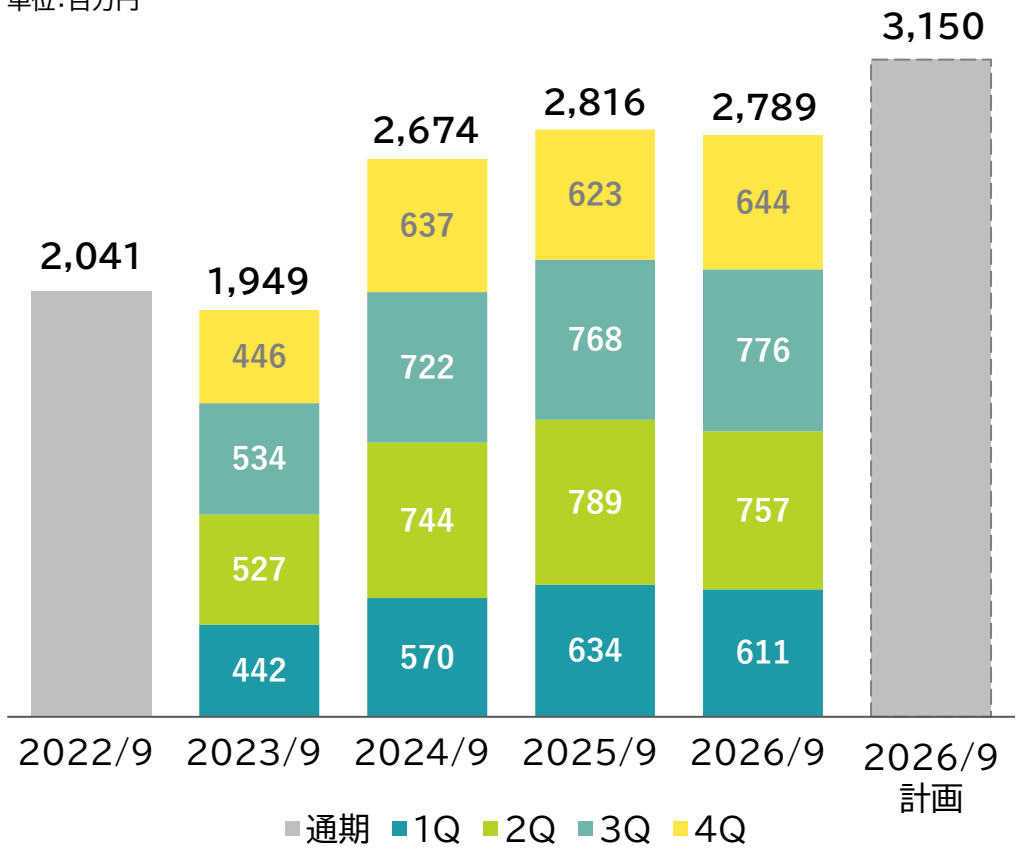
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

業績の推移 全体

売上高2,789百万円(計画比88.6%)、営業利益123百万円(計画比53.6%)と計画未達
コンタクト数の減少・totono2.0ユーザー数の計画未達に加え、先行投資の継続が影響
一方、下期は3Q・4Q連続で前年同期比増収となり、売上高は回復基調

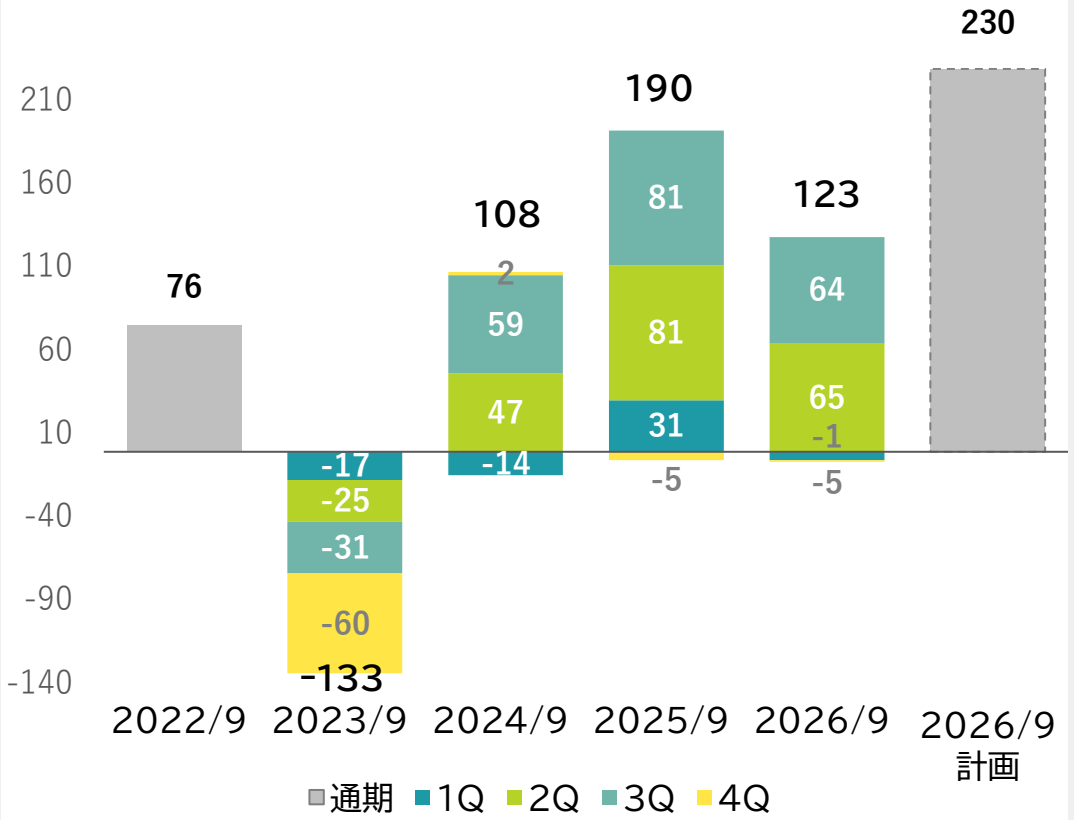
売上高

単位:百万円



営業利益

単位:百万円



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2026年9月期 通期　主要KPIハイライト

スマサポサンキューコール

コンタクト数(通期累計)

280,276件

YoY　-1.8%

単価(通期累計)

7,068円

YoY　-1.1%

入居者アプリ「totono」

Phase1.0

導入社数(累計)

76社

QoQ　-1.3%

MRR

37,303千円

QoQ　0.0%

Phase2.0

ユーザー数(totono2.0利用者)

131,713ユーザー

QoQ　+18.4%

1ユーザーあたりの単価(ARPU)

127円

QoQ　+1.3%

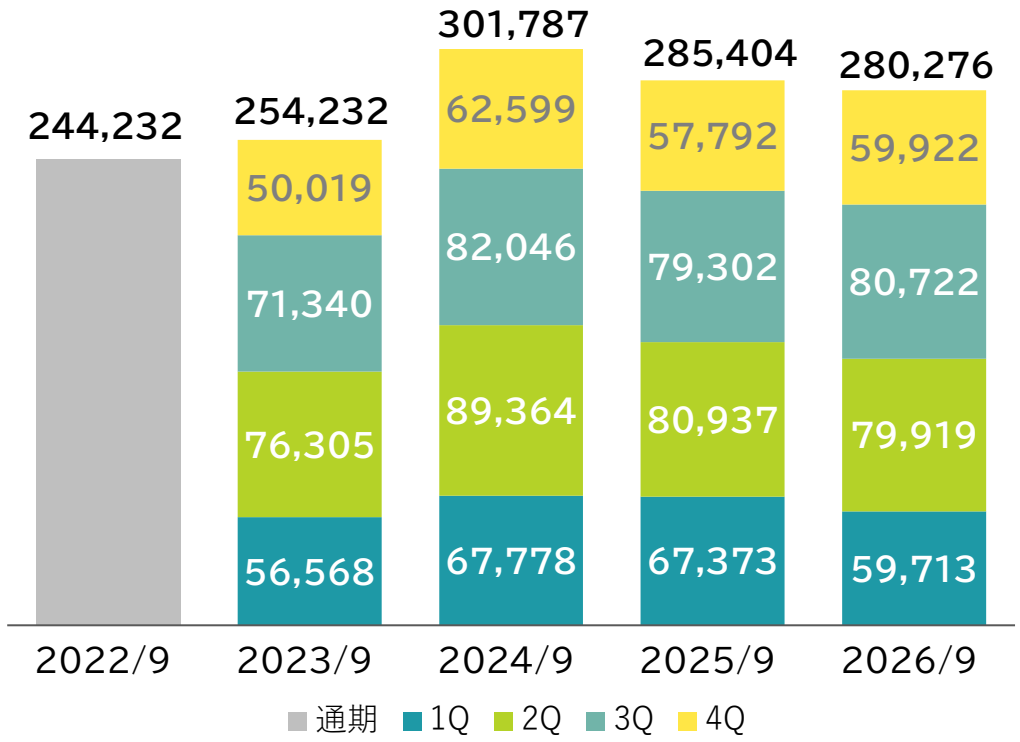
※QoQは「Quarter over Quarter」の略で、前四半期比を示しています。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

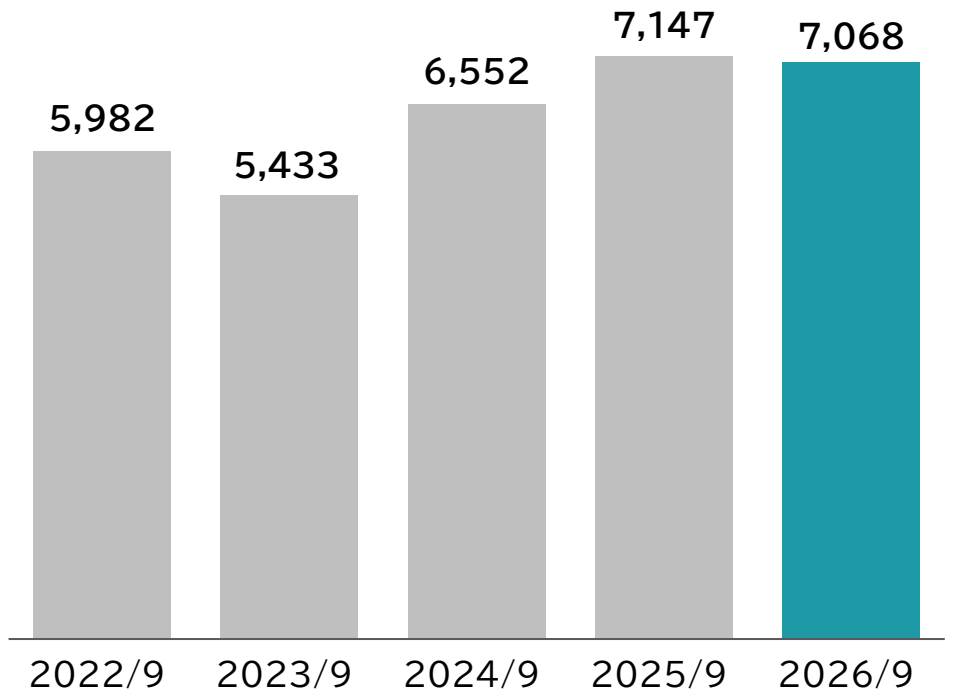
スマサポサンキューコールの主要KPIの進捗

取引条件見直しで通期コンタクト数はYoY-1.8%、一方で4QはYoY+3.7%と回復
また、単価は7,000円台と高水準を維持し、収益性の高い運営が定着

コンタクト数
単位:件



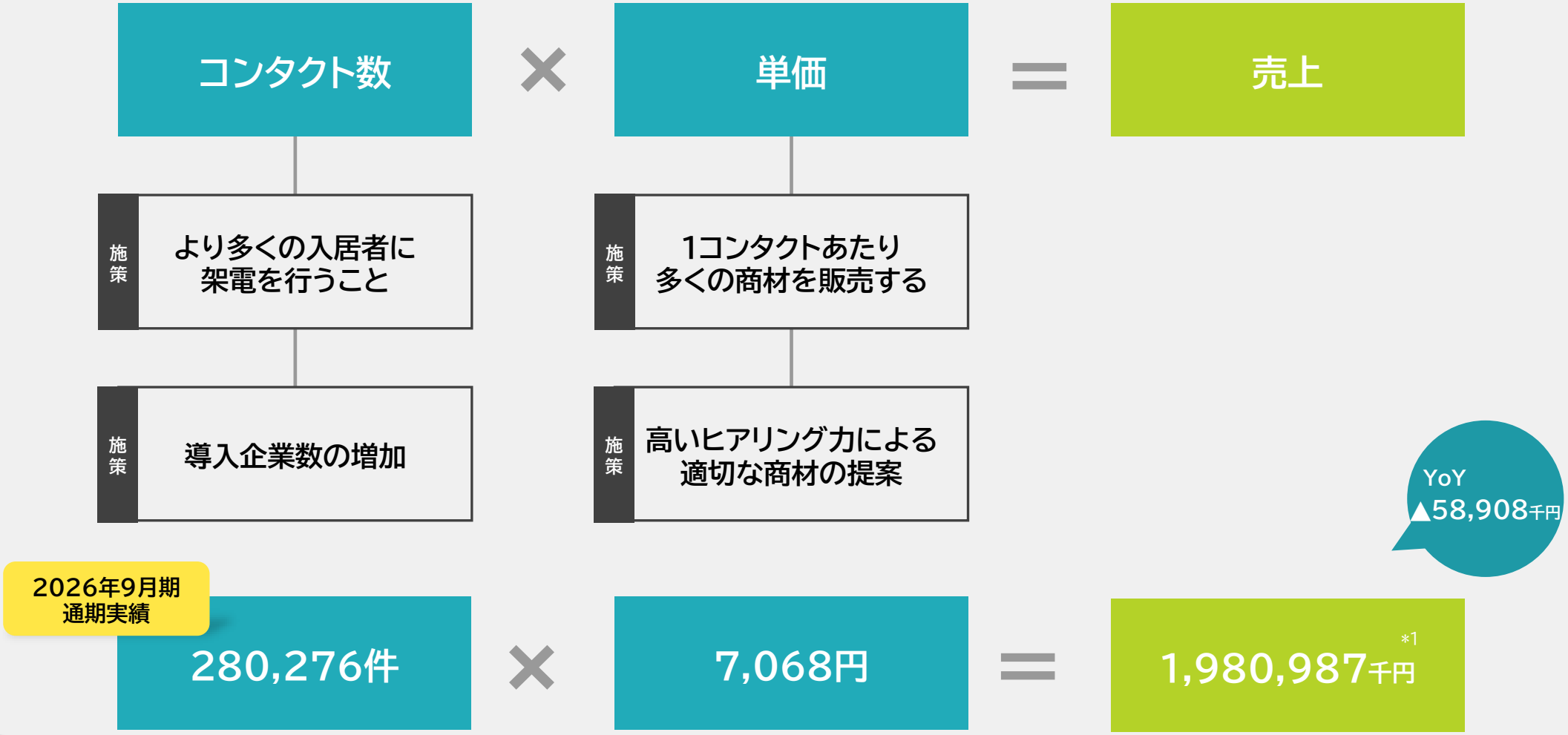
単価
単位:円



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

スマサポサンキューコールの主要KPI

「コンタクト数」「単価」をKPIとし、売上増加を目指す



*1：単価と売上は端数を四捨五入しているので、おおよその値です。

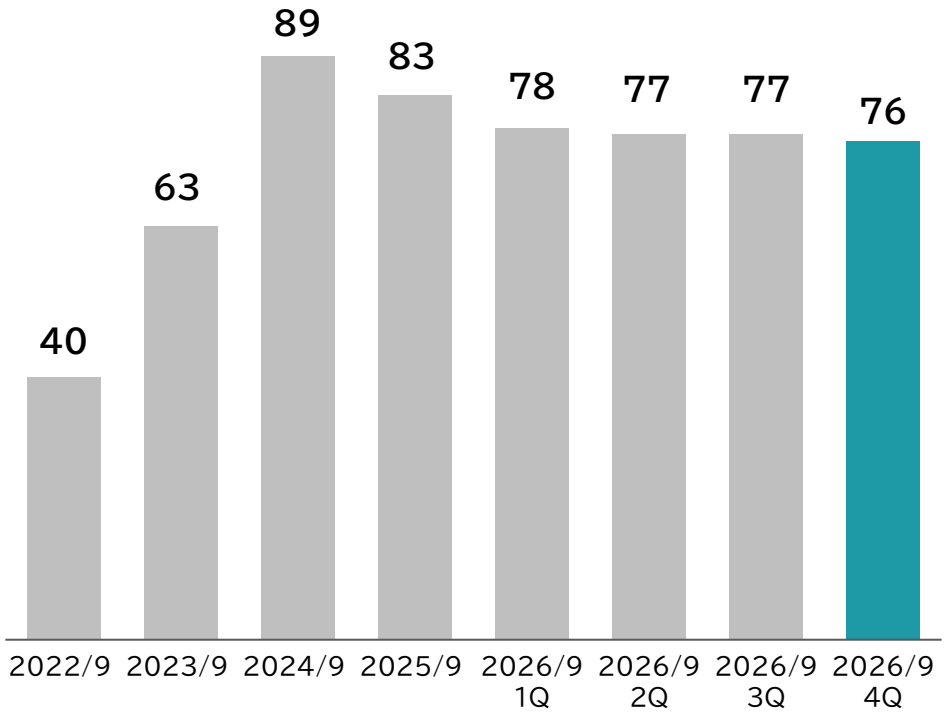
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase1.0の主要KPIの進捗

引き続き、totono2.0への移行を推進。totono2.0はユーザー課金のため一時的に売上は減少するものの、中長期スパンでは増収に寄与。totono1.0は既存顧客への安定的なサービス提供を継続しつつ、今後もtotono2.0への移行を積極的に促進するため、totono1.0のKPIは計画的な減少を見込む。

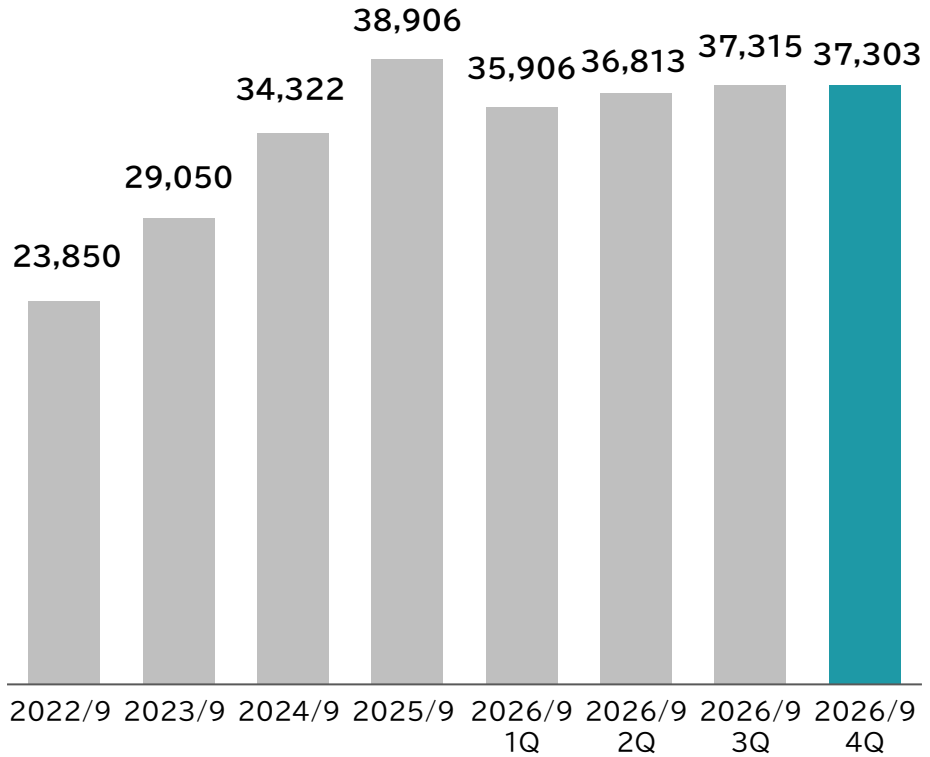
導入社数（累計）

単位：社



MRR

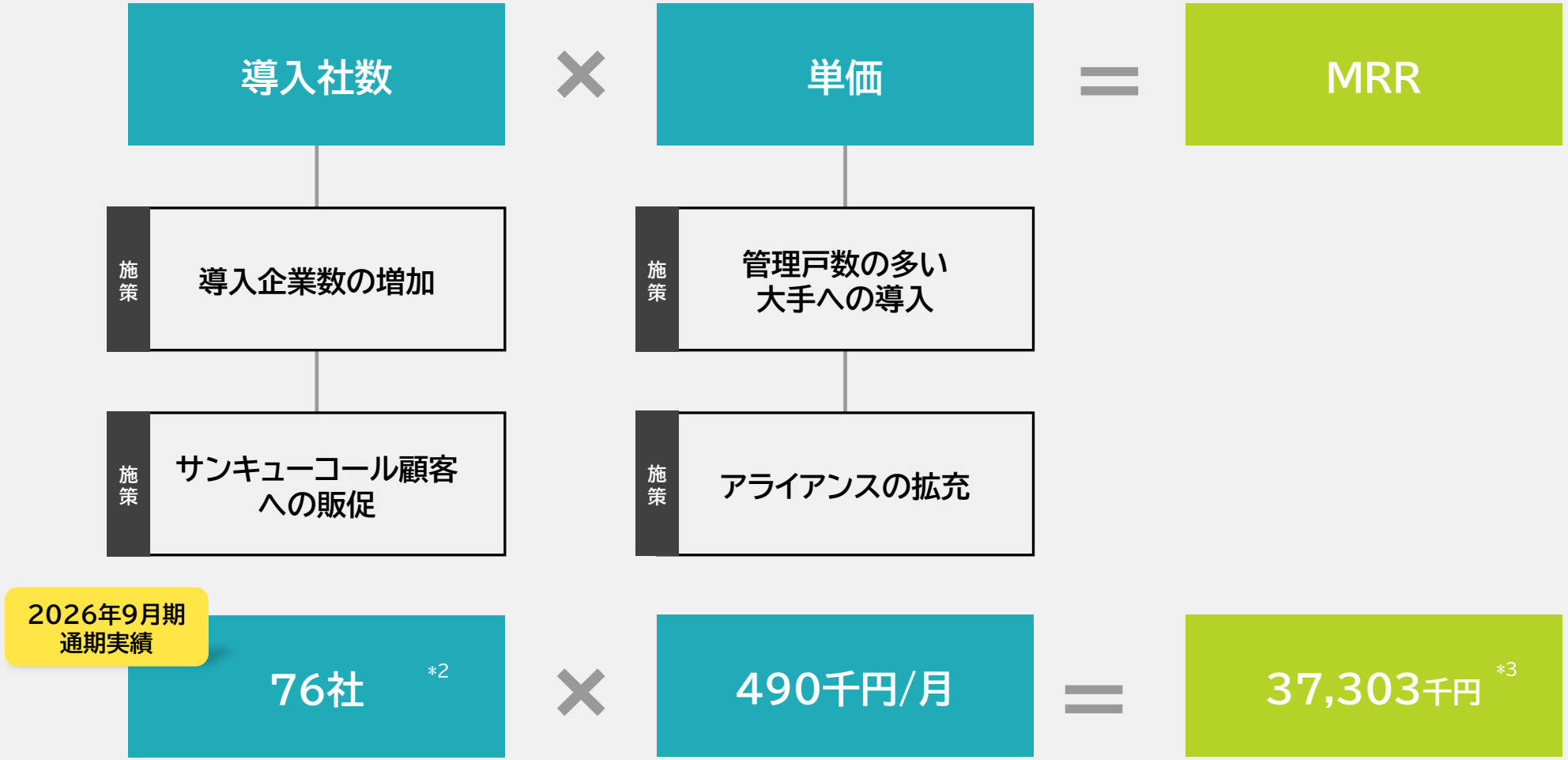
単位：千円



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase1.0の主要KPI

「導入社数」「MRR」をKPI[*1]とし、単価アップを目指す



*1: totono1.0では、ダウンロード数に対して課金するのではなく、導入企業ごとに課金をするSaaSモデルであるため、KPIを導入社数と導入企業の平均単価としております。

*2:現在totono1.0からtotono2.0への移行を促しており、導入社数は減少しております。

*3:単価とMRR/ARRは端数を四捨五入しているので、おおよその値です。

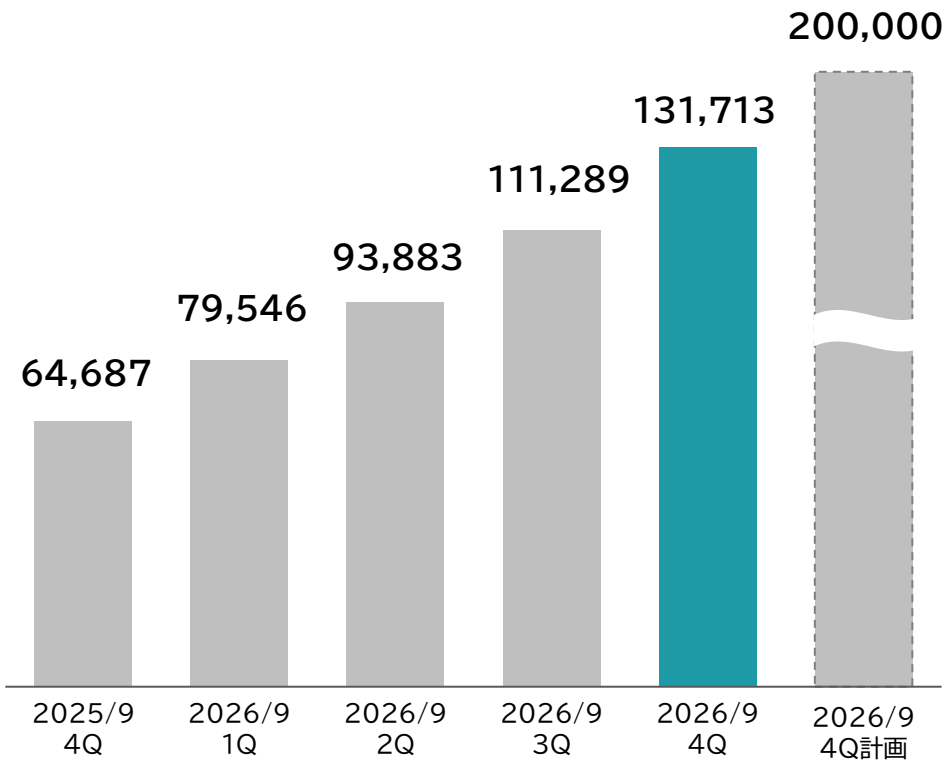
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase2.0の主要KPIの進捗

ユーザー数・単価ともにQoQで継続して伸長。ユーザー数は前期末比約2倍に拡大
新規導入の進捗が想定を下回り、ユーザー数は計画比65.8%にとどまるも、ARPUは計画を上回る127円に到達し収益は着実に向上

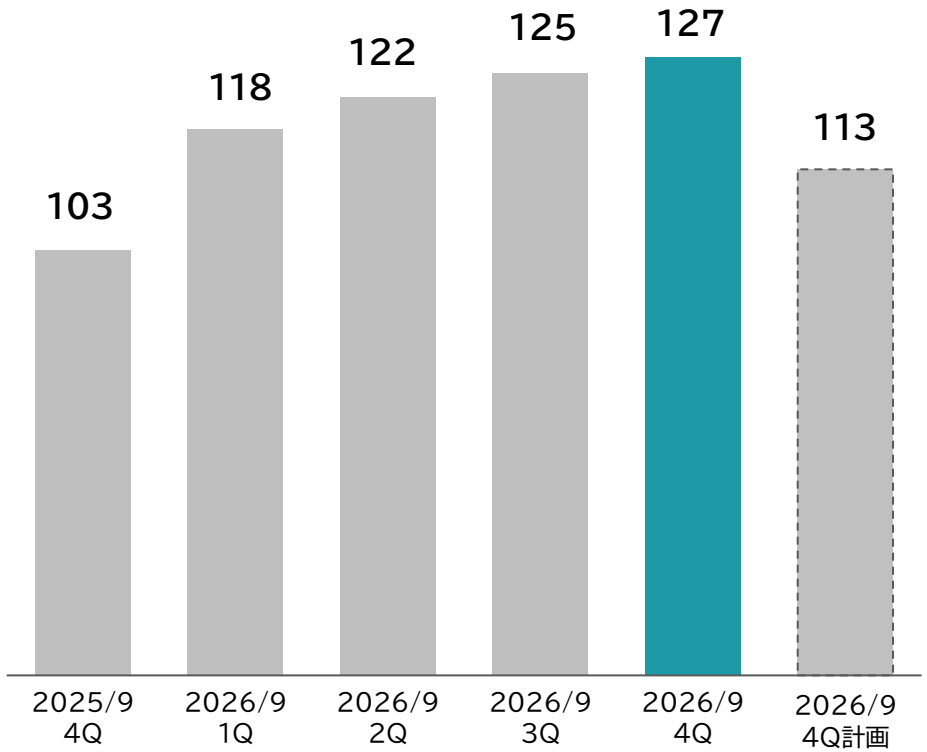
ユーザー数（totono2.0利用者）*1

単位：ユーザー



1ユーザーあたりの単価（ARPU）*1

単位：円



*1: totono2.0では、totono1.0と異なり、導入企業数ではなく、ダウンロード（ユーザー）単位で課金をしております。したがってKPIをダウンロード数（ユーザー）数と1ユーザー当たりの単価（ARPU）で現しております。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase2.0の主要KPI

売上増加と原価削減によって、利益率を向上を目指す





(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

INDEX

01｜ 業績報告・KPIの進捗 P.7

02｜ スマサポについて P.16

03｜ 成長戦略及び事業計画 P.30

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

ミッション

smart なくらしを support する

私たちはこれまでの「不動産管理会社」と「賃貸入居者」の
一方向のコミュニケーションをデジタルの力でスムーズにします。
これまでにない快適なくらしを、**すべての人**に。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

創業ストーリー

経営陣の不動産管理会社勤務時代の苦労から生まれたサービス

管理会社にとって最も手間のかかる入居者対応業務をデジタル化

- ☑ これまで入居者との
  コミュニケーションが一方通行
- ☑ 広範囲に及ぶ物件の管理
- ☑ オーナー・仲介会社・入居者・工事会社
  など登場人物が多くアナログな現場
- ☑ 膨大な入居者情報を活かせていない
- ☑ 緊急時・災害時にこちらから連絡する
  すべがない

- ☑ チャット対応による双方向のコミュニケーション
  FAQ機能による入居者による自己解決
- ☑ 掲示板機能により現場での張り紙が不要に
- ☑ すべての関係者をデジタルで繋ぐことによって
  一元管理が可能に
- ☑ 入居中のやりとりもすべて一元管理
- ☑ 緊急対応を不動産管理会社から
  個別に連絡することが可能に



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

目指すべき姿

これまでの「SaaS」だけでなく実務機能を有した「BPaaS」[*1]へ

システムの提供だけではなく、入居者対応業務を一括して受託できる体制を構築



*1：BPaaSとは「Business Process as a Service」の略語。BPOとSaaSを組み合わせたサービスのことを言います。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

目指すべき姿

DXによるデータの蓄積によりスマサポでチャット返信できる件数が大幅に増加

Before



課題

- 漏れて返ってくる案件が多い
- 逐一確認の連絡が入る
- 代表番号に架電する人が多い

After



不動産管理会社の必要な対応数が約95%削減

改善

- チャット対応はスマサポで対応
- FAQ・定型文の自動作成
- 自動的に自社マニュアルができる
- 完結できる案件はスマサポで完結

デジタル化によるデータ整備を実現。これによりAIによるアンサーが可能に。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

Company History

不動産会社で培った経験を基に不動産業界に新しい価値を提供

沿革

2012年
株式会社スマサポ設立
（旧株式会社グローバルエージェント）

2016年
スマサポコールセンターを買収し、株式会社スマサポに商号変更

新生活サポート「スマサポサンキューコール」提供開始

2017年
新電力サービス
「スマサポでんき」提供開始

鍵管理システム
「スマサポ内覧サービス」提供開始

2018年
株式会社JEIを買収

2019年
本社を東京都中央区日本橋に移転

2020年
入居者アプリ
「totono」提供開始

2021年
北海道オフィス開設
和歌山白浜オフィス開設

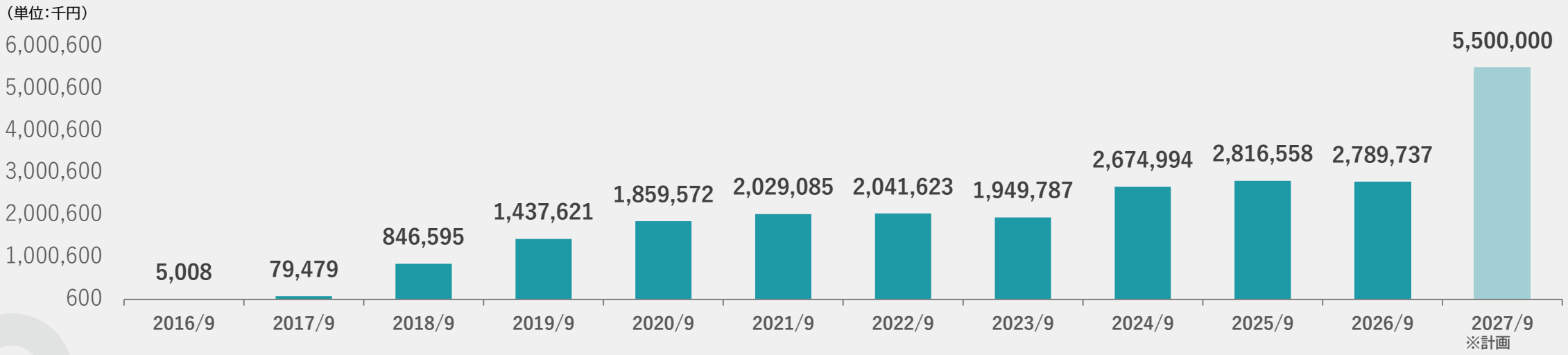
2023年
福岡オフィス開設
大東建託パートナーズ社、ENECHANGE社と資本業務提携
東証グロース市場へ新規上場

2024年
GOOD DESIGN AWARD 2024年度受賞
入居者アプリ「totono」累計28万DL突破
グッドデザイン賞受賞

2025年
入居者アプリ「totono」2.0開始
開始1年で6.4万ユーザー突破

2026年
LINE活用ソリューション事業、戸建てアフターメンテナンス・リフォーム事業を譲受
トレードワングループを子会社化し連結決算に移行
「totonoAI」提供開始

売上高の推移



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

当社が提供するソリューション

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションを活発化させ、不動産管理会社がこれまで得られなかった収益を得ることや、コミュニケーションをデジタル化することで業務負担を改善させる

事業セグメント	サービス名	詳細	提供価値
不動産管理会社向けソリューション提供事業	スマサポサンキューコール	**新生活サポートサービス** 不動産のノウハウを活かした、アウトバウンドコールセンターです。入居者へのおもてなしコールでコミュニケーションを図り、お客様満足度の向上と収益の向上を実現。	不動産管理会社と入居者のコミュニケーションを円滑にし、双方に価値を提供
	totono	**入居者アプリ・チャットセンター** 入居者様の利便性を追及したスマホ用のアプリです。契約情報の確認やマンションの掲示板機能、マニュアル閲覧といった基本的なことから、お友達の紹介、各種申請など、マンションのくらしをより便利にする仕組みが標準機能で利用可能。	
	スマサポ内覧サービス	**鍵管理システム** 賃貸物件内覧時や施設等の鍵の貸し借りの手間を解決する鍵管理システムです。部屋の扉に取り付けるキーボックス型の「SKB」と、集合住宅のエントランスオートロックには、「SKE」を取り付けることで開錠に対応します。	
ライフスタイル用品販売事業	日用雑貨品の企画製造・販売	**グループ会社による商品企画から販売まで** 株式会社トレードワン(企画製造・卸売) 及び株式会社ワカマツ(小売・EC)が展開。 今後は「totono」と連携したD2C事業を推進。	

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

スマサポサンキューコールについて

これまで入居者が引越し時に手続していたライフラインサービスを一括取次

Before

- ✓ 引越し時の様々なライフライン申込
- ✓ 入居者へのサポートは手薄な状態



After

- ✓ スマサポが各サービスを一括取次
- ✓ 不動産会社は提携会社からの販売手数料により収益が生まれる



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

スマサポサンキューコールのマネタイズ

自社コールセンターと、委託先コールセンターを活用し、繁忙期・閑散期の差が大きな業界で安定的な架電(コンタクト)を実現



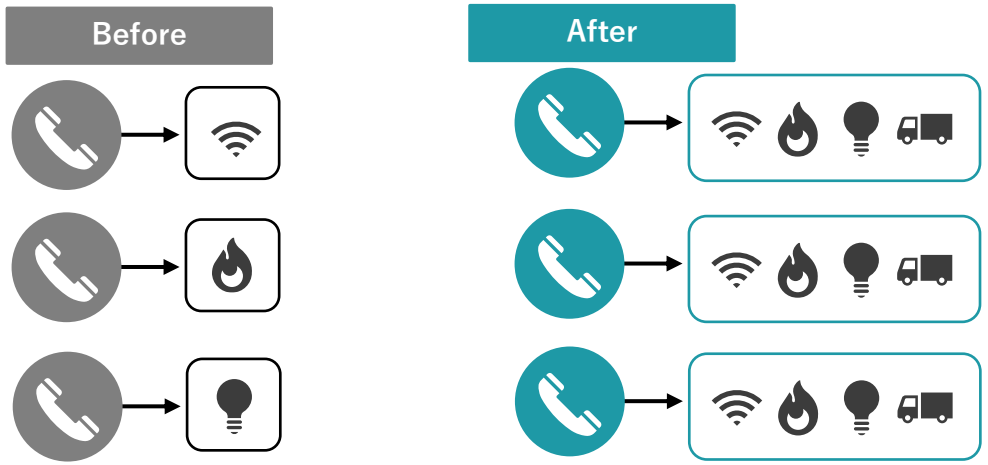
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

スマサポサンキューコールの拡大による安定収益の強化

導入商材の拡大による「単価アップ」と、不採算取引の整理による「収益性重視」の戦略を推進し、安定収益基盤を一層強化

導入商材の拡大による「単価アップ」

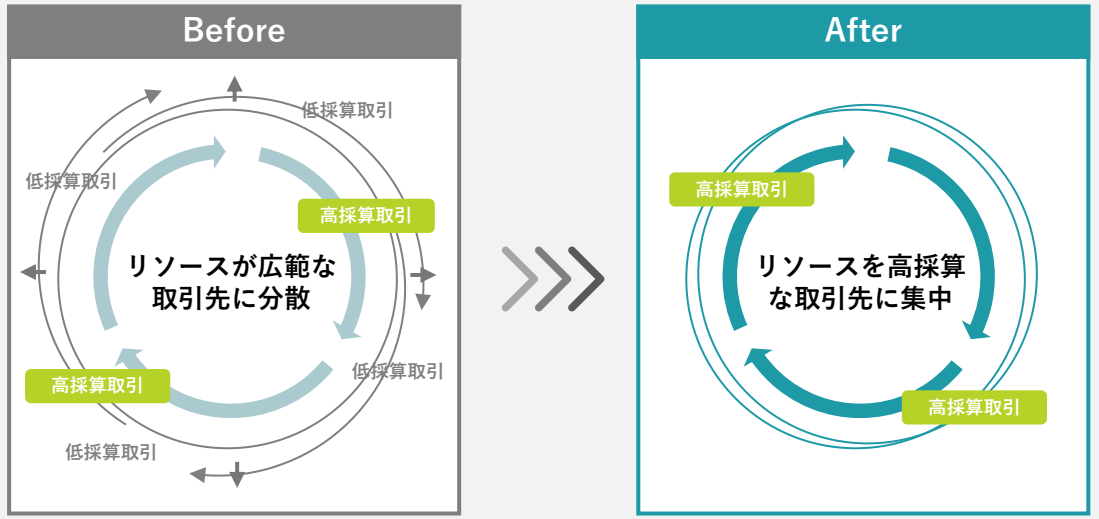
1コンタクトあたりの「提案商材数」単価向上を実現



1コンタクトで多商材提案することにより
コンタクト数は減少するものの、単価が大幅に上昇

不採算取引の整理による「収益性改善」

コンタクト数の「量」から「質（収益性）」に転換



リソースを集中させ、事業全体の利益率を改善

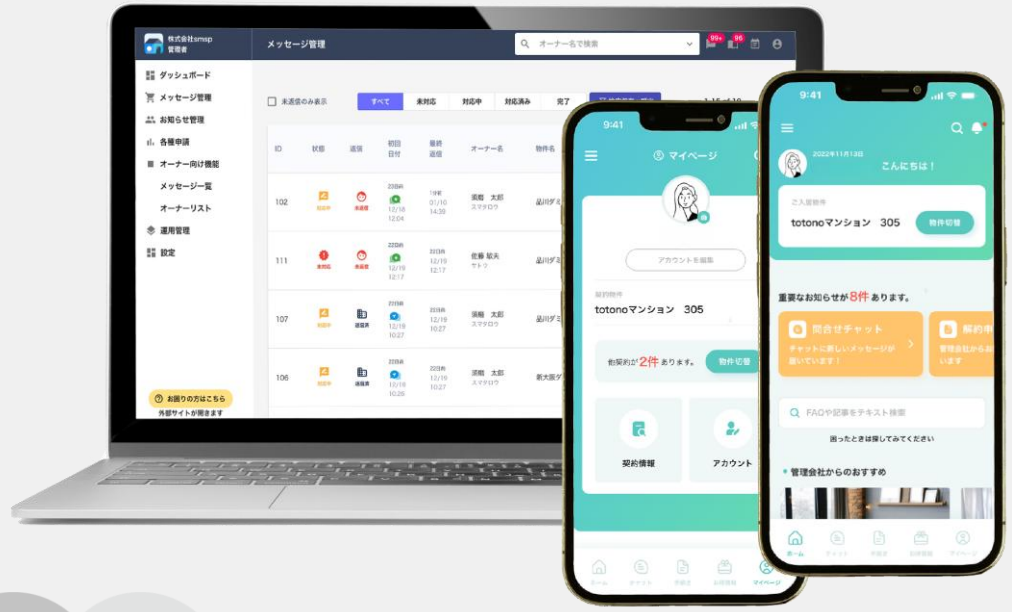
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」について

不動産管理会社のDX推進と入居者満足度向上を同時に実現

GOOD DESIGN AWARD 2024年度受賞

入居者アプリ「totono」は
グッドデザイン賞を受賞しました。



賃貸不動産にお住いの入居者と管理会社の
コミュニケーションを円滑にし、
さらに入居中の快適を届けるプラットフォーム



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」について

住まいのすべてが
アプリに集約



お知らせ掲示板
掲示物・お知らせの
アプリ配信

FAQ & CHAT
入居者とのやり取りを
デジタルにスムーズに

解約など各種申請受付
室内点検表や解約申請も
簡単に

便利なサービス
入居中の便利で
お得な情報の提供

契約情報の連携
契約書の内容や説明書も
アプリで確認

IoT機器連携
スマートロックの操作も可能



大切なお知らせも
即時に配信



FAQで
困り事も解決

もしものときにも
24時間365日受付

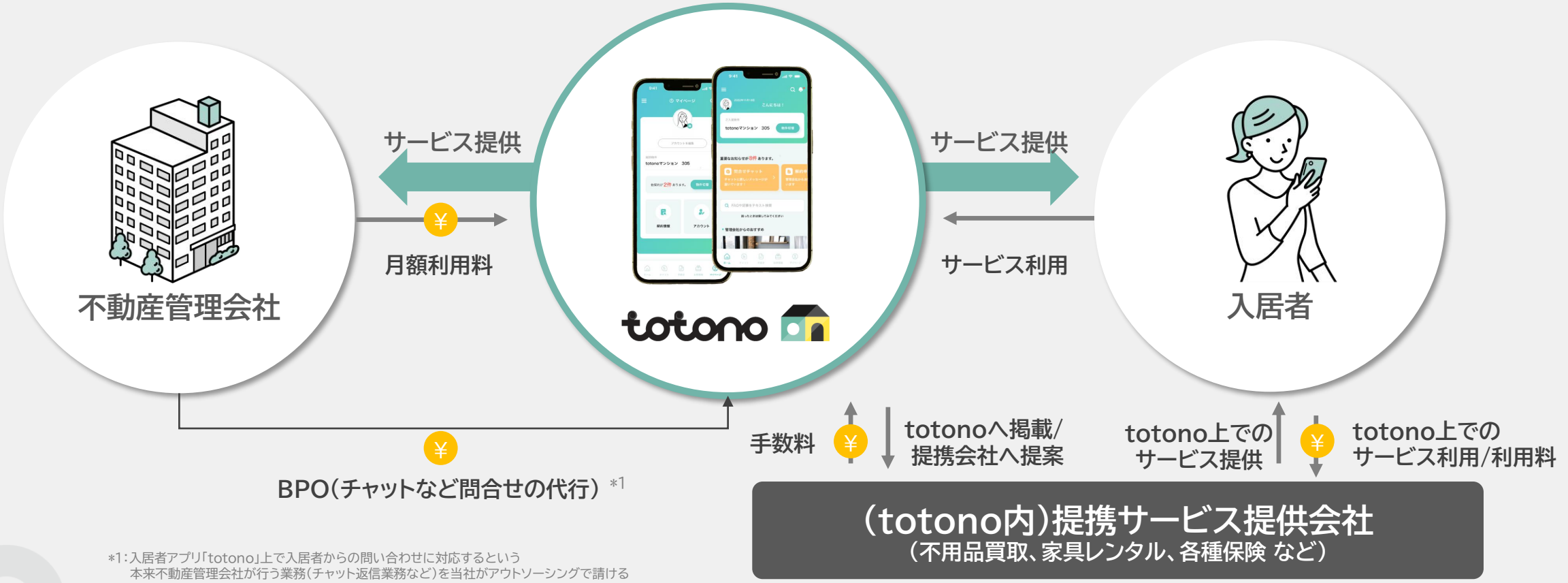


書類や郵送なしで
手続き完了

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase1.0

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションツール「totono」を、不動産管理会社に月額のサブスクモデルで提供
掲示板、チャット、クレーム対応、契約更新など、便利な各種機能が利用可能



*1：入居者アプリ「totono」上で入居者からの問い合わせに対応するという
本来不動産管理会社が行う業務（チャット返信業務など）を当社がアウトソーシングで請ける

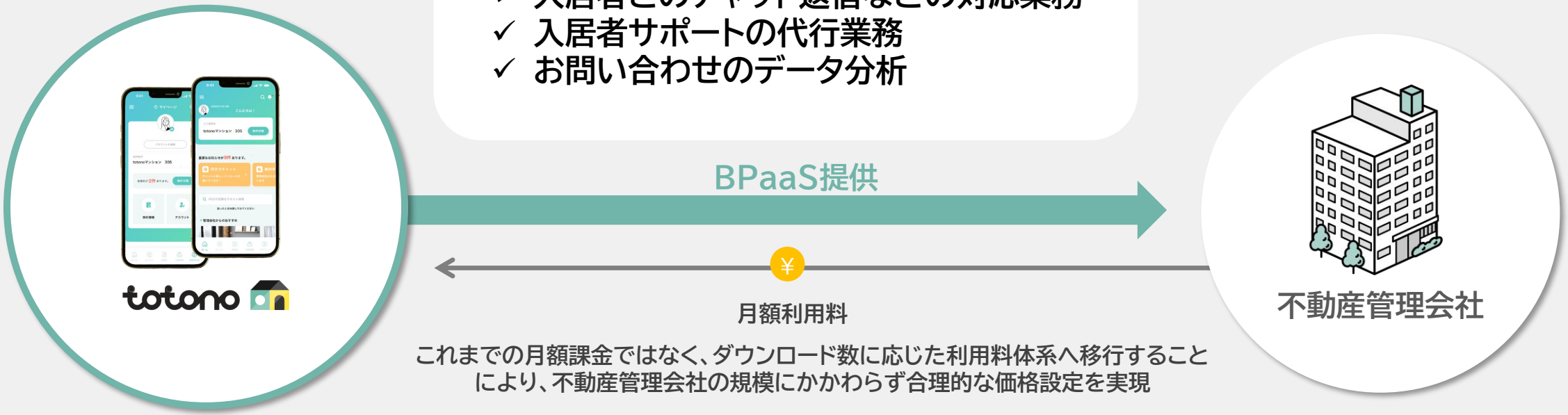
(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

入居者アプリ「totono」Phase2.0

当社が業務プロセスごと巻き取り、その裏でSaaSサービスを使いこなす（=BPaaS）ことで
DXを推進させ、不動産管理会社がコアビジネスに集中できる環境を提供する

BPaaS（入居者業務全般のアウトソーシング）

- ✓ 入居者とのチャット返信などの対応業務
- ✓ 入居者サポートの代行業務
- ✓ お問い合わせのデータ分析



これまでの月額課金ではなく、ダウンロード数に応じた利用料体系へ移行することにより、不動産管理会社の規模にかかわらず合理的な価格設定を実現

「totono」を起点に不動産管理市場の本質的なDXを実現すべく、BPaaSの展開を加速

※「totono」phase2.0は2024/10より開始の体系です。
また、phase2.0の開始に伴って、これまでの体系をphase1.0という呼称にしております。phase1.0はなくなるわけではなく顧客である不動産管理会社が選択できるようになります。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

INDEX

01｜ 業績報告・KPIの進捗 P.7

02｜ スマサポについて P.16

03｜ 成長戦略及び事業計画 P.30

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

成長戦略

基本方針
非連続的成長を図るために **入居者アプリ「totono」に先行投資**の期間と位置付け スマサポサンキューコールとバランスをみながら成長

項目	2026年9月期	
アクションプラン	1	入居者アプリ「totono」のユーザー数の増加による収益基盤の拡大
	2	ビッグデータの分解析とAI開発への積極投資
	3	入居者アプリ「totono」の他社提携等により収益機会の拡大

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

1 totonoのユーザー数の増加による収益基盤の拡大

2020年リリース以降、各エリアの大手不動産管理会社への導入を積上げ、信頼と実績で拡大中

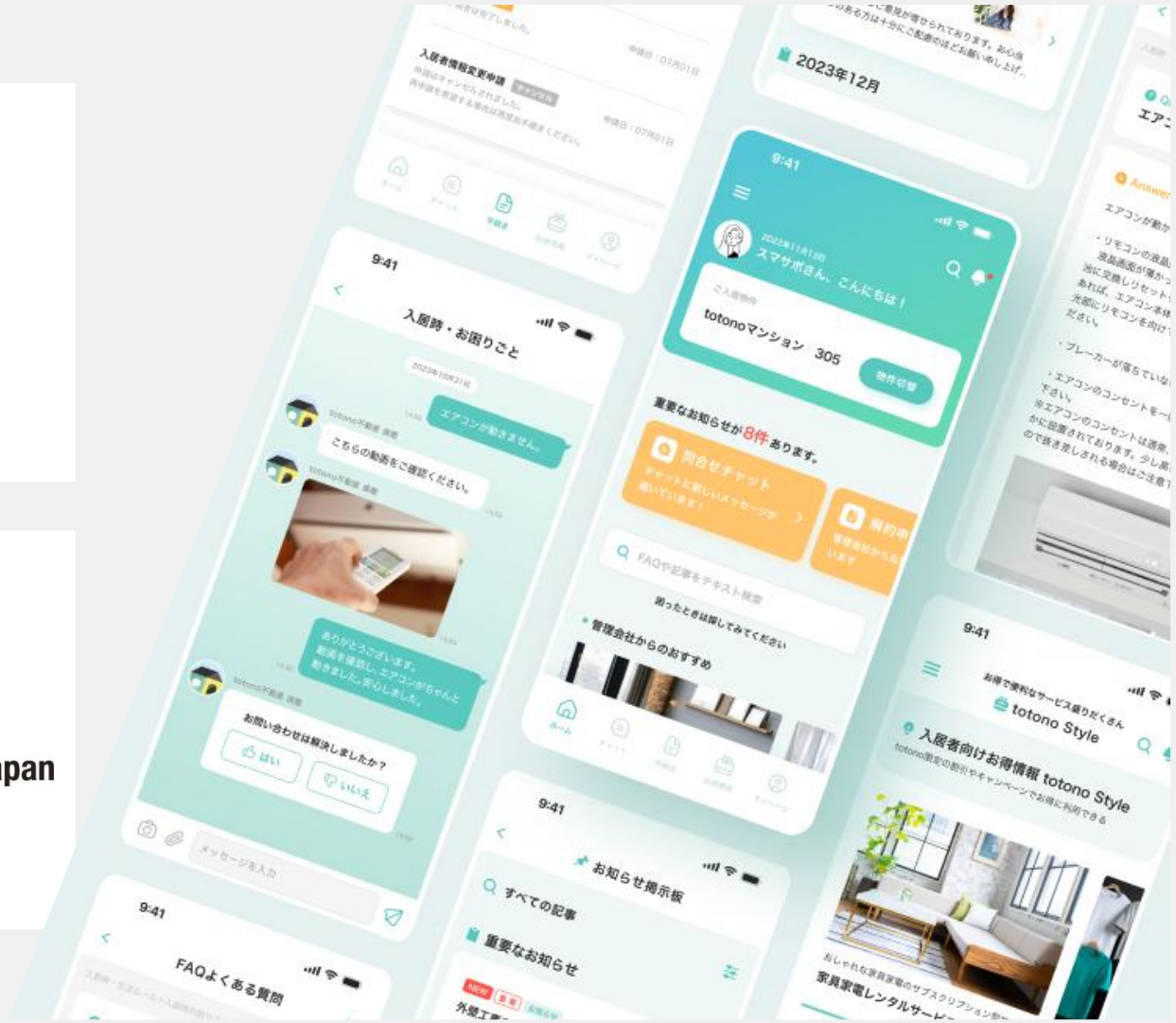
GOOD DESIGN AWARD 2024

入居者アプリ「totono」は
グッドデザイン賞を受賞しました。

totono

メディア掲載

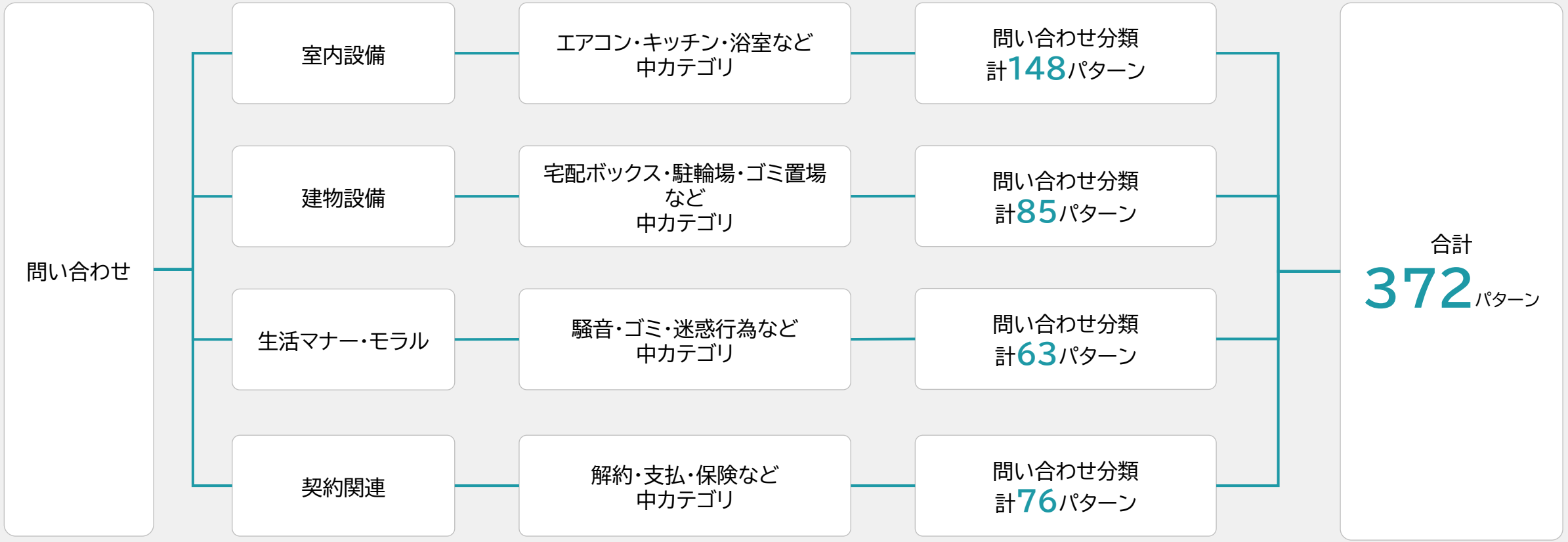
全国賃貸住宅新聞
ラジオNIKKEI
ダイヤモンド ザイ ZAi
住宅新報
ASCII STARTUP
c|net Japan
FISCO
YAHOO! JAPAN ニュース
NEWS PICKS



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2 ビッグデータの分解析とAI開発への積極投資

totonoに流入した問い合わせデータを生成AIを活用し、分解析を実施



(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2 ビッグデータの分解析とAI開発への積極投資

AIへの積極投資を実施することにより将来的なBPOコストの削減

totono



入居者アプリ
totono

×

生成AI



AI
エージェント

×

SUMASAPO



BPO
チャットセンター

問合せのオンライン化

受付対応業務の自動化

管理会社毎の解決ルールの分析・作成

2026年9月期に比べAI投資額を560%拡大

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2 totonoに蓄積されたデータから開発された入居者対応特化型エージェント

totono



入居者対応データ

totono AI

情報資産を元に開発した
入居者対応特化型AIエージェント

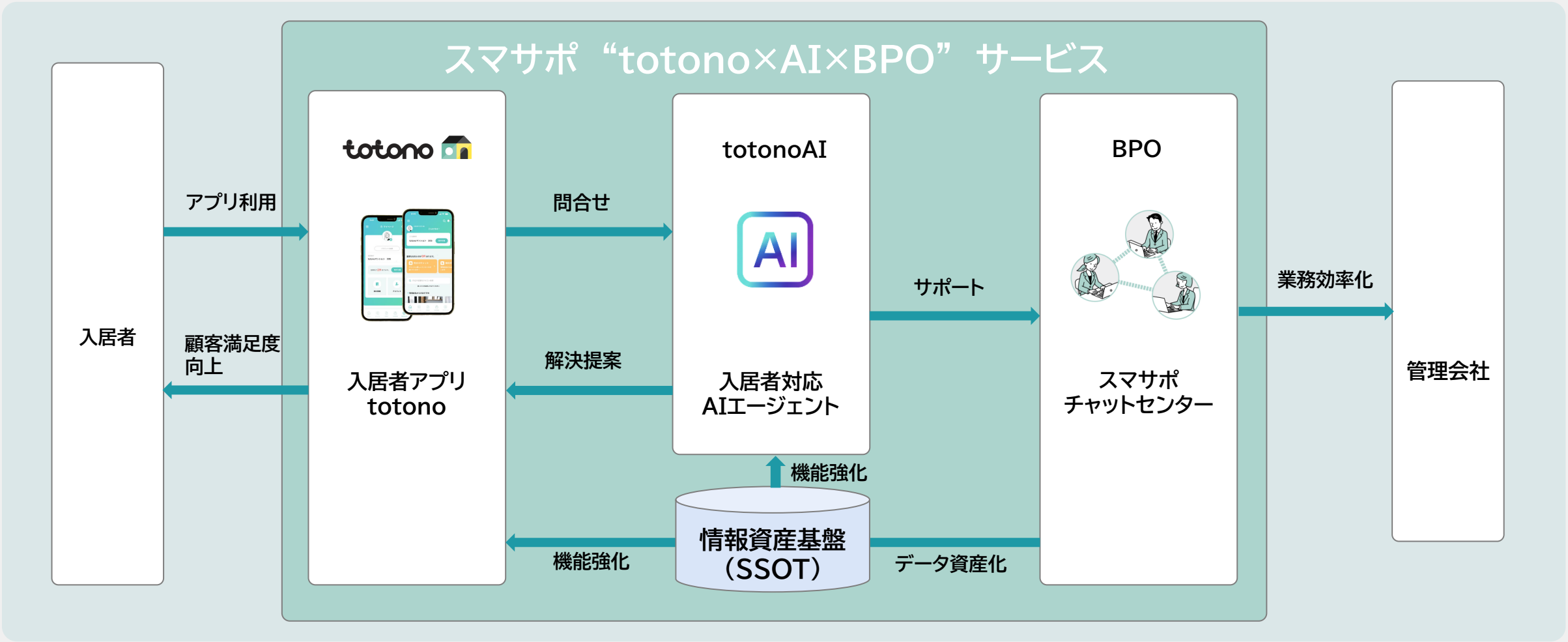
- 入居に関する様々な問い合わせに対応する入居者対応のスペシャリスト
- FAQでは対応しきれなかった想定外のトラブルにも対応
- 緊急性や法令リスクにも対応し、対応方法を柔軟に変動させることが可能
- 入居者の気持ちに寄り添い、顧客満足度の向上にもつなげるKINDNESS設計

totonoの情報資産を元に開発した、管理会社と入居者目線を併せ持つ入居者対応のスペシャリスト

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

2 入居者対応モデル“totono × AI × BPO”

AIを活用して入居者対応業務を効率化しながら、BPOチャットセンターがサポート＋情報資産化



入居者対応のための情報資産基盤を構築することで、AI活用の効果が最大限に活かされる仕組み

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

3 入居者アプリ「totono」の他社提携等により収益機会の拡大

totono上で展開するアライアンス連携と、主要KPIの「ダウンロード数」を掛け合わすことで
非連続的な成長へとつながる

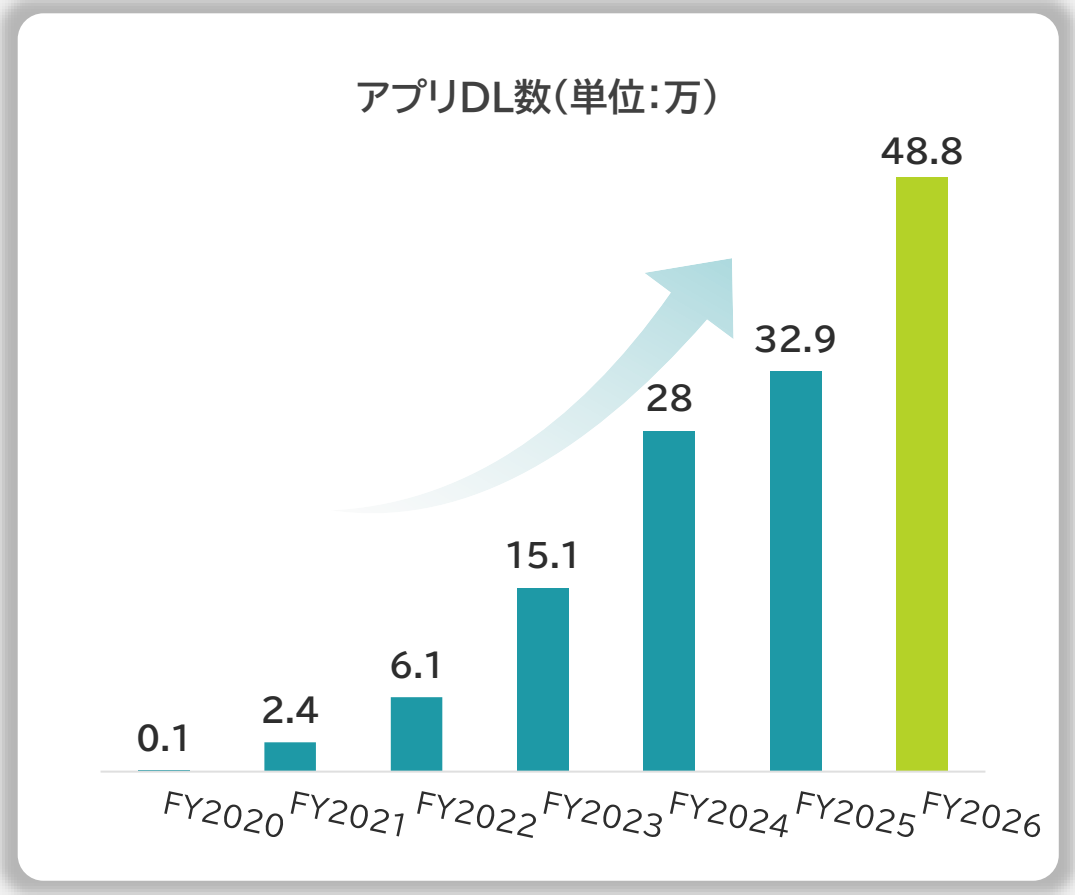


外部アライアンス企業との連携で非連続的な成長へ

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

3 入居者アプリ「totono」の他社提携等により収益機会の拡大

アプリダウンロード数は順調に増加し、2026年9月末時点で48.8万ダウンロードを突破
アライアンスは幅広いジャンルで提携を実施



※FY2024までは累計ダウンロード数、FY2025からはその時点のユーザー数としております。

アライアンス

- BOOK・OFF … 不用品買取
- リリカラ … インテリア
- 引越マルシェ … 引越し
- HIS Mobile … 格安SIM
- Secual … ホームセキュリティ

etc

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

事業計画

2027年9月期事業計画

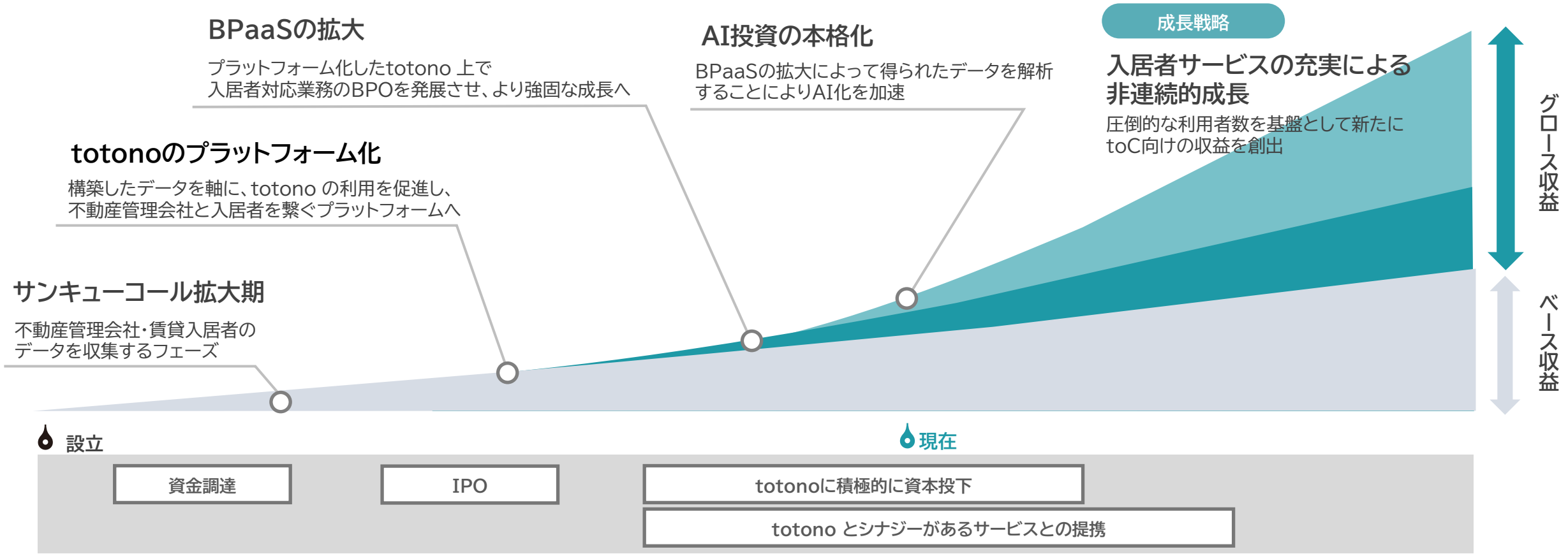
（単位:百万円）	25/9期 実績(A)	26/9期 実績(B)	27/9期 計画(C)	差異(C-B)
売上高	2,816	2,789	5,500	2,711
営業利益	190	80	220	140
経常利益	191	85	200	115
当期純利益	130	39	120	81

※1　25/9期は個別業績、26/9期以降は連結業績を記載しております。なお、26/9期はみなし取得日を2026年8月31日としており、貸借対照表のみを連結しております。
※2　26/9期以降の当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載しております。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

成長ストーリー

サンキューコールで培った顧客基盤をもとに、totonoの拡大に注力し更なる成長を見込む
また、多くの業務提携を実施することでtotono上でのアップセルのベースを構築



顧客基盤構築Phase ～FY2020 | 「totono」Phase1.0 FY2021-2023 | 「totono」Phase2.0 FY2024-2025 | 「totono」Phase3.0 FY2026-2028 | 「totono」Phase4.0 FY2028以降

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

SNSを活用したIR情報の発信

株主・投資家の皆さまに、当社に対する理解をより一層深めていただきたく、X(旧Twitter)とnoteを活用してIR情報を発信しています。ぜひフォローをお願いいたします。

X(旧Twitter)

事業活動やIR情報を随時発信しております。

アカウント名：株式会社スマサポ　IR担当

ユーザー名：＠SUMASAPO_PR

URL：https://x.com/SUMASAPO_PR

note

ソリューション紹介や様々な取り組みを定期的に発信しております。

アカウント名：SUMASAPO note TEAM

URL：https://note.com/smsp2023

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

Q&A

今回の決算説明について、株主・投資家の皆さまからのご質問を受付いたします。
いただいたご質問には、後日動画にて回答し公開する予定となります。
ご質問がございましたら以下の質問フォームよりご記入をお願いいたします。

QRコードからもご記入できます

質問フォーム：
https://forms.gle/nYPXp12BqT36qDbx6

受付期限：2026年11月20日(金)13時まで

皆さまからの貴重なご意見・ご質問をお待ちしております。

(C) SUMASAPO All Rights Reserved.

Smart Life Support

ｓｍａｒｔなくらしをｓｕｐｐｏｒｔする

私たちはこれまでの「不動産管理会社」と「賃貸入居者」の
一方向のコミュニケーションをデジタルの力でスムーズにします。
これまでにない快適なくらしを、すべての人に。

【本開示の取り扱いについて】

- 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。